

つながり、超えて、未来をつくる。



会社概要説明資料

©UNICON Holdings Co., Ltd.
All Rights Reserved.

5F, Sendai-eastfront, 2-5-30,
Sendai Miyagino Ku, Miyagi, 983-0852

- 01 会社概要
- 02 ハイライト
- 03 成長戦略
- 04 Appendix

つながり、超えて、未来をつくる。



会社概要

01

基本情報

UNITED 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	従業員数	連結 357名 (2025年7月末時点)
所在地	宮城県仙台市宮城野区榴岡2丁目5-30 仙台イーストフロントビル 5階	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
設立	2019年4月	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)
代表者	小山 剛		
資本金	172,248千円		



山和建設



小野中村



南会西部建設コーポレーション



南総建



ビジョン・ミッション

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、
唯一無二の先駆者となる。
柔軟かつ強靱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。

代表者の略歴と事業にかける思い

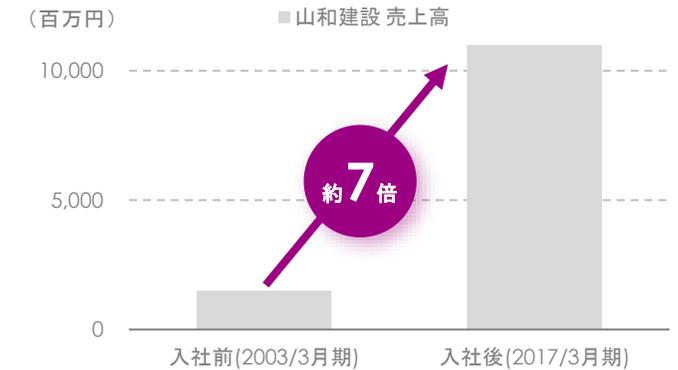
UNICONホールディングス
代表取締役社長

小山 剛

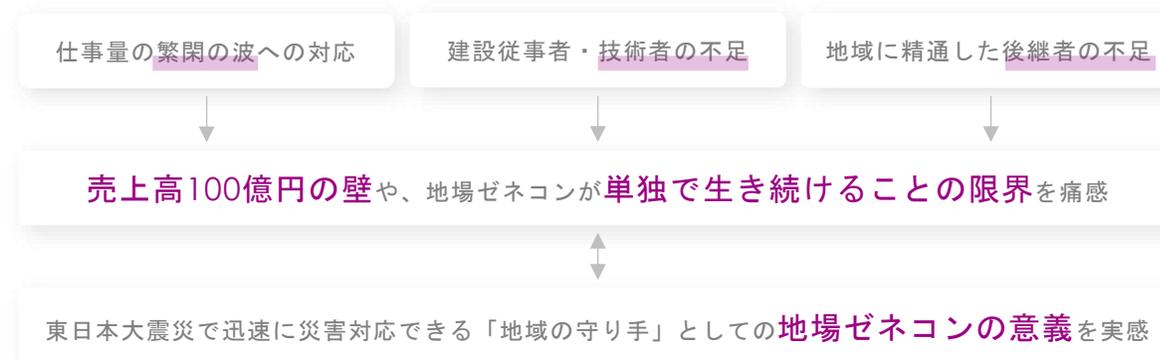


略歴：山和建設の創業家出身、同社売上高を15億円→100億円超へ拡大した

- 山和建設の創業家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。
- 大学卒業後、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



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。



当社ビジネスの要諦・差別化のポイント（1/2）

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



注：市場規模は国土交通省「建設投資額（出来高ベース、23年4月～24年3月）」、ゼネコン大手30社は、売上高上位30社の23年度（多くは24/3期）の売上高合算値を参照した。

当社ビジネスの要諦・差別化のポイント (2/2)

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

建設現場の法的規制*

- 1 技術者の配置義務
国家資格を保有する常用雇用の技術者を1現場1名配置しなければならない
- 2 恒常的な雇用義務
技術者は、3ヶ月以上にわたる恒常的な雇用実態が無ければ認められない

固定費の負担

事業会社単体では、発注のピークに対応するために一定の技術者確保の必要がある一方、閑散期には固定費として重い負担に

機会損失の発生

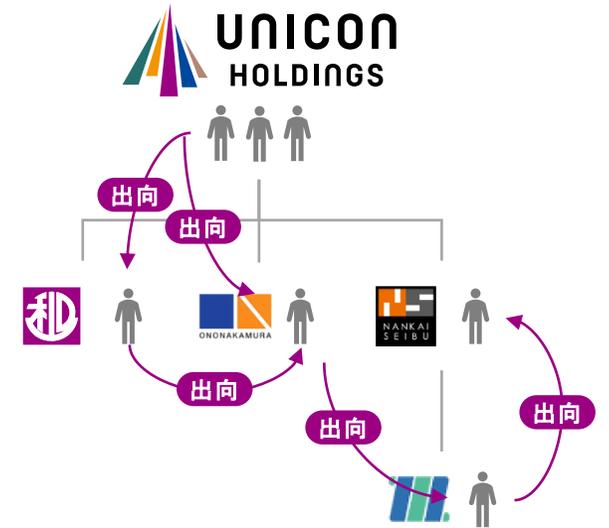
事業会社単体もしくは単なるグループ内の転籍（3ヶ月のリードタイムが必要）では、突発的な発注に対し、機会損失が発生

企業集団制度を利用

HD内で技術者を横断配置し**非稼働と機会損失を極小化**

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



*：建設現場の法的規制と企業集団制度の詳細説明はAppendixを参照されたい。

事業概要

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。

全社売上高 **17,620**百万円

インフラ整備 **11,995**百万円

68.1%

予防保全型の恒常的なインフラメンテナンスであり、主に公共投資によって行われる、インフラの新設及び維持のための土木・建築工事
東北地域特有の防雪・除雪に関連する業務

環境保護 **841**百万円

4.8%

維持可能な社会を支えるためのインフラメンテナンスであり、環境にやさしい発電方法である水力発電所の維持や、環境保護につながる土木・建築工事

災害対応 **1,906**百万円

10.8%

突発的な災害に対するインフラメンテナンスであり、災害関連の復旧や防災・減災対応のための土木・建築工事

その他 **2,878**百万円

非インフラメンテナンス **2,560**百万円
 ↳民間工事 **1,686**百万円
 ↳兼業事業 **875**百万円
 その他事業（建設以外） **317**百万円

連結損益計算書

(百万円,%)

項目	25/6期
売上高	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・その他損益	△1,487
営業利益	1,710
金融収支	△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：IFRS会計の表記方法に従い、損失は「△（マイナス）」表記としている。25/6期の連結損益計算書の金融収支は、益金もあるものの、いずれも損失超過である。

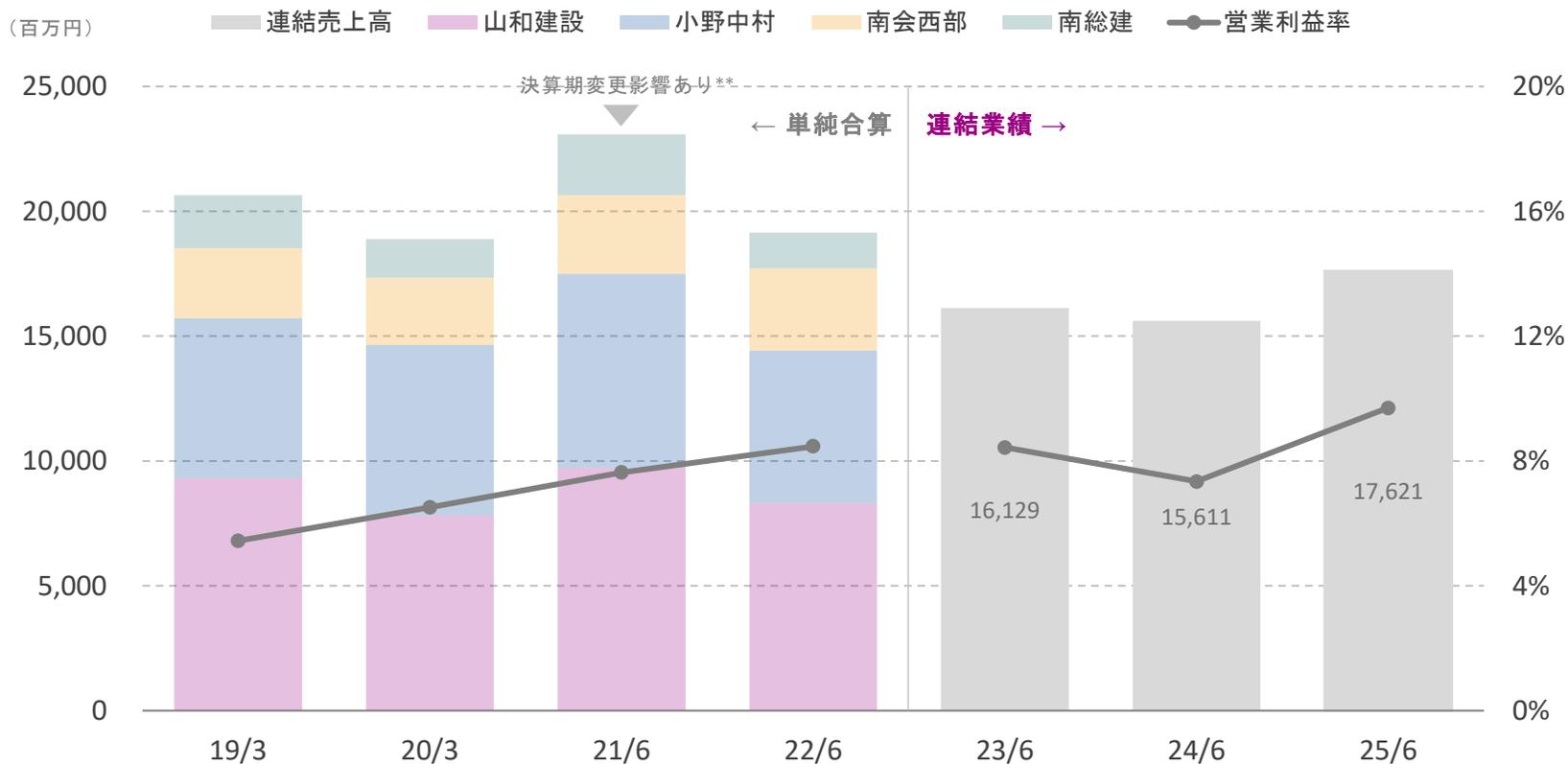
注2：本ページ中の金額は2025年6月期実績である。

注3：ROEは25/6期の当期利益を、24/6期及び25/6期の資本合計金額の単純平均で除して算定している。

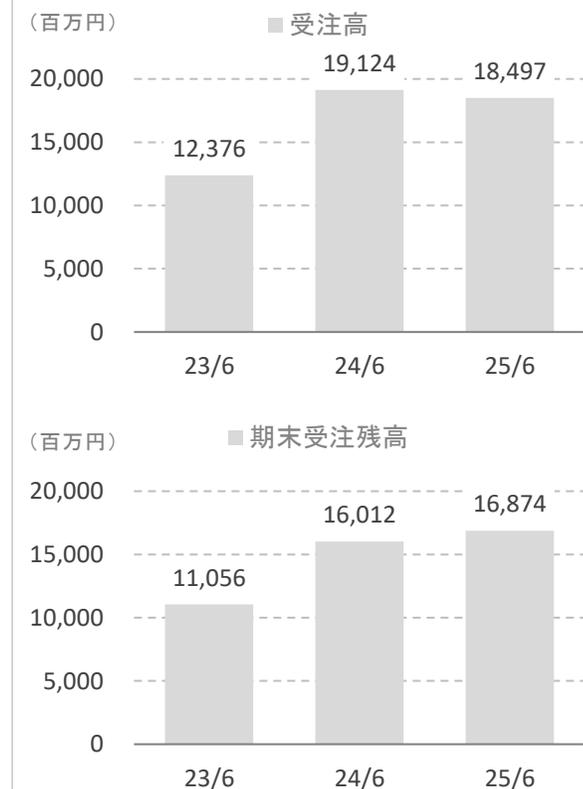
収益推移

24/6期はコストプッシュ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25/6期の収益原資を確保。
25/6期は前期からの繰越受注も背景として増収増益で着地。

各社の単純合算業績推移と連結業績推移



受注の状況



* : 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。

** : 21/6期は山和建設の決算期変更により、15ヶ月分の売上高が21/6期に計上されている。

つながり、超えて、未来をつくる。

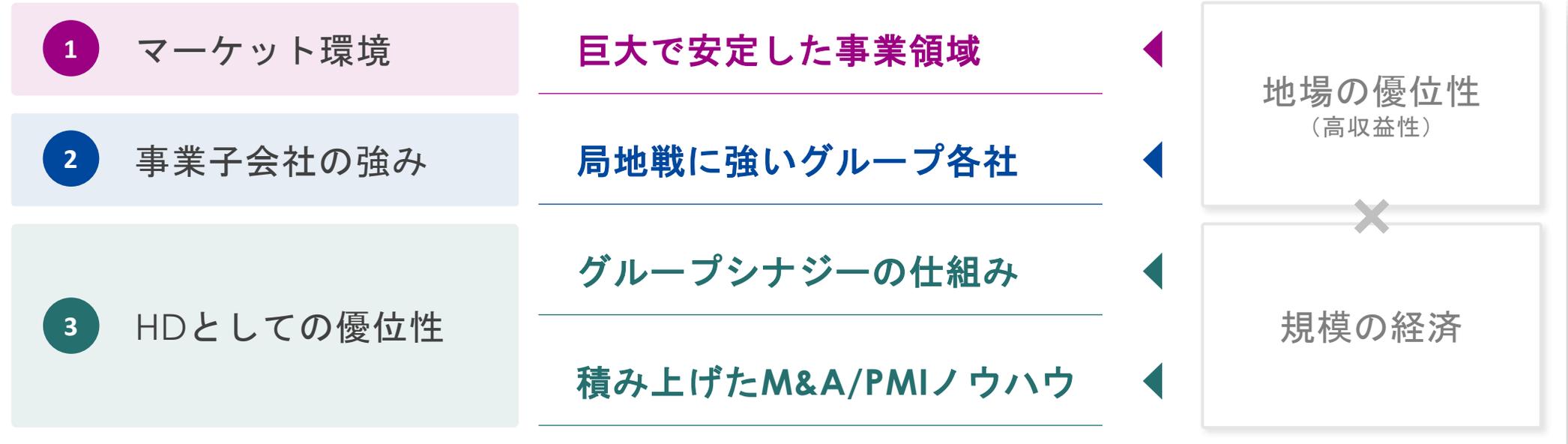


ハイライト

02



サマリー



高収益性 と **事業規模** を両取りするモデルを確立

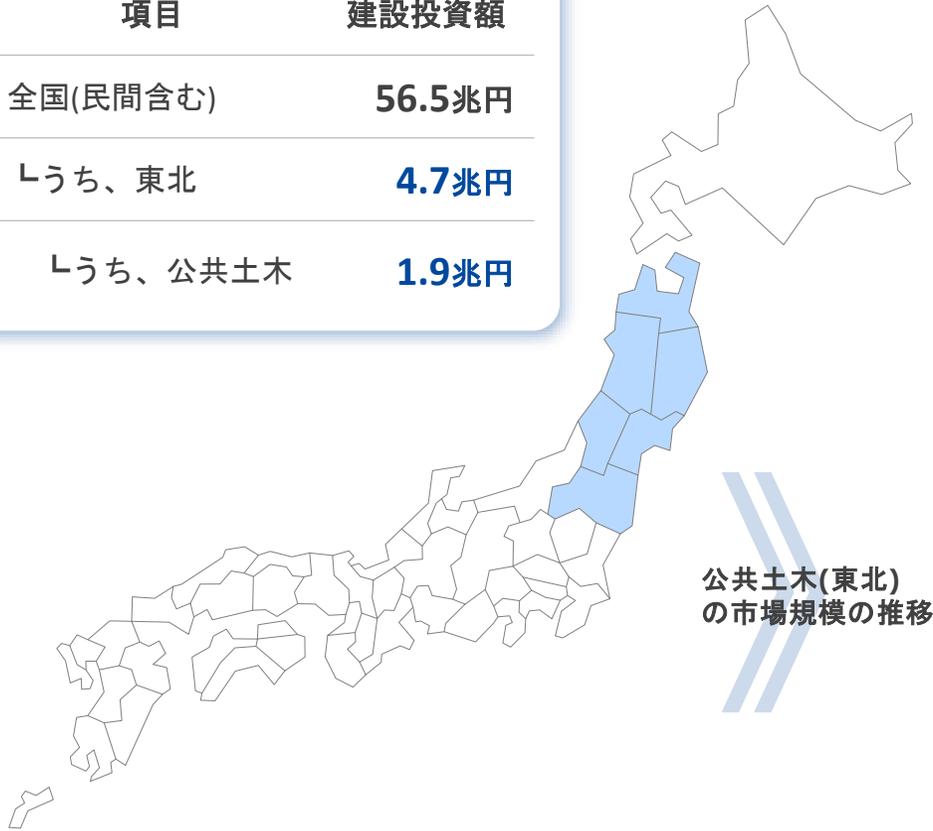
1 巨大で安定した事業領域 (1/2)

地場の優位性

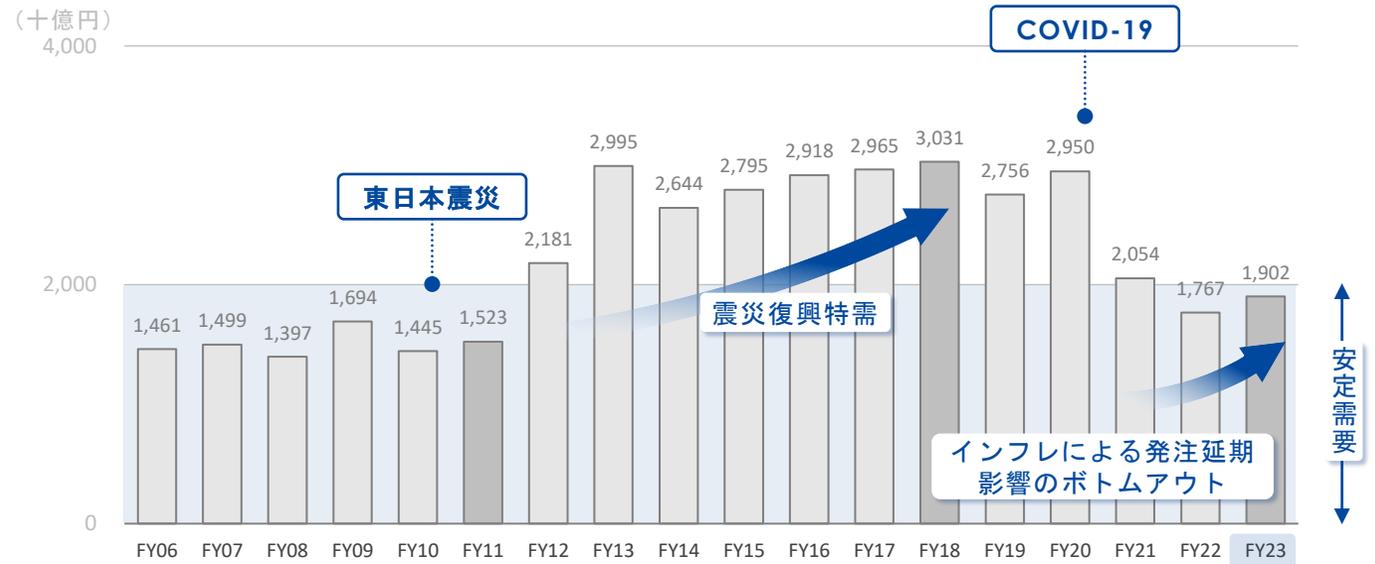
マーケット環境

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



東北地域の公共土木投資額の年度次推移



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年にかけてインフラの老朽化が進む上、激甚化する自然災害を受け、国土強靱化に向けた**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	2023/3	2030/3	2040/3	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	平成26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

国土強靱化関係予算の推移と基本方針



国土強靱化計画
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靱化
- ③デジタル等新技術の活用による
国土強靱化策の高度化
- 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

注：国土交通省「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「国土強靱化対策ポータルサイト」・「国土強靱化（予算・税制）」資料より作成した。

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ことから、**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。競争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Appendix掲載資料を参照されたい。

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。



山和建設等

累計受注実績

2015年9月～2025年2月までの約10年間累計

受注件数
東北4県*

23 件/24件

(受注率：95.8%)

受注金額

72 億円

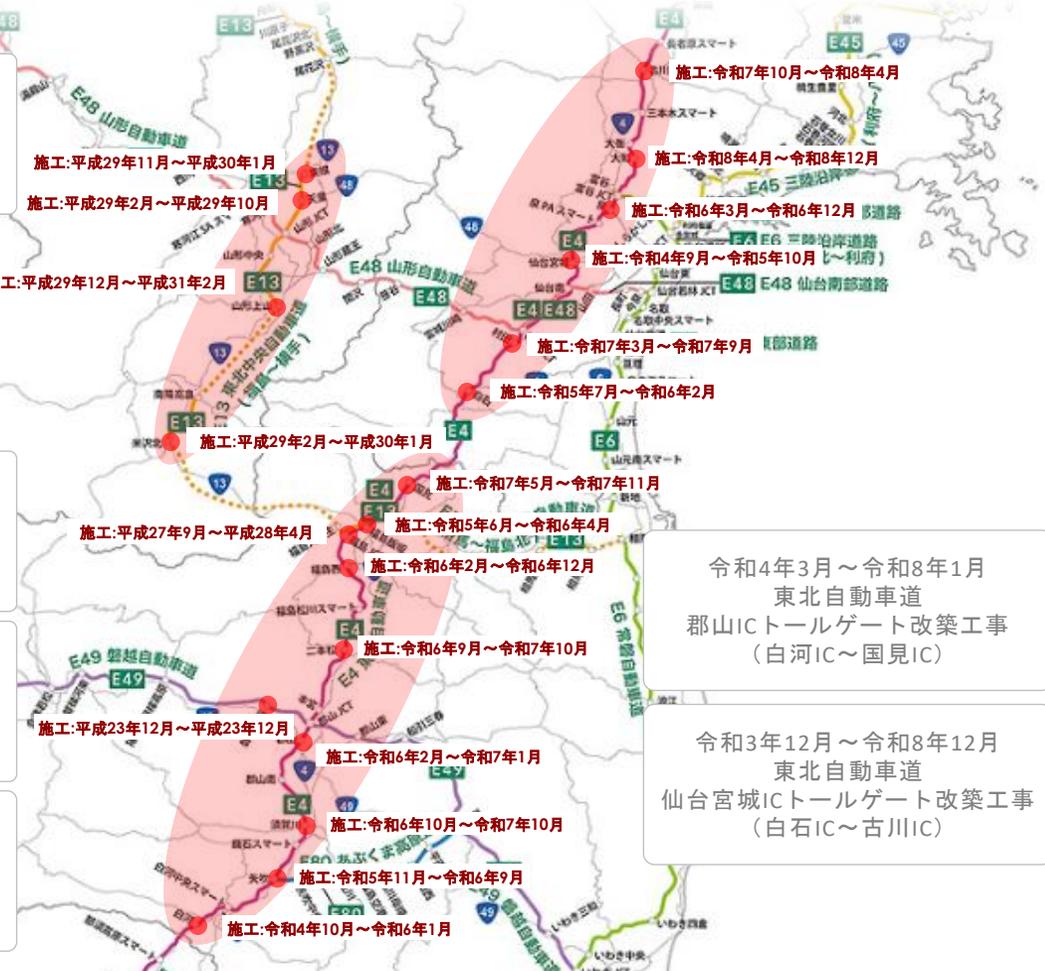


平成29年8月～平成31年3月
東北中央自動車道
上山IC管理施設新築工事
(上山IC)

平成28年12月～平成30年3月
米沢南陽道路
米沢北TB管理施設新築工事
(米沢北IC～東根IC)

平成27年4月～平成28年7月
東北自動車道
福島JCT管理施設新築工事
(福島JCT)

平成23年9月～平成24年5月
東北自動車道
郡山管内建築施設災害復旧工事
(磐梯熱海IC)



*：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。



南会西部

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%)

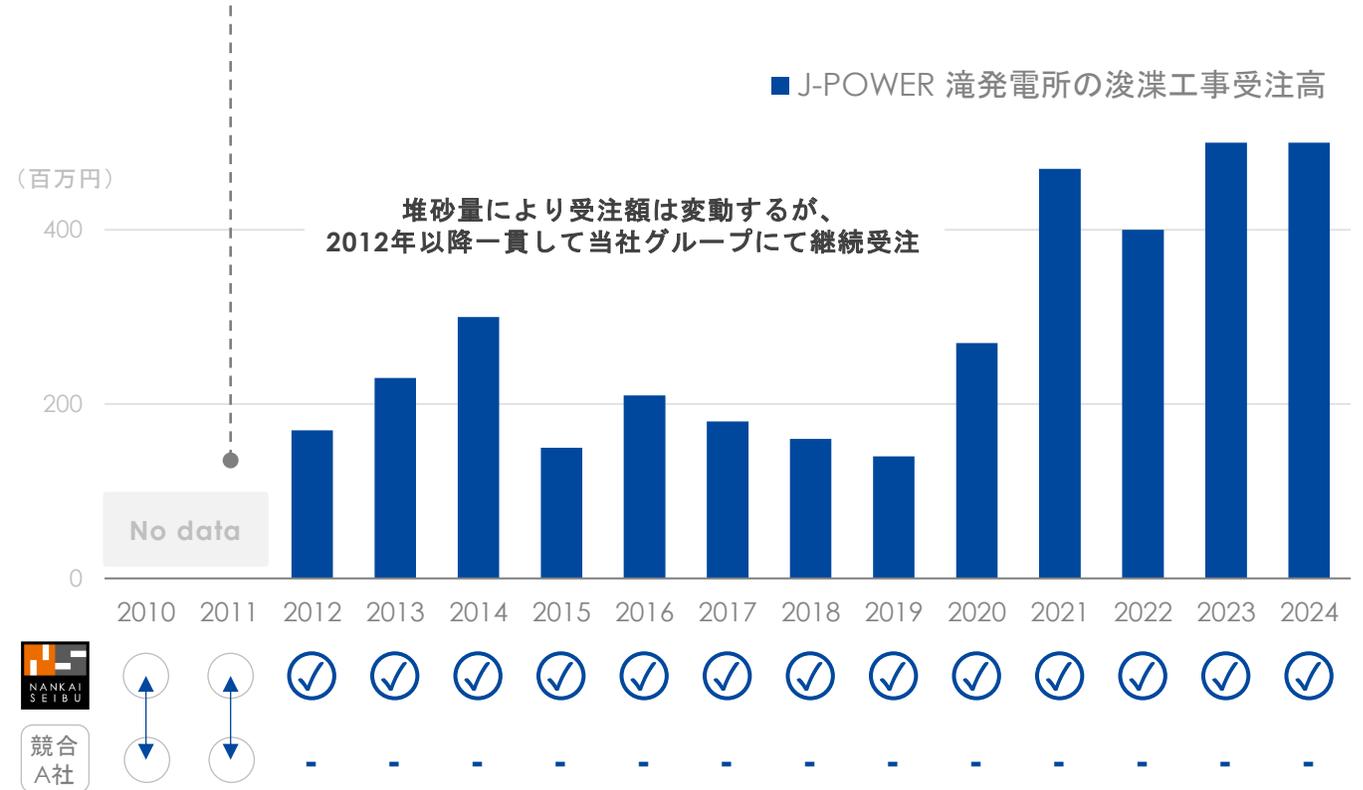
受注金額

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。

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期案件がない

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

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					

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

注：表記はイメージである。また、2024年3月の改正企業集団制度により親会社を経由せずに技術者の融通が可能となったが、上記では便宜上、HD所属との表記としている。

3 グループシナジーの仕組み (2/4)

規模の経済

Holdings

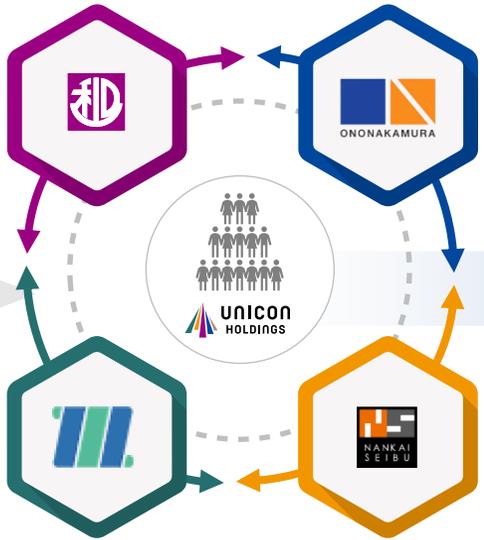
①各社の得意工事を学び、②グループ他社に転籍、③ノウハウを共有することで、**各社の手札を増やす仕組み**がある。

各社単体での事業展開

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	南総建	-	-	-
砂防ダム	-	山和建設	山和建設	-
高速道路	-	山和建設	山和建設	-
...	-	-	-	-



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	南総建	○	○	○	○
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、山和建设に出向



南会西部から山和建设に出向
M.K氏

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
- 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设(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**
 - 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**

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

経歴

1996年4月 現(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、山和建设(株)に出向)

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)

* : 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。 ©UNICON Holdings Co., Ltd.

3 グループシナジーの仕組み（4/4） | 事例②

規模の経済

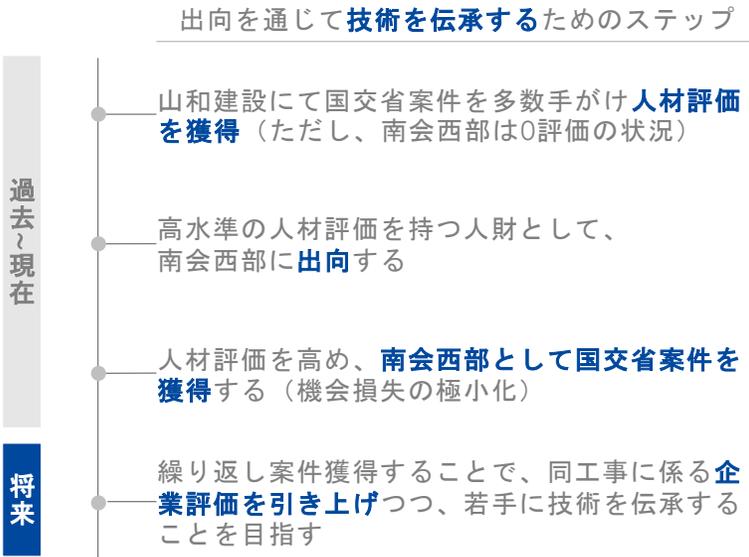
Holdings

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

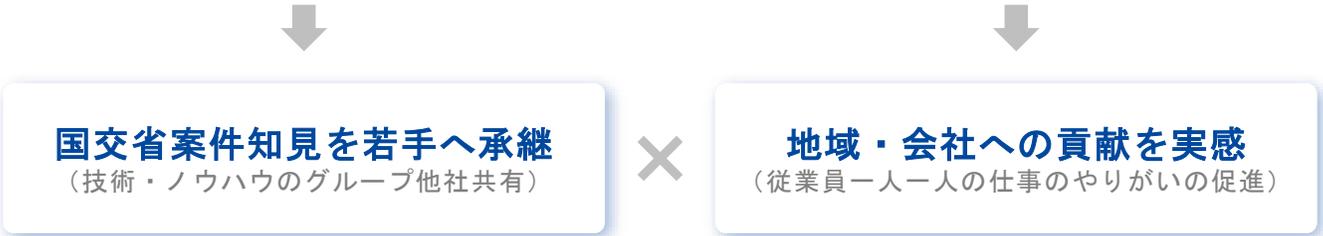


山和建設から南会西部に出向
Y.K氏



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点/4点	+ 0点/6点	= 0点/10点
0→4点	+ 0点	= 0→4点
4点	+ 0→2点	= 4→6点
4点	+ 2→6点	= 6→10点



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

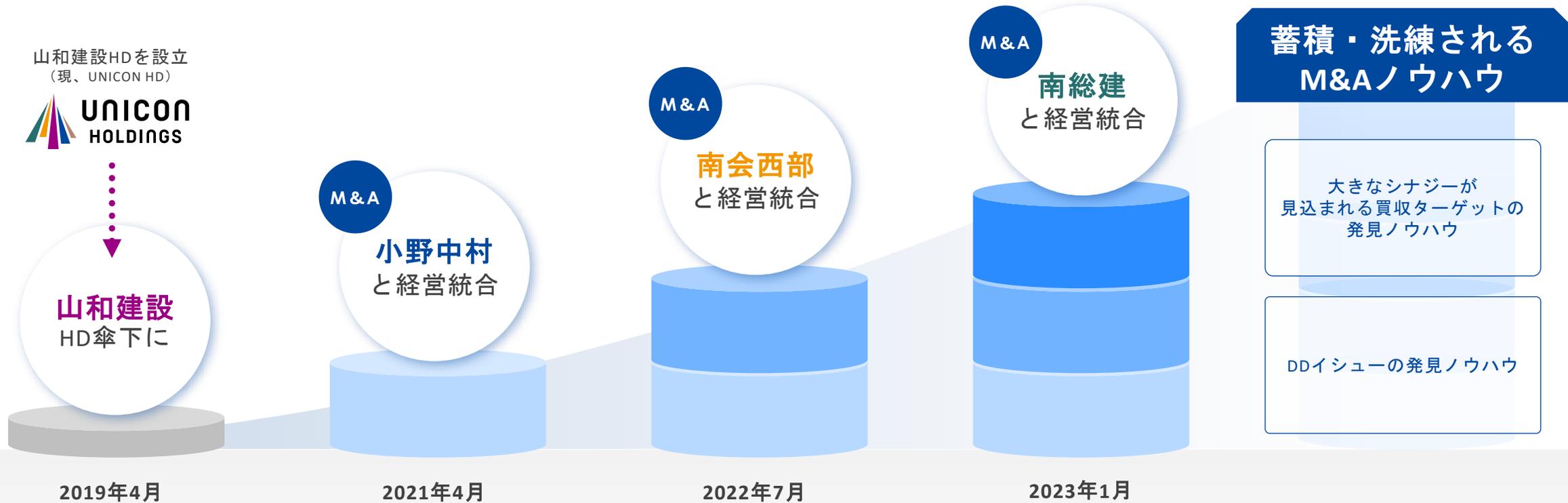
*：工事入札時の競争参加資格審査における点数評価を示すが、将来については目標達成時のイメージであり、実際にこのような加点が行われることを保証するものではない。

3 積み上げたM&A/PMIノウハウ

規模の経済

Holdings

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。



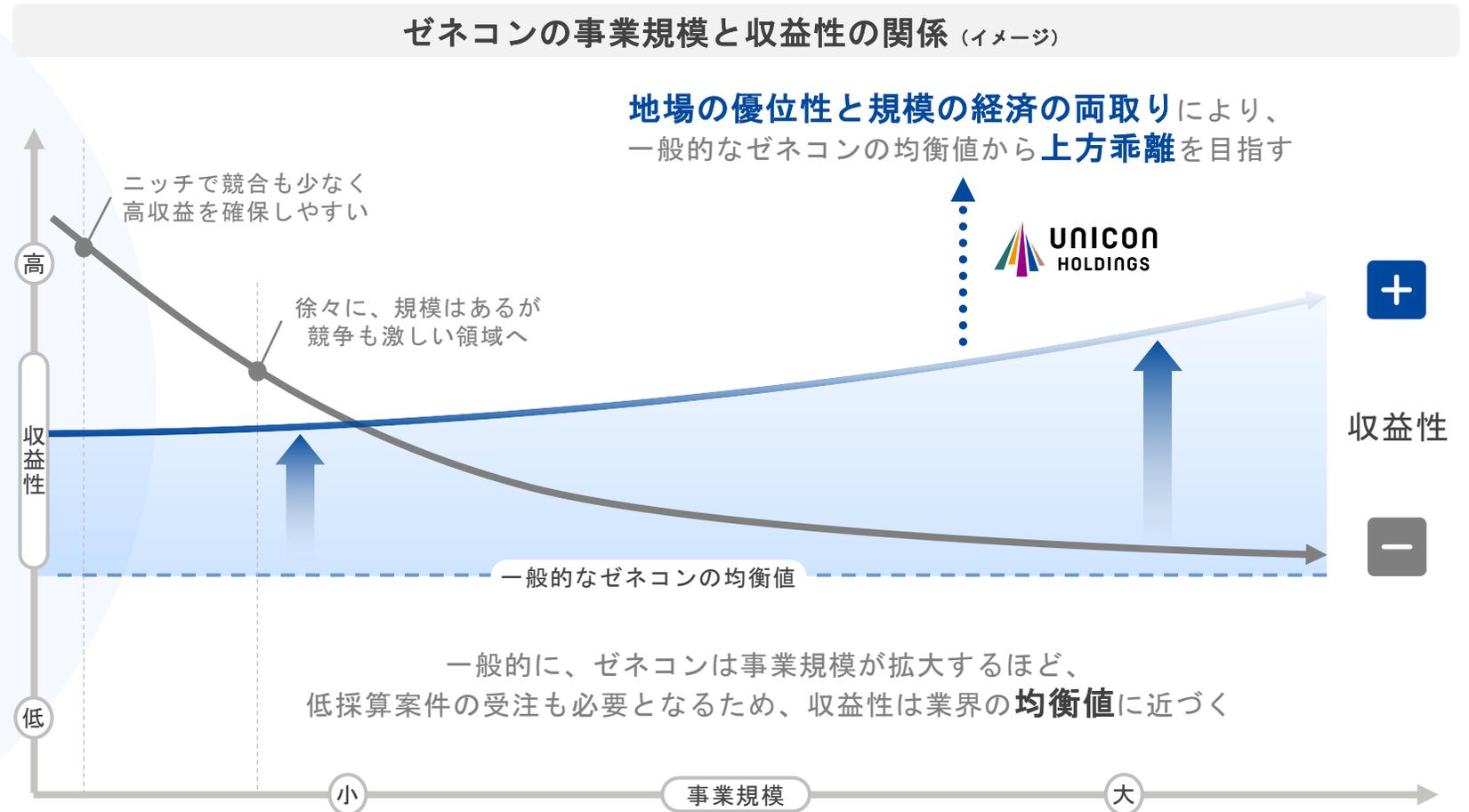
経営管理体制（会議体整備、タイムリーな業績管理体制の整備等）の構築

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

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。

つながり、超えて、未来をつくる。

成長戦略

03



サマリー

1 内部成長

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

2 外部成長

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

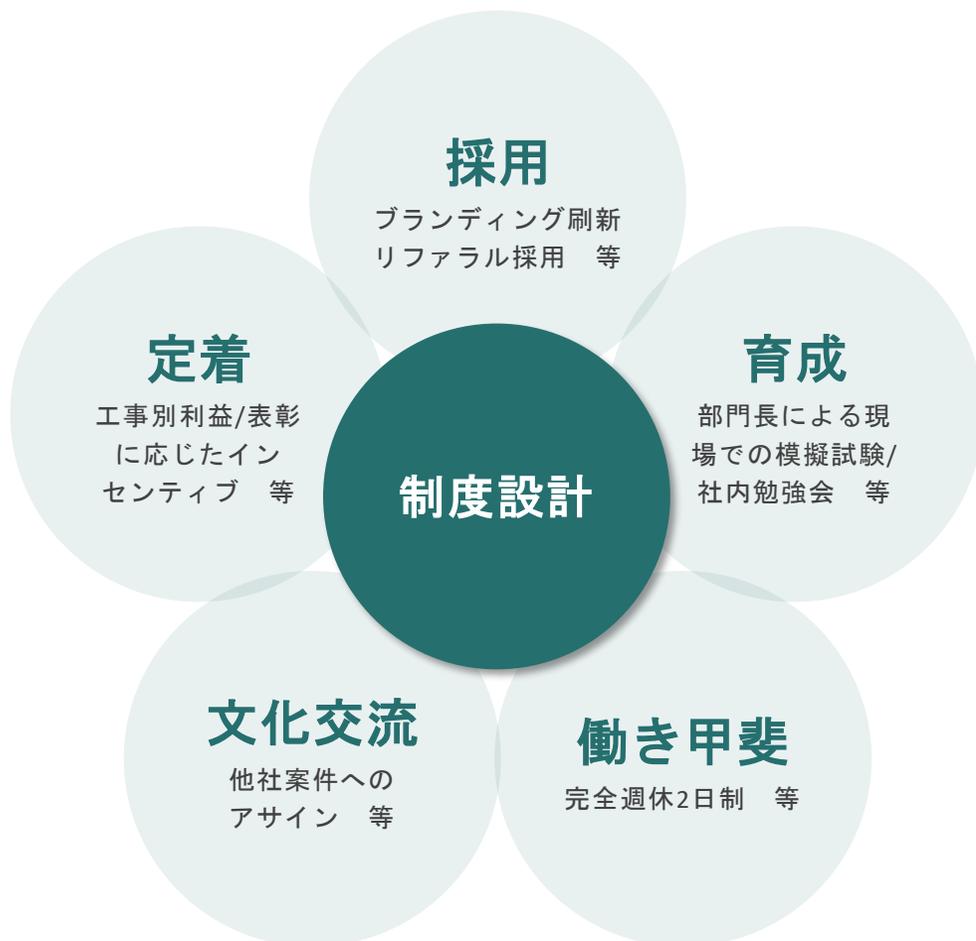
1 技術評価の向上

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。



2 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

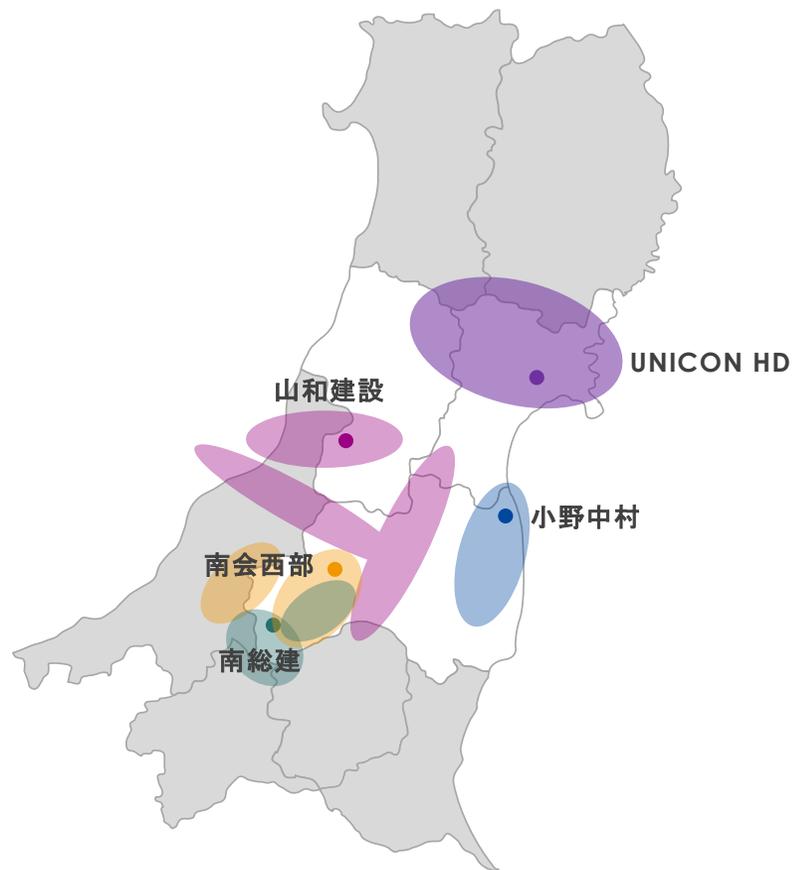


* : 当社の定義する技術者とは、土木施工管理技士（1級・2級）及び建築施工管理技士（1級・2級）、舗装施工技術者（1級・2級）、建築士（1級・2級）のいずれかを有する人員を指す。

** : 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、リスキル・学びなおし効果がある。

3 参入障壁・展開地域の拡大

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。



主な施策 実施企業
 ■ 山和建設 ■ 小野中村 ■ UNICON HD
 ■ 南会西部 ■ 南総建

#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

※各項目とも現時点において受注が確定したのではなく、今後の受注拡大を見込むものである。

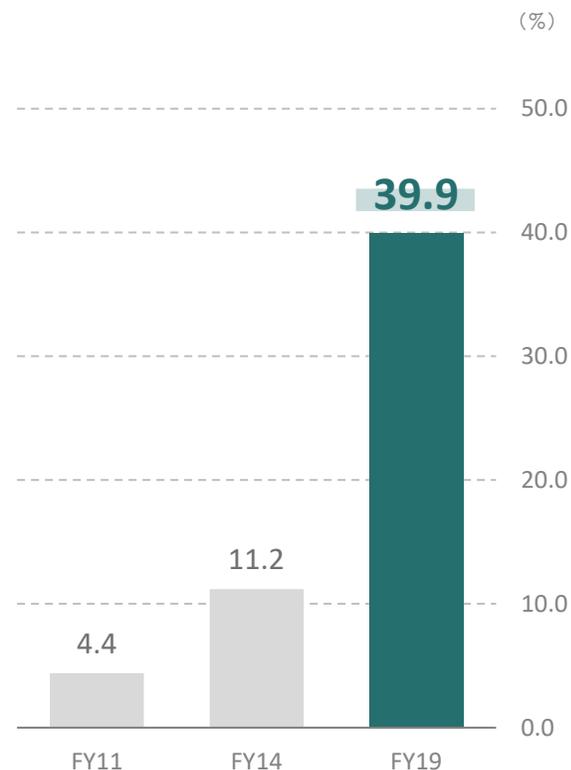
4 M&Aを活用した外部成長

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

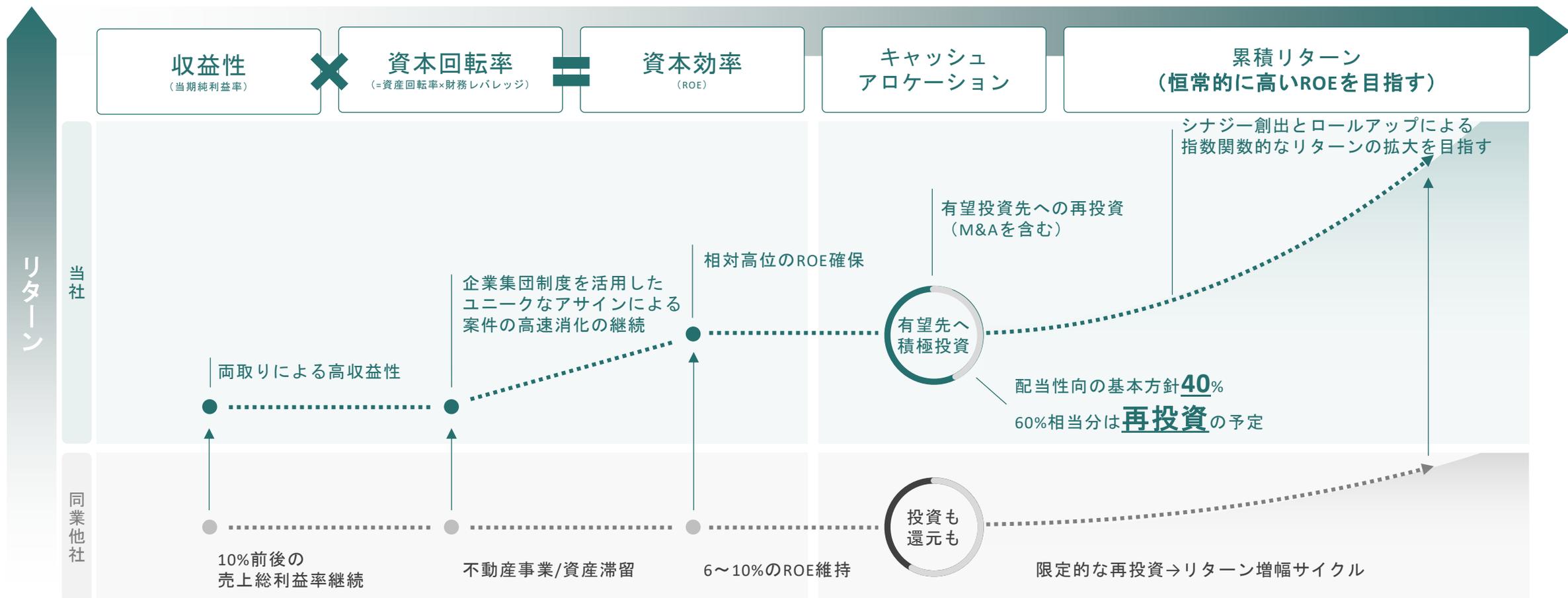
例1) NEXCOにおいて、
「道路付属物」の過去実績がある
例2) J-POWERにおいて、
「浚渫工事」の過去実績がある等

過去のM&A経験を活かした
有望な投資先の選定が可能

注：公共社団法人建設業適正取引推進機構及び国土交通省「全国の建設業許可業者数」資料並びに政府統計「建設業構造実態調査」により作成した。

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。



注1: 同業他社の項目は、上場する大手/準大手/中堅ゼネコン20~30社の平均的な数値や支配的な経営方針を記載した。
 注2: 上記は同業他社と対比した当社グループのリターン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業績等に関する数値の推移を保証するものではない。

つながり、超えて、未来をつくる。

Appendix

04



沿革



山和建設

高速道路やダムなどの砂防工事に強みと実績

1970年
小山建材として砂利販売にて創業
1977年
山和建設に組織変更

山和建設

2019年
買収SPC設立
2020年
買収SPCを山和建設ホールディングスに商号変更(ファンド参画)

2021年
持株会社合併により、山和建設・小野中村ホールディングス設立

2022年7月
UNICONホールディングス発足

小野中村

河川工事や海岸工事に強みと実績

1904年
前身となる小野組設立

1947年
中村土木設立

1957年
小野建設設立

2018年
小野建設と中村土木の合併により小野中村設立

2019年
小野中村が平澤建設工業を吸収合併

2021年
小野中村ホールディングス設立

小野中村

1921年
前身となる平澤組設立

1953年
平澤建設工業設立

2004年
南会工業株式会社と西部建設株式会社が合併し、株式会社南会西部建設コーポレーション設立

南会西部建設コーポレーション

1948年
前身となる南会産業設立

1976年
西部建設設立

2021年
南会西部建設コーポレーションホールディングス設立

南総建

南総建

国立公園の管理業務、一般土木・舗装工事に強みと実績

2014年
星組、大富士建工業、福南建設の3社の合併により南総建設立

2022年
南総建ホールディングス設立

2023年1月
グループイン

UNICON
ホールディングス

ボードメンバー

当社取締役にも占める独立社外取締役割合：25%
女性比率：9.1%



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。



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。



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、羽山株式会社に入社。主に土木工事業の統括業務に従事。大浦建設設立を経て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。



取締役
湯田 高弘

長崎大学経済学部経営学科卒業後、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。

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。投資先の社外取締役を歴任。2020年山和建設㈱取締役、2021年㈱小野中村及び南会西部建設コーポレーション取締役に就任し、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。

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。

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。

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。

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

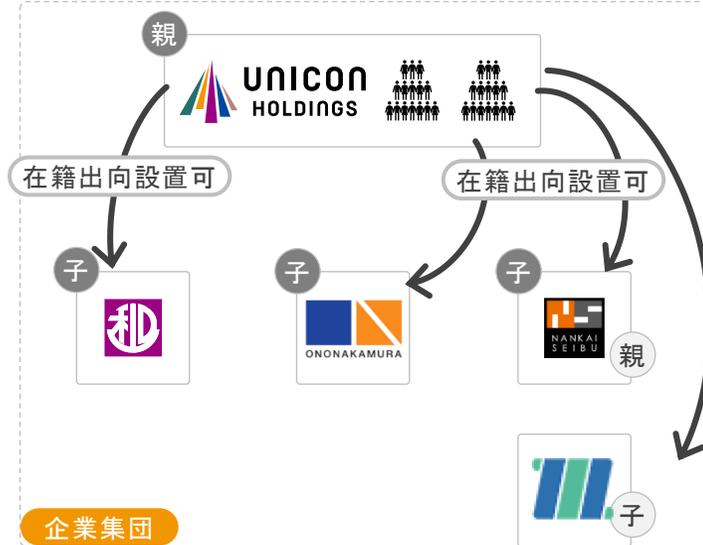
空き稼働を埋めるための技術者派遣

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

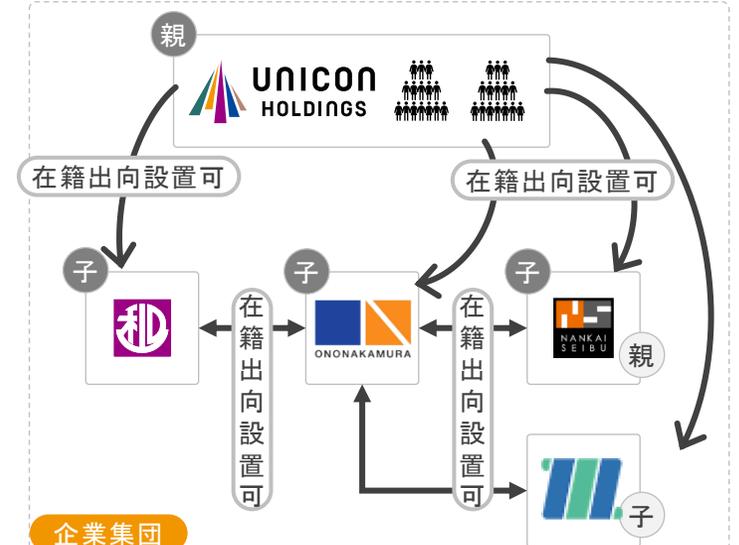
企業集団制度の制定（当初）

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

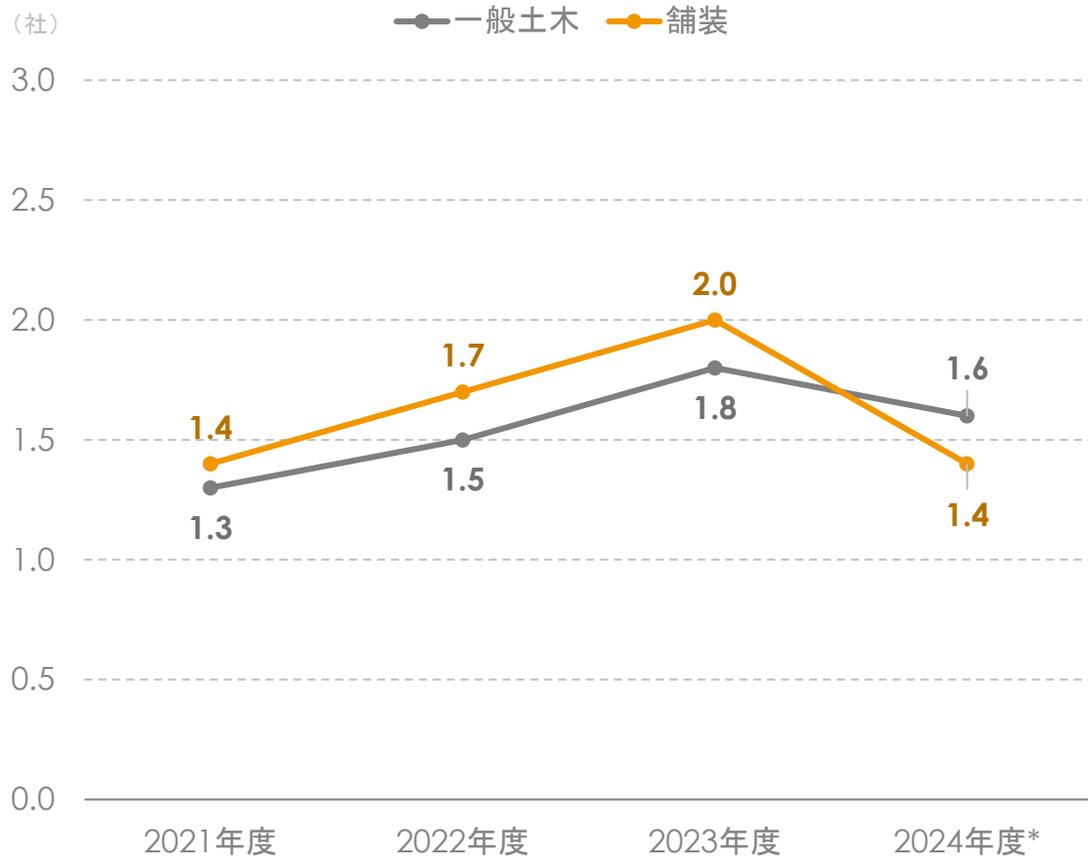
親子間に加え、企業集団の**連結子会社間**においても技術者を**適時**に出向可能。各子会社は、**更に柔軟に稼働最適化**や**柔軟な案件獲得**が可能。



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**

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を恒常的に下回っており、競合が限定的と分かる。

注：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。

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。

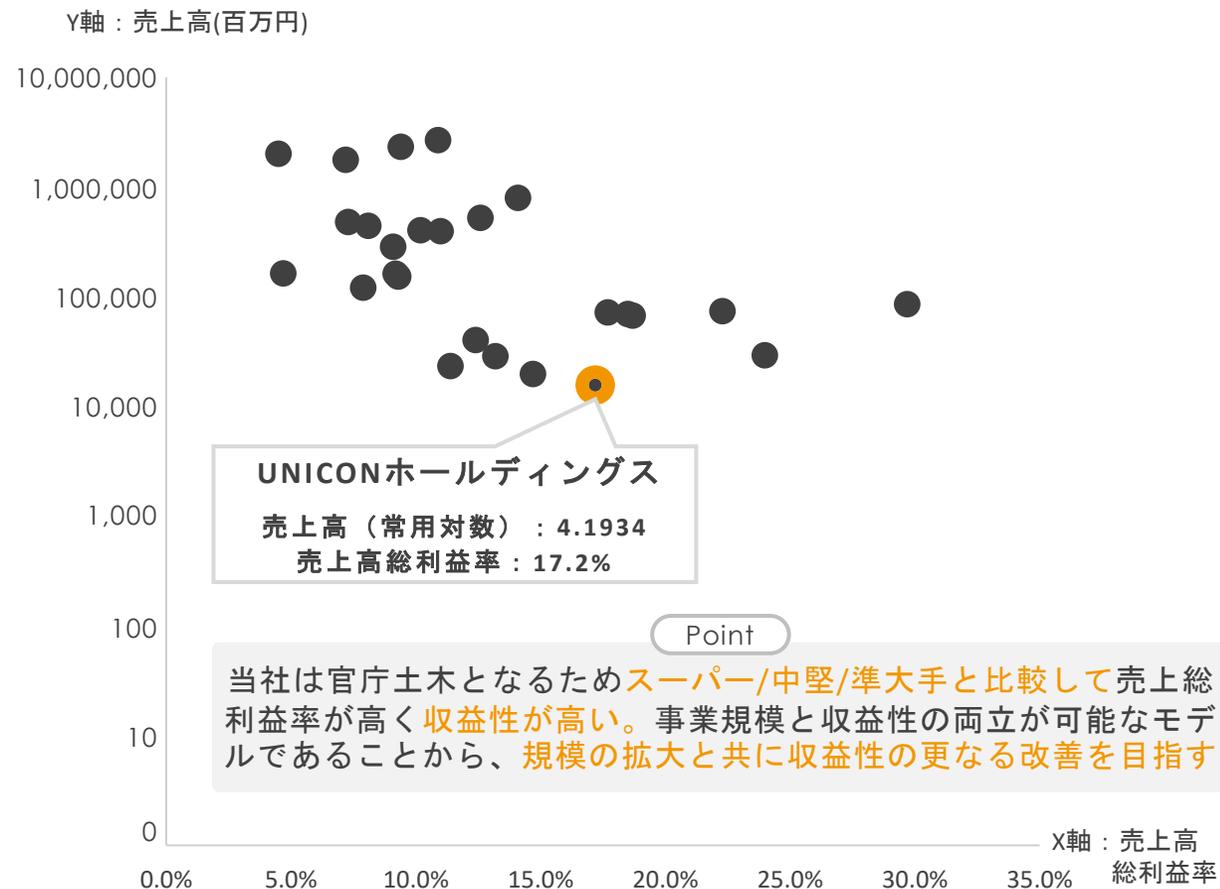
競合優位性

ユニバースでセクターの評価特性を確認

セグメント	証券No.	会社名	売上高 (単位: 百万円)	売上高の常用対数	売上総利益率
スーパー	1801	大成建設	1,765,023	6.2468	7.2%
	1802	大林組	2,325,162	6.3665	9.4%
	1803	清水建設	2,005,518	6.3022	4.5%
	1812	鹿島建設	2,665,175	6.4257	10.9%
準大手	1719	安藤・間	394,128	5.5956	11.0%
	1820	西松建設	401,633	5.6038	10.2%
	1821	三井住友建設	479,488	5.6808	7.3%
	1860	戸田建設	522,434	5.7180	12.6%
	1861	熊谷組	443,193	5.6466	8.1%
	5076	インフロニア・ホールディングス	793,264	5.8994	14.1%
中堅	1720	東急建設	285,681	5.4559	9.1%
	1811	銭高組	120,977	5.0827	7.9%
	1822	大豊建設	163,222	5.2128	4.7%
	1852	浅沼組	152,676	5.1838	9.3%
	1899	福田組	162,243	5.2102	9.2%
官庁土木	1414	ショーボンドホールディングス	85,419	4.9316	29.7%
	1726	ピーアールHD	40,259	4.6049	12.4%
	1786	オリエンタル白石	67,382	4.8285	18.7%
	1848	富士ピー・エス	28,566	4.4558	13.2%
	1929	日特建設	71,880	4.8566	17.7%
	3431	宮地エンジニアリンググループ	69,365	4.8411	18.5%
	5011	ニチレキ	73,832	4.8682	22.3%
	5918	瀧上工業	23,328	4.3679	11.4%
	5923	高田機工	19,695	4.2944	14.7%
	9632	スバル興業	29,245	4.4661	24.0%

-	当社	15,611	4.1934	17.2%
---	----	--------	--------	-------

注：各社の直近期における有価証券報告書の連結売上高、及び売上総利益率を抜粋した。
また、常用対数は売上高の $\log_{10}(x)$ にて算定している。



M&Aによる成長の方向性

連続的なM&Aを通じて、**建設業界における深刻な人材不足を解決するプラットフォーム**としての存在感を高め（高いROEを活かして他業界で同様の取り組みを行っている企業と同等の）、高い成長率を目指す。

UNICON HD (建設業)	ロールアップ銘柄 平均 (右記5社)	ジャパン・エレベーターサービスHD (エレベーターの保守保全事業)	技術承継機構 (製造業)	SHIFT (ソフトウェアテスト事業)	TWOSTONE&Sons (エンジニアプラットフォーム事業)	GENDA (アミューズメント事業)
売上高CAGR 17.7%	売上高CAGR 33.7%	売上高CAGR 18.3%	売上高CAGR 27.4%	売上高CAGR 41.5%	売上高CAGR 38.3%	売上高CAGR 43.1%
ROE* 25.8%	ROE 18.9%	ROE 30.3%	ROE 25.3%	ROE 16.4%	ROE 10.0%	ROE 12.7%
M&A件数 (2020年以降) 4件	M&A件数 (2020年以降) 21社	M&A件数 (2020年以降) 20社	M&A件数 (2020年以降) 10社	M&A件数 (2020年以降) 18社	M&A件数 (2020年以降) 11社	M&A件数 (2020年以降) 46社

24/6期以降、
上場準備のためM&Aは休止

* : ROEは25/6期の当期利益を、24/6期及び25/6期の資本合計金額の単純平均で除して算定している。

注1: 各社の公表情報を参照している。

注2: 各社の売上高CAGRは直近実績 (FY0) までの5年平均を参照している。

注3: 各社のROEは直近実績 (FY0) を参照している。

連結損益計算書/連結貸借対照表

連結損益計算書 (千円)	23年6月期	24年6月期	25年6月期
売上高	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
税金等調整前(税引前)当期純利益	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株当たり当期純利益	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

連結貸借対照表 (千円)	23年6月期	24年6月期	25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

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随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もありません。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。

