つながり、超えて、未来をつくる。

UNICON HOLDINGS

2027年6月期 第1四半期

決算説明資料

株式会社UNICONホールディングス

2026年11月13日

©UNICON Holdings Co., Ltd All Rights Reserved.

2027年6月期第1四半期決算の概要

(単位: 百万円)

2027年6月期第1四半期実績

売上収益	営業利益 (率)	受注高	受注残高
5,131	157 (3.1%)	3,089	18,569
前年比 +24.7%	前年比 △38.5%	前年比 △26.2%	前年比 +8.6%

2027年6月期通期計画

売上収益	営業利益 (率)
20,699	1,697 (8.2%)
前年比 +10.1%	前年比 +12.9%

業績サマリー

- 2027年6月期第1四半期は、9月の悪天候の継続や一部案件における資材調達の遅れ等により工事進捗が進まず、**社内想定を下回る水準**だったものの、前期末までに獲得した受注の消化により**売上収益は+24.7%と前年比では大きく拡大。**
- 一方、特定案件で費用の先行等による収益性悪化があった結果、**営業利益は前年比△38.5%と減益で着地し、社内想定を下回る着地**となった。
- 受注高は前期下期に積極的な受注に取り組んだ結果、**前年比△26.2%と減少しているが、社内想定を上回る水準**。
  受注残高は前期下期の受注拡大もあり**前年比+8.6%と社内想定を上回る水準で着地。**
- 特定案件の収益性悪化に関しては**実行予算の見直しや、関連工事の増工獲得によってカバーが可能**と捉えており、**通期計画の変更は不要**という認識。

2027年6月期第1四半期のトピック

- 防衛領域において引き続き追加受注を獲得。また、**神町駐屯地に関するECI案件の技術協力業務を山和建設含む4社のJVにて受注。**
- 筆頭株主であったエンデバー・ユナイテッド2号投資事業有限責任組合から大豊建設、日本政策投資銀行等への株式譲渡があり、株主構成が変化。
  オーバーハング懸念の解消や、より事業上のシナジーが大きい事業会社への譲渡は当社の企業価値や株式需給に対してポジティブという認識。

注) 各財務数値は表示単位未満を切捨て、各比率は四捨五入での表記となっており、合計・差額が一致していない場合があります。これらは以降のスライドでも同様の扱いとなっています。

©UNICON Holdings Co., Ltd.

2027年6月期業績計画及び長期ビジョン

2027年6月期においては中東情勢の変化や年始の衆院選解散影響があるものの増収増益を想定。
2036年6月期に向けた成長戦略及び業績目標を開示。 (詳細は2026年6月期通期資料参照)

2027年6月期の見通し

(百万円)	2026年6月期 通期実績	2027年6月期 業績計画	対前年差異
売上収益	18,808	20,699	+1,891
前年比	+6.7%	+10.1%	—
売上総利益	2,875	3,146	+270
粗利率	15.3%	15.2%	△0.1%
前年比	△8.2%	+9.4%	—
営業利益	1,504	1,697	+193
売上収益比	8.0%	8.2%	+0.2%
前年比	△12.1%	+12.9%	—

- 前期の下期に獲得した受注を中心に**増収増益**の想定
- 売上規模の拡大の一方、販管費のコントロールを通じて**利益率は改善**
- 中東情勢の影響や年始の衆院選解散の影響により、上期の公共工事の発注に遅れが見られており、**当期の受注は下期に偏る**一方、売上収益は前期末受注残の消化を中心に**上期により多く計上される見込**

2036年6月期までの長期ビジョン



既存事業の成長とM&Aにより
10年で4倍超の利益水準へ

©UNICON Holdings Co., Ltd.

AGENDA

01 会社概要

02 2027年6月期 第1四半期決算報告

03 2027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

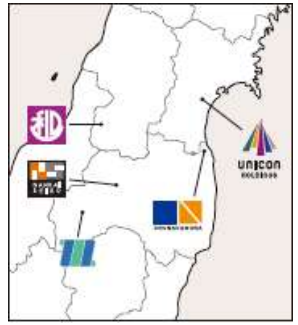


基本情報

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
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 378名（2026年6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

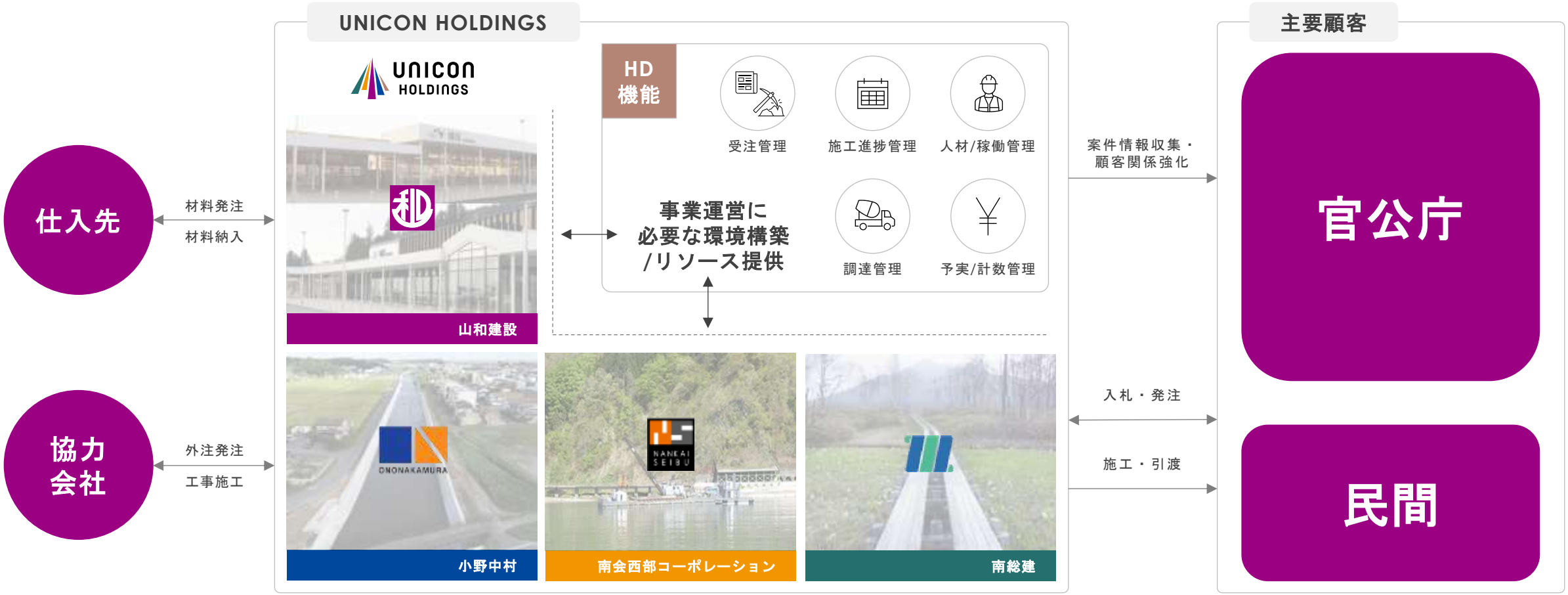


国立公園の管理業務
一般土木・舗装工事等に
強みと実績

©UNICON Holdings Co., Ltd.

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。

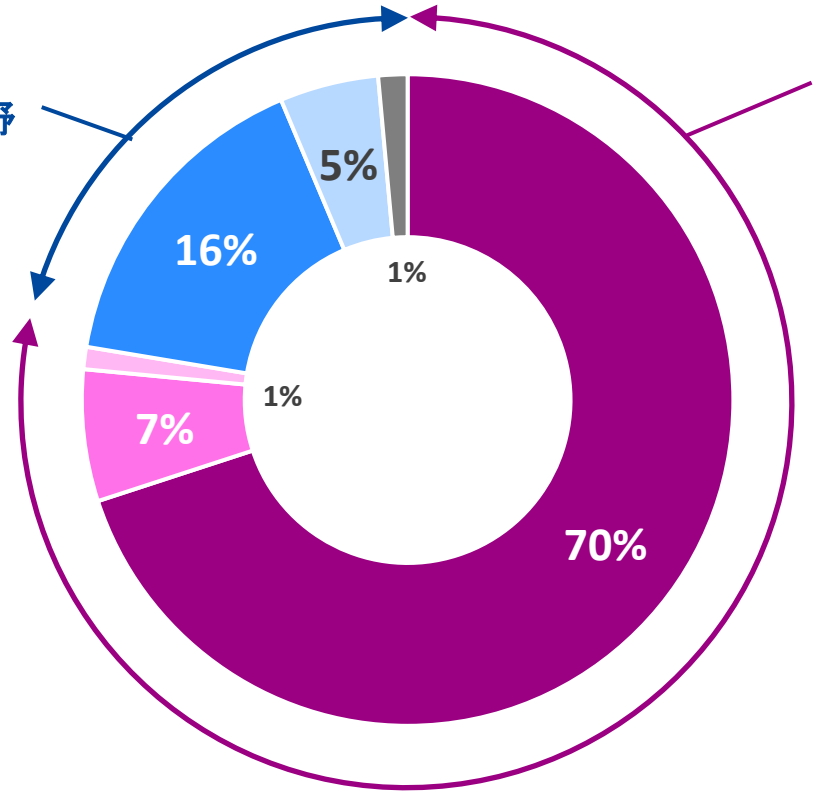


©UNICON Holdings Co., Ltd.

事業概要 (2026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。

全社売上収益 **18,808百万円**



非インフラメンテナンス分野

民間工事
3,015百万円
インフラメンテナンス領域のいずれにも該当しない土木・建築工事

兼業事業
922百万円
土木・建築工事以外の建設関連の取引

その他事業(建設以外)
272百万円

インフラメンテナンス分野

インフラ整備 13,159百万円
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・建築工事及び東北地域特有の防雪・除雪に関連する業務

環境保護 1,229百万円
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 207百万円
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・建設工事
※能登半島地震対応の収束により前期比で大きく縮小

連結損益計算書

（百万円）

項目	2026年6月期
売上収益	18,808
売上原価	15,932
売上総利益	2,875
売上総利益率	15.3%
販管費	1,410
その他損益	38
営業利益	1,504
金融損益	△43
税引前利益	1,460
法人税等	476
当期純利益	984
ROE	24.8%

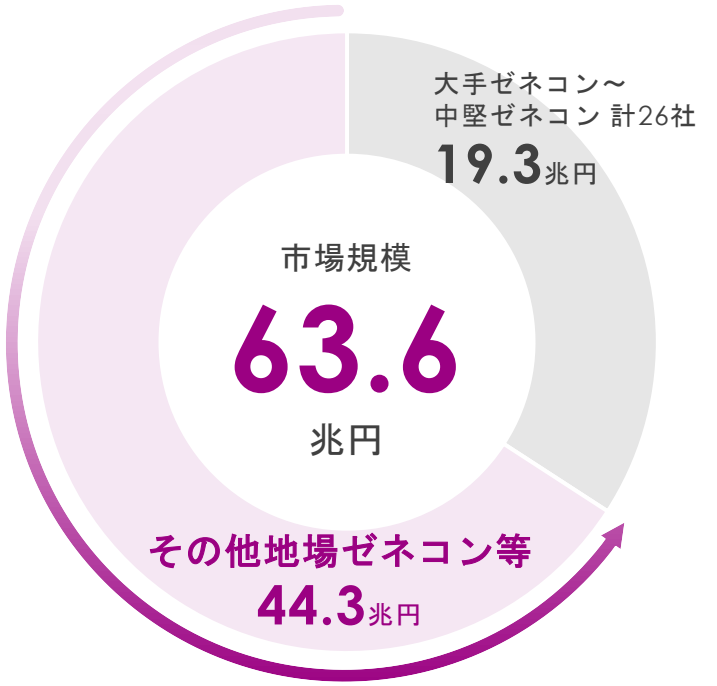
注1：2026年6月期の連結損益計算書の金融損益は損失超過である。
注2：ROEは2026年6月期の当期利益を、2025年6月期及び2026年6月期の資本合計金額の単純平均で除して算定している。

©UNICON Holdings Co., Ltd.

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。

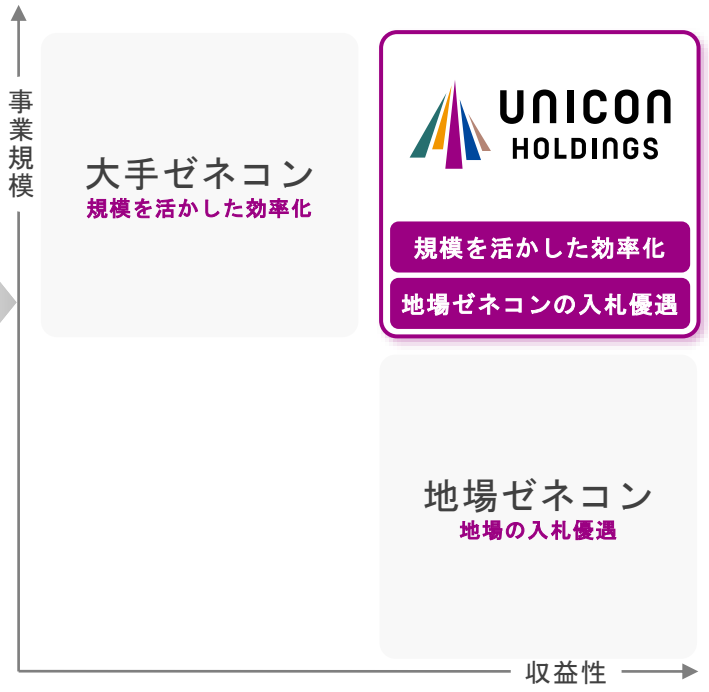
全国の優良地場ゼネコンの集約余地は多い



各社の事業資本を分解・再構築

社会資本	等級/実績 地場権益	各社に紐づく地場実績/権益を継続的に活かす
技術資本	得意領域 ノウハウ	相互共有や中央集権化でシナジー創出
人的資本	保有資格 リソース	
その他	経営管理 ・・・・	

地場の優位性と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、2025年4月～2026年3月）」
注：大手ゼネコン～中堅ゼネコン26社は、2025年度（多くは2026年3月期）の売上高合算値を参照。鹿島建設、大林組、大成建設、清水建設、竹中工務店、長谷工コーポレーション、五洋建設、前田建設工業、戸田建設、フジタ、安藤ハザマ、三井住友建設、西松建設、熊谷組、東亜建設工業、東急建設、奥村組、東洋建設、鉄建建設、淺沼組、錢高組、飛島HD、大豊建設、鴻池組、東鉄工業、福田組の26社を参照

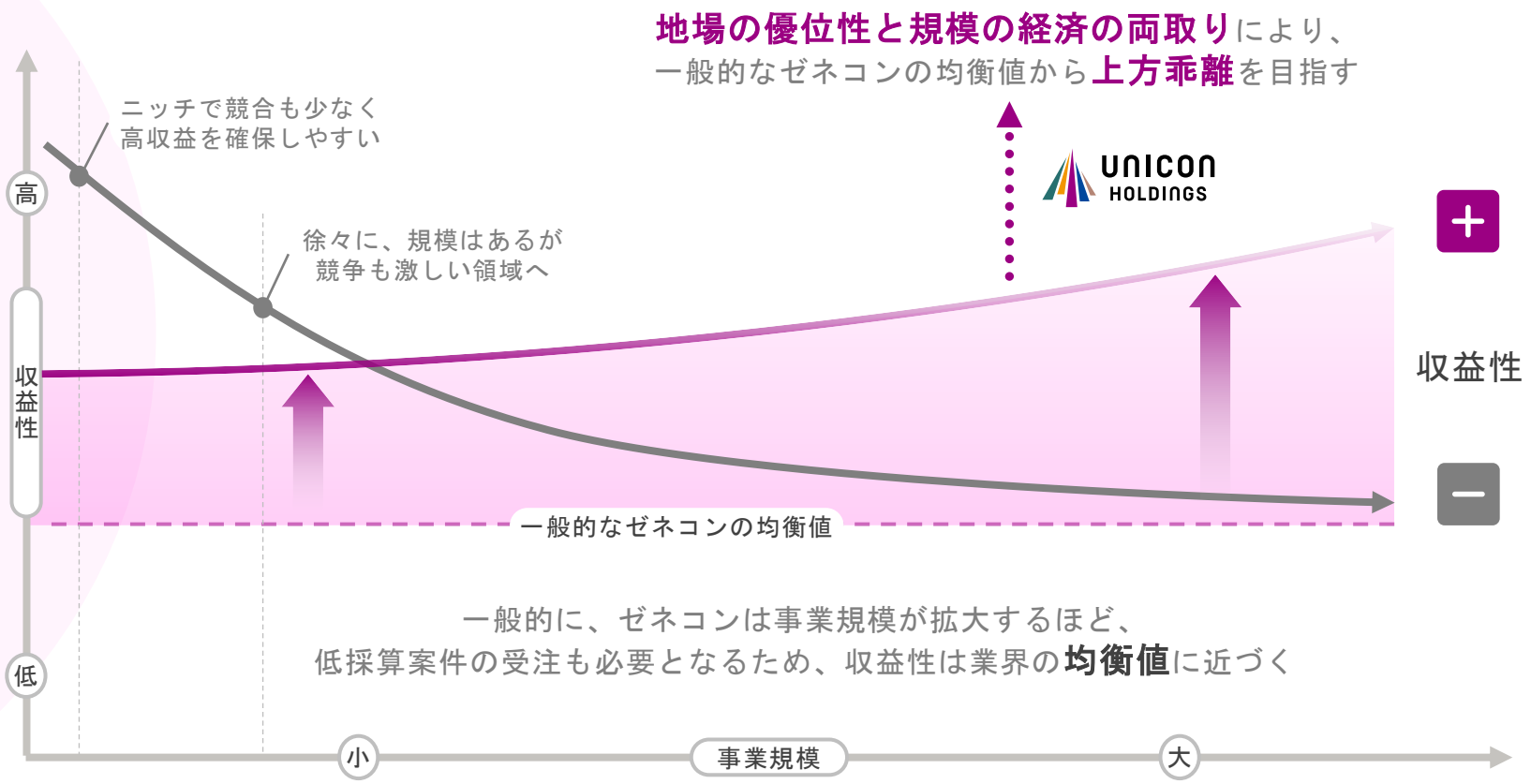
©UNICON Holdings Co., Ltd.

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。



ゼネコンの事業規模と収益性の関係（イメージ）



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。

©UNICON Holdings Co., Ltd.

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。

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

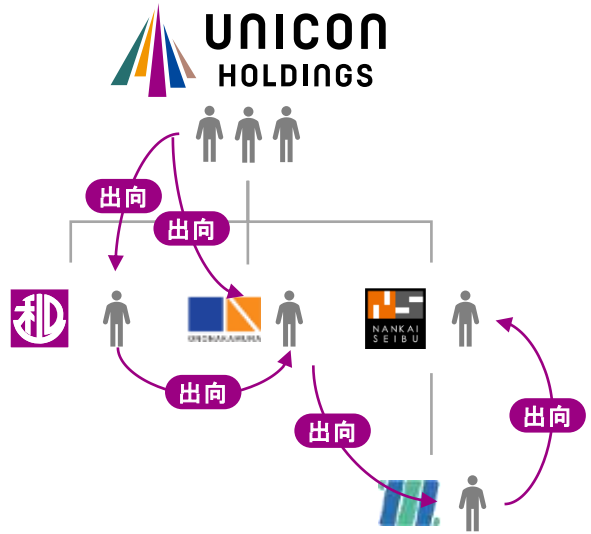
事業会社単体もしくは単なるグループ内の転籍（3ヶ月のリードタイムが必要）では、突発的な発注に対し、機会損失が発生

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

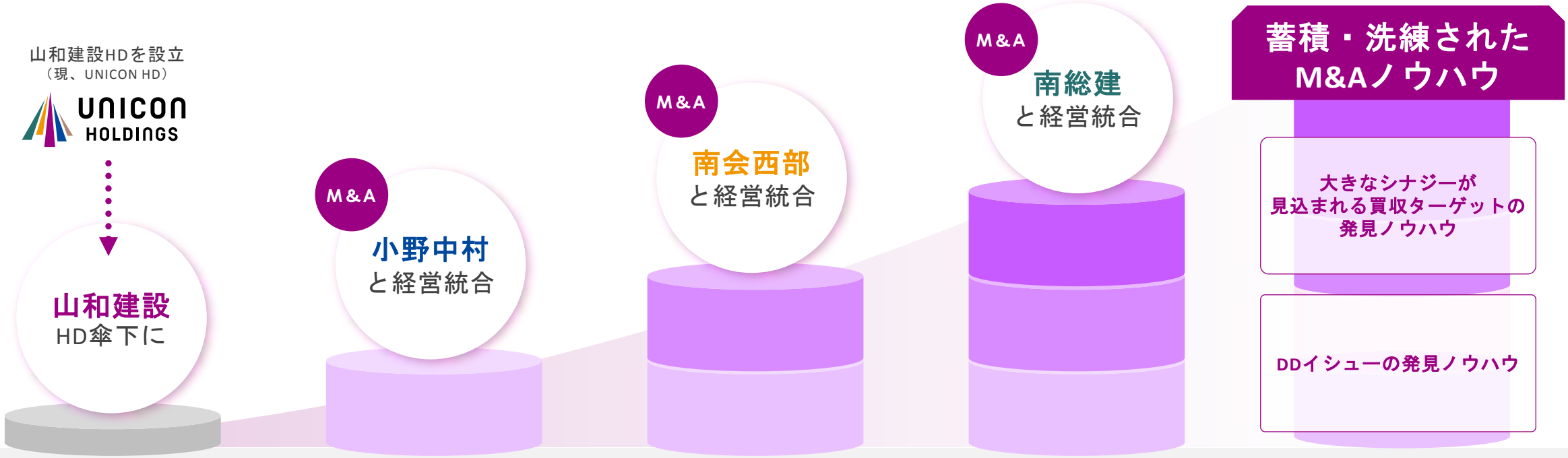


*：企業集団制度と建設現場の法的規制の詳細説明はAppendix p.44-45を参照

©UNICON Holdings Co., Ltd.

当社の強み③: 積み上げたM&A/PMIノウハウ

過去多くの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

注）小野中村以降の経営統合は、各社の買収SPCによる買収後に当社と経営統合を実施。詳細はAppendix p.30を参照。

©UNICON Holdings Co., Ltd.

グループシナジーを活用した内部成長

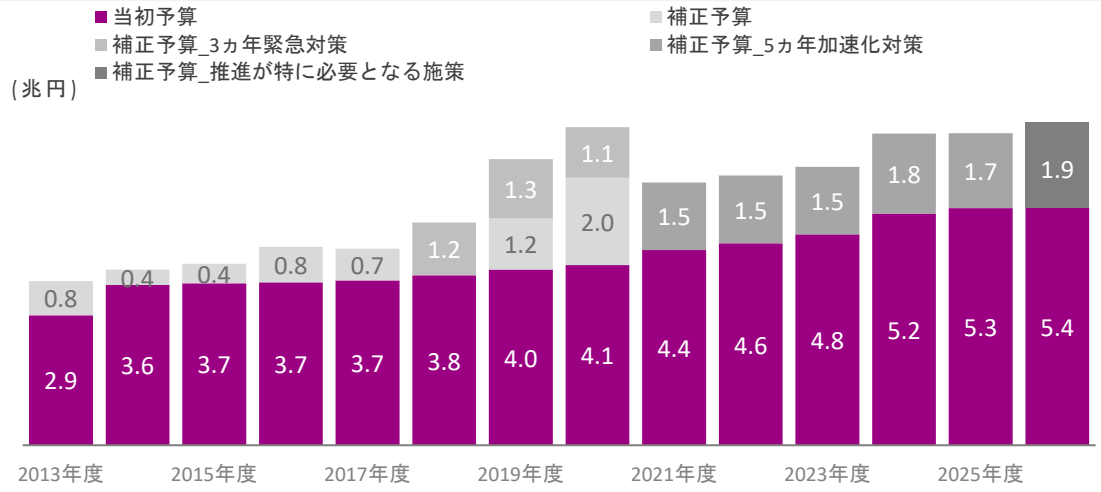
公共土木は安定した推移が見込める領域であり、その中でも国土強靭化に関しては近年予算が拡大している。
同領域において当社の強みを活かした内部成長に取り組む。

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)
63.6兆円	>	5.1兆円	>	2.1兆円

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）」(63.6兆円等の断面数値は、2025年4月～2026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

企業集団制度の活用

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

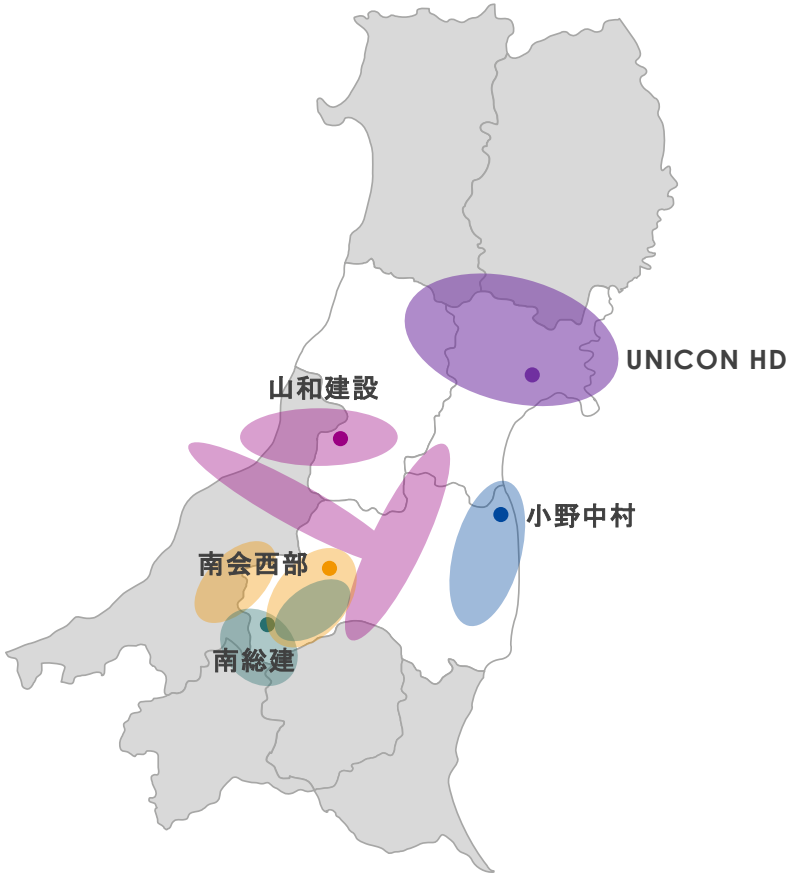
- ◆ 継続的な案件獲得による**実績の拡大**
- ◆ グループ間でのノウハウ共有や人材交流を行うとともに、獲得案件に対しグループ横断でメンバーをアサインすることで発注者からの**企業・人材評価を向上**

注：戦略の詳細についてはAppendix p.40-43を参照

©UNICON Holdings Co., Ltd.

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）
- 防衛領域における、既存案件の追加工事の獲得や受注エリアの拡大

#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

#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
- 福島県沿岸部を中心とする蓄電所への投資に関連した土木・建築工事の拡大

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

©UNICON Holdings Co., Ltd.

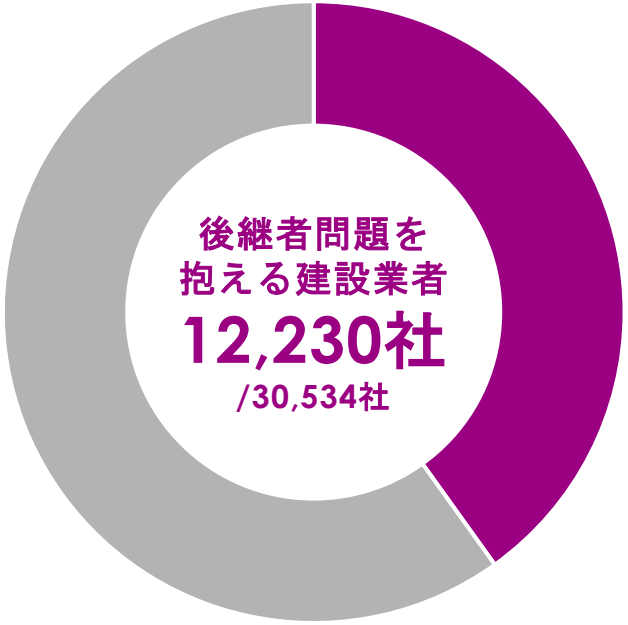
M&Aを活用した外部成長

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（2025年度）
建設会社総計	**483,823**
うち、資本金5千万円以上10億円以下	16,854
1～10億円	4,289
5千万円～1億円	12,565
うち、資本金5千万円以下	465,818
1～5千万円	158,476
1千万円未満	307,342

後継者問題を抱える建設業者は4割



建設業構造実態調査より、土木工事業に属する会社30,534社を母数に、後継者問題を上位5位以内の経営上の課題として挙げた企業数を参照

ロールアップの余地は大きい

主なM&A戦略

①地場の優位性の拡大

②ニッチ領域の拡大

③バリューチェーンの拡大

詳細はP.50参照



注：公益財団法人 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。

©UNICON Holdings Co., Ltd.

つながり、超えて、未来をつくる。

2027年6月期第1四半期
決算報告

02

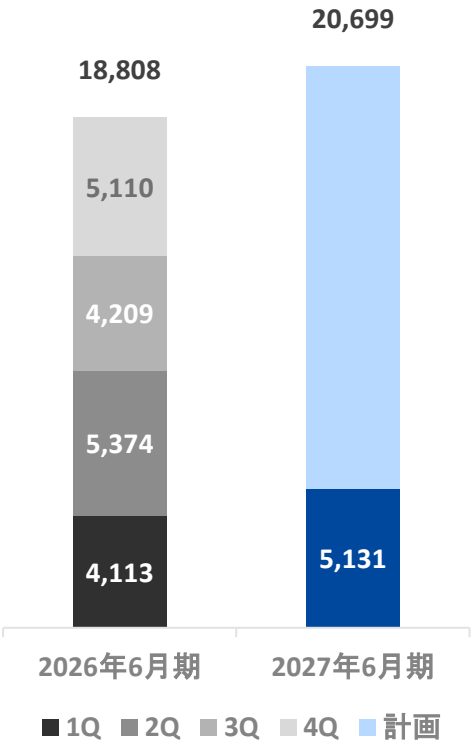


業績推移

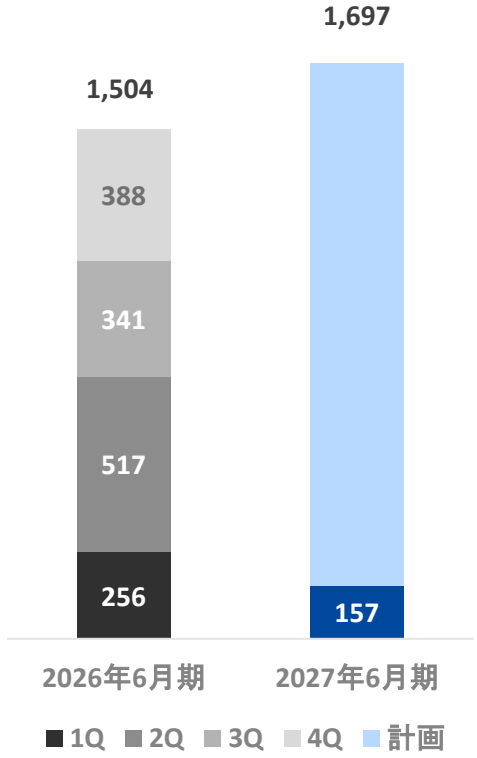
2027年6月期第1四半期について、前期下期の受注消化により前年比で大きく増収も、9月の悪天候や一部案件における資材調達の遅れにより工事進捗が想定を下回ったことに加え、特定案件における収益性の悪化から営業利益は前年比で減少した。

(百万円)	2026年6月期 第1四半期	2027年6月期 第1四半期	対前年 差異	2027年6月期 通期計画	進捗率
売上収益	4,113	5,131	+1,017	20,699	24.8%
前年比	—	+24.7%	—	+10.1%	—
売上総利益	633	515	△117	3,146	16.4%
粗利率	15.4%	10.1%	△5.4%	15.2%	—
前年比	—	△18.6%	—	+9.4%	—
販売費及び一般管理費	385	372	△13	1,516	24.6%
売上収益比	9.4%	7.3%	△2.1%	7.3%	—
前年比	—	△3.4%	—	+7.6%	—
営業利益	256	157	△98	1,697	9.3%
売上収益比	6.2%	3.1%	△3.2%	8.2%	—
前年比	—	△38.5%	—	+12.9%	—
当期利益	155	78	△77	1,101	7.1%
売上収益比	3.8%	1.5%	△2.3%	5.3%	—
前年比	—	△50.0%	—	+11.9%	—

売上収益の推移



営業利益の推移

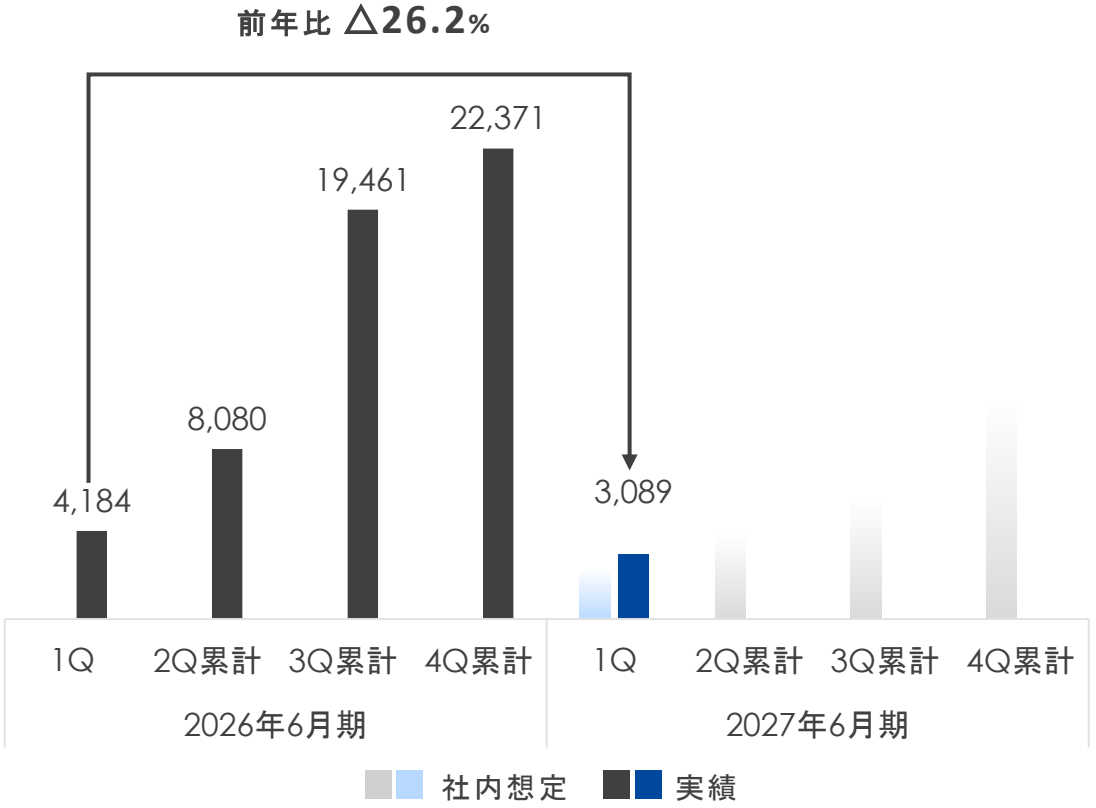


©UNICON Holdings Co., Ltd.

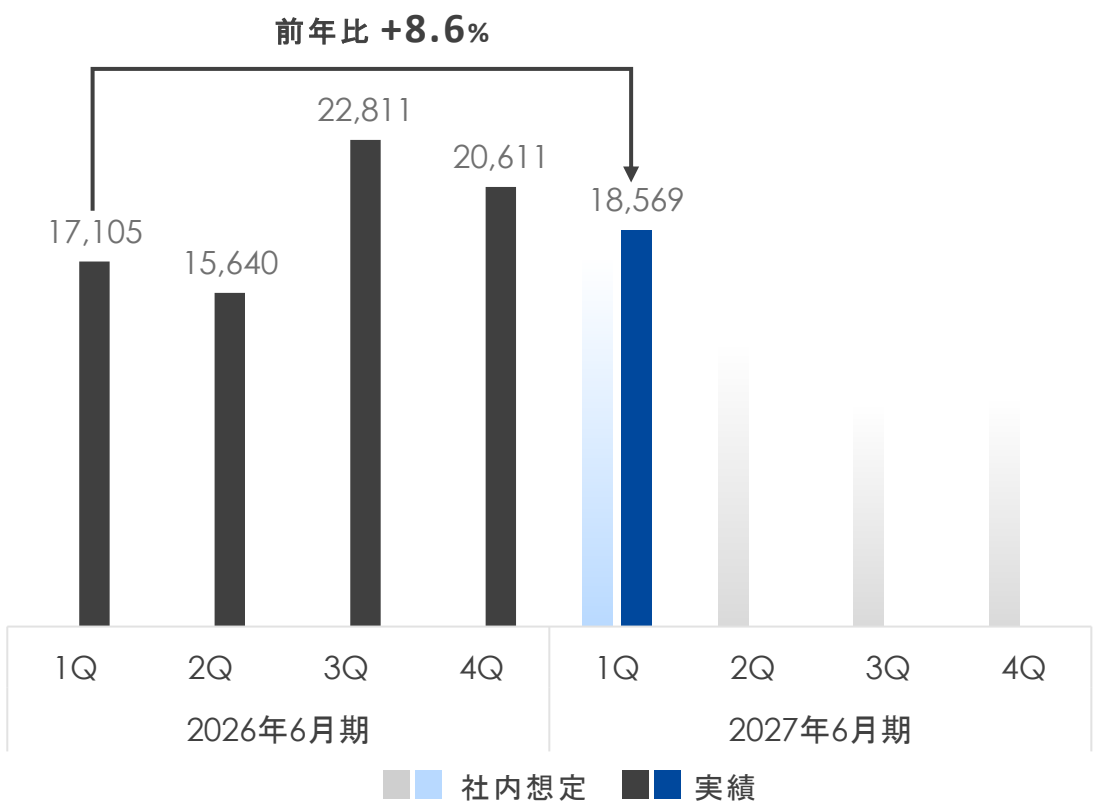
受注動向

2027年6月期第1四半期においては前期下期の受注獲得を受けて受注高前年比△26.2%と大幅減も想定を上回る水準。
受注残高についても、受注の上振れ及び工事進捗の下振れにより前年比+8.6%と社内計画を上回る推移となった。

受注高



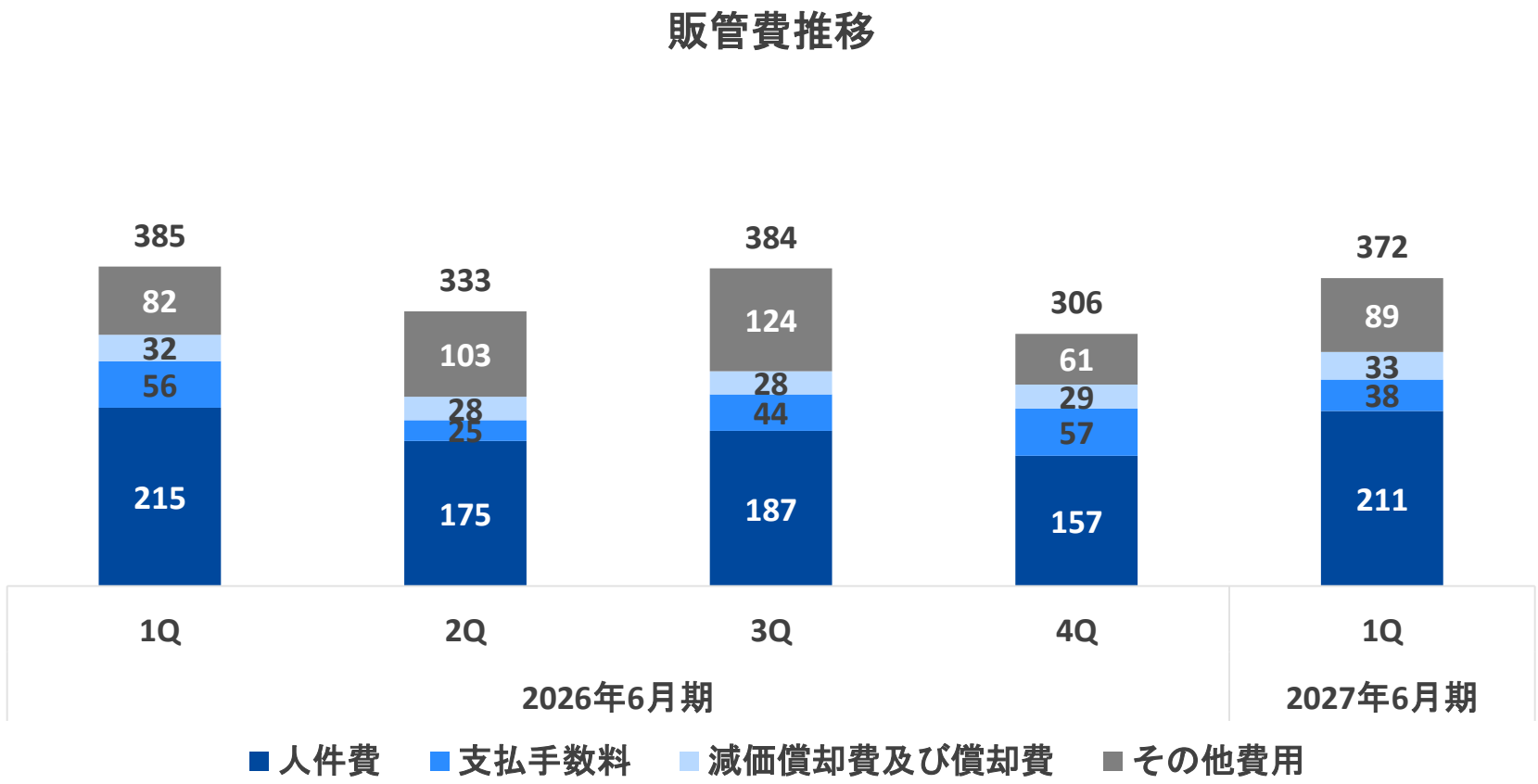
受注残高



©UNICON Holdings Co., Ltd.

販売費及び一般管理費推移

販管費のコントロールを継続した結果、販管費は前年比で微減。



項目	詳細
人件費	管理部門等の人件費 (工事原価に含まれる人件費を含まない)
支払手数料	監査報酬等、 工事等に関わらない分野の外注費等
減価償却費及び償却費	管理部門等で使用されている什器等の償却費 (工事に関連する資産の償却費は原価に計上)
その他費用	消耗品費や広告宣伝費、旅費交通費、租税公課、水道光熱費等

©UNICON Holdings Co., Ltd.

第1四半期　経営トピック

ECI対象工事500億～550億円につながる「神町（８）施設最適化総合設計に係る技術協力業務」を、山和建設を含む4社JV(大成建設・山形建設・市村工務店・山和建設)にて受注。

ECI (Early Contractor Involvement) について

- 難度の高い工事について、**設計段階から施工会社が「技術協力業務」に参画することで、効率的な業務遂行を目指す**方法であり、**関与自体が高い技術力の証左**となる
- 「技術協力業務」を受注した企業は、のちの**施工業務受注に対して優先交渉権**を有する
- 防衛省においては**大規模な建替え等の際に適用**

ECI対象工事の受注メリット

- 設計段階から施工方法の提案や工事計画に携わることが出来るため、不測の事態が少なく、**通常案件よりも安定的な採算の実現が可能**
- 技術協力業務を獲得できた場合に、長期的な案件につながる可能性が高く、**各年度での案件確保に大きく寄与**
- 今回の神町駐屯地の案件では、**約10年間にわたる大型工事を受注できる可能性が高い**

今後10年で対象工事に関わる売上高は、JV4社合計で

500～550億円見込

- 現時点で受注として計上されているのは「技術協力業務」であり、後続の施工業務については今後受注予定
- 500億～550億円は公募資料に基づくJV全体の想定工事規模であり、山和建設の受注額は出資割合に応じた金額となることに留意
- JV4社の出資割合は非開示。ただし、当該工事の「競争参加者の資格に関する公示」にて「すべての構成員が、均等割りの10分の6以上の出資比率であるもの」とされている（今回はJV4社であるため15%）
- 売上は工事進行基準により計上予定

参照)：防衛省整備計画局資料、東北防衛局資料

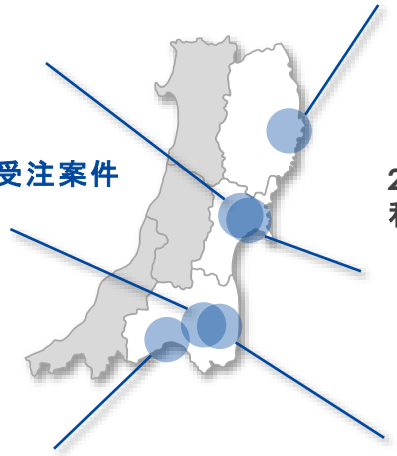
©UNICON Holdings Co., Ltd.

第1四半期　経営トピック

2025年より取り組み始めた防衛領域は、2026年6月期において追加受注も合わせて6件となり、第1四半期では既存案件における追加受注を獲得したことで、グループの累計受注は27億円となった。

2027年6月期 第1四半期追加受注案件
大和外(6)庁舎新設等土木工事
受注会社：山和建設
請負金額：820→946百万円
施工場所：宮城県黒川郡
工　　期：2025年3月1日
～2027年3月31日

2027年6月期 第1四半期追加受注案件
郡山(7)宿舎改修建築工事
受注会社：南会西部
請負金額：103→105百万円
施工場所：福島県郡山市
工　　期：2026年3月18日
～2027年6月30日



2026年6月期 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
受注会社：山和建設
請負金額：66百万円
施工場所：福島県白河市
工　　期：2025年9月13日
～2026年3月15日

2026年6月期 第3四半期追加受注案件
山田(7)法面整備等土木工事
受注会社：山和建設
請負金額：1,016百万円
施工場所：岩手県下閉伊郡
工　　期：2025年11月19日
～2029年6月30日

2026年6月期 第2四半期受注案件
利府(7)法面整備工事
受注会社：山和建設
請負金額：66百万円
施工場所：宮城県宮城郡
工　　期：2025年12月3日
～2026年12月15日

2026年6月期 第3四半期受注案件
大滝根山外(7)警衛所新設等土木工事
受注会社：山和建設
請負金額：574百万円
施工場所：福島県双葉郡
工　　期：2026年2月28日
～2028年6月30日

防衛省案件における強み

- 防衛省案件は積算の難易度が高く、また長年の実績を有する事業者が各基地で存在するため参入障壁が高い
- 山和建設は長い期間をかけて入札準備を行ってきたことで防衛予算が大きく高まった段階で大和駐屯地で受注が実現
- 一度受注実績を作ることができると、他地域でも入札が有利に働くため、地域横展開が可能
- また、入札の経験を山和建設からグループ会社に共有することで、他グループ会社でも防衛省案件の獲得を目指す
  - ✓ 実際に2026年6月期においては南会西部建設において防衛省案件を獲得

©UNICON Holdings Co., Ltd.

第1四半期　経営トピック

筆頭株主であるエンデバー・ユナイテッド2号投資事業有限責任組合からの譲渡を通じて当社株主構成が変化。
これに伴い、大豊建設株式会社との資本業務提携及び株式会社日本政策投資銀行との経営支援契約等を相次いで締結。
オーバーハング懸念の解消による株式需給の改善や、事業シナジーを通じた企業価値向上を図る。

2026年6月末時点株主構成

	株主名	保有株式数	持株比率
1	**エンデバー・ユナイテッド2号投資事業有限責任組合**	3,957,900	39.99%
2	日本カストディ銀行（信託口）	440,700	4.45%
3	小山 和夫	307,700	3.10%
4	きらやか銀行	283,000	2.86%
5	七十七銀行	283,000	2.86%
6	東邦銀行	283,000	2.86%
7	富樫 竜一	271,900	2.74%
8	日本マスタートラスト信託銀行（信託口）	265,300	2.68%
9	野村信託銀行（投信口）	225,000	2.27%
10	小山 剛	160,000	1.61%
	計	6,477,500	65.46%
	その他	3,417,400	34.54%

2026年11月13日時点株主構成 (見込)※

	株主名	保有株式数	持株比率
1	**大豊建設**	**1,682,133**	**17.00%**
2	**エンデバー・ユナイテッド2号投資事業有限責任組合**	**1,387,022**	**14.01%**
3	**日本政策投資銀行**	**494,745**	**5.00%**
4	**シーティーエス**	**494,000**	**4.99%**
5	日本カストディ銀行（信託口）	440,700	4.45%
6	小山 和夫	307,700	3.10%
7	きらやか銀行	283,000	2.86%
8	七十七銀行	283,000	2.86%
9	東邦銀行	283,000	2.86%
10	富樫 竜一	271,900	2.74%
	計	5,927,200	59.90%
	その他	3,967,700	40.10%

※2026年6月末時点の株主構成から、2026年10月5日にエンデバー・ユナイテッド株式会社が提出した「変更報告書（短期大量譲渡）」を踏まえて修正

©UNICON Holdings Co., Ltd.

第1四半期　経営トピック

大豊建設株式会社とはインフラ領域におけるバリューチェーンの相互補完とシナジー創出を目指し、取締役1名を受入。
日本政策投資銀行からはDBJ未来価値共創プログラムに基づく対話を通じ、人的資本経営を中心とした戦略支援を想定。

DAIHO CORPORATION

名称	大豊建設株式会社	事業内容	土木・建築工事の請負、設計・監理・コンサルティングを中心に、水力発電関連工事、ニューマチックケーソン工法を活用した地下構造物の建設、建設機械の製作・販売、不動産事業、環境汚染修復事業などを展開する総合建設会社。
所在地	東京都中央区 新川一丁目 24 番４号		
代表者	代表取締役執行役員社長 益田 浩史	設立年月日	1949年3月31日

DBJ 日本政策投資銀行 Development Bank of Japan

名称	株式会社日本政策投資銀行	事業内容	長期資金の供給を中心に、企業向け融資・出資、プロジェクトファイナンス、M&A支援、経営コンサルティング、アセットマネジメント等を展開。インフラ整備、産業の成長・転換、地域活性化などを金融面から支援する政府系金融機関。
所在地	東京都千代田区大手町 一丁目９番６号 大手町フィナンシャルシティ サウスタワー		
代表者	代表取締役社長 牧 裕文	設立年月日	2008年10月1日

資本業務提携の内容

■ インフラ領域におけるバリューチェーンの相互補完

- 新設から維持・修繕までのバリューチェーンについて、大豊建設が有するインフラ新設技術と、当社グループが有する事業基盤を融合させシナジー創出を目指す

■ ガバナンスの強化

- 大豊建設より取締役１名の派遣を受入

経営支援契約等の締結の内容

■ 「DBJ未来価値共創投資」の実施による当社株式の取得

- DBJ未来価値共創プログラム※を通じて複数年にわたり定期的な対話の実施を予定
- 当社が長期ビジョンで掲げる「日本の守り手」への進化に向けた人的資本経営の高度化をテーマに、人的資本経営を中心としたサステナビリティ戦略の高度化支援を想定

※社会課題の解決と長期的な成長を見据えた企業の経営戦略に深く向き合い、DBJ独自の視点による分析を通じて、長期的な経営上の重要テーマを導出し、社会価値と経済価値を統合した「未来価値」の創出を企業とともに目指す対話プログラム

©UNICON Holdings Co., Ltd.

つながり、超えて、未来をつくる。

UNICON HOLDINGS

2027年6月期
業績計画

03

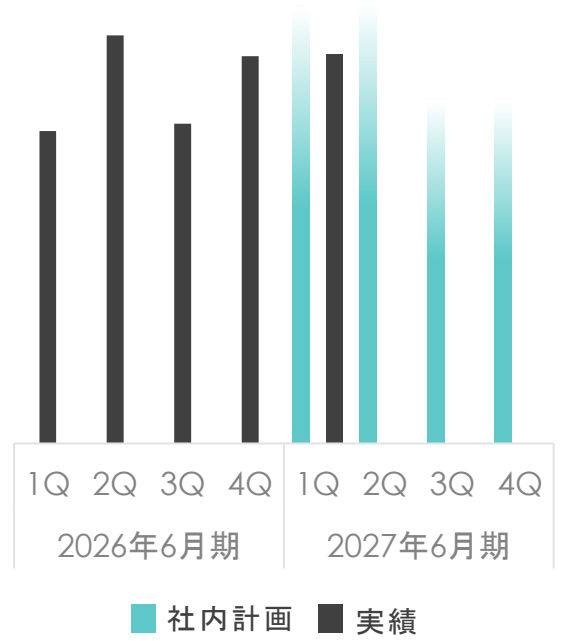


2027年6月期 通期業績予想

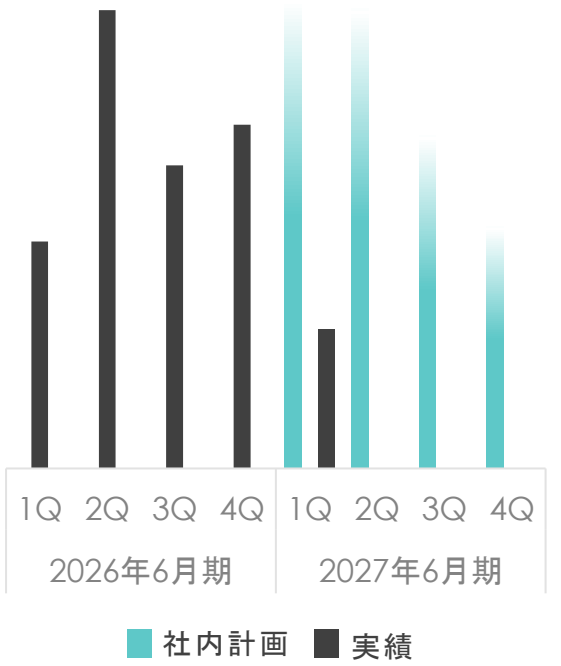
2027年6月期においては前期下期で獲得した受注の消化を主要な成長ドライバーとし、増収増益を見込む。
前期で業績下振れの一因となった除雪作業の規模については前期並みの水準で想定。

(百万円)	2026年6月期 通期実績	2027年6月期 業績計画	対前年差異
売上収益	18,808	20,699	+1,891
前年比	+6.7%	+10.1%	—
売上総利益	2,875	3,146	+270
粗利率	15.3%	15.2%	△0.1%
前年比	△8.2%	+9.4%	—
販売費及び一般管理費	1,410	1,516	+106
売上収益比	7.5%	7.3%	△0.2%
前年比	△3.1%	+7.6%	—
営業利益	1,504	1,697	+193
売上収益比	8.0%	8.2%	+0.2%
前年比	△12.1%	+12.9%	—
当期利益	984	1,101	+117
売上収益比	5.2%	5.3%	+0.1%
前年比	△11.9%	+11.9%	—

売上収益の四半期推移見込



営業利益の四半期推移見込

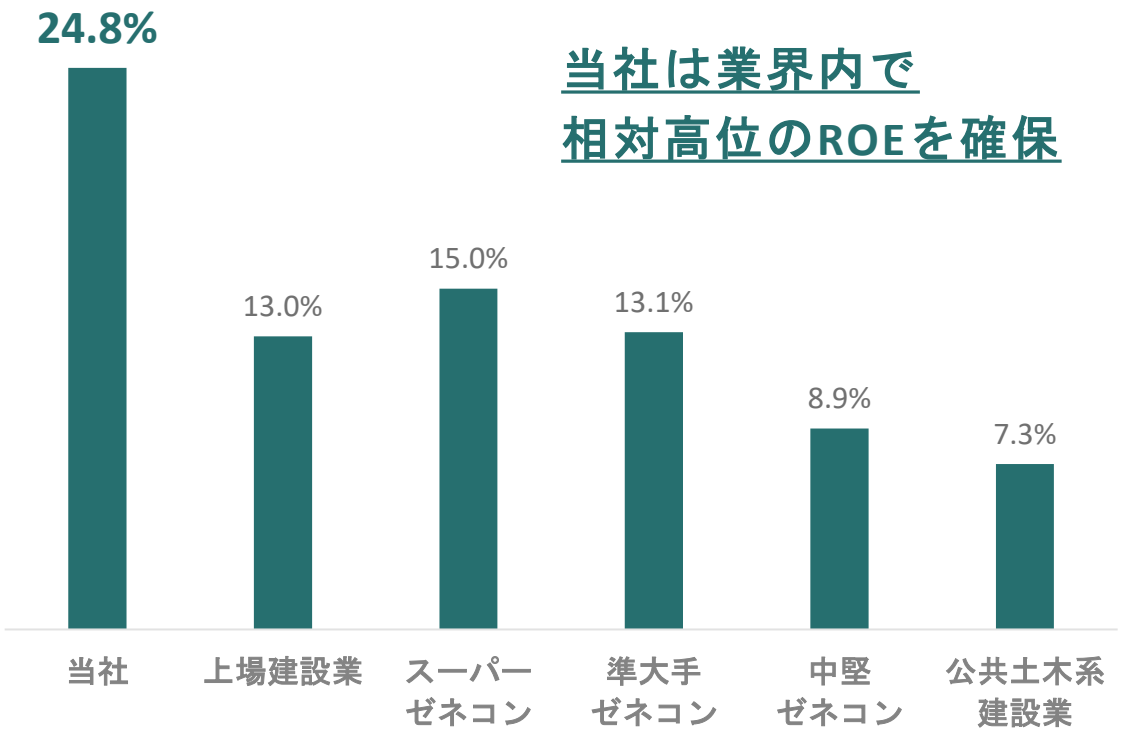


©UNICON Holdings Co., Ltd.

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。
2027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)

2027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	111.35円
1株当たり年間配当金	45円
配当性向	40.4%
配当利回り (2026年10月30日終値ベース)	5.10%

注) 出典データは各社IR資料及び株式会社東京証券取引所による2025年度（多くは2026年3月期） 決算短信集計結果に基づく。また、当社数値は2026年6月期通期の数値となる。

©UNICON Holdings Co., Ltd.

Q&A (前期通期決算後寄せられた主なご質問及び当期第1四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。	2027年6月期第1四半期末現在の自己資本比率は28.6%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いませんが、安定した財務体質を目指してまいります。
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。年間1件程度のM&Aという方針に変更はないか。買収価格の判断に重視している指標は。	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います。M&Aを継続的に推進していく方針に変更はありませんが、様々な要素があるため、年間の成立件数は一定期間において変動し得るものと考えています。買収価格の決定に際しましては、対象会社の財務構造や業績推移、事業基盤等を総合的に勘案するとともに、将来シナジーに対する過度なプレミアムを排した適正価格での取得を徹底していますが、重視する指標については非開示とさせていただきます。
防衛関連工事の今後の見通しはどうか。案件獲得における競争力はどのような点にあるのか。	防衛関連工事につきましては、国の防衛施設等に関する発注動向を注視しつつ、入札参加が可能な案件に対して継続して積極的に取り組んでいく方針としています。なお、防衛関連工事は防衛施設内の施工であり、以下の内容から、参入障壁が高いものとなっています。 • 通常の公共土木工事と比べ、仕様が特殊なところがあり積算の難易度が高い • 厳格なセキュリティ対策や高度な施工管理基準が求められる
前期下期における戦略的な受注拡大について、収益性の大幅な悪化は無いとのことだったが、第1四半期においては収益性が悪化しているように思えるが、何故か。	受注時採算については確保出来ていますが、一部の案件について、費用が先行して発生し、収益性に影響が出ている案件があります。これらについては実行予算の見直しや、関連する工事での追加受注の獲得を通じて、通期に向けてカバーする方針です。
現在の受注残のうち、2028年6月期以降に売上計上される案件がどの程度含まれているのか。	2026年6月期末の受注残高のうち、概ね7割程度が2027年6月期中に売上計上（消化）される想定となっています。したがって、残る約3割程度が2028年6月期以降の売上・業績へ順次寄与していく見込みです。

多くのご質問を頂いているため、本資料で回答させていただいている質問は一部となります。

©UNICON Holdings Co., Ltd.

つながり、超えて、未来をつくる。

Appendix

04



ビジョン・ミッション

UNICON HOLDINGS

(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。

©UNICON Holdings Co., Ltd.

沿革



©UNICON Holdings Co., Ltd.

代表者の略歴と事業にかける思い

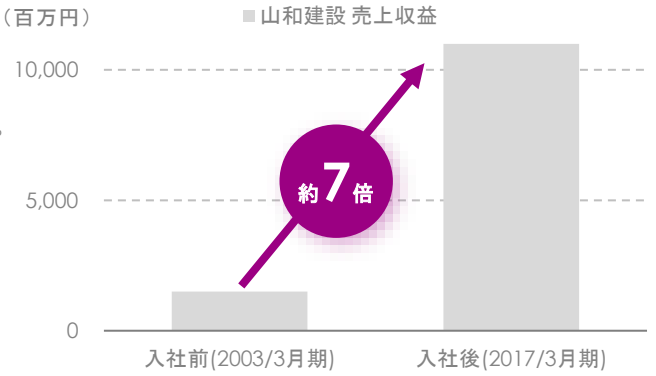
UNICONホールディングス
代表取締役社長

小山 剛



略歴：山和建設の創業家出身、同社売上収益を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、単体売上収益を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

↓

売上収益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



©UNICON Holdings Co., Ltd.

ボードメンバー

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%



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。



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。

取締役（社外）
屋宮　康信

愛媛大学農学部卒業後、日特建設株式会社に入社。2022年までの在籍中、同社取締役兼インドネシア現地合弁会社取締役社長等を歴任。2024年に大豊建設株式会社取締役就任、2026年に同社取締役執行役員副社長に就任し、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。

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。

注：当社代表取締役社長 小山剛のプロフィールについては31ページを参照。

©UNICON Holdings Co., Ltd.

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	巨大で安定した事業領域		地場の優位性（高収益性）
2 事業子会社の強み	局地戦に強いグループ各社		
3 HDとしての優位性	グループシナジーの仕組み	×	規模の経済
	積み上げたM&A/PMIノウハウ		

高収益性と**事業規模**を両取りするモデルを確立

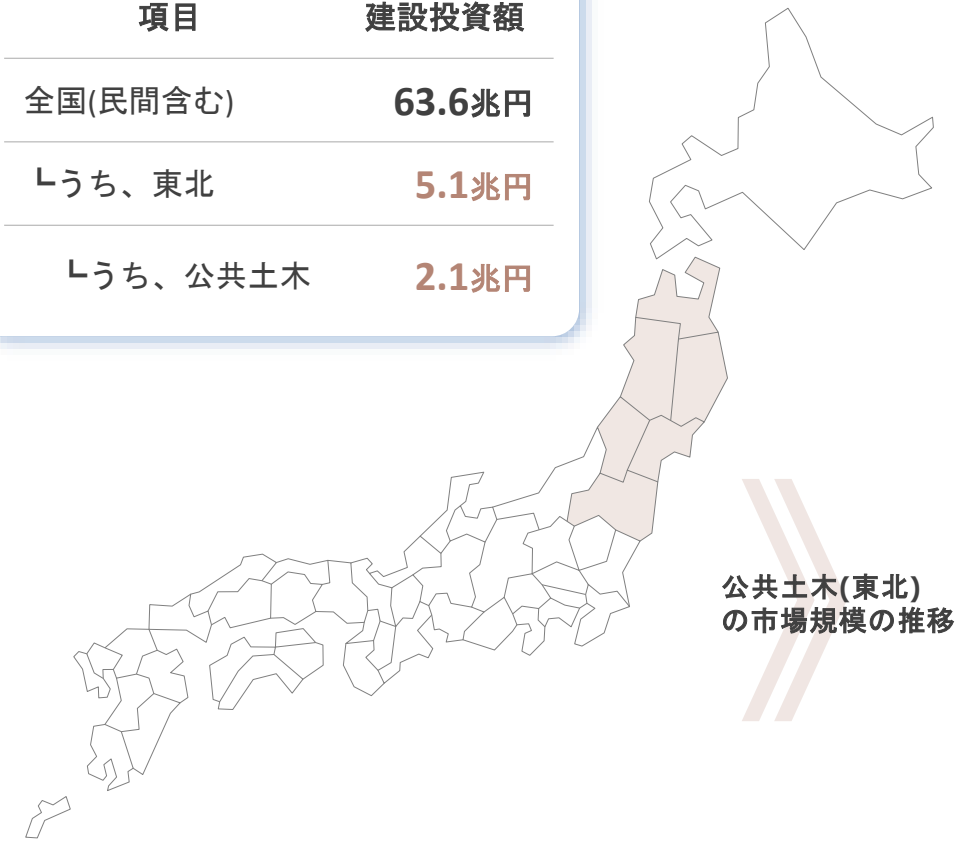
©UNICON Holdings Co., Ltd.

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

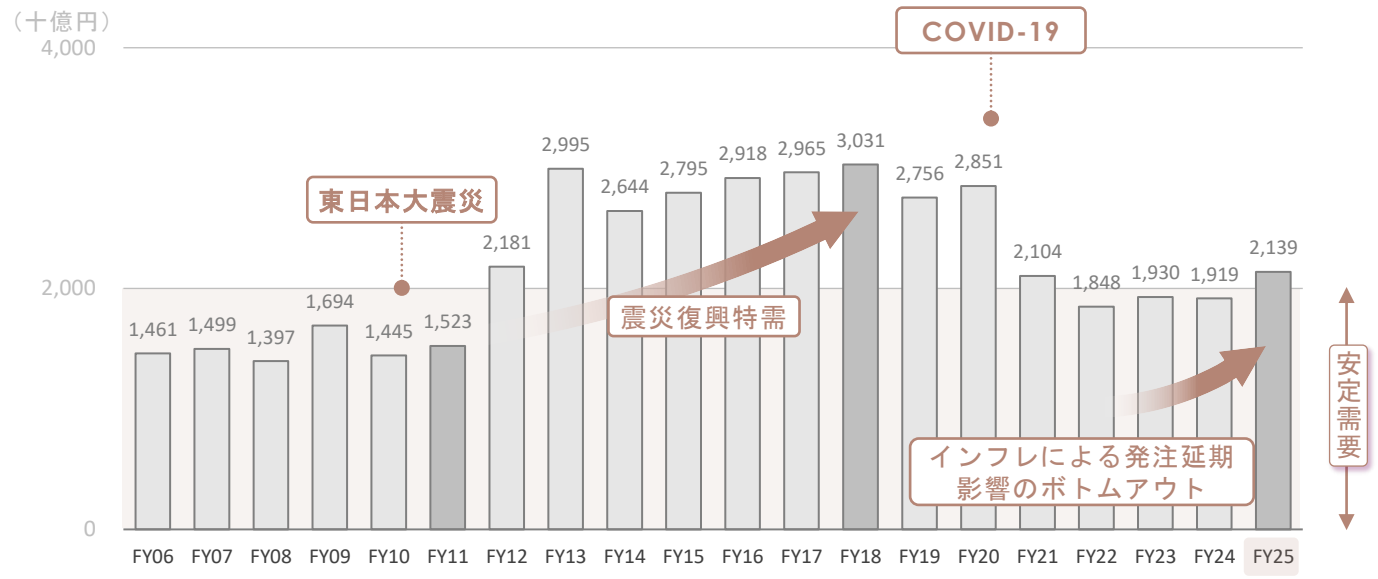
国内建設投資額63.6兆円のうち**東北は5.1兆円**を占める。中でも**公共土木は2.1兆円**で震災特需後も依然市場は広大にある。

項目	建設投資額
全国(民間含む)	**63.6兆円**
└うち、東北	**5.1兆円**
└うち、公共土木	**2.1兆円**



公共土木(東北)
の市場規模の推移

東北地域の公共土木投資額の年度次推移



FY25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
274	255	337	334	396	598

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。60.8兆円等の断面数値は、2025年4月～2026年3月の1年間を集計した値である。

©UNICON Holdings Co., Ltd.

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

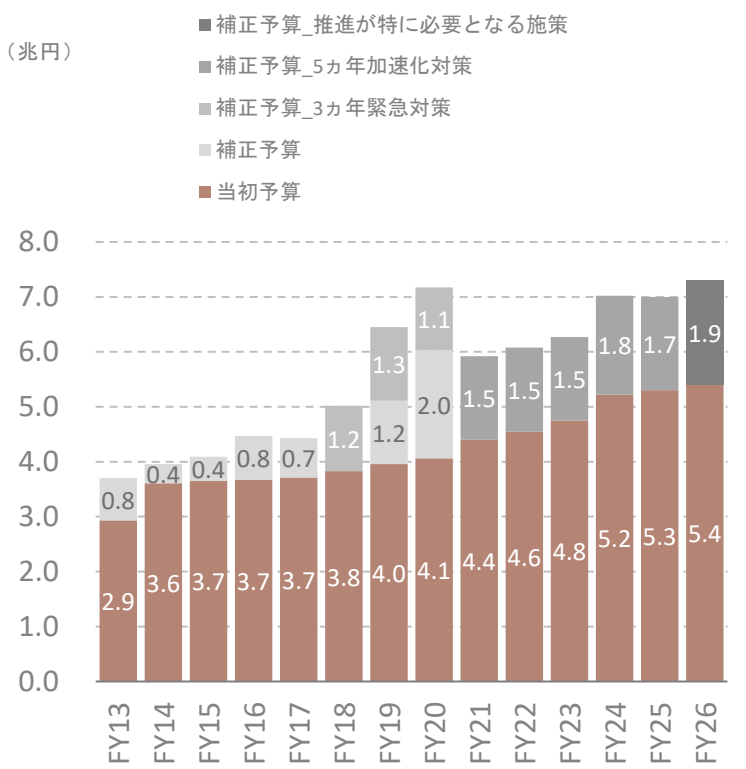
今後発生が予想されている巨大地震

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

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）」資料より作成した。

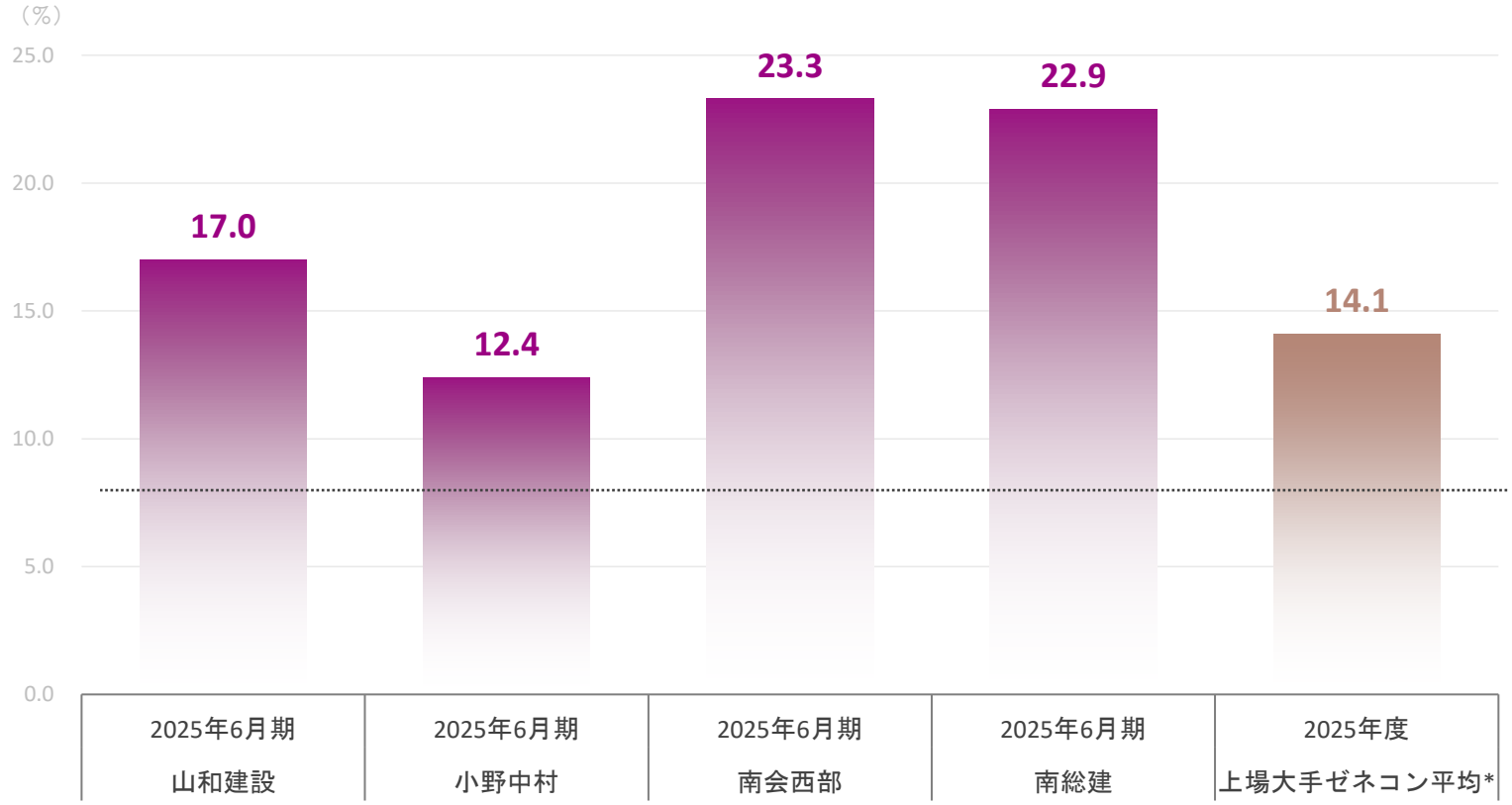
©UNICON Holdings Co., Ltd.

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。
** ：競争が緩やかであることの証左（具体例）は39ページを参照。

©UNICON Holdings Co., Ltd.

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



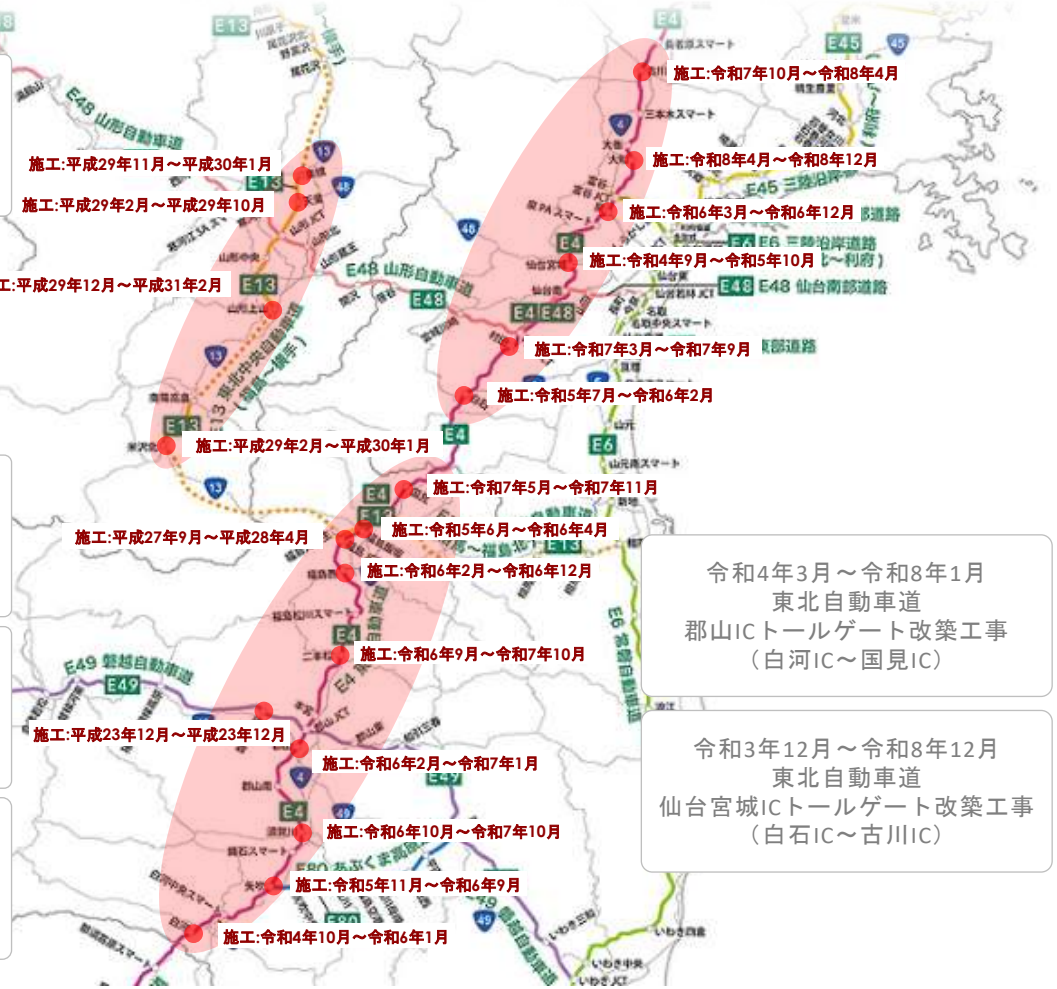


平成29年8月～平成31年3月
東北中央自動車道
上山IC管理施設新築工事
（上山IC）

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）



令和4年3月～令和8年1月
東北自動車道
郡山ICトールゲート改築工事
（白河IC～国見IC）

令和3年12月～令和8年12月
東北自動車道
仙台宮城ICトールゲート改築工事
（白石IC～古川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。

©UNICON Holdings Co., Ltd.

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～2025年の14年間累計

受注件数

14件/14件

(受注率：100%)

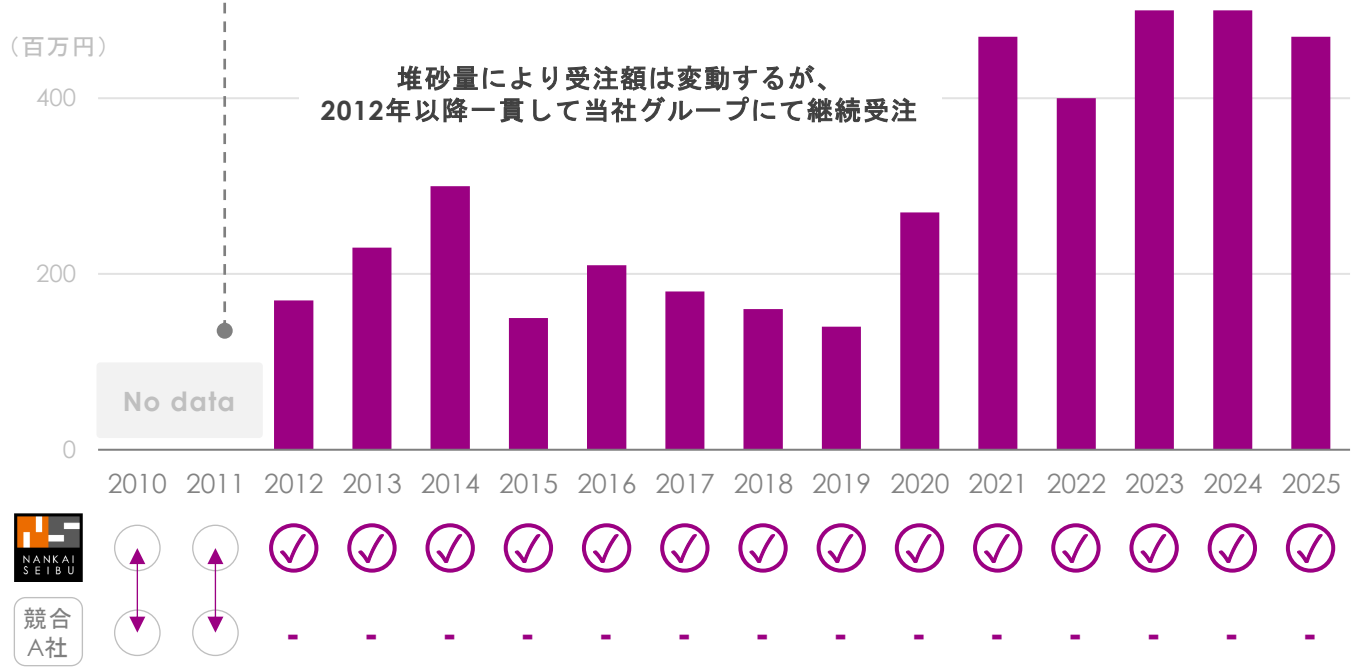
受注金額

42億円



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

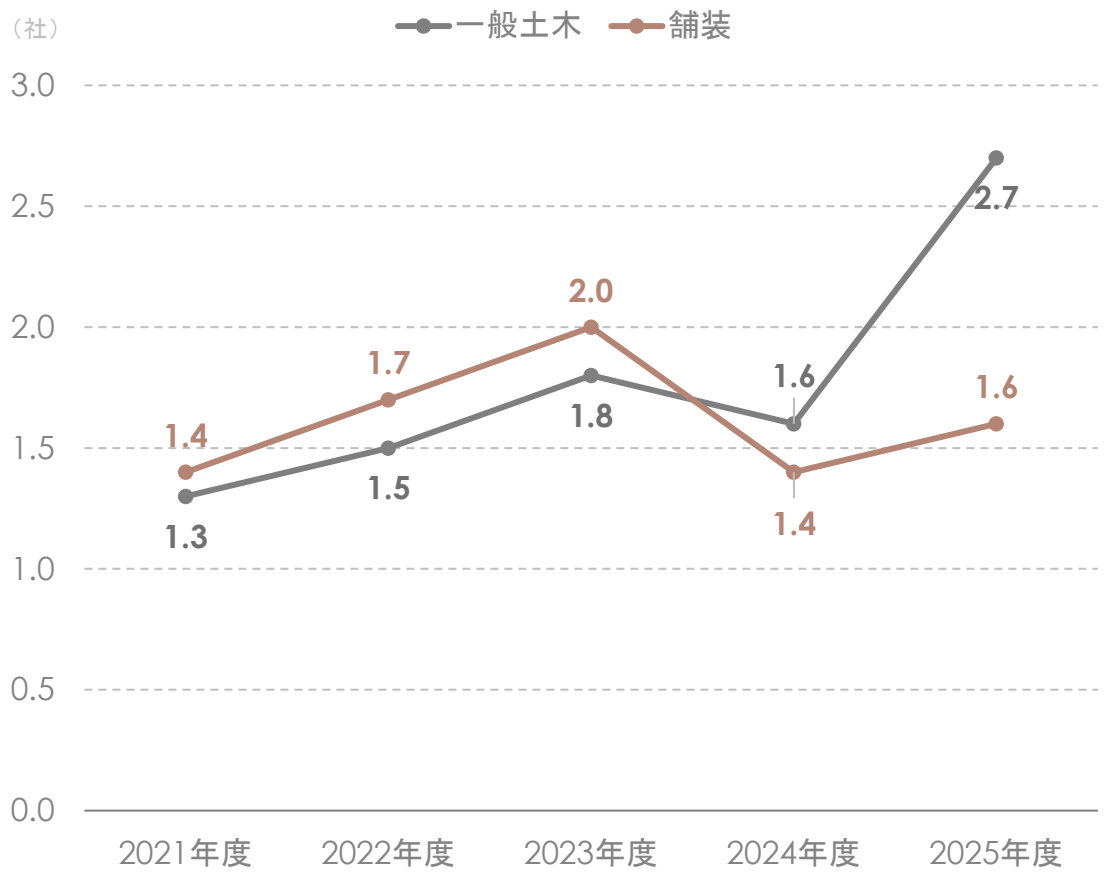


*：浚渫工事=河川や港湾などの水底に堆積した土砂やヘドロを取り除く土木工事である。

©UNICON Holdings Co., Ltd.

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。
- 一般土木に関しては競合が直近増えてきたものの、平均入札者数は3.0を下回っており、問題の無い水準である。
  (指名競争入札の場合、通常15社以上)

©UNICON Holdings Co., Ltd.

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	ー	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	ー	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

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	ー	X社	大型-AA	小型-BB	大型-CC	小型-DD	大型-EE
F	ー	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。

©UNICON Holdings Co., Ltd.

3 グループシナジーの仕組み（2/4）

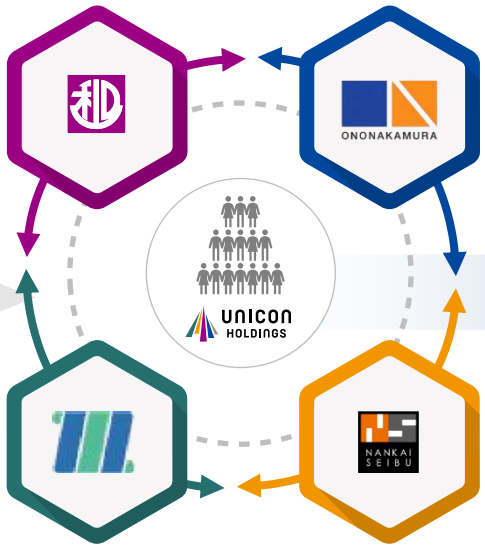
規模の経済　Holdings

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 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	-
…	-	-	-	-

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	○	○
…	○	○	○	○	○
…	○	○	○	○	○

©UNICON Holdings Co., Ltd.

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



南会西部から山和建設に出向
M.K氏

	出向を通じて技術を持ち帰るためのステップ	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
過去～現在	㈱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㈱に出向	0点/4点	0点/6点	0点/10点
過去～現在	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	0→3点	0点	0→3点
将来	㈱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	3点	0→2点	3→5点
将来	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	3→4点	2→6点	5→10点

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拡げる
（従業員一人一人の仕事のやりがいの促進）

経歴

1996年4月　㈱南会西部建設コーポレーションに入社
2024年2月　㈱UNICONホールディングスに転籍（同日、山和建設㈱に出向）
2026年5月　㈱南会西部建設コーポレーションに転籍し、同社での受注を目指す

*：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❷ 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

出向を通じて**技術を伝承する**ためのステップ

		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
過去～現在	山和建設㈱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）	0点/4点	0点/6点	0点/10点
過去～現在	高水準の人材評価を持つ人財として、㈱南会西部建設コーポレーションに**出向**する	**0→4点**	0点	**0→4点**
将来	人材評価を高め、**㈱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）	4点	**0→2点**	**4→6点**
将来	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	4点	**2→6点**	**6→10点**

経歴

2011年7月　山和建設㈱に入社
2024年5月　㈱南会西部建設コーポレーションに出向

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）

*：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.

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	❶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 ❷企業集団制度の概要 https://www.mlit.go.jp/tochi_fudousan_kensetsugyo/const/content/001732798.pdf

©UNICON Holdings Co., Ltd.

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

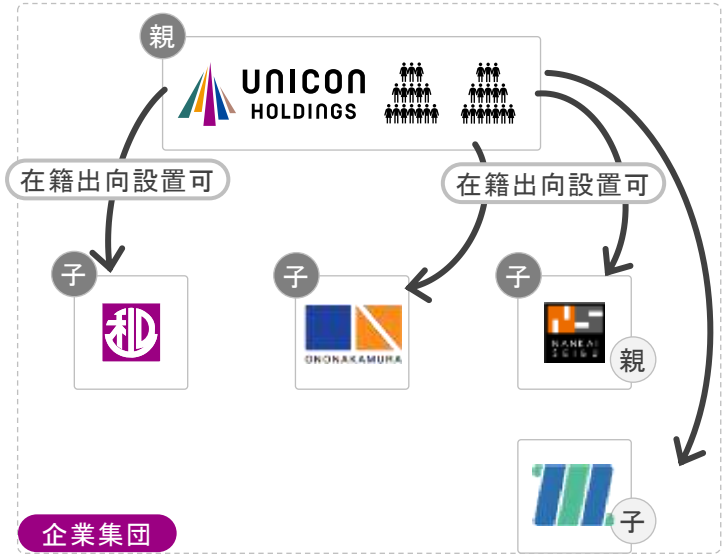
空き稼働を埋めるための技術者派遣

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

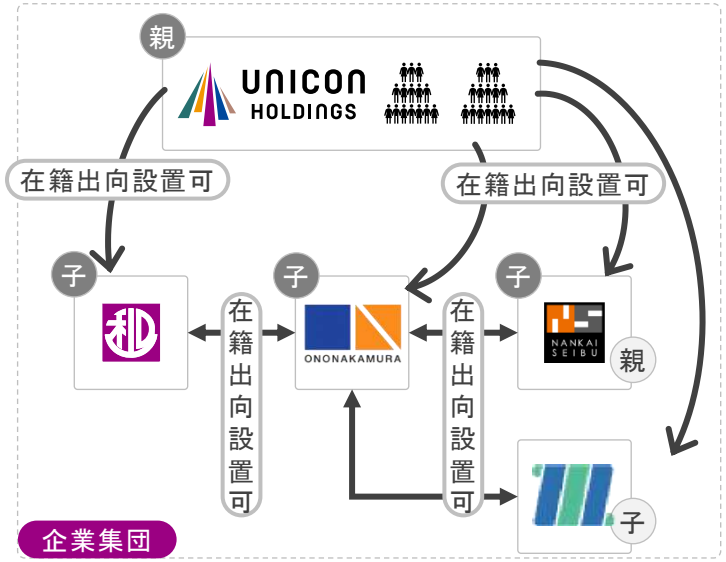
企業集団制度の制定（当初）

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。



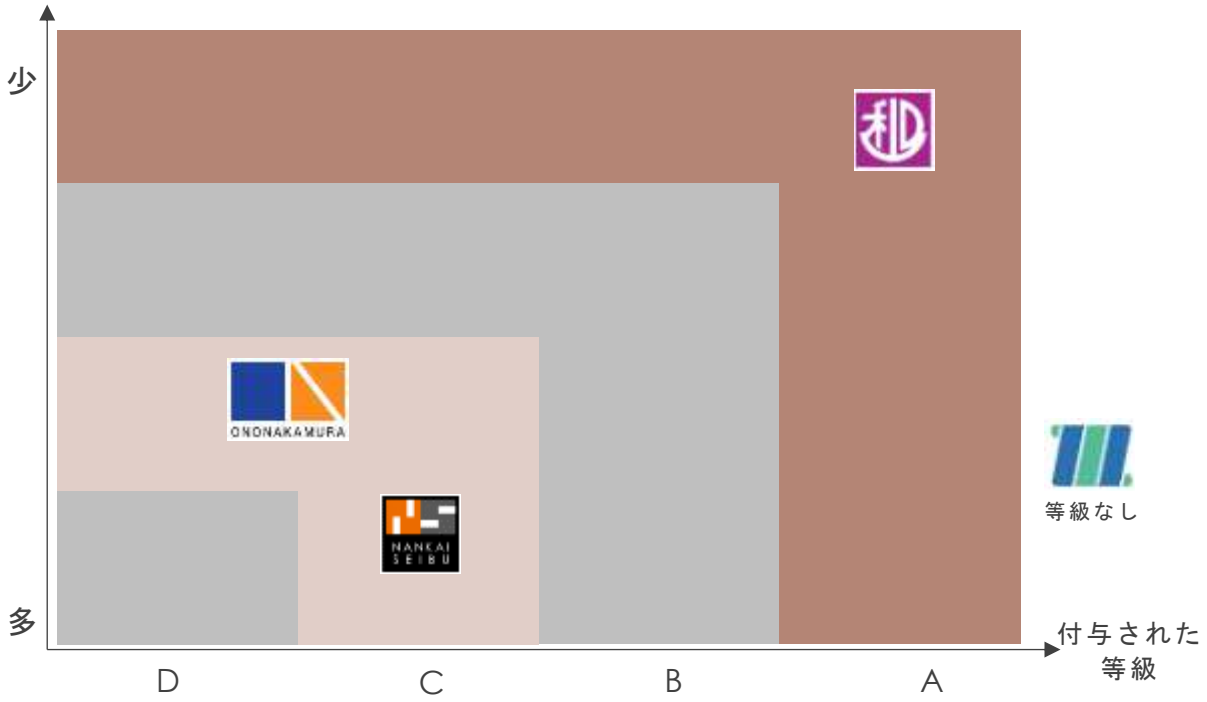
国交省による企業集団制定後、技術者の融通により稼働最適化や柔軟な案件獲得が可能であったものの、2024年4月施行の**制度変更**により、企業集団内での**連結子会社間でも技術者の適時融通が可能**になったことにより、**稼働最適化や柔軟な案件獲得による売上向上に大幅に寄与**

©UNICON Holdings Co., Ltd.

入札格付け（等級）の獲得/向上のメリット | NEXCOの事例

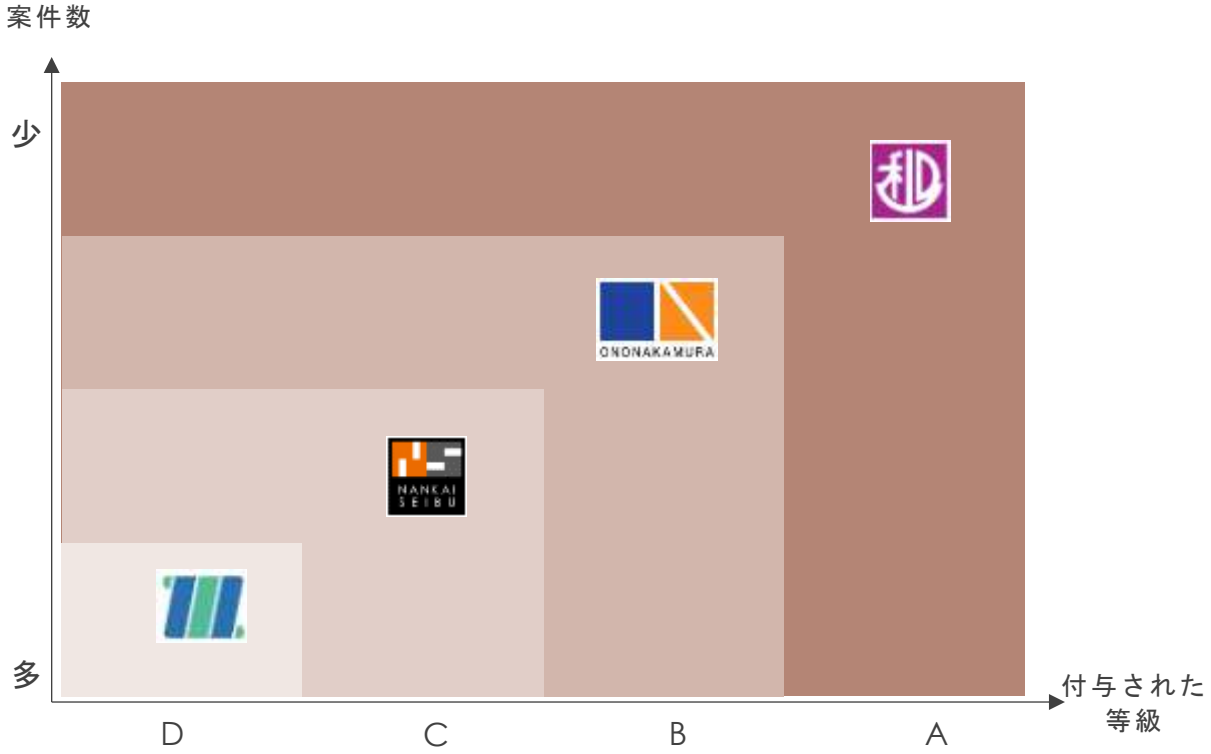
現状における入札可能な案件数の幅（現在）

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、落札可能数を拡大



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。

©UNICON Holdings Co., Ltd.

長期ビジョン2036の策定

地域の守り手から、日本の社会課題を解決する地域連合型の「日本の守り手」を目指す。

2026年までの状況

企業集団制度に基づく
地域連合型ゼネコンの
ビジネスモデルを南東北にて完成



- 4社のM&Aによる
  地域連合型モデル構築
- 上場による信頼性・
  認知度の向上

2036年に向けた展開

日本の抱える社会課題

高齢化や
技術者不足による
担い手の減少

災害の激甚化に対し
一斉に老朽化が進む
インフラ

現在のビジネスモデルを全国へ拡大し、社会課題を解決

長期ビジョン
2036

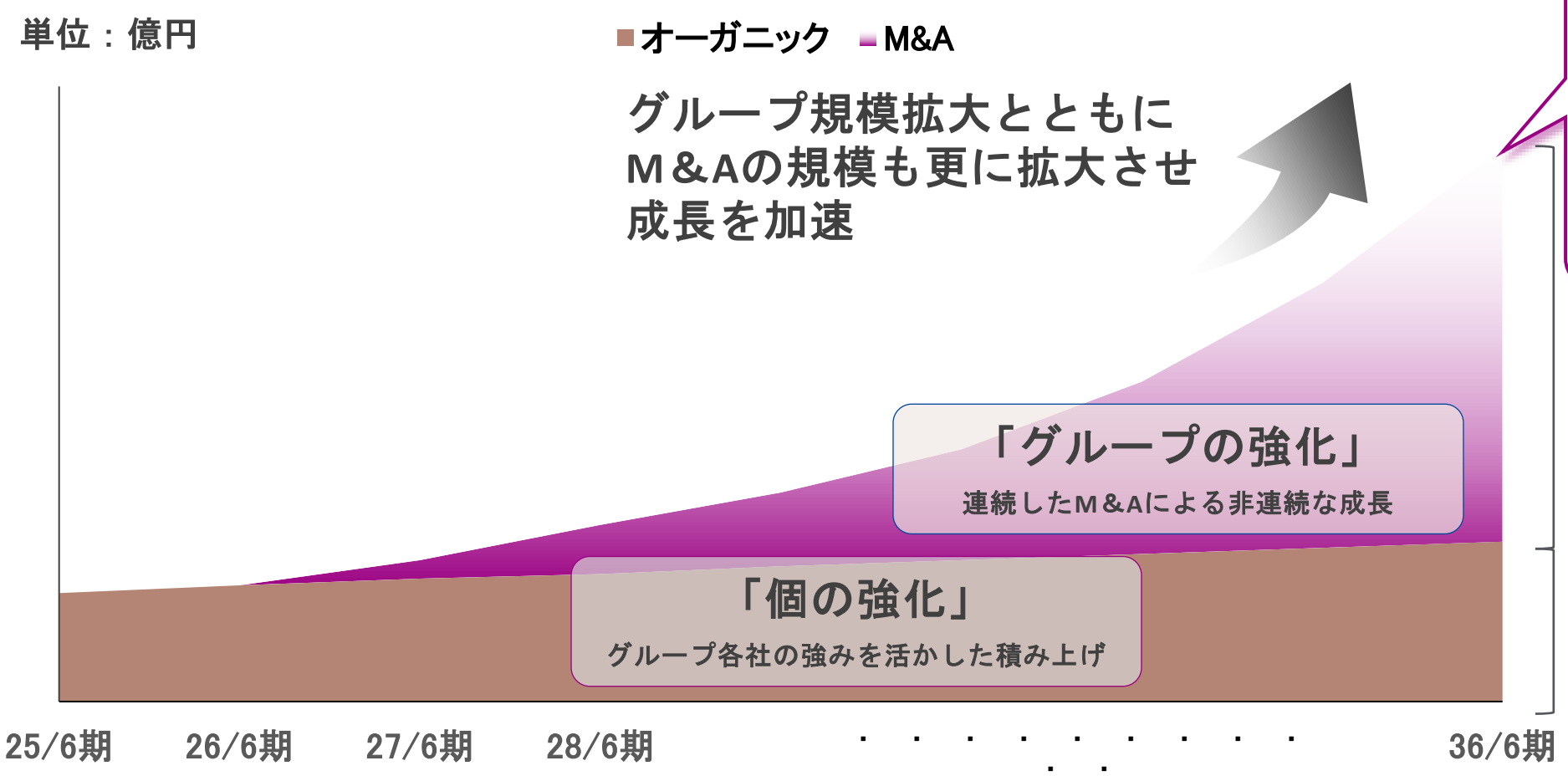
社会課題を解決する
地域連合型の「日本の守り手」

©UNICON Holdings Co., Ltd.

長期ビジョン2036で目指す売上収益目標値

グループ各社の積み上げによる着実な成長に加え、連続したM&Aによるグループ規模拡大を通じた成長により
2036年には収益性・資本効率を改善させながら**売上800億円規模の連合体**を目指す。

2036年までの売上収益の成長イメージ



2036年6月期目標

- 売上収益**800**億円
- 営業利益率**8**%以上
- ROE**20**%以上

M&Aによる
非連続成長

現状の4社の着実な
オーガニック成長

©UNICON Holdings Co., Ltd.

長期ビジョン達成に向けた取組み－個の強化

技術・ノウハウの蓄積・相互共有による技術力向上に努め、技術評価の改善を通じた**継続的なオーガニック成長**を目指す。

技術及び技術評価の向上

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や
一般土木・舗装工事等に
強みと実績

・各社の強みを活かした実績の構築
・企業集団制度を活用した技術者交流
を通じた継続的な技術力の向上

▼

**技術評価改善を通じた
競争力強化と収益性向上を目指す**

技術評価向上の一例①

令和8年の工事成績優秀企業に山和建設が認定。(2026年7月)

【工事成績優秀企業について】

東北地方整備局が発注し、過去2ヶ年度に完成した工事の実績を3件以上有する企業のうち、平均点が80点以上で、工事事故等の不適切と判断される事案の無い企業が認定を受ける。国土交通省（東北地方整備局管内）の入札案件で加点対象となる。

技術評価向上の一例②



令和7年度における「福島県優良建設工事表彰」において小野中村(2年連続17回目)、南総建 (2年連続28回目)、南会西部 (7回目)がそれぞれ表彰を受ける。

会社単位では将来10年にわたって、技術者単位では生涯に渡り入札における加点評価となる。

(2026年6月期第2四半期開示)

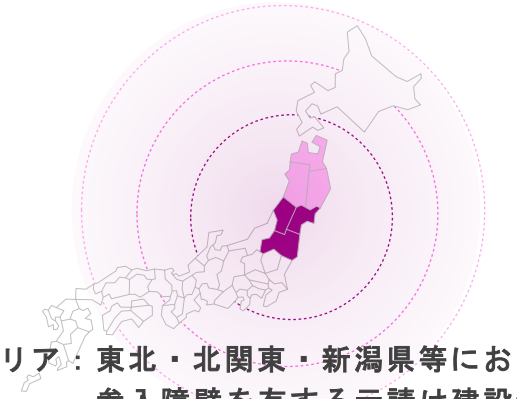
©UNICON Holdings Co., Ltd.

長期ビジョン達成に向けた取組み – グループの強化

継続的なM&Aを通じて事業領域・地域の拡大を行い、非連続的な成長を図るとともにグループの競争力向上を目指す。

M&Aにおいて想定される領域の一例

各地域の有力な地場ゼネコンの獲得



未進出エリア：東北・北関東・新潟県等において参入障壁を有する元請け建設企業
既存エリア：一定の市場占有率を誇る地元元請建設会社（ドミナント戦略の推進）

ニッチ領域の拡大

当社の展開するニッチ領域の例

- 河川工事
- 防衛領域
- トールゲート
- 浚渫工事
- 海岸工事
- 国立公園

- 既に展開している領域の強化
- 新たなニッチ領域の獲得
- 収益性の高い工種の獲得と横展開

バリューチェーンの拡大

- 建設コンサルティング（設計）
- 総合建設会社（施工）
- 補修・保全（メンテナンス）

川上・川下への領域拡大

年間1社程度を目指す※
20～60億円（年商規模）

年間1～2社程度を目指す※
15億円～（年商規模）

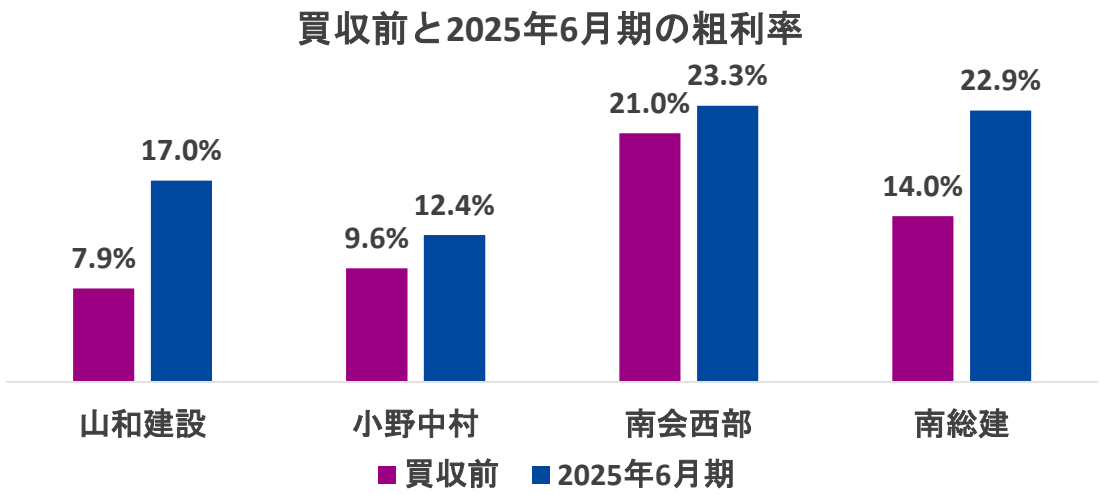
※ M&Aの目標に関しては参考値であり、実際の案件候補やバランスシートの状況に応じて変化

©UNICON Holdings Co., Ltd.

長期ビジョン達成に向けた取組み – グループの強化

過去のM&Aにおいては粗利率の改善や管理体制の効率化に成功。買収価格については回収可能性を慎重に検討していることに加え、過去の実績や検討案件を踏まえるとBSの負担は大きくない想定。

M&A・PMIの実績



- ✓ グループインの後は経営人材の派遣を行い、計数管理フォーマットの導入や各種規定類の導入、営業管理システムなどを導入し、管理効率の向上やコスト抑制を実現
- ✓ 企業集団制度を活用した人材のやり取りや技術者の交流を通じて案件の収益性が向上し、粗利率はグループイン前後で改善

バリュエーションに関する考え方や実態

対象企業単体での企業価値を中心に考慮

- ✓ 買収においては対象企業単体での企業価値を中心に考慮し、シナジーによる潜在的な企業価値は慎重に検討

適正価格での買収

- ✓ 上場企業各社のバリュエーションを踏まえつつ、非上場の状況や財務の状況等を勘案しながら適正価格での買収に取り組む

バランスシートの負担は限定的

- ✓ 過去の実績や検討案件については回収可能性の高い価格でM&Aの実施や提案を行っており、今後もBSへの負担は相応に小さい想定

©UNICON Holdings Co., Ltd.

成長戦略サマリー

1	内部成長	技術評価の向上	相対高位なROEの維持を目指す × 再投資の実行
		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

©UNICON Holdings Co., Ltd.

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。

事業ステップと受注確度向上に向けた取り組み

検査・成績評定判定

設計/積算
- 入札価格の算出

入札/契約
- 原則、一般競争入札

工事管理
- 工程/品質/安全管理

竣工
- 竣工検査/成績評価

技術評価

価格評価

企業評価

ONONAKAMURA

NANKAI SEIBU

最適な
掛け合わせを模索

人材評価

**建設DX投資による
ICT施工実績の拡大**

様々な工種においてICT施工実績を拡大
（ICT施工実績は工種毎に評価）

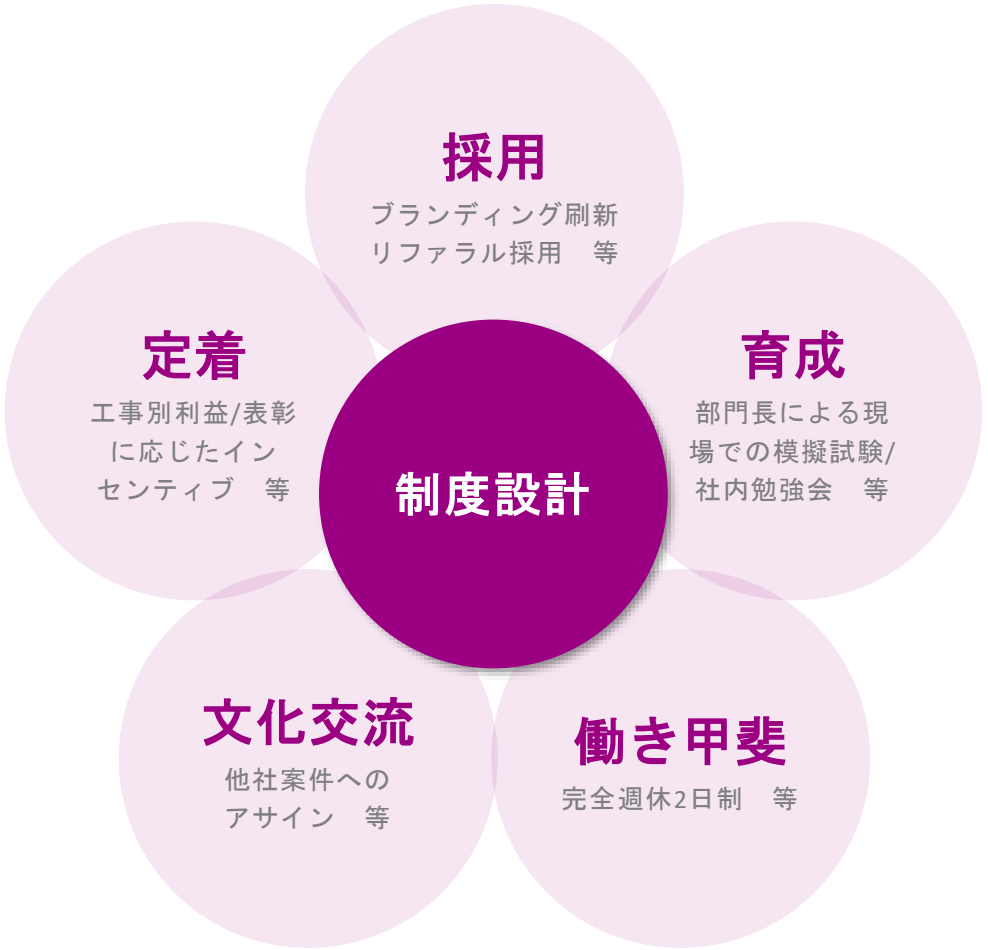
**横断アサインによる
等級・得意工種の拡大**

短期的に非効率なアサインだったとしても、
中長期的な企業・人材評価を高める配置を実行

©UNICON Holdings Co., Ltd.

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（2026年6月期は**技術者新規採用21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。

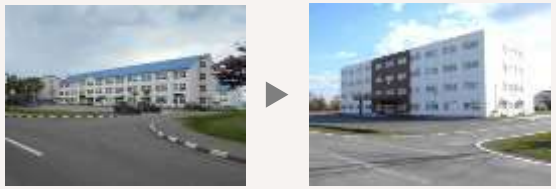
©UNICON Holdings Co., Ltd.

防衛領域における展開

2026年6月期における防衛関係の案件受注は追加受注も合わせて6件となり 、グループ累計受注は27億円となった。

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

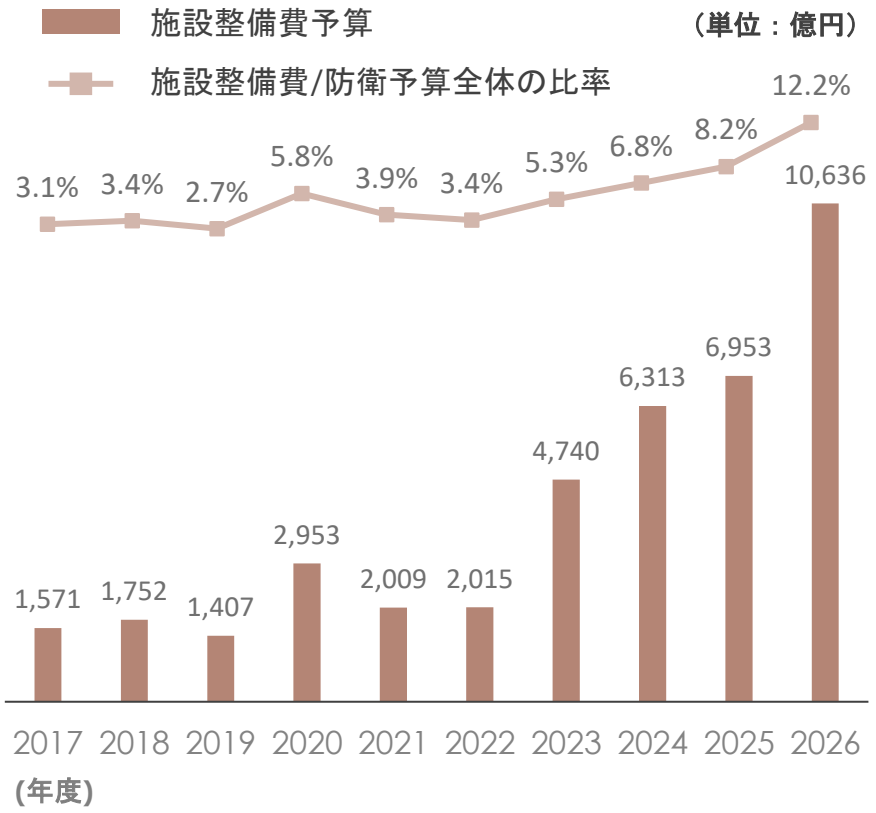
火薬庫の整備 (692億円)
各種弾薬の取得に連動して必要となる火薬庫等を整備

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)

受注会社	工事名	総受注金額 (千円)	工期
山和建設	大和外(6)庁舎新設等土木工事	946,138	2025年3月1日～2027年3月31日
山和建設	白河地域事務所(7)合同庁舎改修建築その他工事	66,060	2025年9月13日～2026年3月15日
山和建設	山田(7)法面整備等土木工事	1,016,000	2025年11月19日～2029年6月30日
山和建設	利府(7)法面整備工事	66,000	2025年12月3日～2026年12月15日
山和建設	大滝根山外(7)警衛所新設等土木工事	574,800	2026年2月28日～2028年6月30日
南会西部	郡山(7)宿舎改修建築工事	105,750	2026年3月18日～2027年6月30日

出所：防衛白書、防衛省『防衛力抜本的強化の進捗と予算－令和8年度概算要求の概要-』

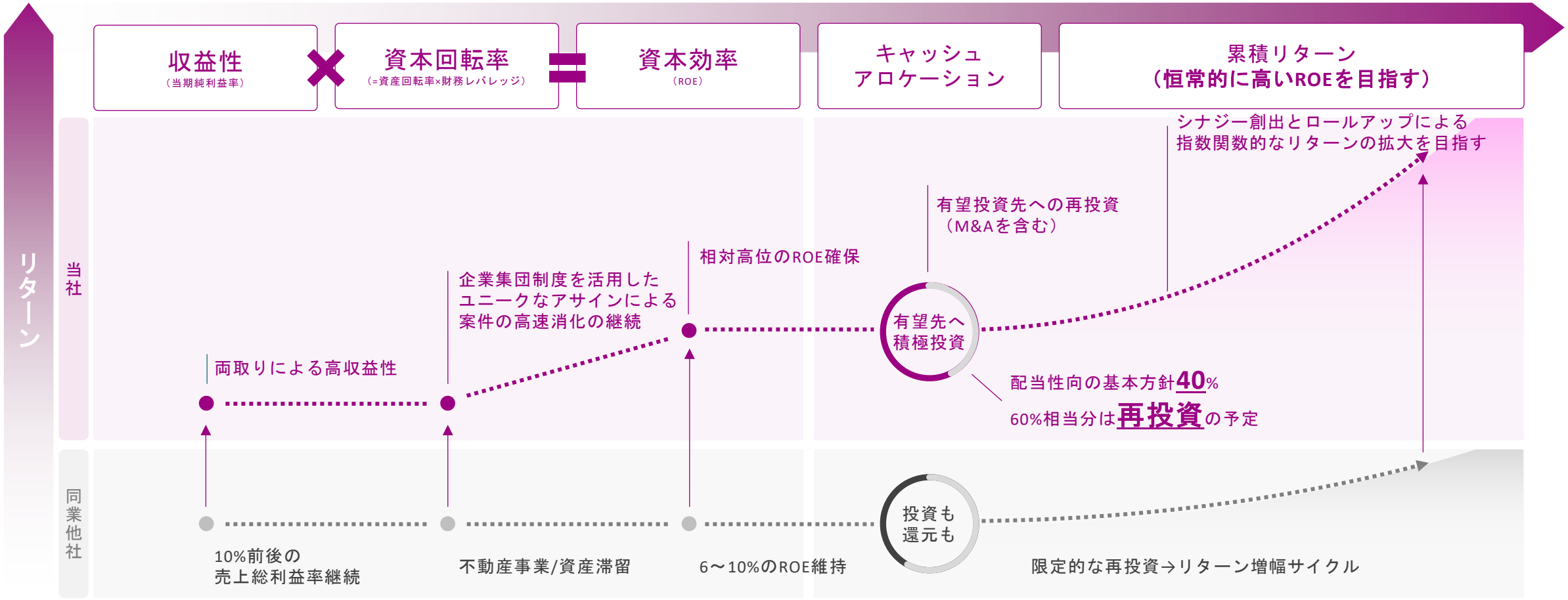
施設整備費及び防衛関係予算比推移(過去10年)



©UNICON Holdings Co., Ltd.

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。

©UNICON Holdings Co., Ltd.

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）	2024年6月期	2025年6月期	2026年6月期
売上収益	15,611,403	17,620,881	18,808,443
インフラ整備	7,772,623	11,995,620	13,159,751
災害対応	3,837,181	1,906,245	207,699
環境保護	1,217,418	841,428	1,229,541
その他	2,784,177	2,877,587	4,211,450
売上原価	12,922,992	14,487,138	15,932,485
売上総利益	2,688,410	3,133,743	2,875,957
売上総利益率（%）	17.2%	17.8%	15.3%
販管費及び一般管理費	1,459,880	1,455,191	1,410,069
うち減価償却費	203,182	137,542	118,759
その他の収益	68,334	53,057	42,406
その他の費用	149,417	21,079	4,038
営業利益	1,147,446	1,710,530	1,504,257
営業利益率（%）	7.4%	9.7%	8.0%
金融収益	1,513	2,750	3,928
金融費用	25,341	30,192	57,357
持分法による投資損益	8,342	△6,799	10,107
税引前利益	1,131,961	1,676,288	1,460,935
法人所得税費用	406,068	559,169	476,423
当期利益	725,892	1,117,118	984,512
1株当たり当期利益	73.58	113.23	99.50
当期利益の帰属			
親会社の所有者	725,892	1,117,118	984,512
当期利益	725,892	1,117,118	984,512

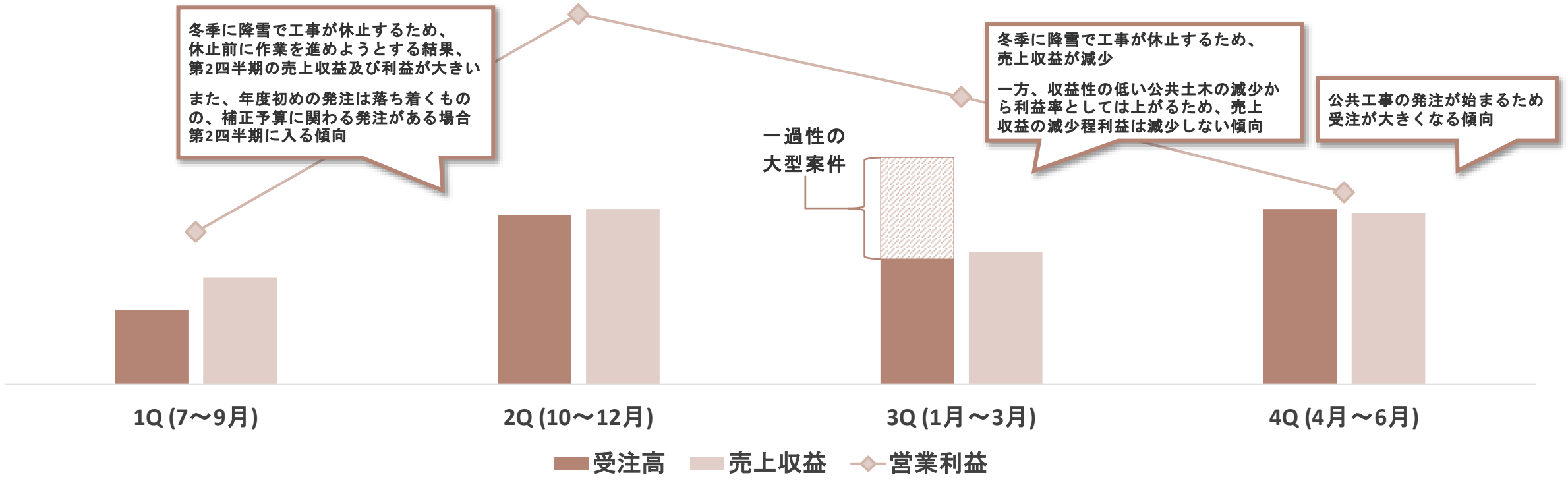
連結財政状態計算書（千円）	2024年6月期	2025年6月期	2026年6月期
資産合計	11,296,441	12,462,946	12,020,839
流動資産合計	7,564,577	8,801,743	8,379,390
現金及び現金同等物	3,588,221	2,426,460	1,668,262
営業債権及びその他の債権	3,589,862	5,372,353	5,867,283
棚卸資産	165,397	216,050	241,988
未収法人所得税	53,699	164	81,609
その他の流動資産	167,395	786,715	520,246
非流動資産合計	3,731,864	3,661,202	3,641,449
有形固定資産	1,295,411	1,258,081	1,205,244
使用権資産	162,996	132,533	161,422
のれん	1,796,750	1,796,750	1,796,750
無形資産	30,247	27,376	24,829
持分法で会計処理されている投資	124,737	115,637	124,845
その他の金融資産	92,283	92,101	90,082
繰延税金資産	222,405	230,030	232,595
その他の非流動資産	7,032	8,690	5,679
負債及び資本合計	11,296,441	12,462,946	12,020,839
負債合計	6,407,513	8,694,051	7,860,861
流動負債	5,351,916	8,070,314	7,465,933
非流動負債	1,055,596	623,737	394,927
資本合計	4,888,927	3,768,894	4,159,977
資本金	50,000	172,248	172,248
資本剰余金	5,095,340	2,736,158	2,736,158
利益剰余金	△ 257,878	859,240	1,250,058
その他の包括利益累計額	1,465	1,247	1,512
親会社の所有者に帰属する持分合計	4,888,927	3,768,894	4,159,977

©UNICON Holdings Co., Ltd.

参考: 当社の季節性に関して

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。

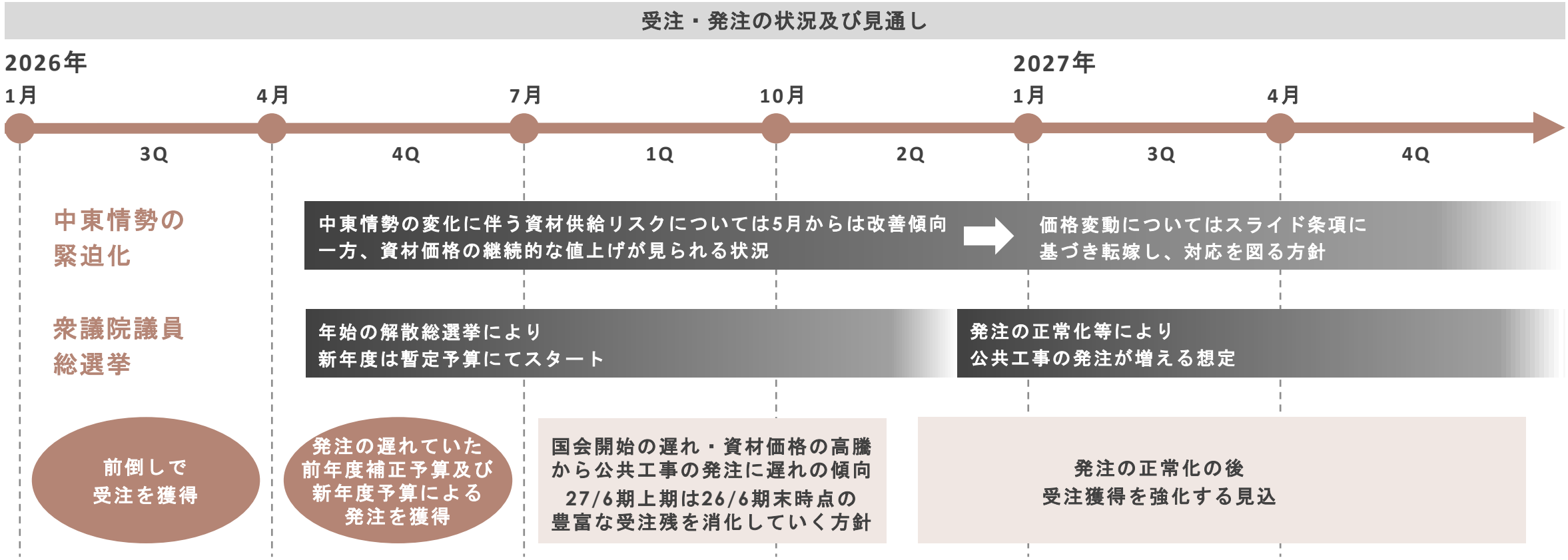
参考: 2025年6月期の業績推移 (受注高・売上収益・営業利益)



©UNICON Holdings Co., Ltd.

2027年6月期の受注に関して

2026年6月期は、前倒しでの受注獲得に取り組んだことにより、多くの受注残を確保したものの、2027年6月期は中東情勢や衆院選の影響で例年よりも上期の受注が少なくなり、下期に受注が偏る形を現在は想定。



©UNICON Holdings Co., Ltd.

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にお願いいたします。

©UNICON Holdings Co., Ltd.

UNICON
HOLDINGS

©UNICON Holdings Co., Ltd.