企業調査レポート

メイホーホールディングス

7369 東証グロース市場・名証ネクスト市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 9 月 20 日（火）

執筆：客員アナリスト
清水陽一郎
FISCO Ltd. Analyst **Yoichiro Shimizu**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

要約 ―― 01

1. 2022 年 6 月期の業績概要 …… 01
2. 2023 年 6 月期の業績見通し …… 01
3. 中長期の成長戦略 …… 02

会社概要 ―― 03

1. 会社概要 …… 03
2. 事業内容 …… 03
3. M&A 戦略 …… 07

業績動向 ―― 08

1. 2022 年 6 月期の業績概要 …… 08
2. 事業セグメント別動向 …… 09
3. 財務状況と経営指標 …… 11

今後の見通し ―― 12

● 2023 年 6 月期の業績見通し …… 12

中長期の成長戦略 ―― 14

株主還元策 ―― 15

要約

M&A を活用しながら「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」を結集し、地域の活性化と地域創生に貢献

メイホーホールディングス <7369> は、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る。M&A を活用しながら地域を支える中小企業を結ぶ全国ネットワークを築き、企業の経営効率化･人材･業務連携を支援する「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」を結集し、地域の活性化と地域創生に貢献している。2022 年 7 月 1 日時点のグループ企業数は 17 社（同社含む）だが、中小企業との連携を強化することで長期的に「グループ企業 300 社」を目指している。

同社は M&A を成長戦略の柱としている。成長可能性がある後継者不在企業を対象とし、地域の中小企業の成長を支えるサポーターとして「パートナー型」経営を行うことを基本方針とする。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していく戦略だ。

1. 2022 年 6 月期の業績概要

2022 年 6 月期の連結業績※は、売上高が前期比 15.9% 増の 6,112 百万円、営業利益が同 10.7% 減の 342 百万円、経常利益が同 1.5% 減の 396 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 5.5% 減の 224 百万円となった。各セグメントを取り巻く事業環境が堅調に推移したことに加えて、新規グループ加入企業等の増収が寄与した結果、売上高及び売上総利益は過去最高を更新した。利益面では M&A に伴う一時費用等の影響により減益となったものの、長期的な目標である売上高 1,000 億円、グループ企業 300 社に向けて順調に進捗していると弊社では見ている。セグメント別については、建設関連サービス事業、人材関連サービス事業、介護事業で過去最高売上高を更新したほか、大型工事の完工等が寄与し、人材関連サービス事業及び建設事業で過去最高利益を更新した。

※ 2022 年 6 月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しているが、業績への影響は軽微であることから、前期比は当該会計基準適用前の数値との比較となっている。

2. 2023 年 6 月期の業績見通し

2023 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 14.5% 増の 7,000 百万円、営業利益で同 7.9% 増の 370 百万円、経常利益で同 4.2% 減の 380 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 6.3% 減の 210 百万円の見通し。売上高については、前期及び期首にグループ加入した企業（計 3 社）の業績が通期で寄与すること等から増収の予想となっている。一方、営業利益については、建設事業の微減益を除き増益を見込んでいるものの、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んでいるほか、全社費用として人材採用等、本社機能の強化に伴う費用増を見込んでいることから、減益予想となっている。なお、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する予定だ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

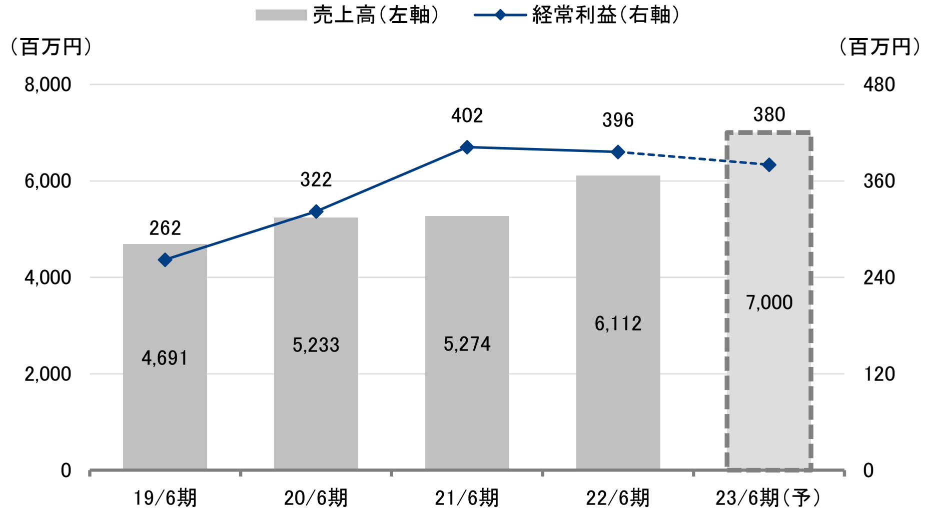
3. 中長期の成長戦略

同社は、長期的な目標として売上高 1,000 億円、営業利益 50 億円、グループ企業 300 社を掲げており、1,000 億円企業へ向けて成長のプラットフォームを整えている。具体的な方針としては、「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」を掲げ、これらを推進することで業績の拡大と企業価値の向上を実現していく。

Key Points

- M&A を活用しながら「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」を結集し、地域の活性化と地域創生に貢献
- 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
- 2022 年 6 月期は売上高及び売上総利益が過去最高を更新
- 2023 年 6 月期も各事業は好調に推移するも、人材採用等の先行投資が一時的な減益要因に
- グループ企業 300 社、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

業績推移



注：22/6 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用
出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

M&A を活用しながら「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」を結集し、地域の活性化と地域創生に貢献

1. 会社概要

同社は、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る。「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」というグループミッションの下、地域創生を行っている。具体的には、M&A を活用しながら地域を支える中小企業を結ぶ全国ネットワークを築き、企業の経営効率化・人材・業務連携を支援する「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」を結集し、地域の活性化と地域創生に貢献している。2022 年 7 月 1 日時点のグループ企業数は 17 社（同社含む）だが、中小企業との連携を強化することで長期的に「グループ企業 300 社」を目指している。

沿革

年月	概要
1981年 7月	（有）メイホーエンジニアリング設立。土木測量設計業務、施工管理業務を開始
1990年11月	（株）メイホーエンジニアリングに改組
2015年 4月	（株）メイホーエンジニアリングが（株）ソイルテクノス（建設事業）の全株式を取得
2015年 6月	（株）メイホーエンジニアリングが国土コンサルタント（株）（建設関連サービス事業）の全株式を取得
2015年12月	（株）メイホーエンジニアリングが（株）スタッフアドバンス（人材関連サービス事業）の全株式を取得
2016年 6月	（株）メイホーエンジニアリングが（株）オースギ（建設関連サービス事業）の全株式を取得 （株）メイホーエンジニアリングが（株）アルトの全株式を取得し、介護事業を開始
2016年 8月	（株）メイホーエンジニアリングが新和工業（株）（人材関連サービス事業）の全株式を取得
2017年 2月	株式移転により（株）メイホーホールディングスを設立し、持株会社制へ移行 （株）メイホーエンジニアリングが（株）メイホーアティーボ及び（株）メイホーエクステックを設立
2017年 6月	（株）メイホーエクステックが（株）愛木（建設事業）の全株式を取得 （株）メイホーエクステックが（株）東組（建設事業）の全株式を取得 （株）メイホーアティーボが第一防災（株）（人材関連サービス事業）の全株式を取得
2017年12月	（株）メイホーエンジニアリングが（株）エイコー技術コンサルタント（建設関連サービス事業）の全株式を取得
2018年 4月	（株）メイホーエンジニアリングが（株）地域コンサルタント（建設関連サービス事業）の全株式を取得
2018年 9月	（株）メイホーエンジニアリングが（株）エスジー技術コンサルタント（建設関連サービス事業）の全株式を取得
2021年 6月	東証マザーズ及び名証セントレックスに株式を上場
2021年10月	（株）メイホーエンジニアリングが（株）ノース技研（建設関連サービス事業）の全株式を取得 （株）メイホーエクステックが（株）有坂建設（建設事業）の全株式を取得
2022年 1月	（株）アルトがリハビリデイ　えみふる（介護事業）の事業譲受
2022年 4月	東証及び名証市場区分再編に伴い、東証グロース市場・名証ネクスト市場へ移行
2022年 7月	（株）メイホーエンジニアリングが（株）安芸建設コンサルタント（建設関連サービス事業）の全株式を取得

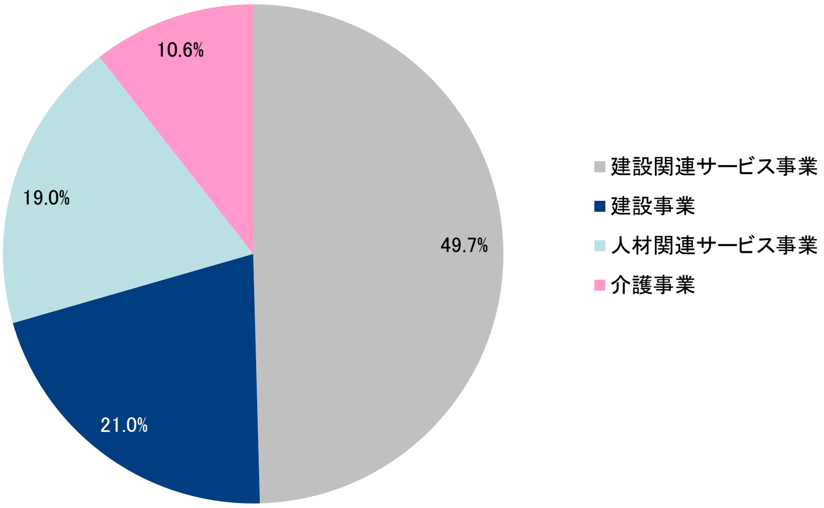
出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 事業内容

同社は建設関連サービス事業、人材関連サービス事業、建設事業、介護事業を展開しており、2022 年 6 月期の事業別売上構成比は、建設関連サービス事業が 49.7%、建設事業が 21.0%、人材関連サービス事業が 19.0%、介護事業が 10.6% であった。

事業別売上構成比（2022年6月期）



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別の事業内容とグループ企業

事業セグメント	事業内容	グループ企業
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) メイホーエンジニアリング (株) オースギ (株) エイコー技術コンサルタント (株) 地域コンサルタント (株) エスジー技術コンサルタント (株) ノース技研 (株) 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	(株) メイホーアティーボ (株) スタッフアドバンス 第一防災 (株) MEIHO APHIVAT CO.,LTD.
建設事業	公共及び民間における建設工事・維持管理	(株) メイホーエクステック (株) 東組 (株) 愛木 (株) 有坂建設
介護事業	在宅生活の継続支援	(株) アルト

注：2022 年 7 月 1 日時点
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

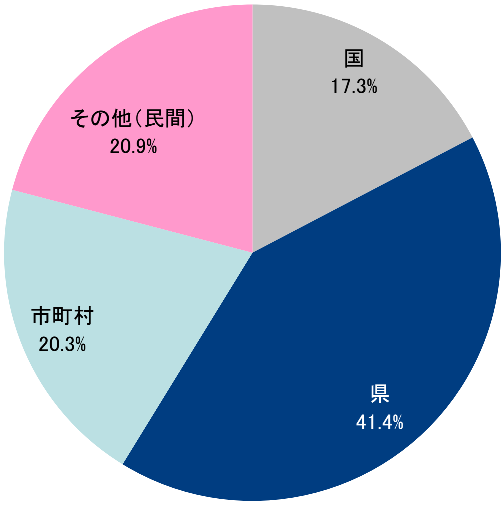
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

具体的な事業内容は以下のとおりである。

(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、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」を行っている。新設、改良、災害復旧時における設計業務、GPS/ ドローンを使用した測量業務など、高度な技術と豊富な業務実績に基づくナレッジを活用するとともに、発注者の技術パートナーとして施工管理業務を支援している。また、法令・法律等の専門知識をもつ資格者が、公共事業を進めるための土地の買収、建物の移転に伴い生じる損失の調査や算定を行う「補償業務」や、交通量の各種調査を行う「調査業務」も展開している。事業エリアは岐阜県、愛知県を中心とした東海地方のほか、北海道、滋賀県、福井県、広島県、佐賀県など、年々拡大している。同社は高い技術力と豊富な実務実績を有しており、国、県、市町村、民間から、バランス良く安定した受注を獲得している。

受注金額構成比（2021年6月期）



注：ノース技研（2021 年 10 月に株式取得）及び安芸建設コンサルタント（2022 年 7 月に株式取得）は含まない
出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

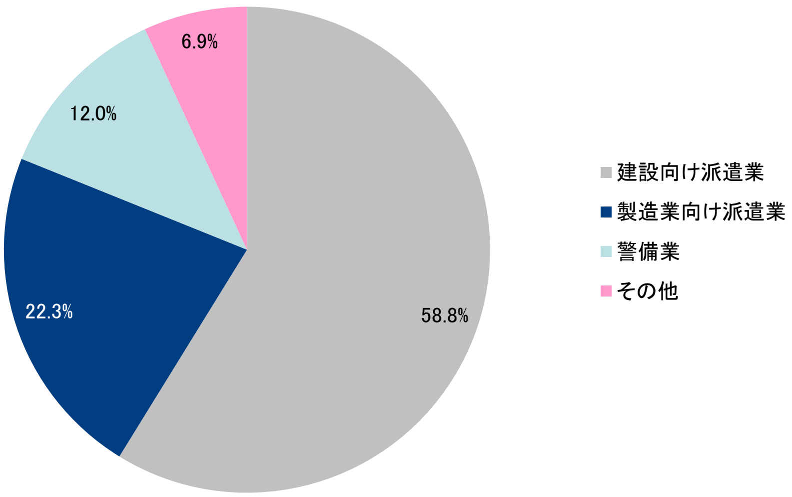
(2) 人材関連サービス事業

建設技術者や製造業スタッフ等の人材サービスと海外でのアウトソーシングサービス、警備事業等を行っている。大手ゼネコンへの建設技術者派遣や製造業者へのスタッフ派遣などの「人材派遣」、工場や学校の施設警備・交通誘導・雑踏警備を受託する「警備業」、カンボジアで建築用 CAD 図面作成や測量・GIS 空間データ等の処理を行う「アウトソーシングサービス」、日本語研修プログラムのアレンジやカンボジア人技能実習生の送り出し、外国人高度人材の紹介を行う「グローバル人材教育」などを展開している。

2021 年 6 月期の業種別売上構成比は、建設業向け派遣業が 58.8%、製造業向け派遣業が 22.3%、警備業が 12.0%、その他が 6.9% であった。このうち、建設業向け派遣業の売上上位 10 社はすべて大手ゼネコンで、10 社のうち 9 社が継続受注先であることから、同社業績の安定につながっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業種別売上構成比（2021年6月期）



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

(3) 建設事業

総合建設業として道路や橋梁施設の新設工事、現在使用中の道路の維持・修繕工事を元請けとして行っている。また、地球環境の保全を行う緑化及び法面工事等も行っている。中部エリアを中心に国・地方公共団体・緑化の意向のある企業を主要な顧客として、継続的な受注を獲得している。

専門性の高い内容でも期待に応える運営能力や技術力を強みとし、国土交通省発注の工事を 45 年以上継続的に受注している。道路維持修繕は 24 時間 365 日の対応が求められるが、運営可能な体制を構築することで顧客の要望に応えている。また、グループのネットワーク力を活用し、技術実習生として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る。

(4) 介護事業

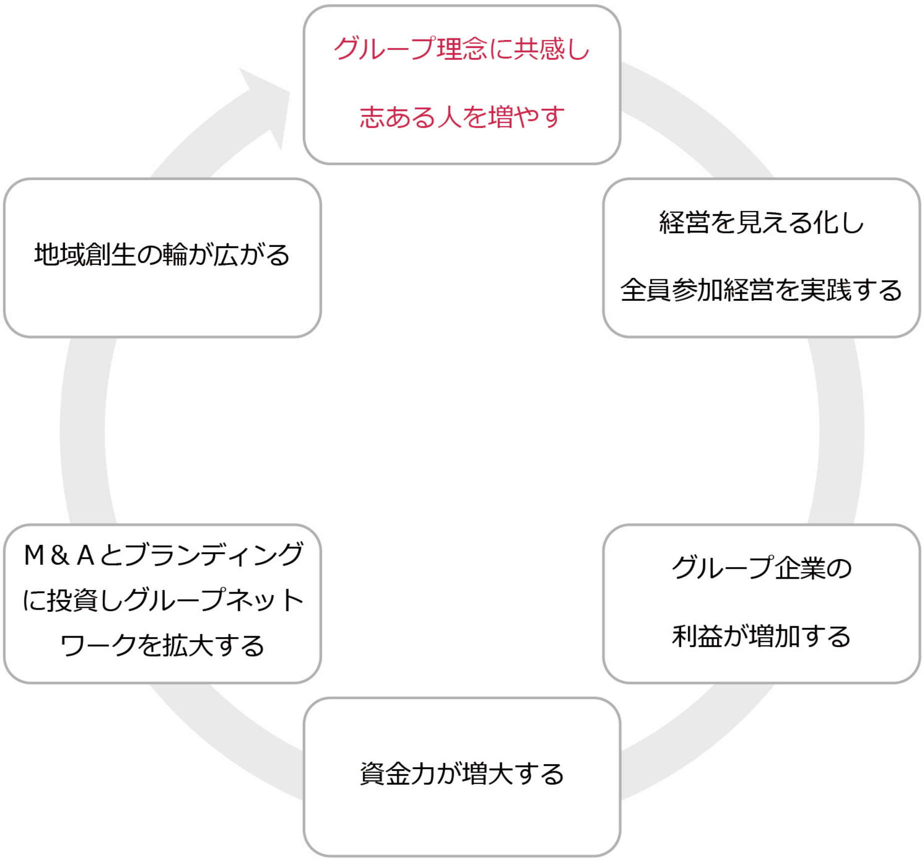
通所介護（デイサービス）、認知症対応型通所介護（認知症専用デイサービス）、居宅介護支援事業所（ケアマネ事業所）を運営している。主なサービスは、デイサービス（送迎、入浴、食事、機能訓練等）、居宅支援（ケアプランの作成）で、岐阜市内に 4 ヶ所、愛知県常滑市に 2 ヶ所の事業所を持つ。同一エリアに複数の店舗展開をする地域密着型運営により、近隣で人材を融通しあうことが可能となるなど、経営の効率化を推進している。また、利用者の満足度向上のため、ニーズに合わせて利用時間やリハビリの内容、食事の内容などを柔軟に選択できるようにしている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. M&A 戦略

同社は M&A を成長戦略の柱としている。地域の中小企業の成長を支えるサポーターとして「パートナー型」経営を行うことを基本方針とし、同社グループの強化と地域企業の存続を目指す。対象とする企業は成長可能性がある後継者不在企業であるが、グループ理念への共感を重視しており、志を同じくする地域企業のグループ構築を推進している。また、対象企業の特徴としては、「特定の地域で実業を営んでいる（ブランド力）」「許認可企業（参入障壁）」「公共関連事業の元請企業（顧客基盤）」「従業員・技術的リソースを持つ（経営資源）」「健全な経営を行っている（安定収益）」の 5 つを挙げており、この 5 つの特徴をもち、成長可能性がある後継者不在企業を優先的に M&A している。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していく戦略だ。

成長サイクル



出所：決算説明会資料より掲載

グループ企業が連携することによりシナジーが発揮され、さらなる競争力強化につながっている。一例を挙げると、ノウハウの共有による「営業品目の多様化」や「技術力シナジー」、対応可能エリアが広がる「幅広い営業エリア」、人材の融通とノウハウの共有による「人材マッチング」がある。

グループ企業連携の効果

営業品目の多様化	2020 年 4 月、エイコー技術コンサルタントが発注者支援業務を初受注した
技術力シナジー	東組が受注した橋脚建設工事の施工上の問題について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行った
幅広い営業エリア	豪雨災害時において、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オースギ、エイコー技術コンサルタント、地域コンサルタントで協働し業務を実施した
人材マッチング	メイホーアティーボより 3 名の技術者がメイホーエンジニアリングへ派遣されている 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いる

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

業績動向

2022 年 6 月期業績は M&A に伴う一時費用等の影響により減益となるも、売上高及び売上総利益は過去最高を更新

1. 2022 年 6 月期の業績概要

2022 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 15.9% 増の 6,112 百万円、営業利益が同 10.7% 減の 342 百万円、経常利益が同 1.5% 減の 396 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 5.5% 減の 224 百万円となった。各セグメントを取り巻く事業環境が堅調に推移したことに加えて、新規グループ加入企業等の増収が寄与した結果、売上高及び売上総利益は過去最高を更新した。利益面では M&A に伴う一時費用等の影響により減益となったものの、長期的な目標である売上高 1,000 億円、グループ企業 300 社に向けて順調に進捗していると弊社では見ている。

2022 年 6 月期連結業績概要

（単位：百万円）

	21/6 期		22/6 期		増減	
	実績	対売上比	実績	対売上比	額	率
売上高	5,274	-	6,112	-	838	15.9%
売上原価	3,744	71.0%	4,284	70.1%	539	14.4%
販管費	1,146	21.7%	1,485	24.3%	339	29.6%
営業利益	383	7.3%	342	5.6%	-41	-10.7%
経常利益	402	7.6%	396	6.5%	-6	-1.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	237	4.5%	224	3.7%	-13	-5.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 事業セグメント別動向

売上高については、既述のとおり各セグメントを取り巻く事業環境が堅調に推移したことに加えて、新規グループ加入企業等の増収が寄与した結果、建設関連サービス事業、人材関連サービス事業、介護事業で過去最高を更新した。利益面では、大型工事の完工等が寄与し、人材関連サービス事業及び建設事業で過去最高を更新した。なお、建設関連サービス事業及び建設事業については、M&A に伴う一時費用が利益に影響を与えた。

(1) 建設関連サービス事業

売上高は前期比 15.2% 増の 3,038 百万円、営業利益は同 2.3% 減の 412 百万円となった。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了したことにより、福井県嶺南地域で発注量が大きく減少した。一方、他地域での業務量は堅調に推移したほか、災害関連業務や 2021 年 10 月に加わった (株) ノース技研の業績も寄与した。利益面では、既存事業はセグメント全体で減益となったことに加えて、M&A に伴う一時費用を計上したが、グループ加入企業の効果により小幅の減益にとどまった。

建設関連サービス事業の業績概要

（単位：百万円）

	21/6 期	22/6 期	増減率
売上高	2,637	3,038	15.2%
既存企業		2,674	1.4%
新規グループ加入企業		364	
売上総利益	831	1,009	21.4%
既存企業		866	4.2%
新規グループ加入企業		143	
営業利益	422	412	-2.3%
既存企業		392	-7.0%
新規グループ加入企業		20	
営業利益		73	
のれん償却額		-23	
M&A 関連一時費用		-30	

注：グループ加入企業の営業利益は、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
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(2) 人材関連サービス事業

売上高は前期比8.5%増の1,161百万円、営業利益は同27.4%増の129百万円となった。技術者派遣及び製造業派遣の人材需要が堅調に推移したことに加えて、採用強化により対応可能な業務量が増加し、増収に貢献した。また、交通誘導警備や海外アウトソーシング事業の業務量が拡大した。

人材関連サービス事業の業績概要

(単位：百万円)

	21/6期	22/6期	増減率
売上高	1,070	1,161	8.5%
売上総利益	270	310	14.8%
営業利益	102	129	27.4%

注：新規M&Aはないため既存のみの数値となる
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) 建設事業

売上高は前期比28.7%増の1,284百万円、営業利益は同7.1%増の162百万円となった。国土交通省中部地方整備局紀勢国道事務所より受注した熊野尾鷲道路整備工事（最終受注金額343百万円）の完工や新規グループ加入企業の業績が増収に貢献した。2021年10月に加わった(株)有坂建設のM&Aに伴う一時費用を計上したが、上記大型工事の3月末契約変更に伴う増額が利益増に寄与した。

建設事業の業績概要

(単位：百万円)

	21/6期	22/6期	増減率
売上高	998	1,284	28.7%
既存企業		1,056	5.8%
新規グループ加入企業		228	
売上総利益	235	317	34.6%
既存企業		283	20.4%
新規グループ加入企業		34	
営業利益	151	162	7.1%
既存企業		177	17.5%
新規グループ加入企業		-16	
営業利益		7	
のれん償却額		0	
M&A関連一時費用		-23	

注：グループ加入企業の営業利益は、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
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(4) 介護事業

売上高は前期比 8.6% 増の 645 百万円、営業利益は同 8.3% 減の 92 百万円となった。上期は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）による利用控えの反動や他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したものの、下期はコロナ禍に伴う同社事業所の休業の影響を受けた。なお、事業所の譲渡により開設した新規事業所の売上は下期から寄与するものの、利益貢献は当面先となる見込みのようだ。

介護事業の業績概要

（単位：百万円）

	21/6 期	22/6 期	増減率
売上高	594	645	8.6%
既存企業		618	3.9%
新規グループ加入企業		28	
売上総利益	194	193	-0.6%
既存企業		197	1.7%
新規グループ加入企業		-4	
営業利益	100	92	-8.3%
既存企業		101	0.9%
新規グループ加入企業		-9	
営業利益		-9	
のれん償却額		-0	
M&A 関連一時費用		0	

注：グループ加入企業の営業利益は、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
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

M&A を成長戦略の柱としながらも自己資本比率は高水準。長短の手元流動性も問題なし

3. 財務状況と経営指標

2022 年 6 月期末の資産合計は前期末比 634 百万円増加の 3,712 百万円となった。このうち、流動資産は同 258 百万円増の 2,395 百万円とった。これは主に、受取手形、売掛金及び契約資産が 403 百万円、流動資産その他が 26 百万円それぞれ増加した一方で、現金及び預金が 135 百万円、仕掛品が 44 百万円それぞれ減少したことによる。固定資産は同 375 百万円増の 1,317 百万円となった。これは主に、建物及び構築物が 108 百万円、土地が 149 百万円、有形固定資産のその他が 44 百万円、のれんが 61 百万円、繰延税金資産が 19 百万円それぞれ増加したことによる。

負債合計は前期末比 428 百万円増加の 1,852 百万円となった。このうち、流動負債は同 178 百万円減の 1,098 百万円となった。これは主に、未払費用が 77 百万円増加した一方で、一年内返済予定の長期借入金が 231 百万円、預り金が 24 百万円それぞれ減少したことによる。固定負債は同 606 百万円増の 753 百万円となった。これは主に、長期借入金が 516 百万円、役員退職慰労引当金が 35 百万円、退職給付に係る負債が 38 百万円それぞれ増加したことによる。純資産合計は、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が 224 百万円増加し、同 205 百万円増加の 1,860 百万円となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

経営指標を見ると、流動比率は 218.0%（前期末は 167.3%）、固定比率は 70.8%（同 56.9%）と健全で、長短の手元流動性に問題はないと弊社では見ている。一方、自己資本比率は 50.1%（同 53.7%）と前期末から低下したものの、依然として高い水準である。M&A を成長戦略の柱としながらも自己資本比率が高水準を維持していることから、適切な価格で M&A を実施していると評価できる。

連結貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	21/6 期末	22/6 期末	増減額
流動資産	2,136	2,395	258
現金及び預金	1,028	893	-135
固定資産	941	1,317	375
資産合計	3,078	3,712	634
流動負債	1,276	1,098	-178
固定負債	147	753	606
負債合計	1,424	1,852	428
利益剰余金	865	1,089	224
純資産合計	1,654	1,860	205
（経営指標）			
自己資本比率	53.7%	50.1%	-3.6pt
流動比率	167.3%	218.0%	50.7pt
固定比率	56.9%	70.8%	13.9pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2023 年 6 月期も各事業は好調に推移するも、人材採用等の先行投資が一時的な減益要因に

● 2023 年 6 月期の業績見通し

2023 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 14.5% 増の 7,000 百万円、営業利益で同 7.9% 増の 370 百万円、経常利益で同 4.2% 減の 380 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 6.3% 減の 210 百万円の見通し。売上高については、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等から増収を見込んでいる。一方、営業利益については、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んでいる。なお、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する予定だ。

※ 2022 年 6 月期にグループ加入したノース技研及び有坂建設、2022 年 7 月に加入した (株) 安芸建設コンサルタントが該当する。

2023 年 6 月期連結業績予想

（単位：百万円）

	22/6 期		23/6 期		増減	
	実績	対売上比	予想	対売上比	額	率
売上高	6,112	-	7,000	-	887	14.5%
営業利益	342	5.6%	370	5.3%	27	7.9%
経常利益	396	6.5%	380	5.4%	-16	-4.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	224	3.7%	210	3.0%	-14	-6.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別では、建設事業の微減益予想を除き増収増益を見込んでいる。これに対し全社ベースでは減益予想となっているのは、全社費用として人材採用等、本社機能の強化に伴う費用増を見込んでいることによる。中長期の成長戦略で掲げる「さらなる拡大に向けた PMI（Post Merger Integration）ノウハウの蓄積」のため、PMI に精通した人材を確保する予定だ。先行投資による人材育成が M&A のさらなる加速と業績の拡大に結実することが期待される。

事業セグメント別見通しは、以下のとおりである。

(1) 建設関連サービス事業

売上高は前期比 18.5% 増の 3,600 百万円、営業利益は同 12.7% 増の 464 百万円の見通し。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る。また、前期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、増収増益を予想している。

(2) 人材関連サービス事業

売上高は前期比 10.5% 増の 1,283 百万円、営業利益は同 6.0% 増の 137 百万円の見通し。技術者派遣については、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。製造業派遣については、新規顧客の開拓などにより売上拡大の余地はあると見込んでいる。警備業については、交通誘導等の需要が底堅くあり、堅調に推移すると見込んでいる。このような事業環境の下、人材採用に注力す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ことで、増収増益を予想している。

(3) 建設事業

売上高は前期比 7.4% 増の 1,380 百万円、営業利益は同 0.7% 減の 161 百万円の見通し。建設関連サービス同様、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る。ただし、2022 年 6 月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、前期並みの計画としている。

(4) 介護事業

売上高は前期比 11.6% 増の 720 百万円、営業利益は同 9.5% 増の 100 百万円の見通し。ウィズコロナに伴う意識の変化により、利用者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と見込んでいる。また、前期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、増収増益を予想している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中長期の成長戦略

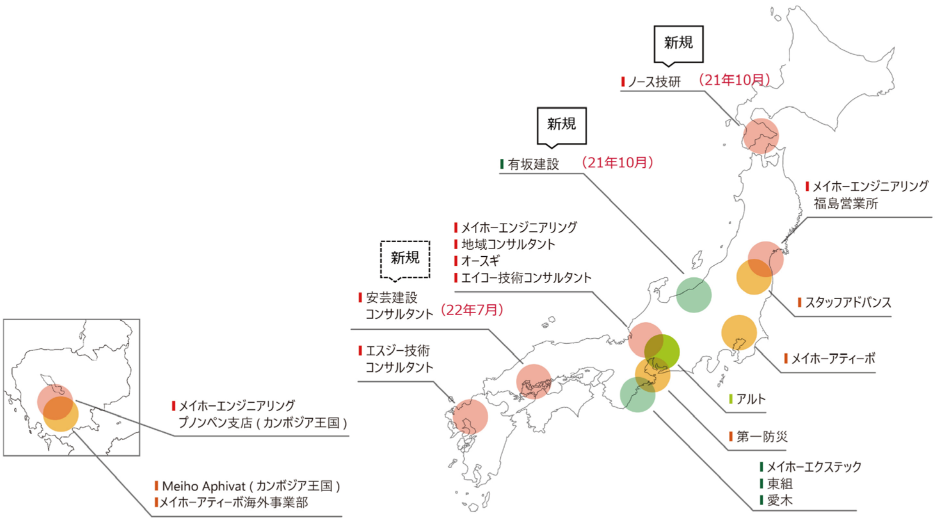
1,000 億円企業へ向けて成長のプラットフォームを整える

同社は、長期的な目標として売上高 1,000 億円、営業利益 50 億円、グループ企業 300 社を掲げており、1,000 億円企業へ向けて成長のプラットフォームを整えている。具体的な方針としては、「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」を掲げている。

(1) 売上高 100 億円体制の早期実現に向けた M&A の推進

中期的な目標である「売上高 100 億円」体制の早期実現に向け、引き続き M&A を推進していく。選定に当たってはグループ理念への共感を重視しており、志を同じくする地域企業のグループを構築していく方針だ。また、M&A の際には地域密着事業である建設関連サービス事業、建設事業、人材関連サービス事業を中心に、グループ拡大のための M&A を実施する。具体的には、現在の 4 事業セグメント体制を将来的には 10 セグメントほどに拡大する予定のようだ。既存セグメント以外の有望市場としては農林水産関連を想定しており、加工などの付加価値値により利益を生みだす仕組みを構築している企業を M&A の対象として検討していく。

グループ企業（2022 年 7 月時点）



出所：決算説明会資料より掲載

さらなる拡大に向け、PMI ノウハウの蓄積にも注力していく。PMI については、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、基盤業務のデジタル化を推進することで再構築をスピードアップしている。2023 年 6 月期には PMI に精通した人材採用の先行投資も実施する予定だ。これにより PMI ノウハウをさらに蓄積し、M&A の加速を目指す。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(2) 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

長期的に「グループ企業 300 社」を達成するために同社では、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を向上させる必要があると考えている。グループ認知度が向上することでオーナー経営者との相対取引ができ、双方の仲介手数料負担を軽減できるチャネルを確立できると見ている。これにより、同社はより早く、より多くの地域企業をグループ化できるとしている。一方、地域企業はその立地による制約から人材確保に課題があり、確保できれば事業拡大の余地がある場合が多い。このため、同社グループ企業に加入することで事業拡大が見込める。

グループ認知度向上に向けての活動としては、グループロゴの刷新やキャッチコピー（「変わる勇気が、未来を変える。」）の制作をし、関連会社と共有することでさらなる成長を目指している。また、今後は個人向けIR 活動の強化や採用サイトの制作などを予定している。

(3) 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

同社では、経営者及び従業員の意識改革に継続的に取り組んでいる。一例を挙げると、毎週月曜日に開催している経営者勉強会でグループフィロソフィを共有･強化することで、経営意念とそれに基づく行動指針の理解･促進をしている。このほか、予算作成や月次決算を実施し月次業績検討会を強化したり、グループ社内報の配布やグループ経営方針の発表会を継続して行っている。グループフィロソフィの共有や業績の把握、グループ企業の理解により、グループ全体の業績拡大を目指している。

(4) 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、2022 年 9 月 29 日より執行役員制度を導入し、取締役会の監督機能を強化する。

株主還元策

事業拡大と財務体質の強化のために内部留保を優先するも、将来的には配当の実施も期待できる

同社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題として認識しており、必要な内部留保を確保しつつ、安定的かつ継続的な配当を実施していくことを基本としている。しかし、いまだ内部留保が充実しているとはいえず、2017 年に純粋持ち株会社として設立されて以来、配当を行っていない。将来的には、内部留保の充実状況及び事業環境を勘案しながら利益還元を目指していく方針だ。中長期の成長戦略を推進することで業績が拡大すれば、将来的には配当の実施が期待できると弊社で見ている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ (以下「フィスコ」という) は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒 107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp