




事業計画及び成長可能性に関する事項

2021.6

会社概要

 株式会社 **メイホーホールディングス**

会社概要

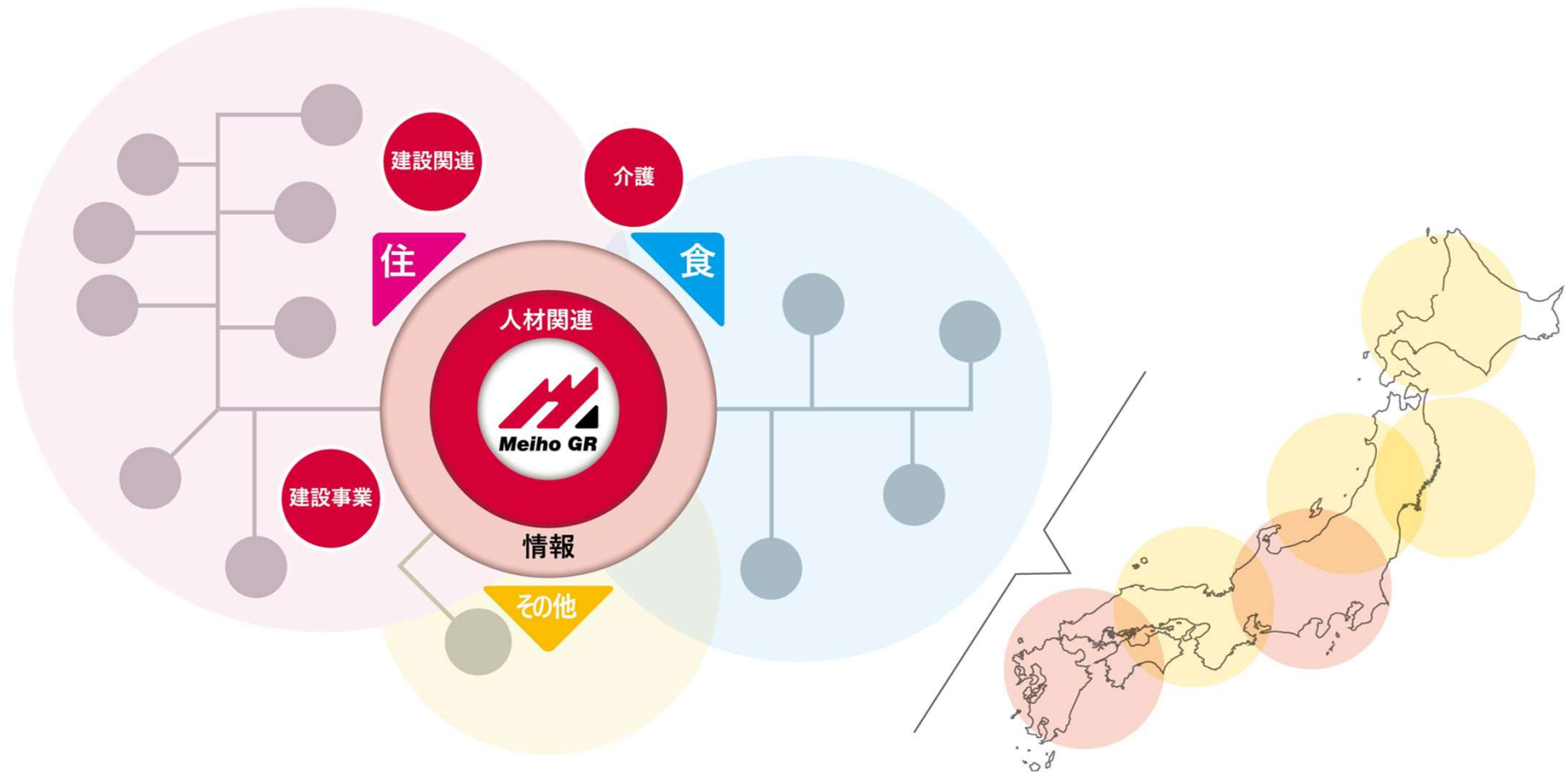
会社名	株式会社メイホーホールディングス
代表者	代表取締役社長 尾松 豪紀
創業年月日	1981年7月25日（前身 株式会社メイホーエンジニアリング）
設立年月日	2017年2月1日
本社所在地	岐阜県岐阜市吹上町6丁目21番
事業内容	建設関連サービス事業/人材関連サービス事業/建設事業/介護事業
資本金	100百万円
連結業績 (2020年6月期 通期)	売上高 5,234百万円、経常利益 323百万円（利益率6.2%）
従業員数（連結）	740名（2020年 6月30日現在）
グループ会社	14社（当社を含む）

グループミッション


私たちメイホーグループは
グループに集う仲間と共に
地域社会を支える企業が培ってきた技術や信用を
互いに認め 補完しあい 共に成長することで
永続的発展的な企業を創り
全従業員のしあわせを追求します
同時に 地域の文化伝統を重んじ
企業価値の向上、雇用の創出を通じて
地域社会の発展に貢献します

グループビジョン

地域の企業の今を支え、地域の未来を支える



ビジネスモデル

 株式会社 **メイホーホールディングス**

事業の内容 各セグメントの紹介

建設関連サービス事業を主軸に、人材関連サービス事業、建設事業、介護事業など地域のインフラや暮らしを支える事業を展開しています。

建設関連サービス事業

公共事業における
各種調査・計画・設計・施工管理



人材関連サービス事業

建設技術者・製造業派遣
警備・技能実習生送出し



建設事業

公共及び民間における
建設工事・維持管理



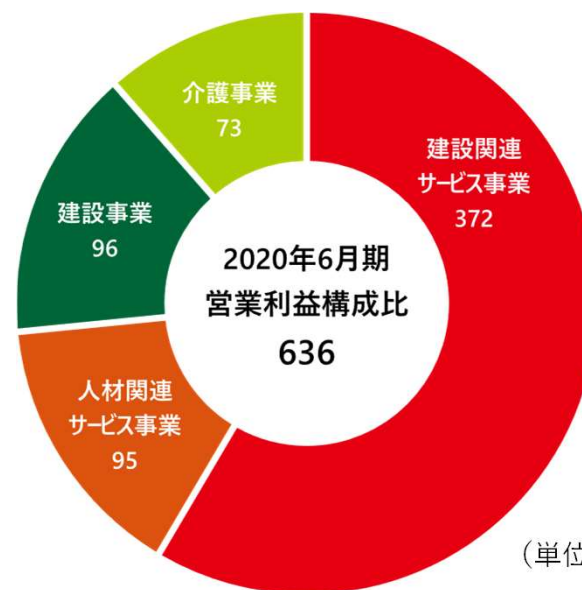
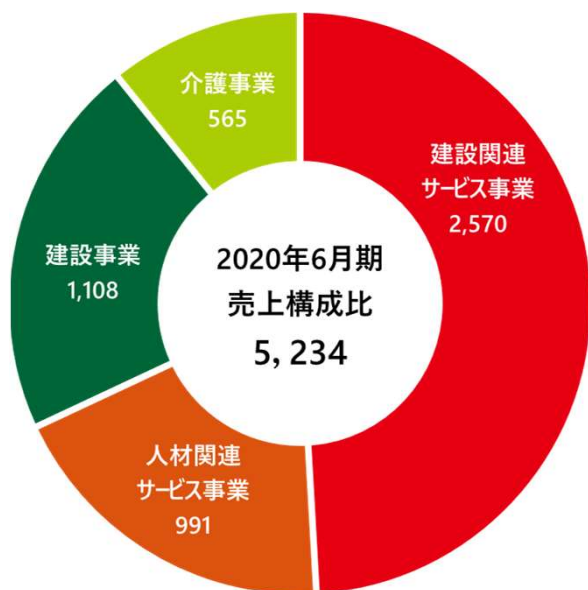
介護事業

在宅生活の
継続支援



事業別の売上・営業利益構成

2020年6月期の当社グループの売上構成比、営業利益構成比は下図のとおりであります。



(単位：百万円)

	営業利益(千円)	備考
報告セグメント計	635,740	
セグメント間取引消去	11,255	
全社費用	△360,821	全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。
連結財務諸表の営業利益	286,174	

(注) 営業利益について、報告セグメント合計額と連結財務諸表計上額との差額及び当該差額の主な内容(差異調整に関する事項)は右表のとおりであります。

事業の内容 ①建設関連サービス事業－1

建設関連サービス事業



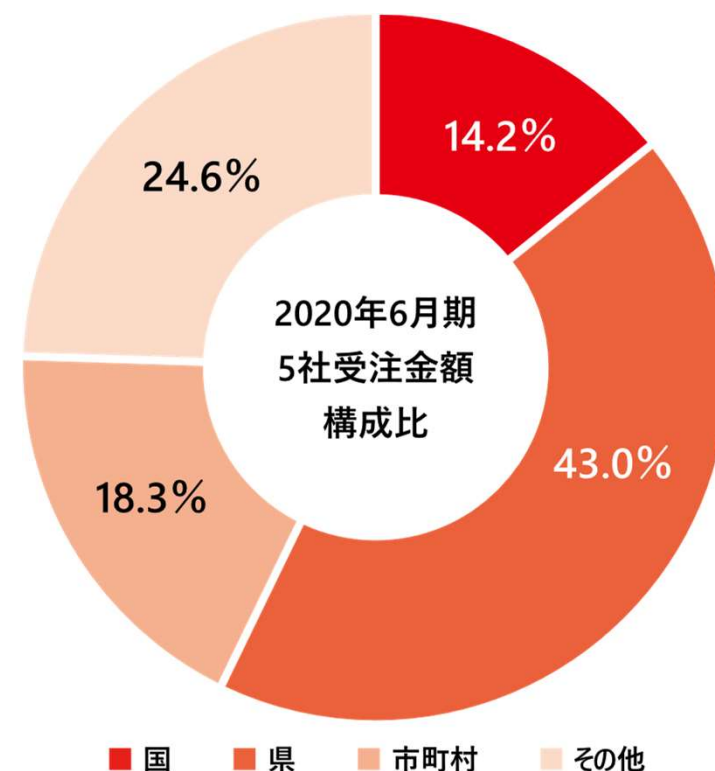
国及び地方公共団体を主な顧客として、公共工事におけるコンサルタント業務を提供しております。現在の主たるサービスは、交通量等の各種調査、測量、補償コンサルタント業務、公共工事の施工管理を行う発注者支援等の建設コンサルタント業務を行っております。現在は岐阜県、愛知県を中心とした東海地方の他、滋賀県、福井県、佐賀県、福島県が主要なサービスエリアとなっております。



事業の内容 ①建設関連サービス事業－2

当社グループの建設関連サービス事業の特徴は2点あります。

1. 国、県（岐阜県、愛知県、滋賀県、福井県、佐賀県、福島県）市町村、その他（民間）から**バランスよく**受注しており、安定的な収益を獲得できています。提供するサービスは土木・建築工事に関わる調査計画、設計、施工管理、維持点検、公共インフラ整備に伴う補償金の算定等を行う業務であります。
2. **高い技術力と業務実績が必要な発注者支援業務**を行っております。発注者支援業務とは、発注元となる国土交通省や県の出先事務所に常駐し、発注元を直接支援する業務であります。



事業の内容 ①建設関連サービス事業－3

主な受注業務は以下のようになります。

発注者	国土交通省 愛知国道事務所
業務名	令和2年度 愛知国道管内北部工事監督支援業務
請負金額（税抜）	64,230千円
工期	2020/4/1～2022/3/31
業務内容	<p>愛知国道管内の道路建設に係る支援業務 愛知国道事務所が建設を進めている国道の工事に関し、当社グループの技術者が発注者職員と工事受注者との間に入り、工事監督の支援を行う発注者支援業務です。主な業務内容は以下になります。</p> <ul style="list-style-type: none">①対象工事の発注に必要な資料や図面の作成②工事の進捗確認や設計図面と差異が無いか確認および発注者への報告③工事現場の地元および関係機関との協議・調整に必要な資料の作成④工事完成時の検査工事検査

事業の内容 ①建設関連サービス事業－4

主な受注業務は以下のようになります。

発注者	岐阜県恵那市
業務名	恵那市ため池防災マップ作製業務その1
請負金額（税抜）	21,598千円
工期	2019/10/9～2020/3/27
業務内容	<p>地域住民の防災意識の啓発を目的として、恵那市内にある61箇所の農業用ため池について、破堤時の危険性を示す「防災マップ」を作成する調査設計業務です。</p> <p>ため池の構造や規模、周辺家屋の立地状況等の調査を行い、ため池の決壊による洪水の到着時間、流速、浸水深の計算を行い、その結果に基づき防災マップと報告書の作成を行いました。</p>

事業の内容 ②人材関連サービス事業－1

人材関連サービス事業



技術者派遣・製造業派遣の国内人材事業、海外でパソコンによる定型入力業務等をアウトソーシング受託する事業、警備事業及び技能実習生の送り出し事業を行っております。

国内人材事業の主要な顧客は、建設技術者派遣が大手ゼネコン、製造業派遣が各種製造事業者となっており、警備事業は工場、学校等の施設や建設会社となっております。また、海外アウトソーシング受託事業についてはカンボジアに自社拠点を有し、国内の不動産会社、製造業等の図面作成等業務のアウトソーシング受託サービスを提供しております。

本事業の特徴は、建設技術者、工場スタッフ、警備スタッフ、海外スタッフを擁することで、人材不足に直面する大手ゼネコン、製造業者等の顧客に対して多様な人材を提供できることにあります。

事業の内容 ②人材関連サービス事業－2

当社グループの人材関連サービスには、2点の特徴があります。

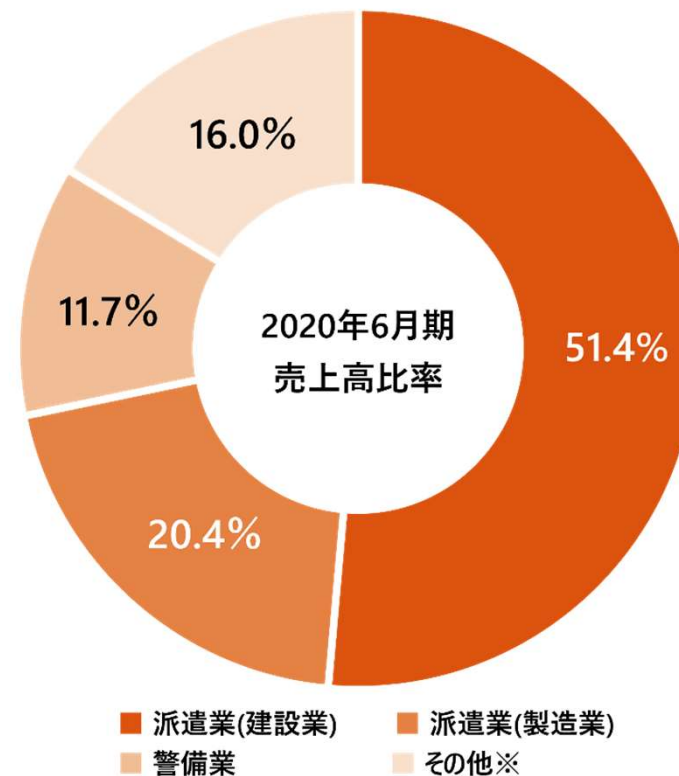
1. 慢性的な人手不足の業種に対して資格要件や業務実績の要望に応えられる人材の提供ができている点が評価されています。その結果、大手ゼネコンなどからの**継続受注**ができており、安定経営を実現しています。
2. 多様な人材の確保と活用を行っており、高い技術力の人材はもとより、高齢者、女性、未経験者などの人材確保に強く、また、海外人材についてはカンボジアに海外拠点を持ち、技能実習生の教育、送り出し事業を行うことで、安定的な人材供給を実現しています。



事業の内容 ②人材関連サービス事業－3

派遣業の建設業と製造業への売上高比率は以下の通り70%超となっております。

このうち、50%超を占める建設業への派遣は、売上上位10社すべてが大手ゼネコンとなっており、そのうち9社が2019年6月期からの継続受注先であり前頁1. で述べました安定経営の理由となっております。



※その他は、(株)メイホーアティーポにおける海外アウトソーシング受託業務やMEIHO APHIVAT CO.,LTD.の外国人送り出し事業に係る売上高等となっております。

事業の内容 ②人材関連サービス事業－4

主な受注業務は以下のようになります。

2019年6月期	株式会社メイホーアティーボ	発注者	K社（大手ゼネコン）
		受注内容	中央新幹線（リニア）トンネル工事、北陸新幹線延伸工事を中心に24件
		請負金額(税抜)	126,544千円
	第一防災株式会社	発注者	N社（大手素材メーカー）
		受注内容	施設警備
		請負金額(税抜)	35,605千円
株式会社スタッフアドバンス	発注者	NS社（メーカー）	
	受注内容	製造派遣	
	請負金額(税抜)	24,435千円	
2020年6月期	株式会社メイホーアティーボ	発注者	K社（大手ゼネコン） 継続受注
		受注内容	中央新幹線（リニア）トンネル工事、メガソーラー工事を中心に26件
		請負金額(税抜)	112,457千円
	第一防災株式会社	発注者	N社（大手素材メーカー） 継続受注
		受注内容	施設警備
		請負金額(税抜)	37,740千円
	株式会社スタッフアドバンス	発注者	NS社（メーカー） 継続受注
		受注内容	製造派遣
		請負金額(税抜)	21,366千円

事業の内容 ③建設事業－1

建設事業



AZUMA



AIKI

総合建設業として道路や橋梁施設等の新設工事、現在使われている道路の維持修繕工事を元請けとして行うほか、地球環境の保全を行う緑化及び法面工事等を主要事業として受注しています。

国や地方公共団体、緑化したい敷地を保有する企業が主な顧客で、中部エリアでの実績のほか、高品質・低コストでプランニングする技術力や提案力、即応体制などが高く評価され、継続受注の実績を誇っています。



事業の内容 ③建設事業－2

当社グループの建設事業には、3点の特徴があります。

1. 国土交通省発注の道路維持修繕工事を45年以上受注
この業務は24時間365日対応が求められる為、相応の覚悟とともに実際に業務運営が可能な体制構築、具体的には人員確保とオペレーションの確立が必須となります。
2. 地域の大型工事を実施できる管理技術力
以下の工事完成させる管理技術力があります。
 - ・熊野宮川橋下部（P1）工事（橋脚の施工、受注高317百万円）
 - ・熊野中交通安全対策工事（歩行者用側橋の架橋、受注高275百万円）
3. いち早くグループのネットワーク力を活用
 - ・技能実習生送り出し機関メイホーアピワットよりカンボジア人材を受け入れ、土木工事の知識やノウハウを提供しています。

事業の内容 ③建設事業－3

前頁1. の道路維持修繕工事に関する業務実績（直近10年）は以下の通りとなっており、**45年以上にわたり、地域のインフラを守っております。**

発注年	工期		工事名	発注者名
2010	着手	2010/4/1	平成22年度 42号尾鷲管内道路維持修繕	中部地方整備局紀勢国道事務所
	完成	2011/10/31		
2011	着手	2011/10/14	平成23年度 42号尾鷲管内道路維持修繕	中部地方整備局紀勢国道事務所
	完成	2012/11/30		
2012	着手	2012/11/13	平成24年度 42号尾鷲管内道路維持修繕	中部地方整備局紀勢国道事務所
	完成	2014/11/28		
2014	着手	2014/11/7	平成26年度 42号尾鷲管内道路維持修繕	中部地方整備局紀勢国道事務所
	完成	2016/11/30		
2016	着手	2016/9/1	平成28年度 42号尾鷲管内道路維持修繕	中部地方整備局紀勢国道事務所
	完成	2018/9/30		
2018	着手	2018/10/1	平成30年度 42号尾鷲管内道路維持修繕	中部地方整備局紀勢国道事務所
	完成	2020/9/30		
2020	着手	2020/9/1	令和2年度 42号尾鷲管内道路維持修繕	中部地方整備局紀勢国道事務所
	完成	2022/9/30		

事業の内容 ④介護事業－1

介護事業



介護事業は、通所介護（デイサービス）、認知症対応型通所介護（認知症専用デイサービス）、居宅介護支援事業所（ケアマネ事業所）を行っております。

主要なサービスは、デイサービス（送迎、入浴、食事、機能訓練等）、居宅支援（ケアプランの作成）であり、岐阜市内に4か所、愛知県常滑市に1か所の通所施設を運営しております。



事業の内容 ④介護事業－2

当社グループの介護事業は「1.ユニット経営」による効率化と「2. 選べるサービス」の差別化がもたらす利用者確保による安定経営が特徴です。

1. ユニット経営

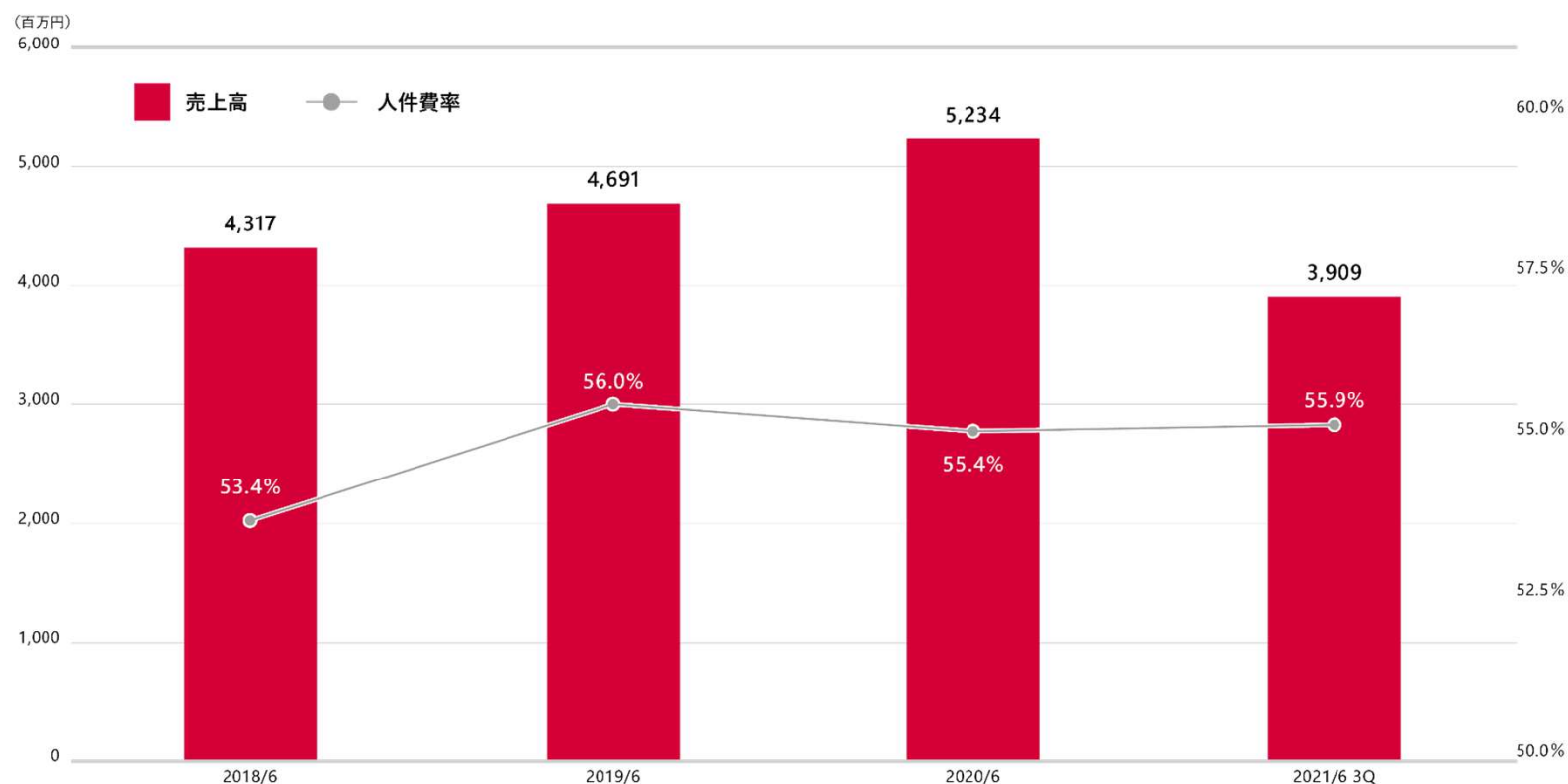
同一エリア複数店舗で実現する「ユニット経営」により、近隣で経営資源（介護事業においては人材）を融通しあう事で希少人材の確保と人件費低減を実現しています。

2. 選べるサービス

他社にはない「選べるサービス」は顧客ニーズに合わせた利用時間やリハビリ内容、教養講座、個々の要望に柔軟に対応できる選択食やおやつで、利用者の増加を実現し続けています。

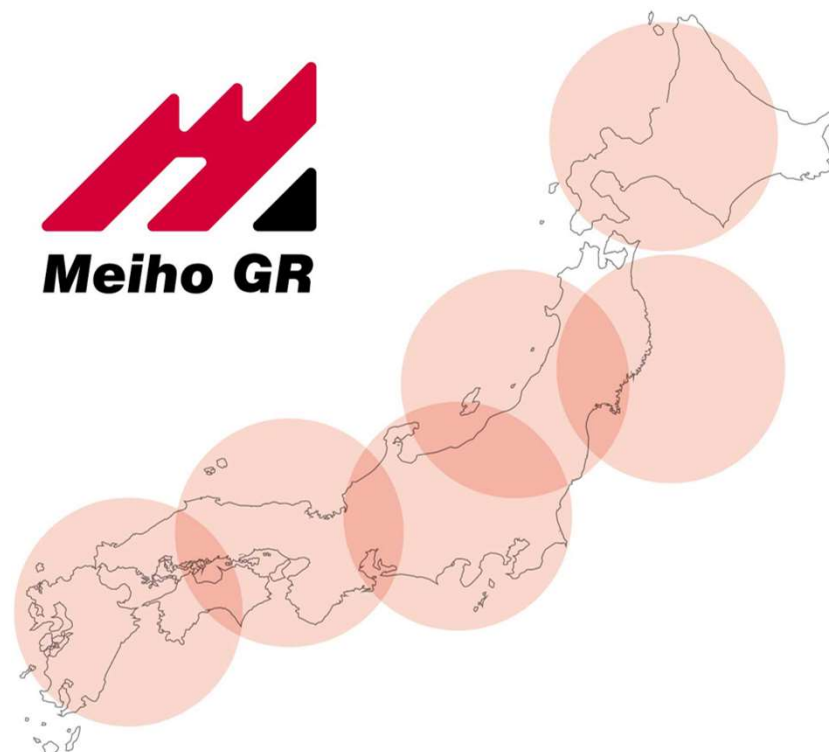
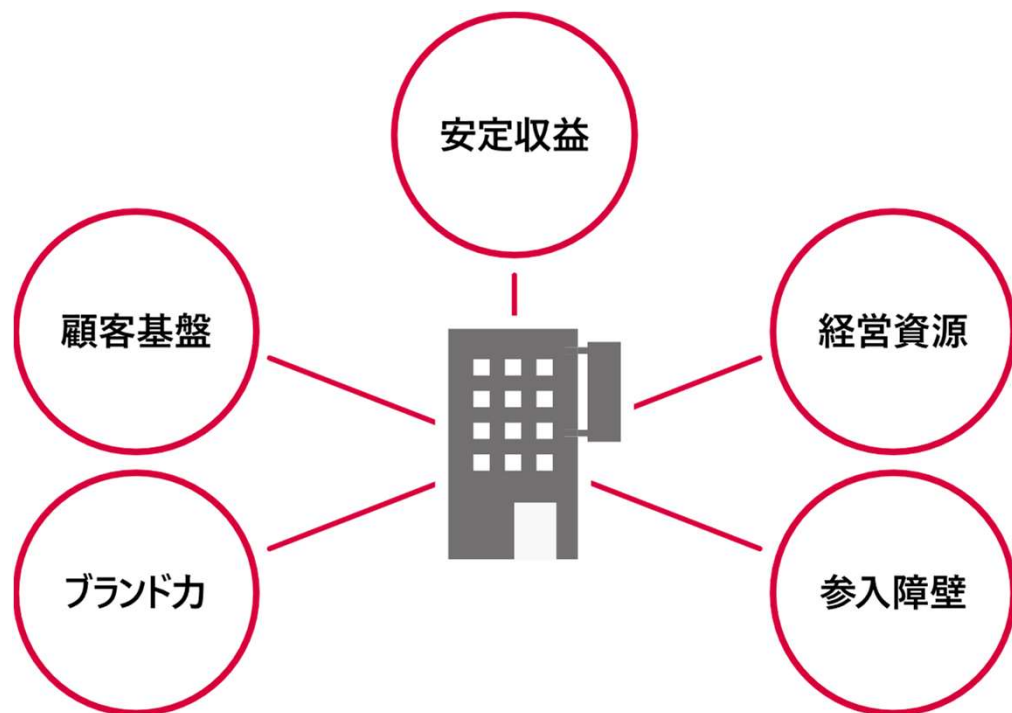
事業の内容 収益の源泉

当社グループは、4 セグメント全てにおいて「人材」を活かしたビジネスを行っている為、売上高に対する労務費・人件費の割合が高くなっております。



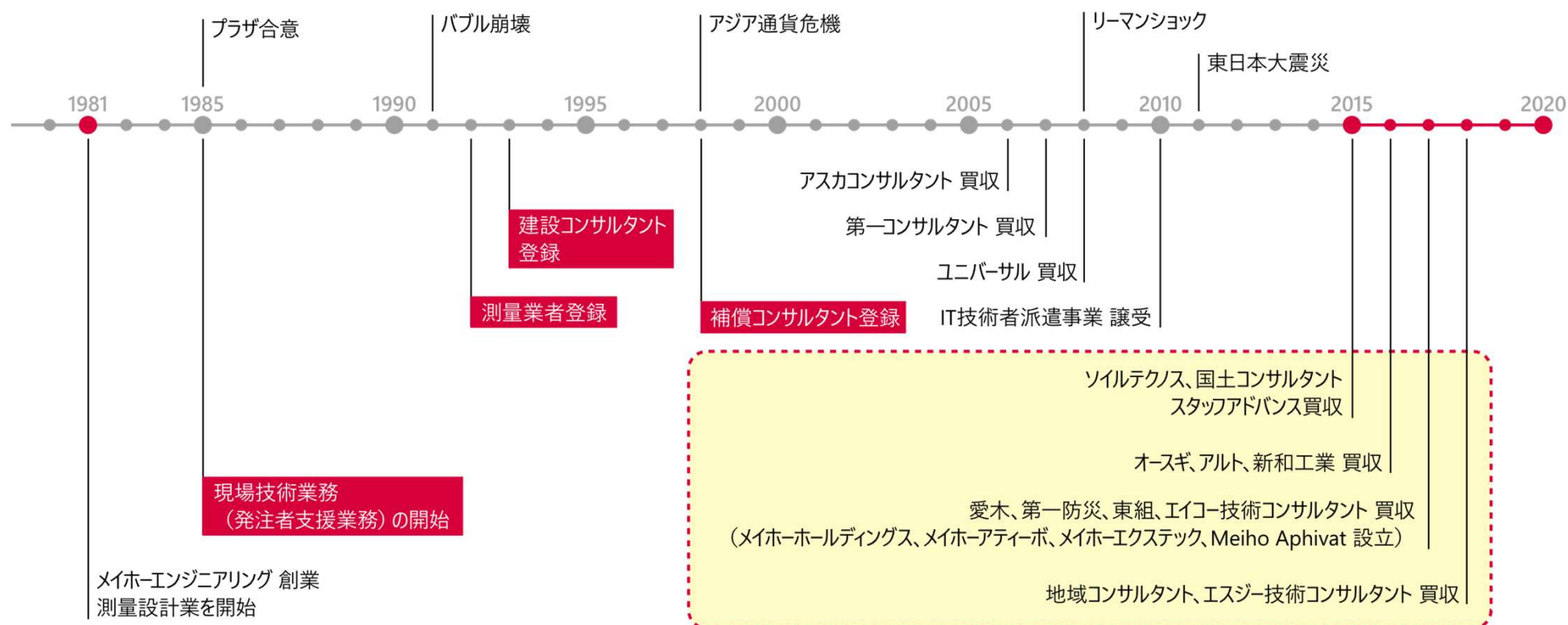
事業の内容 収益の拡大

当社グループは、①建設関連サービス事業、②人材関連サービス事業、③建設事業、④介護事業の4つのセグメントを展開するに至る過程で、成長戦略としてM&Aを活用してまいりました。

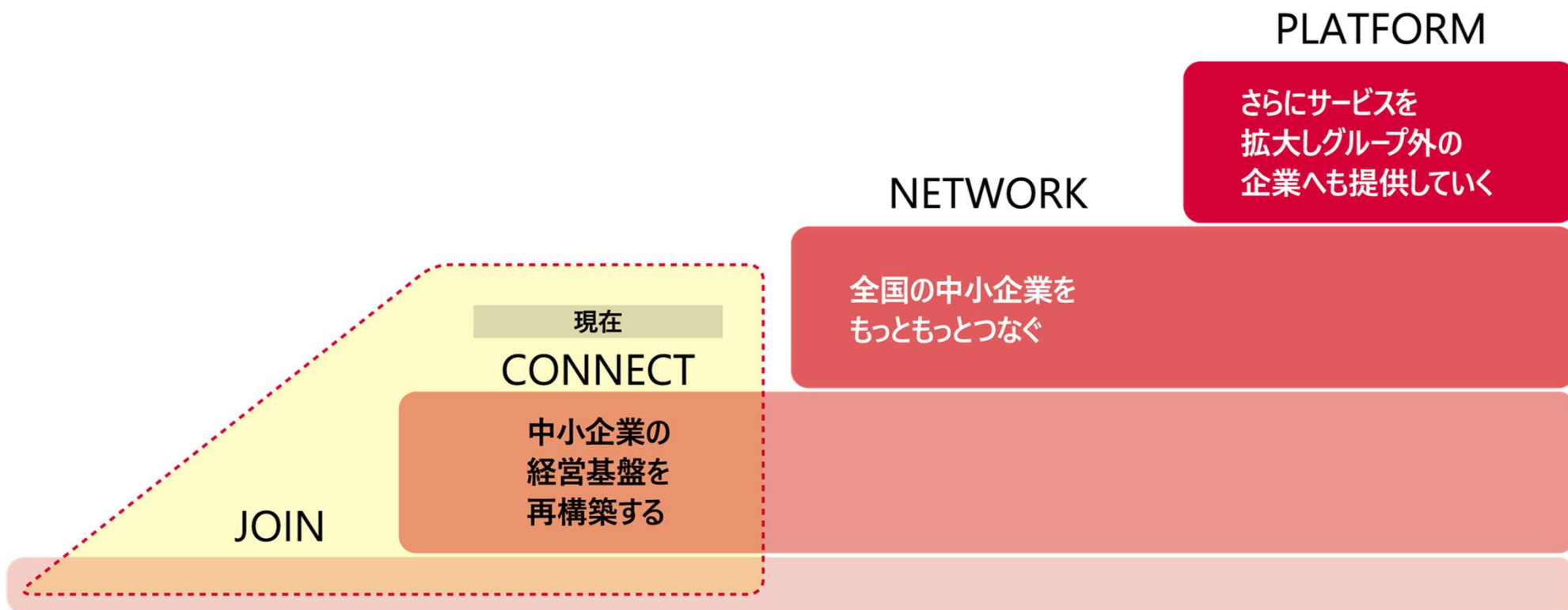


事業の内容 M & Aの実績

建設関連サービス事業の安定した収益力を背景に2015年以降、5年間で地域企業12社のM & Aを実施しております。



事業の内容 M & A と P M I



ステージ	JOIN	CONNECT	NETWORK	PLATFORM
状態	M&Aにより当社グループに加わる事を指します。	グループ入り後、会計、労務人事、決裁システムを導入し、規程の統一や月次での業績報告が可能となったステージです。グループ社数15社程度。	グループ内企業間のシナジーが出て、お互いの強みを活かすステージです。グループ社数30社程度。	現在のメイホーグループのような企業体が、日本を10くらいブロックに分割した地域別ブロック毎にあるステージです。グループ社数300社程度。

事業の内容 今後のM & Aの方針

目的	グループの強化と地域企業の存続
対象とする企業	成長可能性がある後継者不在企業*
対象とする企業規模	中小企業
保有方針	長期（売却を前提としない）

*次の5つの特徴をもつ企業を優先的にM&Aします。

- 1 特定の地域で実業を営んでいる（ブランド力）
- 2 許認可事業である（参入障壁）
- 3 公共関連事業の元請企業である（顧客基盤）
- 4 従業員・技術的リソースを持つ（経営資源）
- 5 健全な経営を行っている企業（安定収益）

事業の内容 PMIにより組織経営へ

個人経営

組織経営



具体的実施事項

セグメント会議、業績報告会

管理システムの統一

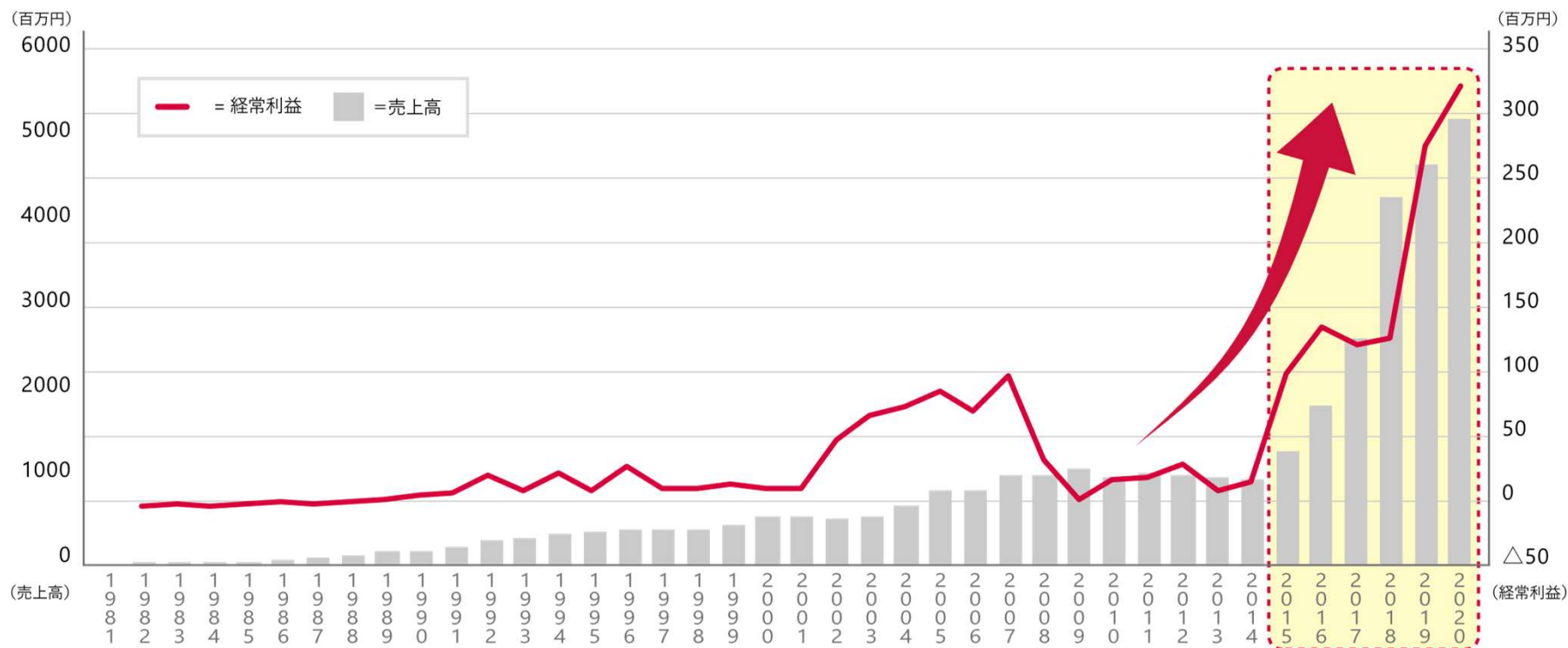
コンプライアンスの徹底

*PDCAAのAAとは Approval→Action

実行の前に承認行為を追加する事で組織経営への移行を常に意識します


事業の内容 グループとしての成長

経営基盤の再構築、組織経営の徹底が進んだことで
当社グループの売上高・経常利益も力強く成長しています。



※ 1. 1982年～2017年迄は、単純合算により算出し（当社含まず）、2018年以降は、連結決算を採用した
 ※ 2. 年表記は、決算月を含む年とした
 ※ 3. 2017年迄にM&Aした会社について、M&A後6ヶ月経過した会社は当該決算年度に含め、6ヶ月未満の会社については翌決算年度より合算した

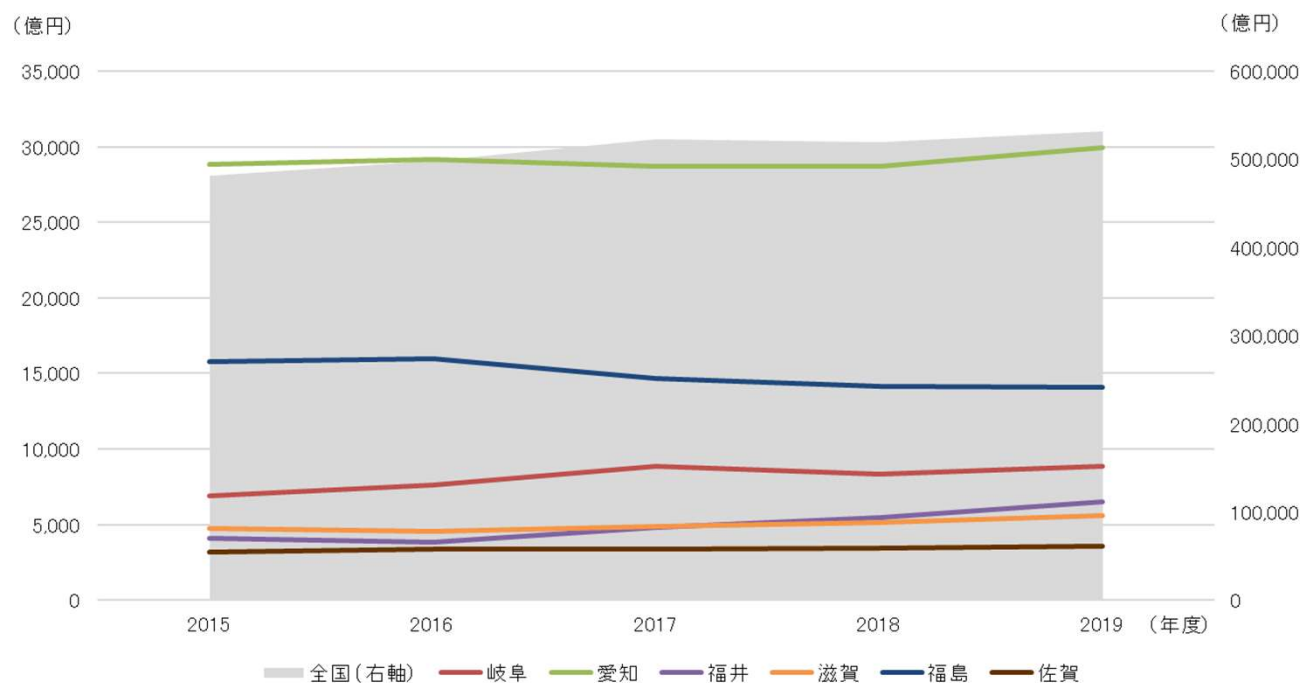
市場環境

 株式会社 **メイホーホールディングス**

市場規模（建設関連サービス事業）

主要なセグメントである為、建設関連サービス事業について述べます。

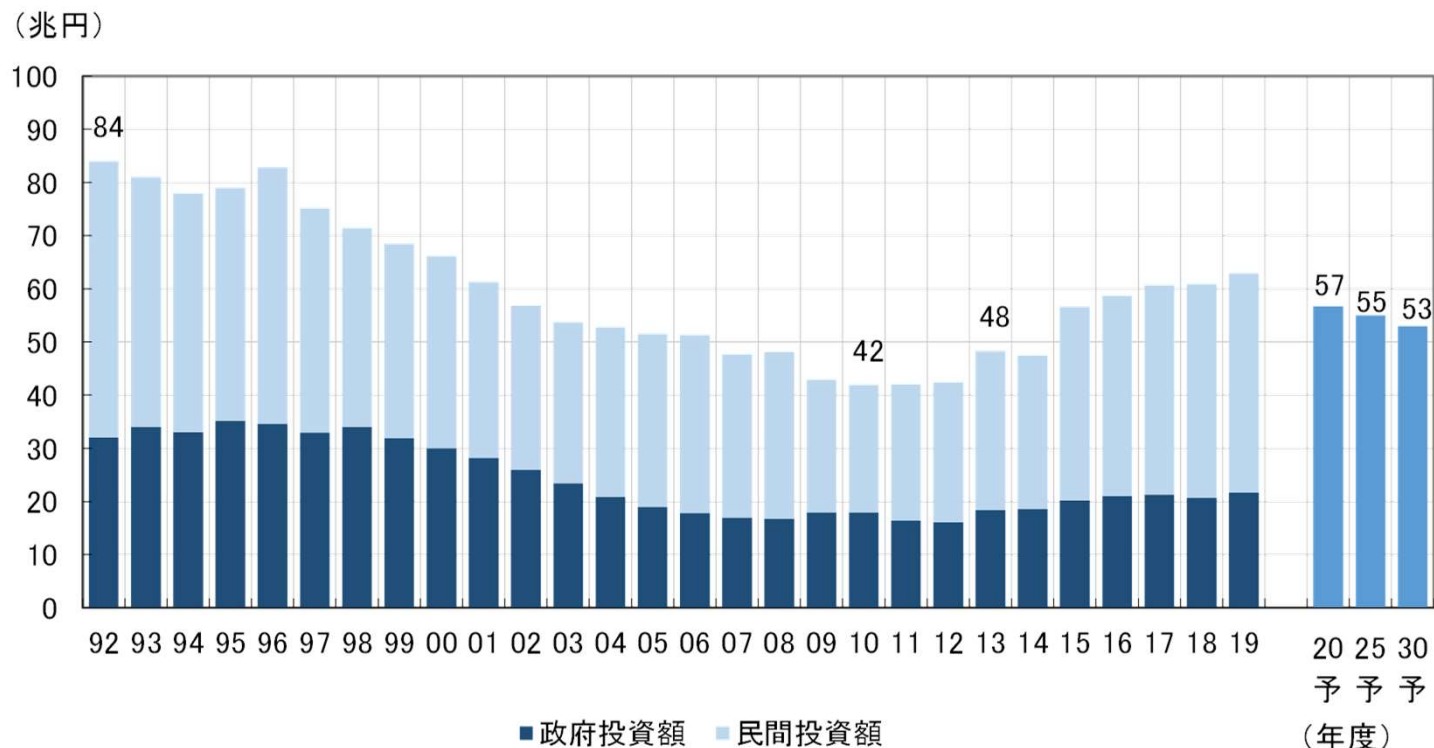
国土交通省発表の建設総合統計（2020年4月分）によれば、都道府県別の出来高ベースの推移を見ましても、当事業グループが建設関連サービスを提供する主要6県（岐阜、愛知、滋賀、福井、佐賀、福島）では、2015年度から2019年度までの5年間に於いて、規模の拡大は大きくないものの、**安定している**と言えます。



都道府県別建設投資の推移
(出所) 国土交通省「建設総合統計－出来高ベース」(2020年4月)

市場規模の変化（建設関連サービス事業）

中長期的には、国土交通省「建設投資見通し」等によると規模の拡大は大きく期待できないものの、老朽化が進む社会インフラの維持修繕工事の需要増が予測されることから、潜在需要は大きく、55兆円程度のほぼ横ばいにて**安定的**に推移するものと推測されます。



国内名目建設投資の推移
(出所) 国土交通省「建設投資見通し」、
一般財団法人建設経済研究所「
建設経済レポートNo.67」(2016
年10月公表)より当社作成
(注) 2020年度、25年度、30年度の予測
値は、ベースラインケースの下限値

競合環境（建設関連サービス事業）

当社グループ入り前の各社は、入札時に競合となる同規模の地域企業が多く、差別化が難しい状況となっております。

当社グループに参加することで、メイホーエンジニアリングの得意分野である発注者支援業務のノウハウを共有する事で各社の営業品目の増加した事や災害時の協働により業務のキャパシティが増える事（P42参照）等が競合他社との差別化となっております。

建設関連サービス事業の営業品目

会社名	所在地	建設コンサルタント		測量	補償	地質調査	建築
		設計	発注者支援	GIS			
株式会社メイホーエンジニアリング	岐阜県岐阜市	○	○	○	○	—	—
株式会社オースギ	滋賀県彦根市	○	○	○	○	—	—
株式会社エイコー技術コンサルタント	福井県敦賀市	○	○	○	○	○	○
株式会社地域コンサルタント	岐阜県恵那市	○	○	○	○	—	—
株式会社エスジー技術コンサルタント	佐賀県佐賀市	○	—	○	○	○	○

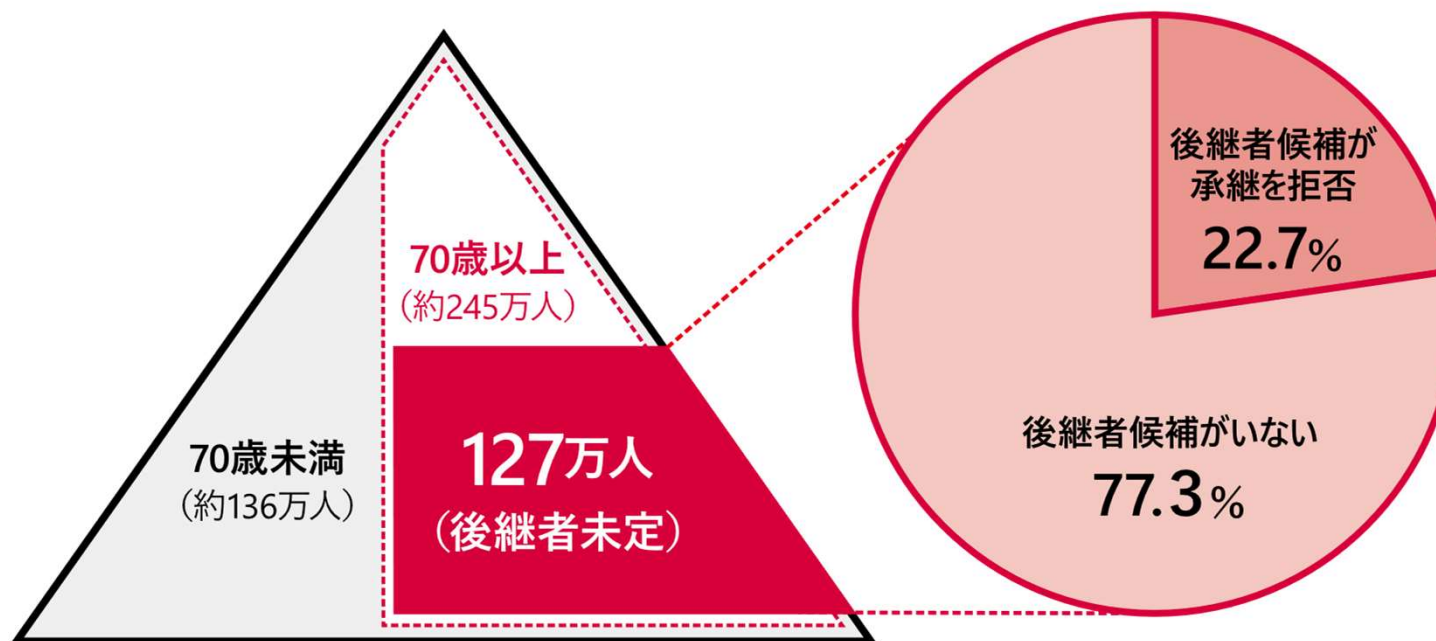
市場規模 (M & A)

2025年、70歳以上の経営者のうち、後継者未定は127万人。
うち黒字廃業の可能性のあるものは60万社あります。

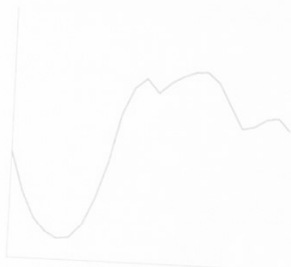
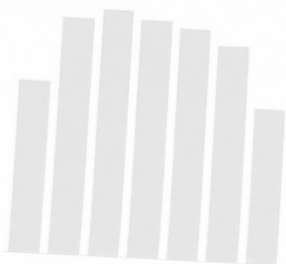
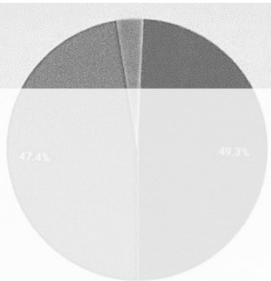
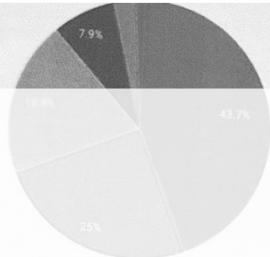
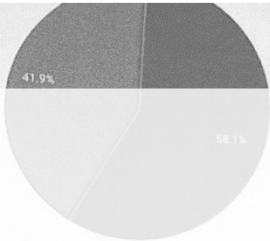
【2025年の中小企業経営者】

全体：約381万人（2016年度調査）


【後継者未定の理由】



出所：中小企業庁 「中小企業・小規模事業者におけるM&Aの現状と課題」



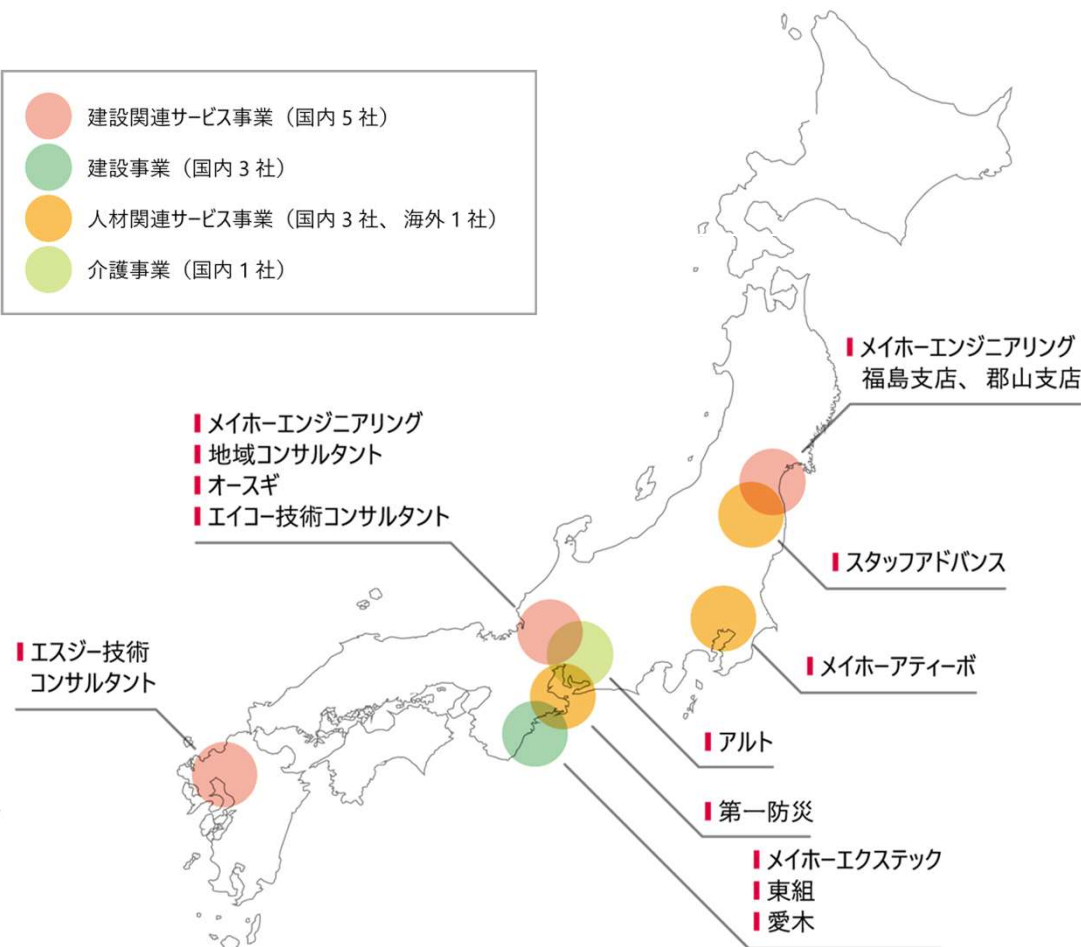
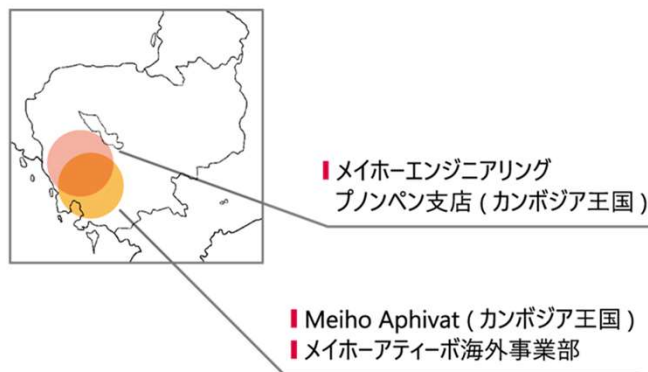
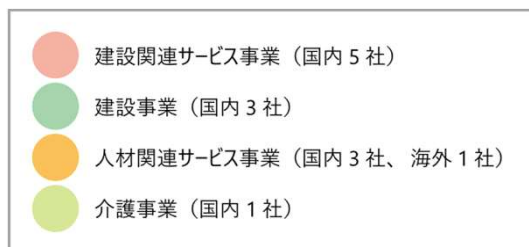
事業計画

 株式会社 **メイホーホールディングス**

成長戦略 グループ内企業の連携強化

グループ内企業が連携することにより次のような競争力が生まれました。

- ・ 営業品目の多様化
- ・ 技術カシナジー
- ・ 幅広い営業エリア
- ・ 人材マッチング



成長戦略 連携強化の効果

連携強化の具体事例としては以下の通りです。
グループ入りする事で、競争力が生まれます。

営業品目の多様化	2020年4月、株式会社エイコー技術コンサルタントにおいて初めてとなる発注者支援業務を受注しました。
技術カシナジー	(株)東組が受注した橋脚建設工事の施工上の問題について(株)メイホーエンジニアリング技術部長が建設コンサルタントの立場より技術的アドバイスをを行いました。
幅広い営業エリア	豪雨災害時において、(株)メイホーエンジニアリングが受注した岐阜県の災害復旧業務を(株)オースギ（滋賀県）、(株)エイコー技術コンサルタント（福井県）、(株)地域コンサルタント（岐阜県）にて協働し業務を実施しました。
人材マッチング	(株)メイホーアティーボより3名の技術者が(株)メイホーエンジニアリングへ派遣されております。外国人技能実習生の送り出し機関であるMeiho Aphivatよりカンボジア人3人を、東組が受け入れ、土木工事の知識やノウハウを伝えております。

成長戦略 その他既存事業の強化策

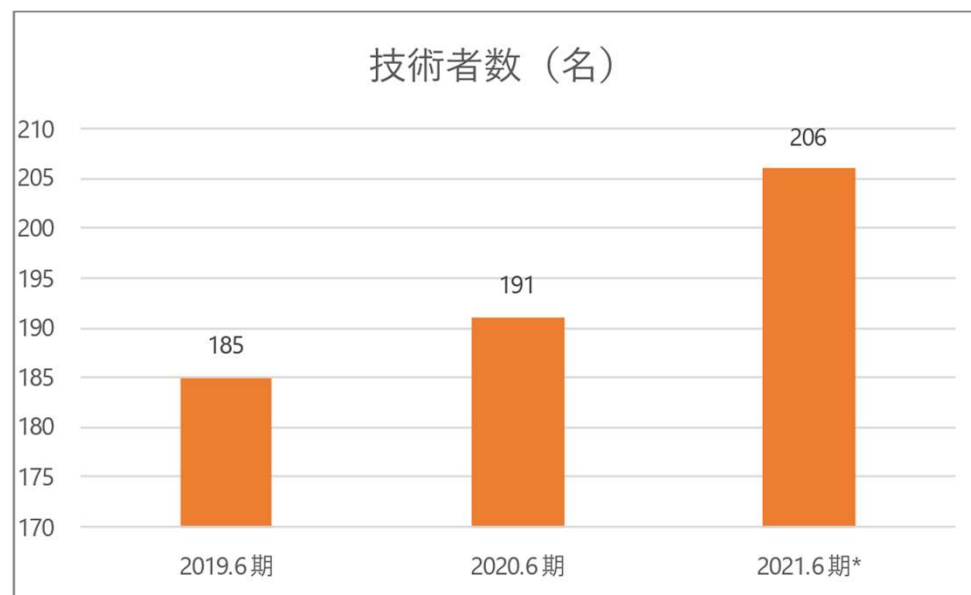
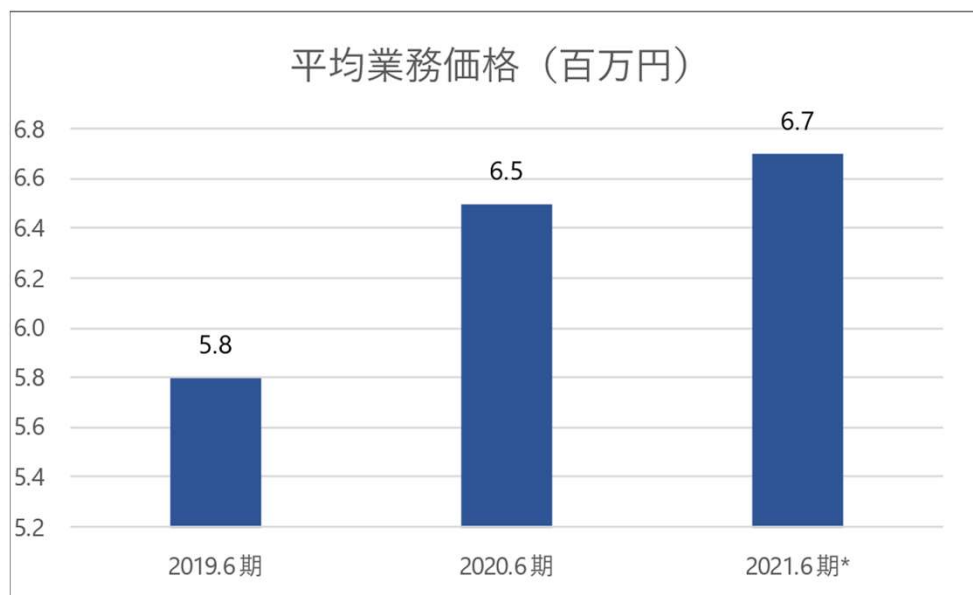
対象セグメント 項目	内容	進捗
【全セグメント】 経営管理部を新設	各セグメントの中間持株会社に経営管理部を新設し 事業ノウハウの相互展開に向けた体制強化	<input checked="" type="checkbox"/>
【全セグメント】 人材確保の多様化	①採用専任者の設置 ②人事制度を統一しグループ内異動の実施 ③外国人実習生の活用	① <input checked="" type="checkbox"/> ② <input checked="" type="checkbox"/> ③ <input checked="" type="checkbox"/> *
【介護事業】 新規出店	新規出店によるユニット経営の強化	2022.6期 予定

*建設セグメントにて3人受け入れ

経営指標 KPI（既存事業）

主要なセグメントである建設関連サービス事業は以下を重要な指標と認識しており、順調に推移しております。

- ①平均業務価格：より高度な業務を受注することで業務価格が上がる
- ②技術者数：業務を実施する技術者数を増やす



2021年6月期の数値は、2021年6月期第3四半期決算発表時の見込であります

利益計画及び前提条件

利益計画及び通期着地見込

(単位：百万円)

	2020年6月期 実績	2021年6月期 第3四半期実績	2021年6月期 通期見込
売上高	5,234	3,909	5,292
営業利益 (営業利益率)	286 (5.5%)	376 (9.6%)	331 (6.3%)
当期 (四半期) 純利益 (当期 (四半期) 純利益率)	210 (4.0%)	259 (6.6%)	255 (4.8%)

2021年6月期第3四半期決算発表時

利益計画及び前提条件

前提条件

建設関連サービス事業及び建設事業が属する建設業界では、新型コロナウイルス感染症による公共工事の受注の延期、一部工事の遅延等軽微な影響はあるものの、老朽化したインフラ整備や対応不可避な災害復旧など、今後とも底堅く推移していくことが見込まれております。

人材関連サービス事業においては、建設業を中心とした技術者派遣、製造業派遣に特化していることもあり、また、顧客との情報交換の頻度を高めることで、新たな案件の発掘などを行い、引き続き需要が継続することを見込んでおります。

介護業界では、新型コロナウイルス感染症による感染拡大が社会に深刻な影響を及ぼすなか、当社グループはガイドラインに基づいた様々な感染予防に注力しながらデイサービス等の運営継続に努め、今後もその徹底を図りつつ、行政機関と連携して可能な限り、サービスを継続する事で業績への影響を最小限に止めることが出来ると見込んでおります。

2021年6月期の通期業績見通しにつきましては、第3四半期までの実績値と、4月以降はそれまでの受注実績等を勘案して見通しをたてたものとなっております。売上高は5,292百万円(前期比1.1%増)、営業利益331百万円(同15.7%増)、経常利益369百万円(同14.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益255百万円(同21.4%増)を見込んでおります。なお、通期の営業利益の見込額が第3四半期よりも減少している理由としましては、主要なセグメントである建設関連サービス事業において、売上高は官公庁への納期に対応して3月末に偏る傾向があることに対し、販売費及び一般管理費は年間を通じ大きく偏ることはございません。この結果としまして、営業利益が、第4四半期においてマイナスとなるケースがございます。加えて、2021年6月の上場に伴い全社費用が増加することも理由となっております。

長期的な成長戦略 M & Aの推進

これまでも活用してきたM & Aによる成長戦略を推進する予定であります。
仲介会社に加え、M & Aの内製化を進めることで企業数を増やしてまいります。

M & Aの内製化

(対象企業の発掘+交渉・締結)

現在	プロセス	今後
仲介会社	対象企業の発掘	仲介会社+ 自社
仲介会社	交渉・締結	仲介会社+ 自社
自社	PMI	自社

長期的な成長戦略 PMIのスピードアップ

当社独自のM&Aマニュアルをベースに教育・研修を実施し、かつ、基幹業務のデジタル化の推進により経営基盤の再構築をスピードアップします。




マニュアルを活用した
経営者・技術者
の育成



デジタル技術
の活用

リスク情報

 株式会社 **メイホーホールディングス**

認識するリスクと対応策 ①

認識するリスク	リスク対応策、顕在化する可能性等
<p>公共事業への依存【建設関連サービス、建設】</p> <p>当社グループの建設関連サービス事業、建設事業は、国及び地方公共団体からの受注割合が高いため、国及び地方公共団体の公共投資予算に大きく左右されます。このため、国及び地方公共団体の公共投資予算が当社グループの想定以上に削減された場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>公共投資予算に関する情報を収集することで、当社グループの業績に影響を与える可能性がないかを早い段階で判断できるよう取り組んでまいります。中長期的には、老朽化が進む社会インフラの維持修繕工事の需要増が予測されることから、潜在需要は大きく、55兆円程度のほぼ横ばいにて安定的に推移するものと推測され、顕在化する可能性は低いと思われまます。前述の潜在需要をとりこぼさないように人材の育成、業務範囲の拡張など受注体制の拡充を図ってまいります。</p>
<p>景況による影響及び取引先の生産体制【人材関連サービス】</p> <p>当社グループの人材関連サービス事業は、主として人材派遣サービスの事業を行っており、建設業及び製造業への人材派遣の割合が高い状況であります。このため、当社グループが人材派遣する取引先の属する業界が業況不振となる場合や工場の海外移転など生産体制が変化し、人材派遣の受け入れを行わないような状況が生じた場合には、当社グループの業績及び財政状態に重要な影響を与える可能性があります。</p>	<p>派遣先であるゼネコン各社や工場の製造品を使用する業界（自動車業界、通信業界等）の景況を常に確認するとともに、労働者需要の高い業種や新規取引先を発掘するなどして、業績に影響を与えないよう努めています。製造業への派遣による売上高は当社グループのうち約5%である為、顕在化する可能性は低いものの、景況を常に意識することで左記リスク低減するように努めます。</p>
<p>介護保険制度の改定【介護】</p> <p>介護事業は、介護保険法等の各種関連法令によって規制を受けます。介護報酬制度は3年ごとに改定が行われるため、当社グループの収益源である介護報酬の改定内容が当社グループに対してネガティブな方向で行われた場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>常に人員配置の見直しや加算体制の見直しを行うなど、少しでも売上増加、経費削減につながることは模索を続け、業績に影響を与えないよう努めています。高齢化率の上昇や介護費の推移をみると、顕在化する可能性は低いものの、法令の改定情報等を、細目に入手することで、事業計画に影響を与えないように努めます。</p>


(注) 認識するリスクについて、有価証券届出書等の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクにつきましては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照願います。

認識するリスクと対応策 ②

認識するリスク	リスク対応策、顕在化する可能性等
<p>買収に伴うリスク【全事業共通】</p> <p>当社グループは積極的に企業買収を実行する予定ですが、企業の売却希望者の減少や買収希望者の増加により、当社グループが取り上げることができる案件数が減少し、計画通りに企業買収を実行できなくなる可能性があります。また、買収を実行する際には、デューデリジェンスを実施いたしますが、買収後に偶発債務等が確認され、想定外に多額の費用が発生した場合や、企業文化の融和が進まないことなどにより、企図したメリットやシナジーが得られない場合には、投下資金の回収ができないなど、当社グループの業績および財政状態に重要な影響を与える可能性があります。</p>	<p>案件数の減少に関しては、M&A仲介会社からの紹介だけでなく、内製化する事で確保する体制を構築します。現時点では、複数の仲介会社から頻りに紹介がある為、リスクが顕在化する可能性は低いと思われます。</p> <p>また、M&A実行に関しては、M&Aマニュアルをベースに買収を行います。本マニュアルは当社グループが過去に実施した買収をベースに作られており、様々な留意事項、経験を通じて蓄積された知見やノウハウを結集したものとなっており、都度更新していくことで、リスクが顕在化しないように努めております。そして、買収後の偶発債務等がないよう、デューデリジェンスについても専門家を交えて厳しく実施することで、左記リスクが顕在化する可能性は低いと思われます。</p>
<p>資金調達に対する金利の変動【全事業共通】</p> <p>当社グループは、金融機関から多額の借入を行っています。現行の借入金利が変動により高くなり、金利負担が増加したり、今後の資金調達における金利負担も増加したりすることにより、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>当社グループでは、現在は超低金利の状況を鑑み、全て変動金利で借入れを行っています。今後、金利上昇により金利負担が増加する傾向が予測される場合には、固定金利への変更を行うなど、業績に影響を与えないよう努めます。米国と比較し日本の金利上場幅は大きくないものの、米国との連動が高まっていると思われます。それでも、金利水準はまだ低く、金融機関の投資意欲は極めて強いと思われるため、金利上昇が当社の業績に与える影響は低いと考えております。</p>
<p>新型コロナウイルスへの対応【全事業共通】</p> <p>新型コロナウイルス感染症の感染拡大に歯止めが掛からず、経済活動の停滞が長期化した場合には、建設関連サービス事業、建設事業につきましては、発注量の減少や工期の延長、人材関連サービス事業につきましては、派遣先等の工事現場や工場の稼働が長期にわたり中断すること、介護事業につきましては、お客様の利用控え等により、業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>当社グループでは、新型コロナウイルス感染症の予防策として、検温、マスクの着用、手洗いうがいの徹底、対応可能な部門におけるテレワークの実施などにより、新型コロナウイルス感染症の拡大防止に努めております。新型コロナウイルス感染症の第1波から1年程が経過し、緊急事態宣言も発せられましたが、事業活動への大きな影響は見受けられませんでした。今後も予防を徹底しますが、介護事業所の職員が感染または濃厚接触者と判断された場合、2週間の事業活動が停止となるため、業績に影響を与える可能性があります。（1事業所当たりの売上：平均900万円/月）</p>

(注) 認識するリスクについて、有価証券届出書等の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクにつきましては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照願います。

補足資料

 株式会社 **メイホーホールディングス**

地域を支えるグループ企業の概要 ①

建設関連サービス事業

メイホーエンジニアリング



中間持株会社（建設関連サービス事業）
建設コンサルタント、
補償コンサルタント、測量業

本社所在地：岐阜県岐阜市

オーズギ



建設コンサルタント、
補償コンサルタント、測量業

本社所在地：滋賀県彦根市

エイコー技術コンサルタント



建設コンサルタント、
補償コンサルタント、地質調査、
測量業、一級建築士事務所

本社所在地：福井県敦賀市

地域コンサルタント



建設コンサルタント、
補償コンサルタント、測量業

本社所在地：岐阜県恵那市

建設関連サービス事業

エスジー技術コンサルタント



建設コンサルタント、
補償コンサルタント、地質調査、測量業

本社所在地：佐賀県佐賀市

建設事業

メイホーエクステック



中間持株会社（建設事業）

本社所在地：岐阜県岐阜市

東組



土木・建築一式総合建設業

本社所在地：三重県尾鷲市

愛木



法面工事、緑化資材販売

本社所在地：愛知県日進市

地域を支えるグループ企業の概要 ②

人材関連サービス事業

メイホーアティーボ



中間持株会社（人材関連サービス事業）
建設技術者派遣、海外アウトソーシング

本社所在地：東京都千代田区

スタッフアドバンス



製造業派遣

本社所在地：福島県二本松市

第一防災



施設警備、交通誘導警備

本社所在地：岐阜県大垣市

Meiho Aphivat



技能実習生送出機関

本店所在地：カンボジアプノンペン

介護事業

アルト



通所介護（デイサービス）、居宅介護支援

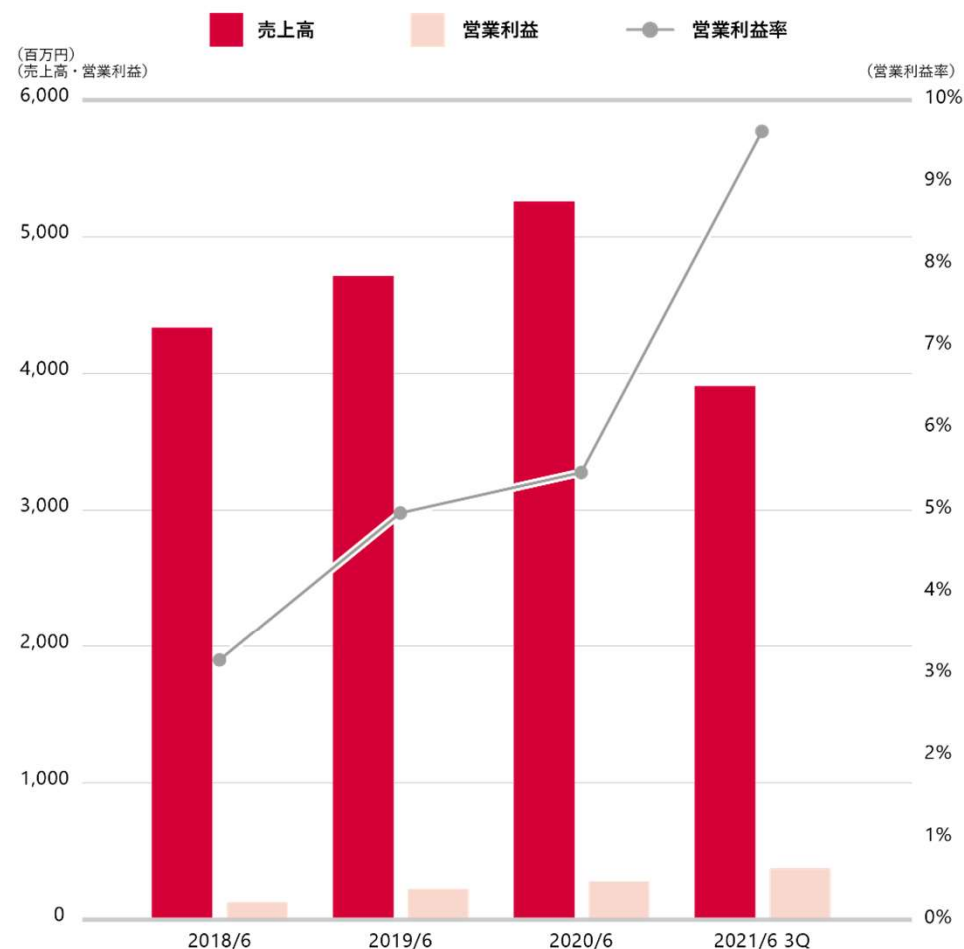
本社所在地：岐阜県岐阜市

財務ハイライト①

連結損益計算書の概要

	(百万円)			
	2018/6	2019/6	2020/6	2021/6 3Q
売上高	4,317	4,691	5,234	3,909
売上原価	3,279	3,331	3,800	2,701
売上総利益	1,038	1,360	1,434	1,208
販売費及び一般管理費	902	1,127	1,148	832
うち、人件費	576	710	779	554
営業利益	136	233	286	376
営業利益率	3%	5%	5%	9%
営業外収益	25	43	48	30
営業外費用	32	13	11	6
経常利益	129	263	323	401
特別利益	22	40	2	1
特別損失	34	63	10	0
税金等調整前当期純利益	118	240	314	402
当期(四半期)純利益	68	127	210	259
親会社株主に帰属する当期純利益	68	127	210	259

売上高・営業利益の推移



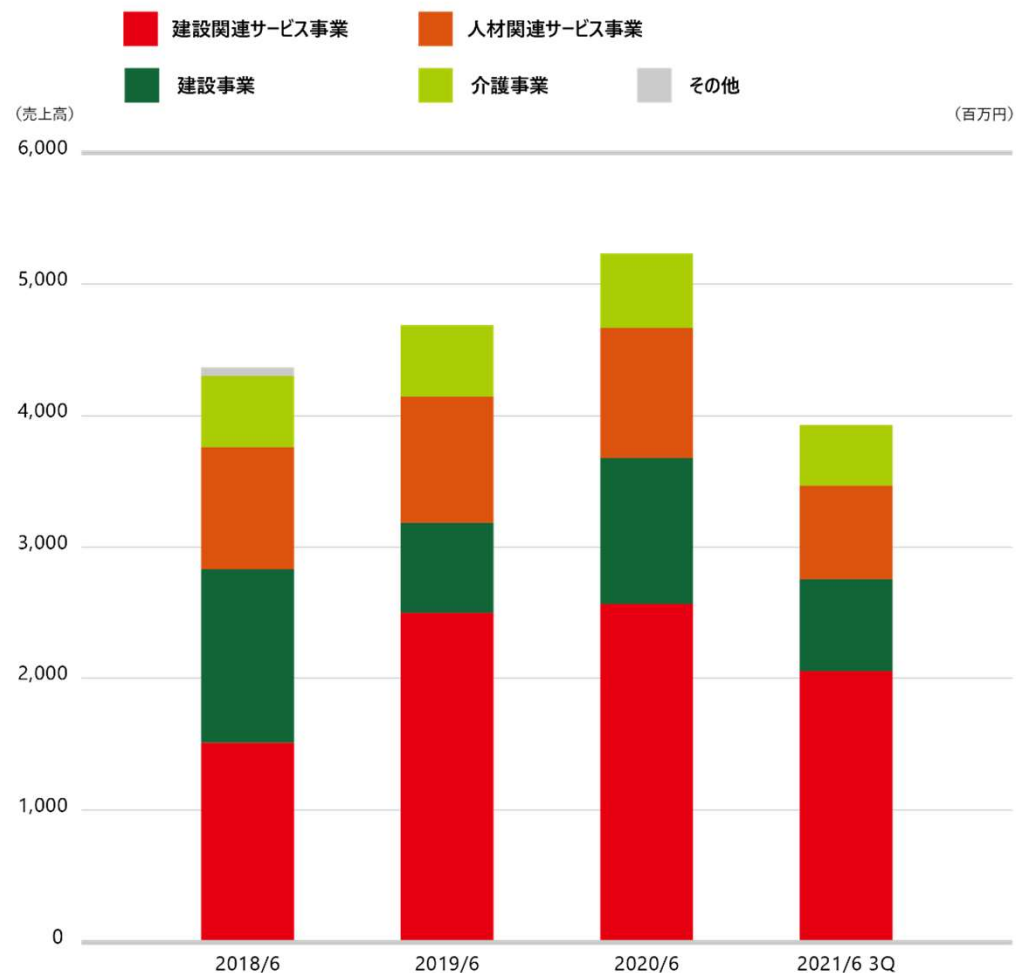
財務ハイライト②

セグメント別業績の概要

(百万円)

	2018/6	2019/6	2020/6	2021/6 3Q
売上高 (合計)	4,317	4,691	5,234	3,909
建設関連サービス事業	1,511	2,502	2,570	2,053
建設事業	1,323	685	1,108	625
人材関連サービス事業	927	957	991	791
介護事業	541	546	565	439
その他	15	1	-	-
調整額	-	-	-	-
営業利益 (合計)	136	233	286	376
建設関連サービス事業	114	401	372	394
建設事業	89	▲55	96	101
人材関連サービス事業	73	83	95	78
介護事業	68	84	73	74
その他	▲11	▲1	-	-
調整額	▲195	▲280	▲350	▲271

セグメント別売上構成



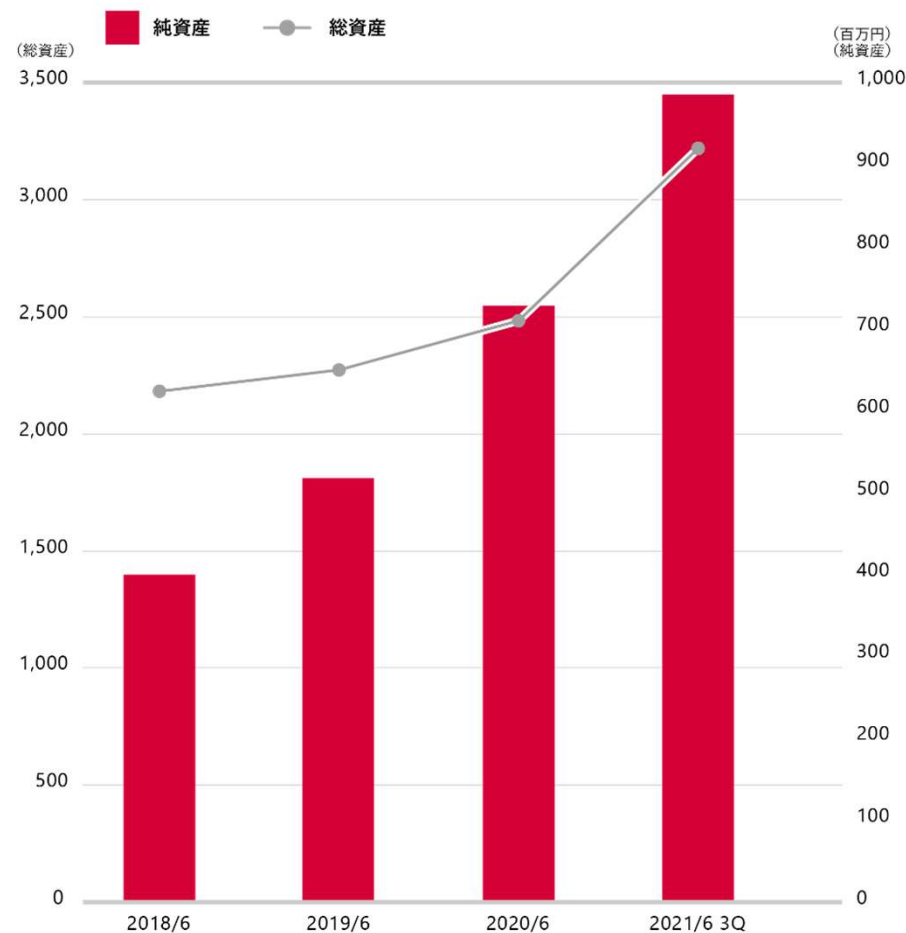
財務ハイライト③

連結貸借対照表の概要

(百万円)

	2018/6	2019/6	2020/6	2021/6 3Q		2018/6	2019/6	2020/6	2021/6 3Q
資産の部					負債の部				
流動資産					流動負債				
現金及び預金	276	411	240	442	支払手形及び買掛金	139	105	170	195
受取手形及び売掛金	597	763	1,108	1,650	短期借入金	187	255	252	671
仕掛品	125	9	10	24	1年以内返済予定の長期借入金	146	92	112	112
原材料及び貯蔵品	47	24	38	40	その他	521	740	719	870
その他	70	57	87	91	流動負債合計	992	1,192	1,252	1,848
流動資産合計	1,114	1,264	1,484	2,246	固定負債				
固定資産					長期借入金				
有形固定資産合計	732	728	722	701	長期借入金	626	387	330	246
無形固定資産合計	128	94	96	80	その他	164	177	173	140
投資その他の資産合計	209	188	182	192	固定負債合計	790	564	503	386
固定資産合計	1,069	1,010	999	973	負債合計	1,782	1,756	1,755	2,233
資産合計					純資産の部				
負債純資産合計					株主資本合計				
負債純資産合計					株主資本合計				
負債純資産合計					391				
負債純資産合計					518				
負債純資産合計					728				
負債純資産合計					987				
負債純資産合計					▲1				
負債純資産合計					純資産合計				
負債純資産合計					400				
負債純資産合計					518				
負債純資産合計					728				
負債純資産合計					986				
負債純資産合計					負債純資産合計				
負債純資産合計					2,183				
負債純資産合計					2,274				
負債純資産合計					2,484				
負債純資産合計					3,219				

総資産・純資産の推移



本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

次回の本資料を開示する時期につきましては、2021年9月を予定しております。