



2025年3月期第1四半期 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1Q 決算概要
- 02 事業別KPI分析
- 03 25年3月期 事業概況・成長戦略
(建設技術者派遣事業)
- 04 25年3月期 業績予想
- 05 25年3月期 配当予想
- 06 参考資料

SECTION 01

25年3月期1Q 決算概要



25年3月期1Q 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、「自前採用」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+31.3%の4,350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+27.1%増。
- Point3** 売上高の伸長と販管費の抑制により、営業利益は社内計画を上回って進捗。

連結技術者数

4,350人

前期比 +31.3%



連結売上高

6,870百万円

前期比 +27.1%



営業利益

418百万円

前期比 +77.2%



Non-GAAP営業利益

516百万円

前期比 +79.5%



経常利益

432百万円

前期比 +40.2%



当期純利益

265百万円

前期比 +39.0%



※ 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1Q 連結決算業績

(単位：百万円)

	2024/3期		2025/3期					
	1Q	構成比	1Q	構成比	前期比		計画進捗率	
					増減率	増減額	上期予想	1Q進捗率
売上高	5,406	100.0%	6,870	100.0%	+27.1%	+1,464	13,948	49.3%
売上原価	3,964	73.3%	5,071	73.8%	+27.9%	+1,106	10,027	50.6%
売上総利益	1,441	26.7%	1,799	26.2%	+24.8%	+357	3,921	45.9%
販売費及び一般管理費	1,205	22.3%	1,380	20.1%	+14.6%	+175	2,889	47.8%
営業利益	236	4.4%	418	6.1%	+77.2%	+182	1,032	40.5%
Non-GAAP営業利益 [※]	288	5.3%	516	7.5%	+79.5%	+228	1,234	41.9%
経常利益	308	5.7%	432	6.3%	+40.2%	+123	1,046	41.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	191	3.5%	265	3.9%	+39.0%	+74	675	39.4%
在籍技術者数(期末) [※]	3,314	-	4,350	-	+31.3%	+1,036	-	-

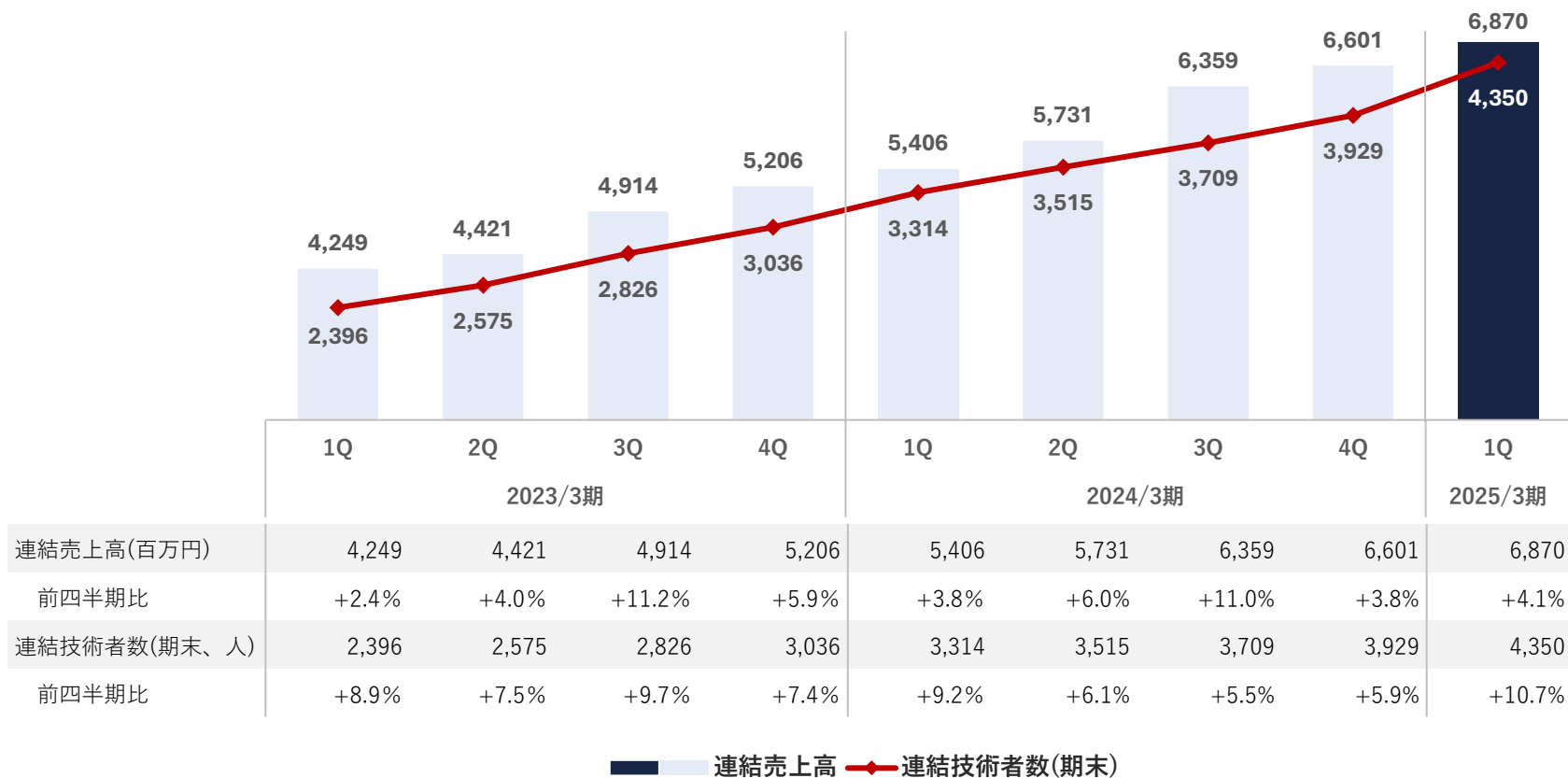
※ Non-GAAP営業利益は、本質的な業績を測る利益指標として、営業利益に減価償却費、のれん償却費、株式報酬費用を足し戻した金額を計算しています。

※ 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。

四半期 連結決算業績

Point1 第1四半期の売上高、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1Q 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+47.9%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+88.0%と大幅に伸長。

Point3 HDは2025年および2026年春入社に向けた新卒採用費等の増加により前期比△42百万円の減益寄与。

(単位：百万円)

	2024/3期			2025/3期		
	1Q	前期比	前期差	1Q	前期比	前期差
連結売上高	5,406	+27.2%	+1,157	6,870	+27.1%	+1,464
コプロCN	5,010	+25.4%	+1,013	6,127	+22.3%	+1,116
コプロTC	395	+56.8%	+143	743	+88.0%	+348
売上総利益	1,441	+13.0%	+165	1,799	+24.8%	+357
コプロCN	1,315	+9.8%	+117	1,644	+25.1%	+329
コプロTC	126	+60.5%	+47	154	+22.5%	+28
販売費及び一般管理費	1,205	+15.3%	+159	1,380	+14.6%	+175
コプロCN	816	+31.3%	+194	907	+11.1%	+90
コプロTC	135	+34.4%	+34	177	+31.0%	+42
HD・その他	253	△21.6%	△69	295	+16.9%	+42
連結営業利益	236	+2.5%	+5	418	+77.2%	+182
コプロCN	498	△13.4%	△76	737	+47.9%	+238
コプロTC	△9	-	+12	△23	-	△13
HD・その他	△253	-	+69	△295	-	△42

※ 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

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4,350人と前年同期比+31.3%増、同+1,036人増と社内計画を上回る順調な滑り出し。

(単位：人、千円)

	2024/3期				2025/3期		
	1Q	上期	下期	通期	1Q	前期比	前期差
採用数	664	1,166	1,056	2,222	911	+37.2%	+247
建設技術者派遣	614	1,072	952	2,024	843	+37.3%	+229
機電・半導体技術者派遣	29	56	62	118	36	+24.1%	+7
IT技術者派遣	21	38	34	72	32	+52.4%	+11
M&A等による増加	0	0	8	8	0	-	+0
退職数	386	687	642	1,329	490	+26.9%	+104
建設技術者派遣	361	644	589	1,233	450	+24.7%	+89
機電・半導体技術者派遣	13	22	32	54	18	+38.5%	+5
IT技術者派遣	12	21	21	42	22	+83.3%	+10
在籍技術者数(期末)	3,314	3,515	3,929	3,929	4,350	+31.3%	+1,036
建設技術者派遣	3,030	3,205	3,568	3,568	3,961	+30.7%	+931
機電・半導体技術者派遣	175	193	223	223	241	+37.7%	+66
IT技術者派遣	109	117	138	138	148	+35.8%	+39
定着率	89.6%	83.7%	85.8%	74.7%	90.0%	-	+0.4pt
建設技術者派遣	89.4%	83.3%	85.8%	74.3%	89.8%	-	+0.4pt
機電・半導体技術者派遣	93.1%	89.8%	87.5%	80.5%	93.1%	-	△0.0pt
IT技術者派遣	89.3%	91.7%	79.4%	75.8%	89.1%	-	△0.2pt
売上PH(期中平均)	619	614	611	612	587	△5.1%	△32
建設技術者派遣	618	613	609	611	585	△5.4%	△34
機電・半導体技術者派遣	622	612	624	618	606	△2.6%	△16
IT技術者派遣	656	662	722	699	696	+6.0%	+40

※ IT技術者派遣の売上PHおよび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。売上PHおよび定着率は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

Point1 採用数はプロセス管理に磨きをかけたことで前期比+37.3%増と、計画を上回る順調な滑り出し。

Point2 在籍1~2年目の技術者に対するサポートを強化した結果、定着率が前期比+0.4pt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	3Q	4Q	通期	1Q	通期 (予想)
採用数	1,472	614	458	467	485	2,024	843	2,299
新卒	56	154	0	0	0	154	117	117
中途	1,416	460	458	467	485	1,870	726	2,182
退職数	812	361	283	299	290	1,233	450	1,438
純増減	+660	+253	+175	+168	+195	+791	+393	+861
M&A等による増加	+122	0	0	0	0	0	0	0
期末在籍人数	2,777	3,030	3,205	3,373	3,568	3,568	3,961	4,429
稼働率(期中平均)	96.3%	93.0%	94.6%	95.7%	94.9%	94.6%	91.2%	-

■定着率

	2023/3期	2024/3期				2025/3期		
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	通期 (予想)
定着率	77.4%	89.4%	91.9%	91.9%	92.5%	74.3%	89.8%	75.5%
定着率(今期累計)	74.4%	89.2%	82.3%	76.2%	72.1%	72.1%	89.4%	-
定着率(LTM)	74.4%	75.0%	73.2%	71.6%	72.1%	72.1%	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 採用数は概ね計画通りに進捗したものの、未経験技術者の増加に伴い退職数が計画を若干上回って推移したことから、1Q純増数は前年同期比+2人に留まる。
⇒2Q以降はトラスト活動の徹底により定着率を改善し、技術者数の純増を確保する。



■採用・退職数/稼働率

(単位：人)

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

■定着率

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

※ 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 採用数および退職数がそれぞれ計画に対して不足または超過したため、在籍技術者数は計画未達。
⇒2Q以降は採用プロセスの歩留まり改善およびトラスト活動の徹底で挽回を図る。



■採用・退職数/稼働率

(単位:人)

	2023/3期	2024/3期				2025/3期		
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	通期 (予想)
応募者数	1,239	594	651	696	689	2,630	1,064	-
採用数	68	21	17	17	17	72	32	270
退職数	58	12	9	6	15	42	22	50
純増減	+10	+9	+8	+11	+2	+30	+10	+220
M&A等による増加	0	0	0	4	4	8	0	-
期末在籍人数	100	109	117	132	138	138	148	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	3Q	4Q	通期	1Q	通期 (予想)
定着率	78.3%	89.3%	100.0%	87.0%	87.7%	75.8%	89.1%	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



SECTION 03

25年3月期 事業概況・成長戦略（建設技術者派遣事業）

建設業界のトレンド

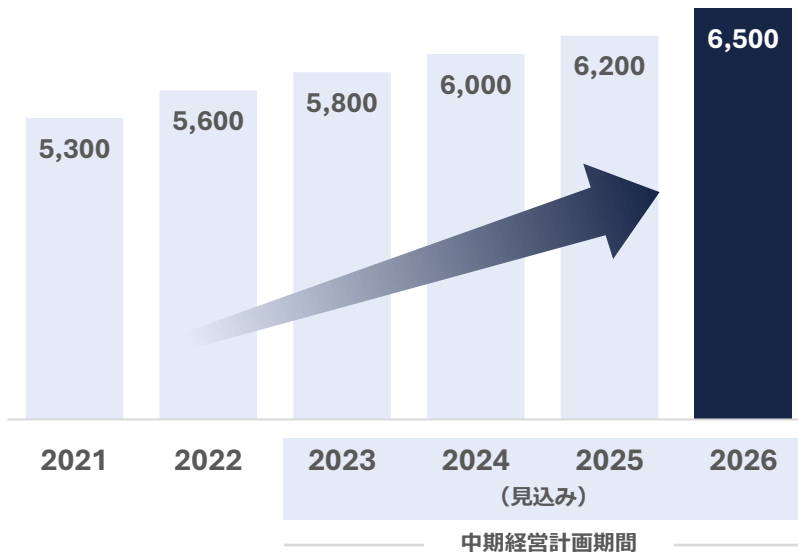
慢性的な労働人口不足によって、**技術者派遣市場は拡大トレンド**



建設業界向け人材サービス 市場規模の予測※1

2026年度には、
2021年度比 **+22.6%拡大**の見込み

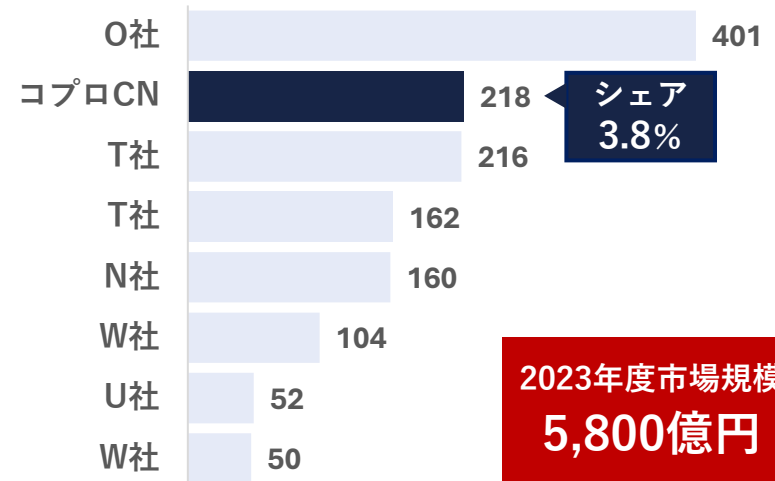
(単位：億円)



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8月5日時点、各社公表資料より

建設業界のトレンド

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**

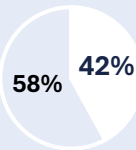


建設業の2024年問題

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？

主要な建設会社の約42%が
「めどが立っていない」と回答^{※2}



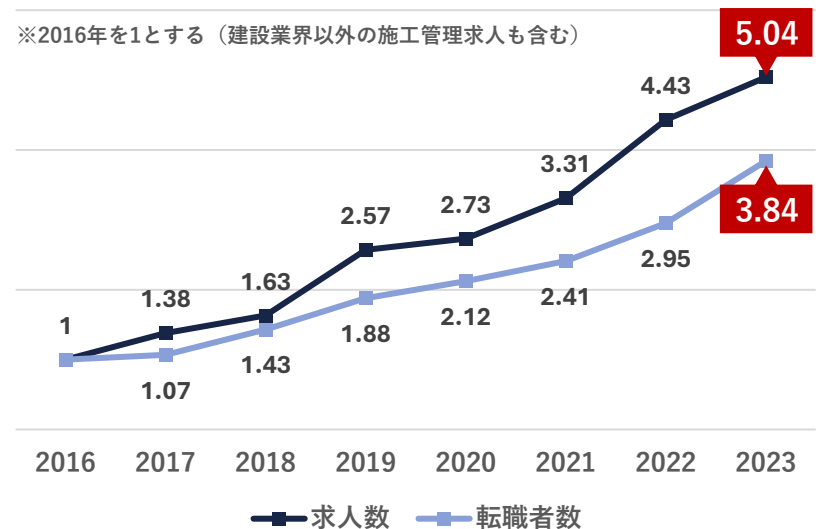
24年問題に備えて、実施・検討している対策は？

- ✓ 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

成長戦略

- ✓ 24/3期に引き続き、事業環境の追い風を受け止められるよう、25/3期も採用数を引き上げ、技術者数並びに事業の拡大を目指す
- ✓ 技術者の定着により一層注力し、高単価となる中間層を育成する

採用

- ✓ プロセス管理を磨き上げながら、当社の強みである**業界最高水準の『自前採用』**を強化
- ✓ 求人媒体に加え、自社求人サイト「ベスキャリ建設」やリファラル採用などを活用し、採用チャンネルを拡大

定着

- ✓ 在籍1~2年目技術者の定着率改善により一層注力
- ✓ 定着率を改善することで、**高単価の技術者層を増強**

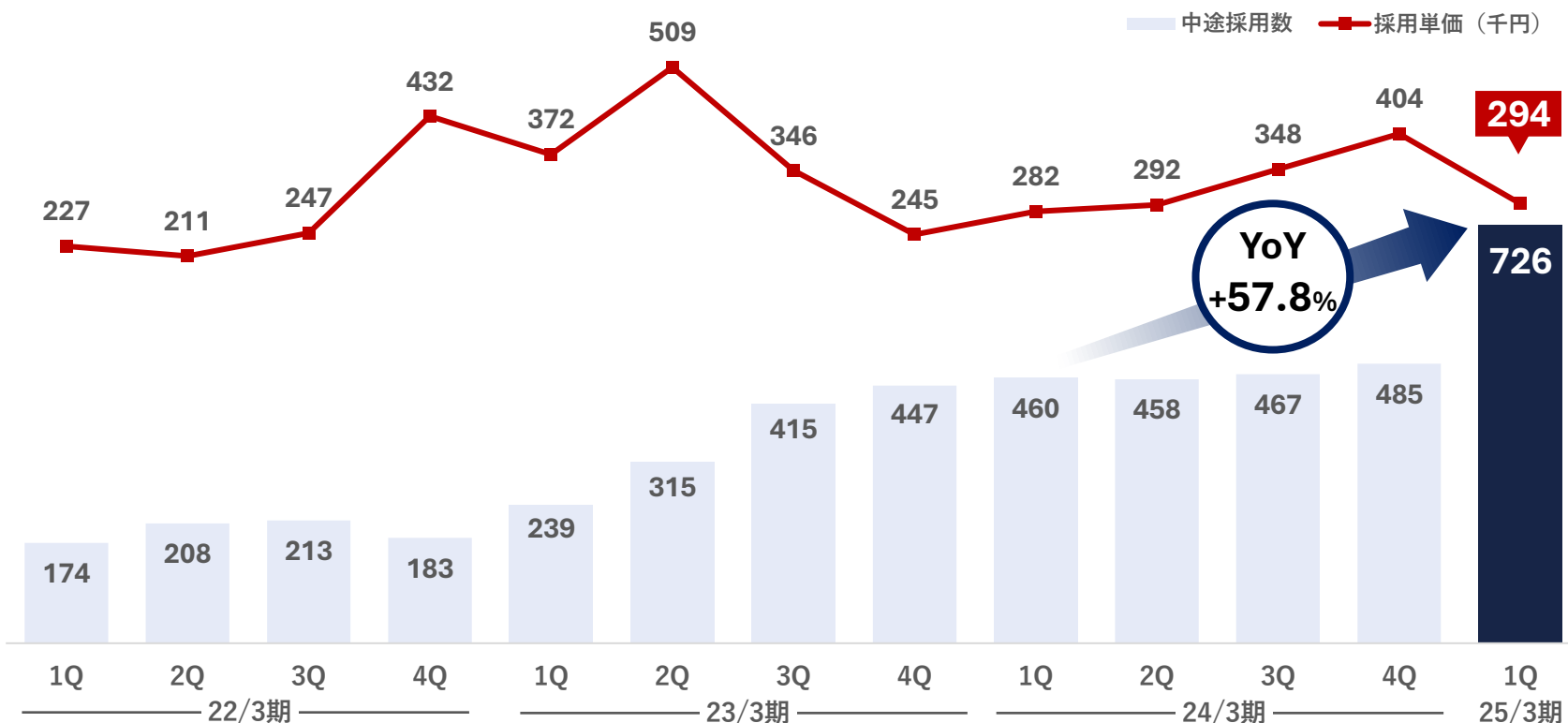


採用の戦略①：当社の強みである『自前採用』の強化

Point1 25/3期1Q中途採用数（新卒社員除く）は、前年同期比+57.8%の726名と大幅に伸長。
⇒求職者の動きが強まる4月に向けて、24/3期4Qに予算外で採用費を追加投下し獲得に動き出したことで4月の採用数が大幅に増加。

Point2 25/3期1Q採用単価は294千円と前年同期比+4.3%上昇したものの、前期4Qからは大幅に改善。

■ 中途採用数の実績（新卒社員除く）



採用戦略①：当社の強みである『自前採用』の強化

Point1 採用競争の激化により、内定者数は前年同期からほぼ横ばいで推移したものの、プロセスマネジメントを強化したことで内定者の入社決定率が大幅に改善し、過去最高の採用数を実現。

Point2 高い営業力により豊富な案件を獲得。未経験者や女性を積極的に採用できる体制を支える。

Point 1：採用プロセス

面接のトークスクリプトを繰り返し見直し、
採用担当者の訴求力を強化



「面接の質」が向上したことにより、
内定者における入社決定率が大幅に上昇

内定者の入社決定率

24/3期1Q

17.6%

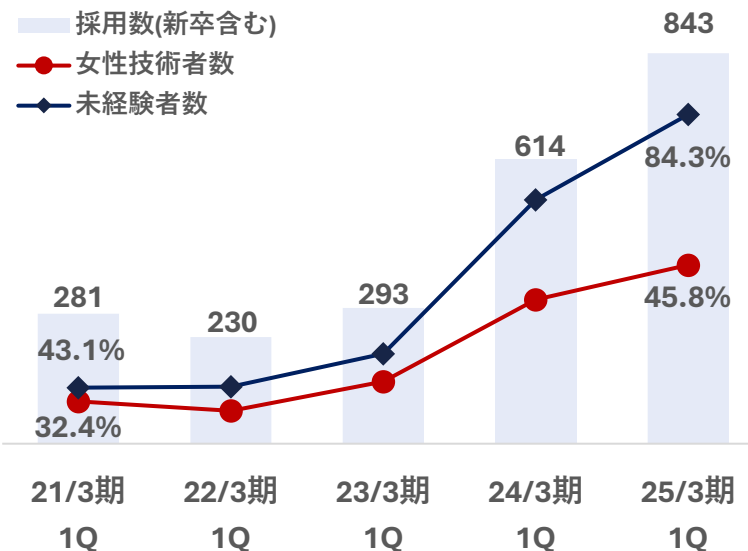


25/3期1Q

29.1%

Point 2：高い営業力と豊富な案件

豊富な案件を裏付けに**未経験者**や**女性**を
積極的に採用し、在籍者数が増加



採用の戦略②：自社求人媒体「ベスキャリア建設」の強化

Point1 メインターゲットを業界経験者に絞った広告戦略や、MAツールを使用し過去の応募者データに対して的確な求人案内を配信した結果、応募総数は減少したものの、経験者の応募比率が前年同期比+13pt増加。

Point2 応募数における経験者比率が上昇したことにより採用効率が上昇し、採用単価は前年同期比△36.2%改善。

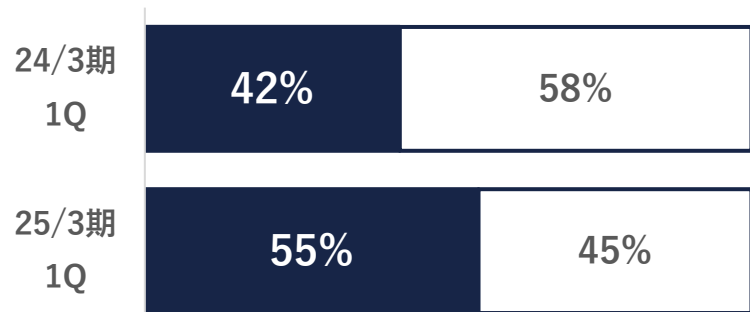
Point：メインターゲットを経験者に

業界経験者をターゲットとした広告戦略により
経験者の応募比率が上昇



意欲の高い経験者の比率が上昇したことで
歩留まりが改善し、面接数および採用数が伸長

応募者の内訳 ■経験者 □未経験者



応募 前年同期比 ▲13.5%

面接 前年同期比 +34.9%

採用 前年同期比 +89.5%

採用単価

前年同期比 ▲36.2%

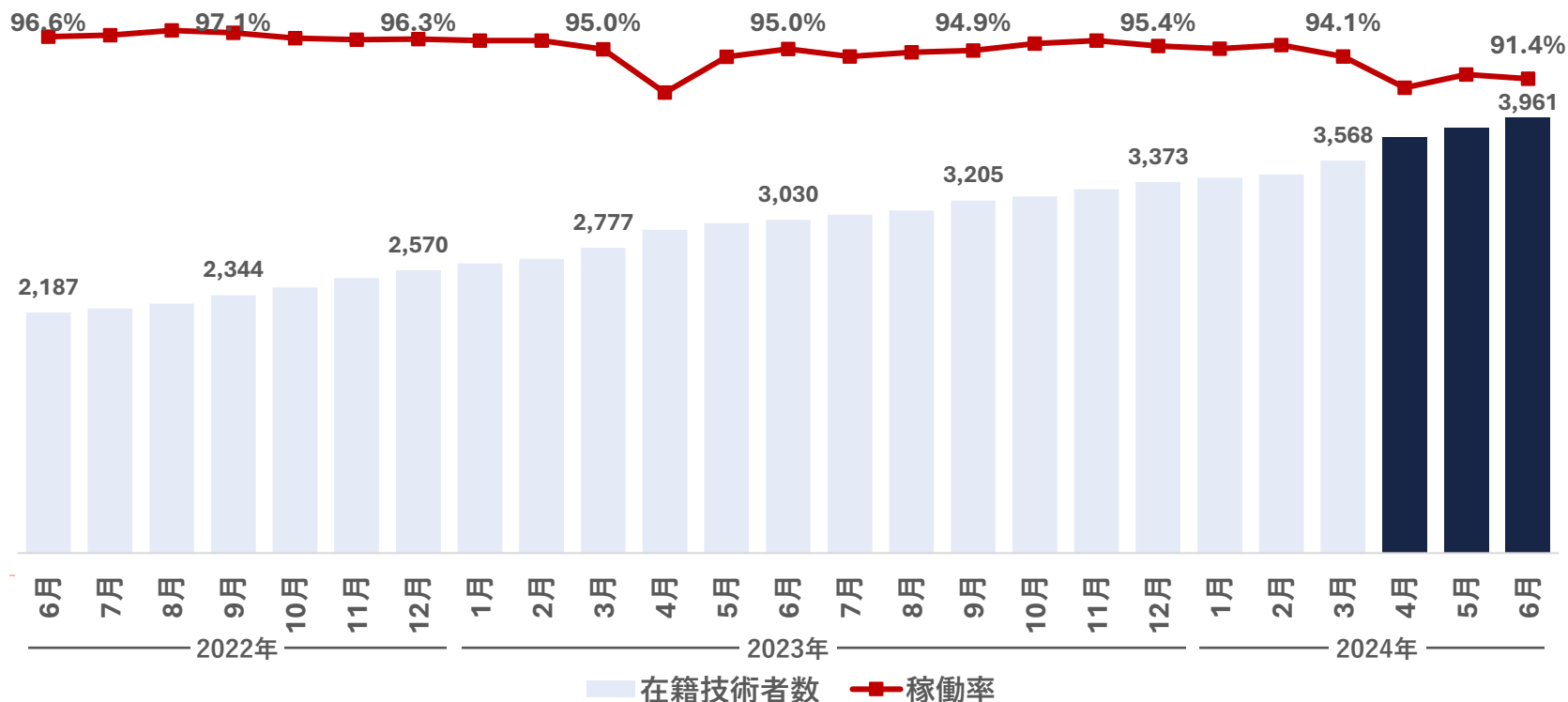


※MAツール：マーケティングオートメーション（Marketing Automation）の略。新規顧客獲得における一連のマーケティング施策を、管理・自動化・効率化するツールの総称。

採用戦略③：稼働率の改善

- Point1** 25/3期においては、採用数が大幅に増加した影響で一時的に稼働率が低下。
- Point2** 一方で建設業の2024年問題を追い風としながら、活発な都市再開発、インバウンド需要によるホテル建設、半導体工場の新設、大阪万博、リニア新幹線などの建設需要を背景に人財の需要は堅調に推移しており、足元の受注案件数は単月ベースで過去最高水準。
- Point3** 2Q以降はマッチングの精度を向上させながら例年の水準まで徐々に改善していく計画。

■ 在籍技術者数と稼働率の推移

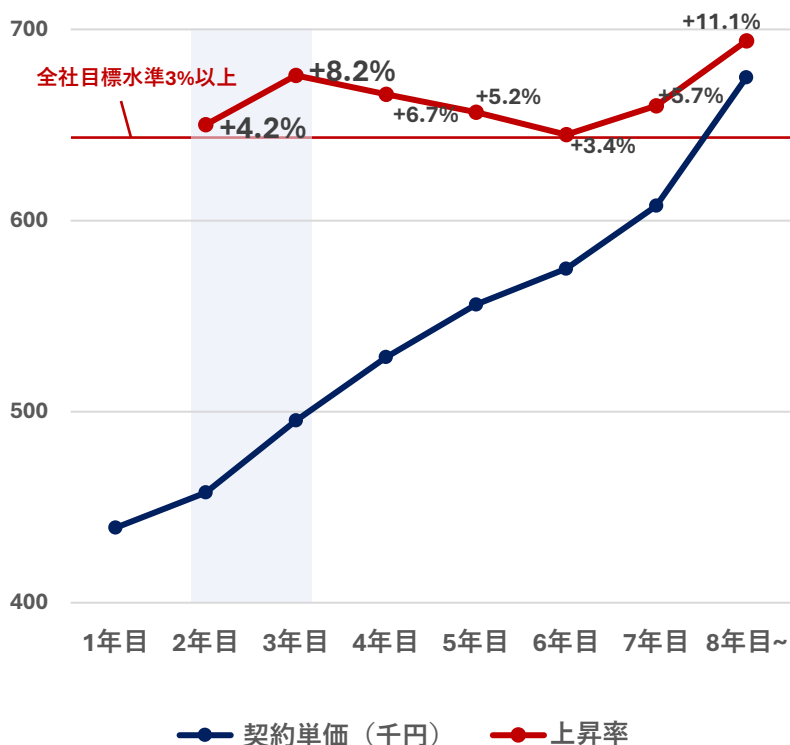


定着の戦略：在籍1~2年目の定着率改善

Point1 在籍1~2年目の契約単価は約45万円前後で推移し、3年目のタイミングで約50万円まで急上昇。

Point2 在籍1~2年目の時期に退職を抑制することで、契約単価が上昇基調に入る在籍3年目以降の技術者層を拡大。

■ 契約単価の推移



Point 1：チーム/セット派遣の促進

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

OJTを促進し、技術者の早期戦力化と
帰属意識の向上を図り、定着率改善を目指す

25/3期1Q 実績

チーム数

チーム比率^{※1}

441

30%

※1：チームに属している技術者の比率

定着の戦略：在籍1~2年目の定着率改善

Point1 2024年9月から当社に在籍する技術者を対象とした資格学習支援制度と資格取得祝い金制度を導入予定。

Point2 一定のスキルが認められた社員を対象に、eラーニングのアカウントを付与して試験対策を支援。特定の国家資格を取得した社員には最大20万円※1の祝い金を支給予定。

Point 2：資格取得支援・eラーニングの拡充



資格学習支援制度

社内模試に合格し、一定のスキルが認められる技術者には、建設資格に特化したeラーニングのアカウントを付与。それぞれの希望分野・ライフスタイルに合わせた資格試験対策が可能に。



資格取得祝い金制度

資格	支給内容
1級施工管理技士、1級施工管理技士（補）	5万円
2級施工管理技士、2級施工管理技士（補）	
1級建築士	10万円
2級建築士	

制度の狙い

資格取得の機会を設けることで
技術者の自発的なスキルアップを支援

- ✓ キャリア形成を支援して定着を促進
- ✓ 市場価値の高い人財を育成し、競争力を強化
- ✓ 派遣契約単価の底上げ



※1 祝い金は各資格を取得する毎に支給。無資格から最上位の資格（1級建築士または1級施工管理技士）を取得した場合は、下位の資格分を含めた全額（20万円）を支給。

SECTION 04

25年3月期 業績予想



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	-	91.97	-	+18.4%	+14.29
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。

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

SECTION 05

25年3月期 配当予想



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

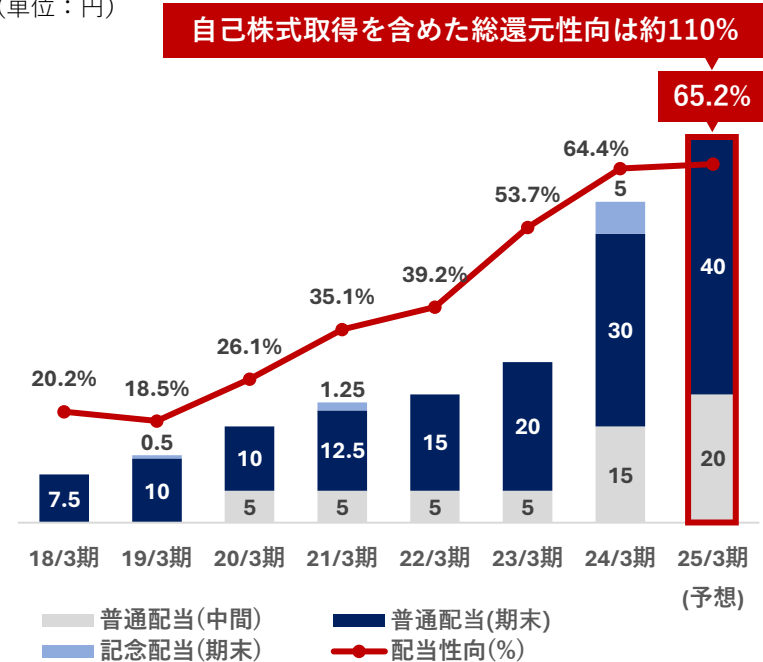
※ 1株当たり配当金は2023年10月1日付で実施した1対2の株式分割に伴う影響を加味して遡及修正をしています。

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 06

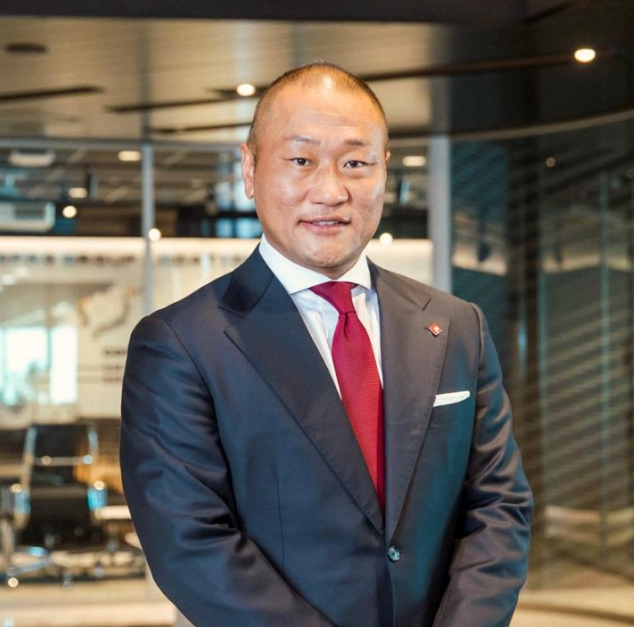
参考資料



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	<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	海外子会社	<ul style="list-style-type: none">COPRO VIETNAM CO., LTD.
設立	2006年10月	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IT技術者派遣事業
決算期	3月	従業員数	4,350人（連結、2024年6月末時点）
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
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
11月 株式会社ピー・アイ・シーのSES事業を事業譲受

事業概要



エンジニア



雇用契約



雇用契約



業務委託契約※1

株式会社コプロ・ホールディングス



建設エンジニア派遣事業

株式会社コプロコンストラクション



技術者数：3,961名

※2024年6月末時点

機電・半導体エンジニア派遣・請負事業
ITエンジニア派遣事業

株式会社コプロテクノロジー



技術者数：389名

※2024年6月末時点



派遣契約



派遣契約



準委任契約※2



顧客企業

労働力の提供

※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

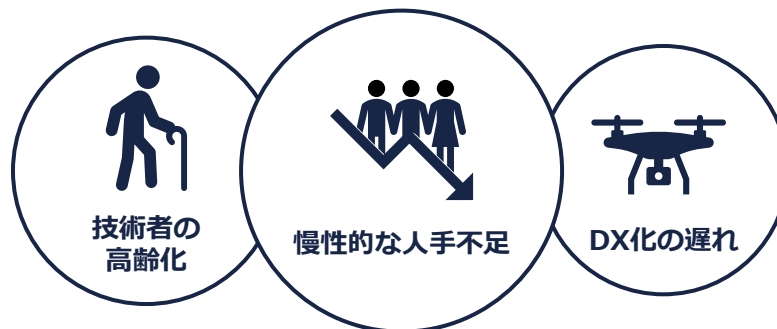
一人ひとりの心に点火する
「人づくり」企業になる

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

発注者との交渉等
建設現場の統括を担う。

 copro CONSTRUCTION

施工管理者

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。

職人

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



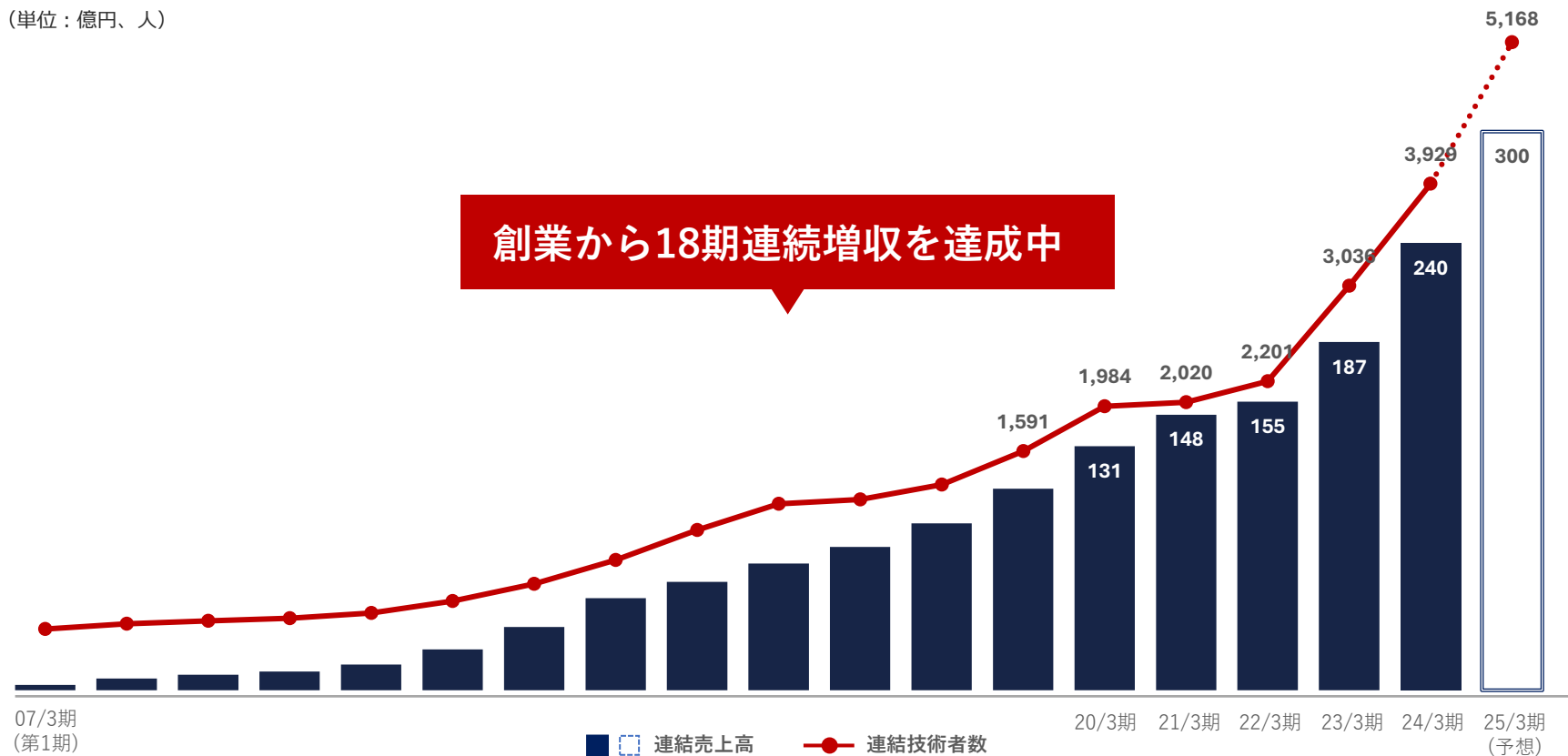
施工管理者

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)



※ 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

拠点網

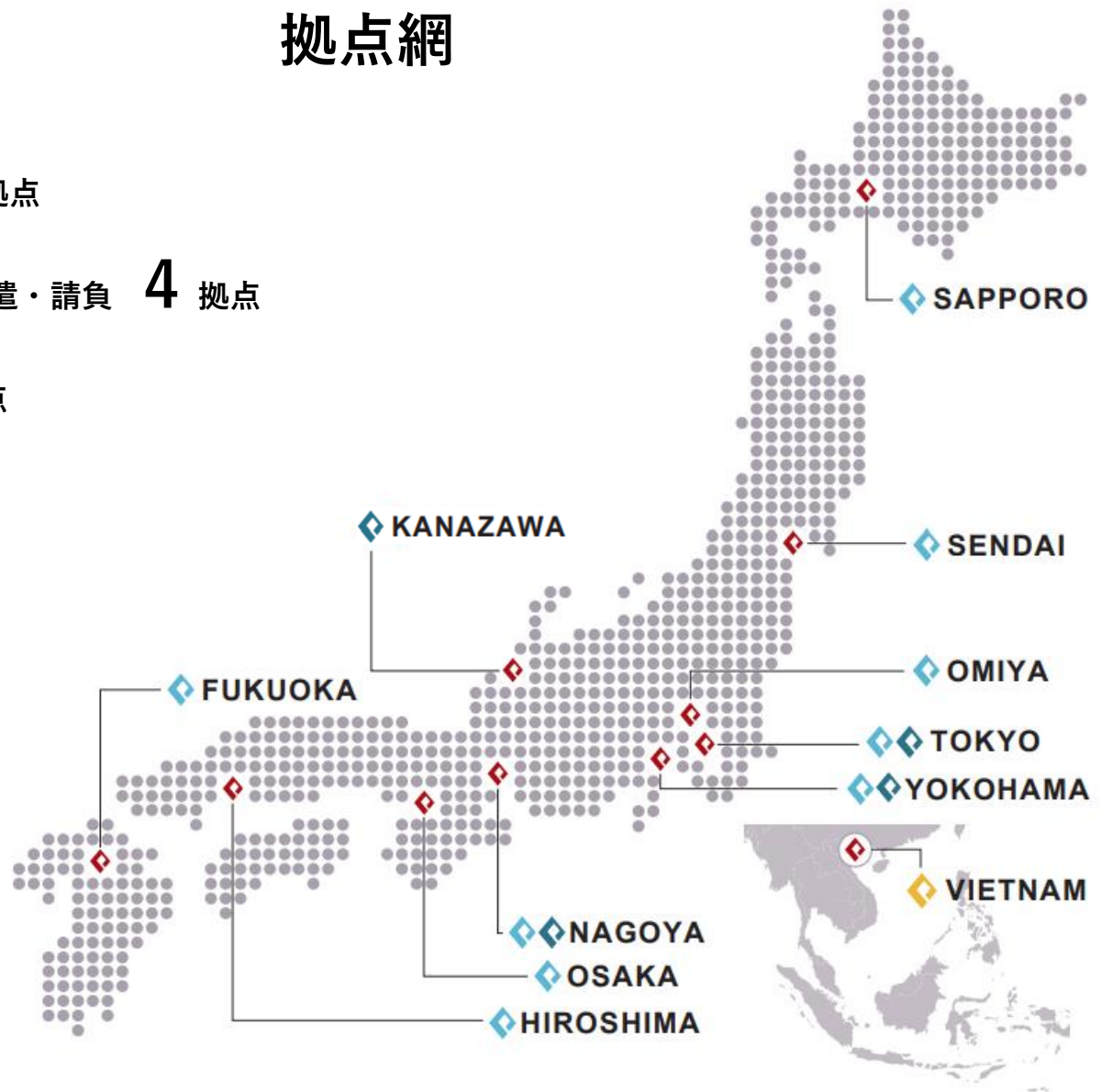
建設技術者派遣 9 拠点

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6月時点



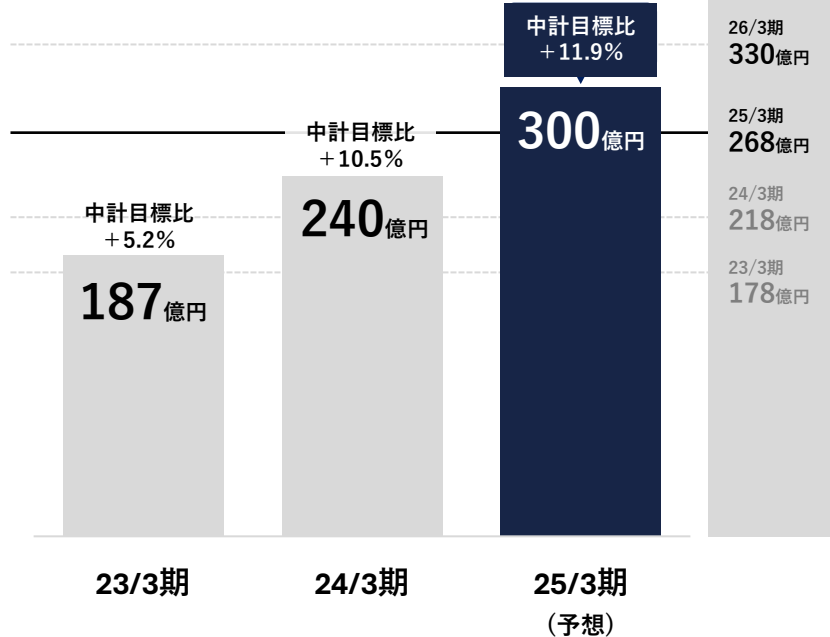
中期経営計画の進捗状況

- 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。
- また、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。

連結売上高

中計目標

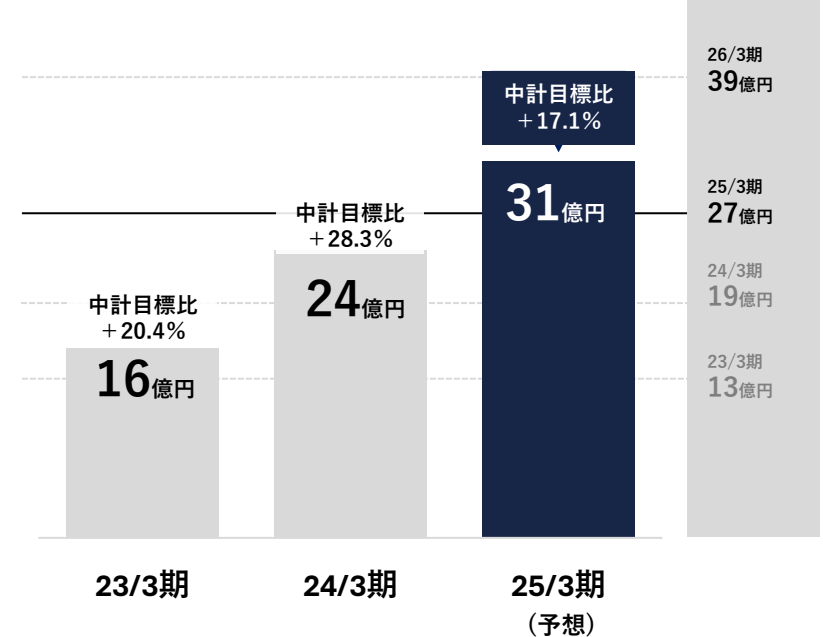
27/3期
400億円
26/3期
330億円
25/3期
268億円
24/3期
218億円
23/3期
178億円



Non-GAAP営業利益

中計目標

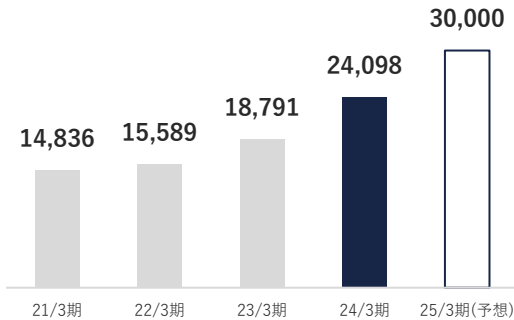
27/3期
50億円
26/3期
39億円
25/3期
27億円
24/3期
19億円
23/3期
13億円



連結業績推移

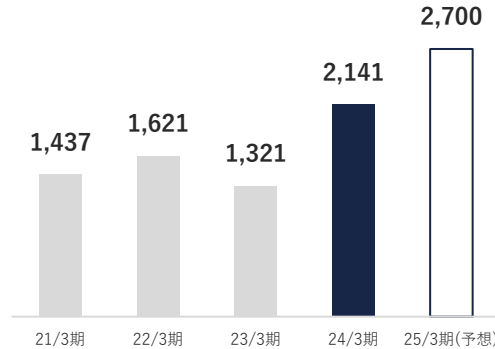
売上高

(百万円)



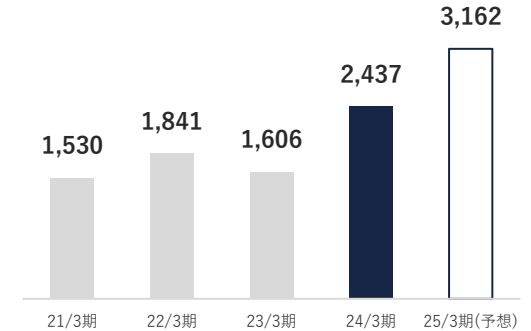
営業利益

(百万円)



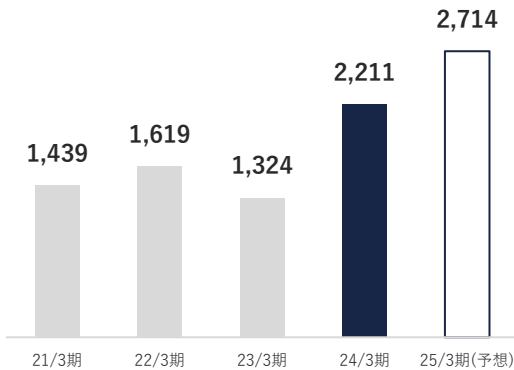
Non-GAAP営業利益

(百万円)



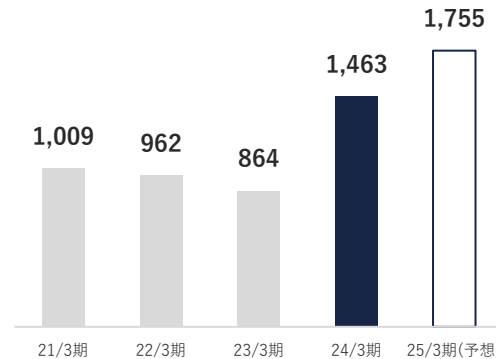
経常利益

(百万円)



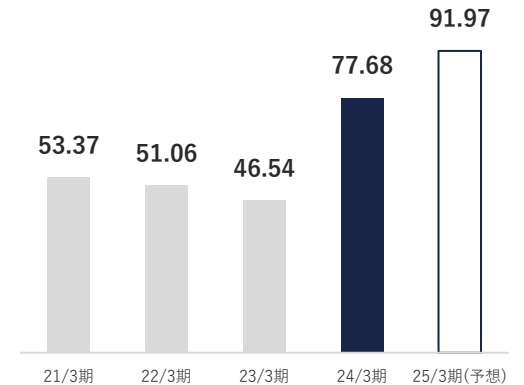
親会社株主に帰属する当期純利益

(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」（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 IR広報課
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/>

