



## 夢真ホールディングス | 2362

---

COVERAGE INITIATED ON: 2011.03.09

LAST UPDATE: 2020.12.14

当レポートは、掲載企業のご依頼により株式会社シェアードリサーチが作成したものです。投資家用の各企業の『取扱説明書』を提供することを目的としています。正確で客観性・中立性を重視した分析を行うべく、弊社ではあらゆる努力を尽くしています。中立的でない見解の場合は、その見解の出所を常に明示します。例えば、経営側により示された見解は常に企業の見解として、弊社による見解は弊社見解として提示されます。弊社の目的は情報を提供することであり、何かについて説得したり影響を与えたりする意図は持ち合わせておりません。ご意見等がございましたら、[sr\\_inquiries@sharedresearch.jp](mailto:sr_inquiries@sharedresearch.jp) までメールをお寄せください。ブルームバーグ端末経由でも受け付けております。



## 目次

**SRLレポートの読み方**：本レポートは、直近更新内容・業績動向セクションから始まります。ビジネスモデルに馴染みのない方は、事業内容セクションからご覧ください。

要約	3
主要経営指標の推移	4
直近更新内容	5
概略	5
業績動向	7
事業内容	19
ビジネス	19
ビジネスモデル	24
グループ会社	27
SW (Strengths, Weaknesses) 分析	28
市場とバリューチェーン	29
過去の財務諸表	33
損益計算書	48
財税状態計算書	50
キャッシュ・フロー計算書	52
その他情報	53
沿革	53
ニュース&トピックス	54
大株主	56
トップ経営者	56
配当	56
従業員	56
企業概要	57

## 要約

### 事業概要

- 同社は建設技術者派遣及び付随事業およびエンジニア派遣及び付随事業を主要事業としている。2020年9月期において、建設技術者派遣及び付随事業は売上収益構成比64.6%、営業利益構成比94.1%、エンジニア派遣及び付随事業は売上収益構成比33.9%、営業利益構成比9.3%であった。
- 同社が行っているのは「常用派遣」であり、顧客と「労働者派遣契約」を締結し、同社の正社員を顧客企業へ派遣する。顧客は同社の従業員を直接的な指揮命令の下、必要な期間だけ業務に従事させることができる。「登録型派遣」とは異なり、同社は派遣先の有無に関係なく従業員と無期の雇用契約を結び、継続的に給与を支払う。登録型派遣では、派遣先企業の仕事の依頼が有るときのみ派遣社員と派遣業者との間に雇用契約の関係が生じ、仕事の依頼がない場合は給与の支払いはない。
- 建設技術者派遣及び付随事業は、株式会社夢真を通じて事業を行っている。建設業界は、1) 受注時期が不確定、2) 建設現場が毎回異なる、3) 納期が比較的短期間かつその都度異なる、4) 労働集約的産業、などの特徴を持つ。そのため、「特定の時期」に「特定期間」、「決まった人数」が必要になるという性質からアウトソーシングに適していると同社はコメントしている。他社は多様な業務のアウトソーシングを手掛けるが、同社は建設業を主なターゲットにしている。
- 同社は20代の社員を中心に派遣していることに特徴がある。建設業界では、1990年代以降にバブルが崩壊するなか、新規採用を抑制したため、中高齢化が進んでいる。一方、同社の社員の年齢構成は20代が大半を占める。建設作業現場は、寒暖の差や雨風にさらされるなど過酷であること、若手は単価が安く、フットワークも軽いなどの理由から、若手への需要が高い。同社はそのような顧客の要望に応える形で、若手を中心に採用、建設作業現場に派遣している。
- エンジニア派遣及び付随事業は、株式会社夢テクノロジー（2019年1月に完全子会社化、旧株式会社フルキャストテクノロジー）を通じて事業を行っている。半導体、電気電子、機械、情報、化学など、各分野の技術を身に付けた夢テクノロジー社の社員（技術社員）が顧客企業からの研究開発業務へのニーズに応じて、派遣契約もしくは業務委託契約により人材サービスを提供している。
- 同社の売上収益は、派遣する技術者の人数、稼働率、稼働時間、派遣単価に応じて決まる。売上原価は従業員に対する労務費が大半である。売上総利益率は30%前後で推移している。販売管理費は人件費、採用費（広告費等）が中心である。売上収益販管費率は16～21%で推移している。

### 業績動向

- 2020年9月期実績は、売上収益58,669百万円（前期比11.7%増）、営業利益5,306百万円（同36.4%増）、税引前利益5,076百万円（同31.2%増）、親会社の所有者に帰属する当期利益3,557百万円（同20.6%増）であった。
- 2021年9月期会社予想は、売上収益61,000百万円（前期比4.0%増）、営業利益6,000百万円（同13.1%増）、税引前利益5,800百万円（同14.3%増）、親会社の所有者に帰属する当期利益3,800百万円（同6.8%増）を見込む。
- 2020年11月に中期経営計画（2021年9月期から2025年9月期）を発表した。2025年9月期の目標は売上収益114,000百万円、営業利益16,500百万円である。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において積極的な人材採用に取り組むことで、業容拡大を目指す。

### 同社の強みと弱み

SR社では、同社の強みを、上場していることによる知名度、未経験者を短期間の研修で育成、建設現場に派遣可能な教育体制を確立していること、若手社員の活用力、の3点だと考えている。一方、弱みは、好況期への対応、建設業への依存の2点だと考えている。（後述の「SW（Strengths, Weaknesses）分析」の項参照）

## 主要経営指標の推移

損益計算書 (百万円)	11年9月期 日本基準	12年9月期 日本基準	13年9月期 日本基準	14年9月期 日本基準	15年9月期 日本基準	16年9月期 日本基準	17年9月期 日本基準	18年9月期 日本基準	19年9月期 日本基準	20年9月期 IFRS	21年9月期 IFRS会予
<b>売上収益</b>	<b>6,817</b>	<b>10,982</b>	<b>12,538</b>	<b>16,482</b>	<b>21,116</b>	<b>23,271</b>	<b>30,510</b>	<b>40,419</b>	<b>52,505</b>	<b>58,669</b>	<b>61,000</b>
前年比	40.2%	61.1%	14.2%	31.5%	28.1%	10.2%	31.1%	32.5%	29.9%	-	4.0%
<b>売上総利益</b>	<b>1,899</b>	<b>3,159</b>	<b>3,450</b>	<b>4,583</b>	<b>5,150</b>	<b>6,563</b>	<b>8,781</b>	<b>12,339</b>	<b>15,272</b>	<b>16,175</b>	<b>16,175</b>
前年比	27.4%	66.3%	9.2%	32.8%	12.4%	27.5%	33.8%	40.5%	23.8%	-	-
売上総利益率	27.9%	28.8%	27.5%	27.8%	24.4%	28.2%	28.8%	30.5%	29.1%	27.6%	27.6%
<b>営業利益</b>	<b>543</b>	<b>1,195</b>	<b>1,230</b>	<b>1,857</b>	<b>1,727</b>	<b>2,433</b>	<b>2,362</b>	<b>5,186</b>	<b>4,720</b>	<b>5,306</b>	<b>6,000</b>
前年比	4.4%	120.1%	3.0%	51.0%	-7.0%	40.9%	-2.9%	119.6%	-9.0%	-	13.1%
営業利益率	8.0%	10.9%	9.8%	11.3%	8.2%	10.5%	7.7%	12.8%	9.0%	9.0%	9.8%
<b>税引前利益</b>	<b>451</b>	<b>1,296</b>	<b>1,771</b>	<b>2,952</b>	<b>1,960</b>	<b>2,463</b>	<b>2,424</b>	<b>4,941</b>	<b>4,558</b>	<b>5,076</b>	<b>5,800</b>
前年比	-18.3%	187.2%	36.7%	66.7%	-33.6%	25.7%	-1.6%	103.8%	-7.8%	-	14.3%
経常利益率	6.6%	11.8%	14.1%	17.9%	9.3%	10.6%	7.9%	12.2%	8.7%	8.7%	9.5%
<b>親会社の所有者に帰属する当期利益</b>	<b>102</b>	<b>739</b>	<b>1,389</b>	<b>2,246</b>	<b>1,882</b>	<b>1,623</b>	<b>1,426</b>	<b>3,636</b>	<b>2,504</b>	<b>3,557</b>	<b>3,800</b>
前年比	-73.5%	622.5%	88.0%	61.8%	-16.2%	-13.7%	-12.1%	154.9%	-31.1%	-	6.8%
純利益率	1.5%	6.7%	11.1%	13.6%	8.9%	7.0%	4.7%	9.0%	4.8%	6.1%	6.2%
<b>一株当たりデータ</b>											
期末発行済株式数(千株)	74,573	74,573	74,573	74,573	74,573	74,573	74,573	74,573	78,842	78,862	78,862
EPS	1.4	12.6	22.7	34.6	27.8	21.8	19.1	48.8	32.7	46.9	50.4
DPS	2.0	4.0	20.0	30.0	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0	35.0
BPS	26.6	35.9	79.3	112.5	181.8	168.6	160.7	172.6	155.8	154.2	154.2
<b>負債対照表 (百万円)</b>											
現金及び現金同等物	2,305	2,565	4,262	5,755	11,460	8,724	8,556	11,301	9,608	15,426	15,426
<b>流動資産合計</b>	<b>3,917</b>	<b>4,684</b>	<b>6,457</b>	<b>8,856</b>	<b>15,210</b>	<b>13,334</b>	<b>14,839</b>	<b>18,887</b>	<b>18,863</b>	<b>24,775</b>	<b>24,775</b>
有形固定資産	1,388	1,412	1,465	811	940	1,353	1,080	938	1,261	2,994	2,994
のれん	718	628	516	391	309	1,175	899	610	3,615	3,429	3,429
<b>非流動資産合計</b>	<b>2,713</b>	<b>2,986</b>	<b>3,458</b>	<b>3,950</b>	<b>4,588</b>	<b>5,766</b>	<b>5,528</b>	<b>4,678</b>	<b>10,001</b>	<b>11,624</b>	<b>11,624</b>
<b>資産合計</b>	<b>6,630</b>	<b>7,670</b>	<b>9,916</b>	<b>12,806</b>	<b>19,798</b>	<b>19,118</b>	<b>20,401</b>	<b>23,571</b>	<b>28,864</b>	<b>36,399</b>	<b>36,399</b>
営業債務及びその他の債務	10	14	9	12	9	11	25	9	130	567	567
短期有利子負債	2,195	1,826	840	856	1,106	891	1,733	1,309	4,459	2,675	2,675
<b>流動負債合計</b>	<b>3,400</b>	<b>3,402</b>	<b>2,455</b>	<b>3,593</b>	<b>4,031</b>	<b>3,552</b>	<b>5,848</b>	<b>6,647</b>	<b>10,977</b>	<b>17,013</b>	<b>17,013</b>
長期有利子負債	1,088	1,509	1,649	893	1,219	1,645	1,045	2,538	5,170	6,051	6,051
<b>非流動負債合計</b>	<b>1,472</b>	<b>1,932</b>	<b>2,082</b>	<b>1,307</b>	<b>1,649</b>	<b>2,055</b>	<b>1,532</b>	<b>2,952</b>	<b>5,966</b>	<b>7,825</b>	<b>7,825</b>
<b>負債合計</b>	<b>4,872</b>	<b>5,334</b>	<b>4,538</b>	<b>4,899</b>	<b>5,681</b>	<b>5,606</b>	<b>7,381</b>	<b>9,599</b>	<b>16,943</b>	<b>24,838</b>	<b>24,838</b>
<b>資本合計</b>	<b>1,757</b>	<b>2,336</b>	<b>5,378</b>	<b>7,907</b>	<b>14,117</b>	<b>13,512</b>	<b>13,080</b>	<b>13,973</b>	<b>11,921</b>	<b>11,561</b>	<b>11,561</b>
有利子負債(短期及び長期)	3,284	3,335	2,488	1,749	2,325	2,536	2,779	3,847	9,629	8,726	8,726
<b>キャッシュフロー計算書 (百万円)</b>											
営業活動によるキャッシュフロー	528	1,064	793	1,659	713	726	1,536	3,929	2,759	9,934	9,934
投資活動によるキャッシュフロー	-409	202	180	620	-178	-1,118	417	415	-4,400	476	476
財務活動によるキャッシュフロー	4	-152	595	-734	5,272	-2,173	-2,027	-1,592	49	-5,088	-5,088
<b>財務指標</b>											
総資産利益率 (ROA)	7.7%	18.1%	20.1%	26.0%	12.0%	12.7%	12.3%	22.5%	17.4%	15.2%	15.2%
自己資本利益率 (ROE)	5.8%	40.4%	39.1%	36.3%	18.0%	12.4%	11.6%	29.3%	20.2%	31.1%	31.1%
親会社所有者帰属持分比率	23.5%	27.4%	50.4%	57.6%	68.5%	65.7%	58.7%	54.6%	41.1%	32.1%	32.1%

出所：会社データよりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

\*同社は2020年9月期にIFRSの任意適用を開始した。

## 直近更新内容

### 概略

2020年12月14日、株式会社夢真ホールディングスへの取材を踏まえ、本レポートを更新した。

2020年11月13日、同社は、2020年9月期通期決算を発表した。  
 (決算短信へのリンクは[こちら](#)、詳細は業績動向の項目を参照)

同日、同社は、中期経営計画（2021年9月期-2025年9月期）策定に関して発表した。  
 (リリース文へのリンクは[こちら](#))

同社は、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、エンジニア人材の不足が進んでいるIT業界に対し、人材の確保および育成に注力してきた。2020年9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り、一時的に採用を抑制したことに伴い、技術者数の増員が停滞した状況があった。2020年11月現在は、景気動向が回復するにつれ、同社は採用活動も徐々に再開している。その中で、同社は人材の確保と育成をベースにしたグループ成長に向けて、2025年9月期を最終年度とする中期経営計画を新たに策定した。

### 業績計画

業績計画 (百万円)	20年9月期 実績	21年9月期 会予	22年9月期 計画	23年9月期 計画	24年9月期 計画	25年9月期 計画
売上収益	58,669	61,000	71,500	84,000	98,000	114,000
前年比	11.7%	4.0%	17.2%	17.5%	16.7%	16.3%
営業利益	5,306	6,000	7,000	9,500	13,000	16,500
前年比	36.4%	13.1%	16.7%	35.7%	36.8%	26.9%
営業利益率	9.0%	9.8%	9.8%	11.3%	13.3%	14.5%

出所：同社資料よりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

建設技術者派遣及び付随事業においては、中計期間において、採用に注力すると共に、定着率改善の取り組みを推進することにより、在籍人数を増加させる。定着率の向上は、同中計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組成等の取り組みを行う。

採用に注力することにより、中計期間の前半では利益率が低下するが、技術者の経験年次が上がることによって派遣単価が上昇し、中計期間の後半ではセグメント利益率が回復する計画である。

### 建設技術者派遣及び付随事業の業績計画

建設技術者派遣及び付随事業 (百万円)	20年9月期 実績	21年9月期 会予	22年9月期 計画	23年9月期 計画	24年9月期 計画	25年9月期 計画
年間採用人数	1,805	2,500	2,700	2,950	3,200	3,450
期末技術者数	5,348	5,700	6,300	6,900	7,500	8,200
純増数	-751	352	600	600	600	700
定着率	69.1%	72.6%	75.0%	74.6%	74.3%	74.9%
売上収益	37,921	38,000	42,500	46,000	51,000	56,500
前年比	5.7%	0.2%	11.8%	8.2%	10.9%	10.8%
セグメント利益	6,585	6,000	6,400	7,200	8,000	9,100
前年比	13.0%	-8.9%	6.7%	12.5%	11.1%	13.8%
利益率	17.4%	15.8%	15.1%	15.7%	15.7%	16.1%

出所：同社資料よりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

エンジニア派遣及び付随事業においては、業界未経験者の採用に注力する。業界未経験者は相対的に低い派遣単価になるが、同社は、2020年9月期において、経験1-2年のエンジニアを対象とし、スキルレベルのアップに伴う単価上昇を目指す「再研修プログラム制度」の取り組みを始め、継続的な単価上昇が実現できる仕組みを確立した。

採用への注力による在籍人数の増加で売上高を伸ばし、再研修プログラムの拡充による単価上昇で利益率を改善させることにより、同中計の最終年度には、建設技術者派遣及び付随事業を超える在籍人数と利益率になると計画している。

### エンジニア派遣及び付随事業の業績計画

エンジニア派遣及び付随事業 (百万円)	20年9月期 実績	21年9月期 会予	22年9月期 計画	23年9月期 計画	24年9月期 計画	25年9月期 計画
年間採用人数	1,076	1,600	2,300	3,000	3,100	3,800
期末技術者数	3,579	4,200	5,400	6,900	8,300	10,000
純増数	-61	621	1,200	1,500	1,400	1,700
売上収益	19,875	22,000	27,500	36,000	45,000	55,500
前年比	21.5%	10.7%	25.0%	30.9%	25.0%	23.3%
セグメント利益	653	900	1,500	3,400	6,400	9,000
前年比	953.2%	37.8%	66.7%	126.7%	88.2%	40.6%
利益率	3.3%	4.1%	5.5%	9.4%	14.2%	16.2%

出所：同社資料よりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

過去の会社発表は、ニュース&トピックスを参照

## 業績動向

### 建設工事の受注高推移（百万円）

2020年	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	合計
受注高合計	22,063	17,860	20,396		
(前年比)	-12.7%	-4.4%	-5.5%		
2019年	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	合計
受注高合計	25,272	18,687	21,592	20,079	85,630
(前年比)	14.1%	-4.0%	-1.1%	-1.4%	2.2%
2018年	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	合計
受注高合計	22,144	19,464	21,830	20,373	83,810
(前年比)	-1.7%	2.4%	1.2%	-1.3%	0.1%
2017年	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	合計
受注高合計	22,536	19,002	21,565	20,631	83,734
(前年比)	-1.8%	-3.6%	-5.6%	-1.2%	-3.1%
2016年	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	合計
受注高合計	22,952	19,715	22,852	20,879	86,398
(前年比)	13.6%	4.2%	4.3%	0.6%	5.7%
2015年	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	合計
受注高合計	20,205	18,914	21,911	20,746	81,776
(前年比)	6.2%	5.2%	8.9%	7.2%	6.9%
2014年	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	合計
受注高合計	19,024	17,982	20,126	19,356	76,488
(前年比)	3.6%	9.0%	-8.7%	5.6%	1.7%
2013年	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	合計
受注高合計	18,357	16,493	22,034	18,338	75,222
(前年比)	10.3%	13.9%	21.0%	2.7%	6.6%
2012年	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	合計
受注高合計	16,646	14,480	18,209	17,862	70,544
(前年比)	47.5%	72.3%	63.2%	74.9%	71.8%
2011年	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	合計
受注高合計	11,285	8,404	11,158	10,210	41,057
(前年比)	0.6%	-5.6%	-2.4%	1.7%	-1.3%

出所：国土交通省「建設工事受注動態統計調査」よりSR社作成

## 四半期実績推移

業績推移 (IFRS) (百万円)	19年9月期		20年9月期		20年9月期 通期会予
	1-4Q	1-4Q	前期比	前期比	
売上収益	52,505	58,669	11.7%		58,000~60,000
売上総利益	14,861	16,175	8.8%		
売上総利益率	28.3%	27.6%			
販管費	10,435	10,249	-1.8%		
売上高販管費比率	19.9%	17.5%			
営業利益	3,891	5,306	36.4%		5,800~6,600
営業利益率	7.4%	9.0%			10.0%~11.0%
税引前利益	3,870	5,076	31.2%		
税引前利益率	7.4%	8.7%			
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,949	3,557	20.6%		3,700~4,200
当期利益率	5.6%	6.1%			6.4%~7.0%

出所：会社データよりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

\*同社は、2020年9月期通期決算発表からIFRSの任意適用を開始した。前期比はIFRSへ組み替えた数値に対する参考値である。

## セグメント別業績推移

セグメント業績推移 (IFRS) (百万円)	19年9月期		20年9月期	
	1-4Q	1-4Q	前期比	前期比
<b>売上高</b>	52,505	58,669	11.7%	
建設技術者派遣及び付随事業	35,860	37,921	5.7%	
エンジニア派遣及び付随事業	16,354	19,875	21.5%	
その他	362	981	171.0%	
<b>売上総利益</b>	14,861	16,175	8.8%	
利益率	28.3%	27.6%		
建設技術者派遣及び付随事業	11,171	11,348	1.6%	
利益率	31.2%	29.9%		
エンジニア派遣及び付随事業	3,705	4,448	20.1%	
利益率	22.7%	22.4%		
<b>営業利益</b>	3,891	5,306	36.4%	
利益率	7.4%	9.0%		
建設技術者派遣及び付随事業	5,826	6,585	13.0%	
利益率	16.2%	17.4%		
エンジニア派遣及び付随事業	62	653	953.2%	
利益率	0.4%	3.3%		
その他	-417	-241	-	
利益率	-	-		

出所：会社データよりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

\*同社は、2020年9月期通期決算発表からIFRSの任意適用を開始した。前期比はIFRSへ組み替えた数値に対する参考値である。

## 建設技術者派遣及び付随事業の技術者数

(四半期累計) (人)	19年9月期				20年9月期			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
期末技術者数	5,428	5,704	6,085	6,099	6,078	5,936	5,638	5,348
採用人数	774	1,603	2,688	3,289	635	1,219	1,514	1,805
離職者数	412	965	1,669	2,256	656	1,382	1,975	2,556
定着率	72.6%	72.7%	72.8%	72.8%	70.9%	69.9%	69.5%	69.1%
(四半期) (人)	19年9月期				20年9月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
採用人数	774	829	1,085	601	635	584	295	291
離職者数	412	553	704	587	656	726	593	581
定着率	72.6%	72.7%	72.9%	73.0%	70.9%	69.0%	68.8%	67.7%

出所：同社資料よりSR社作成

\*定着率は、各四半期末在籍人数 ÷ 【前年同期末在籍人数 + 1年間累計入社人数】



## 建設技術者派遣及び付随事業の売上構成指標

(四半期累計)	19年9月期				20年9月期			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
平均技術者数 (人)	5,363	5,481	5,631	5,746	6,105	6,036	5,945	5,816
前年比	17.2%	17.0%	18.1%	18.8%	13.8%	10.1%	5.6%	1.2%
稼働率	93.2%	93.0%	92.7%	92.7%	93.4%	93.6%	92.7%	92.3%
前年比 (差)	-1.7%	-1.6%	-1.4%	-1.1%	0.2%	0.6%	0.0%	-0.4%
稼働時間 (時間)	9.61	9.65	9.60	9.58	9.57	9.60	9.48	9.46
前年比	-0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	-0.4%	-0.5%	-1.3%	-1.3%
派遣単価 (円)	2,975	2,977	2,985	2,983	3,028	3,064	3,105	3,126
前年比	4.6%	4.1%	3.7%	3.2%	1.8%	2.9%	4.0%	4.8%

(四半期)	19年9月期				20年9月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
平均技術者数 (人)	5,363	5,599	5,931	6,091	6,105	5,967	5,763	5,429
前年比	17.2%	16.7%	20.3%	20.9%	13.8%	6.6%	-2.8%	-10.9%
稼働率	93.2%	92.8%	92.1%	92.7%	93.4%	93.8%	90.9%	91.1%
前年比 (差)	-1.7%	-1.5%	-1.0%	-0.2%	0.2%	1.0%	-1.2%	-1.6%
稼働時間 (時間)	9.61	9.69	9.50	9.52	9.57	9.63	9.24	9.40
前年比	-0.1%	0.3%	0.1%	0.1%	-0.4%	-0.7%	-2.7%	-1.3%
派遣単価 (円)	2,975	2,979	3,001	2,977	3,028	3,100	3,187	3,189
前年比	4.6%	3.7%	2.8%	1.8%	1.8%	4.1%	6.2%	7.1%

出所：同社資料よりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

## 建設技術者派遣及び付随事業の在籍年数別派遣単価 (四半期)

(四半期累計の平均)	19年9月期				20年9月期			
	(円/時間)	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q
1年目	2,715	2,714	2,719	2,714	2,745	2,783	2,812	2,829
前年比	3.9%	3.2%	2.8%	2.4%	1.1%	2.5%	3.4%	4.2%
2年目	3,075	3,068	3,066	3,078	3,056	3,066	3,074	3,077
前年比	1.7%	1.5%	1.1%	1.3%	-0.6%	-0.1%	0.3%	0.0%
3年目	3,245	3,233	3,243	3,247	3,265	3,279	3,271	3,278
前年比	2.5%	2.2%	2.1%	2.1%	0.6%	1.4%	0.9%	1.0%
4年目以降	3,581	3,570	3,578	3,582	3,620	3,637	3,636	3,642
前年比	2.4%	2.1%	1.9%	1.8%	1.1%	1.9%	1.6%	1.7%

(四半期の平均)	19年9月期				20年9月期			
	(円/時間)	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
1年目	2,715	2,713	2,729	2,699	2,745	2,821	2,870	2,880
前年比	3.9%	2.6%	1.9%	1.3%	1.1%	4.0%	5.2%	6.7%
2年目	3,075	3,061	3,062	3,114	3,056	3,076	3,090	3,086
前年比	1.7%	1.2%	0.4%	1.7%	-0.6%	0.5%	0.9%	-0.9%
3年目	3,245	3,221	3,263	3,259	3,265	3,293	3,255	3,299
前年比	2.5%	2.0%	1.8%	2.1%	0.6%	2.2%	-0.2%	1.2%
4年目以降	3,581	3,559	3,594	3,594	3,620	3,654	3,634	3,660
前年比	2.4%	1.7%	1.5%	1.6%	1.1%	2.7%	1.1%	1.8%

出所：同社資料よりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

\*四半期の平均は四半期累計の平均をもとにSR社が計算した数値。

## エンジニア派遣及び付随事業の技術者数

(四半期累計)	19年9月期				20年9月期			
	(人)	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q
期末技術者数	2,719	2,838	3,394	3,640	3,703	3,638	3,568	3,579
採用人数	362	706	1,290	1,748	386	757	861	1,076
離職者数	57	282	310	522	323	759	933	1,137
定着率	88.2%	86.7%	87.3%	87.4%	82.5%	80.5%	78.9%	78.1%

(四半期)	19年9月期				20年9月期			
	(人)	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
採用人数	362	344	584	458	386	371	104	215
離職者数	57	225	28	212	323	436	174	204
定着率	88.2%	85.3%	88.5%	87.5%	82.5%	78.5%	75.7%	75.9%

出所：同社資料よりSR社作成

\*定着率は、各四半期末在籍人数÷【前年同期末在籍人数+1年間累計入社人数】

## エンジニア派遣及び付随事業の売上構成指標

(四半期累計)	19年9月期				20年9月期			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
平均エンジニア数 (人)	2,659	2,745	2,904	3,078	3,637	3,626	3,602	3,592
前年比	-	-	-	-	36.8%	32.1%	24.0%	16.7%
稼働率	91.1%	91.4%	90.1%	89.5%	90.1%	89.6%	90.0%	89.7%
前年比 (差)	-	-	-	-	-1.0%	-1.8%	-0.1%	0.2%
稼働時間 (時間)	7.68	7.63	7.69	7.76	7.66	7.60	7.53	7.64
前年比	-	-	-	-	-0.3%	-0.4%	-2.1%	-1.5%
派遣単価 (円)	2,816	2,858	2,867	2,857	2,974	2,995	3,048	3,076
前年比	-	-	-	-	5.6%	4.8%	6.3%	7.7%
(四半期)	19年9月期				20年9月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
平均エンジニア数 (人)	2,659	2,831	3,222	3,600	3,637	3,615	3,554	3,562
前年比	-	-	-	-	36.8%	27.7%	10.3%	-1.1%
稼働率	91.1%	91.7%	87.5%	87.7%	90.1%	89.1%	90.8%	88.8%
前年比	-	-	-	-	-1.1%	-2.8%	3.8%	1.3%
稼働時間 (時間)	7.68	7.58	7.81	7.97	7.66	7.54	7.39	7.97
前年比	-	-	-	-	-0.3%	-0.5%	-5.4%	0.0%
派遣単価 (円)	2,816	2,900	2,885	2,827	2,974	3,016	3,154	3,160
前年比	-	-	-	-	5.6%	4.0%	9.3%	11.8%

出所：同社資料よりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

## 2020年9月期通期実績

- ▷ 売上収益：58,669百万円（前期比11.7%増）
- ▷ 営業利益：5,306百万円（同36.4%増）
- ▷ 税引前利益：5,076百万円（同31.2%増）
- ▷ 親会社の所有者に帰属する当期利益：3,557百万円（同20.6%増）
  
- ▷ 2020年9月期において、新型コロナウイルス感染症拡大の影響として、採用活動を2020年3月下旬頃より一時的に抑制し、建設技術者およびエンジニアの稼働維持に注力した。
- ▷ 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およびエンジニア派遣及び付随事業が伸張し、前期比で増収となった。また、前期に実施したM&Aにより新たに子会社化した会社が増収に寄与した。
- ▷ 営業利益以下の各利益は、派遣単価の上昇に加え、採用費をはじめとした費用を削減したことで、前期比で増益となった。販売費及び一般管理費は10,248百万円（前期比1.8%減）、売上高販管費率は17.5%（同2.4ポイント低下）となった。連結子会社の増加に伴い人件費が5,042百万円（同11.7%増）となったが、採用費が1,606百万円（同39.5%減）となった他、前期に実施したM&Aの関連費用が減少し業務委託費が599百万円（同25.8%減）となった。

同社は2020年9月期通期会社予想をレンジでの開示としていた。2020年9月期通期実績において、売上高は会社予想のレンジ内での着地となった。営業利益以下の各利益段階では、通期会社予想の下限レンジに対する達成率が営業利益で91.5%、親会社の所有者に帰属する当期利益で96.1%となった。利益面での下振れは、IFRSへの移行に伴い、海外協業先への貸倒引当関連等で134百万円、ベトナム関連会社の減損で339百万円、フィリピン子会社の減損で434百万円などの費用計上があったことによる。

セグメントの概況は以下の通りである。同社は当第1四半期にセグメントの区分を変更した。前期は変更後のセグメント区分に組み替えた参考値である。

## 建設技術者派遣及び付随事業

- ▷ 売上収益：37,921百万円（前期比5.7%増）
- ▷ セグメント利益：6,585百万円（同13.0%増）

新型コロナウイルス感染症の影響による先行き不透明感が強く、一時的に新規稼働の決定スピードが落ち着く状況となった。しかし、建設業界が抱える技術者の「高齢化」「若手不足」という構造的な人材不足は依然として変わらないため、新型コロナウイルス感染症の影響が少ない地方都市を中心として、派遣需要は堅調に推移し、売上高は増収となった。利益面では、景気動向に変動がある中、同社は技術者の採用の抑制と定着率の調整によって費用を低減し、二桁の増益を確保した。

## 建設技術者派遣及び付随事業の売上高および主要売上構成指標

売上高は、技術者の増員による稼働人数の増加および派遣単価の上昇により、増収となった。

同事業の売上構成要素の主要指標である技術者数、稼働率、稼働時間、派遣単価に関しては、平均技術者数が前期比1.2%増、稼働率は同0.4ポイント低下、稼働時間が同1.3%減、派遣単価が同4.8%増となった。

- ▷ 2020年9月末現在の在籍技術者数は前期比751人減少の5,348人となった。
  - 採用人数は1,805人（前期は3,289人、前年同期比45.1%減）となった。営業環境とのバランスを取りながら採用活動を推進すべく、年間採用人数を1,650人～2,300人と期初計画より修正し、採用活動を行った。四半期別の採用人数は、当第1四半期は635人（前年同期比18.0%減）、当第2四半期は584人（同29.6%減）、当第3四半期は295人（同72.8%減）、当第4四半期は291人（同51.6%減）となった。当第1四半期以降、採用の抑制を継続した。当第1四半期、当第2四半期は稼働率向上を図った。当第3四半期、当第4四半期においては、新型コロナウイルス感染症の拡大等による不透明な需要動向を勘案し、稼働率の維持のため採用を前年同期比で大きく減らした。ただし、当第4四半期において稼働率が前四半期比、前年同期比ともに上昇したことから、同社は採用活動を再開した。
  - 定着率は、前期の72.8%から3.8ポイント低下し69.1%となった。定着率の調整があったほか、前期に採用した技術者の初稼働後の退職が当第2四半期および当第3四半期に集中し、定着率が低下した。
- ▷ 稼働率（建設現場に派遣されている技術者数÷技術者数）は前期の92.7%から0.4ポイント低下し92.3%となった。四半期別では、当第1四半期は93.4%（前年同期比0.2ポイント低下）、当第2四半期は93.8%（同1.0ポイント低下）、当第3四半期は90.9%（同2.7ポイント低下）、当第4四半期は91.1%（同1.6ポイント低下）となった。当第3四半期において、新型コロナウイルス感染拡大による需要減退の影響を受け、稼働率が前年同期比、前四半期比で低下した。当第4四半期においては前年同期比では低下したが、需要が底打ちし前四半期比で上昇したとしている。
- ▷ 稼働時間（1日当たりの平均労働時間）は9.46時間（前期比0.12時間減、同1.3%減）となった。四半期別では、当第1四半期は9.57時間（前年同期比0.4%減）、当第2四半期は9.63時間（同0.7%減）、当第3四半期は9.24時間（同2.7%減）、当第4四半期は9.40時間（同1.3%減）となった。当第3四半期において、新型コロナウイルス感染症の感染拡大を背景とした残業時間の抑制があり、稼働時間が減少したが、当第4四半期においては前四半期比で増加した。
- ▷ 1時間当たり平均派遣単価は3,126円（前年同期比143円増、同4.8%増）となった。四半期別では、当第1四半期は3,028円（前年同期比1.8%増）、当第2四半期は3,100円（同4.1%増）、当第3四半期は3,187円（同6.2%増）、当第4四半期は3,189円（同7.1%増）となった。当第3四半期において、2020年4月の改正労働者派遣法の施行を契機として顧客企業との契約の見直しを実施し、平均派遣単価が上昇した。また、1年目技術者の比率が低下したことも平均派遣単価の上昇要因となった。
  - 相対的に平均派遣単価の低い1年目の技術者の比率は上述の採用の抑制と定着率の低下によって前期の37.8%に対し14.1ポイント低下し、23.7%となった。
  - 在籍年数別の平均派遣単価は、1年目の技術者で前年同期比4.2%増、2年目で前年同期と同水準、3年目で同1.0%増、4年目以降で同1.7%増となった。

2020年4月に改正労働者派遣法が施行された。改正労働者派遣法では、同一労働同一賃金（賃金を雇用形態などではなく仕事内容で決定すること）の実現など、正規雇用労働者と派遣労働者を含む非正規雇用労働者間の不合理な待遇差の解消を目指す。

### 建設技術者派遣及び付随事業の売上総利益および販管費

建設技術者派遣及び付随事業の売上総利益は、増収効果によって11,348百万円（前期比1.6%増）となった。ただし、売上総利益率は、派遣単価の増加はあったが、稼働率の低下によって29.9%（同1.2ポイント低下）となった。同社によれば、当第4四半期においては、稼働率が前四半期比で改善したことで売上総利益率も前四半期比で上昇したという。

販売費及び一般管理費は、4,762百万円（前期比10.9%減）、売上高販管費率は12.6%（同2.3ポイント低下）となった。内訳として、人件費が2,534百万円（同8.3%増）、採用費が1,028百万円（同36.9%減）となった。

- ▷ 人件費は、営業部門や人材管理部門を増員したことから前年同期比で増加した。
- ▷ 採用費は、採用人数の抑制に伴って減少した。

### エンジニア派遣及び付随事業

- ▷ 売上収益：19,875百万円（前期比21.5%増）
- ▷ セグメント利益：653百万円（同953.2%増）

エンジニア派遣及び付随事業においては、新型コロナウイルス感染症の影響による先行き不透明感が強く、一時的に新規稼働の決定スピードが落ち着く状況となった。依然として、省人化および自動化への設備投資が活況の製造業界や、IT業界を中心として、エンジニア需要は底堅く推移した。

このような事業環境の下、増加するエンジニア需要に対応するべく、一時的な採用活動の抑制はしたものの、年間採用計画を990人～1,290人と期初計画から修正し、採用を実施した。また、同社は2020年9月期において、在籍中のエンジニアに対して再研修を実施し、テクニカルスタッフからミドルエンドへの職位変更が可能な体制を確立した。これによって、中期的に派遣単価の工場による売上収益の増加と利益率の上昇が可能になるとSR社は理解している。

### エンジニア派遣及び付随事業の売上高および主要売上構成指標

売上高については、エンジニア数の増加とテクニカルスタッフからミドルエンドへの職位変更による派遣単価の上昇で、前期比で増収となった。

同事業の売上構成要素の主要指標である技術者数、稼働率、稼働時間、派遣単価に関しては、平均技術者数が前期比16.7%増、稼働率が同0.2ポイント低下、稼働時間が1.5%減、派遣単価が同7.7%増となった

- ▷ 平均エンジニア数は3,592人（前期は3,078人）となった。2020年9月末現在の在籍エンジニア数は3,579人（前年同月は3,640人）となった。当第3四半期に一時的な採用抑制を実施したほか、定着率の低下があったことで、在籍エンジニア数が減少した。
  - ▶ 2020年9月期において1,076人（前期は1,748人）が入社した。四半期別では、当第1四半期は386人（前年同期比6.6%増）、当第2四半期は371人（同7.8%増）、当第3四半期は104人（同82.2%減）、当第4四半期は215人（同53.1%減）となった。当第3四半期において採用抑制を実施したが、当第4四半期においては採用を再開した。
  - ▶ 2020年6月期末時点の在籍エンジニアの構成比は、テクニカルスタッフが41.9%（前期末比17.6ポイント低下）、ミドルエンドが47.6%（同11.5ポイント上昇）、ハイエンドが10.5%（同6.1ポイント上昇）であった。在籍エンジニアの構成比は、テクニカルスタッフが低下し、ミドルエンドが上昇した。これは、同社は採用活動の対象は主にテクニ

カルスタッフであるが、2020年9月期においては採用人数が減少したほか、テクニカルスタッフのうち約200人がミドルエンドへ職位変更したことによる。

- ▶ 定着率は、前期の80.9%から3.9ポイント低下し76.6%となった。
- ▷ 稼働率は89.7%と前期の89.5%に対し、0.2ポイント上昇した。採用を抑制し、90%前後の稼働率を維持した。
- ▷ 稼働時間（1日当たりの平均労働時間）は7.64時間（前期比0.12時間減、同1.5%減）となった。当第2四半期までは政府が推進する働き方改革を背景に、稼働時間の減少傾向が続いた。当第3四半期においては、新型コロナウイルス感染症の拡大が影響し、7.39時間（前年同期比5.4%減）となったが、当第4四半期は7.97時間（前年同期と同水準）に回復した。
- ▷ 派遣単価は3,076円（前期比219円増、同7.7%増）となった。上述の通り、相対的に単価の低いテクニカルスタッフの比率が低下し、ミドルエンドおよびハイエンドの比率が上昇したことで、派遣単価が上昇した。加えて、上述の改正労働者派遣法の施行を契機とした顧客企業との契約の見直しも、派遣単価の上昇要因となった。

#### エンジニア派遣及び付随事業の売上総利益および販管費

エンジニア派遣及び付随事業の売上総利益は、増収効果によって4,448百万円（前期比20.1%増）となった。ただし、売上総利益率は、稼働率が低下したことで、22.4%（同0.3ポイント低下）となった。

販売費及び一般管理費は3,795百万円（前期比4.2%増）、売上高販管費率は19.1%（同3.2ポイント低下）となった。内訳として、人件費が1,968百万円（同19.3%増）、採用費が621百万円（同40.9%減）となった。

- ▷ 人件費は、子会社の増加および営業部門や人材管理部門の増員に伴って増加した。
- ▷ 採用費は、採用活動の抑制によって前期を下回った。

#### その他事業

- ▷ 売上収益：981百万円（前期比171.0%増）
- ▷ セグメント損失：241百万円（前期は417百万円のセグメント損失）

その他事業においては、人材紹介事業として海外人材を求めている日本企業への採用支援サービスの提供、日本企業による海外人材の活用支援のため日本語教室を、ベトナム、フィリピン、台湾、韓国で展開している。2020年9月期においては、世界的な新型コロナウイルス感染症の拡大等により厳しい事業環境となった。

売上収益は前期比で増収となったが、セグメント損失は拡大した。

#### 人材紹介事業

売上高は77百万円（前期比58.2%減）、セグメント損失は212百万円（前期はセグメント損失145百万円）となった。

新型コロナウイルス感染症の拡大防止のため各国で都市封鎖が行われ厳しい事業環境であった。これを踏まえ、同社は人材紹介事業を縮小する方針であるという。

#### 教育関連事業

売上高は847百万円（前期の7倍）、セグメント利益は15百万円（前期はセグメント損失246百万円）となった。

前期に行ったM&Aにより、オンラインでのプログラミング学習サービス事業を開始しており、前期において実施した広告宣伝の効果によって、増収増益となった。

過去の四半期実績と通期実績は、過去の財務諸表へ



## 今期会社予想

### 今期会社予想

業績推移 (IFRS) (百万円)	20年9月期		前期比
	通期実績	通期会予	
売上収益	58,669	61,000	4.0%
売上総利益	16,175		
売上総利益率	27.6%		
販管費	10,249		
売上高販管費比率	17.5%		
営業利益	5,306	6,000	13.1%
営業利益率	9.0%	9.8%	
税引前利益	5,076	5,800	14.3%
税引前利益率	8.7%	9.5%	
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,557	3,800	6.8%
当期利益率	6.1%	6.2%	

出所：会社データよりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

### 建築技術者派遣及び付随事業の会社予想

建設技術者派遣及び付随事業 (百万円)	20年9月期	21年9月期
	実績	会予
年間採用人数	1,805	2,500
期末技術者数	5,348	5,700
純増数	-751	352
定着率	69.1%	72.6%
売上収益	37,921	38,000
前年比	5.7%	0.2%
セグメント利益	6,585	6,000
前年比	13.0%	-8.9%
利益率	17.4%	15.8%

出所：会社データよりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

### エンジニア派遣及び付随事業の会社予想

エンジニア派遣及び付随事業 (百万円)	20年9月期	21年9月期
	実績	会予
年間採用人数	1,076	1,600
期末技術者数	3,579	4,200
純増数	-61	621
売上収益	19,875	22,000
前年比	21.5%	10.7%
セグメント利益	653	900
前年比	953.2%	37.8%
利益率	3.3%	4.1%

出所：会社データよりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2021年9月期の会社予想は、売上収益で61,000百万円（前期比4.0%増）、営業利益で6,000百万円（同13.1%増）、税引前利益で5,800百万円（同14.3%増）、親会社の所有者に帰属する当期利益で3,800百万円（同6.8%増）を見込む。

2021年9月期においては、建設技術者派遣及び付随事業での定着率の上昇とエンジニア派遣及び付随事業での採用人数の増加により2020年9月期において減少した技術者数の回復に努める。これによる費用の増加はあるが、主にエンジニア派遣及び付随事業での業績成長によって増収増益となる見込みである。また、前期においては、IFRSへの移行にあたって、海外協業先への貸倒引当関連等で134百万円、ベトナム関連会社の減損で339百万円、フィリピン子会社の減損で434百万円などの費用を計上した。2021年9月期においては同様の費用計上を見込んでいなくとも増益要因となる。

セグメント別の取り組みについては以下のとおりである。

### 建設技術者派遣及び付随事業

売上収益は38,000百万円（前期比0.2%増）、セグメント利益は6,000百万円（同8.9%減）を見込む。技術者数の増加によって売上収益は増加するが、採用人数の増加や在籍中の技術者に対するフォロー強化に伴う費用増によって減益を見込む。

期末在籍人数は5,700人（前期末比6.6%増）を計画している。稼働率、派遣単価は概ね前期並みとなる見通しである。

2020年9月期において、定着率は一時的に低下し、69.1%（前期は72.7%）となった。採用活動においては、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、中期的に定着率を75%まで引き上げる。在籍者に対するフォローの拡充として、フォロー部員を増員し、従来の体制では100-200人の技術者に1人のフォロー部員であったが、50人の技術者に1人のフォロー部員の体制へ強化する。また、エンジニアサクセスチームを設置し、フォロー部員と営業部員との業務分担による仕組み化を行う。エンジニアサクセスチームは約10人のチームで、技術者を50人に限定した個別のフォローを行う。また、定期的な連絡、訪問、アンケートの実施により、退職につながる問題を抱えた技術者を見つけ、フォローしていくとしている。

### エンジニア派遣及び付随事業

売上収益は22,000百万円（前期比10.7%増）、セグメント利益は900百万円（同37.8%増）を見込む。技術者数の増加によって増収増益を見込む。

期末在籍人数は4,200人（前期末比17.4%増）を計画している。また、派遣単価の上昇が増収要因となるが、採用人数の増加によって稼働率は緩やかな上昇に留まる見通しである。

採用活動においては、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る。具体的には、単価の低い事務職からエンジニア職へのシフト施策の促進およ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む。期末在籍人数は4,200人を計画している。

### その他事業

これまで海外をメインに展開していた人材紹介事業を縮小し、日本国内にて展開している教育事業に一本化する。これによって、赤字幅の縮小を見込む。

## 中長期業績見通し

同社は、2020年11月、中期経営計画（2021年9月期-2025年9月期）策定に関して発表した。

同社は、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、エンジニア人材の不足が進んでいるIT業界に対し、人材の確保および育成に注力してきた。

2020年9月期においては、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、一時的に採用を抑制したことに伴い、技術者数の増員が停滞した状況があった。2020年11月現在は、景気動向が回復するにつれ、同社は採用活動も徐々に再開している。その中で、同社は人材の確保と育成をベースにしたグループ成長に向けて、2025年9月期を最終年度とする中期経営計画を新たに策定した。

2015年9月期（日本基準）から2020年9月期（IFRS）にかけては、建設技術者派遣及び付随事業の売上収益で約2.7倍、セグメント収益で3.8倍となり、同社の業績成長を牽引してきた。この間、同社はエンジニア派遣及び付随事業において、1,000人を超える大量採用を実施し、未経験者を採用、育成し現場へ派遣するノウハウを蓄積した。2020年9月期から2025年9月期にかけては、建設技術者派遣及び付随事業においては安定的な業績成長を目指しつつ、エンジニア派遣及び付随事業において蓄積したノウハウを生かし、売上収益で約2.8倍、セグメント収益で約13.8倍の業績成長を図る。その結果、2025年9月期においては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売上収益、セグメント利益が同程度の規模となり、事業ポートフォリオが分散することで経営の安定性の向上につながるとSR社は理解している。

### 業績計画

業績計画 (百万円)	20年9月期 実績	21年9月期 会予	22年9月期 計画	23年9月期 計画	24年9月期 計画	25年9月期 計画
売上収益	58,669	61,000	71,500	84,000	98,000	114,000
前年比	11.7%	4.0%	17.2%	17.5%	16.7%	16.3%
建設技術者派遣及び付随事業	37,921	38,000	42,500	46,000	51,000	56,500
前年比	5.7%	0.2%	11.8%	8.2%	10.9%	10.8%
エンジニア派遣及び付随事業	19,875	22,000	27,500	36,000	45,000	55,500
前年比	21.5%	10.7%	25.0%	30.9%	25.0%	23.3%
営業利益	5,306	6,000	7,000	9,500	13,000	16,500
前年比	36.4%	13.1%	16.7%	35.7%	36.8%	26.9%
営業利益率	9.0%	9.8%	9.8%	11.3%	13.3%	14.5%
建設技術者派遣及び付随事業	6,585	6,000	6,400	7,200	8,000	9,100
前年比	13.0%	-8.9%	6.7%	12.5%	11.1%	13.8%
営業利益率	17.4%	15.8%	15.1%	15.7%	15.7%	16.1%
エンジニア派遣及び付随事業	653	900	1,500	3,400	6,400	9,000
前年比	953.2%	37.8%	66.7%	126.7%	88.2%	40.6%
営業利益率	3.3%	4.1%	5.5%	9.4%	14.2%	16.2%

出所：同社資料よりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

### 建設技術者派遣及び付随事業

建設技術者派遣及び付随事業では、2025年9月期における売上収益56,500百万円（2020年9月期と比較し年平均8.3%増）、セグメント利益9,100百万円（同6.7%増）を計画している。

中計期間において、採用に注力すると共に、定着率改善の取り組みを推進することにより、在籍人数を着実に増加させる。2020年9月期において、定着率は一時的に低下し、69.1%（前期は72.7%）となった。採用活動においては、退職リスクの低い人材の見極めた上での採用と、在籍者に対するフォローの拡充を進め、中期的に定着率を75%まで引き上げる。フォローの拡充として、フォロー部員を増員し、従来の体制では100-200人の技術者に1人のフォロー部員であったが、50人の技術者に1人のフォロー部員の体制へ強化する。また、エンジニアサクセスチームを設置し、フォロー部員と営業部員との業務分担による仕組み化を行う。エンジニアサクセスチームは約10人のチームで、技術者を50人に限定した個別のフォローを行う。また、定期的な連絡、訪問、アンケートの実施により、退職につながる問題を抱えた技術者を見つけ、フォローしていくとしている。



採用に注力することにより、中計期間の前半では利益率が低下するが、技術者の経験年次が上がることによって派遣単価上昇し、中計期間の後半ではセグメント利益率が回復する計画である。

### 建設技術者派遣及び付随事業の業績計画

建設技術者派遣及び付随事業 (百万円)	20年9月期 実績	21年9月期 会予	22年9月期 計画	23年9月期 計画	24年9月期 計画	25年9月期 計画
年間採用人数	1,805	2,500	2,700	2,950	3,200	3,450
期末技術者数	5,348	5,700	6,300	6,900	7,500	8,200
純増数	-751	352	600	600	600	700
定着率	69.1%	72.6%	75.0%	74.6%	74.3%	74.9%
売上収益	37,921	38,000	42,500	46,000	51,000	56,500
前年比	5.7%	0.2%	11.8%	8.2%	10.9%	10.8%
セグメント利益	6,585	6,000	6,400	7,200	8,000	9,100
前年比	13.0%	-8.9%	6.7%	12.5%	11.1%	13.8%
利益率	17.4%	15.8%	15.1%	15.7%	15.7%	16.1%

出所：同社資料よりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

### エンジニア派遣及び付随事業

エンジニア派遣及び付随事業では、2025年9月期における売上収益55,500百万円（2020年9月期と比較し年平均22.8%増）、セグメント利益9,000百万円（同69.0%増）を計画している。

業界未経験者の採用に注力する。業界未経験者は相対的に低い派遣単価になるが、同社は、2020年9月期において、経験1-2年のエンジニアを対象とし、スキルレベルのアップに伴う単価上昇を目指す「再研修プログラム制度」の取り組みを始め、継続的な単価上昇が実現できる仕組みを確立した。同社によれば、業界未経験者の1人当たり採用費用は550千円、月間研修費用は200千円、研修期間は1-2ヵ月であるが、1年目から利益貢献が可能であるという。

採用への注力による在籍人数の増加で売上高を伸ばし、再研修プログラムの拡充による毎年2%程度の単価上昇で利益率を改善させることにより、同中計の最終年度には、建設技術者派遣及び付随事業を超える在籍人数と利益率になると計画している。

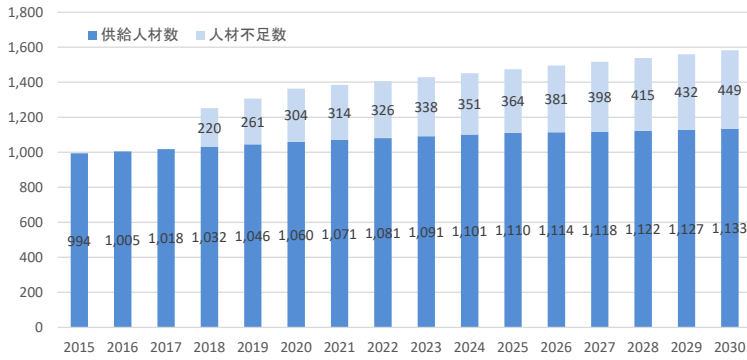
### エンジニア派遣及び付随事業の業績計画

エンジニア派遣及び付随事業 (百万円)	20年9月期 実績	21年9月期 会予	22年9月期 計画	23年9月期 計画	24年9月期 計画	25年9月期 計画
年間採用人数	1,076	1,600	2,300	3,000	3,100	3,800
期末技術者数	3,579	4,200	5,400	6,900	8,300	10,000
純増数	-61	621	1,200	1,500	1,400	1,700
売上収益	19,875	22,000	27,500	36,000	45,000	55,500
前年比	21.5%	10.7%	25.0%	30.9%	25.0%	23.3%
セグメント利益	653	900	1,500	3,400	6,400	9,000
前年比	953.2%	37.8%	66.7%	126.7%	88.2%	40.6%
利益率	3.3%	4.1%	5.5%	9.4%	14.2%	16.2%

出所：同社資料よりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

**IT人材の不足規模の推計（千人）**



出所：みずほ情報総研株式会社「IT人材需給に関する調査」よりSR社作成

## 事業内容

## ビジネス

建設技術者派遣及び付随事業を主力とし、エンジニア派遣及び付随事業なども手掛けている。

建設技術者派遣及び付随事業は、2020年9月期において売上収益構成比64.6%、営業利益構成比94.1%であった。建設技術者派遣及び付随事業は、建設技術サポート事業、施工図作図事業の2つから成り立つ。建設技術サポート事業は、建設会社との労働者派遣契約に基づき、施工管理技術者やCAD（Computer-Aided Design、コンピュータ支援による作図）オペレーターを派遣、建設現場での建設技術者をサポートする事業である。施工図作図事業では、施工図の作図をゼネコンなどから請負っている。施工図は生産設計図とも呼ばれ、設計図だけでは表すことの出来ない、建設の機能、耐久性、耐候性、美観、作業工程、コストなどから寸法や素材の見直しを加え集約した図面のことである。

エンジニア派遣及び付随事業は、2020年9月期において売上収益構成比33.9%、営業利益構成比9.3%を占めた。エンジニア派遣及び付随事業において、同社は、情報通信や製造業等の顧客企業の研究開発業務などのニーズに応じて、派遣契約もしくは業務委託契約に基づき人材サービスを提供する。設計、評価、保守を主な業務とするミドルエンドエンジニアや、一般事務やIT製品の設定、トラブルに関する対応を主な業務とするテクニカルスタッフを中心に派遣している。

## 事業セグメント別業績推移

(百万円)	11年9月期	12年9月期	13年9月期	14年9月期	15年9月期	16年9月期	17年9月期	18年9月期	19年9月期	(百万円)	19年9月期	20年9月期
	日本基準	日本基準	日本基準	日本基準	日本基準	日本基準	日本基準	日本基準	日本基準		IFRS	IFRS
売上高	6,817	10,982	12,538	16,482	21,116	23,271	30,510	40,419	52,505	売上収益	52,505	58,669
前年比	40.2%	61.1%	14.2%	31.5%	28.1%	10.2%	31.1%	32.5%	29.9%	前年比	-	11.7%
建設技術者派遣事業	5,268	6,472	8,163	11,731	13,855	17,401	22,608	29,609	35,890	建設技術者派遣及び付随事業	35,860	37,921
前年比	15.7%	22.9%	26.1%	43.7%	18.1%	25.6%	29.9%	31.0%	21.2%	前年比	-	5.7%
構成比	77.3%	58.9%	65.1%	71.2%	65.6%	74.8%	74.1%	73.3%	68.4%	構成比	68.3%	64.6%
エンジニア派遣事業	1,210	4,109	3,911	4,189	4,773	5,803	7,368	10,379	15,386	エンジニア派遣及び付随事業	16,354	19,875
前年比	-	239.6%	-4.8%	7.1%	13.9%	21.6%	27.0%	40.9%	48.2%	前年比	-	21.5%
構成比	17.7%	37.4%	31.2%	25.4%	22.6%	24.9%	24.1%	25.7%	29.3%	構成比	31.1%	33.9%
セグメント利益計	732	1,440	1,610	2,135	1,824	2,558	2,493	5,733	5,798	セグメント利益計	5,889	7,239
前年比	1.5%	6.7%	11.1%	13.6%	-	40.2%	-2.5%	130.0%	1.1%	前年比	-	22.9%
建設技術者派遣事業	773	1,172	1,231	1,703	1,733	2,213	2,877	5,388	5,904	建設技術者派遣及び付随事業	5,826	6,585
前年比	11.5%	51.7%	5.1%	38.3%	-	27.6%	30.0%	87.3%	9.6%	前年比	-	13.0%
利益率	14.7%	18.1%	15.1%	14.5%	12.5%	12.7%	12.7%	18.2%	16.5%	利益率	16.2%	17.4%
構成比	105.5%	81.4%	76.5%	79.2%	85.6%	85.5%	116.3%	93.9%	101.9%	構成比	106.5%	94.1%
エンジニア派遣事業	-1	243	302	374	479	436	178	465	133	エンジニア派遣及び付随事業	62	653
前年比	-	-	24.5%	23.8%	-	-9.1%	-59.2%	161.8%	-71.3%	前年比	-	953.2%
利益率	-	5.9%	7.7%	8.9%	10.0%	7.5%	2.4%	4.5%	0.9%	利益率	0.4%	3.3%
構成比	-0.1%	16.9%	18.8%	17.4%	23.7%	16.8%	7.2%	8.1%	2.3%	構成比	1.1%	9.3%
のれん償却額	-30	-83	-83	-76	-103	-132	-196	-184	-323	のれん償却額	-	-
全社費用他	-251	-61	245	877	6	7	65	-363	-755	全社費用他	-1,581	-1,692
営業利益	543	1,195	1,230	1,857	1,727	2,433	2,362	5,186	4,720	営業利益	3,891	5,306
前年比	4.4%	120.1%	3.0%	51.0%	-7.0%	40.9%	-2.9%	119.6%	-9.0%	前年比	-	36.4%
営業利益率	8.0%	10.9%	9.8%	11.3%	8.2%	10.5%	7.7%	12.8%	9.0%	営業利益率	7.4%	9.0%
経常利益	451	1,296	1,771	2,952	1,960	2,463	2,424	4,941	4,558	税引前利益	3,870	5,076
前年比	-18.3%	187.2%	36.7%	66.7%	-33.6%	25.7%	-1.6%	103.8%	-7.8%	前年比	-	31.2%
経常利益率	6.6%	11.8%	14.1%	17.9%	9.3%	10.6%	7.9%	12.2%	8.7%	経常利益率	7.4%	8.7%

出所：会社データよりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

\*セグメント利益の構成比は事業セグメントの合計値に対する比率。

\*同社は2018年9月期にセグメント変更を行い、報告セグメントを「建設技術者派遣事業」、「エンジニア派遣事業」、「その他事業」とした。

\*同社は2020年9月期にセグメント変更を行い、報告セグメントを「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」とした。

\*同社は2020年9月期にIFRSへ移行した。2019年9月期実績（IFRS）は日本基準からIFRSへ組み替えた参考値である。

\*セグメント利益に関して、2014年9月期までは経常利益と調整を行った数値、2015年9月期より営業利益と調整を行った数値としている。

## 建設技術者派遣及び付随事業

子会社の株式会社夢真が行っている中核事業であり、2020年9月期において売上収益構成比64.6%、営業利益構成比94.1%を占めた。建設技術者派遣及び付随事業は、さらに建設技術者派遣事業、施工図作図事業の2つに分けられる。

## 建設業を主なターゲットとし、正社員を派遣する「常用型派遣」を行っている

同社が行っているのは「常用型派遣」であり、顧客と「労働者派遣契約」を締結し、同社の正社員を派遣する。顧客は同社の従業員を直接的な指揮命令の下、必要な期間だけ業務に従事させることができる。同社は派遣先の有無に関係なく従

業員と無期の雇用契約を結ぶこととなり、継続的に給与を支払う。この点、職を求める人材が「派遣社員」として企業に登録し、その企業が顧客に人材を「派遣」する「登録型派遣」とは異なる。登録型派遣では、派遣先企業の仕事の依頼が有るときのみ派遣社員と派遣業者との間に雇用契約の関係が生じ、仕事の依頼がない場合は給与の支払いはない。

建設業界は、1) 受注時期が不確定、2) 建設現場が毎回異なる、3) 納期が比較的短期間でかつその都度異なる、4) 労働集約的産業、などの特徴を持つ。「特定の時期」に「特定期間」、「決まった人数」が必要になるという性質からアウトソーシングに適していると同社はコメントしている。他社は多様な業務のアウトソーシングを手掛けるが、同社は建設業を主なターゲットにしている。

### 建設技術者派遣事業

同社の主力業務であり、1991年3月より行ってきた。建設会社との労働者派遣契約に基づき、施工管理技術者やCAD (Computer-Aided Design、コンピュータ支援による作図) オペレーターを派遣、建設現場での建設技術者をサポートする事業である。派遣される同社従業員の約8割が同社の正社員、残りが期間社員である。

同社の施工管理技術者は、建設現場の安全管理、品質管理、工程管理、原価管理、環境管理の支援を行う。具体的には、工事写真の撮影、測量補助、現地の安全管理、朝礼進行・指示伝達、数量拾い、各種資料の作成などが業務に含まれる。

同社には、国家資格である2級建築施工管理技士等の取得を支援する研修制度もあるが、受験資格に実務経験（学歴により異なり、最低1年以上）を要する。

同社の人材派遣事業について記載する前に、日本の建設業界の産業特性について説明する。

### 建設業界の重層下請構造に施工管理技術者を派遣

日本の建設業界は「重層下請構造」という世界的にみて特殊な仕組みの上に成り立っている。つまり、ゼネコンは元請けした工事を協力業者と下請契約を結び、工事管理を主たる業務としている。ゼネコンの従業員が生産活動を行っているのではなく、実際の建設活動は下請契約を結んだ協力業者が雇用する作業員によって行われている。

ゼネコンとは発注者から直接建設工事をできる企業で、一般的には、大成建設株式会社（東証1部1801）、株式会社大林組（東証1部1802）、清水建設株式会社（東証1部1803）、鹿島建設株式会社（東証1部1812）、株式会社竹中工務店（非上場）、西松建設株式会社（東証1部1820）、前田建設工業株式会社（東証1部1824）、東急建設株式会社（東証1部1720）などの企業をさす。一方、協力業者は元請者であるゼネコンから建設工事の一部を請け負う業者である。

一般的に協力業者としてあげられるのは、株式会社関電工（東証1部1942）、株式会社きんでん（東証1部1944）、高砂熱学工業株式会社（東証1部1969）などの大手設備工事事業者である。こうした大手設備工事事業者は時として元請業者となることもある。また、こうした設備工事業以外にも大工工事業、鉄筋工事業、内装業といった職別工事業がある。下請契約を結んだ協力業者のなかには自ら労働者を雇い作業を行うこともあるが、業務をさらに小さい業者に再下請けさせるケースも多い。このように2次、3次と次々に再下請させることを「重層下請」と呼ぶ。

同社が技術者を派遣している施工管理とは、建設の基本設計（設計図）に基づき、実際に建物を建設していく上で必要な総合的管理のことである。建設業における安全管理、品質管理、工程管理、原価管理、環境管理を提供する。具体的には、施工図の作成や修正、建設プロジェクトへ出入りする多数の協力業者、関連業務の調整から、最適な施工方法の指示に至るまで建設プロジェクト全体の進行を管理する業務のことを指す。

簡潔な表現をすれば、日本の建設業界が上述したような特有の「重層下請構造」で成り立つ中で、同社が派遣している施工管理技術者はいわば「現場監督」といえる。ゼネコンを始めとした元請業者の社員（管理者）と現場作業員（下請業者）の間に立ち、両者間のコミュニケーション、あるいはそのサポートを行うのが主な業務といえる。



出所：同社資料

**顧客は分散されており、一社当たりの依存度は低い**

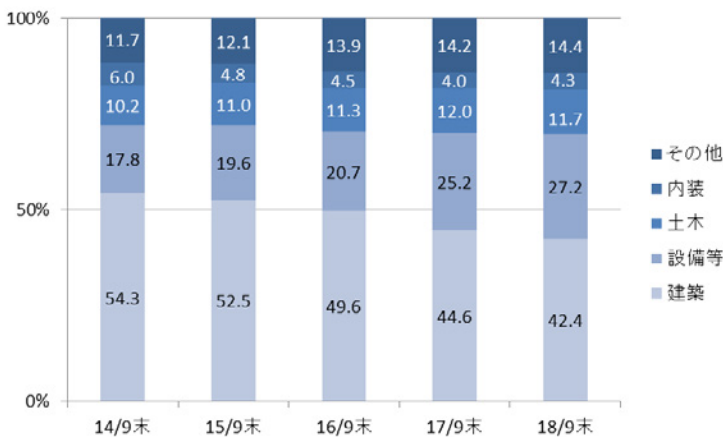
同社の顧客数は、2013年9月期693社が、2019年9月期には約2,000社と増加傾向にある。また、顧客数の増加に伴い、売上高上位5社の売上収益構成比は、2015年9月期の17.5%が2019年9月期には14.8%と、顧客一社当たりの売上高比率は低下している。

**顧客別売上収益構成比**

順位	2015年9月期	2016年9月期	2017年9月期	2018年9月期	2019年9月期
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	大和ハウス工業 4.6
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	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	清水建設 2.9
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	新菱冷熱工業 2.1
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	きんでん 1.4
	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5社合計 14.8
	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	

出所：会社データよりSR社作成

**派遣業種別の割合**



出所：会社データよりSR社作成

## ビジネスの特徴

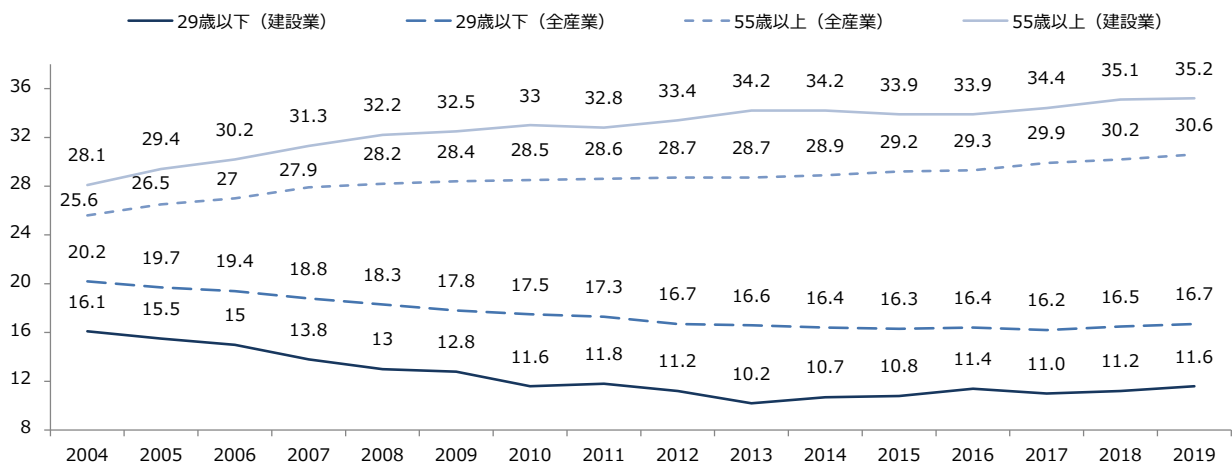
同社のビジネスで特徴的な点は2点。1) 同社の社員が若いこと、2) 業務の大部分を首都圏に特化していることである。

## 20代の社員を中心に派遣

建設業界において、2019年度の雇用者に占める50代以上の比率は43.8%、40代の比率は25.9%であり、40歳以下の比率が少ないなど中高齢化が進んでいる。これは1990年代のバブル経済崩壊後に、建設業界が新規採用を抑制したためである。一方、同社の社員の年齢構成は2020年9月現在において20代が大半を占める。建設作業現場は、寒暖の差や雨風にさらされるなど過酷であること、若手は単価が安く、フットワークも軽いなどの傾向もあって、若手への需要が高いようだ。同社はそうした顧客の要望に応える格好で、若手を中心に採用、建設作業現場に送りこんでいる。

同社の社員のうち入社3年目までの比率が6割超を占める。入社直後1週間から2週間の社内研修を経て、いきなり現場に行くケースが大半のようだ。同社によれば入社1年目の社員は、知識、経験は少ないが、建設現場で問われるのは、技術力よりもコミュニケーション能力であるとのことであり、そのためにOJTを重視しているとコメントしている。

## 年齢別就業者比率



出所：総務省「労働力調査」よりSR社作成

同社内の技術者数は2020年9月末で5,348人（2019年9月末は6,099人）である。1現場当たりの同社からの派遣人数は規模次第である。1現場当たりの派遣技術者は1~2人が基本だが、大きな規模の現場では10人に上るケースもある模様。契約は月単位であり、基本8時間労働、週休二日制で、それ以外の勤務時間には残業代が付く仕組みとなっている。

一方、同社内の営業員数は140人程度、営業活動はチームというよりは各自に任されているとのことだ。新規顧客獲得のための営業活動も行っているが、顧客と長い付き合いがあることから、基本的に既存客の新たな建設現場に対して技術者の派遣を提案するケースが多いようだ。

## 施工図作図事業

設計事務所としてスタートした同社だが、質の高い建設の提供には、意匠設計だけでなく施工図が重要な役割を果たすことに注目し、事業を変化・拡大させてきた。施工図は生産設計図とも呼ばれ、設計図だけでは表すことの出来ない、建設の機能、耐久性、耐候性、美観、作業工程、コストなどから寸法や素材の見直しを加え集約した図面のことである。



同社は設計図の作図をゼネコンなどから請負っている。同社は、建設図面の低価格化という業界ニーズに対応するため、作図業務を中国（上海、大連）、ベトナムの提携会社に外注している。ベトナムの会社は元々、YUMESHIN VIETNAM CO., LTD.として1996年に設立した子会社であったが、2009年に連結対象から外している。

同社によれば、施工図作図事業の売上総利益率は70%、営業利益率は40%程度とのことである。

建設技術者派遣事業との関連でいえば、営業社員は両事業とも共通である。また、建設現場のワークフローとしては、現場がスタートする前に、施工図の依頼があり、現場がスタートした後は、建設技術者派遣事業で派遣されたCADオペレーターが手直しを行うなど、一つの現場で両事業に対する需要が違うタイミングで発生する。

---

## エンジニア派遣及び付随事業

---

2011年9月期中に買収した、株式会社夢テクノロジー（2019年1月に完全子会社化、旧株式会社フルキャストテクノロジー）が中核となって事業を行っている。

情報通信や製造業等の顧客企業の研究開発業務などのニーズに応じて、派遣契約もしくは業務委託契約に基づき人材サービスを提供している。2019年9月期において顧客企業は800社であり、業種別売上収益構成比は、情報通信が50%、情報通信デバイス製造が7%、輸送機器が11%、電気機器が11%、産業用装置が10%、その他が9%であったという。情報通信関連の顧客に対しては、主にアプリケーション開発、サポートデスク、インフラエンジニア業務の技術者を派遣する。製造業の顧客に対しては、品質管理、CADオペレーター、評価・実験、機械設計の技術者を派遣する。

在籍する技術者は2020年9月末時点で3,579人（前期末は3,640人）で、ハイエンド、ミドルエンド、テクニカルスタッフに大別される。ハイエンドエンジニアは、設計・開発を主な業務とするのに対し、ミドルエンドエンジニアは、設計、評価、保守を主な業務とする。テクニカルスタッフは、一般事務の他、IT製品の設定やトラブルに関する対応を主な業務とする。

エンジニア派遣及び付随事業では主に業界未経験者を採用し、1-2カ月の研修を実施した後に顧客企業へ派遣する。技術者1人当たりの採用費用は550千円、研修費用は200千円であるが、1年目から利益貢献が可能であるという。また、同社は1-2カ月の再研修による在籍中の技術者の職位変更を行っており、2020年9月期においては約200人がテクニカルスタッフからミドルエンドへ職位変更した。同社は技術者の職位変更に注力することで、派遣単価の上昇と利益率の改善を図るとしている。

## ビジネスモデル

### 建設技術者派遣及び付随事業

#### 売上収益は派遣技術者の人数、稼働率、稼働時間、派遣単価に応じて決まる

売上収益は同社の派遣する技術者（施工管理技術者、CADオペレーター）の人数、稼働率、稼働時間、派遣単価に応じて決まる。派遣単価は技術者のスキルや勤続年数などに応じて決まる。同社によれば、顧客からの値引き要請はあるが、若手（＝相対的に安価）の人材を同社ほど大量に送り込める会社は業界内に存在しないということで、派遣単価は概ね安定しているようだ。

#### 建設技術者派遣及び付随事業の売上収益構成指標の推移

	16年9月期	17年9月期	18年9月期	19年9月期	20年9月期
技術者数（人）	3,334	4,402	5,066	6,099	5,348
新規採用（人）	2,018	2,666	2,764	3,289	1,805
純増数（人）	574	1,068	664	1,033	-751
定着率	69.8%	73.4%	70.7%	73.0%	67.7%
a) 平均技術者数（人）	3,027	3,889	4,835	5,746	5,816
b) 稼働率	92.7%	92.2%	93.8%	92.7%	92.3%
c) 稼働時間（時間）	9.7	9.6	9.6	9.6	9.5
d) 派遣単価（円）	2,706	2,797	2,890	2,983	3,126
売上収益（百万円）	17,401	22,608	29,609	35,890	37,921
前期比	25.6%	29.9%	31.0%	-	5.7%
参考：a×b×c×d×営業日数（百万円）	17,309	22,649	29,477	35,771	37,306

出所：同社データよりSR社作成

\*定着率：当期末在籍人数÷（前期末在籍人数+当期入社人数）

\*営業日数は235日で計算

\*同社は2020年9月期にIFRSへ移行した。2019年9月期の売上収益は日本基準からIFRSへ組み替えた参考値である。

#### 売上原価は労務費が中心

売上原価は労務費が大半である。ただし、「常用派遣業」である同社をみる際に重要な点としては、仕事がなく社員を建設現場に派遣していない間においても賃金が発生するという点である。賃金の増減を短期間にフレキシブルに行うのが難しいこと、上記のように派遣単価が概ね安定していることを合せて考えれば、スプレッド（派遣単価－支払単価）は概ね一定であると想定できよう。従って、売上総利益率の変動は主に稼働率（建設現場に派遣されている技術者数÷技術者数）に連動するといえる。

ただし、労務費は「固定費」というよりは「準固定費」に近いとSR社は考える。なぜならば、建設現場の環境の厳しさや社員の独立心など様々な要因によって、同社の技術者の定着率は2020年9月期において67.7%（2019年9月期は73.0%）と低い。従って、複数年に渡ってみる際には、「入口」の「採用」を絞れば、技術者数の増減を通じて労務費を変動させることができることになる。

#### 販売管理費は人件費が中心

販売管理費は大半が人件費である。過去の財務指標をみる限り、同社は販売管理費の人件費もある程度コントロール（売上とともに変動する傾向がある）しており、こちらもやはり「準固定費」といえそうだ。



## 建設技術者派遣及び付随事業の業績の推移

(百万円)	16年9月期	17年9月期	18年9月期	19年9月期	20年9月期
	日本基準	日本基準	日本基準	IFRS	IFRS
売上収益	17,401	22,608	29,609	35,977	37,921
前期比	25.6%	29.9%	31.0%	-	5.4%
売上原価	12,371	15,791	20,004	24,806	26,573
売上原価率	71.1%	69.8%	67.6%	68.9%	70.1%
労務費	12,071	15,384	19,467		
外注費	93	104	108		
経費	207	303	430		
売上総利益	5,030	6,816	9,605	11,171	11,348
前期比	24.5%	35.5%	40.9%	-	1.6%
売上総利益率	28.9%	30.2%	32.4%	31.1%	29.9%
販売費及び一般管理費	2,817	3,939	4,624	5,345	4,762
販管費率	16.2%	17.4%	15.6%	14.9%	12.6%
人件費	1,050	1,368	1,677	2,340	2,534
採用費	669	1,118	1,249	1,629	1,028
営業利益	2,213	2,877	4,981	5,826	6,585
前期比	27.7%	30.0%	73.1%	-	13.0%
営業利益率	12.7%	12.7%	16.8%	16.2%	17.4%

出所：会社データよりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

\*2019年9月期以前は夢真ホールディングス（単体）が建設技術者派遣事業（現：建設技術者派遣及び付随事業）を担ってきたが、2020年9月期において同社は純粋持株会社体制へ移行した。表中の2019年9月期以前は単体の実績、2020年9月期以降は建設技術者派遣及び付随事業の実績。

\*同社は2020年9月期にIFRSへ移行した。2019年9月期の実績は日本基準からIFRSへ組み替えた参考値である。

\*2018年9月期以前の人件費は、給与及び手当。

## エンジニア派遣及び付随事業

建設技術者派遣及び付随事業と同様に、売上収益はエンジニアの人数、稼働率、契約単価によって決まる。2020年9月期のエンジニア数（期末の月平均技術者数）は3,579人（2019年9月期は3,640人）、稼働率は89.7%（2019年9月期は89.5%）、派遣単価は3,076円（2019年9月期は2,857円）であった。

## エンジニア派遣及び付随事業の売上高構成指標の推移

エンジニア派遣事業の売上高構成指標	16年9月期	17年9月期	18年9月期	19年9月期	20年9月期
技術者数（人）	1,131	1,716	2,414	3,640	3,579
新規採用（人）	460	941	1,118	1,748	1,076
純増数（人）	278	585	698	1,226	-61
定着率	86.1%	82.8%	85.2%	87.5%	75.9%
a) 平均技術者数（人）	1,005	1,414	2,046	3,078	3,592
b) 稼働率	93.3%	90.2%	91.5%	89.5%	89.7%
c) 派遣単価（円）	3,091	2,952	2,853	2,857	3,076
売上高（百万円）	5,805	7,385	10,381	15,391	19,875
前期比	21.6%	27.2%	40.6%	48.3%	29.1%
参考：a×b×c×営業日数（百万円）	5,789	7,521	10,669	15,721	19,797

出所：同社データよりSR社作成

\*定着率：当期末在籍人数÷（前期末在籍人数+当期入社人数）

\*営業日数は235日、稼働時間は1日8.5時間で計算

\*同社は2020年9月期にIFRSへ移行した。2019年9月期の売上収益は日本基準からIFRSへ組み替えた参考値である。

2020年9月期の売上総利益率は22.4%であった。売上原価は労務費中心である。2019年9月期の売上高販管費率は19.1%であった。販売管理費は人件費、採用費が中心である。

**エンジニア派遣及び付随事業の業績推移**

エンジニア派遣事業の業績 (百万円)	16年9月期	17年9月期	18年9月期	19年9月期	20年9月期
	日本基準	日本基準	日本基準	IFRS	IFRS
売上高	5,805	7,385	10,378	15,391	19,875
前期比	21.6%	27.2%	40.5%	48.3%	29.1%
売上原価	4,326	5,622	7,852	11,948	15,427
売上原価率	74.5%	76.1%	75.7%	77.6%	77.6%
労務費	4,204	5,477			
外注費	0	0			
経費	122	146			
売上総利益	1,479	1,763	2,529	3,443	4,448
前期比	21.4%	19.2%	43.5%	36.2%	29.2%
売上総利益率	25.5%	23.9%	24.4%	22.4%	22.4%
販売費及び一般管理費	1,046	1,588	2,061	3,309	3,795
販管費率	18.0%	21.5%	19.9%	21.5%	19.1%
人件費	382	531	934	1,649	1,968
採用費	262	546	662	1,051	621
営業利益	433	175	465	133	653
前期比	-9.1%	-59.6%	165.8%	-71.4%	391.0%
営業利益率	7.5%	2.4%	4.5%	0.9%	3.3%

出所：会社データよりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

\*2017年9月期まではエンジニア派遣及び付随事業の中核子会社である夢テクノロジーの数値。

\*同社は2020年9月期にIFRSへ移行した。2019年9月期の実績は日本基準からIFRSへ組み替えた参考値である。

\*2018年9月期以前の人件費は、給与及び手当。

## グループ会社

同社グループは同社と連結子会社で構成されている。それぞれの事業区分は下表の通りである。

### 事業区分と連結子会社名

事業区分	事業内容	会社名
建設技術者派遣及び付随事業	施工管理者および建設技術者の派遣 施工図面の作成および販売	株式会社夢真
エンジニア派遣及び付随事業	製造、IT業界へのエンジニアの派遣	株式会社夢テクノロジー 株式会社夢プロエンジ
	ネットワークエンジニア派遣	ネプラス株式会社
	フィリピンでのITエンジニア派遣	Centurion Capital Pacific Limited P3OPLE4U,Inc.
	ITエンジニアの派遣	株式会社インフォメーションポート ガレネット株式会社
	ベトナムでのオフショア開発	YUMESHIN VIETNAM Co.,LTD 株式会社夢真
その他事業	フィリピン現地人材への日本語教育	YUMEGLOBAL Corp.
	ベトナム現地人材の採用支援業務	YUMEGLOBAL CO.,LTD.
	オンラインプログラミング学習サービスの企画及び運営	株式会社侍
	コンサルタント事業	Centurion Capital Pacific Limited P3OPLE4U,Inc.

## SW (Strengths, Weaknesses) 分析

### 強み

- **建設現場での実績、上場していることによる知名度**：「信用力」が仕事を左右するといっても過言ではない建設業界において、同社が長年積み重ねてきた実績、上場していることによる知名度は他社にはない武器といえよう。建設業向けの人材派遣という点で競合他社の数は多いが、同社を含めた上位の業者に仕事量が集中している。実績が信用力を高め、仕事量の増加につながり、それがさらに実績を生むという好循環の発生が、こうした傾向を生んだとSR社は考えており、こうした傾向は今後も強まるものとみている。また、同業他社で上場している企業はない。そのため、同社の知名度は顧客であるゼネコン等にとって相対的に高く、かつ同社に関する情報量の多さが信頼感につながっているものと思われる。
- **未経験者を短期間の研修で育成、建設現場に派遣可能な教育体制を確立している**：建設技術者派遣及び付随事業において、同社は建設業界未経験かつ文系学部出身者でも採用し、2週間程度の研修の後、建設現場へ派遣できる体制を確立している。研修での教育内容は、建設現場に必要な安全教育・建築基礎研修・測量実習などに留まらず、ビジネスマナー・ヒューマンスキル・PC研修など多岐にわたる。この教育体制によって、2016年9月期以降は年2,000名を超える採用を行い、90%超の稼働率を維持することが可能となっている。
- **若手社員の活用力**：建設業の高齢化が進展するなか、同社は建設現場でニーズの高い若手社員を積極的に採用、現場に送り込んできた。同業他社が経験・スキルを重視し、中高年社員を中心とした人員構成であるのに対し、同社は、元気はつらつとした若手社員に対し、入社間もないころから現場での実践経験を積ませ、結果としてスキルを身につけさせる「現場重視」の手法を採っている。同社の高い収益性は、こうした「現場重視」のやり方が正解であった可能性を示唆していよう。

### 弱み

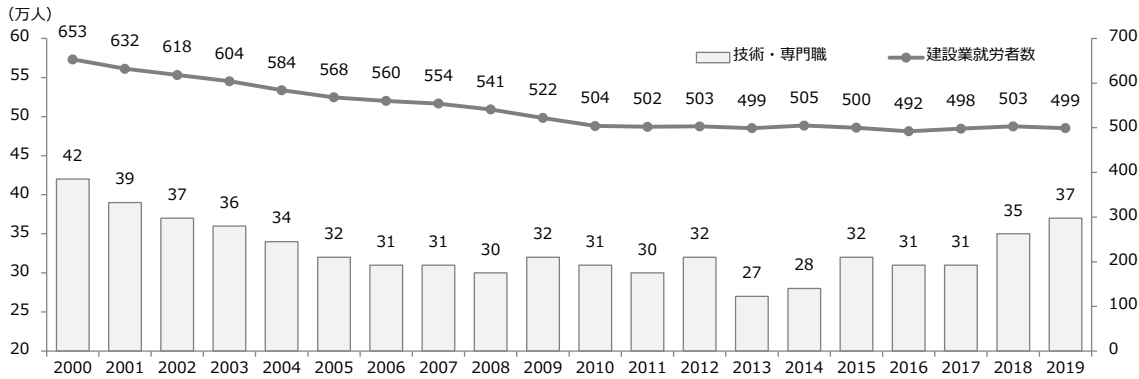
- **好況期への対応**：同社の強みである若手社員の活用力が、好況期も維持できるかどうかSR社は若干懐疑的にみている。特に数字等で立証できるわけではないが、あまり景気が良すぎると、若手社員の独立志向が強まる、あるいは他業界も含めた採用競争の激化などを通じて、同社の技術者の不足に繋がるのではないかと考えるためだ。特に、少子高齢化が進展するなか、好況期の新卒採用は今まで以上に難しくなることが想定される。当然ながら、技術者の不足は同社の機会損失につながる。
- **建設業への依存**：2020年9月期において、建設技術者派遣及び付随事業は売上高構成比の64.6%、同セグメント利益構成比の94.1%を占めた。2020年12月時点において、建設技術者派遣は、建設投資の回復、建設業者による派遣技術者の採用積極化を背景に需要が旺盛である（「市場とバリューチェーン」の項参照）。しかし、建設投資の減少など、建設技術者派遣の需要が減退する場合には、同社の業績はその影響を大きく受ける可能性が高いとSR社は考えている。

## 市場とバリューチェーン

### 市場概況

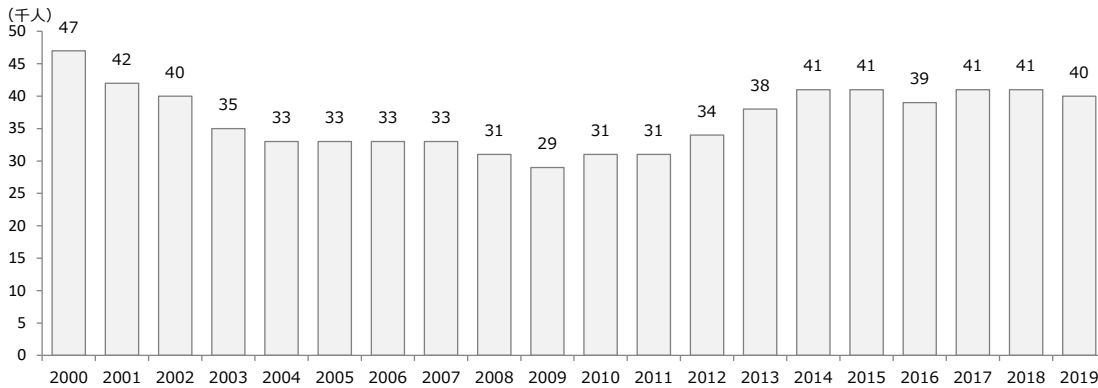
同社の主力事業である建設技術者派遣及び付随事業の市場環境について記載する。

#### 建設就業者数



出所：社団法人日本建設業連合会「建設業ハンドブック」よりSR社作成

#### 新規学卒者入職状況



出所：社団法人日本建設業連合会「建設業ハンドブック」よりSR社作成

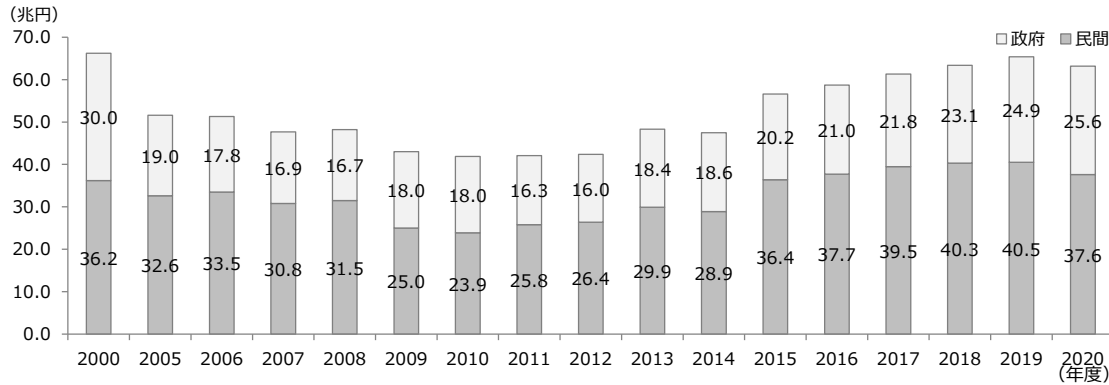
建設業界では、かつての高度経済成長期においては、正社員を大量採用しながら成長、拡大してきた。しかし、バブル経済崩壊後の公共事業の減少、設備投資の手控え等による急激な建設需要の落ち込みを受けて新規採用を控えてきた。2000年度から2019年度の間には建設就業者数は154万人減少した。また、新規学卒者の入職者数は1995年度の78千人をピークに減少が続き、2009年度の29千人を底に増加に転じたが、2013年度以降は40千人前後で推移した。2019年度は40千人となった。

その結果、2019年時点において、団塊の世代が定年退職の時期を迎え、建設業界では3人に1人（34.7%）が55歳以上という高齢化が進みつつある（建設技術者派遣及び付随事業の項における「年齢別就業者比率」を参照）。さらに若手入職者の減少によって、慢性的な人材不足という問題を抱えている。

建設投資は、1992年度の84兆円をピークに減少基調となった。2010年度には、2007年の建築基準法改正、2008年のリーマンショック後の停滞期から、1992年度の半分程度の42兆円規模にまで減少した。その後、東日本大震災からの復興等により回復傾向となっている。特に首都圏においては、人口流入超の継続、築年数40年以上の住宅増加による建替需要、

震災に備えての耐震補強需要、高齢社会によるバリアフリー化需要等、建設需要が今後も底堅く推移する上での材料には事欠かない。また、2020年の東京オリンピック、2025年の大阪万博、2027年開業予定のリニア中央新幹線も建築投資に好影響与えるとSR社は考えている。

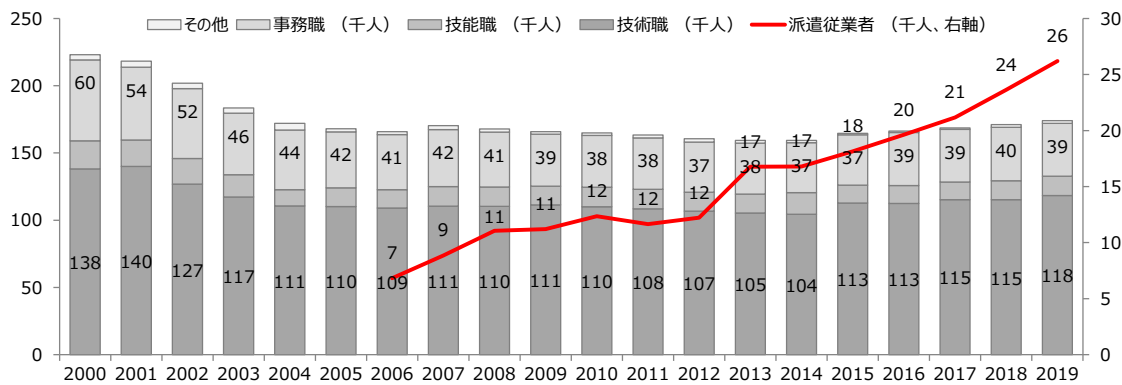
## 建設投資の推移



出所：国土交通省「令和元年度 建設投資見通し」よりSR社作成  
\*2020年度は見通し

建設業者は、建設需要に対応するために、新規採用を抑制し、派遣従業者を積極的に採用している。国土交通省「建築業活動実態調査」を基にSR社が算出したところによると、大手建設業の派遣従業者数は2005年から2018年の間に年平均30.0%増加した。

## 大手建設業従業者数



出所：国土交通省「建築業活動実態調査」（調査対象＝大手建設業者53社）よりSR社作成

長期的な視点から首都圏建設投資を展望するに当たり、需要サイドで重要なのは人口増加率であろう。日本の総人口は2004年をピークに減少を始めているが、首都圏の人口は引き続き増加傾向にある。理由は、他の都道府県から首都圏への人口移動が進んでいることによる。

一般的にこうした「都市化率」の高まりは、経済水準の高まりとともに、製造業や非製造業が多く立地して生産性の高い産業が集積する地域（＝都市圏）に人々が集中する動きと説明することができる。1995年から2000年にかけての人口増加は849千人。2000年から2005年にかけての人口増加は973千人であり、年間150千人超のペースで増加してきたことがわかる。2006年以降もペースは鈍化したが見え、増加し続けてきた。こうした人口の増加によって、地方の住宅需要が縮小するなか、首都圏の住宅需要は高水準を維持してきた。ちなみに日本の首都圏人口は世界のメガ都市圏のなかでも断トツで1位、世界最大である。

首都圏人口推移 (千人)	1995年	2000年	2005年	2010年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
東京	11,543	11,850	12,325	12,834	13,044	13,131	13,207	13,273	13,340	13,405
(前年比)	-	-	-	1.9%	0.5%	0.7%	0.6%	0.5%	0.5%	0.5%
神奈川	8,152	8,391	8,676	8,921	8,967	8,979	8,986	8,989	8,993	8,997
(前年比)	-	-	-	1.2%	0.1%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%
埼玉	6,696	6,875	6,974	7,105	7,143	7,160	7,169	7,174	7,175	7,174
(前年比)	-	-	-	0.9%	0.1%	0.2%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%
千葉	5,744	5,869	5,983	6,135	6,114	6,131	6,137	6,141	6,143	6,141
(前年比)	-	-	-	1.2%	0.0%	0.3%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%
首都圏	32,136	32,985	33,958	34,995	35,268	35,402	35,499	35,577	35,651	35,717
(前年比)	-	-	-	1.4%	0.2%	0.4%	0.3%	0.2%	0.2%	0.2%
(増減)	-	849	973	1,037	85	134	97	78	74	66

出所：総務省「人口動態調査」よりSR社作成

首都圏人口長期予測 (千人)	2015年	2020年	2025年	2030年	2035年	2040年	2045年
東京	13,515	13,733	13,846	13,883	13,852	13,759	13,607
年平均変化率	0.5%	0.3%	0.2%	0.1%	0.0%	-0.1%	-0.2%
神奈川	9,126	9,141	9,070	8,933	8,751	8,541	8,313
年平均変化率	0.2%	0.0%	-0.2%	-0.3%	-0.4%	-0.5%	-0.5%
埼玉	7,267	7,273	7,203	7,076	6,909	6,721	6,525
年平均変化率	0.2%	0.0%	-0.2%	-0.4%	-0.5%	-0.5%	-0.6%
千葉	6,223	6,205	6,118	5,986	5,823	5,646	5,463
年平均変化率	0.0%	-0.1%	-0.3%	-0.4%	-0.6%	-0.6%	-0.7%
首都圏	36,131	36,352	36,237	35,878	35,335	34,667	33,907
年平均変化率	0.6%	0.1%	-0.1%	-0.2%	-0.3%	-0.4%	-0.4%

出所：国立社会保障・人口問題研究所よりSR社作成

長期では首都圏人口も減少が見込まれている。従って、長期的視点に立てば、需要サイドも落ち込みが予想される。とはいえ、より重要なのは、建設業界における人材とそうした需要間でのバランスであり、需要サイドと供給サイドのいずれの縮小率が大きいかという点を考慮する必要はあろう。

## 参入障壁

### 人材派遣事業

建設業向けの人材派遣という点で競合他社の数が多いことに示されるように、参入障壁は高くない。ただし、会社としての実績、および実績の積み重ねに基づく信用が問われる事業であり、大手業者になるのは必ずしも容易ではないといえるだろう。建設業の産業特性として、受注産業であるという点が挙げられる。いうまでもないが、顧客からの注文が先であり、その後に生産が行われる。顧客にとっては要求した品質、性能が確保されているかは、引き渡しの時までわからない。そのため、過去の実績に裏付けられた信用、および信用に基づく顧客（デベロッパーなど）との信頼関係が極めて重要な意味を持つ。同様のことは、同社と同社の顧客である建設業にもいえることである。つまり、参入障壁は高くないが、実績、信用、信頼関係を積み上げ、「勝ち組」として生存していくのは一部の企業に限られるといえよう。

## 競合環境

### 建設技術者派遣及び付随事業の同業他社

建設業向けの人材派遣という点では競合他社の数は多い。同社によれば、約100社程度が同様の業務を行っているとのことだ。しかし、業界内での寡占化が進んでおり、上位5社で約5割のシェア、上位10社で約75%のシェアを占めているもようだ。業界内の大手を順に挙げると、株式会社テクノプロ・コンストラクション（非上場）、テックン興産株式会社（鉄建建設株式会社（東証1部1815）の子会社）、株式会社池下設計（非上場）となる。



同社は独立系だが、競合他社にゼネコンの子会社が数多くみられる点が特徴である。ゼネコン子会社の例としては他にも、株式会社アクト・テクニカルサポート（鹿島建設社の子会社）や大成スタッフサービス株式会社（大成建設社子会社）などが挙げられる。こうした子会社は親会社であるゼネコンに専ら人材を派遣しており、親会社同士が競合する先には派遣を行っていない（もしくは行っていない）ものと推測される。そのため、各ゼネコンと等距離に位置する同社のような独立系の果たす役割が大きいといえよう。また、「事業概要」の項で記載したように同社は「若手」社員を積極的に建設現場に派遣している点が大きな特徴の一つである。同社によれば、競合他社は元々ゼネコンの社員であった人材を採用し、よりベテラン層の社員を中心に派遣を行っている模様。従って、今後少子高齢化が進行する建設業界において、同社は相対的に優位なポジションを確立しているといえるだろう。

## エンジニア派遣及び付随事業の同業他社

エンジニア派遣及び付随事業の同業他社は、テクノプロ・ホールディングス株式会社（東証1部 6028）、株式会社メイテック（東証1部 9744）、株式会社アルプス技研（東証1部 4641）があげられる。

同社は同業他社と比較し、若手中心であること、研究開発補助、評価・保守運用などのミドルエンドおよびサポート部門が事業領域の中心であることに特徴があり、派遣単価は同業他社の中では低水準となっている。

### 同業他社の概要

	売上高 (百万円)	売上総利益 (百万円)	営業利益 (百万円)	技術者数 (人)	契約単価 (円)	取引社数 (社)	その他
同社	19,875	4,448 (22.4%)	653	3,579	3,076	800社以上	機械、電気電子、IT、化学などの製造業に技術者を派遣する。ミドルエンドの研究開発補助、評価・保守運用、サポート部門を主な事業領域としている。20代と30代のエンジニアが90%超を占める。
テクノプロ・ホールディングス社	158,407	40,226 (25.4%)	15,772	21,264	3,785	2,212社	国内最大の技術者・研究者数を擁する。機械、電気・電子、組込制御、ITインフラ、ソフト開発・保守、化学、バイオ、建築施工管理などの技術領域で技術者派遣を行っている。
メイテック社	75,297	20,159 (26.8%)	10,382	7,150	5,286	約1,200社	自動車や電機メーカーなどの製造業を中心に、ハイエンド領域の設計・開発支援を行う技術者を派遣する。30代および40代で53.6%を占める。
アルプス技研社	36,371	9,197 (25.3%)	4,015	3,783	4,048	約700社	機械、電気・電子、ソフト、化学などの製造業に、基礎研究から企画、設計、試作、評価、解析までの各工程に技術者を派遣する。

\*同社は2020年9月期のエンジニア派遣及び付随事業の実績（IFRS）、テクノプロ・ホールディングス社は2020年6月期実績（IFRS）で契約単価は技術者1人当たり売上（月平均）を基に算出、メイテック社は2020年3月期（単体）実績、アルプス技研社は2019年12月期実績。



## 過去の財務諸表

### 2020年9月期第3四半期累計期間実績

- ▷ 売上高：44,119百万円（前年同期比17.0%増）
  - ▷ 営業利益：4,658百万円（同23.5%増）
  - ▷ 経常利益：4,789百万円（同27.2%増）
  - ▷ 親会社株主に帰属する四半期純利益：2,550百万円（同1.9%増）
- ▷ 当第3四半期累計期間（2019年10月-2020年6月）において、新型コロナウイルス感染症拡大の影響として、採用活動を2020年3月下旬頃より一時的に抑制し、建設技術者およびエンジニアの稼働維持に注力した。
- ▷ 売上高は、派遣単価の上昇および高稼働率の維持に起因した建設技術者派遣及び付随事業およびエンジニア派遣及び付随事業が伸張し、前年同期比で増収となった。また、前期に実施したM&Aにより新たに子会社化した会社が増収に寄与した。
- ▷ 売上総利益は売上総利益率は28.6%（前年同期比1.0ポイント低下）となったが、増収効果により増益となった。当第3四半期（2020年4-6月）において、建設技術者派遣及び付随事業の稼働率が低下し、売上総利益率の低下要因となった。当第3四半期において、新型コロナウイルス感染症の拡大を背景とした需要の減退があった。同社によれば、緊急事態宣言解除後の2020年6月以降は顧客企業の人材需要は徐々に回復しており、当第4四半期（2020年7-9月）は当第3四半期の稼働率を維持しつつ、採用活動を行う方針であるという。
- ▷ 営業利益および経常利益は、採用費をはじめとした費用を削減したことで、前年同期比で増益となった。販売費及び一般管理費は7,950百万円（前年同期比7.7%増）、売上高販管費率は18.0%（同1.6ポイント低下）となった。販売費及び一般管理費の増加要因として、連結子会社の増加に伴い人件費が3,785百万円（同21.7%増）、地代家賃が719百万円（同57.7%増）、のれん償却が314百万円（同83.6%増）となった。減少要因として、採用費が1,301百万円（同36.1%減）、業務委託費が471百万円（同21.1%減）となった。なお、同社は2020年9月期通期決算からIFRSの適用を予定している。2020年9月期において、通期では日本基準でのれん償却が400百万円程度となる見通しであるが、IFRSの適用によりのれん償却による損益への影響はなくなる予定である。
- ▷ 親会社株主に帰属する四半期純利益は、減損損失423百万円の計上や法人税等の増加があったが前年同期比で増益となった。

同社は、当第2四半期決算の開示と同時に、2020年9月期通期会社予想の修正を実施した。当第3四半期以降は顧客企業の建設工事の一時中断や工期の延長、派遣先の人員調整等が発生する見通しであり、人材需要にあわせて同社の採用活動を調整することから、2020年9月期通期会社予想（IFRSベース）の売上高および各利益の減額修正を実施した。修正後の会社予想では、売上高で58,000～60,000百万円、営業利益で5,800～6,600百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で3,700～4,200百万円を見込む。前回予想と比較して売上高で5,000～3,000百万円、営業利益で2,200～1,400百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で1,700～1,200百万円の減額修正であった。2020年6月以降の採用活動を通常ペースに戻した場合と、2020年9月期末まで採用ペースを抑制した場合の2パターンを想定し、レンジ形式とした。

当第3四半期累計期間の実績は、レンジで開示している通期会社予想の範囲内で推移した模様。同社によれば、上述の通り需要面も回復してきており、2020年9月期第4四半期においては、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の両セグメントにおいて、約200人～300人程度の採用を見込んでいるという。稼働率に関しては、当第3四半期において、急激な低下をさせることなく、今後も同程度の推移が可能であるとしている。

セグメントの概況は以下の通りである。同社は当第1四半期にセグメントの区分を変更した。前年同期は変更後のセグメント区分に組み替えた参考値である。

## 建設技術者派遣及び付随事業

- ▷ 売上高：29,059百万円（前年同期比10.2%増）
- ▷ セグメント利益：5,069百万円（同18.0%増）

新型コロナウイルス感染症の影響による先行き不透明感が強く、一時的に新規稼働の決定スピードが落ち着く状況となった。しかし、建設業界が抱える技術者の「高齢化」「若手不足」という構造的な人材不足は依然として変わらないため、新型コロナウイルス感染症の影響が少ない地方都市を中心として、派遣需要は堅調に推移した。

## 建設技術者派遣及び付随事業の売上高および主要売上構成指標

売上高は、技術者の増員による稼働人数の増加および派遣単価の上昇により、増収となった。

同事業の売上構成要素の主要指標である技術者数、稼働率、稼働時間、派遣単価に関しては、平均技術者数が前年同期比5.6%増、稼働率は前年同期と同水準、稼働時間が同1.3%減、派遣単価が同4.0%増となった。

- ▷ 2020年6月末現在の在籍技術者数は前年同期比447人減少の5,638人となった。
- 採用人数は1,514人（前年同期は2,688人、前年同期比43.7%減）となった。営業環境とのバランスを取りながら採用活動を推進すべく、年間採用人数を1,650人～2,300人と期初計画より修正し、採用活動を行った。四半期別の採用人数は、当第1四半期は635人（前年同期比18.0%減）、当第2四半期は584人（同29.6%減）、当第3四半期は295人（同72.8%減）となった。当第1四半期以降、採用の抑制を継続した。当第1四半期および当第2四半期は稼働率向上を図った。当第3四半期においては、新型コロナウイルス感染症の拡大等による不透明な需要動向を勘案し、採用を前年同期比で大きく減らした。
- 定着率は、前年同期の72.9%から3.2ポイント低下し69.5%となった。同社によれば、前期に採用した技術者の初稼働後の退職が当第2四半期および当第3四半期に集中し、定着率が低下した。
- ▷ 稼働率（建設現場に派遣されている技術者数÷技術者数）は92.7%と前年同期並みを維持した。ただし、四半期別では当第1四半期は93.4%（前年同期比0.2ポイント低下）、当第2四半期は93.8%（同1.0ポイント低下）、当第3四半期は90.9%（同2.7ポイント低下）となった。当第3四半期において、新型コロナウイルス感染症の感染拡大による需要減退の影響を受けた。
- ▷ 稼働時間（1日当たりの平均労働時間）は9.48時間（前年同期比0.12時間減、同1.3%減）となった。四半期別では、当第1四半期は9.57時間（前年同期比0.4%減）、当第2四半期は9.63時間（同0.7%減）、当第3四半期は9.24時間（同2.7%減）となった。当第3四半期において、新型コロナウイルス感染症の感染拡大を背景とした残業時間の抑制があり、稼働時間が減少した。
- ▷ 1時間当たり平均派遣単価は3,105円（前年同期比120円増、同4.0%増）となった。四半期別では、当第1四半期は3,028円（前年同期比1.8%増）、当第2四半期は3,100円（同4.1%増）、当第3四半期は3,187円（同6.2%増）となった。当第3四半期において、2020年4月の改正労働者派遣法の施行を契機として顧客企業との契約の見直しを実施し、平均派遣単価が上昇した。また、1年目技術者の比率が低下したことも平均派遣単価の上昇要因となった。
- 相対的に平均派遣単価の低い1年目の技術者の比率は上述の採用の抑制と定着率の低下によって前年同期の43.4%に対し16.3ポイント低下し、27.1%となった。
- 在籍年数別の平均派遣単価は、1年目の技術者で前年同期比3.4%増、2年目で同0.2%増、3年目で同0.9%増、4年目以降で同1.6%増となった。

2020年4月に改正労働者派遣法が施行された。改正労働者派遣法では、同一労働同一賃金（賃金を雇用形態などではなく仕事内容で決定すること）の実現など、正規雇用労働者と派遣労働者を含む非正規雇用労働者間の不合理な待遇差の解消を目指す。

### 建設技術者派遣及び付随事業の売上総利益および販管費

建設技術者派遣及び付随事業の売上総利益は、増収効果によって8,756百万円（前年同期比5.3%増）となった。ただし、売上総利益率は、派遣単価の増加はあったが、稼働率の低下によって30.1%（同1.4ポイント低下）となった。

販売費及び一般管理費は、3,687百万円（前年同期比8.7%減）、売上高販管費率は12.7%（同2.6ポイント低下）となった。内訳として、人件費が1,919百万円（同12.4%増）、採用費が834百万円（同35.7%減）となった。

- ▷ 人件費は、営業部門や人材管理部門を増員したことから前年同期比で増加した。
- ▷ 採用費は、採用人数の抑制に伴って減少した。

### 当第3四半期の業績

当第3四半期の売上高は8,885百万円（前年同期比2.2%減、前四半期比12.5%減）、セグメント利益は1,310百万円（前年同期比2.2%減、前四半期比31.6%減）となった。

当第3四半期においては、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う稼働率の悪化の影響のほか、平均技術者数および稼働時間の減少によって前年同期比、前四半期ともに減収減益となった。当社によれば、新型コロナウイルス感染症の再拡大がなければ、当第3四半期の稼働率を維持しつつ技術者を採用・増員することで、当第4四半期以降の業績は回復基調で推移する見通しであるという。

### エンジニア派遣及び付随事業

- ▷ 売上高：14,378百万円（前年同期比28.2%増）
- ▷ セグメント利益：636百万円（同110.6%増）

エンジニア派遣及び付随事業においては、省人化および自動化への設備投資が活況の製造業界や、IT業界を中心として、エンジニア需要は底堅く推移した。特に半導体関連企業が牽引する形で、非常事態宣言解除以降、建設技術者派遣及び付随事業よりも早いスピードで需要回復の兆しがあった。

このような事業環境の下、増加するエンジニア需要に対応するべく、一時的な採用活動の抑制はしたものの、年間採用計画を990人～1,290人と期初計画から修正し、採用を実施した。また、同社のエンジニアの高付加価値化を進めると同時に、営業体制においてもグループ会社間での連携を強化し、営業領域の拡大に努めた。

### エンジニア派遣及び付随事業の売上高および主要売上構成指標

売上高については、エンジニア数の増加とテクニカルスタッフからミドルエンドへの職位変更による派遣単価の上昇で、前年同期比で増収となった。

同事業の売上構成要素の主要指標である技術者数、稼働率、稼働時間、派遣単価に関しては、平均技術者数が前年同期比24.0%増、稼働率が同0.1ポイント低下、稼働時間が2.1%減、派遣単価が同6.3%増となった

- ▷ 平均エンジニア数は3,602人（前年同期は2,904人）、2020年6月末現在の在籍エンジニア数は3,568人（前年同月は3,394人）となった。採用活動が順調に推移し、在籍エンジニア数が増加した。ただし、一時的な採用抑制を実施したことで在籍エンジニア数は2020年3月末の3,638人と比較し70人減少した。
  - ▶ 当第3四半期累計期間において861人（前年同期は1,290人）が入社した。
  - ▶ 2020年6月期末時点の在籍エンジニアの構成比は、テクニカルスタッフが42.6%（前期末比16.9ポイント低下）、ミドルエンドが47.3%（同11.2ポイント上昇）、ハイエンドが10.2%（同5.8ポイント上昇）であった。テクニカルスタッフを中心に採用したが、テクニカルスタッフのうち約200人がミドルエンドへ職位変更したことで、テクニカルス

スタッフが低下し、ミドルエンドが上昇した。また、前期にハイエンドが在籍する企業を連結子会社化したことで、ハイエンドの構成比が上昇した。

- ▶ 定着率は、前年同期の80.3%から3.4ポイント低下し76.9%となった。
- ▷ 稼働率は90.0%と前年同期の90.1%に対し、0.1ポイント低下した。採用を抑制し、90%前後の稼働率を維持した。
- ▷ 稼働時間（1日当たりの平均労働時間）は7.53時間（前年同期比0.16時間減、同2.1%減）となった。政府が推進する働き方改革を背景に、稼働時間の減少傾向が続いた。当第3四半期においては、新型コロナウイルス感染症の拡大が影響し、7.39時間（前年同期比5.4%減）となった。
- ▷ 派遣単価は3,048円（前年同期比181円増、同6.3%増）となった。上述の通り、相対的に単価の低いテクニカルスタッフの比率が低下し、ミドルエンドおよびハイエンドの比率が上昇したことで、派遣単価が上昇した。加えて、上述の改正労働者派遣法の施行を契機とした顧客企業との契約の見直しも、派遣単価の上昇要因となった。

#### エンジニア派遣事業の売上総利益および販管費

エンジニア派遣事業の売上総利益は、増収効果によって3,440百万円（前年同期比25.1%増）となった。ただし、売上総利益率は、派遣単価は増加し、稼働率は前年同期並みを維持したが、23.9%（同0.6ポイント低下）となった。

販売費及び一般管理費は、2,803百万円（前年同期比14.5%増）、売上高販管費率は19.5%（同2.3ポイント低下）となった。内訳として、人件費が1,450百万円（同30.0%増）、採用費が515百万円（同33.6%減）となった。

- ▷ 人件費は、子会社の増加および営業部門や人材管理部門の増員に伴って増加した。
- ▷ 採用費は、採用活動の抑制によって前年同期を下回った。

#### 当第3四半期の業績

当第3四半期の売上高は4,730百万円（前年同期比16.4%増、前四半期比1.4%減）、セグメント利益は356百万円（前年同期比456.3%増、前四半期比85.4%増）となった。

前年同期比では増収増益となった。前四半期比では、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う稼働率の悪化の影響のほか、平均技術者数および稼働時間の減少はあったが、派遣単価の上昇によって前四半期比1.4%の減収に留まった。利益面では、派遣単価の上昇による売上総利益率の上昇と採用費の抑制によって前四半期比で増益となった。同社によれば、新型コロナウイルス感染症の再拡大がなければ、当第4四半期においては90%以上の稼働率を維持しつつエンジニアを採用・増員し、業績成長を図るとしている。

#### その他事業

- ▷ 売上高：746百万円（前年同期比303.2%増）
- ▷ セグメント損失：193百万円（前年同期は114百万円のセグメント損失）

その他事業においては、人材紹介事業として海外人材を求めている日本企業への採用支援サービスの提供、日本企業による海外人材の活用支援のため日本語教室を、ベトナム、フィリピン、台湾、韓国で展開している。当第3四半期累計期間においては、世界的な新型コロナウイルス感染症の拡大等により厳しい事業環境となった。また、前期に行ったM&Aにより、オンラインでのプログラミング学習サービス事業を開始した。

売上高は前年同期比で増収となったが、セグメント損失は拡大した。

#### 人材紹介事業

売上高は70百万円（前年同期比49.7%減）、セグメント損失は164百万円（前年同期は164百万円）となった。



当上期において、新型コロナウイルス感染症の拡大防止のため各国で都市封鎖が行われ厳しい事業環境であった。これを踏まえ、同社は人材紹介事業を縮小する方針であるという。

### 教育関連事業

売上高は627百万円（前年同期の78倍）、セグメント利益は8百万円（前年同期はセグメント損失10百万円）となった。

前期に実施した広告宣伝が奏功し、売上高、利益が好調に推移した。

## 2020年9月期第2四半期累計期間（上期）実績

- ▷ 売上高：30,264百万円（前年同期比23.5%増）
  - ▷ 営業利益：3,379百万円（同27.8%増）
  - ▷ 経常利益：3,430百万円（同30.3%増）
  - ▷ 親会社株主に帰属する四半期純利益：1,622百万円（同5.6%減）
- 
- ▷ 売上高は、技術者の増員と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およびエンジニア派遣及び付随事業の伸張により前年同期比で増収となった。また、前期に実施したM&Aにより新たに子会社化した会社が増収に寄与した。
  - ▷ 売上総利益は増収効果によって増益となったが、売上総利益率は29.2%（前年同期比1.1ポイント低下）となった。建設技術者派遣及び付随事業において技術者の待遇改善を実施したことから、売上総利益率が低下した。
  - ▷ 営業利益および経常利益は、派遣単価の上昇に加え、採用費をはじめとした費用を抑制したことで、前年同期比で増益となった。販売費及び一般管理費は5,467百万円（前年同期比26.6%増）、売上高販管費率は18.1%（同1.5ポイント低下）となった。販売費及び一般管理費の増加要因として、営業人員や人材管理部門の増員で人件費が2,526百万円（同26.6%増）、前期に実施したM&Aによる子会社の増加によって地代家賃が491百万円（同69.3%増）となった。減少要因として、採用費が1,024百万円（同22.7%減）となった。
  - ▷ 親会社株主に帰属する四半期純利益は、のれんの減損損失419百万円の計上や法人税等の増加により減益となった。

同社は、当第2四半期決算の開示と同時に、2020年9月期通期会社予想の修正を実施した。当第2四半期累計期間（上期）において、新型コロナウイルスの感染拡大による業績影響はほとんどなく、修正前の2020年9月期通期会社予想に対する進捗は概ね同社の想定通りであった模様。当第3四半期以降は顧客企業の建設工事の一時中断や工期の延長、派遣先の人員調整等が発生する見通しであり、人材需要にあわせて同社の採用活動を調整することから、2020年9月期通期会社予想の売上高および各利益の減額修正を実施した。修正後の会社予想では、売上高で58,000～60,000百万円、営業利益で5,800～6,600百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で3,700～4,200百万円を見込む。前回予想と比較して売上高で5,000～3,000百万円、営業利益で2,200～1,400百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で1,700～1,200百万円の減額修正であった。2020年6月以降の採用活動を通常ペースに戻した場合と、2020年9月期末まで採用ペースを抑制した場合の2パターンを想定し、レンジ形式とした。

セグメントの概況は以下の通りである。同社は当第1四半期にセグメントの区分を変更した。前年同期は変更後のセグメント区分に組み替えた参考値である。

### 建設技術者派遣及び付随事業

- ▷ 売上高：20,174百万円（前年同期比16.7%増）
- ▷ セグメント利益：3,759百万円（同27.2%増）

ゼネコン各社が抱える技術者の「高齢化」、「若手不足」の影響により、派遣需要は堅調に推移した。都心部では2020年開催予定の東京オリンピック・パラリンピック関連工事の概ね竣工したが、再開案件の着工があった。また、地方都市では、リニア中央新幹線関連工事などの大型工事が本格化した。ただし、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、資材の到着遅れ等、建設工事の進捗への影響があった。

#### 建設技術者派遣及び付随事業の売上高および主要売上構成指標

売上高は、技術者の増員による稼働人数の増加および派遣単価の上昇により、増収となった。

同事業の売上構成要素の主要指標である技術者数、稼働率、稼働時間、派遣単価に関しては、平均技術者数が前年同期比10.1%増、稼働率が同0.6ポイント上昇、稼働時間が同0.5%減、派遣単価が同2.9%増となった。

- ▷ 2020年3月末現在の在籍技術者数は前年同期比232人増加の5,936人となった。
- ▷ 採用人数は1,219人（前年同期は1,603人）となった。稼働率の高水準維持を図り、前年同期比では採用人数を抑えながらも、新型コロナウイルス感染症拡大前の年間採用目標2,900人（前期の採用実績は3,289人）に向け、計画的に採用を進めた。2020年3月以降は、新型コロナウイルス感染症の拡大等による不透明な需要動向を踏まえ、採用を抑制した。
- ▷ 定着率は、前年同期の72.7%から2.8ポイント低下し69.9%となった。同社によれば、前期に採用した技術者の初稼働後の退職に集中し、定着率が低下した。
- ▷ 稼働率（建設現場に派遣されている技術者数÷技術者数）は93.6%と前年同期の93.0%に対し、0.6ポイント上昇した。上述の採用抑制が奏功し、稼働率の向上に注力した。
- ▷ 稼働時間（1日当たりの平均労働時間）は9.60時間（前年同期比0.05時間減、同0.5%減）となった。政府が推進する働き方改革を背景に、稼働時間の減少傾向が続いていたが、前期第2四半期以降は概ね前年同期並みで推移している。
- ▷ 1時間当たり平均派遣単価は3,064円（前年同期比87円増、同2.9%増）となった。2年目を除く各年次で平均単価が上昇し、相対的に平均派遣単価の低い年次の技術者の比率が低下した。
- ▷ 相対的に平均派遣単価の低い1年目の技術者の比率は上述の採用の抑制によって前年同期の41.2%に対し6.3ポイント低下し34.9%となった。
- ▷ 在籍年数別の平均派遣単価は、1年目の技術者で前年同期比2.5%増、2年目で同0.1%減、3年目で同1.4%増、4年目以降で同1.9%増となった。

#### 建設技術者派遣及び付随事業の売上総利益および販管費

建設技術者派遣及び付随事業の売上総利益は、増収効果によって6,330百万円（前年同期比13.7%増）となった。ただし、売上総利益率は、派遣単価の増加と稼働率の上昇はあったが、技術者の待遇改善を実施したことによって31.4%（同0.8ポイント低下）となった。

販売費及び一般管理費は、2,571百万円（前年同期比1.6%減）、売上高販管費率は12.7%（同2.4ポイント低下）となった。内訳として、人件費が1,286百万円（同17.7%増）、採用費が648百万円（同24.9%減）となった。

- ▷ 人件費は、営業部門や人材管理部門を増員したことから前年同期比で増加した。
- ▷ 採用費は、採用人数の抑制に伴って減少した。

#### 新型コロナウイルスの感染拡大による影響

新型コロナウイルスの感染拡大による業績影響は、当上期時点ではほとんどなかった。また、2020年5月時点において首都圏の工事の一部では中断、延期が発生しているものの、稼働人数の減少は限定的であるという。同社は建設技術者の需要の減退を想定し、2020年4-5月での採用活動は期初の採用計画の半分程度に抑制したという。2020年6月以降は、建設会社各社の動向を見極めつつ、建設技術者の需要に応じた採用活動を行う方針であるとしている。

## エンジニア派遣及び付随事業

- ▷ 売上高：9,648百万円（前年同期比34.9%増）
- ▷ セグメント利益：281百万円（同17.6%増）

エンジニア派遣及び付随事業においては、省人化および自動化への設備投資が活況の製造業界や、IT業界を中心として、エンジニア需要は引き続き活況であった。

このような事業環境の下、増加するエンジニア需要に対応するべく、年間採用計画1,350人とし、採用活動と研修体制の充実などの社内体制の強化に注力した。また、同社のエンジニアの高付加価値化を進めると同時に、営業体制においてもグループ会社間での連携を強化し、営業領域の拡大に努めた。

## エンジニア派遣及び付随事業の売上高および主要売上構成指標

売上高については、エンジニア数の増加とテクニカルスタッフからミドルエンドへの職位変更による派遣単価の上昇で、前年同期比で増収となった。

同事業の売上構成要素の主要指標である技術者数、稼働率、派遣単価に関しては、平均技術者数が前年同期比32.1%増、稼働率が同1.7ポイント低下、派遣単価が同5.6%増となった

- ▷ 平均エンジニア数は3,626人（前年同期は2,745人）、2020年3月末現在の在籍エンジニア数は3,638人（前年同月は2,838人）となった。採用活動が順調に推移し、在籍エンジニア数が増加した。
- ▷ 当上期において757人（前年同期は706人）が入社した。
- ▷ 2020年3月期末時点の在籍エンジニアの構成比は、テクニカルスタッフが55.5%（前期末比4.0ポイント低下）、ミドルエンドが39.7%（同3.6ポイント上昇）、ハイエンドが4.8%（同0.4ポイント上昇）であった。テクニカルスタッフを中心に採用したが、テクニカルスタッフの一部がミドルエンドへ職位変更したことで、テクニカルスタッフが低下し、ミドルエンドが上昇した。また、前期にハイエンドが在籍する企業を連結子会社化したことで、ハイエンドの構成比が上昇した。
- ▷ 定着率は、前年同期の80.1%から2.0ポイント低下し78.1%となった。
- ▷ 稼働率は89.6%と前年同期の91.4%に対し、2.0ポイント低下した。エンジニア数の増加に伴い稼働率が低下した。
- ▷ 稼働時間（1日当たりの平均労働時間）は7.60時間（前年同期比0.03時間減、同0.4%減）となった。政府が推進する働き方改革を背景に、稼働時間の減少傾向が続いた。
- ▷ 派遣単価は2,995円（前年同期比137円増、同4.8%増）となった。上述の通り、相対的に単価の低いテクニカルスタッフの比率が低下し、ミドルエンドおよびハイエンドの比率が上昇したことで、派遣単価が上昇した。

## エンジニア派遣事業の売上総利益および販管費

エンジニア派遣事業の売上総利益は、増収効果によって2,249百万円（同23.3%増）となった。ただし、売上総利益率は、派遣単価は増加したが、稼働率の低下によって23.3%（前年同期比2.1ポイント低下）となった。

販売費及び一般管理費は、1,969百万円（前年同期比24.8%増）、売上高販管費率は20.4%（同1.7ポイント低下）となった。内訳として、人件費が956百万円（同33.5%増）、採用費が422百万円（同13.2%増）となった。

- ▷ 人件費は、営業部門や人材管理部門を増員したことから増加した。
- ▷ 採用費は、採用人数の増加に伴って前年同期を上回った。

### 新型コロナウイルスの感染拡大の影響

新型コロナウイルスの感染拡大による業績影響は、建設技術者派遣及び付随事業と同様に、当上期時点ではほとんどなかった。また、足元での需要も好調に推移しているという。2020年6月以降は、エンジニアの需要に応じた採用活動を行う方針であるとしている。

### その他事業

- ▷ 売上高：496百万円（前年同期比342.9%増）
- ▷ セグメント損失：119百万円（前年同期は52百万円のセグメント損失）

その他事業においては、人材紹介事業として海外人材を求めている日本企業への採用支援サービスの提供、日本企業による海外人材の活用支援のため日本語教室を、ベトナム、フィリピン、台湾、韓国で展開している。また、前期に行ったM&Aにより、オンラインでのプログラミング学習サービス事業を開始した。

売上高は前年同期比で増収となったが、セグメント損失が拡大した。

### 人材紹介事業

売上高は57百万円（前年同期比28.4%減）、セグメント損失は95百万円（前年同期は66百万円）となった。

当上期において、新型コロナウイルス感染症の拡大防止のため各国で都市封鎖が行われ厳しい事業環境であった。これを踏まえ、同社は人材紹介事業を縮小する方針であるという。

### 教育関連事業

売上高は404百万円（前年同期は8百万円）、セグメント利益12百万円（前年同期はセグメント損失7百万円）となった。

前期に実施した広告宣伝が奏功し、売上高、利益が好調に推移した。

---

## 2020年9月期第1四半期実績

---

- ▷ 売上高：15,085百万円（前年同期比27.6%増）
  - ▷ 営業利益：1,526百万円（同23.0%増）
  - ▷ 経常利益：1,542百万円（同22.4%増）
  - ▷ 親会社株主に帰属する四半期純利益：729百万円（同14.5%減）
- 
- ▷ 売上高は、技術者の増員と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およびエンジニア派遣及び付随事業の伸張により前年同期比で増収となった。また、前期に実施したM&Aにより新たに子会社化した会社が増収に寄与した。
  - ▷ 売上総利益は増収効果によって増益となったが、売上総利益率は28.8%（前年同期比1.0ポイント低下）となった。建設技術者派遣及び付随事業において技術者の待遇改善を実施したことから、売上総利益率が低下した。
  - ▷ 営業利益および経常利益は、派遣単価の上昇に加え、採用費をはじめとした費用を抑制したことで増益となった。販売費及び一般管理費は2,811百万円（前年同期比23.4%増）、売上高販管費率は18.6%（同0.6ポイント低下）となった。販売費及び一般管理費の増加要因として、営業人員や人材管理部門の増員で人件費が1,278百万円（同37.7%増）、前期に実施したM&Aによる子会社の増加によって地代家賃が255百万円（同88.9%増）となった。減少要因として、採用費が561百万円（同12.6%減）となったほか、M&A関連費用の剥落によって業務委託費が109百万円（同45.2%減）となった。
  - ▷ 親会社株主に帰属する四半期純利益は、法人税等の増加により減益となった。



2020年9月期通期会社予想に対する進捗は、概ね順調な推移であったという。同社は、2020年9月期第3四半期までは日本基準を適用し、2020年9月期通期決算発表からIFRSの任意適用を開始する予定である。2020年9月期通期会社予想は、IFRSベースのみを開示している。

セグメントの概況は以下の通りである。同社は当第1四半期に、報告セグメントの名称を建設技術者派遣事業、エンジニア派遣事業から、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に変更した。また、従来はその他事業としていたネットワーク機器販売およびレンタル事業を、エンジニア派遣及び付随事業とするなどのセグメントの組み換えを実施した。以下の前年同期は変更後のセグメント区分に組み替えた参考値である。

### 建設技術者派遣及び付随事業

- ▷ 売上高：10,022百万円（前年同期比19.1%増）
- ▷ セグメント利益：1,845百万円（同34.0%増）

ゼネコン各社が抱える技術者の「高齢化」、「若手不足」の影響により、派遣需要は旺盛に推移した。都心部では2020年開催予定の東京オリンピック・パラリンピック関連工事の概ね竣工したが、再開案件の着工があった。また、地方都市では、リニア中央新幹線関連工事などの大型工事が本格化した。

### 建設技術者派遣及び付随事業の売上高および主要売上構成指標

売上高は、技術者の増員による稼働人数の増加および派遣単価の上昇により、増収となった。

同事業の売上構成要素の主要指標である技術者数、稼働率、稼働時間、派遣単価に関しては、平均技術者数が前年同期比13.8%増、稼働率が同0.2ポイント上昇、稼働時間が同0.4%減、派遣単価が同1.8%増となった。

- ▷ 2019年12月末現在の在籍技術者数は前年同期比650人増加の6,078人となった。
- ▷ 採用人数は、2020年9月期の年間採用目標2,900人（前期実績は3,289人）に向け、計画的に採用活動を実施した結果、2020年9月期第1四半期において635人が入社した（前年同期は774人）。当第1四半期においては、稼働率の向上に注力し技術者の採用を抑制した。
- ▷ 定着率は、前年同期の72.6%から1.8ポイント低下し70.9%となった。同社によれば、前期に採用した技術者の初稼働後の退職が当第1四半期に集中し、定着率が一時的に低下した。
- ▷ 稼働率（建設現場に派遣されている技術者数÷技術者数）は93.4%と前年同期の93.2%に対し、0.2ポイント上昇した。上述の通り、当第1四半期においては採用を抑制し、稼働率の向上に注力した。
- ▷ 稼働時間（1日当たりの平均労働時間）は9.57時間（前年同期比0.04時間減、同0.4%減）となった。政府が推進する働き方改革を背景に、稼働時間の減少傾向が続いていたが、前期第2四半期以降は概ね前年同期並みで推移している。
- ▷ 1時間当たり平均派遣単価は3,028円（前年同期比93円増、同1.8%増）となった。2年目を除く各年次で平均単価が上昇し、相対的に平均派遣単価の低い年次の技術者の比率が低下した。
- ▷ 相対的に平均派遣単価の低い1年目の技術者の比率は39.2%と前年同期の40.9%に対し、1.7ポイント低下した。
- ▷ 在籍年数別の平均派遣単価は、1年目の技術者で前年同期比1.1%増、2年目で同0.6%減、3年目で同0.6%増、4年目以降で同1.1%増となった。同社によれば、建設技術者派遣に対する需要が旺盛であり、派遣単価は概ね上昇傾向で推移した。

### 建設技術者派遣及び付随事業の売上総利益および販管費

建設技術者派遣及び付随事業の売上総利益は、増収効果によって3,053百万円（前年同期比16.8%増）となった。ただし、売上総利益率は、派遣単価の増加と稼働率の上昇はあったが、技術者の待遇改善を実施したことによって30.5%（同0.6ポイント低下）となった。

販売費及び一般管理費は、1,208百万円（前年同期比2.3%減）、売上高販管費率は12.1%（同2.6ポイント低下）となった。内訳として、人件費が635百万円（同20.7%増）、採用費が328百万円（同21.5%減）となった。

- ▷ 人件費は、営業部門や人材管理部門を増員したことから前年同期比で増加した。
- ▷ 採用費は前年同期比で減少した。採用人数の減少が採用費の減少要因となった。また、前年同期においては、ベテラン層（50歳以上）採用のためのWEBページ開設や採用キャンペーンを実施したが、前期第3四半期以降は、実施した採用キャンペーンのうち同社が想定した効果を得られなかったものを中止したことも採用費の減少に寄与した。

#### エンジニア派遣及び付随事業

- ▷ 売上高：4,849百万円（前年同期比44.3%増）
- ▷ セグメント利益：88百万円（同48.2%減）

エンジニア派遣及び付随事業においては、省人化および自動化への設備投資が活況の製造業界や、IT業界を中心として、エンジニア需要は引き続き活況であった。

このような事業環境の下、増加するエンジニア需要に対応するべく、年間採用計画1,350人（前期実績は1,748人）とし、採用活動と研修体制の充実などの社内体制の強化に注力した。また、同社のエンジニアの高付加価値化を進めると同時に、営業体制においてもグループ会社間での連携を強化し、営業領域の拡大に努めた。

#### エンジニア派遣及び付随事業の売上高および主要売上構成指標

売上高については、エンジニア数の増加とテクニカルスタッフからミドルエンドへの職位変更による派遣単価の上昇で、前年同期比で増収となった。

同事業の売上構成要素の主要指標である技術者数、稼働率、派遣単価に関しては、平均技術者数が前年同期比36.8%増、稼働率が同1.7ポイント低下、派遣単価が同5.6%増となった

- ▷ 平均エンジニア数は3,637人（前年同期は2,659人）、2019年12月末現在の在籍エンジニア数は3,703人（前年同月は2,719人）となった。前期に採用活動に注力したことで、在籍エンジニア数が増加した。
- ▷ 2020年9月期第1四半期において386人（前年同期は362人）が入社した。
- ▷ 2019年12月期末時点の在籍エンジニアの構成比は、テクニカルスタッフが54.0%（前期末比5.5ポイント低下）、ミドルエンドが40.7%（同4.6ポイント上昇）、ハイエンドが5.4%（同1.0ポイント上昇）であった。テクニカルスタッフを中心に採用したが、テクニカルスタッフの一部がミドルエンドへ職位変更したことで、テクニカルスタッフが低下し、ミドルエンドが上昇した。また、前期にハイエンドが在籍する企業を連結子会社化したことで、ハイエンドの構成比が上昇した。
- ▷ IT領域と機電領域の別では、2019年12月期末時点の在籍エンジニア数はIT領域が2,550人、機電領域が1,153人となった。同社は中期的にITエンジニアの増員に注力する方針であり、当第1四半期の採用人数386人のうち、IT領域は320人、機電領域は66人であった。
- ▷ 定着率は、前年同期の81.2%から1.7ポイント低下し79.5%となった。
- ▷ 稼働率は90.1%と前年同期の91.1%に対し、1.0ポイント低下した。エンジニア数の増加に伴い稼働率が低下した。
- ▷ 稼働時間（1日当たりの平均労働時間）は7.66時間（前年同期比0.02時間減、同0.3%減）となった。政府が推進する働き方改革を背景に、稼働時間の減少傾向が続いた。
- ▷ 派遣単価は2,974円（前年同期比158円増、同5.6%増）となった。上述の通り、相対的に単価の低いテクニカルスタッフの比率が低下し、ミドルエンドおよびハイエンドの比率が上昇したことで、派遣単価が上昇した。

ITエンジニア：職位に応じ、アプリケーションやWEBサイトの開発、IT製品の設定やトラブルに関する対応を主な業務とする。

機電エンジニア：半導体、電気電子、機械、情報、化学などの各分野において、職位に応じ設計・開発や一般事務などを主な業務とする。

### エンジニア派遣事業の売上総利益および販管費

エンジニア派遣事業の売上総利益は、増収効果によって1,147百万円（同31.2%増）となった。ただし、売上総利益率は、派遣単価は増加したが、稼働率の低下によって23.7%（前年同期比2.4ポイント低下）となった。

販売費及び一般管理費は、1,059百万円（前期比50.6%増）、売上高販管費率は21.8%（同0.9ポイント上昇）となった。内訳として、人件費が479百万円（同53.0%増）、採用費が252百万円（同6.3%増）となった。

- ▷ 人件費は、営業部門や人材管理部門を増員したことから増加した。
- ▷ 採用費は、採用人数の増加に伴って前年同期を上回った。

### その他事業

- ▷ 売上高：248百万円（前年同期比281.5%増）
- ▷ セグメント損失：92百万円（前年同期は47百万円のセグメント損失）

その他事業においては、建設各社への人材紹介およびベトナム現地の人材を求めている日本企業への採用支援サービスの提供、日本企業による海外人材の活用支援のため日本語教室を、ベトナム、フィリピン、台湾、韓国で展開している。また、前期に行ったM&Aにより、オンラインでのプログラミング学習サービス事業を開始した。

売上高は前年同期比で増収となったが、セグメント損失が拡大した。

## 2019年9月期通期実績

- ▷ 売上高：52,505百万円（前期比29.9%増）
  - ▷ 営業利益：4,720百万円（同9.0%減）
  - ▷ 経常利益：4,558百万円（同7.8%減）
  - ▷ 親会社株主に帰属する当期純利益：2,504百万円（同31.1%減）
- 
- ▷ 売上高は、技術者の増員と派遣単価の上昇に起因した建築技術者派遣事業およびエンジニア派遣事業の伸張により増収となった。また、M&Aにより新たに子会社化した会社が増収に寄与した。
  - ▷ 売上総利益は増収効果によって15,272百万円（前期比23.8%増）となったが、売上総利益率は29.1%（同1.4ポイント低下）となった。建設技術者派遣事業およびエンジニア派遣事業において稼働率が低下したことに伴い、売上総利益率が低下した。
  - ▷ 営業利益は前期比で減少した。売上総利益は前期比2,933百万円増加したが、販管費が同3,400百万円増加した。販管費の増加の内訳は、管理部門の増員および関係会社増加による人件費の増加が1,206百万円、採用費の増加が801百万円、M&A関連費用（業務委託費、のれん償却費）の増加が408百万円、その他の販管費の増加が985百万円であった。
  - ▷ 経常利益は、営業利益の減益に伴い前期を下回った。
  - ▷ 親会社株主に帰属する当期純利益は、経常利益の減益に加え、前期に計上した関係会社株式売却益441百万円の剥落と、関係会社評価損257百万円、投資有価証券評価損200百万円など特別損失952百万円の計上によって、減益となった。

2019年9月期通期会社予想に対する達成率は、売上高で105.0%、営業利益で78.7%、経常利益で76.0%、親会社株主に帰属する当期純利益で61.1%となった。売上高は会社予想に対して上振れたが、各利益は会社予想に対して未達となった。売上高は、エンジニア派遣事業において買収した企業の売上高が貢献し会社予想を上回った。営業利益および経常利益は、会社予想では想定していなかったM&A関連費用を計上した。加えて、建設技術者派遣事業において、会社予想では2,800人を採用する計画であったが、2019年9月期実績では3,289人を採用したことで採用費が会社予想の前提を上回った。親会社株主に帰属する当期純利益は、経常利益の下振れに加え、上述の特別損失を計上した。

セグメントの概況は以下の通りである。

#### 建設技術者派遣事業

- ▷ 売上高：35,890百万円（前期比21.2%増）
- ▷ セグメント利益：5,904百万円（同9.6%増）

ゼネコン各社が抱える技術者の「高齢化」、「若手不足」の影響により、派遣需要は旺盛に推移した。また、2020年開催予定の東京オリンピック・パラリンピック関連工事の竣工直前の繁忙期であることに加え、再開発案件の着工が増加した。また、リニア中央新幹線関連工事などの大型工事が本格化した。

#### 建設派遣事業の売上高および主要売上構成指標

売上高は、技術者の増員による稼働人数の増加および派遣単価の上昇により、増収となった。

同事業の売上構成要素の主要指標である技術者数、稼働率、稼働時間、派遣単価に関しては、平均技術者数が前期比15.6%増、稼働率が同1.9ポイント低下、稼働時間が同0.1%増、派遣単価が同3.2%増となった。

- ▷ 2019年9月末現在の在籍技術者数は前年同期比1,033人増加の6,099人となった。
- ▷ 採用人数は、採用活動に注力した結果、2019年9月期において3,289人が入社した（前期は2,764人）。四半期ベースの採用人数は、当第3四半期（2019年4-6月）において1,085人（前年同期は716人）、当第4四半期において601人（同677人）となった。当第3四半期においては、同社によれば、複数の採用媒体を統合して応募状況を管理する効率的な応募管理システムを導入したことで、採用担当者1人当たりの面接数が増加し、採用人数の増加につながった。当第4四半期においては、後述の通り当第3四半期において稼働率の低下があったことから、技術者の採用を抑制した。
- ▷ 定着率は、前期の71.8%から1.0ポイント上昇し72.8%となった。同社によれば、倉庫内に再現した建設現場で行う実地研修を開始したこと等が奏功し、定着率が改善した。また、今期期初以降、地域ごとに技術者のリーダーを選出する制度を開始し、リーダーが退職希望者をフォローする制度を設けたことも、定着率の改善に寄与した。
- ▷ 稼働率（建設現場に派遣されている技術者数÷技術者数）91.9%と前期の93.8%に対し、1.9ポイント低下した。四半期ベースの稼働率は、当第3四半期は92.1%（前年同期比1.0ポイント低下）、当第4四半期は89.5%（同3.4ポイント低下）となった。同社によれば、第3四半期（4-6月）が建設業における労働者需要の端境期となり建設技術者の需要が相対的に低下する。上述の通り、同社は当第3四半期において1,000人超を採用したことで稼働率が低下し、当第4四半期においては採用を抑制したが、稼働率の低下が続いた。
- ▷ 稼働時間（1日当たりの平均労働時間）は9.58時間（前期比0.01時間増、同0.1%増）となった。政府が推進する働き方改革を背景に、稼働時間の減少傾向が続いていたが、当第2四半期以降は概ね前年同期並みで推移し、2019年9月期通期実績においても概ね前期並みとなった。
- ▷ 1時間当たり平均派遣単価は2,983円（前期比93円増、同3.2%増）となった。各年次で平均単価が上昇した。加えて、定着率の上昇に伴い相対的に平均単価が高い2年目以降の技術者の構成比が上昇し、ミックスが良化したことも平均単価の上昇に寄与した。
- ▷ 相対的に平均派遣単価の低い1年目の技術者の比率は37.8%と前年同期の41.3%に対し、3.5ポイント低下した。



- ▷ 在籍年数別の平均派遣単価は、1年目の技術者で前年同期比2.4%増、2年目で同1.3%増、3年目で同2.1%増、4年目以降で同1.8%増となった。同社によれば、建設技術者派遣に対する需要が旺盛であり、派遣単価は上昇傾向で推移した。

#### 建設派遣事業の売上総利益および販管費

建設技術者派遣事業の売上総利益は、増収効果によって11,272百万円（前期比17.4%増）となった。ただし、売上総利益率は、派遣単価は増加したが稼働率の低下によって31.4%（同1.0ポイント低下）となった。

販売費及び一般管理費は、5,368百万円（前期比27.3%増）、売上高販管費率は15.0%（同0.7ポイント上昇）となった。内訳として、人件費が2,357百万円（同20.9%増）、採用費が1,640百万円（同32.8%増）となった。

- ▷ 人件費は、営業部門や人材管理部門を増員したことから増加した。
- ▷ 採用費は前期比で増加した。採用人数の増加に加え、相対的に1人当たり採用費の高いベテラン層の採用を2019年9月期に開始したことで技術者1人当たりの採用費が498千円（前期比11.4%増）となった。ただし、1人当たり採用費は当第2四半期累計期間（上期）は538千円であったが、下期は461千円に低下した。これは、ベテラン層の1人当たり採用費用が上期は1,241千円であったが、下期は735千円となったことによる。上期においては、ベテラン層（50歳以上）採用のためのWEBページの開設やキャンペーンの実施したが、当第3四半期以降は、実施した採用キャンペーンうち想定した効果を得られなかったものの中止等を行った。また、上述の応募管理システムの導入も、技術者1人当たり採用費の低下に寄与した。

#### エンジニア派遣事業

- ▷ 売上高：15,391百万円（前期比48.3%増）
- ▷ セグメント利益：133百万円（同71.3%減）

エンジニア派遣事業においては、省人化および自動化への設備投資が活況の製造業界や、IT業界を中心として、エンジニア需要は引き続き活況となった。

このような事業環境の下、増加するエンジニア需要に対応するべく、年間採用計画1,800人とし、採用活動と研修体制の充実などの社内体制の強化に注力した。2019年9月期の採用人数は1,748人（前期は1,118人）となった。2019年9月末の在籍エンジニア数は3,640人（前期比1,226人増）となった。採用活動に加え、買収した子会社が連結対象となったことが寄与し、在籍エンジニア数が増加した。

売上高については、エンジニア数の増加により増収となった。利益面では、採用活動の効率化はあったが減益となった。

同事業の売上構成要素の主要指標である技術者数、稼働率、派遣単価に関しては、平均技術者数が前期比50.4%増、稼働率が同2.0ポイント低下、派遣単価が同3.7%増となった

- ▷ 平均エンジニア数は3,078人（前期は2,046人）、2019年9月末現在の在籍エンジニア数は3,640人（前年同月は2,414人）となった。採用活動に加え、買収した子会社が連結対象となったことが寄与し、在籍エンジニア数が増加した。
- ▷ 2019年9月期において1,748人（前期は1,118人）が入社した。このうち、約200人は買収した子会社の連結化によるものであった。
- ▷ 2019年9月期末時点の在籍エンジニアの構成比は、テクニカルスタッフが59.5%（前期末比0.7ポイント低下）、ミドルエンドが36.1%（同2.6ポイント上昇）、ハイエンドが4.4%（同1.9ポイント低下）であった。テクニカルスタッフを中心に採用したが、テクニカルスタッフの一部がミドルエンドへ職位変更したほか、ミドルエンドおよびハイエンドの技術者を擁する子会社を連結化したことで、テクニカルスタッフが低下し、ミドルエンドが上昇した。
- ▷ 定着率は、前期の81.1%から0.2ポイント低下し80.9%となった。

- ▷ 稼働率は89.5%と前期の91.5%に対し、2.0ポイント低下した。エンジニア数の増加に伴い稼働率が低下した。
- ▷ 派遣単価は2,857円（前期比4円増、同0.1%増）となった。各クラスで平均単価が上昇したが、ミックスの影響で微増にとどまった。
- ▷ 派遣単価の内訳は、テクニカルスタッフが2,550円（前期比4.4%増）、ミドルエンドは3,298円（同1.4%増）、ハイエンドは4,401円（同5.1%増）となった。

半導体、電気電子、機械、情報、化学などの各分野において、ハイエンドエンジニアは、設計・開発を主な業務とするのに対し、ミドルエンドエンジニアは、設計、評価、保守を主な業務とする。テクニカルスタッフは、一般事務の他、IT製品の設定やトラブルに関する対応を主な業務とする。

### エンジニア派遣事業の売上総利益および販管費

エンジニア派遣事業の売上総利益は、増収効果によって3,443百万円（同36.3%増）となった。ただし、売上総利益率は、派遣単価は増加したが、稼働率の低下によって22.4%（前期比2.0ポイント低下）となった。

販売費及び一般管理費は、3,309百万円（前期比60.6%増）、売上高販管費率は21.5%（同1.6ポイント上昇）となった。内訳として、人件費が1,482百万円（同58.7%増）、採用費が1,037百万円（同56.6%増）となった。

- ▷ 人件費は、営業部門や人材管理部門を増員したことから増加した。
- ▷ 採用費は、採用人数の増加に伴って前年同期を上回った。

### その他事業

- ▷ 売上高：1,308百万円（前期比157.5%増）
- ▷ のれん償却前セグメント損失：239百万円（前期は120百万円のセグメント損失）
- ▷ のれん償却後セグメント損失：384百万円（前期は251百万円のセグメント損失）

その他事業においては、人材紹介事業、教育関連事業、IT関連事業を行っている。

### 人材紹介事業

- ▷ 売上高：156百万円（前期比36.3%減）
- ▷ のれん償却前セグメント損失：138百万円（前期はセグメント利益43百万円）

株式会社夢グローバルなどが事業を行う。建設各社への人材紹介およびベトナム現地の人材を求めている日本企業への採用支援サービスの提供、日本企業による海外人材の活用支援のため日本語教室を、ベトナム、フィリピン、台湾、韓国で展開している。

### 教育関連事業

- ▷ 売上高：123百万円（前期比11.5%減）
- ▷ のれん償却前セグメント損失：236百万円（前期はセグメント損失133百万円）

株式会社侍などが事業を行う。社会人向けプログラミング学習サービスを展開している。

### IT関連事業

- ▷ 売上高：974百万円（前期比649.2%増）

▷ のれん償却前セグメント利益：133百万円（前期はセグメント損失30百万円）

ネプラス株式会社、株式会社インフォメーションポート、ガレネット株式会社などが事業を行う。ネットワーク機器の販売・レンタル、ITシステムの受託開発などを展開している。2019年9月期においては、ネプラス社のネットワーク機器の販売およびレンタル事業が業績を牽引した。

同社は2018年10月にネットワーク機器の販売・レンタルとエンジニア派遣を行うネプラス社を子会社化しエンジニア派遣事業へ組み込んだが、当第3四半期にネットワーク機器の販売・レンタルをその他事業へ組み替えた。同社によれば、ネプラス社はネットワーク機器の販売・レンタル業界でシェア1位であるという。



## 損益計算書

損益計算書 (百万円)	11年9月期	12年9月期	13年9月期	14年9月期	15年9月期	16年9月期	17年9月期	18年9月期	損益計算書 (百万円)	19年9月期	20年9月期
	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結		連結	連結
売上高	6,817	10,982	12,538	16,482	21,116	23,271	30,510	40,419	売上収益	52,505	58,669
前年比	40.2%	61.1%	14.2%	31.5%	28.1%	10.2%	31.1%	32.5%	前年比	-	11.7%
売上原価	4,918	7,824	9,088	11,900	15,966	16,707	21,730	28,081	売上原価	37,644	42,494
売上総利益	1,899	3,159	3,450	4,583	5,150	6,563	8,781	12,339	売上総利益	14,861	16,175
売上総利益率	27.9%	28.8%	27.5%	27.8%	24.4%	28.2%	28.8%	30.5%	売上総利益率	28.3%	27.6%
販売費及び一般管理費	1,357	1,964	2,220	2,726	3,423	4,130	6,419	7,152	販売費及び一般管理費	10,435	10,249
売上高販管費比率	19.9%	17.9%	17.7%	16.5%	16.2%	17.7%	21.0%	17.7%	売上収益販管費率	19.9%	17.5%
営業利益	543	1,195	1,230	1,857	1,727	2,433	2,362	5,186	営業利益	3,891	5,306
前年比	4.4%	120.1%	3.0%	51.0%	-7.0%	40.9%	-2.9%	119.6%	前年比	-	36.4%
営業利益率	8.0%	10.9%	9.8%	11.3%	8.2%	10.5%	7.7%	12.8%	営業利益率	7.4%	9.0%
営業外収益	232	269	648	1,379	356	246	219	187	金融収益	60	294
営業外費用	324	168	107	284	123	216	157	432	金融費用	82	524
経常利益	451	1,296	1,771	2,952	1,960	2,463	2,424	4,941	税引前利益	3,870	5,076
前年比	-18.3%	187.2%	36.7%	66.7%	-33.6%	25.7%	-1.6%	103.8%	前年比	-	31.2%
経常利益率	6.6%	11.8%	14.1%	17.9%	9.3%	10.6%	7.9%	12.2%	税引前利益率	7.4%	8.7%
法人税等	219	469	536	1,093	1,189	708	910	1,342	法人所得税費用	995	1,514
税率	69.7%	37.5%	26.8%	31.8%	38.0%	28.8%	40.6%	26.4%	税率	25.7%	29.8%
非支配株主に帰属する当期純利益	-7	40	71	95	61	130	-97	108	非支配持分	-75	6
当期純利益	102	739	1,389	2,246	1,882	1,623	1,426	3,636	当期利益	2,949	3,557
前年比	-73.5%	622.5%	88.0%	61.8%	-16.2%	-13.7%	-12.1%	154.9%	前年比	-18.9%	20.6%
利益率 (マージン)	1.5%	6.7%	11.1%	13.6%	8.9%	7.0%	4.7%	9.0%	利益率 (マージン)	5.6%	6.1%

出所：会社データよりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

過去の業績推移では、2009年9月期から2010年9月期までは建築基準法の改正に伴う確認審査の厳格化等により住宅の新規着工件数が減少し、同社の売上高も低調に推移した。2011年9月期から2012年9月期にかけては、主に夢テクノロジーの連結子会社化によって増収となった。2013年9月期以降は建設業界の回復の中で、技術者数の増員と派遣単価の上昇によって業績成長を遂げた。

### 2009年9月期から2010年9月期まで

2007年の建築基準法改正に伴う確認審査の厳格化と2008年9月に発生したリーマンショックによって住宅の着工件数が低調に推移し、2009年9月期から2010年9月期において同社の売上高は減収基調で推移した。

営業利益の推移では、2009年9月期は売上高は22.6%減少したが、50%を超える増益となった。これは、フレックスタイム制の導入による残業代の削減等で販管費が前期比35.2%減少したことによる。2010年9月期においては、減収に伴い営業利益も減少した。

### 2011年9月期から2012年9月期まで

2011年1月に、同社は夢テクノロジー（旧株式会社フルキャストテクノロジー）を子会社化し、エンジニア派遣事業に進出した。連結化によって2011年9月期は増収となり、2012年9月期においても夢テクノロジー社の通期寄与によって売上高が増加した。

営業利益の推移では、2011年9月期は4.4%の増益に留まったが、2012年9月期は120.1%の増益となった。これは、主に建築技術者派遣事業が稼働率の上昇等により増益となったことによる。

### 2013年9月期以降

2013年9月期において、2012年9月期の約3倍の1,233人を建築技術者として採用し、これ以降、建築技術者派遣事業において1,000人超の大量採用を継続している（2018年9月期の年間採用人数は2,764人）。大量採用の開始以降、建築技術者派遣事業は増収増益を続け、同社の業績を牽引した。

営業利益の推移では、2015年9月期、2017年9月期、2019年9月期を除いて増収基調で推移した。

- ▷ 2015年9月期においては、主力の建築技術者派遣事業においては増益となったが、子育て支援事業、介護事業、総合建設事業の損失が拡大し減益となった。
- ▷ 2017年9月期においては、建築技術者派遣事業は増益となったが、エンジニア派遣事業で年間採用人数を1,000人規模（2016年9月期の年間採用人数は460人）とするための体制整備を行ったことから減益となった。
- ▷ 2019年9月期においては、採用人数の増加に伴う稼働率の低下によって建設技術者派遣事業、エンジニア派遣事業の利益率が低下したことに加え、期中に実施した複数のM&Aに関連した費用の計上で減益となった。

## 過去の会社予想と実績の差異

期初会社予想と実績 (百万円)	11年9月期 日本基準	12年9月期 日本基準	13年9月期 日本基準	14年9月期 日本基準	15年9月期 日本基準	16年9月期 日本基準	17年9月期 日本基準	18年9月期 日本基準	19年9月期 日本基準	20年9月期 IFRS
売上収益 (期初予想)	5,200	11,000	13,500	18,000	2,500~25,500	23,000	23,000	39,000	50,000	63,000
売上収益 (実績)	6,817	10,982	12,538	16,482	21,116	23,271	30,510	40,419	52,505	58,669
<b>期初会予と実績の格差</b>	<b>31.1%</b>	<b>-0.2%</b>	<b>-7.1%</b>	<b>-8.4%</b>	-	<b>1.2%</b>	<b>32.7%</b>	<b>3.6%</b>	<b>5.0%</b>	<b>-6.9%</b>
営業利益 (期初予想)	620	1,250	2,100	-	-	-	3,600	5,400	6,000	8,000
営業利益 (実績)	543	1,195	1,230	-	-	-	2,362	5,186	4,720	5,306
<b>期初会予と実績の格差</b>	<b>-12.5%</b>	<b>-4.4%</b>	<b>-41.4%</b>	-	-	-	<b>-34.4%</b>	<b>-4.0%</b>	<b>-21.3%</b>	<b>-33.7%</b>
当期利益 (期初予想)	350	350	1,300	2,100~2,600	2,250~3,200	2,000	2,100	3,700	4,100	5,400
当期利益 (実績)	102	739	1,389	2,246	1,882	1,623	1,426	3,636	2,504	3,557
<b>期初会予と実績の格差</b>	<b>-70.8%</b>	<b>111.1%</b>	<b>6.8%</b>	-	-	<b>-18.9%</b>	<b>-32.1%</b>	<b>-1.7%</b>	<b>-38.9%</b>	<b>-34.1%</b>

出所：会社データよりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

## 財税状態計算書

貸借対照表 (百万円)	11年9月期 日本基準	12年9月期 日本基準	13年9月期 日本基準	14年9月期 日本基準	15年9月期 日本基準	16年9月期 日本基準	17年9月期 日本基準	18年9月期 日本基準	財政状態計算書 (百万円)	19年9月期 IFRS	20年9月期 IFRS
<b>資産</b>									<b>資産</b>		
現金及び預金	2,304	2,558	4,246	5,755	11,460	8,724	8,556	11,301	現金及び現金同等物	10,109	15,426
売掛金	1,425	1,626	1,860	2,524	2,748	3,642	4,854	5,973	営業債権及びその他の債権	7,613	7,528
たな卸資産	1	1	1	1	1	1	1	1	棚卸資産	57	63
貸倒引当金	-74	-85	-22	-32	-22	-22	-30	-18	その他の金融資産	188	147
その他	260	583	373	607	1,023	988	1,450	1,620	その他の流動資産	858	1,611
<b>流動資産合計</b>	<b>3,917</b>	<b>4,684</b>	<b>6,457</b>	<b>8,856</b>	<b>15,210</b>	<b>13,334</b>	<b>14,839</b>	<b>18,887</b>	<b>流動資産合計</b>	<b>18,825</b>	<b>24,775</b>
<b>有形固定資産合計</b>	<b>1,388</b>	<b>1,412</b>	<b>1,465</b>	<b>811</b>	<b>940</b>	<b>1,353</b>	<b>1,080</b>	<b>938</b>	<b>有形固定資産</b>	<b>2,305</b>	<b>2,994</b>
投資不動産(純額)	-	-	-	1,135	1,118	1,106	-	-	のれん	3,676	3,429
投資有価証券	293	689	1,166	1,072	1,772	1,566	2,602	2,053	無形資産	1,044	1,123
<b>投資その他の資産合計</b>	<b>566</b>	<b>908</b>	<b>1,440</b>	<b>2,723</b>	<b>3,299</b>	<b>3,193</b>	<b>3,388</b>	<b>2,995</b>	<b>投資不動産</b>	<b>230</b>	<b>225</b>
のれん	718	628	516	391	309	1,175	899	610	その他の金融資産	3,029	1,790
<b>無形固定資産合計</b>	<b>759</b>	<b>666</b>	<b>553</b>	<b>416</b>	<b>348</b>	<b>1,221</b>	<b>1,060</b>	<b>744</b>	<b>繰延税金資産</b>	<b>1,203</b>	<b>2,028</b>
<b>固定資産合計</b>	<b>2,713</b>	<b>2,986</b>	<b>3,458</b>	<b>3,950</b>	<b>4,588</b>	<b>5,766</b>	<b>5,528</b>	<b>4,678</b>	<b>その他の非流動資産</b>	<b>34</b>	<b>36</b>
<b>繰延資産合計</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>18</b>	<b>34</b>	<b>7</b>	<b>非流動資産合計</b>	<b>11,522</b>	<b>11,624</b>
<b>資産合計</b>	<b>6,630</b>	<b>7,670</b>	<b>9,916</b>	<b>12,806</b>	<b>19,798</b>	<b>19,118</b>	<b>20,401</b>	<b>23,571</b>	<b>資産合計</b>	<b>30,347</b>	<b>36,399</b>
<b>負債</b>									<b>負債</b>		
短期有利子負債	2,195	1,826	840	856	1,106	891	1,733	1,309	社債及び借入金	4,459	2,675
買掛金	10	14	9	12	9	11	25	9	営業債務及びその他の債務	688	567
未払費用	521	551	643	799	1,069	1,058	1,408	2,026	その他の金融負債	647	1,653
その他	674	1,011	964	1,925	1,848	1,591	2,681	3,303	その他	6,838	12,118
<b>流動負債合計</b>	<b>3,400</b>	<b>3,402</b>	<b>2,455</b>	<b>3,593</b>	<b>4,031</b>	<b>3,552</b>	<b>5,848</b>	<b>6,647</b>	<b>流動負債合計</b>	<b>12,632</b>	<b>17,013</b>
長期有利子負債	1,088	1,509	1,649	893	1,219	1,645	1,045	2,538	社債及び借入金	5,220	6,051
その他	384	423	433	414	430	410	487	414	その他	1,441	1,774
<b>固定負債合計</b>	<b>1,472</b>	<b>1,932</b>	<b>2,082</b>	<b>1,307</b>	<b>1,649</b>	<b>2,055</b>	<b>1,532</b>	<b>2,952</b>	<b>非流動負債合計</b>	<b>6,661</b>	<b>7,825</b>
<b>負債合計</b>	<b>4,872</b>	<b>5,334</b>	<b>4,538</b>	<b>4,899</b>	<b>5,681</b>	<b>5,606</b>	<b>7,381</b>	<b>9,599</b>	<b>負債合計</b>	<b>19,292</b>	<b>24,838</b>
<b>純資産</b>									<b>資本</b>		
資本金	805	805	805	805	805	805	805	805	資本金	823	829
資本剰余金	868	868	2,205	3,803	9,346	9,555	9,701	9,718	資本剰余金	10,778	10,804
利益剰余金	1,670	2,262	3,323	3,842	3,488	2,315	1,317	2,267	利益剰余金	1,562	2,459
自己株式	-1,770	-1,790	-1,290	-1,013	-0	-0	-0	-0	自己株式	-2,001	-2,438
非支配株主持分	193	227	376	518	542	847	1,026	1,028	非支配持分	-133	-129
<b>純資産合計</b>	<b>1,757</b>	<b>2,336</b>	<b>5,378</b>	<b>7,907</b>	<b>14,117</b>	<b>13,512</b>	<b>13,080</b>	<b>13,973</b>	<b>資本合計</b>	<b>11,055</b>	<b>11,561</b>
運転資金	1,417	1,614	1,852	2,513	2,740	3,632	4,829	5,965	運転資金	6,982	7,024
有利子負債合計	3,284	3,335	2,488	1,749	2,325	2,536	2,779	3,847	有利子負債合計	9,679	8,726
ネット・デット	978	771	-1,774	-4,006	-9,136	-6,187	-5,777	-7,454	ネット・デット	-431	-6,700

出所：会社データよりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

## 資産

同社の資産は主に新規連結子会社化と連結除外によって大きく変動してきた。

2004年9月末の総資産は5,313百万円であったが、相次ぐ買収によって、2006年9月末の総資産は47,944百万円となった。2007年9月期から、同社はそれ以前とは逆に本業への経営資源の集中を開始した。ノンコアビジネスの売却を進め、2009年9月末の総資産は4,902百万円へとさらに縮小した。

その後は、本業の成長に伴い資産は増加し、2020年9月期において資産は36,399百万円となった。資産の主要項目は流動資産であり、総資産の68.1%を占める。同社の本業は人材派遣であり、主な流動資産は現金及び現金同等物（2020年9月期総資産の42.4%）、営業債権及びその他の債権（同20.7%）である。

有形固定資産は本社、採用拠点が中心であり、2020年9月期において総資産の8.2%に留まる。

のれんは2020年9月期において資産の8.2%を占めた。2019年9月期において実施したネプラス株式会社、三立機械設計株式会社、株式会社インフォメーションポート、株式会社侍、ガレネット株式会社の買収に伴うのれんが大半を占める。

## 負債

同社の有利子負債残高は2004年9月末に2,630百万円であったが、M&Aや子会社新設により事業拡大を進めた結果、2006年9月末には23,702百万円に増加した。その後、本業への経営資源の集中を進め、2018年9月期には有利子負債残高は3,847百万円まで減少したが、上述のM&Aの資金を借入金で調達したことなどにより、2020年9月期には8,726百万円となった。

ネット・デット（有利子負債から現金及び預金同等物（短期有価証券を含む）を差し引いた額）は2013年9月期以降、マイナス（現金及び預金同等物超過）の状態が続いている。

## 資本

資本（純資産）は主に当期純利益あるいは当期純損失の計上に基づく内部留保の増減や自己株式取得によって変動してきた。2013年9月期以降の純資産の増加は、内部留保と自己株式の処分の影響が大きい。2013年9月期、2014年9月期、2015年9月期は自己株式の処分によって、株主資本はそれぞれ、1,837百万円、1,875百万円、6,556百万円増加した。

2006年9月期に3.3%まで落ち込んだ自己資本比率は、その後の財務リストラなどによって2018年9月期には54.6%まで回復した。2020年9月期においては、親会社所有者帰属持分比率（自己資本比率）は32.1%に低下した。これは、自己株式の取得による親会社の所有者に帰属する持分合計の減少、借入金の増加、その他負債の増加などによる。

## キャッシュ・フロー計算書

キャッシュフロー計算書 (百万円)	11年9月期 日本基準	12年9月期 日本基準	13年9月期 日本基準	14年9月期 日本基準	15年9月期 日本基準	16年9月期 日本基準	17年9月期 日本基準	18年9月期 日本基準	19年9月期 IFRS	20年9月期 IFRS
営業活動によるキャッシュフロー(1)	528	1,064	793	1,659	713	726	1,536	3,929	3,113	9,934
投資活動によるキャッシュフロー(2)	-409	202	180	620	-178	-1,118	417	415	-4,400	476
<b>FCF (1+2)</b>	<b>119</b>	<b>1,267</b>	<b>973</b>	<b>2,279</b>	<b>535</b>	<b>-392</b>	<b>1,953</b>	<b>4,345</b>	<b>-1,286</b>	<b>10,410</b>
財務活動によるキャッシュフロー	4	-152	595	-734	5,272	-2,173	-2,027	-1,592	-305	-5,088
減価償却費及び償却費(A)	84	168	79	165	212	223	424	421	620	928
設備投資(B)	-80	-6	-40	-887	-393	-474	-144	-116	-465	-543
運転資金増減(C)	703	197	238	662	227	892	1,197	1,136	-	42
<b>単純FCF (NI+A+B-C)</b>	<b>-596</b>	<b>704</b>	<b>1,189</b>	<b>862</b>	<b>1,474</b>	<b>480</b>	<b>508</b>	<b>2,805</b>	<b>-</b>	<b>3,901</b>

出所：会社データよりSR社作成

\*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

### 営業キャッシュ・フロー

当期純損益や運転資金の増減によって主に変動してきた。2006年9月期と2007年9月期にマイナスとなった。2006年9月期は運転資金が急増したことによる。また、2007年9月期は当期純損失となったことが主因である。

### 投資キャッシュ・フロー

投資有価証券の取得あるいは売却によって主に変動してきた。

2016年9月期は投資活動によるキャッシュ・フローが1,118百万円の支出（マイナス）となった。これは、将来的なIT技術分野の人材教育・人材派遣に向けて、資本業務提携、子会社化を進めていることが理由で、内訳は関係会社株式の取得による支出204百万円、子会社株式の取得による支出455百万円、事業譲受による支出103百万円などであった。

2019年9月期は投資活動によるキャッシュ・フローが4,400百万円の支出（マイナス）となった。ネプラス株式会社、三立機械設計株式会社、株式会社インフォメーションポート、株式会社侍、ガレネット株式会社の買収に伴い、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出が3,135百万円となったことによる。

### 財務キャッシュ・フロー

2006年9月期までは業容拡大に伴う借入金や社債発行によってプラスとなる傾向にあったが、2007年9月期以降は借入金の返済や社債償還を進め、マイナスで推移する傾向にある。2015年9月期は自己株式の処分による収入6,556百万円を計上したことから、財務活動によるキャッシュ・フローがプラスとなった。

### 単純フリーキャッシュフロー

当期純損益や運転資金増減によって主に変動してきた。

## その他情報

### 沿革

創業は1970年、現代表取締役会長の佐藤真吾氏が建築設計事務所を個人創業したことが始まりである。その後有限会社佐藤建築設計事務所を経て、事業規模拡大のため1990年10月に組織を株式会社に改組するとともに、商号を株式会社夢真に変更した。人材派遣ビジネスは1991年に開始。

2005年以降、総合建設業をめざし、M&Aによる拡大戦略を進めたが、事業環境や経営効率の悪化などを背景に、買収した企業を全て売却。その後は本来の中核事業であった建設業界の人材ビジネスに事業の選択と集中を進めた。2011年には株式会社夢テクノロジーの買収によってエンジニア派遣及び付随事業に進出し、2020年時点で建設技術者派遣及び付随事業に次ぐ成長の源泉となっている。

1980年1月	施工図の作図を目的として「有限会社佐藤建築設計事務所」を設立
1985年4月	施工図作図の海外ネットワーク作りへ着手
1987年4月	海外設計事務所に施工図作図の発注を開始
1990年10月	組織を株式会社化、商号を「株式会社夢真」に変更
1991年3月	建設技術者派遣事業を本格的に開始
1996年12月	海外生産体制強化のため、ベトナムに「YUMESHIN VIETNAM CO., LTD.」を設立
2003年9月	大阪証券取引所ヘラクレス市場に株式を上場(コード：2362)
2005年4月	純粋持株会社に移行し、商号を「株式会社夢真ホールディングス」に変更 事業継承会社として新会社「株式会社夢真」を設立
2007年10月	「株式会社夢真ホールディングス」が「株式会社夢真」を吸収合併
2010年10月	市場統合により大阪証券取引所JASDAQ市場へ
2011年1月	「株式会社ユニテックソフト」を子会社化
2011年5月	「株式会社夢テクノロジー」を公開買付により子会社化（旧・株式会社フルキャストテクノロジー）
2012年1月	東京都渋谷区に採用サテライト「夢探索カフェ」を開設、全国展開スタート
2013年7月	市場統合により東京証券取引所JASDAQ市場へ
2014年10月	「株式会社夢テクノロジー」が「株式会社ユニテックソフト」を吸収合併 グループ技術者数2,000名突破
2015年2月	「株式会社夢エージェント」を設立
2015年8月	「株式会社夢エージェント」が「Buzz Box株式会社」を子会社化 グループ稼働技術者数3,000名突破
2015年12月	「株式会社夢エージェント」が「YUMEAGENT PHILIPPINES Corp.」を設立
2016年5月	子会社「株式会社夢エデュケーション」を設立
2016年8月	「株式会社夢ソリューションズ」を子会社化（旧・株式会社ソーシャルフィンテック）
2016年11月	グループ稼働技術者数4,000名突破
2017年3月	厚生労働省委託事業「優良派遣事業者認定制度」にて優良派遣事業者として認定を受ける
2017年6月	「株式会社夢エデュケーション」が「株式会社建設資格推進センター」を設立 「株式会社夢エージェント」が「YUMEAGENT VIETNAM Co., Ltd.」を子会社化
2017年7月	グループ稼働技術者数5,000名突破
2017年12月	グループ稼働技術者数6,000名突破
2018年9月	グループ稼働技術者数7,000名突破 「株式会社夢グローバル」設立
2018年10月	「ネプラス株式会社」を完全子会社化

	「P3OPLE4U,inc.」を子会社化
2019年1月	「株式会社夢テクノロジー」を完全子会社化
2019年4月	「株式会社インフォメーションポート」を子会社化 「株式会社侍」を子会社化
2019年5月	グループ稼働技術者数8,000名突破
2019年7月	「ガレネット株式会社」を子会社化
2019年10月	純粋持株会社体制へ移行

## ニュース&トピックス

### 2020年5月

2020年5月11日、同社は、減損損失の計上および通期業績予想の修正に関して発表した。

#### 減損損失の計上について

同社連結子会社であり、フィリピンにてエンジニア派遣事業等を行うP3OPLE4U,Inc.において、のれんの減損処理を実施し、419百万円の減損損失（特別損失）を計上することとなった。新型コロナウイルス感染症の拡大によるフィリピンでのロックダウン等により、顧客を喪失する事態となったことから、今後の損益見直しを見直し、将来の回収可能性を検討した。

#### 2020年9月期通期業績予想の修正

- ▷ 売上高：58,000～60,000百万円（前回予想は63,000百万円）
- ▷ 営業利益：5,800～6,600百万円（同8,000百万円）
- ▷ 親会社の所有者に帰属する当期利益：3,700～4,200百万円（同5,400百万円）
- ▷ 基本的1株当たり当期利益：48.65～55.22円（70.59円）

#### 業績予想修正の理由

新型コロナウイルス感染症の拡大等により、企業活動が停滞し景気減速の厳しい局面を迎える中、同社の中核事業である人材派遣事業においては、主要派遣先である建設業界やIT業界等の需要状況への影響は2020年5月時点では軽微である。ただし、先行き不透明な状況が続いており、今後、工事の一時中断や工期の延長、派遣先の人員調整等により、新規稼働の減少や稼働決定スピードの鈍化を同社は想定している。

同社は、現在在籍している同社技術者の雇用維持を優先すると同時に、人材需要とのバランスを取るため、成長ドライバーである採用活動を一時的に中断している。このため、2020年9月期末の在籍技術者数が前回予想の前提を下回る見込みとなった。今後も、需要に合わせ採用活動を調整するため、業績予想値に関しては、2020年6月以降の採用活動を通常ペースに戻した場合と、2020年9月期末まで採用ペースを抑制した場合の2パターンを想定し、レンジ形式により開示したとしている。

### 2020年3月

2020年3月10日、同社は、自己株式取得に係る事項の決定に関して発表した。

#### 取得に係る事項の内容

- ▷ 取得対象株式の種類：普通株式
- ▷ 取得し得る株式の総数：1,600,000株（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合：2.1%）
- ▷ 株式の取得価額の総額：1,000百万円



▷ 取得期間：2020年3月17日～2020年6月16日

## 2019年12月

2019年12月19日、同社は代表取締役の異動に関して発表した。

### 異動の内容

氏名	新役職	旧役職
佐藤 真吾	取締役	代表取締役会長

### 異動の理由

意思決定の迅速化、事業基盤の強化を推進する。この異動により同社の代表取締役は、代表取締役社長の佐藤大央1名となる。

## 大株主

大株主の状況	所有株式数 (千株)	割合
佐藤眞吾	18,425	24.18%
有限会社佐藤総合企画	12,721	16.70%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	3,791	4.98%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,278	1.68%
深井英樹	1,010	1.33%
J.P MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 380577	753	0.99%
佐藤淑子	688	0.90%
佐藤大央	486	0.64%
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社 (信託口9)	437	0.57%
野村将博	399	0.52%
計	39,988	52.49%

出所：会社データよりSR社作成  
(2019年9月末)

## トップ経営者

### 代表取締役社長 佐藤大央氏

代表取締役社長である佐藤大央氏は、2006年に野村不動産に入社。2010年に同社に入社、取締役就任し、2015年に代表取締役社長（現任）になった。

## 配当

配当に関し、同社は業績連動型の利益配分を基本方針としている。2018年9月期に発表した中期経営計画において、2020年9月期までは、1株当たりの配当金の下限を35円としつつ、業績を勘案の上、増配や自己株式取得等を行っていくとしている。

2021年9月期は1株当たり中間配当15.0円を含む年間配当35.0円（配当性向69.5%）を予定している。

## 従業員

2019年9月期末時点の連結ベースの社員数は10,499名（単体6,465名）である。単体の社員の平均年齢は30.8歳、平均勤続年数は2.4年である。

## 企業概要

企業正式名称	本社所在地
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22F
代表電話番号	上場市場
03-3210-1200	JASDAQスタンダード
設立年月日	上場年月日
1980年1月28日	2003年9月18日
HP	決算月
<a href="http://www.yumeshin.co.jp/">http://www.yumeshin.co.jp/</a>	9月
IRコンタクト	IRページ
-	<a href="http://www.yumeshin.co.jp/ir/">http://www.yumeshin.co.jp/ir/</a>
IRメール	IR電話
-	03-3210-1212

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。SR社の現在のレポートカバレッジは以下の通りです。

アイベット損害保険株式会社	亀田製菓株式会社	株式会社セレス	株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
あいホールディングス株式会社	株式会社 CARTA HOLDINGS	ソレイジア・ファーマ株式会社	株式会社バン・パシフィック・インターナショナルホールディングス
株式会社アイモバイル	カルナバイオサイエンス株式会社	ソースネクスト株式会社	株式会社ピースリー
株式会社アクセル	株式会社カワニシホールディングス	第一種元素化学工業株式会社	株式会社ビジョナリーホールディングス
株式会社アジュバコンスメジヤパン	キャノンマーケティングジャパン株式会社	太陽ホールディングス株式会社	株式会社ビジョン
株式会社アズーム	株式会社キャリアデザインセンター	株式会社高島屋	BEENOS 株式会社
アズビル株式会社	株式会社キャンパス	株式会社ダイセキ	ビジョン株式会社
アズワン株式会社	キュービーネットホールディングス株式会社	中国塗料株式会社	株式会社ビーロット
株式会社アドバンスクリエイト	株式会社グッドコムアセット	銀理株式会社	ファーストブラザーズ株式会社
アニコムホールディングス株式会社	クミアイ化学工業株式会社	株式会社チヨダ	フィールズ株式会社
アネスト岩田株式会社	KLab株式会社	都築電気株式会社	株式会社フェイスネットワーク
A P A M A N 株式会社	グランディアハウス株式会社	株式会社ツルハホールディングス	株式会社フェローテックホールディングス
株式会社アバント	株式会社クリーク・アンド・リバー社	株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ	藤田観光株式会社
株式会社あらた	ケイイスター不動産株式会社	株式会社デア	フリービット株式会社
アンジェス株式会社	株式会社GameWith	株式会社TKC	株式会社プロドリフ
and factory株式会社	株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス	株式会社 ティーケービー	ベース株式会社
アンリツ株式会社	株式会社ココカラフイン	DIC株式会社	株式会社ベネフィット・ワン
アース製薬株式会社	コタ株式会社	ディップ株式会社	株式会社ベルパーク
アーツパークホールディングス株式会社	コムシスホールディングス株式会社	デジタルアーツ株式会社	HENNGE株式会社
株式会社イエローハット	コンドテック株式会社	株式会社デジタルガレージ	株式会社ホープ
イオンデパート株式会社	サトーホールディングス株式会社	株式会社出前館	株式会社北園銀行
株式会社イオンファスタジー	株式会社サニックス	株式会社テンポイノベーション	株式会社マキユリアインベストメント
株式会社イグニス	株式会社サーパークス	株式会社トウシヤ	松井証券株式会社
株式会社Eストアー	サンバイオ株式会社	株式会社TOKAIホールディングス	マネックスグループ株式会社
伊藤忠エクス株式会社	株式会社サンリオ	トーカロ株式会社	株式会社マルマエ
株式会社IDOM	株式会社ザッパラス	東洋インキSCホールディングス株式会社	株式会社三城ホールディングス
稲畑産業株式会社	株式会社識学	東洋炭素株式会社	株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社インテリジェントウェイブ	株式会社シグマクス	東洋紡株式会社	株式会社メタックス
インフォコム株式会社	シップヘルスクエアホールディングス株式会社	株式会社ドリムインキュベータ	メドピア株式会社
株式会社インフォーマット	株式会社SHFIT	株式会社トライステージ	株式会社メディアドゥ
AI inside 株式会社	株式会社シンクロ・フード	内外トランスライン株式会社	株式会社メディカルシステムネットワーク
株式会社エアトリ	シンバイ製菓株式会社	長瀬産業株式会社	株式会社メディネット
株式会社エイジア	株式会社シアールイー	ナノキャリア株式会社	森永乳業株式会社
株式会社エイチーム	株式会社ジンスホールディングス	日医工株式会社	株式会社夢真ホールディングス
エイチ・ツー・オー リテイリング株式会社	株式会社ジェイ・エス・ピー	日進工業株式会社	株式会社ユークレナ
株式会社エス・エム・エス	株式会社JMDC	日清紡ホールディングス株式会社	株式会社吉野家ホールディングス
SBSホールディングス株式会社	株式会社ジェイテックコーポレーション	ニプロ株式会社	RIZAPグループ株式会社
株式会社エディオン	Jトラスト株式会社	日本KFCホールディングス株式会社	株式会社ラウンドワン
株式会社FPG	株式会社JPホールディングス	日本工営株式会社	株式会社ラクーンホールディングス
MRT株式会社	ジャパンベストレスキューシステム株式会社	日本駐車場開発株式会社	株式会社ラックランド
エレコム株式会社	株式会社ジャフコ	日本電計株式会社	リゾートトラスト株式会社
エン・ジャパン株式会社	GCA株式会社	株式会社ネットマーケティング	株式会社良品計画
オイシックス・ラ・大地株式会社	スター・マイカ・ホールディングス株式会社	株式会社日本マイクロニクス	レーザーテック株式会社
株式会社大衆製作所	株式会社ストライク	日本モーゲーサービス株式会社	株式会社レーサム
沖電気工業株式会社	株式会社スノーピーク	ネットワンシステムズ株式会社	株式会社ロコンド
株式会社小野測器	株式会社スリー・ディー・マトリックス	株式会社ハウスドゥ	株式会社ワールドホールディングス
株式会社オンワードホールディングス	節茂器工株式会社	伯東株式会社	
株式会社オークファン	生化学工業株式会社	株式会社ハピネット	
株式会社カナミックネットワーク	株式会社セリア	Hamee株式会社	

※投資運用先銘柄に関するレポートをご希望の場合は、弊社にレポート作成を依頼するよう各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

**ディスクレマー：**本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与えるる利害を有する可能性があることにご留意ください。

**金融商品取引法に基づく表示：**本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

## 連絡先

株式会社シェアードリサーチ / Shared Research Inc.

東京都文京区千駄木3-31-12

HP: <https://sharedresearch.jp>

TEL: 03-5834-8787

Email: [info@sharedresearch.jp](mailto:info@sharedresearch.jp)