



株式会社夢真ホールディングス
YUMESHIN HOLDINGS CO.,LTD.

2017年 9 月期 決算説明会

2017年11月20日

2017年9月期/
September. 2016
証券コード/
Securities code
2362

CONTENTS

連結決算概要 … P5

セグメント別概要 …P25

2018年9月期 …P55

中期経営計画 …P67

株主還元方針 …P78

ご参考 …P84

事業ポートフォリオ

[FY16/Q4]

報告セグメント	会社名
建築技術者派遣	夢真ホールディングス
エンジニア派遣	夢テクノロジー
人材紹介	夢エージェント BuzzBox
その他	夢エデュケーション YUMEAGENT PHILIPPINES

セグメント変更

[FY17/Q4]

報告セグメント	会社名
建築技術者派遣	夢真ホールディングス
エンジニア派遣	夢テクノロジー
教育関連 FY17より連結	夢エデュケーション 建設資格推進センター
IT関連	夢ソリューションズ ギャラクシー Keepdata
その他	夢エージェント YUMEAGENT PHILIPPINES YUMEAGENT VIETNAM

各事業の内容

2017年9月30日現在

報告セグメント	会社名	事業内容
建築技術者派遣	夢真ホールディングス	施工管理技術者派遣 CADオペレーター派遣 施工図作図請負
エンジニア派遣	夢テクノロジー	製造業界向けエンジニア派遣 ITエンジニア派遣
教育関連	夢エデュケーション 建設資格推進センター	ハイクラスなITエンジニアの育成 建設関連国家資格の取得対策講座
IT関連	夢ソリューションズ ギャラクシー Keepdata	ベトナムでのオフショア開発 建設業界向けITサービス ビッグデータプラットフォームの提供
その他	夢エージェント YUMEAGENT PHILIPPINES YUMEAGENT VIETNAM	建設・製造業界向け人材紹介 フィリピン現地人材への日本語教育 ベトナム見地人材の採用支援

連結決算概要

TOPIC

1. 連結売上高

29四半期連続 前年比増収

2. 建築技術者派遣事業

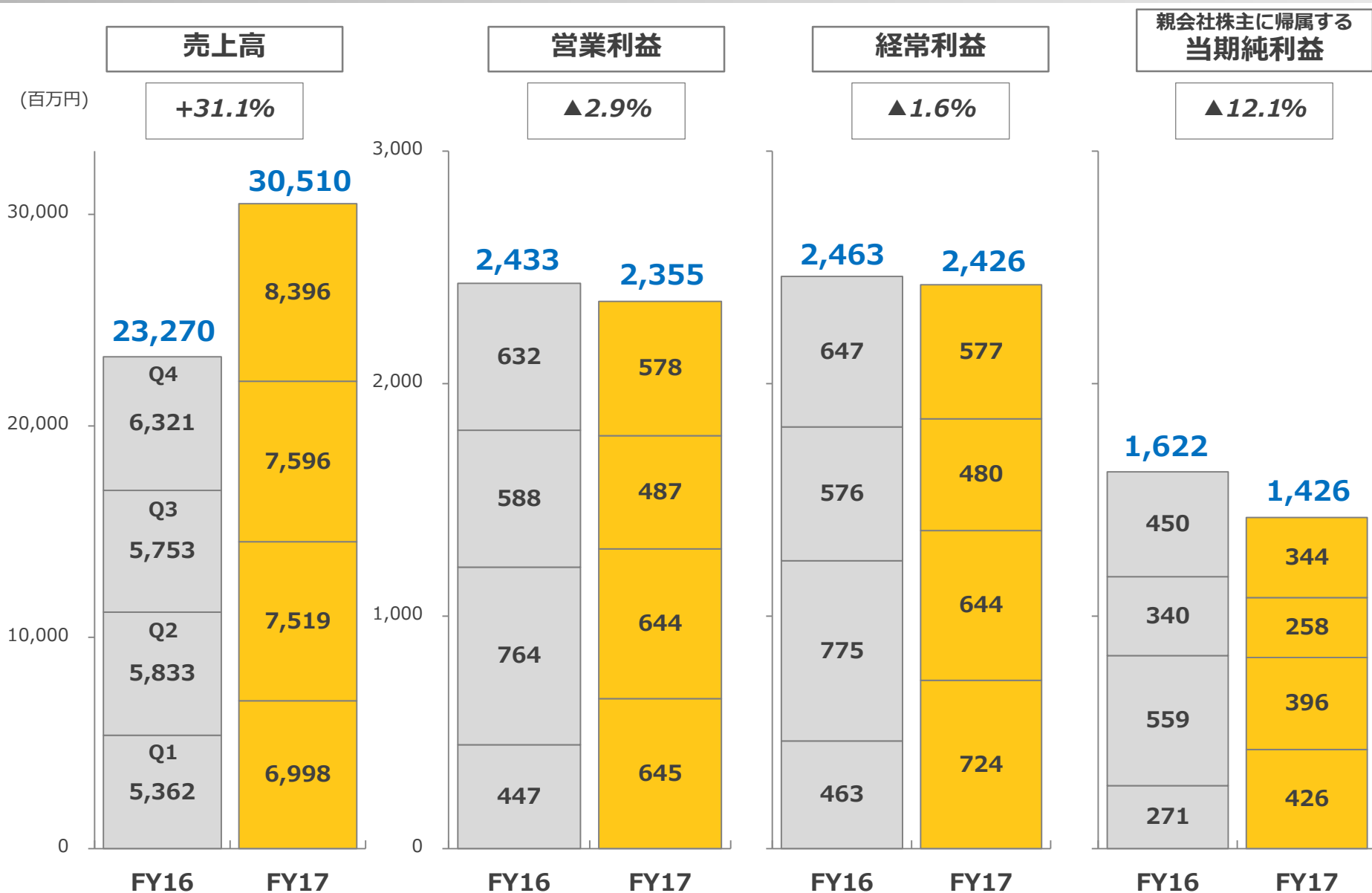
派遣単価堅調 営業利益+30%

3. エンジニア派遣事業

売上高+26%も先行投資で減益

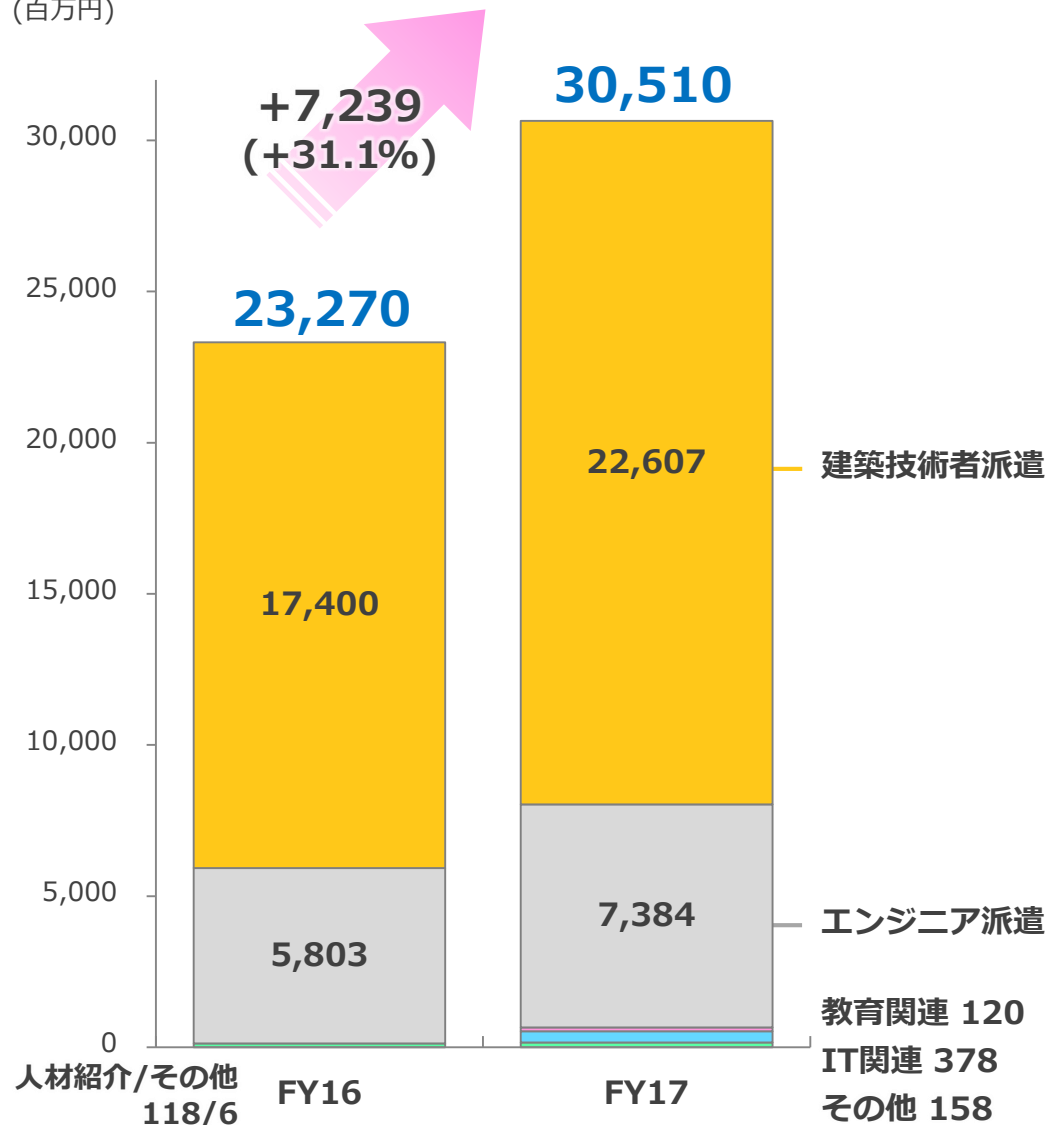
連結P/Lの状況

連結P/Lの状況



連結P/L (1) 売上高

(百万円)



[主な増減要因]

建築技術者派遣 +5,206百万
(+29.9%)

- 稼働人数の増加、派遣単価の改善による増収

エンジニア派遣 +1,581百万
(+27.2%)

- 稼働人数の増加による増収

教育関連 +120百万
(-%)

- ITエンジニア育成講座の運営など

IT関連 +378百万
(-%)

- ベトナムでのオフショア開発サービスなど

※ 増減要因には上記の他に「その他事業 +33百万円」、「連結消去 ▲80百万円」が含まれます。

連結P/L (2) 販売費及び一般管理費

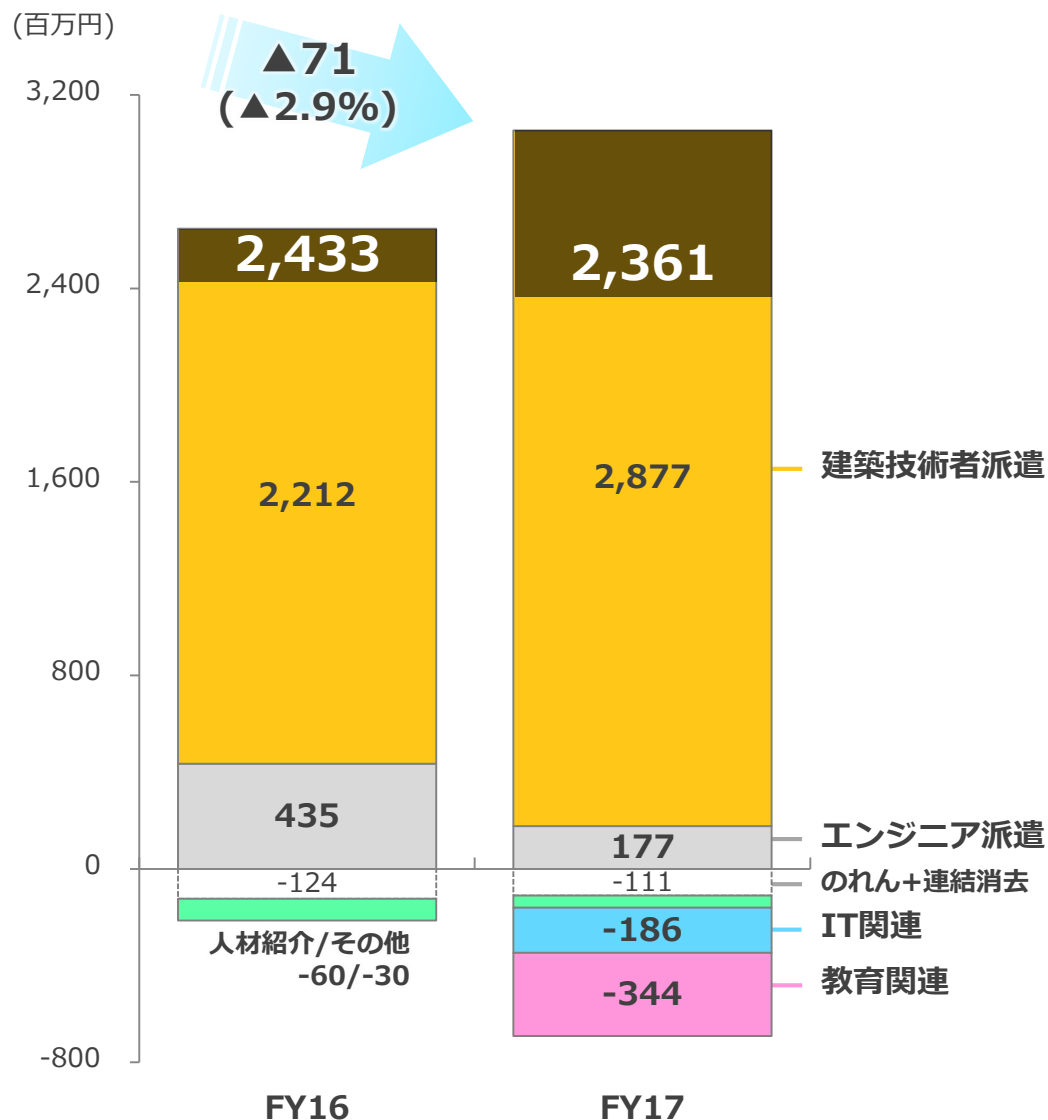
(百万円)

	FY2016	FY2017	増減額	摘要
売上原価	16,707	21,734	+5,027	・ 技術者の増員による増加 内 単体 15,791 (+3,420)
売上原価率	71.8%	71.2%	▲0.6pt.	
売上総利益	6,563	8,780	+2,217	・ 技術者の増員による増加 内 単体 6,816 (+1,786)
売上総利益率	28.2%	28.8%	+0.6pt.	
販売費及び一般管理費	4,129	6,418	+2,288	
役員報酬	145	171	+26	
人件費	1,919	2,822	+903	・ 営業員の増員による増加 内 単体 1,741 (+402)
広告宣伝費	13	68	+54	
採用費	883	1,554	+670	・ 媒体費用の増加 内 単体 1,117 (+448)
地代家賃	309	411	+101	
業務委託費	265	318	+52	
のれん償却額	133	218	+85	
販管費率	17.5%	21.0%	+3.5pt.	

※ 人件費 = 給与及び手当+旅費及び交通費+賞与+法定福利費+福利厚生費+退職給付費用 (役員含まず)

単体 = 建築技術者派遣事業

連結P/L (3) 営業利益



[主な増減要因]

建築技術者派遣 **+664百万**
(+30.0%)

■ 派遣単価の上昇による増益

エンジニア派遣 **▲258百万**
(▲59.2%)

■ 採用+研修費の増加による減益

教育関連 **▲344百万**
(-%)

■ Webサイト制作、社内インフラ整備等で費用先行

IT関連 **▲186百万**
(-%)

■ Webサイト制作、社内インフラ整備等で費用先行

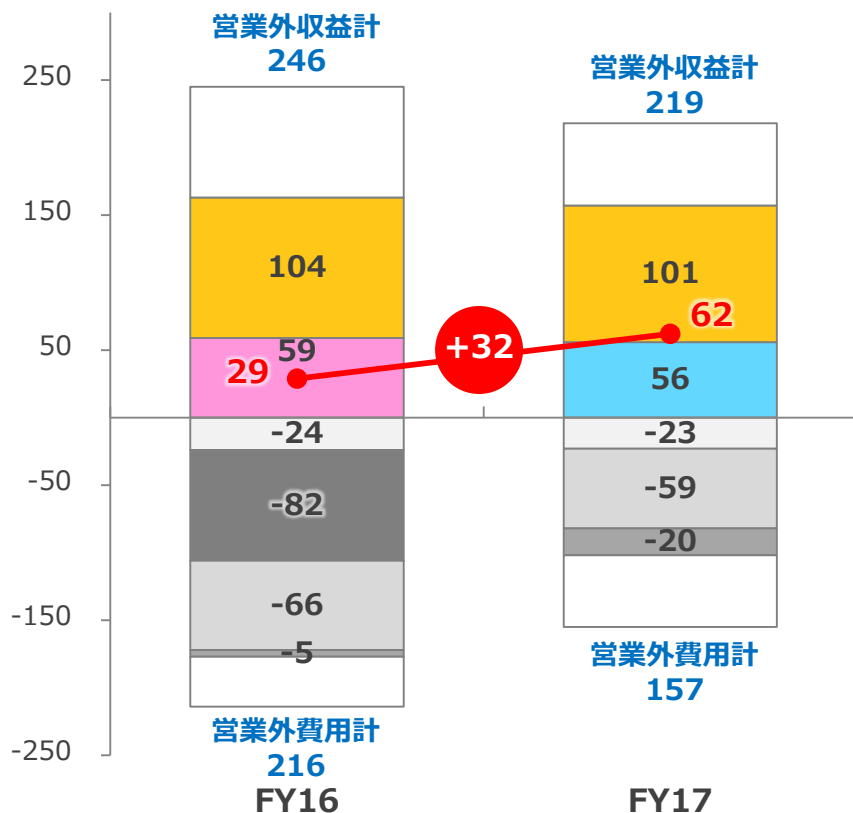
※ 増減要因には上記の他に「その他事業 +40百万円」、
「のれん+連結消去 +12百万円」が含まれます。

連結P/L（4） 営業外損益・経常利益

(百万円)

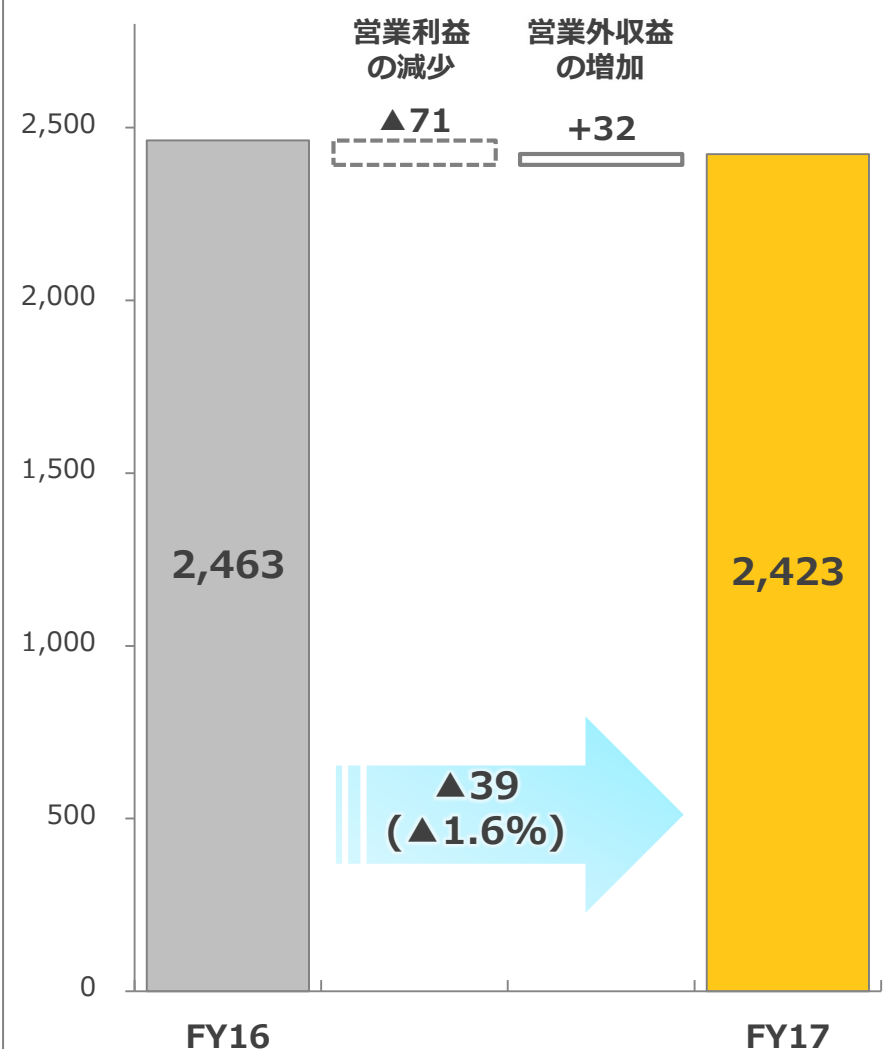
営業外損益

- | | |
|-----------|----------|
| 投資事業組合運用益 | 為替差益 |
| 受取家賃 | その他営業外収益 |
| 支払利息 | 為替差損 |
| 賃貸収入原価 | 株式交付費償却 |
| その他の営業外費用 | ● 営業外損益 |



(百万円)

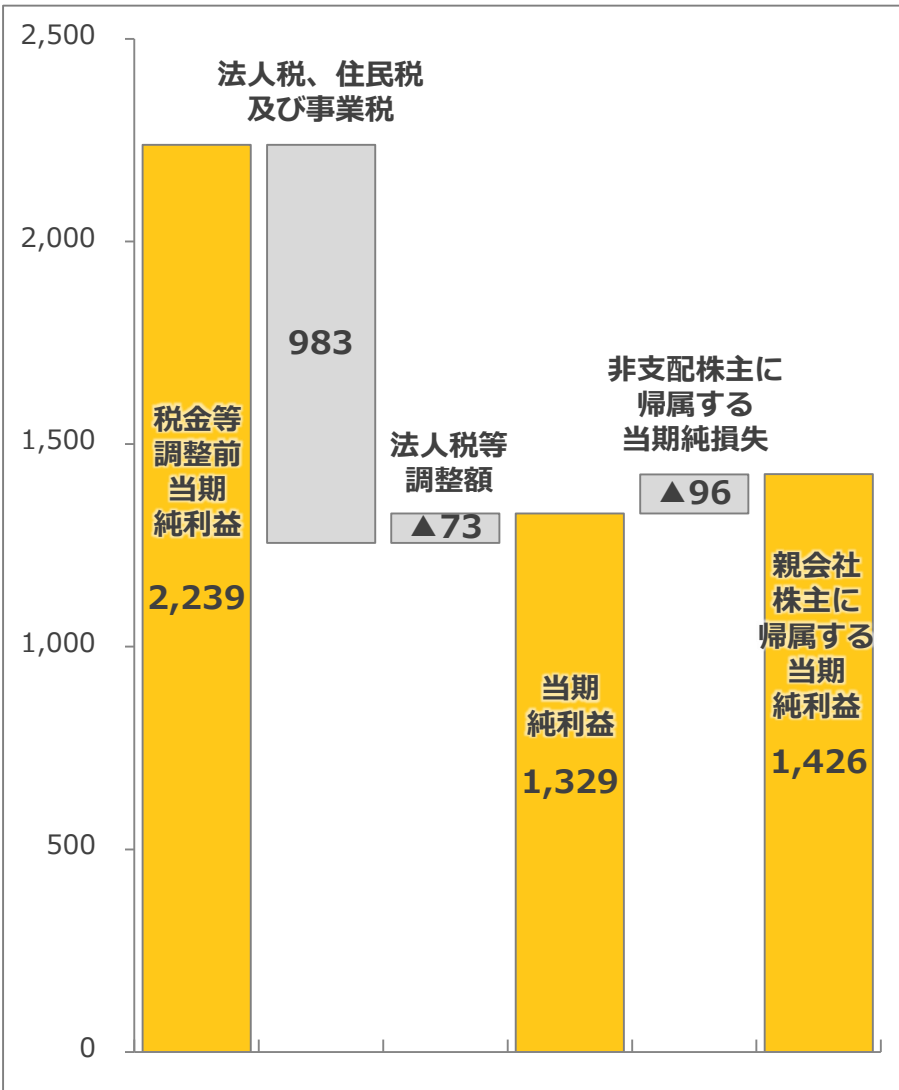
経常利益



連結P/L (5) 親会社株主に帰属する当期純利益

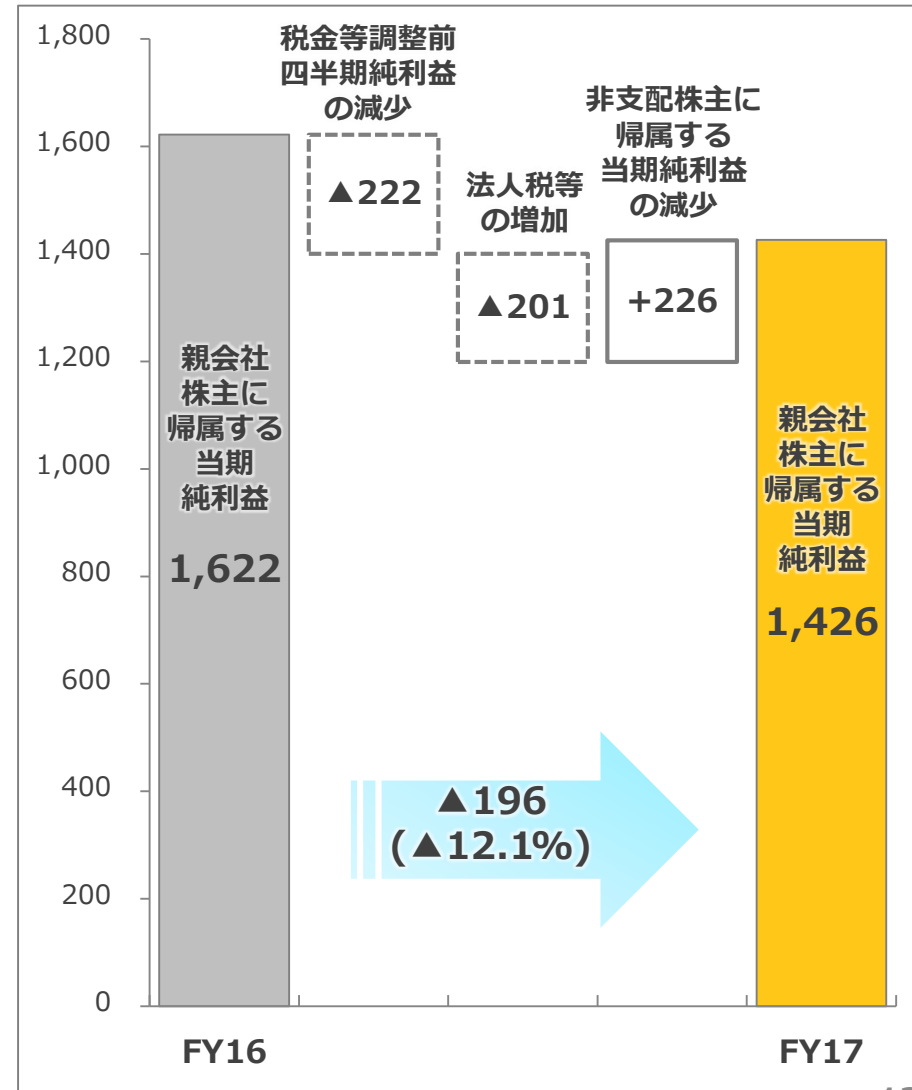
(百万円)

当期純利益



(百万円)

増減要因



連結 P/L サマリー

(百万円)

	FY2016	FY2017	増減額	増減率
売上高	23,270	30,510	+7,239	31.1%
売上総利益	6,563 (28.2%)	8,780 (28.8%)	+2,217	33.8%
販売費及び一般管理費	4,129 (17.7%)	6,418 (21.0%)	+2,288	55.4%
営業利益	2,433 (10.5%)	2,361 (7.7%)	▲71	▲2.9%
経常利益	2,463 (10.6%)	2,423 (7.9%)	▲39	▲1.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,622 (7.0%)	1,426 (4.7%)	▲196	▲12.1%

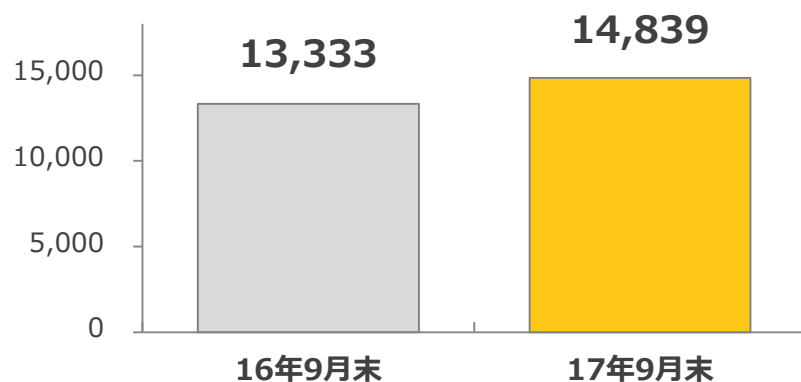
※ () = 売上高比率

連結B/Sの状況

連結B/Sの状況

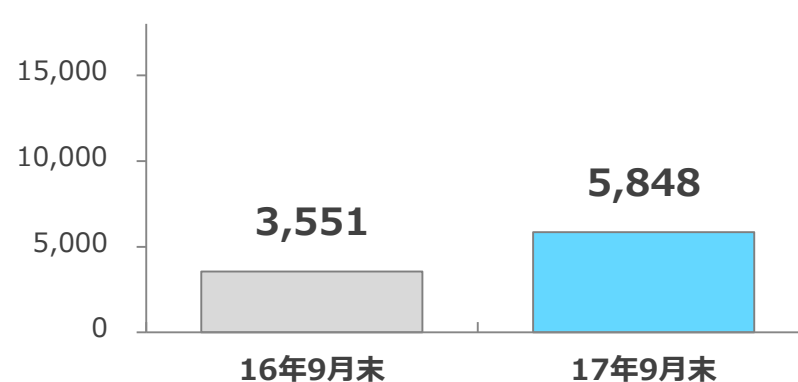
流動資産

(百万円)



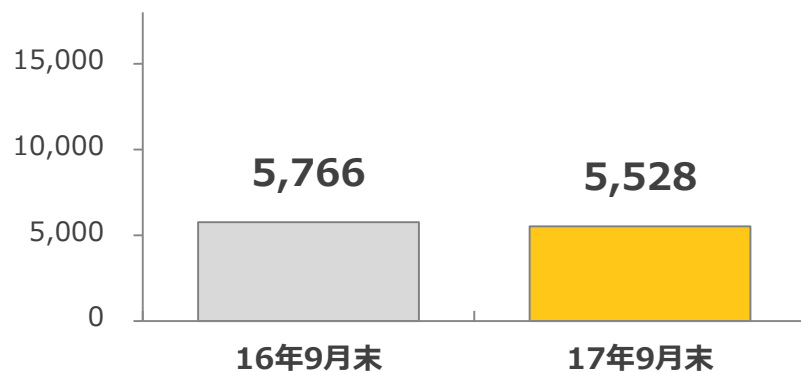
流動負債

(百万円)



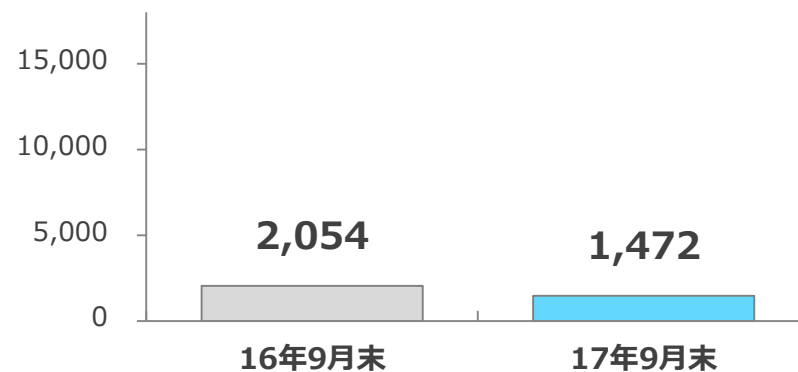
固定資産

(百万円)



固定負債

(百万円)



連結B/S（1）資産の部

(百万円)

	2016年9月末	2017年9月末	増減額	摘要
資産の部	19,117	20,401	+1,283	
流動資産	13,333	14,839	+1,505	
現金及び預金	8,723	8,555	▲168	
受取手形及び売掛金	3,642	4,853	+1,211	派遣先の増加による増加（単体 +988）
繰延税金資産	181	238	+56	
預け金	335	434	+98	
貸倒引当金	▲21	▲30	▲8	
固定資産	5,766	5,528	▲238	
有形固定資産	1,352	1,080	▲272	
建物及び構築物	582	489	▲93	
工具、器具及び備品	35	64	+29	
土地	702	505	▲197	
無形固定資産	1,220	1,059	▲160	
のれん	1,175	898	▲276	
ソフトウェア	40	146	+105	IT関連事業連結による増加
投資その他の資産	3,193	3,388	+194	
投資有価証券	1,344	1,805	+460	
関係会社株式	221	796	+574	関連会社の増加等による増加
繰延税金資産	115	23	▲91	
差入敷金保証金	375	477	+102	
不動産	1,105	239	▲866	不動産売却による減少
貸倒引当金	▲33	▲35	▲1	

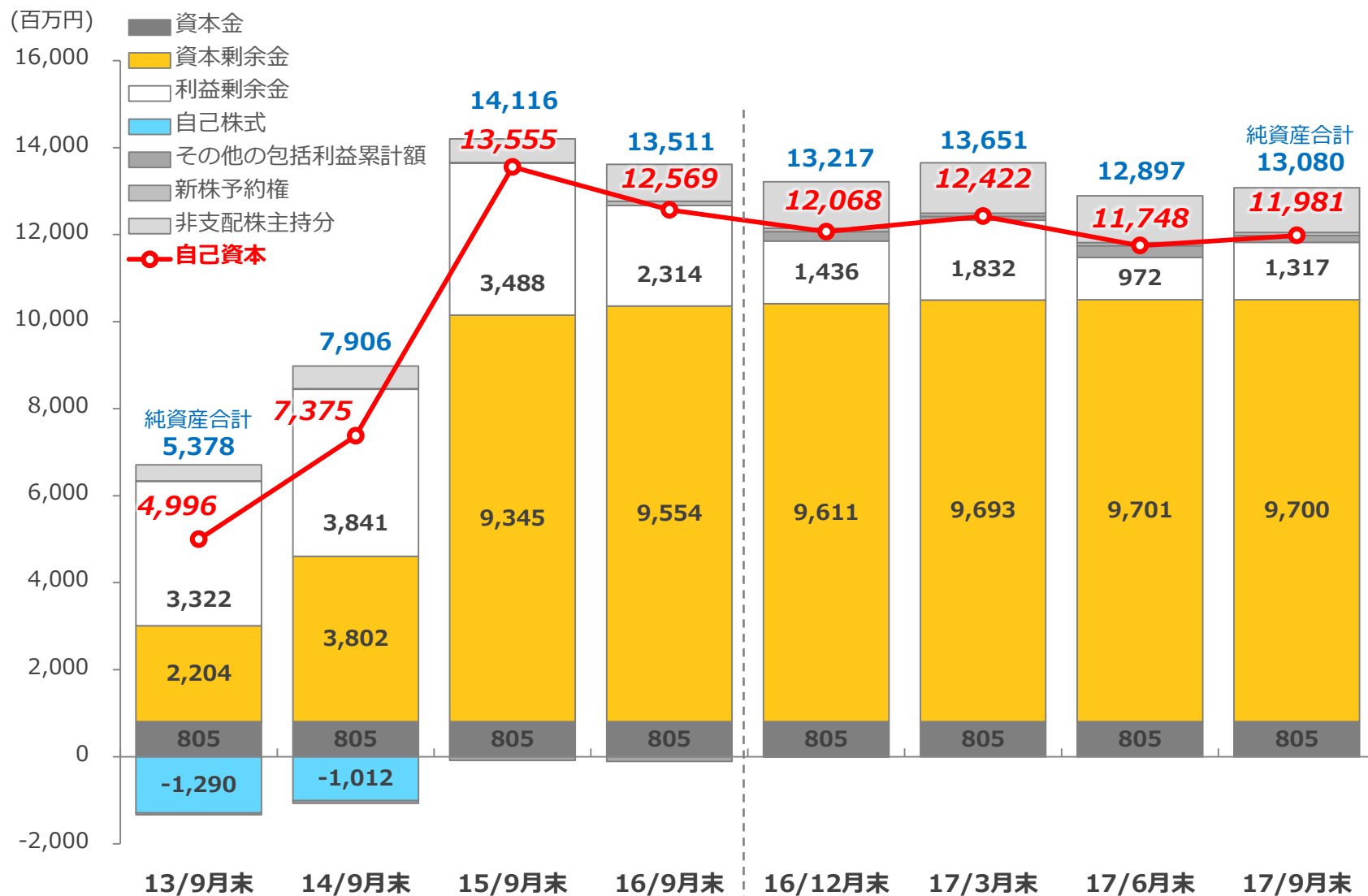
※ 単体＝建築技術者派遣事業

連結B/S（2）負債・純資産の部

(百万円)

	2016年9月末	2017年9月末	増減額	摘要
負債+純資産	19,117	20,401	+1,283	
負債の部	5,606	7,320	+1,714	
流動負債	3,551	5,848	+2,296	
買掛金	11	25	+13	
短期借入金	100	915	+815	運転資金の借入による増加
1年内返済予定の長期借入金	791	817	+26	
未払金	330	612	+281	
未払法人税等	252	653	+401	
未払費用	1,057	1,408	+350	
賞与引当金	381	458	+76	
固定負債	2,054	1,472	▲581	
長期借入金	1,644	1,045	▲599	
退職給付に係る負債	258	278	+20	
純資産の部	13,511	13,080	▲431	
株主資本	12,674	11,823	▲851	
資本金	805	805	0	
資本剰余金	9,554	9,700	+146	連結子会社の増加による増加
利益剰余金	2,314	1,317	▲997	
利益剰余金	2,314	1,317	▲997	FY17純利益－FY16期末配当－FY17中間配当
その他の包括利益累計額	▲105	158	+263	
その他有価証券評価差額金	▲96	164	+261	
新株予約権	95	72	▲23	
非支配株主持分	846	1,026	+179	連結子会社の増加による増加

連結B/S（3）自己資本推移

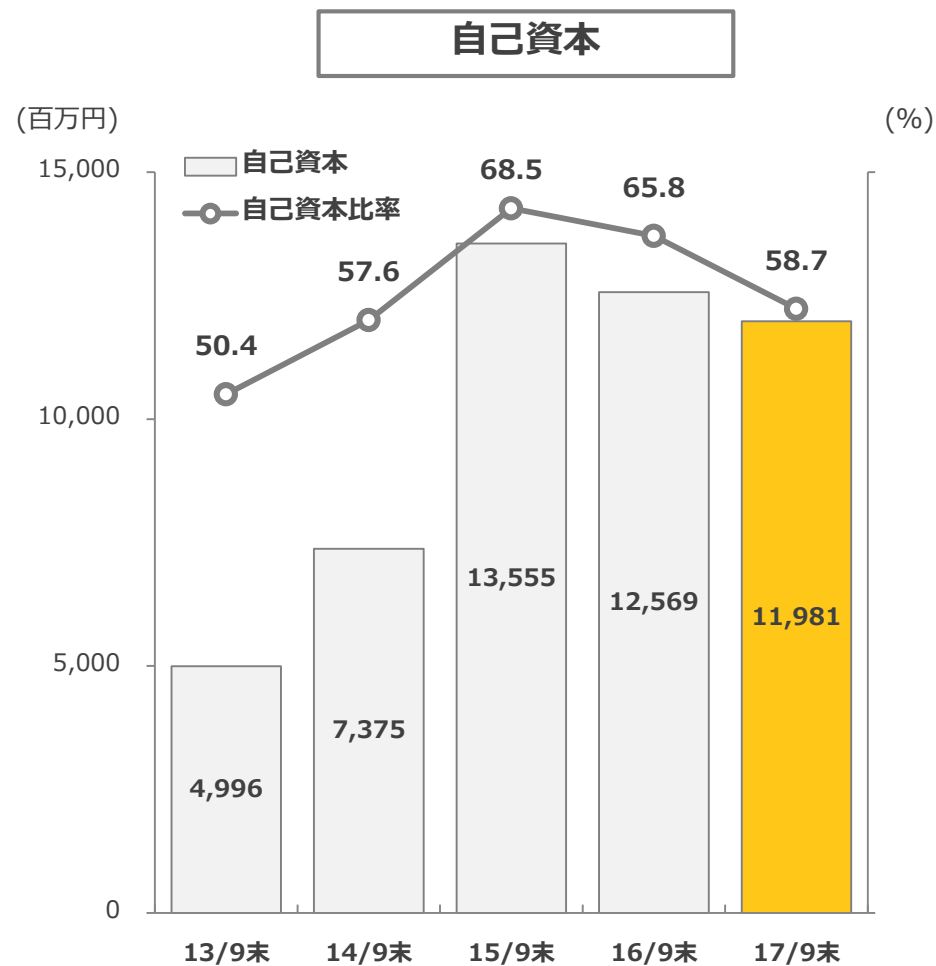
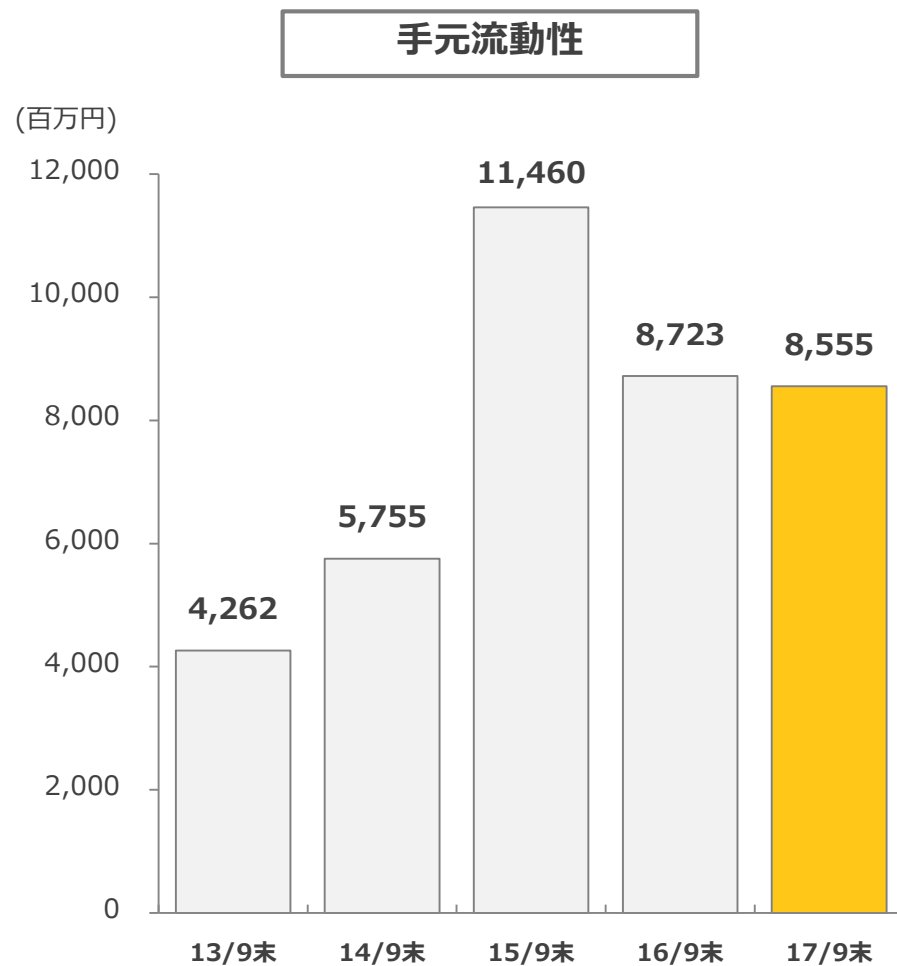


※ 自己資本 = 純資産 - 非支配株主持分 - 新株予約権

FY2017

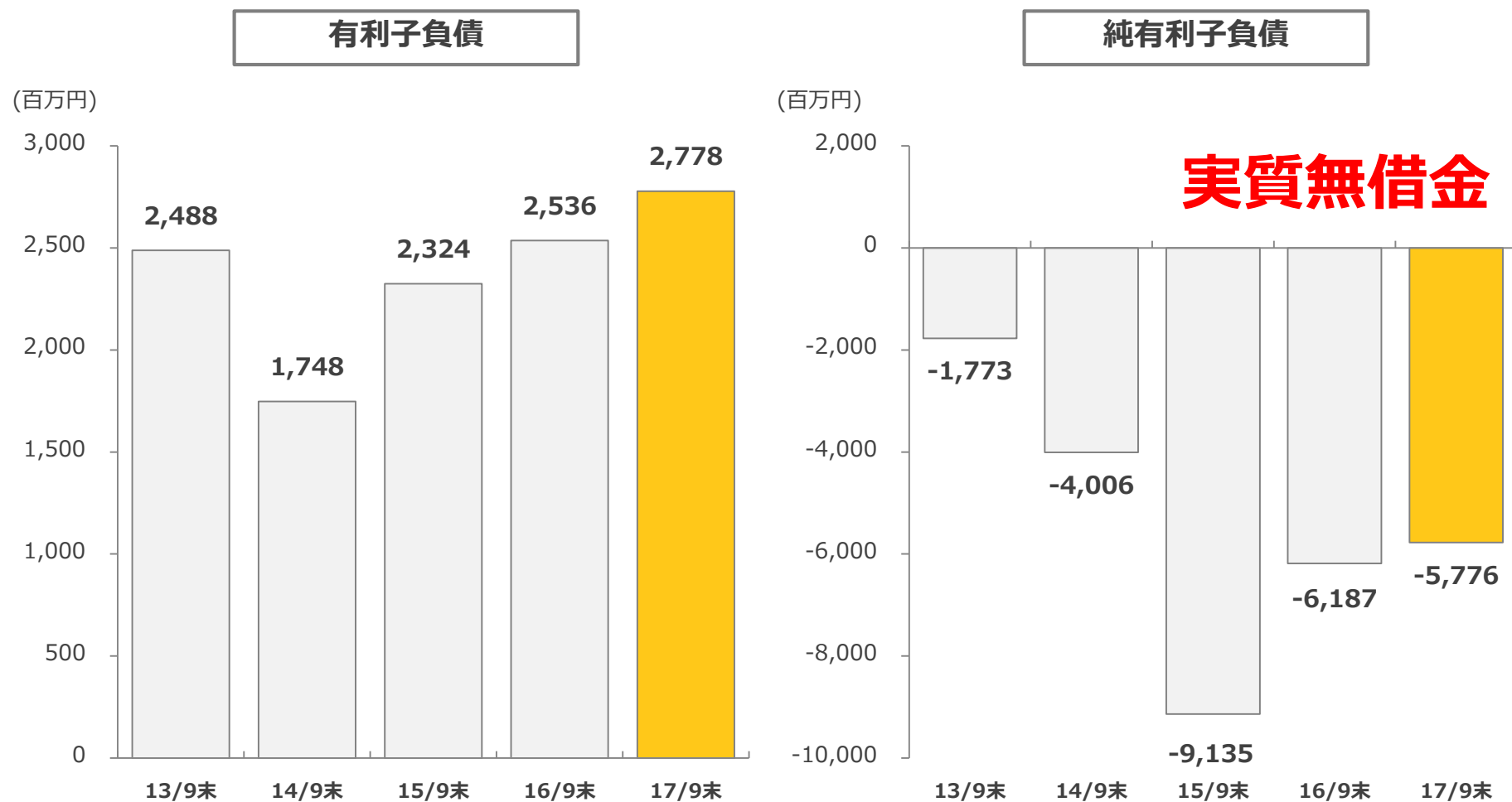
財務指標

財務指標（1）手元流動性・自己資本



- ※ 1. 手元流動性＝現金及び預金＋流動資産に含まれる有価証券
2. 自己資本＝純資産－非支配株主持分－新株予約権
3. 自己資本比率＝自己資本÷総資産

財務指標（2）有利子負債



※ 1. 有利子負債＝短期借入金＋長期借入金＋一年以内返済予定長期借入金＋社債(リース負債含まず)

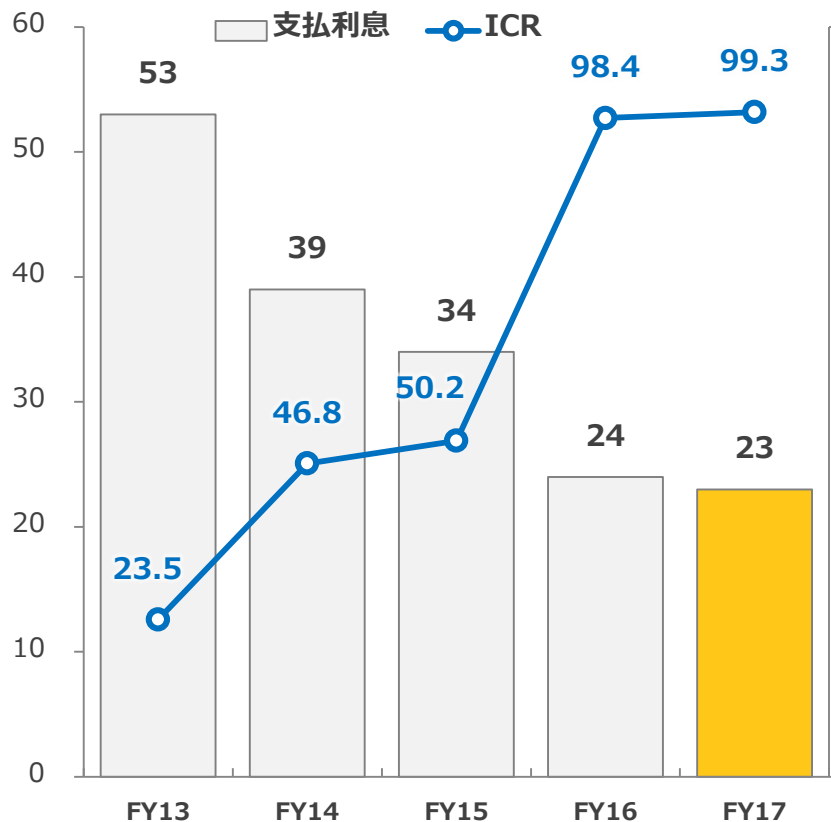
2. 純有利子負債＝有利子負債－手元流動性

3. 手元流動性＝現金及び預金＋流動資産に含まれる有価証券

財務指標（3）ICR・DER

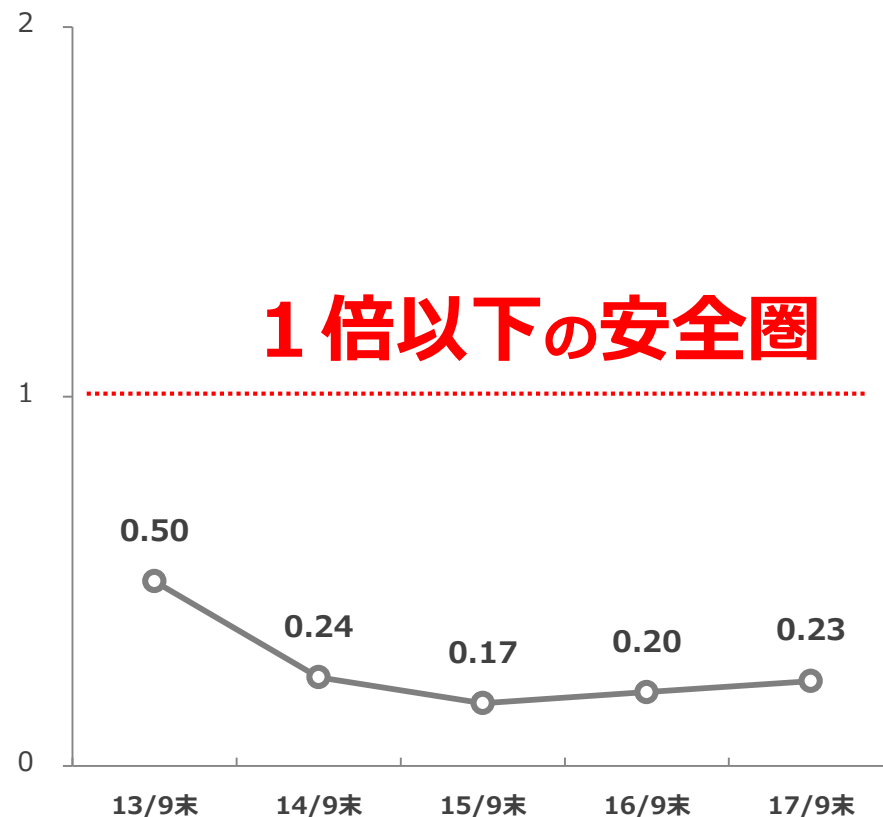
ICR

(百万円)



DER

(倍)



※ 1. インタレスト・カバレッジ・レシオ (ICR) = 事業利益 ÷ 支払利息

2. 事業利益 = 営業利益 + 受取利息 + 受取配当金 + 持分法による投資損益

3. D/Eレシオ (DER) = 有利子負債 ÷ 自己資本

4. 有利子負債 = 短期借入金 + 長期借入金 + 一年以内返済予定長期借入金 + 社債(リース負債含まず)

財務指標 サマリー

(百万円)

	'16年9月末	'17年9月末	増減
自己資本	12,569	11,981	▲587
自己資本比率	65.8%	58.7%	▲7.1pt.
手元流動性	8,723	8,555	▲168
有利子負債	2,536	2,778	+242
D/Eレシオ	0.20倍	0.23倍	+0.03pt.

セグメント別概要

建築技術者派遣事業

TOPIC

1. **23四半期連続 2桁増収**
2. **派遣単価 前年比 3%上昇**
3. **定着率 前年比 4pt.改善**

売上構成 4 指標

技術者数

×

稼働率

×

稼働時間

×

派遣単価



売上高

技術者数（１）採用実績

- 計画値である2,000人以上を達成
- 一人当たり採用コストは前年比+27%

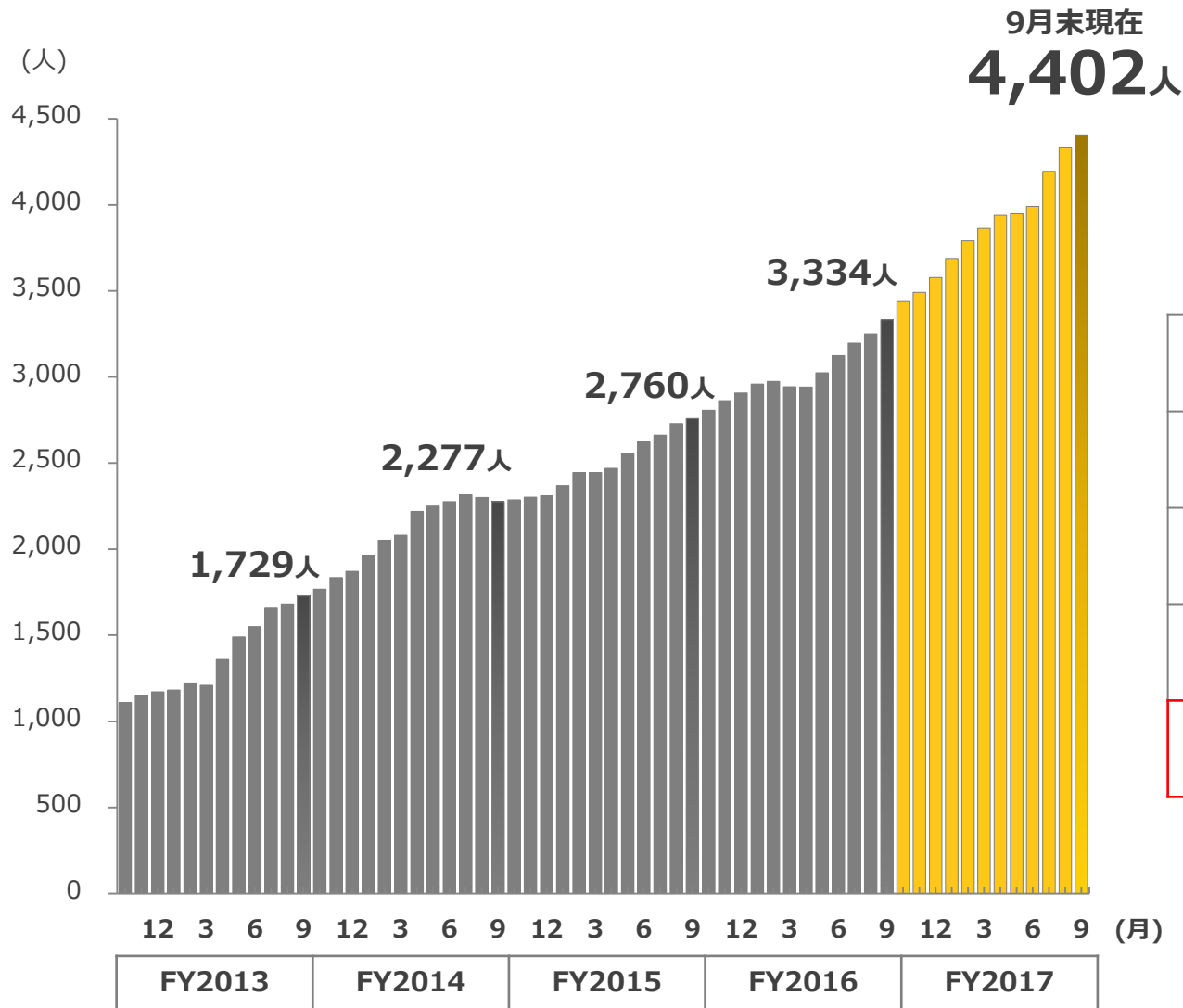
(単位：人)

	10月	11月	12月	1月	2月	3月	10～3月 累計
FY17 採用計画	500			500			1,000
FY17 採用実績	553			602			1,155
計画差異	+53			+102			+155
FY16 採用実績	458			460			918

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	4～9月 累計	10～9月 累計
FY17 採用計画	500			500			1,000	2,000
FY17 採用実績	710			801			1,511	2,666
計画差異	+210			+301			+511	+666
FY16 採用実績	532			568			1,100	2,018

技術者数（２）在籍人数の推移

■ 前年同月末比 1,068人増加 (+32.0%)



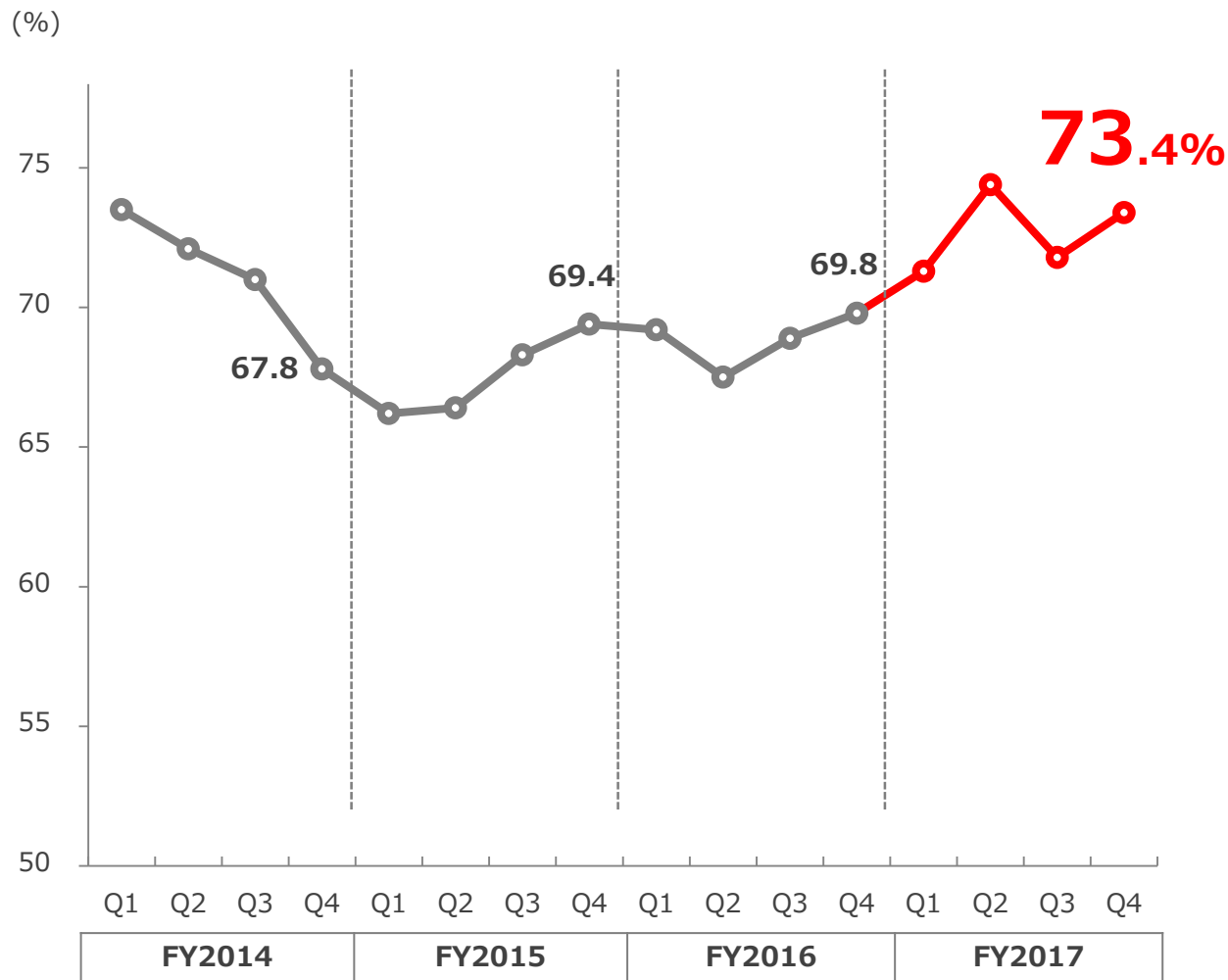
平均技術者数
12ヶ月平均 (10～9月)

FY2013	1,376人	YoY
FY2014	2,101人	+52.7%
FY2015	2,497人	+18.8%
FY2016	3,027人	+21.3%
FY2017	3,889人	+28.5%

※ 各月末技術者数

技術者数（3） 定着率の推移

■ 継続的な改善策で目標値72%以上を達成



平均定着率
12ヶ月平均（10～9月）

FY2014	71.1%	YoY
FY2015	67.6%	▲3.5pt.
FY2016	68.9%	+1.3pt.
FY2017	72.7%	+3.9pt.

※ 定着率 = 集計時点在籍人数 ÷ (一年前在籍人数 + 一年間入社人数) × 100

技術者数（４）計画対比

- 低下した定着率は継続的な改善策で70%以上に改善
- 採用+定着率が堅調だったため1,000人以上の純増を達成

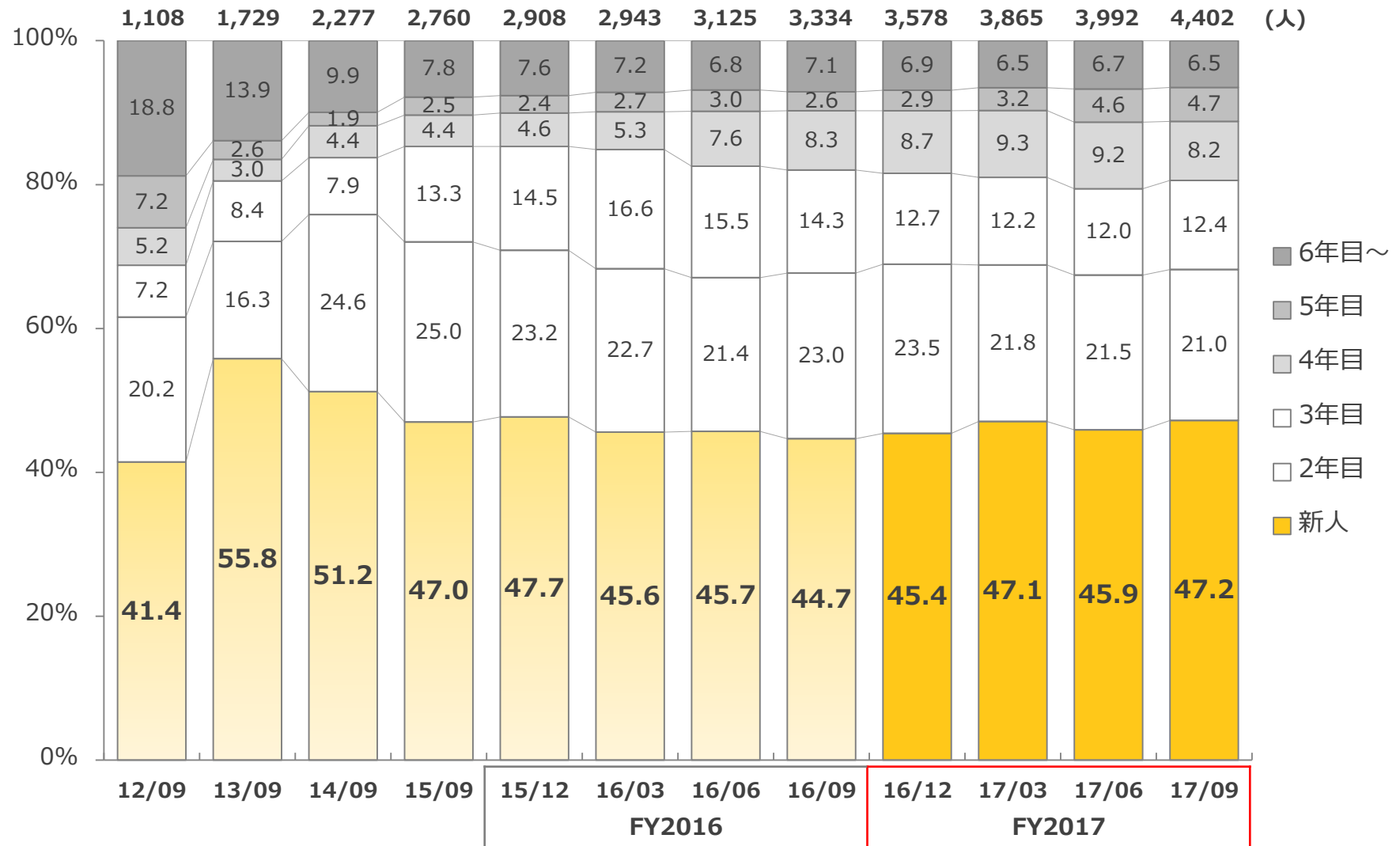
定着率の推移

	FY2014	FY2015	FY2016	FY2017 通期計画	FY2017 実績
年間定着率	67.8%	69.4%	69.8%	72%以上	72.7% 達成
前年比	▲6.1pt.	+1.6pt.	+0.4pt.	+2.2pt.	+2.9pt.
年間採用人数	1,628人	1,702人	2,018人	2,000人	2,666人 達成
期末技術者数	2,277人	2,760人	3,334人	3,960人	4,402人 達成
純増人数	548人	483人	574人	+626人	+1,068人 達成

※ 定着率 = 集計時点在籍人数 ÷ (一年前在籍人数 + 一年間入社人数) × 100

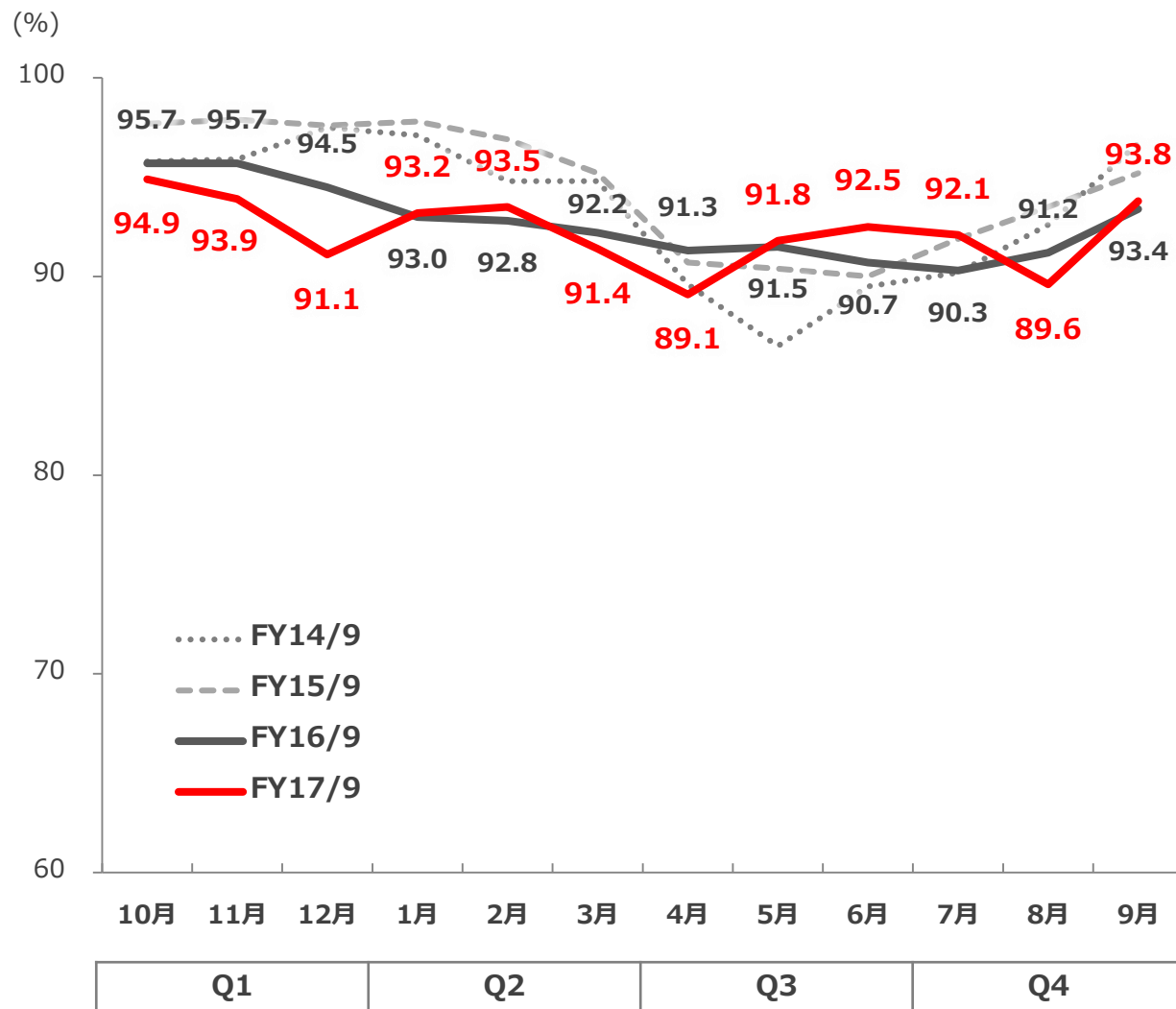
技術者数（５）在籍年数別の割合

■ 定着率の改善で収益性の高い経験4年目以上の技術者割合が順調に拡大



稼働率の推移

■ 好調な採用により稼働率はやや低下も平均90%以上を維持

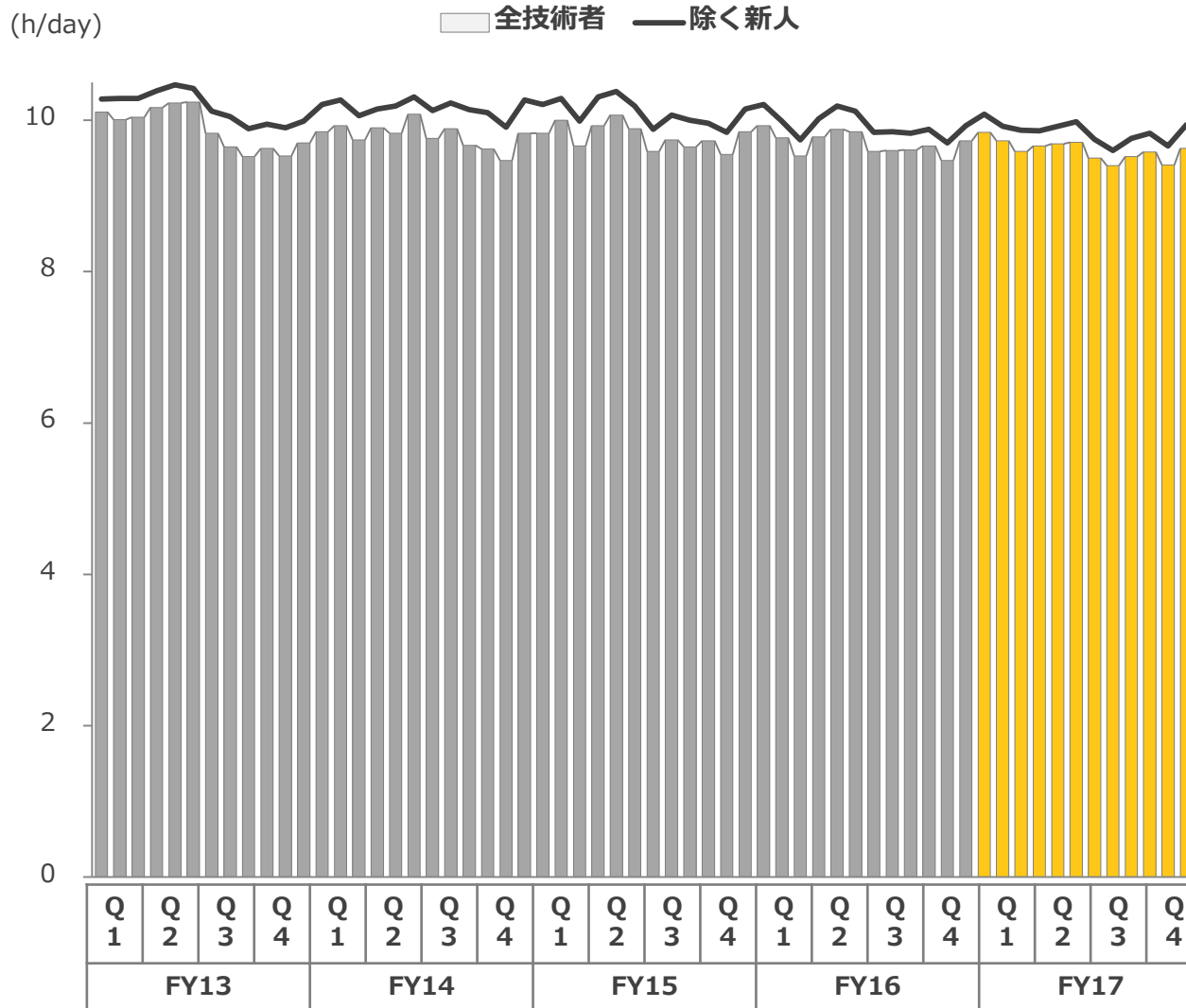


稼働率
12ヶ月平均 (10~9月)

FY2014	93.4%	YoY
FY2015	94.6%	+1.2pt.
FY2016	92.7%	▲1.9pt.
FY2017	92.2%	▲0.5pt.

稼働時間の推移

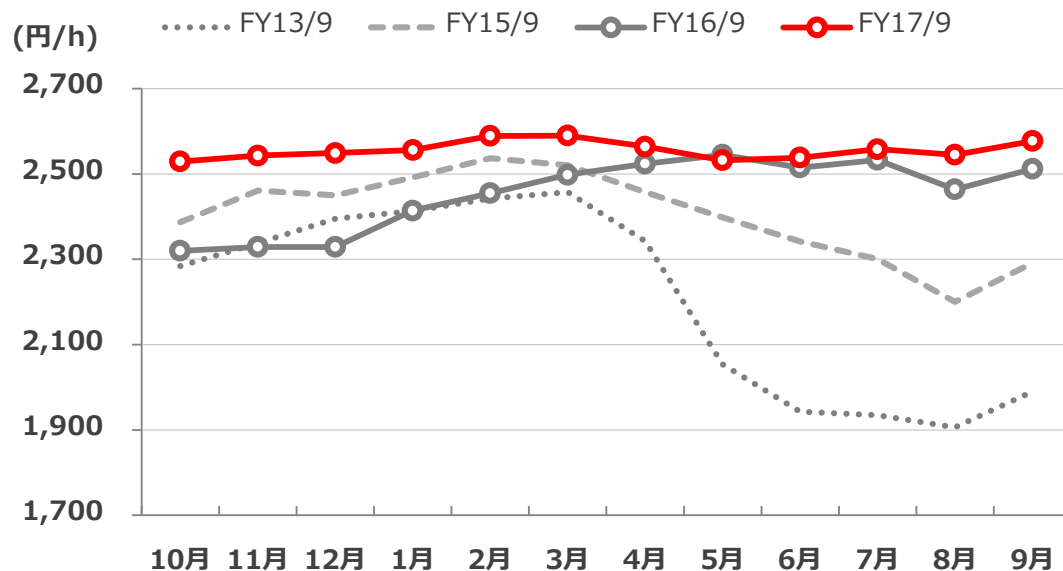
■ 「働き方改革」などの労務管理意識の高まりにより稼働時間は減少傾向続く



全技術者 稼働時間
12ヶ月平均 (10～9月)

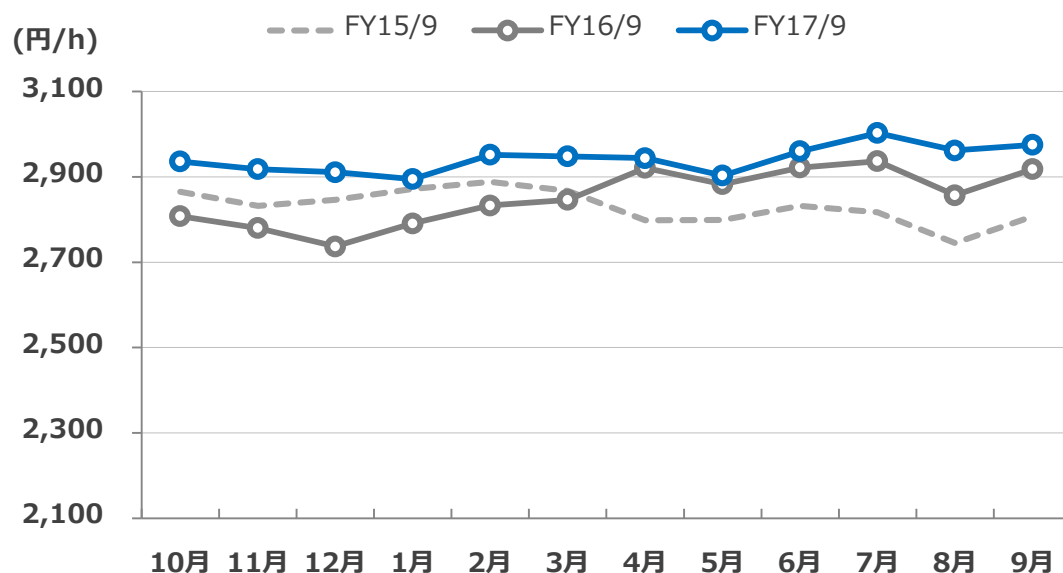
FY2013	9.89h	YoY
FY2014	9.80h	▲0.9%
FY2015	9.79h	▲0.1%
FY2016	9.70h	▲0.9%
FY2017	9.61h	▲1.0%

派遣単価（１）新人・２年目の推移



新人のみ
12ヶ月平均 (10～9月)

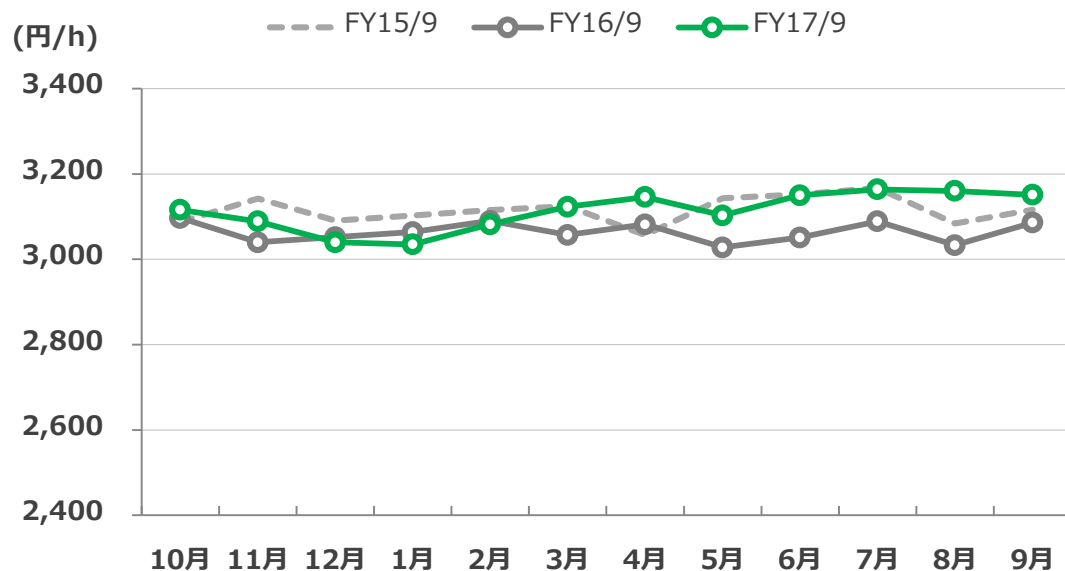
FY2013	2,208	YoY
FY2015	2,403	+3.2%
FY2016	2,453	+2.1%
FY2017	2,556	+4.2%



2年目のみ
12ヶ月平均 (10～9月)

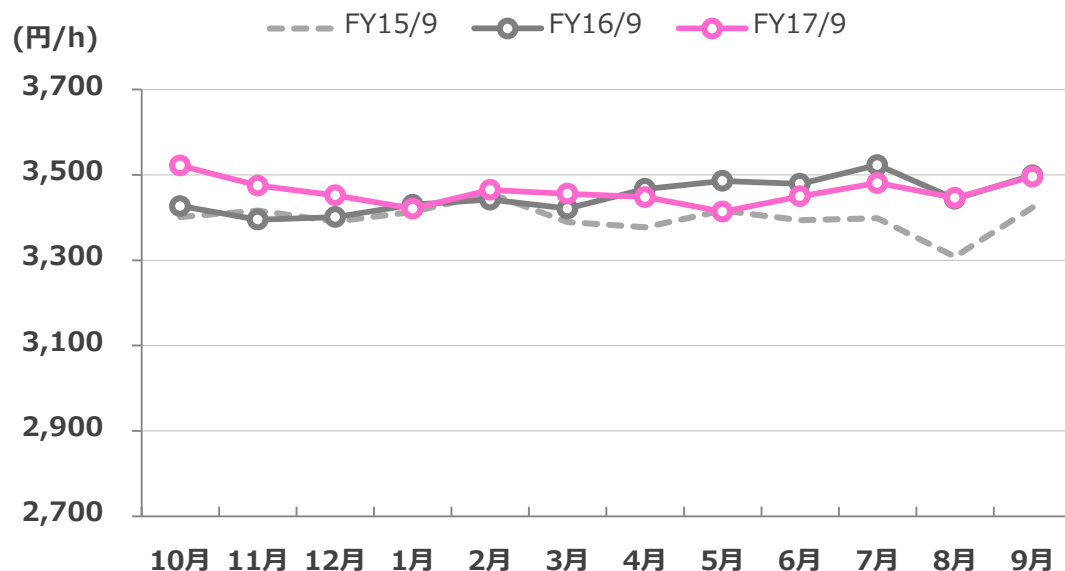
FY2015	2,831	YoY
FY2016	2,853	+0.8%
FY2017	2,942	+3.1%

派遣単価（2）3年目・4年目以降の推移 [建設技術者派遣事業]



3年目のみ
12ヶ月平均 (10～9月)

FY2015	3,115	YoY
FY2016	3,064	▲1.6%
FY2017	3,113	+1.6%

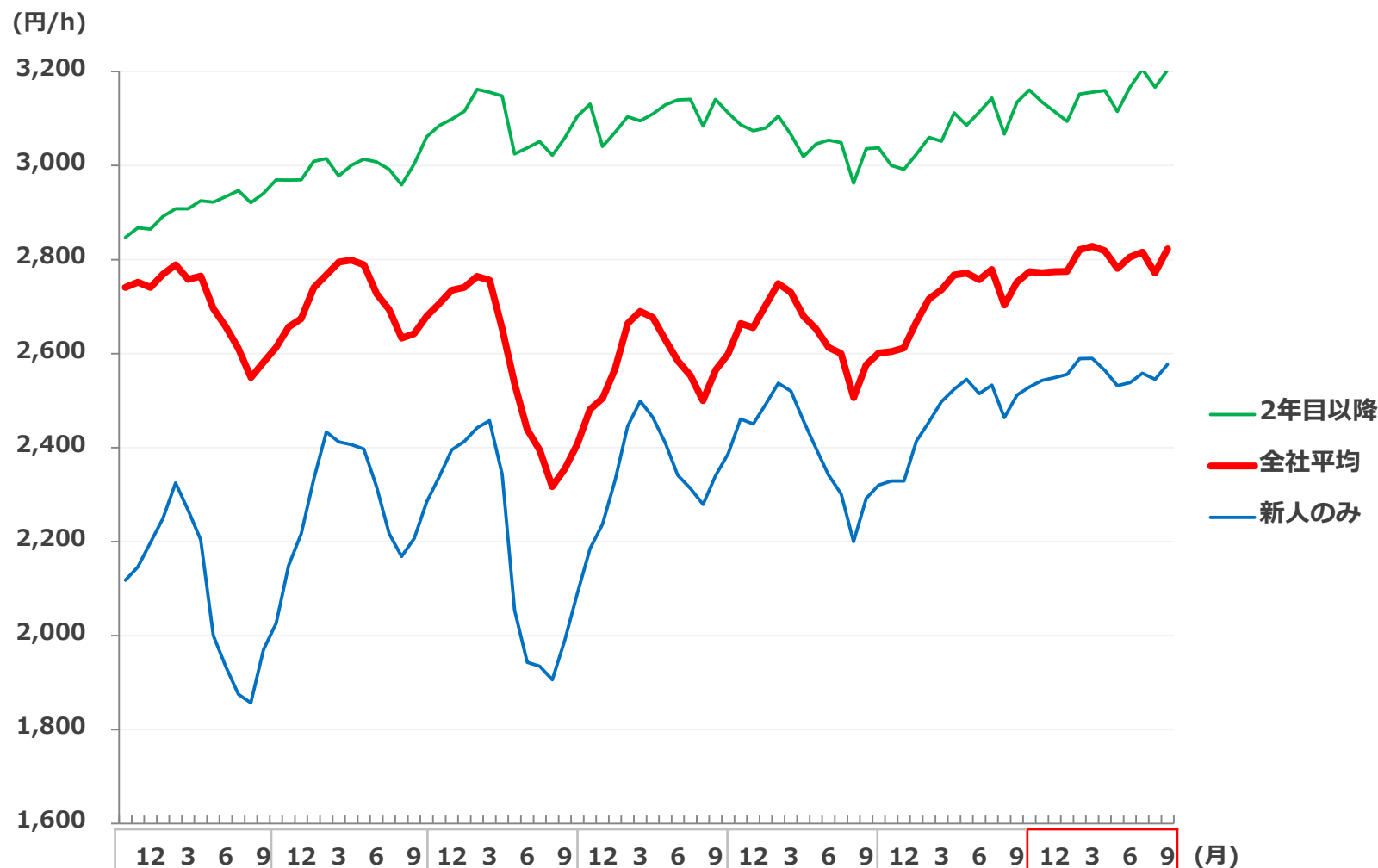


4年目以降
12ヶ月平均 (10～9月)

FY2015	3,399	YoY
FY2016	3,451	+1.5%
FY2017	3,461	+0.3%

派遣単価（3） 中期推移

[建設技術者派遣事業]



全社平均 (Q1-Q4)	2,701円	2,711円	2,590円	2,569円	2,644円	2,706円	2,797円
	YoY	+0.4%	▲4.5%	▲0.8%	+2.9%	+2.3%	+3.4%

累計 売上構成 4 指標 サマリー

全技術者 **12ヶ月平均** (10～9月)

	FY16/Q1-Q4 (累計)	FY17/Q1-Q4 (累計)	増減	増減率
技術者数	3,027人	3,889人	+862人	+28.5%
稼働率	92.7%	92.2%	▲0.5pt.	—
稼働時間	9.70h	9.61h	▲0.09h	▲1.0%
派遣単価	2,706yen	2,797yen	+91yen	+3.4%

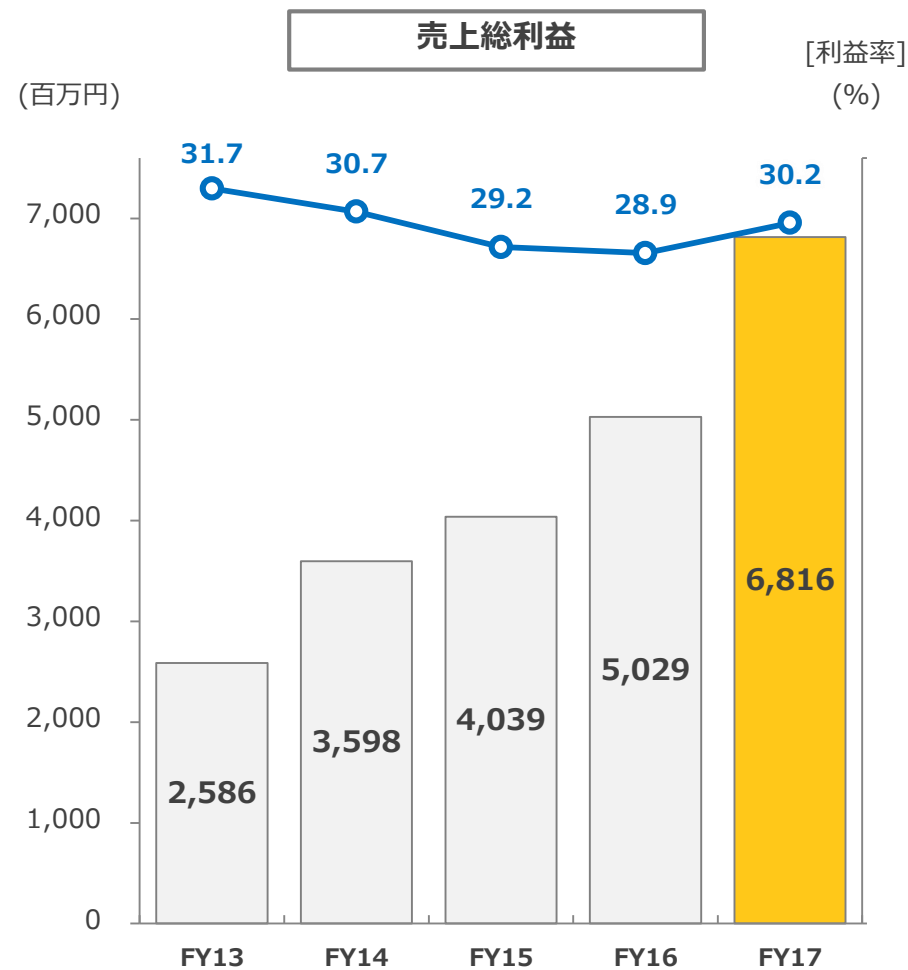
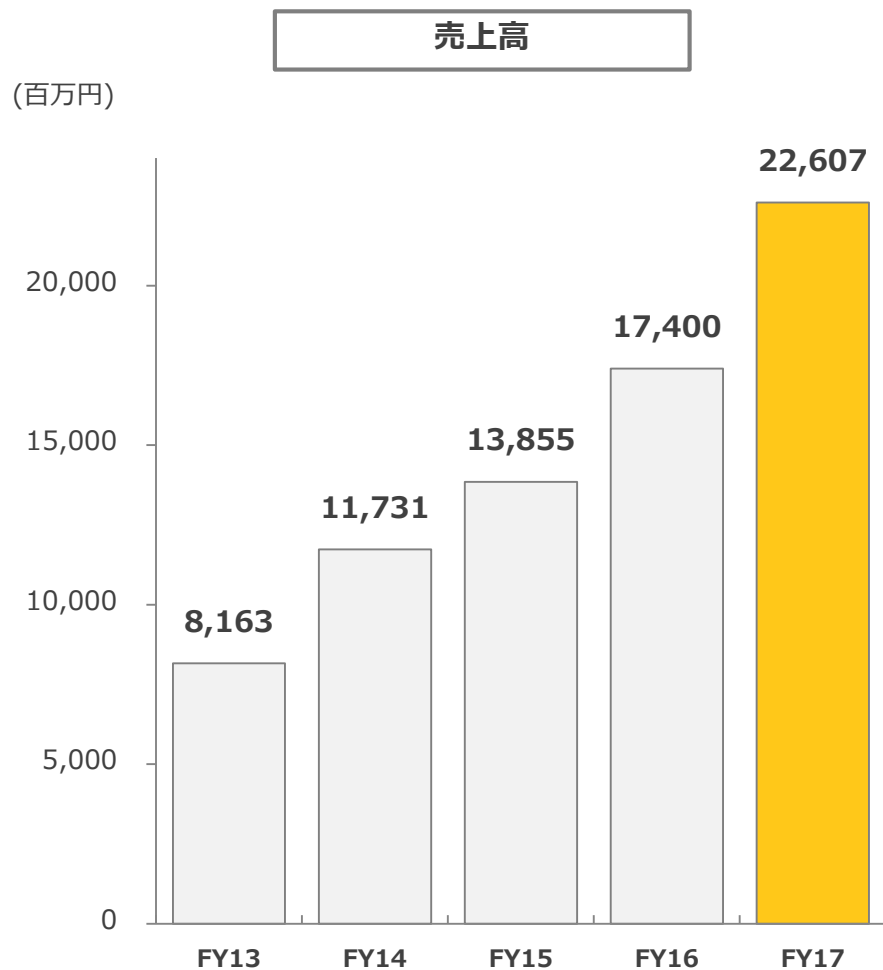
会計 売上構成 4 指標 サマリー

全技術者 **3ヶ月平均** (7~9月)

	FY16/Q4 (会計)	FY17/Q4 (会計)	増減	増減率
技術者数	3,260人	4,310人	+1,050人	+32.2%
稼働率	91.6%	91.8%	+0.2pt.	—
稼働時間	9.62h	9.54h	▲0.08h	▲0.8%
派遣単価	2,744yen	2,803yen	+59yen	+2.2%

単体P/L (1) 売上高・売上総利益

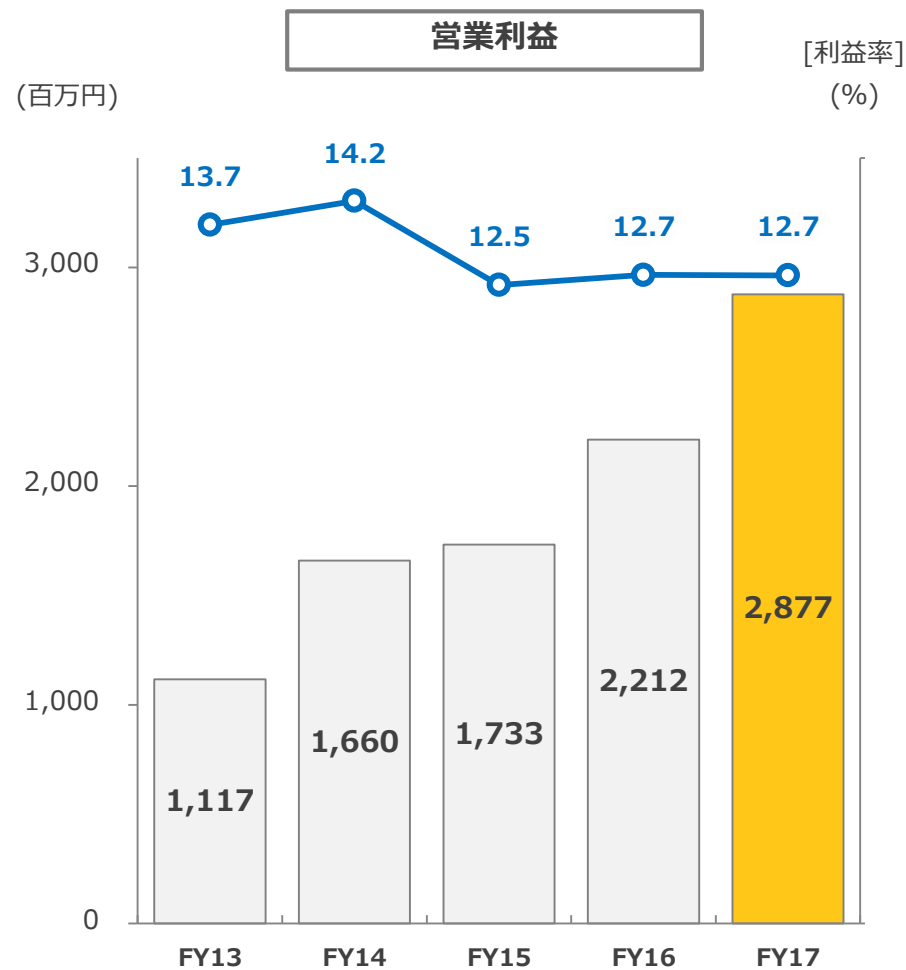
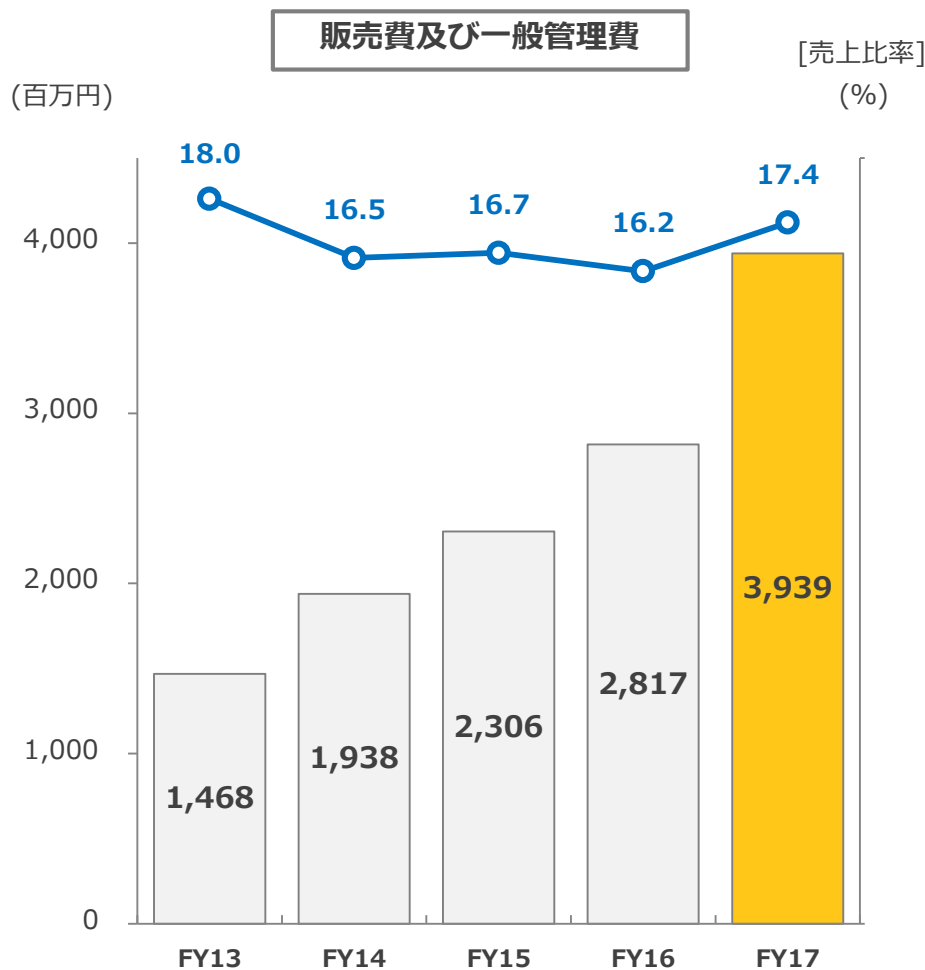
- 売上高 ⇒ 積極採用+高定着率 → 29四半期連続で前年比増収 +30%
- 売上総利益 ⇒ 派遣単価上昇+稼働率維持 → 利益率30%超に回復 +36%



単体P/L (2) 販管費・営業利益

[建設技術者派遣事業]

- 販売費及び一般管理費 ⇒ 採用費および人件費の増加 +40%
- 営業利益 ⇒ 売上総利益の増加で販管費増こなし増益 +30%



単体 P/L サマリー

(百万円)

	FY2016	FY2017	増減額	増減率
売上高	17,400	22,607	+5,206	29.9%
売上総利益	5,029 (28.9%)	6,816 (30.2%)	+1,786	35.5%
販売費及び一般管理費	2,817 (16.2%)	3,939 (17.2%)	+1,122	39.8%
営業利益	2,212 (12.7%)	2,877 (12.7%)	+664	30.0%
経常利益	2,390 (13.7%)	3,196 (14.1%)	+806	33.7%
当期純利益	1,747 (10.0%)	1,837 (8.1%)	+89	5.1%

※ () = 売上高比率

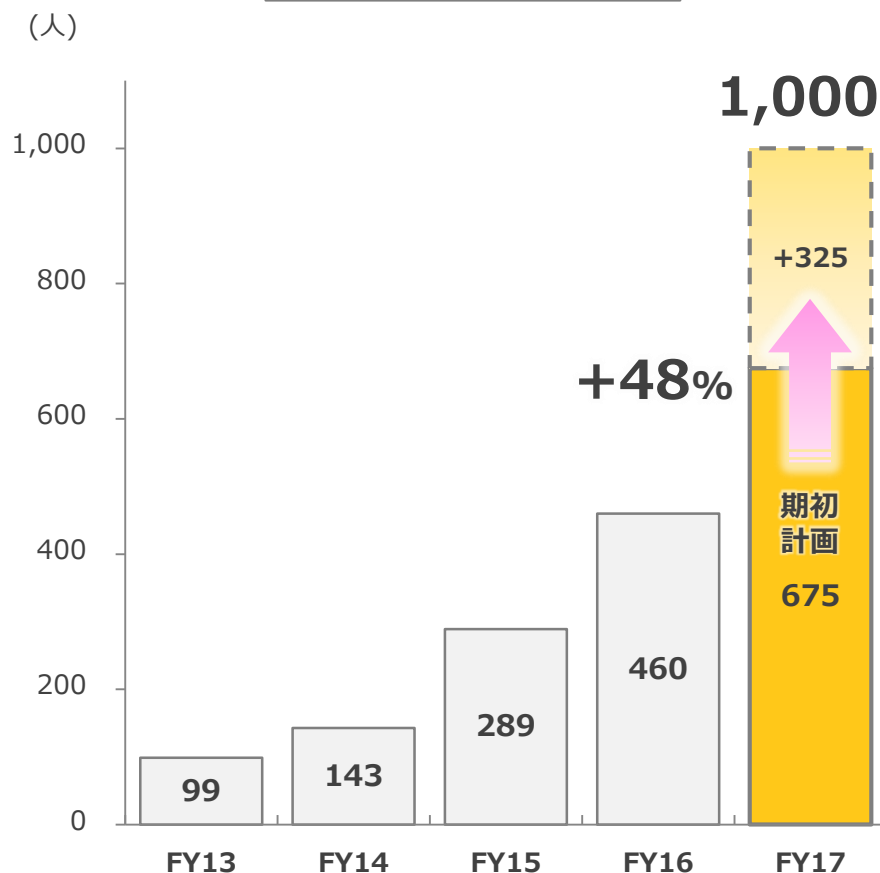
エンジニア派遣事業

採用計画の修正

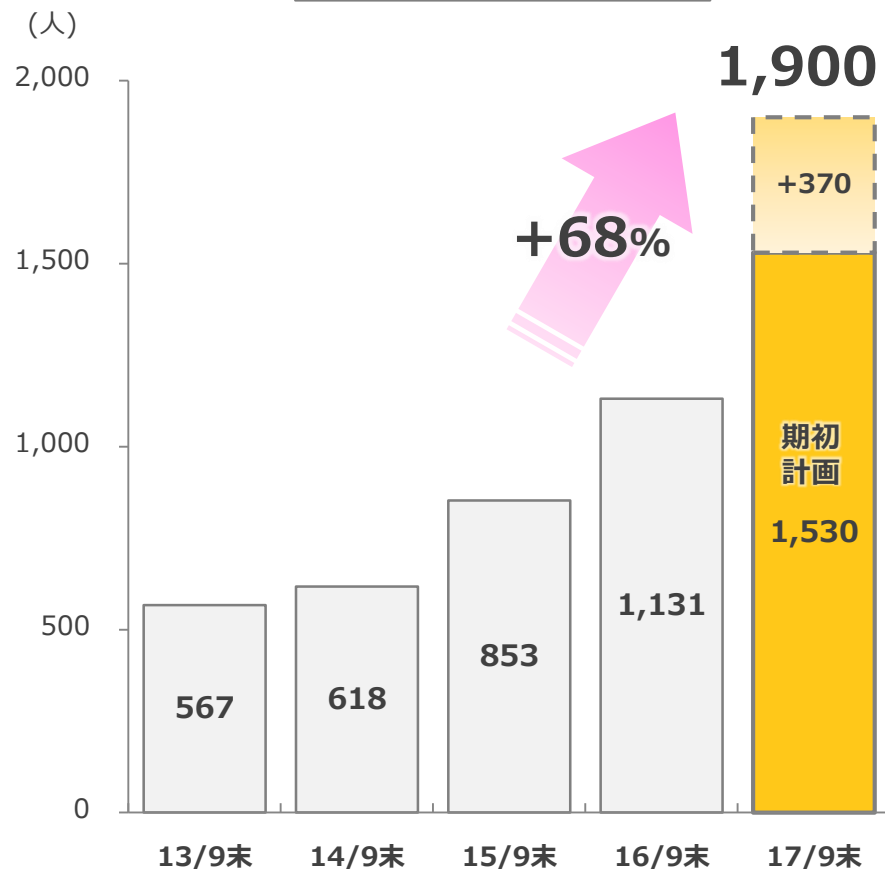
[エンジニア派遣事業]

- 採用人数を1,000人目標へ → 期初計画と比較し +48%計画
- 期末在籍目標を1,900人へ → 前年同月末比 +68%計画

年間採用計画



期末在籍人数計画



採用実績

- 計画値である1,000人採用未達も前年比104%増加
- 採用実績の内 女性：527人（56%）、外国籍：91人（10%）

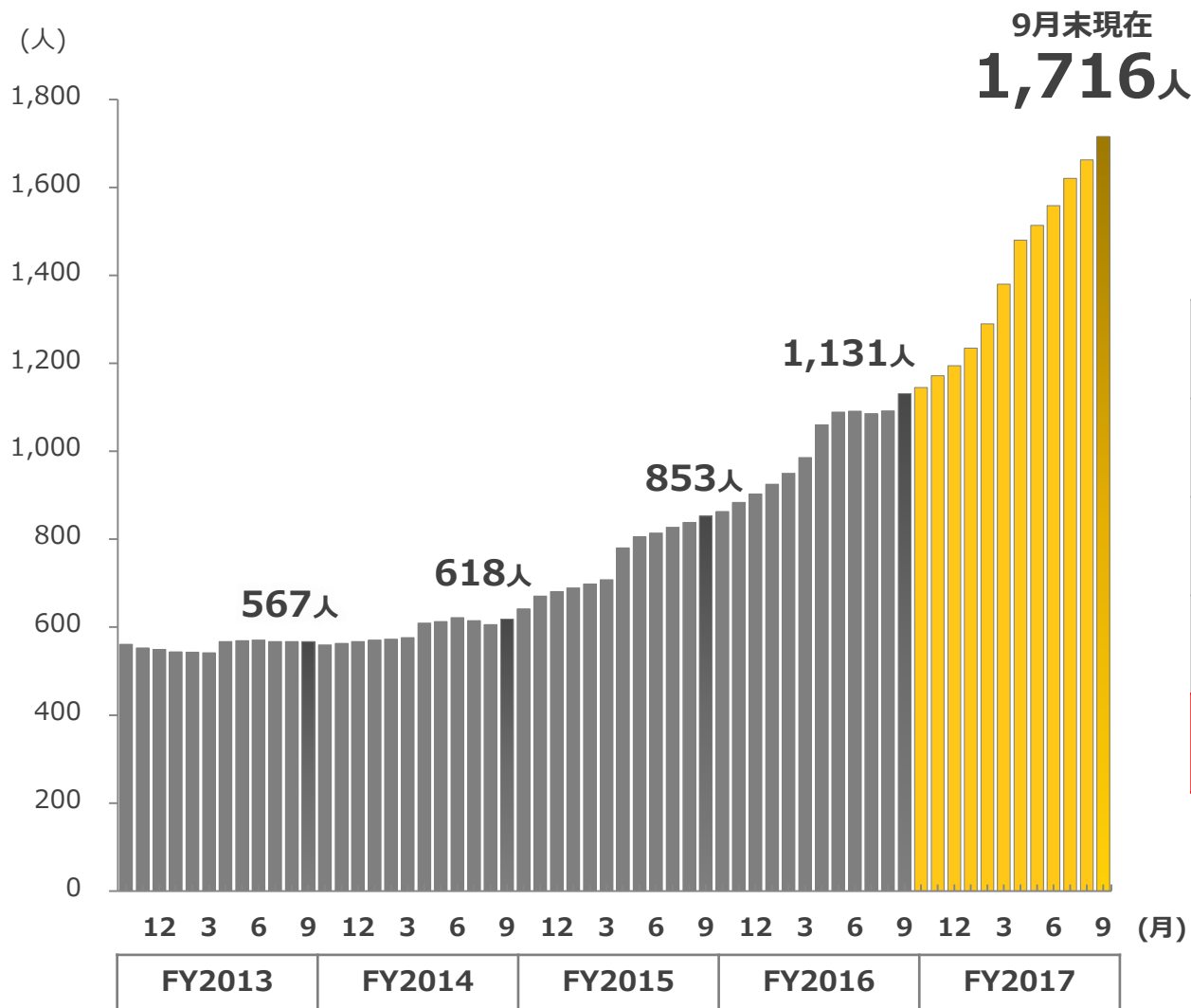
(単位：人)

	10月	11月	12月	1月	2月	3月	10～3月 累計
FY16 採用実績	88			110			198
FY17 採用実績	107			242			349
前年比	+19			+132			+151

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	4～9月 累計	10～9月 累計
FY16 採用実績	164			98			262	460
FY17 採用実績	306			286			592	941
前年比	+142			+188			+330	+481

在籍人数の推移

■ 計画値である1,900人未達も前年同月末比 585人増加 (+51.7%)



平均技術者数
12ヶ月平均 (10~9月)

FY2013	558人	YoY
FY2014	591人	+5.9%
FY2015	751人	+27.0%
FY2016	1,005人	+33.9%
FY2017	1,414人	+40.7%

※ 各月末技術者数

従来の研修体制

社内

【基本】

- ・ ヒューマンスキル研修
- ・ マナー研修

【技術】

- ・ ネットワーク研修
- ・ CAD研修

【外国人向け】

- ・ 日本語研修

...etc.

研修生の熟練度や適正
などの情報共有



社外

【技術】

- ・ Javaプログラミング研修
- ・ CCNA研修
- ・ MOS研修

業務委託による
コスト発生



これからの研修体制

すべての研修を社内で完結

社内

【基本】

- ・ ヒューマンスキル研修
- ・ マナー研修

【技術】

- ・ ネットワーク研修
- ・ CAD研修
- ・ **Javaプログラミング研修**
- ・ **CCNA研修**
- ・ **MOS研修**

【外国人向け】

- ・ 日本語研修
- …etc.

人材育成



マッチング

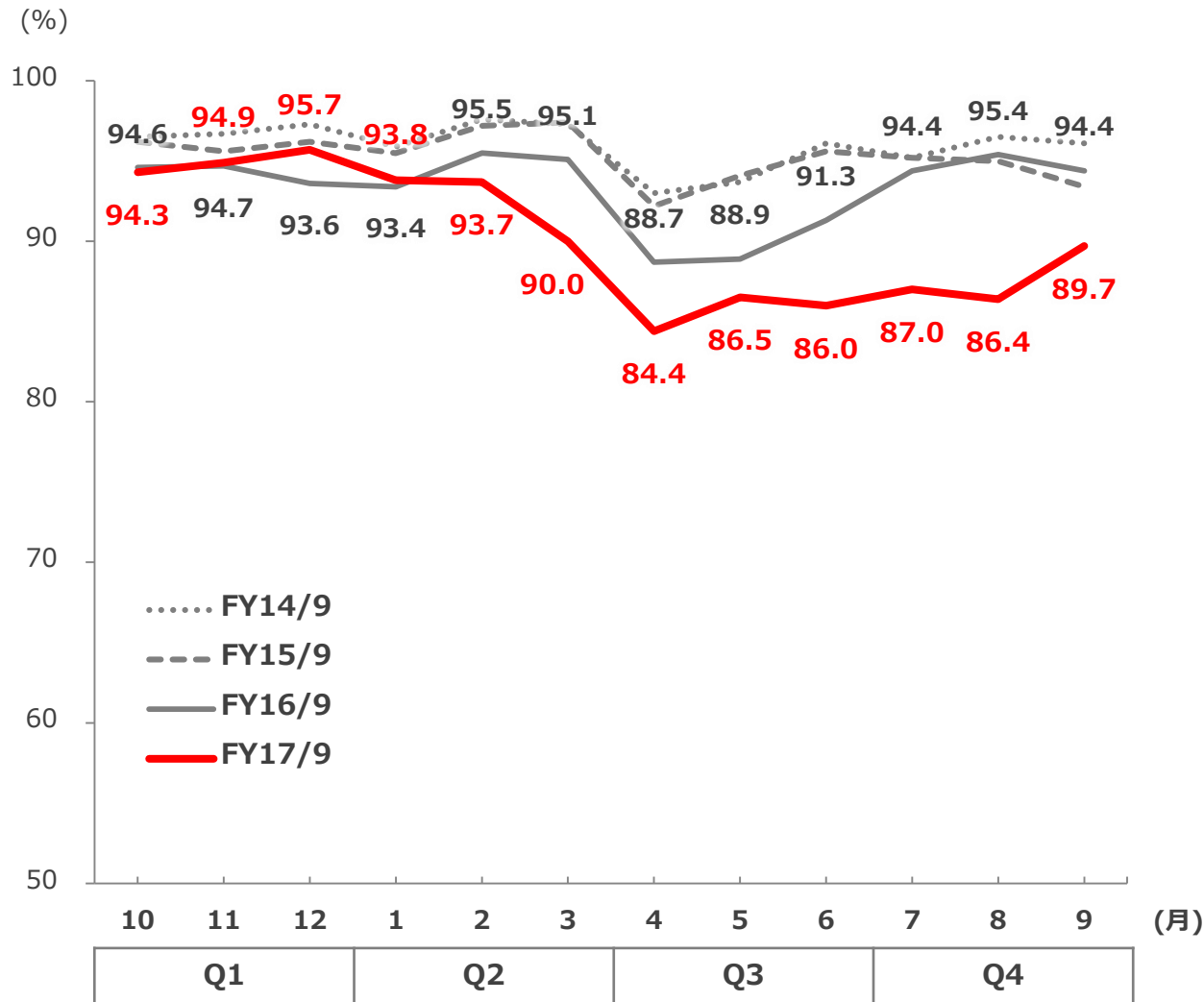


社内研修化のメリット

1. 外注で発生していた研修費がなくなる
→ **経費削減**
2. 研修生の状況把握のタイムラグがなくなる
→ **育成～配属までの業務フローの効率化**
3. 研修内容の柔軟性
→ **市場ニーズに合わせ柔軟に変更
マッチング精度向上**

稼働率の推移

■ 採用計画の修正により4月以降入社人数増加 → 稼働率低下

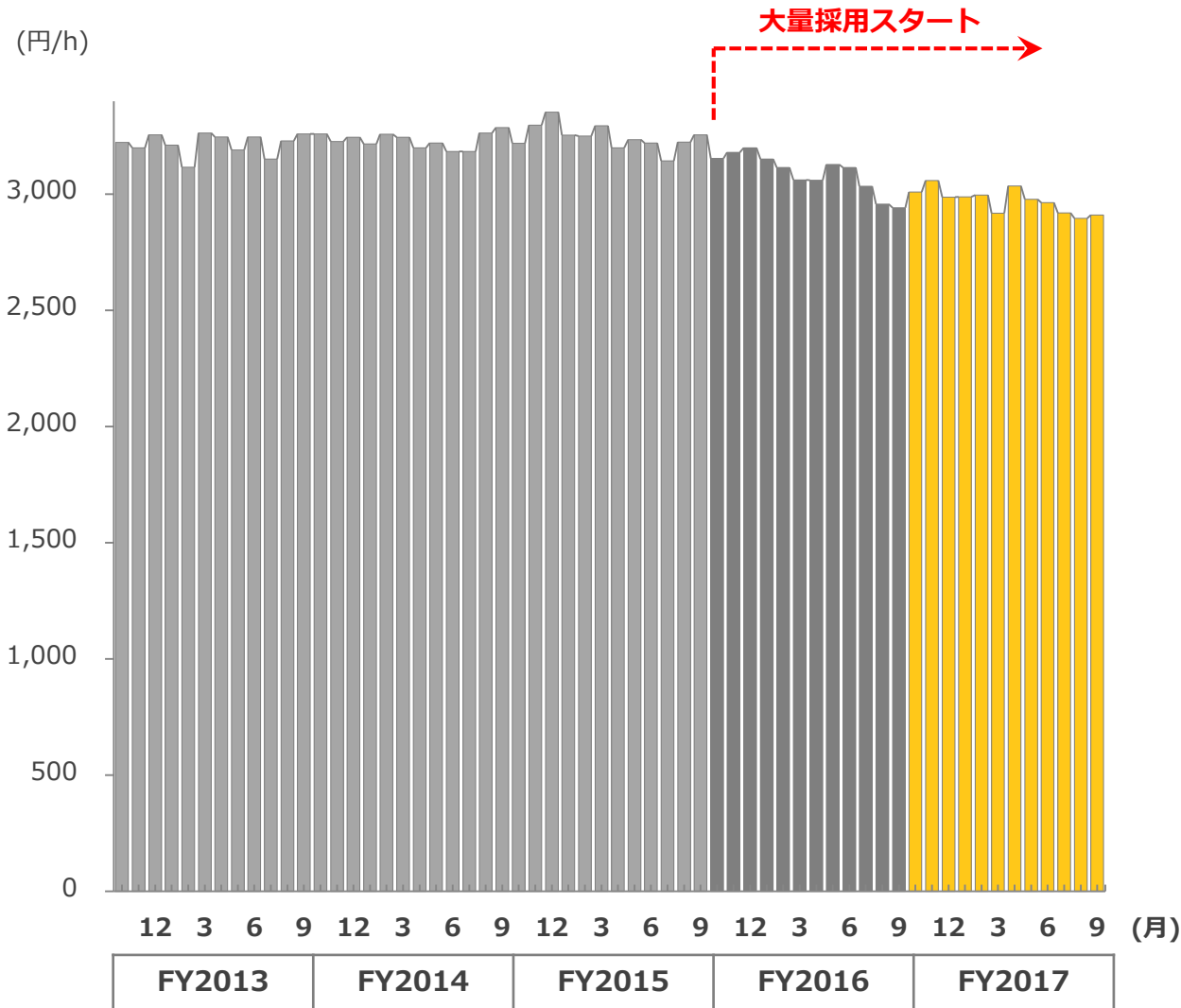


平均技術者数
12ヶ月平均 (10～9月)

FY2014	96.0%	YoY
FY2015	95.3%	▲0.7pt.
FY2016	93.3%	▲2.0pt.
FY2017	90.2%	▲3.1pt.

派遣単価の推移

■ 大量採用による若手エンジニアの増加により前年同期比 119円減少



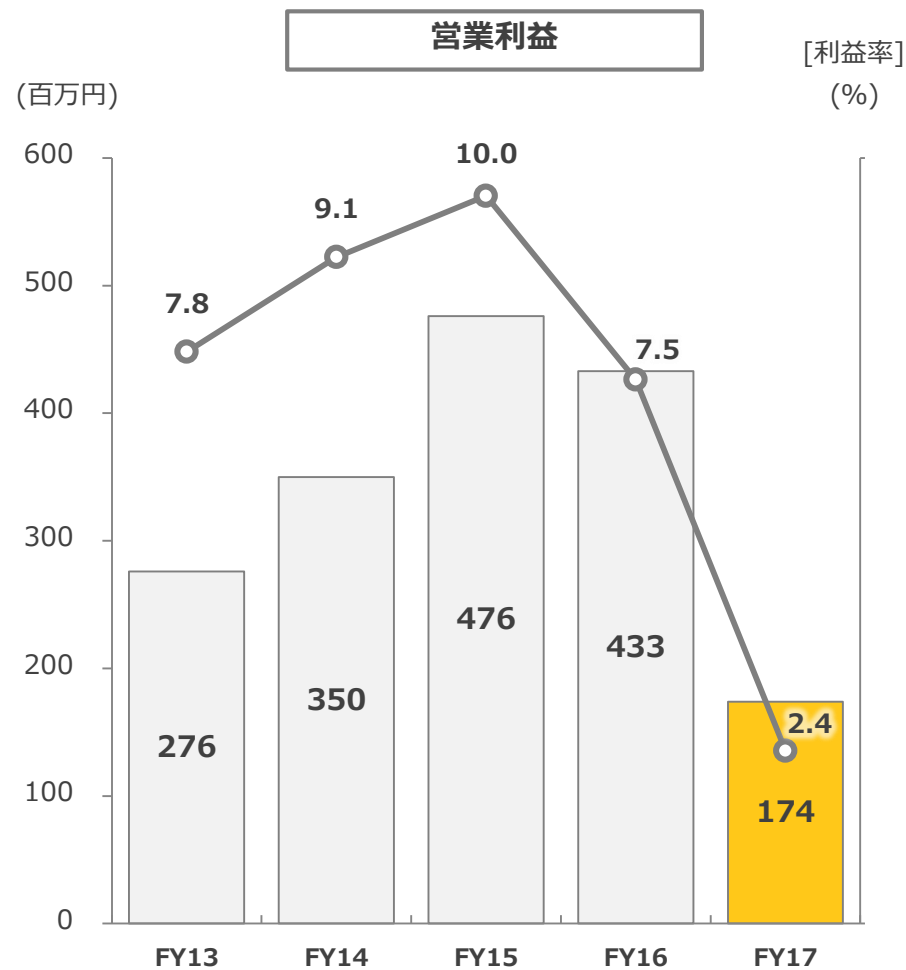
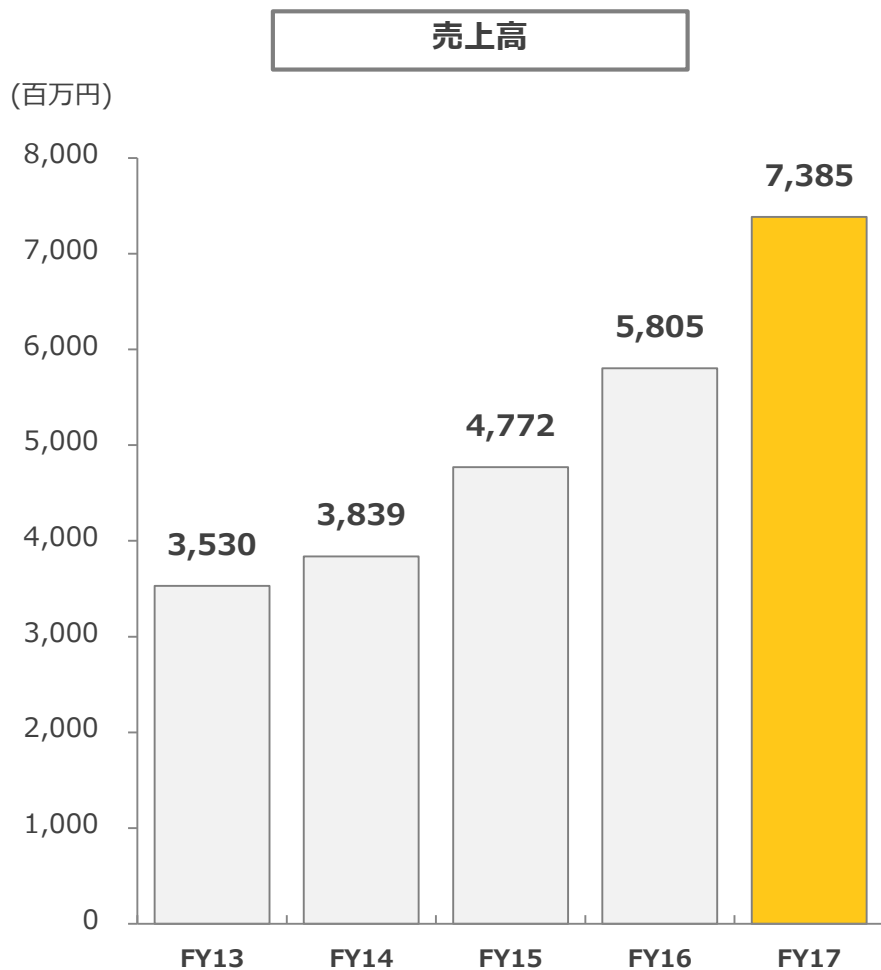
平均技術者数
12ヶ月平均 (10～9月)

FY2013	3,216円	YoY
FY2014	3,232円	+0.5%
FY2015	3,246円	+0.4%
FY2016	3,091円	▲4.8%
FY2017	2,972円	▲3.9%

P/L サマリー

[エンジニア派遣事業]

- 売上高 ⇒ 積極採用により稼働人数増加 27%増収
- 営業利益 ⇒ 採用費+研修費増加で60%減益

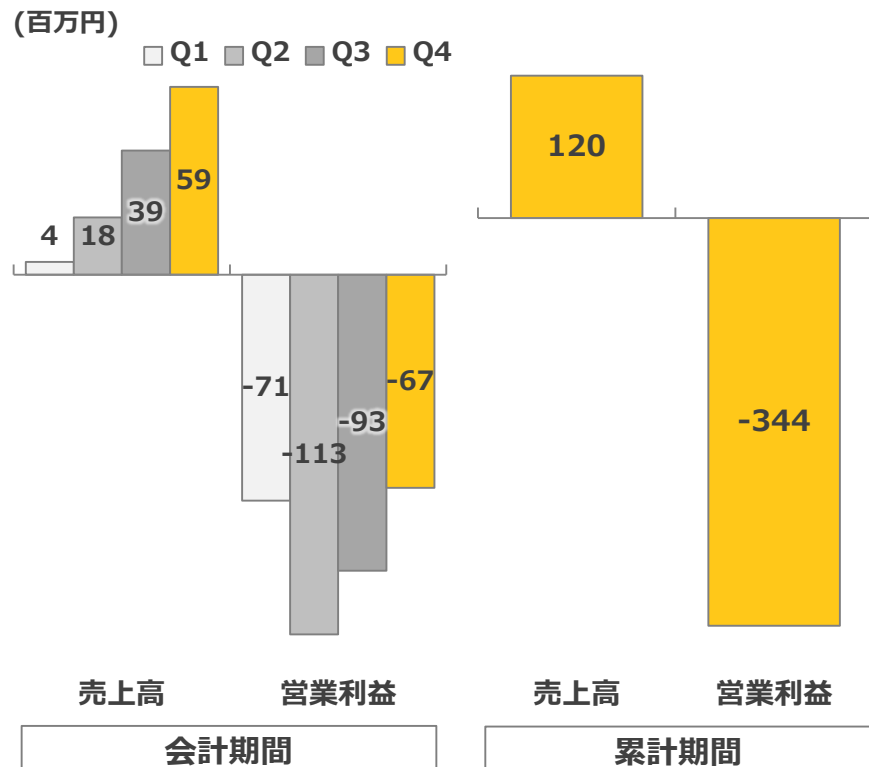


教育・IT関連事業

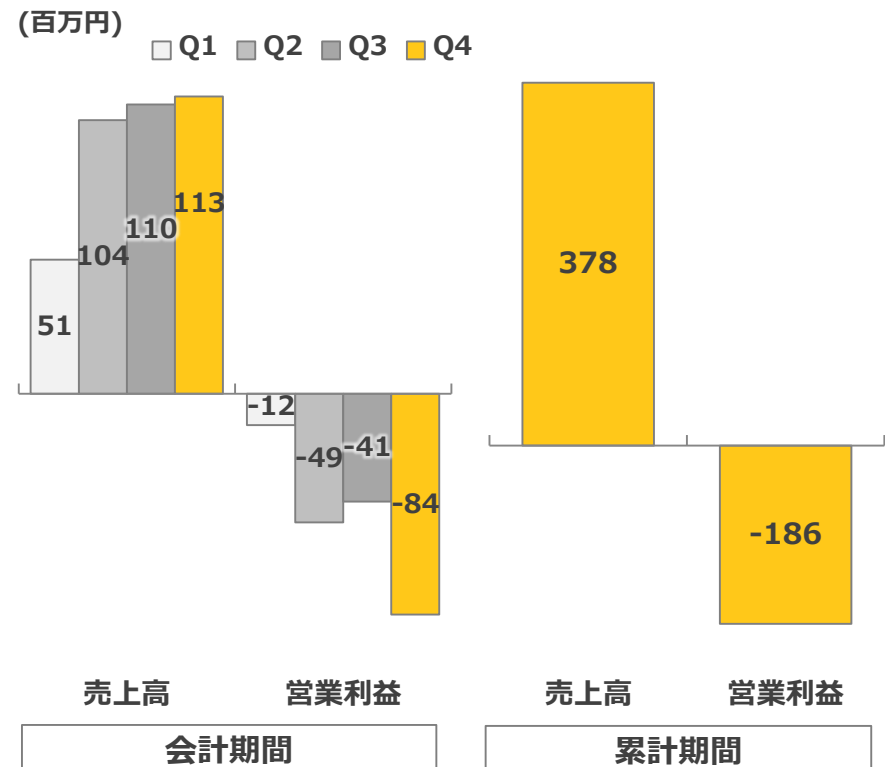
P/L サマリー

- 教育・IT関連事業ともに2017年9月期より連結
- コーポレートサイト制作や認知度向上のための広告などコスト先行

教育関連事業



IT関連事業



2018年9月期

2018年9月期 連結業績予想

(百万円)

	FY2017 実績	FY2018 予想	増減率
売上高	30,510	39,000	27.8%
営業利益	2,361	4,500	90.5%
経常利益	2,423	4,500	85.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,426	2,900	103.4%
1株当たり純利益	19.12円	38.89円	103.4%

セグメント別 経営戦略

1. 建築技術者派遣事業

2,500人採用＋派遣単価UP

2. エンジニア派遣事業

1,200人採用＋派遣単価UP

3. その他事業

取捨選択で損失縮小

「利益を出すこと」

IRの取り組み

1. 月次で営業利益を開示
2. 年間採用予算の公表
3. 想定ROEの公表

2018年9月期

経営戦略

採用戦略（１）採用戦略とコスト

採用戦略

1. 一人当たり採用コストは横ばい計画 ⇒ 応募数より承諾率の向上に注力
2. 300百万円のバッファを設定 ⇒ コスト管理を徹底
3. 面接担当者のスキルを標準化
4. 応募→面接→内定→承諾のプロセスを一元管理
5. 前期採用拠点を多数新設 ⇒ 地方での採用を強化

採用コスト

（百万円）

	FY2014	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018 （計画）
年間採用コスト	330	455	668	1,117	1,300
年間採用人数	1,628人	1,702人	2,018人	2,666人	2,500人
一人当たり採用コスト	203千円	267千円	331千円	419千円	400千円
増減率	120.1%	31.9%	23.9%	26.5%	△4.5%

採用戦略（2）採用拠点

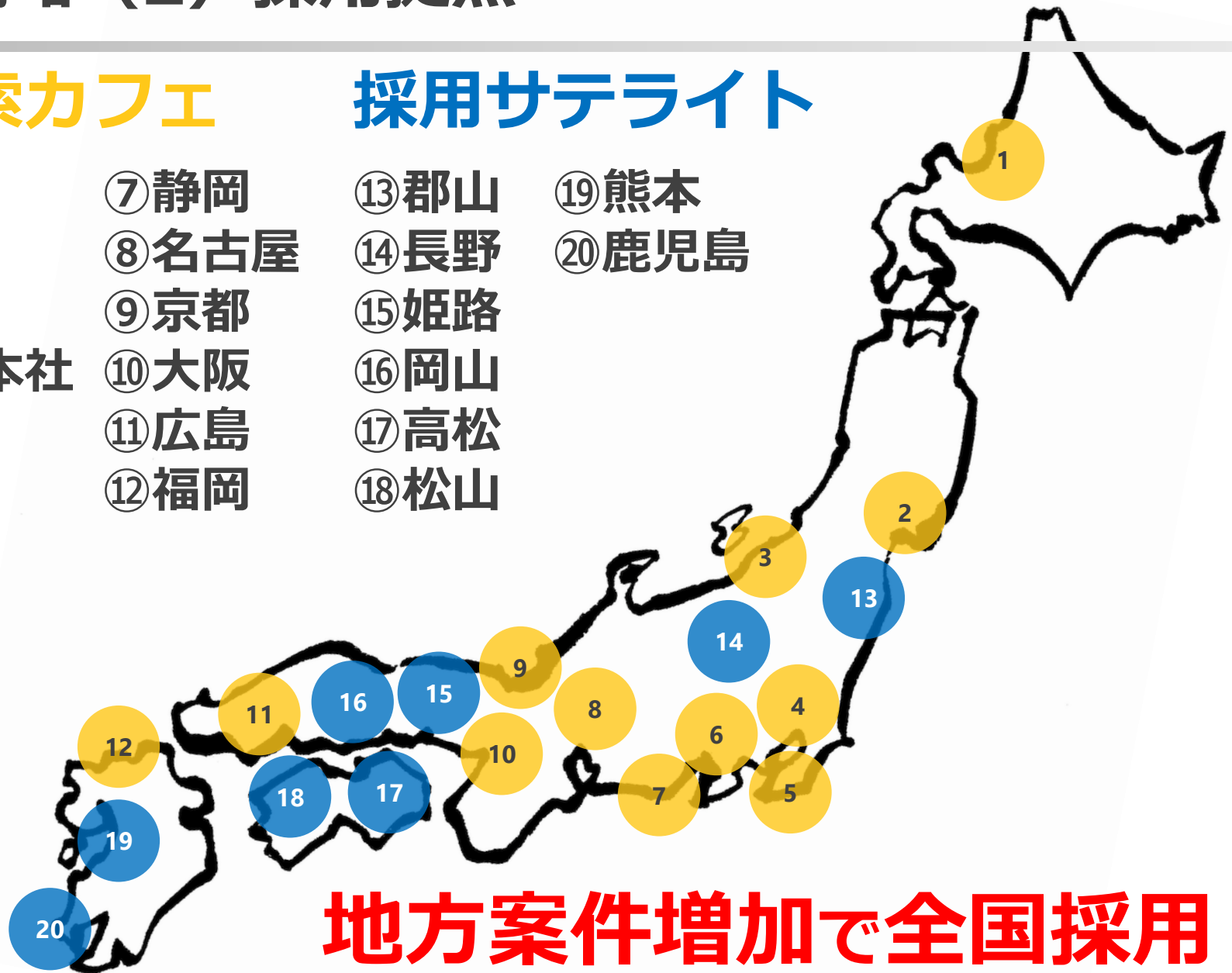
夢探索カフェ

- ① 札幌
- ② 仙台
- ③ 新潟
- ④ 東京本社
- ⑤ 千葉
- ⑥ 横浜

- ⑦ 静岡
- ⑧ 名古屋
- ⑨ 京都
- ⑩ 大阪
- ⑪ 広島
- ⑫ 福岡

採用サテライト

- ⑬ 郡山
- ⑭ 長野
- ⑮ 姫路
- ⑯ 岡山
- ⑰ 高松
- ⑱ 松山
- ⑲ 熊本
- ⑳ 鹿児島

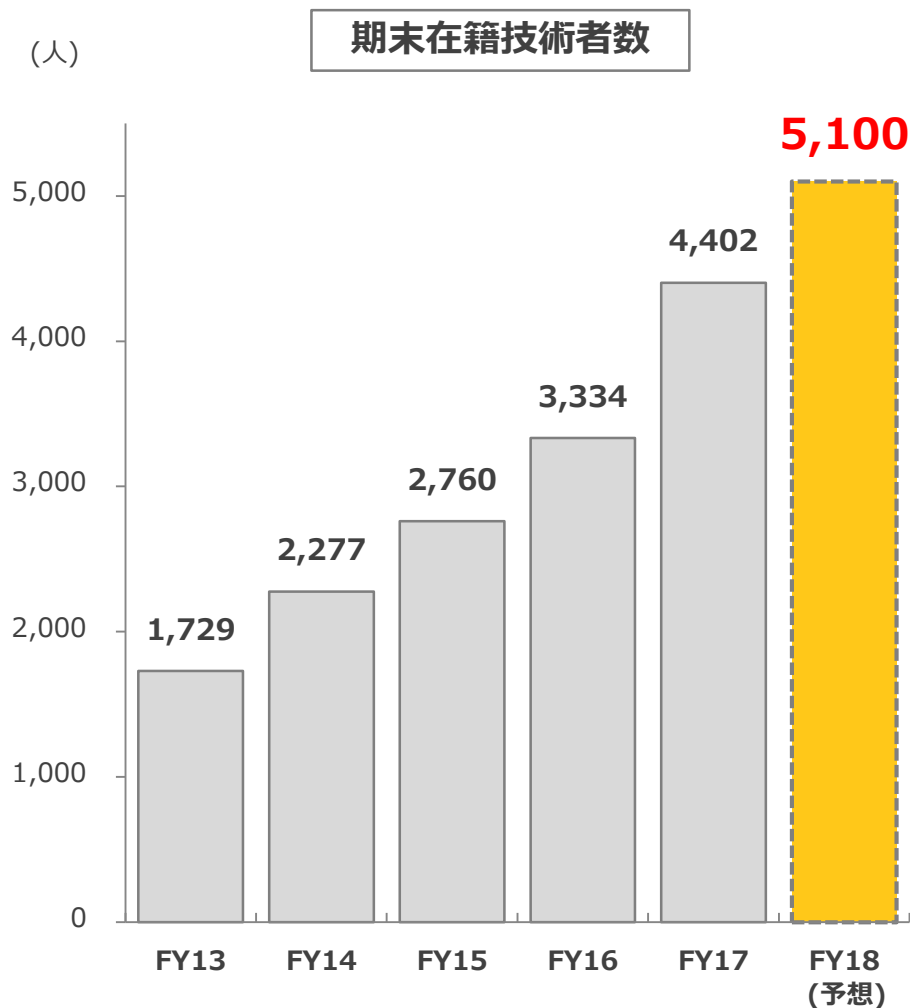
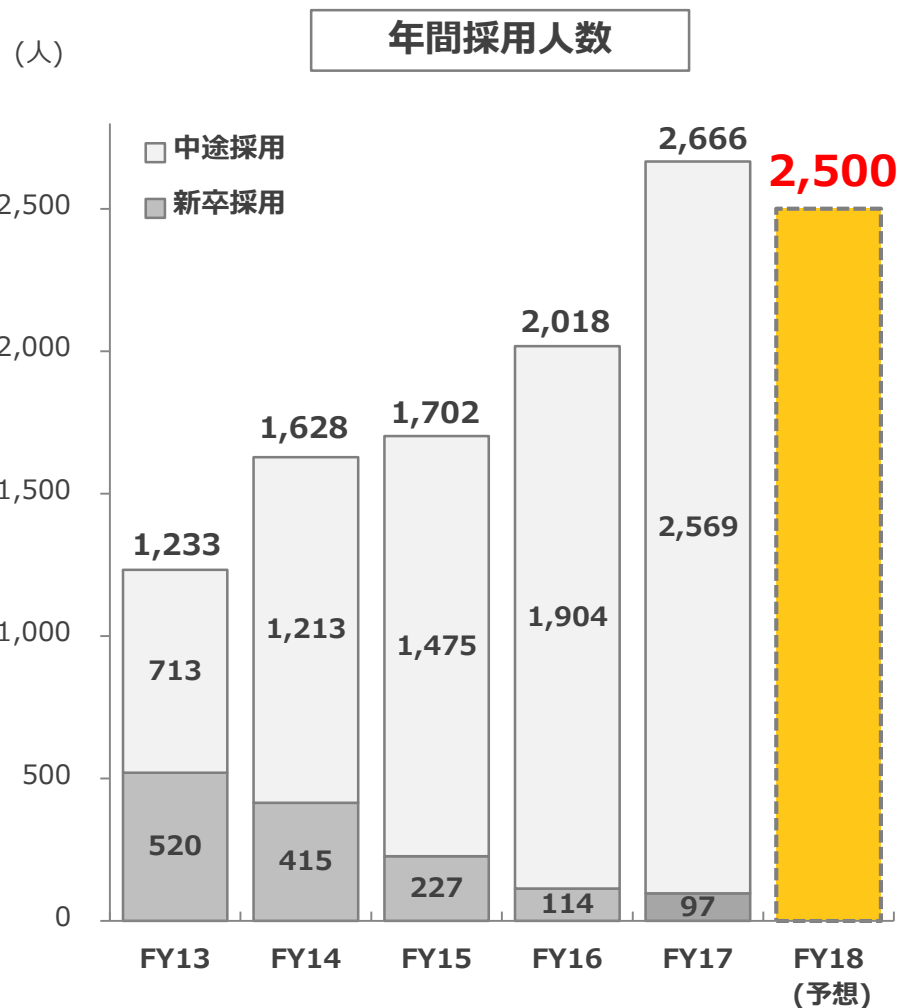


地方案件増加で全国採用

採用戦略（3） 目標技術者数

[建設技術者派遣事業]

- 4月の新卒者一斉入社による稼働率の低下防止のため中途入社人数増加
- 2018年9月末に約700人増加の5,100人目標



営業戦略（１）外部環境・施策

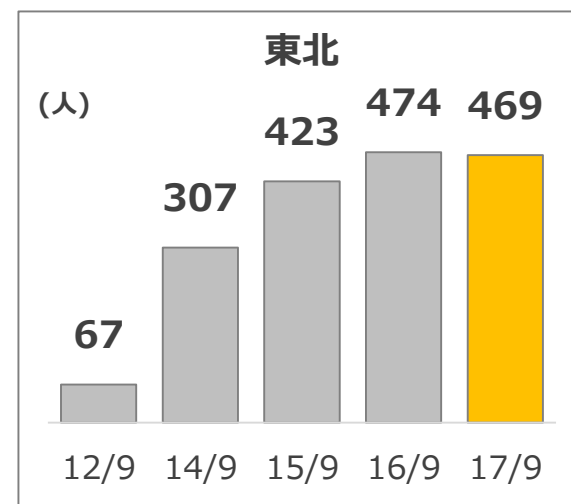
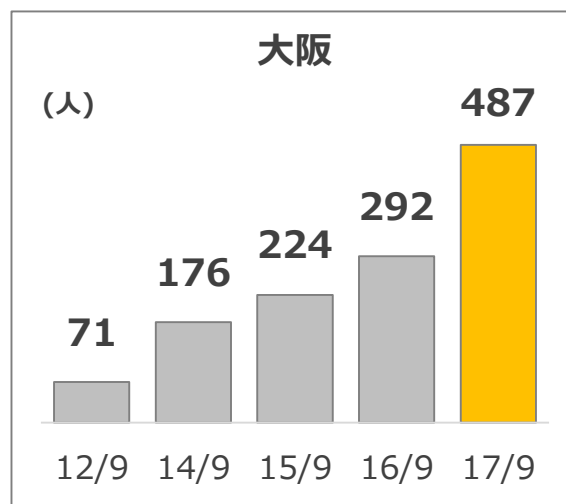
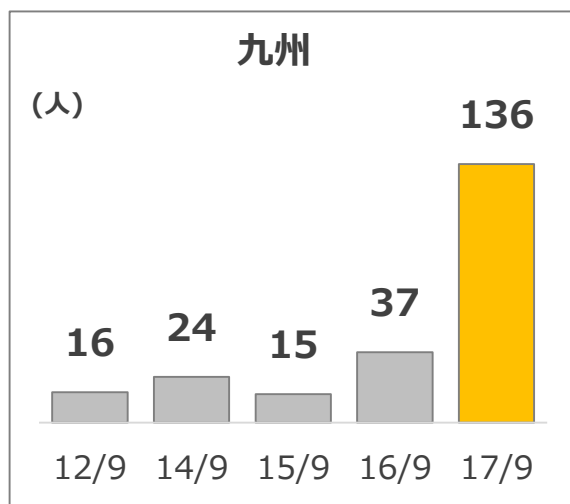
外部環境

- 若手・未経験者を活用するゼネコン増加 ⇒ スーパーゼネコンも顕著
- 東北地方が横ばい ⇒ 大阪をはじめ関西地方が続伸
- 熊本の震災復旧・復興工事などで九州地方への派遣人数が約4倍に

営業施策

1. 派遣単価の引き上げ交渉を継続
2. 新規開拓とともに各ゼネコン地方支店への販路拡大
3. 一定の残業時間を見込める現場へシフト
4. 増加する地元で働きたいニーズに応えるため営業所増

営業所別 技術者数の推移



営業戦略（２）顧客別 売上高割合

- 地道な新規開拓で顧客数1,690社 → 5年間で約1,000社増加（FY2012=693社）
- 上位10社で22%と分散が進む
- 重要顧客にはチーム制を導入

売上高構成比

（％）

順位	FY2013		FY2014		FY2015		FY2016		FY2017	
1	東急建設	6.6	大和ハウス工業	6.5	大和ハウス工業	6.2	大和ハウス工業	6.1	大和ハウス工業	5.4
2	大和ハウス工業	4.8	東急建設	4.6	大成建設	3.7	大成建設	4.1	大成建設	3.8
3	黒沢建設	2.7	大成建設	3.5	清水建設	2.8	清水建設	3.4	清水建設	2.6
4	竹中工務店	2.2	安藤・間	1.6	東急建設	2.7	竹中工務店	3.0	竹中工務店	2.0
5	大成建設	2.2	清水建設	1.6	竹中工務店	2.2	新菱冷熱工業	1.7	富士電機	1.6
	上位5社合計	18.5	上位5社合計	17.8	上位5社合計	17.5	上位5社合計	18.3	上位5社合計	15.3
	上位10社合計	27.5	上位10社合計	24.9	上位10社合計	24.8	上位10社合計	24.6	上位10社合計	22.1

※ 敬称は省略しております。

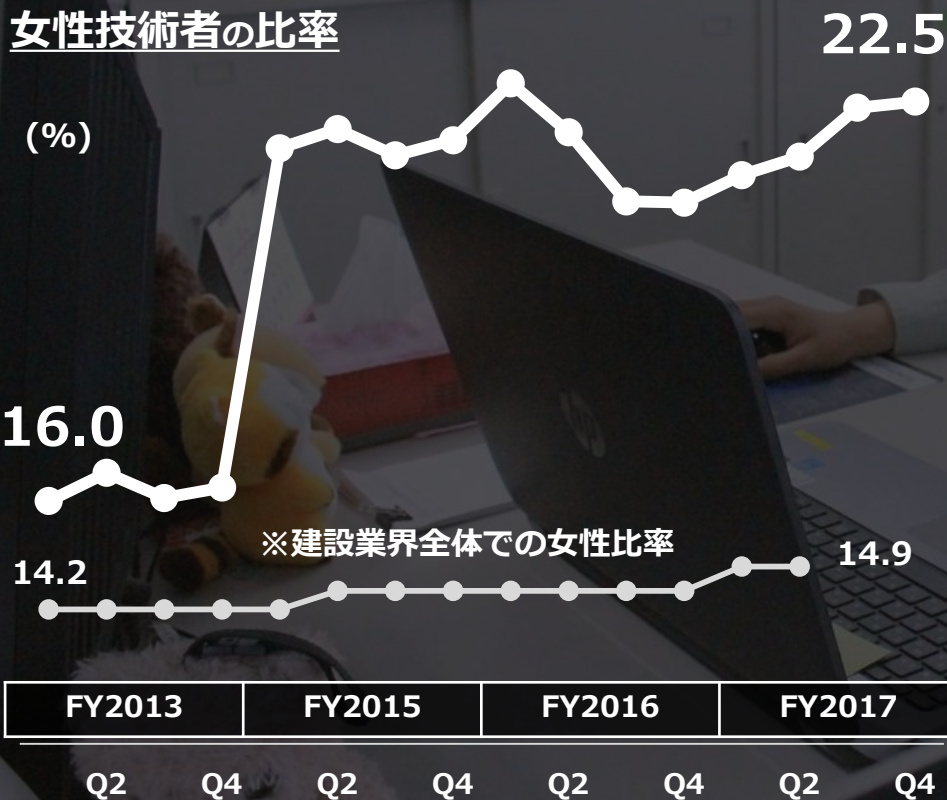
営業戦略（3）女性技術者の拡充

女性技術者の特徴

- 政府の後押しで女性活用が急速に進む
- 派遣期間が長期でリピート率も高い

女性技術者の比率

(%)



経営戦略まとめ

1. 稼働人数

- ・コスト遵守で2,500人採用
- ・継続的なフォロー施策で定着率70%以上維持
- ・女性技術者の積極採用

2. 稼働率

- ・端境期である4～6月に向け採用抑制
- ・事務作業軽減 ⇒ 営業効率化で高稼働率へ
- ・地方営業所のさらなる活性化 ⇒ 販路拡大

3. 稼働時間

- ・契約更新時に残業を見込める現場へシフト

4. 派遣単価

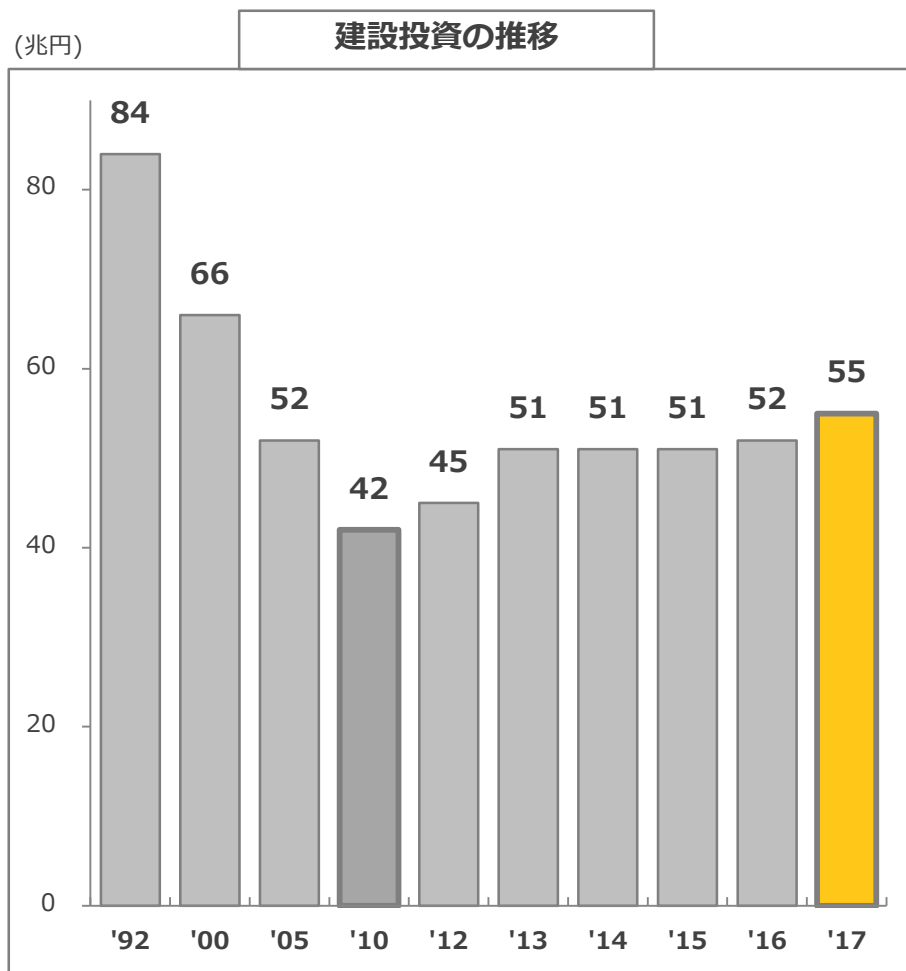
- ・継続的なフォロー研修で高付加価値へ
- ・契約単価に重点を置いた評価制度

中期経営計画

中期経営計画

外部環境（１）増加する建設工事

- 投資額は2010年をボトムに約30%増加
- 2020年をまたぐプロジェクト多数



出典：国土交通省「平成29年度建設投資見通し」（2017年6月30日）

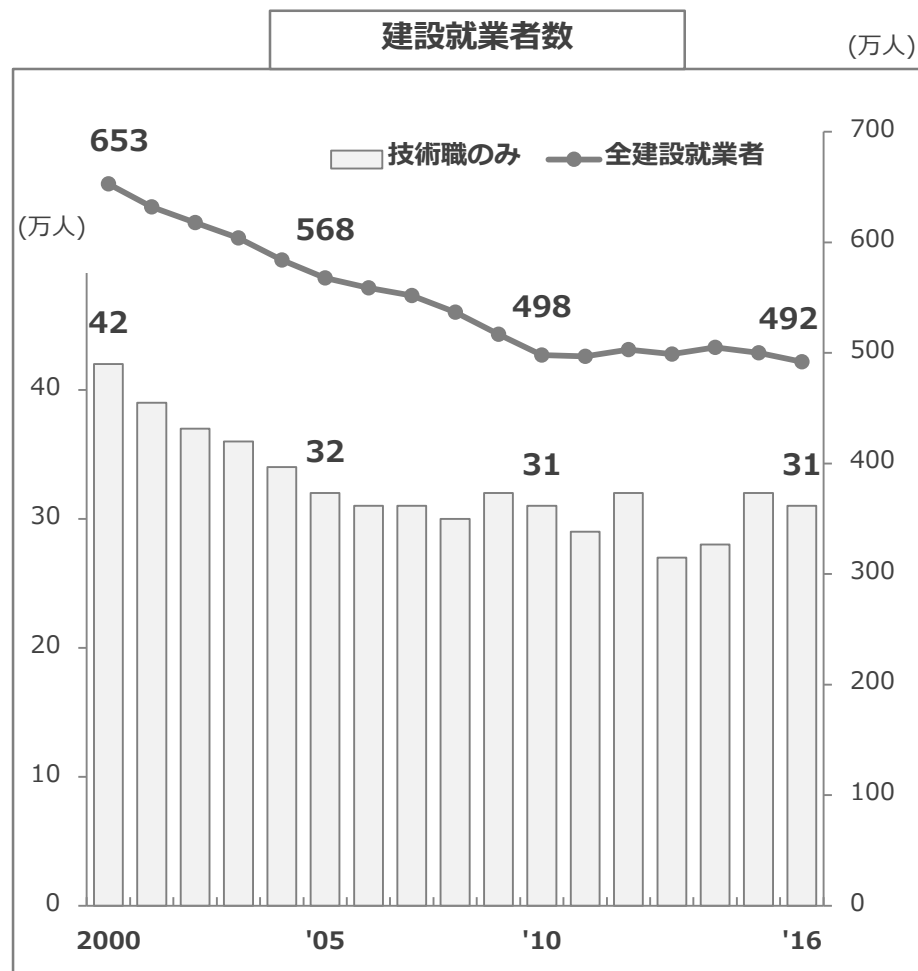
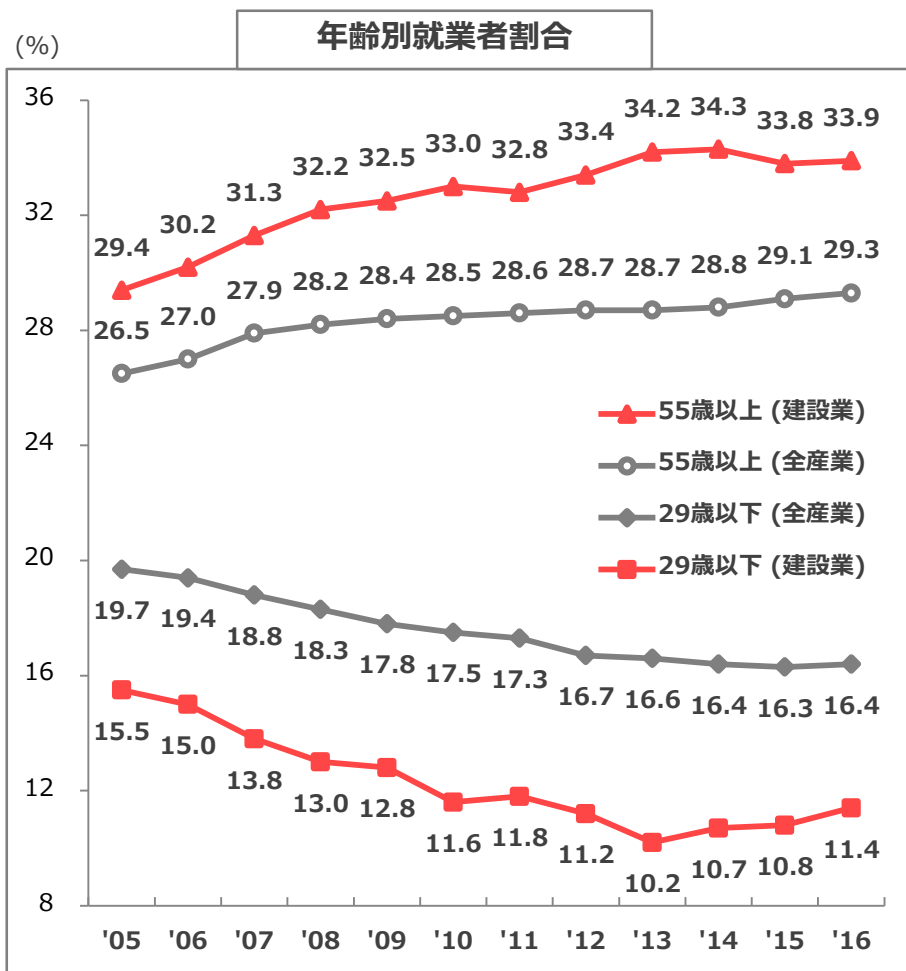
東京五輪後の大型プロジェクト一例

プロジェクト	予定施工業者	竣工予定
品川再開発	大成建設 前田建設工業	2019年
芝浦プロジェクト	大成建設 清水建設	2019年
虎ノ門 東京ワールドゲート	清水建設	2019年
渋谷再開発	東急建設	2021年
八重洲再開発	大成建設 大林組	2024年
浜松町 貿易センタービル	鹿島建設	2024年
常盤橋 日本ビル跡地	大成建設	2027年

出典：矢野経済研究所「2016年版 ゼネコン業界の展望と戦略」

外部環境（2）減少する建設就業者

- 建設就業者は15年で140万人減少
- 3人に1人が55歳超



外部環境（3）進む派遣技術者の活用

■ 2011年の東日本大震災以降、派遣従業員の活用が顕著に



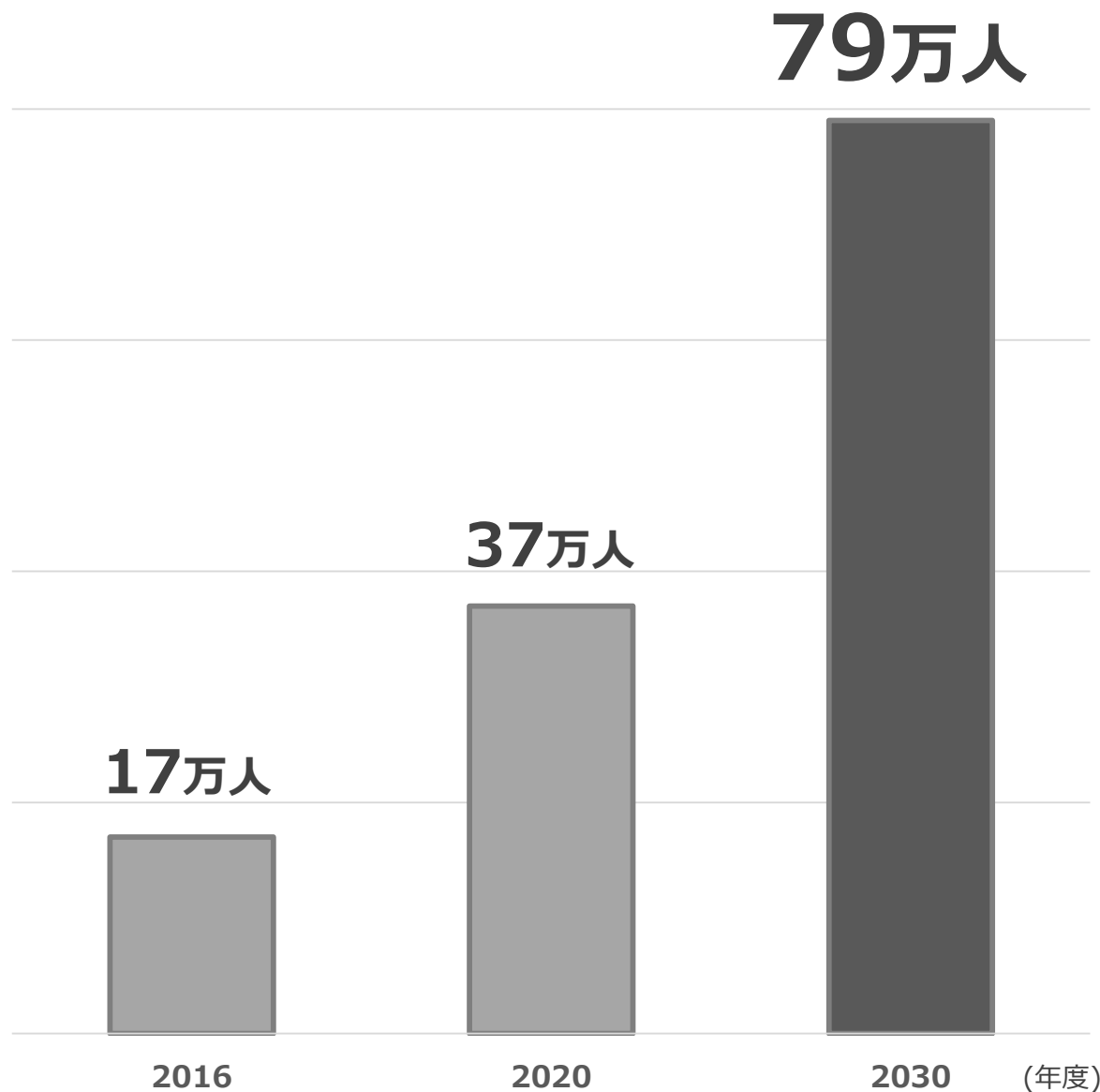
出典：国土交通省「建築業活動実態調査」（調査対象企業＝大手建設業者50社程度）

外部環境（４）技術者派遣の市場規模



出典：矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2016年版」

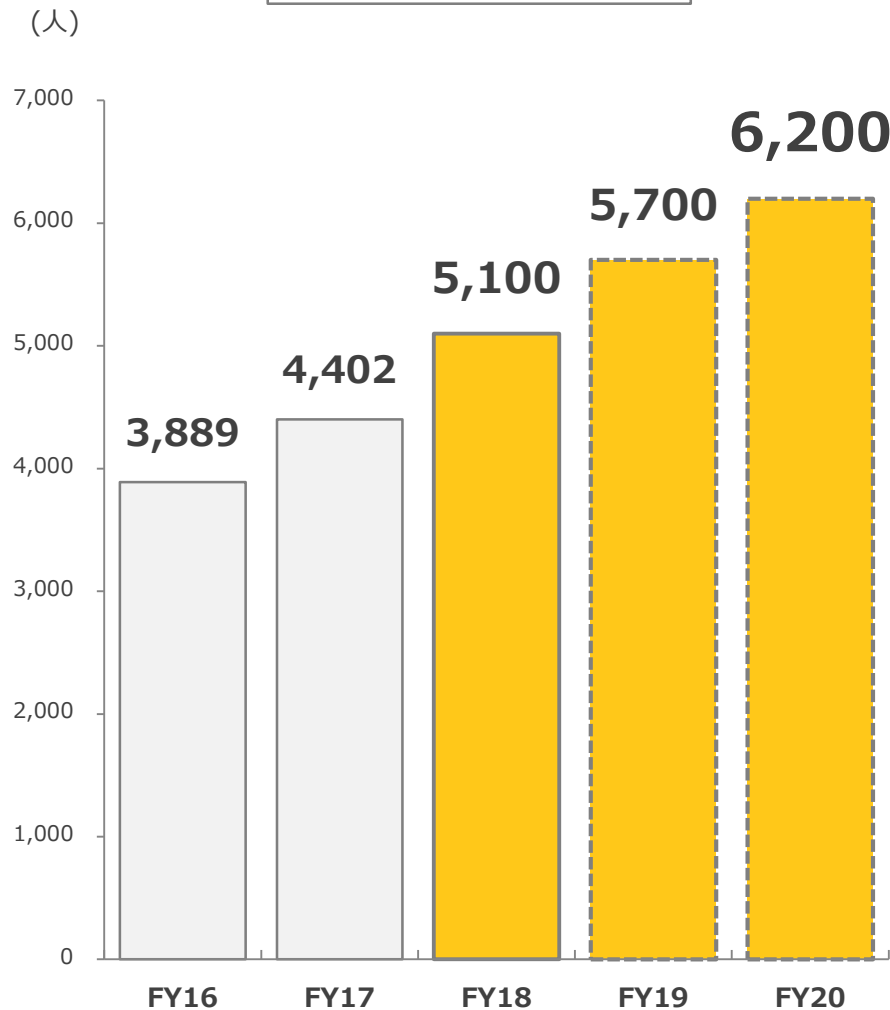
外部環境（5）ITエンジニアの不足人数



世界規模の人材不足
**未曾有の
危機!!**

中期経営計画（1）在籍技術者数の計画

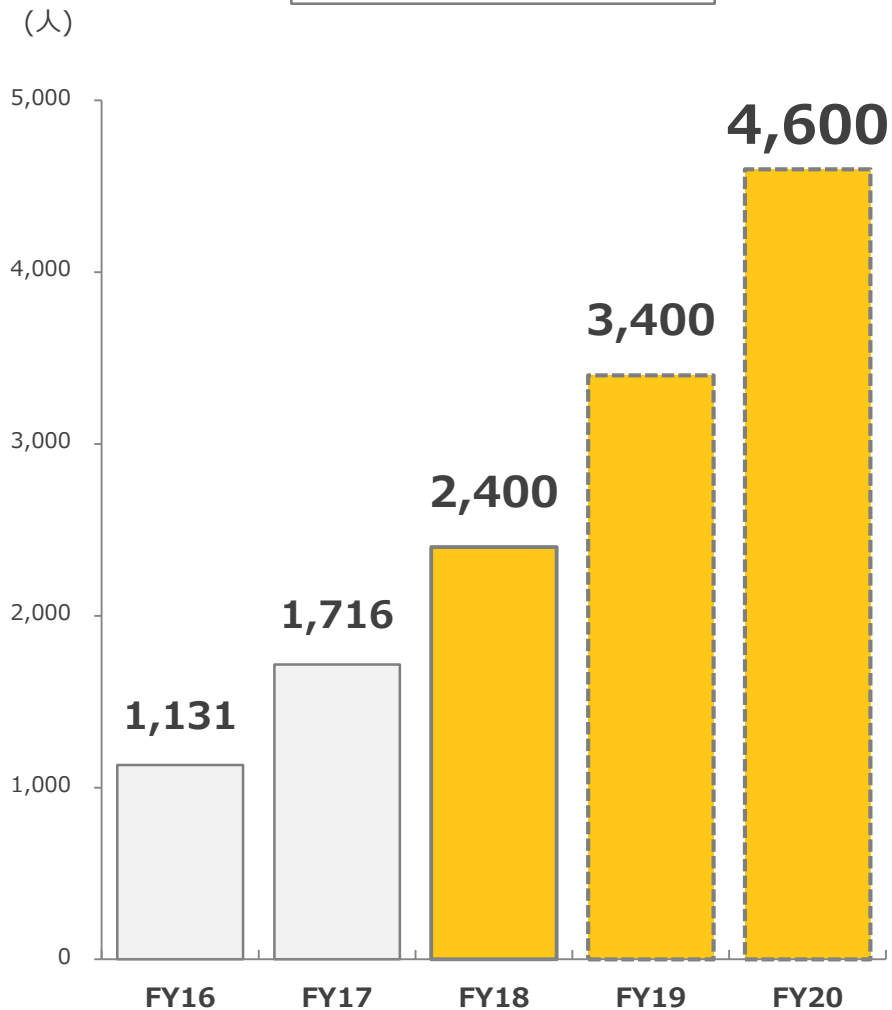
建築技術者派遣



実績

中期経営計画

エンジニア派遣



実績

中期経営計画



グループ技術者数
10,000人

会社 ールディ
MESHIN HOLDINGS Co.,Ltd.

(建築技術者+ITエンジニア)

中期経営計画（2）技術者派遣業界のシェア

技術者派遣業界は今だに天下二分

2013年度

順位	社名	売上高 (億円)
1位	メイテック	703
2位	テクノプロHD	694
3位	アルプス技研	180
4位	トラスト・テック	149
5位	夢真HD	125

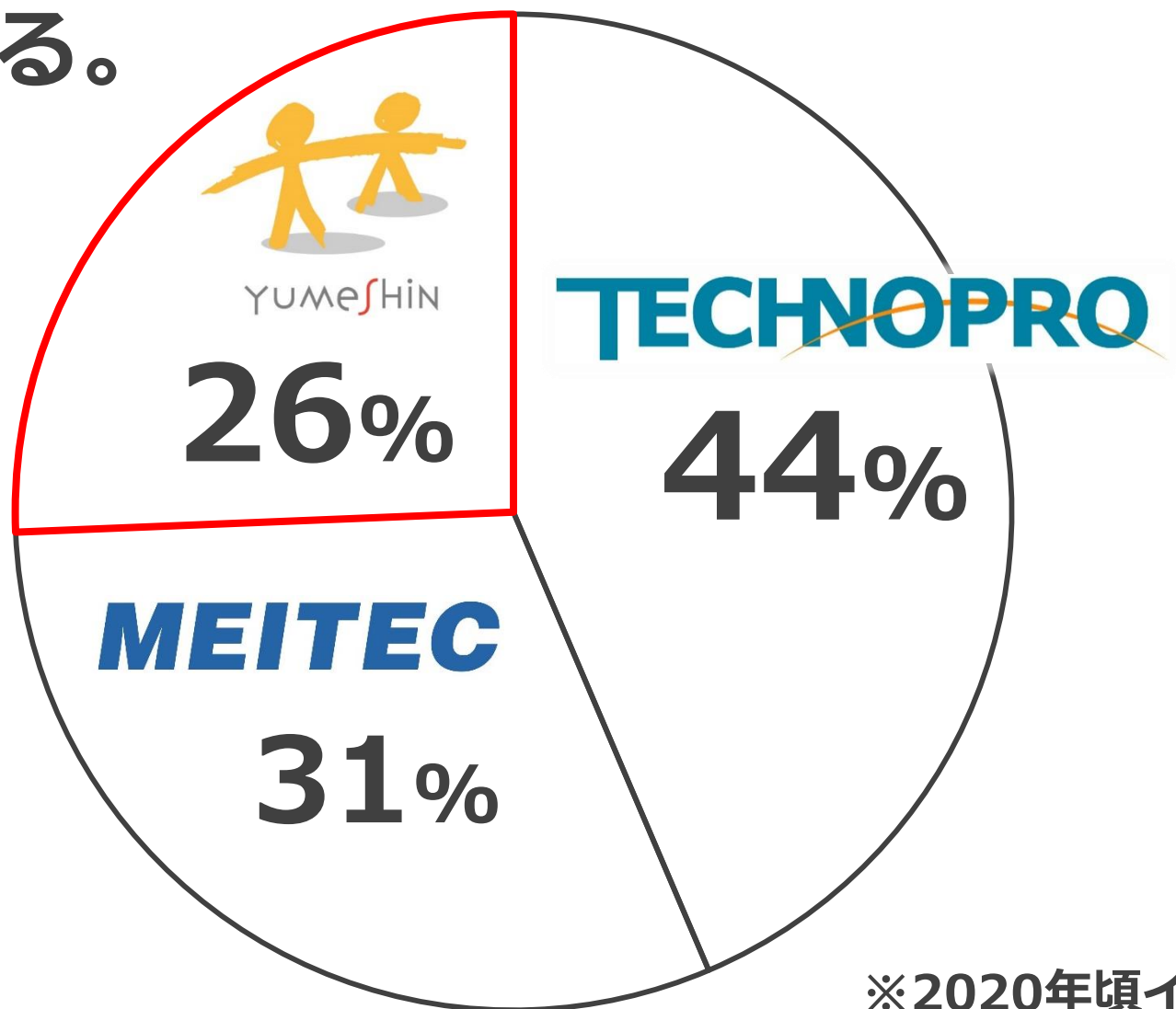
2017年度

順位	社名	売上高 (億円)
1位	テクノプロHD	1,000
2位	メイテック	899
3位	トラスト・テック	430
4位	夢真HD	305
5位	アルプス技研	267

- ※1. 各社決算短信より当社作成
2. 敬称は省略しております

中期経営計画（3）目標とするシェア

安定する。

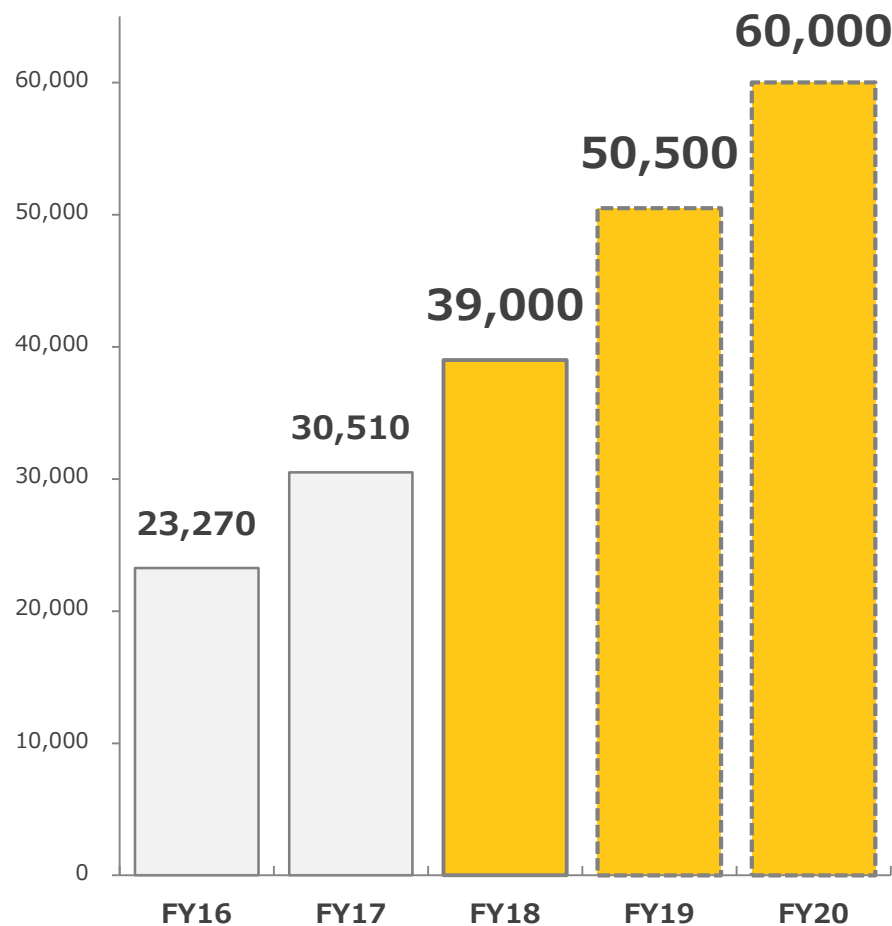


※2020年頃イメージ

中期経営計画（４）売上高・営業利益の計画

連結売上高

(人)

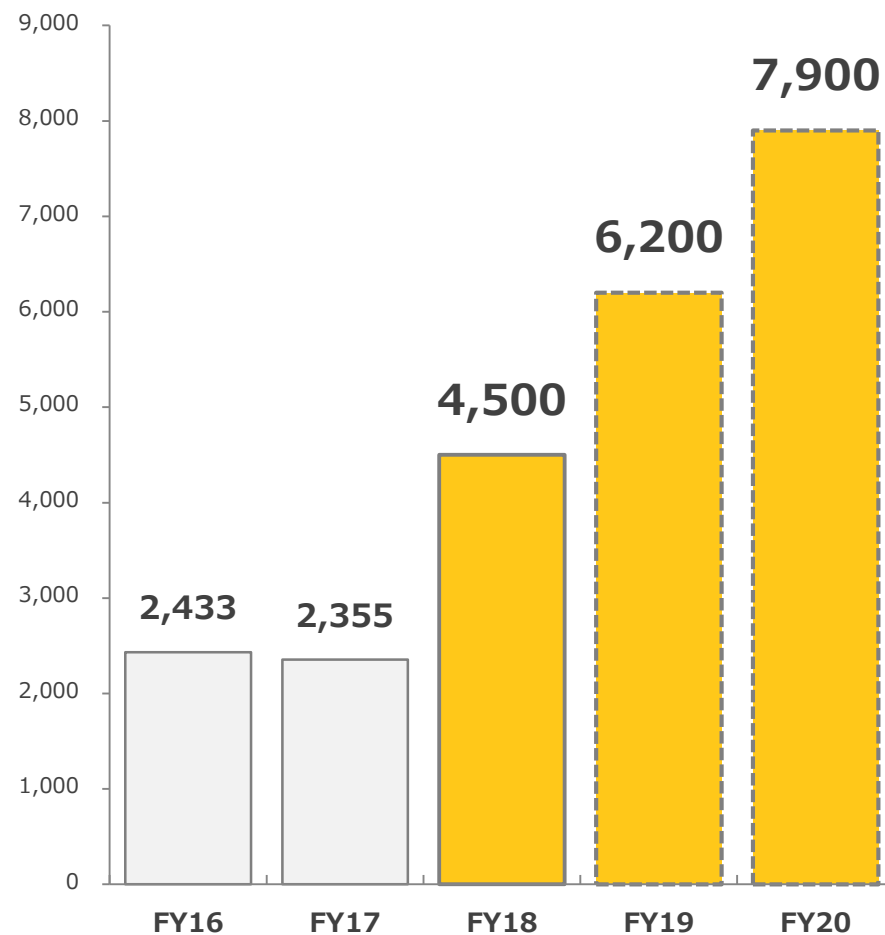


実績

中期経営計画

連結営業利益

(人)



実績

中期経営計画

株主還元

株主還元

中期株主還元方針

三つの基本方針で株主様に還元

自己資本
適正化

1株当たり配当金を35円以上で維持

資本効率
向上

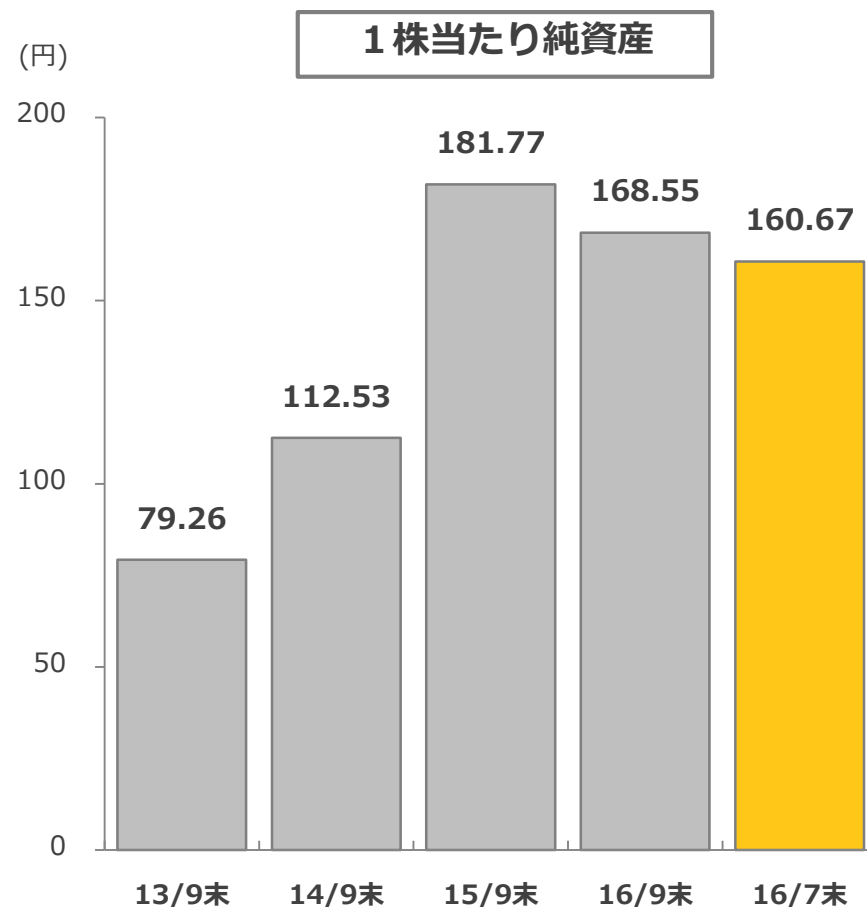
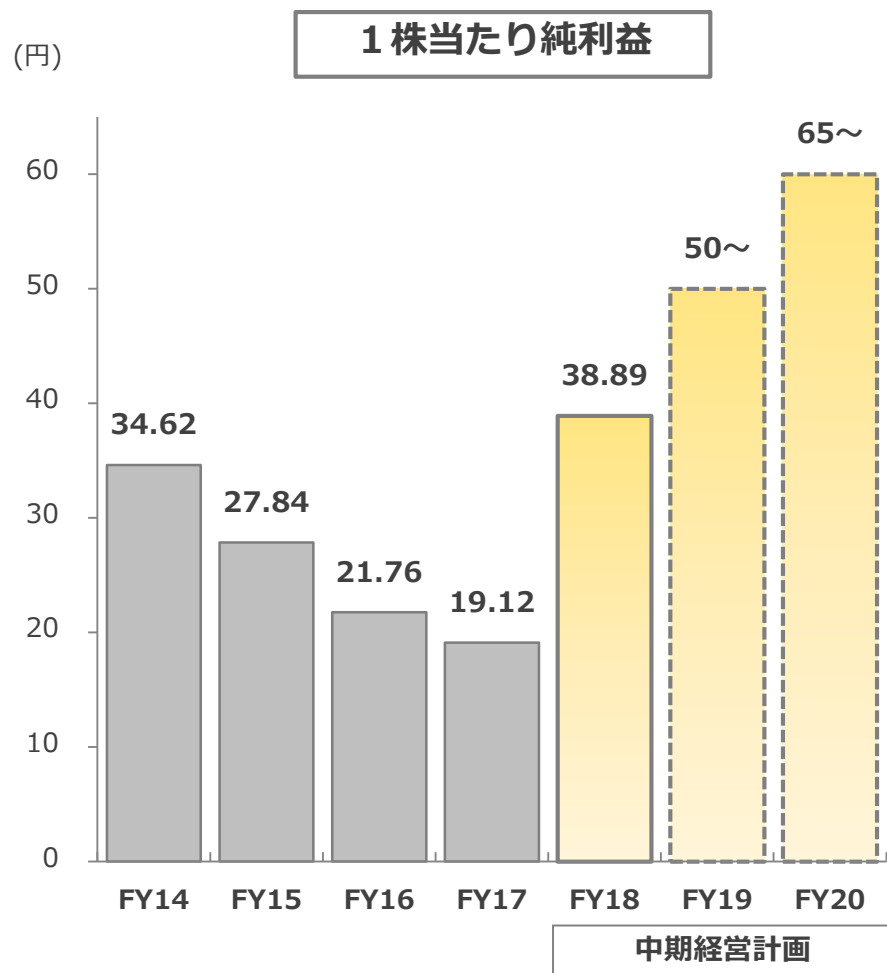
利益率向上でROE30%以上

流動性
向上

東証1部上場を目指す

株主還元（1） 1株当たり純利益・純資産

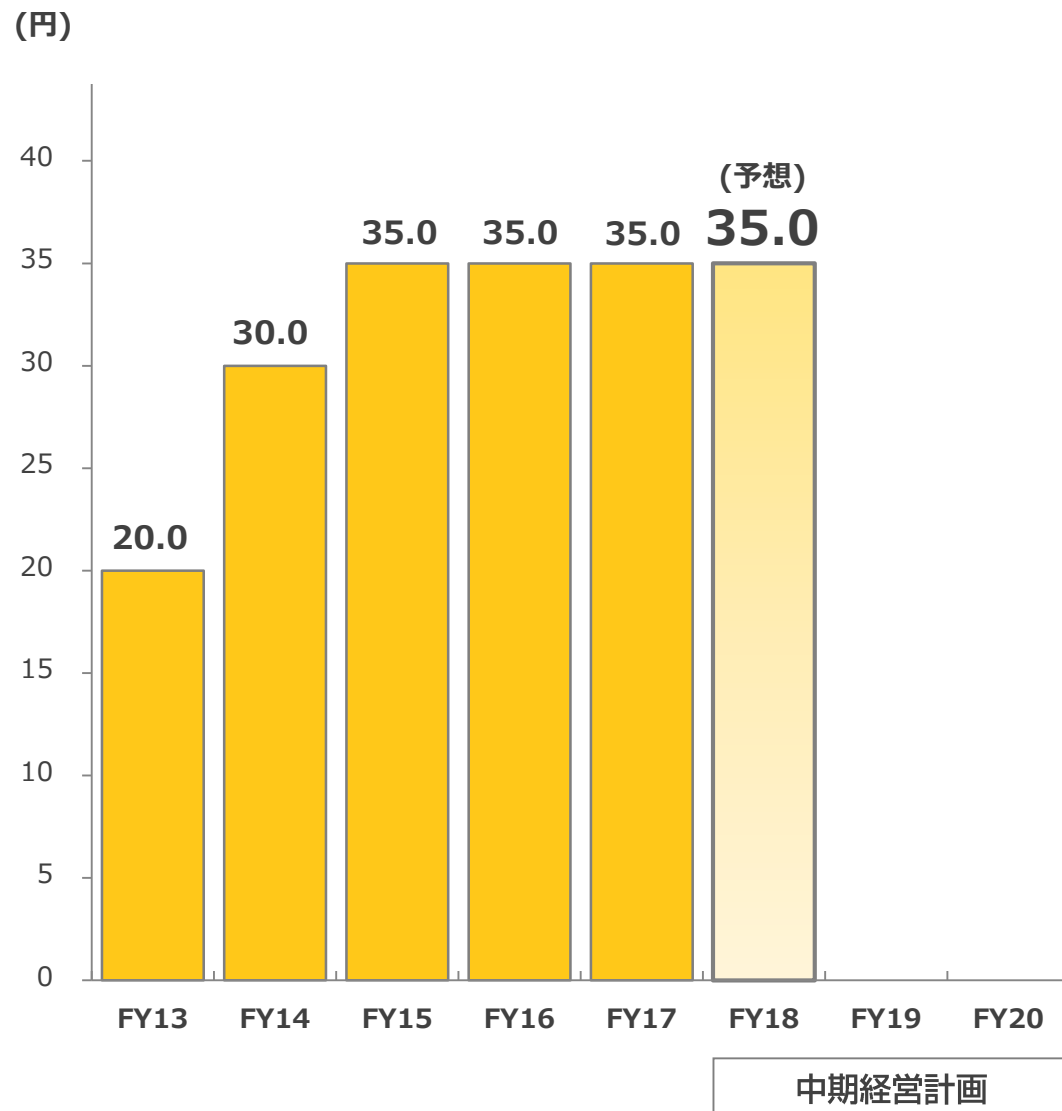
■ 1株当たり純利益 ⇒ 利益率の改善でFY18以降、大幅増益予定



※ 1. 1株当たり純利益 = 当期純利益 ÷ 期中平均株式数 × 100

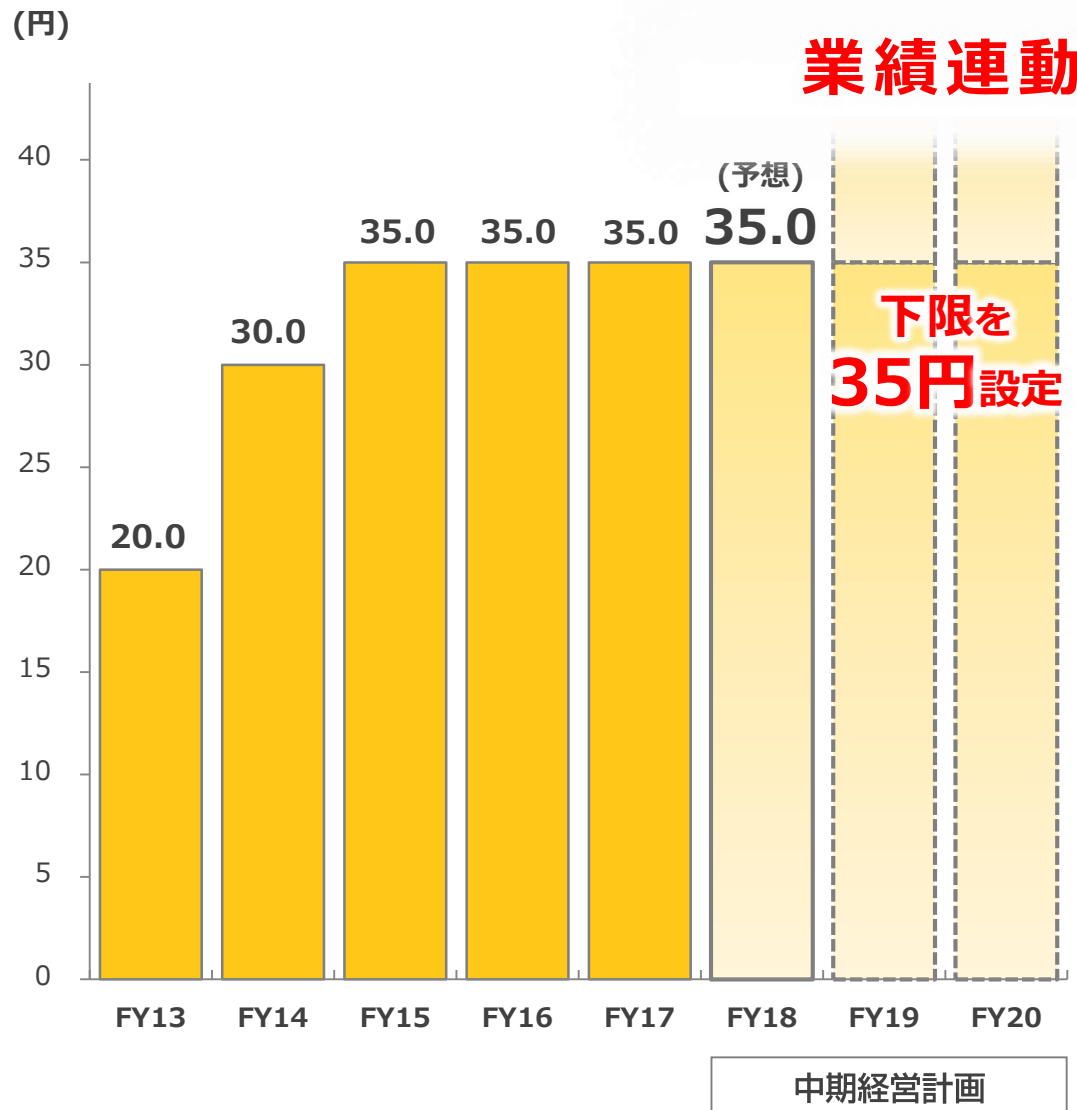
2. 1株当たり純資産 = 自己資本 ÷ (発行済株式総数 - 期末自己株式数) × 100

株主還元（2）配当性向



過去5ヶ年
平均配当性向
129%

株主還元（3） 1株当たり配当金



安定配当に
プラス α

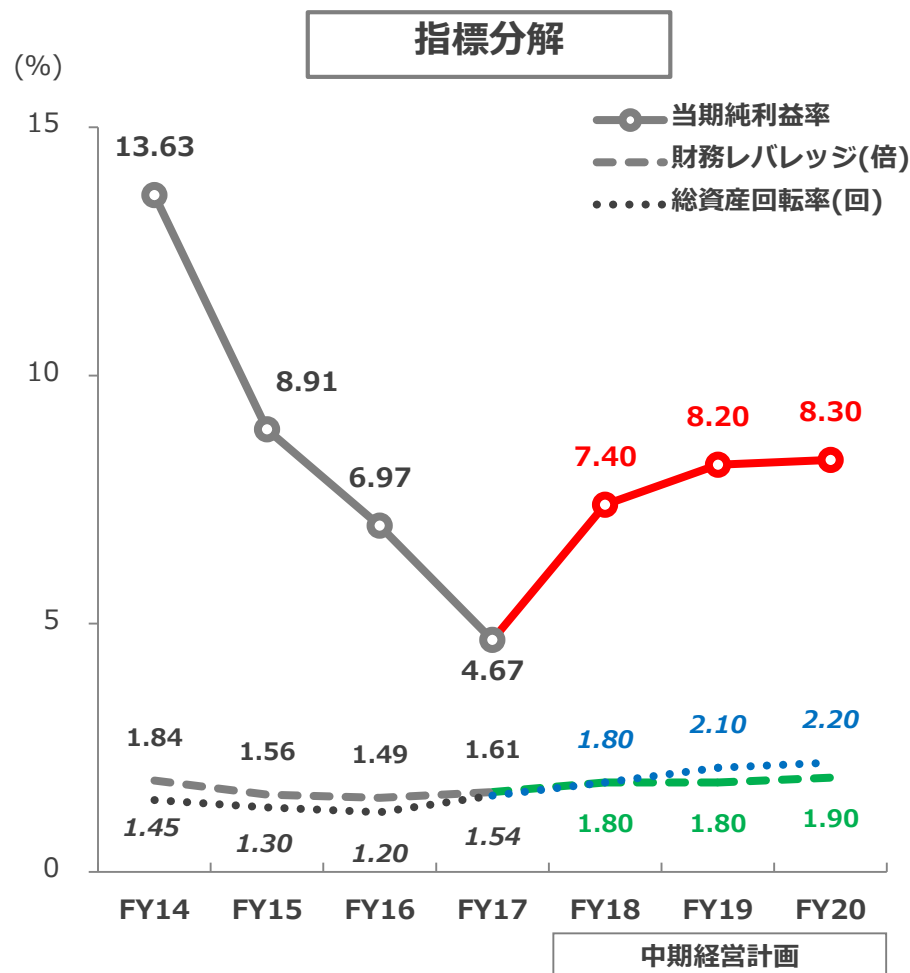
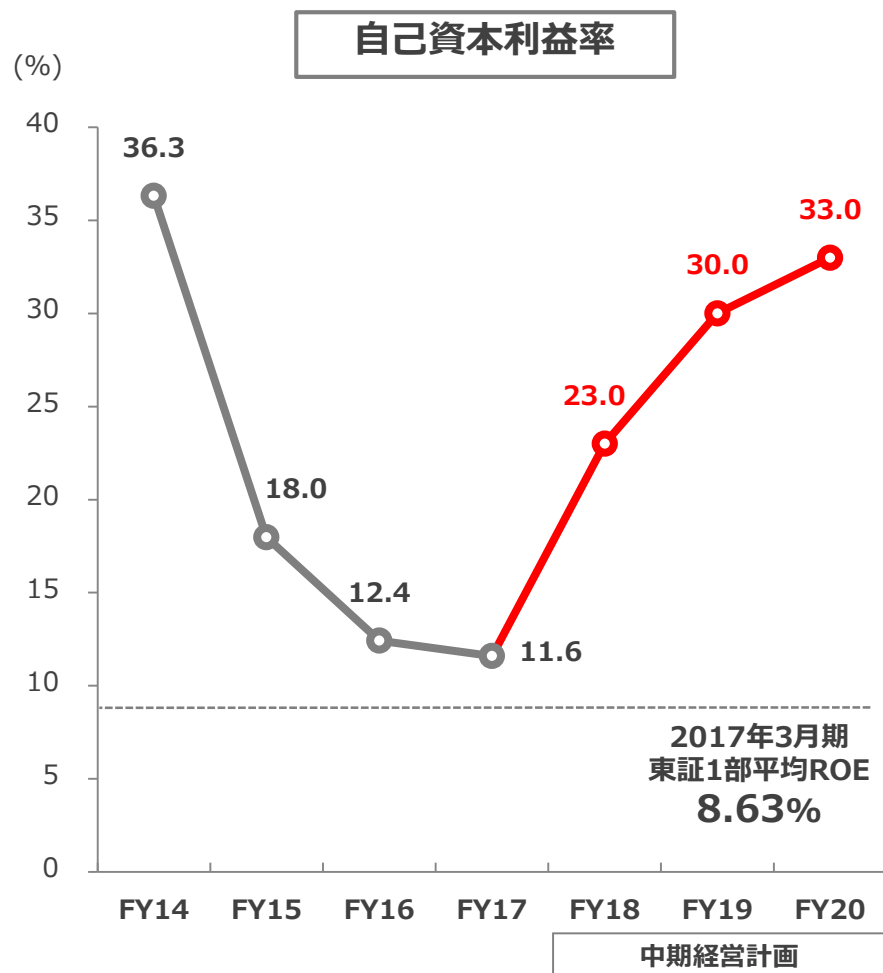
プラス α とは？

EPSの増加分を機動的に活用

1. 増配
2. 自己株式取得
3. M&Aなどの再投資

株主還元（4）自己資本利益率（ROE）

■ 利益率の改善と高配当+再投資による資産回転率の向上で30%水準への回復を目指す



- ※ 1. 自己資本利益率 = 当期純利益 ÷ 自己資本(期中平均) × 100
 2. 財務レバレッジ = 総資産(期中平均) ÷ 自己資本(期中平均)
 3. 総資産回転率 = 売上高 ÷ 総資産(期中平均)

ご参考

ご参考（1） 中期経営計画

1. 連結

（百万円）

	FY2017 (実績)	FY2018	FY2019	FY2020
売上高	30,510	39,000	50,500	60,000
営業利益	2,361	4,500	6,200	7,900
営業利益率	7.7%	11.5%	12.3%	13.2%
当期純利益	1,426	2,900	4,100	5,000
1株当たり純利益	19.12円	38.89円	50円～	65円～

2. 単体（建築技術者派遣事業）

（百万円）

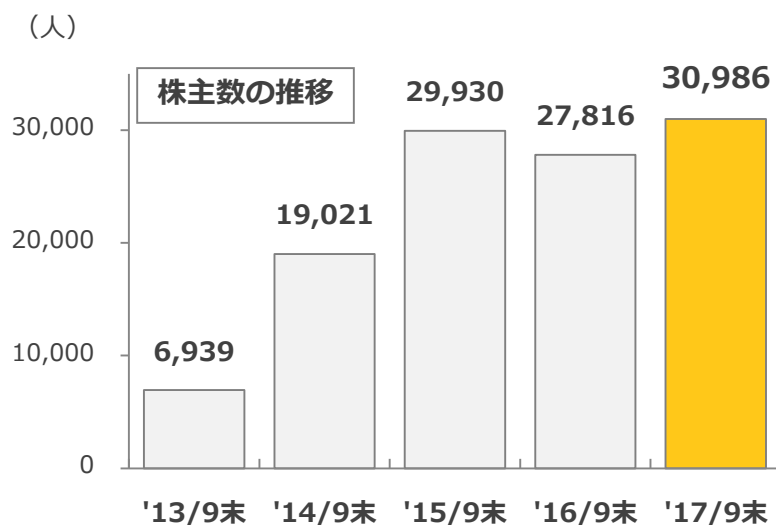
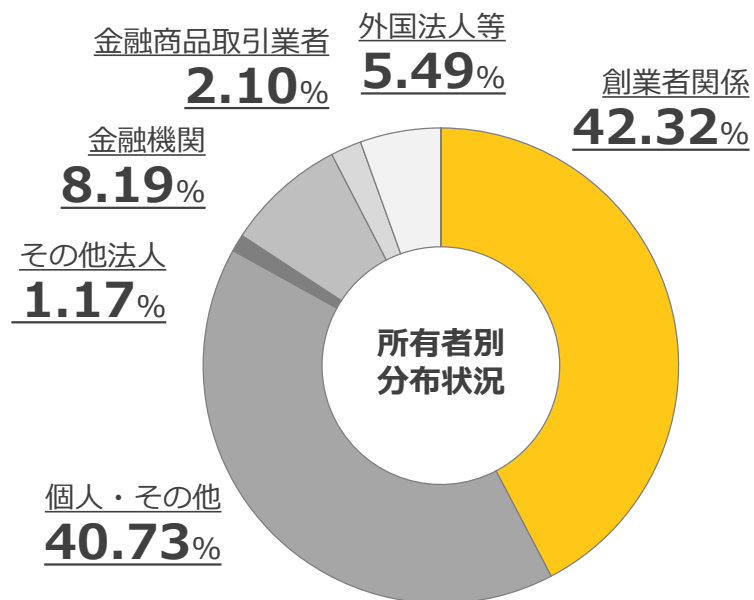
売上高	22,607	28,000	35,000	38,000
営業利益	2,877	4,200	5,200	6,000

ご参考（2）株式の状況

2017年9月30日現在

	株主名	所有株式数 (千株)	所有割合 (%)
1	Shingo Sato	18,425	24.70
2	佐藤総合企画	12,444	16.69
3	Japan Trustee Services Bank	3,692	4.95
4	The Master Trust Bank of Japan	1,014	1.36
5	Trust & Custody Services Bank	1,009	1.35
6	Hideki Fukai	880	1.18
7	Yoshiko Sato	688	0.92
8	立花証券	631	0.85
9	UBS AG London	429	0.58
10	Individual shareholders	373	0.50
大株主上位10名合計		39,585	53.08

※ 発行済株式総数=74,573,440株
自己株式数=86株



ご参考 (3) 役員紹介

取締役

6名 (社外:2名)

代表取締役会長

佐藤 真吾

Born on Mar. 14, 1947 18,425,440shares

代表取締役社長

佐藤 大央

Born on Nov. 25, 1983 5,600shares

専務取締役

佐藤 義清

Born on Apr. 22, 1963

取締役

楠原 正人

Born on Jan. 2, 1950 17,000shares

社外取締役 (独立役員)

坂本 朋博

Born on Dec. 17, 1962 Sakatomo Law Office (Present post)

社外取締役 (独立役員)

小田 美紀

Born on Jan. 15, 1973 FinanTec Co., Ltd. (Director)

監査役

3名 (社外:2名)

社外監査役 (独立役員)

高橋 宏文

Born on Sep.1, 1939 4,000shares

社外監査役 (独立役員)

六川 浩明

Born on June 10, 1963

OGASAWARA KONNO & ROKUGAWA (Present post)

監査役

松本 幸夫

Born on Mar. 7, 1948

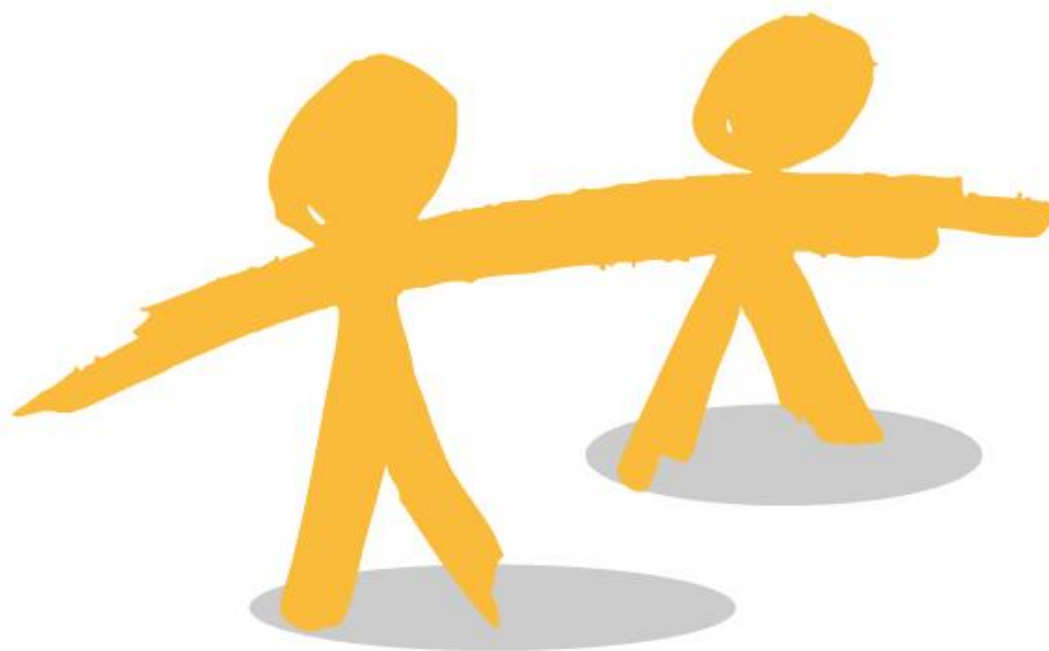
Total

9名

(As of Sept. 30, 2017)

人と人とのめぐりあいで みんなの夢を真にする





YumeShin

免責事項

本資料は、資料作成者が信頼できると判断した情報源から入手した情報に基づいて作成しておりますが、当社および資料作成者はこれらの情報が正確であるとの保証はいたしかねます。情報が不完全または要約されている場合もあります。本資料に記載する価格・数値等は、過去の実績値、概算値あるいは将来の予想値であり、実際とは異なる場合もございます。

本資料は将来の結果をお約束するものではありませんし、資料にある情報をいかなる目的で使用される場合におきましても、お客様の判断と責任において使用されるものであり、本資料にある情報の使用による結果について、当社および資料作成者が責任を負うものではありません。投資に関する最終決定はお客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。



JASDAQ

[お問い合わせ]

〒100-0005

東京都千代田区丸の内1-4-1 丸の内永楽ビルディング 22F

株式会社 夢真ホールディングス IR室

TEL: 03-3210-1212 FAX: 03-3210-1209

E-mail: ir@yumeshin.co.jp