

2026年10月 8 日

各 位

会 社 名 株式会社エム・エイチ・グループ
本社所在地 東京都渋谷区千駄ヶ谷四丁目4-4
代 表 者 代表取締役会長兼執行役員社長 朱 峰 玲 子
(コード：9439 東証スタンダード)
問 い 合 せ 先 専務取締役兼執行役員経営企画担当 家 島 広 行
(T E L) 0 3 - 5 4 1 1 - 7 2 2 2

中期経営計画（2027年6月期～2030年6月期）策定に関するお知らせ

当社は、2027年6月期から2030年6月期までを対象とした中期経営計画を策定しましたので下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の概要

当社は、2029年12月に上場30周年、2030年4月に設立40周年を迎えます。当初策定した中期経営計画（2025年6月期～2027年6月期）では、この期間を「第二創業期」の「助走（Run-up）」期間と位置付け、人的資本経営の強化や経営基盤の整備に努めてまいりました。しかし、直近2年間の業績は、主力である美容室運営事業の競争激化や人材不足等の逆風を受け、当初計画に対して大きく乖離する非常に厳しいスタートとなりました。そして、この現状を真摯に受け止め、当社グループは従来の想定に甘んじることなく、「既存事業の抜本的な構造改革」と「非連続な成長をもたらす新規事業への挑戦」を同時に、かつ圧倒的スピードで実行することを決断いたしました。

当社は、2026年5月22日付開示資料「第三者割当による新株式発行及び第2回新株予約権の発行並びに主要株主及びその他の関係会社の異動（見込み）に関するお知らせ」にてお知らせいたしましたとおり、同日開催の取締役会において第三者割当による新株式発行及び第2回新株予約権の発行を決議いたしました。これにより2026年7月に新株式発行によって約10億円の資金調達を実施し、今後、新株予約権の行使による約35億円の資金調達を見込んでおります。この資金調達を基盤に持続的な企業価値向上に向けた成長戦略として新規事業への挑戦、既存事業の強化を図ってまいります。

これに伴い、当初「助走（3年間）」と「飛躍（3年間）」の2段階に分かれていた2030年までのロードマップを一気通貫で統合し、『Vision 2030』として2030年6月期（第41期）を最終ゴールとする新中期経営計画（2027年6月期～2030年6月期）を策定いたしました。

2. 計数目標（2030年6月期【連結】）

（1）売上高	100億円
（2）経常利益	10億円
（3）ROE（自己資本当期純利益率）	10%

【添付資料】

中期経営計画（第38期：2027年6月期～第41期：2030年6月期）

以上

Vision 2030

MH
M・H・GROUP LTD.

mod'shair
PARIS

中期経営計画

第38期：2027年6月期 ～ 第41期：2030年6月期

株式会社エム・エイチ・グループ
2026年10月

はじめに

2030年6月期【設立40周年、上場30周年】に向けて

当社は、2029年12月に上場30周年、2030年4月に設立40周年を迎えます。

当初策定した中期経営計画（2025年6月期～2027年6月期）では、この期間を「第二創業期」の「助走（Run-up）」期間と位置づけ、人的資本経営の強化及び経営基盤の整備に努めてまいりました。

しかし、右表のとおり、直近2年間の業績推移は、主力である美容室運営事業の競争激化や人材不足等の逆風を受け、当初計画に対して利益面で大きく乖離する非常に厳しいスタートとなりました。

	2025年6月期	2026年6月期
売上高	1,844百万円	1,850百万円
経常利益	△7百万円	△98百万円

「既存事業の構造改革」と「非連続な成長への挑戦」

この現状を真摯に受け止め、当社グループは従来の想定に甘んじることなく、「既存事業の抜本的な構造改革」と「非連続な成長をもたらす新規事業への挑戦」を同時に、かつ圧倒的なスピードで実行することを決断いたしました。

当社は、2026年5月22日開催の取締役会において第三者割当による新株式発行及び第2回新株予約権の発行を決議いたしました。これにより2026年7月に新株式発行によって約10億円の資金調達を実施し、今後、新株予約権の行使による約35億円の資金調達を見込んでおります。この資金調達を基盤に持続的な企業価値の向上に向けた成長戦略として新規事業への挑戦、既存事業の強化を図ってまいります。

これに伴い、当初「助走（3年間）」と「飛躍（3年間）」の2段階に分かれていた2030年までのロードマップを一気通貫で統合し、『Vision 2030』として2030年6月期（第41期）を最終ゴールとする新中期経営計画（2027年6月期～2030年6月期）を策定いたしました。

経営理念 「お客様に寄り添う ライフスタイルパートナーで あり続ける」

「ライフスタイル」は、広い意味で「生活の様式や営み方」を指し、一般的には「人生観・価値観・習慣などを含めた個人の生き方」という意味で使われることが多く、その人の人生観なども含め「生き方そのもの」とも言えます。

近年「ライフスタイル」は多様に変化しており、一般的な価値観にとらわれずに理想の生き方を追求する人が増えています。

私たちは、商品やサービスの提供、あるいは、ビジネスや社会貢献活動等を通じて、お客様をはじめ全てのステークホルダーに寄り添い、QOL（クオリティ・オブ・ライフ）の向上や心の豊かさを充実させるパートナーであり続けたいと考えております。

私たちが属する美容業界を取り巻く環境は厳しさを増しておりますが、当社は既存事業の強化と新たな成長戦略の推進に向け、第三者割当による資金調達を実施いたしました。

これにより経営基盤を盤石にし、事業成長を一層加速させてまいります。さらに、長年培った美容業界の知見や顧客基盤とAI技術を融合させ、将来の収益の柱となる新規事業の創出に挑んでまいります。

株式会社エム・エイチ・グループ
代表取締役会長兼執行役員社長 朱峰 玲子



1 はじめに ～ 成長の礎となる『人財』 ～

成長の礎となる『人財』

【 人的資本経営の強化 】

当社グループでは、事業をより充実させ、持続的に成長して行くためには、優秀な人材を確保することが重要であると考えております。積極的な人的資本経営に取り組み、従業員のモチベーションを高め、グループ内の人材育成を一層推進してまいります。そして、経営戦略と連動した人的資本・人材戦略の最適化を常に図り、目まぐるしく変化する経営環境に柔軟に適應できる体制を構築してまいります。

基本方針『能力と成果に応じた公平な評価』

当社グループでは、企業価値の持続的な向上を図るうえで人材が最も重要であると認識しており、年齢、国籍、性別等にとらわれずその能力や成果に応じた人事評価を行うことを基本方針としております。

少子高齢化により国内の労働人口が減少傾向にある中で、優秀な人材の確保及び定着に努めるとともに、従業員の能力を最大限に発揮できる職場環境の整備を進め、入社年数、年齢、国籍、性別等を区別することなく、能力のある優秀な人材が平等に管理職登用の機会が得られる等の人事制度を整備しております。また、人材の評価にあたっては、処遇面における公正性、透明性を確保し、成果を出した従業員が更にチャレンジできるように適切かつ公平な仕組みを整備しております。

優秀な人材の確保と育成

経営戦略の実行に直結する優秀な人材の獲得に向け、新卒・中途を問わず多様で優秀な専門人材の採用を強化しております。また、社内育成プログラムの整備や外部研修への投資を通じて、従業員の専門スキルの自律的な向上を支援しております。

次世代マネジメント人材の計画的育成

将来の持続的なグループ経営を担う次世代リーダーを早期に選抜し、計画的なジョブローテーションや管理職向け外部エグゼクティブ研修等を通じて、実践的な経営感覚と広い視野を備えたマネジメント人材の育成に取り組んでおります。

ダイバーシティ＆インクルージョンの推進

多様なバックグラウンドを持つ従業員がそれぞれの強みを最大限に発揮できる組織づくりを目指しております。女性のキャリア形成支援、中途採用者の積極登用など、多様な人材が活躍できる職場環境の整備を進めております。

エンゲージメントの向上と柔軟な働き方の実現

従業員の働きがいと生産性向上の両立を図るため、エンゲージメントの向上に努めております。フレックスタイム制の拡充、育児・介護休業の取得推進など、ライフステージに合わせた柔軟で安全な労働環境の整備を継続して行っております。

第三者割当による新株式発行及び新株予約権発行

当社は、2026年5月22日開催の取締役会において第三者割当による新株式発行及び第2回新株予約権の発行を決議いたしました。これにより2026年7月に新株式発行によって約10億円の資金調達を実施し、今後、新株予約権の行使による約35億円の資金調達を見込んでおります。

資金調達の概要

第1フェーズ 新株式の発行

約10億円を調達 ※2026年7月払込完了

自己資本を一気に拡充

非連続な成長投資を可能にする強固なキャッシュポジションを確保

第2フェーズ 新株予約権の行使

約35億円を調達（予定）

全て新株式を発行するのではなく、新株予約権を用いることで一括での希薄化を避け、事業の成長マイルストーンの達成度に応じた段階的行使

戦略的な資金使途（投資計画）

第1フェーズ (2026年7月～2027年6月)

① PB商品販売の強化及び運転資金	2.3億円
② 美容室運営事業事業及び美容室支援事業の買収資金	4.7億円
③ 美容室支援事業を起点とした第2の成長曲線を担う「AI・DX支援事業」立ち上げのための開発資金	7.1億円
[合計]	14.3億円

第2フェーズ (2027年7月～2029年6月)

① PB商品販売を含む既存事業の強化及び運転資金	2.6億円
② 美容室運営事業事業及び美容室支援事業の買収資金	8.6億円
③ フランチャイズサロン向けサービス拡充のためのデジタルサービスプラットフォーム再構築資金	1.8億円
④ 美容室支援事業の高度化を基に多業界への展開を見据えた第2の成長曲線「AI・DX支援事業」開発資金	17.0億円
[合計]	30.0億円

※ 金額は小数点以下第1位まで表示しております。

中長期的に目指す姿（方向性）

【 M・H GROUP Vision 2030 】

当社グループは、2009年より美容業をグループの中心事業として、単に自社の利益を追求することに留まらず、理美容業界全体のプレゼンス向上に貢献する企業グループであり続けることをビジョンとして掲げ経営を行ってまいりました。

今回実施した第三者割当増資によって調達した資金を基盤に持続的な成長戦略を推進してまいります。

持続的な成長戦略については、既存事業の強化・拡大とともに、美容室支援事業を起点としたAI・DX事業の立ち上げ及び多業界への展開を図ってまいります。

そして、私たちが属する美容業界は、個人事業主が数多く存在する業界です。他の業界に比べ、環境経営に対して後れを取っていることは否めません。また、理容師・美容師を志す学生も減少傾向にあり、人材不足は業界全体の課題となっています。

私たちは、この持続的な成長戦略を背景に、理美容業界のDX・GXを最先端AIで加速させ、業界全体の経営の質を向上させるイノベーションパートナーを目指してまいります。

最先端AIで理美容業界のDX・GXを加速 業界全体の経営の質を向上させる イノベーションパートナーを目指す

- ・ 理美容業界で上場している数少ない企業グループとして業界全体の魅力ある価値づくりに貢献する
- ・ 理美容業界のリーディングカンパニーとして持続可能な環境経営を推進する
- ・ 理美容業界の経営の質向上に貢献する

成長戦略

持続的な企業価値向上に向けた成長戦略

2 成長戦略 ～ 振り返りと分析 ～

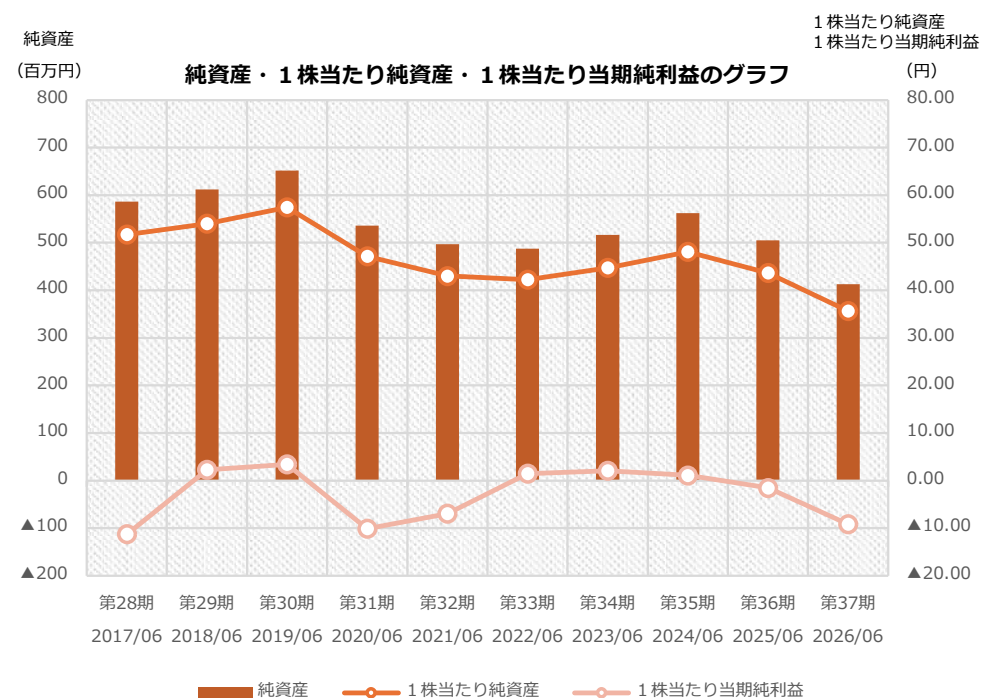
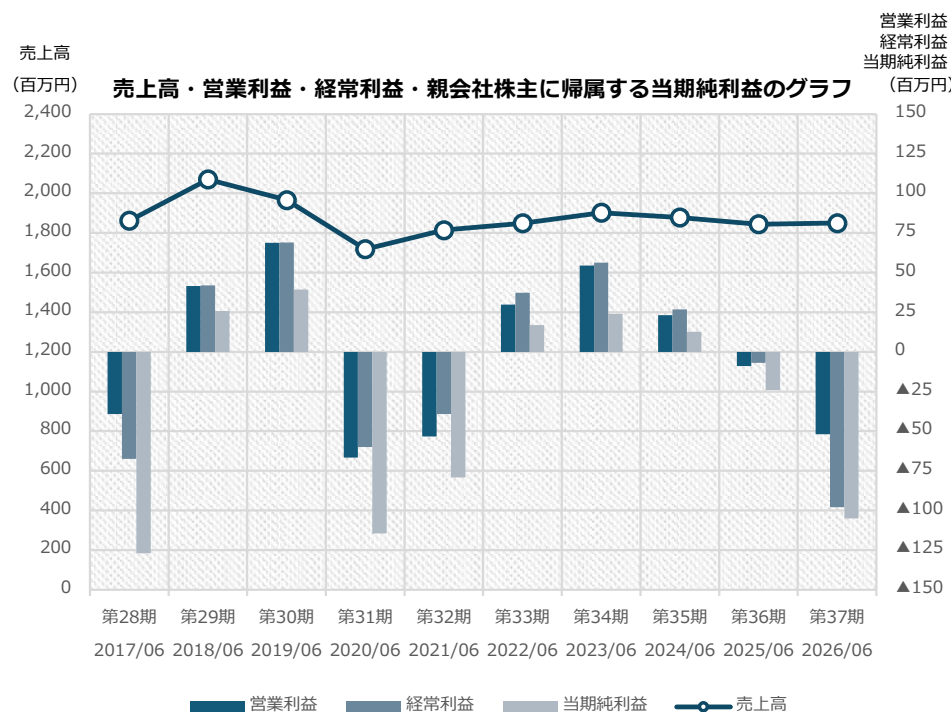
沿革（要約）

1990年 4月	当社設立（旧商号：株式会社ビーアイジーグループ、本社：島根県松江市） 以降、長距離電話代理店事業、携帯電話代理店事業で大きく成長
1999年 12月	日本証券業協会に株式を店頭登録（証券市場の再編等を経て、現在は東京証券取引所 スタンダード市場） 以降、新規事業の立ち上げ、M&A等により多角的な事業展開も実施
2003年 9月	本社を島根県松江市から東京都中央区へ移転（現在は東京都渋谷区）
2005年 8月	M&Aによりmod's hair事業を取得、連結グループ会社化
2009年 10月	当社の商号を株式会社ビーアイジーグループから株式会社エム・エイチ・グループへ変更 グループの事業構成をmod's hairを中心とした美容事業に集約
2010年 10月	組織再編により当社を事業持株会社へ移行
2016年 4月	M&Aによりアーツ株式会社を取得、連結グループ会社化
2020年 7月	M&Aにより株式会社オンリー・ワンを取得、連結グループ会社化
2024年 1月	組織再編により当社を純粋持株会社へ移行、mod's hair事業を株式会社エム・エイチ・プリュスへ集約
2026年 7月	M&Aにより株式会社オアシスLHを取得、連結グループ会社化 上記に伴い、同社の子会社である株式会社レモンカンパニー東京を連結グループ会社化 100%子会社として株式会社MHAIを設立、連結グループ会社化

2 成長戦略 ～ 振り返りと分析 ～

連結業績の推移（第28期～第37期）

	第28期 2017/06期	第29期 2018/06期	第30期 2019/06期	第31期 2020/06期	第32期 2021/06期	第33期 2022/06期	第34期 2023/06期	第35期 2024/06期	第36期 2025/06期	第37期 2026/06期
売上高 (千円)	1,862,249	2,071,050	1,965,898	1,718,479	1,814,578	1,848,736	1,902,314	1,877,674	1,844,060	1,850,502
営業利益 (千円)	△39,255	41,508	68,667	△66,633	△53,302	29,910	54,487	23,151	△9,709	△52,196
経常利益 (千円)	△67,472	42,014	68,951	△60,109	△39,161	37,289	56,304	26,772	△7,091	△98,576
親会社株主に帰属する 当期純利益 (千円)	△126,959	25,864	39,227	△114,589	△79,146	16,882	24,002	12,632	△24,107	△105,873
総資産 (千円)	1,363,565	1,538,929	1,602,803	1,637,655	1,733,589	1,805,224	1,841,939	1,857,352	1,773,841	1,870,156
純資産 (千円)	586,322	612,160	651,915	536,128	496,678	487,473	516,122	562,092	505,842	413,542
1株当たり純資産 (円)	51.74	54.02	57.47	47.15	43.03	42.25	44.74	48.11	43.65	35.66
1株当たり当期純利益 (円)	△11.25	2.28	3.46	△10.11	△6.95	1.47	2.09	1.10	△1.52	△9.17

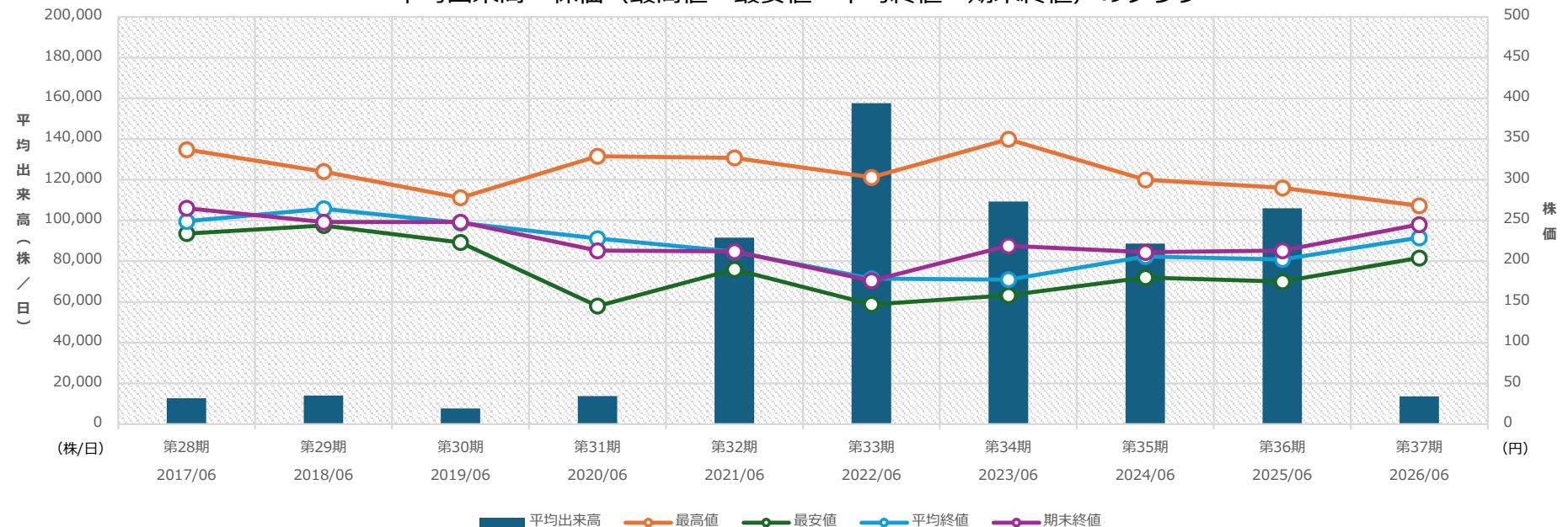


2 成長戦略 ～ 振り返りと分析 ～

株価等の推移（第28期～第37期）

	第28期 2017/06期	第29期 2018/06期	第30期 2019/06期	第31期 2020/06期	第32期 2021/06期	第33期 2022/06期	第34期 2023/06期	第35期 2024/06期	第36期 2025/06期	第37期 2026/06期
累計出来高（千株/年）	3,110	3,472	1,856	3,351	22,346	38,445	26,895	21,625	25,868	3,309
平均出来高（株/日）	12,643.9	13,989.4	7,703.3	13,790.9	91,582.8	157,562.3	109,329.3	88,628.3	106,020.1	13,563.1
最高値（円）	337.0	310.0	278.0	329.0	327.0	303.0	350.0	300.0	290.0	268.0
最安値（円）	234.0	244.0	223.0	145.0	190.0	147.0	158.0	180.0	175.0	204.0
平均終値（円）	249.1	264.6	247.0	227.8	211.7	178.6	177.4	205.8	202.3	228.8
期末終値（円）	265.0	248.0	248.0	213.0	212.0	176.0	219.0	211.0	213.0	245.0

平均出来高・株価（最高値・最安値・平均終値・期末終値）のグラフ



振り返り（直近10期 第28期：2017年6月期～第37期：2026年6月期）

経営課題の解決、飛躍への布石

経営課題

既存事業の足踏み、新たな成長ドライバーの必要性

- 当初中期経営計画（2025年6月期～2027年6月期）で掲げた売上高 25億円に対して、2025年6月期 18.4億円、2026年6月期 18.5億円と横ばい・足踏み状態が継続。同じく経常利益 1億円に対して、2025年6月期 △7百万円、2026年6月期 △98百万円と大きく乖離。
- BSサロン数の減少や人材不足の影響等を受け、一部事業の回復や増収のみではグループ全体を引き上げる即効性に乏しい現状。
- 既存各事業の中長期志向の強い改善策のみでは短期的な業績回復に限界があり、利益面で当初計画から大きく乖離。
- 既存各事業の収益力強化に加え、新たな成長エンジンが不可欠。

資本政策

大規模増資による財務基盤の強化

- 2026年6月期の期末日の純資産は赤字計上に伴い、4.13億円（自己資本比率22.0%）へ低下したものの、第三者割当による新株式発行（約10億円）、新株予約権の払込（約0.18億円）により回復。
資本金 2.15億円 ⇒ 7.18億円
資本準備金 0.15億円 ⇒ 5.14億円
手許資金として約10億円の現預金（成長資本）を獲得し、純資産の拡充と強固な財務基盤を確立。
- 新株式発行により 4,119,300株増加（発行済株式総数 15,761,400株）、新株予約権の発行により潜在株式 14,320,000株増加。

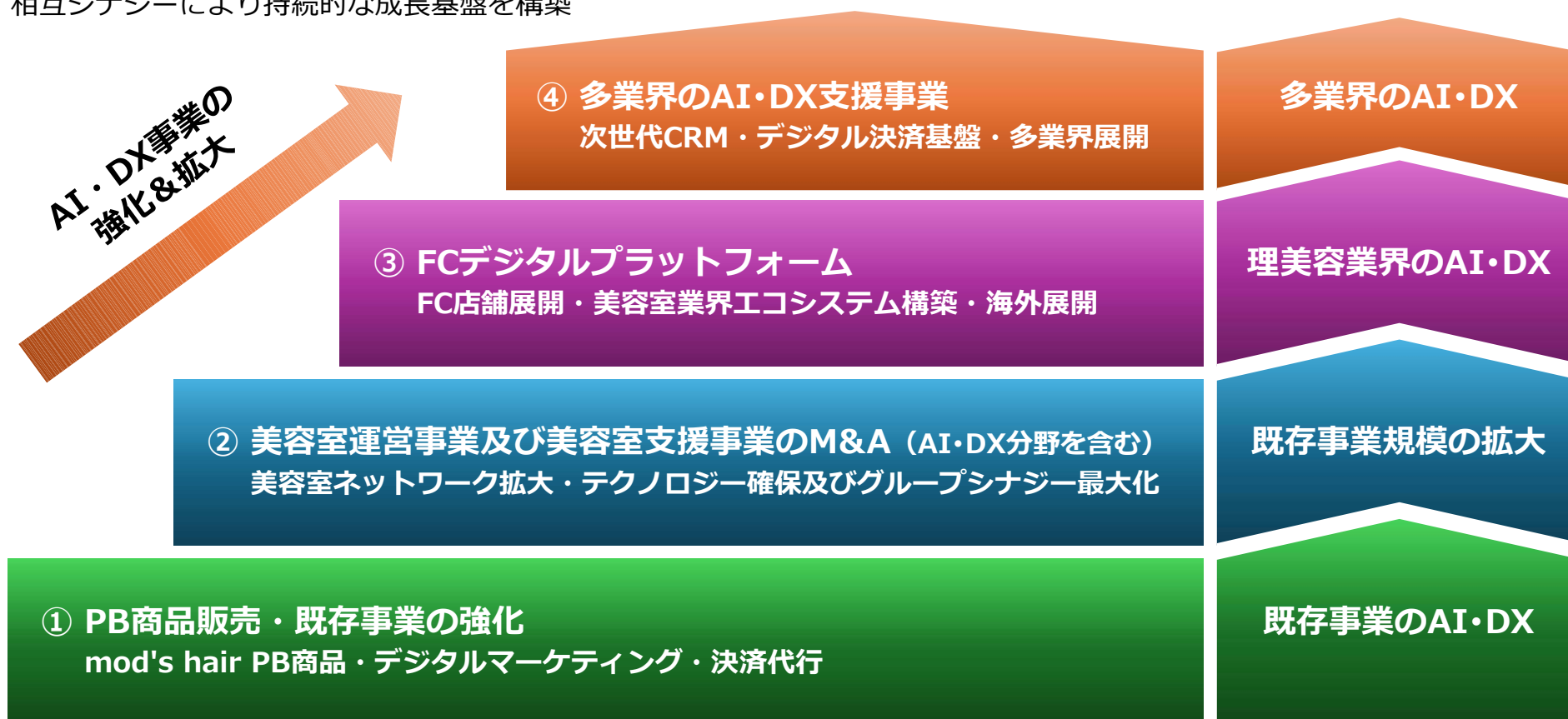
資金調達 ➡ **非連続な成長と株主価値の向上の実現へ**

2 成長戦略～ 成長戦略の骨子 ～

成長戦略の骨子

Vision	最先端AIで理美容業界のDX・GXを加速 業界全体の経営の質を向上させるイノベーションパートナーを目指す
--------	---

第三者割当増資により調達した資金を4つの事業領域に戦略的に配分し、既存事業の強化と新規事業の立ち上げを同時に推進
相互シナジーにより持続的な成長基盤を構築



2 成長戦略 ～ 具体的な取り組み ～

具体的な取り組み

M&Aによる連結子会社・連結孫会社の取得

2026年7月 株式会社オアシス LHの発行済株式の51%を取得、連結子会社化
同社の100%子会社である株式会社レモンカンパニー東京を連結孫会社化

株式会社オアシス LH

美容室運営事業

東京・大阪を中心に直営店（16店舗）を展開

OASIS AVEDA

美容室 6店舗

luve heart's And Be

美容室 5店舗

その他

美容室 2店舗
ネイル 3店舗



株式会社レモンカンパニー東京

飲食事業

レジャー・アミューズメント施設内における飲食事業

明治神宮球場 内外野エリア、外周エリアで展開

- 既存事業の枠組を超えた顧客接点の拡大
- 新たな付加価値の創造
- 新たな収益機会の創出



100%子会社の設立

2026年7月 100%子会社として株式会社MHAIを設立

株式会社MHAI

AI・DX事業

「AI・DX事業」を美容室支援事業を起点とした第2の成長曲線を担う事業と位置付け、AI・DX関連事業への新規参入、新たな収益機会の創出

AIソリューション事業

AIデータセンター事業

MaaS (Model as a Service) 事業

理美容業界向けを起点として、そして多業界への展開を見据える

事業戦略

3 事業戦略 ～ 報告セグメントの変更 ～

報告セグメントの変更

当社グループは従来、美容業を中心に「直営サロン運営事業」、「BSサロン運営事業」、「ヘアメイク事業」、「美容室支援事業」、「キャリアデザイン事業」の5区分を報告セグメントとしておりました。今回、第三者割当による新株式発行及び第2回新株予約権の発行に伴い、大規模な資金調達を実施しております。この第三者割当増資により調達した資金を活用し、M&A及び子会社設立を通じて新たに「飲食事業」及び「AI・DX事業」を開始いたします。この事業ポートフォリオの変化に伴い、各事業の特性や中長期的な成長戦略を適切に反映させるため、2027年6月期より次のとおり変更いたします。

従来からの報告セグメント

No	報告セグメント
1	直営サロン運営事業
2	BSサロン運営事業
3	ヘアメイク事業
4	美容室支援事業
5	キャリアデザイン事業

変更後の報告セグメント

No	報告セグメント
A	美容室運営事業 (統合)
B	美容室支援事業 (変更なし)
C	キャリアデザイン事業 (変更なし)
D	飲食事業 (新設)
E	AI・DX事業 (新設)

(変更点)

- 直営サロン運営事業、BSサロン運営事業、ヘアメイク事業を統合しセグメント名を「美容室運営事業」に変更。

(主な事業内容)

- ・美容師免許の有資格者による役務提供
(直営サロン、ヘアメイク、ブライダル)
- ・美容に関する商品の開発・製造・販売
- ・美容室のフランチャイズ事業

- 「飲食事業」の新設

(主な事業内容)

- ・レジャー・アミューズメント施設内における飲食事業

- 「AI・DX事業」の新設

(主な事業内容)

- ・AIソリューション事業
- ・AIデータセンター事業
- ・MaaS (Model as a Service) 事業

(参考) 各報告セグメントを担う事業会社

A	美容室運営事業	株式会社エム・エイチ・プリュス アーツ株式会社 株式会社オアシスLH
B	美容室支援事業	株式会社ライトスタッフ
C	キャリアデザイン事業	株式会社オンリー・ワン
D	飲食事業	株式会社レモンカンパニー東京
E	AI・DX事業	株式会社MHAI

3 事業戦略 ～ 美容室運営事業 ～

美容室運営事業

サロン運営部門

ブランドポートフォリオ経営

mod's hair事業をシンボルとして、新たにM&Aによってグループに加わった「OASIS AVEDA」、「luve heart's And Be」をはじめとしたブランドポートフォリオ経営を推進し、店舗ネットワークの拡大とシナジーの創出を目指してまいります。

業務提携による協業

美容業界で大きく成長を続ける株式会社ECLARTと2025年11月に業務提携契約を締結し、双方の持つ経営資源と専門性を活かした協業を進めております。

mod's hair
PARIS



Hair Salon
C'est la vie



株式会社ECLARTとの協業によりE:terne（エテルネ）美容室を2026年2月にOPEN

OASIS AVEDA



luve heart's And Be



2026年7月 M&Aにより「OASIS AVEDA」、「luve heart's And Be」他がグループに加わる

ヘアメイク部門

シナジーの最大化

ヘアメイク部門は、ファッション誌、ショーやイベント、CM等の広告のヘアメイクを主に手掛けるスタジオ部門、結婚式や披露宴等のヘアメイクを手掛けるブライダル部門、テレビ局での報道番組やドラマ等のヘアメイクを手掛けるメディア部門で構成されており、サロン運営部門との連携を更に強化することで、シナジーの最大化を図ってまいります。



プロダクト部門

PB商品の積極展開

「mod's hair サロンスペシャル」を冠したプライベートブランド商品（PB商品）を展開しております。サロン技術者のサポート役として、また、お客様のアフターケアツールとして、シャンプーをはじめ、ヘアケア剤及びスタイリング剤など、「mod's hair」の提案するスタイルをより創り易くするためのツールとして150種類を超える製品を開発しております。

これまで全国の「mod's hair」サロン及び公式オンラインストア「MHGウェブストア」での販売が中心でしたが、今後、新たな販路での展開を進めるとともに、プロダクトラインの強化を図ってまいります。



美容室運営事業

2027年6月期～2030年6月期

フランス・パリ発祥の「mod's hair」ブランドの信頼とレガシーを守り・高めるため、ブランドの体現の場である「直営サロン」、日本全国・海外に広がるフランチャイズネットワーク「BS（ブランドシェア）サロン」、そしてブランドのクリエイティビティの源泉である「ヘアメイク部門」を1つの事業セグメントに一本化したしました。これにより、ブランド管理・技術教育・PR発信を一元化し、本部とサロン現場の連動性を高めることで、グループ全体のシンボルとしての存在価値と収益性の双方を最大化いたします。

また、今回の第三者割当増資によって調達した資金を基盤として、M&Aをはじめとした店舗ネットワークの拡大を図ってまいります。「mod's hair」ブランドを事業のシンボルに据えながらブランドポートフォリオ経営によるシナジーの最大化を推進してまいります。

成長戦略

- サロン付加価値の向上
サロン環境やホスピタリティの向上を進め、お客様が「生涯通いたい」と思える高い顧客満足度（CS）を追求し、稼働率と付加価値向上を実現します。
- 店舗ネットワークの拡大と機動的なM&Aの推進
第三者割当等で調達した資金の一部を活用し、優良な美容室店舗・運営事業者のM&Aを推進し、グループ規模の拡大と経営効率化（規模の経済）を図ります。
- PB商品の開発強化と販売チャネルの拡大
多様化する市場のニーズにタイムリーに応える魅力ある新商品の開発、AI分析を活用した顧客データ分析及びデジタルマーケティング、販路の拡大を進めます。
- 人材育成インフラの充実と従業員満足度の向上
就労環境の整備、公平・透明な人事評価制度、退職者の再雇用（アルムナイ制度）等、スタッフが安心して長く活躍できる環境を作ることで、優秀な人材の定着を図ります。

2030年6月期目標

直近5期の実績推移

（単位：千円）

	第33期 2022年6月期	第34期 2023年6月期	第35期 2024年6月期	第36期 2025年6月期	第37期 2026年6月期
売上高	1,426,768	1,423,018	1,382,881	1,368,936	1,395,597
セグメント利益	163,307	183,133	154,417	140,576	110,287

第41期 2030年6月期 目標

売上高	2,850,000 千円
セグメント利益	230,000 千円

3 事業戦略 ～ 美容室支援事業 ～

美容室支援事業

mod's hairサロンの事業展開を通じて様々なスケールメリットが創出されます。美容室支援事業は、それをサービス化したクレジット決済代行サービス、SCAT株式会社との提携による美容サロン向けPOSレジ顧客管理システムなどを一般のサロンに販売するなど、理美容業界の不自由・不便を解決するサービスの提供、理美容業界における持続可能な環境経営支援を行っております。

クレジット決済代行サービス

mod's hairサロンの事業展開を通じて様々なスケールメリットが創出されるなか、とりわけメリットの大きいクレジット決済についてサービス化したクレジット決済代行サービスを一般の理美容サロン向けに提供しております。昨今のキャッシュレス決済の高まりも相まって、理美容サロンにおける顧客のキャッシュレス決済も年々伸びており、美容室支援事業の主力サービスとなっております。

また、一般の理美容サロンでの仕入代金等の諸経費の支払いの多くは、銀行振込や口座振替等で決済されています。サロンオーナーの多くは、諸経費のクレジットカードでの決済を望んでおり、このような理美容業界の不自由・不便を解決する一つのソリューションとしてBtoB向けクレジット決済代行サービスも展開しております。



POSレジ顧客管理システム販売

資本業務提携先であり、理美容業界DX化のリーディングカンパニーを目指すSCAT株式会社と同社が提供する美容サロン向けソリューション商品の販売における相互協力関係を築いております。業界最大手である同社のPOSレジ顧客管理システム販売を行うとともに、DX化の促進にも注力しております。



SCAT



環境経営推進

理美容業界は多くの個人事業主が存在し、業界全体として環境経営は後手に回る傾向が非常に高いです。

私たちは、これまで一般社団法人理美容SDGs推進協会を通じて、サロンオーナーの環境経営推進、業界全体のDX化・GX化推進を図ってまいりましたが、今後、実効性をより高めることを目的として、当社グループ会社の株式会社ライトスタッフが主体となり、ENECHANGE株式会社をパートナーに迎え推進してまいります。

RIGHT STAFF



ENECHANGE



美容室支援事業

2027年6月期～2030年6月期 成長戦略

美容室支援事業の主力であるクレジット決済代行サービスは、一般の理美容サロンにご来店されたお客様がクレジットカードで決済された金額について決済代行を行う、クレジット決済代行サービスを主としています。昨今のキャッシュレスの普及とともに取扱高は増える一方、競争も激しさを増しております。業績面においてクレジット決済代行サービスに過度な依存することなく、第三者割当増資によって調達した資金を基盤とした新たなソリューションの開発を進めてまいります。

多様化するデジタル決済に対応する新たな決済プラットフォームの構築

経済産業省は、労働力不足への対応、生産性の向上、データ活用による市場活性化などを目的に、キャッシュレス決済の推進を重要政策として定めています。従来のクレジットカードやコード決済を中心とした決済から、法整備や決済インフラの整備とともに、近い将来、ステーブルコインをはじめとした新たな決済手段が普及することが予想されます。

当社グループは、多様化するデジタル決済に対応する新たな決済プラットフォームの構築を進めるとともに、AIを活用したデータ分析機能の搭載など、市場のニーズに応え、競合相手先との差別化を図るサービスの開発を進めてまいります。

美容室支援事業 × AI・DXによる可能性の追求

- 約3,000億円規模の理美容BtoB決済市場をターゲットとした美容業界向けデジタルプラットフォーム
- AI駆動型CRMを活用した集客・顧客単価の極大化
- DX・GXの融合による「環境貢献とサロン利益創出の両立」

2030年6月期目標

直近5期の実績推移

(単位：千円)

	第33期 2022年6月期	第34期 2023年6月期	第35期 2024年6月期	第36期 2025年6月期	第37期 2026年6月期
売上高	118,750	122,474	121,708	120,875	122,230
セグメント利益	71,752	70,618	66,744	78,306	76,608

第41期	2030年6月期
売上高	150,000 千円
セグメント利益	100,000 千円

キャリアデザイン事業

キャリアデザイン事業として人材派遣事業、人材紹介事業を展開しており、成長戦略の柱の一つとして位置付けております。
キャリアデザイン事業を通じて多くの人材とつながることにより、優秀な人材の発掘など、今後の既存事業とのシナジーを図ってまいります。

2027年6月期～2030年6月期 成長戦略

シニア市場における働く価値の創造

- ▶ 主要取引先である外資ラグジュアリーブランド・コスメ業界で培ったホスピタリティを活用
- ▶ 事業構築のプロセスで習得した『シニア人財』雇用のノウハウを活用

『シニア人財』活躍の場の提供

- ・ 大手不動産各社の高級マンション向けコンシェルジュ派遣事業を拡大
- ・ シニア市場において働く価値の創造と『シニア人財』活躍の場を提供
- ・ 質の高い就業機会と適正報酬、ライフスタイルの両立を提供
- ・ マンションコンシェルジュ業界での認知度の向上
- ・ 居住者のQOL向上に寄与
- ・ 『シニア人財』・管理会社のトリプルウィン（三方良し）を実現

▶ 『シニア人財』市場に質の高い就業機会と適正報酬を実現
ライフスタイルの両立を提供するリーディングカンパニーへ

2030年6月期目標

直近5期の実績推移

(単位：千円)

	第33期 2022年6月期	第34期 2023年6月期	第35期 2024年6月期	第36期 2025年6月期	第37期 2026年6月期
売上高	226,669	274,856	294,908	277,758	253,763
セグメント利益	9,214	17,802	16,765	13,217	14,224

出会ったひとりひとりの方に
最高のサービスを…

Onlyone



第41期 2030年6月期

売上高	320,000 千円
セグメント利益	20,000 千円

飲食事業

2026年7月、第三者割当増資により調達した資金を基盤に、美容室運営事業を営む株式会社オアシスLHの発行済株式の51%を取得し連結子会社化いたしました。これに伴い、株式会社オアシスLHの100%子会社である株式会社レモンカンパニー東京を連結孫会社化いたしました。

株式会社オアシスLHの発行済株式の49%を保有する株式会社レモンホールディングスは、傘下のグループ会社を通じて美容業をはじめ多角的な経営を行っております。同社は、株式会社レモンカンパニー東京が運営するレジャー・アミューズメント施設内における飲食事業の経営にも精通しており、レモンホールディングスと協同して当該飲食事業を推進してまいります。

2027年6月期～2030年6月期 成長戦略 新たな価値の創造へ

➤ 顧客接点の拡大

株式会社レモンカンパニー東京が運営するレジャー・アミューズメント施設内における飲食事業は、個人顧客をターゲットとした事業であり、新たな成長戦略である「AI・DX事業」とは異なった角度から顧客へのアプローチを促すことで、顧客接点の拡大を図ってまいります。

➤ 収益機会の創出

新型コロナウイルス感染症収束以降、レジャー・アミューズメント施設への来場者数は増加傾向にあり、施設内飲食の需要も拡大しております。プロ野球開催施設に加え、様々なレジャー・アミューズメント施設への展開を推進することで、新たな収益機会の創出につなげてまいります。

➤ 『推し活』との親和性

レモンホールディングスは、単なる飲食店の運営のみでなく、レジャー・アミューズメント施設内への多くの出店実績とノウハウを有しております。昨今ブームとなっている「推し活」との親和性も高く、顧客接点の拡大につながるものと考えております。

現在は、主に明治神宮球場（東京都）の内外野エリア、外周エリアで展開



2030年6月期目標

直近5期の実績推移

(単位：千円)

	第33期 2022年6月期	第34期 2023年6月期	第35期 2024年6月期	第36期 2025年6月期	第37期 2026年6月期
売上高	-	-	-	-	-
セグメント利益	-	-	-	-	-

第41期 2030年6月期

売上高	430,000 千円
セグメント利益	100,000 千円

AI・DX事業

事業立ち上げの背景

理美容業界のDX遅れと課題解決

理美容業界は個人事業主が多く、IT化や業務効率化が他業界に比べて後手に回りがちです。人手不足や煩雑な事務作業という業界全体の「不自由・不便」を最先端テクノロジーで解決し、経営の質を向上させるイノベーションパートナーを目指してまいります。

非連続な成長ドライバーの創出

既存の美容室運営・美容室支援ビジネスの延長にとどまらない、限界利益率が高くスケールしやすい「高収益ストック型ビジネス」を創出し、グループ全体の成長を加速させる第2の成長曲線として位置付けております。

成長資本の獲得と専門子会社の設立

第三者割当増資によって調達した資金を基盤としてAI・DX事業を推進いたします。2026年7月にAI・DX事業を専門に担う100%連結子会社として株式会社MHAIを設立いたしました。

事業の概要

AIソリューション事業

理美容サロンおよび関連事業者向けのAIによる業務自動化・顧客データ分析エンジンの開発・提供。

AI駆動型次世代CRM（顧客管理・自動集客・予約最適化）の開発・提供。

AIデータセンター事業

高度な生成AI処理、大容量データの蓄積・分析、およびMaaS基盤の運用を支える専用データインフラ（データセンター）の設計・構築・運用支援。

MaaS（Model as a Service）事業

理美容業界をはじめ、特定業種や各種ビジネスモデルに最適化・チューニングされた独自AIモデルを提供するプラットフォームの構築。



AI・DX事業

2027年6月期～2030年6月期 成長戦略

➤ 第1フェーズ『美容室支援事業を起点とした第2の成長曲線を担う「AI・DX事業」の立ち上げ』

既存CRM情報とサービスネットワークを統合する「AI駆動型次世代CRM・デジタル決済基盤」を構築。
美容業界向けデジタルサービスプラットフォームの基盤開発を推進。

➤ 第2フェーズ『美容室支援事業の高度化を基に多業界への展開を見据えた第2の成長曲線「AI・DX事業」の開発』

第1フェーズで構築したデジタル基盤をフランチャイズサロンに展開可能な形へ再構築。
美容室業界全体への活用も視野に入れたエコシステム（決済代行、PB商品、AI駆動型CRM、デジタル決済基盤、顧客情報管理、AIサービス）の構築を進める。
第1フェーズの基盤を大幅強化。美容業界にとどまらず多業界展開を見据えたAI×ブロックチェーン統合プラットフォームの構築を推進する。

既存事業とのシナジー

・美容室運営事業とのシナジー

「mod's hair」をはじめとした直営店舗、開発したAIプロダクトや次世代決済インターフェースをいち早く試す「リアルな実証実験場（リビング・ラボ）」として活用。現場で実証された高度なAI集客や店舗オペレーション自動化により、直営・加盟サロンの稼働率と収益性を直接向上させます。

・美容室支援事業とのシナジー

年間190億円を超えるBtoCクレジット決済基盤に加え、3,000億円規模の理美容BtoB決済市場（請求書クラウド for Beauty）にMHAIのAI自動化技術をビルトインし、決済代行・SaaS手数料収入を飛躍させます。また、一般の理美容サロン向け持続可能な環境経営（GX）としてペーパーレス化と合わせ、サロンのCO2削減とコスト削減（利益創出）を推進いたします。

2030年6月期目標

直近5期の実績推移

（単位：千円）

	第33期 2022年6月期	第34期 2023年6月期	第35期 2024年6月期	第36期 2025年6月期	第37期 2026年6月期
売上高	—	—	—	—	—
セグメント利益	—	—	—	—	—

第41期 2030年6月期

売上高	6,280,000 千円
セグメント利益	1,000,000 千円

中期経営計画のまとめ

4 中期経営計画のまとめ ～ 経営戦略 ～

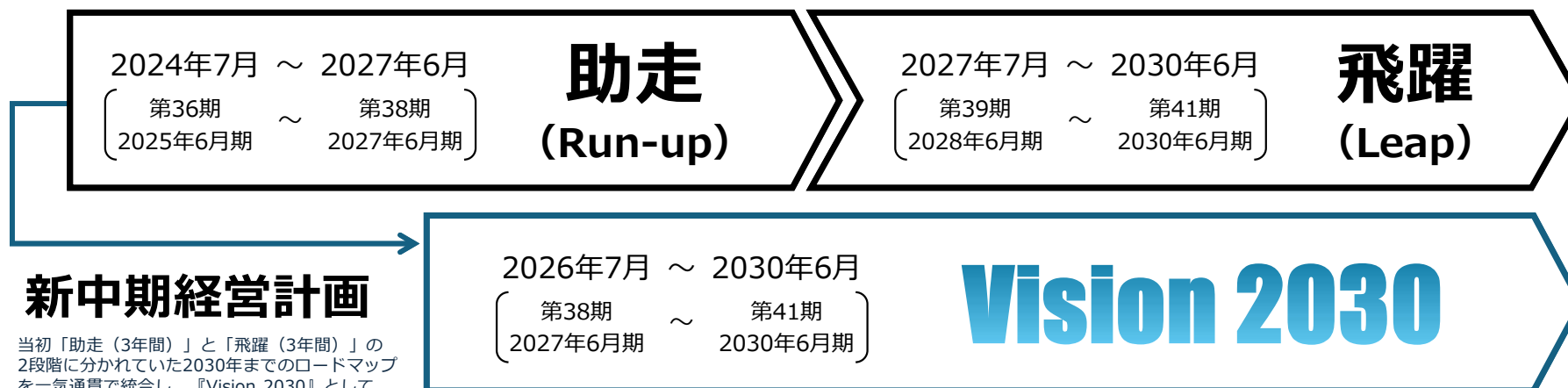
経営戦略

当社設立40周年、上場30周年を迎える第41期（2030年6月期）に向けて、当初、前半の2024年7月～2027年6月の3年間を「助走（Run-up）」、後半の2027年7月～2030年6月の3年間を「飛躍（Leap）」とそれぞれ位置付け、人的資本経営の強化や経営基盤の整備に努めてまいりました。

しかし、スタートの2025年6月期～2026年6月期の2年間の業績は、当初計画に対して利益面で大きく乖離する結果となりました。この現状を真摯に受け止め、当社グループは従来の想定に甘んじることなく、「既存事業の抜本的な構造改革」と「非連続な成長をもたらす新規事業への挑戦」を同時に且つ圧倒的なスピードで実行することを決断いたしました。

これに伴い、第三者割当増資による資金調達を実施しております。この資金調達を基盤に持続的な企業価値の向上に向けた新規事業への挑戦、既存事業の強化を図ってまいります。

そして、当初「助走（3年間）」と「飛躍（3年間）」の2段階に分かれていた2030年までのロードマップを一気通貫で統合し、『Vision 2030』として2030年6月期（第41期）を最終ゴールとする新中期経営計画（2027年6月期～2030年6月期）を策定いたしました。



当初「助走（3年間）」と「飛躍（3年間）」の2段階に分かれていた2030年までのロードマップを一気通貫で統合し、『Vision 2030』として2030年6月期をゴールとする新中期経営計画を策定。

- 既存事業の抜本的な構造改革
- 非連続な成長をもたらす新規事業への挑戦
- 大規模増資による財務基盤の強化と機動的な成長投資
- 経営戦略と連動した人的資本経営と人材育成

4 中期経営計画のまとめ ～ 計数目標 ～

計数目標 (第41期：2030年6月期)

当社は、第三者割当増資による新株式発行及び新株予約権を発行し、2026年7月に約10億円の資金調達を実施、今後、新株予約権の行使による約35億円の資金調達を見込んでおります。この資金調達を基盤に持続的な企業価値の向上に向けた成長戦略として新規事業への挑戦、既存事業の強化を図ってまいります。

既存事業の延長に留まることなく、成長投資、戦略的なM&Aを通じた業容・グループの拡大を図り、非連続な売上・利益成長を目指してまいります。そして、資本効率の向上・株主価値の最大化に重点を置き、次のとおり、計数目標を掲げ、達成を目指してまいります。

売上高 **100** 億円

経常利益 **10** 億円

※内部取引相殺消去後

既存事業の抜本的な構造改革

M&Aを活用した店舗ネットワークの拡大とサロンの付加価値及び稼働率向上による収益の最適化

PB商品の販路拡大による安定収益基盤の構築

非連続な成長をもたらす新規事業への挑戦

株式会社MHAIを中心とするAI・DX事業の立ち上げと高収益ストック型モデル（Maas）の早期展開

新規参入した飲食事業のグループシナジーによる顧客接点・キャッシュポイントの創出

直近10期の
売上高及び
経常利益の
推移

	第28期 2017/06期	第29期 2018/06期	第30期 2019/06期	第31期 2020/06期	第32期 2021/06期	第33期 2022/06期	第34期 2023/06期	第35期 2024/06期	第36期 2025/06期	第37期 2026/06期
売上高	1,862百万円	2,071百万円	1,965百万円	1,718百万円	1,814百万円	1,848百万円	1,902百万円	1,877百万円	1,844百万円	1,850百万円
経常利益	△126百万円	25百万円	39百万円	△114百万円	△79百万円	16百万円	24百万円	12百万円	△7百万円	△98百万円

ROE **10**%

「ROE」を重要視する経営指標として、資本効率の向上と株主価値の最大化に注力してまいります。

第三者割当増資の実施により自己資本は大きく増加し、一時的に自己資本比率が低くなることが見込まれますが、成長戦略を着実に遂行し収益性の向上を図ることで、2030年6月期のROE 10%を目指してまいります。

直近10期のROEの推移

第28期 2017/06期	第29期 2018/06期	第30期 2019/06期	第31期 2020/06期	第32期 2021/06期	第33期 2022/06期	第34期 2023/06期	第35期 2024/06期	第36期 2025/06期	第37期 2026/06期
△19.11%	4.32%	6.21%	△19.33%	△15.39%	3.45%	4.80%	2.35%	△3.3%	△23.1%

自己資本当期純利益率

ROE (Return on Equityの略称)

当期純利益÷自己資本（前期末及び当期末の平均値）

自己資本＝純資産－新株予約権－少数株主持分

4 中期経営計画のまとめ ～ 株主還元・社会貢献 ～

株主還元

➤ 配当

当社は、第三者割当による新株式及び第2回新株予約権を発行し、2026年7月に新株式発行による約10億円の資金調達を実施、今後、新株予約権の行使による約35億円の資金調達を見込んでおります。第37期（2026年6月期）は、大幅な親会社株主に帰属する当期純損失を計上したことを踏まえ、誠に遺憾ながら無配といたしました。しかしながら、これらの資金調達を基盤に持続的な企業価値の向上に向け、既存事業の強化及び新たな成長戦略を推進することで、復配をはじめとした安定的な株主還元を図ってまいります。今後も安定した配当の実現に向け、役職員一丸となって取り組んでまいります。

基本方針

当社は、株主の皆様に対する利益還元につきましては、経営上の重要政策であると認識しており、将来のグループ事業展開に必要な内部留保の充実に留意しつつ、適正な年1回の期末配当を基本方針としております。なお、配当の決定機関は取締役会であります。

配当性向

30% を目安とする

➤ 株主優待

当社は、株主様の日頃のご支援にお応えするとともに、より多くの株主様に当社の事業に対するご理解を深めて頂くことを目的として株主優待制度を導入しており、現在は、当社オンラインストア「M・H・GROUP WEB STORE」でご利用頂けるオンラインストア優待券を贈呈しております。

引き続き、株主優待の意義と事業の強化ポイントがよりマッチする仕組みを構築できるよう最適化を図ってまいります。今後も株主優待制度を通じて、株主の皆様ファンとして支えて頂けますと幸いです。



社会貢献

理美容業界 × SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

私たちは、「理美容業界はSDGs加速の牽引役になれる。」

これからの社会を、ここからもっと素敵に。」の想いのもと、当社グループ会社の株式会社ライトスタッフが主体となり、ENECHANGE株式会社をパートナーに迎え、サロンオーナーの環境経営推進、業界全体のDX化・GX化推進を図っております。

理美容業界の活動に必要な電力をはじめとした資源利用の節約とCO2排出や廃棄物の削減この両軸で企業やサロンの取組を後押しすることで、理美容業界による環境貢献を推進しております。

