



2025年3月期第3四半期  
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

# マネジメントメッセージ

## 中計業績目標の上方修正に向かって引き続き『爆走中』!!

- ✓ 主要事業の建設技術者派遣の高成長が継続。追い風の事業環境も変更なし。来期の発射台を少しでも高くするために、下半期に追加の採用費を投下。来期も高成長を遂げる上での視界は良好！
- ✓ 25/3期3Q決算の連結売上高は、IT技術者派遣が若干苦戦したものの、概ね計画通りに進捗。営業利益以下、各段階利益は25/3期通期予想に対して順調に推移。
- ✓ 来期26/3期は、中期経営計画（23/3期～27/3期）の締めくくり方を決定づける勝負の年。中計最終年度（27/3期）業績目標「売上高400億円、Non-GAAP営業利益50億円」の上方修正を視野に、次回4Q決算時に公表する来期予算を策定中！

※中期経営計画の進捗はP.27を参照。

# SECTION



- 01 25年3月期3Q 決算概要
- 02 事業別KPI分析
- 03 25年3月期 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 中期経営計画の進捗状況
- 07 参考資料

# SECTION 01

## 25年3月期3Q 決算概要



# 25年3月期3Q 連結決算ハイライト

## Point

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、外部の人材紹介会社に頼らない自社選考による「ローコスト採用」に磨きをかける採用力の強化が奏功し、技術者数が増加。売上高は前期比+25.9%の大幅増収。

## Point

地代家賃や人件費等、固定費率の低下により、営業利益率は9.8%、前期比+1.8pt改善。

## Point

営業利益以下、各段階利益は過去最高を記録。

### 連結技術者数

4,684人

前期比 +26.3%  
(計画進捗率 90.6%)



### 連結売上高

22,025百万円

前期比 +25.9%  
(計画進捗率 73.4%)



### 営業利益

2,148百万円

前期比 +52.8%  
(計画進捗率 79.6%)



### Non-GAAP営業利益

2,481百万円

前期比 +54.0%  
(計画進捗率 78.5%)



### 経常利益

2,162百万円

前期比 +46.0%  
(計画進捗率 79.7%)



### 当期純利益

1,374百万円

前期比 +46.7%  
(計画進捗率 78.3%)



※ 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3Q 連結決算業績

(単位：百万円)

	2024/3期			2025/3期					
	3Q累計	構成比	通期進捗率	3Q累計	構成比	前期比		通期予想	
						増減率	増減額	金額	通期進捗率
売上高	17,496	100.0%	72.0%	<b>22,025</b>	100.0%	+25.9%	+4,528	30,000	73.4%
売上原価	12,616	72.1%	73.2%	<b>15,964</b>	72.5%	+26.5%	+3,347	21,551	74.1%
売上総利益	4,880	27.9%	69.1%	<b>6,061</b>	27.5%	+24.2%	+1,180	8,449	71.7%
販売費及び一般管理費	3,474	19.9%	69.2%	<b>3,913</b>	17.8%	+12.6%	+439	5,749	68.1%
営業利益	1,406	8.0%	68.9%	<b>2,148</b>	9.8%	+52.8%	+741	2,700	79.6%
Non-GAAP営業利益 <sup>※</sup>	1,611	9.2%	68.8%	<b>2,481</b>	11.3%	+54.0%	+869	3,162	78.5%
経常利益	1,480	8.5%	70.0%	<b>2,162</b>	9.8%	+46.0%	+681	2,714	79.7%
当期純利益	936	5.4%	68.8%	<b>1,374</b>	6.2%	+46.7%	+437	1,755	78.3%
在籍技術者数(期末) <sup>※</sup>	3,709	-	86.8%	<b>4,684</b>	-	+26.3%	+975	5,168	90.6%

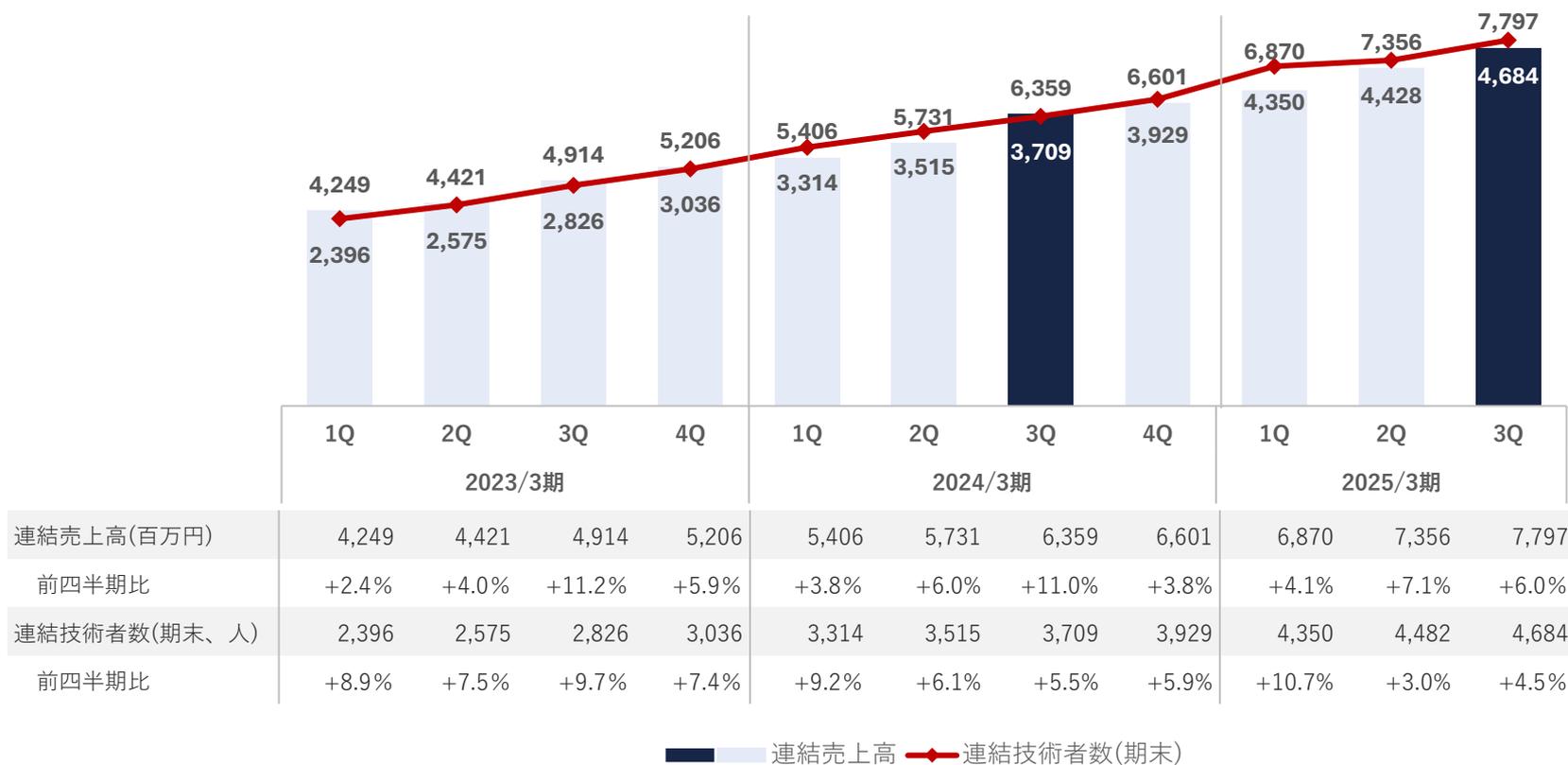
※ Non-GAAP営業利益は、本質的な業績を測る利益指標として、営業利益に減価償却費、のれん償却費、株式報酬費用を足し戻した金額を計算しています。

※ 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

**Point** 第3四半期の売上高、技術者数はともに前四半期から増加。

**Point** 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3Q 子会社別業績

**Point**

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および固定費率の低下により、収益性が改善。営業利益が前期比+36.7%と大幅に増加。

**Point**

コプロTCは新規事業の半導体技術者派遣が売上に寄与。また、「ベスキャリIT」を中心に、広告宣伝費を積極投入した結果、売上高は前期比+57.6%と大幅に増加。

(単位：百万円)

	2024/3期			2025/3期		
	3Q累計	前期比	前期差	3Q累計	前期比	前期差
<b>連結売上高</b>	<b>17,496</b>	<b>+28.8%</b>	<b>+3,912</b>	<b>22,025</b>	<b>+25.9%</b>	<b>+4,528</b>
コプロCN	15,991	+25.6%	+3,258	19,653	+22.9%	+3,661
コプロTC	1,505	+76.7%	+653	2,372	+57.6%	+866
<b>売上総利益</b>	<b>4,880</b>	<b>+20.4%</b>	<b>+826</b>	<b>6,061</b>	<b>+24.2%</b>	<b>+1,180</b>
コプロCN	4,459	+18.8%	+705	5,596	+25.5%	+1,136
コプロTC	420	+40.4%	+121	464	+10.6%	+44
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>3,474</b>	<b>+8.9%</b>	<b>+282</b>	<b>3,913</b>	<b>+12.6%</b>	<b>+439</b>
コプロCN	2,240	+15.5%	+300	2,563	+14.4%	+322
コプロTC	441	+45.5%	+138	516	+17.1%	+75
HD・その他	791	△16.5%	△156	832	+5.2%	+40
<b>連結営業利益</b>	<b>1,406</b>	<b>+63.0%</b>	<b>+543</b>	<b>2,148</b>	<b>+52.8%</b>	<b>+741</b>
コプロCN	2,219	+22.3%	+404	3,032	+36.7%	+813
コプロTC	△20	-	△16	△51	-	△31
HD・その他	△791	-	+156	△832	-	△40

※ 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		
	3Q累計	通期	3Q累計	前期比	前期差
<b>採用数</b>	<b>1,682</b>	<b>2,222</b>	<b>2,104</b>	<b>+25.1%</b>	<b>+422</b>
建設技術者派遣	1,539	2,024	1,854	+20.5%	+315
機電・半導体技術者派遣	84	118	147	+75.0%	+63
IT技術者派遣	55	72	103	+87.3%	+48
M&A等による増加	4	8	0	—	△4
<b>退職数</b>	<b>1,009</b>	<b>1,329</b>	<b>1,349</b>	<b>+33.7%</b>	<b>+340</b>
建設技術者派遣	943	1,233	1,210	+28.3%	+267
機電・半導体技術者派遣	39	54	60	+53.8%	+21
IT技術者派遣	27	42	79	+192.6%	+52
<b>在籍技術者数(期末)</b>	<b>3,709</b>	<b>3,929</b>	<b>4,684</b>	<b>+26.3%</b>	<b>+975</b>
建設技術者派遣	3,373	3,568	4,212	+24.9%	+839
機電・半導体技術者派遣	204	223	310	+52.0%	+106
IT技術者派遣	132	138	162	+22.7%	+30
<b>定着率</b>	<b>78.5%</b>	<b>74.7%</b>	<b>78.1%</b>	—	<b>△0.4pt</b>
建設技術者派遣	78.2%	74.3%	77.7%	—	△0.5pt
機電・半導体技術者派遣	84.0%	80.5%	83.8%	—	△0.2pt
IT技術者派遣	81.6%	75.8%	81.4%	—	△0.2pt
<b>稼働率(研修中含む)</b>	<b>94.8%</b>	<b>94.9%</b>	<b>93.4%</b>	—	<b>△1.4pt</b>
建設技術者派遣	94.5%	94.6%	93.4%	—	△1.1pt
機電・半導体技術者派遣	96.9%	97.0%	90.7%	—	△6.2pt
IT技術者派遣	100.0%	100.0%	98.4%	—	△1.6pt
<b>売上PH(期中平均)</b>	<b>619</b>	<b>617</b>	<b>591</b>	<b>△4.5%</b>	<b>△28</b>
建設技術者派遣	612	611	583	△4.8%	△29
機電・半導体技術者派遣	621	618	565	△9.1%	△56
IT技術者派遣	770	773	820	+6.5%	+50

※ 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

外部の人材紹介会社に頼ら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1,854人、前期比+20.5%増。社内計画を上回って進捗。

## Point

3Q稼働率は95.3%と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)

	2023/3期	2024/3期						2025/3期				
	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	通期 (予想)
採用数	1,472	614	458	467	1,539	485	2,024	843	505	506	1,854	2,299
新卒	56	154	0	0	154	0	154	117	0	0	117	117
中途	1,416	460	458	467	1,385	485	1,870	726	505	506	1,737	2,182
退職数	812	361	283	299	943	290	1,233	450	395	365	1,210	1,438
純増減	+660	+253	+175	+168	+596	+195	+791	+393	+110	+141	+644	+861
M&A等による増加	+122	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
期末在籍人数	2,777	3,030	3,205	3,373	3,373	3,568	3,568	3,961	4,071	4,212	4,212	4,429
稼働率(期中平均)	96.3%	93.0%	94.6%	95.7%	94.5%	94.9%	94.6%	91.2%	93.7%	95.3%	93.4%	-

## ■定着率

	2023/3期	2024/3期						2025/3期				
	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	通期 (予想)
定着率	77.4%	89.4%	91.9%	91.9%	78.2%	92.5%	74.3%	89.8%	91.2%	92.0%	77.7%	75.5%
定着率(今期累計)	74.4%	89.2%	82.3%	76.2%	76.2%	72.1%	72.1%	89.4%	82.8%	77.3%	77.3%	-
定着率(LTM)	74.4%	75.0%	73.2%	71.6%	71.6%	72.1%	72.1%	72.7%	73.1%	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** 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** 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たことにより、採用数が伸長。期末在籍数は前期比+52.0%増の310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	3Q	3Q累計	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	通期 (予想)
採用数	85	29	27	28	84	34	118	36	59	52	147	207
新卒	1	5	0	0	5	0	5	15	0	0	15	14
中途	84	24	27	28	79	34	113	21	59	52	132	193
退職数	42	13	9	17	39	15	54	18	27	15	60	49
純増減	+43	+16	+18	+11	+45	+19	+64	+18	+32	+37	+87	+158
期末在籍人数	159	175	193	204	204	223	223	241	273	310	310	381
稼働率(期中平均)	97.5%	95.9%	97.9%	96.8%	96.9%	97.3%	97.0%	92.4%	90.2%	89.8%	90.7%	-

## ■定着率

	2023/3期	2024/3期						2025/3期				
	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	通期 (予想)
定着率	79.1%	93.1%	95.5%	92.3%	84.0%	93.7%	80.5%	93.1%	91.0%	95.4%	83.8%	88.6%
定着率(今期累計)	81.0%	93.7%	89.9%	85.4%	85.4%	82.3%	82.3%	92.9%	87.6%	82.7%	82.7%	-
定着率(LTM)	81.0%	82.8%	84.2%	90.2%	90.2%	82.3%	82.3%	85.1%	81.3%	80.9%	80.9%	-

※ 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** ITエンジニア向け案件紹介サイト「ベスキャリアIT」が軌道に乗ったことで、応募者数は前期比+50.0%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+22.7%増に留まる。  
⇒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)

	2023/3期		2024/3期					2025/3期				
	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	通期 (予想)
応募者数	1,239	594	651	696	1,941	689	2,630	1,064	998	830	2,892	-
採用数	68	21	17	17	55	17	72	32	27	44	103	270
退職数	58	12	9	6	27	15	42	22	37	20	79	50
純増減	+10	+9	+8	+11	+28	+2	+30	+10	△10	+24	+24	+220
M&A等による増加	0	0	0	4	4	4	8	0	0	0	0	-
期末在籍人数	100	109	117	132	132	138	138	148	138	162	162	358
稼働率(期中平均)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	97.8%	98.6%	98.9%	98.4%	-

※ 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	3Q累計	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	通期 (予想)
定着率	78.3%	89.3%	100.0%	87.0%	81.6%	87.7%	75.8%	89.1%	92.1%	94.6%	81.4%	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 成長戦略（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

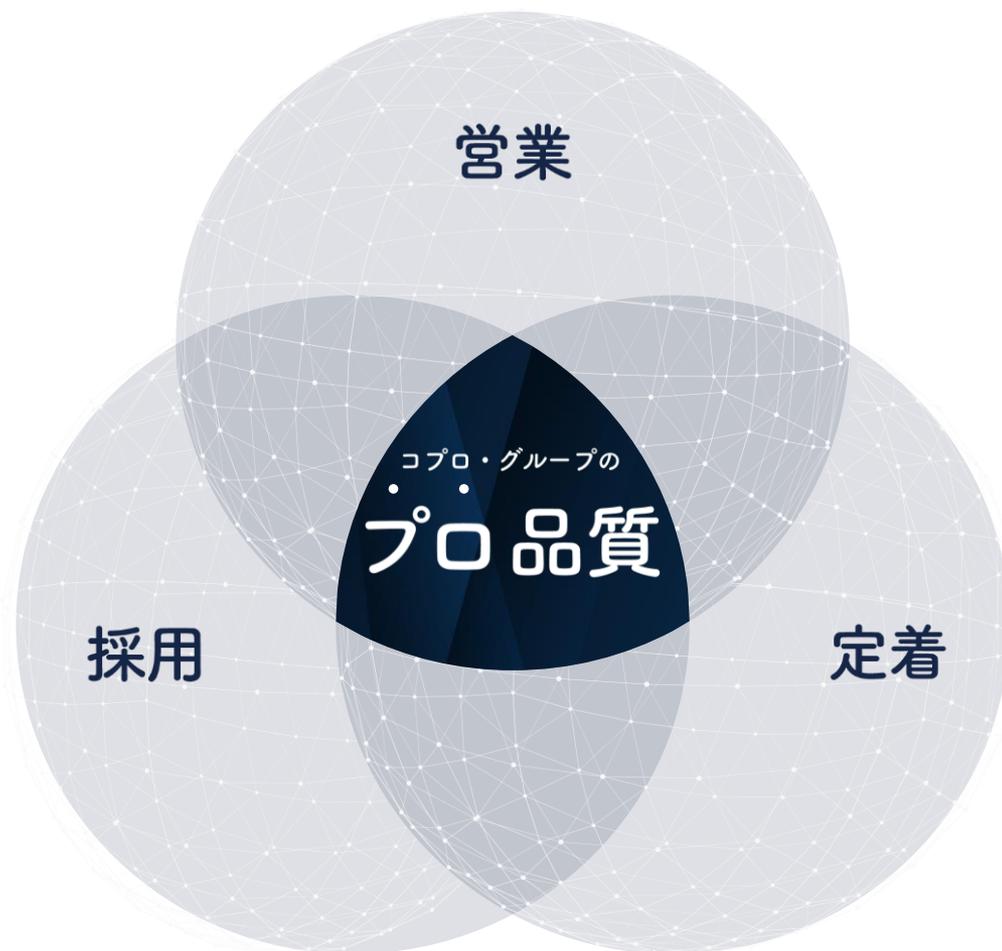
- ✓ 深耕営業で大手顧客企業を中心にシェア拡大
- ✓ 同一現場へのチーム/セット派遣の推進

### 採用

- ✓ 当社の強みである外部の人材紹介会社に頼ら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「ベスキャリア建設」やリファラル採用等、採用チャネルを拡大

### 定着

- ✓ 在籍1-2年目の若手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拡大



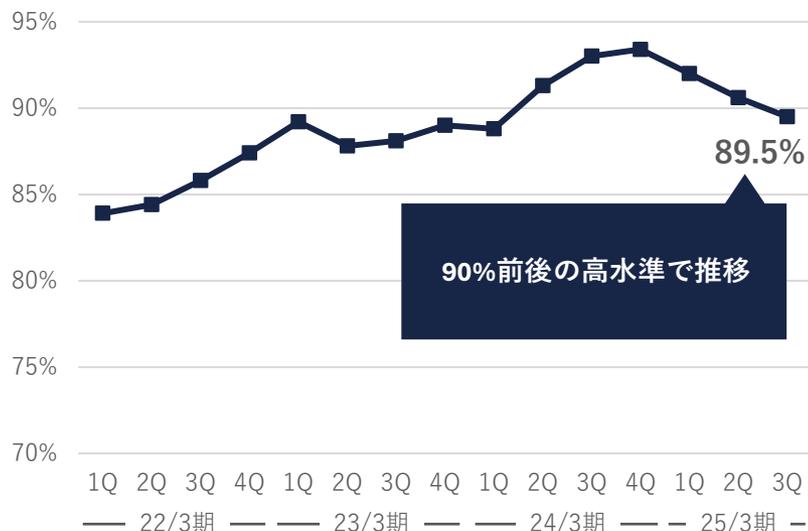
# 営業の戦略：深耕営業の強化

**Point** 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** 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

■ ターゲット企業配属比率の推移



■ ターゲット企業配属率

## Point

■ 同一現場へのチーム/セット派遣の推進

25/3期3Q 実績

チーム数

690

チーム比率※

48%

- 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

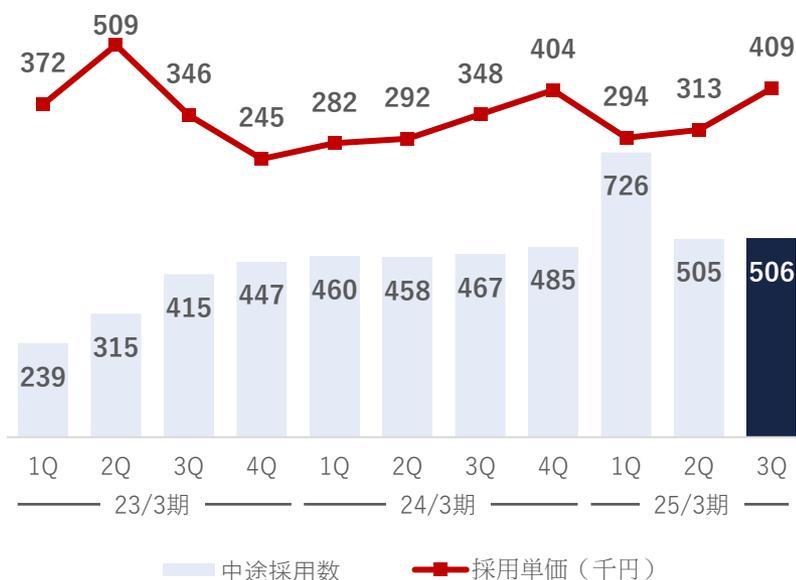
# 採用の戦略：当社の強み『ローコスト採用』の強化

**Point** 4Q及び来期1Qの採用数増加を目指し、採用費を追加投下したことにより、3Q採用単価は前期比+17.5%の409千円。

**Point** 中途未経験者の採用が伸長し、3Q累計の採用数は1,854人、前期比+20.5%。社内計画を上回って進捗。

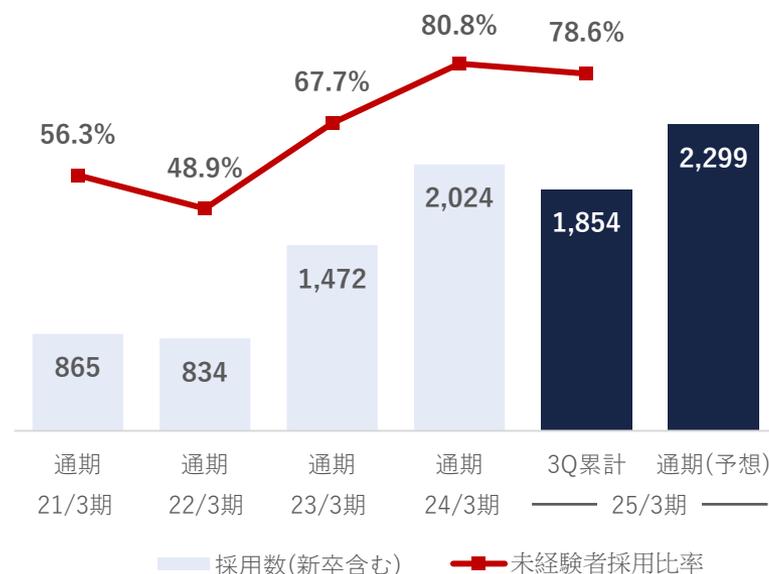
## Point

■ 中途採用数・採用単価の推移（新卒除く）



## Point

■ 採用数・未経験者採用比率の推移（新卒含む）



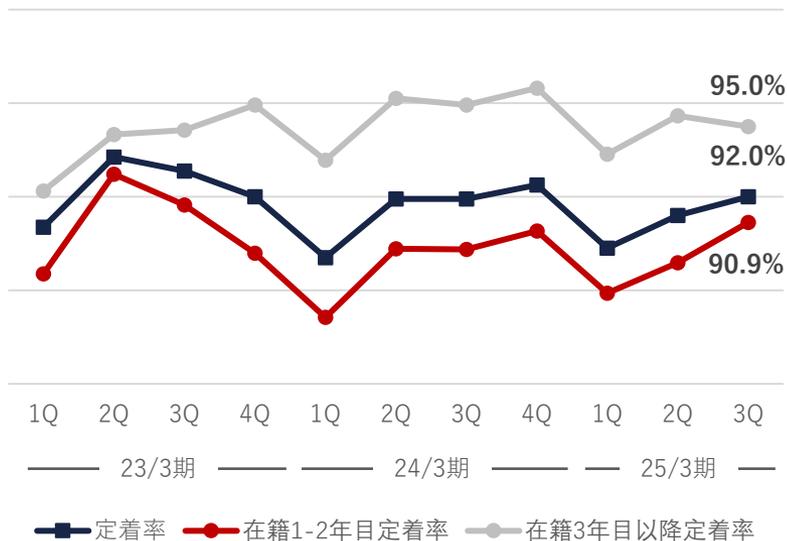
# 定着の戦略：在籍1~2年目の定着率改善

**Point** 3Q定着率は92.0%と前期比+0.1pt改善。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。在籍1-2年目の社員の定着率も2Qから徐々に改善傾向。

**Point** 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年目の若手人財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

### ■ 定着率の推移



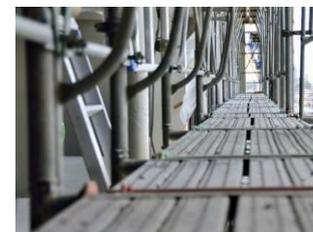
※ 定着率 = 当四半期末在籍技術者数 ÷ 前四半期末在籍技術者数 + 当四半期採用数) × 100

## Point

### ■ 「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予定。
- 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財を育成。



#### □ 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。

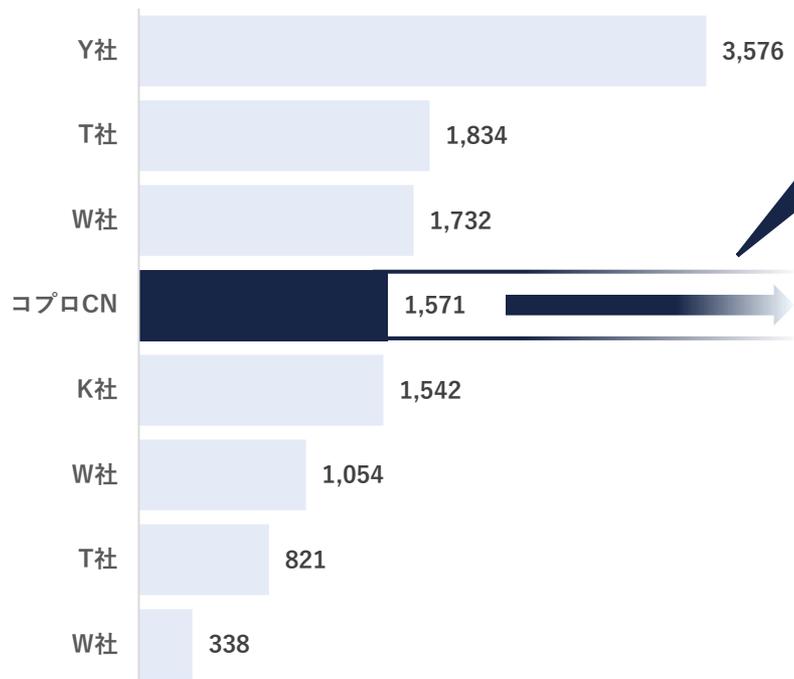


# コプロコンストラクション、営業本部を東京に移転

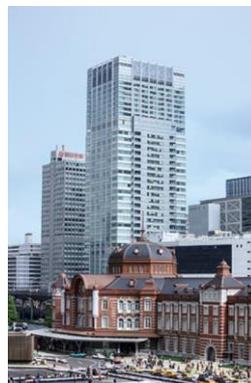
**Point** 2025年4月、代表取締役社長 越川以下、営業本部を名古屋から東京へ移転。

日本国内の建設投資の3分の1を占める、日本最大の関東のマーケットに営業本部を移転し、シェア拡大と人財の確保を強力に推進する。

## ■ 関東エリアにおける派遣労働者数（建設技術者派遣）※



日本最大のマーケット、関東エリアで  
シェアNo.1を目指す



**移転先住所** 東京都千代田区丸の内一丁目7番12号 サピアタワー18F

**移転時期** 2025年4月1日(予定)

**アクセス** 東京駅新幹線日本橋口出てすぐ、  
または八重洲北口改札から徒歩2分

※コプロコンストラクション東京支店が入居するテナント内に移転いたします。

※ 出所：2025年2月6日時点、各社の労働者派遣法に基づく事業所ごとの情報公開資料を参照。コプロCNは2024年6月1日時点の配属人数を記載。

# 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

**Point** 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。

**Point** 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 <sup>※1</sup>	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) <sup>※2</sup>	77.68	-	91.96	-	+18.4%	+14.28
連結技術者数(期末、人) <sup>※3</sup>	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
<b>採用数</b>	<b>1,166</b>	<b>1,056</b>	<b>2,222</b>	<b>2,776</b>	<b>+24.9%</b>	<b>+554</b>
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
<b>退職数</b>	<b>687</b>	<b>642</b>	<b>1,329</b>	<b>1,537</b>	<b>+15.7%</b>	<b>+208</b>
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
<b>在籍技術者数(期末)</b>	<b>3,515</b>	<b>3,929</b>	<b>3,929</b>	<b>5,168</b>	<b>+31.5%</b>	<b>+1,239</b>
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
<b>定着率</b>	<b>83.7%</b>	<b>85.8%</b>	<b>74.7%</b>	<b>76.6%</b>	<b>-</b>	<b>+1.9pt</b>
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

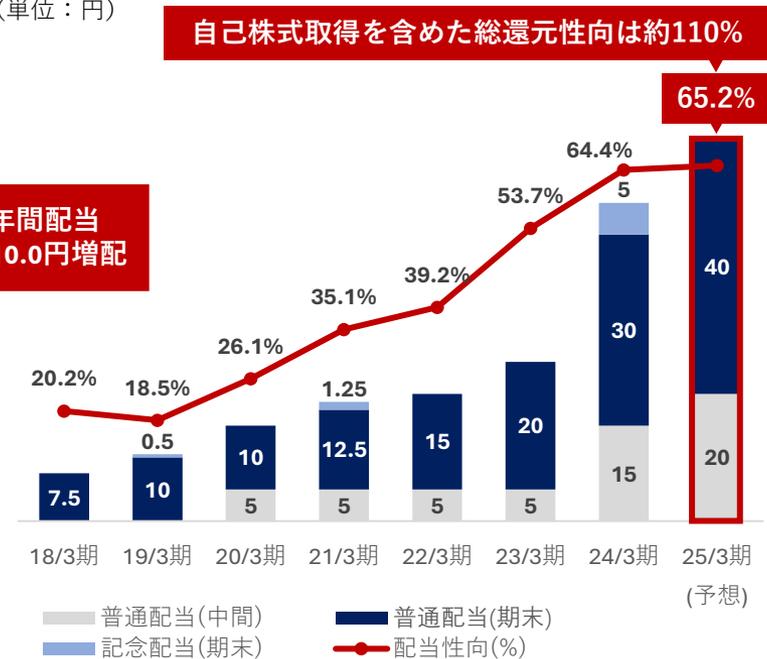
※ 1株当たり配当金は2023年10月1日付で実施した1対2の株式分割に伴う影響を加味して遡及修正をしています。

## 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

# 中期経営計画の進捗状況



# 中期経営計画の進捗状況

## Point

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。

## Point

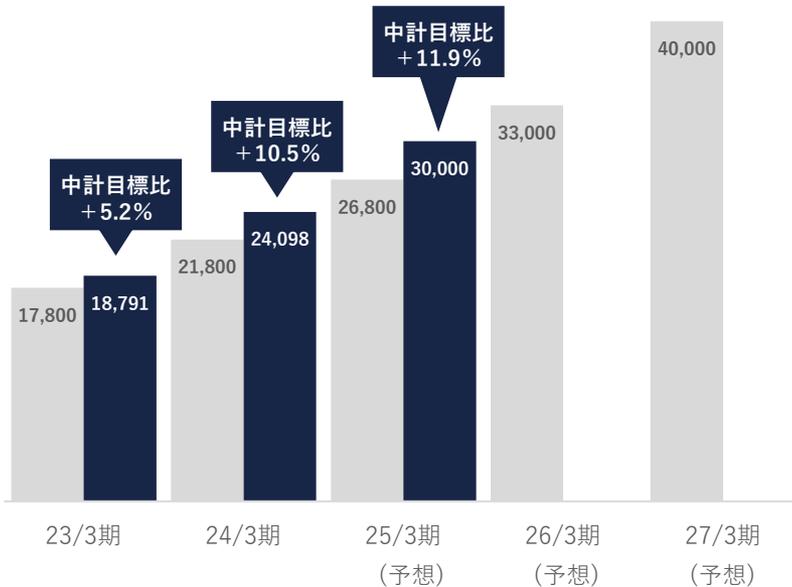
中期経営計画に織り込んでいないM&Aによる非連続な成長も積極的に検討する。

## Point

中期経営計画（23/3期～27/3期）3年目の25/3期も順調に推移しており、中計最終年度（27/3期）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。

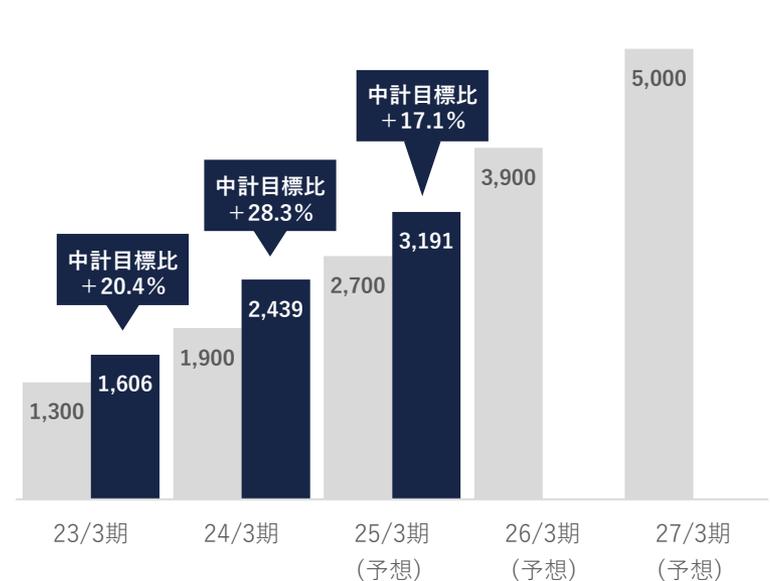
## 連結売上高（百万円）

■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



# SECTION 07

## 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"><li>株式会社コプロコンストラクション</li><li>株式会社コプロテクノロジー</li></ul>
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"><li>COPRO VIETNAM CO., LTD.</li></ul>
設立	2006年10月	事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>建設・プラント技術者派遣及び人材紹介事業</li><li>機電・半導体技術者派遣及び請負事業</li><li>IT技術者派遣事業</li></ul>
決算期	3月	従業員数	4,988人（連結、2024年12月末時点）
上場市場	<ul style="list-style-type: none"><li>東京証券取引所プライム市場</li><li>名古屋証券取引所プレミア市場</li></ul>		
証券コード	7059		
上場年月	<ul style="list-style-type: none"><li>2019年3月：東証マザーズ・名証セントレックス</li><li>2020年9月：東証第1部・名証第1部へ市場変更</li></ul>		

# 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
- 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

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



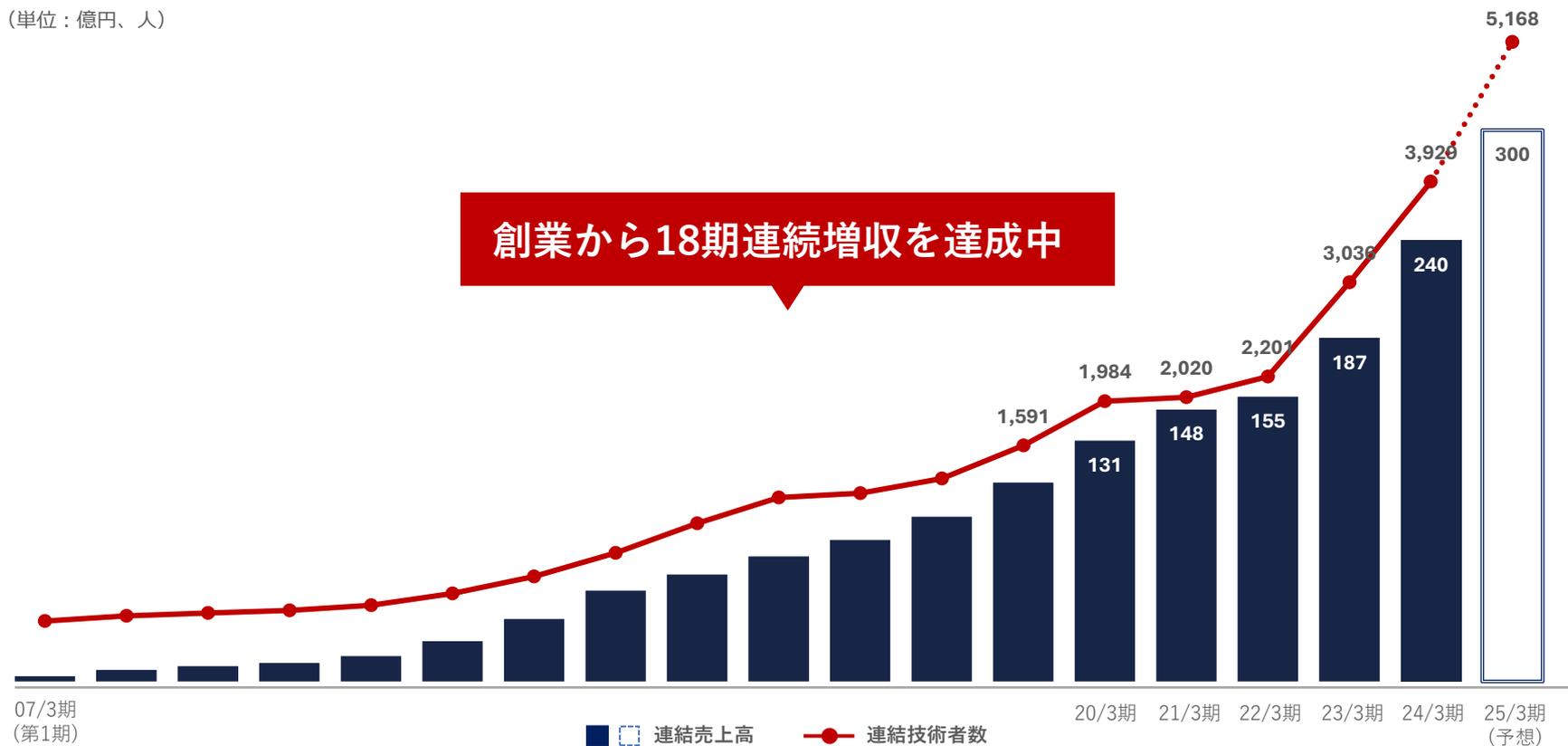
施工管理者

# 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

# 建設業界のトレンド

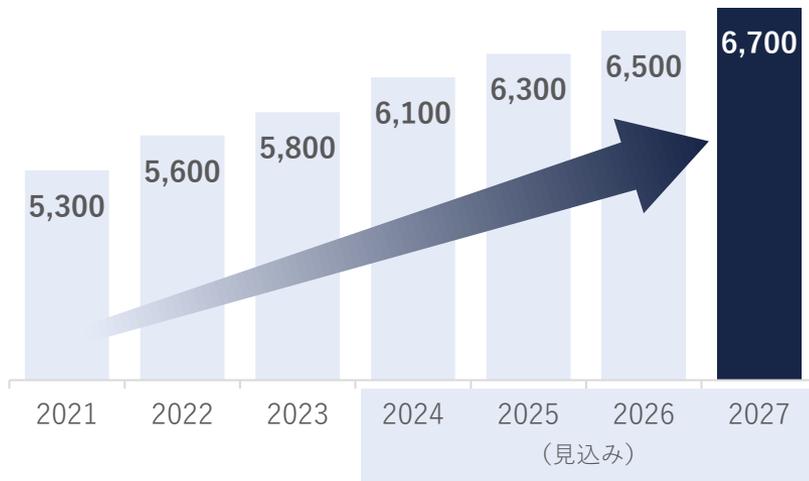
慢性的な労働人口不足によって、**技術者派遣市場は拡大トレンド**



## 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

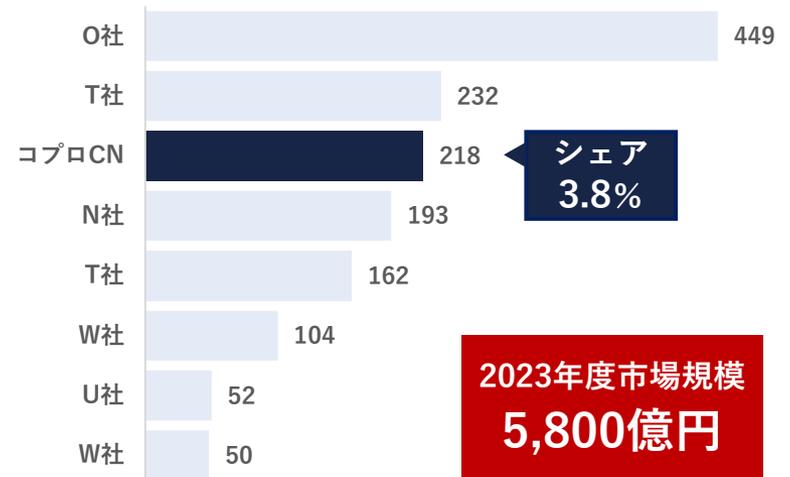
(単位：億円)



## 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「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

# 建設業界のトレンド

改正労働基準法<sup>※1</sup>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? <sup>※2</sup>

主要な建設会社の約42%が  
「めどが立っていない」と回答



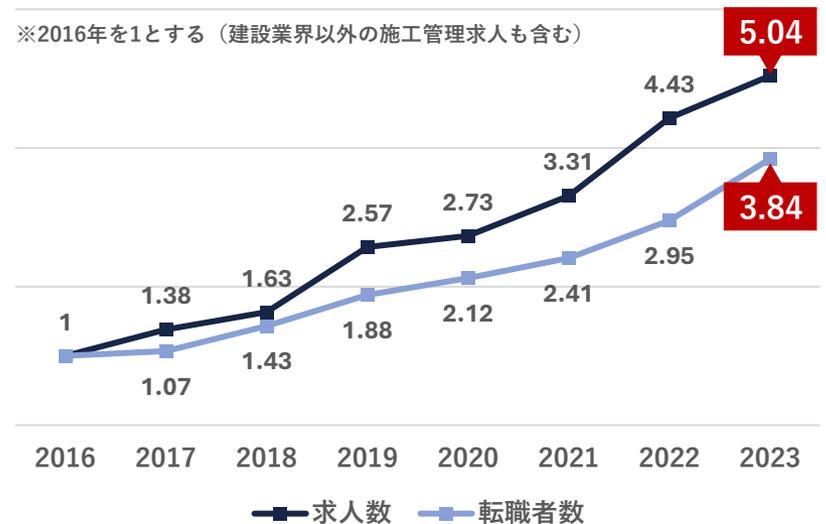
24年問題に備えて、実施・検討している対策は? <sup>※2</sup>

- ✓ 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

# 拠点網

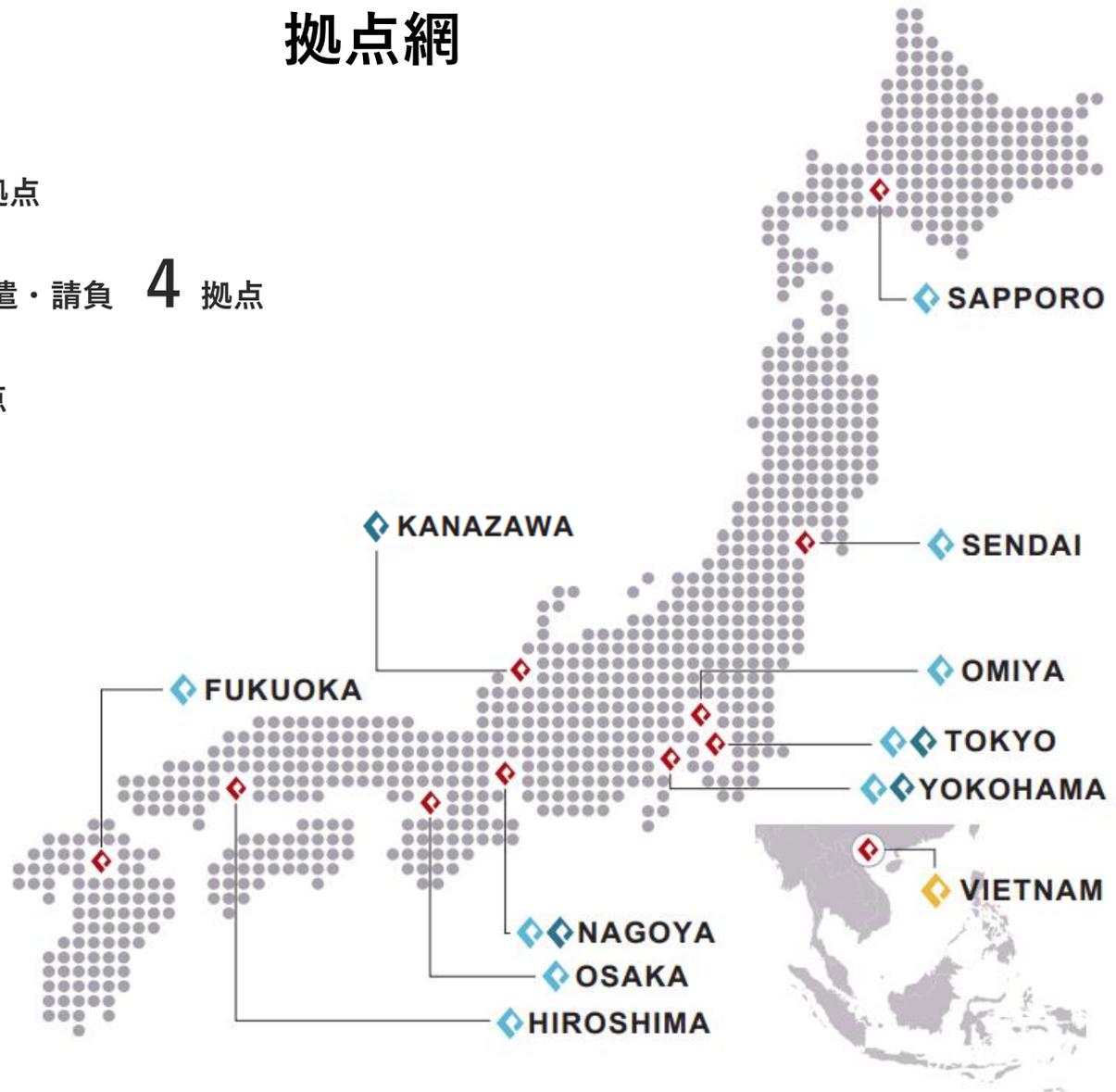
建設技術者派遣 9 拠点

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

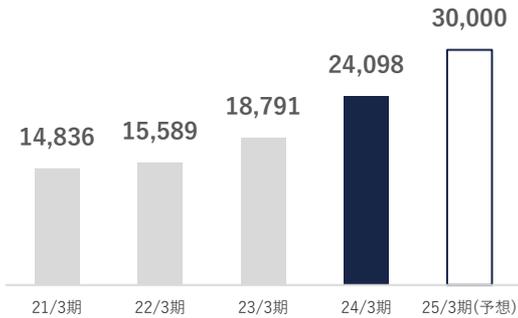
※2024年12月末時点



# 連結業績推移

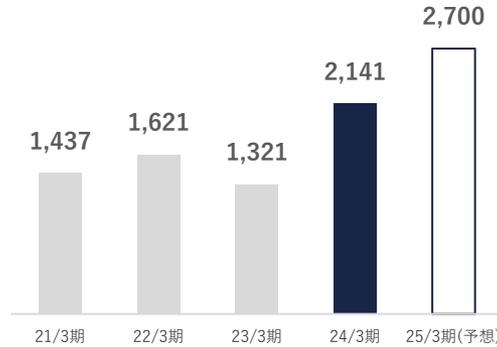
## 売上高

(百万円)



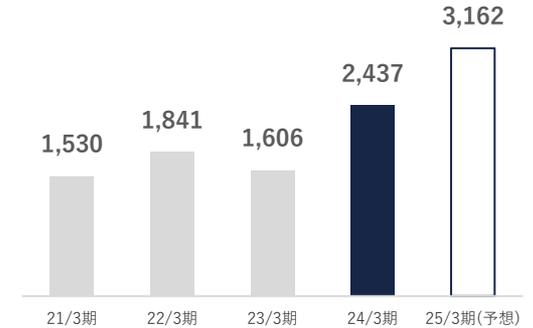
## 営業利益

(百万円)



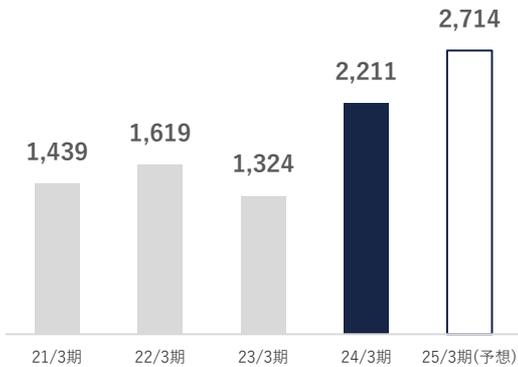
## Non-GAAP営業利益

(百万円)



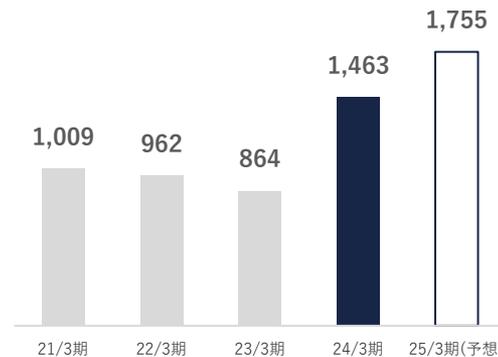
## 経常利益

(百万円)



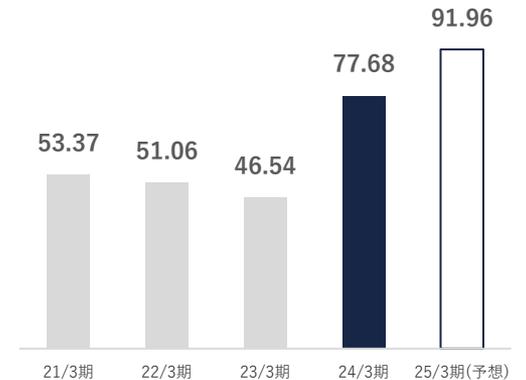
## 親会社株主に帰属する当期純利益

(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/>

