

特集1 インタビュー 03

# 高付加価値の人材ビジネスに特化し 高収益体質の構築によるさらなる成長を追求

特集2 座談会 05

# 圧倒的な市場シェアの獲得によって 業容の拡大を遂行

連結財務諸表(要旨) 07

株式の状況 09

会社の概要 / IR伝言板 10



YumeSHIN

## 第37期 株主通信

2014年10月1日～2015年9月30日

株式会社 夢真ホールディングス  
[証券コード:2362]





# 人と人とのめぐり合いで みんなの夢を真にする会社

当社の社名「夢真」には、読んで字のごとく、  
「夢を真（まこと）にする」という意味が込められています。  
人と人とは他人に思えても必ずどこかで繋がっています。  
人と人がめぐり合うことで道は開け、可能性は無限に広がっていきます。

当社は、株主さま、お客さま、従業員、  
そして夢真グループにかかわるすべての方々の可能性を追求し、  
その夢を真にすることをミッションと考えています。

## 株主さま とともに

透明性のある企業経営を実践し、健全な成長・  
安定した還元に努めます。

## お客さまと ともに

必要な時に・必要な人数・必要な場所に・必要な  
スキルを持った人材を提供します。

## 従業員と ともに

独自の研修プログラムで、ひとりひとりの成長  
を援助します。

## 社会と ともに

新卒・若手の人材を積極的に採用し雇用の創造に  
努めます。

## 夢真ホールディングスグループの事業領域



## 事業ポートフォリオの再編

2015年9月期第3四半期以降に実施した事業ポートフォリオの見直しにより、高収益型ビジネスモデルへシフト

### リスク分散型

事業の多角化  
ストック型ビジネスで収益安定

- 建築技術者派遣
- エンジニア派遣
- 子育て支援
- 介護
- 総合建設



### 高収益型

得意分野・強みに集中  
高付加価値の人材ビジネスに特化

- 建築技術者派遣
- エンジニア派遣
- 人材紹介(2015年6月よりスタート)

高付加価値の人材ビジネスに特化した  
高収益型事業ポートフォリオに再編  
さらなる業容の拡大を目指してまいります



第37期(2014年10月1日から2015年9月30日まで)の株主通信をお届けするにあたり、ご挨拶を申し上げます。

当社は、建設業界の技術者不足・高齢化が深刻化する一方で、建設投資が底打ちから回復基調を辿る中、建築技術者の需給ギャップ解消を目指し、社会や建設業界に貢献することで成長してまいりました。コア事業である「建築技術者派遣事業」において、新人技術者の採用を飛躍的に拡大させることに力を注ぎ、その結果、2015年9月期は1,700名を超える人材の採用を実現しています。これほどの大量採用は未知の領域でしたが、当社の経営資源を集中させて採用活動を展開した結果、大量採用のスキームやスキルが構築され、今後は2,000名以上の採用を目指す体制が整ったと言えます。

この期を捉えて当社は、コアビジネスである高付加価値の人材ビジネスに特化して、高収益型事業ポートフォリオの追求を推進してまいります。収益の安定化のため

に取り組んできたノンコアビジネスを事業ポートフォリオから外すことで、さらに高次元での収益拡大を目指してまいります。

また当社は、株主様への利益還元について、経営成績に応じた業績連動型利益配分を基本方針としています。剰余金の配当については、「高成長と高配当の両立」を掲げ、高配当性向の継続を目指しています。当期の期末配当は、1株当たり20円とさせていただき、中間配当15円と合わせた年間配当は、前年より5円増配の1株当たり35円とさせていただきました。

株主の皆様におかれましては、一層のご指導とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2015年12月

代表取締役会長兼社長

佐藤 真吾

佐藤常務取締役に、第37期(2015年9月期)の業績と今後の経営戦略についてお聞きしました。



常務取締役 佐藤 大央

### Q 2015年9月期の業績についてお教えてください。

2015年9月期の売上高は、前年同期比28.1%増加の21,115百万円となりました。利益に関しましては、営業利益は、子育て支援事業、介護事業および総合建設事業にて営業損失額が拡大し、前年同期比7.0%減少の1,726百万円となりました。経常利益は、前期に投資有価証券の売却益958百万円を計上していた関係で、前年同期比33.6%減少の1,959百万円となりました。当期純利益は、投資有価証券評価損279百万円を計上したものの、子会社株式の売却益1,486百万円の計上があり、前年同期比16.2%減少の1,881百万円となりました。

### Q では、その概要について詳しくお聞かせいただけますでしょうか。

新人技術者の積極採用による稼働人数の増加により建築技術者派遣事業が18%増収、また、エンジニア派遣

事業も14%の増収となり、グループ全体では5期連続2ケタの増収となりました。特に新人技術者の採用については、通期で1,702名の採用を実現し、当社の採用力が着実にレベルアップしていると感じます。

営業利益においても、建築技術者派遣およびエンジニア派遣事業あわせて9%の増益となり、本業においては増収増益となりました。一方、子育て支援および介護事業で141百万円、総合建設事業で201百万円の営業損失となったため、連結では7%の減益となりました。

こうした中で、当社の課題もはっきりと見えてきました。一つは採用した人材の定着率の向上、もう一つはノンコアビジネスへの対処です。

### Q 課題が見えたことで、実行した施策をお教えてください。

技術者の定着率の向上については、フォローアップ研修の拡充や待遇面など、これまでも様々な施策を行ってきました。また、各種イベントの実施や、社内のサークル活動に補助金を出して奨励するなど、社員間の仲間意識を醸成し、業務上の情報共有に努めています。その結果、定着率は確実に改善してきています。ただし、定着率を飛躍的に向上させる特効薬はありません。根気よく地道に在籍技術者数の拡大に取り組むことを前提とした事業目標を設定することが肝要となります。

また、子育て支援、介護事業、総合建設事業といったノンコアビジネスについては、事業ポートフォリオの再編を行い、すでに売却を実施しています。採用力の向上などコアビジネスの堅固な事業基盤の確立が進展したことで、コアビジネスへの特化を進めることとしました。

### Q 新たに中期経営計画を策定されましたが、その背景についてお聞かせください。

経営計画は、企業が成長するための大切な指針であり、刻々と変化する事業環境に応じて、より現実的な計画の

策定が重要となります。

当社にとって一番大きな環境の変化は、景気の回復に伴い人材の不足が産業全体に派生したことです。困難な採用環境の中で1,700名もの大量採用を実現できた理由は、その環境を先読みして、本社移転など大胆な経営資源投入を実施したことによります。したがって、ここで採用コストを主とする「費用計画」の見直しが必要となりました。さらに、当期の課題のところで申し上げた定着率の精査による「人員計画」を練り直しました。

一方で、製造業向けエンジニア派遣事業では、国内製造業各社の業績回復によってエンジニアの需要が旺盛となっており、建築技術者派遣事業で培った採用力をエンジニア派遣事業に生かすことで、さらなる拡大に注力してまいります。

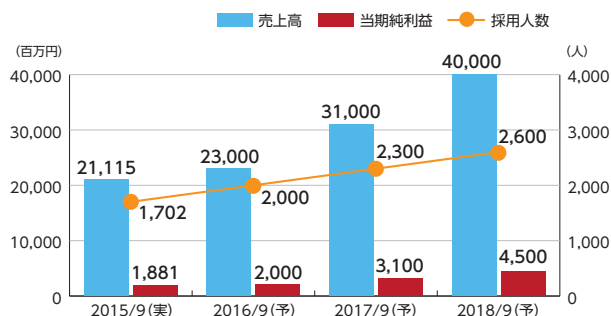
### Q 中期経営計画の具体的な施策や数値目標は いかがでしょうか。

当社がこのたび策定した新中期経営計画は、2016年9月期を初年度とする3ヶ年の計画です。事業ポートフォリオの再編によって、高付加価値の人材ビジネスに特化した高収益型ビジネスモデルを展開してまいります。中核となる建築技術者派遣事業では、採用人員をさらに加速させて年間2,000名以上の採用を目指し、圧倒的な業界No.1企業へと成長してまいります。エンジニア派遣事業においても、積極的な採用活動をスタートさせ、業界中堅グループから一歩抜け出す規模への成長を目指します。

また、当期に開始した人材紹介事業において、建設業界ならびに製造業界を中心に、転職支援による正社員の紹介を本格展開してまいります。併せて同事業では、ASEAN各国に教育センター兼採用拠点を設立予定であり、優秀な海外人材を安定して供給できる体制を早期に構築してまいります。当社の人材紹介事業は、グローバルな求人と人材のマッチングを目指してまいります。

これらの施策によって、計画最終年度の2018年9月期には売上高400億円、親会社株主に帰属する当期純利益45億円を目指します。

### ■ 中期経営計画数値目標の推移



### Q 最後に株主様へのメッセージを お願いいたします。

当社は、新中期経営計画において引き続き積極経営による成長戦略を遂行してまいります。そして同計画のもと企業価値の向上に努め、東証一部への市場変更を目指します。これによって人材の採用力の強化および定着率の改善を追求するとともに、株式の流動性の向上および株主層の拡大を図ります。

株主の皆様におかれましては、ますますのご支援を賜われますようお願い申し上げます。



### インタビュー紹介

#### 平野 憲一

#### プロフィール

株式マーケットの人気アナリストとして日本経済新聞等の新聞・雑誌のほか、テレビ、ラジオなどで相場を解説。日本アナリスト協会検定会員。日経CNBC経済解説委員会コメンテーター。ケイ・アセット代表。



積極的な技術者採用を行えるのは、強い営業力があってこそ。今回は、ますます重要性の高まる営業活動を取り仕切る担当役員にお集まりいただき、夢真ホールディングスにおける営業の真髓についてお話いただきました。

### ▶ 営業員に課せられた使命について



執行役員 営業推進本部 本部長  
小野 定信

**小野** 当社が派遣する建築技術者には、おかげ様で、首都圏の建築現場を中心にたくさんの派遣要請をいただいております。当社の役割は、高齢化と人手不足が深刻化している建設業界に、若い人材を積極的に供給することで、建設業界全体の発展に寄与することと捉えています。そのため、私たち夢真ホールディングスの営業員は、建設現場との窓口として、お客様のニーズを正確に読み取り、迅速にお応えすることを使命と考えています。

### ▶ 夢真ホールディングスの営業の特徴とは

**赤城** 営業部門では、目標達成の度合によって報酬を決定する成果主義を徹底しています。それにより、士気が高く一人ひとりが目標達成に向け戦略的に行動する強い営業部門の構築を目指しています。技術者数の増加に伴い、営業部門も増員され、現在では約90名の営業員が全国に配属されています。

特徴としては、技術者と同様で若手の構成比が高くなっています。そのため、年齢や社歴に関係なく結果が報酬に直結する成果主義が効率的に機能しています。

### ▶ 営業面での他社との相違点や強み

**小林** 当社の営業は成果主義を徹底する一方で、組織

として情報を共有するデータベース化に早くから取り組んできました。すべての営業員とお客様とのやり取りを記録し保存することで、配属替えなどで担当企業が変わった場合でも、スムーズに引き継ぎが行われます。営業員各自が高い成果を上げるために、このデータベースを活用すればするほど組織力が向上し、成果主義との両立が実現するというわけです。

営業員の教育については、役員や先輩営業員を顧客に見立てた実践型研修（ロールプレイング）を体系的に実施し、営業レベルの均一化を図っています。データベースとロールプレイングの活用で、若手営業員でも早期に能力を発揮できる点が当社の強みと言えます。

### ▶ 今、最も力を入れて取り組んでいる課題

**小野** 首都圏で高い知名度を誇り、圧倒的な市場シェアを獲得している当社ですが、その強さを全国展開していくことに、2016年度は力を入れていきます。首都圏においては、採用活動による建築技術者の拡充や、営業活動による顧客数の拡大など、全社を挙げた事業展開の結果、「建設業界」はもとより、「人材ビジネス業界」全体においても、存在感を有しています。これを他の地域にも広げてまいります。

現在当社は、首都圏以外では、大阪、名古屋、仙台、福岡、



広島に営業所を展開しています。東北エリアでは震災以降早くから被災地支援活動を活発化してきたことにより、すでに高い市場シェアを獲得しています。中部、関西地区でも技術者と案件の獲得を同時に強化し、圧倒的な市場シェアの獲得を目指します。

### ▶営業の第一線で感じる顧客ニーズについて

**赤城** 現場における技術者不足の現状はもちろんのことですが、ゼネコン内部における技術の伝承についても大きな危惧を抱えています。建設業界では、バブル崩壊後の国内経済の後退期において、若手人材の採用を行ってきませんでした。そのため、技術者の高齢化が一気に進み、一企業の内部で技術伝承を行うことは困難な状況となっています。当社は、建築技術者派遣のトップランナーとして、経験豊富で高い技術や志を有する人材に働きかけ、幅広いお客様へ技術伝承のサポートができるよう取り組んでまいります。業界全体のニーズに応えることは、営業面において圧倒的なシェア確保にもつながります。

### ▶今後の外部環境と営業戦略について

**小林** 現在、建設投資は国内の景気回復を背景として堅調な推移を見せ、さらに2020年開催の東京オリンピック・パラリンピックに向け、技術者派遣の案件はますます増加する傾向にあります。また、産業全体で人手不足が顕在化している中、人材は流動的になりがちです。こうした状況下では、少しでも多くの現場に足を運び、ニーズを適時適切に捉えることが重要です。一方で、景気後退期においては、人材の流動性は低下するため、人材の付加価値を上げ、高単価で派遣できる案件を獲得することが必要となります。そのためにも、景気が堅調な今、



執行役員 営業推進本部 部長  
小林 英幸

圧倒的なシェアを獲得すべく、全社を挙げて取り組んでいます。

**赤城** 外部環境という面では、下請け業者による杭打ち工事のデータ流用問題が報じられています。当社の派遣している建築技術者は、元請けであるゼネコンの指揮下で業務を行うため、こうした事例との係わりはありませんが、建設業界全体のイメージダウンは看過できません。今後、こうした問題の調査が活発化すると思われる、その精度を上げるために大量の技術者を必要とする可能性があります。当社としてはこうした案件にも積極的に取り組み、建設業界の健全化をサポートしてまいります。



執行役員 営業推進本部 部長  
赤城 俊二

### ▶後進の営業員へのメッセージ

**小野** 当社の営業は、もともと地道な新規開拓によって、これまで1,200社を超えるお客様を獲得してきました。景気の良い時、悪い時があるでしょうが、地道な現場主義で案件獲得に努め、成果を重ねてほしいと思います。また、トップの考え方が「不可能を可能にする」というスタンスで経営に取り組んでいます。私たちも長年当社で営業に携わり、そうした変化や飛躍を目の当たりにしてきました。またそれに参加できたという喜びもあります。若手の営業員にも、夢をもって業務に取り組み、一生懸命努力して、ぜひそうした経験をしてほしいと思います。

### ▶最後に株主の皆様へ

**小野** 私たちはより多くの案件を獲得し、業容の拡大に努めています。当社の事業は、すべての部署が緊密に連携し、顧客のニーズに応えることで成長してきました。これからも全社一丸となって建設業界の発展に貢献し、株式価値の向上に真剣に取り組んでまいります。

# 連結財務諸表 (要旨)

## 連結貸借対照表

(単位:千円)

区 分	当 期 2015年9月30日現在	前 期 2014年9月30日現在
<b>【資産の部】</b>		
流動資産	15,209,943	8,855,812
固定資産	4,587,592	3,950,202
有形固定資産	940,253	810,852
無形固定資産	348,235	415,991
投資その他の資産	3,299,100	2,723,358
資産合計	19,797,536	12,806,014
<b>【負債の部】</b>		
流動負債	4,031,306	3,592,543
固定負債	1,649,245	1,306,952
負債合計	5,680,552	4,899,496
<b>【純資産の部】</b>		
株主資本	13,638,911	7,436,548
その他の包括利益累計額	△ 83,373	△ 60,902
新株予約権	19,306	12,554
少数株主持分	542,139	518,318
純資産合計	14,116,984	7,906,518
負債純資産合計	19,797,536	12,806,014

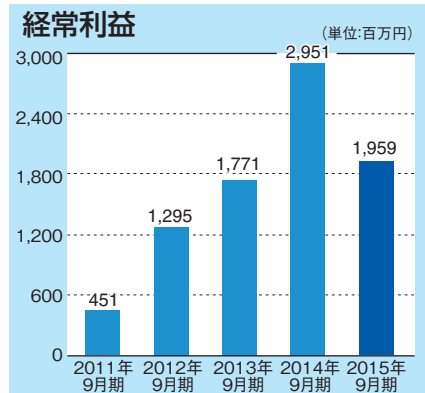
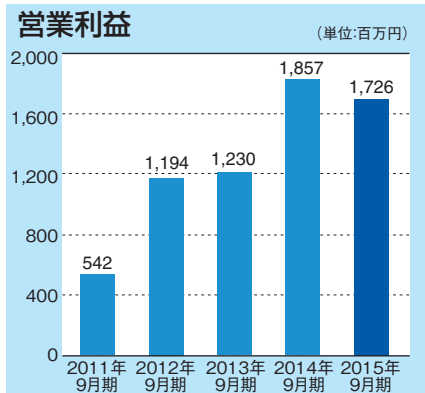
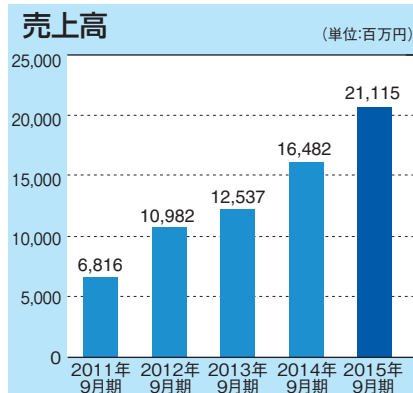
### ポイント解説

#### 資産

総資産の残高は、前期末に比べて6,991百万円増加し、19,797百万円となりました。これは主に現金及び預金の増加5,705百万円、受取手形及び売掛金の増加223百万円、投資有価証券の増加699百万円等によるものです。

#### 純資産

純資産の残高は、前期末に比べて6,210百万円増加し、14,116百万円となりました。これは主に資本剰余金の増加5,542百万円、当期純利益1,881百万円、剰余金の配当による減少2,293百万円、自己株式の減少1,012百万円等によるものです。





## 連結損益計算書

(単位:千円)

区 分	当 期	前 期
	自 2014年10月 1日 至 2015年 9月30日	自 2013年10月 1日 至 2014年 9月30日
売上高	21,115,538	16,482,282
売上原価	15,965,791	11,899,643
売上総利益	5,149,747	4,582,639
販売費及び一般管理費	3,422,895	2,725,546
営業利益	1,726,851	1,857,093
営業外収益	356,471	1,378,663
営業外費用	123,483	284,041
経常利益	1,959,840	2,951,714
特別利益	1,488,988	500,022
特別損失	317,936	18,130
税金等調整前当期純利益	3,130,892	3,433,607
法人税等	1,188,585	1,093,020
少数株主損益調整前当期純利益	1,942,307	2,340,586
少数株主利益	60,611	94,545
当期純利益	1,881,695	2,246,041

## ポイント解説

## 売上高

売上高は、技術者の増員に起因した建築技術者派遣事業およびエンジニア派遣事業の伸張により前年同期比28.1%増加の21,115百万円となりました。

## 営業利益、経常利益

利益面に関して、子育て支援事業、介護事業および総合建設事業にて営業損失額の拡大が生じ、営業利益は、前年同期比7.0%減少の1,726百万円となりました。経常利益は、前期に投資有価証券の売却益を計上した関係で、前年同期比33.6%減少の1,959百万円となりました。

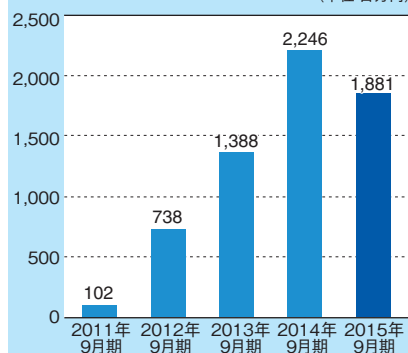
## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

区 分	当 期	前 期
	自 2014年10月 1日 至 2015年 9月30日	自 2013年10月 1日 至 2014年 9月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	712,605	1,659,147
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 177,843	620,054
財務活動によるキャッシュ・フロー	5,272,444	△ 733,772
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	△ 2,118
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	77,297	—
現金及び現金同等物の期末残高	11,649,374	5,764,869

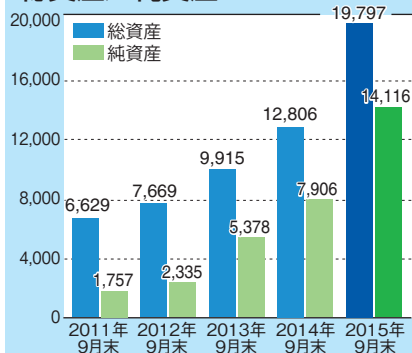
## 当期純利益

(単位:百万円)



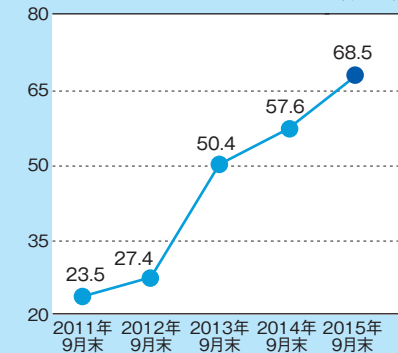
## 総資産／純資産

(単位:百万円)



## 自己資本比率

(単位:%)



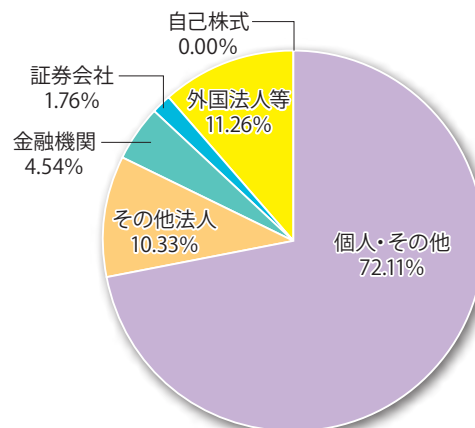
■ 発行可能株式総数	160,000,000株
■ 発行済株式総数	74,573,440株
■ 株主数	29,930名

## ■ 大株主の状況

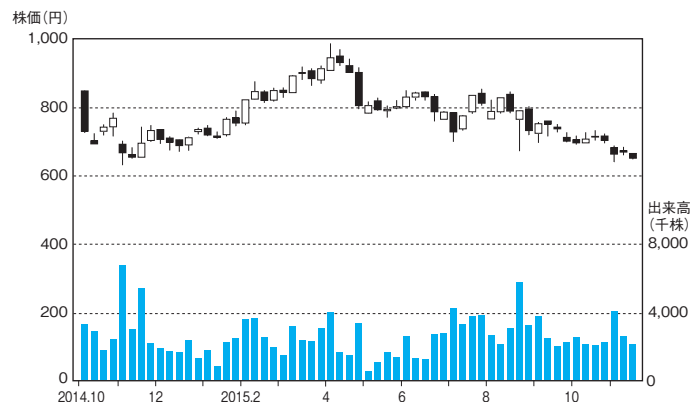
株主名	当社への出資状況	
	持株数(千株)	持株比率(%)
佐藤 眞吾	22,385	30.02
有限会社佐藤総合企画	7,344	9.85
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,549	3.42
佐藤 淑子	2,228	2.99
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE 15PCT TREATY ACCOUNT	1,363	1.83
BANQUE PICTET AND CIE SA AC 10 PCT DIVIDEND	900	1.21
深井 英樹	880	1.18
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505041	676	0.91
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	650	0.87
THE BANK OF NEW YORK 133522	543	0.73

## ■ 株主分布状況

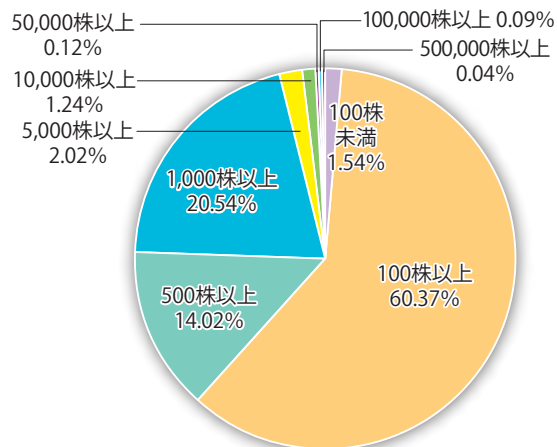
### 所有者別分布状況(株式数比率)



## ■ 株価の推移



### 所有株数別分布状況(株主数比率)



社名	株式会社 夢真ホールディングス	上場証券取引所	東京証券取引所 (JASDAQスタンダード市場)
本社	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	証券コード	2362
設立	1980年1月	役員	
代表者	佐藤 真吾	代表取締役会長兼社長	佐藤 真吾
資本金	8億514万円	常務取締役	佐藤 大央
従業員数	連：3,790名、単：2,850名	取締役	鈴木 豊彦
事業内容	建築技術者派遣事業 エンジニア派遣事業 人材紹介業	社外取締役	坂本 朋博
		常勤監査役	高橋 宏文
		監査役	六川 浩明
		監査役	楠原 正人

## IR伝言板

2015年8月以降に実施した個人投資家様、機関投資家様向けIRイベントや説明会です。

### 2015年8月28日～29日 日経IR・投資フェア2015に参加

東京ビッグサイトで開催された「日経IR・投資フェア2015」に本年も出展いたしました。展示ブース、会社説明会ともに、多くの投資家の方々にご参加いただき大盛況となりました。引き続き様々な機会を通じて、より多くの個人投資家の皆様との対話に努め、IR活動に注力してまいります。



2015年8月20日～21日	香港IR
2015年8月28日～29日	日経IR・投資フェア2015
2015年9月7日	個人投資家向け会社説明会（鳥取）
2015年9月9日	個人投資家向け会社説明会（広島）
2015年9月22日～23日	欧州IRロードショー （チューリッヒ、ジュネーヴ、ロンドン）
2015年11月11日	2015年9月期 通期 決算説明会
2015年11月28日	個人投資家向け会社説明会（東京）
2015年11月30日	日本インフラストラクチャーカンファレンス（東京）
2015年12月10日	個人投資家向け会社説明会（東京） ※夢テクノロジーの説明会です。

## ホームページのご紹介



当社ホームページの「株主・投資家情報」では、過去の決算短信などのIR情報を見ることができます。

新卒・中途採用強化の一環として「採用ページ」の充実を常に図っています。

ホームページ  
<http://www.yumeshin.co.jp/>

### 株主メモ

事業年度	毎年10月1日から翌年9月30日
定時株主総会	毎年10月1日から3カ月以内に開催
基準日	定時株主総会：毎年9月30日 期末配当金：毎年9月30日 中間配当金：毎年3月31日 その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日
単元株式数	100株
証券コード	2362

#### 【株式に関する住所変更等のお届出およびご照会について】

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出およびご照会は、口座のある証券会社にてお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、下記の電話照会先にご連絡ください。

株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先 (通話料無料)	フリーダイヤル 0120-782-031
公告の方法	当社のホームページに掲載します。(http://www.yumeshin.co.jp/)ただし、電子公告によることができない事故、その他やむを得ない事由が生じたときは日本経済新聞に掲載します。

## 株式会社夢真ホールディングス

〒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



古紙配合率70%再生紙を使用しています

