



会社説明会

2021年9月4日（土）

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）

1. コプロ・ホールディングスについて
2. 成長戦略
3. 2022年3月期業績予想・株主還元
4. (ご参考) 本日本日お伝えしたいポイント

1. コプロ・ホールディングスについて

2. 成長戦略

3. 2022年3月期業績予想・株主還元

4. (ご参考) 本日本日お伝えしたいポイント

会社概要

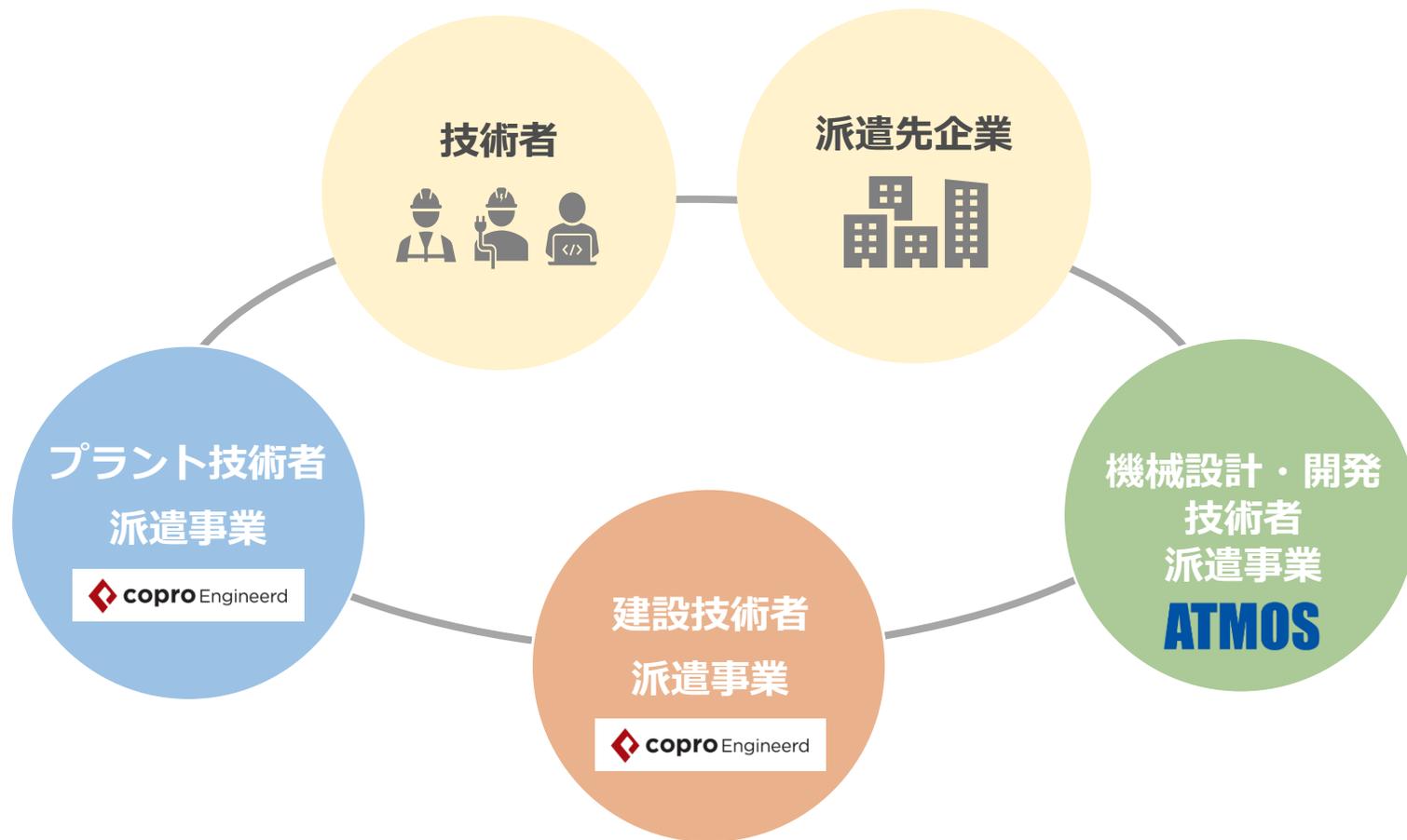
会社名	株式会社コプロ・ホールディングス
代表者名	代表取締役社長 清川 甲介
本社	愛知県名古屋市中村区名駅三丁目28番12号 大名古屋ビルヂング25F
設立	2006年10月
決算期	3月
上場市場	東証第1部・名証第1部
証券コード	7059
上場年月	<ul style="list-style-type: none">・ 2019年3月：東証マザーズ・名証セントレックス・ 2020年9月：東証第1部・名証第1部へ市場変更
グループ会社	国内子会社 <ul style="list-style-type: none">・ 株式会社コプロ・エンジニアード・ 株式会社アトモス
	海外子会社 <ul style="list-style-type: none">・ COPRO GLOBALS PTE. LTD.・ COPRO VIETNAM CO., LTD.
従業員数	2,280人（連結ベース、2021年3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年に当社を立ち上げる。

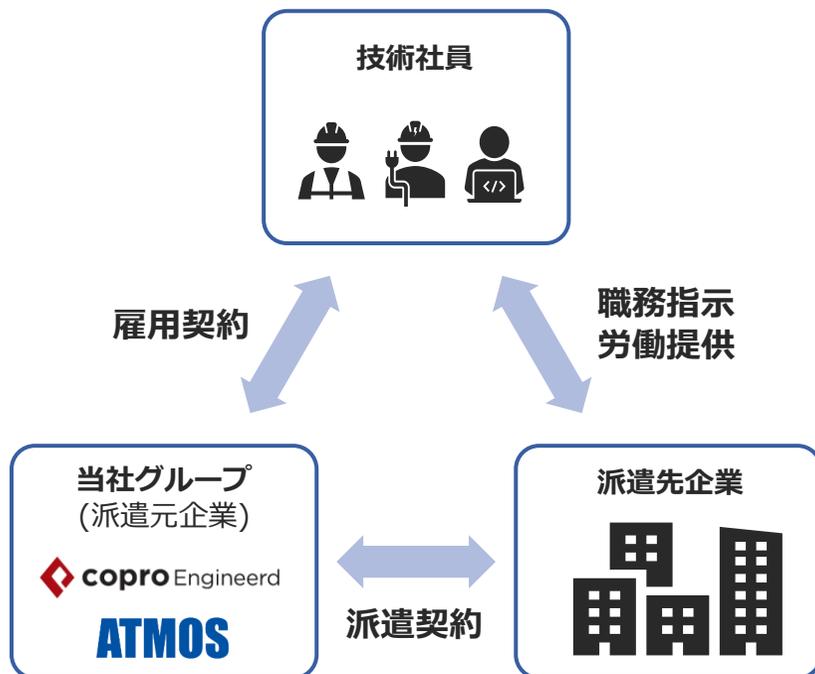
付加価値の高い“エンジニア派遣領域”に特化した技術者派遣事業を運営



ビジネスモデル①

- 株式会社コプロ・エンジニアード
建設会社・プラントエンジニアリング会社に対して、施工管理者を中心とした技術者派遣事業を主に展開。
- 株式会社アトモス
大手製造業を中心とした開発・設計部門への機械設計・開発技術者派遣及び請負事業を展開。

派遣の仕組み

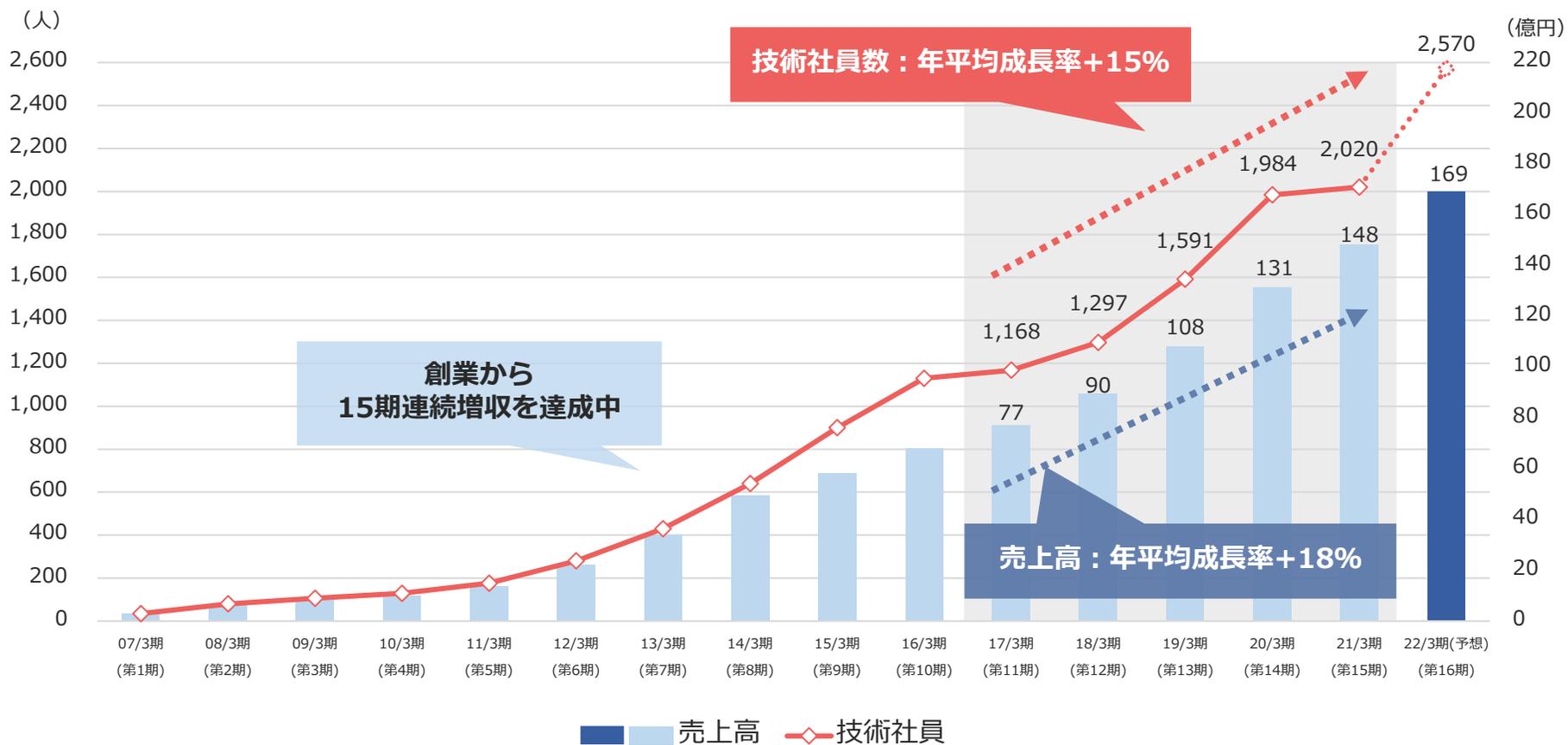


対象業務

建設	建築	高層ビルやマンション、商業施設、工場等における新築・改修工事に伴う施工管理・設計補助業務
	土木	道路工事、護岸工事、造成工事、トンネル工事、橋梁工事等に伴う施工管理・設計補助業務
	設備	高層ビルやマンション、商業施設、工場等における新築・改修工事に伴う設備工事(空調・衛生・電気)の施工管理・設計補助業務
	CAD	建築、土木、設備、プラントにおけるCADオペレーター(コンピューターによる設計図の作図)業務
	プラント	各種プラント新築・改修工事に伴う施工管理・設計補助業務
	機械設計 開発	自動車・家電・農機等の機械設計・開発業務

ビジネスモデル②

- ・派遣人数に比例して売上が積み上がる「ストック型ビジネス」。
- ・直近5年間の技術者員数は年平均成長率+15%、売上高は年平均成長率+18%。



コプロの特長

全国に17支店を展開

首都圏・東海・関西以外に、北海道、東北、北陸、中国、四国、九州地方に、日本全国をカバーする営業網を構築し、求職者の求める多様な働き方にお応えできるように、月間1,000件超に上る幅広い派遣案件を取得。

派遣後のフォローを重視

営業社員が派遣先へのマッチングから派遣後のアフターフォロー、キャリアアップ支援までを一貫して担当。定期的に訪問・連絡を行うほか、すべての技術社員にスマートフォンを貸与し、デバイスを活用した労務管理や福利厚生、サポートを充実。



営業力

満足度を高める4つの柱

技術社員の満足度
= 定着率の向上

派遣先企業の満足度
= 契約継続率の向上

サポート

採用力

教育

年間1,000名規模を採用

全国の支店に配置した採用担当者が採用活動を展開。自社サイト「現キャリア」等を通して、優秀な人材を募集し、顧客の人手不足を解決。

自社研修施設を運営

東京、千葉、名古屋、大阪の4ヶ所に設置した自社研修施設「監督のタネ」にて、専門講師による研修カリキュラムを提供。また、遠隔地の技術社員に対するリモート研修等のデジタル化を推進。

1. コプロ・ホールディングスについて

2. 成長戦略

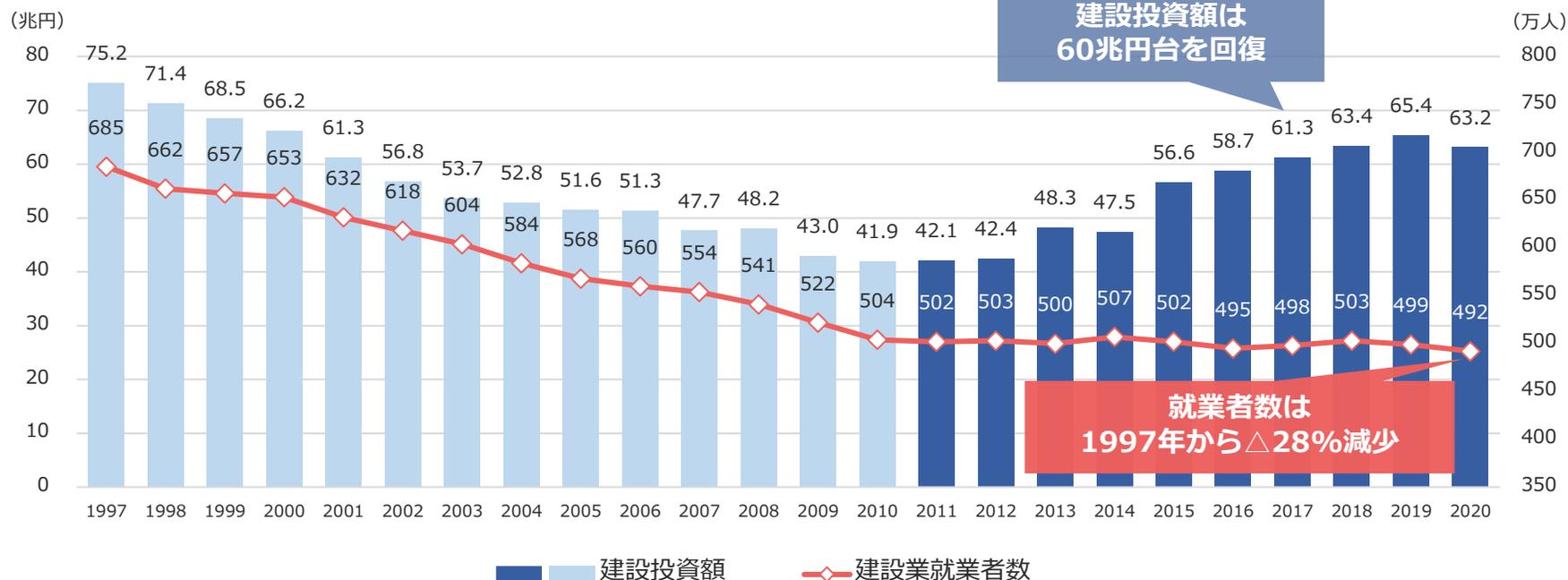
3. 2022年3月期業績予想・株主還元

4. (ご参考) 本日本日お伝えしたいポイント

当社成長を支える事業環境（建設業界の人手不足）

- バブル崩壊やリーマンショック等の長期にわたる低迷を受け、ゼネコン各社が人件費の固定費化を避けるために採用を抑制してきたことから、**建設就業者数は1997年の685万人をピークに、2020年には492万人と△28%減少(△193万人減)**。
- **建設投資額は2011年を境に増加に転じ、60兆円台まで回復**。
⇒ 東京オリンピック需要後もありニア開通や大阪万博等の大型プロジェクトのほか、再開発やインフラ整備、国土強靱化等の底堅い需要が見込まれる。

建設投資額と建設就業者数の推移



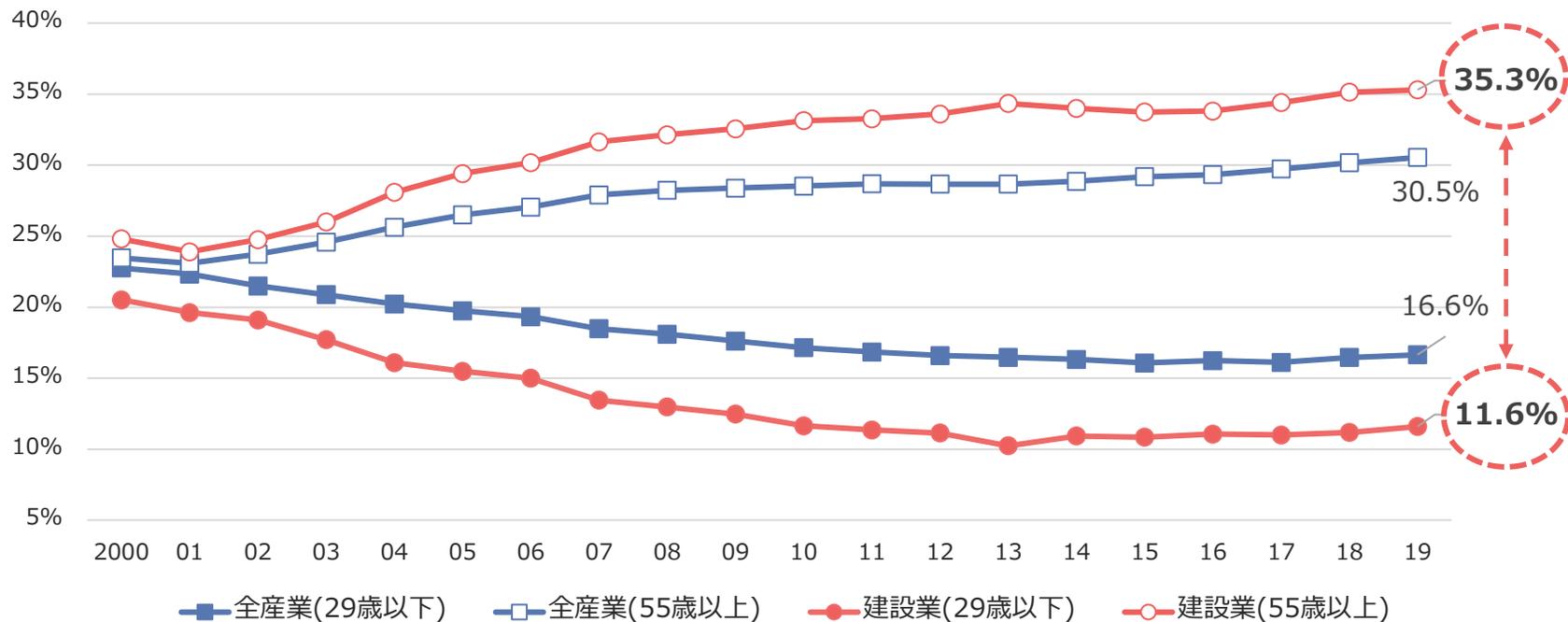
※建設投資額：国土交通省「建設投資見通し」（2020年10月12日）

※建設業就業者数：総務省「労働力調査」

当社成長を支える事業環境（建設業界の高齢化）

- 建設業界の55歳以上の就業者は35.3%と全産業平均30.5%に比べて+4.8ptも高い。
 - 建設業界の29歳以下の就業者は11.6%と全産業平均16.6%に比べて△5.0ptも低い。
- ⇒ 10年後には3分の1超の就業者のリタイアが見込まれるが、現在の若年層就業者だけでは減少分を補えない。

■ 建設業就業者の年齢別構成比



※総務省「労働力調査」

2030年3月期の事業規模イメージとして、 売上高1,000億円・営業利益100億円を目指す

- ✓ **Step 4** M&A戦略・新規事業の検討
- ✓ **Step 3** グローバル事業の推進
- ✓ **Step 2** プラント技術者派遣の拡大
- ✓ **Step 1** 建設技術者派遣マーケットの更なる深耕



2021年3月期(第15期)
売上高 148億36百万円
営業利益14億37百万円

2030年3月期(第24期)

Step 4 業績イメージ
売上高100億円・営業利益10億円

Step 3 業績イメージ
売上高100億円・営業利益10億円

Step 2 業績イメージ
売上高200億円・営業利益20億円

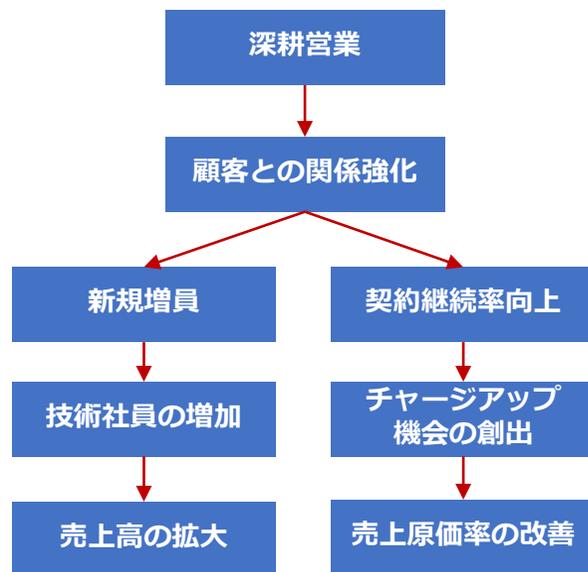
Step 1 業績イメージ
売上高600億円・営業利益60億円

Step1 : 建設マーケットの更なる深耕

- 営業改革として、新規開拓営業から既存の派遣先企業への深耕営業に軸を移し、営業活動の生産性向上を目指す。
- 2022年3月期以降も年間1,000名超の採用を継続。

深耕営業

- スーパーゼネコンをはじめ規模の大きいゼネコン・サブコンをターゲット先顧客に設定
- 顧客との関係強化を通して、派遣技術社員の増員、契約継続率向上によるチャージアップ交渉機会の創出を図る



採用強化

- 22/3期は採用費を増額経験者をメインターゲットに採用を強化
- 自社求人サイト「**現キャリア**」の全面リニューアルを実施 (2021年4月1日)

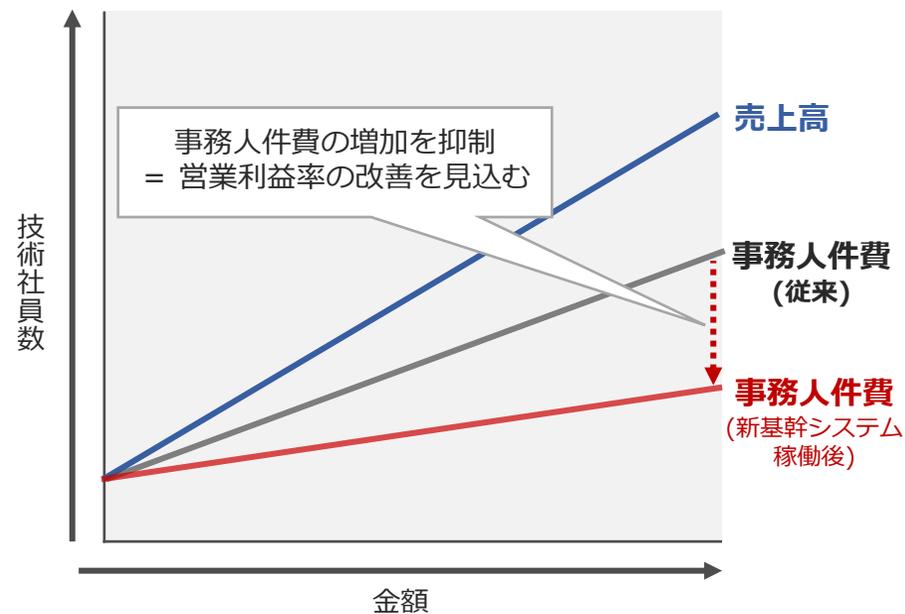
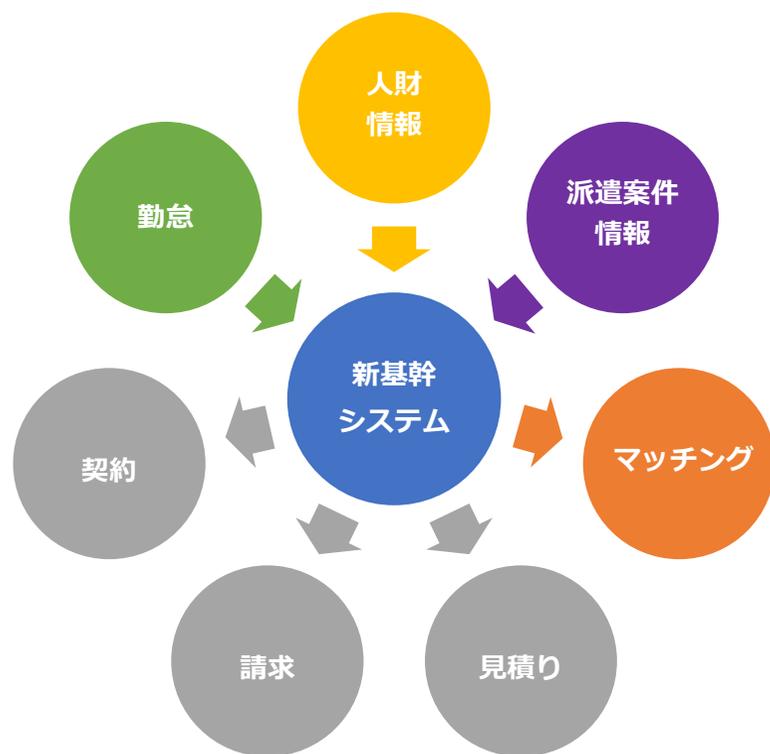


「現キャリア」URL <<https://www.g-career.net/>>

Step1 : 建設マーケットの更なる深耕

基幹システムを刷新し、2021年4月より稼働開始

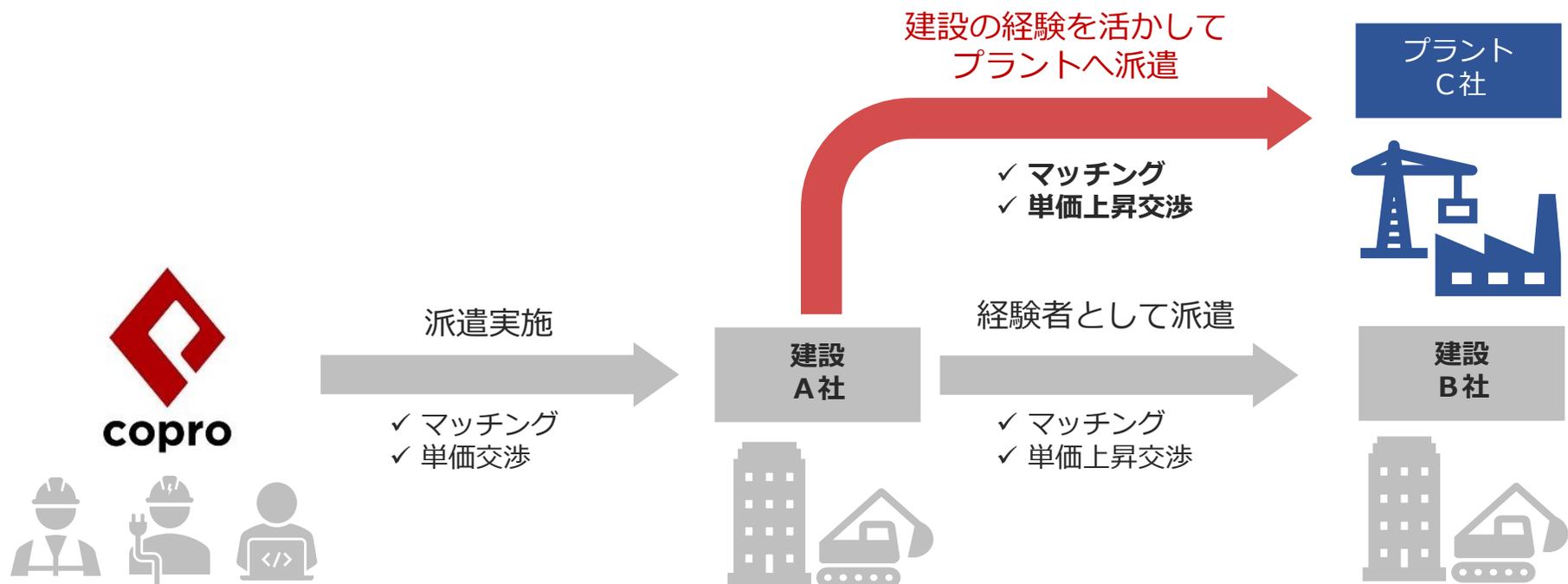
- 新基幹システムに蓄積した派遣案件情報と人財情報を突合し、最適なマッチングを実現
- 新基幹システムへの情報集約により、契約書作成等の**事務作業工数を約40%削減**



Step2 : プラント技術者派遣の拡大

建設に次ぐ第2の領域としてプラントのマーケット獲得に注力

- 建設分野の施工管理で経験を積んだ技術社員をプラントの施工管理へ水平展開。
- 新卒入社の技術社員を始め未経験者の派遣も拡大。



Step3 : グローバル事業

2021年4月1日、ベトナムにCOPRO VIETNAM CO., LTD.を設立

- 現地の教育機関と提携し、日本で働きたい“高度外国人材”を募集。
- グループ会社のコプロ・エンジニアードへ人材を仲介し、人手が不足する日本国内の建設ゼネコン・プラントエンジニアリング企業へ派遣・紹介を予定。
- 将来的にはベトナムに進出している日系ゼネコンへのUターン派遣も検討。



Step4 : M&A戦略・新規事業の検討

今後の業界再編を睨み、企業成長の原動力として、M & A戦略の積極的活用を検討

- エンジニア派遣会社のほか、既存事業とのシナジー効果が期待できる企業へのM & Aも検討。

同一労働同一賃金
(2020年4月1日施行)

派遣社員の賃金アップに伴い、売上原価の上昇分を派遣料に転嫁する値上げ要請が必要となる

働き方改革関連法案
(2024年4月1日施行(予定))

他業界に遅れて適用予定の時間外労働上限規制に伴い、時間外労働の適正な管理が求められる

中小零細の競合派遣会社においては大きな負担
今後、業界再編が進む可能性

Step4 : M&A戦略・新規事業の検討

株式会社アトモスの全株式を2021年4月30日に取得し、完全子会社化

- 「世界に通じる心と技術」をコンセプトに、日本国内の大手製造業を中心に、機械設計・開発技術者派遣業等を運営

会社概要

名称	株式会社アトモス
所在地	愛知県名古屋市中村区名駅南一丁目24番20号
事業内容	機械設計技術者派遣等
資本金	35百万円
設立年月日	2006年6月
決算期	2月
従業員数	119人 (内、エンジニア 115人)

主な取引先

株式会社ジャムコ	オムロン株式会社
株式会社大隈技研	ホシザキ株式会社
ヤンマーアグリ株式会社	アイシン精機株式会社
ヤンマーエネルギーシステム株式会社	株式会社マキタ
ダイキン工業株式会社	株式会社トヨタプロダクションエンジニアリング
東芝ライフスタイル株式会社	
パナソニック株式会社	

子会社化によるシナジー効果



- **エンジニア派遣事業の追求**
 - ✓ 建設、プラントに機械設計を加え、付加価値の高いエンジニア派遣事業の更なる拡大
- **人財の共有**
 - ✓ 建設・プラントエンジニアに対するキャリアプランの選択肢拡大
- **教育・研修ノウハウの共有**
 - ✓ 人財育成の更なる拡充



- **コプロ・グループの経営資源の活用**
 - ✓ 自社求人サイト「現キャリア」を始めとした年間1,000名以上を採用する採用力の共有
 - ✓ 全国17支店の営業網の共有による販売チャネル拡大
- **コプロ・ベトナムの活用**
 - ✓ COPRO VIETNAM CO., LTD.を通じた、海外高度人材の受入れ

東証市場再編に向けた意思表明

2022年4月に予定されている東証の市場再編にあたり、プライム市場を選択予定
企業価値の拡大、ならびに自社の企業価値に相応しい時価総額の形成に向けたコーポレート・アクションを検討

企業価値の向上

✓ M&Aを始めとした成長投資により、企業規模・事業領域の拡大及び収益性の向上を図り、業績を伸長させることで企業価値を高める。

株主還元

✓ 成長のための戦略的投資と株主還元とのバランスを考慮しつつ、連結配当性向30%以上を目途に安定した配当を継続し、株主利益の最大化を図る。

プライム市場上場維持基準		当社適合状況	
株主数	800人以上	2,398人（2021年3月31日時点）	○
流通株式数	20,000単位以上	39,737単位（2021年3月31日時点※）	○
流通株式時価総額	100億円以上	45億円（2021年8月31日終値ベース）	×
売買代金	1日平均売買代金0.2億円以上	1.1億円（2020年1月6日～12月30日日次平均）	○
流通株式比率	35%以上	39.7%（2021年3月31日時点）	○

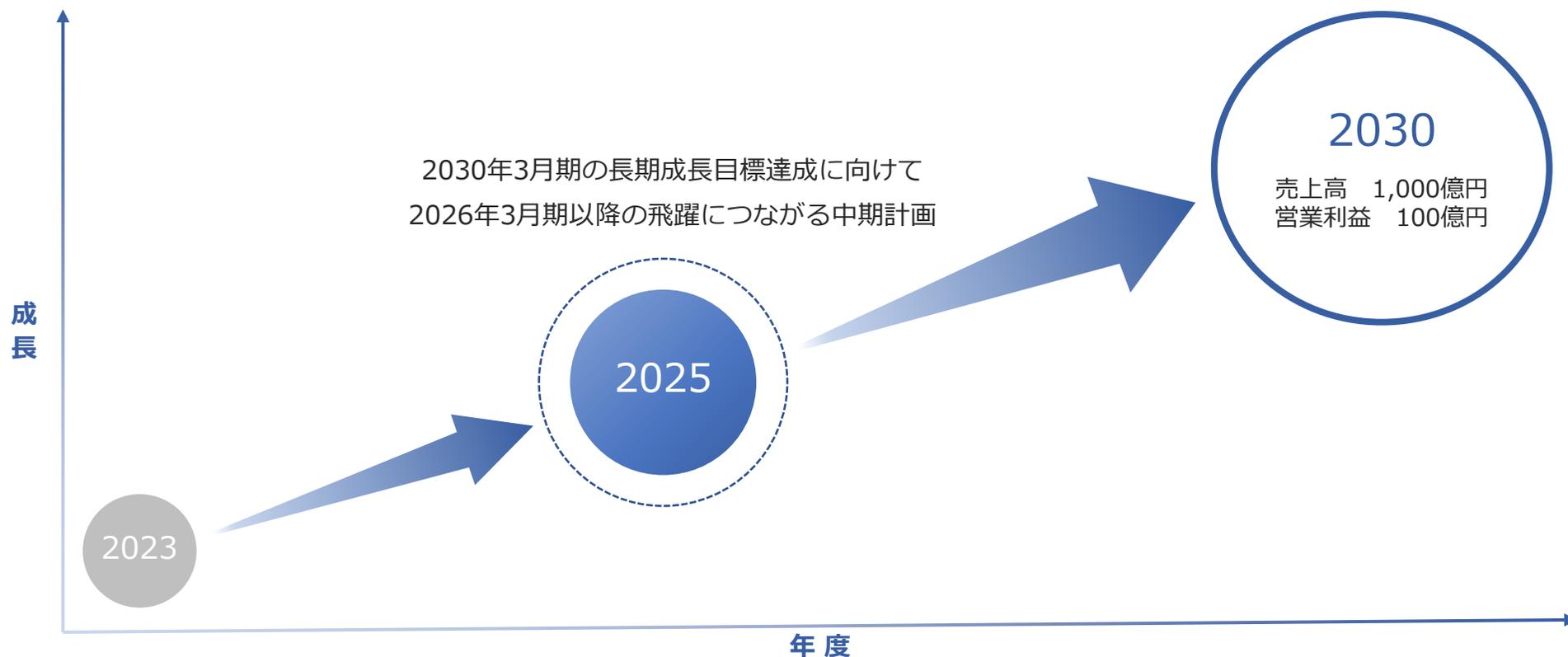
※2021年4月1日付で実施した1対2の株式分割に伴い、2021年3月31日時点の流通株式数に2倍を乗じた株式数を記載しております。

中期経営計画を公表予定

中期経営計画『コプロ・グループ VISION 2025』（仮称）

2022年春頃に公表予定

持続的な成長と中長期的な企業価値向上の実現を目的とした、
2023年3月期～2025年3月期の3カ年を計画期間とする中期経営計画を公表予定



1. コプロ・ホールディングスについて

2. 成長戦略

3. 2022年3月期業績予想・株主還元

4. (ご参考) 本日も伝えたいポイント

連結業績予想

2022年3月期は2桁の増収増益を予想、V字回復により増収増益路線へ回帰を見込む

- 技術社員数増加による増収、チャージアップ交渉による売上原価率の低下を見込み、通期では増収増益を予想。
- 株式会社アトモスの子会社化に伴い、2021年8月11日に上期および通期の業績予想を上方修正。

(単位：百万円)

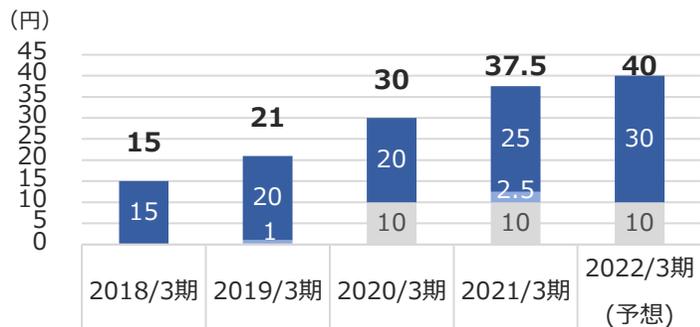
	2021/3期 (実績)		2022/3期 (当初予想)		2022/3期 (修正予想)							
	上期	通期	上期	通期	上期	前期比		当初予想比 (金額)	通期	前期比		当初予想比 (金額)
						(金額)	(率)			(金額)	(率)	
売上高	7,271	14,836	7,446	16,343	7,596	+324	+4.5%	+150	16,943	+2,106	+14.2%	+600
売上原価	5,255	10,539	5,220	11,327	5,360	+104	+2.0%	+140	11,788	+1,248	+11.9%	+461
売上原価率	72.3%	71.0%	70.1%	69.3%	70.6%	-	△1.7pt	+0.5pt	69.6%	-	△1.4pt	+0.3pt
売上総利益	2,015	4,297	2,226	5,016	2,236	+220	+10.9%	+10	5,155	+857	+20.0%	+139
売上総利益率	27.7%	29.0%	29.9%	30.7%	29.4%	-	+1.7pt	△0.5pt	30.4%	-	+1.4pt	△0.3pt
販売費及び一般管理費	1,483	2,859	1,739	3,402	1,749	+265	+17.9%	+10	3,500	+640	+22.4%	+98
販売費及び一般管理費率	20.4%	19.3%	23.4%	20.8%	23.0%	-	+2.6pt	△0.4pt	20.7%	-	+1.4pt	△0.1pt
営業利益	531	1,437	487	1,614	487	△44	△8.4%	0	1,655	+217	+15.1%	+41
営業利益率	7.3%	9.7%	6.5%	9.9%	6.4%	-	△0.9pt	△0.1pt	9.8%	-	+0.1pt	△0.1pt
経常利益	534	1,439	486	1,614	488	△45	△8.5%	+2	1,657	+217	+15.1%	+43
経常利益率	7.3%	9.7%	6.5%	9.9%	6.4%	-	△0.9pt	△0.1pt	9.8%	-	+0.1pt	△0.1pt
当期純利益	404	1,009	315	1,048	316	△88	△21.8%	+1	1,077	+67	+6.7%	+29
当期純利益率	5.6%	6.8%	4.2%	6.4%	4.2%	-	△1.4pt	-	6.4%	-	△0.4pt	-

株主還元

- 将来的な事業拡大に資する投資とのバランスに留意しつつ、連結配当性向30%以上を目途に、安定した配当を継続。
- 2022年3月期は年間40.0円(前期比+2.5円)、配当性向35.5%を予想。株式上場から3期連続の増配を見込む。

配当金 22/3期(予想)

1株
当たり
(年間) **40.0円**
(前期比+2.5円)



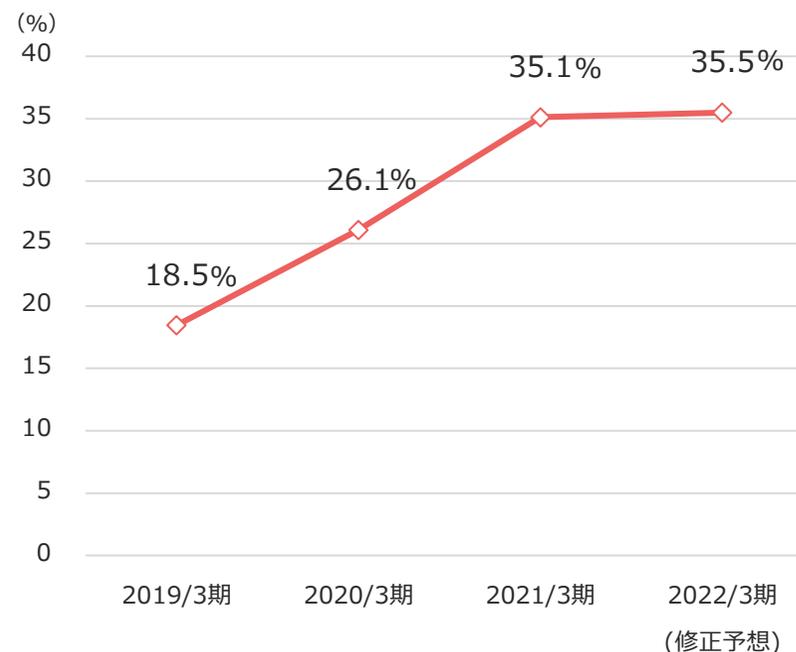
(円)	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期 (予想)
配当合計	15	21	30	37.5	40
■ 普通配当(期末)	15	20	20	25	30
■ 記念配当(期末)	0	1	0	2.5	0
■ 普通配当(中間)	0	0	10	10	10

※記念配当は、2019/3期が上場記念配当、2021/3期が東証・名証一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。

配当性向 22/3期(修正予想)

35.5%
(前期比+0.4pt)



1. コプロ・ホールディングスについて

2. 成長戦略

3. 2022年3月期業績予想・株主還元

4. (ご参考) 本日本日お伝えしたいポイント

(ご参考) 本日本お伝えしたいポイント

① ビジネスモデル	<ol style="list-style-type: none">1. 付加価値の高い“エンジニア派遣領域”に特化した技術者派遣事業を運営2. 建設会社へ施工管理者を派遣(職人の派遣は労働者派遣法で禁止)3. 派遣人数に比例して安定的な売上拡大が見込める「ストック型ビジネス」により、直近5年間の技術者員数は年平均成長率+15%、売上高は年平均成長率+18%
② 事業環境	<ol style="list-style-type: none">1. 建設業界は構造的な人手不足問題を抱え、他業界に比べても高齢化が進んでおり、当社人材派遣サービスへの需要は今後ますます伸びていくことが予想される。
③ 成長性	<ol style="list-style-type: none">1. 2022年3月期(予想)の売上高は前期比+14.2%の169億円、営業利益は同+15.1%の16億円を見込む。16期連続の増収、並びに増収増益路線への回帰を見込む。2. 2030年3月期の長期目標として「売上高1000億円・営業利益100億円」。3. 上場企業の中で先駆けて、プライム市場上場維持基準「流通株式時価総額100億円以上」適合に向けた意思表示に関する適時開示リリースを公表済み(2021年5月6日)。4. 中期経営計画を策定中。2022年春頃に公表を予定。5. 株式会社アトモスのグループインを皮切りに、更なる成長の加速化。
④ 安定性	<ol style="list-style-type: none">1. 連結配当性向30%以上を目途に安定的な配当を実施。2. 株式上場から3期連続での増配を予定。22/3期予想は1株当たり配当金は40.0円(+2.5円増配)3. 22/3期予想の配当利回り3.5%^{※1}
⑤ 割安性	<ol style="list-style-type: none">1. PER10.1倍、同業他社を下回る水準で推移^{※2} ・テクノプロHD(6028) : 28.1倍 / 夢真ビーネックスグループ(2154) : 63.9倍

※1. 配当利回りは2021年8月31日終値1,135円、1株当たり配当金(22/3期予想)40.0円で計算。

※2. 当社PERは2021年8月31日終値1,135円、1株当たり当期純利益112.69円(22/3期予想)で計算。

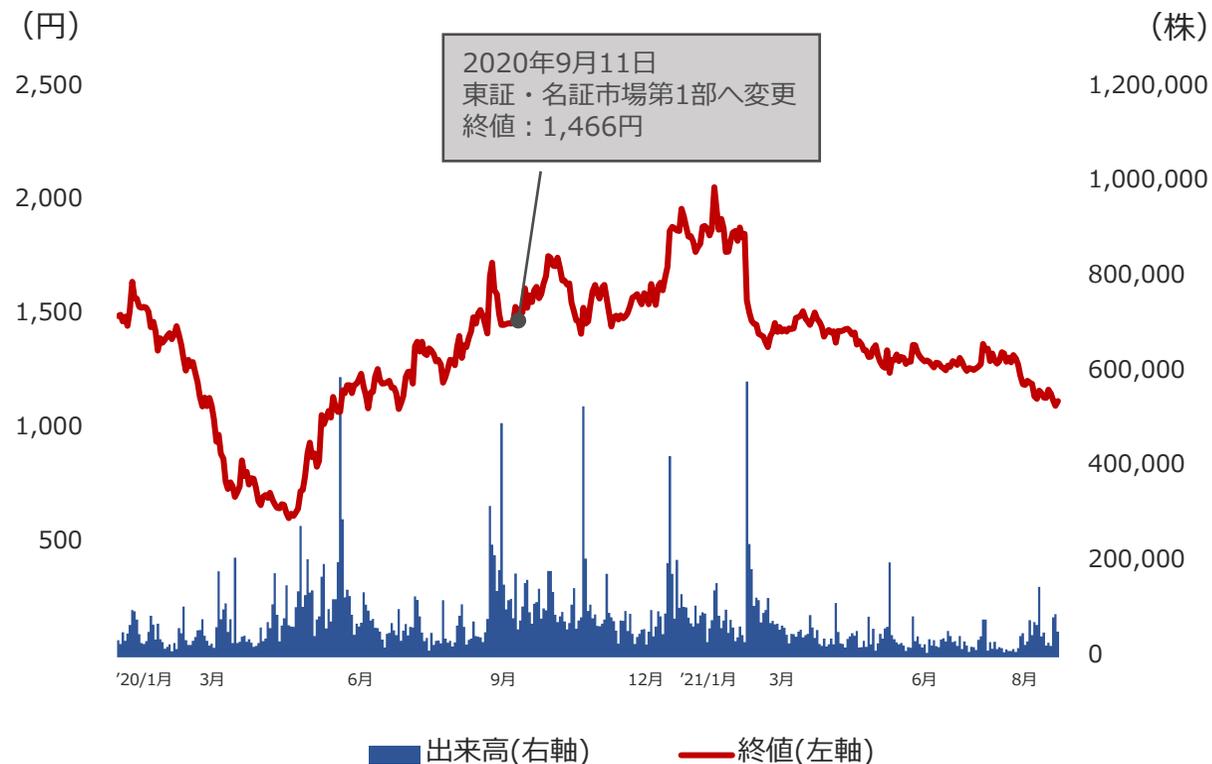
同業他社PERは、2021年8月31日時点の終値と直近年度の通期業績予想における1株当たり当期純利益で計算。

(ご参考) 株価推移

(2021年8月31日終値)

株価	1,135円
単元株	100株
購入金額	113,500円
予想配当利回り	3.5%
時価総額	113億円
予想PER	10.1倍

期間：2020年1月6日 – 2021年8月31日



※予想配当利回り及び予想PERは、2022年3月期予想の1株当たり配当金(40.0円)、1株当たり当期純利益(112.69円)を使用しております。
※過去の株価推移は、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おります。

ご清聴いただきありがとうございました

【補足資料】

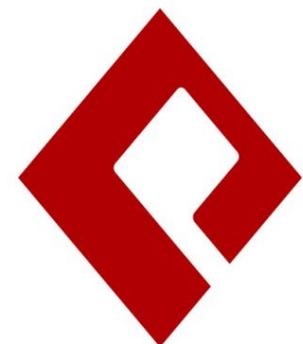
2022年3月期第1四半期 決算説明資料

直近(2021年8月11日)に発表した決算資料です。

本日の説明会と内容の重複するスライドは割愛しております。

決算説明の動画も下記の弊社IRサイトに掲載しておりますので、ぜひご覧ください。

<https://www.copro-h.co.jp/ir/library/presentation.html>



copro

2022年3月期第1四半期（第16期）

決算説明資料

2021年8月11日(水)

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）

1. 決算ハイライト
2. 売上高分析
3. K P I 分析
4. 2022年3月期業績予想の修正・今後の見通し

1. 決算ハイライト

2. 売上高分析

3. K P I 分析

4. 2022年3月期業績予想の修正・今後の見通し

連結業績概要

- 売上高は前期実績を僅かに下回ったものの、社内計画線で推移。
- **営業利益は前期比+40%の増益を確保。**
- 当期純利益は前期に計上した特別利益(保険解約返戻金)の剥落により減益。

(単位：百万円)

	2021/3期		2022/3期				
	1Q	上期進捗率	1Q	上期当初予想 進捗率	前期比		上期 (当初予想)
					(金額)	(率)	
売上高	3,606	49.6%	3,555	47.7%	△51	△1.4%	7,446
売上原価	2,645	50.3%	2,491	47.7%	△153	△5.8%	5,220
売上原価率	73.3%	—	70.1%	—	—	△3.2pt	70.1%
売上総利益	961	47.7%	1,063	47.8%	+102	+10.7%	2,226
売上総利益率	26.7%	—	29.9%	—	—	+3.2pt	29.9%
販売費及び一般管理費	762	51.4%	786	45.2%	+23	+3.0%	1,739
販売費及び一般管理費率	21.1%	—	22.1%	—	—	+1.0pt	23.4%
営業利益	198	37.3%	277	56.9%	+79	+40.0%	487
営業利益率	5.5%	—	7.8%	—	—	+2.3pt	6.5%
経常利益	198	37.1%	277	57.0%	+78	+39.8%	486
経常利益率	5.5%	—	7.8%	—	—	+2.3pt	6.5%
当期純利益 [※]	188	46.6%	154	48.9%	△34	△18.4%	315
当期純利益率	5.2%	—	4.3%	—	—	△0.9pt	4.2%
1株当たり当期純利益(円)	20.01	46.6%	16.12	48.9%	△3.89	△19.4%	32.97
1株当たり配当金(円)	—	—	—	—	—	—	10.00

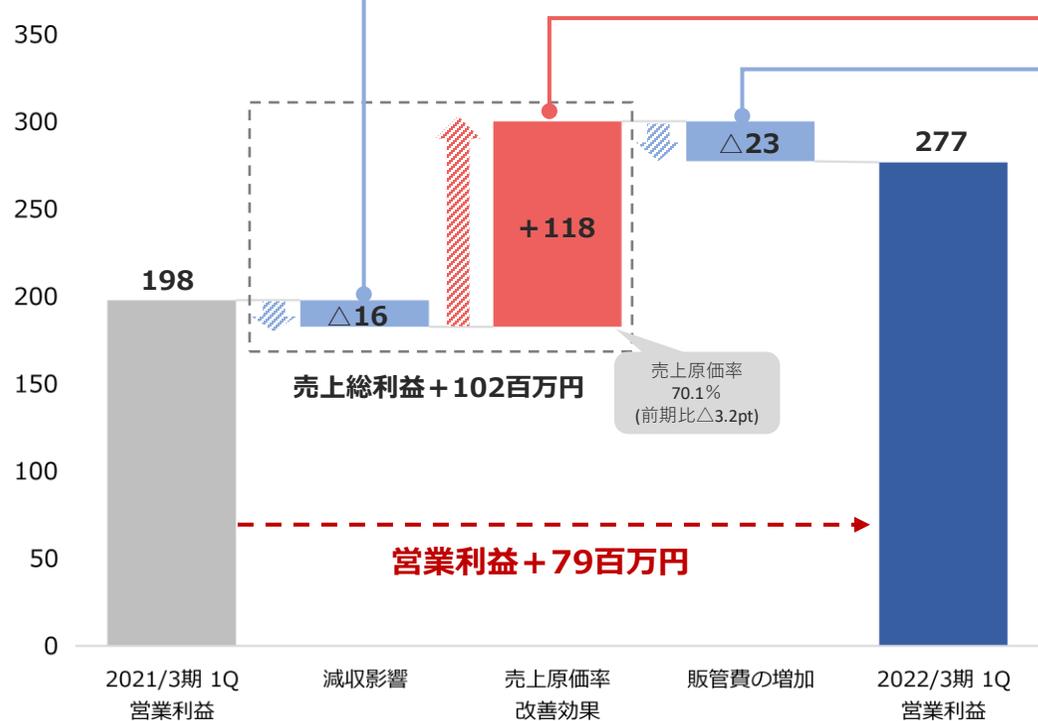
※ 本資料では、親会社株主に帰属する当期純利益を「当期純利益」と記載しています。

※ 2021年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っています。2021/3期の1株当たり当期純利益は、当期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しています。

連結営業利益

- 売上総利益は、チャージアップ(一人当たりの契約単価アップ)交渉による粗利改善が進み、減収影響を吸収して増加。
- 販管費は、2021年4月に子会社化したアトモスのM&A関連費用等により増加。
- 営業利益は前期比+79百万円の増益を確保。

(単位：百万円)



売上高減少による売上総利益の減少

- ✓ 新型コロナウイルス感染症拡大を受け、一時的に採用を抑制したほか、退職者が増加したため、技術社員数が減少。

売上原価率の改善による売上総利益の増加

- ✓ 2020年4月施行の「同一労働同一賃金」制度に伴う技術社員の給与ベース引き上げへの対応として、当期は最重要課題としてチャージアップ交渉に注力。取り組みが奏功し、売上原価率が前期比3.2pt改善。

販管費の増加

- ✓ アトモス子会社化に伴うM&A関連費用を計上。

四半期業績

- ・チャージアップ交渉が奏功し、派遣先との契約原価率が改善したことにより、売上原価率が3.2pt改善。
- ・売上PHはチャージアップ交渉による契約単価の上昇を受け、628千円(前期比+4千円/月、+0.6%)。

(単位：百万円)

	第1四半期			第2四半期			上期			第3四半期			第4四半期			通期		
	実績	前期	前期比	実績	前期	前期比	修正予想	前期	前期比	実績	前期	前期比	実績	前期	前期比	修正予想	前期	前期比
売上高	3,555	3,606	△1.4%	-	3,664	-	7,596	7,271	+4.5%	-	3,796	-	-	3,768	-	16,943	14,836	+14.2%
売上原価	2,491	2,645	△5.8%	-	2,610	-	5,360	5,255	+2.0%	-	2,659	-	-	2,623	-	11,788	10,539	+11.9%
売上原価率	70.1%	73.3%	△3.2pt	-	71.2%	-	70.6%	72.3%	△1.7pt	-	70.0%	-	-	69.6%	-	69.6%	71.0%	△1.4pt
売上総利益	1,063	961	+10.7%	-	1,054	-	2,236	2,015	+10.9%	-	1,137	-	-	1,144	-	5,155	4,297	+20.0%
売上総利益率	29.9%	26.7%	+3.2pt	-	28.8%	-	29.4%	27.7%	+1.7pt	-	30.0%	-	-	30.4%	-	30.4%	29.0%	+1.4pt
販売費及び一般管理費	786	762	+3.0%	-	720	-	1,749	1,483	+17.9%	-	711	-	-	664	-	3,500	2,859	+22.4%
販売費及び一般管理費率	22.1%	21.1%	+1.0pt	-	19.7%	-	23.0%	20.4%	+2.6pt	-	18.7%	-	-	17.6%	-	20.7%	19.3%	+1.4pt
営業利益	277	198	+40.0%	-	333	-	487	531	△8.4%	-	426	-	-	479	-	1,655	1,437	+15.1%
営業利益率	7.8%	5.5%	+2.3pt	-	9.1%	-	6.4%	7.3%	△0.9pt	-	11.2%	-	-	12.7%	-	9.8%	9.7%	+0.1pt

・株式会社コプロ・エンジニアード（建設・プラント技術者派遣事業）

技術社員数(期末、人)	1,957	2,044	△87	-	2,002	-	-	2,002	-	-	2,054	-	-	2,020	-	2,440	2,020	+420
売上PH(月平均、千円)	628	624	+4	-	628	-	-	626	-	-	636	-	-	633	-	-	630	-

※ 売上PH：技術社員1人当たりの月次平均売上単価。

・株式会社アトモス（機械設計・開発技術者派遣事業）

技術社員数(期末、人)	-	-	-	-	-	-	-	112	-	-	-	-	-	-	-	130	110	-
売上PH(派遣、月平均、千円)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	566	-

※技術社員数：派遣及び請負事業の合算値。

※ 売上PH：技術社員1人当たりの月次平均売上単価(請負を除く)。2021年3月期の通期実績は2020年6月～2021年3月の平均値を記載しています。

貸借対照表

- ・（資産）子会社取得に係わる支払及び配当金の支払等により流動資産が減少。一方、子会社取得、本社移転及び新基幹システム開発等に伴い固定資産が増加。
- ・（負債）本社移転に係わる有形固定資産の取得及び積極的な広報活動による広告宣伝費等に伴う未払金の増加により増加。

貸借対照表

(単位：百万円)

	2021/3期		2022/3期	
	4Q末	1Q末	前期末差	備考
流動資産	7,407	6,826	△580	
現金及び預金	5,320	4,610	△710	
固定資産	1,106	1,819	+712	
のれん	—	298*	+298	(株)アトモスの全株式取得に伴い計上(取得原価の配分が完了していないため、暫定的に算定された金額)
総資産	8,514	8,646	+131	
負債	2,241	2,473	+231	
流動負債	2,162	2,314	+151	
固定負債	78	158	+79	
純資産	6,272	6,172	△99	
自己資本	6,272	6,167	△104	
負債純資産計	8,514	8,646	+131	
有利子負債	89	121	+32	
自己資本比率	73.7%	71.3%	△2.4pt	

コミットメントライン

(単位：百万円)

	2021/3期		2022/3期	
	4Q末	1Q末	4Q末	1Q末
融資枠総額	3,000	3,000		
実行残高	0	0		
未実行残高	3,000	3,000		

1. 決算ハイライト

2. 売上高分析

3. K P I 分析

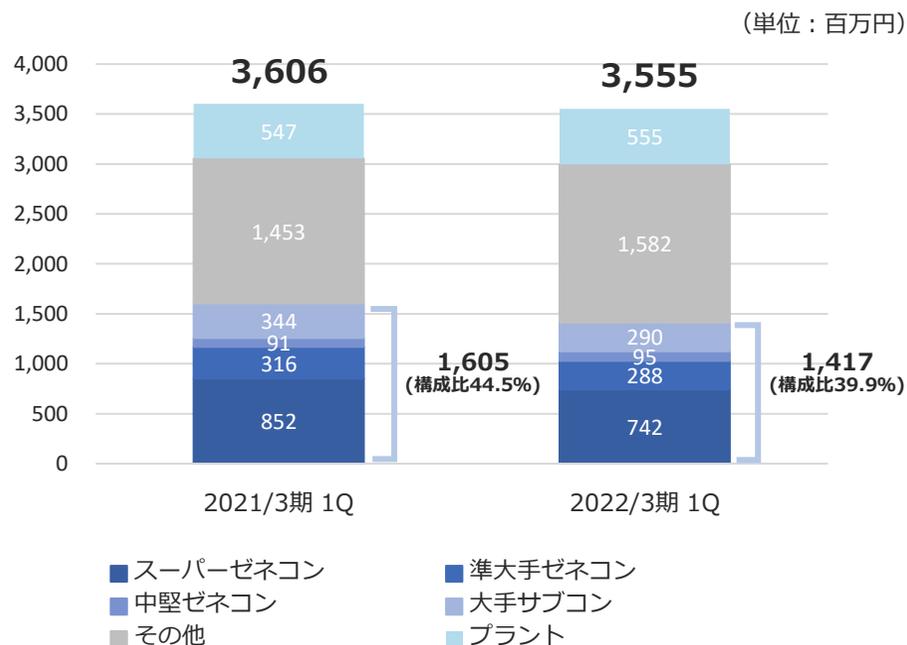
4. 2022年3月期業績予想の修正・今後の見通し

取引先別・エリア別売上高

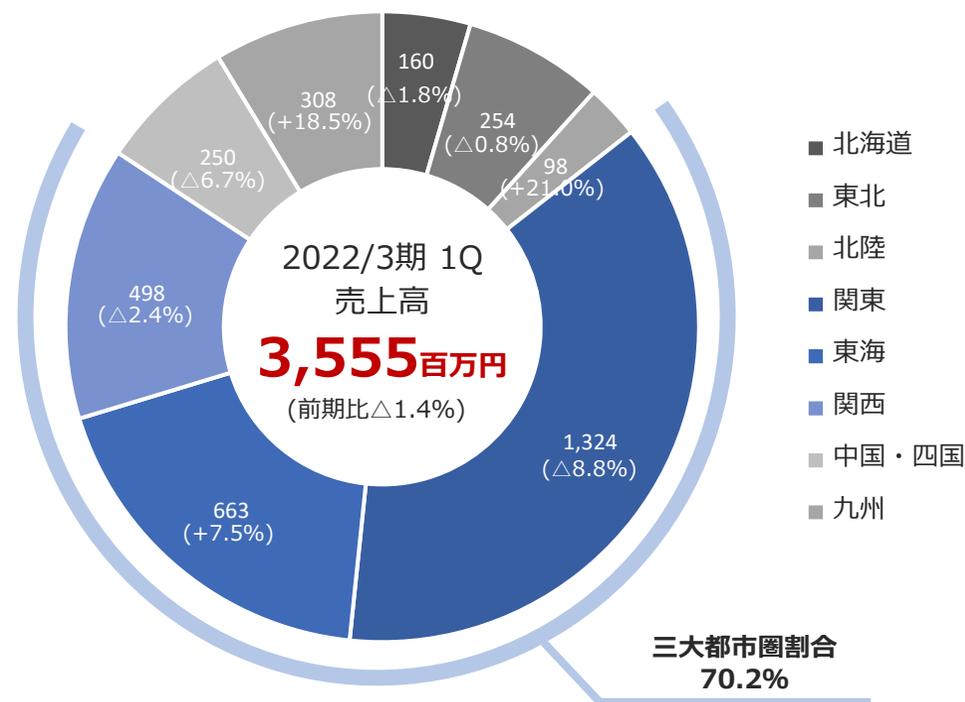
- ・オリンピック需要から都市再開発需要へ移行する端境期にある大手ゼネコン・サブコンの売上高が減少。
- ・上記の要因により、民間工事比率の高い関東エリアは伸び悩み。

ターゲット顧客売上高

1,417百万円
(前期比△11.7%)



エリア別売上高

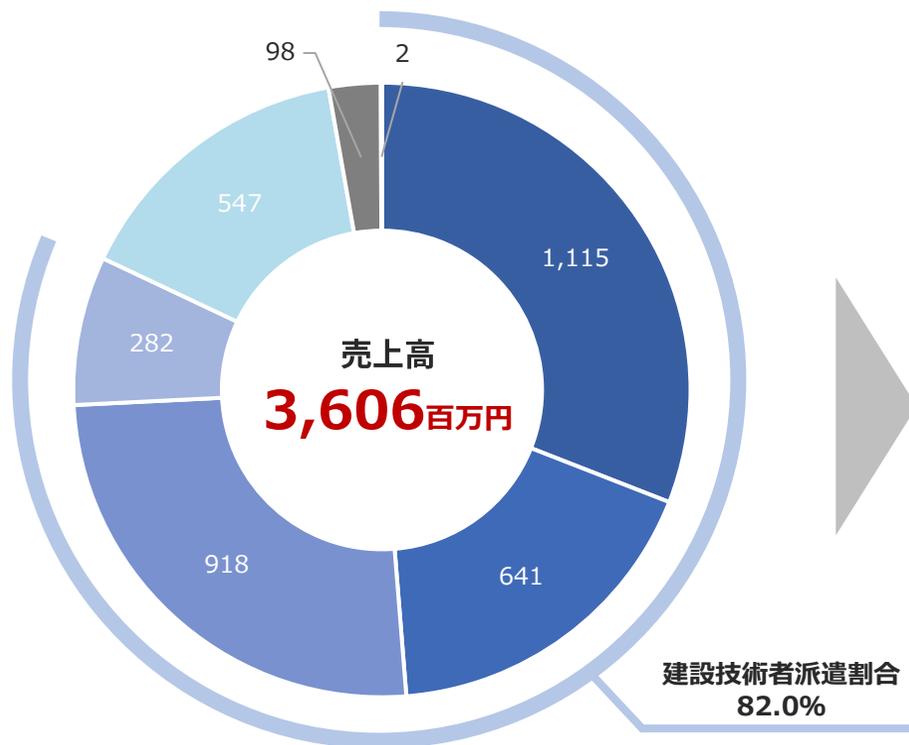


※カッコ内は売上高の前期比を記載しています。

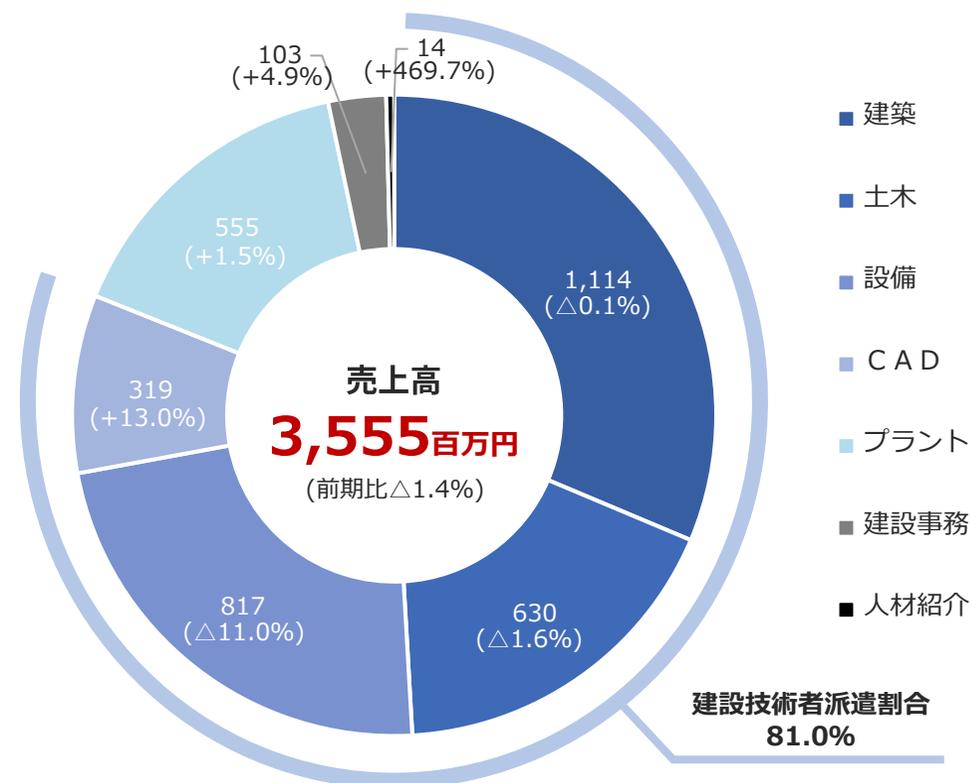
業種別売上高

- 大手ゼネコンの伸び悩みを受け、建設は全般的に受注が減少。
- プラントは新型コロナ禍の影響を受け鉄鋼が伸び悩む一方、水処理や化学、電力等の分野で順調に受注が伸長。

2021/3期 1Q



2022/3期 1Q



※カッコ内は売上高の前期比を記載しています。

1. 決算ハイライト

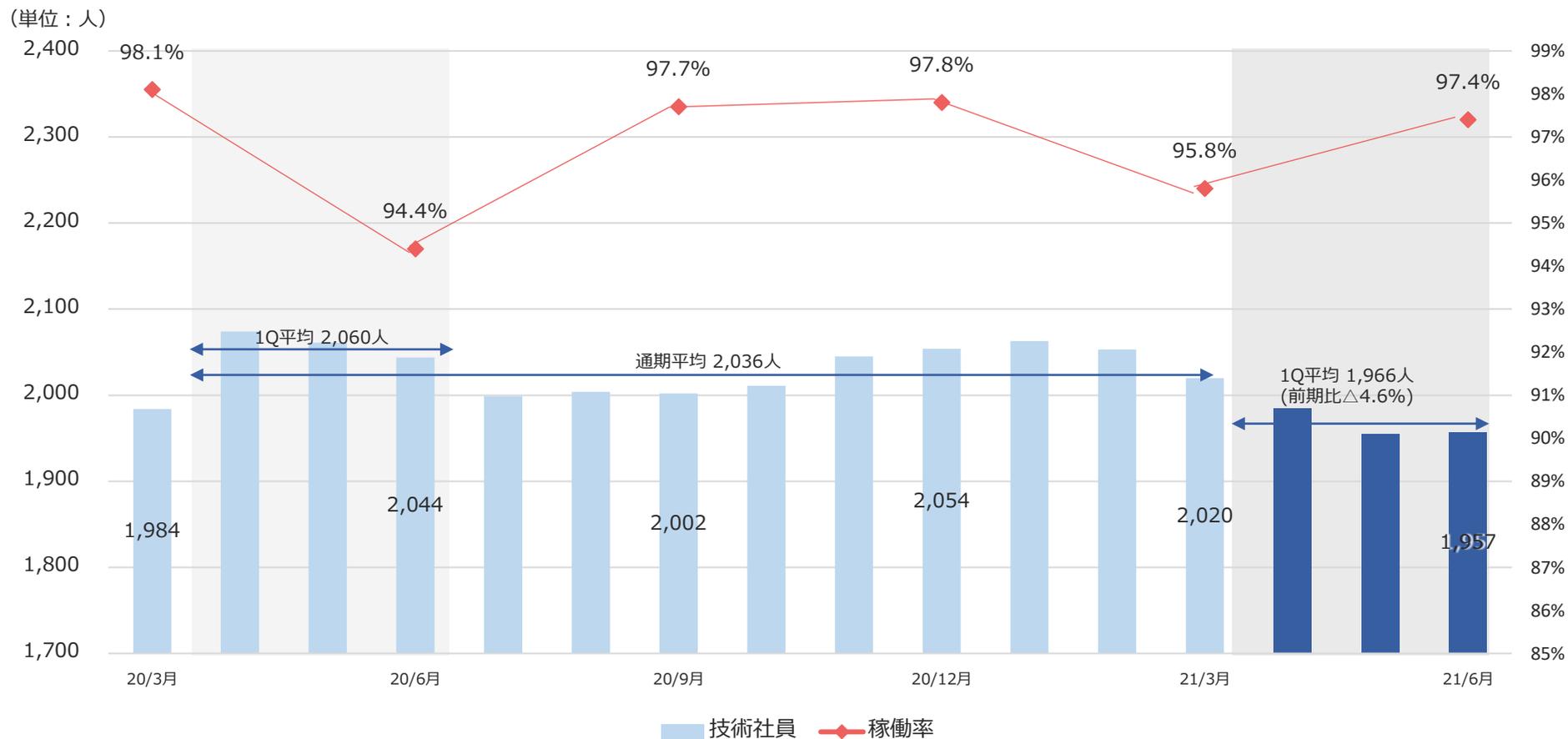
2. 売上高分析

3. K P I 分析

4. 2022年3月期業績予想の修正・今後の見通し

技術社員数・稼働率

- 当1Q末の技術社員数は1,957人(前1Q末比△87人)。
- 当1Q末の稼働率は97.4%(前1Q:94.4%、前期比+3.0pt)。



採用/退職・定着率・契約継続率

- 採用人数は社内計画線で進捗。一方、新型コロナウイルス感染症拡大を受け、新卒採用数を削減したほか、一時的に中途採用を抑制したことにより前期実績を下回った。
- 大手ゼネコン・サブコンの受注減、有料職業紹介の増加等により退職人数は増加。

技術社員の採用・退職人数

(単位：人)

	2021/3期	2022/3期 1Q	前期比		2022/3期 (予想)
			(人数)	(率)	
採用人数計	865	230	-	-	1,340
コプロEG	865	230	-	-	1,200
アトモス	-	-	-	-	140
新卒採用	89	56	△33	△37.1%	56
1Q中途採用	192	174	△18	△9.4%	174
M&Aに伴う増加	-	-	-	-	110
2Q中途採用	181	-	-	-	-
3Q中途採用	231	-	-	-	-
4Q中途採用	172	-	-	-	-
退職人数計	829	293	-	-	790
コプロEG	829	293	-	-	780
アトモス	-	-	-	-	10
正社員	68	24	-	-	-
有期雇用社員	761	269	-	-	-
1Q退職	221	293	+72	+32.6%	293
2Q退職	223	-	-	-	-
3Q退職	179	-	-	-	-
4Q退職	206	-	-	-	-
純増減	+36	△63	-	-	+550
期末在籍人数計	2,020	1,957	-	-	2,570
コプロEG	2,020	1,957	-	-	2,440
アトモス	-	-	-	-	130

技術社員の定着率

	2021/3期				2022/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
正社員	84.5%	85.8%	85.2%	85.2%	78.9%
今期累計	95.7%	92.2%	87.9%	85.2%	94.2%
有期雇用社員	71.5%	70.6%	68.7%	66.7%	65.8%
今期累計	88.8%	78.6%	72.8%	66.7%	82.4%

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

※今期累計定着率 = 前4Q末に在籍していた技術社員数のうち、当該四半期末に在籍している人数の割合。

契約継続率

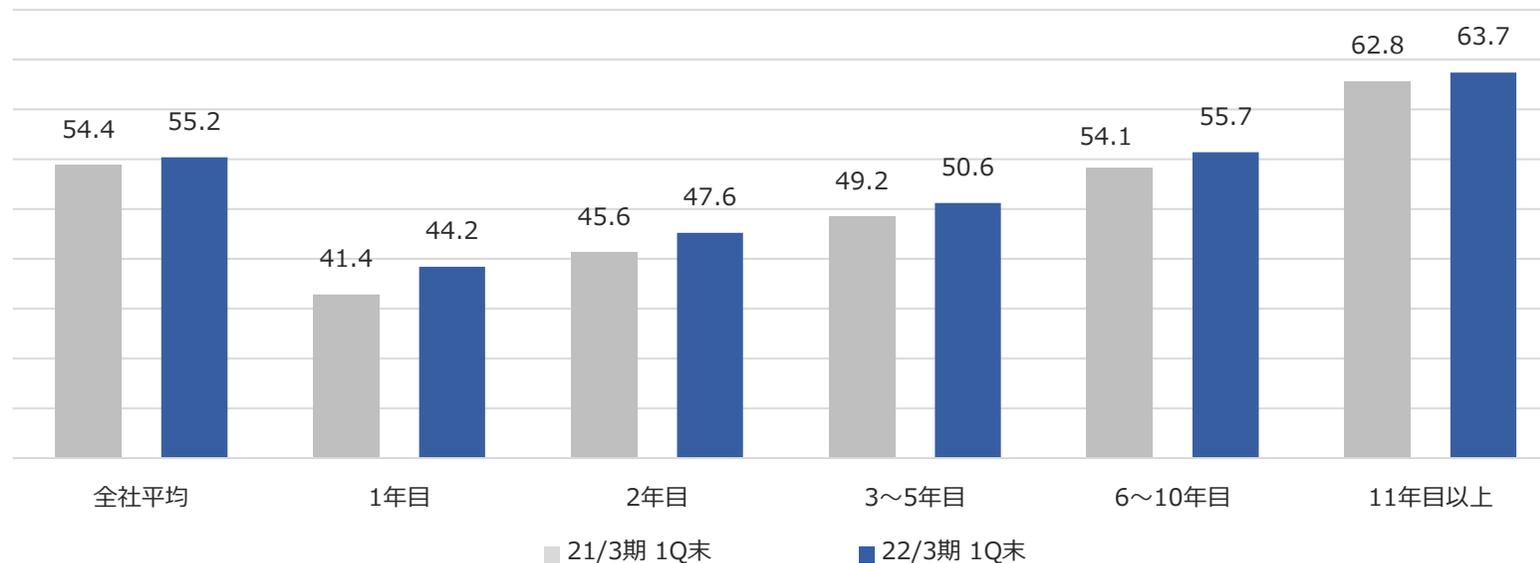
	2021/3期					2022/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
契約継続率	63.2%	67.6%	67.8%	70.0%	67.1%	74.1%

経験年数別一人当たり契約単価(月額)

- 契約原価率を重視した新規配属により、1年目技術社員の契約単価が大きく改善。
- チャージアップ交渉の強化が奏功し、2年目以上のすべての年次において契約単価が上昇。



(単位：万円)



1. 決算ハイライト

2. 売上高分析

3. K P I 分析

4. 2022年3月期業績予想の修正・今後の見通し

連結業績予想の修正

- ・アトモスの連結子会社化に伴い、連結業績予想を修正 (アトモスの2021年6月～2022年3月の損益を連結取込)。
- ・売上高は、169億43百万円(当初予想163億43百万円、6億円増加)へ上方修正。
- ・営業利益は、16億55百万円(当初予想16億14百万円、41百万円増加)へ上方修正。

(単位：百万円)

	2021/3期 (実績)		2022/3期 (当初予想)		2022/3期 (修正予想)							
	上期	通期	上期	通期	上期	前期比		当初予想比 (金額)	通期	前期比		当初予想比 (金額)
						(金額)	(率)			(金額)	(率)	
売上高	7,271	14,836	7,446	16,343	7,596	+324	+4.5%	+150	16,943	+2,106	+14.2%	+600
売上原価	5,255	10,539	5,220	11,327	5,360	+104	+2.0%	+140	11,788	+1,248	+11.9%	+461
売上原価率	72.3%	71.0%	70.1%	69.3%	70.6%	-	△1.7pt	+0.5pt	69.6%	-	△1.4pt	+0.3pt
売上総利益	2,015	4,297	2,226	5,016	2,236	+220	+10.9%	+10	5,155	+857	+20.0%	+139
売上総利益率	27.7%	29.0%	29.9%	30.7%	29.4%	-	+1.7pt	△0.5pt	30.4%	-	+1.4pt	△0.3pt
販売費及び一般管理費	1,483	2,859	1,739	3,402	1,749	+265	+17.9%	+10	3,500	+640	+22.4%	+98
販売費及び一般管理費率	20.4%	19.3%	23.4%	20.8%	23.0%	-	+2.6pt	△0.4pt	20.7%	-	+1.4pt	△0.1pt
営業利益	531	1,437	487	1,614	487	△44	△8.4%	0	1,655	+217	+15.1%	+41
営業利益率	7.3%	9.7%	6.5%	9.9%	6.4%	-	△0.9pt	△0.1pt	9.8%	-	+0.1pt	△0.1pt
経常利益	534	1,439	486	1,614	488	△45	△8.5%	+2	1,657	+217	+15.1%	+43
経常利益率	7.3%	9.7%	6.5%	9.9%	6.4%	-	△0.9pt	△0.1pt	9.8%	-	+0.1pt	△0.1pt
当期純利益	404	1,009	315	1,048	316	△88	△21.8%	+1	1,077	+67	+6.7%	+29
当期純利益率	5.6%	6.8%	4.2%	6.4%	4.2%	-	△1.4pt	-	6.4%	-	△0.4pt	-

今後の見通し

■ 株式会社コプロ・エンジニアード（建設・プラント技術者派遣事業）

受注	オリンピック需要で止まっていた都市再開案件が下期にかけて動き出す見込みだが、新型コロナウイルス感染症拡大により、民間工事計画の延期や見直し等がある場合は影響を受けるため、引き続き注意が必要。
採用	依然として経験者への需要が高いため、2Q以降も経験者を中心に中途採用を継続。 2021年7月より、営業と採用の組織を統合。派遣案件と人財情報の共有を行い、マッチングまでのスピードアップを図る。
定着	当期から営業社員が派遣先への営業と技術社員のアフターフォローを一貫して行う体制に変更。 また、新規開拓営業からスーパーゼネコンを中心とした既存顧客への深耕営業に軸足を移しており、契約継続率の向上を通して、定着率の向上に加え、契約更新時のチャージアップ機会創出にもつなげていく。
チャージアップ	2021年3月期第4四半期以降、チャージアップ交渉を最重要施策に位置付けて強化しており、契約単価は前期対比で上回っている。 契約単価の上昇により、2Q以降も売上PHおよび売上原価率の改善を目指す。

■ 株式会社アトモス（機械設計・開発技術者派遣事業）

受注	自動車業界において、CASE対応による新規領域の拡大と既存業務のアウトソーシング化促進による受注拡大が見込まれる。併せて、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、昨年受注量が減少した航空機業界や工作機械業界において復調の兆しがあり、受注量が徐々に回復することが見込まれる。拡大、復調のタイミングを見定め、受注獲得につなげていく。
採用	経験者の需要が高い状況のため、有料求人媒体やグループ内求人サイトを利用し、経験者の中途採用を強化。また、コプロ・グループが運営する自社研修施設「監督のタネ」を活用し、機械設計・開発技術者に対する研修の充実を図る。
事業整理	自社製品開発事業等の不採算事業からの撤退により、売上高は統合前に比べ減少するものの営業利益以下は改善を見込む。

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。

【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

IR戦略推進室

〈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

