



事業計画及び成長可能性に関する事項

2025.9

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 課題を解決する当社のビジネスモデル	
② ネットワーク拡大のあゆみ	
③ 既存事業セグメントの収益構造	
④ 現在のグループネットワーク	
⑤ グループの実績（売上高・EBITDA）	
3. 市場環境	15
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	18
① グループの成長戦略	
② 中期経営計画	
③ M & Aの方針	
④ 当社PMIの特徴	
⑤ 業績予想	
5. リスク情報	29
6. 補足資料	32

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13,007百万円、経常利益444百万円（2025年6月期実績）		
連結業績予想	売上高14,000百万円、経常利益530百万円（2026年6月期予想）		
従業員数（連結）	1,244名（2025年6月末現在）		
グループ会社数	22社（当社含む、2025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	4,696,800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

課題を解決する当社のビジネスモデル

◆ 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・資源の不足	デジタル化の遅れ	生産性の低さ
外部環境変化への対応力不足	資金調達の制約	地域経済と密着しすぎた構造	海外展開・輸出力の弱さ

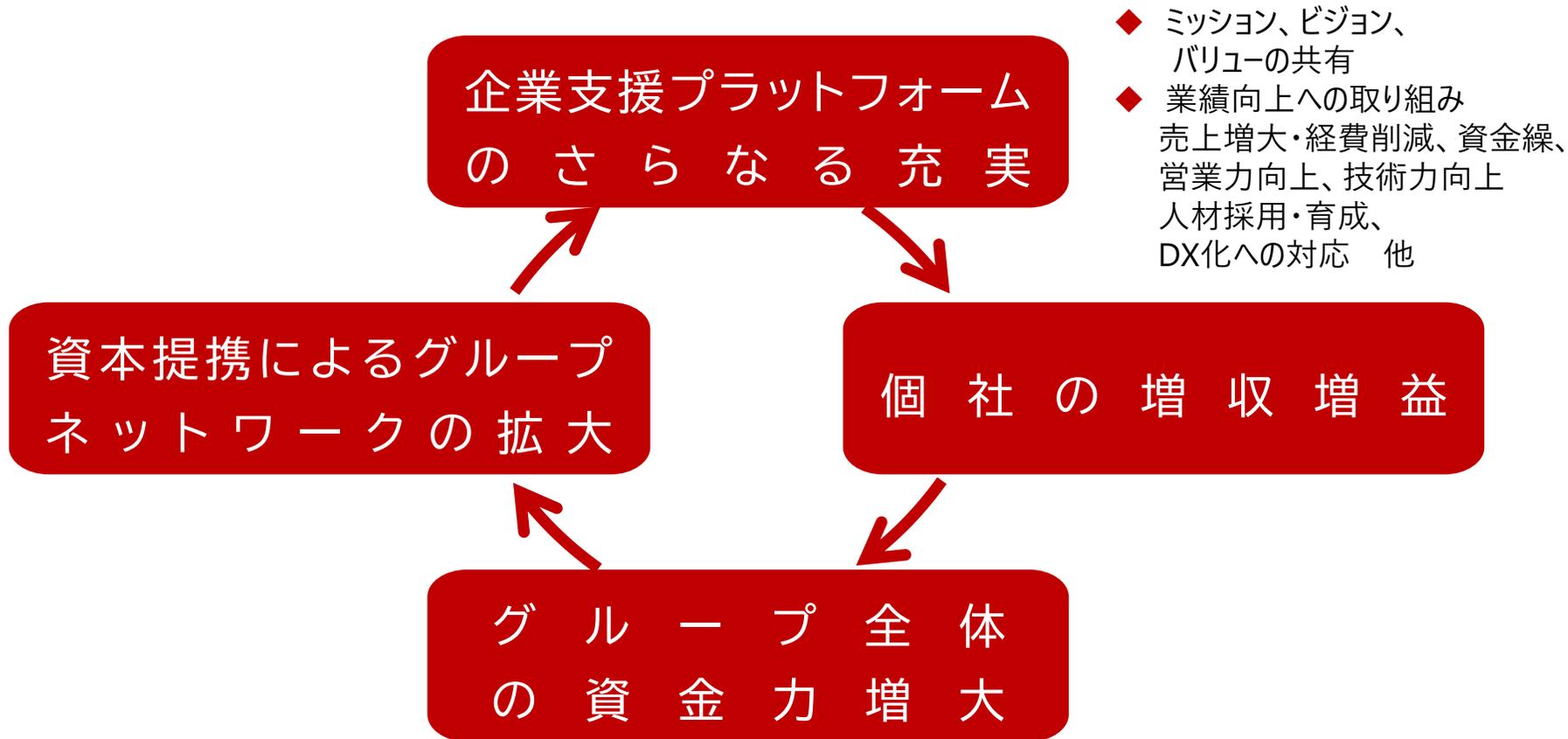


◆ 課題を解決する当社のビジネスモデル

- 非連続な成長を実現する
従業員承継型M&Aの推進
- 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の提供

当社の成長サイクルを表す基本戦略（弾み車）

◆ 弾み車で「M&Aによる非連続な成長」と「各企業のオーガニック成長」を実現



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
 MEIHO ENGINEERING Inc. (2006年6月加入) (メイホーエンジニアリングに合併)	 MEIHO ENGINEERING Inc. (2007年9月加入) (メイホーエンジニアリングに合併)	 MEIHO ENGINEERING Inc. (2008年9月加入) (メイホーエンジニアリングに合併)	 Melho Estech (2015年4月加入) (メイホーエクステックに合併)	 MEIHO ENGINEERING Inc. (2015年6月加入) (メイホーエンジニアリングに合併)	 STAFF advance (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
 Ohsugi (滋賀県彦根市) (2016年6月加入)	 Arto (岐阜県岐阜市) (2016年6月加入)	 Melho Ativa (2016年8月加入) (メイホーアティーボに合併)	 Aiki (愛知県日進市) (2017年6月加入)	 Tohji (三重県尾鷲市) (2017年6月加入)	 Daiichi Bousai (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
 Eiko (福井県敦賀市) (2017年12月加入)	 Chiyu (岐阜県恵那市) (2018年4月加入)	 ESG (佐賀県佐賀市) (2018年9月加入)	 North (北海道函館市) (2021年10月加入)	 Arizaki (新潟県上越市) (2021年10月加入)	 Aki (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	㉓ナスキーキャリア	
 Mikawa (新潟県東蒲原郡阿賀町) (2023年1月加入)	 FUJI ENGINEERING CO., LTD. (北海道旭川市) (2023年7月加入)	 Imada (大阪府大阪市) (2023年11月加入)	 Resona Gate (東京都渋谷区) (2024年2月加入)	 NASCKI career (宮城県仙台市) (2025年5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

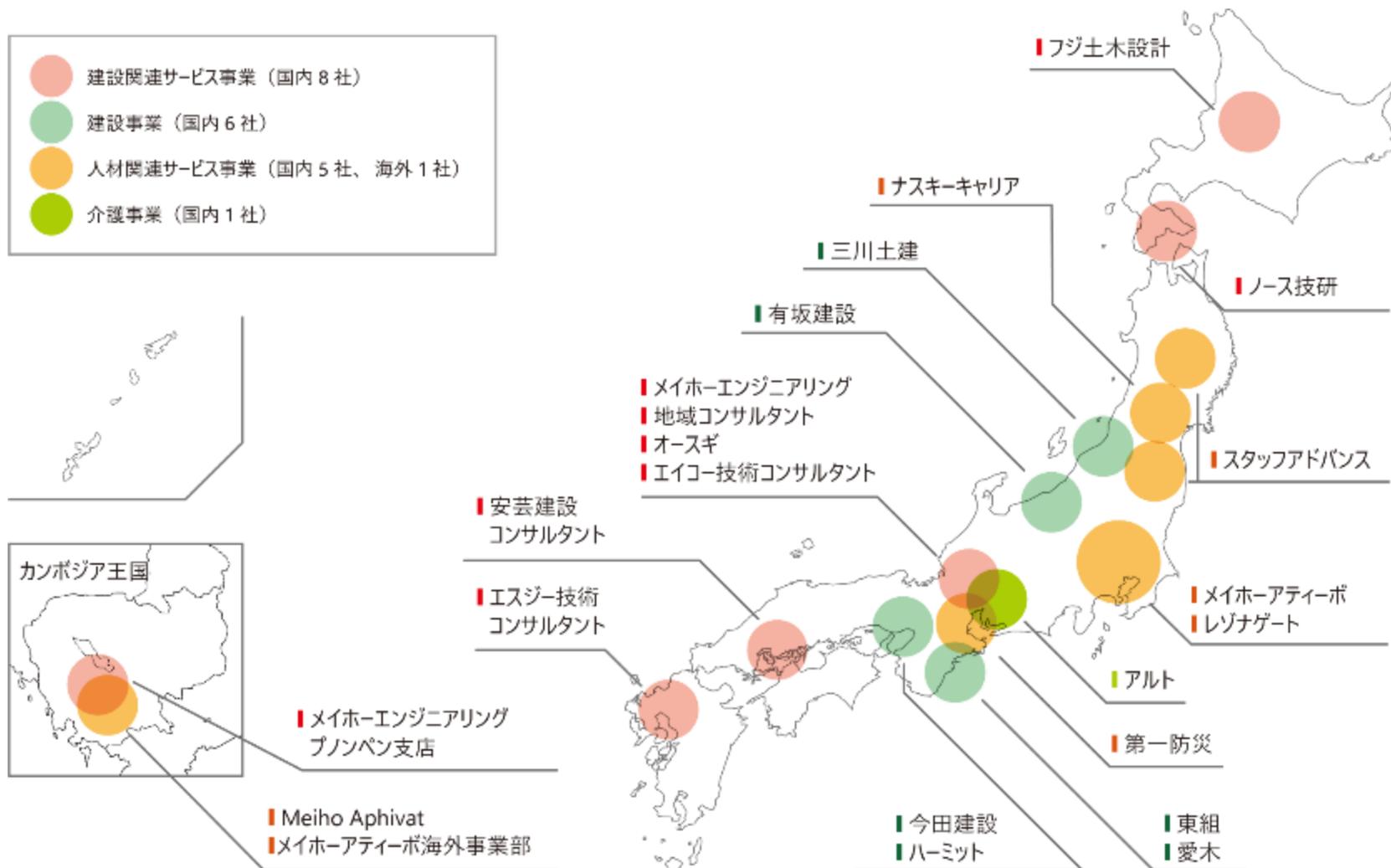
事業セグメント	主なサービス	顧客等	サービスプロバイダ	
建設関連サービス事業 公共事業における各種調査・計画・設計・施工管理	■建設コンサルタント ・測量 ・地質調査 ・補償コンサルタント ・建設コンサルタント ・発注者支援 等		・国土交通省 ・県 ・市町村 ・官公庁外郭団体 等	・土木・建築技術者 技術士 土木施工管理技士 RCCM、測量士 建築士 等 ・外注先
建設事業 公共及び民間における建設工事・建築工事・維持管理	■総合建設業 ・土木工事 ・建築工事 ・のり面工事、緑化資材販売		・国土交通省 ・県 ・市町村 ・官公庁外郭団体 ・建設会社、造園会社 等	・土木・建築技術者 土木施工管理技士 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

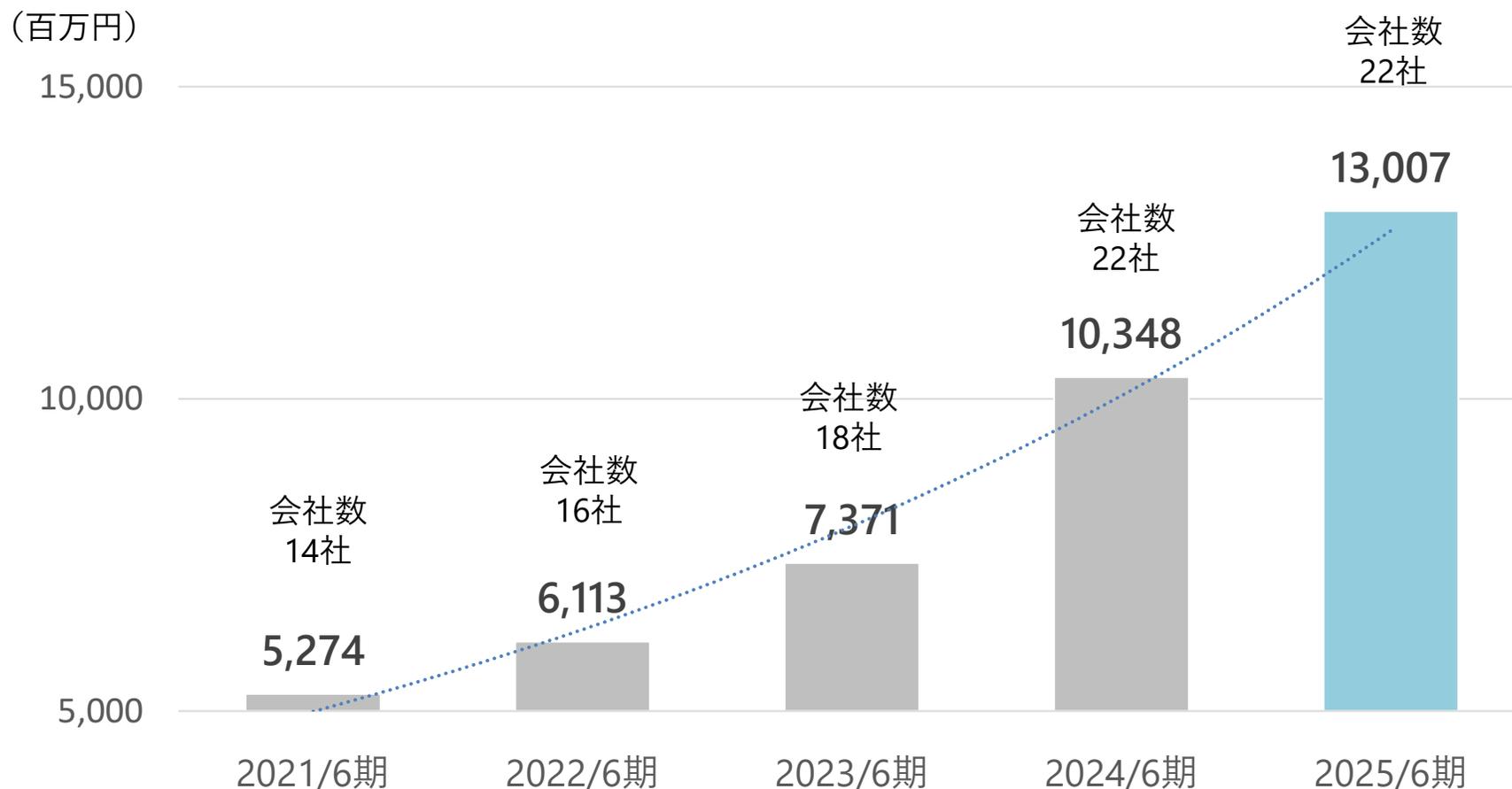
(百万円)

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
	24/6期	25/6期	増減額	24/6期	25/6期	増減額	
建設関連サービス	3,930	4,172	242	455	567	112	・繰越業務等の期首受注残高の消化
人材関連サービス	2,437	3,504	1,067	124	205	81	・既存の人材派遣事業が好調 ・レゾナゲートの業績が通年で寄与
建設	3,190	4,454	1,263	△49	227	276	・今田建設の業績が通年で寄与 ・のれん償却額の増加
介護	792	878	85	127	99	△28	・住宅型有料老人ホームの開設に伴う費用先行
全社調整(差引)	△1	△1	—	△511	△626	—	
連結	10,348	13,007	2,659	147	472	326	

現在のグループネットワーク

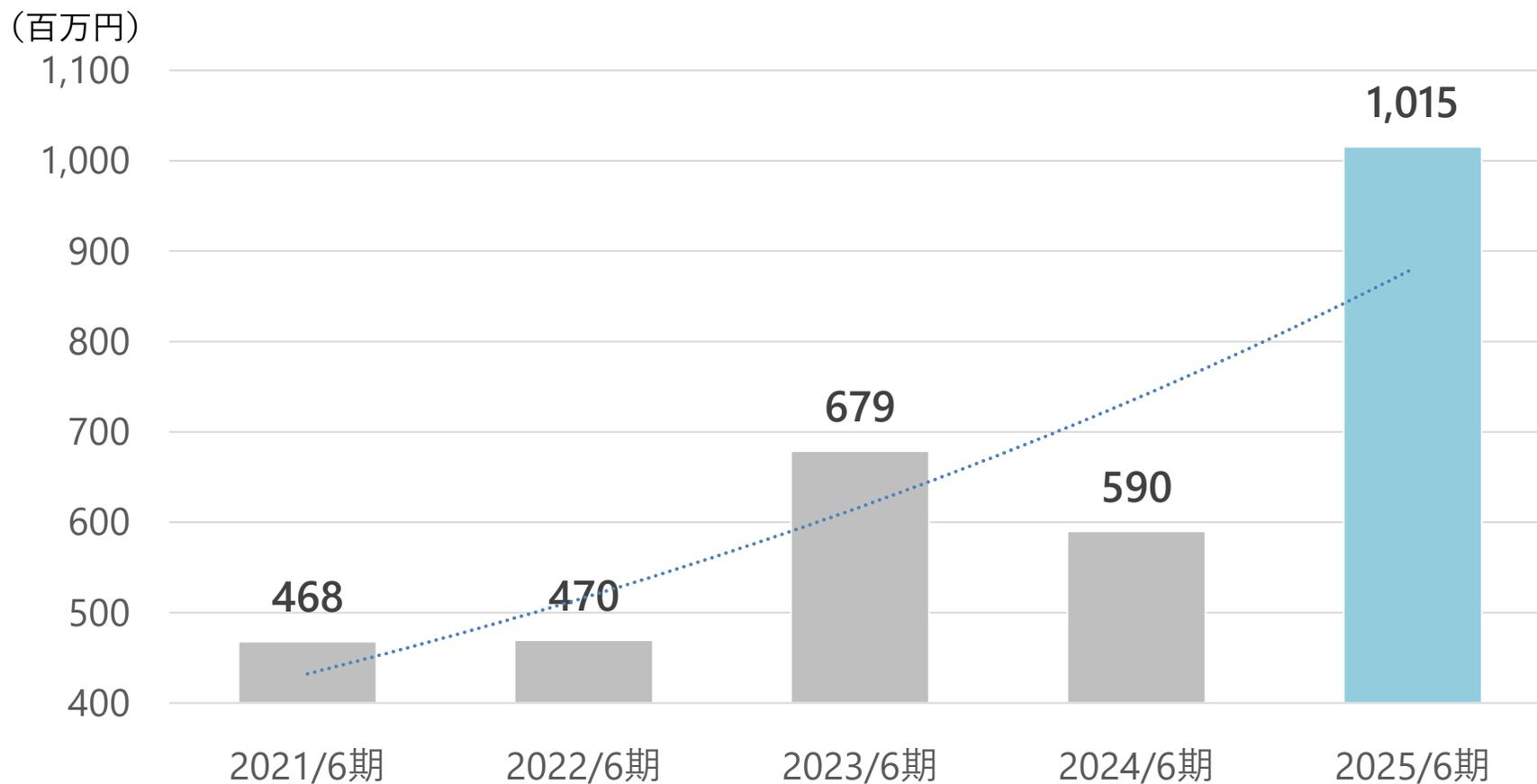


グループの実績（売上高）



※グループ会社数は当社を含む。2025年6月期は、組織再編により1社減、M&Aにより1社増。

グループの実績（EBITDA）



※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

市場環境



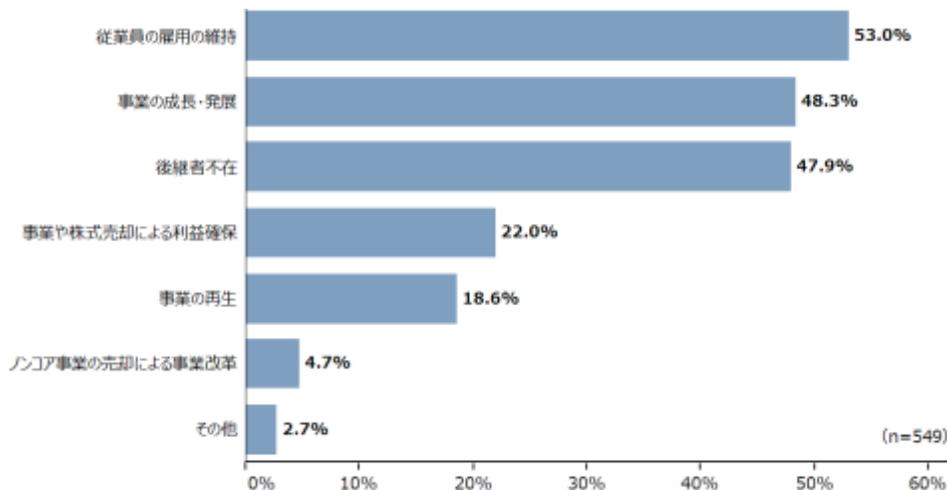
株式会社メイホーホールディングス

市場規模（わが国のM & Aの動向）

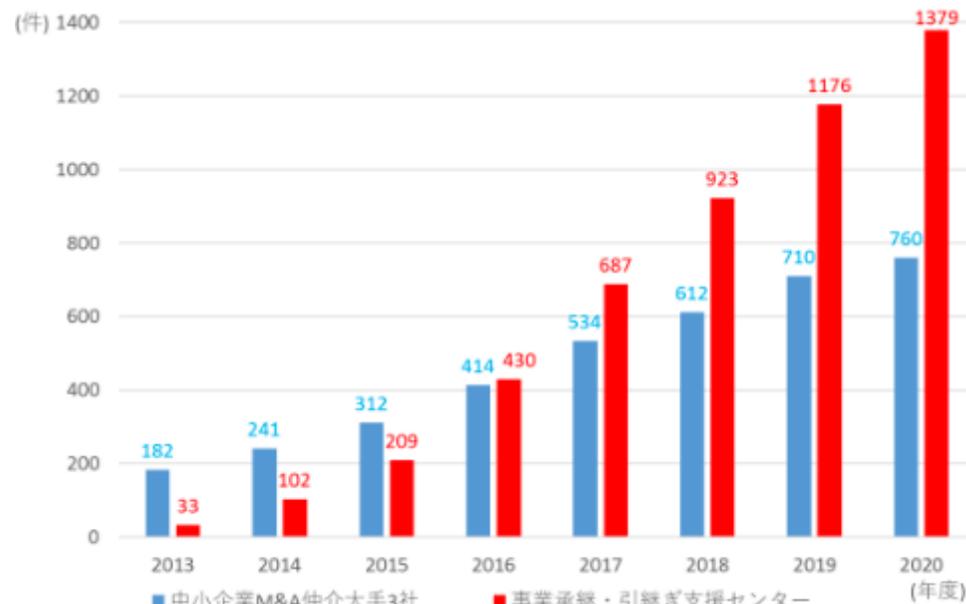
中小M&Aの実施件数は右肩上がり
増加している。

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

- 事務スタッフ派遣、建設技術者派遣は、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

- 介護保険事業の利用者数は全体として増加傾向にあります。
- 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。

The background features a collage of business-related items: three pie charts at the top with percentages like 41.6%, 48.1%, 7.8%, 43.7%, 47.4%, and 49.2%; a bar chart and a line graph on the left; a large line graph on the right; a calculator and a pen on a notebook in the bottom left; and a clipboard with a sheet of paper in the center. The text '事業計画' is prominently displayed on the clipboard.

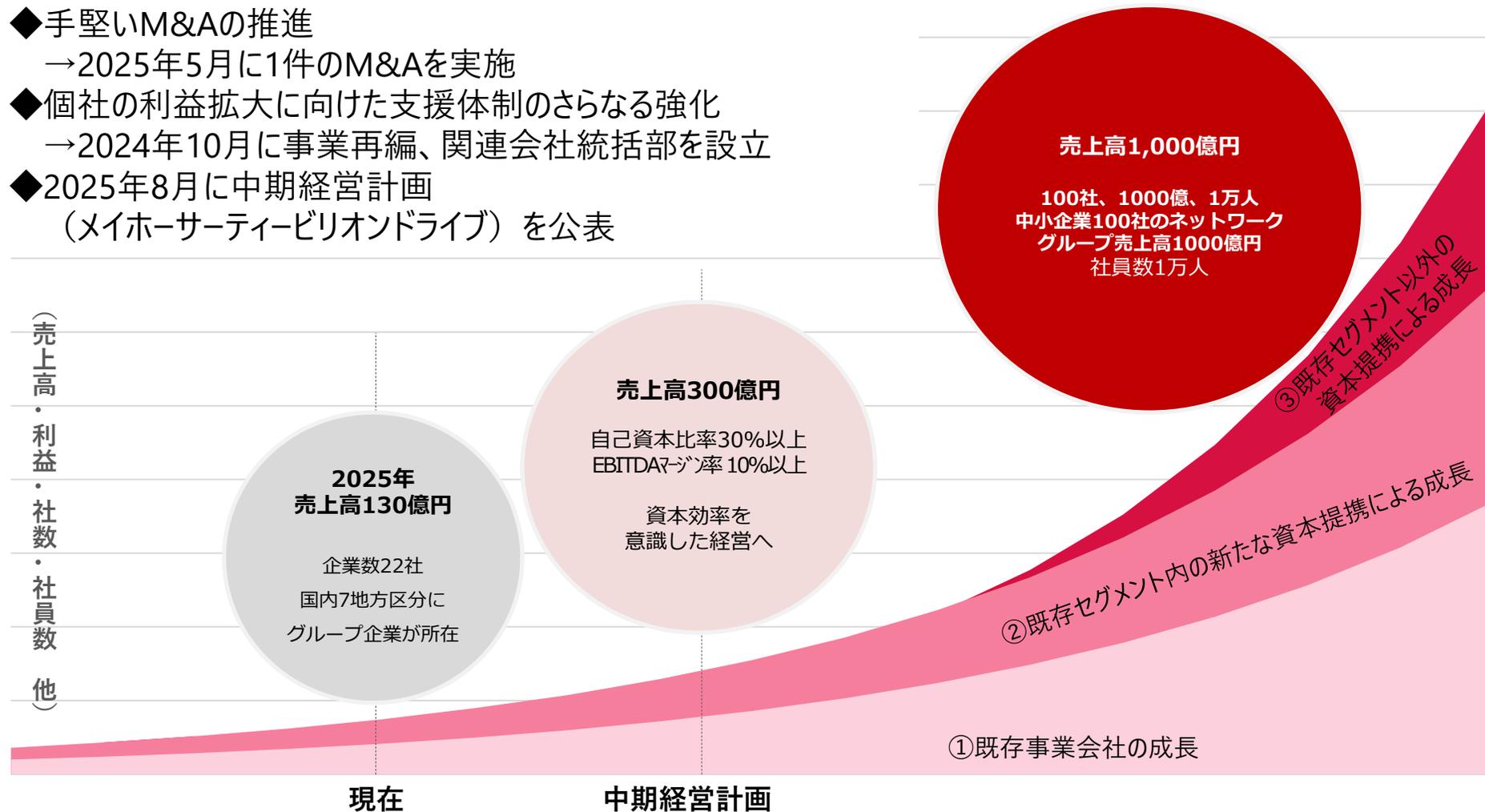
事業計画



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
→2025年5月に1件のM&Aを実施
- ◆個社の利益拡大に向けた支援体制のさらなる強化
→2024年10月に事業再編、関連会社統括部を設立
- ◆2025年8月に中期経営計画
(メイホーサーティービリオンドライブ) を公表

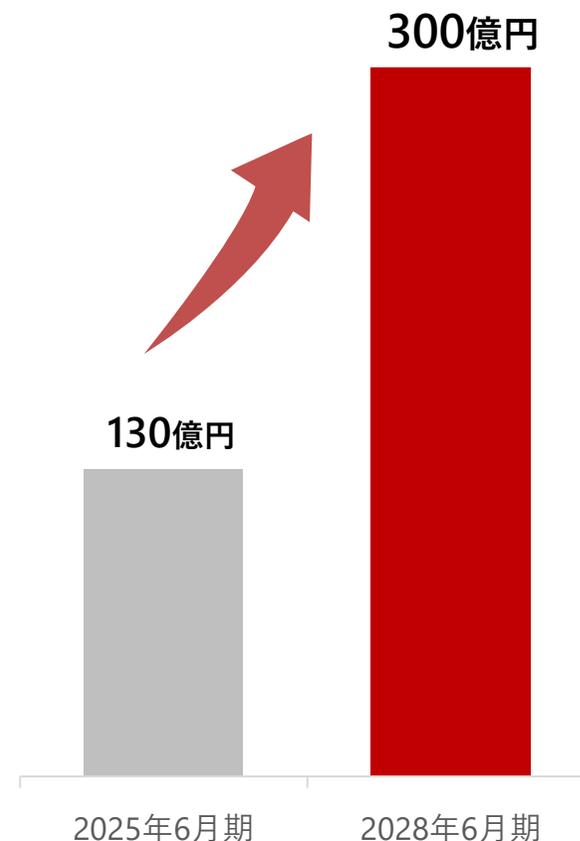


中期経営計画（メイホーサーティービリオンドライブ）

- ◆中期経営計画にて、あらためてM&Aを成長戦略の中心としたため、売上高に加え、EBITDAとEBITDAマージン率をKPIとした
- ◆企業の成長には「1・3・5の壁」があると考えており、100億の壁を突破したため、次の成長段階として2028年6月期売上高300億円を目指す

人・企業・地域の「つながり」を価値と捉え
従業員承継型M&Aと経営哲学の共有を通じて
持続可能な地域創生モデルを築く

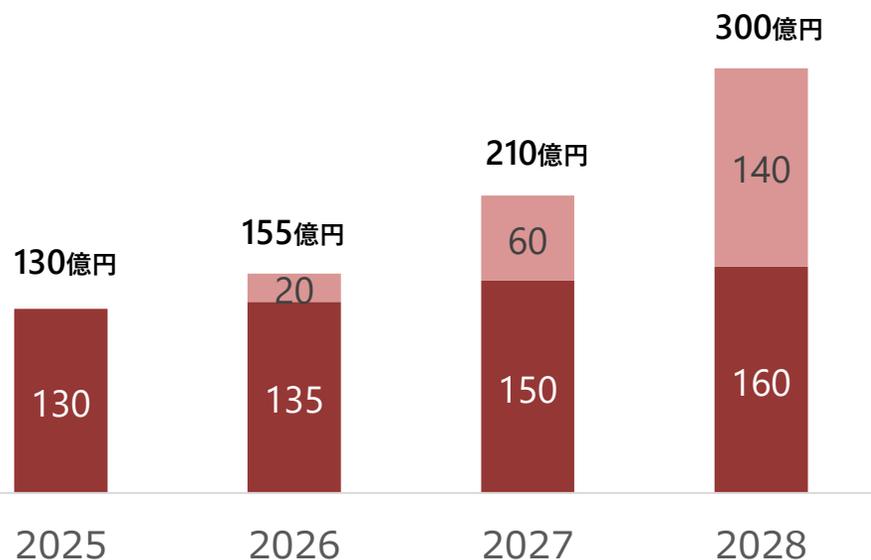
連結売上高 300億円	EBITDA 30億円
	EBITDAマージン率 10%



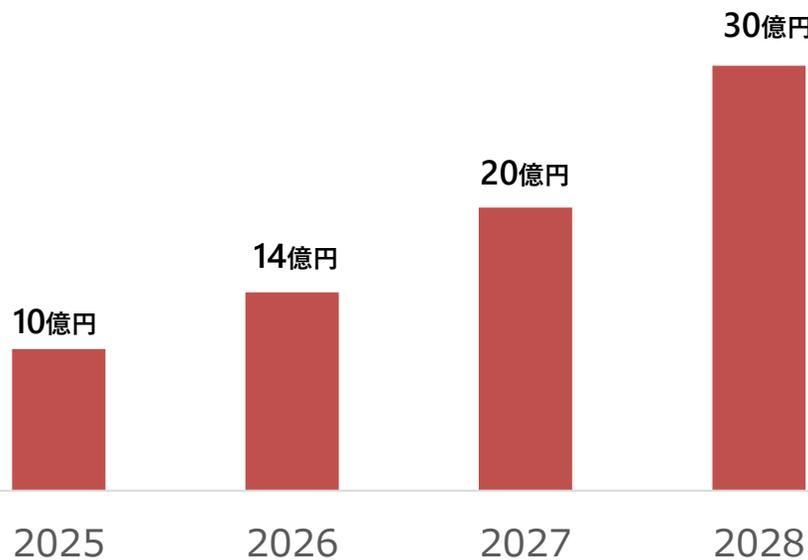
中期経営計画（メイホーサーティービリオンドライブ）財務目標

◆資本効率を意識したM&Aで「売上高」と「EBITDA」を最大限に伸ばす

売上高



EBITDA



■ オーガニック成長（既存） ■ 新規M&A

■ EBITDA

※ 1. 新規M&Aは、2025年6月期をゼロとみなした積み上げ額

※ 2. M&Aによる成果が通期寄与したものと仮定

中期経営計画（メイホーサーティービリオンドライブ） K P I

◆メイホーサーティービリオンドライブを実現するための K P I

従業員承継型 M&Aの推進

- ・M&A売上高（累積）
- ・M&A売上規模
- ・M&A件数

- ・140億円
- ・10～50億円 / 件
- ・2～5件 / 年

企業支援 プラットフォーム の提供

- ・個社経営理念・ビジョン
策定率
- ・標準業務フロー策定率
(4事業)
- ・経営ダッシュボード

- ・策定率100%(2026年6月期末)
- ・策定率100% (2026年6月期末)
- ・運用開始(2026年7月より)

M & Aの方針

基本方針	<p>目的：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</p> <p>対象企業：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</p> <p>保有方針：長期（売却を前提としない）</p>
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 従業員・技術的リソースを持つ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	<p>中小企業～中堅企業</p>

PMIの特徴

- 2026年6月期より、関連会社支援部から関連会社統括部に再編を行い、PMIを統括し、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

2026年6月期 業績予想

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
2025/6期予 (A)	14,000	650	600	280
2025/6期実 (B)	13,007	472	444	168
増減額 (B-A)	△993	△178	△156	△112
増減率 (%)	△7.1	△27.4	△26.0	△40.0
2026/6期予 (C)	13,500	540	530	200
増減額 (C-B)	493	68	86	32
増減率 (%)	3.8	14.4	19.3	18.9

※各予想には新たなM&Aによる影響は考慮しておりません

2025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4年で約2.5倍となりました。
- 主に建設関連サービス事業ならびに建設事業において、2025年1月以降の受注が計画していた時期よりも遅れたことなどが影響した為、2024年8月時点の予想と差異が発生しました。

■各利益

- グループインした今田建設及びレゾナゲートの通期連結効果に加え、M&A関連費用が減少したことにより前期比増益となりました。
- 上記の売上高の減少に加えて、業務が一定期間に集中したことによる外注費の増加や材料費も増加したことなどから、2024年8月時点の予想と差異が発生しました。

2026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

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。

2026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
	25/6期 実績	26/6期 予想	増減額	25/6期 実績	26/6期 予想	増減額	
建設関連 サービス	4,172	4,250	78	567	590	23	・受注の拡大
人材関連 サービス	3,504	4,270	766	205	250	45	・ナスキーキャリアの通年寄与 ・人材派遣の伸長 ・警備入札案件の受注
建設	4,454	4,200	△254	227	280	53	・前期の一部低利益率業務の改善 ・今田建設にかかる顧客関連資産の 償却完了に伴う償却費用減
介護	878	920	42	99	68	△31	・管理機能・人員体制の強化に伴う 費用増（システム、人員） ・1事業所で事業所区分変更に伴う 介護報酬単価減（通常→大規模1）
全社調整 (差引)	△1	10	—	△626	△648	—	
連結	13,007	13,500	493	472	540	68	

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。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4%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、法令の改定情報等を入手することで、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、担当者を増員し、M&A仲介会社からの紹介が増加するよう接点を増加させています。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。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。

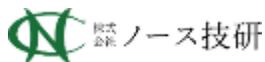
(注) 認識するリスクについて、有価証券報告書等の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照願います。

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



株式会社安達建設コンサルタント



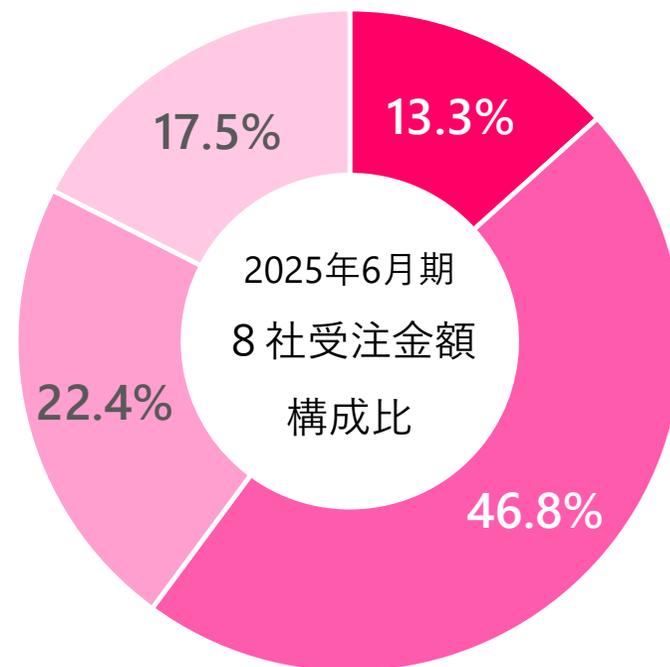
国及び地方公共団体を主な顧客として、公共工事におけるコンサルタント業務を提供しております。現在の主たるサービスは、土木設計、測量、橋梁点検等の各種調査、補償業務、地質調査、公共事業において発注者の補助業務を行う発注者支援等の建設コンサルタント業務を行っております。現在は岐阜県、愛知県を中心とした東海地方の他、滋賀県、福井県、佐賀県、北海道、広島県が主要なサービスエリアとなっております。



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。



■ 国 ■ 県 ■ 市町村 ■ その他

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ようになります。

発注者	福井県
業務名	久々子湖漕艇場ポートコース2,000m延伸事業 測量設計業務委託
請負金額 (税抜)	30,203千円
工期	2024/2/11～ 2025/1/27
業務内容	<p>久々子湖は、福井県を代表する観光名所・三方五湖の一つで、B級1,500m公認コースの認定を受けた、風光明媚なボートレース場です。</p> <p>本業務は、これをA級2,000mコースとして再整備するための決勝審判席ステージ、見通し板及びランドマークの設置に係る調査・測量と実施設計を行ったものです。</p> <ul style="list-style-type: none">◆ 深浅測量 120m×3測線、土質ボーリング56m、平板載荷試験 6本◆ 確率風速の計算、SMB法による沖波の推算◆ 浅水変形、砕波変形の計算及び及び設計波の設定

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	広島県東部農林水産事務所尾道農林事業所
業務名	令和6年度 県営ため池等整備事業 尾道地域第3 詳細診断業務（その2）
請負金額（税抜）	23,188千円
工期	2024/7/18～ 2025/3/19
業務内容	<p>本業務は、尾道市に位置する4池のため池について、現況堤体の耐震性能を判定することで、今後のため池の効率的かつ重点的な防災対策の基礎資料の作成及び、5池のため池についてため池が決壊した際に地域住民が安全に避難するための基礎資料となるため池浸水想定区域図の作成・下流被害状況をとりまとめを行いました。</p> <p>①ため池耐震診断 N = 4池 ②浸水想定区域図作成 N = 5池</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. 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。

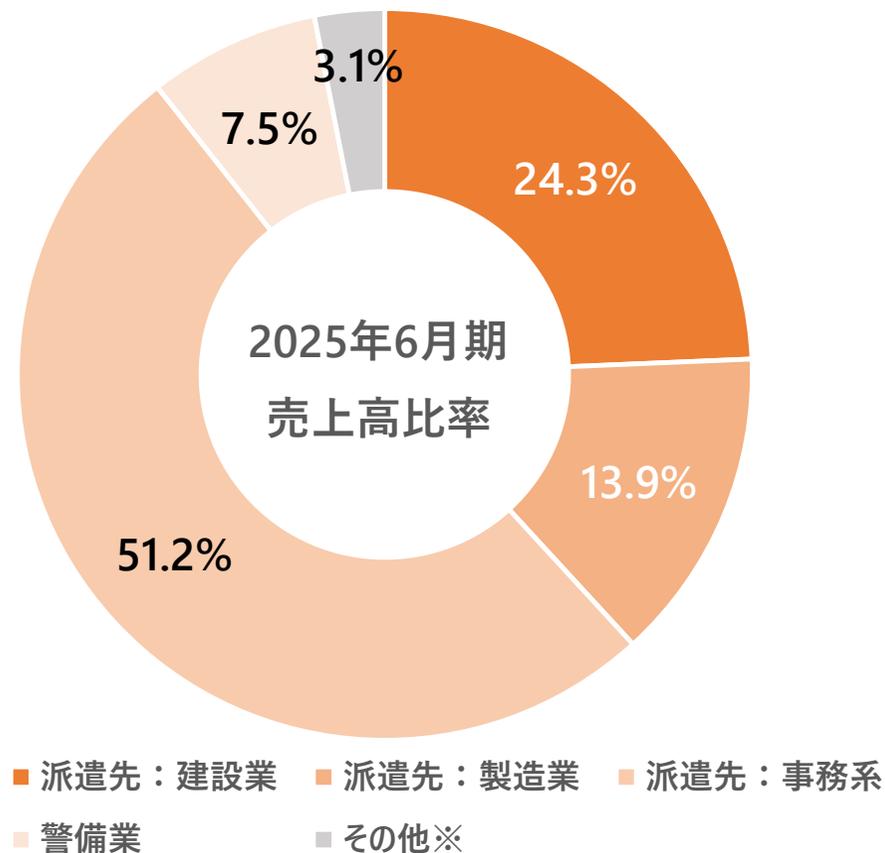


事業の内容 ②人材関連サービス事業－3

派遣業（建設業、製造業、事務系）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、約4分の1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、そのうちすべてが前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50%超を占める事務系への派遣も売上上位10社中7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。

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／請負金額(税抜)	浄水場工事、発電所工事、プラント工事 等／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／請負金額(税抜)	施設警備／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／請負金額(税抜)	製造派遣／33,183千円	
株式会社レゾナゲート	発注者	W社（サービス） 継続受注	
	受注内容	事務派遣／49,571千円	
2025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／請負金額(税抜)	浄水場工事、ショッピングモール工事、発電所工事 等／130,268千円
	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／請負金額(税抜)	施設警備／43,070千円
株式会社スタッフアドバンス	発注者	TY社（メーカー） 継続受注	
	受注内容／請負金額(税抜)	製造派遣／39,469千円	
株式会社レゾナゲート	発注者	W社（サービス） 継続受注	
	受注内容／請負金額(税抜)	事務派遣／134,812千円	

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42号久生屋高架橋下部工事 受注高262百万円
 - ・大阪メトロ
弁天町駅改造その他 受注高718百万円
本町駅施設改造 受注高752百万円
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月に開設した住宅型有料老人ホームも、通所施設以外の選択肢として、高い入居率（78.8%、2025年9月時点）となっております。



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。

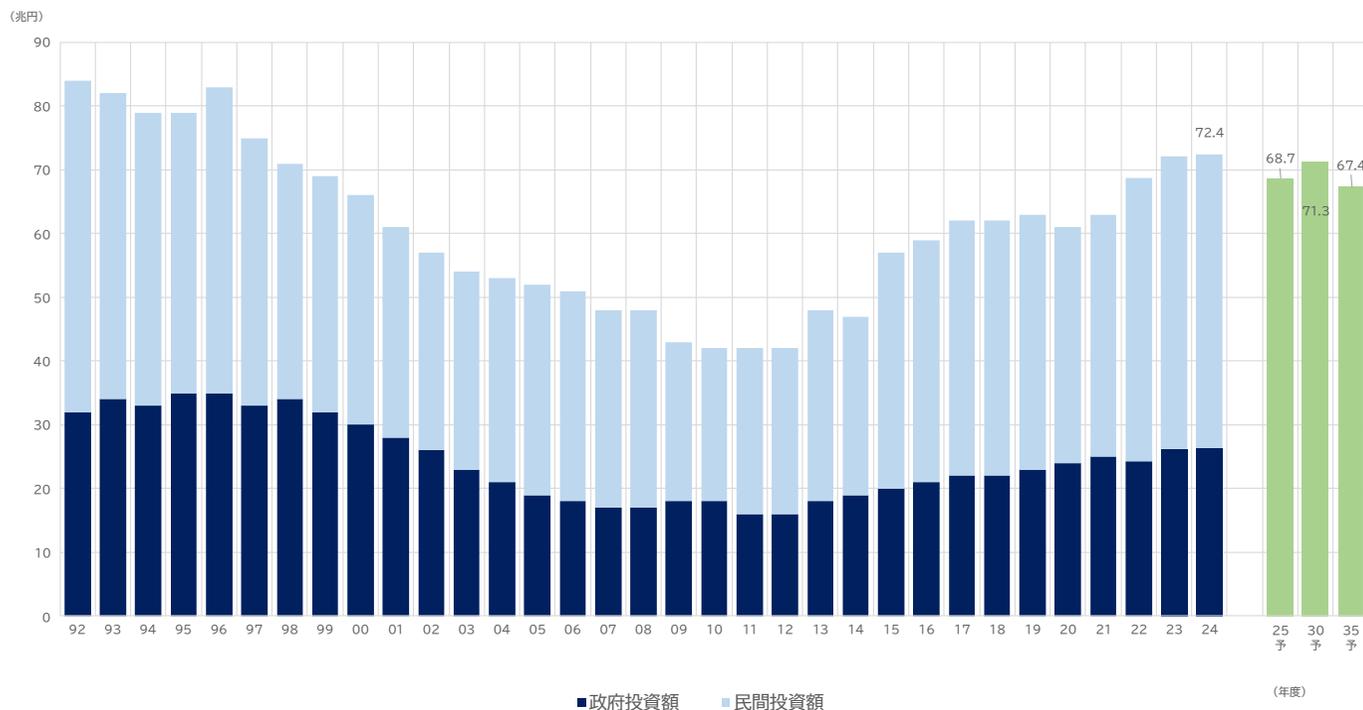
2. 選べるサービス

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。



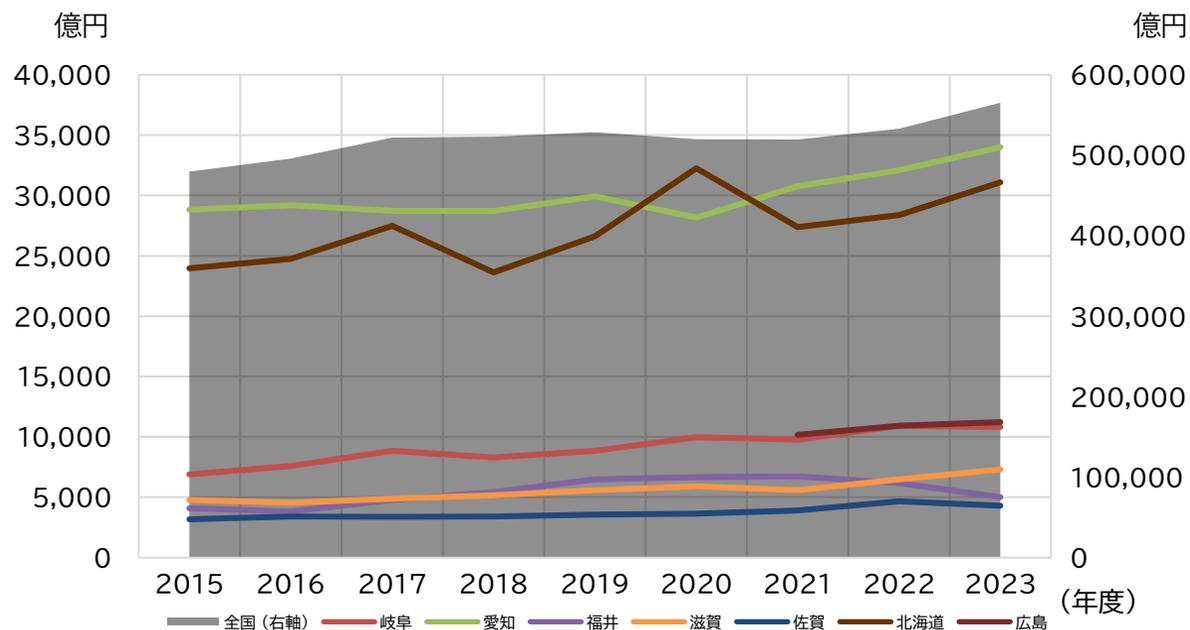
国内名目建設投資の推移

(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値

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	○	○	○	○	—	—

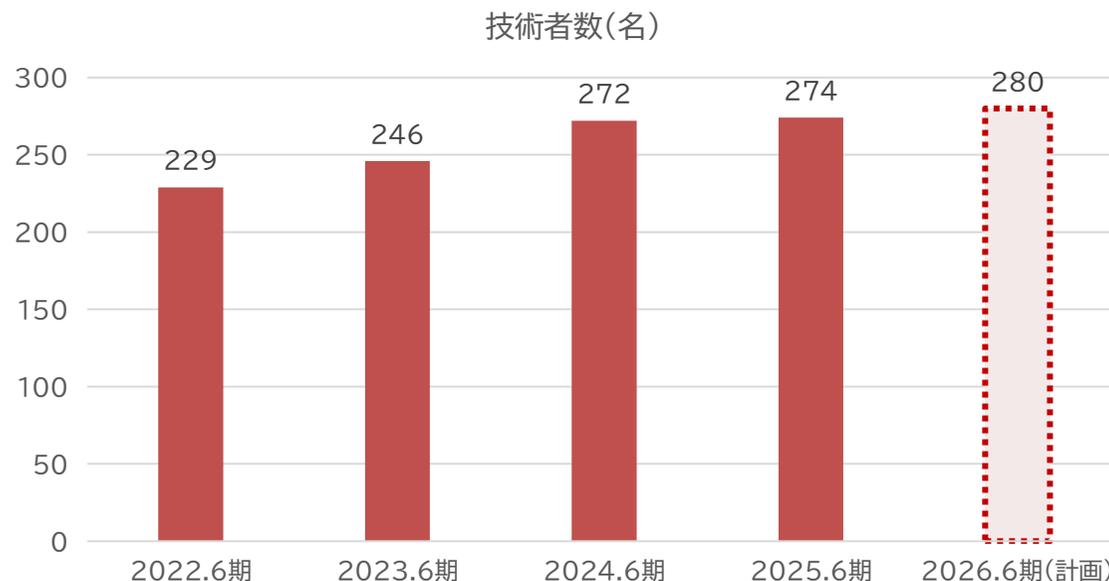
経営指標 K P I の進捗（建設関連サービス事業）

技術者数

グループ共通のリクルートサイトを活用に加え、各社サイトを更新したり、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。

2025年の技術者数の数値は目標280名に対して274名となりました。これは一部グループ会社において技術分野の選択と集中が行われた為ですが、前年比2名増となっております。

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。



財務ハイライト①

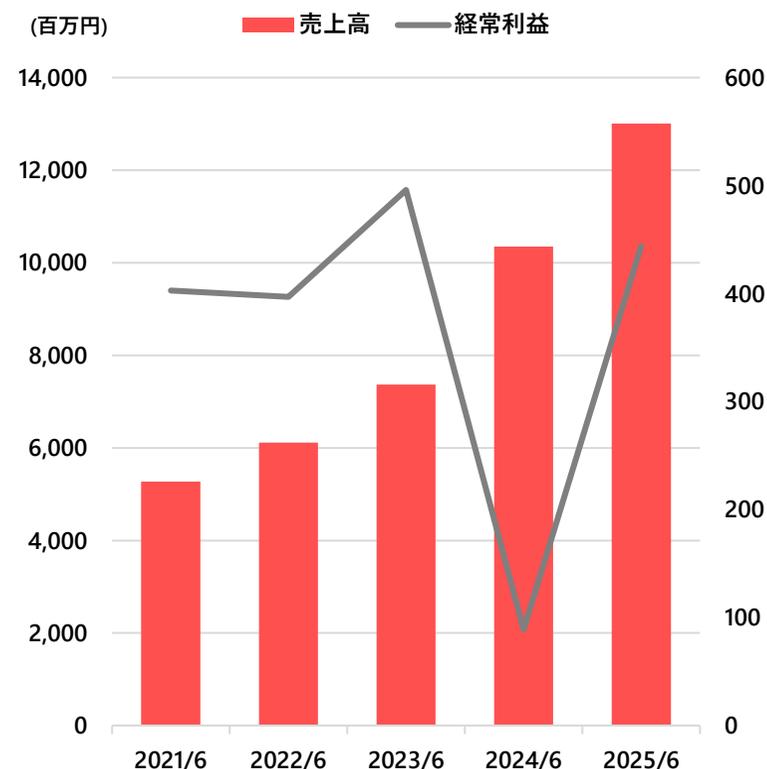
連結損益計算書の概要

(百万円)

	2021/6	2022/6	2023/6	2024/6	2025/6
売上高	5,274	6,113	7,371	10,348	13,007
売上原価	3,744	4,284	5,147	7,689	9,833
売上総利益	1,530	1,829	2,224	2,659	3,174
販売費及び一般管理費	1,146	1,486	1,761	2,512	2,702
営業利益	384	343	462	147	472
営業利益率	7.3%	5.6%	6.3%	1.4%	3.6%
営業外収益	34	62	45	56	38
営業外費用	15	8	12	114	66
経常利益	403	397	496	89	444
特別利益	1	17	1	2	18
特別損失	0	0	3	11	10
税金等調整前当期純利益	404	414	494	79	452
当期純利益	237	224	270	▲ 88	168
親会社株主に帰属する当期純利益	237	224	270	▲ 88	168

売上高・経常利益の推移

(百万円)



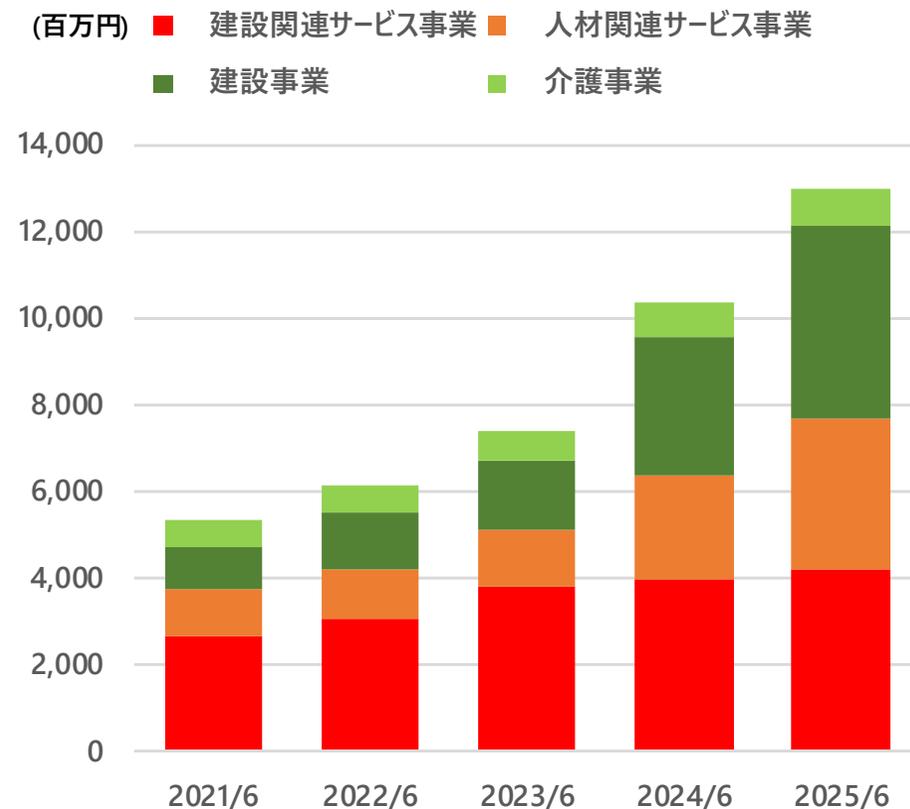
財務ハイライト②

セグメント別売上高・営業利益の概要

(百万円)

	2021/6	2022/6	2023/6	2024/6	2025/6
売上高 (合計)	5,274	6,113	7,371	10,348	13,007
建設関連サービス事業	2,637	3,038	3,756	3,930	4,172
人材関連サービス事業	1,069	1,161	1,323	2,437	3,504
建設事業	998	1,284	1,597	3,190	4,454
介護事業	594	645	707	792	878
その他	-	-	-	-	-
調整額	▲ 25	▲ 15	▲ 12	▲ 1	▲ 1
営業利益 (合計)	384	343	462	147	472
建設関連サービス事業	422	412	587	455	567
人材関連サービス事業	102	129	102	124	205
建設事業	151	162	159	▲ 49	227
介護事業	100	92	103	127	99
その他	-	-	-	-	-
調整額	▲ 390	▲ 452	▲ 488	▲ 511	▲ 626

売上高の推移

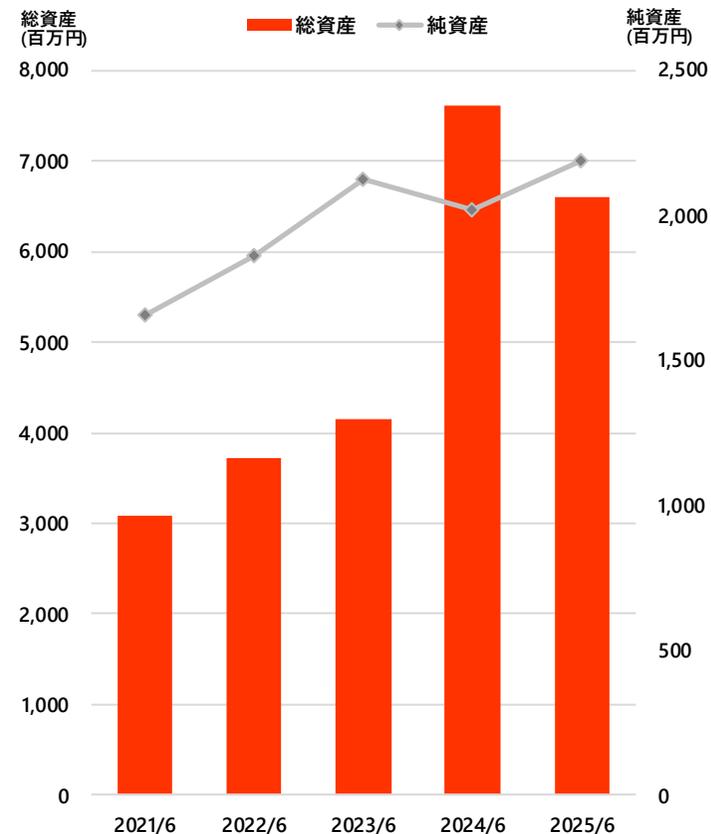


財務ハイライト③

連結貸借対照表の概要

	(百万円)						(百万円)				
	2021/6	2022/6	2023/6	2024/6	2025/6		2021/6	2022/6	2023/6	2024/6	2025/6
資産の部						負債の部					
流動資産						流動負債					
現金及び預金	1,028	893	1,127	1,352	754	支払手形及び買掛金	158	142	185	506	414
受取手形及び売掛金	936	1,328	1,095	1,719	1,777	短期借入金	-	-	-	-	-
仕掛品	44	-	-	-	-	1年以内返済予定の長期借入金	310	78	35	358	391
原材料及び貯蔵品	48	30	31	31	33	その他	810	879	1,225	1,563	1,943
その他	79	144	171	478	280	流動負債合計	1,277	1,099	1,445	2,427	2,748
流動資産合計	2,136	2,395	2,424	3,579	2,845	固定負債					
固定資産						長期借入金	-	516	298	2,776	1,313
有形固定資産合計	698	990	1,113	1,301	1,471	その他	147	238	279	389	353
無形固定資産合計	72	135	393	2,418	2,035	固定負債合計	147	754	577	3,165	1,666
投資その他の資産合計	172	192	216	314	251	負債合計	1,424	1,853	2,022	5,592	4,414
固定資産合計	942	1,317	1,723	4,033	3,756	純資産の部					
資産合計						株主資本合計	1,655	1,880	2,152	2,065	2,234
	3,078	3,713	4,147	7,612	6,601	その他の利益剰余金合計	▲1	▲20	▲27	▲45	▲46
						純資産合計	1,654	1,860	2,125	2,020	2,188
						負債純資産合計	3,078	3,713	4,147	7,612	6,601

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、2026年9月を予定しております。