

建設業界を人で支える夢真



建設業界でなくてはならない存在へ

平成19年9月期決算説明会

株式会社夢真ホールディングス
(証券コード：2362)

平成19年12月11日

Contents

平成19年9月期決算 業績ハイライト

平成19年9月期決算	事業別業績ハイライト(P/L)	-P.4
平成19年9月期決算	業績について	-P.5
平成19年9月期決算	事業別業績ハイライト(B/S)	-P.6

当社の強み及び特長

沿革	-P.8
当社のビジネスシステム	-P.9
建設業界ニーズに答える事業2つの柱	-P.10
人材派遣事業の強み	-P.11
施工図作図事業の強み	-P.12
夢真3つの強み	-P.13
一般的な派遣企業との違い	-P.14
若年層派遣に特化	-P.15
夢真のミッション	-P.16

業界ウォッチ

人材不足に苦しむ業界	-P.18
求められる人材	-P.19
建設業の人材構造	-P.20
建設業界は長期プロジェクト事業	-P.21

成長戦略

従来の方針と今後のテーマ	-P.23
垂直統合から水平展開へ	-P.24
利益率No.1を今後とも維持します	-P.25
当社人材派遣事業の業績推移及び将来計画	-P.26
人材戦略	-P.27
社員数の純増	-P.28
財務健全化	-P.29
社会貢献	-P.30
目標とする経営数値	-P.31

ご参考資料

会社概要	-P.33
組織図	-P.34



平成19年9月期決算 業績ハイライト

連結損益計算書概要

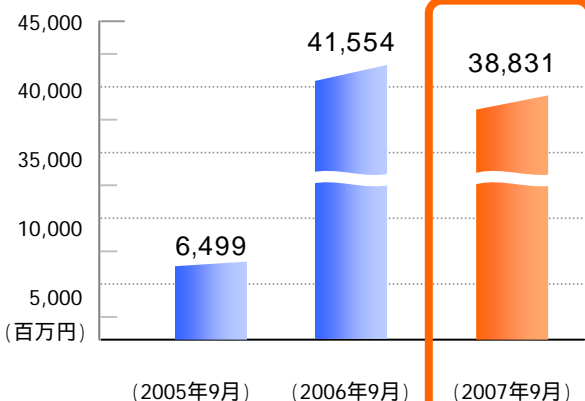
単位：(百万円)

決算期	平成17年9月期			平成18年9月期			平成19年9月期		
	実績		前期比	実績		前期比	実績		前期比
	金額	百分比		金額	百分比		金額	百分比	
売上高	6,499	100.0%	49.5%	41,554	100.0%	539.4%	38,831	100.0%	-6.6%
売上総利益	1,873	28.8%	24.4%	6,222	15.0%	232.2%	4,561	11.7%	-26.7%
営業利益	349	5.4%	-40.8%	837	2.0%	139.9%	288	0.7%	-65.6%
経常利益	707	10.9%	5.6%	1,286	3.1%	81.9%	244	0.6%	-81.0%
当期純利益	323	5.0%	-14.6%	69	0.2%	-78.7%	-42	-0.1%	-161.1%
純資産額	2,054	9.4%	2.5%	3,400	7.1%	65.5%	1,890	20.3%	-44.4%
総資産額	21,880	100.0%	311.9%	47,943	100.0%	119.1%	9,311	100.0%	-80.6%

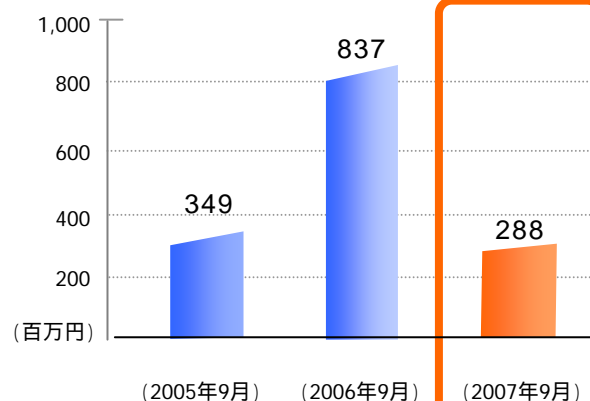
主要な経営指標

	平成17年9月期	平成18年9月期	平成19年9月期
1株当たり純資産(円)	29.01	21.73	23.07
1株当たり純利益(円)	4.15	0.97	-0.59
自己資本比率(%)	9.4%	3.3%	17.8%

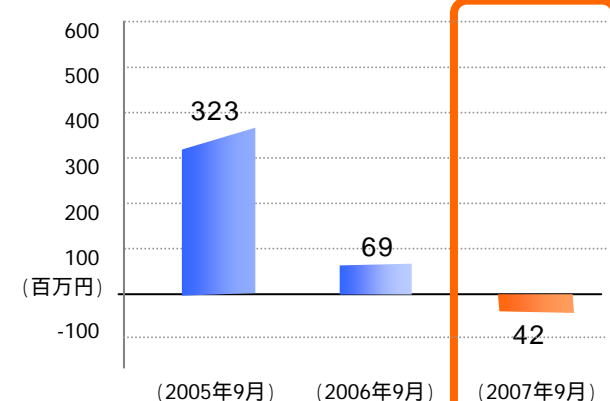
売上高



営業利益



当期純利益



売上高：前期比 6.6% (2,724百万円)

売上総利益：前期比 26.7% (1,661百万円)

- ・ 建設施工管理の(株)夢真は好調に推移
- ・ (株)夢真コミュニケーションズについては人材派遣に特化したことで減収減益
- ・ 人材派遣事業へ経営資源を集中させるため、(株)夢真総合設備、勝村建設(株)、証券業の夢真証券(株)等を売却
- ・ 環境プラントの運転維持管理事業の(株)夢真エンジニアリングは人材派遣事業ではあるが、決算対策上売却

販管費：前期比 20.7% (1,112百万円)

- ・ 人材派遣事業へ経営資源を集中させ、コスト削減に努めた結果、大幅に販管費が減少

営業利益：前期比 65.6% (549百万円)

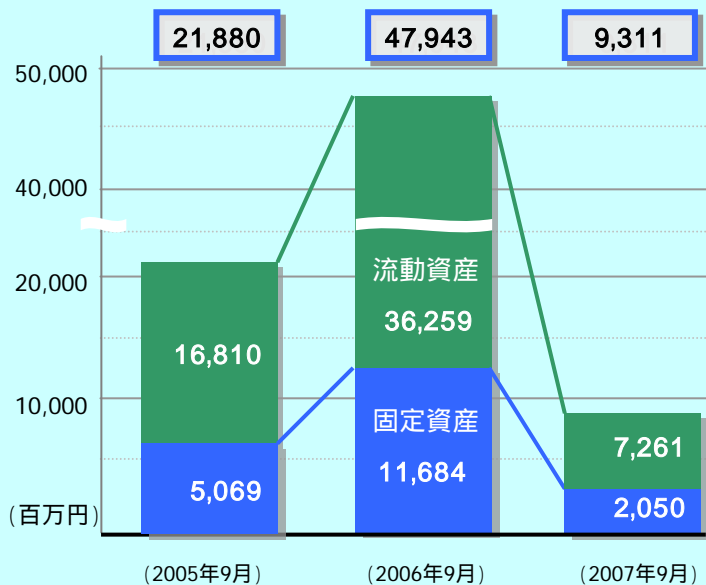
経常利益：前期比 81.0% (1,042百万円)

当期純利益：前期比 160.5% (111百万円)

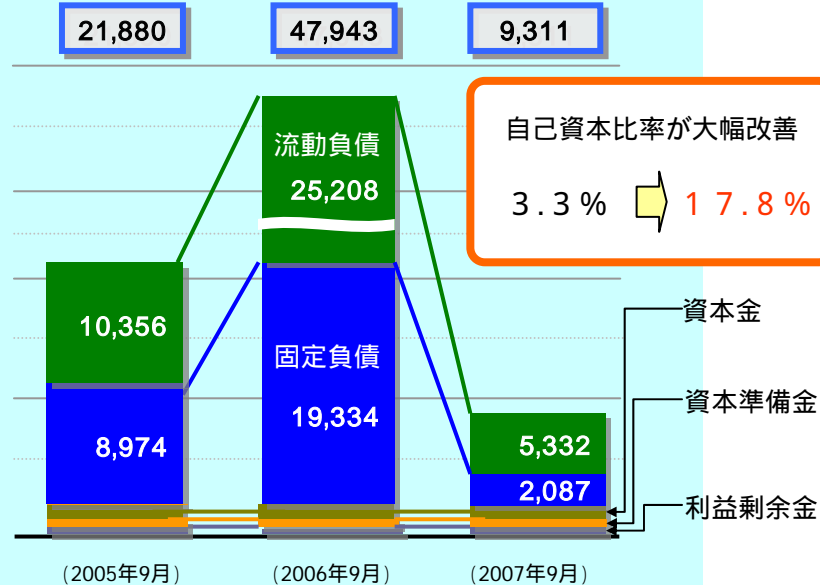
連結貸借対照表概要

決算期	平成17年9月期			平成18年9月期			平成19年9月期		
	実績		前期比	実績		前期比	実績		前期比
	金額	構成比(%)		金額	構成比(%)		金額	構成比(%)	
資産合計	21,880	100.0	311.9%	47,943	100.0	119.1%	9,311	100.0	-80.6%
流動資産	16,810	76.2	477.1%	36,259	75.6	115.7%	7,261	78.0	-80.0%
固定資産	5,069	23.2	111.2%	11,684	24.4	130.5%	2,050	22.0	-82.5%
負債	19,331	88.3	484.1%	44,543	92.9	130.4%	7,420	79.7	-83.3%
流動負債	10,356	47.3	1202.9%	25,208	52.6	143.4%	5,332	57.3	-78.8%
固定負債	8,974	41.0	256.9%	19,334	40.3	115.4%	2,087	22.4	-89.2%
純資産	2,054	9.4	2.5%	3,400	7.1	65.5%	1,890	20.3	-44.4%
資本金	805	3.7	0.0%	805	1.7	0.0%	805	8.6	0.0%
資本準備金	867	4.0	-0.1%	867	1.8	0.0%	867	9.3	0.0%
利益剰余金	1,042	4.8	18.6%	692	1.4	-33.6%	650	7.0	-6.1%
その他	-661	-3.1	20.7%	1,036	2.2	-256.6%	-432	-4.6	-141.7%
負債・純資産合計	21,880	100.0	311.9%	47,943	100.0	119.1%	9,311	100.0	-80.6%

資産の部



負債・純資産の部



当社の強み及び特長

沿革
当社のビジネスシステム
建設業界ニーズに答える事業2つの柱
人材派遣事業の強み
施工図作図事業の強み
夢真3つの強み
一般的な派遣企業との違い
若年層派遣に特化
夢真のミッション



Tokyo Midtown



Roppongi Hills

Phase 1

開業そして株式会社へ

Phase 2

業務拡大期

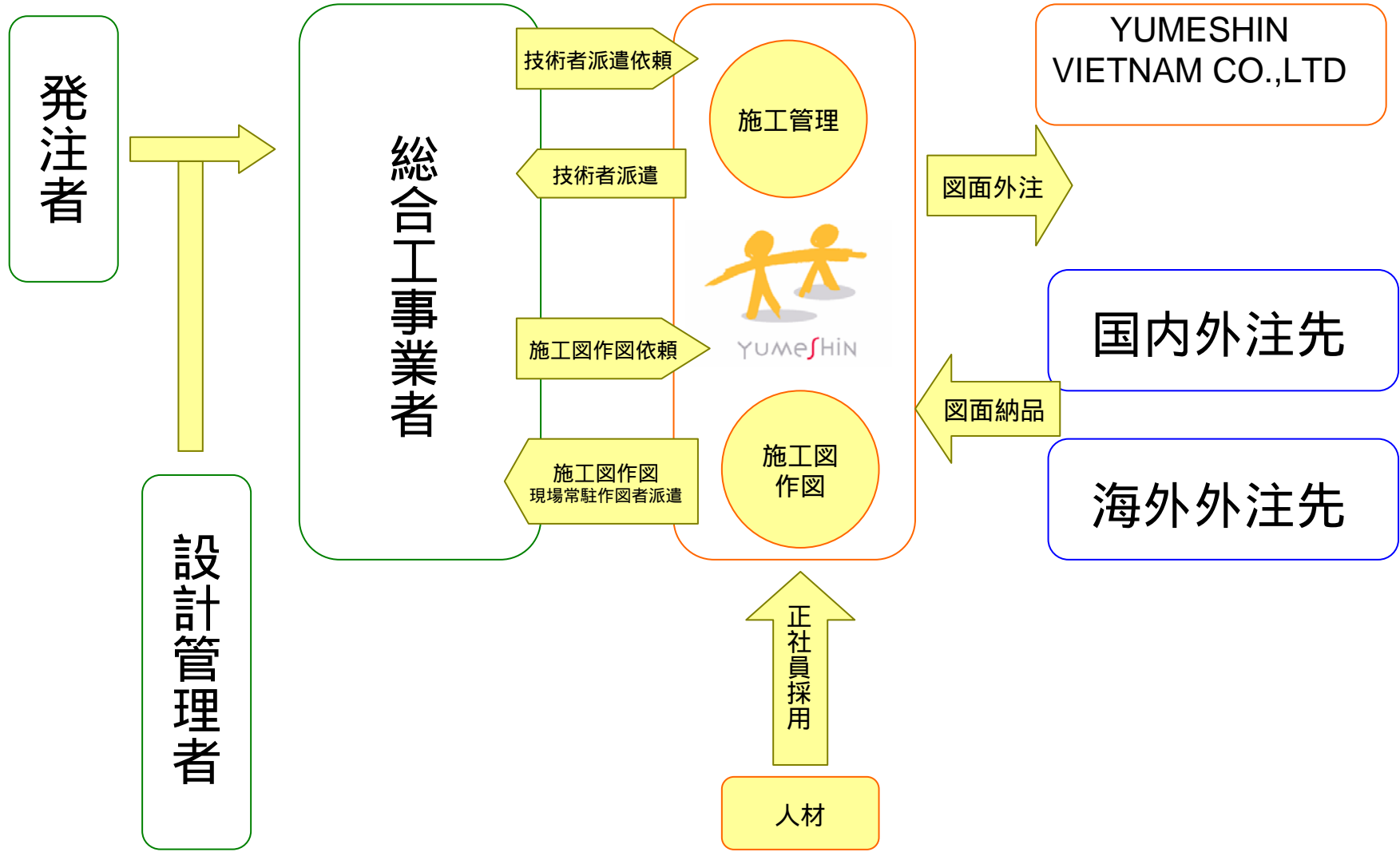
Phase 3

M&Aによる拡大期

Phase 4

事業再構築による調整期

Next Stage



建設業界人材の流動化ビジネス

人材派遣事業

施工管理事業

売上比率 95%

施工図面作図事業

売上比率 5%

建設業界のニーズ

従来は建設会社の従業員が担当するのが一般的でした。しかし近年の業界リストラで、アウトソーシング需要が急速に高まりました。

建築分野では、設計段階で細部まで詳細な図面を作図しておらず、施工段階で詳細図面を描きながら施工していきます。この図面を施工図と呼びます。

- 設計図 - 事前の見積もり積算、許認可の取得のために、あらかたの大きさや、外観などを書く図面。
- 施工図 - 実際に施工することになったときに、詳細の収まりを考え、平面図、立面図、展開図、天井伏図等として書く図面。
- 竣工図 - 構造物が完成し、将来の補修などのため完成状態を表す図。

施工図の良し悪しが建物のクオリティを左右します。緻密で複雑な施工図作成には相当のスキルを有するため、コストがかかりました。

人材獲得力

知名度が高い（上場銘柄であること、メディア露出度が高いこと）

強力な地方ネットワークを有すること

人材育成力

独自の教育システム

OJT研修



価格競争力

人材の高稼働率により低価格を実現

蓄積された作図スキル

長年培った施工図作図のスキル



低価格・高品質の作図

フラット化する世界を早くから認識し、海外の子会社、ネットワークを活用して、低価格、高品質の作図を実現

営業に直結した作図

人材派遣への呼び水

ニーズに真正面から答えるサービス

業界実績No.1
技術者数No.1

競合による参入が困難な優れたビジネス・システム

マッチング力が強い
(技術者数及び多種の技術者がいる)

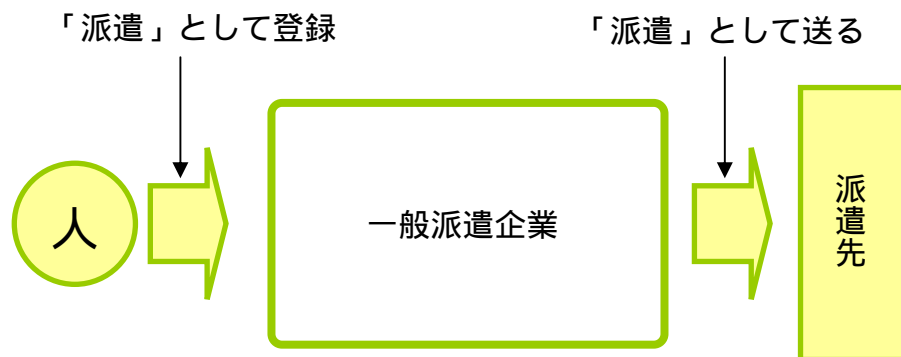
建設業界における長い実績と大きな信頼

夢真の派遣人材はロイヤルティの高い「正社員」

高い利益率の源泉



- ・マネジメントの派遣
- ・派遣先からの高い評価
- ・当社に安心して仕事を依頼



- 派遣社員として登録
- ・必ずしもやる気があるわけではない人材
 - ・会社に対するロイヤルティが低い人材

単純労働者の派遣

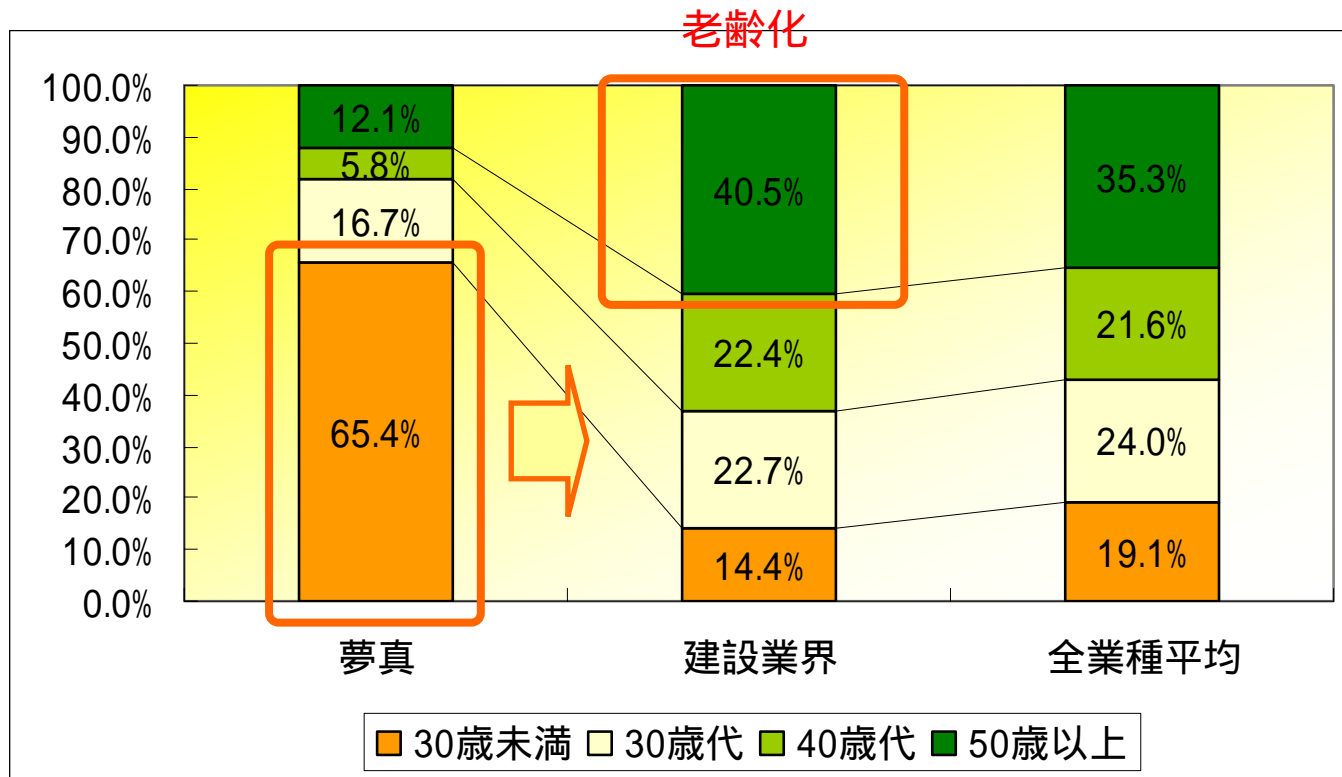


- 正社員として採用
- ・自らを高める、やる気のある人材
(会社のマネジメントという道)
 - ・会社に対するロイヤルティが高い人材

マネジメント人材の派遣

いざというときの交代要員も確保

当社は「若年層」を採用・育成し、建設業界へ送り込んでいます。



建設業界は老年化が他業界よりも進んでいます。

当社は、業界の高齡化、リストラにより圧倒的に若手不足となった建設業界の穴を埋めています。

適正な人材のマッチング



人材市場のニーズ

専門知識を獲得し、技能を
修得し、業務に就きたい。

正社員になって安定した収入
を得たい。

人材・業務の流動化を促進し、
顧客企業のニーズに人材を
マッチング

- ・施工監理技術者をOJTにより育成
- ・技術者1,000名体制により、他現場へのローテーションが可能

人件費変動化のニーズ

優秀な人材を必要とする
が、できれば固定費を削減し、
人件費を変動費として計上したい。

業界ウォッチ

人材不足に苦しむ業界
建設業の人材構造
建設業界は長期プロジェクト事業
求められる人材

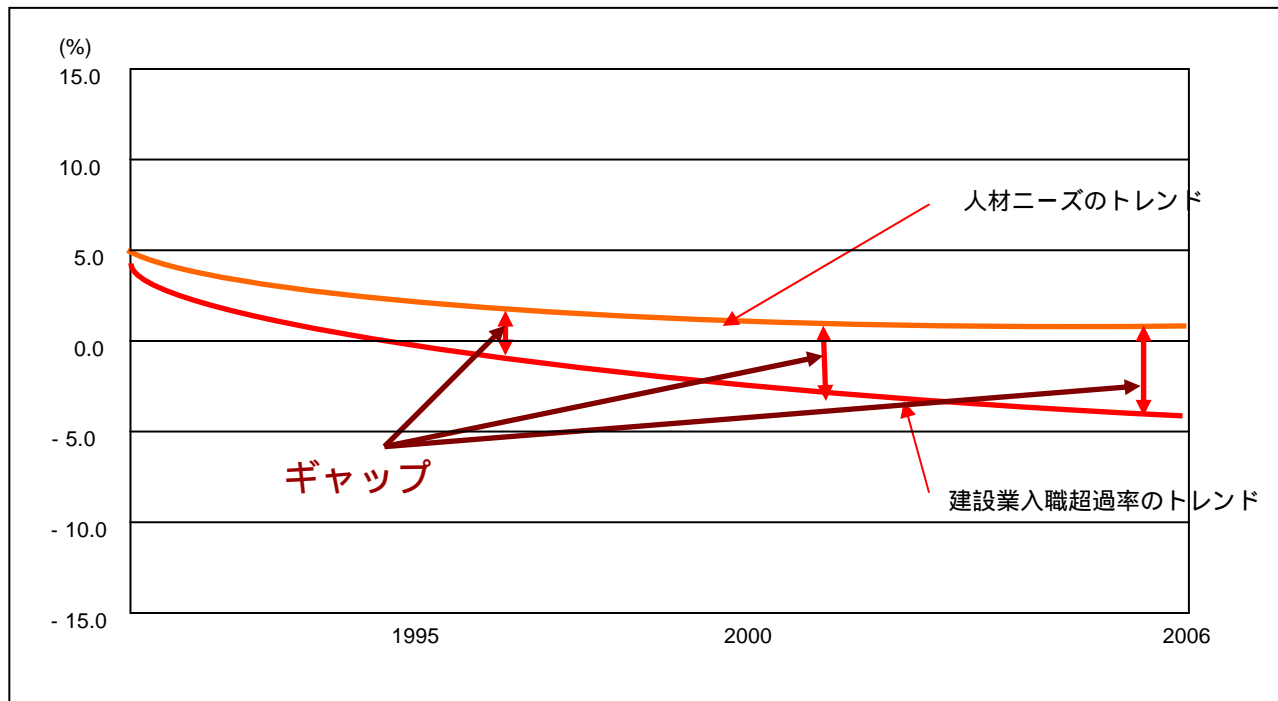


Yokohama Landmark Tower



Nishi-Shinjuku Tokyo Gas Building

バブル崩壊 リストラ 圧倒的人材不足



出所：厚生労働省「雇用動向調査」、国土交通省「建設投資見通し」を参考に当社作成

建設業界は、公共投資が大きく削減された今日でも、市場規模が50兆円とGDPの10%を占める国内最大の産業です。

建設業は全産業に比較して入職超過率がマイナスとなっており、むしろ人材不足となっております。

アウトソーシング需要は、年間268,000人にのぼっています。

人材ニーズ調査において

求人ニーズ1位 / 215業種中

(顕在ニーズ、潜在ニーズ共に1位)

求められる人材一覧

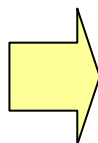
土木施工管理・現場監督・工事監理者	105,861
建築施工管理・現場監督・工事監理者	83,030
その他建築・土木・測量技術者	26,312
建築設計	18,721
土木作業員	34,295
計	268,219

その他の卸売業
顕在ニーズ2位、潜在ニーズ3位

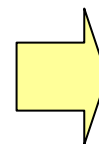
金属製品製造業
顕在ニーズ3位、潜在ニーズ2位

平成17年3月リクルート
「平成16年度 人材ニーズ調査 業者アウトルック」
(経済産業省委託調査)

建設業界はGDP10%を
占める巨大産業



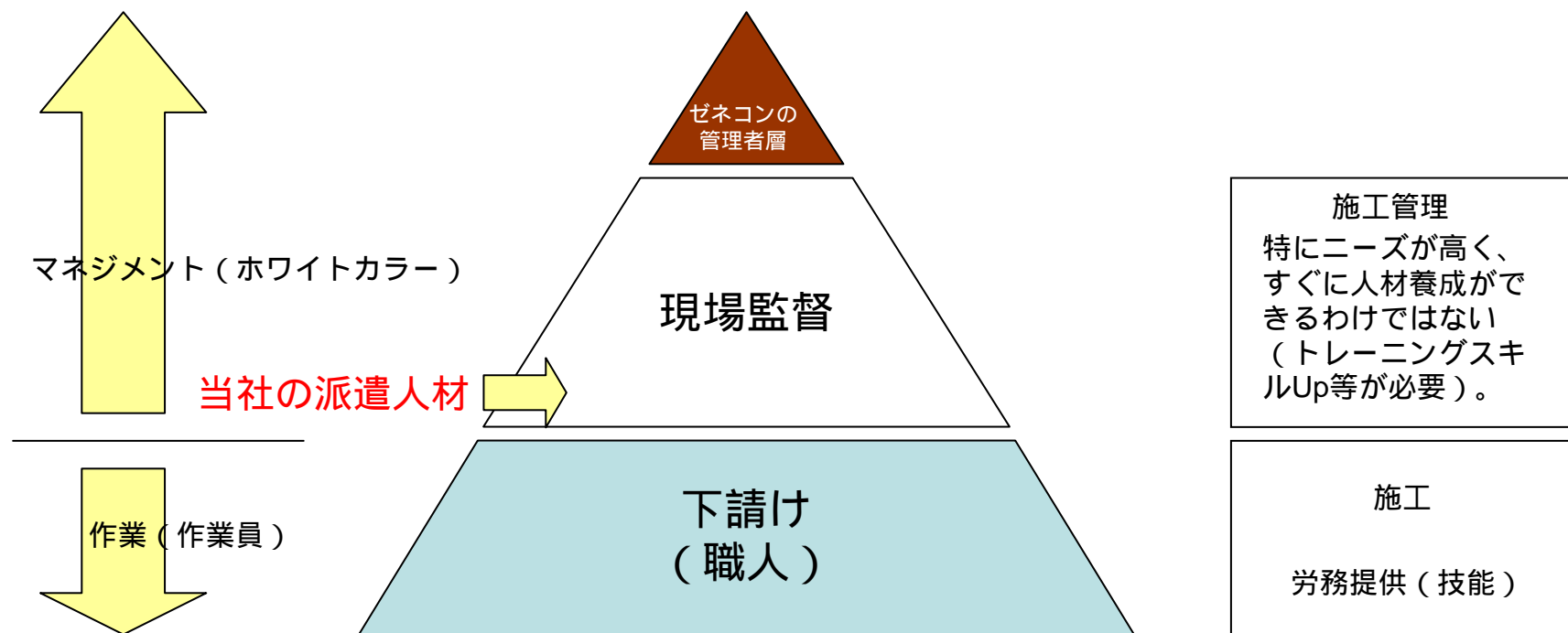
しかし、バブル崩壊による
リストラ後は人材不足



そして、求人ニーズは
国内業界においてNo.1

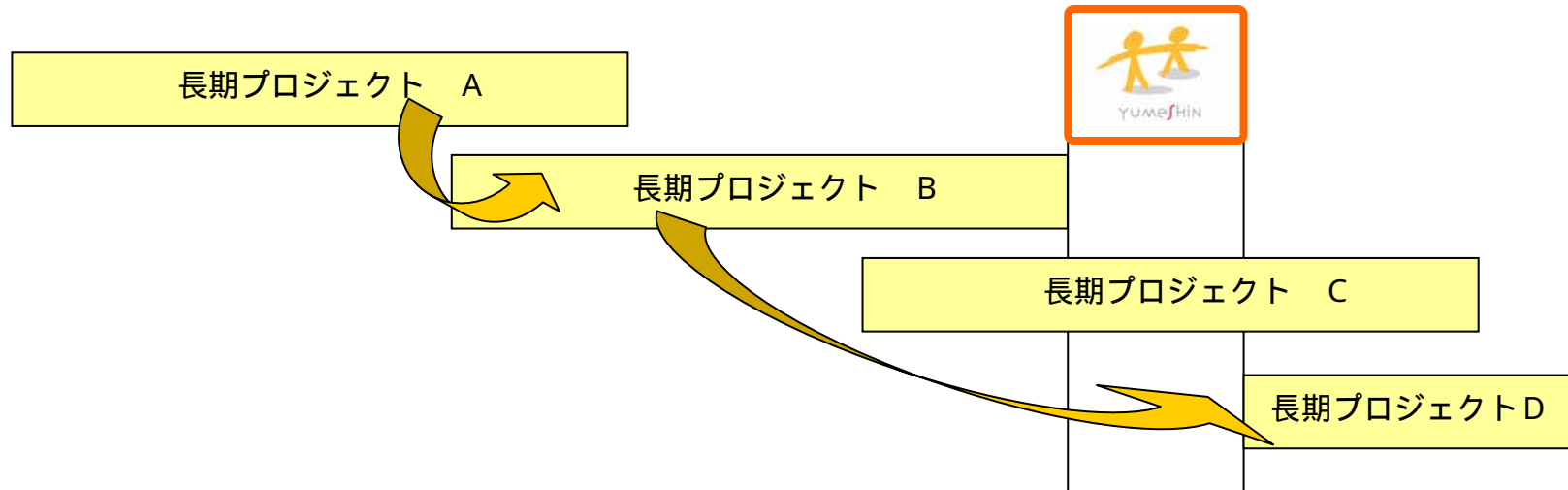
当社のビジネスチャンス

当社は高付加価値業務の人材派遣に特化



ニーズが高い
付加価値が高い
利益率が高い
競争力がある

人材を適正配置・タイムリーに提供



一企業だけでは、B終了後にBの人材を異動したいが、Cは監督が余っているために、Dへ現場監督を配置したいものの、BとDの時間が開いてしまうような場合に、当社の人材を活用すれば、プロジェクトごとの人材を適正に無駄なく配置することができます。

建設業界は、単品で受注し、そのたびに異なる建設現場、工事期間で組立生産を行う業種で、ゼネコンはプロジェクト工事ごとに必要な人材を募集したいというニーズがあります。労働集約型産業であり、ゼネコンでは、人材を抱えることがリスクになります。

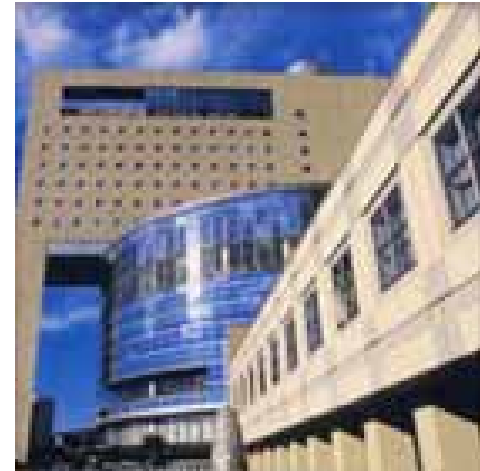
数多くのゼネコンとの長期的信頼関係から、これらスキームが可能に

ゼネコンの人事課

ゼネコンの人件費を固定費から変動費に

成長戦略

従来の方針と今後のテーマ
垂直統合から水平戦略へ
業界No.1の利益率
当社人材派遣事業の業績推移及び将来計画
財務健全化
人材戦略
社員数の純増
社会貢献
目標とする経営数値

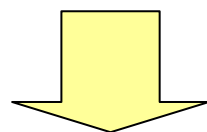


Rafre Saitama



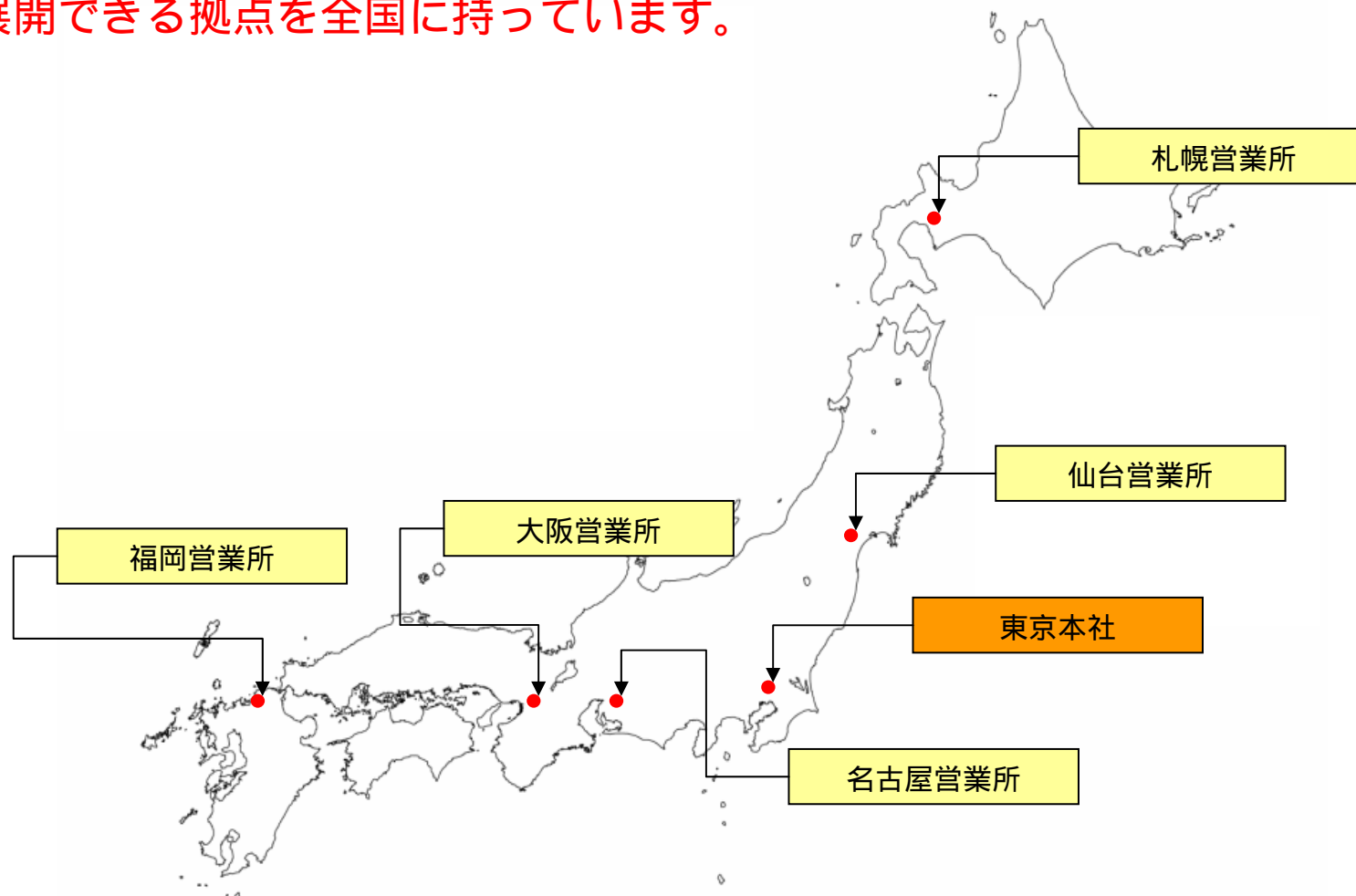
Shinjuku Rail City

05/09期～06/09期 総合的な建設コングロマリット型企業を目指し、M&Aによる統合化を推進したが、当初想定したシナジー効果の早期化が見込めない。企業再生には多くの時間が必要。不動産建設において、資金を固定化することによる財務面の悪化。



人材派遣事業へ集中・財務健全化

水平展開できる拠点を全国に持っています。



総合建設化から建設人材ビジネス特化、そして関東圏中心から全国展開へ
地方のネットワークを活用し、Iターン、Uターンも含め、日本全国の会社と人材の架け橋に

企業名	決算期	経常利益率	売上高	経常利益
夢真【人材派遣事業】	06/09	16.7%	10,384	1,731
(株)メイテック	07/03	14.0%	82,229	11,487
(株)エイジス	07/03	12.0%	15,498	1,867
(株)アルプス技研	07/06	7.4%	11,122	819
(株)フルキャストテクノロジー	07/03	6.3%	4,296	271
(株)フルキャスト	07/03	4.3%	55,557	2,362
(株)バックスグループ	07/03	3.2%	10,072	319
(株)クリーク・アンド・リバー社	07/02	2.5%	14,186	350
(株)クリエアナブキ	07/03	1.9%	7,640	144
グッドウィルグループ(株)	07/06	1.3%	509,001	6,794
キャリアバンク(株)	07/05	0.0%	4,595	2

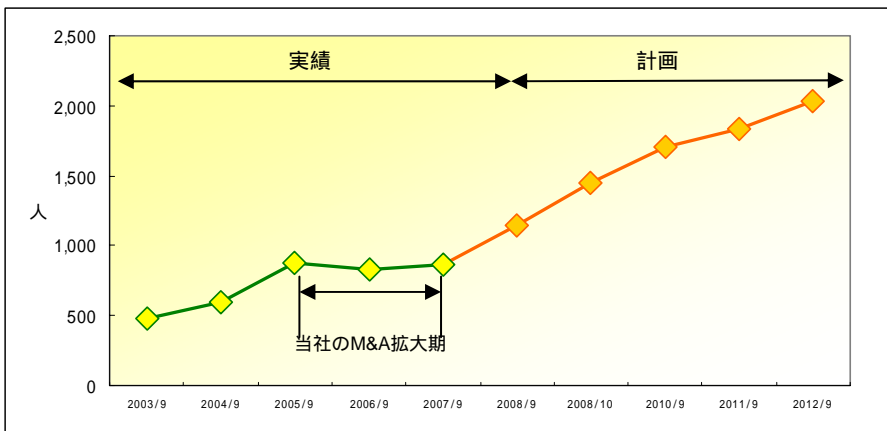
競合少なく、付加価値の高い監督者人材派遣に特化しているために

人材派遣業としては、当社は抜群の利益率を誇ります！

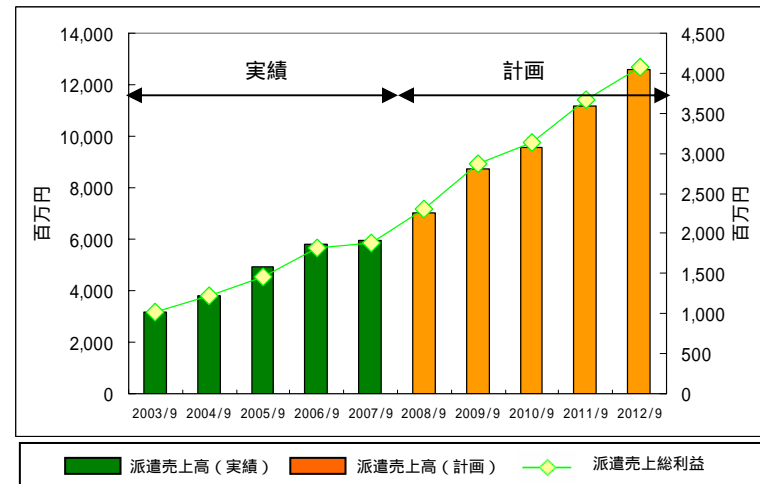
当社	16.7%	
他社平均	8.6%	グッドウィルグループ含まず
	3.4%	グッドウィルグループ含む

当社M&A時代に停滞してしまった人員数を再度増加させ、売上と利益の増大を図ります。

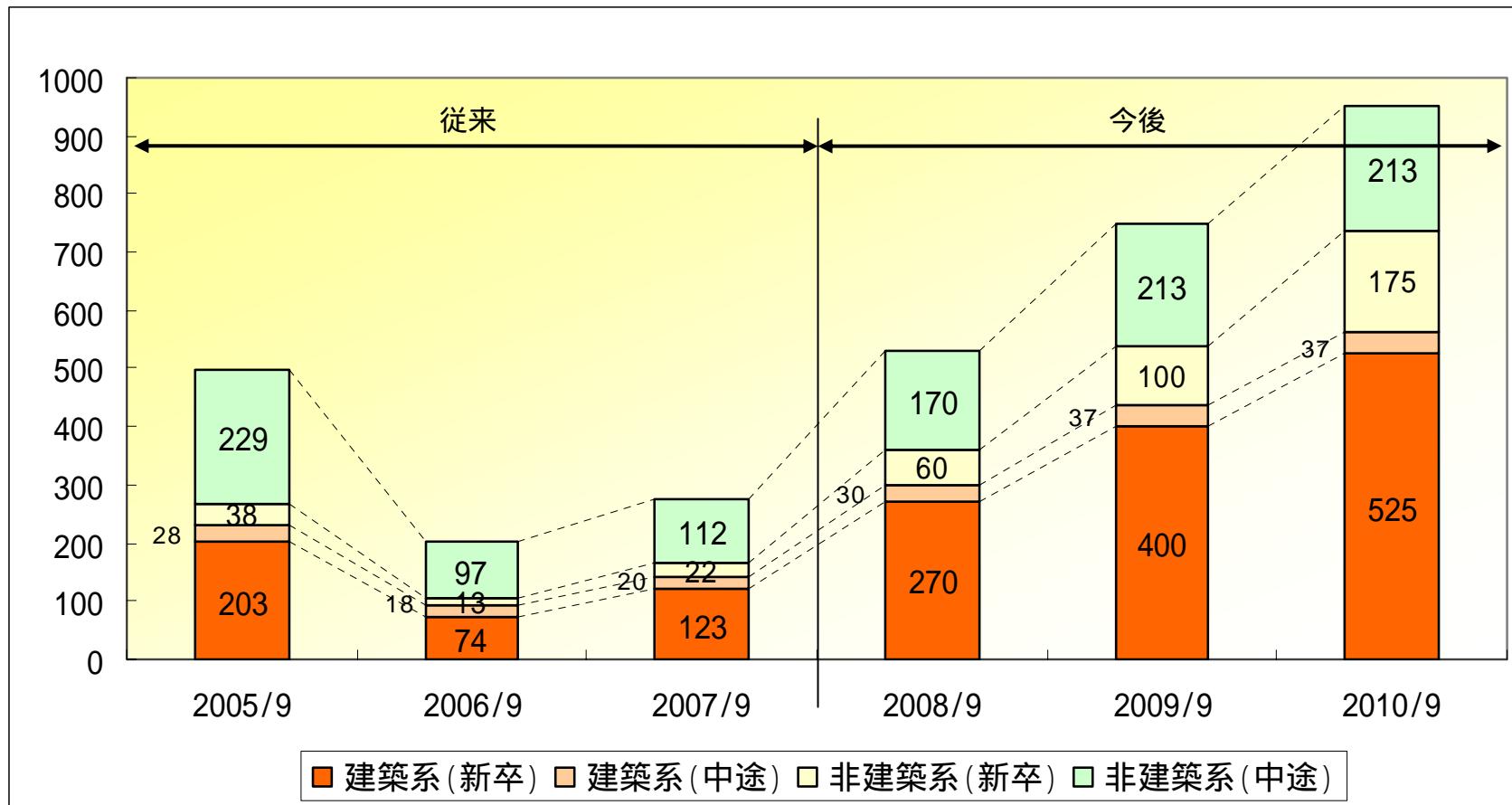
人材派遣 期別従業員数の推移



人材派遣事業における売上高 (左軸) と売上総利益 (右軸)



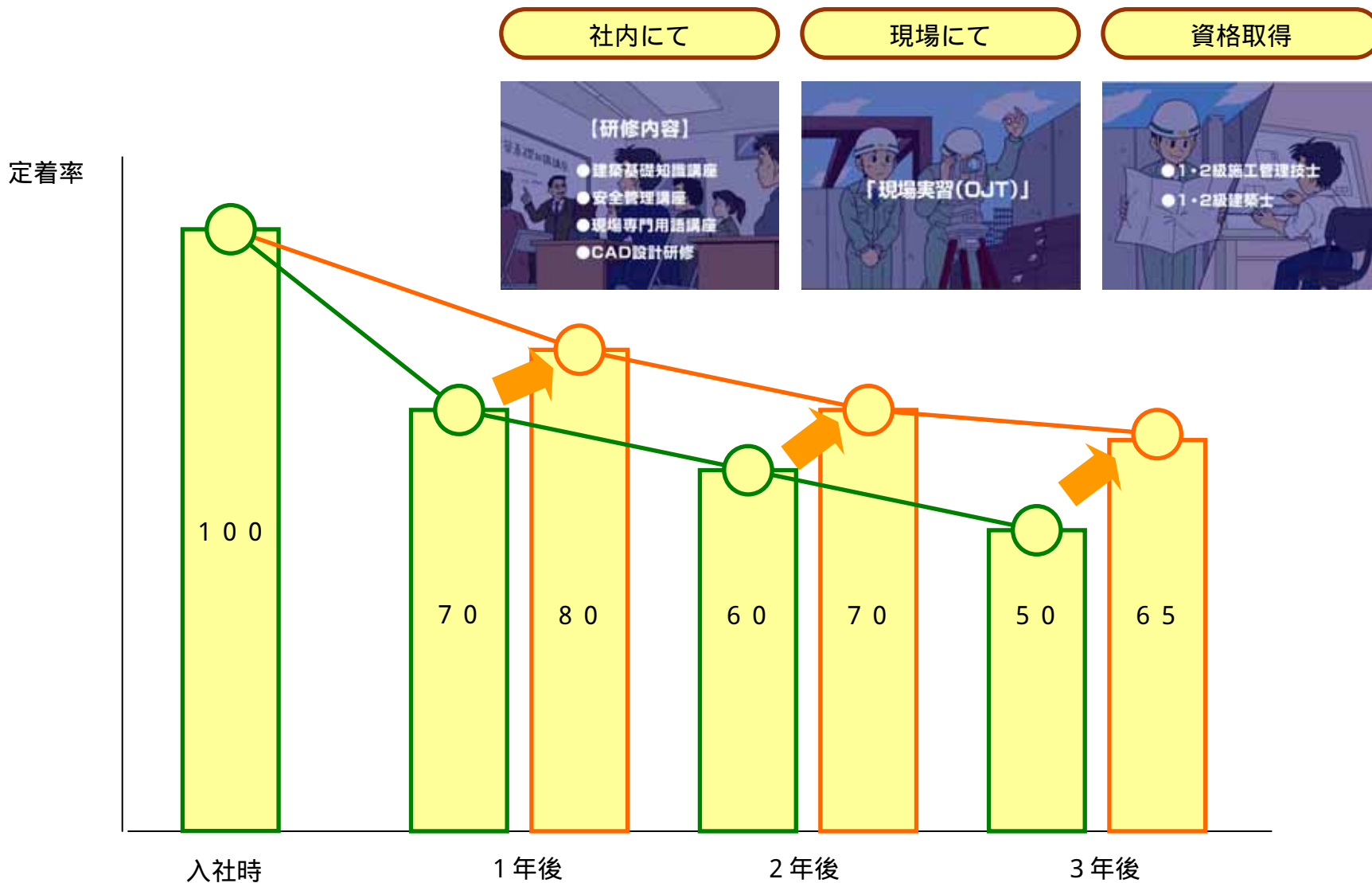
		2004/9	2005/9	2006/9	2007/9	2008/9	2009/9	2010/9	2011/9	2012/9
派遣売上 (百万円)		3,796	4,927	5,801	5,954	7,010	8,717	9,539	11,162	12,564
原価 (百万円)		2,568	3,468	3,989	4,065	4,708	5,849	6,405	7,489	8,480
売上利益 (百万円)		1,228	1,459	1,812	1,880	2,302	2,868	3,134	3,673	4,084
利益率		32.35%	29.61%	31.24%	31.58%	32.84%	32.90%	32.85%	32.91%	32.51%
月平均売上単価 (千円)	女性				396	384	394	395	395	395
	新人	404	437	435	458	414	425	419	419	419
	2年生				603	615	609	618	618	618
	3年生				633	674	659	659	659	659
	社員	590	607	584	740	769	782	772	772	772
	期間社員	675	672	664	710	724	723	724	724	724



非建築科人材や中途人材の採用も含め、積極的に行っていく

↓
 当社の独自のトレーニング、OJTで質を維持します。

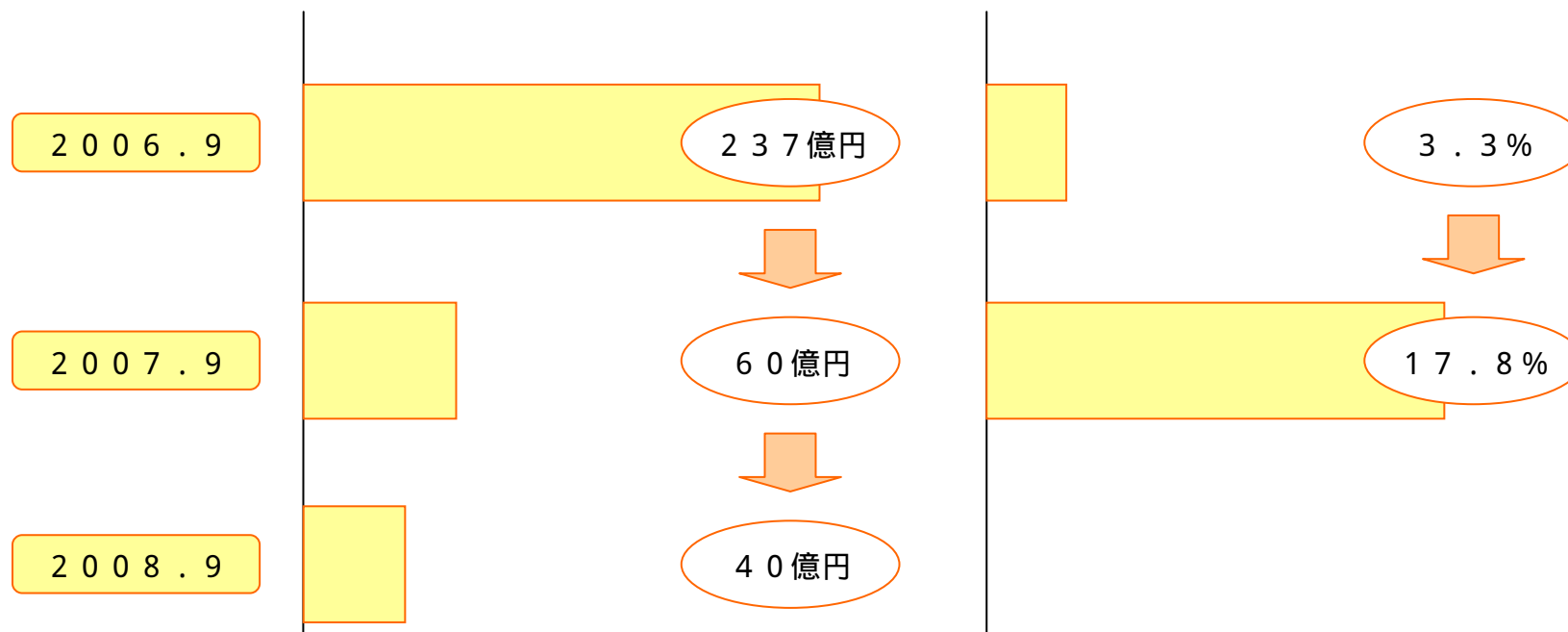
人材トレーニングによって定着率を増加致します。



今後の本業の成長路線に備え、財務基盤を抜本的に改善しました。

有利子負債の圧縮

自己資本比率の上昇



- ・資産の売却の資金で、急速に有利子負債を圧縮しました。2006年9月にあった237億円もの有利子負債は、2007年9月に60億円まで減少しております。また、2008年9年には40億円まで圧縮することを目標としています。
- ・自己資本比率も2006年9月期の3.3%から2007年9月期には17.8%まで増加しました。

08/03期のテーマは人と会社のリカバリー

株主への貢献

配当額を当期純利益の30%を基本方針と致します。

社会への貢献

ニートやフリーターの社会復帰に貢献。



YUMESHIN

地域への貢献

地域の雇用に貢献。

従業員への貢献

- ・努力した従業員に報い、従業員の生活を安定させます。
- ・人から喜ばれる人材を育成します。

従業員の人間的成長が、当社の成長・発展へ、ひいては社会的貢献につながると考えております。

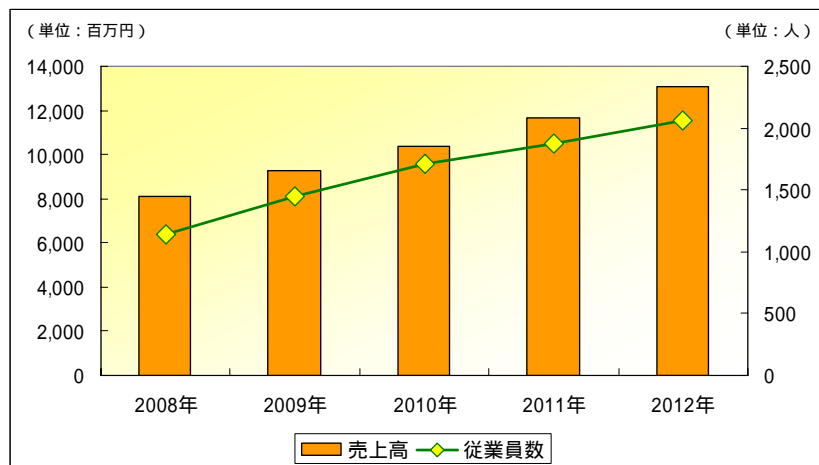
(単位：百万円)

	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年
売上高	8,088	9,284	10,397	11,662	13,064
営業利益	1,057	1,325	1,530	1,728	1,957
経常利益	900	1,190	1,417	1,637	1,886
当期利益	513	678	808	933	1,075
経常利益率	11.12%	12.81%	13.62%	14.03%	14.43%
従業員数(人)	1,139	1,451	1,706	1,876	2,064

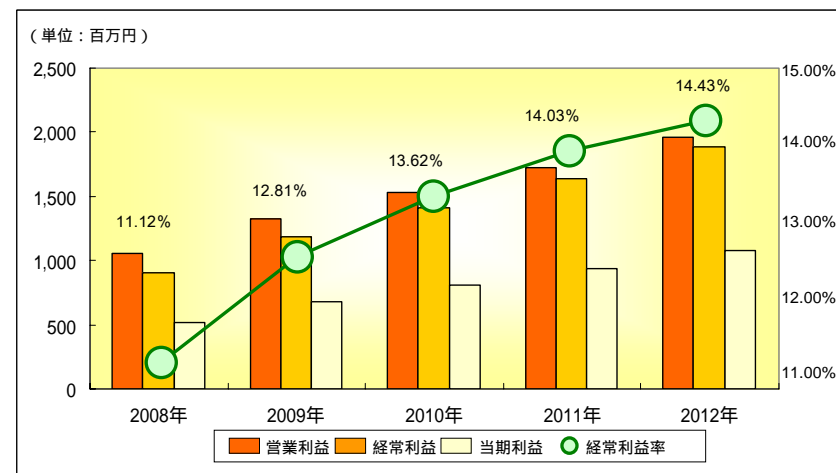
2012年9月期

売上高 : 131億円
 経常利益 : 19億円

5年間売上高及び従業員数推移



5年間利益推移



ご参考資料

会社概要



St.Luke's International Hospital



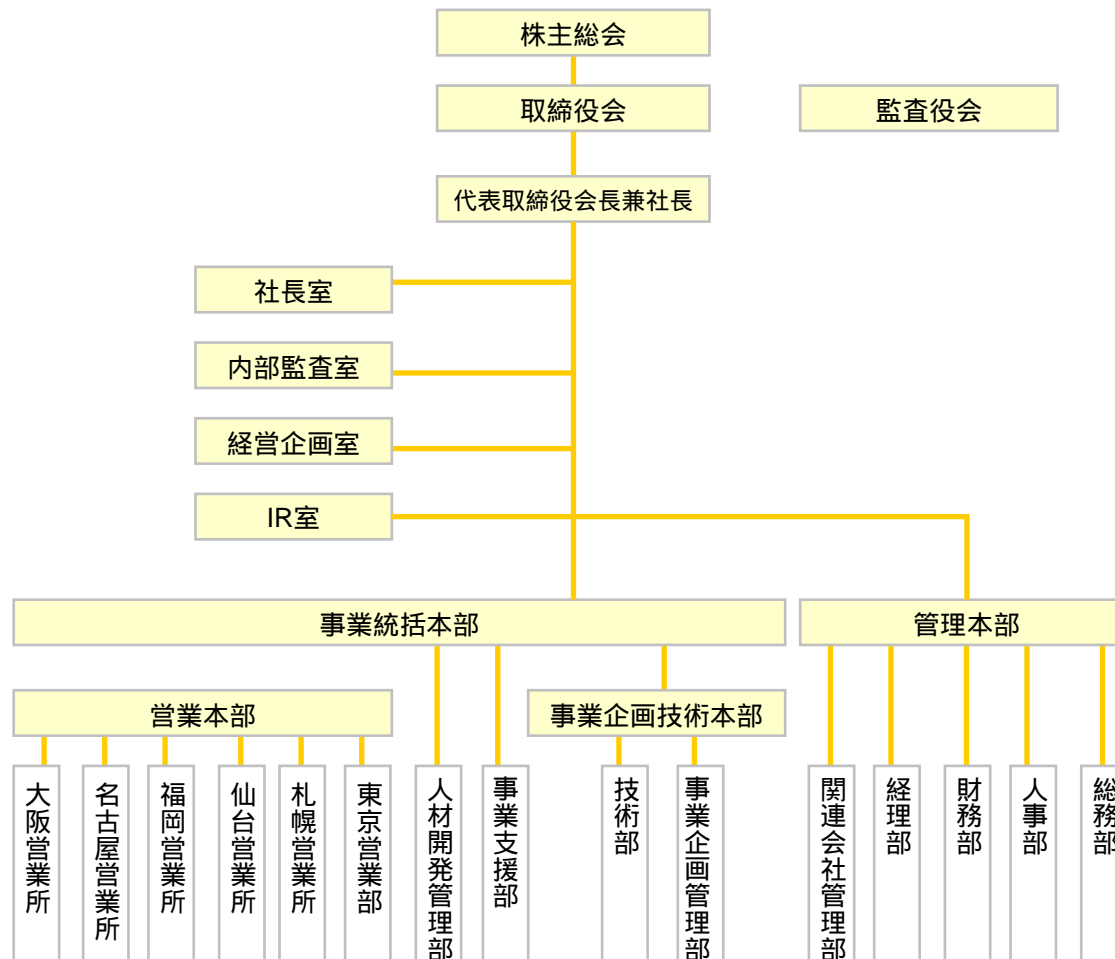
Yebisu Garden Place Tower

2007年9月末現在

創業	1970年5月
設立・決算	1980年1月28日(9月決算)
資本金	8億514万円
発行済株式数	74,573,440株
代表者	代表取締役会長兼社長 佐藤 眞吾
主要株主	佐藤 眞吾(40.1%)、投資事業組合DRCI(7.5%)、佐藤 淑子(4.4%)、自己株口(3.8%)、深井 英樹(1.5%)、エース交易(1.3%)、コメルツバンクリミテッド(1.1%)、計3,057名
事業内容	施工図面作成 建設現場施工管理派遣業務
本社	東京都文京区大塚3-11-6 大塚三丁目ビル
売上高	42,500百万円
連結子会社	株式会社夢真、株式会社夢真コミュニケーションズ
従業員数(連結)	1,050名

沿革概要

施工図の作図を目的として設計事務所を設立したのが始まりです。その後、海外の人材を活用して安価に施工図を作成することを開始しました。それから未来の建設業界を担う人材を育成し、派遣していく人材ビジネスを展開、途中、総合建設業を模索しM&Aによる拡大戦略をとりましたが、現在は元々メインであった建設業界の人材ビジネスに特化しております。



エクセレント・カンパニーへの道を走ります。



ir@yumeshin.co.jp

代表取締役会長兼社長 佐藤 眞吾

IR室長 楠原 正人

本資料に記載された意見や予測につきましては、資料作成時点での弊社の判断に基づき作成したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。また、様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績や結果とは異なる場合があります。