

建設は、
君を強くする。

変身、一人前!



いや、大きく
なりすぎだろ!



2024年3月期（18期）
通期決算説明資料

2024年5月14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）

24/3期・25/3期予想 マネジメントメッセージ

主要事業の建設技術者派遣は快走を持続

2024年4月から始まった時間外労働の上限規制や建設のビッグプロジェクトを背景に、深刻な人手不足の状態が続いています。恵まれた外部環境の中、当社は自社採用にとことんこだわり、豊富で優秀な若手人財を人手不足に悩む顧客企業へご提供する、派遣企業としてのミッションを果たしていきます。24/3期は採用数が前期比で4割近く増加した一方、計画は未達となり、次につながる課題も得られた一年でした。25/3期は採用プロセスの仕組みに更に磨きをかけ、25/3期のみならず、26/3期以降の高成長につなげてまいります。

機電・IT技術者派遣も高成長中

新たな事業分野として半導体技術者派遣への参入を進め、主力の建設技術者派遣を上回るトップラインの増収率を実現していきます。コプロテクノロジーはまだまだ事業規模の拡大、マーケットシェアの獲得を追求していくフェーズにありますが、連結業績に占める構成比も次第に大きくなってきていることから、収益性の観点でもしっかりとコントロールをしております。

25/3期は中計目標を上回る業績予想を設定、26/3期以降を見据えた高成長を目指す

25/3期は過去最高の採用数と、グループ在籍技術者数は5,168人と5千人の大台を見込んでいます。この結果、売上高・各段階利益は共に過去最高、並びに中計目標の超過を予想。人手不足を背景とした事業環境の追い風を活かせるよう、各事業における営業・採用活動プロセスのブラッシュアップに余念はありません。引き続き単年度でなく、中期的な成長を見据え、中期経営計画で定めていた業績目標（25/3期中計目標：連結売上高268億円、Non-GAAP営業利益27億円）を上回る業績を目指してまいります。

SECTION

1 24/3期 決算概要

2 KPI分析

3 25/3期 事業概況・成長戦略

4 25/3期 業績予想

5 25/3期 配当予想

6 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

7 株式会社コプロコンストラクション
代表取締役社長就任のお知らせ（予定）

8 【参考資料】 会社概要



SECTION 01

24/3期 決算概要

01

24/3期 連結決算ハイライト

連結技術者数

3,929人

前期比 +29.4%

予想比 ▲8.0%



連結売上高

24,098百万円

前期比 +28.2%

予想比 ▲0.8%



営業利益

2,141百万円

前期比 +62.0%

予想比 +4.9%



Non-GAAP営業利益

2,437百万円

前期比 +51.7%

予想比 +4.1%



経常利益

2,211百万円

前期比 +67.0%

予想比 +4.6%



当期純利益

1,463百万円

前期比 +69.3%

予想比 +7.5%



Point 1 過去最高の採用数により、連結技術者数は過去最高の3,929人（前期比+893人）。

Point 2 バックオフィスを中心に業務効率化を図り、収益性が向上した結果、営業利益以下の各段階利益は、11月14日に上方修正した業績予想を超過達成。

※ 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。

24/3期 連結決算業績

(単位：百万円)

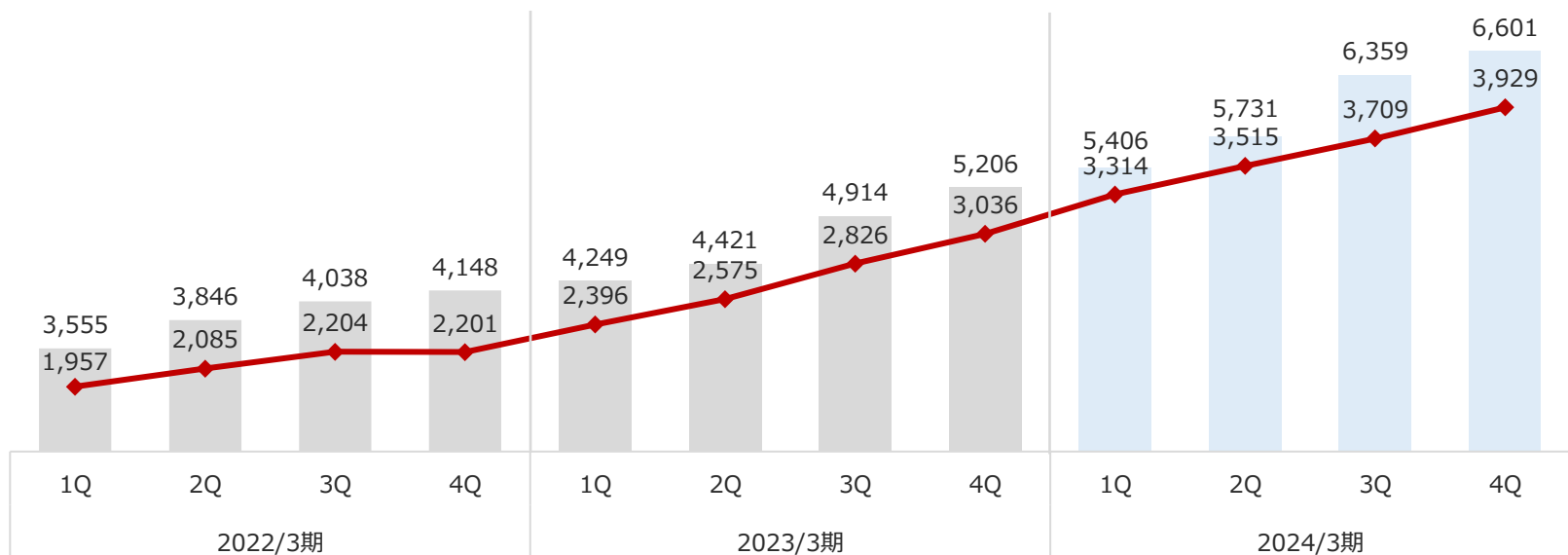
	2023/3期		2024/3期				
	通期実績	構成比	通期実績	構成比	前期比	期初予想比	修正予想比
売上高	18,791	100.0%	24,098	100.0%	+28.2%	△0.8%	△0.8%
売上原価	13,216	70.3%	17,323	71.9%	+31.1%	+0.5%	+0.5%
売上総利益	5,575	29.7%	6,774	28.1%	+21.5%	△4.1%	△4.1%
販売費及び一般管理費	4,253	22.6%	4,632	19.2%	+8.9%	△12.0%	△7.8%
営業利益	1,321	7.0%	2,141	8.9%	+62.0%	+19.0%	+4.9%
Non-GAAP営業利益 [※]	1,606	8.6%	2,437	10.1%	+51.7%	+13.9%	+4.1%
経常利益	1,324	7.0%	2,211	9.2%	+67.0%	+18.3%	+4.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	864	4.6%	1,463	6.1%	+69.3%	+25.4%	+7.5%
在籍技術者数(期末) [※]	3,036	-	3,929	-	+893	△342	△342

※ 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。

※ 在籍技術者数は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。

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。



	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
連結売上高(百万円)	3,555	3,846	4,038	4,148	4,249	4,421	4,914	5,206	5,406	5,731	6,359	6,601
前四半期比	△5.7%	+8.2%	+5.0%	+2.7%	+2.4%	+4.0%	+11.2%	+5.9%	+3.8%	+6.0%	+11.0%	+3.8%
連結技術者数(期末、人)	1,957	2,085	2,204	2,201	2,396	2,575	2,826	3,036	3,314	3,515	3,709	3,929
前四半期比	△3.1%	+6.5%	+5.7%	△0.1%	+8.9%	+7.5%	+9.7%	+7.4%	+9.2%	+6.1%	+5.5%	+5.9%

■ 連結売上高 ◆ 連結技術者数(期末)

※ 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。

24/3期 子会社別業績

- コプロCNは過去最高の採用数により売上高が大幅に伸長。また、採用費や人件費の増加を吸収し、前期比+746百万円の営業増益。
- コプロTCは「ベスキャリ機電」や「ベスキャリIT」を中心に、採用数の拡大を目的として広告宣伝費を積極投入したことによる費用先行に加え、株式会社ピー・アイ・シーからのSES事業譲受に伴うM&A関連費用の計上により、前期比△35百万円の減益寄与。
- HDは本社のスリム化による人件費の減少、株式報酬費用の減少により、前期比+108百万円の増益寄与。

(単位：百万円)

	2023/3期			2024/3期		
	通期実績	前期比	前期差	通期実績	前期比	前期差
連結売上高	18,791	+20.5%	+3,202	24,098	+28.2%	+5,306
コプロCN	17,550	+18.3%	+2,718	21,883	+24.7%	+4,333
コプロTC	1,241	+63.8%	+483	2,214	+78.4%	+973
売上総利益	5,575	+15.1%	+730	6,774	+21.5%	+1,199
コプロCN	5,136	+10.5%	+487	6,204	+20.8%	+1,068
コプロTC	438	+124.5%	+243	569	+29.9%	+131
販売費及び一般管理費	4,253	+32.0%	+1,030	4,632	+8.9%	+379
コプロCN	2,584	+43.9%	+788	2,906	+12.4%	+321
コプロTC	414	+61.5%	+157	580	+40.1%	+166
HD・その他	1,254	+7.2%	+84	1,144	△8.7%	△108
連結営業利益	1,321	△18.5%	△299	2,141	+62.0%	+820
コプロCN	2,551	△10.6%	△301	3,298	+29.3%	+746
コプロTC	24	-	+85	△10	-	△35
HD・その他	△1,254	-	△84	△1,145	-	+108

※ 子会社の数値はグループ内取引を消去した連結修正後の金額を記載しています。

SECTION 02

KPI分析

事業別KPIの推移

・コプロCNを中心に採用数が大幅に伸長し、在籍技術者数は3,929人と前期比+29.4%増、同+893人増。

(単位：人、千円)

	2023/3期			2024/3期				
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	前期比	前期差
採用数	803	944	1,747	1,166	1,056	2,222	+27.2%	+475
建設技術者派遣	608	864	1,472	1,072	952	2,024	+37.5%	+552
機械設計技術者派遣	37	48	85	56	62	118	+38.8%	+33
SES	36	32	68	38	34	72	+5.9%	+4
M&A等による増加	122	0	122	0	8	8	△93.4%	△114
退職数	429	483	912	687	642	1,329	+45.7%	+417
建設技術者派遣	381	431	812	644	589	1,233	+51.8%	+421
機械設計技術者派遣	19	23	42	22	32	54	+28.6%	+12
SES	29	29	58	21	21	42	△27.6%	△16
在籍技術者数(期末)	2,575	3,036	3,036	3,515	3,929	3,929	+29.4%	+893
建設技術者派遣	2,344	2,777	2,777	3,205	3,568	3,568	+28.5%	+791
機械設計技術者派遣	134	159	159	193	223	223	+40.3%	+64
SES	97	100	100	117	138	138	+38.0%	+38
定着率	86.0%	86.6%	77.5%	83.7%	85.8%	74.7%	-	△2.8pt
建設技術者派遣	86.0%	86.6%	77.4%	83.3%	85.8%	74.3%	-	△3.1pt
機械設計技術者派遣	87.6%	87.4%	79.1%	89.8%	87.5%	80.5%	-	+1.4pt
SES	70.0%	90.0%	78.3%	91.7%	79.4%	75.8%	-	△2.5pt
売上PH(期中平均)	643	644	643	614	611	612	△4.8%	△31
建設技術者派遣	645	645	644	613	609	611	△5.3%	△34
機械設計技術者派遣	576	614	599	612	624	618	+3.2%	+19
SES	566	592	587	662	722	699	+19.1%	+112

※ SESの売上PHおよび定着率を除く上記数値はITフリーランスの技術者を含んでいます。売上PHおよび定着率はITフリーランスを除く派遣技術者のみの数値です。

※ 機械設計技術者派遣の売上PHは、請負を除く派遣技術者のみの金額です。

※ 定着率 = 当期(当四半期)末在籍技術者数 ÷ (前期(前四半期)末在籍技術者数 + 当期(当四半期)採用数) × 100

参考) 建設技術者派遣事業KPI



- 採用数は、プロセス管理に磨きをかけたことで前期比+37.5%増の2,024人。
- 定着率は、1Qに入社間もない技術者の退職が増加したことや、3Qにシニア人材の引退が重なったことで、前期比△3.1pt低下の74.3%。

採用・退職数/稼働率

(単位:人)

	2022/3期		2023/3期				2024/3期				
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
採用数	834	293	315	417	447	1,472	614	458	467	485	2,024
新卒	56	54	0	2	0	56	154	0	0	0	154
中途	778	239	315	415	447	1,416	460	458	467	485	1,870
退職数	859	223	158	191	240	812	361	283	299	290	1,233
純増減	△25	+70	+157	+226	+207	+660	+253	+175	+168	+195	+791
M&A等による増加	0	+122	0	0	0	+122	0	0	0	0	0
期末在籍人数	1,995	2,187	2,344	2,570	2,777	2,777	3,030	3,205	3,373	3,568	3,568
稼働率(期中平均)	96.9%	96.3%	97.1%	96.3%	95.7%	96.3%	93.0%	94.6%	95.7%	94.9%	94.6%

定着率

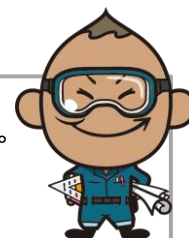
	2022/3期		2023/3期				2024/3期				
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
定着率	69.9%	90.7%	93.7%	93.1%	92.0%	77.4%	89.4%	91.9%	91.9%	92.5%	74.3%
定着率(今期累計)	69.4%	89.7%	84.2%	79.0%	74.4%	74.4%	89.2%	82.3%	76.2%	72.1%	72.1%
定着率(LTM)	69.4%	71.8%	72.3%	72.7%	74.4%	74.4%	75.0%	73.2%	71.6%	72.1%	72.1%

※ 定着率 = 当期(当四半期)末在籍技術者数 ÷ (前期(前四半期)末在籍技術者数 + 当期(当四半期)採用数) × 100

※ 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。

参考) 機械設計開発技術者派遣・請負事業KPI



- ・採用費の積極投下と採用担当者を増員したことにより採用数が大幅に伸長した結果、在籍技術者数は前期比+40.3%増の223人。
- ・定着率は、営業と採用の連携を強化したことにより、前期比+1.4pt改善の80.5%。

採用・退職数/稼働率

(単位:人)

	2022/3期	2023/3期					2024/3期				
	通期 (6-3月)	1Q (4-6月)	2Q (7-9月)	3Q (10-12月)	4Q (1-3月)	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
採用数	20	14	23	25	23	85	29	27	28	34	118
新卒	0	1	0	0	0	1	5	0	0	0	5
中途	20	13	23	25	23	84	24	27	28	34	113
退職数	15	8	11	11	12	42	13	9	17	15	54
純増減	+5	+6	+12	+14	+11	+43	+16	+18	+11	+19	+64
期末在籍人数	116	122	134	148	159	159	175	193	204	223	223
稼働率(期中平均)	98.6%	96.9%	96.9%	98.6%	97.5%	97.5%	95.9%	97.9%	96.8%	97.3%	97.0%

定着率

	2022/3期	2023/3期					2024/3期				
	通期 (6-3月)	1Q (4-6月)	2Q (7-9月)	3Q (10-12月)	4Q (1-3月)	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
定着率	-	93.8%	92.4%	93.1%	93.0%	79.1%	93.1%	95.5%	92.3%	93.7%	80.5%
定着率(今期累計)	88.9%	93.1%	89.7%	85.3%	81.0%	81.0%	93.7%	89.9%	85.4%	82.3%	82.3%
定着率(LTM)	88.9%	84.7%	85.2%	84.9%	81.0%	81.0%	82.8%	84.2%	90.2%	82.3%	82.3%

※ 定着率 = 当期(当四半期)末在籍技術者数 ÷ (前期(前四半期)末在籍技術者数 + 当期(当四半期)採用数) × 100

※ 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。

参考) SES事業KPI

- 2023年3月にオープンしたITエンジニア向け案件紹介サイト『ベスキャリアIT』の運用に注力した結果、応募者数が増加。
- 2023年11月30日付けで株式会社ピー・アイ・シーよりSES事業を譲受したことにより、8名の技術者がグループイン。



採用・退職数/稼働率

(単位:人)

	2022/3期	2023/3期					2024/3期				
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
応募者数	320	213	408	354	264	1,239	594	651	696	689	2,630
採用数	16	14	22	17	15	68	21	17	17	17	72
退職数	16	17	12	6	23	58	12	9	6	15	42
純増減	-	△3	+10	+11	△8	+10	+9	+8	+11	+2	+30
M&A等による増加	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4	8
期末在籍人数	90	87	97	108	100	100	109	117	132	138	138

※ 上記数値はITフリーランスの技術者を含んでいます。

定着率

	2022/3期	2023/3期					2024/3期				
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
定着率	-	75.0%	87.5%	100.0%	90.0%	78.3%	89.3%	100.0%	87.0%	87.7%	75.8%

※ 定着率はITフリーランスを除く派遣技術者のみの数値です。

※ 定着率 = 当期(当四半期)末在籍技術者数 ÷ (前期(前四半期)末在籍技術者数 + 当期(当四半期)採用数) × 100

SECTION 03

25/3期 事業概況 成長戦略

事業概況（建設技術者派遣）：建設業界のトレンド



慢性的な労働人口不足によって、**技術者派遣市場は拡大トレンド**

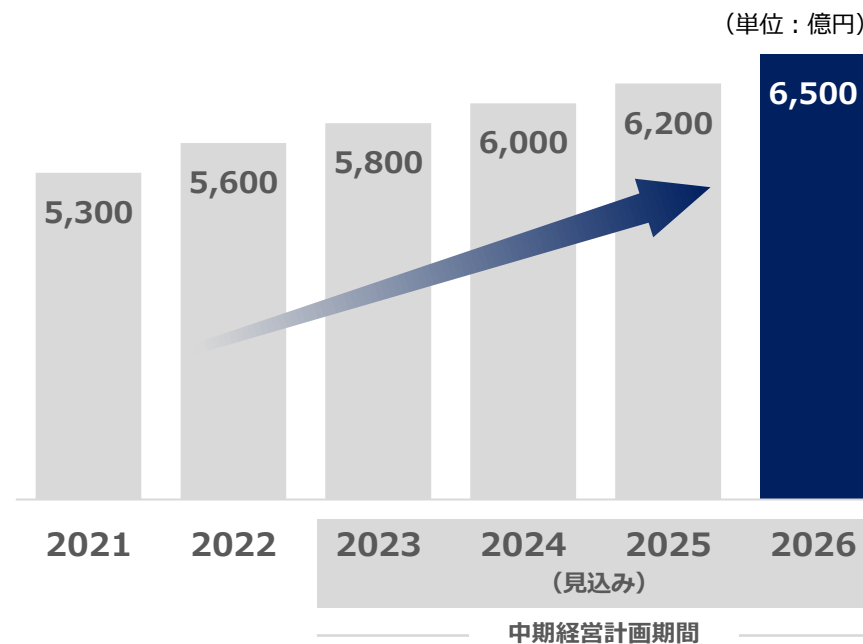
建設業就業者数※1

2022年度時点でピーク時比△30.1%減



建設業界向け人材サービス 市場規模の予測※2

2026年度には、
2021年度比+22.6%拡大の見込み



※1 総務省「労働力調査」より

※2 矢野経済研究所「2023年版 人材ビジネスの現状と展望 PART2 業種・職種別人材サービス編」より

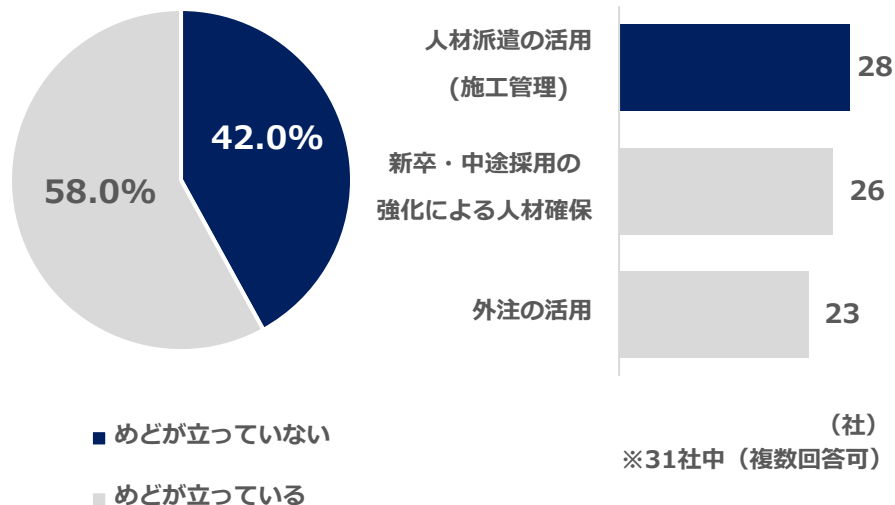
事業概況（建設技術者派遣）：建設業界のトレンド



改正労働基準法^{※1}の適用と建設投資の活性化で**今後も需要は拡大**

建設業の2024年問題

- 残業規制をクリアできそうか？という問いに対し、**主要な建設会社の約42%が「めどが立っていない」と回答**^{※2}
- 2024年問題に備えて実施・検討している対策は？という問いに対し、**28社が「人材派遣の活用(施工管理)」と回答**^{※2}



大規模プロジェクトが続く建設業界

リニアや大阪万博、半導体、再開発関連工事など
大型プロジェクトが多数控える



※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 出所：日経クロステック「ゼネコン4割が残業規制クリアめど立たず 2024年問題」より
※3 ©Maryland GovPics, 2015, CC-BY-2.0, [https://commons.wikimedia.org/wiki/File:SC_Maglev_Test_Ride_\(18464832625\).jpg](https://commons.wikimedia.org/wiki/File:SC_Maglev_Test_Ride_(18464832625).jpg)
※4 提供：2025年日本国際博覧会協会
※5 ©Syced, 2023, CC-Zero, https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Toranomom-Azabudai_district_2023.jpg

成長戦略（建設技術者派遣事業）

- ✓ 24/3期に引き続き、事業環境の追い風を受け止められるよう、25/3期も採用数を引き上げ、技術者数並びに事業の拡大を目指す
- ✓ 技術者の定着により一層注力し、高単価となる中間層を育成する

採用

- ✓ プロセス管理を磨き上げながら、当社の強みである**業界最高水準の『自前採用』**を強化
- ✓ 求人媒体に加え、自社求人サイト「ベスキャリア建設」やリファラル採用などを活用し、採用チャネルを拡大

定着

- ✓ 1~2年目技術者の定着率改善により一層注力
- ✓ 定着率を改善することで、**高単価の技術者層を増強**

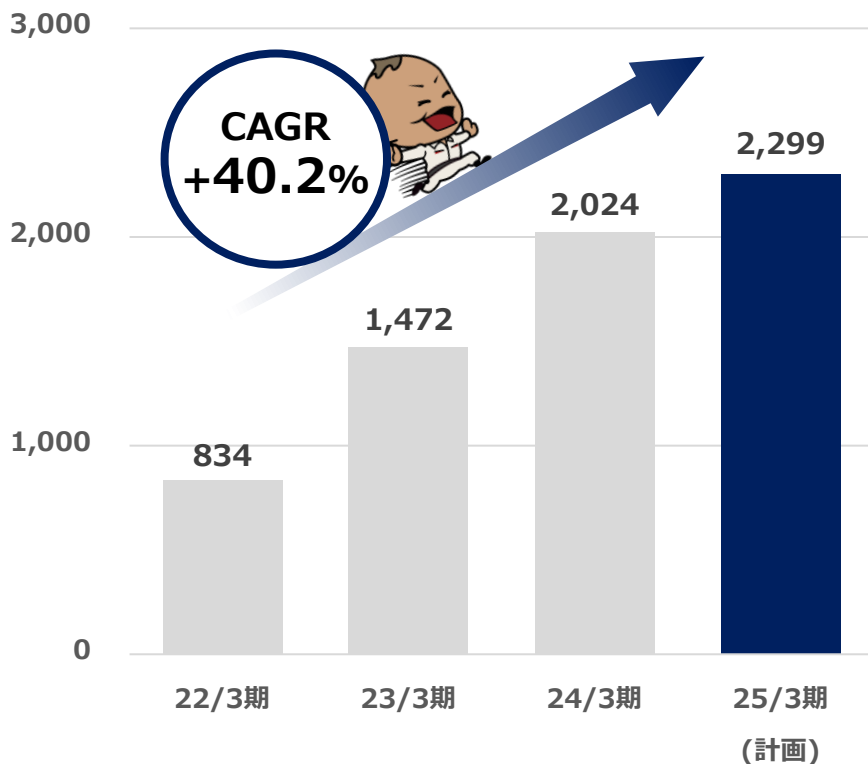


成長戦略①：採用のさらなる拡大

✓ プロセス管理を磨き上げながら、当社の強みである**業界最高水準の自前採用**を継続

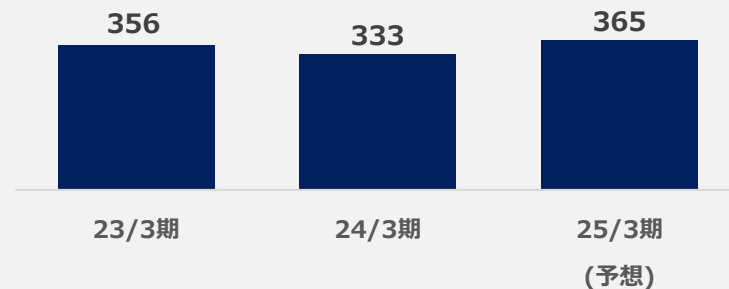
24/3期に続き、25/3期も採用数を拡大

■採用数の推移（人）

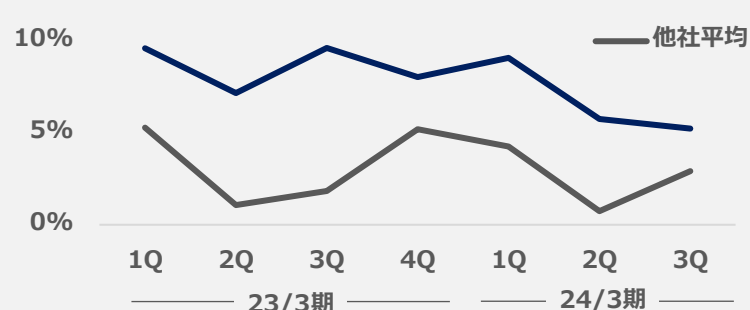


業界最高水準の自前採用を継続

■採用単価の比較（千円）



■技術者数増加率の推移（前四半期比）



成長戦略①：採用のさらなる拡大

✓ 自社求人サイト「ベスキャリア建設」やリファラル採用などを活用し、採用チャネルを拡大

自社求人サイト「ベスキャリア建設」

2024年3月に「ベスキャリア建設」をオープン

2024年問題を皮切りに拡大していく人手不足に対応するために、自社求人サイトでの集客を強化。

豊富な求人から希望のお仕事をご紹介	
建設業界に強い 転職サービス	
月収 75万円以上	週休二日制
転動なし	寮費全額負担 ※規定あり
年間休日 125日以上	大手・優良企業 求人多数

「ベスキャリア建設」イメージキャラクター宮下忍雅

建設業界・プラント業界
特化型求人サイト

建設業界・プラント業界への
転職で利用したい求人サイト

建設業界・プラント業界
関係者が奨励する求人サイト

※日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要：2021年6月期_ブランドのイメージ調査
※サイトリニューアル以前の旧サイト「現キャリア」での受賞です。

Point1 リニューアルでユーザー満足度を向上

「現キャリア」から「ベスキャリア建設」へのリニューアルにより、UIを大幅アップデート。ユーザーに対して幅広く案件を提示できる仕様とし、応募者数の増加を見込む。

Point2 経験者をメインターゲットに

メインターゲットを業界経験者に絞った広告戦略により、経験者の応募比率を上昇させ、採用効率の改善を見込む。

Point3 MAツール*でターゲットへの的確な求人案内

MAツールを使用し、過去の応募者データに対する的確な求人案内を配信。コンタクト数を増やすことにより、応募数獲得を目指す。

25/3期 ベスキャリア採用計画

採用数 **+107%** (前期比)

採用単価 **△33%** (前期比)



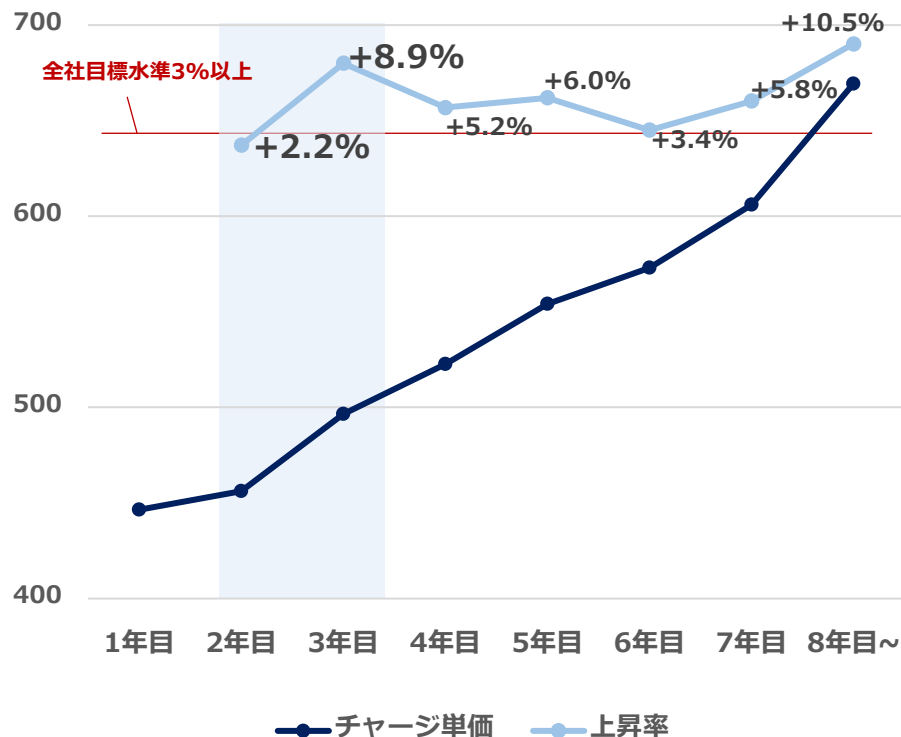
* MAツール：マーケティングオートメーション（Marketing Automation）の略。新規顧客獲得における一連のマーケティング施策を、管理・自動化・効率化するツールの総称。

成長戦略②：在籍1~2年目技術者の定着

✓ 技術者の定着により一層注力し、高単価となる中間層を育成する

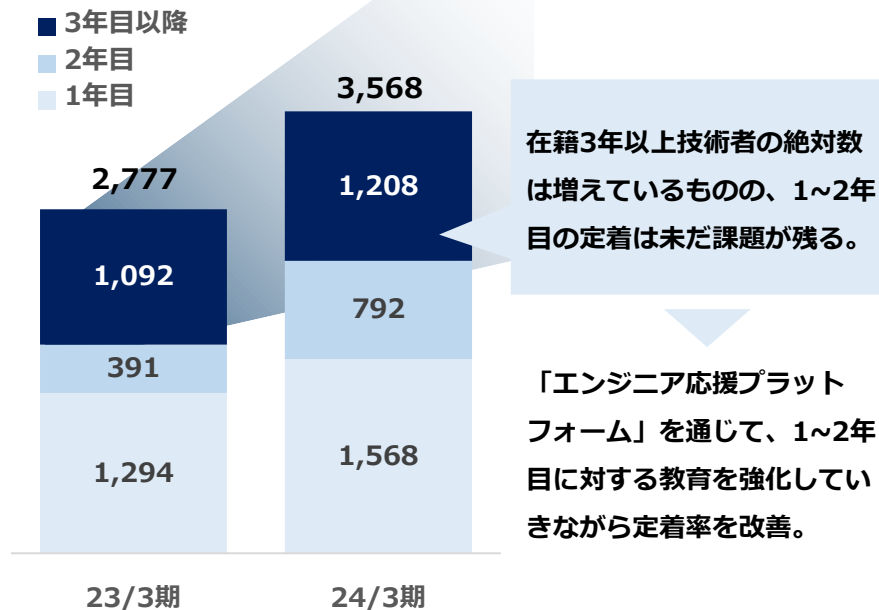
チャージ単価は3年目から上昇基調

■ チャージ単価の推移



単価が上昇基調に入る層を増強

■ 技術者構成の推移



在籍3年以上技術者の絶対数は増えているものの、1~2年目の定着は未だ課題が残る。

「エンジニア応援プラットフォーム」を通じて、1~2年目に対する教育を強化していきながら定着率を改善。

SECTION 04

25/3期 業績予想

25/3期 通期業績予想サマリ

連結技術者数

5,168人

前期比 +31.5%



連結売上高

30,000百万円

前期比 +24.5%



営業利益

2,700百万円

前期比 +26.1%



Non-GAAP営業利益

3,162百万円

前期比 +29.7%



経常利益

2,714百万円

前期比 +22.7%



当期純利益

1,755百万円

前期比 +19.9%



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しながら、規模拡大の加速を目指す。

Point 2 成長投資を続けながらバックオフィスを中心に生産性を向上し、各段階利益においても高い成長率を維持していく計画。

※ 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。

25/3期 通期業績予想

(百万円)

	2024/3期		2025/3期 (予想)			
	通期実績	構成比	通期	構成比	前期比	
					増減率	増減額
売上高	24,098	100.0%	30,000	100.0%	+24.5%	+5,901
売上原価	17,323	71.9%	21,551	71.8%	+24.4%	+4,227
売上総利益	6,774	28.1%	8,449	28.2%	+24.7%	+1,674
販売費及び一般管理費	4,632	19.2%	5,749	19.2%	+24.1%	+1,116
営業利益	2,141	8.9%	2,700	9.0%	+26.1%	+558
Non-GAAP営業利益 ^{※1}	2,437	10.1%	3,162	10.5%	+29.7%	+724
経常利益	2,211	9.2%	2,714	9.0%	+22.7%	+502
当期純利益	1,463	6.1%	1,755	5.9%	+19.9%	+291
1株当たり当期純利益(円) ^{※2}	77.68	-	91.97	-	+18.4%	+14.29
連結技術者数(期末、人) ^{※3}	3,929	-	5,168	-	+31.5%	+1,239

※1. 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。

※2. 2023年10月1日(日曜日)を効力発生日として、1株につき2株の割合で株式分割を実施しました。1株当たり当期純利益は、24/3期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して計算しています。

※3. 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。

25/3期 事業別KPI (予想)

(単位：人、千円)

	2024/3期			2025/3期		
	上期	下期	通期	通期(予想)	前期比	前期差
採用数	1,166	1,056	2,222	2,776	+24.9%	+554
建設技術者派遣	1,072	952	2,024	2,299	+13.6%	+275
機械設計技術者派遣	56	62	118	207	+75.4%	+89
SES	38	34	72	270	+275.0%	+198
M&A等による増加	0	8	8	-	-	△8
退職数	687	642	1,329	1,537	+15.7%	+208
建設技術者派遣	644	589	1,233	1,438	+16.6%	+205
機械設計技術者派遣	22	32	54	49	△9.3%	△5
SES	21	21	42	50	+19.0%	+8
在籍技術者数(期末)	3,515	3,929	3,929	5,168	+31.5%	+1,239
建設技術者派遣	3,205	3,568	3,568	4,429	+24.1%	+861
機械設計技術者派遣	193	223	223	381	+70.9%	+158
SES	117	138	138	358	+159.4%	+220
定着率	83.7%	85.8%	74.7%	76.6%	-	+1.9pt
建設技術者派遣	83.3%	85.8%	74.3%	75.5%	-	+1.2pt
機械設計技術者派遣	89.8%	87.5%	80.5%	88.6%	-	+8.1pt
SES	91.7%	79.4%	75.8%	87.9%	-	+12.1pt

※ SESの定着率を除く上記数値はITフリーランスの技術者を含んでいます。定着率はITフリーランスを除く派遣技術者のみの数値です。

※ 定着率 = 当期(当四半期)末在籍技術者数 ÷ (前期(前四半期)末在籍技術者数 + 当期(当四半期)採用数) × 100

SECTION 05

25/3期 配当予想

配当予想

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。

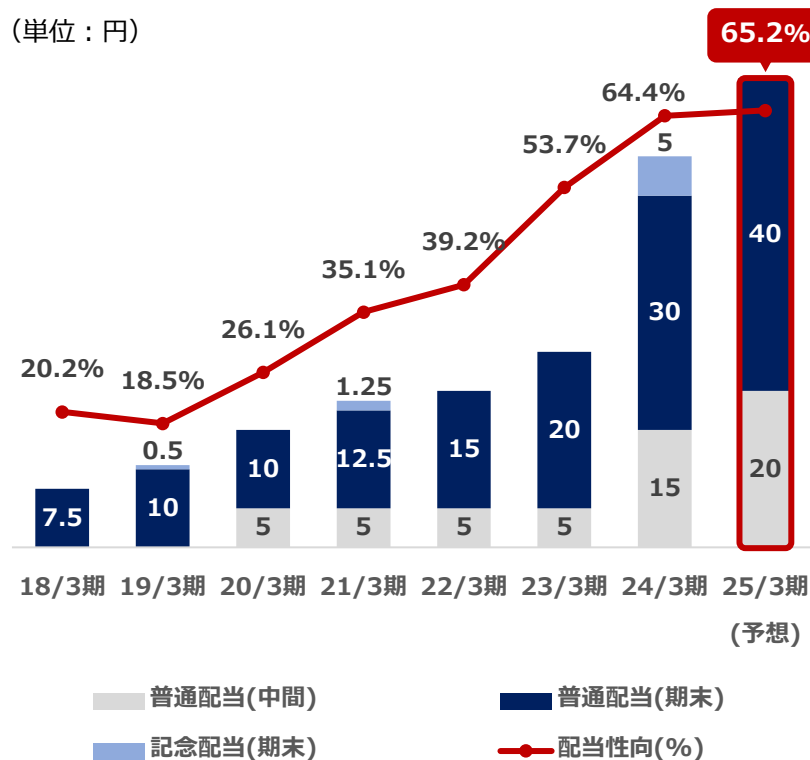
1株当たり配当金

	中間	期末	記念配当	合計
2024年3月期	15.0円	30.0円	5.0円	50.0円
2025年3月期(予想)	20.0円	40.0円	-	60.0円

※ 1株当たり配当金は2023年10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。

配当金・配当性向の推移

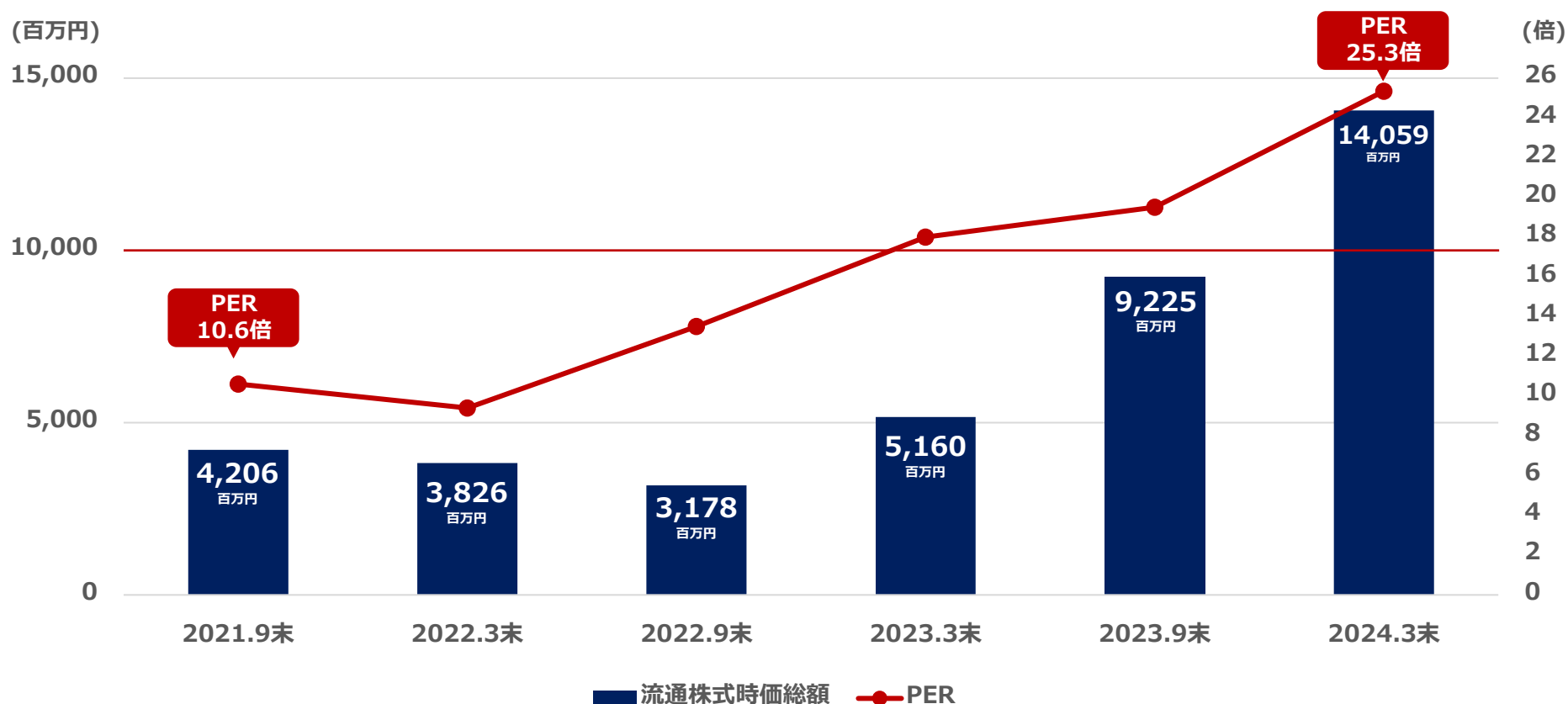
(単位：円)



プライム市場上場維持基準の適合状況

- 「流通株式時価総額100億円以上」の上場維持基準を充たすために、流通株式時価総額の構成要素である株価の更なる向上を課題と認識し、中期経営計画「コプロ・グループ Build the Future 2027」（2023年3月期～2027年3月期）の超過達成に向け、各種取組みを推進。

⇒取組みの結果、「プライム市場上場維持基準の適合に関するお知らせ」の通り、2024年3月末時点において、流通株式時価総額の基準を充足。今後もさらなる株主価値の拡大を目指し、企業価値の源泉となる業績の向上、および利益成長に応じた配当の拡大を検討していく。



※ 流通株式時価総額は、各四半期末日時点の流通株式数及び終値をもとに当社が算出。

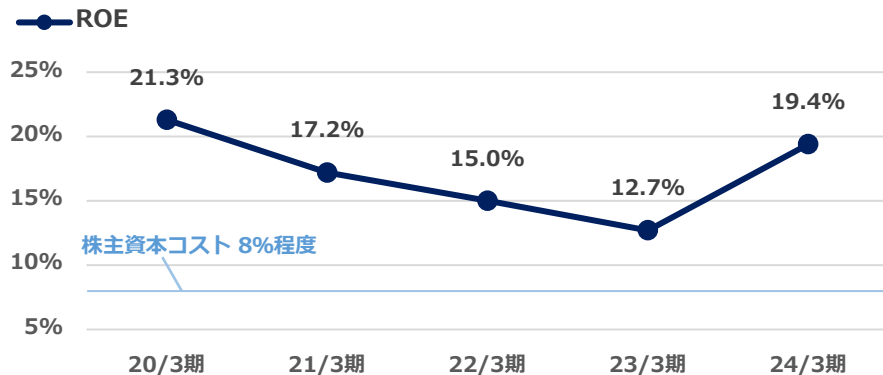
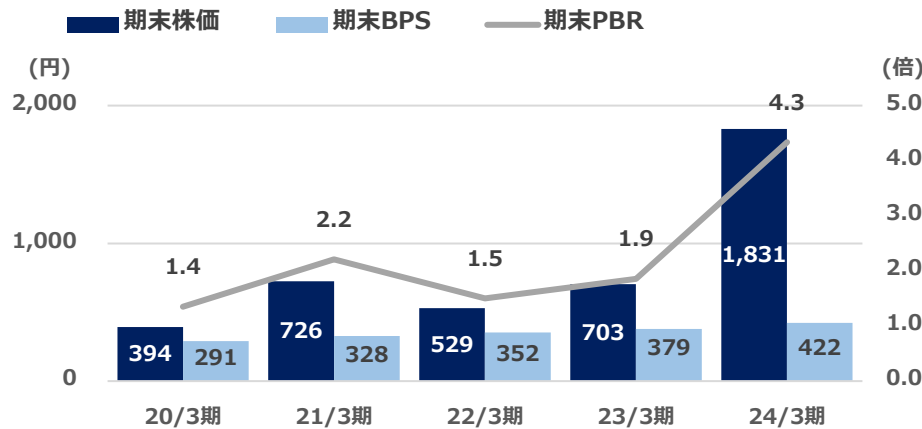
SECTION 06

資本コストや株価を意識した
経営の実現に向けた対応について

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

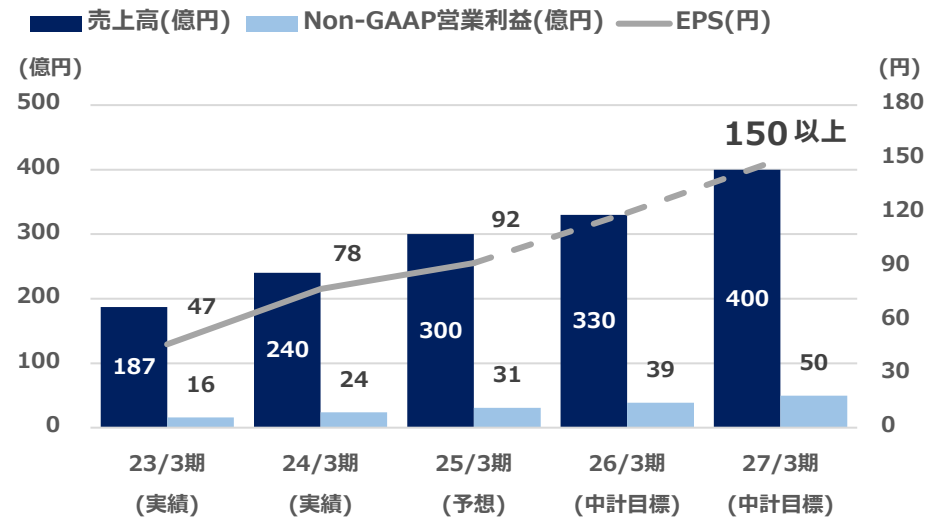
現状分析

- 好調な業績と株主還元の見直しにより、当社PBRは上昇傾向にあり、足もとでは4倍程度で推移。
- 24/3期実績では株主資本コスト(8%程度)を上回る資本収益性(ROE: 19.4%)を実現。



今後の方針

- 建設技術者派遣事業をメインドライバーとしながら、機械設計技術者派遣・SESの事業拡大に加えて、事業領域間のシナジーを創出することで利益成長を実現。
- 中期経営計画「コプロ・グループ Build the Future 2027」(23/3期～27/3期)に基づく戦略推進により、EPS(1株当たり当期純利益)の拡大を目指す。
- 中計財務目標と連動した業績達成型新株予約権を導入(2024年4月12日公表)。
- 業績拡大の一方、内部留保の積み上げで自己資本が増加しており、現状以上の財務健全性の向上は将来の資本効率の悪化を招くため、余剰資金については事業・投資計画等を考慮しながらも積極的に株主様へ還元していく。



SECTION 07

株式会社コプロコンストラクション
代表取締役社長就任のお知らせ

株式会社コプロコンストラクション 代表取締役社長就任のお知らせ（予定）

✓ さらなる飛躍実現に向けて新体制スタート

建設技術者派遣事業を行う株式会社コプロコンストラクションは、2024年6月付で代表取締役社長に越川裕介（前取締役）が就任する予定です。

越川は株式会社コプロコンストラクションにおいて支店長、採用戦略本部長、営業本部長を歴任し、16年に及ぶ建設技術者派遣事業における広範なビジネス経験を経て、代表取締役社長に就任いたします。

今回の就任は、中期経営計画「コプロ・グループ Build the Future 2027」の達成に向けて、事業子会社における経営判断スピードの迅速化を図り、営業と採用の両活動を更に強化することを目的としています。前代表・清川はグループ経営に比重を置きながらも、引き続き、株式会社コプロコンストラクションの取締役にとどまり、新代表・越川をサポートしながら、企業価値の向上に努めてまいります。



株式会社コプロコンストラクション

代表取締役社長 越川 裕介

2008年3月	株式会社トラスティクルー（現 当社）入社
2011年2月	同社名古屋支店長
2013年5月	同社首都圏支店長
2016年6月	株式会社コプロ・ホールディングス 執行役員 採用戦略本部長
2017年3月	株式会社コプロ・ホールディングス 取締役就任 採用戦略本部長 株式会社コプロ・エンジニアード取締役就任 （現、株式会社コプロコンストラクション）
2020年4月	株式会社コプロホールディングス 取締役 人事戦略本部長
2021年4月	株式会社コプロ・エンジニアード 取締役 営業本部長
2024年6月	株式会社コプロコンストラクション 代表取締役社長就任



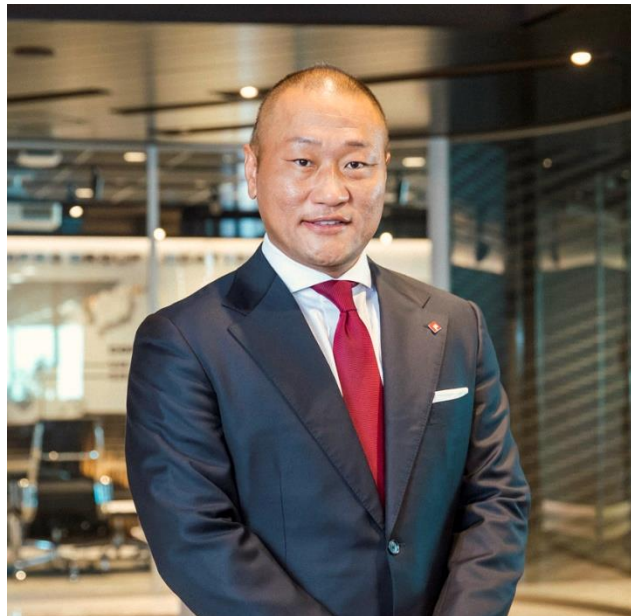
SECTION 08

【参考資料】 会社概要

会社概要

会社名	株式会社コプロ・ホールディングス	国内子会社	<ul style="list-style-type: none">株式会社コプロコンストラクション株式会社コプロテクノロジー
代表者名	代表取締役社長 清川 甲介	海外子会社	<ul style="list-style-type: none">COPRO VIETNAM CO., LTD.
本社	愛知県名古屋市中村区名駅三丁目28番12号 大名古屋ビルヂング25F	事業内容	<ul style="list-style-type: none">建設・プラント技術者派遣及び人材紹介事業機械設計・開発技術者派遣及び請負事業SES事業
設立	2006年10月	従業員数	4,189人（連結、2024年3月末時点）
決算期	3月		
上場市場	<ul style="list-style-type: none">東京証券取引所プライム市場名古屋証券取引所プレミアム市場		
証券コード	7059		
上場年月	<ul style="list-style-type: none">2019年3月：東証マザーズ・名証セントレックス2020年9月：東証第1部・名証第1部へ市場変更		

経営陣紹介



- ▶ 株式会社コプロ・ホールディングス
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。
- ▶ 大手建設系人材派遣会社で営業を5年経験し、同社の社長を経て、2006年に当社を創業。



- ▶ 株式会社コプロコンストラクション
代表取締役社長 越川 裕介
- ▶ 1985年10月15日 静岡県生まれ
- ▶ 2008年に株式会社トラスティクルー（現当社）に入社。
- ▶ 名古屋支店長、採用戦略本部長、営業本部長等の経験を経て、2024年6月に株式会社コプロコンストラクション代表取締役社長に就任予定。

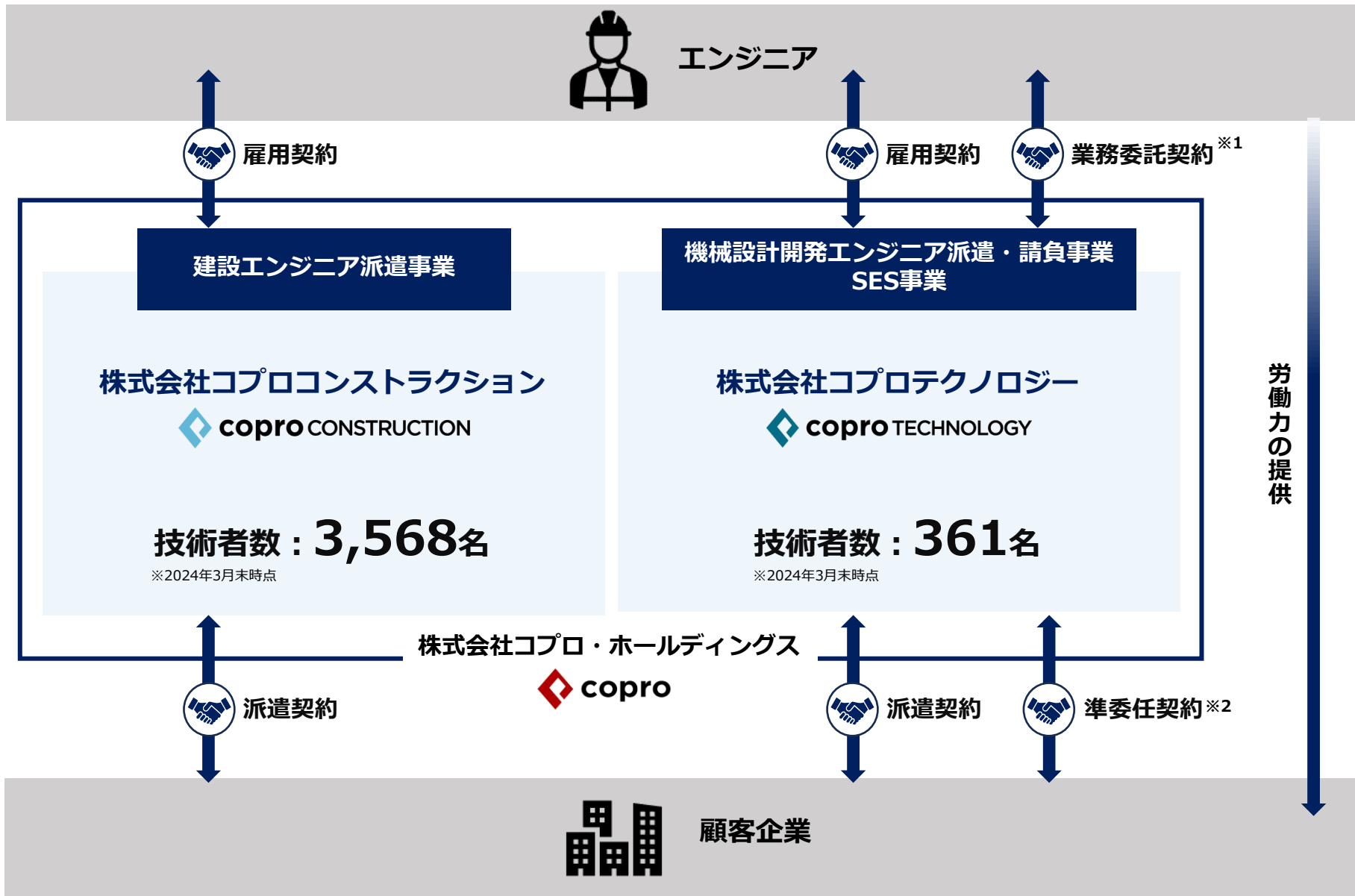


- ▶ 株式会社コプロテクノロジー
代表取締役社長 西岡 秀樹
- ▶ 1971年9月17日 愛知県生まれ
- ▶ 2006年に株式会社アトモスに入社。（現、株式会社コプロテクノロジー）
- ▶ 入社後、14年の経営企画室長の経験を経て、2020年5月に同社取締役に就任。2021年4月に同社の代表取締役社長に就任。

沿革

- 2006年 ● 10月 株式会社トラスティクルー設立
- 2008年 ● 3月 株式会社コプロ・エンジニアードに社名変更
- 2015年 ● 5月 株式会社コプロ・ホールディングスを純粋持株会社とするホールディングス体制へ移行
- 2019年 ● 3月 東京証券取引所マザーズ市場・名古屋証券取引所セントレックス市場に株式上場
- 2020年 ● 4月 COPRO GLOBALS PTE. LTD.設立(シンガポール)
● 9月 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に市場変更
- 2021年 ● 4月 COPRO VIETNAM CO., LTD.設立(ベトナム)
株式会社アトモスの全株式を取得
● 9月 バリューストックコンサルティング株式会社の全株式を取得
- 2022年 ● 4月 ヒューコス株式会社の労働者派遣及び有料職業紹介事業を吸収分割により事業承継
東京証券取引所プライム市場・名古屋証券取引所プレミア市場に移行
- 2023年 ● 10月 株式会社コプロ・エンジニアードの商号を株式会社コプロコンストラクションに変更
株式会社アトモスとバリューストックコンサルティング株式会社が吸収合併し、
株式会社コプロテクノロジーへ商号変更
● 11月 株式会社ピー・アイ・シーのSES事業を事業譲受

事業概要



※1 コプロテクノロジーのSES事業においては一部フリーランスのエンジニアのため、業務委託契約となります。
※2 コプロテクノロジーのSES事業においては一部フリーランスのエンジニアのため、準委任契約となります。

企業理念

MISSION

-社会での役割-

人が動かす
「ヒューマンドライブ」な社会をつくる

VISION

-目指す姿-

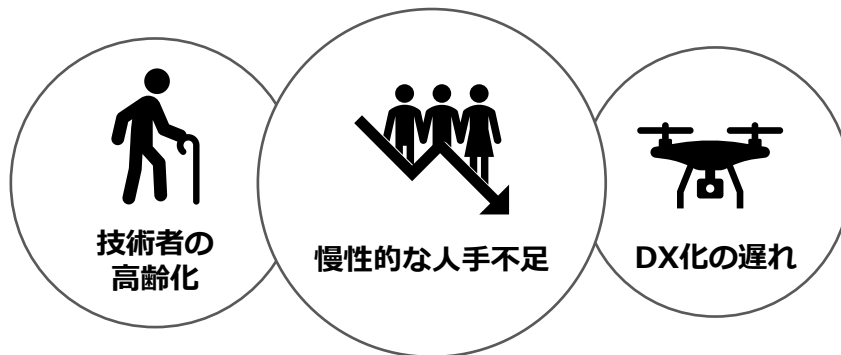
一人ひとりの心に点火する
「人づくり」企業になる

VALUE

-理念-

志をもって事を成す

建設業の課題



建設業の課題解決

パーパスの実現 最高の「働き方」と最高の「働き手」を。



未経験者の採用拡大



手厚いフォローによる
定着促進



技術者のレベルに
あわせたキャリア支援

派遣領域：建設技術者派遣

エンジニアの派遣領域

発注者（国、自治体、デベロッパー等）

発注

施工会社（ゼネコン等）

現場代理人

発注者との交渉等
建設現場の統括を担う。

 copro CONSTRUCTION

施工管理者

工事が滞りなく進むよう
工程・品質・安全などの
管理を行う役割を担う。

職人

大工やとび職、電気工等
建設現場での作業を担う。

施工管理の役割

工事進捗の調節、資材発注、安全な作業の確保などの
調整や段取りが主な業務



事業特性

成長性の高い「ストック型ビジネス」

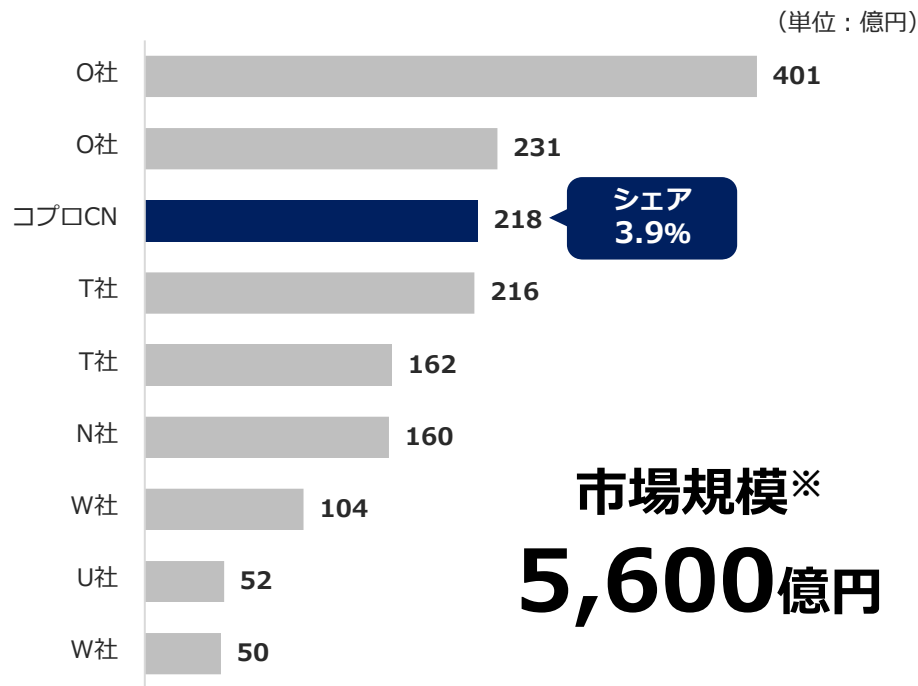
派遣技術者数に比例して売上が増加 = 安定的な収益の成長が見込める



※ 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

グループ事業規模

建設業界向け人材サービス市場規模（上場企業9社比較）

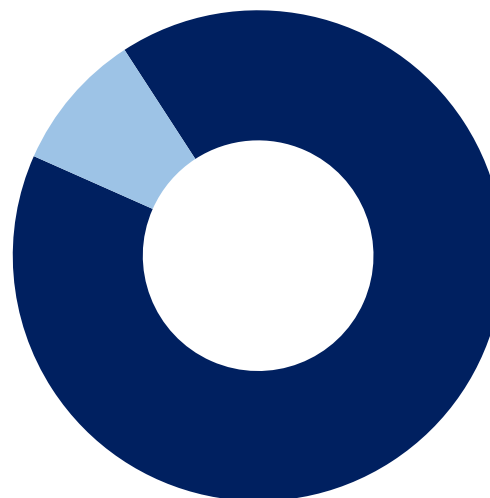


※矢野経済研究所「2023年版 人材ビジネスの現状と展望 PART2 業種・職種別人材サービス編」より
※各社の直近年度決算資料より建設技術者派遣に該当する数値を記載

- 上場企業9社の市場シェア率は約28%と低く、中小零細企業が多い
- 人材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

売上高構成比（24/3期）

連結売上高:24,098百万円



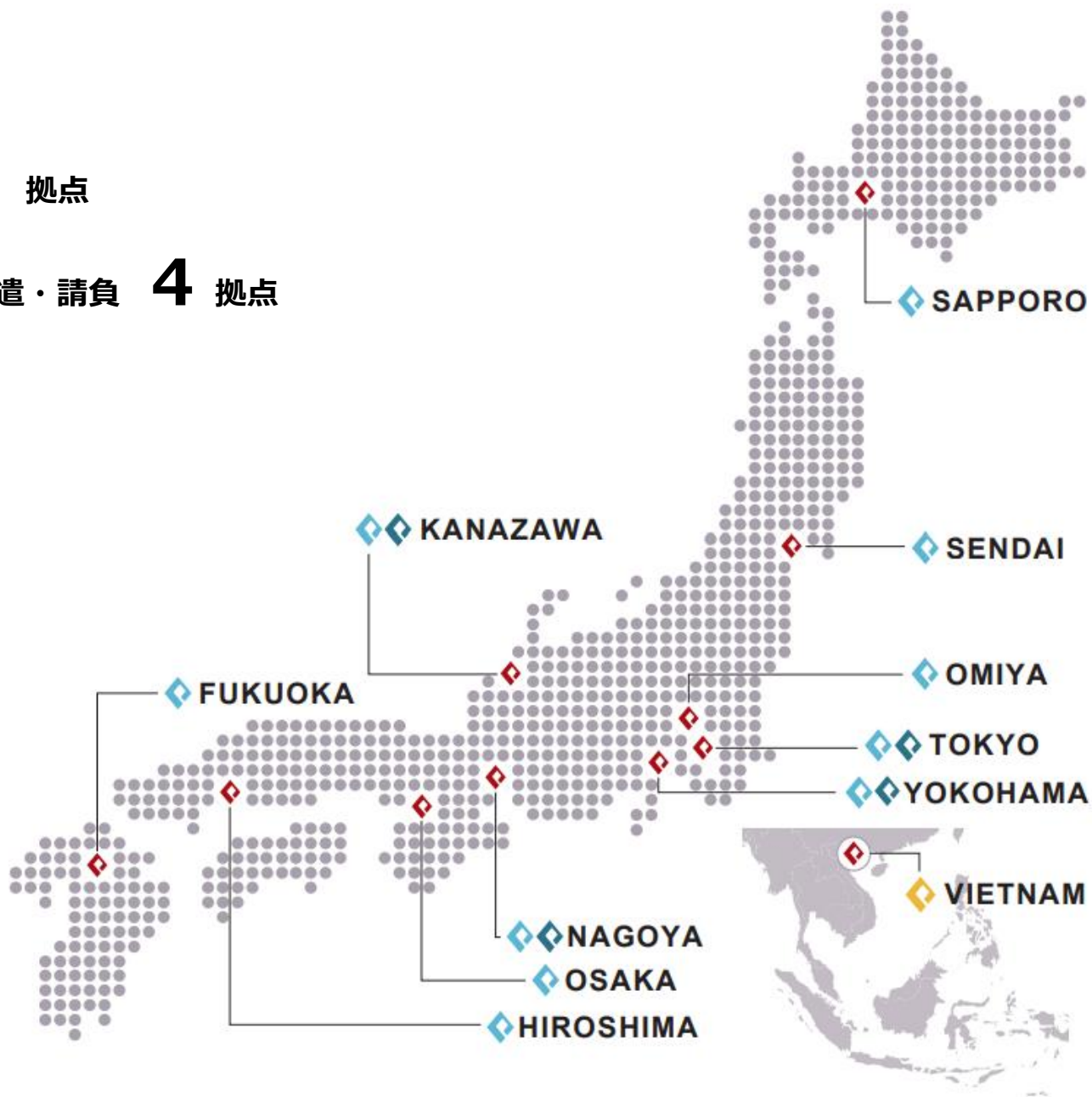
コプロコンストラクション
(建設技術者派遣事業) : 90.8%

コプロテクノロジー
(機電技術者派遣・請負事業、SES/IT技術者派遣事業) : 9.2%

拠点網

- 建設技術者派遣 **11** 拠点
- 機械設計開発 技術者派遣・請負 **4** 拠点
- SES **1** 拠点
- 海外 **1** 拠点

※2024年3月時点



中期経営計画の進捗状況

- 建設技術者派遣事業を中心に採用費等の成長投資を行いながら、既存事業のオーガニック成長を加速させ、毎年度の中計業績目標の超過達成を目指す。
- また、中計に織り込んでいないM&Aによる非連続な成長も積極的に検討する。

連結売上高

中計目標

27/3期
400億円

26/3期
330億円

25/3期
268億円

24/3期
218億円

23/3期
178億円

中計目標比
+11.9%

300億円

中計目標比
+10.5%

240億円

中計目標比
+5.2%

187億円

23/3期

24/3期

25/3期
(予想)

Non-GAAP営業利益

中計目標

27/3期
50億円

26/3期
39億円

25/3期
27億円

24/3期
19億円

23/3期
13億円

中計目標比
+17.1%

31億円

中計目標比
+28.3%

24億円

中計目標比
+20.4%

16億円

23/3期

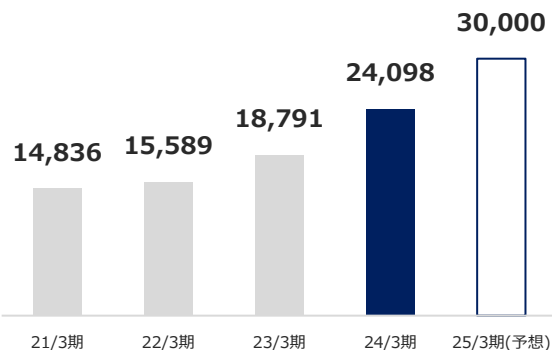
24/3期

25/3期
(予想)

連結業績推移

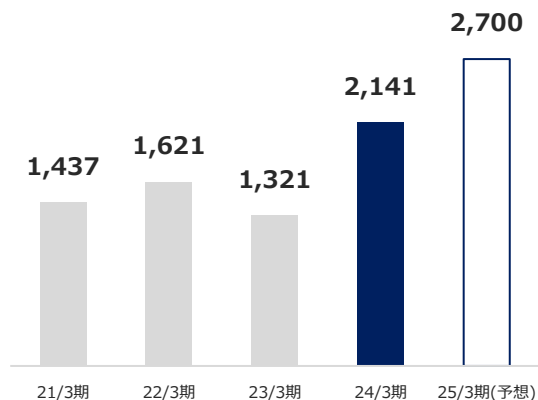
売上高

(百万円)



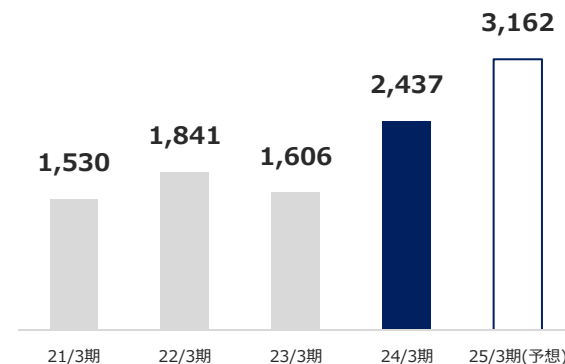
営業利益

(百万円)



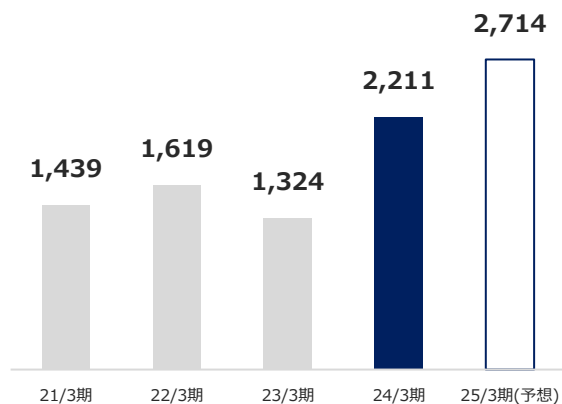
Non-GAAP営業利益

(百万円)



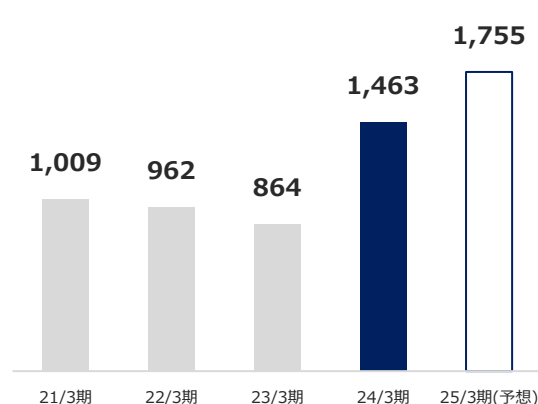
経常利益

(百万円)



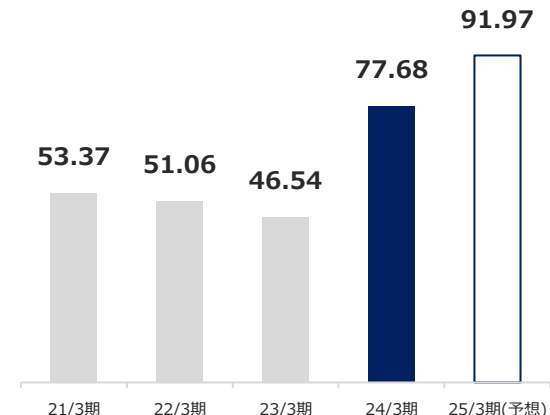
親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)



1株当たり当期純利益

(円)



※ 2023年10月1日(日曜日)を効力発生日として、1株につき2株の割合で株式分割を実施。

※ 1株当たり当期純利益は、上記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。

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広報課

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/>

