

|| 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 >>>](#)

2025年3月21日(金)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 企業支援プラットフォームを通じてグループ企業の成長を支援	01
2. 2025年6月期中間期は EBITDA 大幅増益、営業・経常利益黒字転換	01
3. 2025年6月期は大幅増収増益、過去最高予想	01
4. 中期経営計画を2025年夏頃に公表予定	02
5. 中長期成長ポテンシャルに注目	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. グループ構成とセグメント区分	06
3. セグメント別の推移	08
4. リスク要因と課題・対策	10
■ 業績動向	10
1. 2025年6月期中間期の連結業績概要	10
2. セグメント別の動向	11
3. 財務の状況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2025年6月期の連結業績予想概要	13
2. セグメント別の動向	14
■ 成長戦略	15
1. 成長戦略「三段ロケット推進方式」	15
2. 株主還元策	17
3. サステナビリティ経営	17
4. 弊社の視点	17

■ 要約

中期経営計画を 2025 年夏頃に公表予定

メイホーホールディングス<7369>は、グループ理念に「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」を掲げ、地域に根差した企業への 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ことを目指している。

1. 企業支援プラットフォームを通じてグループ企業の成長を支援

同社は、M&A によって成長意欲の高い中小企業と資本提携し、企業支援プラットフォームを通じてグループ企業の成長を支援している。グループインした企業に対して経営効率化、人材支援、業務連携などをサポートし、グループ企業の「稼ぐ力」を高める。グループ（2025年6月期中間期末時点）は純粋持株会社の同社及び事業会社20社の合計21社で構成されている。セグメント区分は、建設コンサルタント業務を中心とする建設関連サービス事業、建設技術者派遣を中心とする人材関連サービス事業、公共工事を中心とする建設事業、通所介護（デイサービス）などを運営する介護事業としている。収益に安定性のある公共事業関連を中心に M&A を積極活用していることが特徴である。

2. 2025 年 6 月期中間期は EBITDA 大幅増益、営業・経常利益黒字転換

2025年6月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比41.6%増の6,208百万円、営業利益が100百万円（前年同期は14百万円の損失）、経常利益が82百万円（同96百万円の損失）、親会社株主に帰属する中間純利益が16百万円の損失（同174百万円の損失）だった。EBITDA（営業利益+減価償却費+のれん償却額）は同146.8%増の372百万円だった。建設関連領域における一部地域の官公庁案件の発注遅れ、原価回収基準適用工事の増加などの影響で、前回予想を下回ったものの、前年同期比では EBITDA 大幅増益、営業・経常利益黒字転換、最終損失縮小で着地した。前期実施した M&A も寄与して特に人材関連サービス事業と建設事業が大幅増収となり、増収効果で人件費やのれん償却額の増加などを吸収した。

3. 2025 年 6 月期は大幅増収増益、過去最高予想

2025年6月期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、売上高が2024年6月期比35.3%増の14,000百万円、営業利益が同343.2%増の650百万円、経常利益が同577.3%増の600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が280百万円（2024年6月期は88百万円の損失）としている。大幅増収増益・過去最高予想である。新たな M&A を織り込まず、既存グループ企業の堅調推移、前期にグループインした企業の通期連結に加え、前期の大型 M&A に伴う一時的費用が無くなることなども寄与する見込みだ。セグメント別計画は一部を見直して、建設関連サービス事業は増収・大幅増益、人材関連サービス事業は大幅増収・大幅増益、建設事業は大幅増収で営業黒字転換、介護事業は増収ながら先行経費の影響で減益予想としている。

要約

4. 中期経営計画を2025年夏頃に公表予定

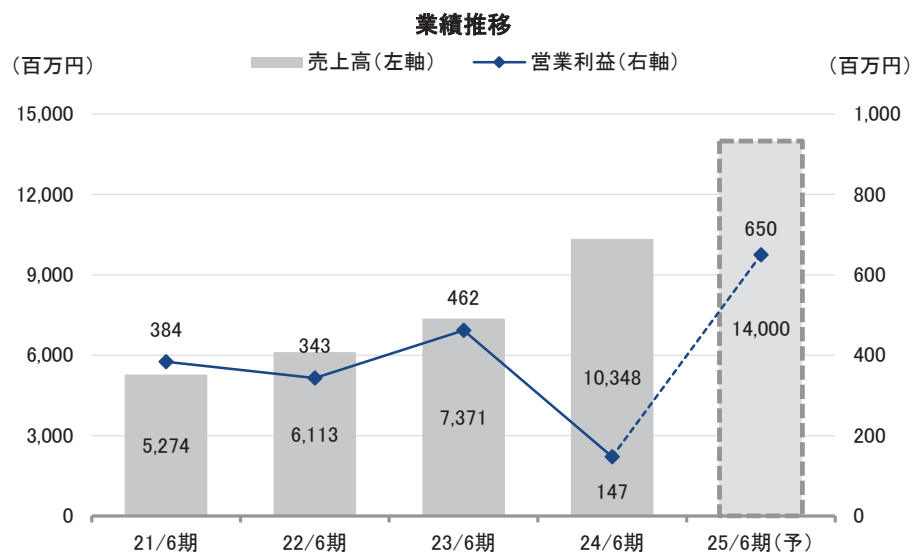
同社は成長戦略として(1)既存事業の成長、(2)既存セグメント内の新たなM&Aによる成長、(3)既存セグメント以外のM&Aによる成長という「三段ロケット推進方式」による成長を目指している。同社代表取締役社長の尾松豪紀氏は「企業集団の規模として、中長期的には全国各都道府県に数社のグループ企業が存在することにより、企業数100社、連結売上高1,000億円、社員数1万人の達成が可能と考えている。今後も企業支援プラットフォームのさらなる充実、個社の増収増益、グループ全体の資金力拡大、資本提携によるネットワークの拡大といった基本戦略を着実に推進していきたい。」と将来ビジョンを語っている。また3ヶ年中期経営計画(2026年6月期～2028年6月期)を2025年夏頃に公表予定としている。

5. 中長期成長ポテンシャルに注目

同社はM&Aを積極活用した「三段ロケット推進方式」による成長を目指している。現時点では大型M&A関連の一時的費用影響を吸収できるだけの収益規模・基盤に至っていないものの、中長期的にはグループ全体の収益が飛躍的に拡大する可能性があり、その中長期成長ポテンシャルに弊社では注目している。今後は同社の企業支援プラットフォームを通じて、M&Aでグループインした個々の企業の「稼ぐ力」だけでなく、シナジーによってグループ全体としての「稼ぐ力」を高めていくことも課題となるが、この進捗状況や成果を具体的に確認できれば、同社に対する投資対象としての関心が一段と高まるだろうと弊社では考えている。

Key Points

- ・企業支援プラットフォームを通じてグループ企業の成長を支援
- ・2025年6月期中間期はEBITDA大幅増益、営業・経常利益黒字転換
- ・2025年6月期は大幅増収増益、過去最高予想を据え置き
- ・3ヶ年中期経営計画(2026年6月期～2028年6月期)を2025年夏頃に公表予定
- ・中長期成長ポテンシャルに注目



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.

■ 会社概要

企業支援プラットフォームを核とする中小企業集合体

1. 会社概要

同社は「変わる勇気が、未来を変える。」を合言葉に、企業支援プラットフォームを核として実業を営む中小企業集合体を形成している。グループ理念に「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」を掲げ、地域に根差した企業への 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ことを目指している。

2025年6月期中間期末時点で、本社所在地は岐阜本社が岐阜県岐阜市、東京本社が東京都千代田区、総資産は8,099百万円、純資産は2,004百万円、株主資本は2,049百万円、自己資本比率は24.7%、発行済株式数は1,565,600株（自己株式数167株を含む）である。なお株式流動性の向上や投資家層の拡大を目的として、基準日2025年3月31日（効力発生日2025年4月1日）で株式3分割を実施する。

2021年6月に東証と名証に株式上場

2. 沿革

同社は2017年2月に前身となる（株）メイホーエンジニアリング（1981年7月創業）の株式移転によって持株会社として設立された。その後2021年6月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズ及び名古屋証券取引所（以下、名証）セントレックスに株式上場、2022年4月の東証及び名証の市場区分再編に伴い東証グロース市場及び名証ネクスト市場へ移行した。純粋持株会社へ移行後、M&Aを活用して業容を拡大している。

メイホーホールディングス | 2025年3月21日(金)
 7369 東証グロース市場・名証ネクスト市場 | <https://meihoholdings.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	項目
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	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)メイホーエクステックが吸収合併)
2015年 6月	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	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	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 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	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 メイホーエンジニアリングがメイホーアティーボ及びメイホーエクステックを設立
2017年 6月	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 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 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	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	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	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	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 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	アルトがリハビリデイエイムふる(介護事業)の事業譲受
2022年 4月	東証及び名証の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	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
2022年11月	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 メイホーエクステックが(株)三川土建(建設事業)の全株式を取得
2023年 7月	メイホーエンジニアリングが(株)フジ土木設計(建設関連サービス事業)の全株式を取得
2023年11月	メイホーエクステックが今田建設ホールディングス(株)(建設事業)の全株式を取得
2024年 2月	メイホーアティーボがイギアルホールディングス(株)(人材関連サービス事業)の全株式を取得
2024年 4月	今田建設(株)が今田建設ホールディングスを吸収合併
2024年 5月	(株)レゾナゲートがイギアルホールディングスを吸収合併
2024年10月	メイホーホールディングスがメイホーエクステックを吸収合併 メイホーエンジニアリング及びメイホーアティーボが保有する同社孫会社の発行済全株式をメイホーホールディングスに現物配当し、各事業会社を子会社化

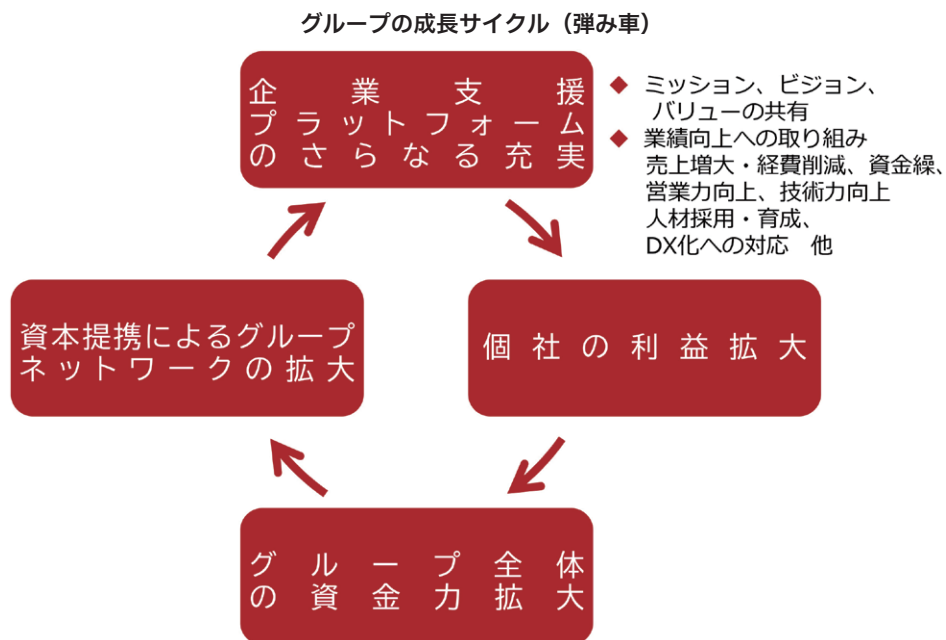
出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

■ 事業概要

企業支援プラットフォームを通じてグループ企業の成長を支援

1. 事業概要

同社は、M&Aによって成長意欲の高い中小企業と資本提携し、企業支援プラットフォームを通じてグループ企業の成長を支援している。グループインした企業に対して経営効率化（月次決算・経営会議・資金調達・コンプライアンス・ガバナンスなど）、人材支援（採用・教育・人材交流・理念共有など）、業務連携（相互補完・相互成長を目的とした技術協力・業務連携など）などをサポートし、グループ企業の「稼ぐ力」を高める。また、各企業で働く人々に安定した職場の提供や所得の向上をもたらし、さらには地域創生に貢献することを目指している。グループインした企業にとっては、経営基盤構築（会計・人事等のシステム導入、価値観共有など）、グループ企業とのシナジー創出（業務連携・人的交流・異業種交流など）に加えて、グループの信用力を活用した資金調達が可能になるなどのメリットがある。



出所：決算説明会資料より掲載

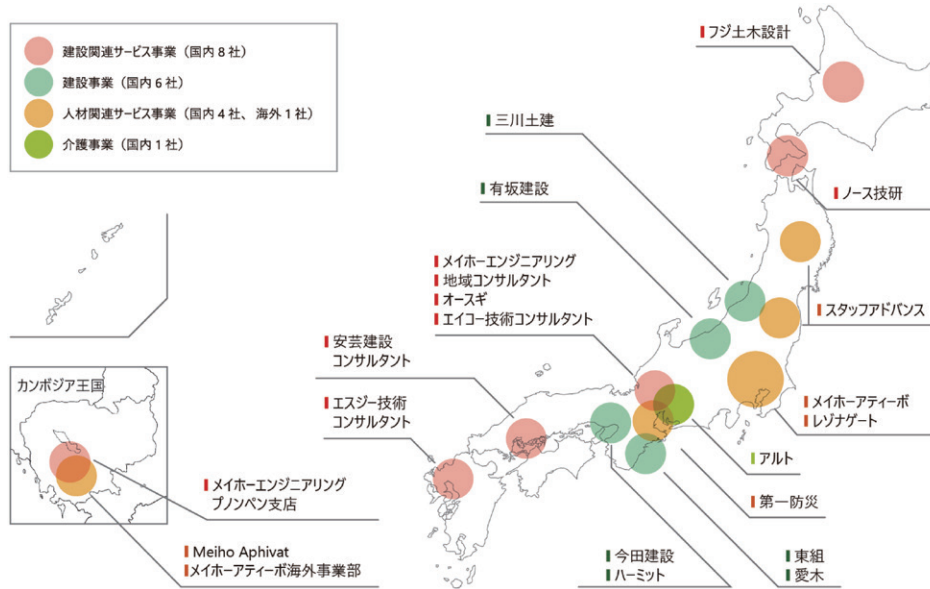
事業概要

グループは 2025 年 6 月期中間期末時点で同社を含めて 21 社

2. グループ構成とセグメント区分

同社はグループ各社支援体制強化に向けて 2024 年 10 月 1 日付で中間持株会社を廃止するなどグループ内組織再編を行い、グループ（2025 年 6 月期中間期末時点）は純粋持株会社の同社及び事業会社 20 社の合計 21 社で構成されている。セグメント区分は、建設コンサルタント業務を中心とする建設関連サービス事業、建設技術者派遣を中心とする人材関連サービス事業、公共工事を中心とする建設事業、通所介護（デイサービス）などを運営する介護事業としている。収益に安定性のある公共事業関連を中心に M&A を積極活用していることが特徴である。建設関連サービス事業は国内 8 社、人材関連サービス事業は国内 4 社及び海外 1 社、建設事業は国内 6 社、介護事業は国内 1 社で、地域別には特に重点エリアを設けず、北海道から九州まで幅広く各地域に根差した優良企業をグループ化している。

グループネットワークの状況



出所：決算説明会資料より掲載

メイホーホールディングス | 2025年3月21日(金)
 7369 東証グロース市場・名証ネクスト市場 | <https://meihoholdings.co.jp/ir/>

事業概要

25/6 期中間期末時点のセグメント別グループ企業一覧

事業領域とグループ企業	本社所在地	グループイン時期
純粋持株会社		
メイホーホールディングス	岐阜県岐阜市	2017年2月設立
建設関連サービス事業（国内8社）		
メイホーエンジニアリング	岐阜県岐阜市	1981年7月創業
オースギ	滋賀県彦根市	2016年6月
エイコー技術コンサルタント	福井県敦賀市	2017年12月
地域コンサルタント	岐阜県恵那市	2018年4月
エスジー技術コンサルタント	佐賀県佐賀市	2018年9月
ノース技研	北海道函館市	2021年10月
安芸建設コンサルタント	広島県広島市	2022年7月
フジ土木設計	北海道旭川市	2023年7月
人材関連サービス事業（国内4社、海外1社）		
メイホーアティーボ	東京都千代田区	2017年2月設立
スタッフアドバンス	福島県二本松市	2015年12月
第一防災	岐阜県岐阜市	2017年6月
レゾナゲート	東京都千代田区	2024年2月
MEIHO APHIVAT CO.,LTD.	カンボジア	2017年4月設立
建設事業（国内6社）		
東組	三重県尾鷲市	2017年6月
愛木	愛知県日進市	2017年6月
有坂建設	新潟県上越市	2021年10月
三川土建	新潟県東蒲原郡	2023年1月
今田建設	大阪府大阪市	2023年11月
ハーミット	大阪府大阪市	2023年11月
介護事業（国内1社）		
アルト	岐阜県岐阜市	2016年6月

出所：有価証券報告書、ニュースリリース、決算説明会資料等よりフィスコ作成

2024年6月期以降に実施したM&Aとしては、2023年7月に（株）フジ土木設計の全株式を取得、2023年11月に今田建設ホールディングス（傘下の今田建設（株）及びハーミット（株）を含む、その後2024年4月1日付で今田建設が今田建設ホールディングスを吸収合併）の全株式を取得、2024年2月にイギアルホールディングス（傘下の（株）レゾナゲートを含む、その後2024年5月1日付でレゾナゲートがイギアルホールディングスを吸収合併）の全株式を取得した。今田建設ホールディングスの売上高は20～40億円規模、営業利益は2.5～5億円規模であり、同社にとって過去最大規模のM&A案件となった。イギアルホールディングスの売上高は20億円規模、営業利益は0.2～0.3億円規模と今田建設ホールディングスに次ぐ規模のM&A案件であり、同社の東京本社で成約した初のM&A案件だった。

建設関連サービス事業は国及び地方公共団体を主な顧客として、道路・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主力としている。高度な技術と豊富な業務実績により、発注者の技術パートナーとして施工管理業務を支援する。さらに、公共工事を進めるための土地買収や建物移転に伴って生じる損失の調査・算定を行う補償業務、交通量などの各種調査を行う調査業務なども展開している。

事業概要

人材関連サービス事業は、国内では大手ゼネコン向け建設技術者派遣や製造業向けスタッフ派遣などの人材サービス事業を主力として、施設警備・交通誘導・雑踏警備などを受託する警備事業、海外ではカンボジアで建築用CAD図面作成や測量データ処理など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事業などを展開している。これらは大手ゼネコンからの継続受注が安定収益源となっている。なお2024年2月にグループインしたレゾナゲートは一般事務を中心とする人材派遣事業を展開し、派遣スタッフの給与水準が高いことが競争優位性となっている。今後はレゾナゲートのシステムをグループ内に水平展開し、レゾナゲートの全国展開を推進する方針であり、人材関連サービス事業のさらなる領域拡大が期待される。

建設事業は総合建設業として、公共事業の道路や橋梁の新設工事及び維持・修繕工事のほか、緑化・法面工事なども展開している。2023年11月にグループインした今田建設は、1891年に大阪市浪速区で創業された老舗企業で、大阪メトロなどの鉄道工事（駅構内関連）を得意としている。今後はグループ企業間の人材・技術交流や相互補完をさらに推進する方針だ。

介護事業はデイサービス、認知症対応型デイサービス、居宅介護支援事業所（ケアマネージャーが常駐する事業所）を展開している。同一エリアの複数店舗で経営資源を融通し合う地域密着型運営などにより、人材確保とコスト低減を実現している。なお事業拡大に向けて、2024年9月に住宅型有料老人ホーム「アルトのお家 旦那（だんのしま）」（岐阜市）を開設した。

公共事業関連が主力で収益に安定性

3. セグメント別の推移

売上高は各セグメントとも、新規にグループインした企業の連結も寄与して増収基調である。2022年6月期は建設関連サービス事業で（株）ノース技研、建設事業で（株）有坂建設がグループインし、介護事業では（株）アルトが（株）サンライフケアより通所介護事業所を譲り受けた。2023年6月期は建設関連サービス事業で（株）安芸建設コンサルタント、建設事業で（株）三川土建がグループインし、人材関連サービス事業で（株）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り受けた。2024年6月期は建設関連サービス事業でフジ土木設計、建設事業で今田建設及びハーミット、人材関連サービス事業でレゾナゲートがグループインした。

営業利益については、2023年6月期までは新規連結に伴う人件費や営業経費の増加、のれん償却額の増加などを増収効果で吸収して増益基調だったが、2024年6月期は大型M&Aに伴う関連費用の増加に加え、建設関連サービス事業が工期延期、建設事業が今田建設における受注期ズレなど一過性要因の影響で減益となった。

構成比については新規M&Aによって変動する可能性がある。2024年6月期の売上高構成比は、人材関連サービス事業がレゾナゲートの新規連結などにより前期比5.6ポイント上昇の23.5%、建設事業が今田建設の新規連結等により同9.2ポイント上昇の30.8%となった一方で、建設関連サービス事業が工期延期も影響して同12.9ポイント低下の38.0%、介護事業が同1.9ポイント低下の7.7%となった。

メイホーホールディングス | 2025年3月21日(金)
 7369 東証グロース市場・名証ネクスト市場 | <https://meihoholdings.co.jp/ir/>

事業概要

営業利益率は個別案件の採算性や新規連結の影響などで変動する可能性がある。2024年6月期の営業利益率は、建設関連サービス事業が工期延期という一過性要因により前期比4.0ポイント低下の11.6%、人材関連サービス事業が同2.6ポイント低下の5.1%、建設事業が受注時期遅れという一過性要因により損失計上、介護事業が同1.5ポイント上昇の16.1%となった。一時的要因を除けば、基本的には建設関連サービス事業と建設事業は公共事業関連、介護事業は介護保険制度関連を主力としているため収益に比較的安全性があり、人材関連サービス事業も大手ゼネコン向け建設技術者派遣を継続的に受注しているため安定収益源となっている。

セグメント別の業績推移

(単位：百万円)

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期
売上高				
建設関連サービス事業	2,637	3,038	3,756	3,930
人材関連サービス事業	1,070	1,161	1,323	2,437
建設事業	998	1,284	1,597	3,190
介護事業	594	645	707	792
合計	5,300	6,129	7,383	10,349
調整額	-25	-17	-12	-1
連結売上高	5,274	6,113	7,371	10,348
売上高構成比				
建設関連サービス事業	49.8%	49.6%	50.9%	38.0%
人材関連サービス事業	20.2%	18.9%	17.9%	23.5%
建設事業	18.8%	21.0%	21.6%	30.8%
介護事業	11.2%	10.5%	9.6%	7.7%
営業利益				
建設関連サービス事業	422	412	587	455
人材関連サービス事業	102	129	102	124
建設事業	151	162	159	-49
介護事業	100	92	103	127
合計	774	795	950	657
調整額	-390	-452	-488	-511
連結営業利益	384	343	462	147
営業利益構成比				
建設関連サービス事業	54.5%	51.8%	61.8%	69.2%
人材関連サービス事業	13.1%	16.3%	10.7%	18.9%
建設事業	19.5%	20.3%	16.7%	-7.5%
介護事業	12.9%	11.5%	10.8%	19.4%
営業利益率				
建設関連サービス事業	16.0%	13.6%	15.6%	11.6%
人材関連サービス事業	9.5%	11.1%	7.7%	5.1%
建設事業	15.1%	12.6%	10.0%	-
介護事業	16.8%	14.2%	14.6%	16.1%
連結営業利益率	7.3%	5.6%	6.3%	1.4%

注1：2021年6月新規上場

注2：構成比は調整前合計に対する割合

注3：営業利益率はそれぞれの売上高に対する割合

出所：決算短信、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（ディスクレマー）をお読みください。

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

事業環境の変化に迅速に対応

4. リスク要因と課題・対策

同社の事業展開におけるリスク要因としては、景気変動によるグループ企業の業績への影響、M&A市場の影響、資金調達における金利変動の影響、人材関連サービス事業や介護事業における法規制改正の影響などが挙げられる。

このうち景気変動によるグループ企業の業績への影響については、主力の建設関連サービス事業及び建設事業は公共事業が中心のため安定的に推移することが予想される。老朽化インフラの維持・更新工事など国土強靱化政策が追い風となる可能性もあり、全体として景気変動による影響は比較的小さいと考えられる。資金調達における金利変動の影響については、現在はM&A資金を変動金利による銀行借入で調達しているが、今後は、金利上昇により負担増加が予想される場合には固定金利への変更を行うなど事業環境の変化に迅速に対応するとともに、資金調達の多様化も検討する。なお2023年11月に実施した今田建設ホールディングスの株式取得にあたっては、(株)みずほ銀行をアレンジャーとするシンジケートローンによって2,700百万円を借り入れた。同社として初のメガバンクからの借入であり、資金調達先の多様化進展を示す事例である。

業績動向

2025年6月期中間期は EBITDA 大幅増益、営業・経常利益黒字転換

1. 2025年6月期中間期の連結業績概要

2025年6月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比41.6%増の6,208百万円、営業利益が100百万円(前年同期は14百万円の損失)、経常利益が82百万円(同96百万円の損失)、親会社株主に帰属する中間純利益が16百万円の損失(同174百万円の損失)だった。EBITDA(営業利益+減価償却費+のれん償却額)は同146.8%増の372百万円だった。建設関連領域における一部地域の官公庁案件の発注遅れ、原価回収基準(工事進捗度を合理的に見積れない工事に関して原価発生額を収益として計上する方法)適用工事の増加などの影響で、前回予想(2024年8月13日付の期初公表値、売上高7,100百万円、営業利益280百万円、経常利益250百万円、親会社株主に帰属する中間純利益90百万円)を下回ったものの、前年同期比ではEBITDA大幅増益、営業・経常利益黒字転換、最終損失縮小で着地した。前期実施したM&Aも寄与して特に人材関連サービス事業と建設事業が大幅増収となり、増収効果で人件費やのれん償却額の増加などを吸収した。

なお原価回収基準というのは、災害復旧工事のように緊急度が高いが工事進捗度を合理的に見積れない工事に関して、会計上は売上と経費を同額(原価発生額)で計上しておき、年度末に向けて受注金額が確定した後に売上の差額を計上する。このため原価発生額を売上として計上した時点では利益がゼロだが、差額分を売上計上した時点では原価がゼロのため、差額分がそのまま利益となる。

業績動向

25/6 期中間期の連結業績概要

(単位：百万円)

	24/6 期中間期		25/6 期中間期		前年同期比		前回予想 金額	前回予想比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	4,383	100.0%	6,208	100.0%	1,825	41.6%	7,100	-892	-12.6%
売上総利益	1,123	25.6%	1,443	23.2%	320	28.5%	-	-	-
販管費	1,137	25.9%	1,343	21.6%	206	18.1%	-	-	-
営業利益	-14	-	100	1.6%	114	-	280	-180	-64.3%
経常利益	-96	-	82	1.3%	178	-	250	-168	-67.2%
親会社株主に帰属する 中間純利益	-174	-	-16	-	158	-	90	-106	-
EBITDA	151	3.4%	372	6.0%	221	146.8%	-	-	-

注1：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

注2：前回予想は2024年8月13日付の期初公表値

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

人材関連サービス事業が拡大、建設事業は大幅増収

2. セグメント別の動向

建設関連サービス事業は売上高が前年同期比 1.4% 増の 1,889 百万円、営業利益（全社・消去等調整前）が同 19.4% 減の 179 百万円だった。売上面は期首の受注残高の消化により小幅ながら増収と堅調だったが、利益面は一部地域において官公庁案件の発注が遅れたほか、原価率の高い業務の完成が増加したこと、原価回収基準適用工事が増加したことなどにより減益だった。なお受注高は同 1.0% 増の 1,556 百万円、期末受注残高は同 13.1% 増の 2,037 百万円と堅調だった。

人材関連サービス事業は売上高が同 124.4% 増の 1,766 百万円、営業利益が同 74.5% 増の 117 百万円だった。大幅増収増益だった。2024年2月よりレゾナゲートが加わったことに加え、既存の人材派遣事業（メイホーアティーボの建設技術者派遣やスタッフアドバンスの人材派遣）も単価改定進展などで順調だった。

建設事業は売上高が同 57.1% 増の 2,118 百万円、営業利益が 51 百万円（前年同期は 114 百万円の損失）だった。2023年11月より今田建設及びハーミットが加わり大幅増収だった。利益面はのれん償却額が増加したが、大幅増収効果や前期の M&A 関連費用の剥落で営業損益が改善した。なお受注高は同 71.6% 増の 1,667 百万円、期末受注残高は同 23.1% 増の 2,364 百万円となった。また今田建設の実績は売上高が 1,440 百万円、営業利益率が 8.3%、受注残高は 1,394 百万円と順調だった。

介護事業は売上高が同 13.4% 増の 436 百万円、営業利益が同 1.4% 減の 64 百万円だった。デイサービスの各事業所の稼働率が順調に推移したほか、2024年9月にオープンした住宅型有料老人ホーム「アルトのお家 旦島」の入居者数も順調に推移して 2 ケタ増収だが、利益面は「アルトのお家 旦島」に係る先行費用の発生、2024年10月以降の社会保険適用拡大に伴う人件費増加などで小幅減益だった。

業績動向

25/6 期中間期のセグメント別概要

(単位：百万円)

	24/6 期中間期		25/6 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高						
建設関連サービス事業	1,863	42.5%	1,889	30.4%	26	1.4%
人材関連サービス事業	787	18.0%	1,766	28.4%	979	124.4%
建設事業	1,348	30.8%	2,118	34.1%	769	57.1%
介護事業	384	8.8%	436	7.0%	52	13.4%
連結売上高	4,383	100.0%	6,208	100.0%	1,825	41.6%
営業利益						
建設関連サービス事業	222	11.9%	179	9.5%	-43	-19.4%
人材関連サービス事業	67	8.5%	117	6.6%	50	74.5%
建設事業	-114	-	51	2.4%	165	-
介護事業	65	16.8%	64	14.6%	0	-1.4%
合計	239	-	410	-	171	71.6%
セグメント間取引消去・調整額	-253	-	-310	-	-	-
連結営業利益	-14	-	100	1.6%	114	-

注1：セグメント売上高の売上比は連結売上高に対する割合

注2：セグメント営業利益の売上比は各売上高に対する営業利益率

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

自己資本比率が低下したが特に懸念材料とならない

3. 財務の状況

2025年6月期中間期末の資産合計は2024年6月期末比487百万円増加して8,099百万円となった。主に流動資産で現金及び預金が764百万円減少、固定資産でのれんが184百万円減少した一方で、流動資産の受取手形等及び売掛金が1,249百万円増加した。負債合計は同503百万円増加して6,095百万円となった。主に支払手形及び買掛金が425百万円増加したほか、長短借入金合計が214百万円増加して3,348百万円となった。純資産合計は同16百万円減少して2,004百万円となった。この結果、自己資本比率は同1.8ポイント低下して24.7%となった。

2023年11月に実施した今田建設ホールディングスの株式取得にあたり、シンジケートローンによって2,700百万円を借り入れたため、以降の自己資本比率が低下したが、基本戦略としてM&Aを積極活用していることや、初のメガバンクとの取引によって資金調達先の多様化が進展したことなども勘案すれば、特に懸念材料にはならないと弊社では考えている。

業績動向

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

項目	22/6 期末	23/6 期末	24/6 期末	25/6 期中間期末	増減
資産合計	3,713	4,147	7,612	8,099	487
（流動資産）	2,395	2,424	3,579	4,050	471
（固定資産）	1,317	1,723	4,033	4,050	16
負債合計	1,853	2,022	5,592	6,095	503
（流動負債）	1,099	1,445	2,427	2,836	409
（固定負債）	754	577	3,165	3,259	94
純資産合計	1,860	2,125	2,020	2,004	-16
（株主資本）	1,880	2,152	2,065	2,049	-16
自己資本比率	50.1%	51.2%	26.5%	24.7%	-1.8pp

項目	22/6 期	23/6 期	24/6 期	25/6 期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	6	1,138	662	-740
投資活動によるキャッシュ・フロー	-192	-532	-1,703	-231
財務活動によるキャッシュ・フロー	49	-373	1,266	207
現金及び現金同等物の期末残高	892	1,126	1,351	587

注：2021年6月新規上場
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年6月期は大幅増収増益、過去最高予想を据え置き

1. 2025年6月期の連結業績予想概要

2025年6月期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、売上高が2024年6月期比35.3%増の14,000百万円、営業利益が同343.2%増の650百万円、経常利益が同577.3%増の600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が280百万円（2024年6月期は88百万円の損失）としている。大幅増収増益・過去最高予想である。新たなM&Aを織り込まず、既存グループ企業の堅調推移、前期にグループインした企業の通期連結に加え、前期の大型M&Aに伴う一時的費用が無くなることなども寄与する見込みだ。

今後の見通し

25/6期の連結業績予想概要

(単位：百万円、%)

	24/6期		25/6期			
	通期実績		通期予想		前期比	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	10,348	100.0	14,000	100.0	3,652	35.3
営業利益	147	1.4	650	4.6	503	343.2
経常利益	89	0.9	600	4.3	511	577.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	-88	-	280	2.0	368	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

セグメント別計画は一部を見直し

2. セグメント別の動向

セグメント別（全社・消去等調整前）の計画は中間期実績を踏まえ、一部を見直して建設関連サービス事業の売上高が前期比 9.4% 増の 4,300 百万円で営業利益が同 46.2% 増の 665 百万円、人材関連サービス事業の売上高が同 47.7% 増の 3,600 百万円で営業利益が同 69.4% 増の 210 百万円、建設事業の売上高が同 54.2% 増の 4,920 百万円で営業利益が 285 百万円（2024年6月期は 49 百万円の損失）、介護事業の売上高が同 11.1% 増の 880 百万円で営業利益が同 29.1% 減の 90 百万円としている。

建設関連サービス事業は増収・大幅増益予想としている。売上面は中間期末時点で受注残高が通期売上高計画（見直し後）の 85.8% を確保しており、利益面は増収効果に加え、災害関連業務の完了と変更契約による増額なども見込んでいる。人材関連サービス事業は大幅増収・大幅増益予想としている。レゾナゲートの通期連結（前期は第3四半期より新規連結）に加え、既存の人材派遣事業や警備事業も順調に伸長する見込みだ。建設事業は大幅増収で営業黒字転換予想としている。今田建設とハーミットの通期連結（前期は第2四半期より新規連結）などで、売上面は中間期末時点で受注残高が通期売上高計画（見直し後）の 82.7% を確保しており、変更契約による増額なども見込んでいる。介護事業は増収ながら減益予想としている。売上面はデイサービスが堅調に推移し、住宅型有料老人ホームも寄与するが、利益面は前期比で人件費増加や先行経費が影響する。なお住宅型有料老人ホームについては、入居者数が計画に対して順調（定員 33 名に対して、2025年2月10日時点の契約ベース入居数は 21 名、入居率 63.6%、目標入居率は 90%）なため、当初想定よりも赤字幅が縮小する見込みだ。

今後の見通し

25/6期のセグメント別予想概要

(単位：百万円)

	24/6期		25/6期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高						
建設関連サービス事業	3,930	38.0%	4,300	31.4%	370	9.4%
人材関連サービス事業	2,437	23.5%	3,600	26.3%	1,163	47.7%
建設事業	3,190	30.8%	4,920	35.9%	1,730	54.2%
介護事業	792	7.7%	880	6.4%	88	11.1%
合計	10,349	100.0%	13,700	100.0%	3,351	32.4%
調整額	-1	-	300	-	-	-
連結売上高	10,348	-	14,000	-	3,652	35.3%
営業利益						
建設関連サービス事業	455	11.6%	665	15.5%	210	46.2%
人材関連サービス事業	124	5.1%	210	5.8%	86	69.4%
建設事業	-49	-	285	5.8%	334	-
介護事業	127	16.1%	90	10.2%	-37	-29.1%
合計	657	6.4%	1,250	9.1%	593	90.3%
調整額	-511	-	-600	-	-	-
連結営業利益	147	1.4%	650	4.6%	503	343.2%

注1：セグメント売上高の売上比は調整前合計に対する比率

注2：セグメント営業利益の売上比は各売上高に対する営業利益率

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

成長戦略

成長戦略「三段ロケット推進方式」

1. 成長戦略「三段ロケット推進方式」

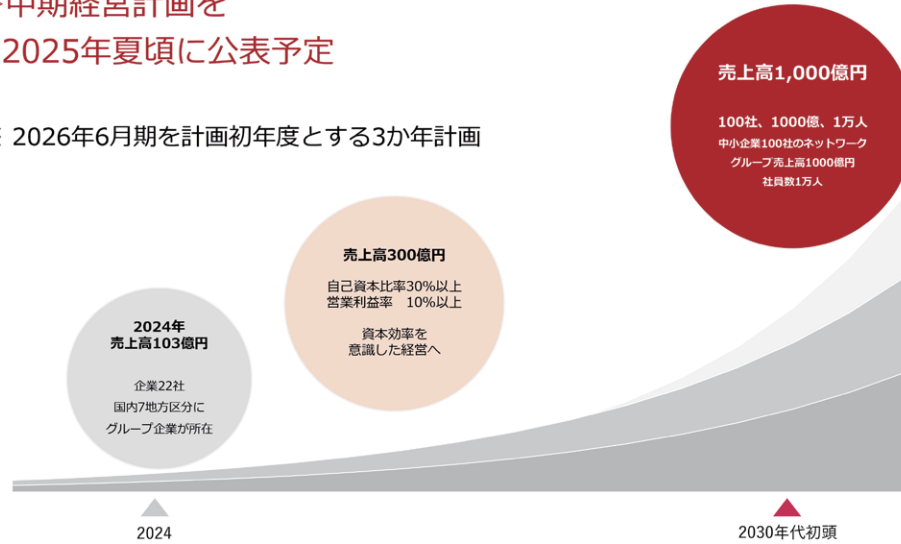
同社は成長戦略として(1)既存事業の成長、(2)既存セグメント内の新たなM&Aによる成長、(3)既存セグメント以外のM&Aによる成長という「三段ロケット推進方式」による成長を目指している。同社代表取締役社長の尾松豪紀氏は「企業集団の規模として、中長期的には全国各都道府県に数社のグループ企業が存在することにより、企業数100社、連結売上高1,000億円、社員数1万人の達成が可能と考えている。企業支援プラットフォーム基盤を強化するために目標として掲げていた連結売上高100億円は2024年6月期に達成した。次の目標である連結売上高300億円、営業利益率10%以上に向けて、既存グループ企業のオーガニック成長や持株会社の社内管理体制充実など基盤固めの時期と考えているが、企業支援プラットフォームのさらなる充実、個社の増収増益、グループ全体の資金力拡大、資本提携によるネットワークの拡大といった基本戦略を着実に推進していきたい。」と将来ビジョンを語っている。また3ヶ年中期経営計画(2026年6月期～2028年6月期)を2025年夏頃に公表予定としている。

成長戦略

中期経営計画を公表予定

▶中期経営計画を
2025年夏頃に公表予定

※ 2026年6月期を計画初年度とする3か年計画



出所：決算説明会資料より掲載

なお同社の M&A は実績と成長可能性を重視し、基本方針として、目的はグループの強化と地域企業の存続、対象企業は成長可能性がある後継者不在の中小企業で、売却を前提としない長期保有を掲げている。また M&A 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こと、許認可事業であること、公共事業関連の元請企業であること、従業員や技術に関するリソースを持っていること、健全な経営を行っている企業であることを挙げている。今後の M&A については既存の 4 事業領域に加えて、新たな事業領域への展開も推進する方針だ。

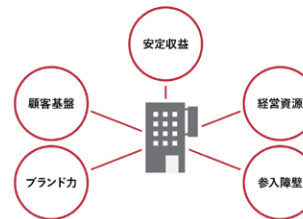
グループの資本提携の特長

資本提携の基本方針

資本提携の基本方針		資本提携対象企業の5つの特長	
目的	企業支援プラットフォームのごりなる 充実と地域企業の存続	ブランド力	特定の地域で実業を営んでいる
対象とする 企業	将来不安を感じている中小企業 成長意欲の高い中小企業	参入障壁	許認可事業である
対象とする 企業規模	中小企業～中堅企業	顧客基盤	公共関連事業の元請け企業である
保有方針	長期(売却を前提としない)	経営資源	従業員・技術的リソースを持つ
		安定収益	健全な経営を行っている

出所：決算説明会資料より掲載

候補企業の選定方針



配当実施は未定

2. 株主還元策

株主還元について同社は、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、将来の事業拡大と財務体質の強化のために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方針としている。しかし現状は内部留保が充実しているとは言えず、2017年2月に純粹持株会社として設立されて以来、配当を実施していない。将来的には、内部留保の状況及び事業環境を勘案しながら株主への利益還元を目指す。現状においては配当実施の可能性及びその実施時期などについて未定としている。

地域社会の発展に貢献

3. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営について同社は、特にマテリアリティなどを公表していないが、「地域創生」や「地域における雇用の創出」を掲げ、事業を通じて地域社会の発展に貢献することを目指している。

中長期成長ポテンシャルに注目

4. 弊社の視点

同社は M&A を積極活用した「三段ロケット推進方式」による成長を目指している。現時点では大型 M&A 関連の一時的費用影響を吸収できるだけの収益規模・基盤に至っていないものの、中長期的にはグループ全体の収益が飛躍的に拡大する可能性があり、その中長期成長ポテンシャルに弊社では注目している。今後は同社の企業支援プラットフォームを通じて、M&A でグループインした個々の企業の「稼ぐ力」だけでなく、シナジーによってグループ全体としての「稼ぐ力」を高めていくことも課題となるが、この進捗状況や成果を具体的に確認できれば、同社に対する投資対象としての関心が一段と高まるだろうと弊社では考えている。

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