

|| 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 >>>](#)

2023年3月16日(木)

執筆：客員アナリスト

清水陽一郎

FISCO Ltd. Analyst **Yoichiro Shimizu**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023年6月期第2四半期累計の業績概要	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	04
3. M&A 戦略	07
■ 業績動向	08
1. 2023年6月期第2四半期累計の業績概要	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	13
■ 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」を向上させることで、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」を向上させることで、地域創生に貢献している。2023年2月1日時点のグループ企業数は18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に、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. 2023年6月期第2四半期累計の業績概要

2023年6月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比13.4%増の3,386百万円、営業利益が同1.4%減の166百万円、経常利益が同6.7%減の169百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同17.4%減の81百万円となった。公共投資や建設需要が堅調な事業環境を受け、建設関連サービス事業及び人材関連サービス事業が増収を確保したほか、2022年1月に事業譲受したアルト介護センターえみふるの売上寄与などにより介護事業も増収となり、全体の売上高を押し上げた。利益面では、人材関連サービス事業及び介護事業で原価率が上昇したことに加え、管理体制強化に伴う人件費の増加などにより販管費が増加し、営業減益となった。一方、建設関連サービス事業及び建設事業ともに受注高は順調に推移、受注残高は過去最高となっており、2023年6月期下期以降の業績寄与が期待される。

2. 2023年6月期の業績見通し

2023年6月期の連結業績予想については、上期の受注状況及びM&Aに伴う業績への影響を踏まえ、売上高で前期比19.4%増の7,300百万円、営業利益で同3.7%減の330百万円、経常利益で同14.3%減の340百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同33.1%減の150百万円に修正した。2023年1月に実施したM&Aにより売上高を上方修正した一方、株式取得や事業譲受に伴う一時的な費用を織り込み、各利益を下方修正した。成長戦略であるM&Aの推進によりアドバイザー費用やのれん償却などが発生し、一時的に収益が圧迫されるが、のれん償却後は収益の底上げにつながることから、懸念すべき内容ではないと弊社では見ている。

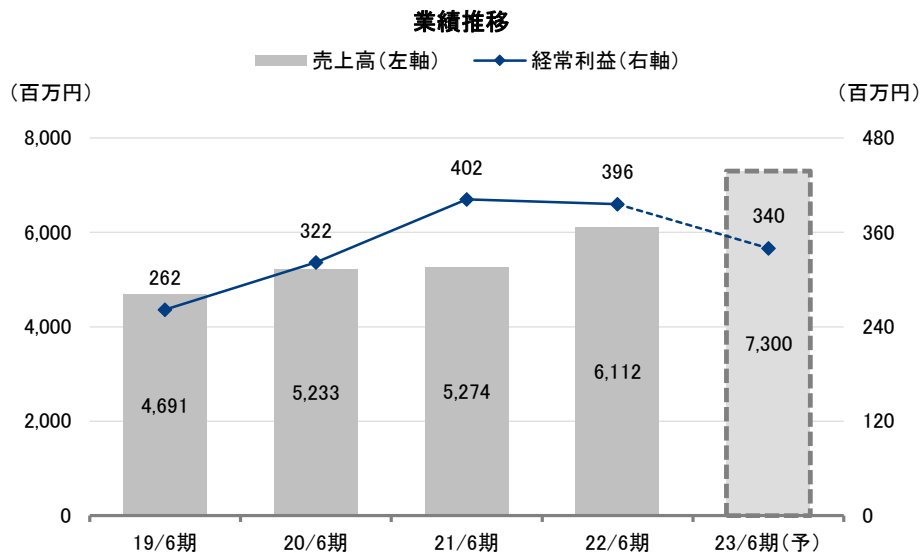
要約

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 社の実現を掲げており、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。成長戦略として「既存事業のオーガニックな成長」「既存セグメント内の新たな M&A による成長」「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 段階での成長を掲げ、「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」に取り組む方針だ。

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」を向上させることで、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
- ・ 2023 年 6 月期第 2 四半期累計業績は増収となるも、先行投資により減益
- ・ 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



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」を向上させることで、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」を向上させることで、地域創生に貢献している。2023年2月1日時点のグループ企業数は18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(2017年7月に(株)メイホーエステックが吸収合併)
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7月に(株)メイホーアティーボが吸収合併)
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)メイホーエステックを設立
2017年 6月	(株)メイホーエステックが(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エイム(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
2023年 1月	(株)スタッフアドバンスが人材派遣事業を(株)エムアンドエムより譲受 (株)メイホーエステックが(株)三川土建(建設事業)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。

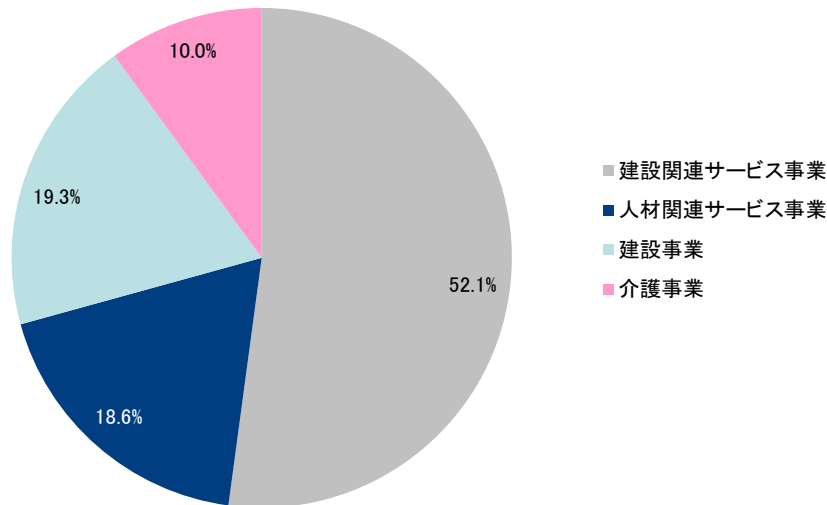
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

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、2023年6月期第2四半期累計の事業別売上構成比は、建設関連サービス事業が52.1%、人材関連サービス事業が18.6%、建設事業が19.3%、介護事業が10.0%であった。

事業別売上構成比(2023年6月期第2四半期累計)



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	公共工事における建設コンサルタント (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、技能実習生送り出し	(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 (株)三川土建
介護事業	通所介護事業(デイサービス)、居宅介護支援事業	(株)アルト

注：2023年2月1日時点

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

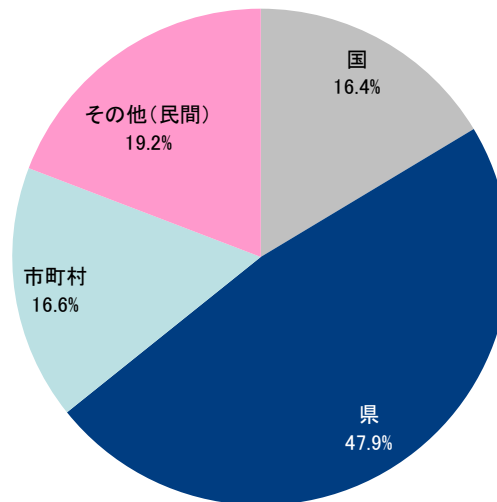
会社概要

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、交通量等の各種調査を行う「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(2022年6月期)



注：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

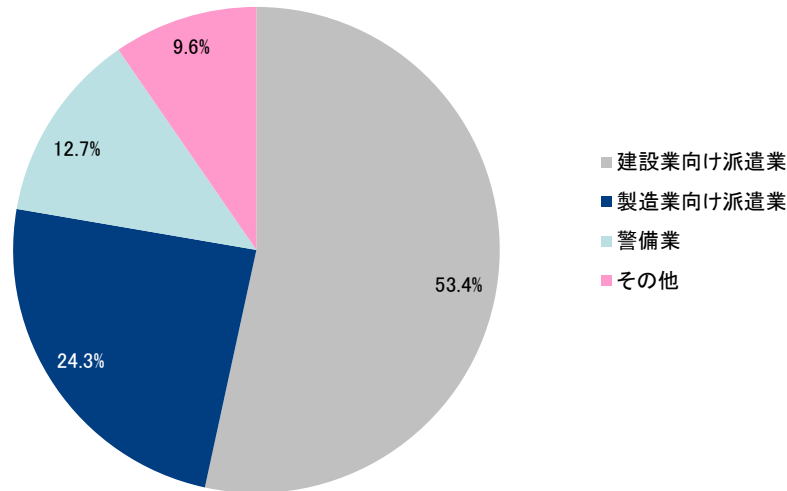
(2) 人材関連サービス事業

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事業、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へのスタッフ派遣などの「人材派遣事業」、工場や学校の施設警備・交通誘導・雑踏警備を受託する「警備事業」、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「アウトソーシング事業」、カンボジア人技能実習生の送り出しや高度外国人材の紹介を行う「グローバル人材教育」などを展開している。

2022年6月期の業種別売上構成比は、建設業向け派遣業が53.4%、製造業向け派遣業が24.3%、警備業が12.7%、その他が9.6%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。

会社概要

業種別売上構成比(2022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じている。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

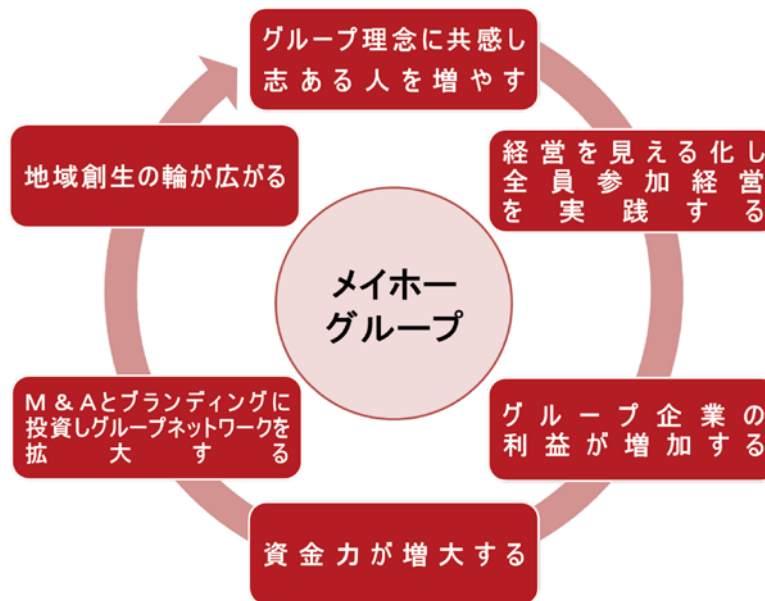
通所介護（デイサービス）、認知症対応型通所介護（認知症専用デイサービス）、居宅介護支援事業所（ケアマネ事業所）を運営している。主なサービスは、デイサービス（送迎、入浴、食事、機能訓練等）、居宅支援（ケアプランの作成）で、岐阜市内に4ヶ所、愛知県常滑市に2ヶ所の事業所を持つ。同一エリアに複数の店舗展開をする地域密着型運営により、近隣で人材を融通しあうなど、経営の効率化を推進している。また、利用者の満足度向上のため、ニーズに合わせて利用時間やリハビリの内容、食事の内容などを柔軟に選択できるようにしている。

会社概要

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。

中小企業支援プラットフォームの成長サイクル



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」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	ノース技研が保有する 3D スキャナーを提案することで、従来受注できていなかった業務をメイホーエンジニアリングが受注。
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にてノース技研が技術講習会を開催。
幅広い営業エリア	地域コンサルタントが受注した河川測量業務をメイホーエンジニアリング、エイコー技術コンサルタントにて協働し業務を実施。
人材マッチング	メイホーアティーボが1名の技術者をメイホーエンジニアリングへ派遣。 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名を東組が受け入れ、土木工事の知識やノウハウを伝授。

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

2023年6月期第2四半期累計業績は増収となるも、先行投資により減益

1. 2023年6月期第2四半期累計の業績概要

2023年6月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比13.4%増の3,386百万円、営業利益が同1.4%減の166百万円、経常利益が同6.7%減の169百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同17.4%減の81百万円となった。

2023年6月期第2四半期累計 連結業績

(単位：百万円)

	22/6期2Q累計		23/6期2Q累計		増減	
	実績	対売上比	実績	対売上比	額	率
売上高	2,985	-	3,386	-	400	13.4%
売上原価	2,086	69.9%	2,377	70.2%	291	14.0%
販管費	730	24.5%	842	24.9%	111	15.3%
営業利益	168	5.6%	166	4.9%	-2	-1.4%
経常利益	181	6.1%	169	5.0%	-12	-6.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	98	3.3%	81	2.4%	-17	-17.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

公共投資や建設需要が堅調な事業環境を受け、建設関連サービス事業及び人材関連サービス事業が増収を確保したほか、2022年1月に事業譲受したアルト介護センターえみふるの売上寄与などにより介護事業も増収となり、全体の売上高を押し上げた。一方、利益面では人材関連サービス事業及び介護事業で原価率が上昇したことに加え、管理体制強化に伴う人件費の増加などにより販管費が前年同期比15.3%増となり、営業減益となった。ただし、販管費の増加ペースは今後緩やかになると見込んでいる。受注高及び受注残高については、建設関連サービス事業及び建設事業ともに2ケタ増と順調だ。建設関連サービス事業は新たにグループ入りした2社の受注に加え、既存事業も堅調に推移している。建設事業も複数年工事受注で受注残高が積み上がっている。両事業の受注残高は過去最高となっており、2023年6月期下期以降の業績寄与が期待される。

業績動向

2. 事業セグメント別動向

(1) 建設関連サービス事業

売上高は前年同期比 26.6% 増の 1,768 百万円、売上総利益は同 26.9% 増の 602 百万円、営業利益は同 14.9% 増の 213 百万円となった。一方、予想比では売上高が 1.2% 減、営業利益が 6.3% 減となった。一部業務の工期が下期に繰越されたことに加え、災害業務の増加により予想を下振れて着地したものの、公共投資が堅調な事業環境を受けて受注は好調に推移した。また、福井県、滋賀県、北海道で発生した災害業務の契約・精算が進んだほか、(株)ノース技研(2021年10月グループ加入)及び(株)安芸建設コンサルタント(2022年7月グループ加入)の売上が寄与した。受注高については、生産体制の強化や好調な受注状況、災害業務の契約が進んだこと等により同 90.5% 増の 1,624 百万円となり、受注残高は同 28.3% 増の 1,759 百万円に積み上がった。

建設関連サービス事業の業績概要

(単位：百万円)

	22/6期2Q累計		23/6期2Q累計		増減		予想比	
	実績	対売上比	予想	実績	対売上比	額		率
売上高	1,396	-	1,789	1,768	-	372	26.6%	-1.2%
売上総利益	474	34.0%	-	602	34.0%	128	26.9%	-
営業利益	186	13.3%	228	213	12.0%	28	14.9%	-6.3%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 人材関連サービス事業

売上高は前年同期比 8.2% 増の 630 百万円、売上総利益は同 3.6% 増の 163 百万円、営業利益は同 14.7% 減の 60 百万円となった。一方、予想比では売上高が 2.0% 増、営業利益が 5.0% 増と予想どおりの進捗となった。事業環境としては、主要顧客が属する建設業界において建設需要が堅調に推移したことなどから、派遣技術者への引き合いが堅調であった。国内の人材派遣事業やカンボジアでの海外アウトソーシング事業が好調に推移したことなどから増収となったものの、人材派遣事業での新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)による自宅待機者の発生、海外アウトソーシング事業での円安による原価率の上昇、営業管理体制の強化、拠点の移転拡張等による販管費の増加等により減益となった。

人材関連サービス事業の業績概要

(単位：百万円)

	22/6期2Q累計		23/6期2Q累計		増減		予想比	
	実績	対売上比	予想	実績	対売上比	額		率
売上高	582	-	618	630	-	48	8.2%	2.0%
売上総利益	158	27.1%	-	163	25.9%	6	3.6%	-
営業利益	71	12.2%	58	60	9.5%	-10	-14.7%	5.0%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

メイホーホールディングス | 2023年3月16日(木)
 7369 東証グロース市場・名証ネクスト市場 | <https://meihoholdings.co.jp/ir/>

業績動向

(3) 建設事業

売上高は前年同期比 5.3% 減の 654 百万円、売上総利益は同 1.0% 減の 152 百万円、営業利益は同 42.8% 増の 87 百万円となった。一方、予想比では売上高が 12.0% 減、営業利益が 15.7% 減となった。受注済み工事の着工遅れ等により工事進捗が停滞したほか、上期に計画していた受注量を確保できず、予想を下振れて着地した。売上高は(株)有坂建設(2021年10月グループ加入)の売上が寄与したものの、全体的に工事の進捗が停滞したため、減収となった。利益面では、前年同期に発生した M&A 手数料の剥落により販管費が減少したことに加え、一部工事に変更増額契約があったことなどにより増益となった。受注高については、国土交通省工事の継続受注や地方自治体からの受注が堅調であったことなどから同 22.4% 増の 816 百万円となり、受注残高は同 14.5% 増の 641 百万円となった。

建設事業の業績概要

(単位：百万円)

	22/6 期 2Q 累計		23/6 期 2Q 累計			増減		予想比
	実績	対売上比	予想	実績	対売上比	額	率	
売上高	690	-	743	654	-	-36	-5.3%	-12.0%
売上総利益	153	22.2%	-	152	23.2%	-1	-1.0%	-
営業利益	61	8.8%	104	87	13.3%	26	42.8%	-15.7%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(4) 介護事業

売上高は前年同期比 4.6% 増の 340 百万円、売上総利益は同 18.5% 減の 93 百万円、営業利益は同 38.3% 減の 40 百万円となった。一方、予想比では売上高が 5.0% 減、営業利益が 16.8% 減となった。ウイズコロナの進展により、新型コロナウイルス感染者発生時の対応が、一律休業から、デイサービスを必要とする利用者に状況と対応の説明を行ったうえで、可能な限り事業所を継続する方向へと変化した。しかし、健康への不安から利用を控える利用者も少なくなく、一部事業所で稼働率の低下が見られた。売上高は、アルト介護センターえみふる(2022年1月事業譲受)の売上寄与などにより増収となったものの、予想は下振れて着地した。利益面では、一部事業所の稼働率の低下や燃料費、食材費の上昇などにより、原価率が上昇し減益となり、予想を下振れた。

介護事業の業績概要

(単位：百万円)

	22/6 期 2Q 累計		23/6 期 2Q 累計			増減		予想比
	実績	対売上比	予想	実績	対売上比	額	率	
売上高	325	-	358	340	-	15	4.6%	-5.0%
売上総利益	114	35.1%	-	93	27.4%	-21	-18.5%	-
営業利益	64	19.7%	48	40	11.8%	-25	-38.3%	-16.8%

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適正水準。 長短の手元流動性も問題なし

3. 財務状況と経営指標

2023年6月期第2四半期末の資産合計は前期末比243百万円増加の3,956百万円となった。このうち、流動資産は同10百万円減の2,385百万円となった。これは主に、受取手形、売掛金及び契約資産が506百万円、その他（仮払法人税等）が70百万円それぞれ増加した一方で、現金及び預金が585百万円減少したことによる。固定資産は同253百万円増の1,571百万円となった。これは主に、のれんが164百万円、土地が42百万円、繰延税金資産が19百万円、建物及び構築物が17百万円それぞれ増加したことによる。

負債合計は前期末比156百万円増加の2,009百万円となった。このうち、流動負債は同154百万円増の1,253百万円となった。これは主に、買掛金が84百万円、未払費用が60百万円それぞれ増加したことによる。固定負債は同2百万円増の755百万円となった。これは主に、長期借入金43百万円減少した一方で、退職給付に係る負債が43百万円、その他（長期未払金等）が3百万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四半期純利益の計上により利益剰余金が81百万円増加し、同86百万円増加の1,946百万円となった。

経営指標を見ると、流動比率は190.3%（前期末は218.0%）、固定比率は80.7%（同70.8%）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49.2%（同50.1%）と前期末から低下したものの、依然として適正な水準である。M&Aを成長戦略の柱としながらも自己資本比率が適正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	23/6 期 2Q 末	増減
流動資産	2,136	2,395	2,385	-10
現金及び預金	1,028	893	307	-585
固定資産	941	1,317	1,571	253
資産合計	3,078	3,712	3,956	243
流動負債	1,276	1,098	1,253	154
固定負債	147	753	755	2
負債合計	1,424	1,852	2,009	156
利益剰余金	865	1,089	1,170	81
純資産合計	1,654	1,860	1,946	86
(経営指標)				
自己資本比率	53.7%	50.1%	49.2%	-0.9pt
流動比率	167.3%	218.0%	190.3%	-27.7pt
固定比率	56.9%	70.8%	80.7%	9.9pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

上期の受注状況と M&A に伴う業績への影響を踏まえ、 2023 年 6 月期業績予想を修正

● 2023 年 6 月期の業績見通し

2023 年 6 月期の連結業績予想について同社は 2023 年 2 月 14 日に修正し、売上高で前期比 19.4% 増（期初予想比 4.3% 増）の 7,300 百万円、営業利益で同 3.7% 減（同 10.8% 減）の 330 百万円、経常利益で同 14.3% 減（同 10.5% 減）の 340 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 33.1% 減（同 28.6% 減）の 150 百万円とした。

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	修正予想	対売上比	額	率
売上高	6,112	-	7,300	-	1,187	19.4%
営業利益	342	5.6%	330	4.5%	-12	-3.7%
経常利益	396	6.5%	340	4.7%	-56	-14.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	224	3.7%	150	2.1%	-74	-33.1%

注：23/6 期修正予想は 2023 年 2 月 14 日公表値
出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は 2023 年 1 月、(株)三川土建の株式を取得しグループ入りしたことに加え、スタッフアドバンスが(株)エムアンドエムより人材派遣事業を譲受した。これらの業績は 2023 年 6 月期下期より貢献することから、売上高を上方修正した。一方、燃料費や建設資材等の上昇、円安による原価率の上昇、株式取得や事業譲受に伴う一時的な費用としてアドバイザー費用等 29 百万円を一般管理費に織り込んだことから、営業利益を下方修正した。また、税効果を認識できないのれんの償却費など評価性引当額の増加を見込み、親会社株主に帰属する当期純利益を下方修正した。成長戦略である M&A の推進によりアドバイザー費用やのれん償却などが発生し、一時的に収益が圧迫されるが、のれん償却後は収益の底上げにつながることから、懸念すべき内容ではないと弊社では見ている。

なお、2023 年 6 月期上期の受注状況及び M&A に伴う業績への影響を踏まえ、事業セグメント別見通しも修正した。詳細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 21.5% 増（期初予想比 2.5% 増）の 3,690 百万円、営業利益は同 22.6% 増（同 8.8% 増）の 505 百万円を見込んでいる。堅調な事業環境は 2023 年 6 月期下期も継続する見通し。上期に過去最高まで積み上がった受注残高は 2023 年 3 月末に向けて消化が進むと見込み、売上高・営業利益ともに上方修正した。

今後の見通し

(2) 人材関連サービス事業

売上高は前期比 17.1% 増（期初予想比 6.0% 増）の 1,360 百万円、営業利益は同 7.3% 減（同 12.4% 減）の 120 百万円を見込んでいる。スタッフアドバンスの人材派遣事業譲受に伴う業績寄与（2023 年 6 月期第 3 四半期から）を踏まえ、売上高を上方修正した。一方、事業譲受に伴い下期に仲介手数料及びのれんの計上を予定していることから、営業利益を下方修正した。ただし、足元では既存顧客からの引き合いが好調であることから、既存事業は順調に推移していると弊社では見ている。

(3) 建設事業

売上高は前期比 19.9% 増（期初予想比 11.6% 増）の 1,540 百万円、営業利益は同 32.0% 減（同 31.7% 減）の 110 百万円を見込んでいる。公共投資が堅調な事業環境に加えて、三川土建のグループ入りに伴う業績寄与（2023 年 6 月期第 3 四半期から）を踏まえ、売上高を上方修正した。2023 年 6 月期下期は、第 3 四半期に発注される工事の受注に注力する。一方、事業譲受に伴い下期に仲介手数料及びのれんの計上を予定していることから、営業利益を下方修正した。

(4) 介護事業

売上高は前期比 10.0% 増（期初予想比 1.4% 減）の 710 百万円、営業利益は同 3.7% 増（同 5.0% 減）の 95 百万円の見通し。コロナ禍の影響のほか、燃料費、食材費などの原価上昇を受け、売上高・営業利益ともに下方修正した。ただし、燃料費、食材費の上昇分については、各種助成金により最終的な損益への影響は限定的と見込み、軽微な修正に留まった。

■ 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

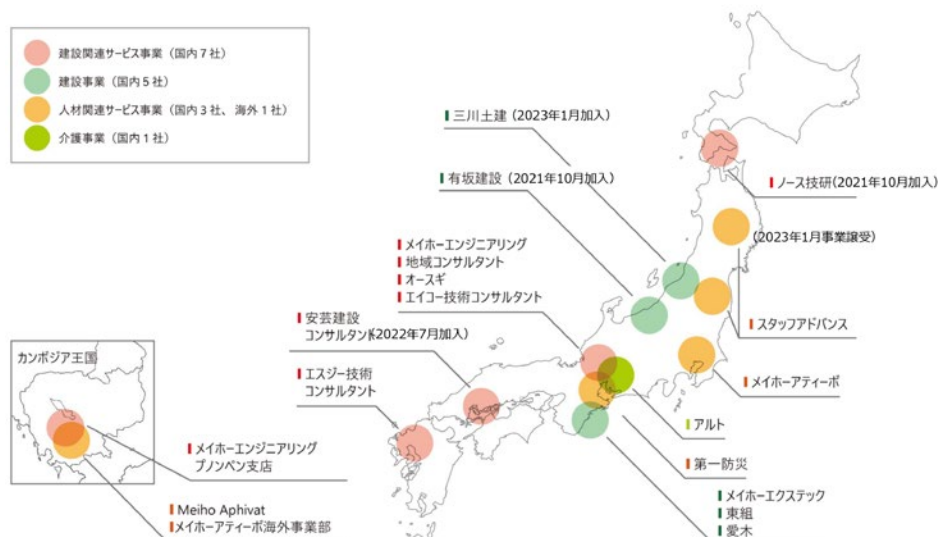
同社は、長期的な目標として売上高 1,000 億円、営業利益 50 億円、グループ企業 300 社の実現を掲げており、1,000 億円企業へ向けて成長のプラットフォームを整えている。成長戦略として「既存事業のオーガニックな成長」「既存セグメント内の新たな M&A による成長」「既存セグメント以外の地域創生関連企業の M&A による成長」の 3 段階での成長を掲げ、「売上高 100 億円体制の早期実現に向けた M&A の推進」「地域の就職先・会社譲受先候補企業としてのグループ認知度の向上」「グループフィロソフィの実践による経営者・従業員の意識改革」「コーポレートガバナンスの強化」に取り組む方針だ。

中長期の成長戦略

(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する方針だ。また、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により利益を生み出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。2023 年 6 月期の推進状況としては、2022 年 7 月に安芸建設コンサルタント、2023 年 1 月に三川土建がグループ入りしたほか、同月にスタッフアドバンスが人材派遣事業を譲受した。

グループ企業 (2023 年 2 月時点)



出所：会社説明資料より掲載

さらなる拡大に向け、PMI ノウハウの蓄積にも注力する。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。これらにより PMI ノウハウをさらに蓄積し、M&A の加速を目指す。

(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。2023 年 6 月期上期は、個人投資家向け IR イベントへの参加、外部メディアへの出演、外部企業研修講師としての講演、書籍等への掲載、広告出稿、大学・高校の就職活動窓口向け訪問 PR などを行った。

中長期の成長戦略

(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、経営理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月より執行役員制度を導入し、取締役会の監督機能を強化した。また、経営分野に知見を有する社外取締役が新たに加わり、コーポレートガバナンスを強化した。

■ 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に期待

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、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す方針だ。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。

重要事項（ディスクレマー）

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