

建設は、
君を強くする。



変身、人前!



・当社イメージキャラクター：お笑いコンビ 宮下草薙
・当社マスコット：コブ郎

いや、大きく
なりすぎだろ!

2023年3月期（17期）
通期決算説明資料

2023年5月15日



株式会社コプロ・ホールディングス
東証プライム・名証プレミア（証券コード：7059）

SECTION

- 01 23/3期 決算概要
- 02 23/3期 事業概況
- 03 24/3期 事業戦略
- 04 24/3期 業績予想・中計進捗状況
- 05 配当方針の変更・配当予想
- 06 【参考資料】会社概要

SECTION 01

23/3期 決算概要

01

23/3期 連結決算ハイライト

売上高

18,791百万円

(前期比+20.5%)

(予想比 +2.2%)

過去
最高

Non-GAAP営業利益

1,606百万円

(前期比▲12.8%)

(予想比 +5.6%)

当期純利益

864百万円

(前期比▲10.2%)

(予想比+18.9%)

連結技術者数

3,036人

(前期比+37.9%)

(予想比 +0.4%)

Point 1

過去最高の採用数により、技術者数は過去最高の3,036人(前期比+835人)。売上高も過去最高を記録

Point 2

翌期以降の業績拡大を見据え、建設技術者派遣を中心に採用費を積極投入。費用先行により各段階利益は減益

Point 3

売上高・各段階利益は修正予想（2022年11月14日公表）を超過達成

※ 予想比は、2022年11月14日に上方修正公表した業績予想に基づき計算しています。

※ Non-GAAP営業利益は、本質的な業績を測る利益指標として、営業利益に減価償却費、のれん償却費、株式報酬費用を足し戻した金額を計算しています。

※ 連結技術者数はSES事業におけるITフリーランスを含む期末人員数を記載しています。

23/3期 連結決算業績

(単位：百万円)

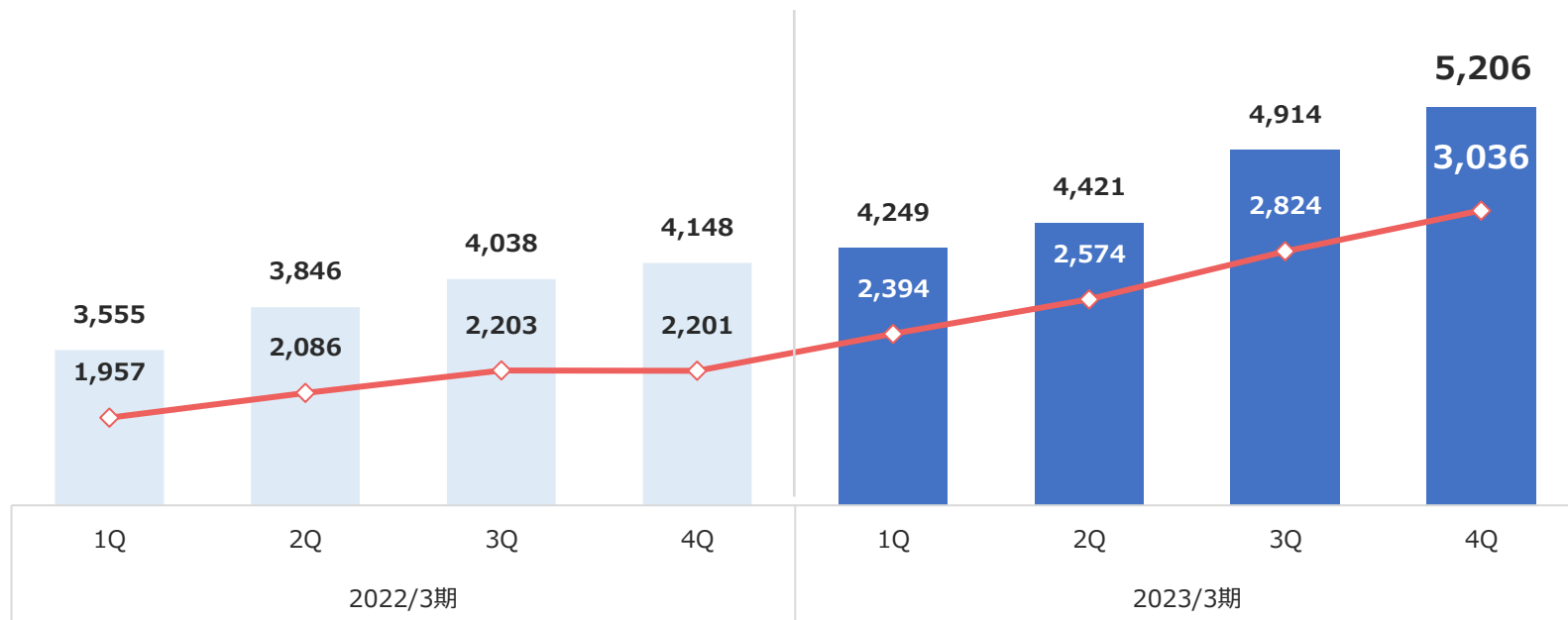
	2022/3期		2023/3期							
	通期実績	構成比	通期実績	構成比	前期比	期初予想比	修正予想比 (11/14上方修正)			
売上高	15,589	100.0%	18,791	100.0%	+20.5%	+3,202	+5.2%	+937	+2.2%	+410
売上原価	10,744	68.9%	13,216	70.3%	+23.0%	+2,471	+7.0%	+862	+3.4%	+437
売上総利益	4,844	31.1%	5,575	29.7%	+15.1%	+730	+1.4%	+74	△0.5%	△26
販売費及び一般管理費	3,223	20.7%	4,253	22.6%	+32.0%	+1,030	△5.0%	△222	△3.3%	△143
営業利益	1,621	10.4%	1,321	7.0%	△18.5%	△299	+29.1%	+297	+9.8%	+117
Non-GAAP営業利益 [※]	1,841	11.8%	1,606	8.6%	△12.8%	△235	+20.4%	+271	+5.6%	+85
経常利益	1,619	10.4%	1,324	7.0%	△18.2%	△295	+29.2%	+299	+9.7%	+117
当期純利益	962	6.2%	864	4.6%	△10.2%	△98	+42.9%	+259	+18.9%	+137
1株当たり当期純利益(円)	102.12	-	93.09	-	-	△9.03	-	+28.04	-	+14.81
連結技術者数(期末、人) [※]	2,201	-	3,036	-	+37.9%	+835	+0.4%	+12	+0.4%	+12

※ Non-GAAP営業利益は、本質的な業績を測る利益指標として、営業利益に減価償却費、のれん償却費、株式報酬費用を足し戻した金額を計算しています。

※ 連結技術者数はSES事業におけるITフリーランスを含む期末人員数を記載しています。

23/3期 四半期連結業績

- 第4四半期の売上高、技術者数はともに前四半期から増加。四半期ベースで過去最高を更新。
- 第4四半期末の連結技術者数は3,036人となり、グループとして初めて3,000人を突破。



連結売上高(百万円)	3,555	3,846	4,038	4,148	4,249	4,421	4,914	5,206
前四半期比	△5.7%	+8.2%	+5.0%	+2.7%	+2.4%	+4.0%	+11.2%	+5.9%
連結技術者数(期末、人)	1,957	2,086	2,203	2,201	2,394	2,574	2,824	3,036
前四半期比	△3.1%	+6.6%	+5.6%	△0.1%	+8.8%	+7.5%	+9.7%	+7.5%

■ 連結売上高 ◆ 連結技術者数(期末)

SECTION 02

23/3期 事業概況

建設技術者派遣事業：主要KPI

技術者数
(期末)

2,777人

(前期比+39.2%)



取得案件数
(年間)

35,978件

(前期比+89.4%)



採用数
(新卒含む、年間)

1,472人

(前期比+76.5%)



中途採用単価
(年間)

356千円

(前期比+28.5%)



ターゲット企業配属比率
(期末)

89.0%

(前期比+1.6pts)



契約継続率
(期末)

82.4%

(前期比+3.8pts)



無期雇用比率
(期末)

42.0%

(前期比+21.2pts)



定着率
(今期累計)

74.4%

(前期比+5.0pts)

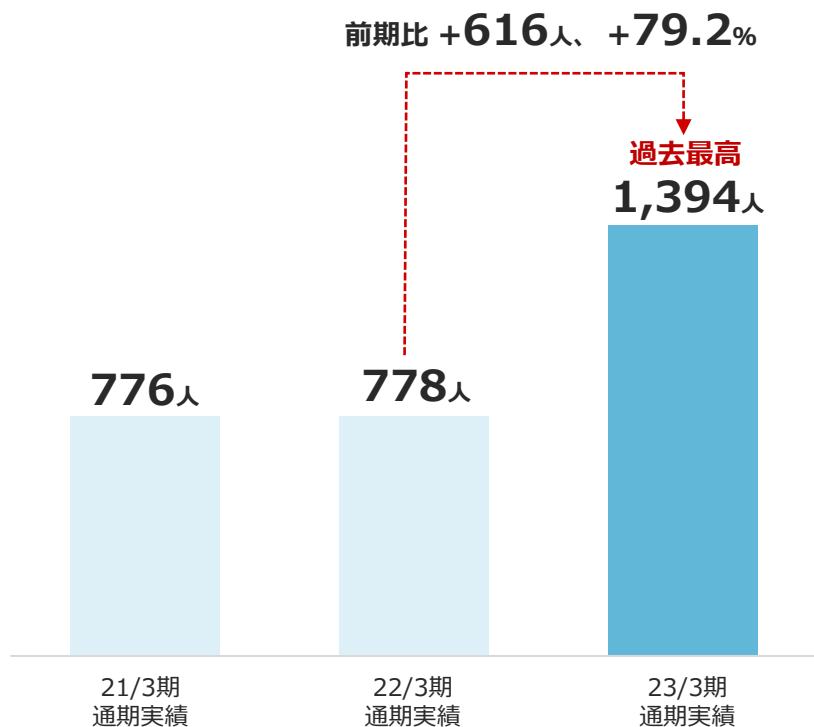


※◎は予想以上または前期実績より良化、○は予想または前期実績並みで推移、△は改善傾向、×は想定または前期実績を下回って推移していることを表す。

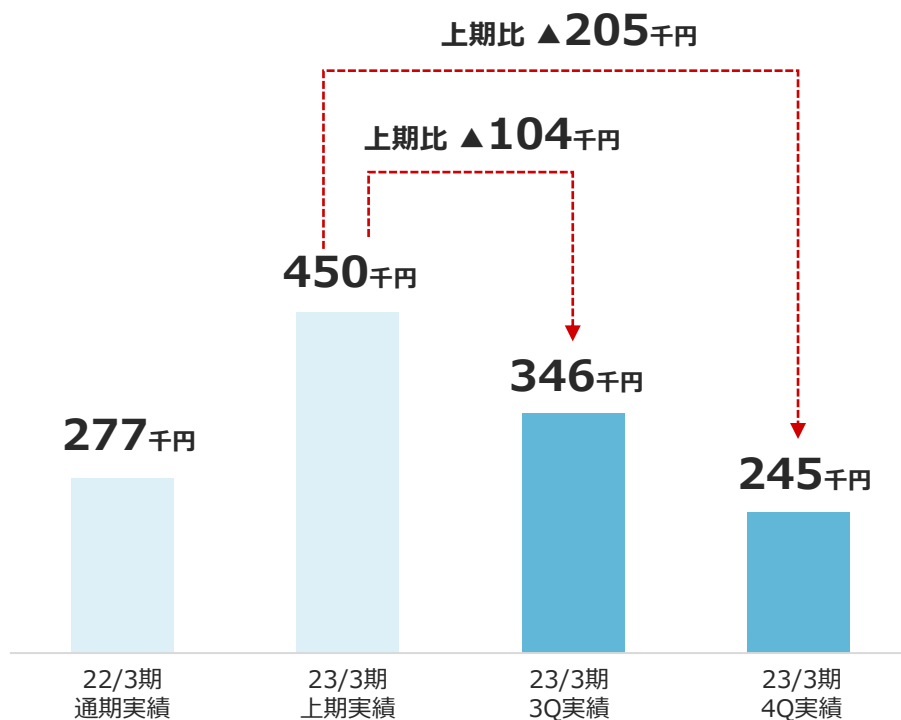
建設技術者派遣事業：中途採用の拡大

- 当期は人財の確保によるトップラインの伸長を優先し、先行投資的に中途採用費を積極投下。採用改革の取組みも奏功し、中途採用数は1,394人と通期計画(1,417人)を概ね達成。
- 採用プロセスの見直しにより、中途採用単価は下期にかけて大きく改善。

中途採用数

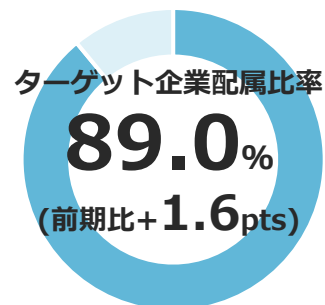


中途採用単価

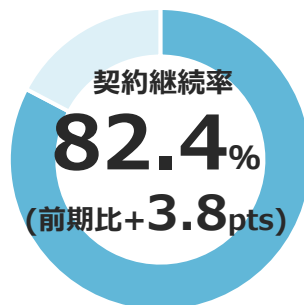


建設技術者派遣事業：定着率の改善

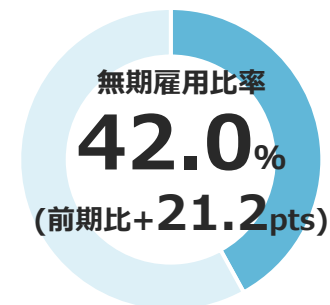
ターゲット企業への
深耕営業



契約継続による安定配属



無期雇用への転換促進



技術者が安心して長く働ける環境整備により改善

定着率
(当期累計) **74.4%** (前期比+5.0pts)

■ 退職数



※ターゲット企業配属比率：スーパーゼネコンを始めとした大手ゼネコン・サブコン等、自社で選定したターゲット企業への配属人数の割合

建設技術者派遣事業：採用/退職・定着率

- 23/3期の通期採用数は、積極的な採用費投入等が奏功し、1,472人(前期比+76.5%)と大幅に増加。定着率は74.4%と前期比+5.0pts改善。技術者へのトラスト活動やターゲット企業配属比率が寄与。
- 24/3期の通期採用数は、前期の過去最高を大幅に更新する2,120人を計画。期末在籍は前期末比+40.0%増となる見込み。

採用・退職数

(単位：人)

	2022/3期					2023/3期					24/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期(予想)
採用数	230	208	213	183	834	293	315	417	447	1,472	2,120
新卒	56	0	0	0	56	54	0	2	0	56	154
第二新卒	-	-	-	-	-	0	2	10	10	22	-
中途	174	208	213	183	778	239	313	405	437	1,394	1,966
退職数	293	187	181	198	859	223	158	191	240	812	1,008
純増減	△63	+21	+32	△15	△25	+70	+157	+226	+207	+660	+1,112
M&A等による増加	0	0	0	0	0	+122	0	0	0	+122	-
期末在籍人数	1,957	1,978	2,010	1,995	1,995	2,187	2,344	2,570	2,777	2,777	3,889

定着率

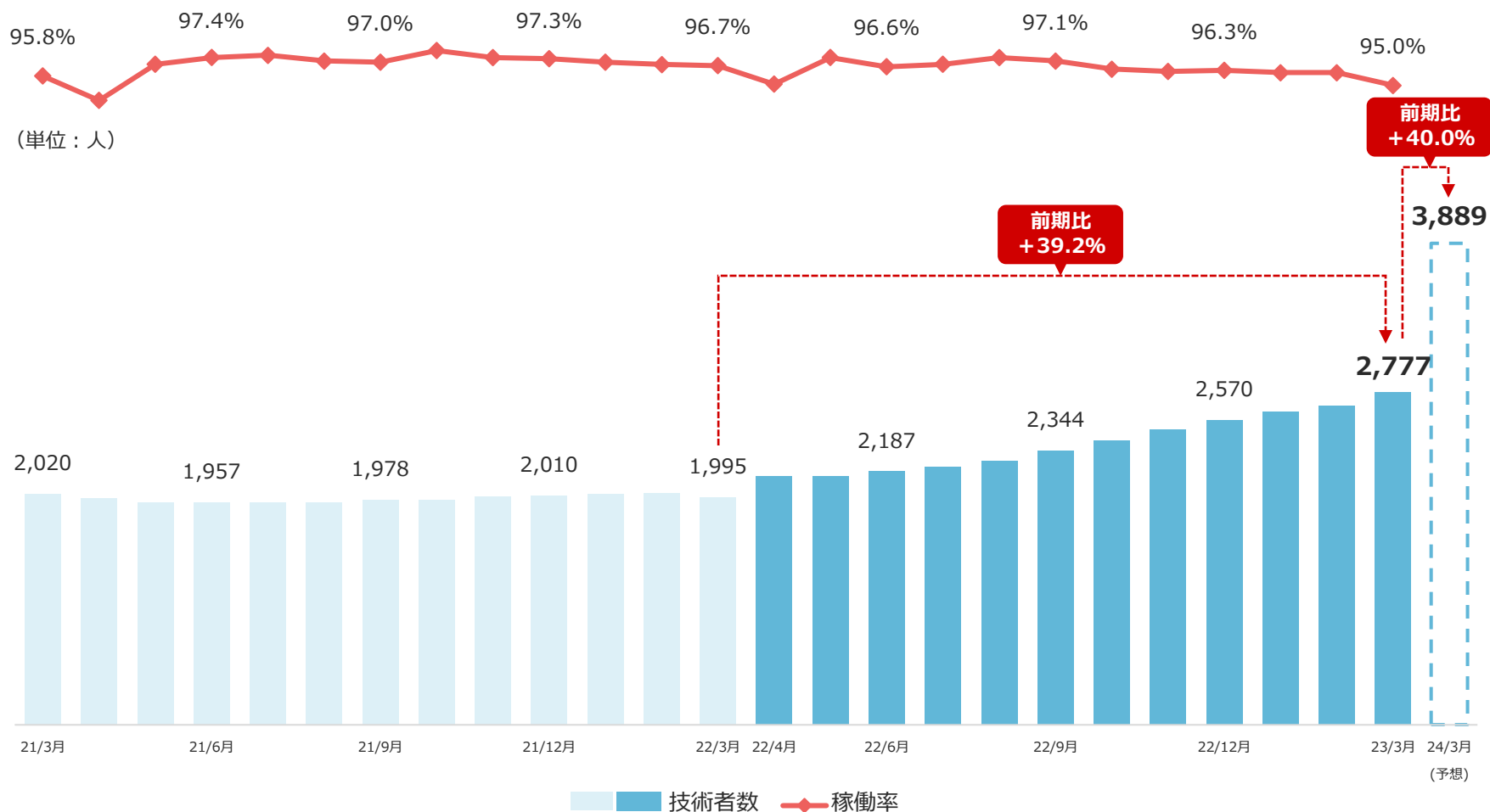
	2022/3期				2023/3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
定着率(今期累計)	84.8%	79.3%	74.6%	69.4%	89.7%	84.2%	79.0%	74.4%
定着率(LTM)	68.0%	69.5%	69.2%	69.4%	71.8%	72.3%	72.7%	74.4%

※ 定着率(今期累計) = 前4Q末に在籍していた技術者の内、当該四半期末に在籍している人数の割合。

※ 定着率(LTM) = 1年前の四半期末に在籍していた技術者の内、1年後の当該四半期末に在籍している人数の割合。

建設技術者派遣事業：技術者数・稼働率

- 23/3期末の技術者数は2,777人、前期末比+39.2%と大幅増加。通期累計の稼働率は96.4%(前期比△0.5pts)。新型コロナウイルスの感染に伴う有休取得の影響により前期実績を若干下回るものの、高い水準を維持。
- 24/3期末の技術者数は3,889人、前期末比+40.0%の2期連続の大幅増加を見込む。



機械設計開発技術者派遣・請負事業：採用/退職・定着率

- 23/3期はソフトウェア開発や半導体等の新規領域に対する営業を強化。また、採用費を投入し、派遣事業を中心にエキスパート人財や未経験者等、採用の幅を広げたことにより採用数が伸長。
- 24/3期も継続して採用費を投入予定。採用体制の強化を図り、更なる採用数の増加を見込む。

採用・退職数

(単位：人)

	2022/3期				2023/3期					24/3期
	2Q (6-8月)	3Q (9-11月)	4Q (12-3月)	通期	1Q (4-6月)	2Q (7-9月)	3Q (10-12月)	4Q (1-3月)	通期	通期(予想)
採用数	2	3	15	20	14	23	25	23	85	123
新卒	0	0	0	0	1	0	0	0	1	4
中途	2	3	15	20	13	23	25	23	84	119
退職数	5	5	5	15	8	11	11	12	42	30
純増減	△3	△2	+10	+5	+6	+12	+14	+11	+43	+93
期末在籍人数	108	106	116	116	122	134	148	159	159	252

※ 2022/3期4Qは決算期の変更により、2021年12月から2022年3月の4ヵ月間の実績。

定着率

	2022/3期			2023/3期			
	2Q (6-8月)	3Q (9-11月)	4Q (12-3月)	1Q (4-6月)	2Q (7-9月)	3Q (10-12月)	4Q (1-3月)
定着率(今期累計)	95.4%	91.7%	88.9%	93.1%	89.7%	85.3%	81.0%
定着率(LTM)	92.7%	90.8%	88.9%	84.7%	85.2%	84.9%	81.0%

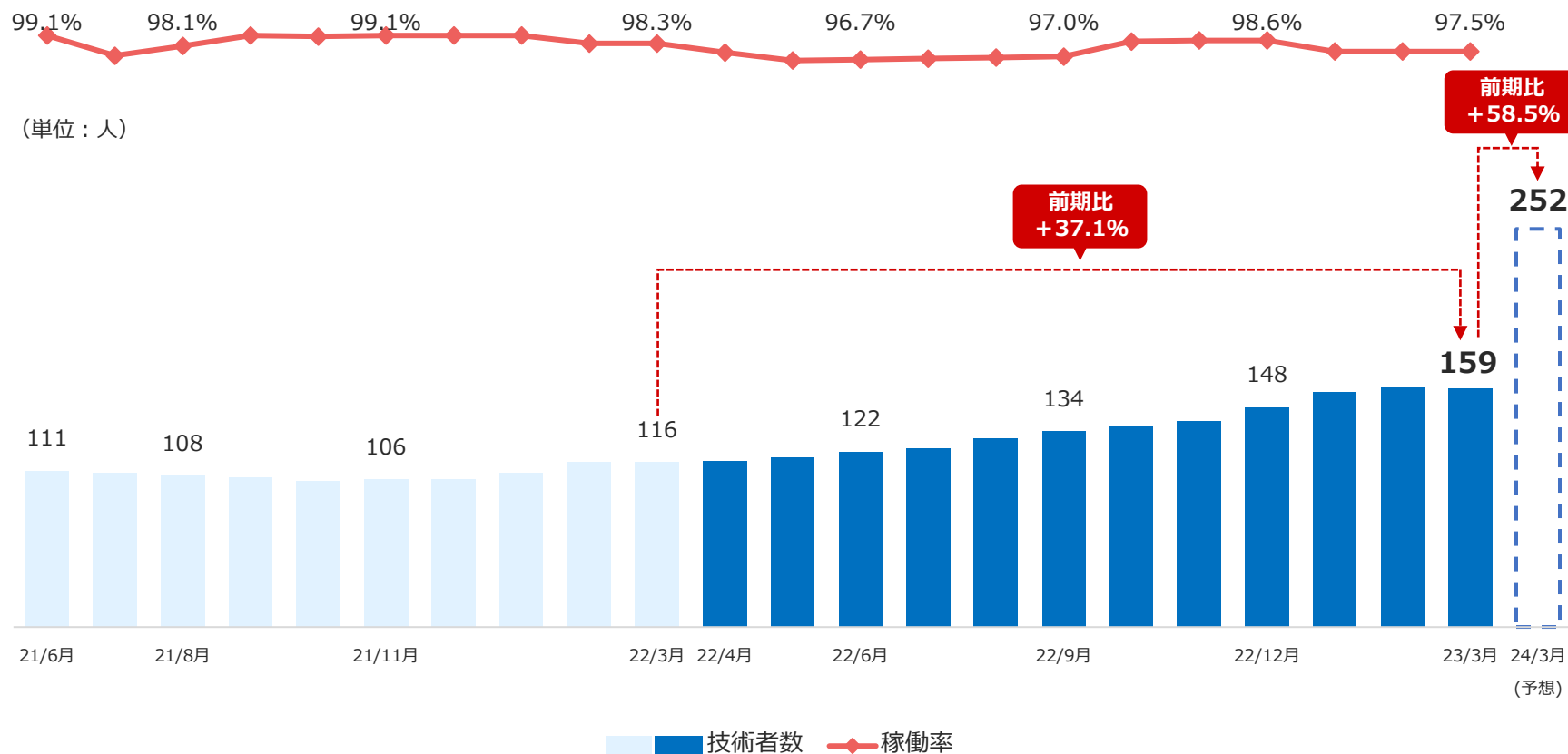
※ 定着率(今期累計) = 前4Q末に在籍していた技術者の内、当該四半期末に在籍している人数の割合。

※ 定着率(LTM) = 1年前の四半期末に在籍していた技術者の内、1年後の当該四半期末に在籍している人数の割合。

※ 2022/3期4Qは決算期の変更により、2021年12月から2022年3月の4ヵ月間の実績。

機械設計開発技術者派遣・請負事業：技術者数・稼働率

- 23/3期は派遣事業を中心に採用数が拡大し、技術者数は順調に増加。通期累計の稼働率は97.5%で推移し、社内研修中の技術者以外はほぼ100%稼働の状態。
- 24/3期末の技術者数は252人、前期末比+58.5%の2期連続の大幅増加を見込む。



SES事業：応募者数/採用・在籍人数

- ・営業体制の拡充による新規営業が奏功したほか、採用費を積極的に投入したことから、採用数は前期比で大幅に増加。
- ・顧客の要望に応じてフリーランスと直接雇用の派遣社員をハイブリッド式で増員を進め、技術者数は増加。

応募者数・採用数

(単位：人)

	2022/3期			2023/3期				
	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
応募者数	70	250	320	213	408	354	264	1,239
採用数	6	10	16	14	22	17	15	68

在籍人数

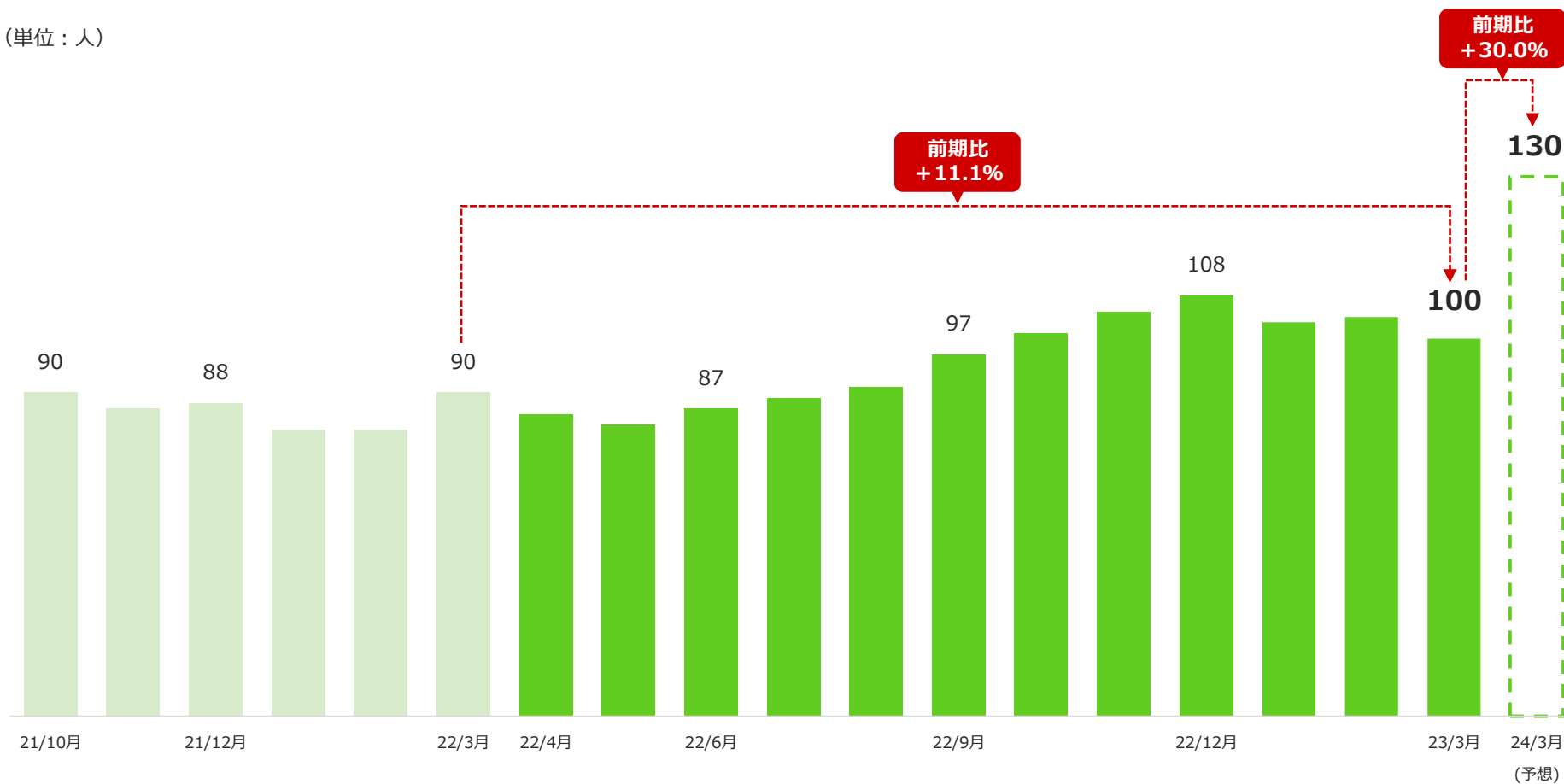
(単位：人)

	2022/3期			2023/3期					24/3期
	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期(予想)
期末在籍人数	88	90	90	87	97	108	100	100	130
前四半期末比	-	+2	-	△3	+10	+11	△8	-	-
前期末比	-	-	-	△3	+7	+18	+10	+10	+30

SES事業：技術者数

成長投資を行いながら、営業や採用、エンジニアに対するトラスト活動等の取組みを強化。事業活動の拡大に伴い稼働人数は順調に増加。

(単位：人)

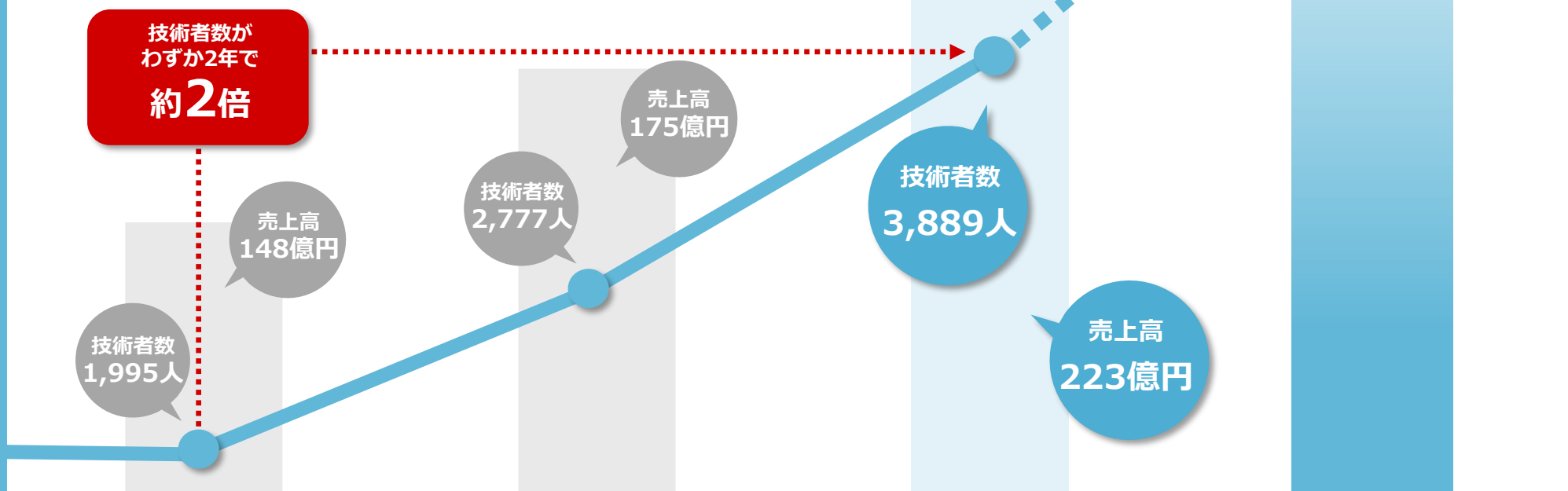


SECTION 03

24/3期 事業戦略

建設技術者派遣 事業戦略①

- 24/3期は営業と採用の両輪をまだまだ大きくすることで、規模拡大のスピードを加速。
- 24/3期からは利益創出フェーズへ移行。

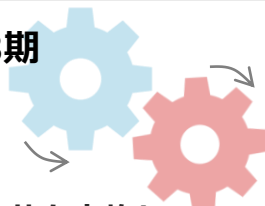


22/3期



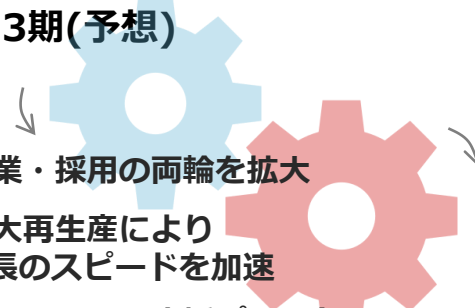
- ✓ 営業改革を実施し、取得案件数は大幅増
- ✓ 採用負けにより、技術者数を伸ばせず

23/3期



- ✓ 採用改革を実施し、採用数が大幅増
- ✓ 営業・採用の両輪が完成

24/3期(予想)



- ✓ 営業・採用の両輪を拡大
- ✓ 拡大再生産により成長のスピードを加速
- ✓ 「エンジニア応援プラットフォーム」の構築を進める

建設技術者派遣 事業戦略②

2022.11.14 業務提携

スパイダープラス株式会社

SpiderPlus & Co.

建設DXサービス
「SPIDERPLUS」
導入加速支援

建設DXサービス
「SPIDERPLUS」
研修受講

 **copro** Engineerd

2023.2.13 業務提携

ブルーイノベーション株式会社


Blue innovation

デバイス統合プラットフォーム
「Blue Earth Platform®」
の共同PR活動

ドローン・ロボット活用の
スペシャリスト
養成講座受講

 **copro** Engineerd

機械設計開発技術者派遣・請負 事業戦略

23/3期 施策

- ・派遣事業の拡大を目的に、2022年5月に東京支店を開設し、新規顧客を開拓。
- ・営業と採用のリソースを集中させ、新規領域として半導体業界への派遣事業拡大を推進。

24/3期 施策

新規重点領域（ソフトウェア・半導体）を中心に人員・採用費を投入し、技術者数・売上高は前期比+50%超を見込む

- ・前期に開設した東京支店を起点に新規顧客の開拓を強化。
- ・前期に配属した技術者のチャージアップ交渉の強化、及び経験者・未経験者をまとめたチーム派遣を推進。
- ・採用費の増加と採用体制の拡充により、採用数は前期比+44.7%増の123人を計画。

SES事業戦略

- 国内最大級のITエンジニア向け案件紹介サイト『ベスカリIT』を2023年3月6日にオープン。
- イメージキャラクターとしてお笑いコンビの宮下草薙のお二人を起用し、ブランディングを強化。
- 採用費を投入し、採用数の拡大を目指す。



ベスカリIT

<https://www.bscareer-it.jp/>



SECTION 04

24/3期 業績予想 ・ 中計進捗状況

24/3期 連結業績予想サマリ

売上高

24,298百万円

(前期比+29.3%)

過去
最高

Non-GAAP営業利益

2,140百万円

(前期比+33.2%)

過去
最高

当期純利益

1,167百万円

(前期比+35.0%)

過去
最高

連結技術者数

4,271人

(前期比+40.7%)

過去
最高

Point 1

建設技術者派遣を中心に採用費等の成長投資を継続することにより、規模拡大の更なる加速を目指す

Point 2

積極投資に伴う販管費増は増収で吸収し、規模拡大と利益創出の双方を実現させ、過去最高の売上高・利益を見込む

Point 3

第1四半期は新卒社員増加に伴い、研修期間の待機労務費(売上原価)や人件費等の販管費のコスト負担が大きいものの、上期期間では増益を確保する見通し

※ 連結技術者数はSES事業におけるITフリーランスを含む期末人員数を記載しています。

※ Non-GAAP営業利益は、本質的な業績を測る利益指標として、営業利益に減価償却費、のれん償却費、株式報酬費用を足し戻した金額を計算しています。

24/3期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2023/3期			2024/3期（予想）				
	上期	通期	構成比	上期	前期比	通期	構成比	前期比
売上高	8,670	18,791	100.0%	11,203	+29.2%	24,298	100.0%	+29.3%
売上原価	6,086	13,216	70.3%	8,040	+32.1%	17,233	70.9%	+30.4%
売上総利益	2,583	5,575	29.7%	3,162	+22.4%	7,065	29.1%	+26.7%
販売費及び一般管理費	2,113	4,253	22.6%	2,667	+26.2%	5,265	21.7%	+23.8%
営業利益	469	1,321	7.0%	495	+5.3%	1,800	7.4%	+36.2%
Non-GAAP営業利益 [※]	613	1,606	8.6%	660	+7.6%	2,140	8.8%	+33.2%
経常利益	472	1,324	7.0%	565	+19.7%	1,870	7.7%	+41.2%
当期純利益	280	864	4.6%	316	+12.7%	1,167	4.8%	+35.0%
1株当たり当期純利益(円)	30.20	93.09	—	34.00	—	125.57	—	—
連結技術者数(期末、人) [※]	2,574	3,036	—	—	—	4,271	—	+40.7%

※ Non-GAAP営業利益は、本質的な業績を測る利益指標として、営業利益に減価償却費、のれん償却費、株式報酬費用を足し戻した金額を計算しています。

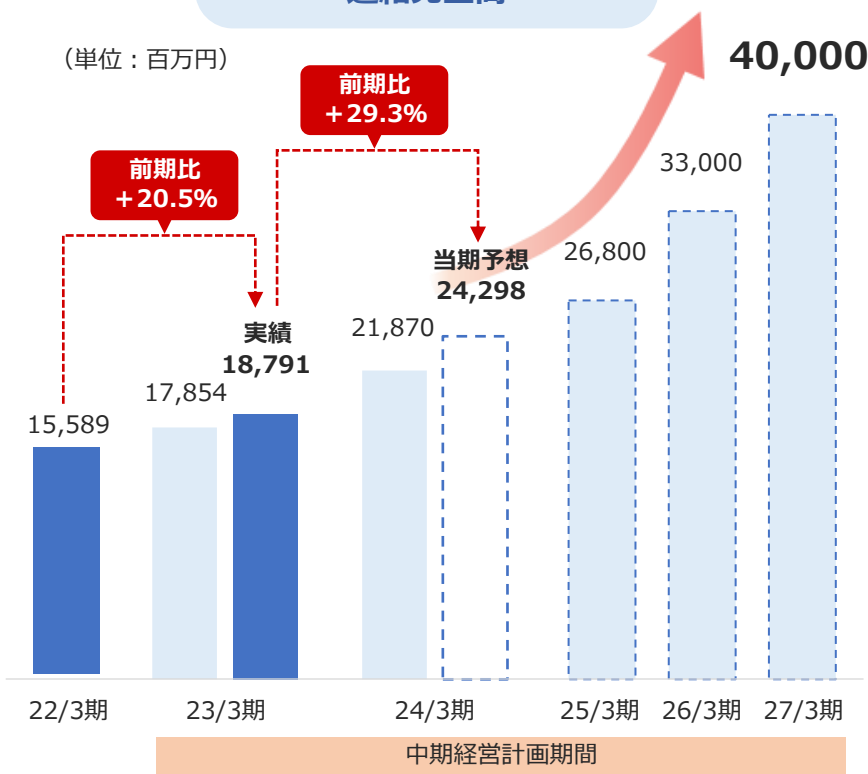
※ 連結技術者数はSES事業におけるITフリーランスを含む期末人員数を記載しています。

中期経営計画の進捗状況

- 23/3期に続き、24/3期も中計目標を上回る業績予想を見込む。
- メイン事業である建設技術者派遣において、前期までに推進してきた営業及び採用改革の成果を結実させ、24/3期から収穫期を迎える『利益創出フェーズ』への移行を見込む。
- 中計を上回る既存事業のオーガニックな高い成長に加え、非連続な成長を実現するため、積極的にM&Aを推進し、中計業績目標の前倒し達成に向けて成長を加速させる。

連結売上高

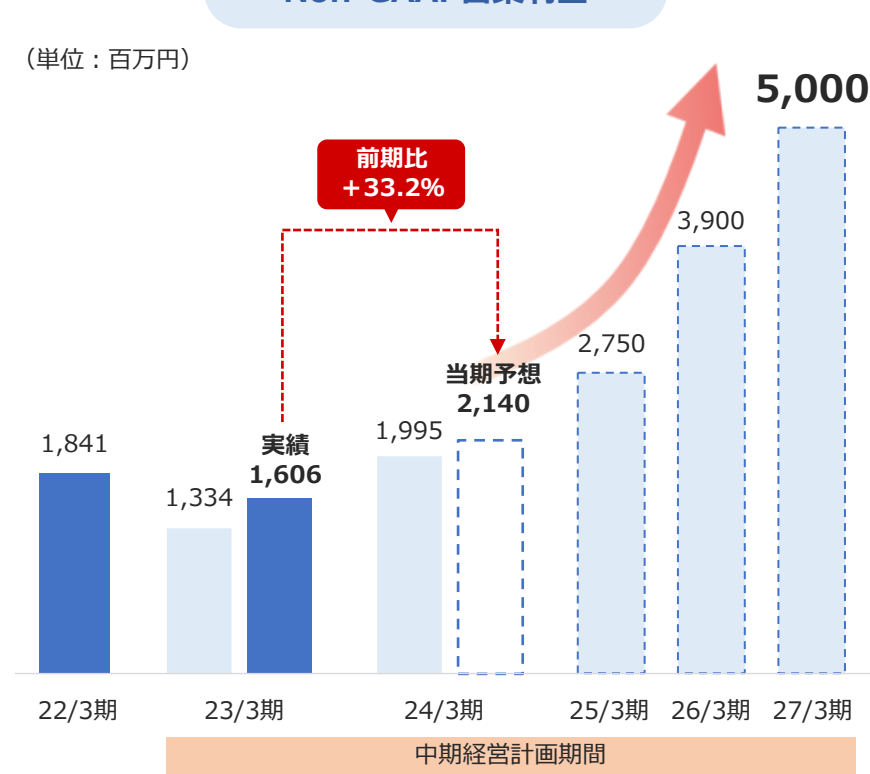
(単位：百万円)



■ □ 実績・当期予想 ■ 中計目標

Non-GAAP営業利益

(単位：百万円)



■ □ 実績・当期予想 ■ 中計目標

SECTION 05


配当方針の変更

・
配当予想

配当方針の変更

現在の配当方針

当社は、経営上の重要課題の一つと位置づける株主還元においては配当を基本とし、中期経営計画「コプロ・グループ Build the Future 2027」の対象期間(2023年3月期～2027年3月期)は減配を行わず、積極的な投資により達成される利益成長に応じて、安定的な配当を行うことを基本方針とします。



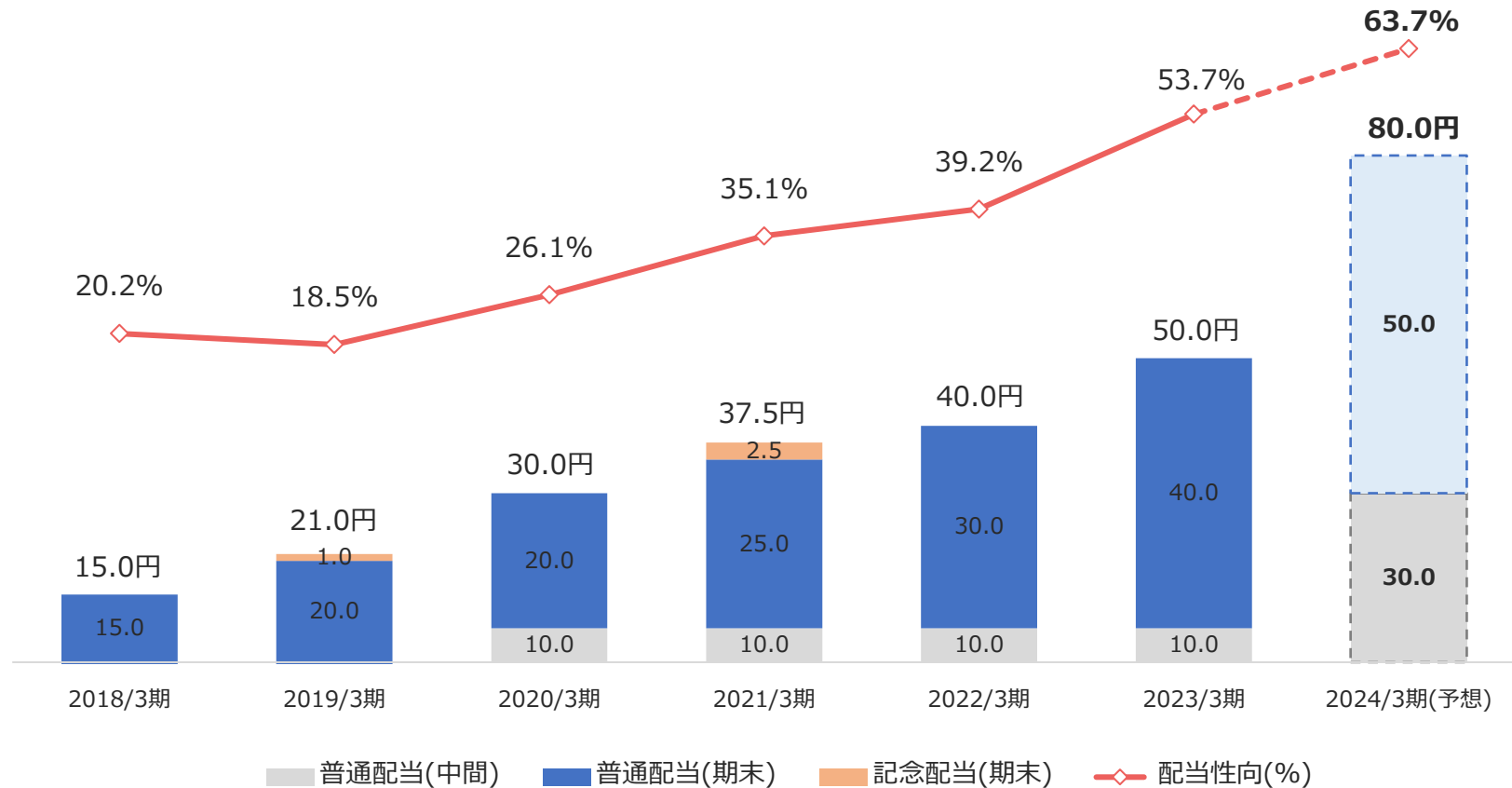
中期経営計画期間(23/3期～27/3期)は減配をしない累進配当政策に加え、利益成長に応じた配当の拡大を明確化するため、配当額算定の指標として、従来方針に『**配当性向の目処**』を追加

今後の配当方針

当社は、経営上の重要課題の一つと位置づける株主還元においては配当を基本とし、中期経営計画「コプロ・グループ Build the Future 2027」の対象期間(2023年3月期～2027年3月期)は減配を行わず、**連結配当性向50%以上を目処としながら**、積極的な投資により達成される利益成長に応じて、安定的な配当を行うことを基本方針とします。

配当予想

- 2024年3月期は1株当たり**30.0円増配**し、**年間80.0円**を予想。
- 連結配当性向は**63.7%**を予想。



- ※ 2023年3月期末の普通配当は2023年6月21日開催予定の第17回定時株主総会における決議を条件とします。
- ※ 記念配当は、2019/3期が上場記念配当、2021/3期が東証・名証1部市場変更記念配当となります。
- ※ 1株当たり配当金は2021年4月1日付で実施した1対2の株式分割に伴う影響を加味して遡及修正をしています。

SECTION 06

【参考資料】 会社概要

会社概要

株式会社コプロ・ホールディングス

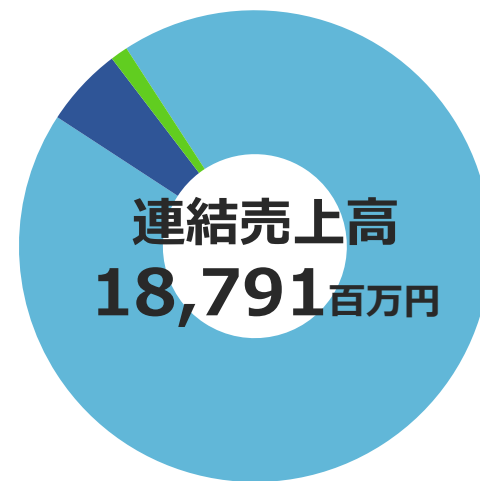


代表者 代表取締役社長 清川 甲介
本社 愛知県名古屋市中村区名駅
設立 2006年10月
証券コード 7059

子会社



23/3期 売上高構成比



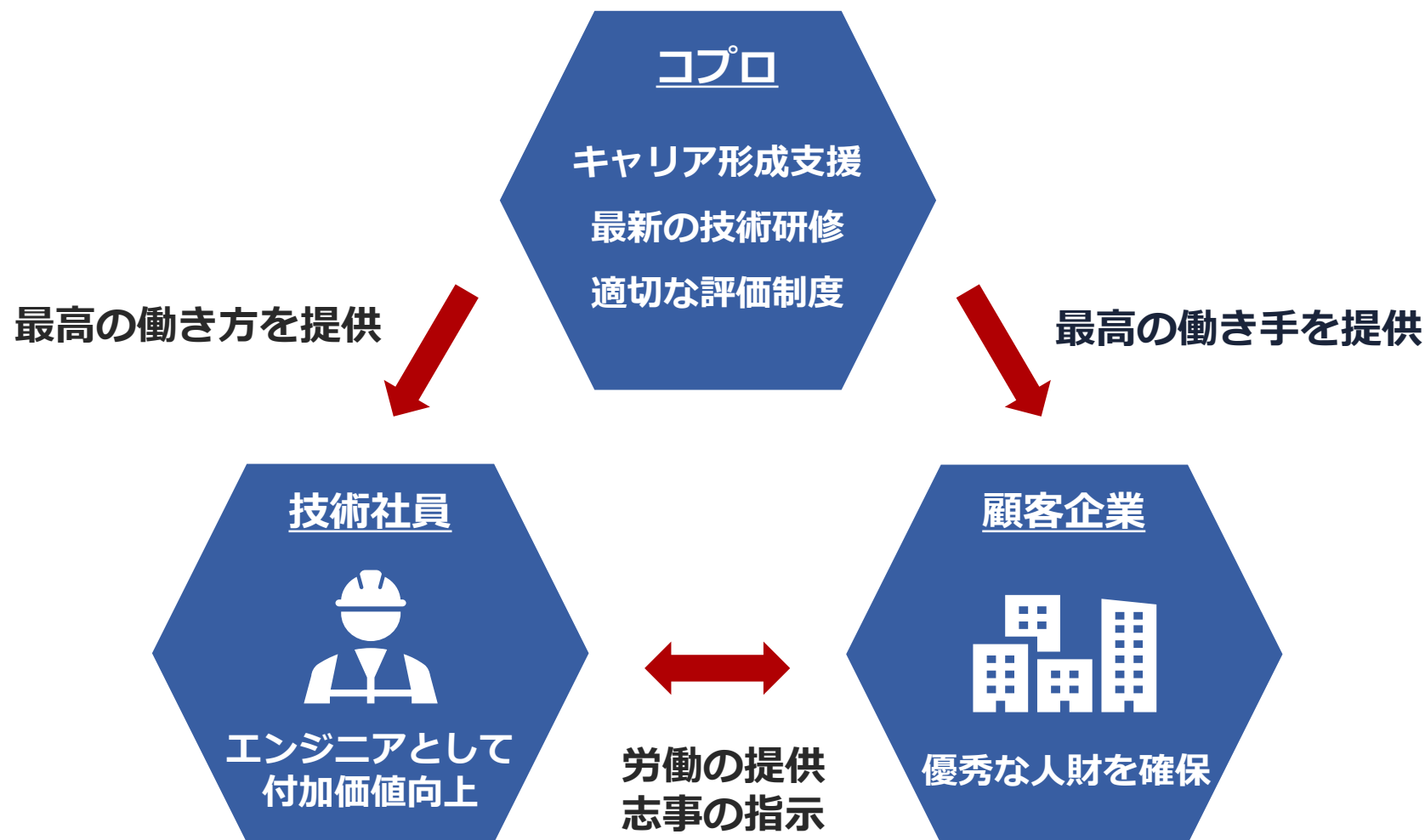
株式会社コプロ・エンジニアード 建設技術者派遣事業 : 93.4%

株式会社アトモス 機械設計開発技術者派遣・請負事業 : 5.4%

バリューアークコンサルティング株式会社 SES事業 : 1.2%

※ SES : システムエンジニアリングサービス

優秀なエンジニアを育成、派遣



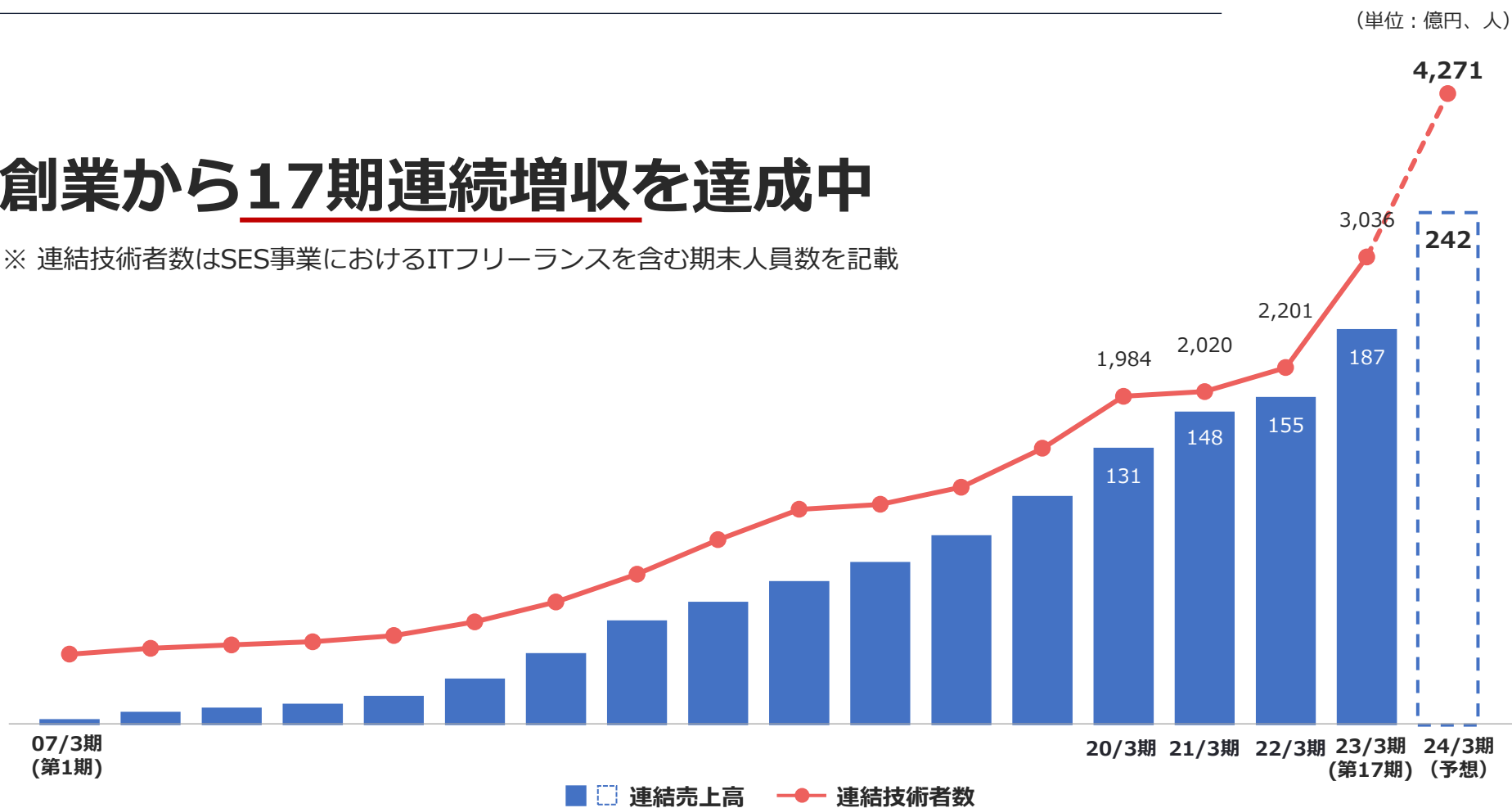
事業特性

成長性の高い「ストック型ビジネス」

派遣技術者数に比例して売上が増加 = 安定的な収益の成長が見込める

創業から17期連続増収を達成中

※ 連結技術者数はSES事業におけるITフリーランスを含む期末人員数を記載



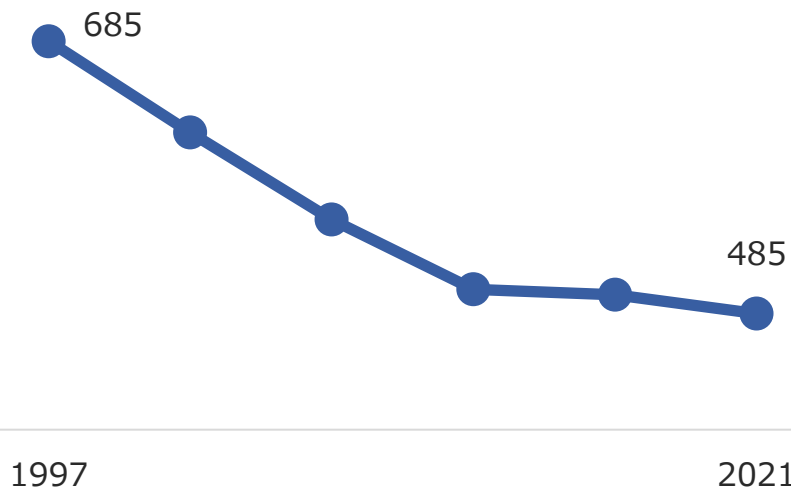
事業環境：建設業界

慢性的な労働人口不足と改正労働基準法^{※1}の適用で、人手不足は深刻化

建設就業者数^{※2}

2021年度でピーク時比 **29.2%減**

(単位：万人)



改正労働基準法^{※1}の適用

上限規制の適用で労働需給ひっ迫

労働人口不足のまま、長時間労働改善が求められる^{※3}



※1 2024年4月より、改正労働基準法における時間外労働の上限規制が建設業にも適用開始

※2 総務省「労働力調査」より

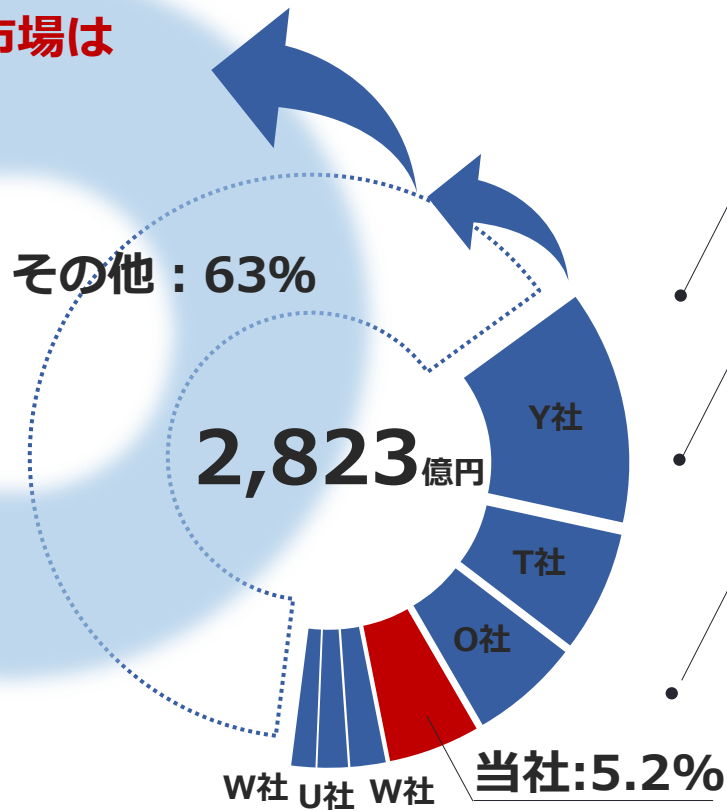
※3 厚生労働省「毎月勤労統計調査」より

事業環境：建設技術者派遣業界

採用競争の激化で、**大手数社のシェア拡大**が予測される

建設技術者派遣市場規模

**建設技術者派遣市場は
今後も拡大**



上場企業7社の市場シェア率は**37%**と低く、中小零細企業が多い

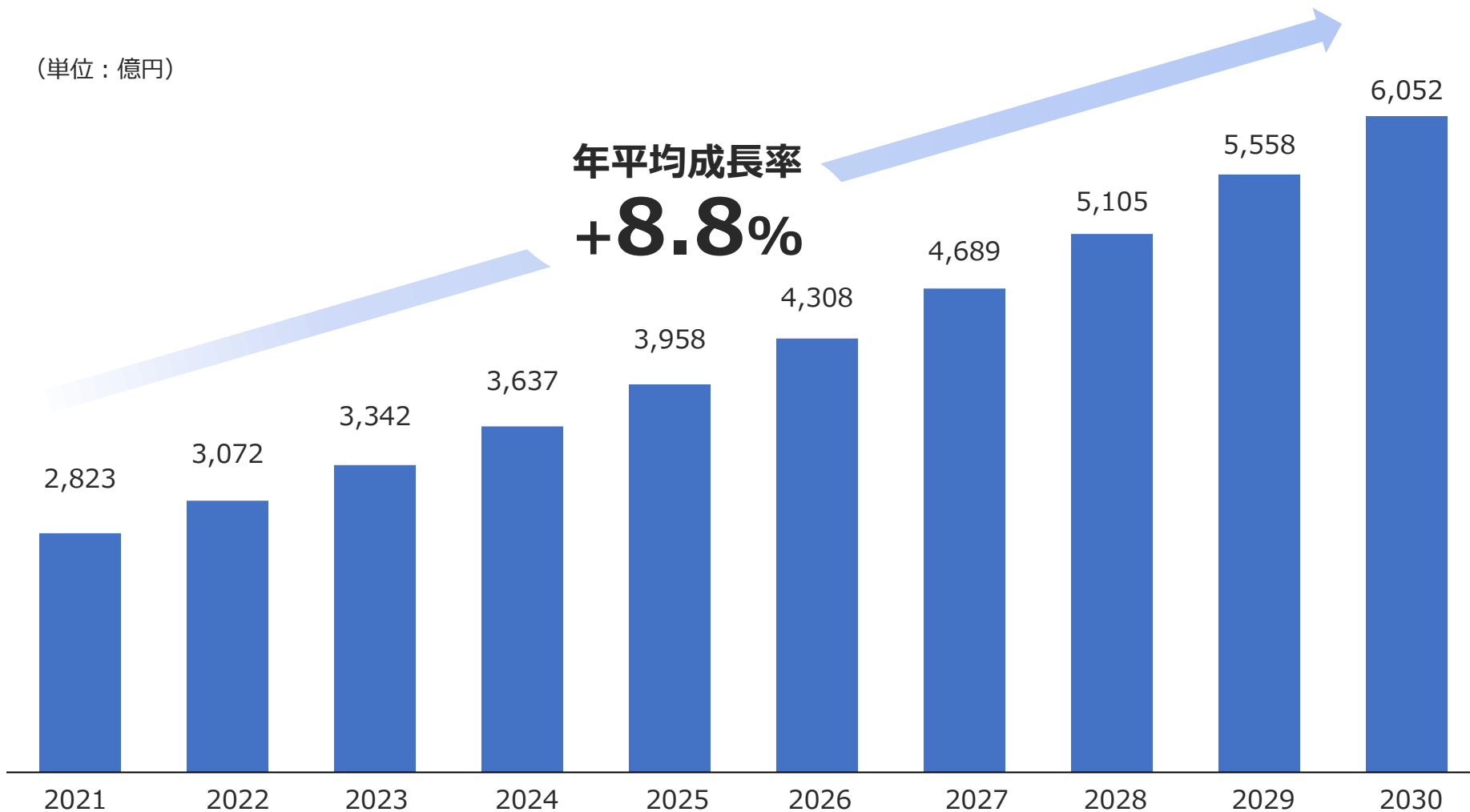
人財獲得競争が激化する中で、中小零細企業は**自社での企業成長は難航**していくと予測

今後は、**上位企業による下位企業からのシェア獲得**が多くなると予想

- ※ 市場規模は当社推計（2021年度）
- ※ 各社の直近年度決算資料より建設技術者派遣に該当する数値を転記
- ※ 億円未満切り捨て

事業環境：建設技術者派遣市場規模の予測

(単位：億円)



※ 当社推計

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

- この資料は投資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。

お問い合わせ先

株式会社コプロ・ホールディングス
経営企画室 IR課

フリーダイヤル

0120-253-066

IRサイト お問い合わせページ

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



IRメルマガ登録

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

