




事業計画及び成長可能性に関する事項

2023.9

目次

| | | |
|----|-------------------------|----|
| 1. | 会社概要 | 3 |
| | 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 | 7 |
| | ① 中小企業経営支援プラットフォーム | |
| | ② グループの実績(M&A、売上高・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 M&Aの方針 | |
| | ③ 当社の提供する中小企業支援プラットフォーム | |
| | ④ PMIの特徴 | |
| | ⑤ 業績予想 | |
| 5. | リスク情報 | 28 |
| 6. | 補足資料 | 31 |

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7,371百万円、経常利益462百万円 (2023年6月期実績) | | |
| 連結業績予想 | 売上高8,000百万円、経常利益500百万円 (2024年6月期予想) | | |
| 従業員数 (連結) | 1142名 (2023年7月1日現在) | | |
| グループ会社数 | 19社 (当社含む、2023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) | | |
| 発行済み株式数 | 1,564,100株 | 証券コード | 7369 |

グループミッション

永続的発展的な企業を創り
全従業員のしあわせを
追求するとともに
将来世代がしあわせを
実感できる社会に貢献します

グループビジョン～メイホーグループの将来あるべき姿

1. ビジョン

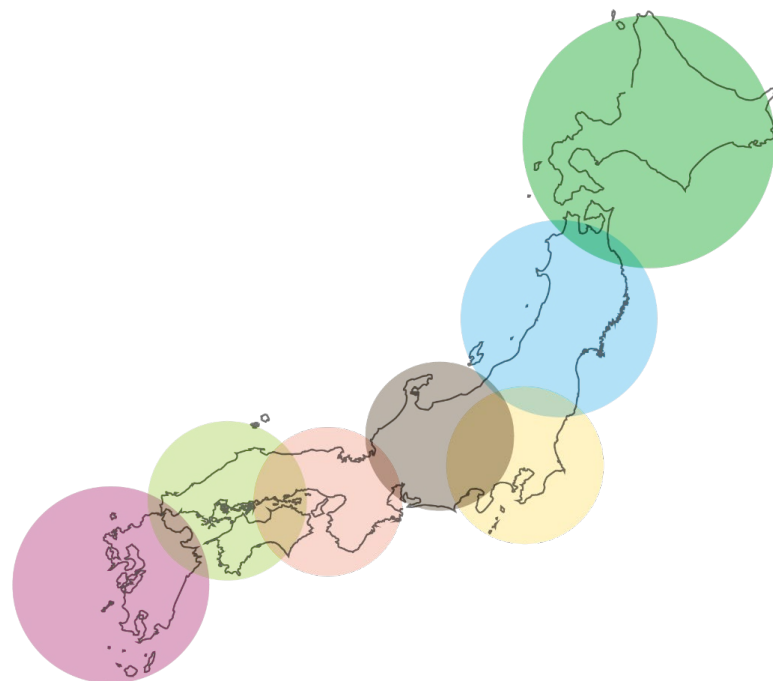
グループに集う主体的な仲間と共にイキイキと働き、やりがいを感じ、満足できる給与、休暇を得ることができる
企業の全国ネットワークを築く

2. 企業規模



全国の各都道府県ごとに数社のグループ企業が存在
企業数300社、売上1,000億円、社員数10,000人

3. このビジョンを達成するために

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



ビジネスモデル


 株式会社メイホーホールディングス

中小企業経営支援プラットフォーム

私たちメイホーグループは

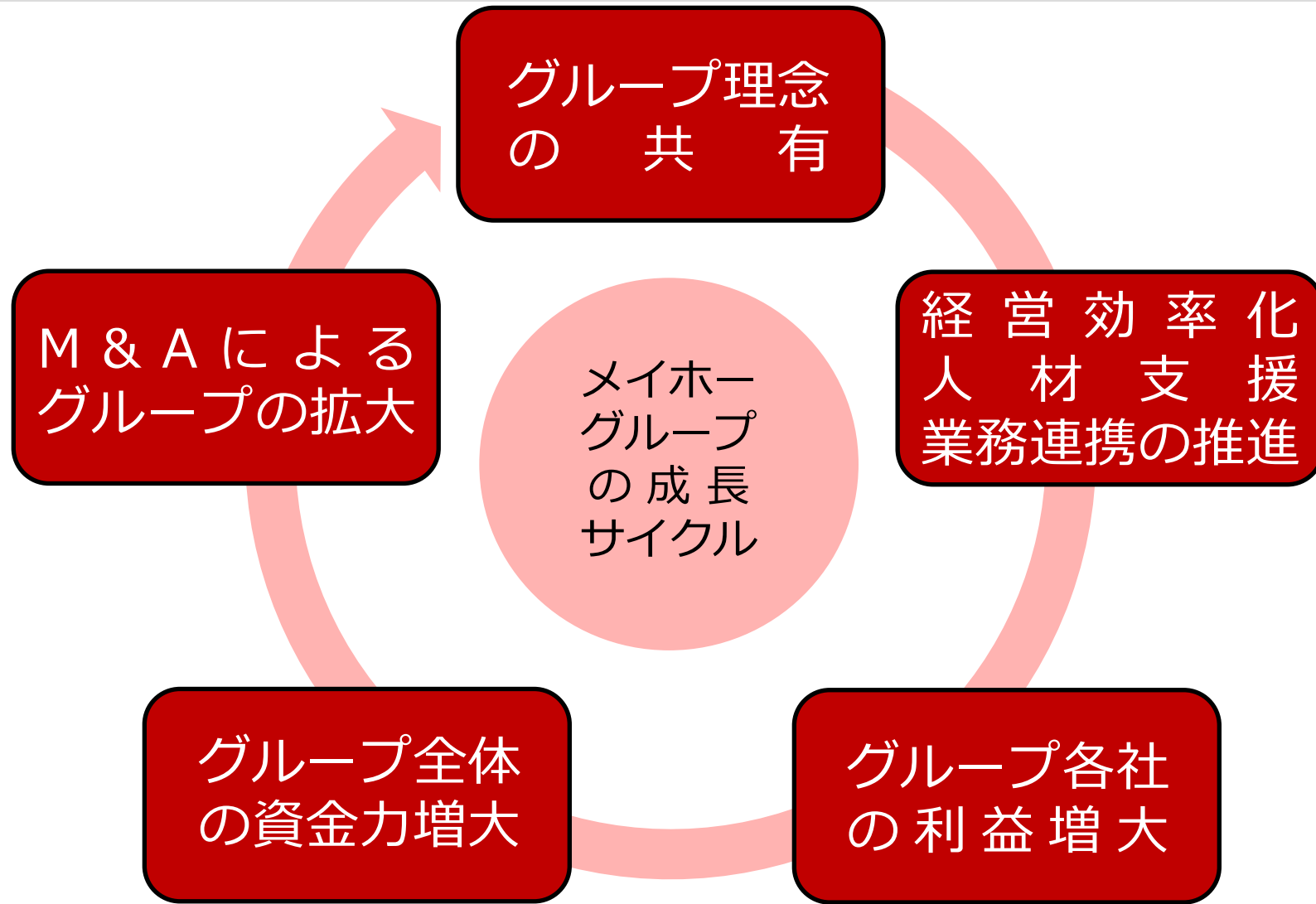
中小企業経営支援プラットフォームを核とした

実業を営む中小企業の集合体です

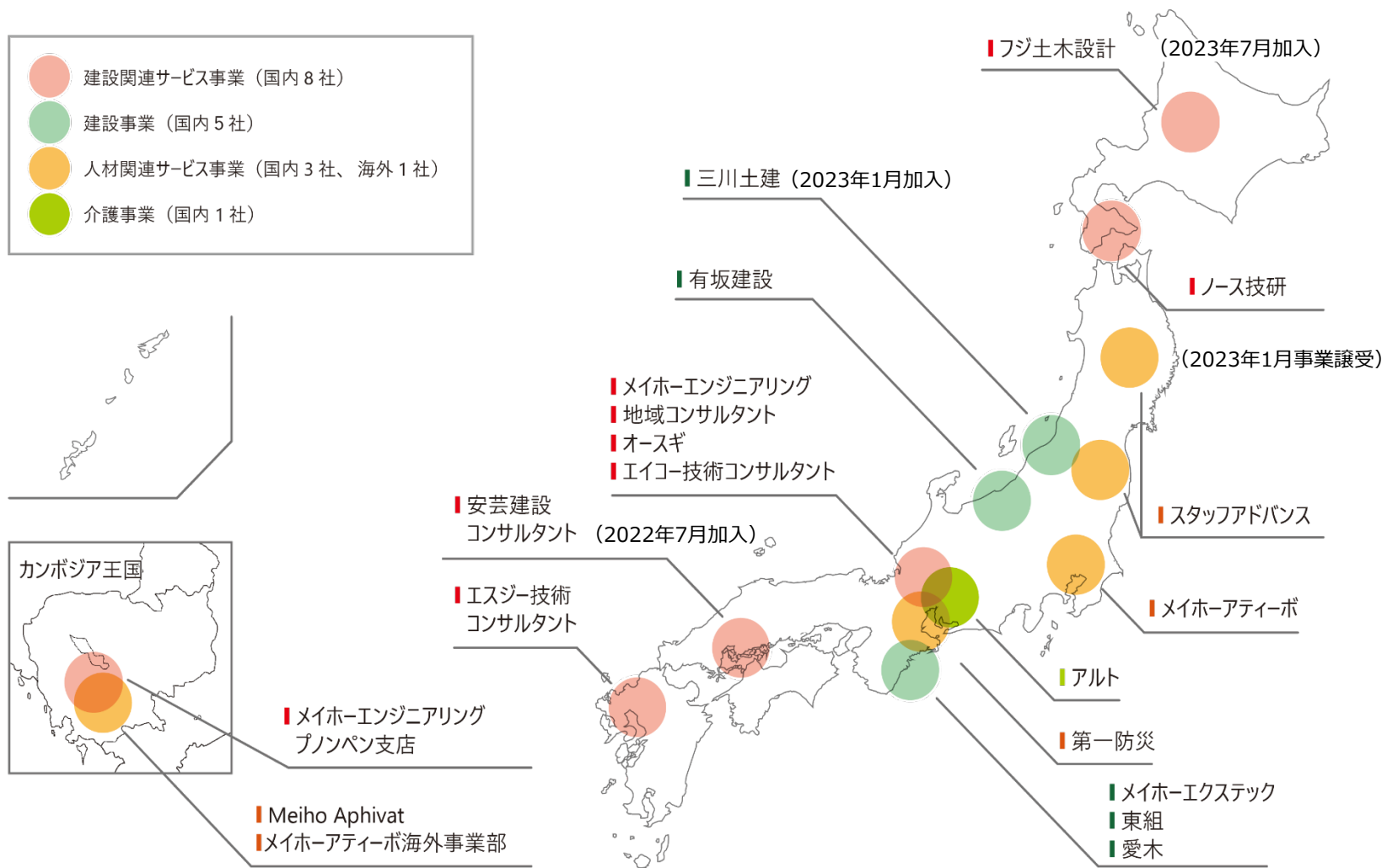
中小企業経営支援プラットフォーム

私たちメイホーグループは
将来不安を感じている中小企業や
成長意欲の高い中小企業との資本提携を推進し、
これらの企業の経営効率化・人材支援・業務連携
をサポートすることで、各企業の利益を増大させ、
さらなる中小企業との資本提携を推進している企
業グループです。

メイホーグループの成長サイクル



中小企業が変われば、地域が変わる グループネットワークは現在19社（含当社）



変わる勇気が、未来を変える

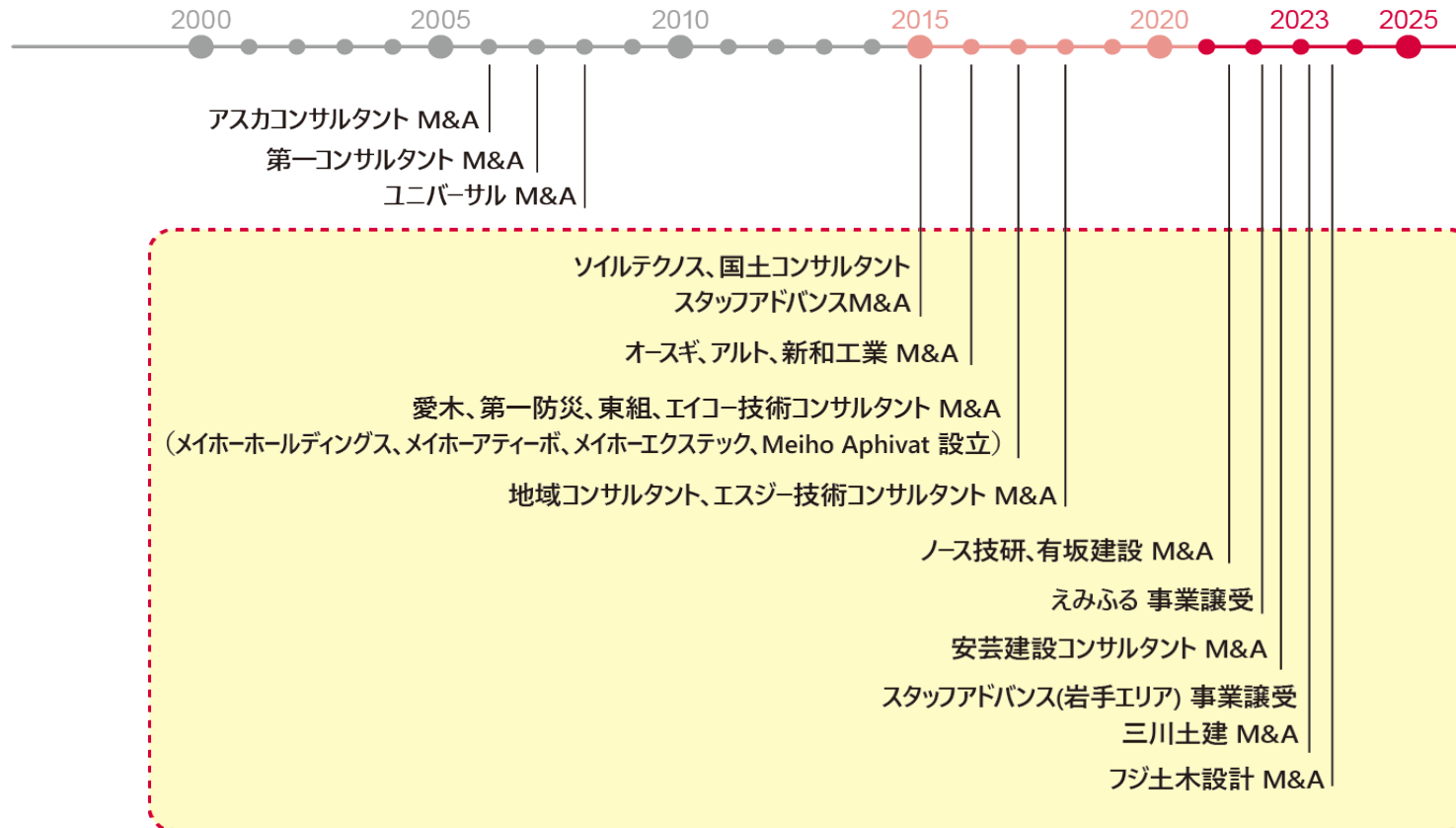
メイホーグループは、中小企業のネットワークを創り、
中小企業が変わることで
日本の閉塞感を変えていきたいと考えています。

従業員一人ひとりが変わる勇気を持ち、
未来へ挑戦してまいります。

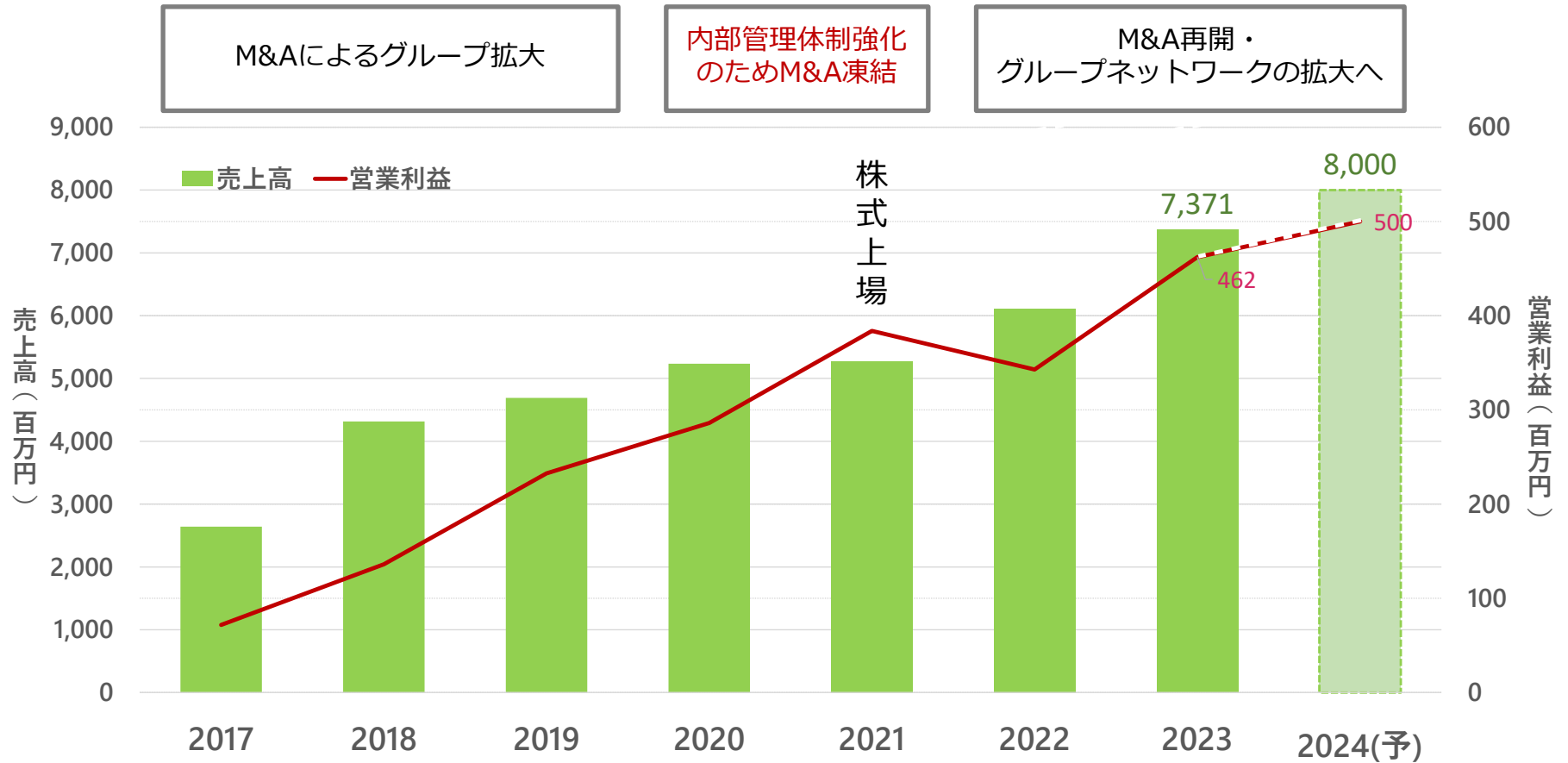


グループの実績 (M & A)

2006年以降20社のM&Aを、特に2015年以降、8年間で17社のM & Aを実施しています。



グループの実績（売上高・利益）



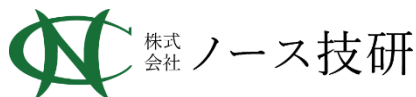
※ 年表記は、決算月を含む年とした

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



AZUMA



AIKI



株式会社有坂建設



Meiho Extech



介護事業

在宅生活の
継続支援



アルト介護センター

2023年6月期 事業別 売上高・営業利益

| | 2022/6期 実績 | 2023/6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 3,038 営業利益 412 | 3,765 587 | 718 175 | 23.6% 42.5% |
| 人材関連サービス事業 | 〃 1,161 129 | 1,323 102 | 162 △28 | 13.9% △21.5% |
| 建設事業 | 〃 1,284 162 | 1,597 159 | 312 △3 | 24.3% △1.7% |
| 介護事業 | 〃 645 92 | 707 103 | 61 11 | 9.5% 12.3% |
| 全社・消去 (差引) | 〃 △17 △452 | △12 △488 | 5 △36 | — — |
| グループ連結 | 〃 6,113 343 | 7,371 462 | 1,258 120 | 20.6% 34.9% |

市場環境



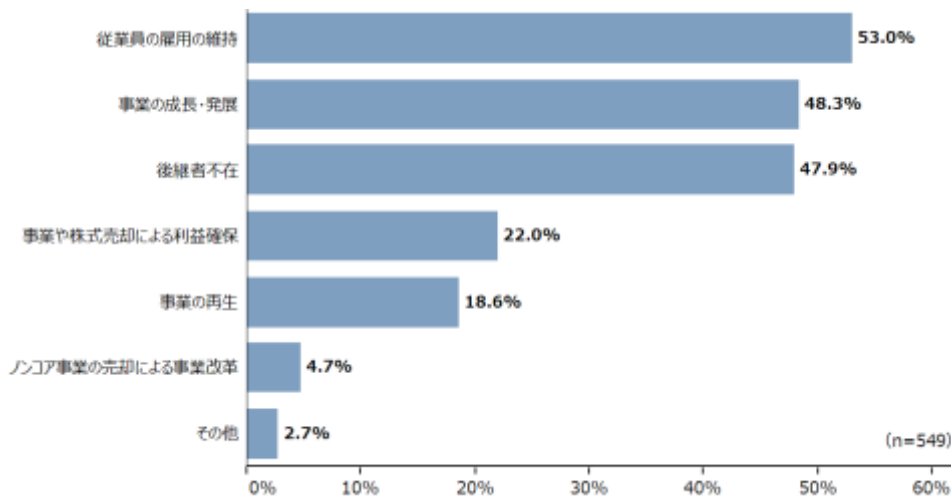
株式会社メイホーホールディングス

市場規模（わが国のM & Aの動向）

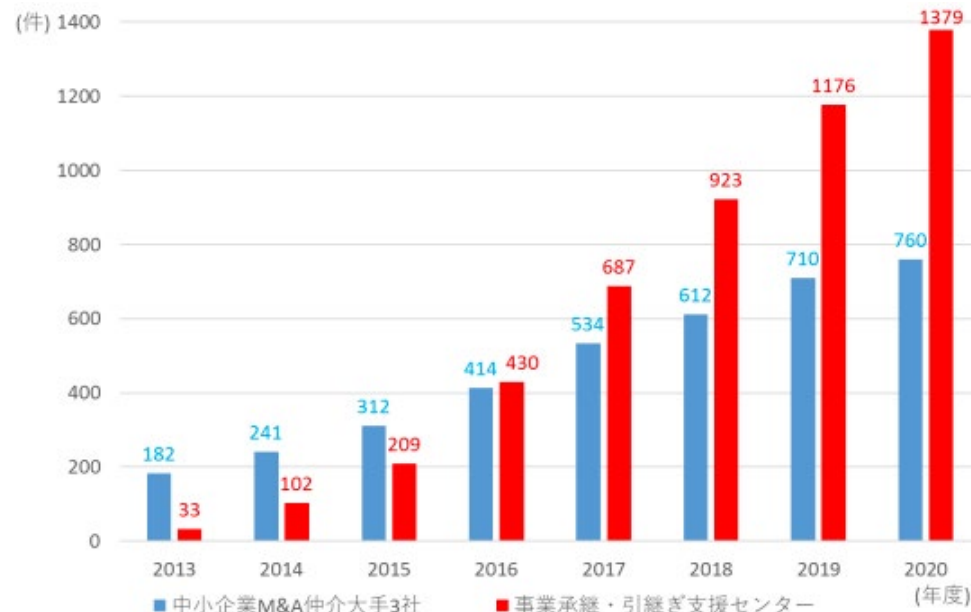
中小M&Aの実施件数は右肩上がり
で増加している。

また、M&Aの譲渡側の目的として
は、事業承継のほか、事業の成長・発展が
多くみられる。

M&Aの譲渡側の目的



中小M&Aの実施件数の推移



(注) 「中小企業M&A仲介大手3社」とは「(株)日本M&Aセンター」、「(株)ストライク」、「M&Aキャピタルパートナーズ(株)」を指す。

資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業の財務・経営及び事業承継に関するアンケート」
 (注)1.M&Aの実施意向について「売り手として意向あり」、「買い手・売り手ともに意向あり」と回答した者に対する質問。
 2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

事業別市場環境

■建設関連サービス事業・建設事業

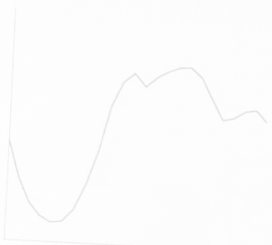
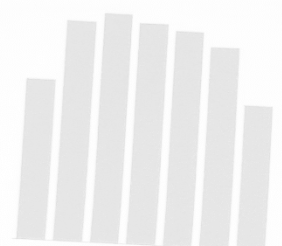
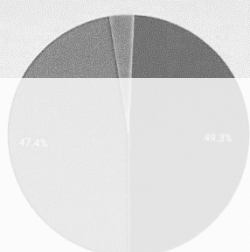
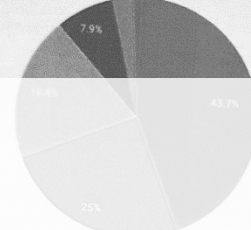
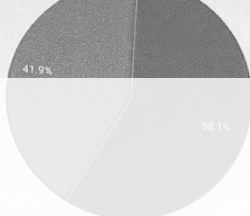
- 気候変動に伴う災害の激甚化・頻発化、および持続可能なインフラメンテナンスへの対応により、堅調な推移を見込んでいます。

■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、半導体需給や円安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、堅調な推移を見込んでいます。

■介護事業

- ウイズコロナの進展により、利用者が戻りつつあります。
- 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。



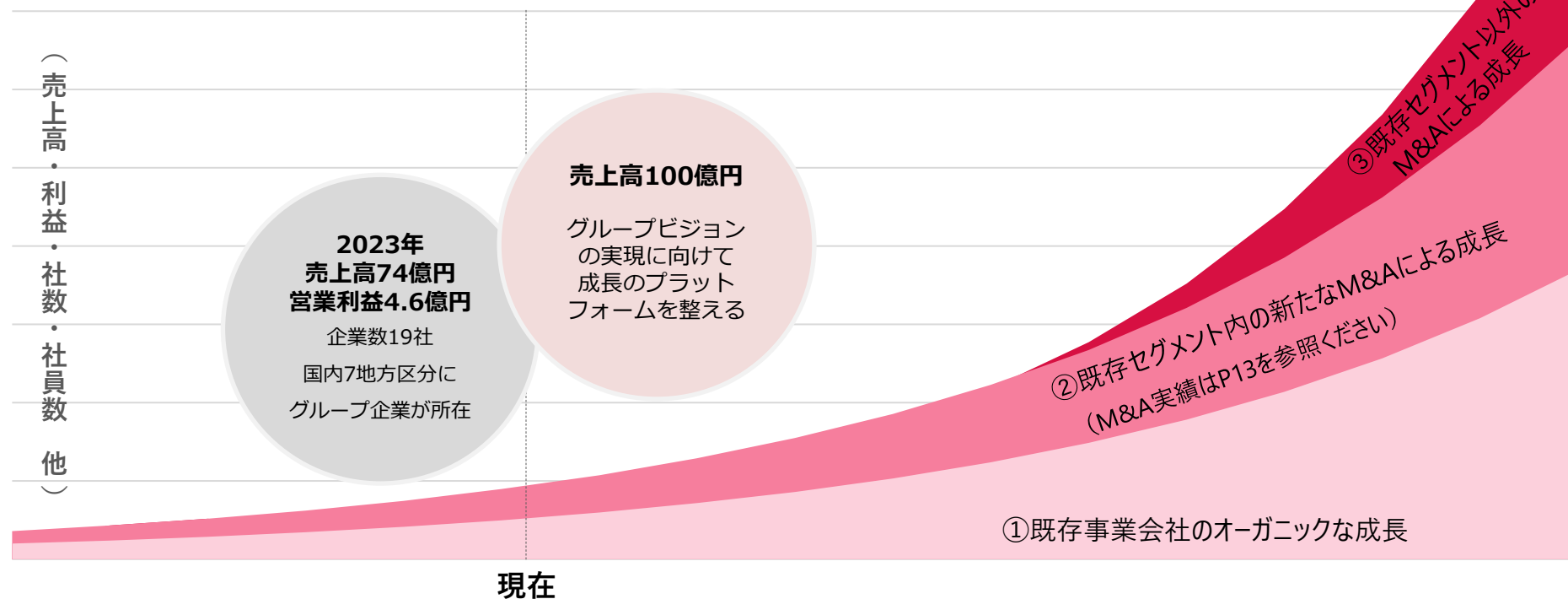
事業計画



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

- ◆M&Aの推進 売上高100億円体制の早期実現
- ◆グループとしてのさらなる一体感の醸成
- ◆メイホーグループの知名度の向上



M & Aの方針

| | |
|-------------|---|
| 方針 | <ol style="list-style-type: none">1. グループ入り企業の永続的発展を目的とする2. 売却を前提としない3. 原則として投資額は5年間で回収する4. 経営者及び全従業員の継続雇用 |
| 対象企業 | <p>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</p> <ol style="list-style-type: none">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2. 参入障壁 許認可事業である3. 顧客基盤 公共関連事業の元請企業である4. 経営資源 業務遂行に十分な技術力がある5. 安定収益 安定した健全経営を長期に渡り行ってきた |
| 企業規模 | 中小企業 |

「M&Aの方針」は具体的にM&Aを進めていく過程で2022年9月開示分より一部変更されております。

当社の提供する中小企業経営支援プラットフォーム

中小企業経営支援プラットフォーム

ネットワーク

M&Aの推進を通じて、長年地域を支えてきた企業の全国ネットワークを構築

経営効率化

- ・月次決算
- ・経営会議（月次でPDCA）
- ・一括資金調達
- ・コンプライアンス
- ・ガバナンス他

人材支援

- ・人材採用
- ・教育訓練
- ・理念共有

業務連携

- 相互補完、相互成長を目的とした実業の連携
- ・技術協力
 - ・業務連携

長年、地域を支えてきた中小企業の生産性が向上

安定した職場の提供と所得の向上

「中小企業経営支援プラットフォーム」は具体的にプラットフォームの整備を行う過程で2022年9月開示分より一部変更されております。

当社PMIの特徴

- 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）
- 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
- 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

「当社PMIの特徴」は具体的にPMIを進めていく過程で2022年9月開示分より一部変更されております。

2024年6月期 業績予想

(単位：百万円)

| | 2023年6月期 期首計画 | 2023年6月期 実績 | 2024年6月期 予想 |
|---------------------------------|------------------|----------------|----------------|
| 売上高 | 7,000 | 7,371 | 8,000 |
| 営業利益 (営業利益率) | 370 (5.3%) | 462 (6.3%) | 500 (6.3%) |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率) | 210 (3.0%) | 270 (3.7%) | 300 (3.8%) |

※2024年6月期予想には、2023年7月にグループ加入したフジ土木設計の業績は織込済
※新たなM&Aによる影響は考慮していません

2023年6月期の振り返り

■売上高

- 期中のM&A,事業譲受の効果もあり、期首計画比5.3%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25.0%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28.5%増

2024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。

■ 2023年7月1日付での新たなM&A

2023年7月1日付で全株式を取得（当社の孫会社化）した株式会社フジ土木設計（旭川市）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>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、60兆円程度のほば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>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

買収に伴うリスク【全事業共通】

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。

資金調達に対する金利の変動【全事業共通】

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。

リスク対応策、顕在化する可能性等

案件数の減少に関しては、岐阜だけでなく、東京にも担当者を設置し、M&A仲介会社からの紹介が増加するようにPR。現時点では、複数の仲介会社から頻繁に紹介がある為、リスクが顕在化する可能性は低いと思われれます。

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れます。

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、2023年6月期中に日本は長期金利の上限を変更しましたが、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、当社の業績に影響は低いと考えております。

(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。

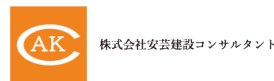
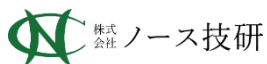
補足資料



株式会社メイホーホールディングス

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



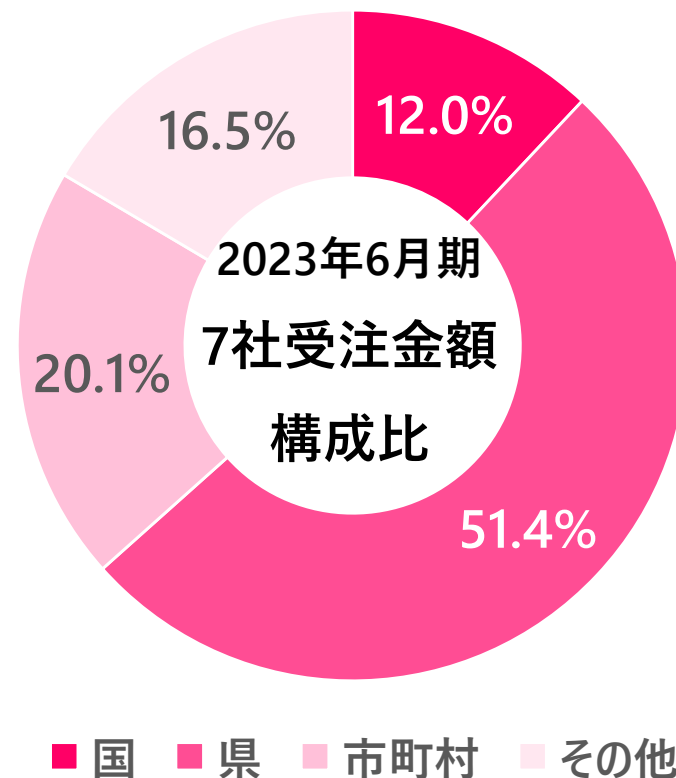
国及び地方公共団体を主な顧客として、公共工事におけるコンサルタント業務を提供しております。現在の主たるサービスは、土木設計、測量、橋梁点検等の各種調査、補償業務、地質調査、公共事業において発注者の補助業務を行う発注者支援等の建設コンサルタント業務を行っております。現在は岐阜県、愛知県を中心とした東海地方の他、滋賀県、福井県、佐賀県、北海道、広島県が主要なサービスエリアとなっております。



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、道県（岐阜県、愛知県、滋賀県、福井県、佐賀県、北海道、広島県）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ようになります。

| | |
|----------|---|
| 発注者 | 北海道 函館市 |
| 業務名 | 公共下水道管渠実施設計委託（戸倉地区その1） |
| 請負金額（税抜） | 15,150千円 |
| 工期 | 2022/9/21～ 2023/1/30 |
| 業務内容 | <p>本業務では、都市計画道路3・4・47文教通（函館市）の新設に伴い、下水道管路の実施設計を行いました。</p> <p>主な業務内容は下記のとおりです。</p> <ul style="list-style-type: none">①測量業務 L=294m（用地現況測量A=0.29ha）②管路施設実施設計 L=836m<ul style="list-style-type: none">・開削工法（内径1200mm未満）・推進工法（刃口・小口径）・布設替え工法（開削・内径1200mm未満） |

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 | 広島県 西部建設事務所 |
| 業務名 | 砂防指定地内河川 本浦川外 砂防堰堤・溪流保全工定期点検業務委託 |
| 請負金額 (税抜) | 39,653千円 |
| 工期 | 2022/10/4～ 2023/2/28 |
| 業務内容 | <p>本業務では、砂防えん堤・溪流保全工の長寿命化計画を策定する際の基礎資料とするため、広島県西部建設事務所管内における砂防施設等について「施設点検マニュアル」に則った定期点検を実施し、砂防施設の現状把握を行いました。</p> <p>主な業務内容は下記のとおりです。</p> <ul style="list-style-type: none">①溪流保全工点検 L = 55km (48溪流)②砂防堰堤点検 N = 91基③砂防堰堤緊急点検 N = 43基 |

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。

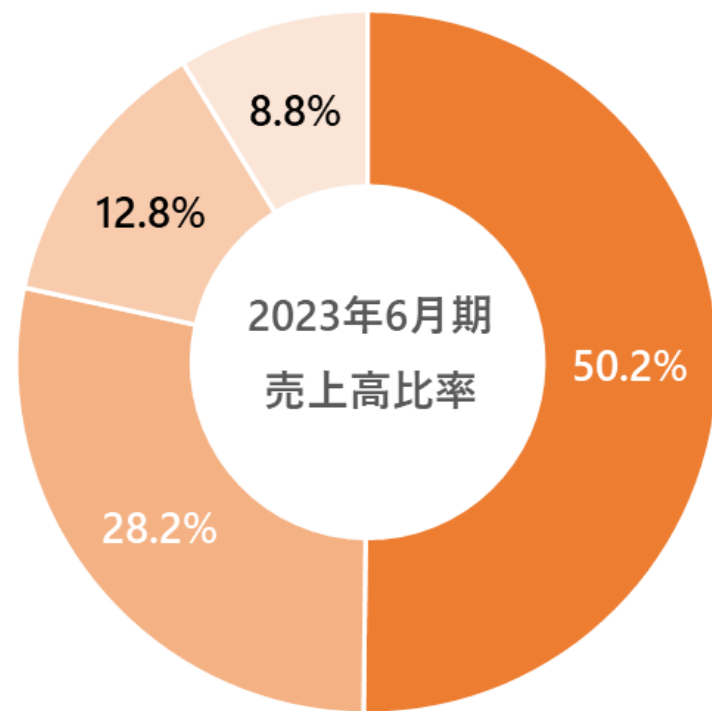
1. 慢性的な人手不足の業種に対して資格要件や業務実績の要望に応えられる人材の提供ができている点が評価されています。その結果、ゼネコン大手などからの継続受注ができており、安定経営を実現しています。
2. 多様な人材の確保と活用を行っており、高い技術力の人材に加え、未経験者、高齢者、女性、などの人材確保に強く、また、海外人材についてはカンボジアに海外拠点を持ち、技能実習生の教育、送り出し事業を行うことで、安定的な人材供給を実現しています。



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。

| | | | |
|---------------|---------------|-----------------------|---------------------------|
| 2023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） 継続受注 |
| | | 受注内容 | 高速道路高架橋工事、建築工事 等 |
| | | 請負金額(税抜) | 89,137千円 |
| | 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) | 38,701千円 |
| 株式会社スタッフアドバンス | 発注者 | SD社（メーカー） 継続受注 | |
| | 受注内容 | 製造派遣 | |
| | 請負金額(税抜) | 44,424千円 | |
| 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） 継続受注 |
| | | 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） 継続受注 |
| | | 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） 継続受注 | |
| | 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
本業務は、国道の維持管理を24時間365日対応で実施する体制（人員確保、オペレーション体制）が必要であり、当社グループはその体制を確立しています。
2. 地域の大型工事を実施できる管理技術力
以下の施工実績があります。
 - ・国土交通省 中部地方整備局 紀勢国道事務所
令和3年度42号尾鷲熊野管内整備工事 受注高302百万円
 - ・新潟県 新潟地域振興局 津川地区振興事務所
阿賀野川釣浜地区築堤工事その1 受注高368百万円
その2 受注高324百万円
3. グループ内シナジー
 - ・技術協力（建設関連サービス事業からの技術指導）、
人材協力（人材関連サービス事業からの人材紹介）を行っております。

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 |
|------|----|------------|----------------------|----------------|
| 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。

岐阜市の「正木」の改築、常滑市の「えみふる」のエントランス改築・お風呂増設の工事を実施し、利便性向上を図っております。



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）を融通しあう事で専門職等の希少人材の確保と人件費低減を実現しています。

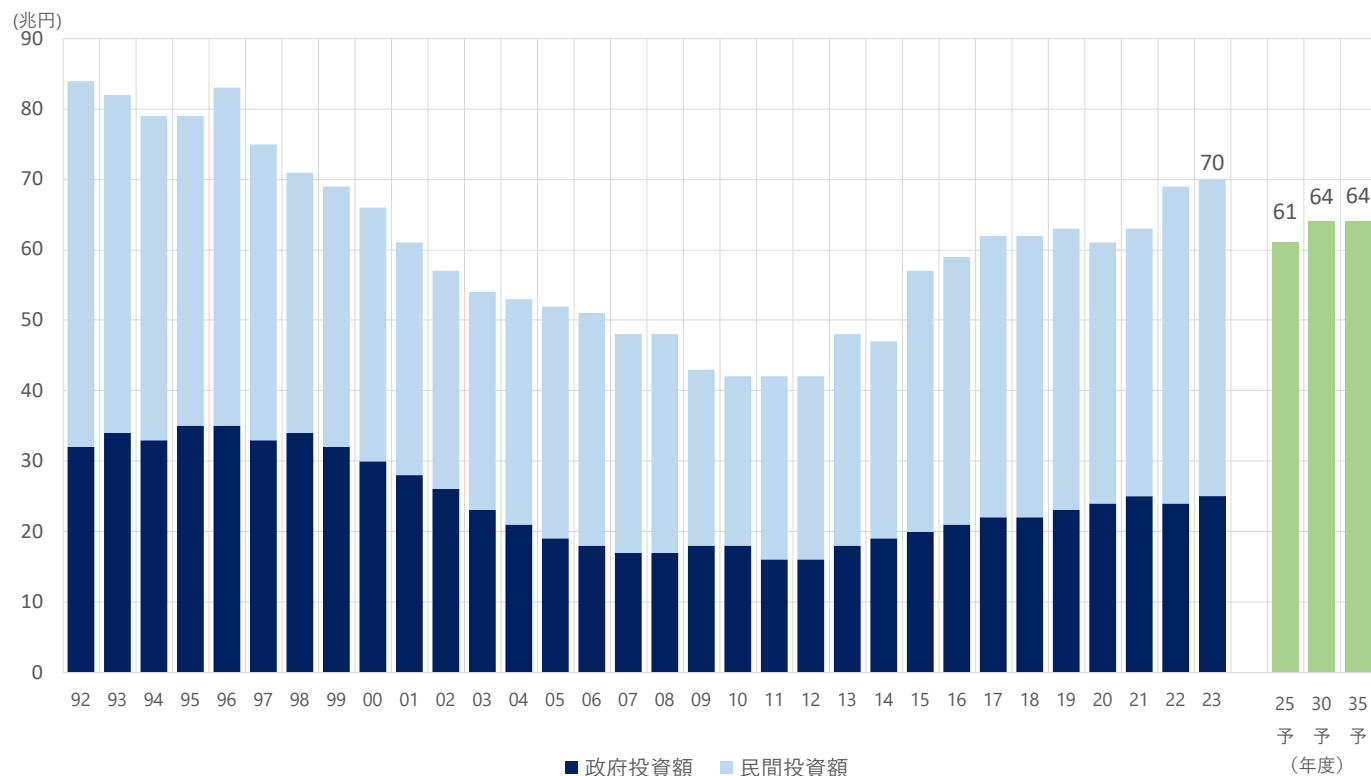
2. 選べるサービス

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。



建設関連サービス 建設 市場規模

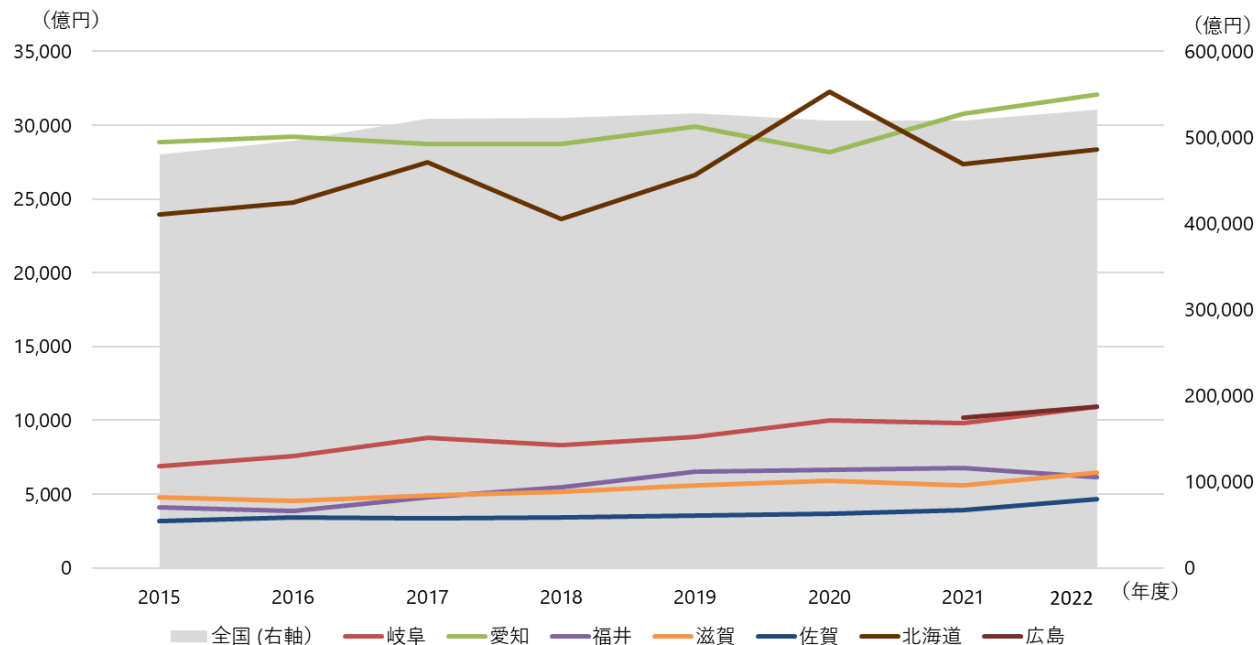
中長期的には、国土交通省「建設投資見通し」等によると規模の拡大は大きく期待できないものの、老朽化が進む社会インフラの維持修繕工事の需要増が予測されることから、潜在需要は大きく、60兆円中程のほぼ横ばいにて安定的に推移するものと推測されます。



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（2023年5月分）によれば、都道府県別の出来高ベースの推移は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、広島県）では、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」（2023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 | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | — |
| 安芸建設コンサルタント | 広島県広島市 | ○ | — | ○ | ○ | ○ | — |
| フジ土木設計 | 北海道旭川市 | ○ | ○ | ○ | ○ | — | — |

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設置し、2023年6月期より各セグメント単位で業績検討会議の自主運営がされた為、今期も継続 |
| 【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 等により、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 | 投資家や就職希望者向けにグループの認知度向上の施策を行い、株式出来高数・採用サイトのアクセス数が向上している為、継続 |

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 |
| 技術力シナジー | 受注業務の工程管理能力をアップし、利益を生み出す力を向上させるため、株式会社東組（三重県）が、株式会社有坂建設（新潟県）・株式会社三川土建（新潟県）にて現地指導を実施 |
| 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 |
| 人材マッチング | 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 |

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・東京でも案件の発掘**を進めた結果、2023年6月期には自社の案件から意向表明書を提出したケースも出ており、今後もM & Aを強化していきます。

M&Aの内製化 + 東京拠点増設

(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 |

経営指標 KPIの進捗（建設関連サービス事業）

建設関連サービス事業セグメントで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。

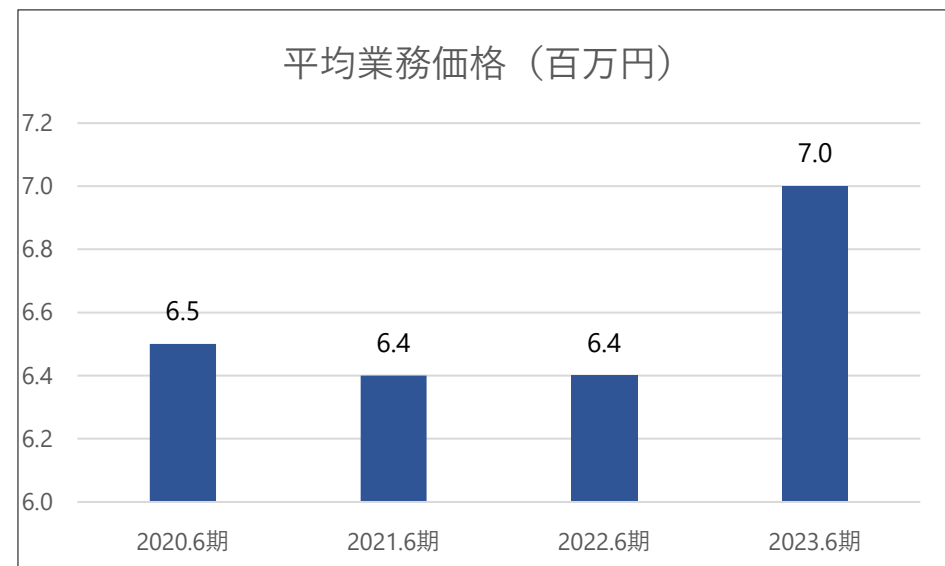
①平均業務価格

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。

2023年6月期の計画値は6.5百万円でしたが、結果は7.0百万円となりました。

ただし、新たにグループインする会社の地域によっては、大型業務を分けて発注する傾向があり、1件当たりの受注額が減少する場合があります。

よって、次回更新時(2024年9月)には、平均業務単価をKPIとしての開示は行わず、個社単位での数値目標にさせていただきます。



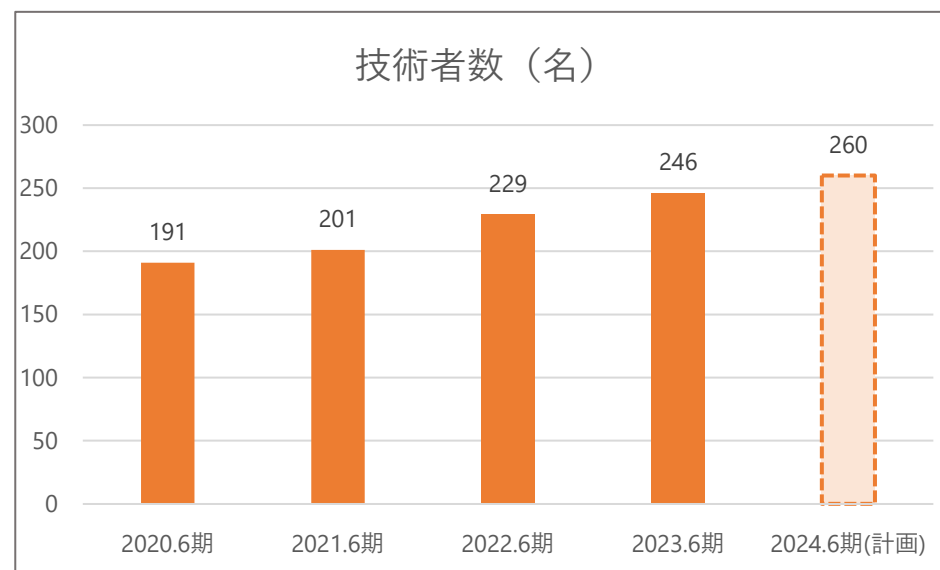
経営指標 K P I の進捗（建設関連サービス事業）

②技術者数

2023年6月期は各社社員のインタビューを一覧できるグループ共通のリクルートサイトを開設、昨年同様、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、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。

2023年の技術者数の計画値は241名でしたが、安芸建設コンサルタントのグループ加入があり、246名と計画を達成しました。

今後もグループ認知度の向上の活動の実施し、技術者数の増加に注力していきます。

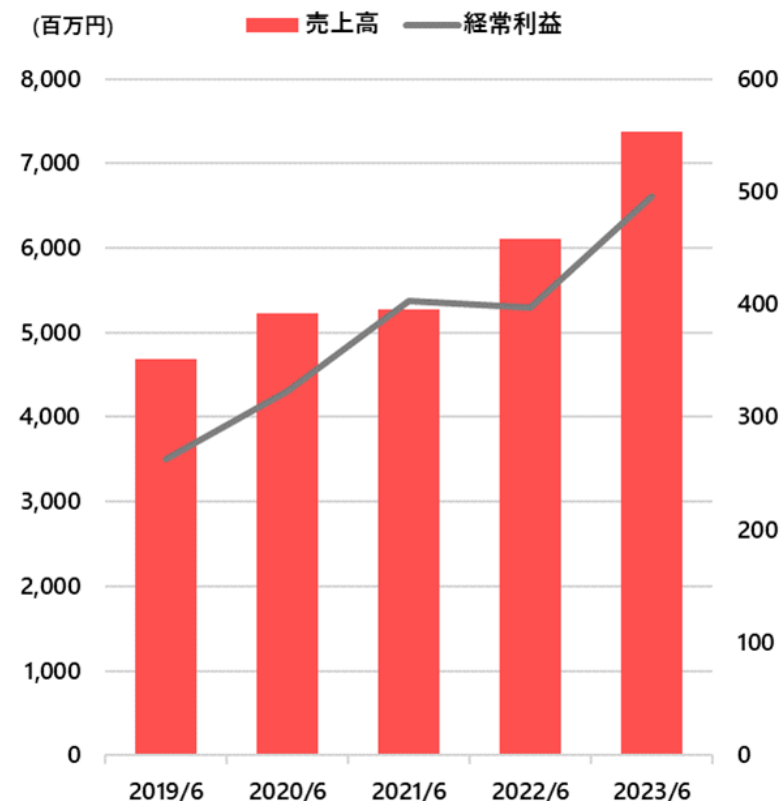


財務ハイライト①

連結損益計算書の概要

| | (百万円) | | | | |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 2019/6 | 2020/6 | 2021/6 | 2022/6 | 2023/6 |
| 売上高 | 4,691 | 5,234 | 5,274 | 6,113 | 7,371 |
| 売上原価 | 3,331 | 3,800 | 3,744 | 4,284 | 5,147 |
| 売上総利益 | 1,360 | 1,434 | 1,530 | 1,829 | 2,224 |
| 販売費及び一般管理費 | 1,127 | 1,148 | 1,146 | 1,486 | 1,761 |
| 営業利益 | 233 | 286 | 384 | 343 | 462 |
| 営業利益率 | 5.0% | 5.5% | 7.3% | 5.6% | 6.3% |
| 営業外収益 | 43 | 48 | 34 | 62 | 45 |
| 営業外費用 | 13 | 11 | 15 | 8 | 12 |
| 経常利益 | 263 | 323 | 403 | 397 | 496 |
| 特別利益 | 40 | 2 | 1 | 17 | 1 |
| 特別損失 | 63 | 10 | 0 | 0 | 3 |
| 税金等調整前当期純利益 | 240 | 314 | 404 | 414 | 494 |
| 当期純利益 | 127 | 210 | 237 | 224 | 270 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 127 | 210 | 237 | 224 | 270 |

売上高・営業利益の推移



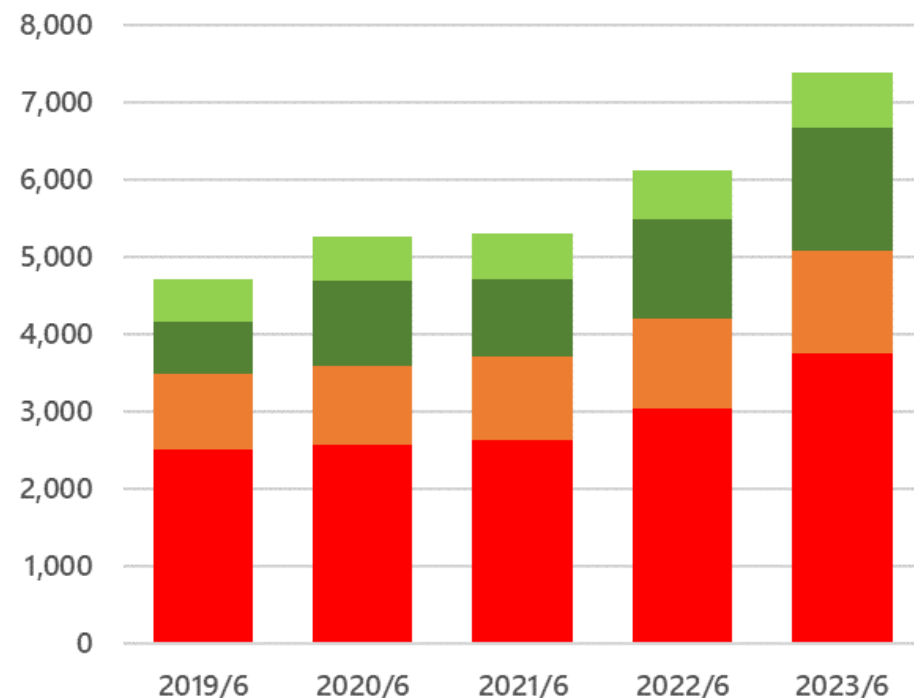
財務ハイライト②

セグメント別売上高・営業利益の概要

| | 2019/6 | 2020/6 | 2021/6 | 2022/6 | 2023/6 |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | (百万円) | | | | |
| 売上高 (合計) | 4,691 | 5,234 | 5,274 | 6,113 | 7,371 |
| 建設関連サービス事業 | 2,502 | 2,570 | 2,637 | 3,038 | 3,756 |
| 人材関連サービス事業 | 982 | 1,021 | 1,069 | 1,161 | 1,323 |
| 建設事業 | 685 | 1,108 | 998 | 1,284 | 1,597 |
| 介護事業 | 546 | 565 | 594 | 645 | 707 |
| その他 | 1 | - | - | - | - |
| 調整額 | ▲ 25 | ▲ 30 | ▲ 25 | ▲ 15 | ▲ 12 |
| 営業利益 (合計) | 233 | 286 | 384 | 343 | 462 |
| 建設関連サービス事業 | 401 | 372 | 422 | 412 | 587 |
| 人材関連サービス事業 | 83 | 95 | 102 | 129 | 102 |
| 建設事業 | -55 | 96 | 151 | 162 | 159 |
| 介護事業 | 84 | 73 | 100 | 92 | 103 |
| その他 | ▲ 1 | - | - | - | - |
| 調整額 | ▲ 280 | ▲ 350 | ▲ 390 | ▲ 452 | ▲ 488 |

売上高の推移

(百万円) ■ 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



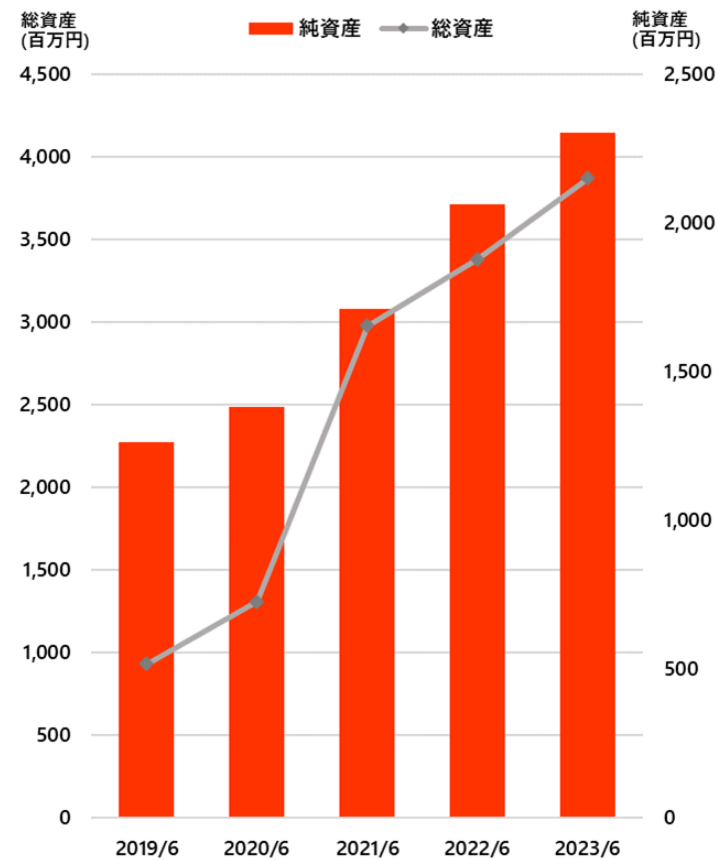
財務ハイライト③

連結貸借対照表の概要

| | 2019/6 | 2020/6 | 2021/6 | 2022/6 | 2023/6 |
|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | (百万円) | | | | |
| 資産の部 | | | | | |
| 流動資産 | | | | | |
| 現金及び預金 | 411 | 240 | 1,028 | 893 | 1,127 |
| 受取手形及び売掛金 | 763 | 1,108 | 936 | 1,328 | 1,095 |
| 仕掛品 | 9 | 10 | 44 | - | - |
| 原材料及び貯蔵品 | 24 | 38 | 48 | 30 | 31 |
| その他 | 57 | 87 | 79 | 144 | 171 |
| 流動資産合計 | 1,264 | 1,484 | 2,136 | 2,395 | 2,424 |
| 固定資産 | | | | | |
| 有形固定資産合計 | 728 | 722 | 698 | 990 | 1,113 |
| 無形固定資産合計 | 94 | 96 | 72 | 135 | 393 |
| 投資その他の資産合計 | 188 | 182 | 172 | 192 | 216 |
| 固定資産合計 | 1,010 | 999 | 942 | 1,317 | 1,723 |
| 資産合計 | 2,274 | 2,484 | 3,078 | 3,713 | 4,147 |

| | 2019/6 | 2020/6 | 2021/6 | 2022/6 | 2023/6 |
|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | (百万円) | | | | |
| 負債の部 | | | | | |
| 流動負債 | | | | | |
| 支払手形及び買掛金 | 105 | 170 | 158 | 142 | 185 |
| 短期借入金 | 255 | 252 | - | - | - |
| 1年以内返済予定の長期借入金 | 92 | 112 | 310 | 78 | 35 |
| その他 | 740 | 719 | 810 | 879 | 1,225 |
| 流動負債合計 | 1,192 | 1,252 | 1,277 | 1,099 | 1,445 |
| 固定負債 | | | | | |
| 長期借入金 | 387 | 330 | - | 516 | 298 |
| その他 | 177 | 173 | 147 | 238 | 279 |
| 固定負債合計 | 564 | 503 | 147 | 754 | 577 |
| 負債合計 | 1,756 | 1,755 | 1,424 | 1,853 | 2,022 |
| 純資産の部 | | | | | |
| 株主資本合計 | 518 | 728 | 1,655 | 1,880 | 2,152 |
| その他の包括利益累計額合計 | 0 | 0 | ▲1 | ▲20 | ▲27 |
| 純資産合計 | 518 | 728 | 1,654 | 1,860 | 2,125 |
| 負債純資産合計 | 2,274 | 2,484 | 3,078 | 3,713 | 4,147 |

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、2024年9月を予定しております。