



2025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、コプロ

SECTION



- 01 25年3月期 決算概要
- 02 事業別KPI分析
- 03 事業の状況(建設技術者派遣事業)
- 04 26年3月期 業績・配当予想
- 05 中期経営計画の上方修正
- 06 参考資料

SECTION 01

25年3月期 決算概要



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。

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%

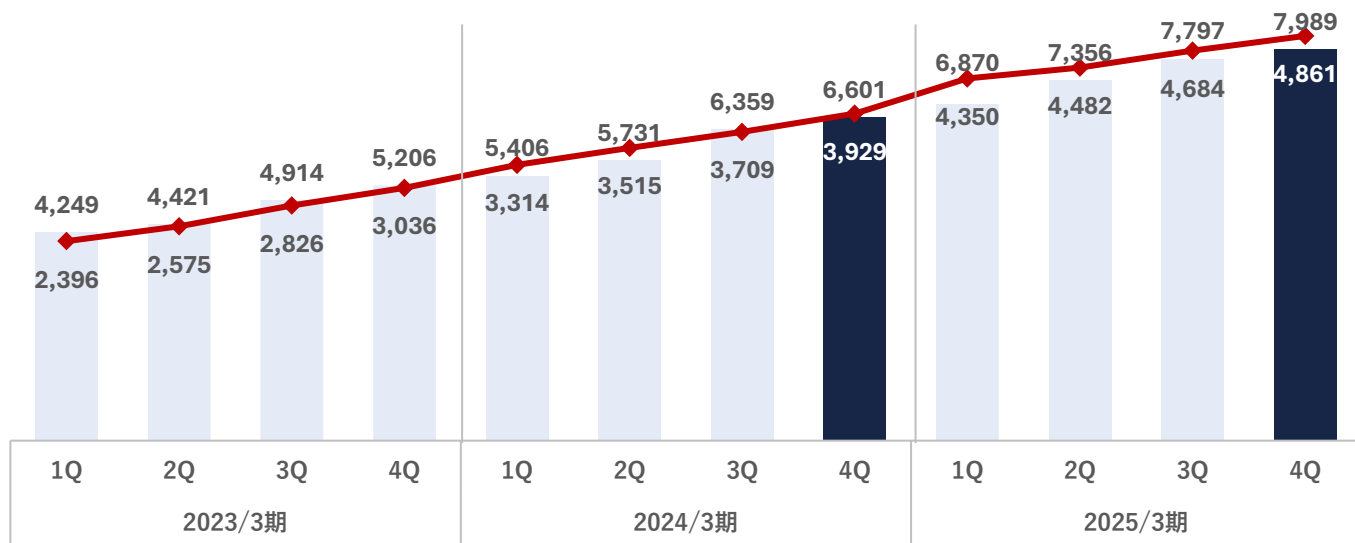
※ Non-GAAP営業利益は、本質的な業績を測る利益指標として、営業利益に減価償却費、のれん償却費、株式報酬費用を足し戻した金額を計算しています。

※ 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。

四半期 連結決算業績

Point 1 第4四半期の売上高、技術者数はともに前四半期から増加。

Point 2 四半期ベースで過去最高を更新。



	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
連結売上高(百万円)	4,249	4,421	4,914	5,206	5,406	5,731	6,359	6,601	6,870	7,356	7,797	7,989
前四半期比	+2.4%	+4.0%	+11.2%	+5.9%	+3.8%	+6.0%	+11.0%	+3.8%	+4.1%	+7.1%	+6.0%	+2.5%
グループ技術者数(期末、人)	2,396	2,575	2,826	3,036	3,314	3,515	3,709	3,929	4,350	4,482	4,684	4,861
前四半期比	+8.9%	+7.5%	+9.7%	+7.4%	+9.2%	+6.1%	+5.5%	+5.9%	+10.7%	+3.0%	+4.5%	+3.8%

■ グループ技術者数(期末) ◆ 連結売上高

※ 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。

25年3月期 子会社別業績

Point 1 コプロCNは技術者の採用が引き続き好調に推移し、売上高の伸長に伴う売上総利益の増加により、営業利益が前期比+22.9%と大幅に増加。

Point 2 コプロTCは新規事業の半導体技術者派遣が売上に寄与。売上高は前期比+47.9%と大幅増収。

(単位：百万円)

	2024/3期			2025/3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	24,098	+28.2%	+5,306	30,015	+24.6%	+5,916
コプロCN	21,883	+24.7%	+4,333	26,739	+22.2%	+4,855
コプロTC	2,214	+78.4%	+973	3,275	+47.9%	+1,061
売上総利益	6,774	+21.5%	+1,199	8,308	+22.6%	+1,534
コプロCN	6,204	+20.8%	+1,068	7,679	+23.8%	+1,475
コプロTC	569	+29.9%	+131	628	+10.4%	+59
販売費及び一般管理費	4,632	+8.9%	+379	5,544	+19.7%	+912
コプロCN	2,906	+12.4%	+321	3,625	+24.7%	+718
コプロTC	580	+40.1%	+166	676	+16.5%	+96
HD・その他	1,145	△8.7%	△108	1,243	+8.6%	+97
連結営業利益	2,141	+62.0%	+820	2,763	+29.1%	+622
コプロCN	3,298	+29.3%	+746	4,054	+22.9%	+756
コプロTC	△10	-	△35	△47	-	△36
HD・その他	△1,145	-	+108	△1,243	-	△97

※ 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)

	2024/3期			2025/3期				
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	前期比	前期差
採用数	1,166	1,056	2,222	1,502	1,209	2,711	+22.0%	+489
建設技術者派遣	1,072	952	2,024	1,348	1,031	2,379	+17.5%	+355
機電・半導体技術者派遣	56	62	118	95	97	192	+62.7%	+74
IT技術者派遣	38	34	72	59	81	140	+94.4%	+68
M&A等による増加	0	8	8	0	0	0	-	△8
退職数	687	642	1,329	949	830	1,779	+33.9%	+450
建設技術者派遣	644	589	1,233	845	750	1,595	+29.4%	+362
機電・半導体技術者派遣	22	32	54	45	38	83	+53.7%	+29
IT技術者派遣	21	21	42	59	42	101	+140.5%	+59
在籍技術者数(期末)	3,515	3,929	3,929	4,482	4,861	4,861	+23.7%	+932
建設技術者派遣	3,205	3,568	3,568	4,071	4,352	4,352	+22.0%	+784
機電・半導体技術者派遣	193	223	223	273	332	332	+48.9%	+109
IT技術者派遣	117	138	138	138	177	177	+28.3%	+39
定着率	83.7%	85.8%	74.7%	83.0%	85.6%	73.7%	-	△1.0pt
建設技術者派遣	83.3%	85.8%	74.3%	82.8%	85.3%	73.2%	-	△1.1pt
機電・半導体技術者派遣	89.8%	87.5%	80.5%	85.8%	89.7%	80.0%	-	△0.5pt
IT技術者派遣	91.7%	79.4%	75.8%	82.9%	86.6%	75.5%	-	△0.2pt
稼働率（研修中含む）	94.2%	95.6%	94.9%	92.6%	94.8%	93.7%	-	△1.2pt
建設技術者派遣	93.8%	95.3%	94.6%	92.5%	95.0%	93.8%	-	△0.8pt
機電・半導体技術者派遣	97.0%	97.1%	97.0%	91.2%	90.4%	90.8%	-	△6.2pt
IT技術者派遣	100.0%	100.0%	100.0%	98.2%	99.0%	98.6%	-	△1.4pt
売上PH(期中平均)	614	611	612	591	588	589	△3.8%	△23
建設技術者派遣	613	609	611	583	582	582	△4.7%	△29
機電・半導体技術者派遣	612	624	618	598	534	561	△9.2%	△57
IT技術者派遣	765	780	773	785	821	804	+4.0%	+31

※ 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 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」において、採用プロセス管理に磨きをかけたことにより、採用数は2,379人、前期比+17.5%増。

Point 2 稼働率は3Q以降、前年並みの水準に改善。定着率は持ち直しの傾向が見られるものの、引き続き最大の課題感を持って重点的に取組みを推進中。



■採用・退職数/稼働率

(単位：人)

	2024/3期					2025/3期					2026/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期（予想）
採用数	614	458	467	485	2,024	843	505	506	525	2,379	3,000
新卒	154	0	0	0	154	117	0	0	0	117	130
中途	460	458	467	485	1,870	726	505	506	525	2,262	2,870
退職数	361	283	299	290	1,233	450	395	365	385	1,595	1,928
純増減	+253	+175	+168	+195	+791	+393	+110	+141	+140	+784	+1,072
期末在籍人数	3,030	3,205	3,373	3,568	3,568	3,961	4,071	4,212	4,352	4,352	5,424
稼働率(期中平均)	93.0%	94.6%	95.7%	94.9%	94.6%	91.2%	93.7%	95.3%	94.7%	93.8%	94.6%

■定着率

	2024/3期					2025/3期					2026/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期（予想）
定着率	89.4%	91.9%	91.9%	92.5%	74.3%	89.8%	91.2%	92.0%	91.9%	73.2%	73.8%
定着率(今期累計)	89.2%	82.3%	76.2%	72.1%	72.1%	89.4%	82.8%	77.3%	72.7%	72.7%	-
定着率(LTM)	75.0%	73.2%	71.6%	72.1%	72.1%	72.7%	73.1%	72.7%	72.7%	72.7%	-

※ 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) 機電・半導体技術者派遣・請負事業

Point 1 2024年2月に開設した半導体技術者研修センター「セミコンテクノラボ」で研修を修了した卒業生が、開設から11カ月で累計100人を突破。

Point 2 期末在籍数は前期比+48.9%増の332人。内、半導体技術者は140人。



■採用・退職数/稼働率

(単位：人)

	2024/3期					2025/3期					2026/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期 (予想)
採用数	29	27	28	34	118	36	59	52	45	192	297
新卒	5	0	0	0	5	15	0	0	0	15	21
中途	24	27	28	34	113	21	59	52	45	177	276
退職数	13	9	17	15	54	18	27	15	23	83	104
純増減	+16	+18	+11	+19	+64	+18	+32	+37	+22	+109	+193
期末在籍人数	175	193	204	223	223	241	273	310	332	332	525
稼働率(期中平均)	95.9%	97.9%	96.8%	97.3%	97.0%	92.4%	90.2%	89.8%	90.9%	90.8%	92.9%

■定着率

	2024/3期					2025/3期					2026/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期 (予想)
定着率	93.1%	95.5%	92.3%	93.7%	80.5%	93.1%	91.0%	95.4%	93.5%	80.0%	83.5%
定着率(今期累計)	93.7%	89.9%	85.4%	82.3%	82.3%	92.9%	87.6%	82.7%	79.1%	79.1%	-
定着率(LTM)	82.8%	84.2%	90.2%	82.3%	82.3%	85.1%	81.3%	80.9%	79.1%	79.1%	-

※ 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) IT技術者派遣事業

Point 1 ITエンジニア向け案件紹介サイト「ベスキャリIT」が軌道に乗ったことで、応募者数は前期比+45.6%増加。一方で案件確保が追い付かず、技術者数は前年同期比+28.3%増に留まる。

Point 2 顧客企業の開拓を進め、案件の獲得に注力する。



■採用・退職数/稼働率

(単位：人)

	2024/3期					2025/3期					2026/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期（予想）
応募者数	594	651	696	689	2,630	1,064	998	830	937	3,829	-
採用数	21	17	17	17	72	32	27	44	37	140	247
退職数	12	9	6	15	42	22	37	20	22	101	102
純増減	+9	+8	+11	+2	+30	+10	△10	+24	+15	+39	+145
M&A等による増加	0	0	4	4	8	0	0	0	0	0	-
期末在籍人数	109	117	132	138	138	148	138	162	177	177	322
稼働率(期中平均)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	97.8%	98.6%	98.9%	99.0%	98.6%	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
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期（予想）
定着率	89.3%	100.0%	87.0%	87.7%	75.8%	89.1%	92.1%	94.6%	91.0%	75.5%	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)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

事業の状況（建設技術者派遣事業）



業界ナンバーワンの「プロ品質」を確立

営業力

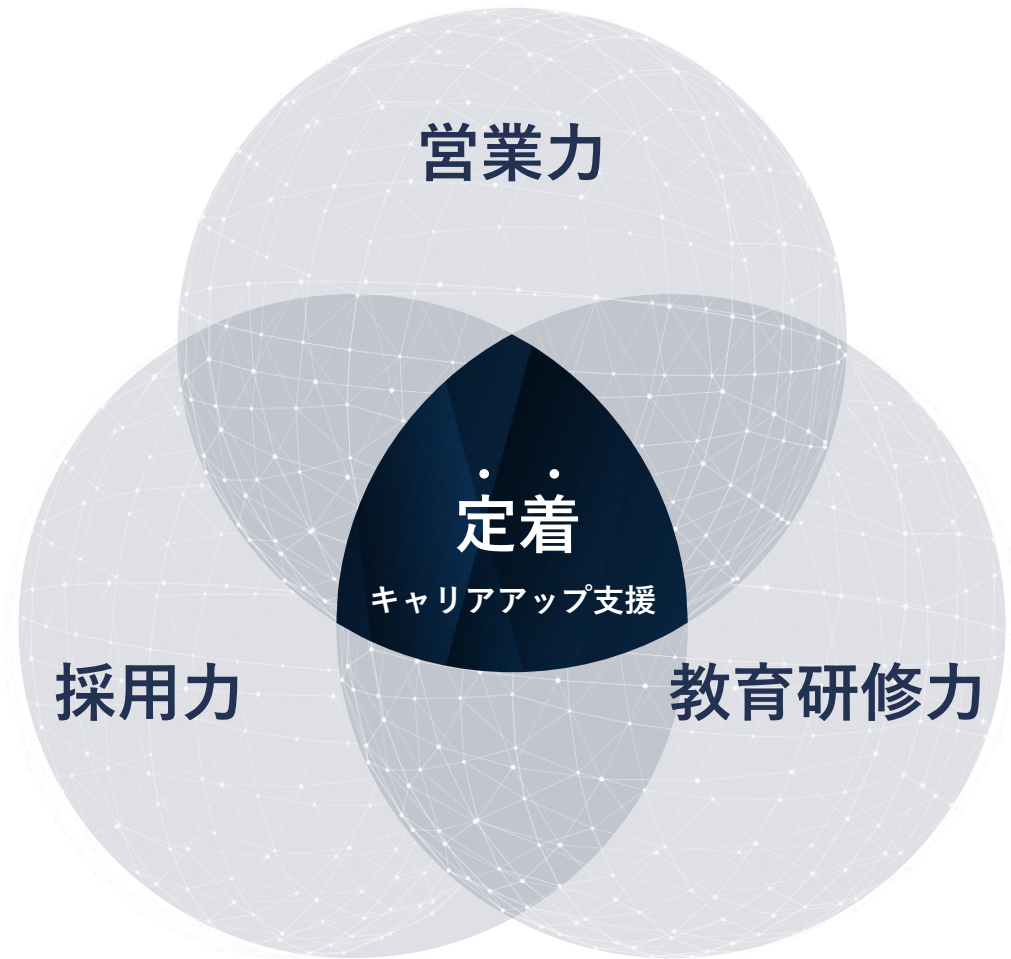
- ✓ 深耕営業で大手顧客企業を中心にシェア拡大
- ✓ 同一現場へのチーム/セット派遣の推進

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



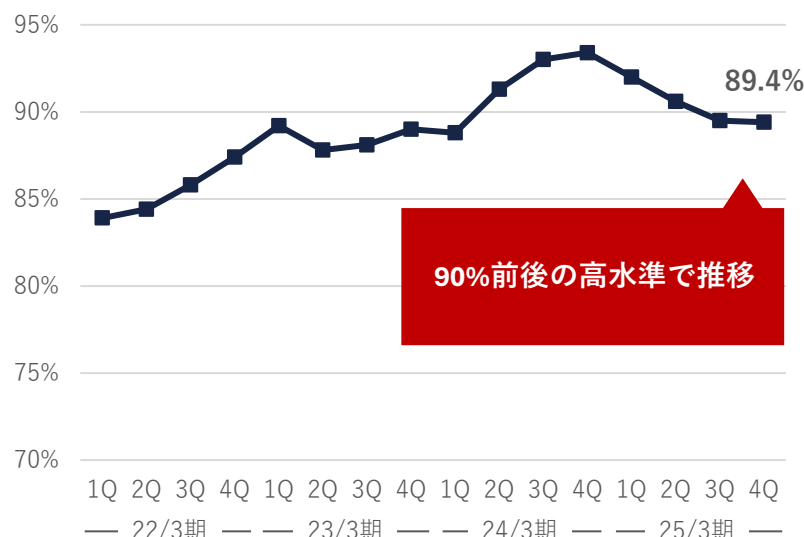
営業の戦略：深耕営業の強化

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

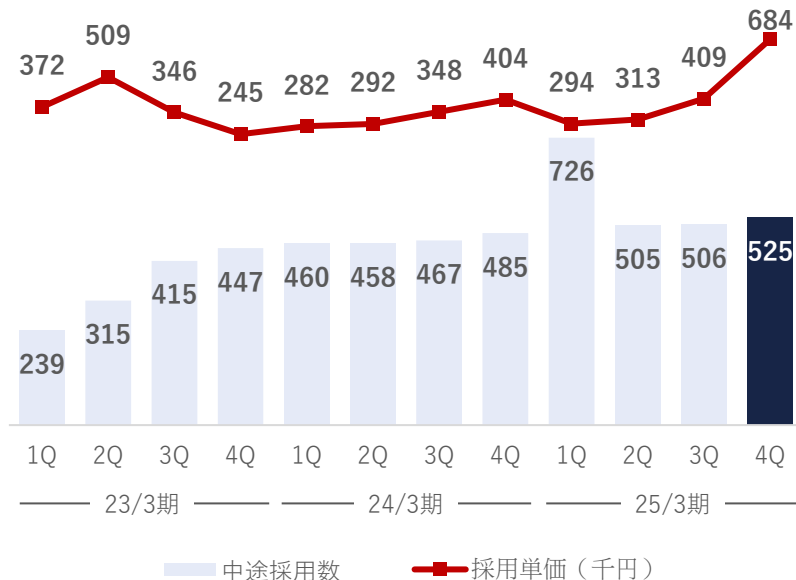
採用の戦略：当社の強み『ローコスト採用』の強化

Point 1 26/3期1Qの採用数増加を目指し、4Qに採用費を追加投下したことにより、4Q採用単価は684千円と上昇。

Point 2 中途未経験者の採用が伸長し、通期合計の採用数は2,379人、前期比+17.5%。

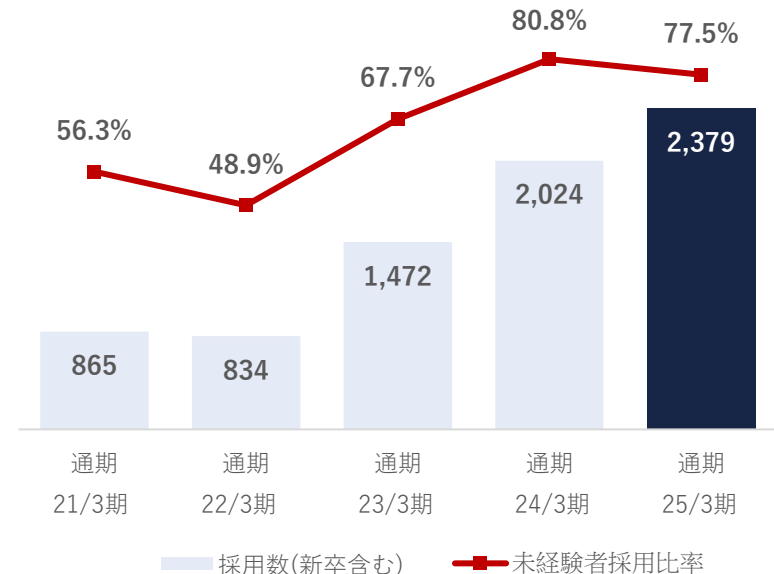
Point 1

■ 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）



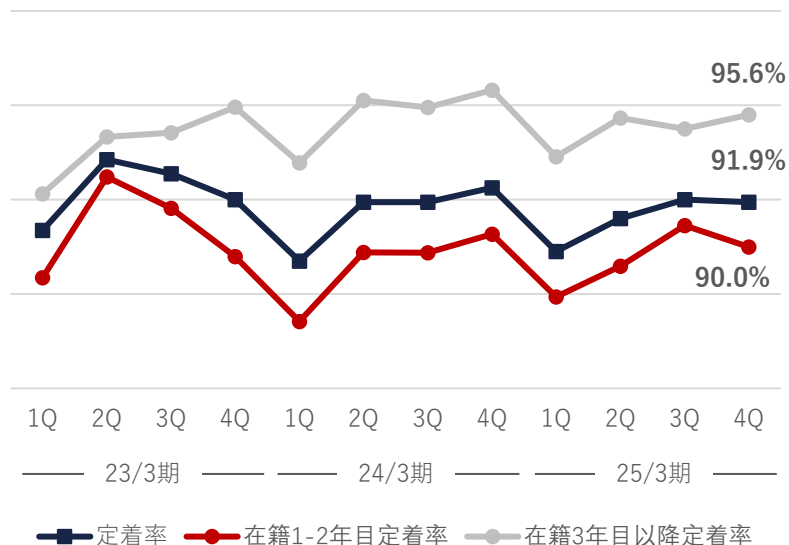
教育研修の戦略：在籍1~2年目の定着率改善

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年目の若手人材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



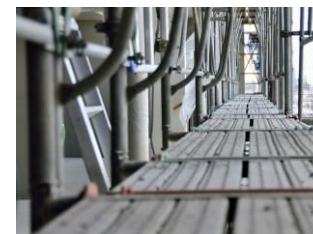
※ 定着率 = 当四半期末在籍技術者数 ÷ 前四半期末在籍技術者数 + 当四半期採用数 × 100

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+0.8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 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。

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

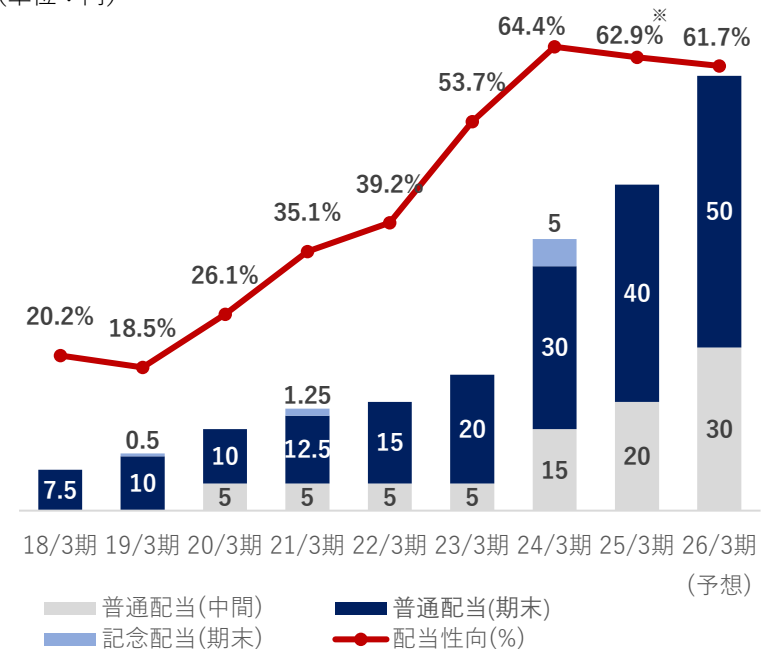
	中間	期末	記念 配当	合計
24/3期	15.0円	30.0円	5.0円	50.0円
25/3期	20.0円	40.0円	-	60.0円
26/3期(予想)	30.0円	50.0円	-	80.0円

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

SECTION 05

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)



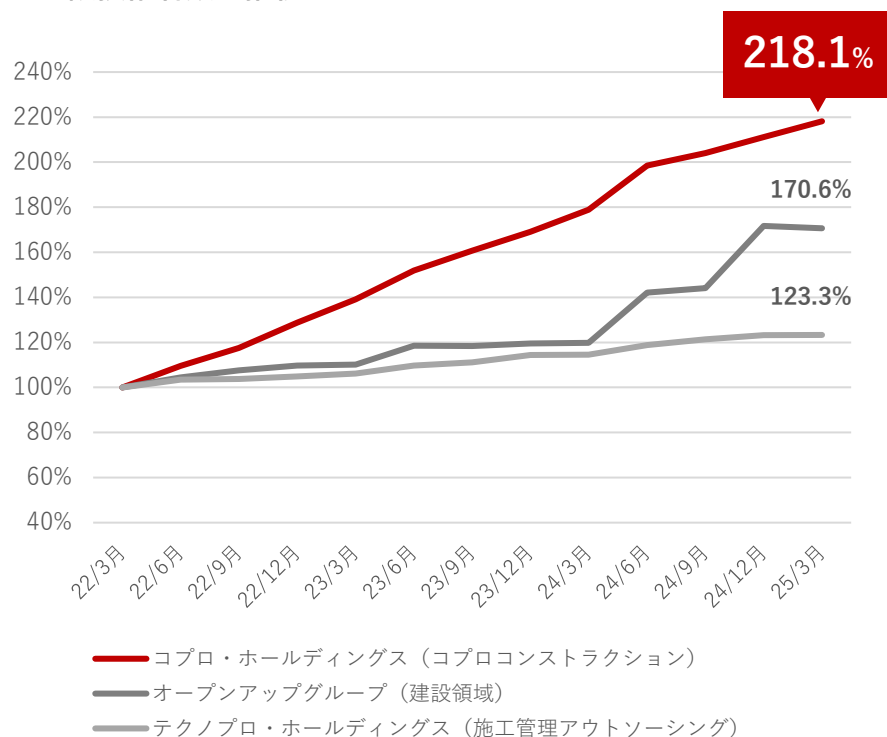
中期経営計画（前半3カ年）の成果

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。

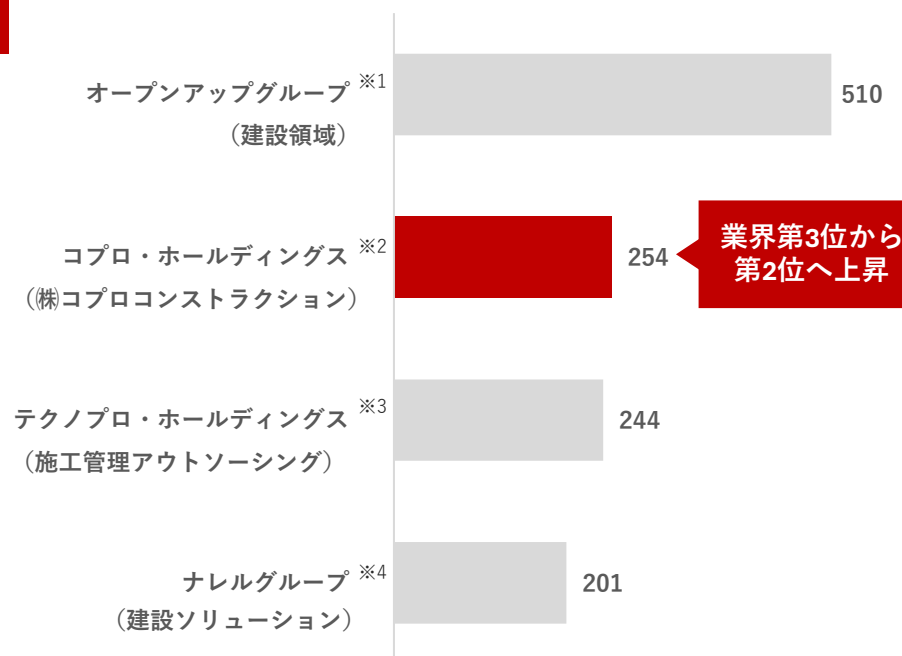
この結果、直近12カ月(LTM)の売上高基準で、業界第3位から第2位へ上昇。

■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）											
(単位：百万円)	22/3期	23/3期		目標比	24/3期		目標比	25/3期		目標比	22/3期比
	実績	中計目標	実績		中計目標	実績		中計目標	実績		
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



SECTION 06

参考資料



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	- 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	- 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	- 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	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。



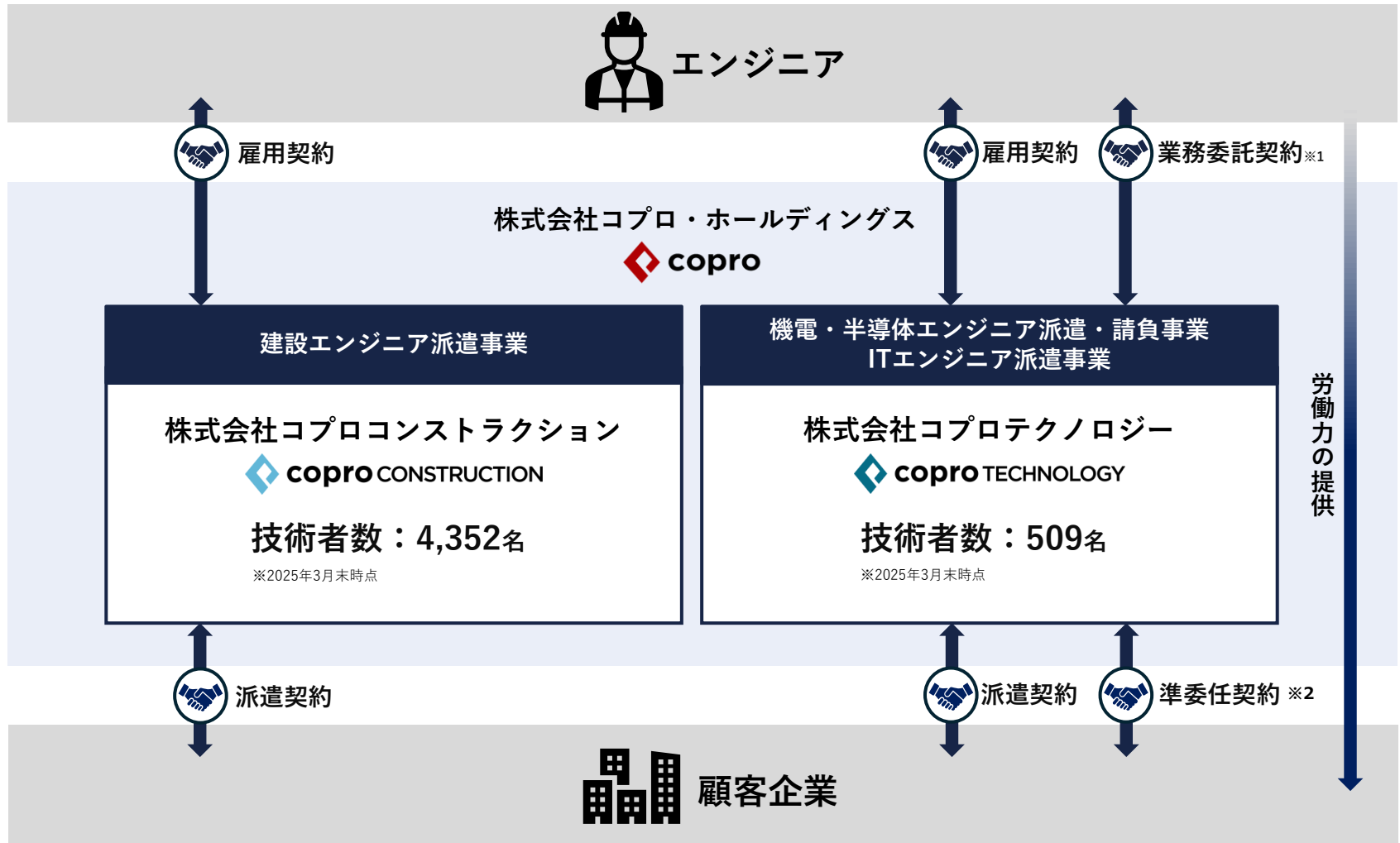
株式会社コプロテクノロジー
代表取締役社長 西岡 秀樹

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 ■ 4月 COPRO GLOBALS PTE. LTD.設立(シンガポール)
■ 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 COPRO VIETNAM CO., LTD.設立(ベトナム)
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

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



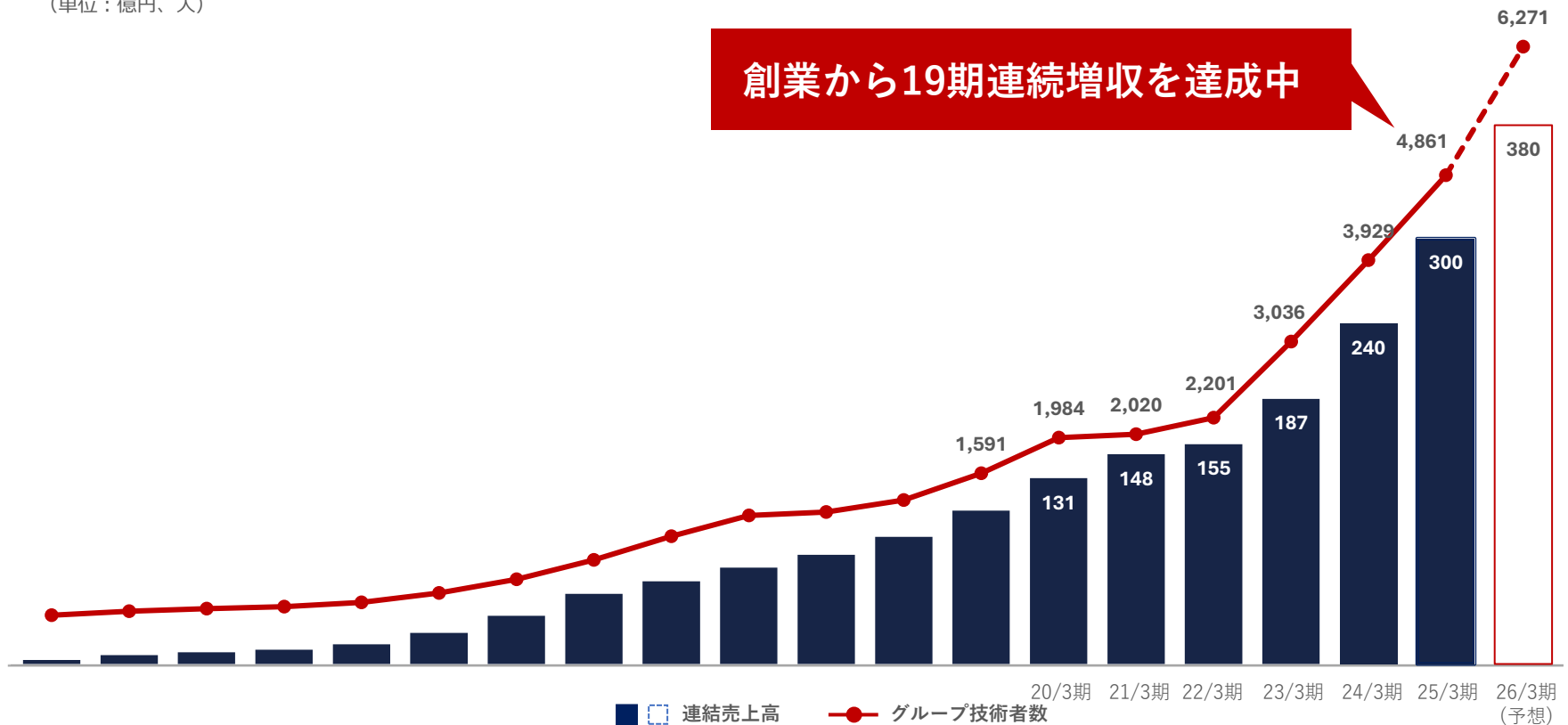
施工管理者

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

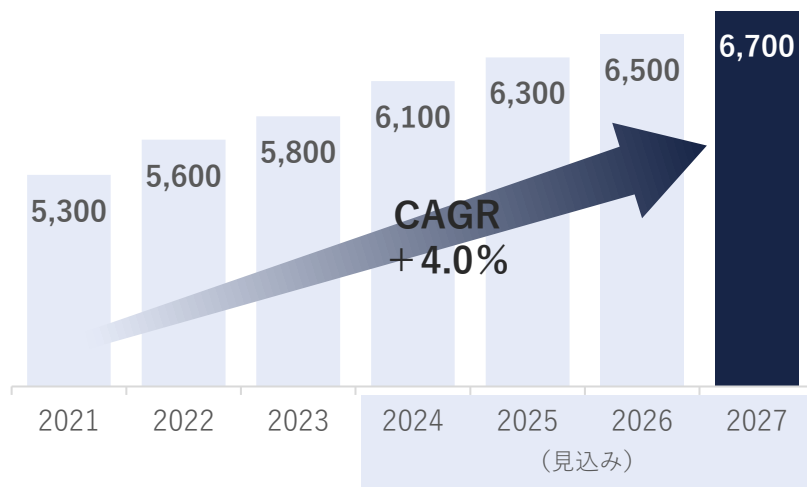
慢性的な労働人口不足によって、**技術者派遣市場は拡大トレンド**



建設業界向け人材サービス 市場規模の予測※1

2027年度には、
2021年度比 **+26.4%拡大**の見込み

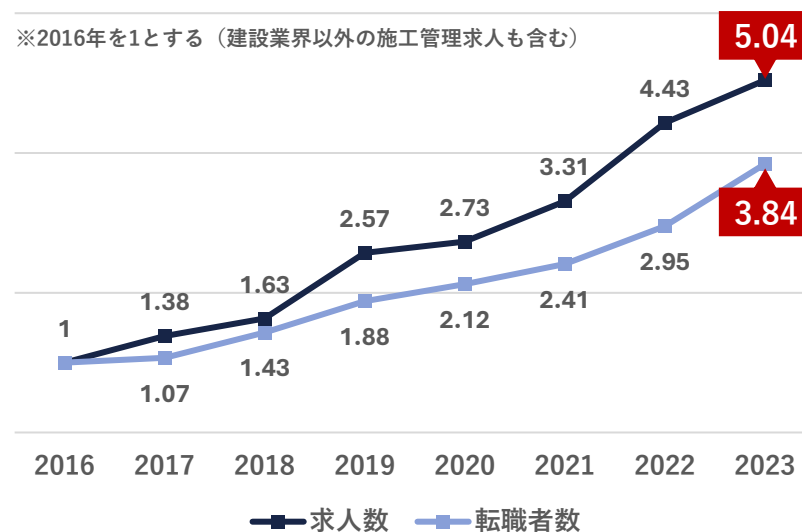
(単位：億円)



施工管理の求人数は2016年比で5倍

リニアや大阪万博、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）



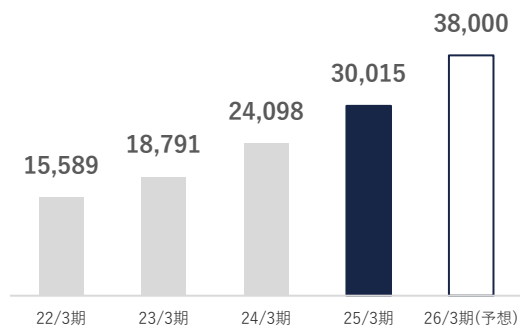
※1. 矢野経済研究所「2024年版 人材ビジネスの現状と展望 PART2 業種・職種別人材サービス編」より

※2. 2025年2月10日時点、各社公表資料の直近年度実績

連結業績推移

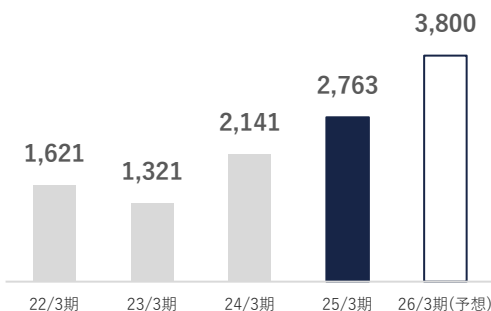
売上高

(百万円)



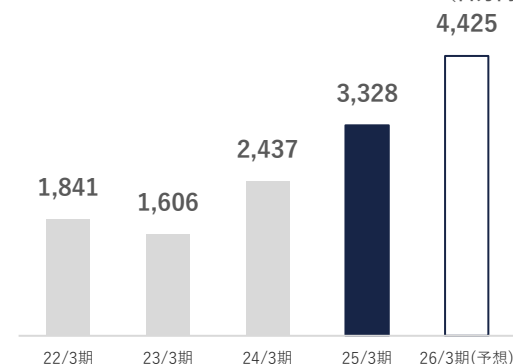
営業利益

(百万円)



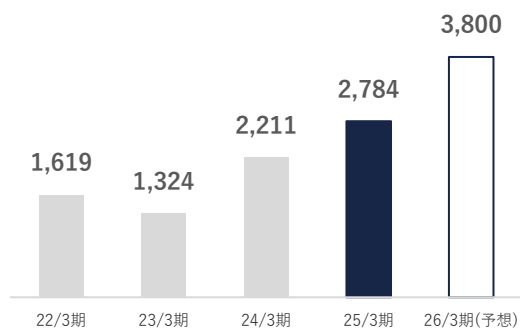
Non-GAAP営業利益

(百万円)



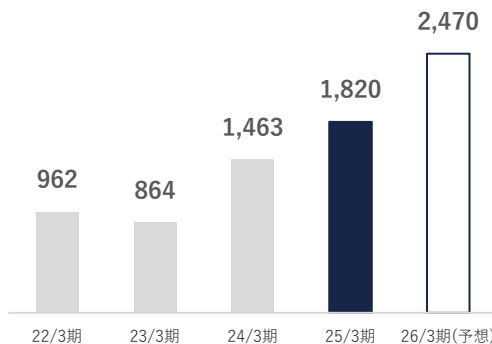
経常利益

(百万円)



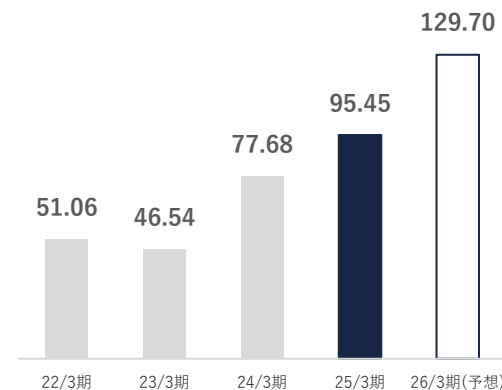
親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)



1株当たり当期純利益

(円)



※ 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。

※ 1株当たり当期純利益は、上記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。

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/>

