



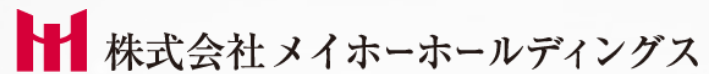
事業計画及び成長可能性に関する事項

2026.9

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 当社の成長サイクルを表す基本戦略	
③ ネットワーク拡大のあゆみ	
④ 既存事業セグメントの収益構造	
⑤ 現在のグループネットワーク	
⑥ グループの実績（売上高・EBITDA）	
3. 市場環境	17
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	20
① グループの成長戦略	
② 中期経営計画	
③ M & Aの方針	
④ P M Iの特徴	
⑤ 業績予想	
5. リスク情報	31
6. 補足資料	34

会社概要



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	448百万円		
決算期	6月末日		
連結業績実績	売上高13,564百万円、経常利益507百万円（2026年6月期実績）		
従業員数（連結）	1,366名（2026年6月末現在）		
グループ会社数	25社（当社含む、2026年6月末現在）		
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	4,704,300株	証券コード	7369

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

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



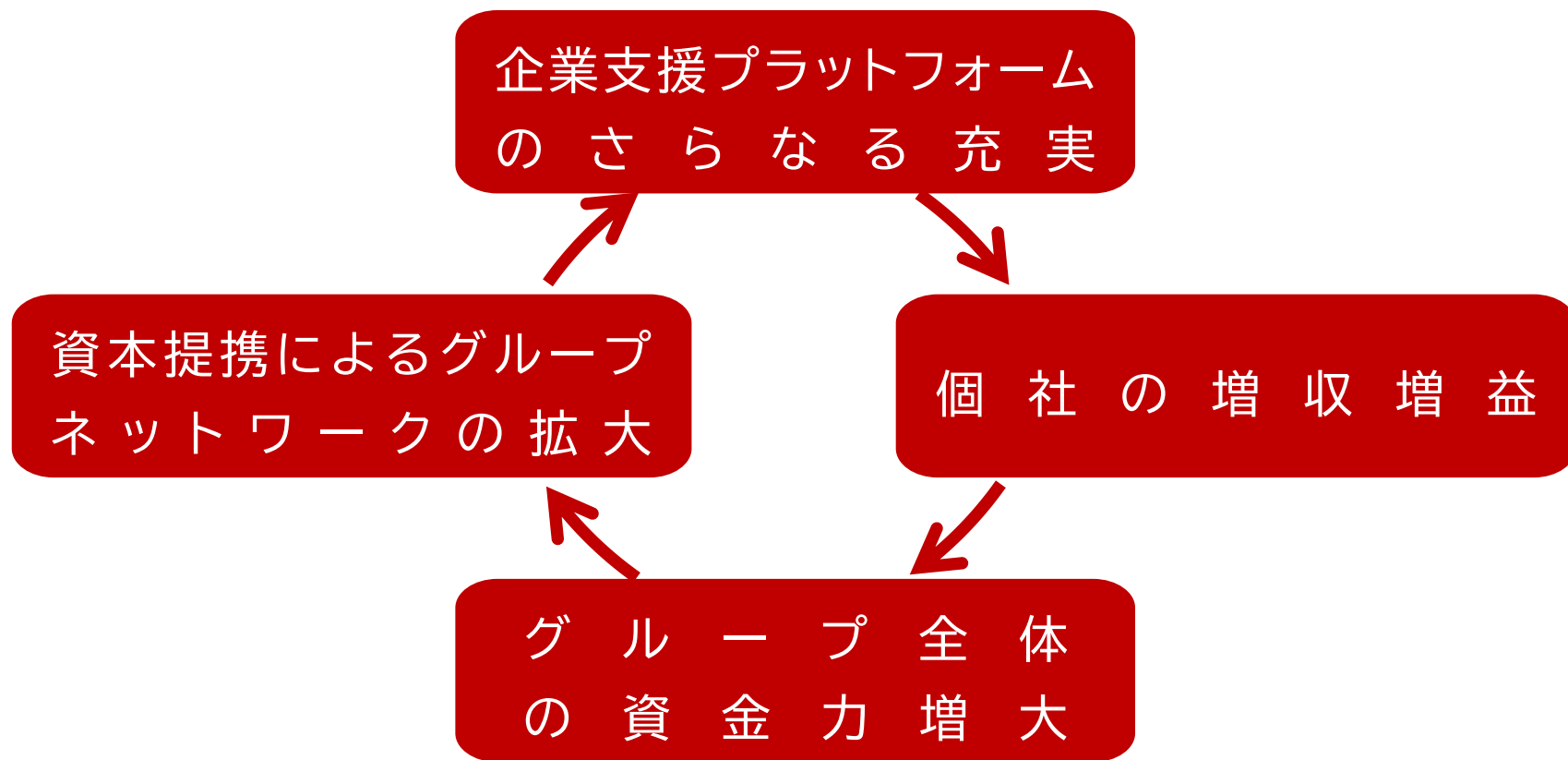
◆ 課題を解決する当社のビジネスモデル

- 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）

メイホーグループの成長サイクルを表すのが「弾み車」です。

回転するほど、グループの資金力・ネットワークが拡大し、地域企業の自律と連携を通じた持続的成長につながる好循環を表しています。



ネットワーク拡大のあゆみ（上場時14社→現在25社）

加入年月		会社名	所在地	事業内容
2006年6月	—	アスカコンサルタント	岐阜県高山市	建設コンサルタント等 メイホーエンジニアリングに合併
2007年9月	—	第一コンサルタント	岐阜県大垣市	建設コンサルタント等 メイホーエンジニアリングに合併
2008年9月	—	ユニバーサル	熊本県熊本市	建設コンサルタント等 メイホーエンジニアリングに合併
2015年4月	—	ソイルテクノス	大阪府豊中市	地盤改良 メイホーエクステックに合併
2015年6月	—	国土コンサルタント	岐阜県大垣市	建設コンサルタント等 メイホーエンジニアリングに合併
2015年12月		スタッフアドバンス	福島県二本松市	人材派遣（製造業）
2016年6月		オースギ	滋賀県彦根市	建設コンサルタント等
2016年6月		アルト	岐阜県岐阜市	通所介護、住宅型有料老人ホーム
2016年8月	—	新和工業	東京都中央区	人材派遣（プラント） メイホーアティーボに合併
2017年6月		愛木	愛知県日進市	法面工事、緑化

ネットワーク拡大のあゆみ（上場時14社→現在25社）

加入年月		会社名	所在地	事業内容
2017年6月		東組	三重県尾鷲市	建設業（国道維持管理等）
2017年6月		メイホーガーディア （旧 第一防災）	岐阜県岐阜市	警備業（施設、交通誘導）
2017年12月		エイコー技術コンサルタント	福井県敦賀市	建設コンサルタント等
2018年4月		地域コンサルタント	岐阜県恵那市	建設コンサルタント等
2018年9月		エスジー技術コンサルタント	佐賀県佐賀市	建設コンサルタント等
2021年10月		ノース技研	北海道函館市	建設コンサルタント等
2021年10月		有坂建設	新潟県上越市	建設業
2022年7月		安芸建設コンサルタント	広島県広島市	建設コンサルタント等
2023年1月		三川土建	新潟県東蒲原郡阿賀町	建設業
2023年7月		フジ土木設計	北海道旭川市	建設コンサルタント等

ネットワーク拡大のあゆみ（上場時14社→現在25社）

加入年月		会社名	所在地	事業内容
2023年11月		今田建設・ハーミット	大阪府大阪市	建設業（地下鉄関連施設工事等）
2024年2月		レゾナゲート	東京都千代田区	人材派遣（オフィス等）
2025年5月		メイホーアークス （旧 ナスキーキャリア）	宮城県仙台市	人材派遣（建設）
2025年10月		未来政策研究所	東京都品川区	専門調査・研究・地域活性化事業等
2026年2月		エモリスリンク	北海道札幌市	人材派遣、SES
2026年3月		天野建設	岐阜県可児郡御嵩町	建設業

※事業譲受・事業譲渡を除く

※2025年10月より、第一防災はメイホーガーディアに、ナスキーキャリアはメイホーアークスに商号変更

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
	25/6期	26/6期	増減額	25/6期	26/6期	増減額	
建設関連 サービス	4,172	4,296	124	567	654	87	・既存事業が堅調に推移し増収 ・高収益案件の進捗や増額変更契約等 が寄与し増益
人材関連 サービス	3,504	4,064	560	205	174	△31	・事業譲受、警備好調で増収 ・事業譲受に伴う一時費用の発生等 により減益
建設	4,454	4,286	△168	227	257	30	・万博開催期間中の工事制限等により 減収 ・増額変更契約等により増益
介護	878	923	45	99	75	△24	・デイサービス、有料老人ホームが順調 に推移し増収 ・減価償却費、人件費及び食材・光熱費 等増加で減益
全社調整 (差引)	△1	△4	—	△626	△663	—	
連結	13,007	13,564	557	472	497	25	

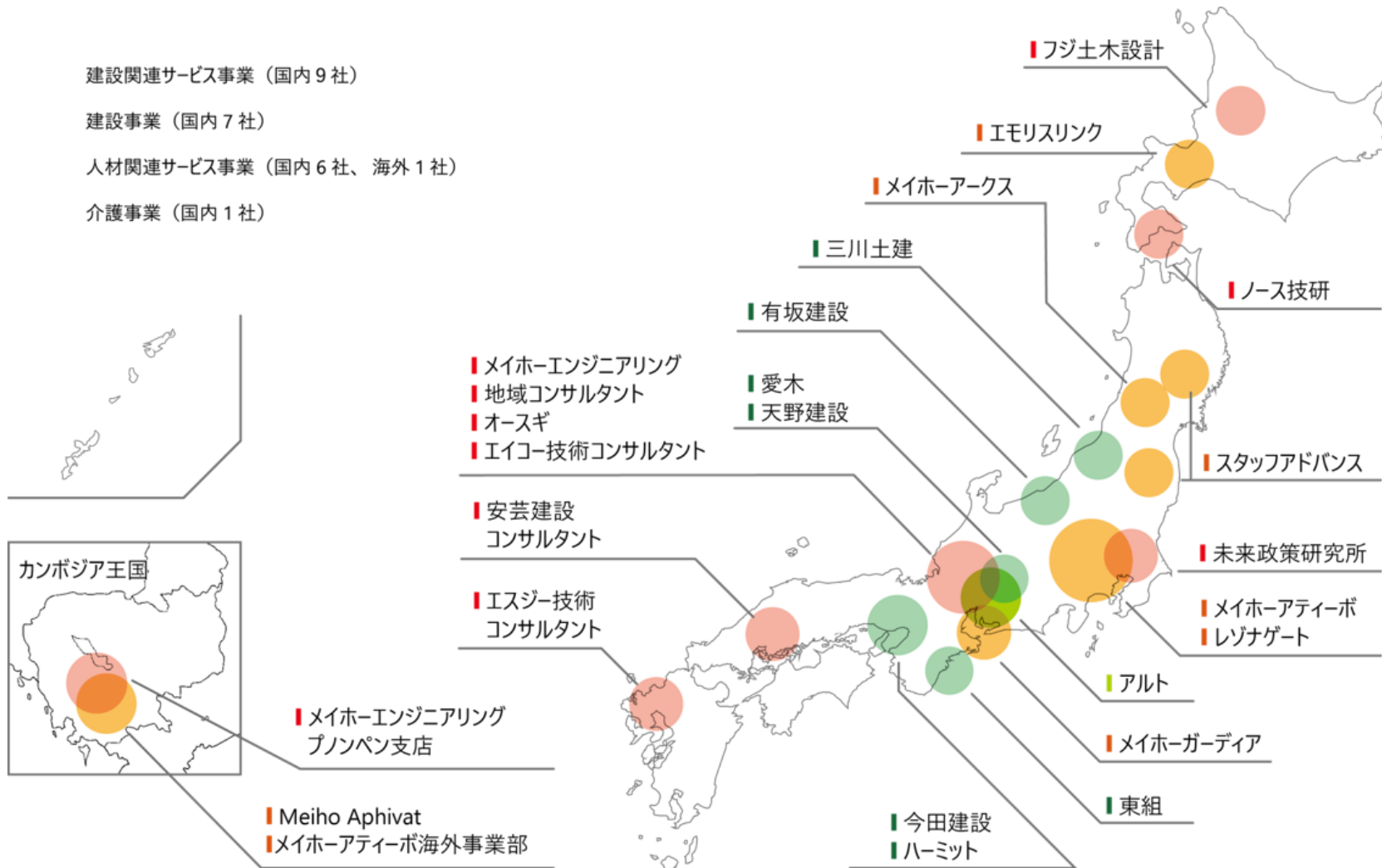
現在のグループネットワーク

建設関連サービス事業（国内 9 社）

建設事業（国内 7 社）

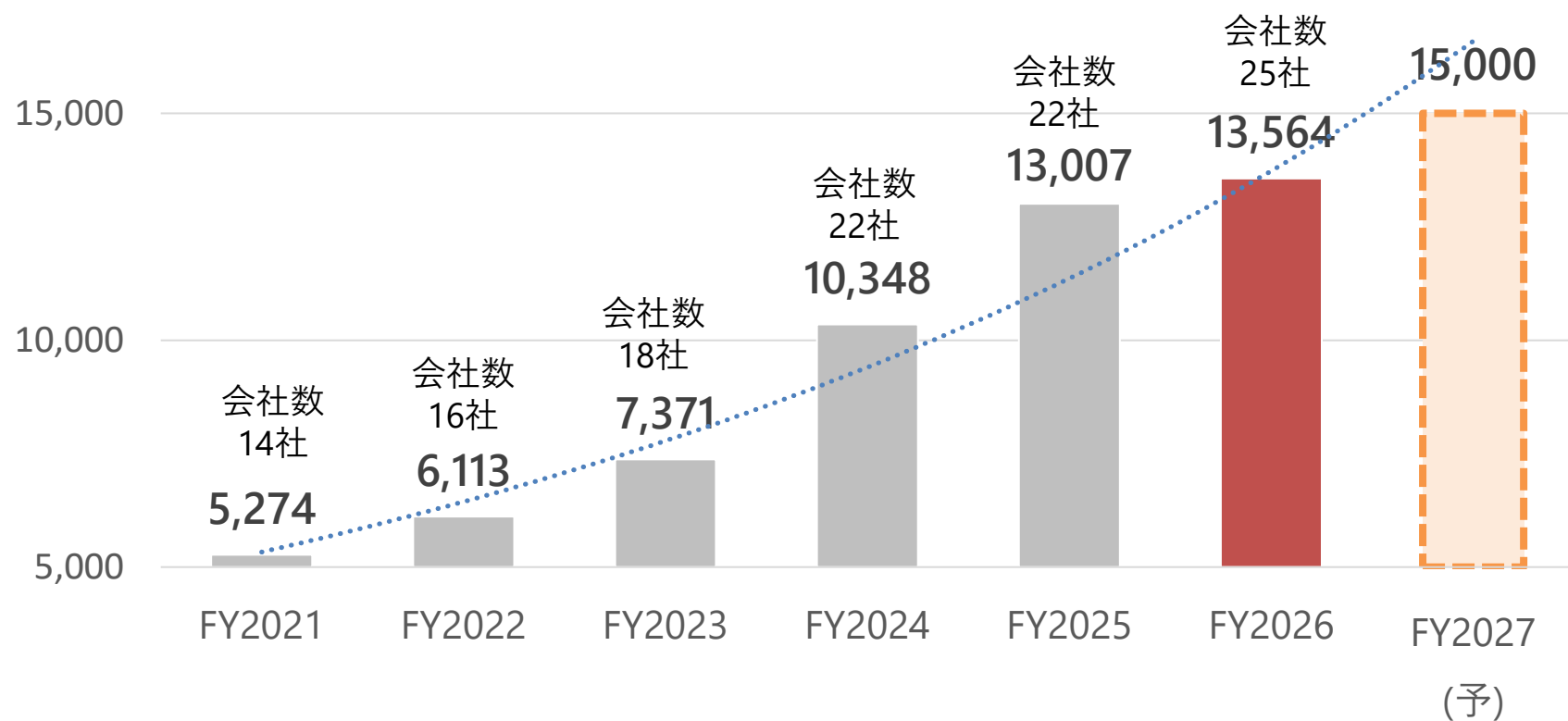
人材関連サービス事業（国内 6 社、海外 1 社）

介護事業（国内 1 社）



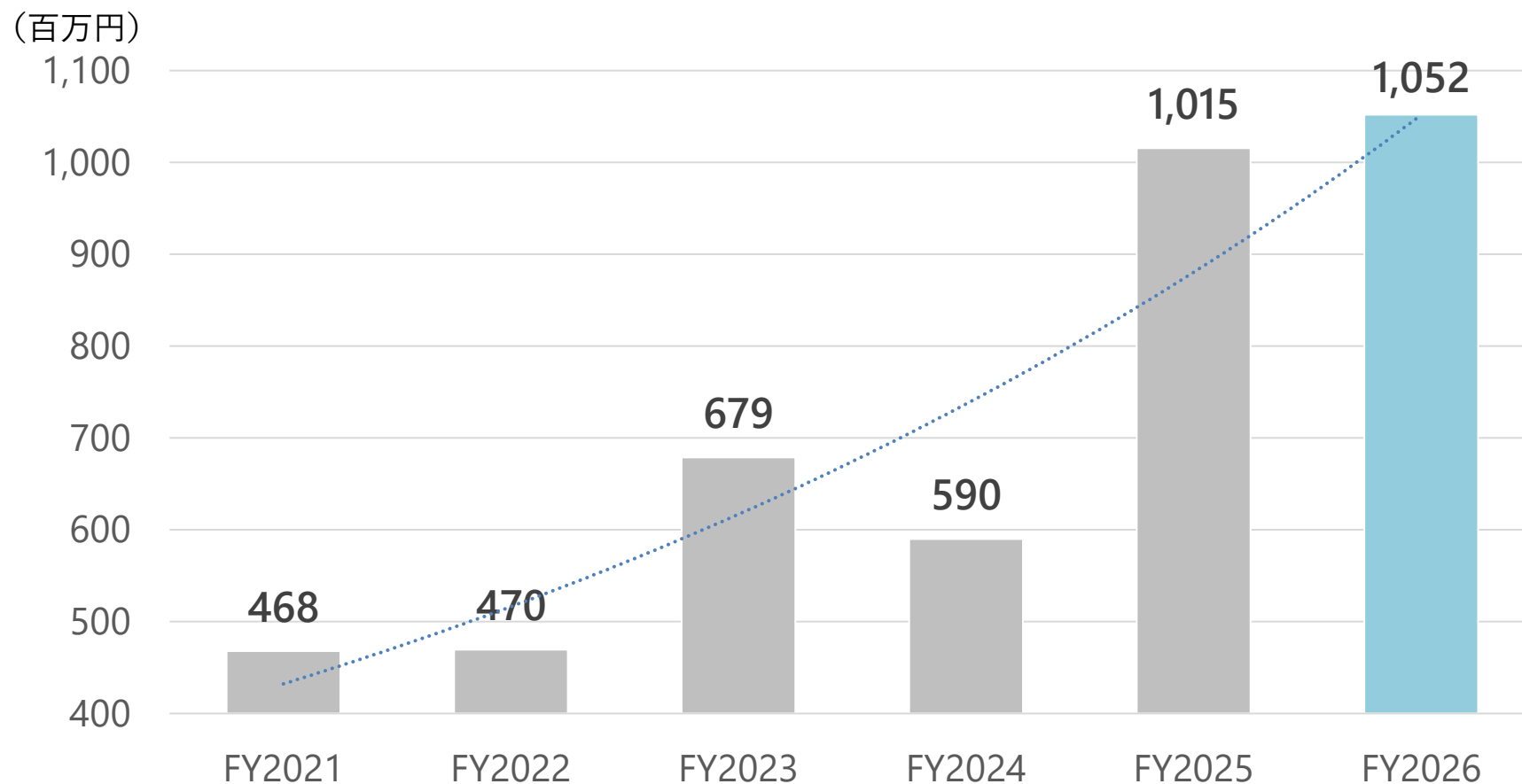
グループの実績（売上高）

（百万円）



※グループ会社数は当社を含む。

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



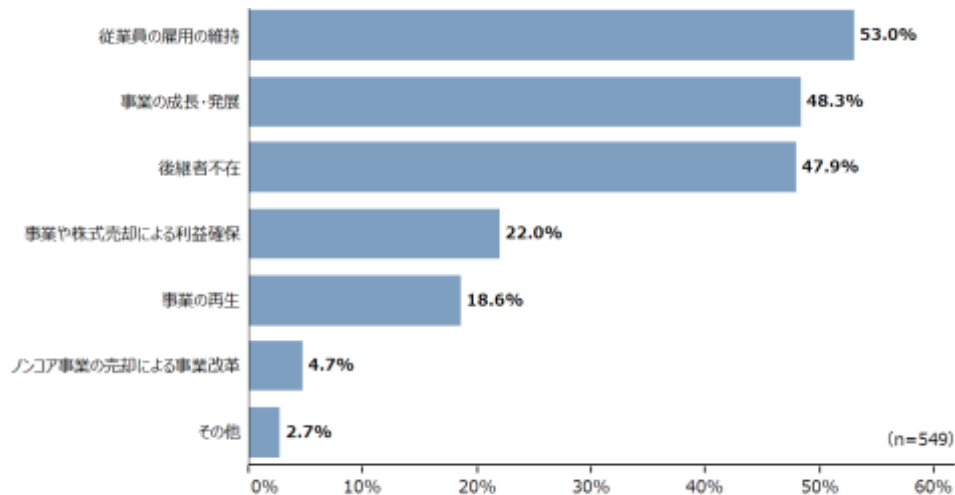
株式会社メイホーホールディングス

市場規模（わが国のM & Aの動向）

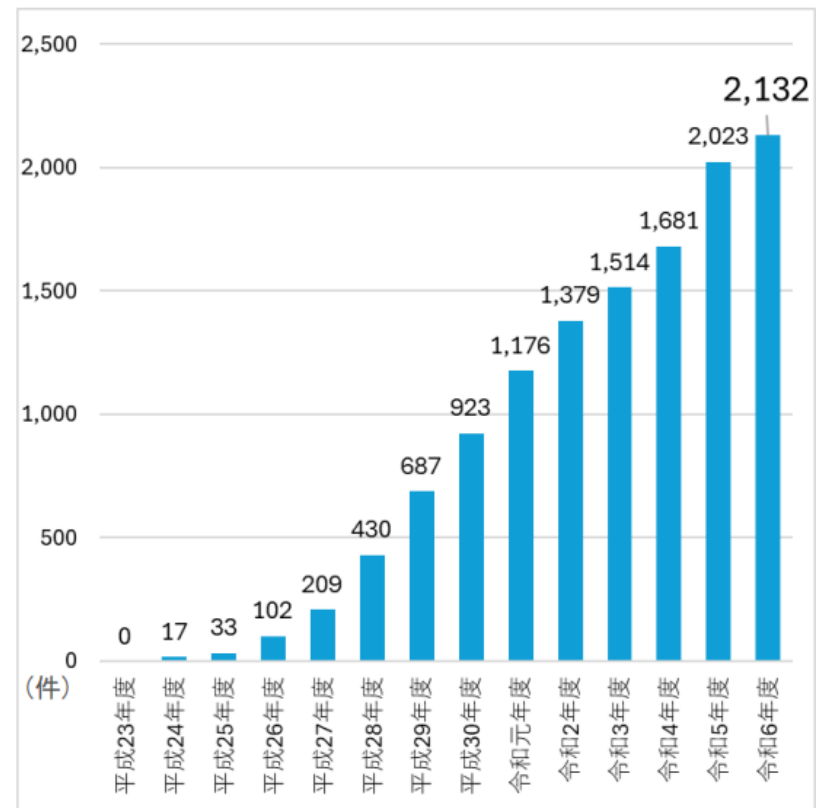
第三者承継の成約件数は右肩上がりで増加している。

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



第三者承継の成約件数の推移



令和6年度 事業承継・引継ぎ支援センターの実績

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。

事業計画

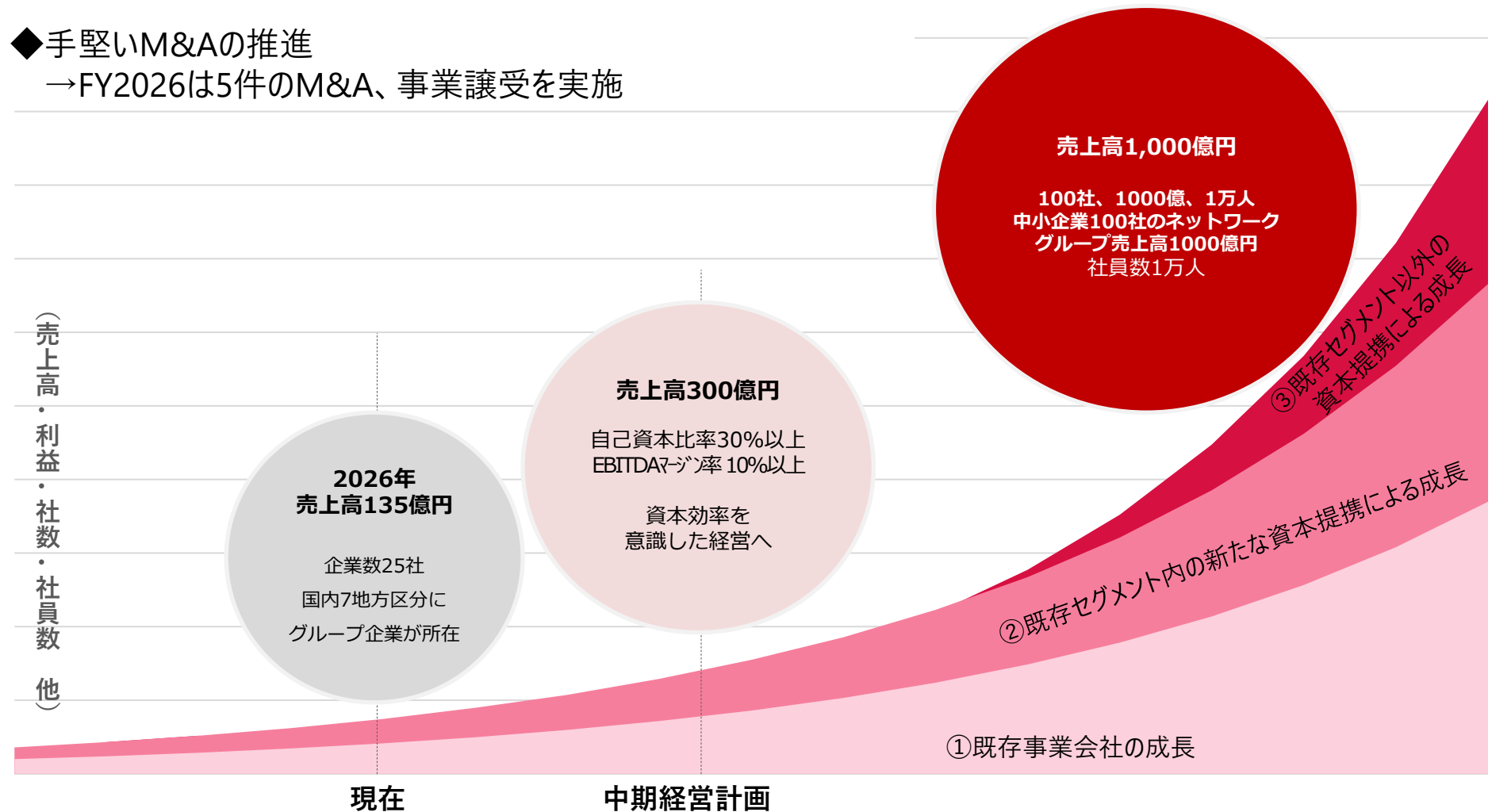


株式会社メイホーホールディングス

グループの成長戦略

◆手堅いM&Aの推進

→FY2026は5件のM&A、事業譲受を実施

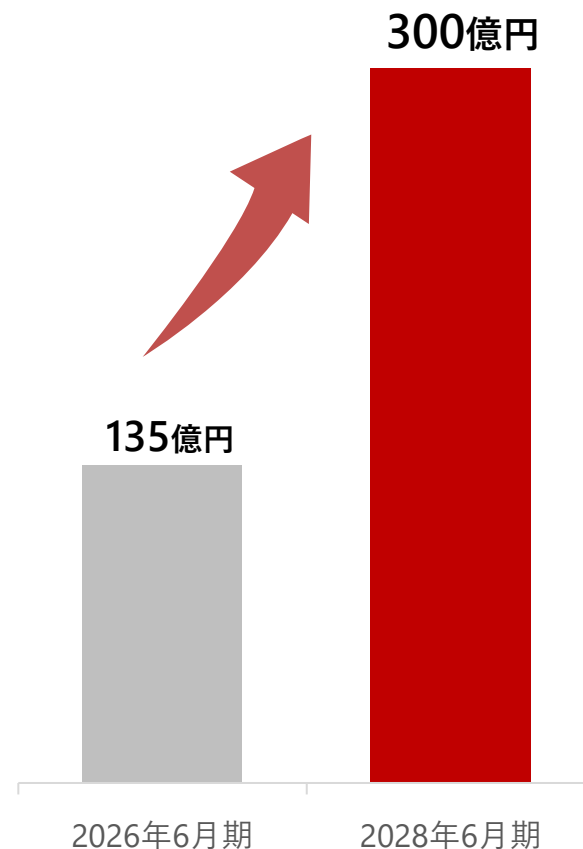


中期経営計画（メイホーサーティービリオンドライブ）

- ◆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）

株式取得2件・事業譲受3件を実行し、M&A件数は計画レンジ内
個社理念・ビジョンの策定を完了し、経営基盤・PMIの強化を推進

従業員承継型M&Aの推進

株式取得・事業譲受 5件

中計KPI：年間2～5件

地域創生、人材派遣、建設分野で
事業領域・地域基盤を拡大

企業支援プラットフォームの提供

重点施策	2026/6期の進捗
個社経営理念・ビジョン	全社策定済み
共通価値観の浸透	グループ全社の社長を対象に研修を実施
標準業務フロー	セグメント別基幹システムの要件定義とあわせて検討中
経営ダッシュボード	Excel版を運用、本格構築に向け要件定義中

2027年6月期の取り組み

- ・認知度向上：日経・東証IRフェア2026への出展、広告宣伝活動の強化
- ・M&A候補案件の獲得：金融機関との関係構築、ロールアップ案件の発掘
- ・理念・価値観の浸透：グループ理念・フィロソフィの改訂と浸透策の推進
- ・経営管理基盤の整備：基幹システム・経営ダッシュボードの構築を推進

M & Aの方針

基本方針	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 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 保有方針：長期（売却を前提としない）
対象企業	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 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	中小企業～中堅企業

PMIの特徴

- 2027年6月期より、PMI推進部を設立し、M&Aの審査基準とPMIのモニタリングを見直し
- 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

2027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
2026/6期予 (A)	13,500	540	530	200
2026/6期実 (B)	13,564	497	507	▲27
増減額 (B-A)	64	▲43	▲23	▲227
増減率 (%)	0.5%	▲8.0%	▲4.3%	—
2027/6期予 (C)	15,000	550	530	160
増減額 (C-B)	1,436	53	23	187
増減率 (%)	10.6%	10.7%	4.5%	—

※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

2026年6月期の振り返り

1 売上高・営業利益・経常利益は過去最高

売上高／営業利益／経常利益（百万円）

13,564／497／507

2 減損損失の計上により最終赤字

減損損失／当期純損失（百万円）

291／△27

3 受注高・受注残高が大幅に拡大

受注高（前期比）／受注残高（前期末比）

+ 30.0%／+ 40.2%

4 自己資本比率が低下

自己資本比率（前期末→当期末）

33.1% → 29.3%

2027年6月期は最終黒字回復を見込む

受注残高 5,854百万円を土台に、当期純利益 160百万円を予想

減損損失の計上により最終赤字

対象会社	対象資産	減損損失	内 容
レゾナゲート	のれん	269百万円	のれん帳簿価額316百万円に対し、回収可能価額を47百万円と算定 269百万円を減損
有坂建設	土地等	22百万円	固定資産帳簿価額114百万円に対し、回収可能価額を93百万円と算定 22百万円を減損
合 計		291百万円	

- ◆レゾナゲートについては、派遣スタッフの募集・定着コストの上昇、事務系派遣における価格転嫁の難しさ、AI・RPAの普及やBPOへの切替による需要の伸び悩みを踏まえ、取得時に見込んだ事業計画および超過収益力を見直したものです。
- ◆特別損失で当期純利益を押し下げる一方、営業利益・経常利益・EBITDAへの影響はございません。
- ◆これらの処理は、過去に取得した資産の帳簿価額を引き下げる会計処理であり新たな現金支出もない為、キャッシュフローへの影響もございません。
- ◆ただし、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の運用を見直しております。

2027年6月期業績予想の前提条件

M&A・事業譲受の通期寄与で、人材関連サービス・建設を中心に増収増益
認知度向上と経営基盤への投資を進めつつ、営業利益550百万円を予想

事業成長を牽引する要因	成長投資・費用増加要因
・人材関連サービス エモリスリンク他の通期寄与 ・建設 天野建設の通期寄与 期首受注残高及び工事進捗 ・建設関連サービス 未来政策研究所の通期寄与 ・介護 施設稼働率・入居者数の安定推移	・ブランド・認知度向上 東海圏における広告宣伝 IR活動の強化 ・事業運営基盤に係る費用 経営管理基盤への投資 人件費の増加

2027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
	26/6期 実績	27/6期 予想	増減額	26/6期 実績	27/6期 予想	増減額	
建設関連 サービス	4,296	4,320	24	654	680	26	・未来政策研究所の通期寄与
人材関連 サービス	4,064	4,800	736	174	280	106	・エモリスリンク他の通期寄与
建設	4,286	4,850	564	257	330	73	・天野建設の通期寄与 ・期首受注残高及び工事進捗
介護	923	950	27	75	75	0	・施設稼働率・入居者数の安定推移
全社調整 (差引)	△4	80	—	△663	△815	△152	
連結	13,564	15,000	1,436	497	550	53	

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
公共事業への依存【建設関連サービス、建設】 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。	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す。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。
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】 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。	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。
介護保険制度の改定【介護】 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。	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。

(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	リスク対応策、顕在化する可能性等
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。	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ものとなっており、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。	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。

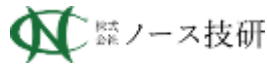
補足資料



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



株式会社安富建設コンサルタント



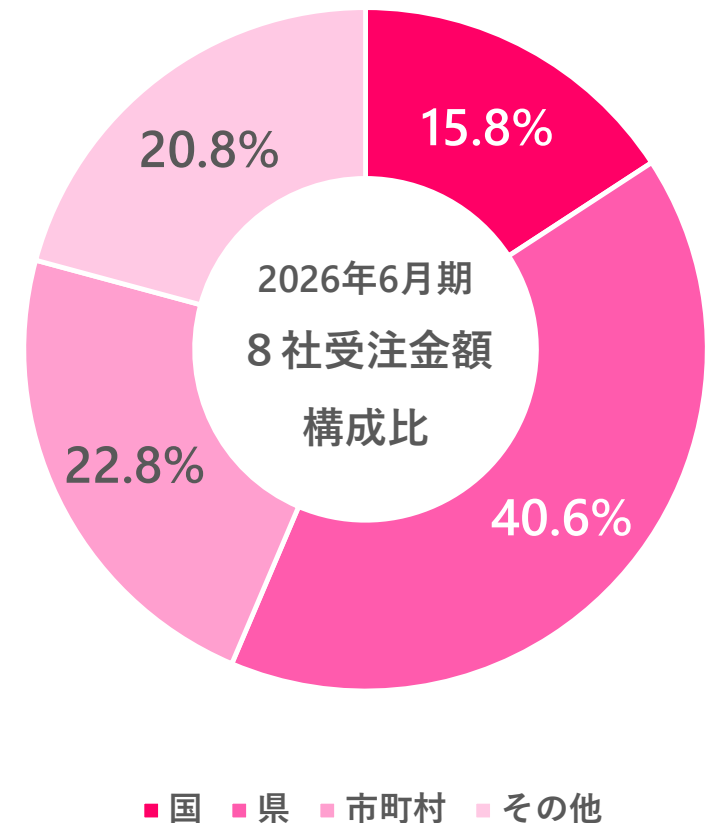
国及び地方公共団体を主な顧客として、公共工事におけるコンサルタント業務を提供しております。現在の主たるサービスは、土木設計、測量、橋梁点検等の各種調査、補償業務、地質調査、公共事業において発注者の補助業務を行う発注者支援等の建設コンサルタント業務を行っております。現在は岐阜県、愛知県を中心とした東海地方の他、滋賀県、福井県、佐賀県、北海道、広島県が主要なサービスエリアとなっております。



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。



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のようになります。

発注者	独立行政法人水資源機構
業務名	カンボジア国及びラオス国における実証調査支援業務
請負金額（税抜）	12,722千円
工期	2025/4/17～ 2026/3/24
業務内容	本業務では、気候変動に対応した持続可能な灌漑農業と適切な施設管理の実現に向け、カンボジアおよびラオスで実施された実証調査を支援しました。現地関係機関との協議・調整をはじめ、現地での調査実施に必要な各種手配、節水につながる間断灌漑の実証調査、調査後のフォローアップ、成果の取りまとめまで、一連の業務を実施しました。

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のようになります。

発注者	武雄市
業務名	武雄地区 水管橋詳細設計業務委託
請負金額（税抜）	26,613千円
工期	2025/9/18～ 2026/2/27
業務内容	本業務では、下水道が一級河川武雄川を横断するための重要なインフラとなる水管橋の詳細設計を実施しました。河川条件や施工条件を踏まえ、水管橋の上部工、下部工および基礎工について、構造的、施工性、経済性、維持管理性等の観点から比較検討を行い、最適な構造形式を決定しました。また、決定した構造形式に基づく詳細設計を行い、工事発注に必要な設計図面や数量計算書等の設計図書を作成しました。

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、レゾナゲートは関東エリアで、エモリスリンクは北海道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もち、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、エモリスリンクのグループインにより、若年層への求人手法の共通化などシナジーが見込めます。

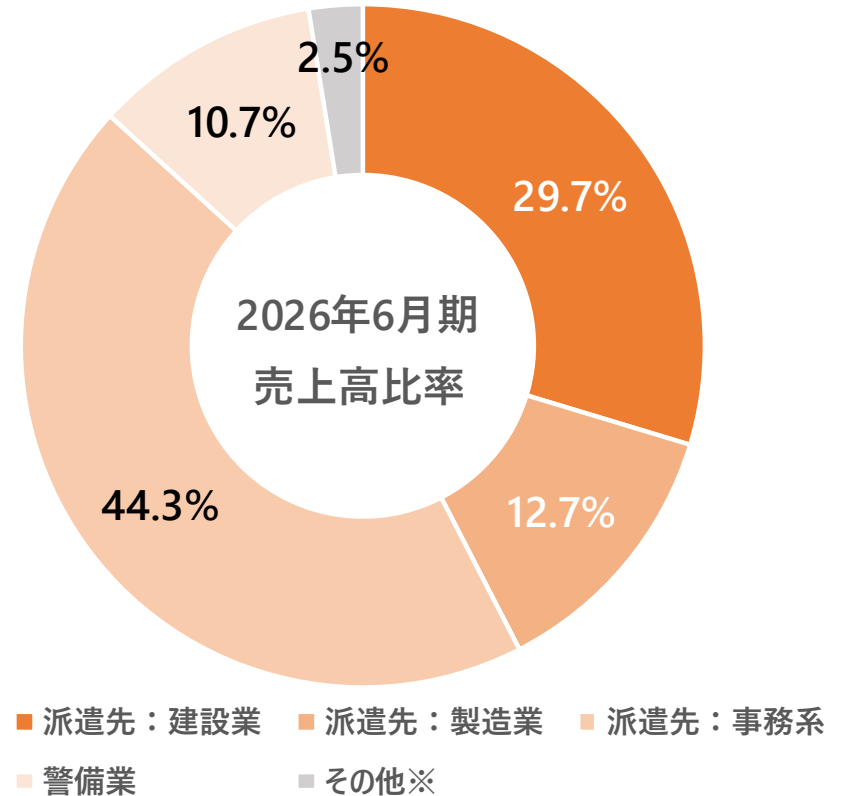


事業の内容 ②人材関連サービス事業－3

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30％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社中すべて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。

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
	株式会社メイホーガーディア	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
2026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)	工業団地造成工事、ロジセンター工事、発電所工事 等／152,124千円
	株式会社メイホーガーディア	発注者	G市（市町村） 継続受注
		受注内容／請負金額(税抜)	施設警備／129,311千円
	株式会社スタッフアドバンス	発注者	M社（メーカー） 継続受注
		受注内容／請負金額(税抜)	製造派遣／45,283千円
	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／153,717千円

事業の内容 ③建設事業－1

建設事業



AZUMA



AIKI



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7年度 42号熊野IC建設工事 受注高140百万円
 - ・大阪メトロ（奥村組）
1号線本町駅北中階改造工事 受注高351百万円
 - ・新潟県
中ノ沢内川線五十沢工区道路改良工事 受注高104百万円
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
2016	着手	2016/9/1	平成 2 8 年度 4 2 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 3 0 年度 4 2 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 4 2 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 4 2 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 4 2 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	2025/3/31		
2025	着手	2025/4/1	令和 7 年度 4 2 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	2026/3/31		
2026	着手	2026/4/1	令和 8 年度 4 2 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

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（100%、2026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）を融通し合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。

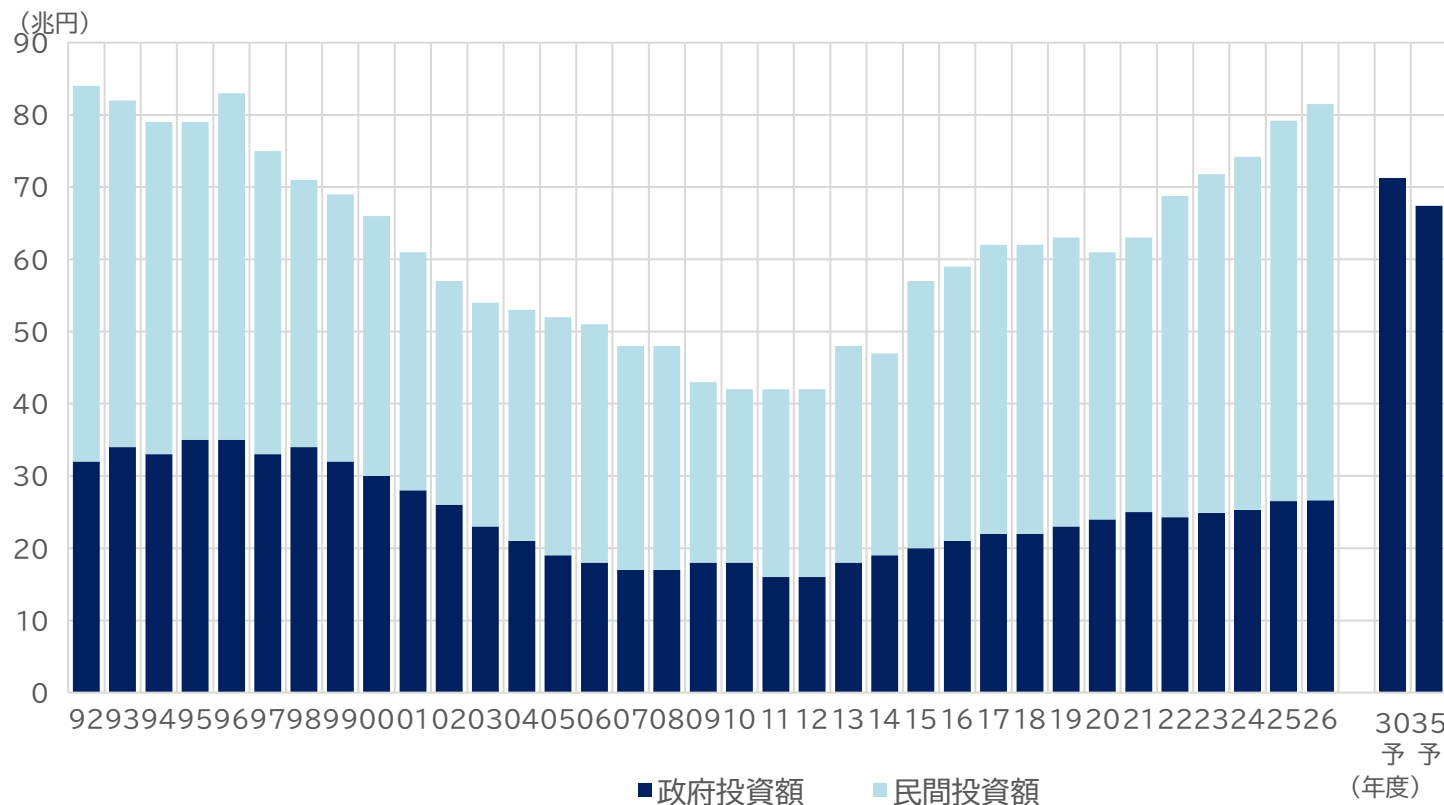
2. 選べるサービス

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

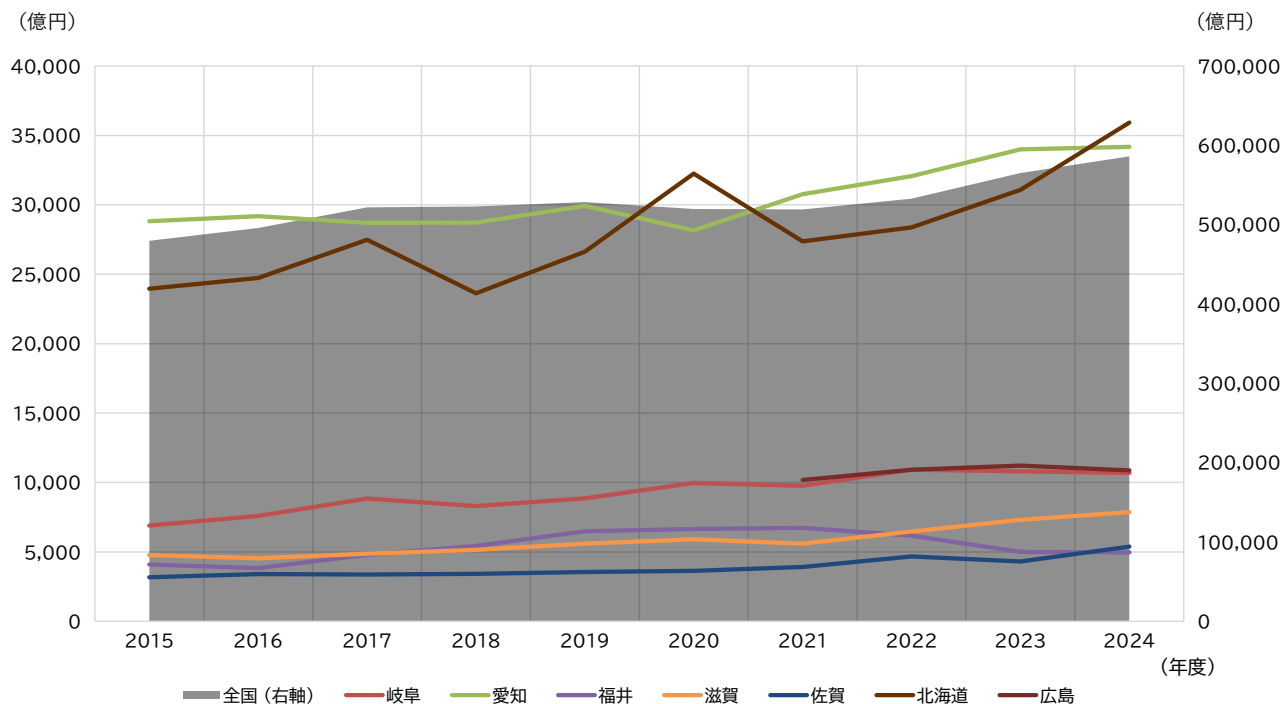
中長期的には、国土交通省「建設投資見通し」等によると規模の拡大は大きく期待できないものの、老朽化が進む社会インフラの維持修繕工事の需要増が予測されることから、潜在需要は大きく、70兆円中程のほぼ横ばいにて安定的に推移するものと推測されます。



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」(2026
 年8月公表)より当社作成
 (注) 30年度、35年度の予測値は、ベース
 ラインケースの下限值

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
（2025年6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」（2025年6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）

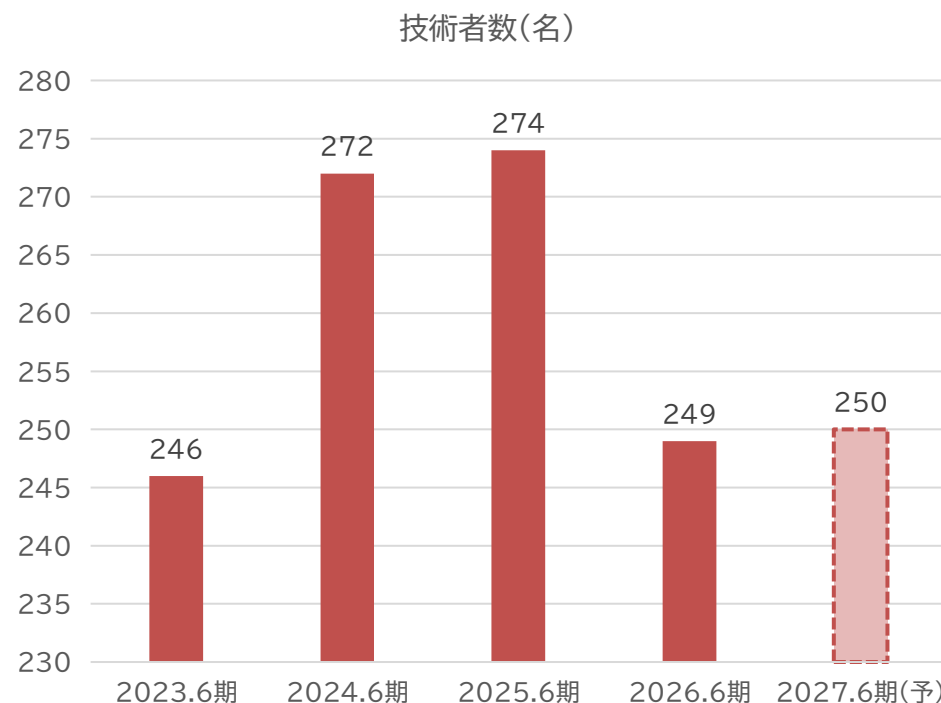
技術者数

グループ共通のリクルートサイトの活用に加え、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。

2026年6月期の技術者数は前回計画の280名に対して249名となりました。

主因は、海外大型案件の完了に伴い、当該案件に従事していた外国人技術者の人数が減少したことによるものです。

2027年6月期は250名を保守的に計画し、グループ共通採用サイト、スカウト型採用、採用ノウハウの横展開に加え、グループ内の人員配置および協力会社との連携を進め、案件量の変動にも対応できる体制を整備してまいります。

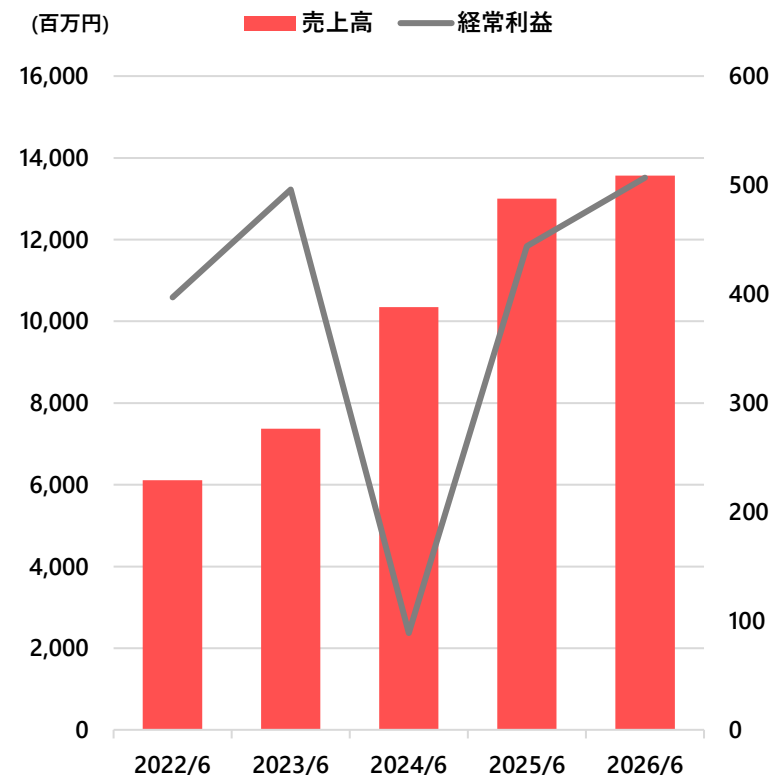


財務ハイライト①

連結損益計算書の概要

	(百万円)				
	2022/6	2023/6	2024/6	2025/6	2026/6
売上高	6,113	7,371	10,348	13,007	13,564
売上原価	4,284	5,147	7,689	9,833	10,103
売上総利益	1,829	2,224	2,659	3,174	3,461
販売費及び一般管理費	1,486	1,761	2,512	2,702	2,964
営業利益	343	462	147	472	497
営業利益率	5.6%	6.3%	1.4%	3.6%	3.7%
営業外収益	62	45	56	38	57
営業外費用	8	12	114	66	47
経常利益	397	496	89	444	507
特別利益	17	1	2	18	40
特別損失	0	3	11	10	294
税金等調整前当期純利益	414	494	79	452	253
当期純利益	224	270	▲ 88	168	▲ 27
親会社株主に帰属する当期純利益	224	270	▲ 88	168	▲ 27

売上高・経常利益の推移



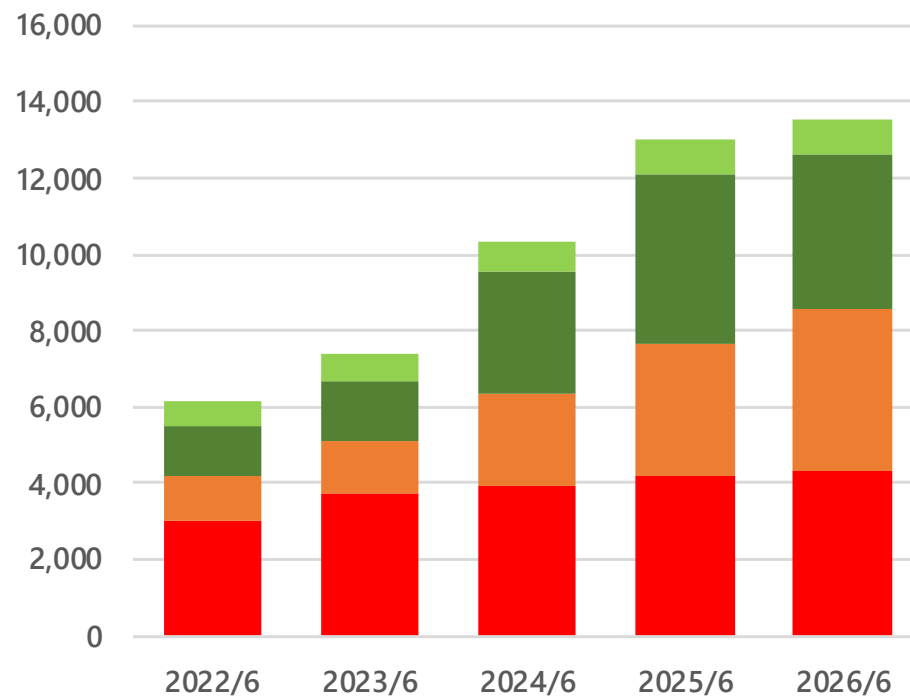
財務ハイライト②

セグメント別売上高・営業利益の概要

	2022/6	2023/6	2024/6	2025/6	2026/6
売上高（合計）	6,113	7,371	10,348	13,007	13,564
建設関連サービス事業	3,038	3,756	3,930	4,172	4,296
人材関連サービス事業	1,161	1,323	2,437	3,504	4,286
建設事業	1,284	1,597	3,190	4,454	4,064
介護事業	645	707	792	878	923
その他	-	-	-	-	-
調整額	▲ 15	▲ 12	▲ 1	▲ 1	▲ 4
営業利益（合計）	343	462	147	472	497
建設関連サービス事業	412	587	455	567	654
人材関連サービス事業	129	102	124	205	257
建設事業	162	159	▲ 49	227	174
介護事業	92	103	127	99	75
その他	-	-	-	-	-
調整額	▲ 452	▲ 488	▲ 511	▲ 626	▲ 663

売上高の推移

(百万円) ■ 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



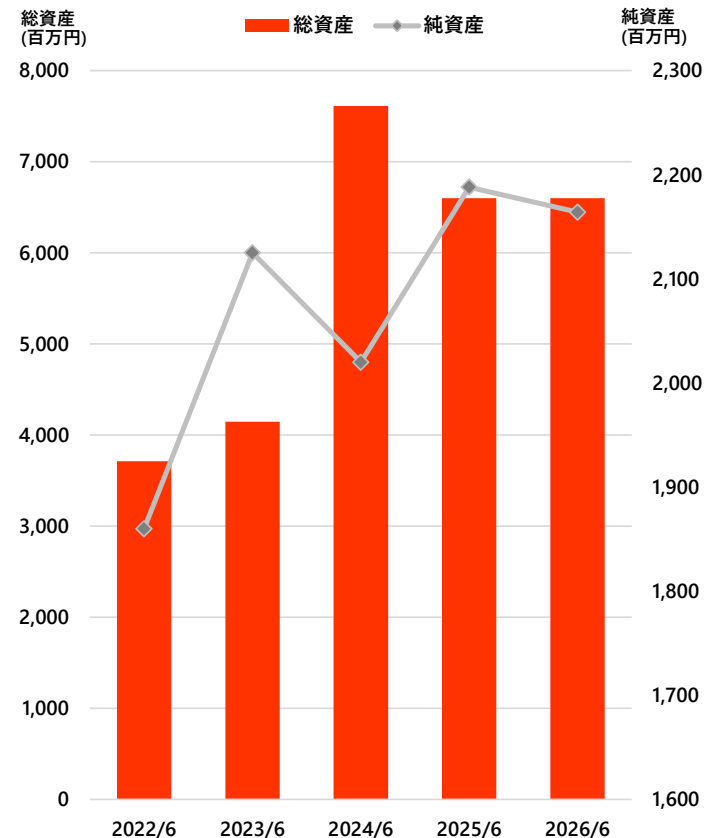
財務ハイライト③

連結貸借対照表の概要

	2022/6	2023/6	2024/6	2025/6	2026/6
(百万円)					
資産の部					
流動資産					
現金及び預金	893	1,127	1,352	754	423
受取手形及び売掛金	1,328	1,095	1,719	1,777	2,877
仕掛品	-	-	-	-	-
原材料及び貯蔵品	30	31	31	33	33
その他	144	171	478	280	380
流動資産合計	2,395	2,424	3,579	2,845	3,714
固定資産					
有形固定資産合計	990	1,113	1,301	1,471	1,813
無形固定資産合計	135	393	2,418	2,035	1,557
投資その他の資産合計	192	216	314	251	305
固定資産合計	1,317	1,723	4,033	3,756	3,675
資産合計	3,713	4,147	7,612	6,601	7,389

	2022/6	2023/6	2024/6	2025/6	2026/6
(百万円)					
負債の部					
流動負債					
支払手形及び買掛金	142	185	506	414	854
短期借入金	-	-	-	-	836
1年以内返済予定の長期借入金	78	35	358	391	404
その他	879	1,225	1,563	1,943	1,835
流動負債合計	1,099	1,445	2,427	2,748	3,930
固定負債					
長期借入金	516	298	2,776	1,313	903
その他	238	279	389	353	392
固定負債合計	754	577	3,165	1,666	1,295
負債合計	1,853	2,022	5,592	4,414	5,225
純資産の部					
株主資本合計	1,880	2,152	2,065	2,234	2,209
その他の包括利益累計額合計	▲ 20	▲ 27	▲ 45	▲ 46	▲ 45
純資産合計	1,860	2,125	2,020	2,188	2,164
負債純資産合計	3,713	4,147	7,612	6,601	7,389

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、2027年9月を予定しております。