

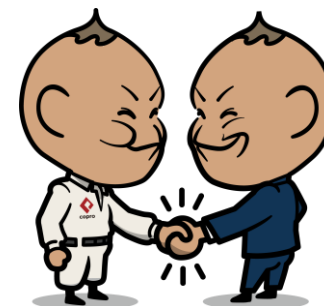


2025年1月18日 イベントス様主催
新春！上場企業IRセミナーin東京

会社説明資料

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 会社概要
- 02 25年3月期 事業概況と成長戦略
(建設技術者派遣事業)
- 03 25年3月期2Q 決算概況
- 04 25年3月期 業績・配当予想
- 05 参考資料

SECTION 01

会社概要

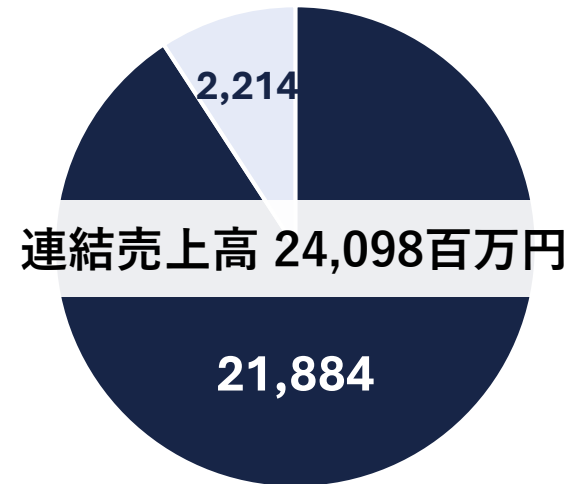


会社概要

コプロは、**付加価値の高いエンジニアに特化した人材派遣**を営む会社です。

会社名	株式会社コプロ・ホールディングス
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 大名古屋ビルディング25F
設立	2006年10月
決算期	3月
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
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
海外子会社	・COPRO VIETNAM CO., LTD.
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
従業員数	4,788人（連結、2024年9月末時点）

売上高構成比（24年3月期）



コプロコンストラクション
・建設技術者派遣事業 : 90.8%

コプロテクノロジー
・機電・半導体技術者派遣
・IT技術者派遣事業 : 9.2%

施工管理の志事とは

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

企業理念

コプロのパーパス：最高の「働き方」と最高の「働き手」を。

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

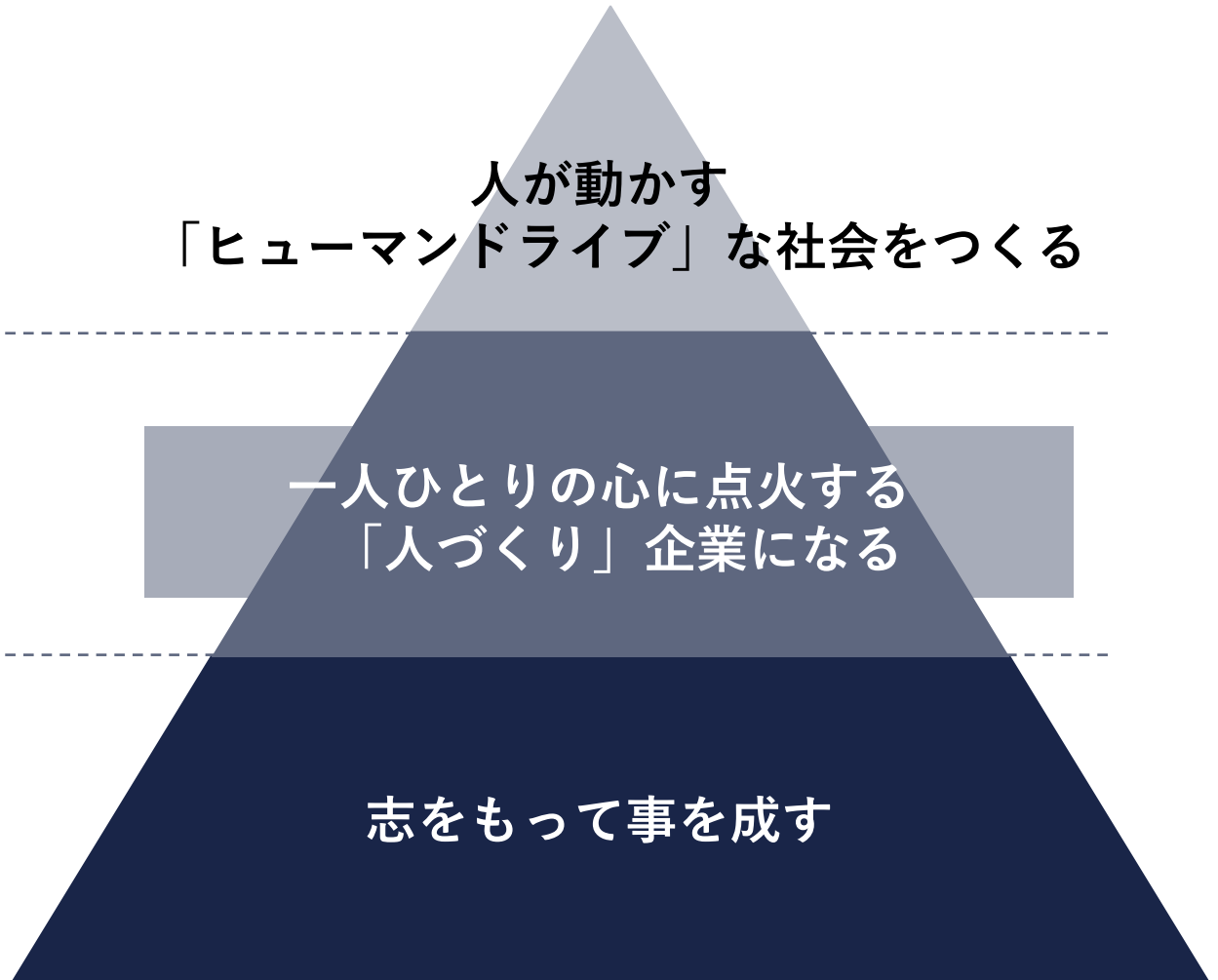
目指す姿

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

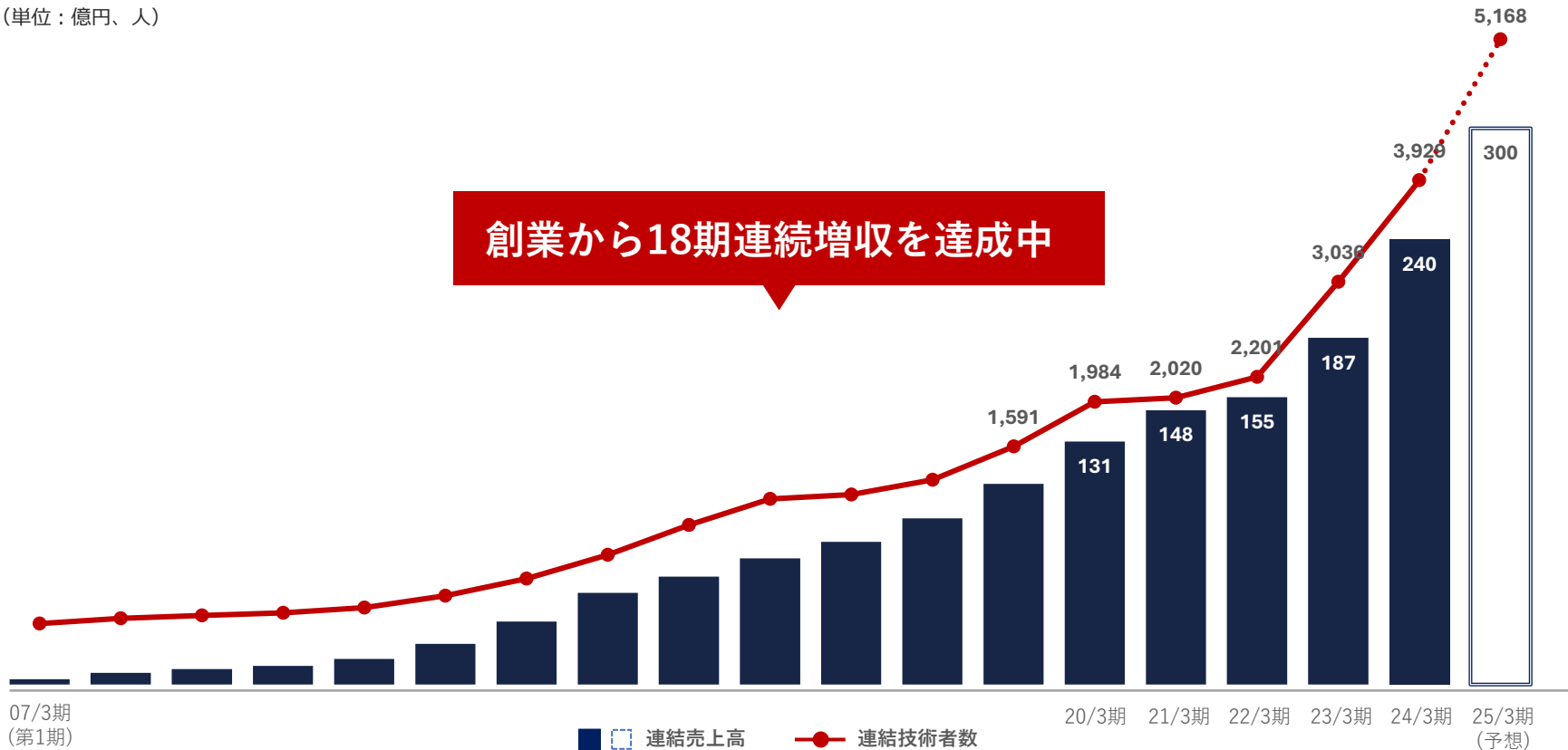


事業特性

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)



※ 連結技術者数は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

SECTION 02

事業概況と成長戦略（建設技術者派遣）



建設業界のトレンド①

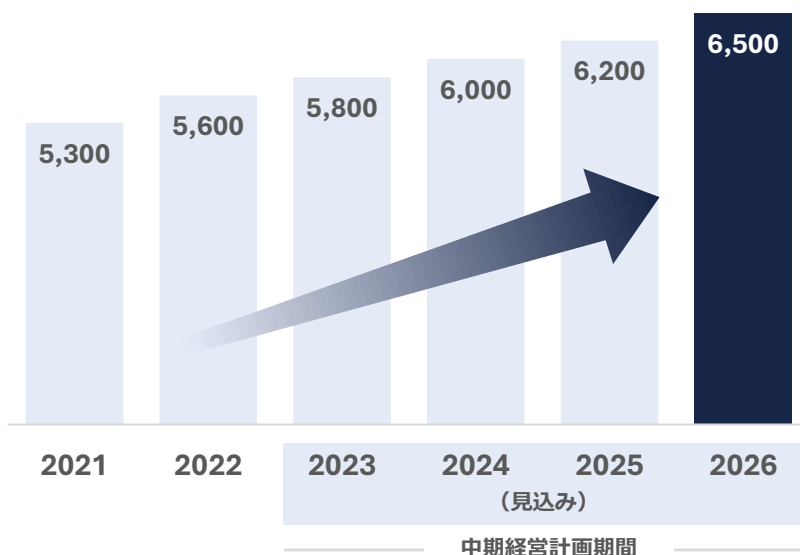
慢性的な労働人口不足によって、**技術者派遣市場は拡大トレンド**



建設業界向け人材サービス 市場規模の予測※1

2026年度には、
2021年度比 **+22.6%拡大** の見込み

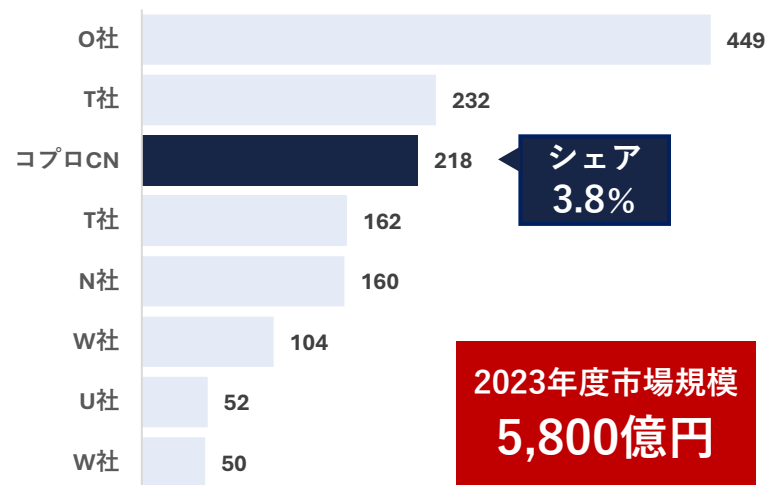
(単位：億円)



上場8社の市場シェア

人材獲得競争が激化する中、今後は
下位企業からのシェア獲得が進むと予想

■建設業界向け技術者派遣事業の売上高（億円）※2



2023年度市場規模
5,800億円

※1 矢野経済研究所「2023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 2024年11月7日時点、各社公表資料の直近年度実績

建設業界のトレンド②

改正労働基準法^{※1}の適用と建設投資の活性化で**今後も需要は拡大**

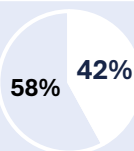


建設業の2024年問題

ゼネコンの約4割が残業規制クリアめど立たず
人材派遣の活用で対策を検討

残業規制をクリアできそうか? ^{※2}

主要な建設会社の約42%が
「めどが立っていない」と回答



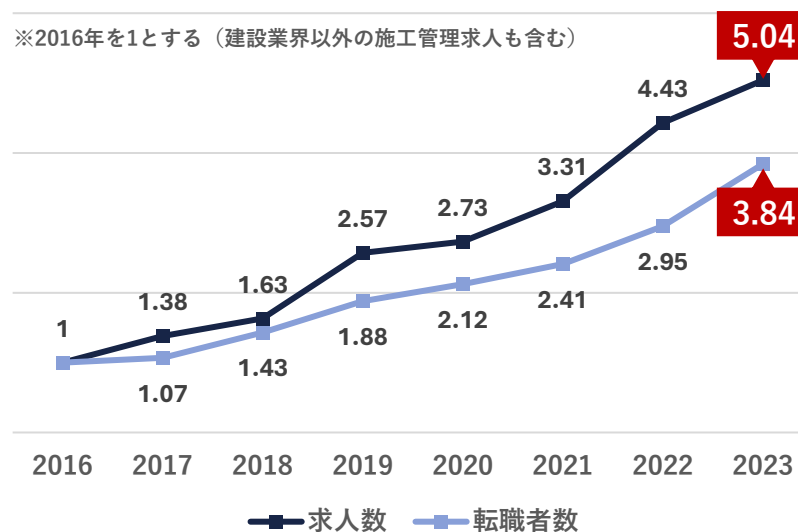
24年問題に備えて、実施・検討している対策は? ^{※2}

- ✓ 人材派遣の活用 (90.3%)
- ✓ 新卒・中途採用強化による人材確保 (83.9%)
- ✓ 外注の活用 (74.2%)

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 2024年4月より、改正労働基準法における時間外労働の上限規制が建設業にも適用開始

※2 出所：日経クロステック「ゼネコン4割が残業規制クリアめど立たず 2024年問題」より（回答企業31社）

※3 出所：株式会社リクルート「建設業界に迫る「2024年問題」「施工管理」求人、2016年比で5.04倍に増加」より



業界ナンバーワンの「プロ品質」を確立

営業

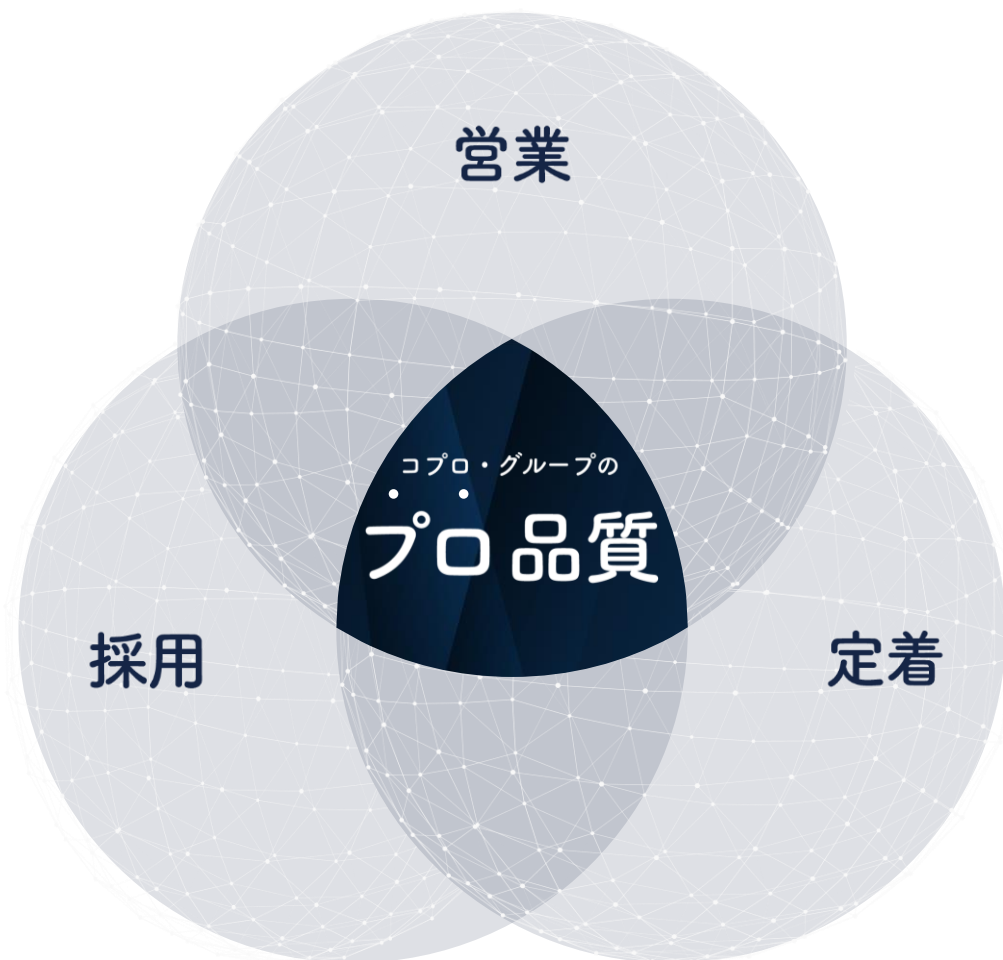
- ✓ 深耕営業で大手顧客企業を中心にシェア拡大
- ✓ 女性・未経験者の活用を促進し、技術者数の拡大を加速

採用

- ✓ 当社の強みである『ローコスト採用』を強化
- ✓ 自社求人サイト「ベスキャリ建設」やリファラル採用を活用し、採用チャネルを拡大

定着

- ✓ 在籍1-2年目技術者の定着率改善に注力
- ✓ 定着率を改善し、高単価の技術者層を増強



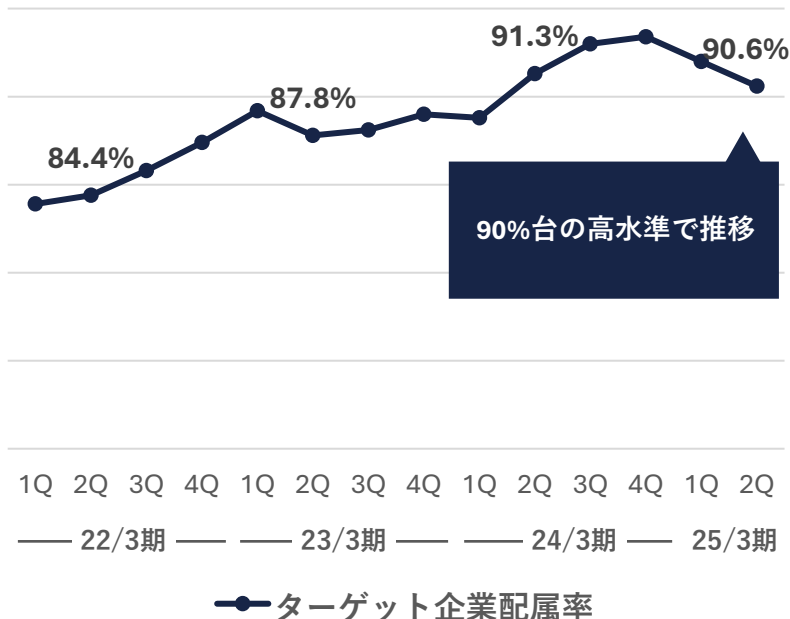
営業の戦略：深耕営業の強化

Point1 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。

Point2 受注する案件の幅を広げ、女性や未経験者の業界流入を促すことで持続的に事業を拡大。

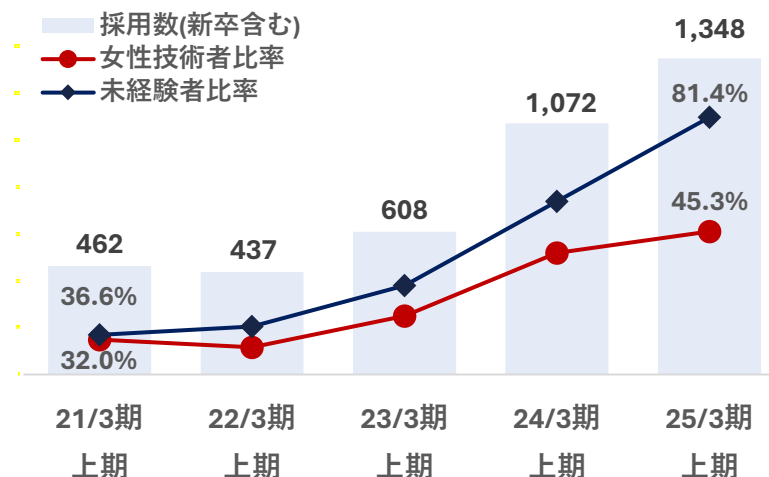
Point 1

■ターゲット企業配属比率の推移



Point 2

需要に応じてだけでなく、
現場に対して女性・未経験者の活用を働きかけながら
受注案件の幅を広げる。



採用の戦略：当社の強み『ローコスト採用』の強化

Point1

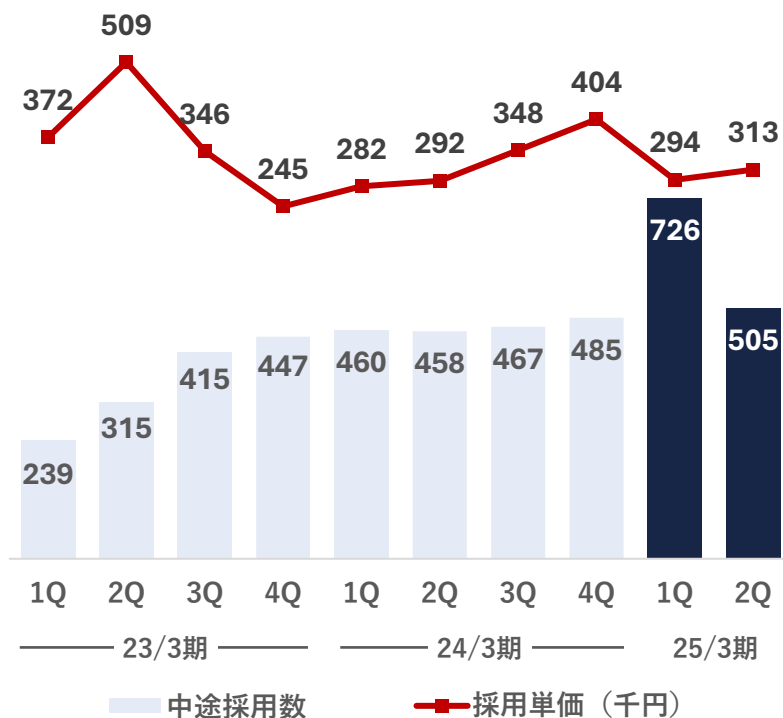
25/3期2Qの中途採用数は前期比+10.3%の505名。採用単価は前期比+7.2%の313千円と若干上昇しているものの、採用数を増やしながらかも低い水準を維持。

Point2

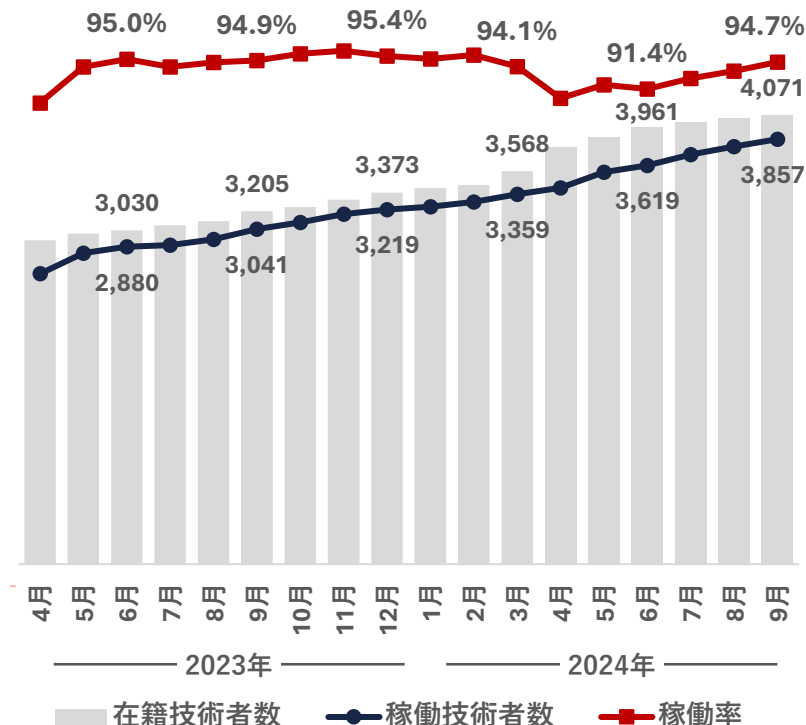
1Qに中途採用数が計画を大きく上回った半面、稼働率が低下したため、2Qは採用数を予算並みにブレーキを掛けながら待機技術者の配属に注力。

⇒2024年9月末時点の稼働率は94.7%まで回復。3Q以降は採用費を積極的に投下し、採用のアクセルを踏んでいく。

■ 中途採用数の実績（新卒社員除く）



■ 在籍技術者数と稼働率の推移



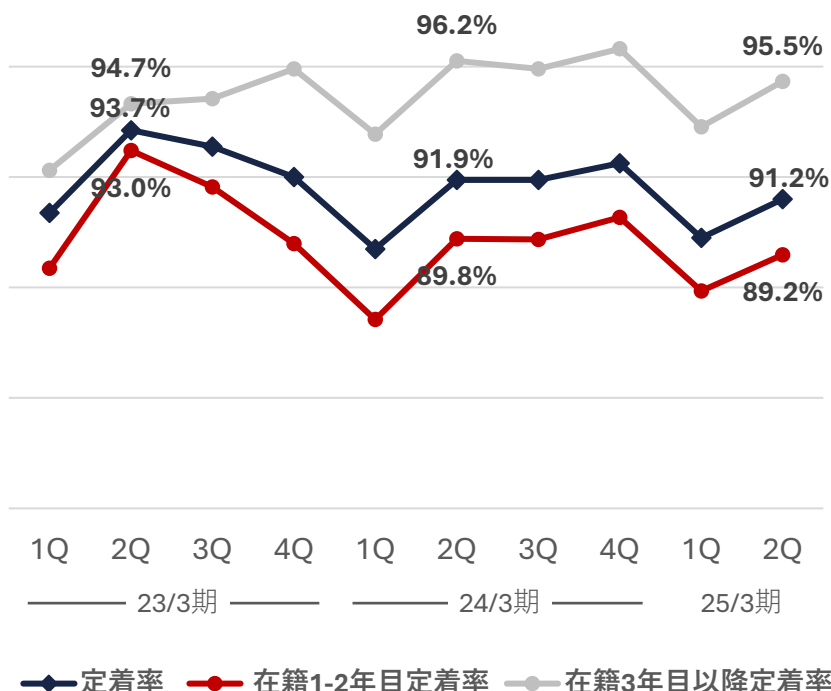
定着の戦略：在籍1~2年目の定着率改善

Point

2Q定着率は91.2%と前期比△0.7pt悪化。在籍3年目以降の社員の定着率は24/3期以降、高水準を維持しているものの、在籍1-2年目社員の定着率は採用数の増加に応じて徐々に低下傾向。

⇒在籍技術者の約7割を構成する在籍1-2年目社員の定着率改善を最重要取り組み事項とし、チーム/セット派遣やフォローアップ研修、懇親会の開催等の取り組みを引き続き推進する。

■定着率の推移



Point

✓チーム/セット派遣の推進

複数の技術者を同一企業同一現場に配属するチーム/セット派遣で技術者同士の繋がりを強化。技術者の帰属意識の向上を図り、定着率改善を目指す。



25/3期2Q 実績

チーム数

663

(1Q比 +222)

チーム比率※

48%

(1Q比 +18pt)

※：チームに属している技術者の比率

SECTION 03

25年3月期2Q 決算概況



25年3月期2Q 連結決算ハイライト

- Point1** 時間外労働の上限規制を追い風にした需要の拡大を受けながら、「ローコスト採用」に磨きをかける採用力の強化が奏功し、連結技術者数は前年同期比+27.5%の4,482人。
- Point2** 同じく時間外労働の上限規制の影響による、建設技術者派遣の売上単価の低下を補って余りある技術者数の増加率となった結果、売上高は前年同期比+27.7%増。
- Point3** 売上高の伸長と販管費の抑制により、営業利益は計画比+19.9%増の1,237百万円。

連結技術者数

4,482人

前期比 +27.5%

予想比 △2.2%



連結売上高

14,227百万円

前期比 +27.7%

予想比 +2.0%



営業利益

1,237百万円

前期比 +67.9%

予想比 +19.9%



Non-GAAP営業利益

1,439百万円

前期比 +67.0%

予想比 +16.7%



経常利益

1,257百万円

前期比 +55.1%

予想比 +20.2%



当期純利益

797百万円

前期比 +56.4%

予想比 +18.2%



※ 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。

※ 連結技術者数は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2Q 連結決算業績

(単位：百万円)

	2024/3期		2025/3期				
	上期	構成比	上期	構成比	前期比		予想比
					増減率	増減額	
売上高	11,137	100.0%	14,227	100.0%	+27.7%	+3,090	+2.0%
売上原価	8,072	72.5%	10,390	73.0%	+28.7%	+2,318	+3.6%
売上総利益	3,065	27.5%	3,837	27.0%	+25.2%	+771	△2.1%
販売費及び一般管理費	2,328	20.9%	2,599	18.3%	+11.7%	+271	△10.0%
営業利益	737	6.6%	1,237	8.7%	+67.9%	+500	+19.9%
Non-GAAP営業利益※	862	7.7%	1,439	10.1%	+67.0%	+577	+16.7%
経常利益	810	7.3%	1,257	8.8%	+55.1%	+446	+20.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	510	4.6%	797	5.6%	+56.4%	+287	+18.2%
在籍技術者数(期末)※	3,515	-	4,482	-	+27.5%	+967	△2.2%

※ 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。

※ 連結技術者数は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。

SECTION 04

25年3月期 業績・配当予想



25年3月期 通期業績予想サマリ

Point1 建設技術者派遣を中心に採用費等の成長投資を継続しながら、規模拡大の加速を目指す。

Point2 成長投資を続けながらバックオフィスを中心に生産性を向上し、各段階利益においても高い成長率を維持していく計画。

連結技術者数

5,168人

前期比 +31.5%



連結売上高

30,000百万円

前期比 +24.5%



営業利益

2,700百万円

前期比 +26.1%



Non-GAAP営業利益

3,162百万円

前期比 +29.7%



経常利益

2,714百万円

前期比 +22.7%



当期純利益

1,755百万円

前期比 +19.9%



※ 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。

※ 連結技術者数は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 通期業績予想

(百万円)

	2024/3期		2025/3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	24,098	100.0%	30,000	100.0%	+24.5%	+5,901
売上原価	17,323	71.9%	21,551	71.8%	+24.4%	+4,227
売上総利益	6,774	28.1%	8,449	28.2%	+24.7%	+1,674
販売費及び一般管理費	4,632	19.2%	5,749	19.2%	+24.1%	+1,116
営業利益	2,141	8.9%	2,700	9.0%	+26.1%	+558
Non-GAAP営業利益 ^{※1}	2,437	10.1%	3,162	10.5%	+29.7%	+724
経常利益	2,211	9.2%	2,714	9.0%	+22.7%	+502
当期純利益	1,463	6.1%	1,755	5.9%	+19.9%	+291
1株当たり当期純利益(円) ^{※2}	77.68	-	91.75	-	+18.1%	+14.07
連結技術者数(期末、人) ^{※3}	3,929	-	5,168	-	+31.5%	+1,239

※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. 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しました。1株当たり当期純利益は、24/3期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して計算しています。

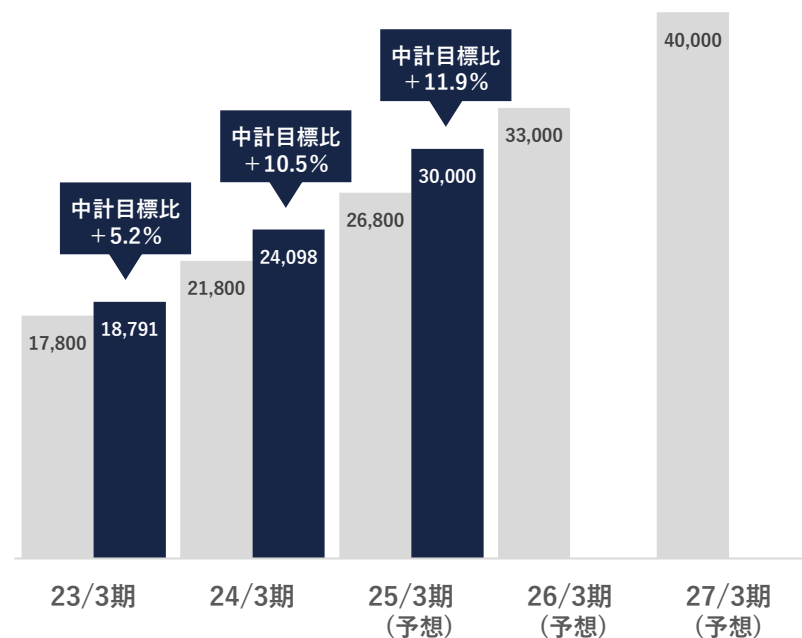
※3. 連結技術者数はIT技術者派遣事業におけるITフリーランスを含む期末人員数を記載しています。

中期経営計画の進捗状況

- 建設技術者派遣事業を中心に採用費等の成長投資を行いながら、既存事業のオーガニック成長を加速させ、毎年度の中計業績目標の超過達成を目指す。
- 中計に織り込んでいないM&Aによる非連続な成長も積極的に検討する。
- 中期経営計画（23/3期～27/3期）のちょうど半分、3年目の25/3期の上期半期を好業績で折り返し、中計業績目標「売上高400億円、Non-GAAP営業利益50億円」の上方修正も視野に入ってきた。

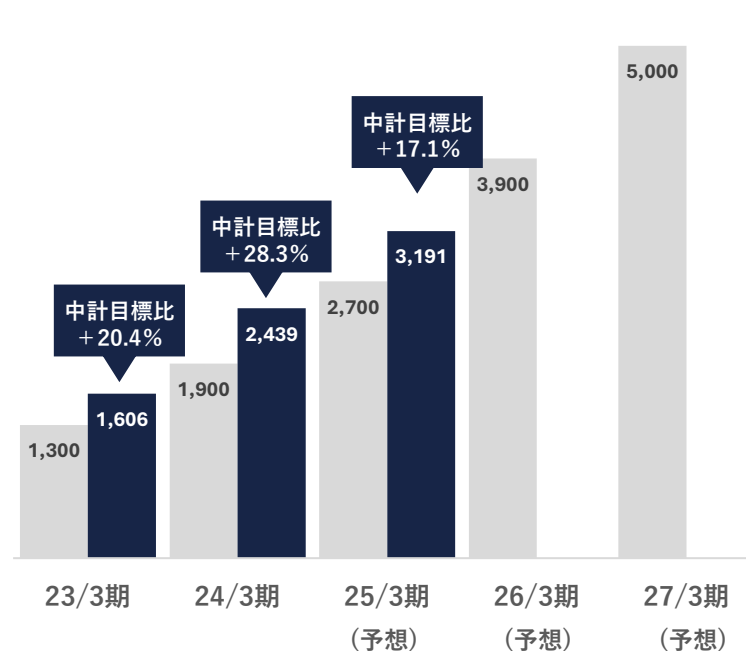
連結売上高（百万円）

■ 当初計画 ■ 実績・当期予想



Non-GAAP営業利益（百万円）

■ 当初計画 ■ 実績・当期予想



25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
2024年3月期	15.0円	30.0円	5.0円	50.0円
2025年3月期(予想)	20.0円	40.0円	-	60.0円

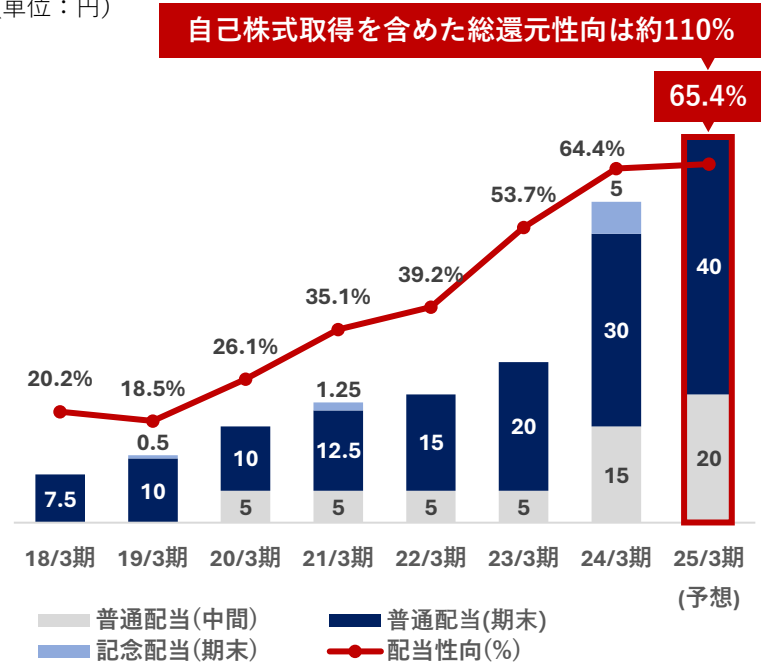
※ 1株当たり配当金は2023年10月1日付で実施した1対2の株式分割に伴う影響を加味して遡及修正をしています。

自己株式取得について

- 取得期間：2024年6月17日～8月2日
- 取得株式数：472,200株
- 取得総額：799,991千円

配当金・配当性向の推移

(単位：円)



※ 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基準利益

SECTION 05

参考資料



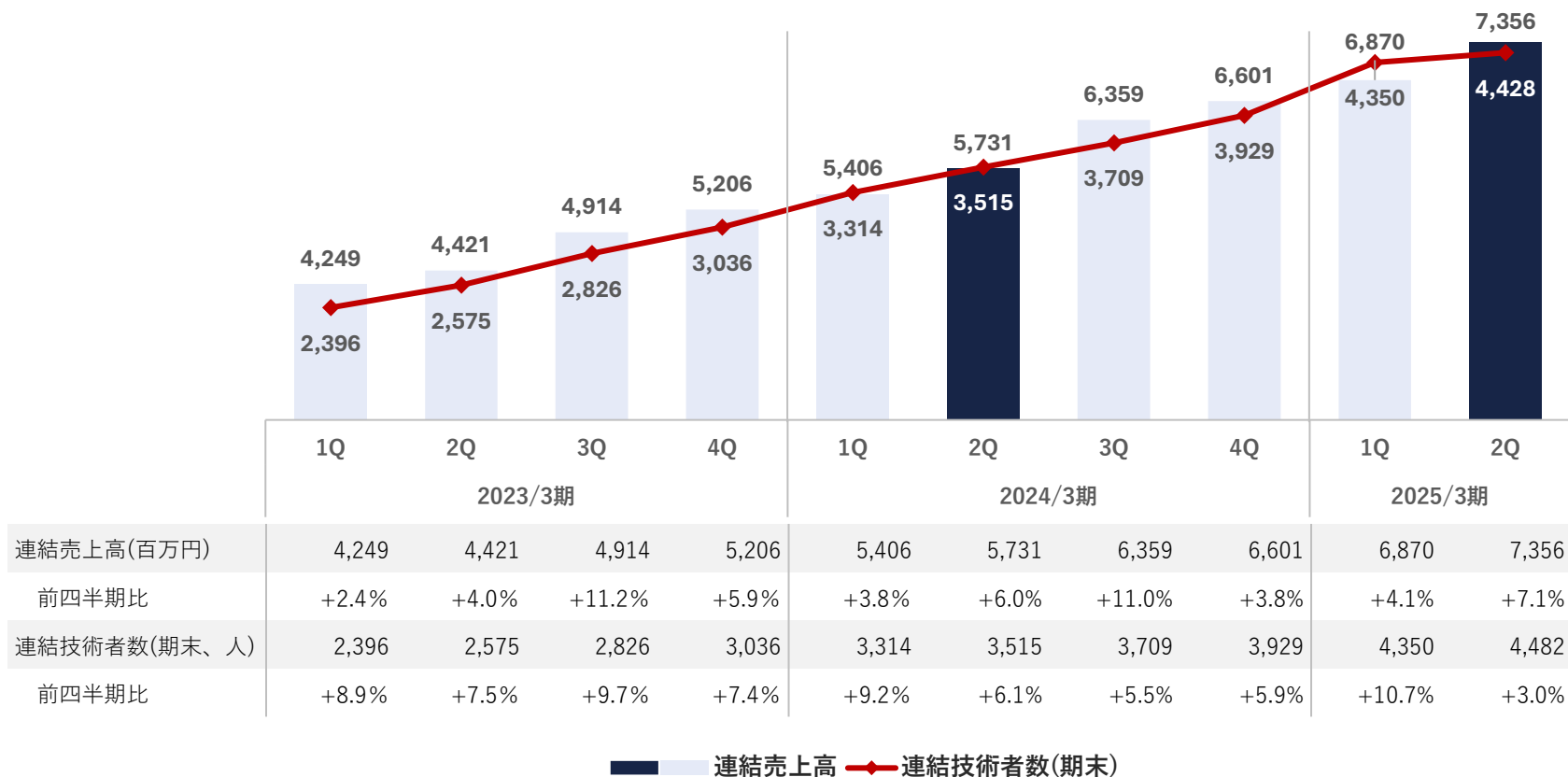
参考資料(1) 決算補足資料



四半期 連結決算業績

Point1 第2四半期の売上高、技術者数はともに前四半期から増加。

Point2 四半期ベースで過去最高を更新。



※ 連結技術者数は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2Q 子会社別業績

Point1 コプロCNは売上高の伸長に伴う売上総利益の増加および固定費率の低下により、営業利益が前期比+42.5%と大幅に伸長。

Point2 コプロTCは「ベスキャリ機電」や「ベスキャリIT」を中心に、採用数の拡大を目的として広告宣伝費を積極投入した結果、売上高は前期比+80.1%と大幅に伸長。

(単位：百万円)

	2024/3期			2025/3期		
	上期	前期比	前期差	上期	前期比	前期差
連結売上高	11,137	+28.5%	+2,467	14,227	+27.7%	+3,090
コプロCN	10,299	+26.4%	+2,149	12,718	+23.5%	+2,419
コプロTC	837	+61.0%	+317	1,508	+80.1%	+670
売上総利益	3,065	+18.7%	+481	3,837	+25.2%	+771
コプロCN	2,799	+16.3%	+392	3,531	+26.2%	+732
コプロTC	265	+50.2%	+88	305	+15.0%	+39
販売費及び一般管理費	2,328	+10.2%	+214	2,599	+11.7%	+271
コプロCN	1,506	+17.4%	+223	1,689	+12.2%	+183
コプロTC	276	+40.6%	+79	344	+24.6%	+67
HD・その他	545	△14.0%	△88	566	+3.8%	+20
連結営業利益	737	+56.9%	+267	1,237	+67.9%	+500
コプロCN	1,293	+15.1%	+169	1,842	+42.5%	+549
コプロTC	△10	-	+9	△38	-	△28
HD・その他	△545	-	+88	△566	-	△20

※ 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。

事業別KPIの推移

Point コプロCNを中心に採用数が大幅に伸長し、在籍技術者数は4,482人と前年同期比+27.5%増、同+967人増。

(単位：人、千円)

	2024/3期			2025/3期		
	上期	下期	通期	上期	前期比	前期差
採用数	1,166	1,056	2,222	1,502	+28.8%	+336
建設技術者派遣	1,072	952	2,024	1,348	+25.7%	+276
機電・半導体技術者派遣	56	62	118	95	+69.6%	+39
IT技術者派遣	38	34	72	59	+55.3%	+21
M&A等による増加	0	8	8	0	-	+0
退職数	687	642	1,329	949	+38.1%	+262
建設技術者派遣	644	589	1,233	845	+31.2%	+201
機電・半導体技術者派遣	22	32	54	45	+104.5%	+23
IT技術者派遣	21	21	42	59	+181.0%	+38
在籍技術者数(期末)	3,515	3,929	3,929	4,482	+27.5%	+967
建設技術者派遣	3,205	3,568	3,568	4,071	+27.0%	+866
機電・半導体技術者派遣	193	223	223	273	+41.5%	+80
IT技術者派遣	117	138	138	138	+17.9%	+21
定着率	83.7%	85.8%	74.7%	83.0%	-	△0.7pt
建設技術者派遣	83.3%	85.8%	74.3%	82.8%	-	△0.5pt
機電・半導体技術者派遣	89.8%	87.5%	80.5%	85.8%	-	△4.0pt
IT技術者派遣	91.7%	79.4%	75.8%	82.9%	-	△8.8pt
売上PH(期中平均)	618	616	617	591	△4.4%	△27
建設技術者派遣	613	609	611	583	△4.8%	△29
機電・半導体技術者派遣	612	624	618	598	△2.3%	△14
IT技術者派遣	765	780	773	785	+2.6%	+20

※ 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

事業別KPIの推移（建設技術者派遣事業）

Point1

採用数はプロセス管理に磨きをかけたことで前期比+25.7%増と、計画を上回って進捗。

Point2

2Qは稼働率の改善を優先として待機技術者の配属に注力した結果、稼働率は93.7%と前四半期比+2.5pt改善。



■採用・退職数/稼働率

(単位：人)

	2023/3期	2024/3期						2025/3期			
	通期	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	上期	通期（予想）
採用数	1,472	614	458	1,072	467	485	2,024	843	505	1,348	2,299
新卒	56	154	0	154	0	0	154	117	0	117	117
中途	1,416	460	458	918	467	485	1,870	726	505	1,231	2,182
退職数	812	361	283	644	299	290	1,233	450	395	845	1,438
純増減	+660	+253	+175	+428	+168	+195	+791	+393	+110	+503	+861
M&A等による増加	+122	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
期末在籍人数	2,777	3,030	3,205	3,205	3,373	3,568	3,568	3,961	4,071	4,071	4,429
稼働率(期中平均)	96.3%	93.0%	94.6%	93.8%	95.7%	94.9%	94.6%	91.2%	93.7%	92.5%	-

■定着率

	2023/3期	2024/3期						2025/3期			
	通期	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	上期	通期（予想）
定着率	77.4%	89.4%	91.9%	83.3%	91.9%	92.5%	74.3%	89.8%	91.2%	82.8%	75.5%
定着率(今期累計)	74.4%	89.2%	82.3%	82.3%	76.2%	72.1%	72.1%	89.4%	82.8%	82.8%	-
定着率(LTM)	74.4%	75.0%	73.2%	73.2%	71.6%	72.1%	72.1%	72.7%	73.1%	73.1%	-

※ 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。

事業別KPIの推移（機電・半導体技術者派遣・請負事業）

Point

未経験の半導体フィールドエンジニアを育成するスキーム（半導体技術者育成センター）を構築したことで、大手顧客企業の開拓が進み、大型受注を獲得。加えて、積極的に採用費を投下しながらプロセス管理を強化したことで採用数が伸長し、期末在籍数は前期比+41.5%増の273人。



■採用・退職数/稼働率

（単位：人）

	2023/3期	2024/3期						2025/3期			
	通期	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	上期	通期（予想）
採用数	85	29	27	56	28	34	118	36	59	95	207
新卒	1	5	0	5	0	0	5	15	0	15	14
中途	84	24	27	51	28	34	113	21	59	80	193
退職数	42	13	9	22	17	15	54	18	27	45	49
純増減	+43	+16	+18	+34	+11	+19	+64	+18	+32	+50	+158
期末在籍人数	159	175	193	193	204	223	223	241	273	273	381
稼働率(期中平均)	97.5%	95.9%	97.9%	97.0%	96.8%	97.3%	97.0%	92.4%	90.2%	91.2%	-

■定着率

	2023/3期	2024/3期						2025/3期			
	通期	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	上期	通期（予想）
定着率	79.1%	93.1%	95.5%	89.8%	92.3%	93.7%	80.5%	93.1%	91.0%	85.8%	88.6%
定着率(今期累計)	81.0%	93.7%	89.9%	89.9%	85.4%	82.3%	82.3%	92.9%	87.6%	87.6%	-
定着率(LTM)	81.0%	82.8%	84.2%	84.2%	90.2%	82.3%	82.3%	85.1%	81.3%	81.3%	-

※ 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。

事業別KPIの推移（IT技術者派遣事業）

Point

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+65.6%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+17.9%増に留まる。
⇒3Q以降は顧客企業の開拓を進めながら、採用数および配属数を積み上げる体制を構築する。



■採用・退職数/稼働率

（単位：人）

	2023/3期	2024/3期						2025/3期			
	通期	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	上期	通期（予想）
応募者数	1,239	594	651	1,245	696	689	2,630	1,064	998	2,062	-
採用数	68	21	17	38	17	17	72	32	27	59	270
退職数	58	12	9	21	6	15	42	22	37	59	50
純増減	+10	+9	+8	+17	+11	+2	+30	+10	△10	+0	+220
M&A等による増加	0	0	0	0	4	4	8	0	0	0	-
期末在籍人数	100	109	117	117	132	138	138	148	138	138	358

※ 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

	2023/3期	2024/3期						2025/3期			
	通期	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	上期	通期（予想）
定着率	78.3%	89.3%	100.0%	84.8%	87.0%	87.7%	75.8%	89.1%	92.1%	82.9%	87.9%

※ 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

25年3月期 事業別KPI（予想）

（単位：人、千円）

	2024/3期			2025/3期		
	上期	下期	通期	通期(予想)	前期比	前期差
採用数	1,166	1,056	2,222	2,776	+24.9%	+554
建設技術者派遣	1,072	952	2,024	2,299	+13.6%	+275
機電・半導体技術者派遣	56	62	118	207	+75.4%	+89
IT技術者派遣	38	34	72	270	+275.0%	+198
M&A等による増加	0	8	8	-	-	△8
退職数	687	642	1,329	1,537	+15.7%	+208
建設技術者派遣	644	589	1,233	1,438	+16.6%	+205
機電・半導体技術者派遣	22	32	54	49	△9.3%	△5
IT技術者派遣	21	21	42	50	+19.0%	+8
在籍技術者数(期末)	3,515	3,929	3,929	5,168	+31.5%	+1,239
建設技術者派遣	3,205	3,568	3,568	4,429	+24.1%	+861
機電・半導体技術者派遣	193	223	223	381	+70.9%	+158
IT技術者派遣	117	138	138	358	+159.4%	+220
定着率	83.7%	85.8%	74.7%	76.6%	-	+1.9pt
建設技術者派遣	83.3%	85.8%	74.3%	75.5%	-	+1.2pt
機電・半導体技術者派遣	89.8%	87.5%	80.5%	88.6%	-	+8.1pt
IT技術者派遣	91.7%	79.4%	75.8%	87.9%	-	+12.1pt

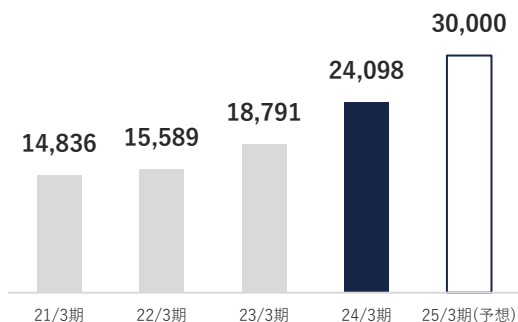
※ IT技術者派遣事業の定着率を除く上記数値はITフリーランスの技術者を含んでいます。定着率はITフリーランスを除く派遣技術者のみの数値です。

※ 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

連結業績推移

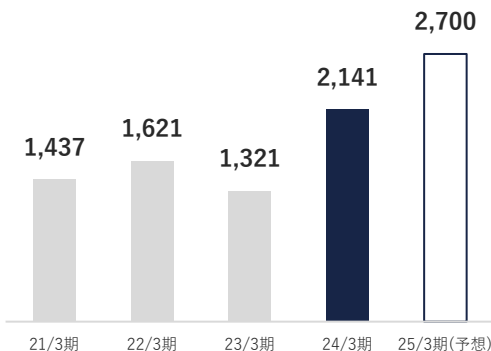
売上高

(百万円)



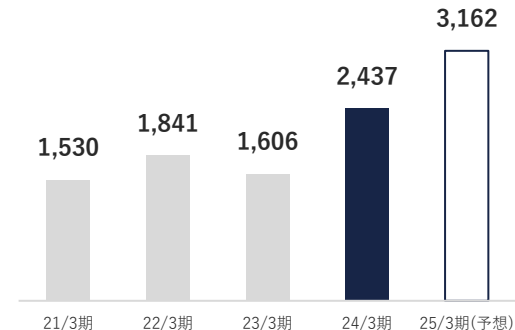
営業利益

(百万円)



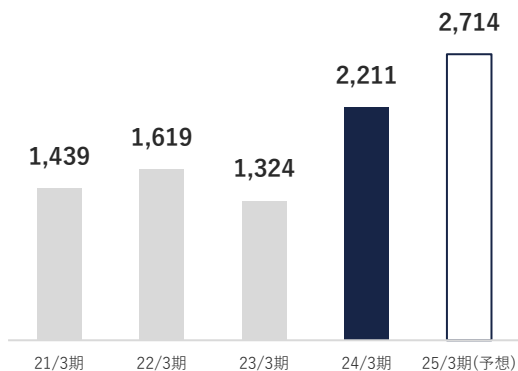
Non-GAAP営業利益

(百万円)



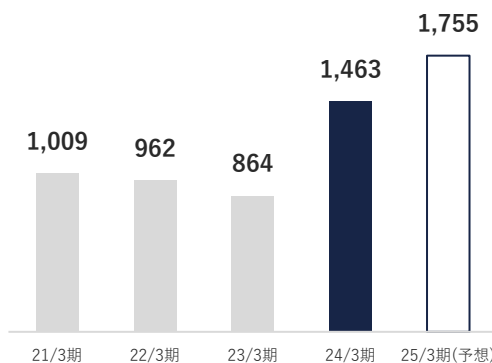
経常利益

(百万円)



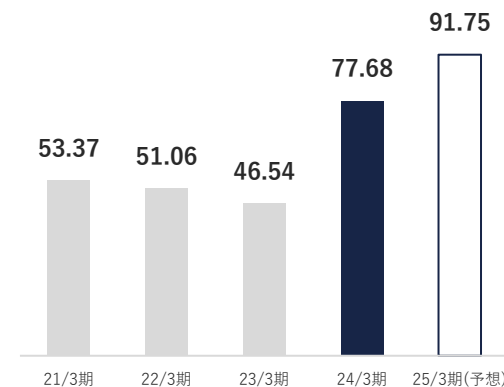
親会社株主に帰属する当期純利益

(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。

参考資料(2) 会社情報



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

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。

拠点網

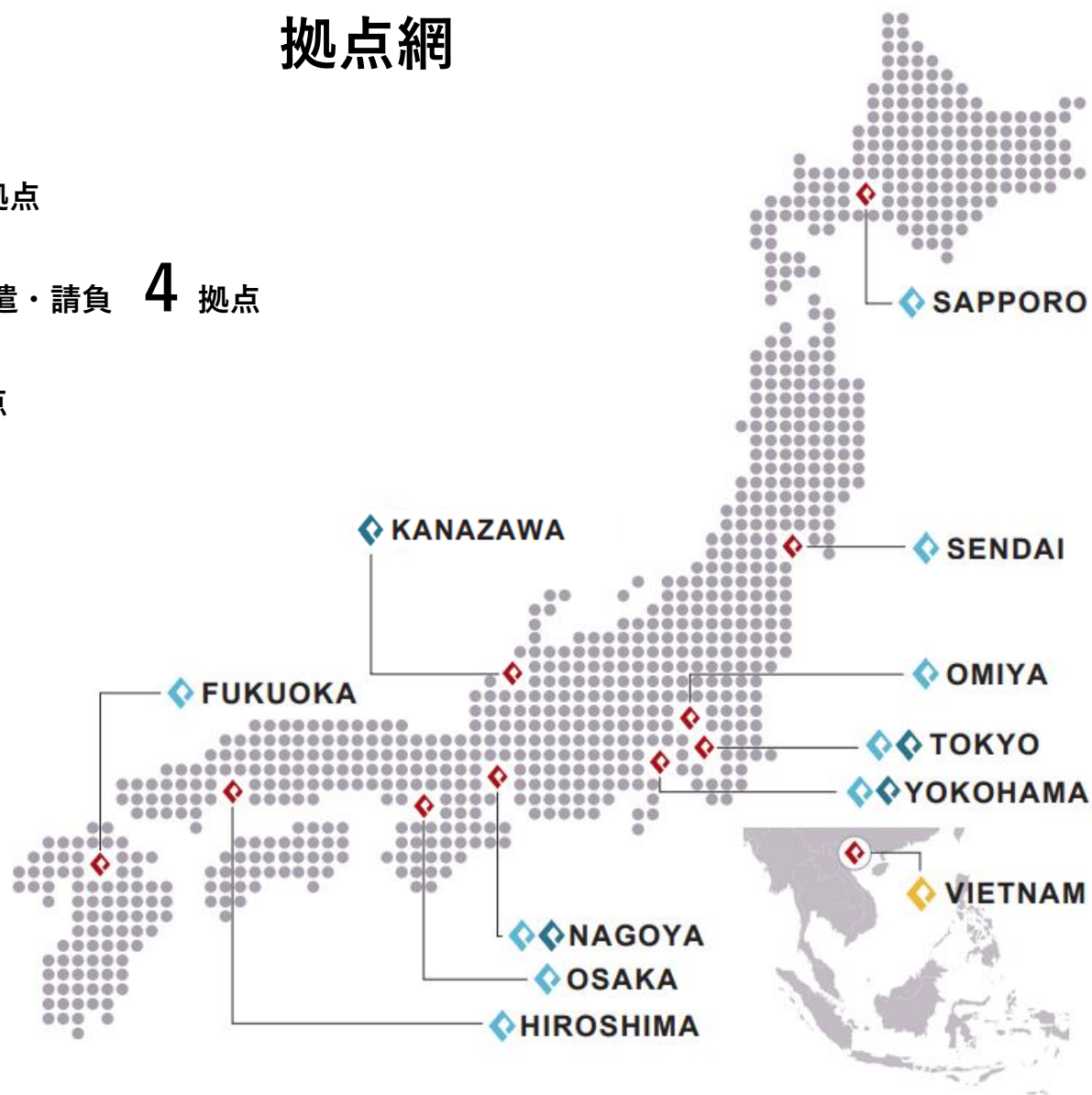
建設技術者派遣 9 拠点

機電・半導体技術者派遣・請負 4 拠点

IT技術者派遣 1 拠点

海外 1 拠点

※2024年9月時点



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」（forward-looking statements）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/>

