



2025年8月13日

各 位

会 社 名	株式会社メイホーホールディングス
代表者名	代表取締役社長 尾松 豪紀 (コード：7369 東証グロース・ 名証ネクスト)
問合せ先	取締役専務執行役員 野島 透 (TEL. 058-255-1212)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2026年6月期から2028年6月期までを対象期間とする「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」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、別添資料をご覧ください。

以上

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 (M30BD)



変わる勇気が、未来を変える。

MEIHO GROUP

株式会社メイホーホールディングス
証券コード 7369

2025年8月13日

agenda

1. ご挨拶・ビジョンステートメント
2. 当社のミッション・ビジョン・バリュー
3. 会社及び事業概要
4. 中小企業8つの課題
5. 課題を解決する当社のビジネスモデル
6. 中期経営計画（メイホーサーティービリオンドライブ）
7. リスク情報
8. Appendix

1. ご挨拶・ビジョンステートメント
2. 当社のミッション・ビジョン・バリュー
3. 会社及び事業概要
4. 中小企業8つの課題
5. 課題を解決する当社のビジネスモデル
6. 中期経営計画（メイホーサーティービリオンドライブ）
7. リスク情報
8. Appendix

当社は、「増収増益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」というミッションのもと、中小企業支援に特化したプラットフォーム型ビジネスを磨き上げてまいりました

地域経済を支える中小企業の活力を引き出し、その成長を後押しすることがこそが、私たちの使命であると考えています

そして、その取り組みが地域や社会全体の持続的な発展につながることを願っています

ビジョンステートメント

中小企業と共に地域から日本を再起動する

我々メイホーグループは

人・企業・地域の「つながり」を価値と捉え

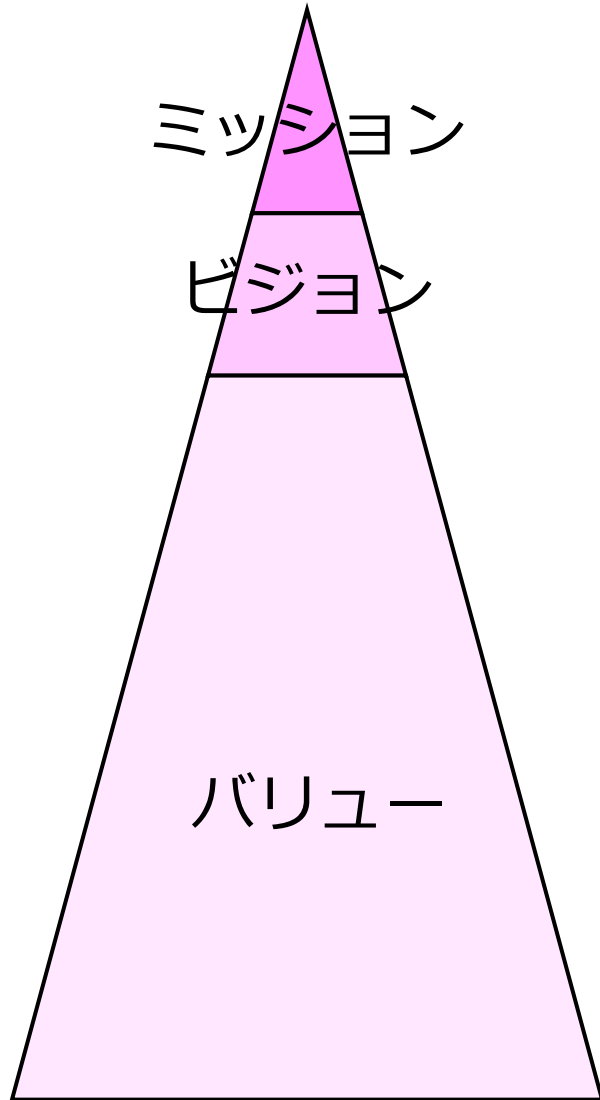
経営支援型M&Aと経営哲学の共有を通じて

持続可能な地域創生モデルを築いてまいります

1. ご挨拶・ビジョンステートメント
2. 当社のミッション・ビジョン・バリュー
3. 会社及び事業概要
4. 中小企業8つの課題
5. 課題を解決する当社のビジネスモデル
6. 中期経営計画（メイホーサーティービリオンドライブ）
7. リスク情報
8. Appendix

当社のミッション・ビジョン・バリュー

当社は何を目的に存在し、どこを目指し、何を正しいと考えるのか



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

100社、1000億、1万人

1. 意志 「絶対こうなる」と強烈に思い続ければ必ず実現する、「こうなりたい」程度では実現しない
2. 逆算 現状維持は衰退、自らが望む将来像から逆算してゴール、プロセス、スケジュールを具体的な目標にする
3. 勇気 変わる勇気、嫌われる勇気等、真の勇気を持つ、卑怯な行動はしない
4. 努力 一番を目指して競合他社に勝つ努力をし続ける
5. 価格 企業の栄枯盛衰は「値決め」で決まる、売上最大経費最小、原価意識・採算意識を持つ
6. 尊重 「ために」ではなく「共に」、互いを尊重し、平等な関係で信頼しあい、それぞれが持てる力を尽くす

1. ご挨拶・ビジョンステートメント
2. 当社のミッション・ビジョン・バリュー
3. 会社及び事業概要
4. 中小企業8つの課題
5. 課題を解決する当社のビジネスモデル
6. 中期経営計画（メイホーサーティービリオンドライブ）
7. リスク情報
8. Appendix

会社及び事業概要

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	企業の事業承継と経営支援を行うソリューションカンパニーとして4つの事業を展開 ①建設関連事業、②建設業、③人材関連事業、④介護事業
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	売上高13,007百万円、経常利益444百万円（2025年6月期実績）
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）
証券コード	7369
発行済み株式数	4,696,800株

4つの事業セグメント

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

人材関連事業

人材派遣・人材紹介
・ 警備業・技能実習生送出

- 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



- ・ 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

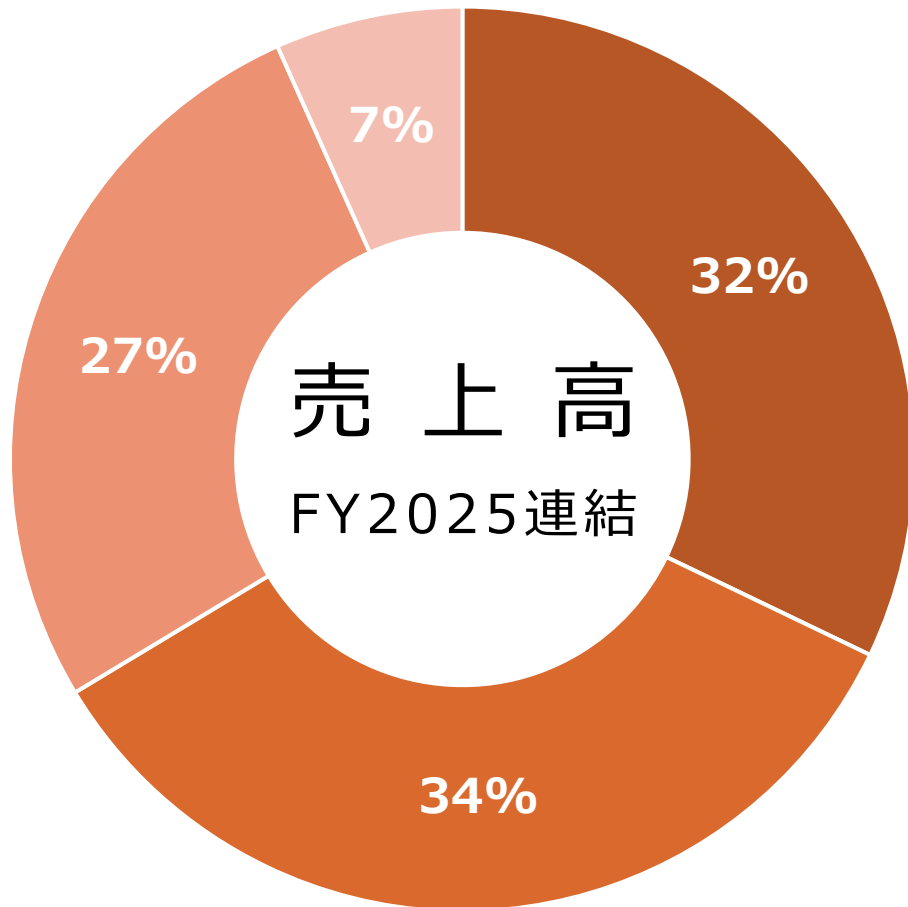


- ・ 要介護者、要支援者
- ・ 国民健康保険連合
- ・ 地域包括支援センター
- ・ 市 等

- ・ 介護福祉士
- ・ ケアマネージャー
- ・ 看護師
- ・ 理学療法士 等

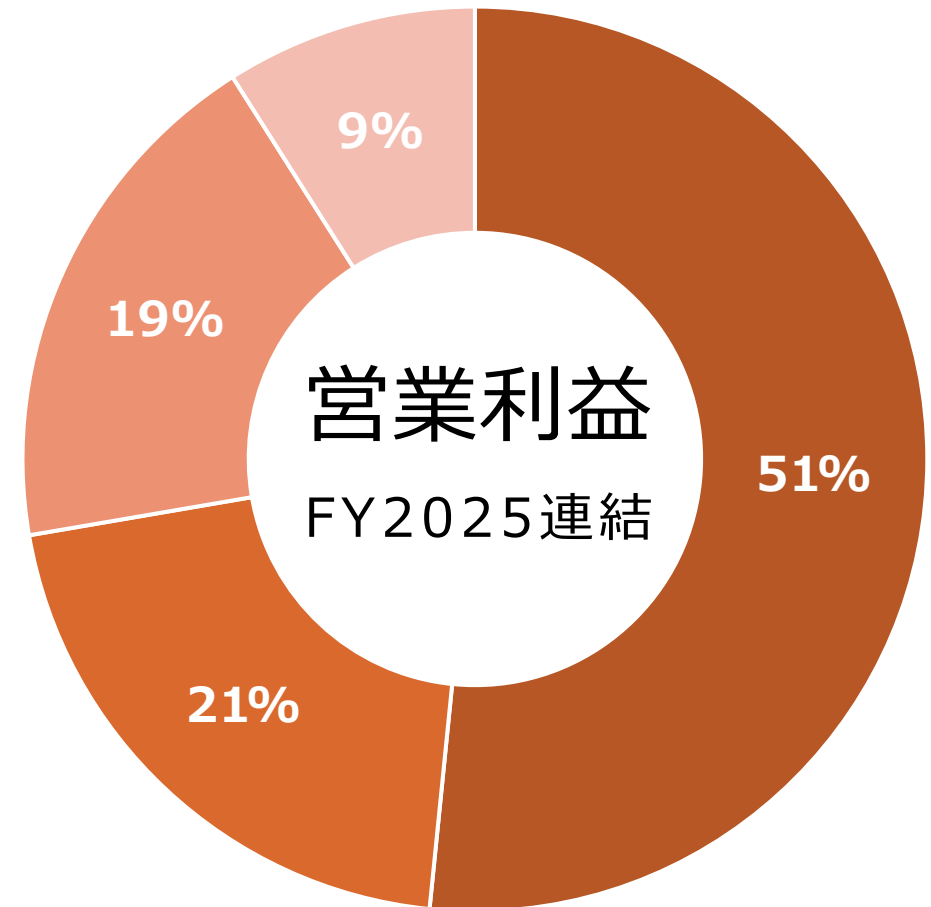
事業セグメント構成比

建設系（建設関連＋建設）で売上、営業利益とも約70%を占める



建設関連事業

建設事業

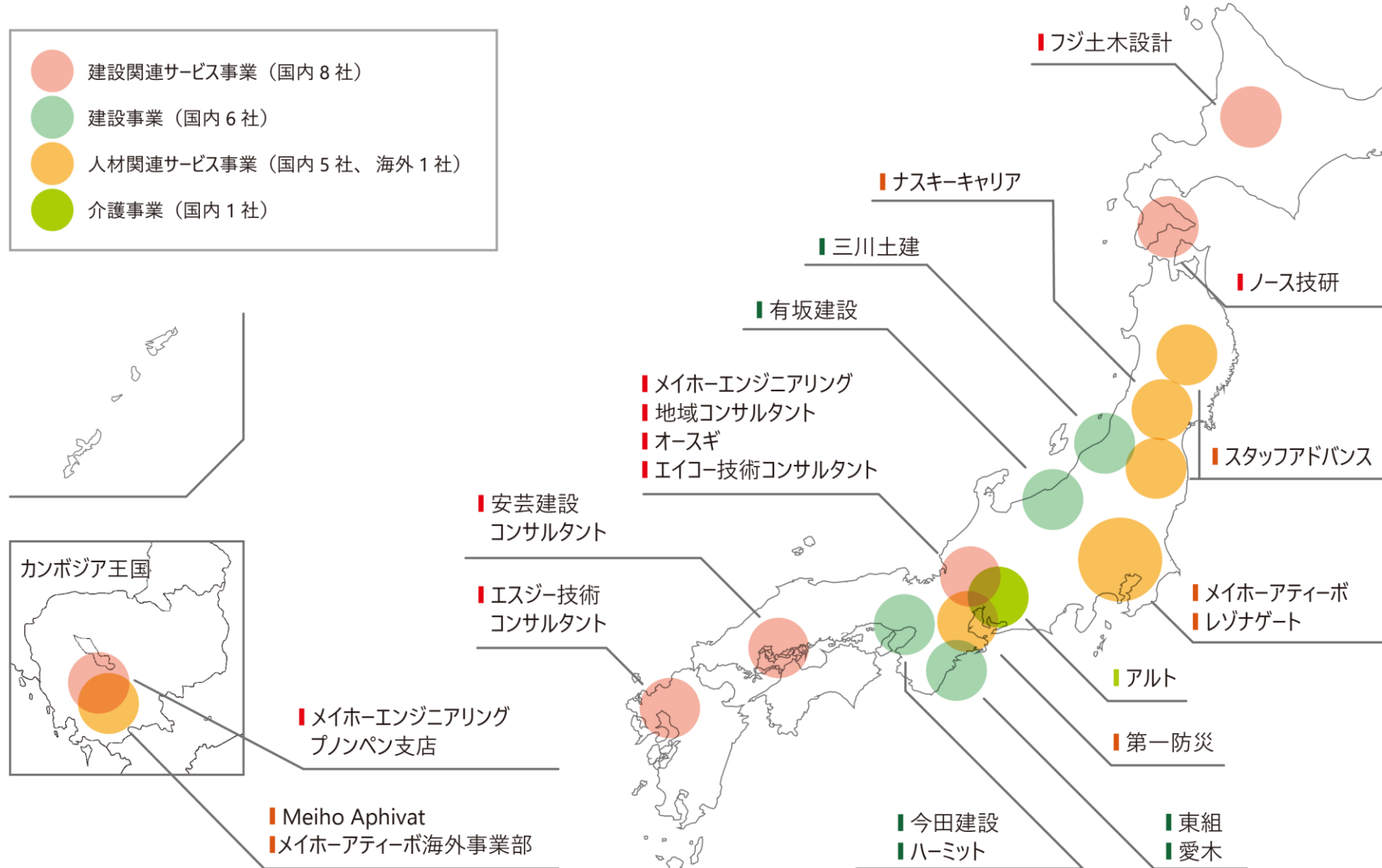


人材関連事業

介護事業

グループネットワーク

現在グループ企業数は当社を含め22社



1. ご挨拶・ビジョンステートメント
2. 当社のミッション・ビジョン・バリュー
3. 会社及び事業概要
4. 中小企業8つの課題
5. 課題を解決する当社のビジネスモデル
6. 中期経営計画（メイホーサーティービリオンドライブ）
7. リスク情報
8. Appendix

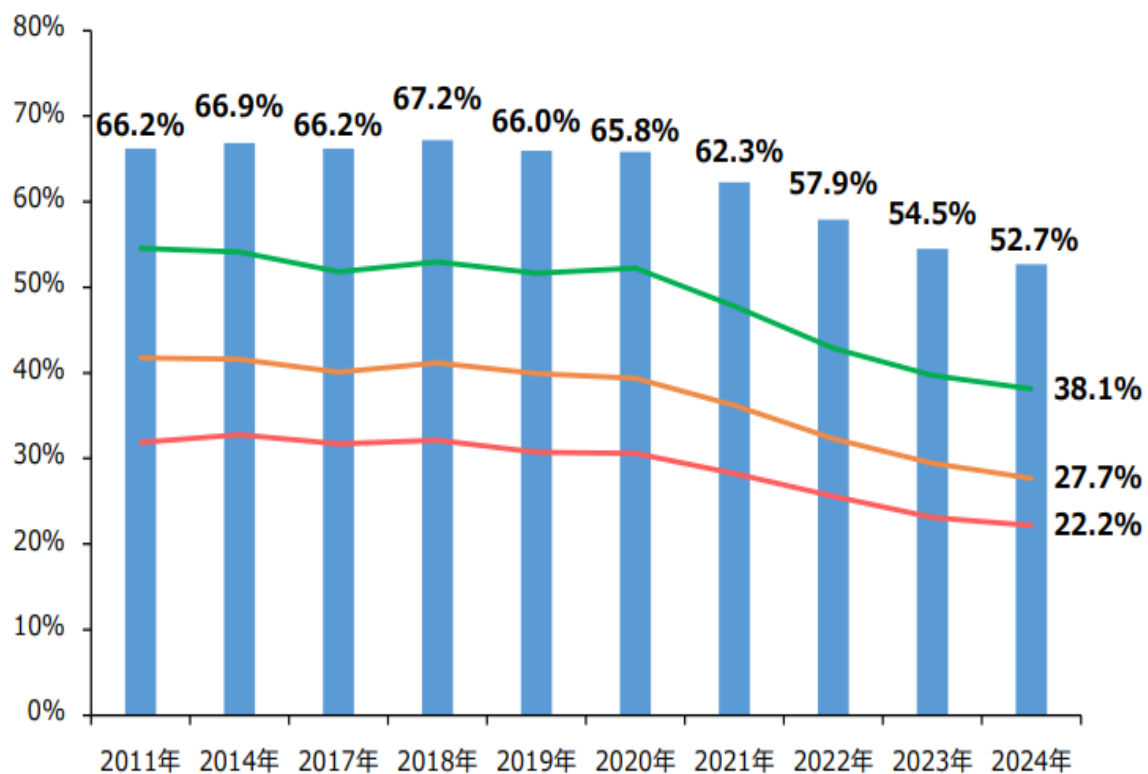
中小企業 8 つの課題

- ① 経営者の高齢化と事業承継問題
- ② 人材・資源の不足（経営資源の不足）
- ③ デジタル化の遅れ（DX未着手）
- ④ 生産性の低さ
- ⑤ 外部環境変化への対応力不足
- ⑥ 資金調達の制約
- ⑦ 地域経済と密着しすぎた構造
- ⑧ 海外展開・輸出力の弱さ

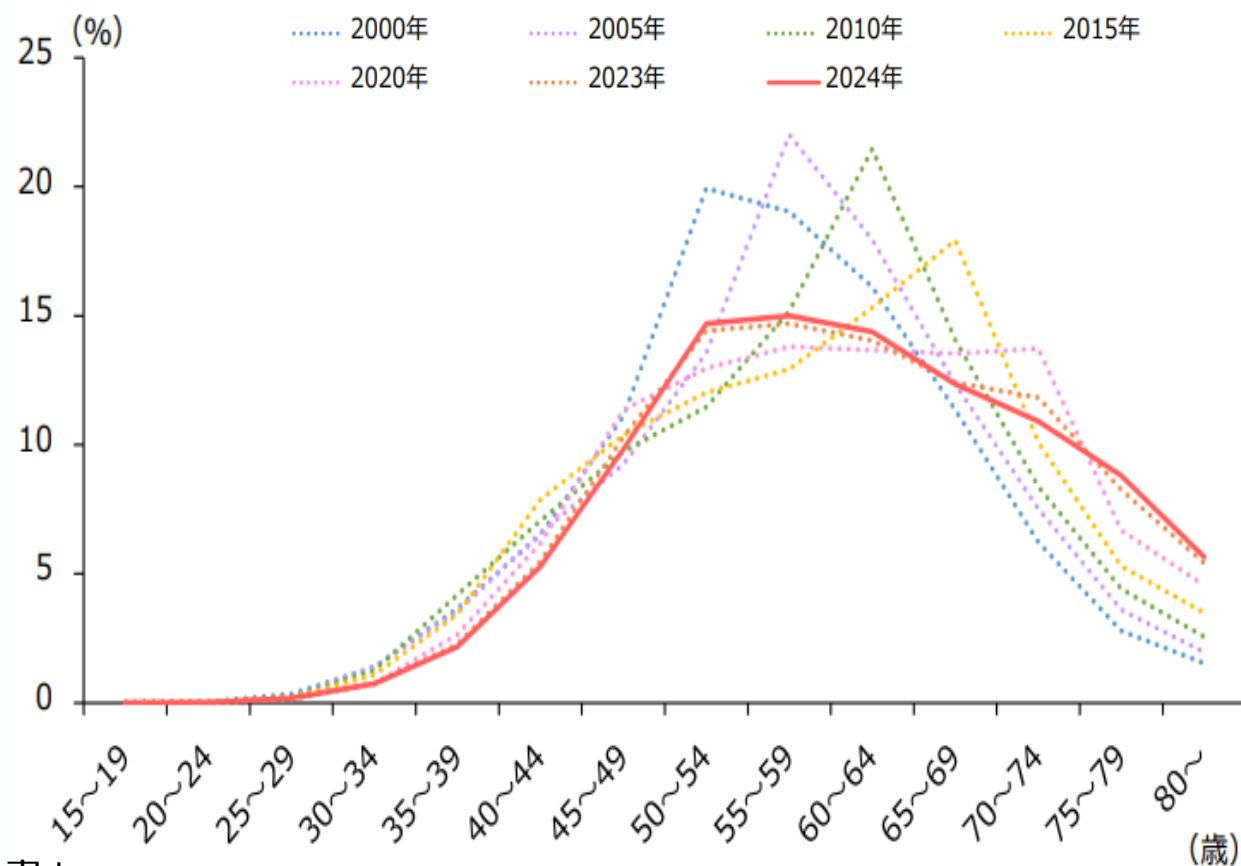
①経営者の高齢化と事業承継問題

後継者不在率は減少傾向にあるが、経営者年齢は高い水準で推移

後継者不在率の推移（中小企業）



経営者年齢の分布（中小企業）

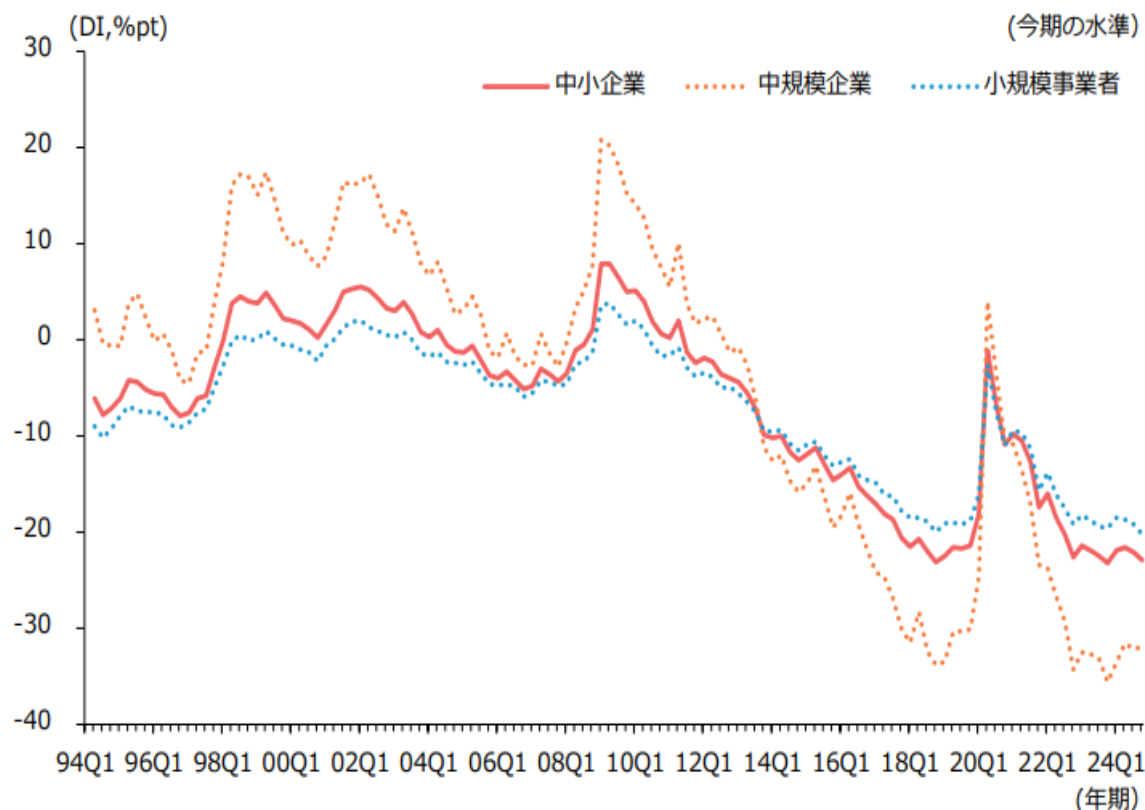


出典：中小企業庁「2025年版 中小企業白書・小規模企業白書」

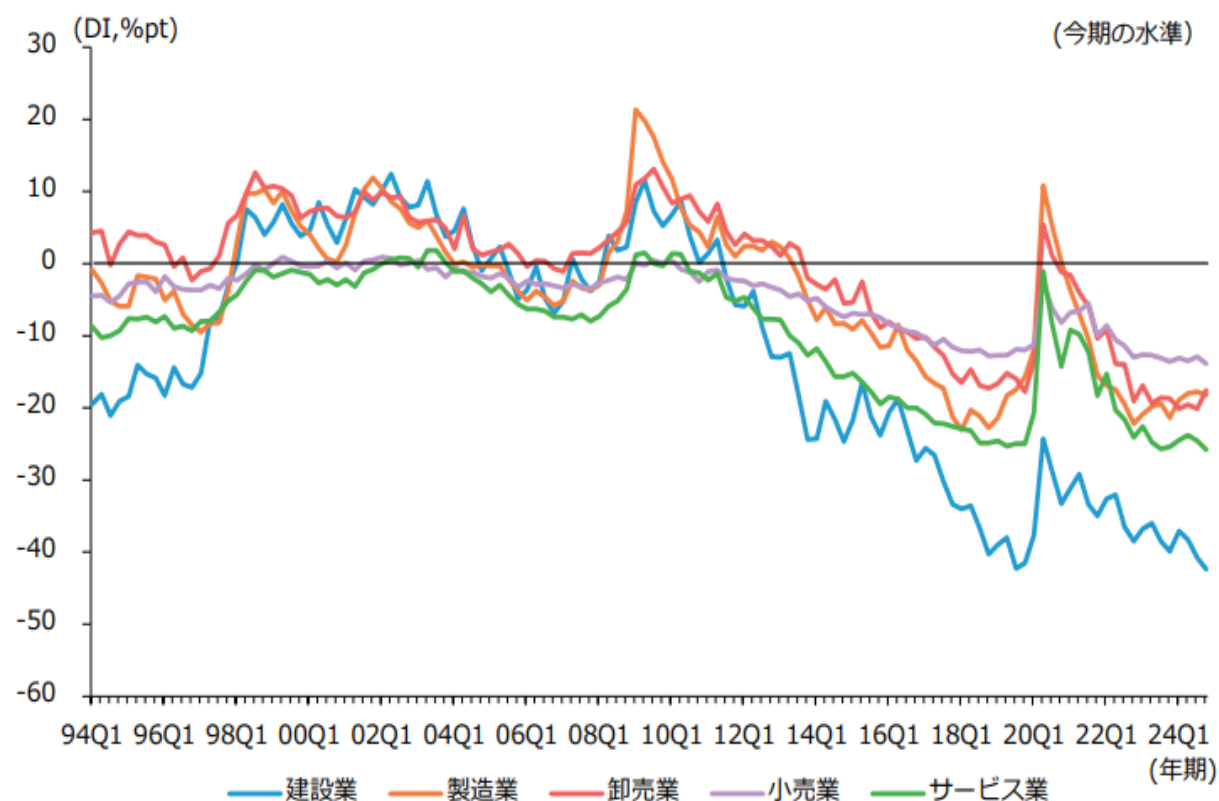
②人材・資源の不足（経営資源の不足）

人手不足が、業務改善・成長投資・デジタル化のすべてを阻害
業種別に見ると「建設業」において特に不足感が強い

従業員数過不足DIの推移（企業規模別）



従業員数過不足DIの推移（業種別）

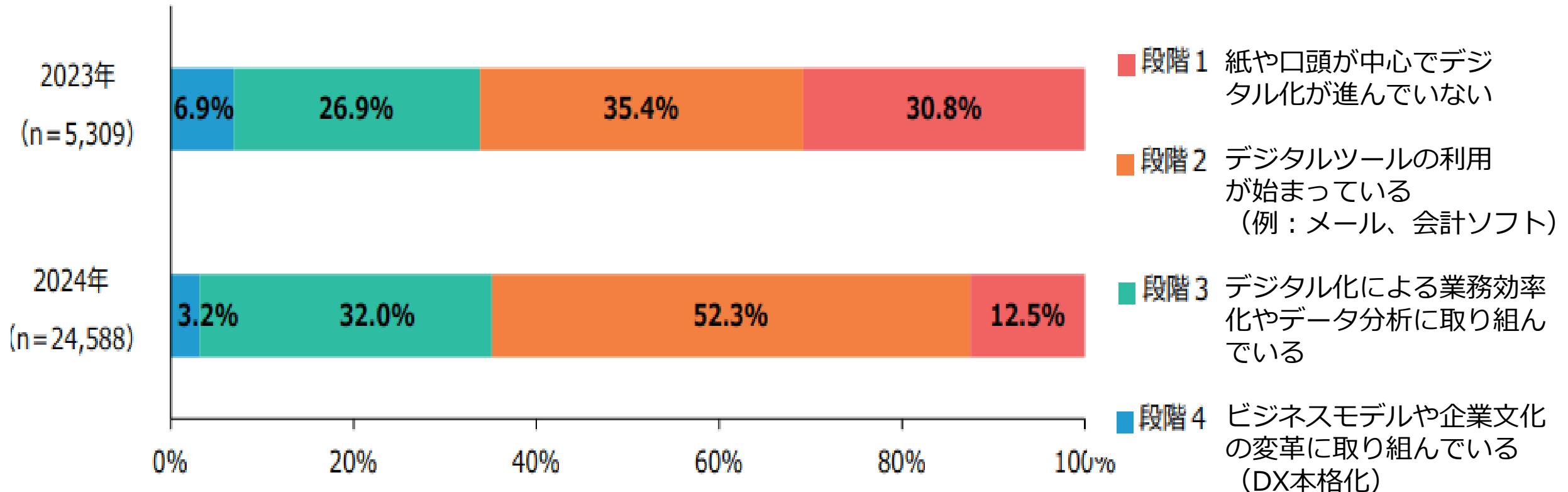


出典：中小企業庁「2025年版 中小企業白書・小規模企業白書」

③デジタル化の遅れ（DX未着手）

DX化は、生産性改善、販路開拓等に不可欠だが多くの企業が対応できていない

デジタル化の取組段階

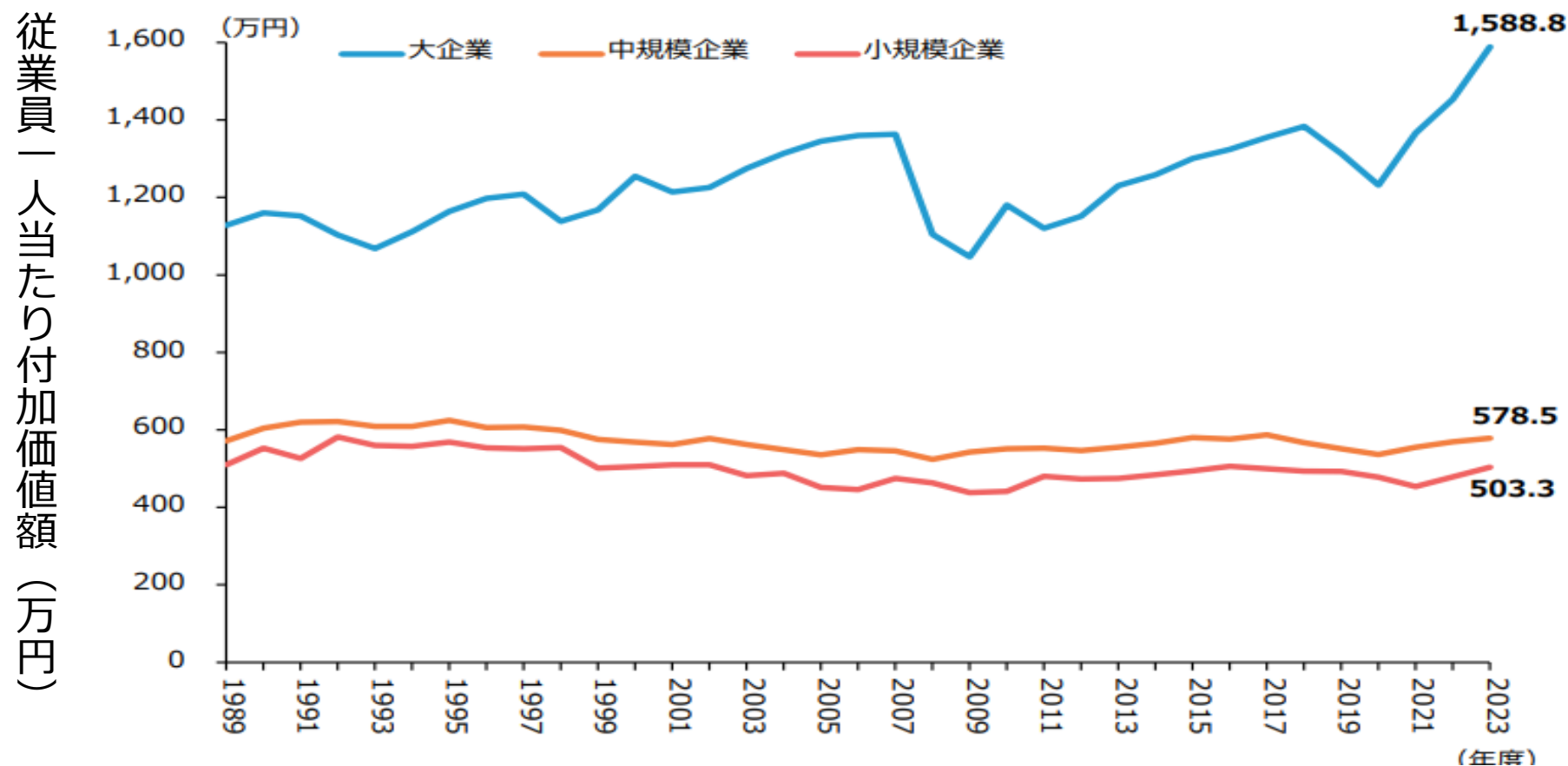


出典：中小企業庁「2025年版 中小企業白書・小規模企業白書」

④生産性の低さ

非効率な業務や属人化した業務体制が利益を圧迫、低賃金構造の固定化にもつながる、デジタル化と合わせて改善が急務

労働生産性の推移（企業規模別）

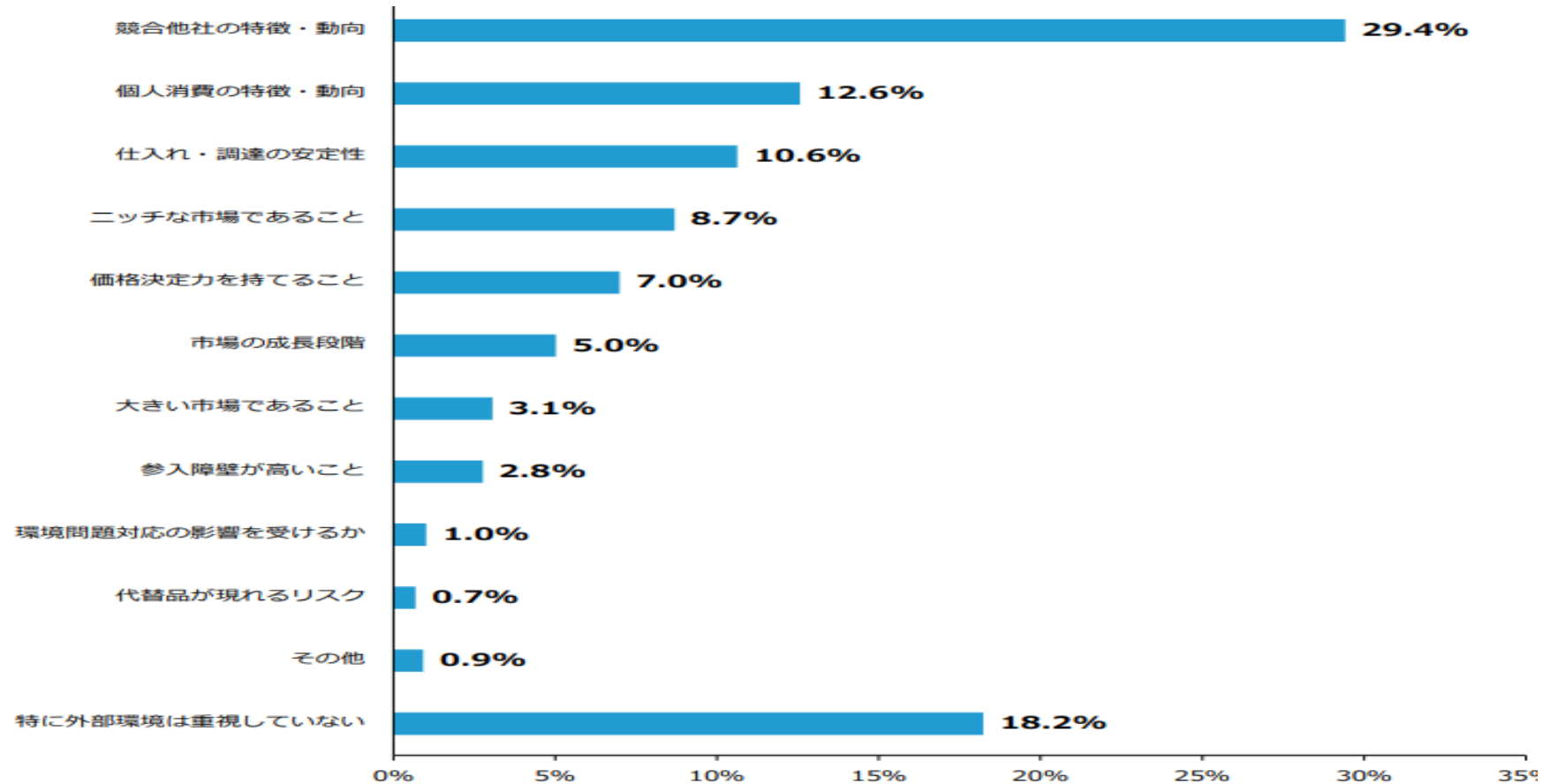


出典：中小企業庁「2025年版 中小企業白書・小規模企業白書」

⑤外部環境変化への対応力不足

競合他社の動向を重視する企業が多い反面、外部環境は重視しない企業も多い

経営戦略策定や新規事業の検討で最も重視する外部環境

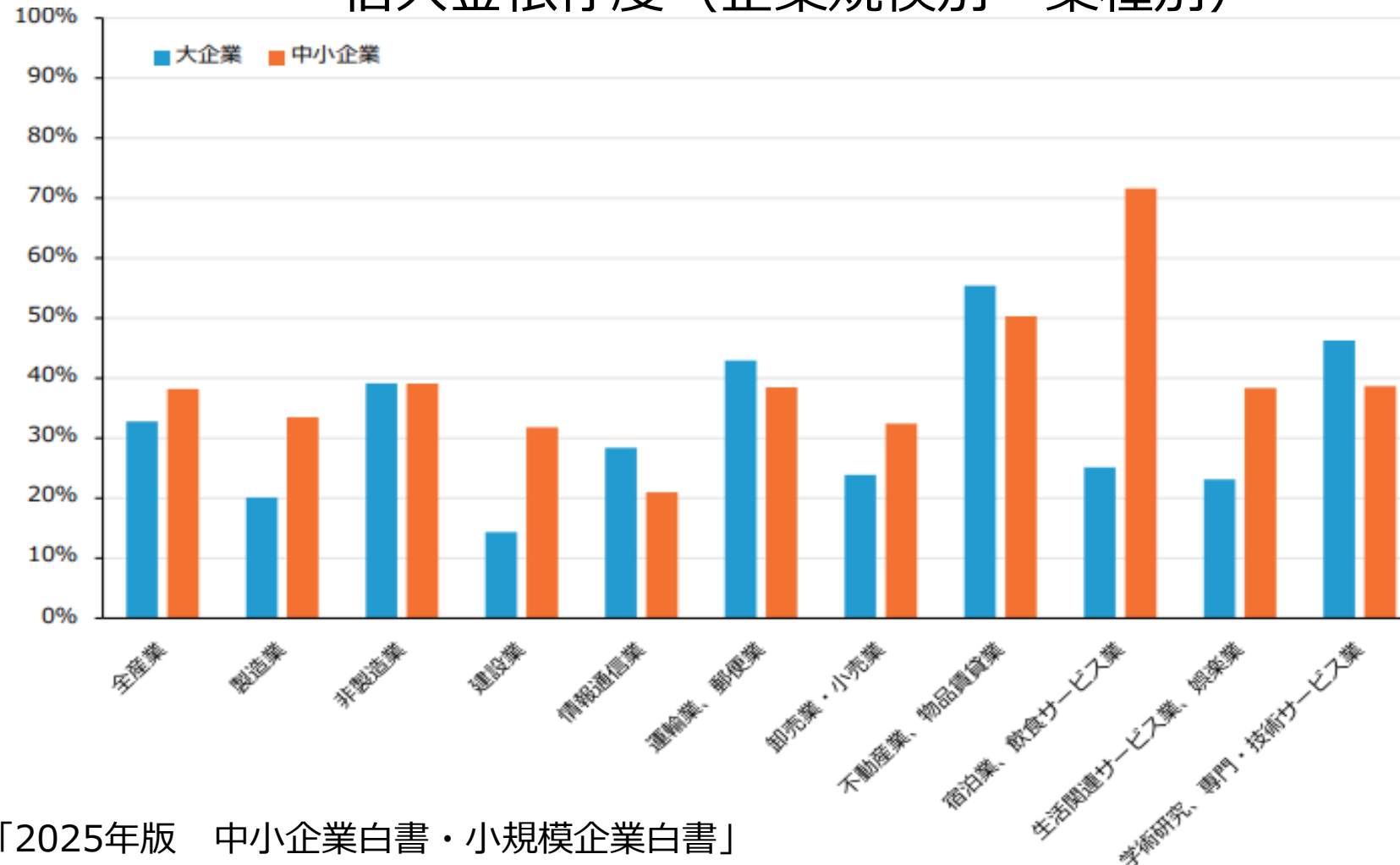


出典：中小企業庁「2025年版 中小企業白書・小規模企業白書」

⑥資金調達の制約

成長投資や設備投資ができず、機会損失が大きい

借入金依存度（企業規模別・業種別）

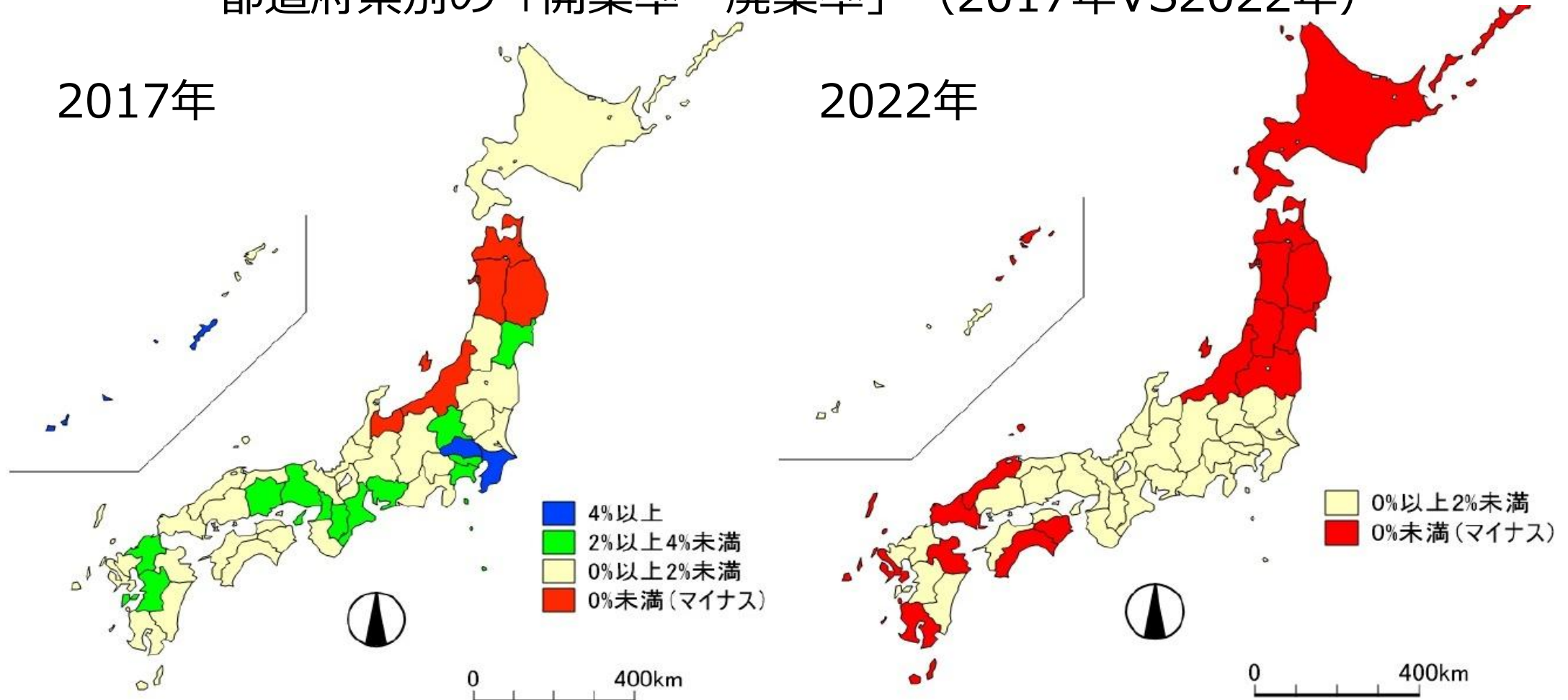


出典：中小企業庁「2025年版 中小企業白書・小規模企業白書」

⑦地域経済と密着しすぎた構造

地域依存型の収益構造では、地元経済の衰退が企業そのものの衰退に直結

都道府県別の「開業率－廃業率」 （2017年VS2022年）

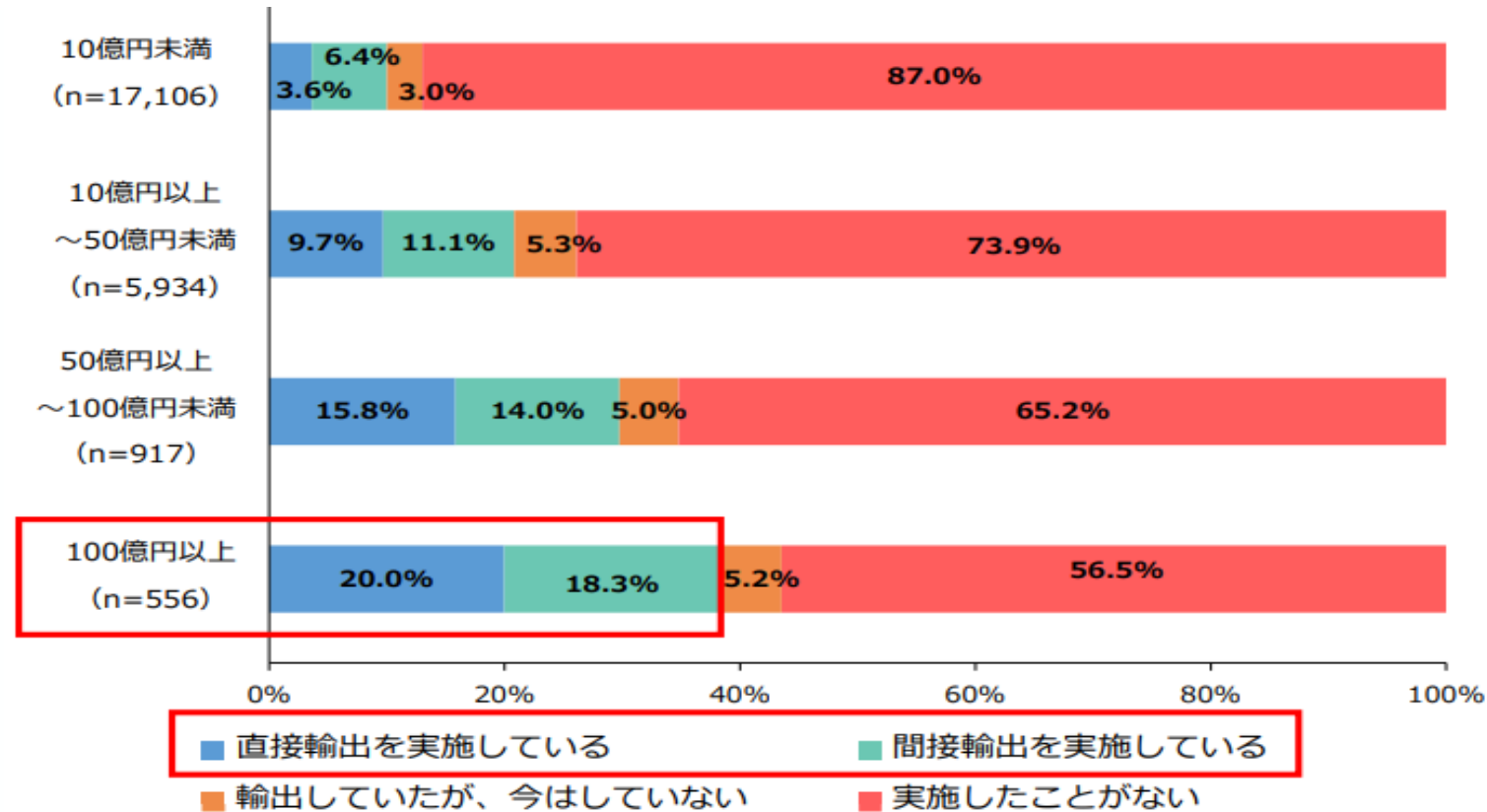


出典：ニッセイ基礎研究所（NLI）による調査資料（2022年版）

⑧海外展開・輸出力の弱さ

英語力・販売ルート・現地ネットワークの欠如で海外展開ができていない

輸出の実施状況（売上高規模別）



出典：中小企業庁「2025年版 中小企業白書・小規模企業白書」

1. ご挨拶・ビジョンステートメント
2. 当社のミッション・ビジョン・バリュー
3. 会社及び事業概要
4. 中小企業8つの課題
5. 課題を解決する当社のビジネスモデル
6. 中期経営計画（メイホーサーティービリオンドライブ）
7. リスク情報
8. Appendix

中小企業の解決すべき課題

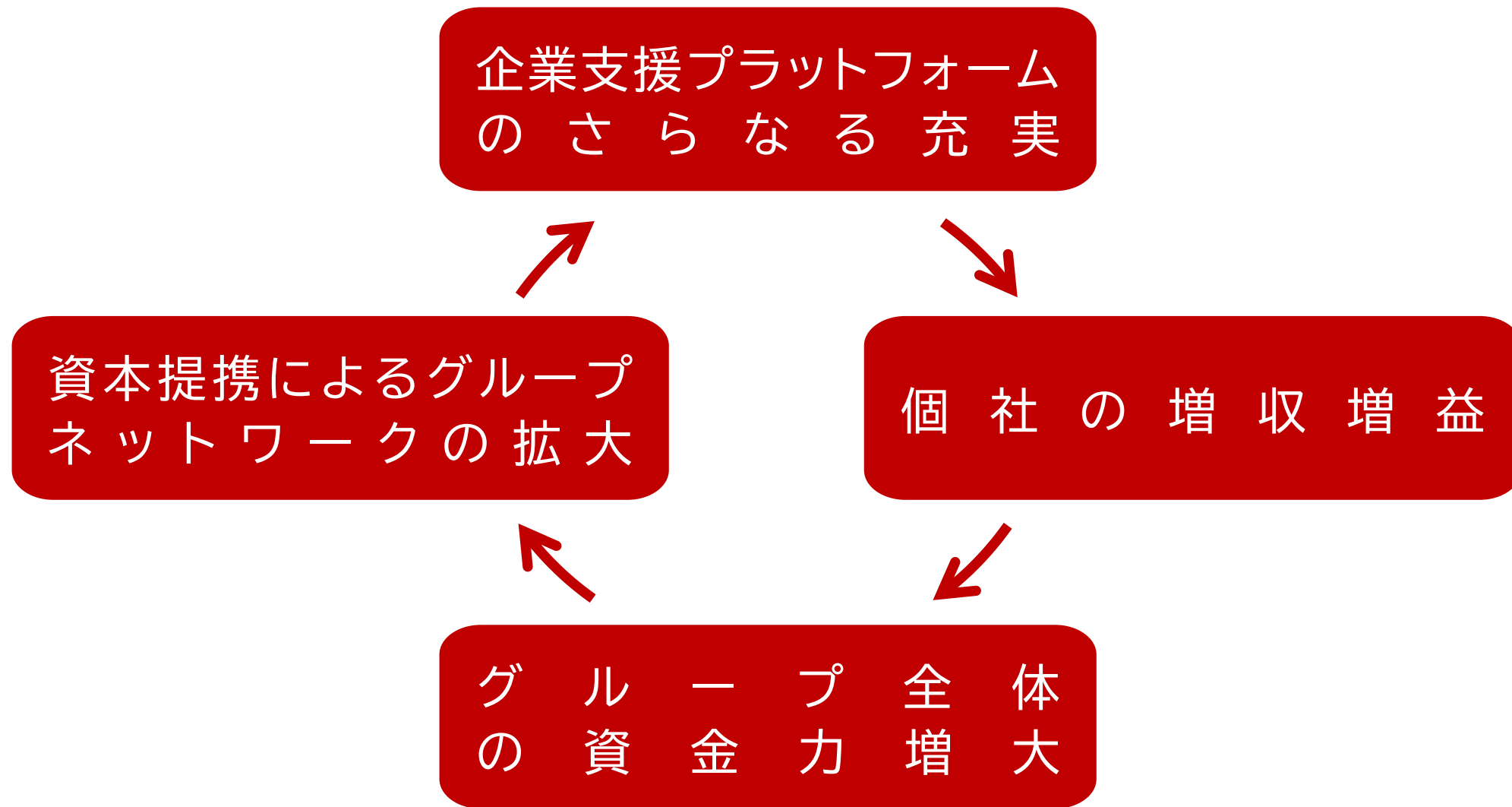
- ① 経営者の高齢化と事業承継問題
- ② 人材・資源の不足
- ③ デジタル化の遅れ
- ④ 生産性の低さ
- ⑤ 外部環境変化への対応力不足
- ⑥ 資金調達の制約
- ⑦ 地域経済と密着しすぎた構造
- ⑧ 海外展開・輸出力の弱さ

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



企業支援プラットフォーム

当社は、前記①～⑧の課題を解決できる企業支援プラットフォームを提供

- ① 従業員承継型M&Aの推進
- ② 長期的な従業員マインド改革による成長
- ③ フィロソフィと会計の両立による個社の経営力強化
- ④ 人材採用のベストプラクティス共有
- ⑤ スケールメリット
- ⑥ 事業の多角化によるリスク分散
- ⑦ デジタル技術の活用による効率化
- ⑧ ブランド力・信用力の向上
- ⑨ グローバル展開の加速

①従業員承継型M&Aの推進

当社は基本的に経営者を送り込まない

- ◆ 後継者のいないオーナー経営者の中には、従業員への承継を望む方も少なくないが、従業員が株式を取得するための資金を持ち合わせていないケースが多く見受けられる。そこで、当社が株式を取得し、経営権を引き継ぐことで、実質的な従業員承継の実現が可能となる
- ◆ 地域に根差した企業に、地域に根差していない落下傘経営者を送り込むことは地域の発展につながらない
- ◆ 企業の構成人材は、外圧で強制的に変わるのではなく、自発的に変わらなければとマインドが変わることでのみ、企業は再生する

②長期的な従業員マインド改革による成長

従業員の成長と企業の持続的成長の両立

- ◆ M&Aを成長エンジンとして活用している企業の中には、強引な売上向上策やコスト削減、資産売却などによって、短期的な利益の最大化を図る企業も存在するが、当社は目先の利益を追うのではなく、長期的な視点から従業員のマインド改革に取り組むことで、従業員の成長と企業の持続的成長の両立を実現している
- ◆ グループ加入前の企業においては、「長いものに巻かれろ」や「変化を避けたい」といった考え方が根強い傾向にあるが、当社ではフィロソフィ教育などを通じて、従業員の意識を「チャレンジ精神」や「地域貢献」といった前向きなマインドへと自発的に変化させることを促している。その結果、各企業が着実に成長を遂げている

③フィロソフィと会計の両立による個社の経営力強化

フィロソフィと会計の両立

- ◆ 前述のフィロソフィ教育に加え、月次での管理会計の徹底により、従業員一人ひとりが経営者視点や主体的なマインドを持つようになり、各企業は着実な成長を遂げている

④人材採用のベストプラクティス共有

グループ経営だからできる人材採用

- ◆ 採用ノウハウの共有
成功・失敗事例、求人文面、選考フローなどを相互に学び合う
- ◆ コスト削減のスケールメリット
広告・採用ツールの共同利用で費用対効果が高まる
- ◆ 人材の紹介・流動性の確保
求職者にグループネットワーク内の仕事を提案する
- ◆ 採用コミュニティによる学習
事例共有会やKPIベンチマークで継続的に採用力を高める
- ◆ 地域・業界単位でのエコシステム形成
U/Iターン促進やネットワーク内でのキャリア形成が可能

⑤スケールメリット

規模の経済

◆ 企業の規模が大きくなることで

- コスト削減
- 資金調達力
- 人材確保
- リスク分散
- 経営安定性
- 市場競争力

のすべてが強化され、持続的な成長が可能になる

⑥事業の多角化によるリスク分散

特定事業の不調を他の事業がカバー可能

- ◆ 単一事業の経営では、市場環境の変化による影響をダイレクトに受けるが、グループとして異なる事業を展開すれば、特定事業の不調を他の事業がカバーできる

⑦デジタル技術の活用による効率化

デジタルフォームの統一

- ◆ 業務システム（会計・勤怠・給与・請求等）の共通化
各社ごとの異なるシステムを統一し、管理部門の生産性が向上
システム導入・保守費用の削減（スケールメリットの享受）
- ◆ データベースの一元管理
取引先情報・従業員情報などを統合し、グループ全体での情報活用を図る
- ◆ レポート・KPIの統一
月次管理会計や財務レポートを共通フォーマットで出力可能にする
各社のPDCA、グループ内比較のスピード向上
- ◆ ワークフローの標準化
稟議、経費申請、購買、入退社手続きなどを統一し、属人的運用から脱却。
内部統制の効率化とコンプライアンス強化
- ◆ 教育・研修コンテンツの共有
フィロソフィ教育や階層別研修をデジタル上で共有し、全社的なマインド統一を実現

⑧ブランド力・信用力の向上

取引先や金融機関からの信用力向上

- ◆ 複数の事業会社がグループの傘下にあることで、ブランド価値が向上し、取引先や金融機関からの信用も得やすい
- ◆ 規模のある企業のグループ企業であることが子会社にとっても信用力の向上につながる

⑨グローバル展開の加速

現実的な中小企業の海外展開

- ◆ 近年、国内市場の成長が鈍化する中で、海外展開は重要な成長戦略の一つ
- ◆ グループ内の海外企業との連携により、海外展開の経験をつくる

1. ご挨拶・ビジョンステートメント
2. 当社のミッション・ビジョン・バリュー
3. 会社及び事業概要
4. 中小企業8つの課題
5. 課題を解決する当社のビジネスモデル
6. 中期経営計画（メイホーサーティービリオンドライブ）
7. リスク情報
8. Appendix

メイホーサータービリオンドライブ

◆ 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



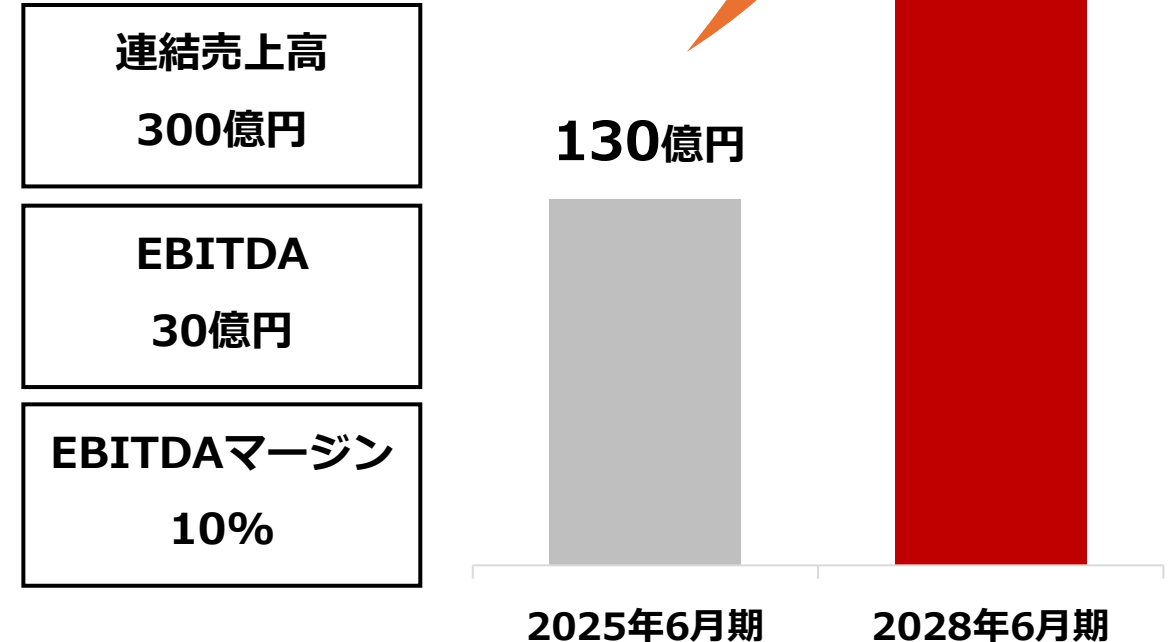
◆ メイホーグループの成長戦略

- 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

◆ メイホーサータービリオンドライブ

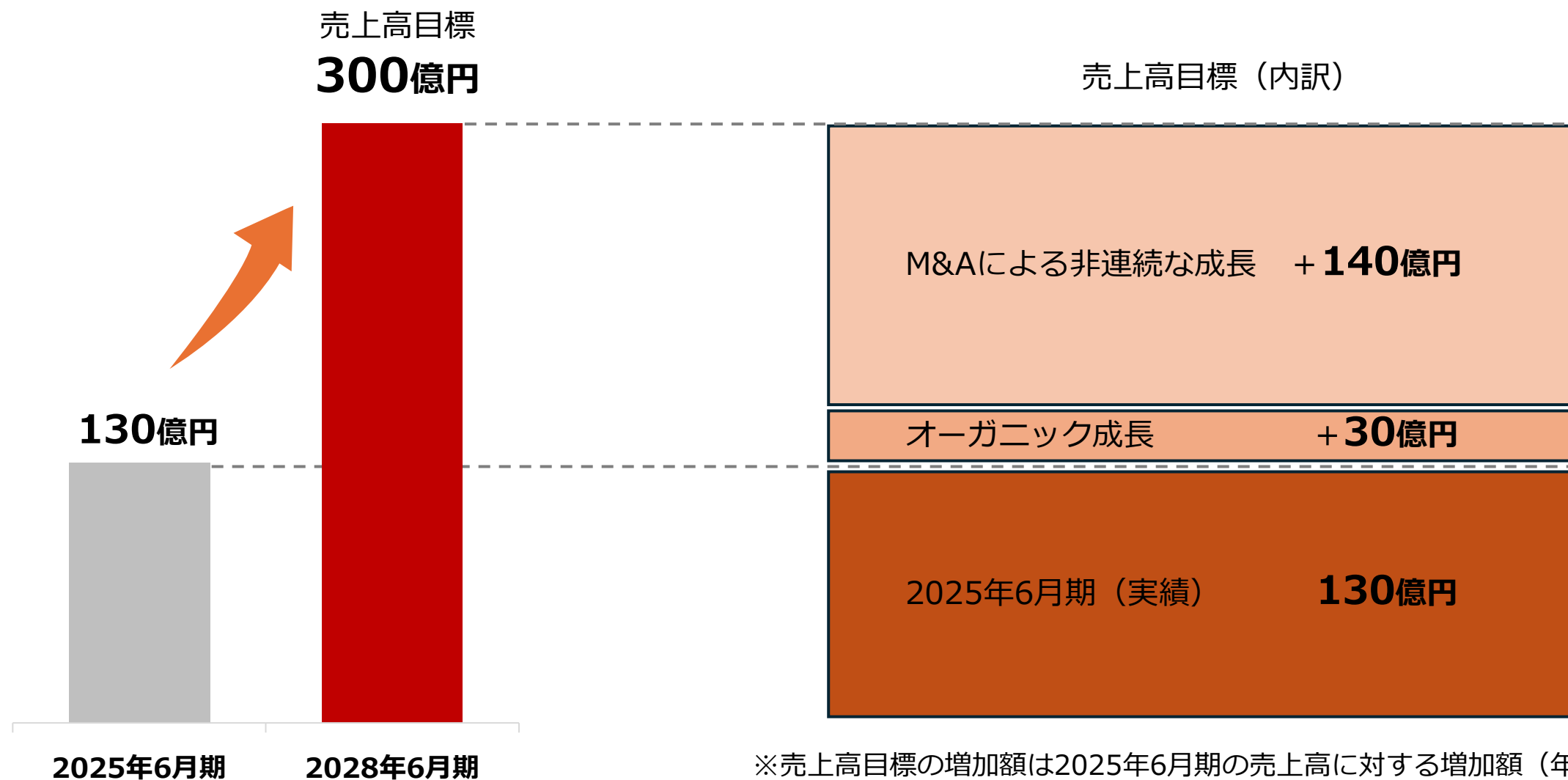
中小企業と共に地域から日本を再起動する **300億円**

人・企業・地域の「つながり」を価値と捉え
経営支援型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



メイホーサーティービリオンドライブ 成長戦略別

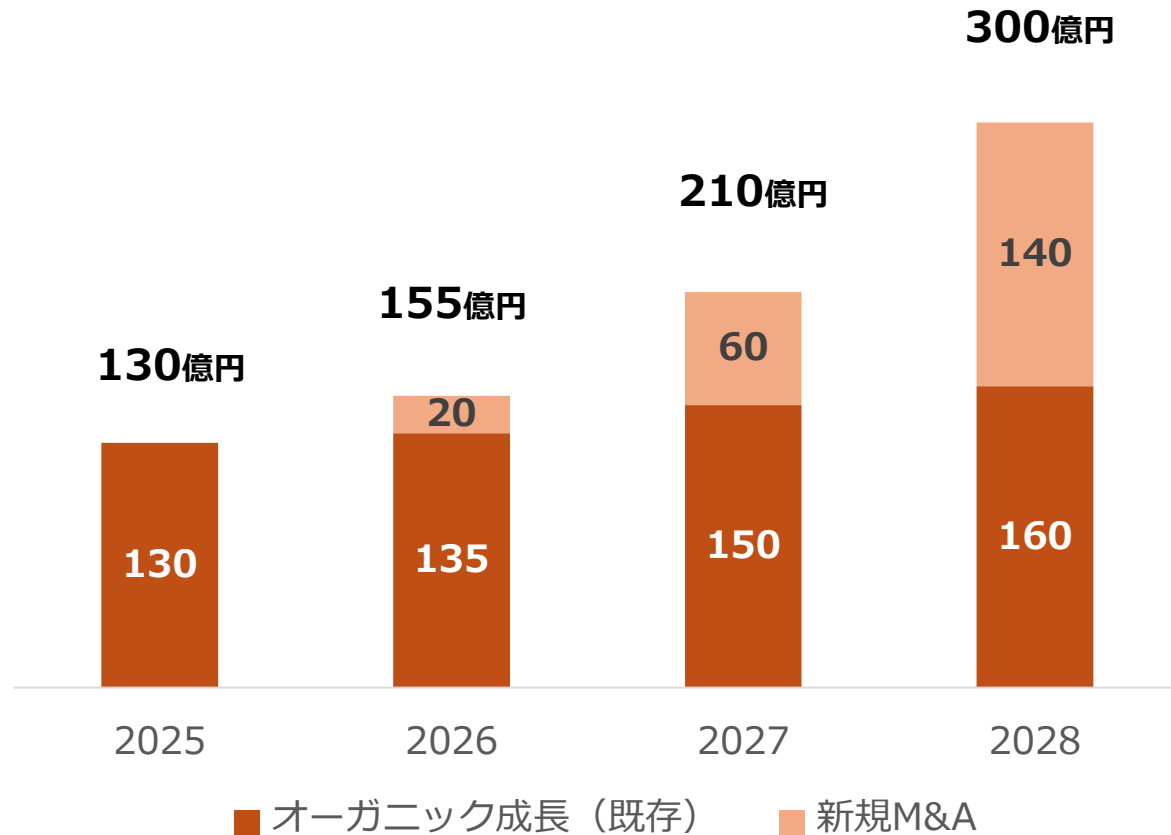
2028年6月期 連結売上高300億円を目指す



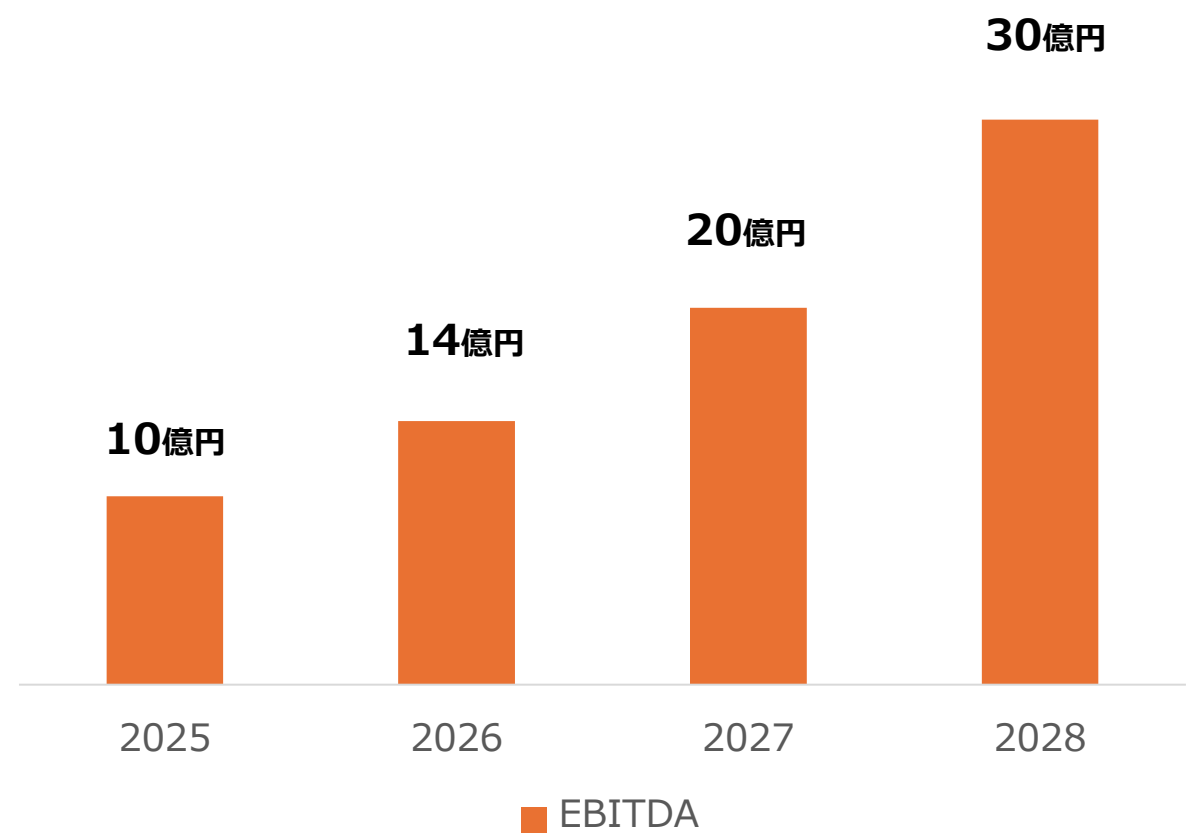
メイホーサーティービリオンドライブ 財務目標

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



※ 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

◆メイホーグループのM&A方針の認知度向上

- 売り主から選ばれる会社となるため「従業員による経営の承継」を基本とする当社M&A方針を発信

◆M&A候補企業の検討拡大

- M&A候補企業の検討業種の拡大
グループ各社の事業と掛け合わせることで売上高の拡大が見込める関連業種を検討
- M&A候補企業の検討規模の水準引き上げ
売上高3～10億規模が中心であったM&Aの検討規模を引き上げ、大型の案件にチャレンジ

◆グループ内資金の活用と調達先の拡大

- グループ各社の余剰資金の活用
- M&A先企業の取引銀行とのM&A資金調達交渉

◆M&A候補案件の獲得

- M&Aソーシング先の拡大
- グループ各社と取引のある地方銀行との関係構築とロールアップ案件の発掘
- 事業承継手段としてM & Aを選択されるまえの候補企業に対する当社との接点の増加

◆挑戦を後押しするマインド変革の推進

- グループミッション、ビジョン、バリューの浸透
- グループ各社の経営理念・ビジョンの確立と磨き上げ
- メイホーフィロソフィ（経営哲学）の共有

◆グループ各社間で共通化できる業務フローの汎用化推進

- 事業セグメントごとに業務フローを統一

◆グループデータ基盤の構築

- 経営情報を活用しやすい形でグループ各社に提供するためのデータ基盤を構築する

メイホーサータービリオンドライブ K P I

メイホーサータ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）

1. ご挨拶・ビジョンステートメント
2. 当社のミッション・ビジョン・バリュー
3. 会社及び事業概要
4. 中小企業8つの課題
5. 課題を解決する当社のビジネスモデル
6. 中期経営計画（メイホーサーティービリオンドライブ）
7. リスク情報
8. Appendix

事業等のリスクと対応方針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。

事業等のリスクと対応方針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。

1. ご挨拶・ビジョンステートメント
2. 当社のミッション・ビジョン・バリュー
3. 会社及び事業概要
4. 中小企業8つの課題
5. 課題を解決する当社のビジネスモデル
6. 中期経営計画（メイホーサーティービリオンドライブ）
7. リスク情報
8. Appendix

2025年6月期 連結業績サマリー

売上高 13,007百万円 (前期比 2,659百万円増)
営業利益 472百万円 (前期比 326百万円増)
EBITDA 1,015百万円 (前期比 356百万円増)

(百万円)

	2024/6期	2025/6期	増減額	増減率 (%)
売上高	10,348	13,007	2,659	25.7
営業利益	147	472	326	221.9
EBITDA	590	1,015	426	72.1
経常利益	89	444	356	401.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	△88	168	256	-

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

2025年6月期 連結業績サマリ（セグメント別）

（百万円）

事業 セグメント	売上高			営業利益		
	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
人材関連 サービス	2,437	3,504	1,067	124	205	81
建設	3,190	4,454	1,263	△49	227	276
介護	792	878	85	127	99	△28
全社調整 （差引）	△1	△1	—	△511	△ 626	—
連結	10,348	13,007	2,659	147	472	326

2025年6月期 連結貸借対照表サマリ

長期借入金の圧縮を進め、自己資本比率は30%台を回復

	2024/6期	2025/6期	増減額
流動資産	3,579	2,845	△734
(主な内訳)			
現金及び預金	1,352	754	△598
受取手形等及び売掛金	1,882	1,777	△104
原材料及び貯蔵品	31	33	3
固定資産	4,033	3,756	△277
(主な内訳)			
有形固定資産	1,301	1,471	169
無形固定資産	2,418	2,035	△383
内、のれん	2,314	1,983	△331
投資その他資産	314	251	△63
資産合計	7,612	6,601	△1,011

	2024/6期	2025/6期	増減額
流動負債	2,427	2,748	321
(主な内訳)			
支払手形及び買掛金	696	756	60
短期借入金	0	0	0
1年内返済予定長期借入金	358	391	34
リース債務（流動）	11	11	△0
固定負債	3,165	1,666	△1,499
(主な内訳)			
長期借入金	2,776	1,313	△1,463
リース債務（固定）	29	26	△3
負債合計	5,592	4,414	△1,179
純資産	2,020	2,188	167
負債・純資産合計	7,612	6,601	△1,011
ネットDEレシオ	0.90	0.45	-0.45
自己資本比率	26.5%	33.1%	6.6%

※のれんは、個社単体計上分を含む

資本提携によるグループネットワークの拡大①

これまでに地域企業との資本提携を23件実施（事業譲受・譲渡を除く）

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） メイホーアディーボに合併
2017年6月		愛木	愛知県日進市	法面工事、緑化
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		第一防災	岐阜県岐阜市	警備業（施設、交通誘導）

資本提携によるグループネットワークの拡大②

グループネットワークは全国へ拡大

加入年月		会社名	所在地	事業内容
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
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		ナスキーキャリア	宮城県仙台市	人材派遣（建設）

※ 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を予定

将来の見通しに関する注意事項

- ・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。

IR活動に関するお問い合わせ先

株式会社メイホーホールディングス
経営企画部

お問い合わせフォーム

<https://www.meihogroup.com/contact/>



SNS広報アカウント（X,旧Twitter）：@meihogroup_X