

株主 優待制度のご紹介

夢真ホールディングス・プレミアム優待倶楽部

保有株式数に応じた優待ポイントを贈呈

2019年9月末時点の保有株式数と保有期間に応じて優待ポイントを付与させていただきます。
優待ポイントは、食品、ワイン、電化製品、旅行・体験、こだわり雑貨商品など
1,000種類以上の優待商品とご交換いただけます。

夢真ホールディングス・プレミアム優待倶楽部
<https://yumeshin.premium-yutaiclub.jp/>

優待商品の一例をご紹介します

20,000 point

近江牛
サーロイン
ステーキ用 250g×2枚



12,000 point

毛がに・
はたて・
えび・いくらセット



10,000 point

新潟県産
新之助 5kg×2袋



保有株式数に応じた贈呈優待ポイント数

保有株式数	進呈ポイント数	
	初年度	2年目以降
300株～399株	3,000 ポイント	3,300 ポイント
400株～499株	4,000 ポイント	4,400 ポイント
500株～599株	5,000 ポイント	5,500 ポイント
600株～699株	6,000 ポイント	6,600 ポイント
700株～799株	8,000 ポイント	8,800 ポイント
800株～899株	10,000 ポイント	11,000 ポイント
900株～999株	12,000 ポイント	13,200 ポイント
1,000株～1,999株	15,000 ポイント	16,500 ポイント
2,000株以上	20,000 ポイント	22,000 ポイント

交換期限

【インターネット上で会員登録された方】
2020年2月29日(土) 深夜24時まで

【ヘルプデスクによる
電話での交換ご希望の方】
2020年2月28日(金) 午後5時まで

ヘルプデスク

0120-954-658

(土日祝日、年末年始を除く)
受付時間:
午前9時～午後5時

株式の状況 (2019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 78,842,440 株

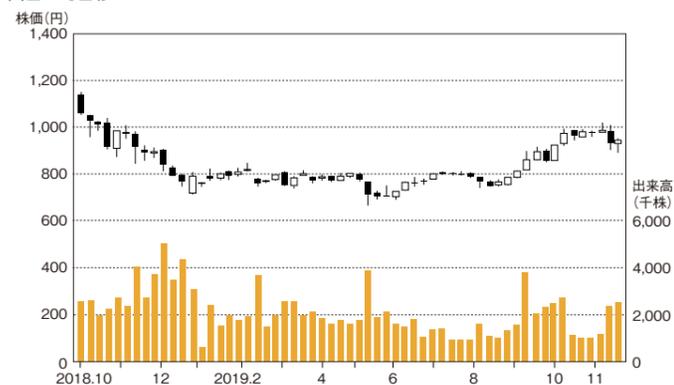
株主数 37,895 人

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	23.37
有限会社佐藤総合企画	12,721	16.13
Japan Trustee Services Bank	3,791	4.81
The Master Trust Bank of Japan	1,277	1.62
深井 英樹	1,010	1.28
J.P.MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 380577	752	0.95
佐藤 淑子	688	0.87
佐藤 大央	486	0.62
Japan Trustee Services Bank (9)	436	0.55
野村 将博	398	0.51

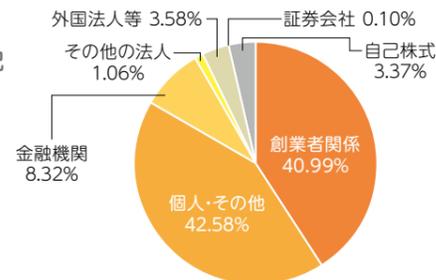
※上記大株主から自己株式(2,653,531株)を除外しております。

株価の推移



株主分布状況

所有者別分布状況
(株式数比率)



会社の概要 (2019年9月30日現在)

社名	設立	代表者	資本金	従業員数	事業内容	上場証券取引所	証券コード	役員
株式会社 夢真ホールディングス	1980年1月	佐藤 大央	8億514万円	連結:10,418人 単体:6,481人	建設技術者派遣事業 エンジニア派遣事業 その他事業	東京証券取引所 (JASDAQスタンダード市場)	2362	代表取締役会長 佐藤 真吾 代表取締役社長 佐藤 大央 常務取締役 添田 優作 取締役 小川 建二郎 取締役 佐藤 義清 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 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

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41期 株主通信

2018年10月1日～
2019年9月30日

株主の皆様へ

次代の業界を担う人材を輩出し続け、 企業価値の最大化を目指してまいります



代表取締役社長

佐藤 大央

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41期(2018年10月1日から2019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。

当期における技術者派遣業界は、日本全体として労働人口が減少しており、多くの業界が人材不足に陥っているため、需要は活況となりました。「建設業界」においては、高齢化及び若手不足が一層顕著となり、また、「IT業界」においては、企業の競争優位性を強化する要素としてIT投資への意欲が高まる中、エンジニア人材の不足が急速に進んでいます。

そのため、当社グループでは、建設業界及び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、人材の確保及び稼働人数の増加に注力してまいりました。

その結果、売上高に関しましては、技術者の増員及び派遣単価の上昇に起因した建設技術者派遣事業及びエンジニア派遣事業の伸張、また、M&Aにより新たに子会社化した会社が寄与し、前期比12,085百万円(29.9%)増加の52,505百万円となりました。

営業利益に関しましては、将来的技術者需要のさらなる

高まりを見込んだ採用費の増額や、機動的な人材獲得フローを整備するために実施したグループ会社間の吸収合併に伴う人件費の増加等、今後のグループ成長のための投資が先行したことで、前期比466百万円(9.0%)減少の4,719百万円となりました。親会社株主に帰属する当期純利益に関しましては、事務所移転に関わる資産の除却や投資有価証券評価損等による特別損失951百万円を計上しており、前期比1,131百万円(31.1%)減少の2,504百万円となりました。

なお、当社グループは、2019年10月1日付けで、純粋持株会社体制へと移行いたしました。グループ経営を担う純粋持株会社「株式会社夢真ホールディングス」の下、建設技術者派遣事業を展開する「株式会社夢真」と、エンジニア派遣事業を展開する「株式会社夢テクノロジー」を中心とした事業組織を構築し、企業価値の最大化を目指してまいります。

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。

2019年12月

事業概況

ハイライト

連結売上高	技術者の増員によって計画より上振れ ⇒ 37四半期連続増収
採用実績	グループ合計の採用人数5,037人 ⇒ 創業来最高の実績
連結営業利益	採用費の増額やM&A関連費用の計上 ⇒ 前期比9%減益
当期純利益	過去の負債を一掃 ⇒ 2020年9月期の減損見込みを軽減

経営成績

連結	2018年9月期	2019年9月期	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	40,419	52,505	12,085	29.9%
営業利益	5,186	4,719	△466	△9.0%
経常利益	4,940	4,557	△382	△7.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,635	2,504	△1,131	△31.1%

2020年9月期の見通し

連結営業利益80億円 2019年9月期の採用投資収益化とグループ企業との連携によって目標達成へ

建設業界における構造的な人材不足と、企業の競争優位性を強化するためのIT投資を背景とした技術者及びエンジニア需要は一層高まっていくと考えています。積極的な採用活動による技術者の増員を成長ドライバーとして拡大するだけでなく、技術者の高付加価値化を促進する研修環境を整備してまいります。特にエンジニア派遣事業に関しましては、グループ間の営業協力体制を強化することにより、様々な需要に対してフルラインナップで提供する供給体制の構築を進めてまいります。

なお、当社は、海外投資家への理解促進などを目的として2020年9月期より、国際会計基準(IFRS)を任意適用することといたしました。2020年9月期の通期連結業績は、売上高63,000百万円、営業利益8,000百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益5,400百万円を見込んでいます。

業績の推移(実績・予想)

連結売上高の推移



連結営業利益の推移



ビジネスモデル

3つの原動力で技術者ボトム層を創造し育成することで、社会で活躍する技術者を輩出します

夢真グループは、高齢化による労働人口減少という構造的背景から引き起こる、企業における人材不足の課題に対して、「社会人の教育機関」「技術者のスタートアップ」として、社会から必要とされる技術人材の育成と輩出を行います。

創業来、主要顧客として取引を行ってきた建設業界では就業人口の3分の1が55歳以上なのに対し、20代の割合は約1割程度と、年々年齢格差が広がっています。一方、省力化や効率化によって急激に市場を広げているIT業界においては、供給をはるかに上回る需要環境となっています。いずれの業界においても、次代を担う技術人材の確保は、業界、ひいては社会の発展を考える上で、改善していかなければならない課題となっています。

参入障壁(強み):技術者ボトム層の創造

新たに技術人材を創造し、業界へ送り出していくことで、「必要な人材がない」という課題の解決を行ってまいりました。それを実現するため、夢真グループでは「人の持つ成長力」に価値を見出し、技術者の卵である人材の発掘～育成～活躍できる場を提供する、という「3つの原動力」を社内ノウハウとして確立しています。どんな場所でも、どんな環境でも、自分の力を発揮できるようベースとなる技術力を身につけ、前進できるサポート環境を提供します。

夢真グループでは「未経験者から技術者へ、そしてその先へ」育成することによって、「雇用の創造」と「市場の創造」を同時に実現させてまいります。



3つの原動力

創業以来培ってきた3つの原動力を社内体制の歯車としてバランス良く機能させることにより、より迅速に現場の声に対応し、技術者を活躍・輩出する仕組みを築いています。

育成
未経験者を短期間で必要不可欠な存在にする環境があります。現場稼働後も定期フォローにより、キャリア開発を一緒に考え、課題解決に取り組めます。



採用
働きたい気持ちのある全ての人にチャンスがあります。きっかけをつかみ、自ら一歩を踏み出す人を応援し、個々が持つ「成長力」を発掘します。

営業
技術者たちの魅力をお客様に伝え、お客様と技術者双方のベネフィットを実現します。

夢真ホールディングスが社会へ提供するもの



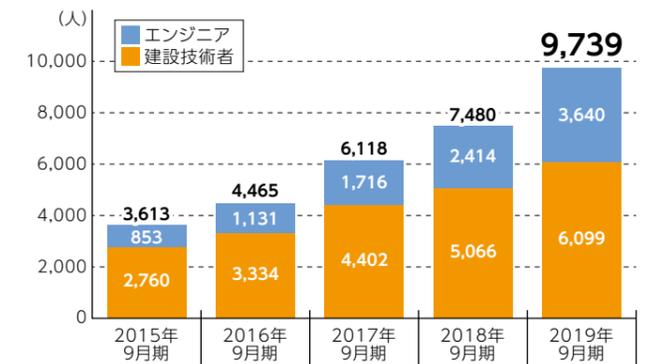
当社が行う「人材ビジネス」は、短期的な現場の労働力不足をまかなうだけではありません。「人の力」を信じる我々だからこそ、技術者として働く社員の「個の力」を最大限引き出すことに努力します。そのため、社会人の教育機関と自負し、現場の「助かった」という心理的サポートを提供します。技術者とお客様が出会ったとき、現場で新たな課題解決へのイノベーションが生まれることを目指しています。

在籍技術者数の推移

当社グループの在籍技術者数が、10,000人目前に!

技術者は当社ビジネスの源泉であり、その在籍数の拡大は当社グループにとって重要な施策となります。2019年9月期より進行している3年間の中期経営計画では、2020年9月期期末時点の技術者数を11,200人としていますが、既に10,000人が目前に迫り、順調な進捗となっています。2019年9月期は、建設技術者派遣事業において採用計画達成率117%と非常に好調な上、定着率も72%以上で安定的に推移しました。エンジニア派遣事業においてもほぼ計画どおりの採用ができました。今後も採用活動及び定着率の向上によって、在籍技術者数10,000人突破を早期に実現し、中期経営計画の目標達成に向けて取り組んでまいります。当社グループは、人材への需要に対していち早く対応できる企業を目指し、多くの雇用の創造を実現し続けてまいります。

■在籍技術者数の推移



10,000人突破を**早期に実現**

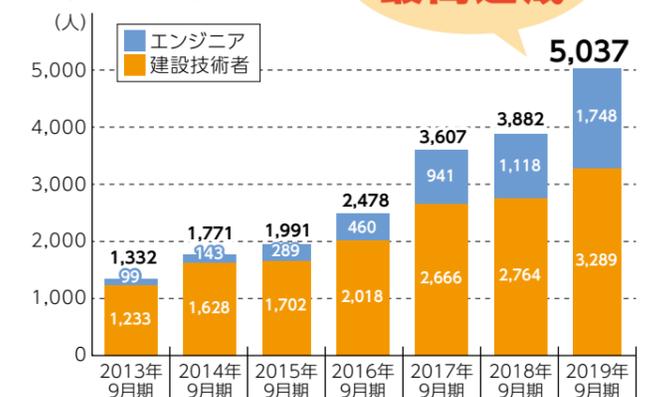
採用人数の推移と効率採用

採用費はコストではなく投資!

一般的な会計で人材の「採用費」は「販管費」に含まれますが、成長の源泉である技術者を獲得するための採用活動は、当社グループとしては「投資活動」と位置付けています。当社が積極的に人材の採用を行う理由の一つとして、人材投資に対する効率の高さがあります。現状で人材投資の回収期間は、建設技術者派遣で4ヶ月、エンジニア派遣で6ヶ月で回収できています。未経験者向け採用サイトリニューアルや経験者向け求人情報サイト「俺の夢」を活用して効率的な投資活動を継続させつつ、収益化までつなげてまいります。

創業以来
最高達成

■採用人数の推移



■採用1人当たりROI

採用=超高効率投資

	建設技術者派遣	エンジニア派遣
採用研修コスト(千円/人)	600	750
年間売上総利益額(千円/人)	1,650	1,540
月間売上総利益額(千円/人)	150	140
投資回収期間(ヶ月)	4	6
ROI	175%	105%

投資回収期間:採用研修コスト÷月間売上総利益額
ROI:(年間売上総利益額-採用研修コスト)÷採用研修コスト×100



未経験者向け採用サイトリニューアルしました。
<http://www.recruit-yumeshin.com/>



経験者向け求人情報サイト「俺の夢」のユーザー数が増加しています。
<https://www.oreyume.com/>

特集 執行役員インタビュー



当社は、「会社と人を知る」をテーマに、ホームページにて執行役員インタビューを掲載しています。その一部を抜粋してご紹介します。

今回ご紹介する3名は、いずれも当社グループ建設技術者派遣事業の営業を統括する執行役員です。その営業体制は、首都圏営業を管轄する営業第1本部と、地方営業を管轄する営業第2本部の2本部体制を採用しています。営業部は、採用された新人技術者の派遣先を開拓し配属することを任務とし、技術者とともに当社グループの成長を牽引しています。その営業現場の責任者の声をお聞きください。



常務執行役員兼営業第1本部本部長
小林 英幸

営業への想い

当社営業部については営業成果を重視しているため、社内競争が激しいという特徴があります。それは、「成長することの価値」を重視する当社において、「お互いが切磋琢磨してこそ成長出来る」と考

えているからです。今、夢真が目指しているのは、他の追随を許さない「技術者派遣圧倒的No.1企業」です。当社はまだまだ成長途上ですので、さらに成長するために、どうすれば真のNo.1になれるかいつも考えています。そうした中で私の理想とする営業員像は、「一人ひとりが自分の頭で考えて、失敗を恐れず積極的にチャレンジすることで道を切り開いていける人材」です。全員が優秀な営業員として活躍できるよう、愛着をもって厳しく指導し育てていきたいと思っています。

マネジメントのDNA

私は今から23年前、社会人として4年目に夢真ホールディングスに中途入社し、長い間、現・佐藤会長に教わりながら仕事をしてきました。現・社長の体制に代わったのが2015年12月なので、2人のトップマネジメントと仕事をしていることになり。そんな中で私が「受け継がれているな」と感じるのは、スピードの速さ

です。2人とも、決断・実行のスピードがすごく速い。そうしたことも日々の学びとして吸収し、後進の指導に当てはめて、さらに強固な組織、企業にしていきたいと思っています。

営業環境の変化と「派遣」への理解

現在の建設業界は、女性の現場監督や職人さんも多く活躍されていて、一昔前のイメージとは変わってきています。施工管理業務に関しても、当社創業時は一般的なものではなかった「派遣」という雇用形態が、現在では建設業界において必要不可欠になっています。建設業界の方々も外部人材の活用や接し方についてご理解いただくことができ、自社の社員の方々と同じように熱心にご指導くださっています。



執行役員兼営業第1本部営業第2部部長
滝上 雅樹

営業員の環境

現在は人材の採用が非常に好調です。一月に250人~300人くらいの方が入社されるので、営業としてもすぐに現場に送り出せるよう気を抜いてはいられません。ちなみに、私は東京の営業を長く見ますが、新規でご依頼いただくこともまだ

まだあるので、オリンピックが終わっても落ち込むことはないように思います。

営業員にとって一番大事なコミュニケーション

私が執行役員に就任してから2年が経ちました。今最も注力していることが「技術者とのコミュニケーションの強化」です。密に技術者と連携をとっていることで良い信頼関係が築ければ、伝えたい内容もスムーズに理解できるようになります。お互いの理解が進めば、一方通行の関係性ではなくなるので、営業員にとっても技術者にとっても、良い仕事ができるようになります。長電話する必要はありません。ただ短くてもいいので「最近どう?」と声をかけ、何回も積み重ねていくことで距離が縮まってくるはず。

独自の改善施策

最近では稼働が決定した技術者と私で

稼働前に面談を行っています。「あなたを支える人は、フォロー担当と営業担当がいるけど、私もしっかりフォローするので安心して現場へ行ってください。」ということ伝えていきます。稼働前面談のほかにも、しばらく連絡を取っていない技術者への連絡に力を入れています。そこまでやっておけば、時に営業から厳しい言葉をかけることがあったとしても、彼らは耳を傾けてくれます。

挑戦に対する姿勢

社内には「やりたい」と言ったことは概ねやらせてもらえる風風があります。個人的にも、「挑戦する」ということに対して寛容でいたいと思っています。あまり先入観を持たずに、提案を受けたことや勧められたことに関しては「まずはやってみよう」というスタンスでいます。若手が育った時にも、風通しの良い風土をそのまま維持して活かしていってほしいと思います。



常務執行役員
兼営業第2本部部長
兼札幌営業所所長兼広島営業所所長
小野 定信

地方拠点の今

私が証券会社から転じて当社に入社した2010年頃は、ほとんどが首都圏の現

場への派遣であり、地方の派遣割合は10%程度しかありませんでした。それが2015年頃には27%に、そして現在は34%と地方の割合が急速に高まっています。これは地方の建設需要が拡大していることもあり、地方で当社の知名度が浸透してきたということでもあります。そして、地方はまだまだシェアを伸ばせる成長マーケットであるということでもあります。大阪万博やカジノ構想など、また北陸新幹線や北海道新幹線の延伸、リニア中央新幹線の開通に向けた工事、インバウンド効果の地方への波及等、話題には事欠きません。地方マーケットで、営業員が顧客をつかむための環境づくりが私の仕事です。日々、地方に足を運び、それぞれのマーケットを見て感じる可能性を形にすることで、近い将来、地方の派遣割合は4割を超えてくると考えています。

共通意識を持つことの重要性

入社した直後に当時の社長に言われたのは、地方の営業に力を入れてくれ、ということでした。地方の営業所は物理的に距離があることもあり、社長の思いや本部の意図などを理解し、全社共通の意識を持ちづらいところがあります。しかし、離れているからこそ、本社以上に夢真のポリシーを理解している必要があり、所長は社員にそれを伝えていかなければなりません。私は社員が共通意識を持つことの難しさと重要性を改めて実感しました。組織の力とは、組織の誰もが同じレベルで成功への共通認識を持ち続けることだと思います。

詳細はこちらからご覧ください。 <https://www.yumeshin.co.jp/ir/interview/>



建設技術者派遣事業

セグメント業績の概況

- 建設技術者派遣事業の売上高は、積極採用と定着率の維持で、前期比約 21% 増収
- セグメント利益は、派遣単価 3% 上昇等により販管費の増加を抑え前期比約 10% 増益
- 期末技術者数は、目標の 5,900 人を第 3 四半期に達成し、前期比約 1,000 人増加で着地

建設技術者派遣事業において、年間採用人数 2,800 人計画に対し、2019 年 9 月期の採用実績は 3,289 人(前期は 2,764 人)の採用実績となり計画を上回る入社となりました。それに伴い 2019 年 9 月末現在の在籍技術者数は前期比 1,033 人増加の 6,099 人となりました。また、派遣単価は、建設業界の人手不足を背景に 4 年連続で上昇しました。これらの結果、当事業は増収増益となりました。

売上高



セグメント利益



期末技術者数



社員の現場表彰

施工管理技術者
とだ しおん
戸田 士恩さん
(経験年数 1 年 8 ヶ月)

現場で大活躍

現在稼働先の現場から「優秀監督賞」を受賞

当社技術者の戸田さんは、夢真入社初めての現場にも関わらず、職人の立場がわかる工事管理をすることで多くの信頼を集めました。お客様先現場より、現場への貢献度が高い施工管理者として「優秀監督賞」を贈られました。

今担当している業務内容を教えてください。
オリンピックのメイン会場工事現場で、工事管理を担当しています。

大きな現場ですが、苦労していることは？
あまり苦労しているという認識は無いですが、とりたてて言うなら現場が広いことでしょうか。広ければ広いだけ歩く必要がありますし、覚えることもたくさんあります。この現場へ来て1年経とうとしていますが、もう慣れて苦労と感じなくなりました。他の現場でも同じではないでしょうか。

現場で特に心がけていることはありますか？

まず現場に入る時に体調が万全な状態でないとい怪我をします。また体調が優れない時に現場に入ると、気付くべきところに気付かなかつたりします。こういう整っていない環境下で人が作業をするのは非常に危険なので、体調を完全に整えること、その上で職長さんや作業員さんなど現場を管理している人達としっかりとコミュニケーションを取ることが重要かと思えます。

現場で「失敗してしまった!」と思う時は？
工程を進めていく上で、色々な所に行って様々な指示を出していくため、自分が指示を出したところがどうなっているのを見れずじまいになる時があります。次の段取りについて話を進めていると、実際は何か支障があって思った通りになっていなくて先へ進めなかったことも、こういった確認を怠ったことによる失敗があります。

それをどう解決していききましたか？

指示を出したことについてはその日のうちに確認して、上司からアドバイスをもらって解決しておく。やるべきことをまず整理するために止まって考える時間を取る、という事です。止まって考えてみて頭の中で組み立ててから行動することを心がけるようにしました。

仕事においてやりがいを感じる時は？

イレギュラーが多い中で問題を早くクリアして工程や納期どおりにスムーズに進められるか、というところが一番のやりがいになっています。いろいろな要因が作用して遅れる原因になっていきます。それをいかにクリア出来るかが勝負です。

これから建設業界に飛び込む後輩へ一言。

現場ではみんなの事を見て、挨拶は欠かせず、声かけを心がけ、体調を気にしてあげるなどの配慮が必要です。まずはコミュニケーションです。初めて会う人にも目を見て、「お疲れ様です」としっかりと挨拶することで印象も良く、仕事もうまくいくのかな、と思います。



受賞を喜ぶ人材開発部、営業部の担当とともに

エンジニア派遣事業

セグメント業績の概況

- エンジニア派遣事業の売上高は、積極採用による稼働人数の増加で、前期比約 48% 増収
- セグメント利益は、期初計画 0 に対し、稼働人数増加及び派遣単価上昇により利益計上
- 期末エンジニア数は、目標の 3,400 人に対し、達成率 107.1% で着地

積極的な採用ならびに M&A を行い、期末エンジニア数は、前期比 1,226 人増加の 3,640 人となりました。グループ会社増加等で人件費が 59% 増加し、また、積極採用のための大規模な先行投資を行ったことから採用コストも 57% 増加しました。セグメント利益は、期初計画ではほぼ利益を見込んでいませんでしたが、稼働人数増加及び派遣単価上昇により販管費増加をこなし、利益を計上することができました。

売上高



セグメント利益



期末技術者数



エンジニア派遣事業におけるグループ会社間のシナジー

高単価のハイクラスエンジニアへ

プロフェッショナルエンジニア集団、
エンジニア教育プログラム



教育・研修を
委託

新規顧客の
紹介を依頼

株式会社夢テクノロジー
新人・未経験メイン、800社の顧客基盤

エンジニア派遣事業において、中核企業である夢テクノロジーでは、未経験者を採用し、「エンジニアの卵」として約800社のお客様企業へ送り出してまいりました。

新たにM&Aによりグループインした企業は、より専門性の高いエンジニアや企業ノウハウを持ち合わせています。今後はグループ会社間の壁を越えて、シナジーを発揮していきます。

1. 人材育成の強化

エンジニアのスキルアップ及び単価アップを、研修、OJT等により取り組みます。

2. 顧客の新規開拓

新規顧客の開拓及び既存顧客の需要掘り下げをグループ一丸となって取り組みます。

2020年9月期について

連結営業利益80億円達成に向けての取り組み

●建設技術者派遣事業の取り組み

目標稼働率1.1%アップと売上高採用費率1.0%ダウンで営業利益率を向上

事業環境：東京五輪の影響を感じない堅調さ

建設投資額は2010年をボトムに約50%増加しており、2020年東京五輪後の大型プロジェクトも多数進行していることから、堅調な事業環境が続くと考えられます。

成長戦略①：稼働率の上昇

需要にあった通年採用を実施するとともに、月ごとの採用のばらつきをなくして平準化し、年間を通して高稼働の維持に努めます。また、効率的な新人研修によって、配属までの期間を1週間短縮します。これらの施策で稼働率93%(前期比+1.1%)を目指します。

成長戦略②：採用費率の低下

高コストを要したベテラン採用について、自社メディア「俺の夢」の本格稼働により、採用コストの低下が一層明確となる見込みです。ベテラン採用の効率化による採用単価の減少と、売上の伸長及び採用費のコントロールによって売上高採用費率を1.0%低下させ、3.53%を目指します。

●エンジニア派遣事業の取り組み

グループ連携による若手育成で派遣単価が飛躍的上昇

事業環境：ITニーズの高まりで市場規模は拡大

IT、製造業ともに研究開発需要が増加する中で、ITエンジニアへの求人倍率は高止まりし、人材不足の定常化が続く見込みです。

成長戦略①：単価の上昇

あえて採用を絞るとともに、既存テクニカルスタッフ400名に再研修を実施し、またM&Aでグループ化したエンジニア集団との連携で、若手の育成を図り、ハイスキルで単価の高いミドルエンドへのシフトを進めます。

成長戦略②：グループ各社が通年寄与

2019年9月期にM&Aでグループ入りした各社が通年で業績に寄与し、夢テクノロジー以外のエンジニア派遣セグメントの業績を押し上げます。さらに、夢テクノロジー、クルンテープ、ネプラス、インフォメーションポートのエンジニア派遣4社を、オフィス移転によって東京・秋葉原に集結させ、グループの連携を促進させるとともに戦略的意思決定の迅速化を図ります。

■2020年9月期連結業績予想 (百万円)

	2019年9月期実績 (日本基準)	2020年9月期予想 (IFRS)
売上高	52,505	63,000
営業利益	4,719	8,000
経常利益	4,557	8,000
親会社株主に帰属する当期純利益	2,504	5,400
1株当たり純利益	32.73円	70.59円

■2020年9月期セグメント業績予想 (百万円)

	2019年9月期実績		2020年9月期予想		前期比増減率
	2019年9月期実績	2019年9月期実績	2020年9月期予想	2020年9月期予想	
建設技術者派遣	売上高	29,609	35,890	41,100	14.5%
	セグメント利益	5,388	5,904	7,500	27.0%
	セグメント利益率	18.2%	16.5%	18.2%	1.7pt
	採用人数	2,764人	3,289人	2,900人	▲11.8%
	期末在籍人数	5,066人	6,099人	6,800人	11.5%
エンジニア派遣	売上高	10,378	15,391	20,800	35.1%
	セグメント利益	465	133	1,200	799.6%
	セグメント利益率	4.5%	0.9%	5.8%	4.9pt
	採用人数	1,118人	1,748人	1,350人	△22.8%
	期末在籍人数	2,414人	3,640人	4,000人	9.9%

■新事業ポートフォリオ

報告セグメント	会社名
建設技術者派遣	夢真ホールディングス
エンジニア派遣	夢テクノロジー クルンテープ ネプラス Centurion Capital Pacific Limited P3OPLE4U, Inc. インフォメーションポート ガレネット
	夢真ホールディングス 夢グローバル ネプラス YUMEGLOBAL.Corp. YUMEGLOBAL.CO.,LTD. YUMESHIN VIETNAM インフォメーションポート 侍 Centurion Capital Pacific Limited P3OPLE4U, Inc. ガレネット
その他	夢真ホールディングス

報告セグメント	会社名
建設技術者派遣及び付随事業	夢真
エンジニア派遣及び付随事業	夢テクノロジー クルンテープ ネプラス Centurion Capital Pacific Limited P3OPLE4U, Inc. インフォメーションポート ガレネット
	夢グローバル YUMEGLOBAL.Corp. YUMEGLOBAL.CO.,LTD. 侍
その他	夢グローバル YUMEGLOBAL.Corp. YUMEGLOBAL.CO.,LTD. 侍

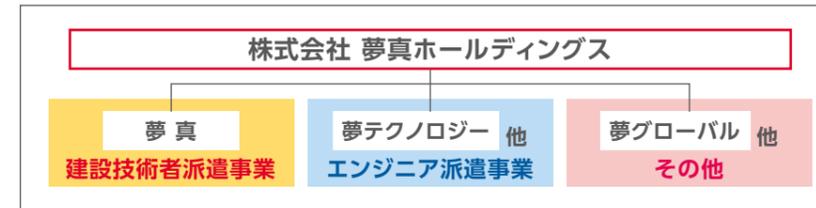
純粋持株会社体制への移行について

2019年10月1日付けで、夢真グループは、純粋持株会社体制へと移行しました。株式会社夢真ホールディングスは、純粋持株会社として引き続き株式上場を続け、傘下の株式会社夢真と株式会社夢テクノロジーが中心となって、建設技術者派遣事業とエンジニア派遣事業をそれぞれ展開していきます。持株会社体制移行によって、迅速な意思決定の実現、経営戦略業務と子会社統制の強化、グループ会社のシナジー強化を図り、今後の企業価値の最大化を目指してまいります。

[~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

決議ご通知

2019年12月19日開催の当社第41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。

記

報告事項

- 第41期(2018年10月1日から2019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41期(2018年10月1日から2019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 1,523,778,180円
- 剰余金の配当が効力を生じる日 2019年12月20日

第2号議案 取締役9名選任の件

本件は、原案のとおり承認可決され、取締役佐藤真吾、佐藤大央、添田優作、小川建二郎、藤井由康、佐藤義清、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。

第3号議案 取締役に対する業績連動型株式報酬等の額及び内容決定の件

本件は、原案のとおり承認可決されました。

以上

第41期期末配当金のお支払について

第41期期末配当金は、同封の「期末配当金領収証」によりお支払いいたしますので、お近くのゆうちょ銀行全国本支店及び出張所並びに郵便局(銀行代理業者)で払渡期間内(2019年12月20日から2020年1月20日まで)にお受取りください。

なお、振込先をご指定の方には「第41期期末配当金計算書」及び「配当金のお振込先について」を同封いたしますので、ご確認くださいようお願い申し上げます。