



2026年3月期第2四半期 決算説明資料

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  プロ

SECTION



- 01 26/3期2Q 決算概要
- 02 事業別KPI分析
- 03 『圧倒的業界No.1』を目指して
- 04 26/3期 業績・配当予想

【参考資料】

- 05 会社概要・事業概要
- 06 【再掲】中期経営計画の進捗状況
- 07 ヒストリカルデータ

SECTION 01

26年3月期2Q 決算概要



連結決算ハイライト

- Point 1** 売上高及び営業利益等は2桁の増収増益を達成し、すべて過去最高を更新。対前年比較では高成長を維持。
- Point 2** 対上期予想においては、売上高・営業利益等は下回って推移。主力の建設技術者派遣事業は主要KPIが予想を下回ったものの、下期でリカバリー可能な範囲。
- Point 3** 高成長は持続しており、人財サービスの引き合いは旺盛。建設技術者派遣事業において、採用拡大、ターゲット企業への深耕営業の更なる強化、チーム派遣の推進等の対策を打ち、上期の出遅れ分は下期で挽回を図る。

グループ技術者数

5,402人

前期比 +20.5%



連結売上高

16,980百万円

前期比 +19.3%
上期予想比 ▲2.7%



営業利益

1,481百万円

前期比 +19.7%
上期予想比 ▲3.7%
利益率 8.7%



Non-GAAP営業利益

1,739百万円

前期比 +20.8%
上期予想比 ▲2.7%
利益率 10.2%



経常利益

1,480百万円

前期比 +17.7%
上期予想比 ▲3.8%
利益率 8.7%



当期純利益

935百万円

前期比 +17.3%
上期予想比 ▲6.5%
利益率 5.5%



※ 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。

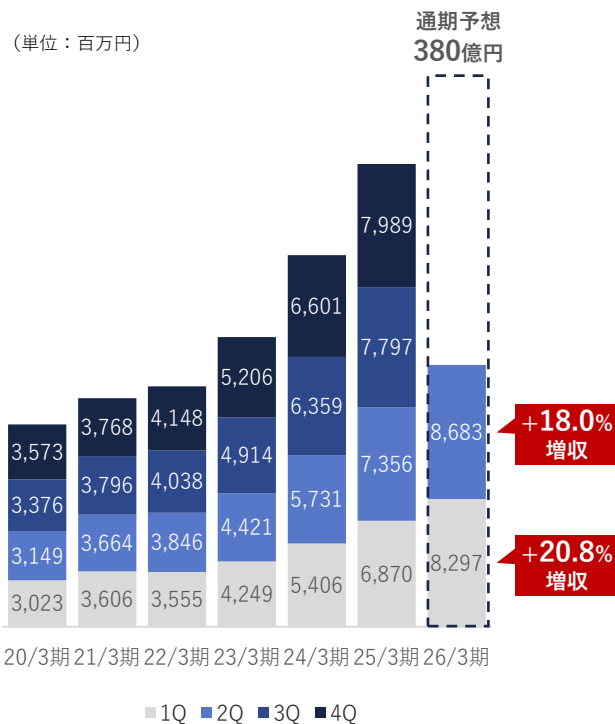
連結業績進捗

Point 1 2Q連結売上高は前期比+18.0%と大幅増収。

Point 2 公表予想に対する連結営業利益の上期進捗率は39.0%と過去6期平均並みで推移。

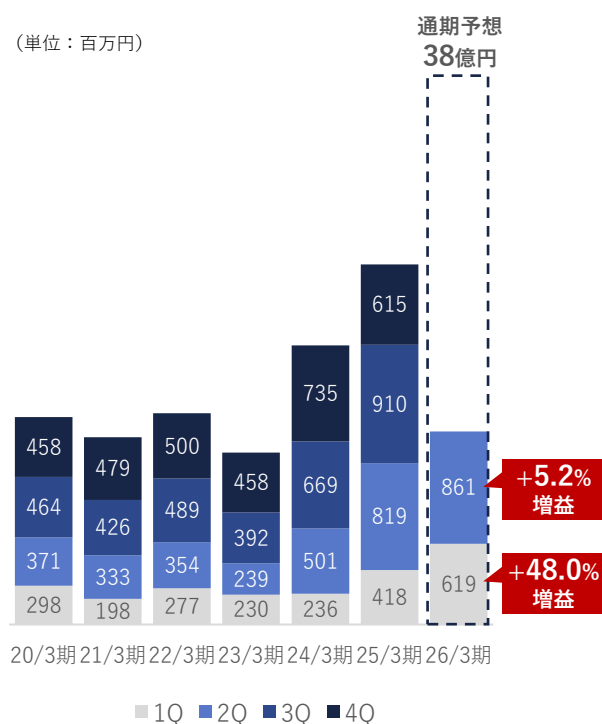
Point 1

■連結売上高の推移

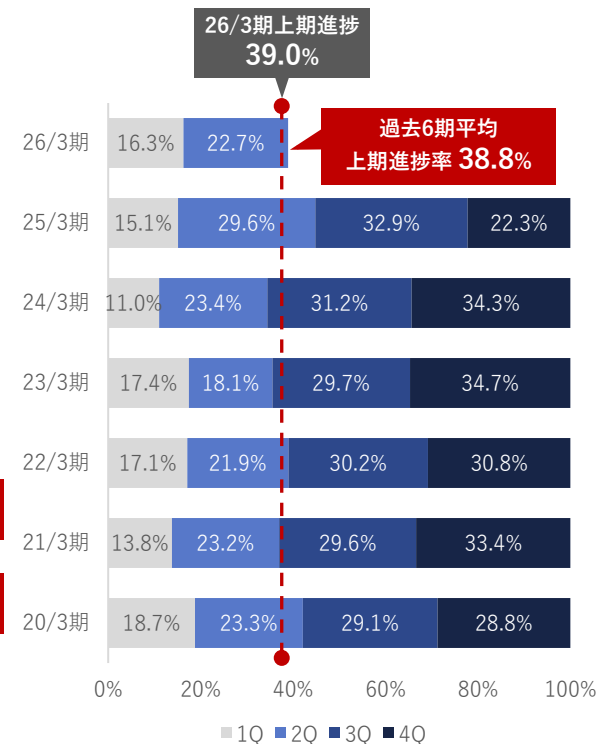


Point 2

■連結営業利益の推移



■連結営業利益の四半期別進捗率



連結決算業績

(単位：百万円、人)

| | 2025/3期 | | 2026/3期 | | | |
|-----------------|---------|--------|---------|--------|--------|-------|
| | 上期実績 | 前期比 | 上期実績 | 前期比 | | 上期予想比 |
| | | 増減率 | | 増減率 | 増減額 | |
| 売上高 | 14,227 | +27.7% | 16,980 | +19.3% | +2,752 | △2.7% |
| 売上原価 | 10,390 | +28.7% | 12,336 | +18.7% | +1,946 | - |
| 売上総利益 | 3,837 | +25.2% | 4,643 | +21.0% | +806 | - |
| 売上総利益率 | 27.0% | △0.5pt | 27.3% | - | +0.3pt | - |
| 販管費 | 2,599 | +11.7% | 3,162 | +21.7% | +563 | - |
| 販管費率 | 18.3% | △2.6pt | 18.6% | - | +0.3pt | - |
| 営業利益 | 1,237 | +67.9% | 1,481 | +19.7% | +243 | △3.7% |
| 営業利益率 | 8.7% | △2.1pt | 8.7% | - | - | - |
| Non-GAAP営業利益※ | 1,439 | +67.0% | 1,739 | +20.8% | +299 | △2.7% |
| 経常利益 | 1,257 | +55.1% | 1,480 | +17.7% | +222 | △3.8% |
| 当期純利益 | 797 | +56.4% | 935 | +17.3% | +138 | △6.5% |
| グループ在籍技術者数(期末)※ | 4,482 | +27.5% | 5,402 | +20.5% | +920 | - |

※ 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。

子会社別業績

Point 1 コプロCNは売上高の成長に加え、売上総利益率の改善が寄与し、営業利益は前期比+14.3%の2桁増益。

Point 2 コプロTCは売上高の成長に加え、人件費等の固定費率の低下により、営業損失は前期比+29百万円の改善。

(単位：百万円)

| | 2025/3期 | | | 2026/3期 | | |
|------------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|
| | 上期実績 | 前期比 | 前期差 | 上期実績 | 前期比 | 前期差 |
| 連結売上高 | 14,227 | +27.7% | +3,090 | 16,980 | +19.3% | +2,752 |
| コプロCN | 12,718 | +23.5% | +2,419 | 15,170 | +19.3% | +2,451 |
| コプロTC | 1,508 | +80.1% | +670 | 1,810 | +20.0% | +301 |
| 売上総利益 | 3,837 | +25.2% | +771 | 4,643 | +21.0% | +806 |
| コプロCN | 3,531 | +26.2% | +732 | 4,297 | +21.7% | +766 |
| コプロTC | 305 | +15.0% | +39 | 346 | +13.3% | +40 |
| 販売費及び一般管理費 | 2,599 | +11.7% | +271 | 3,162 | +21.7% | +563 |
| コプロCN | 1,689 | +12.2% | +183 | 2,191 | +29.8% | +502 |
| コプロTC | 344 | +24.6% | +67 | 355 | +3.2% | +11 |
| HD・その他 | 566 | +3.8% | +20 | 615 | +8.7% | +49 |
| 連結営業利益 | 1,237 | +67.9% | +500 | 1,481 | +19.7% | +243 |
| コプロCN | 1,842 | +42.5% | +549 | 2,105 | +14.3% | +263 |
| コプロTC | △38 | - | △28 | △9 | - | +29 |
| HD・その他 | △566 | - | △20 | △615 | - | △49 |

※ 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。

SECTION 02

事業別KPI分析



事業別KPIの推移

(単位：人、千円)

| | 2025/3期 | | | 2026/3期 | | |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| | 上期 | 下期 | 通期 | 上期 | 前期比 | 前期差 |
| 採用数 | 1,502 | 1,209 | 2,711 | 1,687 | +12.3% | +185 |
| 建設技術者派遣 | 1,348 | 1,031 | 2,379 | 1,546 | +14.7% | +198 |
| 機電・半導体技術者派遣 | 95 | 97 | 192 | 86 | △9.5% | △9 |
| IT技術者派遣 | 59 | 81 | 140 | 55 | △6.8% | △4 |
| 退職数 | 949 | 830 | 1,779 | 1,146 | +20.8% | +197 |
| 建設技術者派遣 | 845 | 750 | 1,595 | 1,013 | +19.9% | +168 |
| 機電・半導体技術者派遣 | 45 | 38 | 83 | 55 | +22.2% | +10 |
| IT技術者派遣 | 59 | 42 | 101 | 78 | +32.2% | +19 |
| 在籍技術者数(期末) | 4,482 | 4,861 | 4,861 | 5,402 | +20.5% | +920 |
| 建設技術者派遣 | 4,071 | 4,352 | 4,352 | 4,885 | +20.0% | +814 |
| 機電・半導体技術者派遣 | 273 | 332 | 332 | 363 | +33.0% | +90 |
| IT技術者派遣 | 138 | 177 | 177 | 154 | +11.6% | +16 |
| 定着率 | 83.0% | 85.6% | 73.7% | 83.0% | - | +0.1pt |
| 建設技術者派遣 | 82.8% | 85.3% | 73.2% | 82.8% | - | - |
| 機電・半導体技術者派遣 | 85.8% | 89.7% | 80.0% | 86.8% | - | +1.0pt |
| IT技術者派遣 | 82.9% | 86.6% | 75.5% | 79.8% | - | △3.1pt |
| 稼働率（研修中含む） | 92.6% | 94.8% | 93.7% | 92.0% | - | +0.6pt |
| 建設技術者派遣 | 92.5% | 95.0% | 93.8% | 91.9% | - | △0.6pt |
| 機電・半導体技術者派遣 | 91.2% | 90.4% | 90.8% | 91.7% | - | +0.5pt |
| IT技術者派遣 | 98.2% | 99.0% | 98.6% | 94.8% | - | △3.4pt |
| 売上PH(期中平均) | 591 | 588 | 589 | 590 | △0.1% | △1 |
| 建設技術者派遣 | 583 | 582 | 582 | 586 | +0.5% | +3 |
| 機電・半導体技術者派遣 | 598 | 534 | 561 | 573 | △4.1% | △25 |
| IT技術者派遣 | 785 | 821 | 804 | 747 | △4.9% | △38 |

※ IT技術者派遣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。

※ 機電・半導体技術者派遣の売上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

Point 1 2Q採用数は前期比+14.7%の1,546人。1Qに比べて社内予算比の不足幅を縮小。2Q稼働率は91.9%と1Qと同水準で推移。

Point 2 採用数の拡大及び稼働率の向上に向け、採用担当と営業担当の配置転換及び人員増強を行い、下期に挽回を図る。



■採用・退職数/稼働率

(単位：人)

| | 2024/3期 | 2025/3期 | | | | | | 2026/3期 | | | |
|-----------|---------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|--------|
| | 通期 | 1Q | 2Q | 上期 | 3Q | 4Q | 通期 | 1Q | 2Q | 上期 | 通期(予想) |
| 採用数 | 2,024 | 843 | 505 | 1,348 | 506 | 525 | 2,379 | 829 | 717 | 1,546 | 3,000 |
| 新卒 | 154 | 117 | 0 | 117 | 0 | 0 | 117 | 130 | 0 | 130 | 130 |
| 中途 | 1,870 | 726 | 505 | 1,231 | 506 | 525 | 2,262 | 699 | 717 | 1,416 | 2,870 |
| 退職数 | 1,233 | 450 | 395 | 845 | 365 | 385 | 1,595 | 517 | 496 | 1,013 | 1,928 |
| 純増減 | +791 | +393 | +110 | +503 | +141 | +140 | +784 | +312 | +221 | +533 | +1,072 |
| 期末在籍人数 | 3,568 | 3,961 | 4,071 | 4,071 | 4,212 | 4,352 | 4,352 | 4,664 | 4,885 | 4,885 | 5,424 |
| 稼働率(期中平均) | 94.6% | 91.2% | 93.7% | 92.5% | 95.3% | 94.7% | 93.8% | 92.0% | 91.9% | 91.9% | 94.6% |

■定着率

| | 2024/3期 | 2025/3期 | | | | | | 2026/3期 | | | |
|-----|---------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|--------|
| | 通期 | 1Q | 2Q | 上期 | 3Q | 4Q | 通期 | 1Q | 2Q | 上期 | 通期(予想) |
| 定着率 | 74.3% | 89.8% | 91.2% | 82.8% | 92.0% | 91.9% | 73.2% | 90.0% | 90.8% | 82.8% | 73.8% |

※ 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

(参考) 機電・半導体技術者派遣・請負事業

Point 1 在籍技術者数は前期比+33.0%増（同+90人）の363人。内、半導体技術者147人と同+67人増加。機械設計技術者は216人と同+23人増加。

Point 2 採用ツールのブラッシュアップや面接官トレーニングの強化等により、選考プロセスの効率化や最適化を進める。



■採用・退職数/稼働率

(単位: 人)

| | 2024/3期 | 2025/3期 | | | | | | 2026/3期 | | | |
|-----------|---------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|--------|
| | 通期 | 1Q | 2Q | 上期 | 3Q | 4Q | 通期 | 1Q | 2Q | 上期 | 通期(予想) |
| 採用数 | 118 | 36 | 59 | 95 | 52 | 45 | 192 | 49 | 37 | 86 | 297 |
| 新卒 | 5 | 15 | 0 | 15 | 0 | 0 | 15 | 17 | 0 | 17 | 21 |
| 中途 | 113 | 21 | 59 | 80 | 52 | 45 | 177 | 32 | 37 | 69 | 276 |
| 退職数 | 54 | 18 | 27 | 45 | 15 | 23 | 83 | 21 | 34 | 55 | 104 |
| 純増減 | +64 | +18 | +32 | +50 | +37 | +22 | +109 | +28 | +3 | +31 | +193 |
| 期末在籍人数 | 223 | 241 | 273 | 273 | 310 | 332 | 332 | 360 | 363 | 363 | 525 |
| 稼働率(期中平均) | 97.0% | 92.4% | 90.2% | 91.2% | 89.8% | 90.9% | 90.8% | 90.9% | 92.5% | 91.7% | 92.9% |

■定着率

| | 2024/3期 | 2025/3期 | | | | | | 2026/3期 | | | |
|-----|---------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|--------|
| | 通期 | 1Q | 2Q | 上期 | 3Q | 4Q | 通期 | 1Q | 2Q | 上期 | 通期(予想) |
| 定着率 | 80.5% | 93.1% | 91.0% | 85.8% | 95.4% | 93.5% | 80.0% | 94.7% | 91.4% | 86.8% | 83.5% |

※ 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) IT技術者派遣事業

Point 1 在籍技術者数は154人と前期比+16人増加したものの、前期末比では△23人減少。通期予想に対して大幅な遅れが発生。

Point 2 顧客企業のニーズはフリーランスよりも当社が直接雇用しているエンジニアの方が高いため、フリーランスの社員化に取組み、需要を取り込み巻き返しを図る。



■採用・退職数/稼働率

(単位：人)

| | 2024/3期 | 2025/3期 | | | | | | 2026/3期 | | | |
|-----------|---------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|--------|
| | 通期 | 1Q | 2Q | 上期 | 3Q | 4Q | 通期 | 1Q | 2Q | 上期 | 通期(予想) |
| 採用数 | 72 | 32 | 27 | 59 | 44 | 37 | 140 | 22 | 33 | 55 | 247 |
| 退職数 | 42 | 22 | 37 | 59 | 20 | 22 | 101 | 39 | 39 | 78 | 102 |
| 純増減 | +30 | +10 | △10 | +0 | +24 | +15 | +39 | △17 | △6 | △23 | +145 |
| M&A等による増加 | 8 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| 期末在籍人数 | 138 | 148 | 138 | 138 | 162 | 177 | 177 | 160 | 154 | 154 | 322 |
| 稼働率(期中平均) | 100.0% | 97.8% | 98.6% | 98.2% | 98.9% | 99.0% | 98.6% | 94.1% | 95.5% | 94.8% | 98.7% |

※ 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

| | 2024/3期 | 2025/3期 | | | | | | 2026/3期 | | | |
|-----|---------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|--------|
| | 通期 | 1Q | 2Q | 上期 | 3Q | 4Q | 通期 | 1Q | 2Q | 上期 | 通期(予想) |
| 定着率 | 75.8% | 89.1% | 92.1% | 82.9% | 94.6% | 91.0% | 75.5% | 93.4% | 84.5% | 79.8% | 78.3% |

※ 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)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

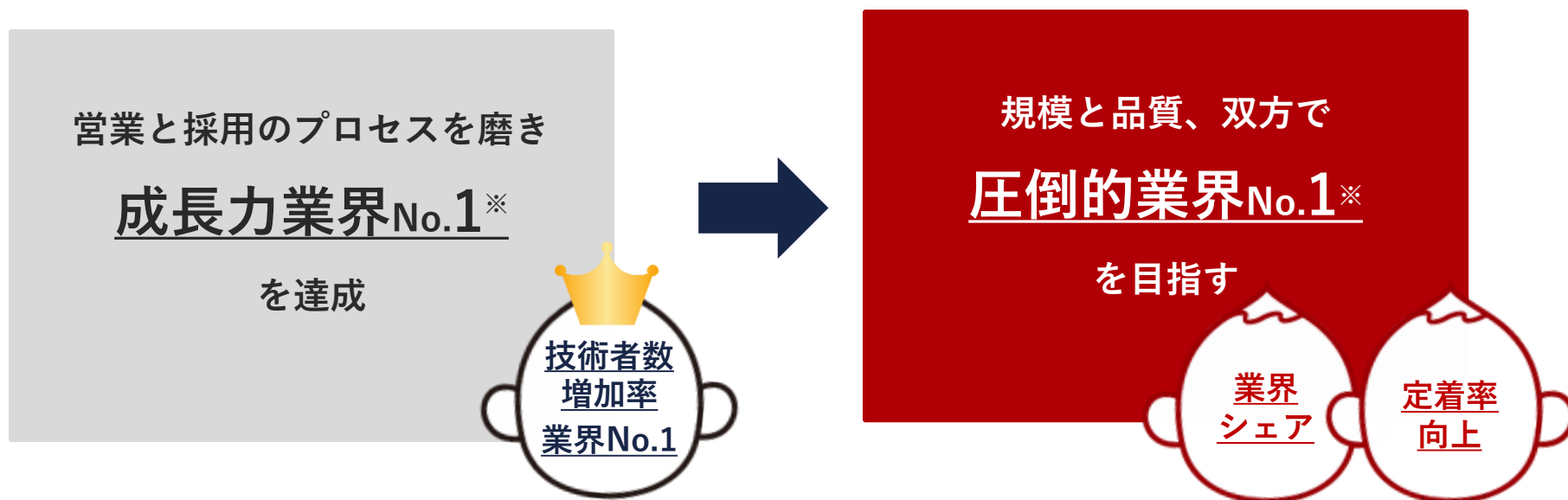
SECTION 03

『圧倒的業界No.1』を目指して



建設技術者派遣の『圧倒的業界No.1』を目指す

- Point 1** 技術者を第一に考えたターゲット企業への深耕営業を始めとした強固な営業力を土台に、外部の人材紹介会社に依存しない「ローコスト採用」の体制構築と日々の強化により、成長力（技術者数増加率）は業界No.1を達成。
- Point 2** 業界シェアの拡大に加え、技術者・顧客企業、双方にとっての満足度を表す定着率の両方を伸ばし、『圧倒的業界No.1』を目指す。“派遣”エンジニアの価値が真に認められる世界を目指して、「応えるプロ、コプロ」を体現する。



※ 当社調べ。上場企業各社の建設技術者派遣事業における2022年12月から2025年9月の在籍技術者数の増加率を比較。

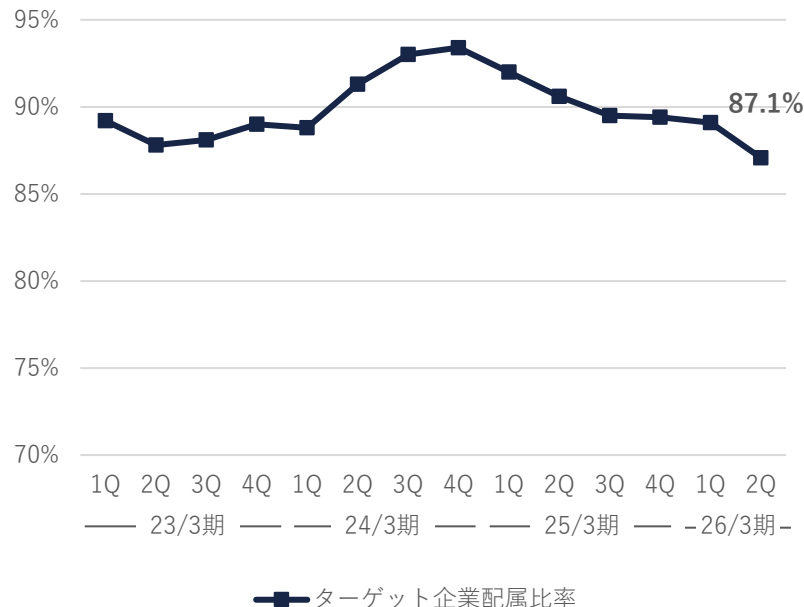
営業の戦略：深耕営業の強化①

Point 1 ターゲット企業配属比率は直近は緩やかに低下傾向。ターゲット外企業に対する配属ルールを厳格化し、大手顧客企業への深耕に再注力する。

Point 2 同一現場派遣およびチーム派遣を強化。チーム派遣の定義を一現場5名以上と設定し、営業担当のインセンティブを変更する等、同一現場への増員配属を促進し、定着率の高いチーム派遣の形成を進める。

Point 1

■ ターゲット企業配属比率の推移



Point 2

■ 同一現場配属/チーム派遣の推進

・ 26/3期2Q 実績

同一現場配属率

51.1%

チーム派遣比率

11.5%

- ・ 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。
- ・ 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。



※ 同一現場配属率：同一企業同一現場に2名以上配属している技術者の割合
※ チーム派遣比率：同一企業同一現場に5名以上配属している技術者の割合

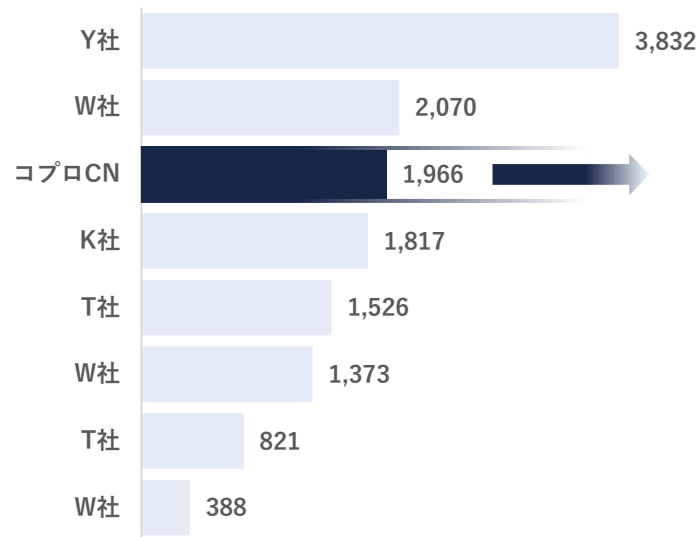
営業の戦略：深耕営業の強化②

Point 1 2025年4月、代表取締役社長 越川以下、営業本部を名古屋から東京へ移転。日本最大の関東マーケットのシェア拡大と人財の確保を強力に推進する体制へ移行。

Point 2 関東エリアの売上高成長率はその他エリアに比べて高い水準で推移。しかし、営業本部の移転以降、大きな変化率(効果)を生み出すに至っていない。採用による営業人員の増強を進める。

Point 1

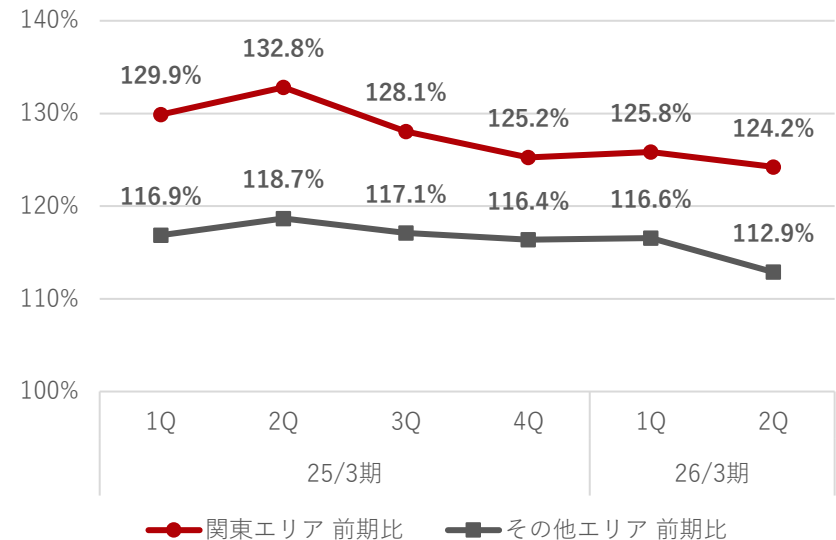
■ 関東エリアにおける派遣労働者数（建設技術者派遣）※



※ 出所：2025年10月28日時点、各社の労働者派遣法に基づく事業所ごとの情報
公開資料を参照。コプロCNは2025年7月1日時点の稼働人数を記載。

Point 2

■ 四半期別売上高成長率



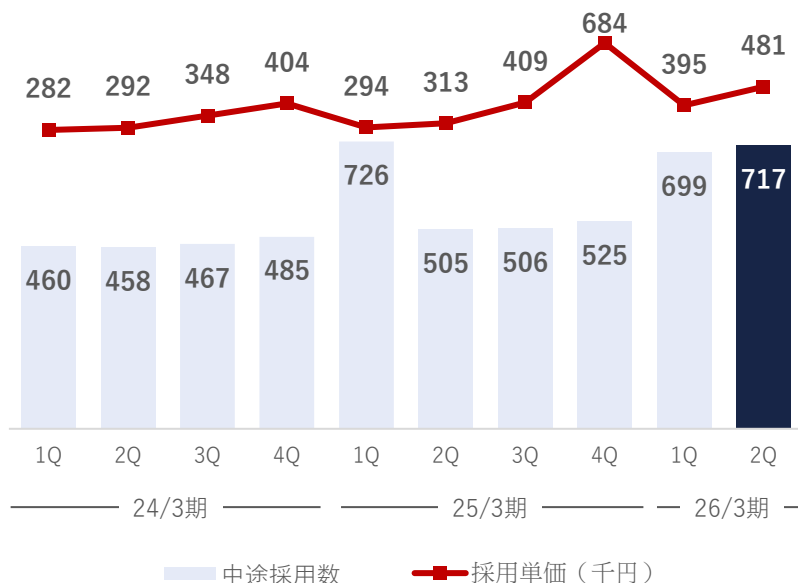
採用の戦略：当社の強み『ローコスト採用』の強化

Point 1 2Q採用数は前期比+42.0%の717人と大幅増。採用単価は481千円と概ね社内予算並みで推移。

Point 2 上期の採用数は1,546人のうち、未経験者採用比率は79.9%とQoQで上昇。

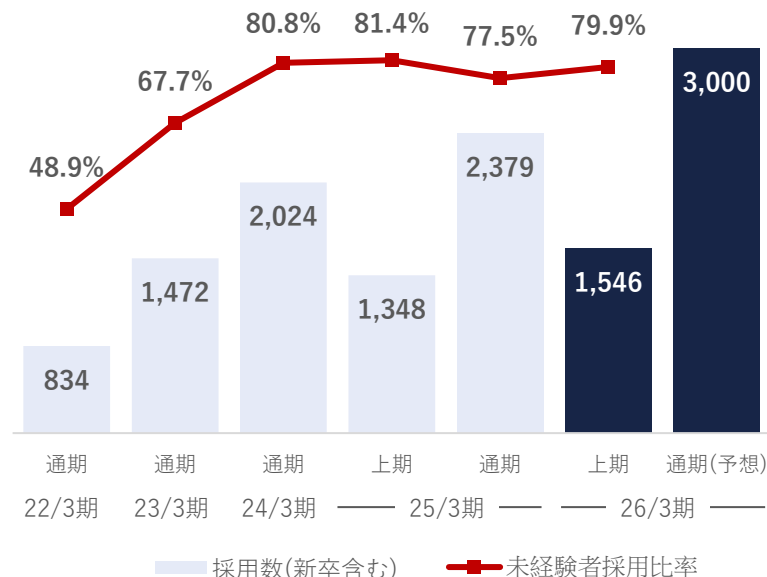
Point 1

■ 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）



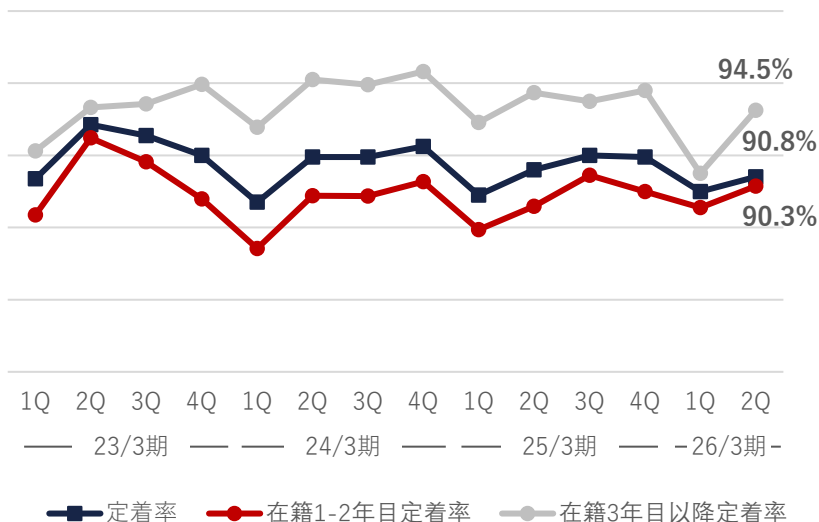
教育研修の戦略：在籍1~2年目の定着率改善

Point 1 当2Q定着率は1Qから改善。在籍1-2年目の若手人材、在籍3年目以降の技術社員ともに定着率は改善。

Point 2 2025年4月に「監督のタネ 東京研修センター」を開設。上半期累計で488人の対面・実技研修を実施。今後は技術者の定着率への効果を測りながら、カリキュラム等のブラッシュアップを継続的に実施する。

Point 1

■定着率の推移



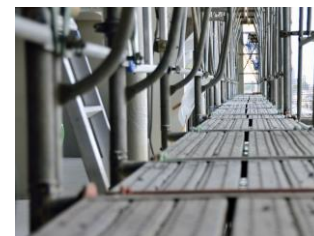
※ 定着率 = 当四半期末在籍技術者数 ÷ 前四半期末在籍技術者数 + 当四半期採用数 × 100

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「監督のタネ 東京研修センター」を開設。
- 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材を育成。



□ 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 04

26年3月期 業績・配当予想



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+0.8pt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 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) ^{※2} | 47.73 | - | 64.71 | - | +35.6% | +16.98 |
| グループ技術者数(期末、人) ^{※3} | 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. 1株当たり当期純利益は、2025年10月1日付で実施の1対2の株式分割に伴う影響を遡及修正をしています。

※3. 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 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

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

2025年9月30日を基準日、効力発生日を10月1日とする1対2の株式分割を実施。

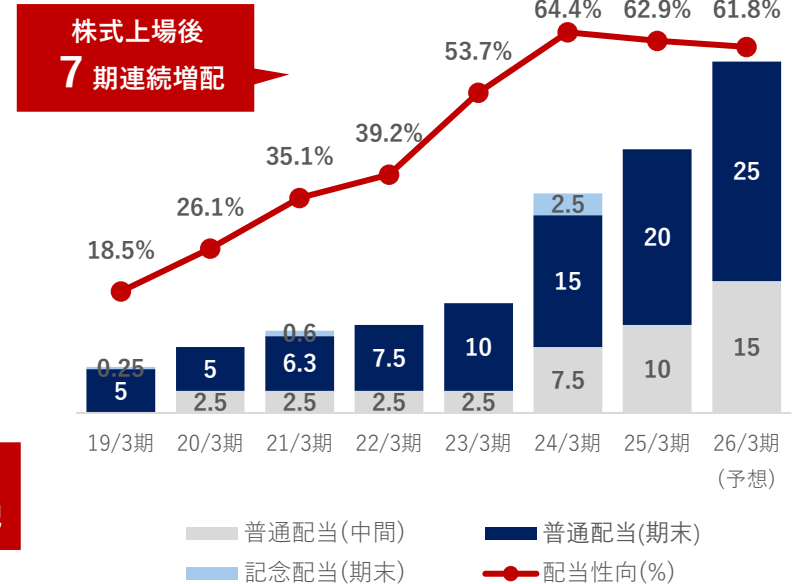
| | | 中間 | 期末 | 記念配当 | 合計 |
|-----------|-------|-------|-------|------|-------|
| 24/3期 | 分割考慮前 | 15.0円 | 30.0円 | 5.0円 | 50.0円 |
| | 分割考慮後 | 7.5円 | 15.0円 | 2.5円 | 25.5円 |
| 25/3期 | 分割考慮前 | 20.0円 | 40.0円 | - | 60.0円 |
| | 分割考慮後 | 10.0円 | 20.0円 | - | 30.0円 |
| 26/3期(予想) | 分割考慮前 | 30.0円 | 50.0円 | - | 80.0円 |
| | 分割考慮後 | 15.0円 | 25.0円 | - | 40.0円 |

株式分割考慮前基準
+20.0円増配

※ 分割考慮後の1株当たり配当金は、2023年10月1日付及び2025年10月1日付で実施の1対2の株式分割に伴う影響を遡及修正をしています。

配当金（分割考慮後）・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

SECTION 05

(参考)会社概要・事業概要



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 | <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 |
| 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 | 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電・半導体技術者派遣及び請負事業IT技術者派遣事業 |
| 設 立 | 2006年10月 | 従業員数 | 5,154人（連結、2025年3月末時点） |
| 決算期 | 3月 | 拠点数 | コプロコンストラクション 10拠点 コプロテクノロジー 4拠点 |
| 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 | | |

経営陣紹介



株式会社コプロ・ホールディングス
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。



株式会社コプロコンストラクション
代表取締役社長 越川 裕介

1985年10月15日 静岡県生まれ
2008年株式会社トラスティクルー（現当社）入社。名古屋支店長、採用戦略本部長、営業本部長等の経験を経て、2024年6月に株式会社コプロコンストラクション代表取締役社長に就任。



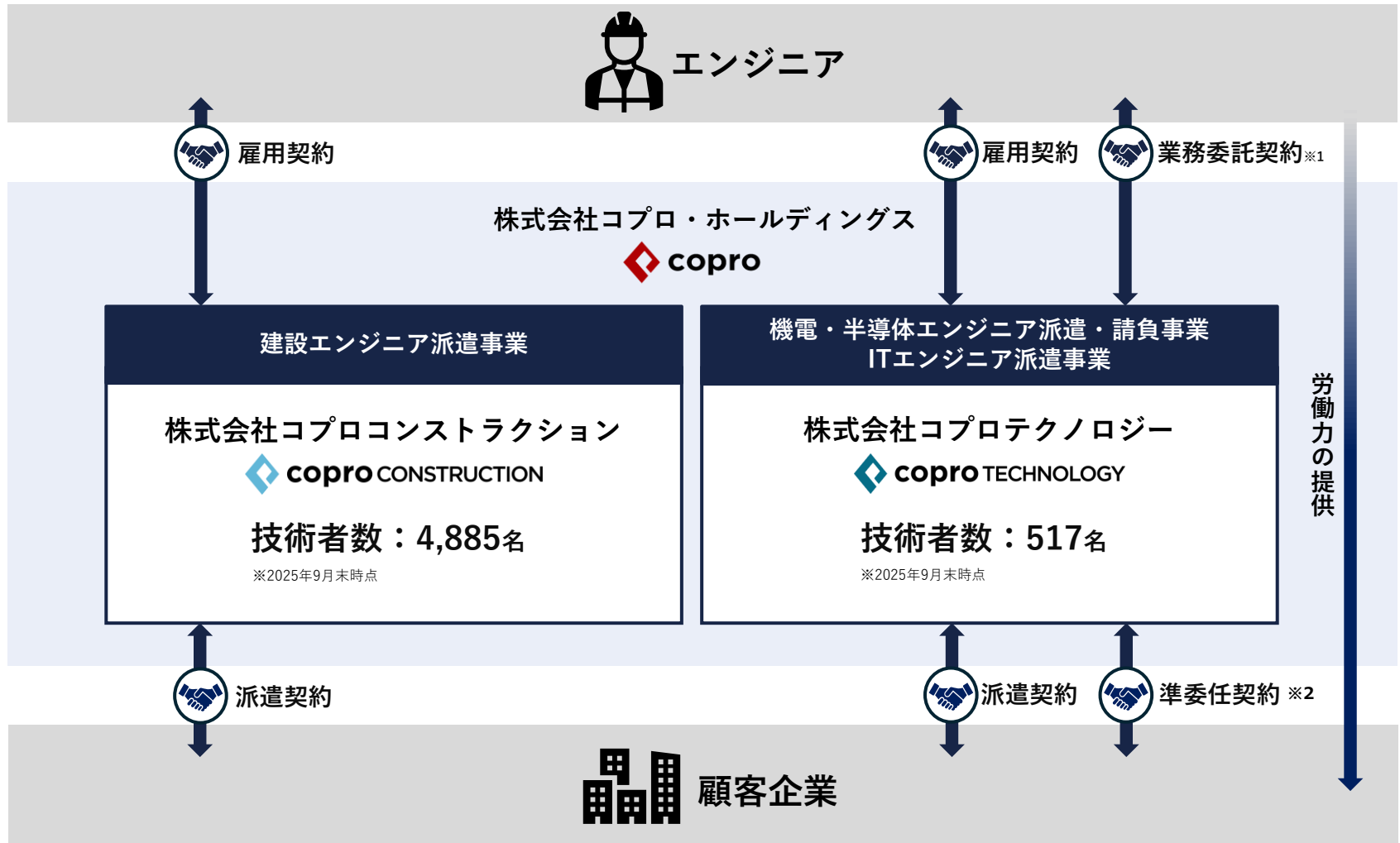
株式会社コプロテクノロジー
代表取締役社長 西岡 秀樹

1971年9月17日 愛知県生まれ
2006年に株式会社アトモスに入社。（現、株式会社コプロテクノロジー）入社後、14年の経営企画室長の経験を経て、2020年5月に同社取締役に就任。2021年4月に同社の代表取締役社長に就任。

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 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 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
- 2024年 2月 半導体技術者研修センター「セミコンテクノラボ」開設
- 2025年 4月 「監督のタネ 東京研修センター」開設

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

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



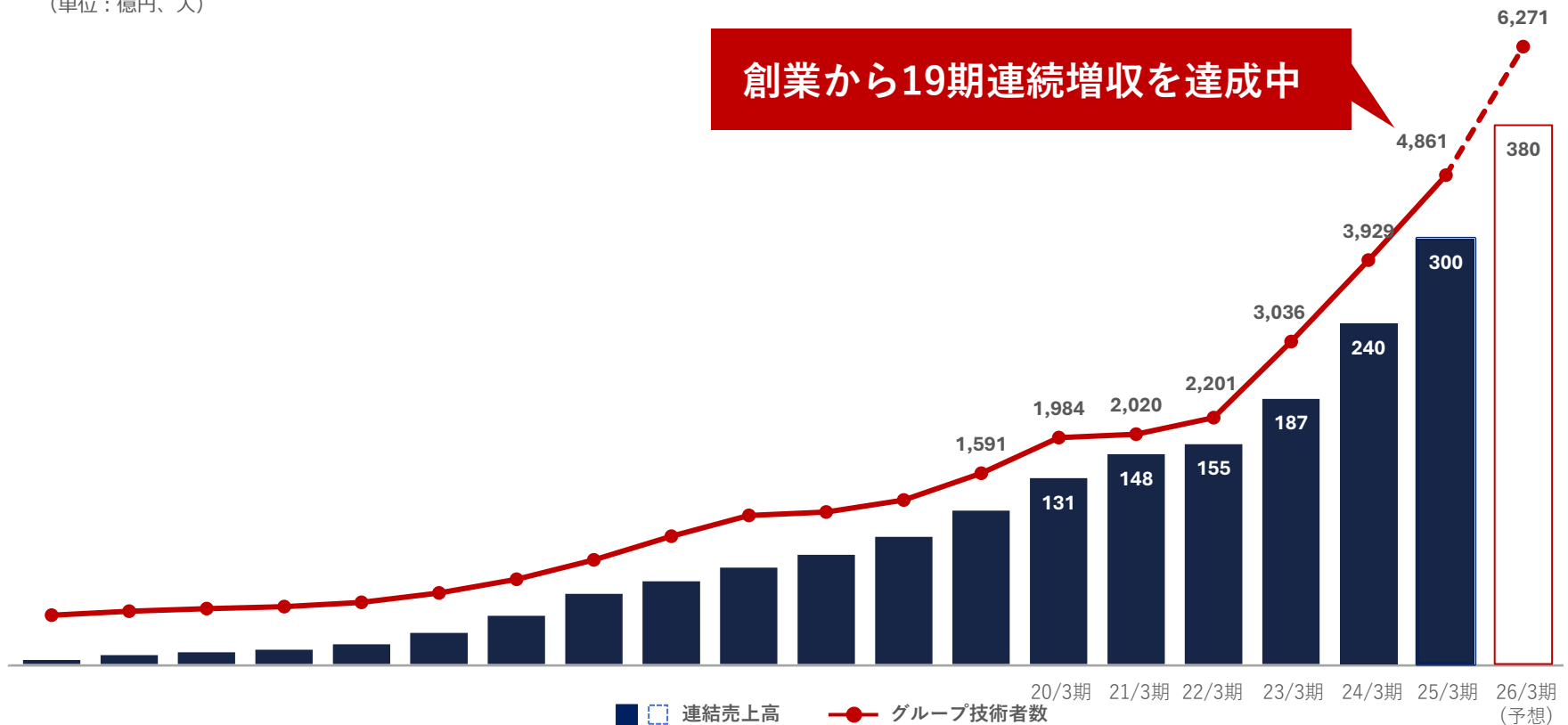
施工管理者

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)



※ グループ技術者数は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

建設業界のトレンド

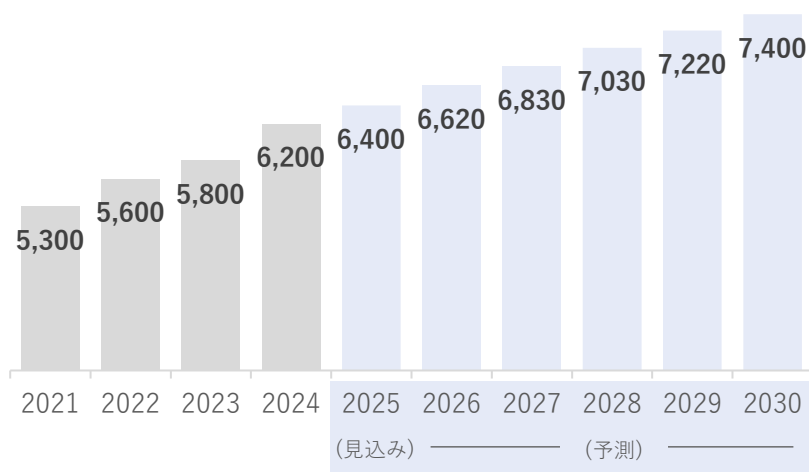
慢性的な労働人口不足によって、**技術者派遣市場は拡大トレンド**



建設業界向け人材サービス 市場規模の予測※

2030年度には、
2024年度比 **+19.4%拡大**の見込み

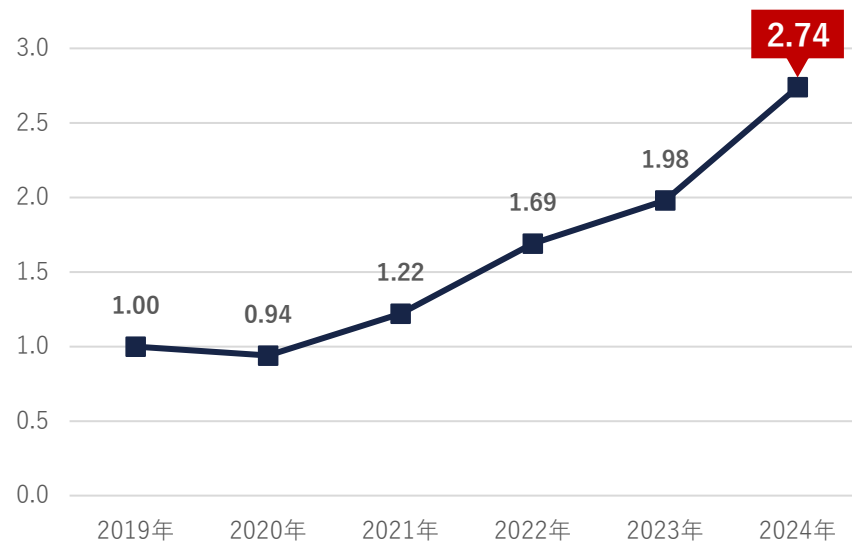
(単位：億円)



建設・不動産業界における求人数推移※

再開発事業や工場建設等の需要を背景に
施工管理を含む建設・不動産業界の求人数は
5年前の約3倍に増加

※2019年を1とする



※ 矢野経済研究所「2025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

※ 出所：株式会社リクルート「転職市場は日進月歩 2024年度下半期、足元の動向は？2024年度 転職市場の動向」（データ対象：『リクルートエージェント』での建設・不動産業界の求人）より

SECTION 06

(参考)【再掲】中期経営計画の進捗状況

※ 2025年5月15日開示の25/3期通期決算説明会資料の一部スライドを再掲載しております。



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)



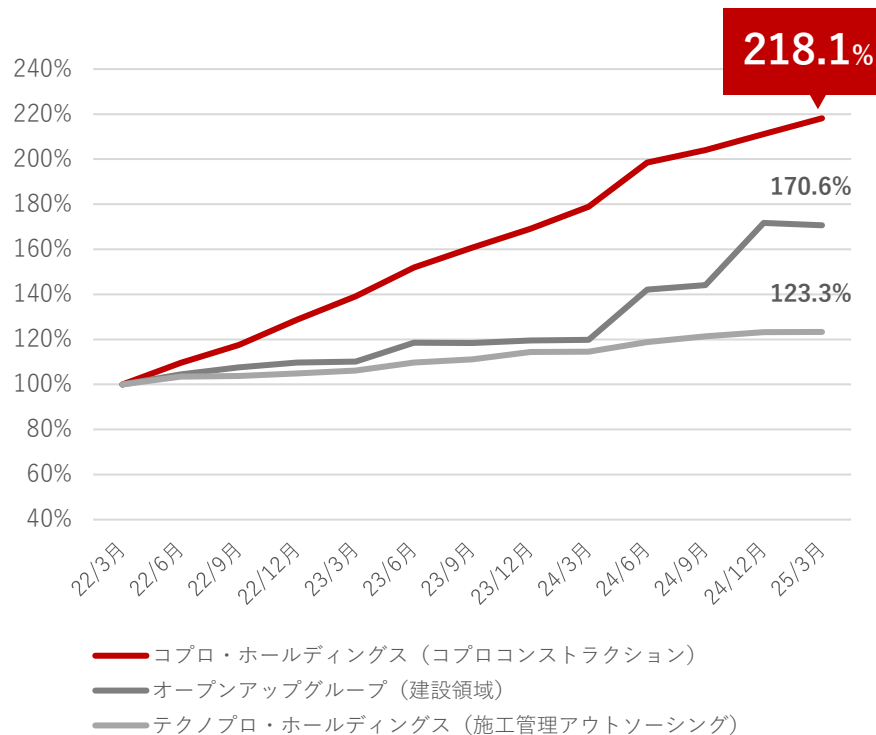
中期経営計画（前半3カ年）の成果

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。

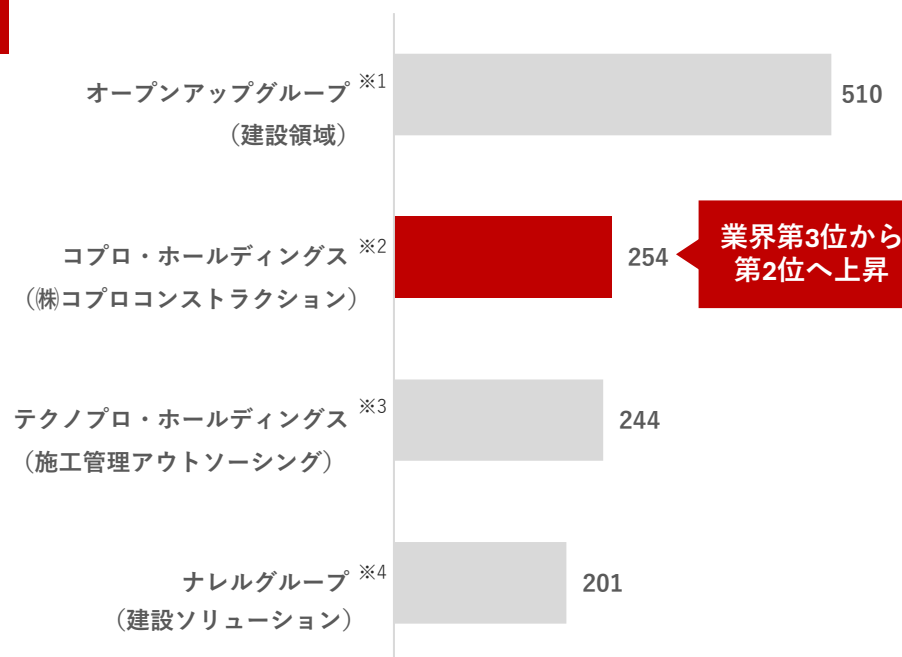
この結果、直近12カ月(LTM)の売上高基準で、業界第3位から第2位へ上昇。

■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）



※ 2025年5月14時点、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) | 25.53 | — | 23.27 | — | — | 38.84 | — | — | 47.73 | — | 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、2023年10月1日付及び2025年10月1日付で実施の1対2の株式分割に伴う影響を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92.50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) | 47.73 | — | 64.71 | — | — | — | 92.50 | — | — | 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。

※ 1株当たり当期純利益は、2025年10月1日付で実施の1対2の株式分割に伴う影響を遡及修正をしています。

※ 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) | 25.53 | 23.27 | △8.9% | 38.84 | +66.9% | 47.73 | +22.9% | 64.71 | +35.6% | 92.50 | +42.8% |
| 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。

※ 1株当たり当期純利益は、2025年10月1日付で実施の1対2の株式分割に伴う影響を遡及修正をしています。

※ 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・出来高の推移



※ 株価及び出来高は、2023年10月1日付及び2025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遡及修正をしています。

SECTION 07

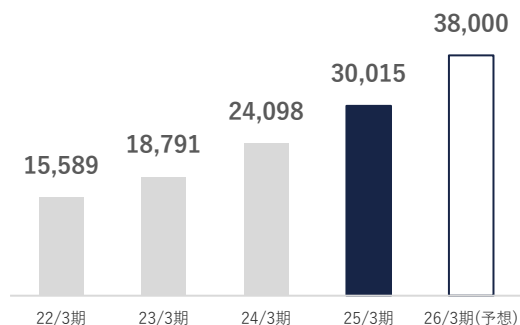
(参考)ヒストリカルデータ



連結業績推移

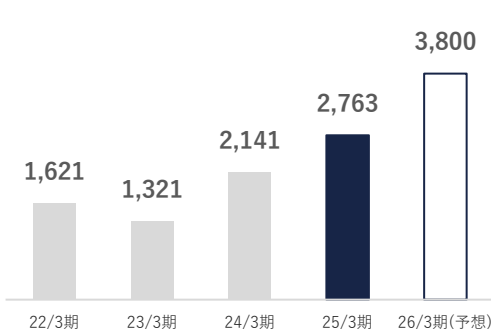
売上高

(百万円)



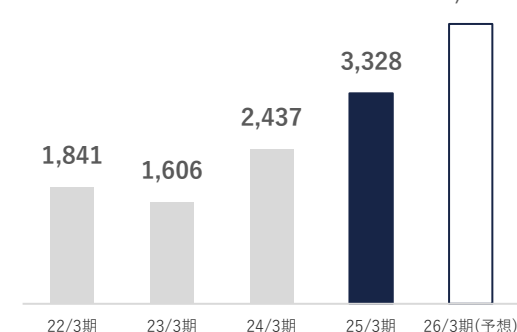
営業利益

(百万円)



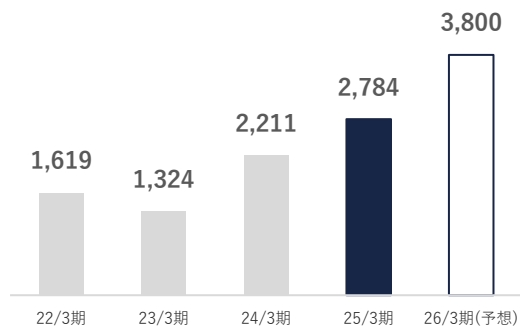
Non-GAAP営業利益

(百万円)



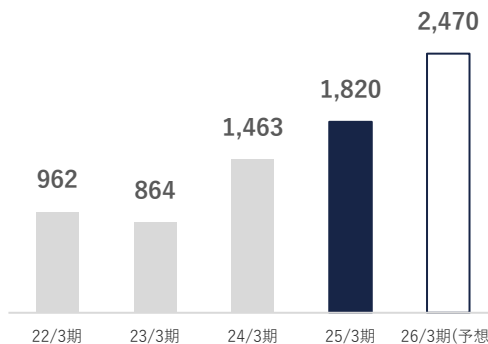
経常利益

(百万円)



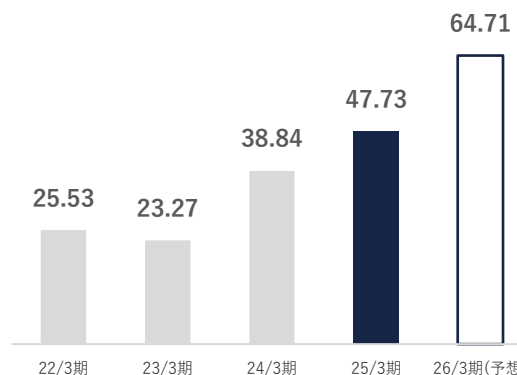
親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)



1株当たり当期純利益

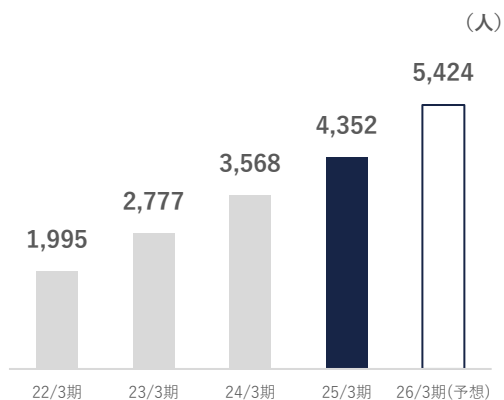
(円)



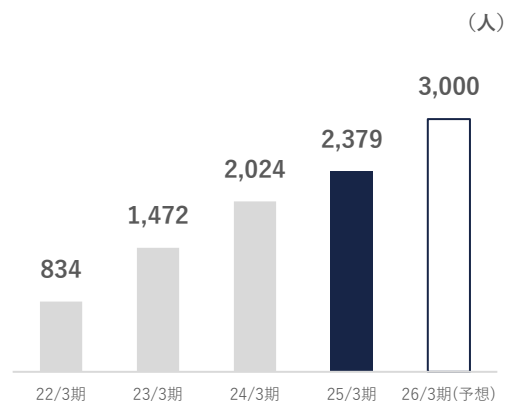
※ 1株当たり当期純利益は、2023年10月1日付及び2025年10月1日付で実施の1対2の株式分割に伴う影響を遡及修正をしています。

KPI推移：建設技術者派遣

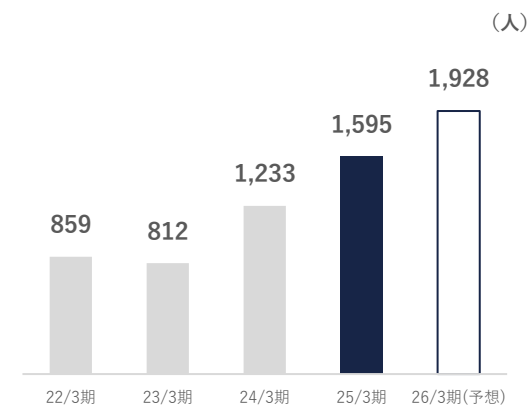
在籍技術者数



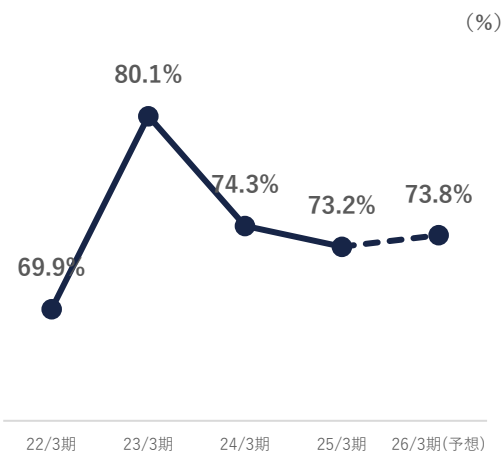
採用数（新卒含む）



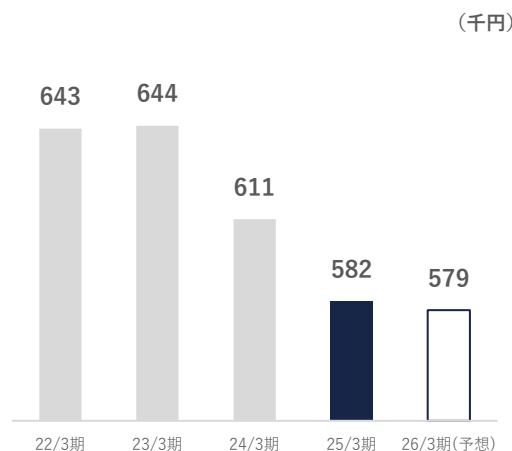
退職数



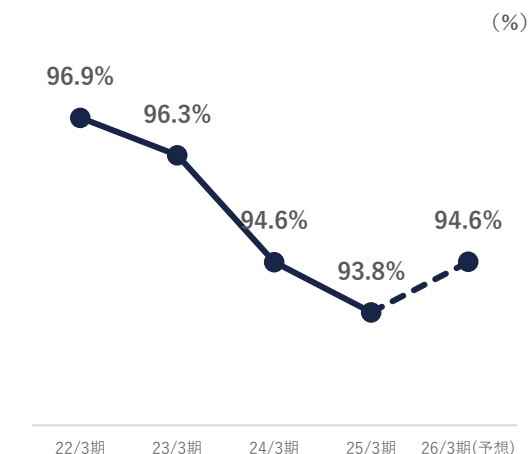
定着率



売上PH



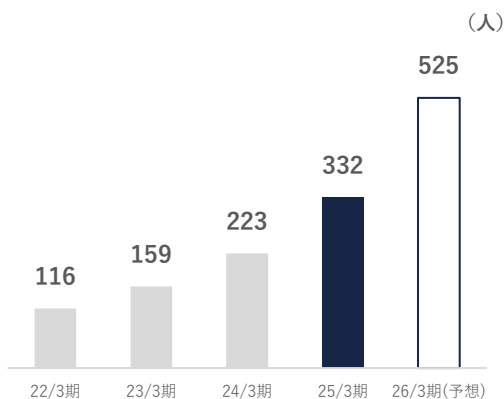
稼働率



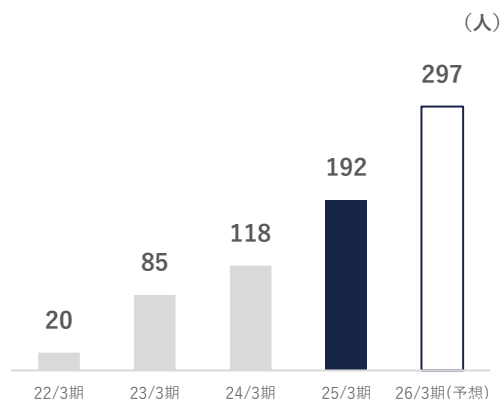
KPI推移：機電半導体技術者派遣・請負、IT技術者派遣

■機電半導体技術者派遣・請負

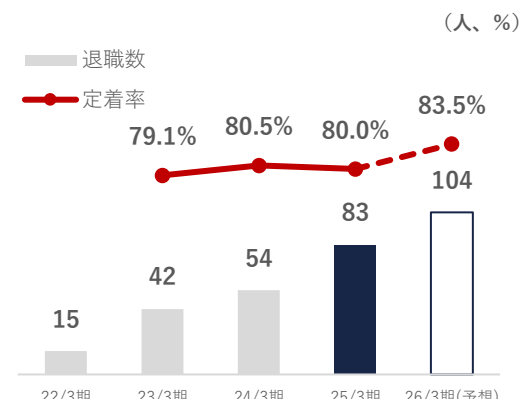
在籍技術者数



採用数（新卒含む）

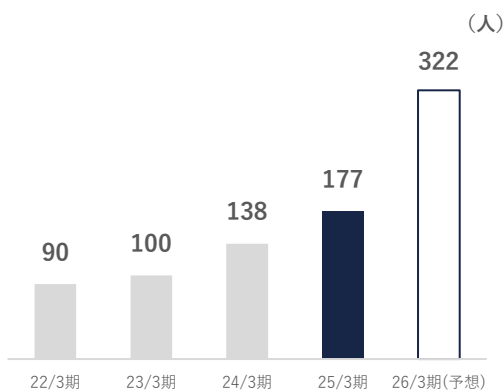


退職数・定着率

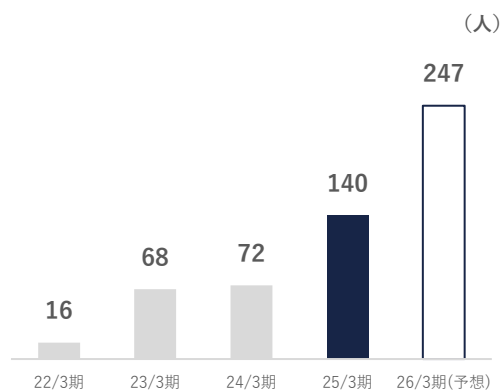


■IT技術者派遣

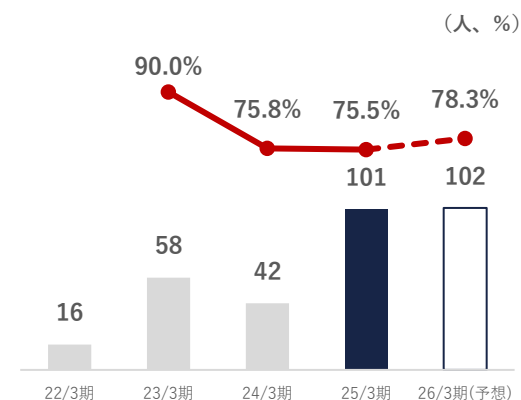
在籍技術者数



採用数（新卒含む）

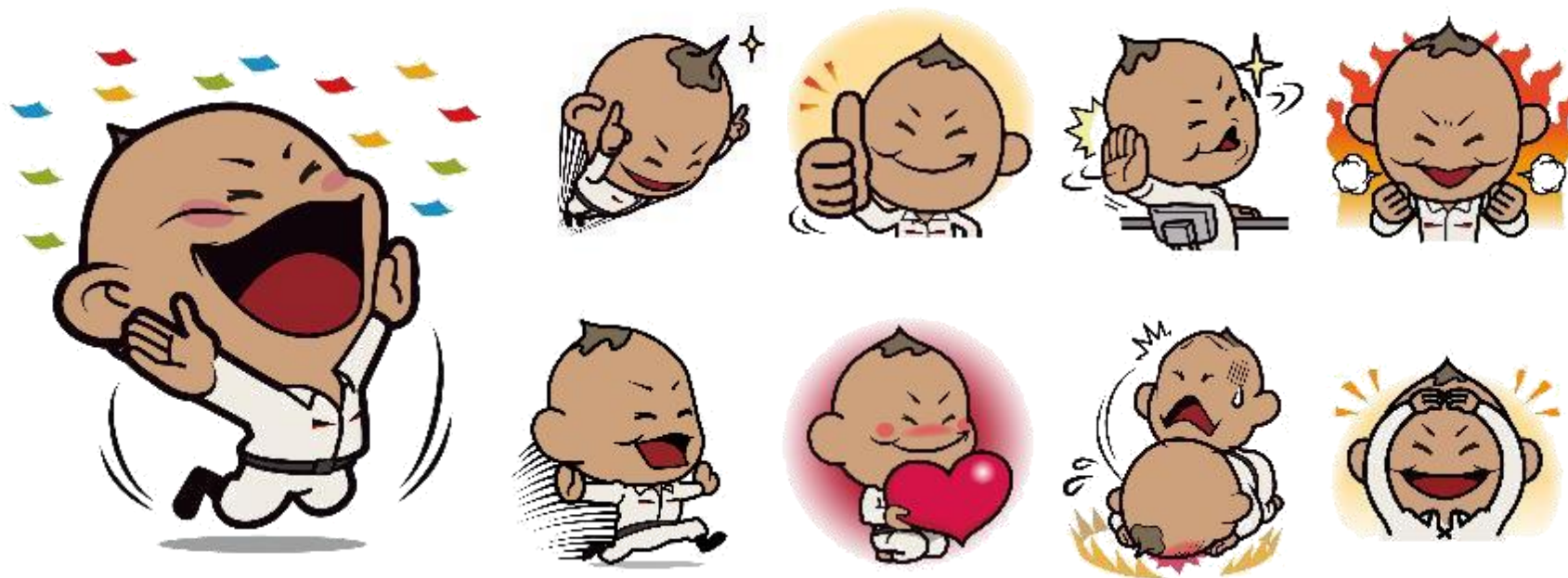


退職数・定着率



※ IT技術者派遣の定着率は、ITフリーランスを除く派遣技術者のみの数値です。

＼コプ郎LINEスタンプ販売中／



第1弾／第2弾

各 **40** 種類

120円／50コイン

「LINE STORE」または
「LINE」のスタンプショップにて



コプ郎

で検索

こちらのURLからもダウンロード可能 ▶



第1弾
ダウンロードURL



第2弾
ダウンロードURL

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.daiwair.co.jp/mm/sb/input?id=34957059>



スポンサードレポート

➤ シェアードリサーチ

<https://sharedresearch.jp/ja/companies/7059>



➤ SESSAパートナーズ

<https://www.sessapartners.co.jp/research-report/copro>

