



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

---

2022.9

# 目次

1.	会社概要	4
	① 概要	
	② グループミッション	
	③ グループビジョン	
2.	ビジネスモデル	8
	① 中小企業支援プラットフォーム	
	② グループの実績(M&A、売上高・経常利益)	
	③ 既存事業セグメント	
	④ 事業別の実績(売上高・営業利益)	
3.	市場環境	17
	① 市場規模(わが国のM&Aの動向)	
	② 事業別市場環境	
4.	事業計画	20
	① グループの成長戦略	
	② 当社の提供する中小企業支援プラットフォーム	
	③ M&Aの方針	
	④ PMIの特徴	
	⑤ 業績予想	
5.	リスク情報	29
6.	補足資料	32

# 更新にあたって説明事項

前回開示時（2021年9月版）の以下スライドは、今回（2022年9月版）の更新において、補足資料へ移動しております。

章	2021年9月版	2022年9月版
ビジネスモデル	事業の内容（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） P9-21	補足資料 P35-47
市場環境	建設関連サービスの市場規模 P30-32	補足資料 P48-50
成長戦略	グループ内企業の連携強化 P35-37 経営指標 K P I P38-39 M&Aの内製化 P42	補足資料 P51-55

# 会社概要

---

 株式会社メイホーホールディングス

# 会社概要

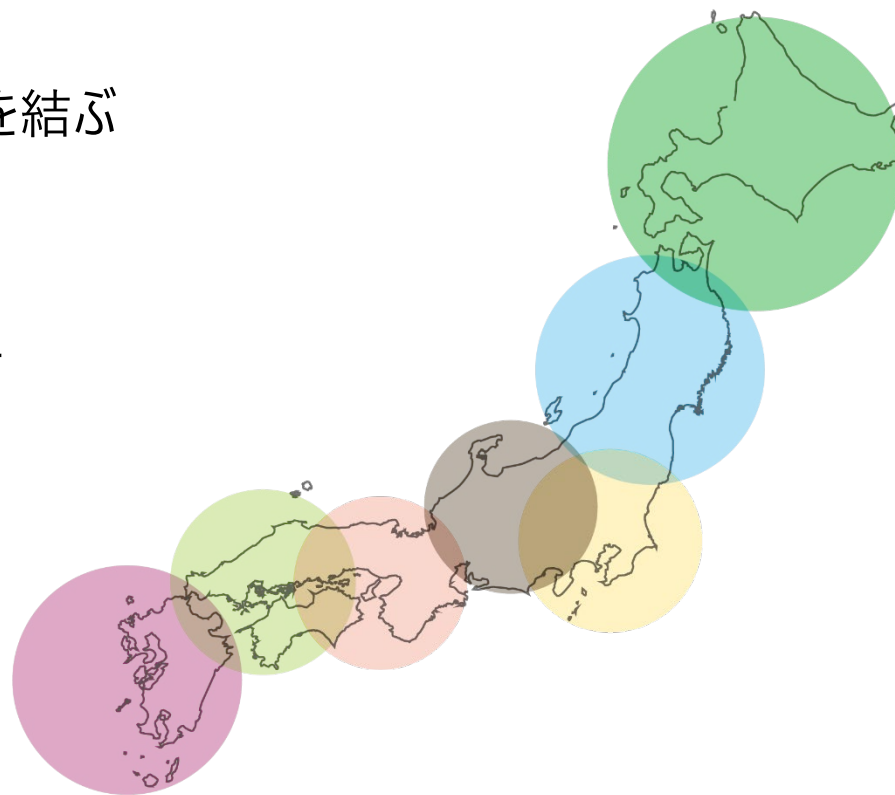
会社名	株式会社メイホーホールディングス		
本店所在地	岐阜県岐阜市吹上町6丁目21番		
事業の内容	建設コンサルタント業、補償コンサルタント業、測量業、地質調査業、人材派遣事業、警備業、建設業、介護事業等を営む子会社等の経営管理及びこれに附帯する業務		
代表者	代表取締役社長 尾松 豪紀 (おまつ ひでとし)		
設立	2017年2月1日 (創業 1981年7月25日、株式会社メイホーエンジニアリングとして)		
資本金	445百万円		
決算期	6月末日		
連結業績実績	売上高6,113百万円、経常利益397百万円 (2022年6月期実績)		
連結業績予想	売上高7,000百万円、経常利益380百万円 (2023年6月期予想)		
従業員数 (連結)	947名 (2022年7月31日現在)		
グループ会社数	17社 (当社含む、2022年7月31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)		
発行済み株式数	1,560,600株	証券コード	7369

# 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



# ビジネスモデル

  
 株式会社メイホーホールディングス

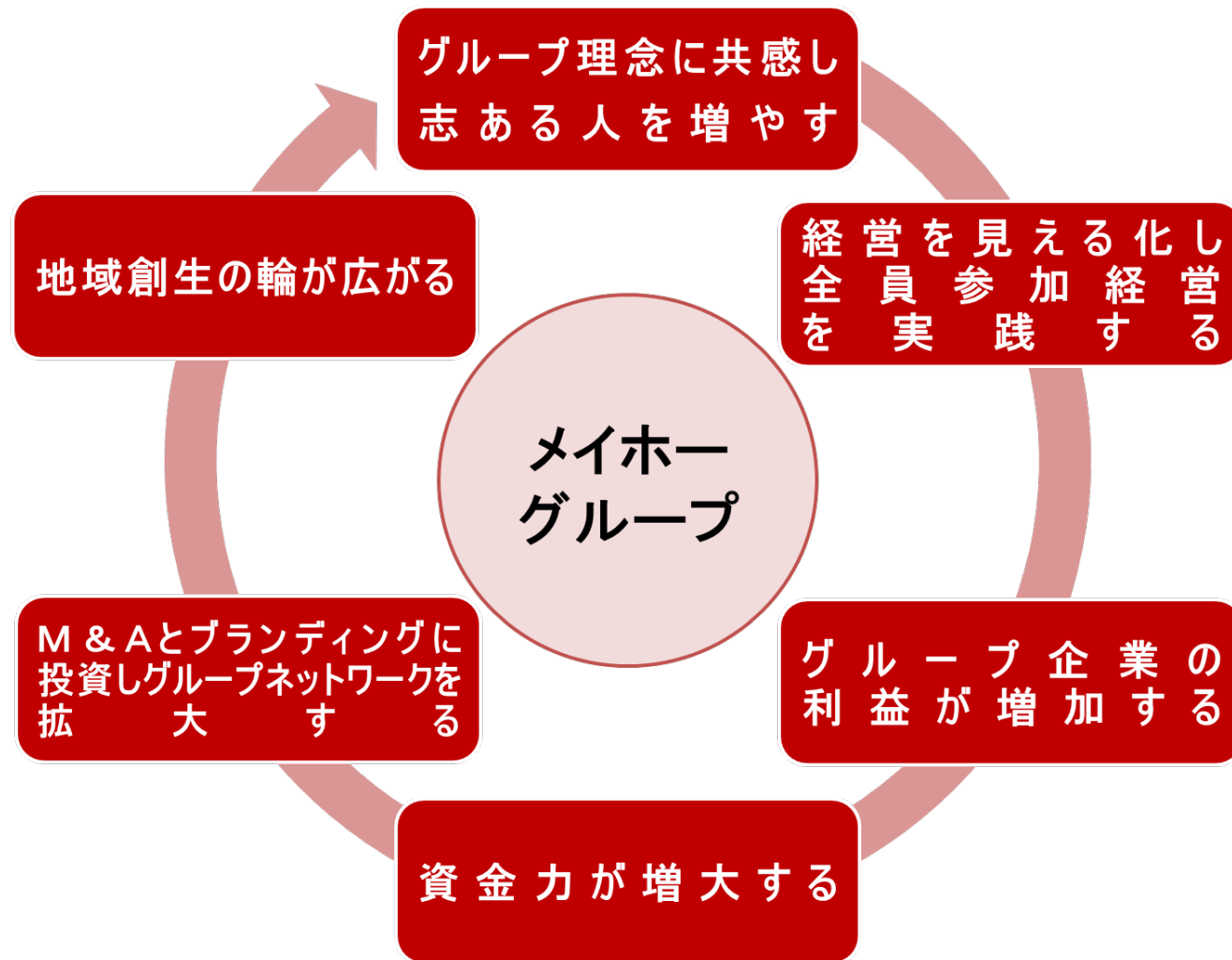


# 中小企業支援プラットフォーム

メイホーグループは、中小企業の経営を支援するプラットフォームです。

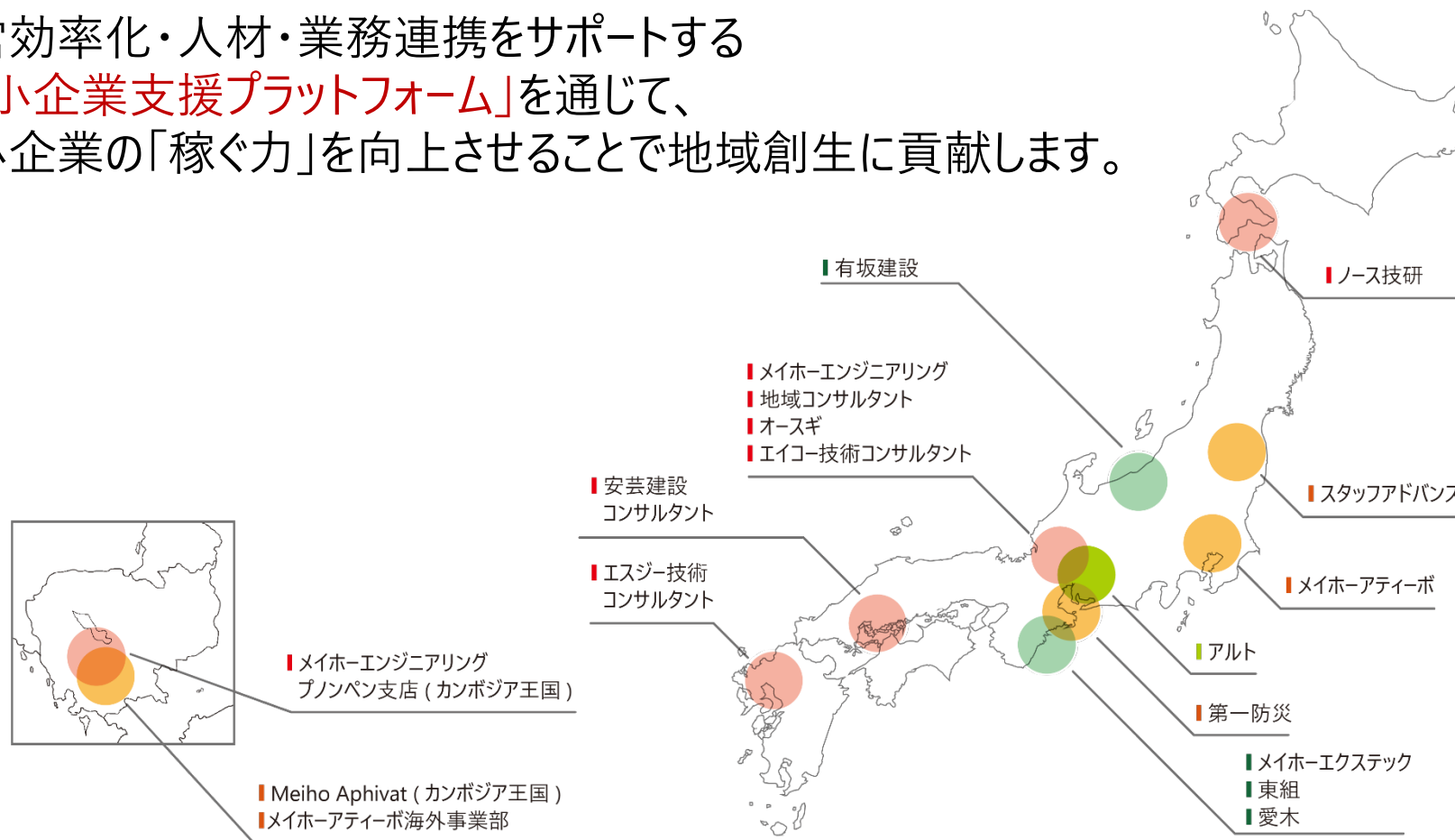
メイホーホールディングスは、中小企業の経営を支援するプラットフォームです。

# 中小企業支援プラットフォームの成長サイクル



# 中小企業が変われば、地域が変わる

経営効率化・人材・業務連携をサポートする  
「**中小企業支援プラットフォーム**」を通じて、  
中小企業の「稼ぐ力」を向上させることで地域創生に貢献します。



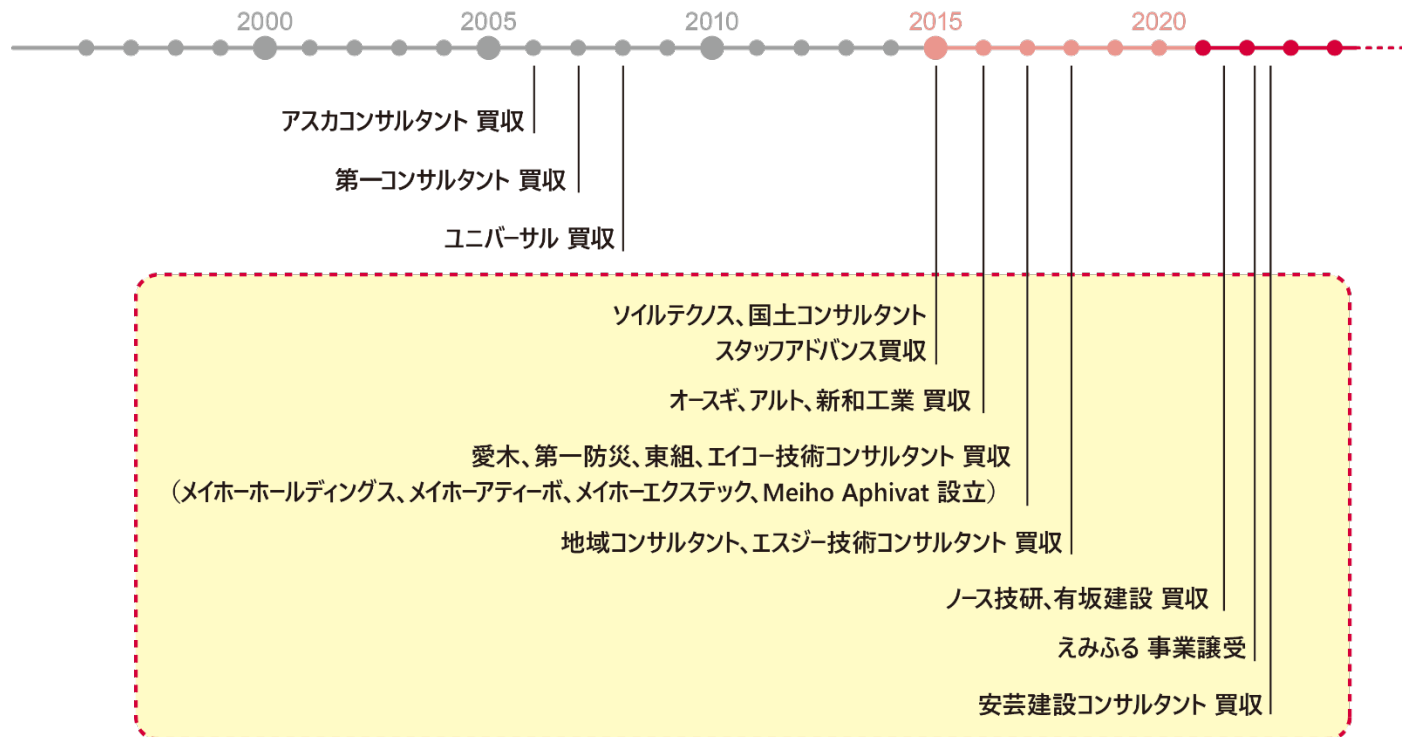
# 変わる勇気が、未来を変える

中小企業経営者だけでなく、一人ひとりが変わる勇気を持ち、  
未来へ挑戦する事を応援しています。



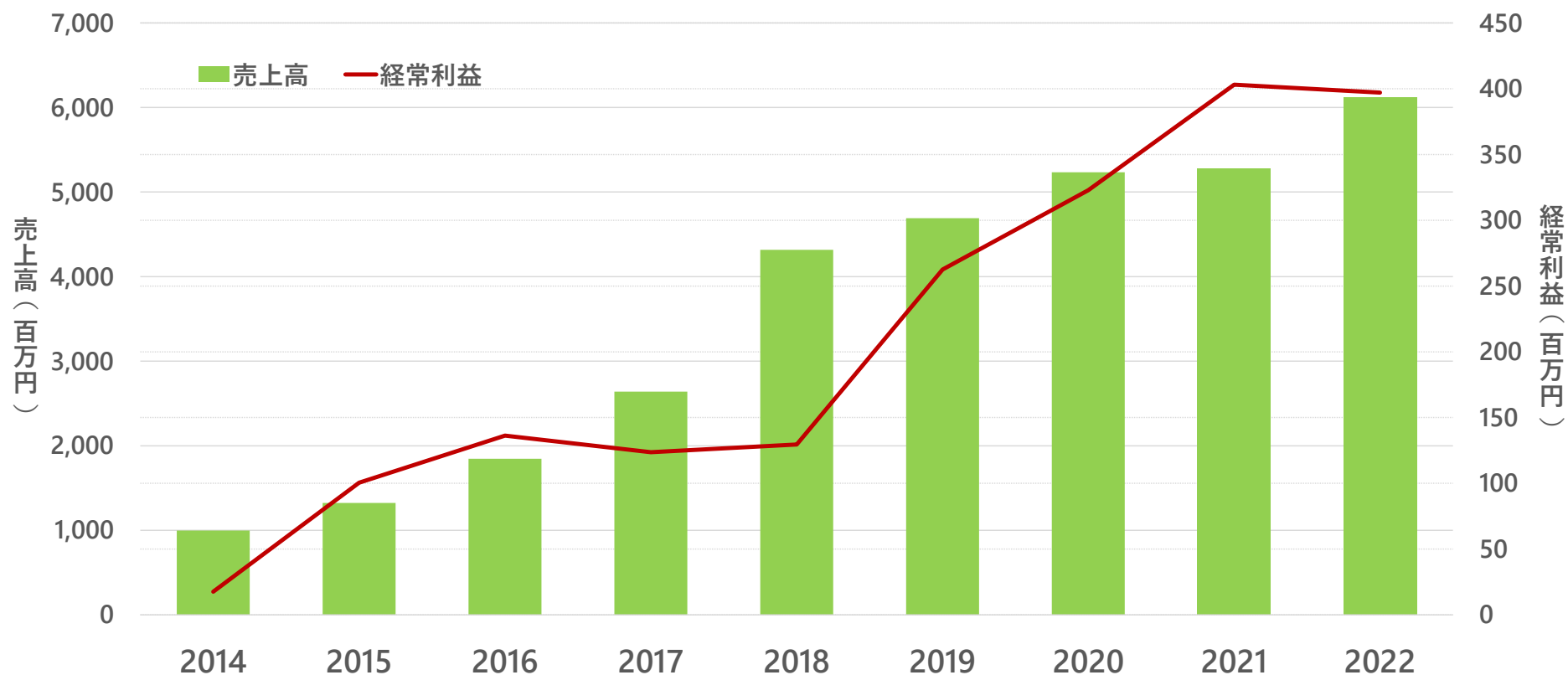
# グループの実績（M & A）

2006年以降18社のM&Aを、特に2015年以降、7年間で15社のM & Aを実施しています。



# グループの実績（売上高・経常利益）

売上高・経常利益とも順調に拡大しています。



※ 1. 2012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

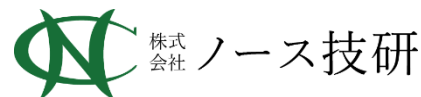
※ 3. 2017年迄にM&Aした会社について、M & A後 6ヶ月経過した会社は当該決算年度に含め、6ヶ月未満の会社については翌決算年度より合算した

# 既存事業セグメント

現在、建設関連サービス事業、人材関連サービス事業、建設事業、介護事業など地域のインフラや暮らしを支える4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



株式会社安芸建設コンサルタント

## 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



# 2022年6月期 事業別 売上高・営業利益

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



# 市場環境

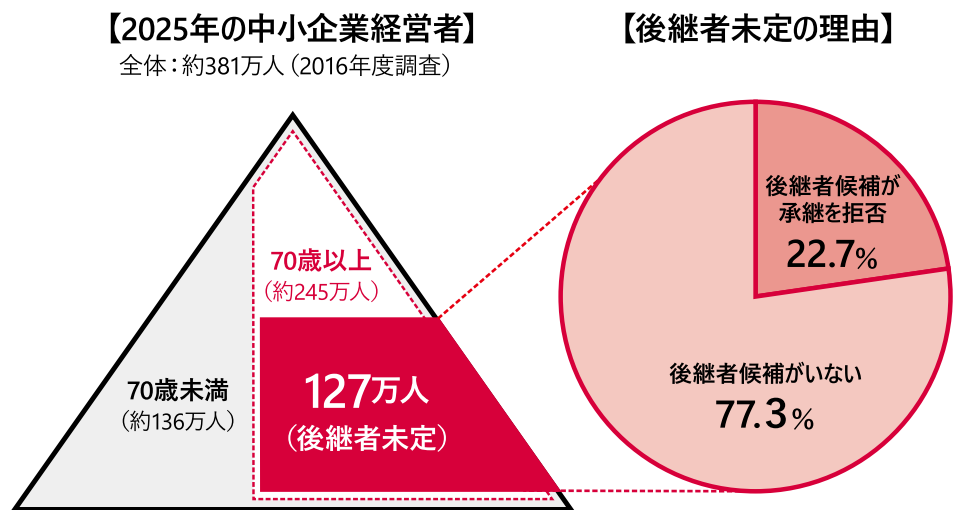
---



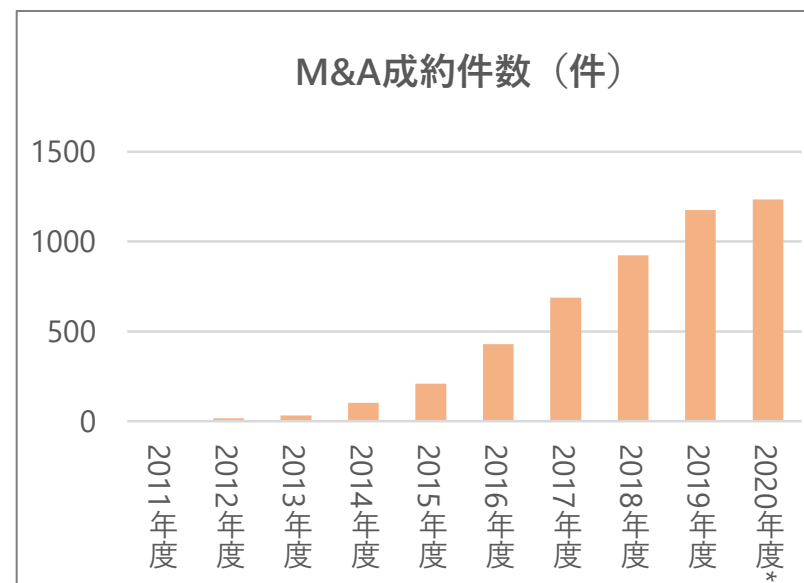
株式会社メイホーホールディングス

# 市場規模（わが国のM & Aの動向）

2025年に黒字廃業の可能性のある企業数は60万社と予測されています。  
M&A成約件数も年々増加しています。



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」



出所：（独）中小企業基盤整備機構調べ

\*2020年度は2020年4月から2021年2月末までの中間集計値

# 事業別市場環境

## ■建設関連サービス事業・建設事業

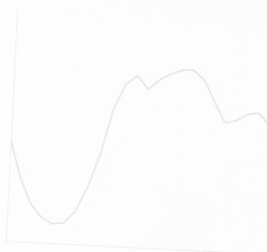
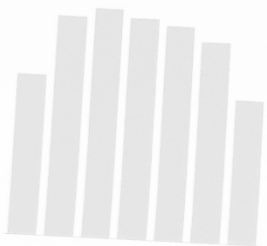
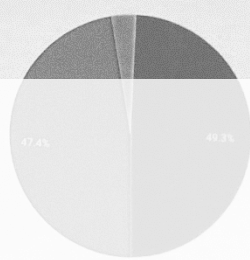
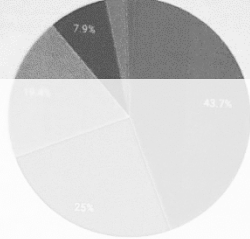
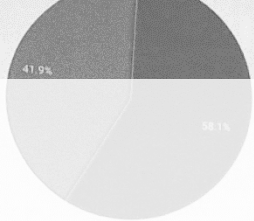
- 気候変動に伴う災害の激甚化・頻発化、インフラの老朽化等への対応により、基本的には堅調な推移を見込んでいます。

## ■人材関連サービス事業

- 建設・プラント技術者派遣は、需要は高いものの、厳しい採用環境に直面しています。
- 製造業派遣は、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ります、新規顧客の開拓により、売上拡大の余地があるものと見込みます。
- 警備業は、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みます。

## ■介護事業

- 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ります。
- 一方、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考えます。
- 燃料価格や食材価格の高騰により、経費は上昇傾向にあります。



# 事業計画



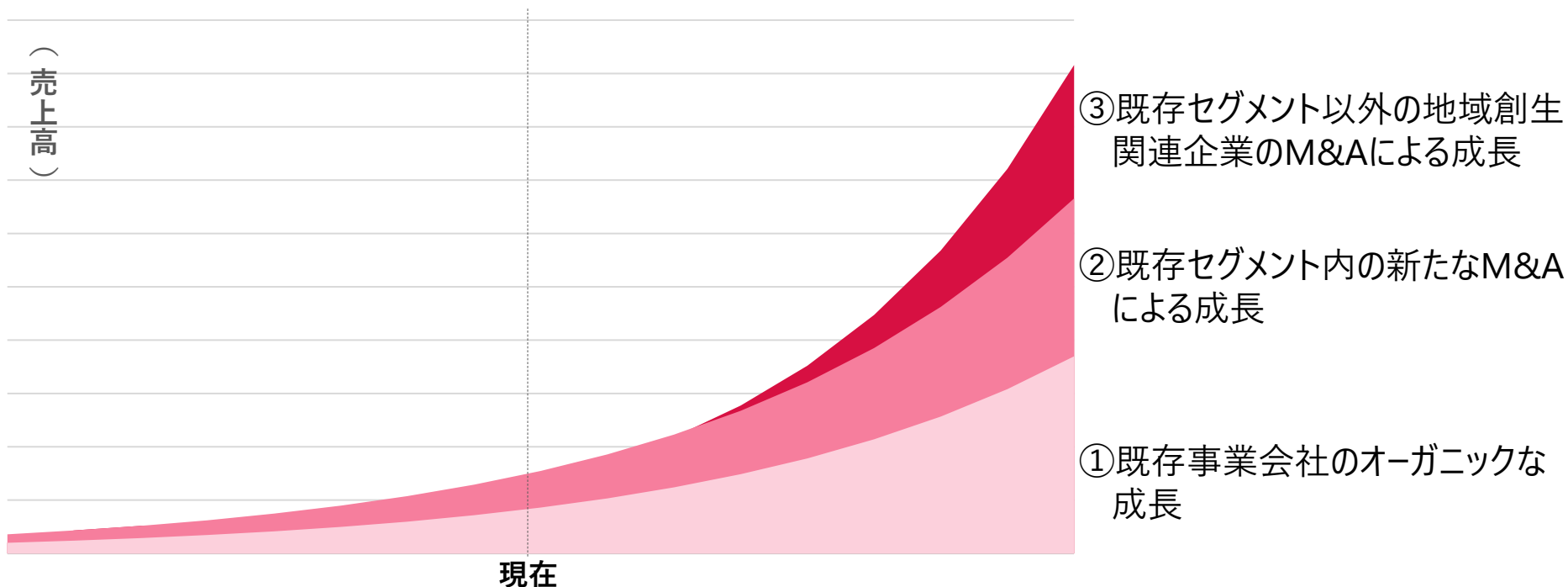
株式会社メイホーホールディングス

# グループの成長戦略

当社グループは

- ① 既存事業のオーガニックな成長
- 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地域創生関連企業のM&Aによる成長

の3段階で成長していきます。



# 当社の提供する中小企業支援プラットフォーム

3つの段階で「既存事業会社のオーガニックな成長」を図ります。

JOIN	<p>経営基盤の構築</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 会計・人事等のシステム導入</li><li>• 規程等の統一</li><li>• 価値観共有</li></ul>
CONNECT	<p>セグメント内でのシナジー構築</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 経営計画の策定（中期・年次・四半期・月次）</li><li>• 月次進捗管理（業績検討会）</li><li>• セグメント内人的交流</li><li>• セグメント内業務連携</li></ul>
NETWORK	<p>セグメントや地域を超えてのシナジー構築</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 人的交流</li><li>• 異業種交流</li></ul>

# M & Aの方針

以下の方針でM&Aを推進していきます。

方針	グループ入り企業の永続的発展がグループの発展
対象企業	長期に渡り、成長の可能性が高い企業を対象としています。 <ol style="list-style-type: none"><li>1. ブランド力 特定の地域で長期に渡る十分な営業実績がある</li><li>2. 参入障壁 許認可事業である</li><li>3. 顧客基盤 公共関連事業の元請企業である</li><li>4. 経営資源 業務遂行に十分な技術力がある</li><li>5. 安定収益 安定した健全経営を長期に渡り行ってきた</li></ol>
企業規模	中小企業
保有方針	売却を前提としない

# 当社PMIの特徴

## ■デジタル技術の導入・活用

- 株式譲渡実行日から7日以内の決裁システム、会計システム、人事労務システム等の導入運用開始
- グループネットワークへの参加によるセキュリティ・バックアップ体制の構築

## ■M&Aマニュアルの更新・活用

- PMIチーム設立（適時開示時）
- PMIタスクシートによる担当・期限の明確化
- PMIチームによる窓口一本化（対象企業の負担軽減）
- 先にグループ入りした企業からの様々なフォロー、励まし、アドバイス
- PMI進捗会議でのPDCA
- 必要に応じたマニュアル更新の実施



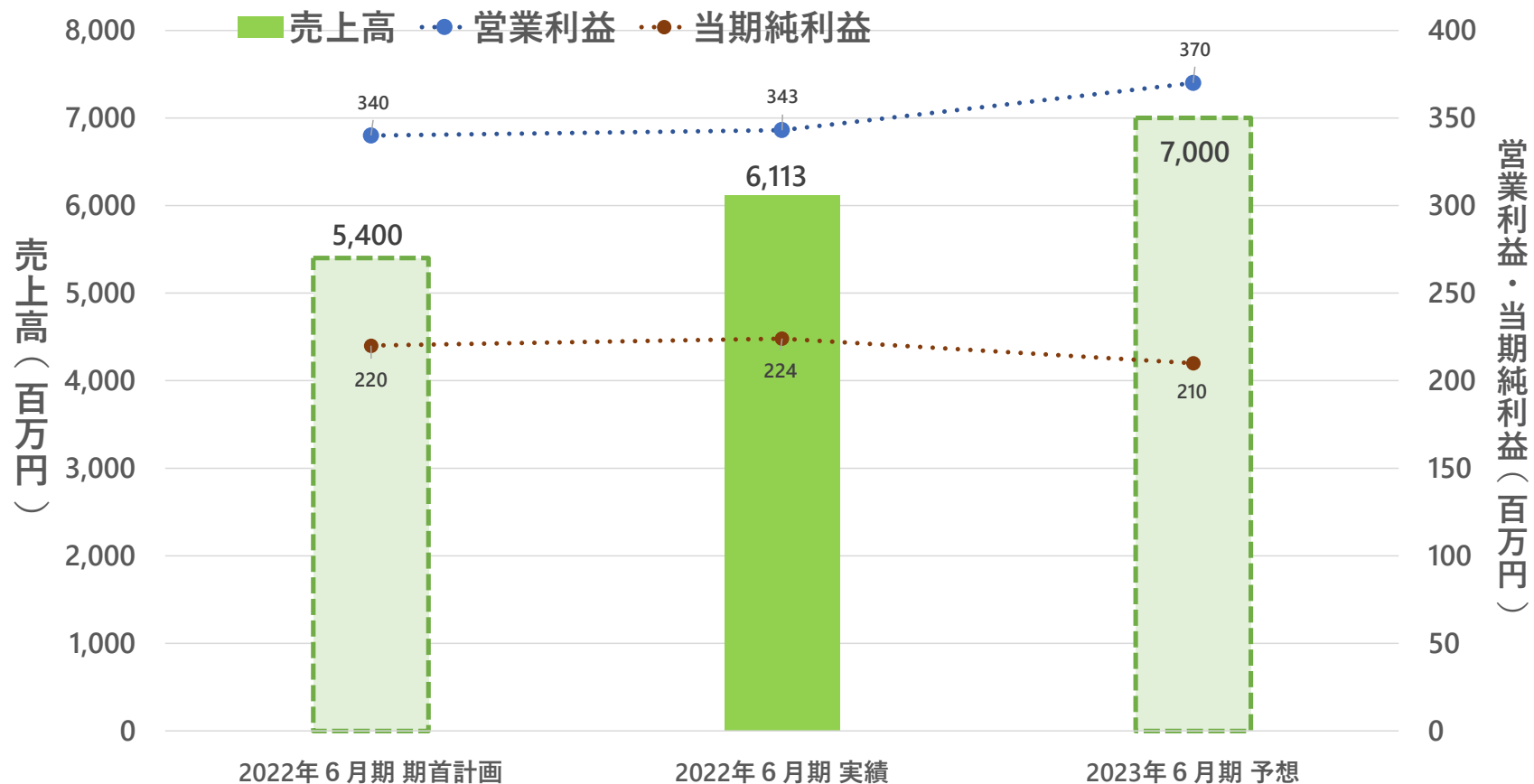
# 2023年6月期 業績予想

(単位：百万円)

	2022年6月期 期首計画	2022年6月期 実績	2023年6月期 予想
売上高	5,400	6,113	7,000
営業利益 (営業利益率)	340 (6.3%)	343 (5.6%)	370 (5.3%)
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	220 (4.1%)	224 (3.7%)	210 (3.0%)

営業利益は微増、当期純利益は為替差益や助成金等の今期の突発要因を考慮しないため減少とした

# 2023年6月期 業績予想 グラフ



# 2022年6月期の振り返り

## ■売上高

- 期中のM&Aの効果もあり、期首計画比13.2%増

## ■営業利益

- M&Aに関する一時費用の影響があったものの期首計画比1.0%増

## ■当期純利益

- M&Aに関する一時費用の影響があったものの期首計画比1.8%増

# 2023年6月期業績予想の前提条件

## ■ 建設関連サービス事業及び建設事業

世界的な原料高、輸送費の高騰、円安による材料高、新型コロナウイルス感染症による公共工事の発注時期の遅延等軽微な影響はあるものの、インフラ老朽化対策や激甚化・頻発化する豪雨災害の復旧など、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

当社グループの人材関連サービス事業は建設技術者派遣、製造業派遣に特化していることもあり、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。

## ■ 介護業界

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、当社グループ介護セグメントはガイドラインに基づいた様々な感染予防に注力し、行政機関と連携して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できると見込んでおります。

## ■ 2022年7月1日付での新たなM&A

2022年7月1日付で全株式を取得（当社の孫会社化）した株式会社安芸建設コンサルタント（広島市）の業績への貢献を見込んでおります。

## ■ 新たなM&A

前期同様、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いたします。

# 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><b>公共事業への依存【建設関連サービス、建設】</b></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、60兆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。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><b>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】</b></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><b>介護保険制度の改定【介護】</b></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、有価証券報告書等の「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、有価証券報告書の「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><b>買収に伴うリスク【全事業共通】</b></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&amp;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れます。</p> <p>また、M&amp;A実行に関しては、M&amp;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れます。</p>
<p><b>資金調達に対する金利の変動【全事業共通】</b></p> <p>当社グループは、金融機関から多額の借入を行っております。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。金利政策について、2022年6月期中に日本は金利上昇がなかったものの、米国は上昇しました。日本の金利政策は米国の影響を強く受けるため、金利上昇の懸念は残りますが、現時点で日本の金利水準はまだ低く、金融機関の投資意欲は強いと思われるため、金利上昇があったとしても緩やかであり、当社の業績に与える影響は低いと考えております。</p>
<p><b>新型コロナウイルスへの対応【全事業共通】</b></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拡大から2年半程が経過した中で、介護事業所の職員や利用者様の感染または濃厚接触者と判断された場合もありましたが、2日～1週間程度の事業活動が停止となり、業績に与える影響は低いと考えております。</p>

(注) 認識するリスクについて、有価証券報告書等の「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、有価証券報告書の「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

### オースギ



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

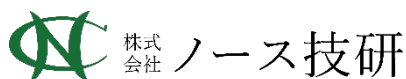
### エスジー技術コンサルタント



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

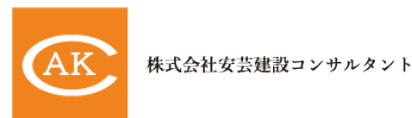
### ノース技研



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：北海道函館市

### 安芸建設コンサルタント



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：広島県広島市

## 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

# 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：岐阜県岐阜市

Meiho Aphivat



技能実習生送出機関

本店所在地：カンボジアプノンパン

## 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

有坂建設

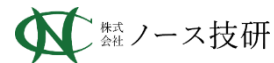


土木・建築一式総合建設業

本社所在地：新潟県上越市

# 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



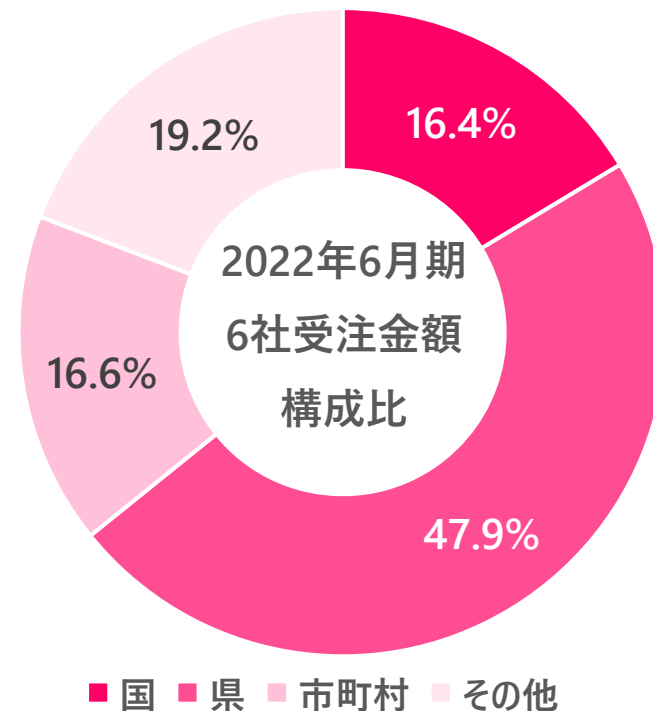
国及び地方公共団体を主な顧客として、公共工事におけるコンサルタント業務を提供しております。現在の主たるサービスは、土木設計、測量、橋梁点検等の各種調査、補償業務、地質調査、公共事業において発注者の補助業務を行う発注者支援等の建設コンサルタント業務を行っております。現在は岐阜県、愛知県を中心とした東海地方の他、滋賀県、福井県、佐賀県、北海道が主要なサービスエリアとなっております。



## 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、道県（岐阜県、愛知県、滋賀県、福井県、佐賀県、北海道）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 中部地方整備局 愛知国道事務所
業務名	令和2年度 愛知国道管内南部工事監督支援業務
請負金額 (税抜)	37,770千円
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を実施しました。 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、工事管理の支援を行う発注者支援業務です。主な業務内容は以下の通りです。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>①対象工事の発注に必要な資料や図面の作成</li><li>②工事の進捗確認や設計図面と差異がないか確認および発注者への報告</li><li>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</li><li>④工事完成時の検査</li></ul>

# 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	国土交通省 中部地方整備局 多治見砂防国道事務所
業務名	令和3年度 多治見砂防測量業務
請負金額 (税抜)	42,140千円
工期	2021/4/23 ~ 2022/3/25
業務内容	<p>本業務では、多治見砂防国道事務所で計画される砂防堰堤等に必要な基礎資料を得るための公共測量を実施しました。</p> <p>対象箇所は3箇所あり、主な業務内容は下記のとおりです。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>①滑川下流床固工群（長野県木曾郡上松町）にてUAVレーザー測量、数値図化、3Dモデル作成</li><li>②長野志沢砂防堰堤（岐阜県中津川市）にて3級・4級基準点測量、現地測量、路線測量</li><li>③富士下第2・第3砂防堰堤（岐阜県多治見市）にて3級・4級基準点測量、現地測量、路線測量</li></ul>

## 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、建設技術者派遣がゼネコン大手、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ゼネコン大手、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、ゼネコン大手などからの**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、高い技術力の人材に加え、未経験者、高齢者、女性、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。

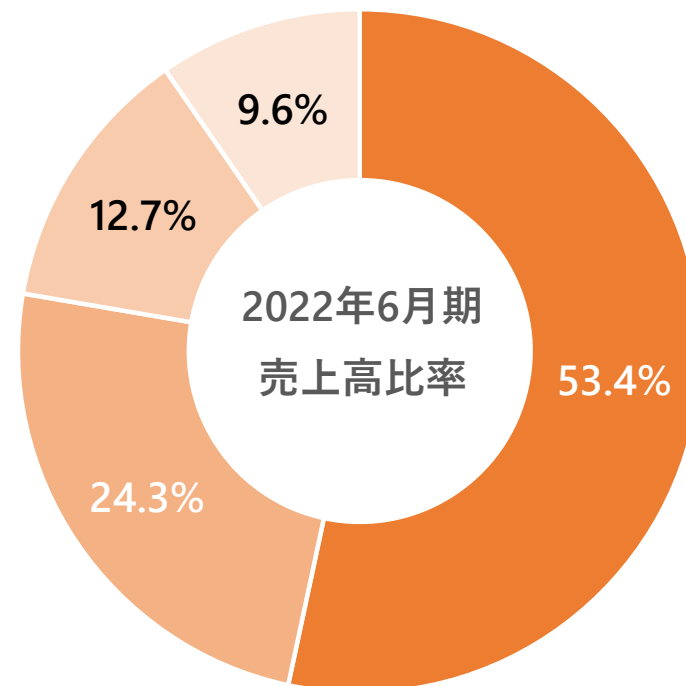




## 事業の内容 ②人材関連サービス事業－3

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社すべてがゼネコン大手となっており、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2.で述べました安定経営の理由となっております。



■ 派遣先：建設業 ■ 派遣先：製造業 ■ 警備業 ■ その他※

※その他は、(株)メイホーアティーボ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。

2021年6月期	株式会社メイホーアティーボ	発注者	K社（ゼネコン大手） <b>継続受注</b>
		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 等
		請負金額(税抜)	97,305千円
	第一防災株式会社	発注者	N社（大手素材メーカー） <b>継続受注</b>
		受注内容	施設警備
		請負金額(税抜)	39,037千円
株式会社スタッフアドバンス	発注者	NS社（メーカー） <b>継続受注</b>	
	受注内容	製造派遣	
	請負金額(税抜)	20,373千円	
2022年6月期	株式会社メイホーアティーボ	発注者	O社（ゼネコン大手） <b>継続受注</b>
		受注内容	高速道路工事（首都高、中央道）、大型防潮堤工事 等
		請負金額(税抜)	89,128千円
	第一防災株式会社	発注者	N社（大手素材メーカー） <b>継続受注</b>
		受注内容	施設警備
		請負金額(税抜)	38,454千円
	株式会社スタッフアドバンス	発注者	SD社（メーカー） <b>継続受注</b>
		受注内容	製造派遣
		請負金額(税抜)	30,568千円

# 事業の内容 ③建設事業－1

## 建設事業



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。
  - ・ 42号熊野尾鷲道路整備工事  
(高速道路の緊急避難路の整備、受注高343百万円)
  - ・ 42号熊野道路熊野宮川橋下部 (P2) 工事  
(橋脚の施工、受注高506百万円)
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
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		
2022	着手	2022/9/1	令和4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	2024/9/30		

# 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2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

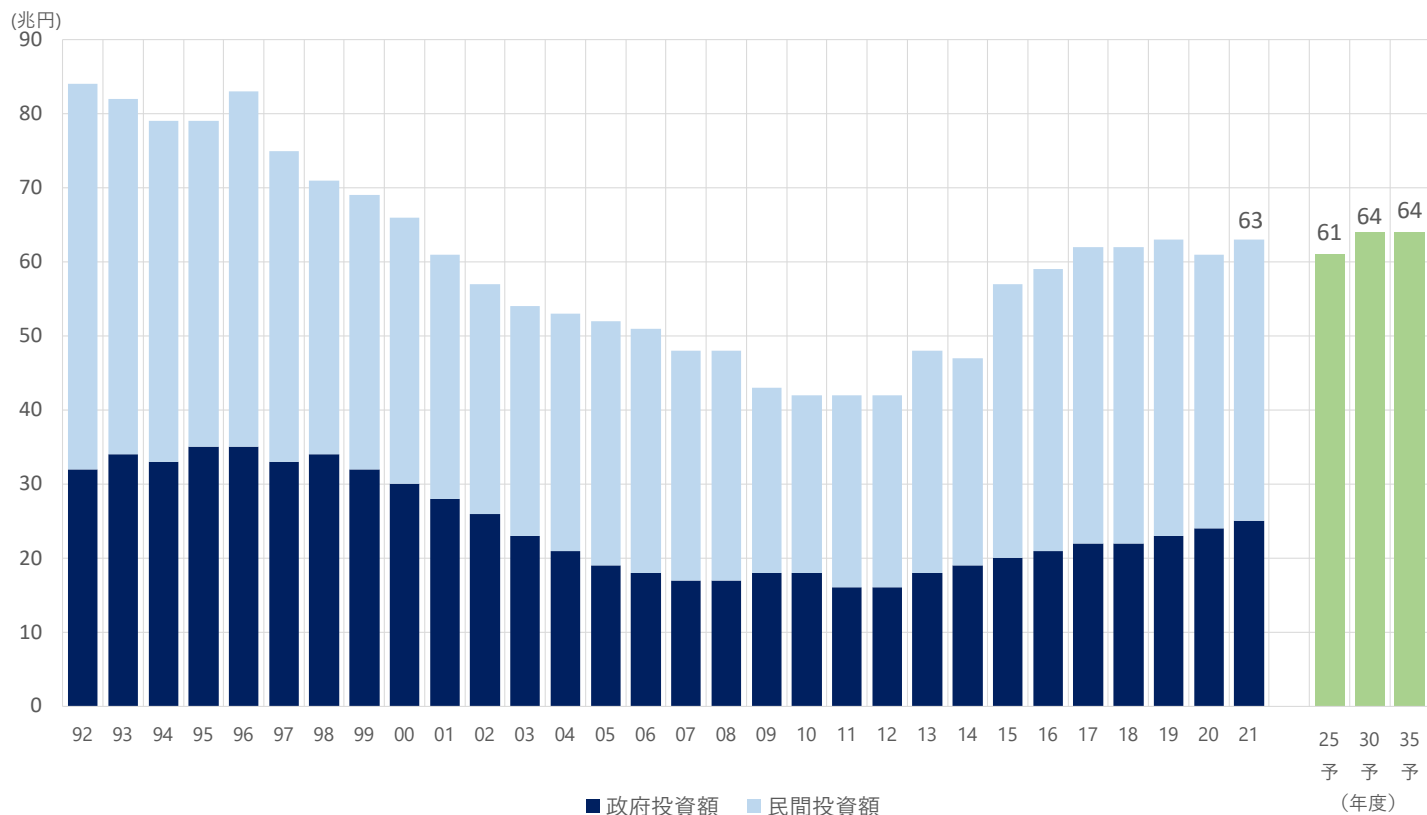
同一エリア複数店舗で実現する「ユニット経営」により、近隣で経営資源（介護事業においては人材）を融通しあう事で希少人材の確保と人件費低減を実現しています。

### 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、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。

# 市場規模（中長期 建設投資見通し）

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、60兆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

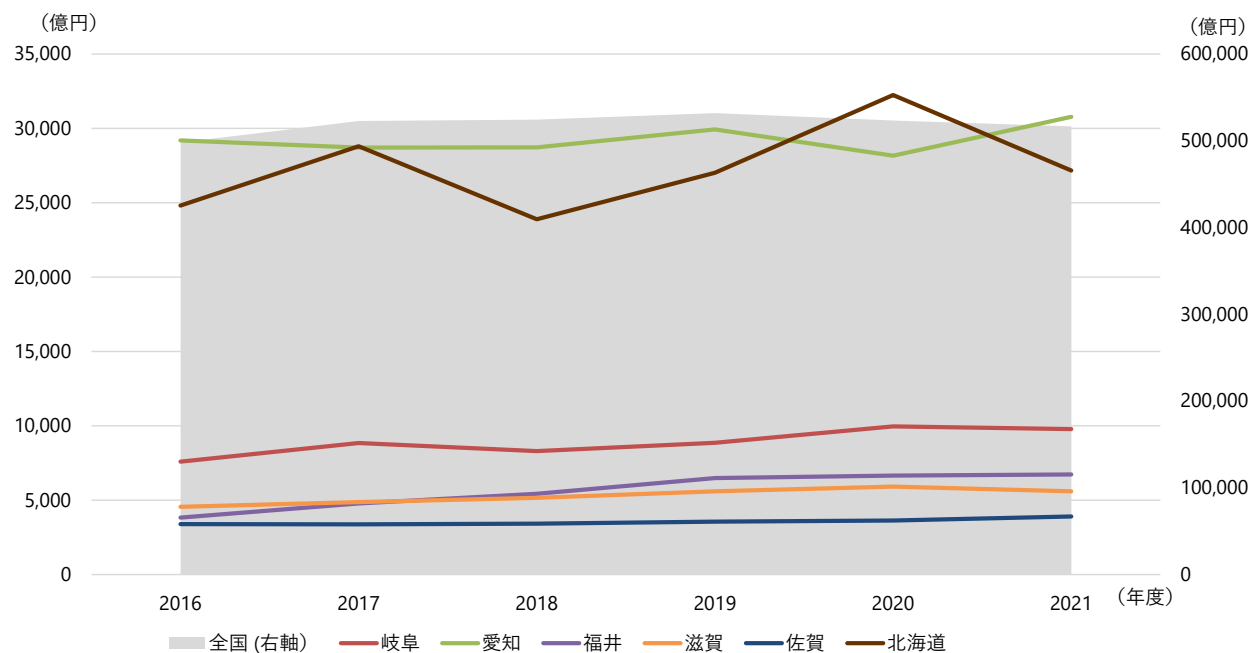
(出所) 国土交通省「建設投資見通し」、  
一般財団法人建設経済研究所「  
建設経済レポートNo.73」(2021  
年3月公表)より当社作成

(注) 2025年度、30年度、35年度の予測  
値は、ベースラインケースの下限值



# 市場規模（都道府県別 出来高ベース）

国土交通省発表の建設総合統計（2022年5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、北海道）では、2016年度から2021年度までの6年間において、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」(2022年5月)

# 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、各社の得意分野の技術・ノウハウを共有し、営業品目の増加や災害時の協働により業務のキャパシティが増える事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 GIS	補償	地質 調査	建築 設計
		設計	発注者支援				
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	○	—	○	○	○	—
株式会社ノース技研	北海道函館市	○	○	○	○	○	—

# 成長戦略 シナジー構築の具体事例

シナジー構築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、各社の得意を連携することで、競争力が生まれます。

営業品目の多様化	株式会社ノース技研（北海道）が保有する3Dスキャナーを提案することで、従来受注出来なていなかった業務をメイホーエンジニアリング（岐阜県）が受注しました。
技術力シナジー	UAVレーザー測量を効率よく活用できるようエスジー技術コンサルタント（佐賀県）にて株式会社ノース技研（北海道）が技術講習会を開催しました。
幅広い営業エリア	(株)地域コンサルタント（岐阜県）が受注した河川測量業務を(株)メイホーエンジニアリング（岐阜県）、(株)エイコー技術コンサルタント（福井県）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1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を通じてカンボジア人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 シナジー構築の強化策の進捗

対象セグメント 項目	内容及び進捗
【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た結果、月次決算によるPDCAが実施できるようになった為、2023年6月期より各個社単位での全員参加経営の取り組みを開始
【全セグメント】 人材確保の多様化	①採用専任者の配置 ②グループ内異動による人材配置の最適化 ③外国人実習生の活用 の実施により、グループ人員数は純増。引き続き、人材確保の強化を行う
【介護事業】 新規出店	新規出店によるユニット経営の強化 (事業譲受による拠点数増を実現したが、新規出店の計画を継続)
【全セグメント】 認知度の向上	グループの認知度向上の施策を行うことで、中小企業経営者（M&A対象企業の発掘）、投資家や就職希望者に知ってもらえる機会を増やす

# 成長戦略 M & Aの内製化の進捗

グループの成長戦略のひとつであるM & Aを推進するにあたり、これまでも活用してきたM&A仲介会社に加え、**M & Aの内製化**を進めていきます。中小企業経営者に対して、認知度向上の施策を行うことで、M&A対象企業の発掘を行います。

## 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+ <b>自社</b>
仲介会社	交渉・締結	仲介会社+ <b>自社</b>
自社	PMI	自社

# 経営指標 KPIの進捗

当社グループは以下を重要な指標と認識しており、グループ入りシナジーにより、各数値の向上を目指しております。

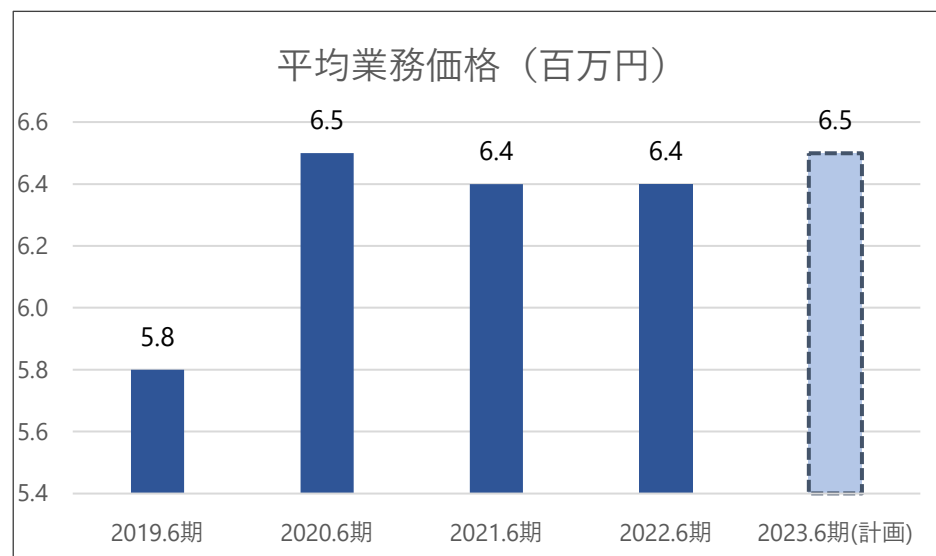
## ①平均業務価格

グループの企業連携効果である「営業品目の多様化」「技術力のシナジー」により、高い技術力が必要な業務を受注し、平均業務価格を上昇させる方針であります。

2022年度6月期の計画値は6.8百万円でしたが、結果は6.4百万円となりました。

理由として、エリアによっては、業務を細分化して発注する傾向があらわれ、昨年同様の難易度の業務であっても、1件当たりの受注額が減少した為であります。

そのような環境変化もありますが、セグメント内で企業連携を行うことで、より付加価値の高い業務の受注を目指します。



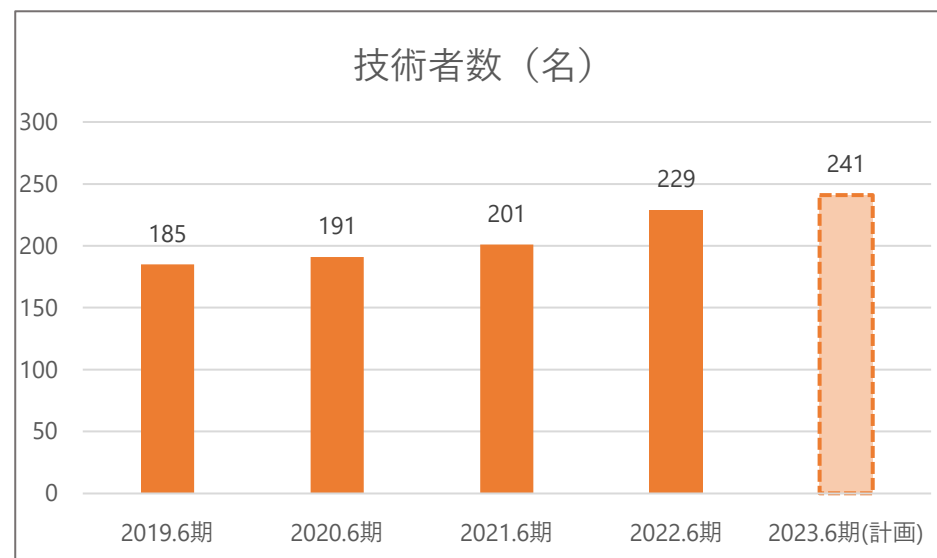
# 経営指標 KPIの進捗

## ②技術者数

グループ内採用専任者のアドバイスを元に、採用スカウトメール等プッシュ型の採用手法を積極的に利用する事で、技術者の採用を増やし、対応可能な業務を増加させる方針であります。

2022年の技術者数の計画値は218名でしたが、マイナス要素として、福島県の震災復興関連の発注者支援業務の終息、プラス要素として、(株)ノース技研のグループ加入があり、結果として、229名と計画を達成しました。

今後も上記施策に加え、グループ認知度の向上の活動の実施（採用サイトの制作等）により、技術者数の増加に注力していきます。



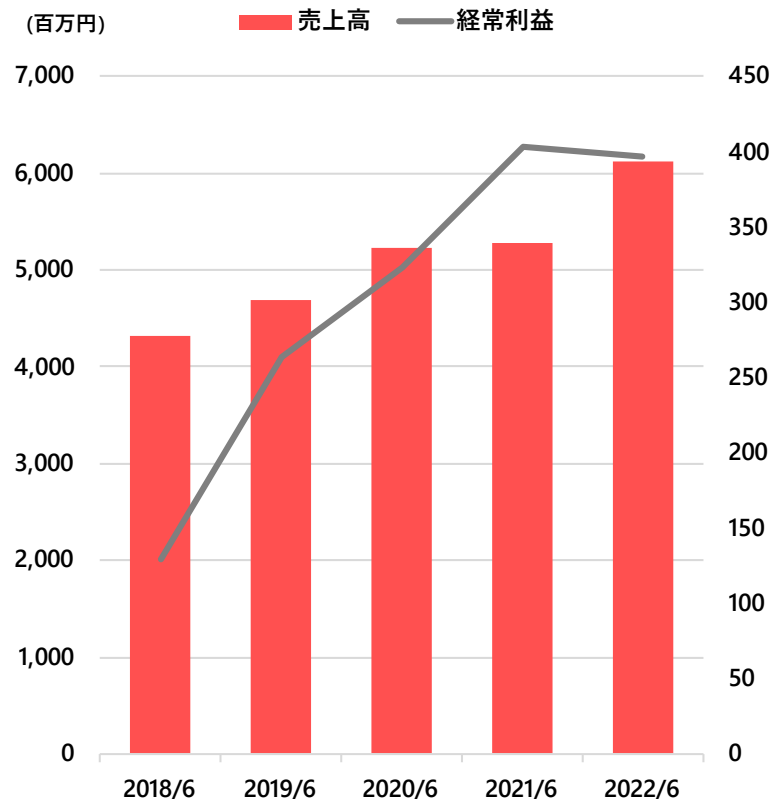
# 財務ハイライト①

## 連結損益計算書の概要

(百万円)

	2018/6	2019/6	2020/6	2021/6	2022/6
売上高	4,317	4,691	5,234	5,274	6,113
売上原価	3,279	3,331	3,800	3,744	4,284
売上総利益	1,038	1,360	1,434	1,530	1,829
販売費及び一般管理費	902	1,127	1,148	1,146	1,486
うち、人件費	576	710	779	745	929
営業利益	136	233	286	384	343
営業利益率	3.2%	5.0%	5.5%	7.3%	5.6%
営業外収益	25	43	48	34	62
営業外費用	32	13	11	15	8
経常利益	129	263	323	403	397
特別利益	22	40	2	1	17
特別損失	34	63	10	0	0
税金等調整前当期純利益	118	240	314	404	414
当期純利益	68	127	210	237	224
親会社株主に帰属する当期純利益	68	127	210	237	224

## 売上高・営業利益の推移



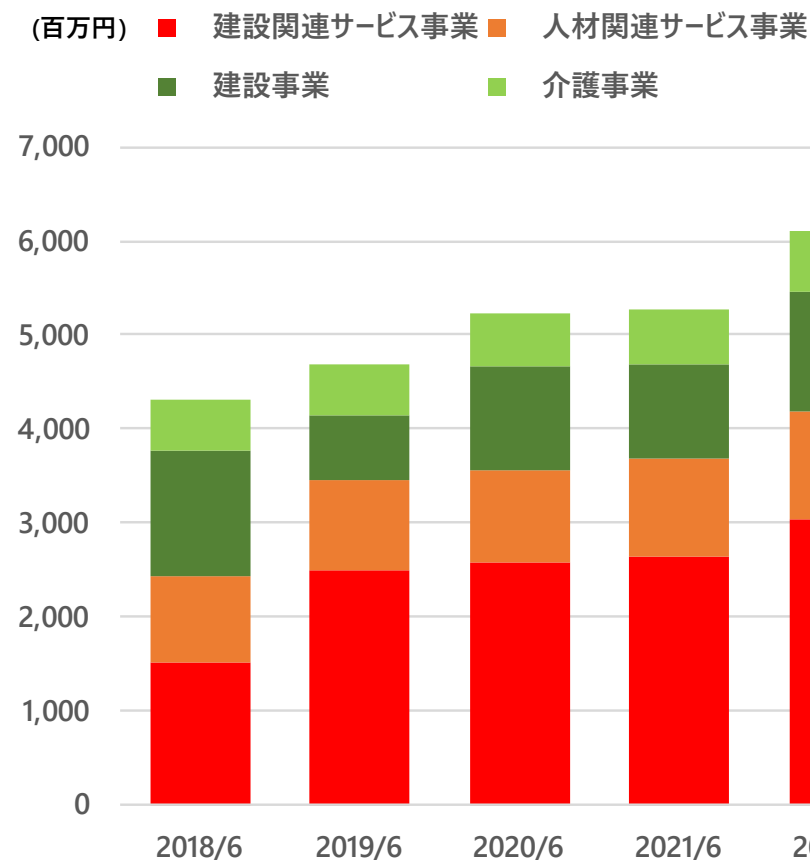


# 財務ハイライト②

## セグメント別売上高・営業利益の概要

	(百万円)				
	2018/6	2019/6	2020/6	2021/6	2022/6
売上高 (合計)	4,317	4,691	5,234	5,274	6,113
建設関連サービス事業	1,511	2,502	2,570	2,637	3,038
人材関連サービス事業	934	982	1,021	1,069	1,161
建設事業	1,323	685	1,108	998	1,284
介護事業	541	546	565	594	645
その他	15	1	-	-	-
調整額	▲ 7	▲ 25	▲ 30	▲ 25	▲ 15
営業利益 (合計)	136	233	286	384	343
建設関連サービス事業	114	401	372	422	412
人材関連サービス事業	73	83	95	102	129
建設事業	89	-55	96	151	162
介護事業	68	84	73	100	92
その他	▲ 11	▲ 1	-	-	-
調整額	▲ 195	▲ 280	▲ 350	▲ 390	▲ 452

## 売上高の推移



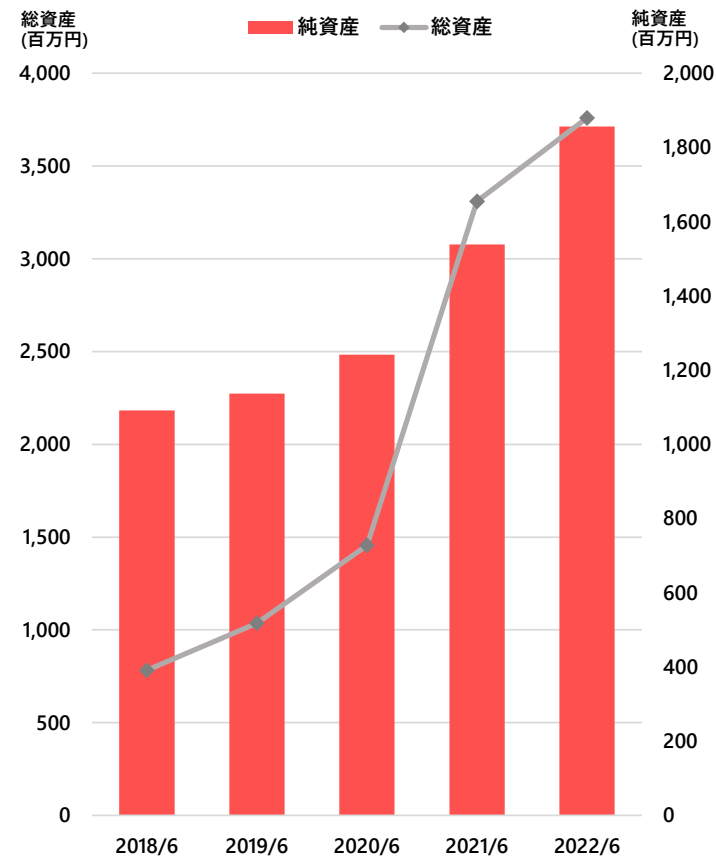
# 財務ハイライト③

## 連結貸借対照表の概要

	2018/6	2019/6	2020/6	2021/6	2022/6
	(百万円)				
<b>資産の部</b>					
<b>流動資産</b>					
現金及び預金	276	411	240	1,028	893
受取手形及び売掛金	597	763	1,108	936	1,328
仕掛品	125	9	10	44	-
原材料及び貯蔵品	47	24	38	48	30
その他	70	57	87	79	144
<b>流動資産合計</b>	<b>1,114</b>	<b>1,264</b>	<b>1,484</b>	<b>2,136</b>	<b>2,395</b>
<b>固定資産</b>					
有形固定資産合計	732	728	722	698	990
無形固定資産合計	128	94	96	72	135
投資その他の資産合計	209	188	182	172	192
<b>固定資産合計</b>	<b>1,069</b>	<b>1,010</b>	<b>999</b>	<b>942</b>	<b>1,317</b>
<b>資産合計</b>	<b>2,183</b>	<b>2,274</b>	<b>2,484</b>	<b>3,078</b>	<b>3,713</b>

	2018/6	2019/6	2020/6	2021/6	2022/6
	(百万円)				
<b>負債の部</b>					
<b>流動負債</b>					
支払手形及び買掛金	139	105	170	158	142
短期借入金	187	255	252	-	-
1年以内返済予定の長期借入金	146	92	112	310	78
その他	521	740	719	810	879
<b>流動負債合計</b>	<b>992</b>	<b>1,192</b>	<b>1,252</b>	<b>1,277</b>	<b>1,099</b>
<b>固定負債</b>					
長期借入金	626	387	330	-	516
その他	164	177	173	147	238
<b>固定負債合計</b>	<b>790</b>	<b>564</b>	<b>503</b>	<b>147</b>	<b>754</b>
<b>負債合計</b>	<b>1,782</b>	<b>1,756</b>	<b>1,755</b>	<b>1,424</b>	<b>1,853</b>
<b>純資産の部</b>					
株主資本合計	391	518	728	1,655	1,880
その他の包括利益累計額合計	9	0	0	▲1	▲20
<b>純資産合計</b>	<b>400</b>	<b>518</b>	<b>728</b>	<b>1,654</b>	<b>1,860</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>2,183</b>	<b>2,274</b>	<b>2,484</b>	<b>3,078</b>	<b>3,713</b>

## 純資産・総資産の推移



# 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、2023年9月を予定しております。