




事業計画及び成長可能性に関する事項

2024.9

目次

1. 会社概要	3
① 概要	
② グループミッション	
2. ビジネスモデル	6
① 企業支援プラットフォーム	
② メイホーグループの成長サイクル	
③ ネットワーク拡大のあゆみ	
④ 既存事業セグメントの収益構造	
⑤ 現在のグループネットワーク	
⑥ グループの実績（売上高・利益）	
3. 市場環境	14
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	17
① グループの成長戦略	
② M & Aの方針	
③ 当社P M Iの特徴	
④ 業績予想	
5. リスク情報	25
6. 補足資料	28

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	447百万円		
決算期	6月末日		
連結業績実績	売上高10,348百万円、経常利益89百万円（2024年6月期実績）		
連結業績予想	売上高14,000百万円、経常利益600百万円（2025年6月期予想）		
従業員数（連結）	1,230名（2024年6月末現在）		
グループ会社数	22社（当社含む、2024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	1,565,100株	証券コード	7369

グループミッション

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

ビジネスモデル

 株式会社メイホーホールディングス

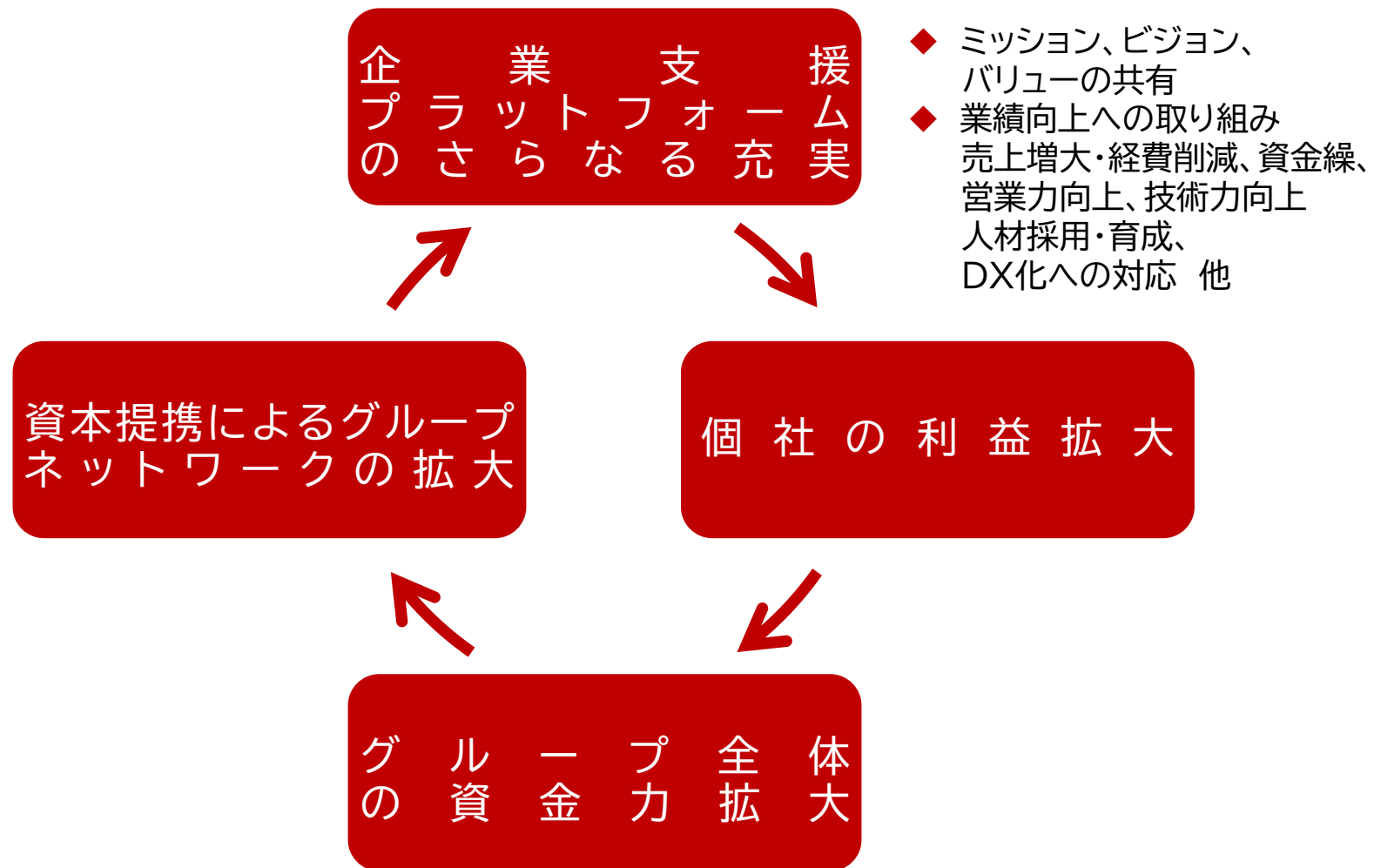
企業支援プラットフォーム

私たちメイホーグループは

企業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

メイホーグループの成長サイクル



ネットワーク拡大のあゆみ（上場時14社→現在22社）

①アスカコンサルタント	②第一コンサルタント	③ユニバーサル	④ソイルテクノス	⑤国土コンサルタント	⑥スタッフアドバンス
 (2006年6月加入) (メイホーエンジニアリングに合併)	 (2007年9月加入) (メイホーエンジニアリングに合併)	 (2008年9月加入) (メイホーエンジニアリングに合併)	 (2015年4月加入) (メイホーエクステックに合併)	 (2015年6月加入) (メイホーエンジニアリングに合併)	 (福島県二本松市) (2015年12月加入)
⑦オースギ	⑧アルト	⑨新和工業	⑩愛木	⑪東組	⑫第一防災
 (滋賀県彦根市) (2016年6月加入)	 (岐阜県岐阜市) (2016年6月加入)	 (2016年8月加入) (メイホーアティーボに合併)	 (愛知県日進市) (2017年6月加入)	 (三重県尾鷲市) (2017年6月加入)	 (岐阜県岐阜市) (2017年6月加入)
⑬エイコー技術コンサルタント	⑭地域コンサルタント	⑮エスジー技術コンサルタント	⑯ノース技研	⑰有坂建設	⑱安芸建設コンサルタント
 (福井県敦賀市) (2017年12月加入)	 (岐阜県恵那市) (2018年4月加入)	 (佐賀県佐賀市) (2018年9月加入)	 (北海道函館市) (2021年10月加入)	 (新潟県上越市) (2021年10月加入)	 (広島県広島市) (2022年7月加入)
⑲三川土建	⑳フジ土木設計	㉑今田建設、ハーミット	㉒レゾナゲート		
 (新潟県東蒲原郡阿賀町) (2023年1月加入)	 (北海道旭川市) (2023年7月加入)	 (大阪府大阪市) (2023年11月加入)	 (東京都渋谷区) (2024年2月加入)		

(凡例)

- 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

※事業譲受・譲渡を除く

既存事業セグメントの収益構造①

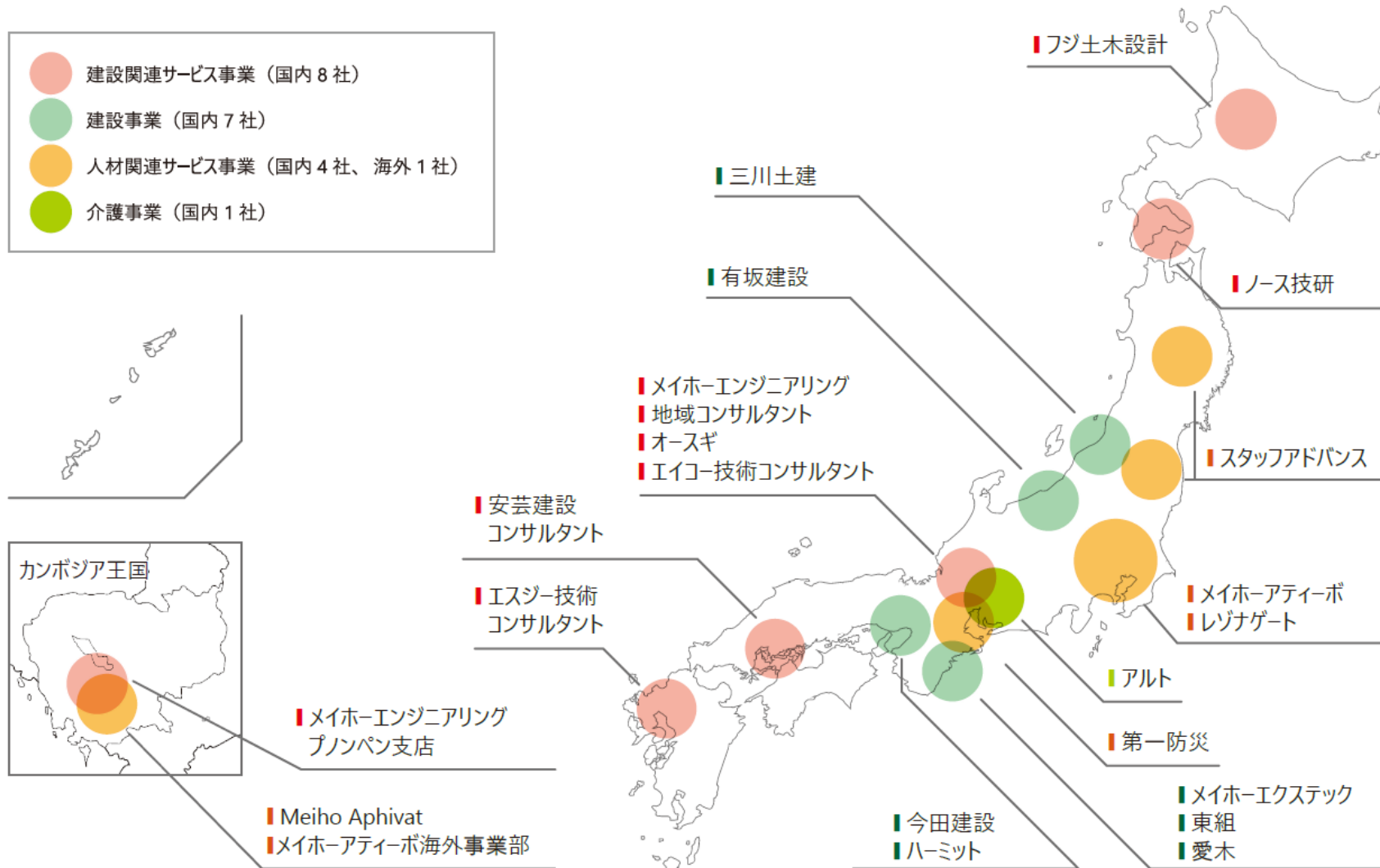
事業セグメント	主なサービス	顧客等	サービスプロバイダ
建設関連サービス事業 公共事業における各種調査・計画・設計・施工管理	■建設コンサルタント ・測量 ・地質調査 ・補償コンサルタント ・建設コンサルタント ・発注者支援 等 	・国土交通省 ・県 ・市町村 ・官公庁外郭団体 等	・土木・建築技術者 技術士 土木施工管理技士 RCCM、測量士 建築士 等 ・外注先
建設事業 公共及び民間における建設工事・建築工事・維持管理	■総合建設業 ・土木工事 ・建築工事 ・のり面工事、緑化資材販売 	・国土交通省 ・県 ・市町村 ・官公庁外郭団体 ・建設会社、造園会社 等	・土木・建築技術者 土木施工管理技士 建築施工管理技士 等 ・外注先
人材関連サービス事業 派遣業・警備・実習生送出し	■人材派遣 ・建設技術者派遣 ・製造業派遣 ・事務派遣 ■警備業 ■技能実習生送出し 	・大手建設会社 ・大手製造メーカー ・一般企業 ・市町村 ・監理団体 ・技能実習生	・土木・建築技術者 土木施工管理技士 建築施工管理技士 等 ・製造業スタッフ ・一般事務スタッフ ・警備員 等
介護事業 在宅生活の継続支援	■通所介護事業（デイサービス） ■居宅介護支援事業 ■住宅型有料老人ホーム 	・要介護者、要支援者 ・国民健康保険連合 ・地域包括支援センター ・市 等	・介護福祉士 ・ケアマネージャー ・看護師 ・理学療法士 等

既存事業セグメントの収益構造②

(百万円)

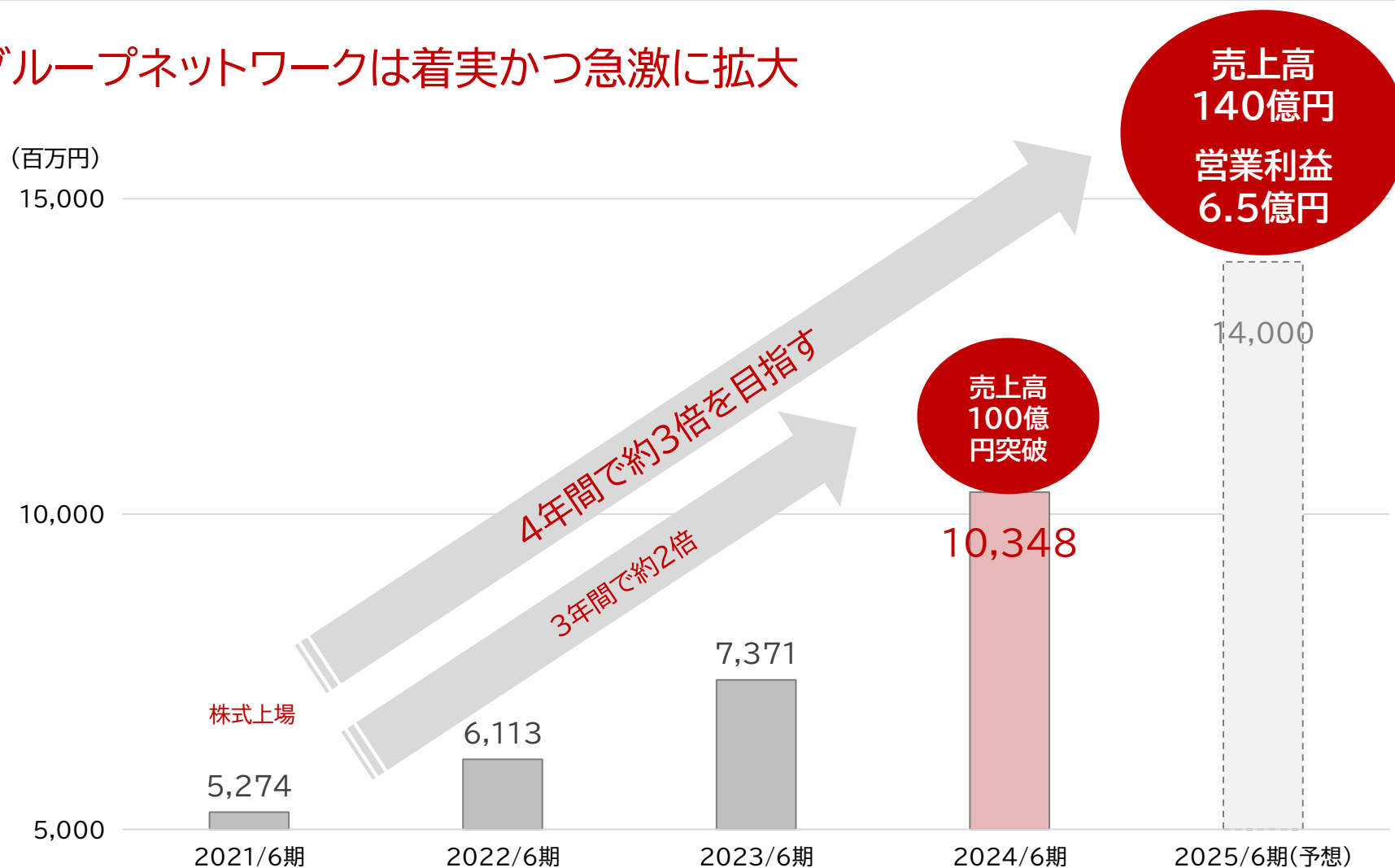
事業 セグメント	売上高			営業利益			営業利益増減額の 主な変動要因
	23/6期	24/6期	増減額	23/6期	24/6期	増減額	
建設関連 サービス	3,756	3,930	+174	587	455	△132	・前期災害復旧業務による利益の剥落 ・外注費の増加による原価上昇 ・一部業務の工期延期
人材関連 サービス	1,323	2,437	+1,113	102	124	+23	・既存の人材派遣事業が好調 ・岐阜市発注の大型警備案件の受注
建設	1,597	3,190	+1,594	159	△49	△208	・株式取得に伴う一時費用の増加 ・のれん償却額の増加 ・一部工事の工期延期、受注時期遅れ
介護	707	792	+85	103	127	+24	・利用者数の回復
全社調整 (差引)	△12	△1	—	△488	△511	—	
連結	7,371	10,348	+2,977	462	147	△316	

現在のグループネットワーク



グループの実績（売上高・利益）

グループネットワークは着実かつ急激に拡大



市場環境



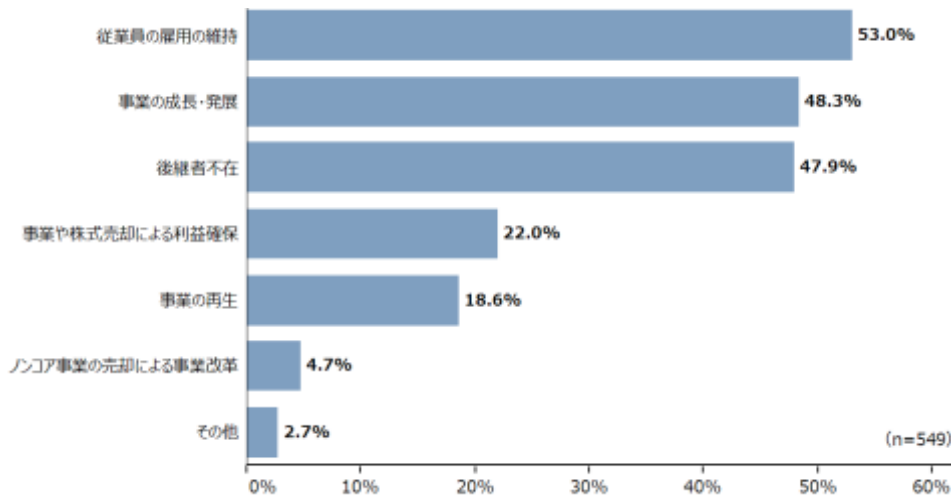
株式会社メイホーホールディングス

市場規模（わが国のM & Aの動向）

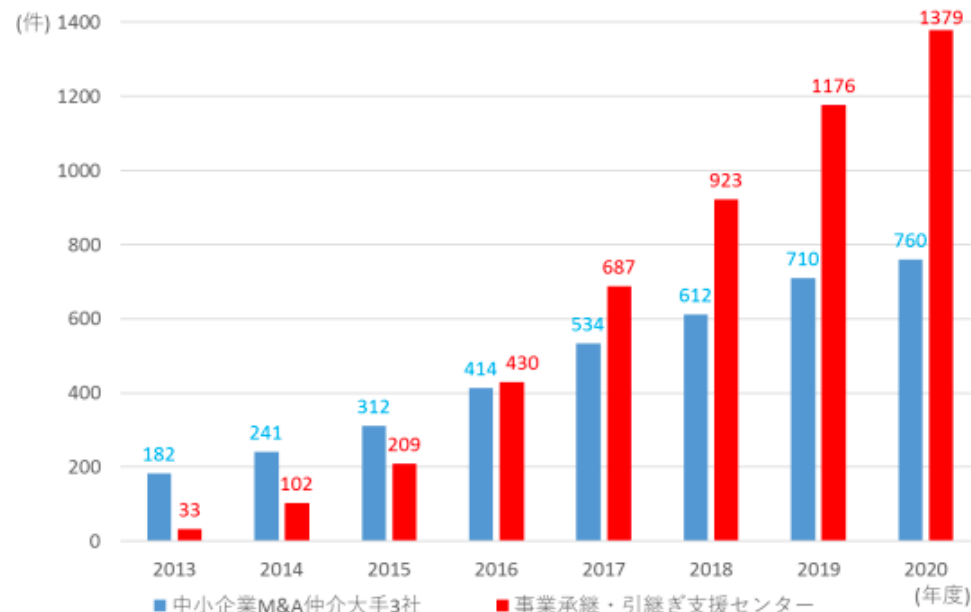
中小M&Aの実施件数は右肩上がり
で増加している。

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

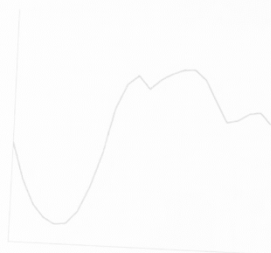
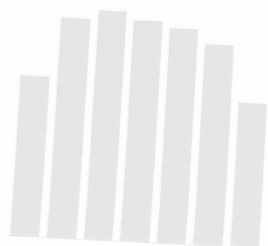
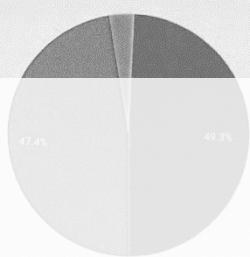
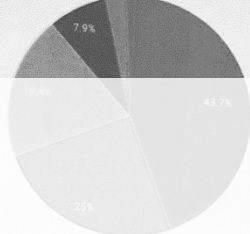
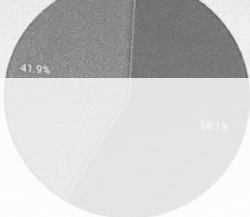
- 気候変動に伴う災害の激甚化・頻発化、および持続可能なインフラメンテナンスへの対応により、堅調な推移を見込んでいます。

■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

- 新施設(住宅型有料老人ホーム)開所しております。
- 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

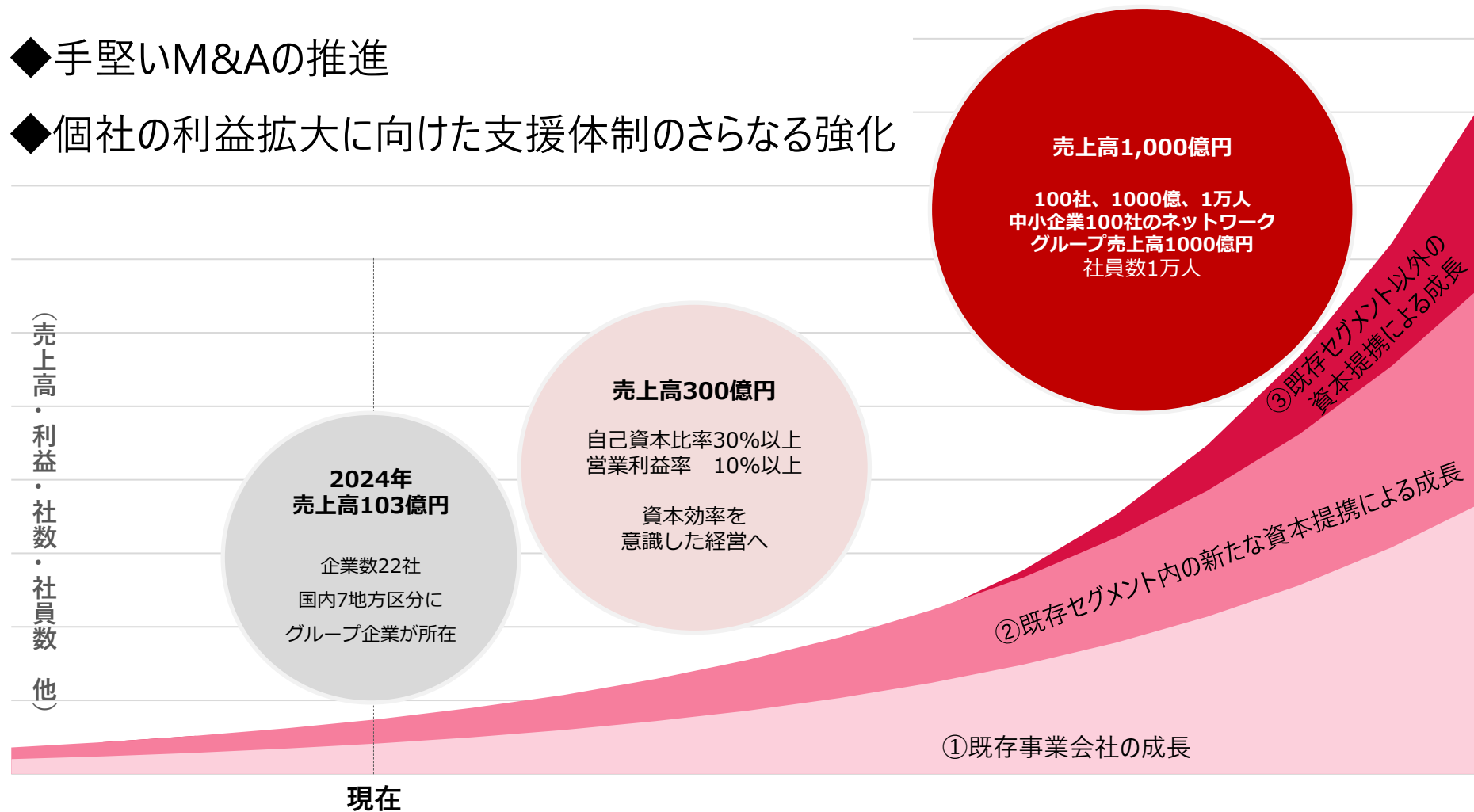


株式会社メイホーホールディングス

グループの成長戦略

◆手堅いM&Aの推進

◆個社の利益拡大に向けた支援体制のさらなる強化



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发展を目的とする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～中堅企業

当社PMIの特徴

- 2025年6月期より、関連会社支援部を新設し、PMIを専門的に行い、個社の利益拡大に向けた支援体制の強化をすすめる
- 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

2025年6月期 業績予想

(単位：百万円)

	2024年6月期			2025年 6月期 予想
	実績	当初予想 2023年8月	直近予想 2024年2月	
売上高	10,348	8,000	10,500	14,000
営業利益	147	500	330	650
経常利益	89	530	230	600
親会社株主に帰属する 当期純損益	▲88	300	50	280

※各予想には新たなM&Aによる影響は考慮していません

2024年6月期の振り返り

■売上高

- グループネットワークが順調に拡大し、連結売上高は3年で約2倍となりました。
- 2023年8月時点の当初予想時ではM&Aの影響について織り込んでいない為、また2024年2月時点の直近予想時では主に建設関連サービス事業において工期延期、建設事業において受注時期の遅れがあった為、差異が発生しました。

■各利益

- 大型M&Aに関する一時費用の増加や建設事業の受注時期の遅れ等により、一時的に減少しております。
- 2023年8月時点の当初予想時ではM&Aに関する一時費用、また2024年2月時点の直近予想時では建設関連サービス事業の工期延期等に加え、販売費及び一般管理費の削減が思うように進まなかったことにより差異が発生しました。

2025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、円安による材料高ではあるものの、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

建設技術者派遣、製造業派遣に加え、オフィス事務派遣とサービスを拡大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休業や利用者控えが終息し、利用者数が回復しておりますが、食材費、燃料費、光熱費が高止まりしている状況の中、経費削減や業務の効率化を図ってまいります。

■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。

2025年6月期 事業セグメント別通期業績予想

(百万円)

事業セグメント	売上高			営業利益			営業利益増減額の 主な変動要因
	24/6期 実績	25/6期 予想	増減額	24/6期 実績	25/6期 予想	増減額	
建設関連サービス	3,930	4,210	+280	455	650	+195	・工期延期業務の解消
人材関連サービス	2,437	3,760	+1,323	124	195	+71	・人材派遣、警備事業の伸長
建設	3,190	5,070	+1,880	△49	395	+444	・前期株式取得に伴う一時費用の減少 ・前期受注時期遅れ工事の業績反映
介護	792	840	+48	127	80	△47	・新規住宅型有料老人ホーム開設に伴い費用先行
全社調整 (差引)	△1	△120	-	△511	△670	-	
連結	10,348	14,000	+3,652	147	650	+503	

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、6兆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、当社の業績に与える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。

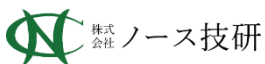
補足資料



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



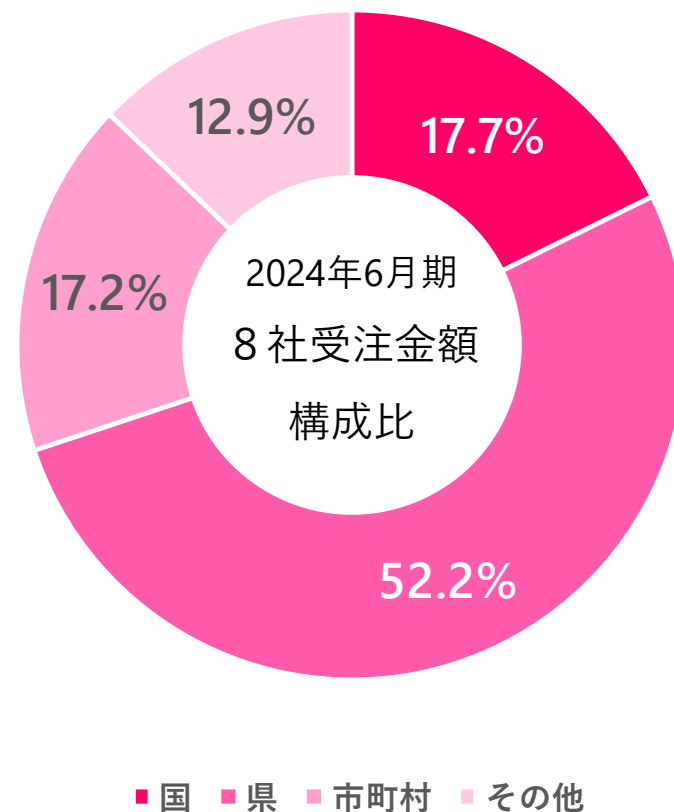
国及び地方公共団体を主な顧客として、公共工事におけるコンサルタント業務を提供しております。現在の主たるサービスは、土木設計、測量、橋梁点検等の各種調査、補償業務、地質調査、公共事業において発注者の補助業務を行う発注者支援等の建設コンサルタント業務を行っております。現在は岐阜県、愛知県を中心とした東海地方の他、滋賀県、福井県、佐賀県、北海道、広島県が主要なサービスエリアとなっております。



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のようになります。

発注者	愛知県 西三河建設事務所
業務名	道路改良工事（山間）の内設計業務委託
請負金額（税抜）	15,306千円
工期	2023/8/11～2024/3/19
業務内容	<p>愛知県岡崎市細光町地内における「一般県道豊川片寄線」について、通過車両の安全安心を目的とした、道路詳細設計（一部法面工の検討）を行いました。 主な業務内容は下記のとおりです。</p> <ul style="list-style-type: none">①道路詳細設計 L=287m②アンカー付き場所打ち法枠詳細設計 3箇所③落石対策工予備設計 1箇所

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ようになります。

発注者	岐阜県 恵那土木事務所
業務名	公共 総合流域防災事業 砂防関係施設データ取得業務委託
請負金額 (税抜)	16,167千円
工期	2023/2/16～ 2024/2/16
業務内容	<p>本業務は、溪流保全工の合理的な維持管理に向けて、従来手法の「目視点検」に代わって、「UAV等点検」手法を用いて、溪流及び保全工の三次元データを取得・整備する他、それらのデータに基づきLCCを考慮した施設の点検実施カルテの作成、健全度評価を行いました。</p> <p>①砂防関係施設データ取得業務 N = 1 式 ②溪流保全工点検 N = 30.9 km</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。

また、2024年2月にグループインしたレゾナゲートは関東エリアでオフィス派遣を行っております。

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、オフィス派遣は大手企業・外資系企業を中心にご利用いただいております。

本事業の特徴は、建設技術者、工場スタッフ、警備スタッフに加えオフィス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、大手企業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、3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。
3. 今後はレゾナゲートがグループインしたことにより、求人・全国展開など様々なシナジーが見込めます。

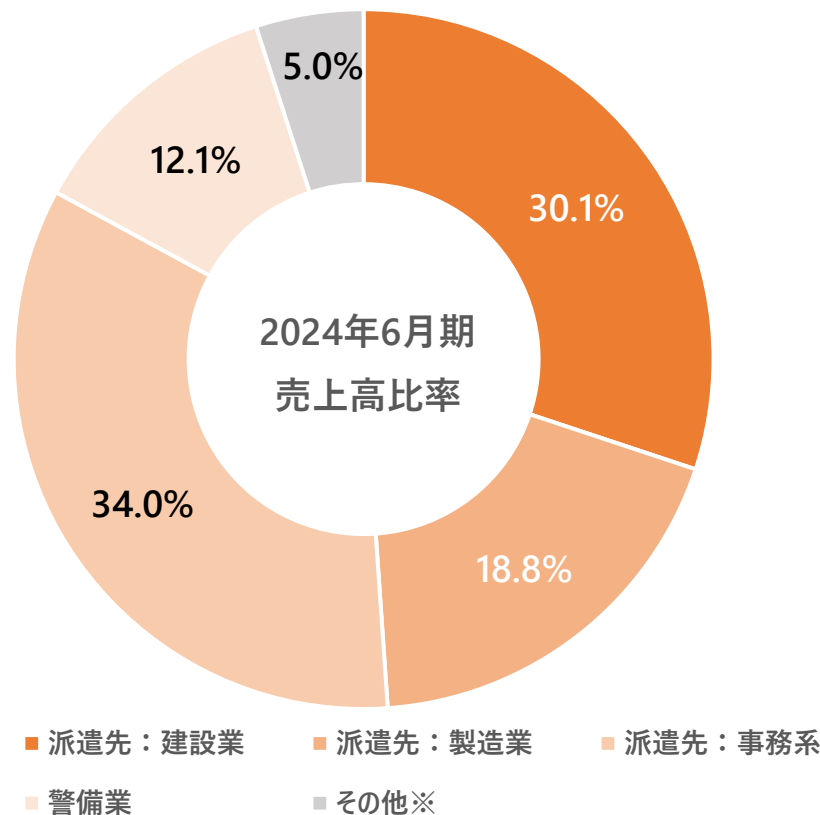


事業の内容 ②人材関連サービス事業－3

派遣業（建設業、製造業、事務系）への売上高比率は以下の通り80%超となっております。

このうち、30%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1.で述べました安定経営の理由となっております。

同じく30%超を占める事務系への派遣も売上上位10社中8社が前期からの継続受注先であります。



※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	
2024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	浄水場工事、発電所工事、プラント工事 等
		請負金額(税抜)	100,414千円
	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)	43,813千円
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)	33,183千円	

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。また2023年11月にグループインした今田建設は大阪メトロの駅舎に特化した建築工事を主業務としております。国や地方公共団体等が主な顧客で、各社長年の地元での実績のほか、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. 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6年度紀勢国道交通安全整備工事 受注高101百万円
 - ・大阪メトロ
弁天町駅改造その他 受注高692百万円
本町町駅施設改造 受注高747百万円
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		
2024	着手	2024/9/1	令和6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	2026/9/30		

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。

2024年9月には岐阜市に住宅型有料老人ホームを新設し、通所施設以外の選択肢を準備しております。



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。

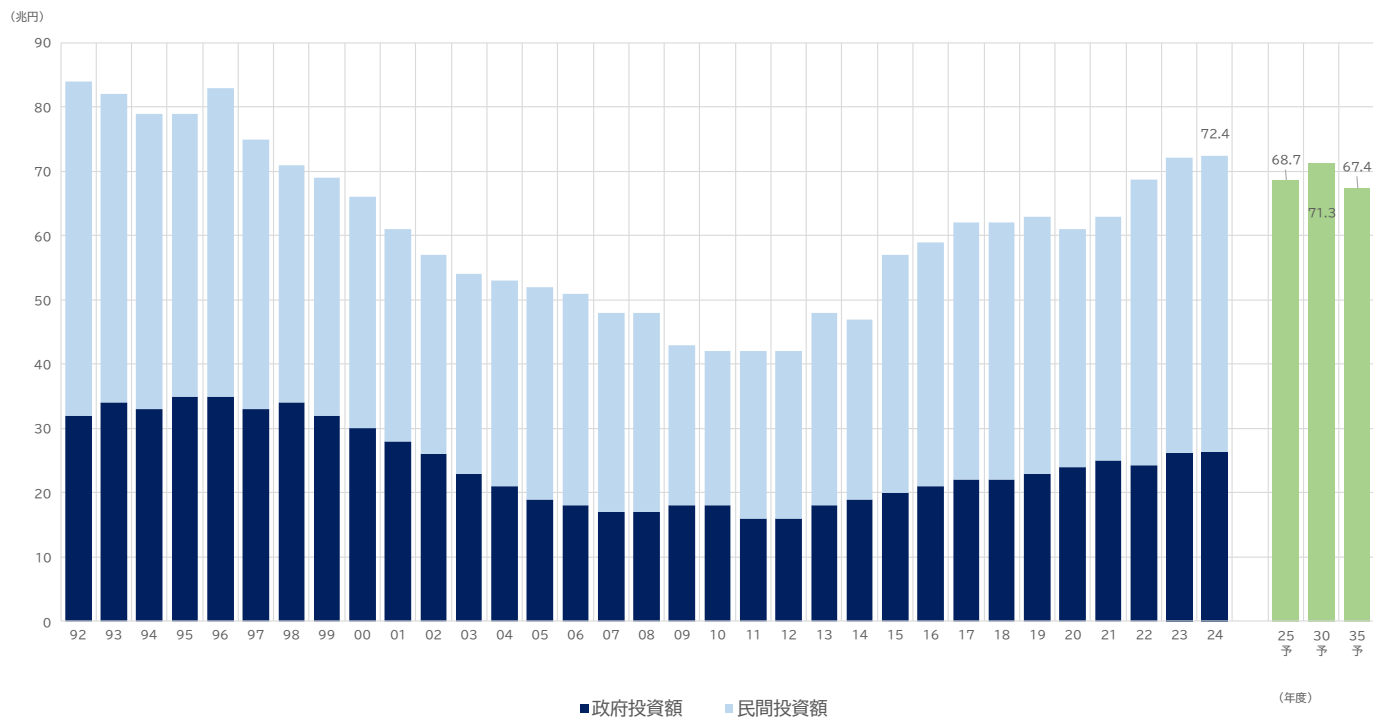
2. 選べるサービス

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

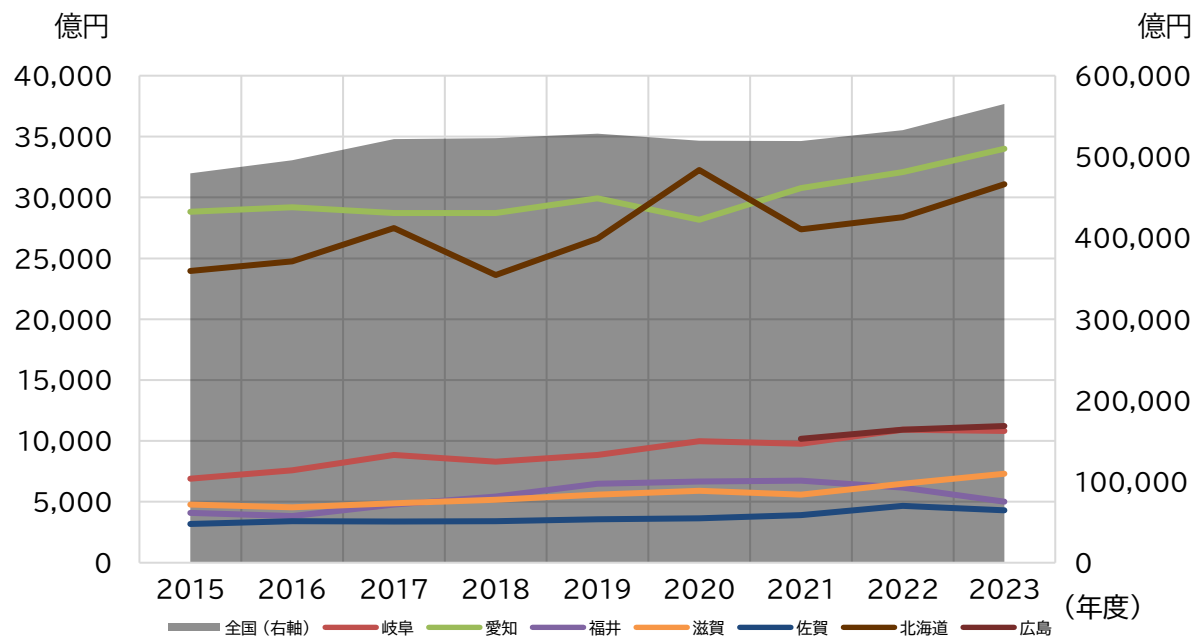
中長期的には、国土交通省「建設投資見通し」等によると規模の拡大は大きく期待できないものの、老朽化が進む社会インフラの維持修繕工事の需要増が予測されることから、潜在需要は大きく、70兆円中程のほぼ横ばいにて安定的に推移するものと推測されます。



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.76」(2024
年4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（2024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7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」(2024年5月)

競合環境（建設関連サービス事業）

当社グループイン前の各社は、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	○	○	○	○	—	—

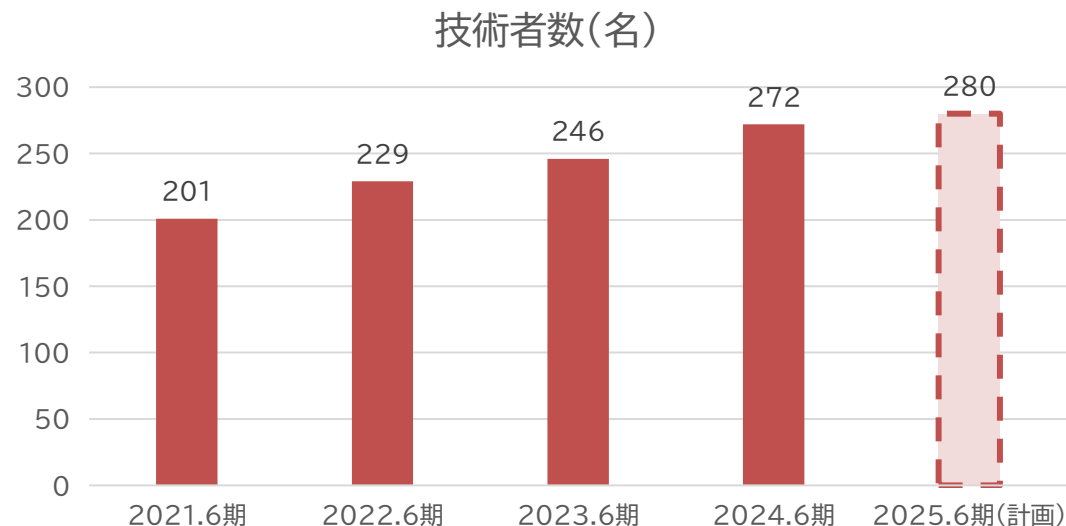
経営指標 K P I の進捗（建設関連サービス事業）

技術者数

2024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活用に加え、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ことで、技術者の採用を増やし、対応可能な業務を増加させております。

2024年の技術者数の計画値は260名でしたが、フジ土木設計のグループ加入があり、272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を実施し、技術者数の増加に注力していきます。



M & Aの内製化の進捗

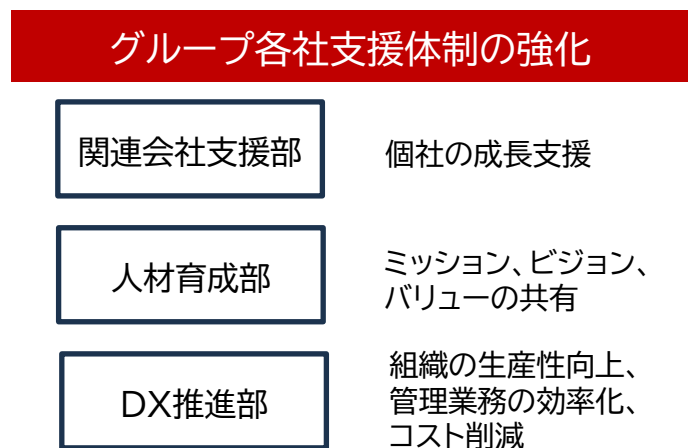
・2024年6月期実績

東京のM&A拠点の案件が成約 レゾナゲートがグループイン
交渉・締結のための契約書等を整備

・M&A内製化の今後の予定

P8「メイホーグループ成長サイクル」内の「個社の利益拡大」、P18「グループ成長戦略」に示した「個社の利益拡大に向けた支援体制のさらなる強化」に注力する為、内部管理体制を強化し、経営資源の優先順位をM&Aの内製化より高めております。よって、次回以降は「M&A内製化の進捗」の開示は行わず「グループ各社支援体制の強化」についての開示を行ってまいります。

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



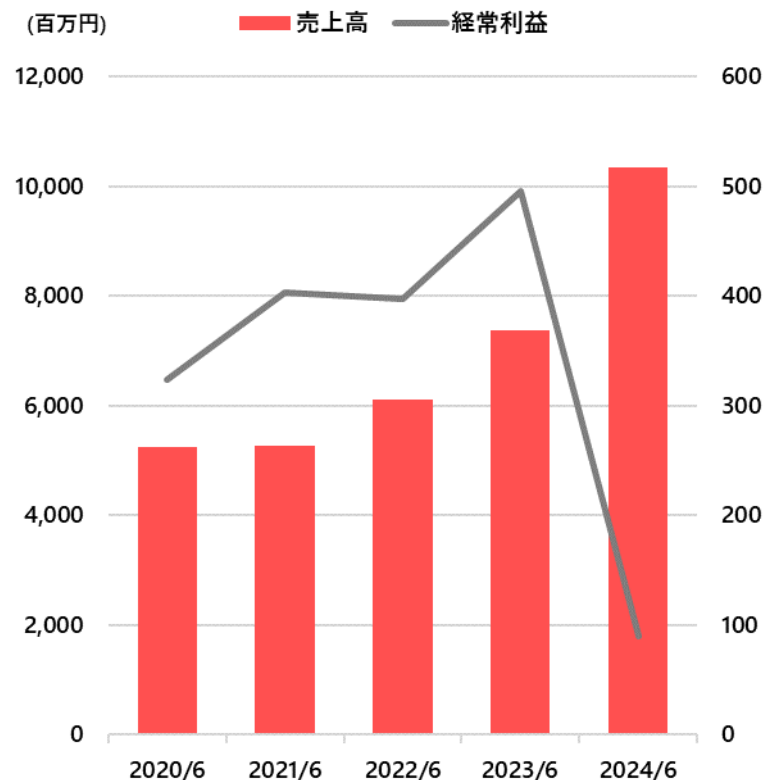
財務ハイライト①

連結損益計算書の概要

(百万円)

	2020/6	2021/6	2022/6	2023/6	2024/6
売上高	5,234	5,274	6,113	7,371	10,348
売上原価	3,800	3,744	4,284	5,147	7,689
売上総利益	1,434	1,530	1,829	2,224	2,659
販売費及び一般管理費	1,148	1,146	1,486	1,761	2,512
営業利益	286	384	343	462	147
営業利益率	5.5%	7.3%	5.6%	6.3%	1.4%
営業外収益	48	34	62	45	56
営業外費用	11	15	8	12	114
経常利益	323	403	397	496	89
特別利益	2	1	17	1	2
特別損失	10	0	0	3	11
税金等調整前当期純利益	314	404	414	494	79
当期純利益	210	237	224	270	▲ 88
親会社株主に帰属する当期純利益	210	237	224	270	▲ 88

売上高・経常利益の推移



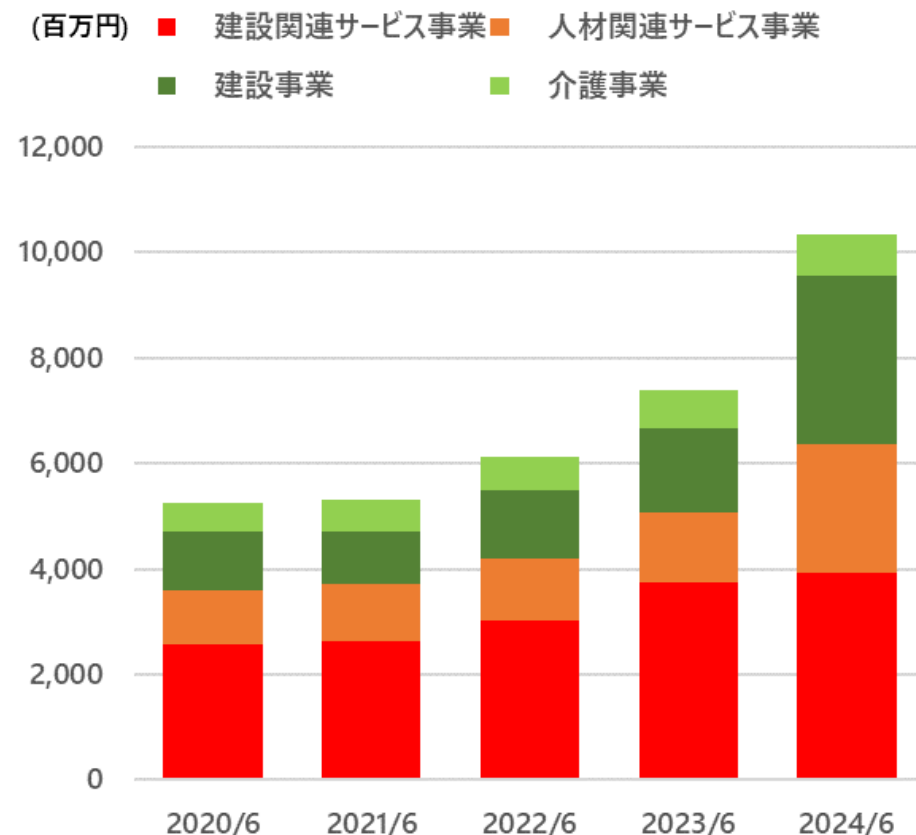
財務ハイライト②

セグメント別売上高・営業利益の概要

(百万円)

	2020/6	2021/6	2022/6	2023/6	2024/6
売上高 (合計)	5,234	5,274	6,113	7,371	10,348
建設関連サービス事業	2,570	2,637	3,038	3,756	3,930
人材関連サービス事業	1,021	1,069	1,161	1,323	2,437
建設事業	1,108	998	1,284	1,597	3,190
介護事業	565	594	645	707	792
その他	-	-	-	-	-
調整額	▲ 30	▲ 25	▲ 15	▲ 12	▲ 1
営業利益 (合計)	286	384	343	462	147
建設関連サービス事業	372	422	412	587	455
人材関連サービス事業	95	102	129	102	124
建設事業	96	151	162	159	▲ 49
介護事業	73	100	92	103	127
その他	-	-	-	-	-
調整額	▲ 350	▲ 390	▲ 452	▲ 488	▲ 511

売上高の推移



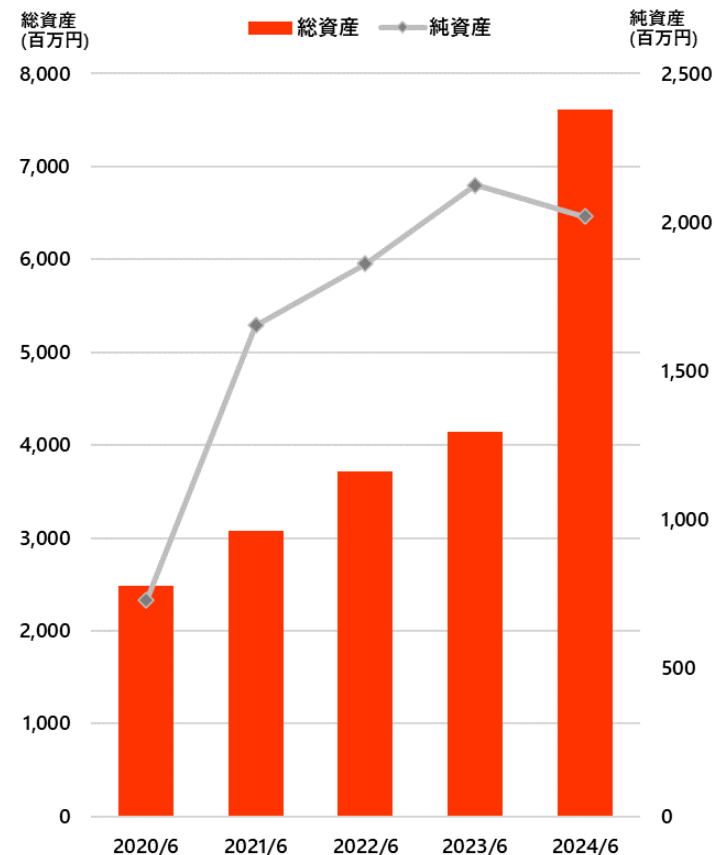
財務ハイライト③

連結貸借対照表の概要

	(百万円)				
	2020/6	2021/6	2022/6	2023/6	2024/6
資産の部					
流動資産					
現金及び預金	240	1,028	893	1,127	1,352
受取手形及び売掛金	1,108	936	1,328	1,095	1,719
仕掛品	10	44	-	-	-
原材料及び貯蔵品	38	48	30	31	31
その他	87	79	144	171	478
流動資産合計	1,484	2,136	2,395	2,424	3,579
固定資産					
有形固定資産合計	722	698	990	1,113	1,301
無形固定資産合計	96	72	135	393	2,418
投資その他の資産合計	182	172	192	216	314
固定資産合計	999	942	1,317	1,723	4,033
資産合計	2,484	3,078	3,713	4,147	7,612

	(百万円)				
	2020/6	2021/6	2022/6	2023/6	2024/6
負債の部					
流動負債					
支払手形及び買掛金	170	158	142	185	506
短期借入金	252	-	-	-	-
1年以内返済予定の長期借入金	112	310	78	35	358
その他	719	810	879	1,225	1,563
流動負債合計	1,252	1,277	1,099	1,445	2,427
固定負債					
長期借入金	330	-	516	298	2,776
その他	173	147	238	279	389
固定負債合計	503	147	754	577	3,165
負債合計	1,755	1,424	1,853	2,022	5,592
純資産の部					
株主資本合計	728	1,655	1,880	2,152	2,065
その他の包括利益累計額合計	0	▲1	▲20	▲27	▲45
純資産合計	728	1,654	1,860	2,125	2,020
負債純資産合計	2,484	3,078	3,713	4,147	7,612

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、2025年9月を予定しております。