

|| 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10月7日(月)

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. 中小企業の経営を支援するプラットフォーム	01
2. 2024年6月期は大型 M&A 関連一時的費用などの影響で減益着地	01
3. 2025年6月期は一転して大幅増収増益・過去最高を予想	02
4. グループ企業支援体制強化に向けて 2024年10月1日付でグループ内組織再編	02
5. 中長期成長ポテンシャルに注目	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月期の連結業績概要	10
2. セグメント別の動向	12
3. 財務の状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2025年6月期の連結業績見通し	14
2. セグメント別の動向	15
■ 成長戦略	16
1. 成長戦略「三段ロケット推進方式」	16
2. グループ企業支援体制強化に向けて組織再編	19
3. 株主還元策	20
4. サステナビリティ経営	20
5. 弊社アナリストの視点	20

■ 要約

2025年6月期は大幅増収増益で過去最高予想

メイホーホールディングス <7369> は、グループ理念(2024年6月改訂)に「増収増益企業を共創するネットワークの拡大を通じて一人ひとりがしあわせを実感できる社会を創造する」を掲げ、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. 中小企業の経営を支援するプラットフォーム

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企業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。グループインした企業にとっては、経営基盤構築やグループ企業とのシナジー創出に加えて、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。同社グループは2024年6月期末時点で、純粋持株会社の同社及び中間持株会社を含めて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。収益に安定性のある公共事業関連を中心にM&Aを積極活用していることが特徴である。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。

2. 2024年6月期は大型M&A関連一時的費用などの影響で減益着地

2024年6月期の連結業績は、売上高が前期比40.4%増の10,348百万円、営業利益が同68.3%減の147百万円、経常利益が同82.1%減の89百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が88百万円の損失（前期は270百万円の利益）だった。前回予想を下回り、大幅減益・最終損失で着地した。売上面は新規連結も寄与して前期比で大幅増収・過去最高だったが、利益面は、建設関連サービス事業における工期延期の影響、建設事業における受注期ズレの影響、建設事業における原価回収基準を適用した複数の工事の影響などによって売上総利益の増加が計画を下回ったことに加え、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、大型M&Aに伴う一時的費用の増加（販管費でのアドバイザー費用等、営業外費用でのシンジケートローン手数料）なども影響した。

要約

3. 2025年6月期は一転して大幅増収増益・過去最高を予想

2025年6月期の連結業績は、売上高が前期比35.3%増の14,000百万円、営業利益が同343.2%増の650百万円、経常利益が同577.3%増の600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が280百万円（前期は88百万円の損失）と大幅増収増益で過去最高を見込んでいる（新規M&Aは織り込まず）。既存グループ企業の堅調推移や、前期にグループインした企業の通期連結に加え、前期に発生した工期延期や受注期ズレの影響の解消、前期の大型M&Aに伴う一時的費用の平準化なども寄与する見込みだ。セグメント別の計画は、建設関連サービス事業の売上高が同7.1%増の4,210百万円で営業利益が同42.9%増の650百万円、人材関連サービス事業の売上高が同54.3%増の3,760百万円で営業利益が同56.7%増の195百万円、建設事業の売上高が同58.9%増の5,070百万円で営業利益が395百万円（前期は49百万円の損失）、介護事業の売上高が同6.1%増の840百万円で営業利益が同37.1%減の80百万円としている。

4. グループ企業支援体制強化に向けて2024年10月1日付でグループ内組織再編

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(1)既存事業の成長、(2)既存セグメント内の新たなM&Aによる成長、(3)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。同社の尾松豪紀（おまつひでとし）代表取締役社長は「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100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」と将来ビジョンを語っている。なお、グループ企業支援体制を強化するため、中間持株会社を廃止し、持株会社である同社にグループ企業支援部署（関連会社支援部、人材育成部、DX推進部）を新設するなど、2024年10月1日付でグループ内組織再編を実施した。同社にグループ企業支援に関する経営資源を集約することにより、個社に対する経営支援の質の向上、グループ共通の価値観向上、生産性向上を目的としたDXの支援など、グループビジョンの実現に向けた成長戦略を加速させる方針だ。

5. 中長期成長ポテンシャルに注目

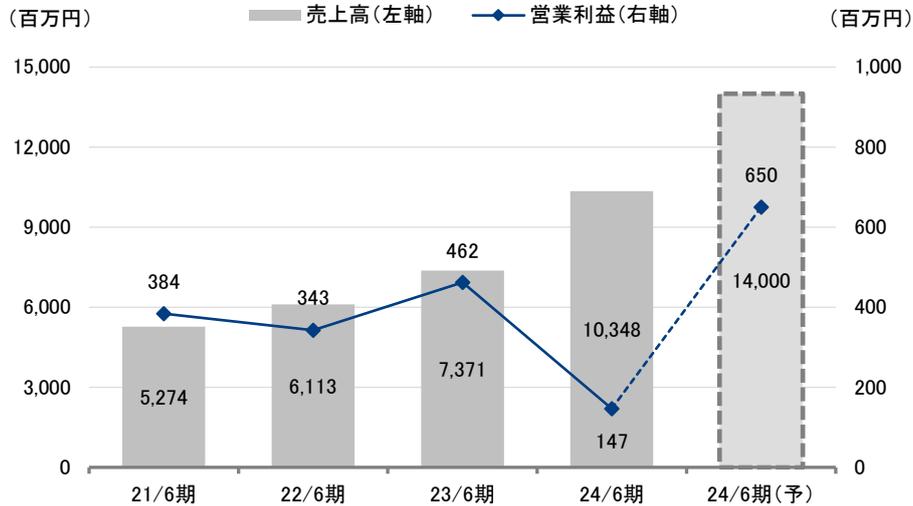
2024年6月期の業績は一過性要因により大幅減益となったが、2025年6月期は一転して大幅な増収増益で過去最高を予想している。同社は成長に向けてM&Aを積極推進しており、現時点では大型M&A関連の一時的費用増加影響を吸収できるだけの収益規模・基盤に至っていないが、中長期的にはグループ全体の収益が飛躍的に拡大する可能性があり、その中長期成長ポテンシャルに弊社は注目している。今後は積極的なM&A戦略に加え、同社の企業支援プラットフォームによる経営支援の成果として、グループインした企業の「稼ぐ力」の向上（「三段ロケット推進方式」のうち(1)既存事業会社の成長）を確認できれば、同社に対する投資対象としての関心が一段と高まると弊社では考えている。

Key Points

- ・ 中小企業の経営を支援するプラットフォーマー
- ・ 公共事業関連の建設関連サービス事業、人材関連サービス事業、建設事業が中心
- ・ 2024年6月期は大型M&A関連の一時的費用の影響で減益着地
- ・ 2025年6月期は一転して大幅増収増益・過去最高を予想
- ・ グループ企業支援体制強化に向けて2024年10月1日付でグループ内組織再編
- ・ 中長期成長ポテンシャルに注目

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

企業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、企業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。グループ理念(2024年6月改訂)に「増収増益企業を共創するネットワークの拡大を通じて一人ひとりがしあわせを実感できる社会を創造する」を掲げ、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7,612百万円、純資産は2,020百万円、株主資本は2,065百万円、自己資本比率は26.5%、発行済株式数は1,565,100株(自己株式数167株を含む)、連結ベースの従業員数は1,230名である。

会社概要

2021年6月に東証と名証に株式上場

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、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	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	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	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	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 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	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 メイホーエンジニアリングが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	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 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 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	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	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	メイホーエンジニアリングが(株)エスジータクソン(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	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 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	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	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	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 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	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	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	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
2024年 4月	今田建設が(株)が今田建設ホールディングスを吸収合併
2024年 5月	(株)レゾナゲートがイギアルホールディングスを吸収合併
2024年10月	メイホーホールディングスがメイホーエクステックを吸収合併 メイホーエンジニアリング及びメイホーアティーボが保有する孫会社の発行済全株式をメイホーホールディングスに現物配当し、各事業会社を子会社化

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

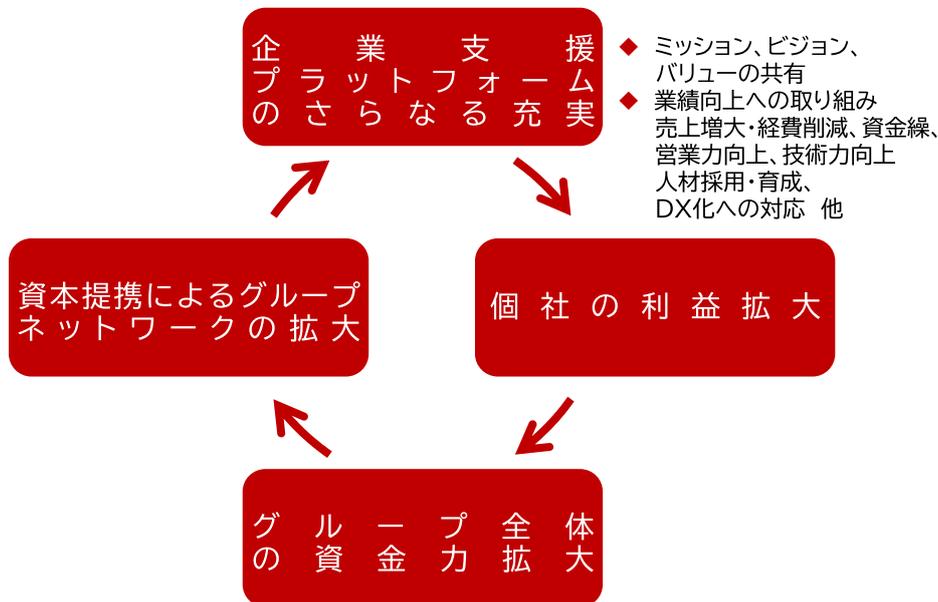
■ 事業概要

企業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企業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）、グループ企業とのシナジー創出（業務連携・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。

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
 ※ 同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 8 月改訂
 出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

グループ構成は2024年6月期末時点で同社を含めて22社

2. グループ構成とセグメント区分

同社グループは2024年6月期末時点で、純粋持株会社の同社及び中間持株会社を含めて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。収益に安定性のある公共事業関連を中心に M&A を積極活用していることが特徴である。建設関連サービス事業は国内8社、人材関連サービス事業は国内4社及び海外1社、建設事業は国内7社、介護事業は国内1社で、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。なお、後述するが、グループ各社支援体制の強化に向けて、2024年10月1日付で中間持株会社を廃止するなどグループ内組織再編を行った。

事業領域別グループ企業一覧

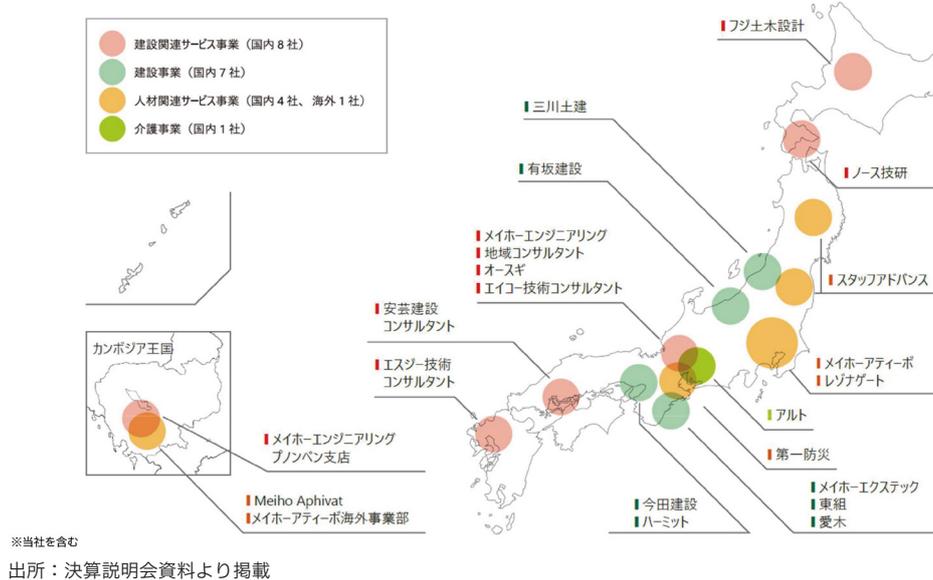
事業領域とグループ企業	本社所在地	グループイン時期
純粋持株会社		
メイホーホールディングス	岐阜県岐阜市	2017年 2月設立
建設関連サービス事業（国内8社）		
メイホーエンジニアリング	岐阜県岐阜市	1981年 7月創業
オースギ	滋賀県彦根市	2016年 6月
エイコー技術コンサルタント	福井県敦賀市	2017年12月
地域コンサルタント	岐阜県恵那市	2018年 4月
エスジー技術コンサルタント	佐賀県佐賀市	2018年 9月
ノース技研	北海道函館市	2021年10月
安芸建設コンサルタント	広島県広島市	2022年 7月
フジ土木設計	北海道旭川市	2023年 7月
人材関連サービス事業（国内4社、海外1社）		
メイホーアティーボ	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
第一防災	岐阜県岐阜市	2017年 6月
レゾナゲート	東京都千代田区	2024年 2月
MEIHO APHIVAT CO.,LTD.	カンボジア	2017年 4月設立
建設事業（国内7社）		
メイホーエクステック	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	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	岐阜県岐阜市	2016年 6月

注：2024年6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 (2024年6月期末時点)



2024年6月期に実施した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、その後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)の全株式を取得、2024年2月に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、その後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)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20~40億円規模、営業利益は2.5~5億円規模であり、同社にとって過去最大規模のM&A案件となった。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0.2~0.3億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、同社の東京本社で成約した初のM&A案件だった。

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、国内で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、施設設備・交通誘導・雑踏警備などを受託する警備事業、海外では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を展開している。これらは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。

事業概要

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年に大阪市浪速区で創業された老舗企業で、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2024年9月に住宅型有料老人ホーム「アルトのお家 旦島」（岐阜市）を開設した。

公共事業関連が主力で収益に安定性

3. セグメント別の推移

セグメント別売上高、営業利益、営業利益率の過去4期（2021年6月期～2024年6月期）の主な状況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。2024年6月期は建設関連サービス事業でフジ土木設計、建設事業で今田建設及びハーミット、人材関連サービス事業でレゾナゲートがグループインした。

営業利益については、2023年6月期まで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などを増収効果で吸収して増益基調だったが、2024年6月期は大型M&Aに伴う関連費用の増加に加え、建設関連サービス事業における工期延期、建設事業の今田建設における受注期ズレなどの一過性要因により減益となった。

構成比については新規M&Aによって変動する可能性がある。2024年6月期の売上高構成比は、人材関連サービス事業がレゾナゲートの新規連結等により前期比5.6ポイント上昇の23.5%、建設事業が今田建設の新規連結等により同9.2ポイント上昇の30.8%となった一方で、建設関連サービス事業が工期延期も影響して同12.9ポイント低下の38.0%、介護事業が同1.9ポイント低下の7.7%となった。

営業利益率は個別案件の採算性や新規連結の影響などで変動する可能性がある。2024年6月期の営業利益率は、建設関連サービス事業が工期延期という一過性要因により前期比4.0ポイント低下の11.6%、人材関連サービス事業が同2.6ポイント低下の5.1%、建設事業が受注時期遅れという一過性要因により損失計上、介護事業が同1.5ポイント上昇の16.1%となった。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。

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	24/6期
売上高				
建設関連サービス事業	2,637	3,038	3,756	3,930
人材関連サービス事業	1,070	1,161	1,323	2,437
建設事業	998	1,284	1,597	3,190
介護事業	594	645	707	792
合計	5,300	6,129	7,383	10,349
調整額	-25	-17	-12	-1
連結売上高	5,274	6,113	7,371	10,348
売上高構成比				
建設関連サービス事業	49.8%	49.6%	50.9%	38.0%
人材関連サービス事業	20.2%	18.9%	17.9%	23.5%
建設事業	18.8%	21.0%	21.6%	30.8%
介護事業	11.2%	10.5%	9.6%	7.7%
営業利益				
建設関連サービス事業	422	412	587	455
人材関連サービス事業	102	129	102	124
建設事業	151	162	159	-49
介護事業	100	92	103	127
合計	774	795	950	657
調整額	-390	-452	-488	-511
連結営業利益	384	343	462	147
営業利益構成比				
建設関連サービス事業	54.5%	51.8%	61.8%	69.2%
人材関連サービス事業	13.1%	16.3%	10.7%	18.9%
建設事業	19.5%	20.3%	16.7%	-7.5%
介護事業	12.9%	11.5%	10.8%	19.4%
営業利益率				
建設関連サービス事業	16.0%	13.6%	15.6%	11.6%
人材関連サービス事業	9.5%	11.1%	7.7%	5.1%
建設事業	15.1%	12.6%	10.0%	-
介護事業	16.8%	14.2%	14.6%	16.1%
連結営業利益率	7.3%	5.6%	6.3%	1.4%

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

注4：金額の単位未満は四捨五入

出所：決算短信よりフィスコ作成

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、主力の建設関連サービス事業及び建設事業は公共事業が中心のため安定的に推移することが予想される。したがって全体としても景気変動による影響は比較的小さいと考えられる。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。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2,700百万円を借り入れた。同社として初のメガバンクからの借入であり、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月期は 工期延期や大型M&A関連一時的費用などの影響で減益

1. 2024年6月期の連結業績概要

2024年6月期の連結業績は、売上高が前期比40.4%増の10,348百万円、営業利益が同68.3%減の147百万円、経常利益が同82.1%減の89百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が88百万円の損失（前期は270百万円の利益）となった。前回予想（2024年2月13日付で売上高を上方修正、各利益を下方修正し、売上高10,500百万円、営業利益330百万円、経常利益230百万円、親会社株主に帰属する当期純利益50百万円とした）を下回り、大幅減益・最終損失で着地した。

業績動向

2024年6月期連結業績

(単位：百万円)

	23/6期		24/6期		前期比		前回予想 金額	前回予想比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率		達成額	達成率
売上高	7,371	100.0%	10,348	100.0%	2,977	40.4%	10,500	-152	98.6%
売上総利益	2,224	30.2%	2,659	25.7%	435	19.6%	-	-	-
販管費	1,761	23.9%	2,512	24.3%	751	42.6%	-	-	-
営業利益	462	6.3%	147	1.4%	-316	-68.3%	330	-183	44.5%
経常利益	496	6.7%	89	0.9%	-407	-82.1%	230	-141	38.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	270	3.7%	-88	-0.8%	-358	-	50	-138	-

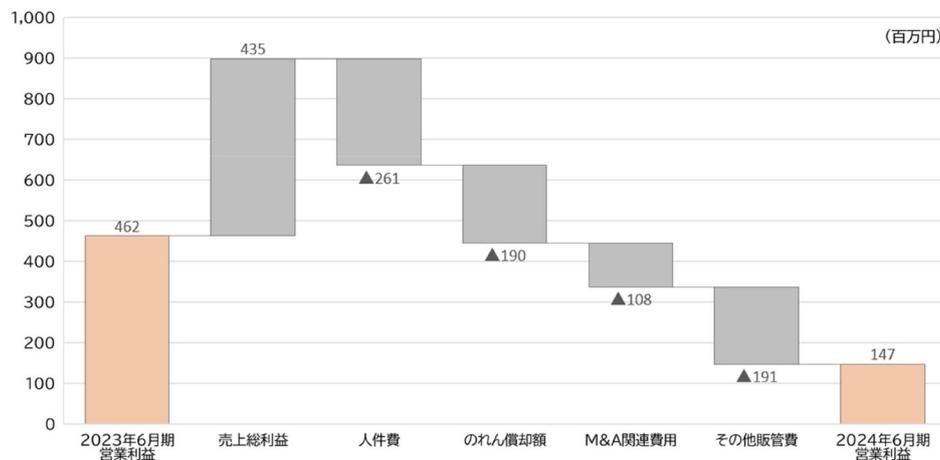
注：前回予想は2024年2月13日付修正値

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

売上面は新規連結（フジ土木設計を第1四半期より新規連結、今田建設とハーミットを第2四半期より新規連結、レゾナゲートを第3四半期より新規連結）も寄与して前期比で大幅増収・過去最高となった。一方、利益面は、建設関連サービス事業における工期延期の影響、建設事業における受注期ズレの影響、建設事業における原価回収基準（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などによって売上総利益の増加が計画を下回ったことに加え、新規連結に伴う人件費や営業経費の増加、レゾナゲートのオフィス移転関連費用の発生、のれん償却額の増加、大型M&Aに伴う一時的費用の増加（販管費でのアドバイザー費用等163百万円、営業外費用でのシンジケートローン手数料82百万円）なども影響した。

売上総利益は前期比19.6%増加したが、売上総利益率は同4.5ポイント低下の25.7%となった。販管費は同42.6%増加し、販管費比率は同0.4ポイント上昇の24.3%となった。なお営業利益316百万円減少の増減分析は、売上総利益の増加で435百万円増、人件費の増加で261百万円減、のれん償却額の増加で190百万円減、M&A関連費用の増加で108百万円減、その他販管費の増加で191百万円減だった。

営業利益の増減分析



出所：決算説明会資料より掲載

人材関連サービス事業、建設事業を中心に増収基調

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期比 4.6% 増の 3,930 百万円、営業利益（全社・消去等調整前）が同 22.5% 減の 455 百万円となった。フジ土木設計の新規連結も寄与して受注高は同 2.3% 増の 3,949 百万円、期末受注残高は同 12.3% 増の 2,256 百万円と堅調だったが、利益面は前期に発生した災害復旧業務による利益剥落、外注費の増加による原価上昇、一部業務における工期延期の発生などにより減益となった。

人材関連サービス事業は売上高が前期比 84.1% 増の 2,437 百万円、営業利益が同 22.5% 増の 124 百万円と大幅な増収増益となった。既存の人材派遣事業（メイホーアティーボの建設技術者派遣やスタッフアドバンスの人材派遣）が好調に推移したことに加え、レゾナゲートの新規連結、第一防災の警備事業における岐阜市発注の大型案件も寄与した。

建設事業は売上高が前期比 99.8% 増の 3,190 百万円、営業利益が 49 百万円の損失（前期は 159 百万円の利益）となった。今田建設及びハーミットの新規連結、請負工事の一部における増額変更などで大幅増収となるも、M&A 関連費用の増加、のれん償却額の増加、原価回収基準を適用した複数の工事の影響、今田建設における受注の期ズレなどの影響で最終損失となった。なお受注高は同 82.4% 増の 3,708 百万円、期末受注残高は同 162.3% 増の 2,815 百万円となった。

介護事業は売上高が前期比 12.1% 増の 792 百万円、営業利益が同 23.7% 増の 127 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拡大による事業所の休業や利用控えの影響が和らいで利用者数・稼働率が回復し、経費削減や業務効率化なども寄与した。

業績動向

2024年6月期セグメント別の概要

(単位：百万円)

	23/6期		24/6期		前期比	
	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	3,756	50.9%	3,930	38.0%	174	4.6%
人材関連サービス事業	1,323	17.9%	2,437	23.5%	1,113	84.1%
建設事業	1,597	21.6%	3,190	30.8%	1,594	99.8%
介護事業	707	9.6%	792	7.7%	85	12.1%
合計	7,383	100.0%	10,349	100.0%	2,967	40.2%
調整額	-12	-	-1	-	-	-
連結売上高	7,371	-	10,348	-	2,977	40.4%
営業利益						
建設関連サービス事業	587	15.6%	455	11.6%	-132	-22.5%
人材関連サービス事業	102	7.7%	124	5.1%	23	22.5%
建設事業	159	10.0%	-49	-1.5%	-208	-
介護事業	103	14.6%	127	16.1%	24	23.7%
合計	950	12.9%	657	6.4%	-293	-30.8%
調整額	-488	-	-511	-	-	-
連結営業利益	462	6.3%	147	1.4%	-316	-68.3%

注：営業利益の売上比は各売上高に対する利益率
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

自己資本比率が低下したが特に懸念材料とならない

3. 財務の状況

2024年6月期末の資産合計は前期末比3,466百万円増の7,612百万円となった。主な要因は、現金及び預金が増加したことが225百万円増、契約資産が408百万円増、流動資産のその他(電子記録債権等)が307百万円増、のれんが1,967百万円増となったことによる。負債合計は3,571百万円増の5,592百万円となった。主な要因は、有利子負債(長短借入金)が2,802百万円増の3,134百万円となったほか、買掛金が321百万円増、未払費用が244百万円増となったことによる。純資産合計は同105百万円減の2,020百万円となった。主な要因は、利益剰余金が88百万円減となったことによる。この結果、自己資本比率は同24.7ポイント低下の26.5%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ため有利子負債が増加し、自己資本比率も大幅に低下したが、基本戦略としてM&Aを積極活用したことや、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、特に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	増減
資産合計	3,078	3,713	4,147	7,612	3,466
（流動資産）	2,136	2,395	2,424	3,579	1,155
（固定資産）	942	1,317	1,723	4,033	2,311
負債合計	1,424	1,853	2,022	5,592	3,571
（流動負債）	1,277	1,099	1,445	2,427	982
（固定負債）	147	754	577	3,165	2,588
純資産合計	1,654	1,860	2,125	2,020	-105
（株主資本）	1,655	1,880	2,152	2,065	-87
自己資本比率	53.7%	50.1%	51.2%	26.5%	-24.7pt

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期
営業活動によるキャッシュ・フロー	525	6	1,138	662
投資活動によるキャッシュ・フロー	-31	-192	-532	-1,703
財務活動によるキャッシュ・フロー	294	49	-373	1,266
現金及び現金同等物の期末残高	1,027	892	1,126	1,351

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

2025年6月期は一転して大幅増収増益・過去最高予想

1. 2025年6月期の連結業績見通し

2025年6月期の連結業績は、売上高が前期比35.3%増の14,000百万円、営業利益が同343.2%増の650百万円、経常利益が同577.3%増の600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が280百万円（前期は88百万円の損失）と大幅な増収増益で過去最高を見込んでいる（新規M&Aを織り込まず）。既存グループ企業の堅調推移や、前期にグループインした企業の通期連結に加え、前期に発生した工期延期や受注期ズレの影響の解消、前期の大型M&Aに伴う一時的費用の平準化なども寄与する見込みだ。なお半期別に見ると、上期は売上高7,100百万円、営業利益280百万円、経常利益250百万円、親会社株主に帰属する当期純利益90百万円、下期は売上高6,900百万円、営業利益370百万円、経常利益350百万円、純利益190百万円の計画だ。

今後の見通し

2025年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/6期		25/6期		前期比		上期 予想	下期 予想
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率		
売上高	10,348	100.0%	14,000	100.0%	3,652	35.3%	7,100	6,900
営業利益	147	1.4%	650	4.6%	503	343.2%	280	370
経常利益	89	0.9%	600	4.3%	511	577.3%	250	350
親会社株主に帰属する 当期純利益	-88	-0.8%	280	2.0%	368	-	90	190

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

セグメント別（全社・消去等調整前）の計画は、建設関連サービス事業の売上高が前期比 7.1% 増の 4,210 百万円で営業利益が同 42.9% 増の 650 百万円、人材関連サービス事業の売上高が同 54.3% 増の 3,760 百万円で営業利益が同 56.7% 増の 195 百万円、建設事業の売上高が同 58.9% 増の 5,070 百万円で営業利益が 395 百万円（前期は 49 百万円の損失）、介護事業の売上高が同 6.1% 増の 840 百万円で営業利益が同 37.1% 減の 80 百万円としている。

建設関連サービス事業は前期に発生した一部業務における工期延期の影響が解消して増収・大幅増益を見込む。人材関連サービス事業は、レゾナゲートの通期連結（前期は第 3 四半期より新規連結）に加え、既存の人材派遣や警備事業が順調に伸長すると見込み、大幅な増収増益予想としている。建設事業は大幅な増収増益（営業利益は黒字転換）予想としている。これは、既存グループ企業の公共事業関連が堅調に推移し、今田建設とハーミットの通期連結（前期は第 2 四半期より新規連結）に加え、前期に今田建設で発生した受注期ズレの影響の解消、M&A 関連の一過性費用の減少も寄与することによる。介護事業は利用者数の増加などにより増収を見込むが、住宅型有料老人ホーム開設（2024 年 9 月）に伴う費用が先行するため減益予想としている。

今後の見通し

2025年6月期セグメント別予想

(単位：百万円)

	24/6期		25/6期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高						
建設関連サービス事業	3,930	38.0%	4,210	30.3%	280	7.1%
人材関連サービス事業	2,437	23.5%	3,760	27.1%	1,323	54.3%
建設事業	3,190	30.8%	5,070	36.5%	1,880	58.9%
介護事業	792	7.7%	840	6.1%	48	6.1%
合計	10,349	100.0%	13,880	100.0%	3,531	34.1%
調整額	-1	-	120	-	-	-
連結売上高	10,348	-	14,000	-	3,652	35.3%
営業利益						
建設関連サービス事業	455	11.6%	650	15.4%	195	42.9%
人材関連サービス事業	124	5.1%	195	5.2%	71	56.7%
建設事業	-49	-1.5%	395	7.8%	444	-
介護事業	127	16.1%	80	9.5%	-47	-37.1%
合計	657	6.4%	1,320	9.5%	663	100.8%
調整額	-511	-	-670	-	-	-
連結営業利益	147	1.4%	650	4.6%	503	343.2%

注：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：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

成長戦略

成長戦略「三段ロケット推進方式」

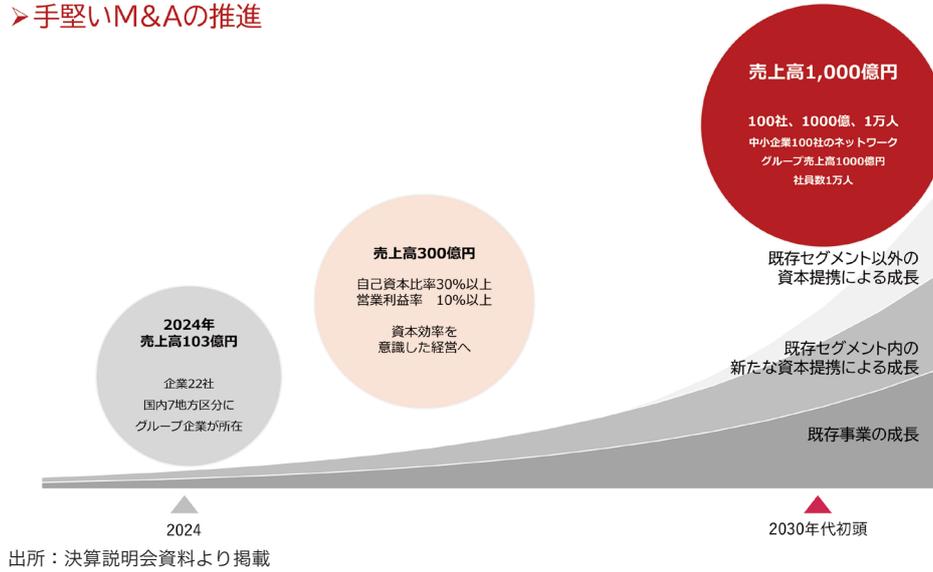
1. 成長戦略「三段ロケット推進方式」

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(1)既存事業の成長、(2)既存セグメント内の新たなM&Aによる成長、(3)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。同社代表取締役社長の尾松豪紀氏は「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100社、連結売上高1,000億円、社員数1万人の達成が可能と考えている。そして、成長プラットフォームの基盤を強化するために目標として掲げていた連結売上高100億円を2024年6月期に達成した。次の目標である連結売上高300億円に向けて、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、今後も中長期目標である連結売上高1,000億円の達成に向けて、企業支援プラットフォームのさらなる充実、個社の増収増益、グループ全体の資金力拡大、資本提携によるネットワークの拡大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。

成長戦略

今後の取り組み

- ▶ 個社の利益拡大に向けた支援体制のさらなる強化
- ▶ 手堅いM&Aの推進



同社の M&A は実績と成長可能性を重視し、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だ。

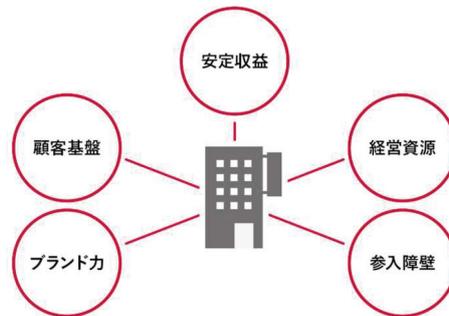
グループの資本提携の特長
資本提携の基本方針

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	企業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～中堅企業	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

成長戦略

グループの資本提携の特長
候補企業の選定方針



出所：決算説明会資料より掲載

グループ企業支援体制強化に向けて組織再編

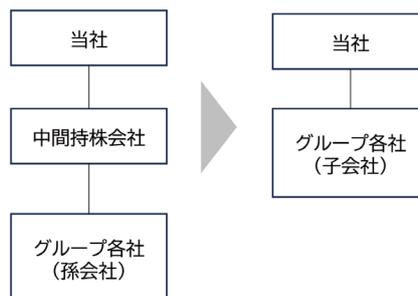
2. グループ企業支援体制強化に向けて組織再編

なお、グループ企業支援体制を強化するため、中間持株会社を廃止し、持株会社である同社にグループ企業支援部署を新設するなど、2024年10月1日付でグループ内組織再編を実施する。具体的には、同社が建設事業の中間持株会社であるメイホーエクステックを吸収合併するとともに、建設関連サービス事業の中間持株会社兼事業会社であるメイホーエンジニアリング及び人材関連サービス事業の中間持株会社兼事業会社であるメイホーアティーボが保有する各事業会社（同社の孫会社）の発行済株式のすべてを同社へ現物配当し、同社が各事業会社を子会社化する。そして同社にグループ企業支援部署として、個社の成長を支援する関連会社支援部、ミッションやビジョンの共有を推進する人材育成部、組織の生産性向上や管理業務の効率化を図るDX推進部を新設する。

同社にグループ企業支援に関する経営資源を集約することにより、個社に対する経営支援の質の向上、グループ共通の価値観共有、生産性向上を目的としたDXの推進など、グループビジョンの実現に向けた成長戦略を加速させる方針だ。

グループ内組織再編の実施

中間持株会社の廃止



出所：決算説明会資料より掲載

成長戦略

グループ内組織再編の実施
グループ各社支援体制の強化

新設

関連会社支援部	個社の成長支援
人材育成部	ミッション、ビジョン、バリューの共有
DX推進部	組織の生産性向上、 管理業務の効率化、 コスト削減

出所：決算説明会資料より掲載

2024年10月1日時点の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	岐阜県岐阜市	1981年 7月創業
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 4 社、海外 1 社）		
メイホーアティーボ	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
第一防災	岐阜県岐阜市	2017年 6月
レゾナゲート	東京都千代田区	2024年 2月
MEIHO APHIVAT CO.,LTD.	カンボジア	2017年 4月設立
建設事業（国内 6 社）		
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	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	岐阜県岐阜市	2016年 6月

出所：ニュースリリース、決算説明会資料等よりフィスコ作成

配当実施は未定

3. 株主還元策

株主還元について同社は、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していくことを基本方針としている。しかし、現状は内部留保が充実しているとは言えず、2017年2月に純粹持株会社として設立されて以来、配当を実施していない。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

4. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営について同社は、特にマテリアリティなどを公表していないが、「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に注目

5. 弊社アナリストの視点

2024年6月期の業績は一過性要因により大幅減益となったが、2025年6月期は一転して大幅な増収増益で過去最高を予想している。同社は成長に向けてM&Aを積極推進しており、現時点では大型M&A関連の一時的費用増加影響を吸収できるだけの収益規模・基盤に至っていないが、中長期的にはグループ全体の収益が飛躍的に拡大する可能性があり、その中長期成長ポテンシャルに弊社は注目している。今後は積極的なM&A戦略に加え、同社の企業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(1)既存事業会社の成長）を確認できれば、同社に対する投資対象としての関心が一段と高まると弊社では考えている。

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