

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2026年9月17日(木)

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>

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

2026年9月17日 (木)
<https://meihoholdings.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2026年6月期の業績動向	01
2. 2027年6月期の業績予想	01
3. 成長戦略	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. セグメント業績の推移	08
4. リスク要因・収益特性と課題・対策	10
■ 業績動向	11
1. 2026年6月期連結業績	11
2. セグメント別業績	12
3. 財務の状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2027年6月期連結業績予想	14
2. セグメント別業績予想	15
■ 成長戦略	16
1. 「中期経営計画2026-2028 メイホーサーティービリオンドライブ」	16
2. 弊社の視点	18
■ 株主還元策	18
■ サステナビリティ経営	18

■ 要約

2026年6月期は売上高、営業・経常利益、EBITDAが過去最高を更新

メイホーホールディングス<7369>は、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。M&Aによって成長意欲の高い中小企業と資本提携し、同社独自の「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。2026年6月期末時点で同社グループは、純粋持株会社の同社及び事業会社24社の合計25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、公共工事を中心とする建設事業、建設技術者派遣や一般事務派遣を中心とする人材関連サービス事業、通所介護（デイサービス）や住宅型有料老人ホームの運営を中心と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だ。

1. 2026年6月期の業績動向

2026年6月期連結業績は売上高が前期比4.3%増の13,564百万円、営業利益が同5.3%増の496百万円、経常利益が同14.2%増の507百万円、親会社株主に帰属する当期純損失が特別損失計上により27百万円（前期は168百万円の利益）となった。売上高が増収で過去最高となり、営業利益と経常利益は増益で過去最高となった。人件費やM&A関連費用が増加したが、増収効果や建設関連サービス事業における売上ミックス改善、建設事業における増額変更契約などが寄与した。またEBITDA（営業利益＋減価償却費＋のれん償却額）は同3.6%増の1,051百万円、のれん償却前営業利益（営業利益＋のれん償却額）は同3.2%増の859百万円で、いずれも過去最高となった。また受注高（建設関連サービス事業と建設事業の合計）は大型案件獲得も寄与して同30.0%増の9,774百万円と大幅に伸長し、期末時点の受注残高（同）は同40.2%増の5,854百万円と大幅に積み上がった。

2. 2027年6月期の業績予想

2027年6月期の連結業績予想は売上高が前期比10.6%増の15,000百万円、営業利益が同10.7%増の550百万円、経常利益が同4.5%増の530百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が160百万円（前期は27百万円の損失）としている。増収増益で、売上高及び営業・経常利益は連続過去最高更新予想である。売上面は前期の新規M&Aや事業譲受の通期寄与などにより全事業で増収を見込む。コスト面では人件費の増加のほか、ブランド認知度向上に向けた東海エリアでの広告宣伝の実施、IR活動の強化、経営管理基盤への投資などにより費用が増加するが、建設事業と人材関連サービス事業の大幅増益がけん引する見込みだ。親会社株主に帰属する当期純利益は前期計上の減損損失一巡も寄与して黒字回復する。なお期初時点では新規M&Aの影響を織り込んでいない。

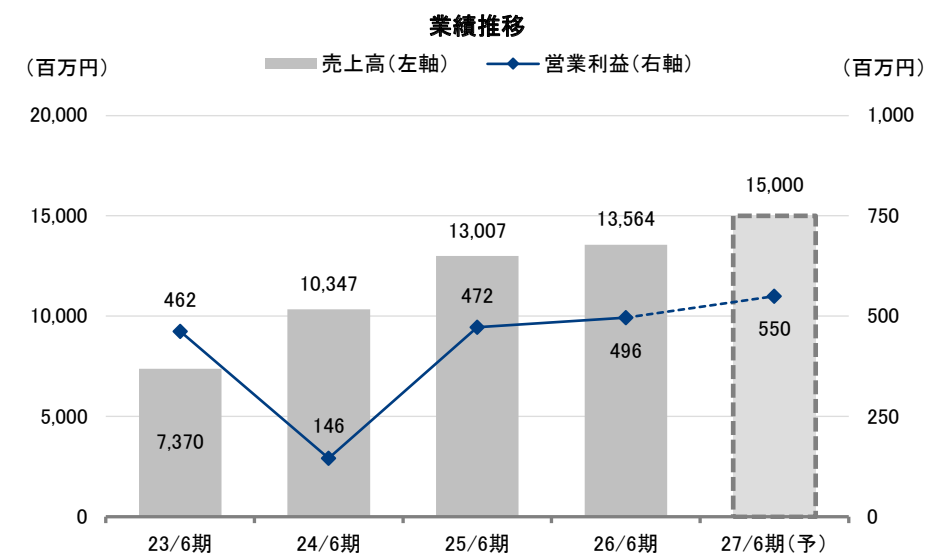
要約

3. 成長戦略

同社は「従業員承継型M&A」と「企業支援プラットフォーム」による成長を目指している。2025年8月に策定した「中期経営計画2026-2028 メイホーサーティービリオンドライブ」(2026年6月期～2028年6月期)では、将来ビジョンである「企業数100社、連結売上高1,000億円、社員数1万人」の達成に向けた第1ステップとして、最終年度2028年6月期の目標値に連結売上高300億円、EBITDA30億円、EBITDAマージン10%を掲げている。基本戦略としては、中小企業の解決すべき課題(経営者の高齢化と事業承継問題、人材・経営資源の不足、デジタル化遅れと低生産性、資金調達の制約など)に対して、非連続な成長を実現するための「従業員承継型M&A」及び各企業のオーガニック成長を後押しする「企業支援プラットフォーム」提供を推進する。計画初年度である2026年6月期の進捗状況としては、M&Aを5件(株式取得2件及び事業譲受3件)実行し、地域創生、人材派遣、建設の各分野で事業領域・地域基盤を拡大した。

Key Points

- ・ 2026年6月期は増収、営業・経常増益、受注も大幅に伸長
- ・ 2027年6月期の売上高、営業・経常利益は連続過去最高更新を予想
- ・ 2028年6月期に売上高300億円、EBITDA30億円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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(2026年8月改訂)に「地域企業の自律と連携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。

2026年6月期末時点で、同社の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である。連結ベースの総資産は7,388百万円、純資産は2,163百万円、自己資本比率は29.3%、発行済株式数は4,704,300株(自己株式501株を含む)、従業員数は1,366名である。なお2025年8月には、新本社ビルとしての固定資産取得(岐阜県岐阜市、物件引渡日2030年以降予定)に向けた手続きに着手することを決議した。また同社株式の分布状況の改善及び流動性の向上を図るとともに、留保金課税の対象となる特定同族会社の認定を外すことを目的に、2026年6月26日付で代表取締役社長の保有株式117,500株について立会外分売が実施された。

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し、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

2026年9月17日 (木)

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(株)サンライフケアよりリハビリデイサービスみふるの通所介護事業所を譲受
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
2023年 1月	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	同社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グループ会社の全株式を同社に現物配当し、各事業会社を同社の直接子会社化
2025年 5月	同社が(株)ナスキーキャリア(人材関連サービス事業)の全株式を取得
2025年10月	第一防災の商号を(株)メイホーガーディアに変更、ナスキーキャリアの商号を(株)メイホーアークスに変更 同社が(株)未来政策研究所(建設関連サービス事業)の全株式を取得
2026年 1月	スタッフアドバンスがエクセルツリー(株)より人材派遣事業を譲受
2026年 2月	同社が(株)エモリスリンク(人材関連サービス事業)を設立
2026年 3月	メイホーアティーボがトライブ(株)の北海道支店(人材派遣事業)を譲受 同社が(株)天野建設(建設事業)の全株式を取得

出所：有価証券報告書、IRニュースよりフィスコ作成

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

2026年9月17日 (木)
<https://meihoholdings.co.jp/ir/>

■ 事業概要

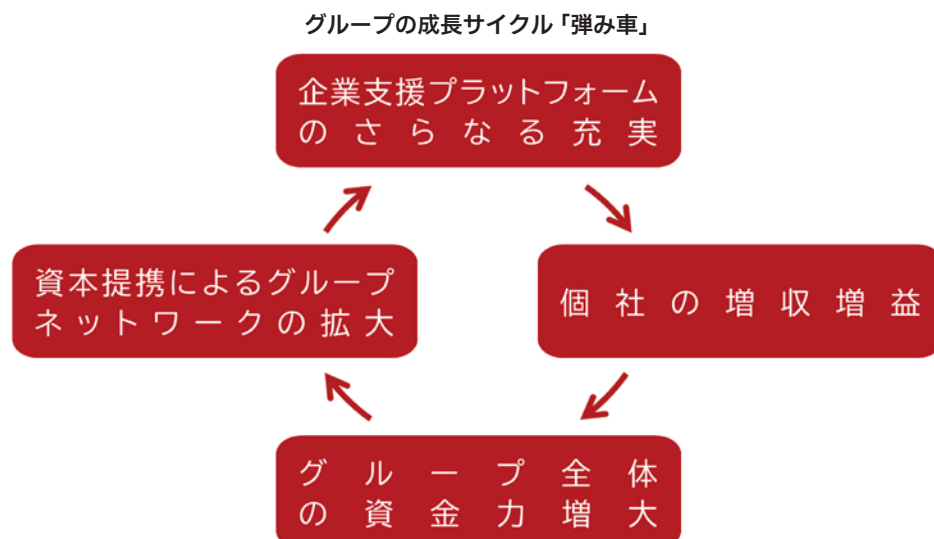
企業支援プラットフォームを通じてグループ企業の成長を支援

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、同社独自の「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できるなどのメリットがある。

同社はグループの成長サイクルを「弾み車」※と称している。「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増大」～「資本提携によるグループネットワークの拡大」というグループの成長サイクルが、M&Aの活用によって回転するほどグループの資金力・ネットワークが拡大し、増収増益企業の共創につながる好循環を生み出す様子を表している。

※「弾み車」はジム・コリンズ著「ビジョナリーカンパニー 弾み車の法則」で紹介されたフレームワークである。同社グループの「弾み車」は事業の拡大に応じて適時見直しを行っており、直近では2025年7月に改訂した。



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

2. グループ構成とセグメント区分

同社はグループ各社の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グループ内組織再編を行った。建設事業の中間持株会社であった(株)メイホーエクステックを同社が吸収合併したほか、メイホーエンジニアリングが保有していた建設関連サービス事業のグループ会社の全株式、及び(株)メイホーアティーボが保有していた人材関連サービス事業のグループ会社の全株式を同社に現物配当し、同社が直接に各事業会社を子会社とする体制とした。

直近のM&Aとして、2025年6月期は2025年5月に(株)ナスキーキャリアの全株式を取得した。2026年6月期は、株式取得として2025年10月に(株)未来政策研究所、2026年3月に(株)天野建設の全株式をそれぞれ取得した。事業譲受としては、2026年1月に子会社の(株)スタッフアドバンスがエクセルツリー(株)より人材派遣事業を、同年3月に子会社のメイホーアティーボがトライブ(株)より北海道支店(人材派遣事業)をそれぞれ譲り受けた。またグループ内では、2025年10月に第一防災(株)の商号を(株)メイホーガーディアへ、ナスキーキャリアの商号を(株)メイホーアークスへ変更し、2026年2月に(株)エモリスリンクを設立した。この結果、2026年6月期末時点で同社グループは、純粋持株会社の同社及び事業会社24社の合計25社で構成されている。なおエモリスリンクは、メイホーアティーボの札幌営業所(トライブより譲受した人材派遣事業)を2026年8月1日付で吸収分割により承継した。

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、公共工事を中心とする建設事業、建設技術者派遣や一般事務派遣を中心とする人材関連サービス事業、通所介護(デイサービス)や住宅型有料老人ホームの運営を中心と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だ。2026年6月期末時点で建設関連サービス事業は国内9社、建設事業は国内7社、人材関連サービス事業は国内6社及び海外1社、介護事業は国内1社で構成されている。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。

メイホーホールディングス

2026年9月17日 (木)

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

2026年6月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9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
未来政策研究所	東京都品川区	2025年10月
建設事業 (国内7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	新潟県東蒲原郡阿賀町	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
天野建設	岐阜県可児郡御嵩町	2026年3月
人材関連サービス事業 (国内6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
メイホーガーディア (第一防災が2025年10月に商号変更)	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
メイホーアークス (ナスキーキャリアが2025年10月に商号変更)	宮城県仙台市	2025年5月
エモリスリンク	北海道札幌市	2026年2月設立
MEIHO APHIVAT CO.,LTD.	カンボジア	2017年4月設立
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、IRニュース、決算説明資料よりフィスコ作成

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。2025年10月にグループインした未来政策研究所は専門調査・研究及び地域活性化に強みを持つシンクタンクで、電力業界を中心とした社会受容活動やエコツーリズムを通じた地域活性化に実績を有している。今後は地域課題解決型の提案力向上や事業領域の拡張など、同社グループ各社が持つ地域ネットワークと未来政策研究所の調査・企画力を組み合わせたシナジー創出を目指す。

事業概要

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(株)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。2026年3月にグループインした天野建設は岐阜県可児郡御嵩町を中心に事業を展開しており、亜炭鉱跡地充填工事をはじめ、地盤条件や安全管理に高度な対応力を要する専門的な工事を得意としている。

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メイホーガーディアの警備事業も展開している。海外はカンボジアで、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。国内の建設技術者派遣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。また2024年2月にグループインした(株)レゾナゲートは一般事務を中心とする人材派遣を、2025年5月にグループインしたメイホーアークスは宮城県・仙台エリアを中心とする建設業向け人材派遣を、2026年1月にスタッフアドバンスがエクセルツリーより譲受した事業は福島県郡山市における軽作業・製造・事務分野の人材派遣を、同年3月にメイホーアティーボがトライブより譲受した事業(2026年8月1日付でエモリスリンクに承継)は北海道における一般事務を中心とした人材派遣を、それぞれ展開している。同社グループが推進する地域密着型ローカルアップ戦略の一環として、人材関連サービス事業における事業基盤拡張を推進する。

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(ケアマネジャーが常駐する事業所)を展開し、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。また事業拡大に向けて、2024年9月に住宅型有料老人ホーム「アルトのお家 旦島(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. セグメント業績の推移

同社のセグメント業績の推移を見ると、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が寄与しておおむね増収基調である。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(株)フジ土木設計、建設事業で今田建設及びハーミット(株)、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。2025年6月期は新規グループイン企業の業績取り込みがなかったが、今田建設やレゾナゲートの通期連結などが寄与した。2026年6月期は建設関連サービス事業で未来政策研究所、建設事業で天野建設がグループインしたほか、2025年5月にグループインしたメイホーアークスの業績取り込み開始や、スタッフアドバンス及びメイホーアティーボにおける事業譲受も寄与した。なお建設事業の2026年6月期売上高は、大阪・関西万博に伴って今田建設とハーミットの地下鉄関連工事の発注・施工が一時的に中断するという制限を受けた影響で減収となった。

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

2026年9月17日 (木)
<https://meihoholdings.co.jp/ir/>

事業概要

営業利益は、2024年6月期に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を受けたほか、大型M&A（今田建設がグループイン）に伴う関連費用の増加も影響して減益となった。ただし2025年6月期は増収効果に加え、M&A関連費用の減少も寄与して大幅増益に転じた。そして2026年6月期も増収効果で連続増益となり、過去最高を更新した。

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。直近の2026年6月期の売上高構成比は建設関連サービス事業が前期比0.4ポイント低下して31.7%、建設事業が同2.6ポイント低下して31.6%、人材関連サービス事業が同3.0ポイント上昇して29.9%、介護事業が同0.1ポイント上昇して6.8%となった。

営業利益率については個別案件の採算性、M&A関連費用や先行投資などによって変動する可能性があるが、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、収益が比較的安定している。また人材関連サービス事業では大手ゼネコン向け建設技術者派遣が安定収益源となっている。直近の2026年6月期の営業利益率は建設関連サービス事業が前期比1.6ポイント上昇して15.2%、建設事業が同0.9ポイント上昇して6.0%、人材関連サービス事業が同1.6ポイント低下して4.3%、介護事業が同3.2ポイント低下して8.1%となった。建設関連サービス事業と建設事業は増額変更契約も寄与して上昇、人材関連サービス事業は事業譲受に伴う一時的費用の発生により低下、介護事業は人件費・食料費・光熱費高騰などインフレ影響により低下した。

メイホーホールディングス | 2026年9月17日 (木)
 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

セグメントの業績推移

(単位：百万円)

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期
売上高					
建設関連サービス事業	3,038	3,756	3,930	4,172	4,295
建設事業	1,284	1,596	3,190	4,453	4,285
人材関連サービス事業	1,161	1,323	2,436	3,504	4,063
介護事業	645	706	792	877	923
合計	6,129	7,382	10,349	13,007	13,568
調整額	-16	-11	-1	-0	-4
連結売上高	6,112	7,370	10,347	13,007	13,564
売上高構成比					
建設関連サービス事業	49.6%	50.9%	38.0%	32.1%	31.7%
建設事業	21.0%	21.6%	30.8%	34.2%	31.6%
人材関連サービス事業	18.9%	17.9%	23.5%	26.9%	29.9%
介護事業	10.5%	9.6%	7.7%	6.7%	6.8%
	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期
営業利益					
建設関連サービス事業	411	586	454	567	653
建設事業	161	158	-49	227	256
人材関連サービス事業	129	101	124	205	173
介護事業	91	102	127	98	74
合計	794	950	657	1,098	1,158
調整額	-451	-488	-510	-626	-661
連結営業利益	342	462	146	472	496
	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期
営業利益率					
建設関連サービス事業	13.6%	15.6%	11.6%	13.6%	15.2%
建設事業	12.6%	10.0%	-1.5%	5.1%	6.0%
人材関連サービス事業	11.1%	7.7%	5.1%	5.9%	4.3%
介護事業	14.2%	14.6%	16.1%	11.3%	8.1%
連結営業利益率	5.6%	6.3%	1.4%	3.6%	3.7%

注1：売上高構成比は調整前合計に対する割合

注2：営業利益率はそれぞれの売上高に対する利益率

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. リスク要因・収益特性と課題・対策

同社事業の収益特性・季節要因として、公共事業関連を扱う建設関連サービス事業及び建設事業は収益が年度末にあたる第3四半期(1月～3月)に偏重する傾向がある。また、建設事業の収益は大型工事完工によって変動する可能性がある。

事業概要

リスク要因としては、景気変動の影響、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が公共事業を中心としており、老朽化インフラ維持・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るため、全体として景気変動による影響は比較的小さい。資金調達における金利変動の影響については、金利動向の変化に迅速に対応しているほか、資金調達の多様化も推進している。2023年11月に実施した今田建設ホールディングス(株)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。同社グループにとっ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

2026年6月期は増収、営業・経常増益、受注も大幅に伸長

1. 2026年6月期連結業績

2026年6月期連結業績は売上高が前期比4.3%増の13,564百万円、営業利益が同5.3%増の496百万円、経常利益が同14.2%増の507百万円、親会社株主に帰属する当期純損失が特別損失計上により27百万円(前期は168百万円の利益)となった。期初予想(2025年8月13日付の期初公表値、売上高13,500百万円、営業利益540百万円、経常利益530百万円、親会社株主に帰属する当期純利益200百万円)に対して、売上高は予想水準となったが、各利益は予想を下回った。ただし前期比では売上高が増収で過去最高となり、営業利益と経常利益は増益で過去最高となった。人件費やM&A関連費用が増加したが、増収効果や建設関連サービス事業における売上ミックス改善、建設事業における増額変更契約などが寄与した。またEBITDA(営業利益+減価償却費+のれん償却額)は同3.6%増の1,051百万円、のれん償却前営業利益(営業利益+のれん償却額)は同3.2%増の859百万円で、いずれも過去最高となった。

売上面は、建設事業が大阪・関西万博開催中の工事制限の影響等で減収となったが、建設関連サービス事業、人材関連サービス事業、介護事業がM&A効果も寄与して順調に伸長した。また受注高(建設関連サービス事業と建設事業の合計)は建設事業における大型案件獲得も寄与して前期比30.0%増の9,774百万円と大幅に伸長し、期末時点の受注残高(同)は同40.2%増の5,854百万円と大幅に積み上がった。

全社ベースの売上総利益は前期比9.1%増加し、売上総利益率は同1.1ポイント上昇して25.5%となった。販管費は同9.7%増加し、販管費比率は同1.1ポイント上昇して21.9%となった。この結果、営業利益率は同0.1ポイント上昇して3.7%、EBITDA率は同横ばいの7.8%となった。営業利益の24百万円増益の要因分析は、売上総利益の増加で287百万円増益、人件費の増加で127百万円減益、のれん償却額の増加で2百万円減益、M&A関連費用(2026年6月期は87百万円)の増加で70百万円減益、その他販管費の増加で64百万円減益となった。営業外収益では補助金収入が20百万円増加(前期は4百万円、2026年6月期は24百万円)した。介護事業において介護テクノロジー一定着支援事業費補助金を計上したことによる。

メイホーホールディングス | 2026年9月17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

なお特別利益で未来政策研究所の株式取得に伴う負ののれん発生益37百万円を計上した一方、特別損失でレゾナゲート及び有坂建設に関わる減損損失2件合計290百万円を計上した。レゾナゲートについては営業黒字であるものの、将来見通しを踏まえて、のれん帳簿価額316百万円に対して回収可能価額を47百万円と算定し、減損損失269百万円を計上した。また有坂建設が保有する土地について、固定資産帳簿価額114百万円に対して回収可能価額を93百万円と算定し、減損損失21百万円を計上した。レゾナゲートの買収時の計画が楽観的であった点を反省し、M&A審査とPMI (M&A後の統合プロセス) 運用の見直しを行うとしている。

2026年6月期の連結業績

(単位：百万円)

	25/6期		26/6期		前期比		期初予想	期初予想比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		達成額	達成率
売上高	13,007	-	13,564	-	557	4.3%	13,500	64	100.5%
売上総利益	3,173	24.4%	3,461	25.5%	287	9.1%	-	-	-
販管費	2,701	20.8%	2,964	21.9%	262	9.7%	-	-	-
営業利益	472	3.6%	496	3.7%	24	5.3%	540	-43	92.0%
経常利益	444	3.4%	507	3.7%	62	14.2%	530	-22	95.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	168	1.3%	-27	-	-195	-	200	-227	-
EBITDA	1,015	7.8%	1,051	7.8%	36	3.6%	-	-	-
のれん償却前営業利益	833	6.4%	859	6.3%	26	3.2%	-	-	-

注1：EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却額

注2：のれん償却前営業利益＝営業利益＋のれん償却額

注3：期初予想は2025年8月13日付の期初公表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別業績

建設関連サービス事業は売上高が前期比3.0%増の4,295百万円、営業利益が同15.2%増の653百万円となった。増収増益となった。売上面は既存子会社の事業が堅調に推移したほか、2025年10月にグループインした未来政策研究所も寄与した。利益面は増収効果に加え、売上ミックス改善(収益性の高い分野・案件の進捗)や増額変更契約なども寄与した。なお受注高は同4.2%減の3,806百万円で、受注残高は同10.7%減の2,026百万円となった。

建設事業は売上高が前期比3.8%減の4,285百万円、営業利益が同13.1%増の256百万円となった。減収ながら2ケタ増益となった。売上面は大阪・関西万博に伴って今田建設とハーミットの地下鉄関連工事の発注・施工が一時的に中断するという制限を受けたが、利益面は請負工事の一部における増額変更契約などが寄与した。受注高は大型案件獲得も寄与して同68.4%増の5,967百万円、受注残高は同100.8%増の3,827百万円と大幅に増加した。

人材関連サービス事業は売上高が前期比16.0%増の4,063百万円、営業利益が同15.3%減の173百万円となった。増収ながら減益となった。売上面はメイホーガーディアの警備事業が好調に推移したほか、2025年5月にグループインしたメイホーアークス、スタッフアドバンス及びメイホーアティーボにおける事業譲受も寄与した。利益面は一般事務領域を展開するレゾナゲートが苦戦(売上高は前期比236百万円減の1,558百万円、経営指導料負担後の営業利益は5百万円)したほか、事業譲受に伴うアドバイザー費用など一時費用の発生が影響した。

メイホーホールディングス | 2026年9月17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

介護事業は売上高が前期比5.2%増の923百万円、営業利益が同24.5%減の74百万円となった。増収ながら減益となった。売上面はデイサービスの稼働率が堅調に推移し、住宅型有料老人ホームの入居者数も順調となった。利益面は住宅型有料老人ホームに関わる減価償却費の増加、社会保険適用拡大に伴う人件費の増加、人件費・食料費・光熱費の高騰などが影響した。

2026年6月期セグメント別業績

(単位：百万円)

	25/6期		26/6期		前期比	
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高						
建設関連サービス事業	4,172	32.1%	4,295	31.7%	123	3.0%
建設事業	4,453	34.2%	4,285	31.6%	-168	-3.8%
人材関連サービス事業	3,504	26.9%	4,063	29.9%	559	16.0%
介護事業	877	6.7%	923	6.8%	45	5.2%
合計	13,007	100.0%	13,568	100.0%	560	4.3%
調整額	-0	-	-4	-	-	-
連結売上高	13,007	-	13,564	-	557	4.3%
営業利益						
建設関連サービス事業	567	13.6%	653	15.2%	86	15.2%
建設事業	227	5.1%	256	6.0%	29	13.1%
人材関連サービス事業	205	5.9%	173	4.3%	-31	-15.3%
介護事業	98	11.3%	74	8.1%	-24	-24.5%
合計	1,098	8.4%	1,158	8.5%	60	5.5%
調整額	-626	-	-661	-	-	-
連結営業利益	472	3.6%	496	3.7%	24	5.3%

注1：セグメント売上高の構成比は調整前合計に対する割合

注2：セグメント営業利益の利益率は各売上高に対する営業利益率

出所：決算短信よりフィスコ作成

財務面は金利動向の変化に迅速に対応

3. 財務の状況

2026年6月期末の資産合計は前期末比787百万円増加して7,388百万円となった。主に流動資産で現金及び預金が増加、固定資産で有価証券が減少した一方、流動資産で受取手形・電子記録債権及び売掛金が266百万円増加、契約資産が833百万円増加したほか、固定資産で建設仮勘定が新本社ビル取得に関わる土地負担金の計上によって321百万円増加した。負債合計は同811百万円増加して5,224百万円となった。主に固定負債で長期借入金が増加した一方、流動負債で買掛金及び契約負債が増加、短期借入金が増加した。長短借入金合計残高は同439百万円増加して2,143百万円となった。純資産合計は同23百万円減少して2,163百万円となった。利益剰余金は27百万円減少した。この結果、自己資本比率は同3.8ポイント低下して29.3%となった。またネットD/Eレシオは同0.36ポイント上昇して0.81倍となった。

業績動向

運転資金及び新本社ビル取得に伴う資金需要で有利子負債が増加し、ネットD/Eレシオの上昇と自己資本比率の低下につながった。ただし同社はM&Aを積極活用するにあたり、リスク軽減策として金利動向の変化に迅速に対応することを基本戦略としている。またキャッシュ・フローの状況として、営業活動によるキャッシュ・フローが前期の1,118百万円に対して2026年6月期は20百万円にとどまり、現金及び現金同等物の期末残高が前期末の753百万円から421百万円へ減少したが、これは主に売上債権及び契約資産の増加(803百万円)という過性要因によるものである。この点を勘案すれば、現時点で財務面に特に懸念材料は見当たらないと弊社では考えている。

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)

	22/6期末	23/6期末	24/6期末	25/6期末	26/6期末	増減
資産合計	3,712	4,146	7,612	6,601	7,388	787
(流動資産)	2,395	2,424	3,579	2,844	3,713	868
(固定資産)	1,317	1,722	4,033	3,756	3,674	-81
負債合計	1,852	2,021	5,592	4,413	5,224	811
(流動負債)	1,098	1,444	2,426	2,747	3,930	1,182
(固定負債)	753	576	3,165	1,666	1,294	-371
純資産合計	1,860	2,125	2,020	2,187	2,163	-23
(株主資本)	1,879	2,152	2,065	2,233	2,208	-25
自己資本比率	50.1%	51.2%	26.5%	33.1%	29.3%	-3.8pp

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期
営業活動によるキャッシュ・フロー	6	1,138	662	1,118	20
投資活動によるキャッシュ・フロー	-192	-532	-1,703	-241	-607
財務活動によるキャッシュ・フロー	49	-372	1,265	-1,473	255
現金及び現金同等物の期末残高	892	1,126	1,351	753	421

出所: 決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2027年6月期の売上高、営業・経常利益は連続過去最高更新を予想

1. 2027年6月期連結業績予想

2027年6月期の連結業績予想は売上高が前期比10.6%増の15,000百万円、営業利益が同10.7%増の550百万円、経常利益が同4.5%増の530百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が160百万円(前期は27百万円の損失)としている。増収増益で、売上高及び営業・経常利益は連続過去最高更新予想である。売上面は前期の新規M&Aや事業譲受の通期寄与などにより全事業で増収を見込む。コスト面では人件費の増加のほか、ブランド認知度向上に向けた東海エリアでの広告宣伝の実施、IR活動の強化、経営管理基盤への投資などにより費用が増加するが、建設事業と人材関連サービス事業の大幅増益がけん引する見込みだ。親会社株主に帰属する当期純利益は前期計上の減損損失一巡も寄与して黒字回復する。なお期初時点では新規M&Aの影響を織り込んでいない。

メイホーホールディングス | 2026年9月17日 (木)
 7369 東証グロース市場・名証ネクスト市場 | <https://meihoholdings.co.jp/ir/>

今後の見通し

2027年6月期の連結業績予想

(単位：百万円)

	26/6期		27/6期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	13,564	-	15,000	-	1,435	10.6%
営業利益	496	3.7%	550	3.7%	53	10.7%
経常利益	507	3.7%	530	3.5%	22	4.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	-27	-	160	1.1%	187	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別業績予想

建設関連サービス事業は売上高が前期比0.6%増の4,320百万円で営業利益が同4.0%増の680百万円、建設事業は売上高が同13.2%増の4,850百万円で営業利益が同28.4%増の330百万円、人材関連サービス事業は売上高が同18.1%増の4,800百万円で営業利益が同61.2%増の280百万円、介護事業は売上高が同2.9%増の950百万円で営業利益が同横ばいの75百万円の計画としている。

建設関連サービス事業は未来政策研究所の通期寄与などにより、小幅ながら増収増益の見込みだ。建設事業は天野建設の通期寄与のほか、高水準の期首受注残高の工事進捗により大幅増収増益の見込みである。人材関連サービス事業は、エモリスリンクの通期寄与や、前期の事業譲受に伴う一時費用の一巡などにより大幅増収増益の見込みである。介護事業は前期比横ばいだが、デイサービスの稼働率や住宅型有料老人ホームの入居率が安定的に推移する見込みだ。

2027年6月期のセグメント業績予想

(単位：百万円)

	26/6期		27/6期		前期比	
	実績	構成比・利益率	予想	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高						
建設関連サービス事業	4,295	31.7%	4,320	29.0%	24	0.6%
建設事業	4,285	31.6%	4,850	32.5%	564	13.2%
人材関連サービス事業	4,063	29.9%	4,800	32.2%	736	18.1%
介護事業	923	6.8%	950	6.4%	26	2.9%
合計	13,568	100.0%	14,920	100.0%	1,351	10.0%
調整額	-4	-	80	-	-	-
連結売上高	13,564	-	15,000	-	1,435	10.6%
営業利益						
建設関連サービス事業	653	15.2%	680	15.7%	26	4.0%
建設事業	256	6.0%	330	6.8%	73	28.4%
人材関連サービス事業	173	4.3%	280	5.8%	106	61.2%
介護事業	74	8.1%	75	7.9%	0	0.5%
合計	1,158	8.5%	1,365	9.1%	206	17.8%
調整額	-661	-	-815	-	-	-
連結営業利益	496	3.7%	550	3.7%	53	10.7%

注1：セグメント売上高の構成比は調整前合計に対する割合

注2：セグメント営業利益の利益率は各売上高に対する営業利益率

出所：決算短信、決算説明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.

成長戦略

2028年6月期に連結売上高300億円を目指す

1. 「中期経営計画2026-2028 メイホーサーティービリオンドライブ」

同社は「従業員承継型M&A」と「企業支援プラットフォーム」の提供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（おまつひでとし）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増大、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。

2025年8月に策定した「中期経営計画2026-2028 メイホーサーティービリオンドライブ」（2026年6月期～2028年6月期）では、将来ビジョンである「企業数100社、連結売上高1,000億円、社員数1万人」の達成に向けた第1ステップとして、最終年度2028年6月期の目標値に連結売上高300億円、EBITDA30億円、EBITDAマージン10%を掲げている。連結売上高の2025年6月期実績（130億円）比170億円増加の内訳は、オーガニック成長で30億円増加、M&Aによる非連続な成長で140億円増加となる。

中期経営計画の目標値

（単位：百万円）

	25/6期 実績	26/6期 実績	27/6期 予想	28/6期 計画
売上高	13,007	13,564	15,000	30,000
営業利益	472	496	550	-
経常利益	444	507	530	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	168	-27	160	-
EBITDA	1,015	1,051	-	3,000
EBITDAマージン	7.8%	7.8%	-	10.0%

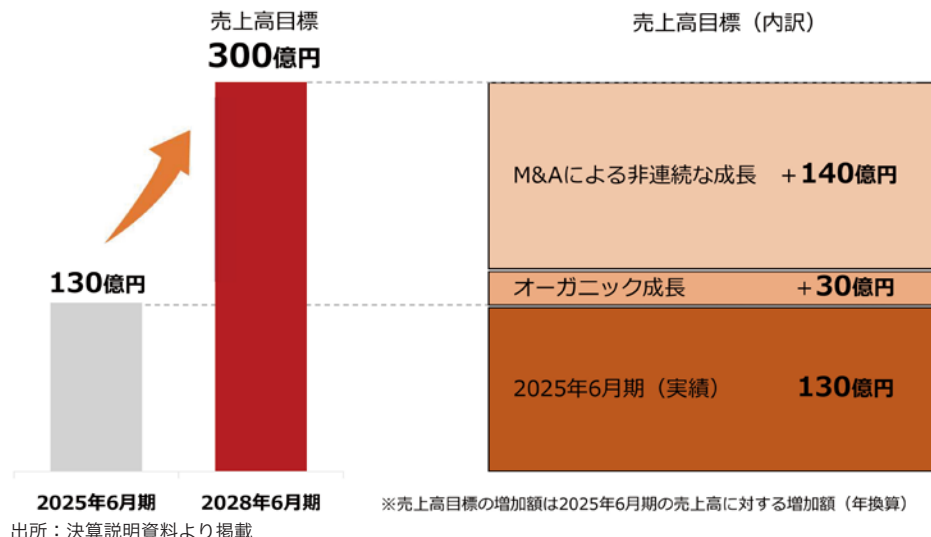
注1：EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却額

注2：中期経営計画では26/6期及び27/6期の目標値、並びに営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益の28/6期目標値を公表していない

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

成長戦略

連結売上高目標の増加内訳



基本戦略としては、中小企業の解決すべき課題（経営者の高齢化と事業承継問題、人材・経営資源の不足、デジタル化遅れと低生産性、資金調達の制約など）に対して、非連続な成長を実現するための「従業員承継型M&A」及び各企業のオーガニック成長を後押しする「企業支援プラットフォーム」提供を推進する。なお同社のM&Aの基本方針としては、実績と成長可能性を重視し、売却を前提としない長期保有を掲げている。目的は「企業支援プラットフォーム」のさらなる充実と地域企業の存続、対象とする企業は将来に不安を感じている中小企業や成長意欲の高い中小企業である。M&A対象企業の特長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。また今後のM&Aについては、対象業種をグループ企業とのシナジーが見込める関連業種へ広げることや、大型案件へチャレンジすることを検討する。なお、同社は2026年6月期に計上したレゾナゲートの減損損失を踏まえ、M&A審査及びPMI運用の見直しを行うとしており、今後のM&A実行における規律強化を図る方針である。

計画初年度である2026年6月期の進捗状況としては、M&Aを5件（株式取得2件及び事業譲受3件）実行し、地域創生、人材派遣、建設の各分野で事業領域・地域基盤を拡大した。M&A件数は現中期経営計画のKPI（年間2～5件）のレンジ内となった。「企業支援プラットフォーム」の提供では、「地域企業の自律と連携」をグループの存在目的として明確化するとともに、メイホーフィロソフィを体系化（6編31条の判断・実践基準で構成）した。そしてグループ全社で個社経営理念・ビジョンの策定を完了し、共通価値観の浸透に向けてグループ全社の社長を対象に研修を実施した。経営管理基盤の整備では、セグメント別基幹システムの要件定義に着手し、経営ダッシュボードについてはExcel版の運用を開始した。2027年6月期は、認知度向上に向けた日経・東証IRフェア2026への出展や広告宣伝活動の強化、基幹システム・経営ダッシュボードの構築推進などに取り組む方針である。

2. 弊社の視点

同社はM&Aを積極活用した成長を目指している。現時点では、大型M&A関連の一時的費用やのれん償却の影響を吸収できるだけの収益規模・基盤に至っていないが、そうした状況でも2026年6月期は営業・経常利益、EBITDAが過去最高を更新した。今後はさらなる収益規模の拡大に伴って、一時的費用やのれん償却の負担が吸収されることが期待される。また、M&Aでグループインした個々の企業の「稼ぐ力」や、シナジー創出によってグループ全体としての「稼ぐ力」を一段と高めていくことが今後の課題となるが、レゾナゲートの減損を踏まえたM&A審査・PMI運用の見直しが今後の買収規律の強化や統合効果の早期実現にどのようにつながるかを注視したい。同社独自の「企業支援プラットフォーム」による経営支援の成果に加え、グループ企業数の増加に伴って様々なシナジーの創出も期待されるため、中長期的に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。したがって中期経営計画の目標達成などにより、同社グループ全体の「稼ぐ力」の向上を確認できれば、同社に対する投資対象としての関心が一段と高まると弊社では考えている。

■ 株主還元策

株主還元は重要な経営課題、現状は内部留保の確保を優先

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月に純粋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等について未定としている。

■ 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。

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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