



2020年9月期

# 会社説明会

---

～ 2019年12月7日 ～

株式会社 夢真ホールディングス  
YUMESHIN HOLDINGS CO., LTD.  
JASDAQ 2362

# 会社概要

2019年9月30日 現在

|           |                                   |
|-----------|-----------------------------------|
| 商 号       | 株式会社夢真ホールディングス                    |
| 設 立       | 1976年                             |
| 資 本 金     | 822 百万円                           |
| 発行済株式数    | 78,842,440 株                      |
| 上 場 市 場   | 東証JASDAQ (証券コード : 2362)           |
| 代 表 者     | 代表取締役社長 佐藤 大央                     |
| 事 業 内 容   | 建設技術者派遣・エンジニア派遣・その他               |
| 本 社       | 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号                 |
| 主 な 子 会 社 | 株式会社夢テクノロジー<br>株式会社夢グローバル …その他 7社 |
| 従 業 員 数   | 連結 10,418人 (単体6,481人)             |

1976年

9月 「(有)佐藤建築設計事務所」を設立

1985年

4月 施工図作図のため海外ネットワーク形成へ着手

1987年

4月 海外設計事務所に施工図の発注を開始

1991年

3月 建設技術者派遣事業を開始

2003年

9月 株式上場 (東証JASDAQ)

2011年

5月 「(株)夢テクノロジー」を子会社化

2012年

1月 夢探索カフェの展開スタート

2014年

11月 本社を東京都 丸の内へ移転

2017年

12月 グループ稼働人数 6,000人突破

2018年

6月 **株主優待制度の新設を発表**

2019年

9月 「(株)夢グローバル」を設立

10月 「ネプラス(株)」を子会社化

1月 **(株)夢テクノロジー完全子会社化**

4月 「(株)インフォメーションポート」を子会社化

「(株)侍」を子会社化

7月 「ガレネット(株)」を子会社化

10月 **純粋持株会社体制へ移行**

2015年

Forbes  
が選ぶ、  
アジアの優良企業

創業から40年

日本を代表する成長企業へ

JPX日経中小型

指数構成銘柄

200社に選出



JPX  
JAPAN EXCHANGE  
GROUP

NIKKEI

# ビジネスモデル



## 直近の業績と 今後の展望



## 株主還元

# ビジネスモデル



建設技術者

エンジニア

20代割合  
約6割

男女比  
7 : 3

# Question

なぜ

熟練者が好まれる

技術者業界で、

若手技術者がメインなのか？



# 外部環境

外部環境

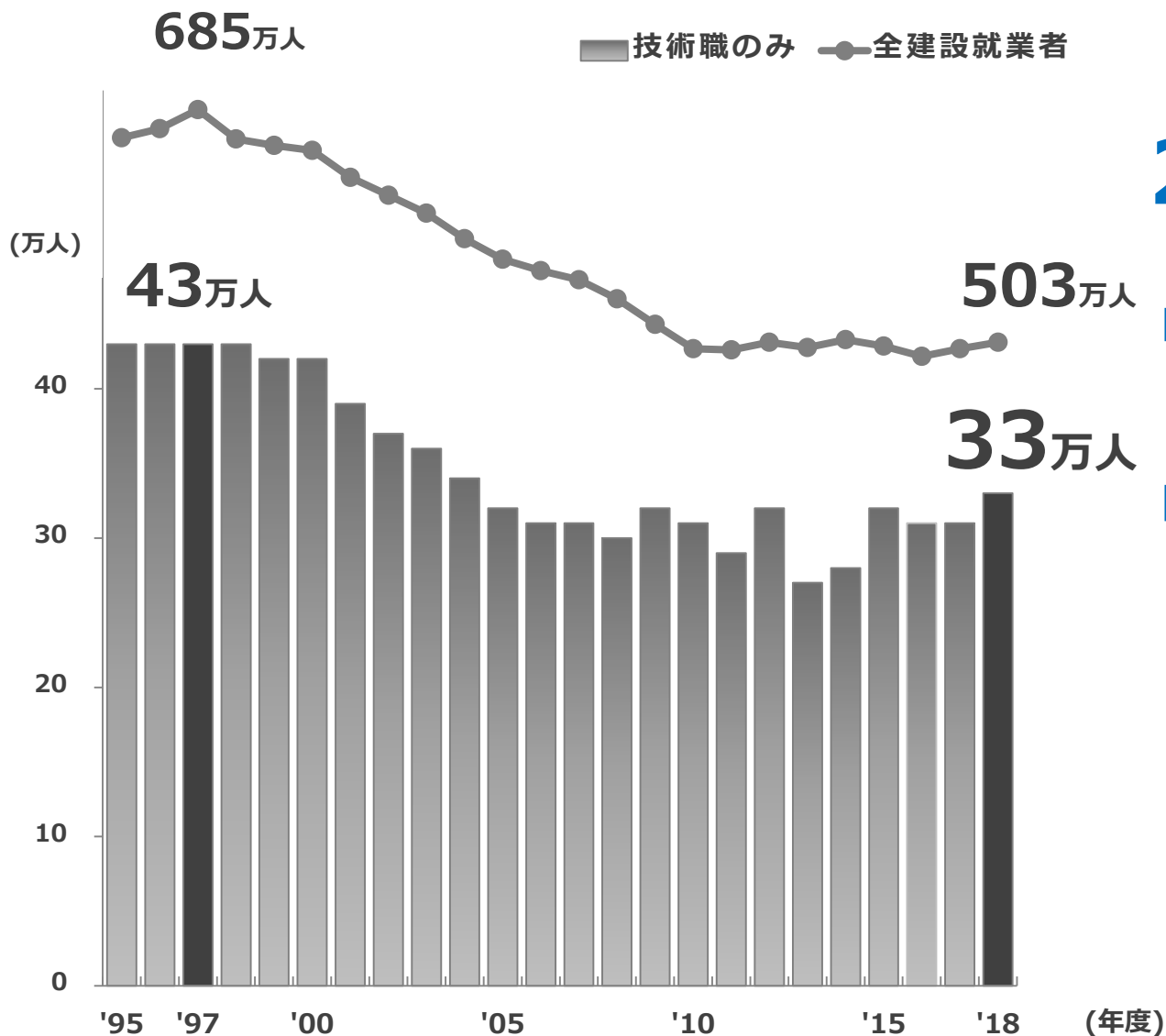


## 建設業界

# 外部環境(1) 建設業就業者数



建設技術者派遣



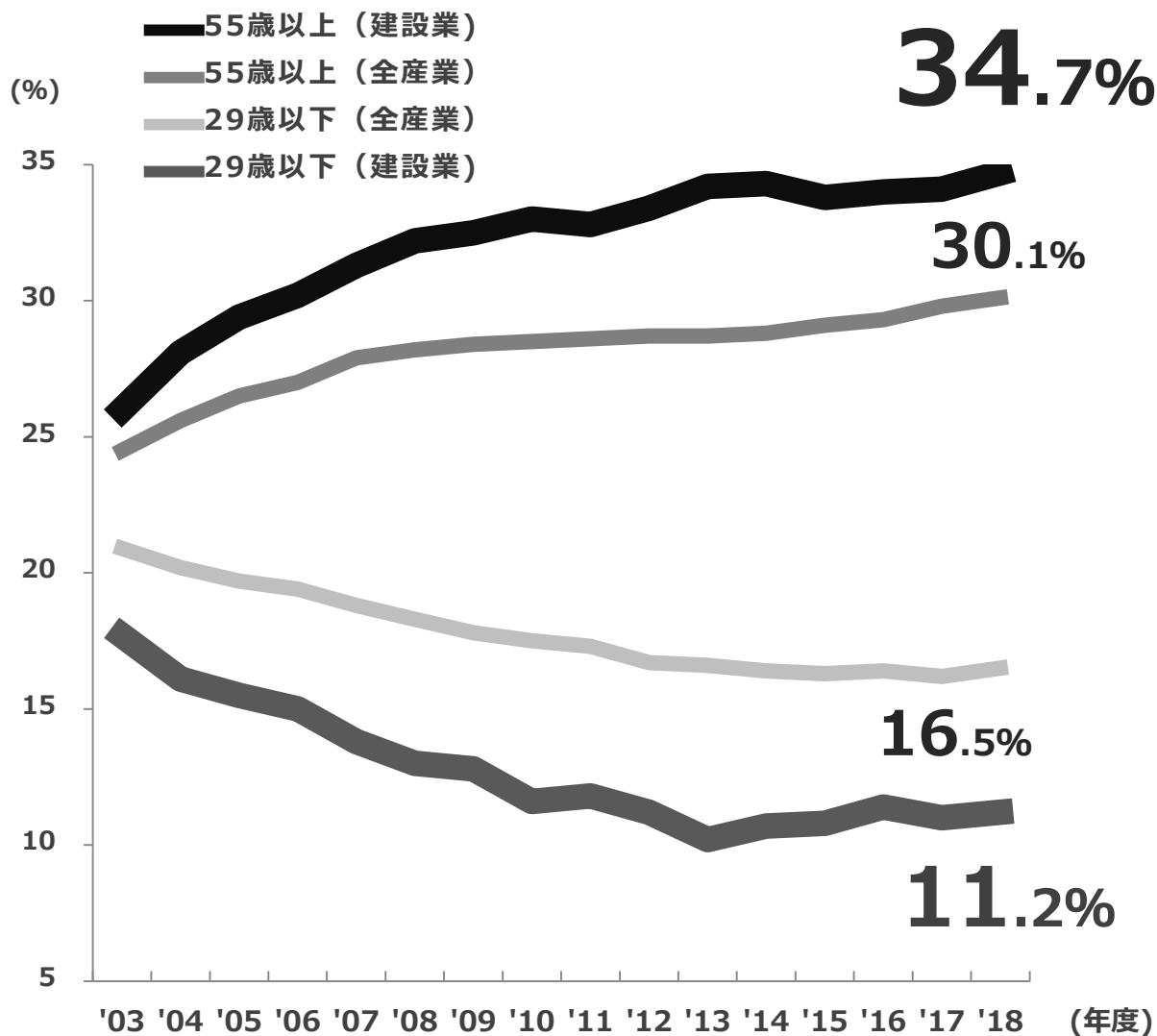
20年間で...

10万人減少

# 外部環境(1) 年齢別就業割合



建設技術者派遣

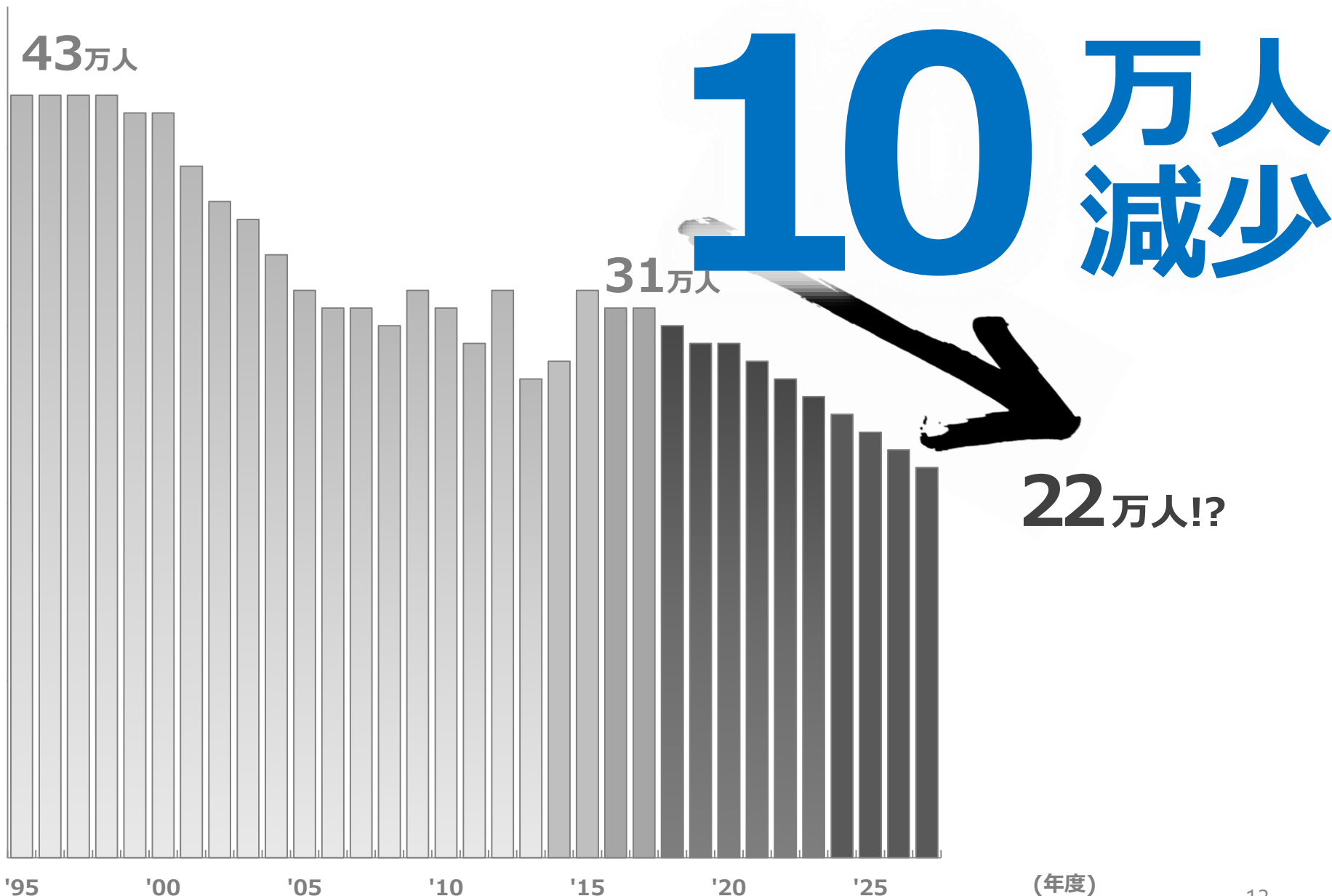


3人に1人が...

55歳超

# 建設技術職の人数

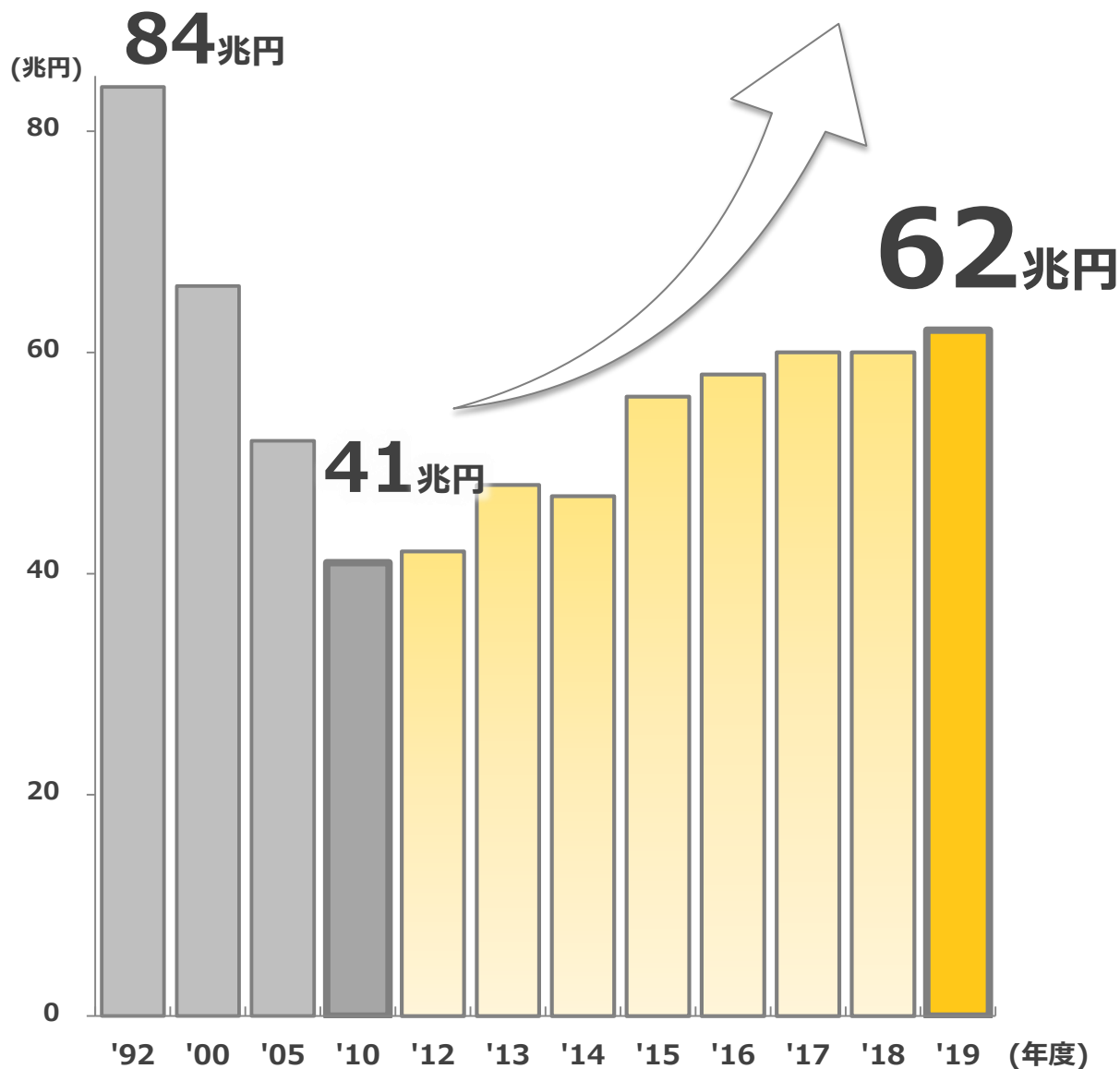
10年後には…



# 外部環境(1) 建設投資額



建設技術者派遣



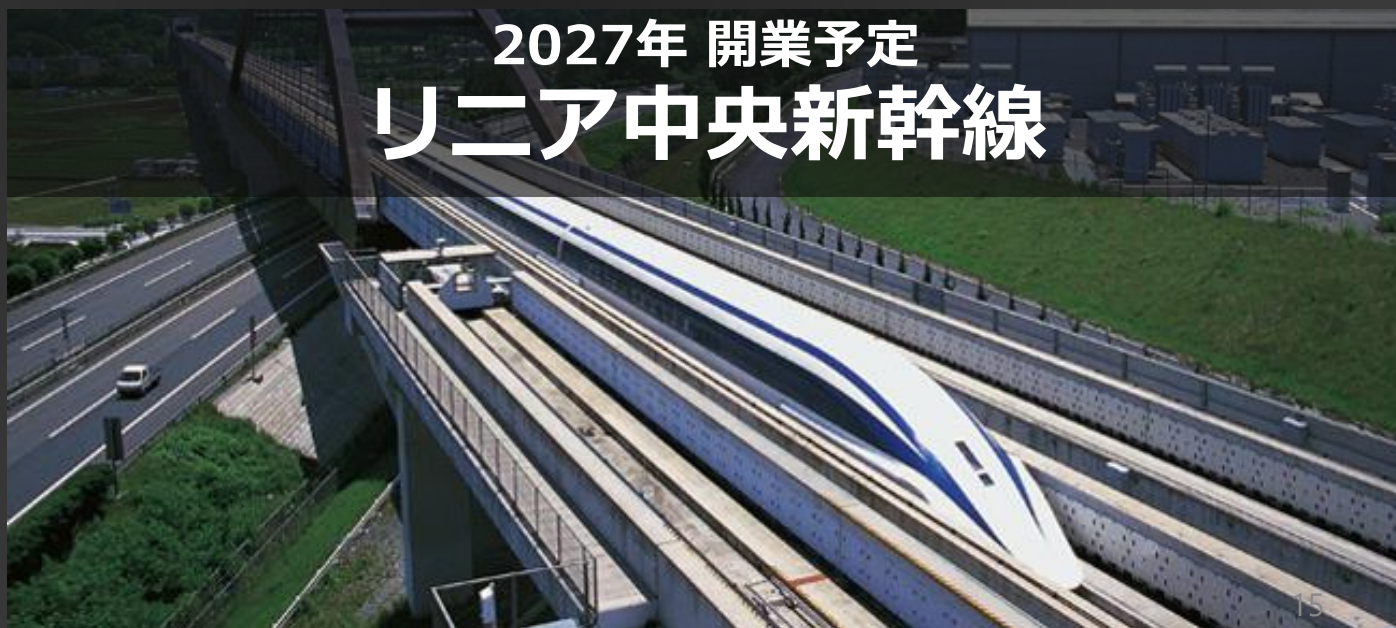
2010年度から...

**50%** 増加

2020年 開催予定  
東京オリンピック・パラリンピック



2027年 開業予定  
リニア中央新幹線





1. 老朽化インフラ整備
2. 東京再開発ラッシュ
3. カジノを含む  
統合型リゾート(IR)
4. 北陸新幹線 関西延伸
5. 北海道新幹線 札幌延伸





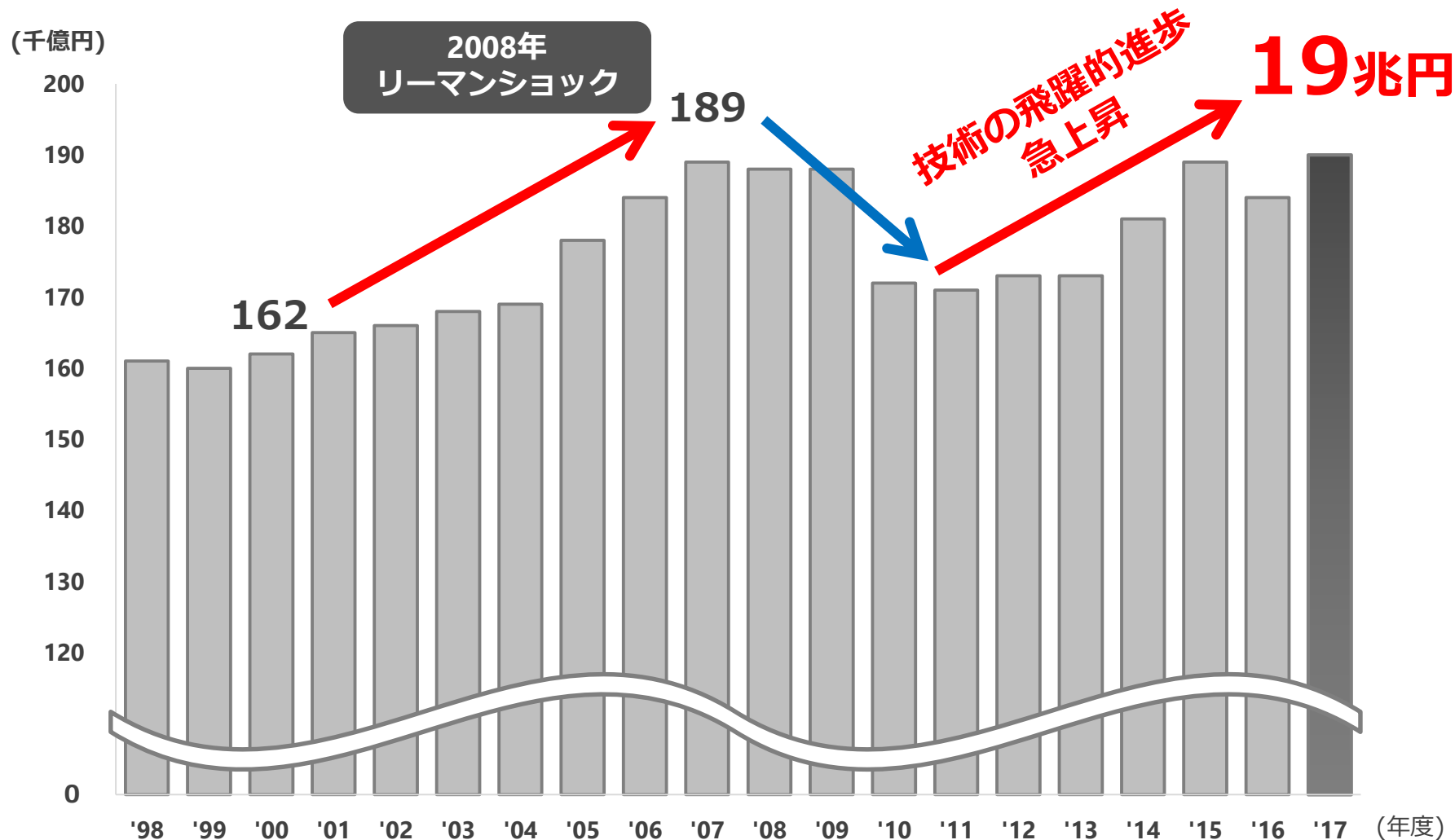
## IT業界

# 外部環境(2) 国内研究開発費



エンジニア派遣

- 加速する技術革新より研究開発費は再び上昇
- 企業による研究開発費は全体の約7割を占める



出典：総務省「科学技術研究調査結果」

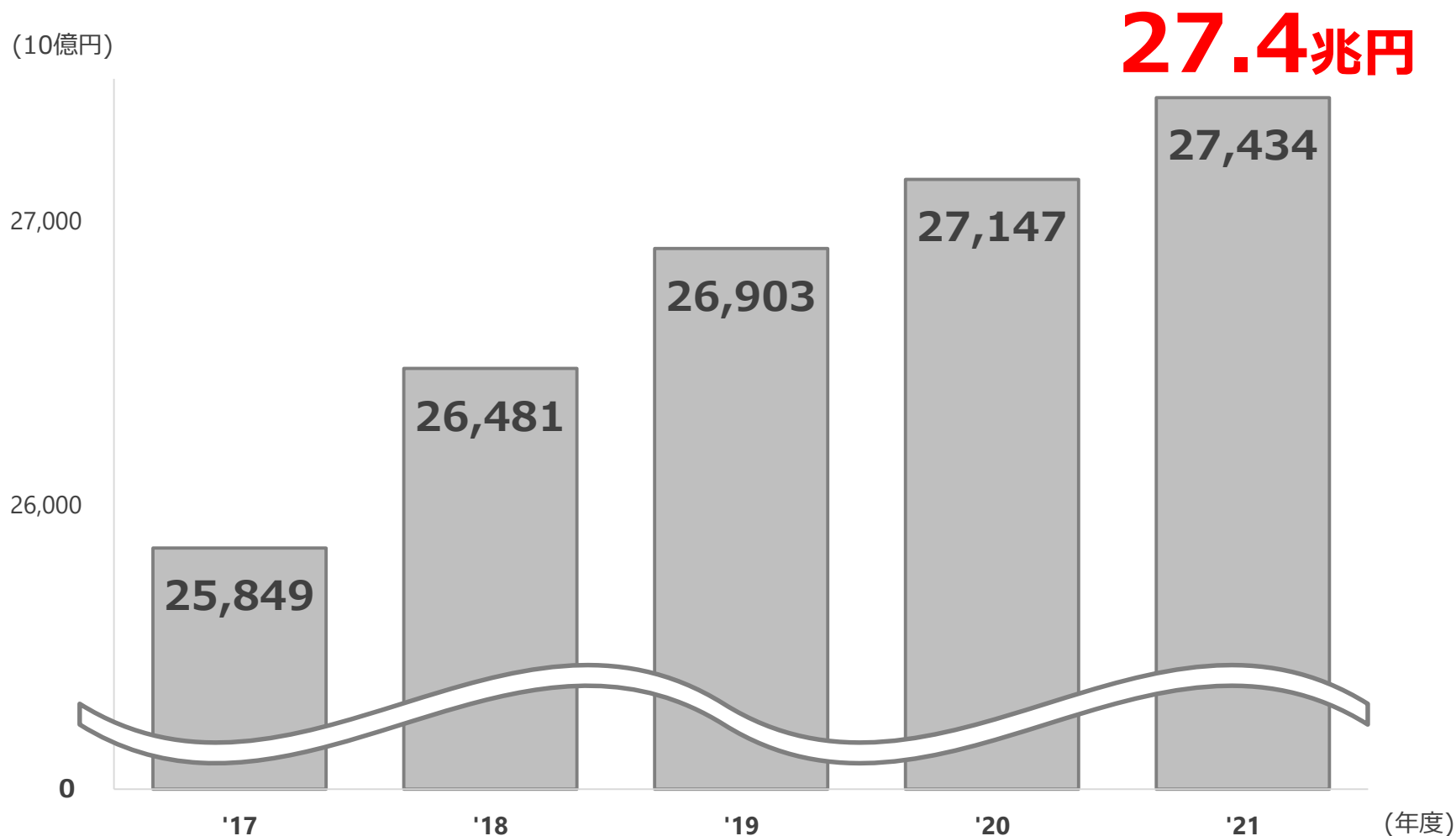
# 外部環境(2) 国内IT支出規模推計



エンジニア派遣

- 老朽化したシステムの更改や消費税増税／軽減税率などへの対応、2020年1月のWindows 7およびWindows Server 2008のサポート終了に向けた準備等
- 今後もIT投資は増加傾向が続くと予測

(10億円)



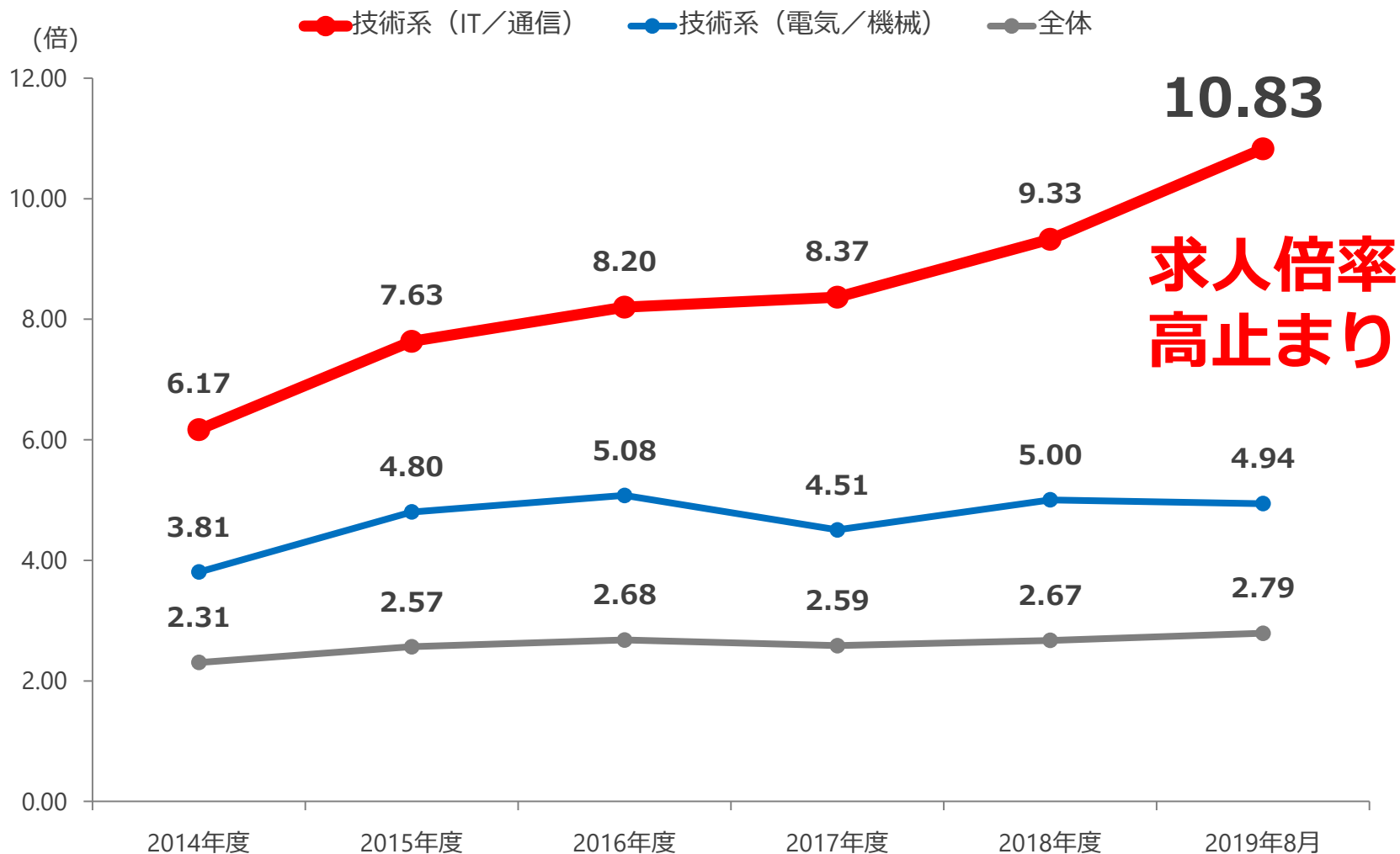
出典：ガートナー、2018年10月「日本におけるIT支出規模予測」

# 外部環境(2) 求人倍率



エンジニア派遣

- 職種別の求人倍率では、IT分野や機電分野のエンジニアの倍率は非常に高い
- 特にITエンジニアの需要は加速している

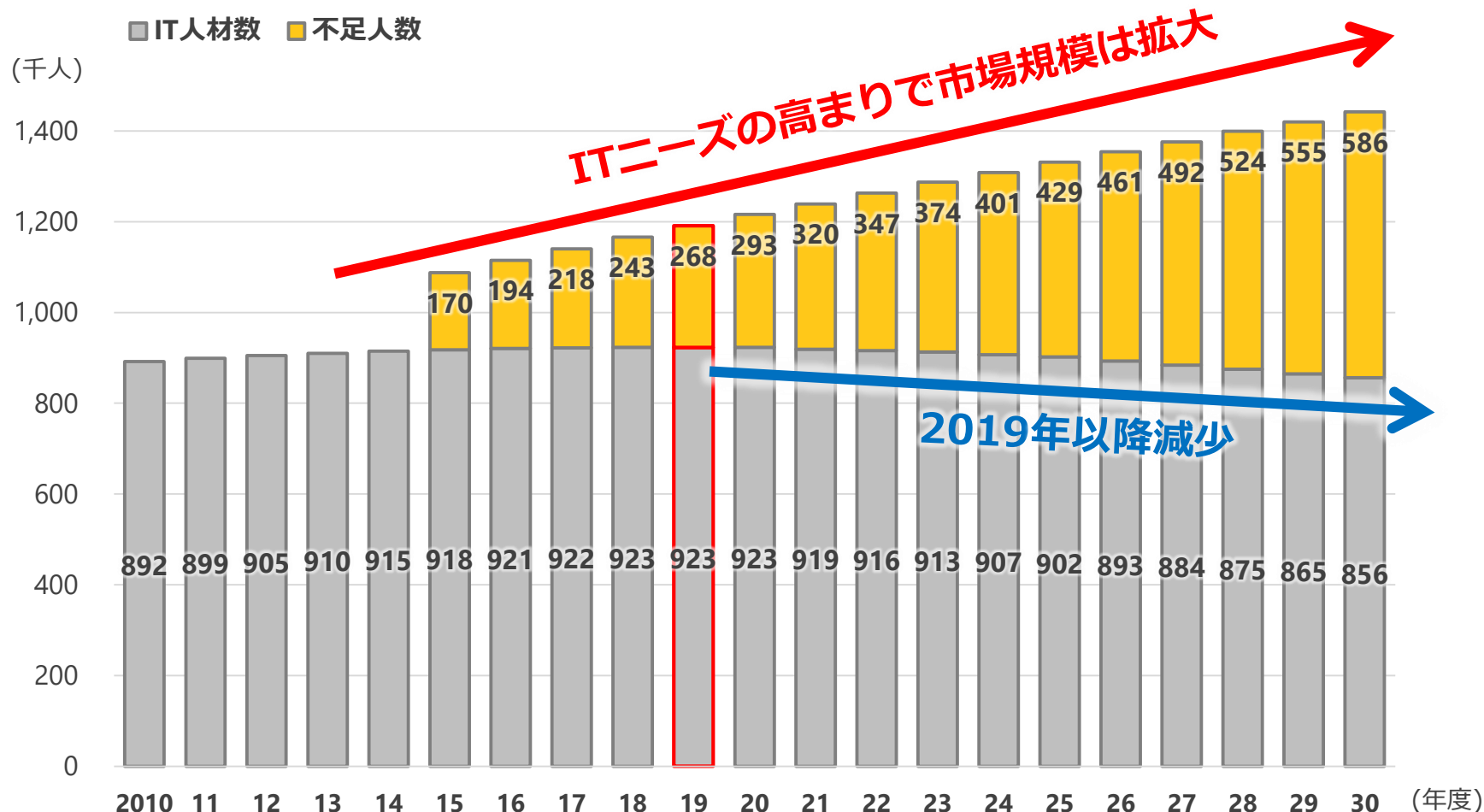


# 外部環境(2) IT人材の不足規模推計



エンジニア派遣

- IT供給人材は2019年にピークアウト
- 2030年には59万人不足する可能性

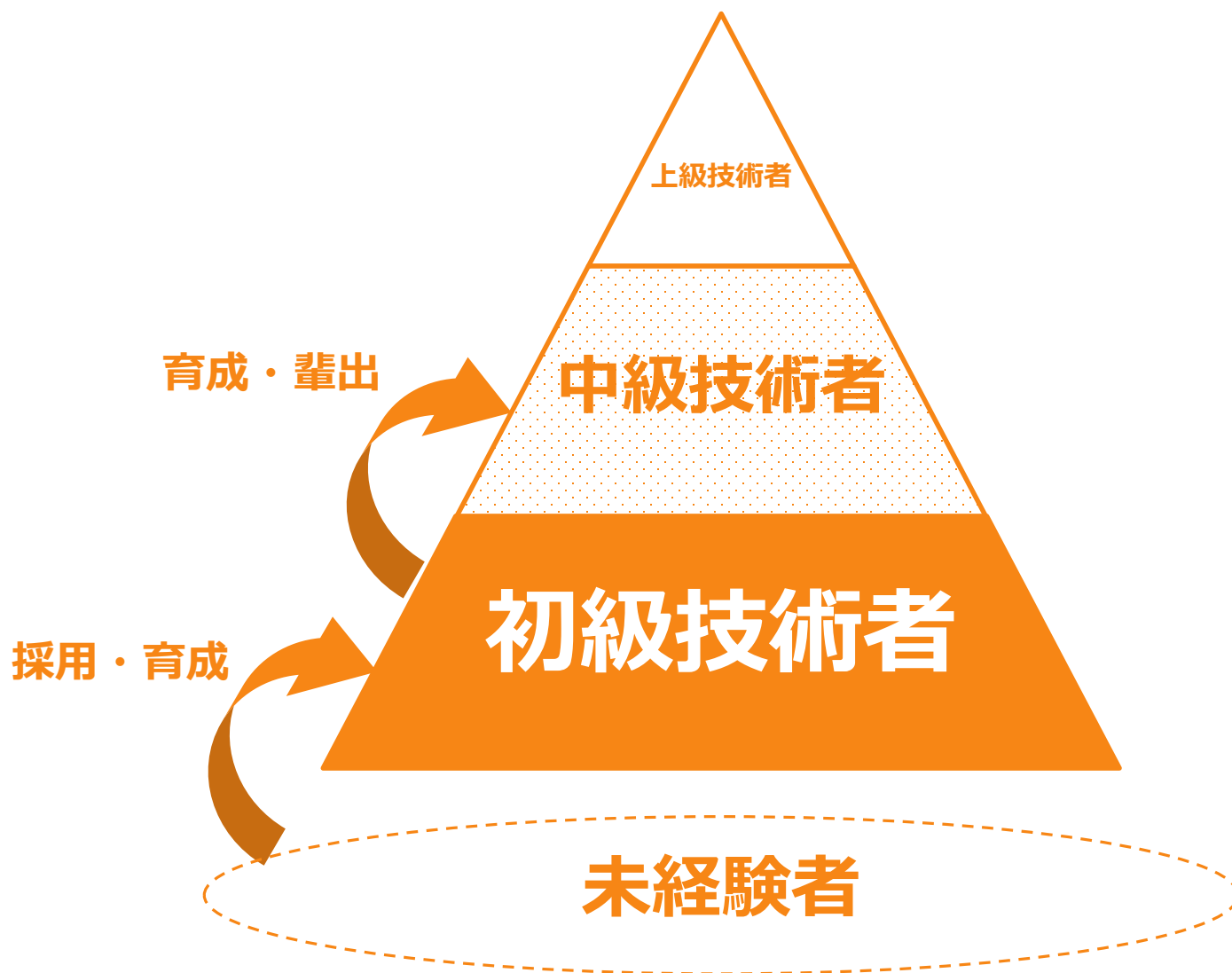


出典：経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」（2016年6月10日）

外部環境をふまえ夢真ホールディングスは…

---

**未来の技術者を  
徹底採用していきます**





## 採用

働きたい気持ちのある  
すべての人にチャンス。

採用

## 営業

未経験の技術者たちの  
可能性をお客様に伝え、  
信頼関係を構築。

営業

育成

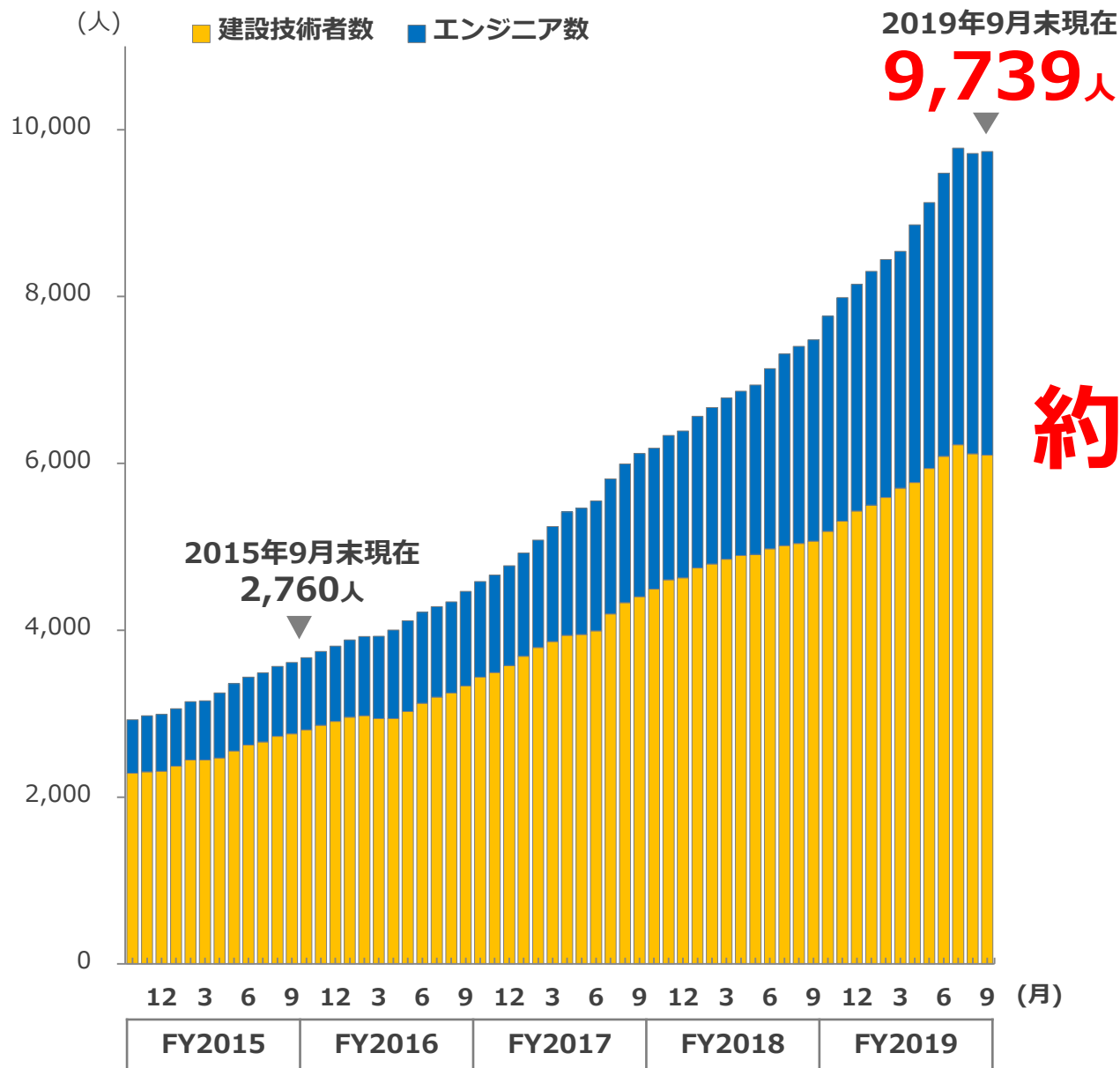
## 育成

未経験者を短期間で  
必要不可欠な  
人材にする環境。



# 在籍技術者数の推移

採用



5年間で  
**約7,000人**  
増員

- 2020年9月期年間4,250人の採用を計画

日本全国

20カ所以上



今なお  
拡大中！



## 採用

働きたい気持ちのある  
すべての人にチャンス。

採用

## 営業

未経験の技術者たちの  
可能性をお客様に伝え、  
信頼関係を構築。

営業

育成

## 育成

未経験者を短期間で  
必要不可欠な  
人材にする環境。

# 育成制度



2015年8月入社  
研修担当

**志村 秀夫**





## 基礎講座・測量・CAD研修





# エンジニア向けの研修内容

育成



ITスペシャリスト研修



CCNA研修



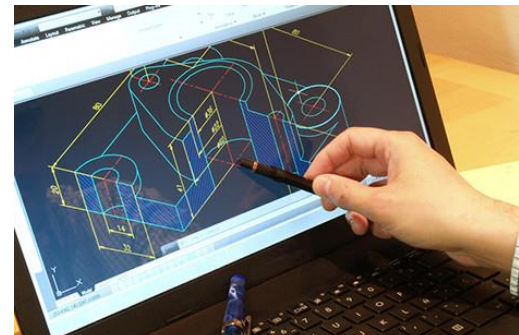
Java プログラミング研修



MOS研修



クラウド・サーバー研修



CAD研修



日本語研修

## その他

- ビジネスマナー研修
- 上級者向け：Python研修、SWAD研修

# 3つの原動力

## 採用

働きたい気持ちのある  
すべての人にチャンス。

採用

## 営業

未経験の技術者たちの  
可能性をお客様に伝え、  
信頼関係を構築。

営業

育成

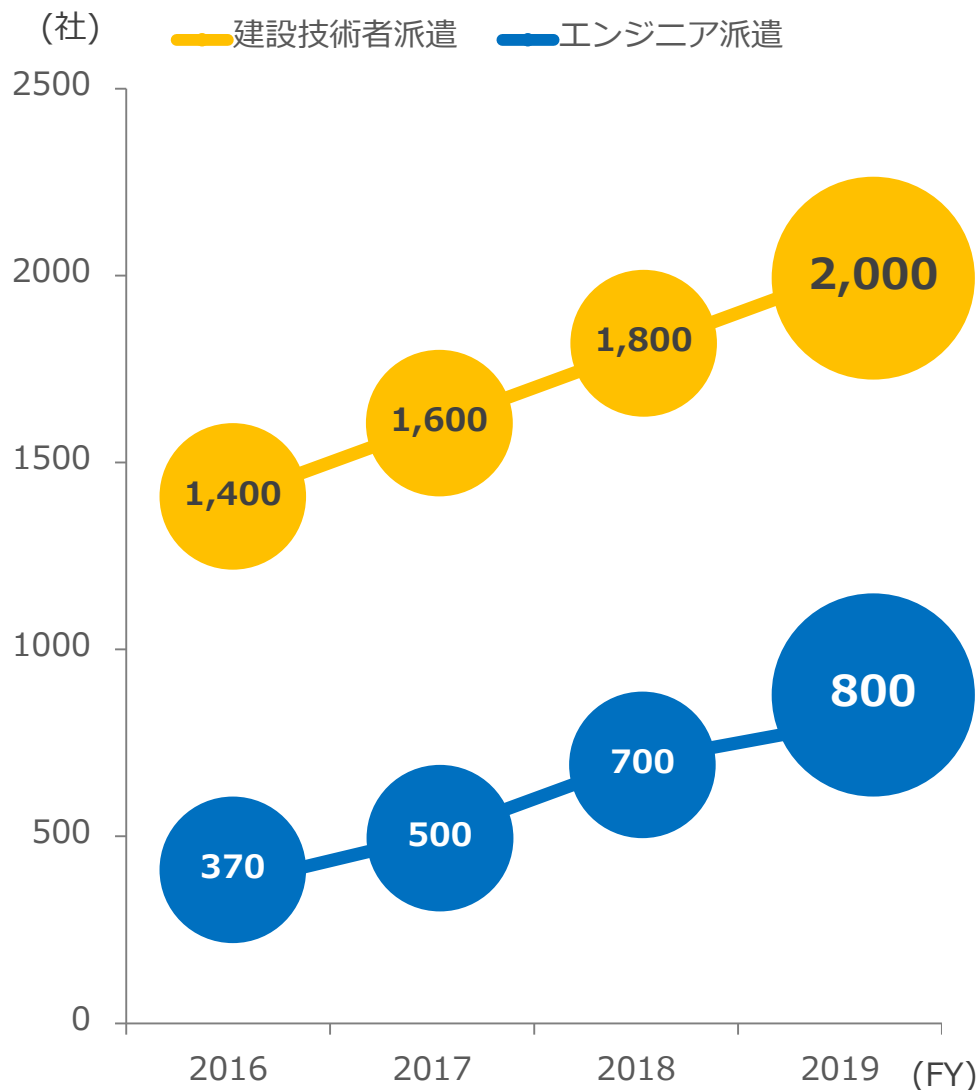
## 育成

未経験者を短期間で  
必要不可欠な  
人材にする環境。

# 特定企業に依存しない安定性

営業

取引社数の推移



※敬称は省略しております。

| 順位 | 社名      | 売上高<br>構成比 |
|----|---------|------------|
| 1  | 大和ハウス工業 | 4.6%       |
| 2  | 大成建設    | 3.8%       |
| 3  | 清水建設    | 2.9%       |
| 4  | 新菱冷熱工業  | 2.1%       |
| 5  | きんでん    | 1.4%       |

| 順位 | 社名                         | 売上高<br>構成比 |
|----|----------------------------|------------|
| 1  | 日産自動車                      | 2.2%       |
| 2  | 日立システムズ<br>エンジニアリングサービス    | 2.0%       |
| 3  | 東京エレクトロン<br>テクノロジーソリューションズ | 1.7%       |
| 4  | トッパン・フォームズ・<br>ソリューション     | 1.7%       |
| 5  | 横河ソリューションサービス              | 1.7%       |



# 2019年9月期 決算概要

## 連結P/Lの状況

# 連結 P/L サマリー

(百万円)

|                     | FY2018            | FY2019            | 増減額     | 増減率    |
|---------------------|-------------------|-------------------|---------|--------|
| 売上高                 | 40,419            | 52,505            | +12,085 | 29.9%  |
| 売上総利益               | 12,338<br>(30.5%) | 15,271<br>(29.1%) | +2,933  | 23.8%  |
| 販売費及び一般管理費          | 7,152<br>(17.7%)  | 10,552<br>(20.1%) | +3,399  | 47.5%  |
| 営業利益                | 5,186<br>(12.8%)  | 4,719<br>(9.0%)   | ▲466    | ▲9.0%  |
| 経常利益                | 4,940<br>(12.2%)  | 4,557<br>(8.7%)   | ▲382    | ▲7.8%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 3,635<br>(9.0%)   | 2,504<br>(5.0%)   | ▲1,131  | ▲31.1% |

※ ( ) = 売上高比率

# TOPICS

1. セグメント利益  
概ね計画通りに推移
2. エンジニア派遣事業  
新たに連結した会社が利益貢献
3. 連結営業利益  
M&A関連費用計上 前期比9%減益
4. 特別損失の計上  
過去の負債を一掃  
2020年9月期 追加減損見込み無し

# セグメント利益の達成率

(百万円)

| 1. 建設技術者派遣事業 | FY2019<br>予想 | FY2019<br>実績 | 達成率   |
|--------------|--------------|--------------|-------|
| 売上高          | 36,000       | 35,890       | 99.7% |
| セグメント利益      | 6,000        | 5,904        | 98.4% |

| 2. エンジニア派遣事業 | FY2019<br>予想 | FY2019<br>実績 | 達成率    |
|--------------|--------------|--------------|--------|
| 売上高          | 13,000       | 15,391       | 118.4% |
| セグメント利益      | 0            | 133          | —      |

| 3. その他事業 | FY2019<br>予想 | FY2019<br>実績 | 達成率 |
|----------|--------------|--------------|-----|
| 売上高      | —            | 1,308        | —   |
| セグメント利益  | —            | △272         | —   |

# 採用および在籍人数

- グループ計採用人数**5,037人採用**と創業来最高
- 在籍人数は両セグメントとも期末計画を上回り着地

| 1. 建設技術者派遣事業 | FY2019<br>計画 | FY2019<br>実績 | 達成率    |
|--------------|--------------|--------------|--------|
| 採用人数         | 2,800人       | 3,289人       | 117.5% |
| 期末在籍人数       | 5,900人       | 6,099人       | 103.4% |

| 2. エンジニア派遣事業 | FY2019<br>計画 | FY2019<br>実績 | 達成率    |
|--------------|--------------|--------------|--------|
| 採用人数         | 1,800人       | 1,748人       | 97.1%  |
| 期末在籍人数       | 3,400人       | 3,640人       | 107.1% |

# TOPICS

1. セグメント利益  
概ね計画通りに推移
2. エンジニア派遣事業  
新たに連結した会社が利益貢献
3. 連結営業利益  
M&A関連費用計上 前期比9%減益
4. 特別損失の計上  
過去の負債を一掃  
2020年9月期 追加減損見込み無し

## 2-1. 前期グループ化した企業



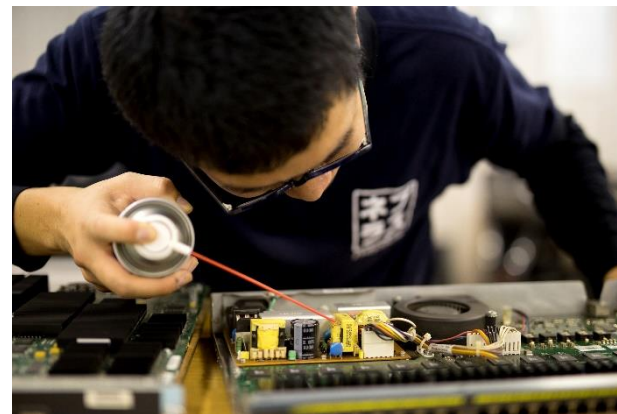
エンジニア派遣

### neplus ネプラス株式会社

2018年10月1日子会社化

ITエンジニア派遣・IT機器の販売レンタル

- ・ CISCO製品を中心としたIT機器の販売レンタルとITエンジニア派遣事業を展開
- ・ 各製品に対する深い知識と高い技術力を持った優秀なエンジニアが80名以上在籍
- ・ 設計および開発分野の上流工程派遣がメイン



### ip 株式会社インフォメーションポート

2019年4月2日子会社化

ITエンジニア派遣・ITシステムの受託開発

ハイクラスエンジニアが多数在籍

- ・ 100名以上のエンジニアを抱え、業界経験10年を超えたハイクラスエンジニアが3割
- ・ 毎年10名程度の新卒エンジニアを採用し育成する優れた研修ノウハウを保有





## 2-2. 前期グループ化した企業



エンジニア派遣

### **Samurai** 株式会社 侍

2019年4月24日子会社化  
社会人向けプログラミング学習サービスを提供

自社メディア「侍エンジニア塾」の強み  
・ 月間170万ユーザー超・520万PV超!!の**集客力**  
・ 未経験でも始められる**指導力**

|          |            |
|----------|------------|
| 現役生      | 500名       |
| 月間サイト利用者 | 1,600,000名 |
| 累計指導実績※  | 16,000名    |

※レッスン、セミナー、オフラインなどのサービスを含む

### **ガレネット株式会社**

2019年7月1日子会社化  
ネットワークの構築・設計、ITエンジニア派遣

- ・ 大規模イントラネットやエクストラネット、小規模なSOHOネットワークの構築まで多種多様な案件に対応
- ・ ネットワーク市場における最上流企業が主要顧客
- ・ 上流工程を担うハイクラスエンジニアが約40名所属、さらに初級エンジニアを継続的に採用・育成、顧客の初級エンジニアの受け入れも進んでいる

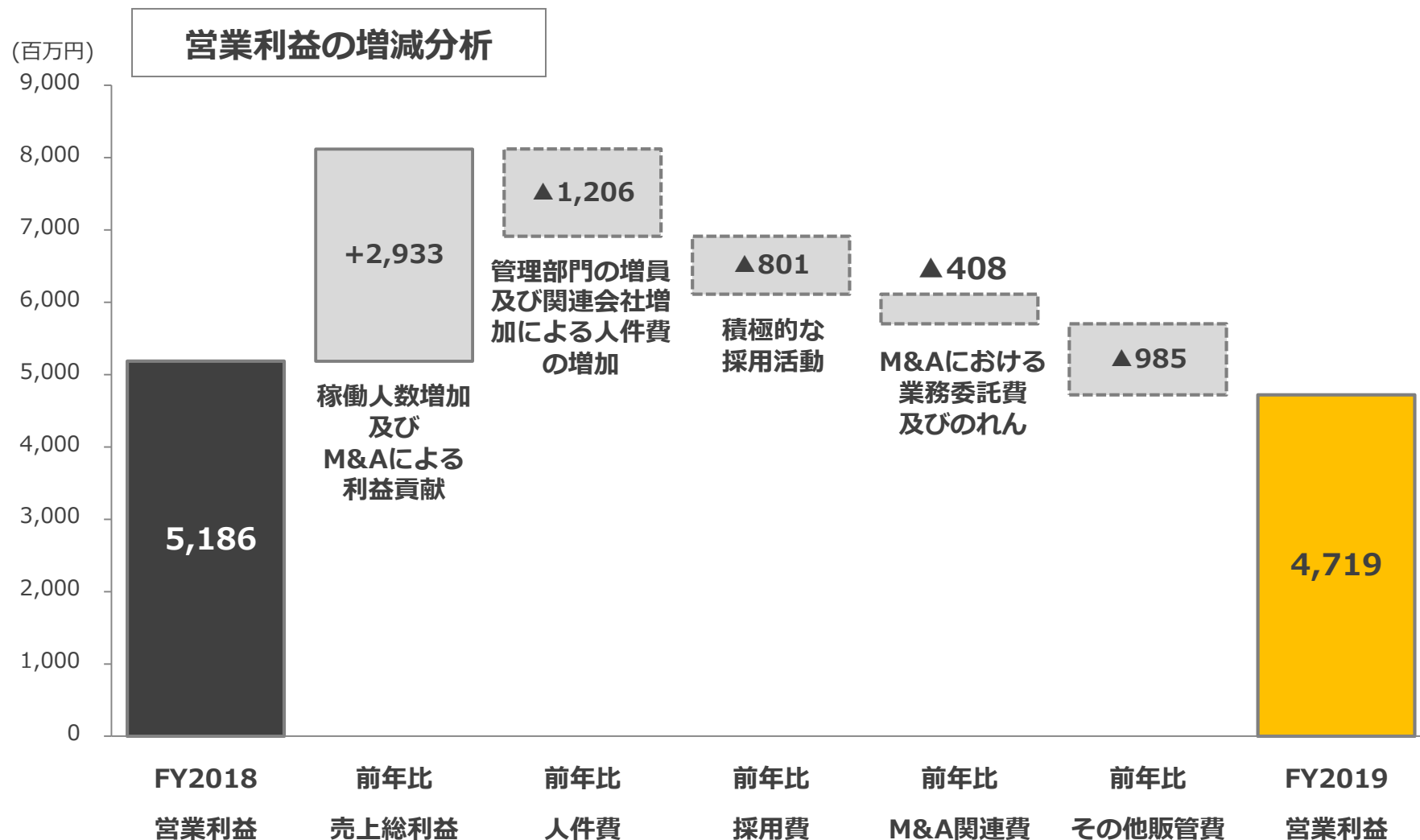


# TOPICS

1. セグメント利益  
概ね計画通りに推移
2. エンジニア派遣事業  
新たに連結した会社が利益貢献
3. 連結営業利益  
M&A関連費用計上 前期比9%減益
4. 特別損失の計上  
過去の負債を一掃  
2020年9月期 追加減損見込み無し

# 連結営業利益の増減分析

- 体制強化のための先行投資として人件費及び採用費を増加
- ITエンジニアの需要増を見据えた積極的なM&Aを実施

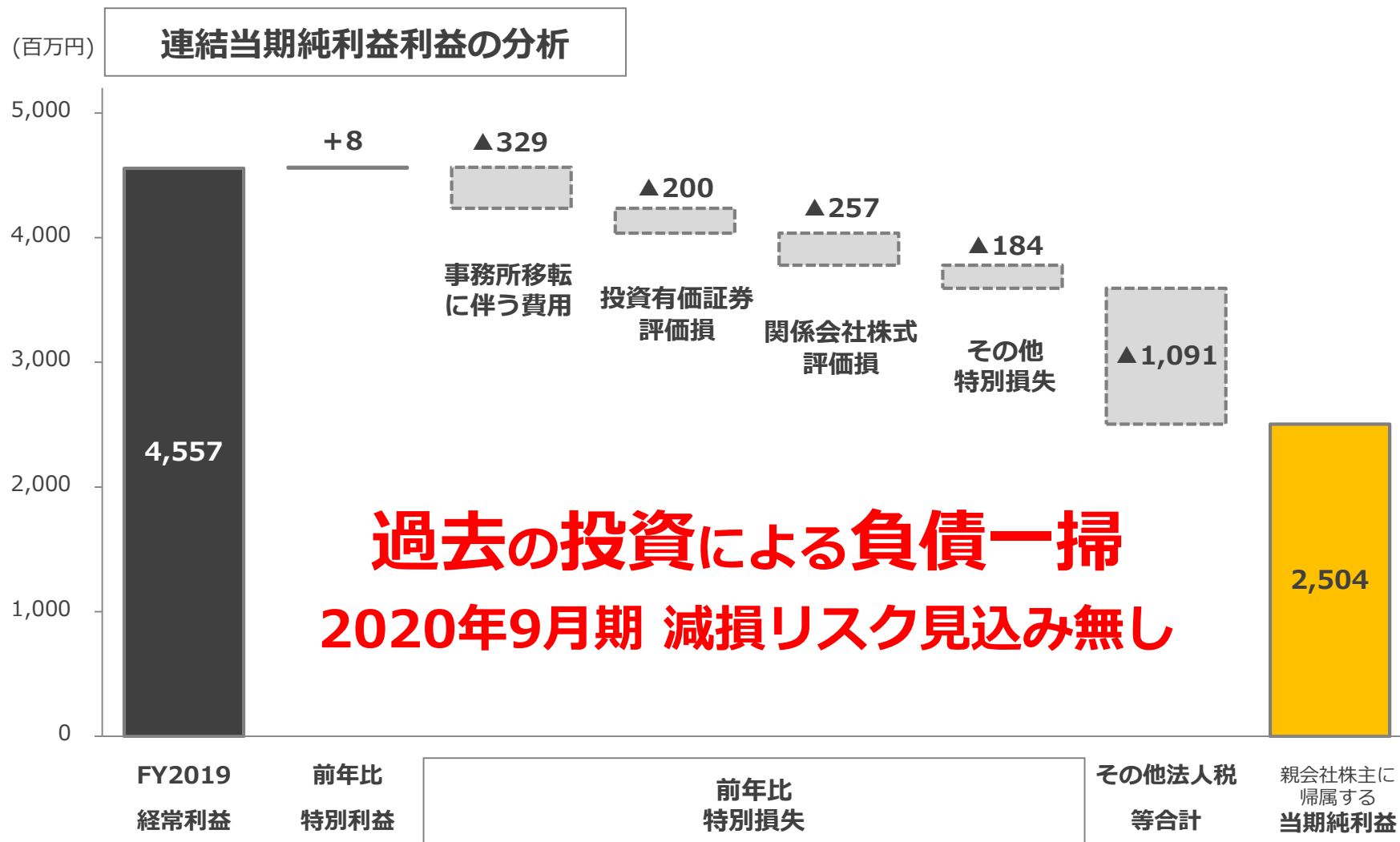


# TOPICS

1. セグメント利益  
概ね計画通りに推移
2. エンジニア派遣事業  
新たに連結した会社が利益貢献
3. 連結営業利益  
M&A関連費用計上 前期比9%減益
4. 特別損失の計上  
過去の負債を一掃  
2020年9月期 追加減損見込み無し

# 連結当期純利益の分析

## ■ 事務所移転に関わる資産の除却や投資有価証券評価損等による減益



2020年9月期

# 「営業利益80億」

1. 前期の採用投資収益化
2. グループ<sup>o</sup>企業との連携
3. IFRSの導入

# 採用人数の計画

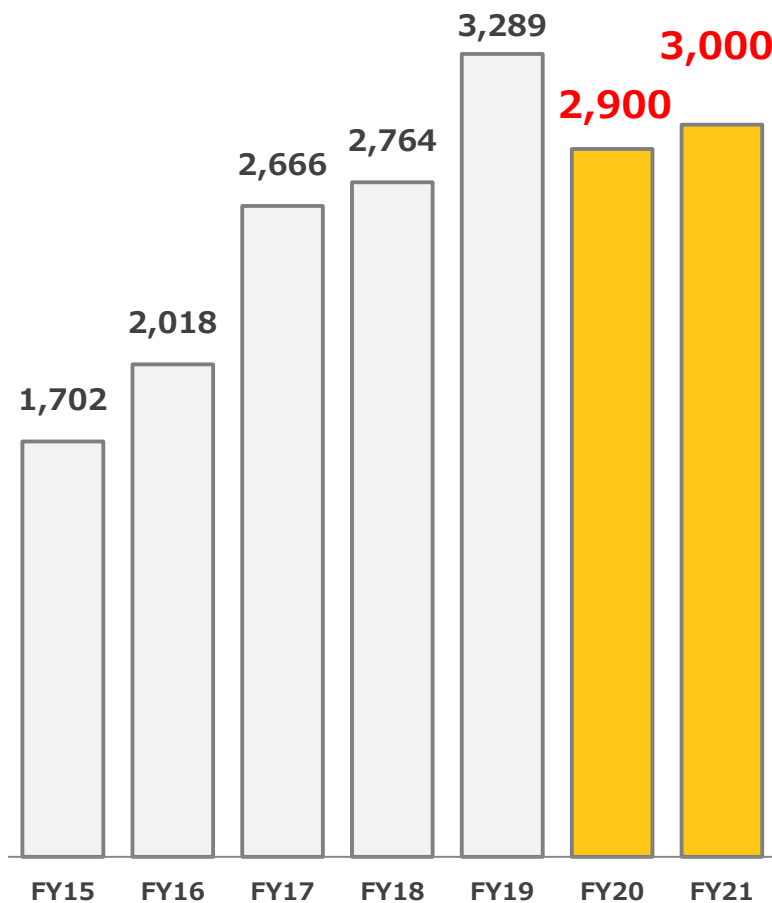


グループ

- 建設技術者派遣では、年間を通じて平準化した採用を実施→稼働率の上昇を計画
- エンジニア派遣では、中期経営計画よりも計画値を減少→販管費減少を計画

建設技術者派遣

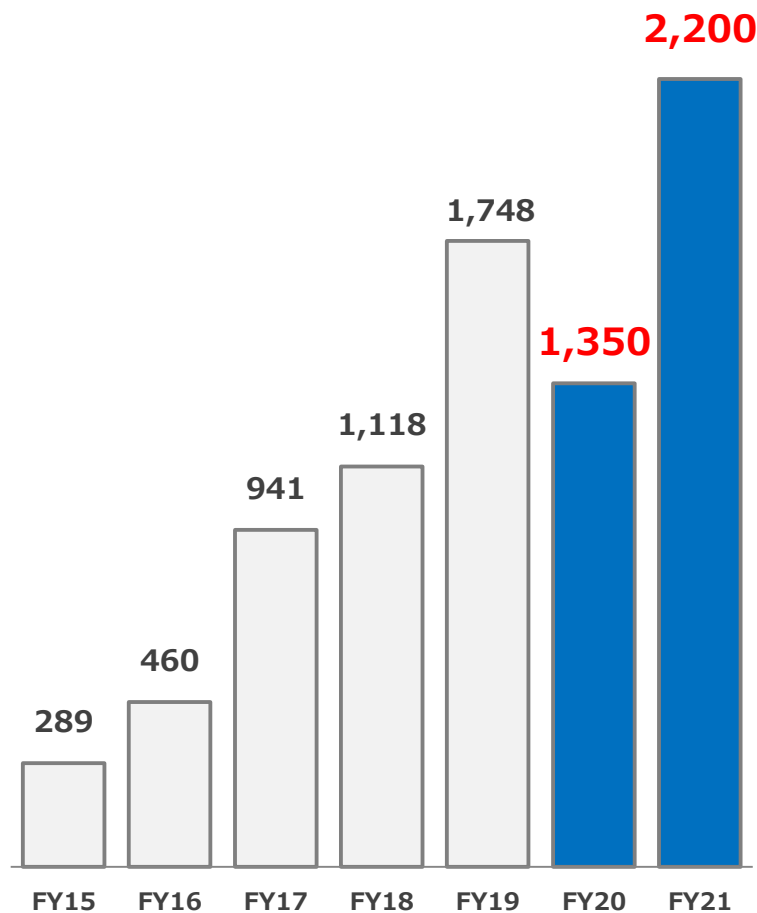
(人)



中期経営計画

エンジニア派遣

(人)



中期経営計画

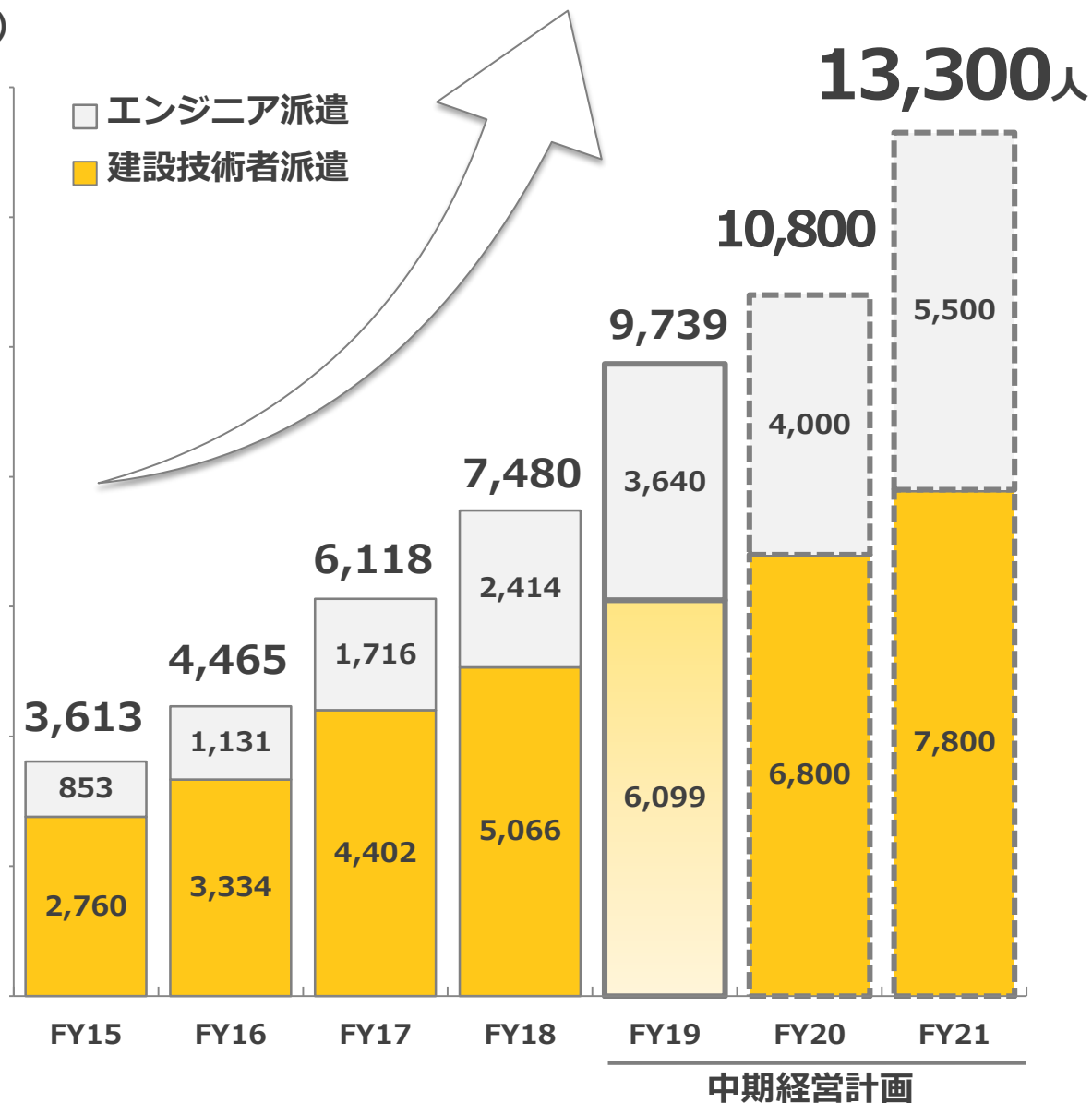


# 技術者数の計画



グループ

(人)



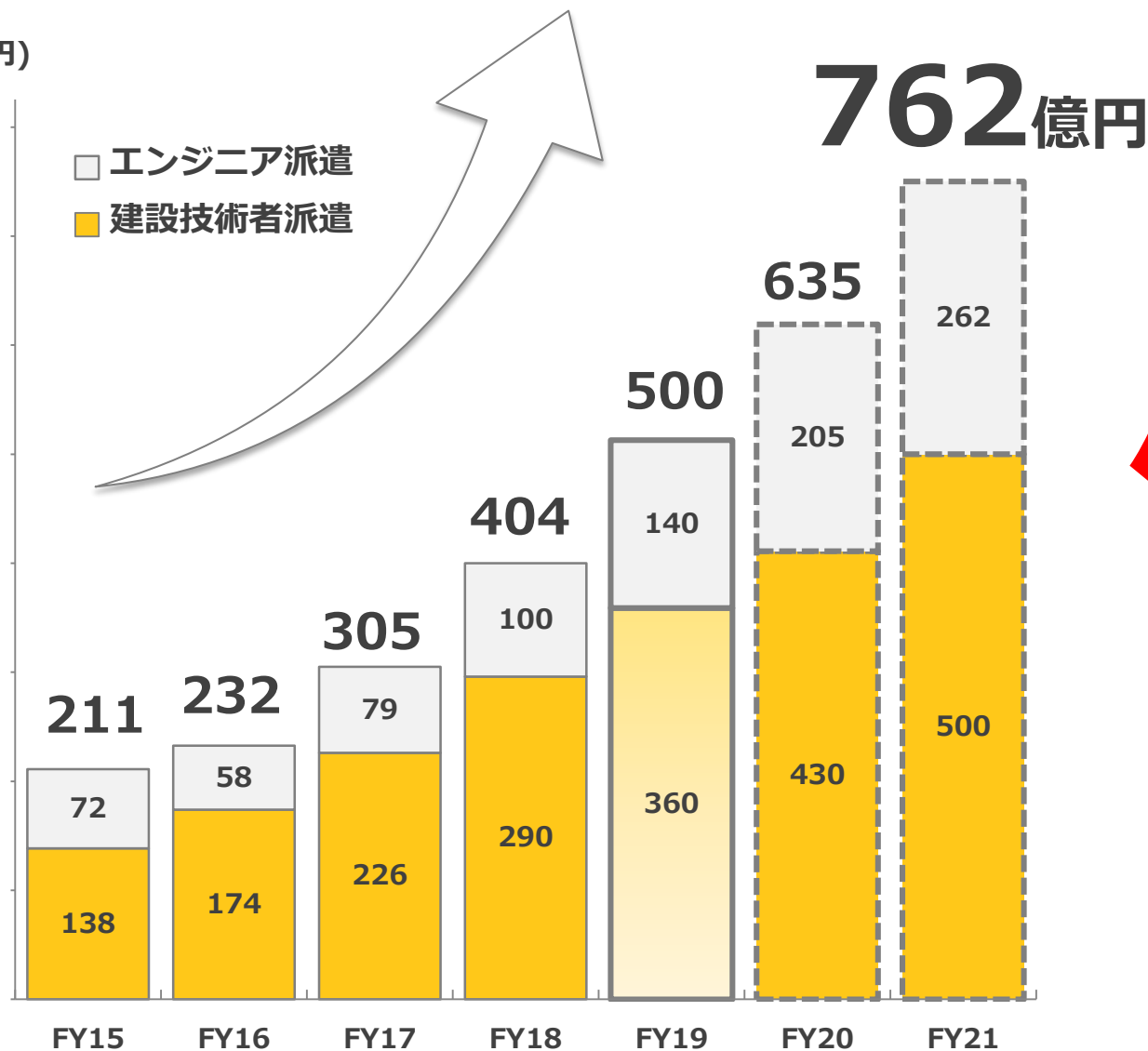
成長  
拡大

# 連結売上高の計画



グループ

(億円)



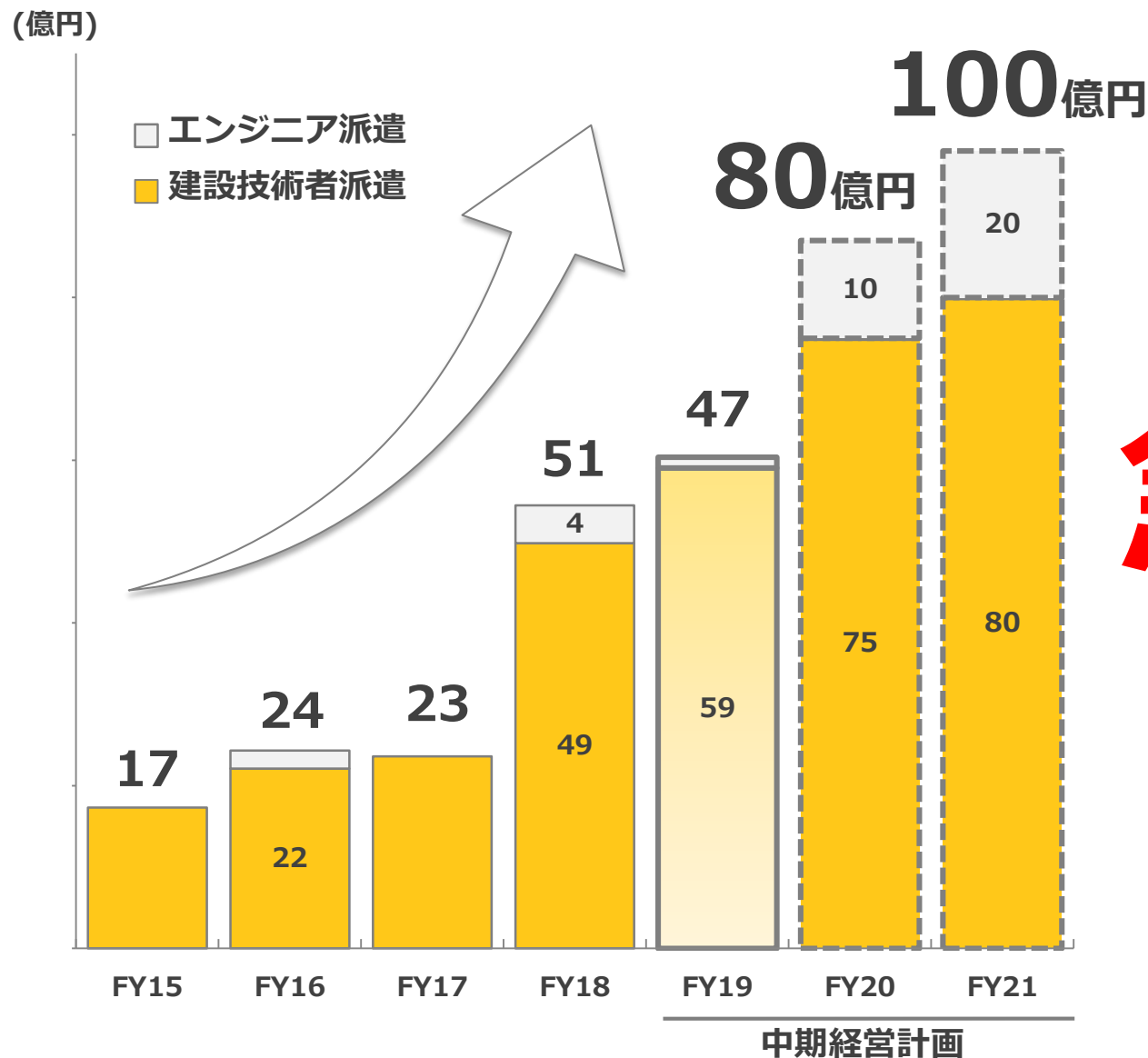
中期経営計画

技術者増!!  
**伸張**

# 連結営業利益の計画



グループ



規模の経済!!  
**急成長**

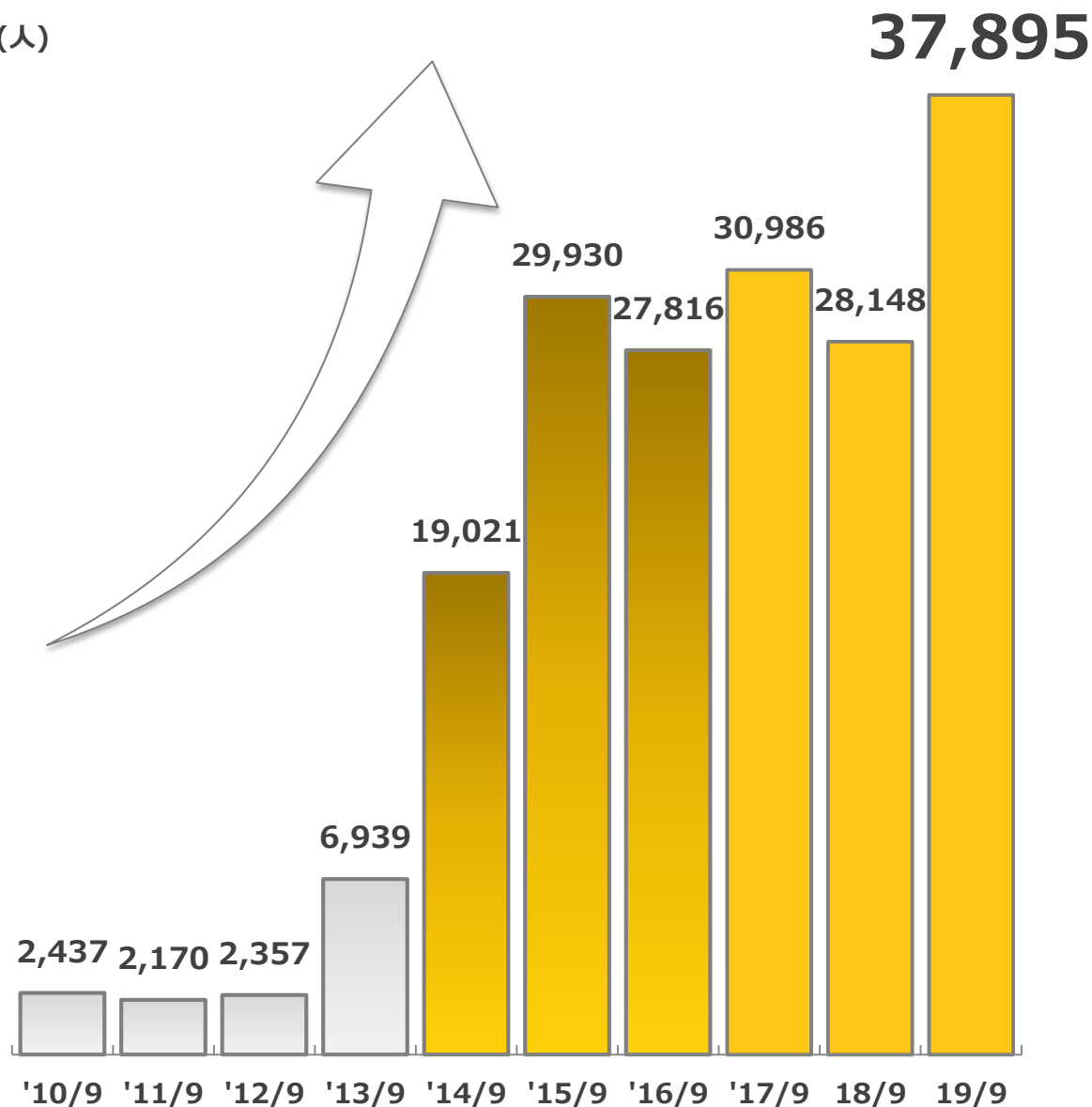
株主還元

証券コード  
Securities code

2362

# 株主数の推移

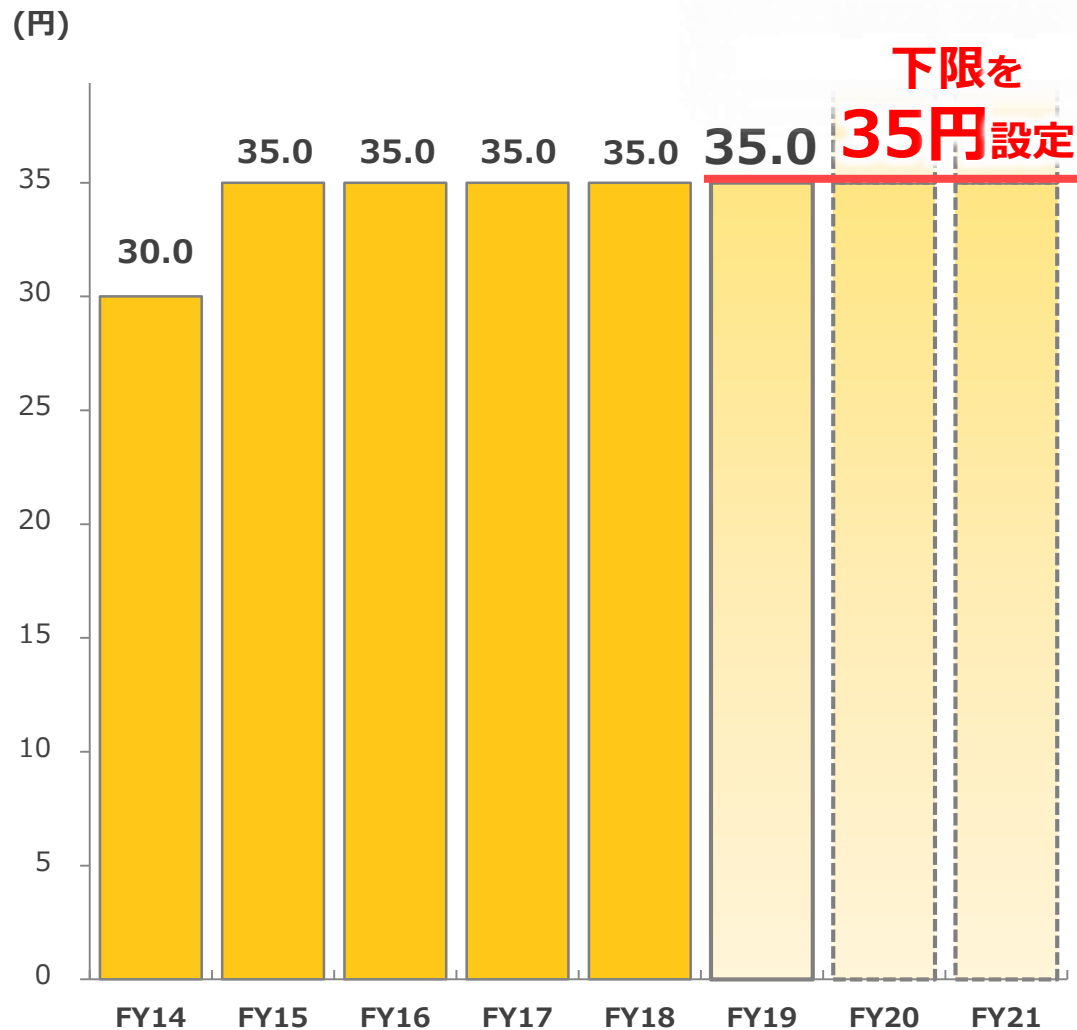
(人)



おかげ様で…

**3** 万人規模

# 1株当たり配当金



安定配当で  
**積極投資**

中期経営計画

# 自己株式の取得について

## 機動的な資本政策の遂行のため

|     |            |                                           |
|-----|------------|-------------------------------------------|
| (1) | 取得し得る株式の総数 | <b>4,050,000株</b><br>(発行済株式総数に対する割合3.45%) |
| (2) | 株式の取得価額の総額 | <b>30億円</b>                               |
| (3) | 取得期間       | <b>2018年12月20日～2019年12月19日</b>            |
| (4) | 取得方法       | <b>自己株式取得に係る取引一任契約に基づく市場買付</b>            |

※ 発行済株式総数 = 78,352,197株 (2019年3月31日現在)

## 総還元性向 100%以上



|               |         |
|---------------|---------|
| 株価            | 931円    |
| 単元株数          | 100株    |
| 最低購入金額        | 93,100円 |
| 一株当たり配当金 (予想) | 35.0円   |
| 配当利回り         | 4.00%   |

※ 日本国債 10年

0.040%

大口定期預金 10年

0.01%

(三菱東京UFJ銀行、みずほ銀行、三井住友銀行の平均値)

2018年9月末より新設

# 株主優待制度



## プレミアム優待倶楽部とは？

株主様の持株数・保有期間により「優待ポイント」を付与  
ポイントを使ってお好きな商品やサービスと交換できます

旅



厳選された  
くつろぎの空間で  
至福のひとときを。



電



話題の最新家電で  
日常をより  
快適に演出。



本当に“欲しい”と思えるモノを皆様へ

暮



食



全国各地から  
選りすぐられた  
旬の味覚を。



暮らしを彩る  
上質で洗練された  
こだわりの逸品。



# 優待ポイントについて

| 保有株式数    | 初年度ポイント | 2年目以降  | 初年度利回り<br>※株価1,000円想定 |
|----------|---------|--------|-----------------------|
| 1～299株   | —       | —      | —                     |
| 300株～    | 3,000   | 3,300  | 1.0%                  |
| 400株～    | 4,000   | 4,400  | 1.0%                  |
| 500株～    | 5,000   | 5,500  | 1.0%                  |
| 600株～    | 6,000   | 6,600  | 1.0%                  |
| 700株～    | 8,000   | 8,800  | 1.14%                 |
| 800株～    | 10,000  | 11,000 | 1.25%                 |
| 900株～    | 12,000  | 13,200 | 1.33%                 |
| 1,000株～  | 15,000  | 16,500 | 1.50%                 |
| 2,000株以上 | 20,000  | 22,000 | 株数により変動               |

# 優待ポイントについて

## 配当＋優待で...

| 保有株式数    | 初年度利回り<br>※株価1,000円想定 |         |
|----------|-----------------------|---------|
| 1～299株   | —                     | —       |
| 300株～    | 3,000                 | 1.0%    |
| 400株～    | 4,000                 | 1.0%    |
| 500株～    | 5,000                 | 1.0%    |
| 600株～    | 6,000                 | 1.0%    |
| 700株～    | 8,000                 | 1.4%    |
| 800株～    | 10,000                | 1.5%    |
| 900株～    | 12,000                | 1.33%   |
| 1,000株～  | 15,000                | 1.50%   |
| 2,000株以上 | 20,000                | 株数により変動 |

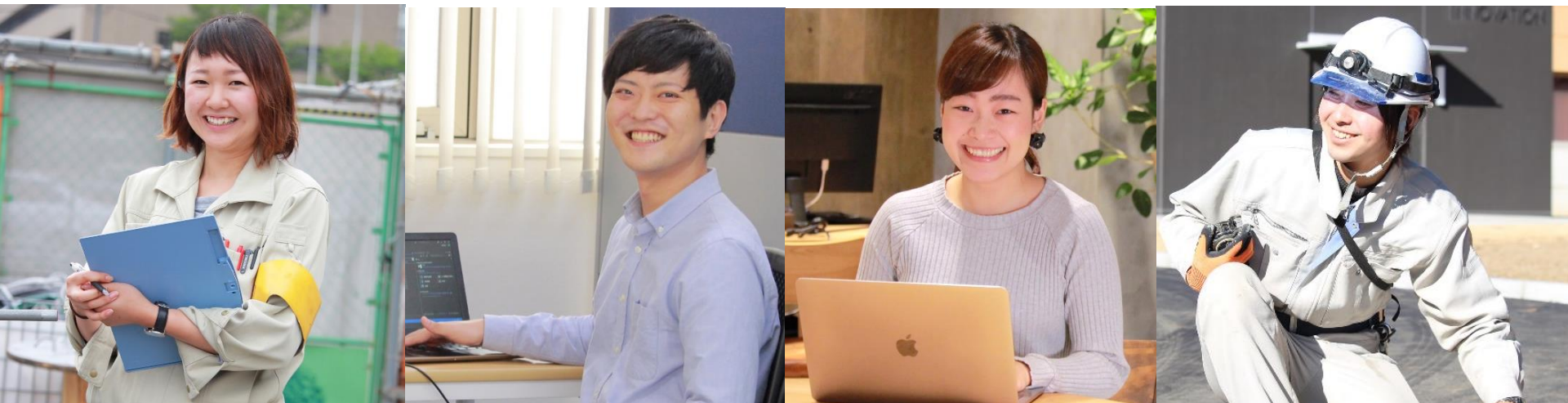
最高

利回り

5%

※＋1%で約10円の増配に相当

# 人と人とのめぐりあいで みんなの夢を真にする



YUME<sup>Shin</sup>  
Holdings



## 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測値であり、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もございませんし、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ございません。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]  
株式会社夢真ホールディングス IR室  
E-mail : [ir@yumeshin.co.jp](mailto:ir@yumeshin.co.jp)





## 1. 堅調な需要

東京五輪の影響を感じない堅調さ

## 2. 稼働率の上昇

研修期間の短縮

毎月の需要に合った採用

## 3. 採用費率の低下

採用単価の維持

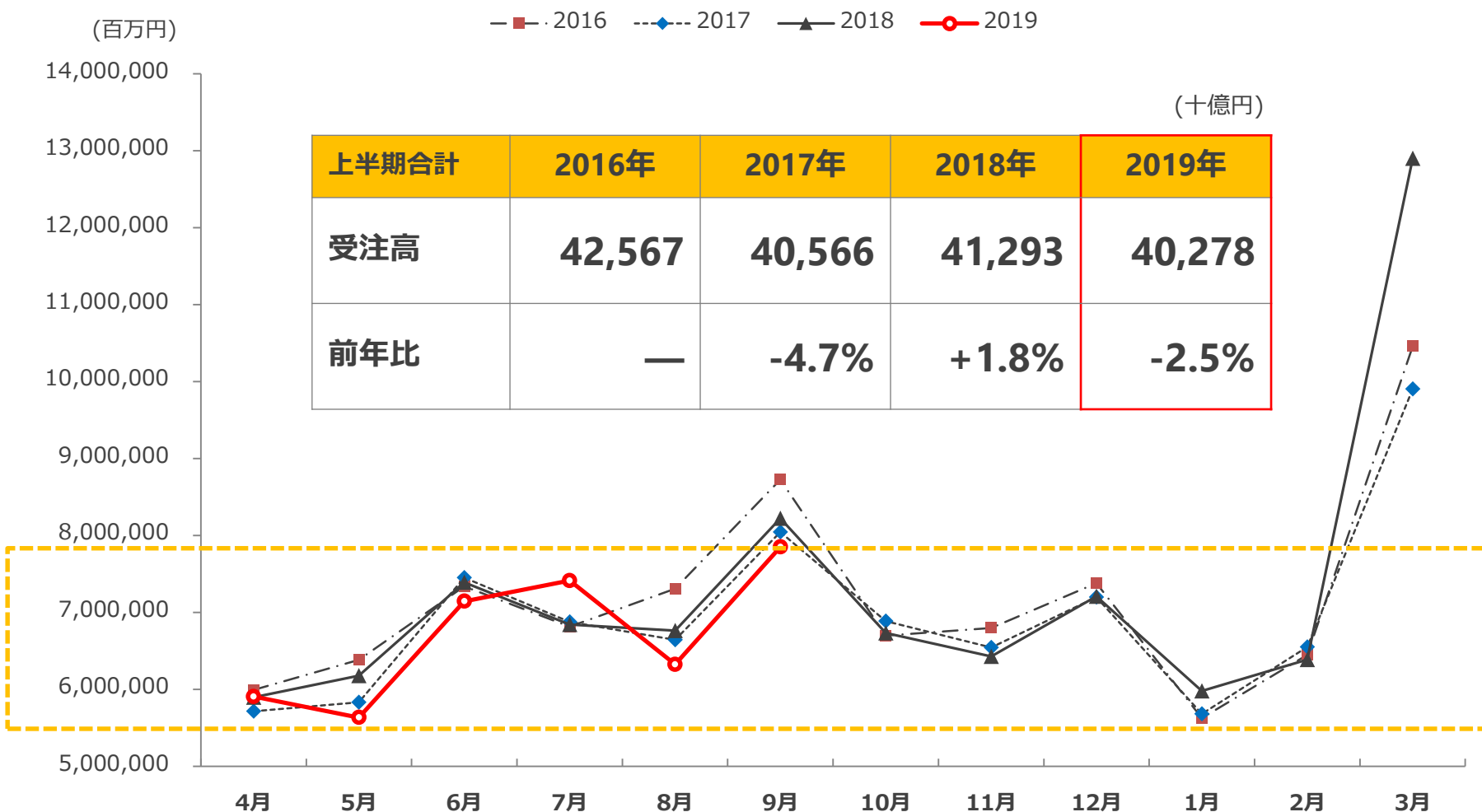
売上の増加による比率の低下

# 堅調な需要①建設工事受注動態統計調査



建設技術者派遣

## ■ 消費税駆込み需要の反動あるも底堅い推移



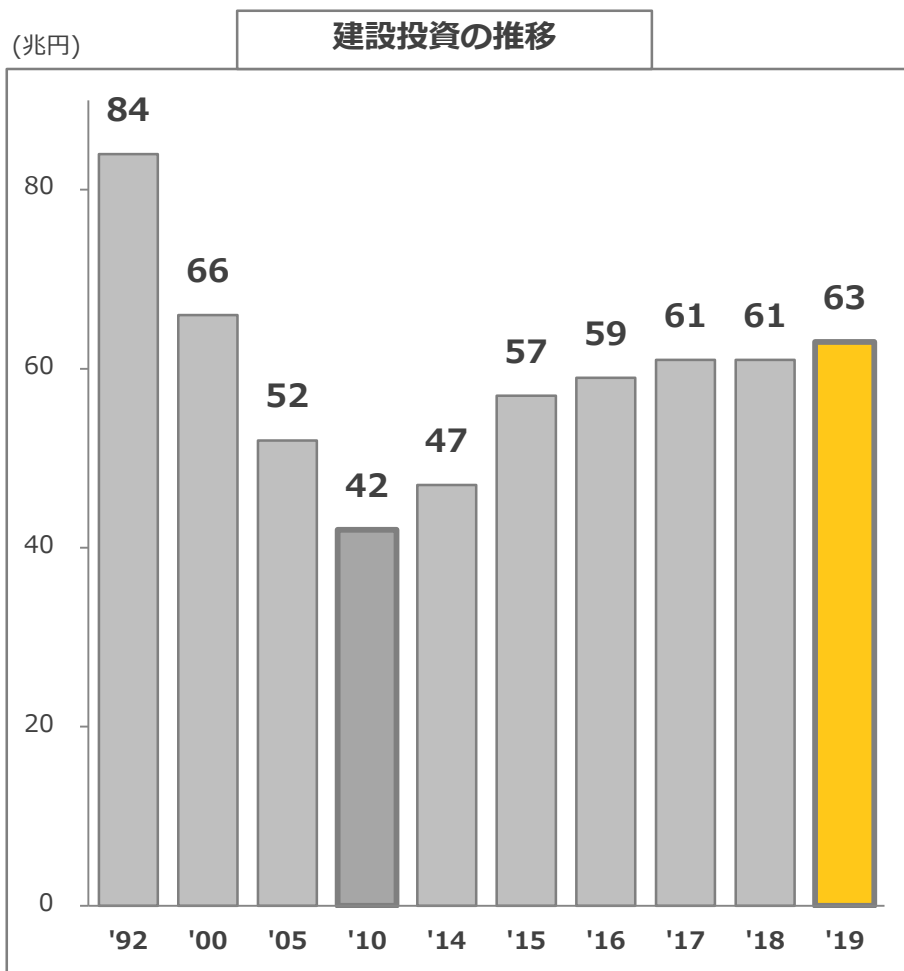
出典：国土交通省「建設投資統計調査」（調査対象企業＝建設業者1.2万社程度）

# 堅調な需要②増加する建設投資額



建設技術者派遣

- 投資額は2010年をボトムに約50%増加
- 2020年をまたぐプロジェクト多数



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<br>前田建設工業 | 2019年 |
| 芝浦プロジェクト         | 大成建設<br>清水建設   | 2019年 |
| 虎ノ門<br>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<br>大林組    | 2024年 |
| 浜松町<br>貿易センタービル  | 鹿島建設           | 2024年 |
| 常盤橋<br>日本ビル跡地    | 大成建設           | 2027年 |

# 稼働率の上昇①需要に合った採用



建設技術者派遣

## ■ 年間を通して採用平準化、通年を通して高稼働を維持

(単位：人)

|           | 10月 | 11月 | 12月 | 1月   | 2月 | 3月 | 10～3月<br>累計 |
|-----------|-----|-----|-----|------|----|----|-------------|
| FY19 採用実績 | 774 |     |     | 829  |    |    | 1,603       |
| FY20 採用計画 | 750 |     |     | 700  |    |    | 1,450       |
| 増減        | -24 |     |     | -129 |    |    | -153        |

|           | 4月    | 5月 | 6月 | 7月    | 8月 | 9月 | 4～9月<br>累計 | 10～9月<br>累計 |
|-----------|-------|----|----|-------|----|----|------------|-------------|
| FY19 採用実績 | 1,085 |    |    | 601   |    |    | 1,686      | 3,289       |
| FY20 採用計画 | 700   |    |    | 750   |    |    | 1,450      | 2,900       |
| 増減        | -385  |    |    | + 149 |    |    | -236       | -389        |

# 稼働率の上昇②目標稼働率



建設技術者派遣

- 入社後、配属まで1週間短縮
- 需要に合った平準化した通年採用

FY2020

93.0%

昨年比

+1.1%

【参考】過去の平均稼働率  
12ヶ月平均（10～9月）

|        |       |         |
|--------|-------|---------|
| FY2016 | 92.7% | YoY     |
| FY2017 | 92.2% | ▲0.4pt. |
| FY2018 | 93.8% | +1.5pt. |
| FY2019 | 91.9% | ▲1.9pt. |

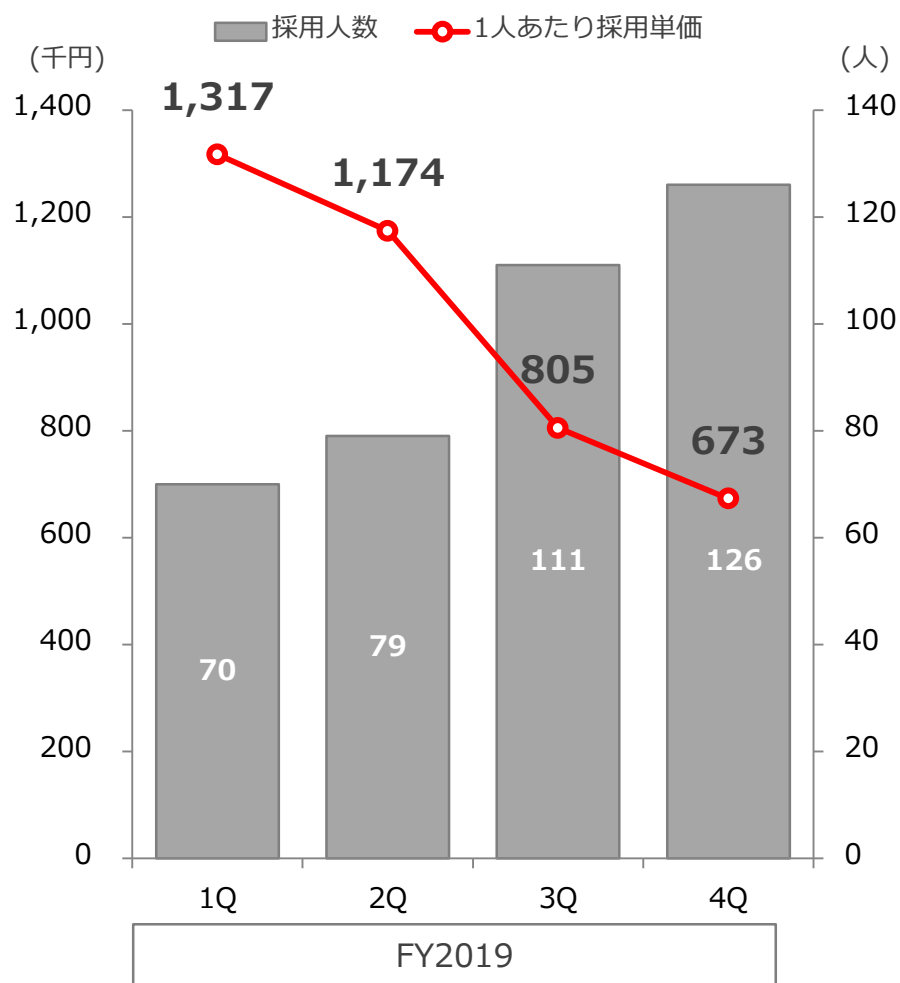
# 採用費率① 採用効率化



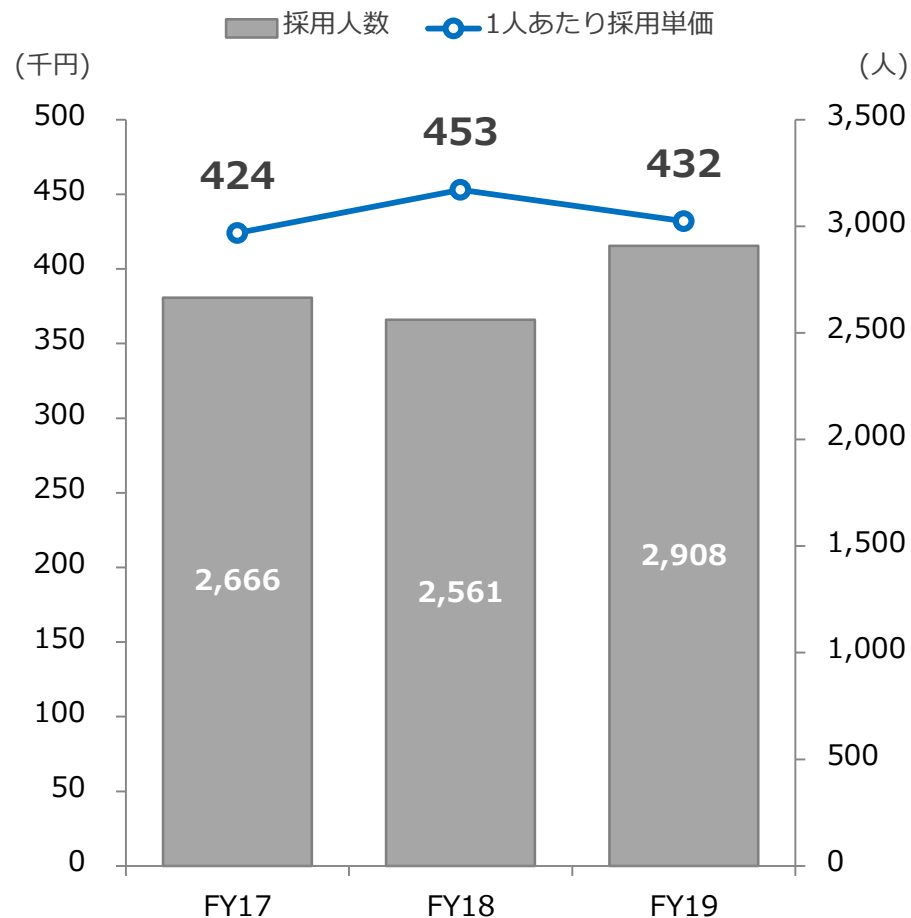
建設技術者派遣

- ベテラン採用の自社メディア「俺の夢」が今期より本格稼働 採用コスト51%減
- 未経験者採用は人数を増やしても採用コストほぼ横ばい 3年間平均436千円

ベテランの採用人数と1人あたり採用コスト



未経験者の採用人数と1人あたり採用コスト



# 採用費率② 売上高採用費比率の低下



建設技術者派遣

- 売上の伸長と採用費のコントロールによる採用比率の低下
- ベテラン採用の効率化による採用単価の減少

採用費および採用コスト

(百万円)

|               | FY2018 | FY2019 | FY2020 |
|---------------|--------|--------|--------|
| 売上高           | 29,609 | 35,890 | 41,100 |
| 採用費           | 1,235  | 1,640  | 1,450  |
| 採用人数          | 2,764人 | 3,289人 | 2,900人 |
| 1人あたり<br>採用単価 | 44.7万円 | 49.8万円 | 50.0万円 |
| 売上高採用費率       | 4.17%  | 4.56%  | 3.53%  |

**売上高採用費率 1.0%低下**

# 2020年9月期 業績予想



建設技術者派遣

- 堅調な需要による稼働人数増加による売上の上昇
- 稼働率上昇による粗利率の改善
- 効率採用による売上高採用比率の低下

(百万円)

|         | FY2018実績 | FY2019実績 | FY2020予想 | 前期比<br>増減率 |
|---------|----------|----------|----------|------------|
| 売上高     | 29,609   | 35,890   | 41,100   | 14.5%      |
| セグメント利益 | 5,388    | 5,904    | 7,500    | 27.0%      |
| 利益率     | 18.2%    | 16.5%    | 18.2%    | 1.7pt      |
| 採用人数    | 2,764人   | 3,289人   | 2,900人   | ▲11.8%     |
| 期末在籍人数  | 5,066人   | 6,099人   | 6,800人   | 11.5%      |



## エンジニア派遣事業



## 1. 堅調な需要

**IT & 製造業とも研究開発需要高止まり  
人材不足の定常化**

## 2. 単価UP

**ハイスکیل業務への配属推進  
グループリソース活用**

## 3. グループ各社が通年寄与

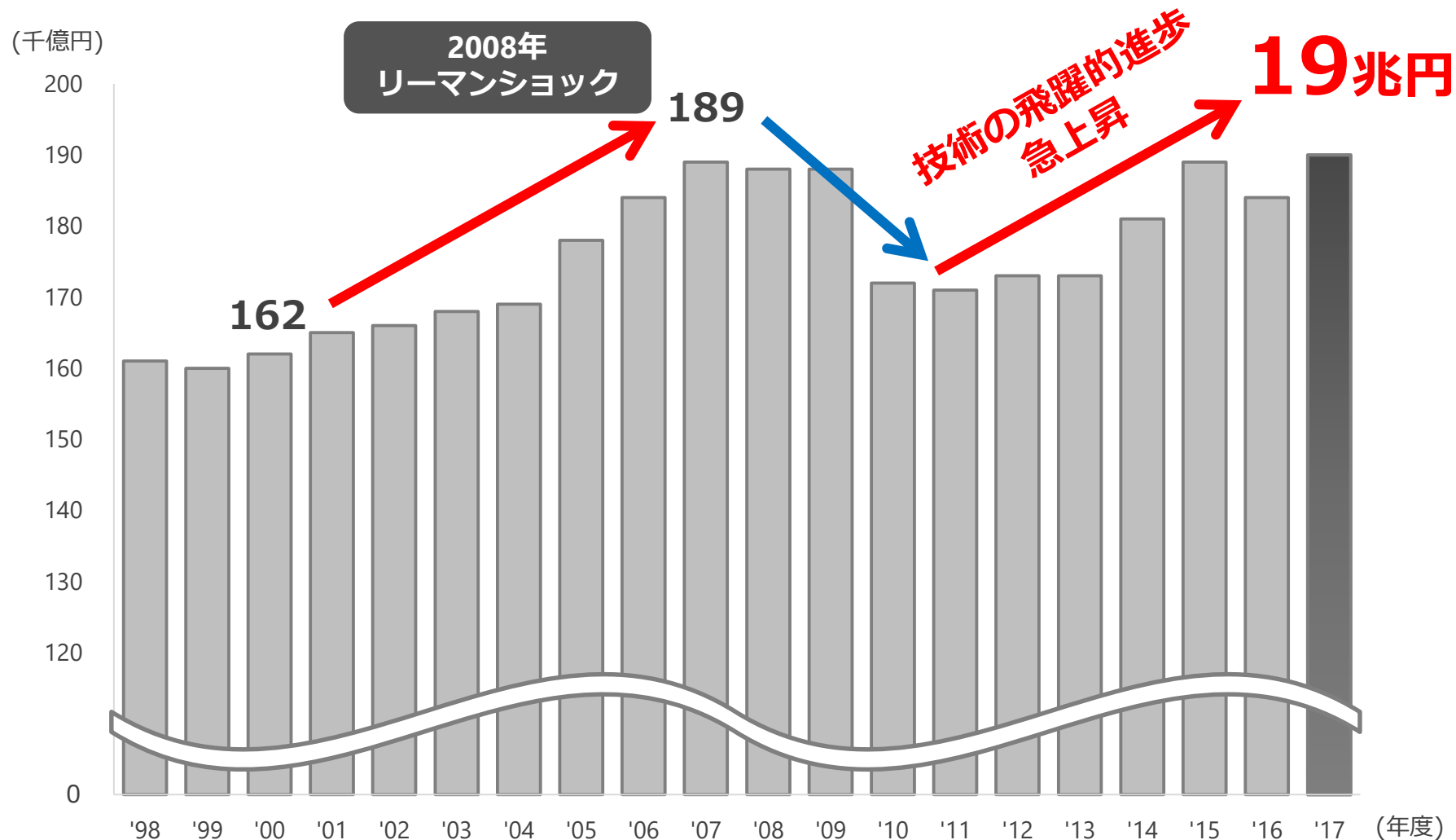
**前期M&Aした各社が通年寄与  
IFRS適用で「のれん償却」なし**

# 堅調な需要①国内研究開発費



エンジニア派遣

- 加速する技術革新より研究開発費は再び上昇
- 企業による研究開発費は全体の約7割を占める



出典：総務省「科学技術研究調査結果」

# 堅調な需要②国内IT支出規模推計

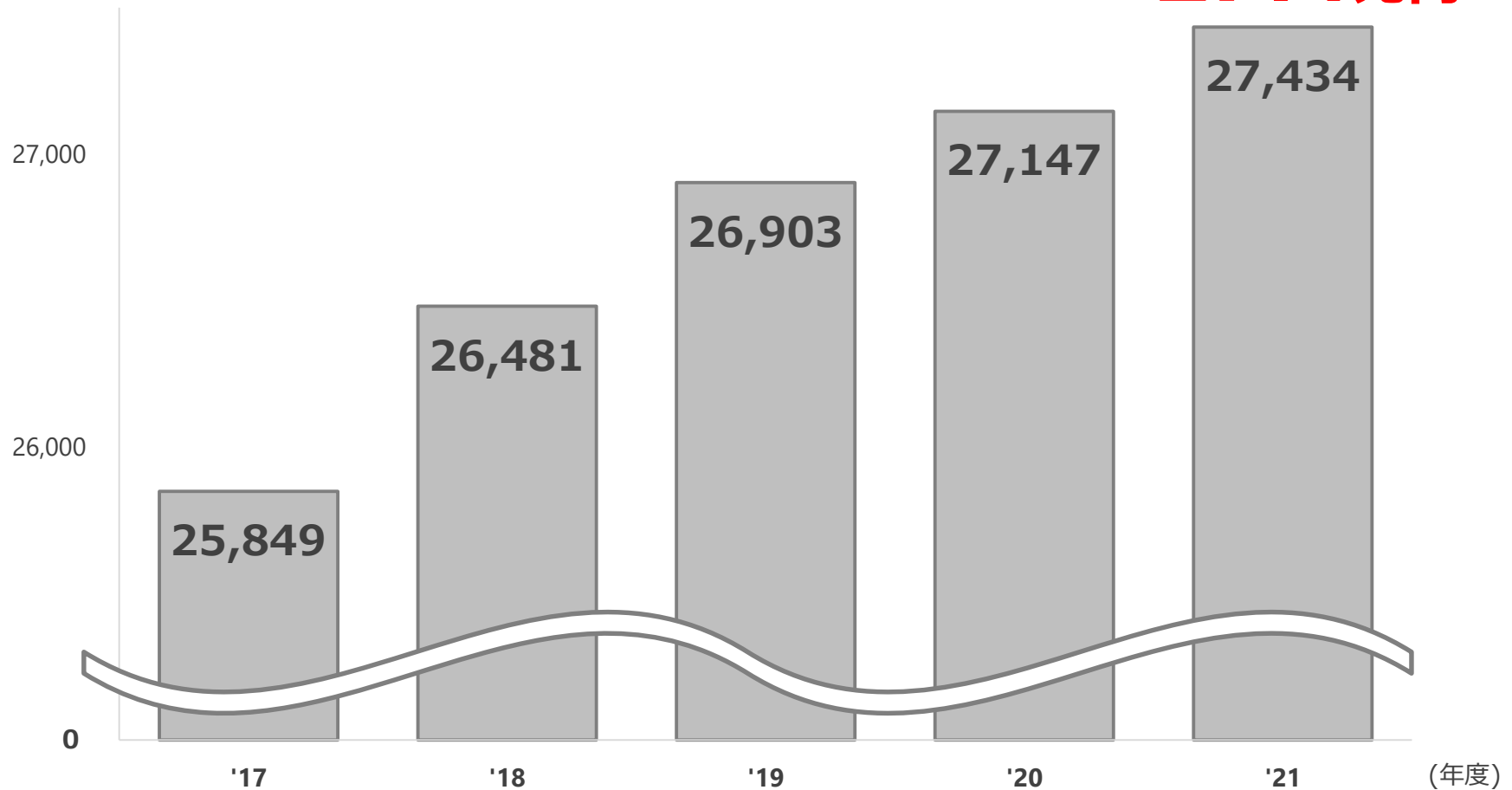


エンジニア派遣

- 老朽化したシステムの更改や消費税増税／軽減税率などへの対応、2020年1月のWindows 7およびWindows Server 2008のサポート終了に向けた準備等
- 今後もIT投資は増加傾向が続くと予測

(10億円)

**27.4兆円**



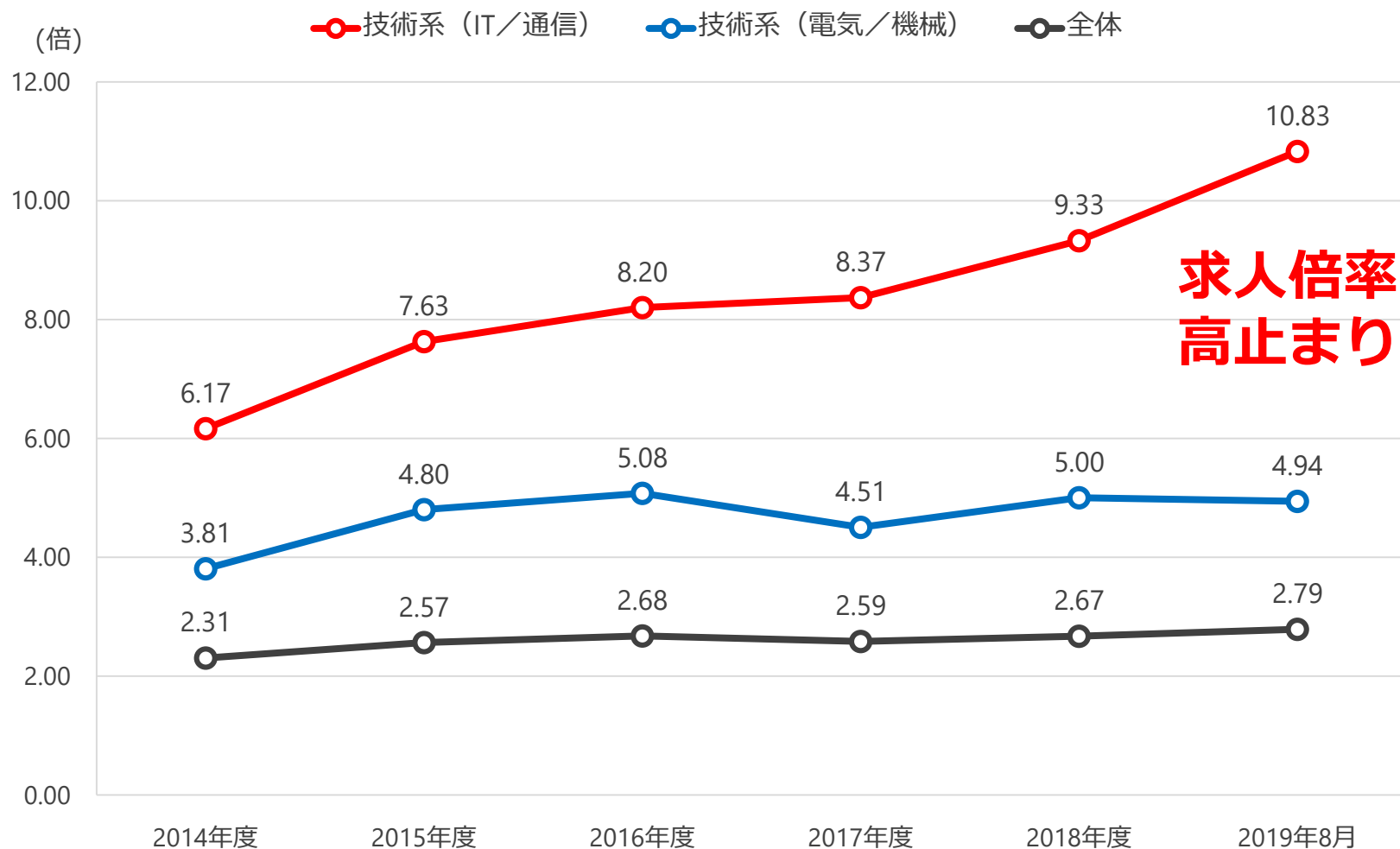
出典：ガートナー、2018年10月「日本におけるIT支出規模予測」

# 堅調な需要③求人倍率



エンジニア派遣

- 職種別の求人倍率では、IT分野や機電分野のエンジニアの倍率は非常に高い
- 特にITエンジニアの需要は加速している

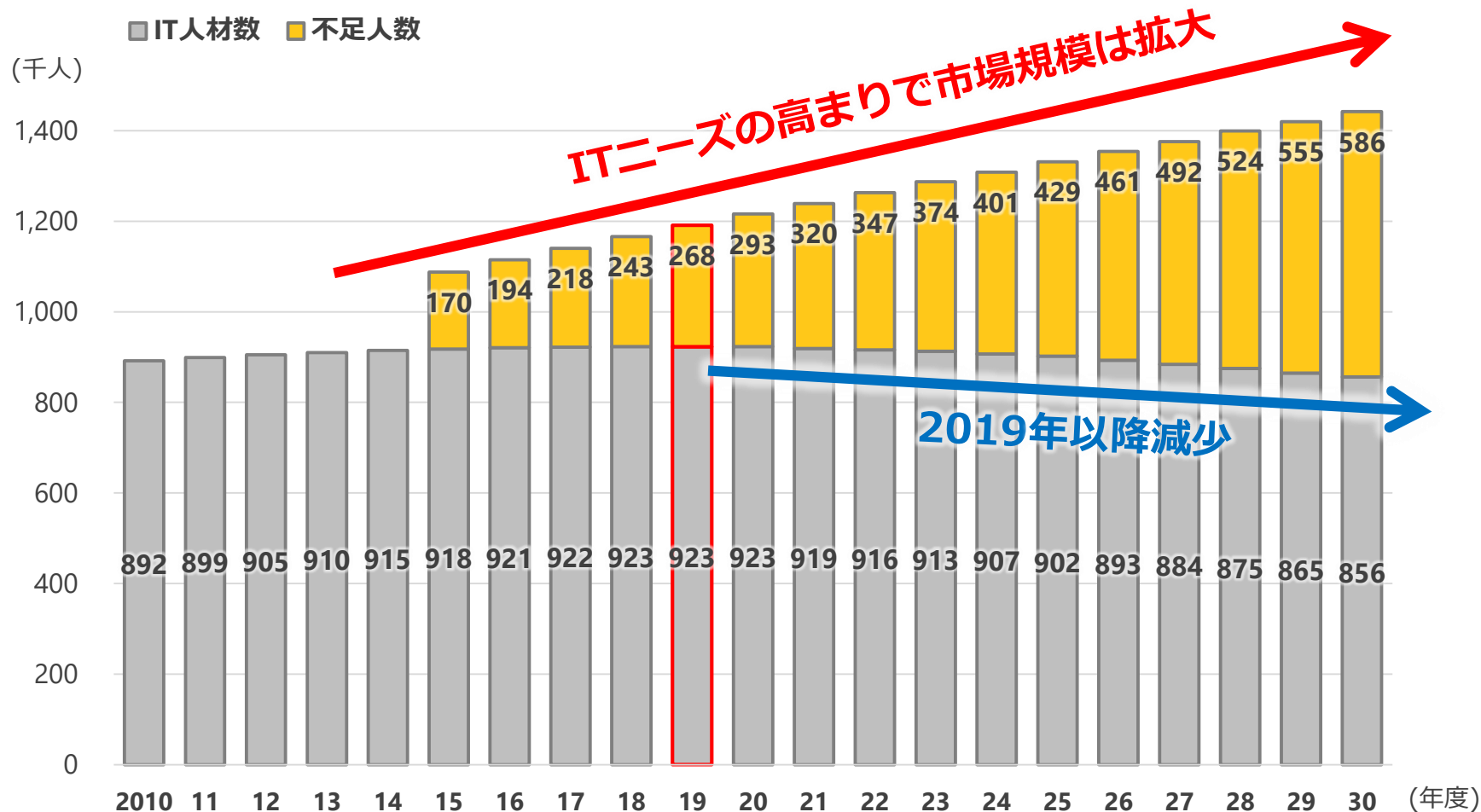


# 堅調な需要④IT人材不足規模推計



エンジニア派遣

- IT供給人材は2019年にピークアウト
- 2030年には59万人不足する可能性



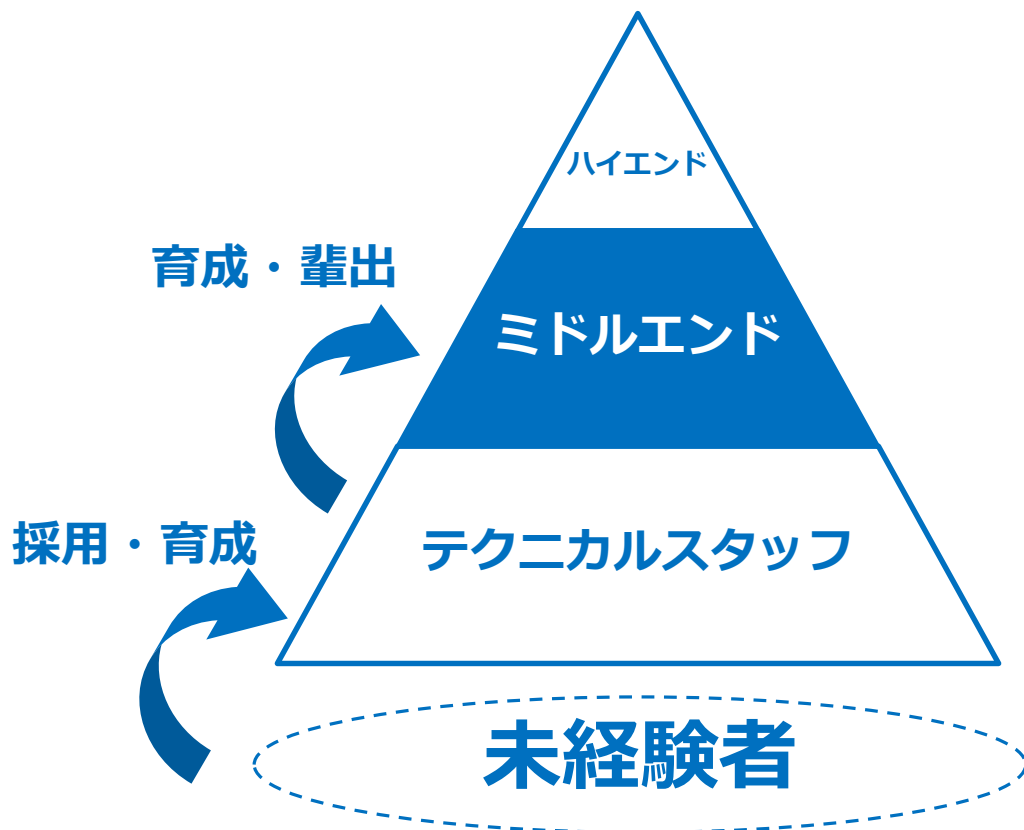
出典：経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」（2016年6月10日）

# 単価UP①エコシステムの構築



エンジニア派遣

- 採用を絞り、ミドルエンドへのシフトに注力
- 既存テクニカルスタッフ**400名**に再研修実施、ミドルエンドにシフト
- 未経験採用→テクニカルスタッフ→ミドルエンドのエコシステム構築



## シフト強化研修

- ・ Salesforce研修
- ・ AWS研修
- ・ C#研修
- ・ ITスペシャリスト研修

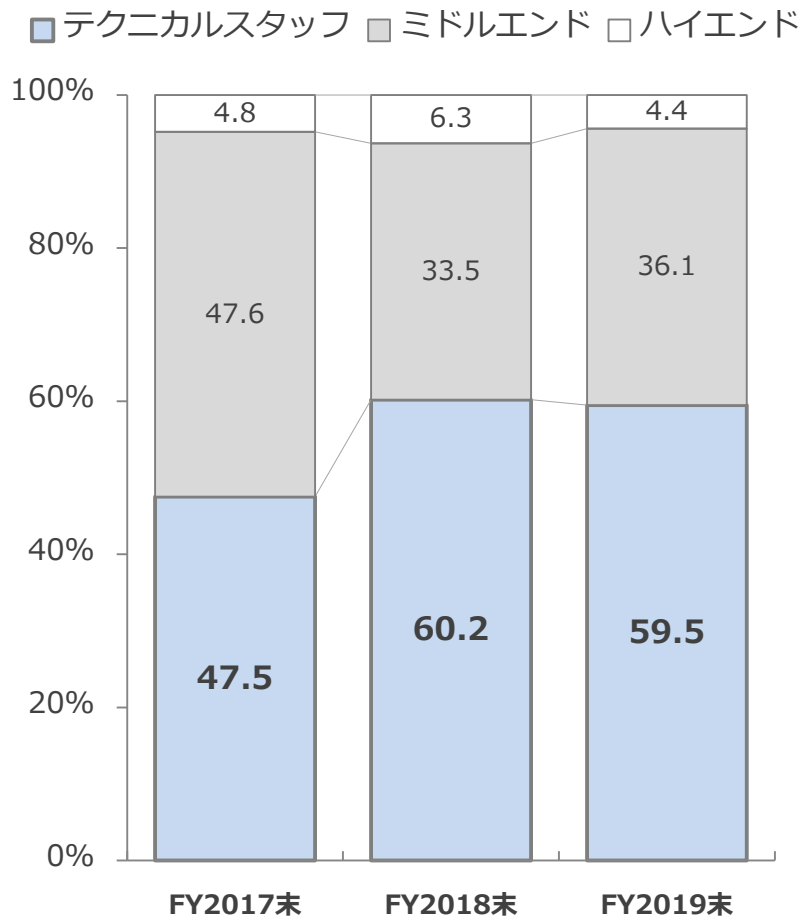


# 単価UP②シフト戦略

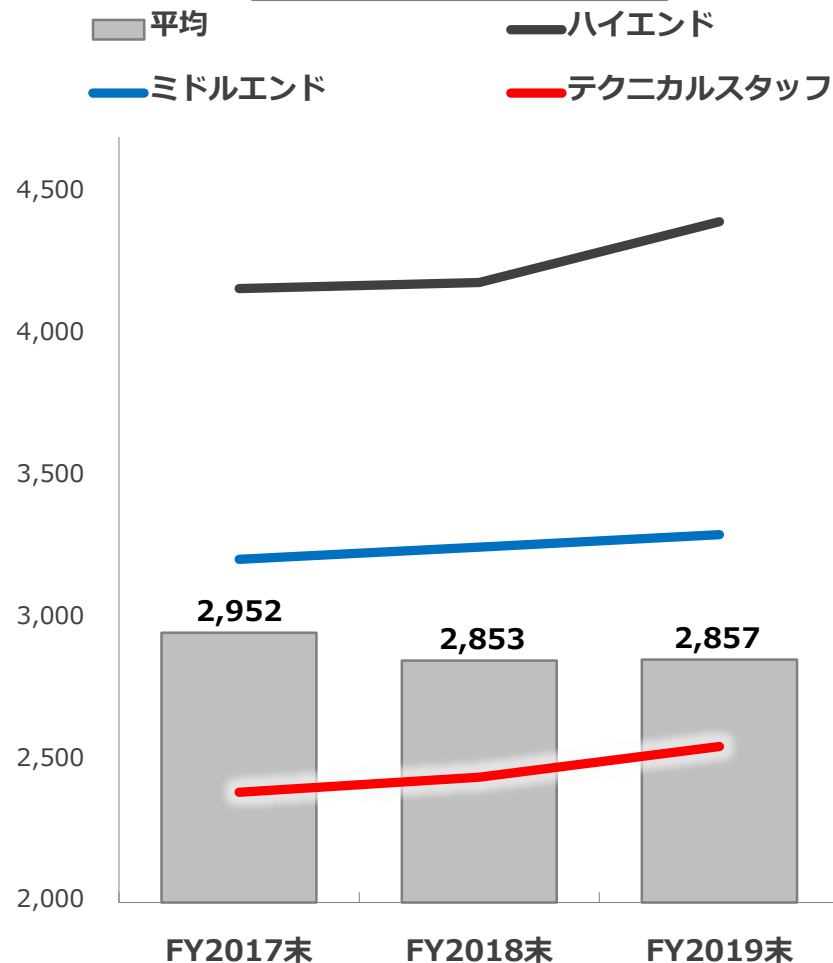


エンジニア派遣

レイヤー別割合



レイヤー別時給単価



割合の大きいテクニカルスタッフ400名をミドルエンドエンジニアへ昇格  
**単価UPと業績向上に直結**





## 高単価のハイクラスエンジニアへ



プロフェッショナルエンジニア集団、エンジニア教育プログラム



neplus



PROエンジニアなら「クルンテープ」

KRUNGTHEP



InformationPort

教育・研修を委託



新規顧客の  
紹介を依頼

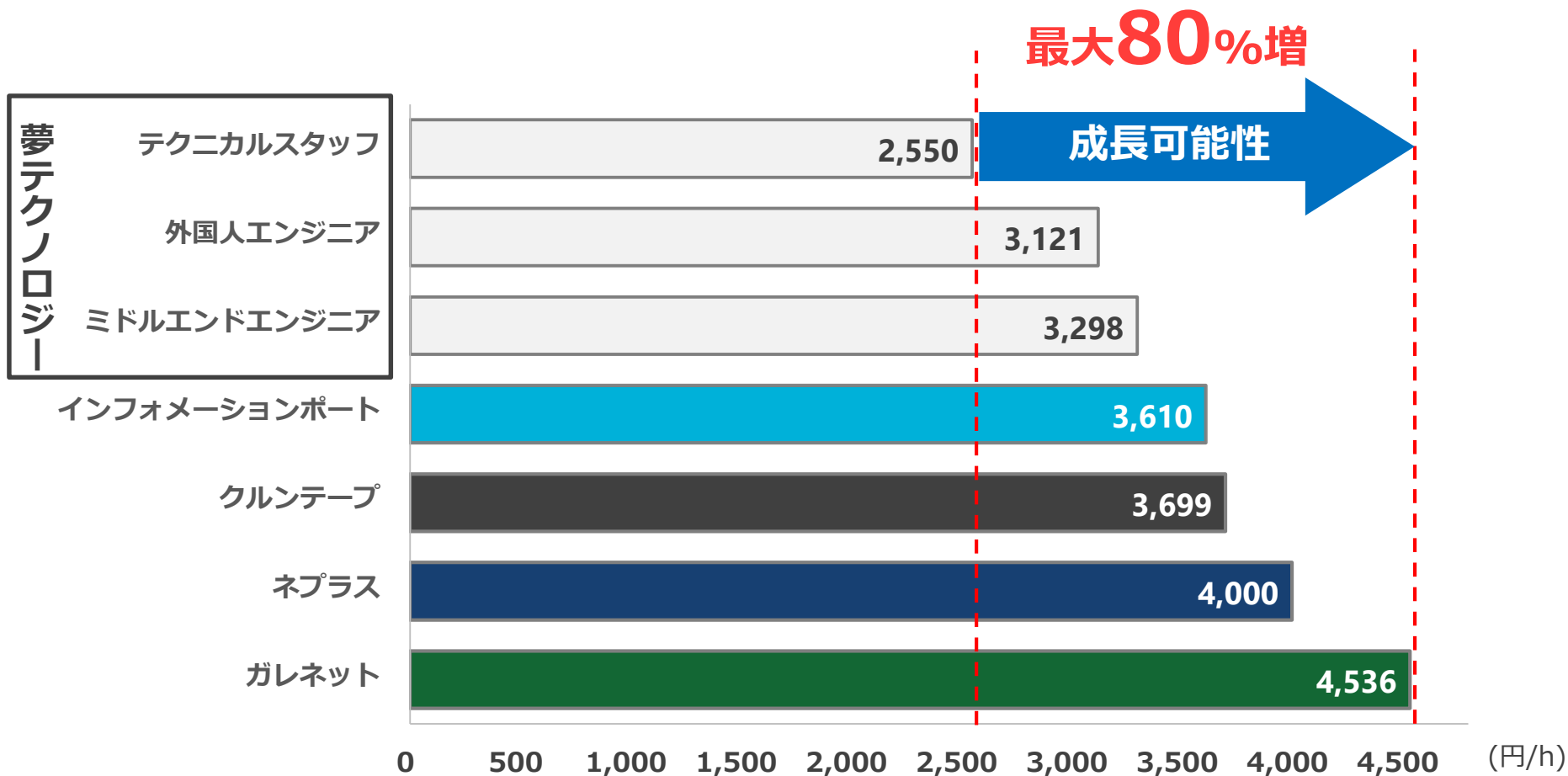


株式会社夢テクノロジー  
YUME TECHNOLOGY CO.,LTD.

新人・未経験メイン、800社の顧客基盤



## グループ連携での若手育成で派遣単価が飛躍的上昇





- 前期M&A各社が通年業績寄与
- IFRS適用で「のれん償却」約300百万円なし

## 夢テクノロジー以外のエンジニア派遣セグメント業績

(百万円)

|       | FY2019<br>実績 | FY2020<br>予想 | 増減    |
|-------|--------------|--------------|-------|
| 売上高   | 2,823        | 3,900        | 1,076 |
| 営業利益  | 89           | 350          | 260   |
| のれん償却 | 227          | 300          | 72    |

※FY2019実績及びFY2020年予想に関しましてはセグメント区分変更後にに基づき算出しております。

# 2020年9月期 業績予想



エンジニア派遣

- 堅調な需要による稼働人数増加による売上の上昇
- TS→ミドルエンドのシフトによる単価上昇による粗利率の改善
- 夢テクノロジー以外の各社の利益貢献

(百万円)

|          | FY2018実績 | FY2019実績 | FY2020予想 | 前期比<br>増減率 |
|----------|----------|----------|----------|------------|
| 売上高      | 10,378   | 15,391   | 20,800   | 35.1%      |
| セグメント利益  | 465      | 133      | 1,200    | 799.6%     |
| セグメント利益率 | 4.5%     | 0.9%     | 5.8%     | 4.9pt      |
| 採用人数     | 1,118人   | 1,748人   | 1,350人   | △22.8%     |
| 期末在籍人数   | 2,414人   | 3,640人   | 4,000人   | 9.9%       |

※FY2020年予想に関しましてはセグメント区分変更後に基づき算出しております。

# その他事業

## 1. 人材紹介事業

- その他セグメントの人材紹介事業は海外人材に限定
- 今期は**300**名の海外人材紹介を予定

(百万円)

|         | FY2019<br>実績 | FY2020<br>予想 | 増減 |
|---------|--------------|--------------|----|
| 売上高     | 156          | 200          | 43 |
| セグメント利益 | ▲138         | ▲100         | 38 |

## 2. 教育関連事業

- 前期広告投下した売上を今期回収
- 2Q時点で単月黒字目標 赤字幅縮小

(百万円)

|         | FY2019<br>実績 | FY2020<br>予想 | 増減  |
|---------|--------------|--------------|-----|
| 売上高     | 123          | 900          | 776 |
| セグメント利益 | ▲236         | ▲100         | 136 |