

証券コード：7369



MEIHO
GROUP

2022年6月期 決算説明会資料

2022年8月12日（金）

株式会社メイホーホールディングス
代表取締役社長 尾松 豪紀

変わる勇気が、
未来を変える。

目次

1. 2022年6月期 決算実績
2. 2023年6月期 業績予想
3. 今後の取り組み
4. 参考資料

1. 2022年6月期 決算実績

2. 2023年6月期 業績予想

3. 今後の取り組み

4. 参考資料

連結業績ハイライト

- ◆ 売上高、売上総利益は過去最高を更新
新規グループ加入企業の増収が寄与
- ◆ 営業利益はM&Aに伴う一時費用等の影響により減
M & Aに伴う一時費用、人件費、ブランディング関連費用等の販管費増が影響

(単位：百万円)

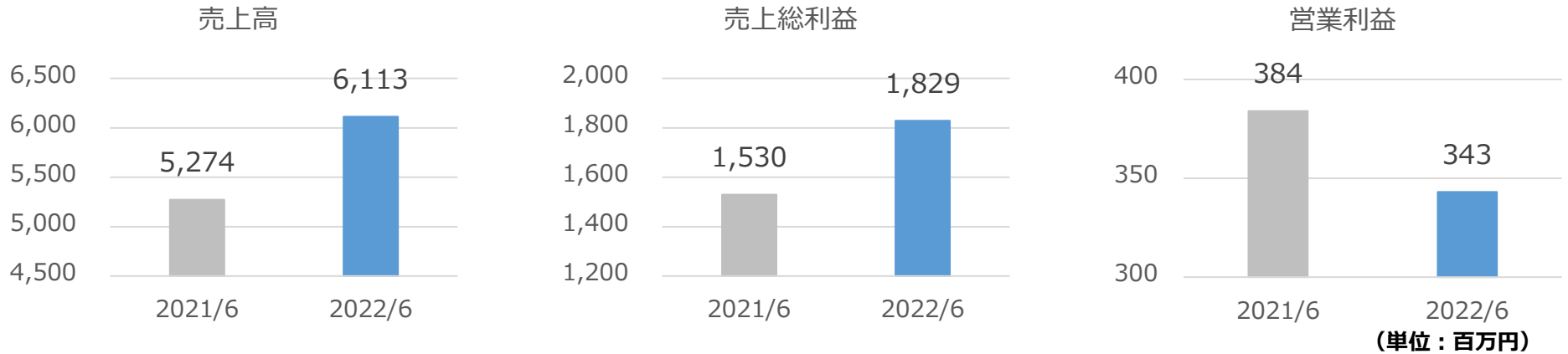
	2021/6期 実績	2022/6期 実績	前期比		期首計画	期首計画比	
			増減	前期比		増減	期首計画比
売上高	5,274	6,113	838	15.9%	5,400	713	13.2%
売上総利益	1,530	1,829	298	19.5%	—	—	—
営業利益	384	343	△41	△10.7%	340	3	0.8%
経常利益	403	397	△6	△1.5%	340	57	16.7%
当期純利益	237	224	△13	△5.5%	220	4	1.9%

※百万円未満四捨五入のため合計が一致しない場合があります。(以降、同様のため注記を省略)

業績内訳

- ◆ 売上高 **838百万円 (15.9%) 増**
- ◆ 売上総利益 **1,829百万円 (19.5%) 増**
- ◆ 営業利益 **△41百万円 (△10.7%) 減**

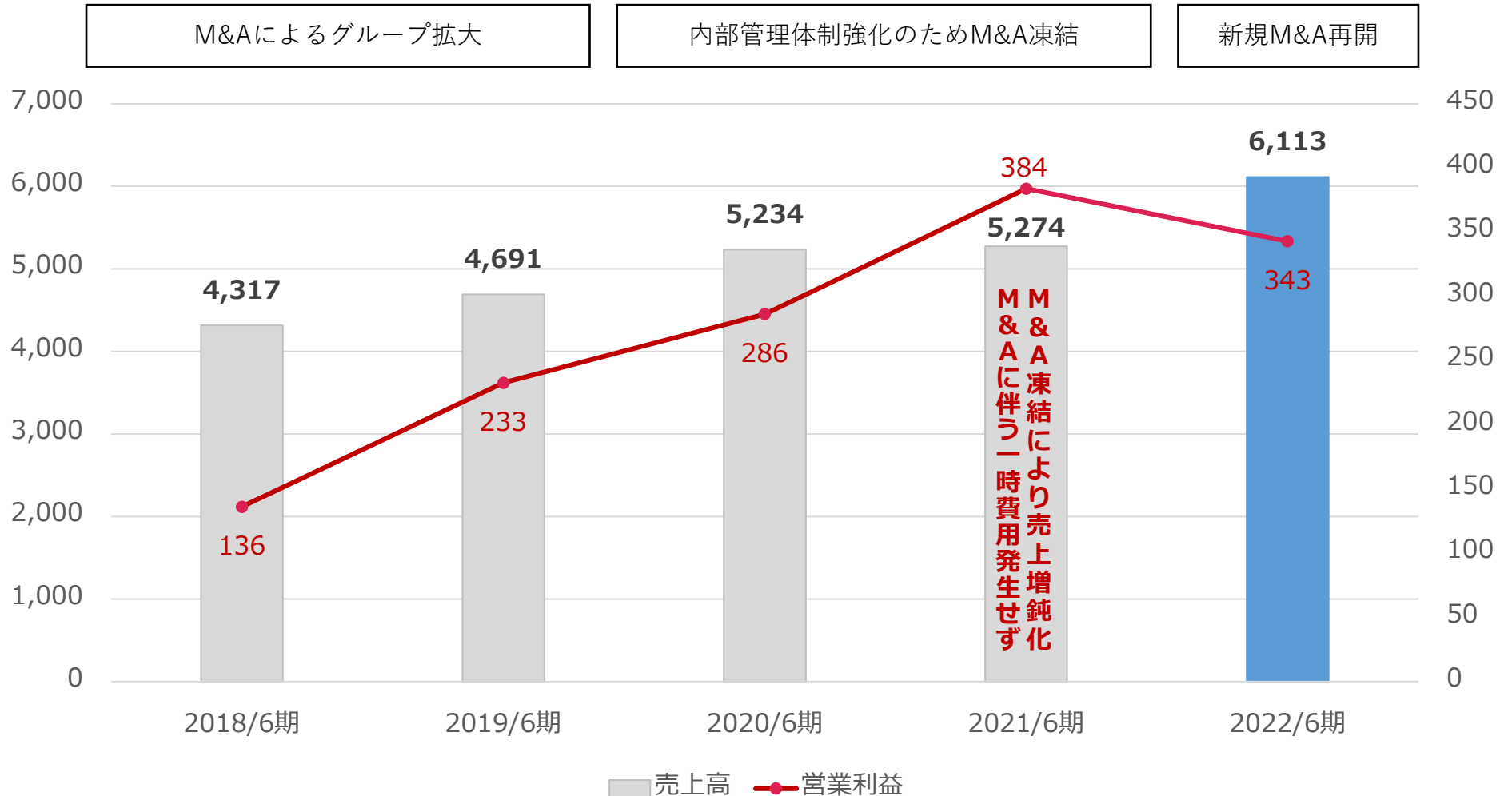
- 既存企業 売上高218百万円増も、販管費の増加等により営業利益36百万円の減
- 新規グループ加入企業効果 売上高620百万円増、営業利益71百万円増



	2021/6期	2022/6期	増減額 前期比	既存企業		グループ加入企業			
				2022/6期	増減額 増減比	2022/6期 加入効果計	グループ加入 企業業績	のれん 償却額	M&A関連 一時費用
売上高	5,274	6,113	838 15.9%	5,492	218 4.1%	620	620	—	—
売上総利益	1,530 29.0%	1,829 29.9%	298 19.5%	1,656 30.2%	126 8.3%	172	172	—	—
営業利益	384 7.3%	343 5.6%	△41 △10.7%	348 6.3%	△36 △9.3%	△5	71	△24	△53

※グループ加入企業業績の営業利益は、セグメント営業利益と算定の基準をあわせるため、全社費用調整後の利益を表示しています。

(参考) 連結売上高・営業利益の推移



セグメント業績ハイライト

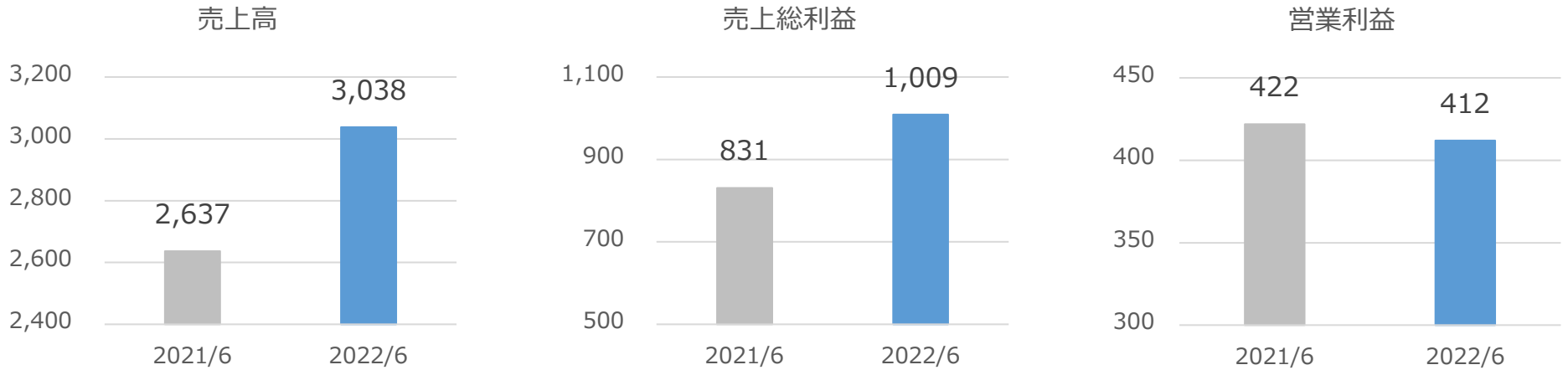
- ◆ 売上高 建設関連・人材関連・介護の3セグメントで過去最高を更新
新規グループ加入企業等の増収が寄与
- ◆ 営業利益は人材関連・建設の2セグメントで過去最高を更新
大型工事の完工等が寄与
- ◆ 建設関連・建設は、M&Aに伴う一時費用がそれぞれ30百万円、23百万円ほど営業利益に影響

(単位：百万円)

	2021/6期 実績	2022/6期 実績	前期比	
			増減額	前期比
建設関連サービス	売上高 2,637	3,038	401	15.2%
事業	営業利益 422	412	△10	△2.3%
人材関連サービス	1,070	1,161	91	8.5%
事業	102	129	28	27.4%
建設事業	998	1,284	286	28.7%
	151	162	11	7.1%
介護事業	594	645	51	8.6%
	100	92	△8	△8.3%
全社・消去 (差引)	△25	△17	8	—
	△390	△452	△61	—
グループ連結	5,274	6,113	838	15.9%
	384	343	△41	△10.7%

建設関連サービス事業

- 前期まで続いた福島県の震災復興関連の発注者支援業務が終息、福井県嶺南地域で発注量が激減
他方、他の地域では業務量は堅調に推移、災害関連業務や新規グループ加入企業効果が売上高増に影響
- 既存企業はセグメント全体で利益減、ただしグループ加入企業効果により減少幅は小幅にとどまる



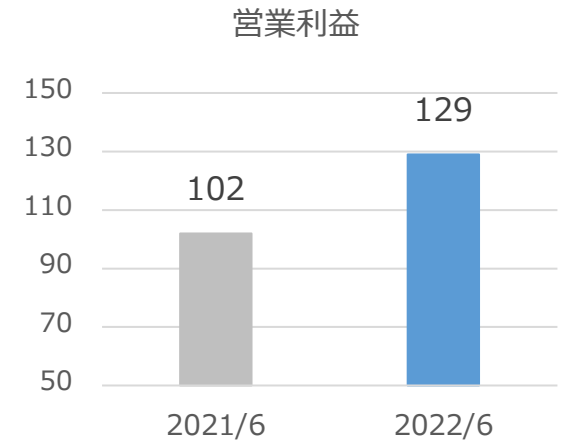
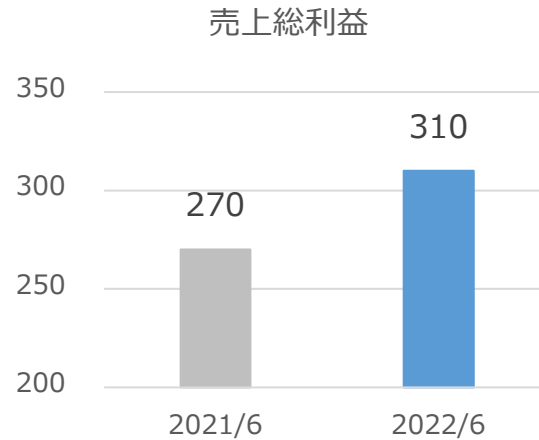
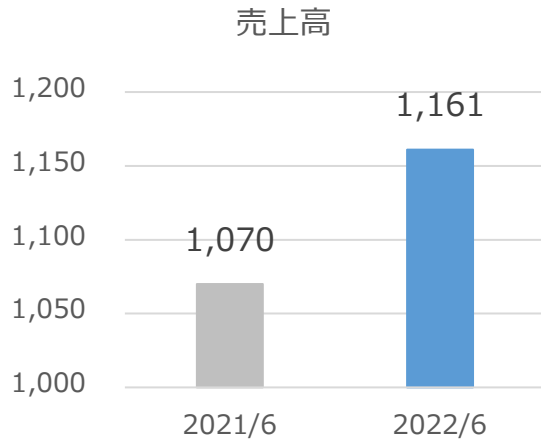
(単位：百万円)

	2021/6期	2022/6期	増減額 前期比	既存企業		新規グループ加入企業			
				2022/6期	増減額 前期比	2022/6期 加入効果計	グループ加入 企業業績	のれん 償却額	M&A関連 一時費用
売上高	2,637	3,038	401 15.2%	2,674	37 1.4%	364	364	—	—
売上総利益	831 31.5%	1,009 33.2%	178 21.4%	866 32.4%	35 4.2%	143	143	—	—
営業利益	422 16.0%	412 13.6%	△10 △2.3%	392 14.7%	△29 △7.0%	20	73	△23	△30

※グループ加入企業業績の営業利益は、セグメント営業利益と算定の基準を合わせるため、全社費用調整後の利益を表示しています。

人材関連サービス事業

- 技術者派遣、製造業派遣の人材需要が堅調に推移
- 交通誘導警備の業務増が売上増に寄与
- 海外アウトソーシング事業の業務量拡大が売上増、粗利の改善に寄与

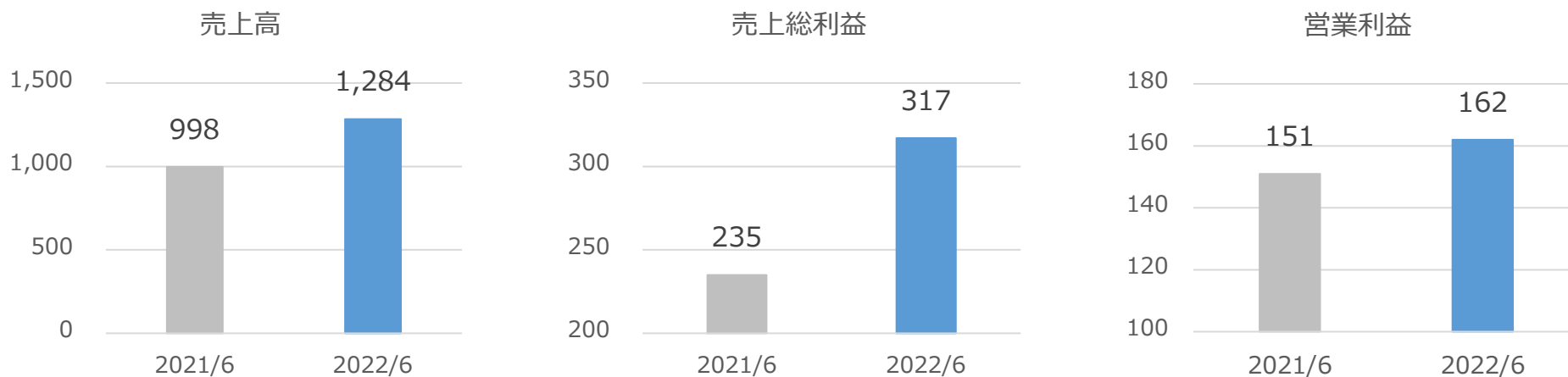


(単位：百万円)

	2021/6期	2022/6期	増減額 前期比	既存企業		新規グループ加入企業			
				2022/6期	増減額 前期比	2022/6期 加入効果計	グループ加入 企業業績	のれん 償却額	M&A関連 一時費用
売上高	1,070	1,161	91 8.5%	1,161	91 8.5%				
売上総利益	270 25.2%	310 26.7%	40 14.8%	310 26.7%	40 14.8%				
営業利益	102 9.5%	129 11.1%	28 27.4%	129 11.1%	28 27.4%				

建設事業

- 上期大型工事の完工や新規グループ加入企業が売上増に貢献
- M&A関連一時費用の計上があるも、大型工事の3月末変更契約に伴う増額が利益増に寄与



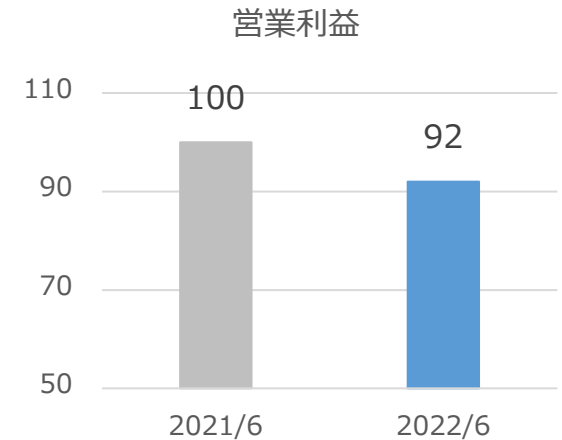
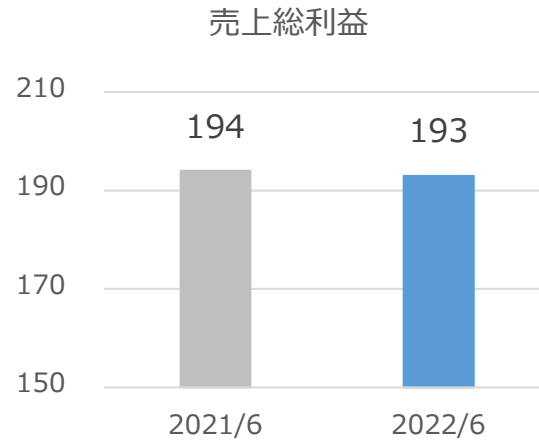
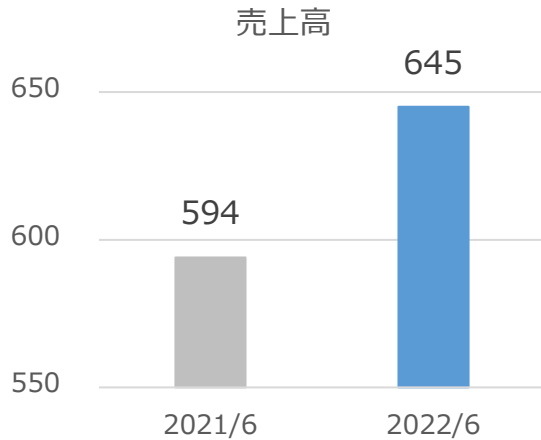
(単位：百万円)

	2021/6期	2022/6期	増減額 前期比	既存企業		新規グループ加入企業			
				2022/6期	増減額 前期比	2022/6期 加入効果計	グループ加入 企業業績	のれん 償却額	M&A関連 一時費用
売上高	998	1,284	286 28.7%	1,056	58 5.8%	228	228	—	—
売上総利益	235 23.6%	317 24.7%	82 34.6%	283 26.8%	48 20.4%	34	34	—	—
営業利益	151 15.1%	162 12.6%	11 7.1%	177 16.8%	26 17.5%	△16	7	0	△23

※グループ加入企業業績の営業利益は、セグメント営業利益と算定の基準を合わせるため、全社費用調整後の利益を表示しています。

介護事業

- 上期はコロナによる利用控えの反動や、他の事業所の休業に伴う利用者受け入れなどにより稼働率が改善
下期はコロナの感染拡大に伴う当社事業所の休業の影響を受ける
- 事業所の譲受により開設した新規事業所の売上は下期から寄与も利益貢献は当面先となる見込み



(単位：百万円)

	2021/6期	2022/6期	増減額 前期比	既存企業		新規グループ加入企業			
				2022/6期	増減額 前期比	2022/6期 加入効果計	グループ加入 企業業績	のれん 償却額	M&A関連 一時費用
売上高	594	645	51 8.6%	618	23 3.9%	28	28	—	—
売上総利益	194 32.6%	193 29.8%	△1 △0.6%	197 31.9%	3 1.7%	△4	△4	—	—
営業利益	100 16.8%	92 14.2%	△8 △8.3%	101 16.3%	1 0.9%	△9	△9	△0	0

※上記における、グループ加入企業業績は譲受事業を指します。

1. 2022年6月期 決算実績

2. 2023年6月期 業績予想

3. 今後の取り組み

4. 参考資料

経営環境認識

■建設関連サービス事業・建設事業

気候変動に伴う災害の激甚化・頻発化、インフラの老朽化等への対応により、基本的には堅調な推移を見込む

ただし、当事業は、それぞれの地域における発注時期、発注状況、コロナの影響等により、受注時期や工期延長等が発生するため、経営環境は刻々と変化することを考慮する必要がある

■人材関連サービス事業

技術者派遣においては、顧客の人材需要と採用応募者の属性にミスマッチがあり、需要はあるものの、厳しい採用環境に直面している

製造業派遣においては、製造業が直面する半導体需給やコロナへの対応等により、影響をうける可能性があるが、新規顧客の開拓などにより、売上拡大の余地があるものと見込む

警備業においては、交通誘導等の需要が底堅くあり、堅調に推移するものと見込む

■介護事業

通所介護（デイサービス）事業においては、コロナにより事業所が一時休業となった場合の業績への影響を注視する必要がある

ウィズコロナに伴う意識の変化により、ご利用者様のデイサービス利用のニーズは回復してきていることから、通常運営を続けることができれば、高い稼働率を維持できるものとする

燃料価格や食材価格の高騰が水道光熱費や食材費の上昇につながっており、経費は上昇傾向にある

連結業績予想

- 前期及び期首にグループ加入した企業の業績が通期で寄与すること等から増収を見込む
- 営業利益には、期首にグループ加入した企業のM&Aに伴う一時費用の影響を含む
- 新規M&Aの実施が確実と見込まれた場合は、随時業績予想の見直しを実施

(単位：百万円)	2022/6期 実績	2023/6期 予想	前期比	
			増減	前期比
売上高	6,113	7,000	887	14.5%
売上総利益	1,829	2,075	246	13.4%
営業利益	343	370	27	7.9%
経常利益	397	380	△17	△4.2%
当期純利益	224	210	△14	△6.3%

セグメント別業績予想

- 建設関連、介護は、前期及び期首にグループ加入した企業の業績が通期で寄与することから増収増益を見込む
- 人材関連は、人材の採用に力をいれるとともに、海外アウトソーシングの業務量拡大に取り組む
- 建設は、当期に工期延期された工事等の影響により、追加受注の見通しが立てづらいことから、前期並みを計画
- 全社費用は人材採用等、本社機能の強化にともなう費用増を見込む
- 新規M&Aの実施が確実と見込まれた場合は、随時業績予想の見直しを実施

(単位：百万円)

	2022/6期 実績	2023/6期 予想	前期比	
			増減額	前期比
建設関連サービス	売上高 3,038	3,600	562	18.5%
事業	営業利益 412	464	52	12.7%
人材関連サービス	売上高 1,161	1,283	122	10.5%
事業	営業利益 129	137	8	6.0%
建設事業	売上高 1,284	1,380	96	7.4%
	営業利益 162	161	△1	△0.7%
介護事業	売上高 645	720	85	11.6%
	営業利益 92	100	9	9.5%
全社・消去 (差引)	△17	△17	—	—
	△452	△492	—	—
グループ連結	売上高 6,113	7,000	887	14.5%
	営業利益 343	370	27	7.9%

1. 2022年6月期 決算実績

2. 2023年6月期 業績予想

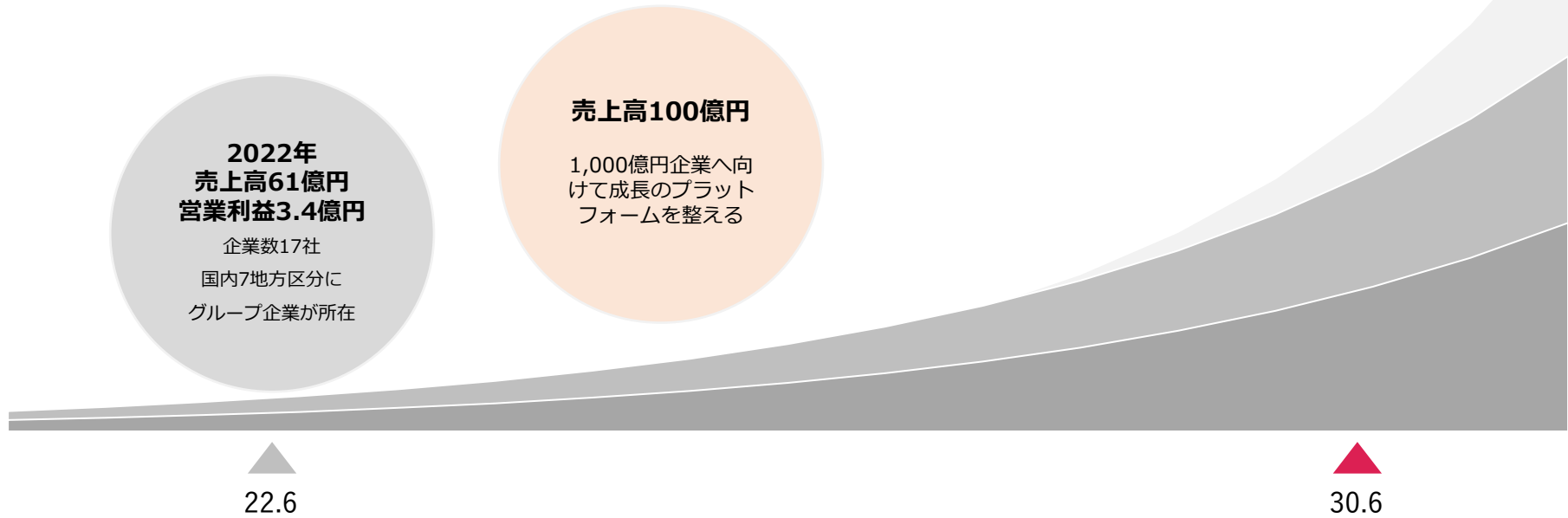
3. 今後の取り組み

4. 参考資料

経営の方向性について

1,000億円企業へ向けて成長のプラットフォームを整える

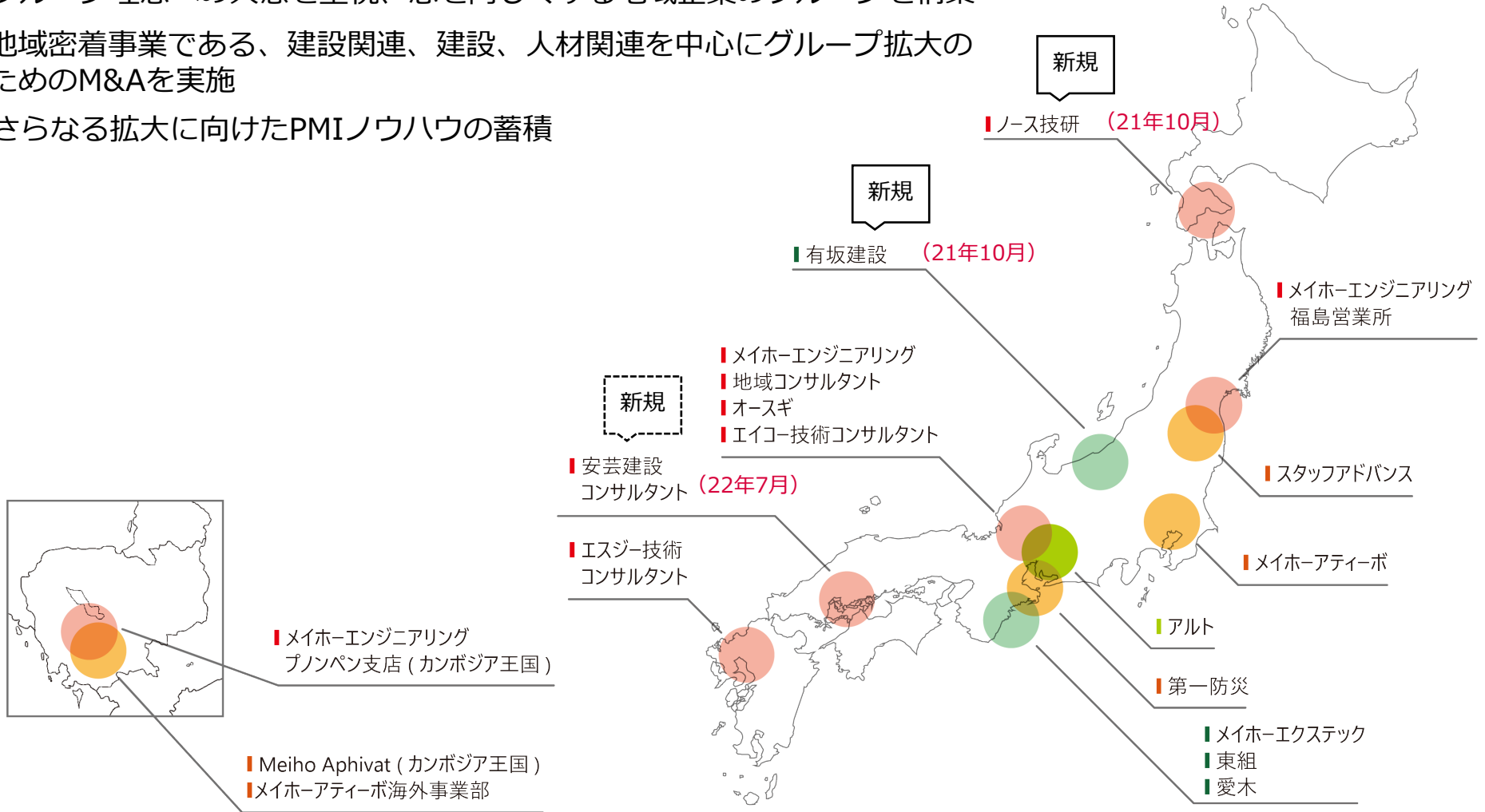
- 売上高100億円体制の早期実現に向けたM&Aの推進
- 地域の就職先・会社譲受先候補企業としてのグループ認知度の向上
- グループフィロソフィの実践による経営者・従業員の意識改革
- コーポレートガバナンスの強化



※国内7地方区分の記載には、7/1付でグループ入りした安芸建設コンサルタントを含む

売上高100億円体制の早期実現に向けたM&Aの推進

- ・ グループ理念への共感を重視、志を同じくする地域企業のグループを構築
- ・ 地域密着事業である、建設関連、建設、人材関連を中心にグループ拡大のためのM&Aを実施
- ・ さらなる拡大に向けたPMIノウハウの蓄積



地域の就職先・会社譲受先候補企業としてのグループ認知度の向上

- 地域企業はその立地による制約から人材の確保に課題があり、確保することができれば事業拡大の余地がある
- 多くのM&Aでは、交渉が成立すると、オーナー経営者様、当社とも仲介手数料の負担が発生
- 当社グループがより早く、より多くの地域企業をグループ化していくためには、オーナー経営者様と相対取引をし、仲介手数料負担を軽減できるチャンネルが必要

グループ認知度向上に向けた活動の実施

実施済み

- ✓ グループロゴの刷新
- ✓ キャッチコピーの制作
- ✓ グループ紹介動画の制作
- ✓ グループパンフレットの制作
- ✓ 大手経済誌への広告記事出稿
- ✓ 地方紙、建設専門紙への広告掲載
- ✓ ラジオ経済番組等への出演 他

今後の取り組み

- 個人向けIR活動の強化
- 採用サイトの制作 他



グループフィロソフィの実践による経営者・従業員の意識改革

- 経営者勉強会によるグループフィロソフィの共有（強化）
- 予算の作成、月次決算の実施による月次業績検討会の実施（強化）
- グループ社内報の配布（継続）
- グループ経営方針発表会の開催（継続）



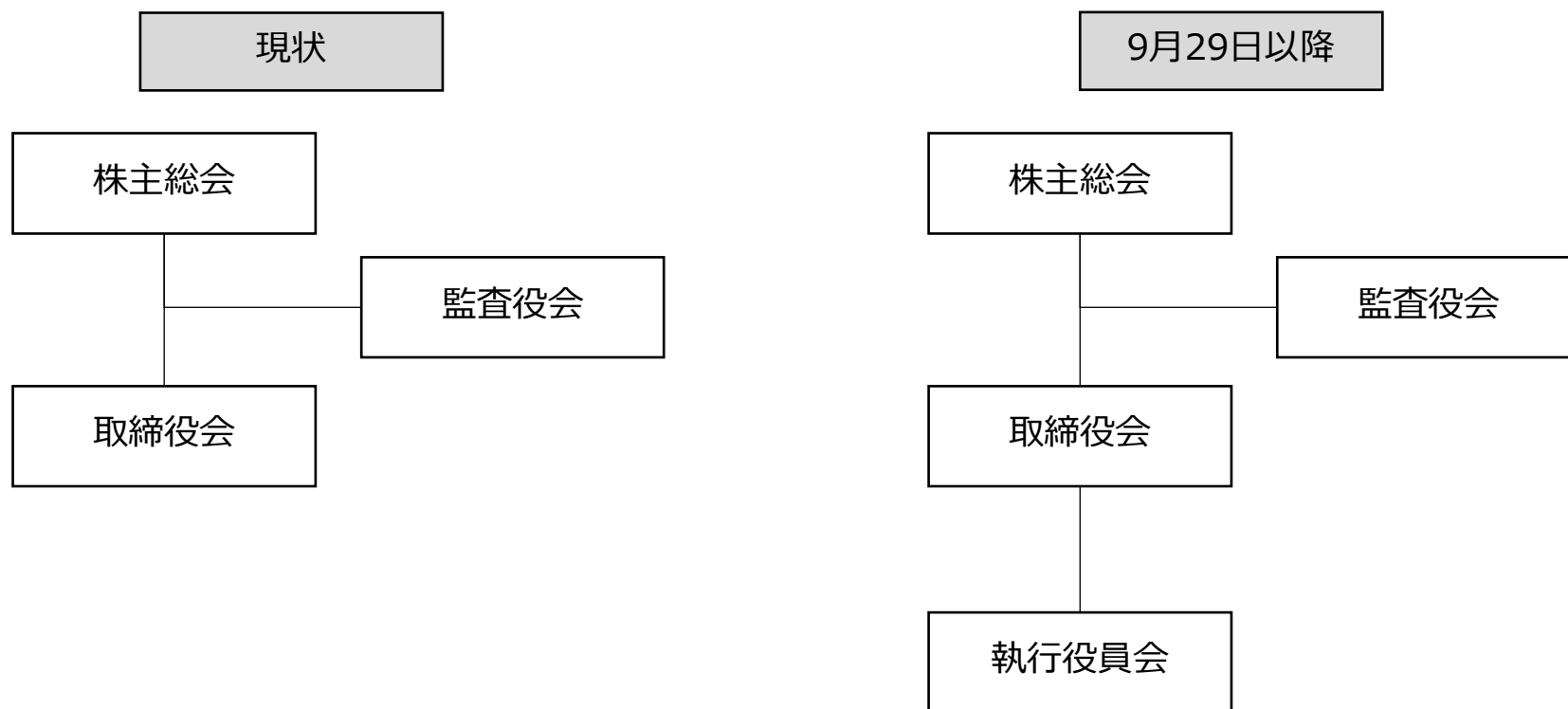
経営者勉強会



グループ経営方針発表会

コーポレートガバナンスの強化

- 事業リスクに挑む組織風土を醸成するため、執行役員制度を導入し、取締役会の監督機能を強化



1. 2022年6月期 決算実績

2. 2023年6月期 業績予想

3. 今後の取り組み

4. 参考資料

会社概要

会社名	株式会社メイホーホールディングス
本店所在地	岐阜県岐阜市吹上町6丁目21番
事業の内容	建設コンサルタント業、補償コンサルタント業、測量業、地質調査業、人材派遣事業、警備業、建設業、介護事業等を営む子会社等の経営管理及びこれに附帯する業務
代表者	代表取締役社長 尾松 豪紀（おまつ ひでとし）
設立	2017年2月1日（創業 1981年7月25日、株式会社メイホーエンジニアリングとして）
資本金	445百万円
決算期	6月末日
連結業績	売上高6,113百万円、経常利益397百万円（2022年6月期実績）
従業員数（連結）	936名（2022年6月末現在）
グループ会社数	17社（当社含む、2022年7月1日現在）
上場証券取引所	東京証券取引所（グロース市場）、名古屋証券取引所（ネクスト市場）
証券コード	7369
発行済み株式数	1,560,600株

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

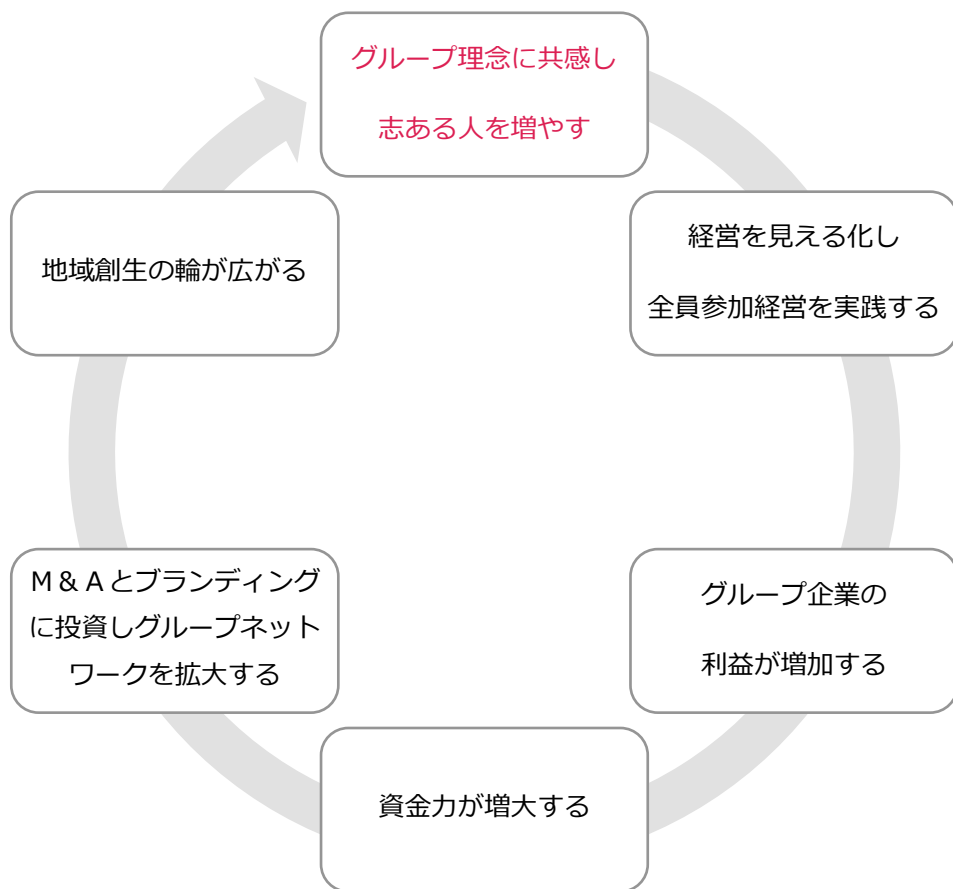
私たちメイホーグループは
実業を営む“地域のサポーター企業”を結ぶ

全国ネットワークを築き

地域社会を共に支えていきます

2030年 300社 売上1,000億円 営業利益50億円

グループの成長サイクル



グループ理念への共感を起点とし、
各地域のグループ企業の収益力が向上することで、
グループ全体の収益を拡大し、持続的な成長を実現

事業セグメント

建設関連サービス事業



道路や河川、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提供しています。

人材関連サービス事業



建設技術者や製造業スタッフの人材事業と、海外アウトソーシング事業、警備事業を主要事業としています。

建設事業



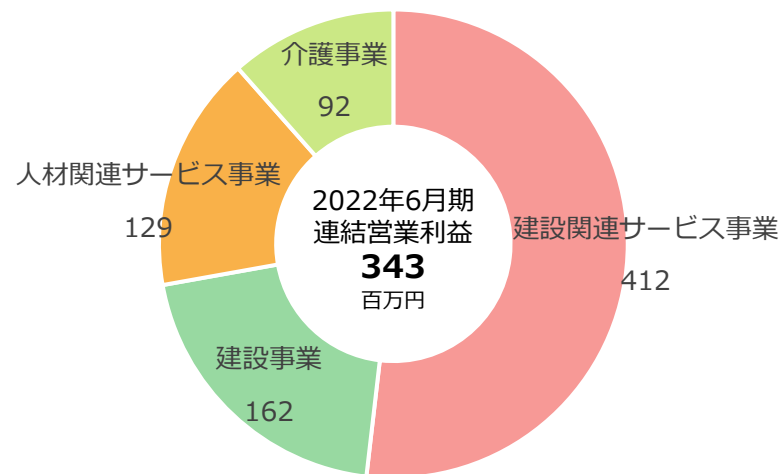
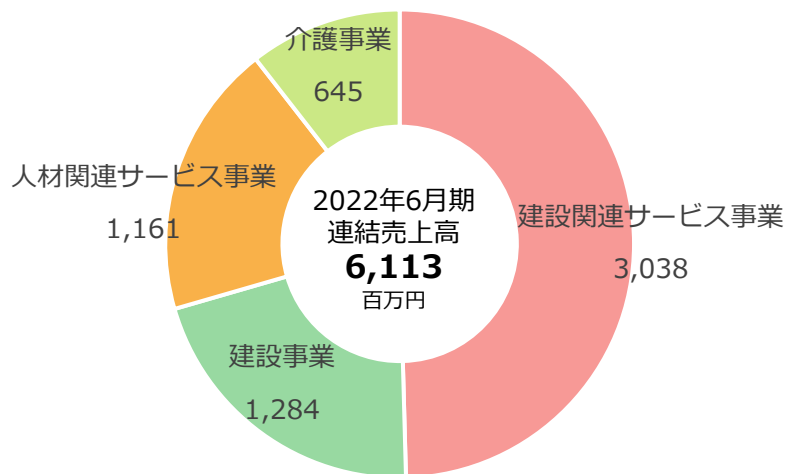
道路や橋梁施設等の新設工事、現在使われている道路の維持・修繕工事を行うほか、緑化及び法面工事等を主要事業としています。

介護事業



通所介護（デイサービス）と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）を運営しています。

売上高、営業利益の構成



報告セグメント合計と連結財務諸表計上額との差額及び主な内容（差異調整に関する事項）

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	備考
報告セグメント合計	6,129	795	
セグメント間取引消去	△17	△15	
全社費用	—	△467	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す
連結財務諸表	6,113	343	



本資料における業績予想や将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は、見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。