

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!



神戸投資勉強会
コプロHD 会社説明資料

2024年1月6日 (土)



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

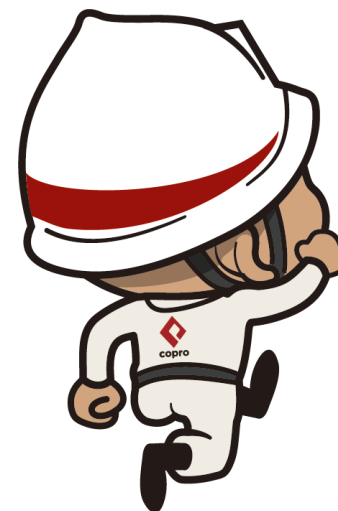
02 事業概況及び成長戦略

03 24/3期 第2四半期決算概要

04 24/3期 業績予想の上方修正

05 24/3期 配当予想の修正（増配）

06 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

国内子会社

- 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

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

海外子会社

- COPRO GLOBALS PTE. LTD.
- COPRO VIETNAM CO., LTD.

設立 2006年10月

事業内容

- 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

決算期 3月

従業員数 3,301人（連結、2023年3月末現在）

上場市場

- 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

- 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

事業体系

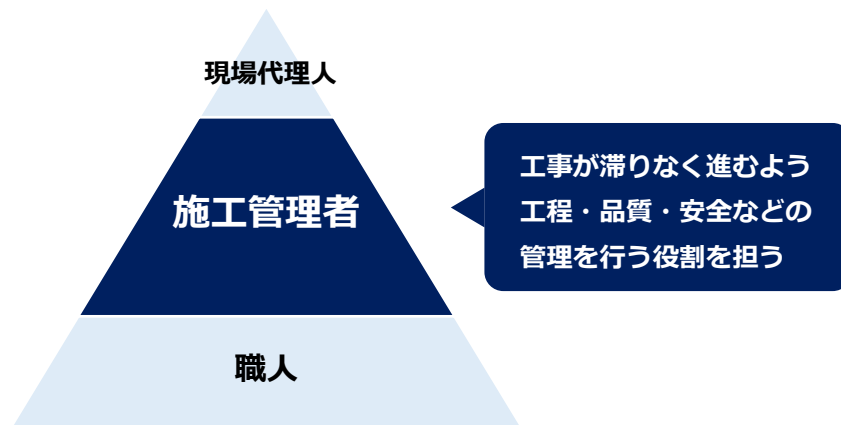
当社が雇用するエンジニアを育成・派遣し、顧客企業に労働力を提供。

※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。

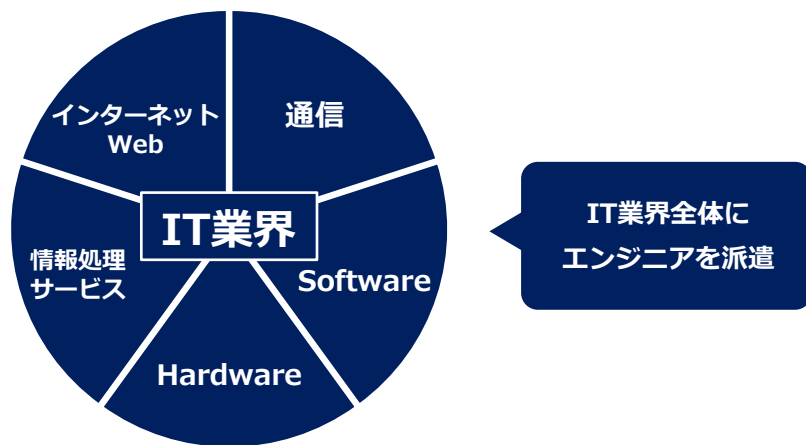


エンジニア派遣領域

copro CONSTRUCTION



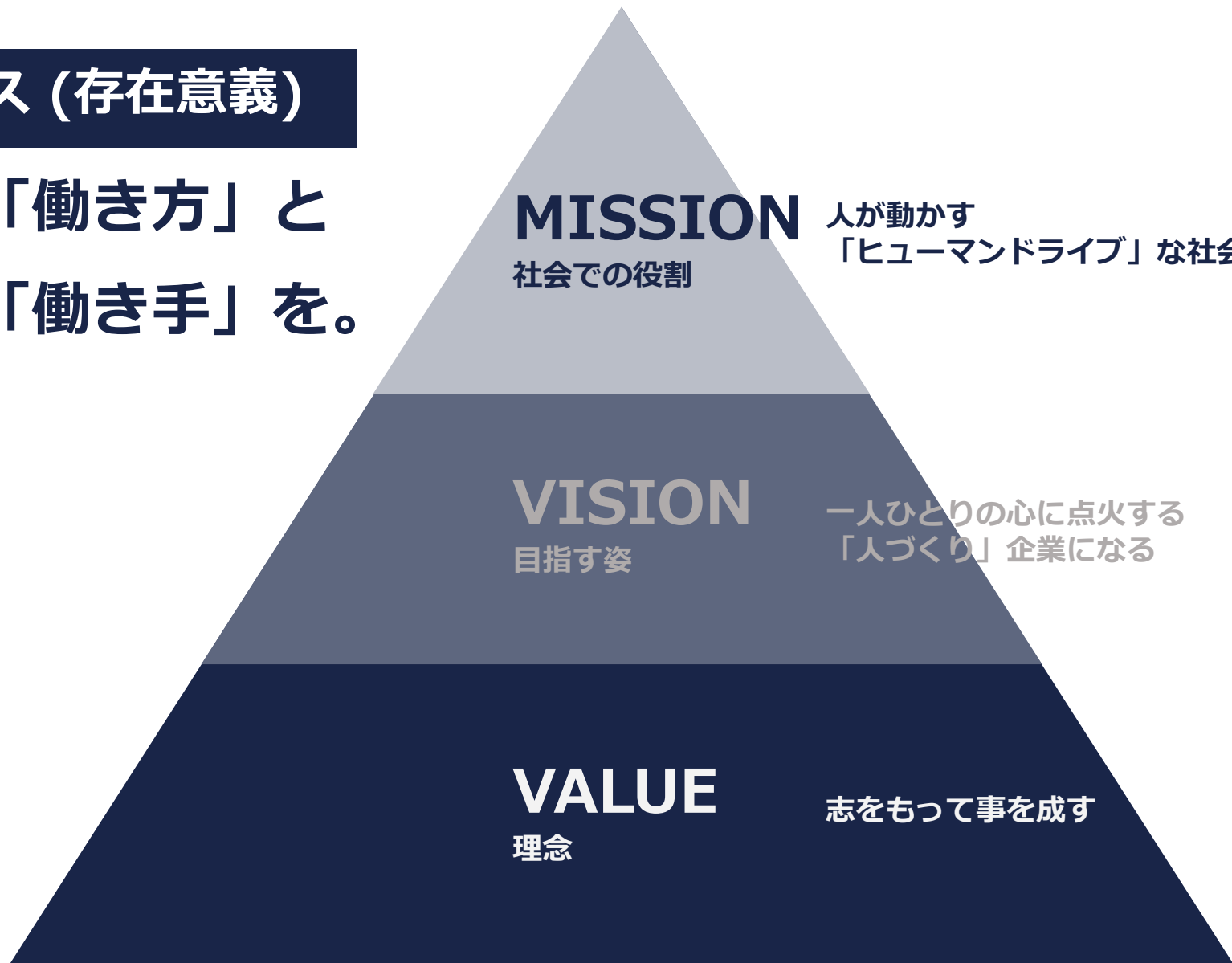
copro TECHNOLOGY



企業理念

パーパス (存在意義)

最高の「働き方」と
最高の「働き手」を。



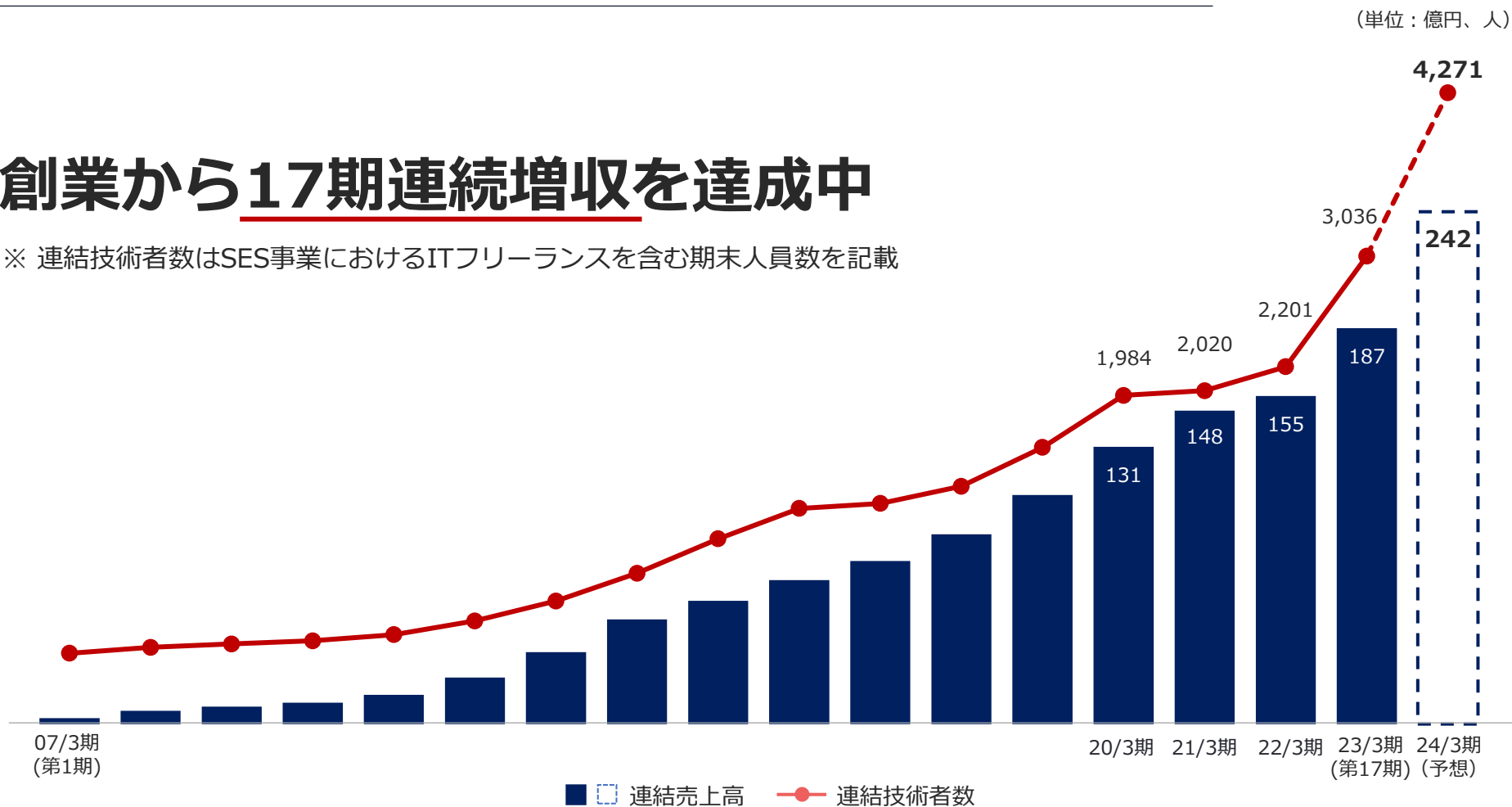
事業特性

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

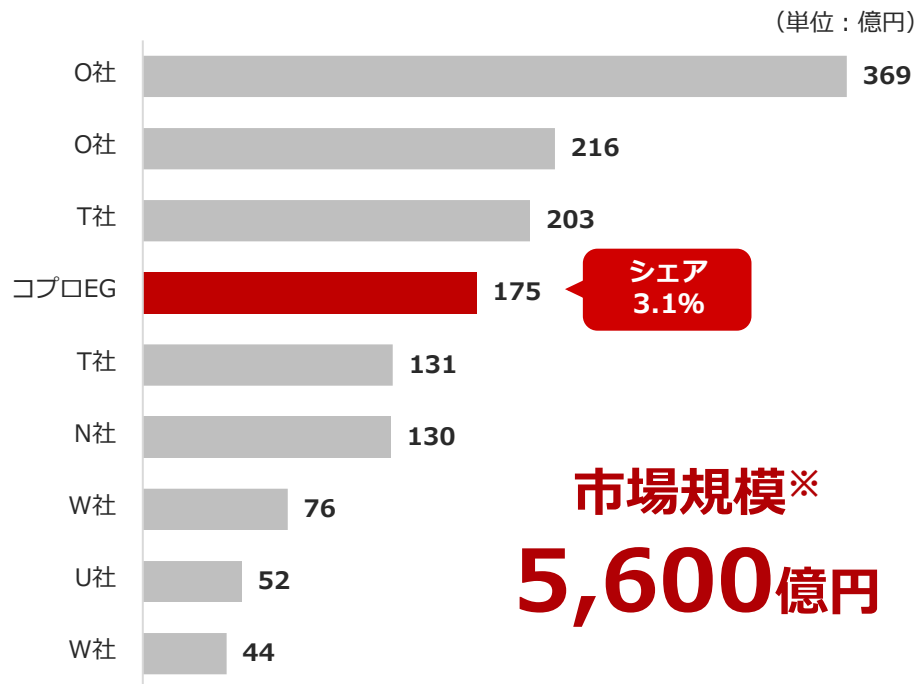
創業から17期連続増収を達成中

※ 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



グループ事業規模

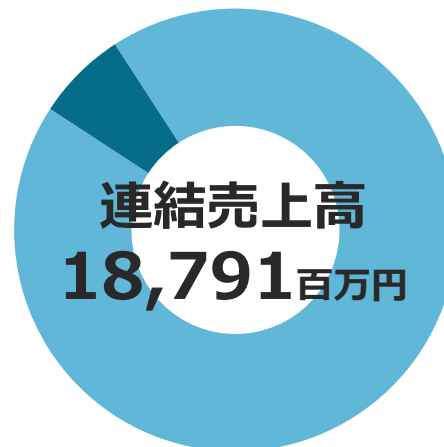
建設業界向け人材サービス市場規模（上場企業9社比較）



※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

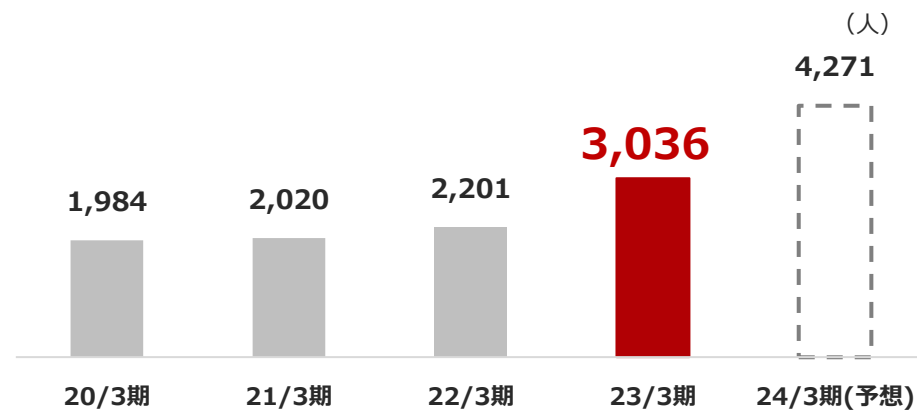
- 上場企業9社の市場シェア率は約25%と低く、中小零細企業が多い
- 人材獲得競争が激化する中で、中小零細企業は自社での企業成長は難航していくと予測
- 今後は上位企業による下位企業からのシェア獲得が多くなると予想

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%

連結技術者数推移



SECTION 02

事業概況 及び成長戦略

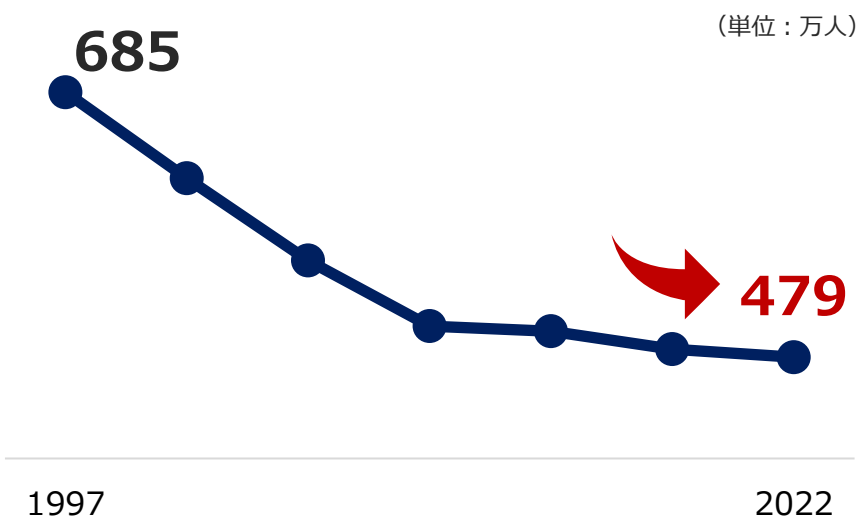
事業概況（建設技術者派遣）：建設業界のトレンド

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



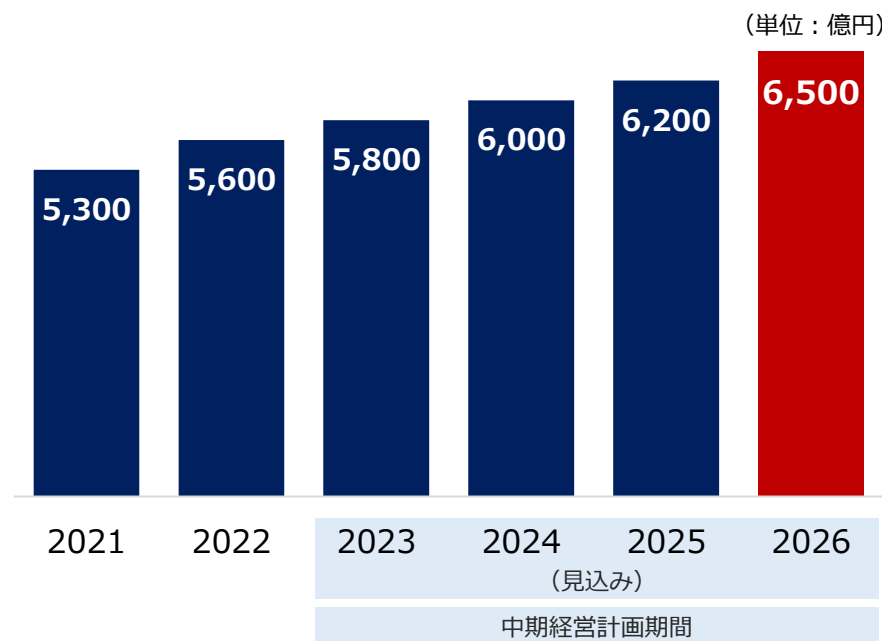
建設業就業者数※1

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

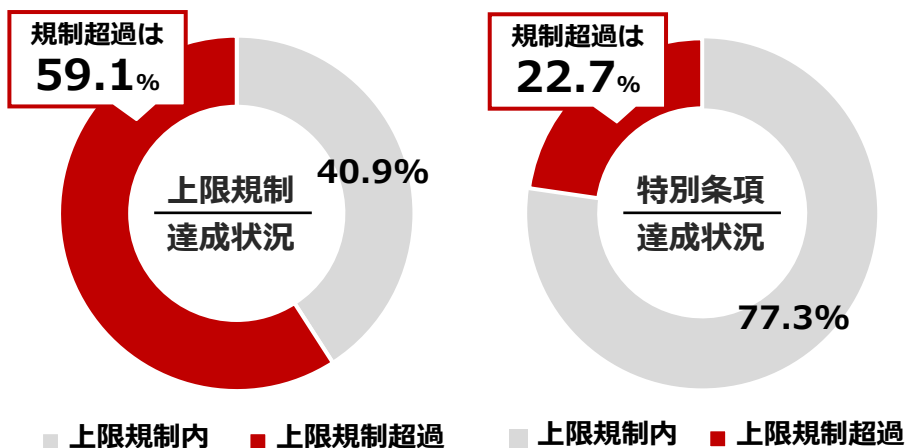
事業概況（建設技術者派遣）：建設業界のトレンド



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ながらも、採用効率（採用単価）は維持。

⇒業績拡大と利益率向上を実現

採用数 × 採用効率
(採用単価)



⇒実績と取組みはスライド13、14-15参照

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

⇒業績拡大のスピードを加速

採用

定着率改善に向けたサポート
豊富な案件数で適正なマッチングを実現

配属

定期訪問・定期面談で安定就業をサポート

働きやすい制度設計と教育機会の提供

長期就業の実現

⇒実績と取組みはスライド13、16-17参照




SECTION 03

24/3期 第2四半期 決算概要

第2四半期：戦略とKPI実績（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

KPI	上期実績	前期比	計画比
採用数 ※新卒含む 	1,072 (人)	+76.3%	+1.1%
採用費 	258 (百万円)	+4.3%	+1.1%
採用単価 	287 (千円)	△36.2%	+2.0%

戦略 2

サポート体制を強化し、
技術者の定着率を改善

KPI	上期実績	前期比	計画比
定着率 	83.3%	△2.7pts	△3.6pts
在籍 技術者数 	3,205 (人)	+36.7%	△3.9%



※◎は計画以上、○は計画並みで推移、×は計画以下を表す。

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

- ・事業拡大の基盤となる採用体制の強化のため、「プロセス管理」を徹底して各歩留まりを改善。



採用費

前年同期比
約**4%増**



応募

前年同期比
約**2割増**



面接

前年同期比
約**6割増**



採用

前年同期比
約**6割増**

歩留まり改善に向けた取り組み

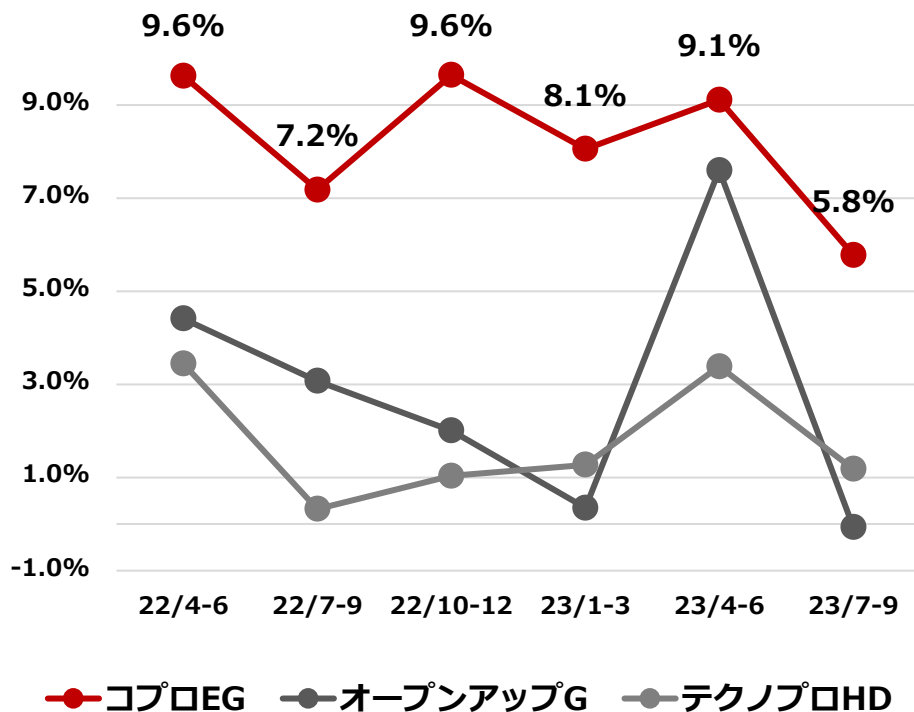
- ・ターゲットとなる求職者層に対する集客方法の修正を繰り返し行い、効率的に応募を獲得。
- ・応募管理システムを導入。面接設定の自動化により、リードタイムを短縮。
- ・「選ぶ」面接ではなく「採る」面接へシフトし、求職者に対する訴求を強化。



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

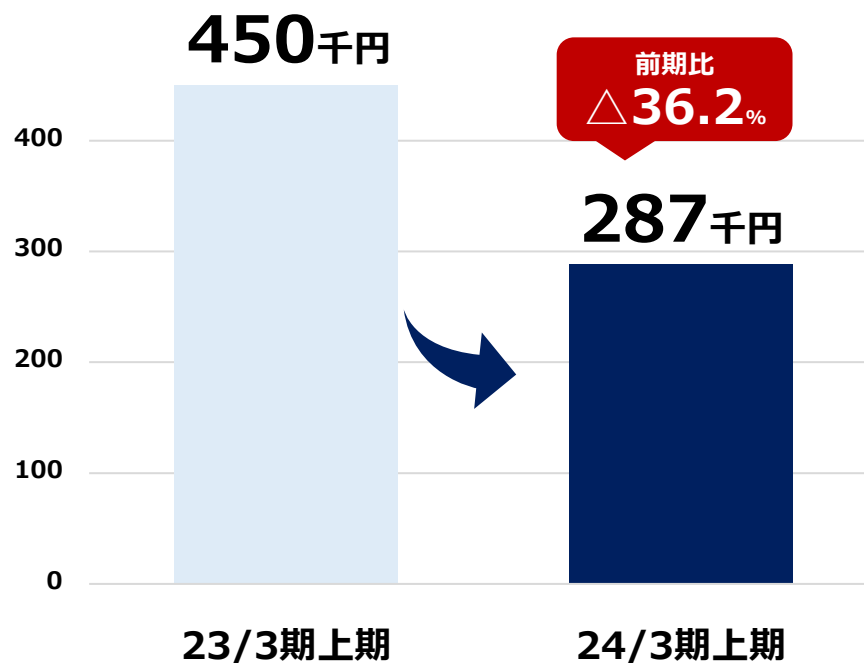
- 採用体制強化に向けた取り組みが奏功し、在籍技術者数の成長率は高水準で推移。
- 歩留まりの改善により、採用単価は前期比で大幅に低下。

在籍建設技術者数増加率の推移（前四半期末比）※



※ 各社公開情報に基づき当社作成

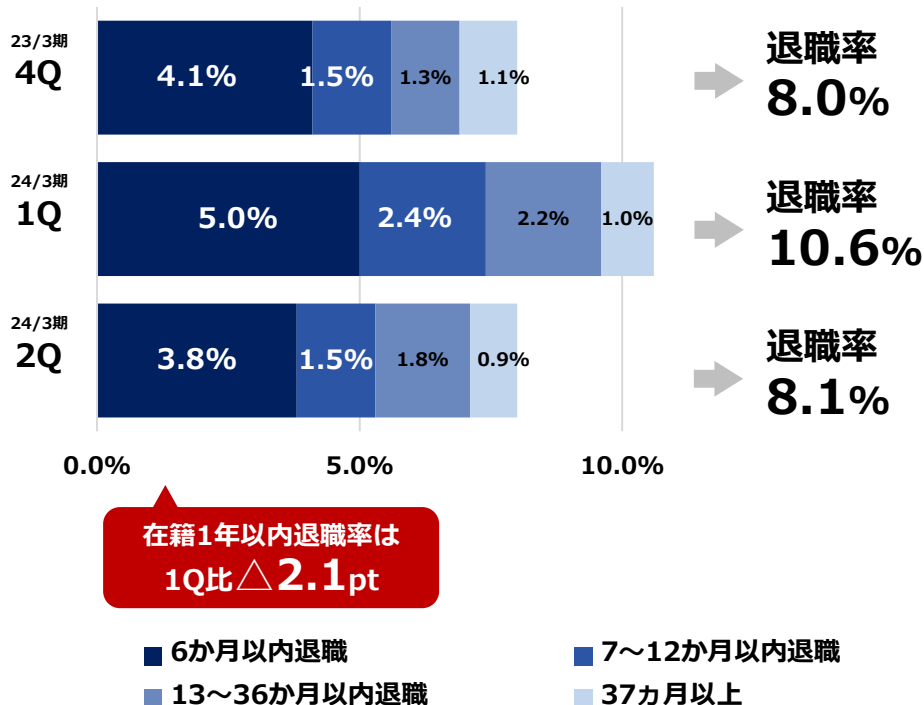
採用単価の改善



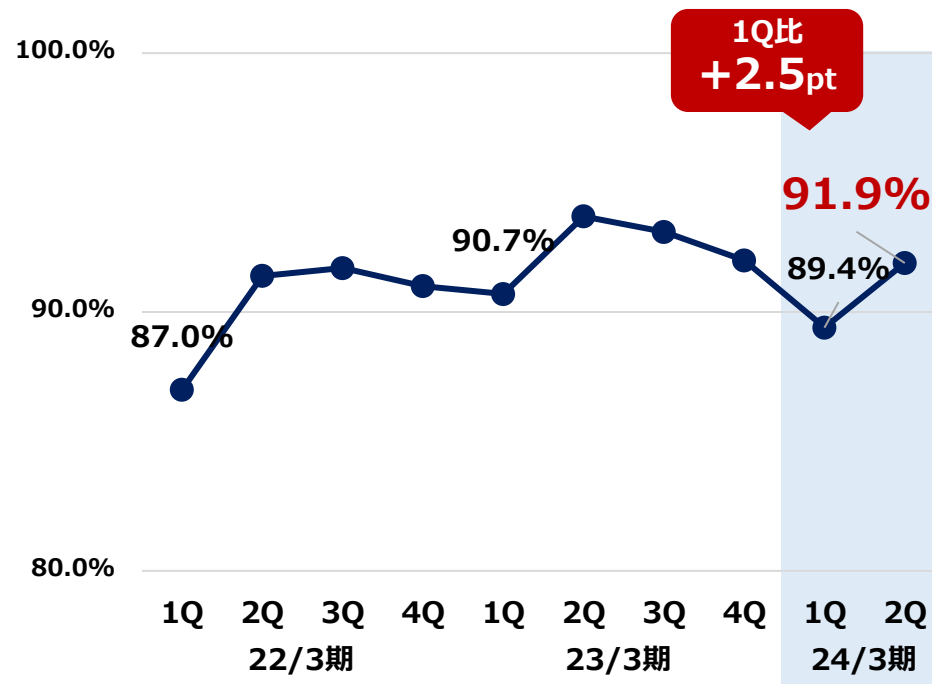
戦略②：サポート体制を強化し、技術者の定着率を改善

- 24/3期1Qにおいては、採用数増加に伴う配属の一部ミスマッチおよび配属後のフォローが不足し、在籍1年以内の技術者の退職者数が増加。
- 24/3期2Qにおいては、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結果、特に入社間もない在籍1年以内の技術者の退職数が減少し定着率が改善。

在籍月数別 退職率の推移※1・2



定着率の推移※3



※1 退職率 = 当期(当四半期)総退職者数 ÷ (前期(全四半期)末在籍総技術者数 + 当期(当四半期)総採用数) × 100

※2 在籍月数別退職率 = 在籍月数別の当期(当四半期)退職者数 ÷ (前期(全四半期)末在籍総技術者数 + 当期(当四半期)総採用数) × 100

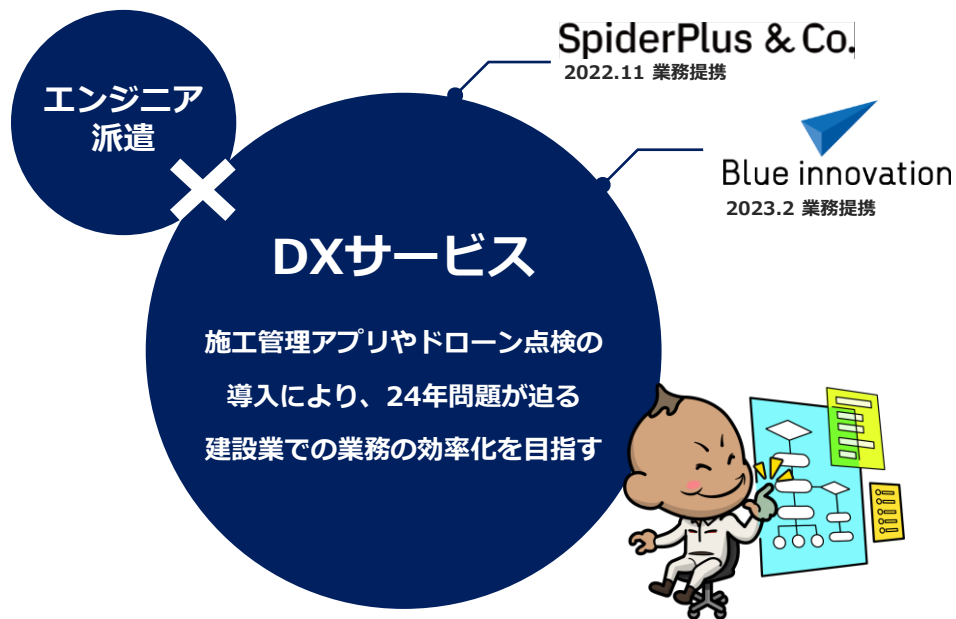
※3 定着率 = 当期(当四半期)末在籍技術者数 ÷ (前期(前四半期)末在籍技術者数 + 当期(当四半期)採用数) × 100

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人材」を育て、提供する人材の付加価値を向上。
- 「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、
次世代型人材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、キャリアビジョンに見える化した制度。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。



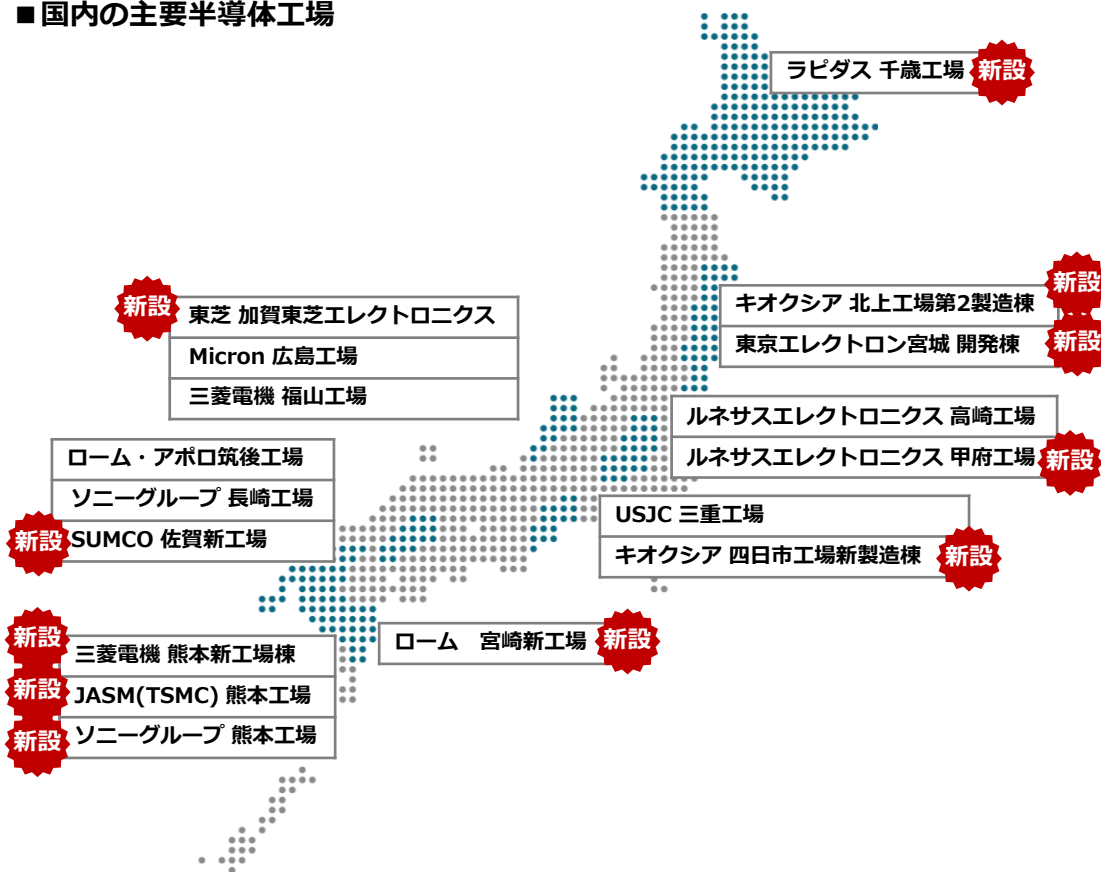
■ ジョブチェンジ制度

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）：半導体研修センターの開設

- 半導体生産を国内回帰させる動きが強まる中、24時間体制で常駐し、製造装置のトラブル対応やメンテナンスを担うフィールドエンジニアの需要の高まりを受け、半導体研修センターを2024年1月に新横浜に開設予定。
- 配属先の作業環境と同等の機材を使用した研修を実施予定。大手半導体製造メーカー出身の人財を講師として迎え入れ、未経験者の即戦化を図る。

■ 国内の主要半導体工場



※画像はイメージです。

※ 2023年8月16日 日本経済新聞社記事に基づき当社作成

第2四半期 連結決算ハイライト

連結技術者数

3,515人

(前期比+36.5%)
(予想比△3.8%)



売上高

11,137百万円

(前期比+28.5%)
(予想比△0.6%)



営業利益

737百万円

(前期比+56.9%)
(予想比+48.9%)



Non-GAAP営業利益

862百万円

(前期比+40.6%)
(予想比+30.7%)



経常利益

810百万円

(前期比+71.8%)
(予想比+43.5%)



当期純利益

510百万円

(前期比+81.9%)
(予想比+61.4%)



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3,515人(前期比+940人)。

Point 2

建設技術者派遣において、配属の一部ミスマッチに伴い退職数が増加したものの採用数が当初予想を上回って推移したほか、SESの稼働人数が増加したことにより売上高は概ね当初予想通り推移。

Point 3

中期的な収益性の向上に取り組んでおり、バックオフィスに係わる人件費の減少等の成果が得られたことから、営業利益以下、各段階利益は当初予想を超過達成。

※ 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。

第2四半期 連結決算業績

(単位：百万円)

	2023/3期		2024/3期		前期比		予想比	
	上期	構成比	上期	構成比	増減率	増減額	増減率	増減額
売上高	8,670	100.0%	11,137	100.0%	+28.5%	+2,467	△0.6%	△65
売上原価	6,086	70.2%	8,072	72.5%	+32.6%	+1,985	+0.4%	+32
売上総利益	2,583	29.8%	3,065	27.5%	+18.7%	+481	△3.1%	△96
販売費及び一般管理費	2,113	24.4%	2,328	20.9%	+10.2%	+214	△12.7%	△ 338
営業利益	469	5.4%	737	6.6%	+56.9%	+267	+48.9%	+242
Non-GAAP営業利益 [※]	613	7.1%	862	7.7%	+40.6%	+248	+30.7%	+202
経常利益	472	5.4%	810	7.3%	+71.8%	+338	+43.5%	+245
親会社株主に帰属する四半期純利益	280	3.2%	510	4.6%	+81.9%	+229	+61.4%	+194
在籍技術者数(期末) [※]	2,575	-	3,515	-	+36.5%	+940	△3.8%	△ 137

※ 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。

SECTION 04

24/3期 業績予想 の上方修正

24/3期 通期業績予想の上方修正（サマリー）

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%)

(当初予想を据え置き)



営業利益

2,042百万円

(前期比+54.5%)

(当初予想比+13.4%)

上方修正



Non-GAAP営業利益

2,342百万円

(前期比+45.7%)

(当初予想比+9.4%)



上方修正

経常利益

2,115百万円

(前期比+59.7%)

(当初予想比+13.1%)



上方修正

当期純利益

1,361百万円

(前期比+57.4%)

(当初予想比+16.6%)



上方修正

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であることから、下半期の連結業績予想は当初予想のまま据え置き、上半期の予想超過分のみ上方修正。

※ 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 通期業績予想の上方修正

- 各段階利益については、上半期の上振れ分を上方修正。
- 時間外労働の上限規制の適用に伴い拡大する人財の需要に備えるため、積極的に採用費を投下していく方針であることから、下半期の連結業績予想は当初予想のまま据え置き。

(百万円)

	2023/3期		2024/3期 (予想)					
	通期	通期 (期初予想)	通期 (修正予想)	構成比	期初予想比		前期比	
					増減率	増減額	増減率	増減額
売上高	18,791	24,298	24,298	100.0%	-	-	+29.3%	+5,506
売上原価	13,216	17,233	17,233	70.9%	-	-	+30.4%	+4,016
売上総利益	5,575	7,065	7,065	29.1%	-	-	+26.7%	+1,489
販売費及び一般管理費	4,253	5,265	5,023	20.7%	△4.6%	△242	+18.1%	+769
営業利益	1,321	1,800	2,042	8.4%	+13.4%	+242	+54.5%	+720
Non-GAAP営業利益 ^{※1}	1,606	2,140	2,342	9.6%	+9.4%	+202	+45.7%	+735
経常利益	1,324	1,870	2,115	8.7%	+13.1%	+245	+59.7%	+790
当期純利益	864	1,167	1,361	5.6%	+16.6%	+194	+57.4%	+496
1株当たり当期純利益(株式分割考慮後 ^{※2})(円)	46.55	62.30	72.35	-	-	+10.05	-	+25.80
連結技術者数(期末、人) ^{※3}	3,036	4,271	4,271	-	-	-	+40.7%	

※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、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)

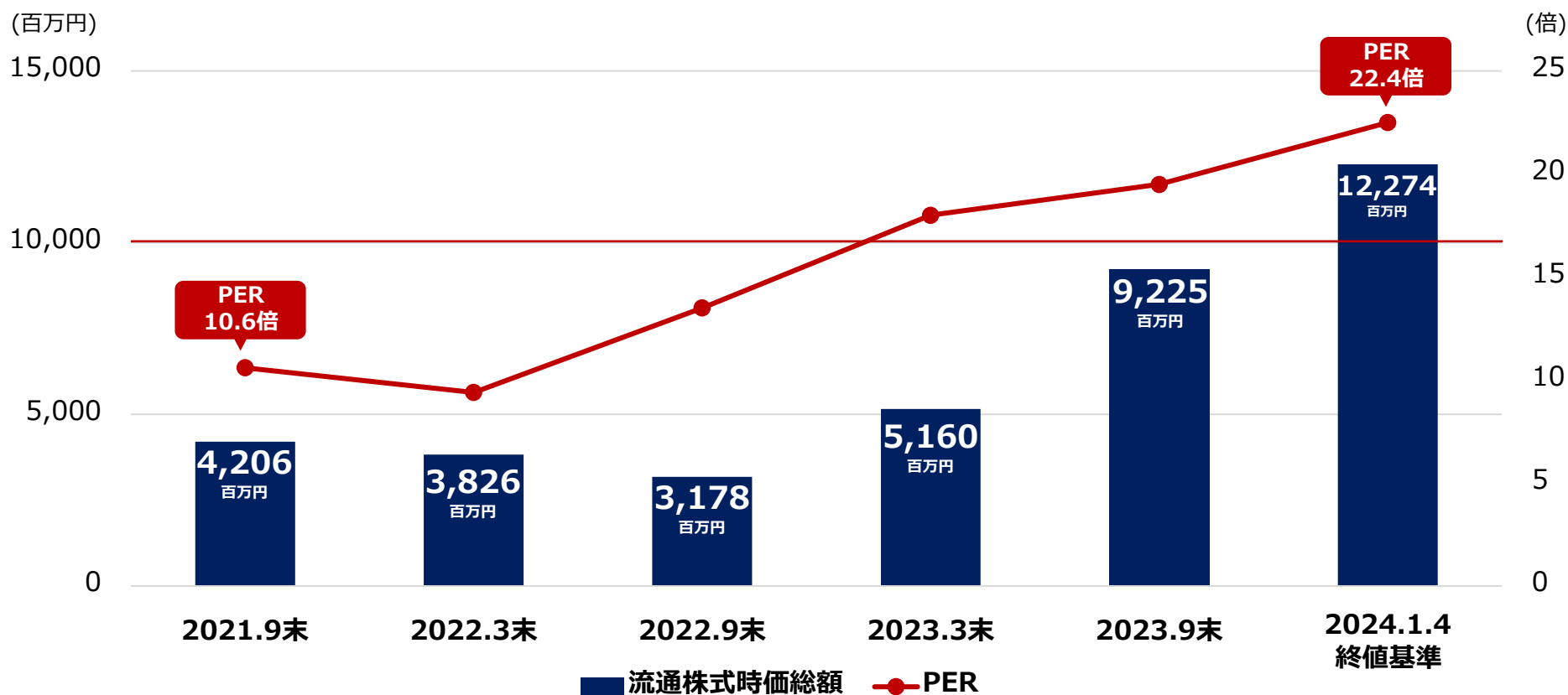
中計目標比
+17.4%

23 億円

24/3期
(予想)

プライム市場上場維持基準の適合状況

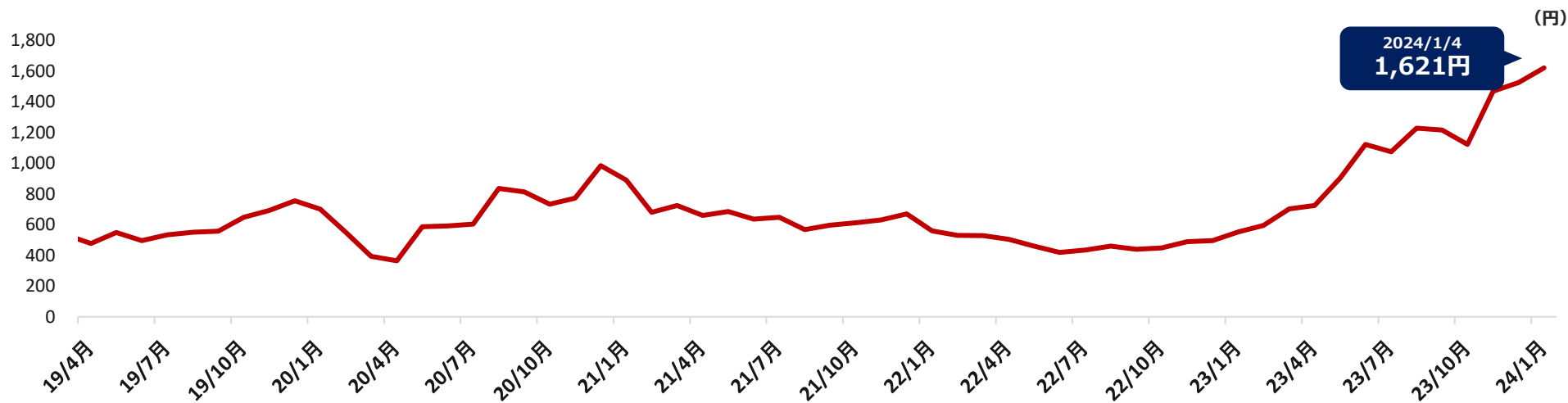
- 「流通株式時価総額100億円以上」の上場維持基準を充たすために、流通株式時価総額の構成要素である株価の更なる向上を課題と認識し、中期経営計画「コプロ・グループ Build the Future 2027」（2023年3月期～2027年3月期）の超過達成に向け、各種取組みを推進。
- 企業価値の源泉となる業績の向上に努めながら、当社の成長性に対する投資家の期待値を高めることにより、株価向上を図り、上場維持基準適合を目指す。また、引き続き株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題と位置づけ、利益成長に応じた配当の拡大を検討していく。



※ 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。

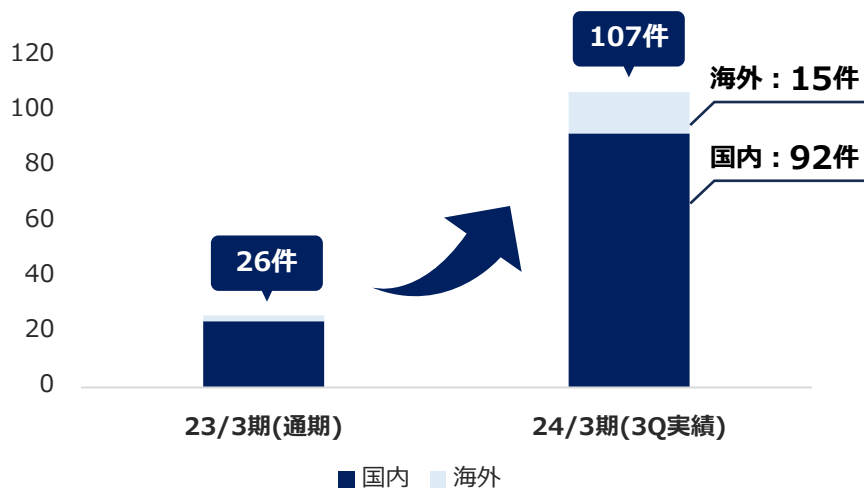
株価情報

株価推移データ（分割後ベース終値）※2019/3~24/1/4



機関投資家 取材件数推移

3Q時点で既に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

24/3期 配当予想の修正 (増配)

配当予想の修正（増配）

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。

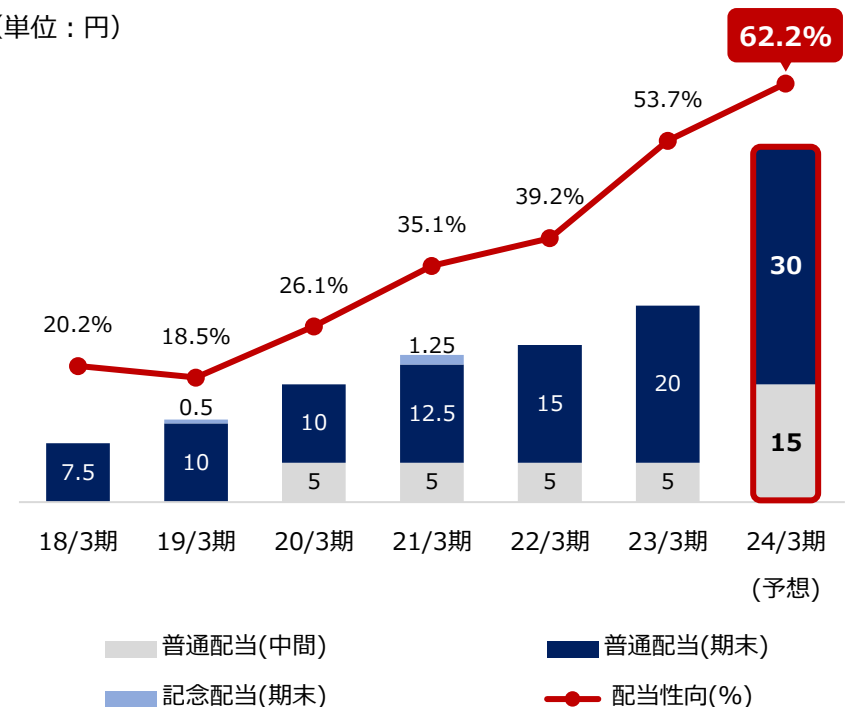
1株当たり配当金（発行済株式数：2,000万株）

✓ 当上期業績の期初公表を上回る進捗、ならびに営業及び採用を始めとした体制の強化が進んでおり、来期以降も業績成長が見込めるほか、将来の事業成長に向けた投資計画や備え等を含め総合的に勘案した結果、株主の皆さまに対する適切な利益還元を行うため、期末配当を1株当たり5円増配し、30円とすることといたしました。

	中間	期末	合計
2023年3月期(実績)	5.0円	20.0円	25.0円
2024年3月期(前回予想) ※2023年5月15日公表	15.0円	25.0円	40.0円
2024年3月期(修正予想)	15.0円	30.0円	45.0円

配当金・配当性向の推移（発行済株式数：2,000万株）

(単位：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。

SECTION 06

参考資料

SECTION 06
参考資料

子会社業績・KPI

第2四半期 子会社別業績

- ・コプロEGは過去最高の採用数により売上高が大幅に伸長。1Qにおける新卒技術者の増加に伴う研修期間中の待機労務費の増加・人材紹介料や人件費の増加を吸収し、前期比+169百万円の営業増益。
- ・アトモスは売上単価の改善と売上原価率の低下により、売上高および売上総利益が大幅に増加。また販管費率の低下も寄与し前期比+29百万円の営業増益。
- ・バリューアークコンサルティングは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△20百万円の営業減益。
- ・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+88百万円の増益寄与。

(単位：百万円)

	2023/3期			2024/3期		
	上期	前期比	前期差	上期	前期比	前期差
連結売上高	8,670	+17.1%	+1,268	11,137	+28.5%	+2,467
コプロEG	8,149	+12.6%	+911	10,299	+26.4%	+2,149
アトモス	428	+162.0%	+264	664	+55.1%	+236
バリューアーク	92	-	+92	173	+88.2%	+81
売上総利益	2,583	+15.7%	+349	3,065	+18.7%	+481
コプロEG	2,406	+8.0%	+178	2,799	+16.3%	+392
アトモス	92	-	+86	170	+84.9%	+78
バリューアーク	84	-	+84	95	+12.6%	+10
販売費及び一般管理費	2,113	+32.0%	+512	2,328	+10.2%	+214
コプロEG	1,282	+40.1%	+367	1,506	+17.4%	+223
アトモス	112	+74.9%	+48	161	+43.2%	+48
バリューアーク	83	+101.7%	+42	115	+37.1%	+31
HD・その他	634	+9.4%	+54	545	△14.0%	△88
連結営業利益	469	△25.7%	△162	737	+56.9%	+267
コプロEG	1,123	△14.4%	△189	1,293	+15.1%	+169
アトモス	△20	-	+38	8	-	+29
バリューアーク	1	△102.4%	+42	△19	-	△20
HD・その他	△634	-	△54	△545	-	+88

※ 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。

子会社別KPIの推移

- 主力のコプロEGを中心に採用数が伸びたことにより、在籍技術者数は3,515人と前期比+36.5%増、同+940人増。
- コプロEGにおいて定着率が悪化したことにより、上期定着率は83.7%と前期比△2.0pts悪化。
⇒2Qは配属のミスマッチの抑制と配属後のフォローを徹底し、1Q比+2.5pts改善。

(単位：人、千円)

	23/3期					24/3期					24/3期
	1Q	2Q	上期	下期	通期	1Q	2Q	上期	前期比	前期差	通期(予想)
採用数	443	360	803	944	1,747	664	502	1,166	+45.2%	+363	2,331
コプロEG	293	315	608	864	1,472	614	458	1,072	+76.3%	+464	2,120
アトモス	14	23	37	48	85	29	27	56	+51.4%	+19	123
バリューアーク	14	22	36	32	68	21	17	38	+5.6%	+2	88
M&A等による増加	122	0	122	0	122	0	0	0	-	-	-
退職数	248	181	429	483	912	386	301	687	+60.1%	+258	1,096
コプロEG	223	158	381	431	812	361	283	644	+69.0%	+263	1,008
アトモス	8	11	19	23	42	13	9	22	+15.8%	+3	30
バリューアーク	17	12	29	29	58	12	9	21	△27.6%	△8	58
在籍技術者数(期末)	2,396	2,575	2,575	3,036	3,036	3,314	3,515	3,515	+36.5%	+940	4,271
コプロEG	2,187	2,344	2,344	2,777	2,777	3,030	3,205	3,205	+36.7%	+861	3,889
アトモス	122	134	134	159	159	175	193	193	+44.0%	+59	252
バリューアーク	87	97	97	100	100	109	117	117	+20.6%	+20	130
定着率	90.6%	93.4%	85.7%	86.3%	76.9%	89.6%	92.1%	83.7%	-	△2.0pt	79.6%
コプロEG	90.7%	93.7%	86.0%	86.6%	77.4%	89.4%	91.9%	83.3%	-	△2.7pt	79.4%
アトモス	93.8%	92.4%	87.6%	87.4%	79.1%	93.1%	95.5%	89.8%	-	+2.2pt	89.4%
バリューアーク	83.7%	89.0%	77.0%	77.5%	63.3%	90.1%	92.9%	84.8%	-	+7.8pt	69.1%
売上PH(期中平均)	648	638	643	644	643	619	609	614	△4.6%	△30	601
コプロEG	649	641	645	645	644	618	608	613	△5.0%	△32	602
アトモス	578	560	576	614	599	622	603	612	+6.3%	+37	635
バリューアーク	593	553	566	592	587	656	668	662	+16.9%	+96	552

※ バリューアークコンサルティングの売上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。

※ アトモスの売上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

建設技術者派遣事業KPI



- 採用数は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+76.3%増の1,072人。
- 期初に入社した新卒技術者154名が稼働したことにより、2Qの稼働率は94.6%と1Q比+1.6pts改善。
- 未経験者採用を伸ばしたことによりミスマッチが一部発生し、1Qの定着率は89.4%と前期比△1.3pts低下。
⇒2Qから配属後のフォローを強化したことにより、2Qの定着率は91.9%と1Q比+2.5pts改善。

採用・退職数/稼働率

(単位：人)

	2022/3期		2023/3期					2024/3期			
	通期	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	上期	通期(予想)
採用数	834	293	315	608	417	447	1,472	614	458	1,072	2,120
新卒	56	54	0	54	2	0	56	154	0	154	154
中途	778	239	315	554	415	447	1,416	460	458	918	1,966
退職数	859	223	158	381	191	240	812	361	283	644	1,008
純増減	△25	+70	+157	+227	+226	+207	+660	+253	+175	+428	+1,112
M&A等による増加	0	+122	0	122	0	0	+122	0	0	0	-
期末在籍人数	1,995	2,187	2,344	2,344	2,570	2,777	2,777	3,030	3,205	3,205	3,889
稼働率(期中平均)	96.9%	96.3%	97.1%	96.7%	96.3%	95.7%	96.3%	93.0%	94.6%	93.8%	-

定着率

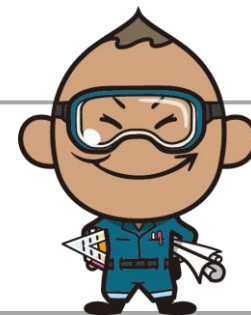
	2022/3期		2023/3期					2024/3期			
	通期	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	上期	通期(予想)
定着率	69.9%	90.7%	93.7%	86.0%	93.1%	92.0%	77.4%	89.4%	91.9%	83.3%	79.4%
定着率(今期累計)	69.4%	89.7%	84.2%	84.2%	79.0%	74.4%	74.4%	89.2%	82.3%	82.3%	-
定着率(LTM)	69.4%	71.8%	72.3%	72.3%	72.7%	74.4%	74.4%	75.0%	73.2%	73.2%	-

※ 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。

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、技術者は193人と前期比+59人増加。
- ・採用数の増加に伴って未経験案件の取得を強化。稼働率は97.0%と高水準を維持。
- ・定着率は、営業と採用の連携を強化したことによって2Qは95.5%と1Q比+2.4pts改善。

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)	上期	3Q (10-12月)	4Q (1-3月)	通期	1Q	2Q	上期	通期(予想)
採用数	20	14	23	37	25	23	85	29	27	56	123
新卒	0	1	0	1	0	0	1	5	0	5	4
中途	20	13	23	36	25	23	84	24	27	51	119
退職数	15	8	11	19	11	12	42	13	9	22	30
純増減	+5	+6	+12	+18	+14	+11	+43	+16	+18	+34	+93
期末在籍人数	116	122	134	134	148	159	159	175	193	193	252
稼働率(期中平均)	98.6%	96.9%	96.9%	96.9%	98.6%	97.5%	97.5%	95.9%	97.9%	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)	上期	3Q (10-12月)	4Q (1-3月)	通期	1Q	2Q	上期	通期(予想)
定着率	-	93.8%	92.4%	87.6%	93.1%	93.0%	79.1%	93.1%	95.5%	89.8%	89.4%
定着率(今期累計)	88.9%	93.1%	89.7%	89.7%	85.3%	81.0%	81.0%	93.7%	89.9%	89.9%	-
定着率(LTM)	88.9%	84.7%	85.2%	85.2%	84.9%	81.0%	81.0%	82.8%	84.2%	84.2%	-

※ 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。

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。

採用・退職数/稼働率

(単位：人)

	2022/3期	2023/3期						2024/3期			
	通期	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	上期	通期(予想)
応募者数	320	213	408	621	354	264	1,239	594	651	1,245	-
採用数	16	14	22	36	17	15	68	21	17	38	88
退職数	16	17	12	29	6	23	58	12	9	21	58
純増減	-	△3	+10	+7	+11	△8	+10	+9	+8	+17	+30
期末在籍人数	90	87	97	97	108	100	100	109	117	117	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%	-

※ バリュースタックコンサルティングの上記数値は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	上期	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	上期	通期(予想)
定着率	-	83.7%	89.0%	77.0%	94.7%	81.3%	63.3%	90.1%	92.9%	84.8%	69.1%

※ バリュースタックコンサルティングの上記数値は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)期末在籍技術者数 ÷ (前期(前四半期)期末在籍技術者数 + 当期(当四半期)採用数) × 100

SECTION 06
参考資料

会社情報

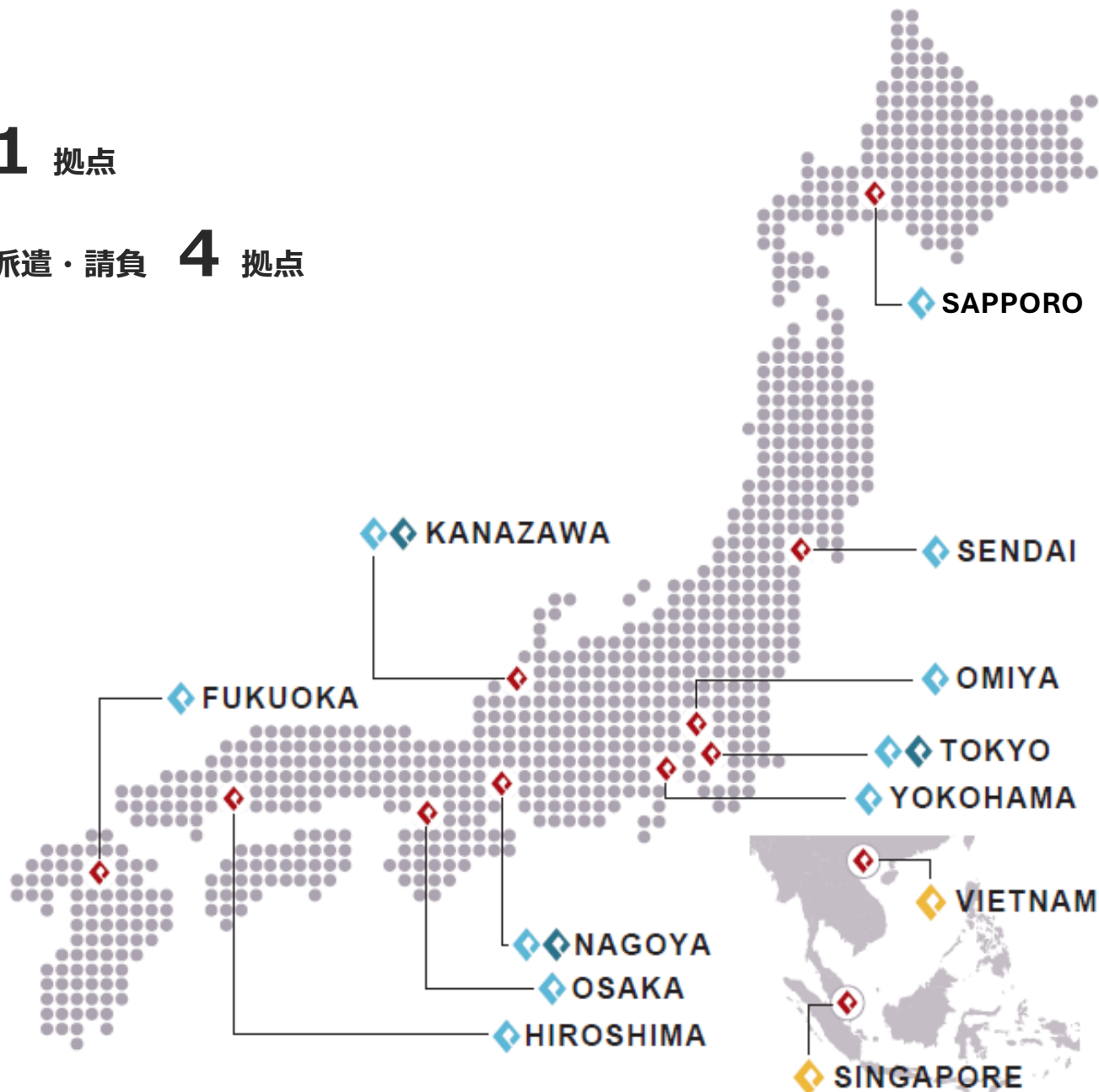
沿革

- 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

拠点網

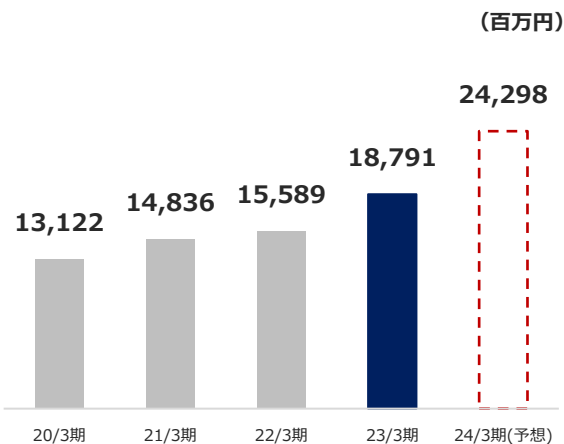
- ◆ 建設技術者派遣 **11** 拠点
- ◆ 機械設計開発 技術者派遣・請負 **4** 拠点
- ◆ SES **1** 拠点
- ◆ 海外 **2** 拠点

※2024年10月現在

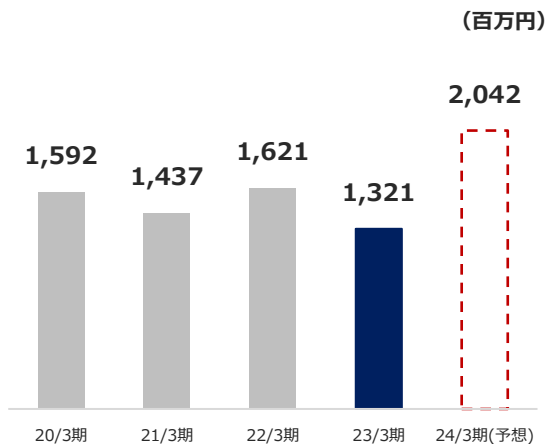


連結業績推移

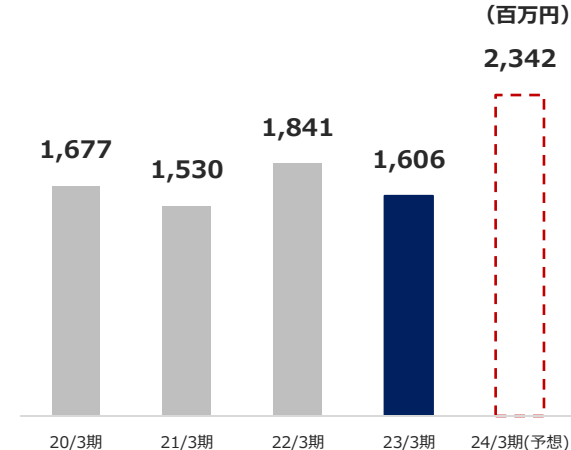
売上高



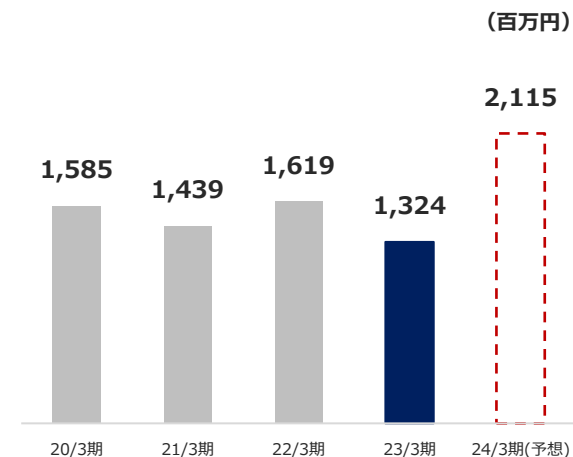
営業利益



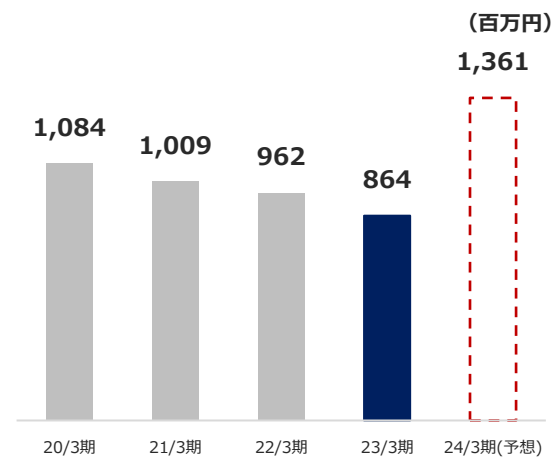
Non-GAAP営業利益



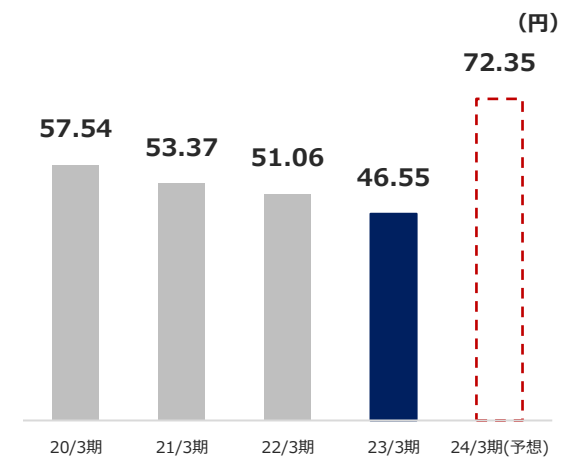
経常利益



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。

SECTION 06
参考資料

認知度向上施策

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/>

