



2026年3月期通期

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 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 27/3期 業績・配当予想

【参考資料】

- 05 会社概要・事業概要
- 06 ヒストリカルデータ

SECTION 01

26年3月期 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、すべて過去最高を更新。

Point 2 対前年比較では2桁の増収増益を達成し、高い成長率を維持。特に当期純利益はIT技術者派遣事業の売却益の計上により大幅増益。

グループ技術者数

7,629人

前期比 +62.9%

予想比 +21.7%



連結売上高

36,661百万円

前期比 +22.1%

予想比 ▲3.5%



営業利益

3,632百万円

前期比 +31.4%

予想比 ▲4.4%

利益率 9.9%



償却前営業利益

4,204百万円

前期比 +26.3%

予想比 ▲5.0%

利益率 11.5%



経常利益

3,665百万円

前期比 +31.6%

予想比 ▲3.5%

利益率 10.0%



当期純利益

2,880百万円

前期比 +58.2%

予想比 +16.6%

利益率 7.9%



※ 償却前営業利益 = 連結営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費 + 株式報酬費用

連結決算業績

(単位：百万円、人)

| | 2025/3期 | | 2026/3期 | | |
|-----------------|---------|--------|---------|--------|--------|
| | 通期実績 | 前期比 | 通期実績 | 前期比 | |
| | | 増減率 | | 増減率 | 増減額 |
| 売上高 | 30,015 | +24.6% | 36,661 | +22.1% | +6,646 |
| 売上原価 | 21,706 | +25.3% | 26,300 | +21.2% | +4,593 |
| 売上総利益 | 8,308 | +22.6% | 10,361 | +24.7% | +2,052 |
| 売上総利益率 | 27.7% | △0.4pt | 28.3% | - | +0.6pt |
| 販管費 | 5,544 | +19.7% | 6,728 | +21.4% | +1,184 |
| 販管費率 | 18.5% | △0.7pt | 18.4% | - | △0.1pt |
| 営業利益 | 2,763 | +29.1% | 3,632 | +31.4% | +868 |
| 営業利益率 | 9.2% | +0.3pt | 9.9% | - | +0.7pt |
| 償却前営業利益※ | 3,328 | +36.5% | 4,204 | +26.3% | +876 |
| 経常利益 | 2,784 | +25.9% | 3,665 | +31.6% | +880 |
| 当期純利益 | 1,820 | +24.4% | 2,880 | +58.2% | +1,059 |
| のれん償却前当期純利益※ | 2,045 | +30.0% | 3,088 | +51.0% | +1,043 |
| EPS(円) ※ | 47.73 | +22.9% | 75.35 | +57.9% | +27.62 |
| のれん償却前EPS(円) ※ | 53.61 | +28.4% | 80.80 | +50.7% | +27.18 |
| グループ在籍技術者数(期末)※ | 4,684 | +23.6% | 7,629 | +62.9% | +2,945 |

※ 償却前営業利益 = 連結営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費 + 株式報酬費用

※ のれん償却前当期純利益 = 連結当期純利益 + のれん償却費 + 株式報酬費用

※ EPS及びのれん償却前EPS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。

※ 2026年3月27日付けで事業譲渡したIT技術者派遣事業の技術者数は、グループ在籍技術者数から除外しております。

子会社業績

Point 1 コプロCNは売上高増による売上総利益の増加が販管費増加を吸収し、営業利益は前期比+21.5%の2桁増益。

Point 2 コプロTCはトップラインの伸長により赤字幅が縮小。

Point 3 トライトEGを2026年3月度より新規連結。

(単位：百万円)

| | 2025/3期 | | | 2026/3期 | | |
|------------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|
| | 通期実績 | 前期比 | 前期差 | 通期実績 | 前期比 | 前期差 |
| 連結売上高 | 30,015 | +24.6% | +5,916 | 36,661 | +22.1% | +6,646 |
| コプロCN | 26,739 | +22.2% | +4,855 | 31,396 | +17.4% | +4,656 |
| トライトEG | - | - | - | 1,596 | - | +1,596 |
| コプロTC | 3,275 | +47.9% | +1,061 | 3,668 | +12.0% | +393 |
| 売上総利益 | 8,308 | +22.6% | +1,534 | 10,361 | +24.7% | +2,052 |
| コプロCN | 7,679 | +23.8% | +1,475 | 9,148 | +19.1% | +1,468 |
| トライトEG | - | - | - | 471 | - | +471 |
| コプロTC | 628 | +10.4% | +59 | 741 | +17.8% | +112 |
| 販売費及び一般管理費 | 5,544 | +19.7% | +912 | 6,728 | +21.6% | +1,194 |
| コプロCN | 3,625 | +24.7% | +718 | 4,222 | +16.5% | +597 |
| トライトEG | - | - | - | 458 | - | +458 |
| コプロTC | 676 | +16.5% | +96 | 748 | +10.6% | +71 |
| HD・その他 | 1,243 | +8.6% | +97 | 1,299 | +5.4% | +66 |
| 連結営業利益 | 2,763 | +29.1% | +622 | 3,632 | +31.4% | +868 |
| コプロCN | 4,054 | +22.9% | +756 | 4,926 | +21.5% | +871 |
| トライトEG | - | - | - | 13 | - | +13 |
| コプロTC | △47 | - | △36 | △7 | - | +40 |
| HD・その他 | △1,243 | - | △97 | △1,299 | - | △66 |

※ 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 | 下期 | 通期 | 前期比 | 前期差 |
| 採用数 | 1,443 | 1,128 | 2,571 | 1,632 | 1,052 | 2,684 | +4.4% | +113 |
| 建設技術者派遣 | 1,348 | 1,031 | 2,379 | 1,546 | 954 | 2,500 | +5.1% | +121 |
| 機電・半導体技術者派遣 | 95 | 97 | 192 | 86 | 98 | 184 | △4.2% | △8 |
| 退職数 | 890 | 788 | 1,678 | 1,068 | 1,035 | 2,103 | +25.3% | +425 |
| 建設技術者派遣 | 845 | 750 | 1,595 | 1,013 | 983 | 1,996 | +25.1% | +401 |
| 機電・半導体技術者派遣 | 45 | 38 | 83 | 55 | 52 | 107 | +28.9% | +24 |
| M&A等による増減 | 0 | 0 | 0 | 0 | +2,364 | +2,364 | - | +2,364 |
| 建設技術者派遣 | 0 | 0 | 0 | 0 | +2,364 | +2,364 | - | +2,364 |
| 在籍技術者数(期末) | 4,344 | 4,684 | 4,684 | 5,248 | 7,629 | 7,629 | +62.9% | +2,945 |
| 建設技術者派遣 | 4,071 | 4,352 | 4,352 | 4,885 | 7,220 | 7,220 | +65.9% | +2,868 |
| 機電・半導体技術者派遣 | 273 | 332 | 332 | 363 | 409 | 409 | +23.2% | +77 |
| 定着率 | 83.0% | 85.6% | 73.6% | 83.1% | 83.6% | 71.5% | - | △2.1pt |
| 建設技術者派遣 | 82.8% | 85.3% | 73.2% | 82.8% | 83.2% | 70.9% | - | △2.3pt |
| 機電・半導体技術者派遣 | 85.8% | 89.7% | 80.0% | 86.8% | 88.7% | 79.3% | - | △0.7pt |
| 稼働率(研修中含む) | 92.4% | 94.7% | 93.6% | 91.9% | 92.6% | 92.3% | - | △1.3pt |
| 建設技術者派遣 | 92.5% | 95.0% | 93.8% | 91.9% | 92.6% | 92.3% | - | △1.5pt |
| 機電・半導体技術者派遣 | 91.2% | 90.4% | 90.8% | 91.7% | 91.8% | 91.8% | - | +1.0pt |
| 売上PH(期中平均) | 586 | 582 | 584 | 587 | 597 | 592 | +0.8% | +8 |
| 建設技術者派遣 | 583 | 582 | 582 | 586 | 596 | 591 | +1.0% | +9 |
| 機電・半導体技術者派遣 | 622 | 586 | 602 | 590 | 602 | 596 | △1.6% | △6 |

※ 2026年3月27日付けで事業譲渡したIT技術者派遣事業の実績は除外しております。

※ 2026年3月期下期及び通期実績における建設技術者派遣の採用数、退職数、定着率、稼働率、売上PHはトライトエンジニアリングの実績を除外しております。

※ 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

建設技術者派遣事業

Point 1 通期採用数は2,500人と前期比+5.1%増加。一方、通期予想3,000人には届かず。母集団形成は堅調だった一方、特に下半期において内定承諾率が低下。今後は選考体制を抜本的に見直し、マッチング精度の向上と承諾率の改善による採用効率の適正化を推進する。

Point 2 2026年3月よりトライトエンジニアリングを新規連結し、技術者数2,364人が増加。人材派遣に加え、人材紹介サービスを成長戦略の柱に据えて、拡大を進める。

■派遣サービスKPI

(単位：人、千円)

| | 2025/3期 | | | | | 2026/3期 | | | | | 2027/3期 |
|-----------|---------|-------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|--------|--------|---------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 | 通期（予想） |
| 採用数 | 843 | 505 | 506 | 525 | 2,379 | 829 | 717 | 530 | 424 | 2,500 | 3,792 |
| 新卒 | 117 | 0 | 0 | 0 | 117 | 130 | 0 | 0 | 0 | 130 | 170 |
| 中途 | 726 | 505 | 506 | 525 | 2,262 | 699 | 717 | 530 | 424 | 2,370 | 3,622 |
| 退職数 | 450 | 395 | 365 | 385 | 1,595 | 517 | 496 | 511 | 472 | 1,996 | 3,172 |
| 純増減 | +393 | +110 | +141 | +140 | +784 | +312 | +221 | +19 | △48 | +504 | +620 |
| M&Aによる増加 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | +2,364 | +2,364 | - |
| 期末在籍人数 | 3,961 | 4,071 | 4,212 | 4,352 | 4,352 | 4,664 | 4,885 | 4,904 | 7,220 | 7,220 | 7,840 |
| 稼働率(期中平均) | 91.2% | 93.7% | 95.3% | 94.7% | 93.8% | 92.0% | 91.9% | 92.1% | 93.1% | 92.3% | 92.4% |
| 定着率 | 89.8% | 91.2% | 92.0% | 91.9% | 73.2% | 90.0% | 90.8% | 90.6% | 91.1% | 70.9% | 71.2% |
| 売上PH | 585 | 583 | 583 | 581 | 582 | 584 | 589 | 595 | 598 | 591 | 641 |

■人材紹介サービスKPI

(単位：人)

| | 2025/3期 | | | | | 2026/3期 | | | | | 2027/3期 |
|-------|---------|----|----|----|----|---------|----|----|----|-----|---------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 | 通期（予想） |
| 入社決定数 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 267 | 400 |

※ 2026年3月期4Q及び通期実績における建設技術者派遣の採用数、退職数、稼働率、定着率、売上PHはトライトエンジニアリングの実績を除外しております。

※ 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

機電・半導体技術者派遣・請負事業

Point 1 通期採用数は184人と前期比△4.2%減少。一方、通期予想297人には届かず。主要顧客の求める専門スキルや勤務条件とのミスマッチにより、求人媒体経由の採用効率が著しく低下。

Point 2 今後は母集団形成を人材紹介中心へシフトし、ターゲット層に合致した人材を確実に確保する体制へと改善する。一方、重点エリアおよび主要顧客における案件充足率を高め、内定承諾率の向上と採用コストの適正化を両立させる。

■採用・退職数/稼働率/定着率

(単位：人)

| | 2025/3期 | | | | | 2026/3期 | | | | | 2027/3期 |
|-----------|---------|-------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|-------|---------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 | 通期（予想） |
| 採用数 | 36 | 59 | 52 | 45 | 192 | 49 | 37 | 38 | 60 | 184 | 235 |
| 新卒 | 15 | 0 | 0 | 0 | 15 | 17 | 0 | 0 | 0 | 17 | 35 |
| 中途 | 21 | 59 | 52 | 45 | 177 | 32 | 37 | 38 | 60 | 167 | 200 |
| 退職数 | 18 | 27 | 15 | 23 | 83 | 21 | 34 | 30 | 22 | 107 | 95 |
| 純増減 | +18 | +32 | +37 | +22 | +109 | +28 | +3 | +8 | +38 | +77 | +140 |
| 期末在籍人数 | 241 | 273 | 310 | 332 | 332 | 360 | 363 | 371 | 409 | 409 | 549 |
| 稼働率(期中平均) | 92.4% | 90.2% | 89.8% | 90.9% | 90.8% | 90.9% | 92.5% | 93.4% | 90.4% | 91.8% | 96.5% |
| 定着率 | 93.1% | 91.0% | 95.4% | 93.5% | 80.0% | 94.7% | 91.4% | 92.5% | 94.9% | 79.3% | 85.2% |

■売上PH（期中平均）

(単位：千円)

| | 2025/3期 | | | | | 2026/3期 | | | | | 2027/3期 |
|------|---------|-----|-----|-----|-----|---------|-----|-----|-----|-----|---------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 通期 | 通期（予想） |
| 売上PH | 622 | 621 | 578 | 593 | 602 | 594 | 586 | 607 | 597 | 596 | 578 |

※ 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 03

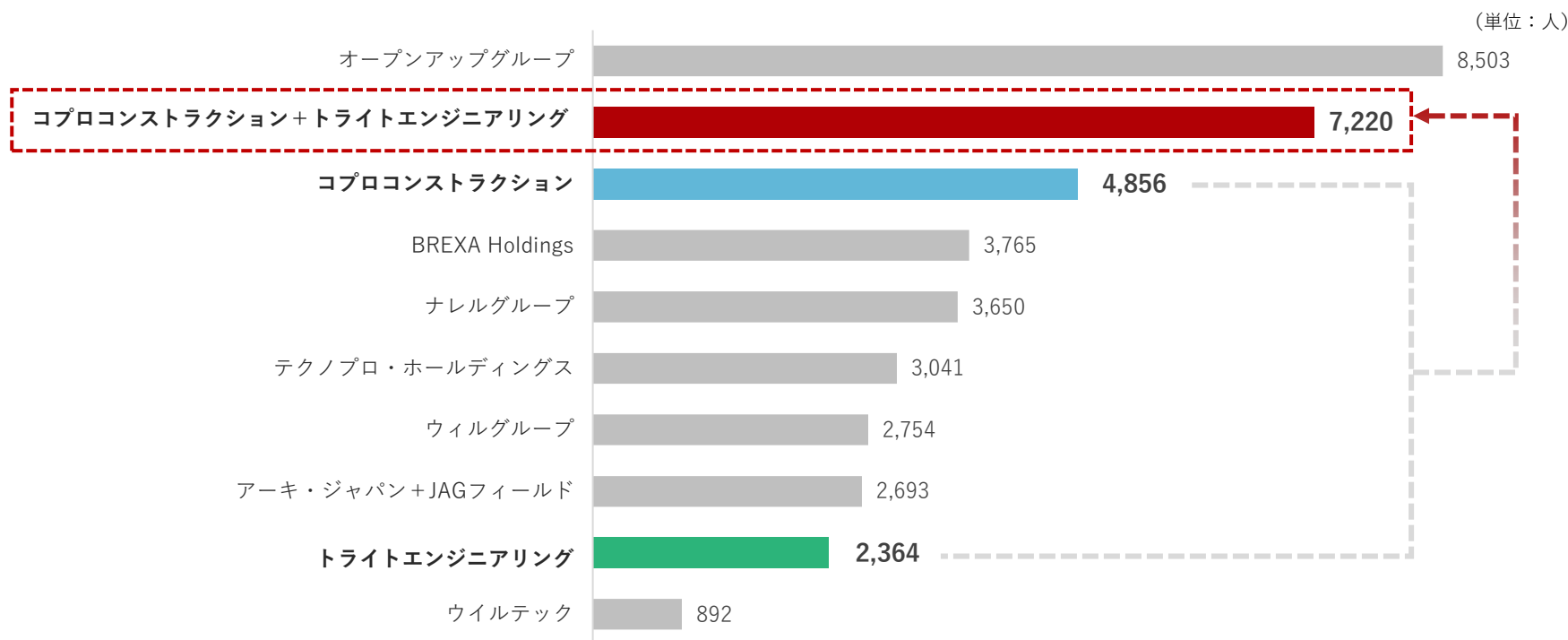
『圧倒的業界No.1』を目指して



トライトエンジニアリング株式取得後の業界ポジション

トライトエンジニアリングをグループに迎え、
『圧倒的業界No.1』に向けた布石を打つ

建設技術者数ランキング



※ 2026年5月1日時点で各社が開示する最新の開示資料より当社作成。

建設技術者派遣の『圧倒的業界No.1』を目指す

コプロの強み・特徴

有料求人媒体を中心としたローコスト採用
(外部の人材紹介会社に依存しない自社選考による採用)

未経験者採用・教育体制

都市部（東京・名古屋・大阪等）
を中心とした事業集中

トライトエンジニアリングの強み・特徴

自社求人サイト「施工管理ジョブ」
を通したデジタルマーケティング

経験者採用・人材紹介事業

全国に対応する拠点網展開



補完性の高い2社の強みを組み合わせ

技術者の
確保

2ブランド
による
クロスセル

全国規模で
受注機会
を拡大

営業
効率化

管理コスト
削減

トライトEG×コプロコンストラクション 6つのシナジー



採用戦略機能
集約による一元管理

■ グループ採用体制の構築

子会社ごとの採用機能/活動をHDへ集約し、グループ横断的な採用インフラを構築。



2ブランドによる
面展開

■ 母集団の最大化

ブランディングを最適化することで、求職者を面で押さえ、母集団を最大化する。



採用コストの
グループ全体最適化

■ 採用単価の向上

グループ全体において、データ分析に基づき、投資対効果の高いチャネルへ予算を臨機応変に投下し、グループ全体の採用単価を低減させる。



待機人財の共有による
稼働率の改善

■ グループ横断的なリアルタイム共有

両社の待機技術者を共有化。グループ全体の稼働率を底上げすることで、収益性の向上を加速させる。



人材紹介強化による
機会ロスの最小化
と粗利拡大

■ 人材紹介連携による収益最大化

派遣成約に至らなかった人財をトライトEGの紹介サービスへ誘導。広域拠点を活用して地方顧客の直接雇用ニーズと接続することで、リソースを余さず収益化。



教育インフラ/ナレッジ
の共有化

■ 未経験人財需要の開拓

コプロの研修施設「監督のタネ」等のカリキュラムをトライトEGへ開放。また、トライトEGが持つ顧客基盤に対し、未経験人財の提案を積極化。

次期中期経営計画公表予定と27/3期の位置づけ

27/3期を「統合・基盤整備」の重要期間と定め、
次期計画でのシナジー最大化に向けた助走を開始する

2026/3期

トライトEG株式取得の完了

- 統合プロセス（PMI）の開始
- 2026年3月度より新規連結開始

2027/3期

組織・プラットフォームの
統一と基盤整備

- 採用機能のHD集約/一元化
- 人的リソース共有化の開始
- 研修ノウハウ共有化の開始
- 本格的なシナジー創出の準備

2028/3期～

シナジーの本格創出と
飛躍的成長

- トライトEGとの本格的なシナジー創出
- 「圧倒的業界No.1」実現に向けた業績拡大

次期中期経営計画（2028/3期～）公表予定について

27/3期通期決算発表とあわせて、新生コプロ・グループとしての新たな成長戦略を開示いたします



2027年5月公表予定

SECTION 04

27年3月期 業績・配当予想



27年3月期 通期業績予想

Point 1 売上高570億円（前期比＋55.5%）、償却前営業利益55億円（前期比＋30.8%）、のれん償却前EPS 102.86円（前期比＋27.3%）の大幅増収・増益を予想。

Point 2 27/3期末の有価証券報告書より、日本会計基準から国際財務報告基準（IFRS）へ変更予定。のれんが償却対象外となるため、のれん償却費用が減少し、各段階利益・EPSを押し上げる見込み。

（単位：百万円）

| | 2026/3期 | 2027/3期（予想） | | |
|----------------|---------|-------------|---------|---------|
| | 通期実績 | 通期 | 前期比 | 前期差異 |
| 売上高 | 36,661 | 57,000 | +55.5% | +20,338 |
| 売上原価 | 26,300 | 39,000 | +48.3% | +12,700 |
| 売上総利益 | 10,361 | 18,000 | +73.7% | +7,639 |
| 販売費及び一般管理費 | 6,728 | 15,000 | +122.9% | +8,271 |
| 内、のれん償却費 | 298 | 2,181 | +631.3% | +1,883 |
| 営業利益 | 3,632 | 3,000 | △17.4% | △632 |
| 償却前営業利益※ | 4,204 | 5,500 | +30.8% | +1,295 |
| 当期純利益 | 2,880 | 1,658 | △42.5% | △1,222 |
| のれん償却前当期純利益※ | 3,088 | 3,942 | +27.6% | +853 |
| EPS(円) ※ | 75.35 | 43.25 | △42.6% | △32.10 |
| のれん償却前EPS(円) ※ | 80.80 | 102.86 | +27.3% | +22.06 |
| グループ技術者数(期末、人) | 7,629 | 8,389 | +10.0% | +760 |

※ 償却前営業利益 = 連結営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費 + 株式報酬費用

※ のれん償却前当期純利益 = 連結当期純利益 + のれん償却費 + 株式報酬費用

※ EPS及びのれん償却前EPS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。

（参考）国際財務報告基準（IFRS）任意適用の影響

Point 1 28/3期は国際財務報告基準（IFRS）を任意適用予定。のれんが償却対象外となるため、のれん償却費用が減少し、EPSを押し上げる見込み。

Point 2 2026年5月公表予定の27/3期業績予想は、日本会計基準のため、のれん償却費が発生するが、2027年5月公表予定の28/3期業績予想は、のれん償却費用が計上されないIFRSの下で開示予定。

| 決算期 | | 開示資料 | 適用会計基準 |
|----------|-------------|---------------------------|--------|
| 2026年3月期 | 第3四半期 | 四半期決算短信 | 日本会計基準 |
| | 期末 | 決算短信 連結計算書類 有価証券報告書 | 日本会計基準 |
| 2027年3月期 | 第1四半期・第3四半期 | 四半期決算短信 | 日本会計基準 |
| | 第2四半期 | 四半期決算短信 半期報告書 | 日本会計基準 |
| | 期末 | 決算短信 連結計算書類 | 日本会計基準 |
| | | 有価証券報告書 | IFRS |
| 2028年3月期 | 第1四半期・第3四半期 | 四半期決算短信 | IFRS |
| | 第2四半期 | 四半期決算短信 半期報告書 | IFRS |
| | 期末 | 決算短信 連結計算書類 有価証券報告書 | IFRS |

27年3月期 事業別KPI（予想）

（単位：人、千円）

| | 2026/3期 | | | 2027/3期 | | |
|-------------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|
| | 上期 | 下期 | 通期 | 通期(予想) | 前期比 | 前期差 |
| 採用数 | 1,632 | 1,050 | 2,684 | 4,027 | +50.0% | +1,343 |
| 建設技術者派遣 | 1,546 | 952 | 2,500 | 3,792 | +51.7% | +1,292 |
| 機電・半導体技術者派遣 | 86 | 98 | 184 | 235 | +27.7% | +51 |
| 退職数 | 1,068 | 1,035 | 2,103 | 3,267 | +55.3% | +1,164 |
| 建設技術者派遣 | 1,013 | 983 | 1,996 | 3,172 | +58.9% | +1,176 |
| 機電・半導体技術者派遣 | 55 | 52 | 107 | 95 | △11.2% | △12 |
| M&A等による増減 | 0 | +2,364 | +2,364 | - | - | - |
| 建設技術者派遣 | 0 | +2,364 | +2,364 | - | - | - |
| 在籍技術者数(期末) | 5,248 | 7,629 | 7,629 | 8,389 | +10.0% | +760 |
| 建設技術者派遣 | 4,885 | 7,220 | 7,220 | 7,840 | +8.6% | +620 |
| 機電・半導体技術者派遣 | 363 | 409 | 409 | 549 | +34.2% | +140 |
| 定着率 | 83.1% | 83.6% | 71.5% | 72.0% | - | +0.5pt |
| 建設技術者派遣 | 82.8% | 83.2% | 70.9% | 71.2% | - | +0.3pt |
| 機電・半導体技術者派遣 | 86.8% | 88.7% | 79.3% | 85.2% | - | +5.9pt |
| 稼働率（研修中含む） | 91.9% | 92.6% | 92.3% | 92.5% | - | +0.2pt |
| 建設技術者派遣 | 91.9% | 92.6% | 92.3% | 92.4% | - | +0.1pt |
| 機電・半導体技術者派遣 | 91.7% | 91.8% | 91.8% | 96.5% | - | +4.7pt |
| 売上PH(期中平均) | 587 | 597 | 592 | 605 | +2.2% | +13 |
| 建設技術者派遣 | 586 | 596 | 591 | 641 | +8.5% | +50 |
| 機電・半導体技術者派遣 | 590 | 602 | 596 | 578 | △3.0% | △18 |

※ 2026年3月27日付けで事業譲渡したIT技術者派遣事業の実績は除外しております。

※ 2026年3月期下期及び通期実績における建設技術者派遣の採用数、退職数、定着率、稼働率、売上PHはトライトエンジニアリングの実績を除外しております。

※ 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

27年3月期 配当予想

Point 1 27/3期配当予想は、現金支出を伴わないのれん償却費等を控除した「のれん償却前EPS」を配当指標の基準としつつ、成長投資への原資確保、及び有利子負債の着実な返済による財務基盤の安定化等を総合的に勘案し、当期の年間配当は45.0円、前期比+5.0円の増配を予想。

【配当方針】

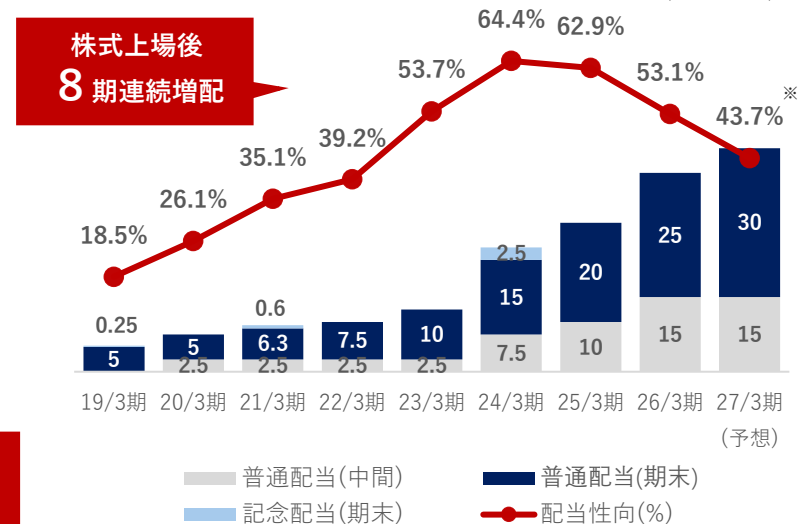
当社は、経営上の重要課題の一つと位置づける株主還元においては配当を基本とし、中期経営計画「コプロ・グループ Build the Future 2027」の対象期間(2023年3月期～2027年3月期)は減配を行わず、連結配当性向50%以上を目処としながら、積極的な投資により達成される利益成長に応じて、安定的な配当を行うことを基本方針とします。

1株当たり配当金

| | | 中間 | 期末 | 合計 |
|-----------|-------|-------|-------|-------|
| 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 | 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 |
| 27/3期(予想) | 分割考慮後 | 15.0円 | 30.0円 | 45.0円 |

株式分割考慮後基準
+5.0円増配

配当金（分割考慮後）・配当性向の推移



※ 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。

※ 27/3期(予想)の配当性向は、のれん償却前EPSを基に算出しています。尚、EPSを基にした配当性向は104.0%となる見込みです。

ファイナンスの方針

Point 1 トライトEGとの経営統合により、のれんを約276億円計上。IFRSへの移行に伴い、2027年3期末に資産の再評価を実施予定。

Point 2 買収資金として調達した292億円のブリッジローンは、2026年10月までに長期借入金へのリファイナンスを完了させ、財務基盤の安定化を図る方針。

■ 連結貸借対照表（26/3期末）

（単位：百万円）

| | | | |
|--------|--------|---------|--------|
| 流動資産 | 16,819 | 流動負債 | 36,897 |
| 内、現預金 | 8,864 | 内、有利子負債 | 29,253 |
| 固定資産 | 30,651 | 固定負債 | 647 |
| 有形固定資産 | 1,162 | | |
| 無形固定資産 | 28,202 | 純資産 | 9,925 |
| 内、のれん | 27,809 | | |
| 投資等 | 1,286 | | |
| 総資産 | 47,471 | 負債純資産 | 47,471 |

■ のれん内訳（26/3期末）

（単位：百万円）

| 社名 | 金額 |
|-------------|--------|
| TEHD/トライトEG | 27,691 |
| コプロテクノロジー | 118 |

✓ 長期借入金への借換えを実施予定。

✓ 日本会計基準におけるのれん償却期間は13年を適用。

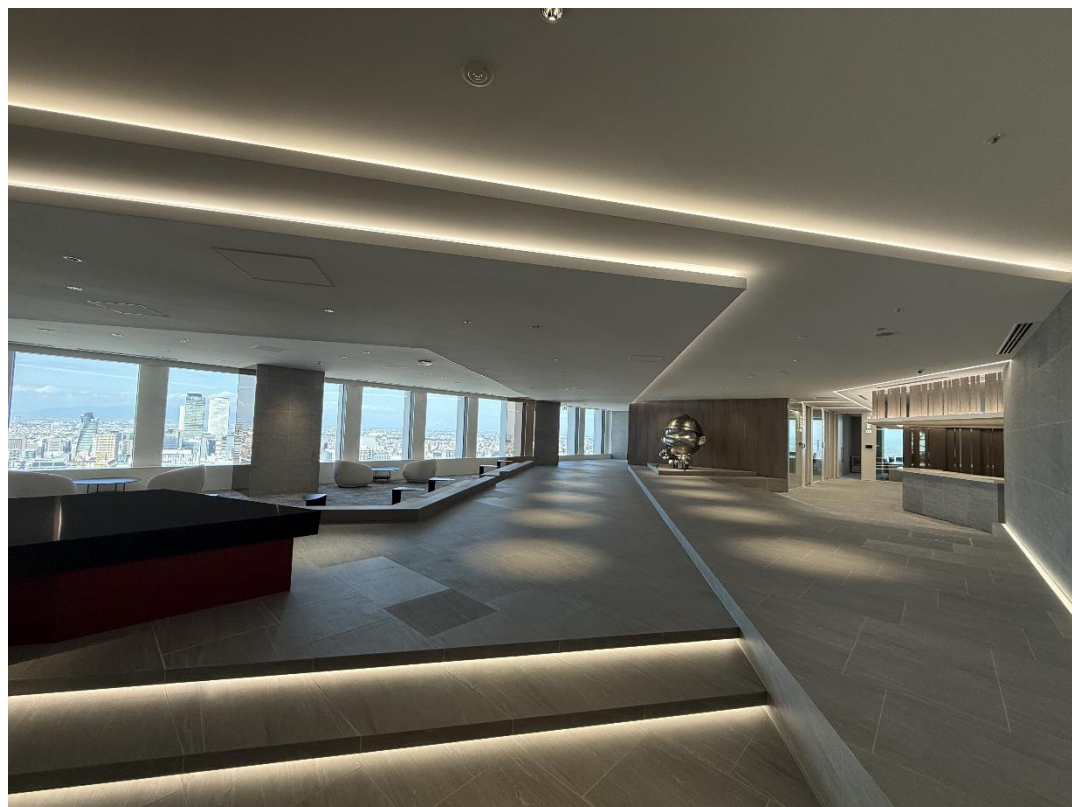
✓ IFRS適用により、28/3期からのれんは非償却化。

名古屋の新たなランドマークへ本社を移転

Point 1

2026年5月11日にコプロHDの本社オフィスのほか、コプロコンストラクション及びコプロテクノロジーの名古屋支店を「ザ・ランドマーク名古屋栄」へ移転。

名古屋を代表する新たなランドマークから『圧倒的業界No.1』を目指し、更なる業容拡大を目指してまいります。



SECTION 05

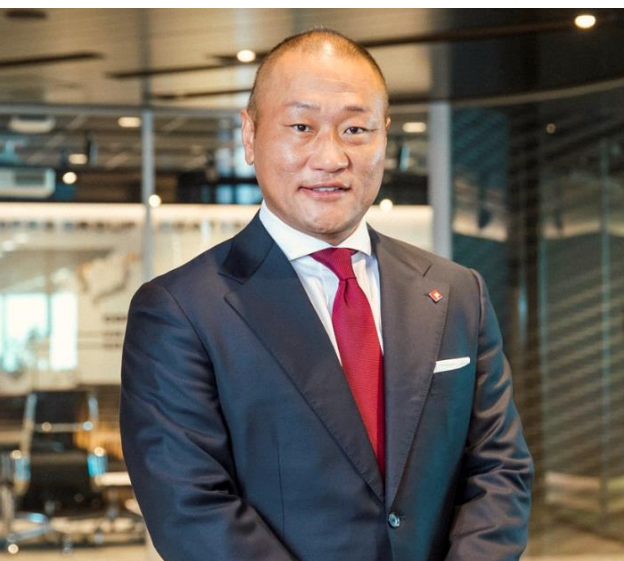
(参考)会社概要・事業概要



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TEホールディングス株式会社トライトエンジニアリング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 | 愛知県名古屋市中区錦三丁目25番1号 ザ・ランドマーク名古屋栄30F | 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 |
| 設 立 | 2006年10月 | 従業員数 | 8,402人（連結、2026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 11拠点 TEHD・トライトエンジニアリング 17拠点 コプロテクノロジー 2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
株式会社TEホールディングス
株式会社トライトエンジニアリング
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・ホールディングス
常務取締役
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

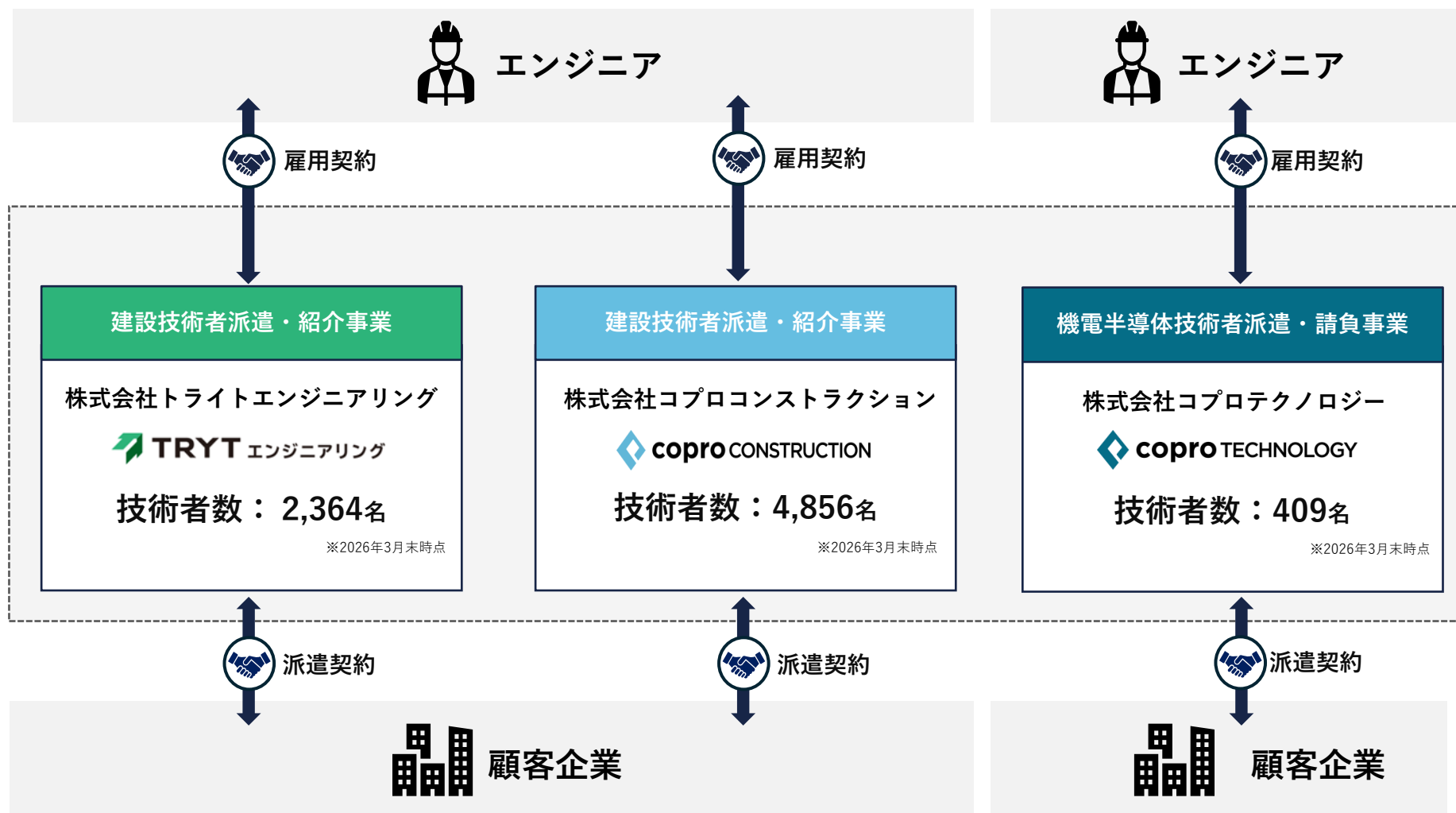
西岡 秀樹

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 バリュアー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アー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
- 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
- 2026年 ■ 3月 株式会社トライトエンジニアリングの全株式を取得
株式会社コプロテクノロジーのIT技術者派遣事業を譲渡
- 5月 愛知県名古屋市中区錦3-25-1 ザ・ランドマーク名古屋栄30階に本社を移転

事業概要



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



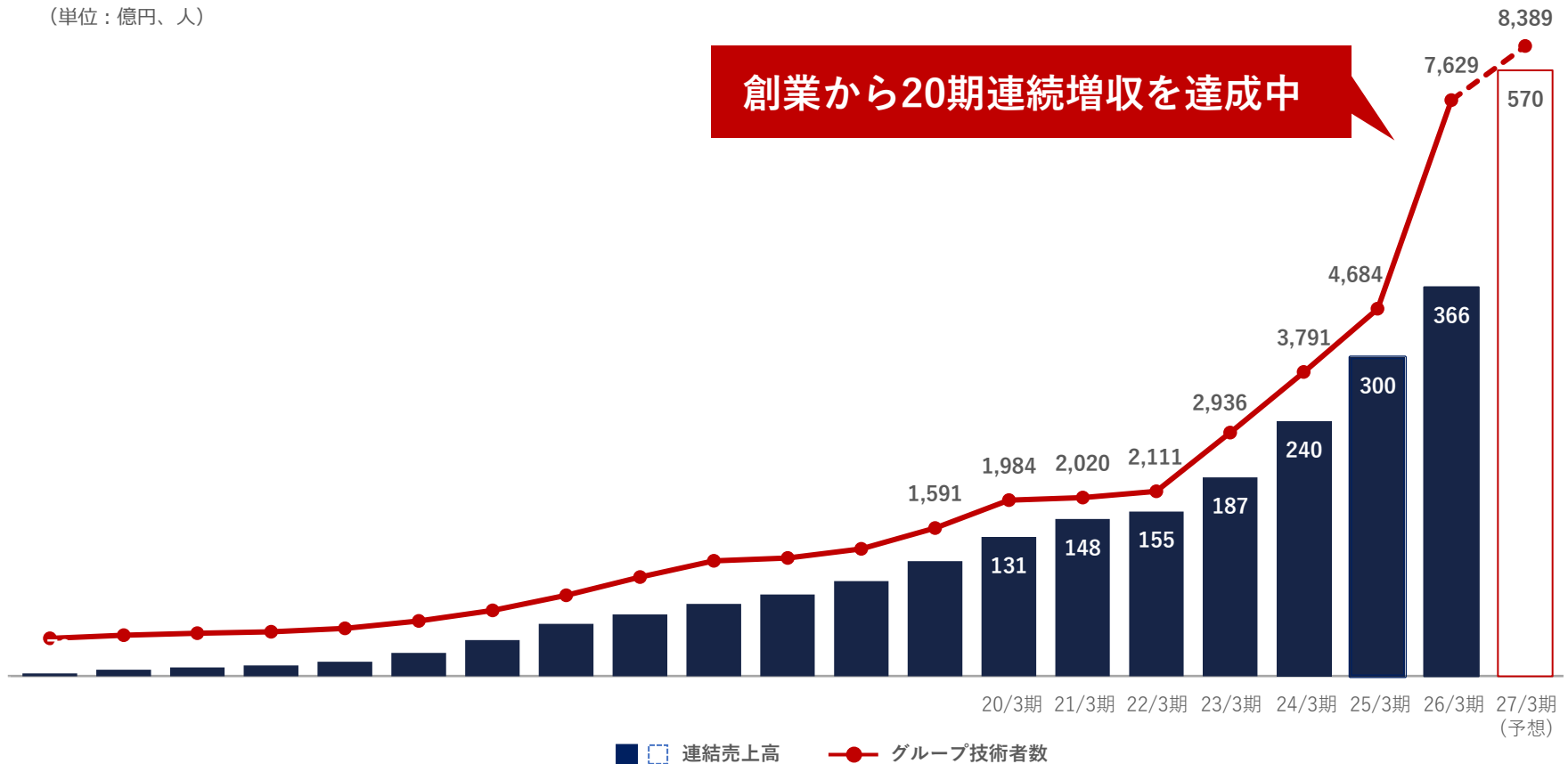
施工管理者

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)



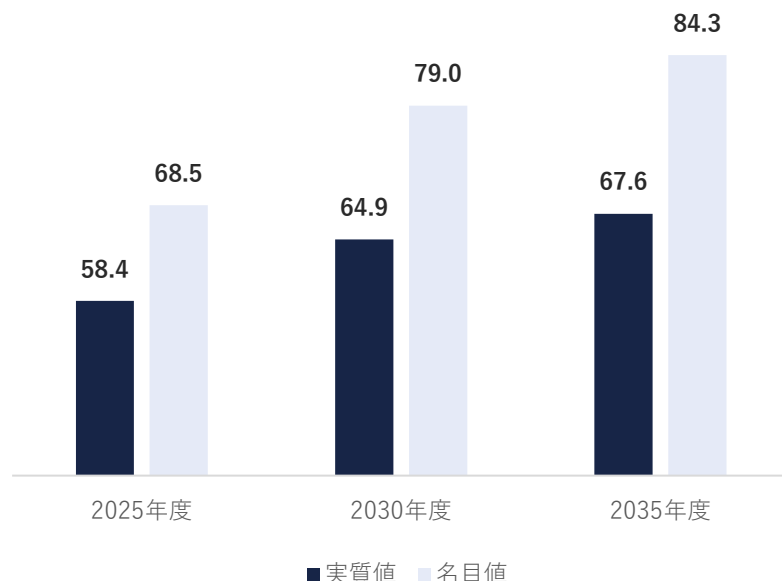
建設技術者派遣業界のポテンシャル

- 都市の再開発、災害の激甚化やインフラの老朽化に起因した社会資本の整備・維持管理等のニーズは今後更なる増加が見込まれ、国内建設市場は拡大することが見込まれる。
- 建設業界が直面する人手不足は、人口動態に起因する社会構造上の問題であり、超長期的に続く課題である。このため、建設業界向けの人材サービスは、今後も継続的な需要拡大が見込まれる。

建設市場規模の予測※1

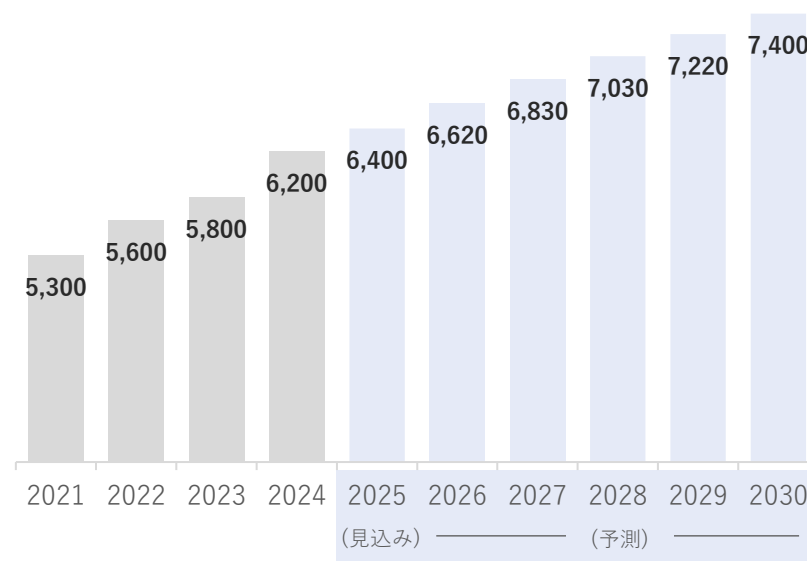
(単位：兆円)

(実質値は2015年の物価水準に引き直して算出：2015年基準実質値)



建設業界向け人材サービス 市場規模の予測※2

(単位：億円)



※1. 一般社団法人日本建設業連合会「建設業の長期ビジョン2.0」

※2. 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」

SECTION 06

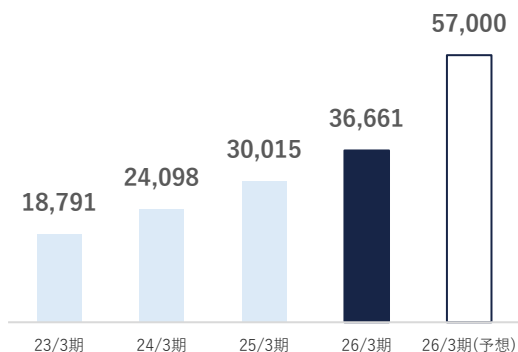
(参考)ヒストリカルデータ



連結業績推移

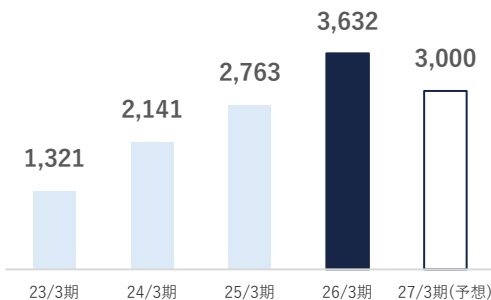
売上高

(百万円)



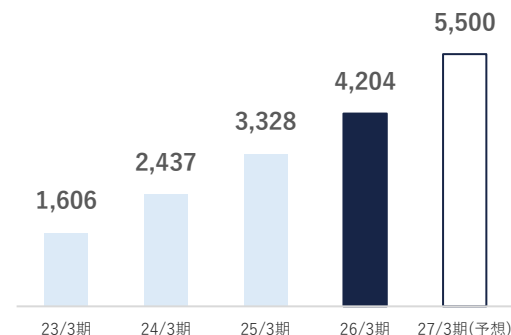
営業利益

(百万円)



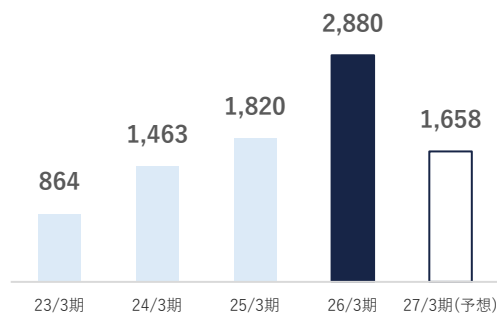
償却前営業利益

(百万円)



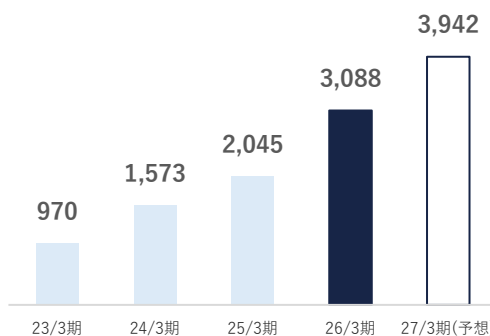
親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)



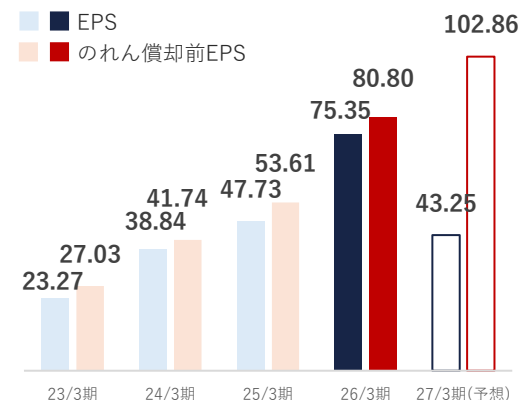
のれん償却前当期純利益

(百万円)



EPS・のれん償却前EPS

(円)



※ 償却前営業利益 = 連結営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費 + 株式報酬費用

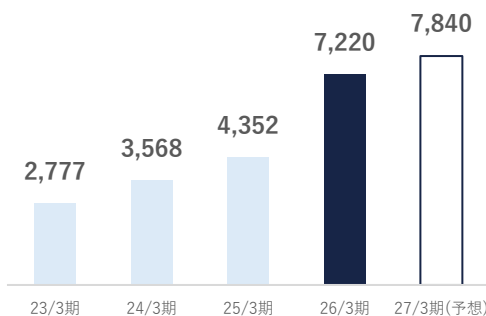
※ のれん償却前当期純利益 = 連結当期純利益 + のれん償却費 + 株式報酬費用

※ のれん償却前EPS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

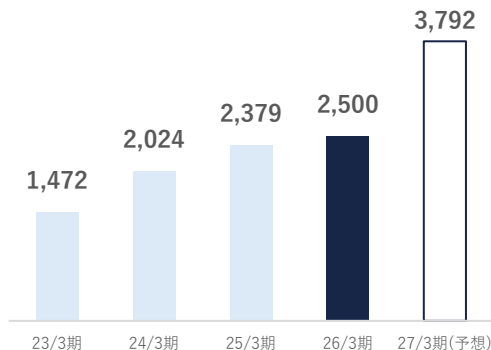
在籍技術者数

(人)



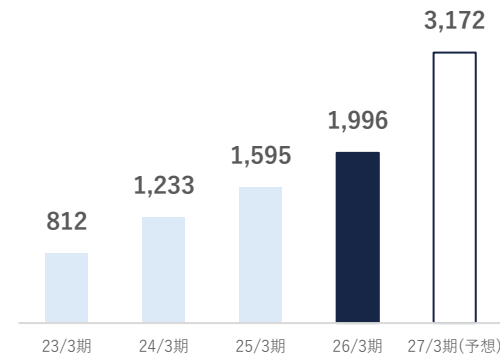
採用数（新卒含む）

(人)



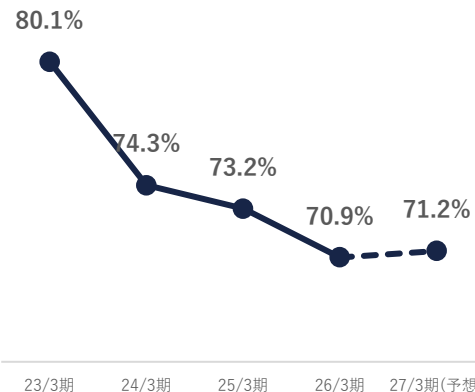
退職数

(人)



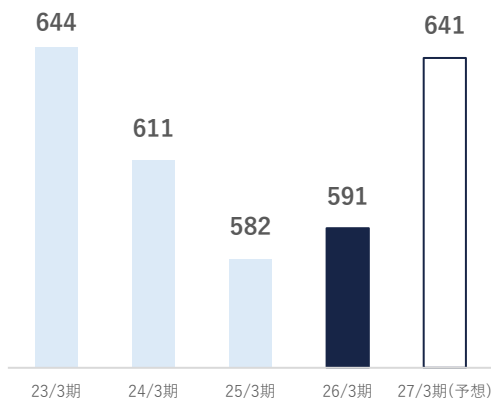
定着率

(%)



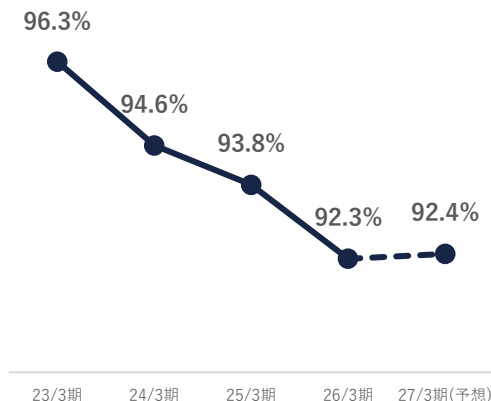
売上PH

(千円)



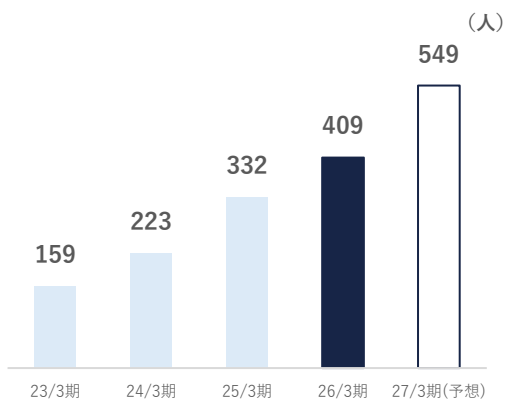
稼働率

(%)

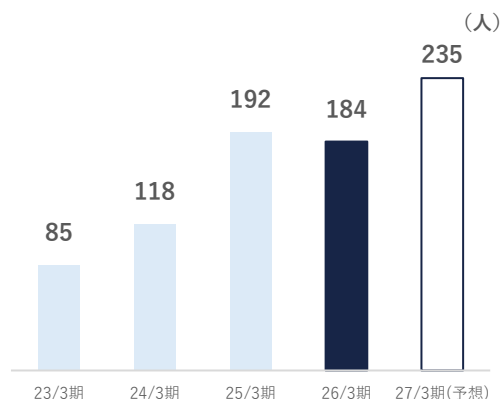


KPI推移：機電半導体技術者派遣・請負

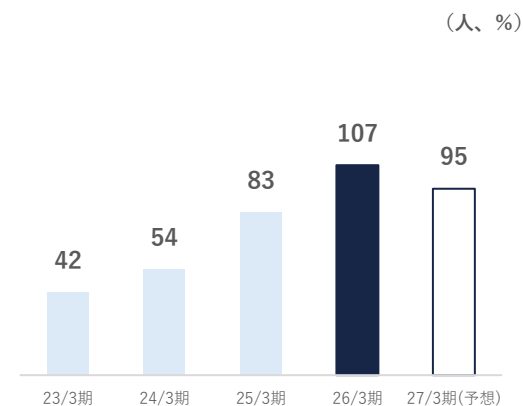
在籍技術者数



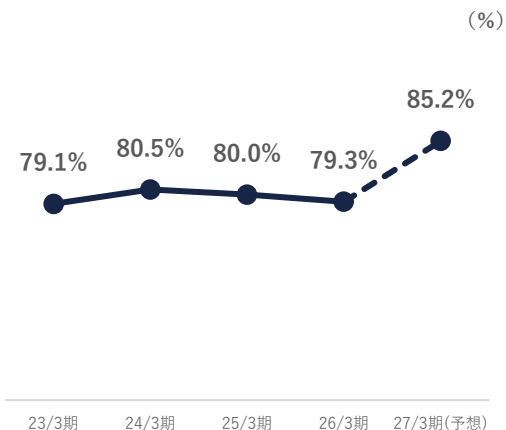
採用数（新卒含む）



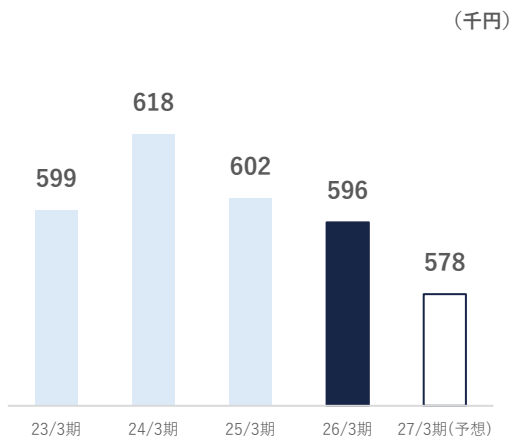
退職数



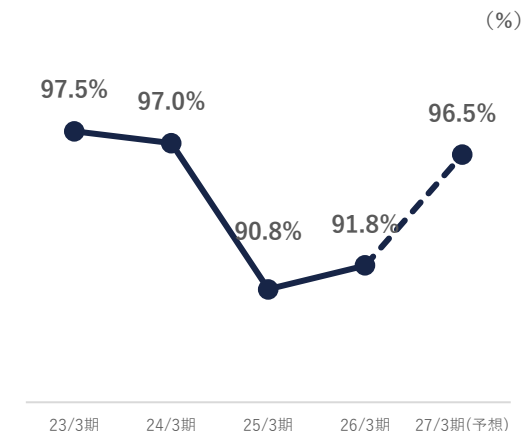
定着率



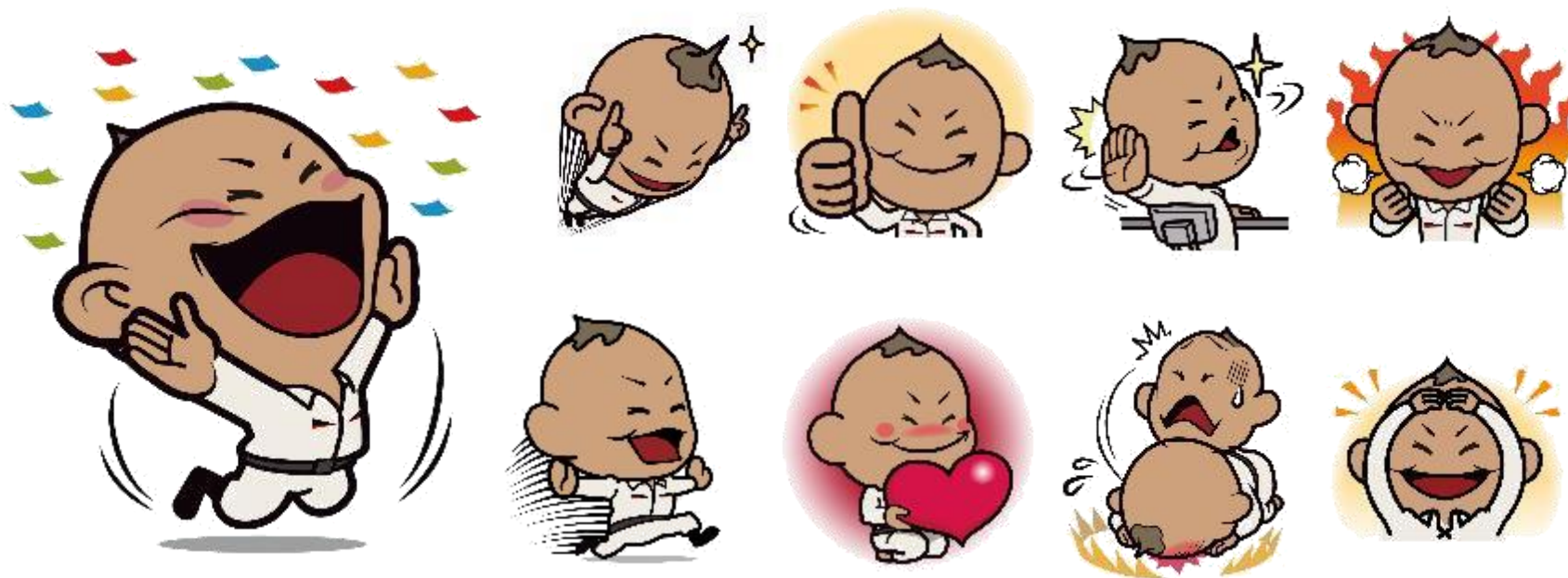
売上PH



稼働率



＼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
管理本部 経営企画部
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>

