

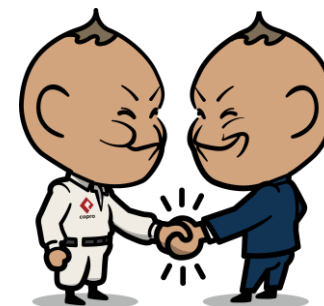


2025年5月28日
イベントス主催

IRセミナー資料

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）

応えるプロ、コプロ



SECTION



- 01 会社概要
- 02 事業概況と成長戦略
(建設技術者派遣事業)
- 03 25/3期業績・26/3期業績予想
- 04 中期経営計画の上方修正

SECTION 01

会社概要

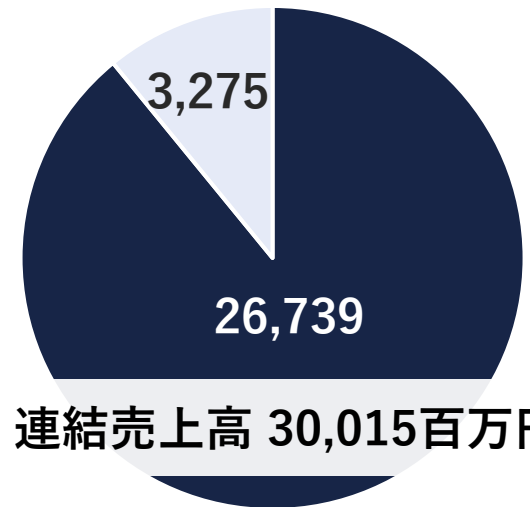


会社概要

コプロは、**付加価値の高いエンジニアに特化した人材派遣**を営む会社です。

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
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
事業内容	・建設・プラント技術者派遣及び人材紹介事業 ・機電・半導体技術者派遣及び請負事業 ・IT技術者派遣事業
従業員数	5,154人（連結、2025年3月末時点）

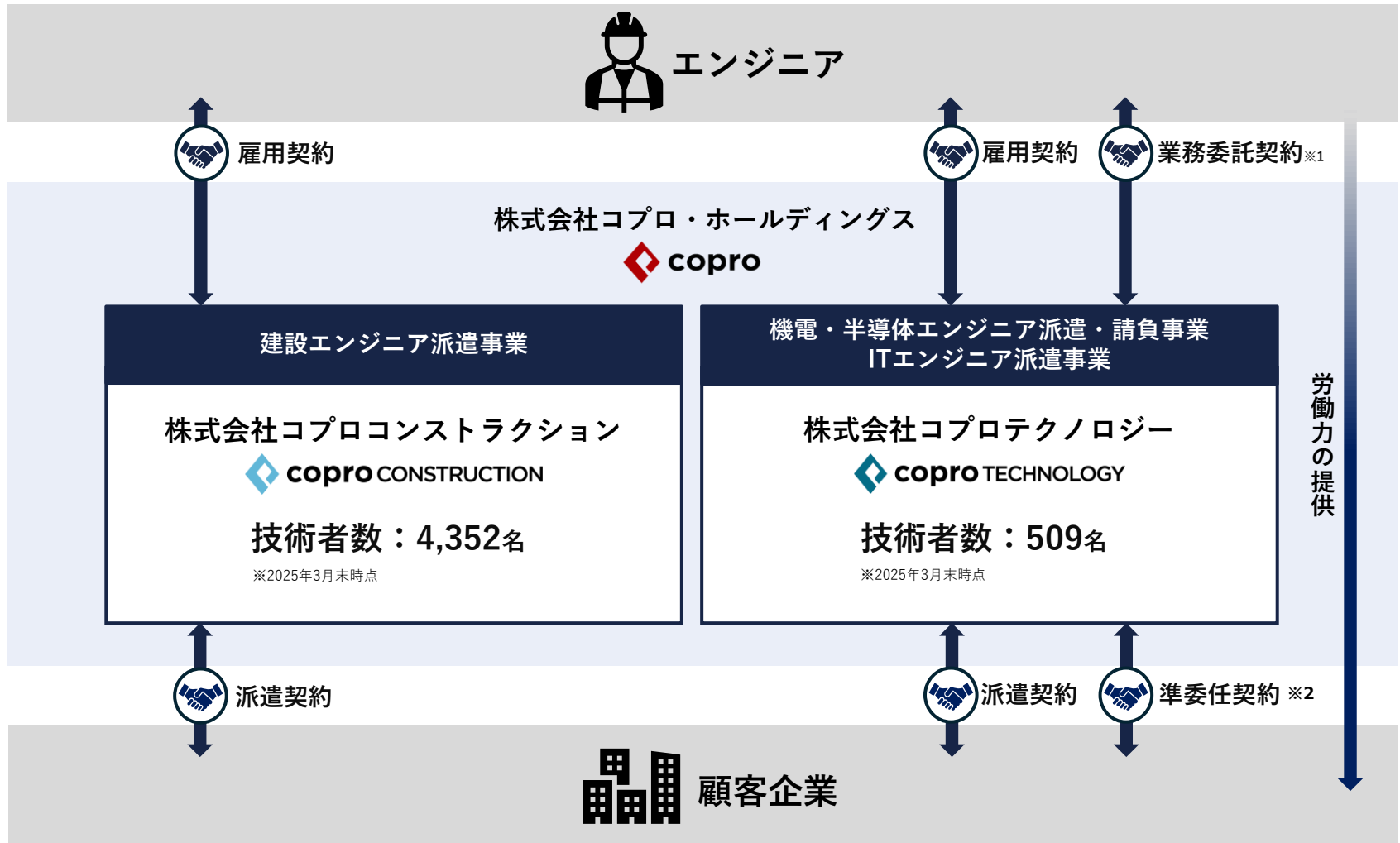
売上高構成比（25年3月期）



コプロコンストラクション
・建設技術者派遣事業 : 89.1%

コプロテクノロジー
・機電・半導体技術者派遣
・IT技術者派遣事業 : 10.9%

事業概要



※1 コプロテクノロジーのIT技術者派遣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IT技術者派遣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
(存在意義) 『最高の「働き方」と最高の「働き手」を。』



未経験者の採用拡大



営業・採用、両面からの
定着促進



「エンジニア応援
プラットフォーム」の構築

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

 copro CONSTRUCTION

施工管理者

職人

発注者との交渉等
建設現場の統括を担う。

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。

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

SECTION 02

事業概況と成長戦略（建設技術者派遣）



建設業界のトレンド

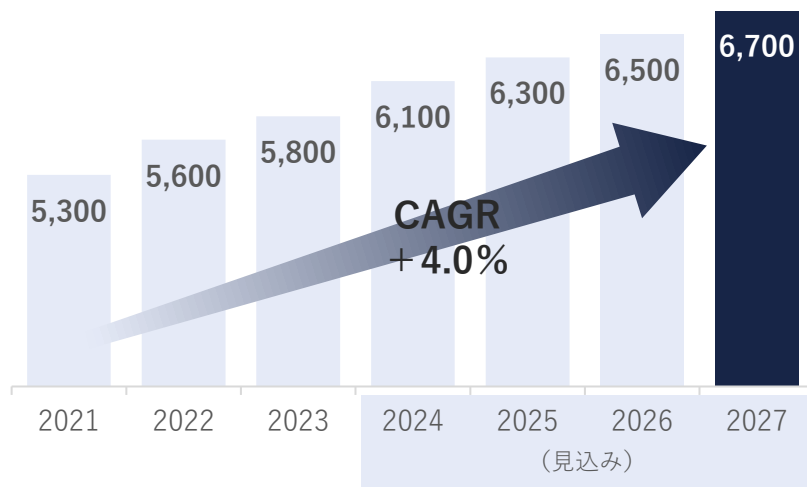
慢性的な労働人口不足によって、**技術者派遣市場は拡大トレンド**



建設業界向け人材サービス 市場規模の予測※1

2027年度には、
2021年度比 **+26.4%拡大**の見込み

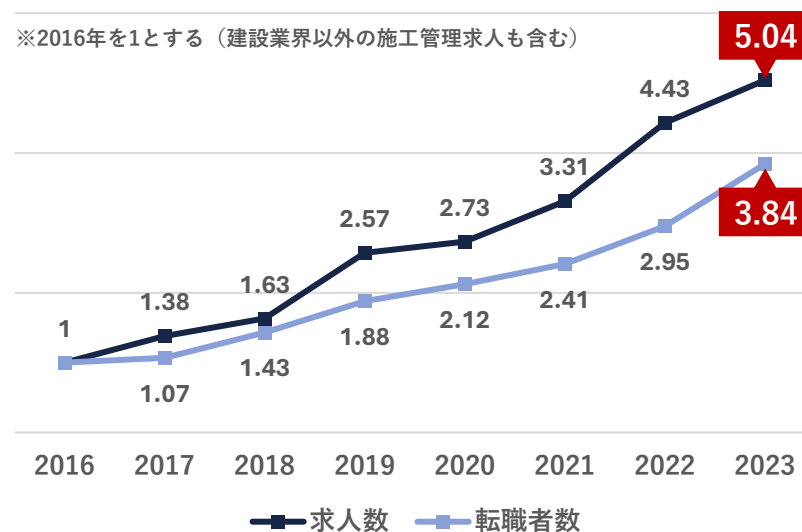
(単位：億円)



施工管理の求人数は2016年比で5倍

リニアや都市再開発事業等の
需要を背景に**施工管理の求人数・転職者数は増加**

※2016年を1とする（建設業界以外の施工管理求人も含む）



※1. 矢野経済研究所「2024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

※2. 2025年2月10日時点、各社公表資料の直近年度実績

業界ナンバーワンの「プロ品質」を確立

営業力

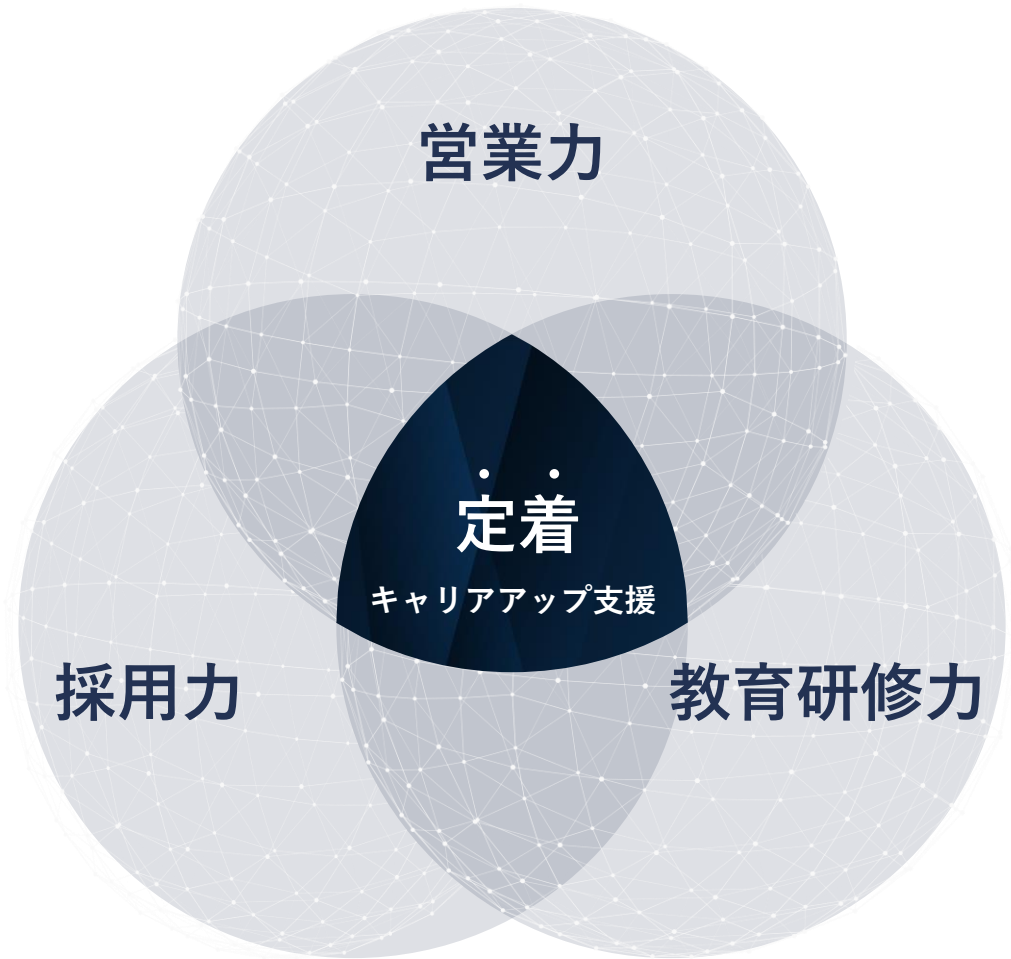
- ✓ 深耕営業で大手顧客企業を中心にシェア拡大
- ✓ 同一現場へのチーム/セット派遣の推進

採用力

- ✓ 当社の強みである外部の人材紹介会社に依存しない自社選考による『ローコスト採用』を強化
- ✓ 自社求人サイト「ベスキャリ建設」やリファラル採用等、採用チャネルを拡大

教育研修力

- ✓ 在籍1-2年目の若手技術者の定着率改善に向けて、『エンジニア応援プラットフォーム』の構築を推進



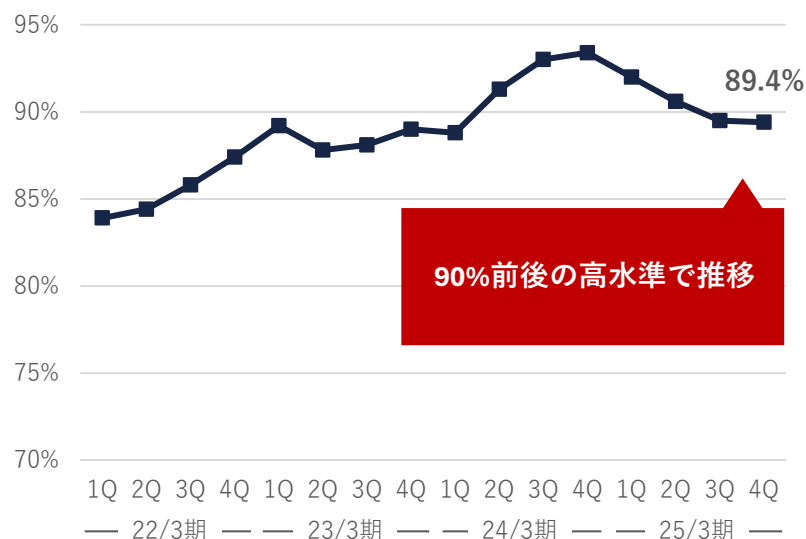
営業の戦略：深耕営業の強化

Point 1 安定した受注を獲得し、且つ技術者の働きやすい環境を確保していくために、大手ゼネコン・サブコンを中心としたターゲット企業に対する深耕営業に注力し、取引シェアを拡大。

Point 2 ターゲット企業の同一現場へのチーム/セット派遣を強化。営業効率と定着率の向上を目指す。

Point 1

■ ターゲット企業配属比率の推移



■ ターゲット企業配属比率

Point 2

■ 同一現場へのチーム/セット派遣の推進

25/3期4Q 実績

チーム数

752

チーム比率※

48.8%

営業改革の推進
以前と比べて
+17.8pt上昇

(2021年4月実績比較)

- ターゲット企業の同一現場に増員することにより、営業効率を向上。
- 複数の技術者を同一現場に配属することにより、技術者の帰属意識や横の繋がりを強化し、定着率を向上。



※ 同一企業同一現場に配属している技術者の比率

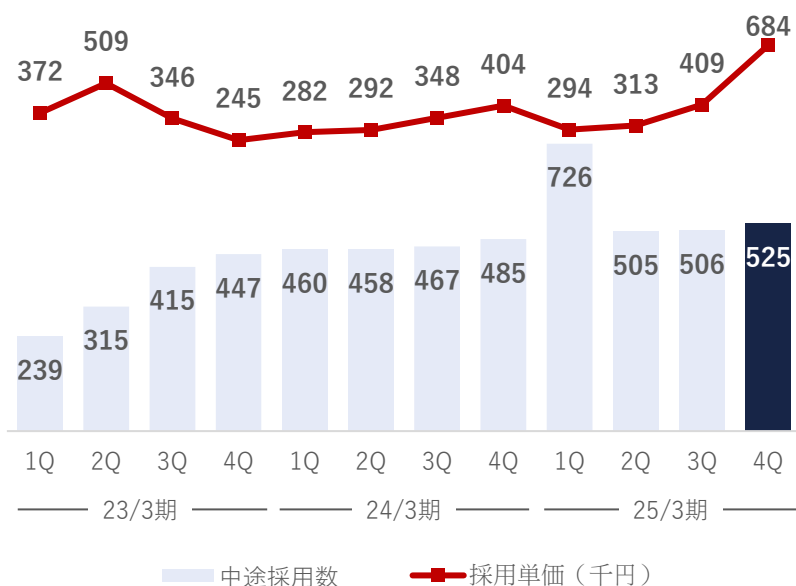
採用の戦略：当社の強み『ローコスト採用』の強化

Point 1 25/3期4Qに採用費を追加投下したことにより、25/3期4Qの採用単価は684千円と一時的に上昇したものの、広告運用から面接、クロージングまで一気通貫で行う自社採用体制により業界最安水準の採用単価を実現。

Point 2 中途未経験者の採用が伸長し、25/3期の採用数は2,379人、前期比+17.5%と大幅に増加。更に26/3期は前期比+26.1%の年間3,000人採用を予想。

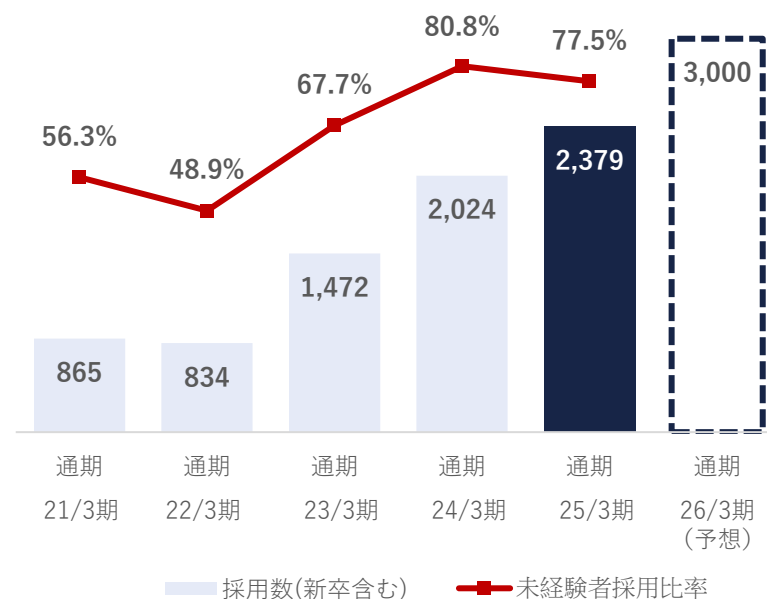
Point 1

■ 中途採用数・採用単価の推移（新卒除く）



Point 2

■ 採用数・未経験者採用比率の推移（新卒含む）



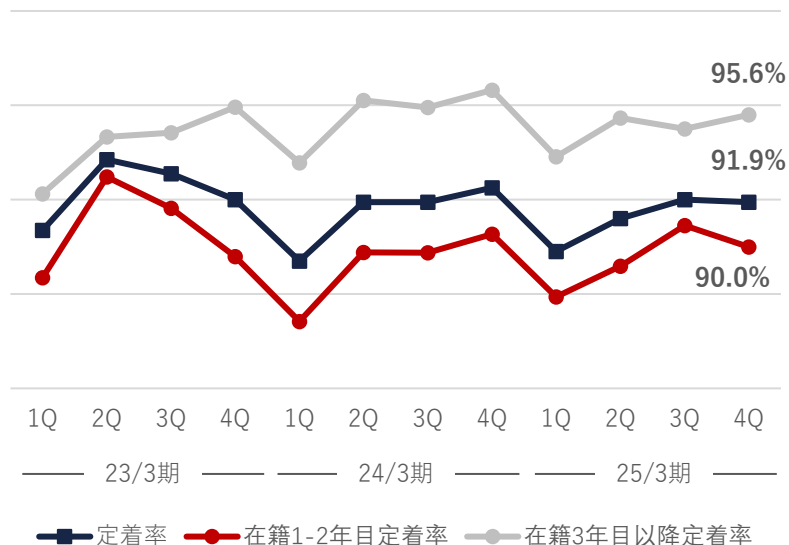
教育研修の戦略：在籍1~2年目の定着率改善

Point 1 在籍3年目以降の社員の定着率は高水準を維持。在籍1-2年目の社員の定着率も前年並みの水準にまで回復。

Point 2 採用数の拡大に伴い在籍技術者の約7割を構成するまでに増加した入社1、2年目の若手人財の定着率改善を最重要取り組み事項とし、営業面での取り組みで掲げるターゲット企業への深耕営業やチーム/セット派遣に加え、「エンジニア応援プラットフォーム」の構築を推進。

Point 1

■ 定着率の推移



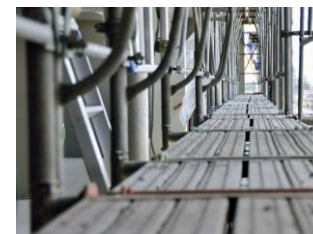
※ 定着率 = 当四半期末在籍技術者数 ÷ 前四半期末在籍技術者数 + 当四半期採用数 × 100

Point 2

■ 「エンジニア応援プラットフォーム」の構築を推進

□ 研修センター開設

- 2025年4月、東京・品川に研修センターを新規開設。
- 対面研修、実物を用いた実技研修等により、建設業界に長く定着できる人財を育成。



□ 研修プログラム・資格学習支援の強化

- 新卒/中途未経験者に対して、入社時研修に加え、入社1年・2年目の期間に技術者基礎研修を定期的に複数回実施。
- 建築施工管理技士等の国家資格取得を支援する学習支援を実施。



SECTION 03

25/3期業績・26/3期業績予想



25年3月期 連結決算ハイライト

- Point 1** 売上高、及び営業利益以下の各段階利益は、いずれも過去最高となる大幅な増収増益を達成。
- Point 2** 中計最終年度の業績目標「連結売上高400億円、Non-GAAP営業利益50億円」達成の確実性が一部認められたため、業績目標の達成を権利行使条件とするストック・オプションに係る株式報酬費用99百万円を計上。
- Point 3** 予算外の株式報酬費用(99百万円)や4Qに追加投下した採用費(101百万円)を吸収して、営業利益以下の各段階利益は予想を超過達成。

グループ技術者数

4,861人

前期比 +23.7%
予想比 ▲5.9%



連結売上高

30,015百万円

前期比 +24.6%
予想比 +0.1%



営業利益

2,763百万円

前期比 +29.1%
予想比 +2.4%
売上比 9.2%



Non-GAAP営業利益

3,328百万円

前期比 +36.5%
予想比 +5.3%
売上比 11.1%



経常利益

2,784百万円

前期比 +25.9%
予想比 +2.6%
売上比 9.3%



当期純利益

1,820百万円

前期比 +24.4%
予想比 +3.7%
売上比 6.1%



※ 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。

※ グループ技術者数はIT技術者派遣事業におけるITフリーランスを含む期末人員数を記載しています。

26年3月期 通期業績予想サマリ

Point 1 コア事業の建設技術者派遣を中心に採用費等の成長投資は継続強化。業界平均を上回る成長率を目指す。売上高、各段階利益は過去最高の更新を予想。

Point 2 営業利益率は、売上原価率の改善に加え、販管費率は株式報酬費用の計上を吸収して改善を見込み、前期比+0.8ポイント改善の10.0%を予想。

グループ技術者数

6,271人

前期比 +29.0%



連結売上高

38,000百万円

前期比 +26.6%



営業利益

3,800百万円

前期比 +37.5%
売上比 10.0%



Non-GAAP営業利益

4,425百万円

前期比 +32.9%
売上比 11.6%



経常利益

3,800百万円

前期比 +36.5%
売上比 10.0%



当期純利益

2,470百万円

前期比 +35.7%
売上比 6.5%



※ 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。

※ グループ技術者数はIT技術者派遣事業におけるITフリーランスを含む期末人員数を記載しています。

26年3月期 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

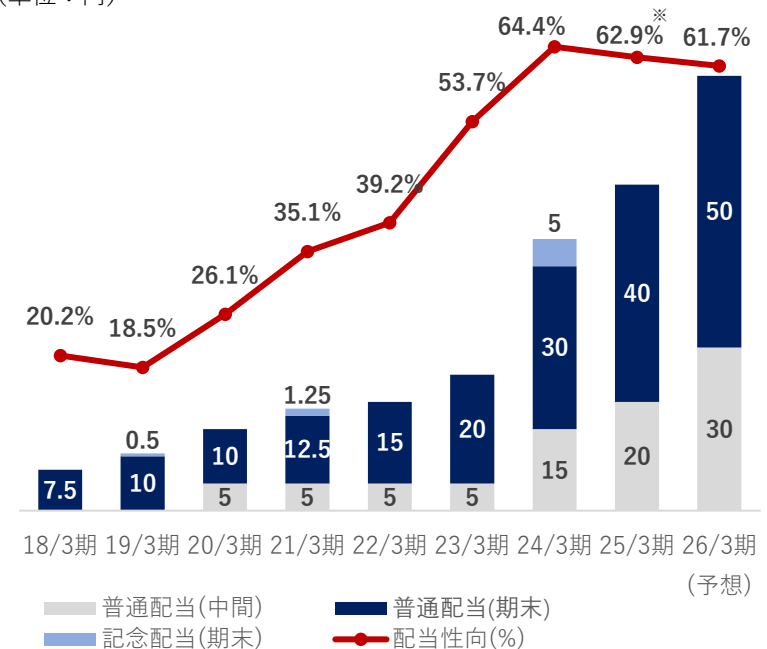
	中間	期末	記念 配当	合計
24/3期	15.0円	30.0円	5.0円	50.0円
25/3期	20.0円	40.0円	-	60.0円
26/3期(予想)	30.0円	50.0円	-	80.0円

年間配当
+ 20.0円増配

※ 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)



※ 25/3期における自己株式取得(799,991千円)を含めた総還元性向は106.6%。

※ 総還元性向 = (配当金総額 + 自己株式取得総額) ÷ 親会社株主に帰属する当期純利益

(ご参考) 25年3月期 連結決算業績

(単位：百万円)

	2024/3期		2025/3期			
	通期実績	構成比	通期実績	構成比	前期比	予想比
売上高	24,098	100.0%	30,015	100.0%	+24.6%	+0.1%
売上原価	17,323	71.9%	21,706	72.3%	+25.3%	+0.7%
売上総利益	6,774	28.1%	8,308	27.7%	+22.6%	△1.7%
販売費及び一般管理費	4,632	19.2%	5,544	18.5%	+19.7%	△3.6%
営業利益	2,141	8.9%	2,763	9.2%	+29.1%	+2.4%
Non-GAAP営業利益※	2,437	10.1%	3,328	11.1%	+36.5%	+5.3%
経常利益	2,211	9.2%	2,784	9.3%	+25.9%	+2.6%
当期純利益	1,463	6.1%	1,820	6.1%	+24.4%	+3.7%
グループ在籍技術者数(期末)※	3,929	-	4,861	-	+23.7%	△5.9%

※ 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。

※ グループ技術者数はIT技術者派遣事業におけるITフリーランスを含む期末人員数を記載しています。

(ご参考) 26年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)

	2025/3期		2026/3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	30,015	100.0%	38,000	100.0%	+26.6%	+7,985
売上原価	21,706	72.3%	27,079	71.3%	+24.8%	+5,373
売上総利益	8,308	27.7%	10,921	28.7%	+31.4%	+2,612
販売費及び一般管理費	5,544	18.5%	7,121	18.7%	+28.4%	+1,576
営業利益	2,763	9.2%	3,800	10.0%	+37.5%	+1,036
Non-GAAP営業利益 ^{※1}	3,328	11.1%	4,425	11.6%	+32.9%	+1,096
経常利益	2,784	9.3%	3,800	10.0%	+36.5%	+1,016
当期純利益	1,820	6.1%	2,470	6.5%	+35.7%	+649
1株当たり当期純利益(円)	95.45	-	129.70	-	+35.9%	+34.25
グループ技術者数(期末、人) ^{※2}	4,861	-	6,271	-	+29.0%	+1,410

※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. グループ技術者数はIT技術者派遣事業におけるITフリーランスを含む期末人員数を記載しています。

(ご参考) 26年3月期 事業別KPI (予想)

(単位：人、千円)

	2025/3期			2026/3期		
	上期	下期	通期	通期(予想)	前期比	前期差
採用数	1,502	1,209	2,711	3,544	+30.7%	+833
建設技術者派遣	1,348	1,031	2,379	3,000	+26.1%	+621
機電・半導体技術者派遣	95	97	192	297	+54.7%	+105
IT技術者派遣	59	81	140	247	+76.4%	+107
退職数	949	830	1,779	2,134	+20.0%	+355
建設技術者派遣	845	750	1,595	1,928	+20.9%	+333
機電・半導体技術者派遣	45	38	83	104	+25.3%	+21
IT技術者派遣	59	42	101	102	+1.0%	+1
在籍技術者数(期末)	4,482	4,861	4,861	6,271	+29.0%	+1,410
建設技術者派遣	4,071	4,352	4,352	5,424	+24.6%	+1,072
機電・半導体技術者派遣	273	332	332	525	+58.1%	+193
IT技術者派遣	138	177	177	322	+81.9%	+145
定着率	83.0%	85.6%	73.7%	74.6%	-	+1.0pt
建設技術者派遣	82.8%	85.3%	73.2%	73.8%	-	+0.6pt
機電・半導体技術者派遣	85.8%	89.7%	80.0%	83.5%	-	+3.5pt
IT技術者派遣	82.9%	86.6%	75.5%	78.3%	-	+2.7pt
稼働率(研修中含む)	92.6%	94.8%	93.7%	94.6%	-	+0.9pt
建設技術者派遣	92.5%	95.0%	93.8%	94.6%	-	+0.8pt
機電・半導体技術者派遣	91.2%	90.4%	90.8%	92.9%	-	+2.1pt
IT技術者派遣	98.2%	99.0%	98.6%	98.7%	-	+0.1pt

※ IT技術者派遣事業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 04

中期経営計画の上方修正



中期経営計画（前半3カ年）の成果

Point

グループ採用数は、870人(22/3期実績)から3.1倍の2,711人(25/3期実績)にまで拡大。
この結果、グループ技術者数は2.2倍の4,861人に増加。

■グループ技術者数の推移

(単位：人)



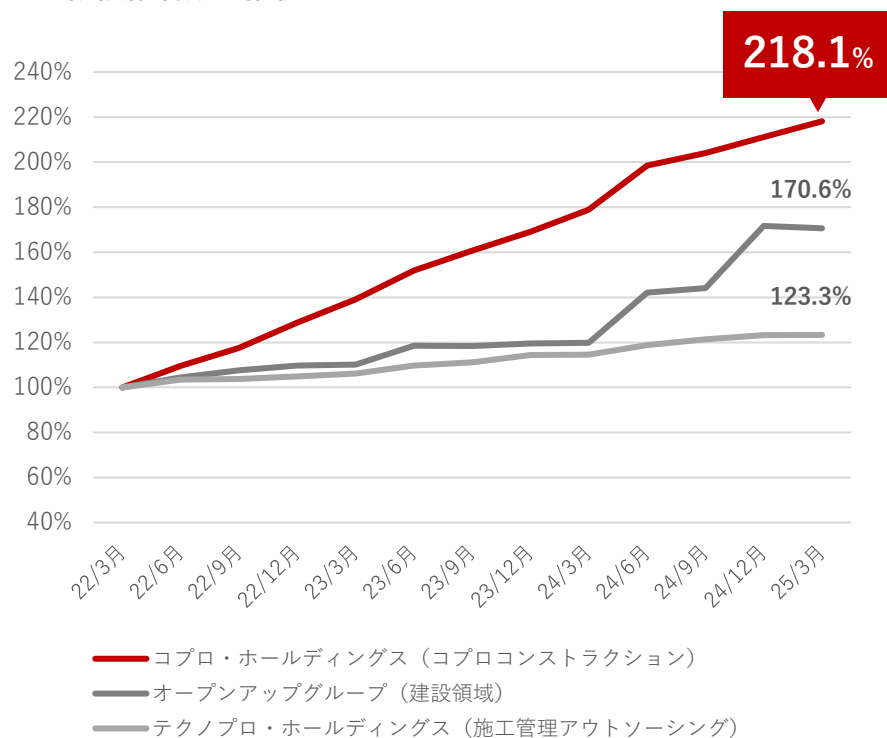
中期経営計画（前半3カ年）の成果

Point

メイン事業の建設技術者派遣は業界平均を上回る成長を実現。

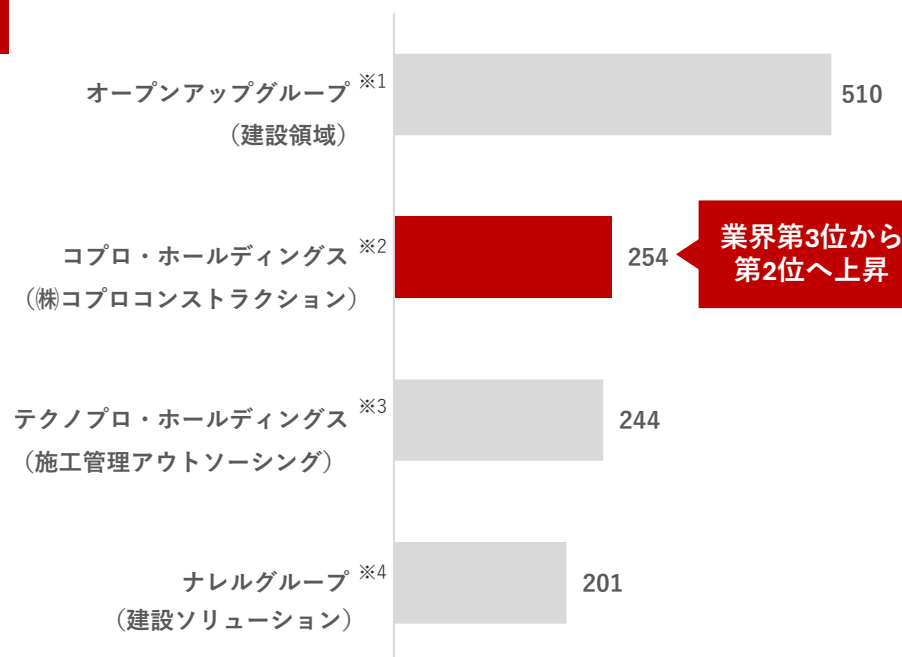
この結果、直近12カ月(LTM)の売上高基準で、業界第3位から第2位へ上昇。

■建設技術者数の推移



■建設技術者派遣の売上順位（上場企業4社）

（単位：億円）



※ 各社公表資料より当社作成。

※1. (株)オープンアップグループ（建設領域）、売上高：25/6月期2Q LTM

※3. テクノプロ・ホールディングス(株)（施工管理アウトソーシング）、売上高：25/6月期2Q LTM

※2. (株)コプロコンストラクション、売上高：25/3期3Q LTM

※4. (株)ナレルグループ（建設ソリューション）、売上高：25/10期1Q LTM

中期経営計画（前半3力年）の業績進捗

Point 1 中計前半戦の3力年は想定を上回る快進撃。毎年度、売上高およびNon-GAAP営業利益は、2022年5月の中計公表時に策定した各年度の中計目標を超過達成。

Point 2 中計前半戦の3力年で、連結売上高は1.9倍、Non-GAAP営業利益は1.8倍、EPSは1.9倍に成長。



中期経営計画（前半3力年）

	22/3期	23/3期			24/3期			25/3期			
(単位：百万円)	実績	中計目標	実績	目標比	中計目標	実績	目標比	中計目標	実績	目標比	22/3期比
連結売上高	15,589	17,800	18,791	+5.6%	21,800	24,098	+10.5%	26,800	30,015	+12.0%	1.9倍
営業利益	1,621	—	1,321	—	—	2,141	—	—	2,763	—	1.7倍
Non-GAAP営業利益	1,841	1,300	1,606	+23.5%	1,900	2,437	+28.3%	2,700	3,328	+23.3%	1.8倍
1株当たり当期純利益(EPS)(円)	51.06	—	46.54	—	—	77.68	—	—	95.45	—	1.9倍
グループ技術者数	2,201	—	3,036	—	—	3,929	—	—	4,861	—	2.2倍

※ 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。

※ 1株当たり当期純利益は、株式分割に伴う影響を加味して遡及修正をしています。

最終年度(27/3期) 財務業績目標の上方修正

Point 1 中期経営計画の最終年度(27/3期)の財務業績目標として、連結売上高470億円(当初目標比+70億円)、Non-GAAP営業利益62億円(同+12億円)、グループ技術者数8,000人(同+1,800人)に上方修正。

Point 2 EPSは185.00円を目標に設定。持続的なEPSの積み上げに対する資本市場からの期待値向上を目指す。



中期経営計画 (後半2力年)										
(単位：百万円)	25/3期	26/3期 (予想)				27/3期 (目標)				
	実績	中計目標	修正目標	当初目標比	当初目標差	中計目標	修正目標	当初目標比	当初目標差	22/3期比
連結売上高	30,015	33,000	38,000	+15.2%	+5,000	40,000	47,000	+17.5%	+7,000	3.0倍
営業利益	2,763	—	3,800	—	—	—	5,600	—	—	3.5倍
Non-GAAP営業利益	3,328	3,900	4,425	+13.5%	+525	5,000	6,200	+24.0%	+1,200	3.4倍
1株当たり当期純利益(EPS)(円)	95.45	—	129.70	—	—	—	185.00	—	—	3.6倍
グループ技術者数	4,861	—	6,271	—	—	6,200	8,000	+29.0%	+1,800	3.6倍

※ 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。

※ グループ技術者数はIT技術者派遣事業におけるITフリーランスを含む期末人員数を記載しています。

(ご参考) 業績推移・目標サマリ

(単位：百万円)

	中期経営計画期間										
	22/3期	23/3期		24/3期		25/3期		26/3期		27/3期	
	通期実績	通期実績	前期比	通期実績	前期比	通期実績	前期比	通期(予想)	前期比	通期(目標)	前期比
売上高	15,589	18,791	+20.5%	24,098	+28.2%	30,015	+24.6%	38,000	+26.6%	47,000	+23.7%
営業利益	1,621	1,321	△18.5%	2,141	+62.0%	2,763	+29.1%	3,800	+37.5%	5,600	+47.4%
Non-GAAP営業利益※	1,841	1,606	△12.8%	2,437	+51.7%	3,328	+36.5%	4,425	+32.9%	6,200	+40.1%
当期純利益	962	864	△10.2%	1,463	+69.3%	1,820	+24.4%	2,470	+35.7%	3,600	+45.7%
1株当たり当期純利益(EPS)	51.06	46.54	△8.9%	77.68	+66.9%	95.45	+22.9%	129.70	+35.9%	185.00	+42.6%
グループ在籍技術者※	2,201	3,036	+37.9%	3,929	+29.4%	4,861	+23.7%	6,271	+29.0%	8,000	+27.6%

※ 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。

※ グループ技術者数はIT技術者派遣事業におけるITフリーランスを含む期末人員数を記載しています。

(ご参考) 株価推移



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」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 経営企画課
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/>

