

2023年3月1日

株式会社コプロ・ホールディングス  
経営企画室

## 個人投資家向けオンライン会社説明会 質疑応答要旨

2023年2月17日開催の個人投資家向けオンライン会社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表現の変更や加筆・修正を行っています。

Q：中期経営計画の最終年度は売上高400億円、Non-GAAP 営業利益50億円を目指されており、利益率は12.5%になる計算だが、23/3期の予想はNon-GAAP 営業利益率は8.3%の計画となっている。当期から4%程度改善する必要があるが、売上原価率、販管費率、どちらを下げることで、中計の達成を目指すのか。

A：バックオフィスを中心に生産性を向上させ、販管費率の低減を目指す。

Q：2024年4月に時間外労働の上限規制が適用されるが、残業時間の抑制により、来期の売上原価率が悪化することはあるか。または、チャージアップで相殺できるのか。

A：当社では2018年より『長時間労働削減計画』を掲げ、段階的に時間外労働の削減に取り組んでいる。そのため、残業時間の抑制によって急激に売上原価率が悪化するようなことはない。チャージアップについては、技術者の昇給原資を確保する目的もある。日々成長する技術者の人財としての価値を契約単価に反映できるように交渉は間断なく継続していく。

Q：今期は年間配当40円を予定しているが、来期増益予想となる場合は増配もあり得るか。

A：配当方針として、下限配当を40円と定めている。株主の皆様へ還元できるよう、業績向上に邁進していく。

Q：国内の大手企業を中心に賃上げの動きがあるが、求職者を確保していくために、技術者の給与を同一労働同一賃金で定められた賃金水準以上に上げる必要は出てくるか。

A：求職者に当社を選んでいただけるよう、同一労働同一賃金の下限よりも高い水準を下限とし、昇給を実現していきたい。

Q：来期の建設技術者の採用計画について、当期の年間の中途採用人数1,417人を達成するためには、第4四半期で月あたり約150人の中途採用が必要となる計算だが、来期の月間の採用人数は、ここから更に170人、180人、200人と、月間の採用数を伸ばしていく考え方か。

A：中期経営計画を達成するために、引き続き採用費への積極投資と採用プロセスの改善を行う。また、採用担当のスキル向上も見込めるため、採用人数の伸長も実現可能だと考えている。

Q：スパイダープラス社との業務提携の手ごたえはどの程度あるか。また、同業他社との差別化は大変だが、他に考えている施策はあるか。

A：未経験技術社員に対する研修は徹底できているものの、研修受講者の内、実際に配属先で「SPIDERPLUS」を使用している割合は約20%に留まっている。今後はシナジー最大化のため、ターゲット企業に定めている大手ゼネコンのみならず「SPIDERPLUS」を使用しているサブコンへの積極配属も検討している。

また、中期経営計画の目標である「エンジニア応援プラットフォーム」の構築も差別化施策の一つだ。エンジニアが長く働くような制度をつくり、当社の付加価値を向上していく。

Q：採用数の内、新卒採用・中途採用、経験者・未経験者はどのような比率か。また、3Qの減益要因は中途採用費への先行投資か。

A：新卒採用5%、中途採用95%。経験者35%、未経験者65%。新卒採用については中途採用と同様にプロセスの見直しを行い強化する。中途採用については、採用数の確保を優先し、未経験者を積極的に採用していく方針だ。「SPIDERPLUS」の研修をはじめとした他社にはない教育を施し、優秀な人財を輩出していく。

Q：東証からプライム市場上場に対する経過措置案が発表されたが、どのような方針か。

A：現在社内で議論を進めている。方針が決定次第、投資家の皆様へご報告をする。

Q：3Qにおいて中途採用単価が上期比で大幅に改善しているが、要因は何か。また、今後の採用数・採用費・中途採用単価はどのような見通しか。

A：上期に悪化した中途採用単価の低減に向け、採用プロセス管理の強化と採用基準の見直しを行った。その結果、応募から採用に至るまでの採用率が改善し、採用単価は適正水準まで改善した。採用基準を見直したことによる定着率への影響は無い。引き続き、採用プロセスのモニタリングを徹底し、採用単価をコントロールしていく。来期以降の採用費については、現在検討を進めている。ただし、採用費の多寡にかかわらず、採用単価は20万円台を理想の目標値とし、改善を目指していく。

Q：昨年M&Aしたアトモスは当第3四半期が営業赤字になっているが、M&Aを決定した当初計画と比べて、何が上手くいっていないのか。それとも計画通りか。

A：上手くいっていない部分は請負部門である。今後、利益率の悪い請負部門は縮小し、派遣部門を拡大させていく。

Q：ベトナム事業の進捗はどうか。

A：現在、現地の大学と提携し、学生に対し日本語教育等を進めている。今春より、若干名の技術社員を受入れる予定だ。以後の予定は未定だが、まずは実績を作り需要を拡大していきたいと考えている。

以上