

第42期

# 株主通信

株式会社 夢真ホールディングス  
2019年10月1日～2020年9月30日

[証券コード:2362]

## 第42回定時株主総会 決議ご通知

2020年12月18日開催の当社第42回定時株主総会において、下記のとおり報告及び決議されましたのでご通知申し上げます。

### 報告事項

- 第42期(2019年10月1日から2020年9月30日まで)事業報告の内容、連結計算書類の内容並びに会計監査人及び監査役会の連結計算書類監査結果報告の件
- 第42期(2019年10月1日から2020年9月30日まで)計算書類報告の件  
本件は、上記の内容を報告いたしました。

### 決議事項

- 第1号議案 剰余金の処分の件  
本件は、原案のとおり承認可決され、下記のとおり配当財産の割り当てを行います。
- 配当財産の種類  
金銭
  - 配当財産の割り当てに関する事項及びその総額  
当社普通株式1株につき金20円00銭 総額 1,516,212,180円
  - 剰余金の配当が効力を生じる日  
2020年12月21日
- 第2号議案 取締役6名選任の件  
本件は、原案のとおり承認可決され、取締役佐藤大央、小川建二郎、藤井由康、坂本朋博、小田美紀、見田元の各氏が選任され、それぞれ就任いたしました。

## 株式の状況 (2020年9月30日現在)

- 発行可能株式総数 160,000,000株
- 発行済株式総数 78,861,940株
- 株主数 35,714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(%)
有限会社佐藤総合企画	10,751	16.7
佐藤 淑子	9,220	11.7
株式会社 日本カストディ銀行(信託口)	3,860	4.9
山田 央子	3,070	3.9
佐藤 美央	3,070	3.9
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	3,017	3.8
佐藤 大央	2,007	3.1
株式会社 荻巻商事	1,550	2.0
深井 英樹	1,010	1.3
野村 将博	412	0.5

※上記大株主から自己株式(3,051,331株)を除外しております。  
※創業者関係株式の持株比率においては、大量保有報告書に記載の割合にて掲載しております。

### 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

### 【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へお願いいたします。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 (平日 9:00~17:00 / 土・日・祝 休)
公告の方法	当社のホームページに掲載します。(http://www.yumeshin-hd.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。

## 会社の概要 (2020年9月30日現在)

社名	株式会社 夢真ホールディングス
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
設立	1980年1月
代表者	佐藤 大央
資本金	8億2,875万円
従業員数	連結:9,787人
事業内容	建設技術者派遣及び付随事業 エンジニア派遣及び付随事業 その他事業
上場証券取引所	東京証券取引所 (JASDAQスタンダード市場)

証券コード	2362
役員	(2020年12月18日)
代表取締役社長	佐藤 大央
取締役	小川 建二郎
取締役	藤井 由康
社外取締役	坂本 朋博※
社外取締役	小田 美紀※
社外取締役	見田 元※
社外常勤監査役	高橋 宏文※
社外監査役	六川 浩明※
監査役	楠 原 正 人
	※東京証券取引所の定める独立役員

## 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  
<http://www.yumeshin-hd.co.jp/>



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。



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。



## 株主の皆様へ

# 次代を担う人材の採用と育成に注力

株主の皆様には、平素から格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

第42期(2019年10月1日から2020年9月30日まで)の事業の概況についてご報告申し上げます。

当社グループは、労働人口が減少している日本において、特に顕著に高齢化及び若手不足が進んでいる「建設業界」と、新たに普及期を迎える技術を有したエンジニア人材の不足が急速に進んでいる「IT業界」に対し、次代の業界を担う人材を早急に輩出すべく、人材の確保及び育成に注力しています。

当期においては、新型コロナウイルス感染症拡大の影響によって、これまで当社グループの成長ドライバーとして積極的に取り組んでいた採用活動を3月下旬頃より一時的に抑制し、建設技術者及びエンジニアの稼働維持に努めました。

その結果、売上収益は、派遣単価の上昇に起因した建設技術者派遣及び付随事業とエンジニア派遣及び付随事業の伸張、また、前期に行ったM&Aにより新たに子会社化した会社が寄与し、前期比6,163百万円(11.7%)増加の58,669百万円となりました。

代表取締役社長

佐藤 大央



営業利益は、派遣単価の上昇に加え、採用費をはじめとした販売費及び一般管理費を削減したことで、前期比1,415百万円(36.4%)増加の5,306百万円となりました。親会社の所有者に帰属する当期利益に関しては、前期比607百万円(20.6%)増加の3,557百万円となりました。

なお、当社グループは、当期より国際会計基準(IFRS)を適用しており、前期の財務数値もIFRSに組み替えて比較分析しています。

株主の皆様におかれましては、一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2020年12月

## 事業概況(連結)

### ■ハイライト

#### IFRSを適用

2020年9月期通期決算より国際会計基準(IFRS)を適用し、財務情報の国際的な比較に対応

#### 高稼働率を維持

採用を抑制し、既存社員の稼働を優先させた結果、両セグメントとも稼働率の低下は微減に留める

#### 連結の経営成績

	2019年9月期	2020年9月期	前期比	
			増減	増減率
売上収益	52,505	58,669	+6,163	+11.7%
営業利益	3,891	5,306	+1,415	+36.4%
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,949	3,557	+607	+20.6%

※2019年9月期はIFRSに組み替えた参考数値

## 貸借対照表、キャッシュ・フロー計算書の状況

### 連結貸借対照表(要約)

(百万円)

区分	当期 2020年9月30日現在	前期 2019年9月30日現在
流動資産	24,774	18,825
非流動資産	11,624	11,521
資産合計	36,399	30,346
流動負債	17,013	12,631
非流動負債	7,824	6,660
負債合計	24,837	19,292
資本合計	11,561	11,054
負債及び資本合計	36,399	30,346

※2019年9月期はIFRSに組み替えた参考数値

### 連結キャッシュ・フロー計算書の状況(要約)

(百万円)

区分	当期 自2019年10月1日 至2020年9月30日	前期 自2018年10月1日 至2019年9月30日
営業活動による キャッシュ・フロー	9,934	3,113
投資活動による キャッシュ・フロー	476	△4,399
財務活動による キャッシュ・フロー	△5,088	△304
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△5	△0
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	5,316	△1,591
現金及び現金同等物の 期首残高	10,109	11,700
現金及び現金同等物の 期末残高	15,426	10,109

## 株主還元について

当社グループは、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題と認識しており、持続的な事業の成長、資本効率の最適化による株主価値の向上とともに、安定的な配当に努めていきたいと考えております。

### ■配当金

1株当たり35円を下限とする安定的な配当還元を実施

#### 1株当たり配当金の状況

	中間	期末	年間
2019年9月期	15円	20円	35円
2020年9月期	15円	20円	35円
2021年9月期	15円(予想)	20円(予想)	35円(予想)

2020年9月期の期末配当支払い開始日は、2020年12月21日(月)です。

### ■自己株式の取得

機動的資本政策のため自己株式の取得を実施

#### 自己株式の取得状況

	2019年(実績)	2020年(計画)	2020年(実績)
取得株式数	2,651,600株	1,600,000株	800,000株
取得資金額	1,999,979,500円	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

2020年5月1日から6月16日までの取得株式数は0株でした。機動的資本政策のため今後も自己株式の取得を実施してまいります。

## 2021年9月期の見通し

2021年9月期において、建設業界及びIT業界における人材需要は引き続き堅調さを維持することが予想され、また、経済状態も徐々に安定してきていることから、2020年9月期において減少した技術者数の回復に努めてまいります。

建設技術者派遣及び付随事業について、採用活動は年間採用人数2,500人を計画すると同時に、退職リスクの低い人材の見極めを進めてまいります。さらに在籍者に対するフォローの拡充を進め、より精度・密度ともに高いフォローを実施してまいります。その結果、期末在籍人数5,700人を計画しています。

エンジニア派遣及び付随事業について、採用活動は年間採用人数1,600人を計画すると同時に、派遣単価の上昇を計画しています。単価層の低い事務職からエンジニア職へのシフト施策の促進及び、既存のエンジニアに対する再研修によるスキルアップに取り組んでまいります。その結果、期末在籍人数4,200人を計画しています。

#### 2021年9月期の連結業績予想

売上収益	営業利益	親会社の所有者に帰属する当期利益	基本的1株当たり当期利益
61,000百万円(前期比+4.0%)	6,000百万円(前期比+13.1%)	3,800百万円(前期比+6.8%)	50.39円

## 建設技術者派遣及び付随事業

### ■ セグメント業績の概況

売上収益は、派遣単価が上昇したため、前期比2,060百万円(5.7%)増加の37,921百万円となりました。セグメント利益は、派遣単価が堅調に推移したことに加え、採用費をはじめとした販売費及び一般管理費が前期比10.9%減少したことで、前期比759百万円(13.0%)増加の6,585百万円となりました。

### ■ 派遣単価の推移

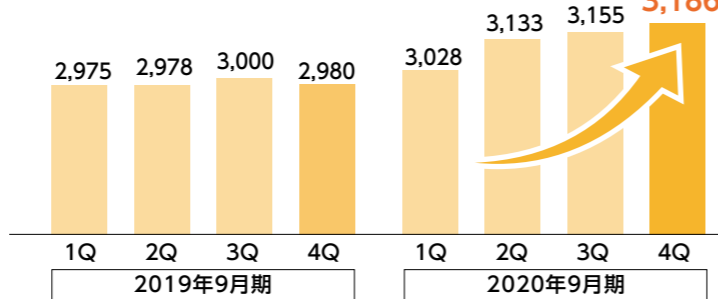
2020年9月期の12ヶ月平均単価は3,126円となり、前期の平均2,983円と比べ、4.8%上昇しました。



建設技術者派遣及び付随事業の業績 (百万円)

	2019年9月期	2020年9月期	前期比	
			増減	増減率
売上収益	35,860	37,921	+2,060	+5.7%
セグメント利益	5,826	6,585	+759	+13.0%
期末技術者数 (9月末)	6,099人	5,348人	△751人	△12.3%

四半期ごとの派遣単価の推移 (円/1時間)



## エンジニア派遣及び付随事業

### ■ セグメント業績の概況

売上収益は、派遣単価の上昇により、前期比3,521百万円(21.5%)増加の19,875百万円となりました。セグメント利益は、派遣単価の上昇に加え、売上収益に対する販売費及び一般管理費比率が前期比3.2ポイント改善したことで、前期比590百万円(940.2%)増加の653百万円となりました。

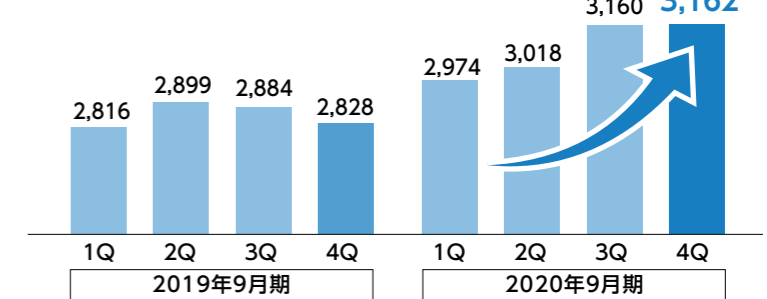
### ■ 派遣単価の推移

経験1~2年のエンジニアを対象とした、スキルレベルのアップを図る「再研修プログラム」導入等が奏功し、2020年9月期の12ヶ月平均単価は3,076円となり、前期の平均2,857円と比べ、7.7%上昇しました。

エンジニア派遣及び付随事業の業績 (百万円)

	2019年9月期	2020年9月期	前期比	
			増減	増減率
売上収益	16,354	19,875	+3,521	+21.5%
セグメント利益	62	653	+590	+940.2%
期末技術者数 (9月末)	3,640人	3,579人	△61人	△1.7%

四半期ごとの派遣単価の推移 (円/1時間)



連載  
佐藤社長  
現場レポ

社長が現場を  
直撃インタビューします！

施工管理技術者 白浜 嘉さん (2019年7月入社)

- 社長** 入社前はどのようなお仕事をされていたのですか。  
白浜 高校生の頃から大手ハンバーガーチェーンにアルバイトで入り、その後準社員としてクルーの管理業務にあたりました。クルーの声に耳を傾け、応援を含め20店舗ほど周るようになりました。
- 社長** 転職先として建設業を選んだのはなぜですか。  
白浜 これまでやったことのない全く別の道を歩んでみたかったこと、生前の父が建築の仕事についていたため、父の辿った道を追いかけてみたいという気持ちが膨らんできたからです。
- 社長** 夢真を選んだ理由を教えてくださいませんか。  
白浜 建設業の色々な現場を経験させてくれる上に、人をひとり育てるのにとっても大事にしてくれて、サポート面が充実していると思いました。
- 社長** 実際に入ってみてどうでしたか。  
白浜 「こんなにしてもらっているの？」と思うぐらいサポートしてくれることに驚きました。わからないことがわからないままにならない環境がある、とてもいい会社です。
- 社長** 研修はどうでしたか。  
白浜 研修は「わからなくてどうしよう」ということがなかったです。わからなそうにしていると研修担当の方が気付いて教えてくれますし、自分からも言いやすかったです。
- 社長** 今の現場ではどんなお仕事をしていますか。  
白浜 マンションの改修工事で、窓の交換をやらせていただいています。他の現場では玄関の交換もしたことがあります。私の役割は写真撮影と写真整理、それに加えて現在は工程表の管理や居住者様対応をさせていた

- だいています。
- 社長** おもしろいですか。  
白浜 はい。おもしろいです。窓や玄関の構造や取り付けを間近で見られるし居住者様とコミュニケーションをとる機会も多いのですが、現場で学んだことをご説明することにやり甲斐を感じます。前職の経験も充分活かしていると思います。
- 社長** 今後やっていきたいな、と思うことはありますか。  
白浜 施工管理2級の資格を取りたいので、それに対して勉強しながら実務経験を積んでいきたいなと思います。一応本は買ってあるのですが、サイト検索やYouTubeなども利用して勉強しています。
- 社長** 後輩へ何か一言お願いします。  
白浜 これから夢真に入ってチャレンジしたい方へ、自分の行きたい道をしっかりサポートしてくれるとてもいい会社だと思います。何でも聞ける環境であり、困ったことがあってもいろんな人がしっかりサポートしてくれるので、心配せずにどんどん入って、自分の行きたい方向へ進んでほしいです。

### 社長がゆく 編集後記

お忙しい中、取材に応じていただきありがとうございます。お話の中で、今の仕事が大変充実していることが伝わってきました。まだ入社して1年程ですが前職の経験とわからないことをそのままにせず、いろいろな人に聞いて解決できるという経験が自信に繋がっていることを感じました。これからも頑張ってください。 代表取締役社長 佐藤 大央

## 社長がゆく



AWSエンジニア (IT) 荒木 良平さん (2018年10月入社)

- 社長** 入社前のお仕事から教えてください。  
荒木 銀座の中華料理屋で5年ほど働いていました。アルバイトから入って社員にもなりました。
- 社長** そこからなぜITの方へ？  
荒木 自分のスキルが資格とかではなく勤務年数など形にならない業態だったので、資格や知識や経験が明確に形になる業態へ転職をしたかったのが理由です。
- 社長** それで夢テクにいらしたんですね。  
荒木 面接官の方にはかなり丁寧に接していただいたので、安心して転職活動をすることができました。当時は本当に何もわからなかったのも、タイピングの研修からスタートしてExcelを教わって、CCNAに少し入ったところで配属となりました。全く経験がないレベルからでも業務に就くことができたのは、すごくありがたかったです。配属から1年くらいしてから資格を形にしたいと思い、もう一度CCNAを勉強し始めました。その時に、営業担当に勉強していることを伝えたらAWS研修があることを教えてもらい、そこからAWSにシフトしていったという感じです。
- 社長** 配属先はどんな仕事だったんですか。  
荒木 データセンターでの運用と保守ですね。データセンターという名前すらもわかっていないところから配属されたので、イチから仕事を覚えていきました。
- 社長** 仕事はおもしろかったですか。  
荒木 楽しかったです。色々なイロハを教えてください。どういう仕組みでセキュリティを担保しているのかとか、それをどういう風にログに残して、監査に提示できるような形にするのかなど、仕組みを教えてください。非常に勉強になりました。

- 社長** AWSの研修はどうでしたか。  
荒木 現場にいてラックの中にサーバースイッチがあったのはわかりましたが、サーバーがどんな働きをしているのかとか、ストレージとデータベースの違い等がわからなかったのも、単語と意味をまず理解することから始めました。資格を取得して思うのは、ネットワークとセキュリティ、サーバー、データベース、ストレージというのが絡み合っているのがサービスが出来上がっているのだというのが広く理解できたので、とても勉強になりました。
- 社長** 資格はどこまで取ったのですか。  
荒木 「ソリューションアーキテクト」、「SysOps アドミニストレーター」と「デベロッパー」(※いずれもAWS認定)を取りました。
- 社長** 社員の皆さんにメッセージはありますか。  
荒木 スキルアップしたいといった希望は素直に営業さんに相談してみると必ず答えてくれるので、どんどん投げかけて欲しいと思います。前の現場の方にもAWS研修を受けて欲しいです。AWS、迷っている方はぜひやってみてください。私が教えますので(笑)。

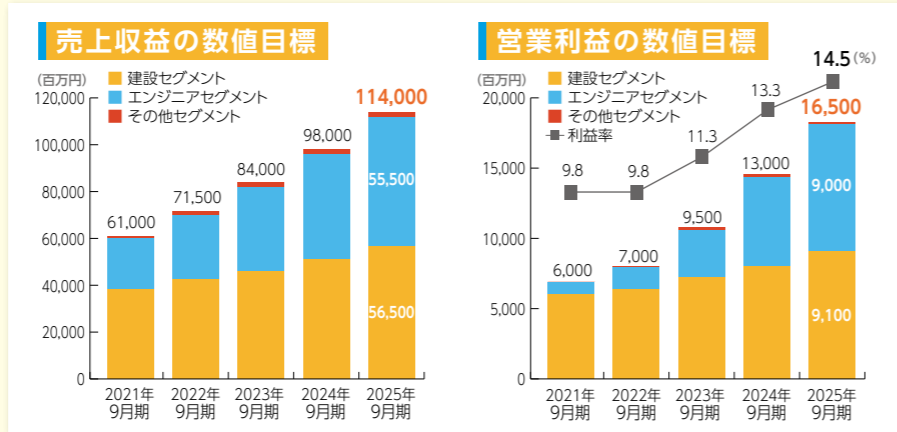
### 社長がゆく 編集後記

お忙しい中、取材に応じていただきありがとうございます。お話をお伺いする中で、スキルアップしていきたいという強い気持ちを感じてこちらも刺激を受けました。また、自分が元いた現場のメンバーにもAWS研修を受けてもらいたい!! という話には特に力が籠っていました。これからも、AWS一期生として頑張ってください。 代表取締役社長 佐藤 大央

## 中期経営計画(2021年9月期～2025年9月期)が始動

### “育成型”技術者派遣No.1グループへ

構造的な人材不足、若手不足を抱える「建設業界」と、新たな技術を有するエンジニア人材の不足が進む「IT業界」として、人材の確保は一層重要な課題になっていくと考えられます。そうした社会に求められる、次代を担う人材の積極的な確保と育成をベースにしたグループ成長を追求すべく、2025年9月期を最終年度とする5ヶ年の中期経営計画を新たに策定しました。



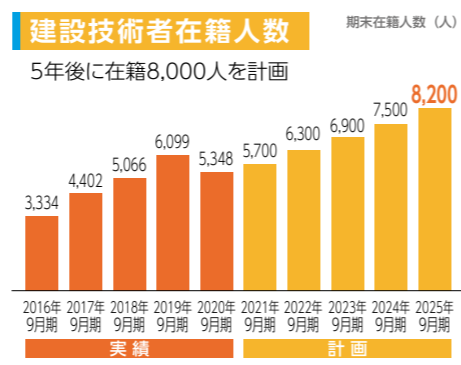
※上記グラフについて、セグメント利益の合計と営業利益の差異は、全社費用等の調整分となります。

### 建設技術者派遣及び付随事業の取り組み

育成型に磨きをかけて建設技術者派遣業界の圧倒的No.1へ

#### 技術者支援による「定着率の向上」に注力

積極的な採用を継続するとともに、定着率改善の取り組みを徹底して推進することにより、在籍人数を着実に増加させてまいります。「定着率の向上」は、本計画における最重要施策と位置づけ、採用の質的向上、技術者支援の少人数チーム(エンジニアサクセスチーム)の新設等々の取り組みを行ってまいります。これまでの「育成型」事業モデルに一層磨きをかけ、建設技術者派遣業界における圧倒的No.1を目指してまいります。

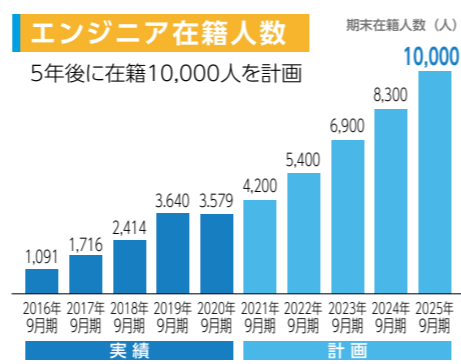


### エンジニア派遣事業及び付随事業の取り組み

育成型エンジニア派遣No.1企業を目指して

#### 継続研修の拡充によるスキルアップを追求

ITエンジニア需要の急激な増加を背景として、エンジニア派遣業界で未経験者の受け入れが進んでいます。一方で、同業界では、未経験領域の競争が少ないため、建設技術者派遣事業で未経験者育成のノウハウを積んできた当社グループにとっては、非常に魅力的なマーケットとなります。積極的な採用による在籍人数の増加に加え、再研修プログラムの拡充によるスキルレベルのアップと単価上昇で同セグメントの急成長を図り、育成型エンジニア派遣No.1企業を目指してまいります。



### サステナビリティ経営への考え方

「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の実践に取り組んでまいります。

- 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

## 未経験者から未来を担うITエンジニアへスキルアップ!!

# 夢真グループの エンジニア 育成研修

エンジニア派遣事業では、人材のスキルアップや資格取得が派遣単価上昇に直結し、人材の待遇向上にもつながります。夢真グループが誇る未経験者からエンジニアを育成する研修プログラムについて、その一部をご紹介します。

#### 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ヶ所整備



#### 入社時研修

入社時にITインフラ構築の実践型研修を実施!

#### CCNA研修

ネットワーク機器で圧倒的なシェアを有するシスコシステムズ社の技術者認定資格「CCNA」取得を目指します。

- ・ルータ・スイッチの基礎操作力
- ・トラブルシューティングの実務能力
- ・企業内LANにおける小規模なネットワークの構築、運用、トラブル対応が可能

#### LPIC研修

Linuxの技術レベルを評価する世界標準資格であるLinux技術者認定資格「LPIC」の取得を目指します。

- ・体系的なLinuxの正しい知識
- ・実務で必要なLinuxの基本操作とシステム管理が行える



#### 再研修プログラム

現場経験1～2年のエンジニアの中から選抜してスキルアップ研修を実施!

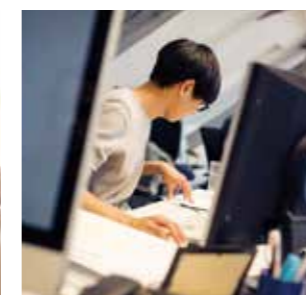
#### Salesforce研修

世界トップシェアを誇る顧客管理システムSalesforceの認定資格「Salesforce認定アドミニストレーター」の取得を第一ステップとして、さらに上位の認定資格を目指します。



#### AWS研修

世界最初のクラウドサービス「AWS(アマゾン ウェブ サービス)」について学習し、多岐にわたるクラウドベース製品をAWS上で使用できるようになります。



#### ITスペシャリスト研修

「ネットワーク技術」「サーバ技術」「ストレージ技術」「仮想基盤」すべてに対応可能なスキルセットを備えたインフラエンジニアのスペシャリストコースです。

#### ローコード研修

ソフトウェア開発の常識を変えるローコード開発といわれるシステム開発基盤、OutSystemsの認定資格「アソシエイトウェブディベロッパー」の取得者を育成します。