

2024年3月期第2四半期 アナリスト・個人投資家合同決算説明会 質疑応答要旨

2023年11月20日開催のアナリスト・個人投資家合同 2024年3月期第2四半期決算説明会における質疑応答要旨を開示いたします。なお、質疑応答要旨については、ご理解いただきやすいように表現の変更や加筆・修正を行っています。

【2024年3月期通期決算 ご参考資料】

■決算短信

https://www.copro-h.co.jp/ir/upload_file/m005-m005_01/7059_20231113588750_P01_.pdf

■決算説明資料

https://www.copro-h.co.jp/ir/upload_file/m005-m005_07/FYE20242Q_Presentation.pdf

■ファクトブック

https://www.copro-h.co.jp/ir/upload_file/m005-m005_07/FYE20242Q_Factbook.pdf

■2024年3月期第2四半期累計連結業績予想と実績との差異及び通期連月業績予想の修正に関するお知らせ

https://www.copro-h.co.jp/ir/upload_file/tdnrelease/7059_20231113588752_P01_.pdf

■余剰金の配当（中間配当）及び期末配当予想の修正（増配）に関するお知らせ

https://www.copro-h.co.jp/ir/upload_file/tdnrelease/7059_20231113588754_P01_.pdf

■決算説明書き起こし（ログミーFinance）

<https://finance.logmi.jp/378589>

■決算説明動画（ログミーFinance YouTube チャンネルに掲載）

<https://www.youtube.com/watch?v=lw2SSBURZaI>

【質疑応答要旨】

Q：プライム市場に上場するメリットは何か。

A：プライム市場は多くの投資家の投資対象となり得るため、当社はまだまだこれからの会社だが、更に業績を上げ、企業価値の向上を志向する中で、プライム市場への上場を維持していくことが、適正な企業価値評価を得ることに繋がると考えている。

Q：資源高、円安が国内の建設投資に影響し、派遣の需要が減少する可能性はあるか。

A：資材の高騰や円安のような外部要因によって人財の需要が減少することは少ないと考えている。建設業界における人手不足は深刻である。建設技術者派遣市場は今後も拡大していく見込みであり、当社には追い風が吹くと考えている。

Q：イメージキャラクターに宮下草薙さんを起用しているが、どのような効果があったか。

A：宮下草薙さんを起用した理由として、若手という位置づけであること、そして少し自信無さげなキャラクターであることが挙げられる。このようなお二人が一人前のエンジニアに変身するというストーリーにすることで、当社が重視している「若手エンジニアの育成」を前面に押し出したブランディングを行うことができている。

Q：M&Aについて、今後の構想は。

A：コア事業である建設技術者派遣を中心に、機械設計開発技術者派遣、SESの事業毎にターゲットングを行い、積極的に取り組みを進めている。また既存事業のみならず、エンジニアの教育・研修の強化を目的とした教育機関、研修会社に対するM&Aについても検討を進めている。

Q：御社の成長度合いを見るためには、どの数値を参考にすればよいか。

A：今期から、売上高の伸長に加えて利益率の改善についても注力している。売上高においては毎期20、30%伸ばし、利益もトップラインの伸びに応じた成長を成し遂げたい。現状の利益率には満足していないが、逆に利益率の改善余地は当社の成長余力であるとも認識している。

Q：プライム市場上場維持基準のうち流通株式時価総額の基準を満たしていないが、適合に向けてどのような取り組みを行っているか。

A：2023年11月20日の株価を基準とした場合、流通株式時価総額は100億円をクリアしている。但し、上場維持基準への適合はあくまでも通過点であり、引き続き企業価値の向上を目指していく。

Q：時間外労働の上限規制について、2024年4月から建設業にも適用されるが、来期業績への影響は。

A：上限規制の適用によって社員1人が担える業務量は減少するため、今まで以上に技術者の数が求められるため、当社のような人財サービスの需要が高まると考えている。昨今の建設業界において、属人的な体制からの脱却を図る動きも強まっているが、重要なのは「DXと人をどのように掛け合わせ、人財不足の難題に取り組んでいくか」である。当社は引き続き、強固な人財供給網を築き、優秀な技術者を輩出して課題解決に貢献していく。

Q：中期経営計画最終年度（2027年3月期）の目標数値であるNon-GAAP営業利益50億円は、前倒し達成は可能か。

A：オーガニックな成長のみでは、中計公表時に立てた毎年度の業績目標を超過達成することはできるが、最終年度の業績目標の前倒し達成までは難しいと考えている。オーガニックな成長に加え、M&A等の非連続的な成長を実現しながら前倒し達成を視野に入れたい。

Q：2024年1月に開設予定の半導体研修センターは自社の人財専用のセンターか。あるいは他社の外部の人財に対する研修サービスを提供するプロフィットセンターか。

A：まずは自社の技術者向けに教育を施し、フィールドエンジニアを輩出していく方針である。今後研修センターを運用していく中で、様々な可能性を模索し前向きに検討していきたい。

Q：今期、機関投資家とのミーティングは何件実施したか。また、昨年と比較してどうか。

A：機関投資家との取材件数は年間で約100件を越えるペースで推移しており、前年比では3～4倍に増加している。また、マスメディアの露出も増えており、今年7月にはテレビ東京の情報番組『WBS（ワールドビジネスサテライト）』にて、プライム市場上場企業の上半期株価上昇ランキング6位として紹介されたほか、11月の日本経済新聞では2023年3月期の社員数増加率1位として取り上げられており、注目度の高まりを実感している。

以上