



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

2016年9月期  
**決算説明会**

---

2016年11月18日

2016年11月19日版

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

# CONTENTS

**連結決算概要** … P3

---

**セグメント別概要** …P26

---

**2017年9月期** …P54

---

**新規事業について** …P66

---

**株主還元** …P74

---

# 連結決算概要

連結決算概要

# TOPIC

## 1. 売上高

ノンコア事業売却も増収

## 2. 営業利益

事業再編効果で40%増益

## 3. 新規事業

教育関連事業がスタート

# 事業ポートフォリオの再編

事業の多角化  
ストック型ビジネスで収益安定  
[リスク分散型]

## 1. 建築技術者派遣

建築技術サポート

- ・ 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

## 2. エンジニア派遣

製造業向けエンジニア派遣  
システムエンジニア派遣

## 3. 子育て支援

保育所の運営  
保育士派遣

## 4. 介護

デイサービス施設の運営

## 5. 総合建設

高級注文住宅の施工

得意分野・強みに集中  
高付加価値の人材ビジネスに特化  
[高収益型]

## 1. 建築技術者派遣

建築技術サポート

- ・ 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

## 2. エンジニア派遣

製造業向けエンジニア派遣  
システムエンジニア派遣

## 3. 人材紹介

建設・製造業界への人材紹介  
外国人技術者の活用・支援

## 4. その他 (教育関連)

ハイクラスなITエンジニアの育成  
フィリピン現地人材への日本語教育

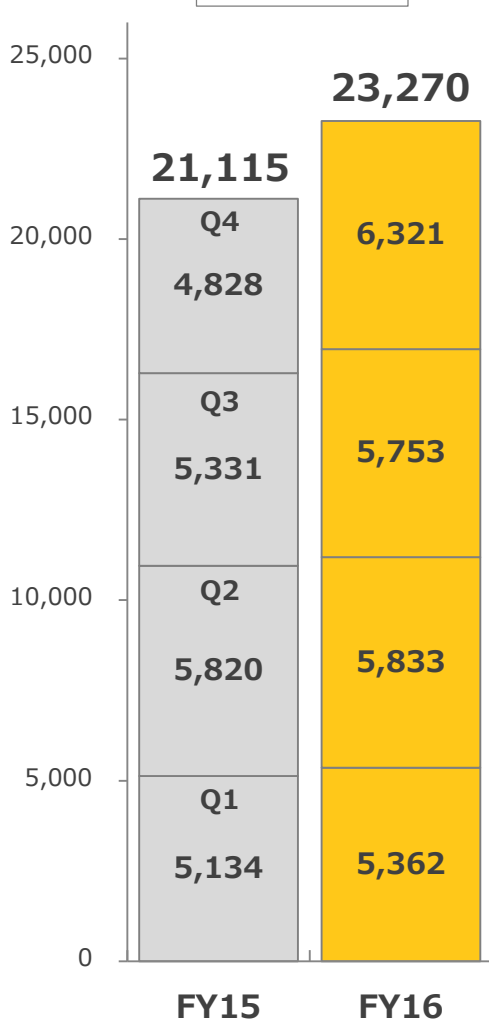
## 連結P/Lの状況

# 連結P/Lの状況

## 売上高

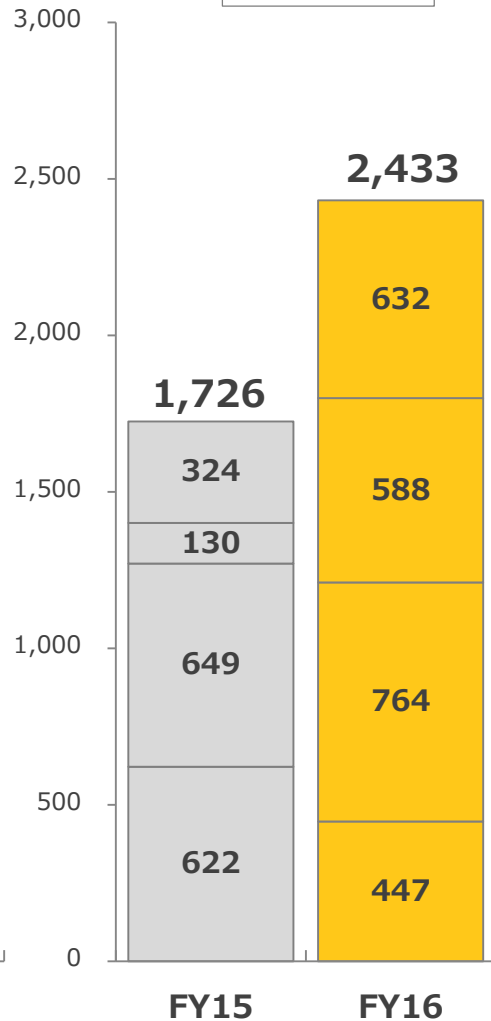
+10.2%

(百万円)



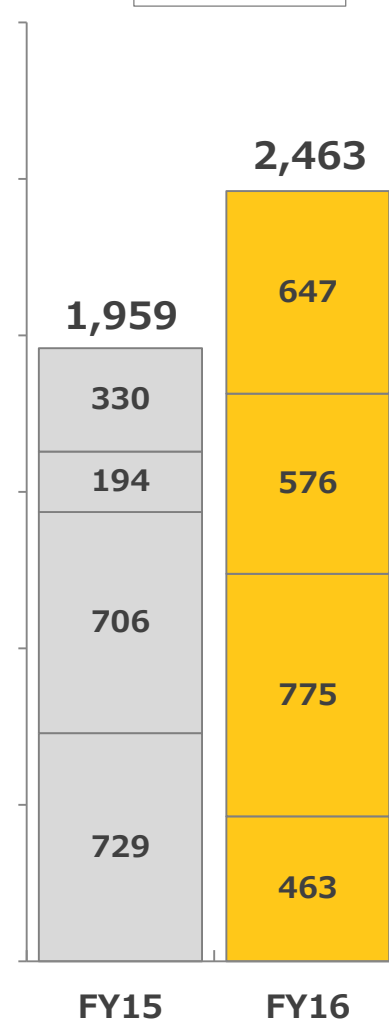
## 営業利益

+40.9%



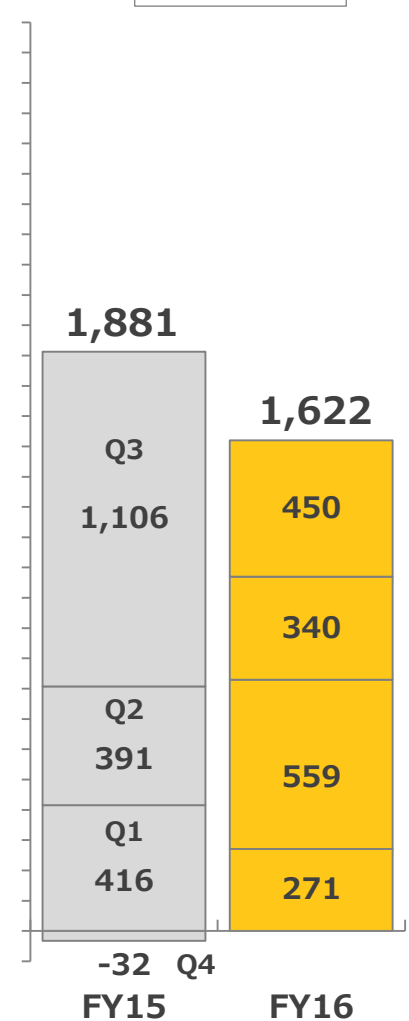
## 経常利益

+25.7%

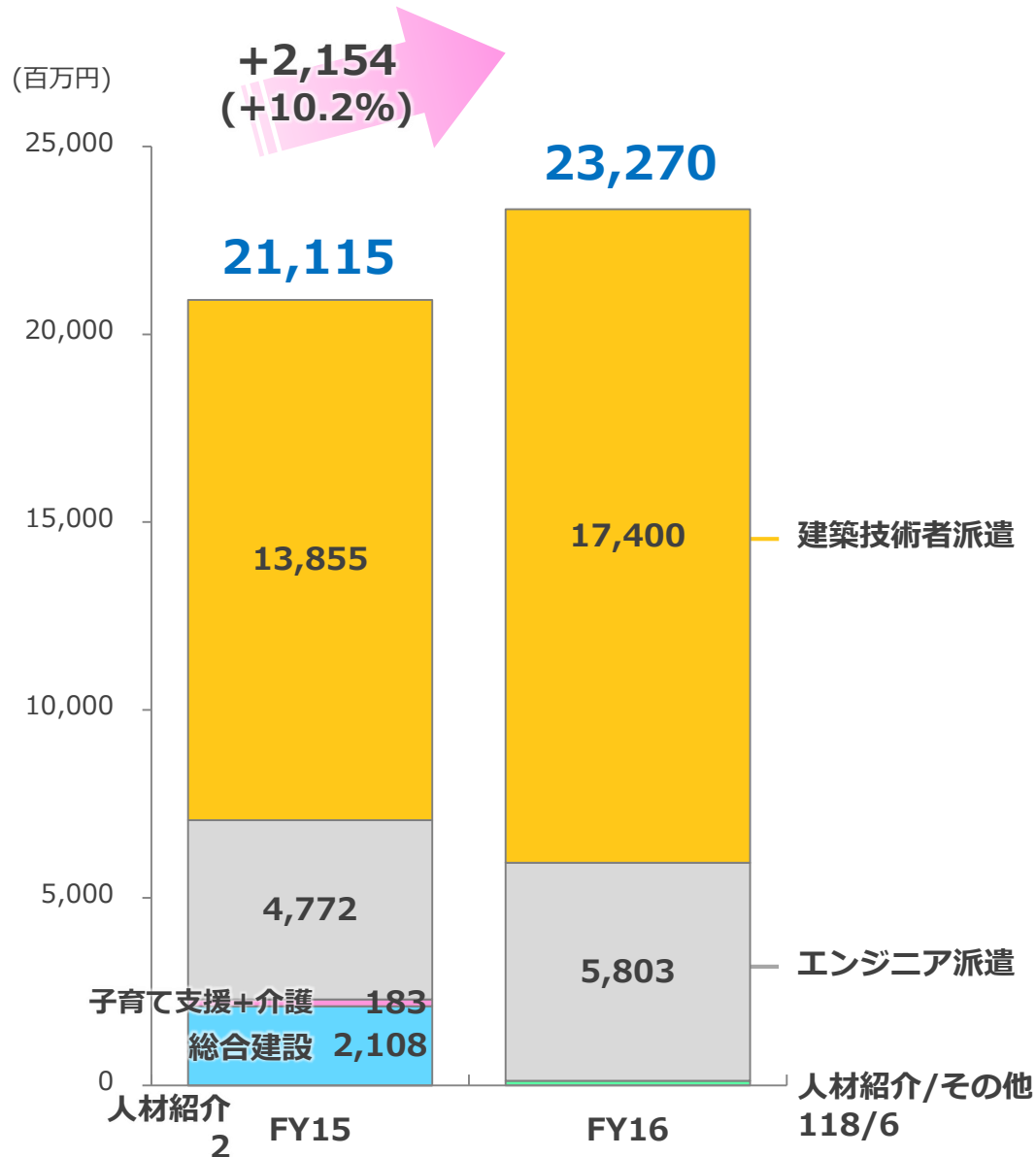


## 親会社株主に帰属する 当期純利益

▲13.8%



# 連結P/L (1) 売上高



## [主な増減要因]

**建築技術者派遣** +3,545百万  
(+25.6%)

- 稼働人数の増加による増収

**エンジニア派遣** +1,030百万  
(+21.6%)

- 稼働人数の増加による増収

**人材紹介** +115百万  
(+4826.5%)

- 建設業・製造業界への人材紹介

**その他** 6百万

- ハイクラスITエンジニアの育成
- フィリピン現地人材への日本語教育

※1. 「子育て支援」「介護」および「総合建設」事業は、FY15/Q3に株式譲渡を行ったため、FY2016に含まれておりません。

※2. 「その他」事業はFY16/Q4より連結。



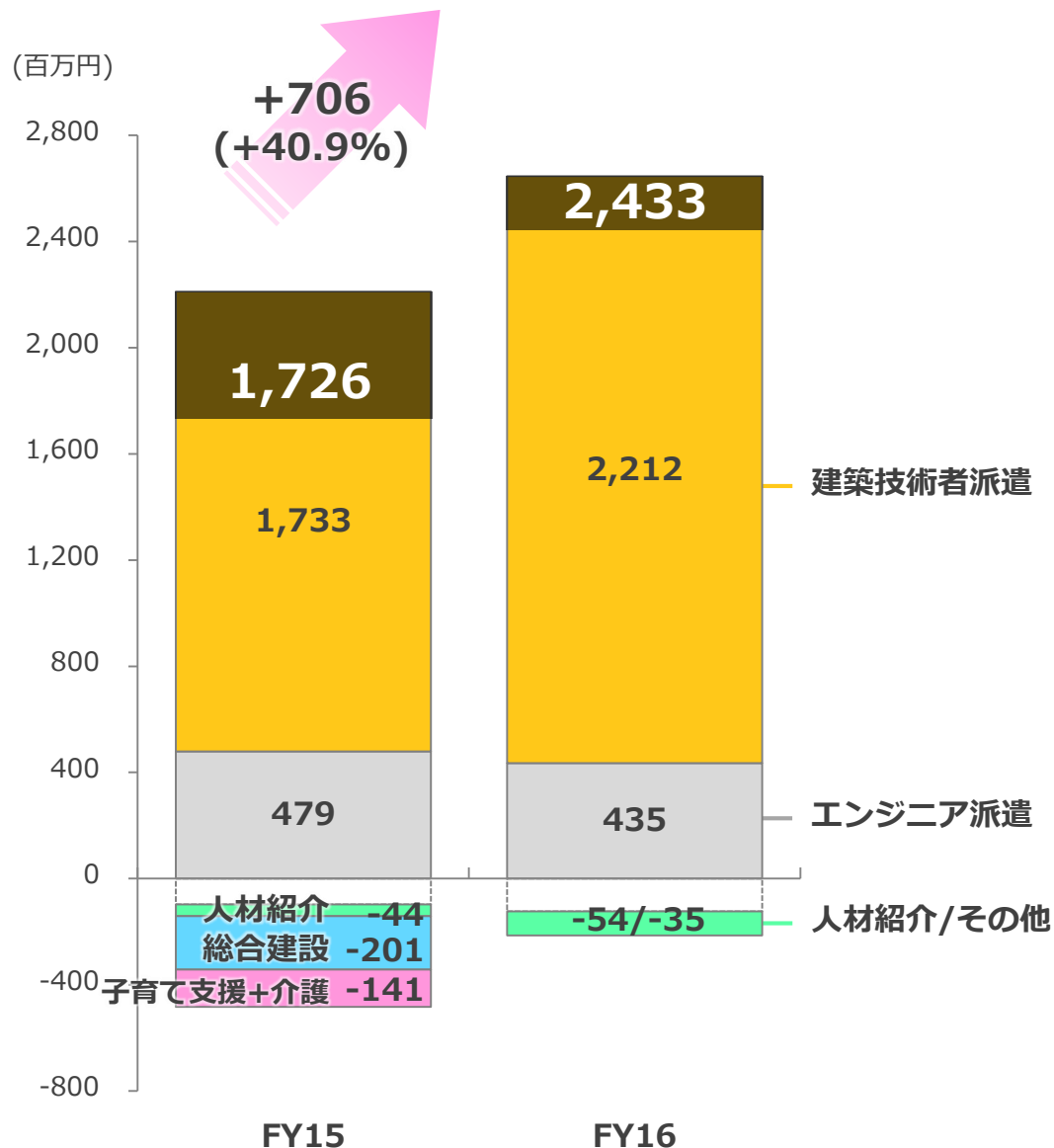
# 連結P/L (2) 販売費及び一般管理費

(百万円)

	FY2015	FY2016	増減額	摘要
売上原価	15,965	16,707	+741	・技術者の増員による増加
売上原価率	75.6%	71.8%	▲3.8pt.	
売上総利益	5,149	6,563	+1,413	・派遣単価の改善による増加
売上総利益率	24.4%	28.2%	+3.8pt.	
販売費及び一般管理費	3,422	4,129	+707	
役員報酬	124	145	+21	
<b>人件費</b>	<b>1,644</b>	<b>1,919</b>	<b>+275</b>	・営業員の増員による増加
広告宣伝費	43	13	▲29	
<b>採用費</b>	<b>590</b>	<b>883</b>	<b>+292</b>	・媒体費用の増加
地代家賃	323	309	▲14	
業務委託費	188	265	+77	
のれん償却額	106	133	+26	
販管費率	16.2%	17.5%	+1.7pt.	

※ 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)

# 連結P/L (3) 営業利益



## [主な増減要因]

### 建築技術者派遣

**+479百万**  
(+27.6%)

- 派遣単価の回復による増益

### エンジニア派遣

**▲43百万**  
(▲9.1%)

- 採用コストの増加による減益

### 人材紹介

**▲10百万**  
(▲22.7%)

- Webサイト製作や社内インフラ整備等の先行投資による減益

### その他

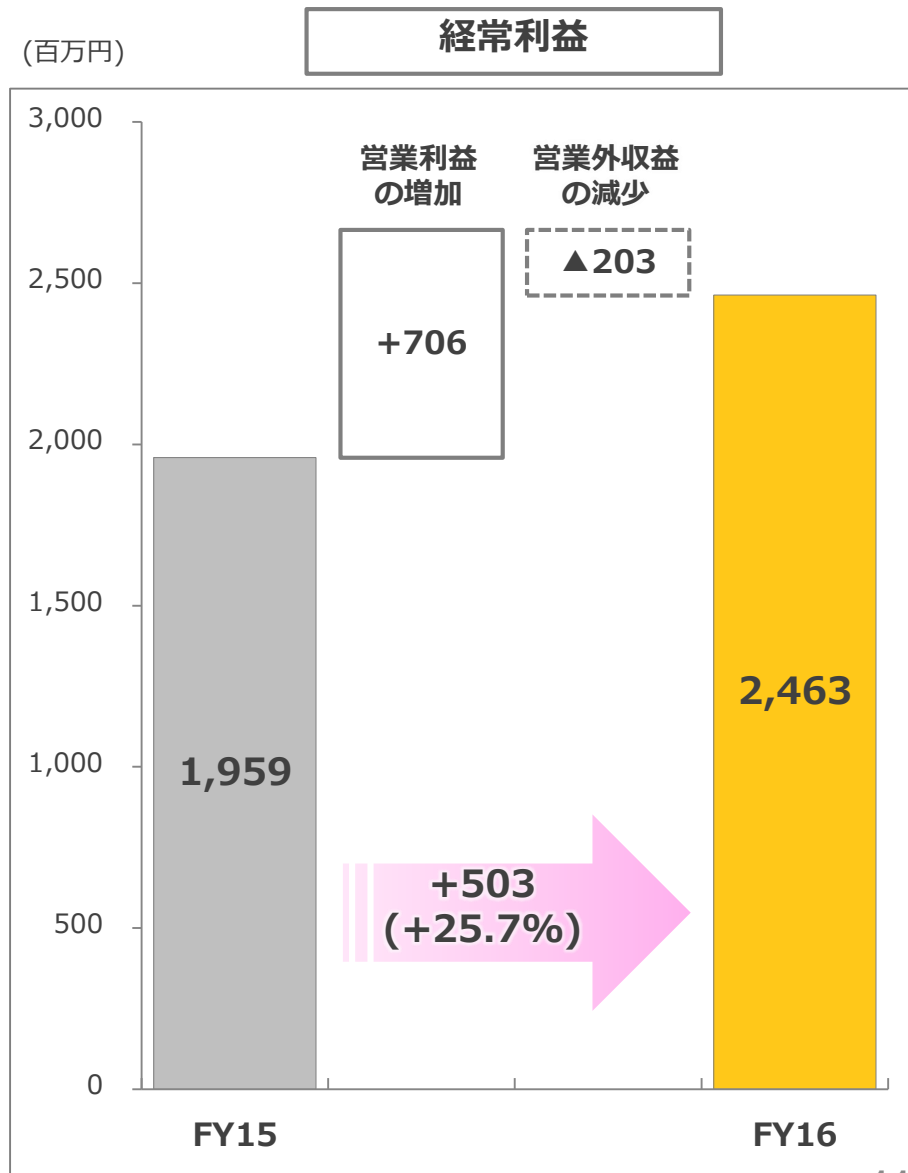
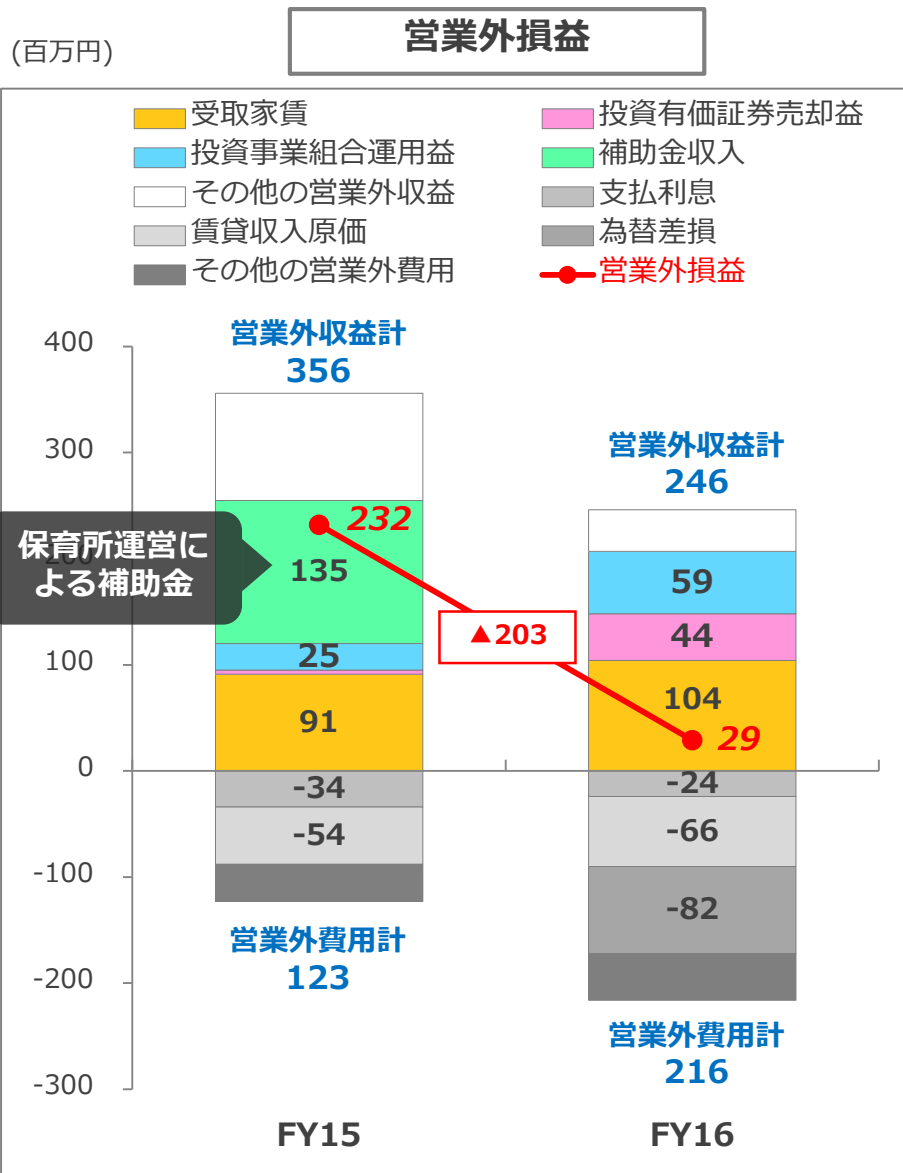
**▲35百万**

- ハイクラスITエンジニアの育成
- フィリピン現地人材への日本語教育

※1. 「子育て支援」「介護」および「総合建設」事業は、FY15/Q3に株式譲渡を行ったため、FY2016に含まれておりません。

※2. 「その他」事業はFY16/Q4より連結。

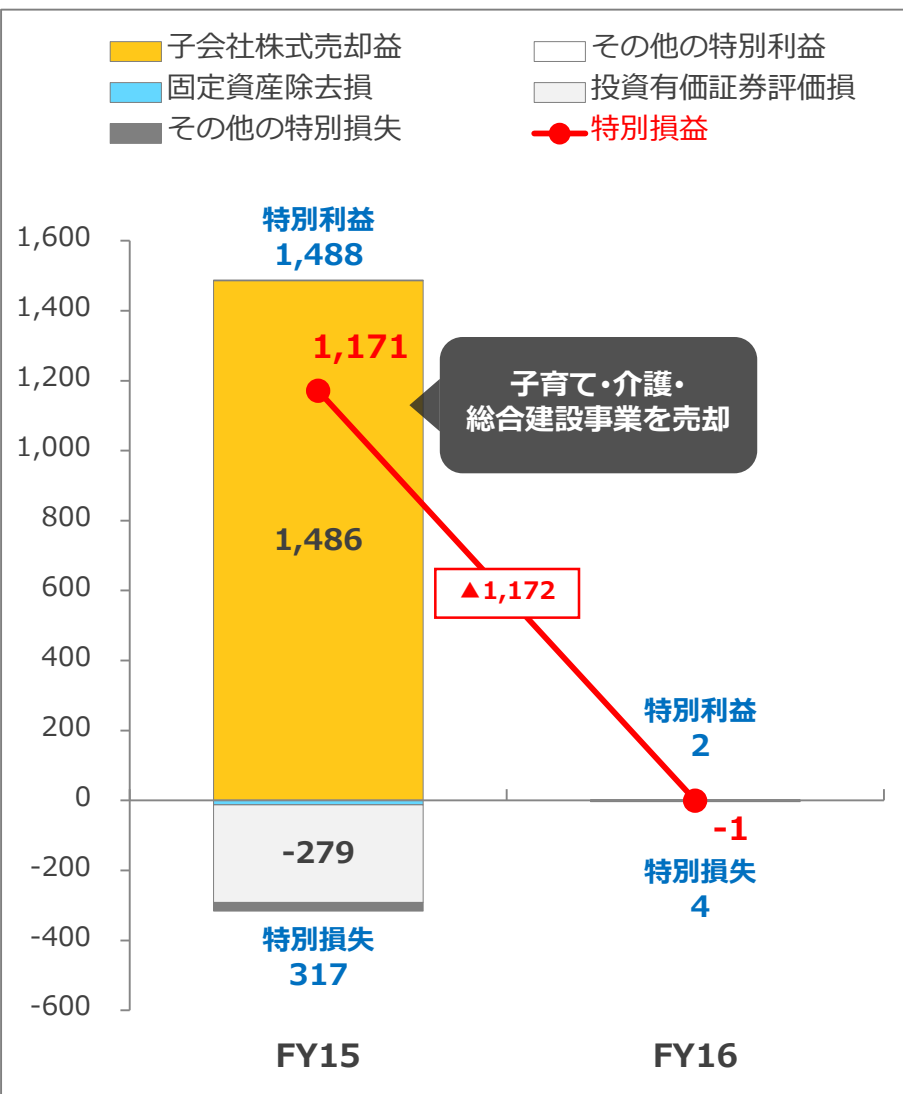
# 連結P/L (4) 営業外損益・経常利益



# 連結P/L (5) 特別損益・税前当期純利益

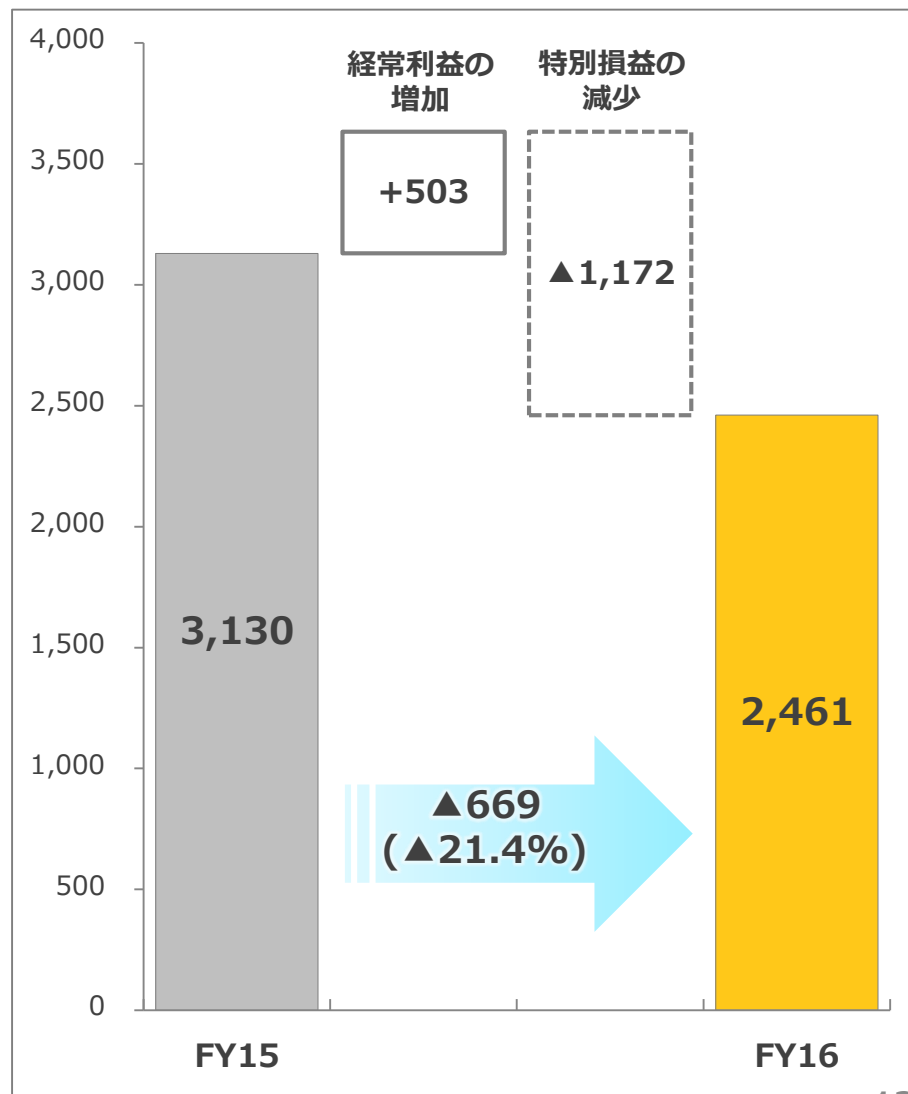
(百万円)

## 特別損益

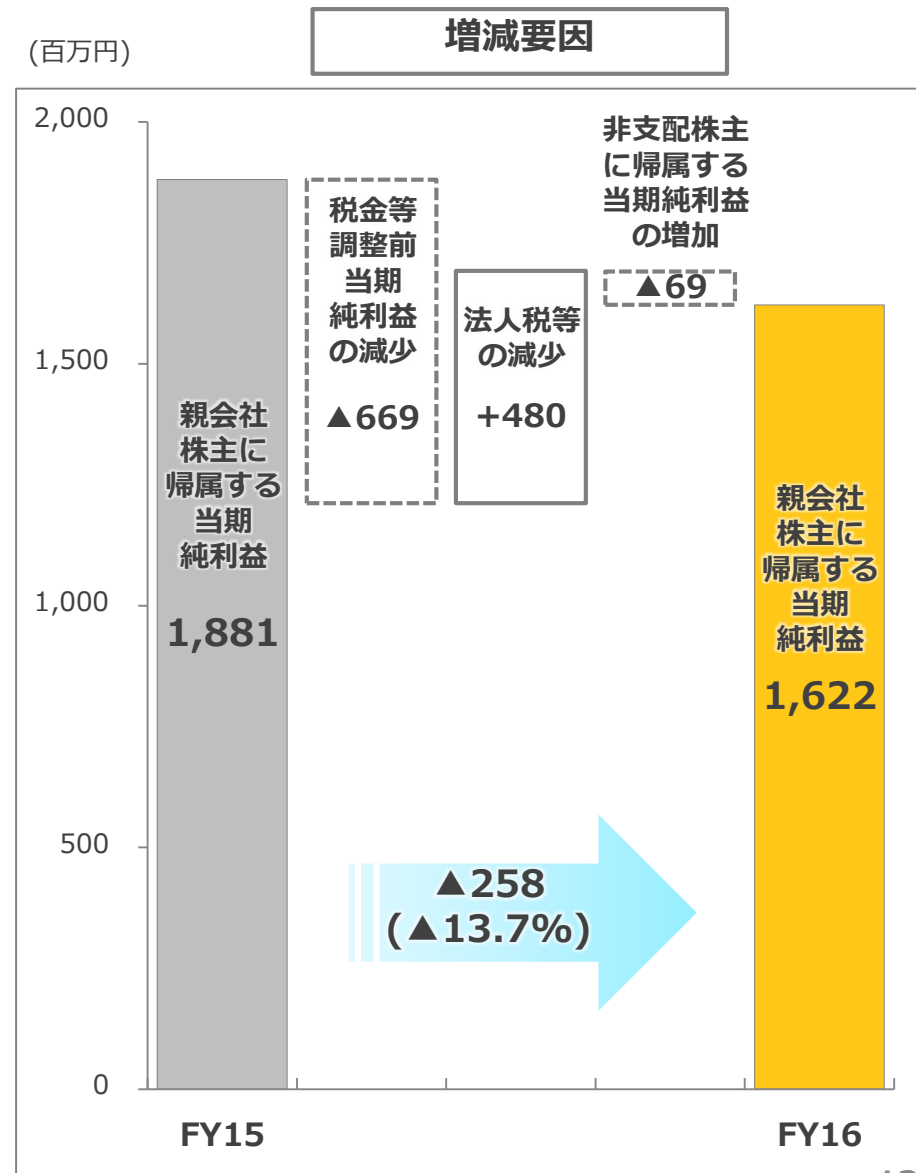
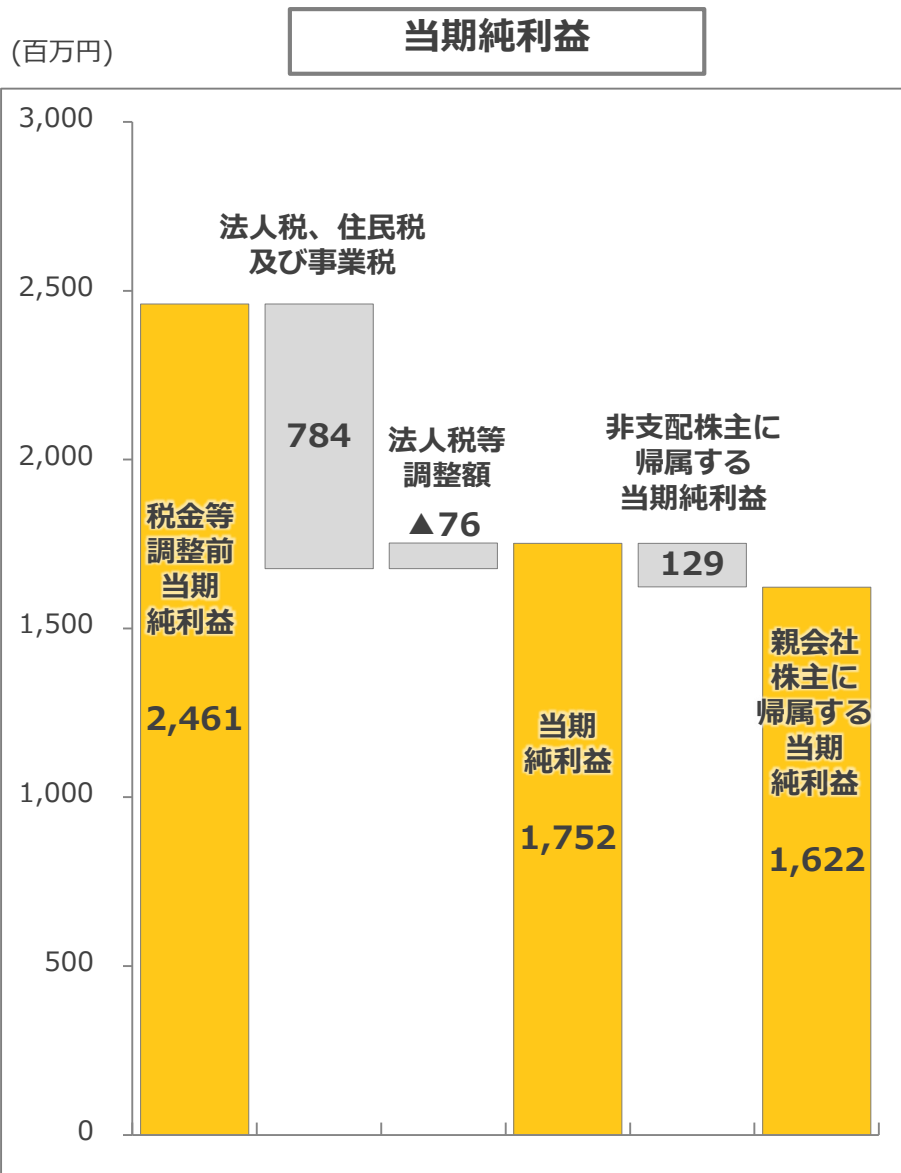


(百万円)

## 税前当期純利益



# 連結P/L (6) 親会社株主に帰属する当期純利益



# 連結 P/L サマリー

(百万円)

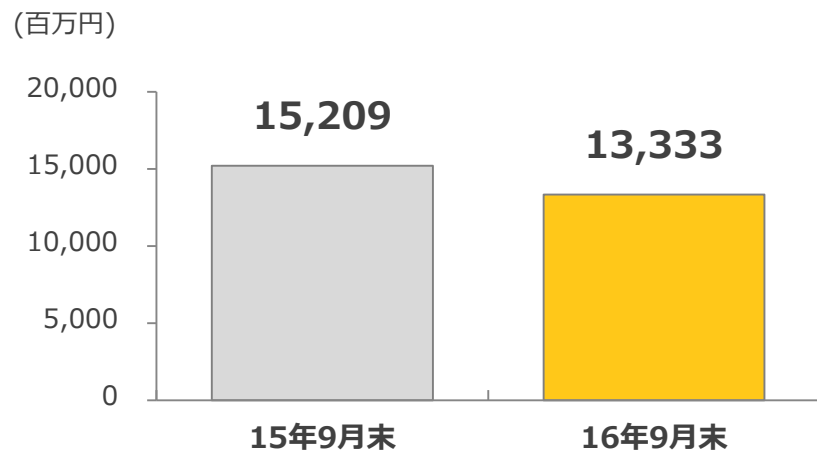
	FY2015	FY2016	増減額	増減率
売上高	21,115	23,270	+2,154	10.2%
売上総利益	5,149 (24.4%)	6,563 (28.2%)	+1,413	27.5%
販売費及び一般管理費	3,422 (16.2%)	4,129 (17.7%)	+707	20.7%
営業利益	1,726 (8.2%)	2,433 (10.5%)	+706	40.9%
経常利益	1,959 (9.3%)	2,463 (10.6%)	+503	25.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,881 (8.9%)	1,622 (7.0%)	▲258	▲13.7%

※ ( ) = 売上高比率

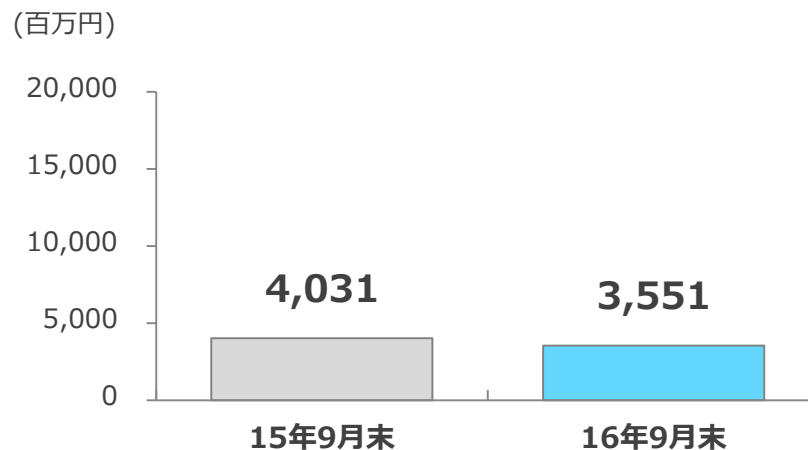
## 連結B/Sの状況

# 連結B/Sの状況

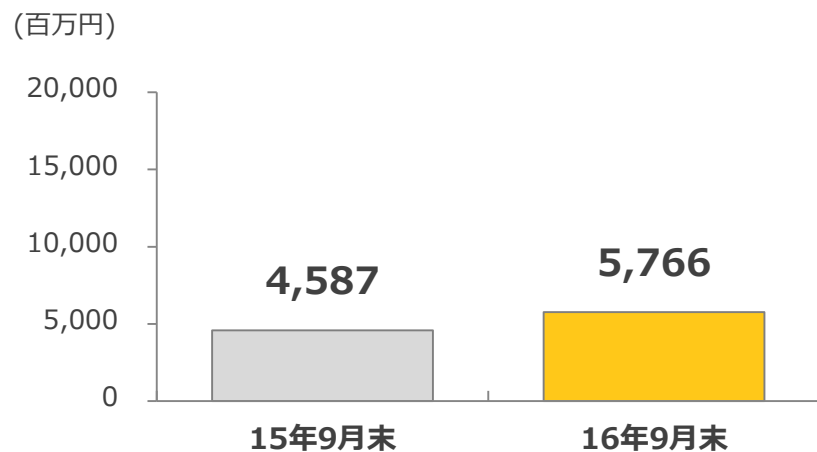
## 流動資産



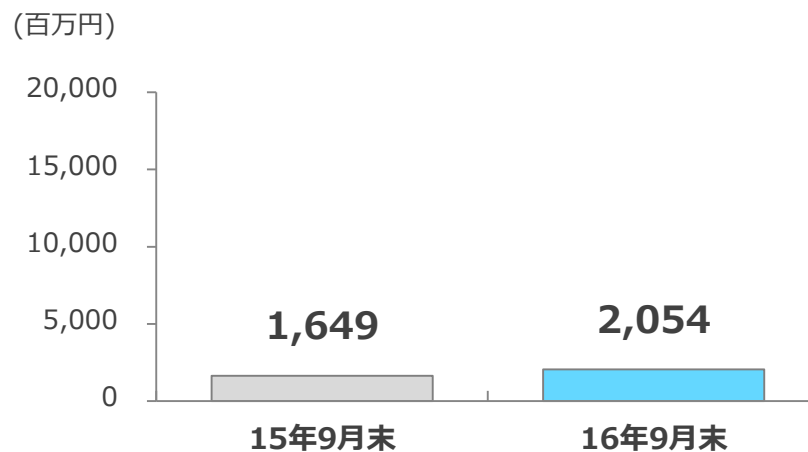
## 流動負債



## 固定資産



## 固定負債





# 連結B/S (1) 資産の部

(百万円)

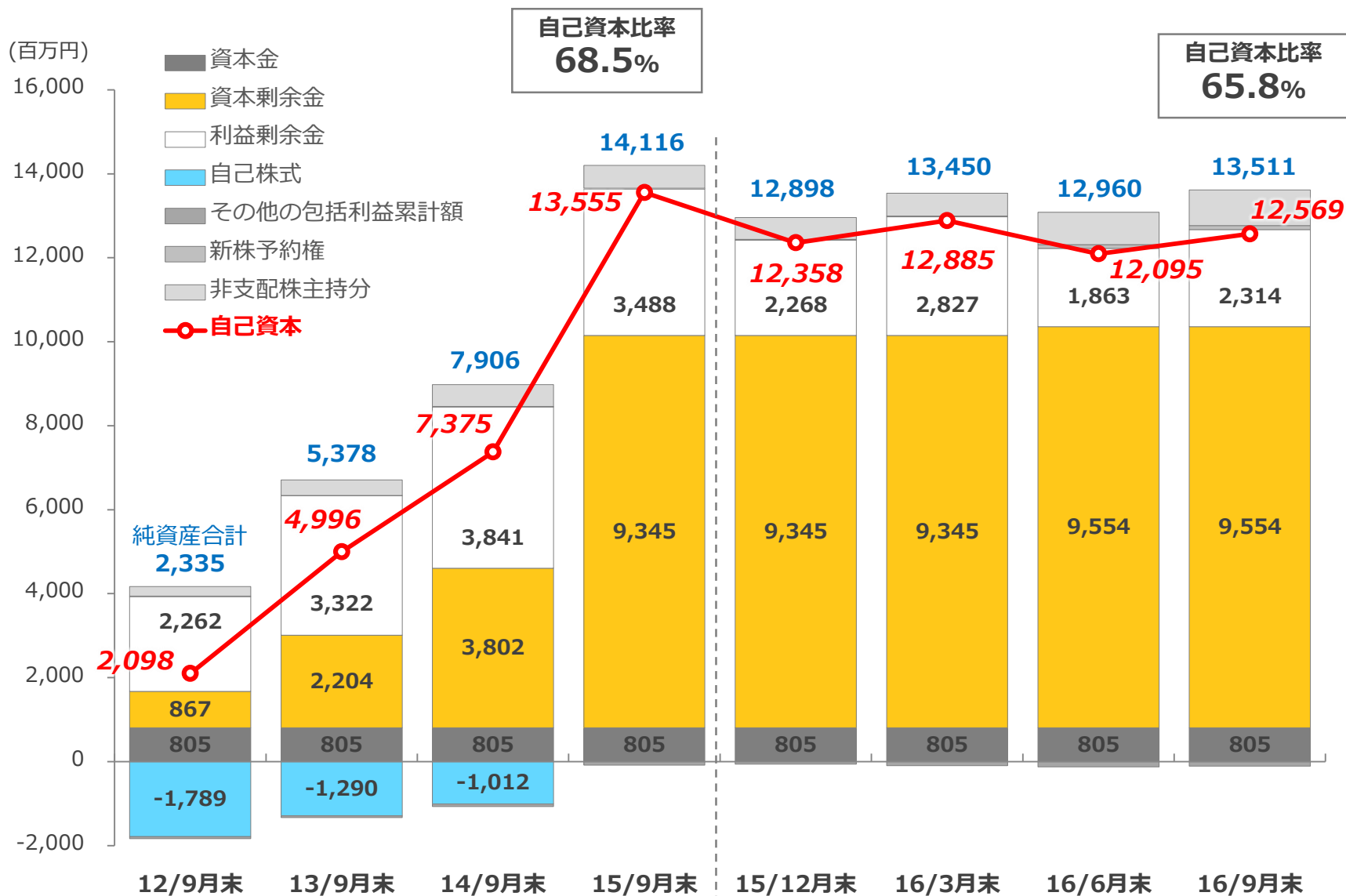
	2015年9月末	2016年9月末	増減額	摘要
資産の部	19,797	19,117	▲679	
流動資産	15,209	13,333	▲1,876	
現金及び預金	11,460	8,723	▲2,736	配当金の支払いによる減少
受取手形及び売掛金	2,747	3,642	+894	派遣先現場数の増加による増加
繰延税金資産	185	181	▲3	
貸倒引当金	▲21	▲21	+0	
固定資産	4,587	5,766	+1,178	
有形固定資産	940	1,352	+412	
建物及び構築物	461	582	+161	
機械装置及び運搬具	6	4	▲2	
土地	408	702	+294	社宅の購入による増加
リース資産	37	26	▲10	
無形固定資産	348	1,220	+872	
のれん	309	1,175	+866	子会社の設立等による増加
ソフトウェア	29	40	+10	
リース資産	4	2	▲2	
投資その他の資産	3,299	3,193	▲106	
投資有価証券	1,771	1,566	▲205	
繰延税金資産	23	115	+91	
差入敷金保証金	336	375	+38	
投資不動産	1,118	1,105	▲12	
貸倒引当金	▲52	▲33	+18	

# 連結B/S (2) 負債・純資産の部

(百万円)

	2015年9月末	2016年9月末	増減額	摘要
<b>負債の部</b>	<b>5,680</b>	<b>5,606</b>	<b>▲74</b>	
<b>流動負債</b>	<b>4,031</b>	<b>3,551</b>	<b>▲479</b>	
買掛金	8	11	+2	
短期借入金	100	100	0	
1年内返済予定の長期借入金	1,005	791	▲214	
未払金	210	330	+120	
未払法人税等	652	252	▲400	法人税の支払いによる減少
未払費用	1,068	1,057	▲10	
賞与引当金	299	381	+82	
<b>固定負債</b>	<b>1,649</b>	<b>2,054</b>	<b>+405</b>	
長期借入金	1,218	1,644	+426	運転資金の借入による増加
リース債務	31	19	▲11	
退職給付に係る負債	231	258	+26	
<b>純資産の部</b>	<b>14,116</b>	<b>13,511</b>	<b>▲605</b>	
<b>株主資本</b>	<b>13,638</b>	<b>12,674</b>	<b>▲964</b>	
資本金	805	805	0	
資本剰余金	9,345	9,554	+209	夢テクノロジーの増資による増加
利益剰余金	3,488	2,314	▲1,173	純利益 - FY15期末配当 - FY16中間配当
自己株式	▲0	▲0	0	
<b>その他の包括利益累計額</b>	<b>▲83</b>	<b>▲105</b>	<b>▲21</b>	
<b>その他有価証券評価差額金</b>	<b>▲73</b>	<b>▲96</b>	<b>▲22</b>	
<b>新株予約権</b>	<b>19</b>	<b>95</b>	<b>+76</b>	
<b>少数株主持分</b>	<b>542</b>	<b>846</b>	<b>+304</b>	

# 連結B/S (3) 自己資本推移

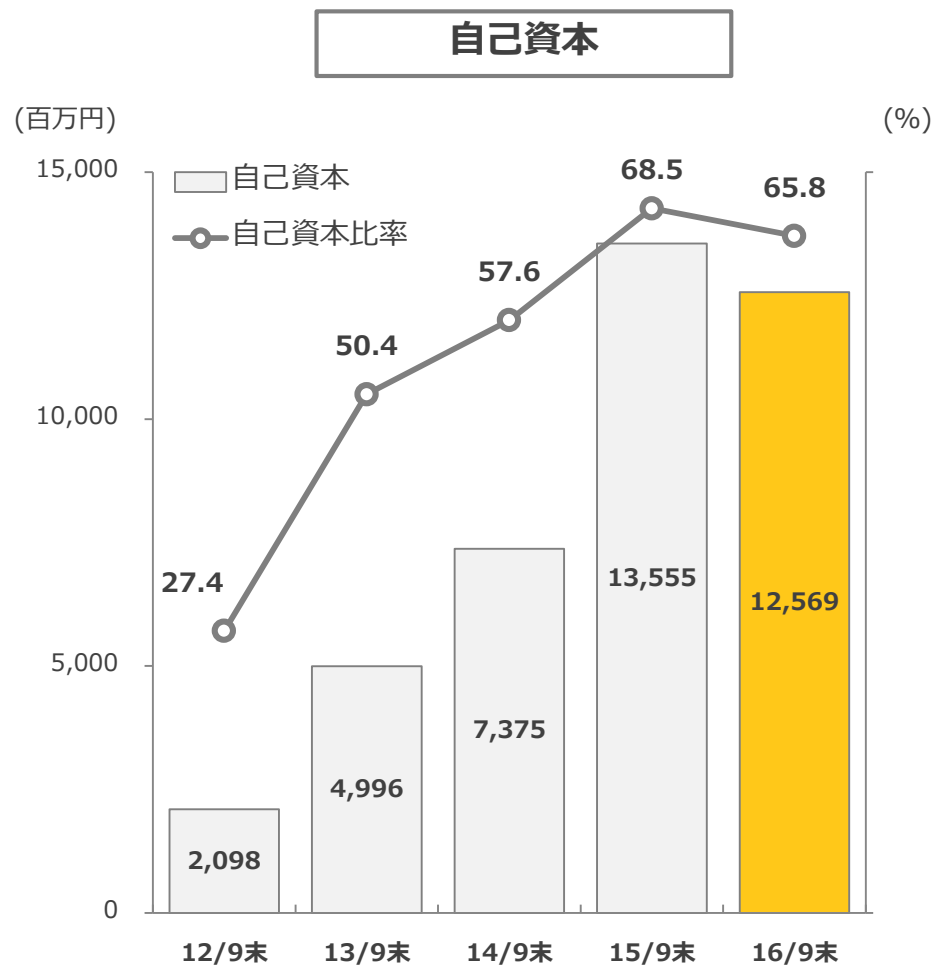
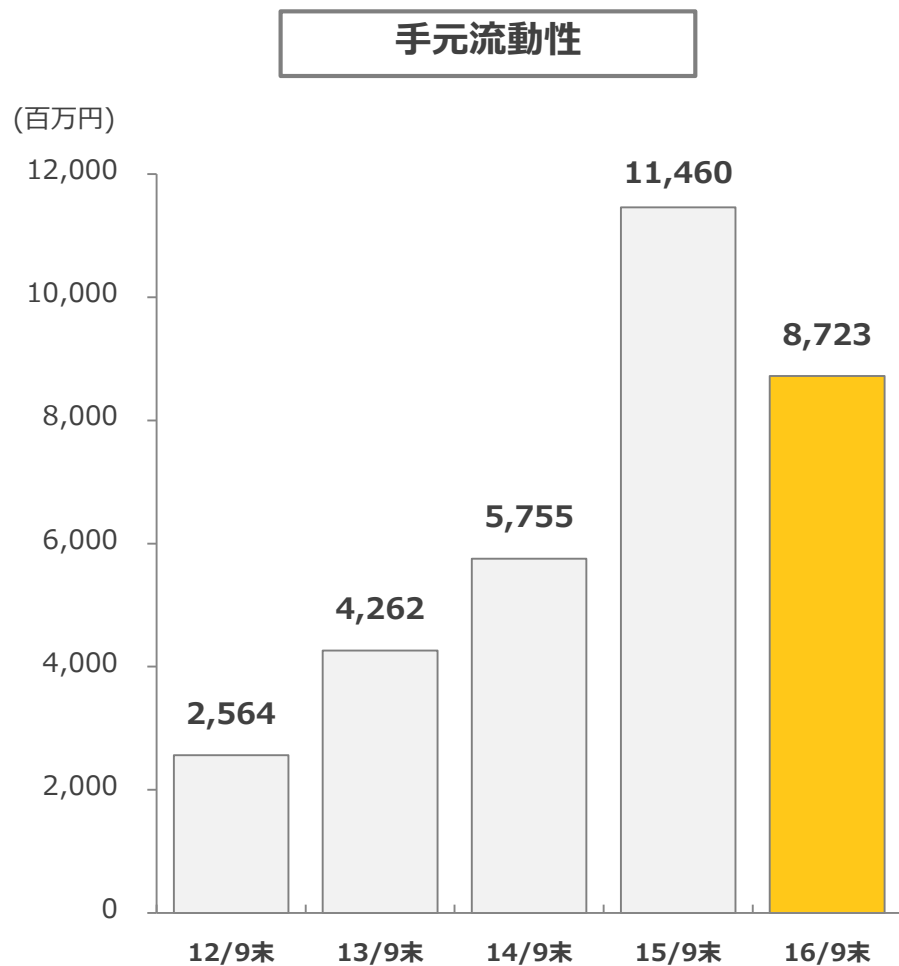


※ 自己資本 = 純資産 - 少数株主持分 - 新株予約権

FY2016

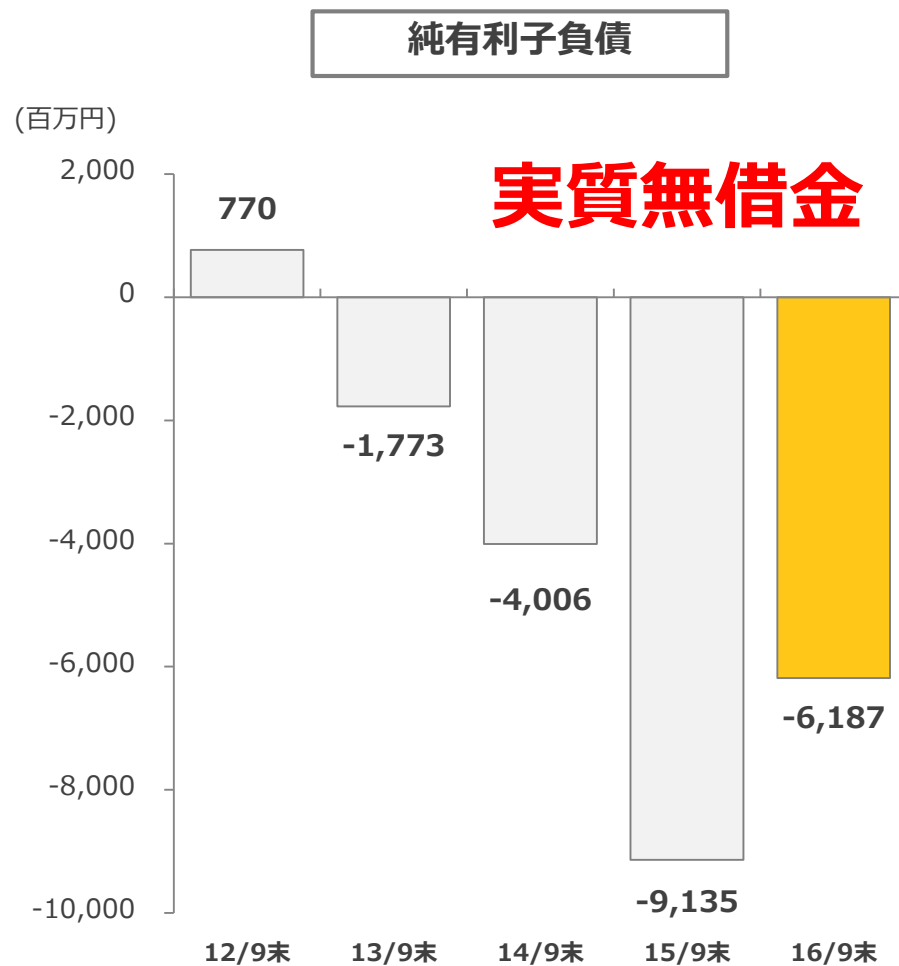
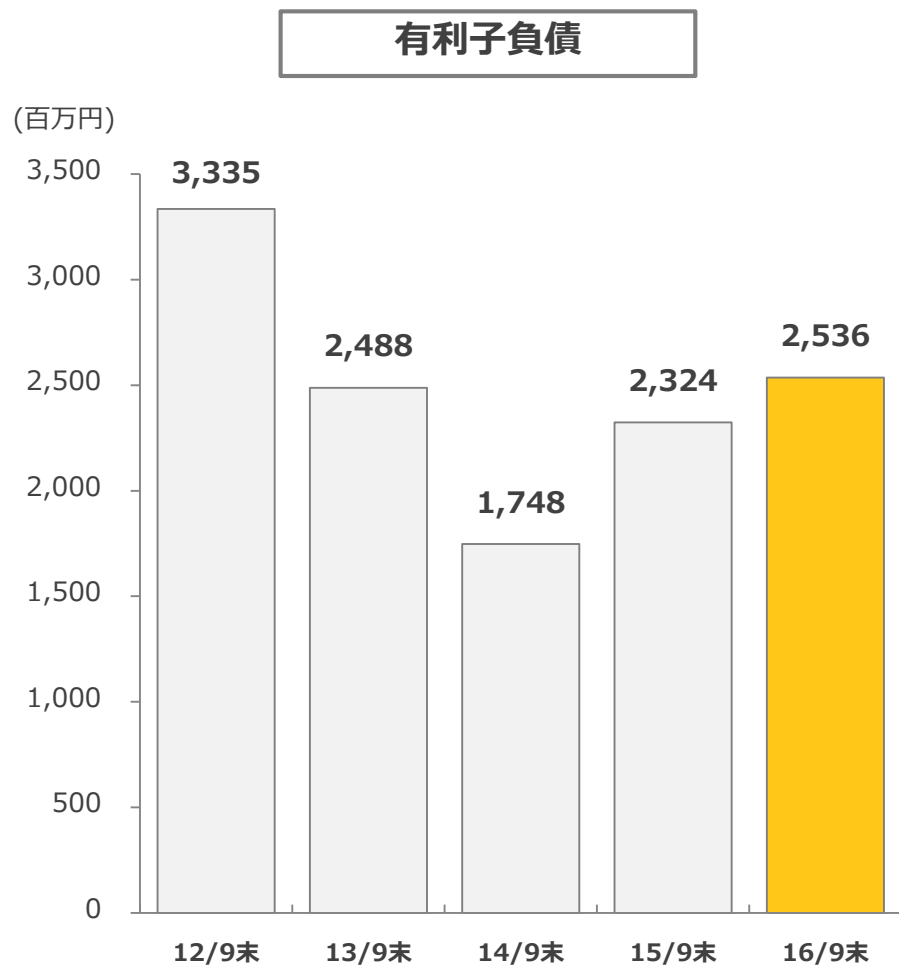
## 財務指標

# 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 - 少数株主持分 - 新株予約権
- 3. 自己資本比率 = 自己資本 ÷ 総資産

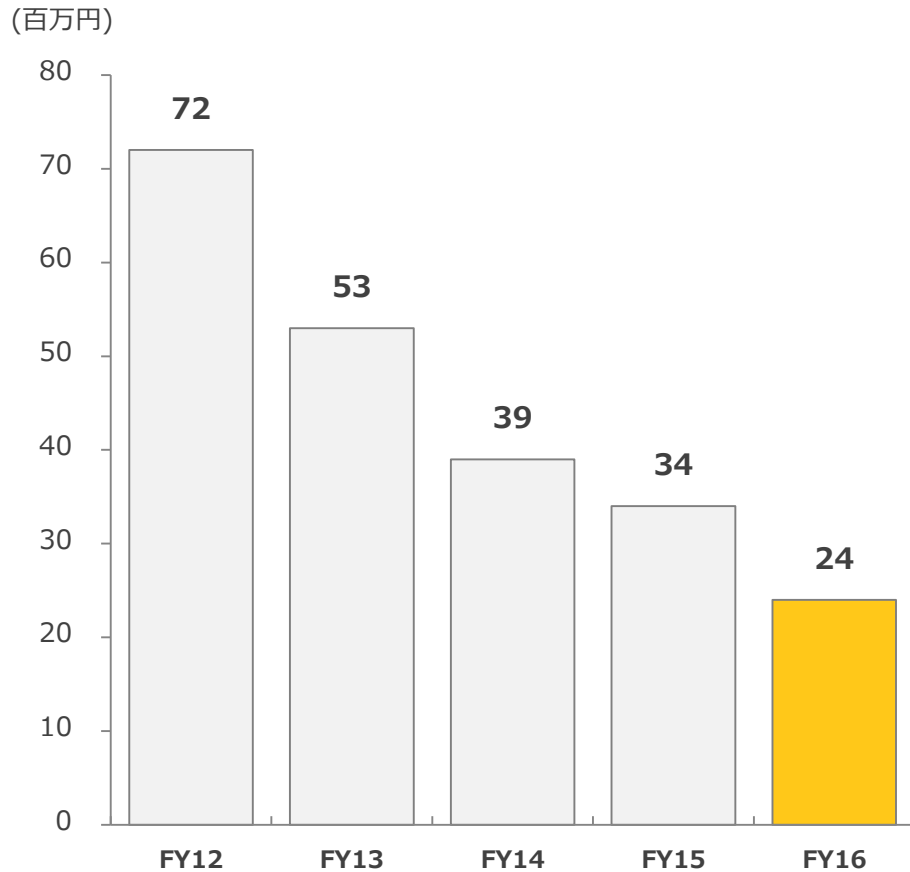
# 財務指標（2）有利子負債



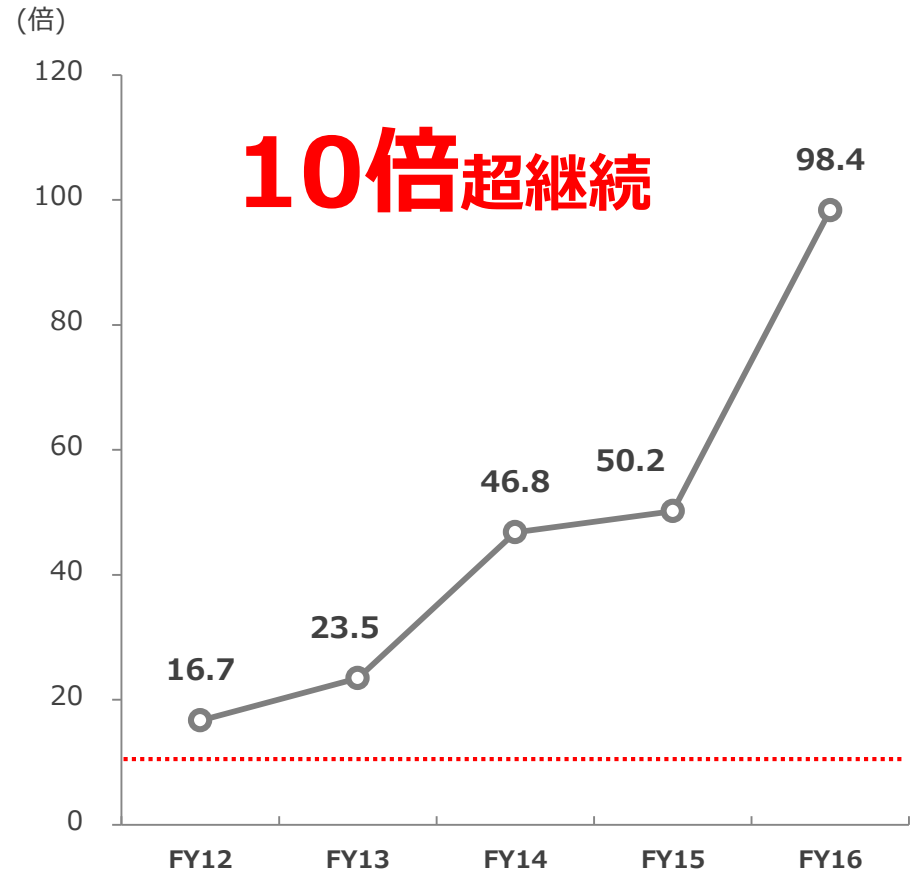
- ※ 1. 有利子負債 = 短期借入金 + 長期借入金 + 一年以内返済予定長期借入金 + 社債(リース負債含まず)
- 2. 純有利子負債 = 有利子負債 - 手元流動性
- 3. 手元流動性 = 現金及び預金 + 流動資産に含まれる有価証券

# 財務指標 (3) 支払利息・ICR

支払利息

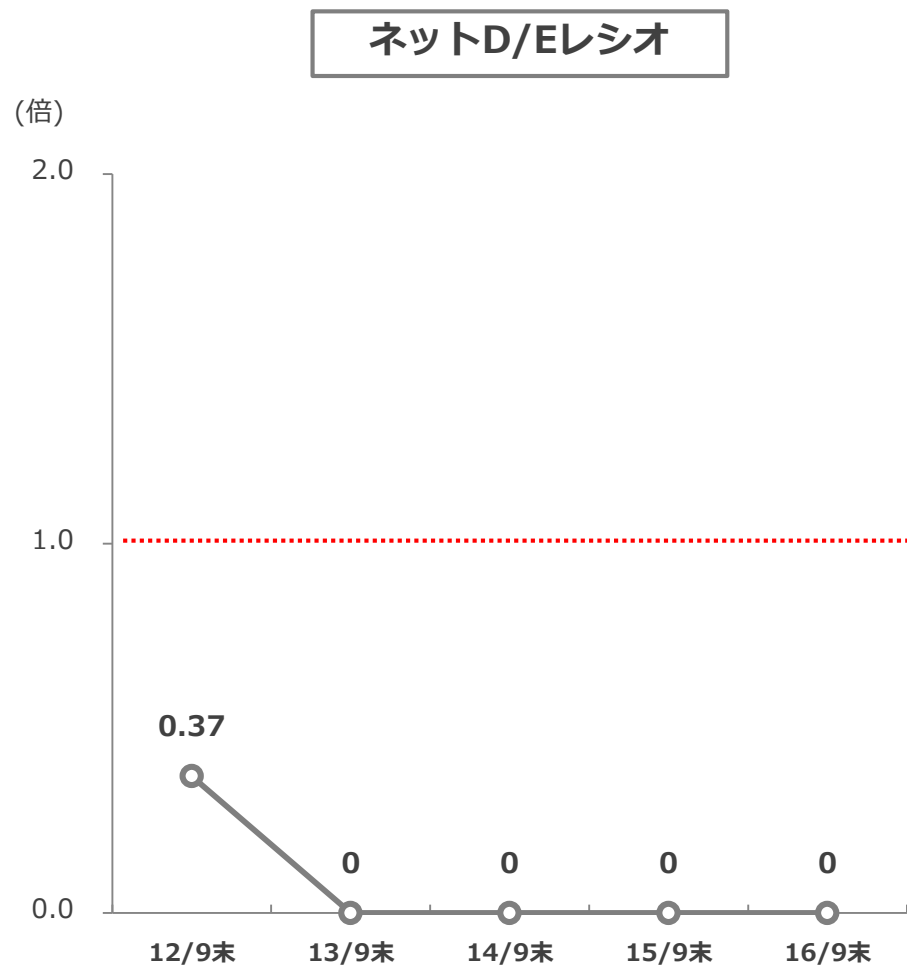
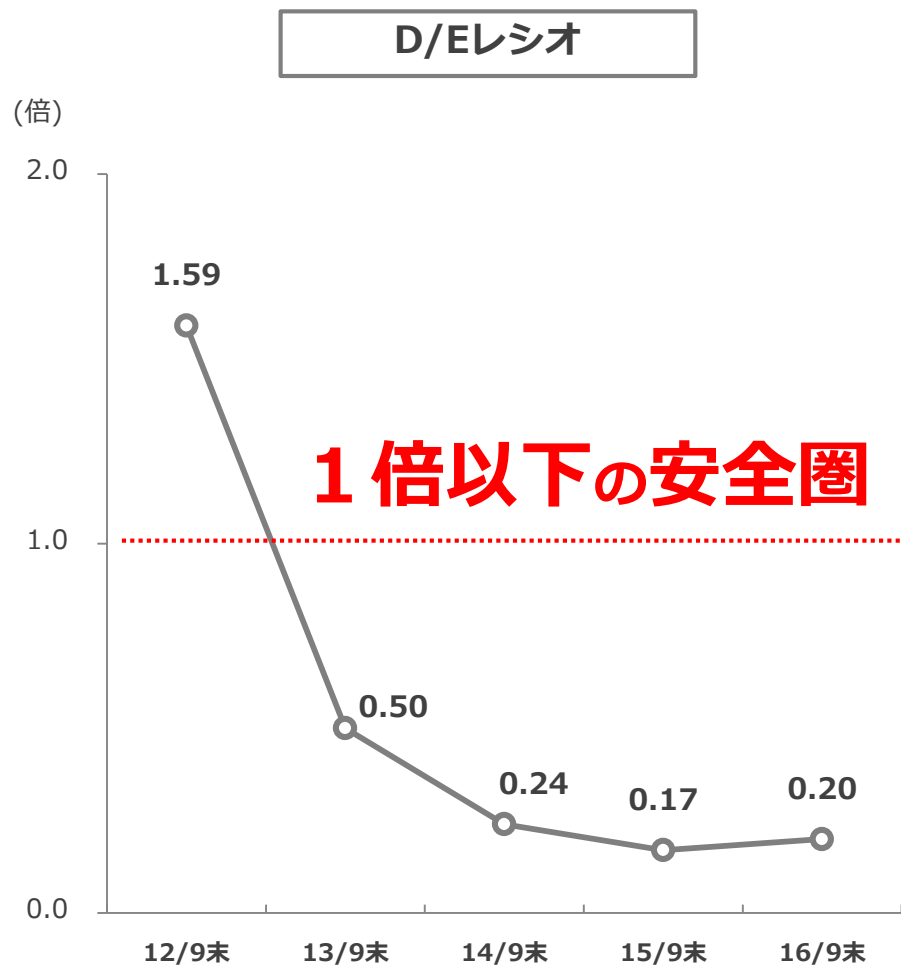


ICR



- ※ 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

# 財務指標 (4) D/Eレシオ



- ※ 1. D/Eレシオ = 有利子負債 ÷ 自己資本
- 2. ネットD/Eレシオ = 純有利子負債 ÷ 自己資本
- 3. 純有利子負債 = 有利子負債 - 手元流動性
- 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)
- 5. 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 サマリー

(百万円)

	'15年9月末	'16年9月末	増減
自己資本	13,555	12,569	▲986
自己資本比率	68.5%	65.8%	▲2.7pt.
手元流動性	11,460	8,723	▲2,948
有利子負債	2,324	2,536	+211
D/Eレシオ	0.17倍	0.20倍	▲0.03pt.

# セグメント別概要

## 建築技術者派遣事業

# TOPIC

1. **22四半期連続 2桁増収**
2. **派遣単価 想定どおり回復**
3. **営業利益 下半期比 3倍に**

# 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

- 4～6月の端境期にて派遣単価を維持するため3・4月の採用人数抑制も2,000人以上の採用を達成

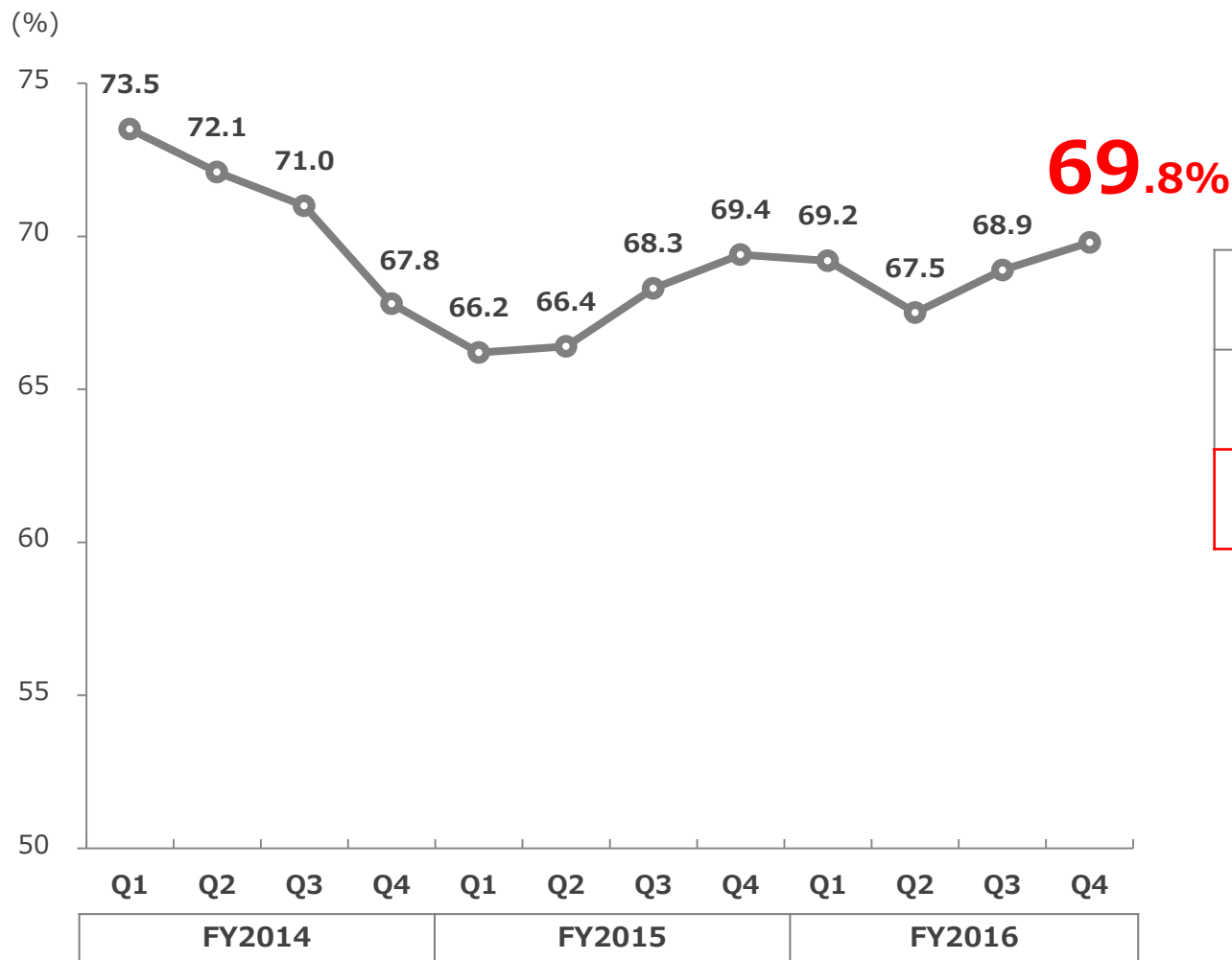
(単位：人)

	10月	11月	12月	1月	2月	3月	10～3月 累計
FY16 採用計画	500			500			1,000
FY16 採用実績	458			460			918
計画差異	▲42			▲40			▲82
FY15 採用実績	269			436			705

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	4～9月 累計	10～9月 累計
FY16 採用計画	530			470			1,000	2,000
FY16 採用実績	532			568			1,100	2,018
計画差異	+2			+98			+100	+18
FY15 採用実績	534			463			997	1,702

# 定着率

- 継続的な改善策で一定の改善傾向を見せる
- 分母が増加している中でも上半期と比較し下半期は退職人数が4%減少



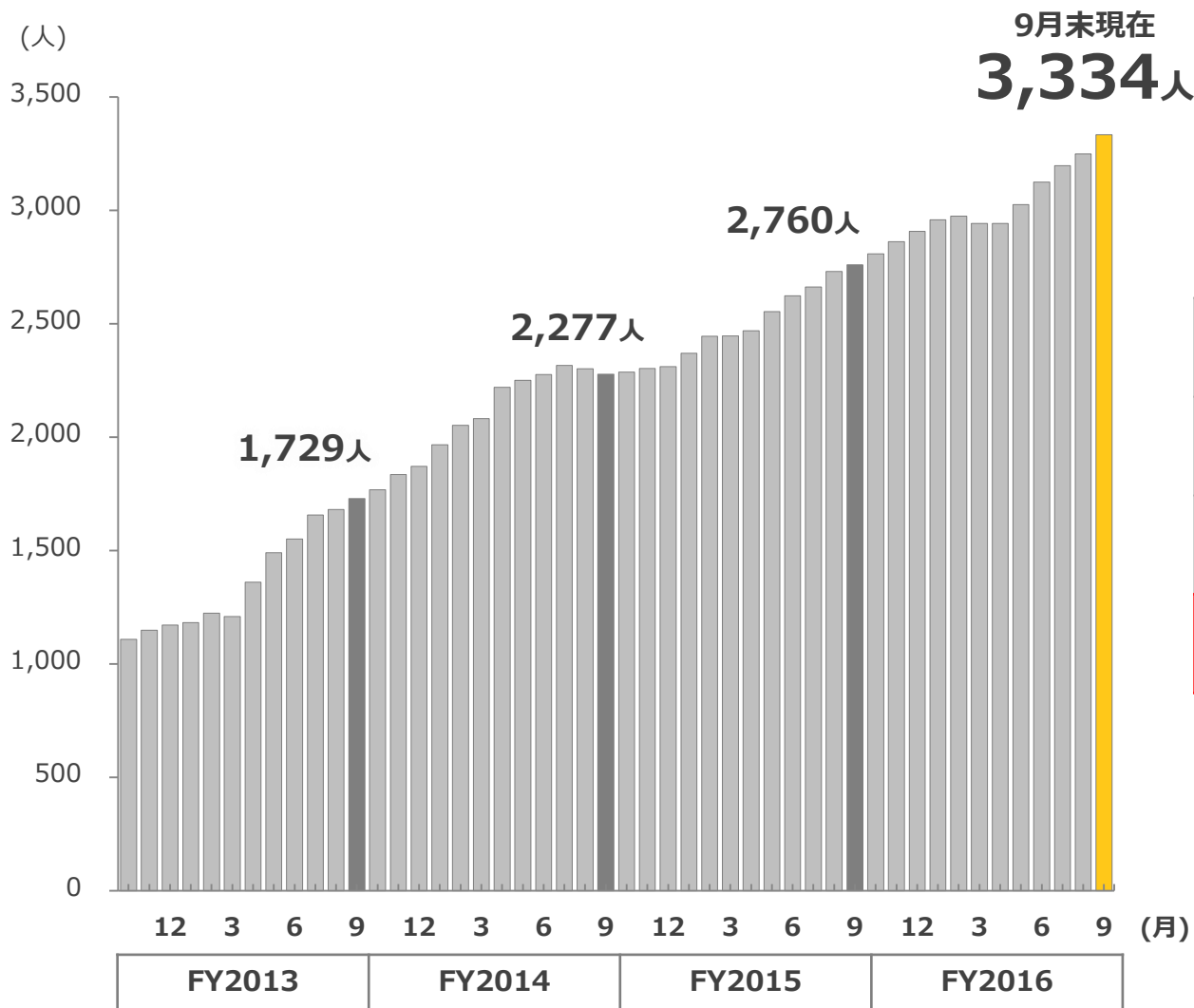
平均定着率  
(各年9月末)

FY2014	67.8%	YoY
FY2015	69.4%	+1.6pt.
FY2016	69.8%	+0.4pt.

※ 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（2） 在籍人数の推移

■ 前年同月末比 574人増加 (+20.8%)



平均技術者数  
12ヶ月平均 (10~9月)

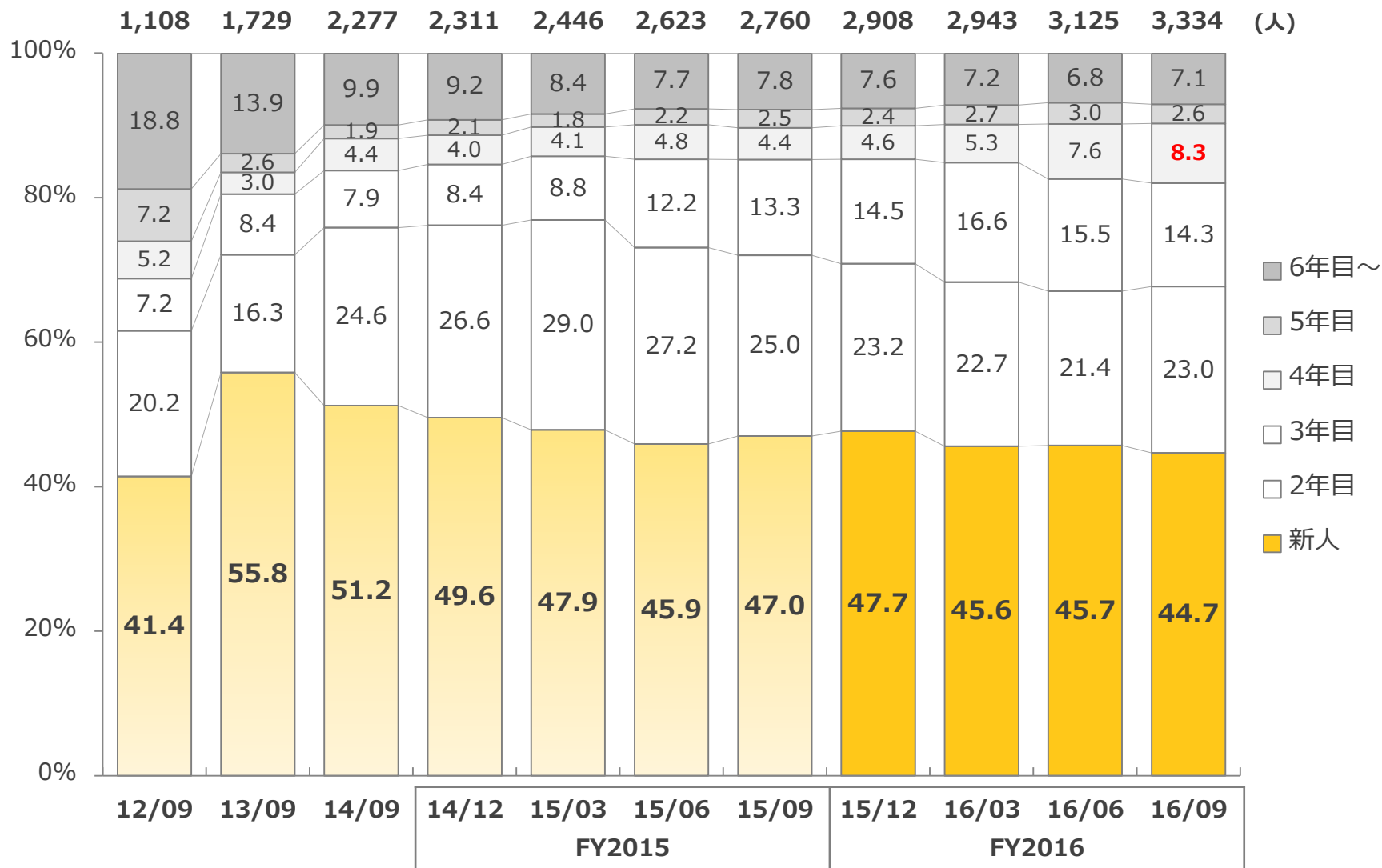
年度	平均技術者数	YoY
FY2013	1,376人	
FY2014	2,101人	+52.7%
FY2015	2,497人	+18.8%
FY2016	3,027人	+21.3%

※ 各月末技術者数



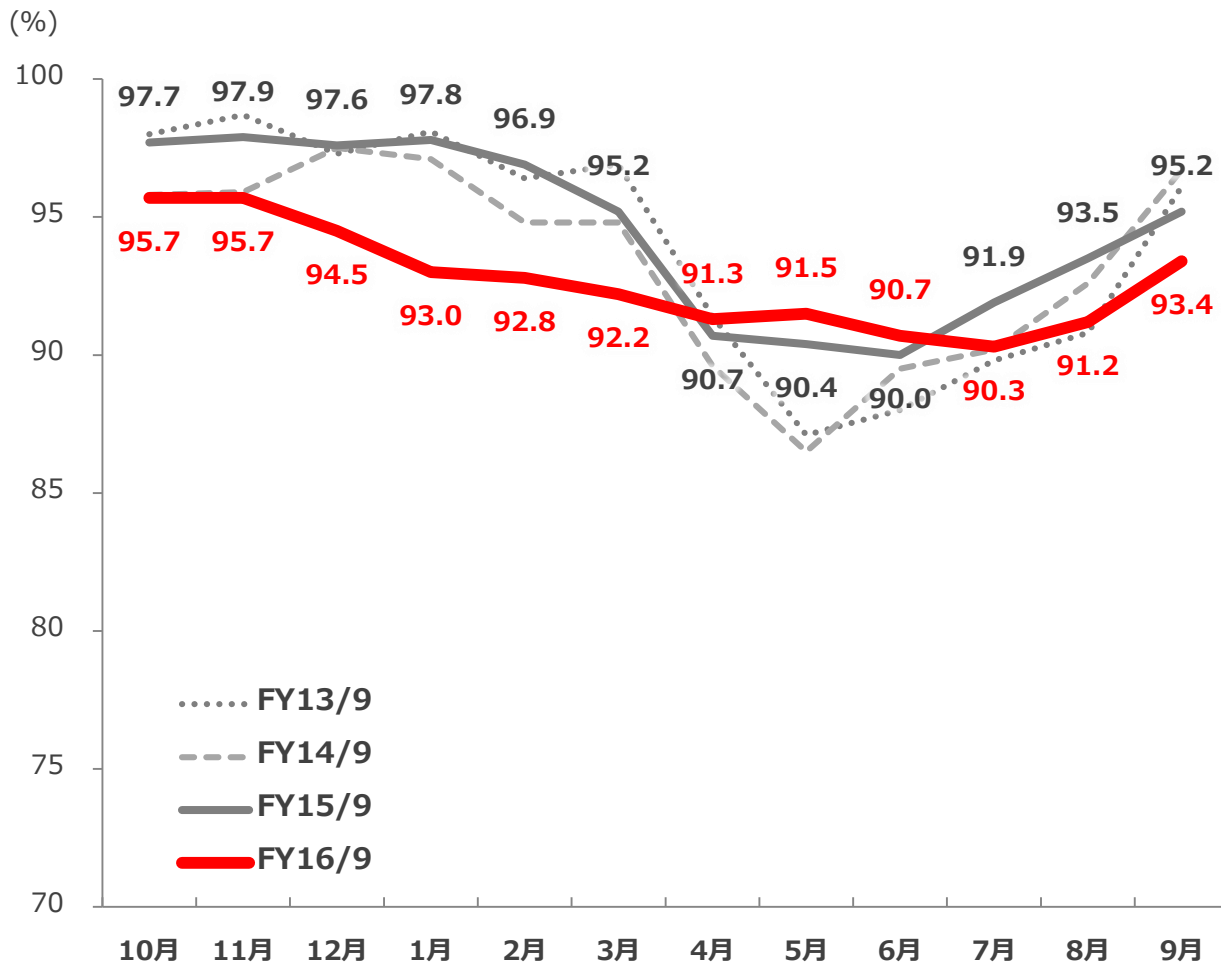
# 技術者数 (3) 在籍年数別の割合

■ 大量採用開始から4年目に ⇒ 経験4年以上の技術者割合が順調に拡大



# 稼働率

- 採用が好調のため稼働率は低下
- 端境期である4～6月を採用人数のコントロールにより年間を通して平準化



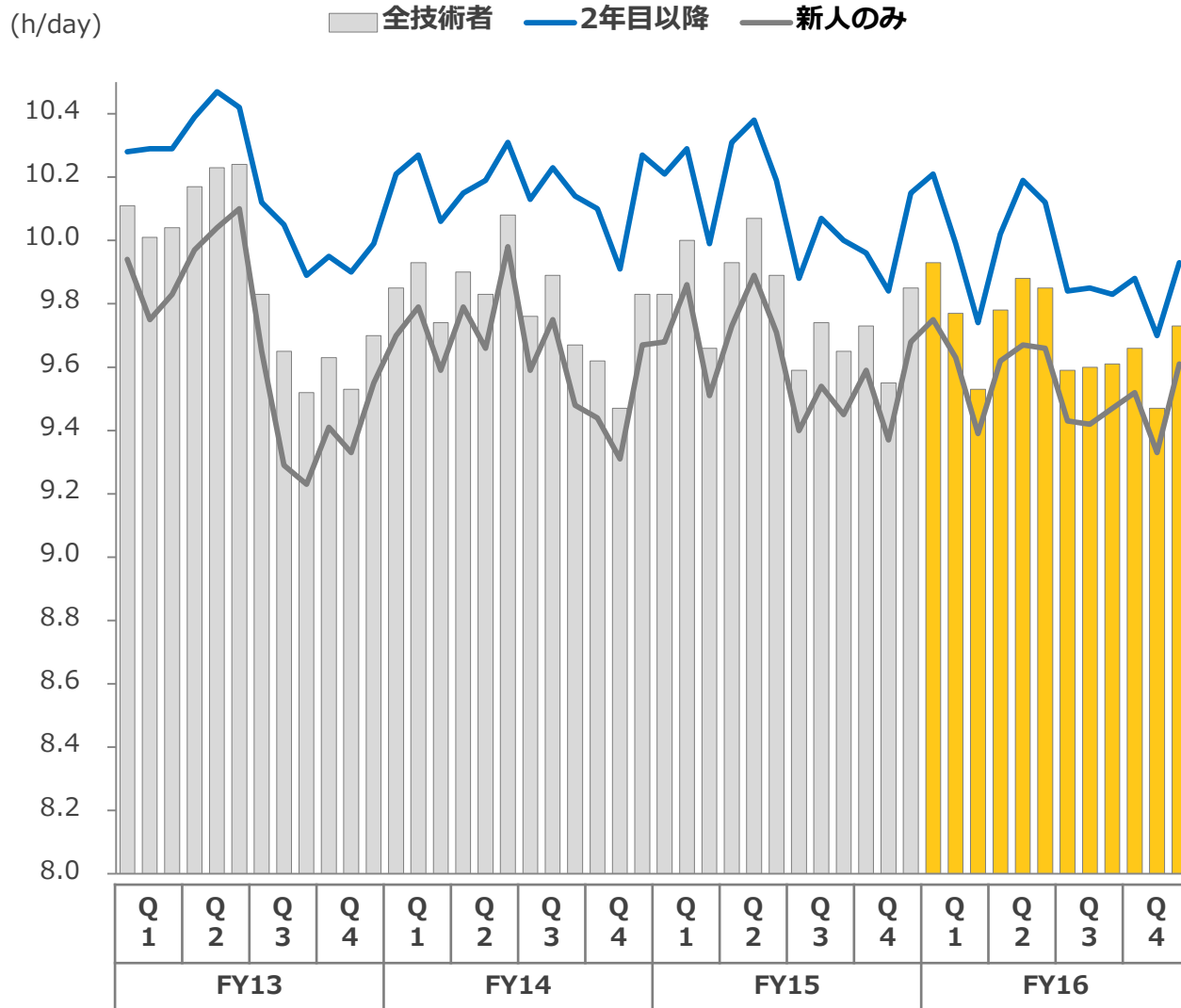
稼働率  
12ヶ月平均 (10～9月)

年次	稼働率	YoY
FY2013	94.1%	YoY
FY2014	93.4%	▲0.6pt.
FY2015	94.6%	+1.2pt.
FY2016	92.7%	▲1.9pt.

Q1	Q2	Q3	Q4
----	----	----	----

# 稼働時間

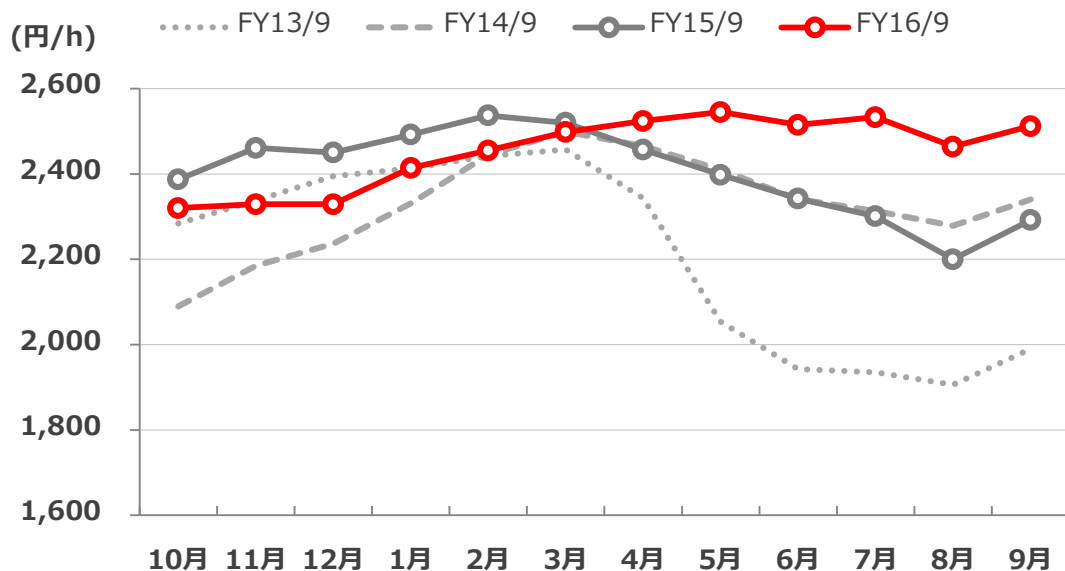
## ■ 労務管理により10h/dayに安定



全技術者 稼働時間  
12ヶ月平均 (10~9月)

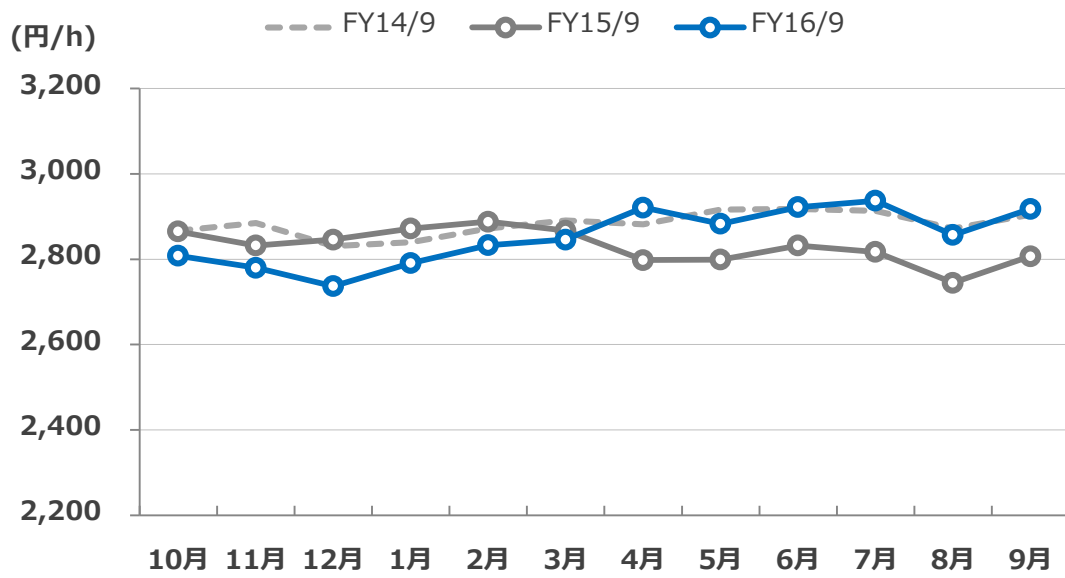
FY2013	9.89h	YoY
FY2014	9.80h	▲0.9%
FY2015	9.79h	▲0.1%
FY2016	9.70h	▲0.9%

# 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）

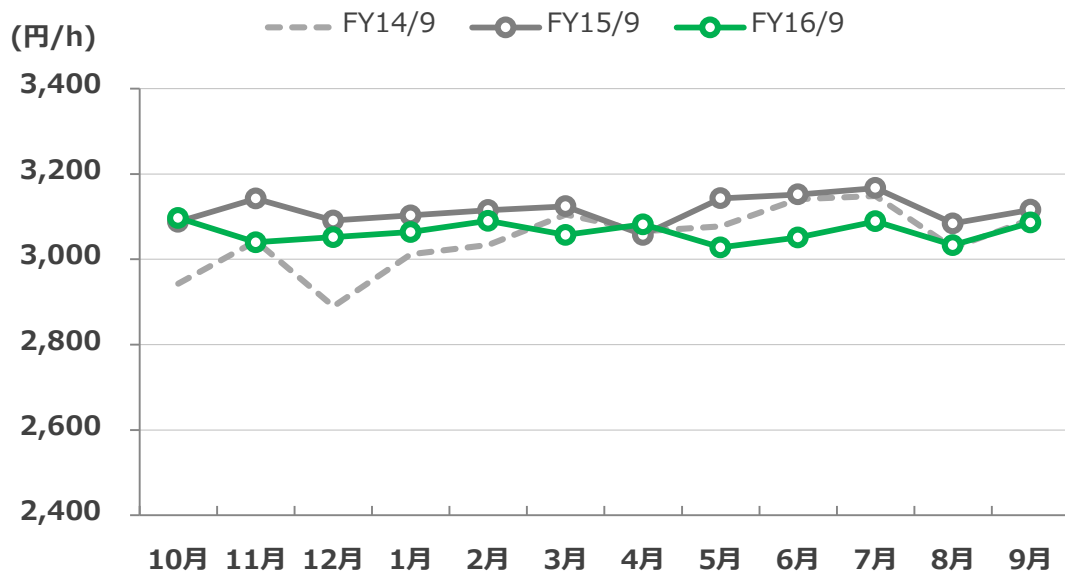
年度	単価 (円/h)	YoY
FY2013	2,208	
FY2014	2,328	+5.4%
FY2015	2,403	+3.2%
FY2016	2,453	+2.1%



2年目のみ  
12ヶ月平均（10～9月）

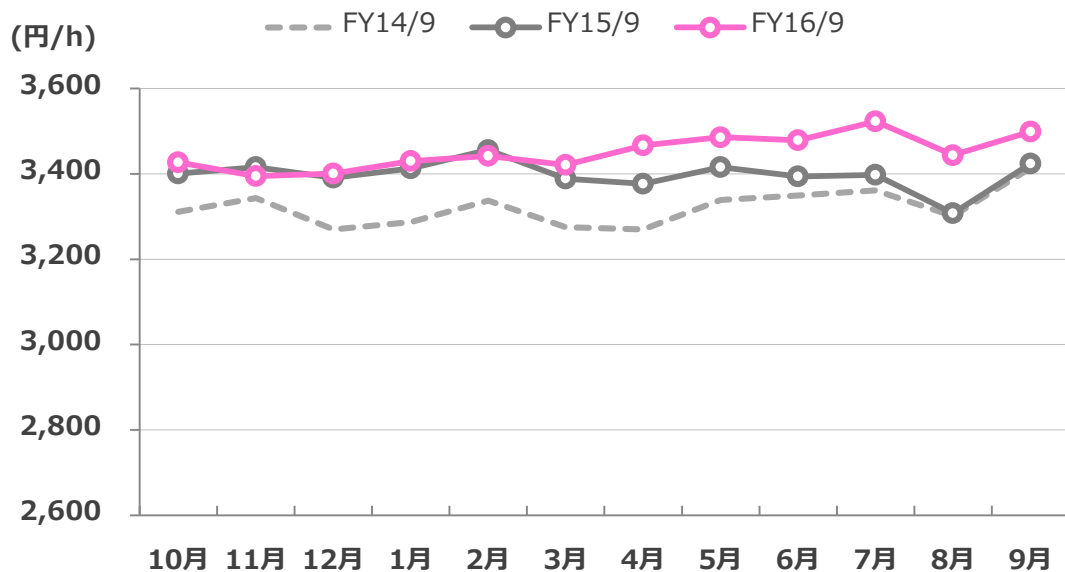
年度	単価 (円/h)	YoY
FY2014	2,883	
FY2015	2,831	▲1.8%
FY2016	2,853	+0.8%

# 派遣単価（2）3年目・4年目以降の推移



**3年目のみ**  
12ヶ月平均（10～9月）

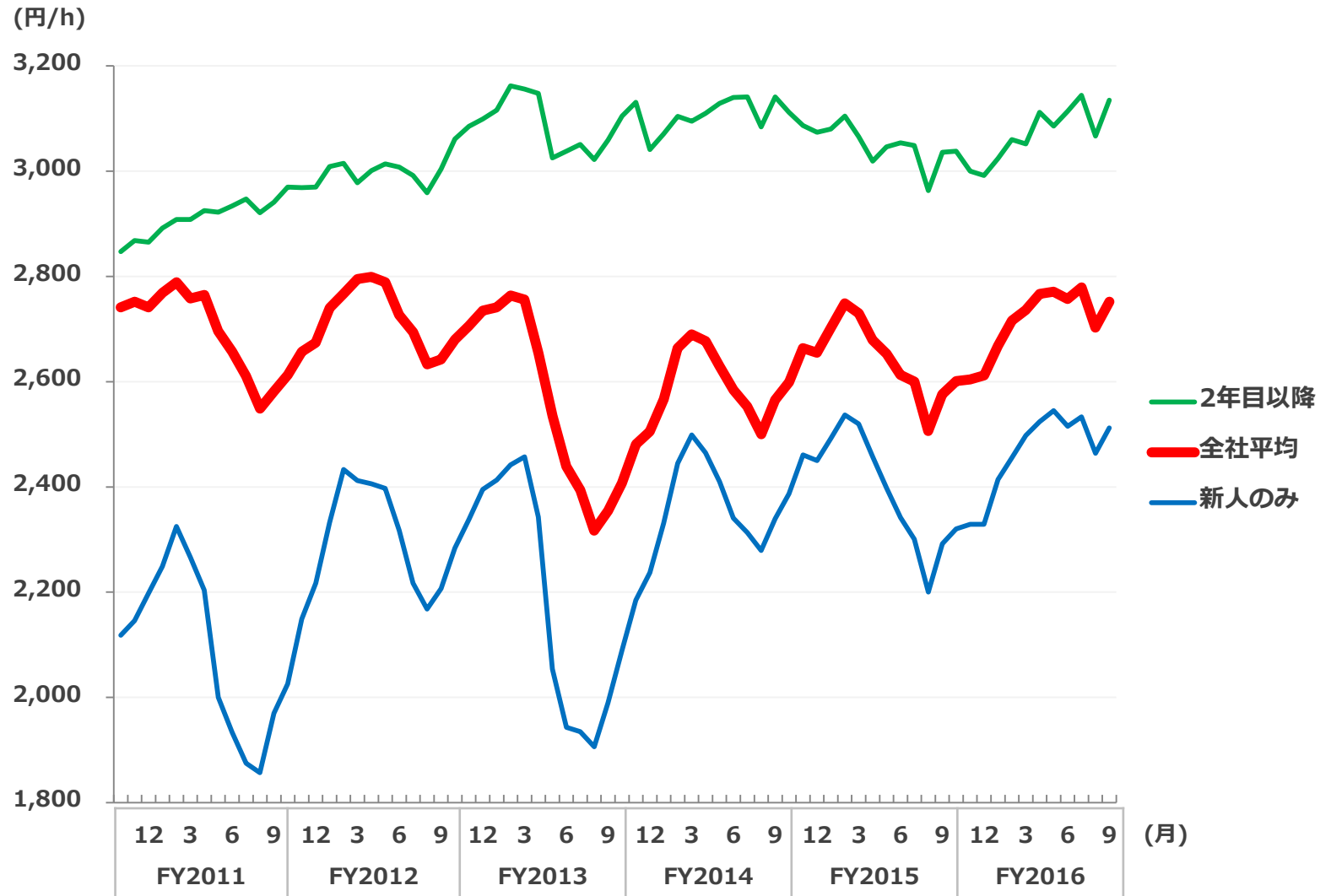
FY	単価 (円/h)	YoY
FY2014	3,048	YoY
FY2015	3,115	+2.2%
FY2016	3,064	▲1.6%



**4年目以降**  
12ヶ月平均（10～9月）

FY	単価 (円/h)	YoY
FY2014	3,321	YoY
FY2015	3,399	+2.3%
FY2016	3,451	+1.5%

# 派遣単価 (3) 中期推移



全社平均	2,701円	2,711円	2,590円	2,569円	2,644円	2,706円
	YoY	+0.4%	▲4.5%	▲0.8%	+2.9%	+2.3%

# 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)

	FY2015 (累計)	FY2016 (累計)	増減	増減率
技術者数	2,497人	3,027人	+530人	+21.3%
稼働率	94.6%	92.7%	▲1.9pt.	—
稼働時間	9.79h	9.70h	▲0.09h	▲0.9%
派遣単価	2,644yen	2,706yen	+62yen	+2.3%

# 会計 売上構成4指標 サマリー

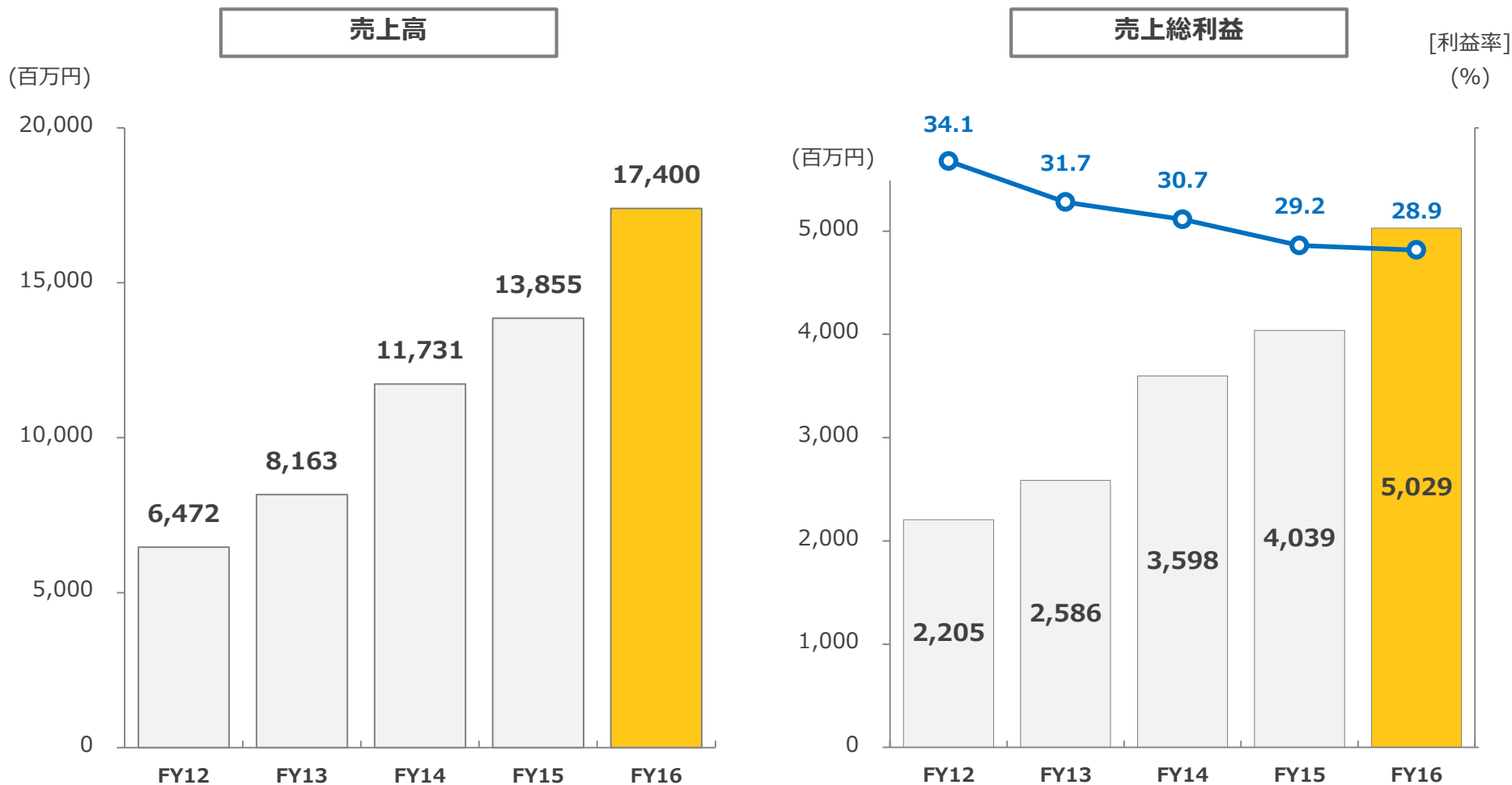
全技術者 3ヶ月平均 (7~9月)

	FY15/Q4 (会計)	FY16/Q4 (会計)	増減	増減率
技術者数	2,717人	3,260人	+543人	+20.0%
稼働率	93.5%	91.6%	▲1.9pt.	—
稼働時間	9.71h	9.62h	▲0.09h	▲0.9%
派遣単価	2,561yen	2,745yen	+184yen	+7.2%



# 単体P/L (1) 売上高・売上総利益 (累計)

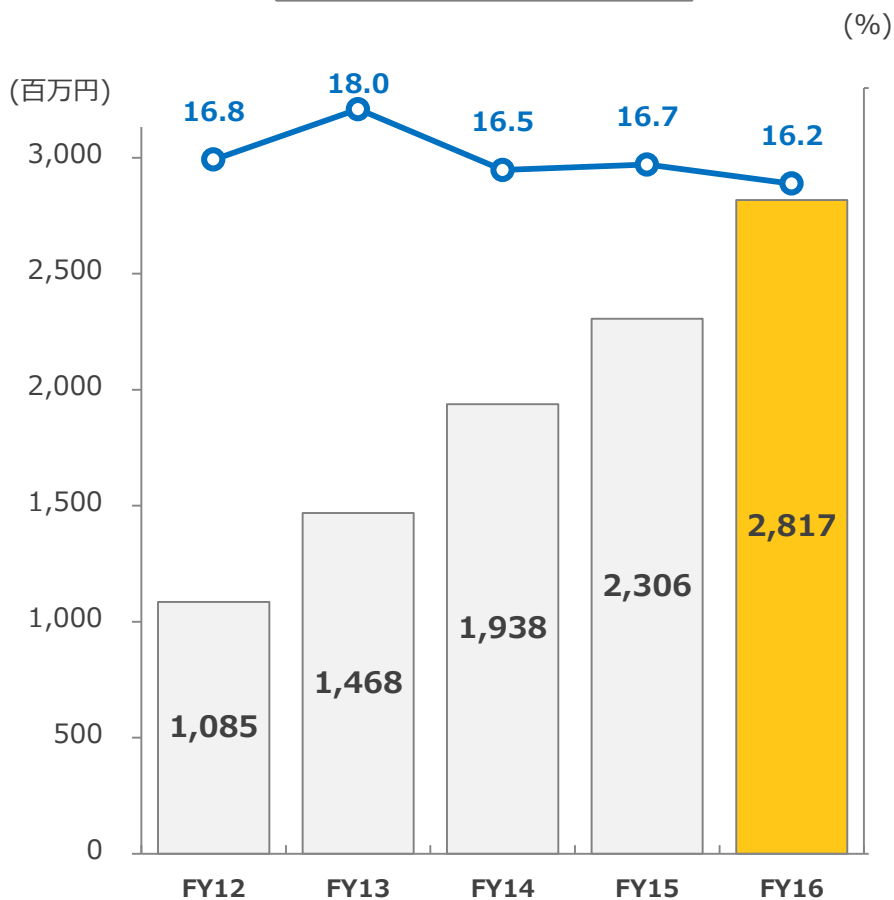
- 売上高 ⇒ 積極採用により稼働人数増加 26%増収
- 売上総利益 ⇒ 期間限定の低単価戦略による影響が解消 25%増益



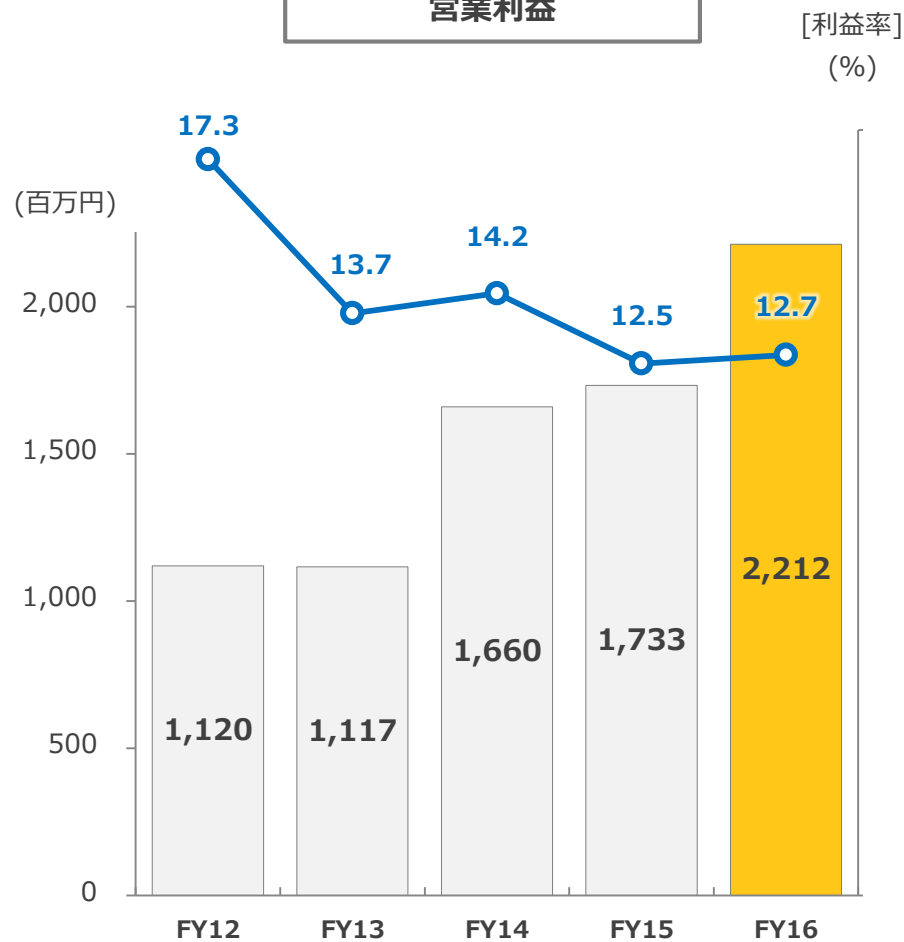
# 単体P/L (2) 販管費・営業利益 (累計)

- 販売費及び一般管理費 ⇒ 採用費増額も売上高比率は適正にコントロール
- 営業利益 ⇒ 単価の改善により28%増益

販売費及び一般管理費

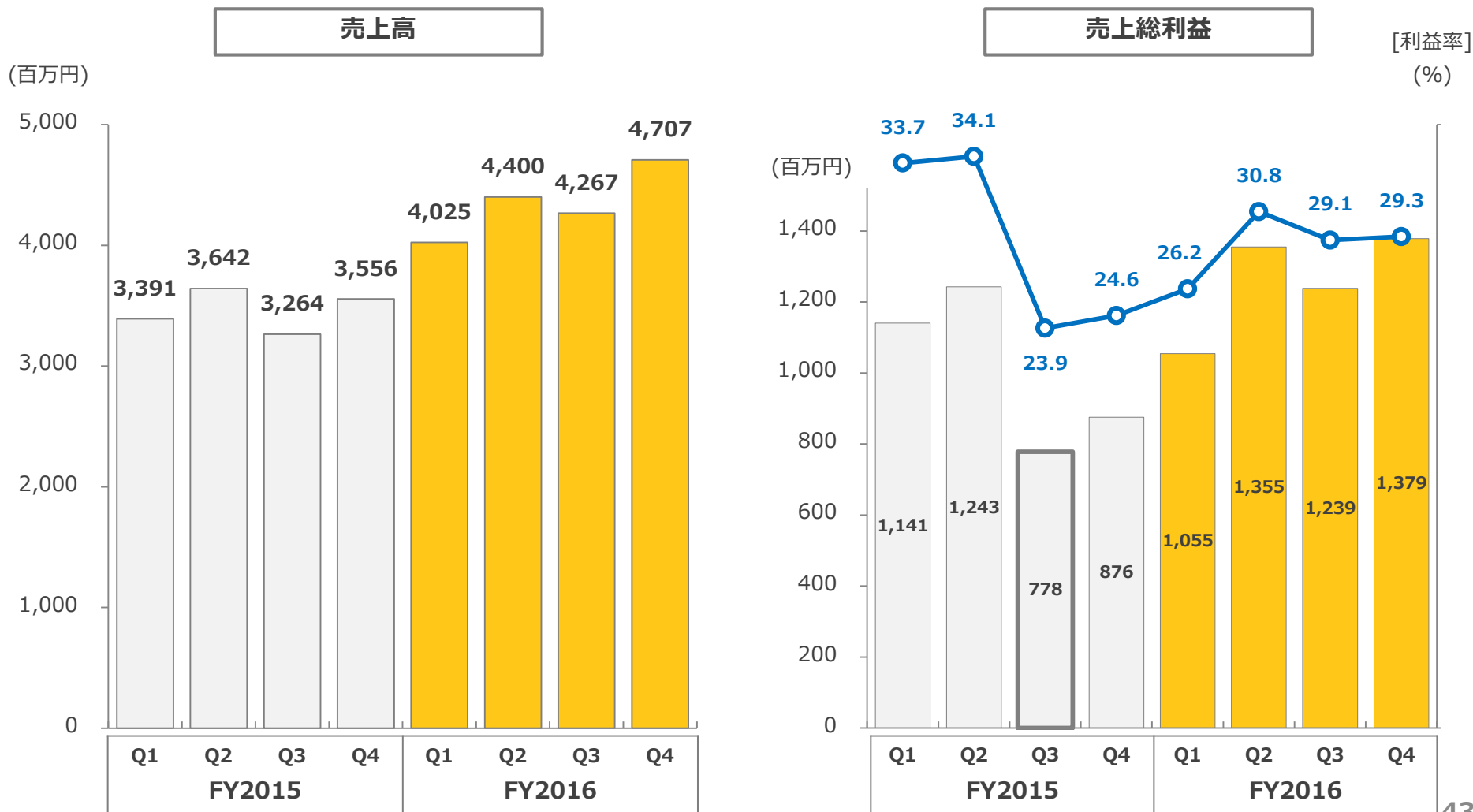


営業利益



# 単体P/L (3) 売上高・売上総利益 (四半期)

- 売上高 ⇒ 技術者の増員により22四半期連続で前年同期比2ケタ増収
- 売上総利益 ⇒ 低単価戦略による利益率の落ち込みから回復 下半期比較で58%増益



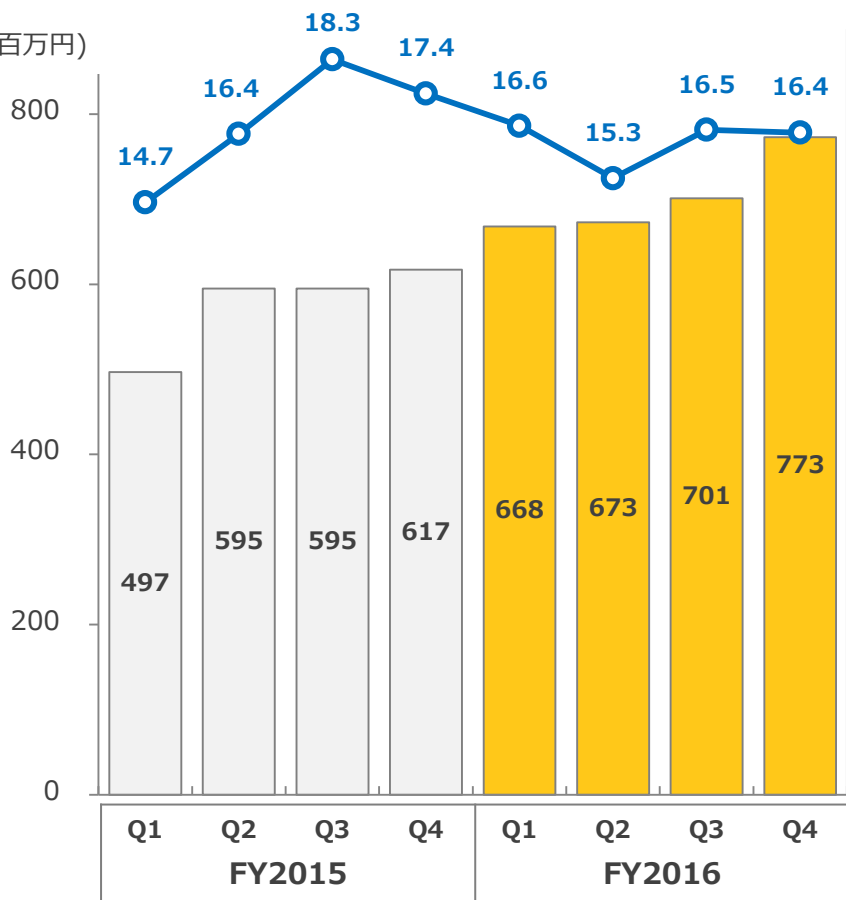
# 単体P/L (4) 販管費・営業利益 (四半期)

- 販売費及び一般管理費 ⇒ 採用費増加も売上高販管比率は適正範囲
- 営業利益 ⇒ 売上総利益の改善で大きく回復 → 下半期比較で2.6倍に大幅増益

販売費及び一般管理費

(%)

(百万円)

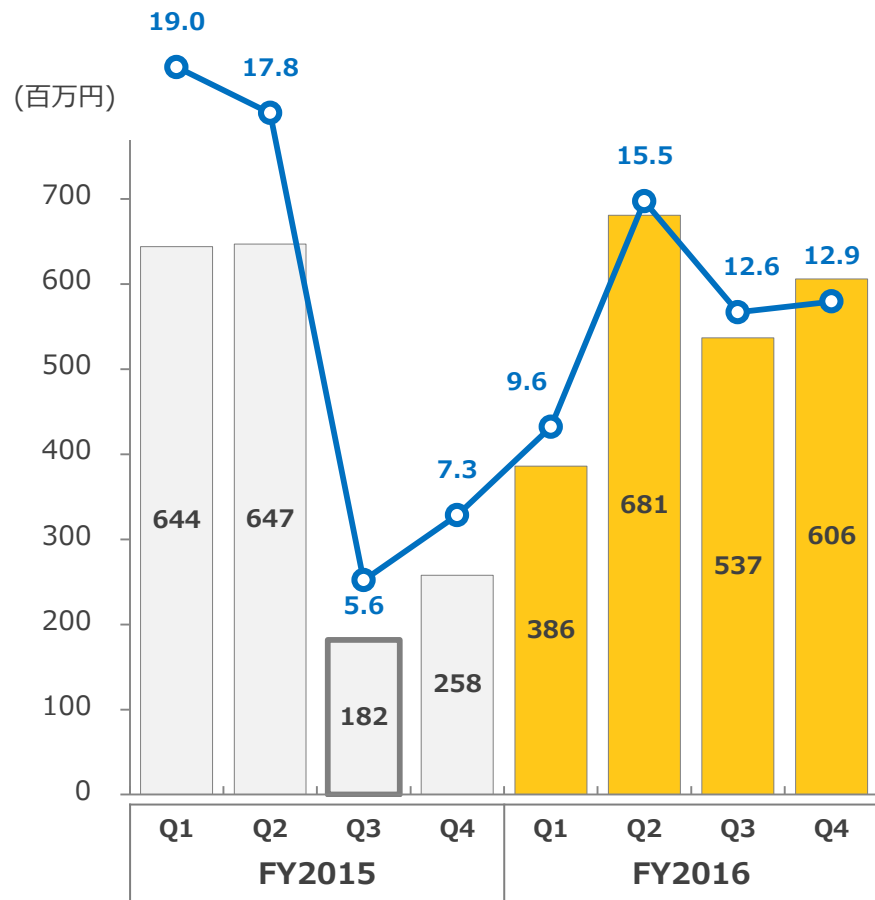


営業利益

[利益率]

(%)

(百万円)



# 単体 P/L サマリー

(百万円)

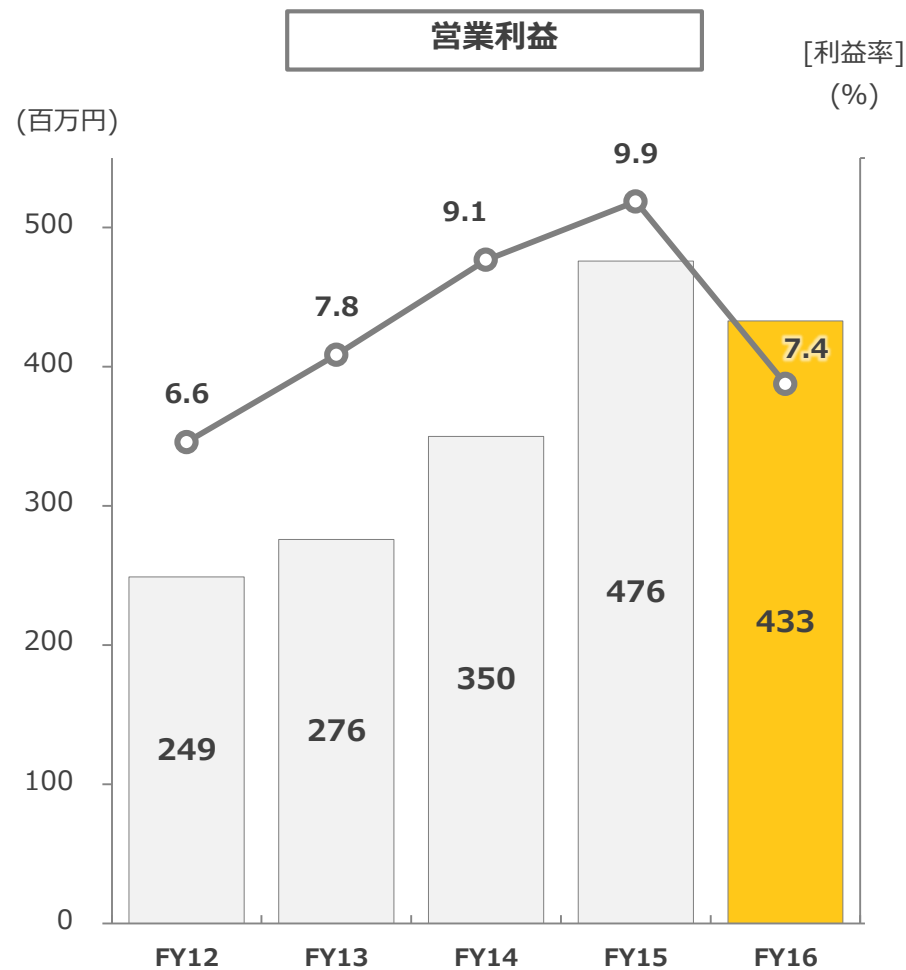
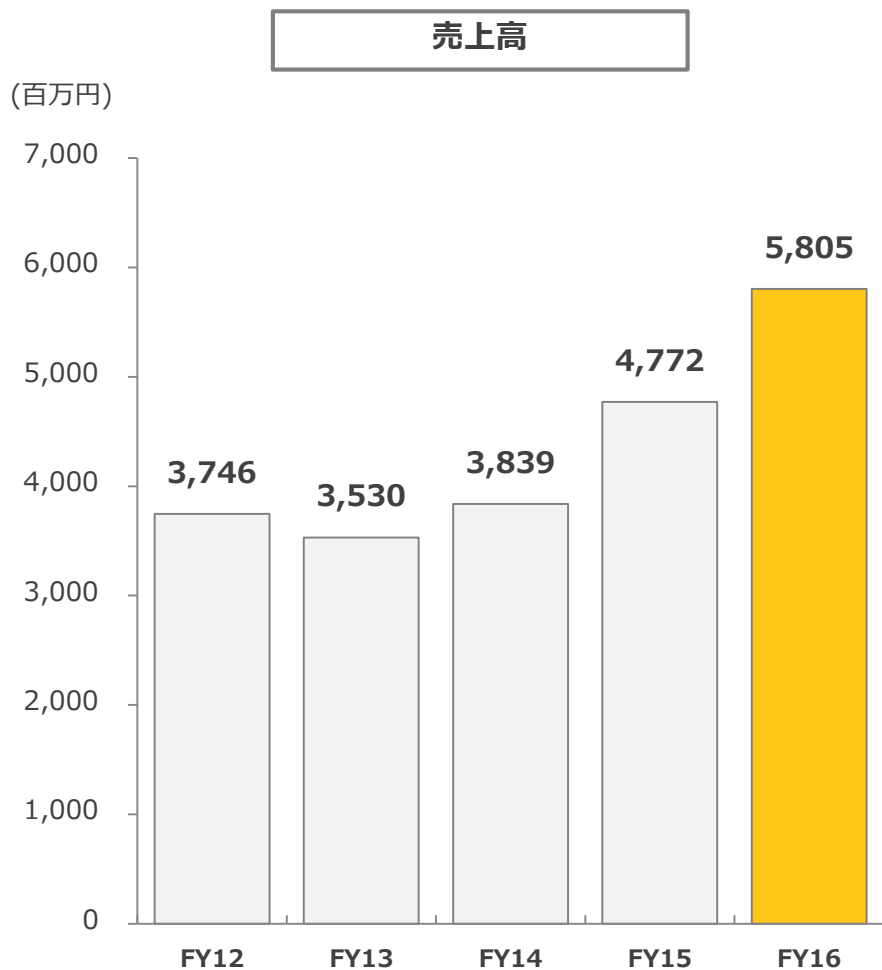
	FY2015	FY2016	増減額	増減率
売上高	13,855	17,400	+3,545	25.6%
売上総利益	4,039 (29.2%)	5,029 (28.9%)	+989	24.5%
販売費及び一般管理費	2,306 (16.7%)	2,817 (16.2%)	+510	22.1%
営業利益	1,733 (12.5%)	2,212 (12.7%)	+479	27.6%
経常利益	1,970 (14.2%)	2,390 (13.7%)	+420	21.3%
当期純利益	1,895 (13.7%)	1,747 (10.0%)	▲147	▲7.8%

※ ( ) = 売上高比率

## エンジニア派遣事業

# エンジニア派遣事業 (1) サマリー

- 売上高 ⇒ 積極採用により稼働人数増加 22%増収
- 営業利益 ⇒ 採用費の増加により減益



# エンジニア派遣事業（2）採用実績

- 前年比59%増加も年間採用目標500人とどかず

(単位：人)

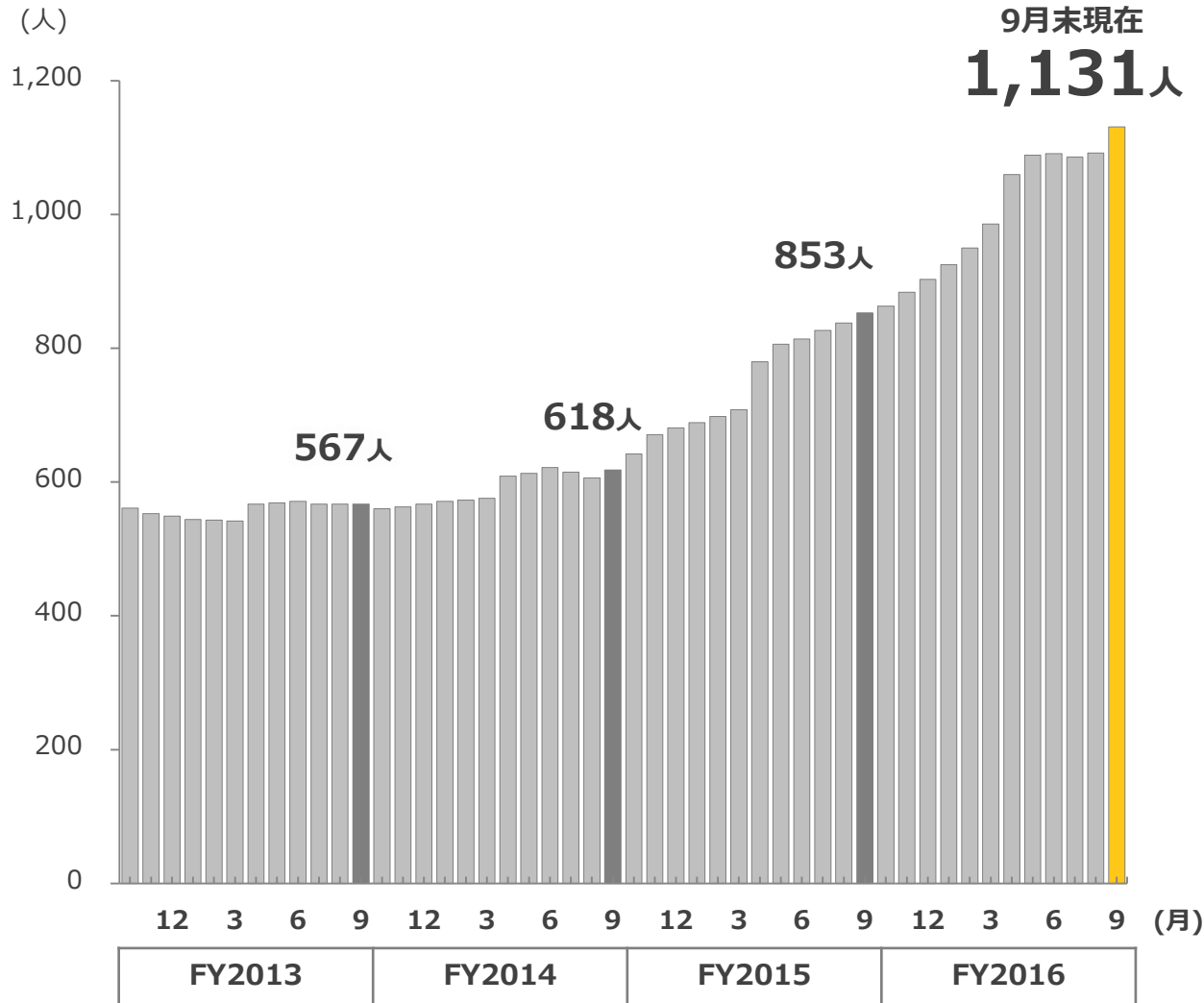
	10月	11月	12月	1月	2月	3月	10～3月 累計
FY16 採用実績		88			110		198
FY15 採用実績		41			40		81
前年同期比		+47			+70		+117

	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
FY15 採用実績		130			78		208	289
前年同期比		+34			+20		+54	+171



# エンジニア派遣事業 (3) 在籍人数の推移

■ 前年同月末比 278人増加 (+32.6%)



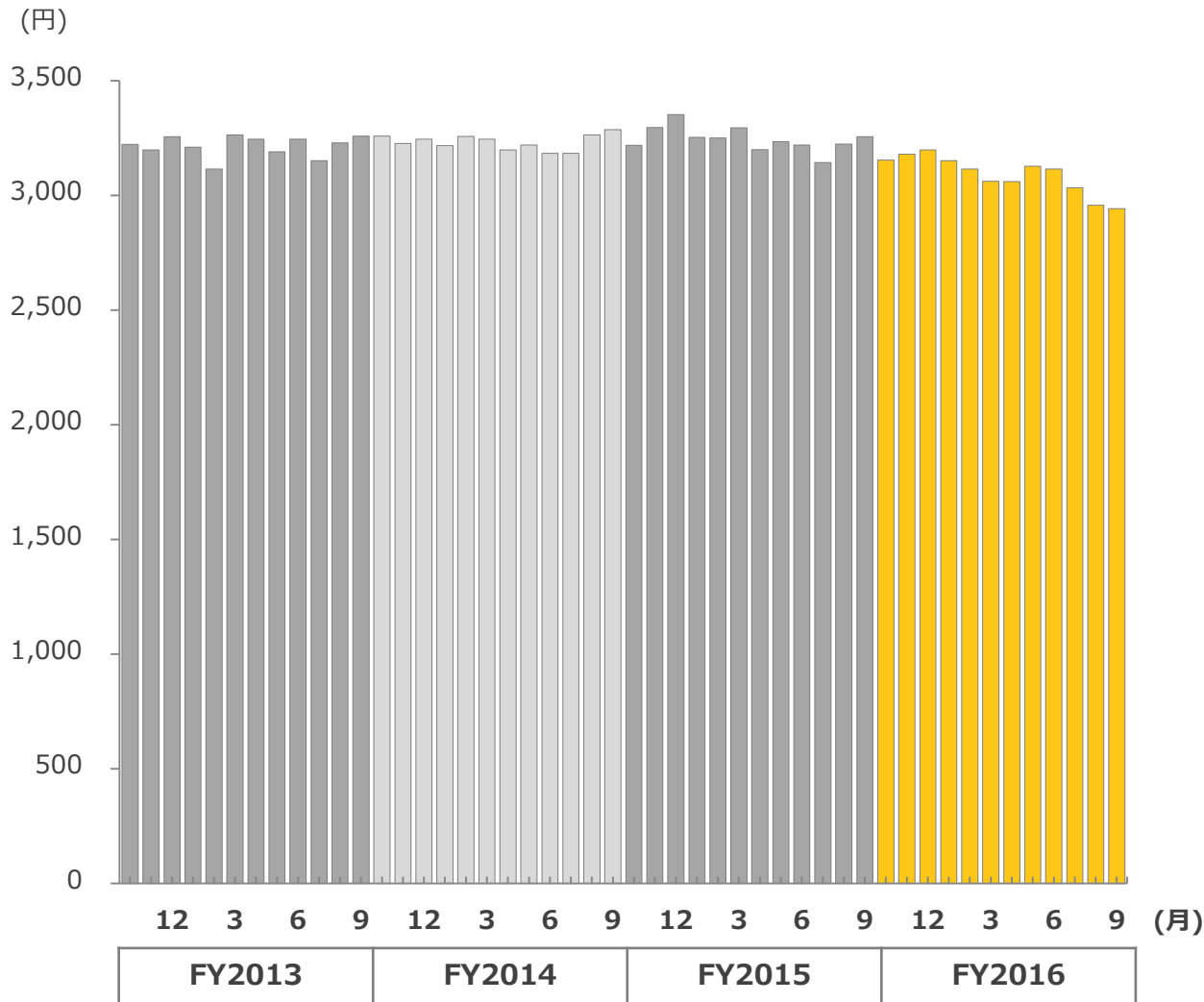
平均技術者数  
12ヶ月平均 (10~9月)

年度	平均技術者数	YoY
FY2013	558人	
FY2014	591人	+5.9%
FY2015	751人	+27.0%
FY2016	1,005人	+33.9%

※ 各月末技術者数

# エンジニア派遣事業（４）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 155円減少 (▲4.0%)

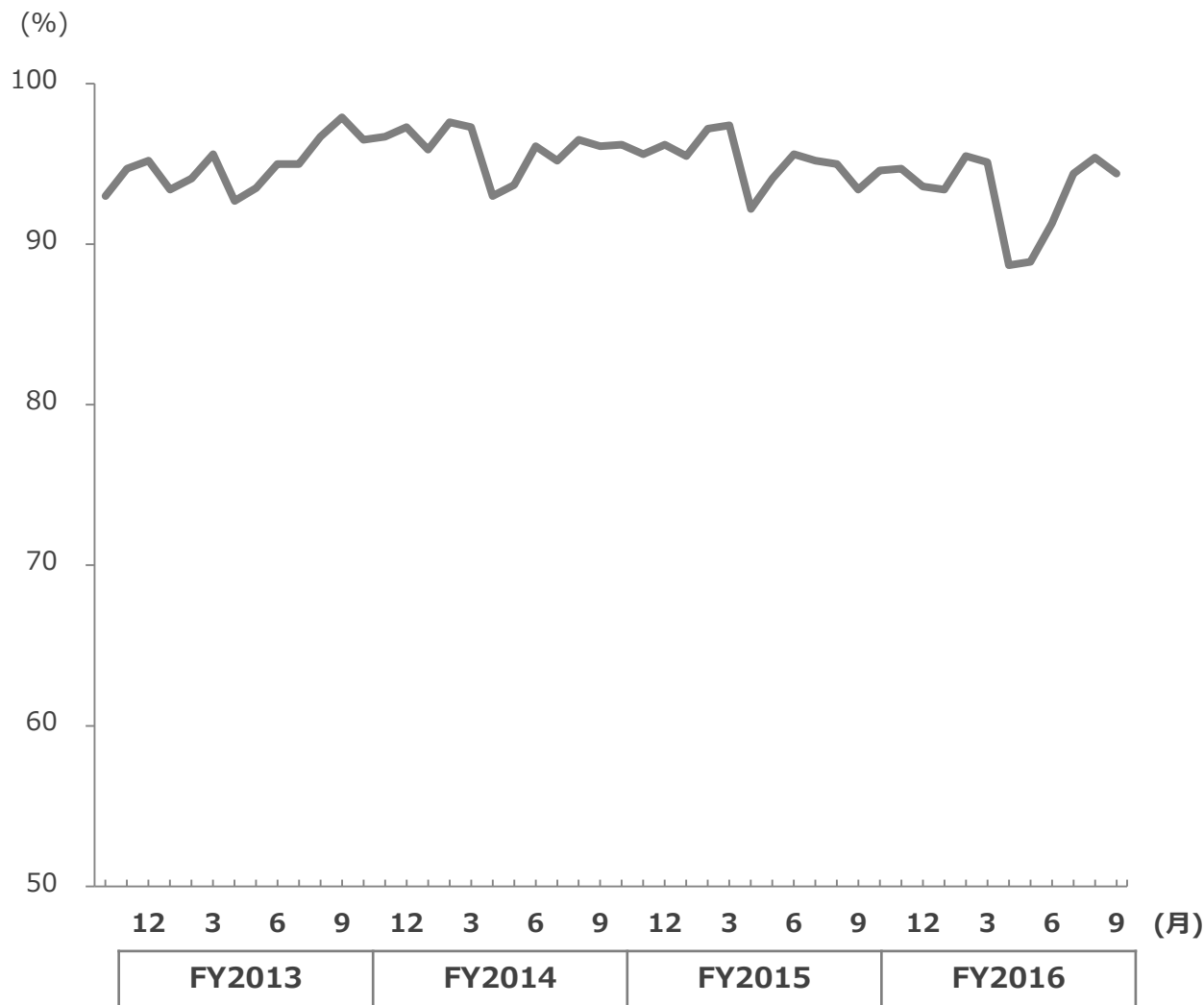


平均技術者数 12ヶ月平均 (10~9月)		
FY2013	3,216円	YoY
FY2014	3,232円	+0.5%
FY2015	3,246円	+0.4%
FY2016	3,091円	▲4.8%

※ 各月末技術者数

# エンジニア派遣事業（5）稼働率の推移

■ 入社人数の増加により前年同期比 2.0ポイント減少



平均技術者数  
12ヶ月平均 (10~9月)

FY	稼働率 (%)	YoY
FY2013	94.7%	YoY
FY2014	96.0%	+1.3pt.
FY2015	95.3%	▲0.7pt.
FY2016	93.3%	▲2.0pt.

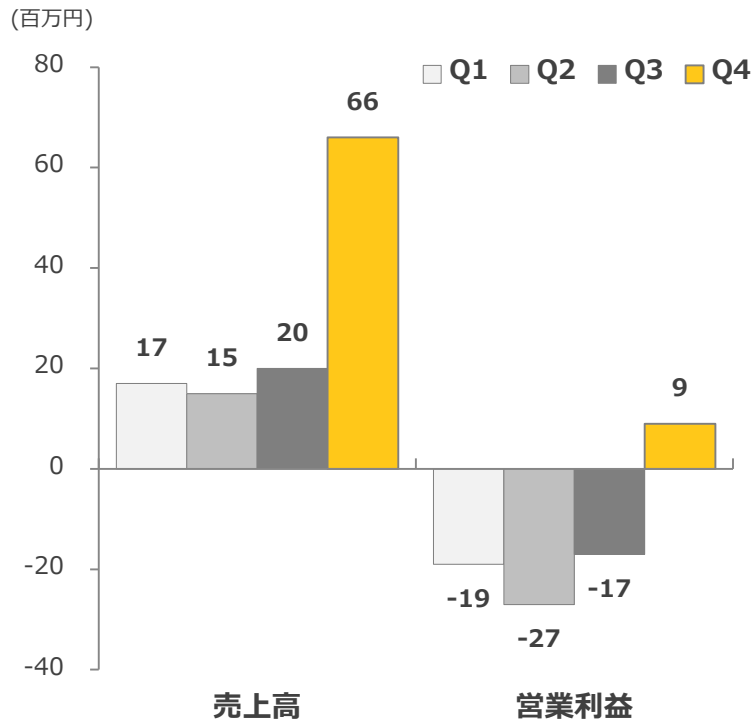
※ 各月末技術者数

## 人材紹介事業

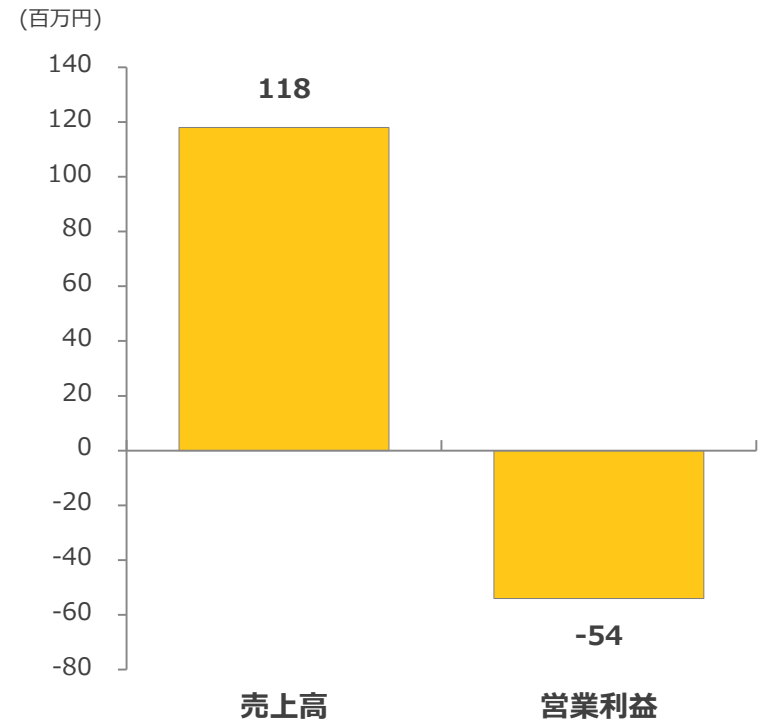
# 人材紹介事業

- 2015年6月より建設業+製造業界への人材紹介事業開始 → FY2016は投資先行
- ベトナムおよびフィリピンに採用拠点を設立 → 外国人エンジニアを育成

会計期間ごとの推移



FY16 累計期間



※ Q4よりBuzzBox株式会社が連結

2017年9月期

# 2017年9月期 連結業績予想

(百万円)

	FY2016 実績	FY2017 予想	増減率
売上高	23,270	30,800	32.4%
営業利益	2,433	3,600	47.9%
経常利益	2,463	3,600	46.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,622	2,100	29.4%
1株当たり純利益	21.76円	28.16円	29.4%

## 前期施策の精度を高める

1. 派遣単価の引上と維持
2. 2,000人採用の継続
3. 継続的な定着率の改善



2017年9月期

---

# 経営戦略

# 採用戦略（1）年間2,000人採用の継続

1. 面接担当者のスキルを標準化
2. 応募→面接→内定→承諾のプロセスを一元管理
3. 20代・男性の一般的初任給 19～22万円 ⇒ 夢真HD 25万円 (残業代込)
4. 採用拠点を新設 ⇒ 高松、岡山、鹿児島OPEN ⇒ 全国14ヶ所に

## 10月度は、192人の入社で堅調なスタート

(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実績	192	残308					
FY16実績	163	295		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
FY16実績	532			568			1,100	2,018

# 採用戦略（2） 定着率の推移

- 低下した定着率は継続的な改善策でFY2015以降改善傾向に
- FY2017はFY2013以来の70%以上を目標

定着率の推移		FY2014	FY2015	FY2016	FY2017 計画
年間定着率		67.8%	69.4%	69.8%	72.0%以上
	前年比	▲6.1pt.	+1.6pt.	+0.4pt.	+2.2pt.
年間採用人数		1,628人	1,702人	2,018人	2,000人
期末技術者数		2,277人	2,760人	3,334人	3,960人
純増人数		548人	483人	574人	626人

※ 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

# 採用戦略（3） 定着率の改善施策

## 全技術者向けフォロー戦略

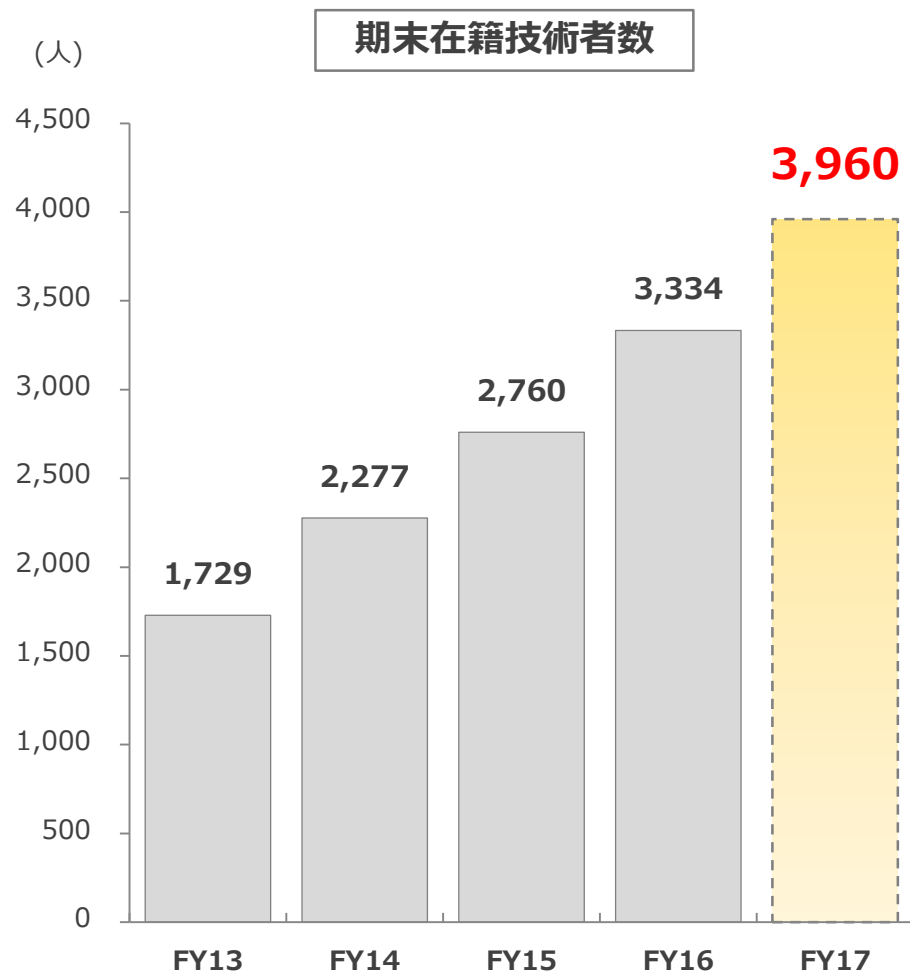
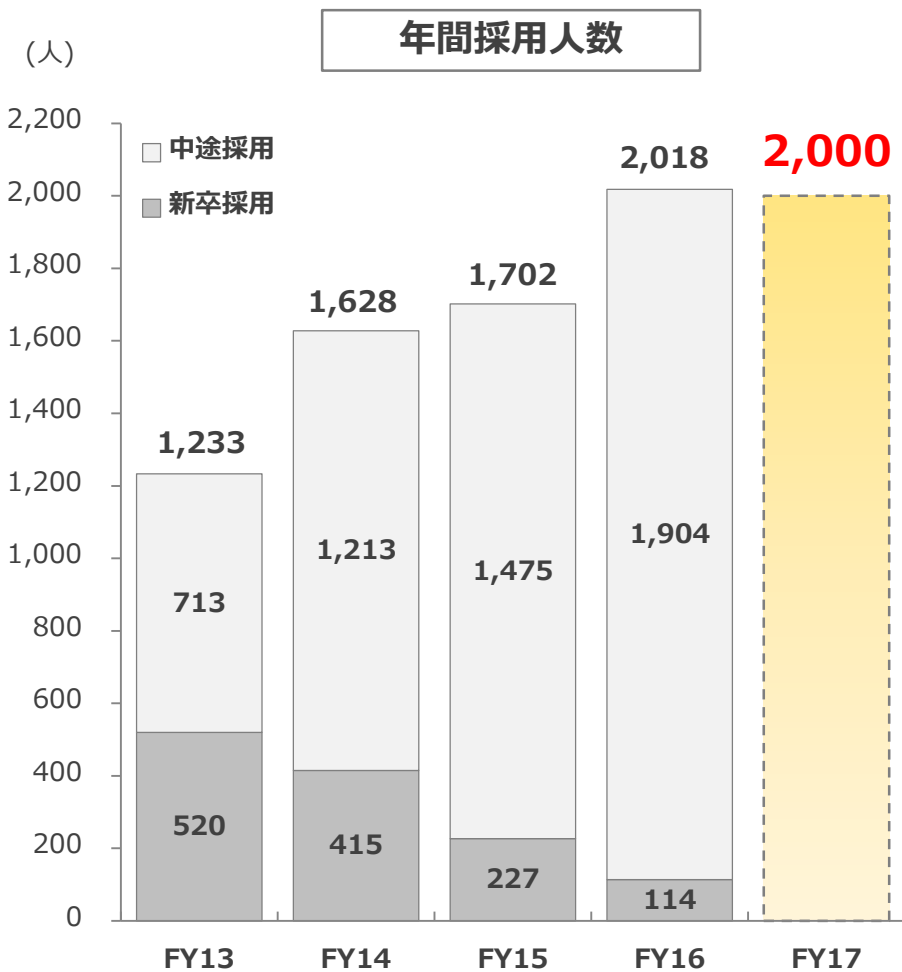
1. キャリアプランの作成
2. 定期的に情報共有の場を提供
3. サークル活動の推進・補助
4. 待機期間も100%給料保証
5. 資格取得の補助・推進
6. 資格手当での細分化
7. 定期的なスキルチェック
8. 研修旅行制度

## 新入社員へのフォロー戦略

1. 初現場へ派遣後、1ヶ月間 毎週ヒアリングを実施  
⇒ 問題を早期発見 → 現場の入替などでフォロー
2. 入社から3ヶ月、6ヶ月、1年ごとに研修を実施  
⇒ 現場で必要なスキルを定期的にフォロー
3. 研修時にグループ・パートナー制を導入（3月スタート）  
⇒ 同期との繋がりを深化 → 帰属意識を醸成

# 採用戦略（４） 目標とする在籍技術者数

- 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
- 2017年9月末に626人(18.8%)増加の3,960人目標



# 営業戦略（1）外部環境・施策

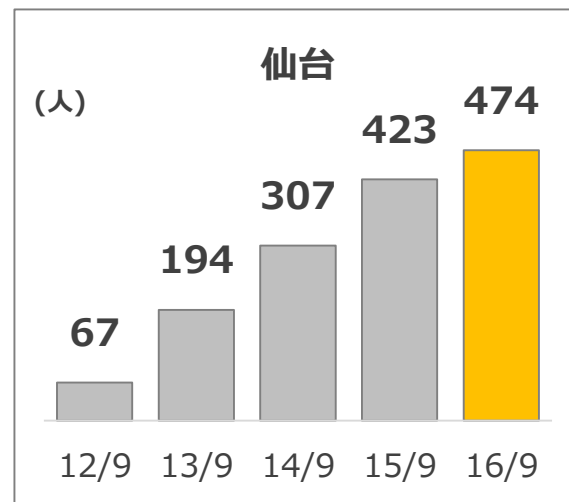
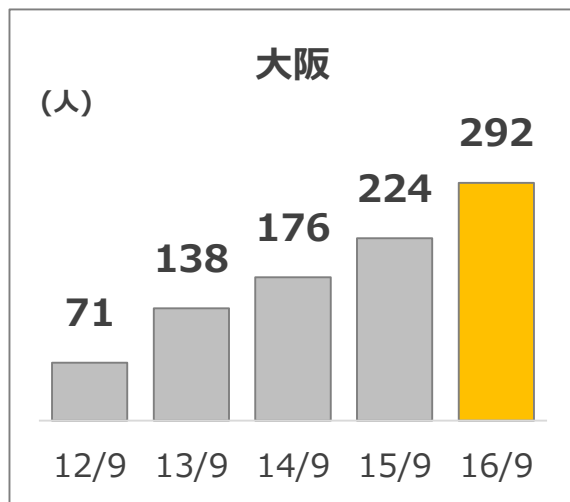
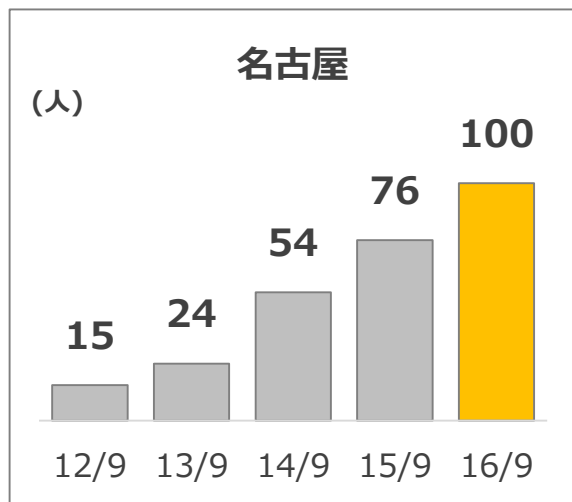
## 外部環境

- 若手・未経験者を活用するゼネコンが増加 ⇒ スーパーゼネコンにも波及
- 首都圏・東北が引き続き牽引も ⇒ 大阪・名古屋 派遣人数が合わせて5倍に
- 熊本の震災復旧・復興工事により九州地方への派遣が期初から2.5倍に

## 営業戦略

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. 2016年度は広島、北海道、金沢および静岡で営業活動をスタート

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1,400社以上（FY2011は711社）
- スーパーゼネコンの比率上昇が顕著

## 売上高構成比

(%)

順位	FY2012		FY2013		FY2014		FY2015		FY2016	
1	東急建設	8.9	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
2	鴻池組	3.2	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
3	竹中工務店	3.0	黒沢建設	2.7	大成建設	3.5	清水建設	2.8	清水建設	3.4
4	鹿島建設	2.8	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
5	三井住友建設	2.0	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
	上位5社合計	19.9	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10社合計	29.1	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

※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

- 建築現場にも女性活用の流れ
- CADオペレーターは1～2年と派遣期間が長期

## 拡充政策

1. 女性施工管理技術者 育成
2. CADオペレーターの単価上昇
3. 10～20人/月 採用予定

## 女性技術者の比率

(%)



FY2013	FY2014	FY2015	FY2016
Q2	Q4	Q2	Q4





# 重要施策まとめ

## 1. 稼働人数

- ・ 2,000人採用
- ・ 継続的なフォロー施策で定着率改善
- ・ 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

# 新規事業について

新規事業について

“Keyword”

1. **得意・強い領域**

2. **世界を目指せる**

2030年に世界で2,000万人不足

## 1. IT人材の育成

他業界から遅れており国が後押し

## 2. 建設業界IT化



Yume Education

# 直近の業務提携等まとめ

会社名	設立・提携日	事業内容	関係
株式会社ダズル	5月27日	VR関連事業	資本業務提携
株式会社LinkPro	5月31日	画像処理システム	資本業務提携
株式会社ヴァルハラゲームスタジオ	6月22日	ゲーム開発	業務提携
株式会社ソーシャルフィンテック	8月19日	FXトレードシステム	子会社化
ソフィアメディクス株式会社	7月19日	医療IT、金融IT	業務提携
株式会社ギャラクシー	7月22日	建設現場のIT化	子会社化
一般財団法人建設技術情報センター	8月31日	講習会、資格取得講座	事業取得
BTCボックス株式会社	8月31日	ビットコイン取引所	関連会社化
株式会社マインドシフト	9月27日	AIサポート事業	資本業務提携
ギアヌーヴ株式会社	10月14日	建設現場のIT化	関連会社化
株式会社エクストリーム・スポーツ	11月1日	スポーツ関連事業	子会社設立
SELF株式会社	11月14日	AIを使ったアプリの開発	資本業務提携
株式会社バイシンク	11月14日	デジタルサイネージ	資本業務提携

# 公開買付及び資本業務提携の実施



買付期間

2016年9月29日～11月11日

13.09%取得（議決権ベース）

日本サード・パーティ株式会社  
(JASDAQ : 2488)

1. 海外企業を対象とした

**IT技術アウトソーシング**

2. 日本最大規模のトレーニング施設での

**ITエンジニア育成**

# BTCBOX



Yume Education



Mindshift

SELF





# 中期経営計画

(百万円)

	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019
売上高	23,270	30,800	36,000 ~40,000	43,000 ~50,000
営業利益	2,433	3,600	5,000 ~6,000	6,500 ~8,000
営業利益率	10.5%	11.7%	13.9% ~15.0%	15.1% ~16.0%
当期純利益	1,622	2,100	3,000 ~3,500	4,000 ~5,000
EPS	21.76円	28.16円	40円 ~46円	53円 ~67円

年間採用人数

(人)

建築技術者派遣事業	2,018	2,000	2,000	2,000
エンジニア派遣事業	460	675	900	1,200

株主還元

株主還元

# 中期株主還元方針

---

① 2017年9月期まで目標配当性向100%とし、その後も事業の成長に連動した高配当方針とします。

② 1株あたり純利益(EPS)の向上を意識した経営を進めます。

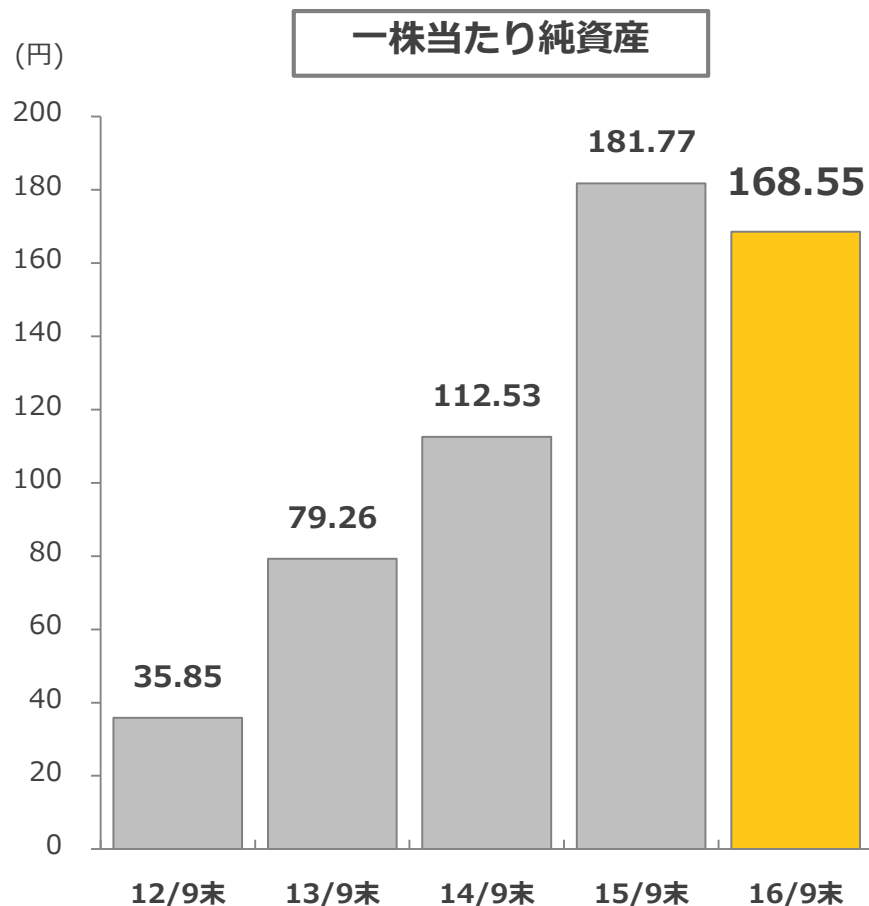
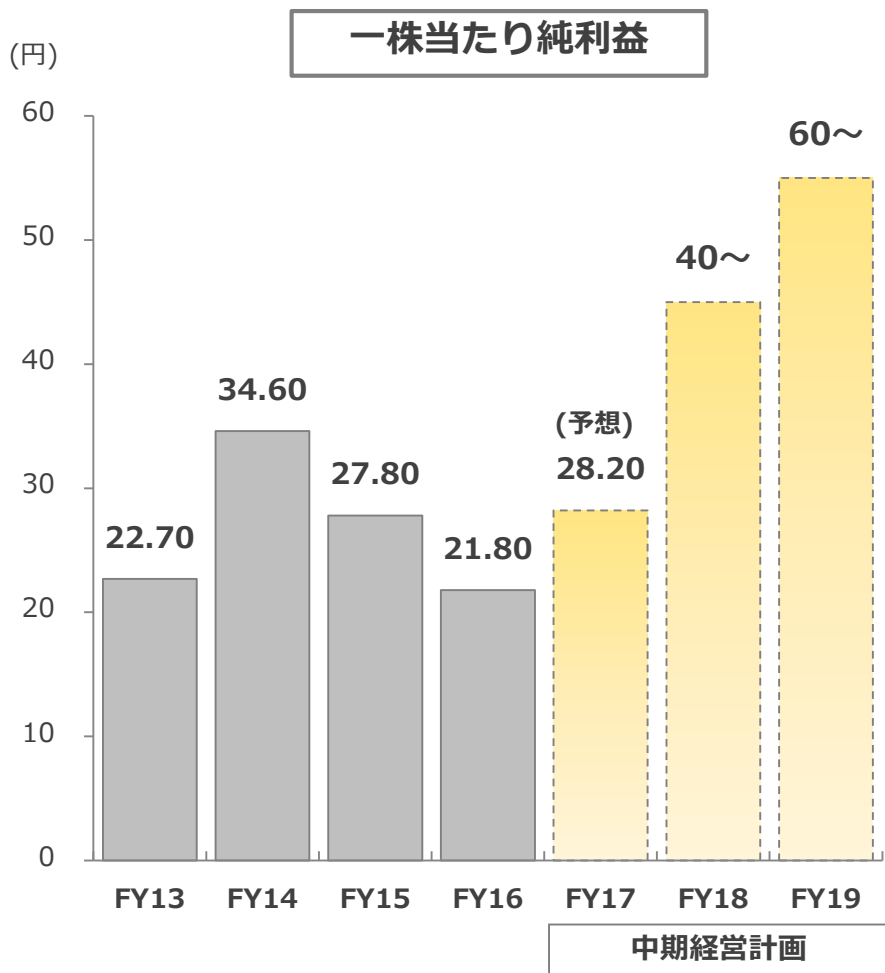
③ 下記2つの理由から東証1部への市場変更を目指します。

i. 事業⇒ 採用力の強化および定着率の改善のため

ii. 株式⇒ 流動性の向上および株主層の拡大のため

# 株主還元（1） 一株当たり純利益・純資産

- 1株当たり純利益 ⇒ 自己株式の処分による株式数の増加で一時的に減益も事業再編による利益率の改善でFY17以降は上昇

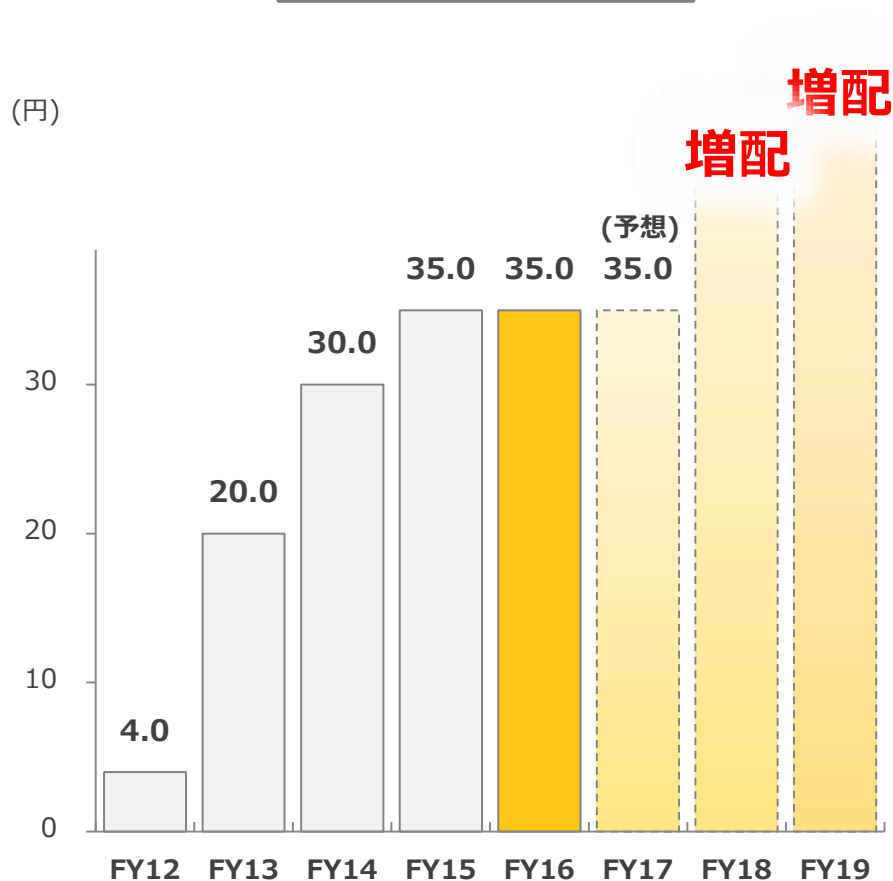


- ※ 1. 一株当たり純利益 = 当期純利益 ÷ 期中平均株式数 × 100  
 2. 一株当たり純資産 = 自己資本 ÷ (発行済株式総数 - 期末自己株式数) × 100

# 株主還元（2） 配当政策

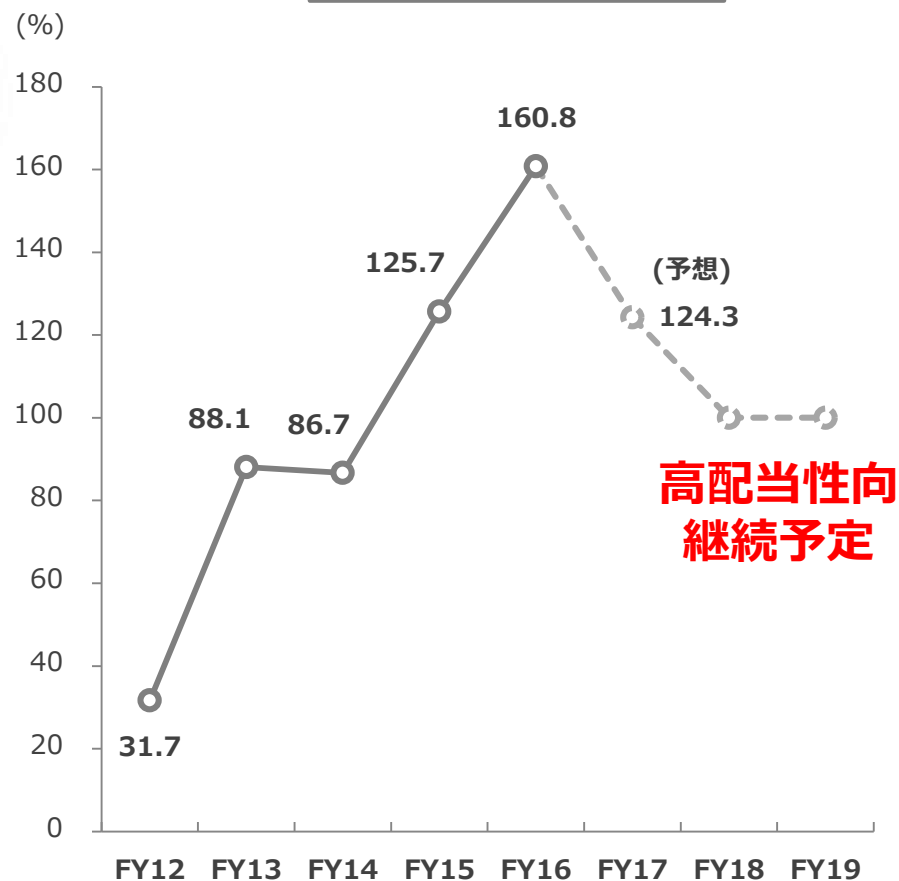
- 每期増配方針 → FY2017までは配当性向100%を、それ以降も高配当継続予定

一株当たり配当金



中期経営計画

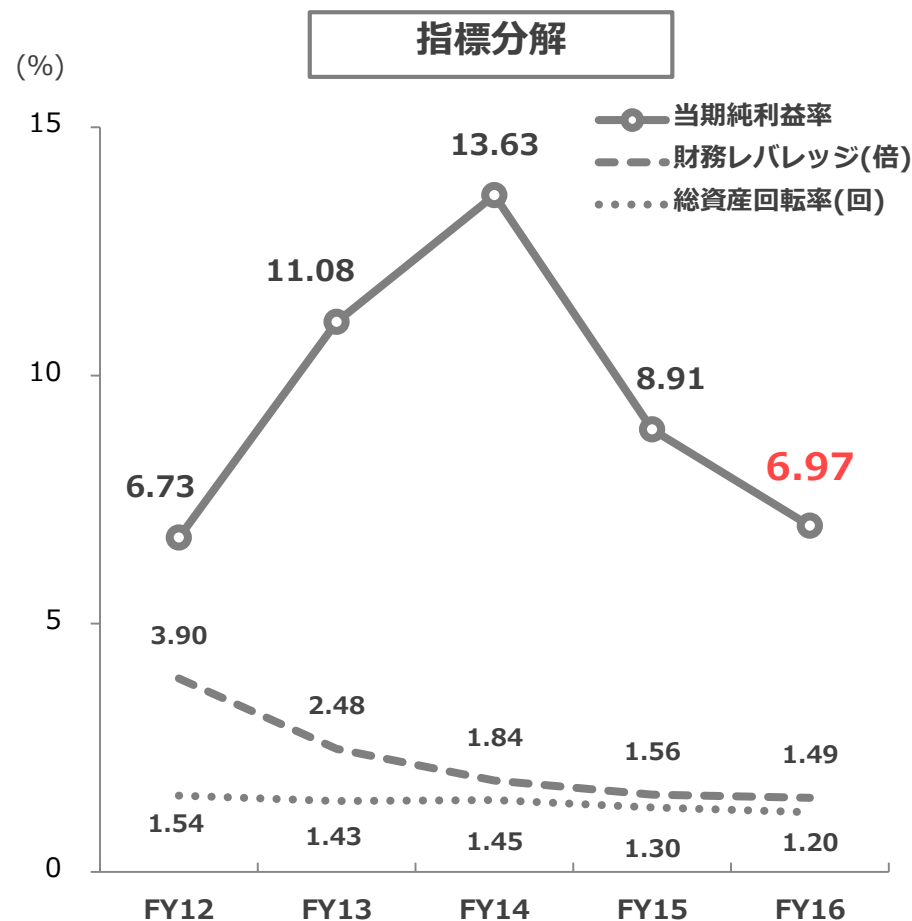
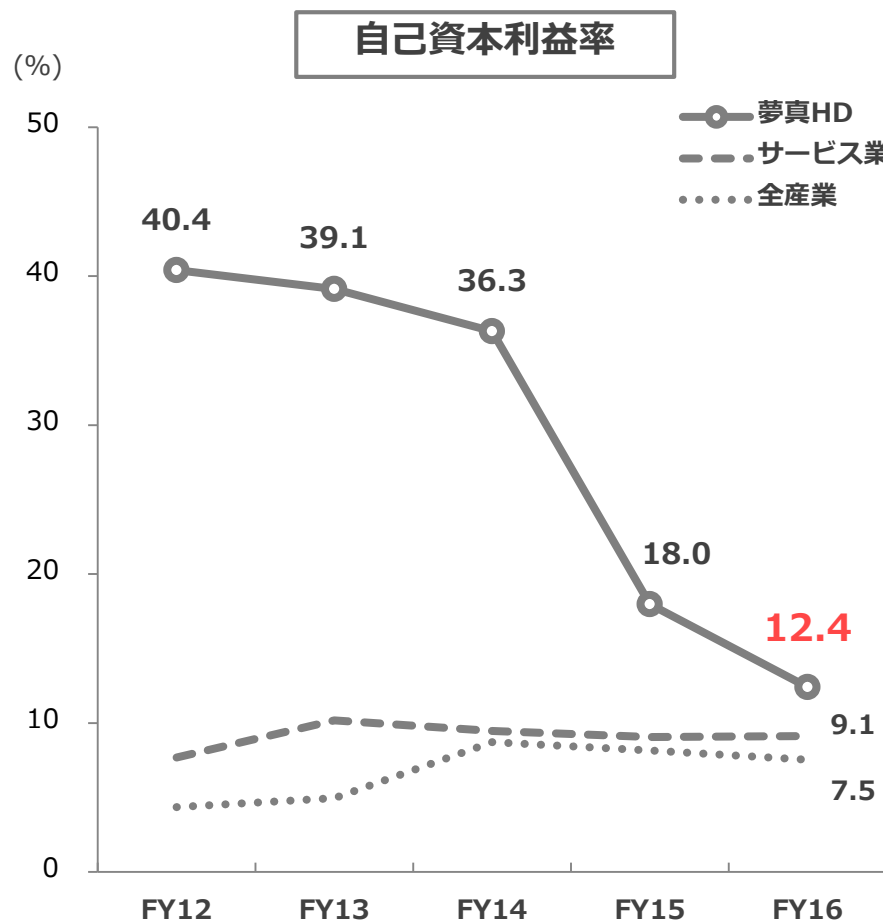
配当性向



中期経営計画

# 株主還元（3）自己資本利益率

- 利益率の低下+自己株式処分による資金調達により低下
- 利益率の改善+M&Aなど積極的投資による自己資本の圧縮で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. 純資産回転率 = 売上高 ÷ 総資産(期中平均)  
 4. 全産業・サービス業は東証一部銘柄



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](mailto:ir@yumeshin.co.jp)