



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

2020年9月期 決算説明資料

～第2四半期～

2020年5月11日版

2020年9月期/
September. 2020
証券コード/
Securities code
2362

CONTENTS

2020年9月期業績見通し … P3

連結決算概要 …P14

セグメント別概要 …P28

2020年9月期下半期について …P60

株主還元 …P77

2020年9月期
業績見通し

新型コロナウイルス感染症の 影響



1. 20年9月期第2四半期決算に対する影響

- ・ 稼働休止等なく業績に対してほぼ影響なし
- ・ 概ね計画通りに進捗

2. 営業面での影響について

- ・ 3月後半から稼働決定のスピード鈍化
- ・ 終了率は例年通り

3. 採用面での影響について

- ・ 営業鈍化で3月後半から採用活動完全停止中
- ・ 4~5月の採用計画は期初計画比半分以下



業績予想の修正



■ 通期業績に対する影響

4～5月の採用減が通期業績に影響

→ 6月以降の計画は2パターンを想定

① 6月以降、採用再開

② 下半期影響が続く

- 2パターンの想定を考慮
- レンジでの業績予想

2020年9月期 建設技術者派遣業績予想



グループ

(百万円)

パターン1 6月以降採用再開	FY2019 実績	FY2020 修正後予想数値	増減率
売上高	35,890	39,000	+8.7%
セグメント利益	5,904	6,800	+15.2%
採用人数	3,289人	2,300人	▲30.1%
期末稼働率	90.6%	90.3%	▲0.3pt
期末在籍人数	6,099人	5,700人	▲6.5%

パターン2 下半期影響続く	FY2019 実績	FY2020 修正後予想数値	増減率
売上高	35,890	37,700	+5.0%
セグメント利益	5,904	6,250	+5.9%
採用人数	3,289人	1,650人	▲49.8%
期末稼働率	90.6%	84.1%	▲6.5pt
期末在籍人数	6,099人	5,040人	▲17.4%

2020年9月期 エンジニア派遣業績予想



グループ

(百万円)

パターン1 6月以降採用再開	FY2019 実績	FY2020 修正後予想数値	増減率
売上高	15,391	20,000	+29.9%
セグメント利益	133	900	+576.7%
採用人数	1,748人	1,290人	▲26.2%
期末稼働率	89.5%	91.0%	+1.5pt
期末在籍人数	3,640人	3,690人	+1.4%

パターン2 下半期影響続く	FY2019 実績	FY2020 修正後予想数値	増減率
売上高	15,391	19,300	+25.4%
セグメント利益	133	650	+388.7%
採用人数	1,748人	990人	▲43.4%
期末稼働率	89.5%	85.0%	▲4.5pt
期末在籍人数	3,640人	3,290人	▲9.6%

2020年9月期 連結業績予想（修正値）



グループ

(百万円)

	前回発表予想 (IFRS)	今回修正予想 (IFRS)	増減額	増減率		FY2019 実績 (日本基準)
売上高	63,000	58,000 ～60,000	▲5,000 ～▲3,000	▲7.9% ～▲4.8%	売上高	52,505
営業利益	8,000	5,800 ～6,600	▲2,200 ～▲1,400	▲27.5% ～▲17.5%	営業利益	4,719
親会社の 所有者に帰属する 当期利益	5,400	3,700 ～4,200	▲1,700 ～▲1,200	▲31.5% ～▲22.2%	親会社株主に帰属する 当期純利益	2,504
基本的1株あたり 当期利益	70.59円	48.65円 ～55.22円	—	—	1株あたり 純利益	32.73円

※本業績予想の修正値は、現時点で得られた情報に基づき作成したものです。

実際の業績は予想数値と異なる可能性があります。

※配当金は期初計画より据え置きを想定しております。



1. 採用人数による業績への影響

- ・ 採用 → 研修 → 稼働 に時間がかかるため
下期採用人数の増減は業績貢献に限定的
- ・ 採用抑制により採用費減で利益押し上げ

2. 営業面での影響について

- ・ リーマンショック時のような大規模派遣切りは
現在の顧客状況では可能性低い
- ・ 新卒採用が少ないため足元も高稼働維持
- ・ パターン2の期末稼働率85%は保守的見積

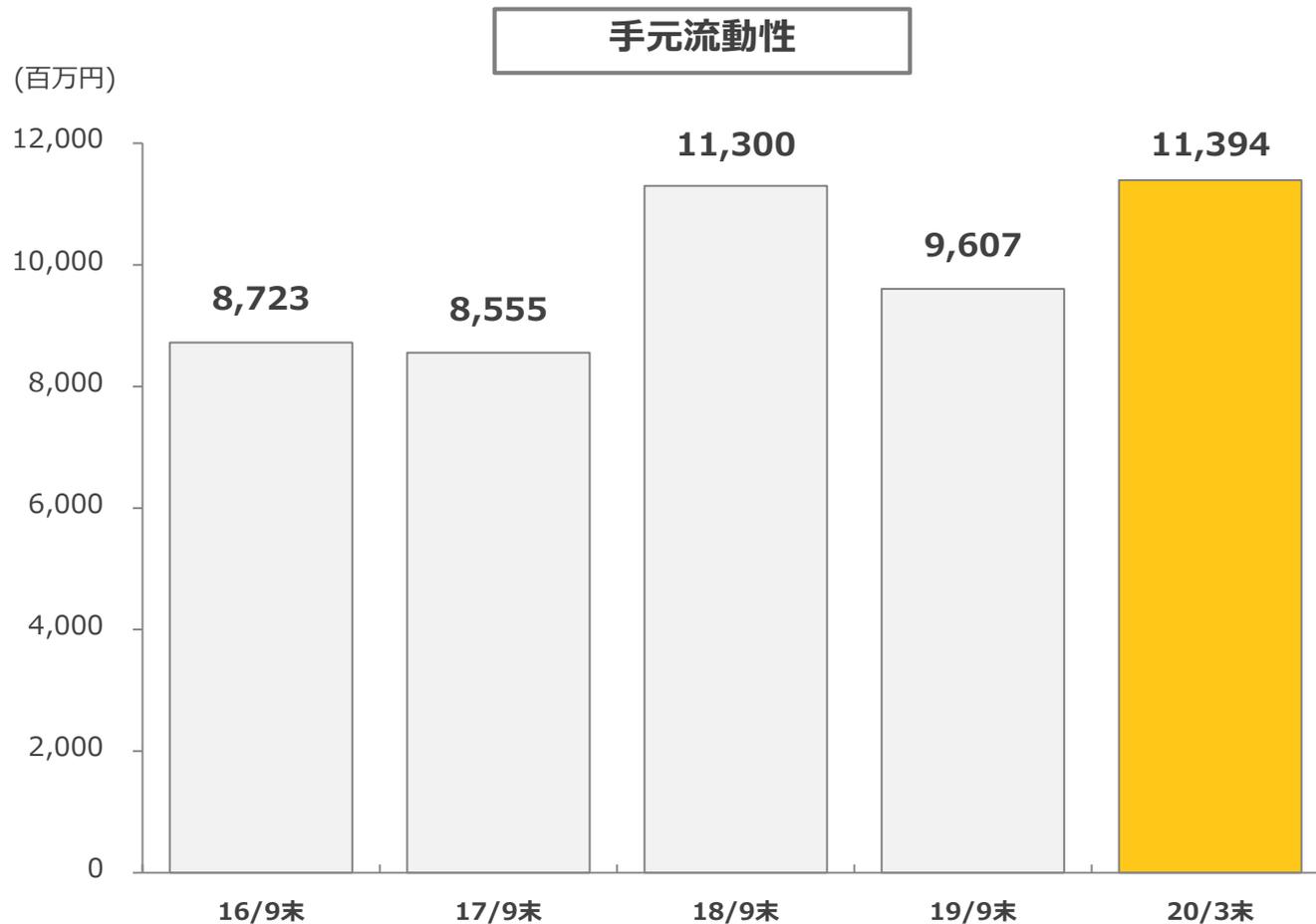
**パターン2は最もネガティブな状況を想定
レンジ内での業績着地を計画**



財務について



- 不測の事態に備え手元流動性を強化
- 複数の金融機関とコミットメントライン契約締結を協議中
想定借入枠：総額40億円



※手元流動性 = 現金及び預金 + 流動資産に含まれる有価証券

連結決算概要

第2四半期 TOPICS

1. 連結営業利益

新型コロナウイルス感染症の影響は軽微
概ね計画通りに進捗 ⇒ 前期比28%増益

2. 建設技術者派遣及び付随事業

高稼働率の維持 & 派遣単価の上昇
⇒ 27%増益

3. エンジニア派遣及び付随事業

積極採用継続 & 派遣単価の上昇
⇒ 18%増益

連結P/Lサマリー



グループ

(百万円)

	FY2019/Q2 (日本基準)	FY2020/Q2 (日本基準)	増減額	増減率
売上高	24,510	30,264	+5,753	23.5%
売上総利益	7,432 (30.3%)	8,846 (29.2%)	+1,414	19.0%
販売費及び一般管理費	4,748 (19.5%)	5,467 (18.1%)	+679	14.2%
営業利益	2,644 (10.8%)	3,378 (11.2%)	+734	27.8%
経常利益	2,633 (10.7%)	3,429 (11.3%)	+796	30.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,718 (7.0%)	1,621 (5.4%)	▲96	▲5.6%
のれん償却額	132	221	+89	67.7%

※ () = 売上高比率

※ 2020年9月期通期決算より、国際会計基準 (IFRS) へ連結業績の会計基準を変更いたします。

なお、2020年9月期第1四半期～第3四半期に関しましては、従来どおりの日本基準を適用いたします。

セグメント別P/Lサマリー



グループ

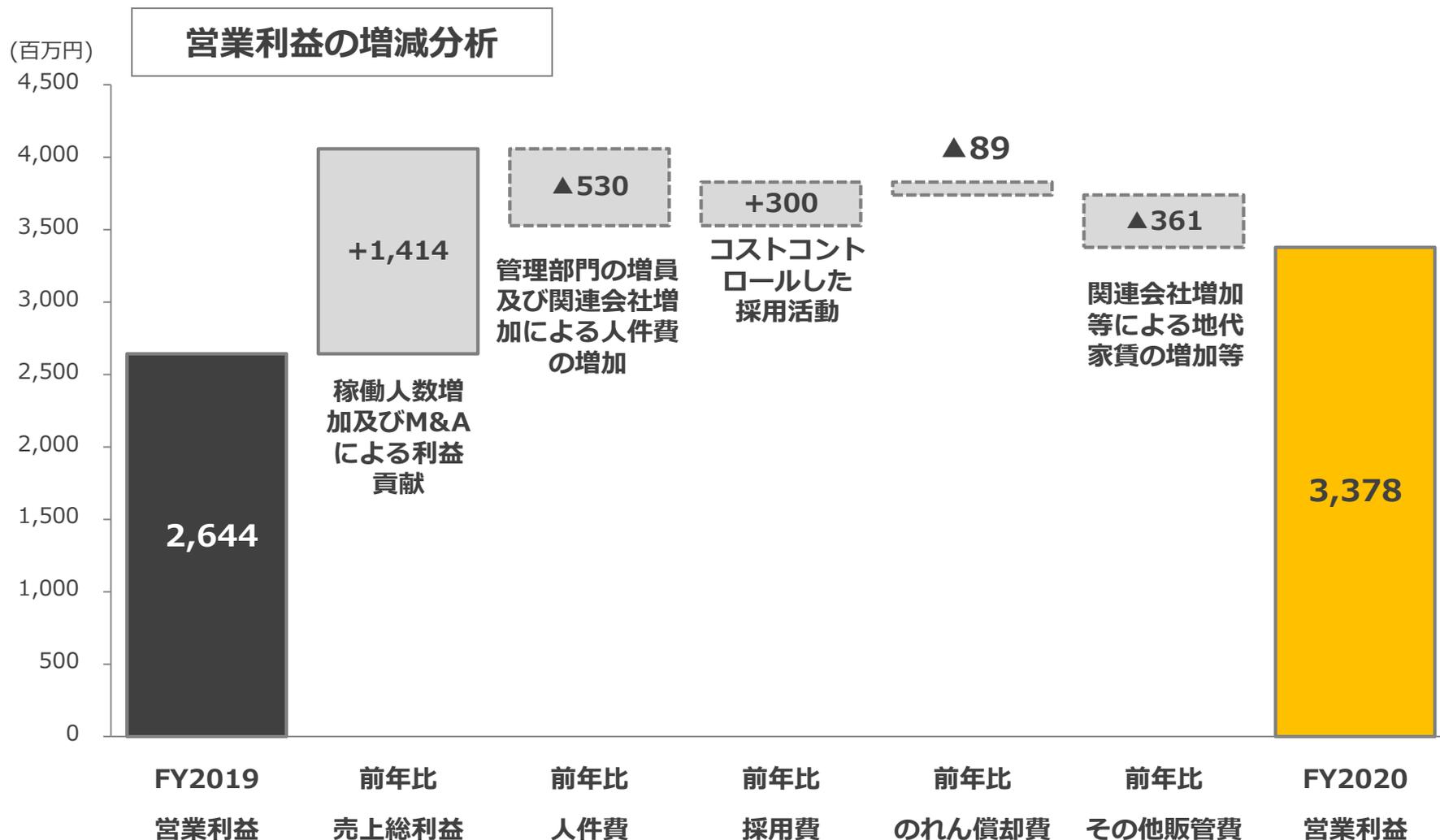
(百万円)

		FY19/Q2	FY20/Q2	増減率
建設技術者派遣 及び付随事業	売上高	17,282	20,174	16.7%
	売上総利益	5,569	6,330	13.7%
	販売費及び一般管理費	2,613	2,571	▲1.6%
	セグメント利益	2,955	3,759	27.2%
エンジニア派遣 及び付随事業	売上高	7,152	9,648	34.9%
	売上総利益	1,818	2,249	23.7%
	販売費及び一般管理費	1,579	1,968	24.7%
	セグメント利益	239	281	17.5%
その他 事業	売上高	112	496	343.1%
	セグメント利益	▲52	▲119	—

※ セグメント業績に関しましては、日本会計基準にて表記しています。

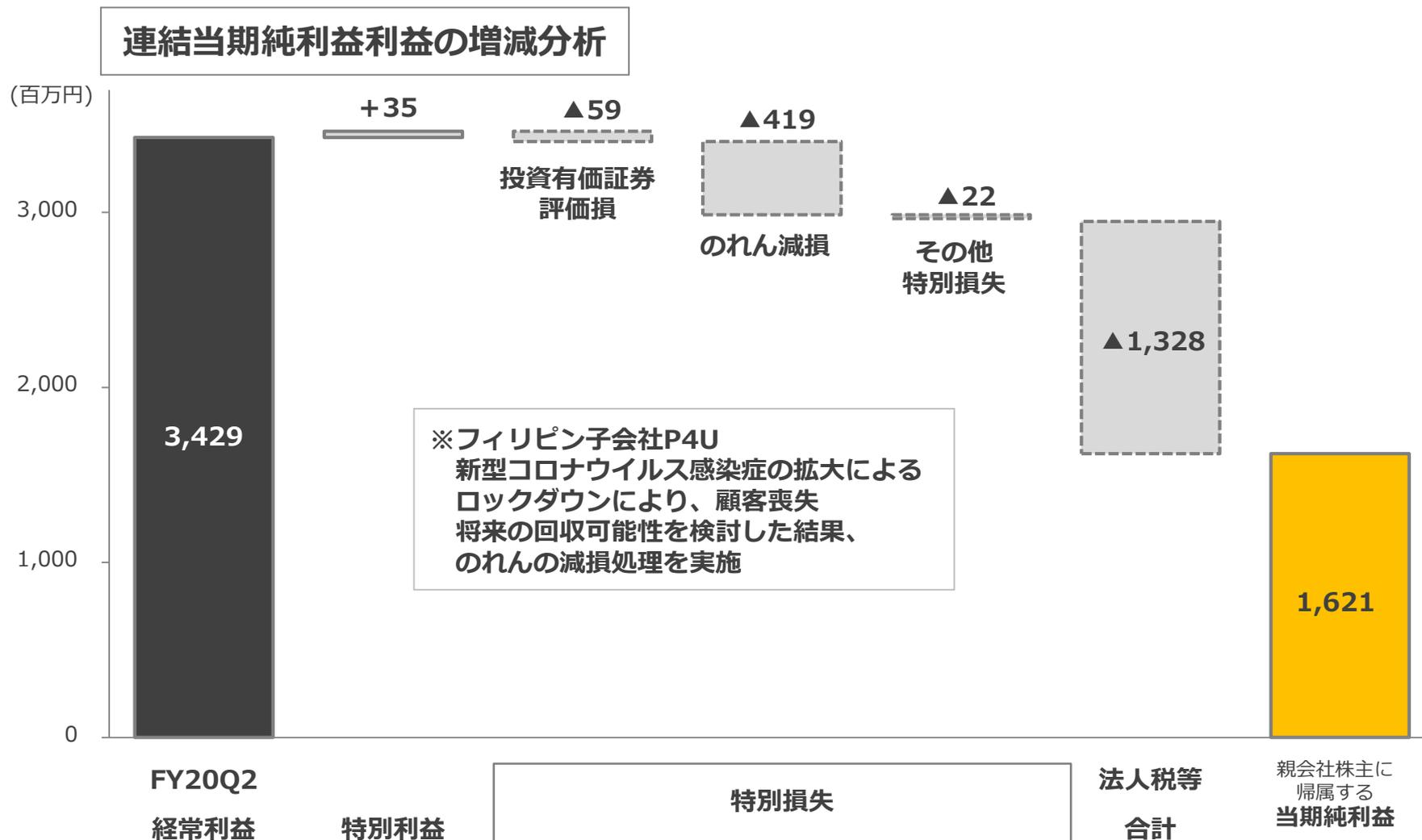
連結営業利益の増減分析

- 稼働人数の増加及びM&Aしたグループ会社の利益貢献による粗利益の増加
- 採用コストのコントロールによる販管費の抑制



連結当期純利益の増減分析

- 海外関連会社ののれん減損※等の特別損失の発生
- 純粹持株会社体制への移行や地方法人税の税率引上げ、のれん償却額等の連結費用の増加により、法人税等が増加





P/Lの状況

連結P/L (1) 四半期毎の状況



グループ

- 売上高は技術者数の積み上げにより連続増収継続
- 派遣単価の上昇により概ね計画どおり推移

売上高

+23.5%

営業利益

+27.8%

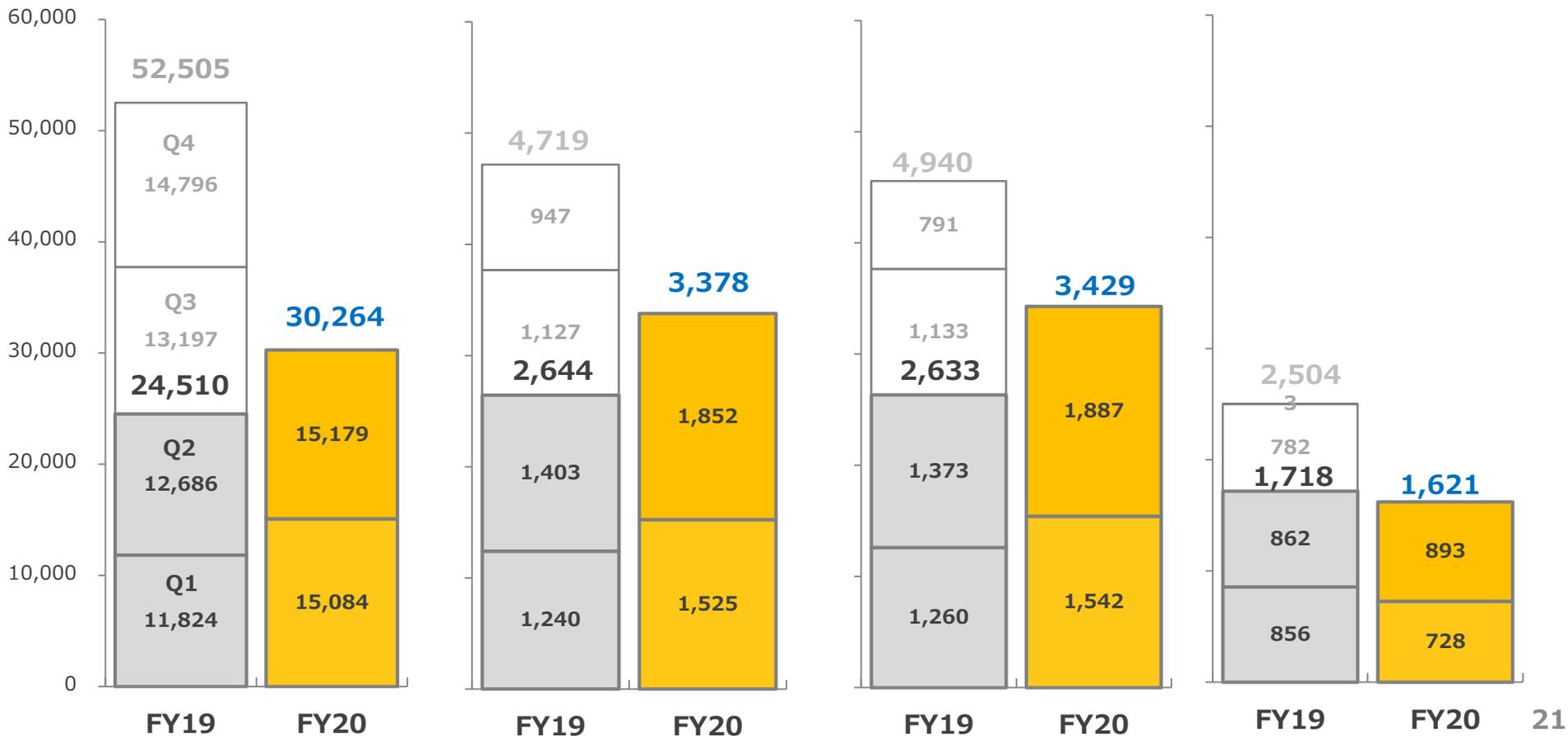
経常利益

+30.3%

親会社株主に帰属する 四半期純利益

▲5.6%

(百万円)

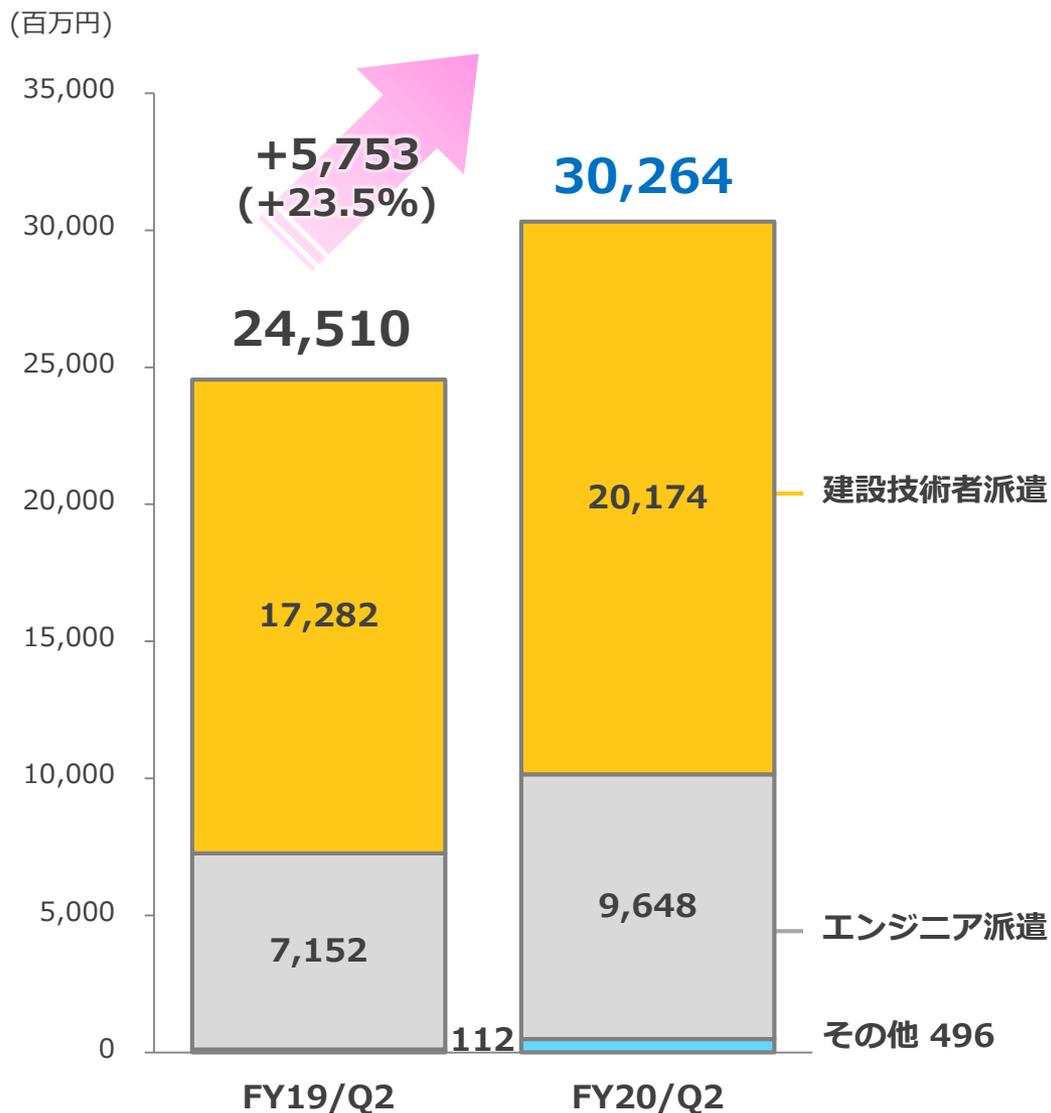


連結P/L (2) 売上高



グループ

■ 建設技術者、エンジニアともに稼働人数及び派遣単価増で24%増収



[主な増減要因]

建設技術者派遣及び付随事業 +2,892百万 (+16.7%)

■ 稼働人数の増加、派遣単価の上昇による増収

エンジニア派遣及び付随事業 +2,496百万 (+34.9%)

■ 稼働人数の増加、派遣単価の上昇による増収

その他 +384百万 (+343.1%)

■ 不採算事業の撤退・縮小及びM&Aによる新規事業の開始

連結P/L (3) 販売費及び一般管理費



グループ

- 連結子会社の増加等により人件費や地代家賃等が増加するも、採用効率化が進む
→販管費率はやや減少

(百万円)

	FY19/Q2	FY20/Q2	増減額	摘要
売上原価	17,078	21,418	+4,339	技術者のスキルアップによる増加
売上原価率	69.7%	70.8%	+1.1pt.	
売上総利益	7,432	8,846	+1,414	
売上総利益率	30.3%	29.2%	▲1.1pt.	
販売費及び一般管理費	4,748	5,467	+679	
役員報酬	81	114	+32	
人件費	1,996	2,526	+530	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	27	97	+70	
採用費	1,325	1,024	▲300	採用コントロールによる減少
地代家賃	290	491	+200	連結子会社の増加による増加
業務委託費	370	275	▲95	
のれん償却額	132	221	+89	
販管費率	19.5%	18.1%	▲1.4pt.	

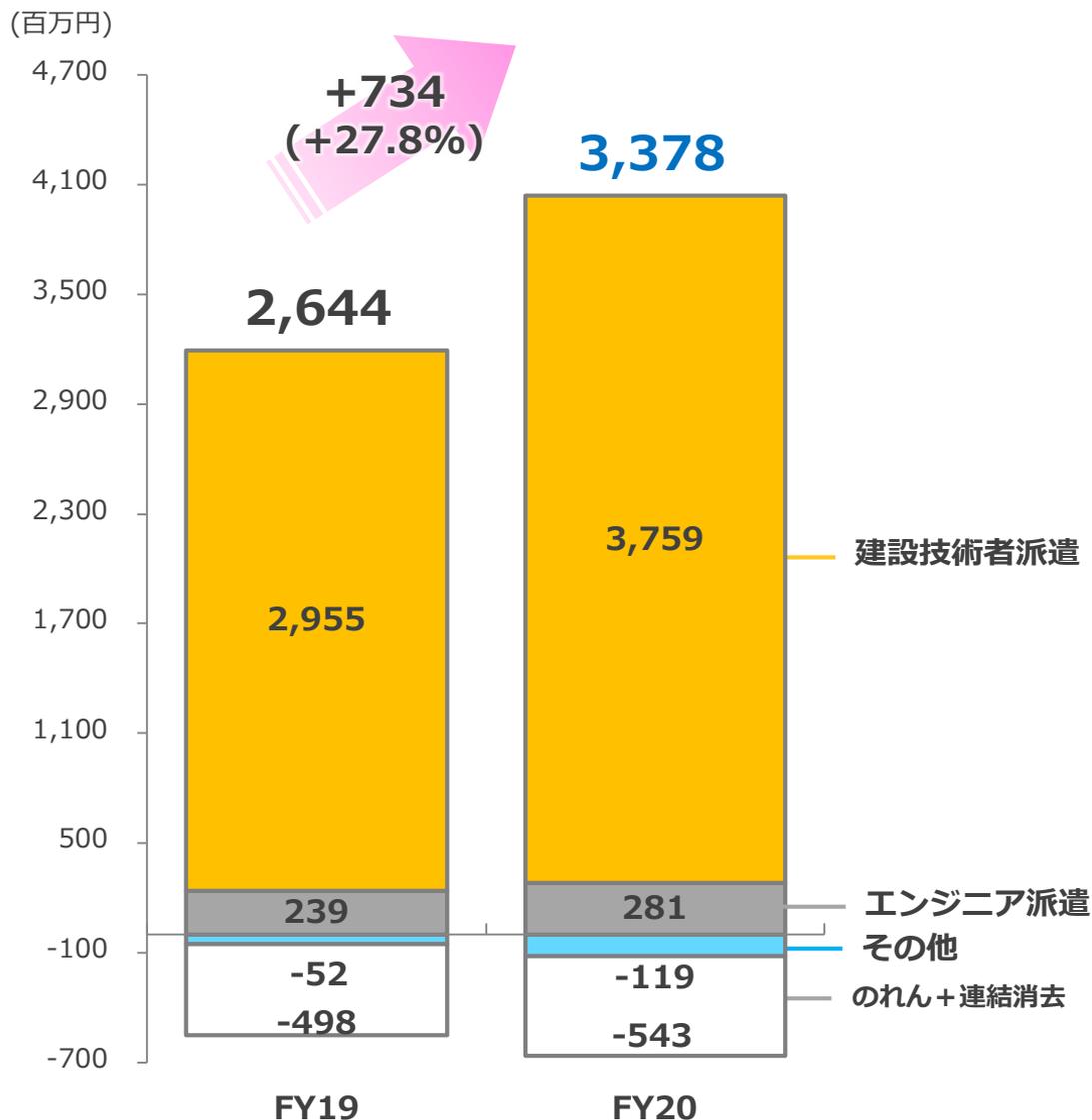
※ 人件費 = 給与及び手当 + 旅費及び交通費 + 賞与 + 法定福利費 + 福利厚生費 + 退職給付費用 (役員含まず)

連結P/L (4) 営業利益



グループ

■ 採用費等の抑制に加え、稼働人数の増加及び派遣単価の上昇が寄与



[主な増減要因]

建設技術者派遣 及び付随事業 **+804百万**
(+27.2%)

- 派遣単価の上昇による増益
- 効率的な採用等の販管費コントロール

エンジニア派遣 及び付随事業 **+41百万**
(+17.5%)

- 稼働人数の増加及び派遣単価の上昇による増益

その他 **▲67百万**
(-)

- 新型コロナウイルス感染症拡大等の影響により海外人材紹介需要の低迷
- 教育関連事業の収益性は向上

B/Sの状況

連結B/S (1) 資産の部

(百万円)

	2019年9月末	2020年3月末	増減額	摘要
資産の部	28,863	30,923	+2,059	
流動資産	18,862	21,904	+3,041	
現金及び預金	9,607	11,472	+1,864	
受取手形及び売掛金	7,650	8,360	+710	派遣先増加のため
電子記録債権	3	3	▲0	
たな卸資産	57	45	▲11	
貸倒引当金	▲71	▲74	▲2	
固定資産	10,000	9,018	▲982	
有形固定資産	1,261	1,414	+152	
建物及び構築物	463	577	+113	
機械装置及び運搬具	302	317	+15	
土地	245	245	+0	
無形固定資産	4,518	3,901	▲617	
のれん	3,615	2,986	▲628	海外関連会社ののれん減損及びのれん償却
その他	903	914	+11	
投資その他の資産	4,220	3,703	▲517	
投資有価証券	1,856	1,436	▲419	保有株式の売却等
繰延税金資産	805	842	+36	
貸倒引当金	▲65	▲78	▲12	

連結B/S (2) 負債・純資産の部

(百万円)

	2019年9月末	2020年3月末	増減額	摘要
負債+純資産	28,863	30,923	+2,059	
負債の部	16,942	19,117	+2,174	
流動負債	10,977	11,389	▲412	
支払手形及び買掛金	129	95	▲34	
短期借入金	2,417	351	▲2,066	※
1年内返済予定の長期借入金	2,041	2,726	+684	※
未払法人税等	724	1,381	▲656	※借入金 ブリッジローンからシンジ ケートローンへ切替及び 12月末の運用資金調達による
未払費用	2,546	2,686	+140	
賞与引当金	834	1,044	▲209	
株主優待引当金	207	1	▲206	
固定負債	5,965	7,728	+1,762	
長期借入金	5,169	6,957	+1,787	※
退職給付に係る負債	323	338	+15	
純資産の部	11,920	11,805	▲115	
株主資本	11,696	11,748	+51	
資本金	822	828	+5	
資本剰余金	10,769	10,850	+81	
利益剰余金	2,105	2,203	+98	FY20/Q1+Q2純利益 - FY19期末配当
自己株式	▲2,001	▲2,134	▲133	自己株式取得の実施
その他の包括利益累計額	169	▲10	▲180	
新株予約権	36	36	▲0	
非支配株主持分	17	31	+13	

セグメント別概要

建設技術者派遣事業 及び付随事業

セグメントP/Lサマリー



建設技術者派遣
及び付随事業

(百万円)

	FY19/Q2	FY20/Q2	増減	増減率
売上高	17,282	20,174	2,892	16.7%
売上総利益	5,569	6,330	761	13.7%
販売費及び 一般管理費	2,613	2,571	▲42	▲1.6%
セグメント利益	2,955	3,759	804	27.2%

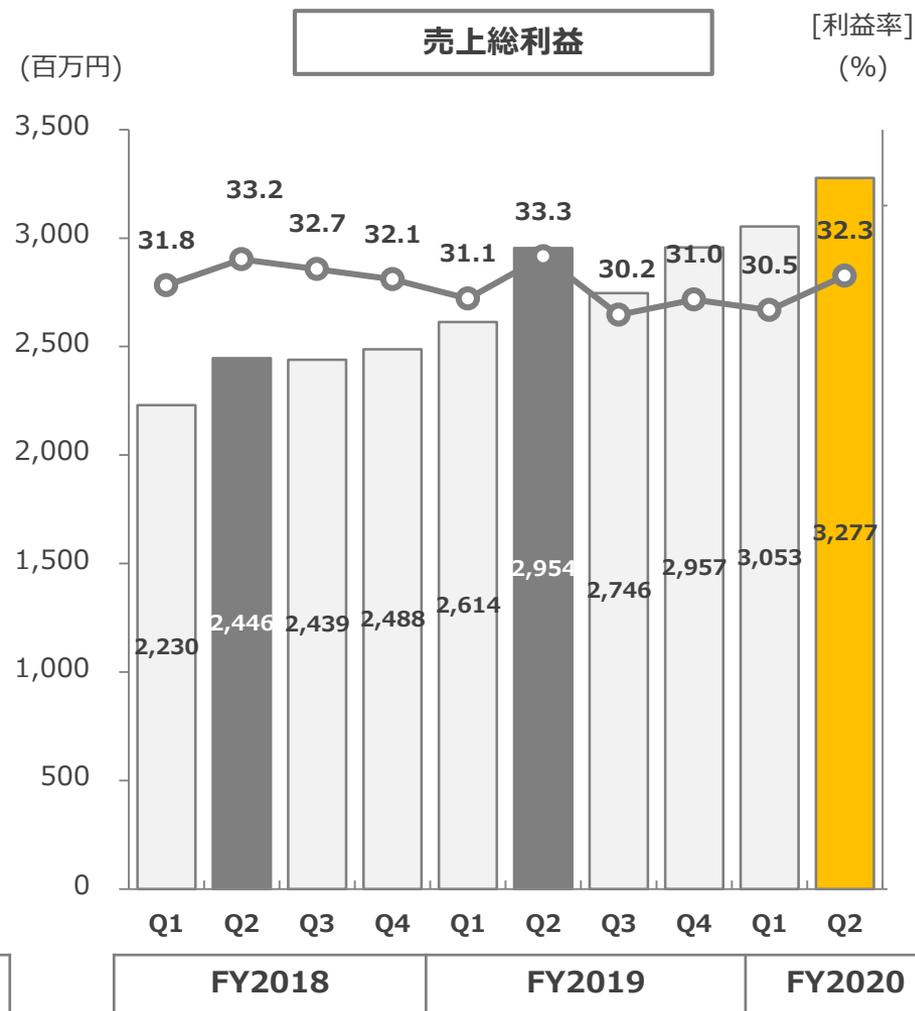
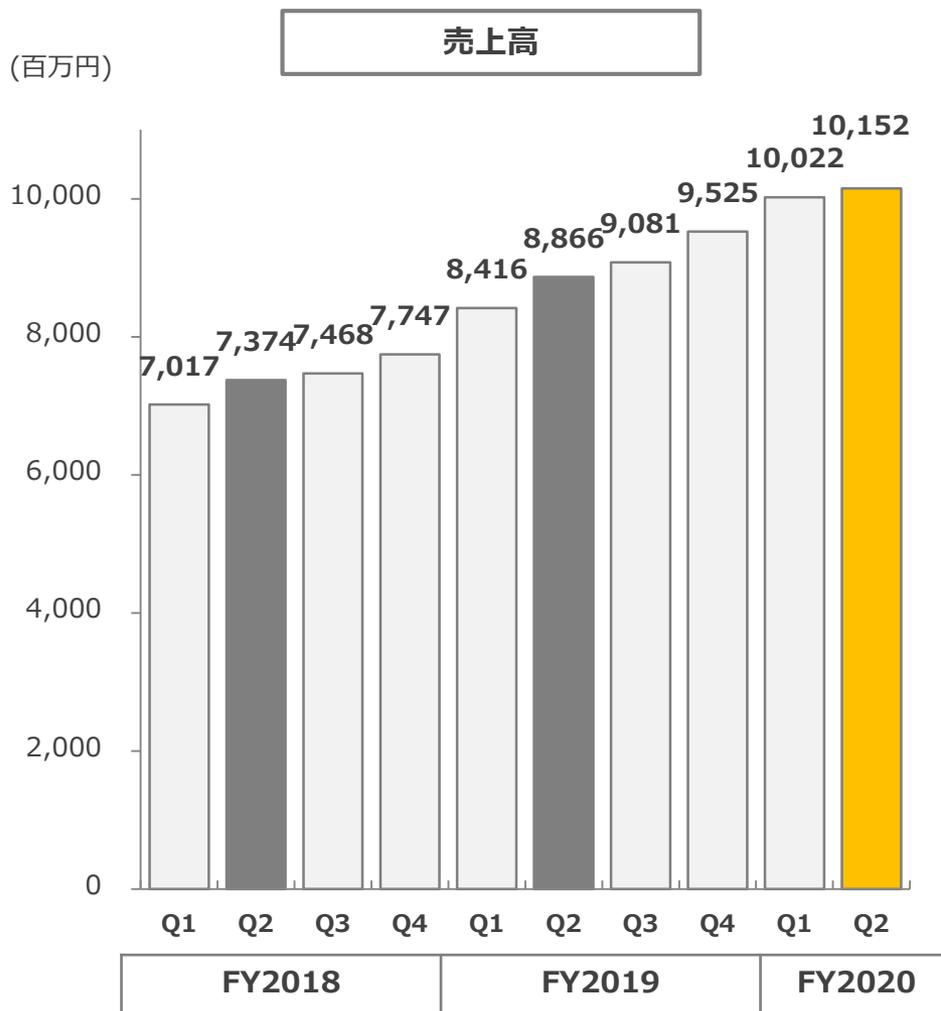
※ セグメント業績に関しましては、日本会計基準にて表記しています。

セグメントP/L (1) 売上高・売上総利益



建設技術者派遣
及び付随事業

- 売上高 ⇒ 稼働人数及び派遣単価の増加 前年同期比 +17%
- 売上総利益 ⇒ 技術者への還元増も派遣単価上昇で利益率30%以上維持 前年同期比+14%



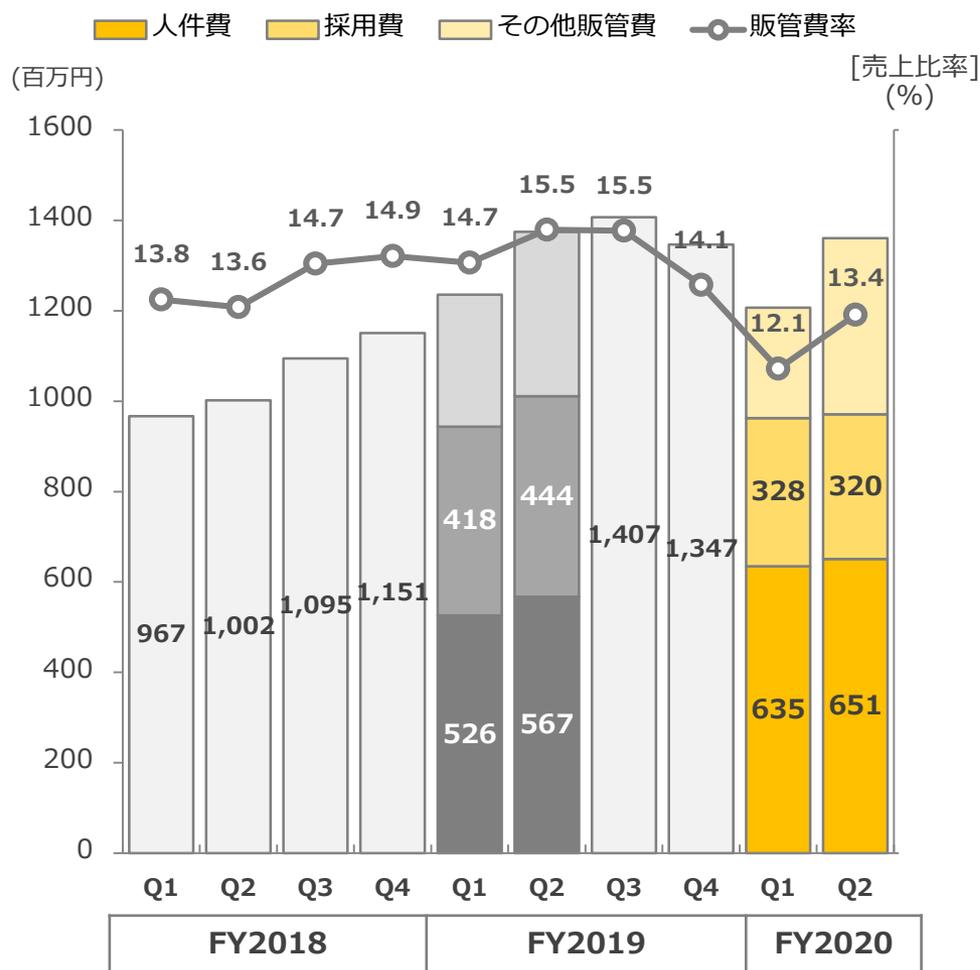
セグメントP/L (2) 販管費・セグメント利益



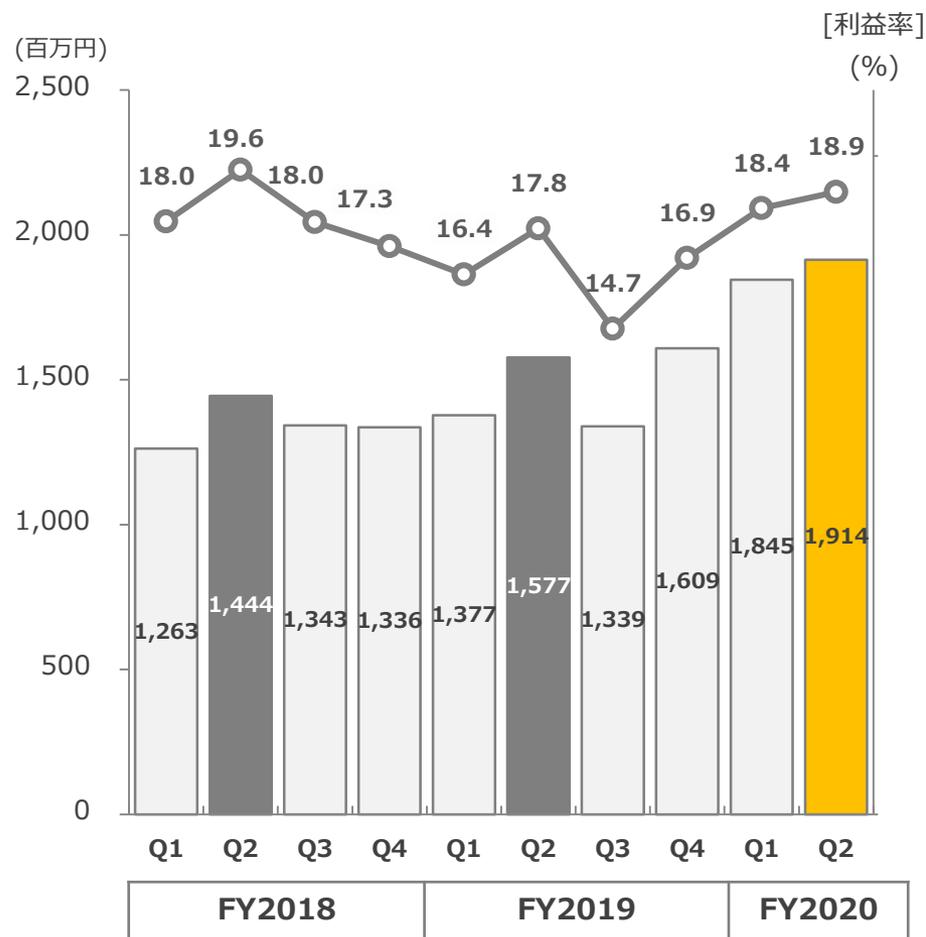
建設技術者派遣
及び付随事業

- 販管費及び一般管理費 ⇒ 「効率的な採用活動」の実施 前年同期比▲2%
- セグメント利益 ⇒ 販管費の減少により増益 前年同期比+27%

販売費及び一般管理費

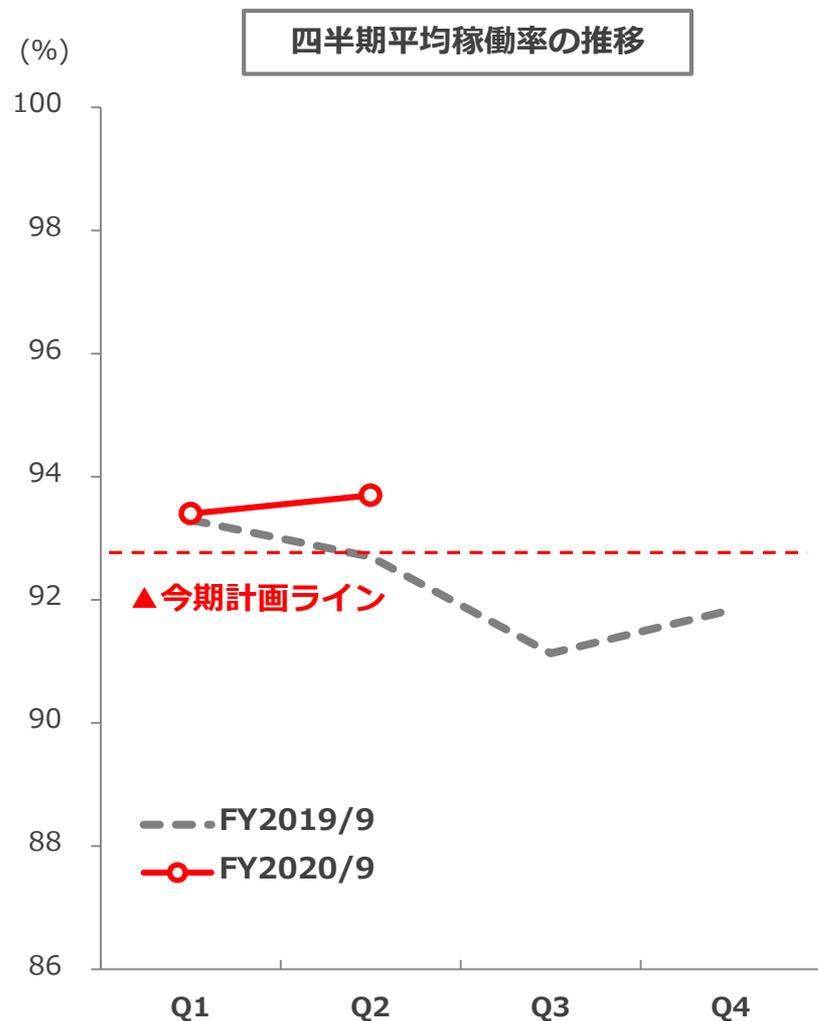


セグメント利益





- 今期重要指標 1 : 稼働率 → 高水準を維持
- 今期重要指標 2 : 売上高採用費比率 → 採用の効率化が順調に推移



売上高採用費比率の推移

	FY19	FY20/Q2	FY20計画 (修正前)
売上高 (百万円)	35,890	20,174	41,100
採用費 (百万円)	1,640	648	1,450
売上高 採用費率	4.57%	3.21%	3.53%

技術者数（1）採用実績



建設技術者派遣
及び付随事業

- 新型コロナウイルス感染症拡大等の状況を受け、一部期間採用抑制
- 採用コントロールを効かせ、売上高採用費比率は減少中

(単位：人)

	10月	11月	12月	1月	2月	3月	10～3月 累計
FY19 採用実績	774			829			1,603
FY20 採用実績	635			584			1,219
増減	▲139			▲245			▲384

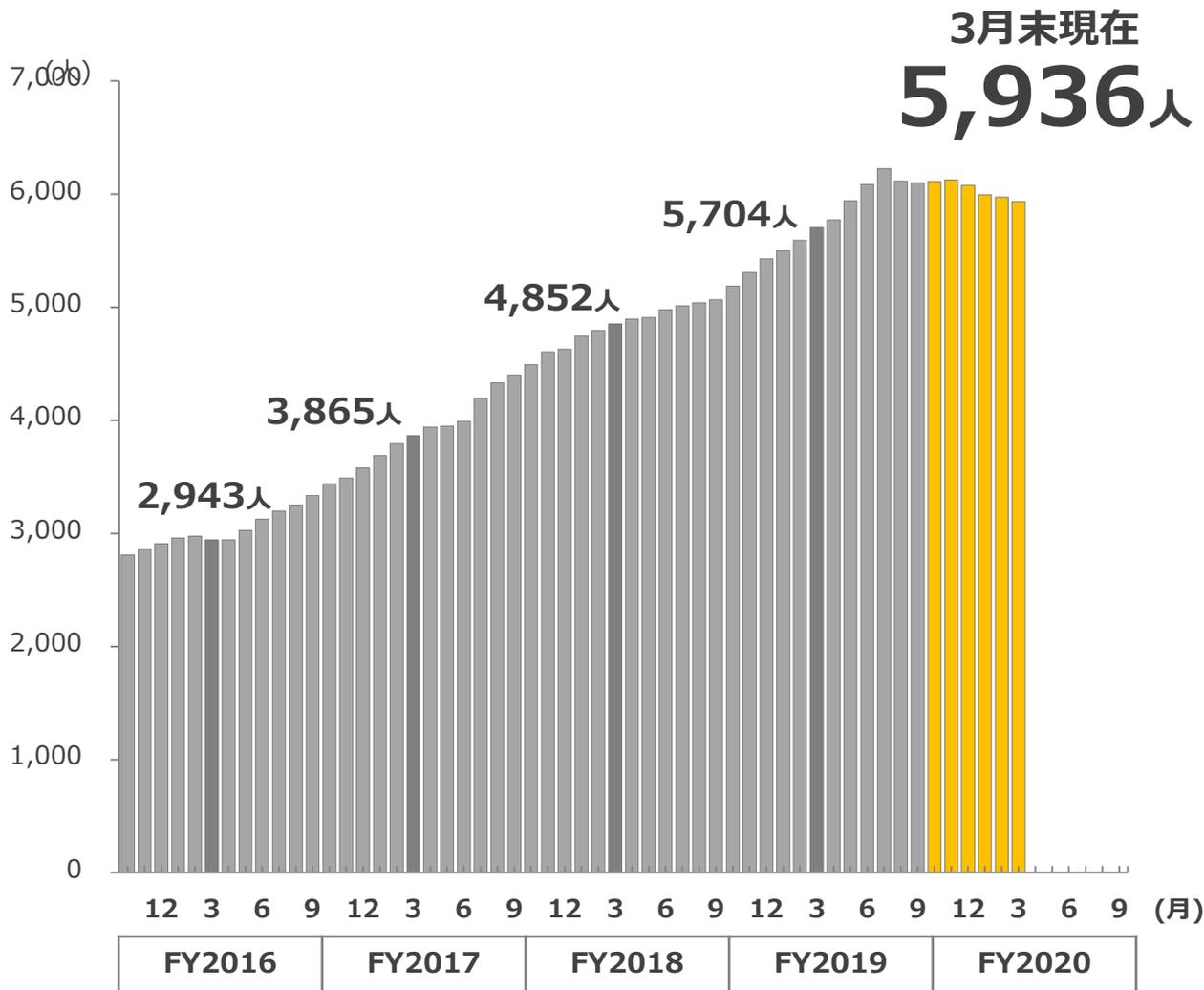
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	4～9月 累計	10～9月 累計
FY19 採用実績	1,085			601			1,686	3,289
FY20 採用実績								
増減								

技術者数（2）在籍人数の推移



建設技術者派遣
及び付随事業

- 前年同月末比 232人増加
- 採用の抑制等の影響により在籍人数の伸びは鈍化



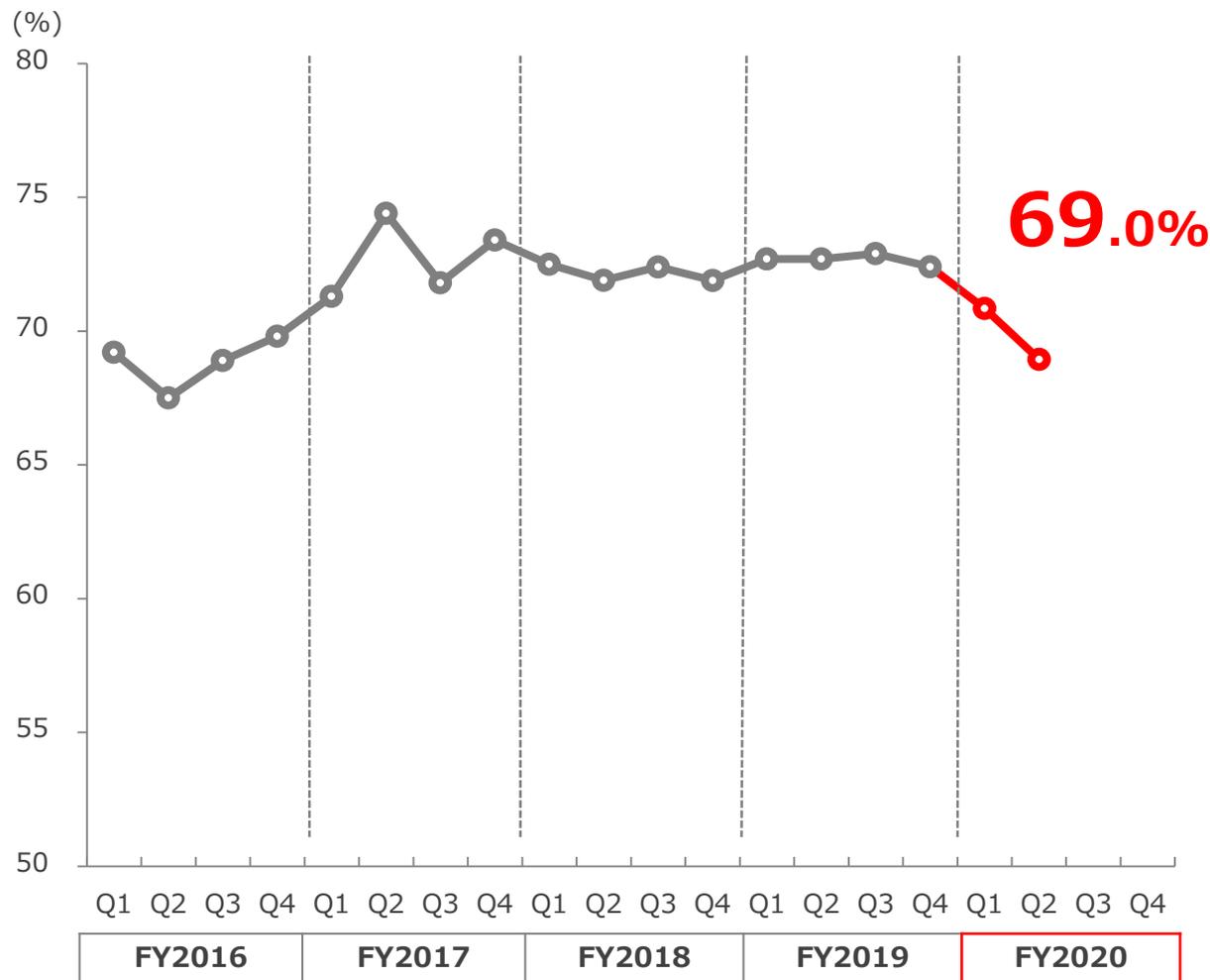
平均技術者数 6ヶ月平均 (10～3月)		
		YoY
FY16/Q2	2,909	
FY17/Q2	3,642	+25.2%
FY18/Q2	4,686	+28.7%
FY19/Q2	5,479	+16.9%
FY20/Q2	6,036	+10.2%

技術者数 (3) 定着率の推移



建設技術者派遣
及び付随事業

- 新型コロナウイルス感染症の影響でQ2採用人数を一時的に抑制
⇒入社人数及び在籍純増人数が減少



平均定着率 6ヶ月平均 (10~3月)		
FY16/Q2	68.4%	YoY
FY17/Q2	72.9%	+4.5pt
FY18/Q2	72.2%	▲0.6pt
FY19/Q2	72.7%	+0.5pt
FY20/Q2	69.9%	▲3.7pt

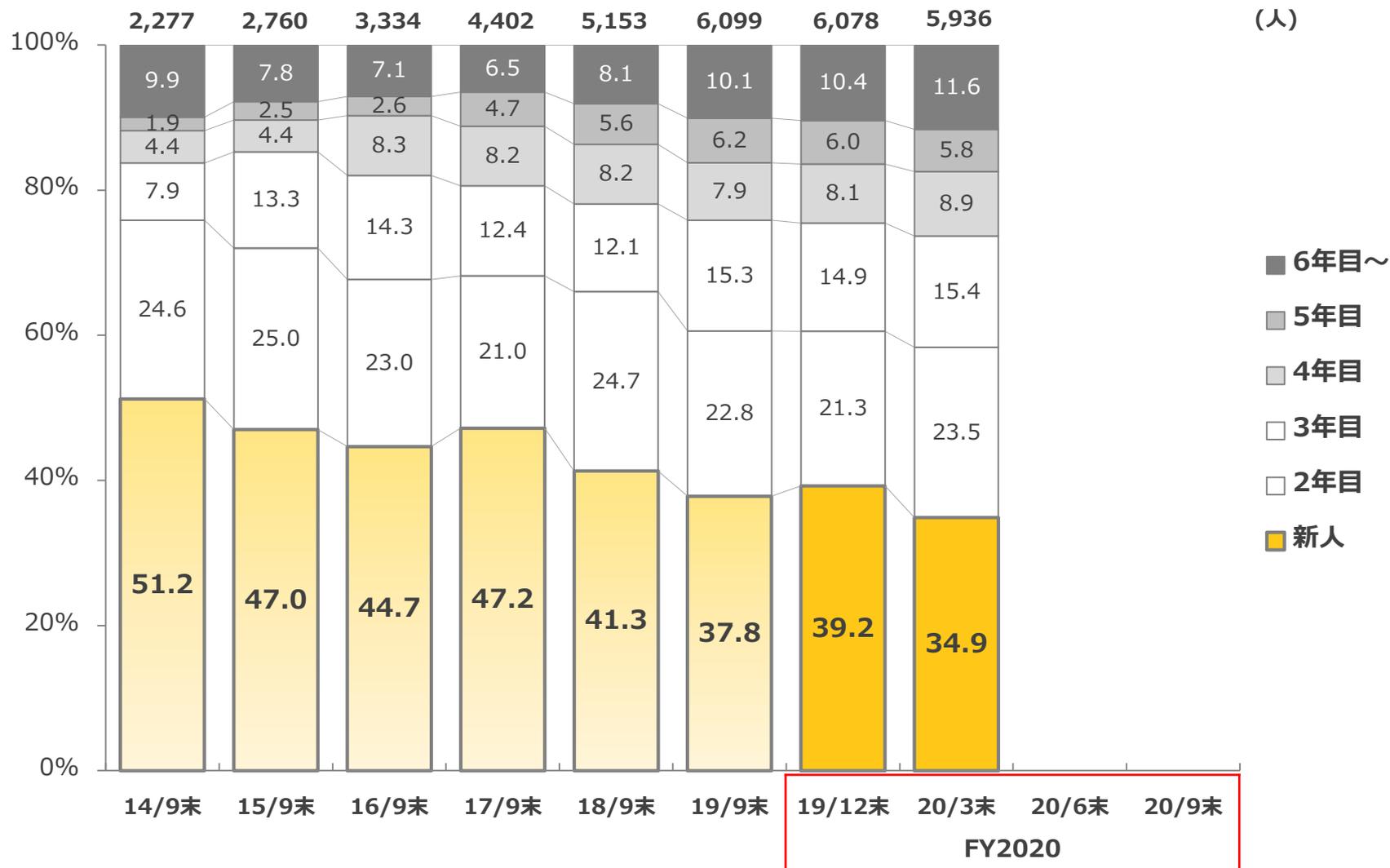
※ 定着率 = 集計時点在籍人数 ÷ (一年前在籍人数 + 一年間入社人数) × 100

技術者数（４） 在籍年数別の割合



建設技術者派遣
及び付随事業

■ 2年目以降の技術者の増加によりバランスのとれた割合を構築

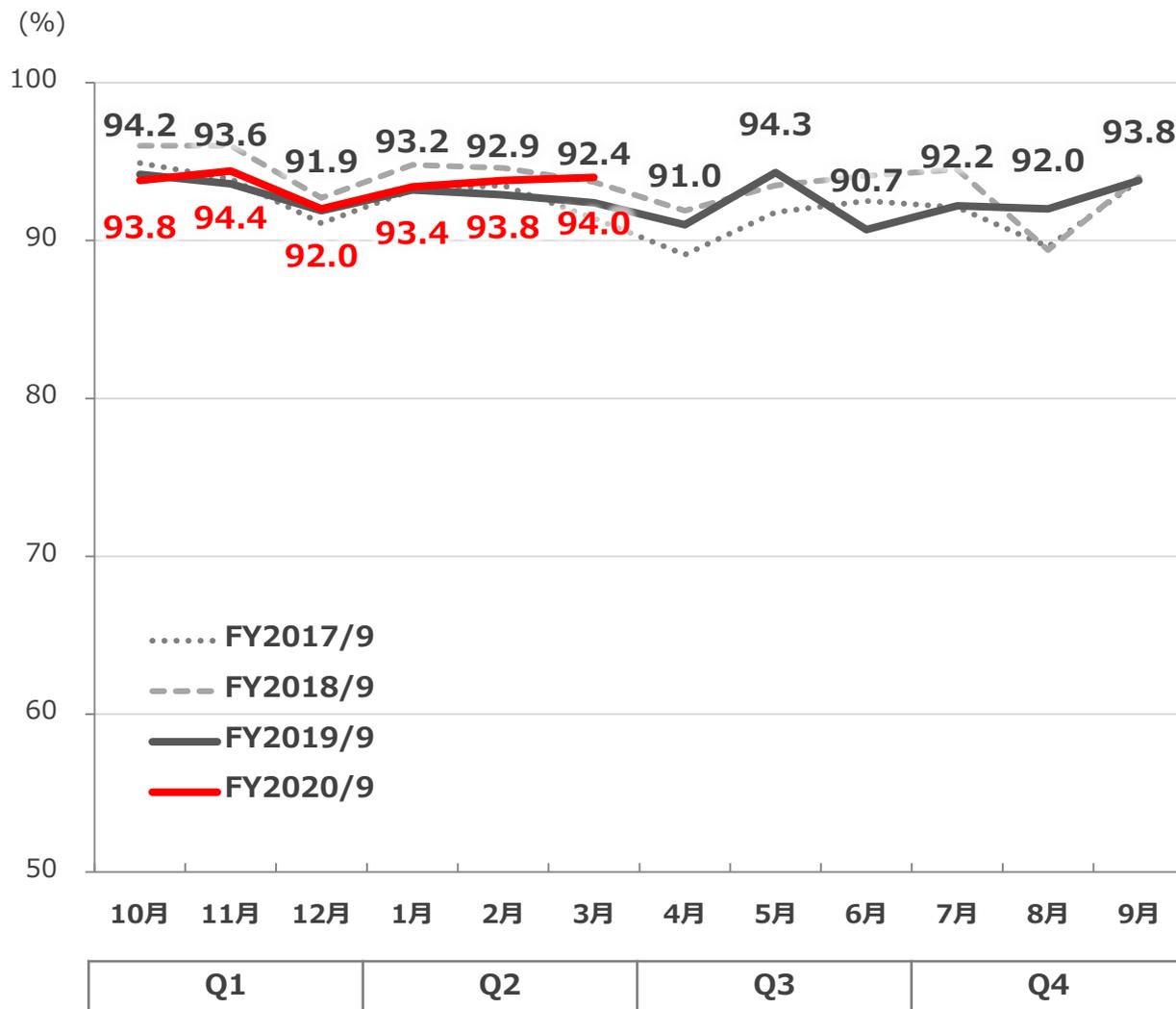


稼働率の推移



建設技術者派遣
及び付随事業

■ 前年並みの推移で高稼働率維持



平均稼働率
6ヶ月平均 (10~3月)

FY17/Q2	93.0%	YoY
FY18/Q2	94.6%	+1.6pt
FY19/Q2	93.0%	▲1.6pt
FY20/Q2	93.6%	+0.6pt

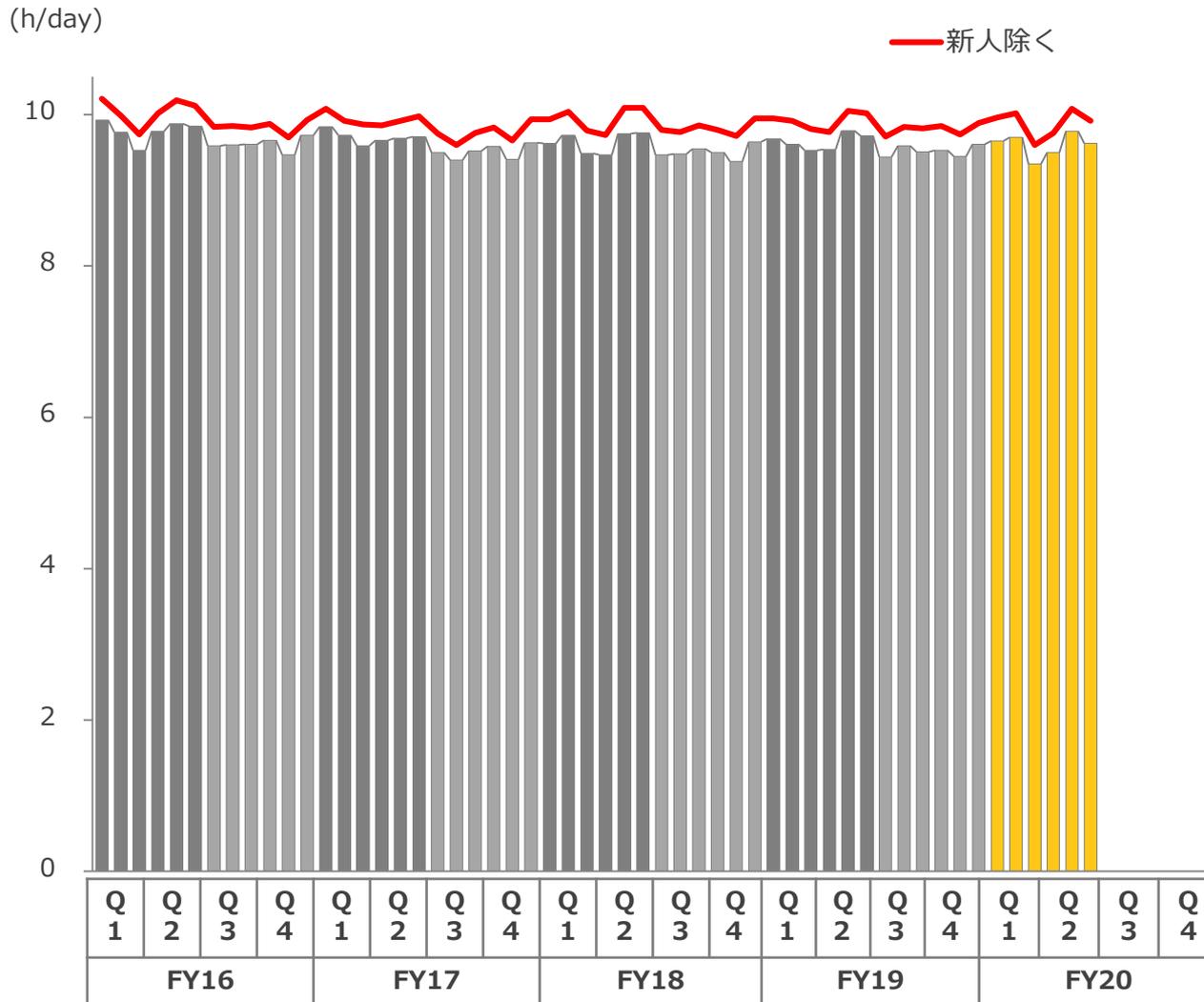
※ 2019年7月~9月の実績値を修正しています。

稼働時間の推移



建設技術者派遣
及び付随事業

- 「働き方改革」などの労務管理意識の高まりにより減少傾向
- 短期的には季節性である年度末需要により微増

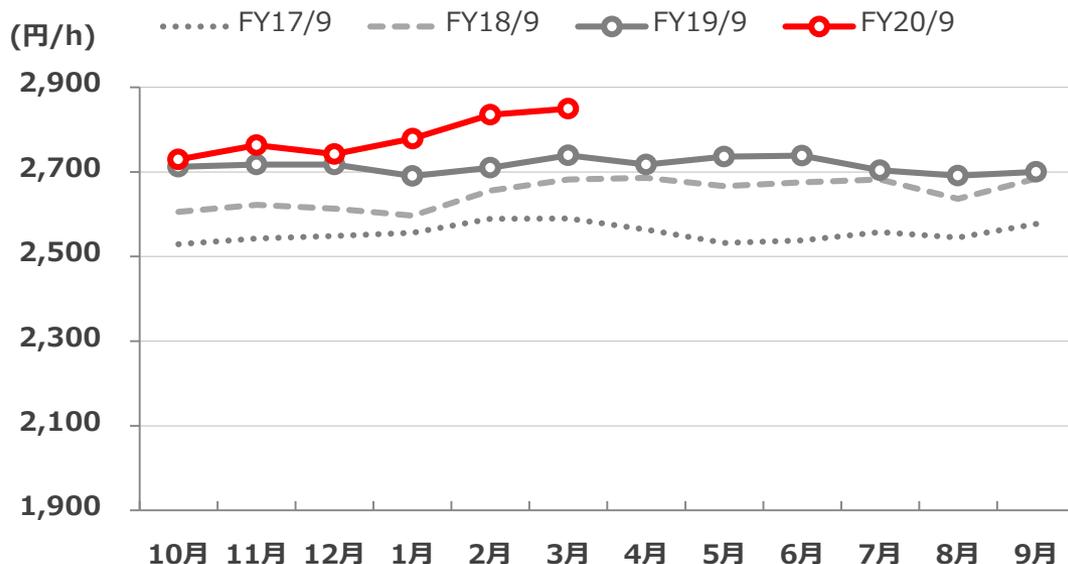


全技術者 平均稼働時間 6ヶ月平均 (10~3月)		
FY16/Q2	9.79h	YoY
FY17/Q2	9.70h	▲0.9%
FY18/Q2	9.64h	▲0.7%
FY19/Q2	9.65h	+0.1%
FY20/Q2	9.60h	▲0.5%

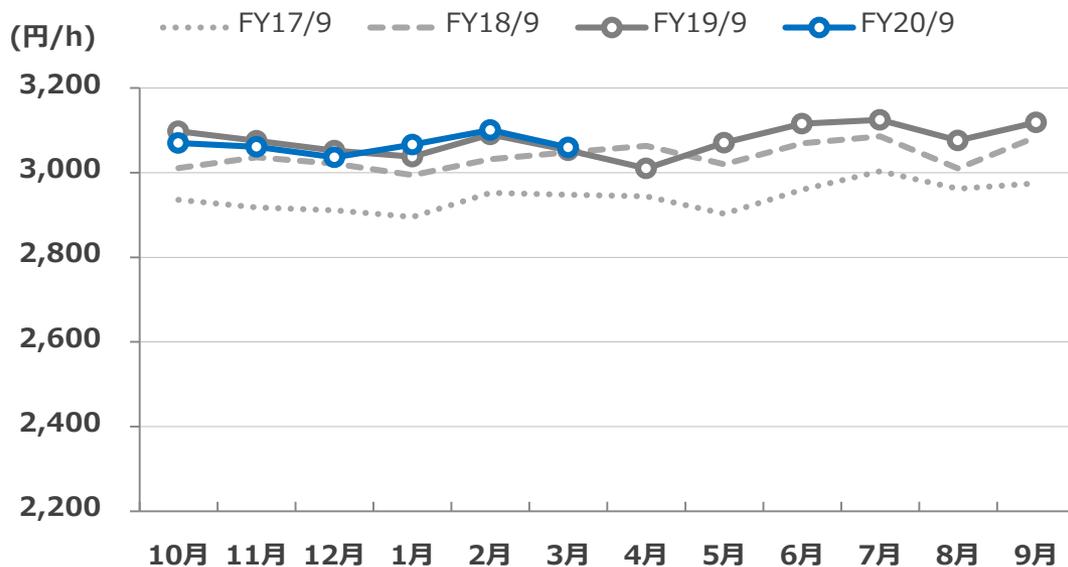
派遣単価 (1) 新人・2年目



建設技術者派遣
及び付随事業



新人のみ 6ヶ月平均 (10~3月)		
FY17/Q2	2,559円	YoY
FY18/Q2	2,629円	+2.7%
FY19/Q2	2,714円	+3.2%
FY20/Q2	2,783円	+2.5%

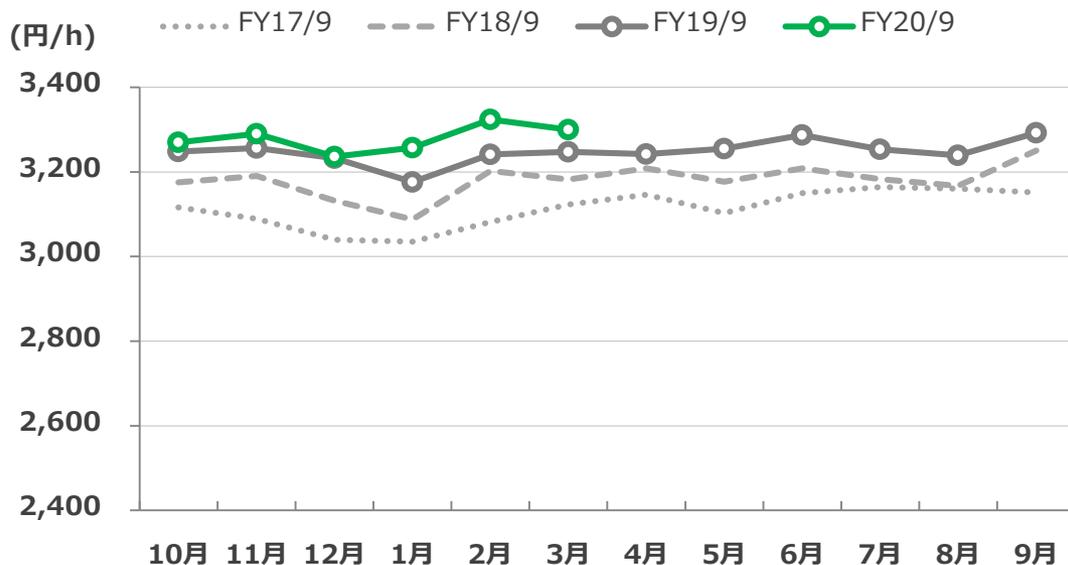


2年目のみ 6ヶ月平均 (10~3月)		
FY17/Q2	2,927円	YoY
FY18/Q2	3,024円	+3.3%
FY19/Q2	3,068円	+1.5%
FY20/Q2	3,066円	▲0.1%

派遣単価 (2) 3年目・4年目以降

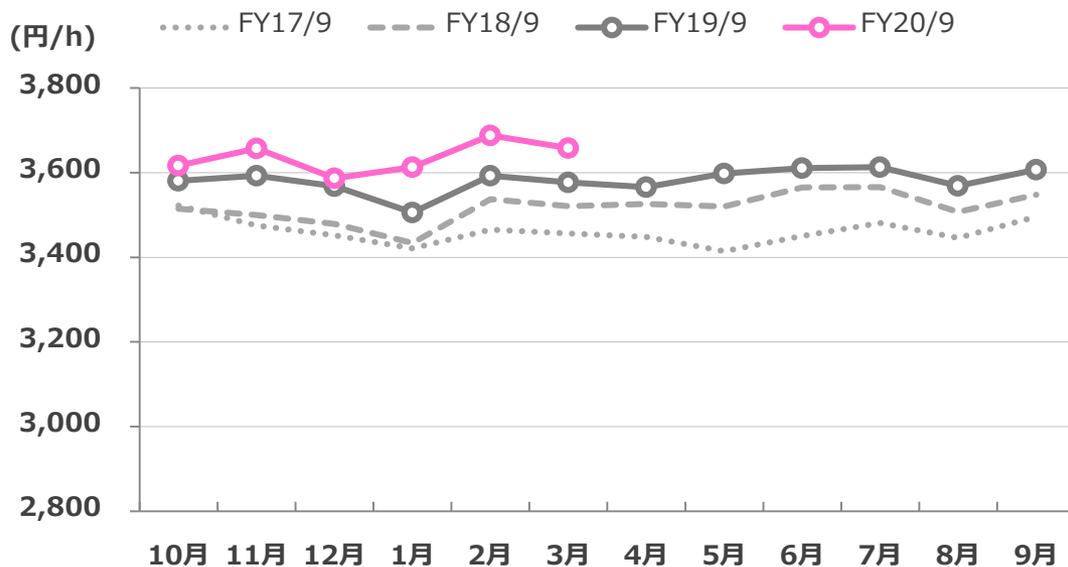


建設技術者派遣
及び付随事業



3年目のみ
6ヶ月平均 (10~3月)

FY	単価 (円)	YoY
FY17/Q2	3,081円	YoY
FY18/Q2	3,162円	+2.6%
FY19/Q2	3,233円	+2.3%
FY20/Q2	3,279円	+1.4%



4年目以降
6ヶ月平均 (10~3月)

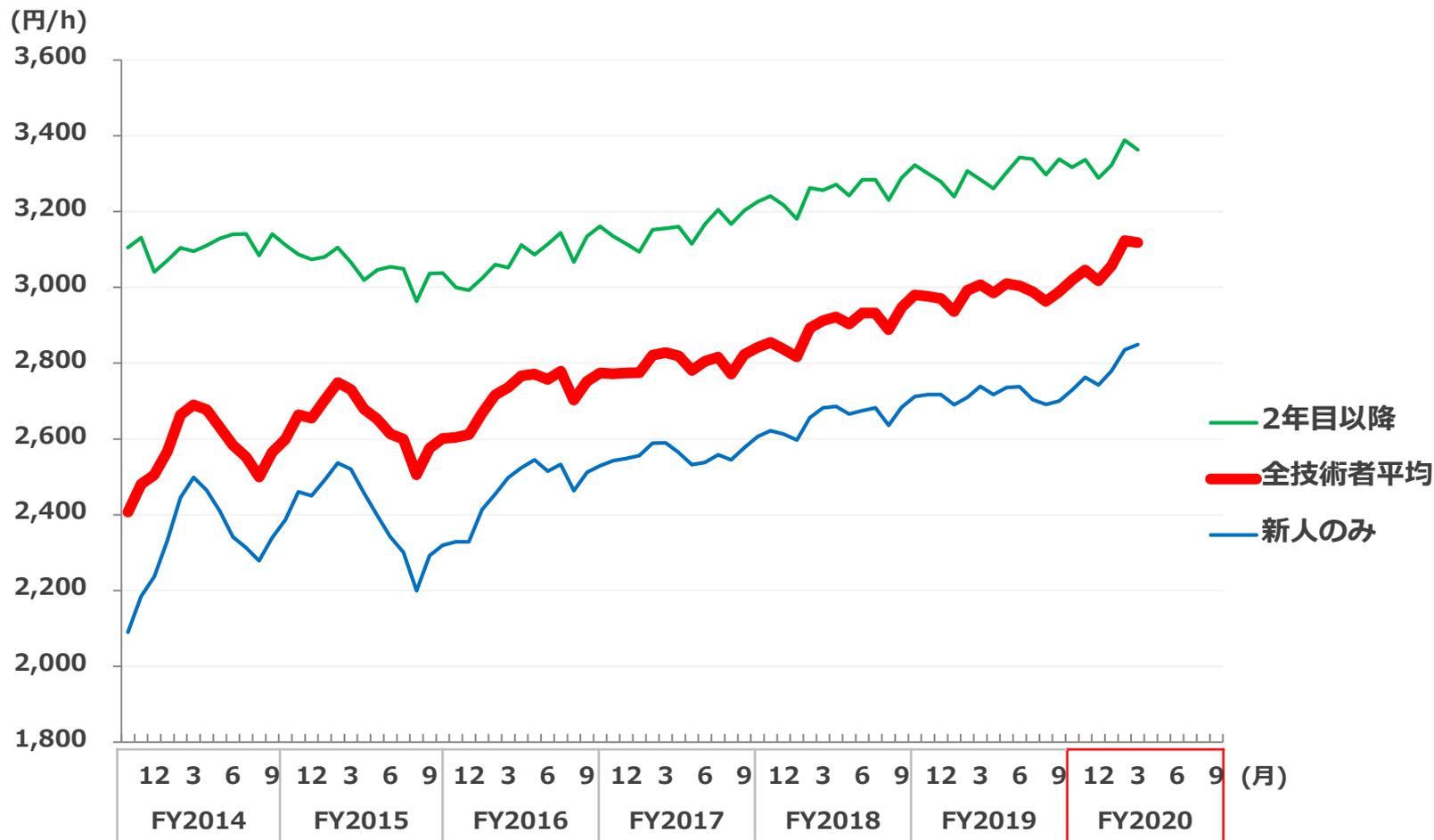
FY	単価 (円)	YoY
FY17/Q2	3,465円	YoY
FY18/Q2	3,498円	+0.9%
FY19/Q2	3,570円	+2.1%
FY20/Q2	3,637円	+1.9%

派遣単価（3） 中期推移



建設技術者派遣
及び付随事業

- 旺盛な需要を背景にFY2016以降上昇が続く
- 構成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大きく寄与



全社平均 (Q1~Q2)	2,552円	2,683円	2,656円	2,791円	2,859円	2,977円	3,064円
	YoY	+5.1%	▲1.0%	+5.1%	+2.5%	+4.1%	+2.9%

KPI サマリー



建設技術者派遣
及び付随事業

- 建設業界の人手不足を背景に、4年連続で派遣単価上昇

全技術者 6ヶ月平均 (10~3月)

	FY19/Q2	FY20/Q2	増減	増減率
技術者数	5,479人	6,036人	+557人	+10.2%
稼働率	93.0%	93.6%	+0.6pt	—
稼働時間	9.65h	9.60h	▲0.05h	▲0.5%
派遣単価	2,977yen	3,064yen	+87yen	+2.9%

エンジニア派遣事業 及び付随事業

セグメントP/Lサマリー



エンジニア派遣

(百万円)

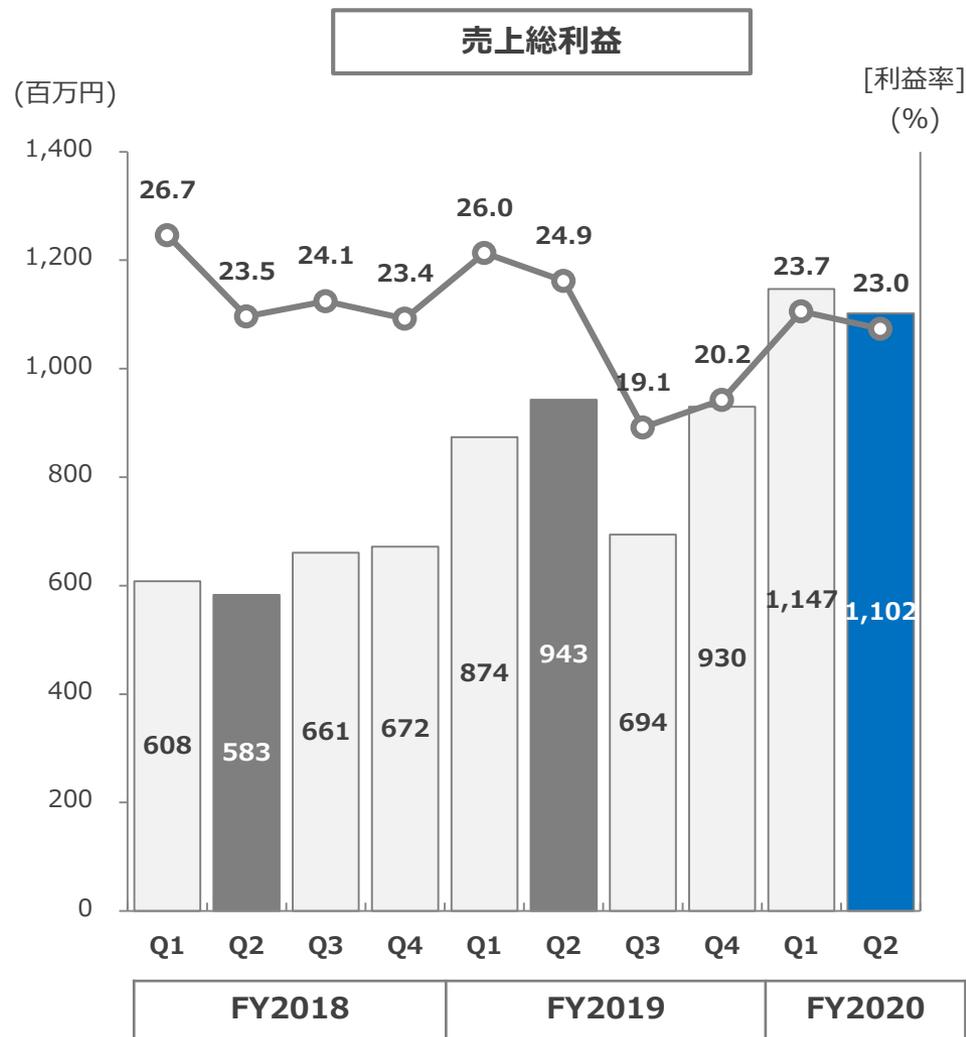
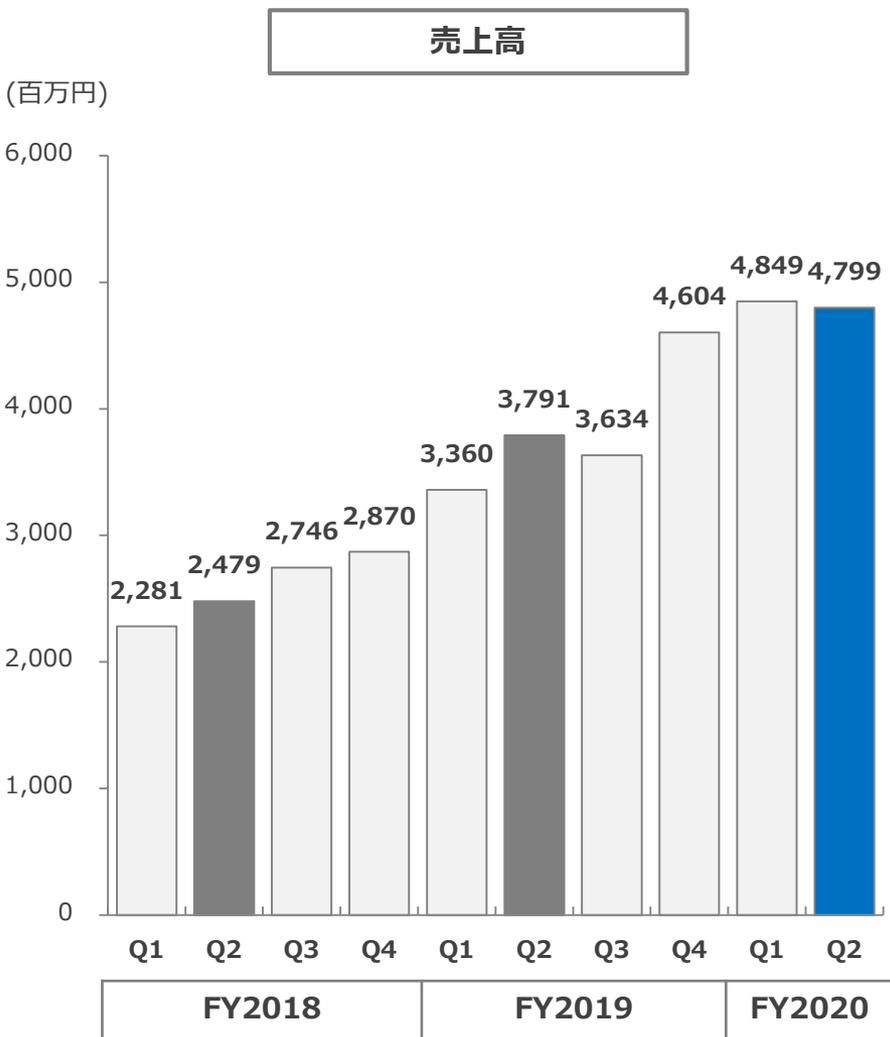
	FY19/Q2	FY20/Q2	増減	増減率
売上高	7,152	9,648	2,496	34.9%
売上総利益	1,818	2,249	431	23.7%
販売費及び 一般管理費	1,579	1,968	389	24.7%
セグメント利益	239	281	41	17.5%

※ セグメント業績に関しましては、日本会計基準にて表記しています。

セグメントP/L (1) 売上高・売上総利益



- 売上高 ⇒ 稼働人数増加及び派遣単価の上昇により前年同期比+35%
- 売上総利益 ⇒ 稼働人数増加により前年同期比+24%



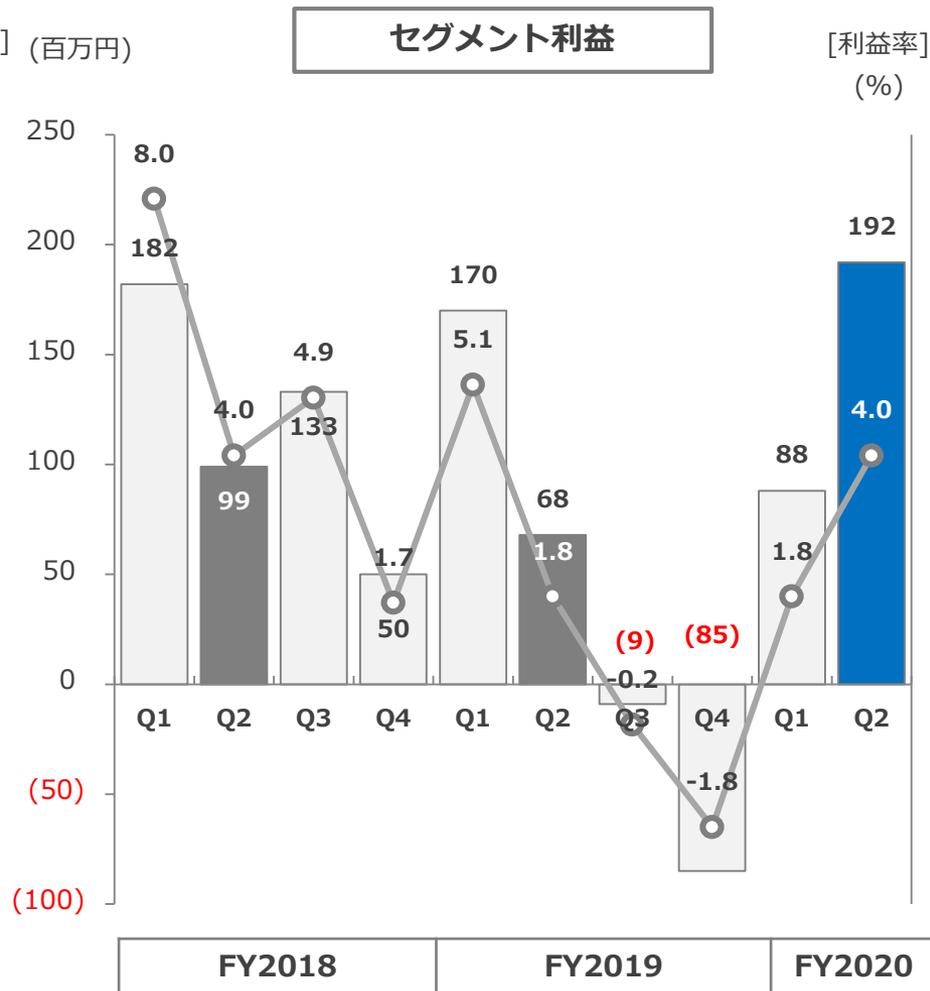
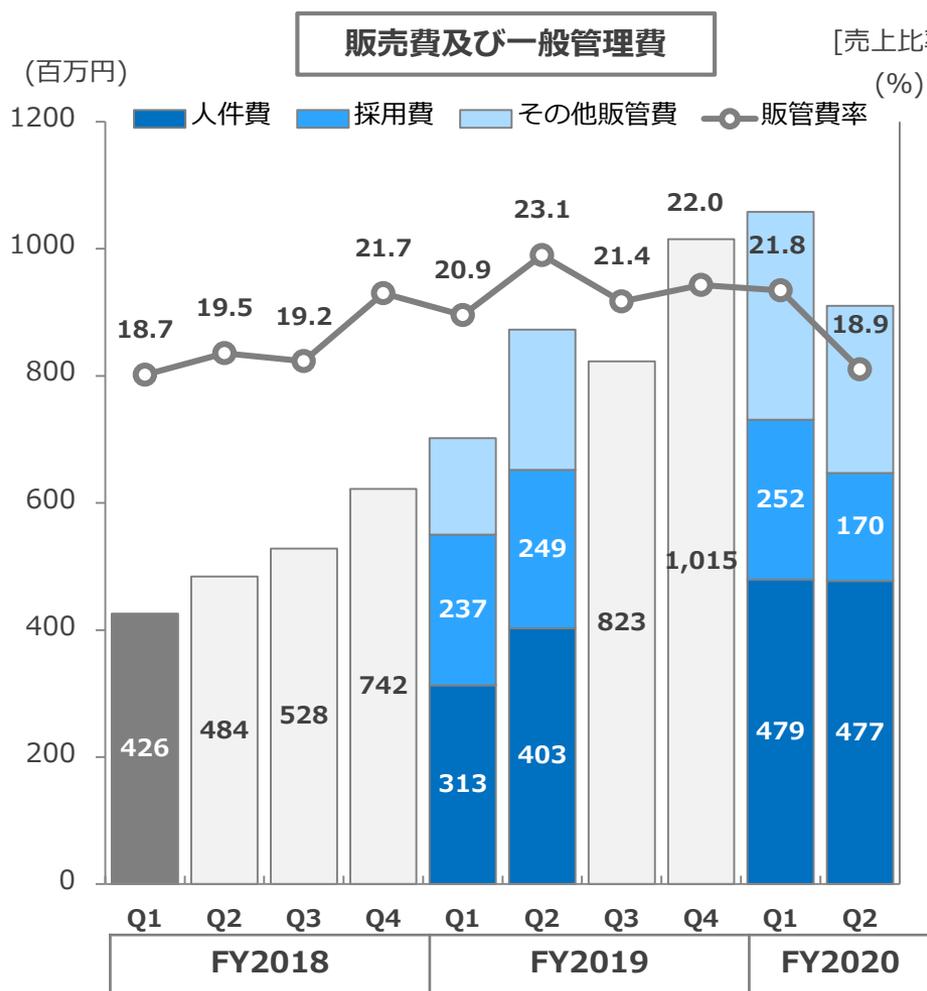
セグメントP/L (2) 販管費・セグメント利益



■ 販売費及び一般管理費

⇒ 採用の効率化が進むものの人件費等が増加 前年同期比+25%

■ セグメント利益 ⇒ 稼働人数増加により販管費の増加こなし 前年同期比+18%

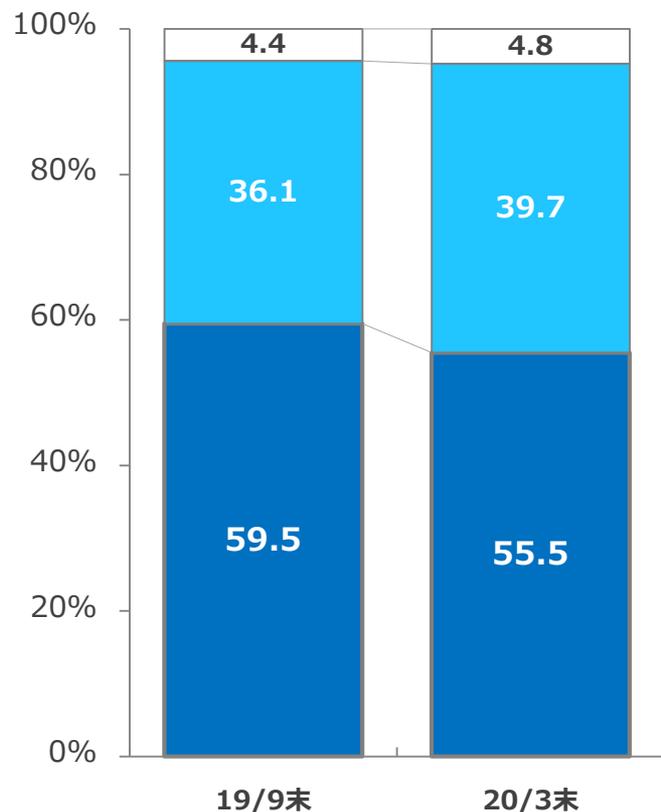




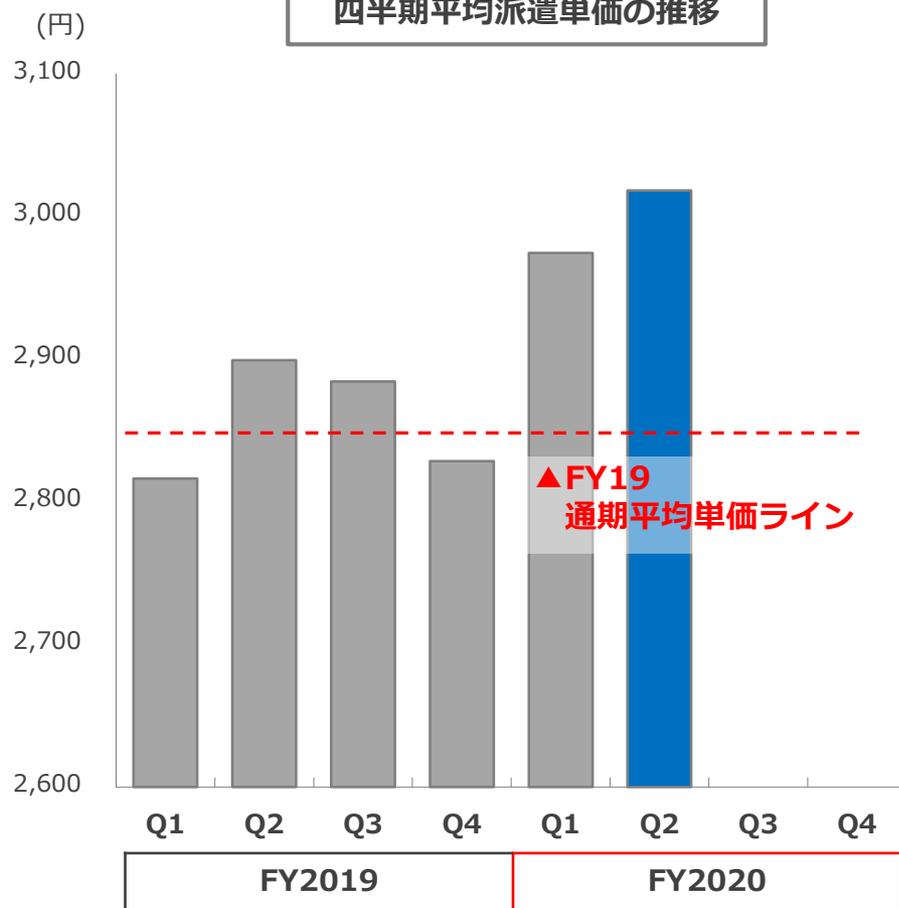
- 今期重要指標 1 : レイヤー別在籍割合 → レイヤーシフトが順調に進捗
- 今期重要指標 2 : 派遣単価 → レイヤーシフト+M&Aによる
ハイクラスエンジニアの増加に伴い派遣単価も上昇

レイヤー別在籍割合

■ テクニカルスタッフ ■ ミドルエンド □ ハイエンド



四半期平均派遣単価の推移



※FY2019までは夢テクノロジーのみで算出

技術者数（1）採用実績



エンジニア派遣

- 年間採用計画（修正前）1,350人に対し進捗率56% 前年同期比7.2%増加
- 採用人材の累計内訳 IT領域：660人 機電領域：97人

(単位：人)

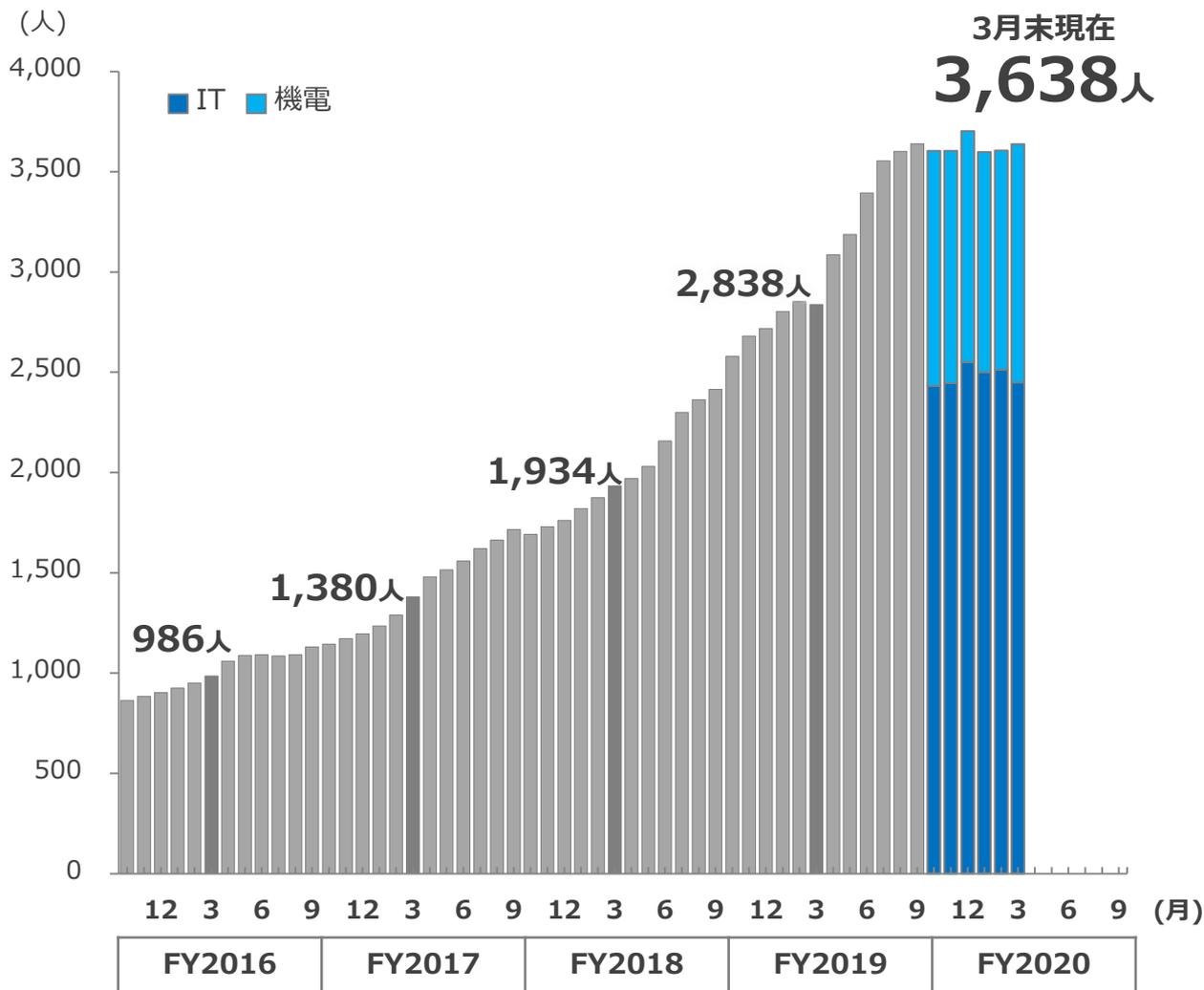
	10月	11月	12月	1月	2月	3月	10～3月 累計
FY19 採用実績		362			344		706
FY20 採用実績		386			371		757
前年比		+24			+27		+51

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	4～9月 累計	10～9月 累計
FY19 採用実績		584			458		1,042	1,748
FY20 採用実績								
前年比								

技術者数（2） 在籍人数の推移



- 期末エンジニア数計画4,400人に対し進捗率 83% 前年同月末比 800人増加
- 在籍人材の累計内訳 IT領域：2,449人 機電領域：1,189人



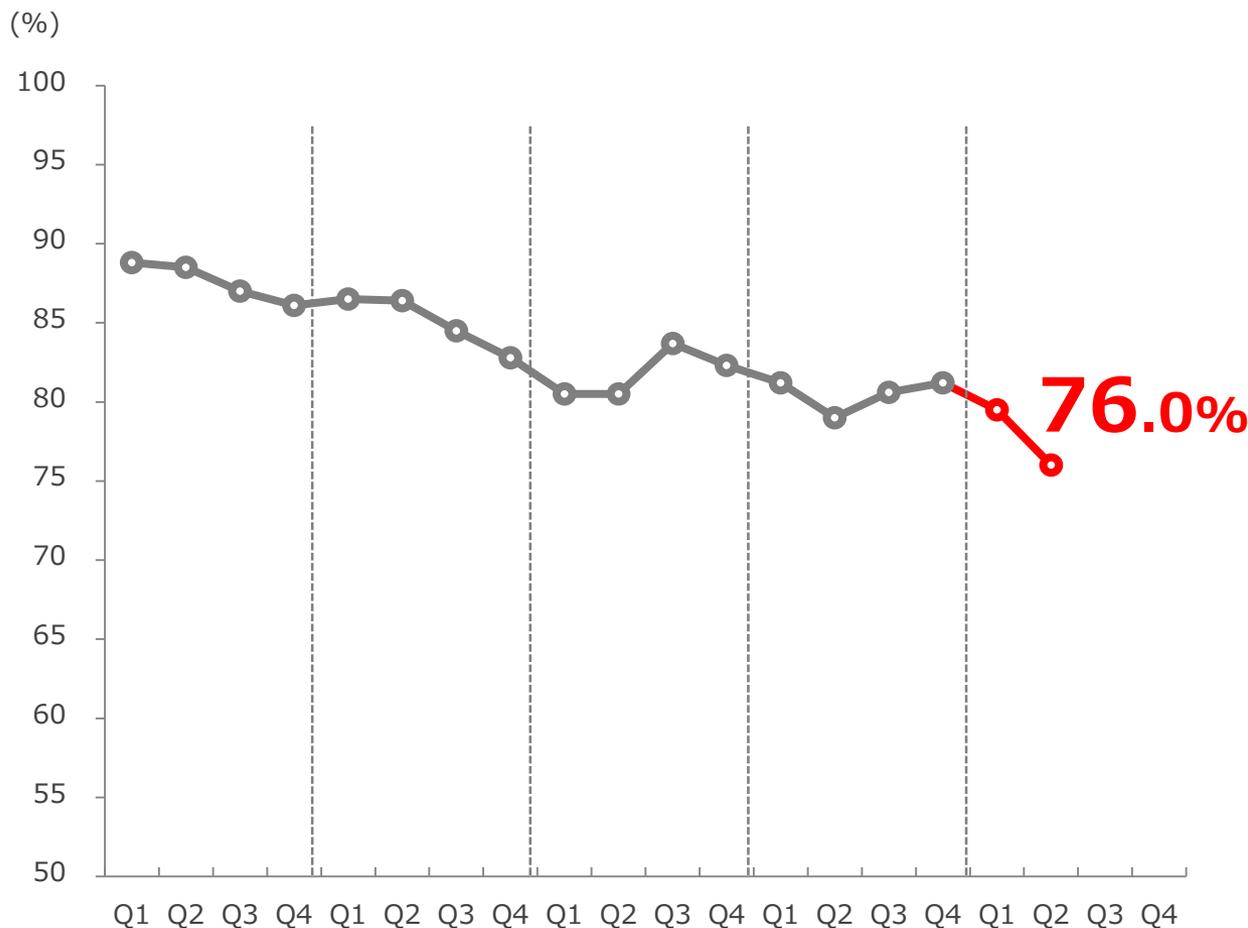
平均技術者数 6ヶ月平均 (10~3月)		
FY16/Q2	919人	YoY
FY17/Q2	1,236人	+34.4%
FY18/Q2	1,802人	+45.7%
FY19/Q2	2,745人	+52.3%
FY20/Q2	3,626人	+32.1%

※ 各月末技術者数

技術者数（3） 定着率の推移



■ 採用数増加により減少傾向



平均定着率
6ヶ月平均 (10~3月)

Fiscal Year / Quarter	Average Retention Rate (%)	YoY Change
FY16/Q2	88.7%	YoY
FY17/Q2	86.5%	▲2.2pt
FY18/Q2	80.5%	▲6.0pt
FY19/Q2	80.1%	▲0.4pt
FY20/Q2	78.1%	▲2.0pt

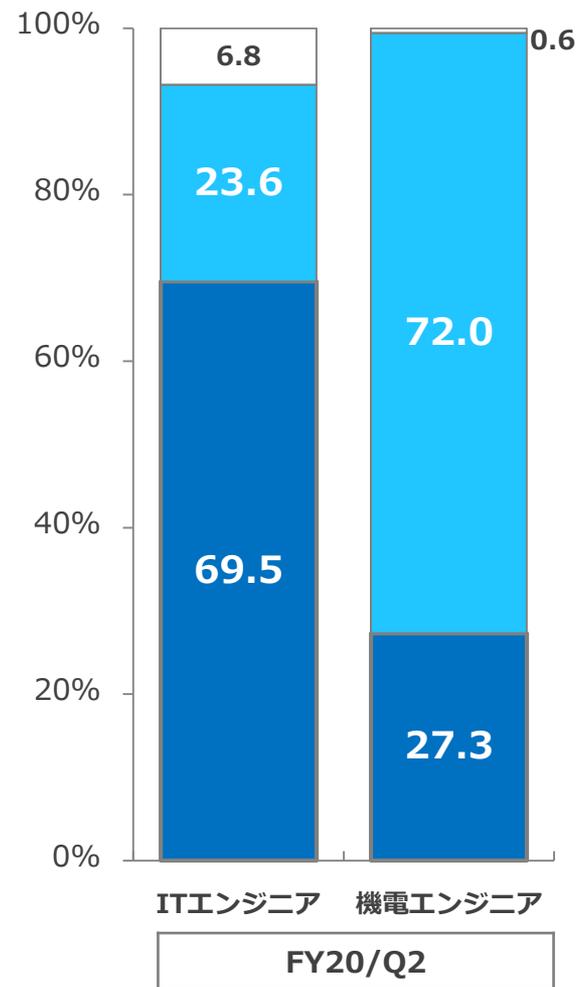
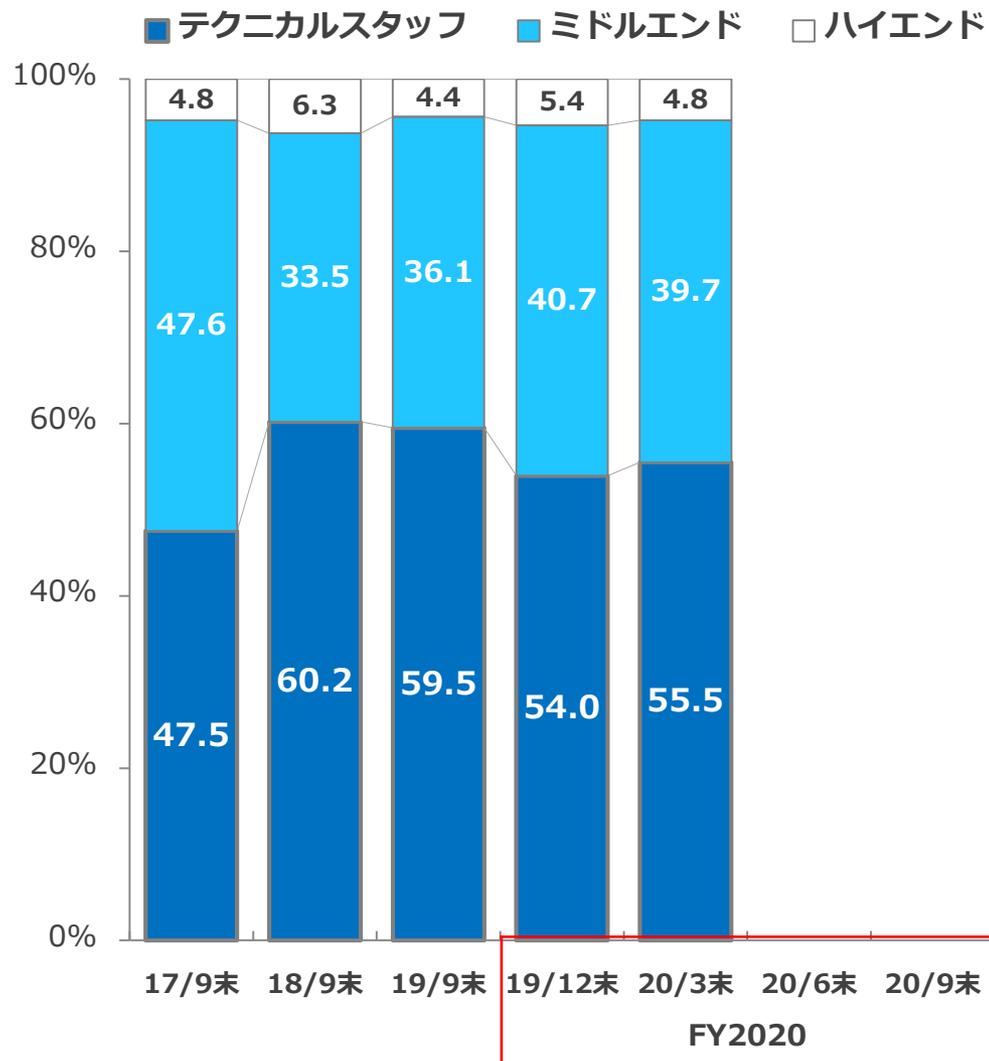
※ 定着率 = 集計時点在籍人数 ÷ (一年前在籍人数 + 一年間入社人数) × 100

※ FY20/Q2より集計範囲を変更しています。

技術者数（４） レイヤー別の割合



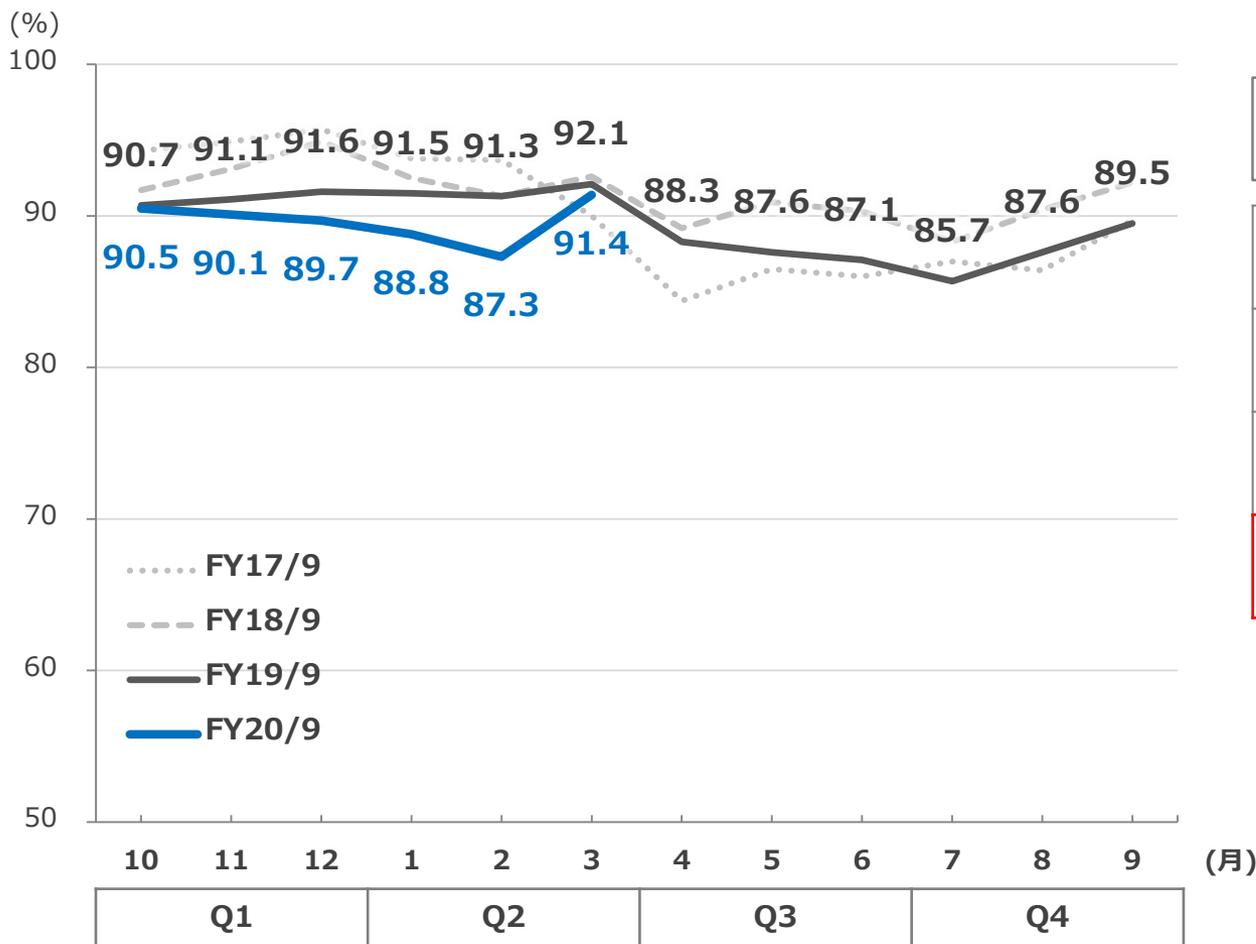
■ Q1での職位変更後の採用によりテクニカルスタッフ層が微増



稼働率の推移



- 積極採用によるエンジニア数の増加及びスキルアップのための再研修者の増加により稼働率は低下
- 3月度採用人数の調整により改善



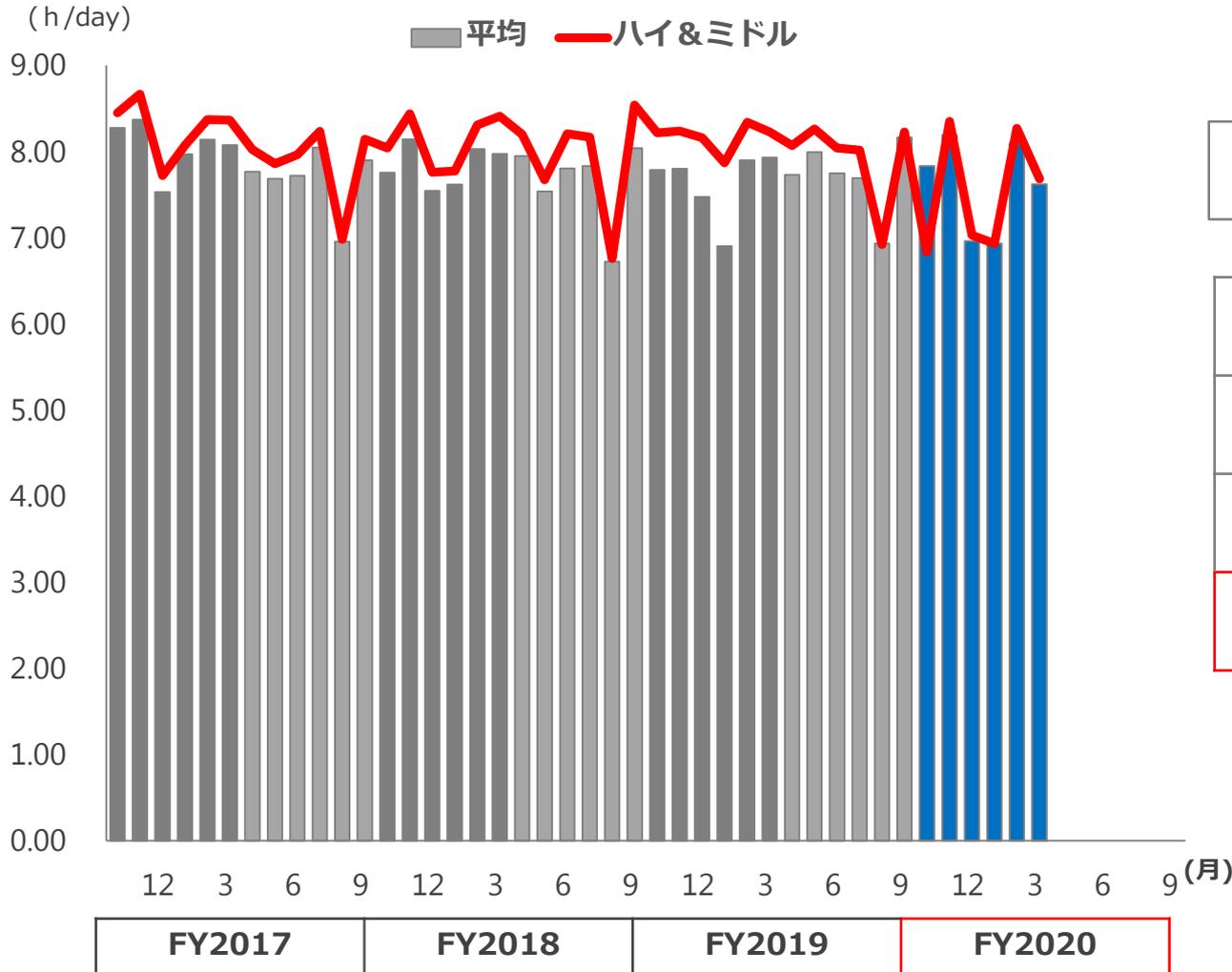
平均稼働率 6ヶ月平均 (10~3月)		
FY17/Q2	93.7%	YoY
FY18/Q2	92.7%	▲1.0pt
FY19/Q2	91.4%	▲1.3pt
FY20/Q2	89.6%	▲1.8pt

※ FY2020より集計範囲を変更しています。

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
6ヶ月平均 (10~3月)

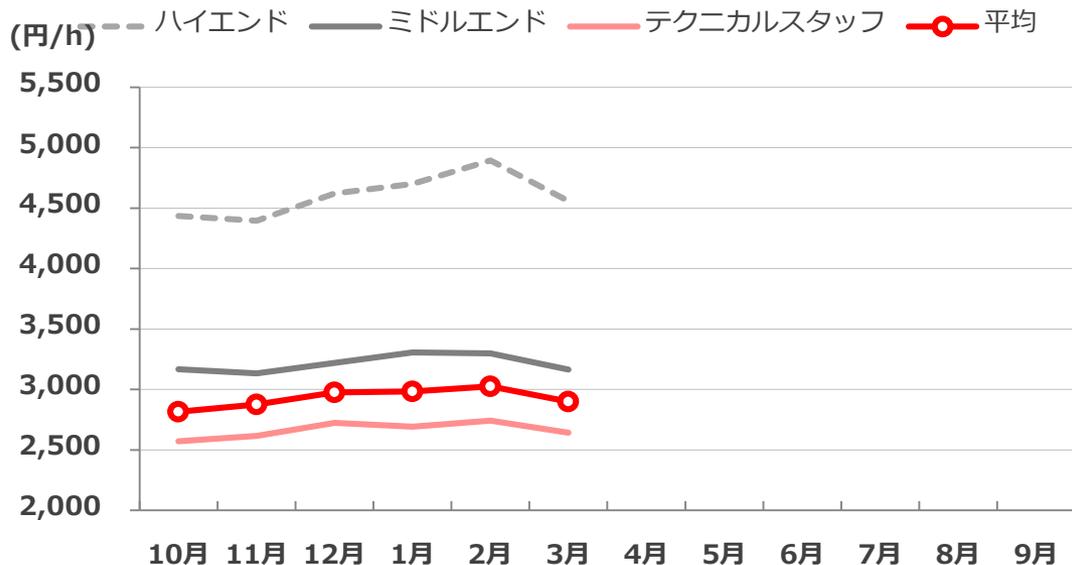
FY17/Q2	8.06h	YoY
FY18/Q2	7.84h	▲2.7%
FY19/Q2	7.63h	▲2.7%
FY20/Q2	7.60h	▲0.3%

※ FY2020より集計範囲を変更しています。

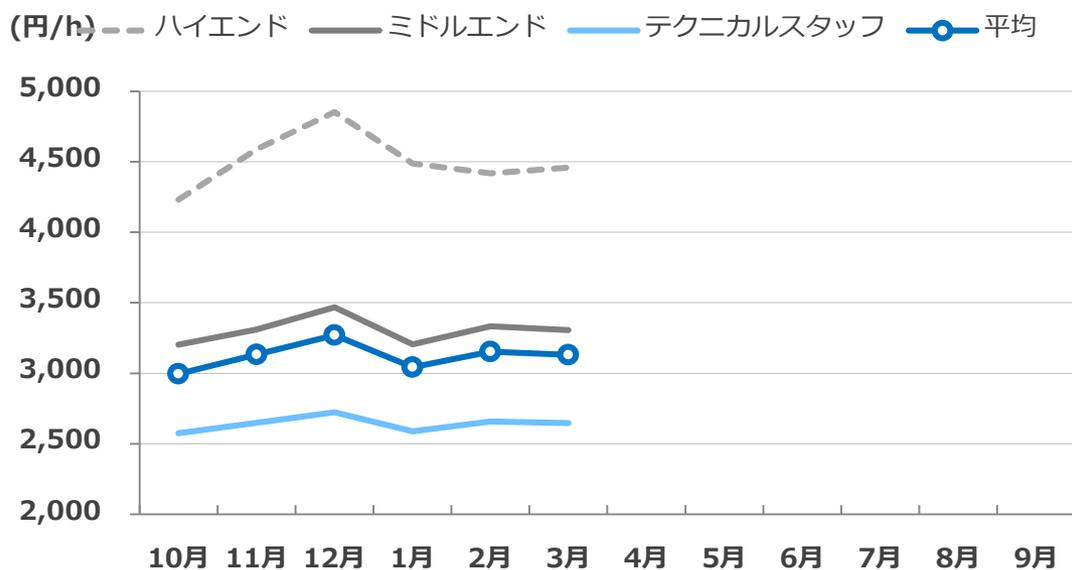
派遣単価



エンジニア派遣



ITエンジニア平均 6ヶ月平均 (10～3月)			YoY
FY20/Q2	2,947円	—	



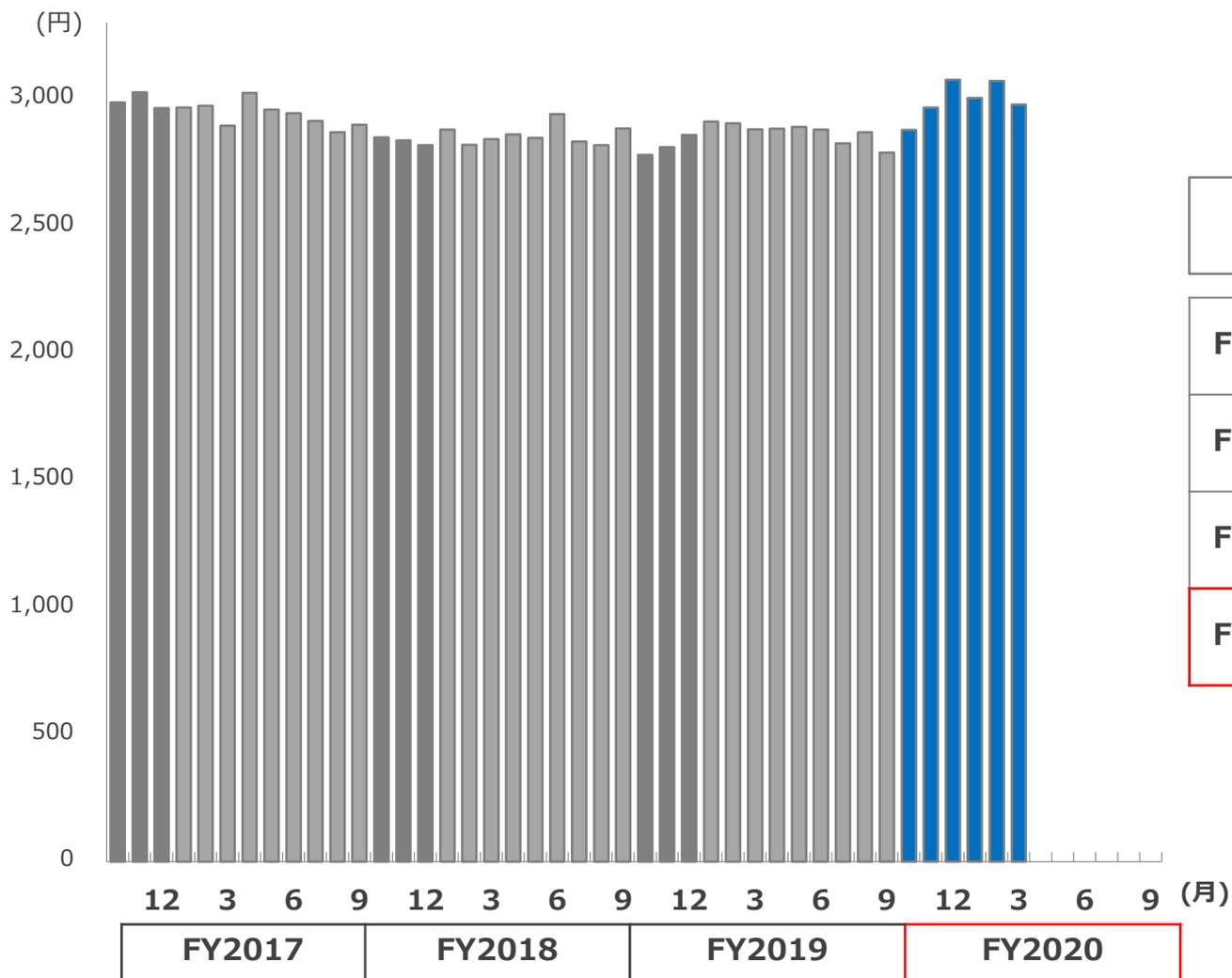
機電エンジニア平均 6ヶ月平均 (10～3月)			YoY
FY20/Q2	3,136円	—	

※FY2020より集計方法を変更いたしました。

派遣単価の推移



■ 前期M&Aによりグループ全体でのミドルエンドの増加に伴い平均単価上昇



平均派遣単価 6ヶ月平均 (10~3月)		
FY17/Q2	2,969円	YoY
FY18/Q2	2,841円	▲4.2%
FY19/Q2	2,858円	+0.5%
FY20/Q2	2,995円	+4.8%

※ FY2020より集計範囲を変更しています。

KPI サマリー



エンジニア派遣

- 積極採用により在籍エンジニア数が32%増と好調に推移
- エンジニア数の増加及び研修者の増加に伴い稼働率低下するも平均派遣単価は上昇

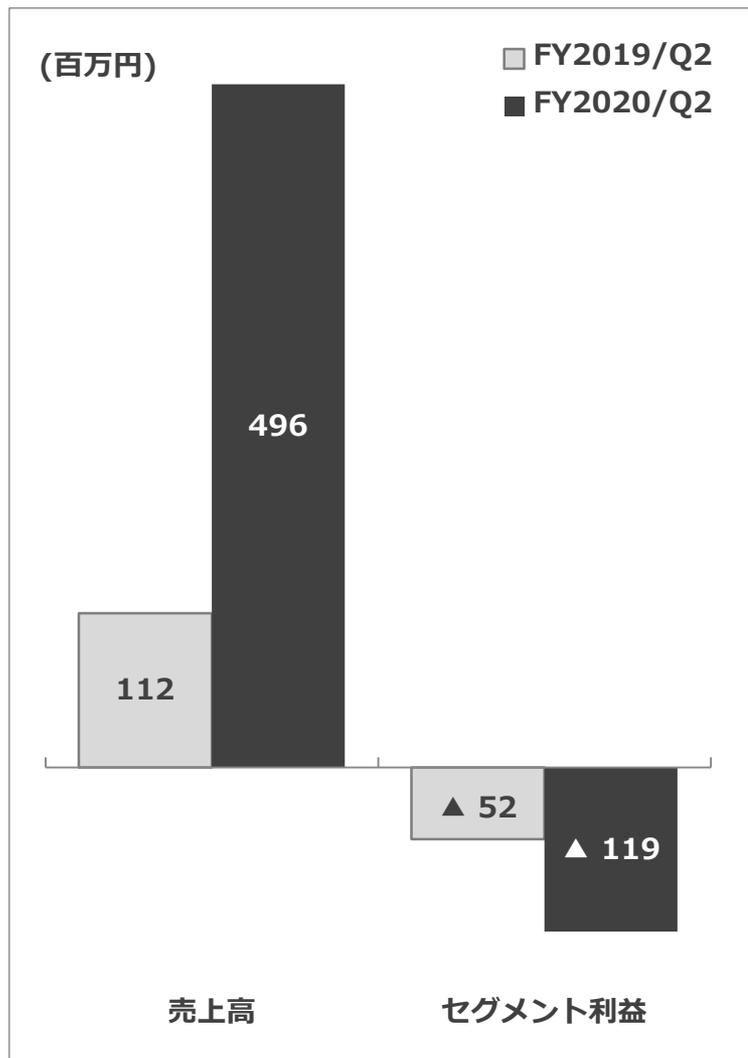
全技術者 6ヶ月平均 (10~3月)

	FY19/Q2	FY20/Q2	増減	増減率
技術者数	2,745人	3,626人	+881人	+32.1%
稼働率	91.4%	89.6%	▲1.8pt	—
稼働時間	7.63h	7.60h	▲0.03h	▲0.3%
派遣単価	2,858yen	2,995yen	+137yen	+4.8%

※ FY2020より一部集計範囲を変更しています。

その他事業

■ 前期よりポートフォリオを変更



1. 人材紹介事業

(百万円)

	FY19/Q2	FY20/Q2	増減
売上高	80	57	▲28.4%
セグメント利益	▲66	▲95	-

- ・国内事業は吸収合併 → 海外人材活用特化
- ・新型コロナウイルス感染症の影響大

2. 教育関連事業

(百万円)

	FY19/Q2	FY20/Q2	増減
売上高	8	404	4669.9%
セグメント利益	▲7	12	-

- ・プログラミング学習サービス事業で
前期先行投資した広告の効果で増収増益

※コンサルティング事業も行っております。
※その他、セグメント間取引による連結消去がございます。

2020年9月期
下半期について

**建設技術者派遣事業
及び付随事業**



1. 需要鈍化を想定した対応

既存技術者の稼動を優先

契約更新等の稼動状況の維持に注力

2. 供給体制の調整

需要に応じ柔軟な採用活動を実施

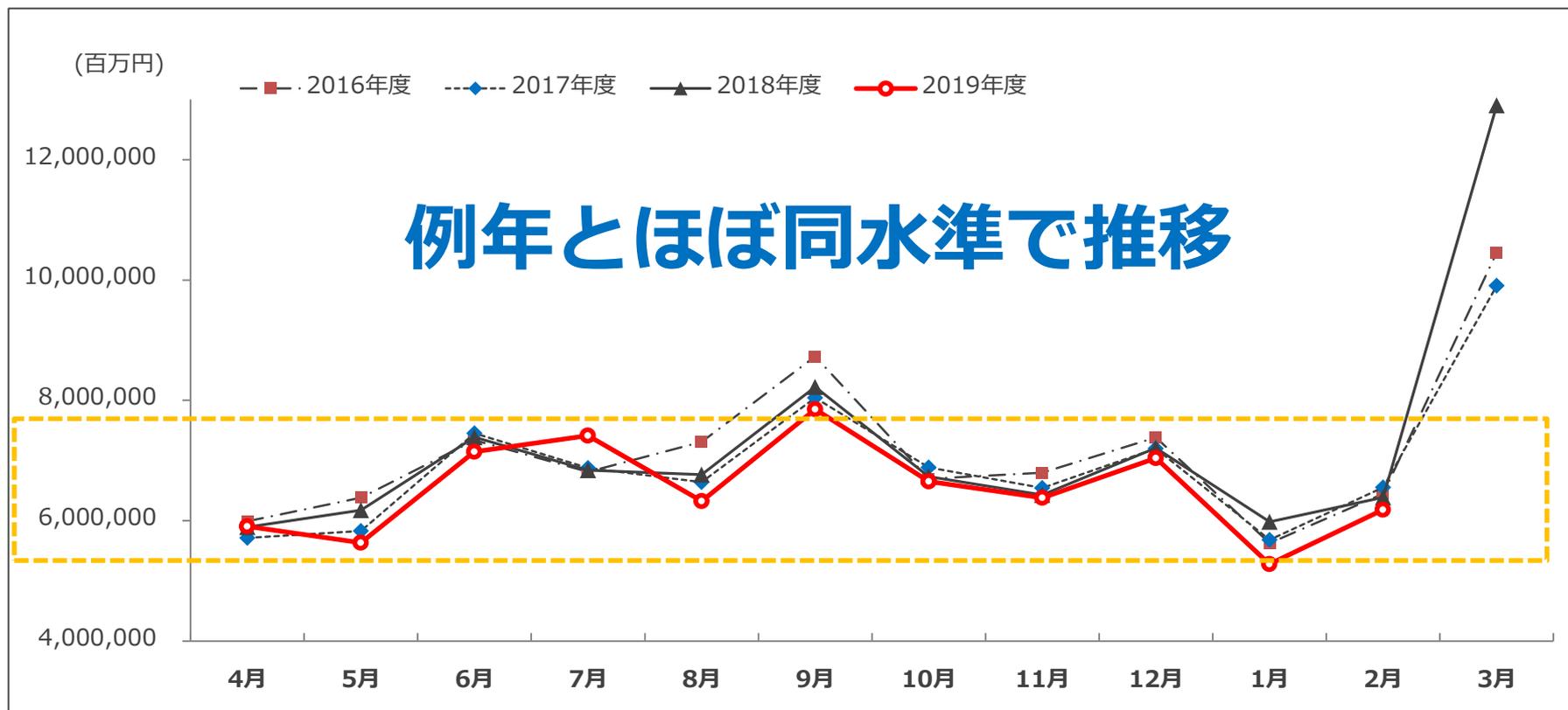
建設業界① 建設工事受注動向



建設技術者派遣
及び付随事業

- 足元の受注状況は例年とほぼ同水準
- 20年3月～ゼネコン各社が工事中断の方針を発表
→足元では稼働人数に大幅な変動ないものの技術者需要の鈍化懸念あり
契約更新等の稼働状況の維持に努める

建設工事受注動態統計調査



採用活動による供給体制の調整



建設技術者派遣
及び付随事業

- 既存技術者の稼動を優先し、採用活動を調整
- 4月～5月の採用は期初採用計画の半分以下に抑制
- 6月以降の採用は需要に合わせた採用を実施

(人)

	FY20上期 採用人数 (実績)	FY20下期 採用人数 (計画)	通期 採用人数 (計画)
FY20 期初計画	1,225	1,675	2,900
FY20 修正計画	1,225	425～ 1,075	1,650～ 2,300
増減数	—	▲1,250～ ▲600	▲1,250～ ▲600
(参考) FY19実績	1,603	1,686	3,289

エンジニア派遣事業
及び付随事業

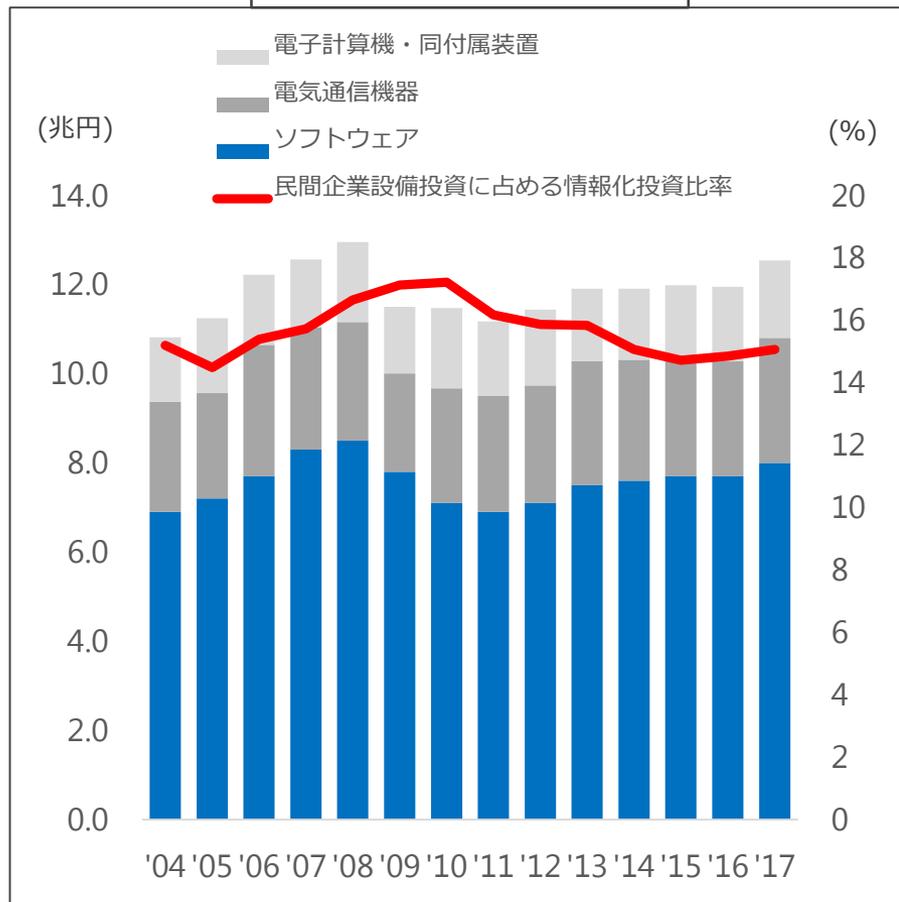


1. 不況においても強いITインフラ
ITエンジニアの育成へ注力
2. 変革期のIT業界
新技術のITエンジニアを育成
3. グループ各社の通年寄与
前期M&Aした各社が通年で寄与



- 民間企業設備投資に占める情報化投資比率 04~17年平均15.7%
⇒不況時であっても情報化への設備投資は安定的に需要がある

国内情報化投資の推移



- テレワークに必要なインフラ整備に向けた投資が増加
- デジタルトランスフォーメーション (DX) 投資が活性化 等

緊急事態宣言下においても
業務が継続できる業界



企業にとってIT投資は・・・

これまで **管理的（コストセンター）** な位置付け

ウォーターフォール

業務に合わせたシステム設計

- ・ 段階ごとに作りこむため、完成までに時間がかかる
- ・ 手戻りは少ないが、修正が必要になると手間がかかる

オンプレミス

リスクを考慮しサーバー利用

- ・ サービス立ち上げまで時間がかかる
- ・ 各社がインフラを持ち非効率

外注

専門性&リスク考慮しSIerへ

- ・ 自社ノウハウ溜まらない
- ・ 自社で改修できずスピードが遅い

これから **営業的（売上向上）** な位置付け

SaaS・アジャイル開発

顧客市場に合わせたシステム設計

- ・ 業務スピードアップ
- ・ サービス・商品の変更

クラウド

業務効率化

- ・ インフラをすぐに構築可能
- ・ 保守運用が楽になる

内製化

ITエンジニアが社内に必要に

- ・ 社内で改修でき、ニーズ合わせて柔軟な対応が可能に
- ・ ITが競走優位性を持ち企業R&Dが促進



ミスマッチの発生

新たなIT技術の登場 × ビジネス環境の変化
= 人材ニーズの変化

新たなIT技術の登場 = 経験者人材がいない

**時代に合った
エンジニア育成の必要性**



普及期のIT技術

夢真グループ

人材の特徴

高い需要が見込まれるものの
担い手がいない

継続的な未経験者採用により
若い人材が多く在籍

育成について

従来の技術に比べ
短期習得が可能
エンジニアとしての
立ち上がり早い

未経験からのエンジニアへの
育成ノウハウを保有

未経験者育成の夢真グループ



普及期のIT技術①

Salesforce

Salesforceとは

- SaaS型のアプリケーションの一つで、セールスフォース・ドットコム社が提供するクラウド型の営業支援（SFA）・顧客管理（CRM）システム
- セールスフォース・ドットコム社は国内Salesforce認定技術者を約3700名から10,000名に増員計画

夢真グループの取組み

- 独自育成プログラムを構築
 - FY22までに**1,000**名育成予定
 - 研修期間：1ヶ月～1.5ヶ月
- パートナー認定
 - セールスフォース・ドットコムのコンサルティングパートナーとして認定

	Q2時点実績
資格保有者数	46人





普及期のIT技術②

AWS (Amazon Web Service)

AWSとは

- Amazonが提供しているクラウドサービス
- ストレージやデータベース、サーバなど様々なサービスを提供

夢真グループの取組み

- 独自育成プログラムを構築
 - FY22までに**1,000**名育成予定
 - 研修期間：2ヶ月
- パートナー認定
 - AWS の AWS Partner Network (APN) セレクト コンサルティングパートナーとして認定

	Q2時点実績
資格保有者数	16人

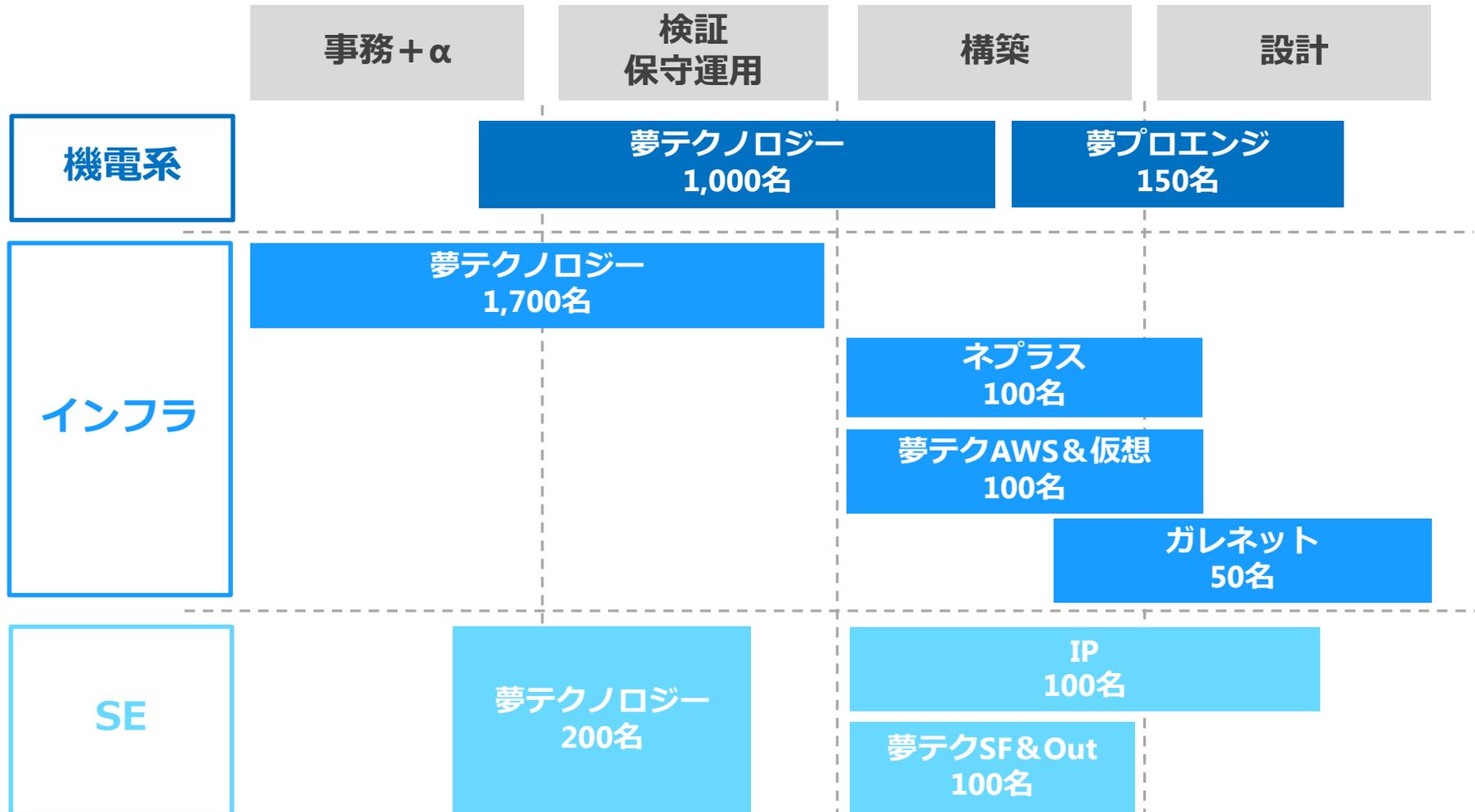


ポジショニングマップ（現在）



エンジニア派遣
及び付随事業

- 夢テックインフラエンジニアを再研修 → 上流工程案件増加を計画
- M&Aにより早急にSEの人員規模を強化

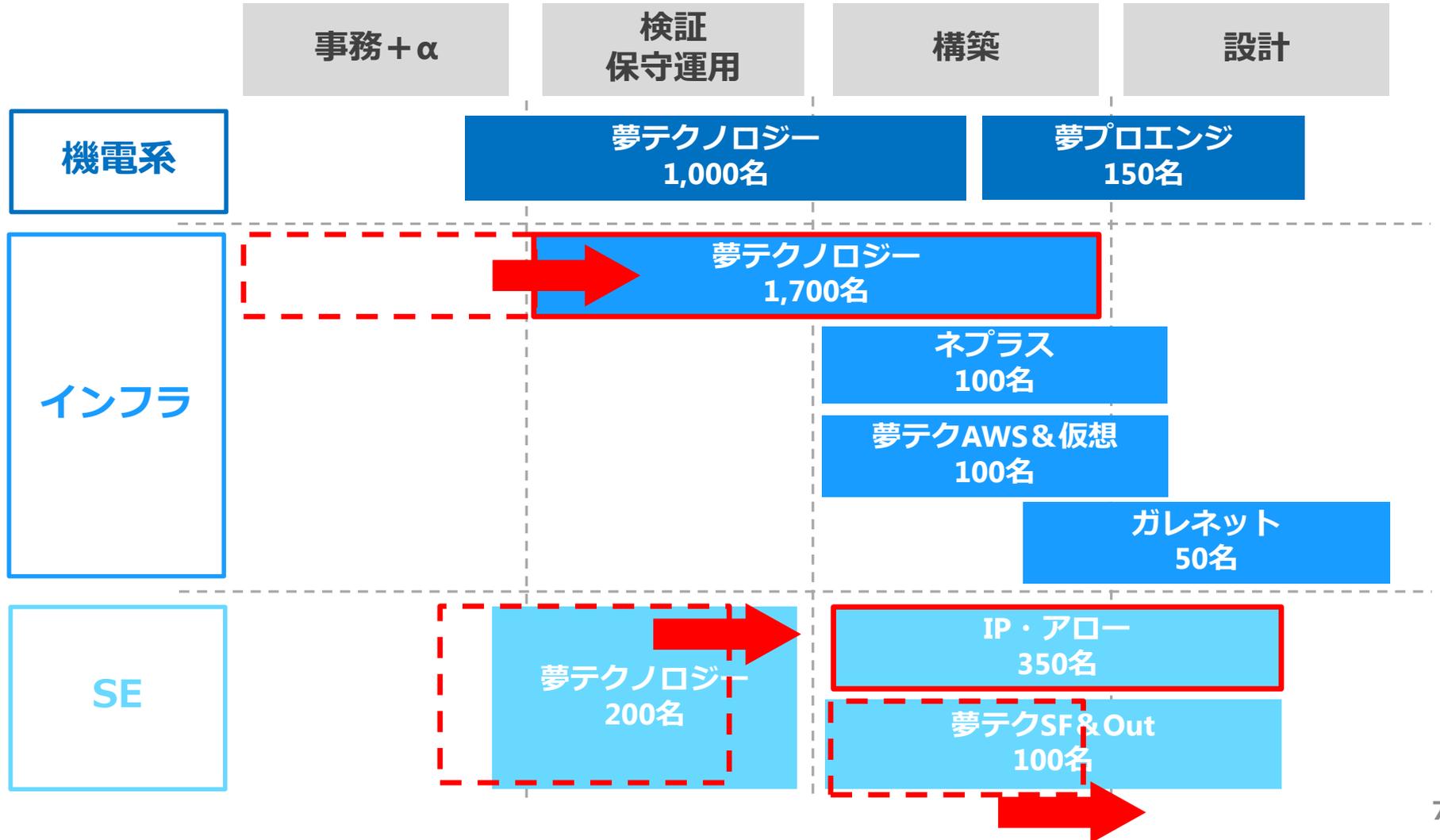


ポジショニングマップ（将来）



エンジニア派遣
及び付随事業

- 夢テクインフラエンジニアを再研修 → 上流工程案件増加を計画
- M&Aにより早急にSEの人員規模を強化



子会社の損益およびPMI状況



グループ

(百万円)

クルンテープ	FY20Q2 (実績)
売上高	421
営業利益	10

(2017年12月/エンジニア派遣/約140名)

- 2020年4月から非連結関係会社「三立機械設計株式会社」と合併 → 「株式会社夢プロエンジ」に
- 夢テクとの営業技術者相互協力進む

ネプラス	FY20Q2 (実績)
売上高	737
営業利益	34

(2018年10月/エンジニア派遣及びIT機器の販売・レンタル/約90名)

- 採用強化で派遣人数増加
- ハイスキル&インフラでコロナ影響軽微
- 販売&レンタルはテレワーク特需

インフォメーション ポート	FY20Q2 (実績)
売上高	357
営業利益	▲48

(2019年4月/エンジニア派遣及びITシステムの受託開発/約110名)

- 採用投資で赤字も在籍増加で黒字転換予定
- グループの営業力活用で単価5%UP
- 営業員の交流及び両社の研修制度の活用

子会社の損益およびPMI状況



グループ

(百万円)

ガレネット	FY20Q2 (実績)
売上高	295
営業利益	67

(2019年7月/エンジニア派遣及びネットワークシステムの設計・構築/約30名)

- ・ ハイスキルのインフラエンジニアが在籍で新型コロナウイルス感染症の影響は軽微
- ・ グループ採用人材の活用を推進

侍	FY20Q2 (実績)
売上高	404
営業利益	12

(2019年4月/オンラインプログラミング学習サービスの企画・運営)
※その他事業セグメント

- ・ 前期広告宣伝費を今期投資回収
⇒黒字化へ
- ・ オンライン授業のため新型コロナウイルス感染症の影響なし

PMI順調に進捗

株主還元

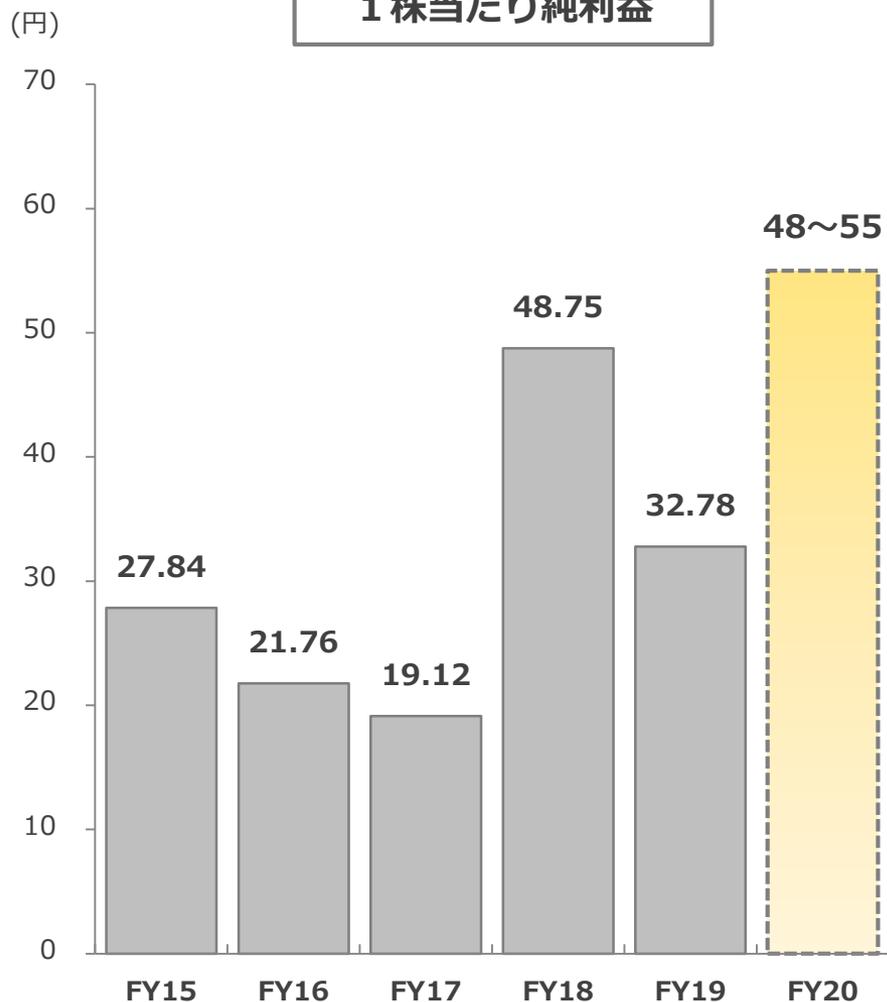
株主還元

株主還元（1）1株当たり純利益・純資産

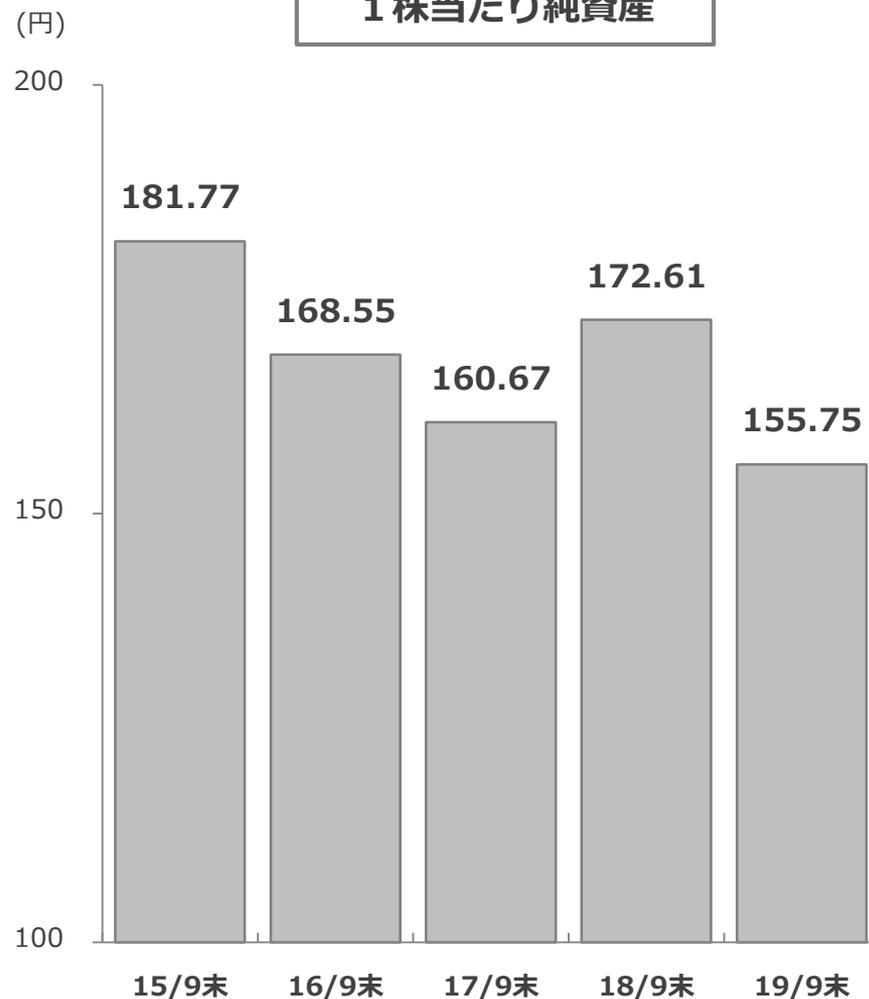


グループ

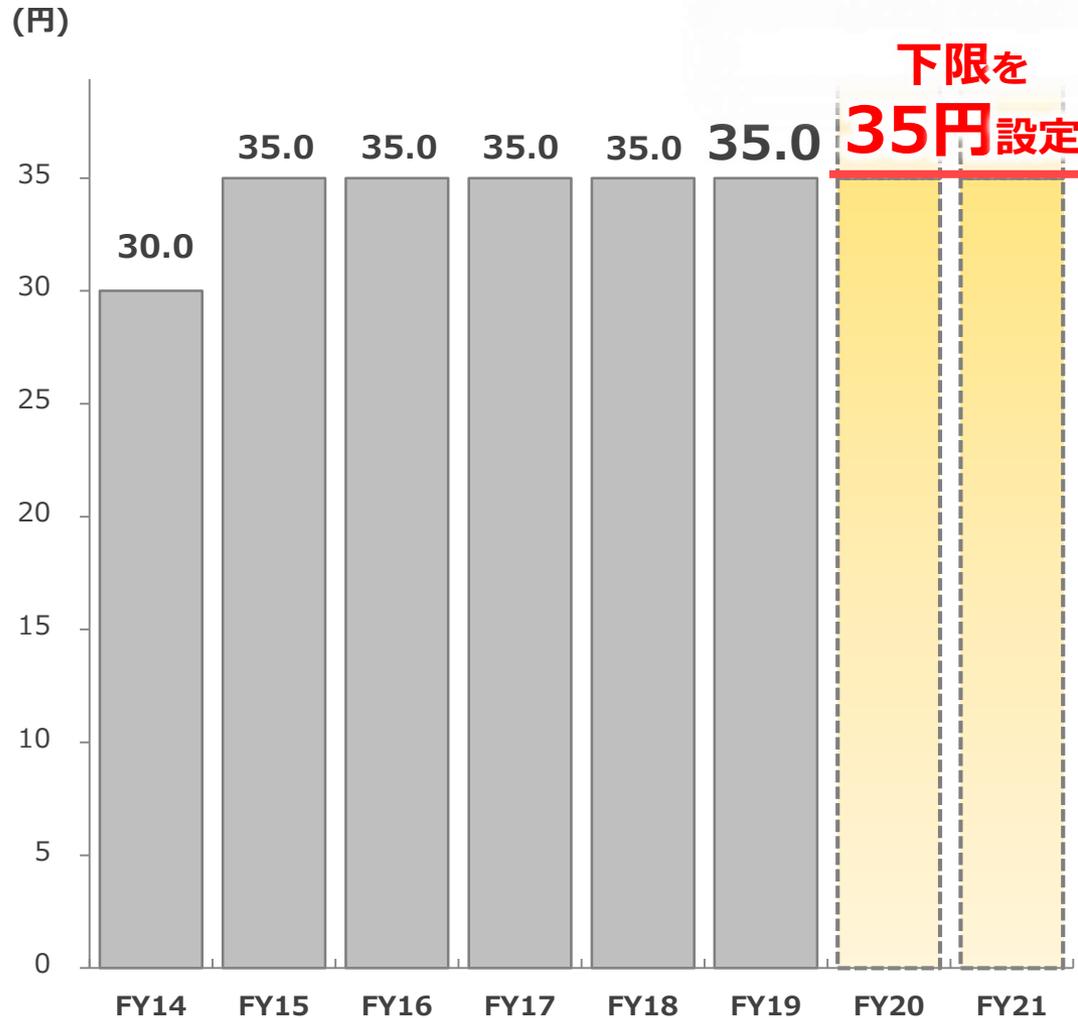
1株当たり純利益



1株当たり純資産



- ※ 1. 1株当たり純利益 = 当期純利益 ÷ 期中平均株式数 × 100
- 2. 1株当たり純資産 = 自己資本 ÷ (発行済株式総数 - 期末自己株式数) × 100



下限を
35円設定

安定配当で 積極投資

EPSの増益分を機動的に活用

1. M&Aなどの再投資
2. 自己株式取得
3. 増配

中期経営計画



1. 配当金

→ 35円/株の安定配当

2. 自己株式の取得

→機動的資本政策のため実施

	2019年実施	2020年実施	
		計画	取得状況
取得株数	2,651,600株（実績）	1,600,000株	800,000株
取得資金額	1,999,979,500円（実績）	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

3. 株主優待制度の廃止

→配当及び自己株式の取得を優先し持続的な株主還元を実現

→廃止により営業利益約2.5億円増加見込み

→2019年11月付与済ポイントのみ行使可



1. 需要に合わせた採用活動

- 販管費増加の抑制
- 在籍技術者・エンジニアの稼働を優先

2. ITエンジニアの育成

- 期初計画通り推進し派遣単価上昇を計画

3. 手元流動性の強化

- 不測の事態に備えた財務体制を構築

4. 1株あたり35円配当

※近日中に発表を予定しておりました中期経営計画は、現在の経済状況や事業環境の不透明さを踏まえ、いったん発表を延期させていただきます。

人と人とのめぐりあい みんなの夢を真にする



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想値であり、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はありませんし、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ありません。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。