



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

2020年9月期

決算説明資料

～第4四半期～

2020年11月13日版

2020年9月期/
September. 2020
証券コード/
Securities code
2362

CONTENTS

ハイライト … P3

連結決算概要 …P14

中期経営計画 …P24

株主還元 …P70

ご参考 …P72



1. 連結P/L

通期決算よりIFRSを適用

IFRS組替の影響及び計画外の減損

2. セグメントP/L

稼働率・単価の高推移及び経費圧縮による増収増益

3. 中期経営計画の発表

2021年9月期-2025年9月期の5カ年計画を策定

連結P/L①IFRSの適用



グループ

■ 2020年9月期通期日本基準からIFRSへの変更

(百万円)

【参考】日本基準	
売上収益	58,669
売上原価	▲42,206
売上総利益	16,462
販売費及び一般管理費	▲10,531
営業利益	5,930
営業外収益	433
営業外費用	▲317
経常利益	6,046
特別利益	87
特別損失	▲1,104
税引前当期純利益	5,029
法人税等	1,653
親会社株主帰属当期純利益	3,356

【参考】IFRS調整後	
売上収益	58,669
売上原価	▲42,493
売上総利益	16,175
販売費及び一般管理費	▲10,114
営業利益	6,060
営業外収益	644
営業外費用	▲249
経常利益	6,455
特別利益	34
特別損失	▲1,414
税引前当期純利益	5,076
法人税等	1,513
親会社株主帰属当期純利益	3,557

IFRS表示組替後	
売上収益	58,669
売上原価	▲42,493
売上総利益	16,175
販売費及び一般管理費	▲10,248
その他の収益	384
その他の費用	▲1,004
営業利益	5,306
金融収益	293
金融費用	▲523
税引前当期利益	5,076
法人所得税費用	1,513
親会社所有者帰属当期利益	3,557

※ 費用は▲表示としております。

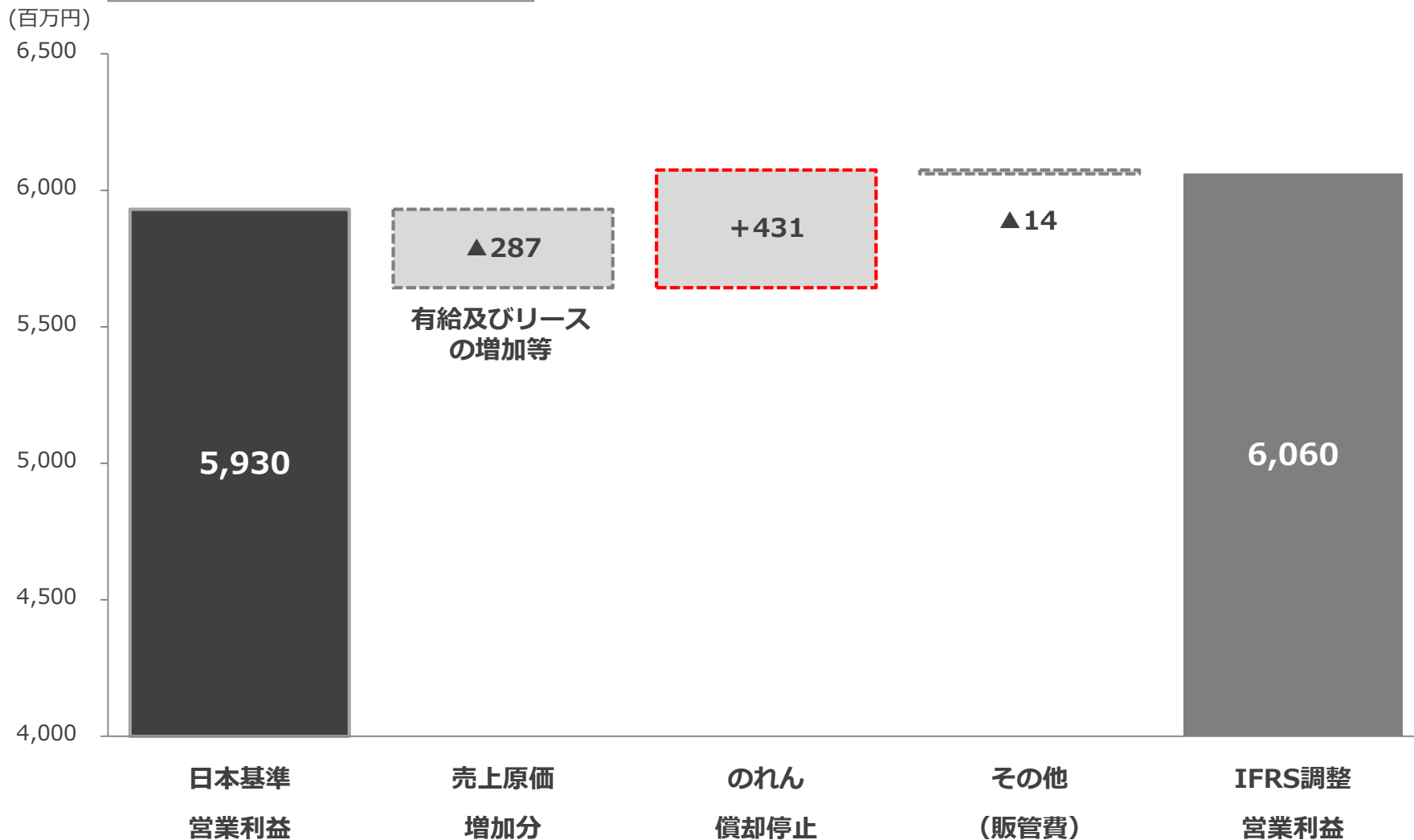
※ 「IFRS調整後」とはIFRS基準の組替数値を日本基準表示したものです。

連結P/L②営業利益分析(1)



■ 日本基準からIFRSへの変更に伴う主な影響

FY2020営業利益の増減分析①

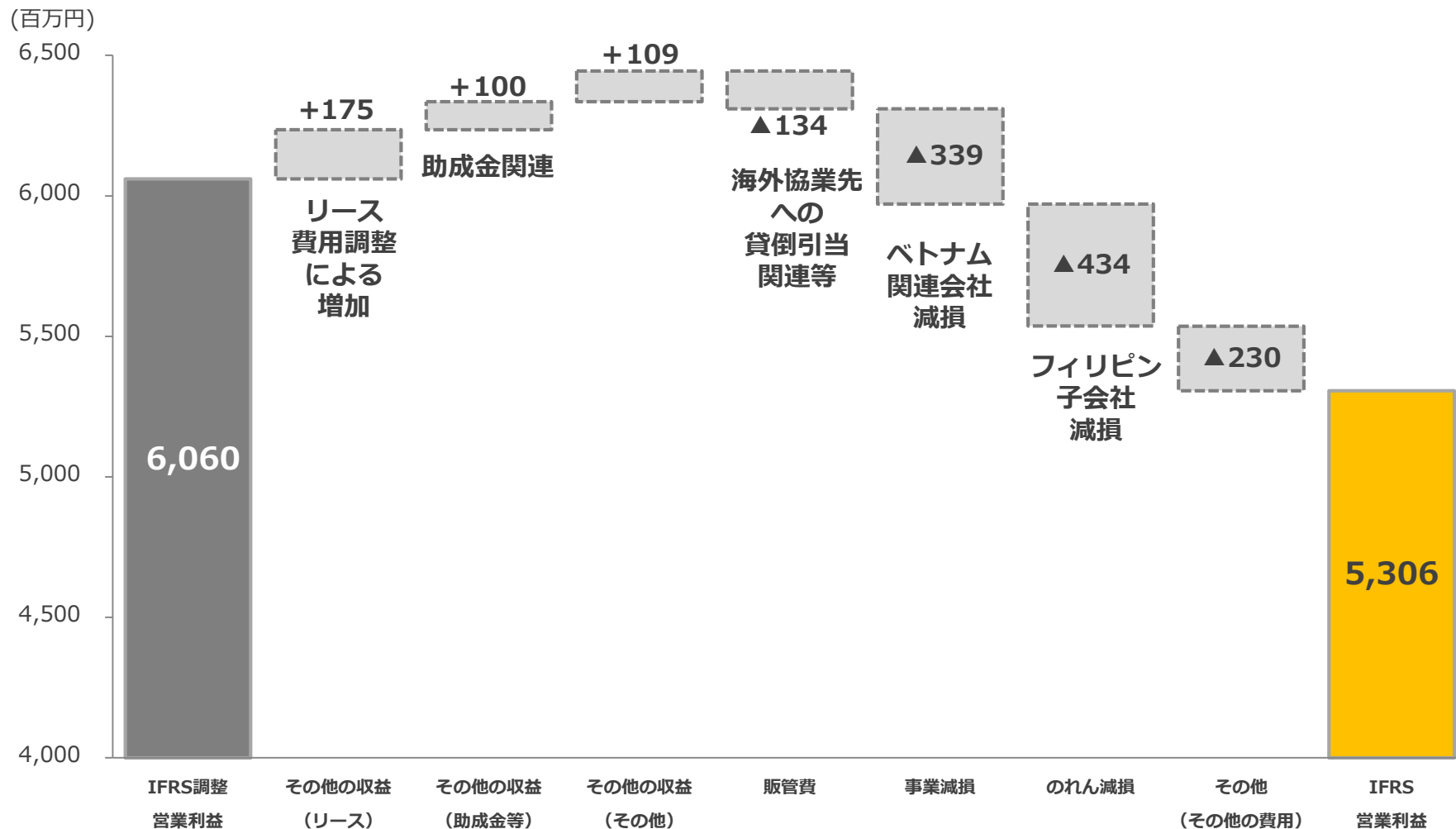


連結P/L③営業利益分析(2)



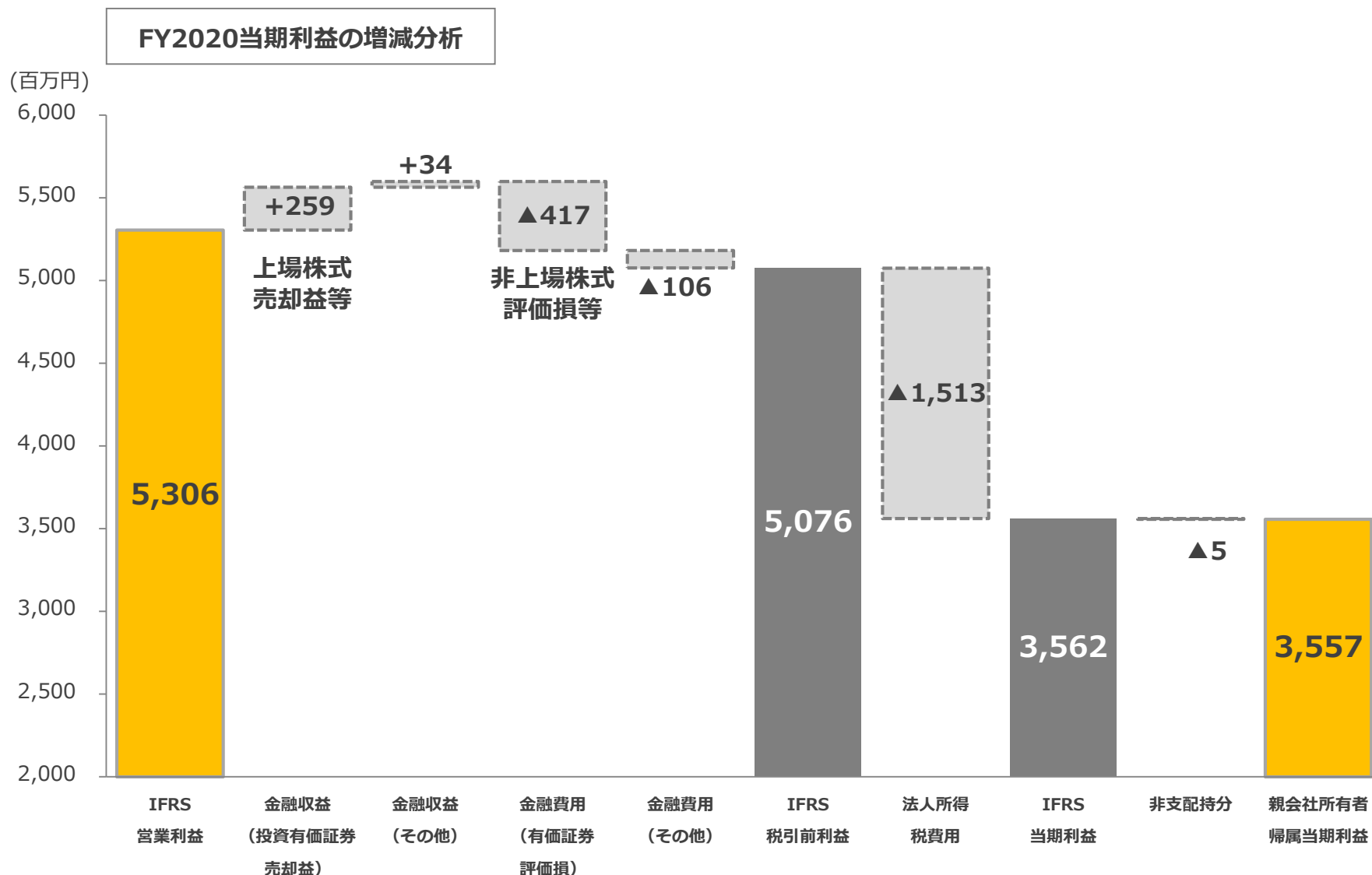
■ 日本基準からIFRSへの変更に伴う主な影響及び計画外の減損影響

FY2020営業利益の増減分析②





■ 日本基準からIFRSへの変更に伴う主な影響及び計画外の減損影響



連結P/L⑤ 前期比及び計画比



グループ

	前年実績比				予想計画比		(百万円)
	FY2019 (IFRS)	FY2020 (IFRS)	増減額	増減率	FY2020 (IFRS予想値)	対予想差異	
売上収益	52,505	58,669	+6,163	+11.7%	58,000 ~60,000	+669 ~▲1,330	
売上総利益	14,861 (28.3%)	16,175 (27.6%)	+1,314	+8.8%	—	—	
販売費及び 一般管理費	10,435 (19.9%)	10,248 (17.5%)	▲186	▲1.8%	—	—	
営業利益	3,891 (7.4%)	5,306 (9.0%)	+1,415	+36.4%	5,800 ~6,600	▲493 ~▲693	
税引前利益	3,869 (7.4%)	5,076 (8.7%)	+1,206	+31.2%	—	—	
親会社の 所有者に帰属する 当期利益	2,949 (5.5%)	3,557 (6.1%)	+607	+20.6%	3,700 ~4,200	▲142 ~▲642	

※ () = 売上収益比率

※ 2020年9月期通期決算より、国際会計基準 (IFRS) へ連結業績の会計基準を変更いたしました。
 なお、2019年9月期に関しましても国際会計基準 (IFRS) に準拠した数値となっております。

セグメントP/L① (IFRS)



グループ

(百万円)

1. 建設技術者派遣 及び付随事業	FY2019 実績	FY2020 実績	増減額	増減率	FY2020 予想	対予想 差異	予想比
売上収益	35,860	37,921	2,060	5.7%	37,700 ~39,000	+221 ~▲1,078	100.6% ~97.2%
セグメント利益	5,826	6,585	759	13.0%	6,250 ~6,800	+335 ~▲214	105.4% ~96.8%

2. エンジニア派遣 及び付随事業	FY2019 実績	FY2020 実績	増減額	増減率	FY2020 予想	対予想 差異	予想比
売上収益	16,354	19,875	3,521	21.5%	19,300 ~20,000	+575 ~▲124	103.0% ~99.4%
セグメント利益	62	653	590	940.2%	650 ~900	+3 ~▲246	100.6% ~72.6%

3. その他事業	FY2019 実績	FY2020 実績	増減額	増減率
売上収益	362	981	619	170.9%
セグメント利益	△417	△241	176	—

※その他事業は業績予想を開示しておりません。

※2020年9月期通期決算より、国際会計基準（IFRS）へ連結業績の会計基準を変更いたしました。

なお、2019年9月期に関しましても国際会計基準（IFRS）に準拠した数値となっております。



1. 高稼働率を維持

採用抑制し、既存技術者の稼働を優先
両セグメントとも微減に留める

2. 派遣単価の上昇

両セグメント前期比4%以上上昇

3. 販管費の圧縮

採用抑制による採用費等の減少

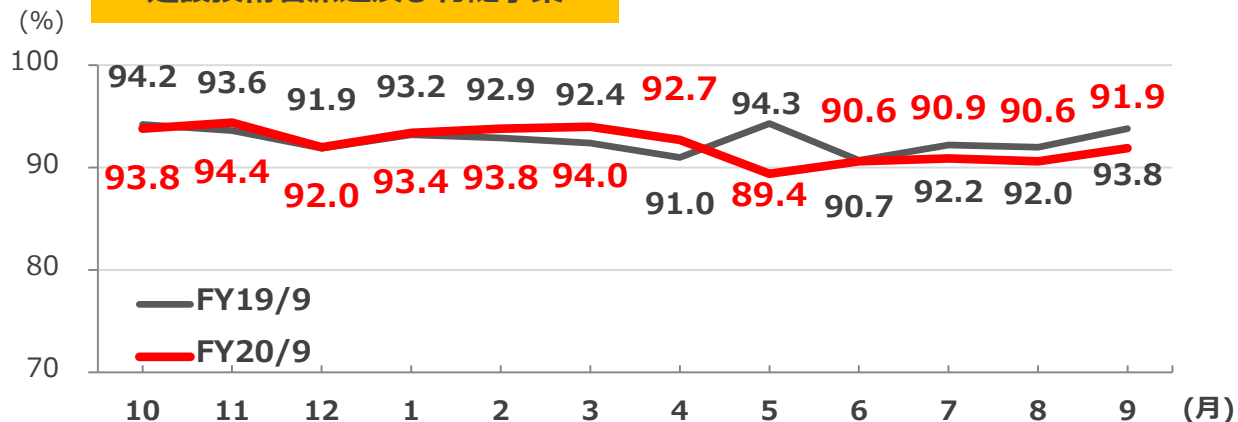
TOPIC①稼働率の維持



グループ

- 採用を抑制し既存社員の稼働を優先させた結果、稼働率の低下は最小限に止まる
- エンジニア派遣及び付随事業においては、下期前年より改善

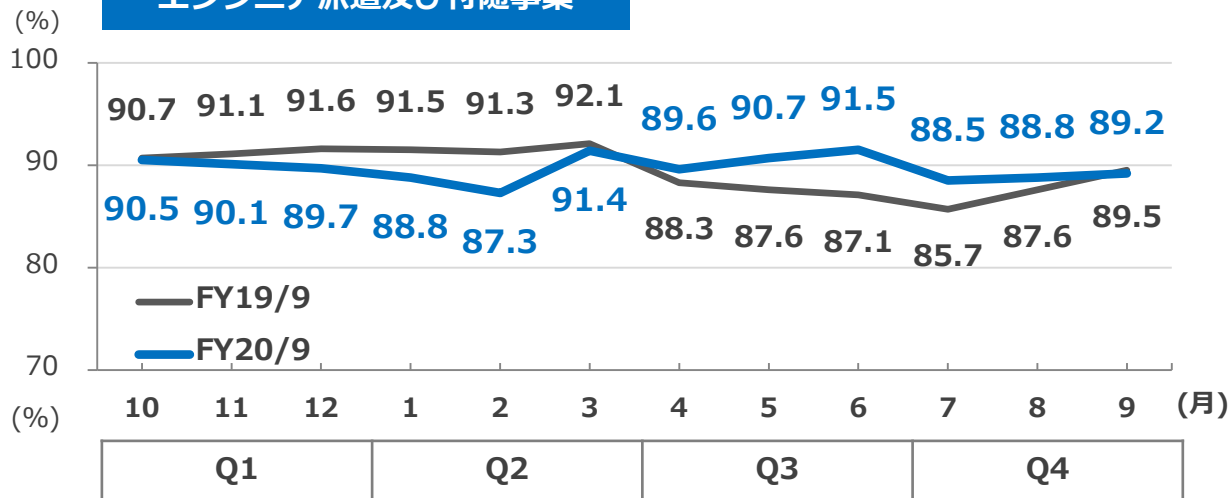
建設技術者派遣及び付随事業



平均稼働率
12ヶ月平均 (10~9月)

FY2019	92.7%	YoY
FY2020	92.3%	▲0.4pt.

エンジニア派遣及び付随事業



平均稼働率
12ヶ月平均 (10~9月)

FY2019	91.1%	YoY
FY2020	90.1%	▲1.0pt.

TOPIC②派遣単価の上昇

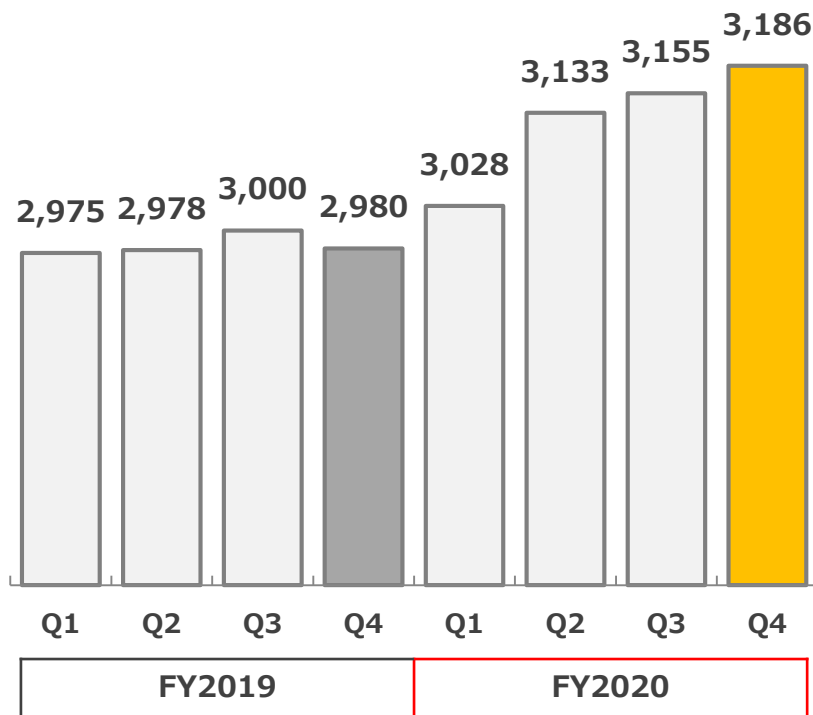


- 各セグメント 前年同期比4%以上上昇
- コロナ禍の下期においても四半期比較で上昇

建設技術者派遣及び付随事業

	FY2019	FY2020	増減率
12ヶ月平均 (10~9月)	2,983円	3,126円	+4.8%

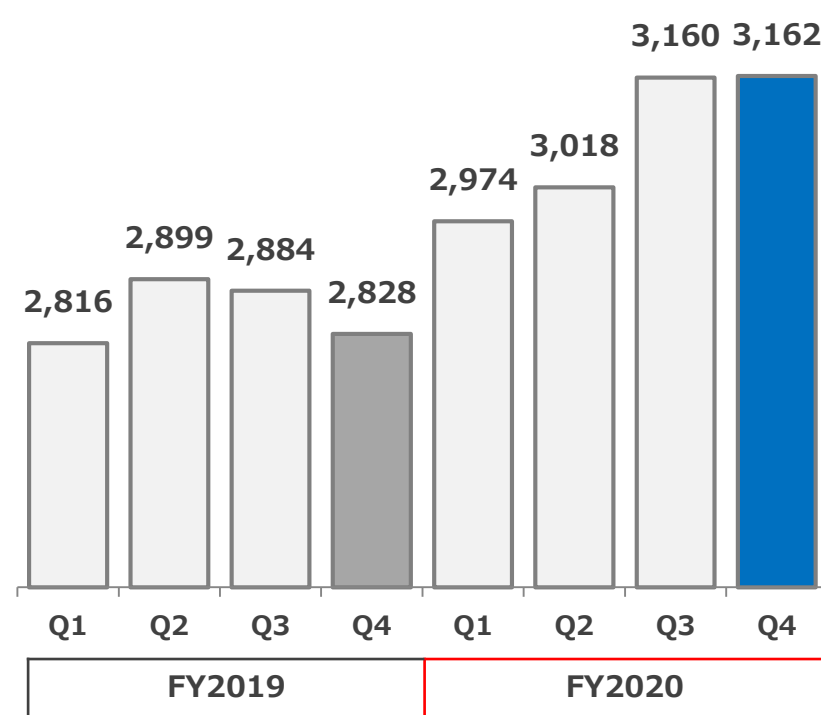
(円/h)



エンジニア派遣及び付随事業

	FY2019	FY2020	増減率
12ヶ月平均 (10~9月)	2,857円	3,076円	+7.7%

(円/h)



TOPIC③ 販管費の圧縮



グループ

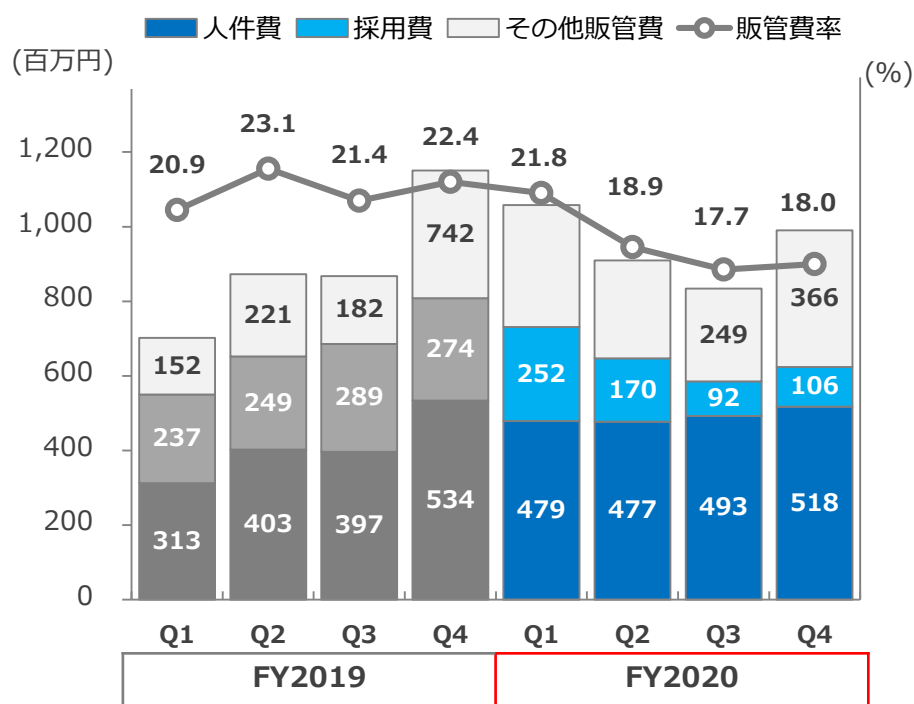
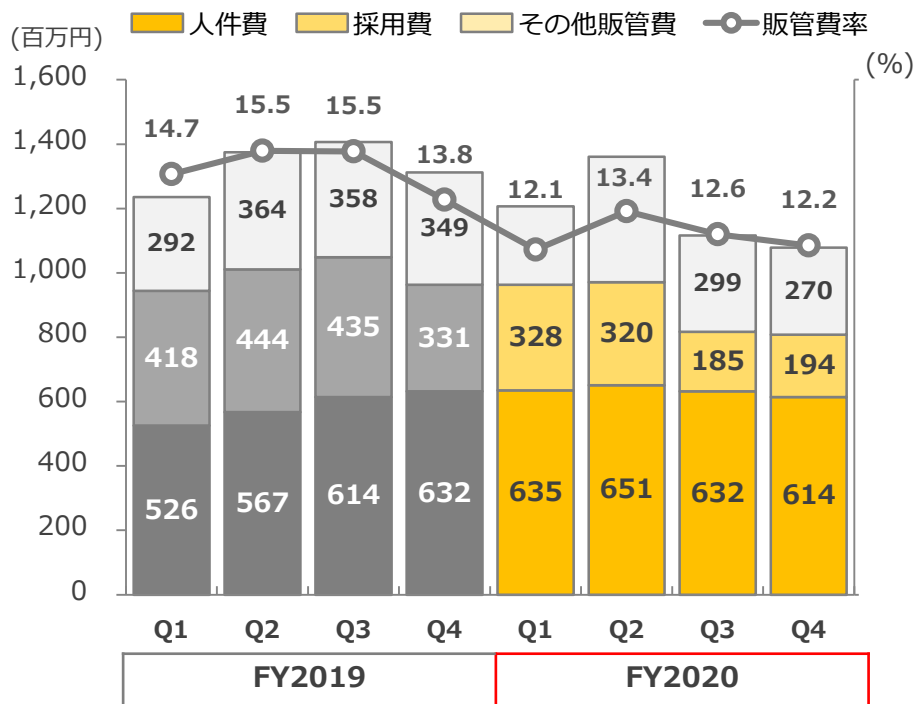
■ 採用抑制による採用費の削減を中心に、販売費及び一般管理費を圧縮

建設技術者派遣及び付随事業

	FY2019	FY2020	増減率
採用費	1,629	1,028	▲36.9%
売上収益 採用費比率	4.5%	2.7%	▲1.8pt

エンジニア派遣及び付随事業

	FY2019	FY2020	増減率
採用費	1,051	621	▲429
売上収益 採用費比率	6.4%	3.1%	▲3.3pt



※FY2020Q4のみIFRSを適用しています。

連結決算概要

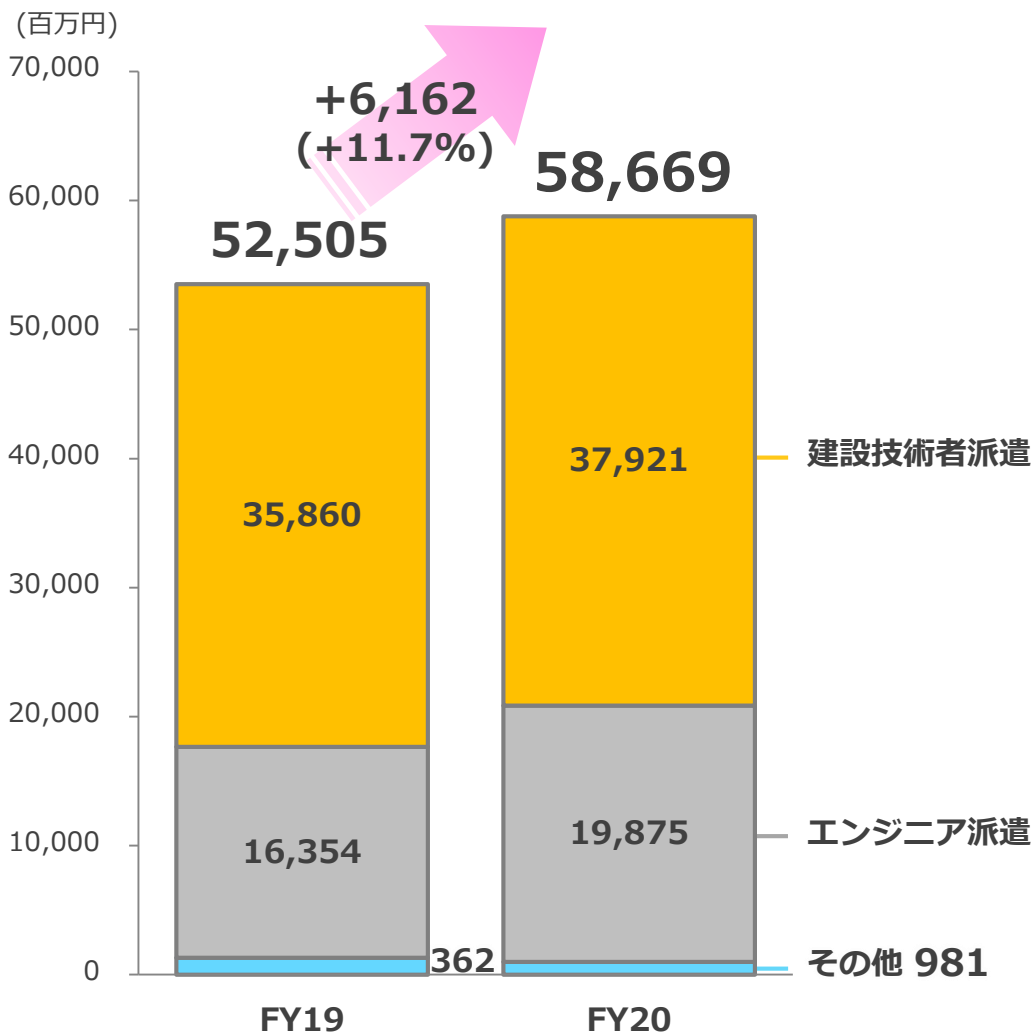


P/Lの状況

連結P/L (1) 売上収益



■ 建設技術者、エンジニアともに派遣単価増で11%増収



[主な増減要因]

建設技術者派遣
及び付随事業 **+2,060百万**
(+5.7%)

■ 派遣単価の上昇、稼働率維持による増収

エンジニア派遣
及び付随事業 **+3,521百万**
(21.5%)

■ 派遣単価の上昇、稼働率改善による増収

その他 **+619百万**
(+170.9%)

■ 不採算事業の撤退・縮小
■ 教育関連事業が高推移

※ 2020年9月期通期決算より、国際会計基準（IFRS）へ連結業績の会計基準を変更いたしました。
なお、2019年9月期に関しましても国際会計基準（IFRS）に準拠した数値となっております。

連結P/L (2) 販売費及び一般管理費



グループ

■ 採用活動の抑制により採用費が削減

(百万円)

	FY2019	FY2020	増減額	摘要
売上原価	37,644	42,493	+4,849	在籍人数の増加
売上原価率	71.7%	72.4%	+0.7pt	
売上総利益	14,861	16,175	+1,314	
売上総利益率	28.3%	27.6%	▲0.7pt	
販売費及び一般管理費	10,435	10,248	▲186	
役員報酬	185	237	+52	
人件費	4,514	5,042	+528	連結子会社の増加等による増加
広告宣伝費	114	174	+60	
採用費	2,655	1,606	▲1,049	採用抑制により減少
地代家賃	373	354	▲18	不採算子会社の清算による減少
業務委託費	807	599	▲208	
販管費率	19.9%	17.5%	▲2.4pt	

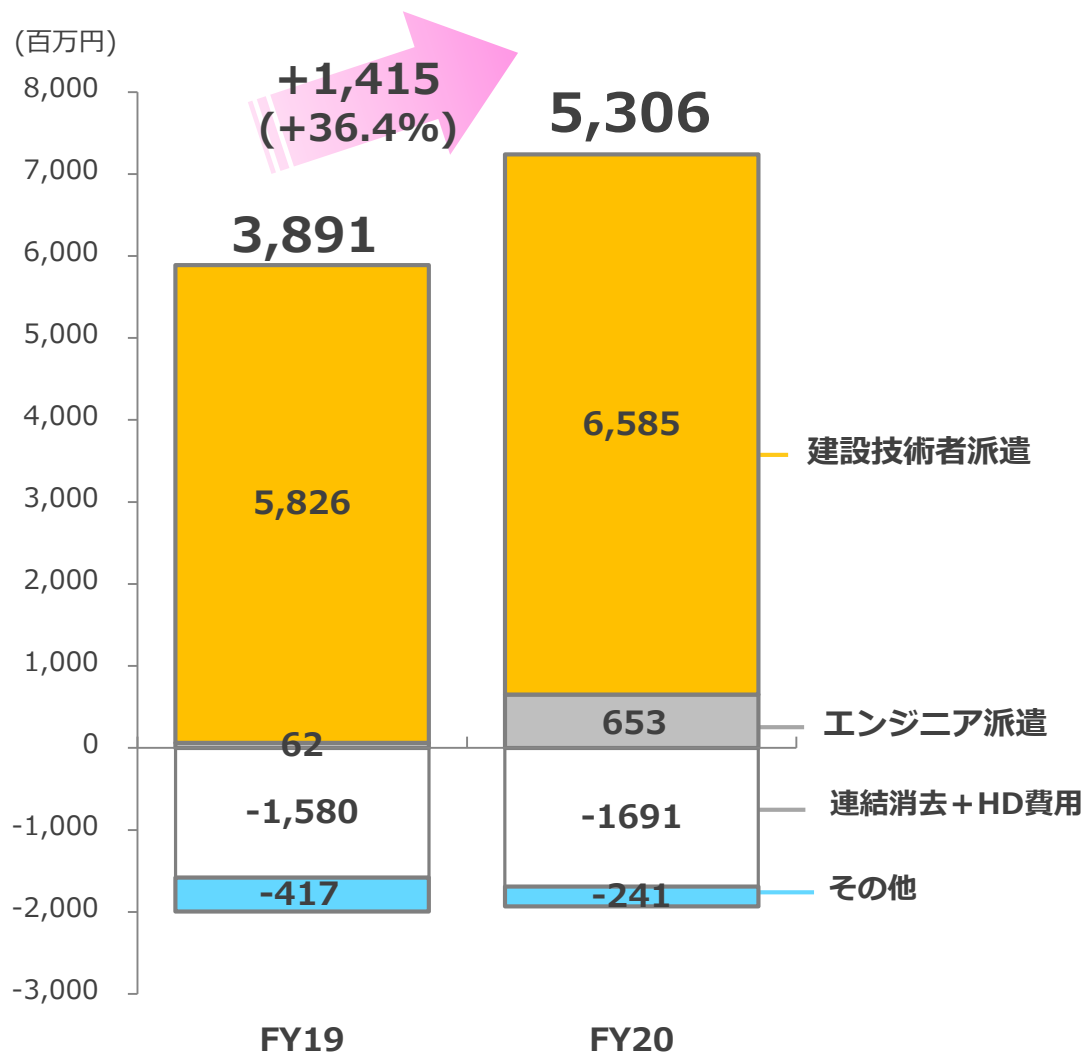
※ 人件費 = 給与及び手当 + 旅費及び交通費 + 賞与 + 法定福利費 + 福利厚生費 + 退職給付費用 (役員含まず)

※ 2020年9月期通期決算より、国際会計基準 (IFRS) へ連結業績の会計基準を変更いたしました。

なお、2019年9月期に関しましても国際会計基準 (IFRS) に準拠した数値となっております。



■ 派遣単価の上昇に加え、採用費等の販管費の削減により増益



[主な増減要因]

建設技術者派遣 +759百万 (+13.0%)

■ 派遣単価の上昇及び採用費削減による増益

エンジニア派遣 +590百万 (+940.2%)

■ 派遣単価の上昇及び採用費削減による増益

その他 +176百万

■ 新型コロナウイルス感染症拡大等の影響により海外人材需要が低迷
 ■ 教育関連事業の収益性は向上

※ 2020年9月期通期決算より、国際会計基準 (IFRS) へ連結業績の会計基準を変更いたしました。
 なお、2019年9月期に関しましても国際会計基準 (IFRS) に準拠した数値となっております。

B/Sの状況

連結B/S (1) 資産の部



グループ

(百万円)

	2019年9月末	2020年9月末	増減額	摘要
資産	30,346	36,399	+6,052	
流動資産	18,825	24,774	+5,815	
現金及び現金同等物	10,109	15,426	+5,316	
営業債権及びその他の債権	7,613	7,528	▲213	稼働人数減少による減少
棚卸資産	57	62	+5	
その他の金融資産	187	146	▲44	
その他の流動資産	857	1,610	+750	
非流動資産	11,521	11,624	+102	
有形固定資産	2,304	2,993	+688	拠点増加による増加
のれん	3,676	3,428	▲247	海外関連会社ののれん減損
無形資産	1,044	1,122	+78	
投資不動産	229	224	▲4	
その他の金融資産	3,029	1,790	▲1,241	保有株式の売却等
繰延税金資産	1,203	2,028	+824	
その他の非流動資産	34	35	+1	

連結B/S (2) 負債・純資産の部



グループ

	2019年9月末	2020年9月末	増減額	摘要	(百万円)
負債+資本	30,346	36,193	+5,846		
負債	19,292	24,837	+5,545		
流動負債	12,631	17,013	+4,381		
社債及び借入金	4,458	2,674	▲1,784		
営業債務及びその他の債務	688	566	▲121		
その他の金融負債	646	1,653	+1,006	拠点増加及び預り金等の増加による増加	
未払法人所得税等	724	2,390	+1,665		
引当金	207	23	▲184		
その他の流動負債	5,905	9,703	+3,798		
非流動負債	6,660	7,824	+1,164		
社債及び借入金	5,219	6,050	+831		
その他の金融負債	671	1,017	+346		
退職給付に係る負債	335	352	+16		
引当金	191	182	▲9		
繰延税金負債	241	216	▲24		
その他の非流動負債	—	4	+4		
資本	11,054	11,561	+506		
資本金	822	828	+5		
資本剰余金	10,777	10,803	+25		
利益剰余金	1,562	2,458	+896	FY20当期利益 - FY19期末配当 - FY20中間配当	
自己株式	▲2,001	▲2,437	▲436		
その他の資本の構成要素	26	36	+10		
親会社の所有者に帰属する持分合計	11,187	11,689	+501		
非支配持分	▲133	▲128	+4		

2021年9月期予想

2021年9月期 連結業績予想



グループ

(百万円)

	FY2020実績 (IFRS)	FY2021予想 (IFRS)	増減率
売上収益	58,669	61,000	4.0%
営業利益	5,306 (9.0%)	6,000 (9.8%)	13.1%
税引前利益	5,076 (8.7%)	5,800 (9.5%)	14.3%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	3,557 (6.1%)	3,800 (6.2%)	6.8%
1株当たり利益	46.92円	50.39円	—

中期経営計画

(2021年9月期—2025年9月期)

業績計画サマリ①



グループ

1. グループ連結	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
売上収益	61,000	71,500	84,000	98,000	114,000
営業利益	6,000	7,000	9,500	13,000	16,500

2. 建設技術者派遣 及び付随事業	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
売上収益	38,000	42,500	46,000	51,000	56,500
セグメント利益	6,000	6,400	7,200	8,000	9,100

3. エンジニア派遣 及び付随事業	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
売上収益	22,000	27,500	36,000	45,000	55,500
セグメント利益	900	1,500	3,400	6,400	9,000

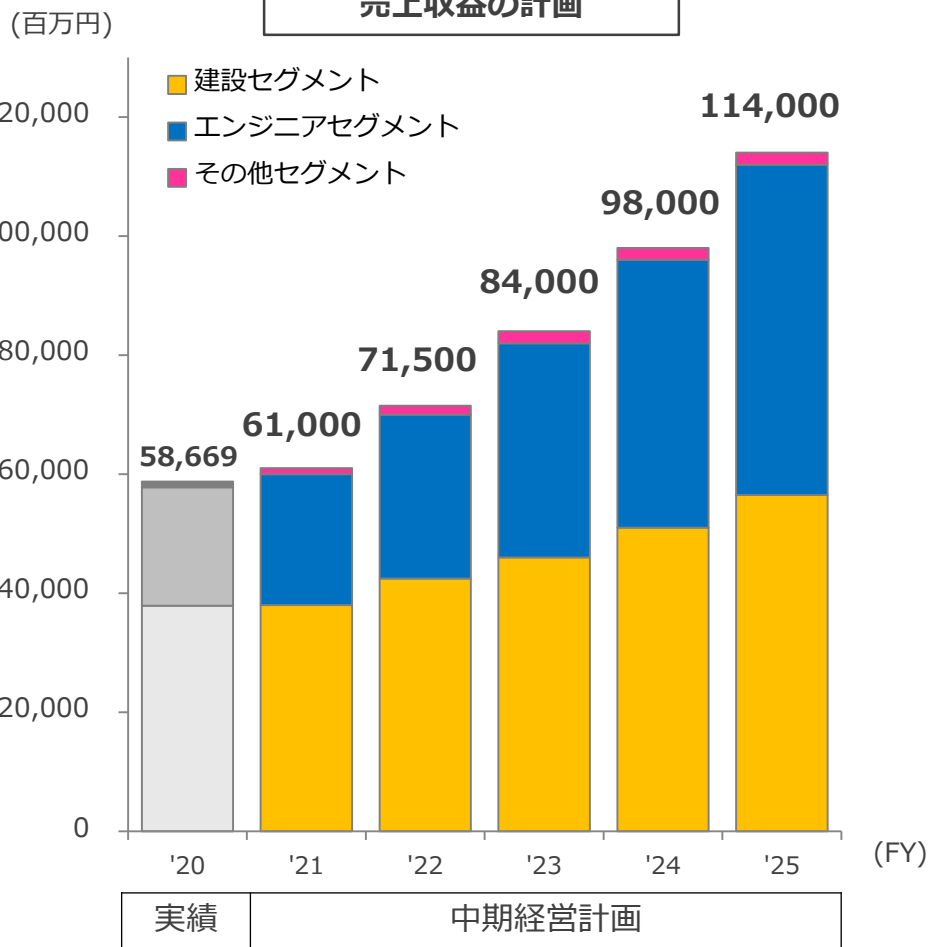
連結業績予想サマリ②



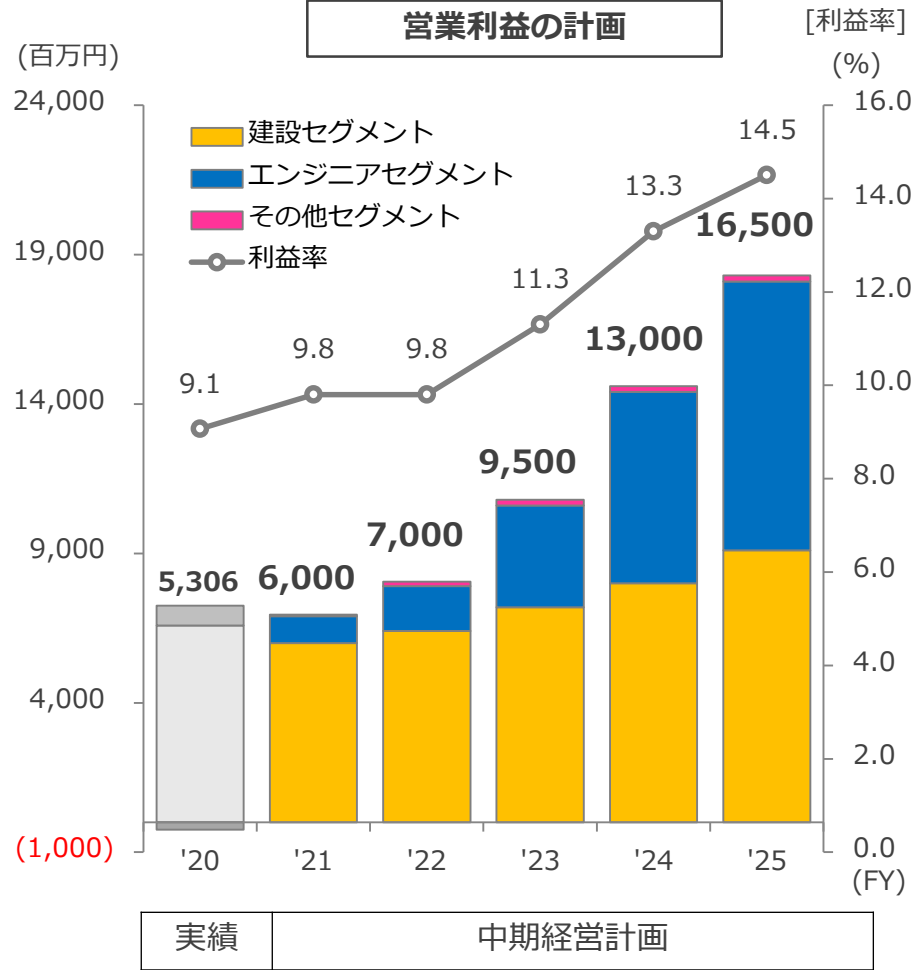
グループ

- 売上収益 ⇒ 各セグメントの積み上げにより伸長
- 営業利益 ⇒ 建設セグメントで安定的成長
エンジニアセグメントで急成長を見込む

売上収益の計画



営業利益の計画



夢真ホールディングスは
技術者**育成**派遣No.1

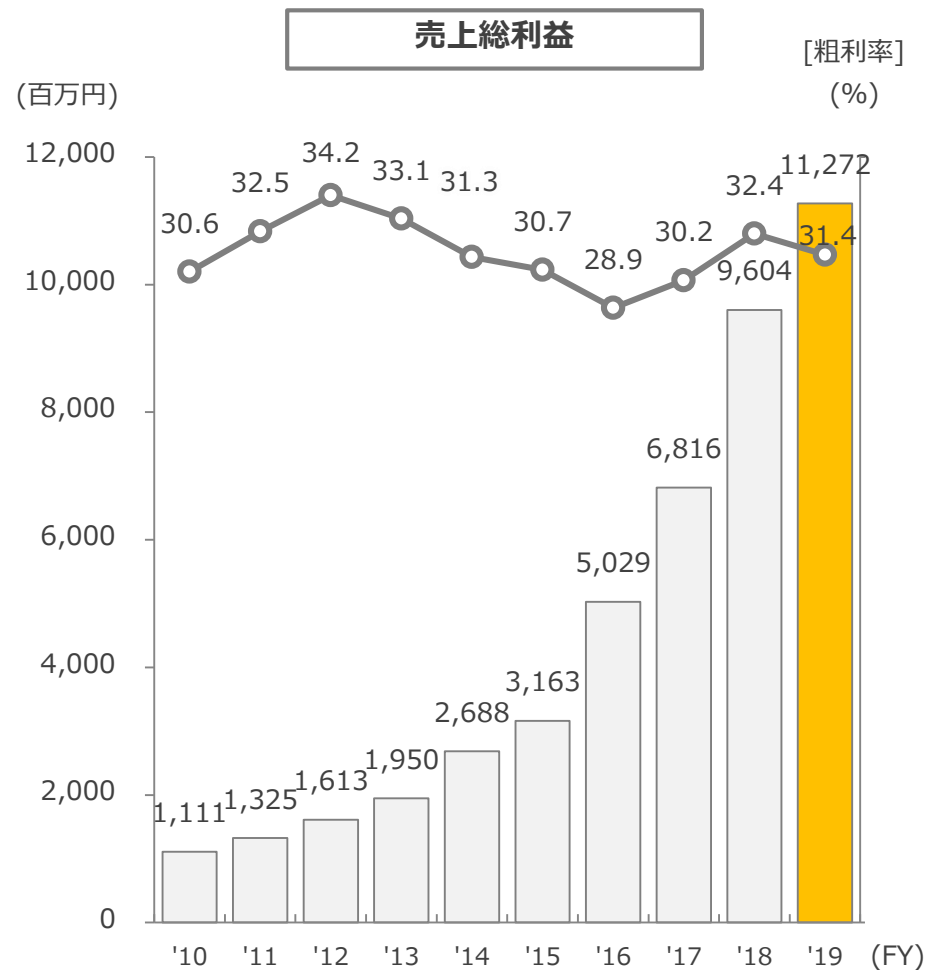
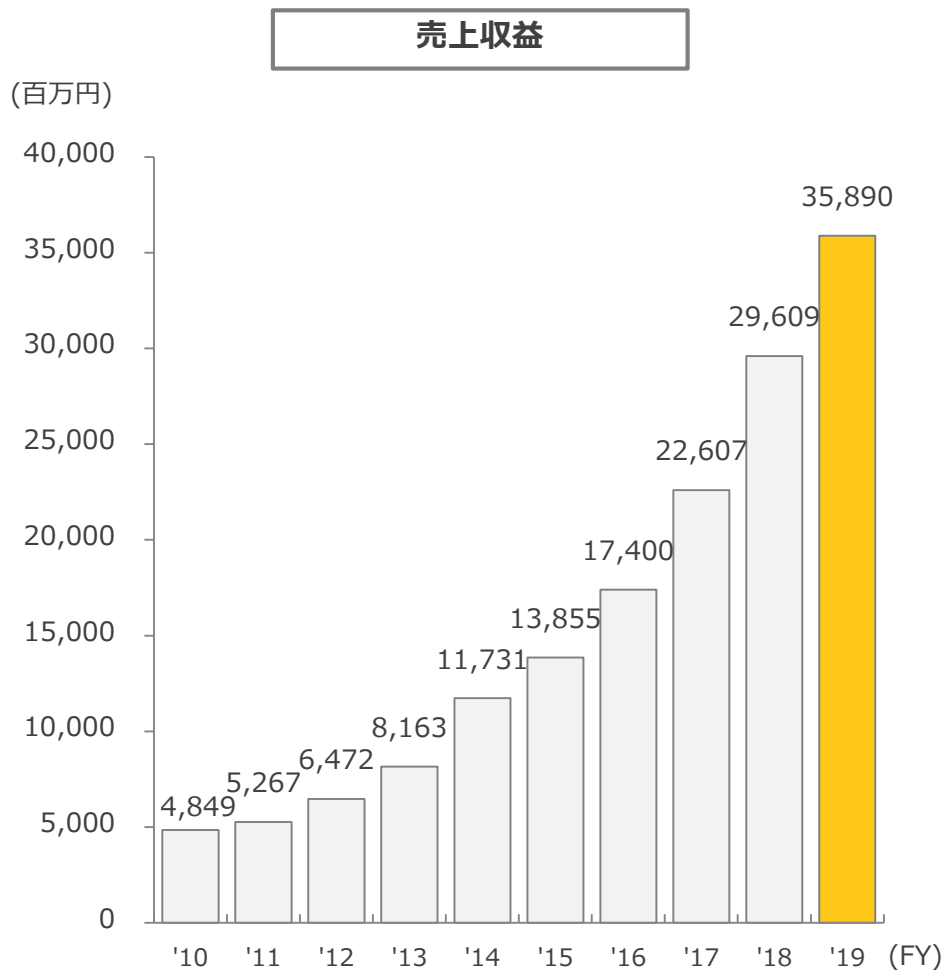
建設技術者派遣事業 及び付随事業

売上収益・売上総利益の推移



建設技術者派遣
及び付随事業

- 売上収益 ⇒ 人数の積み上げ & 単価の上昇により連続増収
- 売上総利益 ⇒ 売上に比例し増加するも粗利率は約30%で推移



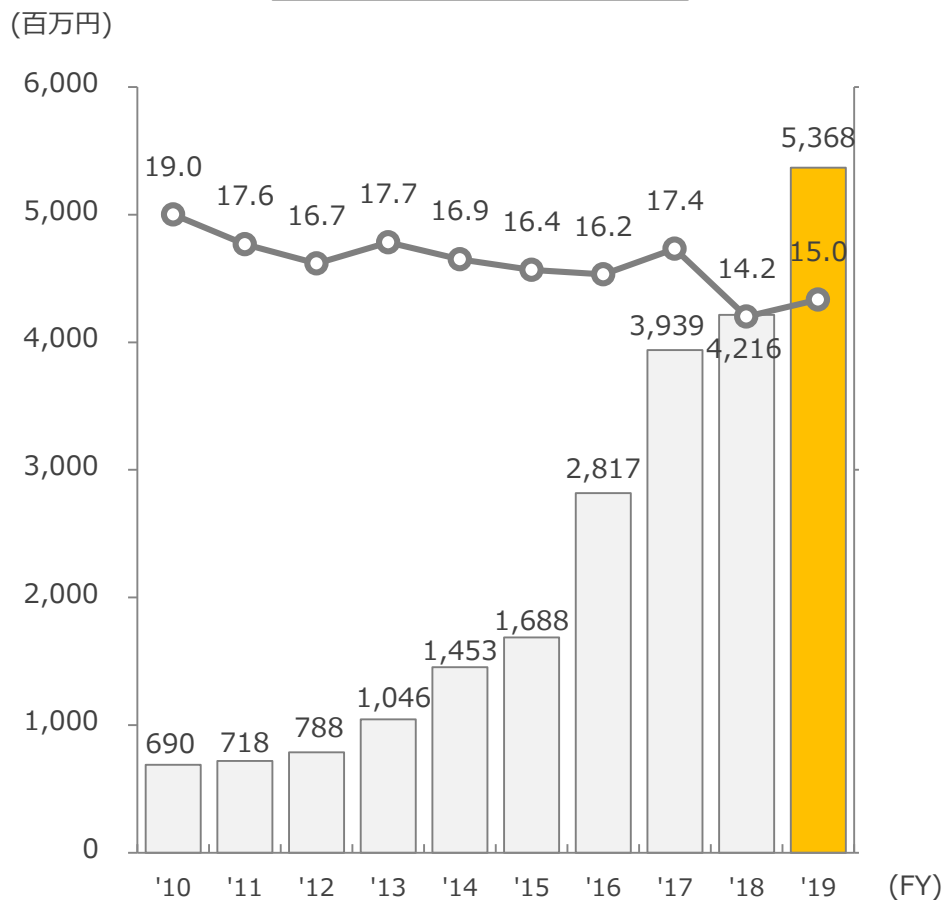
販管費・セグメント利益の推移



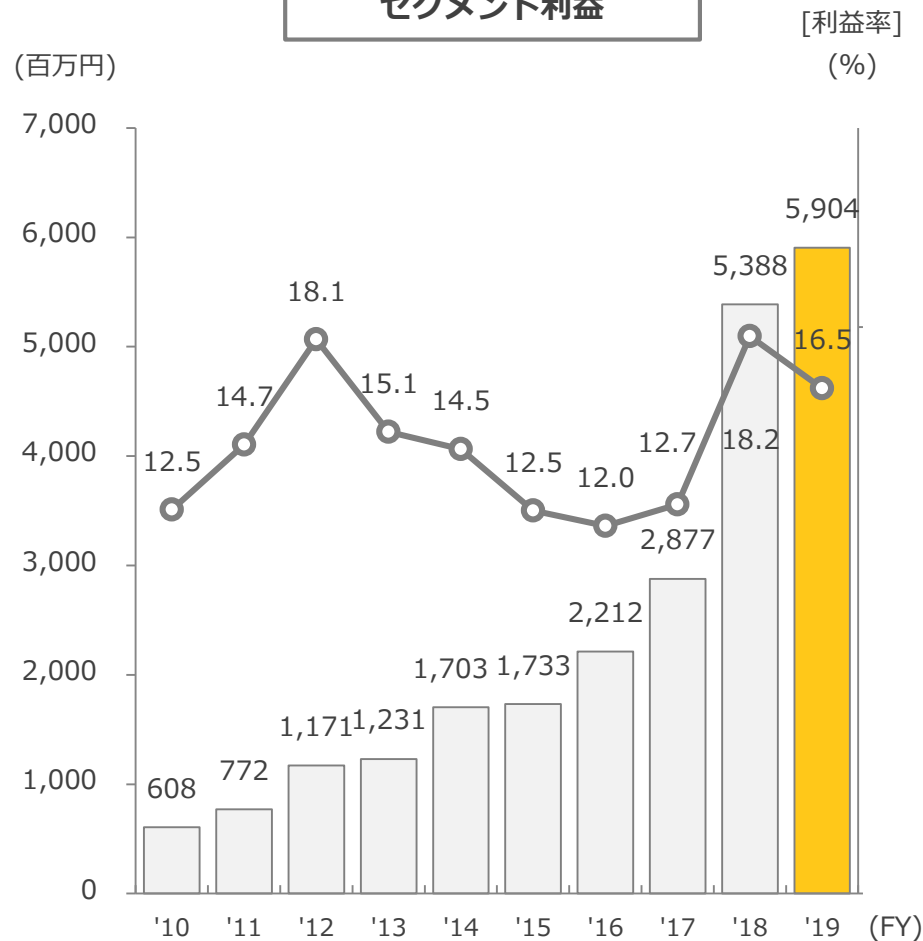
建設技術者派遣
及び付随事業

- 販管費 ⇒ 採用人数増加により増加
- セグメント利益 ⇒ 連続増収するも採用投資のため利益率凸凹

販売及び一般管理費



セグメント利益

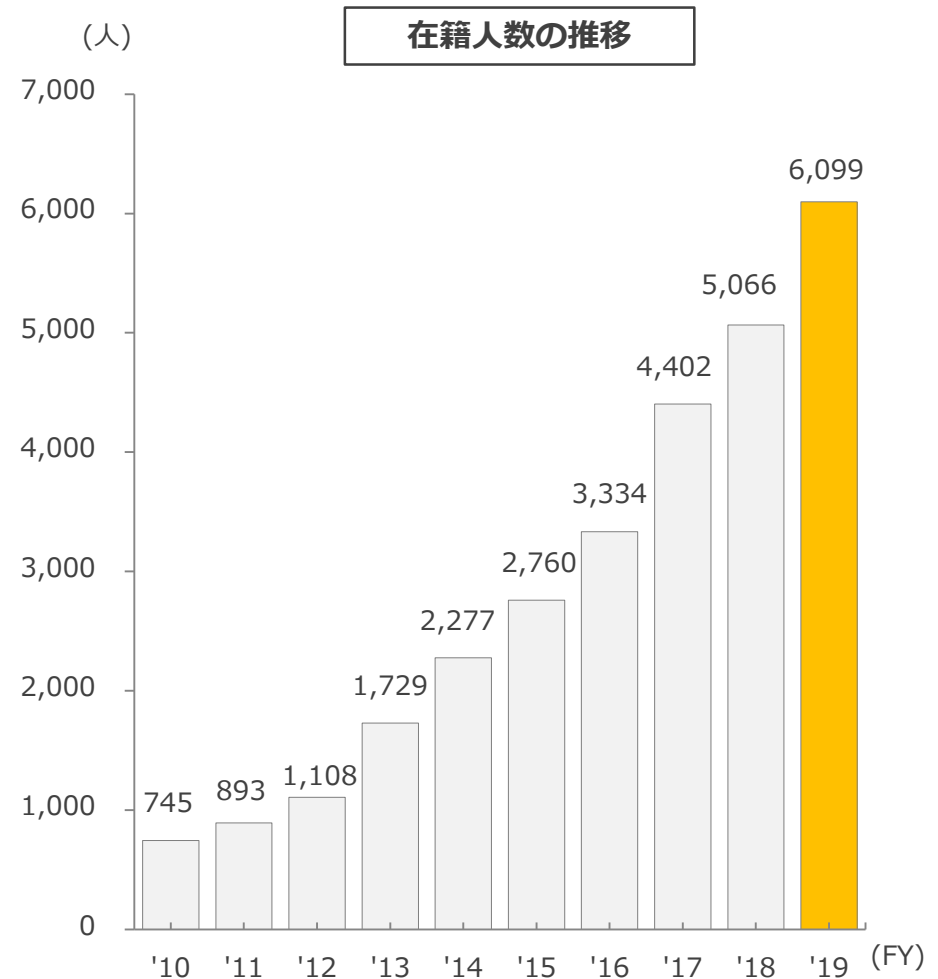
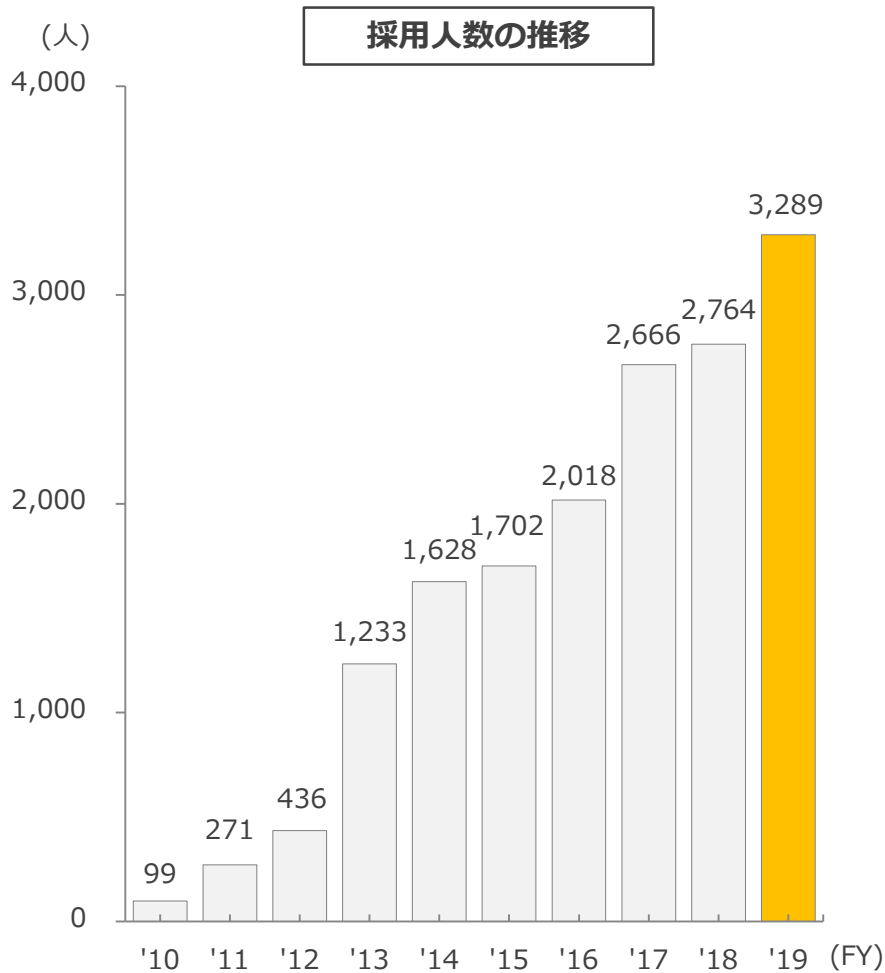


在籍人数の推移



建設技術者派遣
及び付随事業

- 採用人数 ⇒ 2011年東日本大震災以降技術者需要急増 → 積極採用本格化
- 在籍人数 ⇒ 順調に積み上げて推移



Q. なぜここまで
成長したのか？

A. 他社と**戦略**の違い

もともと建設業界は…

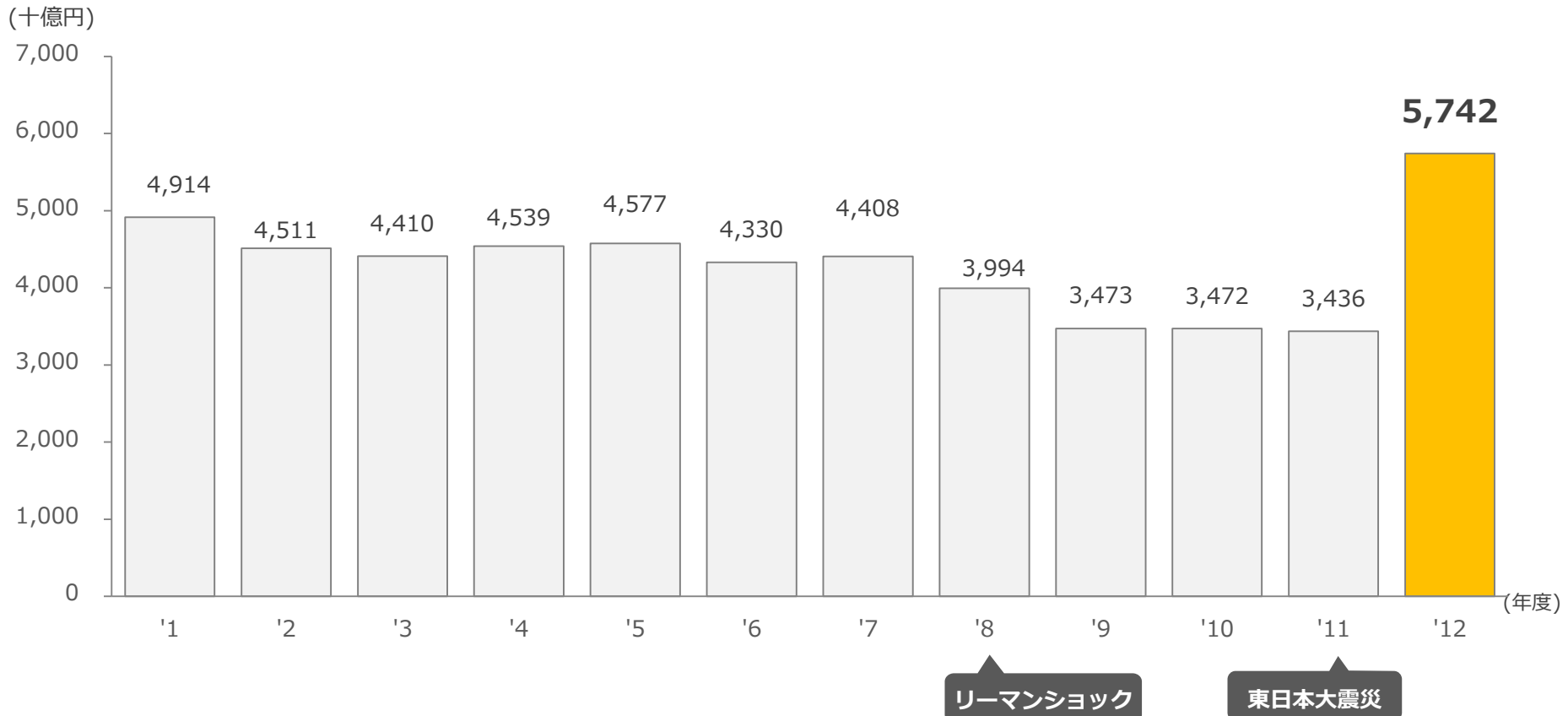
外部環境①建設工事量の変化



建設技術者派遣
及び付随事業

- 過去、建設派遣業界は経験者主流のマーケット
- 減少傾向だった建設工事量が東日本大震災発生後急激に上昇
⇒ 技術者需要も急激に増加

建設工事受注動態統計調査



その一方で

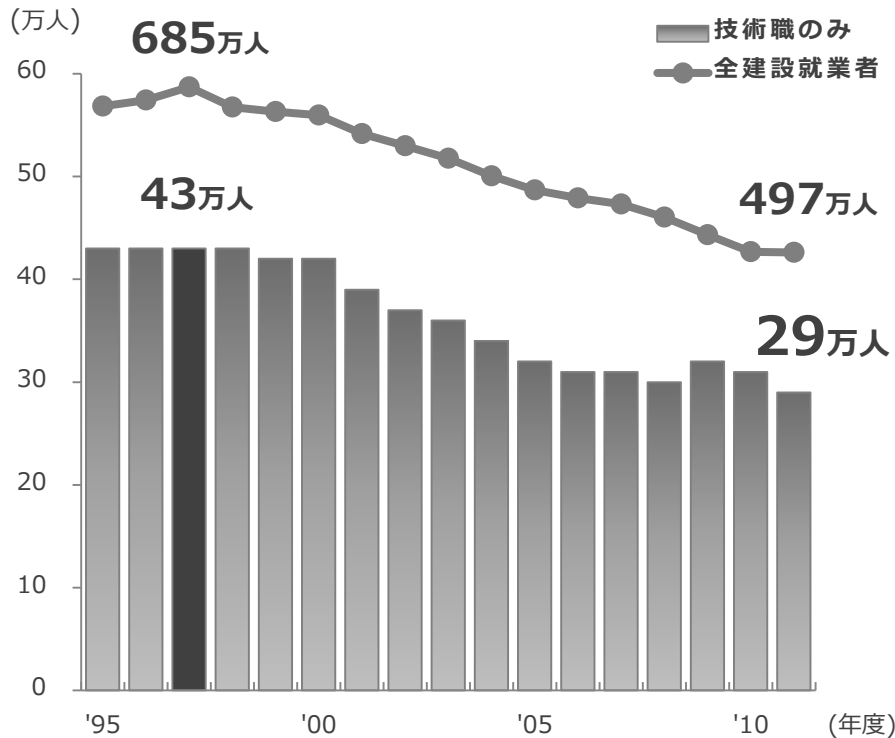
外部環境② 就業者数の減少と高齢化



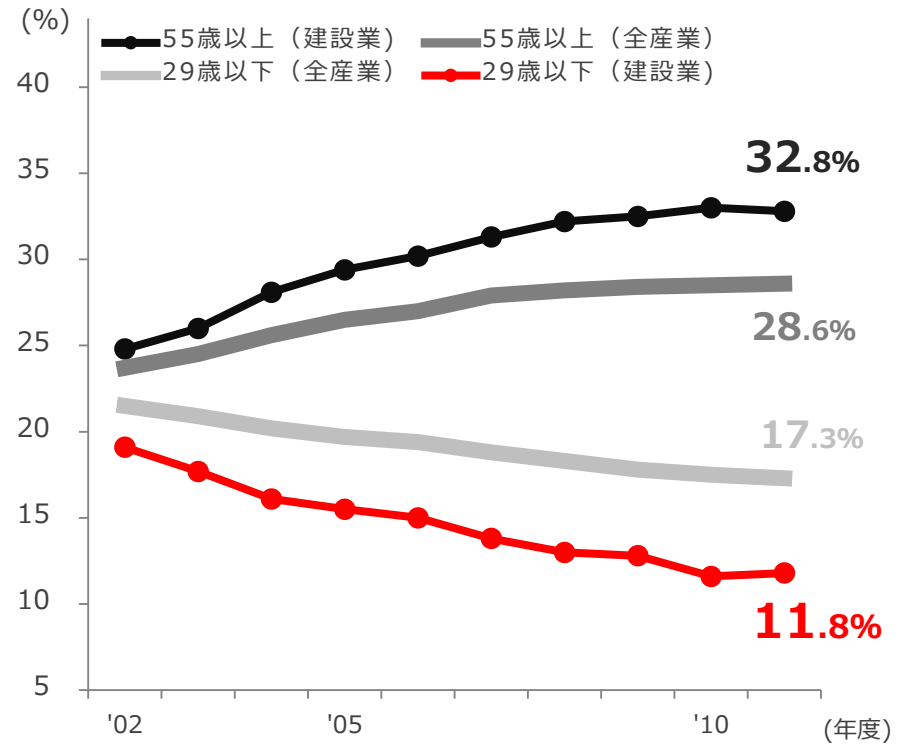
建設技術者派遣
及び付随事業

- 建設需要の減少による就業人数の減少
- 少子高齢化による担い手の不足 → 就業者の1/3が55歳以上に

建設業就業者数



年齢別就業割合



急激な需要増に対応できない人材構造に



経験者主流の
業界的特徴

×

少子高齢化による
経験者の減少

空前の人材不足が発生するも
経験者を急には増やせない



新たに人材を育成できる会社が必要

=



YumeShin

なぜこれまでの成長できたのか？



建設技術者派遣
及び付随事業

- 未経験者の採用・育成をメインとする戦略で他社と差別化できた

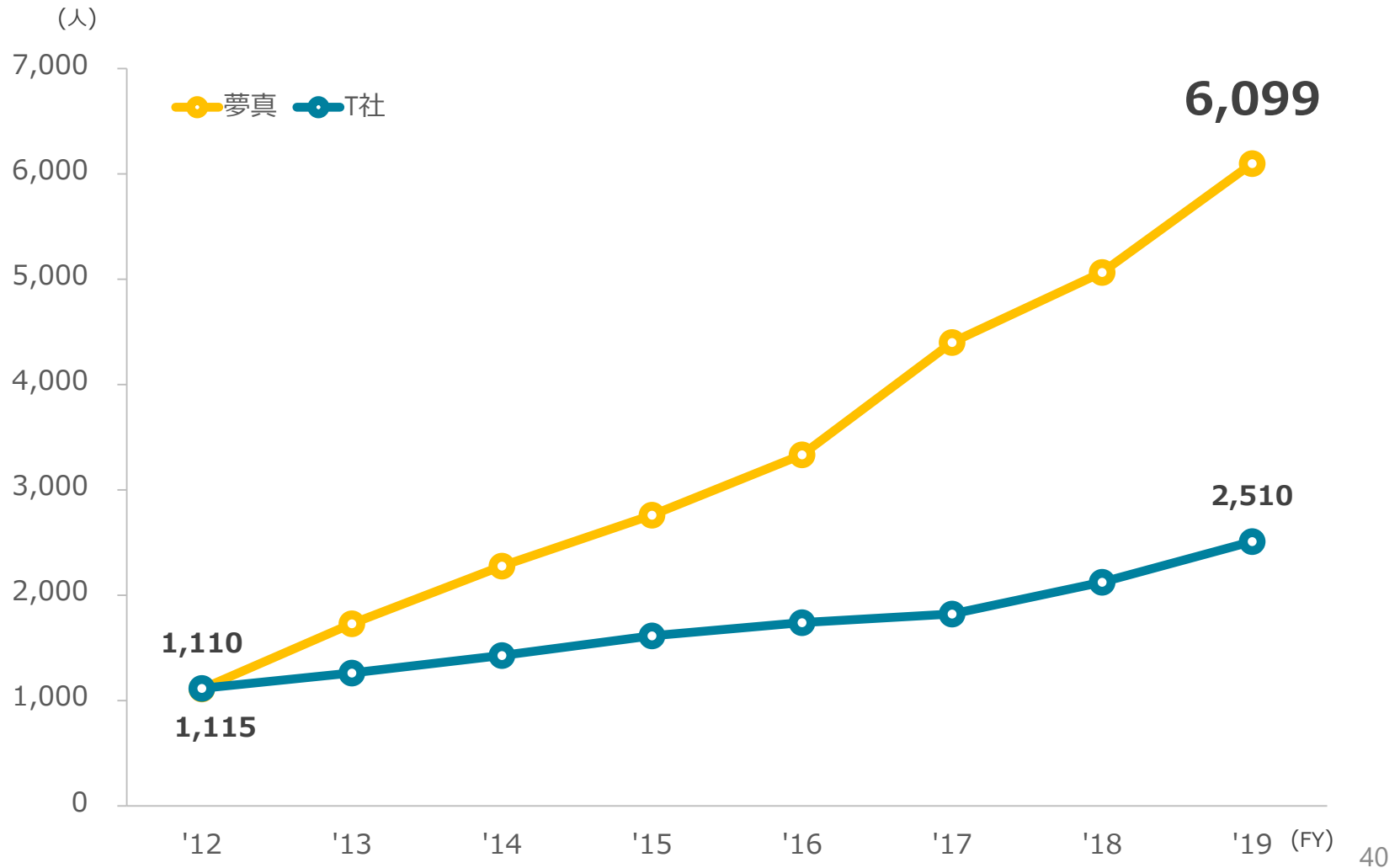
未経験者育成戦略		経験者採用戦略
増やせる	市場への供給力	増やせない
しやすい	採用環境	しづらい
低めだが成長性あり	単価の水準	高めだが成長は限定的
成長すると上昇	利益率	一定

未経験者育成型での成長推移



建設技術者派遣
及び付随事業

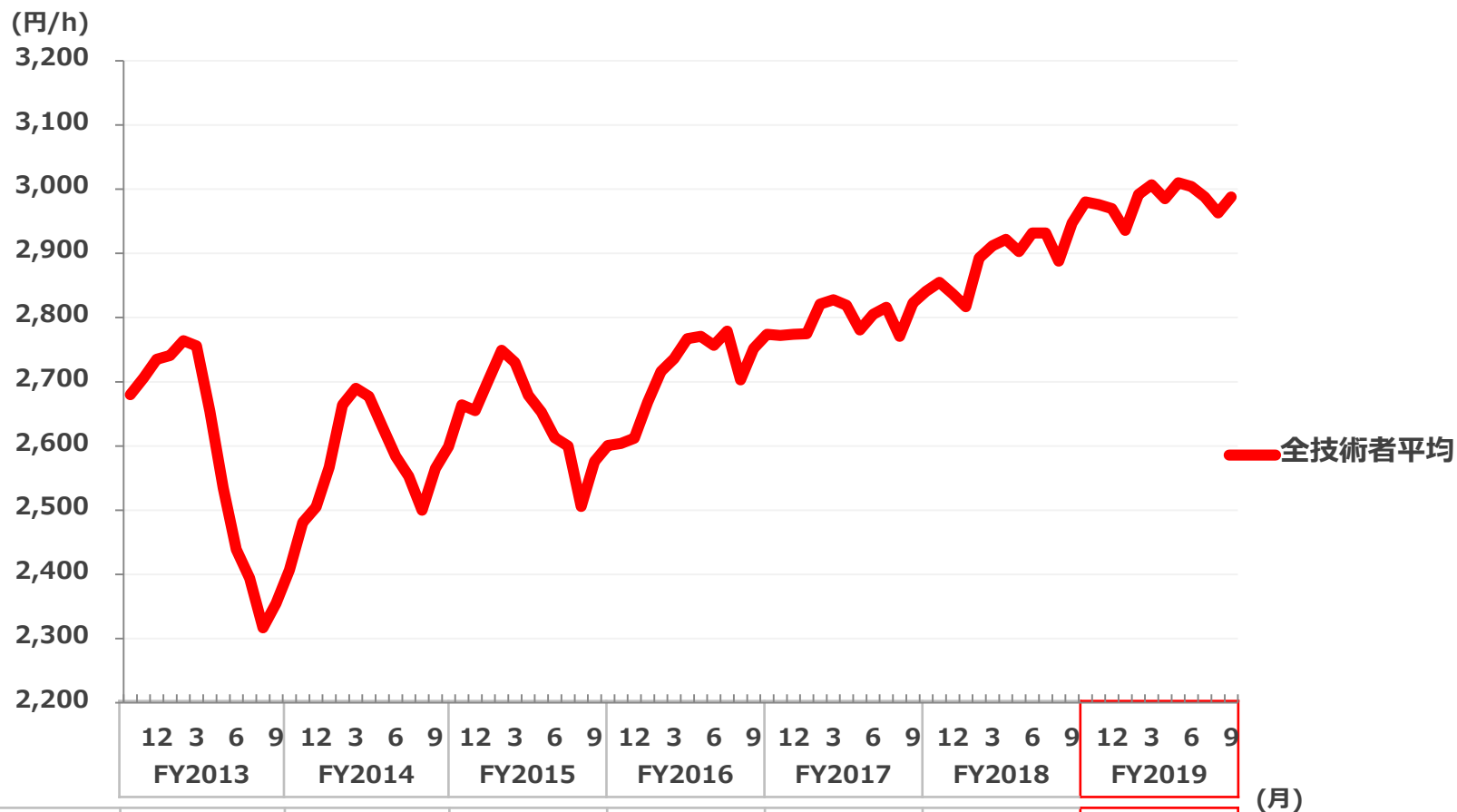
- 経験者戦略を採用する他社は採用に苦戦
- 長期的な成長性は歴然の差



派遣単価の推移



- 未経験者が多い時期は単価は低い
- 経験を積んだ技術者増加で平均単価上昇（ボトムから30%超上昇）



全社平均 (Q1-Q4)	2,590円	2,569円	2,644円	2,706円	2,797円	2,890円	2,983円
	YoY	▲0.8%	+2.9%	+2.3%	+3.4%	+3.3%	+3.2%
新人比率	55.8%	51.2%	47.0%	44.7%	47.2	41.3%	37.8%

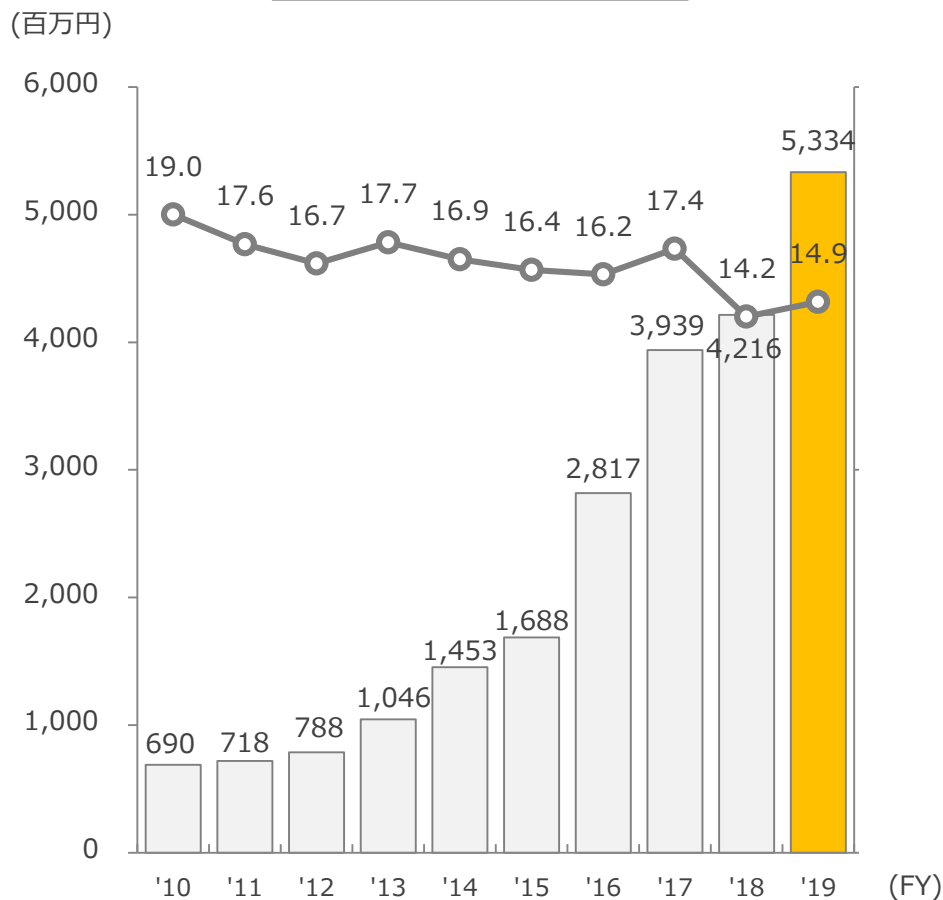
販管費・セグメント利益の推移



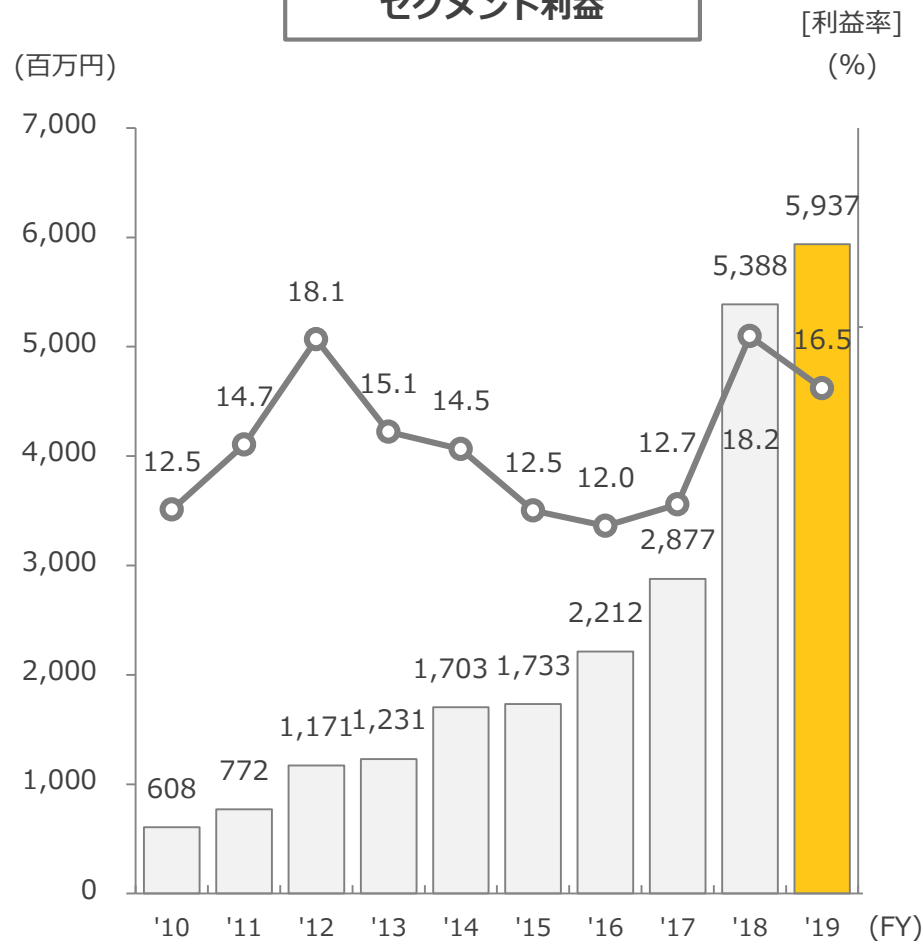
建設技術者派遣
及び付随事業

- 販管費 ⇒ 採用人数増加により増加
- セグメント利益 ⇒ 連続増収するも採用投資のため利益率凸凹

販売及び一般管理費



セグメント利益





外部環境は変わらない

育成型に磨きをかける

NO.1から圧倒的NO.1へ

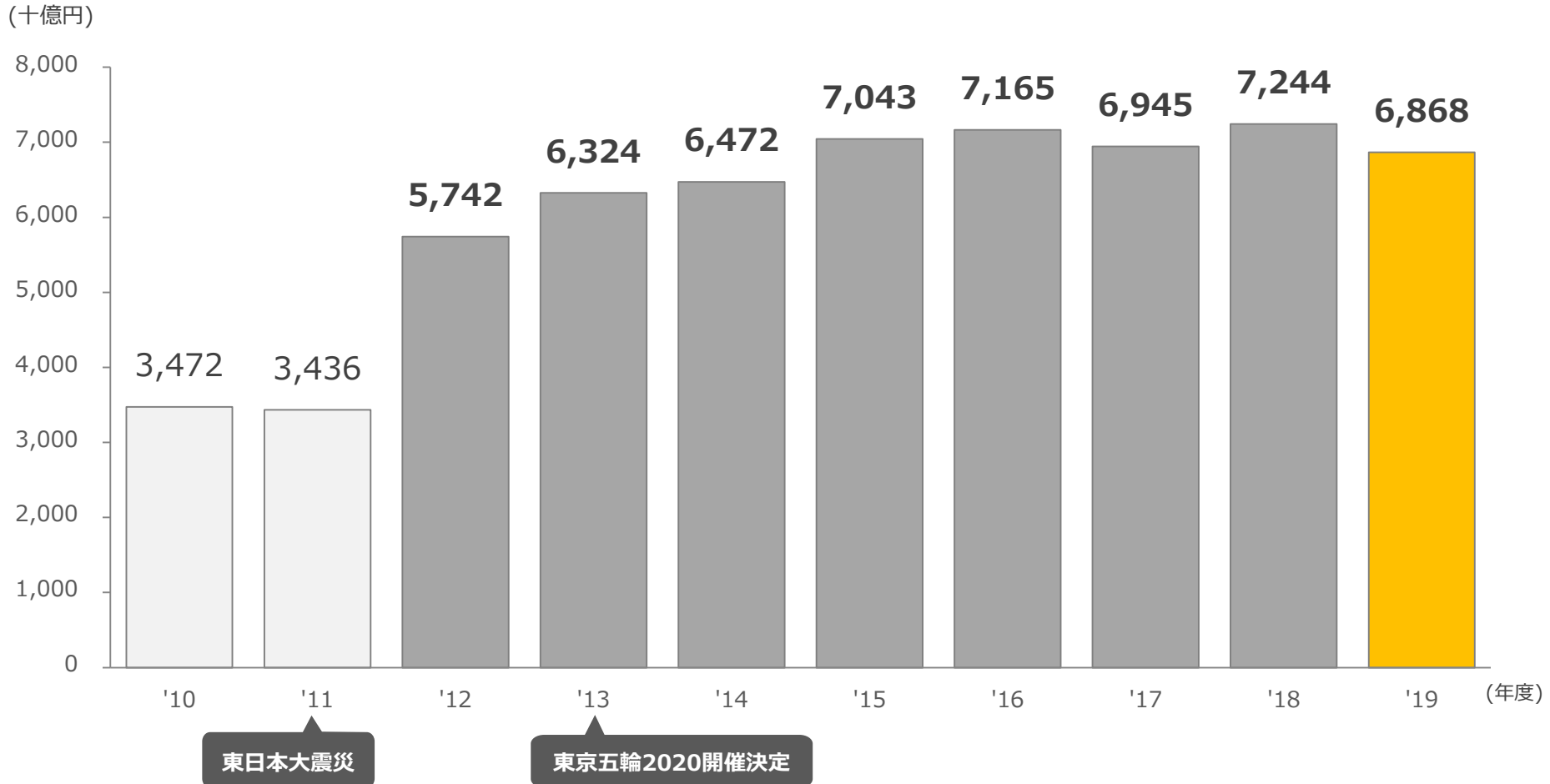
外部環境① 建設工事量の回復



建設技術者派遣
及び付随事業

■ 建設工事量は安定的に推移

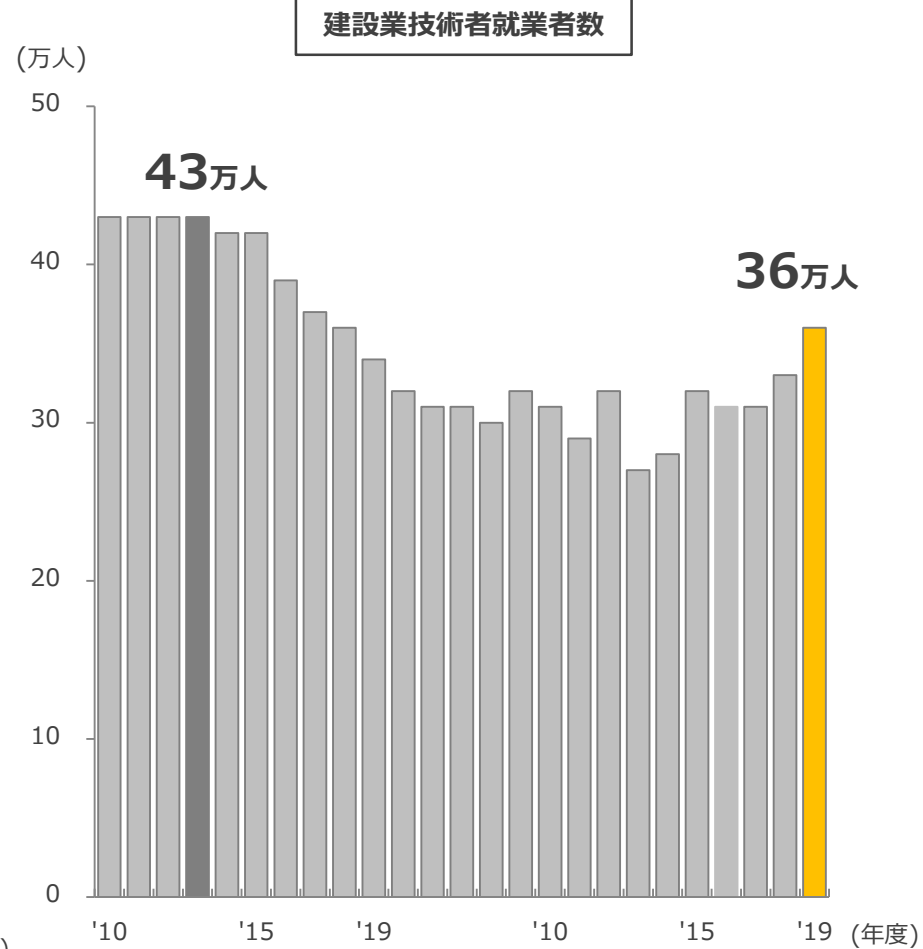
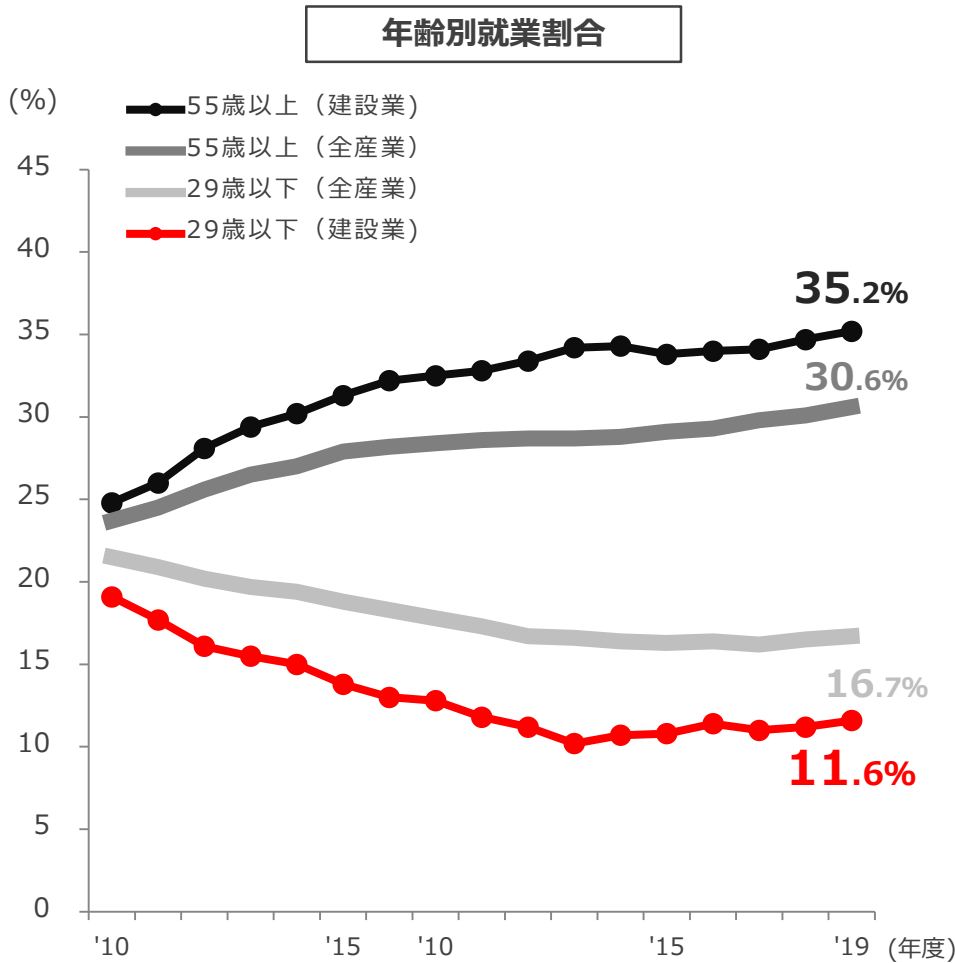
建設工事受注動態統計調査



外部環境②担い手確保の現状



- 高齢化 = 人材不足の構造的発生要因
- 仮に工事量が横這い推移でも就業者数の減少スピードが上回る状態





採用における建設企業が抱える課題

大手企業

- 終身雇用が根強く、長期視点では大量採用にリスクを感じる
- 福利厚生年金等、人件費付帯コストが高い
→正社員雇用によるFIXコスト化を避けたい

中小企業

- 人手/資金等採用リソースが少ない
→採用力が弱い

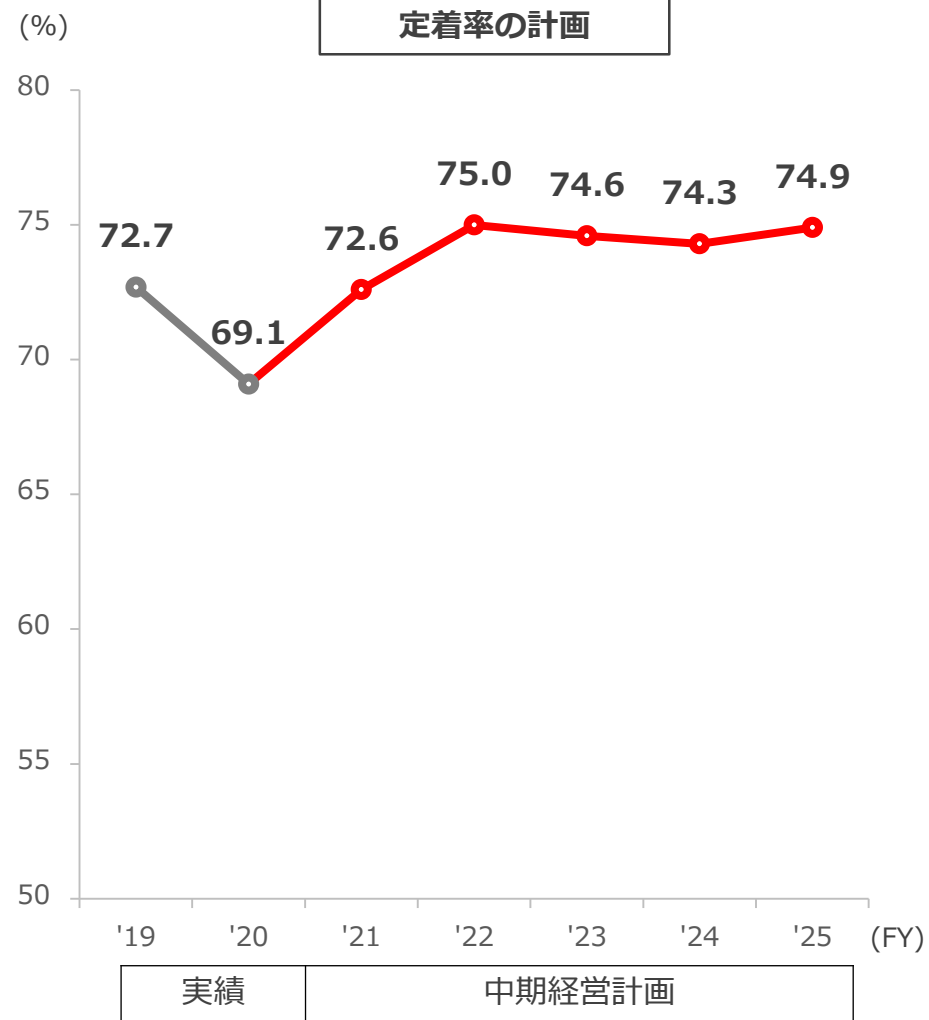
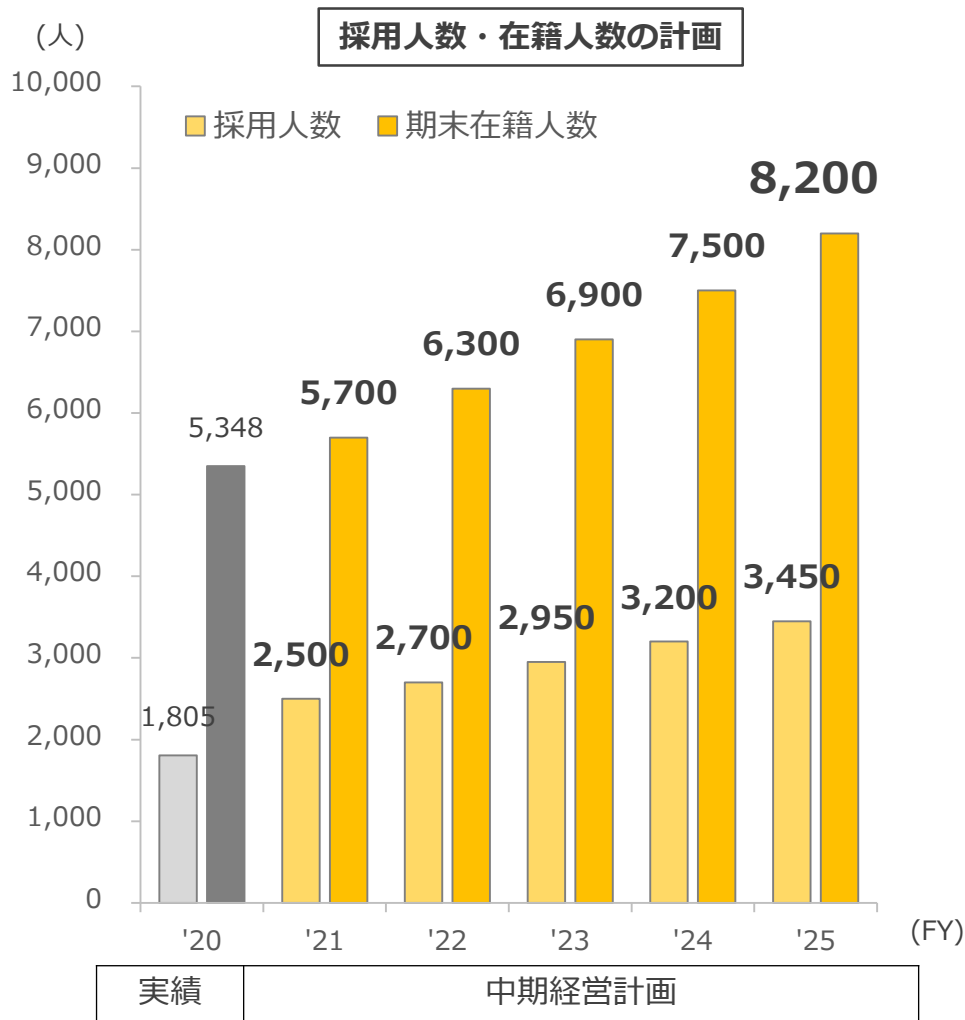
⇒柔軟な派遣の利用が一般化

中期経営計画① 定着率・採用・在籍人数



建設技術者派遣
及び付随事業

- 積極採用＋定着率の改善による在籍人数の増加
- FY20定着率は採用抑制＋人材の入れ替えを実施 → 一時的な減少





■ エンジニアサクセスチーム（新設）による少人数フォローの実施

施策内容

- 技術者を50名に絞ってフォロー
- 毎週連絡、毎月訪問、毎月アンケート
- 現場が変わってもフォロー継続



フォローの深度を上げて
定着率改善

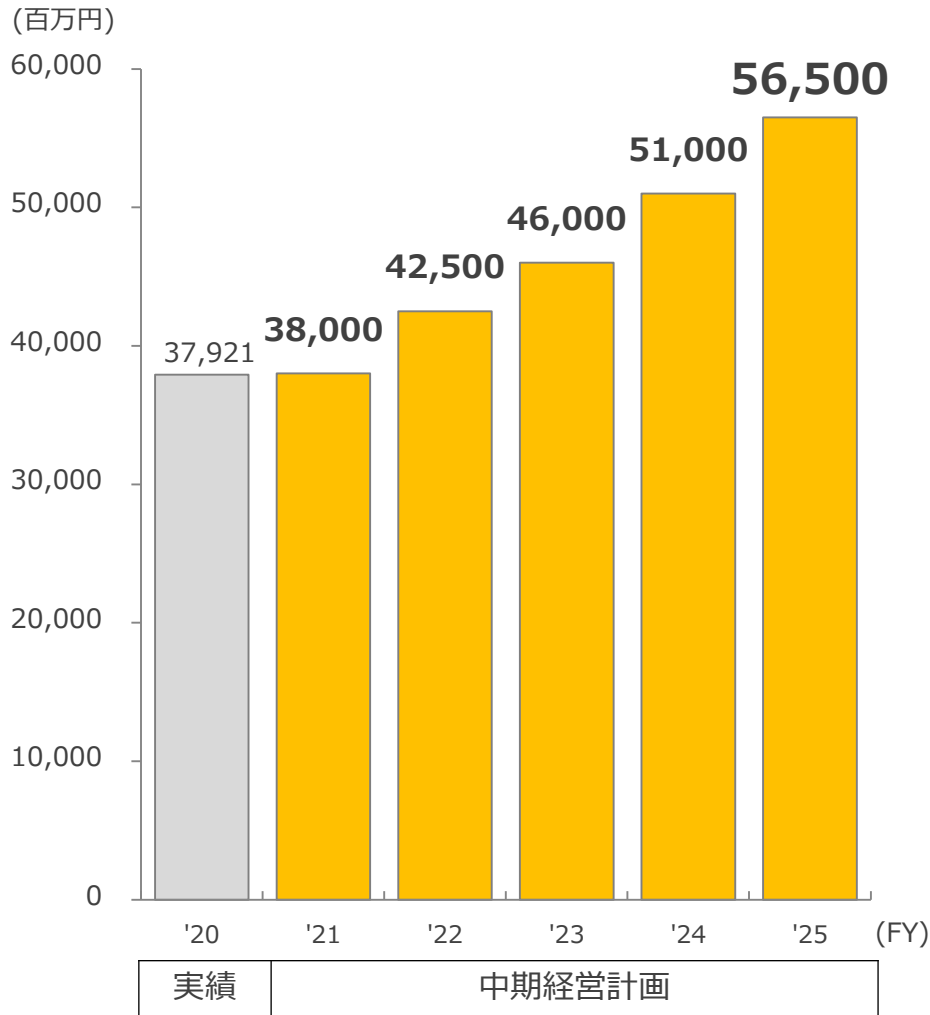
中期経営計画②業績予想



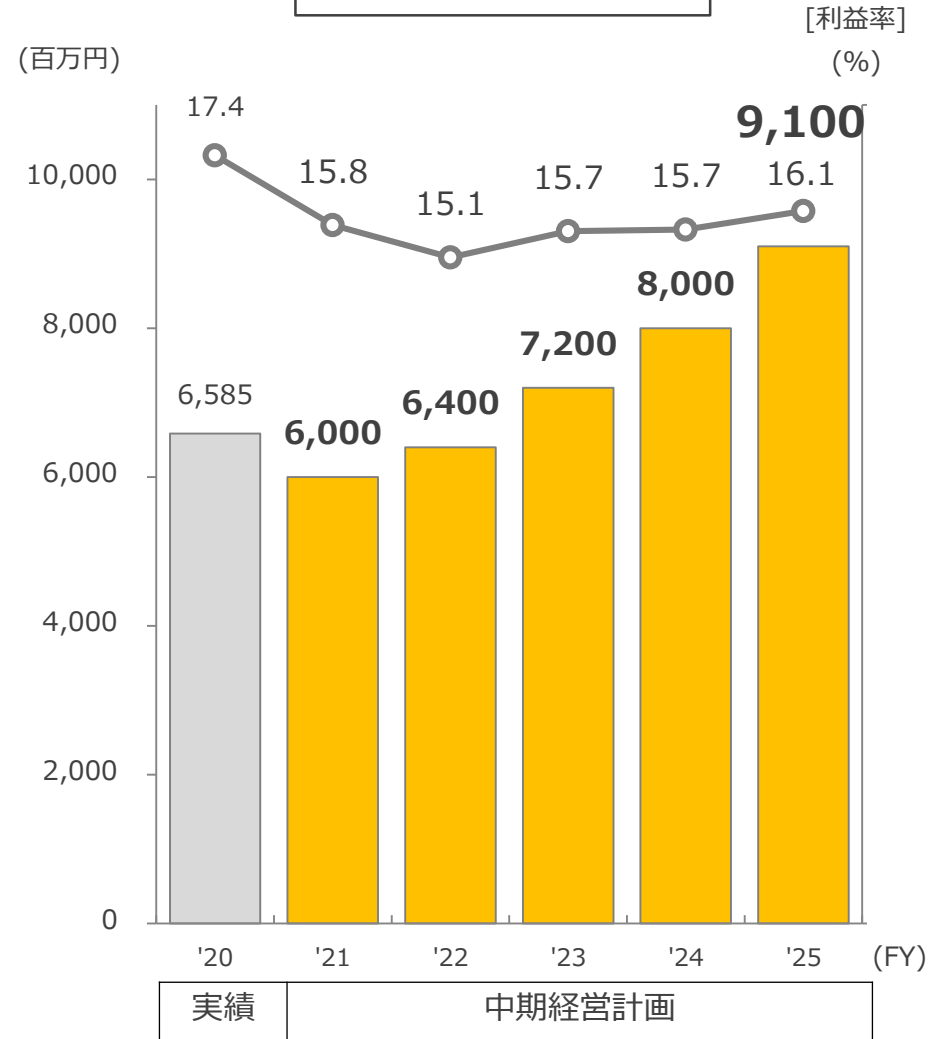
建設技術者派遣
及び付随事業

■ 在籍人数の増加による増収

売上収益の計画



セグメント利益の計画



中期経営計画②業績予想サマリ



建設技術者派遣
及び付随事業

■ FY2025に技術者8,000人計画

(百万円)

	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
売上収益	38,000	42,500	46,000	51,000	56,500
セグメント利益	6,000	6,400	7,200	8,000	9,100
採用人数 (人)	2,500	2,700	2,950	3,200	3,450
期末在籍人数 (人)	5,700	6,300	6,900	7,500	8,200

エンジニア派遣事業 及び付随事業

育成型で
業界NO.1へ

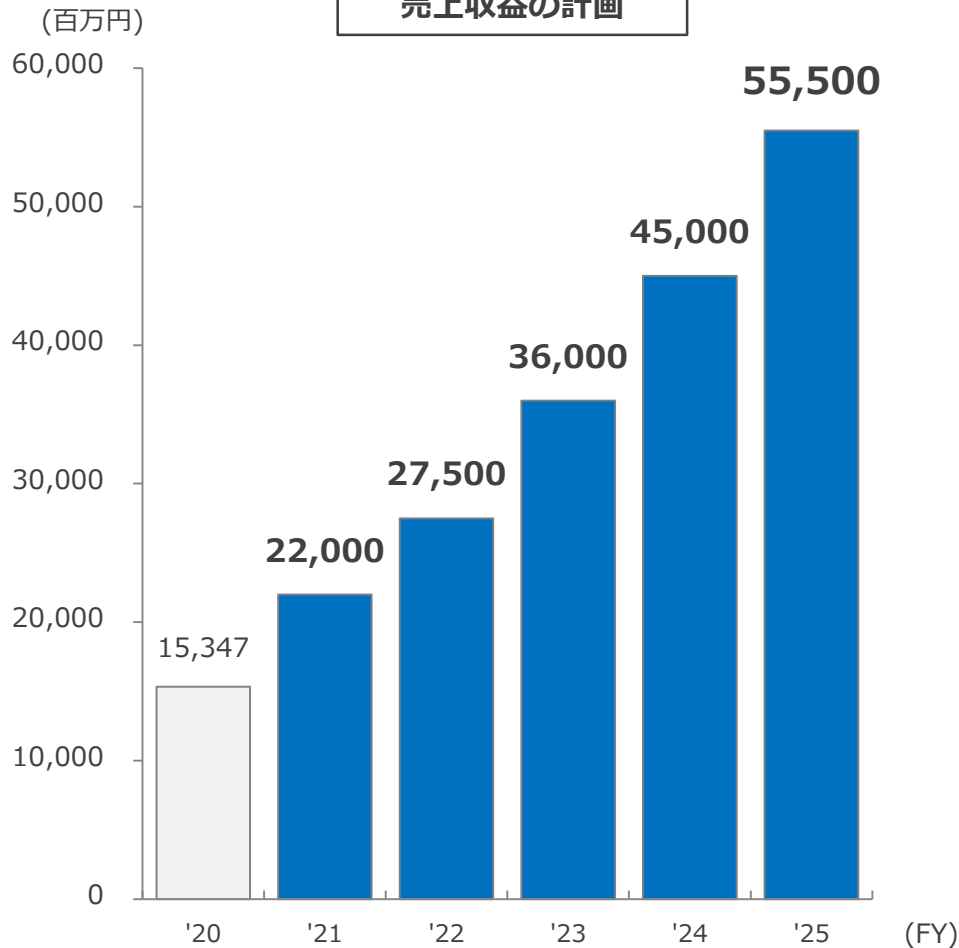
中期経営計画①業績予想サマリ



エンジニア派遣
及び付随事業

- 経験を積んだエンジニアの増加 × 規模の経済
⇒ 建設技術者派遣セグメントと同等程度の利益率に改善

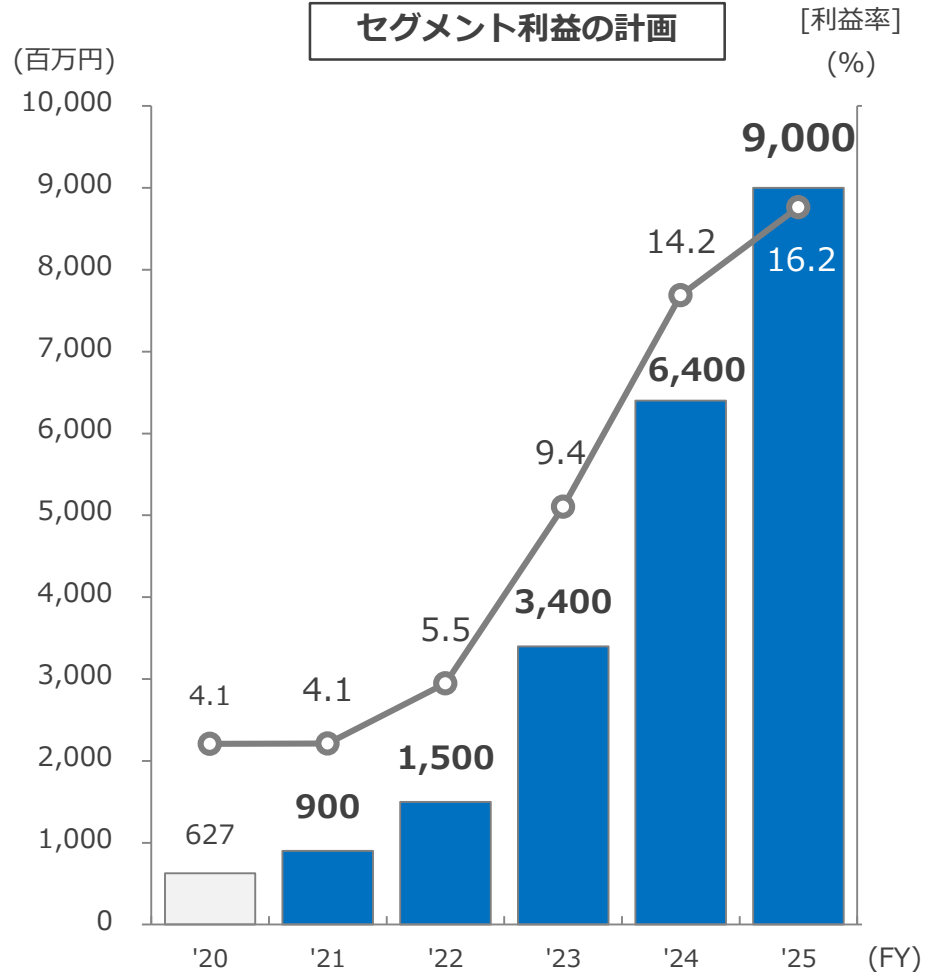
売上収益の計画



実績

中期経営計画

セグメント利益の計画



実績

中期経営計画

中期経営計画②業績予想サマリ



エンジニア派遣
及び付随事業

■ FY2025に技術者1万人計画

(百万円)

	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
売上収益	22,000	27,500	36,000	45,000	55,500
セグメント利益	900	1,500	3,400	6,400	9,000
採用人数 (人)	1,600	2,300	3,000	3,100	3,800
期末在籍人数 (人)	4,200	5,400	6,900	8,300	10,000

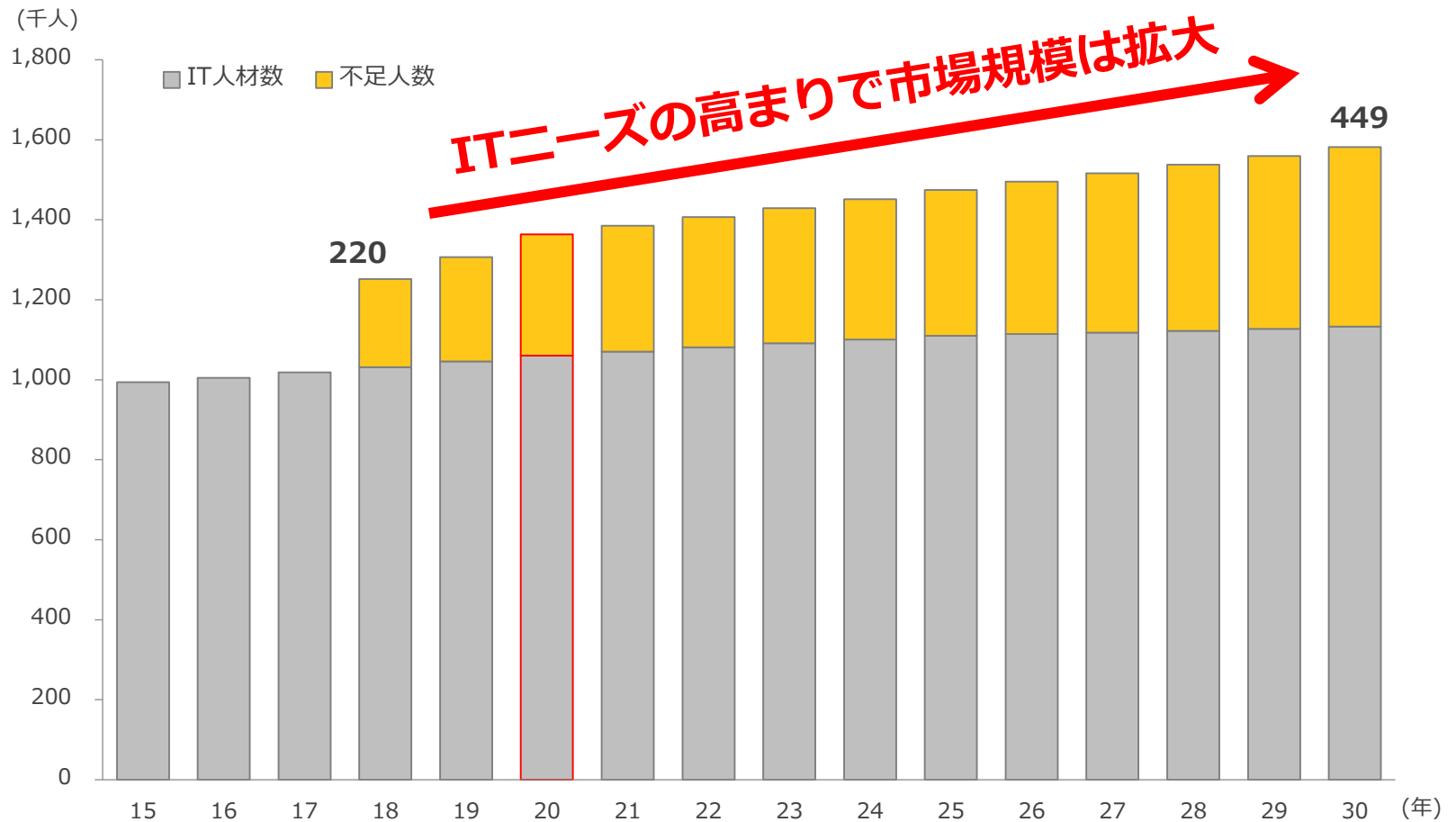
外部環境① 業界担い手不足の現状



エンジニア派遣
及び付随事業

■ DXにより業界の活性化+人材の不足=エンジニア需要の高まり

IT人材の不足規模推計





■ 企業にとってのIT投資の価値が変わる ⇒ スキルのアンマッチが発生

これまで **管理的（コストセンター）** な位置付け

ウォーターフォール

業務に合わせたシステム設計

- ・ 段階ごとに作りこむため、完成までに時間がかかる
- ・ 手戻りは少ないが、修正が必要になると手間がかかる

オンプレミス

リスクを考慮しサーバー利用

- ・ サービス立ち上げまで時間がかかる
- ・ 各社がインフラを持ち非効率

外注

専門性&リスク考慮しSIerへ

- ・ 自社ノウハウ溜まらない
- ・ 自社で改修できずスピードが遅い



これから **営業的（売上向上）** な位置付け

SaaS・アジャイル開発

顧客市場に合わせたシステム設計

- ・ 業務スピードアップ
- ・ サービス・商品の変更

クラウド

業務効率化

- ・ インフラをすぐに構築可能
- ・ 保守運用が楽になる

内製化

ITエンジニアが社内必要に

- ・ 社内で改修でき、ニーズ合わせて柔軟な対応が可能に
- ・ ITが競走優位性を持ち、企業R&Dが促進



- 2030年に50万人不足予想
- 業界の変化により新しいITスキル人材が必要
- 少子高齢化で大規模な人材供給は見込めない



空前の人不足

必要なのは
新たに人材を育成できる会社



エンジニア派遣に対する誤解と現実



エンジニア派遣
及び付随事業

- “エンジニア派遣はレッドオーシャン”という誤解がある
- エンジニア派遣業界の中でも特に未経験者領域は競合の少ないブルーオーシャン

誤解

当社の見解

競合が多い
レッドオーシャン

戦略が違う
ブルーオーシャン

参入障壁が低い

真似されづらい

利益率が低い

利益率は高くなる



注力する必要はないのでは？

成長事業として
今が絶好のチャンス!!



- 建設技術者派遣事業の2012年頃と同じ環境
 - … ・ 今後需要が高まる可能性がある市場
 - ・ 業界No.1の規模ではない
- 他社と異なる戦略

業界順位の逆転可能

未経験者の育成を促進させる

参入障壁：育成にかかる支出



エンジニア派遣
及び付随事業

■ 初期投資費用が大きく、初期は利益が出づらい特徴

1人あたり育成費用シュミレーション

初期研修	採用コスト	550千円
	研修コスト/月	200千円
	研修期間	1～2カ月
再研修	研修コスト/月	200千円
	研修期間	1～2カ月

研修の特徴

- 研修期間中は業務から離れて研修に集中
- 実機操作による研修
- 研修拠点を全国3カ所整備



利益率の向上



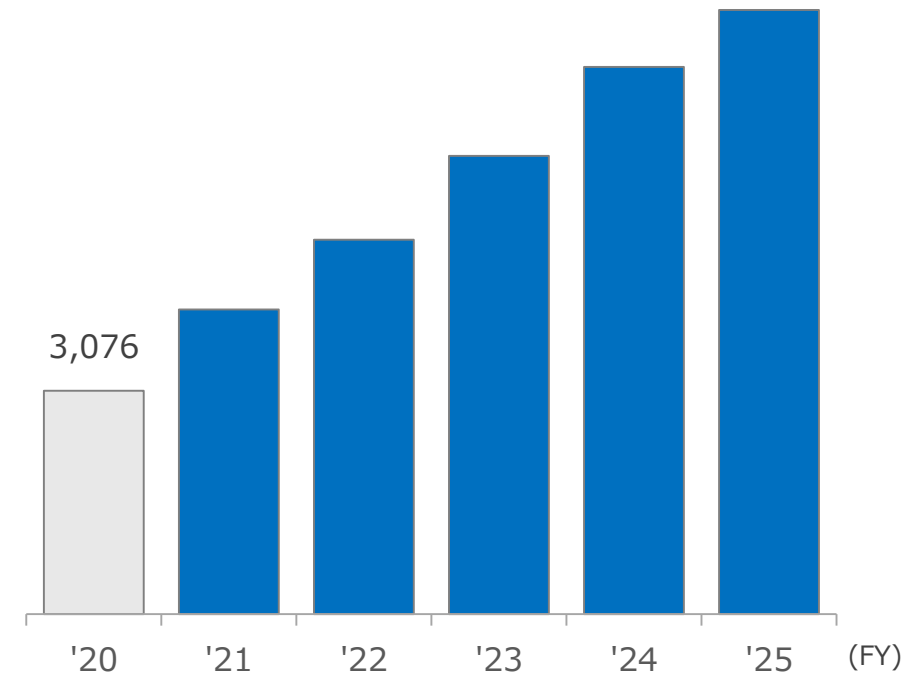
エンジニア派遣
及び付随事業

- 経験を積んだ技術者の増加 × 規模の経済
⇒ 建設技術者派遣セグメントと同等程度の利益率に改善

派遣単価の計画

(円)

	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25
YoY	+2.1%	+1.8%	+2.1%	+2.1%	+1.4%



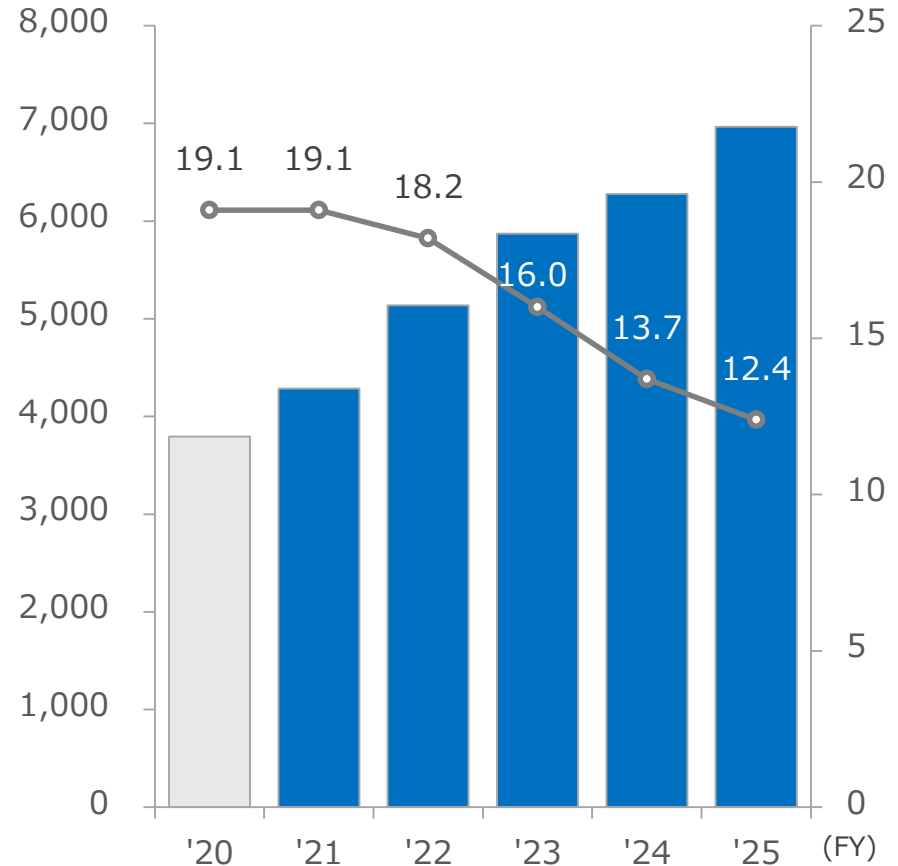
実績

中期経営計画

販売及び一般管理費の計画

(百万円)

[売上比率]
(%)



実績

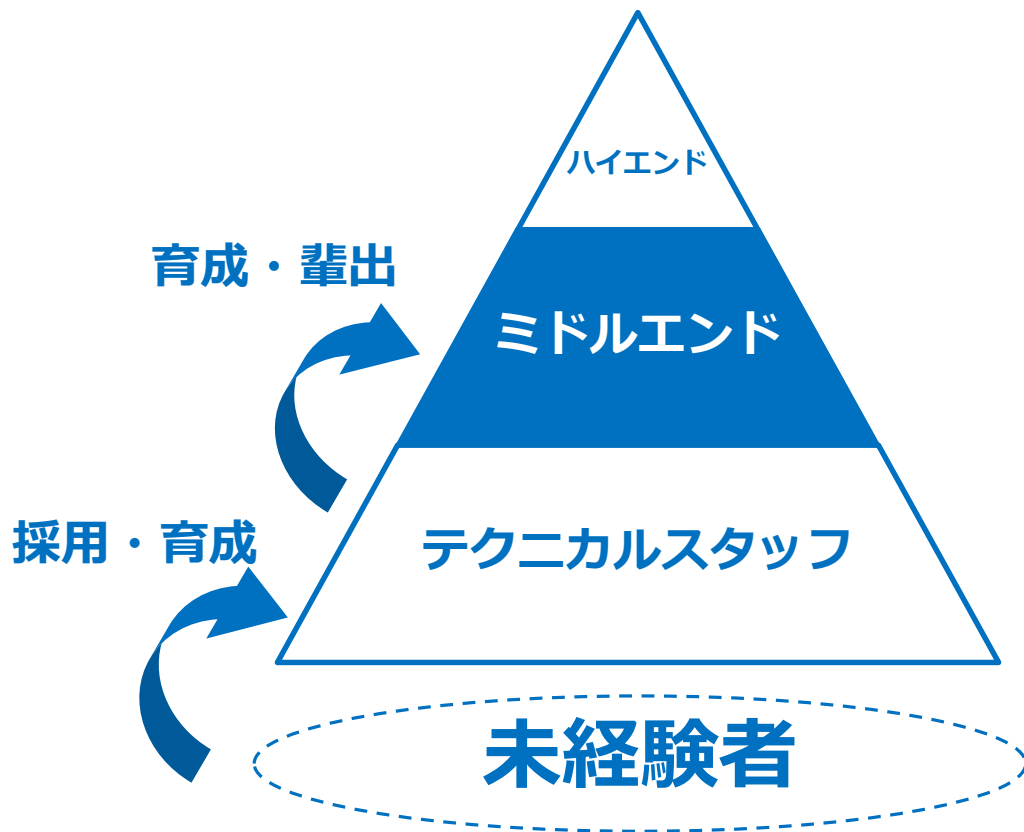
中期経営計画

重点施策①再研修制度の強化



エンジニア派遣
及び付随事業

- 徹底採用による在籍人数の増加 → 売上収益上昇
- 継続研修の拡充による単価上昇 → 利益率の改善



再研修プログラム

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



重点施策②クラウドエンジニアの育成



エンジニア派遣
及び付随事業

■ クラウドエンジニア育成人数No.1を目指す

注力①Salesforceエンジニア

- 独自育成プログラムを構築
 - ・ 研修期間：1ヶ月～2ヶ月

	FY2020実績
資格保有者数	68人



- パートナー認定
 - ・ セールスフォース・ドットコムのコサルティングパートナー認定

注力②AWSエンジニア

- 独自育成プログラムを構築
 - ・ 研修期間：2ヶ月

	FY2020実績
資格保有者数	54人



- パートナー認定
 - ・ AWS の AWS Partner Network(APN)セレクトコンサルティングパートナーとして認定

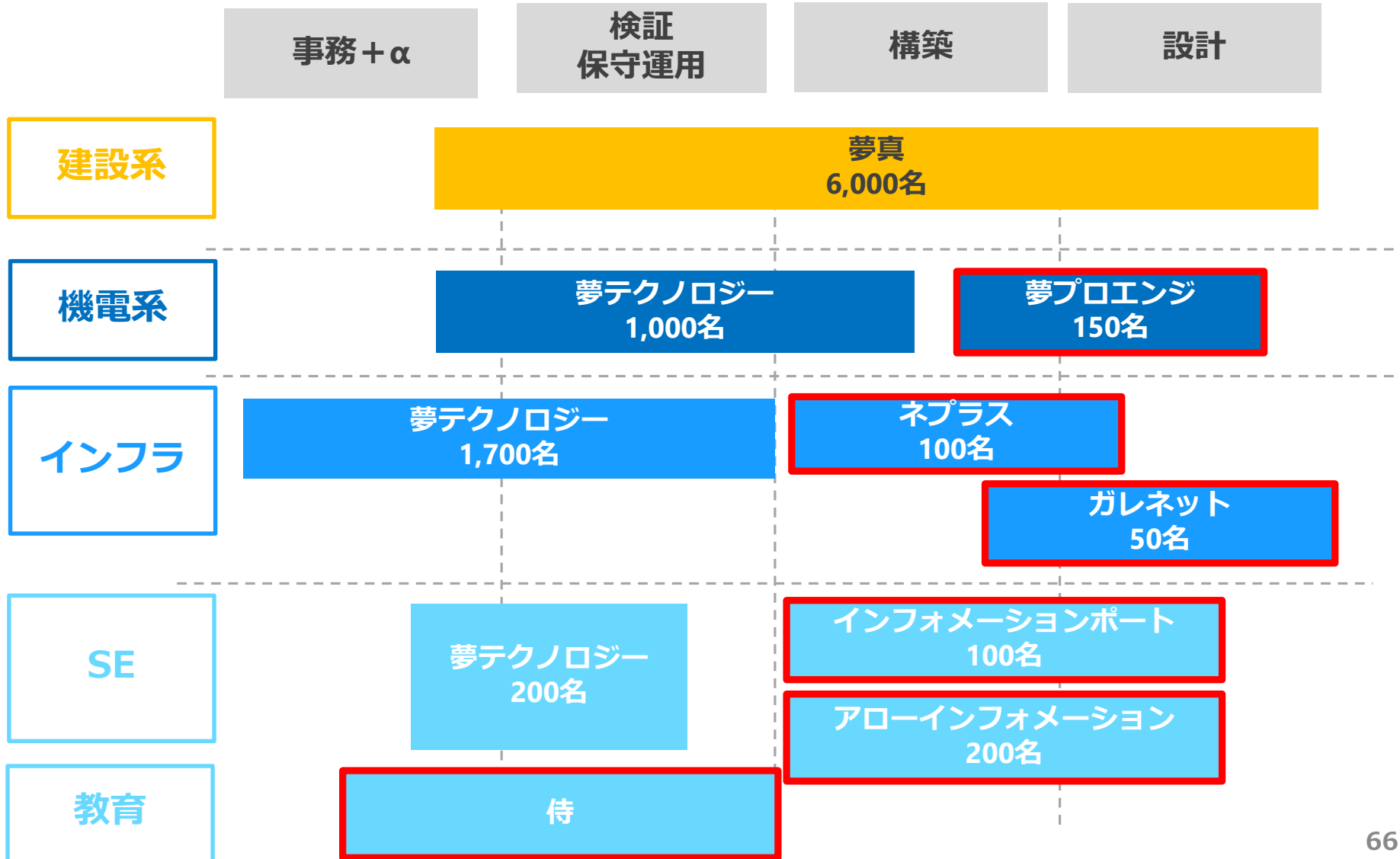
グループ戦略

M&A①直近3年間の実績



グループ

■ エンジニア派遣セグメントを中心に不足する部分をM&A (赤枠：実績)





M&A

これまで柔軟な業務提携を実施

- アーンアウト型、当社完全主導PMI型、既存経営陣残型等、様々な状況に対応
- PMIまでの一連のノウハウを蓄積
- 多数のパートナーとの関係構築

PMI

相互の文化を尊重したPMIによるスムーズな協力体制の構築

- 未経験からの人材育成プログラム実施
- 共同営業による顧客展開
- 採用サイトの共同運営による採用強化
- DX化の進展
- 管理系人材の共同による経費削減

今後の優良なM&Aに繋がる体制構築が完了

今後の方針：オーガニック成長を基本路線とし、+αとしてのM&Aを検討

【判断基準】

- 事業領域に合致
- フェアなバリュー
- これまで実施していない建設領域も検討対象



- 当事者間の事務手続きの効率化を促進
- 今後データをより活用した経営を目指すための布石

- 技術者の利便性向上
- キャリア見える化による成長促進
 - 勤怠の電子化
 - 経歴・キャリア管理
 - 資格等の申請
 - チャット

技術社員

- お客様の利便性向上
- Webマーケティング市場拡大
 - 契約請求の電子化
 - 技術者の検索、マッチング
 - 案件オーダーの電子化

顧客

同一のプラットフォーム
による効率化

営業・事務部門

- 技術社員、顧客とのやりとりを電子化
⇒ 営業及び事務の効率化、見える化の実現



- 「就労機会の創出」「学びの機会の提供」ビジネスモデルを基礎とした ESGの実践を目指す

E

- ・ ペーパーレスの推進
- ・ テレワークの推奨

S

- ・ 未経験者（学歴、職歴不問）に対して
正社員としての就業機会とスキル取得のための研修を提供
⇒今後5年で2.5万人超に研修を実施
- ・ 未経験者が技術者にスキルチェンジ
誰もが再教育を受けられジョブチェンジできる社会を目指す

G

- ・ 社外取締役3名、女性取締役1名
- ・ CGCコードを概ねコンプライ

株主還元

株主還元



1. 配当金

→ 35円/株の安定配当

2. 自己株式の取得

→機動的資本政策のため今後も実施可能性あり

【参考】	2019年実施	2020年実施	
		計画	取得状況
取得株数	2,651,600株 (実績)	1,600,000株	800,000株
取得資金額	1,999,979,500円 (実績)	1,000,000,000円	435,127,600円
取得期間	2018年12月20日～ 2019年12月19日	2020年3月17日～ 2020年6月16日	2020年3月17日～ 2020年4月30日

3. 1株当たり当期利益の予想

(円)

FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
50.39	58.35	79.57	108.74	139.24

ご参考

建設技術者派遣事業 及び付随事業

セグメントP/Lサマリー



建設技術者派遣
及び付随事業

(百万円)

	FY2019	FY2020	増減	増減率
売上収益	35,860	37,921	+2,060	+5.7%
売上総利益	11,171	11,348	+176	+1.6%
販売費及び 一般管理費	5,345	4,762	▲582	▲10.9%
セグメント利益	5,826	6,585	+759	+13.0%

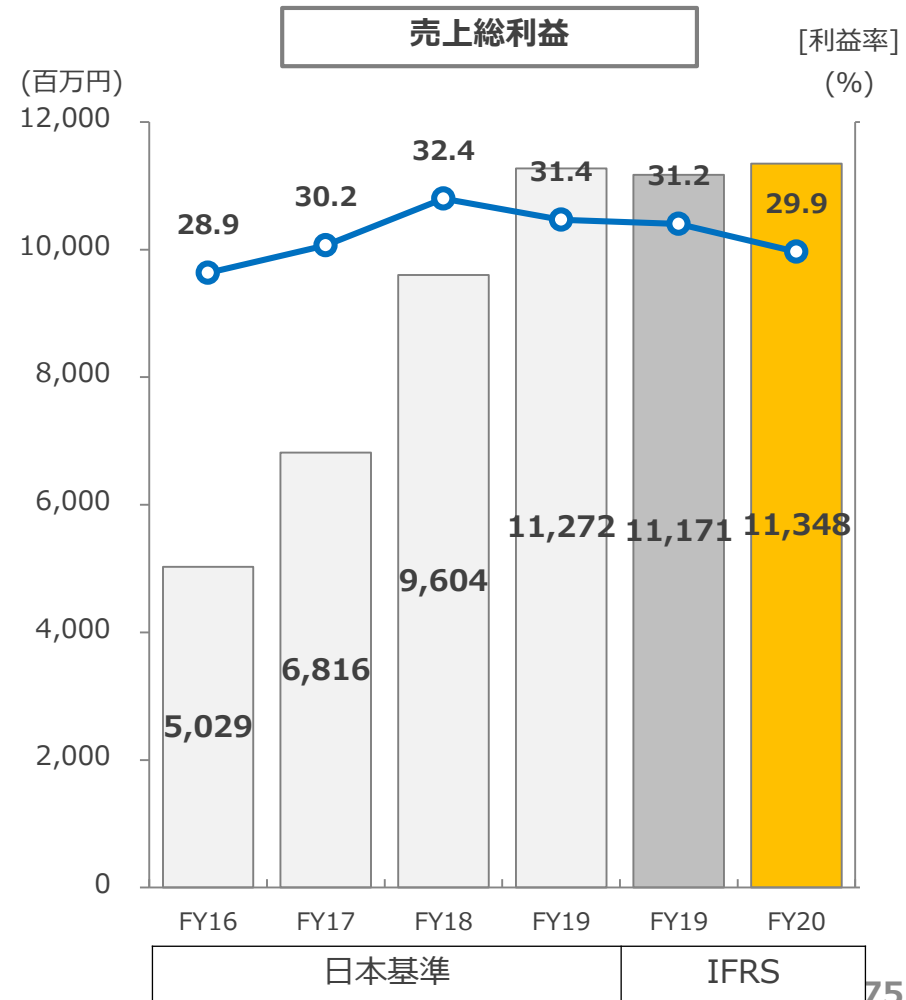
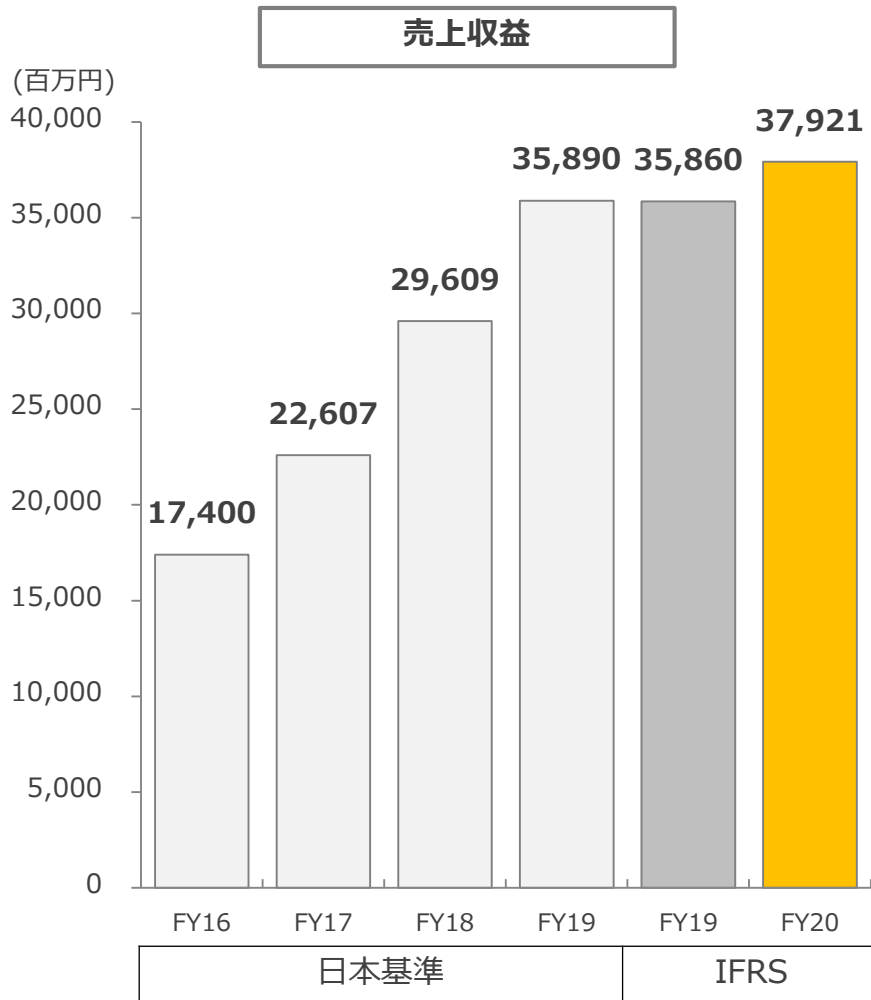
※ 2020年9月期通期決算より、国際会計基準（IFRS）へ連結業績の会計基準を変更いたしました。
なお、2019年9月期に関しましても国際会計基準（IFRS）に準拠した数値となっております。

売上収益・売上総利益



建設技術者派遣
及び付随事業

- 売上収益 ⇒ 稼働人数減少するも単価上昇により前年比 +5%
- 売上総利益 ⇒ 技術者の還元増も派遣単価上昇で粗利率約30%維持
前年比 +2%



販売費及び一般管理費



建設技術者派遣
及び付随事業

- 営業および人材管理部門の増員による人件費の増加 ⇒ 人件費8%増加
- 3月下旬以降の採用抑制 ⇒ 採用費37%減少

(百万円)

	FY2019	FY2020	増減額	摘要
販売費及び一般管理費	5,345	4,762	▲582	
人件費	2,340	2,534	+193	営業及び人材管理部門の増員による増加
広告宣伝費	17	4	▲13	
採用費	1,629	1,028	▲601	採用抑制による減少
業務委託費	204	113	▲91	
販管费率	14.9%	12.6%	▲2.3pt	

※ 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)

※ 2020年9月期通期決算より、国際会計基準 (IFRS) へ連結業績の会計基準を変更いたしました。

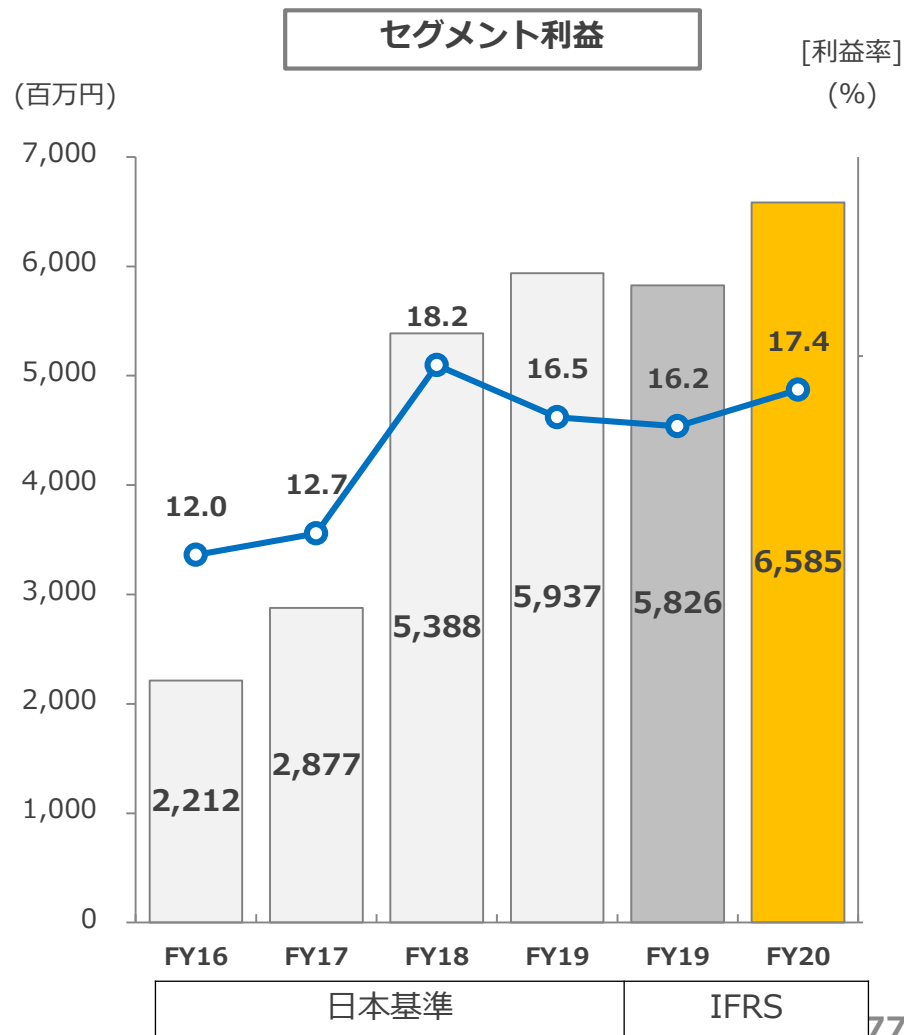
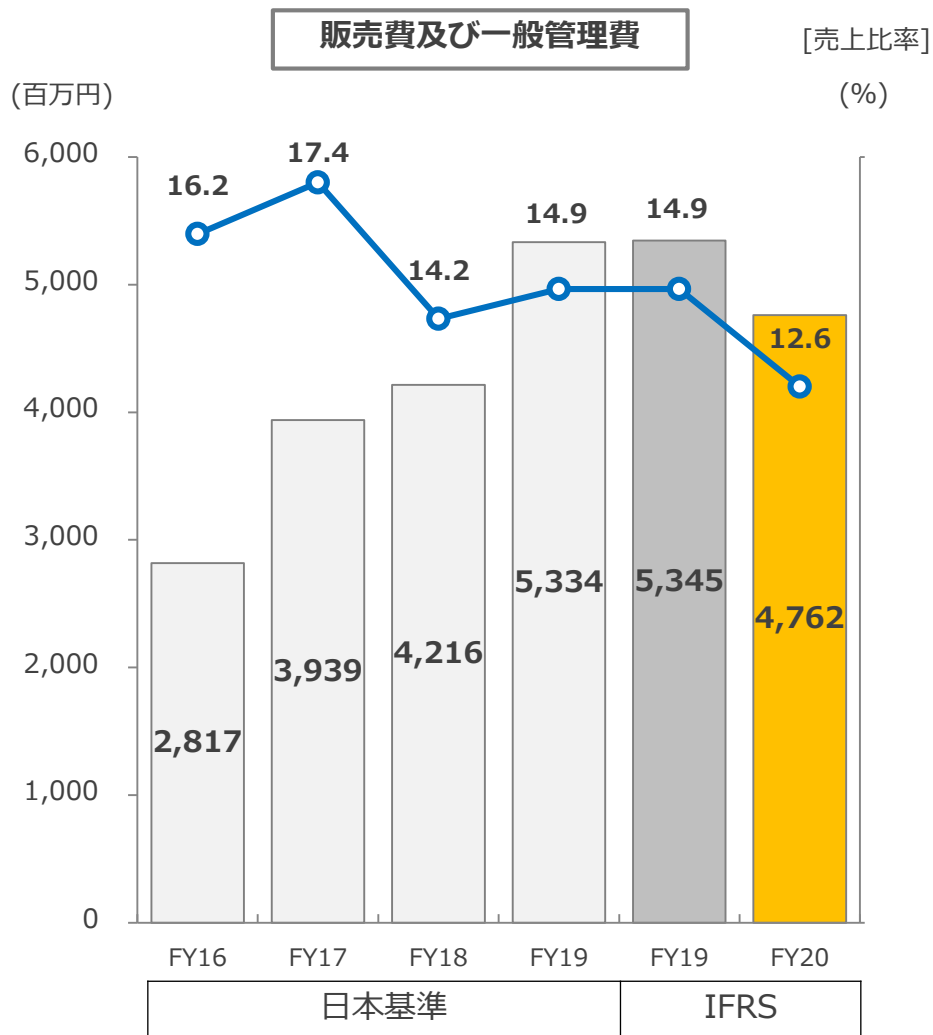
なお、2019年9月期に関しましても国際会計基準 (IFRS) に準拠した数値となっております。

販管費・セグメント利益



建設技術者派遣
及び付随事業

- 販売費及び一般管理費 ⇒ 採用抑制等コスト削減を進め前年比▲37%
- セグメント利益 ⇒ 売上総利益微増に対し販管費減少により前年比+13%



技術者数（1）採用実績



建設技術者派遣
及び付随事業

- 新型コロナウイルス感染症拡大等の状況を受け、3月以降採用抑制
- 採用コントロールを効かせ、売上収益採用費比率は減少

(単位：人)

	10月	11月	12月	1月	2月	3月	10～3月 累計
FY19 採用実績	774			829			1,603
FY20 採用実績	635			584			1,219
増減	▲139			▲245			▲384

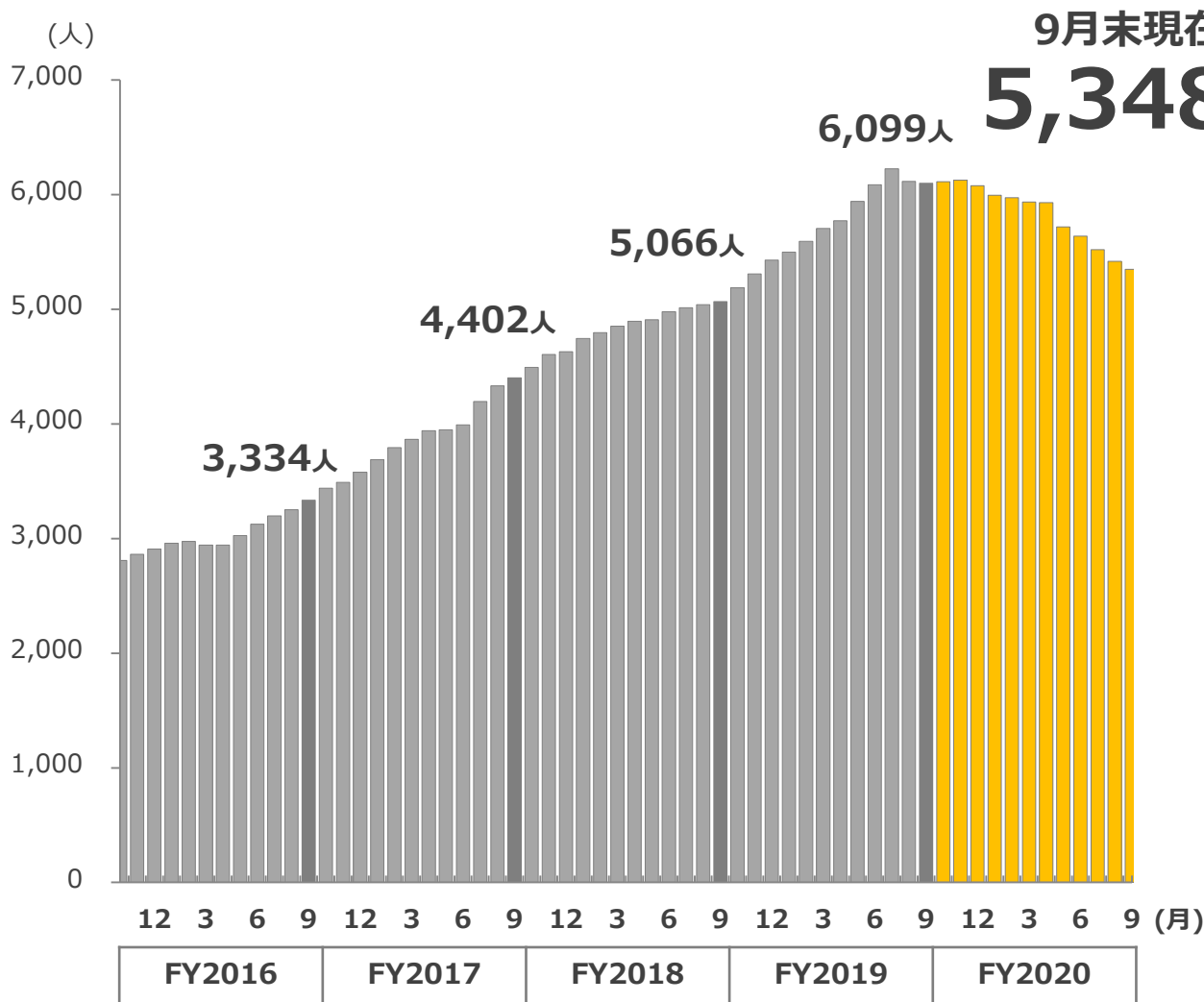
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	4～9月 累計	10～9月 累計
FY19 採用実績	1,085			601			1,686	3,289
FY20 採用実績	295			291			586	1,805
増減	▲790			▲310			▲1,100	▲1,484

技術者数（2）在籍人数の推移



建設技術者派遣
及び付随事業

- 前年同月末比 751人減少
- 採用の抑制等の影響により在籍人数減少



平均技術者数 12ヶ月平均（10～9月）		
FY2016	3,027人	YoY
FY2017	3,889人	+28.5%
FY2018	4,852人	+24.8%
FY2019	5,746人	+18.4%
FY2020	5,816人	+1.2%

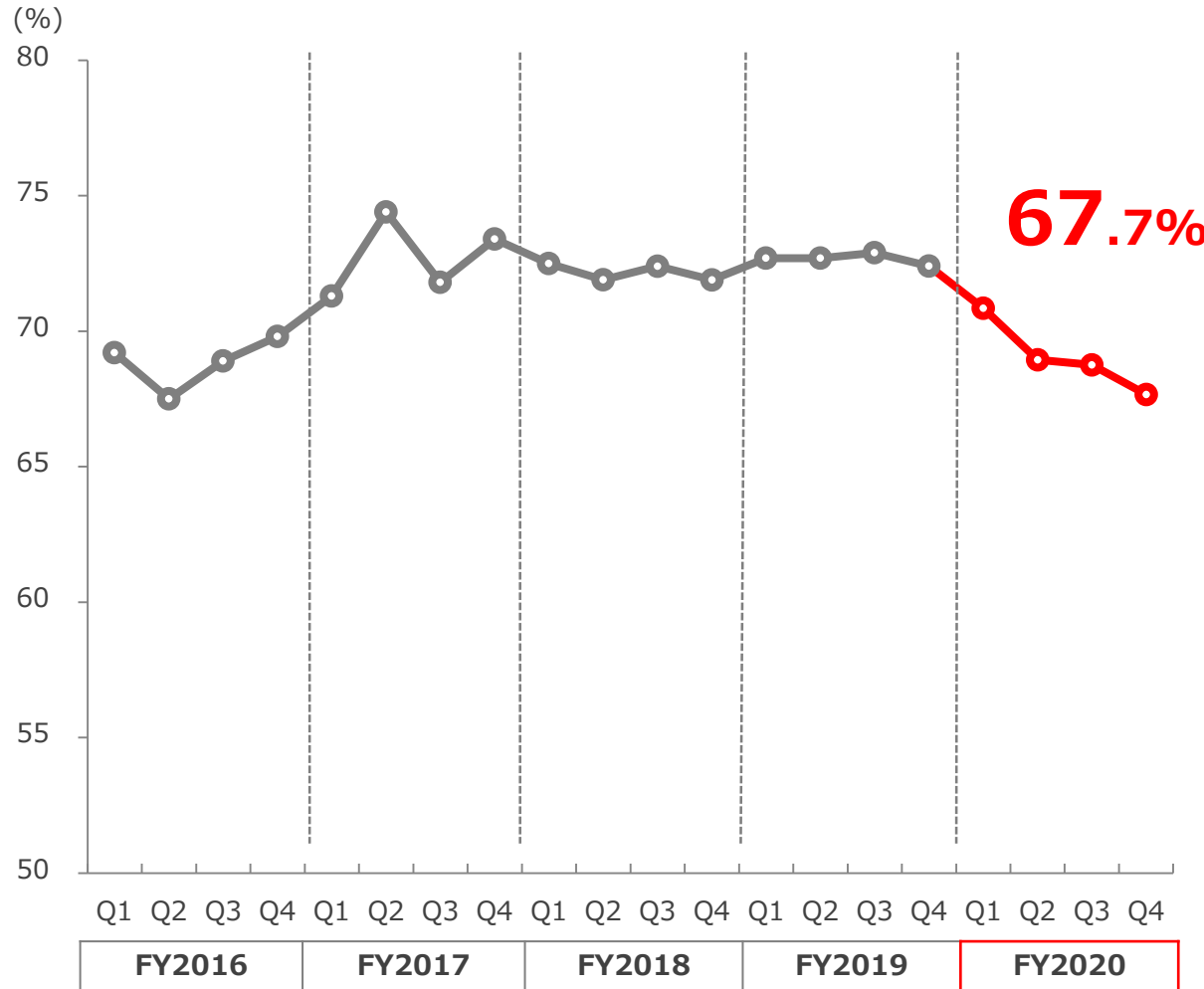
※ 各月末技術者数

技術者数 (3) 定着率の推移



建設技術者派遣
及び付随事業

- 新型コロナウイルス感染症の影響でQ3以降の採用人数を一時的に抑制
⇒入社人数及び在籍純増人数が減少



平均定着率 12ヶ月平均 (10~9月)		
FY2016	68.9%	YoY
FY2017	72.7%	+3.9pt.
FY2018	72.2%	▲0.5pt.
FY2019	72.7%	+0.5pt.
FY2020	69.1%	▲3.6%

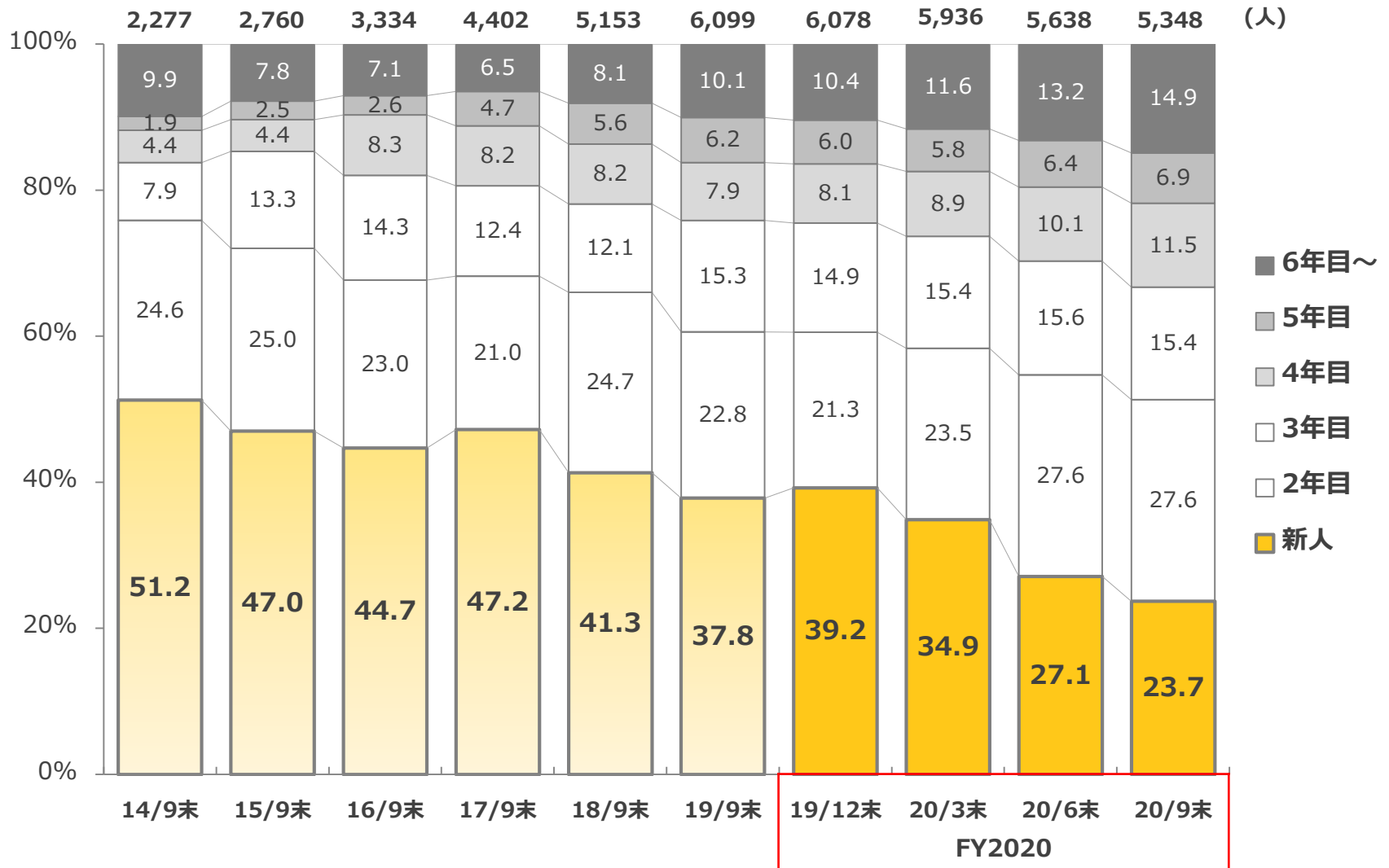
※ 定着率 = 集計時点在籍人数 ÷ (一年前在籍人数 + 一年間入社人数) × 100

技術者数（４）在籍年数別の割合



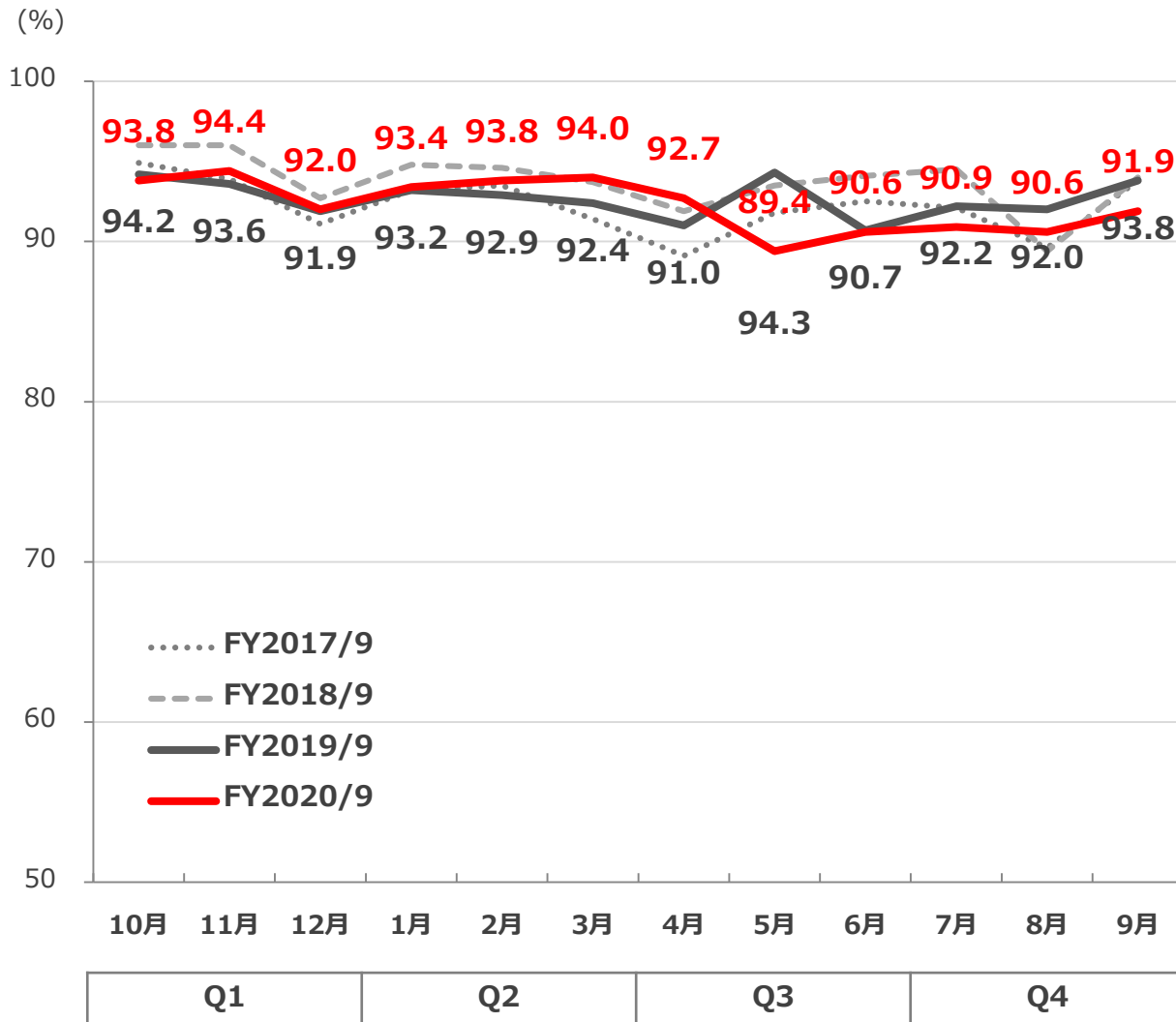
建設技術者派遣
及び付随事業

- 採用抑制により新人比率が低下
- 2年目以降の技術者の増加によりバランスのとれた割合を構築





■ 前年並みの推移で高稼働率維持



平均稼働率
12ヶ月平均 (10~9月)

FY	平均稼働率	YoY
FY2017	92.2%	YoY
FY2018	93.8%	+1.5pt.
FY2019	92.7%	▲1.1pt.
FY2020	92.3%	▲0.4pt.

※ 2019年7月~9月の実績値を修正しています。

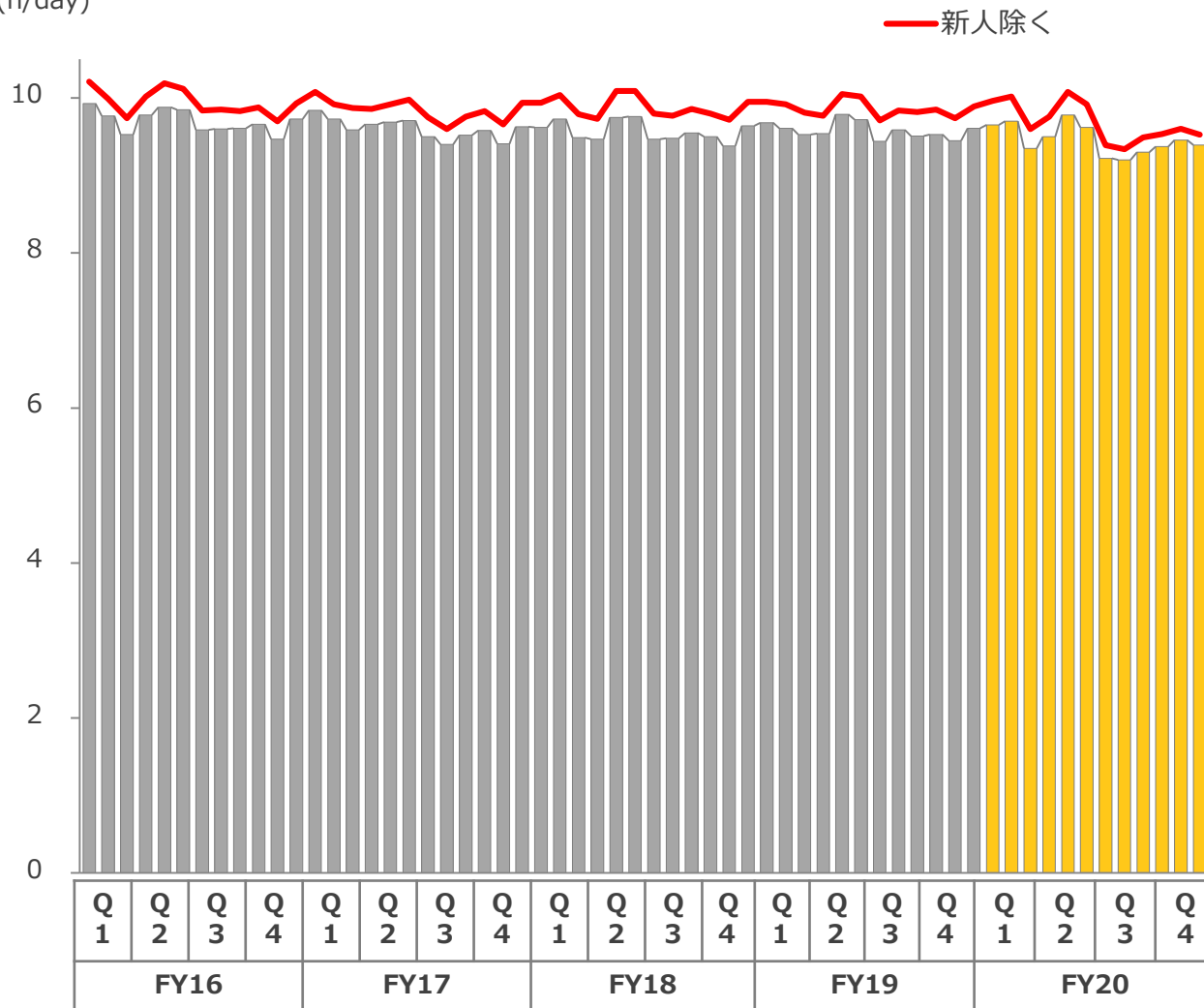
稼働時間の推移



建設技術者派遣
及び付随事業

- 「働き方改革」などの労務管理意識の高まりにより減少傾向
- 緊急事態宣言の影響等により残業時間が短縮

(h/day)



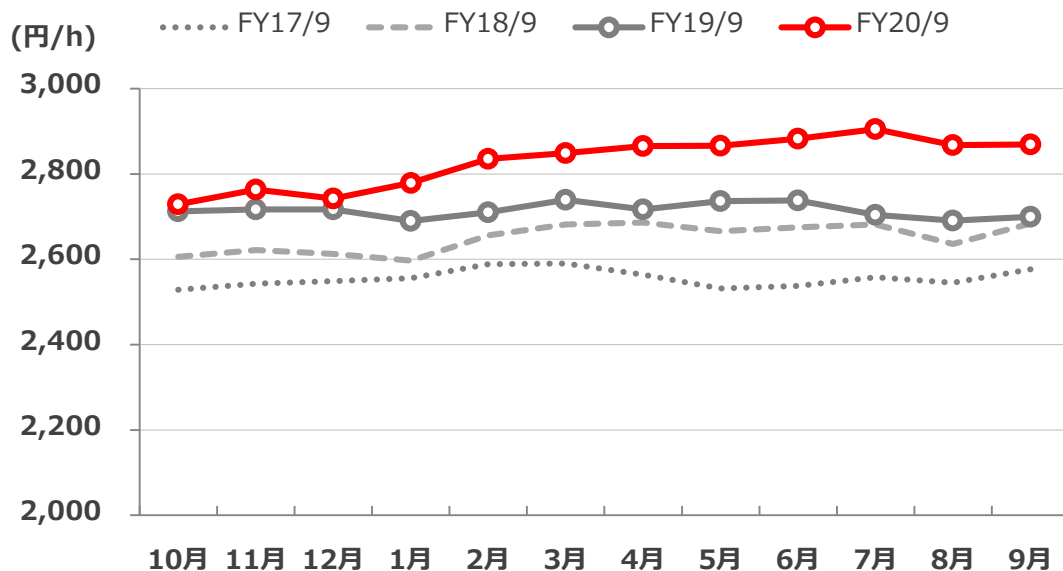
全技術者 平均稼働時間
12ヶ月平均 (10~9月)

FY	Average	YoY
FY2016	9.70h	
FY2017	9.61h	▲1.0%
FY2018	9.57h	▲0.4%
FY2019	9.58h	+0.1%
FY2020	9.46h	▲1.3%

派遣単価 (1) 新人・2年目

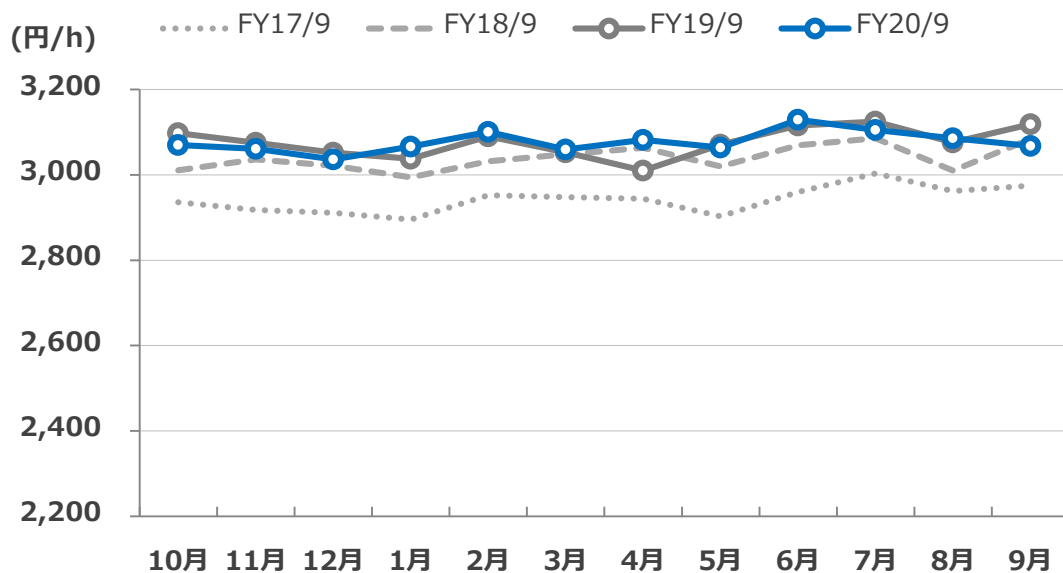


建設技術者派遣
及び付随事業



新人のみ
12ヶ月平均 (10~9月)

年度	単価 (円/h)	YoY (%)
FY2017	2,556	
FY2018	2,650	+3.7%
FY2019	2,714	+2.4%
FY2020	2,829	+4.2%



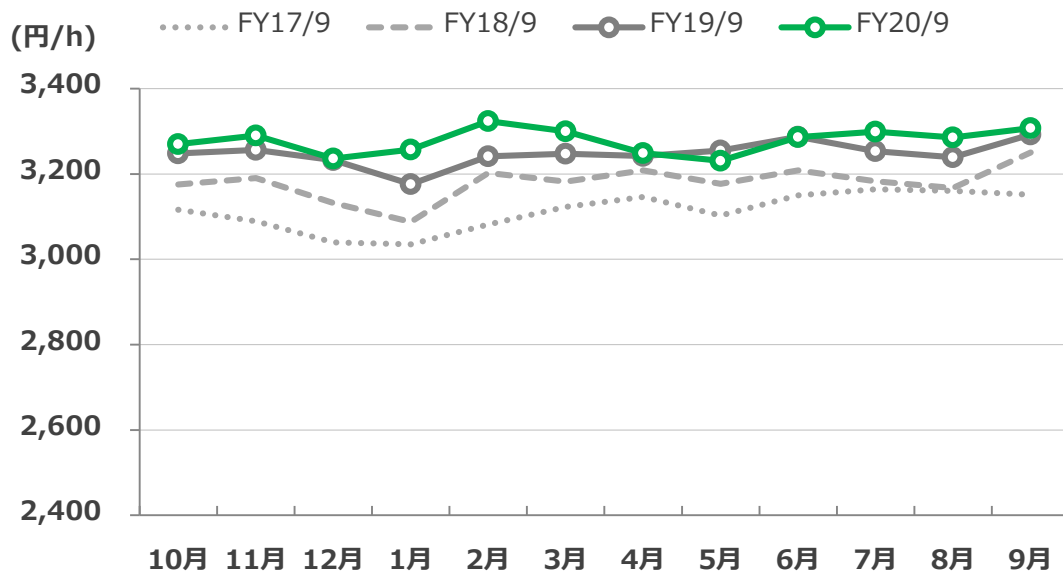
2年目のみ
12ヶ月平均 (10~9月)

年度	単価 (円/h)	YoY (%)
FY2017	2,942	
FY2018	3,040	+3.3%
FY2019	3,078	+1.3%
FY2020	3,077	±0.0%

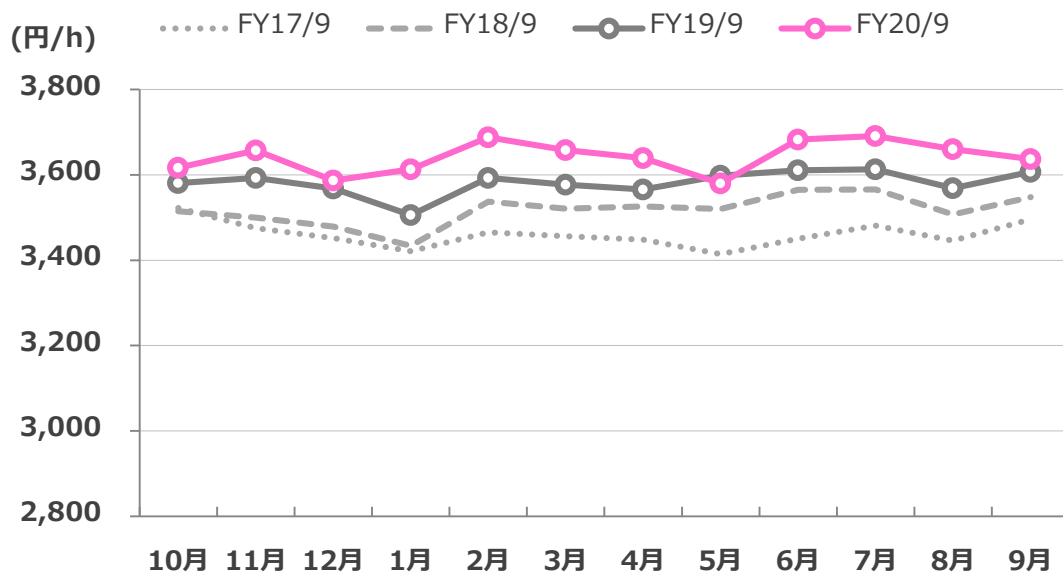
派遣単価 (2) 3年目・4年目以降



建設技術者派遣
及び付随事業



3年目のみ 12ヶ月平均 (10~9月)		
FY2017	3,113	YoY
FY2018	3,180	+2.1%
FY2019	3,247	+2.1%
FY2020	3,278	+0.9%



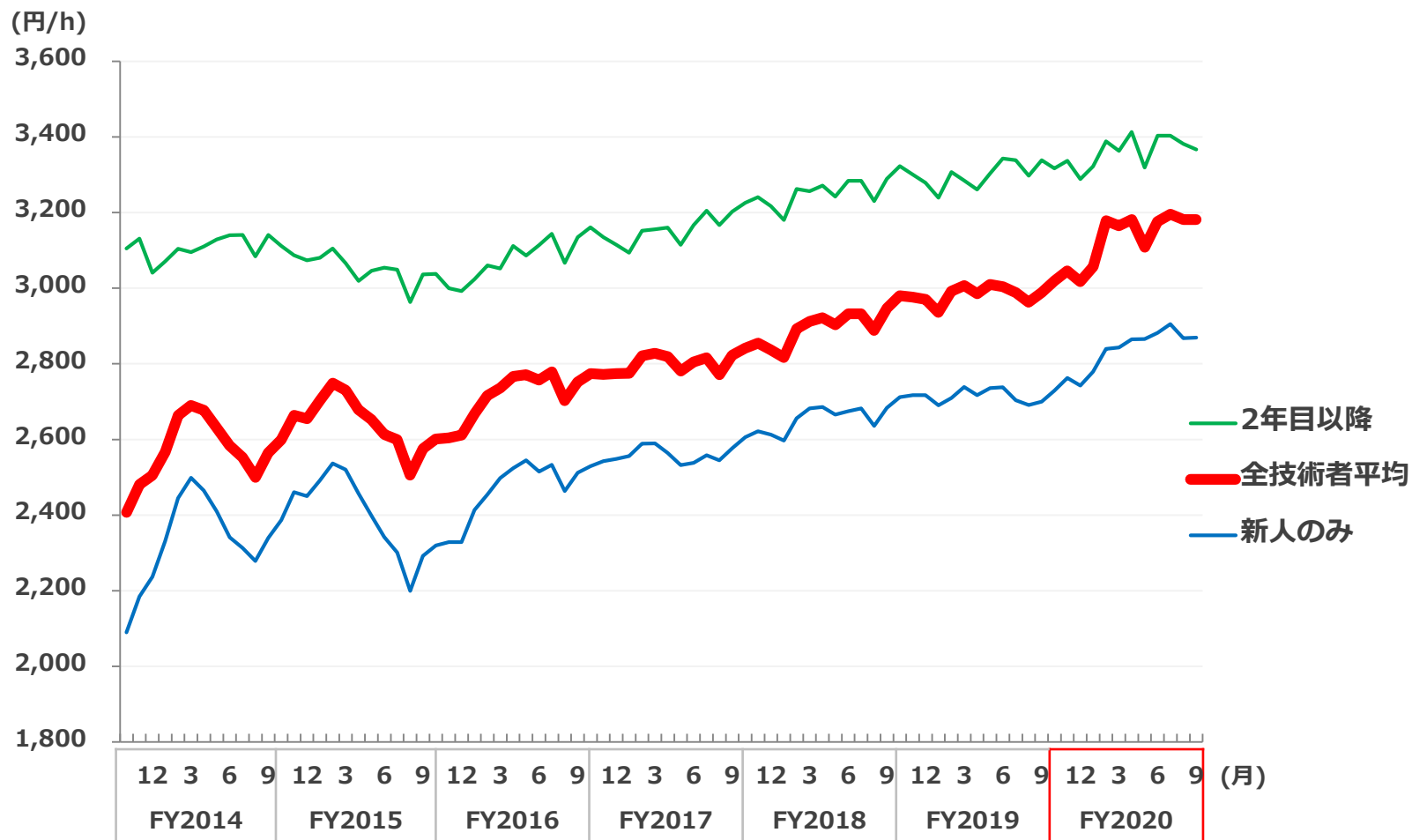
4年目以降 12ヶ月平均 (10~9月)		
FY2017	3,461	YoY
FY2018	3,518	+1.7%
FY2019	3,582	+1.8%
FY2020	3,642	+1.7%

派遣単価 (3) 中期推移



建設技術者派遣
及び付随事業

- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響下においても派遣単価上昇
- 旺盛な需要を背景にFY2015から6年連続上昇



全社平均 (Q1-Q4)	2,569円	2,644円	2,706円	2,797円	2,890円	2,983円	3,126円
	YoY	+2.9%	+2.3%	+3.4%	+3.3%	+3.2%	+4.8%



- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響下においても稼働率を維持
- 1年生比率の減少 × 建設業界の構造的人手不足 = 派遣単価6年連続上昇

全技術者 12ヶ月平均 (10~9月)

	FY2019	FY2020	増減	増減率
技術者数	5,746人	5,816人	+70人	+1.2%
稼働率	92.7%	92.3%	▲0.4pt	—
稼働時間	9.58h	9.46h	▲0.1h	▲1.3%
派遣単価	2,983円	3,126円	143円	+4.8%

エンジニア派遣事業 及び付随事業

セグメントP/Lサマリー



エンジニア派遣
及び付随事業

(百万円)

	FY2019	FY2020	増減額	増減率
売上収益	1,6354	19,875	+3,521	21.5%
売上総利益	3,705	4,448	+743	20.1%
販売費及び 一般管理費	3,642	3,795	+152	4.2%
セグメント利益	62	653	+590	940.2%

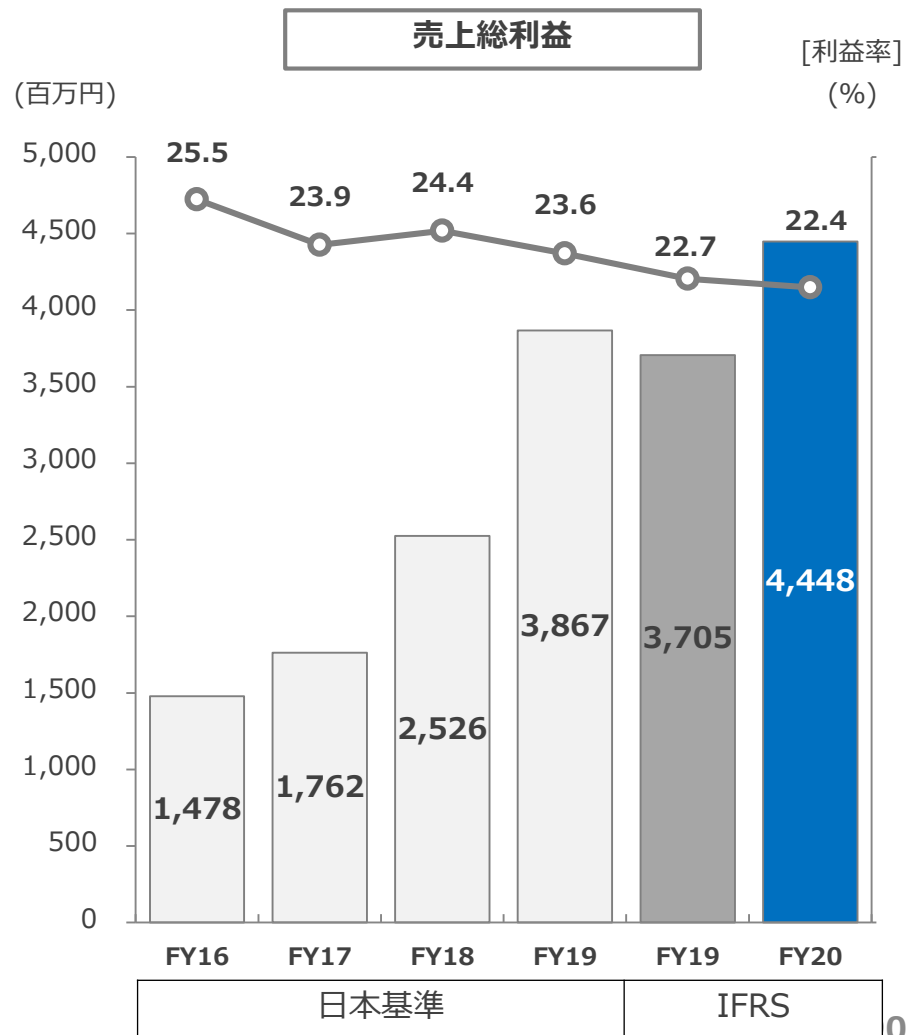
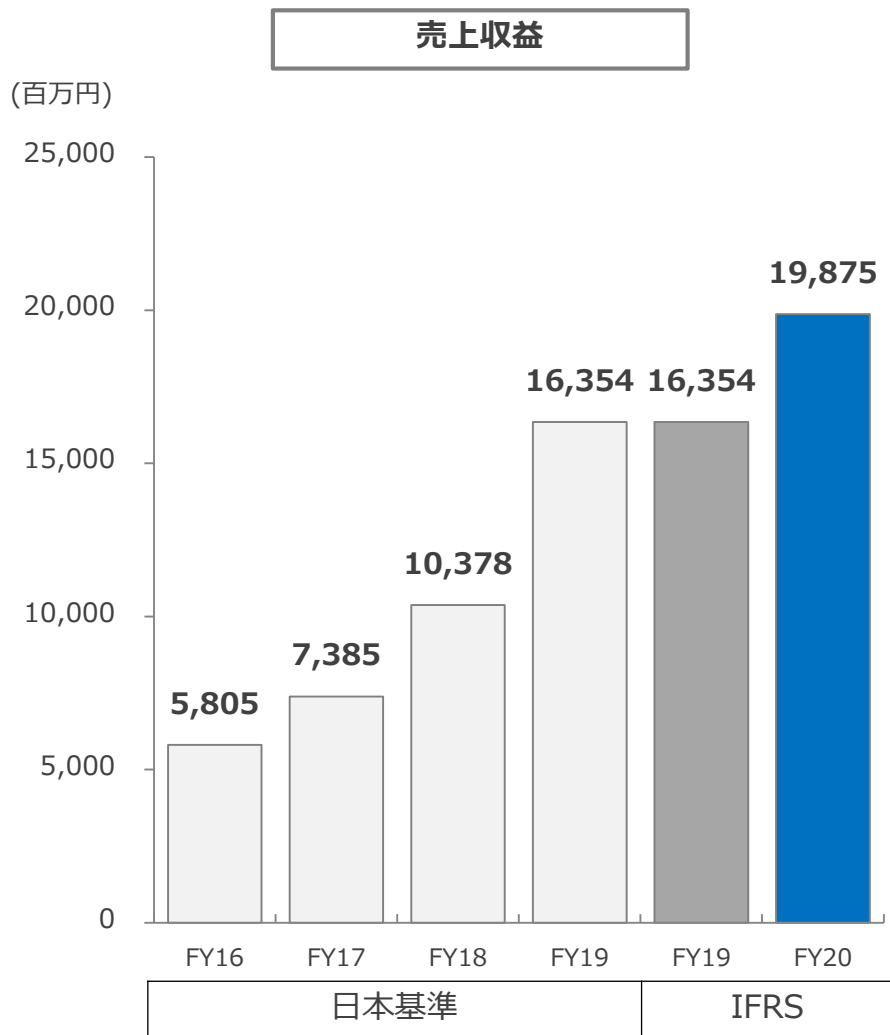
※ 2020年9月期通期決算より、国際会計基準（IFRS）へ連結業績の会計基準を変更いたしました。
なお、2019年9月期に関しましても国際会計基準（IFRS）に準拠した数値となっております。

売上収益・売上総利益



エンジニア派遣
及び付随事業

- 売上収益 ⇒ 稼働人数増加及び派遣単価の上昇により前年同期比+22%
- 売上総利益 ⇒ 稼働人数増加及び派遣単価の上昇により前年同期比+20%



販売費及び一般管理費



エンジニア派遣
及び付随事業

- 管理部門の増員及びグループ会社増加による増員 ⇒ 人件費19%増加
- 3月下旬以降の採用抑制 ⇒ 採用費41%減少

(百万円)

	FY2019	FY2020	増減額	摘要
販売費及び一般管理費	3,642	3,795	+152	
人件費	1,649	1,968	+318	管理部門の増員及びグループ会社増加による増員
広告宣伝費	38	49	+11	
採用費	1,051	621	▲429	採用抑制による減少
業務委託費	152	142	▲9	
販管費率	22.3%	19.1%	▲3.2pt	

※ 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)

※ 2020年9月期通期決算より、国際会計基準 (IFRS) へ連結業績の会計基準を変更いたしました。

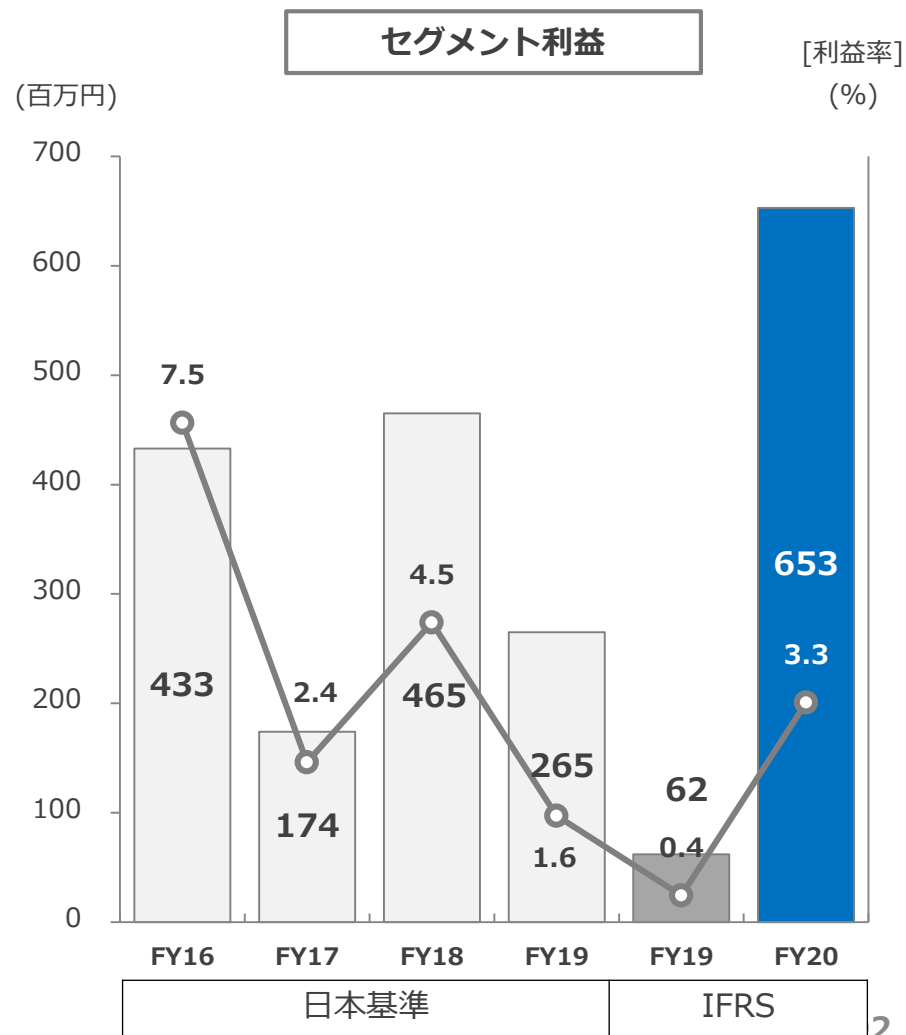
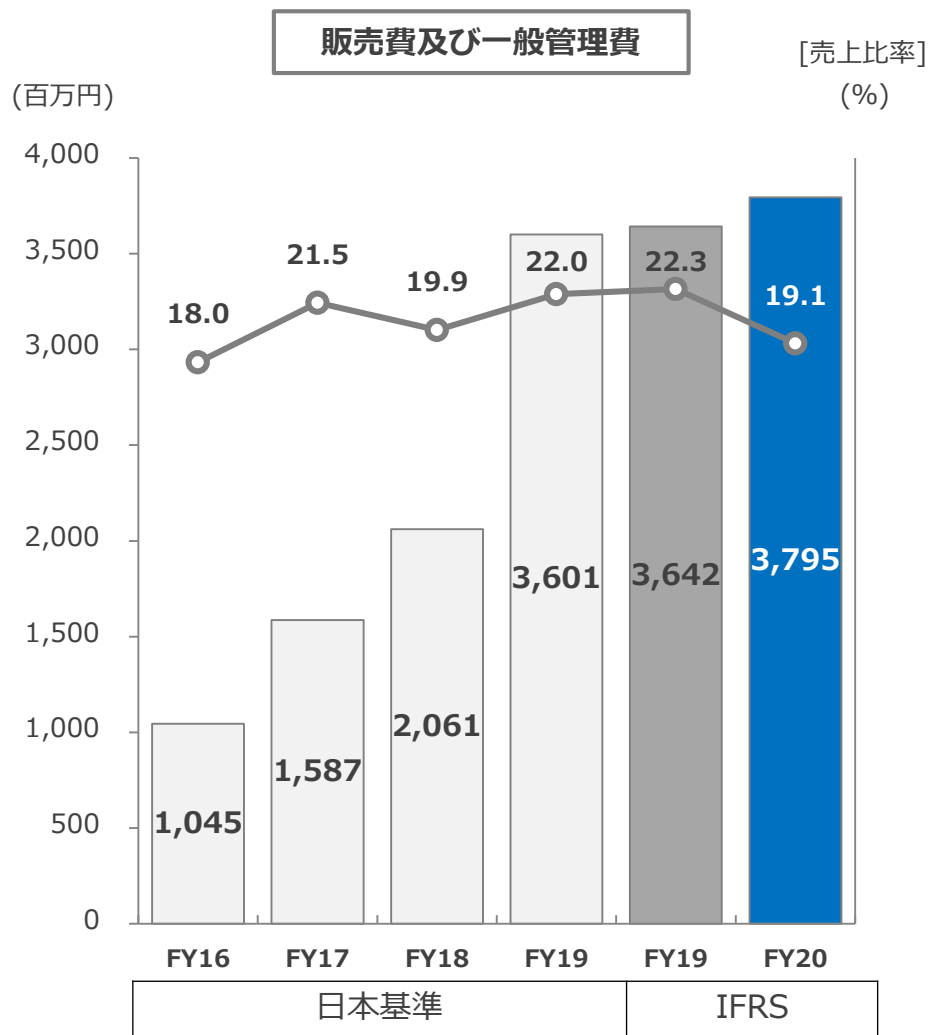
なお、2019年9月期に関しましても国際会計基準 (IFRS) に準拠した数値となっております。

販管費・セグメント利益



エンジニア派遣
及び付随事業

- 販売費及び一般管理費 ⇒ 前年同期比+4%
- セグメント利益 ⇒ 前年同期比+517%



技術者数①採用実績



エンジニア派遣
及び付随事業

- 新型コロナウイルス感染症拡大等の状況を受け、3月以降採用抑制
- 採用人材の累計内訳 IT領域：943人 機電領域：133人

(単位：人)

	10月	11月	12月	1月	2月	3月	10～3月 累計
FY19 採用実績		362			344		706
FY20 採用実績		386			371		757
前年比		+24			+27		+51

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	4～9月 累計	10～9月 累計
FY19 採用実績		584			458		1,042	1,748
FY20 採用実績		104			215		319	1,076
前年比		▲480			▲243		723	▲672

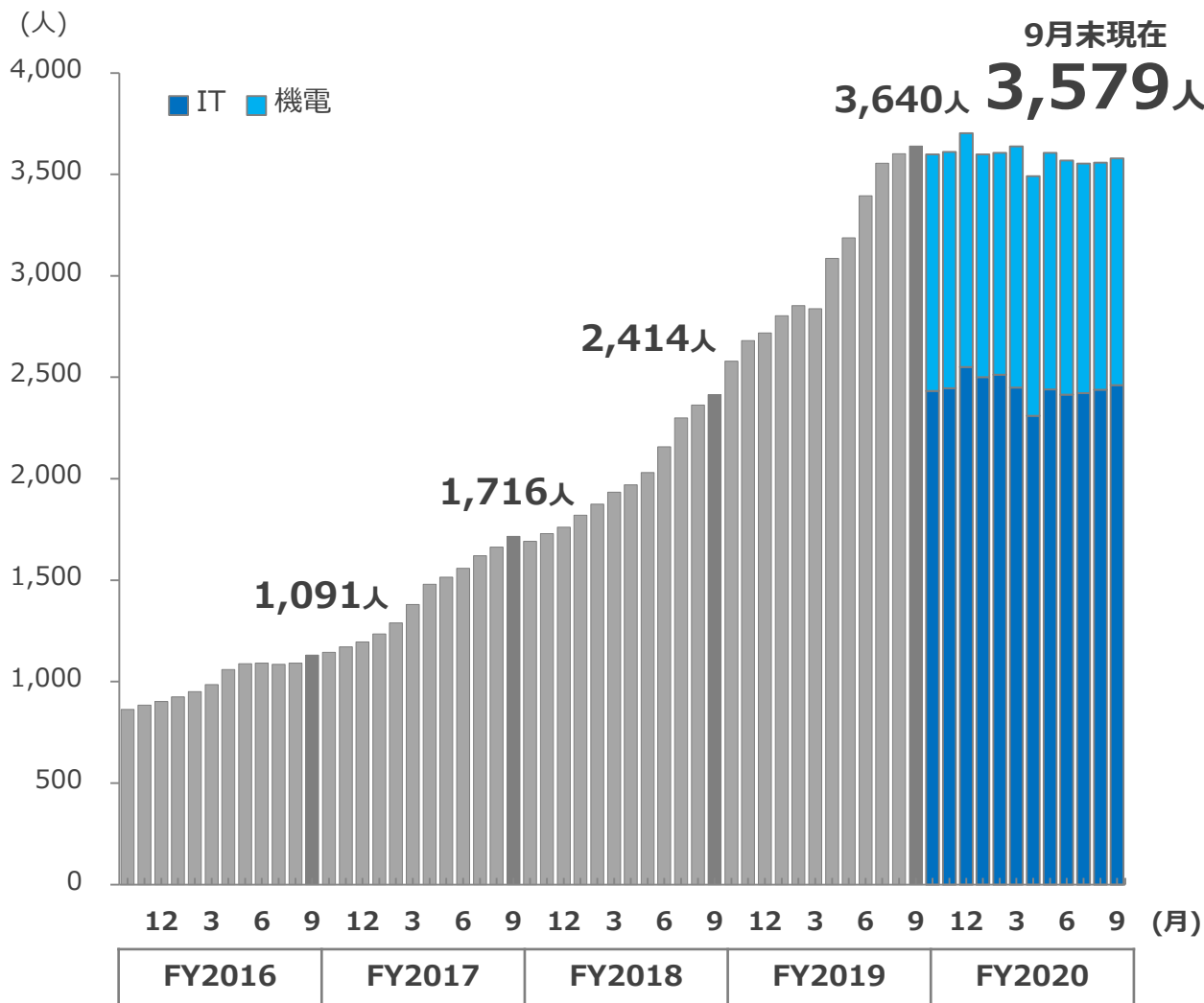
技術者数②在籍人数の推移



エンジニア派遣
及び付随事業

■ 前年同月末比 61人減少

■ 在籍人材の累計内訳 IT領域：2,461人 機電領域：1,118人

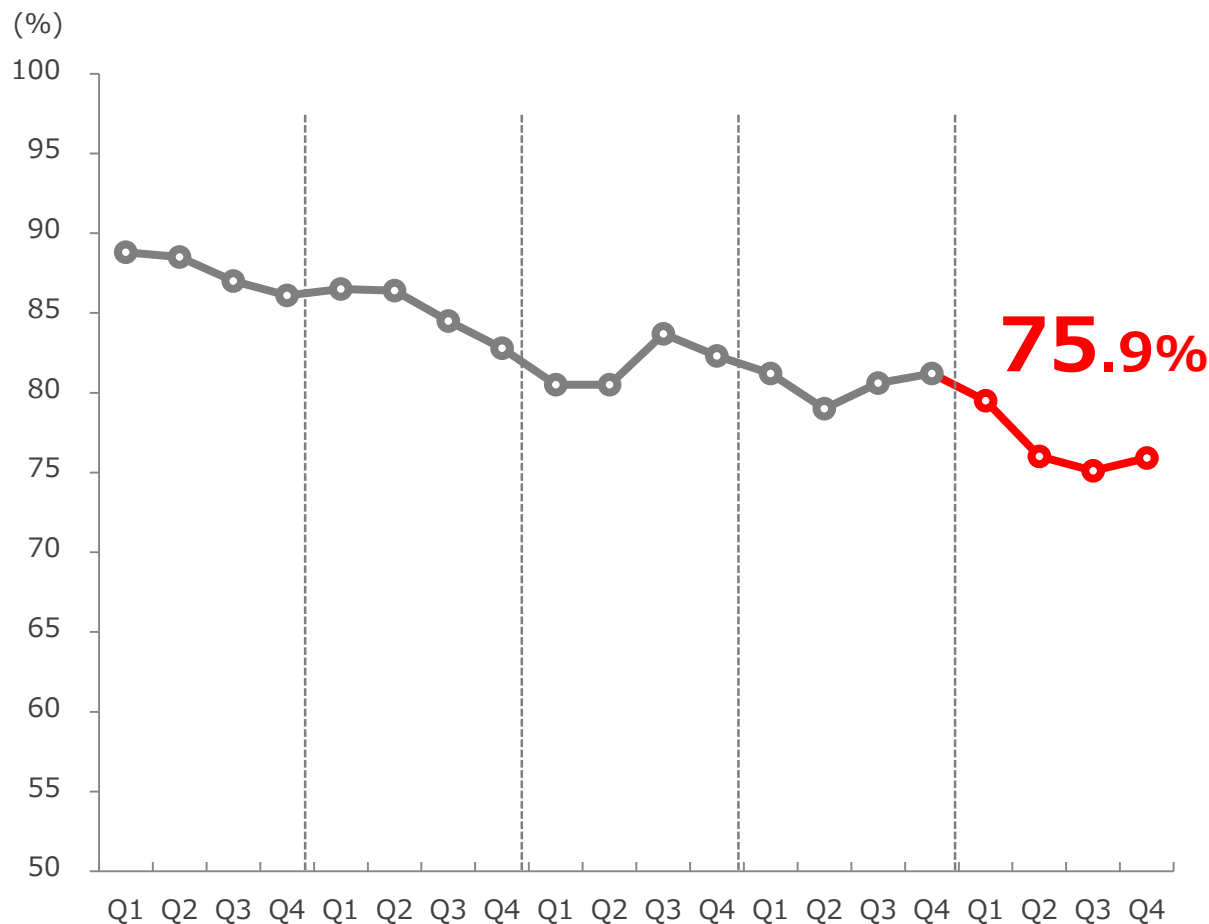


平均技術者数 12ヶ月平均 (10~9月)		
FY	人数	YoY
FY2016	1,005人	
FY2017	1,414人	+33.9%
FY2018	2,046人	+40.7%
FY2019	3,078人	+44.7%
FY2020	3,592人	+16.7%

※ 各月末技術者数



■ 上期までは積極採用を継続するも、Q3以降の採用活動を抑制し在籍人数が伸びず



平均定着率
12ヶ月平均 (10~9月)

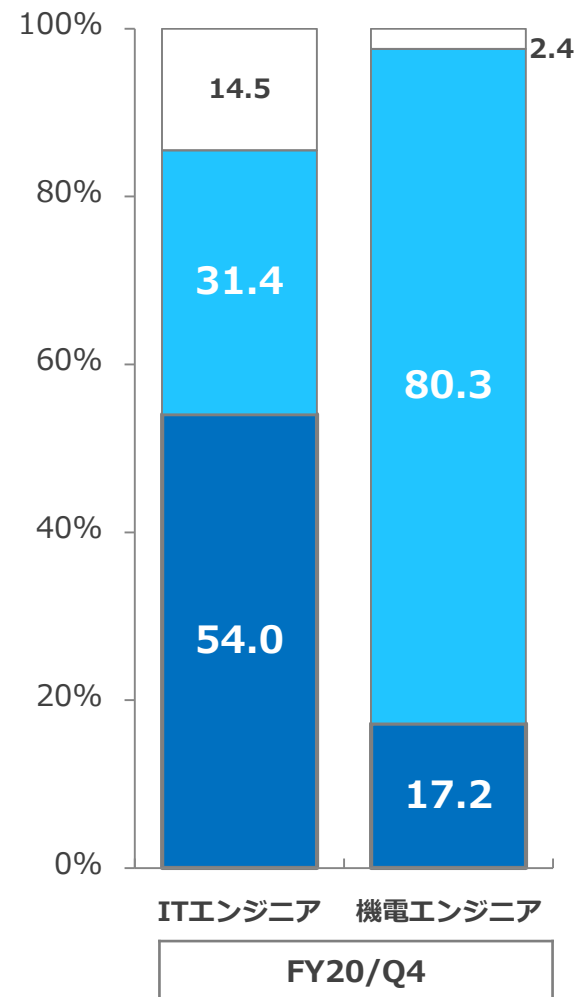
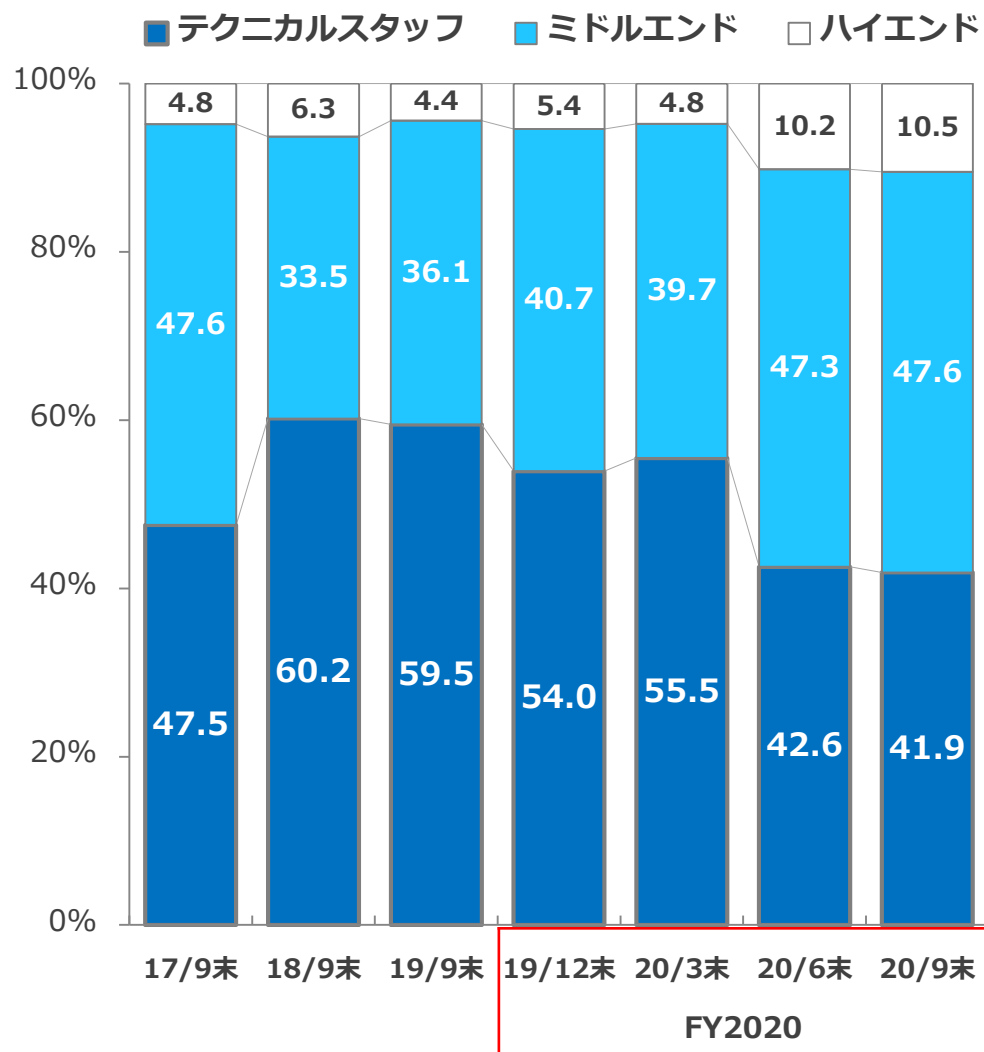
FY	定着率	YoY
FY2016	88.0%	YoY
FY2017	85.3%	△2.3pt
FY2018	81.1%	△4.2pt
FY2019	80.9%	△1.3pt
FY2020	76.6%	△3.9pt

※ 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③レイヤー別の割合



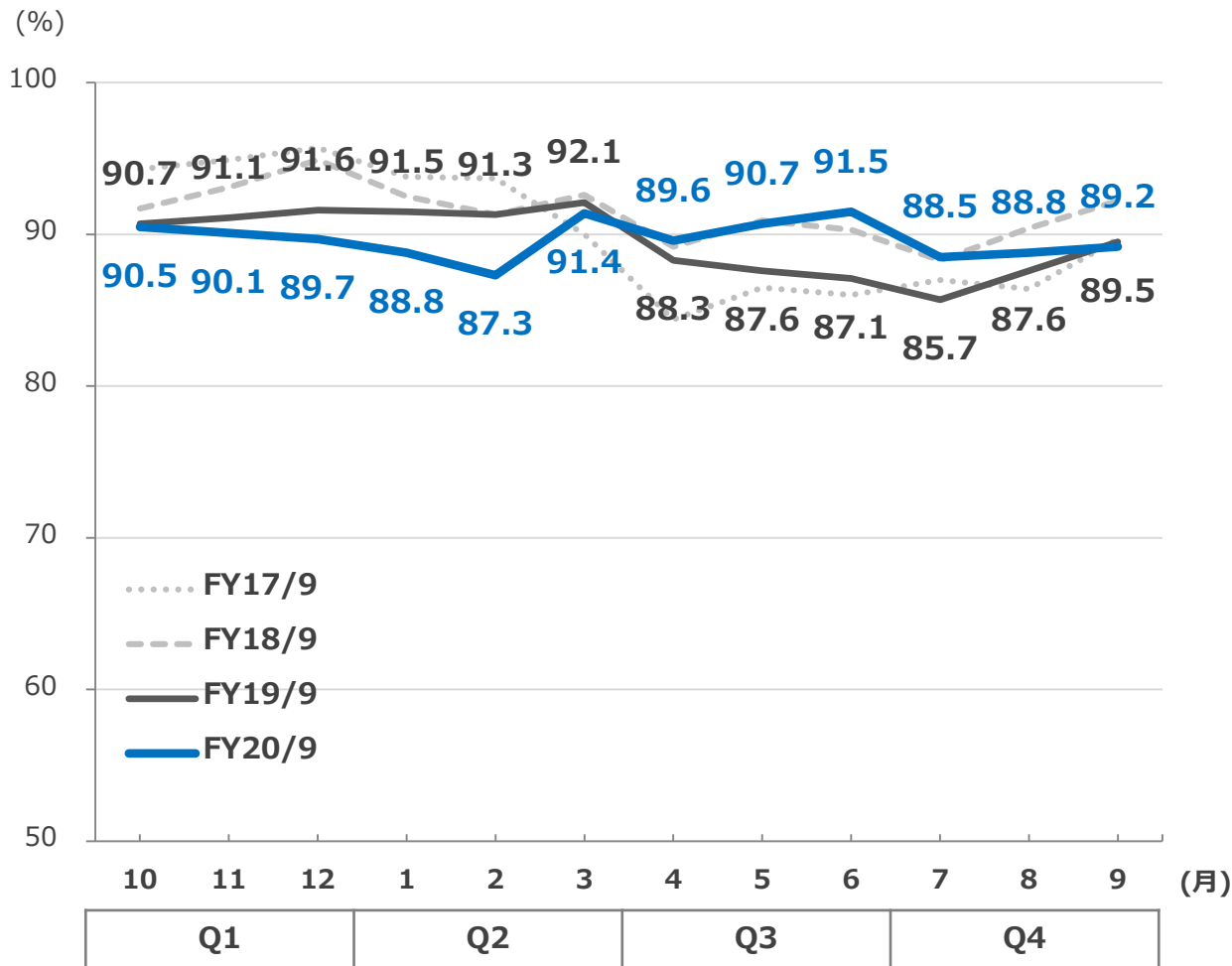
- 採用抑制によりテクニカルスタッフの比率が減少
- M&Aによる子会社増加によりハイエンドの比率が増加



稼働率の推移



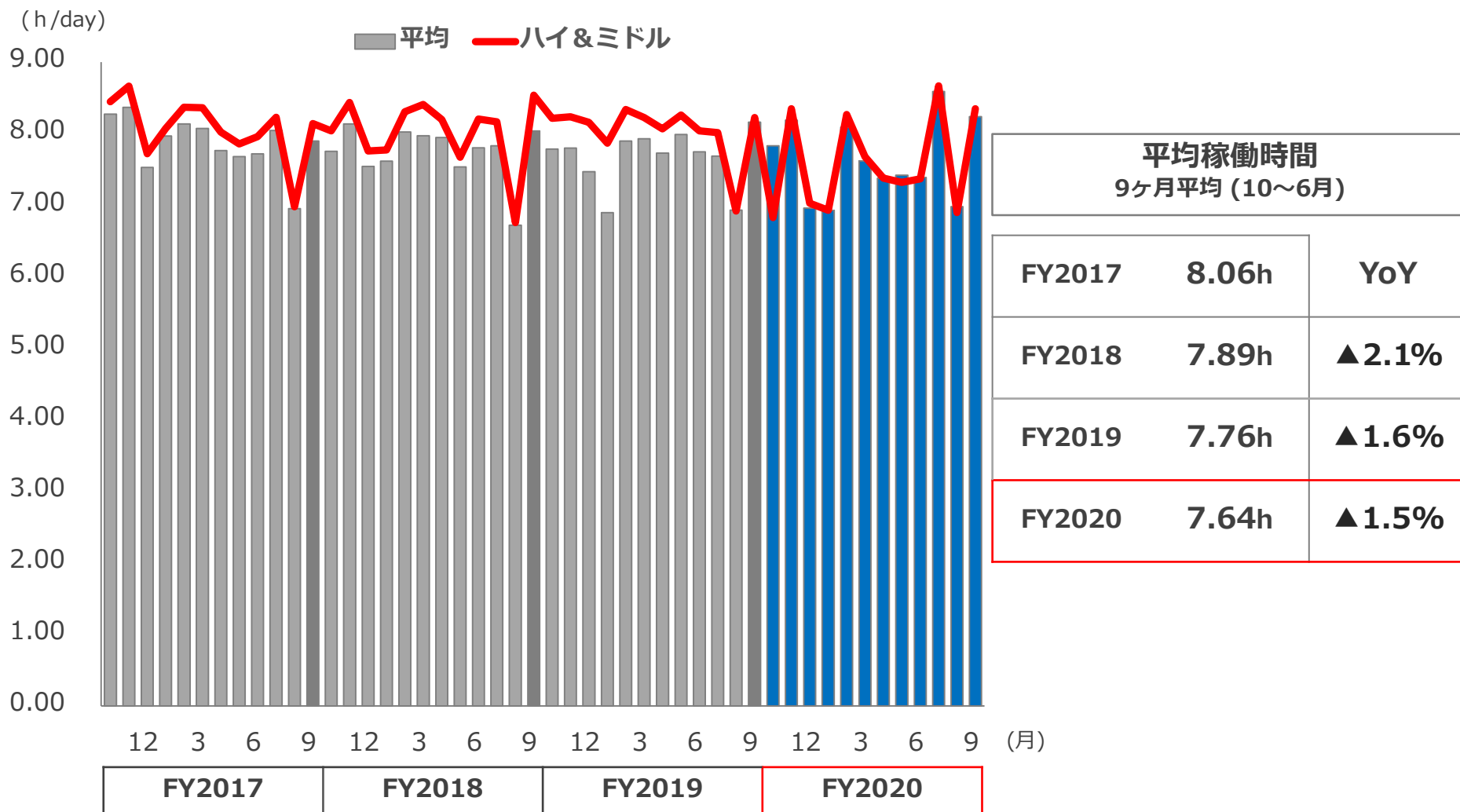
■ 積極採用を一時的に抑制させたことで稼働率改善



平均稼働率 12ヶ月平均 (10~9月)		
FY2017	90.2%	YoY
FY2018	91.5%	+1.3pt.
FY2019	89.5%	▲2.0pt.
FY2020	89.7%	+0.2pt.



■ 緊急事態宣言の影響により残業時間が短縮

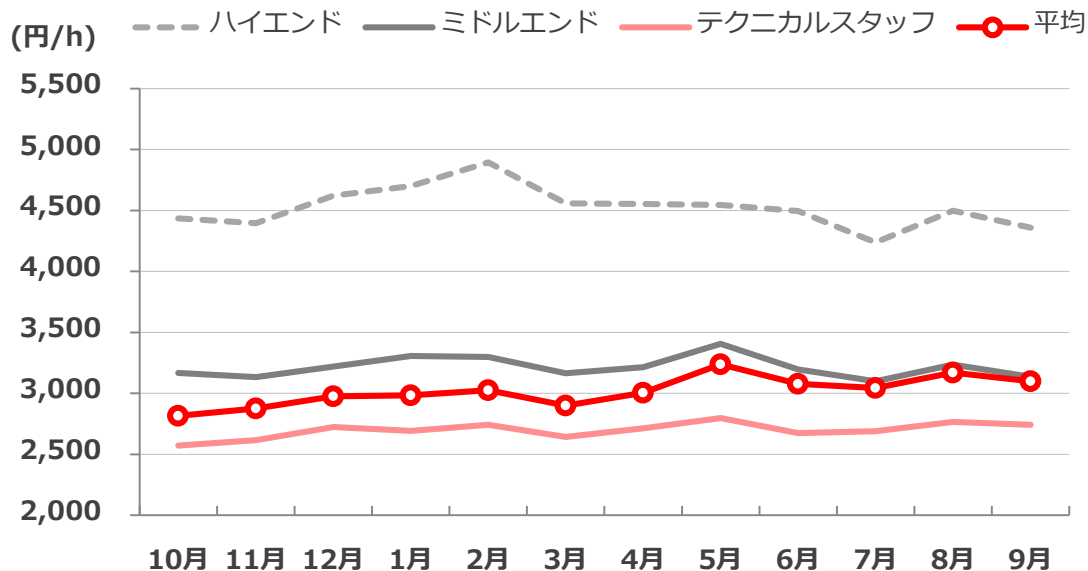


※ FY2020より集計範囲を変更しています。

派遣単価



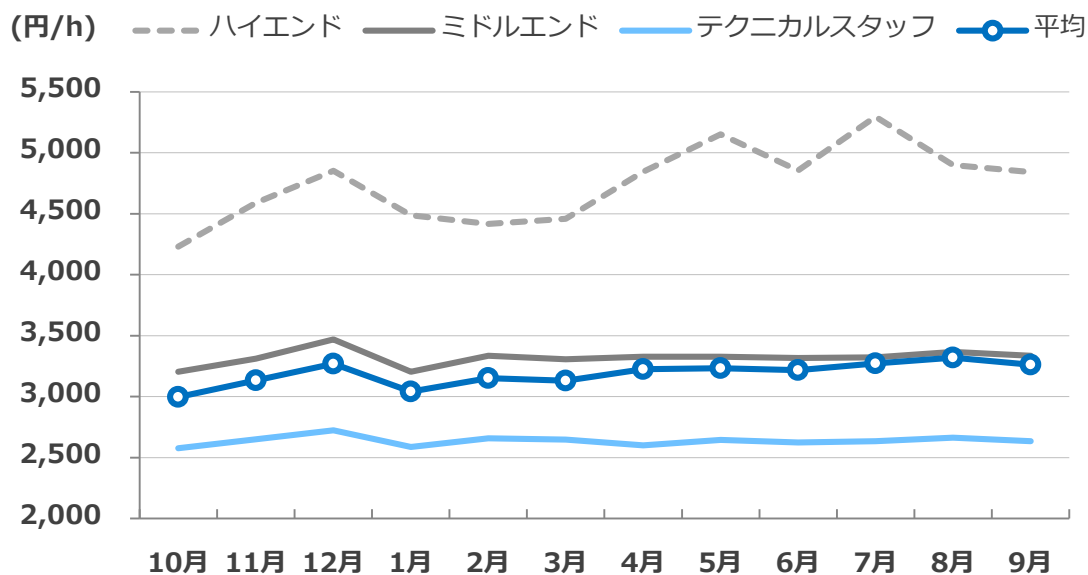
エンジニア派遣
及び付随事業



ITエンジニア平均 12ヶ月平均 (10~9月)

		YoY
FY2019	2,857円	—
FY2020	3,017円	+5.6%

※FY19/Q3数値は参考値（全エンジニア平均）。
FY2020より集計方法を変更しています。



機電エンジニア平均 12ヶ月平均 (10~9月)

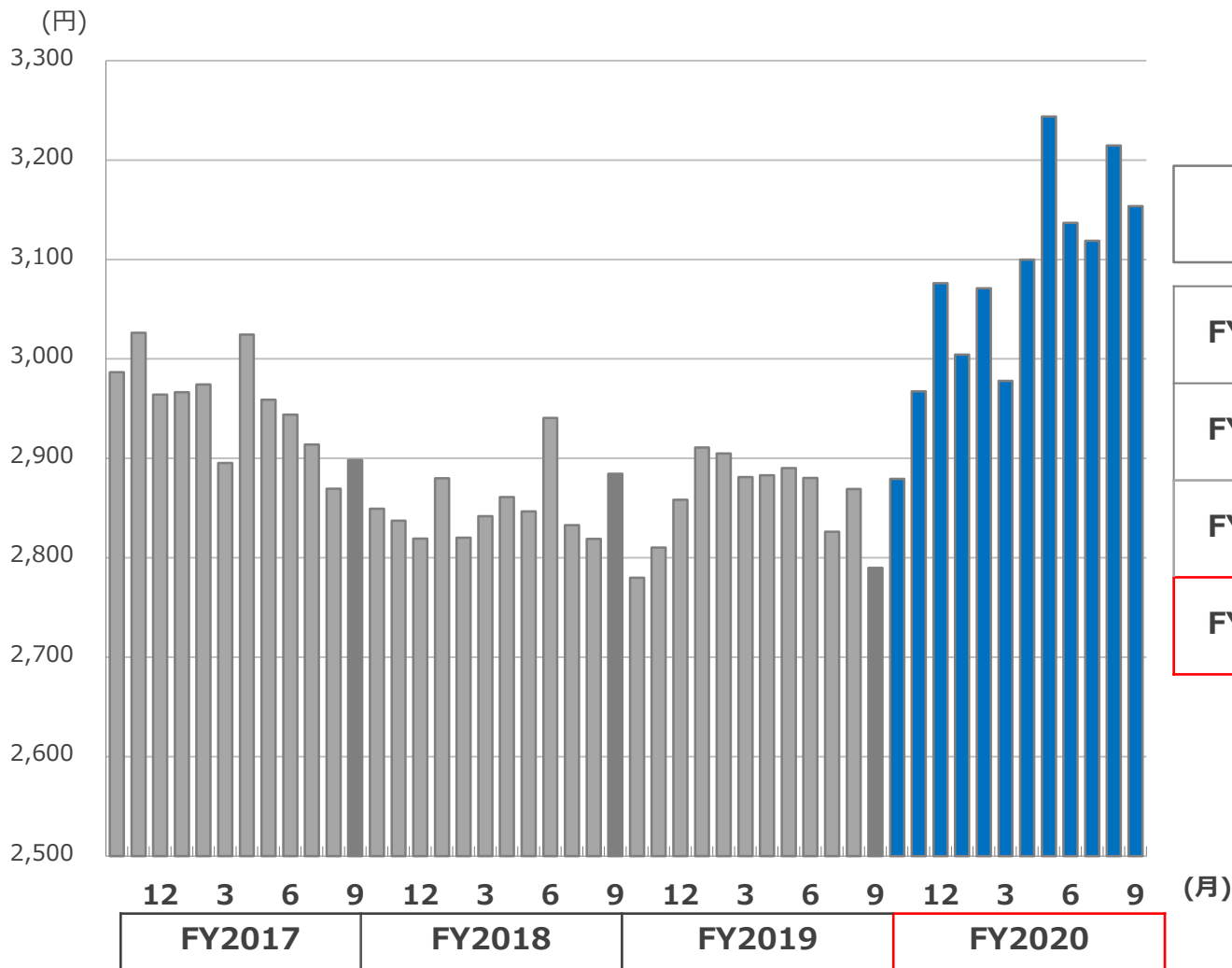
		YoY
FY2019	2,857円	—
FY2020	3,183円	+11.4%

※FY19/Q3数値は参考値（全エンジニア平均）。
FY2020より集計方法を変更しています。

派遣単価の推移



- 採用抑制によるテクニカルスタッフ比率の減少により単価上昇傾向へ
- M&Aの寄与によりミドルエンド～ハイエンドが増加 → 平均単価の上昇



平均派遣単価 12ヶ月平均 (10～9月)		
FY2017	2,952円	YoY
FY2018	2,853円	▲3.3%
FY2019	2,857円	+0.2%
FY2020	3,076円	+7.7%

※ FY2020より集計範囲を変更しています。



- 上期までの積極採用によりエンジニア数が17%増
- ミドルエンド以上の比率の増加により平均派遣単価は上昇

全技術者 12ヶ月平均 (10~9月)

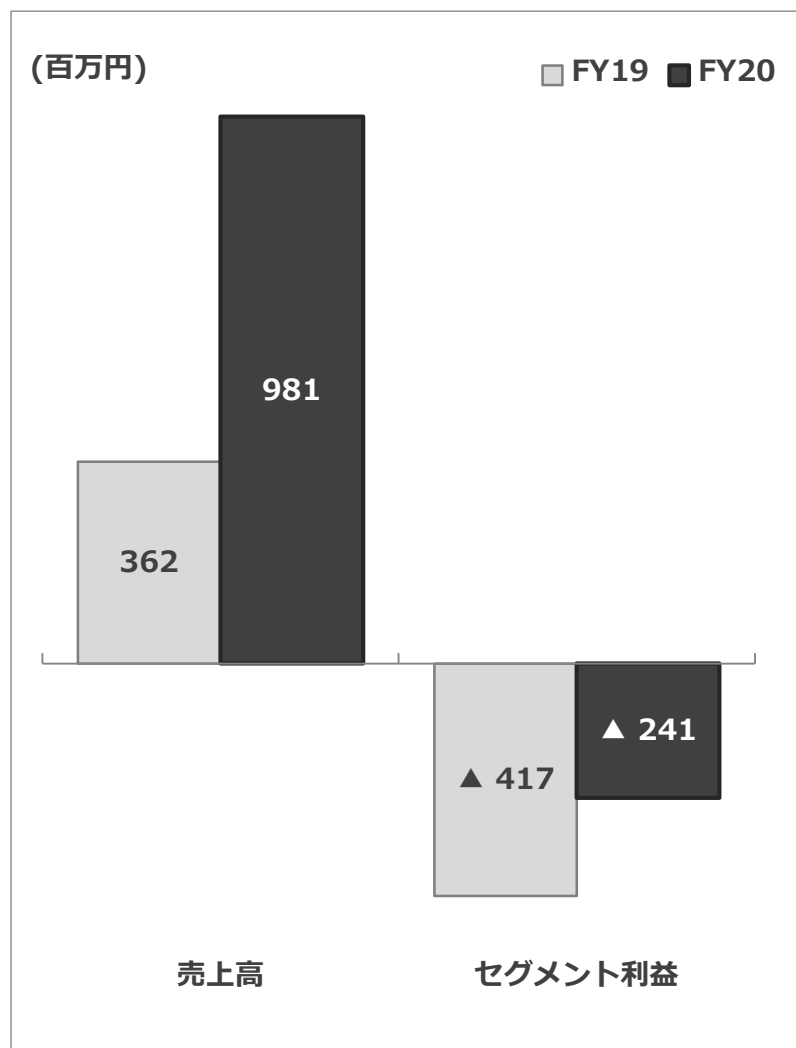
	FY2019	FY2020	増減	増減率
技術者数	3,078人	3,592人	+514人	+16.7%
稼働率	89.5%	89.7%	+0.2pt	—
稼働時間	7.76h	7.64h	▲0.12h	▲1.5%
派遣単価	2,857円	3,076円	+219円	+7.7%

その他事業

セグメントPL サマリー

その他

- 前期よりポートフォリオ変更
- 不採算子会社の整理進む



1. 人材紹介事業

(百万円)

	FY2019	FY2020	増減
売上収益	184	77	▲ 107
セグメント利益	▲ 145	▲ 212	▲ 66

・海外人材紹介は新型コロナウイルス感染症の影響により縮小

2. 教育関連事業

(百万円)

	FY2019	FY2020	増減
売上収益	123	847	+724
セグメント利益	▲ 246	15	+261

・プログラミング学習サービス事業で前期先行投資した
広告効果で増収増益

※ コンサルタント事業も行っております。

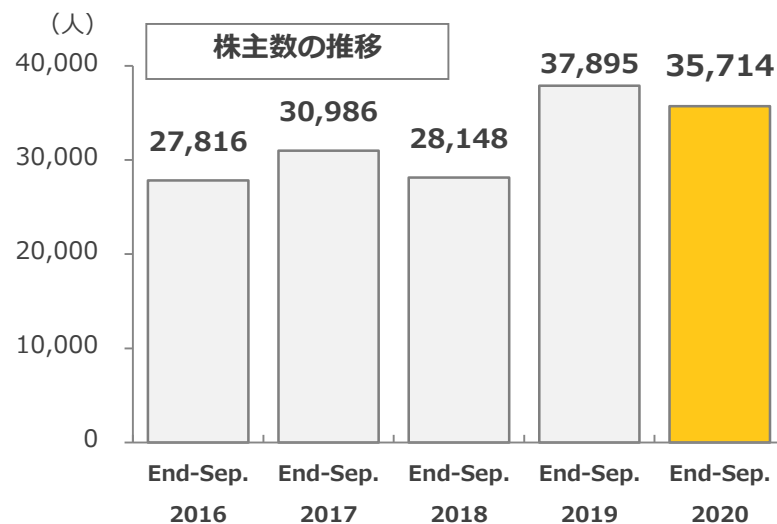
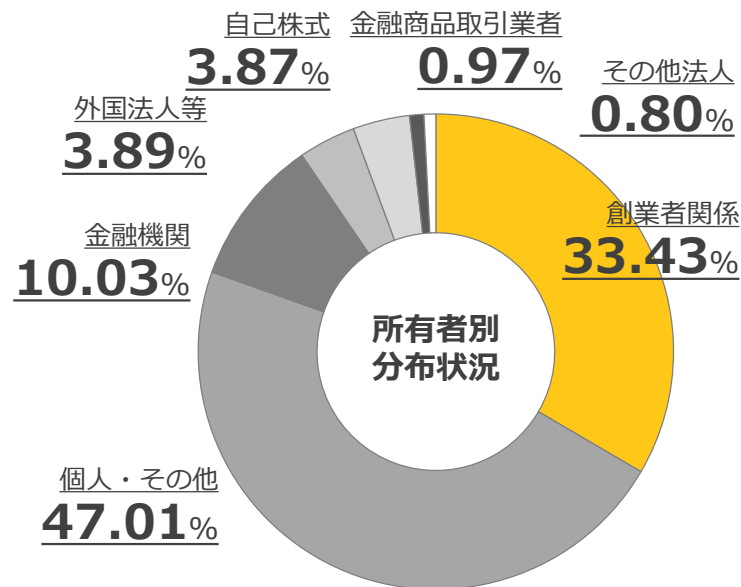
※ その他セグメント間取引による連結消去がございます。

※ 2020年9月期通期決算より、国際会計基準（IFRS）へ連結業績の会計基準を変更いたしました。なお、2019年9月期に関しましても国際会計基準（IFRS）に準拠した数値となっております。

株式の状況

2020年9月30日現在

	株主名	所有株式数 (千株)	所有割合 (%)
1	佐藤総合企画	10,751	16.7
2	佐藤 淑子	9,220	11.7
3	Custody Bank of Japan	3,860	4.9
4	山田 央子	3,070	3.9
5	佐藤 美央	3,070	3.9
6	The Master Trust Bank of Japan	3,017	3.8
7	佐藤 大央	2,007	3.1
8	弦巻商事	1,550	2.0
9	深井 英樹	1,010	1.3
10	野村 将博	412	0.5
大株主上位10名合計		41,021	52.0



※ 発行済株式総数=78,861,940株

自己株式数=3,051,331株（上記大株主から除外）

※創業者関係株式の所有割合においては、大量保有報告書に記載の割合にて掲載しております。

人と人とのめぐりあい みんなの夢を真にする



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。