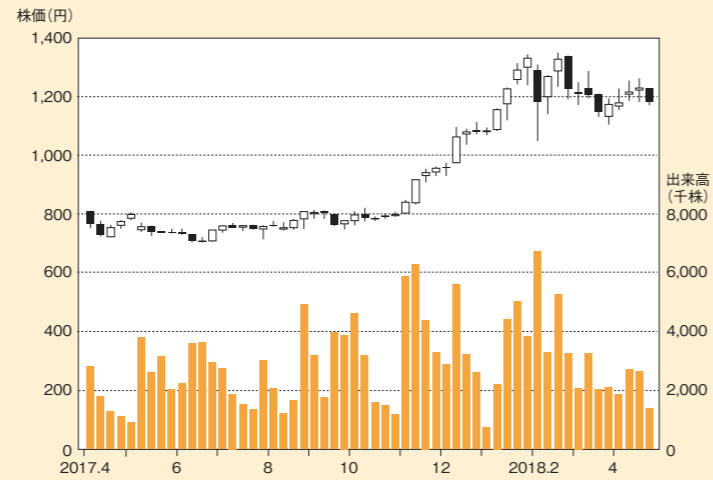


株式の状況 (2018年3月31日現在)

- 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 25,586 人
- 大株主の状況

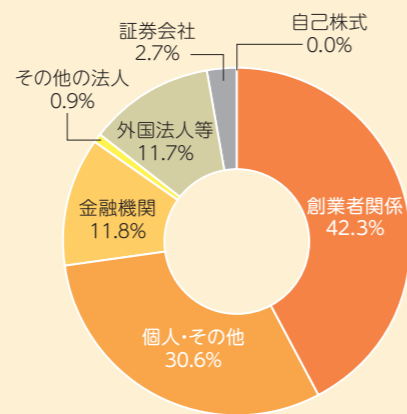
株主名	当社への出資状況	
	持株数(千株)	持株比率(%)
佐藤 真吾	18,425	24.7
有限会社佐藤総合企画	12,444	16.7
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	4,295	5.8
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	2,544	3.4
吉田 知広	1,356	1.8
資産管理サービス信託銀行 株式会社(証券投資信託口)	975	1.3
深井 英樹	880	1.2
CHASE MANHATTAN BANK GTS CLIENTS ACCOUNT ESCROW	857	1.2
佐藤 淑子	688	0.9
BARCLAYS BANK PLC A/C CLIENT SEGREGATED A/C PB CAYMAN CLIENTS	642	0.9

株価の推移

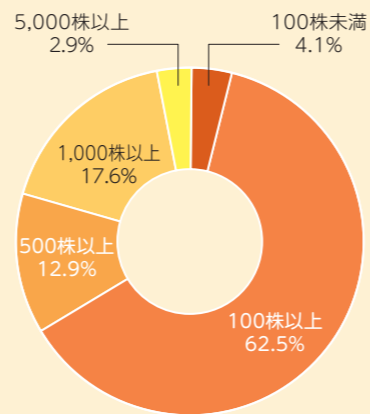


株主分布状況

所有者別分布状況 (株式数比率)



所有株数別分布状況 (株主数比率)



会社の概要 (2018年3月31日現在)

社名	株式会社 夢真ホールディングス	証券コード	2362
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	役員	
設立	1980年1月	代表取締役会長	佐藤 真吾
代表者	佐藤 大央	代表取締役社長	佐藤 大央
資本金	8億514万円	専務取締役	佐藤 義清
従業員数	連結:7,316人 単体:5,169人	取締役	楠 正人
事業内容	建設技術者派遣事業 エンジニア派遣事業 その他事業	取締役管理本部長	添田 優作
上場証券取引所	東京証券取引所 (JASDAQスタンダード市場)	社外取締役	坂本 朋博*
		社外取締役	小田 美紀*
		社外監査役	高橋 宏文*
		社外監査役	六川 浩明*
		監査役	松本 幸夫

*東京証券取引所の定める独立役員

ホームページのご紹介



当社ホームページの「IR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。

<http://www.yumeshin.co.jp>



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

UD FONT

見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。

VEGETABLE OIL INK

本冊子は環境保全のため、
植物油インキで印刷しています。

【証券コード:2362】



株式会社 夢真ホールディングス
第40期中間 株主通信
2017年10月1日~2018年3月31日



雇用の創造と 教育体制の充実で グループ技術者数 10,000人へ

代表取締役社長

佐藤 大央



第40期第2四半期累計期間(2017年10月1日から2018年3月31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。

当社グループの中核事業である建設技術者派遣事業におきましては、ゼネコン各社が抱える技術者の高齢化および若手不足の影響により、派遣需要は旺盛に推移いたしました。また、2020年開催の東京オリンピック・パラリンピックおよびリニア中央新幹線関連工事などの大型工事が本格化する中、年間採用人数2,500人計画とし採用活動に注力してまいりました。

エンジニア派遣事業におきましては、主要顧客である自動車、電気機器および半導体などの製造業各社において、海外経済の回復により輸出が好調となり、業績は改善傾向となりました。また、情報系エンジニアの派遣先となるIT業界においても、インフラ整備や情報セキュリティ分野への投資需要は引き続き高い水準となっております。このような事業環境の下、年間採用計

画1,200人とし、採用活動に注力してまいりました。

この結果、当第2四半期連結決算の売上高は19,338百万円(前年同期比33.2%増)、営業利益は2,587百万円(同100.5%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益は1,871百万円(同127.4%増)となりました。

現在、当社グループでは中期経営計画(2018年9月期~2020年9月期)が進行中です。最終年度の目標として「売上高600億円」「営業利益79億円」「グループ技術者数10,000人」を掲げています。この計画達成に向け、当期第3四半期以降も積極採用を継続していくとともに、採用後の人材育成にも注力し、研修内容の充実や手厚いフォロー体制の構築など、人材育成環境の整備を進めてまいります。

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

2018年6月

ハイライト

- 連結売上高 …… 稼働技術者増で前期比33.2%増収 ⇒ 31四半期連続で前期比増収達成
- 連結営業利益 …… 建設技術者派遣およびエンジニア派遣ともに堅調で前期比+100.5%の大幅増益
- 連結営業利益率 …… 派遣単価・稼働率の改善、販管費の低減施策により前期比+4.5ptの13.4%に上昇

経営成績

連結 (百万円)

	2017年9月期 第2四半期	2018年9月期 第2四半期	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	14,517	19,338	+4,821	33.2%
営業利益	1,290	2,587	+1,297	100.5%
経常利益	1,368	2,557	+1,188	86.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	822	1,871	+1,048	127.4%

建設技術者派遣事業 (百万円)

	2017年9月期 第2四半期	2018年9月期 第2四半期	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	10,901	14,392	+3,490	32.0%
営業利益	1,460	2,520	+1,059	72.6%
3月末技術者数(人)	3,865	4,852	+987	25.5%
6ヶ月平均技術者数(人)	3,643	4,686	+1,043	28.6%

サマリー

売上高 建設技術者派遣事業およびエンジニア派遣事業ともに、稼働人数の増加、稼働率の上昇により30%超の増収となりました。その結果、連結売上高は33.2%増収の19,338百万円となりました。

営業利益 建設技術者派遣事業にて派遣単価・稼働率が上昇、その結果、売上総利益率が32.5%と前期比2ptの改善、対して採用費等の費用は微増にとどまり72.6%増益となりました。エンジニア派遣事業は稼働率の上昇により53.5%増益、その他事業は取捨選択が進み損失が限定的となったため、連結営業利益は前期比100.5%増益の2,587百万円と2倍増を達成いたしました。

連結営業利益の推移



下半期の見通し

建設技術者派遣事業にて、派遣単価、稼働率の好調が継続しています。採用費は計画通り前期とほぼ横ばいを維持していることから、引き続き高い利益率となる見通しです。エンジニア派遣事業は、稼働率の向上で採用人数増加による費用増をこなし、しっかり利益に貢献する見込みです。その他事業は取捨選択が進み、損失額はほぼ増加しない見通しです。

※連結業績予想:売上高390億円(前期比+27.8%、進捗率49.6%)、営業利益45億円(前期比+90.5%、進捗率57.5%)



社員一人ひとりが当事者意識をもつことで
社会に必要とされ、
誇りをもって働ける会社へ——。

そえだ ゆう さく
添田 優作

取締役 管理本部長
経営企画室長 関係会社管理部長

プロフィール

1983年生まれ。東京大学法学部卒。
2007年10月ペイン・アンド・カンパニー・ジャパン入社。
2013~16年ベトナムにて複数事業立ち上げに参画
2016年9月(株)Emotion Tech広報・マーケティング部長就任。
2017年1月当社入社。同年12月当社取締役就任。

今回、新役員に就任した添田取締役に

担当業務から夢真グループの未来像、プライベートについてまで多岐にわたってインタビューしました。

Q まず、夢真グループに参画されたきっかけを教えてください。

元々、私には人材や働き方に関わる仕事がしたいという想いがありました。前職で3年ほどベトナムで働き、創業者の「会社を大きくしたい」という気持ちと、日々やりがいをもって働きたいという従業員の気持ちがすれ違う現実を見てきたという背景がありました。

そんなあるとき、私の中学高校時代の同級生である当社の佐藤社長が、何年かぶりに連絡をくれました。当時、社長は就任して一年経たないぐらいの時期で、私たちは気心の知れた関係だったので、「仕事を手伝ってほしい」と誘われたのです。ベトナムから帰国して、従業員や顧客の会社に対する愛着度を可視化して改善に繋げるベンチャー企業で働いていた私は最初、辞退しました。しかし、社長と何度か会っているうちに、派遣とは一つの会社に縛られず主体的に職場を選びながらプロとしての技能を身につけることのできる新しい働き方であり、社会全体として働き方に対する満足度を高めることができるのではないかと考えるようになり、入社を決めました。

Q 担当されている業務についてご説明いただけますか。

経営企画室長、管理本部長、関係会社管理部長の三つ

を兼任しています。経営企画室では、中期経営計画や毎期の予算を作成しますが、予算の進捗を確認、データ分析を行って課題を特定し、各部署と共有しています。また、クラウド等のツールを導入して、各部署の業務生産性を高めることも重要なミッションです。管理本部では、内部統制や全社のリスクマネジメントのほか、当社はJASDAQから東証一部へ市場の変更を目指していますので、一部上場企業にふさわしい会社をつくっていくことに取り組んでいます。また、新しい投資案件が発生したとき出資するべきかどうかの初期的な検討も行います。関係会社管理部では、グループ会社がきちんと収益を出せるよう、本社との連携を手助けしています。

Q 添田取締役から見た夢真グループの現状と、今後の目指すべき姿についてお聞かせいただけますか。

現在、この会社は変革期にあると思います。社長の父親である現会長が創業し、これまで創業者精神やスピード感で成長してきた会社が、創業者の影響力が薄まってもさらなる成長を続けるにはどうしたらいいか。そのための仕組みや制度づくりに関われることに非常にやりがいを感じています。具体的には、一人ひとりが当事者意識をもったうえで、問題解決や業務実行のスキルを備えた組織になる



必要があると思っています。

当事者意識をもつためには、自分や部署の業務が会社全体、引いては社会において果たしている意味や役割を理解することが重要だと思っています。「上場する」ことを英語で“go public”と言うそうです。上場企業としての社会的価値を一人ひとりが理解し、働きがいを感じながら愛着や誇りをもてるような企業風土づくりに使命感を感じています。

Q その実現のために現在行っている取り組みや今後の事業戦略についてお聞かせください。

社長自ら発起人となって、毎月様々なメンバーと勉強会を開催しています。社長が指定した課題図書を読み、「マネジャーはどうあるべきか」「会社を経営するうえでの課題は何か」などについてレポートを書いてもらって、勉強会で議論します。そういった草の根的な活動から、当事者意識に火をつけるとともに、主体的に学びを実践する企業風土を定着させたいと思っています。

そのうえで、能力・意欲のある人を公正に評価するインセンティブ作りや評価の仕組みを整られれば、社員にとってうれしいはずで。

Q 経営企画室で推進に関わられている中期経営計画についてお教えてください。

ここ数年、成長への投資を優先してきた結果、売上は伸びているものの利益の減少が続いてしまっていました。しかし、いつまでも将来のために今を犠牲にしていると思われるのは本意ではありません。現在進めている中期経営計画の一番のポイントは、確実に「利益を出す」ことです。2018年9月期の連結営業利益は45億円、最終年度の2020年9月期は79億円を計画しています。これは2017年9月期の24億円に比べると非常に高い目標ですが、この達成が最重要課題だと考えています。

Q プライベートなお話についても伺いたいです。どんな子どもでしたか。

頑固で負けず嫌いな子どもでした。小さいころから議論するのが好きで、「ダメなものはダメ」と言ってしまう。それ

で相手との関係が悪くなることを気にしなかった。今は気にします(笑)。

Q 佐藤社長と中学高校の同級生だったとのことですが、中高時代の社長とはどんな関係でしたか。

中学から6年間、サッカー部で一緒でした。彼はゴールキーパー、私がディフェンダーで一番後ろと、社長の近くにいたと言えば、当時からですね。

Q 好きな言葉があれば、教えてください。

ある小説の主人公のセリフに、「強くなければ生きられない。優しくなければ生きる資格がない」という言葉があります。世の中は競争など厳しい面もありますが、勝ち組になったからといって満足して負け組を見下すような社会であってほしくはありません。強さも必要ですが、優しさや寛容さをもてる世の中でありたいと考える私にとって、好きな言葉です。

Q 最後に、新役員としての抱負と株主の皆様へのメッセージをお願いします。

会社とは、社会に必要とされ、貢献して、利益を出すことで初めて存続できるものであり、株式上場しているということは、会社の存在意義を社会に伝え、株主様から支持していただく側面があると考えています。今後も社会に必要とされる事業を積極的に拡大し、中長期的に株主様に還元できるような会社にしていきたいと思っています。ぜひご期待ください。



インタビュー
紹介

はやかわ まき
早川 茉希

フリーアナウンサー。
群馬県出身。横浜国立大学卒業。
文化放送「斉藤一美 ニュースワイドSAKIDORI!」
「SAKIDORI最前線」担当。
ファイナンシャルプランナーの資格をもつ。

【出演歴】
KSB瀬戸内海放送
「KSBスーパー」チャンネル「報・動・力」 など
テレビ埼玉
「NEWS930」「イブニングNEWS」
「埼玉ビジネスウォッチ」 など

成長
加速中!

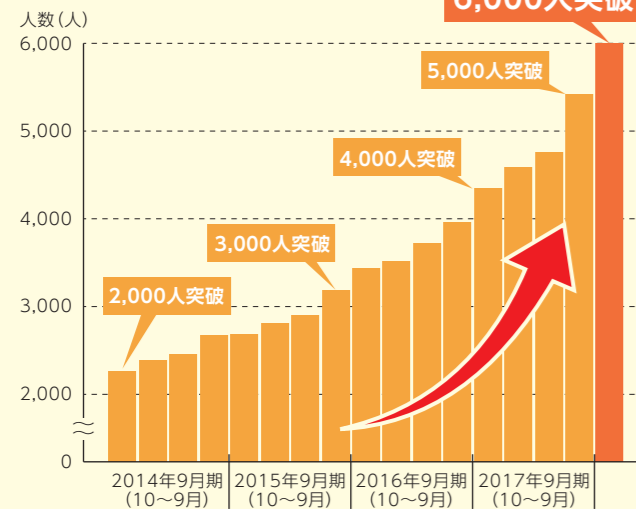
夢真で何が起コつてきている?!



夢真ホールディングス
イメージキャラクター ゆめのこ

当社グループの稼働技術者数6,000人突破!

グループ稼働技術者数の推移



このたび、2017年12月に、当社と子会社・株式会社夢テクノロジーを合わせ、稼働技術者数*が6,000人を突破しました。

当社グループでは今後さらに成長を加速させ、2020年を目途に、建設技術者と製造・IT業界向けエンジニアを合わせ、グループ稼働人数10,000人を目指していきます。

*稼働技術者数=研修期間中などの技術者は含まず、実際に派遣先にて稼働している技術者数

建設業界の求人情報サイト「俺の夢」をオープン!

当社は2018年1月、
施工管理・現場監督の
求人・転職情報サイト
『俺の夢』を
オープンしました。

当社は、専門的な知識が強く求められる建設業界で、建築技術者派遣業者として若手・未経験者を積極採用し、一定の実績を築くことができました。そうした中、依然として強い需要のあるベテラン層も送り出すべく、女優・橋本マナミさんをイメージキャラクターとして起用した求人サイト「俺の夢」を立ち上げました。幅広い層の方々を送り出し、当社事業の幅を広げ建設業界の人手不足解消を力強く進めていきます。

橋本マナミが俺の嫁に!?
WebCM公開中!

俺の夢 × 橋本マナミ
https://www.oreyume.com/sp/index.html



IR活動を活発に継続していきます。

2018年1月以降に実施したIR活動と今後の予定のご紹介です。皆様の街でお会いできることを楽しみにしています。

- 1月 ラジオNIKKEI『この企業に注目! 相場の福の神』
個人投資家向け会社説明会(埼玉・東京・熊本)
- 2月 香港・シンガポールIR
ラジオNIKKEI『櫻井英明のシン投資知識研究所』
個人投資家向け会社説明会(大阪・福岡)
*子会社・夢テクノロジーの説明会です。
香港・シンガポールIR
- 3月 個人投資家向け会社説明会(東京・岐阜)
香港カンファレンス
個人投資家向け会社説明会(北海道)
*子会社・夢テクノロジーの説明会です。

- 5月 個人投資家向け会社説明会(大阪)
2018年9月期 第2四半期 決算説明会
YouTube『株式戦隊アガルンジャー』
個人投資家向け会社説明会(福岡・広島)
*広島は子会社・夢テクノロジーの説明会です。
- 6月 個人投資家向け会社説明会(長野・北海道)
ロンドンカンファレンス
米国IRロードショー
台湾IRロードショー
- 7月 個人投資家向け会社説明会(東京)
- 8月 個人投資家向け会社説明会(大阪)
日経IR・投資フェア2018
- 11月 個人投資家向け会社説明会(横浜)
*子会社・夢テクノロジーの説明会です。

この仕事のやりがいとはどんなこと?

地図に残る仕事をするのはとても楽しいことで、竣工を迎えた時を想像するだけでワクワクが止まりません。これまで、配筋・型枠から鉄骨関連、コンクリート打設、安全通路、危険エリアの区画整理など多くを学んできたので、次の現場では余裕をもって仕事に臨むことができるとしています。

何より、職人さんたちとのコミュニケーションによって、仕事ははかどり楽しくなります。上司や先輩、職人さんたちの雑談の中で色々教わることもあります。未経験からでも一人前に成長すれば、職人さんたちから信頼を得て頼られる監督になれる。これこそがやりがいだと思います。



社長・営業部長とともに

お客様現場より表彰されました。

今後もお客様のご期待に対応すべく、優秀な人材を育成・派遣していきます。

現場で
大活躍



2018年1月度優秀監督賞受賞

技術業務課

かめ やま しょう
亀山 祥 (2017年5月入社)

当社技術者の亀山は、日々の監督業務における姿勢を高く評価され、お客様先現場より「2018年1月度優秀監督賞」を受賞し、「今後の建築業界においても未永く尽力を尽くせるように」と激励のお言葉をいただきました。

技術者インタビュー

現場で苦労したことは?

2017年6月上旬に新国立競技場事業に配属された私は、鉄筋と鉄筋のあきをチェックする機械式継手の自主検査の担当になりました。1日50~100本ものチェックが必要で、丸一日かかることもありました。そのうえ、あきが許容値範囲を超えてしまったり、継手の接続ができない状態だったり、その対応に追われ苦労しました。

仕事で「これは成功した!」と思ったことは?

機械式継手の自主検査対応が慣れてきては正策も覚えてきた頃、自分の不在時に行われた第2段階の検査で、施工結果にてNG判定が出てしまいました。次の日出動して検査結果報告書を見てすぐに対処し、是正を素早く完了させました。NG内容は基準値未達でしたが、いち早く業者に施工不良改善依頼を行ったため、工程に支障をきたさず次の段階に進めることができました。