

|| 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 >>>](#)

2025年9月18日(木)

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

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 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	01
2. 2025年6月期は計画を下回ったものの、前期比では大幅増収増益	01
3. 2026年6月期は増収・2ケタ増益見込み	02
4. 中期経営計画を策定し、2028年6月期に売上高300億円、EBITDA30億円を目指す	02
5. 中長期成長ポテンシャルに注目	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
<b>■ 事業概要</b>	<b>05</b>
1. 事業概要	05
2. グループ構成とセグメント区分	06
3. セグメント別業績の推移	09
4. リスク要因・収益特性と課題・対策	11
<b>■ 業績動向</b>	<b>11</b>
1. 2025年6月期の業績概要	11
2. セグメント別の動向	12
3. 財務状況	14
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>15</b>
1. 2026年6月期の業績見通し	15
2. セグメント別の動向	16
<b>■ 成長戦略</b>	<b>17</b>
1. 「中期経営計画 2026-2028 メイホーサーティービリオンドライブ」	17
2. 株主還元策	18
3. サステナビリティ経営	18
4. アナリストの視点	18

## ■ 要約

### 2025年6月期は2ケタ増収、200%超の営業増益。 2026年6月期は増収・2ケタ増益見込みで好業績継続へ

メイホーホールディングス<7369>は、グループ理念に「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. 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

同社は、M&Aによって成長意欲の高い中小企業と資本提携し、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している。グループインした企業に対して経営効率化、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」を高める。同社グループ（2025年6月期末時点）は純粋持株会社の同社及び事業会社21社の合計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、建設技術者派遣や一般事務派遣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）などを運営する介護事業としている。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。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。

#### 2. 2025年6月期は計画を下回ったものの、前期比では大幅増収増益

2025年6月期の連結業績は売上高が前期比25.7%増の13,007百万円、営業利益が同221.9%増の472百万円、経常利益が同401.4%増の444百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が168百万円（前期は87百万円の損失）となった。また、EBITDA（営業利益+減価償却費+のれん償却額）は同72.1%増の1,015百万円だった。建設関連領域における一部地域の官公庁案件の発注遅れなどにより期初計画を下回ったものの、前期比では大幅増収増益（親会社株主に帰属する当期純損益は黒字転換）となった。前期にグループインした今田建設（株）及び（株）レゾナゲートの通期連結効果に加え、M&A関連費用が前期に比べて減少したことも寄与した。営業利益率は同2.2ポイント上昇して3.6%、EBITDA率は同2.1ポイント上昇して7.8%となった。

要約

### 3. 2026年6月期は増収・2ケタ増益見込み

2026年6月期の連結業績は売上高が前期比3.8%増の13,500百万円、営業利益が同14.4%増の540百万円、経常利益が同19.3%増の530百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同18.9%増の200百万円を見込んでいる。新たなM&Aの影響を含まず、公共事業が道路分野を中心に停滞する可能性など不透明感も考慮しているため前期に比べて伸び率が鈍化するものの、全体としては建設関連サービス事業の単価上昇等による堅調推移、人材関連サービス事業における前期のM&A効果、建設事業の利益率改善などにより増収・2ケタ増益を見込む。なお半期別には、公共関連事業の収益が第3四半期に偏重する収益特性があるため、上期は売上高が6,100百万円で営業利益が10百万円の損失、下期は売上高が7,400百万円で営業利益が550百万円と下期偏重の予想である。

### 4. 中期経営計画を策定し、2028年6月期に売上高300億円、EBITDA30億円を目指す

同社は2025年8月に、2026年6月期～2028年6月期を対象期間とする「中期経営計画2026-2028メイホーサテータービリオンドライブ」を策定した。将来ビジョンである「企業数100社、連結売上高1,000億円、社員数1万人」の達成に向け、第1ステップの数値目標として2028年6月期の連結売上高300億円、EBITDA30億円、EBITDAマージン10%を掲げた。基本戦略に大きな変更はなく、中小企業の解決すべき課題（経営者の高齢化と事業承継問題、人材・経営資源の不足、デジタル化遅れと低生産性、資金調達の制約など）に対して、非連続な成長を実現するための「従業員承継型M&A」、各企業のオーガニック成長を後押しする「企業支援プラットフォーム提供」を推進する。今後のM&Aについては、対象業種をグループ企業とのシナジーが見込める関連業種へ広げることや、大型案件へチャレンジすることを検討する。

### 5. 中長期成長ポテンシャルに注目

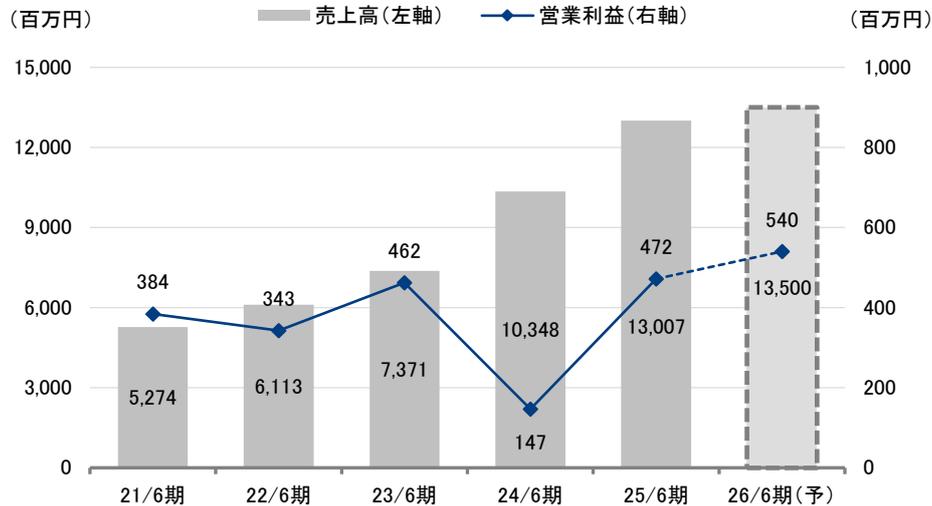
同社はM&Aを積極活用した成長を目指している。現時点では大型M&A関連の一次的費用の影響を吸収できるだけの収益規模・基盤に至っていないほか、M&Aでグループインした個々の企業の「稼ぐ力」や、シナジー創出によってグループ全体としての「稼ぐ力」を高めていくことが課題であるが、中長期的にはグループ全体の収益が飛躍的に拡大する可能性があり、その中長期成長ポテンシャルに弊社では注目している。したがって同社の企業支援プラットフォームを通じて、グループの「稼ぐ力」が向上していけば、同社への投資の関心が一段と高まるだろうと弊社では見ている。

#### Key Points

- ・ 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
- ・ 2025年6月期は計画を下回ったものの、前期比では大幅増収増益
- ・ 2026年6月期は増収・2ケタ増益見込み
- ・ 中期経営計画を策定し、2028年6月期に売上高300億円、EBITDA30億円を目指す
- ・ 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。

2025年6月期末時点で、純粋持株会社の同社の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である。なお2025年8月には、新本社ビルとして固定資産取得(岐阜県岐阜市、物件引渡日2030年以降予定)を発表した。総資産は6,601百万円、純資産は2,188百万円、自己資本比率は33.1%、発行済株式数(2025年4月1日付の株式3分割後)は4,696,800株(自己株式501株を含む)で、従業員数は1,244名となった。

## 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	項目
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	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(株)サンライフケアよりリハビリデイエイムふる通所介護事業所を譲受
2022年4月	東証及び名証の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
2022年11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
2023年1月	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(建設関連サービス事業)の全株式を取得
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(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同社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
2025年5月	(株)ナスキーキャリア(人材関連サービス事業)の全株式を取得(2025年10月に商号を(株)メイホーアークスに変更予定)

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## ■ 事業概要

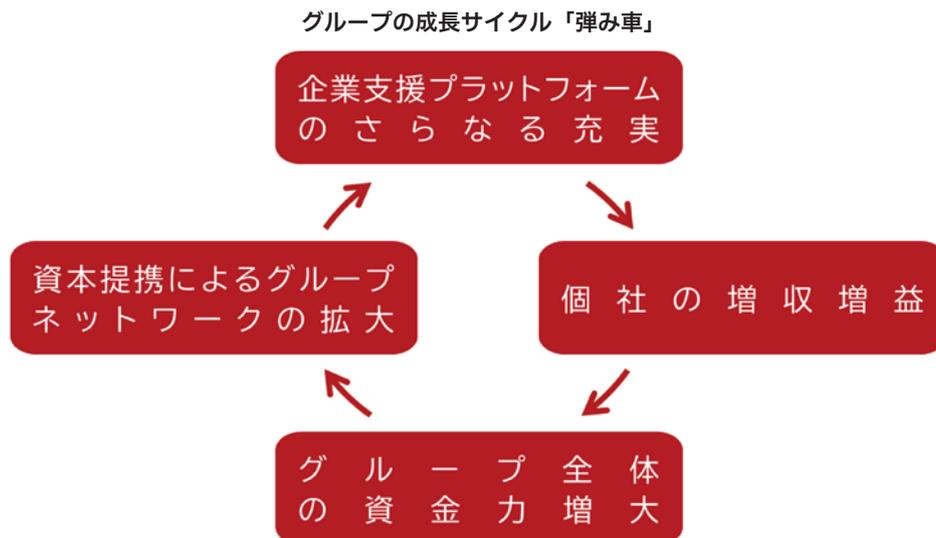
### 企業支援プラットフォームを通じてグループ企業の成長を支援

#### 1. 事業概要

同社は、M&Aによって成長意欲の高い中小企業と資本提携し、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している。グループインした企業に対して経営効率化（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）などをサポートし、グループ企業の「稼ぐ力」を高める。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できるなどのメリットがある。

同社はグループの成長サイクルを「弾み車」※と称している。「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増大」～「資本提携によるグループネットワークの拡大」というグループの成長サイクルを、M&Aを活用して回転するほどグループの資金力・ネットワークが拡大し、増収増益企業の共創につながる好循環を生み出す様子を表している。

※「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である。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、直近では2025年7月に改訂した。



出所：決算説明資料より掲載

## 事業概要

## グループは 2025 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

同社はグループ各社支援体制強化に向けて、2024年10月1日付で中間持株会社を廃止するグループ内組織再編を行った。建設事業の中間持株会社だった(株)メイホーエクステックを同社が吸収合併したほか、メイホーエンジニアリングが保有していた建設関連サービス事業のグループ会社(孫会社)の全株式、及び(株)メイホーアティーボが保有していた人材関連サービス事業のグループ会社(孫会社)の全株式を同社に現物配当し、同社が直接に各事業会社を子会社とする体制とした。

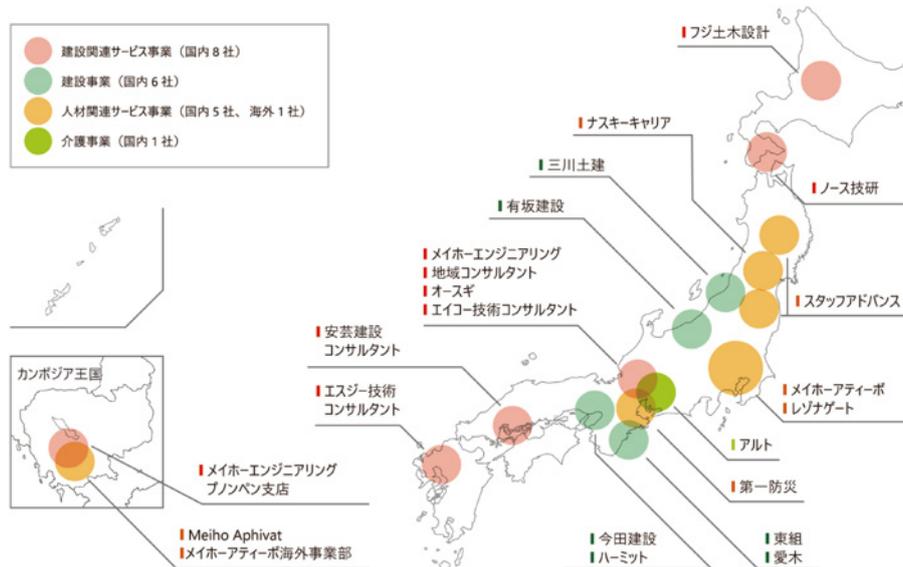
2024年6月期以降に実施したM&Aとしては、2023年7月に(株)フジ土木設計の全株式を取得、2023年11月に今田建設ホールディングス(株)(傘下の今田建設及びハーミット(株))を含む、その後2024年4月1日付で今田建設が今田建設ホールディングスを吸収合併)の全株式を取得、2024年2月にイギアルホールディングス(株)(傘下のレゾナゲートを含む、その後2024年5月1日付でレゾナゲートがイギアルホールディングスを吸収合併)の全株式を取得した。今田建設ホールディングスは同社にとって過去最大規模のM&A案件、イギアルホールディングスは今田建設ホールディングスに次ぐ規模のM&A案件で同社の東京本社で成約した初のM&A案件だった。

2025年5月には(株)ナスキーキャリアの全株式を取得した。また2025年10月1日付(予定)で第一防災(株)の商号を(株)メイホーガーディアへ、ナスキーキャリアの商号を(株)メイホーアークスへ変更する。

この結果、同社グループ(2025年6月期末時点)は純粋持株会社の同社及び事業会社21社の合計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、建設技術者派遣や一般事務派遣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)などを運営する介護事業としている。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5社及び海外1社、建設事業は国内6社、介護事業は国内1社で構成されている。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。

事業概要

グループネットワークの状況



出所：決算説明資料より掲載

2025年6月期末時点のセグメント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
<b>純粋持株会社</b>		
メイホーホールディングス	岐阜県岐阜市	2017年2月設立
<b>建設関連サービス事業 (国内8社)</b>		
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
<b>人材関連サービス事業 (国内5社、海外1社)</b>		
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 (メイホーガーディアへ商号変更予定)	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
ナスキーキャリア (メイホーアークスへ商号変更予定)	宮城県仙台市	2025年 5月
MEIHO APHIVAT CO.,LTD.	カンボジア	2017年4月設立
<b>建設事業 (国内6社)</b>		
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
<b>介護事業 (国内1社)</b>		
アルト	岐阜県岐阜市	2016年 6月

出所：有価証券報告書、ニュースリリース、決算説明資料等よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

メイホーホールディングス | 2025年9月18日(木)  
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

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・算定を行う補償業務、交通量など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、施設警備・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り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。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であり、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。また2025年5月にグループインしたナスキーキャリアは、宮城県・仙台エリアを中心に建設業向け人材派遣を展開し、地域に密着した人材・顧客基盤を有している。

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。事業拡大に向けて2024年9月には、住宅型有料老人ホーム「アルトのお家 旦島（だんのしま）」（岐阜市）を開設した。

事業概要

## 公共事業関連が主力で収益に安定性

### 3. セグメント別業績の推移

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。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。2025年6月期はP/Lの新規連結はなかったが、今田建設やレゾナゲートの通期連結などが寄与した。

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収基調だった。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が工期延期、建設事業が今田建設における受注期ズレなど一過性要因の影響で減収となった。ただし2025年6月期は増収効果に加え、M&A関連費用の減少も寄与して大幅増収に転じた。

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。2025年6月期の売上高構成比は建設関連サービス事業が前期比5.9ポイント低下して32.1%、人材関連サービス事業が同3.4ポイント上昇して26.9%、建設事業が同3.4ポイント上昇して34.2%、介護事業が同1.0ポイント低下して6.7%となった。人材関連サービス事業はレゾナゲートの通期連結、建設事業は今田建設の通期連結により、いずれも構成比が上昇した。

営業利益率は新規連結、個別案件の採算性、先行投資などによって変動する可能性があるが、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。2025年6月期の営業利益率は建設関連サービス事業が前期比2.0ポイント上昇して13.6%、人材関連サービス事業が同0.8ポイント上昇して5.9%、建設事業が同6.6ポイント上昇して5.1%、介護事業が住宅型有料老人ホーム開設に伴う費用先行で同4.8ポイント低下して11.3%となった。

**メイホーホールディングス** | 2025年9月18日(木)  
 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	24/6期	25/6期
<b>売上高</b>					
建設関連サービス事業	2,637	3,038	3,756	3,930	4,172
人材関連サービス事業	1,069	1,161	1,323	2,436	3,504
建設事業	998	1,284	1,596	3,190	4,453
介護事業	594	645	706	792	877
合計	5,299	6,129	7,382	10,349	13,007
調整額	-25	-16	-11	-1	-0
連結売上高	5,274	6,112	7,370	10,347	13,007
<b>売上高構成比</b>					
建設関連サービス事業	49.8%	49.6%	50.9%	38.0%	32.1%
人材関連サービス事業	20.2%	18.9%	17.9%	23.5%	26.9%
建設事業	18.8%	21.0%	21.6%	30.8%	34.2%
介護事業	11.2%	10.5%	9.6%	7.7%	6.7%
<b>営業利益</b>					
建設関連サービス事業	421	411	586	454	567
人材関連サービス事業	101	129	101	124	205
建設事業	150	161	158	-49	227
介護事業	99	91	102	127	98
合計	774	794	950	657	1,098
調整額	-390	-451	-488	-510	-626
連結営業利益	383	342	462	146	472
<b>営業利益構成比</b>					
建設関連サービス事業	54.5%	51.8%	61.8%	69.2%	51.6%
人材関連サービス事業	13.1%	16.3%	10.7%	18.9%	18.7%
建設事業	19.5%	20.3%	16.7%	-7.5%	20.7%
介護事業	12.9%	11.5%	10.8%	19.4%	9.0%
<b>営業利益率</b>					
建設関連サービス事業	16.0%	13.6%	15.6%	11.6%	13.6%
人材関連サービス事業	9.5%	11.1%	7.7%	5.1%	5.9%
建設事業	15.1%	12.6%	10.0%	-1.5%	5.1%
介護事業	16.8%	14.2%	14.6%	16.1%	11.3%
連結営業利益率	7.3%	5.6%	6.3%	1.4%	3.6%

注1：売上高及び営業利益の構成比は調整前合計に対する割合

注2：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・収益特性と課題・対策

同社の事業展開における収益特性・季節要因として、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（1～3月）に偏重する傾向があり、建設事業の収益は大型工事完工によって変動する可能性がある。

リスク要因としては、景気変動の影響、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。老朽化インフラ維持・更新工事など国土強靱化政策が追い風となる可能性もあり、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。資金調達における金利変動の影響については金利動向の変化に迅速に対応しているほか、資金調達の多様化も推進している。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

### 2025年6月期は計画を下回ったものの、前期比では大幅増収増益

#### 1. 2025年6月期の業績概要

2025年6月期の連結業績は売上高が前期比25.7%増の13,007百万円、営業利益が同221.9%増の472百万円、経常利益が同401.4%増の444百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が168百万円(前期は87百万円の損失)となった。またEBITDA(営業利益+減価償却費+のれん償却額)は同72.1%増の1,015百万円だった。建設関連領域における一部地域の官公庁案件の発注遅れなどにより、期初計画(2024年8月13日付公表値、売上高14,000百万円、営業利益650百万円、経常利益600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益280百万円)は下回ったものの、前期比では大幅増収増益(親会社株主に帰属する当期純損益は黒字転換)だった。前期にグループインした今田建設及びレゾナゲートの通期連結効果に加え、M&A関連費用が前期に比べて減少したことも寄与した。

全社ベースの売上総利益は前期比19.4%増加したが、売上総利益率は同1.3ポイント低下して24.4%となった。販管費は同7.6%増加したが、販管費率は同3.5ポイント低下して20.8%となった。営業利益の同325百万円増益の増減分析は、売上総利益の増加で同515百万円増加、人件費の増加で同141百万円減少、のれん償却額の増加で同68百万円減少、M&A関連費用の減少で同146百万円増加、その他販管費の増加で同127百万円減少だった。この結果、営業利益率は同2.2ポイント上昇して3.6%、EBITDA率は同2.1ポイント上昇して7.8%となった。

## 業績動向

## 2025年6月期連結業績

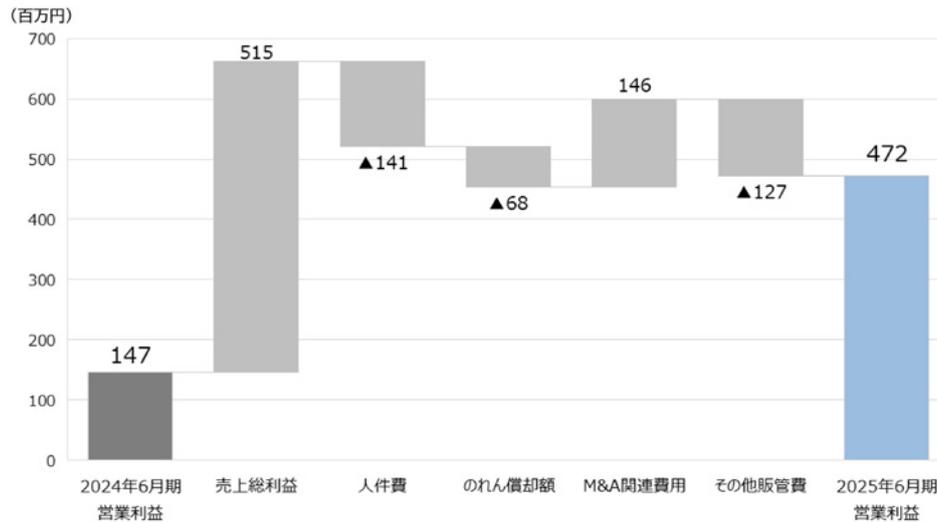
(単位：百万円)

	24/6期		25/6期		前期比		期初計画	計画比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		超過額	達成率
売上高	10,347	100.0%	13,007	100.0%	2,659	25.7%	14,000	-992	92.9%
売上総利益	2,658	25.7%	3,173	24.4%	515	19.4%	-	-	-
販管費	2,511	24.3%	2,701	20.8%	189	7.6%	-	-	-
営業利益	146	1.4%	472	3.6%	325	221.9%	650	-177	72.6%
経常利益	88	0.9%	444	3.4%	355	401.4%	600	-155	74.0%
親会社株主に帰属する 当期純損益	-87	-	168	1.3%	256	-	280	-111	60.1%
EBITDA	590	5.7%	1,015	7.8%	426	72.1%	-	-	-

注：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 営業利益の増減分析



出所：決算説明資料より掲載

## 売上高は全セグメントが順調に拡大

### 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 6.2% 増の 4,172 百万円、営業利益が同 24.7% 増の 567 百万円だった。一部地域における官公庁案件の発注遅れにより売上高、営業利益とも予想を下回ったものの、前期比では期首時点の豊富な受注残高の消化などで増収となり、営業利益は 2021 年 10 月にグループインしたノース技研ののれん償却が完了したことも寄与して大幅増益だった。なお受注高は同 0.6% 増の 3,973 百万円、期末受注残高は同 0.6% 増の 2,270 百万円と堅調だった。

**メイホーホールディングス** | 2025年9月18日(木)  
 7369 東証グロース市場・名証ネクスト市場 | <https://meihoholdings.co.jp/ir/>

業績動向

人材関連サービス事業は売上高が前期比 43.8% 増の 3,504 百万円、営業利益が同 64.9% 増の 205 百万円だった。売上高、営業利益とも予想を小幅に下回ったものの、前期比ではレゾナゲートの通期連結効果で大幅増収となり、営業利益は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も寄与し大幅増益となった。

建設事業は売上高が前期比 39.6% 増の 4,453 百万円、営業利益が 227 百万円（前期は 49 百万円の損失）だった。官公庁案件の発注遅れにより売上高、営業利益とも予想を下回ったものの、前期比では今田建設及びハーミットの通期連結効果で大幅増収となり、営業利益は M&A 関連費用の減少も寄与して黒字転換した。なお受注高は同 4.4% 減の 3,544 百万円、期末受注残高は同 32.3% 減の 1,906 百万円となった。

介護事業は売上高が前期比 10.8% 増の 877 百万円、営業利益が同 22.3% 減の 98 百万円だった。売上高、営業利益ともおおむね予想水準だった。売上高はデイサービスの各事業所の稼働率が順調に推移したほか、2024 年 9 月にオープンした住宅型有料老人ホーム「アルトのお家 旦島」の入居者数も順調に推移し 2 ケタ増収となった。営業利益は「アルトのお家 旦島」開設に係る諸費用の発生、2024 年 10 月以降の社会保険適用拡大に伴う人件費の増加、食材費・燃料費・光熱費の高騰影響などにより減益となった。

セグメント別概要

(単位：百万円)

	24/6 期		25/6 期		前期比		前回予想	前回予想比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	金額	超過額	達成率
<b>売上高</b>									
建設関連サービス事業	3,930	38.0%	4,172	32.1%	242	6.2%	4,300	-127	97.0%
人材関連サービス事業	2,436	23.5%	3,504	26.9%	1,067	43.8%	3,600	-95	97.3%
建設事業	3,190	30.8%	4,453	34.2%	1,263	39.6%	4,920	-466	90.5%
介護事業	792	7.7%	877	6.7%	85	10.8%	880	-2	99.7%
合計	10,349	100.0%	13,007	100.0%	2,658	25.7%	13,700	-692	94.9%
セグメント間取引消去・調整額	-1	-	-0	-	-	-	300	-	-
連結売上高	10,347	-	13,007	-	2,659	25.7%	14,000	-992	92.9%
<b>営業利益</b>									
建設関連サービス事業	454	11.6%	567	13.6%	112	24.7%	665	-97	85.3%
人材関連サービス事業	124	5.1%	205	5.9%	80	64.9%	210	-4	97.7%
建設事業	-49	-1.5%	227	5.1%	276	-	285	-57	79.7%
介護事業	127	16.1%	98	11.3%	-28	-22.3%	90	8	109.8%
合計	657	6.4%	1,098	8.4%	441	67.1%	1,250	-151	87.9%
セグメント間取引消去・調整額	-510	-	-626	-	-	-	-600	-	-
連結営業利益	146	1.4%	472	3.6%	325	221.9%	650	-177	72.6%

注 1：セグメント売上高の売上比は調整前合計に対する割合

注 2：セグメント営業利益の売上比は各セグメント売上高に対する割合

注 3：前回予想は 2025 年 2 月 14 日付の見直し値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 長期借入金圧縮により自己資本比率上昇

### 3. 財務状況

2025年6月期末の資産合計は前期末比1,011百万円減少して6,601百万円となった。主に流動資産で現金及び預金が597百万円減少、電子記録債権が118百万円減少、固定資産でのれんが330百万円減少した。負債合計は同1,178百万円減少して4,413百万円となった。主に未払消費税等が216百万円増加した一方で、長期借入金合計（1年内返済予定の長期借入金を含む）が1,429百万円減少し1,704百万円となった。純資産合計は同167百万円増加して2,187百万円となった。利益剰余金が同168百万円増加した。この結果、自己資本比率は同6.6ポイント上昇して33.1%となった。長期借入金の圧縮を進め、自己資本比率が上昇した形である。なお自己資本比率がやや低水準だが、これは基本戦略としてM&Aを積極活用しているためであり、リスク軽減策として金利動向の変化に迅速に対応しているほか、資金調達先の多様化も進展していることを考慮すれば、現時点では懸念材料にはならないと弊社では考えている。

#### 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）

	22/6 期末	23/6 期末	24/6 期末	25/6 期末	増減
資産合計	3,712	4,146	7,612	6,601	-1,011
（流動資産）	2,395	2,424	3,579	2,844	-734
（固定資産）	1,317	1,722	4,033	3,756	-276
負債合計	1,852	2,021	5,592	4,413	-1,178
（流動負債）	1,098	1,444	2,426	2,747	320
（固定負債）	753	576	3,165	1,666	-1,499
純資産合計	1,860	2,125	2,020	2,187	167
（株主資本）	1,879	2,152	2,065	2,233	168
自己資本比率	50.1%	51.2%	26.5%	33.1%	6.6pp

	22/6 期	23/6 期	24/6 期	25/6 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	6	1,138	662	1,118
投資活動によるキャッシュ・フロー	-192	-532	-1,703	-241
財務活動によるキャッシュ・フロー	49	-372	1,265	-1,473
現金及び現金同等物の期末残高	892	1,126	1,351	753

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2026年6月期も好業績が続き、増収・2ケタ増益見込み

#### 1. 2026年6月期の業績見通し

2026年6月期の連結業績は売上高が前期比3.8%増の13,500百万円、営業利益が同14.4%増の540百万円、経常利益が同19.3%増の530百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同18.9%増の200百万円を見込んでいる。新たなM&Aの影響を含まず、公共事業が道路分野を中心に停滞する可能性など不透明感も考慮しているため前期に比べて伸び率が鈍化するものの、全体としては建設関連サービス事業の単価上昇等による堅調推移、人材関連サービス事業における前期のM&A効果（ナスキーキャリアの通期連結）、建設事業の利益率改善などにより増収・2ケタ増益を見込む。なお半期別には、公共関連事業の収益が第3四半期に偏重する収益特性があるため、上期は売上高が6,100百万円で営業利益が10百万円の損失、下期は売上高が7,400百万円で営業利益が550百万円と下期偏重の予想である。

#### 2026年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/6期		26/6期		前期比		上期 予想	下期 予想
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率		
売上高	13,007	100.0%	13,500	100.0%	492	3.8%	6,100	7,400
営業利益	472	3.6%	540	4.0%	67	14.4%	-10	550
経常利益	444	3.4%	530	3.9%	85	19.3%	-20	550
親会社株主に帰属する 当期純利益	168	1.3%	200	1.5%	31	18.9%	-90	290

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

## 人材関連サービス事業が大幅増収増益の見込み

### 2. セグメント別の動向

セグメント別の予想は、建設関連サービス事業の売上高が前期比 1.9% 増の 4,250 百万円で営業利益が同 4.0% 増の 590 百万円、人材関連サービス事業の売上高が同 21.9% 増の 4,270 百万円で営業利益が同 21.8% 増の 250 百万円、建設事業の売上高が同 5.7% 減の 4,200 百万円で営業利益が同 23.3% 増の 280 百万円、介護事業の売上高が同 4.8% 増の 920 百万円で営業利益が同 31.2% 減の 68 百万円としている。

建設関連サービス事業は受注拡大により小幅ながら増収増益の予想である。人材関連サービス事業はナスキーキャリアの通期連結、既存人材派遣の堅調推移、警備入札案件の受注などにより大幅増収増益の予想である。建設事業は公共事業の停滞を考慮して減収だが、前期の一部低利益率業務の解消、今田建設における顧客関連資産の償却完了に伴う償却費用減少などで大幅増益の予想である。介護事業はデイサービスが堅調に推移し、住宅型有料老人ホームも寄与して増収だが、営業利益は管理機能・人材体制強化に伴うシステム費用や人件費の増加、一部事業所の事業所区分変更に伴う介護報酬単価減少の影響により減益の予想である。

### セグメント別の予想概要

(単位：百万円)

	25/6 期		26/6 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
<b>売上高</b>						
建設関連サービス事業	4,172	32.1%	4,250	31.5%	77	1.9%
人材関連サービス事業	3,504	26.9%	4,270	31.7%	765	21.9%
建設事業	4,453	34.2%	4,200	31.1%	-253	-5.7%
介護事業	877	6.7%	920	6.8%	42	4.8%
合計	13,007	100.0%	13,490	100.0%	482	3.7%
調整額	-0	-	10	-	-	-
<b>連結売上高</b>	13,007	-	13,500	-	492	3.8%
<b>営業利益</b>						
建設関連サービス事業	567	13.6%	590	13.9%	22	4.0%
人材関連サービス事業	205	5.9%	250	5.9%	44	21.8%
建設事業	227	5.1%	280	6.7%	52	23.3%
介護事業	98	11.3%	68	7.4%	-30	-31.2%
合計	1,098	8.4%	1,188	8.8%	89	8.1%
調整額	-626	-	-648	-	-	-
<b>連結営業利益</b>	472	3.6%	540	4.0%	67	14.4%

注1：セグメント売上高の売上比は調整前合計に対する割合

注2：セグメント営業利益の売上比は各セグメント売上高に対する割合

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 成長戦略

### 成長戦略は従業員承継型 M&A と企業支援プラットフォーム。 2028年3月期に連結売上高 300 億円を目指す

#### 1. 「中期経営計画 2026-2028 メイホーサーティービリオンドライブ」

同社は成長戦略として、「従業員承継型 M&A」と「企業支援プラットフォームの提供」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（おまつひでとし）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。企業支援プラットフォーム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 億円は 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、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増大、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。

2025 年 8 月に、2026 年 6 月期～ 2028 年 6 月期を対象期間とする「中期経営計画 2026-2028 メイホーサーティービリオンドライブ」を策定した。将来ビジョンである「企業数 100 社、連結売上高 1,000 億円、社員数 1 万人」の達成に向け、第 1 ステップの具体的な数値目標として最終年度 2028 年 6 月期の連結売上高 300 億円、EBITDA30 億円、EBITDA マージン 10% を掲げた。連結売上高の 2025 年 6 月期実績（130 億円）比 170 億円増加の内訳は、オーガニック成長で 30 億円増加、M&A による非連続な成長で 140 億円増加の計画としている。

#### 中期経営計画 2026-2028 メイホーサーティービリオンドライブ

##### ◆ 中小企業の解決すべき課題

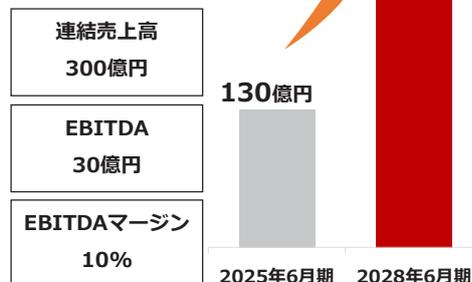
経営者の高齢化と事業承継問題	人材・資源の不足	デジタル化の遅れ	生産性の低さ
外部環境変化への対応力不足	資金調達への制約	地域経済と密着しすぎた構造	海外展開・輸出力の弱さ

##### ◆ メイホーサーティービリオンドライブ

###### 中小企業と共に地域から日本を再起動する

人・企業・地域の「つながり」を価値と捉え、経営支援型M&Aと経営哲学の共有を通じて持続可能な地域創生モデルを築く

300億円



##### ◆ メイホーグループの成長戦略

- 非連続な成長を実現する  
従業員承継型M&Aの推進
- 各企業のオーガニック成長を後押しする  
企業支援プラットフォームの提供

出所：決算説明資料より掲載

### 成長戦略

基本戦略に大きな変更はなく、中小企業の解決すべき課題（経営者の高齢化と事業承継問題、人材・経営資源の不足、デジタル化遅れと低生産性、資金調達の制約など）に対して、非連続な成長を実現するための従業員承継型 M&A、各企業のオーガニック成長を後押しする企業支援プラットフォーム提供を推進する。なお同社の M&A は基本方針として実績と成長可能性を重視し、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、対象業種をグループ企業とのシナジーが見込める関連業種へ広げることや、大型案件へチャレンジすることを検討する。

## 2. 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月に純粋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。

## 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

### 4. アナリストの視点

同社は M&A を積極活用した成長を目指している。現時点では大型 M&A 関連の一時的費用の影響を吸収できるだけの収益規模・基盤に至っていないほか、M&A でグループインした個々の企業の「稼ぐ力」や、シナジー創出によってグループ全体としての「稼ぐ力」を高めていくことも課題であるが、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では注目している。したがって「中期経営計画 2026-2028 メイホーサーティービリオンドライブ」において、同社の企業支援プラットフォームを通じてグループの「稼ぐ力」が向上していけば、同社への投資の関心が一段と高まるだろう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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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