

YUMESHIN
LOWE

2019年9月期

会社説明資料

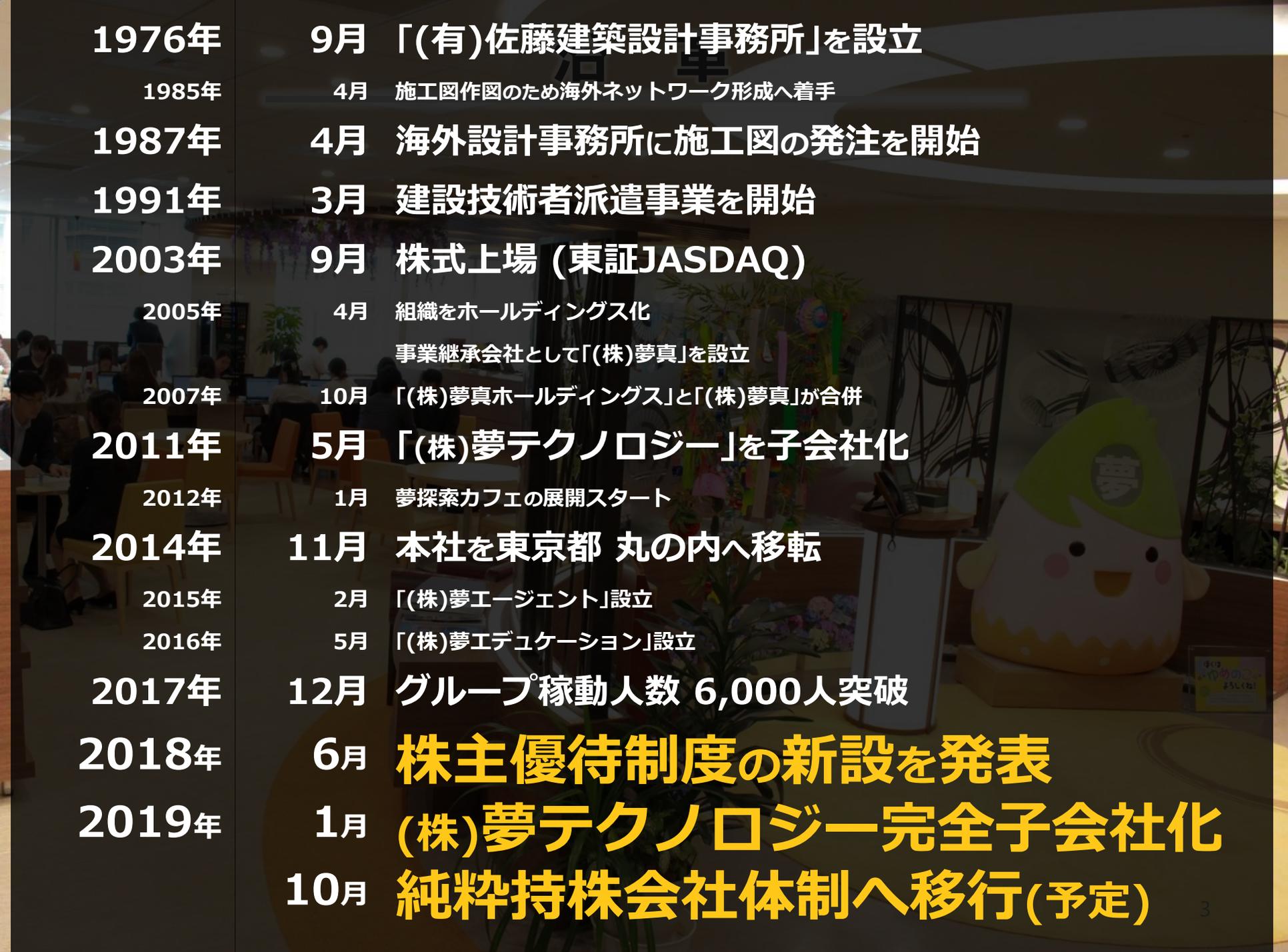
～ 2019年9月27日 ～

株式会社 夢真ホールディングス
YUMESHIN HOLDINGS CO., LTD.
JASDAQ 2362

会社概要

2019年6月30日 現在

商号	株式会社夢真ホールディングス
設立	1976年
資本金	851 百万円
発行済株式数	78,837,140 株
上場市場	東証JASDAQ (証券コード : 2362)
代表者	代表取締役社長 佐藤 大央
事業内容	建設技術者派遣・エンジニア派遣・その他
本社	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
子会社	株式会社夢テクノロジー 株式会社夢グローバル …その他 6社
従業員数	連結 10,525人 (単体6,589人)

- 
- 1976年** 9月 「(有)佐藤建築設計事務所」を設立
- 1985年 4月 施工図作図のため海外ネットワーク形成へ着手
- 1987年** 4月 海外設計事務所に施工図の発注を開始
- 1991年** 3月 建設技術者派遣事業を開始
- 2003年** 9月 株式上場 (東証JASDAQ)
- 2005年 4月 組織をホールディングス化
事業継承会社として「(株)夢真」を設立
- 2007年 10月 「(株)夢真ホールディングス」と「(株)夢真」が合併
- 2011年** 5月 「(株)夢テクノロジー」を子会社化
- 2012年 1月 夢探索カフェの展開スタート
- 2014年** 11月 本社を東京都 丸の内へ移転
- 2015年 2月 「(株)夢エージェント」設立
- 2016年 5月 「(株)夢エデュケーション」設立
- 2017年** 12月 グループ稼働人数 6,000人突破
- 2018年** 6月 **株主優待制度の新設を発表**
- 2019年** 1月 **(株)夢テクノロジー完全子会社化**
10月 **純粹持株会社体制へ移行(予定)**

2015年

Forbes

が選ぶ、
アジアの優良企業
200社に選出

2017年、2019年

JPX日経中小型
指数構成銘柄
200社に選出



NIKKEI

事業ポートフォリオ

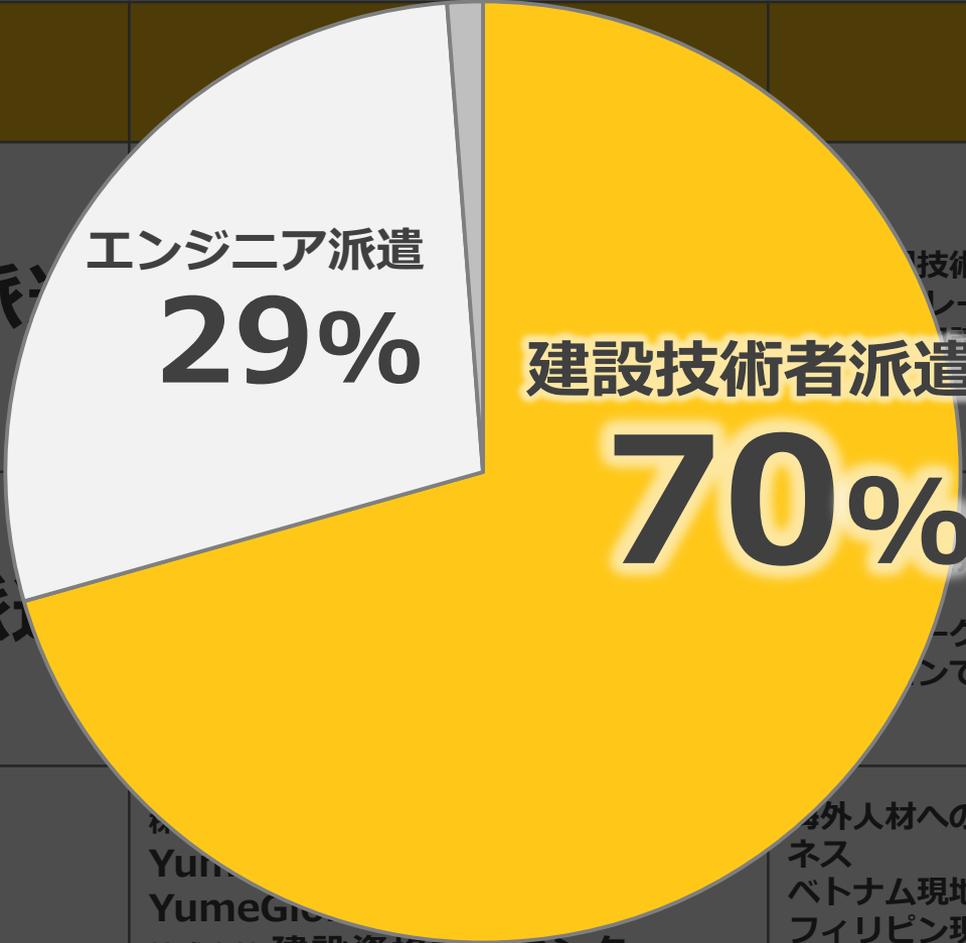
2019年6月30日現在

事業区分	会社名	事業内容
建設技術者派遣	株式会社 夢真ホールディングス 株式会社 夢真	施工管理技術者派遣 CADオペレーター派遣 施工図作図請負
エンジニア派遣	株式会社 夢テクノロジー 株式会社 クルンテープ ネプラス株式会社 P3OPLE4U, Inc. 株式会社 インフォメーションポート	製造、IT業界へのエンジニア派遣 ネットワークエンジニア派遣 フィリピンでのITエンジニア派遣
その他	株式会社 夢グローバル YumeGlobal co., ltd. YumeGlobal corp. 株式会社 建設資格推進センター Yumeshin Vietnam co.,ltd 株式会社 侍	海外人材への日本語教育・人材活用ビジネス ベトナム現地人材の採用支援業務 フィリピン現地人材への日本語教育 建設関連資格試験の対策講座 ベトナムでのオフショア開発 オンラインプログラミング学習サービス

売上高構成比率

その他
1.6%

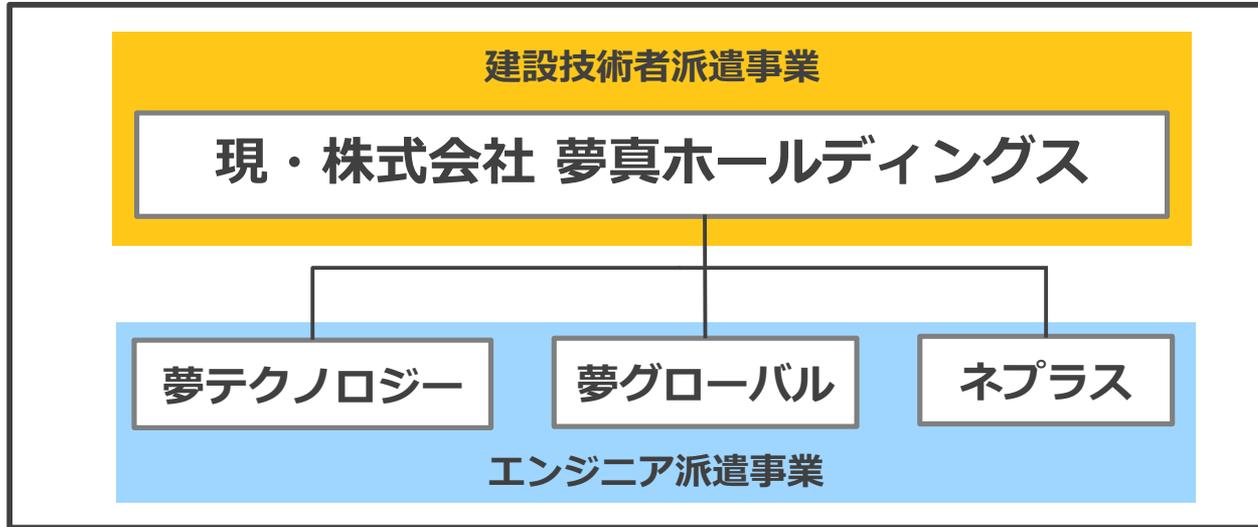
2019年6月30日現在

事業区分		事業内容
建設技術者派遣	 <p>建設技術者派遣 70%</p> <p>エンジニア派遣 29%</p> <p>その他 1.6%</p>	技術者派遣 ショーター派遣 請負
エンジニア派遣		海外へのエンジニア派遣 ークエンジニア派遣 ンでのITエンジニア派遣
その他	Yumeshin Vietnam co.,ltd 株式会社 建設資格推進センター Yumeshin Vietnam co.,ltd 株式会社 侍	海外人材への日本語教育・人材活用ビジネス ベトナム現地人材の採用支援業務 フィリピン現地人材への日本語教育 建設関連資格試験の対策講座 オンラインプログラミング学習サービス

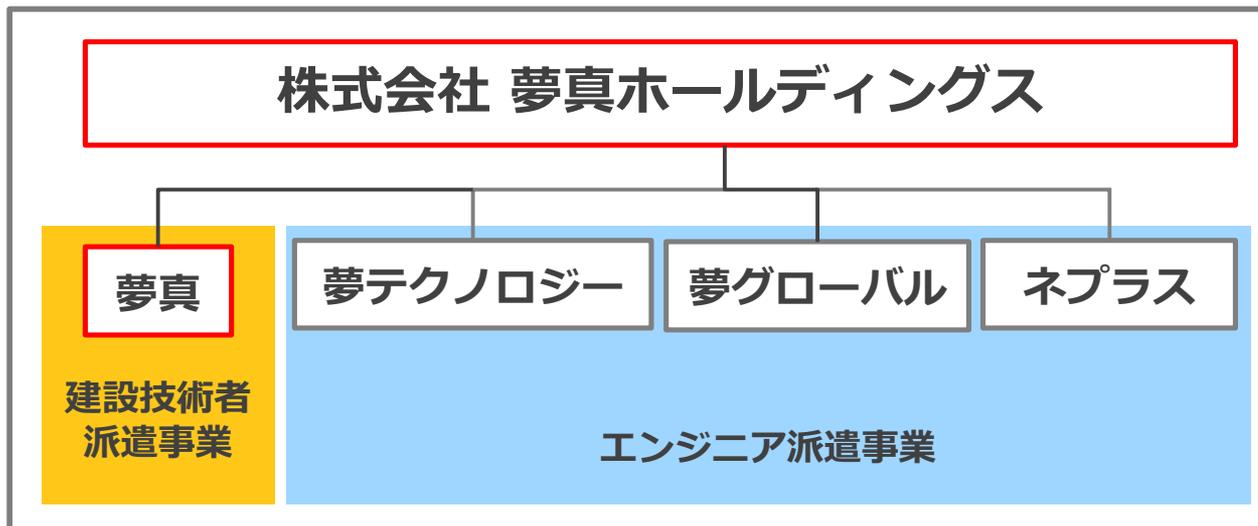
※2019年9月期 6月時点

会社分割について

【～2019年9月末】



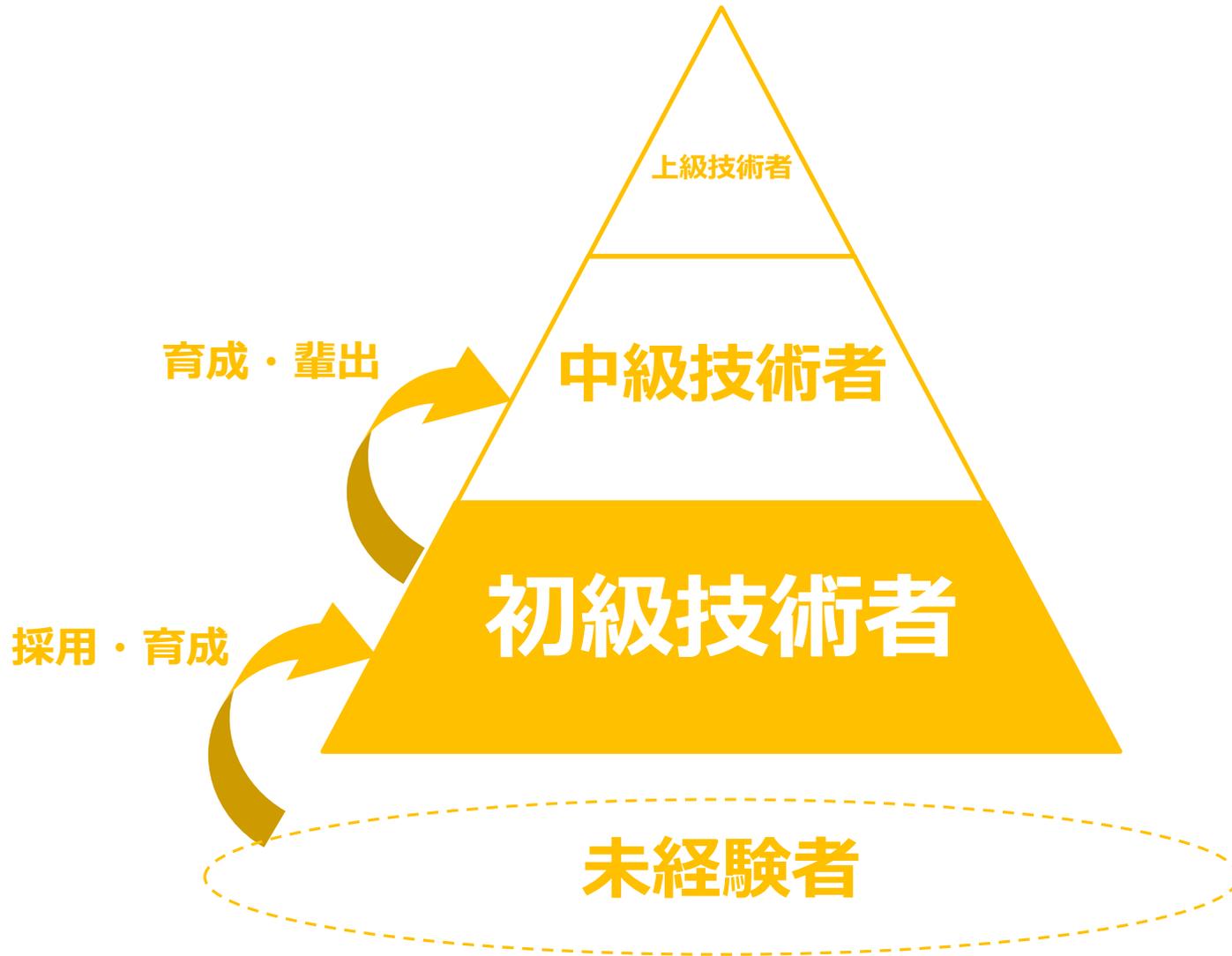
【2019年10月～】



- ① 迅速な意思決定の実現
- ② 経営戦略業務と子会社統制の強化
- ③ グループ会社のシナジー強化

ビジネスモデル

ビジネスモデル



ビジネスモデル

採用

働きたい気持ちのある
すべての人にチャンス。



採用

営業

未経験の技術者たちの
可能性をお客様に伝え、
信頼関係を構築。

育成

未経験者を短期間で
必要不可欠な
人材にする環境。

育成

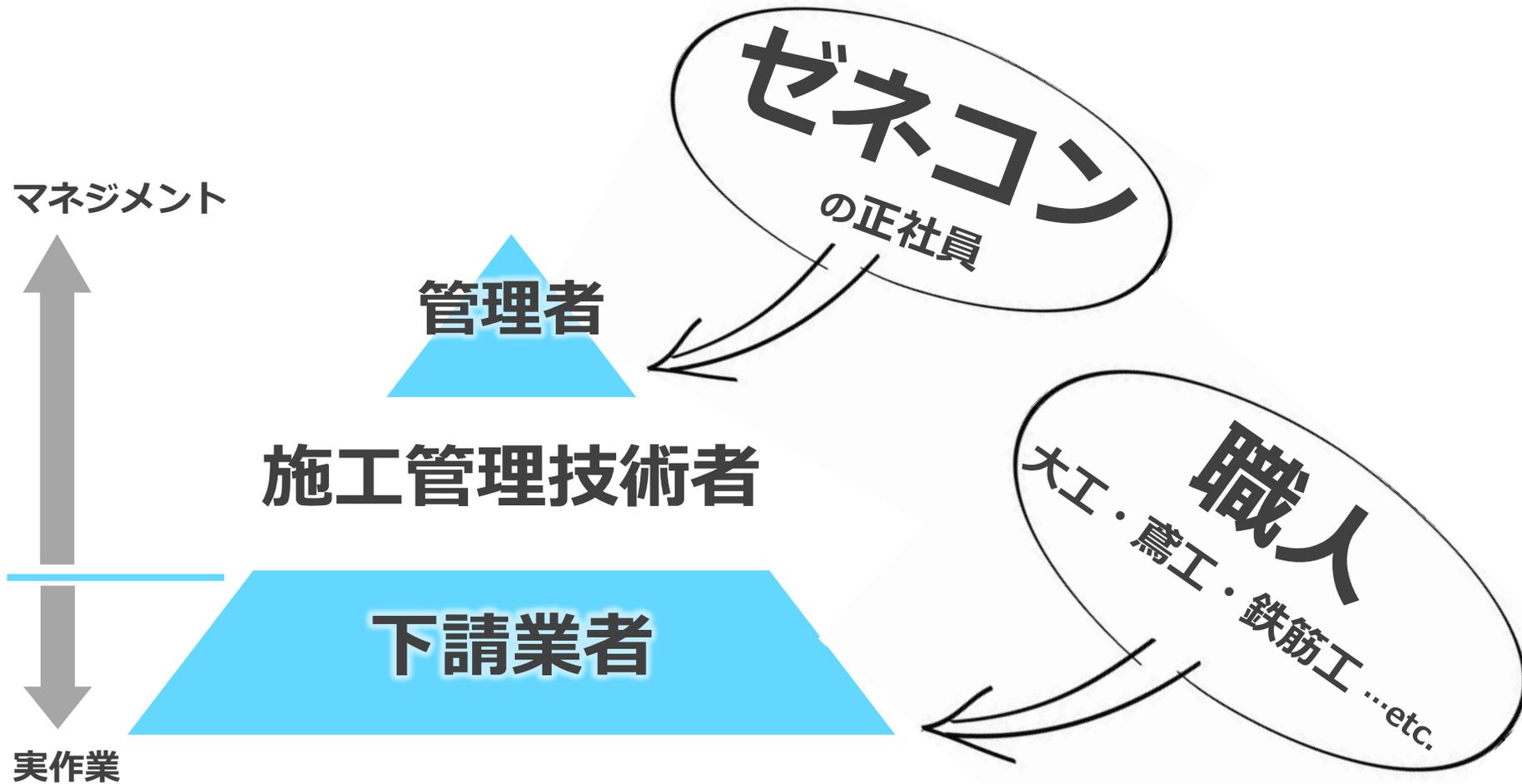
営業

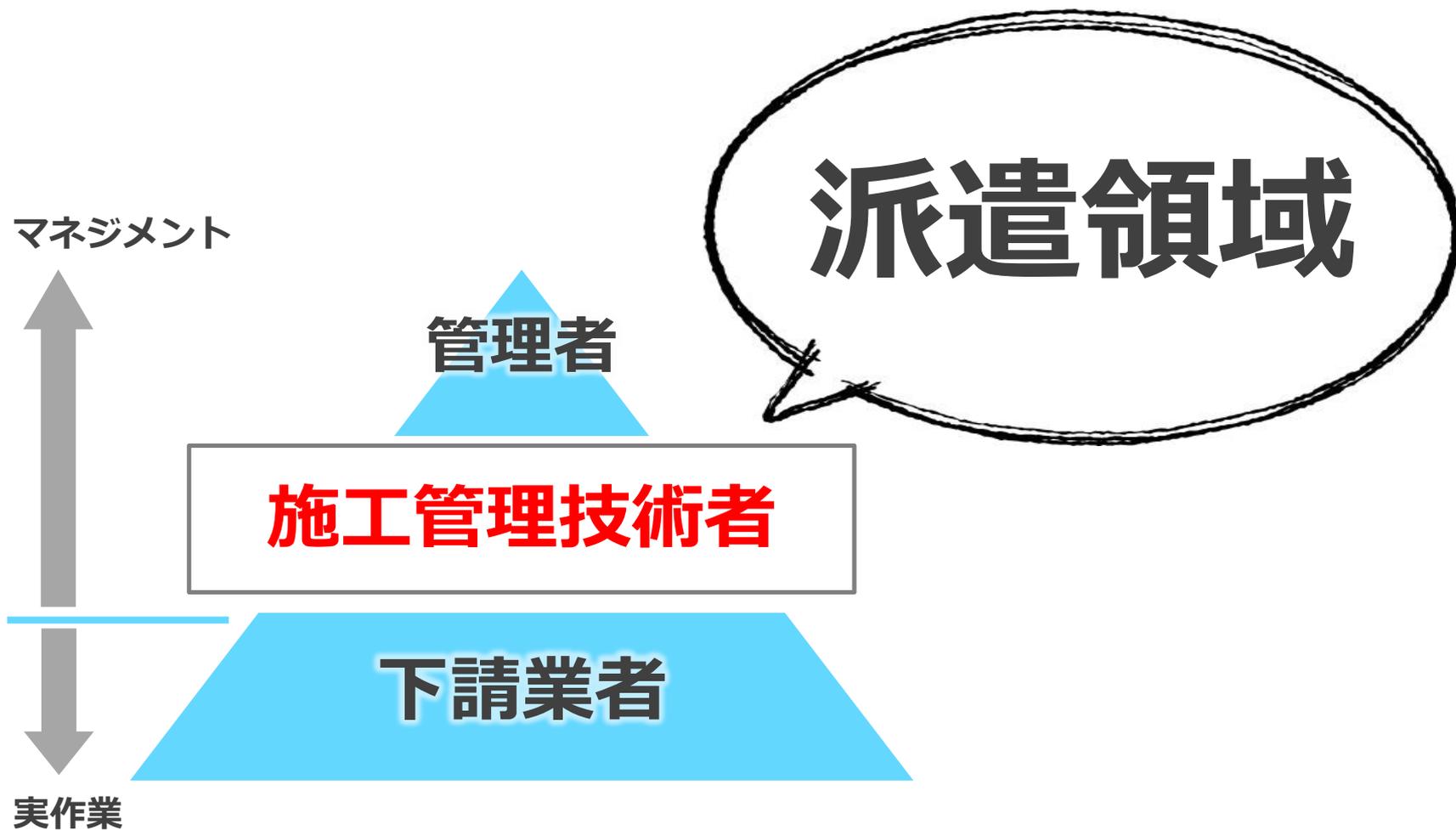
建設技術者派遣事業

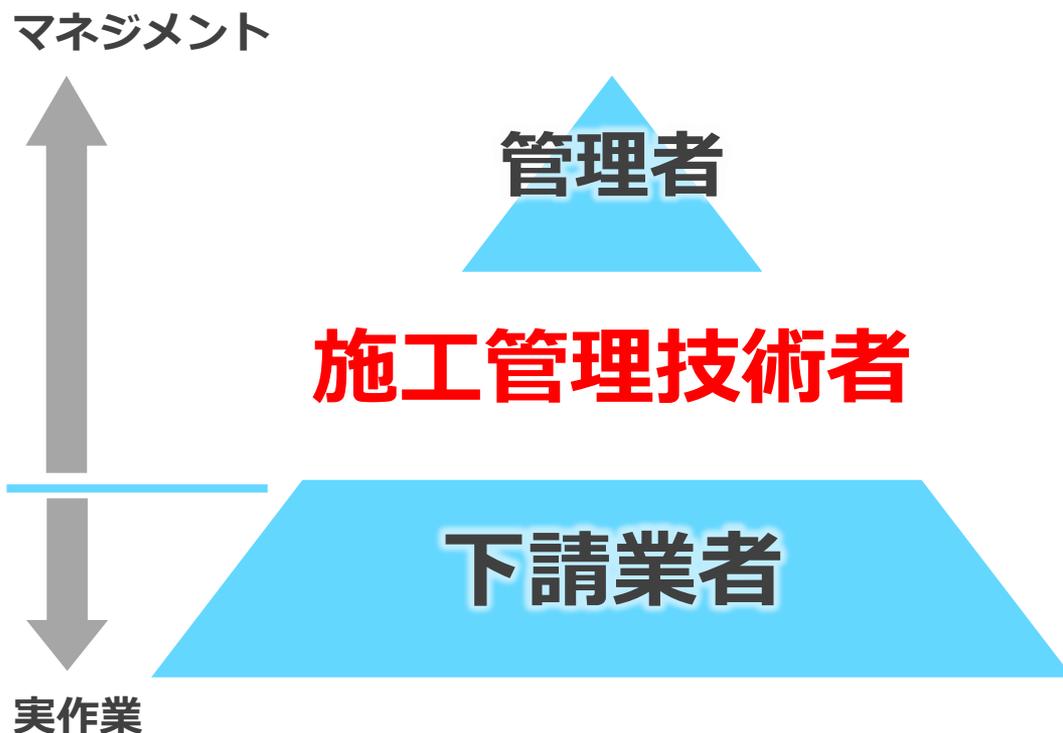
建設技術者派遣の概要



建設技術者派遣







建設業界の特徴

- ① 受注が不確定
- ② 労働集約型産業
- ③ 多様な建築物
- ④ 異なる建築現場



マネジメント

管理者

施工管理技術者

下請業者

実作業

建設業界の特徴

- ① 必要な時期に
- ② 必要な人数
- ③ 必要なスキルを
- ④ 必要な場所へ



マネジメント

管理者

施工管理技術者

下請業者

実作業

× 人材を抱える

🌸 派遣



2014年6月入社
寺原 浩司

施工管理技術者の マネジメント業務内容

1. 工程管理

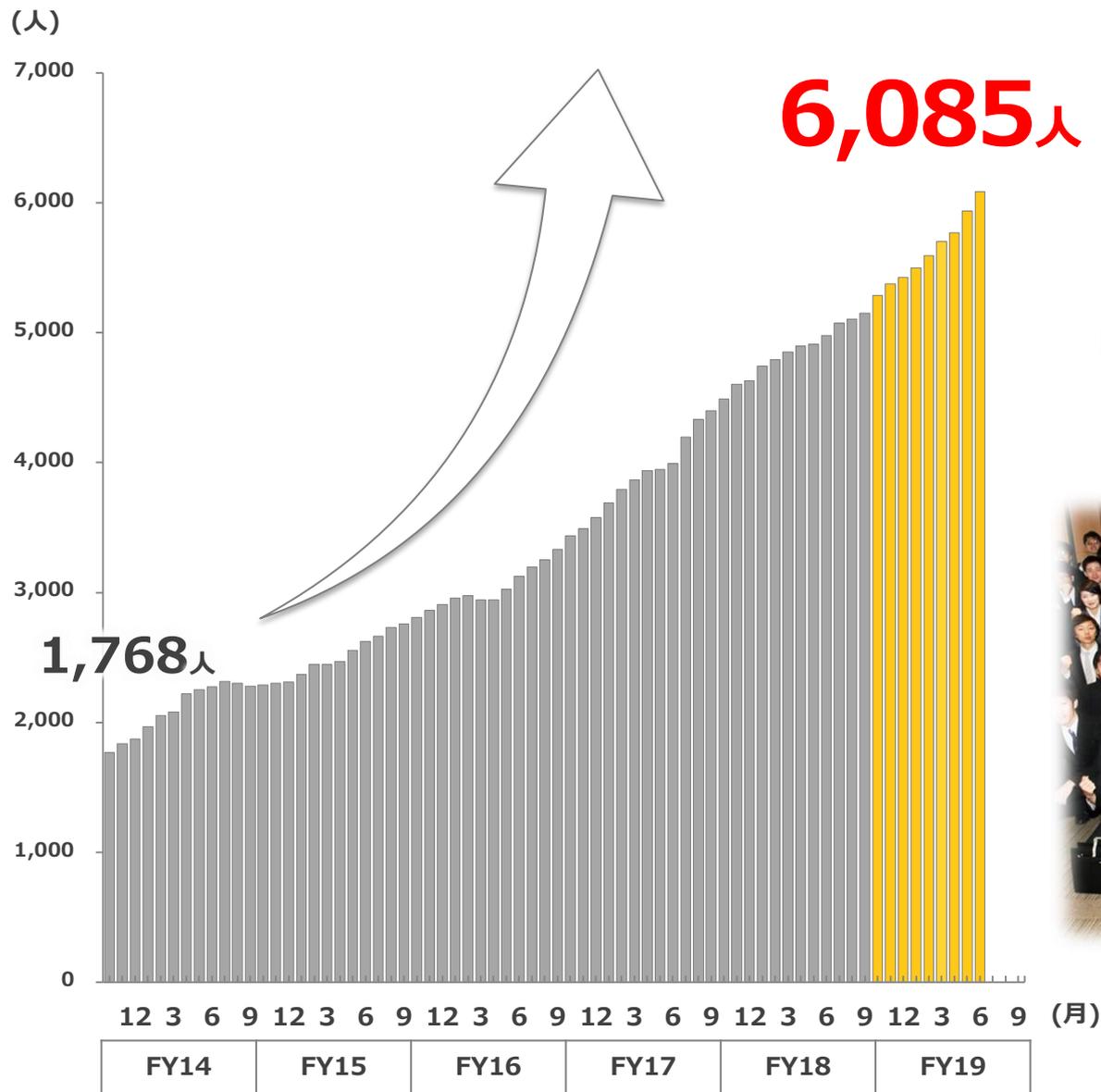
2. 安全管理

3. 品質管理

在籍技術者数の推移



建設技術者派遣



5年間で…
3,800人
増加!!





- 年間2,800人の採用を計画（2019年9月期）

日本全国

20カ所以上



今なお
拡大中！

採用

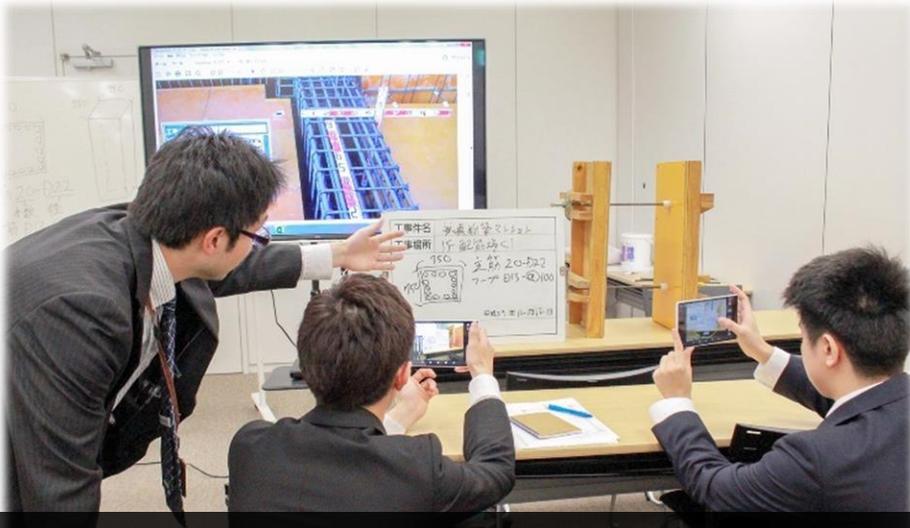
研修制度



2015年8月入社
研修担当

志村 秀夫





基礎講座・測量・CAD研修



フオロー制度

2015年8月入社

営業担当

早瀬 省吾

育成

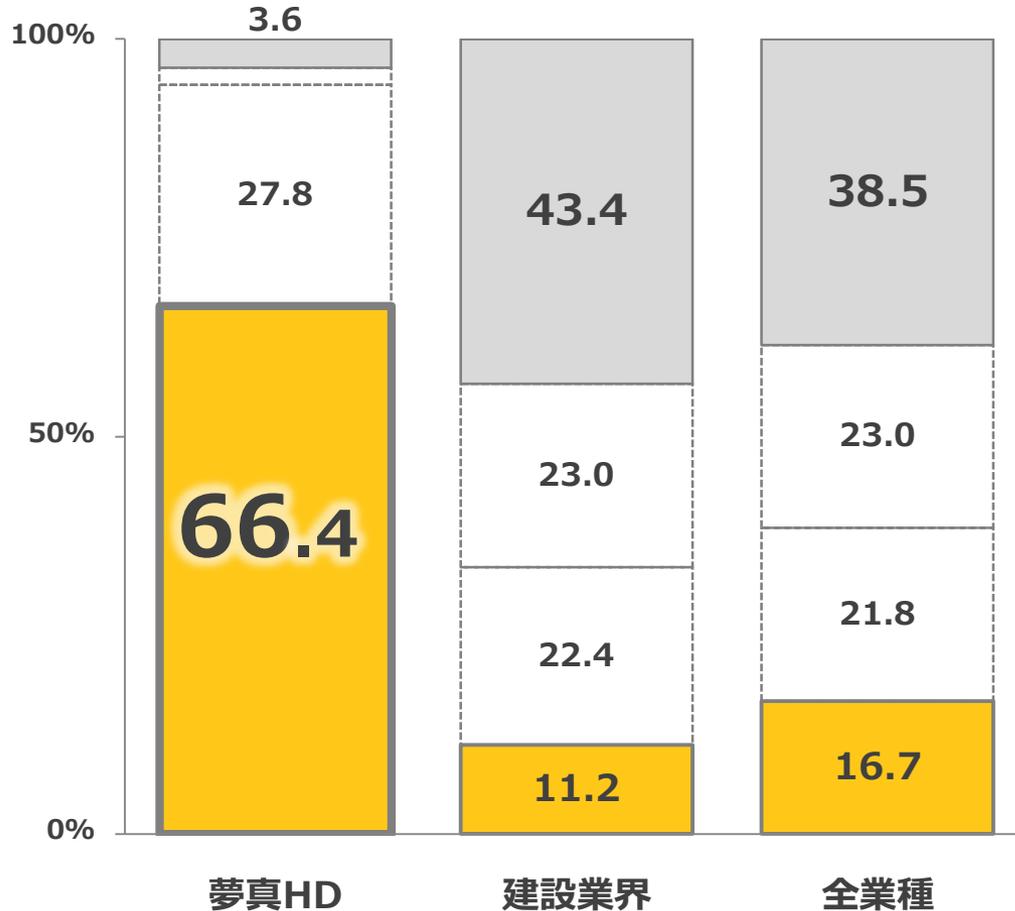
建設技術者派遣の強み①



建設技術者派遣

年代別割合

■ 20代 □ 30代 □ 40代 ■ 50代以上



約70%が20代

成長力



2015年5月入社
野田 颯太

出典：総務省「労働力調査年報」
※ 夢真HD = 2017年9月30日現在



女性施工管理技術者
500名稼働突破



顧客数1,800社以上

特定企業に依存しない安定性

売上高構成比

(%)

順位	FY2015	構成比	FY2016	構成比	FY2017	構成比	FY2018	構成比
1	大和ハウス工業	6.2	大和ハウス工業	6.1	大和ハウス工業	5.4	大和ハウス工業	4.7
2	大成建設	3.7	大成建設	4.1	大成建設	3.8	大成建設	3.8
3	清水建設	2.8	清水建設	3.4	清水建設	2.6	清水建設	2.5
4	東急建設	2.7	竹中工務店	3.0	竹中工務店	2.0	新菱冷熱工業	1.7
5	竹中工務店	2.2	新菱冷熱工業	1.7	富士電機	1.6	NIPPO	1.3
	上位5社合計	17.5	上位5社合計	18.3	上位5社合計	15.3	上位5社合計	14.1
	上位10社合計	24.8	上位10社合計	24.6	上位10社合計	22.1	上位10社合計	19.8

※敬称は省略しております。





オフィスビル・公共施設・マンション・都市開発 …etc.

実績に裏打ちされた信用力



新丸の内ビルディング



六本木ヒルズ



東京ミッドタウン

営業



順位	社名	利益率
1位	夢真 ホールディングス	17.1%
2位	メイテック	12.9%
3位	アルプス技研	10.9%
4位	テクノプロHD	10.4%
5位	トラスト・テック	7.3%

一般・特定派遣含め

第1位

- ※ 1. 各社の開示資料を基に当社作成
- 2. 各社の直近における事業年度実績
- 3. 夢真ホールディングスはFY19/Q2における建設技術者派遣事業の数値となります。



1人当たりの価格交渉力に強み



一般派遣

マネジメント	業務内容	一般事務など
9ヶ月	派遣期間	1～3年
1～2人	派遣人数	数十～数百人
現場所長	決定権者	人事部など



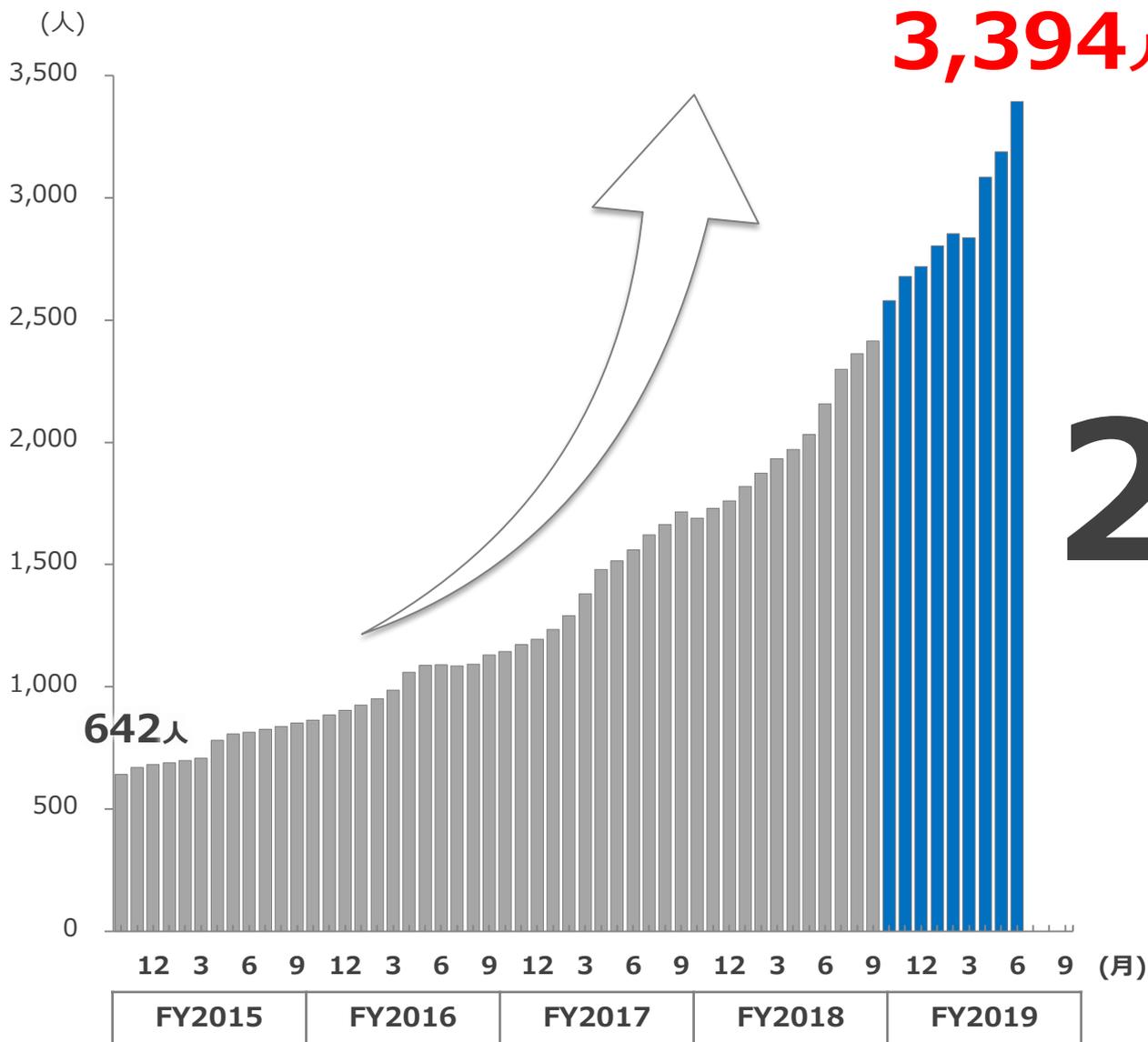
第2の柱

エンジニア派遣事業

在籍エンジニア数の推移



エンジニア派遣



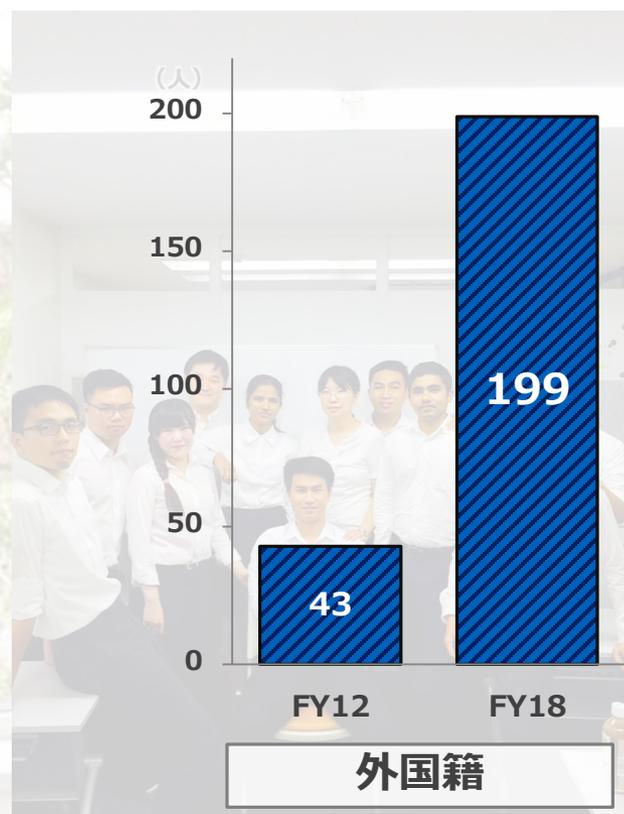
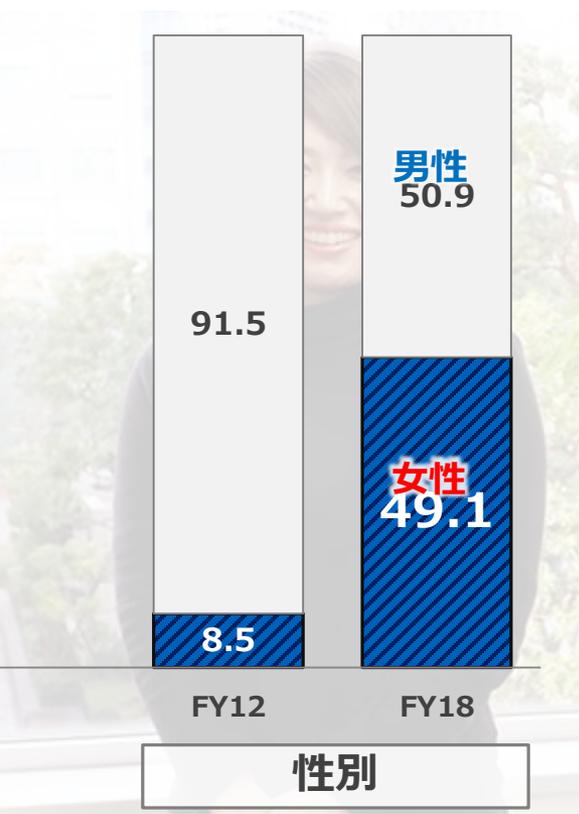
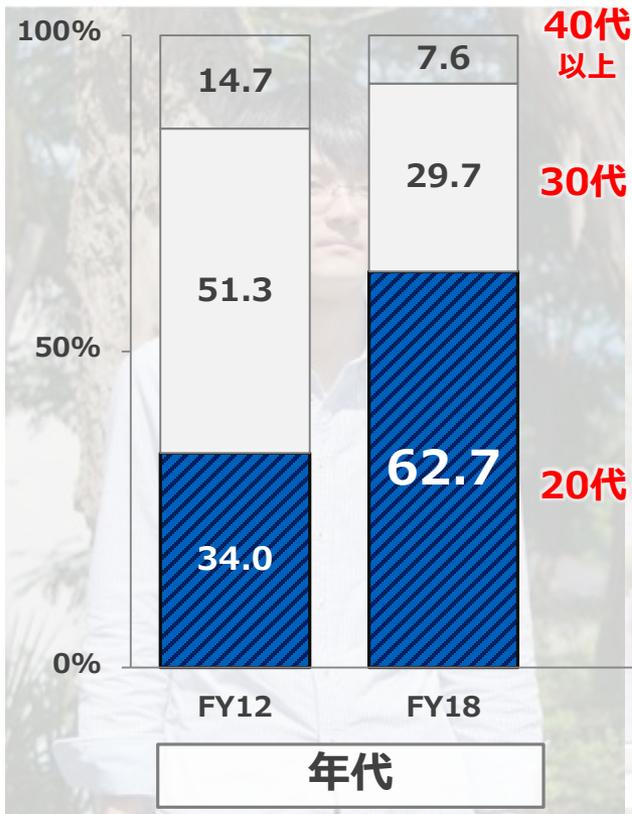
5年間で…
2,700人
増加!!

※ 各月末技術者数





若手・女性・外国人の成長性



国内エンジニアの研修内容



エンジニア派遣



ITスペシャリスト研修



CCNA研修



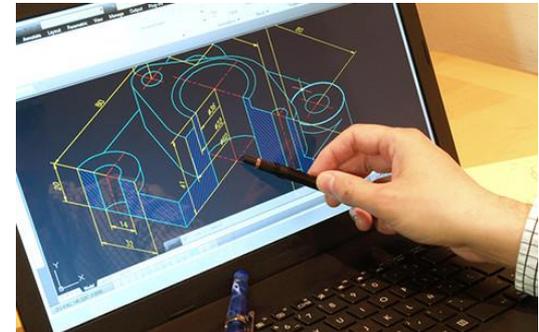
Java プログラミング研修



MOS研修



クラウド・サーバー研修



CAD研修



日本語研修

その他

- ビジネスマナー研修
- 上級者向け：Python研修、SWAD研修

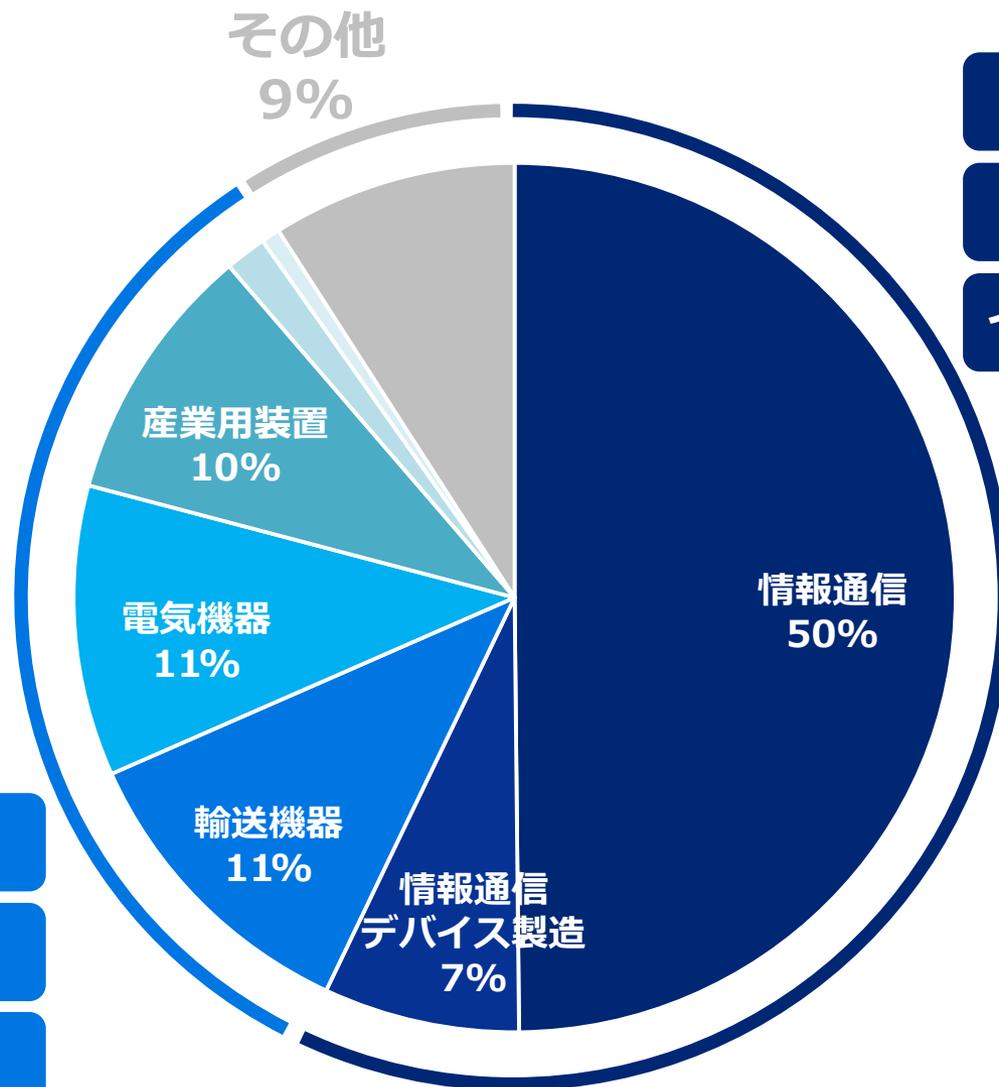
育成

顧客別の売上高比率



エンジニア派遣

※2019年3月末現在



アプリケーション

サポートデスク

インフラエンジニア

情報通信
57%

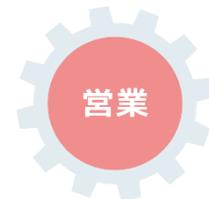
製造業
34%

品質管理

CADオペレーター

評価・実験

機械設計



営業

顧客別の売上高比率



エンジニア派遣

顧客社数約700社

全国網羅のネットワーク×多種多様な技術提供

売上高構成比

(%)

順位	FY2016	構成比	FY2017	構成比	FY2018	構成比
1	横河電機	4.1	横河ソリューションサービス	3.8	横河ソリューションサービス	2.4
2	日産自動車	2.8	エイブリック	2.7	東京エレクトロン	2.3
3	エイブリック	2.7	日産自動車	2.6	日産自動車	2.2
4	ソフトバンク・テクノロジー	2.1	大同信号	2.0	パーソルプロセス&テクノロジー	2.0
5	大同信号	2.1	トッパン・フォームズ・オペレーション	1.9	エイブリック	1.9
	上位5社合計	14.0	上位5社合計	13.2	上位5社合計	11.0
	上位10社合計	22.1	上位10社合計	21.5	上位10社合計	19.4

※敬称は省略しております。





ネットワークサービスを幅広くカバー

設計

構築

運用・保守

ガレネット株式会社

ネプラス株式会社

株式会社夢テクノロジー

- ・ 現在、グループにはネットワークエンジニアが、約 **600** 名在籍
- ・ 積極的な採用活動により、毎年多くの若手エンジニアを輩出
- ・ エンジニア派遣及び受託開発により、多様なご要望に対応

営業

2019年9月期第3四半期 決算概要

第3四半期 ハイライト

1. セグメント利益

売上・利益と順調な進捗 採用も好調

2. 連結営業利益

期初計画外のM&A関連費用を計上

3. 建設技術者派遣事業

採用の効率化で1人当たりコスト減

4. 新規連結子会社について

今後のエンジニア派遣を担う2社

ハイライト① セグメント利益の進捗

(百万円)

1. 建設技術者派遣事業	FY2018 実績	FY2019 予想	増減率	Q3実績	進捗率
売上高	29,609	36,000	21.6%	26,364	73.2%
セグメント利益	4,980	6,000	20.5%	4,294	71.6%

2. エンジニア派遣事業	FY2018 実績	FY2019 予想	増減率	Q3実績	進捗率
売上高	10,378	13,000	25.2%	10,786	83.0%
セグメント利益	465	0	—	218	—

3. その他事業	FY2018 実績	FY2019 予想	増減率	Q3実績	進捗率
売上高	508	—	—	611	—
セグメント利益	▲116	—	—	23	—

ハイライト① 採用および在籍人数

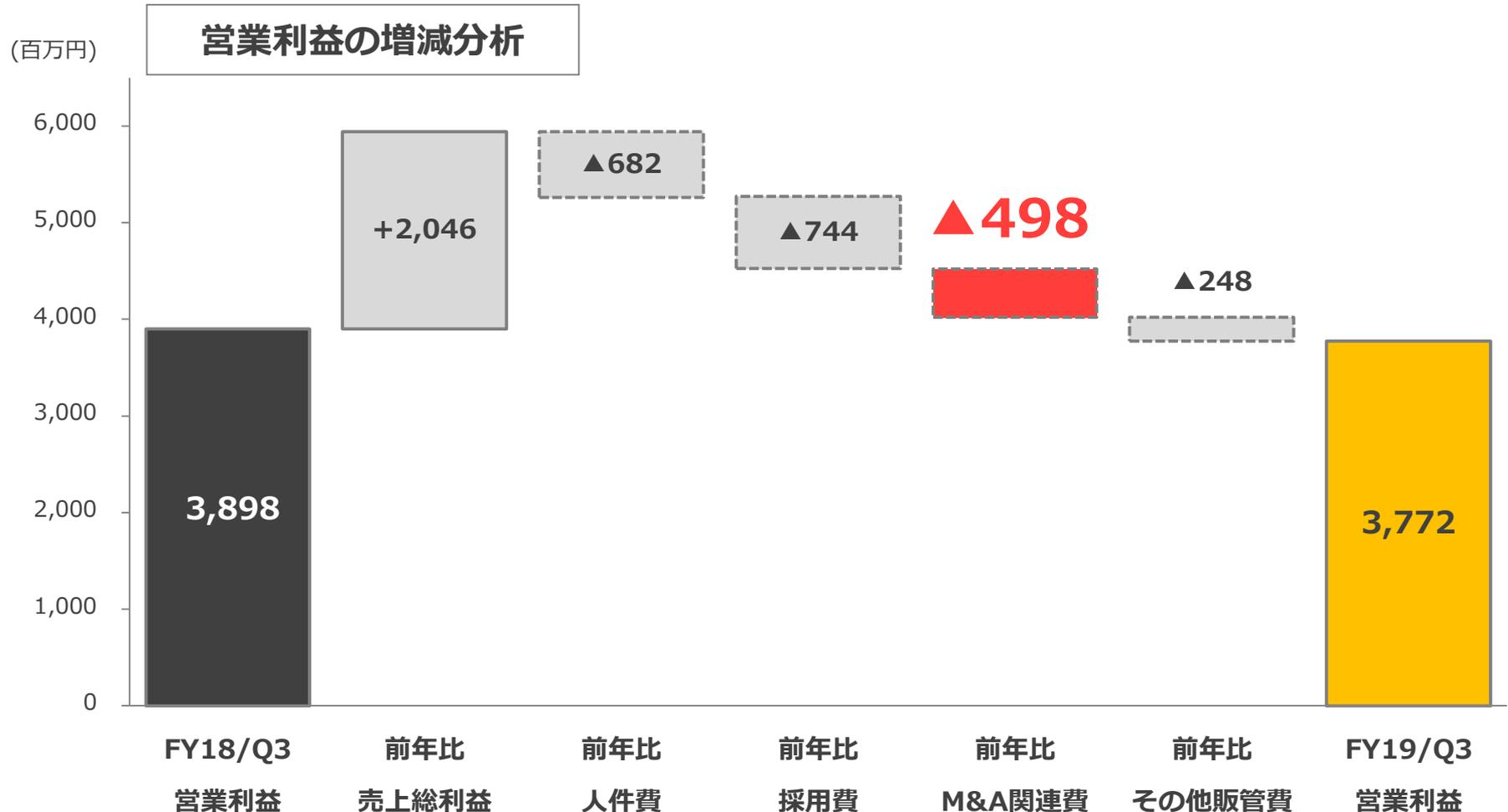
- 4月～6月の3ヶ月でグループ**1,653人採用**と創業来最高
- Q3末現在で在籍人数は両セグメントとも期末計画を上回り推移

1. 建設技術者派遣事業	FY2018 実績	FY2019 予想	増減率	Q3実績	進捗率
採用人数	2,764人	2,800人	1.3%	2,688人	96.0%
期末在籍人数	5,066人	5,900人	16.5%	6,085人	103.1%

2. エンジニア派遣事業	FY2018 実績	FY2019 予想	増減率	Q3実績	進捗率
採用人数	1,118人	1,800人	61.0%	1,290人	71.6%
期末在籍人数	2,414人	3,400人	40.8%	3,394人	99.8%

ハイライト② 連結営業利益の分析

- 期初計画外のM&A関連費用計上
- ITエンジニアの需要増を見据えた**積極的なM&A**を実施



ハイライト② 2019年9月期 連結業績予想

- 売上高・売上総利益は期初計画どおり堅調に推移
- 営業利益は計画外のM&A関連費用の計上により進捗はビハインド

(百万円)

	FY2018 実績	FY2019 通期予想	増減率	Q3実績	進捗率
売上高	40,419	50,000	23.7%	37,708	75.4%
営業利益	5,186	6,000	15.7%	3,772	62.9%
経常利益	4,940	6,000	21.4%	3,766	62.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,635	4,100	12.8%	2,501	61.0%

ハイライト③ 建設技術者の採用効率化

- 経験者採用の自社メディア「俺の夢」が今期より本格稼働
- Q1と比較しQ3では、未経験者採用：10%効率化、ベテラン採用：39%効率化

採用人数および採用コスト

		第1四半期	第2四半期	第3四半期
採用人数	未経験者	704人	750人	914人
	ベテラン	70人	79人	111人
採用コスト	未経験者	412千円/人	444千円/人	368千円/人
	ベテラン	1,317千円/人	1,175千円/人	805千円/人

未経験者・ベテラン採用の両方で効率化成功

ハイライト④ 新規連結子会社について

neplus ネプラス株式会社

2018年10月1日子会社化
ITエンジニア派遣・IT機器の販売レンタル

- ・ CISCO製品を中心としたIT機器の販売レンタルとITエンジニア派遣事業を展開
- ・ 各製品に対する深い知識と高い技術力を持った優秀なエンジニアが80名以上在籍
- ・ 設計および開発分野の上流工程派遣がメイン

【直近の業績】

(百万円)

	FY2017	FY2018	FY2019 Q1-Q2
売上高	1,271	1,293	727
営業利益	68	182	146
増益率	▲54%	+167%	—

グループシナジー

新規参入の機会創出

若手エンジニアが主体の夢真グループにとって、IT業界における上流工程に参入する機会

新事業で相乗効果

夢真グループに今までなかったIT機器の販売レンタルはエンジニア派遣とも相性抜群⇒販路拡大

2018年10月の
グループ加入後、
業務効率化で大幅増益
営業利益

167%増益

今後は新規顧客開拓で
トップラインの成長に
注力

ハイライト④ 新規連結子会社について



ガレネット株式会社

2019年7月1日子会社化 ネットワークの構築・設計、ITエンジニア派遣

- ・大規模イントラネットやエクストラネット、小規模なSOHOネットワークの構築まで多種多様な案件に対応
- ・ネットワーク市場における最上流企業が主要顧客
- ・上流工程を担うハイクラスエンジニアが約40名所属、さらに初級エンジニアを継続的に採用・育成、顧客の初級エンジニアの受け入れも進んでいる



グループシナジー

上流工程参入の機会創出

若手エンジニアが主体の夢真グループにとって、IT業界における上流工程に参入する機会

育成ノウハウの活用

初級エンジニアを継続的に採用・育成しているノウハウを活用しグループ全体の技術力を強化

ハイクラスエンジニアによる
ネットワーク構築・設計請負で

顧客の開拓

エンジニアの育成

を同時にこなす。

今後、エンジニア派遣
セグメントの「エンジン」に

連結決算概要

連結決算概要

TOPIC

1. 連結売上高

36四半期連続 前期比増収

2. 建設技術者派遣事業

派遣単価4%上昇 採用も計画超

3. エンジニア派遣事業

売上高+44%増収 採用+76%増加

連結P/L (1) 四半期毎の状況

- 売上高は技術者数の積み上げにより36四半期連続増収
- 積極採用・M&A費用計上により減益だが採用および在籍人数は計画超で推移

親会社株主に帰属する
四半期純利益

売上高

+27.1%

営業利益

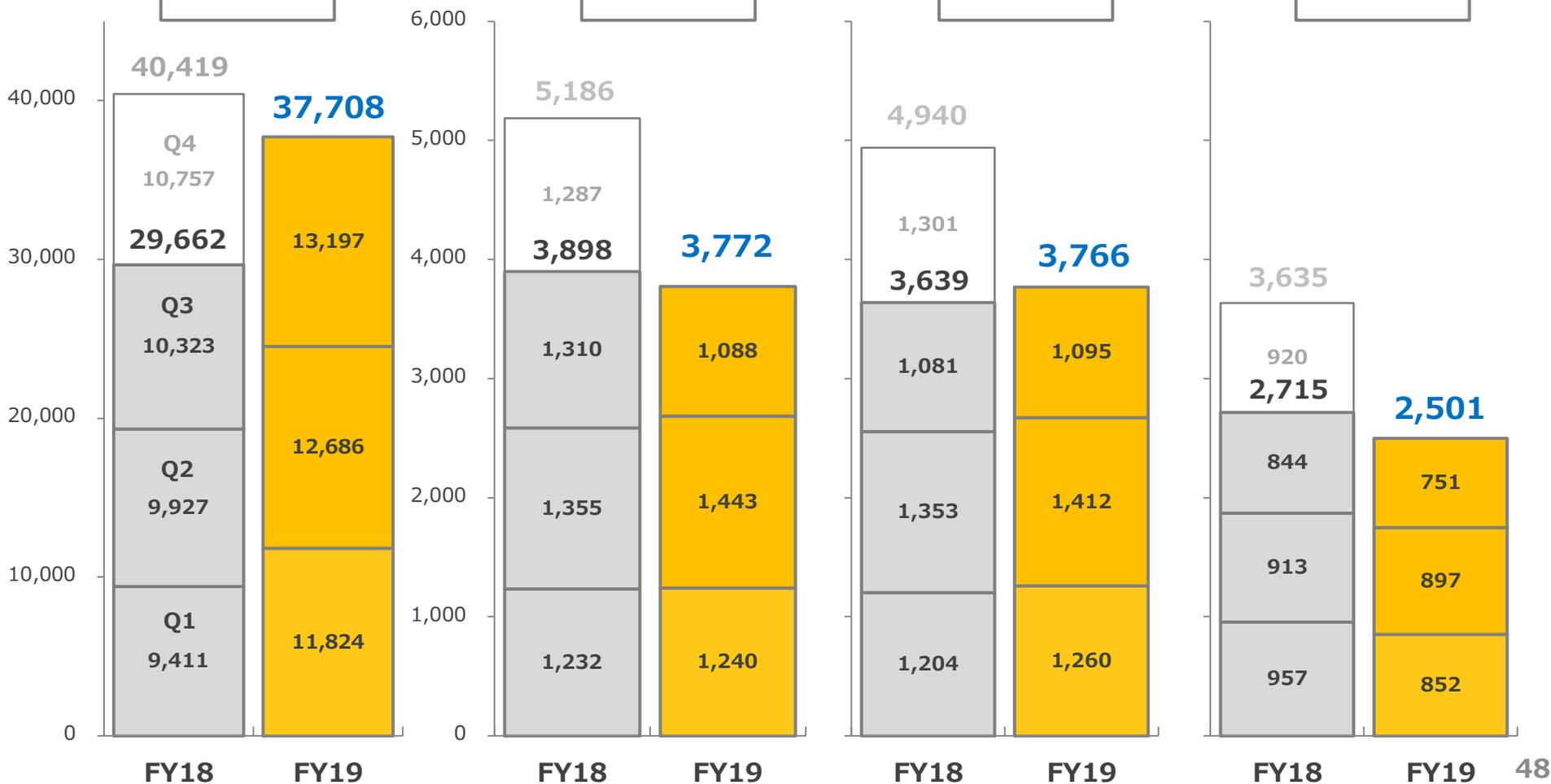
▲3.2%

経常利益

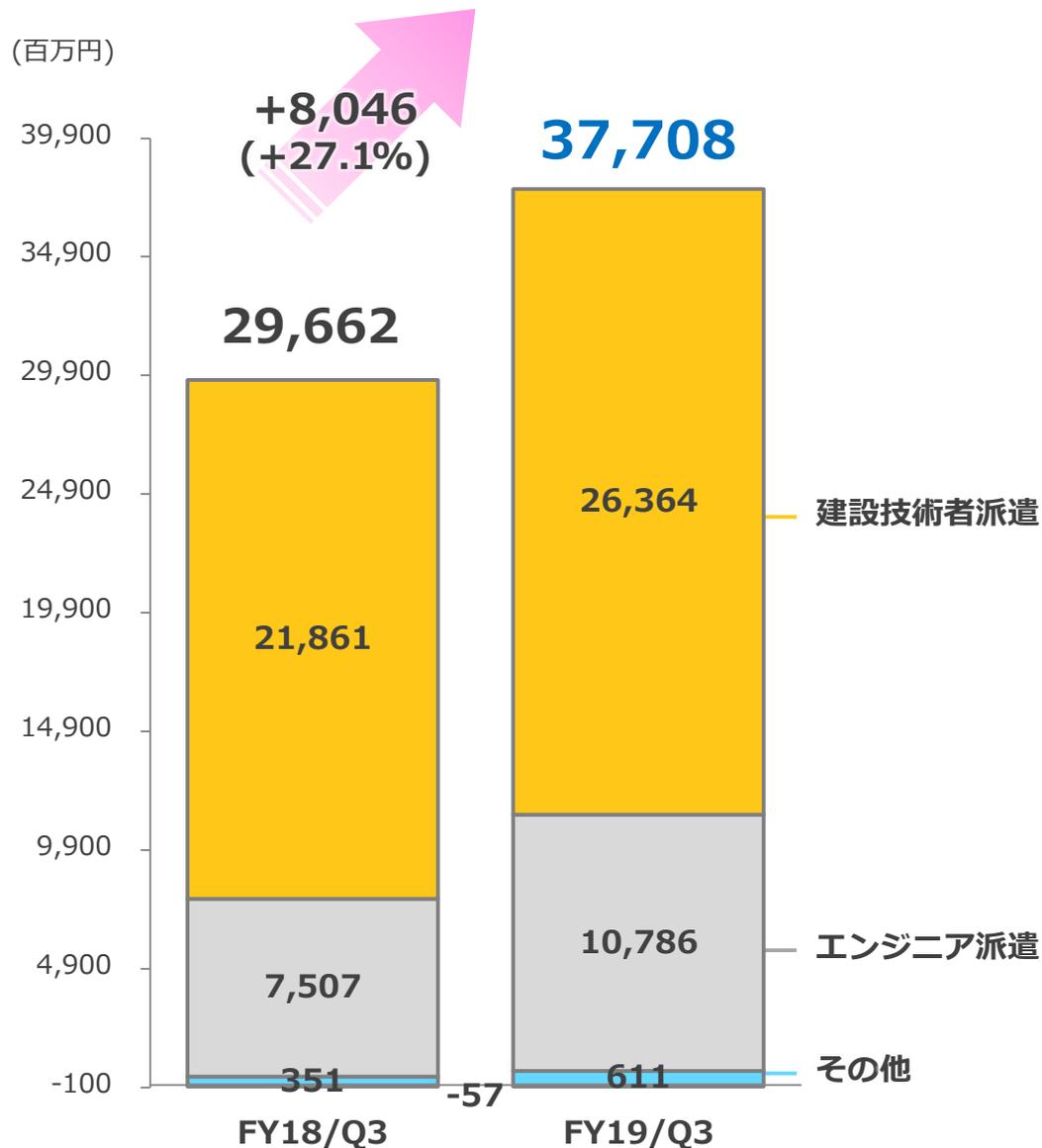
+3.5%

▲7.9%

(百万円)



連結P/L (2) 売上高



- 建設技術者、エンジニアともに稼働人数増で27%増収

[主な増減要因]

建設技術者派遣 +4,502百万 (+20.6%)

- 稼働人数の増加、派遣単価の上昇による増収

エンジニア派遣 +3,279百万 (+43.7%)

- 稼働人数の増加、派遣単価の上昇による増収

その他 +259百万 (+73.8%)

- 不採算事業の撤退・縮小
- あらたにネットワーク機器の販売レンタル事業を開始したことによる増収

連結P/L (3) 販売費及び一般管理費

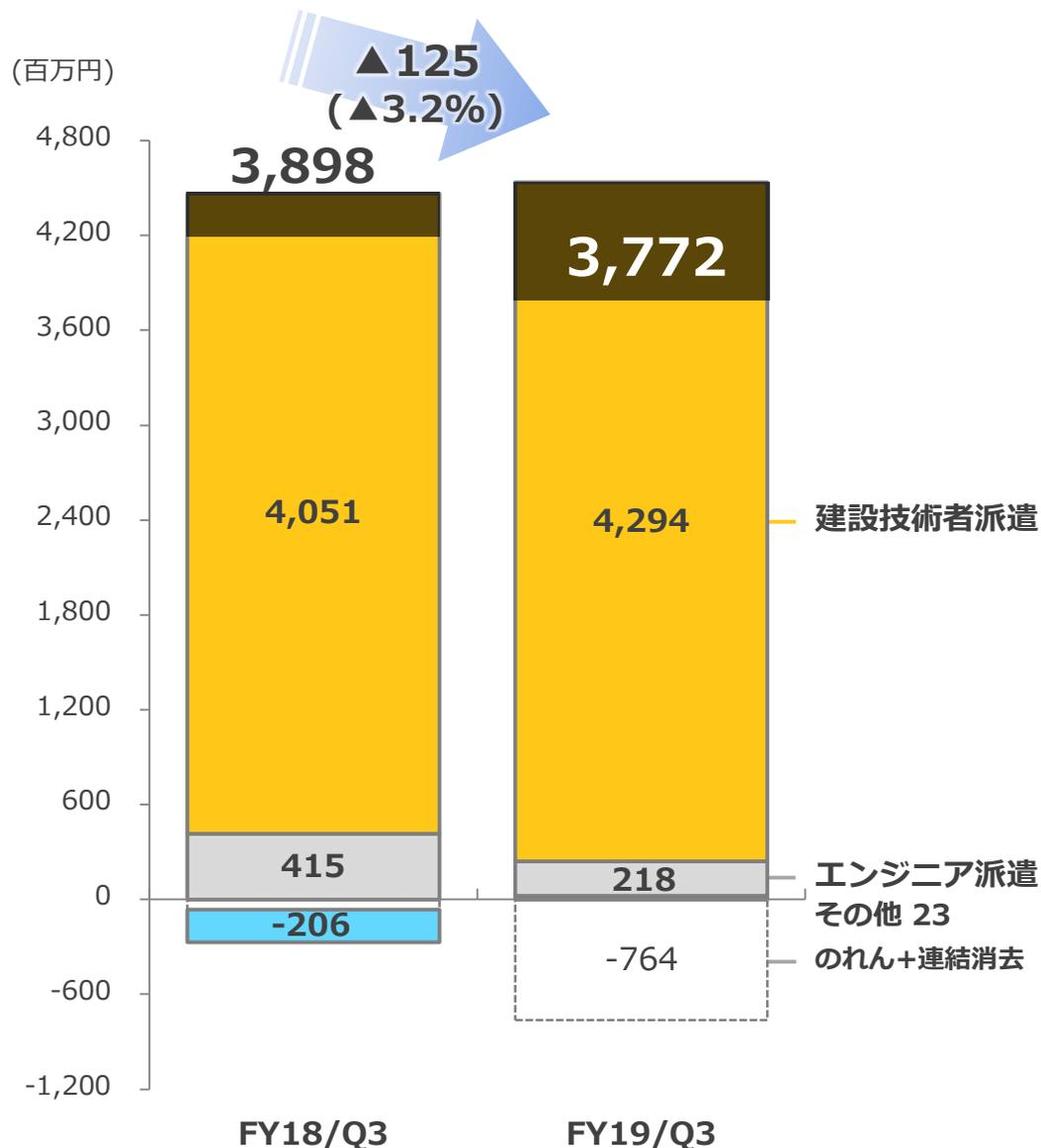
- 積極的な採用計画で連結採用コスト57%増加 → 採用人数は計画超で推移
- 計画外のM&A関連費用計上により業務委託費が一時的に増加

(百万円)

	FY18/Q3	FY19/Q3	増減額	摘要
売上原価	20,553	26,553	+6,000	技術者の増員による増加
売上原価率	69.3%	70.4%	+1.2pt.	
売上総利益	9,108	11,155	+2,046	
売上総利益率	30.7%	29.6%	▲1.1pt.	
販売費及び一般管理費	5,210	7,382	+2,172	
役員報酬	114	122	+8	
人件費	2,427	3,109	+682	営業員および人材管理部門の増員による増加
広告宣伝費	43	37	▲5	
採用費	1,290	2,035	+744	積極採用による増加
地代家賃	386	456	+70	
業務委託費	190	597	+406	直近のM&A関連費用による増加 (FY19 M&A関連費用 510百万円)
のれん償却額	148	195	+47	
販管费率	17.6%	19.6%	+2.0pt.	

※ 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)

連結P/L (4) 営業利益



- 積極採用により増益率は限定的だが入社人数は計画どおり推移

[主な増減要因]

建設技術者派遣	+243百万 (+6.0%)
■ 派遣単価の上昇による増益	
エンジニア派遣	▲196百万 (▲47.4%)
■ 積極採用による採用費の増加により減益	
その他	+229百万
■ あらたにネットワーク機器の販売レンタル事業を開始	

- ※ 増減要因には上記の他に「のれん+連結消去 ▲207百万円」が含まれます。
- ※ FY19Q1より全社費用のセグメント配分方法を変更しております。そのため前期の建設技術者派遣セグメントの数値も変更されています。

連結 P/L サマリー

(百万円)

	FY18/Q3	FY19/Q3	増減額	増減率
売上高	29,662	37,708	+8,046	27.1%
売上総利益	9,108 (30.7%)	11,155 (29.6%)	+2,046	22.5%
販売費及び一般管理費	5,210 (17.6%)	7,382 (19.6%)	+2,172	41.7%
営業利益	3,898 (13.1%)	3,772 (10.0%)	▲125	▲3.2%
経常利益	3,639 (12.3%)	3,766 (10.0%)	+126	3.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,715 (9.2%)	2,501 (6.6%)	▲214	▲7.9%

※ () = 売上高比率

セグメント別概要

建設技術者派遣事業



1. **30四半期連続 2桁増収**
2. **派遣単価 前年比 4%上昇**
3. **定着率 72%以上で安定**



技術者数

×

稼働率

×

稼働時間

×

派遣単価



売上高

技術者数 (1) 採用実績



- 年間採用目標 2,800人に対し、採用実績 2,688人 (進捗率96%) と計画を上回るペース

(単位：人)

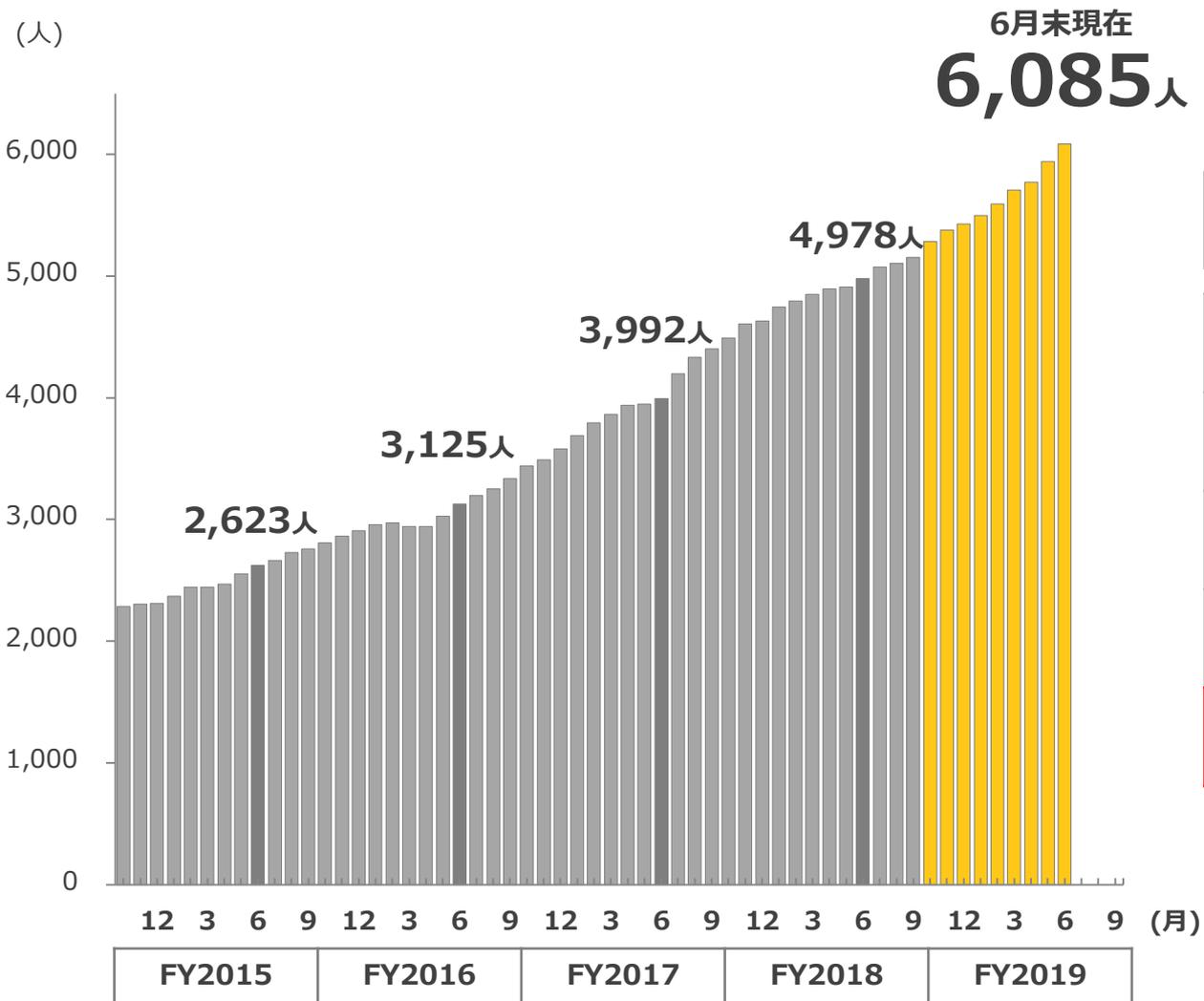
	10月	11月	12月	1月	2月	3月	10~3月 累計
FY18 採用実績	698			673			1,371
FY19 採用実績	774			829			1,603
増減	+76			+156			+232

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	4~9月 累計	10~9月 累計
FY18 採用実績	716			677			1,393	2,764
FY19 採用実績	1,085							
増減	+369							

技術者数（2） 在籍人数の推移



- 期末技術者数目標 5,900人の計画をQ3に前倒しで達成
- 前年同月末比 1,107人増加



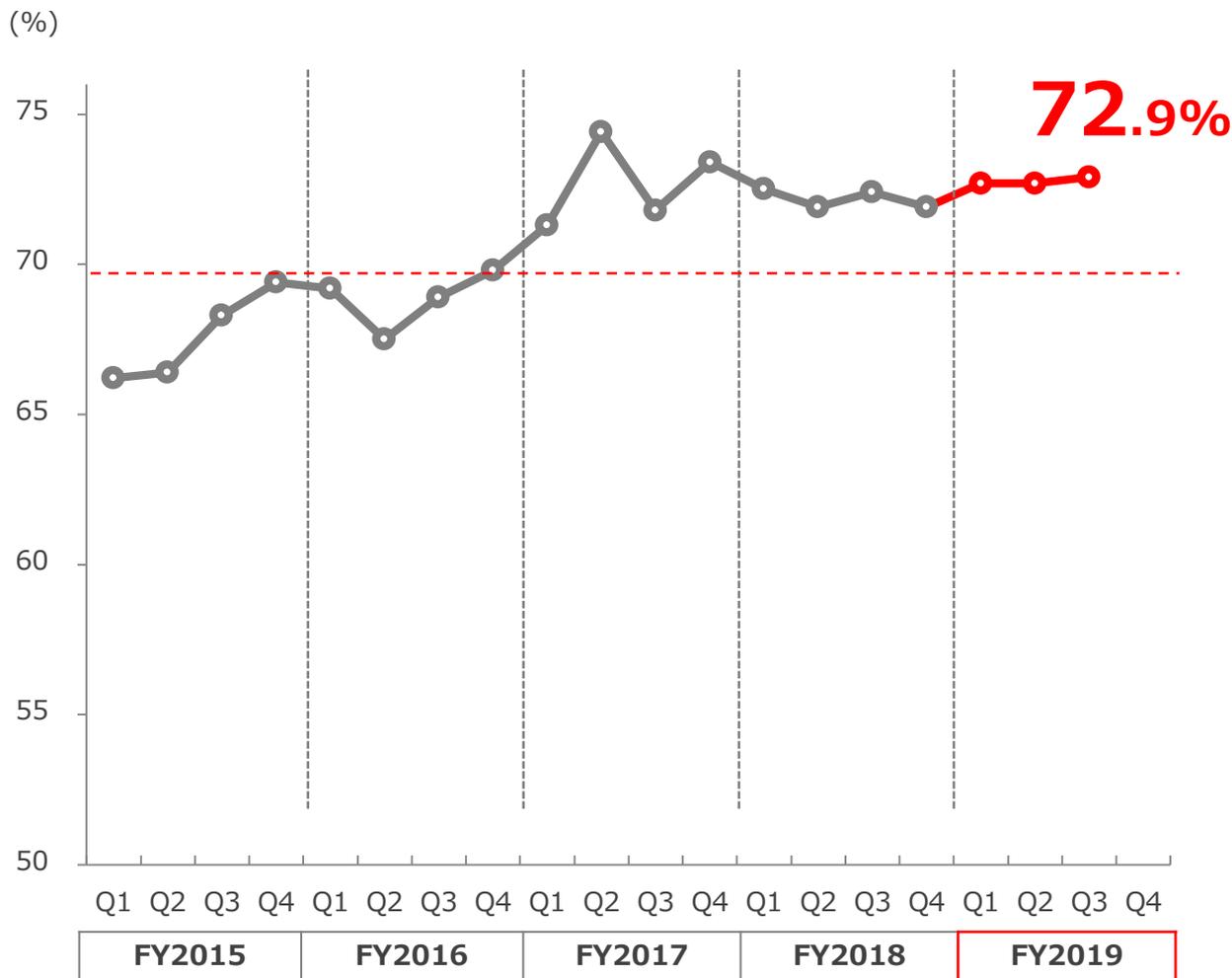
平均技術者数 9ヶ月平均 (10～6月)		
FY15/Q2	2,423	YoY
FY16/Q2	2,950	+21.2%
FY17/Q2	3,748	+27.1%
FY18/Q2	4,767	+27.2%
FY19/Q3	5,631	+18.1%

※ 各月末技術者数

技術者数 (3) 定着率の推移



■ 継続的な改善施策で72%以上で安定的に推移

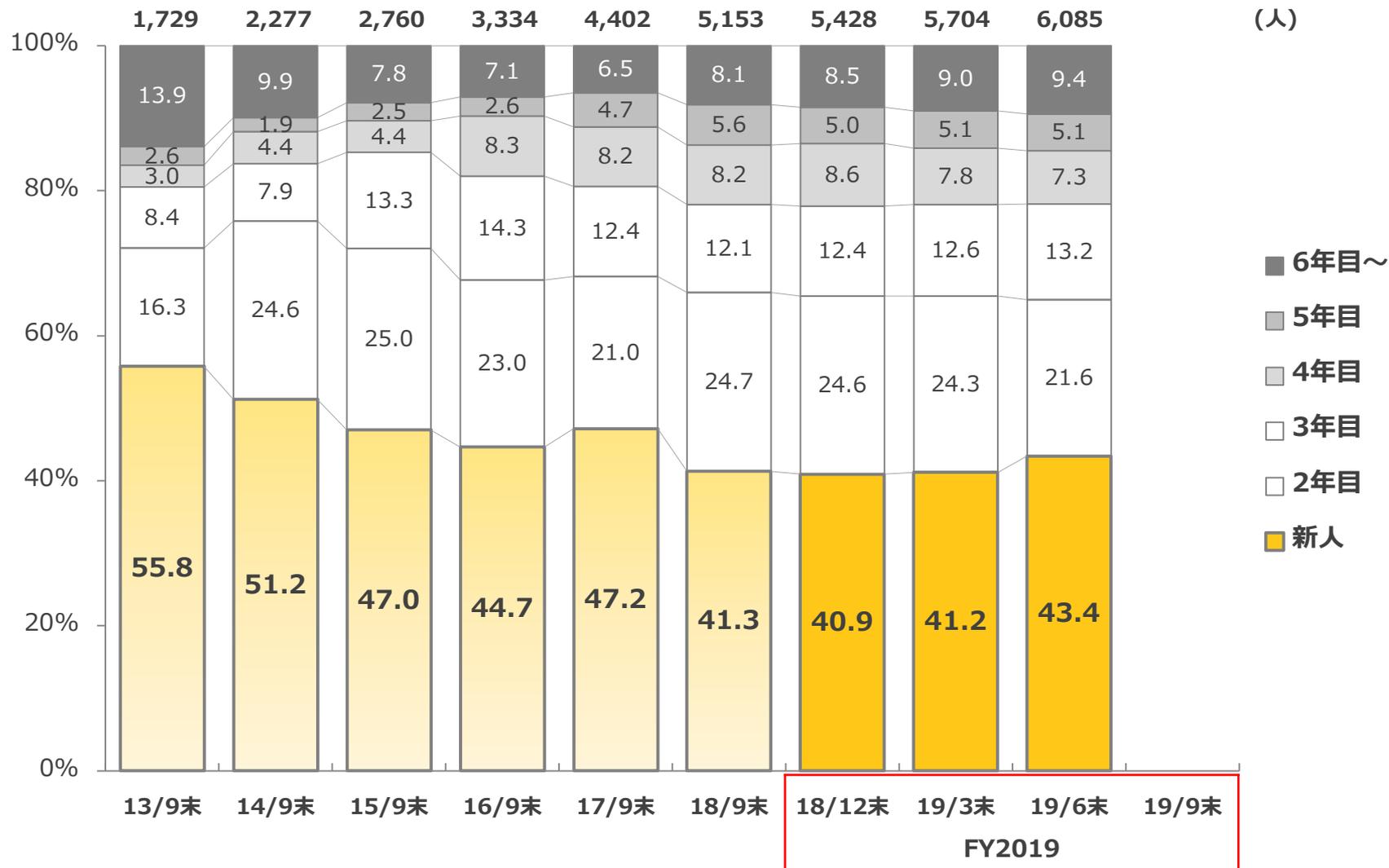


平均定着率 9ヶ月平均 (10~6月)		
FY15/Q3	67.0%	YoY
FY16/Q3	68.5%	+1.5pt
FY17/Q3	72.5%	+4.0pt
FY18/Q3	72.3%	△0.2pt
FY19/Q3	72.8%	+0.5pt

※ 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

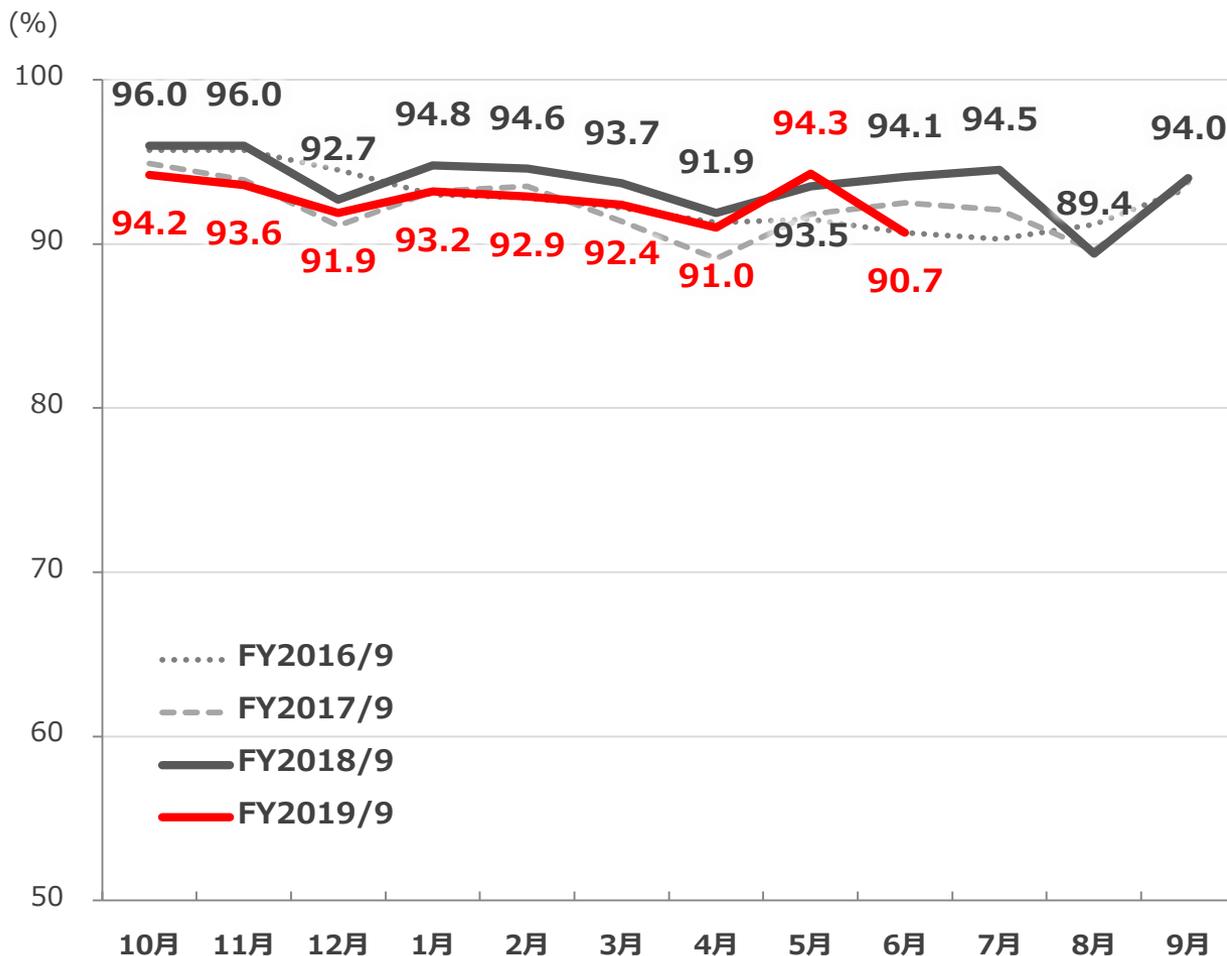
■ 年間採用数は前期と横ばい想定のため、今後も新人の比率は低下想定



稼働率の推移



■ 採用人数増加により稼働率は低下



平均稼働率
9ヶ月平均 (10~6月)

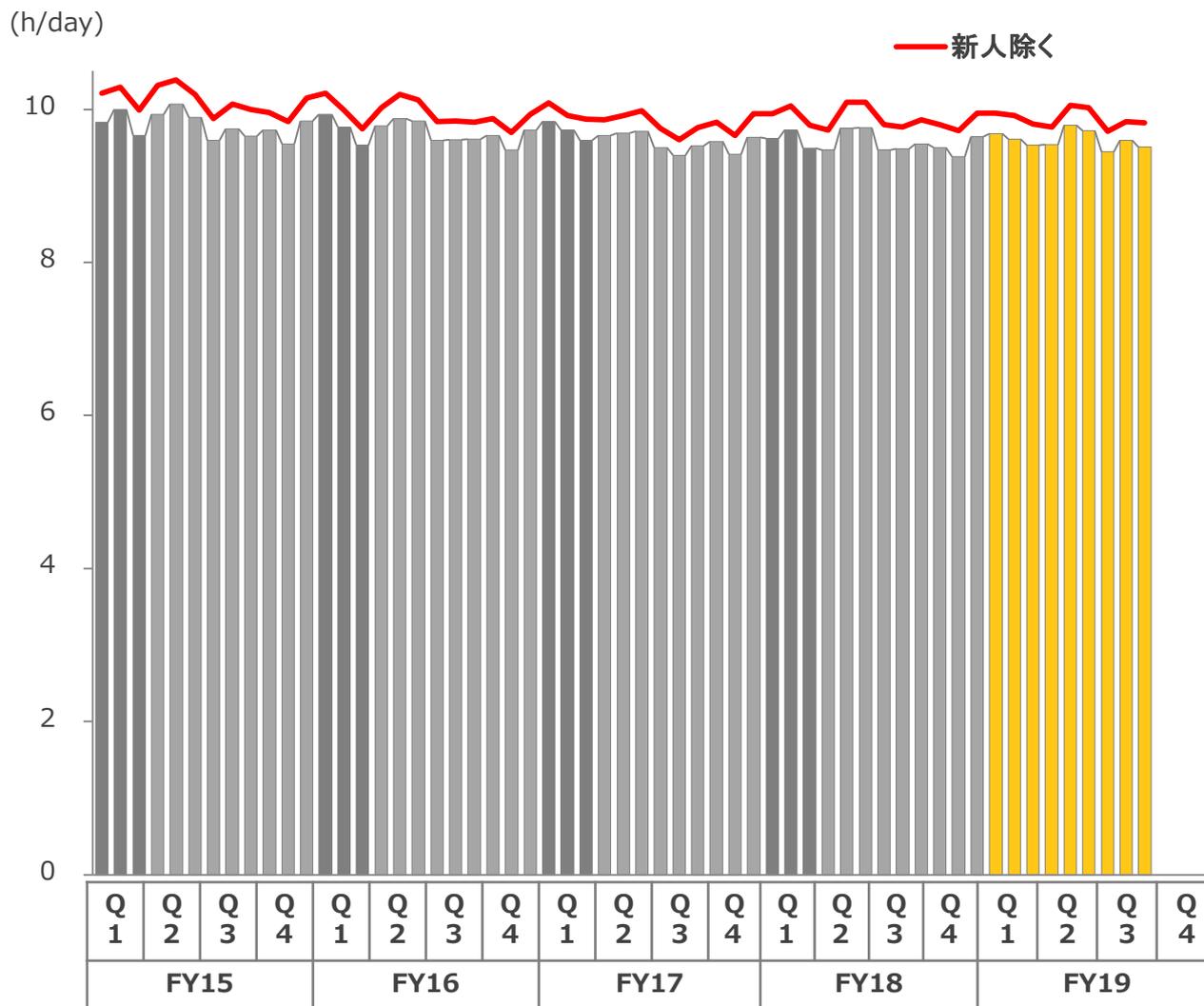
年度	稼働率	YoY
FY16/Q3	93.0%	YoY
FY17/Q3	92.4%	▲0.7pt.
FY18/Q3	94.1%	+1.8pt.
FY19/Q3	92.7%	▲1.5pt.

Q1	Q2	Q3	Q4
----	----	----	----

稼働時間の推移



■ 「働き方改革」で労務管理意識の高まりにより稼働時間は減少傾向

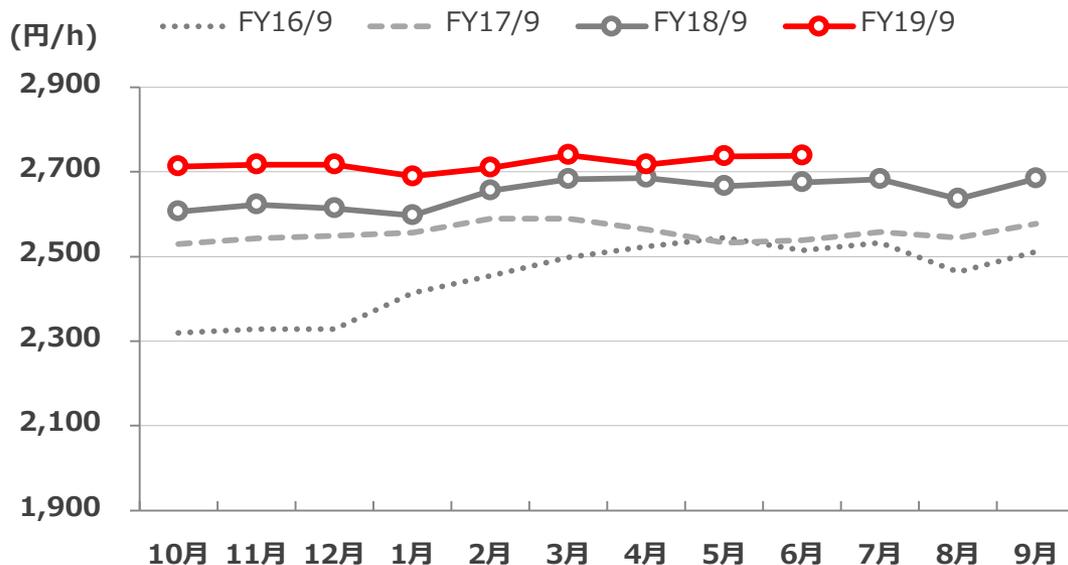


全技術者 平均稼働時間 9ヶ月平均 (10~6月)		
FY15/Q3	9.82h	YoY
FY16/Q3	9.73h	▲0.9%
FY17/Q3	9.63h	▲1.0%
FY18/Q3	9.59h	▲0.4%
FY19/Q3	9.60h	+0.1%

派遣単価 (1) 新人・2年目

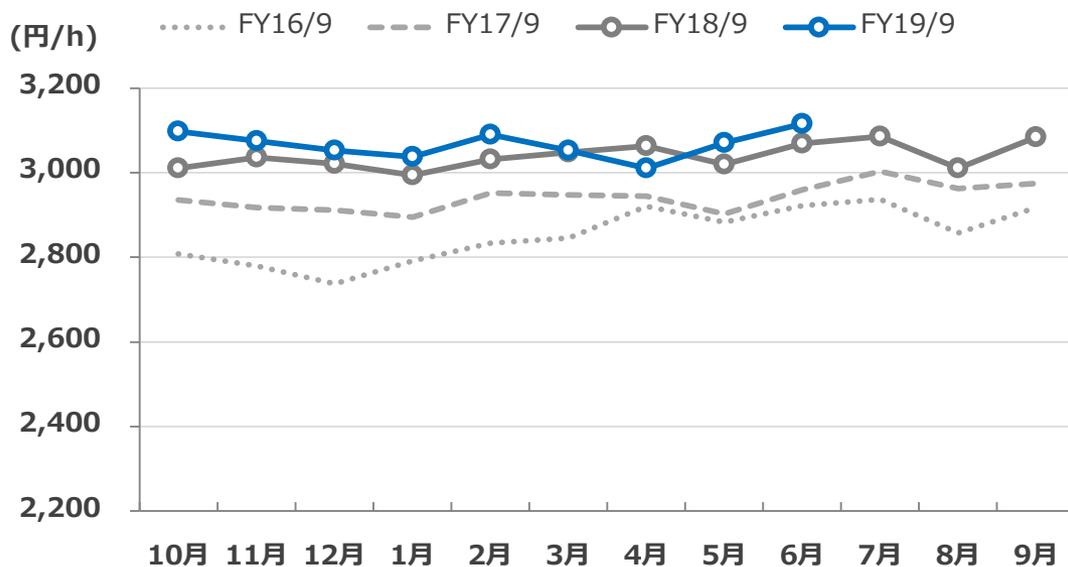


建設技術者派遣



新人のみ
9ヶ月平均 (10~6月)

年度	単価 (円)	YoY (%)
FY16/Q3	2,437円	
FY17/Q3	2,555円	+4.8%
FY18/Q3	2,645円	+3.5%
FY19/Q3	2,719円	+2.8%



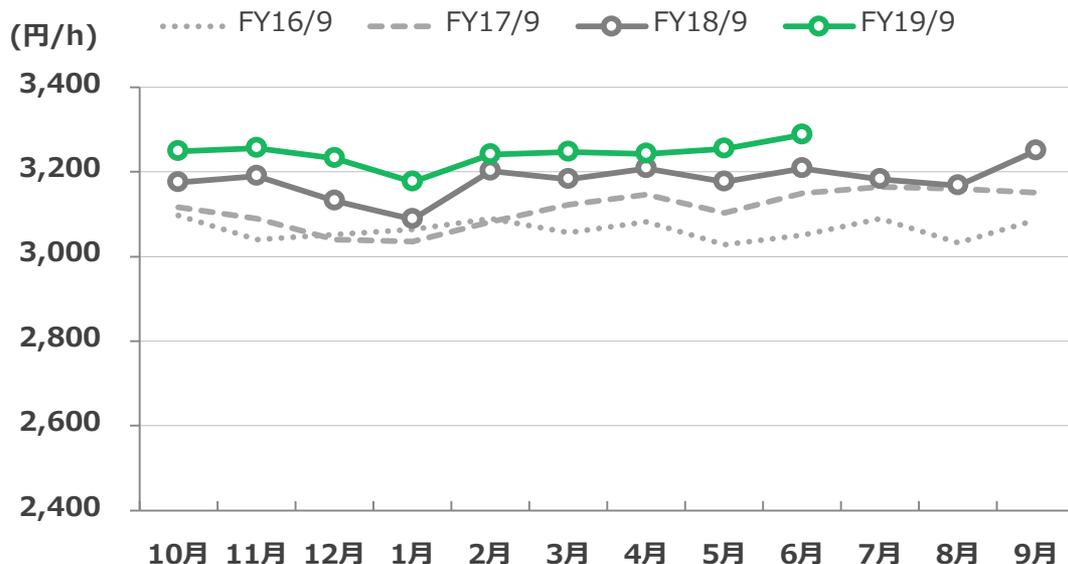
2年目のみ
9ヶ月平均 (10~6月)

年度	単価 (円)	YoY (%)
FY16/Q3	2,833円	
FY17/Q3	2,931円	+3.5%
FY18/Q3	3,033円	+3.5%
FY19/Q3	3,066円	+1.1%

派遣単価 (2) 3年目・4年目以降

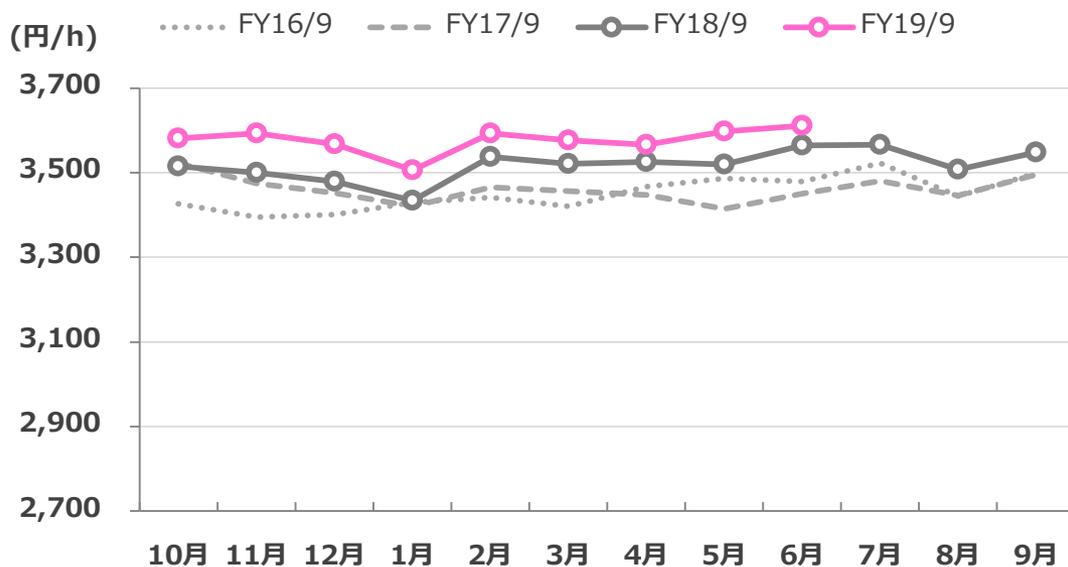


建設技術者派遣



3年目のみ
9ヶ月平均 (10~6月)

FY16/Q3	3,061円	YoY
FY17/Q3	3,097円	+1.2%
FY18/Q3	3,176円	+2.6%
FY19/Q3	3,243円	+2.1%



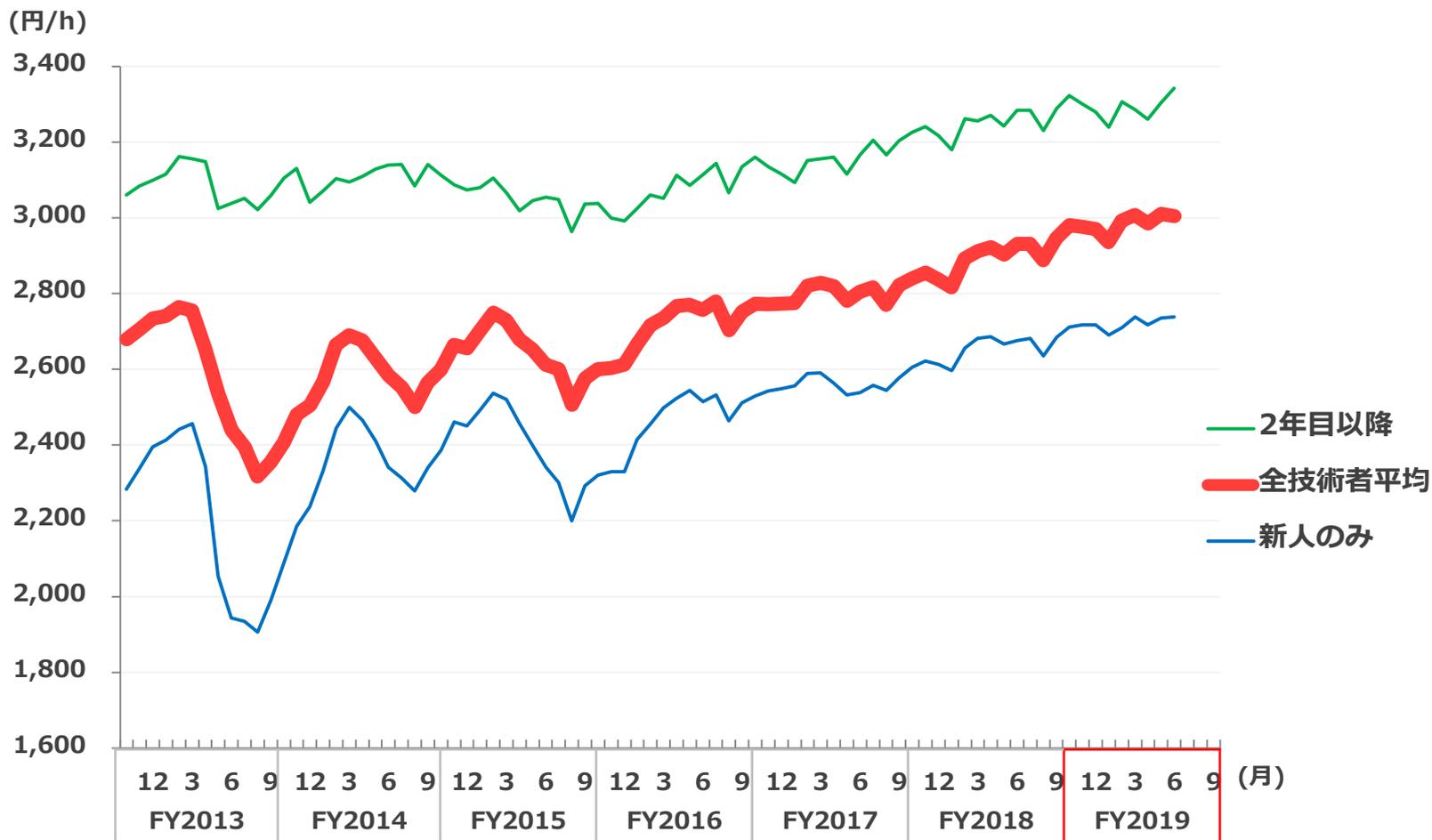
4年目以降
9ヶ月平均 (10~6月)

FY16/Q3	3,439円	YoY
FY17/Q3	3,454円	+0.4%
FY18/Q3	3,512円	+1.7%
FY19/Q3	3,578円	+1.9%

派遣単価 (3) 中期推移



- 旺盛な需要を背景にFY2015から5年連続上昇
- 人数比率の高い新人技術者の派遣単価上昇が利益率の向上に寄与



全社平均 (Q1~3)	2,662円	2,582円	2,672円	2,693円	2,795円	2,880円	2,985円
	YoY	▲3.0%	+3.5%	+0.8%	+3.8%	+3.0%	+3.6%

KPI サマリー



建設技術者派遣

- 建設業界の人手不足を背景に、4年連続で派遣単価上昇
- 採用好調で稼働率は低下

全技術者 9ヶ月平均 (10~6月)

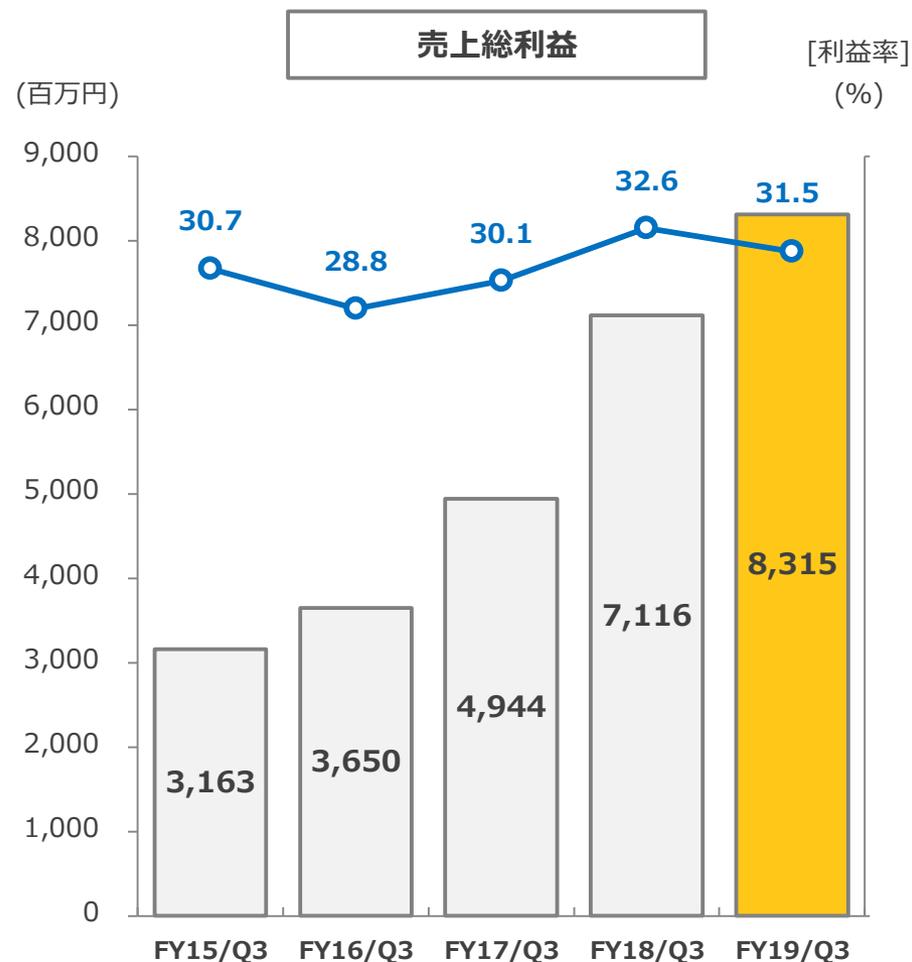
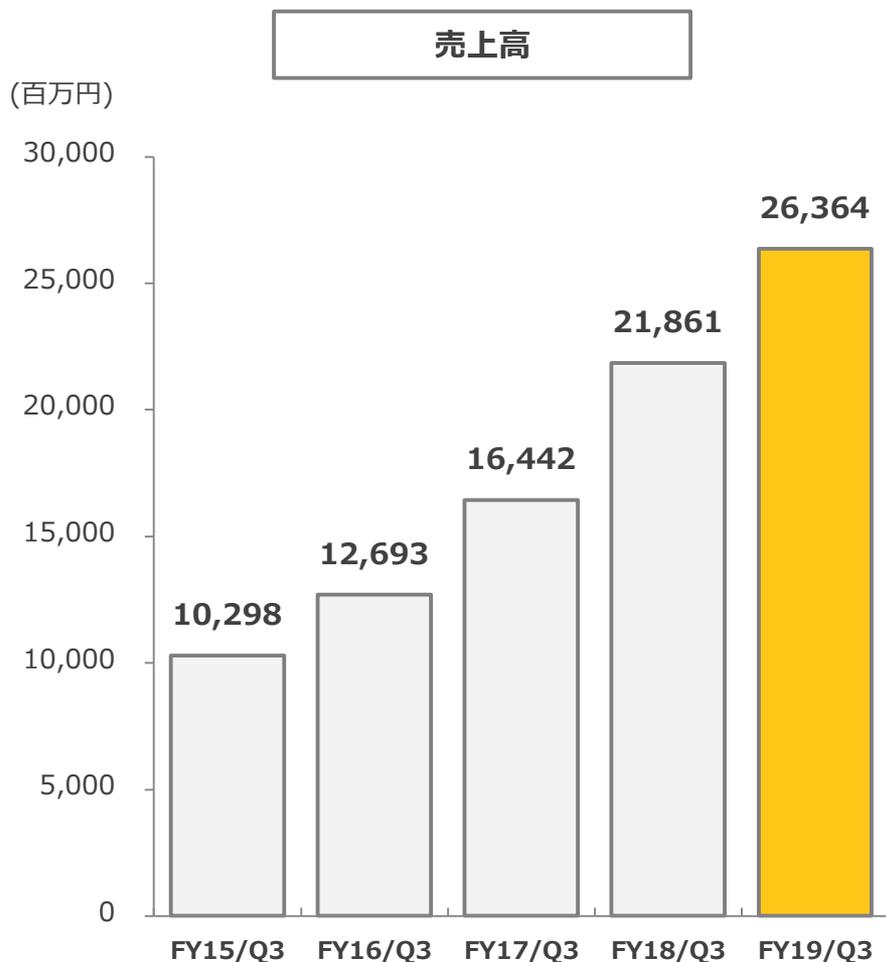
	FY18/Q3	FY19/Q3	増減	増減率
技術者数	4,767人	5,631人	+864人	+18.1%
稼働率	94.1%	92.7%	▲1.5pt.	—
稼働時間	9.59h	9.60h	+0.01h	+0.1%
派遣単価	2,880yen	2,985yen	+105yen	+3.6%

売上高・売上総利益



建設技術者派遣

- 売上高 ⇒ 積極採用+高定着率 → 36四半期連続で前年比増収 +21%
- 売上総利益 ⇒ 派遣単価上昇 +17%



販売費及び一般管理費



建設技術者派遣

- 技術者の増加にともなう営業員および人材管理部門の増員 ⇒ 人件費13%増加
- 若手・未経験メインだった採用に経験者採用をプラス ⇒ 採用コスト47%増加

(百万円)

	FY18/Q3	FY19/Q3	増減額	摘要
販売費及び一般管理費	3,065	4,021	+955	
人件費	1,425	1,720	+295	営業員および人材管理部門の増員による増加
広告宣伝費	19	12	▲6	
採用費	875	1,298	+422	ベテラン技術者の積極採用開始による増加
業務委託費	114	171	+57	
販管费率	14.0%	15.3%	+1.3pt.	

※ 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)

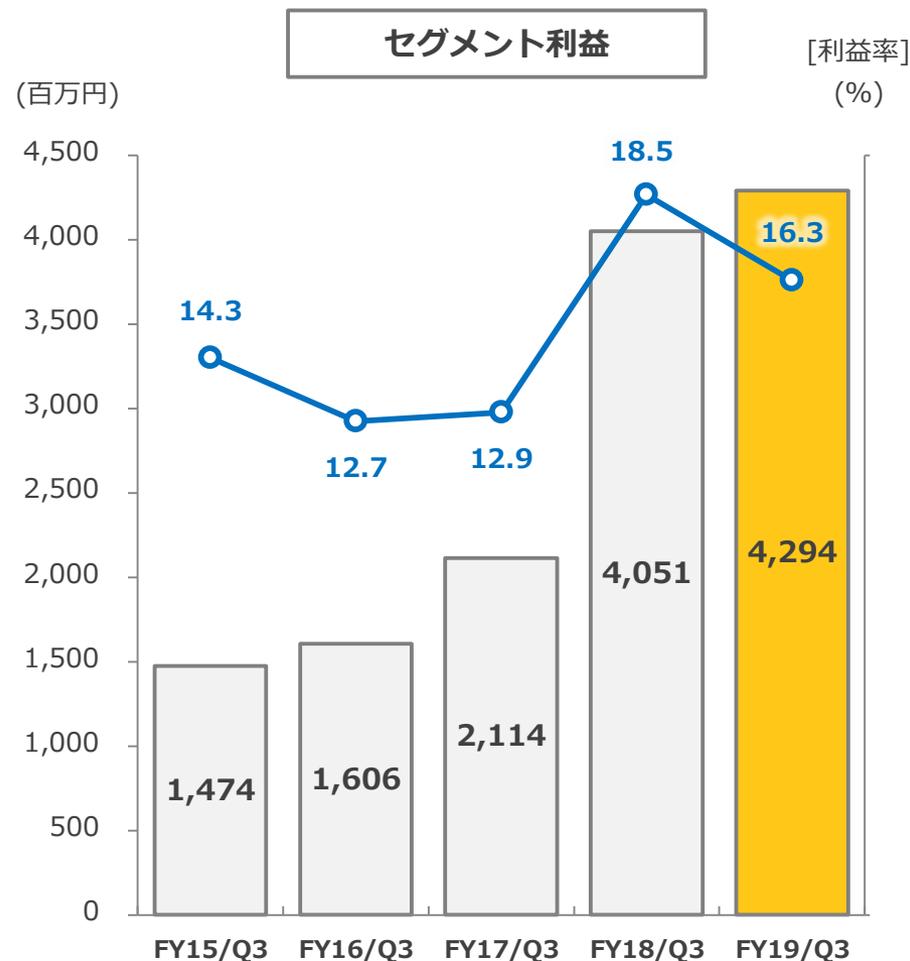
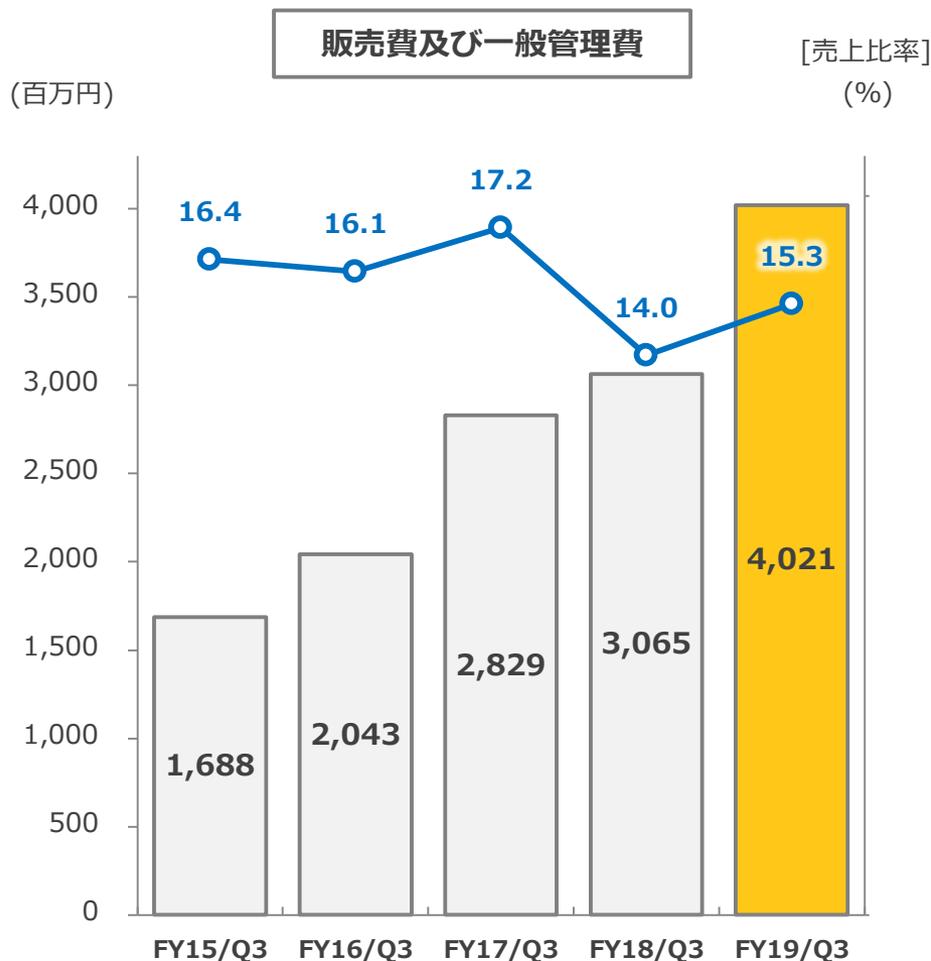
※ FY19Q3より組入方針を変更したことにより、前期の数値は変更後の集計基準に対応しています。

販管費・セグメント利益



建設技術者派遣

- 販売費及び一般管理費 ⇒ 採用コスト先行するも計画採用人数95%達成
- セグメント利益 ⇒ 売上総利益と販管費の増加をこなし増益 +6%



※ FY19Q1より全社費用のセグメント配分方法を変更しております。そのため前期の数値も変更されています。

エンジニア派遣事業



1. **35四半期連続増収**

2. **採用人数 前年比 76%増**

3. **新人増でも派遣単価上昇**

採用実績



■ 年間採用計画1,800人に対し1,290人採用 ⇒ 進捗率71.6%

(単位：人)

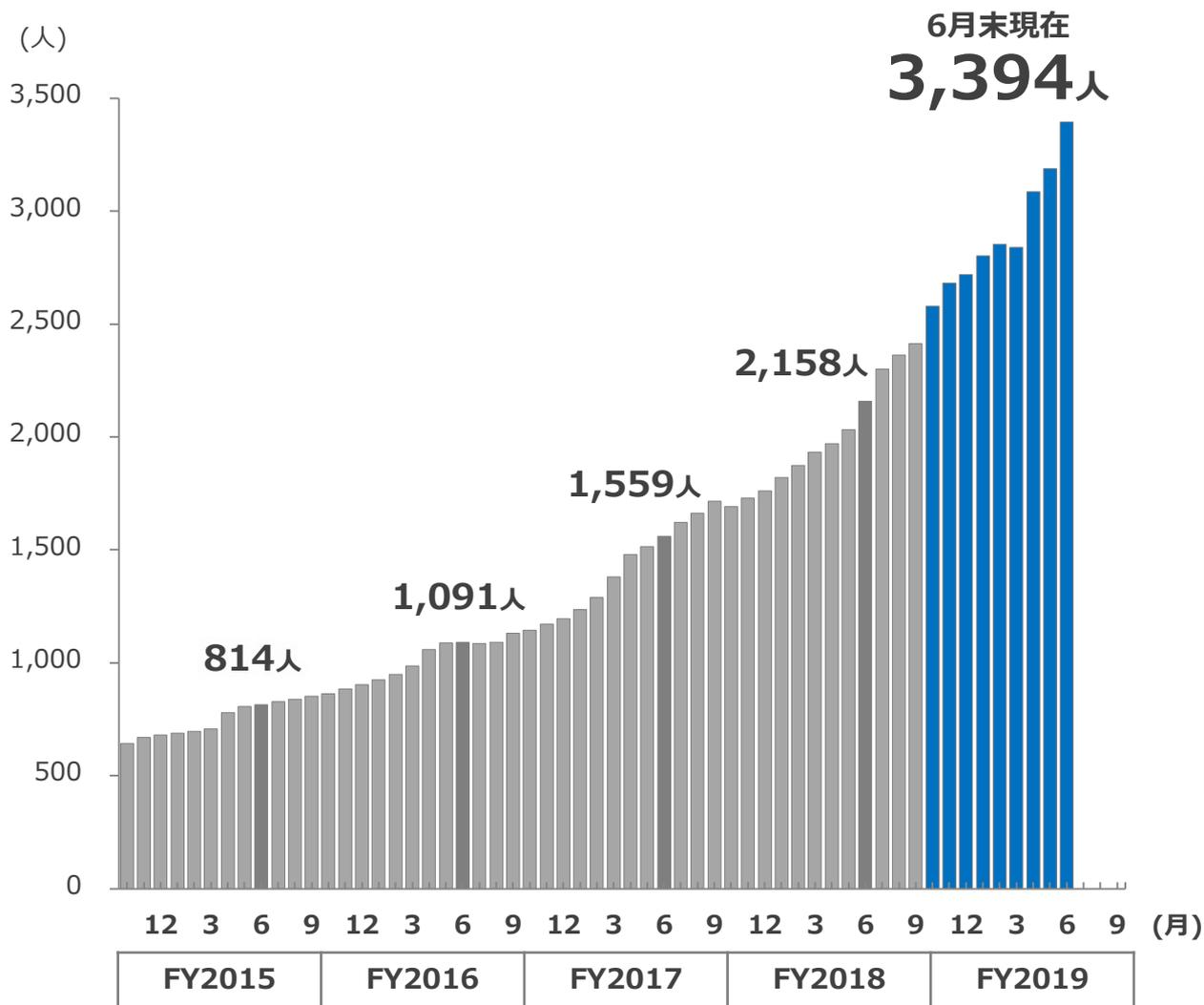
	10月	11月	12月	1月	2月	3月	10~3月 累計
FY18 採用実績		159			270		429
FY19 採用実績		362			344		706
前年比		+203			+74		+277

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	4~9月 累計	10~9月 累計
FY18 採用実績		303			386		689	1,118
FY19 採用実績		584						
増減		+281						

在籍エンジニア数の推移



- 期末エンジニア数目標 3,400人に対し、進捗率 99.8%
- 前年同月末比 1,236人増加 (+57.3%)



平均技術者数
9ヶ月平均 (10~6月)

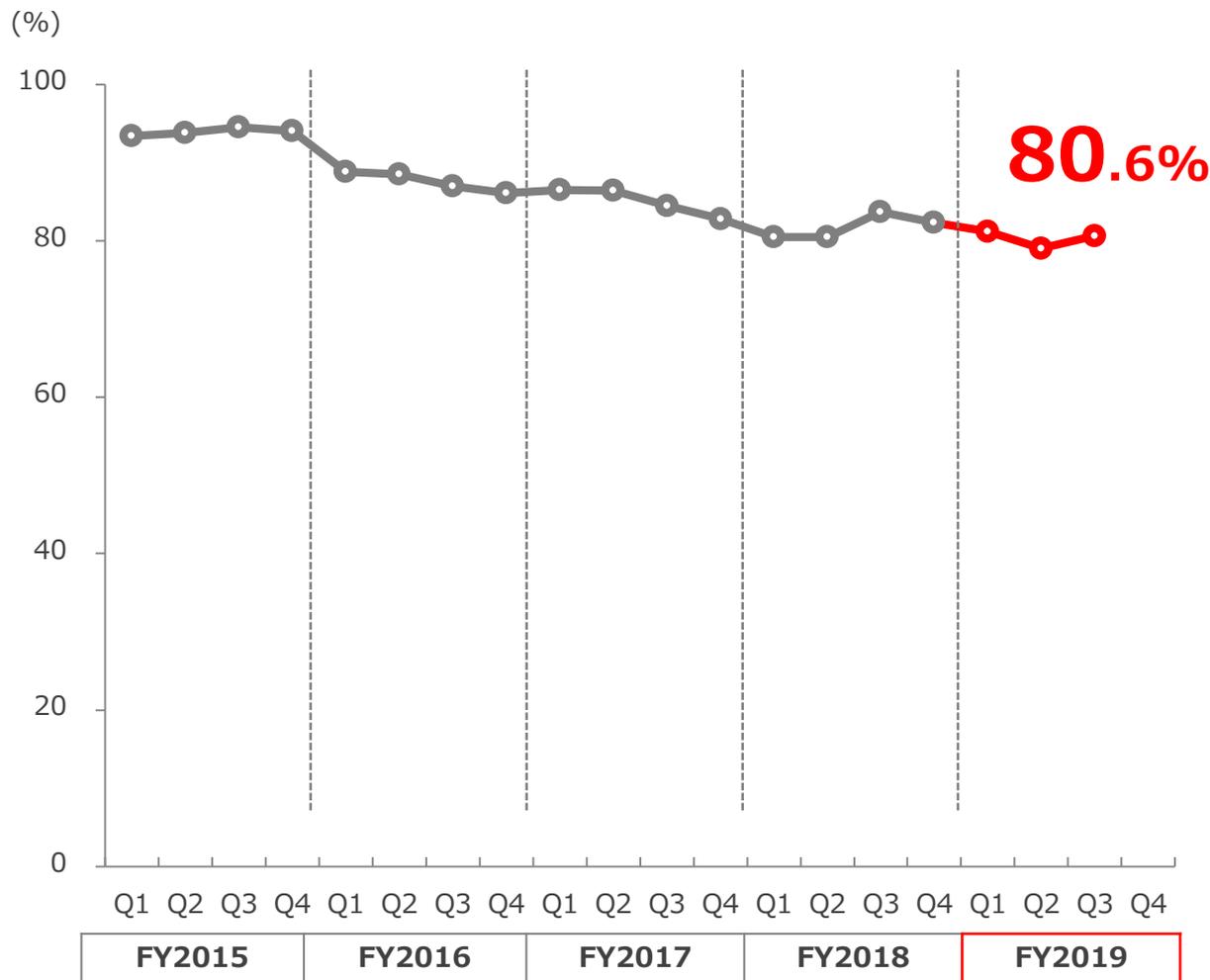
FY	平均技術者数	YoY
FY15/Q3	721人	
FY16/Q3	972人	+34.9%
FY17/Q3	1,330人	+36.8%
FY18/Q3	1,885人	+41.8%
FY19/Q3	2,904人	+54.1%

※ 各月末技術者数

定着率の推移



■ 採用数が増加しているため定着率は低下傾向



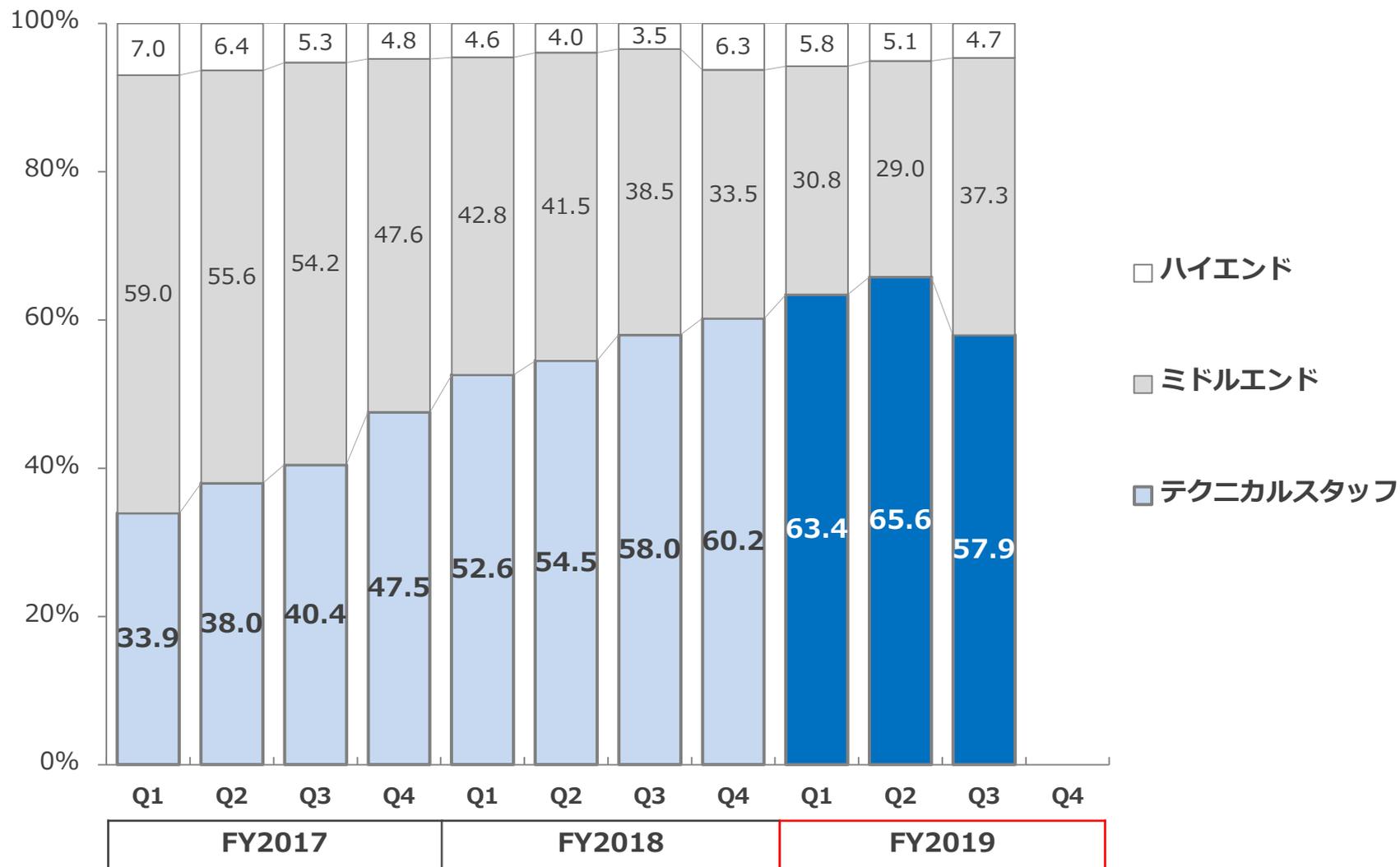
平均定着率 9ヶ月平均 (10~6月)		
FY15/Q3	93.9%	YoY
FY16/Q3	88.1%	△5.8pt
FY17/Q3	85.8%	△2.3pt
FY18/Q3	81.6%	△4.2pt
FY19/Q3	80.3%	△1.3pt

※ 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

レイヤー別の割合



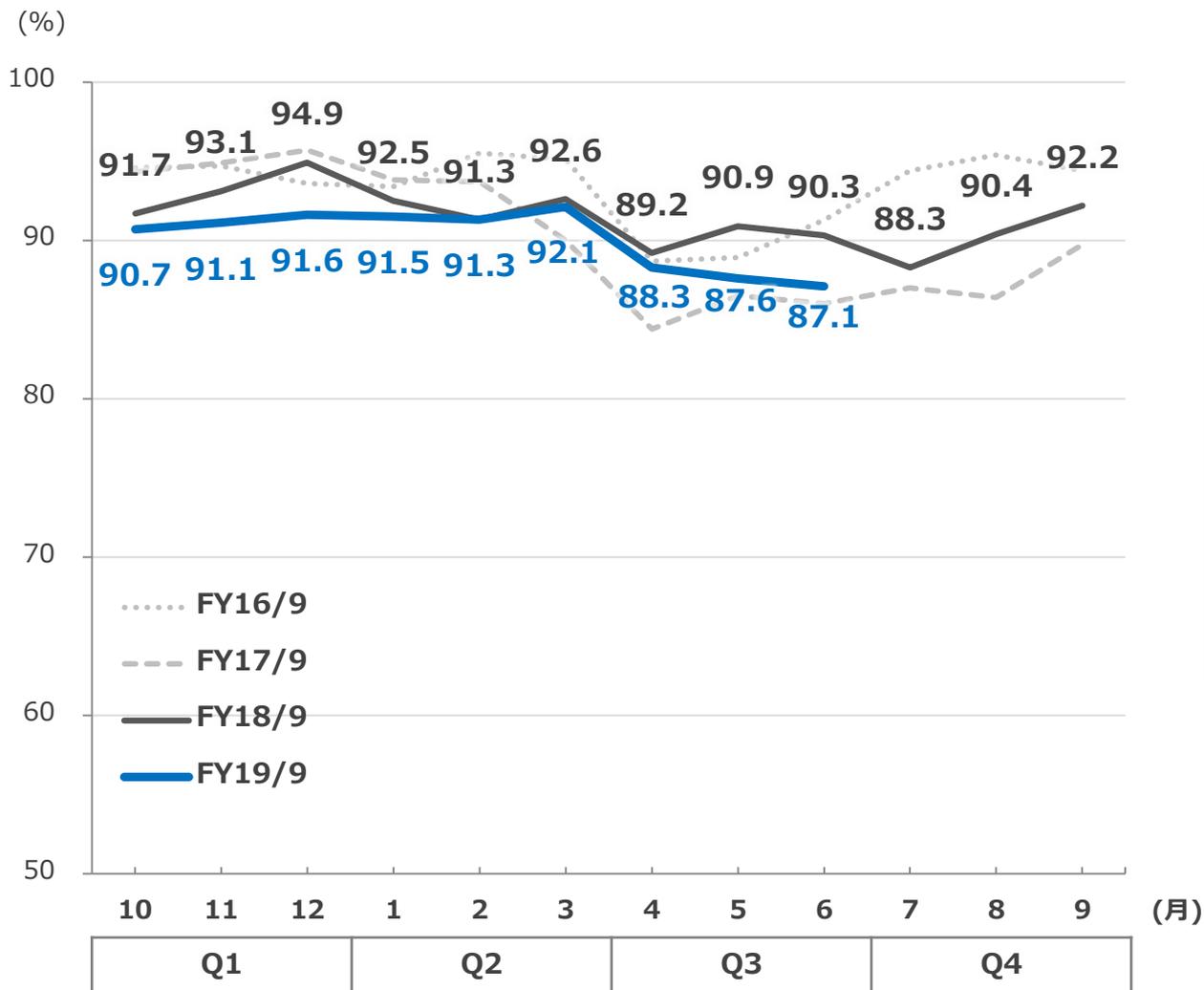
- Q3で職位変更時期をむかえたエンジニア多数、ミドルエンドの割合が増加
- 子会社の増加によりミドルエンドの割合が増加



稼働率の推移



■ 積極採用によりエンジニア数が増加したため、稼働率は低下

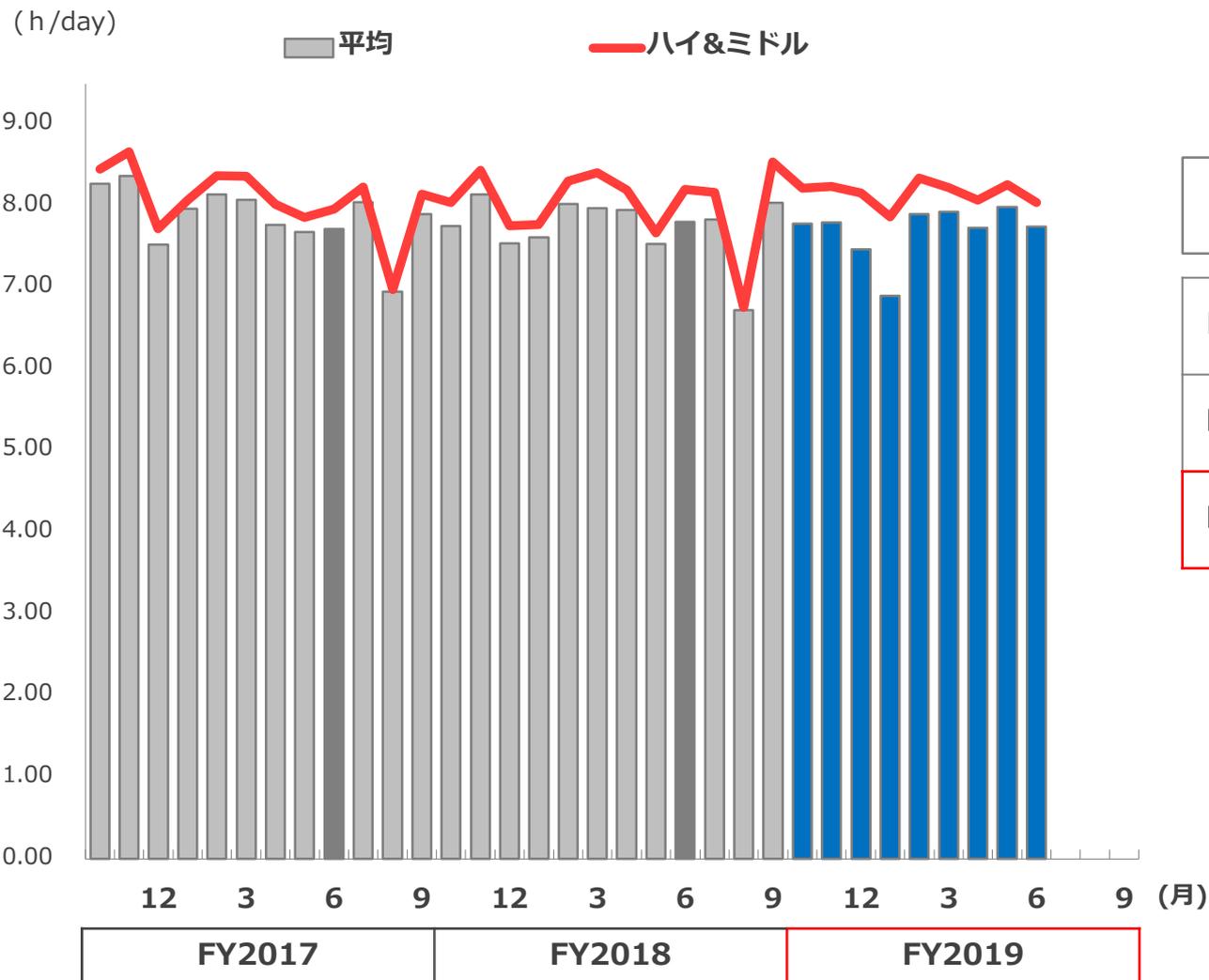


平均稼働率 9ヶ月平均 (10~6月)		
FY16/Q3	92.9%	YoY
FY17/Q3	91.0%	▲ 1.9pt.
FY18/Q3	91.8%	+ 0.8pt.
FY19/Q3	90.1%	▲ 1.7pt.

稼働時間の推移



■ 「働き方改革」で労務管理意識の高まりにより稼働時間は減少傾向

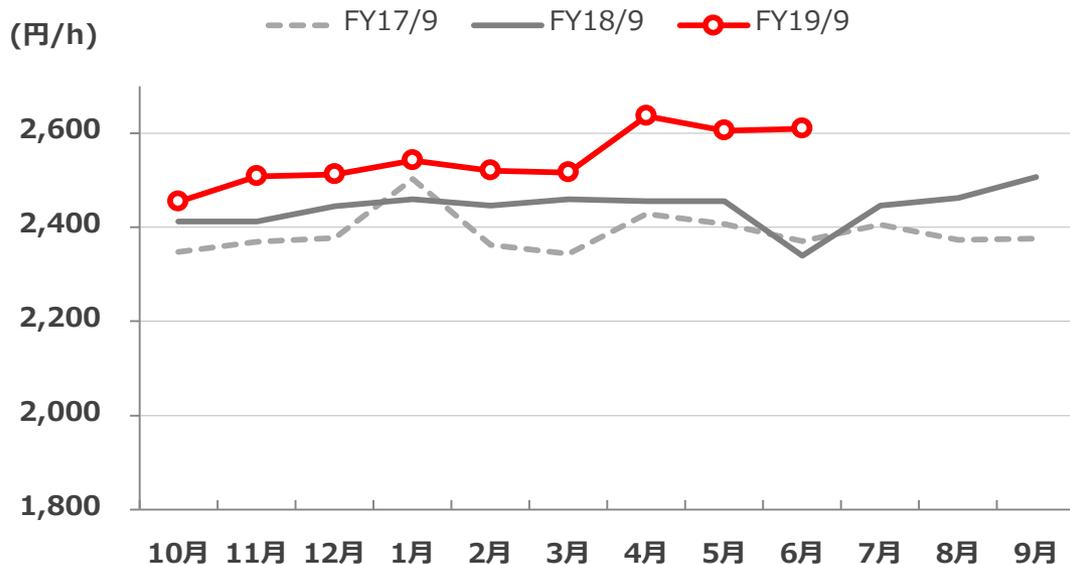


平均稼働時間 9ヶ月平均 (10~6月)		
FY17/Q3	7.95h	YoY
FY18/Q3	7.82h	▲1.7%
FY19/Q3	7.69h	▲1.6%

派遣単価 (1)

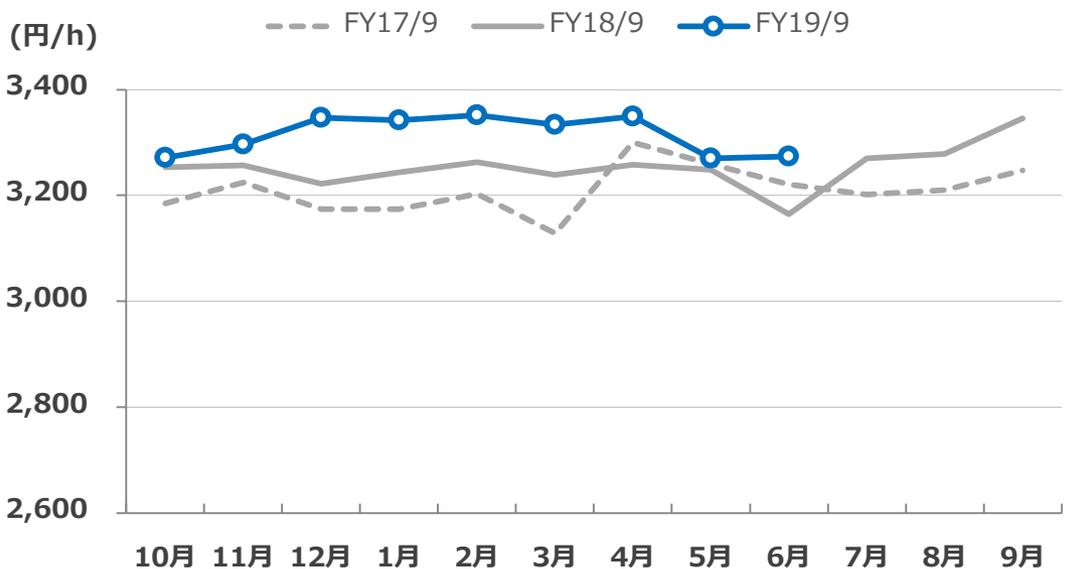


エンジニア派遣



テクニカルスタッフ 9ヶ月平均 (10~6月)

FY	単価 (円)	YoY (%)
FY17/Q3	2,390円	YoY
FY18/Q3	2,432円	+1.8%
FY19/Q3	2,545円	+4.7%



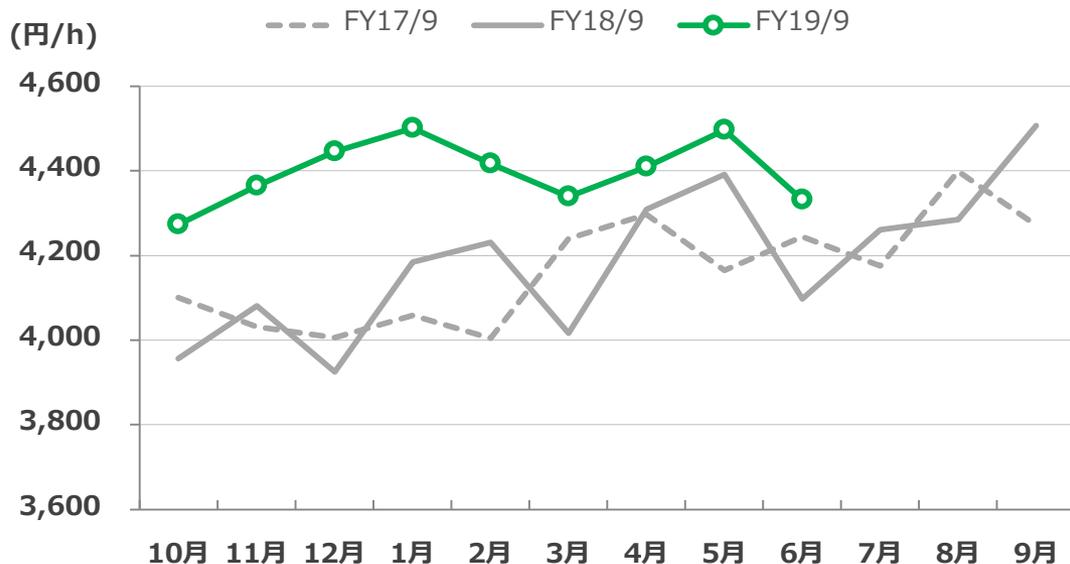
ミドルエンド 9ヶ月平均 (10~6月)

FY	単価 (円)	YoY (%)
FY17/Q3	3,208円	YoY
FY18/Q3	3,239円	+1.0%
FY19/Q3	3,315円	+2.4%

派遣単価 (2)

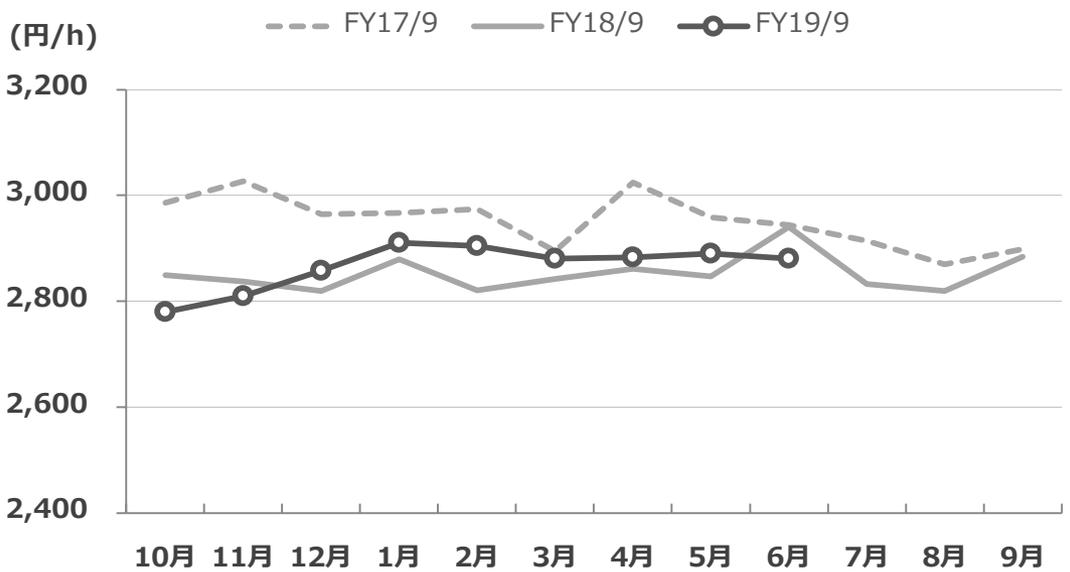


エンジニア派遣



ハイエンド 9ヶ月平均 (10~6月)

Fiscal Year	Rate (円)	YoY Change
FY17/Q3	4,127円	YoY
FY18/Q3	4,132円	+0.1%
FY19/Q3	4,397円	+6.2%



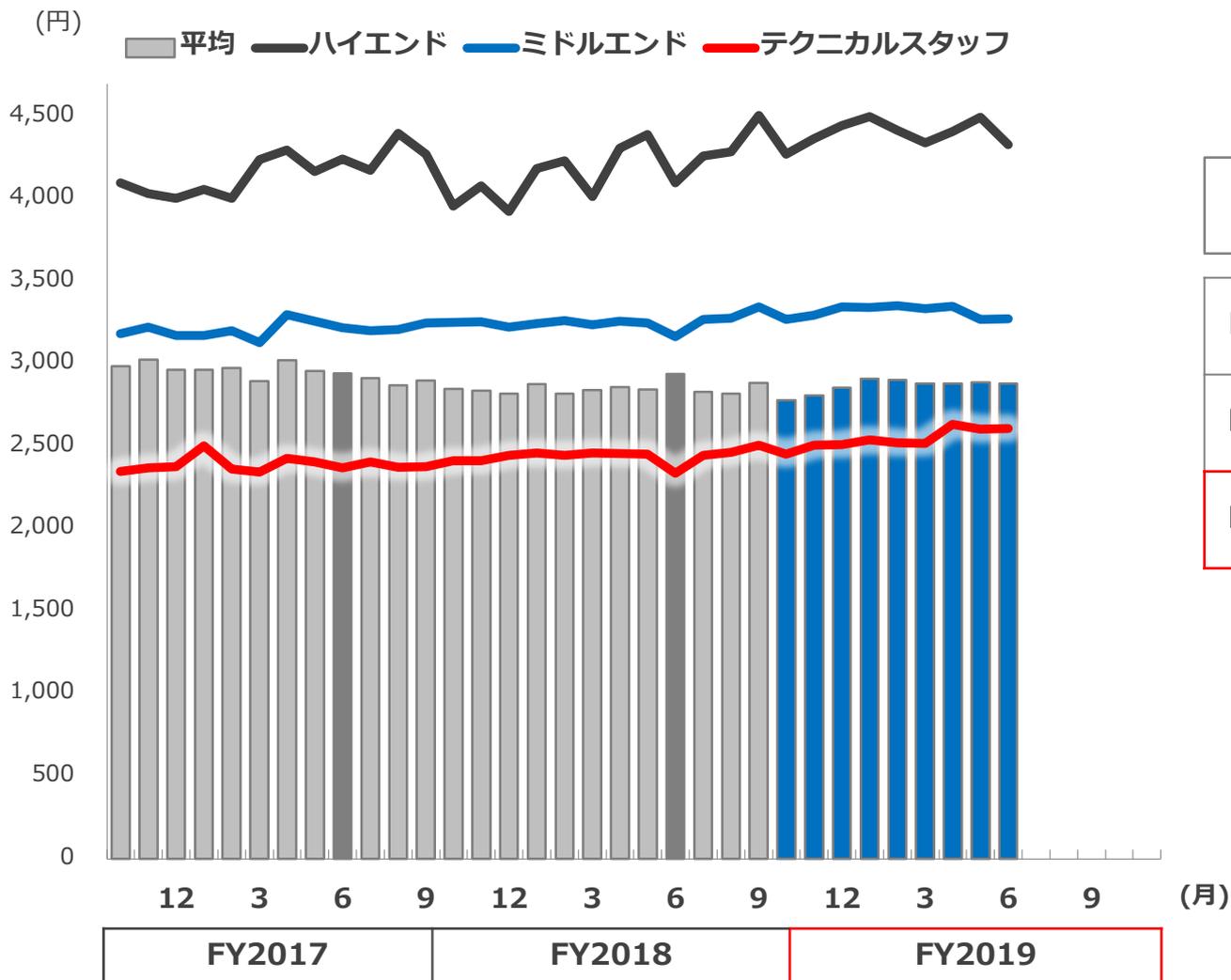
平均派遣単価 9ヶ月平均 (10~6月)

Fiscal Year	Rate (円)	YoY Change
FY17/Q3	2,971円	YoY
FY18/Q3	2,855円	▲3.9%
FY19/Q3	2,867円	+0.4%

派遣単価の推移



- テクニカルスタッフ比率増も需要拡大で平均単価上昇
- 特にハイエンドエンジニアは前年比+6%と大幅上昇



平均派遣単価 9ヶ月平均 (10~6月)		
FY17/Q3	2,971円	YoY
FY18/Q3	2,855円	▲3.9%
FY19/Q3	2,867円	+0.4%

KPI サマリー



エンジニア派遣

- 積極採用によりエンジニア数が54%増と好調に推移
- エンジニア数の増加に伴い稼働率は低下するも、需要拡大により平均派遣単価は上昇

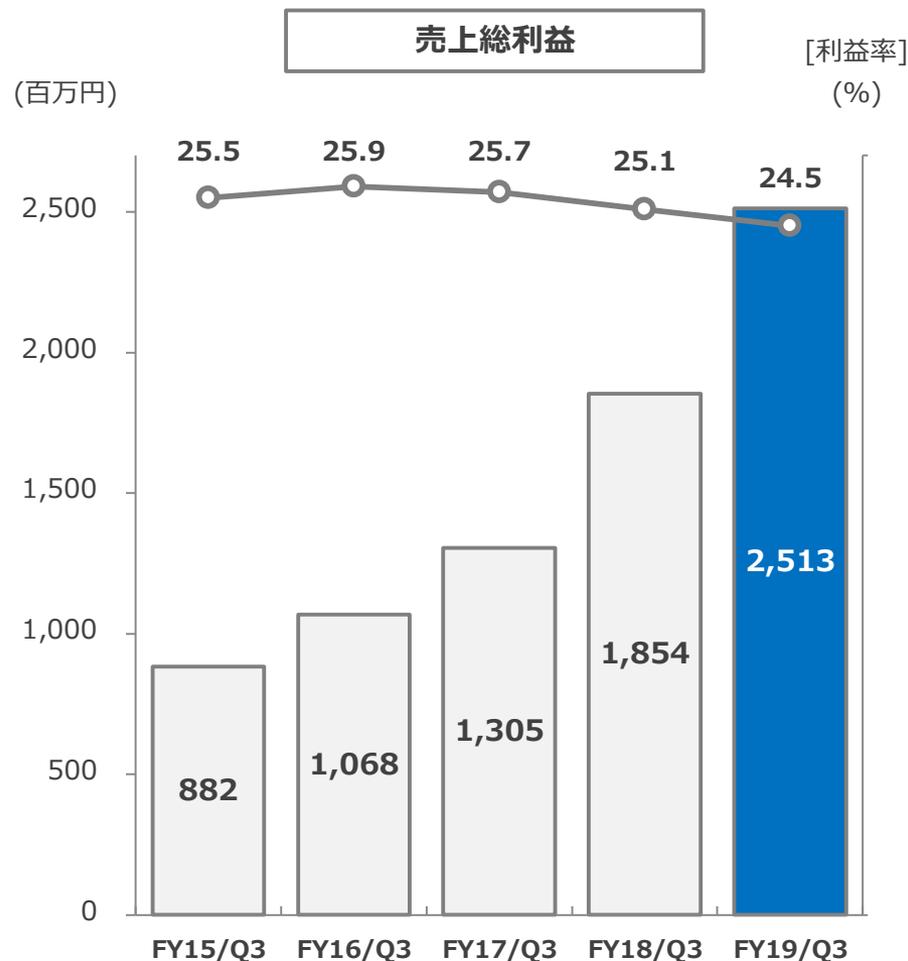
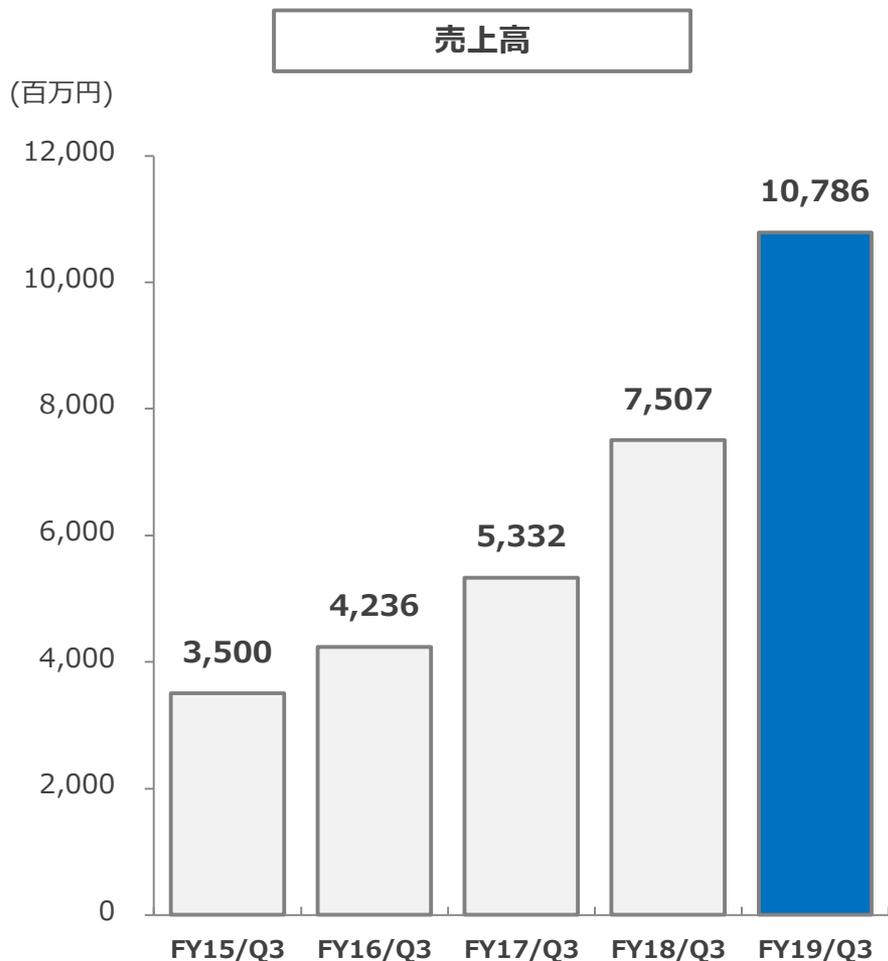
全技術者 9ヶ月平均 (10~6月)

	FY18/Q3	FY19/Q3	増減	増減率
技術者数	1,885人	2,904人	+1,019人	+54.1%
稼働率	91.8%	90.1%	▲1.7pt.	—
稼働時間	7.94h	7.69h	▲0.25h	▲3.1%
派遣単価	2,855yen	2,867yen	+12yen	+0.4%

売上高・売上総利益



- 売上高 ⇒ 積極採用によりエンジニア数が増加 → 35四半期連続で前年比増収 +44%
- 売上総利益 ⇒ 稼働率低下するも派遣単価上昇 → 前年比増益 +36%



販売費及び一般管理費



エンジニア派遣

- エンジニア派遣セグメントに属する事業会社が2社増加
- エンジニア数増加にともなう管理部門、営業部門の強化により人件費55%増加
- 積極採用のための大規模な先行投資を行い、採用コスト72%増加

(百万円)

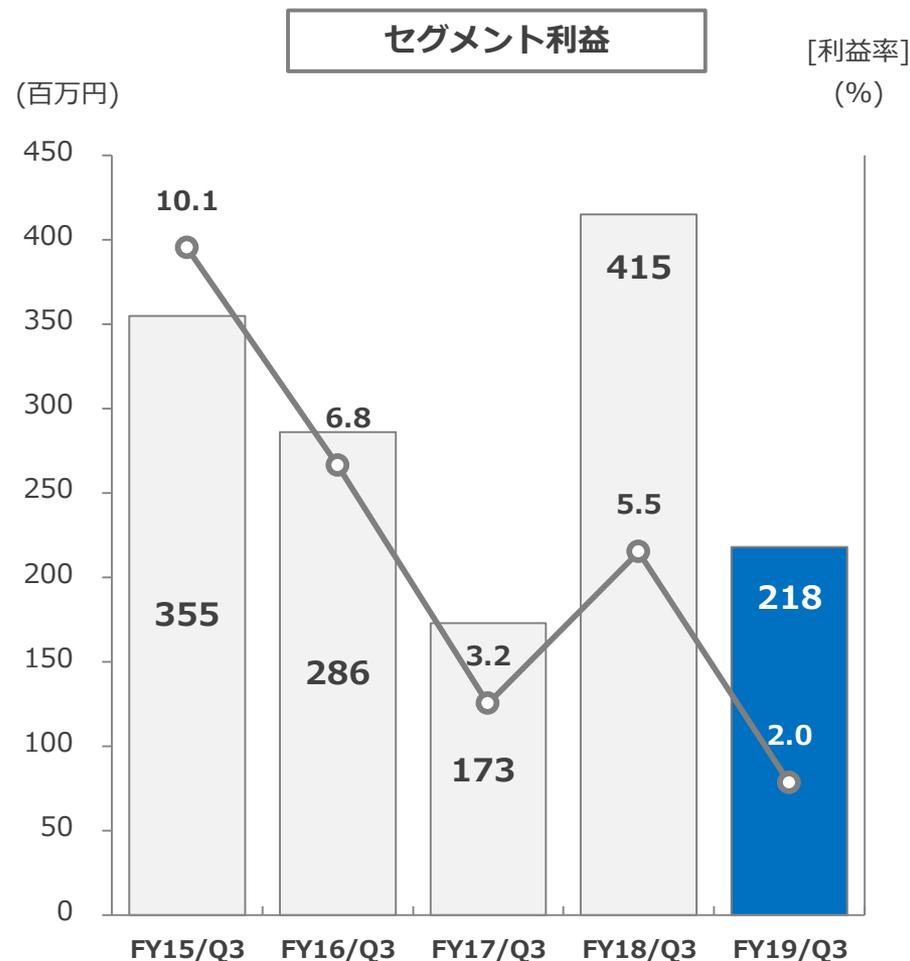
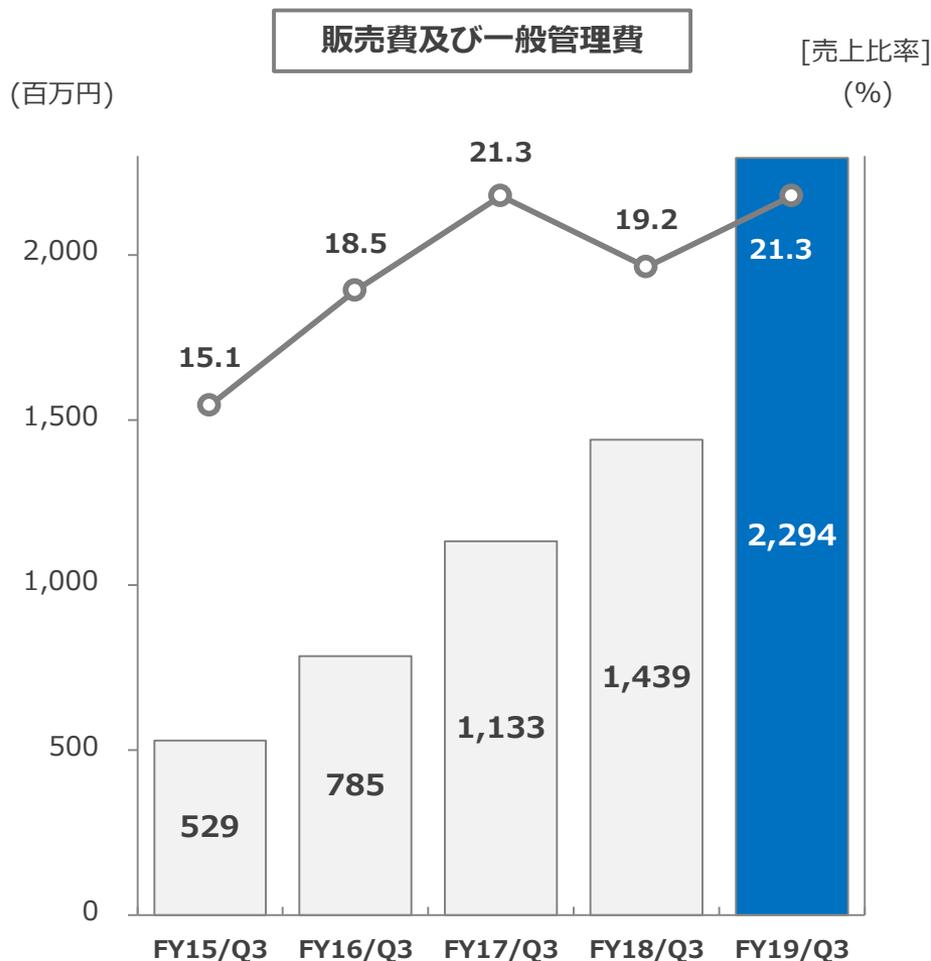
	FY18/Q3	FY19/Q3	増減額	摘要
販売費及び一般管理費	1,439	2,294	+855	
人件費	670	1,039	+369	営業員および人材管理部門の増員による増加
広告宣伝費	2	14	+12	
採用費	447	770	+323	積極採用による増加
業務委託費	28	56	+28	
販管费率	19.2%	21.3%	+2.1pt.	

※ 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)

販管費・セグメント利益

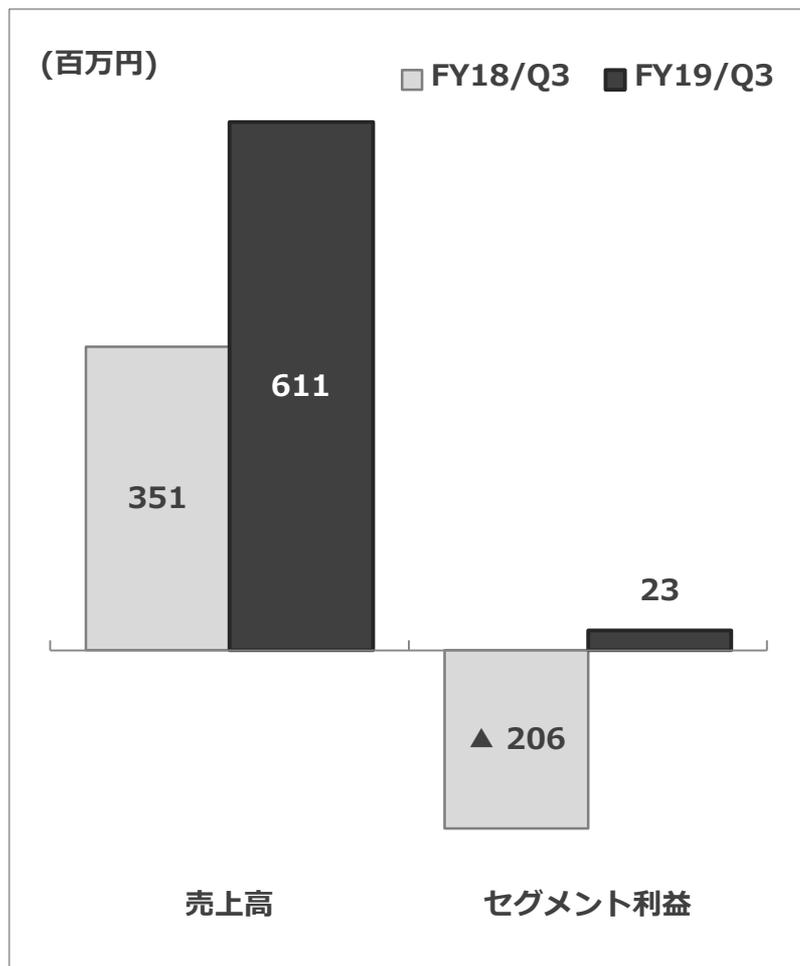


- 販売費及び一般管理費 ⇒ 期初計画どおり人件費及び採用費増加 +60%
- セグメント利益 ⇒ 稼働人数増加により採用費増加こなし利益計上 ▲47%



その他事業

- 不採算子会社の整理進む
- IT関連事業はネットワーク器機の販売レンタル事業連結で黒字化



1. 人材紹介事業

(百万円)

	FY18/Q3	FY19/Q3	増減
売上高	162	139	▲ 23.1
セグメント利益	▲ 42	▲ 91	—

・国内事業は吸収合併 → 海外人材活用に特化で投資フェーズ

2. 教育関連事業

(百万円)

	FY18/Q3	FY19/Q3	増減
売上高	88	8	▲ 79.5
セグメント利益	▲ 142	▲ 10	—

・事業縮小 → 吸収合併で撤退

3. IT関連事業

(百万円)

	FY18/Q3	FY19/Q3	増減
売上高	107	426	+318.7
セグメント利益	▲ 21	103	—

・不採算子会社売却 → NW器機の販売レンタルで黒字へ

※その他、セグメント間取引による連結消去がございます。

人と人とのめぐりあいで みんなの夢を真にする



YUMESHIN

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測値であり、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もございませんし、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ございません。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。



JASDAQ

[お問い合わせ]

〒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

株式会社夢真ホールディングス IR室

TEL : 03-3210-1212 FAX : 03-3210-1209

E-mail : ir@yumeshin.co.jp