



つながり、超えて、未来をつくる。



2026年6月期 第2四半期

決算説明資料

株式会社UNICONホールディングス

2026年2月13日

2026年6月期 第2四半期 決算の概要

(単位: 百万円)

2026年6月期第2四半期累積実績

売上収益 営業利益

9,487 **773**

前年比 +11.9% 前年比 △14.9%

受注高

8,080

前年比 19.5%

受注残高

15,640

前年比 +10.7%

2026年6月期通期計画

売上収益 営業利益

19,485 **1,685**

前年比 +10.6% 前年比 △1.5%

業績サマリー

- 2026年6月期第2四半期累積実績について、売上高は前年比+11.9%、営業利益は前年比△14.9%と増収減益となったものの、前年同期に計上された収益性の高い案件の剥落によるものであり、**全体としては売上高はほぼ社内計画通り、営業利益は社内計画を若干上回る水準**での着地となった。
- 受注高は第1四半期における大型案件の受注タイミングの遅れが継続していることから**社内計画を若干下回る水準**であり、前年比で+19.5%で着地。一方、受注残高は前年比で+10.7%と**社内計画を上回る水準**での着地となった。
- 通期に向けて衆院選に起因する予算成立の遅れの可能性や一部案件における当社事由でない進捗遅れ等のリスクがあるも**現在の計画は据え置き**

2026年6月期第2四半期のトピック

- 当社4件目となる防衛案件の受注を獲得。受注実績を軸に、今後拡大が期待される防衛領域において更なる受注獲得を目指す。
- 2025年12月に経営企画部を新設。上場を控え止めていたM&Aの検討を再び加速し、グループ経営を推進する方針。
- 当社グループ会社3社が福島県優良工事表彰受賞。今後の受注における技術点として評価されるため、長期的な競争力の向上に繋がる見込み。

- 01 会社概要
- 02 2026年6月期 第2四半期決算報告
- 03 2026年6月期 業績計画
- 04 Appendix

つながり、超えて、未来をつくる。



会社概要

01



基本情報

UNI_{TED} CONSTRUCTORS of JAPAN (地域連合型ゼネコン)

会社名	株式会社UNICONホールディングス
所在地	宮城県仙台市宮城野区榴岡二丁目5番30号 仙台イーストフロントビル5階
設立	2019年4月
代表者	小山 剛
資本金	172,248千円

従業員数	連結 357名 (2025年7月末時点)
事業内容	南東北の4つのゼネコンが経営統合した「地域連合型ゼネコン」 官公庁案件を中心に、主に公共土木工事を手掛ける総合建設会社
子会社	山和建設株式会社 (100%子会社) 株式会社小野中村 (100%子会社) 株式会社南会西部建設コーポレーション (100%子会社) 南総建株式会社 (南会西部建設コーポレーション100%子会社) 大和生コン株式会社白川工場 (山和建設100%子会社)



山和建設



高速道路やダム等の
砂防工事に強みと実績

小野中村



河川工事や海岸工事に
強みと実績

南会西部建設コーポレーション



浚渫工事や河川工事に
強みと実績

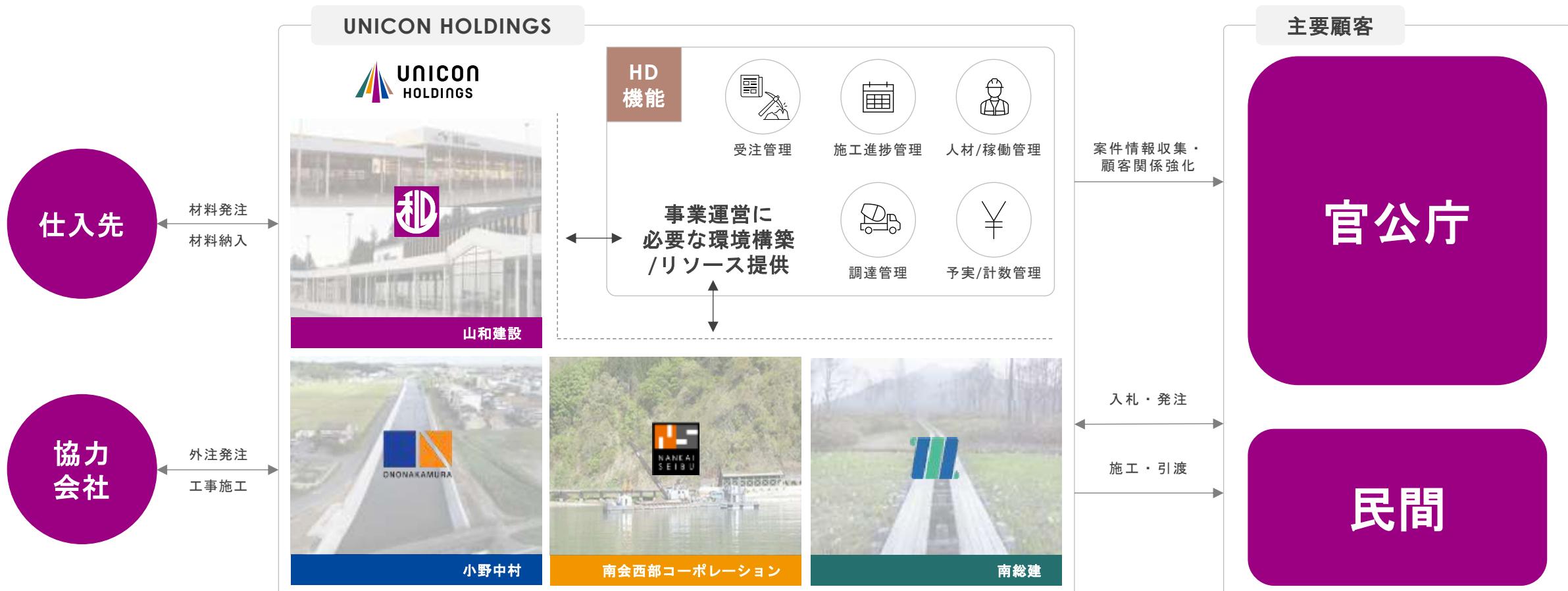
南総建



国立公園の管理業務
一般土木・舗装工事等に
強みと実績

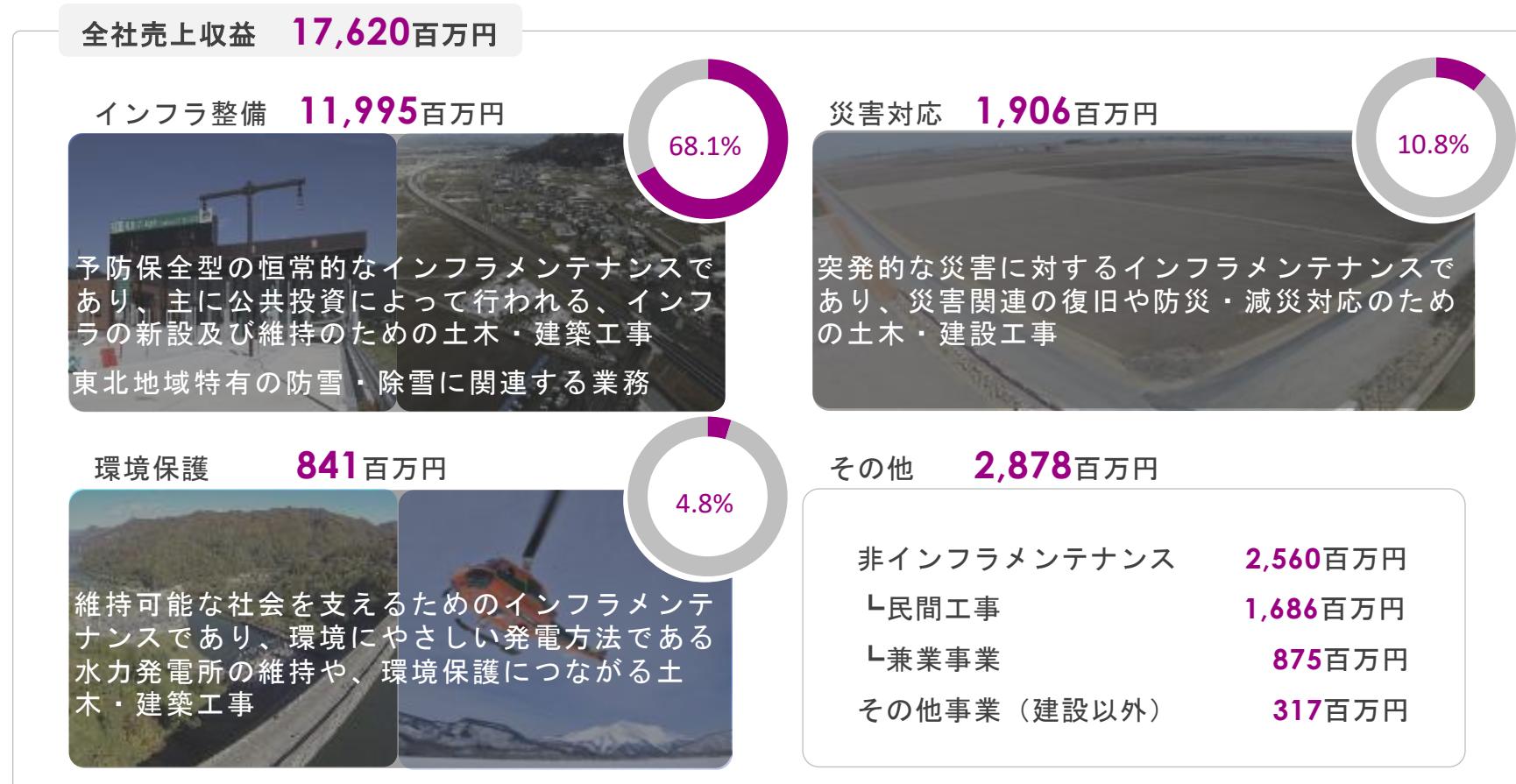
当社ビジネスの全体像

HDと事業子会社の役割を分け、官公庁のクライアントを中心に事業を展開している。



事業概要 (2025年6月期実績)

インフラメンテナンス分野の**公共土木**が収益の多くを占める。



連結損益計算書	
項目	(百万円) 2025年6月期
売上収益	17,620
売上原価	14,487
売上総利益	3,133
売上総利益率	17.8%
販管費	1,455
その他損益	31
営業利益	1,710
金融損益	△34
税引前利益	1,676
法人税等	559
当期純利益	1,117
ROE	25.8%

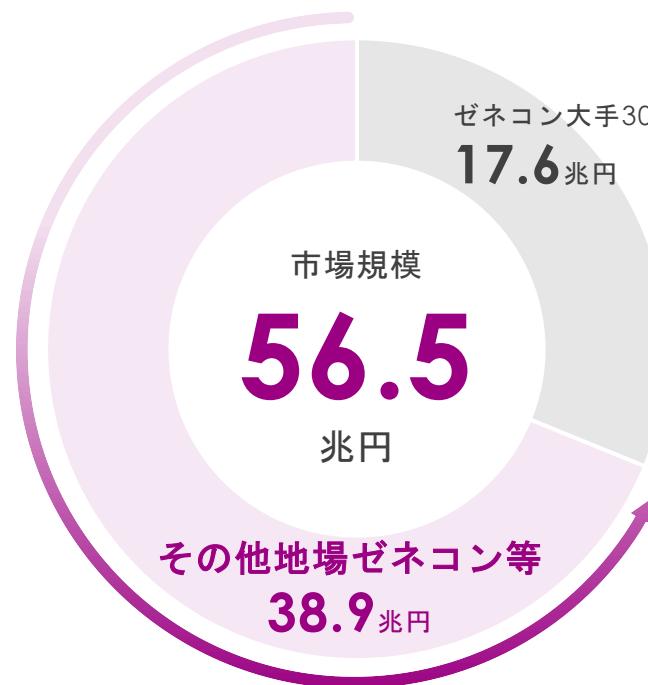
注1：2025年6月期の連結損益計算書の金融損益は損失超過である。

注2：ROEは2025年6月期の当期利益を、2024年6月期及び2025年6月期の資本合計金額の単純平均で除して算定している。

当社の強み①: 地場ゼネコンの連合による優位性と規模の経済の両立

地場ゼネコンの集約を通じて、①地場の優位性と、②規模の経済の両取りを目指す。

全国の優良地場ゼネコンの集約余地は多い



各社の事業資本を分解・再構築

社会資本
技術資本
人的資本
その他

等級/実績
得意領域
保有資格
リソース
経営管理

各社に紐づく
地場実績/権益を
継続的に活かす

相互共有や
中央集権化で
シナジー創出

地場の優位性と規模の経済の両取りを目指す

事業規模 ↑

大手ゼネコン
規模を活かした効率化



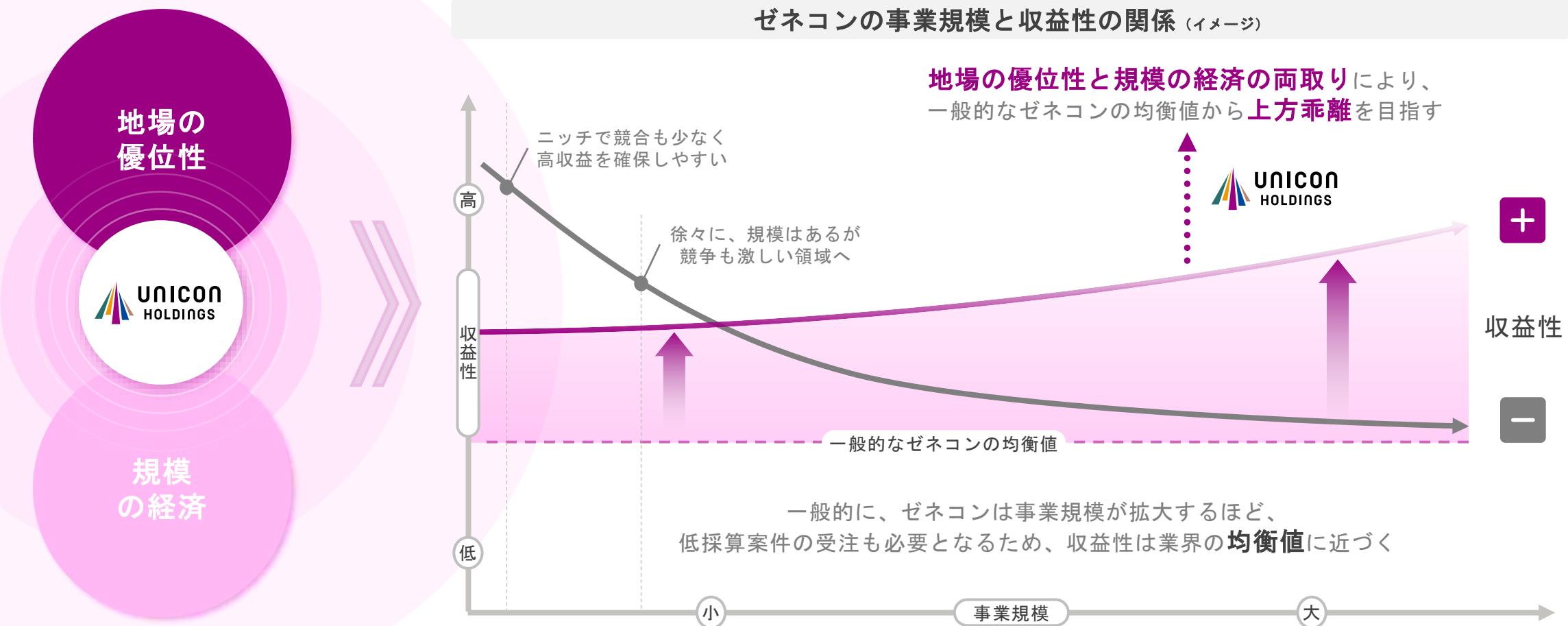
規模を活かした効率化
地場ゼネコンの入札優遇

地場ゼネコン
地場の入札優遇

収益性 →

補足: 事業規模と高収益性を両取りするモデルを確立

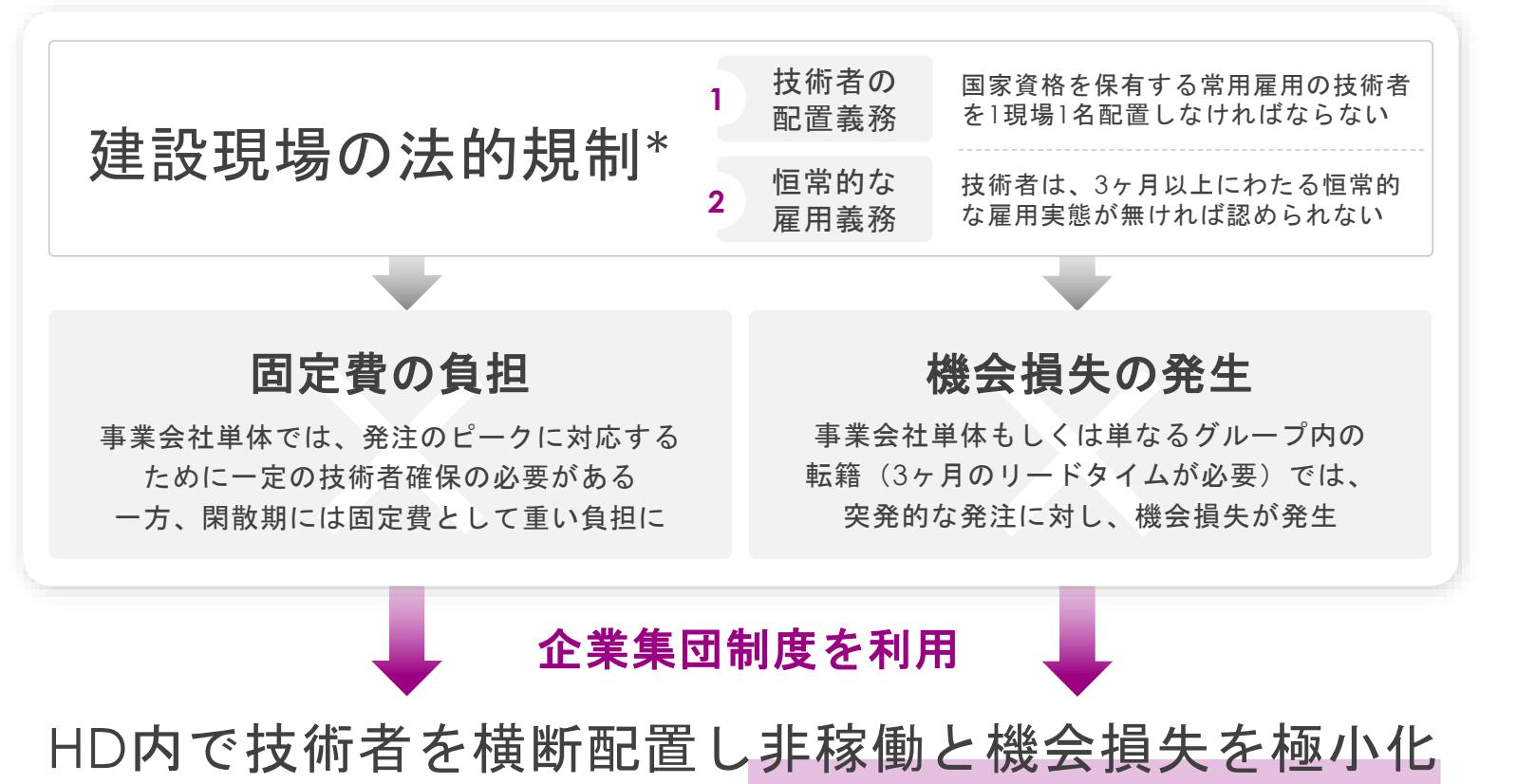
一般的なゼネコンは事業規模が拡大するほど低採算案件の受注も必要となるため、収益性は業界の均衡値に収れんする。一方、当社は事業規模と高収益性を両取りし、ゼネコンとしての**均衡点からの上方乖離**を目指す。



注：上記グラフは事業規模と収益性の関係のイメージを示したものにすぎず、当社の実際の事業規模や収益性に関する数値の推移を保証するものではない。

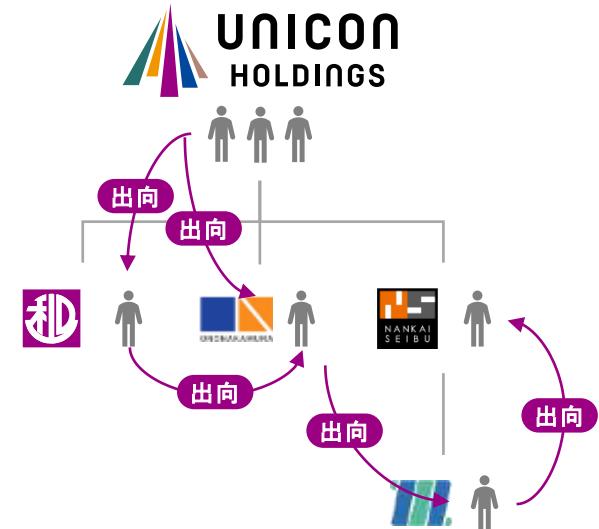
当社の強み②: 当社の業界及び規模では珍しい企業集団制度の活用

建設会社間で技術者を融通し合う**企業集団制度***を使いこなしたアサインが特徴である。



企業集団制度を用いたリソースの融通イメージ

各社間で在籍出向し技術者を最適配置



当社の強み③: 積み上げたM&A/PMIノウハウ

近年相次ぎM&Aを実施、企業集団制度を最大限活かすためのPMIプロセスや制度・ルール、IT基盤等を整えてきた。

山和建設HDを設立
(現、UNICON HD)



山和建設
HD傘下に

M & A

小野中村
と経営統合

M & A

南会西部
と経営統合

M & A

南総建
と経営統合

蓄積・洗練される
M&Aノウハウ

大きなシナジーが
見込まれる買収ターゲットの
発見ノウハウ

DDイシューの発見ノウハウ

2019年4月

2021年4月

2022年7月

2023年1月

経営管理体制（会議体制整備、タイムリーな業績管理体制の整備等）の構築

教育や評価制度（インセンティブ制度含）を始めとした従業員エンゲージメントを高める新制度導入

M&A、PMIを繰り返して共通プラットフォームを強化してきた

グループシナジーを活用した内部成長

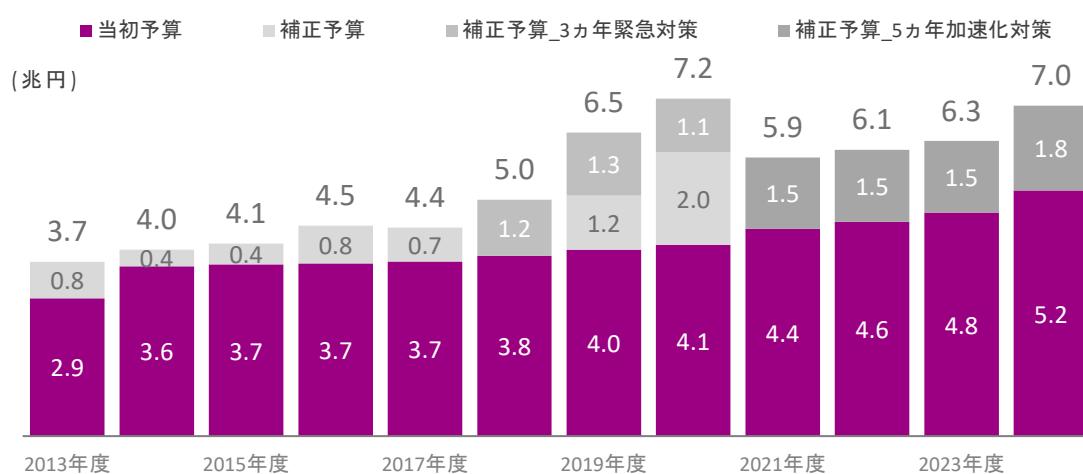
公共土木は安定した推移が見込める領域であり、その中でも国土強靭化に関しては近年予算が拡大している。同領域において当社の強みを活かした内部成長に取り組む。

巨大で安定した事業領域

国内建設投資額

全国(含民間) うち東北 うち東北(公共土木)
56.5兆円 > **4.7兆円** > **1.9兆円**

国土強靭化関係予算の推移



注：国土交通省「建設投資額（出来高ベース、4～3月年度推移）」(56.5兆円等の断面数値は、2023年4月～2024年3月の1年間を集計した値)、「社会資本の老朽化対策情報ポータルサイト」、及び内閣官房「国土強靭化対策ポータルサイト」・「国土強靭化（予算・税制）」資料より作成

グループの強みを活かした事業戦略

地場ゼネコン × ニッチ領域

案件の獲得

- ◆ 地場ゼネコンの優遇や競合の少ないニッチ領域での展開を通じた案件獲得力
- ◆ 企業集団制度を活用し、グループ間で人材を融通し合うことによる技術者の稼働率や技術評価の向上

人材の獲得

- ◆ 多種多様な工種/発注者の経験を積める環境が生む、キャリア形成における優位性を活かした人材獲得
- ◆ 高い稼働率や高収益性が支える働き甲斐のある制度設計

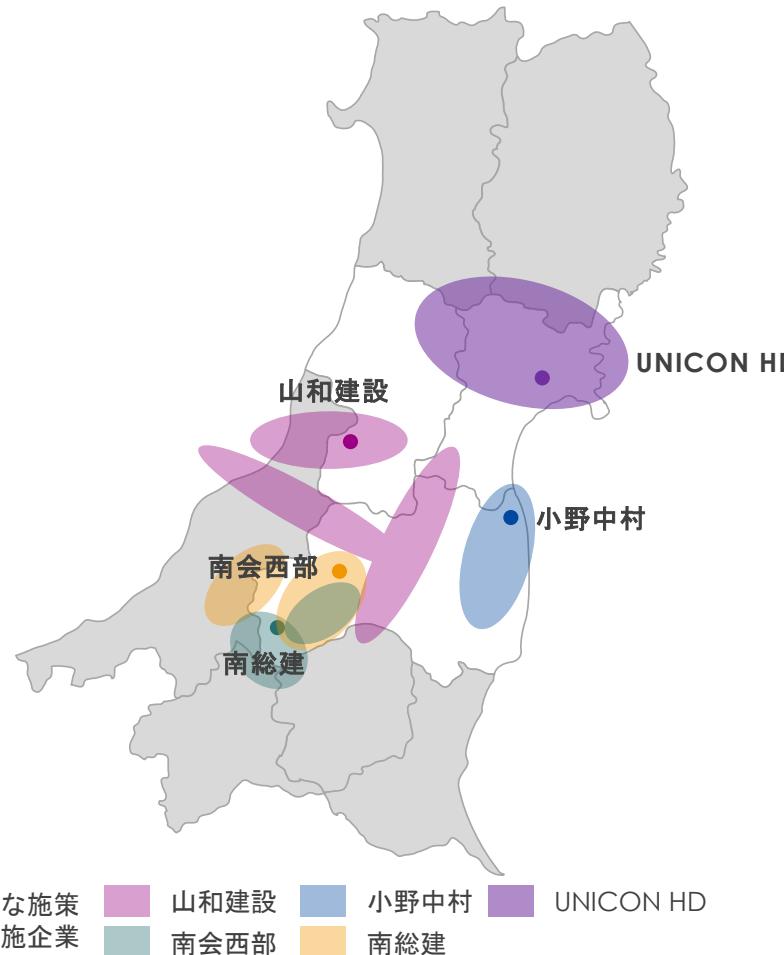
技術評価の向上

- ◆ 繙続的な案件獲得による実績の拡大
- ◆ グループ間でのノウハウ共有や人材交流を行うとともに、獲得案件に対するグループ横断的にアサインを行うことで発注者からの企業・人材評価を向上

注：戦略の詳細についてはAppendix p.44-46を参照

参考: 南東北エリアにおける今後の拡大余地

南東北エリアにおいて、各グループ企業で協業/連携を継続していくことで**参入障壁・展開地域の着実な拡大**を図る。



#1 : インフラ整備領域の事業戦略

- グループシナジーを活用したNEXCO東日本の取引拡大
- 会津縦貫南道路やその他安定需要が見込まれる南会津地域の事業拡大
- 350億円規模を見込む国交省案件受注（新潟山形南部連絡道路）

#2 : 災害対応領域の事業戦略

- 宮城県を中心とした災害協定地域の拡充による新エリア・取引先開拓
- 震災の災害対応案件の継続が見込まれる双葉地域での事業拡大

#3 : 環境保護領域の事業戦略

- 電力関連との関係強化によるJ-POWER向け事業の維持・拡大
- 群馬県側も含めて安定需要のある尾瀬地域の事業維持・拡大

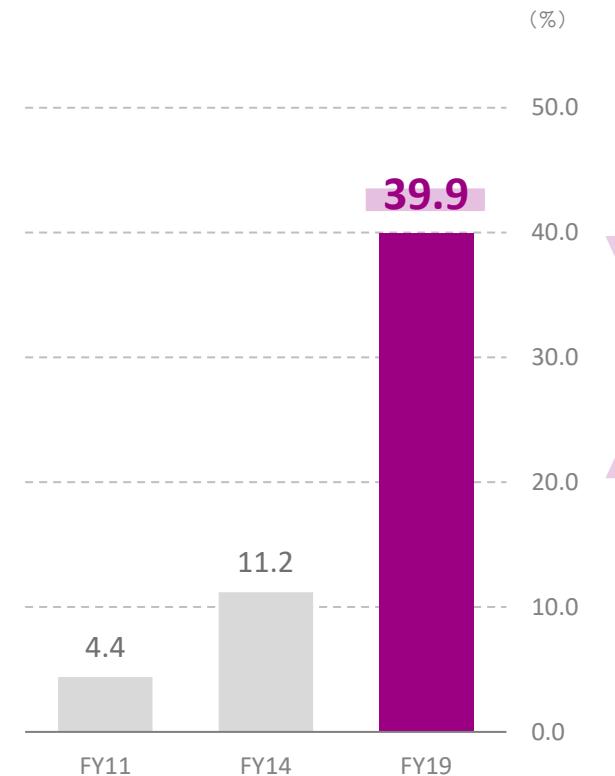
M&Aを活用した外部成長

約4割の建設業者が後継者問題を抱えている。中規模事業者は1.7万社あり、ロールアップによる成長余地は大きい。

中規模建設業者は約**1.7万社**

資本金分類	会社数 (2023年度)
建設会社総計	479,383
うち、資本金5千万円以上 10億円以下	16,574
1～10億円	4,197
5千万円～1億円	12,377
うち、資本金5千万円以下	461,611
1～5千万円	160,270
1千万円未満	301,341

後継者問題を抱える建設業者は**4割**



ロールアップの余地は大きい

主なM&Aターゲット

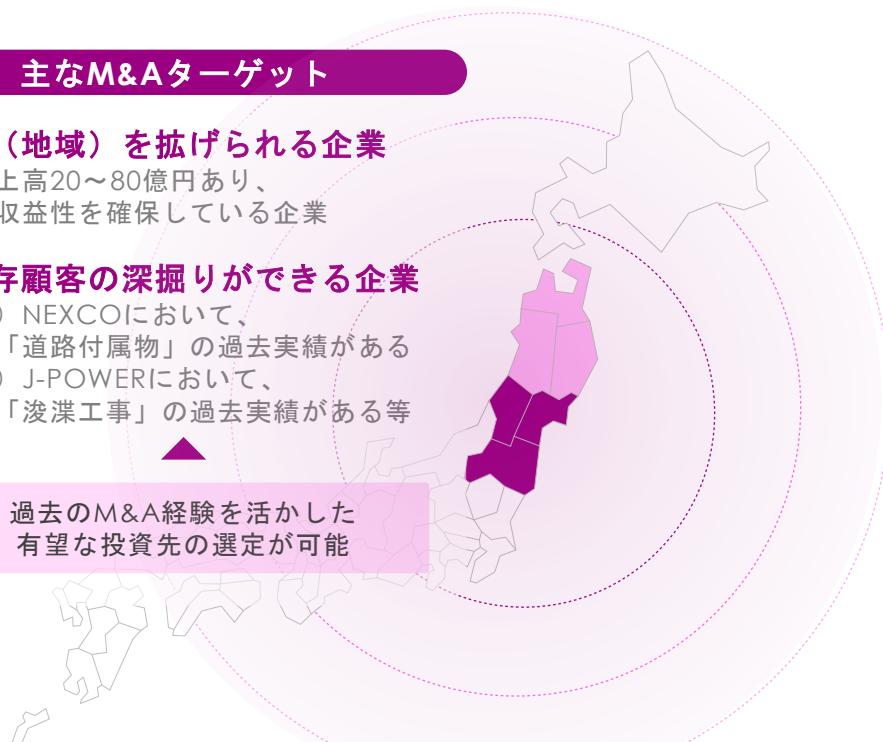
①面（地域）を拡げられる企業

「売上高20～80億円あり、
高収益性を確保している企業」

②既存顧客の深掘りができる企業

例 1) NEXCOにおいて、
「道路付属物」の過去実績がある
例 2) J-POWERにおいて、
「浚渫工事」の過去実績がある等

過去のM&A経験を活かした
有望な投資先の選定が可能



つながり、超えて、未来をつくる。



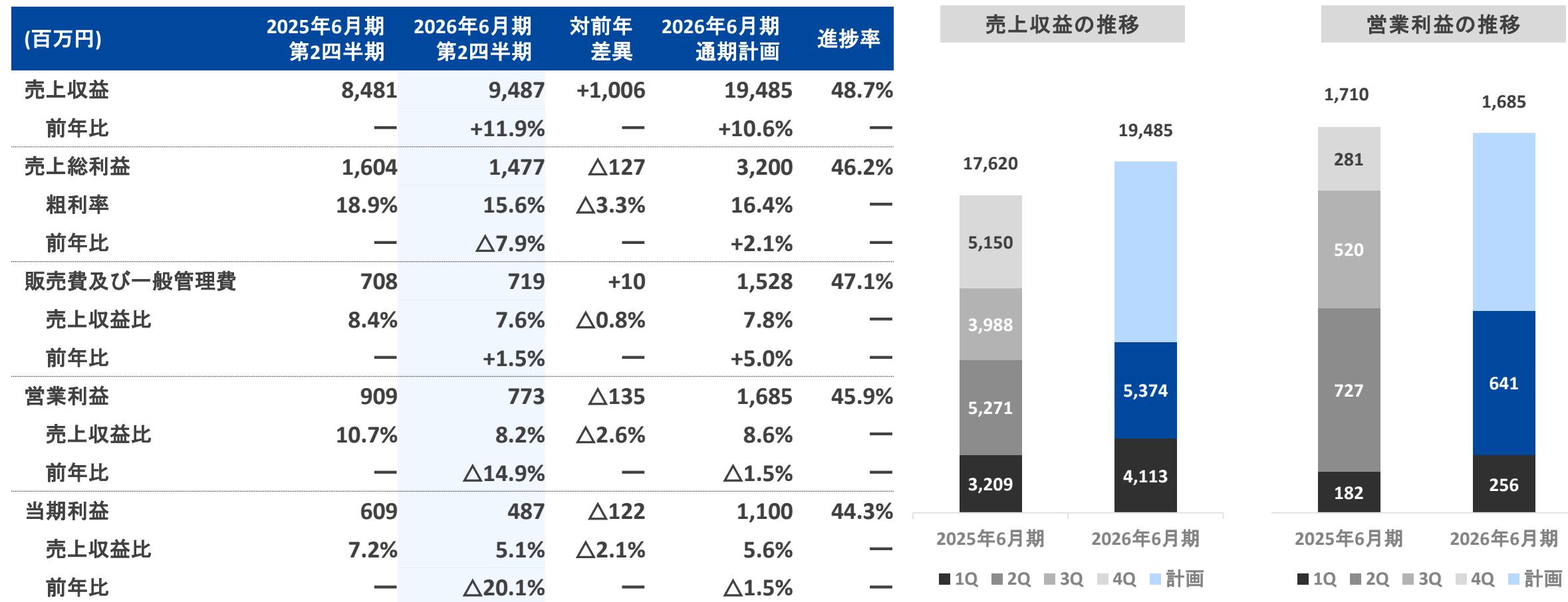
2026年6月期第2四半期 決算報告

02



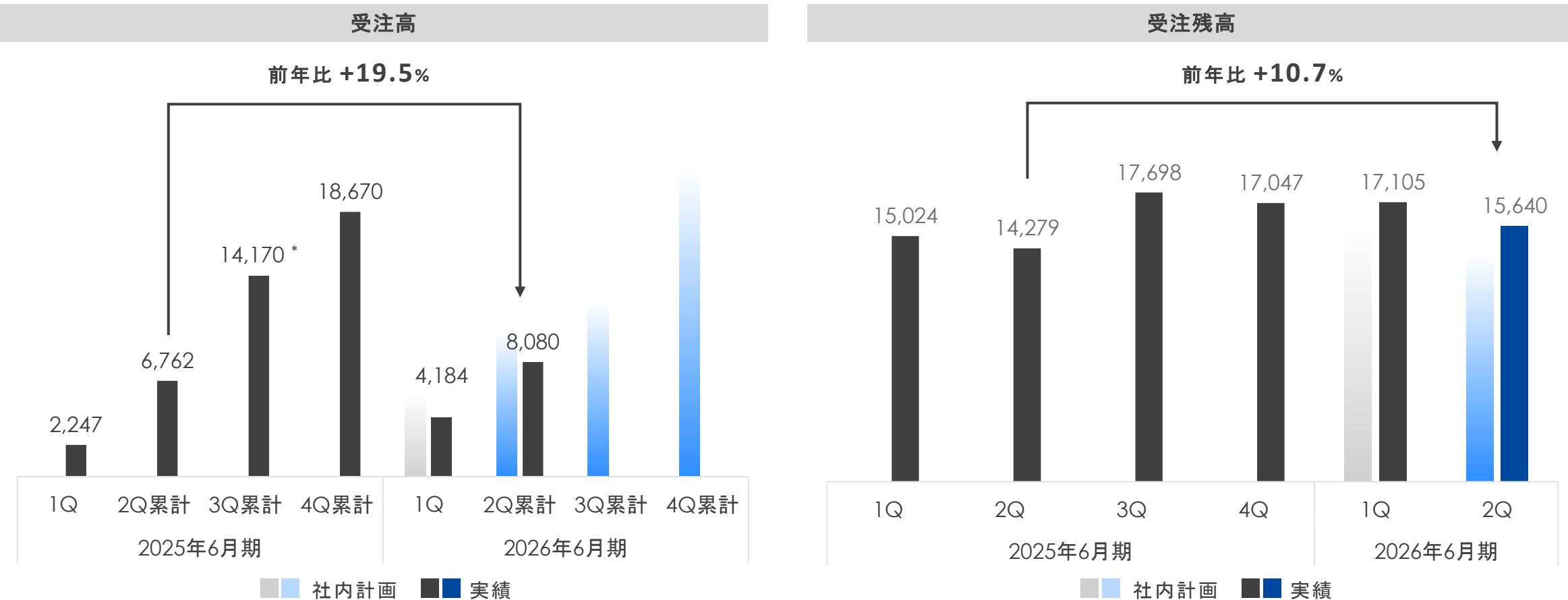
業績推移

2026年第2四半期は増収減益の着地となり、売上高は社内計画通り、営業利益は社内計画対比で若干上振れての着地となった。



受注動向

受注高・受注残高ともに前年比で増加して着地も、大型案件の受注タイミングの遅れが継続。前年第3四半期においては一過性の大型案件があり、通常よりも第3四半期の受注が大きかったため、第3四半期においては前年比で受注は減少する見込み



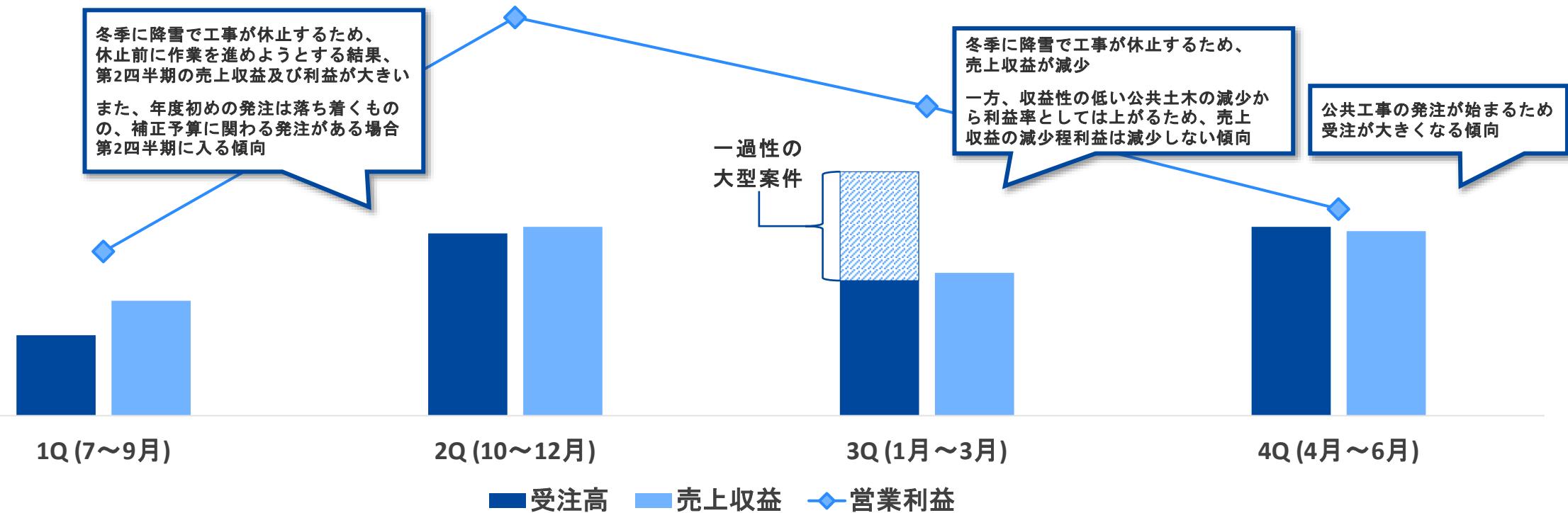
* : 通常第3四半期はあまり受注の無い四半期だが、2025年6月期第3四半期においては一過性の大型案件が発生したため通常よりも第3四半期での受注が大きくなっている。

参考: 当社の季節性について

季節性として、売上収益は第2四半期と第4四半期に大きくなる傾向にある。

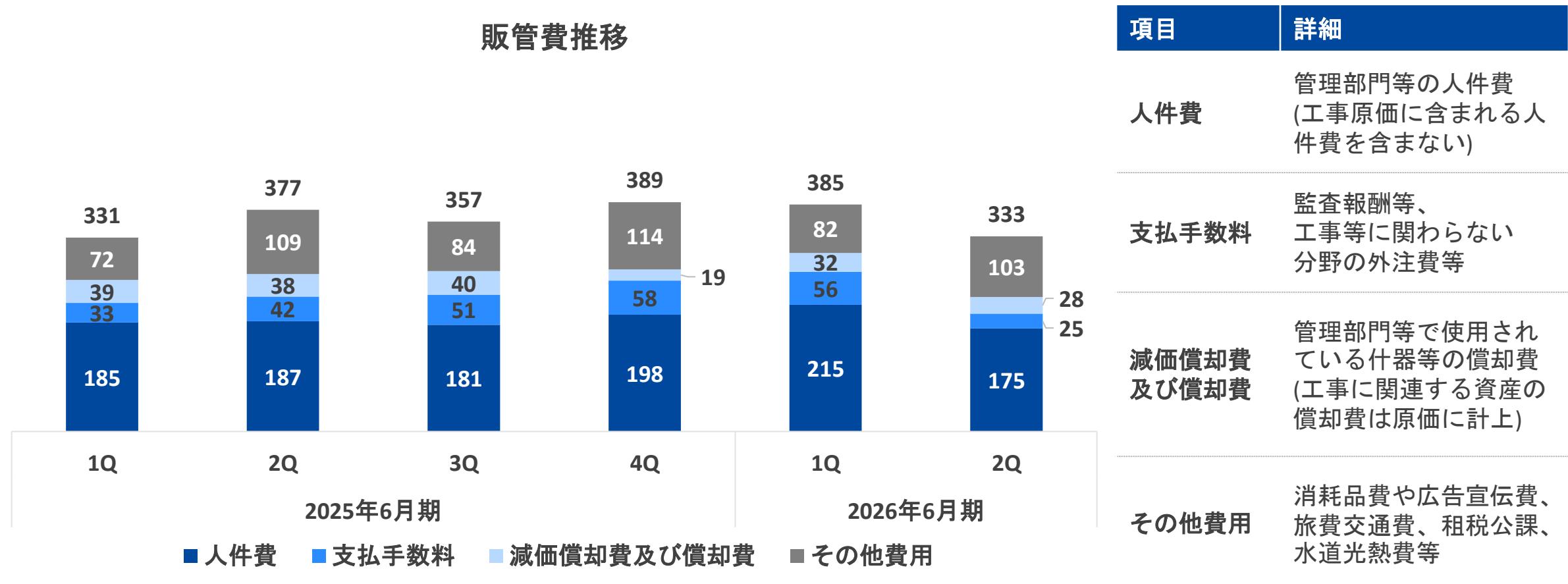
一方、案件の収益性や費用の季節性から、営業利益は第1四半期と第4四半期に小さくなる傾向にある。

参考: 2025年6月期(前期)の業績推移(受注高・売上収益・営業利益)



販売費及び一般管理費推移

販管費は上場関連費用の剥落により前四半期比で減少した。
成長に向けた人件費等が増えるため通期では大きくは変わらない見通し。



第2四半期 経営トピック

2025年より防衛領域への展開を開始。2025年における防衛関係の案件受注は4件(当期3件)となった。

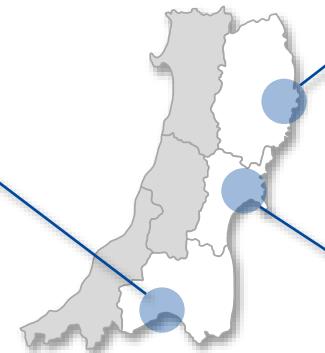
第1四半期受注案件

白河地域事務所(7)合同庁舎改修建築その他工事

契約金額：71百万円

施工場所：福島県白河市

工 期：2025年9月13日
～2026年3月15日



第2四半期受注案件

山田(7)法面整備等土木工事

落札金額：393百万円

施工場所：岩手県下閉伊郡山田町

工 期：2025年11月19日
～2029年6月30日

第2四半期受注案件

利府(7)法面整備工事

落札金額：66百万円

施工場所：宮城県宮城郡利府町

工 期：2025年12月3日
～2029年12月15日

防衛省発表に記載のある、当社の関係する領域の一例

既存施設の更新 (5,365億円)

老朽化対策及び耐震対策を含む防護性能の付与等のため、建物の構造強化、施設の再配置、集約化等を推進



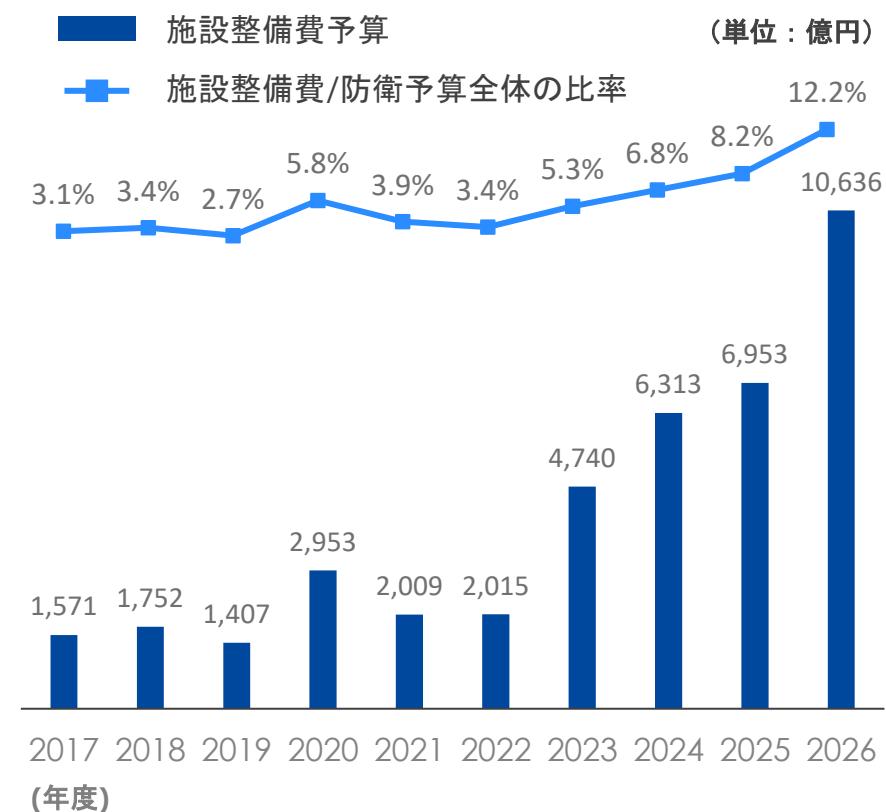
既存施設更新のイメージ図

火薬庫の整備 (692億円)

各種弾薬の取得に連動して必要となる火薬庫等を整備

部隊新編及び新規装備品導入などに伴う施設整備等 (4,107億円)

施設整備費及び防衛関係予算比推移(過去10年)



第2四半期 経営トピック

2025年12月に経営企画部を新設。上場を控え止めていたM&Aの検討を再び加速し、グループ経営を推進する方針。
また、グループ会社3社が令和7年度における福島県優良建設工事表彰を受賞 福島県工事の入札において有利になった。

経営企画部の新設及び執行役員の選任



谷住 健太郎

2025年12月 当社入社
執行役員経営企画部長就任

日系金融機関を経てニューヨーク大学経営学部MBA卒業後リーマン・ブラザーズ証券株式会社に入社。その後米国大手会計事務所M&Aアドバイザリー部門、地域金融機関、事業会社を経て2025年12月に執行役員経営企画部長として当社入社。20年超にわたってM&Aアドバイザリー業務や事業会社におけるM&A・事業提携を含む経営企画業務に従事。

経営企画部を社長直下に新設

今後の成長戦略の柱となるM&Aの推進力を更に強化し、
当社グループの中長期的な成長戦略の実行を強化

令和7年度における「福島県優良建設工事表彰」受賞



株式会社小野中村 (2年連続17回目)



南総建株式会社 (2年連続28回目)



株式会社南会西部建設コーポレーション
(7回目)

福島県における優良建設工事表彰の評価

- ✓ 2025年度は、選考対象1,378件に対し、受賞は21件 (1.5%) であった
- ✓ 過去10年以内に優良建設工事表彰を受けている場合、同種・類似工事で加点を受ける
- ✓ 当該表彰を受けた工事の技術者は生涯にわたり加点要素を保有当該技術者を同種・類似工事に配置する場合に加点を受ける

福島県工事の入札において競争力向上に寄与

つながり、超えて、未来をつくる。



2026年6月期
業績計画

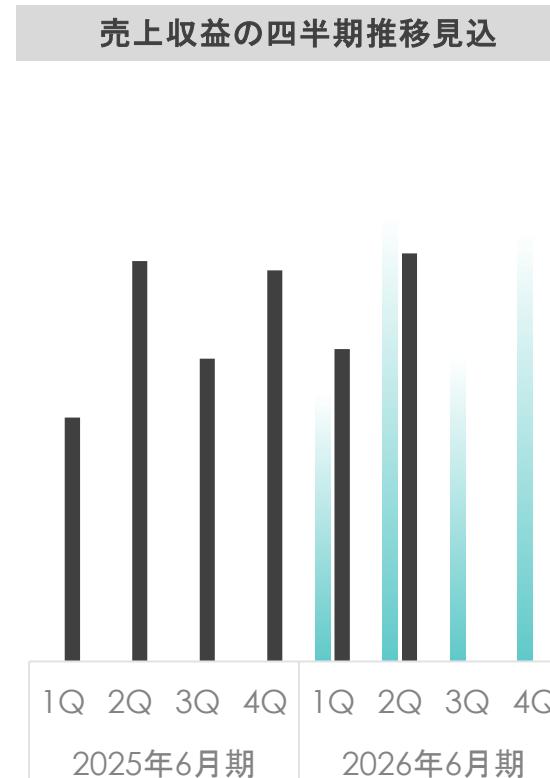
03



2026年6月期 通期業績予想

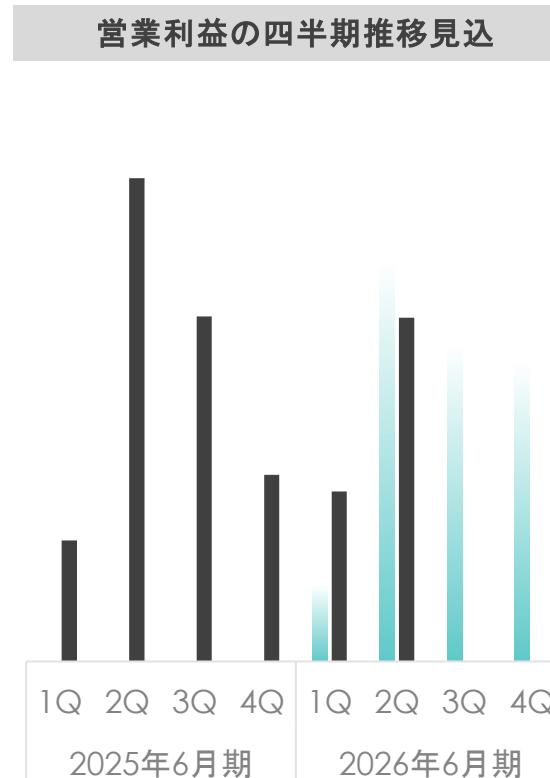
2026年6月期は増収の一方で利益は前年と同程度になる見込み。
第2四半期時点においては通期見通しに対して修正は無し。

(百万円)	2025年6月期 通期実績	2026年6月期 業績計画	対前年差異	売上収益の四半期推移見込	営業利益の四半期推移見込
売上収益	17,620	19,485	+1,865		
前年比	+12.9%	+10.6%	—		
売上総利益	3,133	3,200	+66		
粗利率	17.8%	16.4%	△1.4%		
前年比	+16.6%	+2.1%	—		
販売費及び一般管理費	1,455	1,528	+72		
売上収益比	8.3%	7.8%	△0.4%		
前年比	△0.3%	+5.0%	—		
営業利益	1,710	1,685	△25		
売上収益比	9.7%	8.6%	△1.1%		
前年比	+49.1%	△1.5%	—		
当期利益	1,117	1,100	△16		
売上収益比	6.3%	5.6%	△0.7%		
前年比	+53.9%	△1.5%	—		



2025年6月期 2026年6月期

■ 社内計画 ■ 実績



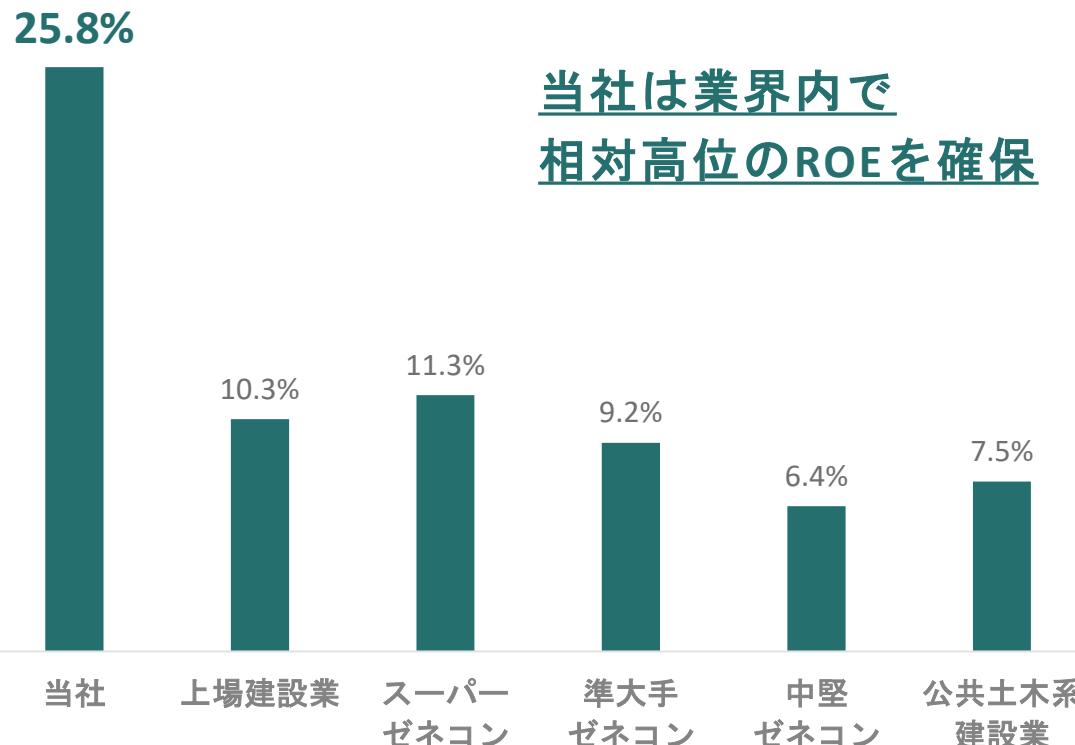
2025年6月期 2026年6月期

■ 社内計画 ■ 実績

財務戦略及び株主還元

配当性向の基本方針は40%であり、60%相当分はM&Aを含め再投資を予定している。
2026年6月期においては1株当たり配当金は45円で計画している。

当社ROEの状況



当社は業界内で
相対高位のROEを確保

当社のキャッシュアロケーション方針

配当性向の基本方針 **40%**

60%相当分は再投資の予定 (M&Aを含む)

2026年6月期連結業績予想及び1株当たり配当金

基本的1株当たり当期利益	111.25円
1株当たり配当金	45円
配当性向	40.4%
配当利回り(2月9日終値ベース)	4.17%

Q&A (第1四半期決算後寄せられた主なご質問及び第2四半期決算に関する想定質問)

質問	回答
自己資本比率の水準や資金調達の方針などの財務戦略についてどのように考えているか。	2026年6月期第2四半期末現在の自己資本比率は26.5%となっており、必ずしも財務安定性が高いものではないと認識しております。今後においても運転資金やM&Aに関する借入金が必要となることも想定されます。具体的な目標水準は定めておりませんが、安定した財務体質を目指してまいります。
M&Aの投資基準をどのように設けているか。	サイズや財務指標、見込まれるシナジー等について、社内基準を設けておりますが、対象企業の状況等により変動するため、この基準をお示しすることは控えさせていただいております。 なお、適正価格での取得に努めていくこととしております。
ロールアップ戦略に関して、上場による具体的なメリットは見えてきているか。	当社の上場は対象企業からの好感度向上、及び持込案件増加につながっております。
第1四半期において、売上高が計画通りに、受注残高が計画対比で上回って推移しているとのことだが、受注高が計画対比で下回っているのに受注残高が計画対比で上回っているというは何故か。	開示資料中で言及しております社内計画につきましては2025年6月上旬に策定したものとなります。その後、策定時では2026年6月期第1四半期での受注を想定しておりました大型工事が2025年6月末直前に受注出来たことから、2025年6月末時点での受注残高が社内計画を上回って着地しております。 結果として、当第1四半期の受注高は計画に未達であったものの、前期末時点の受注残高が計画を上回っていたことから、受注の消化である売上高が計画通りの推移でも、第1四半期末時点での受注残高が計画を上回ったものとなります。
第1四半期において受注の遅れが見られるとのことだが、どのような背景か。	資材価格の高騰等により、見積価格が発注者の予算と合わず、案件の受注が想定通りに進まず、再検討になるケースが見られております。この場合、再度、発注者側の積算等の手続がなされ、受注を想定していた時期から遅れての発注となり受注時期が遅れることとなります。当社としてはその他の予定外案件の獲得を進めるとともに、予定規模よりも大型ロットでの獲得する進めることでカバーしてまいります。
衆議院議員選挙に関して、政策等の影響で貴社業績に関わるものはあるか。	2月の衆議院議員選挙の実施により2026年度予算の年度内成立ができない場合、公共工事の発注時期が遅れる可能性があります。その場合、2026年6月期第4四半期の受注に影響が出る可能性がありますが、公共投資案件が無くなる訳ではなく、後日改めて発注が実施されるため、業績への影響は一時的なものと考えております。

つながり、超えて、未来をつくる。



Appendix

04



ビジョン・ミッション



(VISION)

つながり、超えて、
未来をつくる。

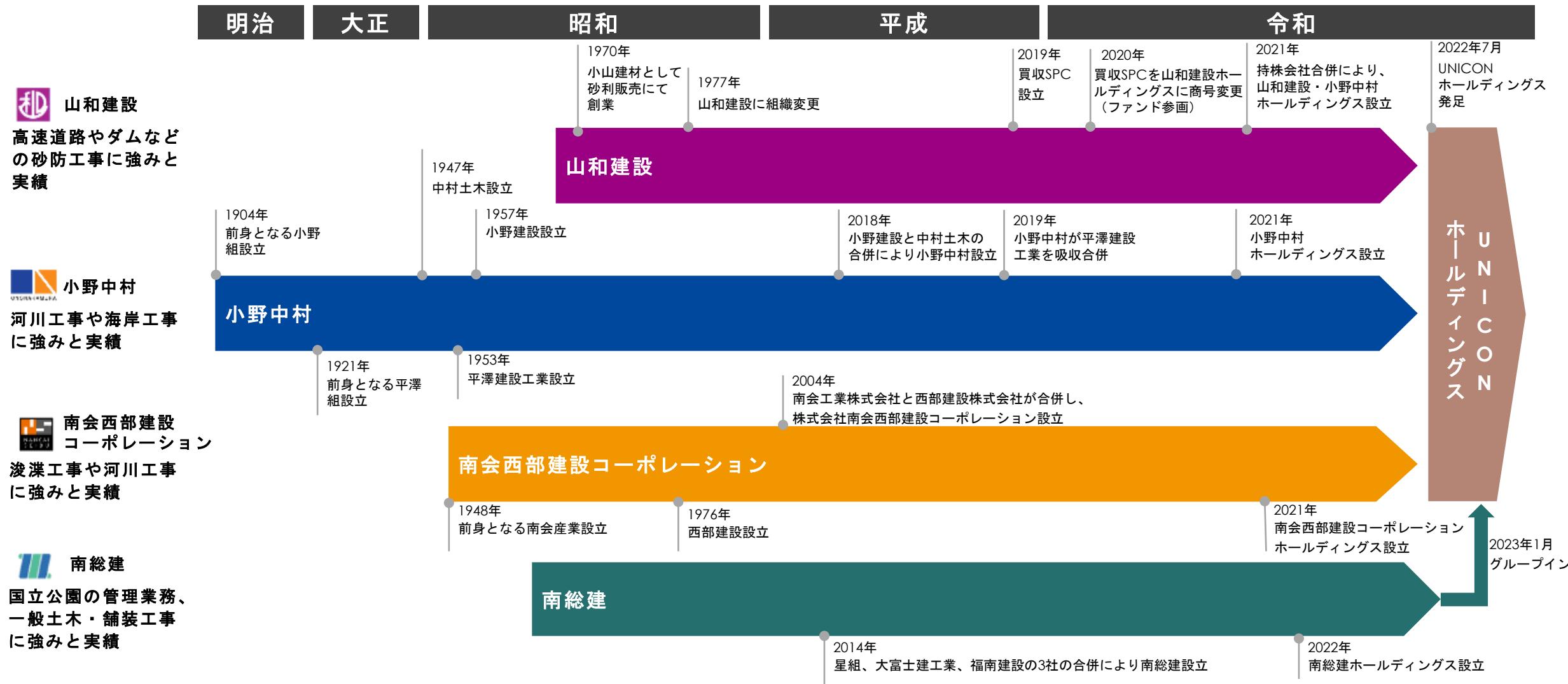
地域の人々や社会とつながりながら、
これまでの建設会社の枠を超えて、唯一無二の先駆者となる。
柔軟かつ強靭な企業連合体だからこそ、つくることができる日本の新しい未来。

WE DREAM THE UNITED CONSTRUCTORS OF JAPAN

(MISSION)

私たちの使命は、それぞれが活動する地域社会とつながり、
志を同じくする企業とともに従来の市場の枠組みを超えていくことで、
新たな建設業界の在り方を提案していくことです。
その挑戦により、あらゆる地域で幸せを創造していきます。

沿革



代表者の略歴と事業にかける思い

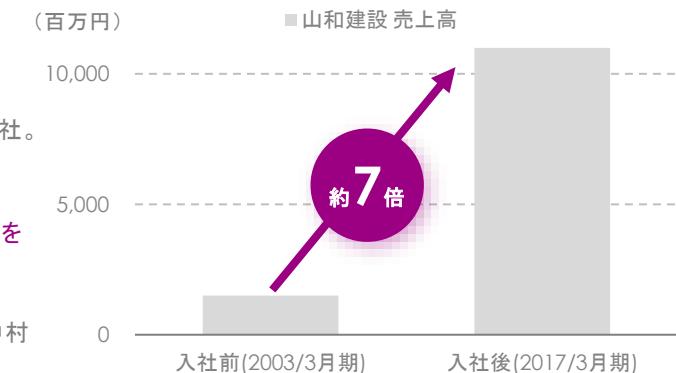
UNICONホールディングス
代表取締役社長

小山 剛



略歴：山和建設の創業家出身、同社売上高を15億円→100億円超へ拡大した

- 山和建設の創業者である小山和夫の嫡子として誕生。自宅併設事務所で若手従業員と寝食を共にする幼少期を過ごす。
- 東北学院大学工学部卒業後、山形県内で最大手（当時）だった山形建設に入社。約8年で建築・土木・営業部門を渡り歩き、各役割のイロハを学ぶ。
- 親交のあった業界関係者を引き連れ、山和建設に入社。**新たに建築工事部門を立ち上げ、単体売上高を15億円から100億円超まで拡大する。**
- 山和建設 代表取締役社長等の役職を歴任し、2021年4月に山和建設・小野中村ホールディングス（現当社）代表取締役に就任する。



思い：地場ゼネコンは迅速に災害対応できる地域の守り手、助け合えるネットワークを構築

仕事量の繁閑の波への対応

建設従事者・技術者の不足

地域に精通した後継者の不足

売上高100億円の壁や、地場ゼネコンが**単独**で生き続けることの限界を痛感

東日本大震災で迅速に災害対応できる「地域の守り手」としての**地場ゼネコンの意義**を実感

地場ゼネコンの
ネットワークを
M&Aで構築する



ボードメンバー



当社取締役 兼
山和建設㈱
代表取締役社長
井上 孝

基督教独立学園高等学校卒業後、山和建設株式会社に入社。主に土木積算業務に従事。2017年に同社常務取締役に就任した後、2022年に代表取締役社長に就任し、現在に至る。

取締役
青海 孝行

神戸大学法学部卒業後、アクセンチュア株式会社に入社。2006年にフェニックス・キャピタル株式会社に入社後、エンデバー・ユナイテッド株式会社に転籍。投資先の社外取締役を歴任。2020年に当社取締役に就任し、現在に至る。



当社取締役 兼
㈱小野中村
代表取締役社長
植村 賢二

福島県立小高工業高等学校卒業後、日本電炉株式会社に入社。主に営業業務に従事。1995年に中村土木株式会社に入社。2018年の合併により株式会社小野中村にて代表取締役社長に就任。2021年にグループ内転勤に伴い南会西部建設コーポレーション代表取締役に就任した後、2024年に小野中村代表取締役社長に就任し、現在に至る。

取締役（社外）
桂樹 正隆

京都大学大学院工学研究科修了後、建設省に入省。国土交通省中国地方整備局副局長で退任後、川田工業(株)専務執行役員、(株)橋梁メンテナンス代表取締役社長等を歴任。2023年に当社取締役に就任し、現在に至る。



当社取締役 兼
㈱南会西部建設
コーポレーション
代表取締役社長
大浦 和久

山形県立米沢工業高等学校卒業後、羽山総合建設株式会社に入社。主に土木工事事業の統括業務に従事。大浦建設株式会社設立を経て2000年に山和建設株式会社入社。2022年に同社常務取締役、2024年に株式会社南会西部建設コーポレーション代表取締役社長に就任し、現在に至る。

常勤監査役（社外）
佐藤 哲雄

法政大学法学部卒業後、東京中小企業投資育成株式会社に入社。主に中小企業への投資や育成支援・相談業務に従事。株式会社エストケム等複数企業での監査役を歴任した後、2024年に当社監査役に就任し、現在に至る。

取締役（社外）
谷口 徹

成蹊大学経済学部卒業後、佐世保重工業株式会社に入社。1985年に日本工営株式会社に転職し、主に営業業務に従事。2002年に株式会社安部工業所（現・株式会社安部日鋼工業）に転職し、2009年に同社常務取締役に就任。2024年に当社取締役に就任し、現在に至る。

監査役（社外）
石村 信雄

東京大学法学部卒業後、株式会社三和銀行（現・株式会社三菱UFJ銀行）に入行。早稲田大学大学院法務研究科・司法修習を経て霞ヶ関総合法律事務所（現・霞ヶ関法律事務所）に入所。2023年に当社監査役に就任し、現在に至る。

監査役（社外）
角野 里奈

東京大学経済学部卒業後、中央青山監査法人に入所。その後、PwCアドバイザリー株式会社（現：PwCアドバイザリー合同会社）、株式会社KPMG FAS、株式会社リクルートホールディングスでM&A関連業務に従事した後、2024年に当社監査役に就任し、現在に至る。

当社取締役に占める独立社外取締役割合：25%
女性比率：9.1%



取締役
湯田 高弘

長崎大学経済学部卒業後、監査法人トーマツ（現・有限責任監査法人トーマツ）に入所。主に会計監査業務・IPO支援業務に従事。株式会社エスネットワークスを経て2023年に当社入社。2024年に当社取締役に就任し、現在に至る。2008年公認会計士登録。

当社の競争優位性についてのサマリー

1 マーケット環境

2 事業子会社の強み

3 HDとしての優位性

巨大で安定した事業領域

局地戦に強いグループ各社

グループシナジーの仕組み

積み上げたM&A/PMIノウハウ

地場の優位性
(高収益性)

規模の経済

高収益性 と 事業規模 を両取りするモデルを確立

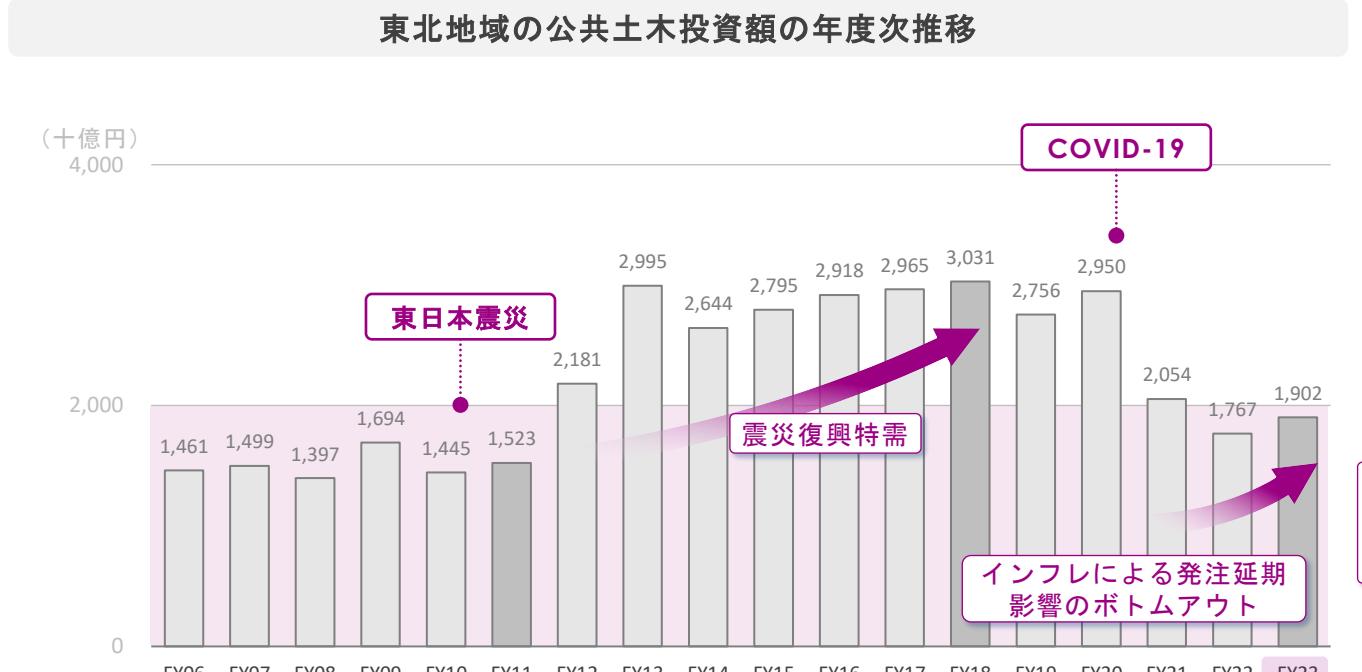
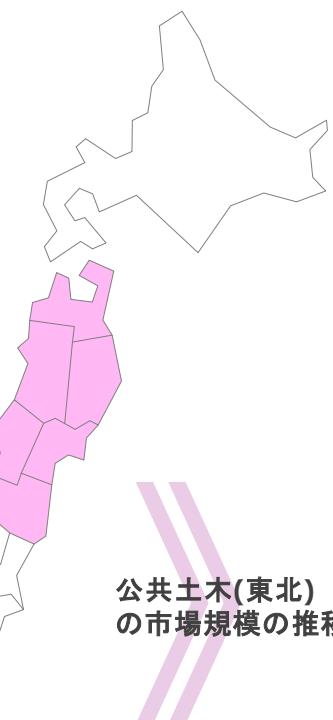
1 巨大で安定した事業領域（1/2）

地場の優位性

マーケット環境

国内建設投資額56.5兆円のうち**東北は4.7兆円**を占める。中でも**公共土木は1.9兆円**で震災特需後も依然市場は広大にある。

項目	建設投資額
全国(民間含む)	56.5兆円
うち、東北	4.7兆円
うち、公共土木	1.9兆円



FY23における東北6県の公共土木工事費内訳（単位：十億円）

青森	岩手	宮城	秋田	山形	福島
249	214	315	316	215	593

注：国土交通省「建設投資額（出来高ベース、4～3月年度推移）」より作成した。56.5兆円等の断面数値は、2023年4月～2024年3月の1年間を集計した値である。

1 巨大で安定した事業領域 (2/2)

地場の優位性

マーケット環境

2040年にかけインフラの老朽化が進む上、激甚化する自然災害を受け、国土強靭化に向けた予算が増額の一途にある。

建設後50年以上が経過する社会資本の割合(%)

項目	2023年3月	2030年3月	2040年3月	総設備数
道路橋	37%	54%	75%	約73万橋
港湾施設	27%	44%	68%	約6.2万施設
河川管理施設	22%	42%	65%	約2.8万施設
トンネル	25%	35%	52%	約1.2万本
水道管路	9%	21%	41%	約74万km
下水道管渠	8%	16%	34%	約49万km

激甚化する風水害や切迫する大規模地震等への対策

災害種別	2014年以降発生件数
風水害	9件
地震	4件
火山	1件
雪害	1件

今後発生が予想されている 巨大地震

南海トラフ巨大地震



首都圏直下地震

国土強靭化関係予算の推移と基本方針



国土強靭化計画 の基本的な方針(5本柱)

- ①国民の生命と財産を守る
防災インフラの整備
- ②経済発展の基盤となる
交通・通信・エネルギー
などライフラインの強靭化
- ③デジタル等新技術の活用による
国土強靭化策の高度化
- ④災害時における事業継続性
確保をはじめとした
官民連携強化
- ⑤地域における
防災力の一層の強化

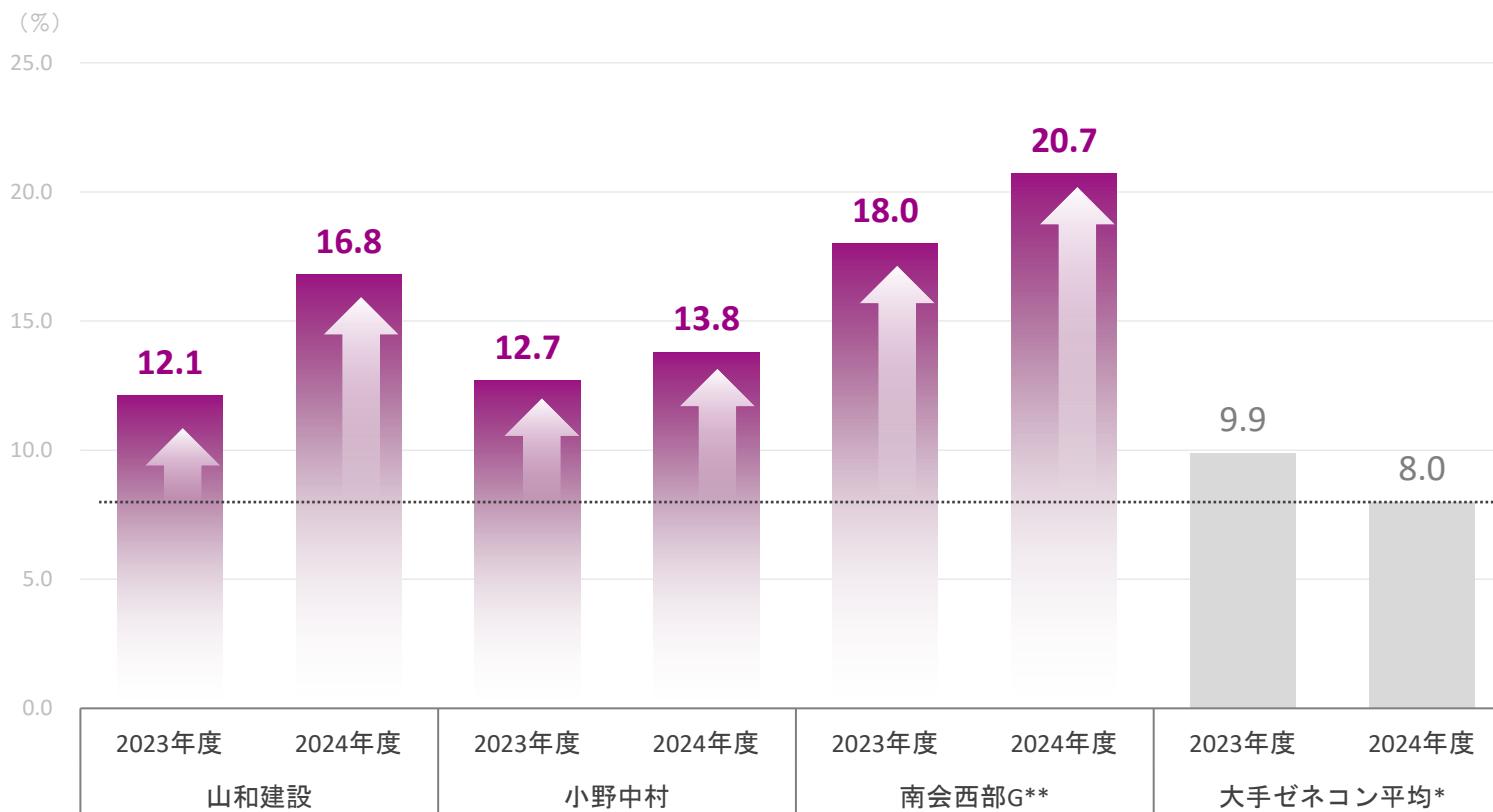
2 局地戦に強いグループ各社（1/3）

地場の優位性

事業子会社

ニッチ領域での事業展開、競争環境の緩やかさ、入札時の地場ゼネコン優遇で、**相対的に高い売上総利益率**を実現している。

各社と大手ゼネコンの売上総利益率



売上総利益率が高い背景

地場ゼネコンならではの競争環境

地方自治体は、地域経済の活性化や緊急時の対応力確保のために、**地場ゼネコンが入札時に有利になるよう**、地域要件の設定や地場業者向けの発注枠の確保、地場業者加点制度等を設けているため、他地域からの参入が困難。加えて、地場ゼネコンの数自体も少ないとから、**競争環境は緩やか*****。



ニッチ領域での事業展開

トールゲート工事や、水力発電所のダムでのメンテナンスに係る浚渫（しゅんせつ）工事など、各地域にて**支配的な地位を確立するニッチ領域**を多数抱えている。競合が極めて限定的な上に、蓄積ノウハウから**効率的に業務推進**できる。

* : 大手ゼネコンの売上総利益率は、上場する大手4社の全社売上高及び全社売上総利益の単純合算値をもとに算出した。

** : 南会西部Gは、南総建を含む2社連結数値を参照している。

*** : 競争が緩やかであることの証左（具体例）は36ページを参照。

2 局地戦に強いグループ各社（2/3） | 事例①

地場の優位性

事業子会社

例えば、東北自動車道のトールゲート（高速道路の料金所）工事は圧倒的な実績を誇り、**高収益かつ長期安定的**な受注が期待できる。



累計受注実績

2015年9月～2025年2月までの約10年間累計

山和建設等

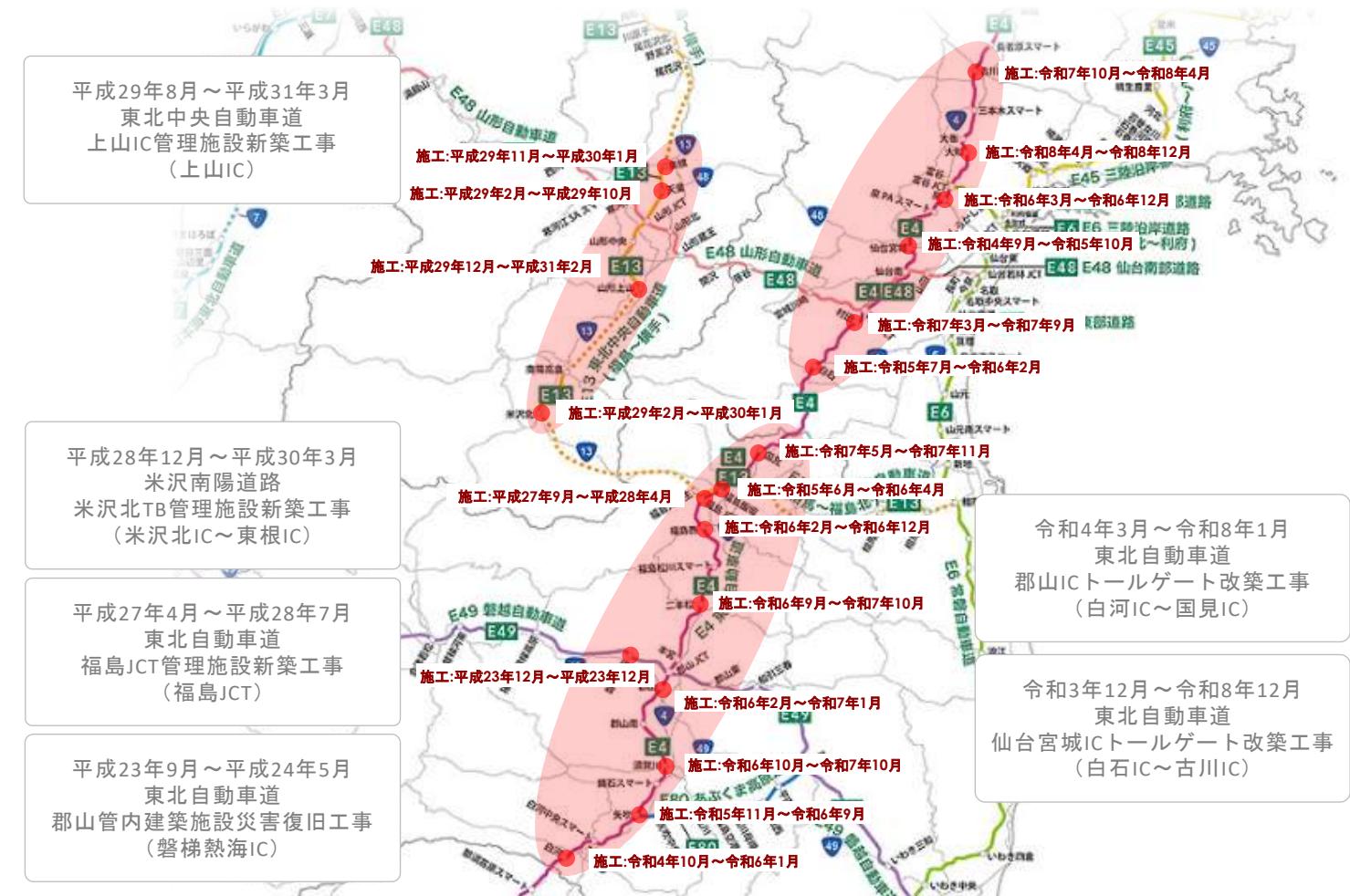
受注件数
東北4県*

23
件/24件

(受注率：95.8%)

受注額

72
億円



* : 東北4県は、当社グループの地盤である「岩手県」、「宮城県」、「山形県」、「福島県」を指す。

2 局地戦に強いグループ各社（3/3） | 事例②

地場の優位性

事業子会社

J-POWERの滝発電所の浚渫工事*は、同社要請で2011年にダム維持管理業務と人材を承継した経緯から**継続受注**できている。



累計受注実績 2012年～2024年の13年間累計

受注件数

13
件/13件

(受注率：100%)

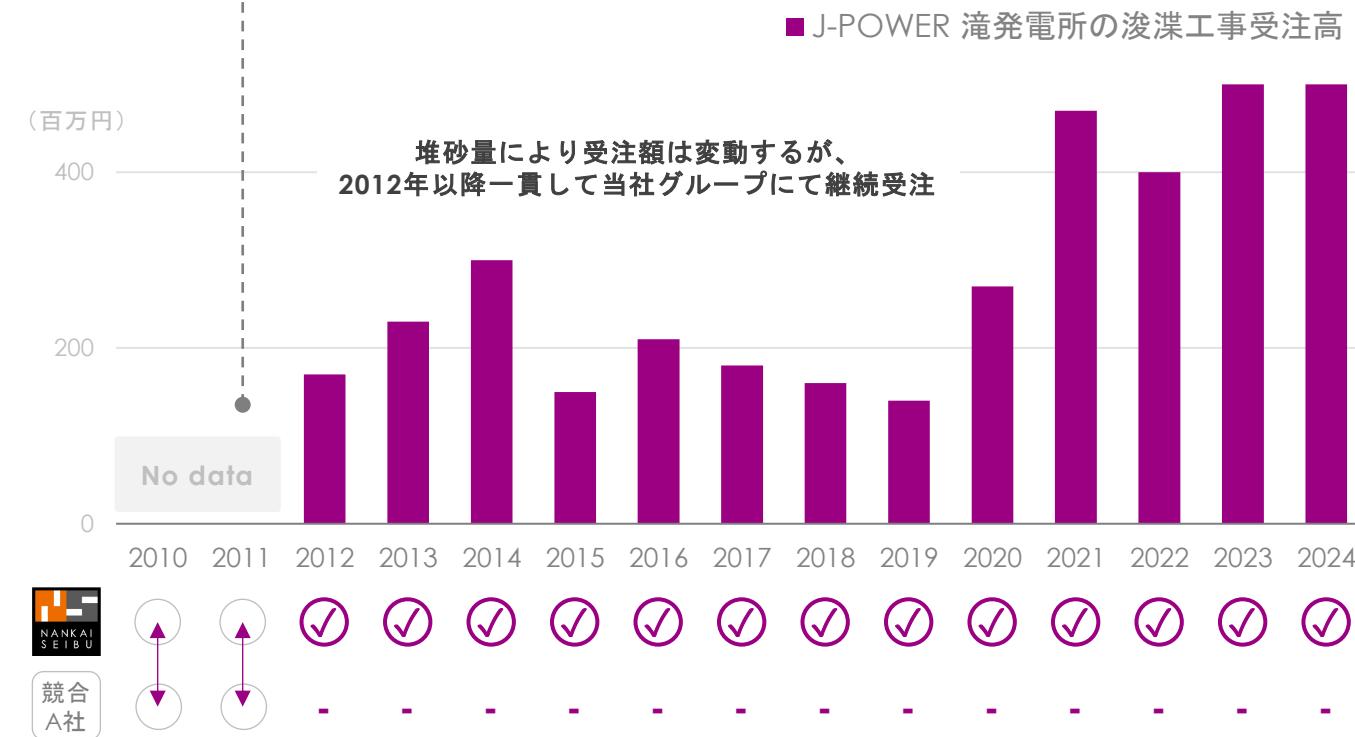
受注金額

37
億円



J-POWER 滝発電所

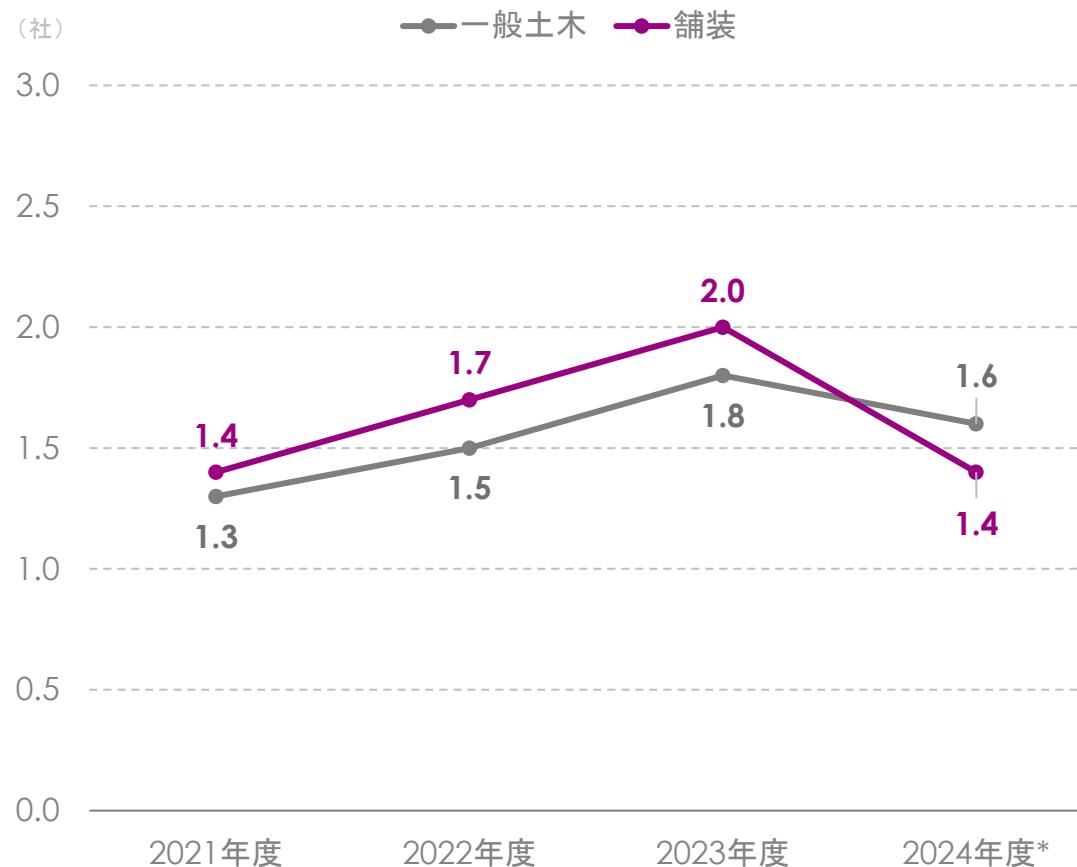
2010年 | J-POWERの要請を受け、同事業所のダム維持管理業務と人材を受け入れ
2011年 | 同年の豪雨災害により周辺民家へ水害が発生したことを契機に、
毎年、浚渫処理を行う方針が打ち出された



* : 浚渫工事=河川や港湾などの水底に堆積した土砂やヘドロを取り除く土木工事である。

2 地場ゼネコンならではの競争環境（平均入札者数の状況）

福島県相双建設事務所*の平均入札者数の推移



- 福島県相双建設事務所は、一般土木および舗装工事を主業とする小野中村の展開地域で、道路や河川の整備・維持等を所管し入札管理している県の出先機関である。
- 一般土木、舗装工事のいずれも、平均入札者数は2.0を恒常に下回っており、競合が限定的と分かる。

* : 福島県相双建設事務所は、福島県の相馬市・南相馬市・双葉郡などにおける道路や河川の整備・維持管理を担当する県の出先機関である。小野中村が主力とする地域の入札を管理している。
なお、2024年度は2024年4月～2025年2月までの11か月間集計を参照している。

3 グループシナジーの仕組み (1/4)

規模の経済

Holdings

企業集団制度を有効活用したアサインで、稼働率の向上(繁閑の平準化)や機会損失の極小化が可能である。

各社が単独で技術者をアサインする場合

	資格	所属	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A	1級土木	X社	大型-AA				大型-CC			大型-EE		
B	2級土木	X社			小型-BB			小型-DD				
C	–	X社	大型-AA		小型-BB		大型-CC		小型-DD		大型-EE	
D	1級土木	Y社			大型-GG				大型-II			
E	2級土木	Y社	小型-FF				小型-HH				小型-JJ	
F	–	Y社	小型-FF		大型-GG		小型-HH		大型-II		小型-JJ	

2級資格では、大型を請け負えない

稼働を埋められる工事案件がない

企業集団制度で技術者を融通し合う場合

	資格	所属	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A	1級土木	HD	大型-AA		大型-GG		大型-CC		大型-II		大型-EE	
E	2級土木	HD		小型-FF		小型-BB		小型-HH		小型-DD		小型-JJ
C	–	X社	大型-AA		小型-BB		大型-CC		小型-DD		大型-EE	
F	–	Y社	小型-FF		大型-GG		小型-HH		大型-II		小型-JJ	
D	1級土木	HD								追加案件	獲得可能	
B	2級土木	HD								追加案件	獲得可能	

保有資格や技能、工期など様々な要素が絡み合い最適化しにくい

稼働率の向上、及び浮いたリソースによる案件の追加獲得が可能

3 グループシナジーの仕組み (2/4)

規模の経済

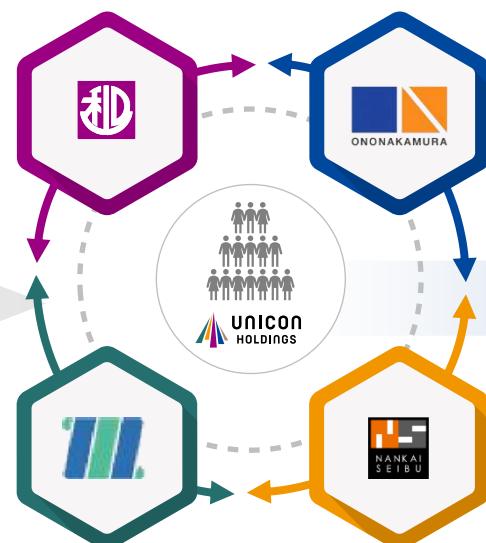
Holdings

①各社の得意工事を学び、②グループ他社に転籍、③ノウハウを共有することで、各社の手札を増やす仕組みがある。

各社単体での事業展開

項目	福島	山形	宮城	...
河川/海岸	小野中村	-	-	-
浚渫工事	南会西部	-	-	-
国立公園	南總建	-	-	-
砂防ダム	-	山和建設	山和建設	-
高速道路	-	山和建設	山和建設	-
...	-	-	-	-

技術者を介して、特徴的な技術・ノウハウを相互共有



ホールディングスとしての事業展開

項目	福島	山形	宮城
河川/海岸	小野中村	○	○	○	○
浚渫工事	南会西部	○	○	○	○
国立公園	南總建	○	○	○	○
砂防ダム	○	山和建設	山和建設	○	○
高速道路	○	山和建設	山和建設	○	○
...	○	○	○	○	○

3 グループシナジーの仕組み（3/4） | 事例①

規模の経済

Holdings

モデルケース①

将来的に、南会西部でトールゲート工事を受注するため、山和建設に出向



経歴

1996年4月 (株)南会西部建設コーポレーションに入社

2024年2月 (株)UNICONホールディングスに転籍（同日、山和建設(株)に出向）

過去～現在 将来

出向を通じて技術を持ち帰るためのステップ

- (株)南会西部建設コーポレーションより、トールゲート工事を得意とする山和建設(株)に出向
- トールゲート工事案件に参画し、ノウハウを学ぶと共に、同工事の**人材評価を向上**
- (株)南会西部建設コーポレーションに戻り、高めた人材評価で**トールゲート工事案件の受注を目指す**
- 繰り返し案件獲得することで、人材評価だけでなく、同工事に係る**企業評価の引き上げを目指す**



トールゲート技術を南会西部へ
(技術・ノウハウのグループ他社共有)



技術力を高め仕事の幅を広げる
(従業員一人一人の仕事のやりがいの促進)

南会西部のトールゲート工事評価*

人材評価 企業評価 技術評価

0点/4点 + 0点/6点 = 0点/10点

0→3点 + 0点 = 0→3点

3点 + 0→2点 = 3→5点

3→4点 + 2→6点 = 5→10点

*: 工事入札時の競争参加資格審査における点数評価を示すが、将来については目標達成時のイメージであり、実際にこのような加点が行われることを保証するものではない。

3 グループシナジーの仕組み（4/4） | 事例②

規模の経済

Holdings

モデルケース②

南会西部で国交省案件を獲得するために山和建設より出向、若手への技術承継も進める



経歴

2011年7月 山和建設(株)に入社

2024年5月 (株)南会西部建設コーポレーションに出向

- 過去～現在
- 出向を通じて技術を伝承するためのステップ
- 山和建設(株)にて国交省案件を多数手がけ人材評価を獲得（ただし、南会西部は0評価の状況）
 - 高水準の人材評価を持つ人財として、(株)南会西部建設コーポレーションに出向する
 - 人材評価を高め、(株)南会西部建設コーポレーションとして国交省案件を獲得する（機会損失の極小化）
 - 繰り返し案件獲得することで、同工事に係る企業評価を引き上げつつ、若手に技術を伝承することを目指す
- 将来



国交省案件知見を若手へ承継
(技術・ノウハウのグループ他社共有)



地域・会社への貢献を実感
(従業員一人一人の仕事のやりがいの促進)

南会西部の国交省案件工事評価*

人材評価	企業評価	技術評価
------	------	------

 $0\text{点}/4\text{点} + 0\text{点}/6\text{点} = 0\text{点}/10\text{点}$
 $0 \rightarrow 4\text{点} + 0\text{点} = 0 \rightarrow 4\text{点}$
 $4\text{点} + 0 \rightarrow 2\text{点} = 4 \rightarrow 6\text{点}$
 $4\text{点} + 2 \rightarrow 6\text{点} = 6 \rightarrow 10\text{点}$


企業集団制度の補足（1/2）

目的

建設業の企業集団制度は、企業内の出向社員の取り扱いを合理化するために設けられた制度

制度変更

経団連含む各団体などからの緩和要望に基づき、
2024年3月26日のタイミングで制度変更

変更内容

企業集団内の連結子会社間での異動が可能になる形で制度変更
※詳しくは下記国交省の制度説明リンクをご参照ください

参照URL

- ① 企業集団内の出向社員に係る監理技術者等の直接的かつ恒常的な雇用関係の取扱い等について
https://www.mlit.go.jp/tochi_fudousan_kensetsugyo/const/content/001732797.pdf
- ② 企業集団制度の概要
https://www.mlit.go.jp/tochi_fudousan_kensetsugyo/const/content/001732798.pdf

企業集団制度の補足 (2/2)

一般的な建設現場の「ルール」と 「人材の流動化制約」

技術者の配置

- ・全ての現場に管理(主任)技術者の配置が必須
- ・一定金額の工事を下請けに発注する場合、元請側は主任技術者に代えて、より専門的な監理技術者の配置が必須

直接的かつ 恒常的な雇用

建設工事の適正な施工のため、主任技術者、監理技術者(補佐)は、それぞれが所属する建設業者(法人単体)と直接的かつ恒常的な雇用関係を有する事が必要

一般的には、適時に会社間で技術者を融通し合うような運営は法律上できない

コストの最適化

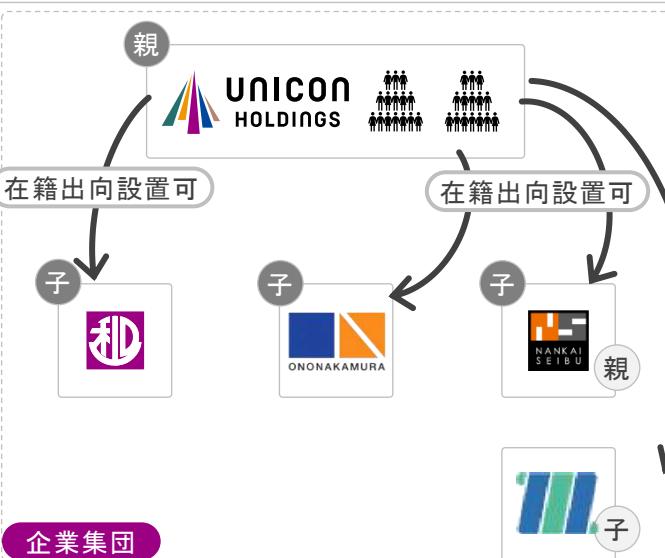
空き稼働を埋めるための技術者派遣

機会損失の極小化

臨時技術者の受入を見越した案件の受注

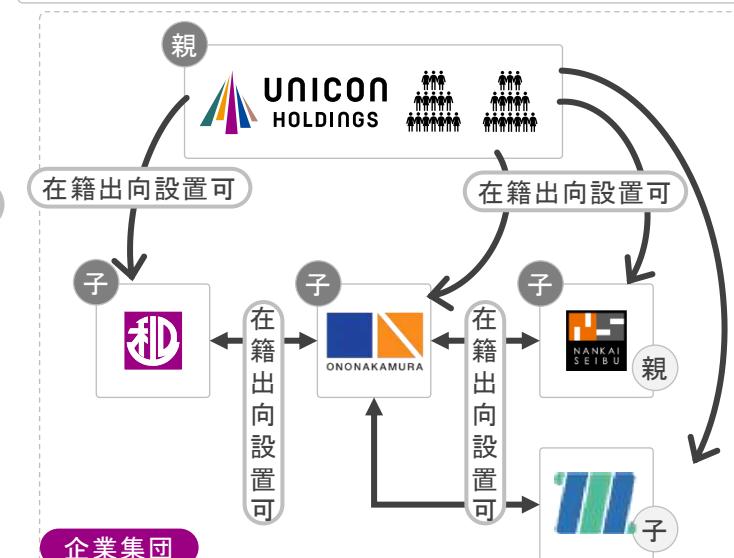
企業集団制度の制定（当初）

一定条件を満たせば企業集団内で技術者を適時に出向可能。各子会社は、技術者の融通による稼働最適化や柔軟な案件獲得が可能。



2024年4月1日施行の制度変更

親子間に加え、企業集団の連結子会社間においても技術者を適時に出向可能。各子会社は、更に柔軟に稼働最適化や柔軟な案件獲得が可能。

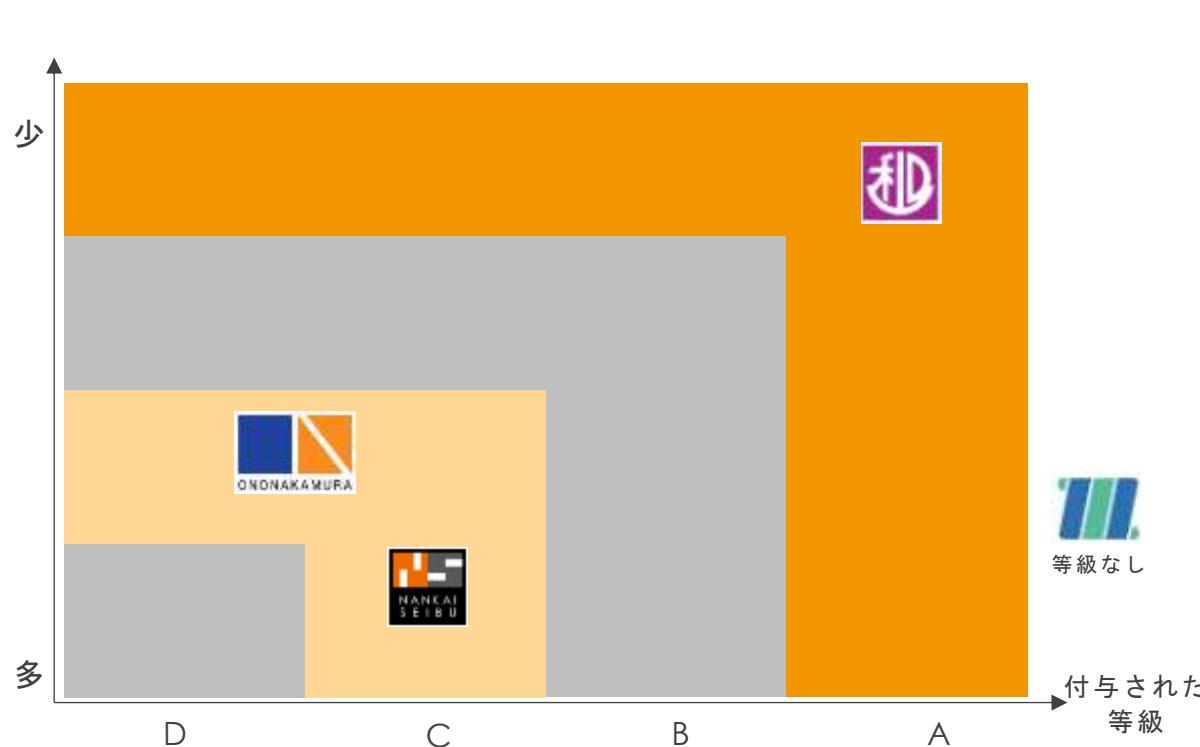


国交省による企業集団制定後、技術者の融通により稼働最適化や柔軟な案件獲得が可能であったものの、2024年4月施行の制度変更により、企業集団内での連結子会社間でも技術者の適時融通が可能になったことにより、稼働最適化や柔軟な案件獲得による売上向上に大幅に寄与

入札格付け（等級）の獲得/向上のメリット | NEXCOの事例

現状における入札案件可能数の幅（現在）

現状の等級を維持する場合、発注者が付与する等級に応じた案件にのみ入札可能となるため、入札可能な案件数が多くない



入札格付け（等級）の獲得/向上のメリット（今後）

戦略的に顧客別に、付与される等級を狙うことで、ホールディングス全体としての入札可能な案件数が増えるため、落札可能数を加速



注：上記は当社グループに属する各社において将来的に取得を目指す入札格付け（等級）及び案件数のイメージを示したものであり、実際に上記の等級を取得できることや、それに伴う案件数を獲得できることを保証するものではない。

成長戦略サマリー

① 内部成長

② 外部成長

技術評価の向上

技術者数拡充・技術力向上

参入障壁・展開地域の拡大

ロールアップM&Aの推進

相対高位な
ROEの維持を目指す

再投資の実行

▼
相対高位なROEの維持と、
ロールアップM&Aを含む再投資による価値向上を目指す

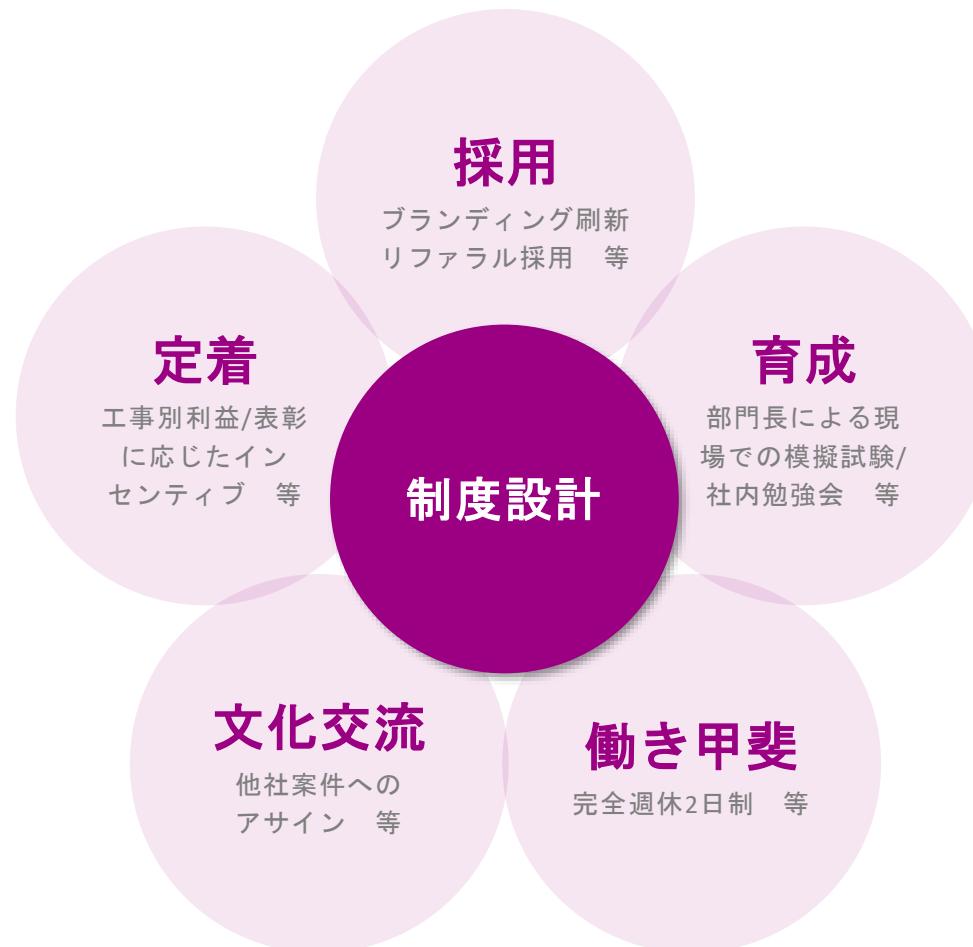
技術評価の向上

収益性の高い案件を豊富に獲得するため、**技術評価（企業・人的評価）**を高め、入札時の評価向上を図る。



技術者拡充・技術力向上

当社のキャリア形成における優位性を訴求することで技術者*を拡充させるとともに、工事別利益/表彰に応じたインセンティブの支給等を通じ、**工事の品質と採算の両立が可能な技術者を育成する**（2025年6月期は技術者数純増11名）。



“UNICON”ブランドの価値向上

IPOによるブランディング効果に加え、グループ各社地元でのマーケティング等を通じて、当社の知名度を底上げする



キャリア形成における優位性の訴求

多種多様な工種/発注者の経験を積むことが可能というキャリア形成における当社の優位性**を採用サイト等で訴求し、母集団を拡大させる



従業員エンゲージメントの向上

働き甲斐のある制度構築やキャリア形成支援、ライフステージに応じた柔軟な労働環境の提供によりエンゲージメントを向上させる



工事の品質と採算を両立可能な技術者の育成

工事別利益/表彰に応じたインセンティブの支給や当社独自のアサイン体制**等を通じ、工事の品質と採算の両立が可能な技術者を育成する

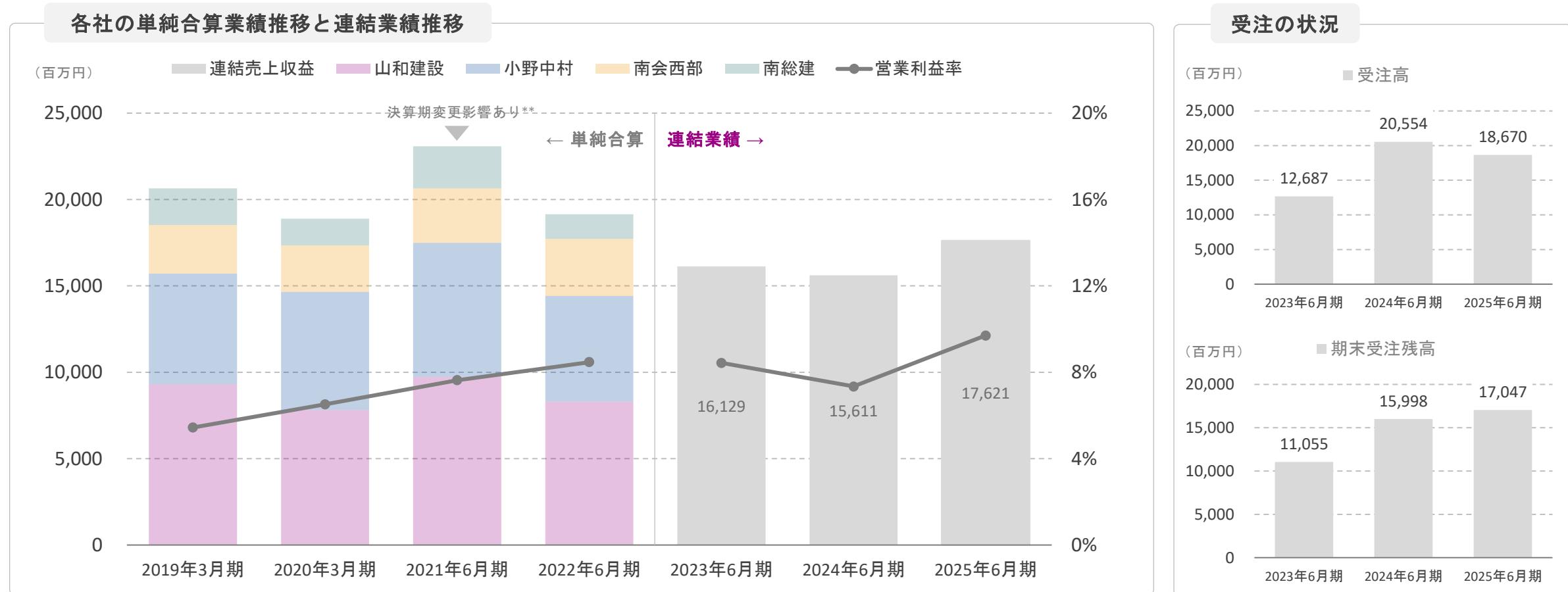


* : 当社の定義する技術者は、土木施工管理技士（1級・2級）及び建築施工管理技士（1級・2級）、舗装施工技術者（1級・2級）、建築士（1級・2級）のいずれかを有する人員を指す。

** : 当社のグループ横断的なアサインは、様々な経験が積めることから、リスク・学びなおし効果がある。

収益推移

2024年6月期はコストpuschインフレを受けた発注延期*影響を受けたが、受注は好調で2025年6月期の収益原資を確保。
2025年6月期は前期からの繰越受注も背景として増収増益で着地。



* : 公共工事は単価スライド方式であり、公共工事の予算の上限が限られる中で、資源高騰影響により発注時期の延期が発生していた。

** : 2021年6月期は山和建設の決算期変更により、15ヶ月分の売上高が2021年6月期に計上されている。

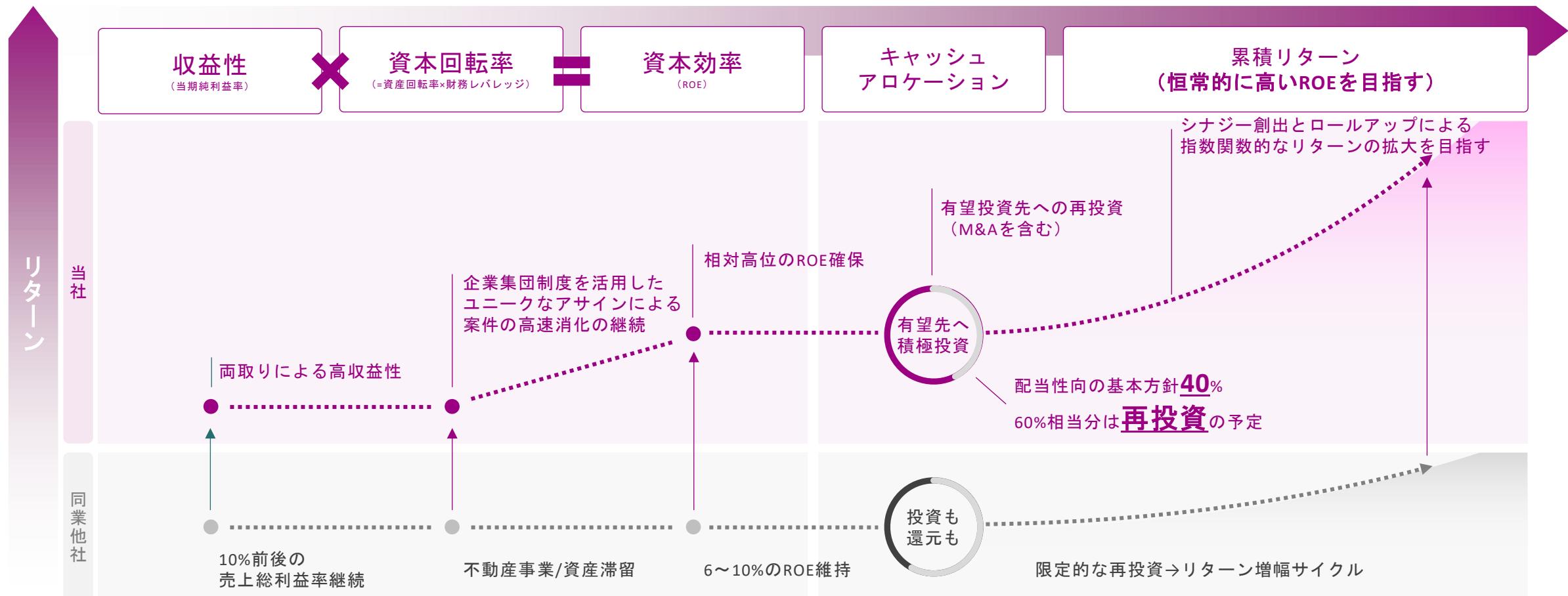
連結損益計算書/連結財政状態計算書

連結損益計算書（千円）	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期
売上収益	16,129,963	15,611,403	17,620,881
インフラ整備	6,149,452	7,772,623	11,995,620
災害対応	7,235,716	3,837,181	1,906,245
環境保護	855,855	1,217,418	841,428
その他	1,888,939	2,784,177	2,877,587
売上原価	13,674,710	12,922,992	14,487,138
売上総利益	2,445,252	2,688,410	3,133,743
売上総利益率（%）	15.2%	17.2%	17.8%
販管費及び一般管理費	1,312,440	1,459,880	1,455,191
うち減価償却費	352,700	203,182	137,542
その他の収益	420,108	68,334	53,057
その他の費用	201,699	149,417	21,079
営業利益	1,361,222	1,147,446	1,710,530
営業利益率（%）	8.4%	7.4%	9.7%
金融収益	1,891	1,513	2,750
金融費用	13,067	25,341	30,192
持分法による投資損益	△3,860	8,342	△6,799
税引前利益	1,346,186	1,131,961	1,676,288
法人所得税費用	359,252	406,068	559,169
当期利益	986,933	725,892	1,117,118
1株当たり当期利益	105.86	73.58	113.23
当期利益の帰属			
親会社の所有者	986,933	725,892	1,117,118
当期利益	986,933	725,892	1,117,118

連結財政状態計算書（千円）	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期
資産合計	13,396,647	11,296,441	12,462,946
流動資産合計	9,482,599	7,564,577	8,801,743
現金及び現金同等物	4,296,852	3,588,221	2,426,460
営業債権及びその他の債権	4,609,537	3,589,862	5,372,353
棚卸資産	179,971	165,397	216,050
未収法人所得税	174,904	53,699	164
その他の流動資産	221,333	167,395	786,715
非流動資産合計	3,914,047	3,731,864	3,661,202
有形固定資産	1,512,544	1,295,411	1,258,081
使用権資産	137,931	162,996	132,533
のれん	1,796,750	1,796,750	1,796,750
顧客関連資産	55,000	—	—
無形資産	30,468	30,247	27,376
持分法で会計処理されている投資	117,294	124,737	115,637
その他の金融資産	108,951	92,283	92,101
繰延税金資産	153,308	222,405	230,030
その他の非流動資産	1,799	7,032	8,690
負債及び資本合計	13,396,647	11,296,441	12,462,946
負債合計	6,234,322	6,407,513	8,694,051
流動負債	4,868,766	5,351,916	8,070,314
非流動負債	1,365,555	1,055,596	623,737
資本合計	7,162,324	4,888,927	3,768,894
資本金	50,000	50,000	172,248
資本剰余金	5,095,340	5,095,340	2,736,158
利益剰余金	2,016,311	△ 257,878	859,240
その他の包括利益累計額	672	1,465	1,247
親会社の所有者に帰属する持分合計	7,162,324	4,888,927	3,768,894

資金効率の高い投資と回収で指数関数的な成長を目指す

相対高位なROEと、M&Aを含む有望な投資先への積極投資で、**指数関数的な累積リターンの拡大**を目指す。



Disclaimer

本資料の取扱いについて

本資料に掲載されている情報には、将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報は、現時点で当社が入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら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。上記の実際の業績に影響を与える要因としては、一般的な業界および市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

本資料における将来情報に関する記載は、上記のとおり本資料の作成時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに隨時更新する義務も方針も有しておりません。また、本資料の全部または一部は、当社の承諾なしに、いかなる方法もしくは媒体または目的においても、複製、公表または第三者に伝達（直接であるか間接であるかを問いません。）することはできません。

本資料は、当社に関する情報提供を目的としたものであり、国内外を問わず、いかなる有価証券、金融商品または取引に関する募集、投資の勧誘または売買の推奨を目的としたものではありません。本資料は、金融商品取引法またはその他の法令もしくは諸規則に基づく開示書類ではありません。投資のご検討にあたっては、必ず当社の開示情報をご覧いただいたうえで、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。



©UNICON Holdings Co., Ltd.