

|| 企業調査レポート ||

メイホーホールディングス

7369 東証グロース市場・名証ネクスト市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年3月8日(金)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. グループインした企業の経営効率化・人材支援・業務連携などをサポート	01
2. 公共事業関連が中心で収益は安定	01
3. 2024年6月期第2四半期累計はM&A関連の一時費用の発生により各利益で損失	01
4. 2024年6月期も一時費用の影響で減益予想	02
5. 「三段ロケット推進方式」により、中長期的に売上高1,000億円を目指す	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. グループ構成とセグメント区分	06
3. セグメント別の業績推移	08
4. リスク要因・収益特性及び課題・対策	10
■ 業績動向	10
1. 2024年6月期第2四半期累計の業績概要	10
2. セグメント別の動向	11
3. 財務の状況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2024年6月期連結業績の見通し	13
2. セグメント別の動向	14
■ 成長戦略	15
1. 成長戦略「三段ロケット推進方式」	15
2. 株主還元策	17
3. サステナビリティ経営	18
4. 弊社の見方	18

■ 要約

中小企業経営支援プラットフォームを核として、 実業を営む中小企業集合体を形成

メイホーホールディングス<7369>は「変わる勇気が、未来を変える」を合言葉に、中小企業経営支援プラットフォームを核として実業を営む中小企業集合体を形成している。地域に根差した企業へのM&Aを積極的に行い、能動的に主体的に生きることが一人ひとりのしあわせにつながることを共有する企業文化を形成することを目指している。

1. グループインした企業の経営効率化・人材支援・業務連携などをサポート

同社は中小企業の経営を支援するプラットフォームとして、M&Aによって成長意欲の高い中小企業と資本提携し、地方を長年支えてきた企業の全国ネットワークを構築している。グループインした企業には中小企業経営支援プラットフォームを通じて経営効率化、人材支援、業務連携などをサポートし、グループ企業の「稼ぐ力」を高めている。また、各企業で働く人々に安定した職場の提供や所得の向上をもたらし、さらには地域創生に貢献することを目指している。グループインした企業にとっては経営基盤構築、セグメント内さらにはセグメントや地域を超えてのシナジー構築に加えて、グループの信用力を活用した資金調達が可能になるなどのメリットがある。

2. 公共事業関連が中心で収益は安定

同社グループは2024年6月期第2四半期末時点で、純粋持株会社の同社を含めて22社で構成されている。セグメント区分は、建設コンサルタント業務を中心とする建設関連サービス事業、人材派遣や警備業務を中心とする人材関連サービス事業、公共工事を中心とする建設事業、通所介護（デイサービス）等を運営する介護事業である。基本的には建設関連サービス事業と建設事業は公共事業関連、介護事業は介護保険制度関連を主力としているため収益に比較的安定性があり、人材関連サービス事業も大手ゼネコン向け建設技術者派遣を継続的に受注しているため安定収益源となっている。

3. 2024年6月期第2四半期累計はM&A関連の一時費用の発生により各利益で損失

2024年6月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比29.4%増の4,383百万円、営業損失が14百万円（前年同期は166百万円の利益）、経常損失が96百万円（同169百万円の利益）、親会社株主に帰属する四半期純損失が174百万円（同81百万円の利益）だった。売上面は今田建設ホールディングス（株）の新規連結により期初計画を583百万円上回る大幅増収だったが、利益面はM&A関連の一時費用の発生により、営業利益は計画を154百万円、経常利益は236百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は244百万円、それぞれ下回り損失となった。なお、今田建設ホールディングスの新規連結の影響を除いた業績は、前期比で売上高が641百万円増の4,027百万円、営業利益が31百万円減の135百万円、経常利益が35百万円減の134百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が30百万円減の51百万円だった。建設事業において原価回収基準を適用した複数の工事の影響により減益となったが、おおむね計画どおりであった。

要約

4. 2024年6月期も一時費用の影響で減益予想

2024年6月期の連結業績（2024年2月13日付で修正）は、売上高が前期比42.5%増の10,500百万円、営業利益が同28.6%減の330百万円、経常利益が同53.6%減の230百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同81.5%減の50百万円を見込んでいる。今田建設ホールディングス及びイギアルホールディングス（株）の新規連結に伴い、期初計画に対して売上高を2,500百万円上方修正したが、利益については営業利益を170百万円、経常利益を300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を250百万円、それぞれ下方修正した。M&A関連の一時費用の発生が影響するが、各事業領域における既存グループ企業の業績はおおむね好調に推移する見込みである。

5. 「三段ロケット推進方式」により、中長期的に売上高1,000億円を目指す

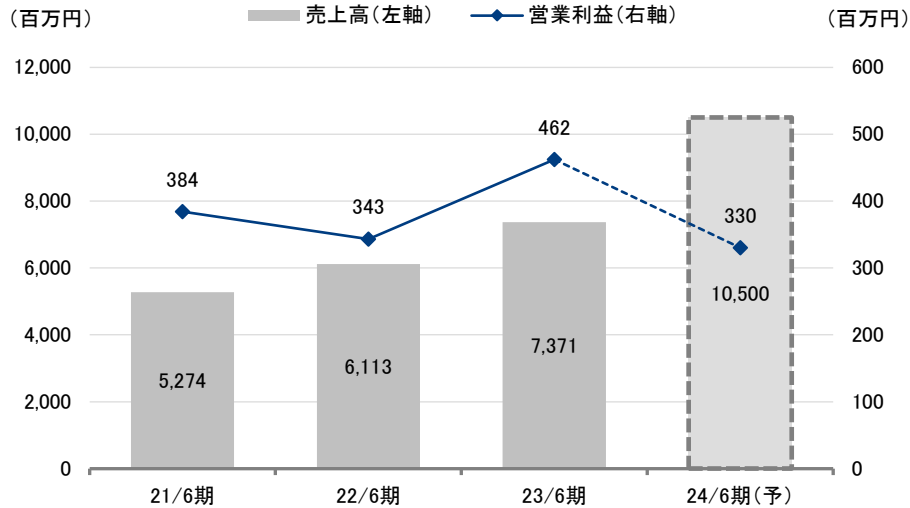
同社は中期経営計画を公表していないが、成長戦略として既存事業会社の成長、既存セグメント内の新たなM&Aによる成長、既存セグメント以外のM&Aによる成長という「三段ロケット推進方式」による成長を目指している。成長プラットフォームの基盤を強化するための目標売上高100億円は2024年6月期に達成する見込みだ。当面は既存グループ企業のオーガニック成長や持株会社の社内管理体制充実など基盤固めの時期と考えているが、中長期目標の売上高1,000億円の達成に向けて、今後も、成長プラットフォーム基盤の一層の強化、グループとしてのさらなる一体感の醸成、メイホーグループの知名度向上といった基本戦略を着実に推進する考えである。

Key Points

- ・ 中小企業経営支援プラットフォームを核とする中小企業集合体。公共事業関連の建設関連サービス事業、建設事業、及び大手ゼネコン等向け人材関連サービス業が中心で収益は安定
- ・ 2024年6月期第2四半期累計はM&A関連の一時費用の発生により各利益で損失
- ・ 2024年6月期通期も一時費用の影響で減益予想
- ・ 「三段ロケット推進方式」により、中長期的に売上高1,000億円を目指す
- ・ 中長期成長ポテンシャル大きく、中小企業経営支援プラットフォームの成果に注目

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

中小企業経営支援プラットフォームを核とする中小企業集合体

1. 会社概要

同社は「変わる勇気が、未来を変える。」を合言葉に、中小企業経営支援プラットフォームを核として実業を営む中小企業集合体を形成している。グループミッションに「永続的発展的な企業を創り、全従業員のしあわせを追求するとともに、将来世代がしあわせを実感できる社会に貢献します」、グループビジョンに「グループに集う主体的な仲間と共にイキイキと働き、やりがいを感じ、満足できる給与、休暇を得ることができる企業の全国ネットワークを築く」を掲げ、これらを達成するために、地域に根差した企業へのM&Aを積極的に行い、能動的に主体的に生きることが一人ひとりのしあわせにつながることを共有する企業文化を形成することを目指している。

2024年6月期第2四半期末時点で、本社所在地は岐阜本社が岐阜県岐阜市、東京本社が東京都千代田区、総資産は7,717百万円、純資産は1,954百万円、資本金は446百万円、自己資本比率は25.3%、発行済株式数は1,564,100株(自己株式数167株を含む)、連結ベース従業員数は1,212名である。

メイホーホールディングス | 2024年3月8日(金)
 7369 東証グロース市場・名証ネクスト市場 | <https://meihoholdings.co.jp/ir/>

会社概要

2. 沿革

同社は2017年2月に前身となる(株)メイホーエンジニアリング(1981年7月創業)の株式移転によって持株会社として設立された。その後2021年6月に東京証券取引所(以下、東証)マザーズ及び名古屋証券取引所(以下、名証)セントレックスに株式上場し、2022年4月の東証及び名証の市場区分再編に伴い東証グロース市場及び名証ネクスト市場へ移行した。純粋持株会社へ移行後、M&Aを活用して業容を拡大している。

沿革

年月	概要
1981年 7月	(有)メイホーエンジニアリング設立。土木測量設計業務、施工管理業務を開始
1990年11月	(株)メイホーエンジニアリングに改組
2015年 4月	(株)メイホーエンジニアリングが(株)ソイルテクノス(建設事業)の全株式を取得(2017年7月に(株)メイホーエクステックが吸収合併)
2015年 6月	(株)メイホーエンジニアリングが国土コンサルタント(株)(建設関連サービス事業)の全株式を取得
2015年12月	(株)メイホーエンジニアリングが(株)スタッフアドバンス(人材関連サービス事業)の全株式を取得
2016年 6月	(株)メイホーエンジニアリングが(株)オースギ(建設関連サービス事業)の全株式を取得 (株)メイホーエンジニアリングが(株)アルトの全株式を取得し、介護事業を開始
2016年 8月	(株)メイホーエンジニアリングが新和工業(株)(人材関連サービス事業)の全株式を取得(2017年7月に(株)メイホーアティーボが吸収合併)
2017年 2月	株式移転により(株)メイホーホールディングスを設立し、持株会社制へ移行 (株)メイホーエンジニアリングが(株)メイホーアティーボ及び(株)メイホーエクステックを設立
2017年 6月	(株)メイホーエクステックが(株)愛木(建設事業)の全株式を取得 (株)メイホーエクステックが(株)東組(建設事業)の全株式を取得 (株)メイホーアティーボが第一防災(株)(人材関連サービス事業)の全株式を取得
2017年12月	(株)メイホーエンジニアリングが(株)エイコー技術コンサルタント(建設関連サービス事業)の全株式を取得
2018年 4月	(株)メイホーエンジニアリングが(株)地域コンサルタント(建設関連サービス事業)の全株式を取得
2018年 9月	(株)メイホーエンジニアリングが(株)エスジー技術コンサルタント(建設関連サービス事業)の全株式を取得
2021年 6月	東証マザーズ及び名証セントレックスに株式を上場
2021年10月	(株)メイホーエンジニアリングが(株)ノース技研(建設関連サービス事業)の全株式を取得 (株)メイホーエクステックが(株)有坂建設(建設事業)の全株式を取得
2022年 1月	(株)アルトがリハビリデイエイム(介護事業)の事業譲受
2022年 4月	東証及び名証市場区分再編に伴い、東証グロース市場・名証ネクスト市場へ移行
2022年 7月	(株)メイホーエンジニアリングが(株)安芸建設コンサルタント(建設関連サービス事業)の全株式を取得
2023年 1月	(株)スタッフアドバンスが人材派遣事業を(株)エムアンドエムより譲受 (株)メイホーエクステックが(株)三川土建(建設事業)の全株式を取得
2023年 7月	(株)メイホーエンジニアリングが(株)フジ土木設計の全株式取得
2023年11月	(株)メイホーエクステックが今田建設ホールディングス(株)(建設事業)の全株式を取得
2024年 2月	(株)メイホーアティーボがイギアルホールディングス(株)(人材関連サービス事業)の全株式を取得

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

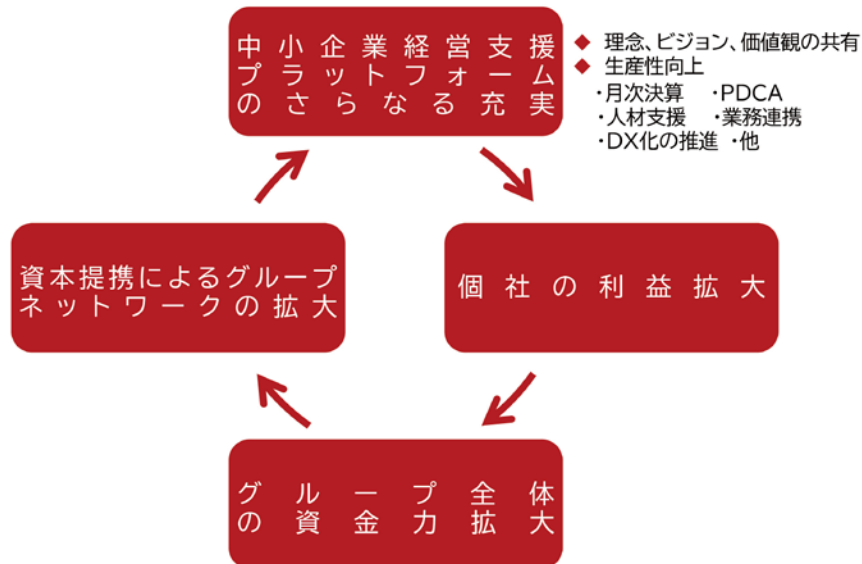
■ 事業概要

中小企業経営支援プラットフォームを通じて グループ企業の成長を支援

1. 事業概要

同社は中小企業の経営を支援するプラットフォームとして、M&Aによって成長意欲の高い中小企業と資本提携し、地方を長年支えてきた企業の全国ネットワークを構築している。グループインした企業には中小企業経営支援プラットフォームを通じて、経営効率化（月次決算・経営会議・資金調達・コンプライアンス・ガバナンスなど）、人材支援（採用・教育・人材交流・理念共有など）、業務連携（相互補完・相互成長を目的とした技術協力・業務連携など）をサポートし、グループ企業の「稼ぐ力」を高めている。また、各企業で働く人々に安定した職場の提供や所得の向上をもたらし、さらには地域創生に貢献することを目指している。グループインした企業にとっては、経営基盤構築（会計・人事等のシステム導入、価値観共有など）、セグメント内でのシナジー構築（人的交流・業務連携など）、セグメントや地域を超えてのシナジー構築（人的交流・異業種交流など）に加えて、グループの信用力を活用した資金調達が可能になるなどのメリットがある。なお、2020年6月期～2021年6月期は株式上場に向けた内部管理体制強化のためにM&Aを一時的に凍結したが、2022年6月期以降は積極的なM&Aを再開してグループネットワーク拡大を推進している。

グループの成長サイクル（弾み車）



※弾み車は、ジム・コリンズ著、「ビジョナリーカンパニー 弾み車の法則」で紹介されたフレームワーク
※当社グループの弾み車は事業の拡大に応じて適時見直しを行っており、上記は2024年1月改訂
出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

グループ企業は前年同期比で5社増加し、 2024年6月期第2四半期末時点で22社

2. グループ構成とセグメント区分

同社グループは2023年12月末（2024年6月期第2四半期末）時点で、純粋持株会社の同社を含めて22社で構成されている。2024年6月期上期に実施したM&Aとしては、2023年7月に（株）フジ土木設計の全株式を取得、2023年11月に今田建設ホールディングス（傘下の今田建設（株）及びハーミット（株）を含む）の全株式を取得した。今田建設ホールディングスの売上高は20億円～40億円規模、営業利益は2.5億円～5億円規模であり、同社にとって過去最大規模のM&A案件となった。その後、2024年2月にはイギアルホールディングス（傘下の（株）レゾナゲートを含む）の全株式を取得した。イギアルホールディングスの売上高は20億円規模、営業利益は0.2億円～0.3億円規模と、今田建設ホールディングスに次ぐ規模のM&A案件であり、また東京本社で成約した初のM&A案件であった。なお、2024年4月1日付で今田建設が今田建設ホールディングスを吸収合併、2024年5月1日付でレゾナゲートがイギアルホールディングスを吸収合併する予定である。

セグメント区分は、建設コンサルタント業務を中心とする建設関連サービス事業、人材派遣や警備業務を中心とする人材関連サービス事業、公共工事を中心とする建設事業、通所介護（デイサービス）等を運営する介護事業である。

建設関連サービス事業は国及び地方公共団体を主な顧客として、道路・河川・橋梁などの公共工事における建設コンサルタント業務を主力としている。高度な技術と豊富な業務実績により、発注者の技術パートナーとして施工管理業務を支援する。さらに、公共工事を進めるための土地買収や建物移転に伴って生じる損失の調査や算定を行う補償業務、交通量等の各種調査を行う調査業務なども展開している。

人材関連サービス事業は、大手ゼネコン向け建設技術者派遣や製造業向けスタッフ派遣などの人材サービス事業を主力として、施設警備・交通誘導・雑踏警備などを受託する警備事業、カンボジアで建築用CAD図面作成や測量データ処理などを行うアウトソーシング事業、カンボジア人技能実習生の送出し事業なども展開している。大手ゼネコンからの継続受注が安定収益源となっている。なお、2024年2月にグループインしたレゾナゲートは一般事務を中心とする人材派遣事業を展開し、派遣スタッフの給与水準が高いことが競争優位性となっている。今後はレゾナゲートのシステムをグループ内に水平展開し、レゾナゲートの全国展開を推進する方針だ。人材関連サービス事業のさらなる領域拡大が期待される。

建設事業は総合建設業として、公共事業の道路や橋梁の新設工事及び維持・修繕工事のほか、緑化・法面工事なども展開している。2023年11月にグループインした今田建設は、1891年に大阪府大阪市浪速区で創業された老舗企業である。大阪メトロなどの鉄道工事（駅構内関連）を得意としている。今後はグループ企業間の人材・技術交流や相互補完をさらに推進する方針だ。

介護事業はデイサービス、認知症対応型デイサービス、居宅介護支援事業所（ケアマネジャーが常駐する事業所）を展開している。同一エリアの複数店舗で経営資源を融通し合う地域密着型運営などにより、人材確保とコスト低減を実現している。なお事業拡大に向けて住宅型有料老人ホームを2024年9月に開設予定である。

メイホーホールディングス | 2024年3月8日(金)
 7369 東証グロース市場・名証ネクスト市場 | <https://meihoholdings.co.jp/ir/>

事業概要

2023年12月末時点の事業会社（2024年2月にグループインしたイギアルホールディングス及びレゾナゲートは含まず）は、建設関連サービス事業が国内8社、人材関連サービス事業が国内3社及び海外1社、建設事業が国内8社、介護事業が国内1社となっている。地域別には特に重点エリアを設けず、北海道から九州まで幅広く、各地域に根差した優良企業をグループ化している。各事業領域においては、中間持株会社がグループ企業の株式を保有して経営支援を行っている。

事業領域別グループ企業一覧

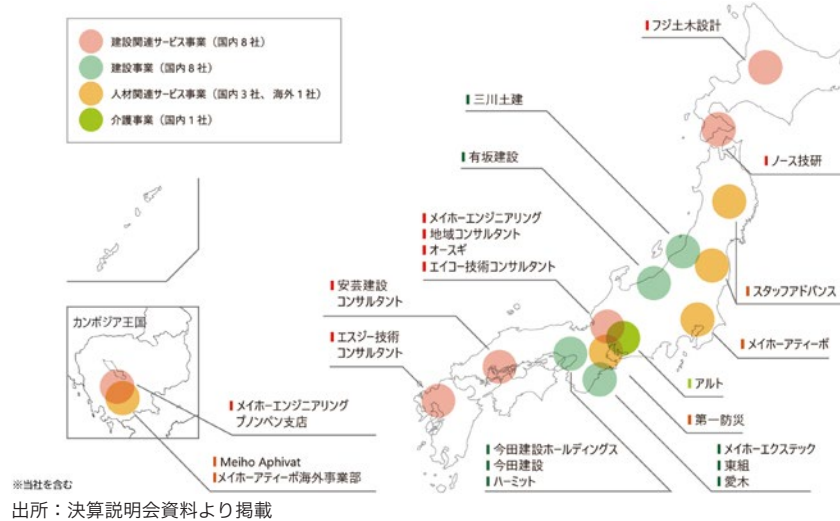
事業領域とグループ企業	本社所在地	グループイン時期
純粋持株会社		
メイホーホールディングス	岐阜県岐阜市	2017年2月設立
建設関連サービス事業（国内8社）		
メイホーエンジニアリング（中間持株会社兼事業会社）	岐阜県岐阜市	1981年創業
オースギ	滋賀県彦根市	2016年6月
エイコー技術コンサルタント	福井県敦賀市	2017年12月
地域コンサルタント	岐阜県恵那市	2018年4月
エスジー技術コンサルタント	佐賀県佐賀市	2018年9月
ノース技研	北海道函館市	2021年10月
安芸建設コンサルタント	広島県広島市	2022年7月
フジ土木設計	北海道旭川市	2023年7月
人材関連サービス事業（国内3社、海外1社）		
メイホーアティーボ（中間持株会社兼事業会社）	東京都千代田区	2017年2月設立
スタッフアドバンス	福島県二本松市	2015年12月
MEIHO APHIVATCO.,LTD.	カンボジア王国	2017年4月設立
第一防災	岐阜県岐阜市	2017年6月
建設事業（国内8社）		
メイホーエクステック（中間持株会社）	岐阜県岐阜市	2017年2月設立
東組	三重県尾鷲市	2017年6月
愛木	愛知県日進市	2017年6月
有坂建設	新潟県上越市	2021年10月
三川土建	新潟県東蒲原郡	2023年1月
今田建設ホールディングス	大阪府大阪市	2023年11月
今田建設	大阪府大阪市	2023年11月
ハーミット	大阪府大阪市	2023年11月
介護事業（国内1社）		
アルト（中間持株会社兼事業会社）	岐阜県岐阜市	2016年6月

注：2023年12月末現在

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

事業概要

グループネットワークの状況 (2023年12月末時点)



公共事業関連が主力で収益は安定

3. セグメント別の業績推移

セグメント別売上高、営業利益、営業利益率の過去3期(2021年6月期～2023年6月期)の推移は以下のとおりである。なお、公共事業関連を扱う建設関連サービス事業及び建設事業は、収益が年度末に当たる第3四半期に偏重する季節特性があり、建設事業は大型工事完工によって収益が変動する可能性がある。

売上高は各セグメントとも、新規にグループインした企業の連結も寄与して増収基調である。2022年6月期は建設関連サービス事業で(株)ノース技研、建設事業で(株)有坂建設がグループインし、介護事業では(株)アルトが(株)サンライフケアより通所介護事業所を譲り受けた。2023年6月期は建設関連サービス事業で(株)安芸建設コンサルタント、建設事業で(株)三川土建がグループインし、人材関連サービス事業で(株)スタッフアドバンスが(株)エムアンドエムより人材派遣事業を譲り受けた。営業利益は、新規連結に伴う人件費や営業経費の増加、のれん償却額の増加、M&A関連費用の発生などで一時的に伸び悩む局面があるものの、全体としては増収効果で増益基調である。

構成比で見るとおおむね、売上高は建設関連サービス事業が50%、人材関連サービス事業が20%、建設事業が20%、介護事業が10%で推移し、営業利益は建設関連サービス事業が50%～60%、人材関連サービス事業が10%、建設事業が20%、介護事業が10%で推移している。

利益率で見ると、個別案件の採算性や新規連結の影響などで変動するが、営業利益率はおおむね建設関連サービス事業が10%台半ば、人材関連サービス事業が10%前後、建設事業が10%台前半、介護事業が10%台半ばの水準で推移している。一時的要因を除けば、基本的には建設関連サービス事業と建設事業は公共事業関連、介護事業は介護保険制度関連を主力としているため収益に比較的安全性があり、人材関連サービス事業も大手ゼネコン向け建設技術者派遣を継続的に受注しているため安定収益源となっている。

メイホーホールディングス | 2024年3月8日(金)
 7369 東証グロース市場・名証ネクスト市場 | <https://meihoholdings.co.jp/ir/>

事業概要

セグメント別の業績推移

(単位：百万円)

	21/6期	22/6期	23/6期
売上高			
建設関連サービス事業	2,637	3,038	3,756
人材関連サービス事業	1,070	1,161	1,323
建設事業	998	1,284	1,597
介護事業	594	645	707
合計	5,300	6,129	7,383
全社・消去等	-25	-16	-12
連結売上高	5,274	6,113	7,371
売上高構成比			
建設関連サービス事業	49.8%	49.6%	50.9%
人材関連サービス事業	20.2%	18.9%	17.9%
建設事業	18.8%	21.0%	21.6%
介護事業	11.2%	10.5%	9.6%
営業利益			
建設関連サービス事業	422	412	587
人材関連サービス事業	102	129	102
建設事業	151	162	159
介護事業	100	92	103
合計	774	795	950
全社・消去等	-390	-452	-488
連結営業利益	384	343	462
営業利益構成比			
建設関連サービス事業	54.5%	51.8%	61.8%
人材関連サービス事業	13.1%	16.3%	10.7%
建設事業	19.5%	20.3%	16.7%
介護事業	12.9%	11.5%	10.8%
売上総利益率			
建設関連サービス事業	31.5%	33.2%	35.9%
人材関連サービス事業	25.2%	26.7%	24.0%
建設事業	23.6%	24.7%	22.0%
介護事業	32.6%	29.8%	29.4%
連結売上総利益率	29.0%	29.9%	30.2%
営業利益率			
建設関連サービス事業	16.0%	13.6%	15.6%
人材関連サービス事業	9.5%	11.1%	7.7%
建設事業	15.1%	12.6%	10.0%
介護事業	16.8%	14.2%	14.6%
連結営業利益率	7.3%	5.6%	6.3%

注1：2021年6月新規上場

注2：構成比は調整前合計に対する割合

注3：営業利益率はそれぞれの売上高に対する割合

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

事業環境の変化に迅速に対応

4. リスク要因・収益特性及び課題・対策

同社の事業展開におけるリスク要因としては、景気変動によるグループ企業の業績への影響、M&A 市場の影響、資金調達における金利変動の影響、人材関連サービス事業や介護事業における法規制改正の影響などが挙げられる。

このうち景気変動によるグループ企業の業績への影響については、主力としている建設関連サービス事業及び建設事業が安定的に推移することが予想されるため、全体として景気変動による影響は比較的小さいと考えられる。M&A 市場の影響については、売却希望者の減少や買収希望者の増加などにより、計画どおりに買収を実行できない可能性がある。事業環境の変化に迅速に対応するため、M&A 仲介会社からの紹介だけでなく、M&A 業務の内製化（2024年6月期には岐阜本社に加えて、東京本社にも M&A 関連部署を設置）も進める方針である。資金調達における金利変動の影響については、現在は M&A 資金を変動金利による銀行借入で調達しているが、今後は金利上昇により負担増加が予想される場合には固定金利への変更を行うなど、事業環境の変化に迅速に対応するとともに、資金調達の多様化なども検討する方針である。なお、2023年11月に実施した今田建設ホールディングスの株式取得にあたっては、(株)みずほ銀行をアレンジャーとするシンジケートローンによって27億円を借り入れた。同社初のメガバンクからの借入れであり、資金調達先の多様化進展を示す事例である。

業績動向

2024年6月期第2四半期累計は一時費用の発生により各利益で損失

1. 2024年6月期第2四半期累計の業績概要

2024年6月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比29.4%増の4,383百万円、営業損失が14百万円（前年同期は166百万円の利益）、経常損失が96百万円（同169百万円の利益）、親会社株主に帰属する四半期純損失が174百万円（同81百万円の利益）だった。売上面は今田建設ホールディングスの新規連結により期初計画を583百万円上回る大幅増収だったが、利益面は M&A 関連の一時費用（アドバイザー費用等132百万円、営業外費用でのシンジケートローン手数料81百万円）の発生により、営業利益は計画を154百万円、経常利益は236百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は244百万円、それぞれ下回り損失となった。

なお、今田建設ホールディングスの新規連結影響を除いた（連結損益及び M&A 関連費用を除く）業績は、前期比で売上高が641百万円増の4,027百万円、営業利益が31百万円減の135百万円、経常利益が35百万円減の134百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が30百万円減の51百万円であった。三河土建、フジ土木設計、人材派遣事業（岩手）等が好調で大幅増収だが、建設事業において原価回収基準（工事進捗度を合理的に見積もれない工事に関して原価発生額を収益とする方法）を適用した複数の工事の影響により減益となったが、おおむね計画どおりであった。

業績動向

2024年6月期第2四半期累計 連結業績

(単位：百万円)

	23/6期2Q累計		24/6期2Q累計		前年同期比		期初計画	期初計画比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	金額	増減額	増減率
売上高	3,386	100.0%	4,383	100.0%	997	29.4%	3,800	583	15.3%
売上総利益	1,009	29.8%	1,122	25.6%	113	11.3%	-	-	-
販管費	842	24.9%	1,136	25.9%	294	34.9%	-	-	-
営業利益	166	4.9%	-13	-	-180	-	140	-154	-
経常利益	169	5.0%	-96	-	-265	-	140	-236	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	81	2.4%	-174	-	-256	-	70	-244	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

建設関連サービス、人材関連サービスが順調

2. セグメント別の動向

建設関連サービス事業は、売上高が前年同期比 5.4% 増の 1,863 百万円、営業利益（全社・消去等調整前）が同 3.9% 増の 221 百万円と、小幅ながら増収増益であった。受注高は同 5.1% 減の 1,540 百万円で、前年同期に受注した災害業務の反動などにより減少したが、エスジー技術コンサルタントの受注が伸長したほか、2023年7月にグループインしたフジ土木設計も寄与した。

人材関連サービス事業は、売上高が同 24.9% 増の 786 百万円、営業利益が同 10.7% 増の 66 百万円と、大幅な増収増益となった。2023年1月に人材派遣事業（岩手県）を譲受したスタッフアドバンスやメイホーアティーボの建設技術者派遣が好調に推移したほか、第一防災の警備事業における岐阜市発注の大型案件なども寄与した。

建設事業は、売上高が同 106.3% 増の 1,348 百万円、営業損失が 114 百万円（前年同期は 87 百万円の利益）となった。2023年1月にグループインした三河土建、2023年11月にグループインした今田建設及びハーミットが寄与して大幅増収となったが、M&A 関連の一時費用の発生、原価回収基準を適用した複数の工事の影響により営業損失となった。なお受注高は同 18.9% 増の 971 百万円で、期末受注残高は同 199.4% 増の 1,920 百万円であった。

介護事業は、売上高が同 13.1% 増の 384 百万円、営業利益が同 63.2% 増の 64 百万円と、大幅な増収増益となった。新型コロナウイルス感染症による事業所の休業や利用控えの終息により利用者数・稼働率が回復したほか、経費削減や業務効率化なども寄与した。

業績動向

2024年6月期第2四半期累計 セグメント別業績

(単位：百万円)

	23/6期2Q累計		24/6期2Q累計		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高						
建設関連サービス事業	1,768	52.2%	1,863	42.5%	95	5.4%
人材関連サービス事業	625	18.5%	786	18.0%	161	24.9%
建設事業	653	19.3%	1,348	30.8%	695	106.3%
介護事業	339	10.0%	384	8.8%	45	13.1%
連結売上高	3,386	100.0%	4,383	100.0%	997	29.4%
営業利益						
建設関連サービス事業	213	12.1%	221	11.9%	8	3.9%
人材関連サービス事業	60	9.7%	66	8.5%	6	10.7%
建設事業	87	13.4%	-114	-	-201	-
介護事業	39	11.7%	64	16.8%	25	63.2%
合計	400	-	239	-	-161	-40.3%
全社・消去等	-234	-	-253	-	-	-
連結営業利益	166	4.9%	-13	-	-180	-

注：営業利益の構成比は各売上高に対する利益率
 出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率が低下するも懸念材料にはならず

3. 財務の状況

2024年6月期第2四半期末の資産合計は前期末比3,571百万円増加して7,718百万円となった。現金及び預金が662百万円減少した一方で、受取手形及び売掛金が1,759百万円増加、未収入金が372百万円増加、のれんが1,830百万円増加した。負債合計は同3,742百万円増加して5,764百万円となった。主に有利子負債（長短借入金）が3,066百万円増加したほか、支払手形及び買掛金が689百万円増加した。なお有利子負債残高は3,398百万円となった。2023年11月に実施した今田建設ホールディングスの株式取得にあたり、シンジケートローンによって2,700百万円を借り入れた。純資産合計は同171百万円減少して1,954百万円となった。利益剰余金が174百万円減少した。この結果、自己資本比率は同25.9ポイント低下して25.3%となった。有利子負債が増加して自己資本比率も大幅に低下したが、基本戦略としてM&Aを積極活用していることや、初のメガバンクとの取引によって資金調達先の多様化が進展したことなども勘案すれば、懸念材料にはならないと弊社では考えている。

業績動向

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期 2Q末	増減
資産合計	3,078	3,713	4,147	7,718	3,571
（流動資産）	2,136	2,395	2,424	3,998	1,574
（固定資産）	942	1,317	1,723	3,720	1,997
負債合計	1,424	1,853	2,022	5,764	3,742
（流動負債）	1,277	1,099	1,445	2,494	1,049
（固定負債）	147	754	577	3,270	2,693
純資産合計	1,654	1,860	2,125	1,954	-171
（株主資本）	1,655	1,880	2,152	1,978	-174
自己資本比率	53.7%	50.1%	51.2%	25.3%	-25.9pt

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	525	6	1,138	-1,095
投資活動によるキャッシュ・フロー	-31	-192	-532	-1,685
財務活動によるキャッシュ・フロー	294	49	-373	2,097
現金及び現金同等物の期末残高	1,027	892	1,126	442

注：2021年6月新規上場

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年6月期も一時費用の影響で減益予想

1. 2024年6月期連結業績の見通し

2024年6月期の連結業績（2024年2月13日付で修正）は、売上高が前期比42.5%増の10,500百万円、営業利益が同28.6%減の330百万円、経常利益が同53.6%減の230百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同81.5%減の50百万円を見込んでいる。今田建設ホールディングス及びイギアルホールディングスの新規連結に伴い、期初計画に対して売上高を2,500百万円上方修正したが、利益については営業利益を170百万円、経常利益を300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を250百万円、それぞれ下方修正した。M&A関連の一時費用（アドバイザー費用、デューデリジェンス費用、管理コスト、シンジケートローン手数料、税金費用増加など）の発生が影響するが、各事業領域における既存グループ企業の業績はおおむね好調に推移する見込みである。

今後の見通し

2024年6月期 連結業績の見通し

(単位：百万円)

	23/6期		24/6期		同期比		期初計画	期初計画比	
	実績	構成比	計画	構成比	増減額	増減率	金額	増減額	増減率
売上高	7,371	100.0%	10,500	100.0%	3,129	42.5%	8,000	2,500	31.3%
営業利益	462	6.3%	330	3.1%	-132	-28.6%	500	-170	-34.0%
経常利益	496	6.7%	230	2.2%	-266	-53.6%	530	-300	-56.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	270	3.7%	50	0.5%	-220	-81.5%	300	-250	-83.3%

注：24/6期は2024年2月13日付修正値

出所：決算短信よりフィスコ作成

既存グループ企業が堅調、新規連結も寄与

2. セグメント別の動向

修正後のセグメント別（全社・消去等調整前）計画は、建設関連サービス事業の売上高が前期比 8.1% 増の 4,060 百万円で営業利益が同 2.9% 減の 570 百万円、人材関連サービス事業の売上高が同 96.5% 増の 2,600 百万円で営業利益が同 27.5% 増の 130 百万円、建設事業の売上高が同 106.6% 増の 3,300 百万円で営業利益が同 59.1% 減の 65 百万円、介護事業の売上高が同 8.9% 増の 770 百万円で営業利益が同 1.9% 増の 105 百万円を見込んでいる。

建設関連サービス事業は人件費やのれん償却の増加により小幅な減益だが、売上面は期首に新規連結したフジ土木設計が寄与して堅調な推移を見込んでいる。人材関連サービス事業は海外アウトソーシング（カンボジア）がやや弱含みも、既存グループ企業はおおむね計画どおりであった。コスト面では第3四半期に仲介手数料等のM&A関連費用を計上するが、既存の建設技術者派遣や警備が堅調に推移するほか、2024年2月からのレゾナゲートの新規連結も寄与して、大幅な増収増益を見込んでいる。建設事業は、売上面は既存グループ企業の公共事業関連が堅調に推移することに加え、2023年11月からの今田建設の新規連結も寄与して大幅な増収となる見込みだ。なお、今田建設は2024年1月～2月に約20億円の鉄道関連工事を受注している。利益面は上期に発生したM&A関連の一時費用の影響で大幅減益を見込んでいる。なお、上期に原価回収基準を適用した複数の工事については第3四半期に利益が計上される見込みである。介護事業は増収増益予想としている。新型コロナウイルス感染症による事業所の休業や利用控えの終息により利用者数・稼働率が回復するほか、経費削減や業務効率化なども寄与する見込みだ。なお、常滑エリア（飛香台、えみふる）については、稼働率改善に向けて居宅介護支援事業所を開設（2023年12月）したため当面は費用が先行する見込みである。また、2024年9月開設予定の住宅型有料老人ホームの開設準備費の発生も見込んでいる。

今後の見通し

2024年6月期 セグメント別業績の見通し

(単位：百万円)

	23/6期		24/6期		前期比		期初計画	期初計画比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率	金額	増減額	増減率
売上高									
建設関連サービス事業	3,756	50.9%	4,060	37.8%	304	8.1%	3,910	150	3.8%
人材関連サービス事業	1,323	17.9%	2,600	24.2%	1,277	96.5%	1,740	860	49.4%
建設事業	1,597	21.6%	3,300	30.8%	1,703	106.6%	1,700	1,600	94.1%
介護事業	707	9.6%	770	7.2%	63	8.9%	760	10	1.3%
合計	7,383	100.0%	10,730	100.0%	3,347	45.3%	8,110	2,620	32.3%
全社・消去等	-12	-	-230	-	-	-	-110	-	-
連結売上高	7,371	-	10,500	-	3,129	42.5%	8,000	2,500	31.3%
営業利益									
建設関連サービス事業	587	15.6%	570	14.0%	-17	-2.9%	570	0	0.0%
人材関連サービス事業	102	7.7%	130	5.0%	28	27.5%	160	-30	-18.7%
建設事業	159	10.0%	65	2.0%	-94	-59.1%	160	-95	-59.4%
介護事業	103	14.6%	105	13.6%	2	1.9%	110	-5	-4.6%
合計	950	12.9%	870	8.1%	-80	-8.4%	1,000	-130	-13.0%
全社・消去等	-488	-	-540	-	-	-	-500	-	-
連結営業利益	462	6.3%	330	3.1%	-132	-28.6%	500	-170	-34.0%

注1：24/6期は2024年2月13日付修正値

注2：営業利益の構成比はそれぞれの売上高に対する割合

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

成長戦略

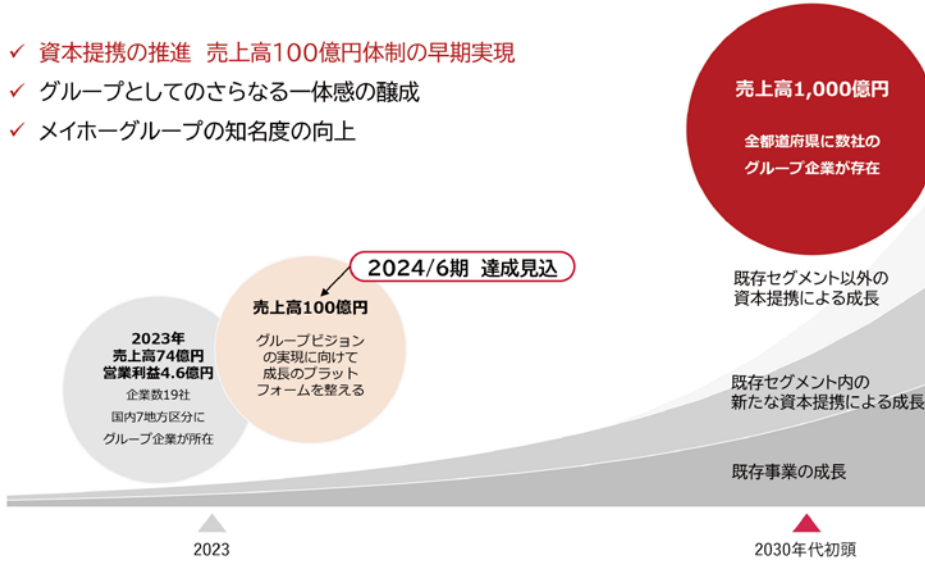
グループビジョンの実現に向けて成長プラットフォームを整備

1. 成長戦略「三段ロケット推進方式」

同社は中期経営計画を公表していないが、成長戦略として既存事業会社の成長、既存セグメント内の新たなM&Aによる成長、既存セグメント以外のM&Aによる成長という「三段ロケット推進方式」による成長を目指している。

成長戦略

三段ロケット推進方式



出所：決算説明会資料より掲載

同社の M&A は実績と成長可能性を重視している。基本方針として、目的はグループの強化と地域企業の存続、対象企業は成長可能性がある後継者不在の中小企業で、売却を前提としない長期保有を掲げている。また M&A 対象企業の特徴としては、特定の地域で実業を営んでいること、許認可事業であること、公共事業関連の元請企業であること、従業員や技術に関するリソースを持っていること、健全な経営を行っている企業であることを挙げている。今後の M&A については、既存の 4 事業領域に加えて新たな事業領域への展開も推進する方針である。なお、同社の中小企業経営支援プラットフォームによる経営支援の成果の一例として、建設事業を展開する（株）東組と介護事業のアルトが、第 22 回中部金融 M&A ネットワーク・M&A セミナーにおいて M&A 後の経営改善状況を報告している。

グループの資本提携の特長

資本提携の基本方針

資本提携の基本方針		資本提携対象企業の5つの特長	
目的	中小企業経営支援プラットフォームのさらなる充実と地域企業の存続	ブランド力	特定の地域で実業を営んでいる
対象とする企業	将来不安を感じている中小企業 成長意欲の高い中小企業	参入障壁	許認可事業である
対象とする企業規模	中小企業	顧客基盤	公共関連事業の元請け企業である
保有方針	長期(売却を前提としない)	経営資源	従業員・技術的リソースを持つ
		安定収益	健全な経営を行っている

出所：決算説明会資料より掲載

候補企業の選定方針



成長戦略

グループの事業関連図



出所：決算説明会資料より掲載

同社の代表取締役社長である尾松豪紀氏は「企業集団の規模として、中長期的には全国各都道府県に数社のグループ企業が存在することにより、企業数 300 社、連結売上高 1,000 億円、社員数 1 万人の達成も可能と考えている。そして、成長プラットフォームの基盤を強化するために当面の目標として掲げていた売上高 100 億円を 2024 年 6 月期に達成する見込みとなった。当面は既存グループ企業のオーガニック成長や持株会社の社内管理体制充実など基盤固めと時期と考えているが、今後も中長期目標の売上高 1,000 億円の達成に向けて、成長プラットフォーム基盤の一層の強化、グループとしてのさらなる一体感の醸成、メイホーグループの知名度向上といった基本戦略を着実に推進していきたい」と、将来ビジョンを語っている。

配当実施は未定

2. 株主還元策

株主還元については、同社は株主に対する利益還元を重要な経営課題として認識しており、将来の事業拡大と財務体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定的かつ継続的な配当を実施することを基本方針としている。しかしながら、内部留保が充実しているとは言えず、2017 年 2 月に純粋持株会社として設立されて以来、配当を行っていない。将来的には、内部留保の状況及び事業環境を勘案しながら株主への利益還元を目指す、現状においては配当実施の可能性及びその実施時期等について未定としている。

地域社会の発展に貢献

3. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営については、同社は特にマテリアリティなどを公表していないが、グループミッション・ビジョンに「地域創生」や「地域における雇用の創出」を掲げ、事業を通じて地域社会の発展に貢献することを目指している。

中長期成長ポテンシャルは大きい

4. 弊社の見方

同社は成長に向けて M&A を積極的に推進しており、中長期的にグループの規模や収益が飛躍的に拡大する可能性がある。その点で中長期成長ポテンシャルは大きいと弊社では評価している。当面の目標として掲げていた売上高 100 億円を 2024 年 6 月期に達成する見込みとなったものの、M&A 関連の一時費用を吸収できるだけの収益規模・基盤に至っていないため、今後は M&A に加えて、同社の中小企業経営支援プラットフォームによる経営支援の成果として、グループインした企業の「稼ぐ力」の向上（「三段ロケット推進方式」のうち既存事業会社の成長）を実現できれば、同社に対する投資対象としての関心が高まると弊社では見ている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp