

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!



オンラインIR説明会

2023年8月31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）

SECTION

01

会社概要

02

中期経営計画

03

24/3期 業績予想

04

24/3期 第1四半期 決算概要

05

24/3期 配当予想

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
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・エンジニアード株式会社アトモスバリューアークコンサルティング株式会社
-------	--

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	3,301人（連結、2023年3月末現在）
------	-----------------------



経営者略歴

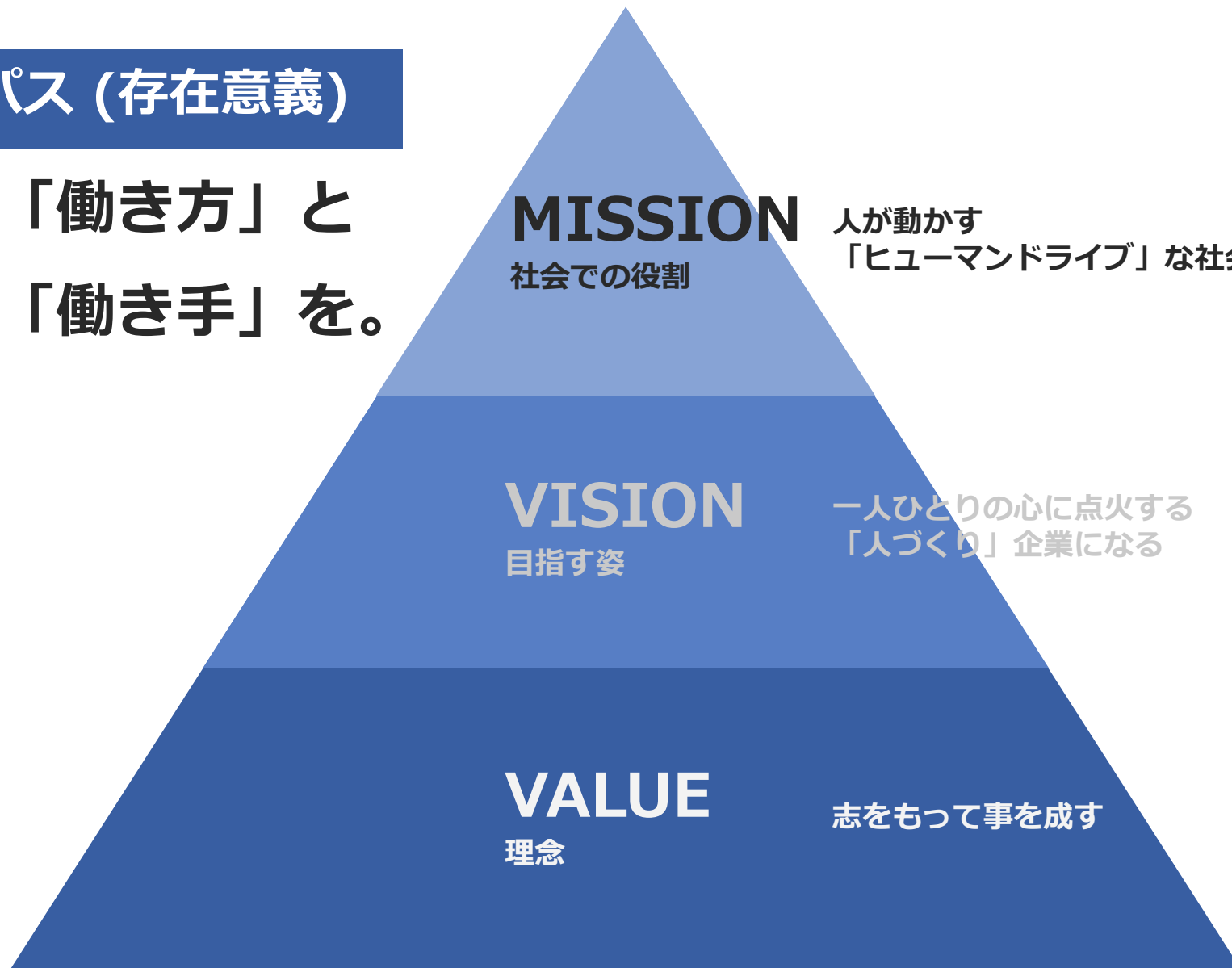
- 代表取締役社長 清川 甲介
- 1977年10月16日、愛知県生まれ。
- 名古屋工業専門学校卒業後、地元建設会社にて現場監督を2年経験。
- 大手建設系人材派遣会社で営業を5年経験し、同社の社長を経て、2006年に当社を創業。



企業理念

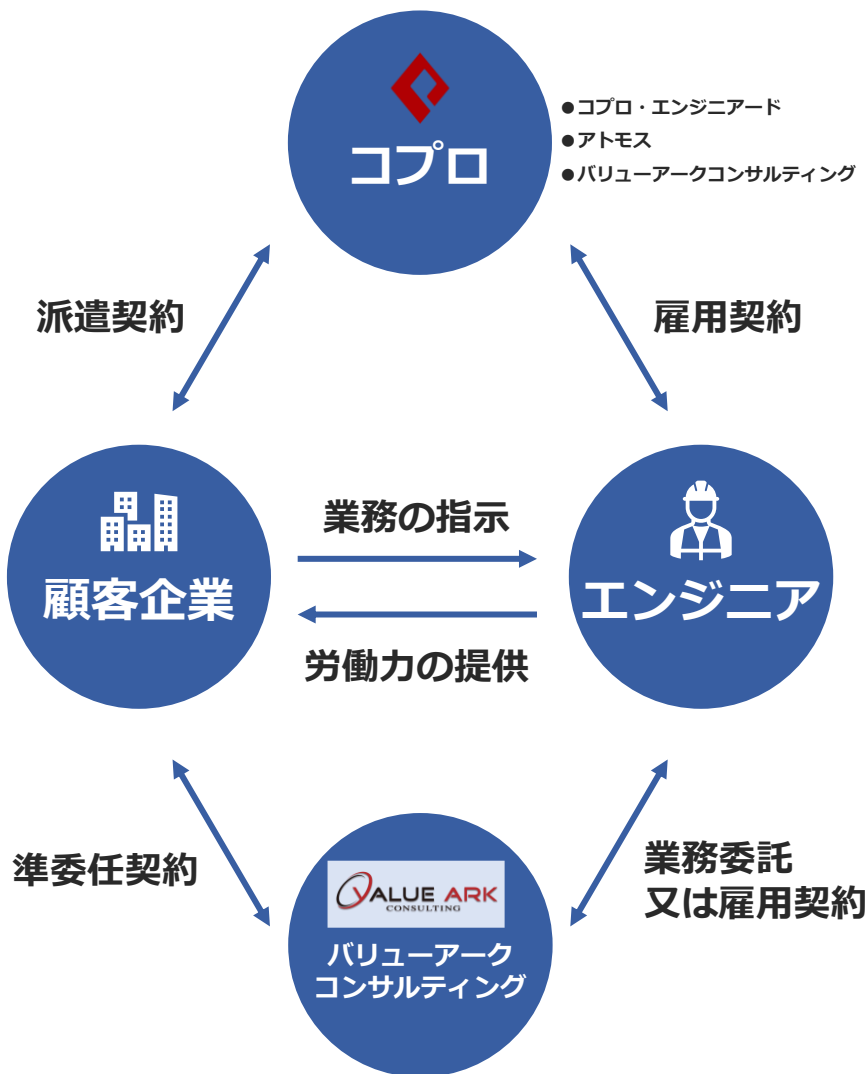
パーパス (存在意義)

最高の「働き方」と
最高の「働き手」を。



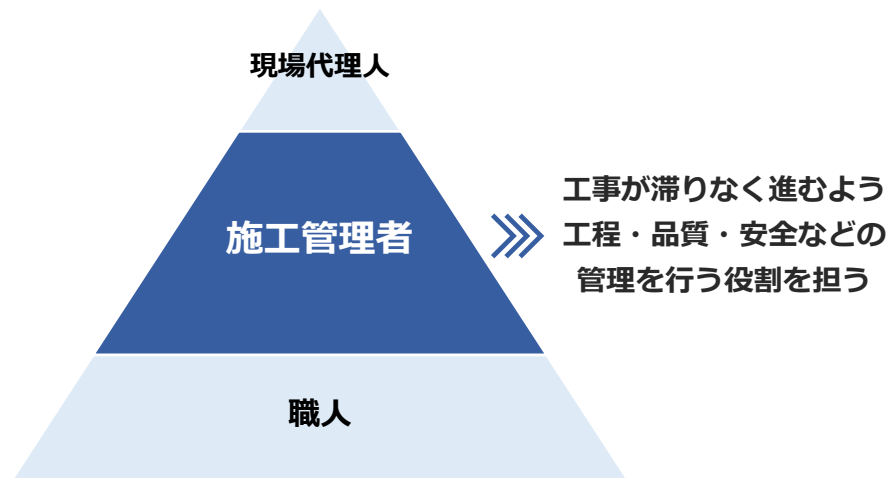
事業概要

事業体系



エンジニア派遣領域

【コプロ・エンジニアード】



【アトモス、バリューアークコンサルティング】



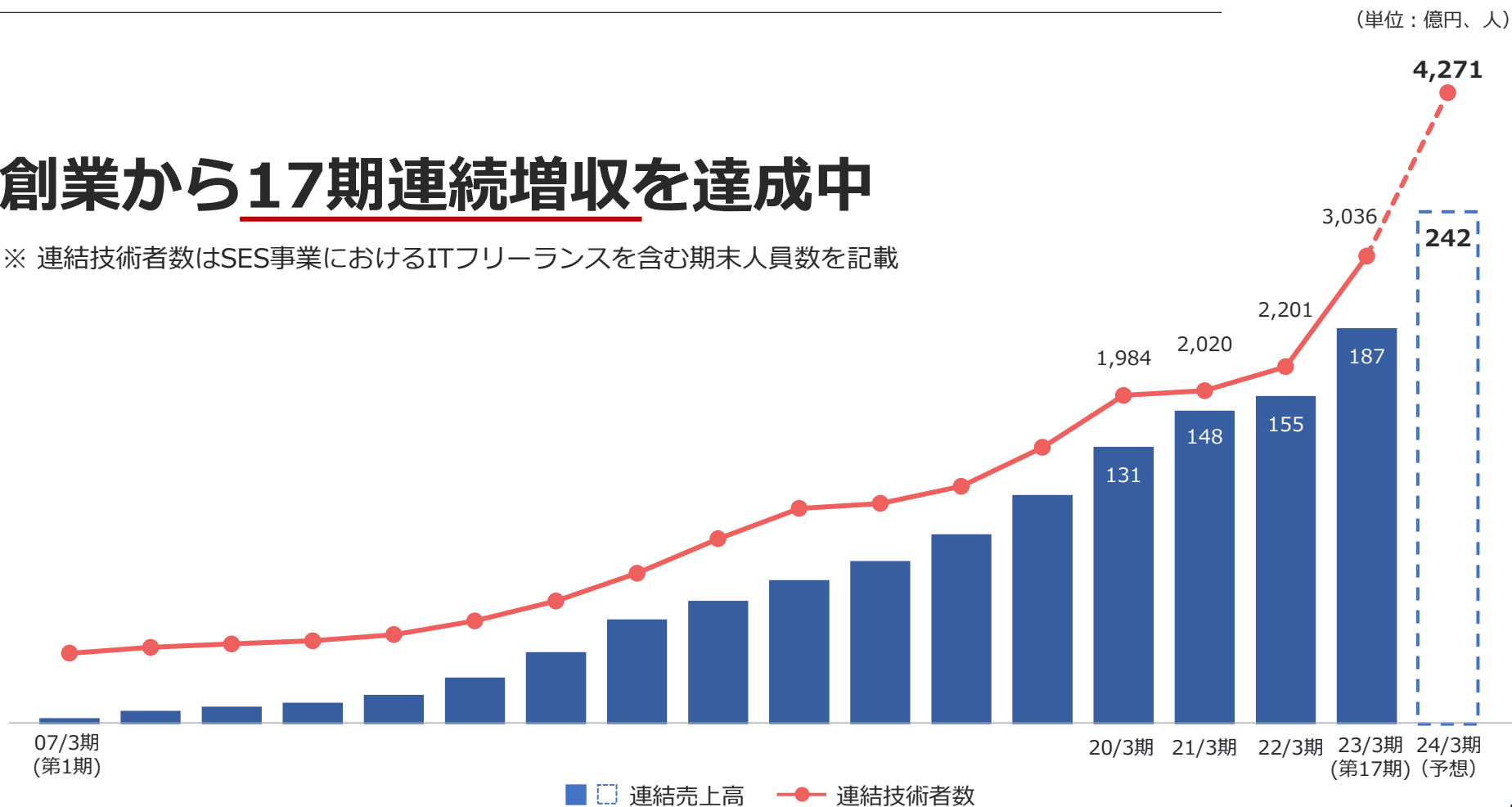
事業特性

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

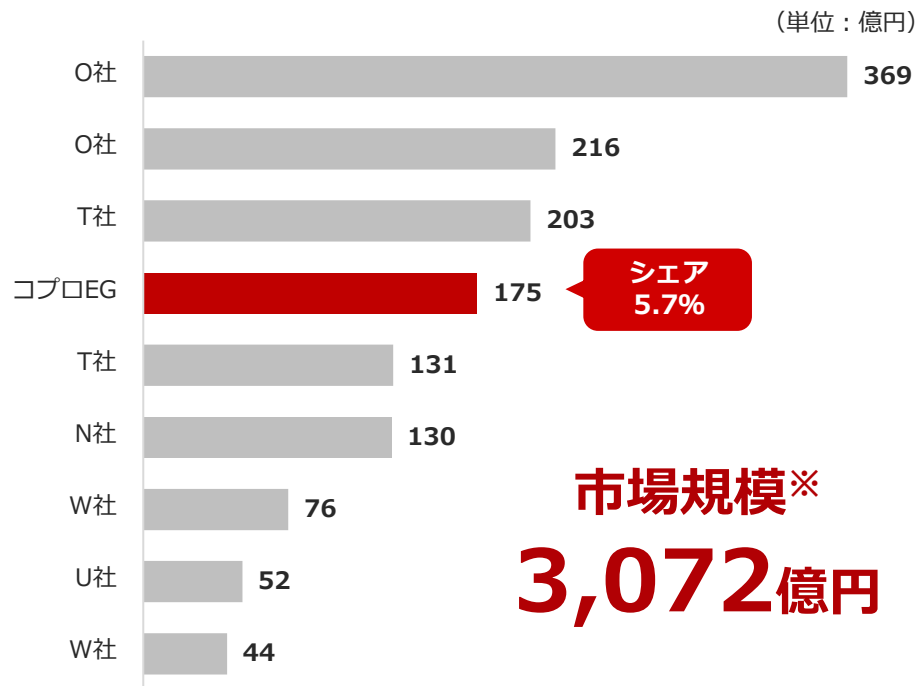
創業から17期連続増収を達成中

※ 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

建設技術者派遣 市場規模（上場企業9社比較）

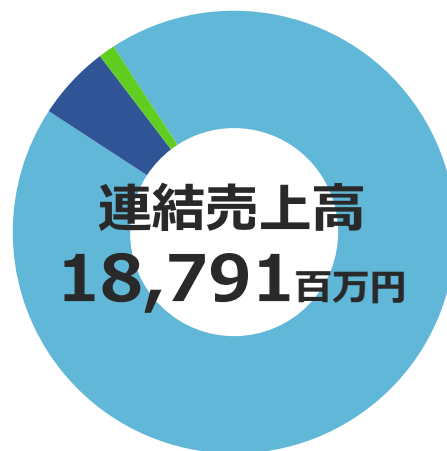


※ 市場規模は当社推計（2022年度）。

※ 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45%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）

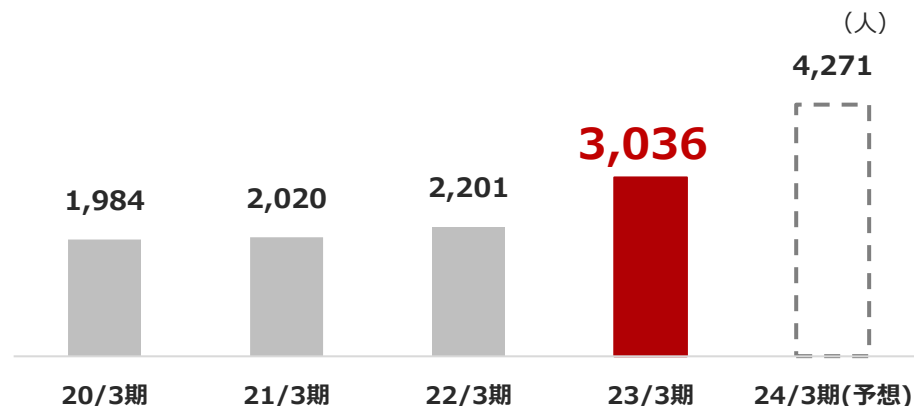


コプロ・エンジニアード
(建設技術者派遣事業) : 93.4%

アトモス
(機電技術者派遣・請負事業) : 5.4%

バリューアークコンサルティング
(SES/IT技術者派遣事業) : 1.2%

連結技術者数推移



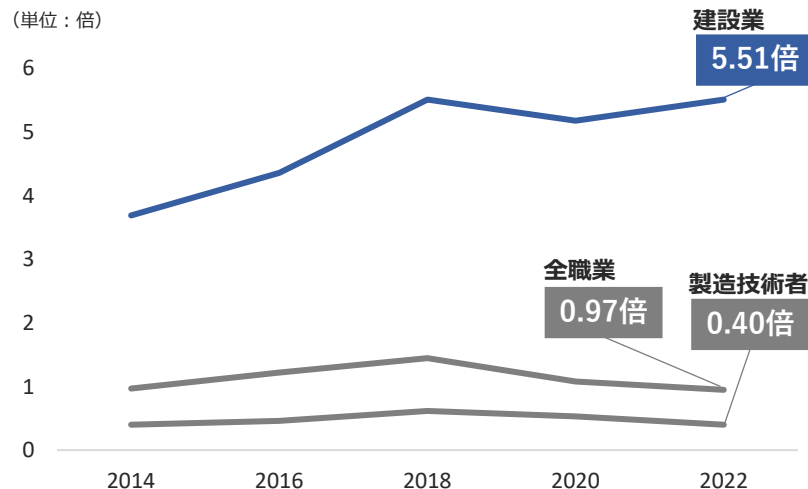
SECTION 02

中期経営計画

事業環境(建設業)の課題

課題1 慢性的な人手不足と技術者の高齢化

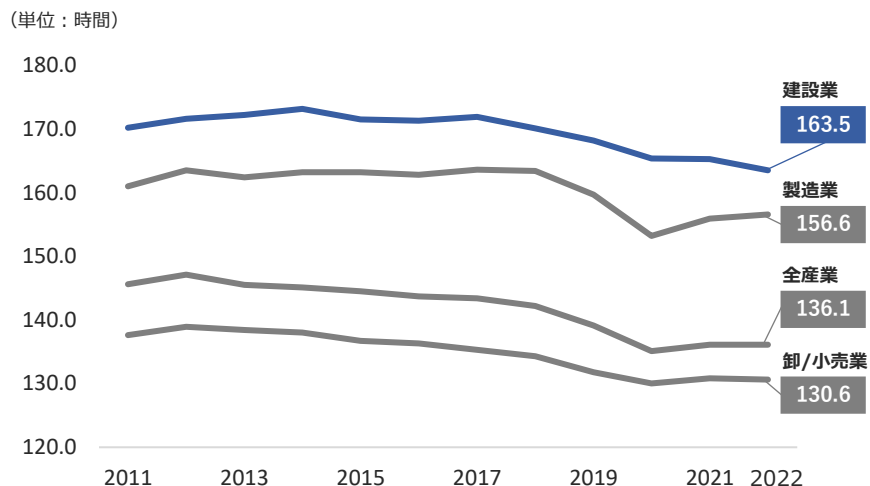
▼職種別有効求人倍率(業種別)



出典: 厚生労働省「一般職業紹介状況(職業安定業務統計)」

課題2 長時間労働の常態化

▼月間総実労働時間(業種別)



出典: 厚生労働省「月間実労働時間及び出勤日数」

2024年4月、
改正労働基準法の適用

※1

時間外労働の上限規制により労働需給のひっ迫が進む



2024年4月を皮切りに
人財派遣サービスへの更なる需要拡大が見込まれる

※1 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

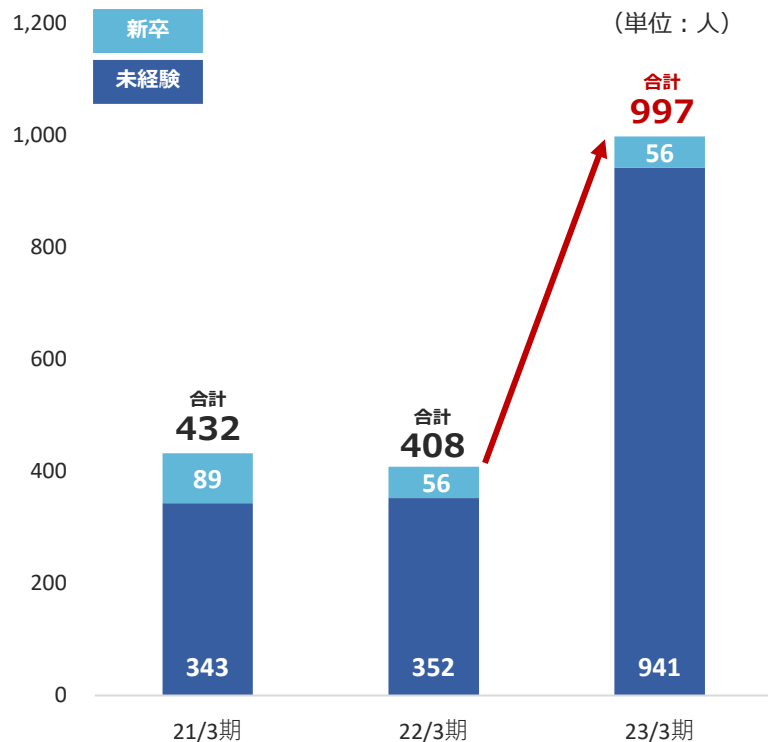


課題に対する当社の取り組み①

対策1 労働需要の高まりに向けて採用体制の構築・拡充

▼新卒・未経験技術者採用数

23/3期は前年比約2.6倍の未経験者を採用



○採用体制の強み

“選ぶ”採用ではなく、“採る”採用

面接

業界の魅力を説き、就業意欲を高める

採用

5日間の研修を実施、基礎知識を身に付ける

定着

配属後のきめ細やかなフォローにより、安定就業をサポート

強固な供給網で、加速する人財不足に対応できる体制を構築



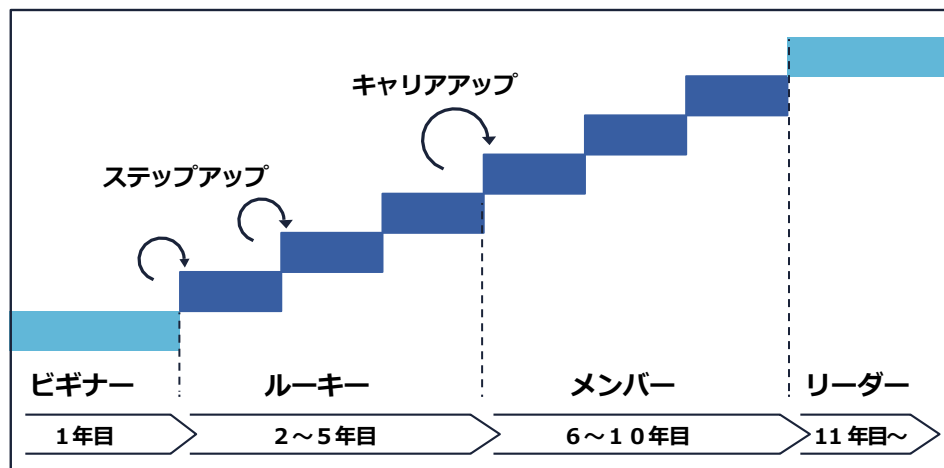
課題に対する当社の取り組み②

対策2 未経験人材の育成強化

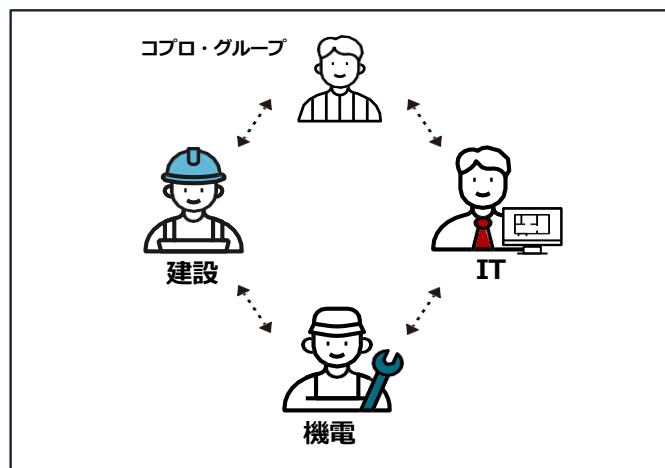
当社のエンジニア育成：エンジニア応援プラットフォーム

最高の働き方を実現するために成長を支援する制度

特長1：キャリアステップを可視化



特長2：ジョブチェンジ制度



特長1

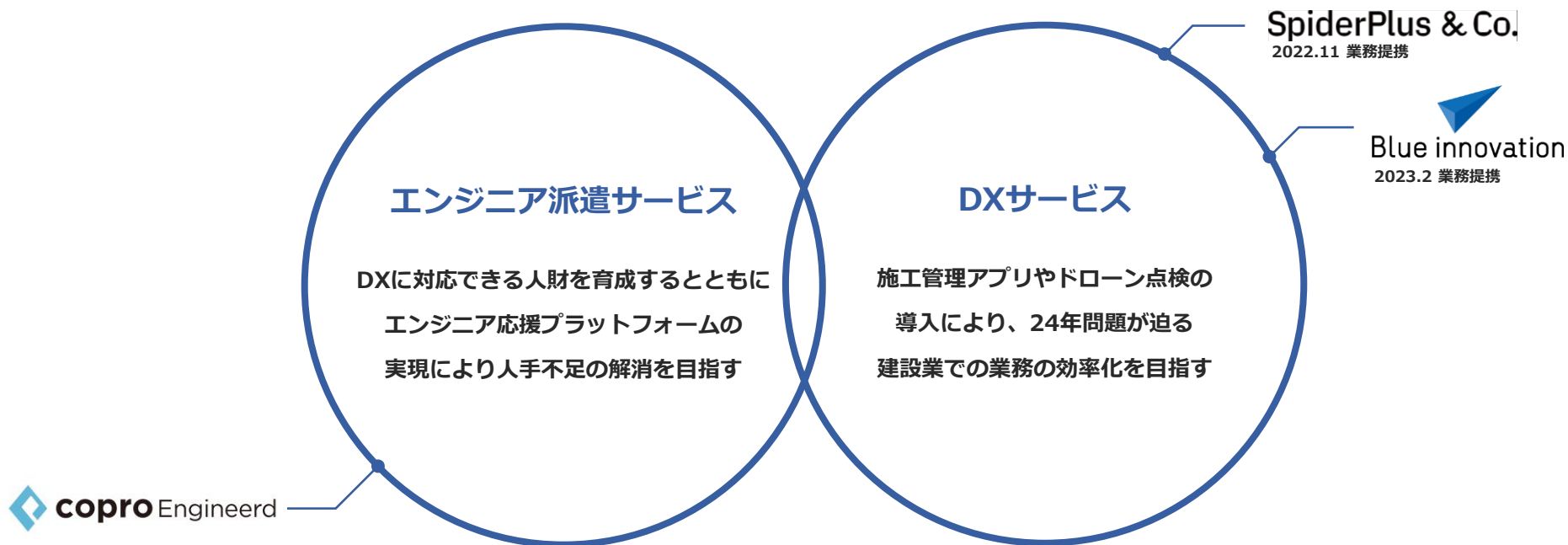
同グレード内で年1回の評価により昇給する「ステップアップ」、自らエントリーして検定試験や社内評価により昇格する「キャリアアップ」。人間性・経験・専門知識を評価軸とし、エンジニアの成長を支援することで、最高の「働き方」と「働き手」を創出。

特長2

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。

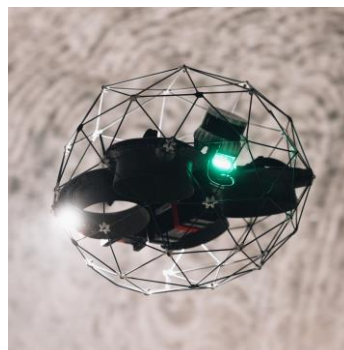
業務提携

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



●スパイダープラス株式会社

建設現場の業務効率化を実現する施工管理アプリ「SPIDERPLUS」を開発・提供。当社の未経験研修カリキュラムにも「SPIDERPLUS」に関する研修を組み込み、DX化に対応できる即戦力人財の育成を進めている。



●ブルーイノベーション株式会社

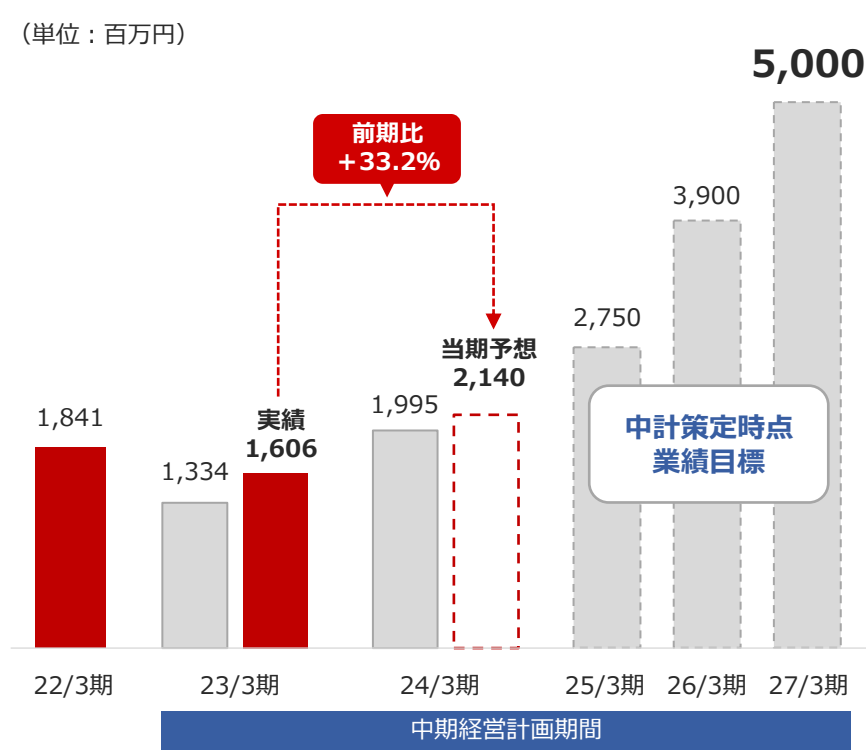
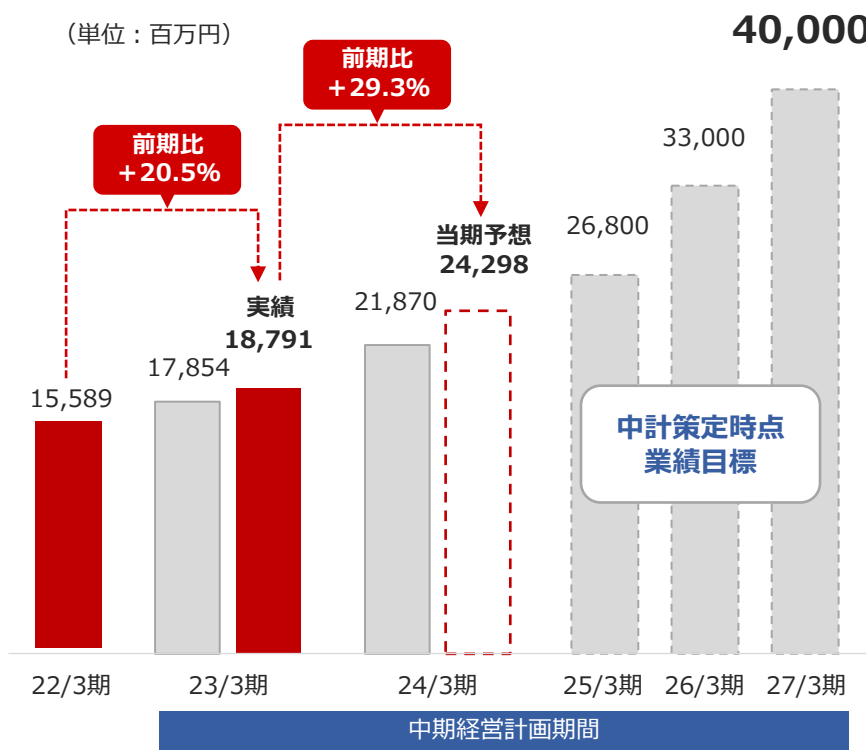
複数のドローン・ロボットを遠隔で制御し、統合管理するためのベースプラットフォーム「Blue Earth Platform®(BEP)」を軸に、様々なソリューションを開発・提供。工事現場の施工管理や点検・測量業務の効率化を進めている。

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、中計業績目標の前倒し達成を目指す。
- ・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

Non-GAAP営業利益



■ 実績・当期予想 ■ 中計策定時点の業績目標

■ 実績・当期予想 ■ 中計策定時点の業績目標



SECTION 03

24/3期
業績予想

24/3期 連結業績予想サマリ

連結技術者数

4,271人
(前期比+40.7%)

過去
最高

売上高

24,298百万円
(前期比+29.3%)

過去
最高

営業利益

1,800百万円
(前期比+36.2%)

過去
最高

Non-GAAP営業利益

2,140百万円
(前期比+33.2%)

過去
最高

経常利益

1,870百万円
(前期比+41.2%)

過去
最高

当期純利益

1,167百万円
(前期比+35.0%)

過去
最高

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することにより、規模拡大の更なる加速を目指す。

Point 2

採用数の拡大と同時に、1Qの結果を受け、定着率の改善に向けた取組みを強化する。

Point 3

積極投資に伴う販管費増は増収で吸収し、規模拡大と利益創出の双方を実現させ、過去最高の売上高・利益を見込む。

※ 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。

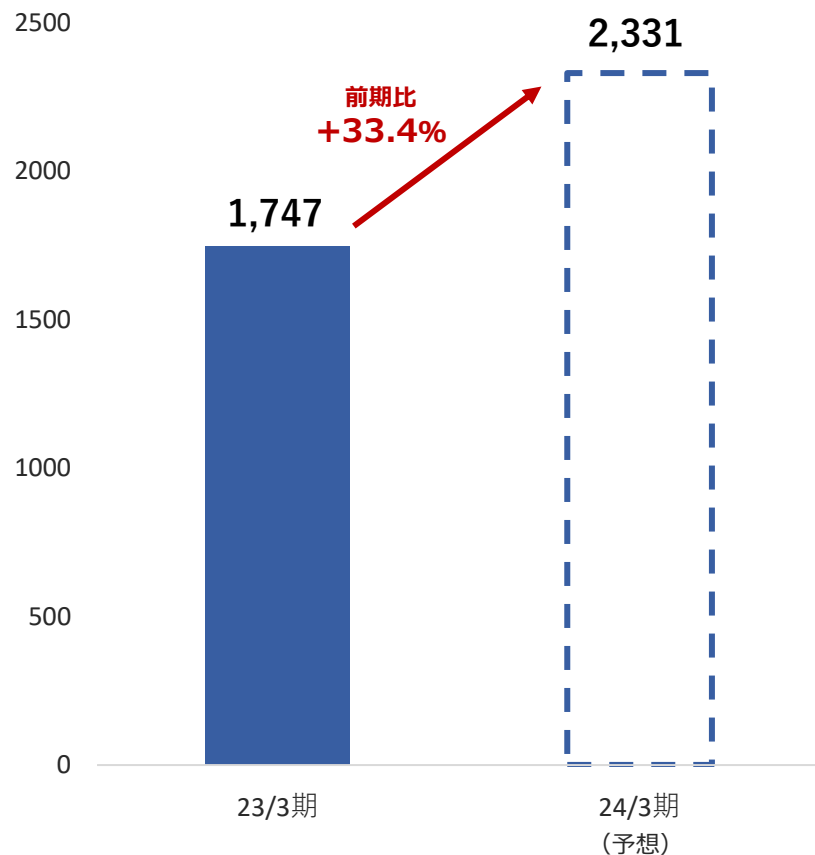
※ Non-GAAP営業利益は、本質的な業績を測る利益指標として、営業利益に減価償却費、のれん償却費、株式報酬費用を足し戻した金額を計算しています。



24/3期 採用数・技術者数計画

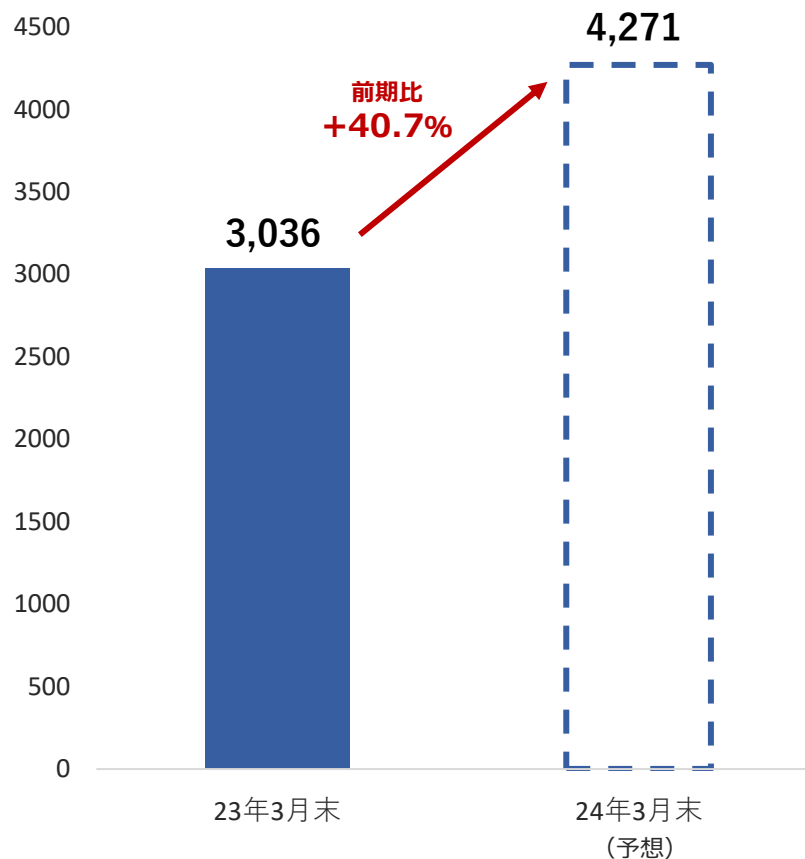
採用数 (連結合計)

(単位: 人)



技術者数 (連結合計)

(単位: 人)



SECTION 04

24/3期 第1四半期 決算概要

第1四半期 連結決算ハイライト

連結技術者数

3,314人
(前期比+38.3%)

過去
最高

売上高

5,406百万円
(前期比+27.2%)

過去
最高

営業利益

236百万円
(前期比+2.5%)

Non-GAAP営業利益

288百万円
(前期比△4.0%)

経常利益

308百万円
(前期比+33.6%)

当期純利益

191百万円
(前期比+41.6%)

Point 1

連結技術者数は過去最高の3,314人(前期比+918人)。

Point 2

販管費の抑制により、各段階利益(Non-GAAP営業利益を除く)は減益の社内計画から一転して増益を確保。

Point 3

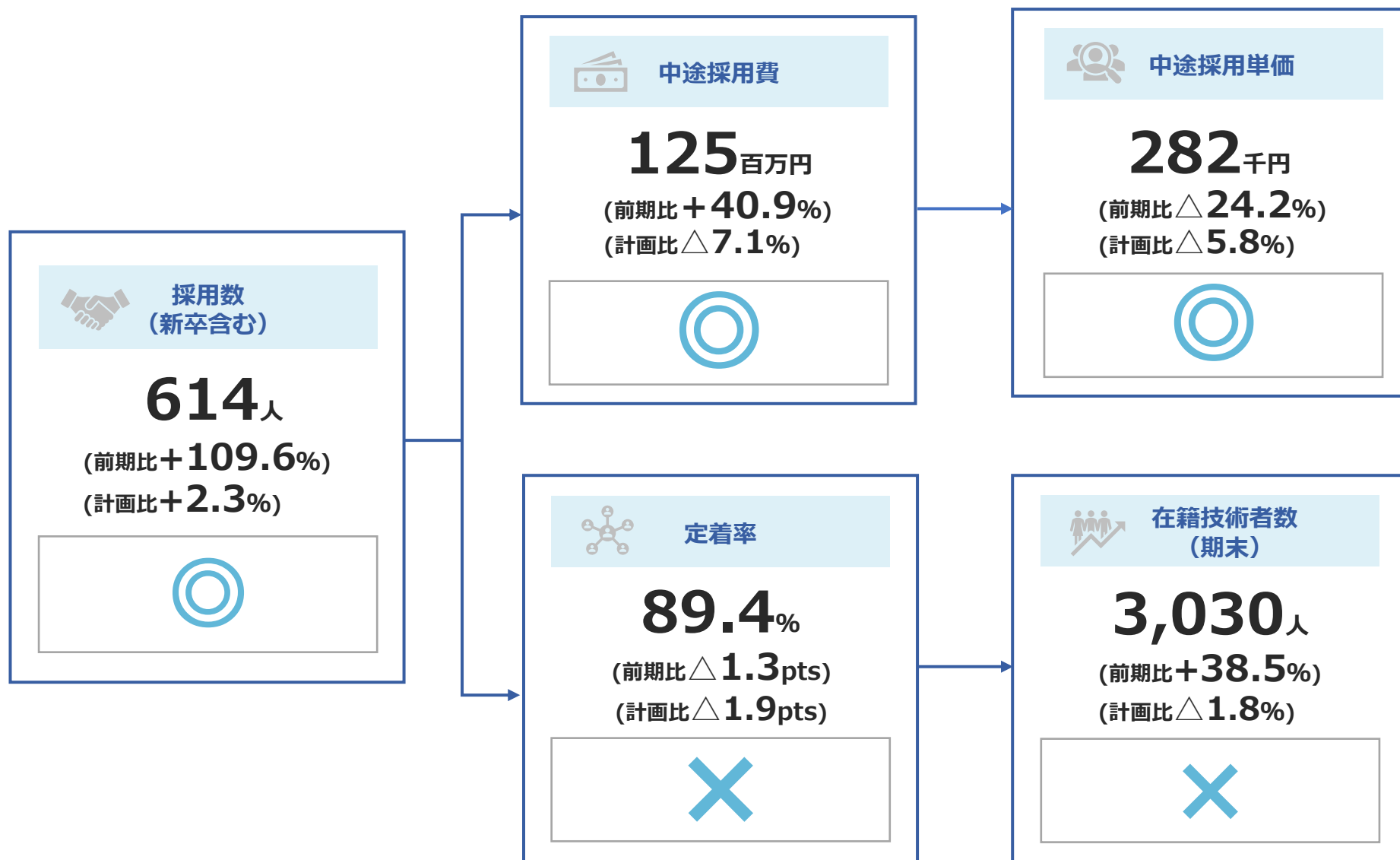
保険解約返戻金の営業外収益計上により、経常利益及び当期純利益は大幅増益。

※ 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。



建設技術者派遣事業：主要KPI



※◎は計画以上、○は計画並みで推移、×は計画以下を表す。

※ 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：面接対応強化による採用フローの確立



採用費

前1Q比
約4割増



応募数

前1Q比 約4割増



面接数

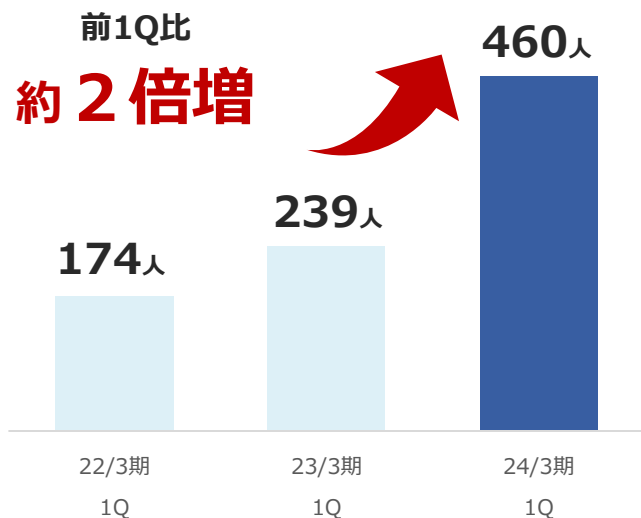
前1Q比 約2倍増



採用数

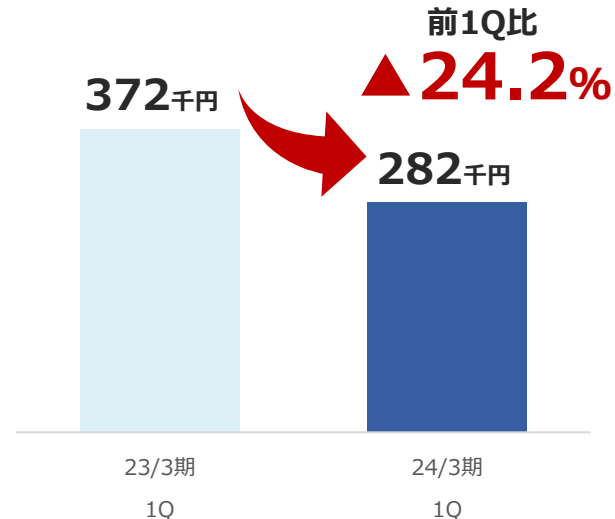
前1Q比 約2倍増

中途採用数



- 応募管理システムの導入により採用フローを効率化
- 採用プロセスの徹底管理
- 採用担当者を約5割増員(前1Q比)

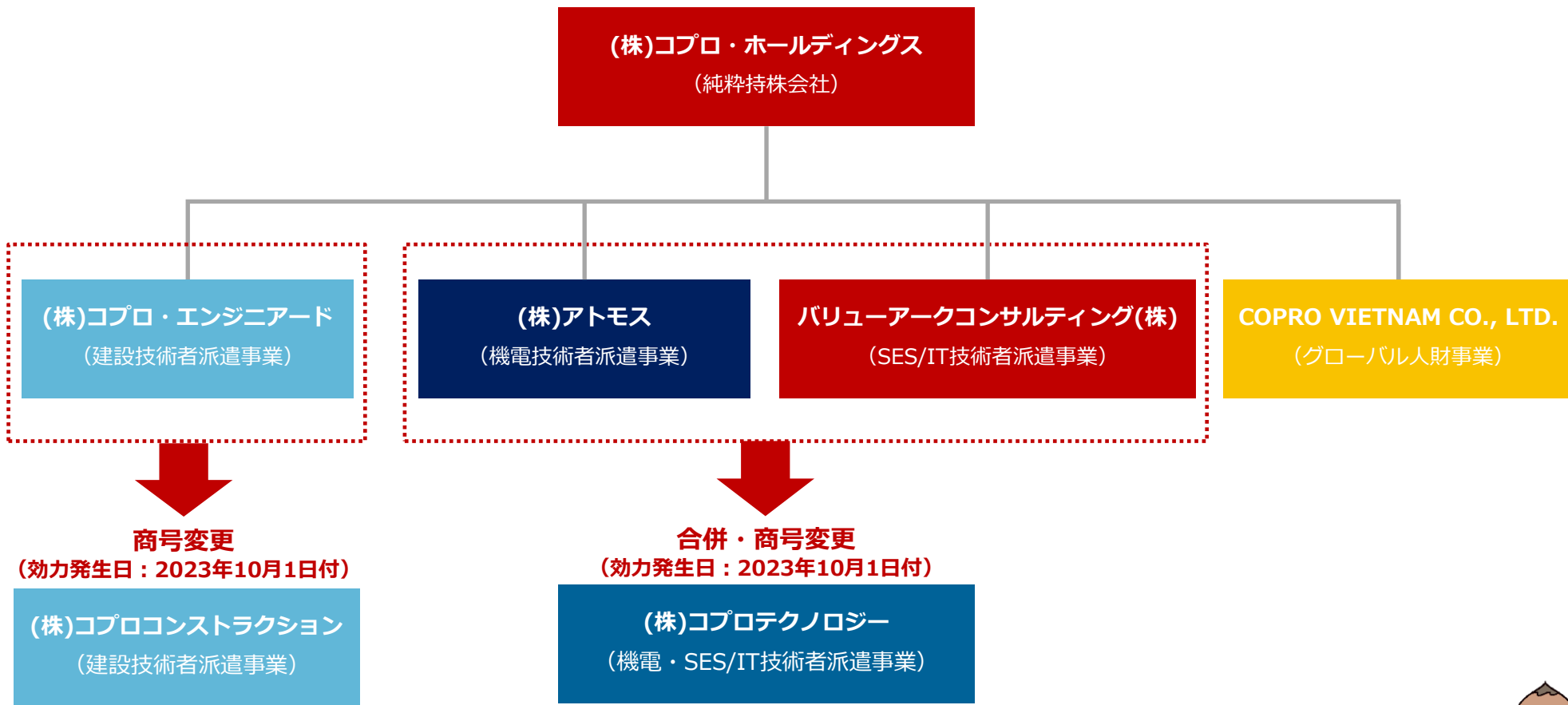
中途採用単価



- 歩留まり改善により中途採用単価が低下

中核子会社の商号変更・子会社合併

- 中核子会社である（株）コプロ・エンジニアードの商号を変更。「建設」を意味する「コンストラクション」を社名に冠することにより、事業内容がイメージしやすい名称とし、お客様及び求職者に対するより一層の企業認知度の向上を図る。
- 2021年にM&Aにより子会社化した2社、機電技術者派遣事業の（株）アトモス、SES/IT技術者派遣事業のバリューークコンサルティング（株）を合併。機電領域とIT領域を統合することで競争力を高め、エンジニアの就業機会の拡大やキャリア形成支援を強化。



SECTION 05

24/3期 配当予想

株式分割の実施

株式分割の目的

当社株式の投資単位あたりの金額を引き下げることにより、投資家の皆様がより投資しやすい環境を整え、投資家層の拡大と当社株式の流動性の向上を図ります。

株式分割の方法

株式分割の割合	1株につき2株の割合で分割
基準日	2023年9月30日（土曜日）
効力発生日	2023年10月1日（日曜日）

※ 上記の基準日は、株主名簿管理人の休業日につき、実質的には2023年9月29日（金曜日）となります。

	株式分割前	株式分割後
発行済株式総数	10,000,000株	20,000,000株
発行可能株式総数	40,000,000株	80,000,000株



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

- ✓ 2024年3月期は1株当たり**30.0円増配**し、**年間80.0円※2**を予想。
- ✓ 連結配当性向は**64.2%**を予想。

※ 2024年3月期期末配当金の修正※1は、株式分割に伴う修正のため、1株当たりの配当予想に実質的な変更はありません。

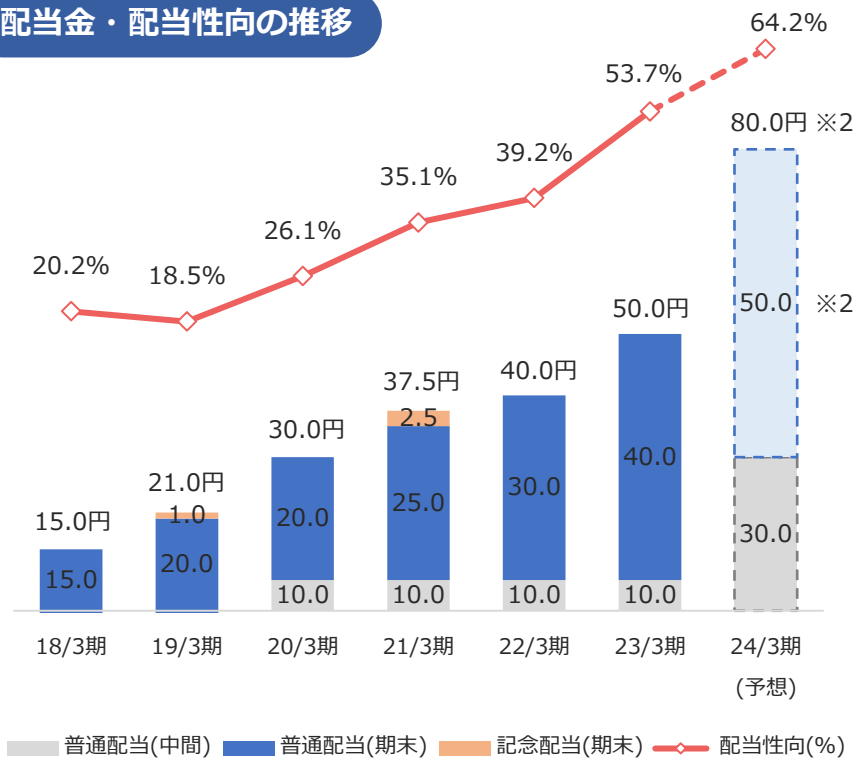
	中間	期末	合計
2023年3月期(実績)	10.0円	40.0円	50.0円
2024年3月期(予想) 株式分割を考慮しない場合※1	30.0円	50.0円※2	80.0円※2
2024年3月期(修正予想) 株式分割を実施後※1	30.0円	25.0円 株式分割	—

※1. 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予定。

※2. 株式分割を考慮しない場合の1株当たり配当金。

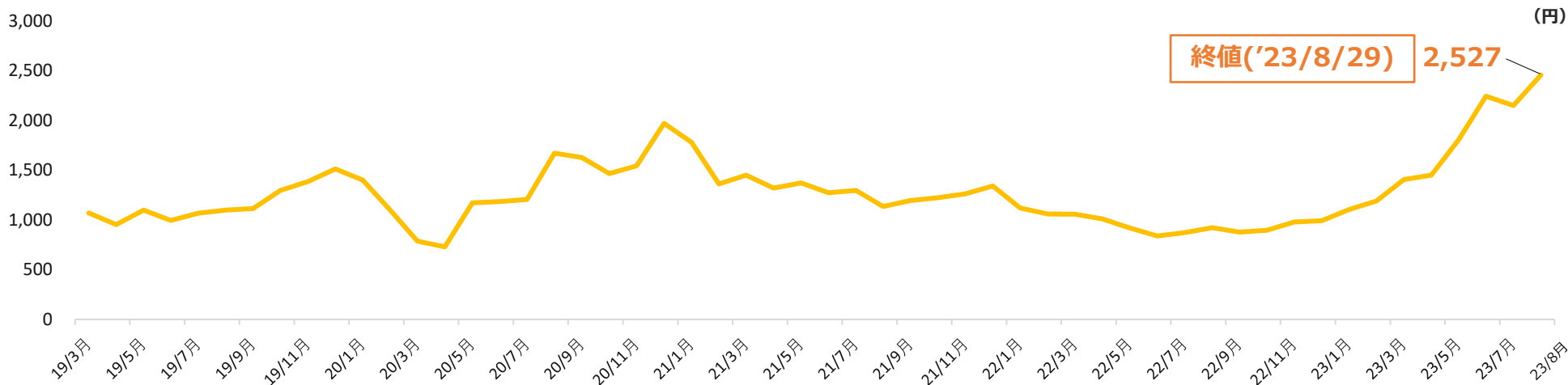
※3. 21/3期以前の1株当たり配当金は2021年4月1日付で実施した1対2の株式分割に伴う影響を加味して遡及修正をしています。

配当金・配当性向の推移

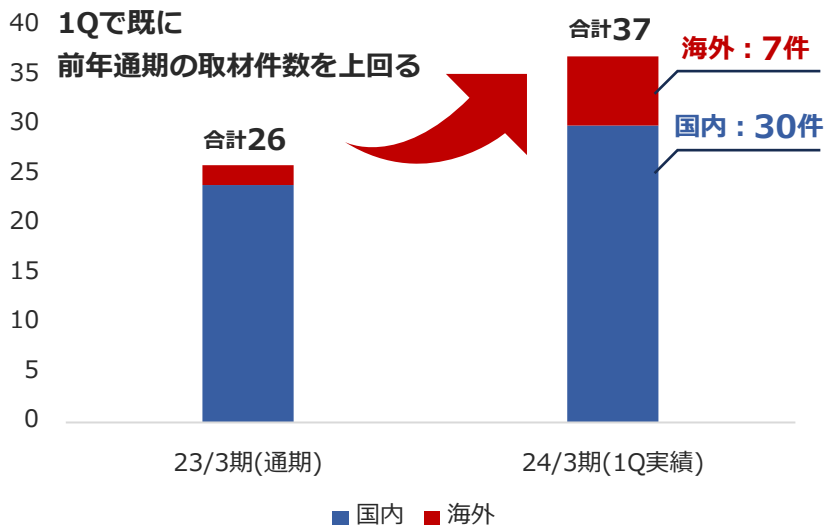


株価情報

株価推移データ（終値） ※2019/3~23/8/29



機関投資家 取材件数推移



テレビ東京「WBS(ワールドビジネスサテライト)」出演

(件)

番組内では、『2023年上半期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6位として紹介頂きました。



SECTION 06

参考資料

参考) 認知度向上施策①

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



参考) 認知度向上施策②



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)

参考) 認知度向上施策③

当社イメージキャラクターとしてお笑いコンビ「宮下草薙」を起用

エンジニア採用サイト（建設エンジニア向け）

広告契約期間：2022年7月1日～2024年6月30日(予定)



https://www.copro-h.co.jp/copro_engineer/

自社求人媒体「ベスキャリア」(ITエンジニア向け)

2023年3月6日～



<https://www.bscareer-it.jp/>

参考) 24/3期 連結業績予想

(百万円)

	2023/3期			2024/3期 (予想)				
	上期	通期	構成比	上期	前期比	通期	構成比	前期比
売上高	8,670	18,791	100.0%	11,203	+29.2%	24,298	100.0%	+29.3%
売上原価	6,086	13,216	70.3%	8,040	+32.1%	17,233	70.9%	+30.4%
売上総利益	2,583	5,575	29.7%	3,162	+22.4%	7,065	29.1%	+26.7%
販売費及び一般管理費	2,113	4,253	22.6%	2,667	+26.2%	5,265	21.7%	+23.8%
営業利益	469	1,321	7.0%	495	+5.3%	1,800	7.4%	+36.2%
Non-GAAP営業利益 ^{※1}	613	1,606	8.6%	660	+7.6%	2,140	8.8%	+33.2%
経常利益	472	1,324	7.0%	565	+19.7%	1,870	7.7%	+41.2%
当期純利益	280	864	4.6%	316	+12.7%	1,167	4.8%	+35.0%
1株当たり当期純利益(株式分割考慮前 ^{※2})(円)	30.20	93.09	-	33.82	-	124.60	-	-
1株当たり当期純利益(株式分割考慮後 ^{※2})(円)	15.10	46.55	-	16.91	-	62.30	-	-
連結技術者数(期末、人) ^{※3}	2,574	3,036	-	-	-	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予定。

※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。



参考) 第1四半期 連結決算業績

(単位: 百万円)

	2023/3期		2024/3期		前期比		2024/3期	
	1Q	構成比	1Q	構成比	増減率	増減額	上期予想	1Q進捗率
売上高	4,249	100.0%	5,406	100.0%	+27.2%	+1,157	11,203	48.3%
売上原価	2,972	70.0%	3,964	73.3%	+33.4%	+991	8,040	49.3%
売上総利益	1,276	30.0%	1,441	26.7%	+13.0%	+165	3,162	45.6%
販売費及び一般管理費	1,045	24.6%	1,205	22.3%	+15.3%	+159	2,667	45.2%
営業利益	230	5.4%	236	4.4%	+2.5%	+5	495	47.7%
Non-GAAP営業利益 [※]	300	7.1%	288	5.3%	△4.0%	△12	660	43.6%
経常利益	230	5.4%	308	5.7%	+33.6%	+77	565	54.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	135	3.2%	191	3.5%	+41.6%	+56	316	60.4%
在籍技術者数(期末) [※]	2,396	-	3,314	-	+38.3%	+918	-	-

※ 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。



参考) 第1四半期 子会社別業績

- ・コプロEGは新卒技術者の増加に伴い、社内研修期間中の待機労務費により売上原価率が悪化。また、主に人材紹介料や人件費の増加による販管費の増加を受け、前期比△76百万円の営業減益。
- ・アトモスは売上高の大幅伸長、及び売上原価率の改善により売上総利益が増加。販管費率の低下も寄与し、当1Qは営業黒字を確保し、前期比+25百万円の営業増益。
- ・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△12百万円の営業減益。
- ・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+69百万円の増益寄与。

(単位：百万円)

	2023/3期			2024/3期		
	1Q	前期比	前期差	1Q	前期比	前期差
連結売上高	4,249	+19.5%	+693	5,406	+27.2%	+1,157
コプロEG	3,996	+12.4%	+441	5,010	+25.4%	+1,013
アトモス	207	-	+207	313	+51.3%	+106
バリューアーク	44	-	+44	81	+81.7%	+36
売上総利益	1,276	+20.0%	+212	1,441	+13.0%	+165
コプロEG	1,197	+12.6%	+133	1,315	+9.8%	+117
アトモス	36	-	+36	78	+117.0%	+42
バリューアーク	42	-	+42	47	+12.1%	+5
販売費及び一般管理費	1,045	+33.0%	+259	1,205	+15.3%	+159
コプロEG	621	+29.7%	+142	816	+31.3%	+194
アトモス	59	-	+59	76	+28.5%	+16
バリューアーク	41	-	+41	59	+42.7%	+17
HD・その他	322	+5.2%	+15	253	△21.6%	△69
連結営業利益	230	△17.0%	△47	236	+2.5%	+5
コプロEG	575	△1.5%	△8	498	△13.4%	△76
アトモス	△23	-	△23	2	△110.3%	+25
バリューアーク	0	-	+0	△11	-	△12
HD・その他	△322	+5.2%	△15	△253	△21.6%	+69

※ 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。



参考) 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3,314人と前期比+38.3%増、同+918人増。
- 定着率は89.6%と前期比△1.0pts低下。コプロEG、アトモスの両社で採用数増加に伴う配属の一部ミスマッチ、及び配属後のフォロー不足が原因。2Q以降、退職抑制の施策を強化する。

(単位: 人、千円)

	23/3期					24/3期			24/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	前期比	前期差	通期(予想)
採用数	443	360	459	485	1,747	664	+49.9%	+221	2,331
コプロEG	293	315	417	447	1,472	614	+109.6%	+321	2,120
アトモス	14	23	25	23	85	29	+107.1%	+15	123
バリューアーク	14	22	17	15	68	21	+50.0%	+7	88
M&A等による増加	122	0	0	0	122	0	-	△122	-
退職数	248	181	208	275	912	386	+55.6%	+138	1,096
コプロEG	223	158	191	240	812	361	+61.9%	+138	1,008
アトモス	8	11	11	12	42	13	+62.5%	+5	30
バリューアーク	17	12	6	23	58	12	△29.4%	△5	58
在籍技術者数(期末)	2,396	2,575	2,826	3,036	3,036	3,314	+38.3%	+918	4,271
コプロEG	2,187	2,344	2,570	2,777	2,777	3,030	+38.5%	+843	3,889
アトモス	122	134	148	159	159	175	+43.4%	+53	252
バリューアーク	87	97	108	100	100	109	+25.3%	+22	130
定着率	90.6%	93.4%	93.1%	91.7%	76.9%	89.6%	-	△1.0pts	79.6%
コプロEG	90.7%	93.7%	93.1%	92.0%	80.1%	89.4%	-	△1.3pts	79.4%
アトモス	93.8%	92.4%	93.1%	93.0%	79.1%	93.1%	-	△0.7pts	89.4%
バリューアーク	83.7%	89.0%	94.7%	81.3%	63.3%	90.1%	-	+6.4pts	69.1%
売上PH(期中平均)	648	638	650	638	643	619	△4.6%	△30	601
コプロEG	649	641	652	639	644	618	△4.8%	△31	602
アトモス	578	560	600	626	599	622	+7.7%	+44	635
バリューアーク	593	553	568	606	587	656	+10.6%	+63	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



参考) 建設技術者派遣事業KPI

- 採用数は新卒、及び若手の未経験人材採用を伸ばしたことにより、前期比+109.6%増の614人。
 - 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。待機社員が増加したほか、待機期間中の退職が発生。
- ⇒ 1Q累計の定着率は89.4%と前期比△1.3pts低下。また、待機社員の増加により稼働率は93.0%と前期比△3.3pts低下。
- ⇒ 2Qより配属後のフォロー体制を更に強化するほか、定着を重視した配属先の選定を進める。

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	通期(予想)
採用数	834	293	315	417	447	1,472	614	2,120
新卒	56	54	0	2	0	56	154	154
中途	778	239	315	415	447	1,416	460	1,966
退職数	859	223	158	191	240	812	361	1,008
純増減	△25	+70	+157	+226	+207	+660	+253	+1,112
M&A等による増加	0	+122	0	0	0	+122	0	-
期末在籍人数	1,995	2,187	2,344	2,570	2,777	2,777	3,030	3,889
稼働率(期中平均)	96.9%	96.3%	97.1%	96.3%	95.7%	96.3%	93.0%	-

定着率

	2022/3期	2023/3期					2024/3期	
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	通期(予想)
定着率	69.9%	90.7%	93.7%	93.1%	92.0%	80.1%	89.4%	79.4%
定着率(今期累計)	69.4%	89.7%	84.2%	79.0%	74.4%	74.4%	89.2%	-
定着率(LTM)	69.4%	71.8%	72.3%	72.7%	74.4%	74.4%	75.0%	-

※ 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

- ・営業及び採用の担当者を増員。取得案件数及び採用数が増加し、技術者数は175人と前期比+53人増(同+43.4%増)。
- ・特に重点強化している半導体、ソフトウェア等の産業機械への派遣が伸長。
- ・稼働率は休職者、社内研修受講者を除くベースではほぼ100%の稼働状況で推移。

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	通期(予想)
採用数	20	14	23	25	23	85	29	123
新卒	0	1	0	0	0	1	5	4
中途	20	13	23	25	23	84	24	119
退職数	15	8	11	11	12	42	13	30
純増減	+5	+6	+12	+14	+11	+43	+16	+93
期末在籍人数	116	122	134	148	159	159	175	252
稼働率(期中平均)	98.6%	96.9%	96.9%	98.6%	97.5%	97.5%	95.9%	-

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)	4Q (1-3月)	通期	1Q	通期(予想)
定着率	-	93.8%	92.4%	93.1%	93.0%	79.1%	93.1%	89.4%
定着率(今期累計)	88.9%	93.1%	89.7%	85.3%	81.0%	81.0%	93.7%	-
定着率(LTM)	88.9%	84.7%	85.2%	84.9%	81.0%	81.0%	82.8%	-

※ 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エンジニア向け案内紹介サイト『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	3Q	4Q	通期	1Q	通期(予想)
応募者数	320	213	408	354	264	1,239	594	-
採用数	16	14	22	17	15	68	21	88
退職数	16	17	12	6	23	58	12	58
純増減	-	△3	+10	+11	△8	+10	+9	+30
期末在籍人数	90	87	97	108	100	100	109	130
稼働率(期中平均)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-

※ バリューアー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

(単位:人)

	2022/3期	2023/3期					2024/3期	
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	通期(予想)
定着率	-	83.7%	89.0%	94.7%	81.3%	63.3%	90.1%	69.1%

※ バリューアー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)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



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/>

