

証券コード：7369



MEIHO
GROUP

2024年6月期 上期
決算説明会資料

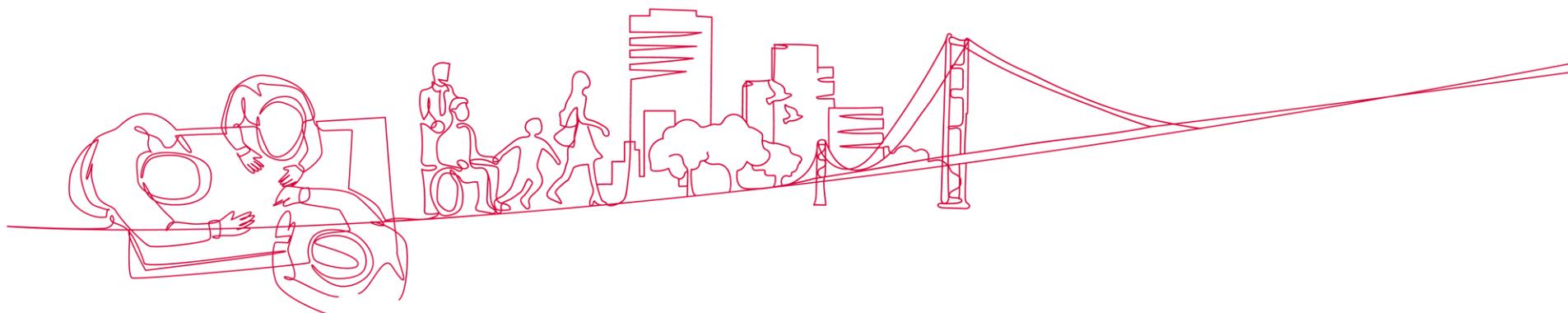
2024年2月13日（火）

株式会社メイホーホールディングス
代表取締役社長 尾松 豪紀

変わる勇気が、
未来を変える。

2024年6月期 上期 業績

- 2024年6月期 上期業績
- 資本提携の状況
- 2024年6月期 通期業績予想
- Appendix



上期 連結業績(昨年対比)

➤ グループ加入企業の増加等が寄与し増収、資本提携関連費用が増加し減益

(百万円)

	2023/6 上期累計	2024/6 上期累計	対前年 同期比
売上高	3,386	4,383	+997
営業利益	166	△14	△180
経常利益	169	△96	△265
親会社株主に帰属する 当期純損益	81	△174	△256

※ 前年同期より後にグループに加入した企業は、5社(三川土建、フジ土木設計、今田建設HD・今田建設・ハーミット)

※ 資本提携関連費用は、のれん償却額、資本提携に係る仲介手数料及び資金調達に係る手数料

上期 連結業績(昨年対比)(今田建設HD加入の影響を除いた場合)

- 三川土建、フジ土木設計、人材派遣事業(岩手)等が寄与し増収
- 建設事業で原価回収基準を適用した工事等の影響により、上期末での利益転換に遅れ

(百万円)

	2023/6 上期累計	2024/6 上期累計	対前年 同期比
売上高	3,386	4,027	+641
営業利益	166	135	△31
経常利益	169	134	△35
親会社株主に帰属する 当期純損益	81	51	△30

※ 2024年6月期上期累計(今田建設HD加入の影響を除いた場合)は、今田建設HD連結損益と資本提携関連費用(のれん償却額、資本提携に係る仲介手数料及び資金調達に係る手数料)を控除したもの

※ 親会社株主に帰属する当期純損益のうち、2024年6月期については、資本提携関連費用に係る法人税等の影響をゼロとした場合の概算値

※ 原価回収基準は工事進捗度を合理的に見積もれない工事に適用され、原価の発生額を収益とする方法

上期 連結業績(予実対比)

- 当初予想に含まない今田建設HDの加入により増収
- 資本提携関連費用が増加し減益

(百万円)

	2024/6 上期累計予想	2024/6 上期累計実績	予実対比
売上高	3,800	4,383	+583
営業利益	140	△14	△154
経常利益	140	△96	△236
親会社株主に帰属する 当期純損益	70	△174	△244

※ 当初予想は、2023年6月期までにグループ加入した企業の業績予想に加え、2023/7/3付でグループに加入したフジ土木設計の業績予想を含む

※ 資本提携関連費用は、のれん償却額、資本提携に係る仲介手数料及び資金調達に係る手数料

上期 連結業績(予実対比)(今田建設HD加入の影響を除いた場合)

➤ 今田建設HD加入の影響を除けば、売上高・営業利益とも予定どおり進捗

(百万円)

	2024/6 上期累計予想	2024/6 上期累計実績	予実対比
売上高	3,800	4,027	+227
営業利益	140	135	△5
経常利益	140	134	△6
親会社株主に帰属する 当期純損益	70	51	△19

※ 当初予想は、2023年6月期までにグループ加入した企業の業績予想に加え、2023/7/3付でグループに加入したフジ土木設計の業績予想を含む

※ 2024年6月期上期累計(今田建設HD加入の影響を除いた場合)は、今田建設HD連結損益と資本提携関連費用(のれん償却額、資本提携に係る仲介手数料及び資金調達に係る手数料)を控除したもの

※ 親会社株主に帰属する当期純損益のうち、2024年6月期については、資本提携関連費用に係る法人税等の影響をゼロとした場合の概算値

連結B/S 概要 (23年12月末)

➤ 大型資本提携の実施により借入金が増加し、自己資本比率は前期末比△25.9%

(百万円)

- 現金及び預金(△662)
- 受取手形及び売掛金(+1,759)
内、フジ土木設計(+140)、今田建設・ハーミット(+563)に係る増加(計+703)

- 有形固定資産(+86)
- 無形固定資産(+1,833)
内、フジ土木設計、今田建設HD・今田建設・ハーミットをグループ化したことに伴うのれんの増加(+1,830)
- 投資その他資産(+79)

流動資産
3,998 (+1,574)

固定資産
3,720 (+1,997)

総資産 7,718

流動負債
2,494 (+1,049)

固定負債
3,270 (+2,693)

純資産
1,954 (△171)

()内は、23/6末比

- 支払手形及び買掛金(+572)
- 短期有利子負債(+470)
※短期借入金、1年内返済予定長期借入金、リース債務(流動)

- 長期有利子負債(+2,612)
※長期借入金、リース債務(固定)

(参考)短期・長期 有利子負債
計 3,425(+3,082)

■自己資本比率
25.3%(△25.9pt)

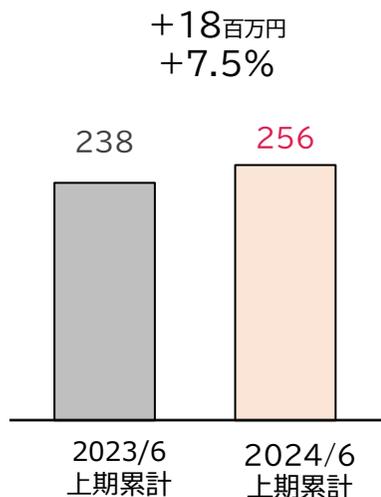
連結B/S 詳細 (23年12月末)

	2023/6期 期末	2024/6期 上期	増減額		2023/6期 期末	2024/6期 上期	増減額
流動資産	2,424	3,998	1,574	流動負債	1,445	2,494	1,049
(主な内訳)				(主な内訳)			
現金及び預金	1,127	465	△662	支払手形及び買掛金	470	1,043	572
受取手形及び売掛金	1,095	2,855	1,759	短期借入金	0	164	164
原材料及び貯蔵品	31	34	3	1年内返済予定長期借入金	35	338	303
				リース債務(流動)	6	9	3
固定資産	1,723	3,720	1,997	固定負債	577	3,270	2,693
(主な内訳)				(主な内訳)			0
有形固定資産	1,113	1,198	86	長期借入金	298	2,896	2,599
無形固定資産	393	2,226	1,833	リース債務(固定)	5	18	13
内、のれん	346	2,177	1,830	負債合計	2,022	5,764	3,742
投資その他資産	216	295	79	純資産	2,125	1,954	△171
資産合計	4,147	7,718	3,571	負債・純資産合計	4,147	7,718	3,571
				ネットDEレシオ	△0.37	1.51	+1.88
				自己資本比率	51.2%	25.3%	△25.9pt

(参考)連結売上高に対する当社販管費の推移

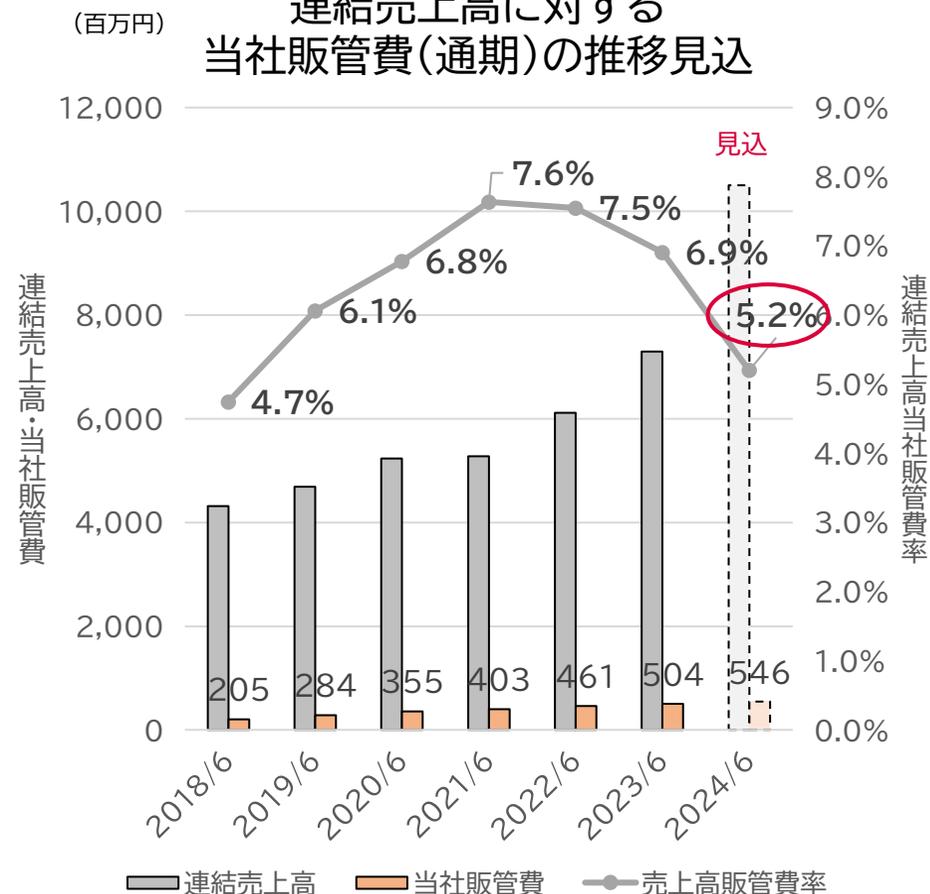
➤ 当社の販管費は増加も、連結売上高に占める割合は低下を見込む

当社販管費の前年同期比較



- ・広告宣伝費の減少 △2百万円
- ・人件費の増加 +7百万円
- ・一般管理費の増加 +13百万円

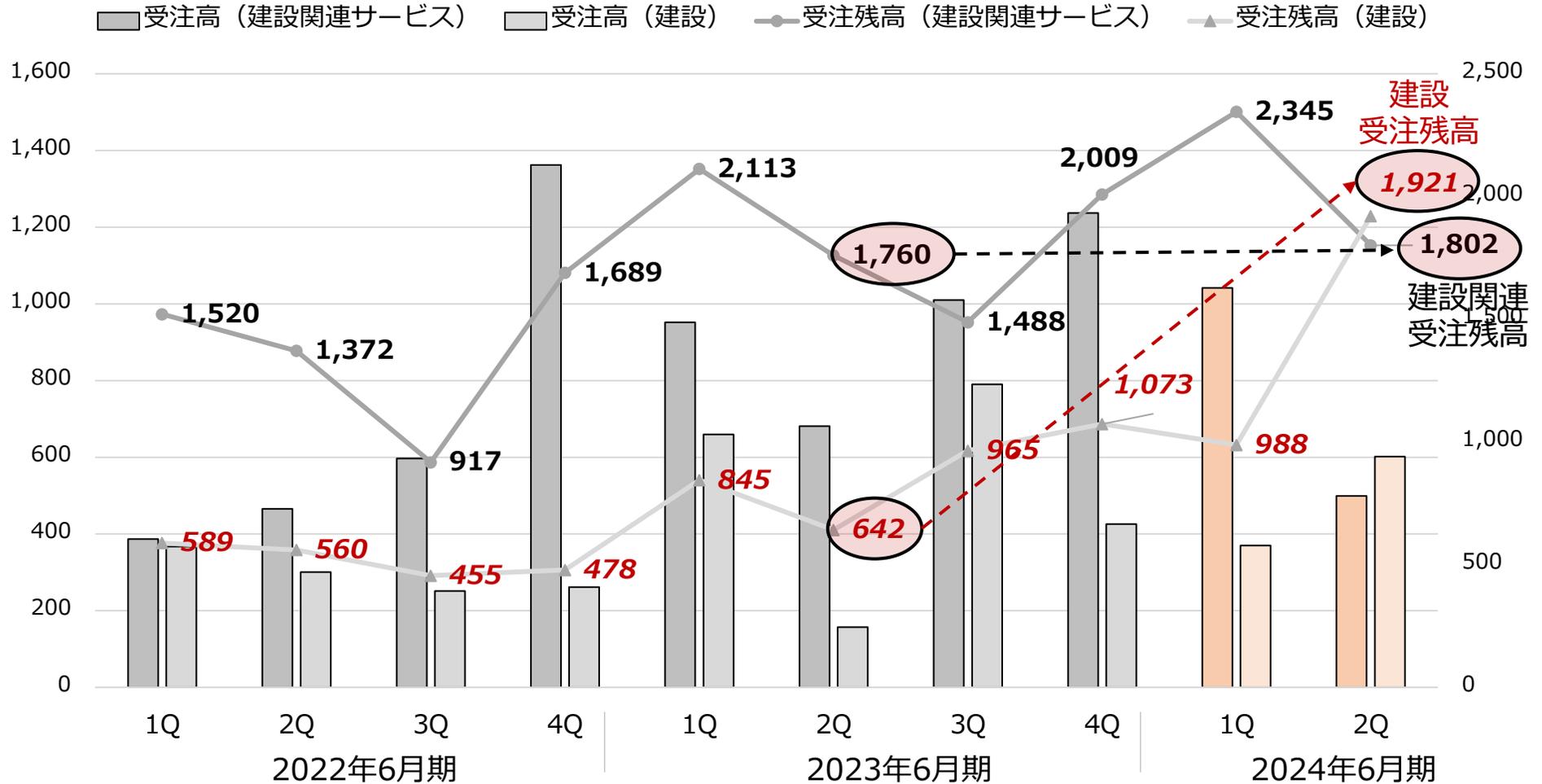
連結売上高に対する
当社販管費(通期)の推移見込



(参考)受注高と受注残高の推移

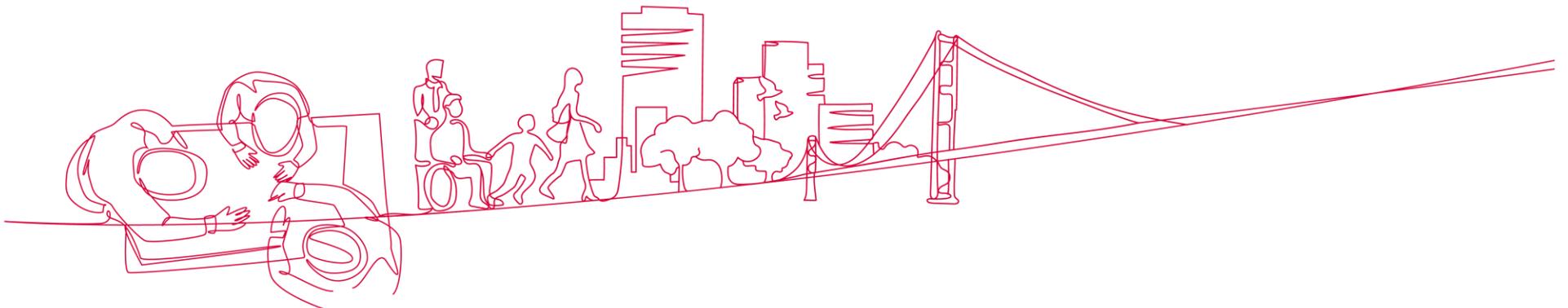
▶ 新たにグループ加入した会社の受注が加わり、受注残高は着実に向上

(百万円)



※ 2023年6月期1-3Q受注残高について原価回収基準業務の集計方法を見直した

- 2024年6月期 上期業績
- 資本提携の状況
- 2024年6月期 通期業績予想
- Appendix



1. ビジョン

グループに集う主体的な仲間と共にイキイキと働き、やりがいを感じ、満足できる給与、休暇を得ることができる企業の全国ネットワークを築く

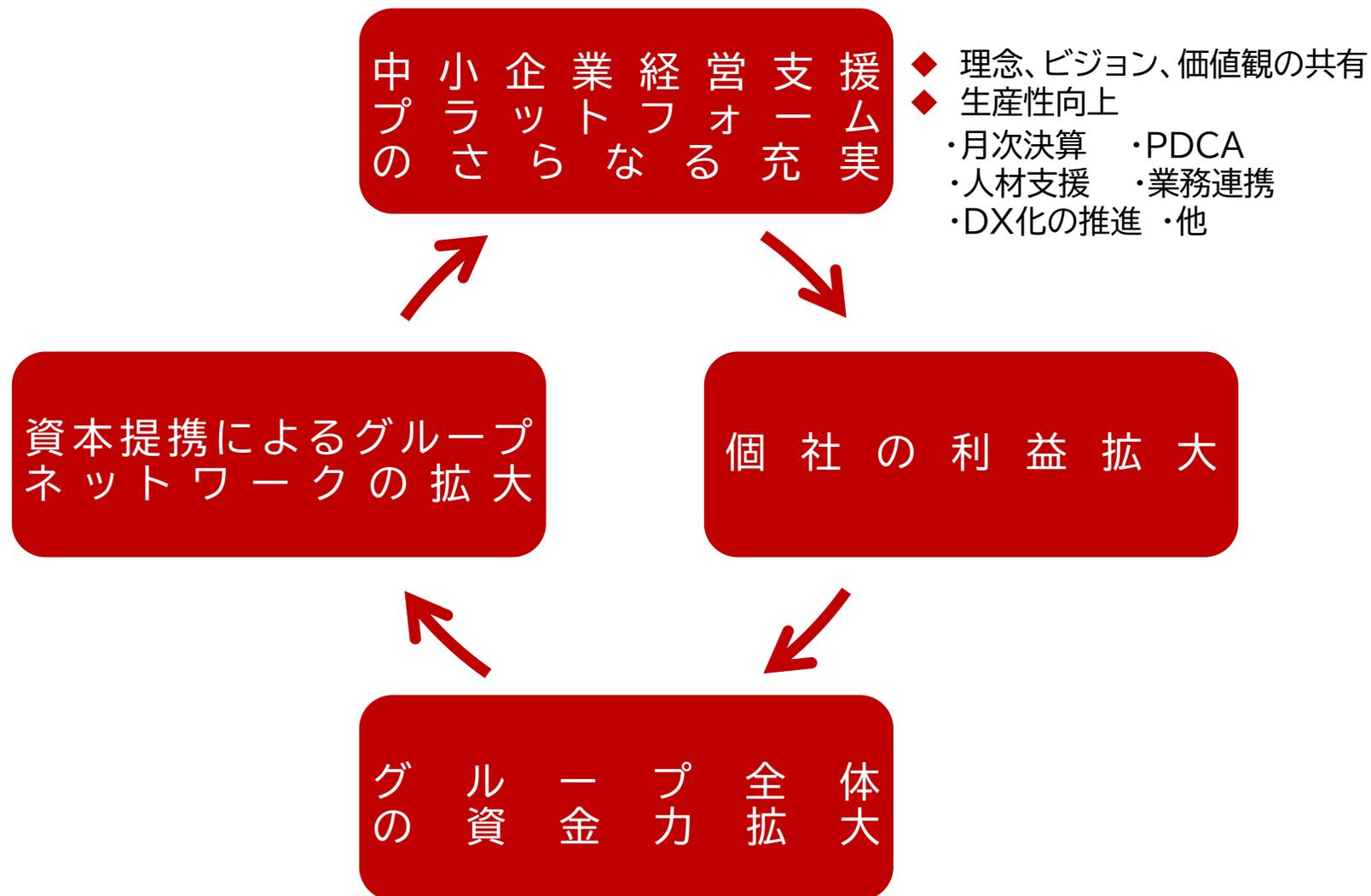
2. 企業規模

全国の各都道府県ごとに数社のグループ企業が存在
企業数300社、売上1,000億円、社員数10,000人

3. このビジョンを達成するために

資本提携を積極的に行い、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

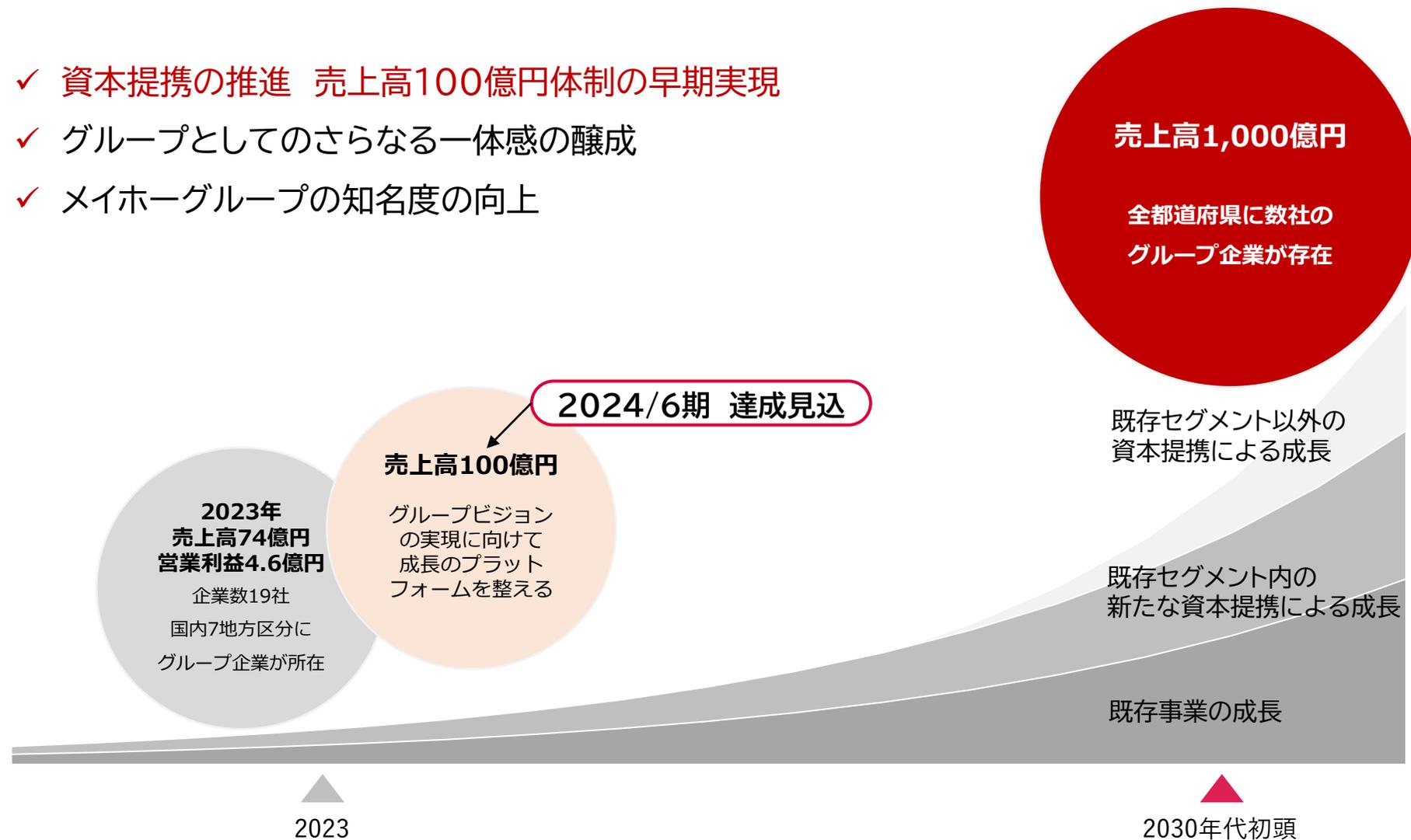
グループの成長サイクル(弾み車)



※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
※当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、上記は2024年1月改訂

▶ グループビジョンの実現に向けて成長のプラットフォームを整える

- ✓ 資本提携の推進 売上高100億円体制の早期実現
- ✓ グループとしてのさらなる一体感の醸成
- ✓ メイホーグループの知名度の向上



1. 過去最大の資本提携

- 売上高 20億円 ~ 40億円 規模
- 営業利益 2.5億円 ~ 5億円 規模

2. 過去最大の資金調達

- メガバンクからの資金調達 27億円
- 調達手法 シンジケートローン

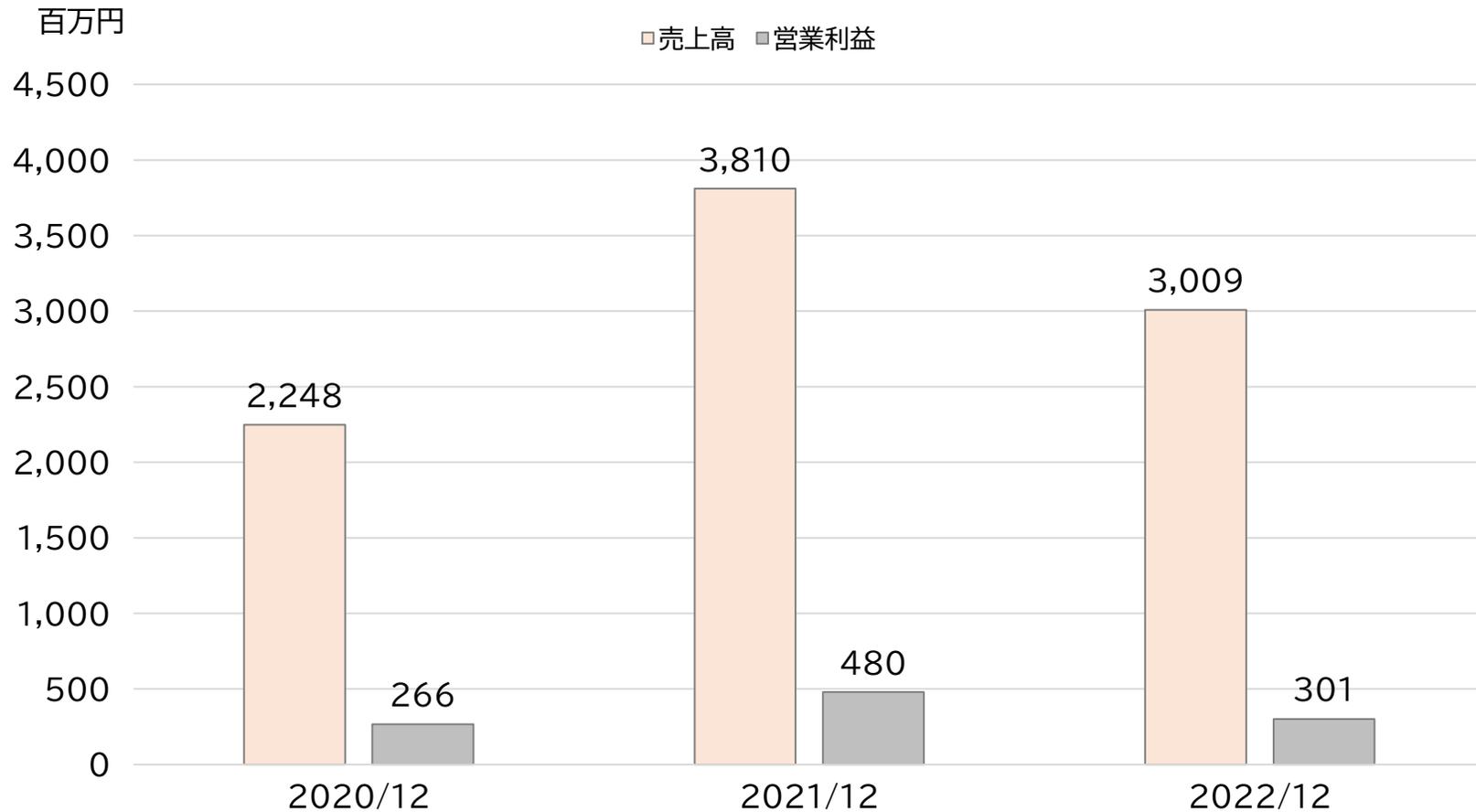
3. 建設事業セグメント各社との相互補完

- 真の総合建設業へ
 - 当社グループ既存企業との人材交流
 - 当社グループ既存企業との技術交流
 - 大阪での技術者採用

4. 資金調達手法の拡大

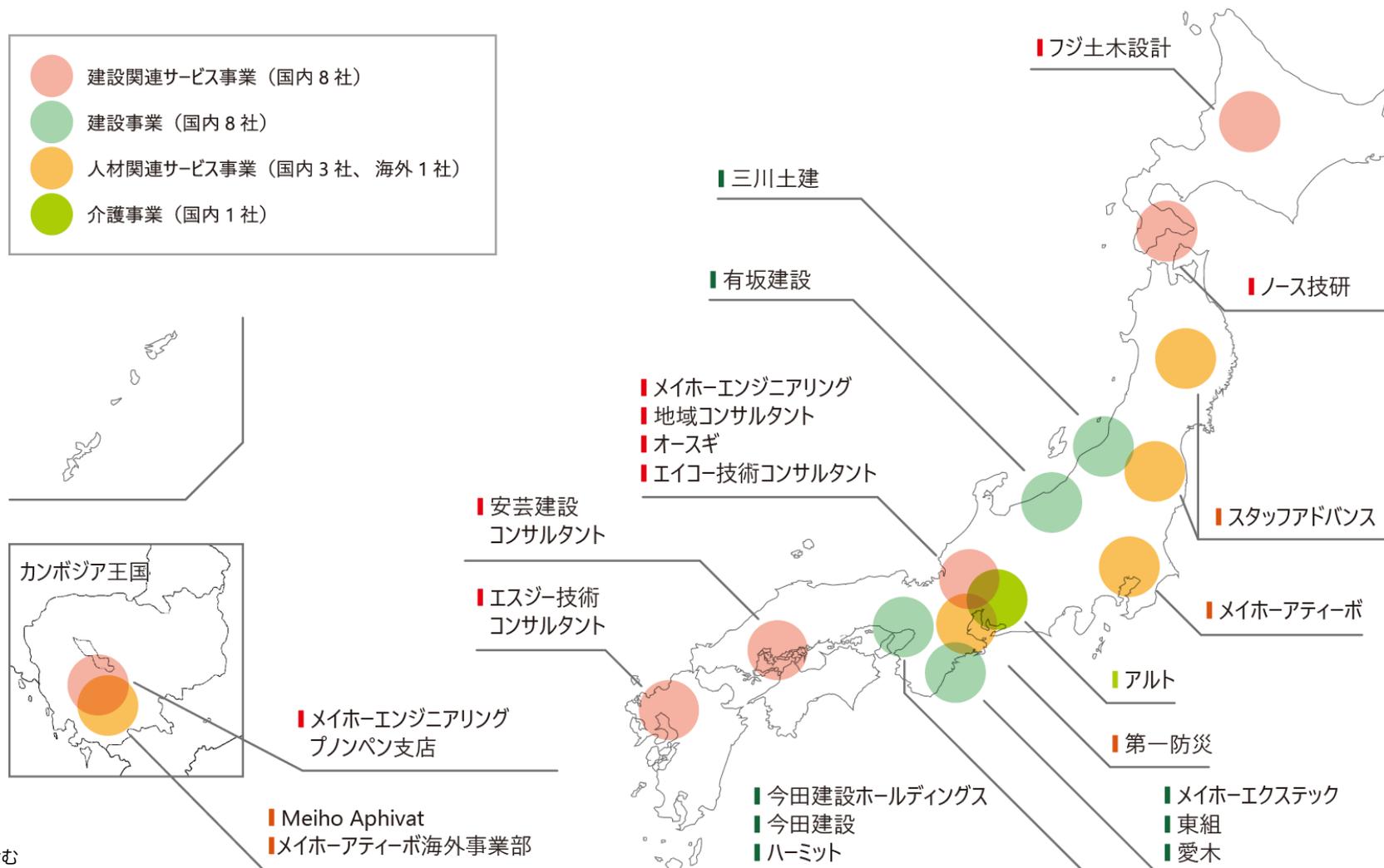
- メガバンクとの接点を起点に新たな資金調達が可能に？

今田建設(中核会社)の業績推移



グループネットワークの状況 (23年12月末)

▶ グループ企業数は22社(対前年四半期比+5社)



1. 今田建設に次ぐ規模の大型資本提携

- 売上高 20億円 規模
- 営業利益 2,000万円 ~ 3,000万円 規模

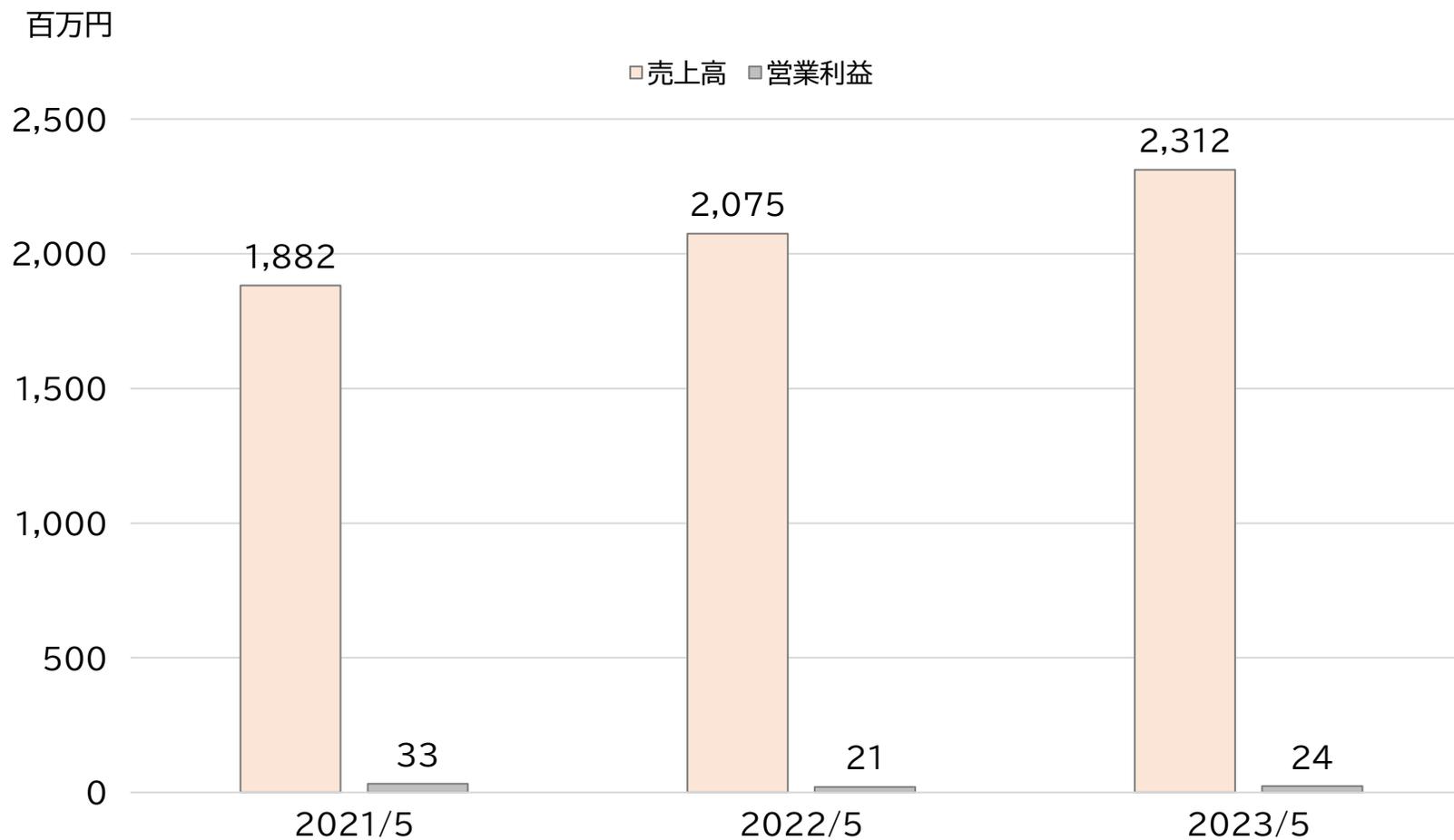
2. 人材セグメントのDX化を推進

- イギアルHD(レゾナゲート)で派遣就業すると給与水準が一番高くなることを目的に、対象会社はDX化を進めてきている。
- 本システムを当社グループの人材セグメントに水平展開することで、レゾナゲートの全国展開を推進する

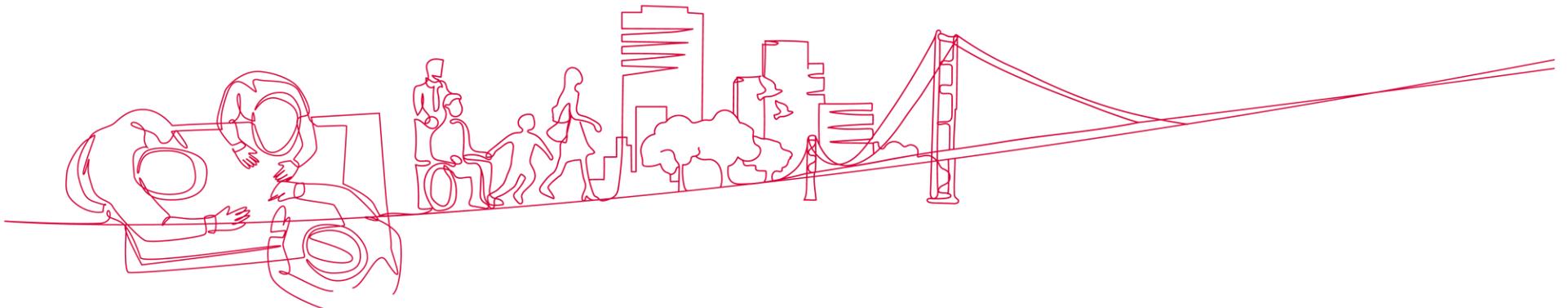
3. 当社グループ東京拠点で成約した初の資本提携

- 当期より、岐阜に加えて東京でもM&A拠点を設置

レゾナゲート(中核会社)の業績推移



- 2024年6月期 上期業績
- M&Aの状況
- **2024年6月期 通期業績予想**
- Appendix



2024年6月期 通期業績予想

- 既存事業は概ね堅調も資本提携の状況を踏まえ、通期業績予想を修正
- 資本提携等で増収も、資本提携に係る一時費用、のれん償却、支払利息等が増加し減益

(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
前回発表予想(A)	8,000	500	530	300
今回修正予想(B)	10,500	330	230	50
増減額(B-A)	+2,500	△170	△300	△250
増減率(%)	31.3%	△34.0%	△56.6%	△83.3%
(参考)前期連結実績 (2023年6月期)	7,371	462	496	270

2024年下期(1-6月)の事業の見通し

建設関連サービス

- 既存各社は概ね当初計画並みを見込む
- 3月末に向けて受注残高の消化を見込む
- 能登半島地震による業績への影響はなし

人材関連サービス

- 海外アウトソーシングでやや下振れも既存各社は概ね当初計画並みを見込む
- イギアルHDの業績が2月より寄与
- 資本提携に係る仲介手数料は3Qに計上予定、のれん償却の発生

建設

- 既存各社は概ね当初計画並みを見込む
- 今田建設は1・2月で約20億円の鉄道関連工事を受注、受注状況は堅調
- 資本提携に係る仲介手数料は上期に計上済、のれん償却の発生
- 能登半島地震による業績への影響はなし

介護

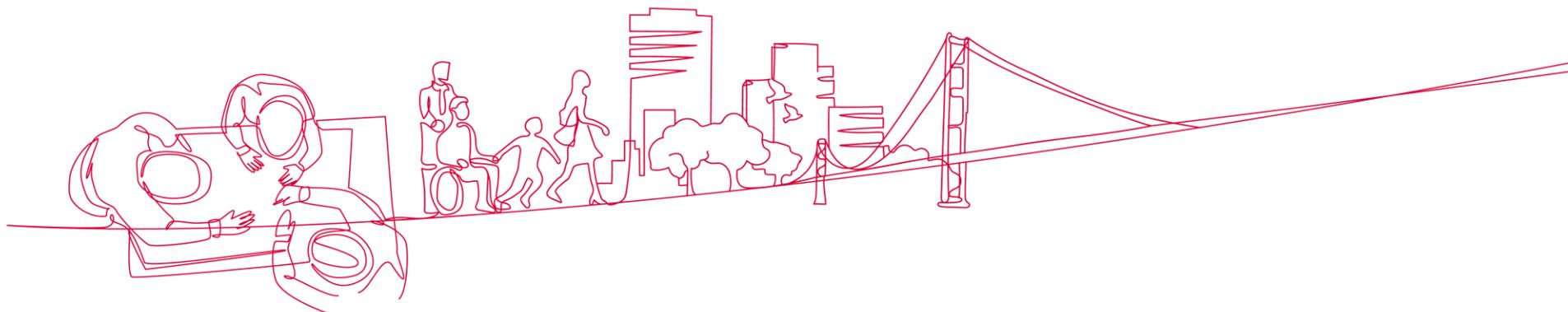
- 既存の事業所の稼働率はコロナ禍の時期より回復
- 住宅型有料老人ホームの開設準備費(2024年9月開設予定)の発生
- 常滑エリアの(飛香台、えみふる)の稼働率改善に向け、居宅介護支援事業所を開設(2023年12月)、当面の間費用先行

事業セグメント別 通期業績予想

- 既存事業は概ね堅調も資本提携の状況を踏まえ、通期業績予想を修正
- 資本提携等で増収も、資本提携に係る一時費用、のれん償却、支払利息等が増加し減益 (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
	当初予想	今回予想	増減額	当初予想	今回予想	増減額	
建設関連サービス	3,910	4,060	+150	570	570	0	
人材関連サービス	1,740	2,600	+860	160	130	△30	①資本提携に伴う減少△26 ②その他△4
建設	1,700	3,300	+1,600	160	65	△95	①資本提携に伴う減少△95
介護	760	770	+10	110	105	△5	①新規住宅型有料老人ホーム開設準備費の増加△1 ②居宅介護支援事業所(愛知県常滑市)開設に伴う費用増△6 ③既存事業+2
全社調整(差引)	△110	△230	—	△500	△540	—	①ホールディングス管理体制充実等に伴う販管費の増加△40
連結	8,000	10,500	+2,500	500	330	△170	

- 2024年6月期 上期業績
- M&Aの状況
- 2024年6月期 通期業績予想
- Appendix



2024年6月期 上期

事業セグメント別業績

2024年6月期 上期 事業セグメント別業績

(百万円) 事業セグメント	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	2024/6 上期累計	前年同期比	2024/6 上期累計	前年同期比	2024/6 上期累計	前年同期比	2024/6 上期累計	前年同期比
建設関連サービス	1,863	+95	222	+8	227	+7	167	+11
人材関連サービス	787	+157	67	+6	65	+11	53	+2
建設	1,348	+695	△114	△201	△120	△210	△118	△189
介護	384	+45	65	+25	68	+24	59	+17
全社共通	322	+34	△202	△28	△277	△108	△277	△108
連結調整	△322	△29	△51	+10	△58	+10	△58	+10
連結	4,383	+997	△14	△180	△96	△265	△174	△256

前年同期比

(百万円)	23/6 上期累計	24/6 上期累計	前年同期比	通期計画	進捗率
売上高	1,768	1,863	+95	3,910	48%
営業利益	213	222	+8	570	39%
経常利益	220	227	+7	-	-
四半期純利益	156	167	+11	-	-

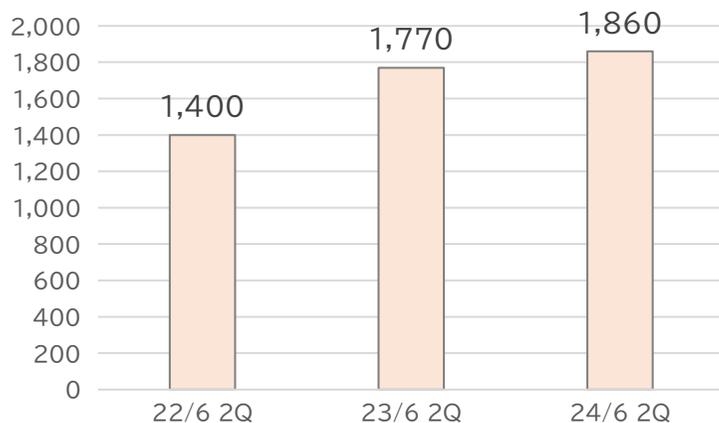
上期 業績概要

メイホーエンジニアリング、ノース技研において、12月末工期の業務が昨年比で減少したものの、オースギ、エスジー技術コンサルタントの受注が伸びたこと、また23/7に加入したフジ土木設計が寄与したことから、前年同期比で増収・増益

各社別業績※

(百万円)	売上高		営業利益		備考
	24/6 上期累計	前年 同期比	24/6 上期累計	前年 同期比	
メイホーエンジニアリング	615	△47	△4	△8	
オースギ	216	+46	20	△6	
エイコー技術コンサルタント	242	△7	27	+5	
地域コンサルタント	167	△4	31	△2	
エスジー技術コンサルタント	134	+46	13	+26	
ノース技研	231	△46	48	△25	
安芸建設コンサルタント	215	△11	10	△26	
フジ土木設計	140	-	29	-	23/7加入

連結売上高の推移



※各社別業績は、連結調整前のため、その合計はセグメント連結と一致しない

前年同期比

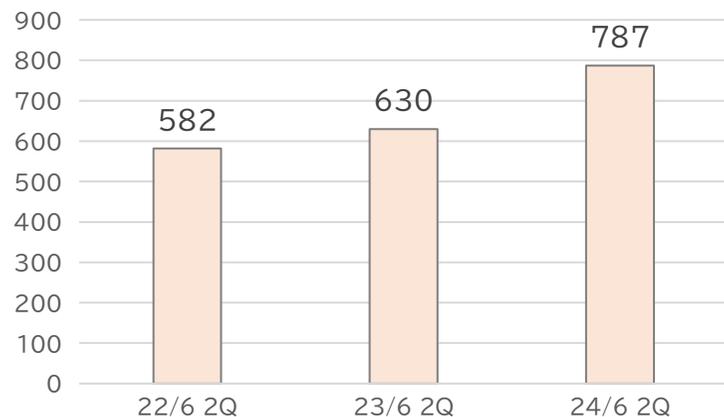
(百万円)	23/6 上期累計	24/6 上期累計	前年同期比	通期計画	進捗率
売上高	630	787	+157	1,740	45%
営業利益	60	67	+6	160	42%
経常利益	54	65	+11	-	-
四半期純利益	51	53	+2	-	-

上期 業績概要

23/1に人材派遣事業(岩手)を譲受したスタッフアドバンスやメイホーアティーボ建設技術者派遣の売上が好調に推移、また第一防災でも岐阜市が発注する大型警備業務を受注したことなどから増収
一方、粗利率の高いメイホーアティーボの海外アウトソーシングの受注減少などから増益幅は微増

百万円

連結売上高の推移



各社別業績※

(百万円)	売上高		営業利益		備考
	24/6 上期累計	前年 同期比	24/6 上期累計	前年 同期比	
メイホーアティーボ	433	+23	△6	△14	
スタッフアドバンス	223	+65	△0	△3	23/1岩手 事業譲受
第一防災	144	+64	11	+5	
MeihoAphivat	11	+9	0	+5	

※各社別業績は、連結調整前のため、その合計はセグメント連結と一致しない

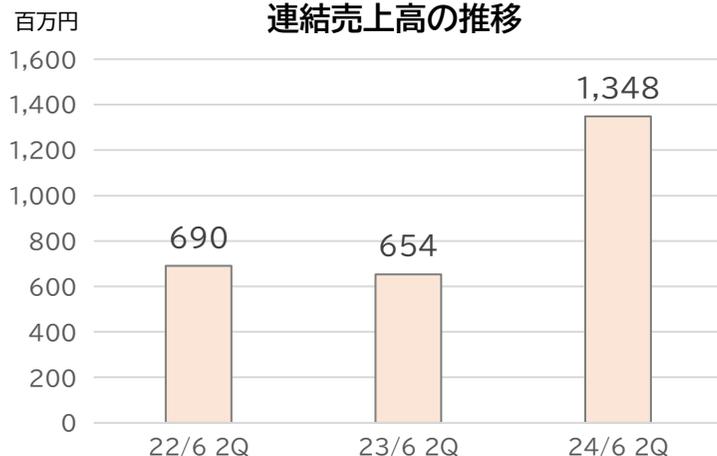
前年同期比

(百万円)	23/6 上期累計	24/6 上期累計	前年同期比	通期計画	進捗率
売上高	654	1,348	+695	1,700	79%
営業利益	87	△114	△201	160	△71%
経常利益	90	△120	△210	-	-
四半期純利益	71	△118	△189	-	-

上期 業績概要

三川土建、今田建設、ハーミットの業績が寄与したことにより大幅増収
 一方、今田建設HDとの資本提携に伴う費用の増加、東組の国道維持整備工事、有坂建設の地すべり災害復旧工事等で原価回収基準を適用したことによる利益転換の遅れなどから減益

連結売上高の推移



※1.原価回収基準は、受注額が確定しないため、暫定的に売上と原価を同額計上する方法 ※2.各社別業績は、連結調整前のため、その合計はセグメント連結と一致しない ※3. メイホーエクステック、今田建設ホールディングスは、純粋持株会社のため掲載省略

各社別業績※

(百万円)	売上高		営業利益		備考
	24/6 上期累計	前年 同期比	24/6 上期累計	前年 同期比	
愛木	117	+28	10	+9	
東組	248	△75	△11	△56	
有坂建設	270	+28	△10	△18	
三川土建	358	-	20	-	23/1加入
今田建設	345	-	△13	-	23/11加入
ハーミット	14	-	△3	-	同上

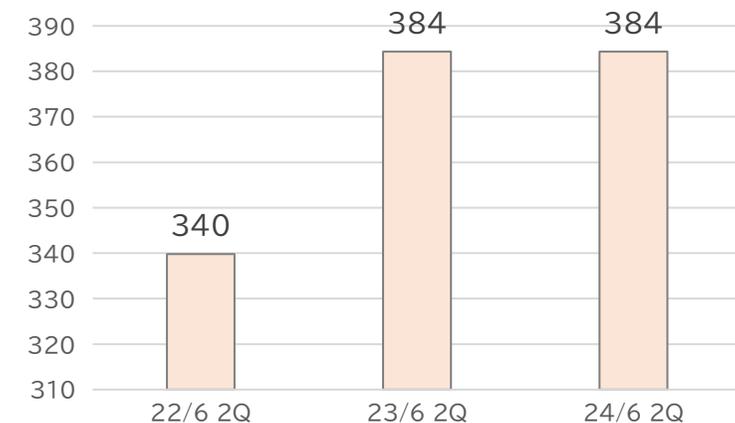
前年同期比

(百万円)	23/6 上期累計	24/6 上期累計	前年同期比	通期計画	進捗率
売上高	340	384	+45	760	51%
営業利益	40	65	+25	110	59%
経常利益	44	68	+24	-	-
四半期純利益	41	59	+17	-	-

上期 業績概要

コロナ禍の影響を受けた昨年と比べ各事業所とも利用者が回復、食材費や光熱費が高止まりしている状況のなか、経費削減や業務の効率化を図ったことなどから増収・増益

連結売上高の推移



各社別業績※

(百万円)	売上高		営業利益		備考
	24/6 上期累計	前年 同期比	24/6 上期累計	前年 同期比	
アルト	384	45	23	22	

※各社別業績は、連結調整前のため、その合計はセグメント連結と一致しない

メイホーグループについて

私たちメイホーグループは
将来不安を感じている中小企業や
成長意欲の高い中小企業との資本提携を推進し、
これらの企業の経営効率化・人材支援・業務連携を
サポートすることで、各企業の利益を増大させ、
さらなる中小企業との資本提携を推進している企業グループです。

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	446百万円
決算期	6月末日
連結業績	売上高7,371百万円、経常利益496百万円(2023年6月期実績)
従業員数(連結)	1,212名(2023年12月末現在)
グループ会社数	22社(当社含む、2023年12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)
証券コード	7369
発行済み株式数	1,564,100株

Mission (グループの役割・使命)

永続的発展的な企業を創り

全従業員のしあわせを追求するとともに

将来世代がしあわせを実感できる

社会に貢献します

Value (グループの提供する価値)

私たちメイホーグループは将来不安を感じている中小企業や成長意欲の高い中小企業に対して経営効率化・人材支援・業務連携をサポートすることで 各企業並びに地域社会に永続的発展的なしあわせを提供します

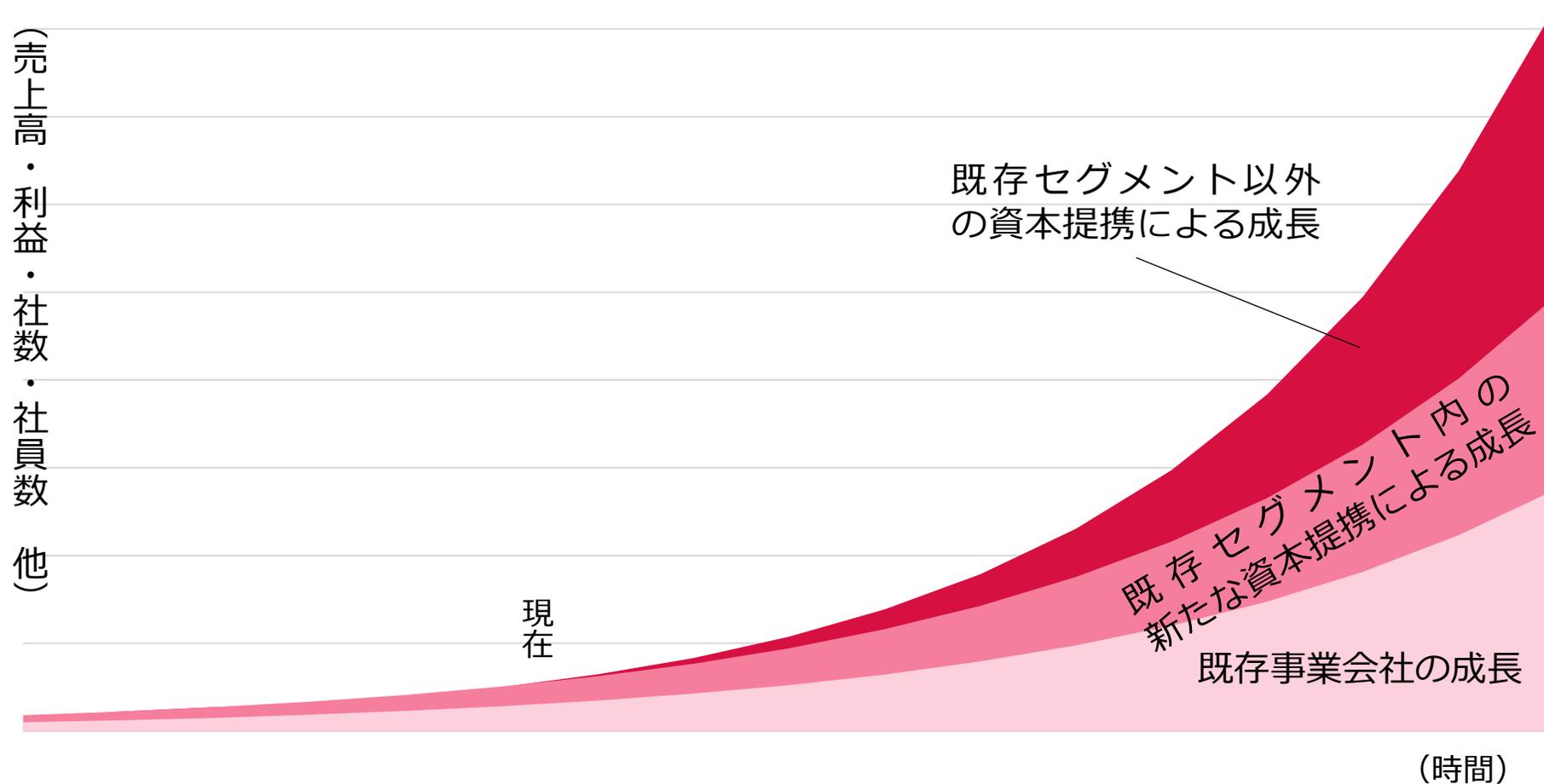
Vision (グループの将来あるべき姿)

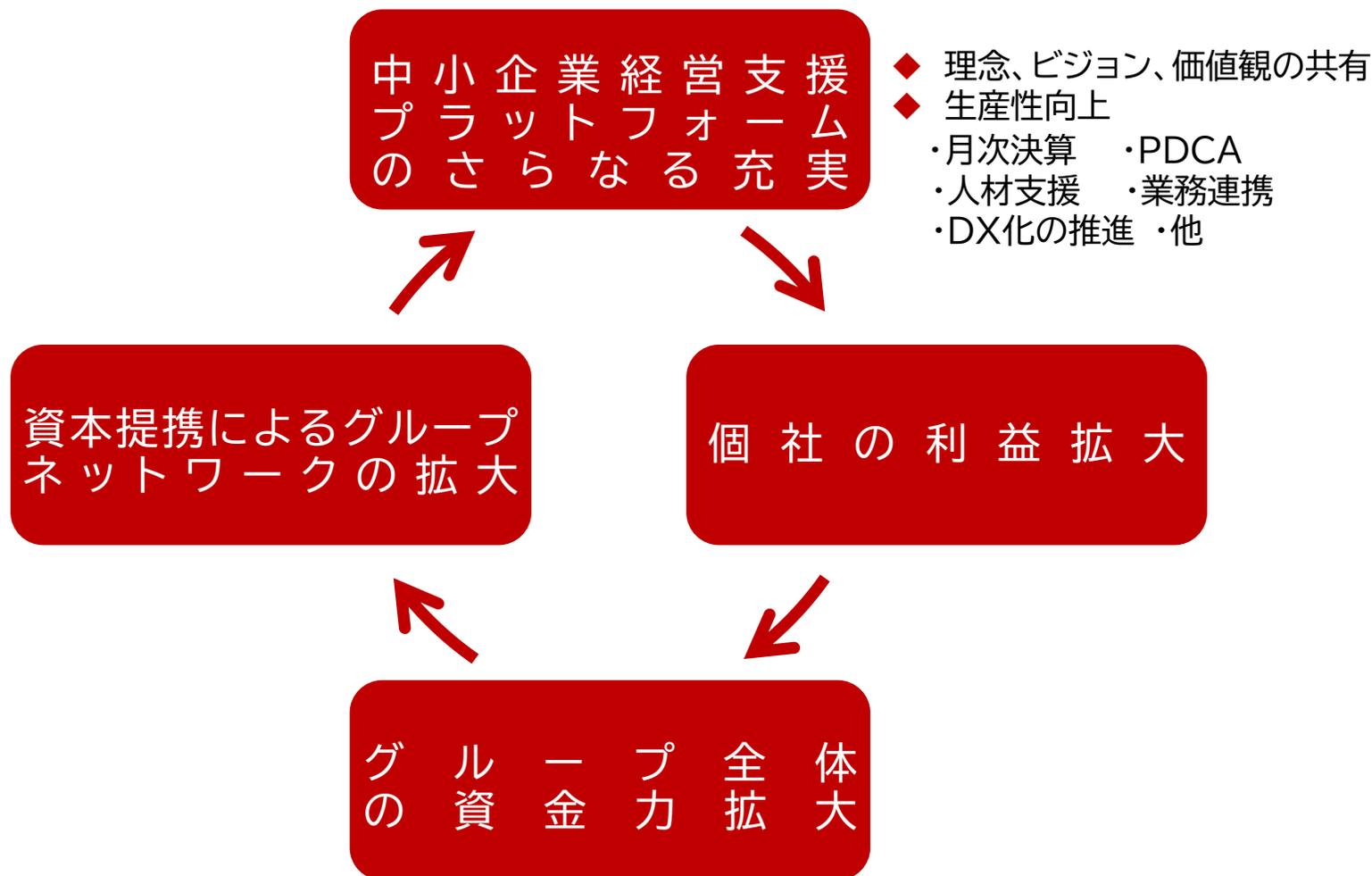
グループに集う主体的な仲間と共にイキイキと働き、やりがいを感じ、満足できる給与、休暇を得ることができる企業の全国ネットワークを築く

Way (グループの行動指針・行動規範)

1. 変わる勇気が未来を変える
2. 人生二度なし
3. 良知を判断基準とする
4. 高い山に登る
5. 「ために」から「共に」

三段ロケット推進方式





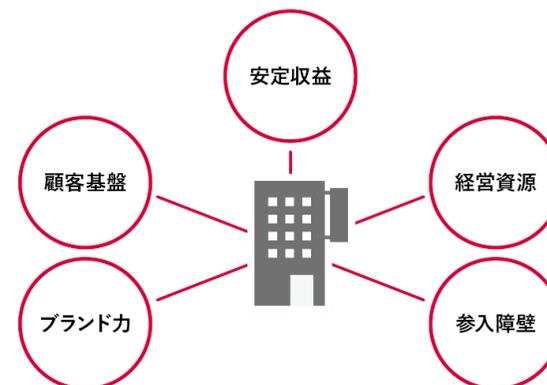
※弾み車は、ジム・コリンズ著、「ビジョナリーカンパニー 弾み車の法則」、日経BPマーケティング、2020 で紹介されたビジョナリーカンパニーを生み出すフレームワーク
※当社グループの弾み車は、事業の拡大に応じて適時見直しを行っており、上記は2024年1月改訂

実績と成長可能性を重視

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	中小企業経営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	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	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

候補企業の選定方針



実績があり成長可能性のある企業をグループ加入候補企業としています

建設関連サービス事業



人材関連サービス事業



経営企画・管理



MEIHO
HD

(株)メイホーホールディングス



建設事業



アルト介護センター

七郷 正木 長良
加納 飛香台 えみふる

(株)アルト

介護事業

グループネットワーク拡大の歩み

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
 (2006年6月加入) (メイホーエンジニアリングに合併)	 (2007年9月加入) (メイホーエンジニアリングに合併)	 (2008年9月加入) (メイホーエンジニアリングに合併)	 (2015年4月加入) (メイホーエクステックに合併)	 (2015年6月加入) (メイホーエンジニアリングに合併)	 (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
 (滋賀県彦根市) (2016年6月加入)	 (岐阜県岐阜市) (2016年6月加入)	 (2016年8月加入) (メイホーアティーボに合併)	 (愛知県日進市) (2017年6月加入)	 (三重県尾鷲市) (2017年6月加入)	 (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
 (福井県敦賀市) (2017年12月加入)	 (岐阜県恵那市) (2018年4月加入)	 (佐賀県佐賀市) (2018年9月加入)	 (北海道函館市) (2021年10月加入)	 (新潟県上越市) (2021年10月加入)	 (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今田建設ホールディングス 今田建設、ハーミット	㉒イギアルホールディングス レゾナゲート		
 (新潟県東蒲原郡阿賀町) (2023年1月加入)	 (北海道旭川市) (2023年7月加入)	 (大阪府大阪市) (2023年11月加入)	 (東京都渋谷区) (2024年2月加入)		

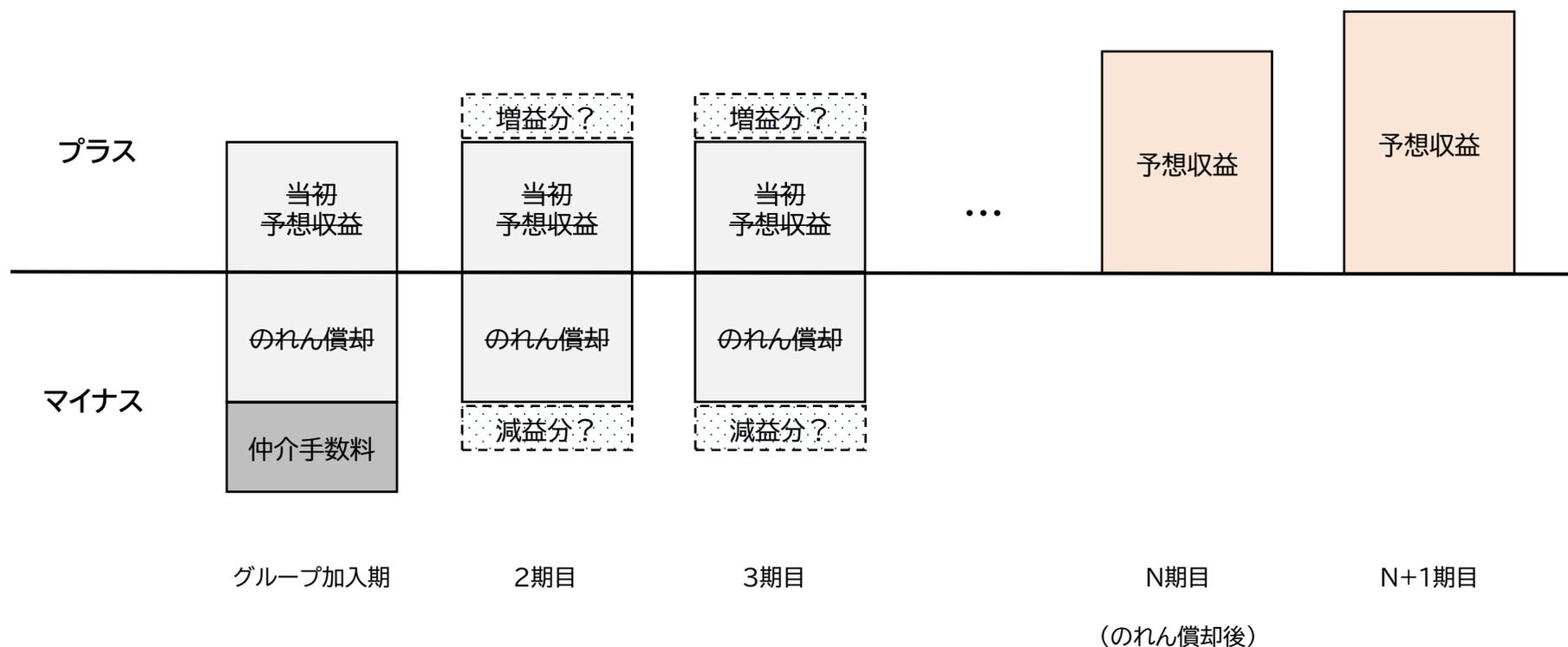
(凡例)

- 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

(参考)資本提携による業績の見方

資本提携の推進により仲介手数料等の一時費用やのれん償却が発生するため、一時的に収益が圧迫されますが、のれん償却後はグループ収益の底上げにつながります





- 本資料における業績予想等の将来に関する記述は、当社が現時点で入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は、予想とは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。
- 本資料に含まれる数値等は、当社グループの経営成績及び財政状態に関して、適切な理解を促進することを目的として開示しており、監査法人による監査またはレビューの対象ではないことにご留意ください。