

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!



コプロHD 会社説明資料

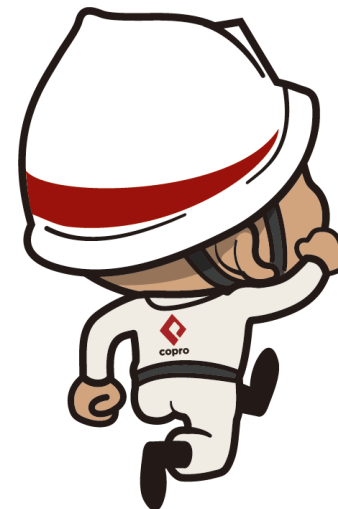
2024年3月22日 (金)



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 会社概要
- 02 事業概況及び成長戦略
- 03 24/3期 業績・配当予想
- 04 株価情報
- 05 参考資料



SECTION 01

会社概要

01

会社概要

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 大名古屋ビルヂング25F
設立	2006年10月
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

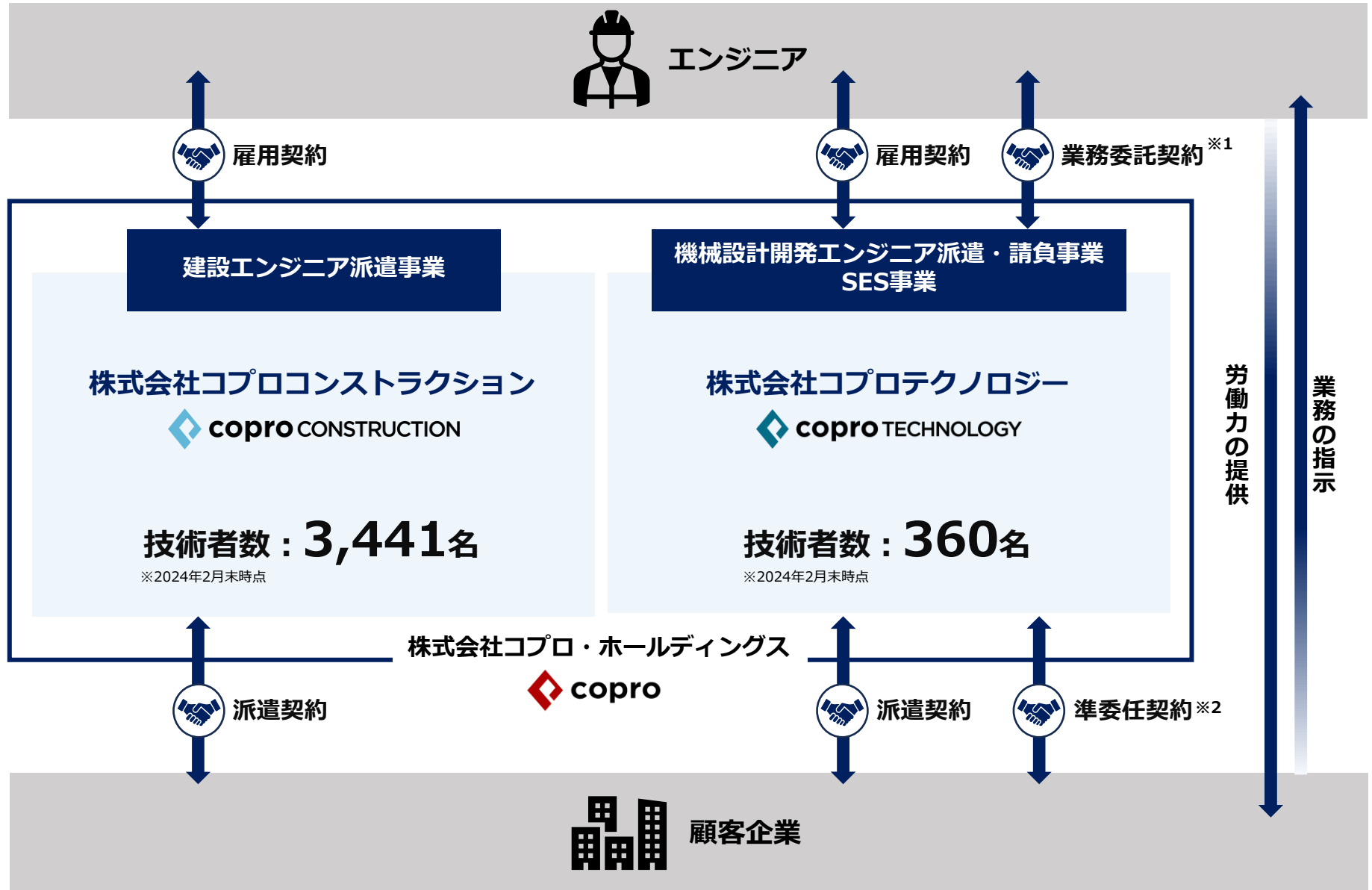
国内子会社	<ul style="list-style-type: none">株式会社コプロコンストラクション株式会社コプロテクノロジー
海外子会社	<ul style="list-style-type: none">COPRO GLOBALS PTE. LTD.COPRO VIETNAM CO., LTD.
事業内容	<ul style="list-style-type: none">建設・プラント技術者派遣及び人材紹介事業機械設計・開発技術者派遣及び請負事業SES事業
従業員数	3,980人（連結、2023年12月末時点）



経営者略歴

- 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。

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-

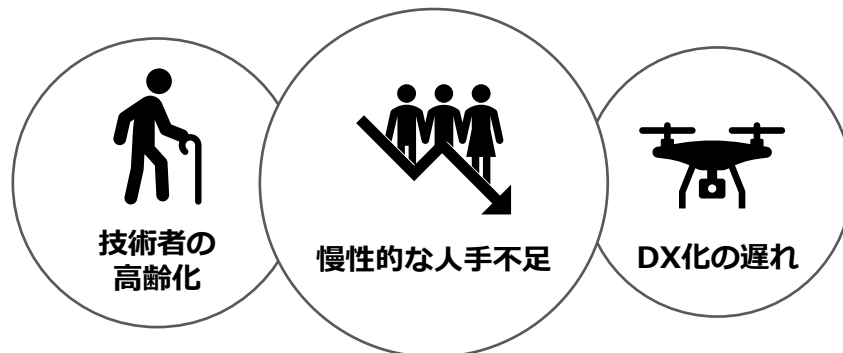
人が動かす
「ヒューマンドライブ」な
社会をつくる

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

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

VALUE (理念) 志をもって事を成す

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

三大管理



品質管理



工程管理



安全管理



施工管理者

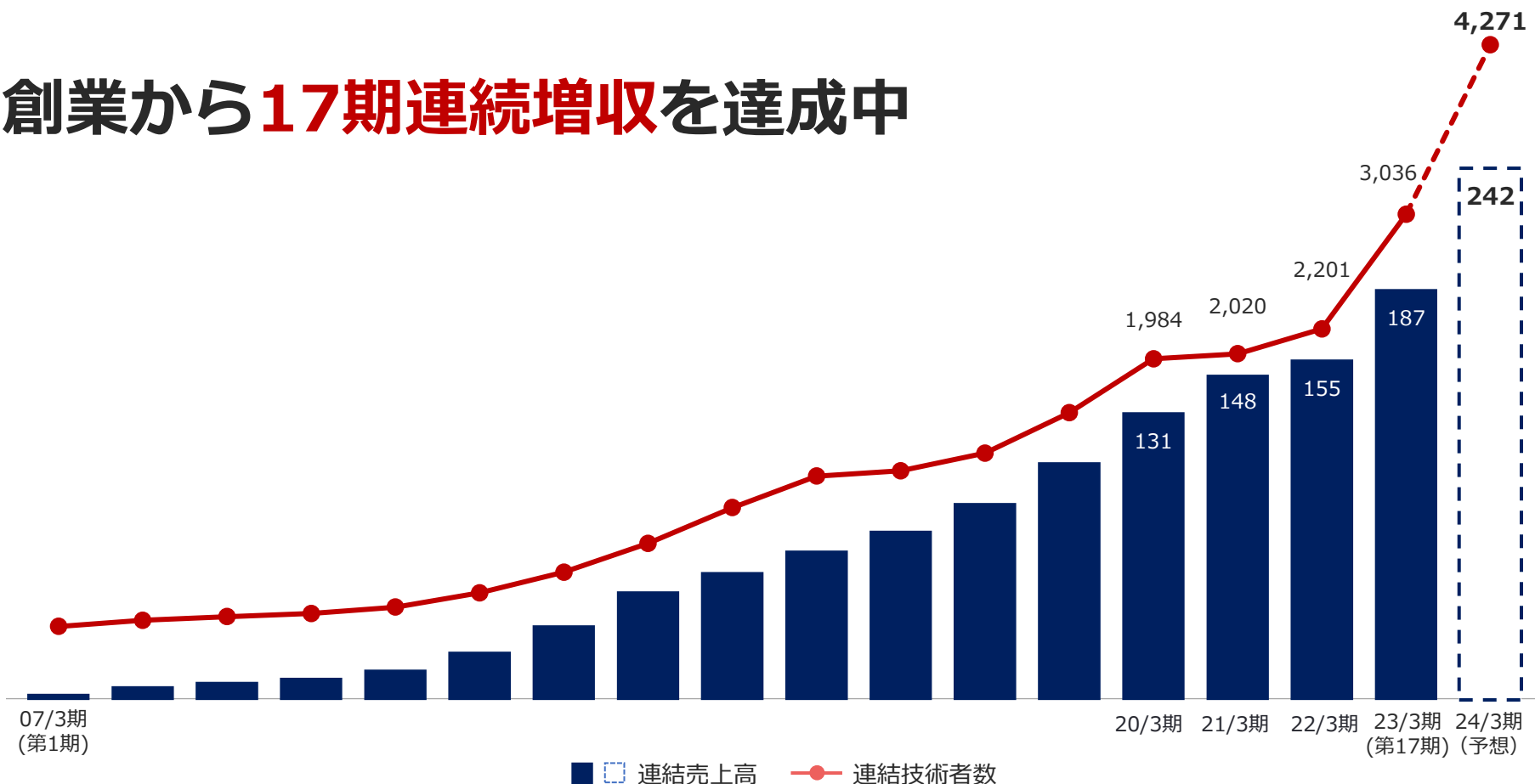
事業特性

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

(単位：億円、人)

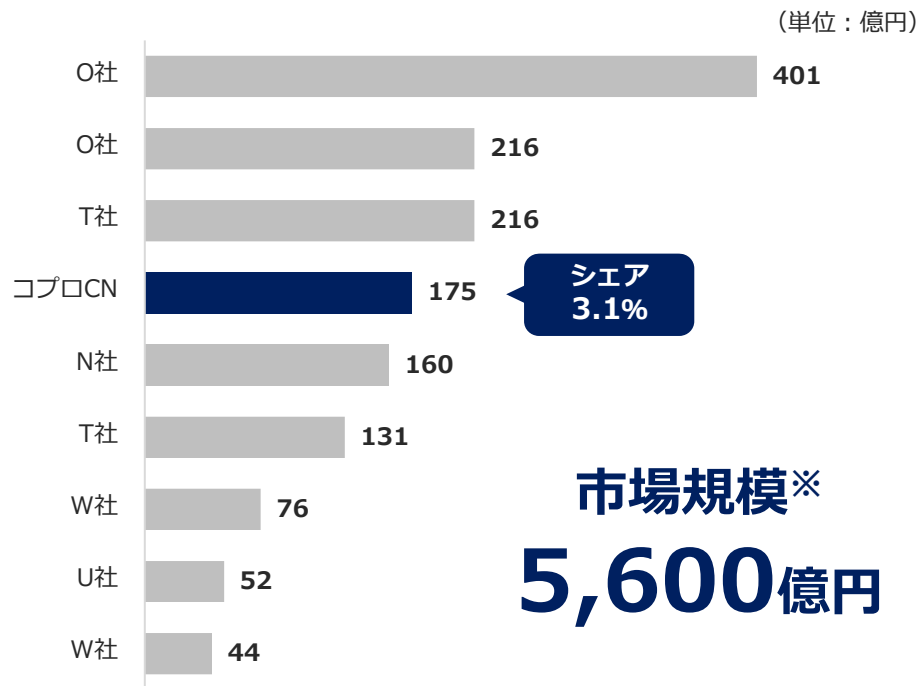
創業から17期連続増収を達成中



※ 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

グループ事業規模

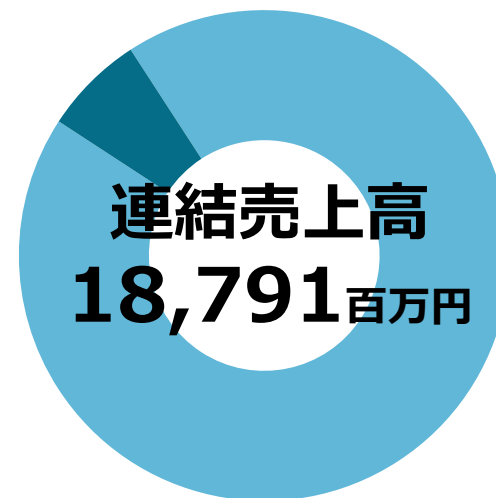
建設業界向け人材サービス市場規模（上場企業9社比較）



※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26%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（23/3期）



コプロコンストラクション
(建設技術者派遣事業) : 93.4%

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) : 6.6%

SECTION 02

事業概況 及び成長戦略

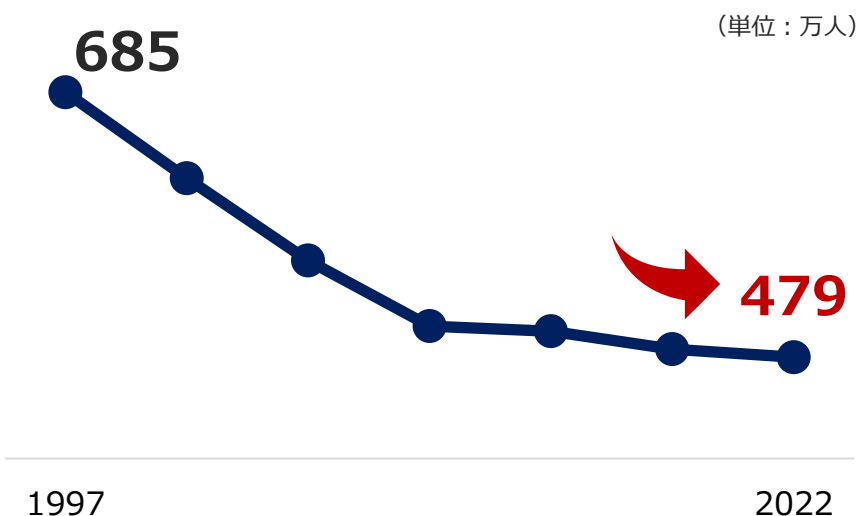
事業概況（建設技術者派遣）：建設業界のトレンド

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



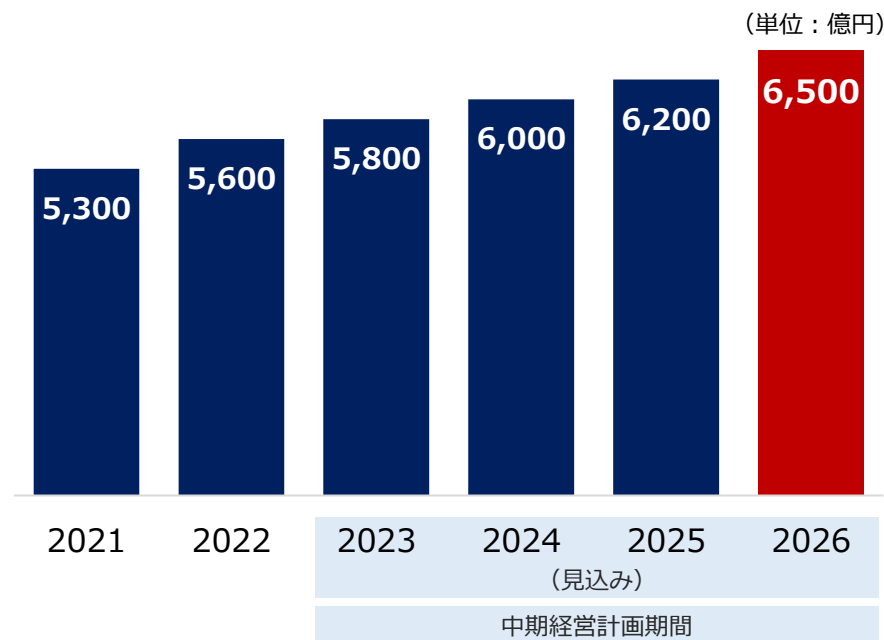
建設業就業者数※1

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

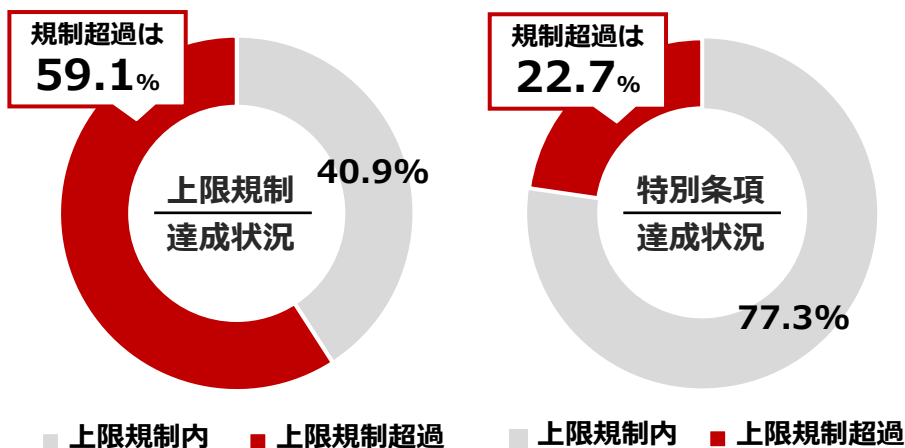
事業概況（建設技術者派遣）：建設業界のトレンド



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

迫る2024年問題

上限規制の適用が2024年に迫るものの、2022年度時点で規制超過は**59.1%**、特別条項適用時でも**22.7%**に上る。^{※2}



上限規制：月45時間、年間360時間

特別条項：年720時間、複数月平均80時間、月100時間未満(休日労働含む)

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建設業界。



※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 一般社団法人日本建設業連合会「リーフレット② 2023年7月更新「建設業の担い手、働き方の現状」（2022年度実績版）」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)

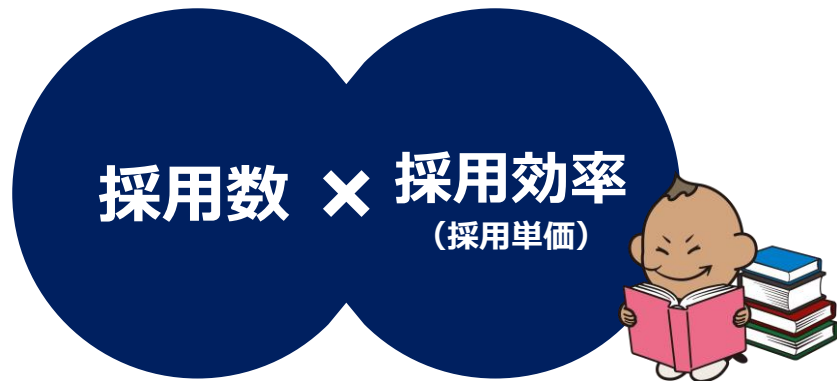
※4 提供：2025年日本国際博覧会協会

※5 ©Syced, 2023, CC-Zero, https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Toranomon-Azabudai_district_2023.jpg

当社の成長戦略（建設技術者派遣）

戦略
1 加速する人財不足に備え、
強固な人財供給網を構築

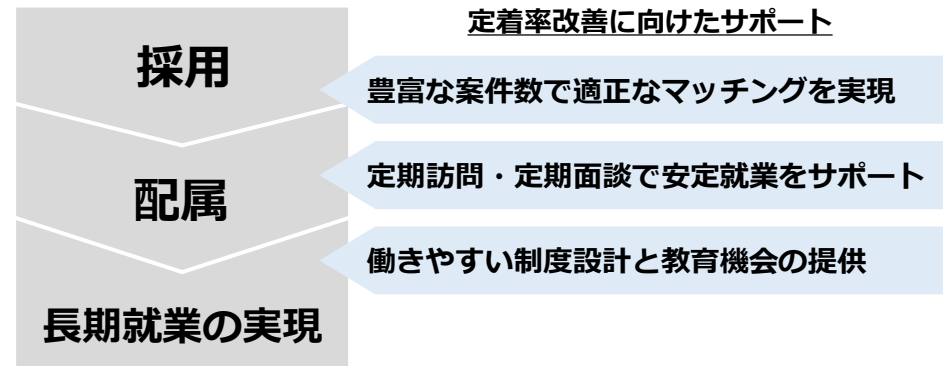
顧客企業に対し安定的に人財を提供するため、採用数を拡大させていきながらも、採用効率（採用単価）は維持。



⇒実績と取組みはスライド12-13参照

戦略
2 サポート体制を強化し、
技術者の定着率を改善

企業とのマッチングから配属後のフォローなど、技術者を手厚くサポートしていくことで、定着率を改善。



⇒実績と取組みはスライド14-15参照

戦略①：加速する人財不足に備え、強固な人財供給網を構築

- 23/3期より「採用改革」として、採用プロセスの管理を強化し、応募から採用までの各歩留まりを改善。
- 取り組みが奏功し、24/3期の採用数は前期比+38.8%の1,966名を計画。
- 一方で採用単価（24/3期3Q実績）は前期比△24.1%減少し、採用効率は改善傾向。

採用プロセス

歩留まり改善に向けた取り組み

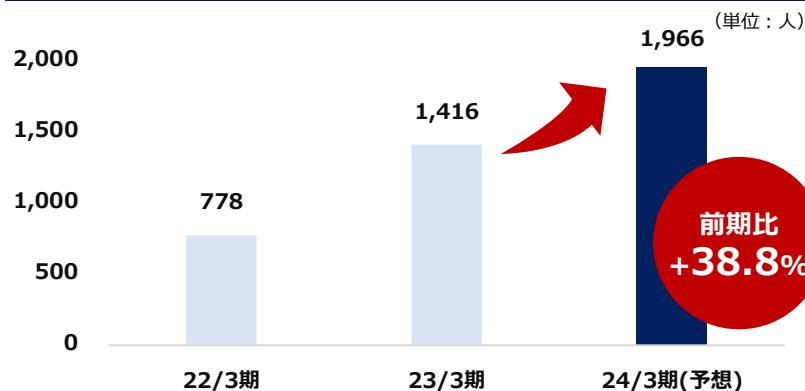


ターゲットとなる求職者層に対する効果的な求人広告を追求し効率的に応募を獲得。

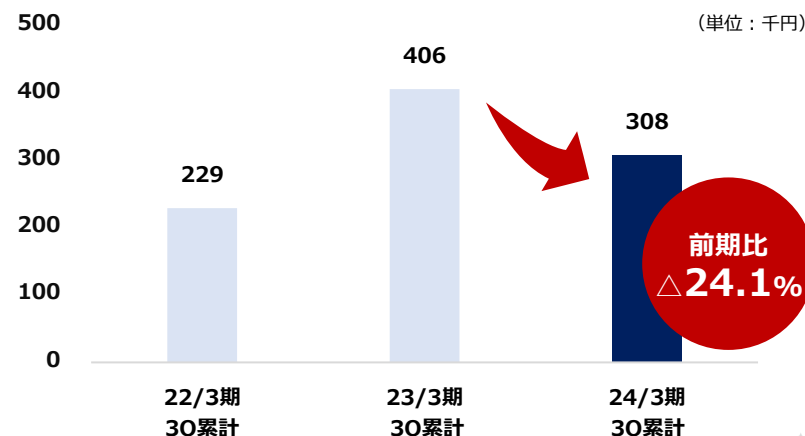
応募管理システムを導入。面接設定の自動化により、リードタイムを短縮。

採用ツールを拡充し、採用担当者の育成に注力することで、求職者に対する訴求を強化。

中途採用数の推移 (通期)



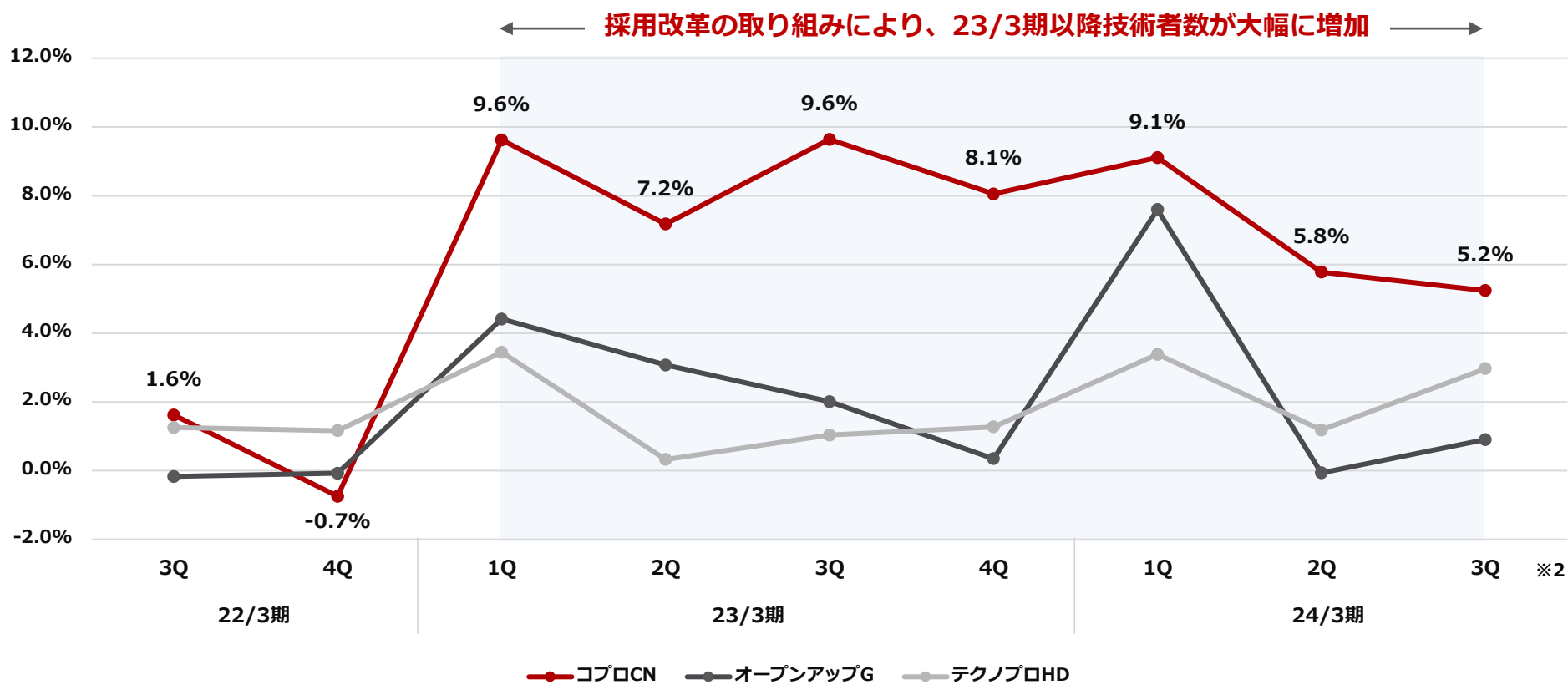
採用単価の推移 (3Q累計)



戦略①：加速する人財不足に備え、強固な人財供給網を構築

・採用体制が強化されたことで、23/3期以降の在籍技術者数増加率（前四半期末比）は他社をアウトパフォームする水準で推移。

在籍建設技術者数増加率の推移（前四半期末比）※1



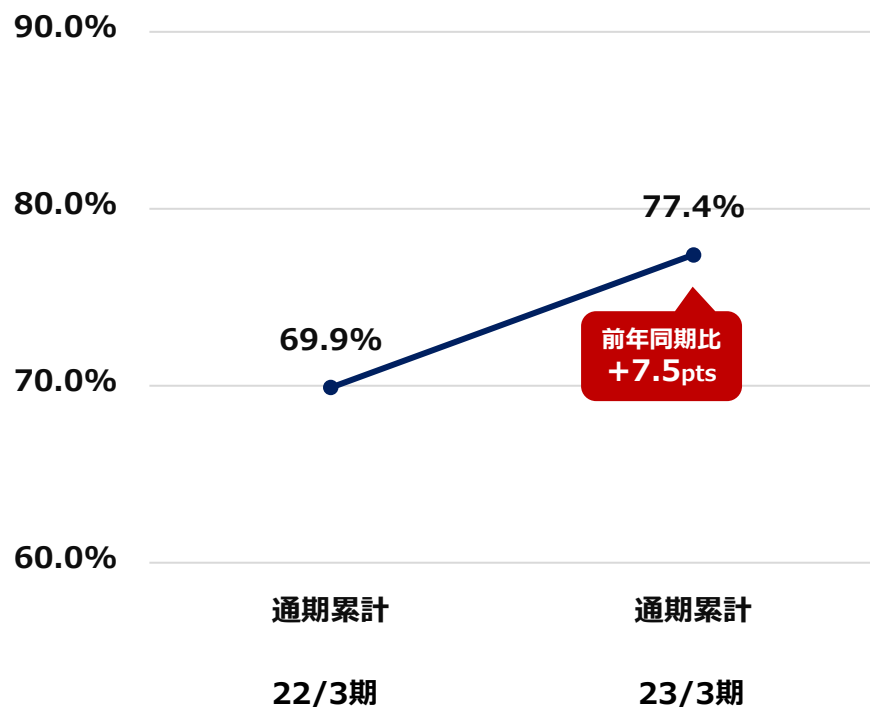
※1 各社公開情報に基づき当社作成

※2 会計期間の指標は当社を基準としております

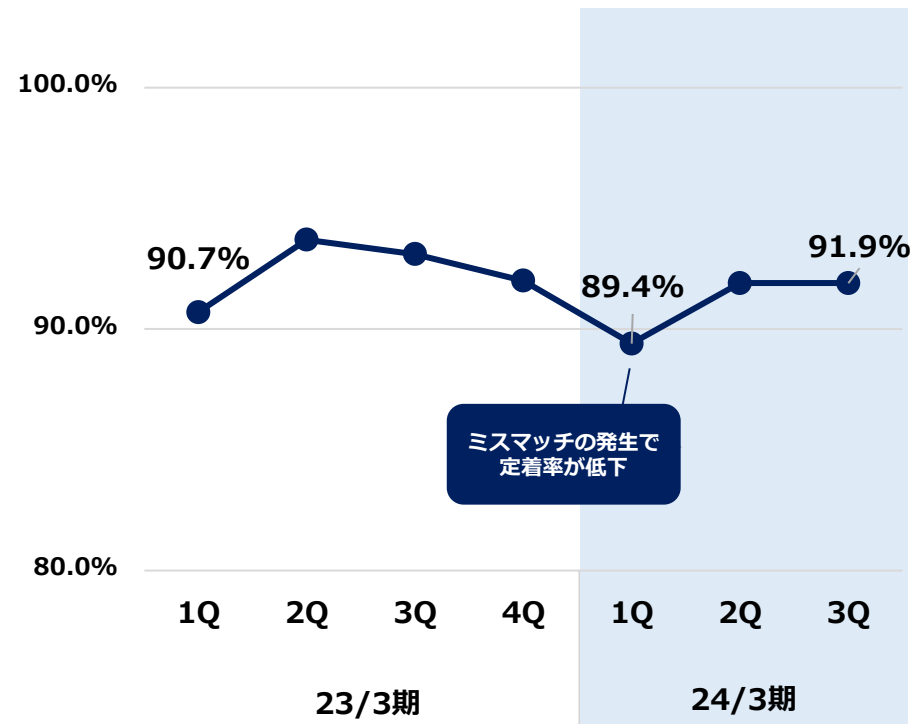
戦略②：サポート体制を強化し、技術者の定着率を改善

- 23/3期から定着率改善に向けた取り組みを強化。取り組みが奏功し、23/3期の定着率は前年比で大きく改善。
- 24/3期においては、1Qに採用数の増加に伴う一部ミスマッチが発生したことで、定着率が低下。
⇒2Q以降、配属のミスマッチの解消を進めたほか、配属後のサポート体制を見直したことにより、特に入社間もない在籍1年未満の技術者の退職が改善傾向。

定着率の推移（期間累計）※



定着率の推移（四半期単体）※



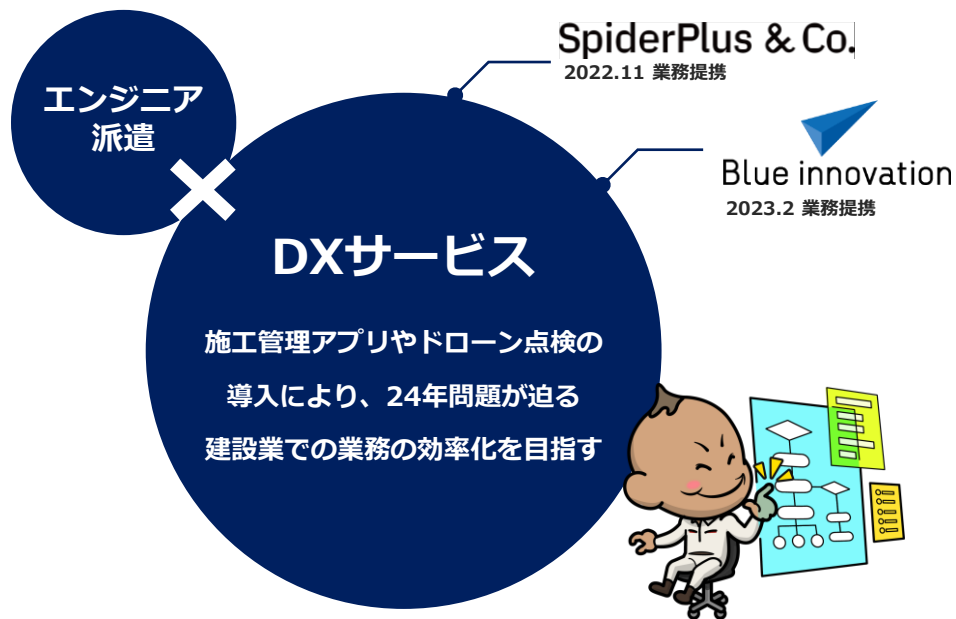
※ 定着率 = 当期(当四半期)末在籍技術者数 ÷ (前期(前四半期)末在籍技術者数 + 当期(当四半期)採用数) × 100

戦略②：サポート体制を強化し、技術者の**定着率を改善**

- 建設DXサービスを提供するスパイダープラス株式会社、ブルーイノベーション株式会社と業務提携契約を締結。各社と共同で建設現場のDX化を促進する「DX人財」を育て、提供する人財の付加価値を向上。
- 「エンジニア応援プラットフォーム」を通じてエンジニアが将来のキャリアパスを頭に描きながら、日々の仕事に臨み、スキルアップを目指していくことができる仕組みづくりを目指す。

教育機会の充実

エンジニアの付加価値向上につなげ、
次世代型人財サービスの構築を目指す



「エンジニア応援プラットフォーム」の構築

キャリア形成支援と“自由な働き方”の実現で
エンジニアに「最高の働き方」を提供



■ キャリアアップ制度

昇給や昇格など、キャリアビジョンが見える化した制度。キャリアへの不安を払拭し、モチベーションを維持しやすい環境に。



■ ジョブチェンジ制度

自由なキャリア選択が主流になっている時代背景をふまえ、グループ内で「ジョブチェンジ」ができる環境を実現。

事業概況（機械設計開発技術者派遣事業）：半導体技術者研修センターの開設

- ・株式会社コプロテクノロジーは、半導体製造装置の保守点検を担うエンジニアの育成に特化した研修センター「セミコンテクノラボ」を2024年2月1日に横浜市に開設、稼働を開始。
- ・来期2025年3月期は卒業生100人程度、翌2026年3月期は約200人と、2年間で計300人程度の育成を目指す。

■半導体研修センター「セミコンテクノラボ」の特徴



■一流エンジニア出身の講師

大手半導体メーカー出身の一流エンジニアを講師として迎え入れ、現場レベルの実技×高度な座学研修で密度の高い学習体制を整備。



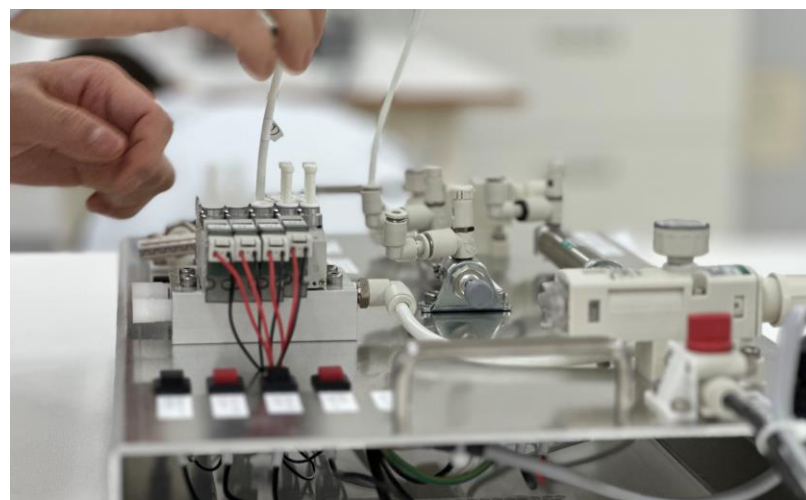
■実機を用いた高レベルな学び

研修センターには、実際の半導体製造工程で使用される装置を設置。現場と同レベルの体験を通して即戦力化を図る。



■未経験人材の採用・育成

新規採用者だけでなく、グループ内の他領域の技術者もジョブチェンジ制度を通して受講が可能。リスキリング（学び直し）を促進。



SECTION 03

24/3期
業績・配当予想

24/3期 通期業績予想サマリ

連結技術者数

4,271人

(前期比+40.7%)



売上高

24,298百万円

(前期比+29.3%)



営業利益

2,042百万円

(前期比+54.5%)



Non-GAAP営業利益

2,342百万円

(前期比+45.7%)



経常利益

2,115百万円

(前期比+59.7%)



当期純利益

1,361百万円

(前期比+57.4%)



Point

- 2024年3月期通期連結業績予想については、第3四半期以降も需要は堅調に推移し、販売費及び一般管理費のコントロールも継続する見通し。
- 一方、2024年4月に控えた建設業界への時間外労働の上限規制適用に伴い拡大する需要を確実に獲得するために、機動的に採用費等の費用を投入し、技術者数の確保を優先する方針。

※ 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。

(ご参考) 24/3期 通期業績予想

(百万円)

	2023/3期		2024/3期 (予想)		
	通期	通期 (11/14修正予想)	構成比	前期比	
				増減率	増減額
売上高	18,791	24,298	100.0%	+29.3%	+5,506
売上原価	13,216	17,233	70.9%	+30.4%	+4,016
売上総利益	5,575	7,065	29.1%	+26.7%	+1,489
販売費及び一般管理費	4,253	5,023	20.7%	+18.1%	+769
営業利益	1,321	2,042	8.4%	+54.5%	+720
Non-GAAP営業利益 ^{※1}	1,606	2,342	9.6%	+45.7%	+735
経常利益	1,324	2,115	8.7%	+59.7%	+790
当期純利益	864	1,361	5.6%	+57.4%	+496
1株当たり当期純利益(株式分割考慮後 ^{※2})(円)	46.55	72.26	—	—	+25.71
連結技術者数(期末、人) ^{※3}	3,036	4,271	—	+40.7%	+1,235

※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。

※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。

中期経営計画の進捗状況

- 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。
- 既存事業のオーガニック成長を加速させ、2022年5月の中計公表時に策定した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
+5.2%

187 億円

23/3期
(実績)

中計目標比
+11.1%

242 億円

24/3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
+20.4%

16 億円

23/3期
(実績)

中計目標比
+17.4%

23 億円

24/3期
(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。

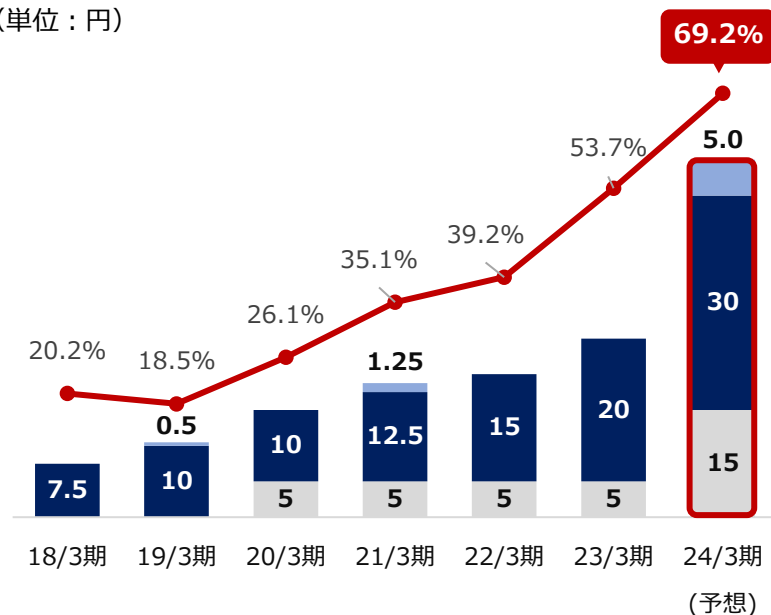
1株当たり配当金 (発行済株式数：2,000万株)

	中間	期末	記念配当	合計
2023年3月期(実績)	5.0円	20.0円	-	25.0円
2024年3月期 (3/14修正予想)	15.0円	30.0円	5.0円	50.0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 (発行済株式数：2,000万株)

(単位：円)



■ 普通配当(中間) ■ 普通配当(期末)
■ 記念配当(期末) ● 配当性向(%)

SECTION 04

株価情報

株価・売買代金推移（分割後ベース終値） ※2019/3~24/3/19

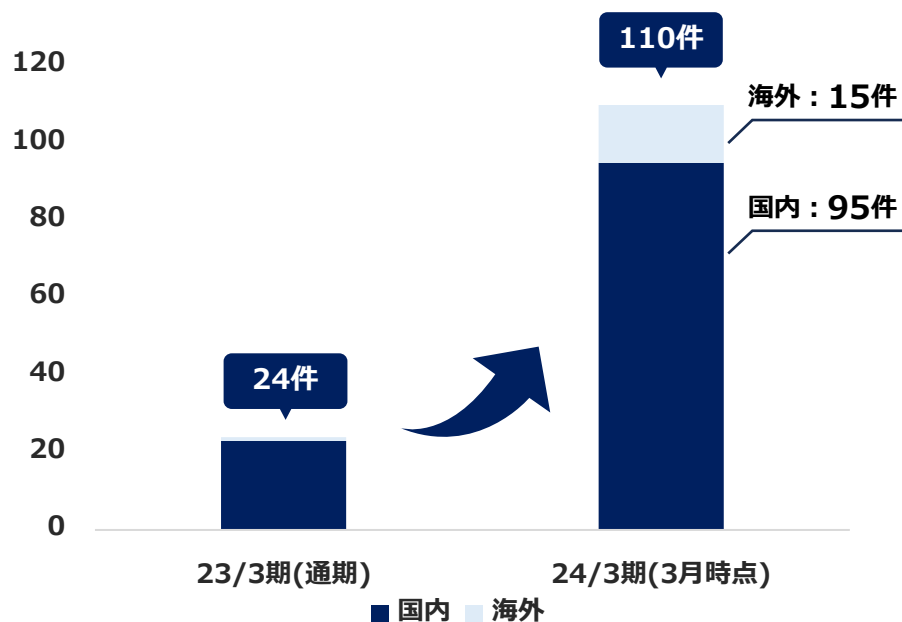
■ 売買代金 ■ 株価



(ご参考) 株価関連情報

機関投資家 取材件数推移

24年3月時点で100件を上回るペースで推移



テレビ東京「WBS(ワールドビジネスサテライト)」出演

『2023年の株価上昇率トップ10企業(東証プライム上場企業)』のコーナーにて、株価上昇率4位としてご紹介頂きました。



SECTION 05

参考資料

SECTION 05
参考資料

24/3期 3Q
決算概要

第3四半期 連結決算ハイライト

連結技術者数

3,709人

(前期比+31.2%)
(計画進捗率86.8%)



売上高

17,496百万円

(前期比+28.8%)
(計画進捗率72.0%)



営業利益

1,406百万円

(前期比+63.0%)
(計画進捗率68.9%)



Non-GAAP営業利益

1,611百万円

(前期比+49.7%)
(計画進捗率68.8%)



経常利益

1,480百万円

(前期比+70.8%)
(計画進捗率70.0%)



当期純利益

936百万円

(前期比+79.7%)
(計画進捗率68.8%)



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3,709人（前期比+883人）。

Point 2

売上高および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に対し概ね計画通りに進捗。

※ 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。

第3四半期 連結決算業績

(単位：百万円)

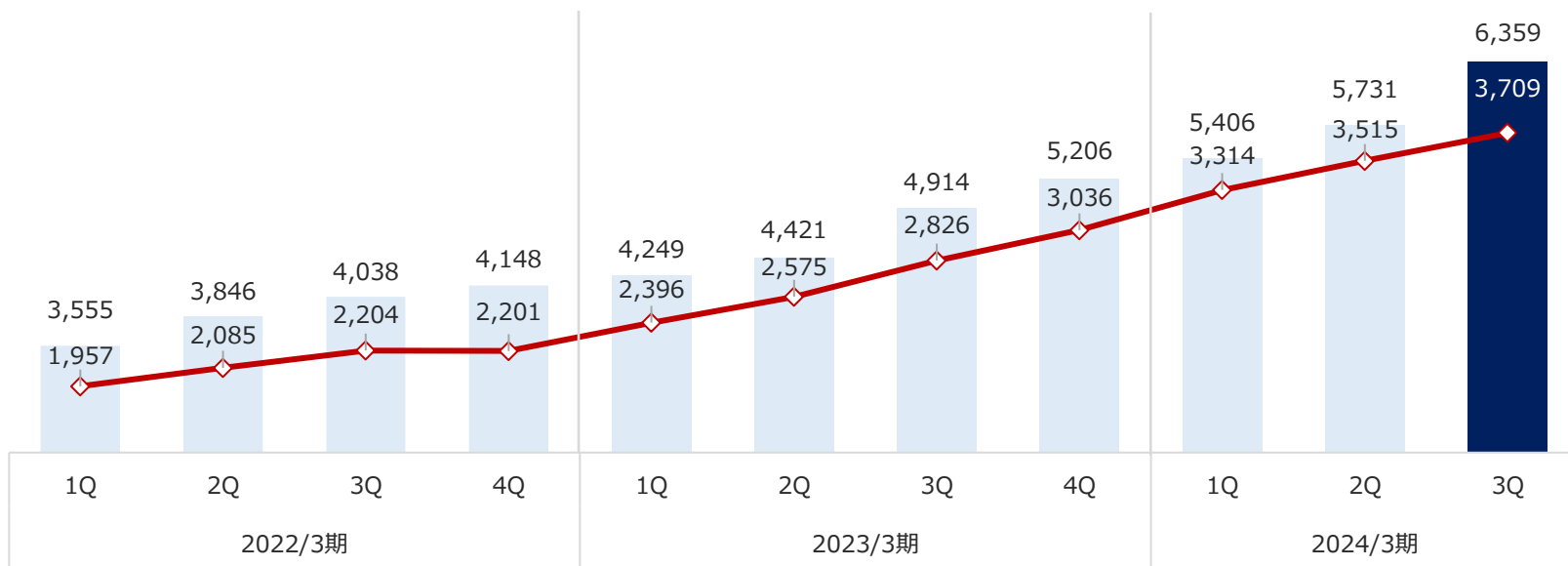
	2023/3期		2024/3期		前期比		2024/3期	
	3Q累計	通期進捗率	3Q累計	構成比	増減率	増減額	通期予想	通期進捗率
売上高	13,584	73.9%	17,496	100.0%	+28.8%	+3,912	24,298	72.0%
売上原価	9,530	74.6%	12,616	72.1%	+32.4%	+3,086	17,233	73.2%
売上総利益	4,054	72.4%	4,880	27.9%	+20.4%	+826	7,065	69.1%
販売費及び一般管理費	3,191	72.6%	3,474	19.9%	+8.9%	+282	5,023	69.2%
営業利益	862	71.6%	1,406	8.0%	+63.0%	+543	2,042	68.9%
Non-GAAP営業利益 [※]	1,076	70.7%	1,611	9.2%	+49.7%	+535	2,342	68.8%
経常利益	866	71.8%	1,480	8.5%	+70.8%	+613	2,115	70.0%
親会社株主に帰属する四半期純利益	521	71.7%	936	5.4%	+79.7%	+415	1,361	68.8%
在籍技術者数(期末) [※]	2,826	93.4%	3,709	-	+31.2%	+883	4,271	86.8%

※ 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3四半期の売上高、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。



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
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%
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
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%

■ 連結売上高 ◆ 連結技術者数(期末)

第3四半期 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+404百万円の営業増益。
- 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より、前期比△16百万円の減益寄与。
- 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+156百万円の増益寄与。

(単位：百万円)

	2023/3期			2024/3期		
	3Q累計	前期比	前期差	3Q累計	前期比	前期差
連結売上高	13,584	+18.7%	+2,144	17,496	+28.8%	+3,912
コプロCN	12,732	+15.4%	+1,699	15,991	+25.6%	+3,258
コプロTC	852	+109.1%	+444	1,505	+76.7%	+653
売上総利益	4,054	+14.8%	+524	4,880	+20.4%	+826
コプロCN	3,754	+8.9%	+307	4,459	+18.8%	+705
コプロTC	299	+261.0%	+216	420	+40.4%	+121
販売費及び一般管理費	3,191	+32.5%	+782	3,474	+8.9%	+282
コプロCN	1,940	+42.6%	+579	2,240	+15.5%	+300
コプロTC	303	+71.7%	+126	441	+45.5%	+138
HD・その他	947	+8.8%	+76	791	△16.5%	△156
連結営業利益	862	△23.1%	△258	1,406	+63.0%	+543
コプロCN	1,814	△13.0%	△271	2,219	+22.3%	+404
コプロTC	△3	-	+89	△20	-	△16
HD・その他	△947	-	△76	△791	-	+156

※ 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。

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3,709人と前期比+31.2%増、同+883人増。

(単位：人、千円)

	2023/3期					2024/3期					24/3期	
	1Q	2Q	3Q	3Q累計	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	前期比	前期差	通期(予想)
採用数	443	360	459	1,262	1,747	664	502	516	1,682	+33.3%	+420	2,331
建設技術者派遣	293	315	417	1,025	1,472	614	458	467	1,539	+50.1%	+514	2,120
機械設計技術者派遣	14	23	25	62	85	29	27	28	84	+35.5%	+22	123
SES	14	22	17	53	68	21	17	17	55	+3.8%	+2	88
M&A等による増加	122	0	0	122	122	0	0	4	4	△96.7%	△118	-
退職数	248	181	208	637	912	386	301	322	1,009	+58.4%	+372	1,096
建設技術者派遣	223	158	191	572	812	361	283	299	943	+64.9%	+371	1,008
機械設計技術者派遣	8	11	11	30	42	13	9	17	39	+30.0%	+9	30
SES	17	12	6	35	58	12	9	6	27	△22.9%	△8	58
在籍技術者数(期末)	2,396	2,575	2,826	2,826	3,036	3,314	3,515	3,709	3,709	+31.2%	+883	4,271
建設技術者派遣	2,187	2,344	2,570	2,570	2,777	3,030	3,205	3,373	3,373	+31.2%	+803	3,889
機械設計技術者派遣	122	134	148	148	159	175	193	204	204	+37.8%	+56	252
SES	87	97	108	108	100	109	117	132	132	+22.2%	+24	130
定着率	90.6%	93.4%	93.1%	81.6%	76.9%	89.6%	92.1%	92.0%	78.6%	-	△3.0pt	79.6%
建設技術者派遣	90.7%	93.7%	93.1%	81.8%	77.4%	89.4%	91.9%	91.9%	78.2%	-	△3.6pt	79.4%
機械設計技術者派遣	93.8%	92.4%	93.1%	83.1%	79.1%	93.1%	95.5%	92.3%	84.0%	-	+0.9pt	89.4%
SES	83.7%	89.0%	94.7%	75.5%	63.3%	90.1%	92.9%	95.7%	83.0%	-	+7.5pt	69.1%
売上PH(期中平均)	648	638	650	646	643	619	609	614	614	△4.9%	△32	601
建設技術者派遣	649	641	652	647	644	618	608	612	612	△5.3%	△35	602
機械設計技術者派遣	578	560	600	586	599	622	603	637	621	+6.1%	+36	635
SES	593	553	568	567	587	656	668	697	676	+19.1%	+109	552

※ SESの売上PH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はITフリーランスを除く派遣技術者のみの金額です。

※ 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



- ・3Q累計採用数は、採用のプロセス管理を強化したことにより未経験者の採用数が大幅に伸長し、前期比+50.1%増の1,539人。
- ・ミスマッチの解消および配属後のフォローを強化したことにより、在籍1年未満の技術者の退職が減少したものの、3Qにシニア人材の引退が重なったことにより、3Q累計定着率は78.2%と前期比△3.6pts悪化。

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	3Q累計	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	通期(予想)
採用数	834	293	315	417	1,025	447	1,472	614	458	467	1,539	2,120
新卒	56	54	0	2	56	0	56	154	0	0	154	154
中途	778	239	315	415	969	447	1,416	460	458	467	1,385	1,966
退職数	859	223	158	191	572	240	812	361	283	299	943	1,008
純増減	△25	+70	+157	+226	+453	+207	+660	+253	+175	+168	+596	+1,112
M&A等による増加	0	+122	0	0	+122	0	+122	0	0	0	0	-
期末在籍人数	1,995	2,187	2,344	2,570	2,570	2,777	2,777	3,030	3,205	3,373	3,373	3,889
稼働率(期中平均)	96.9%	96.3%	97.1%	96.3%	96.6%	95.7%	96.3%	93.0%	94.6%	95.7%	94.5%	-

定着率

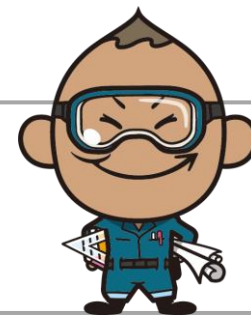
	2022/3期		2023/3期					2024/3期				
	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	通期(予想)
定着率	69.9%	90.7%	93.7%	93.1%	81.8%	92.0%	77.4%	89.4%	91.9%	91.9%	78.2%	79.4%
定着率(今期累計)	69.4%	89.7%	84.2%	79.0%	79.0%	74.4%	74.4%	89.2%	82.3%	76.2%	76.2%	-
定着率(LTM)	69.4%	71.8%	72.3%	72.7%	72.7%	74.4%	74.4%	75.0%	73.2%	71.6%	71.6%	-

※ 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の担当者を増員したことにより採用数が大幅に伸長し、技術者数は204人と前期比+37.8%増。
- 一方、採用数の拡大により配属後のフォローアップが不足し、3Q累計退職数は計画を超過して進捗。
⇒4Q以降はフォローアップ体制を見直すとともに、技術者との交流の場を増やし定着率の改善を図る。

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)	3Q累計	4Q (1-3月)	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	通期(予想)
採用数	20	14	23	25	62	23	85	29	27	28	84	123
新卒	0	1	0	0	1	0	1	5	0	0	5	4
中途	20	13	23	25	61	23	84	24	27	28	79	119
退職数	15	8	11	11	30	12	42	13	9	17	39	30
純増減	+5	+6	+12	+14	+32	+11	+43	+16	+18	+11	+45	+93
期末在籍人数	116	122	134	148	148	159	159	175	193	204	204	252
稼働率(期中平均)	98.6%	96.9%	96.9%	98.6%	97.5%	97.5%	97.5%	95.9%	97.9%	96.8%	96.9%	-

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)	3Q累計	4Q (1-3月)	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	通期(予想)
定着率	-	93.8%	92.4%	93.1%	83.1%	93.0%	79.1%	93.1%	95.5%	92.3%	84.0%	89.4%
定着率(今期累計)	88.9%	93.1%	89.7%	85.3%	85.3%	81.0%	81.0%	93.7%	89.9%	85.4%	85.4%	-
定着率(LTM)	88.9%	84.7%	85.2%	84.9%	84.9%	81.0%	81.0%	82.8%	84.2%	90.2%	90.2%	-

※ 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。
- 『ベスキャリアIT』公開にあわせて広告費を投下したことも寄与し、応募者数及び採用数は増加傾向。
- 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、4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	3Q累計	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	通期(予想)
応募者数	320	213	408	354	975	264	1,239	594	651	696	1,941	-
採用数	16	14	22	17	53	15	68	21	17	17	55	88
退職数	16	17	12	6	35	23	58	12	9	6	27	58
純増減	-	△3	+10	+11	+18	△8	+10	+9	+8	+11	+28	+30
M&A等による増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4	0
期末在籍人数	90	87	97	108	108	100	100	109	117	132	132	130
稼働率(期中平均)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-

※ 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	3Q累計	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	通期(予想)
定着率	-	83.7%	89.0%	94.7%	75.5%	81.3%	63.3%	90.1%	92.9%	95.7%	83.0%	69.1%

※ 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 = 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
参考資料

会社情報

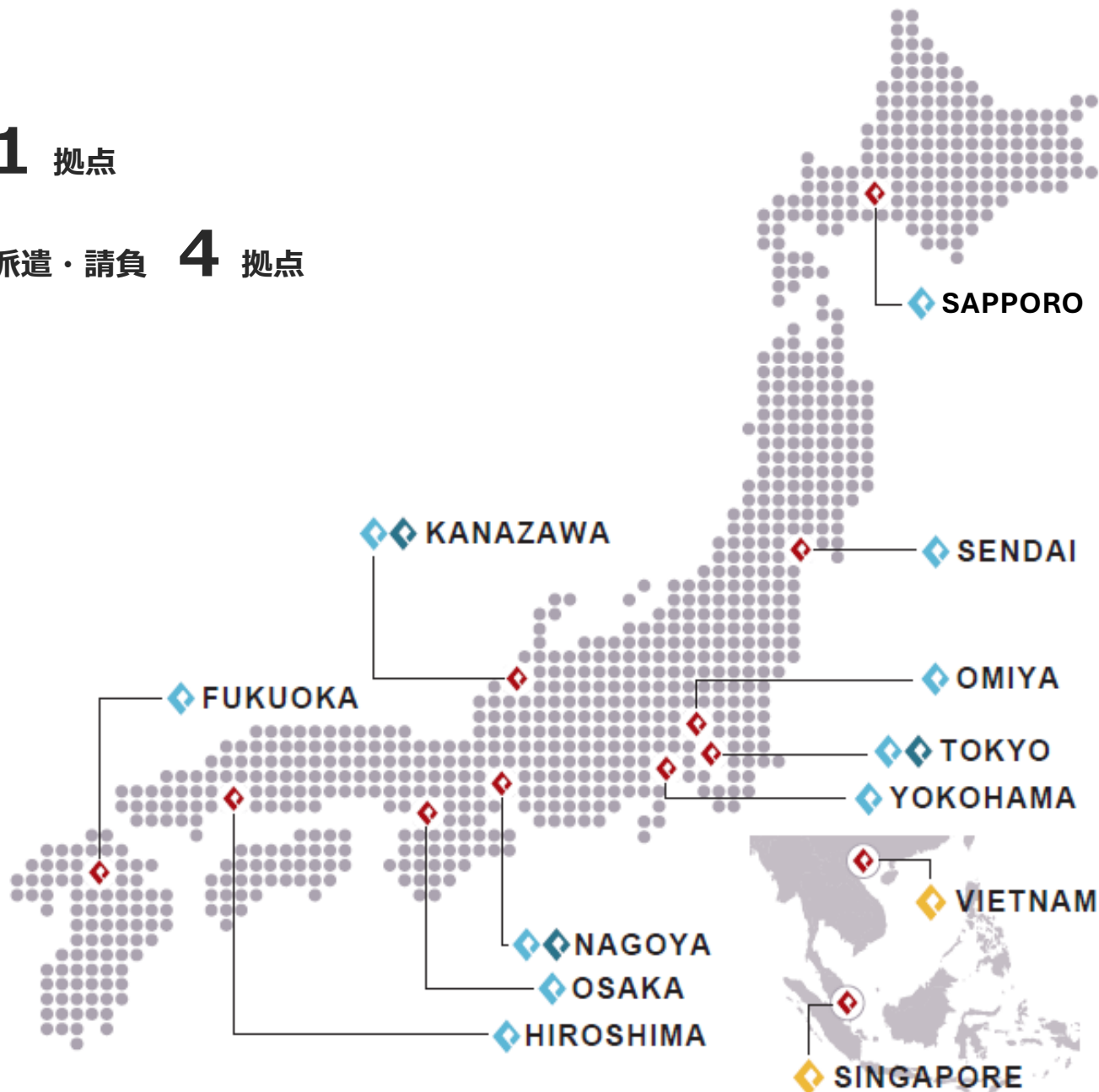
沿革

- 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 バリュースー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ー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

拠点網

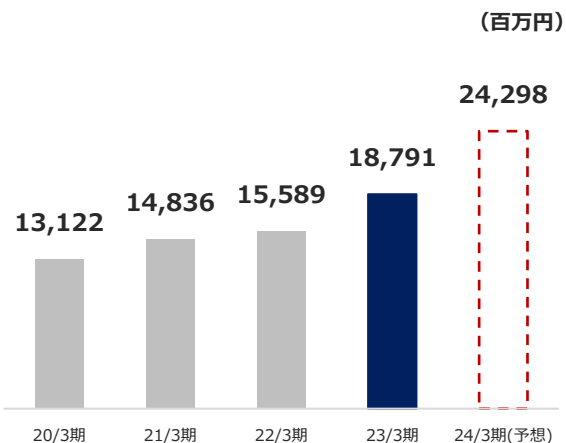
- ◆ 建設技術者派遣 **11** 拠点
- ◆ 機械設計開発 技術者派遣・請負 **4** 拠点
- ◆ SES **1** 拠点
- ◆ 海外 **2** 拠点

※2024年3月現在

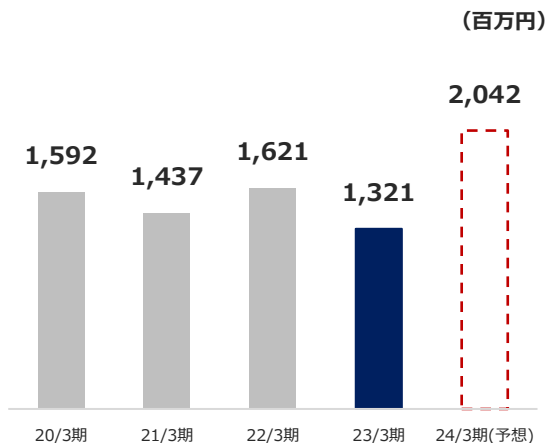


連結業績推移

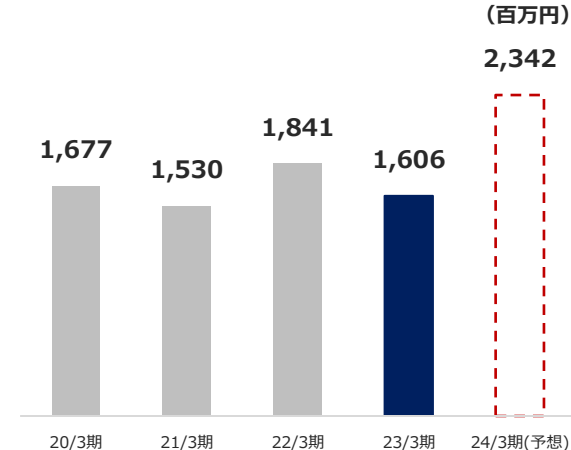
売上高



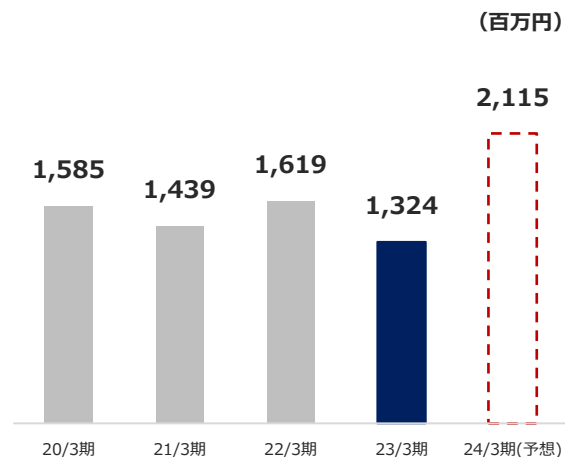
営業利益



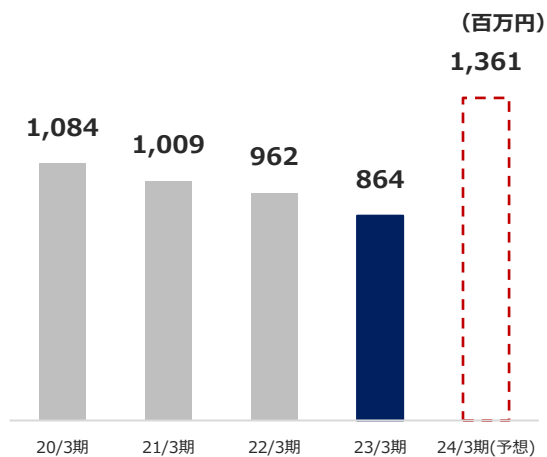
Non-GAAP営業利益



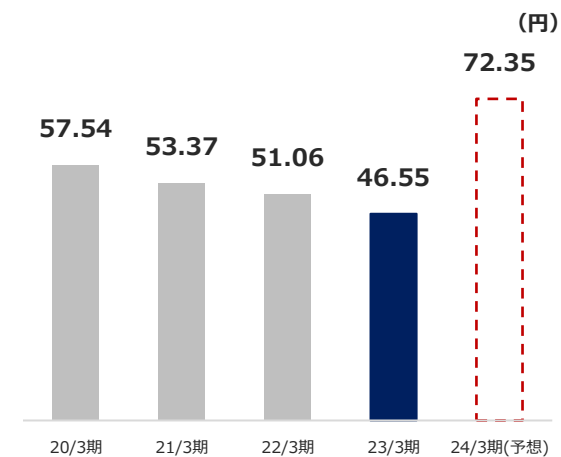
経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



1株当たり当期純利益



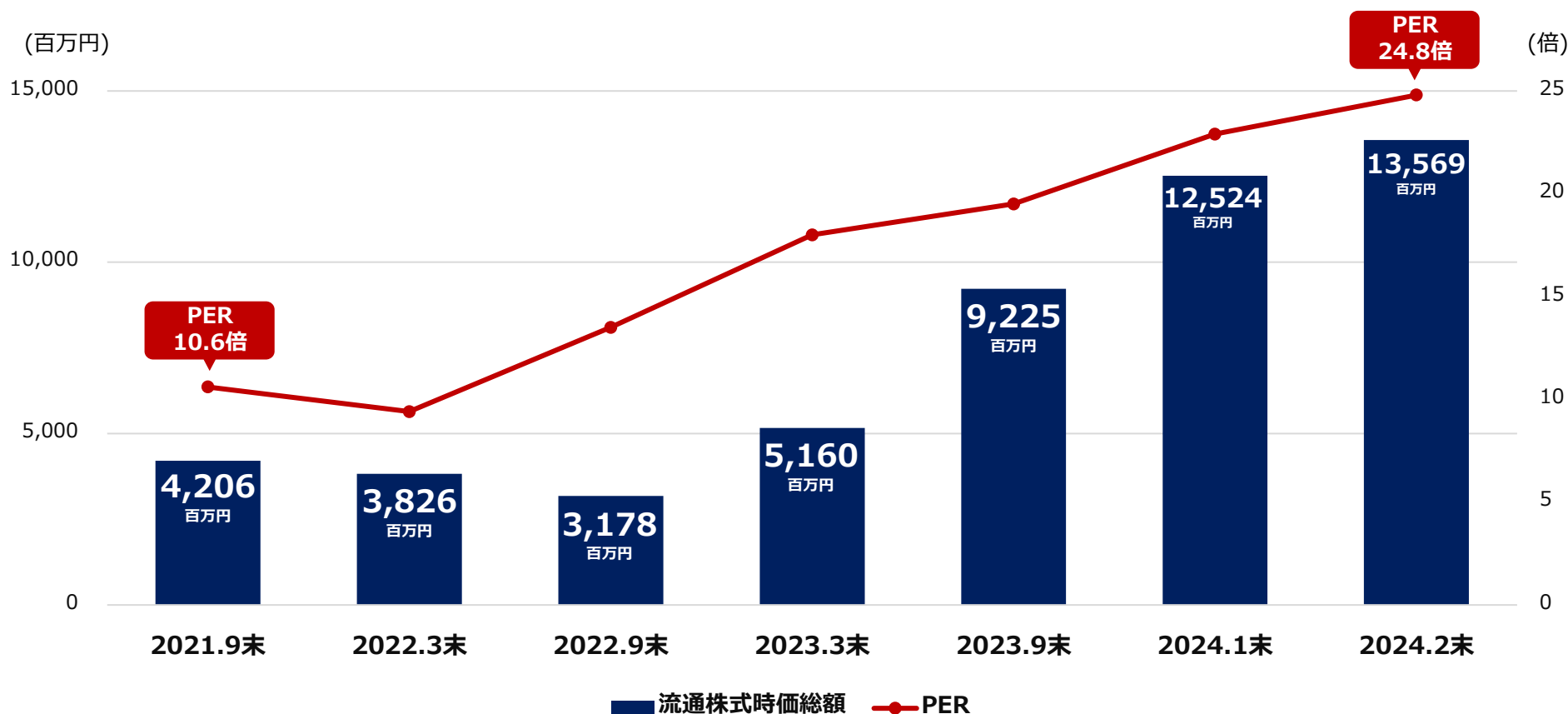
※ 2023年10月1日(日曜日)を効力発生日として、1株につき2株の割合で株式分割を実施。

※ 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。

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、直近の流通株式時価総額は13,569百万円と基準をクリア（'24年2月末日終値基準）。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 05
參考資料

認知度向上施策

認知度向上施策①

- 機電分野のエンジニア向け案件紹介サイト『ベスキャリ機電』を2023年11月7日にオープン。
- 『ベスキャリIT』に引き続き、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。
- 今後は建設分野のエンジニア向け案件紹介サイト『現キャリ』もリニューアルし、コプログループのブランド力を高めていく。

■ 建設人財向け案件検索サイト『現キャリ』



■ IT人財向け案件検索サイト『ベスキャリIT』



■ 機電人財向け案件検索サイト『ベスキャリ機電』



フリーランスエンジニア案件・求人を探す

認知度向上施策②

当社グループの更なる認知度向上を目的としてメディア露出を強化。



名古屋グランパス主催イベント「鯨の大祭典」にワンデースポンサーとして出席

開催日：2023年8月5日 場所：国立競技場



来春入社予定の内定者のうち約100名を無料招待。

当社とのエンゲージメント強化、内定段階から同期との横のつながりを構築する機会を創出。



※キックインセレモニーにて、当社代表取締役社長 清川 甲介がキッカーとして参加



※内定者のうち希望者38名はセンターサークルシート隊に参加

認知度向上施策③



バンテリンドーム名古屋（1・3塁ベンチ内シート看板）



（広告期間：2022年3月～掲示中）

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/>

