



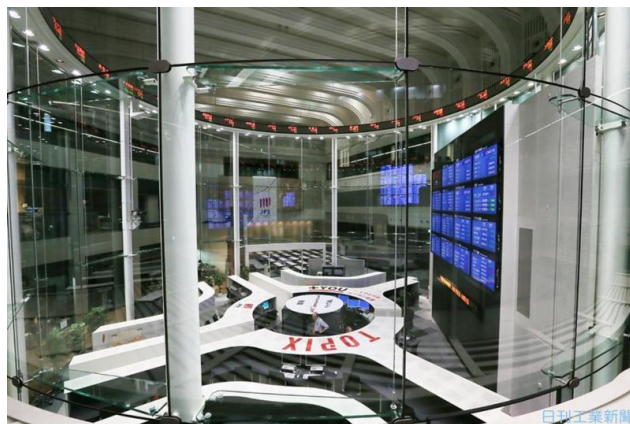
2021年3月期（第15期）第2四半期

決算説明資料

2020年11月12日（木）

株式会社コプロ・ホールディングス
東証一部・名証一部（証券コード：7059）

当社は2020年9月11日をもちまして、
東京証券取引所 市場第一部、名古屋証券取引所 市場第一部へ
市場変更をいたしました。



これもひとえに皆様のご支援の賜物と感謝申し上げますとともに、
役職員一同、より一層の企業価値向上に努めてまいりますので、
今後とも倍旧のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

1. 決算ハイライト・通期業績予想_____	P. 3
2. KPI分析_____	P.10
3. 売上高分析_____	P.15
4. 事業環境と成長戦略_____	P.19

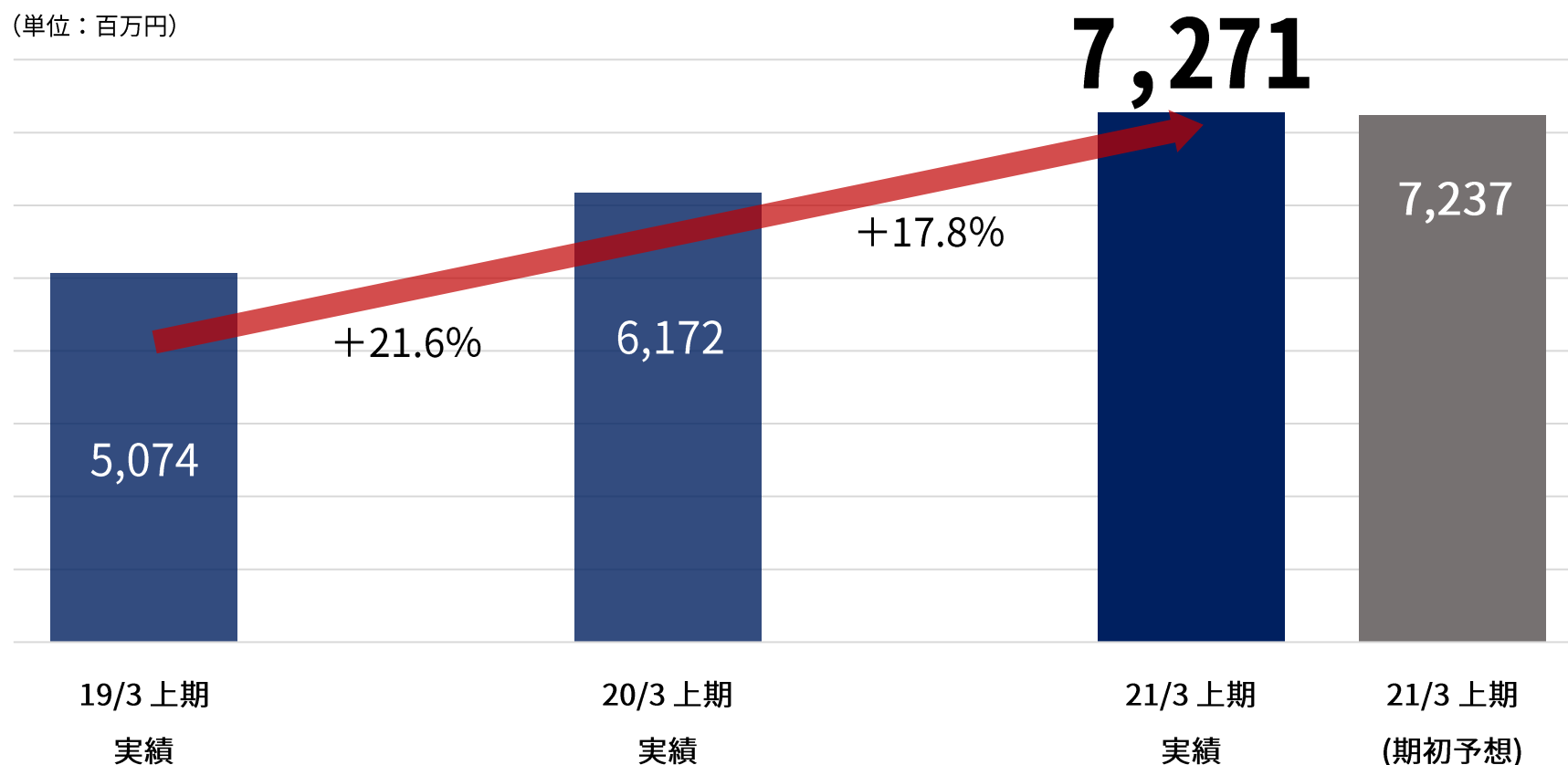
【補足資料】

・会社概要_____	P.31	・株式の状況_____	P.34
・会社沿革_____	P.32	・株価の推移_____	P.35
・企業理念体系_____	P.33		

1. 決算ハイライト・通期業績予想

コロナ禍においても前年同期比 17.8% 増収を達成

(単位：百万円)



※2019年3月期上期実績は当社が非上場であったため参考値として記載しております。

連結営業利益

【対前年同期】

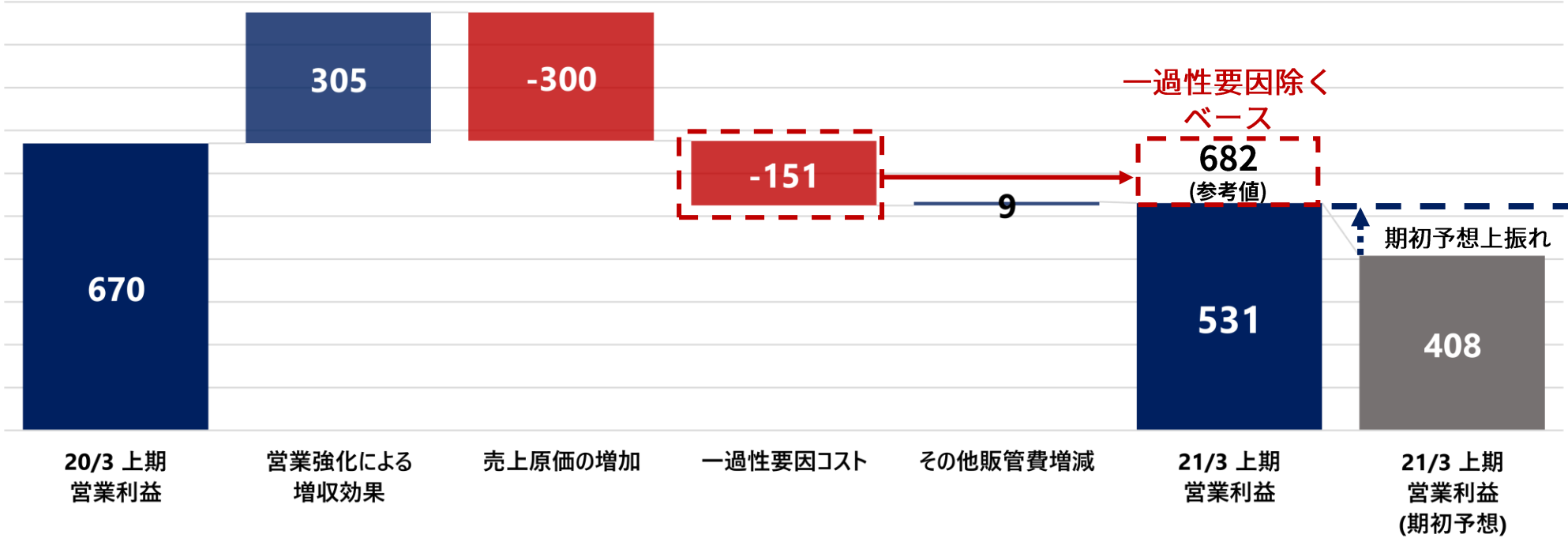
- 将来成長に向けた一過性のコストを除くと増益基調を維持

【対期初予想】

- 全社的な経費削減による販管費の下振れにより期初予想を超過達成

(10月28日に上方修正公表済み)

(単位：百万円)



売上原価 一過性増加要因

- ① 4月入社新卒技術社員の採用増・研修の強化
⇒前年比+33人の89人入社。研修を昨年より長い1ヵ月間実施し、5月6日より配属完了
- ②コロナ禍を優秀な人材が採用できるチャンスと捉え、採用の手を緩めず推進
⇒一時的に待機人員が発生したが、第1四半期中に配属完了
- ③全技術社員にスマートフォンを貸与
⇒端末を活用した適正な勤怠管理、更なるコミュニケーションに活用

販管費 一過性増加要因

- ①営業改革コンサル費用、基幹システム再構築に伴う費用
- ②新規3支店費用(千葉支店、静岡支店、北九州プラント支店)、既存支店の移転集約
- ③海外事業本格化のためのASEAN諸国における調査費用
- ④新型コロナウイルス感染症対策費用
- ⑤東証・名証第1部市場変更費用

■ 売上への影響は軽微

- ・ 売上影響はテレワークや休業による残業代の減少程度と軽微
- ・ 第1四半期は工事現場が一時閉鎖となるケースが発生し、一部の技術社員に休業が発生したものの、休業した全技術社員に対して派遣先から企業補償を受け取り

■ 予防対策費用

- ・ 第1四半期に約2,200万円を計上
- ・ 全社員へのマスク配布、アルコール消毒・次亜塩素酸の導入等

連結業績サマリー

(単位：百万円)

	2020/3期 上期 実績	2021/3期 上期 (期初予想)	2021/3期 上期 実績	前年同期比 増減		期初予想比
				(金額)	(率)	増減 (金額)
売上高	6,172	7,237	7,271	+1,098	+17.8%	+33
売上原価	4,125	—	5,255	+1,129	+27.4%	—
売上原価率	66.8%	—	72.3%	—	+5.5pt	—
売上総利益	2,046	—	2,015	△31	△1.5%	—
売上総利益率	33.2%	—	27.7%	—	△5.5pt	—
販売費及び一般管理費	1,376	—	1,483	+107	+7.8%	—
販売費及び一般管理費率	22.3%	—	20.4%	—	△1.9pt	—
営業利益	670	408	531	△138	△20.7%	+122
営業利益率	10.9%	5.6%	7.3%	—	△3.6pt	—
経常利益	667	408	534	△133	△20.0%	+126
経常利益率	10.8%	5.6%	7.3%	—	△3.5pt	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	436	332	404	△31	△7.3%	+72
四半期純利益率	7.1%	4.6%	5.6%	—	△1.5pt	—

- 上期業績の期初予想上振れを受け、
売上高、各段階利益を上方修正(10/28公表)
- 過去最高売上高・過去最高利益を見込む

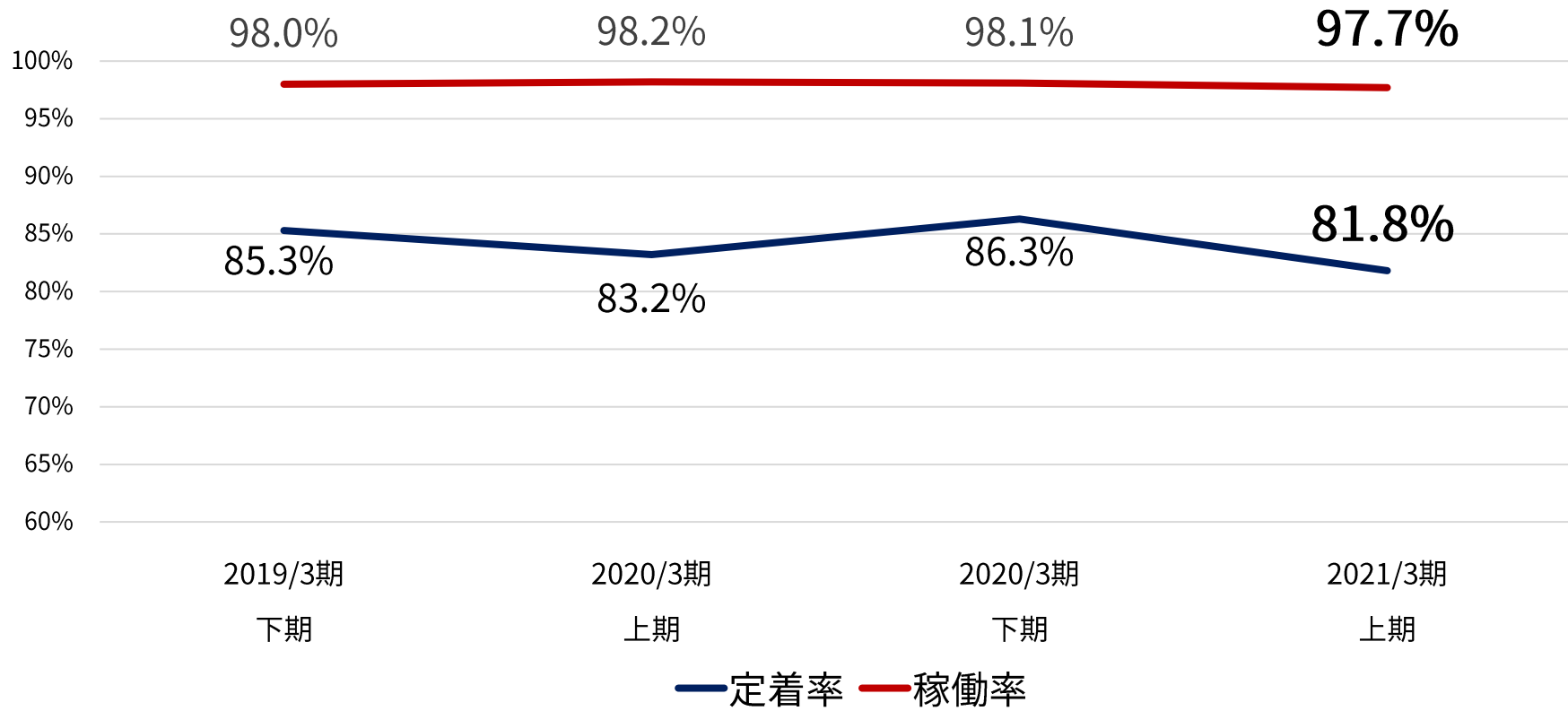
(単位：百万円)

	2020/3期 通期 実績	2021/3期 通期 (期初予想)	2021/3期 通期 (修正予想)	前期比 増減		期初予想比 増減
				(金額)	(率)	(金額)
売上高	13,122	15,398	15,432	+ 2,309	+17.6%	+33
営業利益	1,592	1,670	1,793	+200	+12.6%	+122
営業利益率	12.1%	10.8%	11.6%	—	△0.5pt	—
経常利益	1,585	1,669	1,795	+210	+13.3%	+126
経常利益率	12.1%	10.8%	11.6%	—	△0.5pt	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,084	1,148	1,221	+137	+12.7%	+72
当期純利益率	8.3%	7.5%	7.9%	—	△0.4pt	—

2. K P I 分析

定着率・稼働率

- 定着率はコロナ禍においても81.8%と前年同期並みの水準を維持
- 稼働率は休職等を除くと実質100%

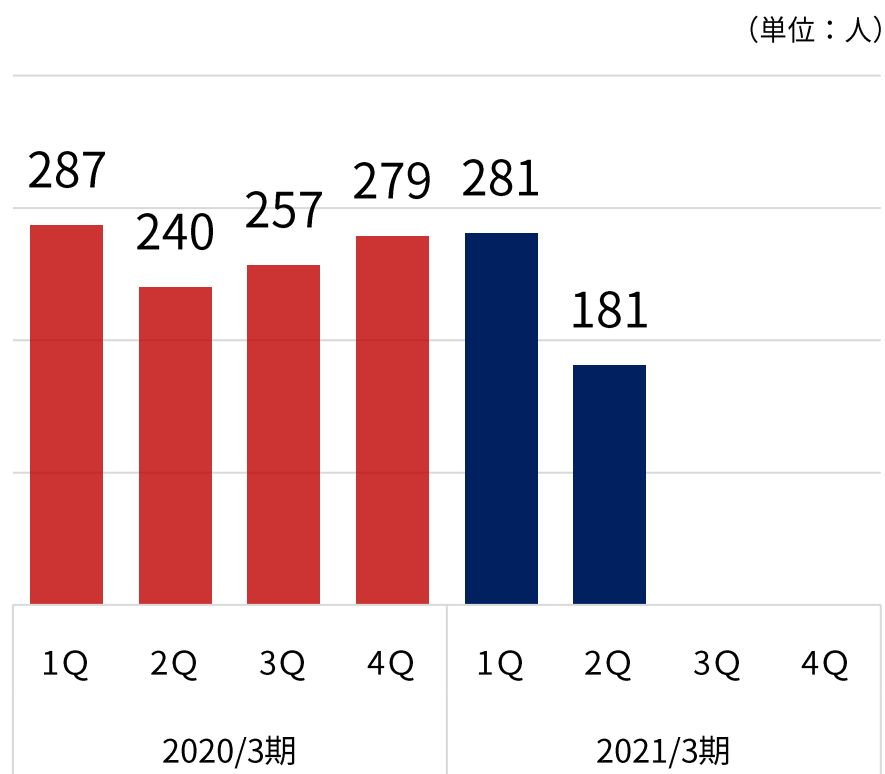


※定着率 = 期末の技術社員数 ÷ (半期前の技術社員数 + 当該期間の採用人数) × 100

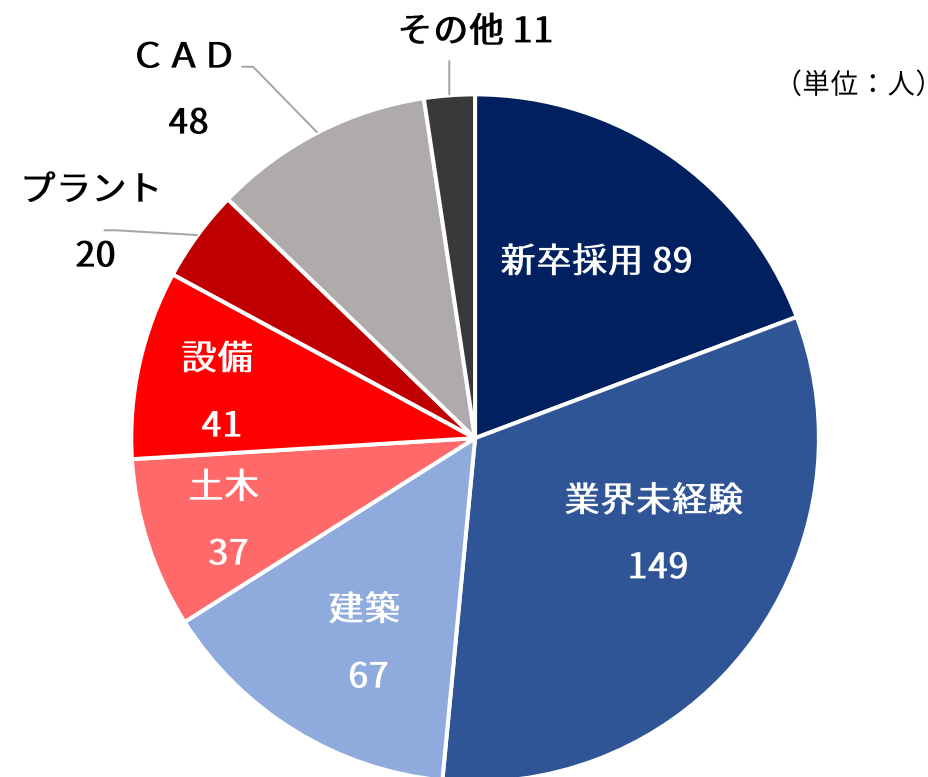
採用人数

- 上期採用人数は462人
- コロナ禍においても採用の手を緩めずに採用を継続

採用実績

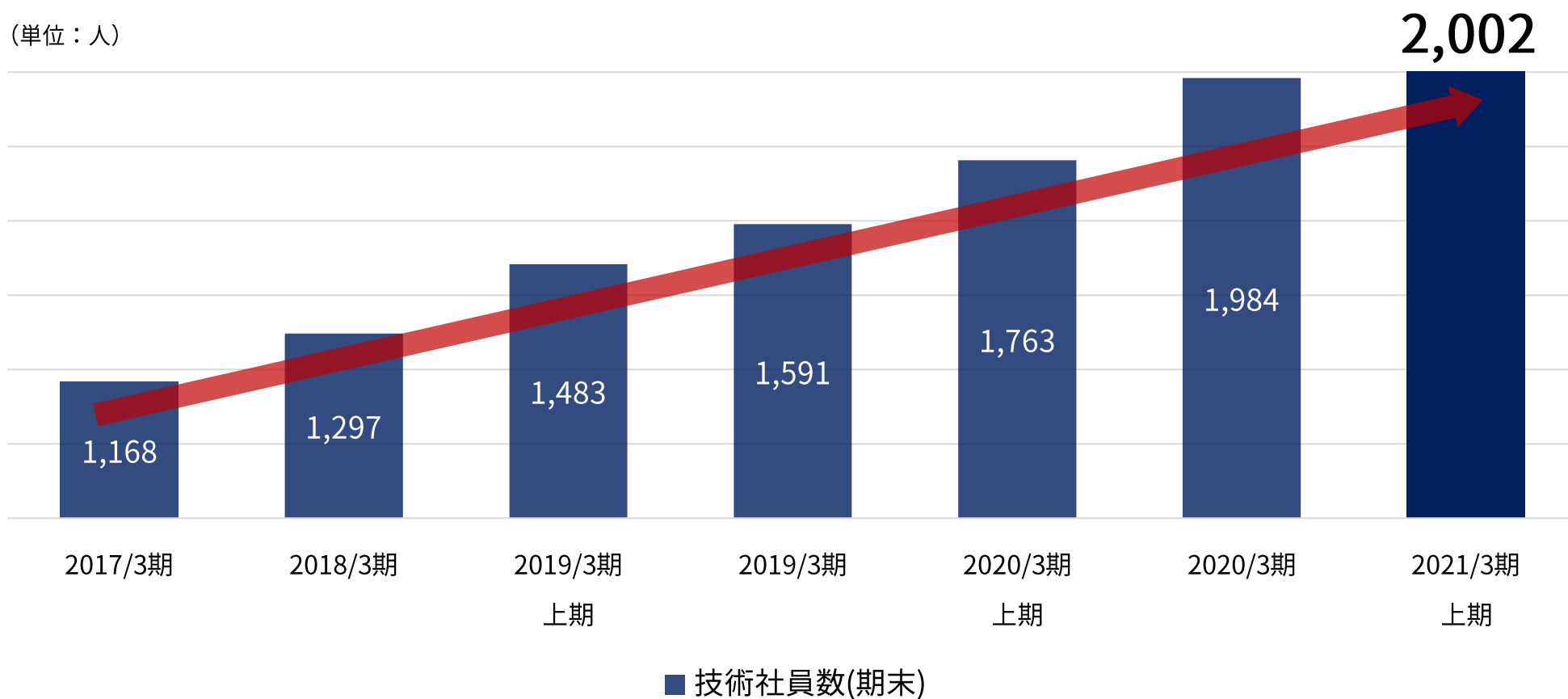


経験職種内訳



- コロナ禍をチャンスと捉えて採用を継続したことが奏功し、技術社員数は順調に増加

(単位：人)



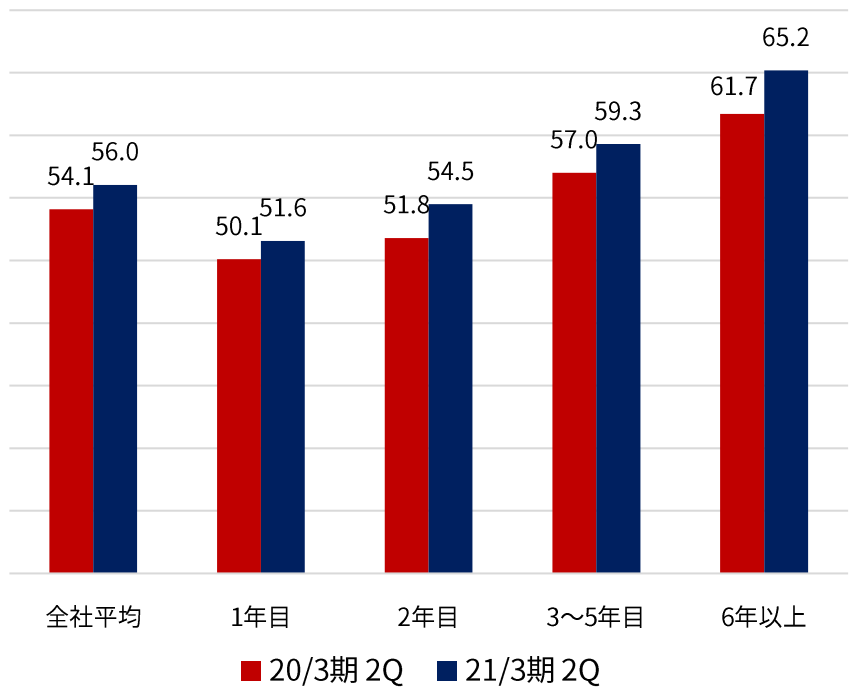
一人当たりチャージ売上(月額)



- 2020年4月1日開始の「同一労働同一賃金」に向けて、チャージアップ交渉に取り組み、前年同期比で大きく増加

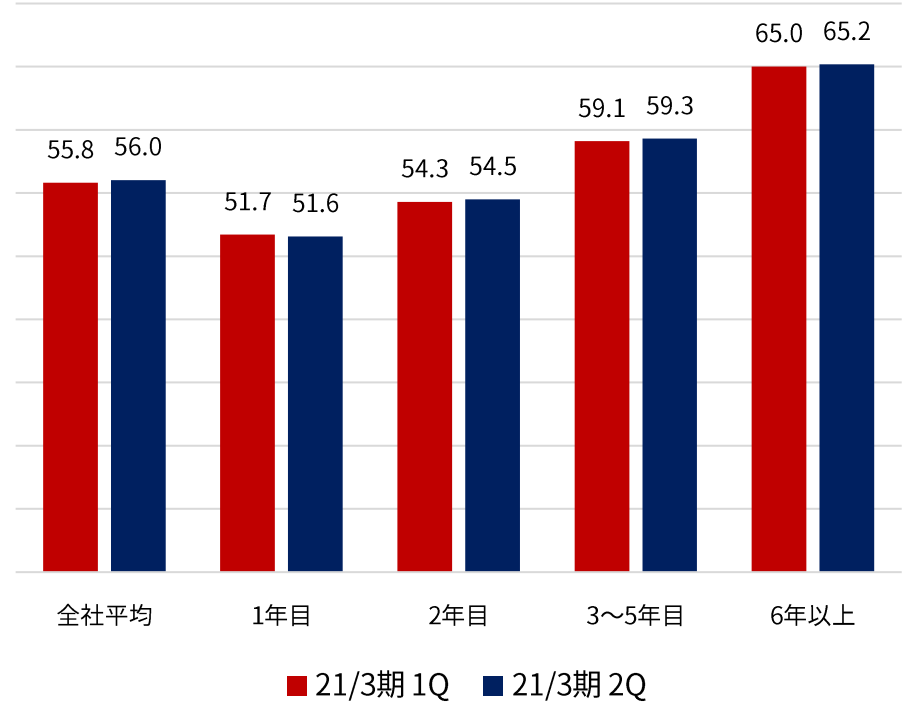
対前年同期比較

(単位：万円)



四半期推移

(単位：万円)



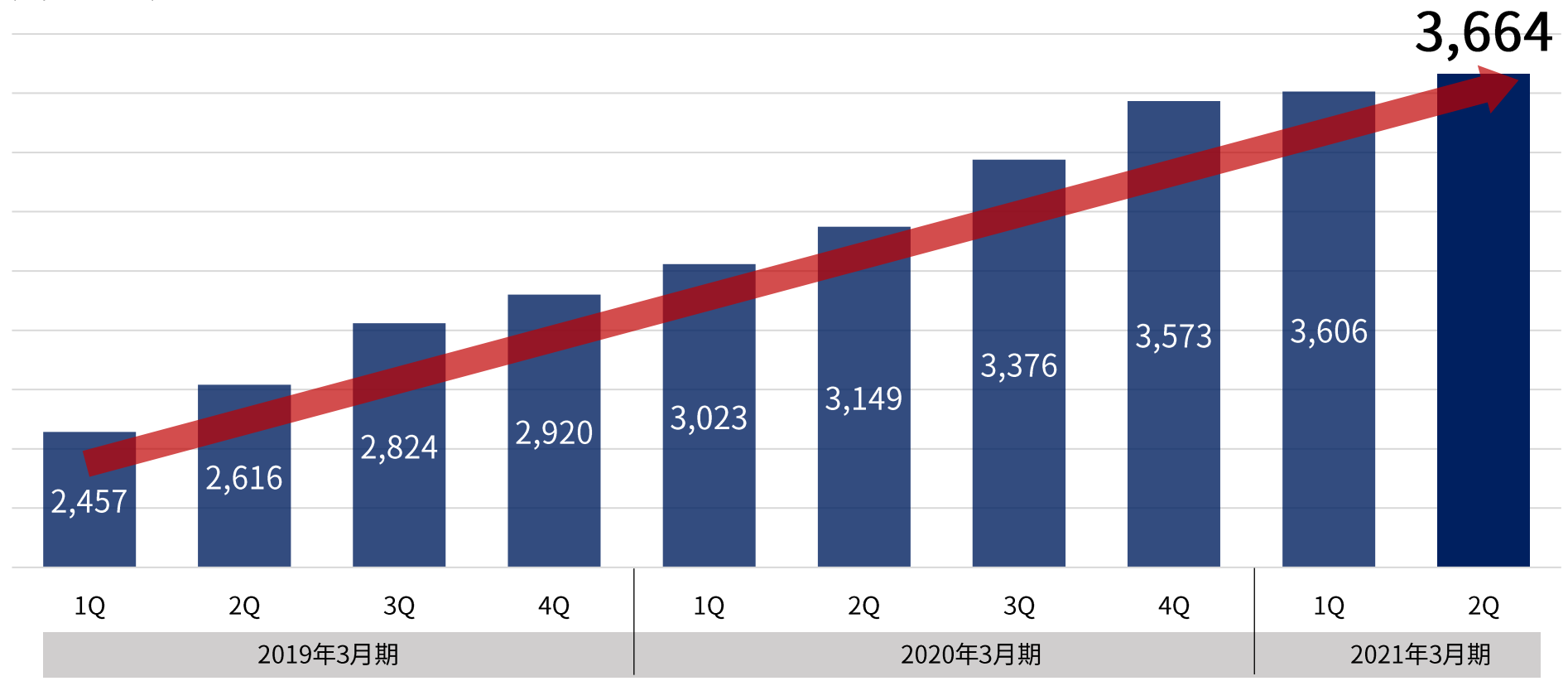
※チャージ売上は月額料金であり、祝祭日等による月ごとの料金の変動はありません
 ※チャージ売上の変動以外に、入退社等により平均値は若干変動します

3. 売上高分析

四半期別売上高の推移

- 技術社員数の増加に伴い、売上高は累積的に増加

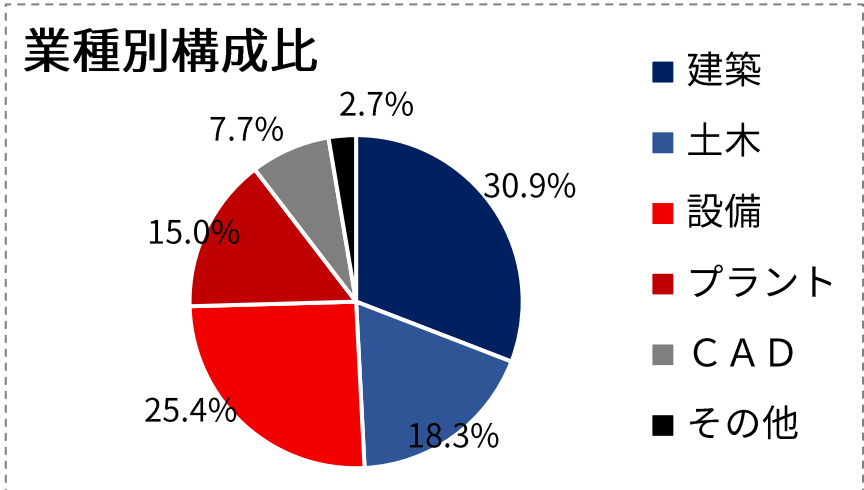
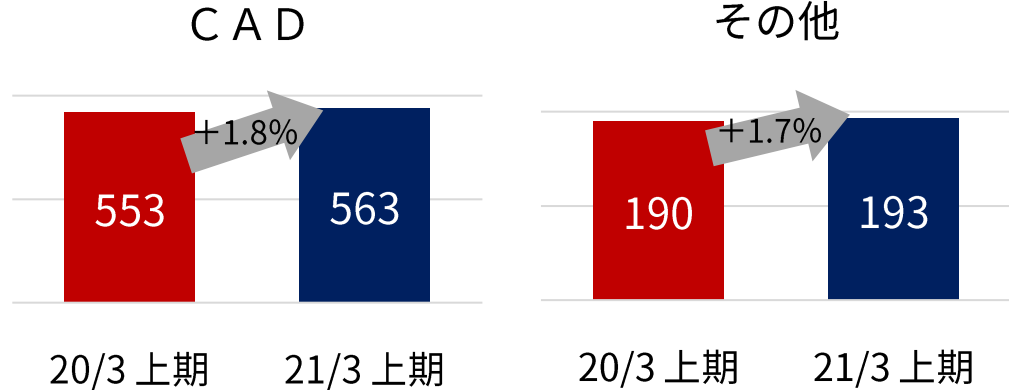
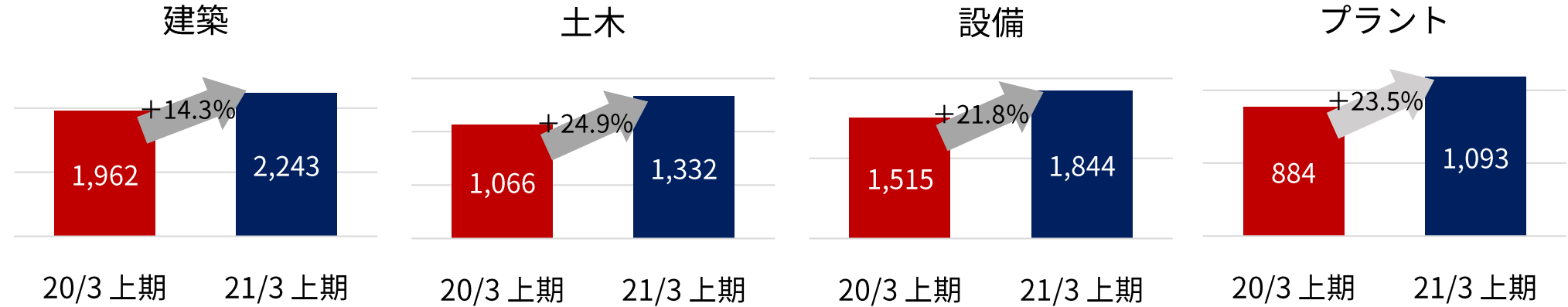
(単位：百万円)



業種別売上高

■ 注力するプラントをはじめ全業種が前年同期比プラスで推移

(単位：百万円)

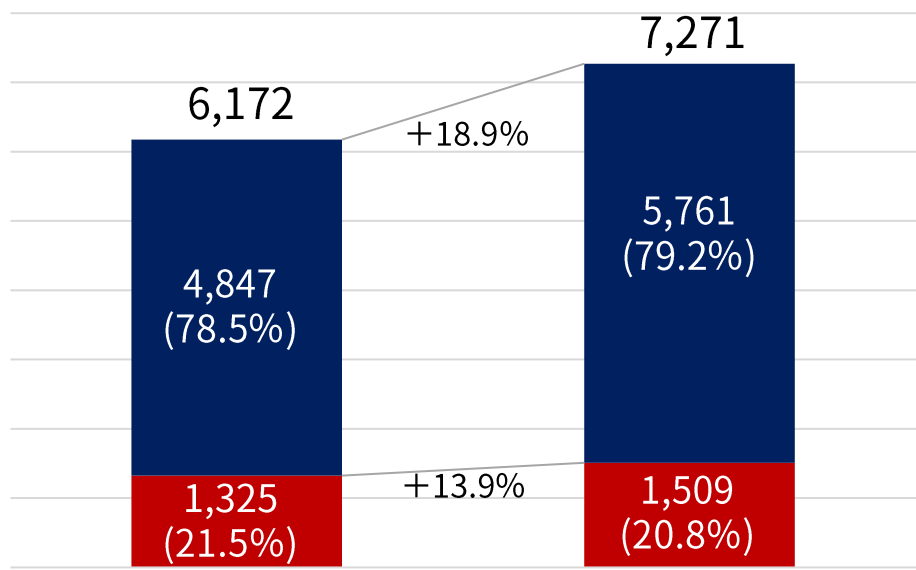


取引先別・エリア別売上高

- 建設受注残高のシェアの高いスーパーゼネコンとの取引が拡大
- 三大都市圏と地方圏がバランスよく伸長

取引先別売上高

(単位：百万円)



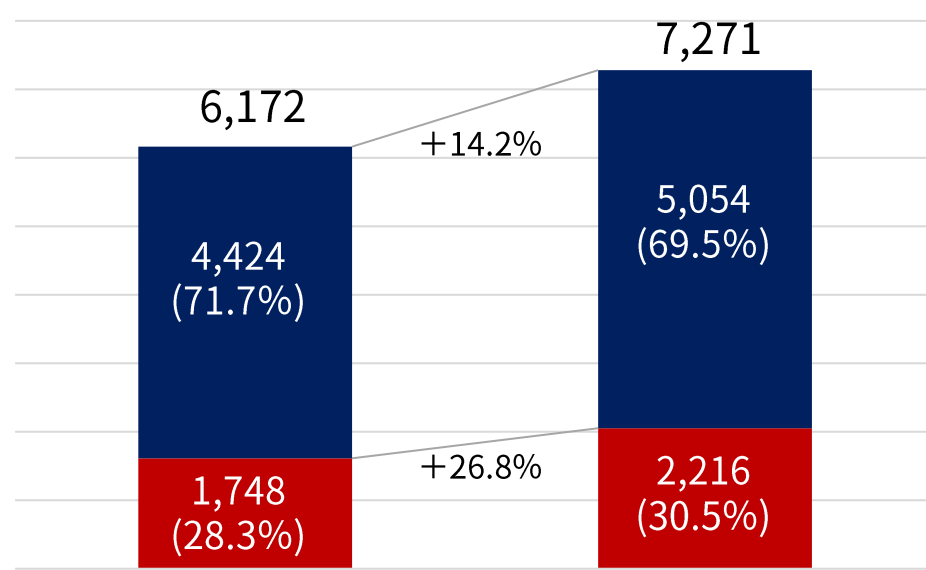
20/3 上期

21/3 上期

■ スーパーゼネコン ■ その他

エリア別売上高

(単位：百万円)



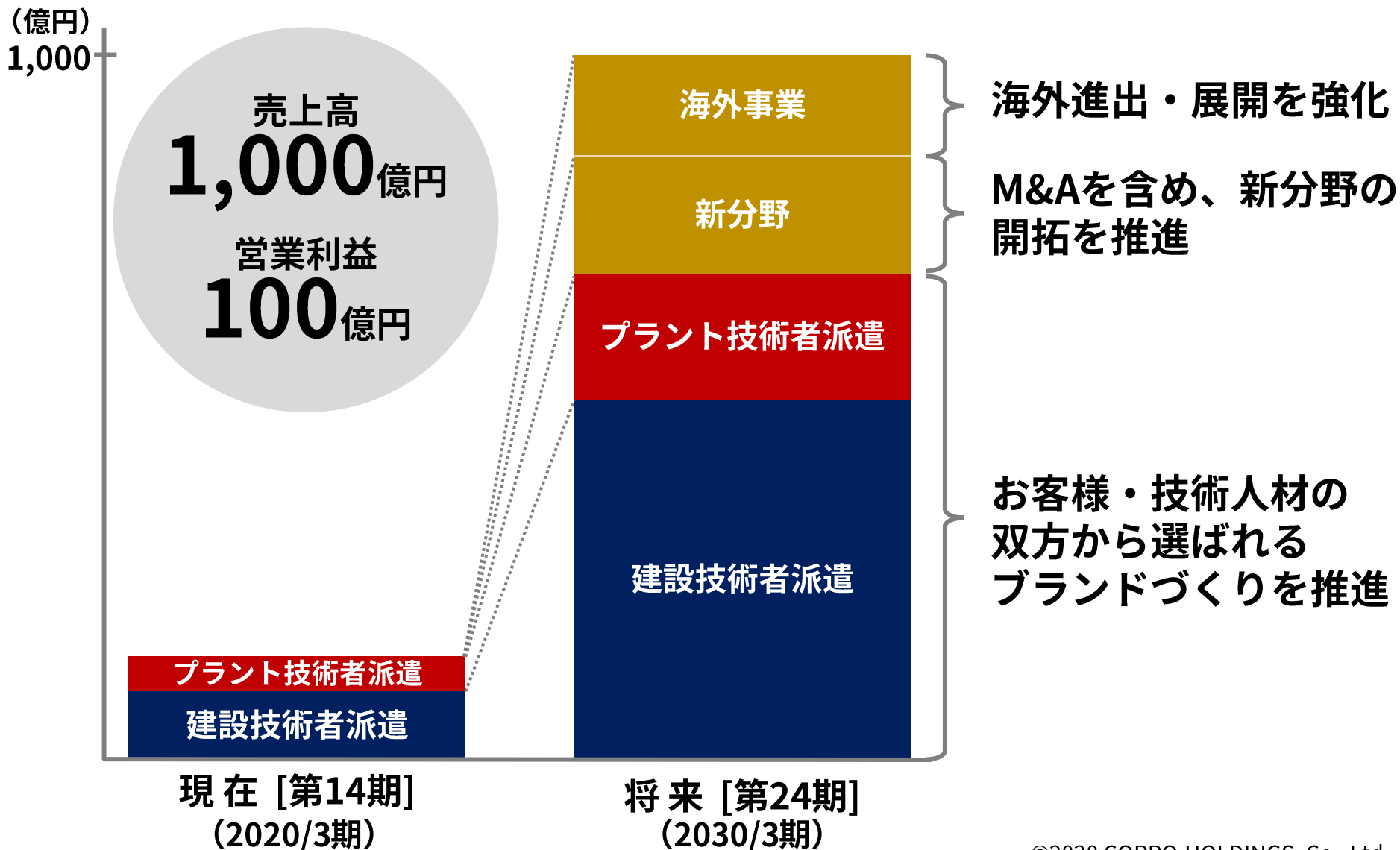
20/3 上期

21/3 上期

■ 地方計 ■ 関東・東海・関西

4. 事業環境と成長戦略

10年後の成長イメージ

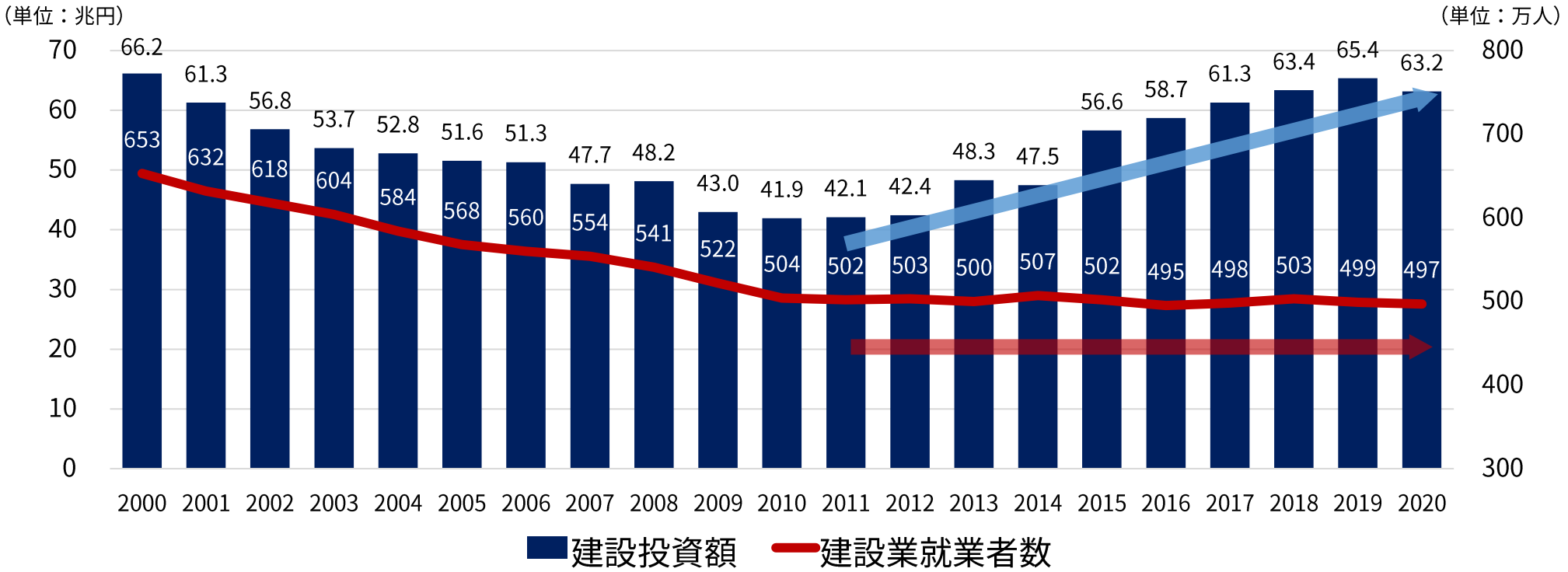


成長を支える堅調な事業環境①

- 建設投資額は東京オリンピック需要後も、再開発やインフラ整備、自然災害への対策需要等を背景に堅調に推移。
一方、就業者数は1997年をピークに減少傾向に入り、近年は横ばいで推移



エンジニア派遣に対する足もとの需要は堅調



※建設投資額：国土交通省「建設投資見通し」(2020年10月12日)
 ※建設業就業者数：総務省「労働力調査」(2020年は2020年8月分を記載)

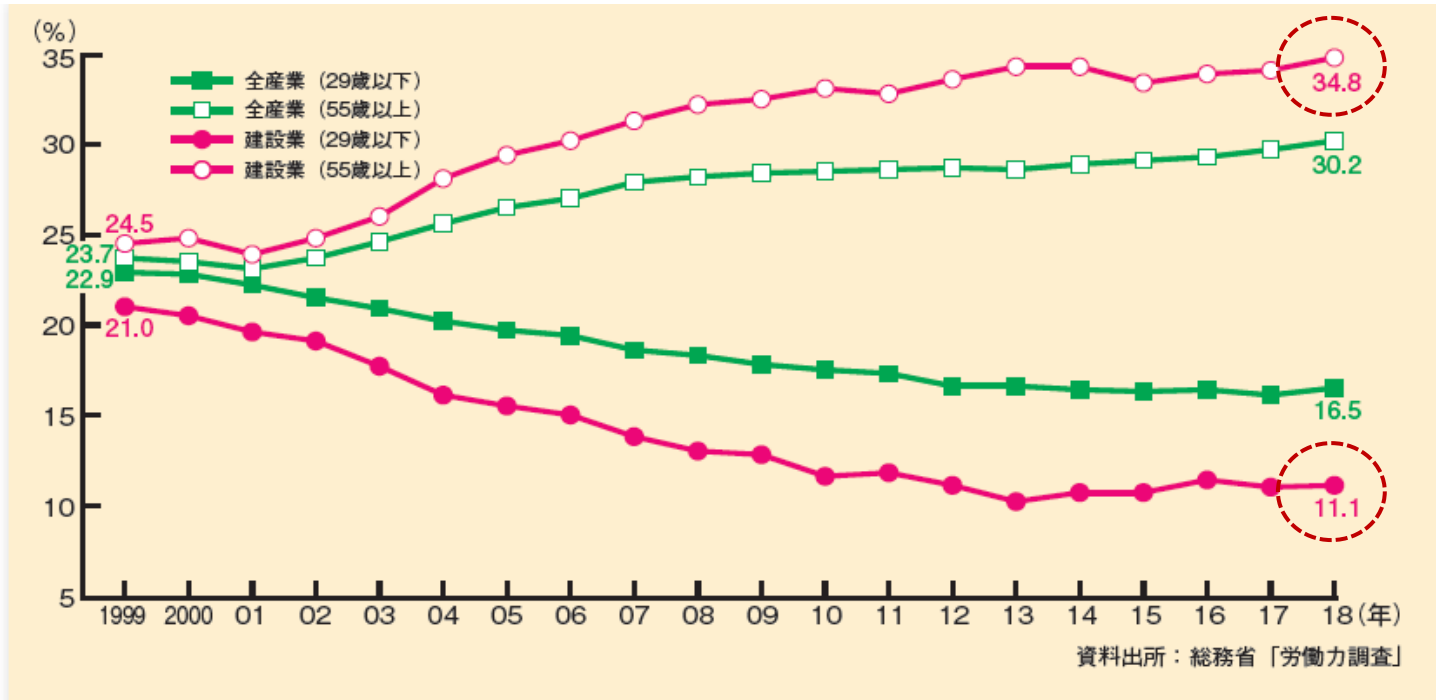
成長を支える堅調な事業環境②

- 建設業界は全産業と比較して高齢化が進んでおり、若年層も少ない
- 多くの建設従業者が10年後には引退を迫られる一方で、それをカバーするだけの若年層従事者は不在



エンジニア派遣に対する需要は増大が見込まれる

▪ 建設業就業者の年齢別構成比



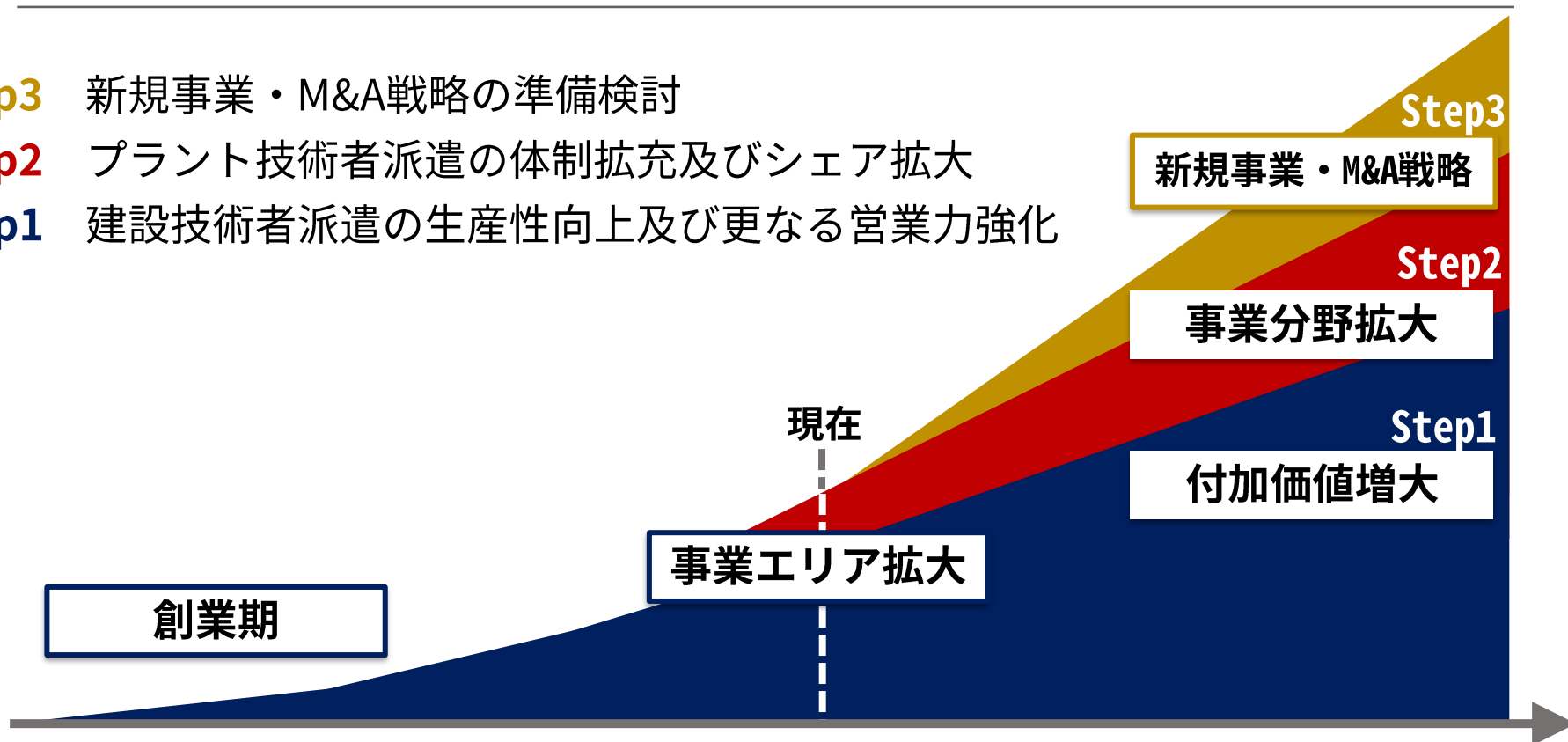
※一般社団法人日本建設業連合会「建設業ハンドブック2019」

今後の事業展開方針

- 建設技術者派遣をベースに、プラント技術者派遣により事業分野を拡大すると共に、海外事業等の新規事業への準備検討を進める

当社グループの成長イメージ図

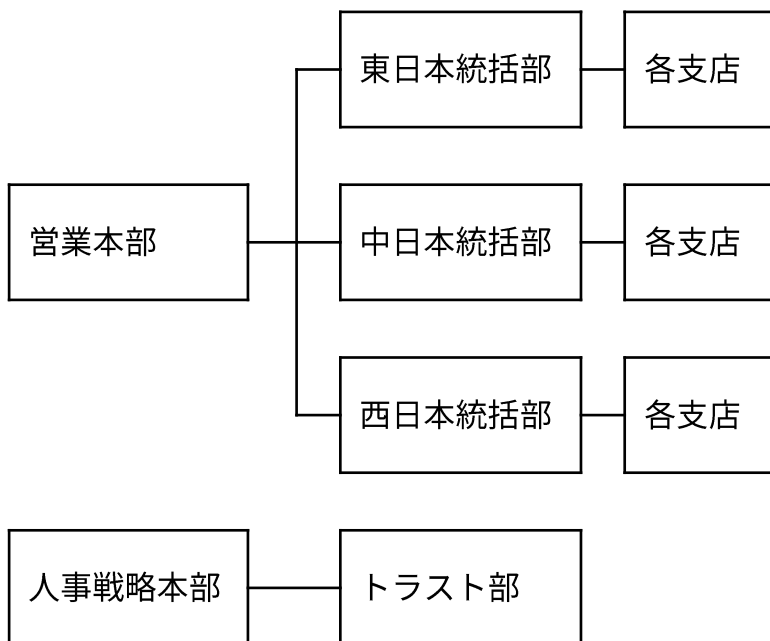
- ✓ **Step3** 新規事業・M&A戦略の準備検討
- ✓ **Step2** プラント技術者派遣の体制拡充及びシェア拡大
- ✓ **Step1** 建設技術者派遣の生産性向上及び更なる営業力強化



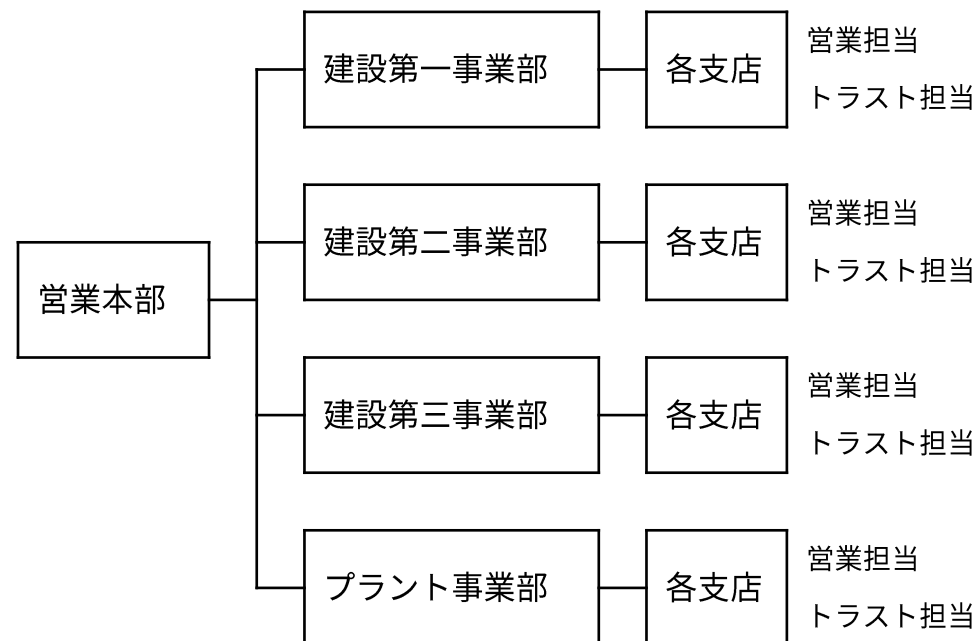
営業強化を目的とした組織改編

- マーケットに柔軟かつ機敏に対応することを目的に、建設とプラントの営業機能を分離し、4つの事業部を新設
- 技術社員のアフターフォローを担当するトラスト部を支店傘下に移管し、営業とより密に連携した体制を構築

旧組織概略図
(2020年10月31日迄)



新組織概略図
(2020年11月1日～)

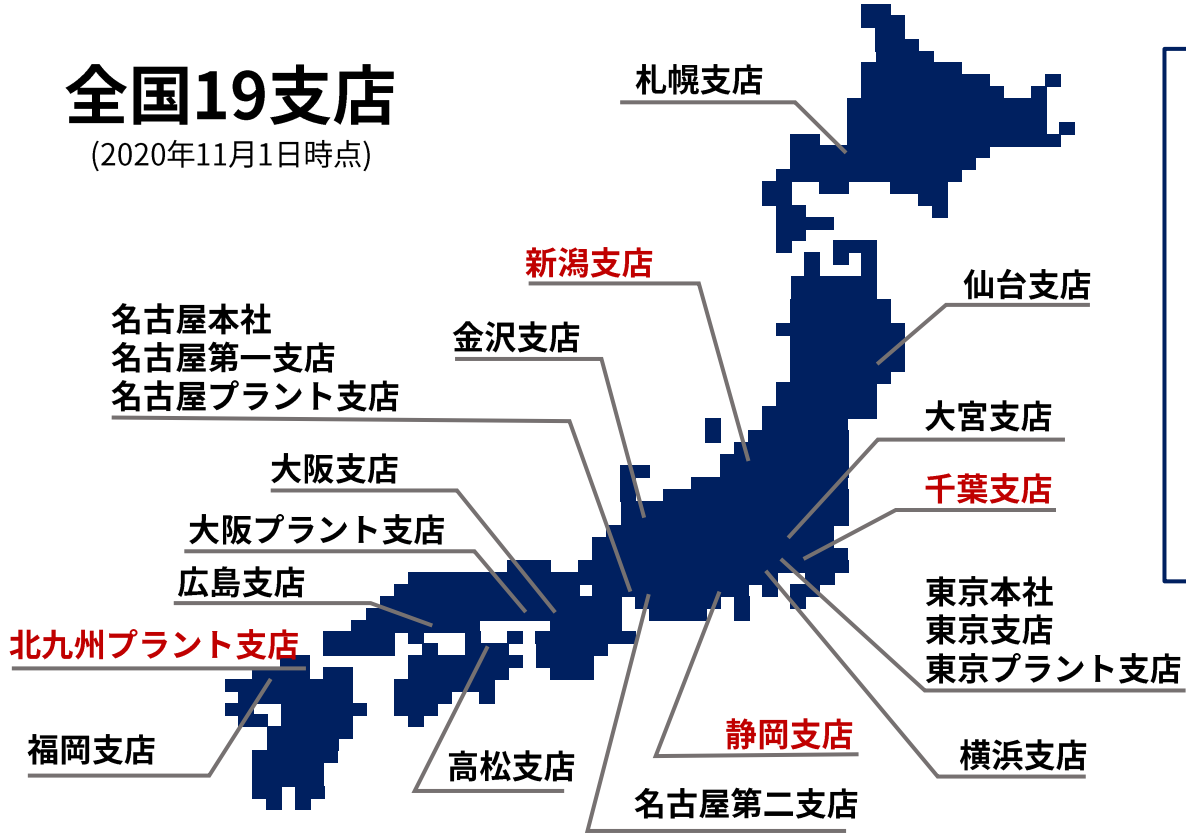


※連結子会社である株式会社コプロ・エンジニアードの組織図を一部抜粋して記載しています。

事業網の拡大

- プラント事業部制のもと、プラント技術者派遣シェアの更なる拡大へ
- 新潟支店開設により上信越エリアのマーケット獲得に取り組む
- 支店集約により、生産性向上及びスピーディーな顧客対応を図る

全国19支店 (2020年11月1日時点)



【21/3期における拠点新設・集約】

- 2020年 4月：千葉支店を新設
// 静岡支店を新設
// 北九州プラント支店を新設
- 2020年11月：新潟支店を新設
// 東京第二支店を東京支店に集約
// 大阪第二支店を大阪支店に集約

マッチング率向上

- 求人案件をデータベース化することにより、担当者や支店のみに把握していた案件情報をタイムリーに全社で共有できる仕組みを構築
- 「現キャリア」の人材情報と突合し、マッチング率の向上を推進

【導入までのスケジュール】

2020年6月～

検討・構築

9月

検証（テスト）

2020年12月～

本稼働

- 人材データベース ⇒ リニューアルにより集客の改善、応募率（サイトパフォーマンス）を向上
- 案件データベース ⇒ 組織、業務プロセス等の再設計やツールの導入により営業活動を効率化し、量と質を向上
- マッチングシステム ⇒ 多数のマッチング項目の洗い出し、項目の選定および設定を経てマッチング率を算定

長期ビジョン（業界NO.1ブランドへ）の実現に向けた戦略的システム投資



(DB：データベース)

人材情報

マッチング
システム

案件情報

基幹システム
(案件DB)

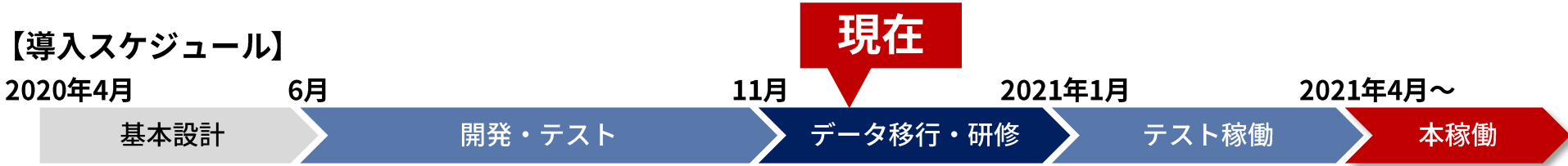
イメージ図

技術社員・派遣先企業 双方の満足度を
最大化するマッチングを実現

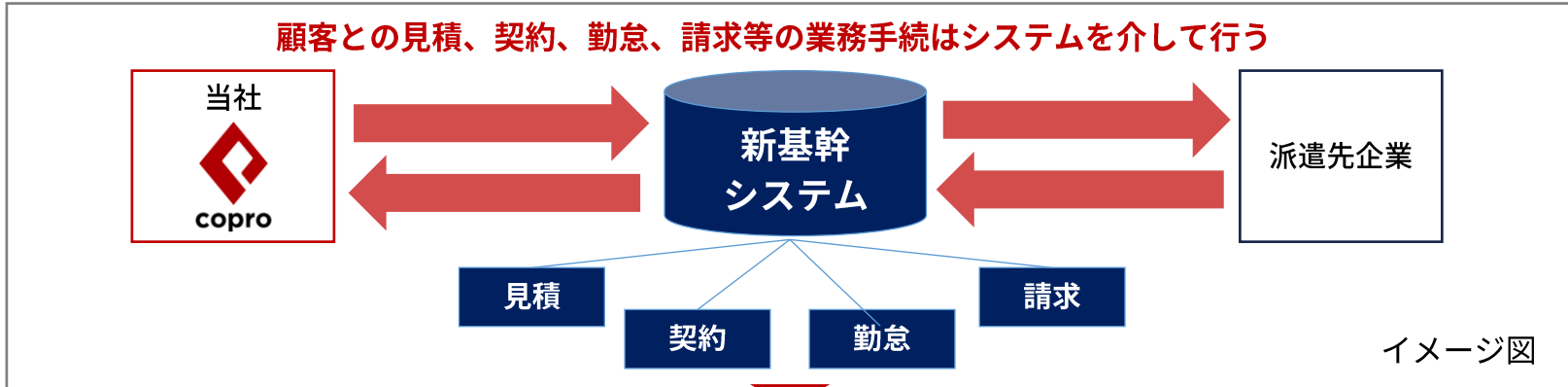
基幹システム刷新による生産性向上

- バックオフィス業務のシステム化を推進し、支店の固定費を圧縮

【導入スケジュール】



基本設計は完了 ⇒ 現在、開発・テストを実施中 ⇒ **本稼働は2021年4月を予定** <順調に進捗>
新基幹システムには、顧客との見積書、請求書、契約書類のやり取りをオンラインで手続きする機能を具備
⇒ 政府の「IT新戦略策定に向けた方針(4月22日)」にある“民間企業における紙や押印を前提とした業務慣行の見直し”も対応可能



利益率の向上が期待される

〔 新基幹システムの稼働により、派遣先の拡大 (= 技術社員の増加) に比例して拡大していた支店の管理人員をほぼ半減することが可能 〕

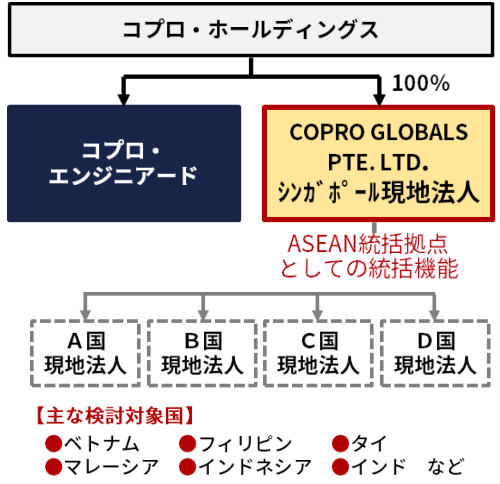
海外進出に向けた取り組み

- 4月にASEAN進出のハブ拠点としてシンガポールに現地法人を設立

プロセス①

シンガポール現地法人の設立

- 2020年4月、COPRO GLOBALS PTE. LTD.をシンガポールに設立
- 今後の進出国、参入方法、優先順位を検討



プロセス②

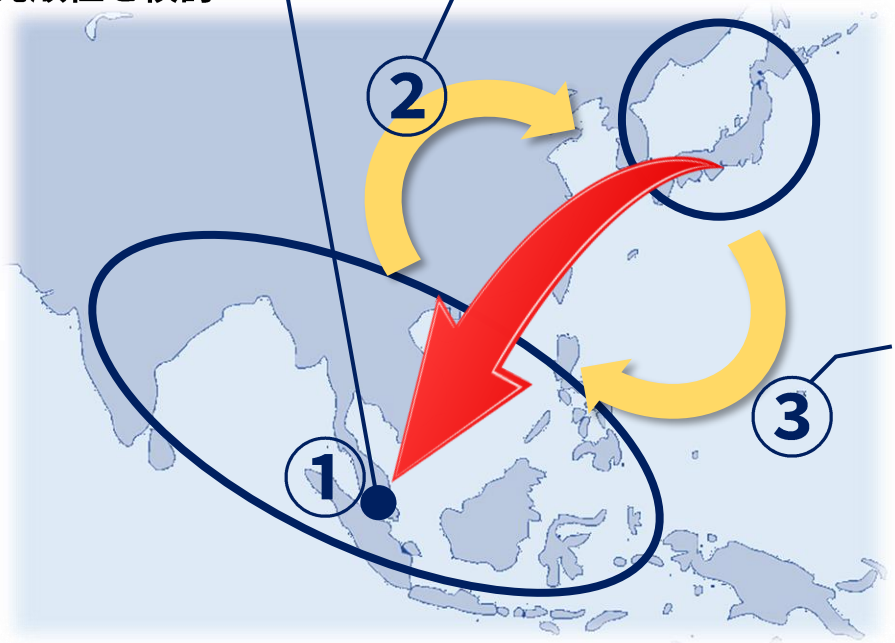
海外人材受入

- 海外人材の国内受入れを開始
- 各国の現地法人にて、日本語、建設スキル、コミュニケーションスキル教育の体制構築

プロセス③

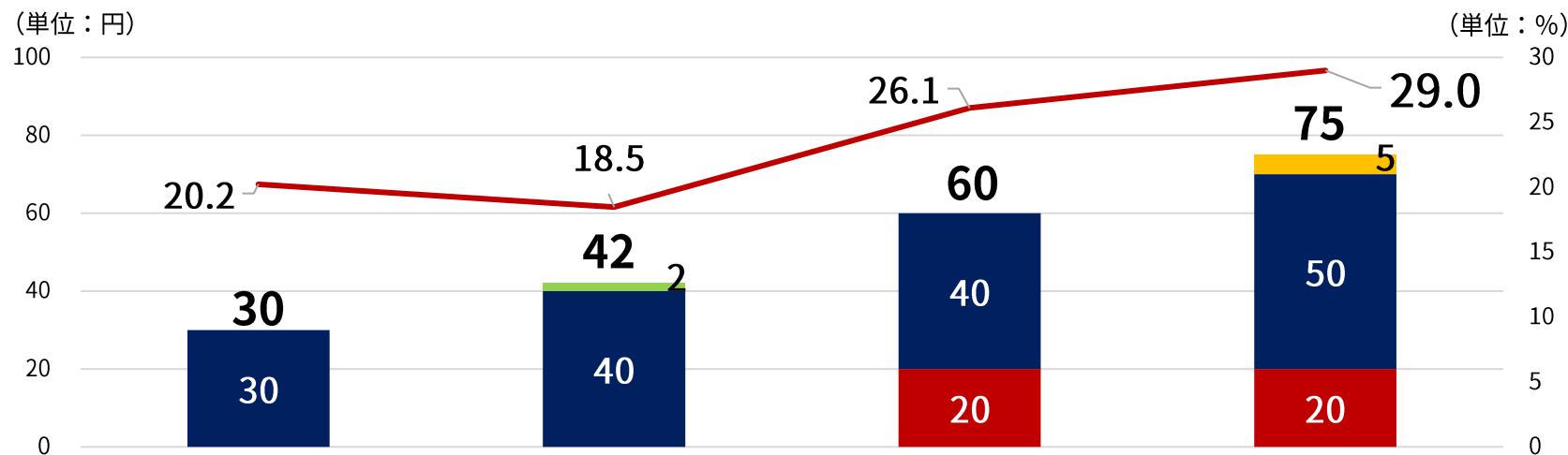
現地・海外Uターン人材の活躍

- 日本で技術を学んだ海外人材を母国の日系ゼネコン等へ派遣する体制を構築
- ASEAN諸国での事業展開



- 東証及び名証第1部への市場変更を記念して、1株当たり期末普通配当50円に加え、**1株当たり5円の記念配当を実施**※
- 将来的な事業拡大に資する投資とのバランスに留意し、配当性向の上昇を図る

※本件につきましては、2021年6月に開催予定の第15回定時株主総会に付議する予定です。



	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期(予想)
東証・名証1部市場変更記念配当	—	—	—	5円
上場記念配当	—	2円	—	—
普通配当(期末)	30円	40円	40円	50円
普通配当(中間)	—	—	20円	20円
配当合計	30円	42円	60円	75円
配当性向(%)	20.2%	18.5%	26.1%	29.0%

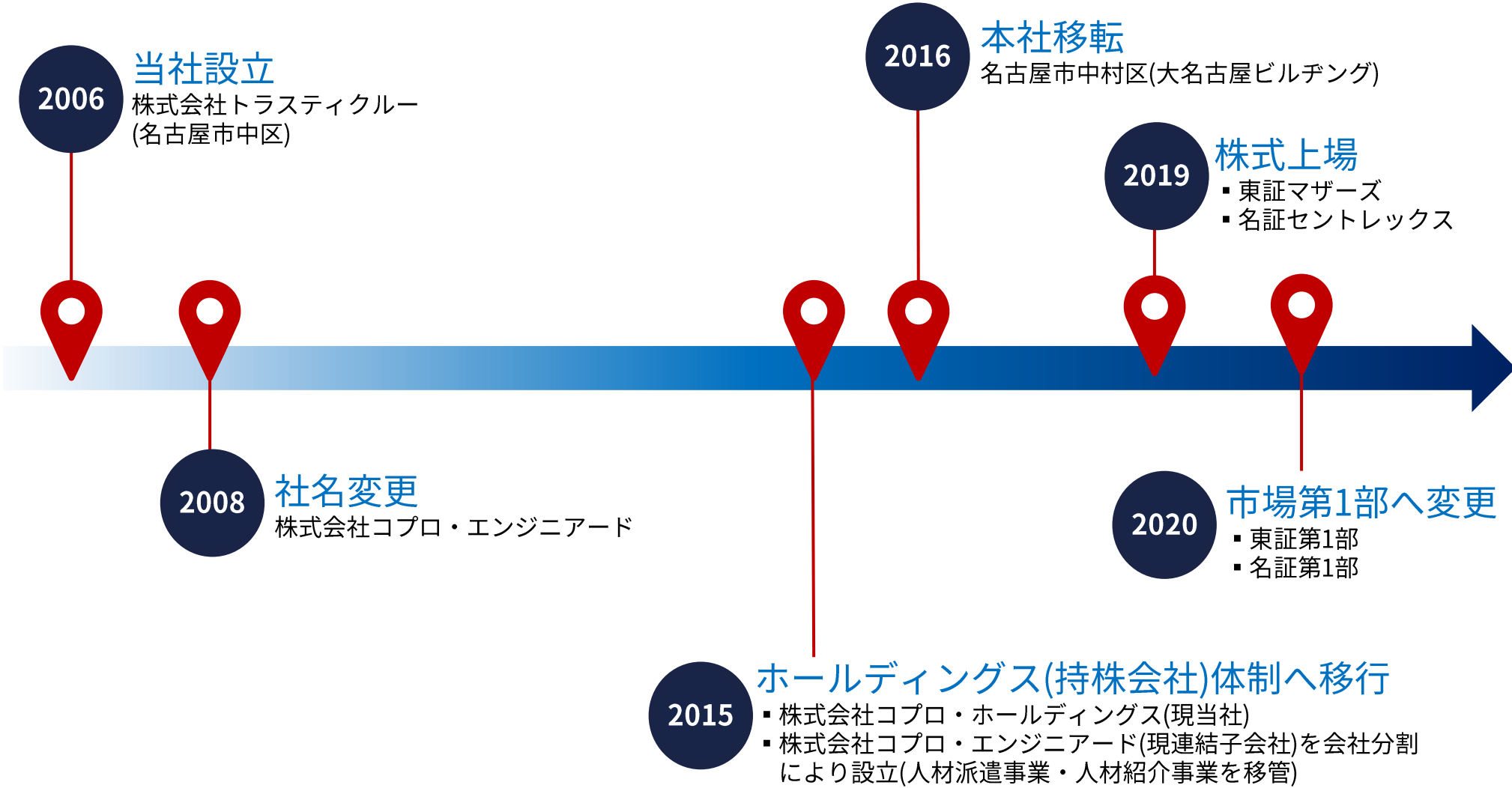
【補足資料】

会社名	株式会社コプロ・ホールディングス
代表者名	代表取締役社長 清川 甲介
本社	愛知県名古屋市中村区名駅三丁目 28番12号
設立	2006年10月
決算期	3月
上場市場	東証第1部・名証第1部
証券コード	7059
事業内容	建設業界を中心とした人材派遣事業、 人材紹介事業
連結子会社	株式会社コプロ・エンジニアード COPRO GLOBALS PTE. LTD.
従業員数	2,286人（連結ベース、2020年9月末現在）

代表取締役社長 清川 甲介



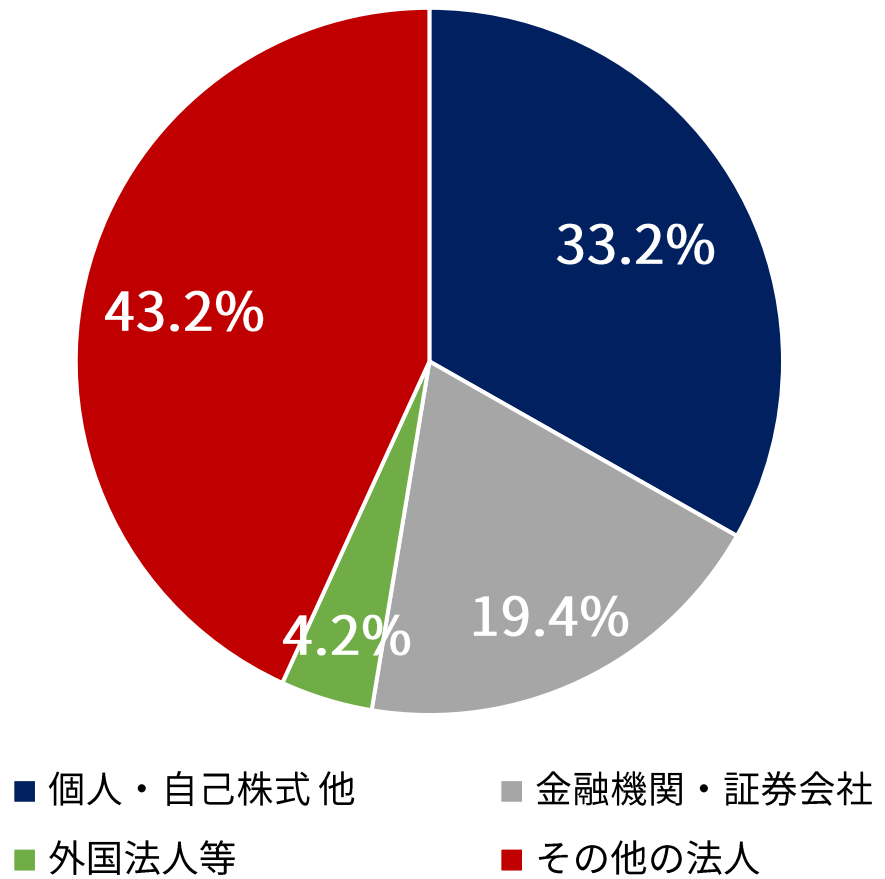
1977年10月16日、愛知県生まれ。
名古屋工業専門学校卒業後、地元建設会社にて現場監督を2年経験。
大手建設系アウトソーシング会社で営業を5年経験し、同社の社長を経て、2006年に当社を立ち上げる。





■ 株主構成比

(2020年9月末時点)



■ 大株主の状況

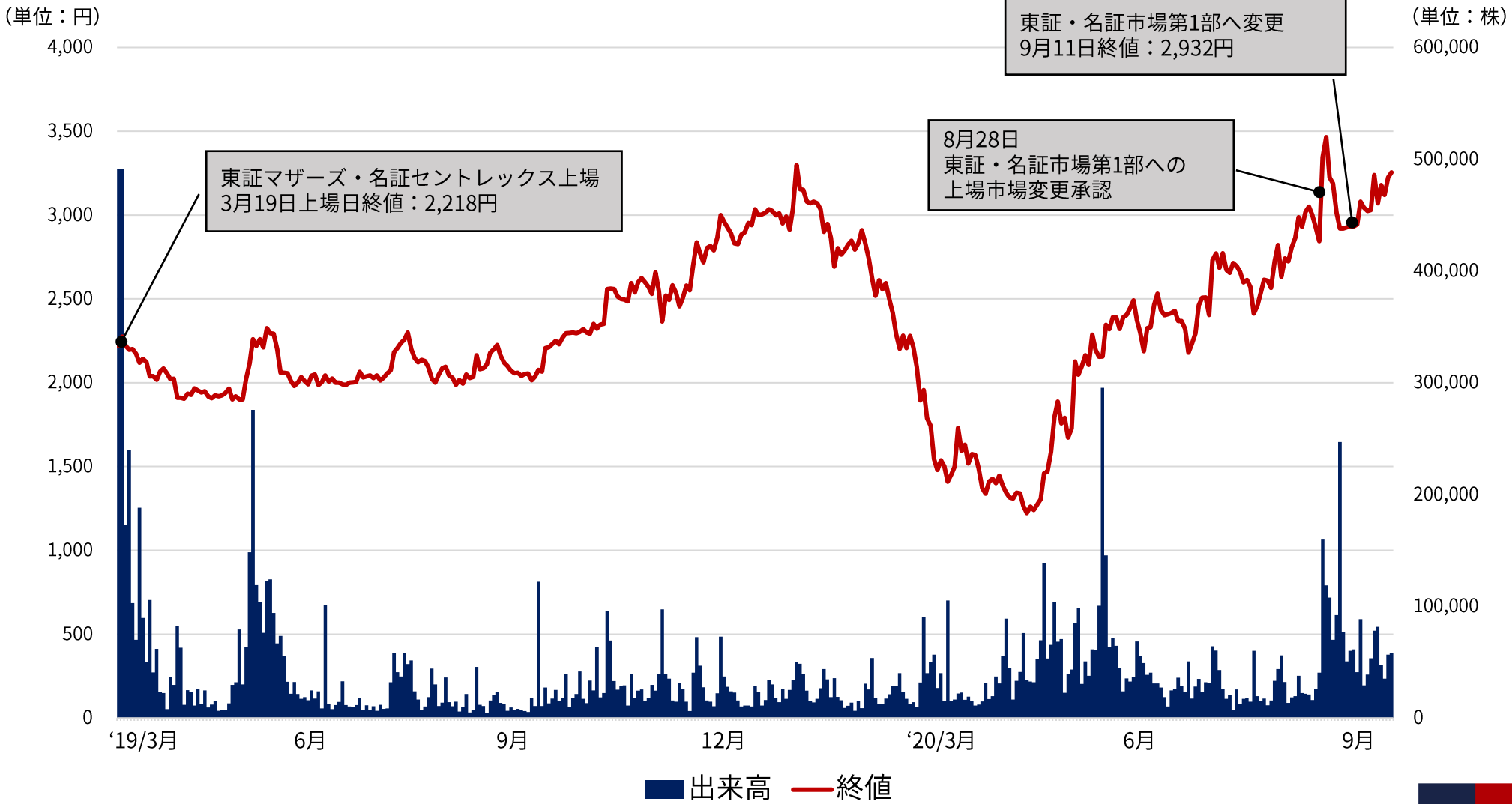
(2020年9月末時点)

順位	株主名	所有株式割合
1	株式会社リタメコ	44.5%
2	清川 甲介	12.8%
3	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	11.9%
4	野村信託銀行株式会社(投信口)	3.5%
5	蔭山 恭一	1.3%
6	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1.1%
7	三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	1.1%
8	森實 厚裕	1.1%
9	楽天証券株式会社	1.0%
10	CREDIT SUISSE AG. SINGAPORE BRANCH - FIRE EQUITY (POETS)	0.8%
合計		79.0%

※所有株式数割合は、発行済株式（自己株式283,267株除く）の総数に対する割合です。

株価の推移

期間：2019年3月19日－2020年9月30日



- この資料は投資家の参考に資するため、株式会社コプロ・ホールディングス（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料に記載された内容は、公表日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

【本資料に関するお問い合わせ・ご質問、お待ちしております】

株式会社コプロ・ホールディングス

管理本部

<フリーダイヤル> 0120-253-066

※WEBでのお問い合わせは下記当社HPの
質問フォームにてお願いいたします

<https://www.copro-h.co.jp/contact/>



スマートフォンからも
お問い合わせいただけます

