

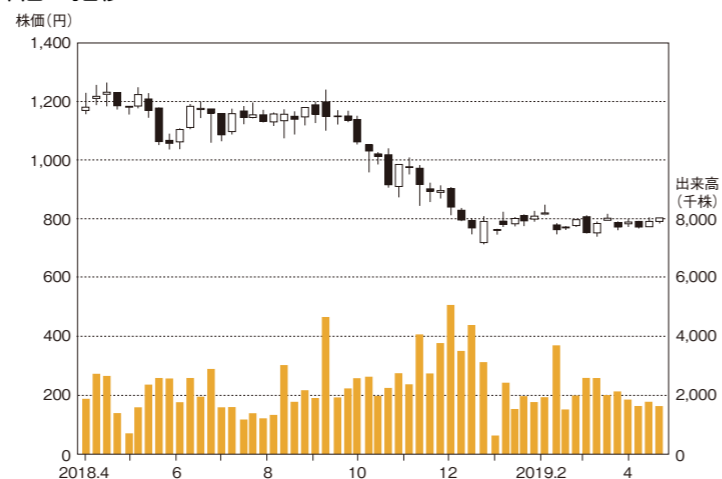
## 株式の状況 (2019年3月31日現在)

- 発行可能株式総数 160,000,000株
- 発行済株式総数 78,352,240株
- 株主数 36,726人

### ■大株主の状況

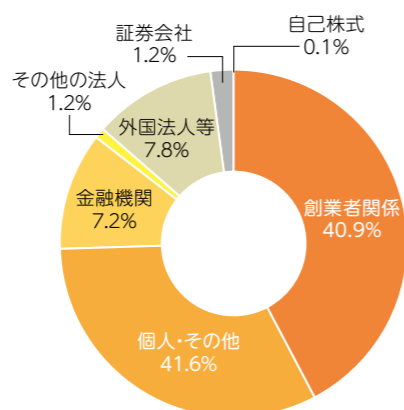
株主名	当社への出資状況	
	持株数(千株)	持株比率(%)
佐藤 真吾	18,425	23.5
有限会社佐藤総合企画	12,944	16.5
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	3,426	4.4
深井 英樹	1,010	1.3
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	776	1.0
佐藤 淑子	688	0.9
J.P.MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 380577	602	0.8
BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNY GCM CLIENT ACCOUNTS M LSCB RD	575	0.7
資産管理サービス信託銀行 株式会社(証券投資信託口)	547	0.7
BNY FOR GCM CLIENT ACCOUNTS(E)BD	441	0.6

### ■株価の推移

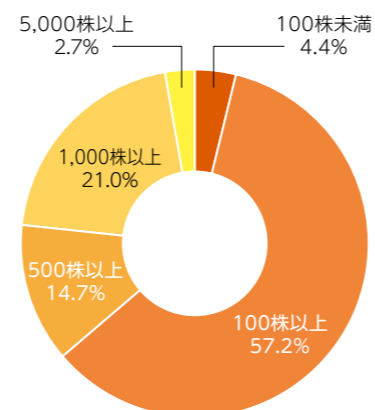


### ■株主分布状況

所有者別分布状況 (株数比率)



所有株数別分布状況 (株主数比率)



## 会社の概要 (2019年3月31日現在)

社名 株式会社 夢真ホールディングス  
 本社 東京都千代田区丸の内1-4-1  
 丸の内永楽ビルディング22F  
 設立 1980年1月  
 代表者 佐藤 大央  
 資本金 8億514万円  
 従業員数 連結:9,314人 単体:6,052人  
 事業内容 建設技術者派遣事業  
 エンジニア派遣事業  
 その他事業  
 上場証券取引所 東京証券取引所  
 (JASDAQスタンダード市場)

証券コード 2362  
 役員  
 代表取締役会長 佐藤 真吾  
 代表取締役社長 佐藤 大央  
 常務取締役 添田 優作  
 取締役 小川 建二郎  
 取締役 佐藤 義清  
 社外取締役 坂本 朋博※  
 社外取締役 小田 美紀※  
 社外監査役 高橋 宏文※  
 社外監査役 六川 浩明※  
 監査役 楠原 正人  
 ※東京証券取引所の定める独立役員

## ホームページのご紹介



当社ホームページの「IR情報」では、過去の決算短信などのIR情報を見ることができます。

新卒・中途採用強化の一環として「採用ページ」の充実を常に図っています。

<https://www.yumeshin.co.jp>



## 株式会社 夢真ホールディングス

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-4-1  
 丸の内永楽ビルディング22F



見やすいユニバーサルデザイン  
 フォントを採用しています。



本冊子は環境保全のため、  
 植物油インキで印刷しています。



## 株主の皆様へ

# 積極的な採用と育成で 人材不足が深刻な「建設業界」「IT業界」に 次代を担う人材を供給



代表取締役社長

佐藤 大央

株主の皆様には、平素から格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

第41期第2四半期累計期間(2018年10月1日から2019年3月31日まで)の事業の概況についてご報告申し上げます。

当第2四半期累計期間において、当社グループが属する技術者派遣業界は、労働人口の減少によって多くの業界が人材不足に陥っているため、需要は活況となりました。当社グループでは、建設業界及びIT業界に対し次代の業界を担う人材を早急に供給するべく、人材の確保及び付加価値向上のための人材育成に注力してまいりました。

中核事業である建設技術者派遣事業では、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ました。また、2020年開催の東京オリンピック・パラリンピックなどの大型工事が本格化し、2025年には大阪万博の開催も決定する中、年間採用人数2,800人計画を掲げ、採用活動に注力してまいりました。その結果、大阪をはじめとする地方拠点での採用人数及び稼働人数が伸長し、当第2四半期累計期間にて1,603人(前年同期1,373人)の採用実績となりました。それに伴い2019年3月末現在の在籍技術者数は、前年同期比852人増加の5,704人となっています。

エンジニア派遣事業では、主要顧客である自動車、電気機器及び半導体などの製造業各社に加え、技術革新が著しいIT業界においても派遣需要は堅調に推移しました。増加するエンジニア需要に対応するべく、年間採用計画を1,800人とし、エンジニア数の大幅な増員及び研修体制の充実などの社内体制の強化に注力してまいりました。その結果、当第2四半期累計期間の採用人数は719人(前年同期429人)となり、さらにM&Aにより子会社化した会社が連結対象になったことが寄与し、2019年3月末現在の在籍エンジニア数は、前年同期比904人増加の2,838人となっています。

以上の結果、当第2四半期累計期間の業績について、売上高は、技術者の増員に起因した建設技術者派遣及びエンジニア派遣事業の伸張により、24,510百万円(前年同期比26.7%増)となりました。営業利益は、建設技術者派遣事業にて派遣単価が上昇した一方で、今後の業績向上を見込み採用費を増加させたため、2,683百万円(同3.7%増)となりました。親会社株主に帰属する四半期純利益に関しては、1,750百万円(同6.5%減)となりました。

株主の皆様におかれましては、一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2019年6月

## 事業概況

### ハイライト

連結売上高	稼働技術者増で前期比26.7%増収 ⇒ 35四半期連続で前期比増収達成
建設技術者派遣事業	採用堅調 ⇒ 年間採用目標2,800人に対し、進捗率57.3%と順調
エンジニア派遣事業	3月末在籍技術者数 ⇒ 前年同月末比904人増加(+46.7%)
四半期純利益	前期に株式売却益の特別利益計上があり減益 ⇒ 概ね計画通りの進捗

### 経営成績

連結	2018年 9月期 第2四半期	2019年 9月期 第2四半期	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	19,338	24,510	+5,172	+26.7%
営業利益	2,587	2,683	+96	+3.7%
経常利益	2,557	2,672	+114	+4.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,871	1,750	△121	△6.5%

建設技術者派遣事業	2018年 9月期 第2四半期	2019年 9月期 第2四半期	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	14,392	17,282	+2,890	+20.1%
セグメント利益	2,707	2,955	+247	+9.1%
10~3月採用実績	1,373人	1,603人	+230人	+16.8%
3月末技術者数	4,852人	5,704人	+852人	+17.6%

エンジニア派遣事業	2018年 9月期 第2四半期	2019年 9月期 第2四半期	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	4,760	6,933	+2,173	+45.7%
セグメント利益	281	227	△53	△19.1%
10~3月採用実績	429人	719人	+290人	+67.6%
3月末技術者数	1,934人	2,838人	+904人	+46.7%

### サマリー

売上高	技術者の増員に起因した建設技術者派遣及びエンジニア派遣事業の伸長により、連結売上高は26.7%増収の24,510百万円となりました。
営業利益	建設技術者派遣事業にて派遣単価が上昇した一方で、2019年9月期の経営戦略として積極的な採用を推進していることから、採用費が増加いたしました。連結営業利益では3.7%増益の2,683百万円となりました。

### 通期の見通し

	2018年 9月期 実績	2019年 9月期 予想	前期比	
			増減	増減率
売上高	40,419	50,000	+9,581	+23.7%
営業利益	5,186	6,000	+814	+15.7%
経常利益	4,940	6,000	+1,059	+21.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,635	4,100	+464	+12.8%

## 特集 新役員インタビュー

さらなる成長に向けて、早期のグループ技術者数10,000人超の達成を目指す夢真グループ。その成長の基盤となるお客様の開拓を担ってきたのが夢真の営業部門です。入社以来営業畑を歩み続け、新卒で初の役員となった小川取締役は、夢真グループの現状等についてお聞きしました。（インタビュアー フリーアナウンサー・荻野 仁美）

# 夢真グループの成長基盤の構築を 営業面からしっかりと牽引



取締役 小川 建二郎

### プロフィール

- 1973年6月14日生 千葉県松戸市出身
- 1995年4月 当社入社
- 2014年7月 執行役員仙台営業所長
- 2015年12月 常務執行役員仙台営業所長
- 2016年9月 常務執行役員営業統括本部長兼 仙台営業所長兼福岡営業所長
- 2018年1月 常務執行役員営業第2本部長兼 大阪営業所長(現任)
- 2018年12月 取締役(現任)

**Q** 取締役ご就任おめでとうございます。まずは、新役員としての抱負をお聞かせください。

上場企業として、すべての面において模範となる企業を目指していきたいと考えています。企業としての志を常に発信し、それを全社員に理解してもらい、共通の目標達成に取り組むことで、業績の向上に努めてまいります。

私個人としては、これまで長い間営業員としてキャリアを積んできたので、経営陣の中でも社員に近い存在の取締役として、社員の考えを少しでも多く吸い上げ、働きやすい職場環境を整えていくことが役割だと考えています。

**Q** それでは、これまでのご経歴をお聞かせください。

中学・高校時代から建築の仕事の「かっこよさ」に惹かれていました。高校卒業後は建築関係の専門学校に進み、1995年4月に技術者として新卒で当社に入社しました。当社が新卒で技術者を採用したのは、この時が初めてだったと記憶しています。入社後すぐに営業を希望し、営業部への配属が決まりました。当時、施工図の作図を行う設計事務所としての事業が中心で、営業の仕事は、ゼネコンを回って作図の請負を受注することでした。また、今となっては業界のスタンダードになった海外での作図事業を国内企業として初めて開始させた時期でしたので、海外で作られた図面を国内の現場に売り込むということも行いました。その後、建設技術者の派遣が当社事業の中核になるとともに、当社の業容は飛躍的に拡大し、営業の内容も、派遣先の新規開拓によるシェア拡大や既存のお客様との安定的な取引の継続、適正価格でのマッチングによる利益率の向上など、質・量ともにその役割を変容・拡大させてきました。

私は、2014年の仙台営業所長を皮切りに、2016年に仙台営業所長兼福岡営業所長、2018年には大阪営業所長と、主に首都圏以外の営業を担当してきました。今回、取締役として当社の経営に関わることとなりますが、会社の成長戦略を営業面からしっかりと牽引していきたいと思っています。

**Q** 入社してから営業一本でキャリアを積んでこられていますが、特に心に残っている事例をお聞かせください。

やはり仙台営業所の所長として東日本大震災からの復興に尽力した

ことでしょうか。当社の仙台営業所は、東日本大震災直後の2011年4月に、とにかく何か復興のお手伝いをしようということで開設した営業所でした。しかし私の赴任当時、現地の復興は進んでおらず、石巻や陸前高田など甚大な被害のあったところも回って見たのですが、まだ何も無い状態というのが現実でした。本当に復興ができるのかと不安になる一方で、被災地の最前線で業務に取り組み、瓦礫の状態が整地され、建物が建っていく様子を目の当たりにしたことで、復興に貢献できたのではないかと、やりがいも感じました。また、地方営業所は東京に比べ規模がコンパクトなので、そういったやりがいや達成感を全員で共有することができる環境だったことも魅力に感じました。こういった仙台での経験に影響され、以降地方の営業担当を希望するようになりました。

**Q** 各地の営業所所長を兼務される上で特に心がけてきたことはありますか。

とにかく現地に行くことを自分自身に課していました。というのもこれまで地方の営業所を担当することになったとしても、現地にほとんど行かず東京から指示だけを出すことが多く、東京と地方での温度差が発生したり意思疎通がうまく図れないという状況になりがちでした。しかし私はそうした指導スタイルはとりたくありませんでした。

2016年から17年にかけては、仙台営業所長兼福岡営業所長のほかに営業統括本部長も兼任していたため、現場を見るために、年間で100回以上の飛行機による出張が発生しました。体力面での厳しさは多少感じましたが、現地に行くとともにお客様先を廻ることは、その土地や営業所の特徴をつかむことができましたし、各営業所の社員とも信頼関係を構築することができ、特に若手の営業員が慕ってくれるようになりました。

**Q** 現在、小川取締役が力を入れている事業戦略をお教えてください。

私は現在、営業第2本部長として地方の営業を取りまとめています。当社が、圧倒的な建設派遣業界No.1企業となるためには、首都圏以外での新規開拓を進め、シェアの拡大に取り組むことが不可欠です。プロジェクトが集中する首都圏では、派遣技術者の存在がスタンダードとして浸透しており、派遣を使わなければ事業が進まない、という状況になっています。また、女性技術者の活躍に関しても首都圏の方が進んでいる印象があります。一方地方では派遣に対する否定的な考え方もまだまだ散見され、認知度は十分と言えない状況です。そうした考えに対し、派遣の有効性を一つひとつ丁寧に説明して、派遣の認知度を高めることで、当社の存在感を高めてまいります。

特に地方開拓については大阪営業所の強化を図ってまいります。大阪では、2025年の大阪万博開催や、カジノを含む統合型リゾートの誘致に向けて、様々なインフラ整備が進むと思われます。地方の営業強化を、大阪を拠点として推進してまいります。



**Q** 小川取締役から見た夢真グループの今後目指すべき姿についてどのようにお考えですか。

建設技術者派遣事業については、就業者の減少が深刻な社会問題となるとともに、建設業界のアウトソーシングのニーズは日に日に高まっています。当社としてもさらなる成長を見出すチャンスと見ており、人材不足の問題を抱える建設業界を次世代の若いパワーで盛り上げ、業界そのものの成長を目指してまいります。そのために、会社が掲げる、早期のグループ技術者数10,000人超の達成に向けた基盤づくりに力を注いでまいります。さらに、社会人の教育機関として経営理念である「みんなの輝ける雇用の創造」を通じて、「夢を真にする喜び」を提供し続けていくことで企業価値も高めていきたいと考えています。

**Q** 最後に株主の皆様へのメッセージをお願いいたします。

建設現場の労働環境などコンプライアンス面での改善が、建設業界において喫緊の課題となっています。創業来建設業界とお付き合いのある当社ですので、「夢真」という看板のブランド力は非常に強くあります。また、上場企業として労働時間の管理や教育を徹底しているため、ゼネコン側も「夢真に依頼すれば安心」という信頼感が培われていきます。業界内で夢真の存在感は、ますます拡大していくことでしょう。当社の営業についてもこうした信頼を礎に、地道に拡大路線を進み、株主価値の向上に貢献してまいります。引き続き夢真グループをよろしくお願ひ申し上げます。

### インタビュアー紹介



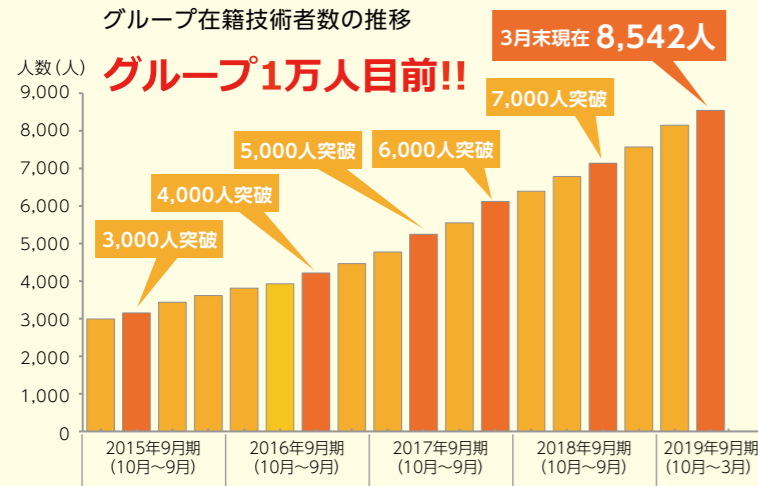
荻野 仁美  
(おぎの ひとみ)

埼玉出身。  
共立女子大学国際文化学部  
国際文化学科卒業。  
元WOWOWアナウンサー、  
元西日本放送アナウンサー  
2019年4月よりフリーとして  
活躍。

# 建設技術者派遣事業

成長  
加速中!

# 夢真で何が起きている?!



## 当社グループの在籍技術者数が順調に拡大!

当社グループでは、建設技術者派遣事業及びエンジニア派遣事業の成長に注力し、早期にグループ技術者数 10,000 人超を達成することを目標とした「中期経営計画(2019年9月期~2021年9月期)」が進行中です。2019年3月末現在、当社グループの技術者数は、建設技術者派遣事業が5,704人、エンジニア派遣事業が2,838人となり、合計で8,542人となりました。グループ技術者数10,000人は目前となっています。

## 技術者実技研修施設「夢トレ」オープン!

夢真ホールディングスは、2019年2月、技術者実技研修施設として新たに研修センター(通称:夢トレ)を開設しました。当社が採用する人材のおよそ9割は建設業界未経験者であるため、座学講習とOJTを併用する研修制度によって人材の育成を進めてきました。今後さらに高いレベルの技術者を育てるために、当社技術者からの声をもとに、より「実践的な教育の場」として「夢トレ」を立ち上げました。経験年数に応じた計画的実践教育の実施など研修制度の拡充を進め、社員満足度の向上と定着率のさらなる改善を図ってまいります。



## 連載 佐藤社長現場レポ 社長がゆく



夢真に入ったきっかけは何だったんでしょうか?

前職が居酒屋勤務だったのですが、夜の仕事ではなかなか子供の顔が見れず、妻と話して昼間の仕事にしようと思ったのが一番の理由です。子供もまだ小さかったので、なるほど。建築をやってみようと思ったのは?

小さい時から祖父が家を建てたりリフォームをやっていたのを見ていたので、興味がありました。工業系の高校への進学を考えていたこともあって、今回転職をきっかけに昔からやってきた建築の方に進みました。大学が教育関連だったので保育士が建築かで少し迷いましたが、

へえ~保育士ですか! その2択は珍しいですね。夢真は入ってみたいかがですか?

派遣業も初めてでしたし、最初の現場が配管だったのでイメージしていたのとは違いましたね。夢真はどっちかと言ったら設備よりは建築のイメージでしたので。

今の現場ではどんなことをやっているのですか?

天井裏の消火の配管をやっています。ス

プリンター関係ですね。この部屋だけでも300近くあります。

仕事をする上での楽しさややりがいはいどの辺に感じますか?

今までは飲食店の店長をやっていたので、大学生や高校生など年下の若い子相手に指示を出したりしていましたが、この業界だとベテランも多く年齢関係が逆ですので、コミュニケーションの取り方を勉強しながらやっていますね。ここは強く言っているのか、もっと優しく言うべきなのかなど、配慮面に苦労していますがそういう面も含めて楽しいと思います。まだまだ知らないことも多いので、新しい部材一つでも覚えるのが楽しいです。

入った当初は苦労しましたか?

今と同じN社さんの、別の現場で半年やらせてもらいましたが、その頃はもっと何もわからなかったで、とにかく自分から色々な職人さんに話しかけるようにしていましたね。それこそ全く関係ない電気屋さんとかにも聞いていたり。とにかく「わからないことをわからないままにしない」ということだ



けを心がけていました。今後行ってみたい現場などはありますか?

今までの現場が改修・リニューアルの現場なので、一度新築は見てみたいなのがあります。ただ、今の現場もほとんど新築のような感じなので、電気や建築関係も含めて見れるので面白いんですけどね。すごいなーと思いつつも見えています。

最終的な目標はありますか?

今は何でも所長ありきの状態なので、早く1人で任せてもらえるようになりたいですね。

社長がゆく 編集後記

糸数さんお忙しい中、今回はありがとうございました。施工管理の仕事が充実しているということを活き活きと話していただき、私も元気が出ました。また、家族の話をしている時の楽しそうな顔が印象的で当社に入ってもらって本当に良かったなあと感じました。これからも頑張ってください!!

佐藤 大社社長

## 社員の現場表彰

技術業務課 市之川 竜弥さん (2015年5月入社)



当社技術者の市之川さんは、日々の監督業務における姿勢を高く評価され、お客様先現場より「2019年2月度優秀監督賞」を受賞され、「今後の建築業界においても末永く尽力をくださいますように」と激励のお言葉をいただきました。

担当した業務を教えてください

間も無く完成予定のオリンピック関連施設で施工管理業務をやっています。C工区(A~D工区のうち)内、B2~5Fと屋上のエリアを担当しています。現在は上司と2人で見ていますが、合計8フロアとかなり広いので大変です。

オリンピックに関わる現場ですが、何か感じたことや特別な思いはありますか?

入社3年目で7現場目くらいなんですけど、やはり国家プロジェクトですので現場全体の士気が(他の現場と)全然違うように感じます。鬼気迫る思いでみんなやっていて、「絶対仕上げてやるぞ」という職人さんの気持ちの入れようが伝わってきます。

現場で苦労したことは?

職人さんが指示に従わないことでしょうか。職人さんに悪気はないんですが、忙しすぎてなかなか思った通りに工程が進まないんです。職人さんの中には他の工区も掛け持ちされている方もいるので、他の工区からなかなか戻らない時などもあって、戻ってきたら再調整の繰り返しです。変更変更の日々ですね。こうやって工程がずれ込んで行くので、下からも上からも苦情が来て板挟みになり、工程の調整が一番苦労しました。

仕事で成功した!と思ったことは?

塗り床をしりして完成が見えてくると、「ここまでよくやったな~」と実感します。仕事上でこれが成功した!という特別なことより

は、検査が通った時など問題なく進むことが成功だと感じます。ただ、次がどんどんあるので、「よかったな~」と思っているうちに次の仕事が出てしまいます。(笑)

逆に失敗したな!と思ったことは

一度、上司から言われたことをすっぽかしてしまっただけあって、「やっちゃったな」と思うことがありました。でもそのことを素直に報告したらすぐに次の指示を受けたので、私も気持ちを切り替えて対応しました。それ以降は何かあっても、気付いた時点で言うようにしています。

仕事のやりがいはいどんなこと?

「完成が目に見える」ということにつきますね。何も無いところからどんどん肉付きが良くなっていくのを見れるのは建築の醍醐味です。あとは完成した建物に友達や知り合いを連れてこれるところ。ここをやったんだって言った。あとは完成後にお客様から「すぐに対応してくれてありがとう」と直接お礼を言ってもらえるところが嬉しいです。



エンジニア派遣事業

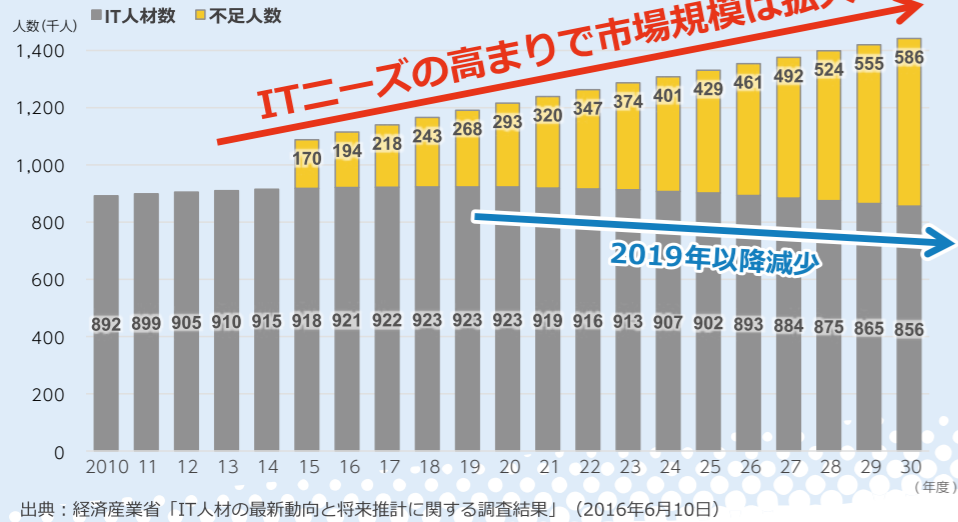
夢真グループ第2の柱

# エンジニア派遣事業とは?!

夢真グループでは、メイン事業である建設技術者派遣事業に加え、今後の更なる市場拡大が期待できる製造業・IT業界向けのエンジニア派遣事業を第2の柱として捉え、注力しております。こちらのページではエンジニア派遣事業についてご紹介します。

## 1 エンジニアが超人材不足職に!?

IT人材の不足規模推計



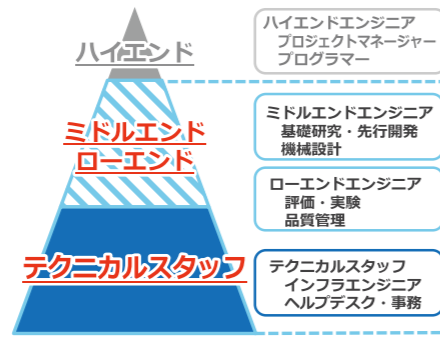
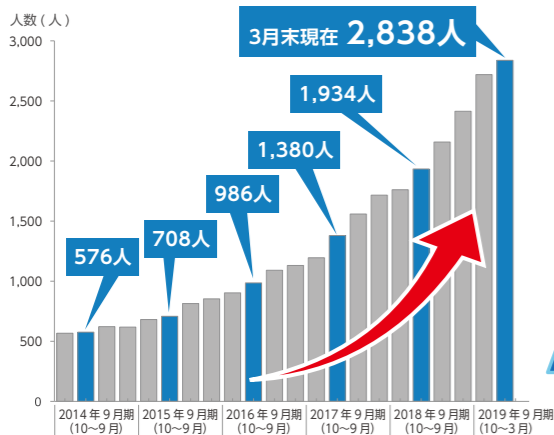
現在の日本において、労働人口は減少を続け、多くの業界が人材不足に陥っている状況です。中でもとりわけ深刻な人材不足として近年注目を集めているのが、ITエンジニアです。IT技術に関する需要は今後増えていく一方で、2019年にピークアウトし、2030年には約60万人の人材が不足すると見られています。

こうした背景から、当社グループではこれを企業成長のチャンスと捉え、2011年に行った株式会社夢テクノロジーの子会社化を皮切りに、エンジニア派遣事業に注力しております。

## 2 未経験者をエンジニアへ! 人材と需要の開拓

労働人口が減少していく中で、多くのエンジニアを市場に供給していくためには、未経験者を教育し育てることで新たなエンジニアを生み出していくことが重要であると考えています。

在籍エンジニア数の推移



新たな派遣領域の開拓

夢テクノロジーでは、未経験者であっても「エンジニアとしてのキャリアを積みたい」と願う20代の若者や、エンジニア業界では珍しい女性を多く採用し研修を行うことによって、現在では2,800人以上のエンジニアが在籍しています。

また、従来ボリュームゾーンになっている派遣レイヤーに加え、夢テクノロジー独自のレイヤー「テクニカルスタッフ」を設けることにより、お客様の新たな需要を開拓し派遣していることが特徴です。

## 3 M&Aでより骨太なエンジニア供給体制へ!

事業拡大を計画し、直近で夢真グループとなった子会社をご紹介します。

 <b>株式会社クルンテープ</b> ITエンジニア派遣 2017年12月22日子会社化 直近の業績 売上高/ 444百万円 営業利益/ 19百万円	 <b>ネプラス株式会社</b> ITエンジニア派遣 ネットワーク機器の販売・レンタル 2018年10月1日子会社化 直近の業績 売上高/ 1,271百万円 営業利益/ 68百万円	 <b>P3OPLE4U, Inc.</b> フィリピンでのITエンジニア派遣 2018年10月1日子会社化 直近の業績 売上高/ 490百万円 営業利益/ 82百万円
 <b>株式会社インフォメーションポート</b> ITエンジニア派遣 2019年4月2日子会社化 直近の業績 売上高/ 367百万円 営業利益/ 38百万円	 <b>株式会社侍</b> ITエンジニア育成 2019年4月24日子会社化 直近の業績 売上高/ 189百万円 営業利益/ 21百万円	

高い技術力と付加価値の高い事業を行っている企業をグループ企業とすることで、上流工程への参入を図ります。また、各社の顧客基盤を活用し、派遣先の拡大を行います。

### 連載 佐藤社長現場レポート 社長がゆく



株式会社夢テクノロジー 神奈川支店 武川 貴枝さん (2017年5月入社)

短大でビジネスマネジメントコースを選ばれていたんですね。

短大に行った理由は漠然としていて、社会人になるための知識や基礎を身につけたいと思ったからです。特にどの職業に就きたいということはありませんでした。また当初は、パソコンスキルを身につけるためにそのコースを選択したのですが、授業についていくことができず、将来仕事でパソコンを使うことに抵抗を感じてしまいました。飲食関係のアルバイトをしていたこともあり、接客に興味を持ち、同コースで接客の知識を身につけることにしました。就職も大手の百貨店に決まりました。その後、夢テクノロジーを選んだきっかけは何でしたか?

売場でもパソコンを使った売上の管理などが必要で、若いんだからという理由でパソコンの操作を依頼されることが多々ありました。そうしているうちに、もう一度基礎的なことから

パソコンを学べるような職種への転職を考え始めていました。そうした中で夢テクノロジーの中途採用の募集を知りました。研修が充実していることと、様々な職場で働くことができるということも魅力を感じ、2年間務めた百貨店をやめて、夢テクノロジーに入りました。

研修を受けてみてどうでしたか?  
入社当時、パソコンのキータッチは人差し指で打っていましたが、ブラインドタッチができるようになりました。エクセルによる表の作成なども1ヵ月間みっちり研修を受けたことで自信もつきました。

今はどのような業務に就いているのですか?  
大手の自動車メーカーの工場内で、建築系部署の事務を中心に業務を行っています。工事の発注から検証まで、とにかく様々な案件に携わっています。新しいエンジンの開発に向けての工場の更新工事や、台風などの自然災害の影響もあり、工事の数は大幅に拡大し

ています。

今の仕事でのやりがいは何でしょうか。

先日、工場内のリフレッシュコーナーの更新工事をしたのですが、私が初めて担当をさせていただきまして。他部署からのカフェのようなコーナーにしてほしいとの要請が発端でしたが、私もリフレッシュコーナーはよく使わせていただくため、関心がありました。外部デザイナーを含めた会議の中でコンセプトからデザインまで打ち合わせを行い、3-4ヵ月かけて、とてもきれいな仕上がりました。この時はやりがいを感しました。

今後はどのような仕事に携わっていきたくですか?

現在の部署で、専門用語など高度な知識を身につけて、まずは小さな工事から、自分で対応できるようにしていきたいです。今の仕事自分が合っていると思いますので、仕事の幅を広げて多くの人と関わり、刺激を受けていきたいです。



## 株主優待制度の紹介

### 株主優待「プレミアム優待倶楽部」をスタート！

昨年ご好評いただいた株主優待を今年も引き続きお楽しみいただけます。

#### 夢真ホールディングス・プレミアム優待倶楽部



#### 保有株式数に応じた優待ポイントを贈呈

2019年9月末時点の保有株数と保有期間に応じて優待ポイントを付与させていただきます。

優待ポイントは、食品、ワイン、電化製品、旅行・体験、こだわり雑貨商品など1,000種類以上の優待商品とご交換いただけます。

夢真ホールディングス・プレミアム優待倶楽部

<https://yumeshin.premium-yutaiclub.jp/>

#### 保有株式数に応じた贈呈優待ポイント数

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

#### 優待商品の一例をご紹介します

20,000 point



かに海鮮鍋  
4～5人前相当

10,000 point



魚沼産  
コシヒカリ  
5kg×2袋

5,000 point



イベリコ豚  
バラ肉  
鍋・  
しゃぶしゃぶ用  
スライス 1kg

3,000 point



<京はやしや>  
ばうむくーへん&フィナンシェ  
の詰合せ 8個

## 株主様アンケートのご報告

「プレミアム優待倶楽部」ユーザー登録アンケートにたくさんのコメントをいただき、ありがとうございました。お寄せいただいたご意見の一部をご紹介します。

業績・成長について	業績の拡大を。(60代 男性) 多少の株価の上下では売却しないので、将来の収益拡大に向けた積極的な投資をお願い致します。(30代 男性) 選択と集中による持続的な成長。(40代 男性) M&Aを積極的に展開し更なる成長を目指す。(70代 男性)
海外戦略について	海外展開などはしないで国内で頑張りたい。(40代 男性) 外国人技術者の採用の深堀をテコに飛躍的な御社の社会的ブランドを確立して頂く事を期待しています。今年一万株にしました。(60代 男性)
株主還元について	株価が上昇するように、企業価値を高めてください。(40代 男性) 業績を上げて増配できる企業になってください。(60代 男性) 配当重視で購入しましたが優待は今年からだ。年なので配当と優待で楽しみに。(80代 女性)
IR活動について	現状のIR活動に満足しております。会社側の経営方針などがわかりやすく、株主も長期保有しやすい状況です。月次の廃止は残念ですが、今後も透明性のある経営を望みます。(30代 男性) 情報発信が積極的になったと思います。若い感性での経営を期待します。(40代 男性)
その他	社名に夢のある未来志向の成長会社に期待しています。(40代 男性) 会社の在り方が好きだから保有しています。今のままでもいい！頑張って下さいね。(50代 男性) 若い意欲ある人たちの更なる成長を期待しています。(50代 女性) 初孫の名前が真ちゃんなので、それが夢真HDを1,000株購入のきっかけです。孫の成長と共に夢真HDの益々の成長を期待しております。(60代 男性)

## IR活動の実績

### ホームページにて 執行役員インタビューを掲載しています。

今後も更新予定!

一部抜粋してご紹介いたします。



常務執行役員  
技術人材部  
部長  
赤城 俊二

技術人材部は、2018年7月に新設された部署で、在籍技術者の中でも特に期間社員などの経験者を取りまとめる部署になります。その部署が中心になって夢真にしかできない採用や営業を展開して行きたいと考えています。現在、当社は事業拡大のために多額の採用費用を投資しています。その多額の費用を自社の社員に還元し、それ以上の成果を上げることが目標です。



執行役員  
人材採用本部  
本部長  
石崎 肇

女性技術者をどんどん増やしていきたいということは、私も社長に常々言っていることとして、そのアイデアには賛同いただいています。夢真という会社の良いところは、アイデアを出したらそのアイデアが汲まれてすぐにその方向で進んでいくことです。そういった意味では執行役員というポジションになって良かったと思います。



執行役員  
人材研修本部  
本部長  
栗林 徹

人材研修本部は「夢トレ」を設立させることがきっかけとなって発足されたといっても過言ではありません。それまでは、人材開発本部が研修を担っていましたが、人材開発本部は技術者のフォローも担っており、研修を拡充させるにはパワーが足りませんでした。そういった状況の時に私が入社し、研修拡充に関する基点となることができました。

## ADR発行のお知らせ

### スポンサー付きADR(米国預託証券)を発行

当社は、米国における投資家の利便性を高め、新規投資家の開拓及び投資家層の拡大を図る事を目的として、スポンサー付きADRプログラムを設立し、2019年2月14日(米国東部時間)より現地での売買を開始しました(売買市場:米国店頭市場)。

なお、本件は米国での上場や新株発行等の資金調達を伴うものではなく、発行済株式総数は増加しないため、これにより当社株式が希薄化されることはありません。

当社はこれまでも積極的に海外IR活動を実施してまいりましたが、今回のプログラム設立が外国市場における当社の知名度及び市場評価の更なる向上につながるものと期待しています。

#### ADRとは…

非米国企業株式(原株)を裏付けとして米国内での流通を目的に発行される証券です。SEC(米国証券取引委員会)に米国内有価証券として登録されることにより、米国企業株式と同様に売買・決済・保管されます。

## IR活動を活発に継続していきます。

2019年1月以降に実施したIR活動と今後の予定のご紹介です。皆様の街でお会いできることを楽しみにしています。

#### IRスケジュール

2月 個人投資家向け説明会(神戸)	6月 個人投資家向け説明会(大阪)
3月 個人投資家向け説明会(東京)	英国ロードショー
欧州ロードショー	7月 米国ロードショー
5月 CLSA証券主催カンファレンス(東京)	10月 個人投資家向け説明会(名古屋)
個人投資家向け説明会(東京)	
台湾ロードショー	

#### メディア掲載

雑誌「ダイヤモンド・ZA」桐谷広人氏コメント、「日本証券新聞」平野憲一氏コメント、「株式新聞」掲載

2019年  
1月以降の  
IR活動について  
ご紹介いたします。