

2022年3月期第2四半期（第16期）

決算説明資料

2021年11月11日(木)

株式会社コプロ・ホールディングス

東証一部・名証一部（証券コード：7059）

1. 決算ハイライト
2. 売上高・KPI分析（建設・プラント技術者派遣）
3. 売上高・KPI分析（機械設計開発技術者派遣・請負）
4. 第1四半期決算発表からの主なトピックス
5. 2022年3月期業績予想・今後の見通し
6. 株主還元
7. 価値創造ストーリー

1. 決算ハイライト

2. 売上高・KPI分析（建設・プラント技術者派遣）

3. 売上高・KPI分析（機械設計開発技術者派遣・請負）

4. 第1四半期決算発表からの主なトピックス

5. 2022年3月期業績予想・今後の見通し

6. 株主還元

7. 価値創造ストーリー

連結業績概要

- 機械設計開発技術者派遣・請負事業を営むアトモスを子会社化し、3カ月分の業績を連結。
- コプロEGにおけるチャージアップ交渉による売上原価率の改善が寄与し、営業利益は前期比+19.0%の増益。

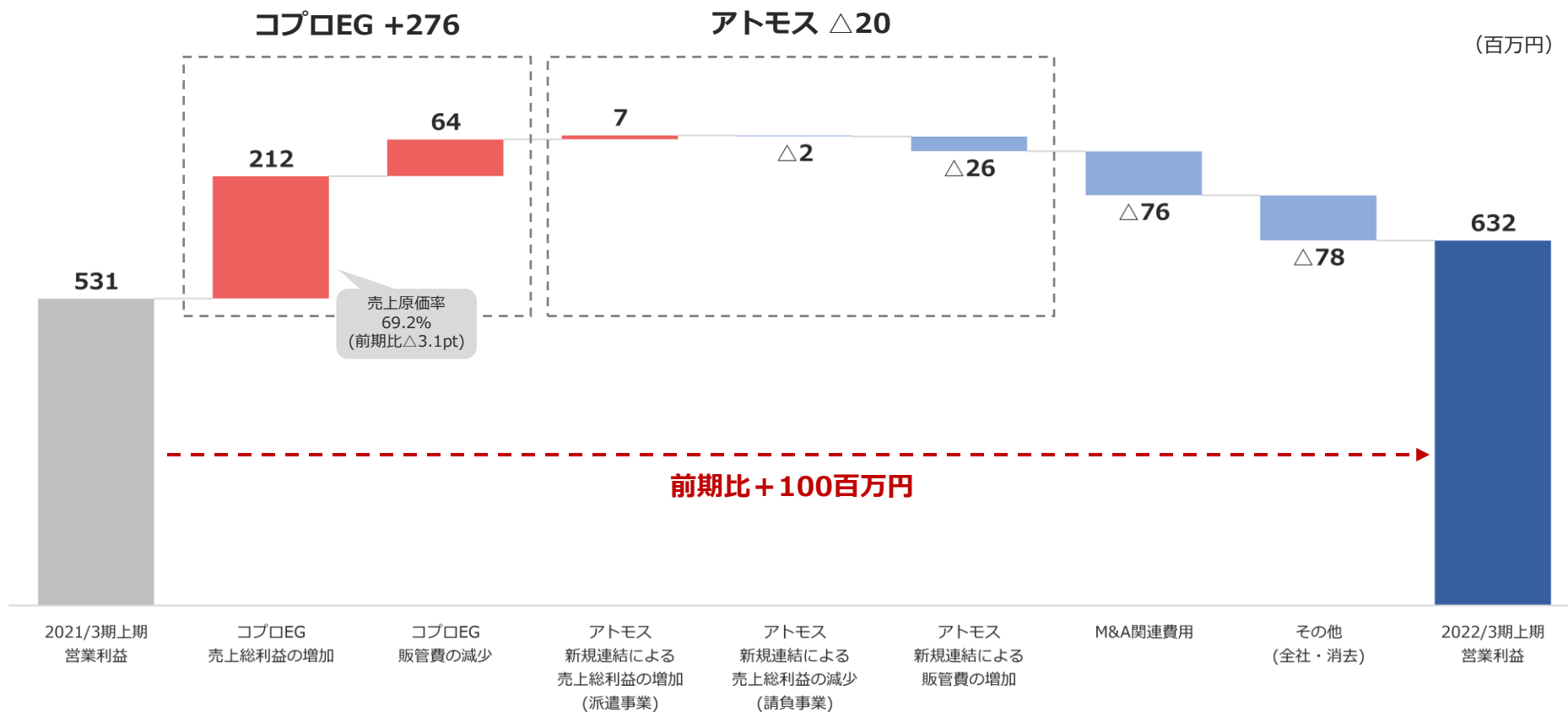
(百万円)

	2021/3期		2022/3期			
	上期	通期	上期	前期比		通期 (8/11修正予想)
				(金額)	(率)	
売上高	7,271	14,836	7,402	+130	+1.8%	16,943
売上原価	5,255	10,539	5,168	△87	△1.7%	11,788
売上原価率	72.3%	71.0%	69.8%	-	△2.5pt	69.6%
売上総利益	2,015	4,297	2,233	+218	+10.8%	5,155
売上総利益率	27.7%	29.0%	30.2%	-	+2.5pt	30.4%
販売費及び一般管理費	1,483	2,859	1,601	+117	+7.9%	3,500
販売費及び一般管理費率	20.4%	19.3%	21.6%	-	+1.2pt	20.7%
営業利益	531	1,437	632	+100	+19.0%	1,655
営業利益率	7.3%	9.7%	8.5%	-	+1.2pt	9.8%
経常利益	534	1,439	630	+96	+18.1%	1,657
経常利益率	7.3%	9.7%	8.5%	-	+1.2pt	9.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	404	1,009	328	△76	△18.9%	1,077
親会社株主に帰属する当期純利益率	5.6%	6.8%	4.4%	-	△1.2pt	6.4%
1株当たり当期純利益(円)	42.92	106.74	34.38	△8.54	-	112.76
1株当たり配当金(円)	10.00	37.50	10.00	-	-	40.00

※ 2021年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っています。2021/3期の1株当たり当期純利益及び配当金は、当期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しています。

連結営業利益

- ・コプロEG：チャージアップ交渉強化が売上原価率の改善に寄与し、売上総利益が増加。
- ・アトモス：2Q(6-8月)期間の3ヵ月分の業績を新規連結。夏季休暇による稼働日数・時間減少に伴い派遣事業及び請負事業の売上原価率が上昇。また、請負事業はプロダクト事業における収益性の悪化により売上総利益がマイナス寄与となったことから、営業損失を計上。
- ・連結営業利益：コプロEGの収益改善がM&A関連費用等を補い増益。



四半期業績

- 第2四半期(7-9月)は、アトモスの新規連結に加え、コプロEGが微増収に転じたことにより、売上高は増収に転換。また、営業利益は第1四半期(4-6月)に続き、販管費の増加を売上総利益の増加で補い、増益基調を維持。

(百万円)

	第1四半期			第2四半期			上期			第3四半期			第4四半期			通期		
	実績	前期	前期比	実績	前期	前期比	実績	前期	前期比	実績	前期	前期比	実績	前期	前期比	予想 (8/11修正)	前期	前期比
売上高	3,555	3,606	△1.4%	3,846	3,664	+5.0%	7,402	7,271	+1.8%	-	3,796	-	-	3,768	-	16,943	14,836	+14.2%
売上原価	2,491	2,645	△5.8%	2,676	2,610	+2.5%	5,168	5,255	△1.7%	-	2,659	-	-	2,623	-	11,788	10,539	+11.9%
売上原価率	70.1%	73.3%	△3.2pt	69.6%	71.2%	△1.6pt	69.8%	72.3%	△2.5pt	-	70.0%	-	-	69.6%	-	69.6%	71.0%	△1.4pt
売上総利益	1,063	961	+10.7%	1,170	1,054	+11.0%	2,233	2,015	+10.8%	-	1,137	-	-	1,144	-	5,155	4,297	+20.0%
売上総利益率	29.9%	26.7%	+3.2pt	30.4%	28.8%	+1.6pt	30.2%	27.7%	+2.5pt	-	30.0%	-	-	30.4%	-	30.4%	29.0%	+1.4pt
販売費及び一般管理費	786	762	+3.0%	815	720	+13.1%	1,601	1,483	+7.9%	-	711	-	-	664	-	3,500	2,859	+22.4%
販売費及び一般管理費率	22.1%	21.1%	+1.0pt	21.2%	19.7%	+1.5pt	21.6%	20.4%	+1.2pt	-	18.7%	-	-	17.6%	-	20.7%	19.3%	+1.4pt
営業利益	277	198	+40.0%	354	333	+6.4%	632	531	+19.0%	-	426	-	-	479	-	1,655	1,437	+15.1%
営業利益率	7.8%	5.5%	+2.3pt	9.2%	9.1%	+0.1pt	8.5%	7.3%	+1.2pt	-	11.2%	-	-	12.7%	-	9.8%	9.7%	+0.1pt

株式会社コプロ・エンジニアード (建設・プラント技術者派遣事業)

売上高	3,555	3,606	△1.4%	3,683	3,664	+0.5%	7,238	7,271	△0.5%	-	3,796	-	-	3,768	-	-	14,836	-
売上総利益	1,063	961	+10.7%	1,164	1,054	+10.5%	2,228	2,015	+10.6%	-	1,137	-	-	1,144	-	-	4,297	-
営業利益	228	87	+161.2%	360	224	+60.5%	588	311	+88.8%	-	292	-	-	342	-	-	946	-
技術社員数(期末、人)	1,957	2,044	△87	1,978	2,002	△24	1,978	2,002	△24	-	2,054	-	-	2,020	-	2,440	2,020	+420
売上PH(月平均、千円)	628	624	+4	637	628	+9	635	626	+9	-	636	-	-	633	-	-	630	-

※ 売上PH：技術社員1人当たりの月次平均売上単価。

株式会社アトモス (機械設計・開発技術者派遣事業)

売上高				163			163											
売上総利益				5			5											
営業利益				△20			△20											
技術社員数(期末、人)				108			108									130		
売上PH(派遣、月平均、千円)				555			555											

※ 技術社員数：派遣及び請負事業の合算値。 ※ 売上PH：技術社員1人当たりの月次平均売上単価(請負を除く)。

貸借対照表

- ・（資産）子会社取得に係わる支払、自己株式の取得及び配当金の支払等により流動資産が減少。一方、子会社取得、本社移転及び新基幹システム開発等に伴い固定資産が増加。
- ・（負債）子会社の新規連結等により未払金が増加した一方、未払消費税等が減少したことにより減少。

貸借対照表

(百万円)

	2021/3期		2022/3期	
	4Q末	2Q末	前期末差	備考
流動資産	7,407	6,092	△1,314	
現金及び預金	5,320	3,694	△1,625	
固定資産	1,106	2,347	+1,240	
のれん	–	885*	+885	(株)アトモス、バリューアークコンサルティング(株)の全株式取得に伴い計上(取得原価の配分が完了していないため、暫定的に算定された金額)
総資産	8,514	8,439	△74	
負債	2,241	2,193	△48	
流動負債	2,162	2,066	△96	
固定負債	78	127	+48	
純資産	6,272	6,245	△26	
自己資本	6,272	6,225	△46	
負債純資産計	8,514	8,439	△74	
有利子負債	89	7	△81	
自己資本比率	73.7%	73.8%	+0.1pt	

コミットメントライン

(百万円)

	2021/3期		2022/3期	
	4Q末	2Q末	4Q末	2Q末
融資枠総額	3,000	3,000		
実行残高	0	0		
未実行残高	3,000	3,000		

子会社業績

株式会社コプロ・エンジニアード

(百万円)

	2021/3期		2022/3期		
	上期	通期	上期	前期比	
				(金額)	(率)
売上高	7,271	14,836	7,238	△32	△0.5%
売上原価	5,255	10,539	5,010	△245	△4.7%
売上原価率	72.3%	71.0%	69.2%	-	△3.1pt
売上総利益	2,015	4,297	2,228	+212	+10.6%
販売費及び一般管理費	1,703	3,350	1,639	△64	△3.8%
営業利益	311	946	588	+276	+88.8%

- 新型コロナウイルス感染症による緊急事態宣言が長引いた影響を受け、技術社員数が減少したことにより、売上高は前期比△0.5%の減収。
- 2020年4月施行の「同一労働同一賃金」制度に伴う技術社員の給与ベース引き上げへの対応として、最重要課題に位置付け注力したチャージアップ交渉が寄与し、売上総利益の増加により増益。

株式会社アトモス

(百万円)

	2021/3期		2022/3期		
	上期	通期	上期 (6-8月)	前期比	
				(金額)	(率)
売上高			163		
売上原価			158		
売上原価率			96.7%		
売上総利益			5		
販売費及び一般管理費			26		
営業利益			△20		

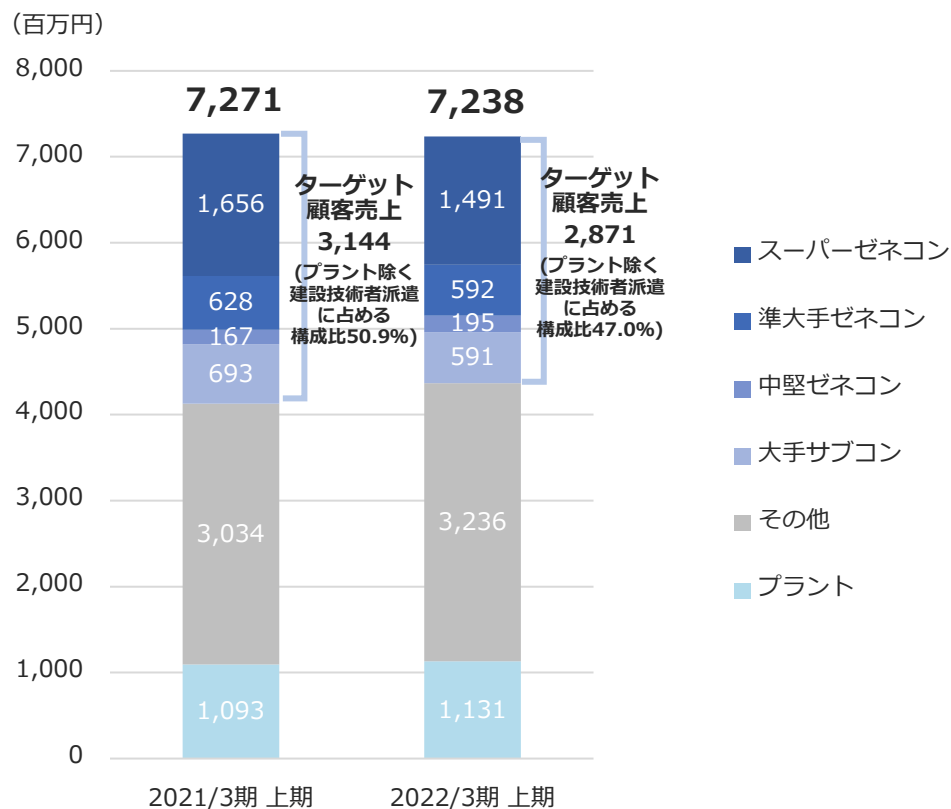
- 夏季休暇による稼働日数・時間の減少に伴い派遣事業及び請負事業の売上原価率が上昇。また、請負事業はプロダクト事業における収益性の悪化により売上総利益がマイナス寄与となったことから、売上原価率は96.7%となった。
- 売上原価の増加が負担となり営業損失を計上。

1. 決算ハイライト
- 2. 売上高・KPI分析（建設・プラント技術者派遣）**
3. 売上高・KPI分析（機械設計開発技術者派遣・請負）
4. 第1四半期決算発表からの主なトピックス
5. 2022年3月期業績予想・今後の見通し
6. 株主還元
7. 価値創造ストーリー

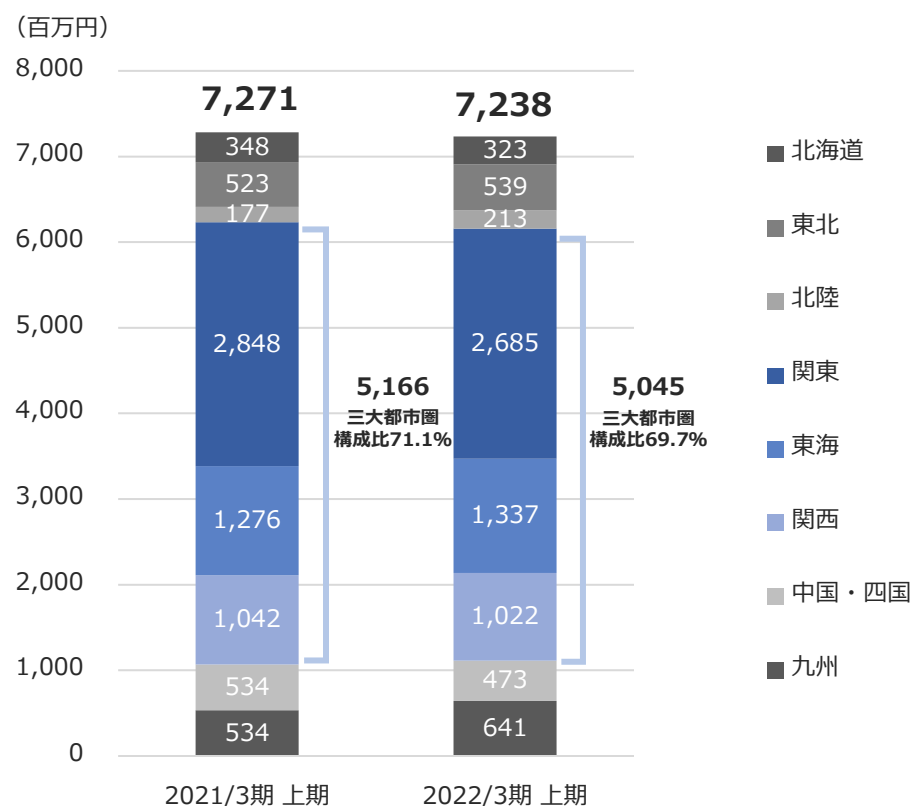
取引先別・エリア別売上高

・オリンピック需要から都市再開発需要へ移行する端境期にある大手ゼネコン・サブコンの売上が減少したほか、新型コロナウイルスによる緊急事態宣言が長引いたことにより、三大都市圏を中心に売上が減少。

取引先別売上高



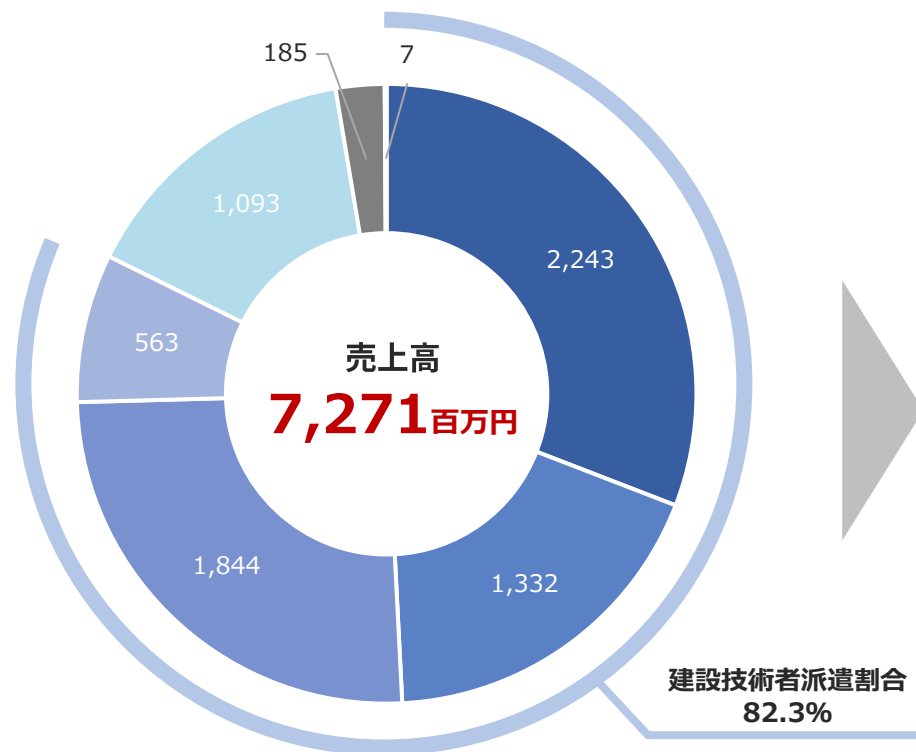
エリア別売上高



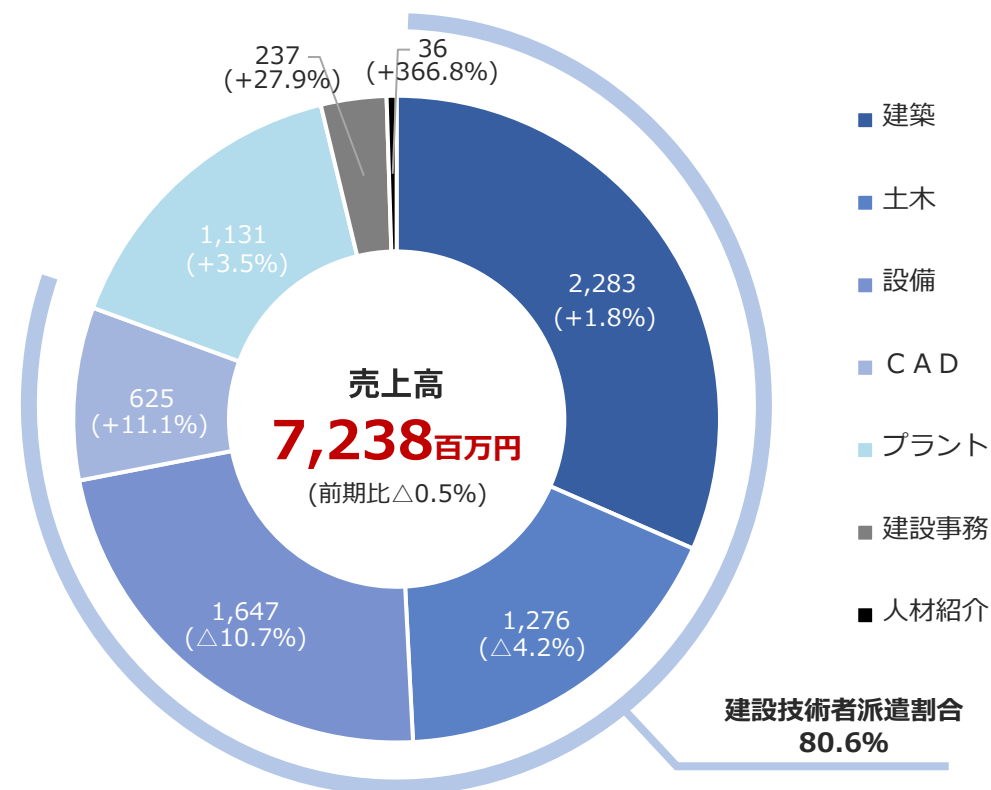
業種別売上高

- 竣工前の案件が減少したことにより設備の売上が減少。一方、設計段階・着工直後の案件が増加傾向にあり、建築およびCADの売上高が増加。

2021/3期 上期



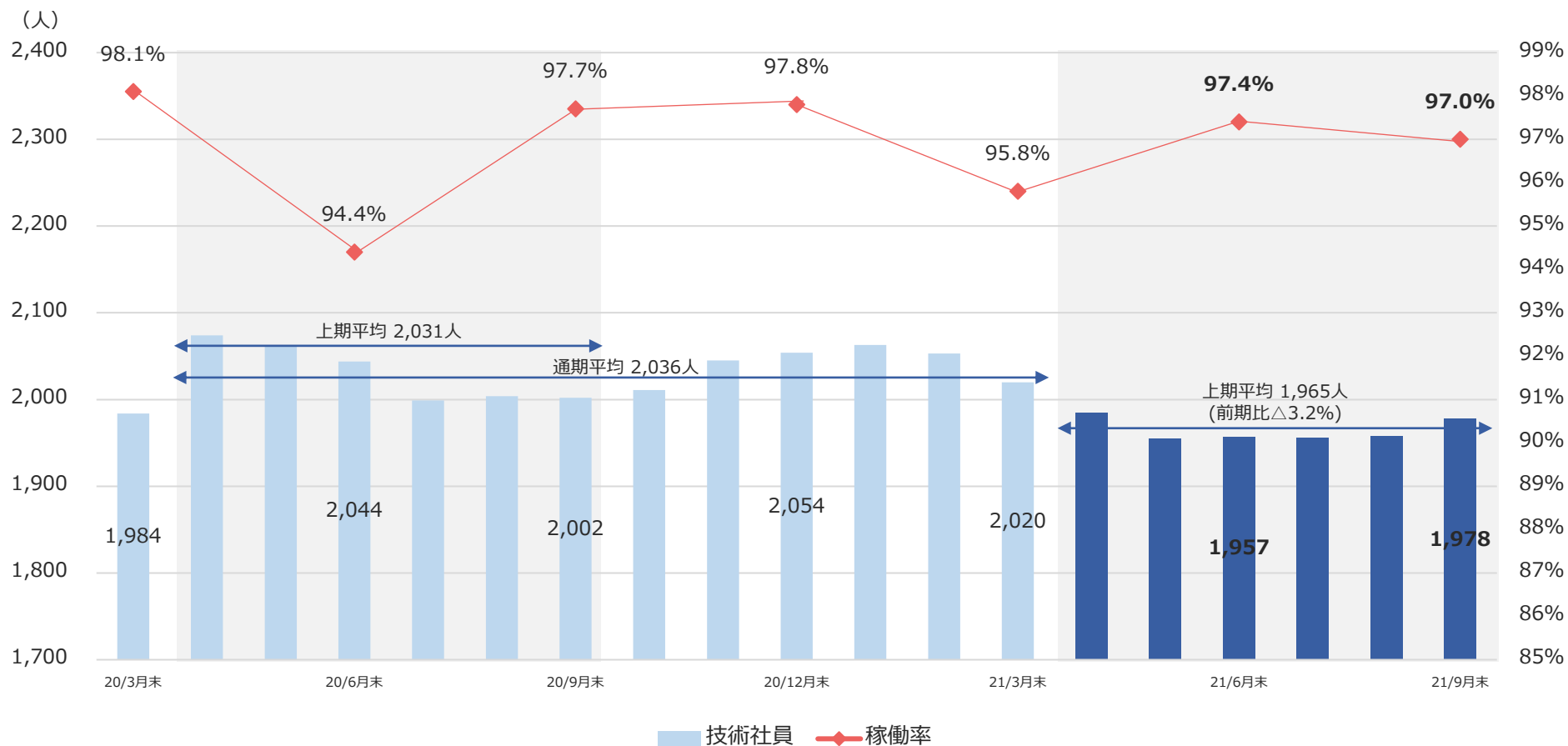
2022/3期 上期



※カッコ内は売上高の前期末を記載しています。

技術社員数・稼働率

- 当2Q末の技術社員数は1,978人(前2Q末比△24人)。
- 当2Q末の稼働率は97.0%(前2Q末比△0.7pt)。



採用/退職・定着率・契約継続率

- ・緊急事態宣言の長期化に伴う都市部を中心とした人材需要の弱含みを受け、採用数を抑制。
- ・当期より営業社員が派遣先への営業と技術社員のアフターフォローを一貫して行う体制に変更した効果が徐々に顕在化してきており、2Q退職人数は1Qから減少。

技術社員の採用・退職人数

(人)

	2021/3期	2022/3期 上期	前期比	2022/3期 (予想)
採用人数計	865	438	-	1,200
新卒採用	89	56	△33	
1Q中途採用	192	174	△18	
2Q中途採用	181	208	+27	
3Q中途採用	231	-	-	
4Q中途採用	172	-	-	
退職人数計	829	480	-	780
正社員	68	49	-	
有期雇用社員	761	431	-	
1Q退職	221	293	+72	
2Q退職	223	187	△36	
3Q退職	179	-	-	
4Q退職	206	-	-	
純増減	+36	△42	-	+420
期末在籍人数計	2,020	1,978	-	2,440

技術社員の定着率

	2021/3期				2022/3期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
正社員(LTM)	84.5%	85.8%	85.2%	85.2%	78.9%	77.0%
今期累計	95.7%	92.2%	87.9%	85.2%	94.2%	88.9%
有期雇用社員(LTM)	71.5%	70.6%	68.7%	66.7%	65.8%	68.0%
今期累計	88.8%	78.6%	72.8%	66.7%	82.4%	76.8%

※定着率=1年前の四半期末に在籍していた技術社員の内、1年後の当該四半期末に在籍している人数の割合。

※今期累計定着率=前4Q末に在籍していた技術社員数のうち、当該四半期末に在籍している人数の割合。

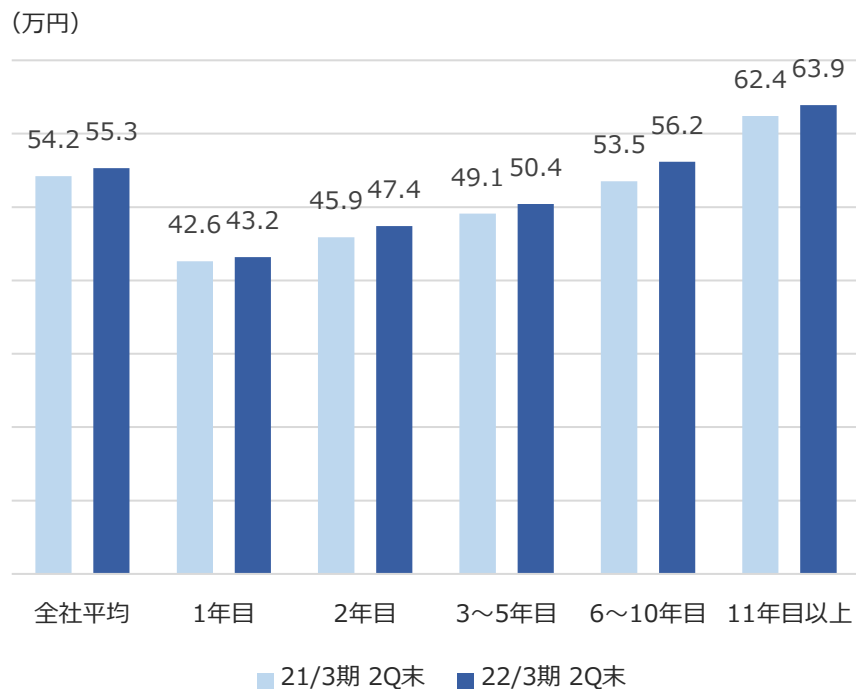
契約継続率

	2021/3期						2022/3期		
	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	上期
契約継続率	63.2%	67.6%	65.3%	67.8%	70.0%	67.1%	74.1%	82.2%	78.3%

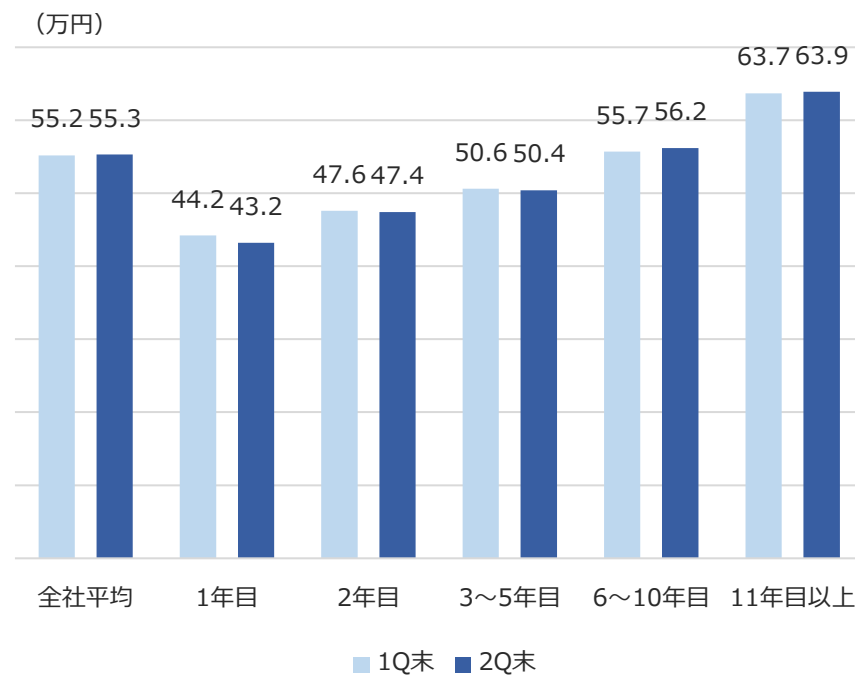
経験年数別契約単価

- チャージアップ交渉の強化が奏功し、全社平均の契約単価は前期比+1.1万円と大きく改善したほか、すべての年次において前期比プラスを確保。
- 四半期推移では、2Q末は契約単価が比較的高い都市部の技術者の構成比が減ったことにより、2Q末は1Q末に比べて1年目、2年目、3～5年目の契約単価が減少。

前期比較



四半期推移



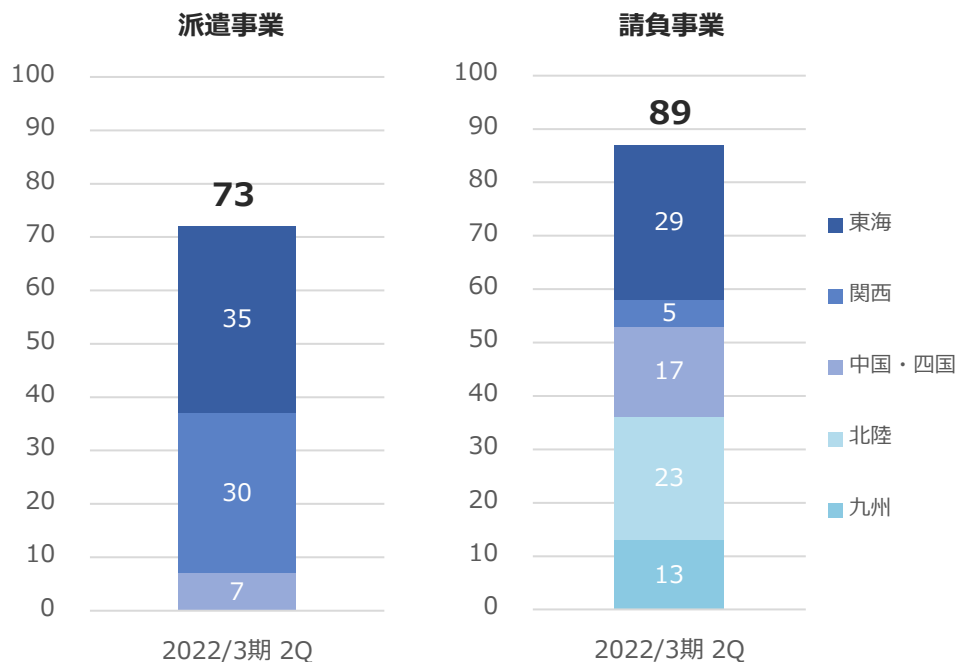
1. 決算ハイライト
2. 売上高・KPI分析（建設・プラント技術者派遣）
- 3. 売上高・KPI分析（機械設計開発技術者派遣・請負）**
4. 第1四半期決算発表からの主なトピックス
5. 2022年3月期業績予想・今後の見通し
6. 株主還元
7. 価値創造ストーリー

エリア別売上高・業界別売上高

- 主力取引業種である自動車業界の拠点である東海及び九州の売上高は順調に推移。一方、新型コロナウイルスの影響を受け、航空機業界の売上拠点となっている北陸は苦戦。
- 新型コロナウイルスの影響がポジティブに働いた家電業界は増加傾向。

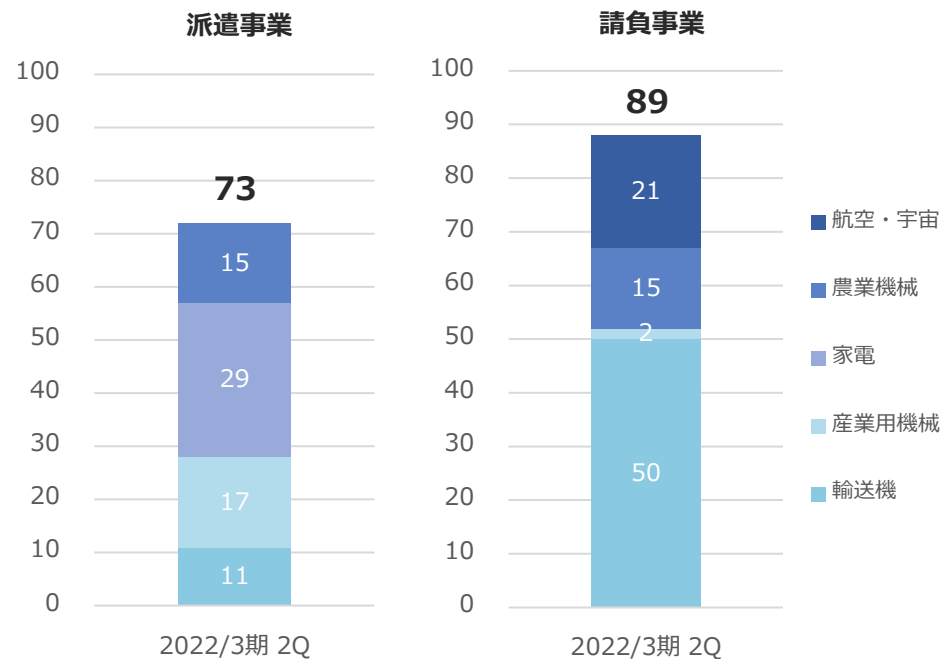
エリア別売上高

(百万円)



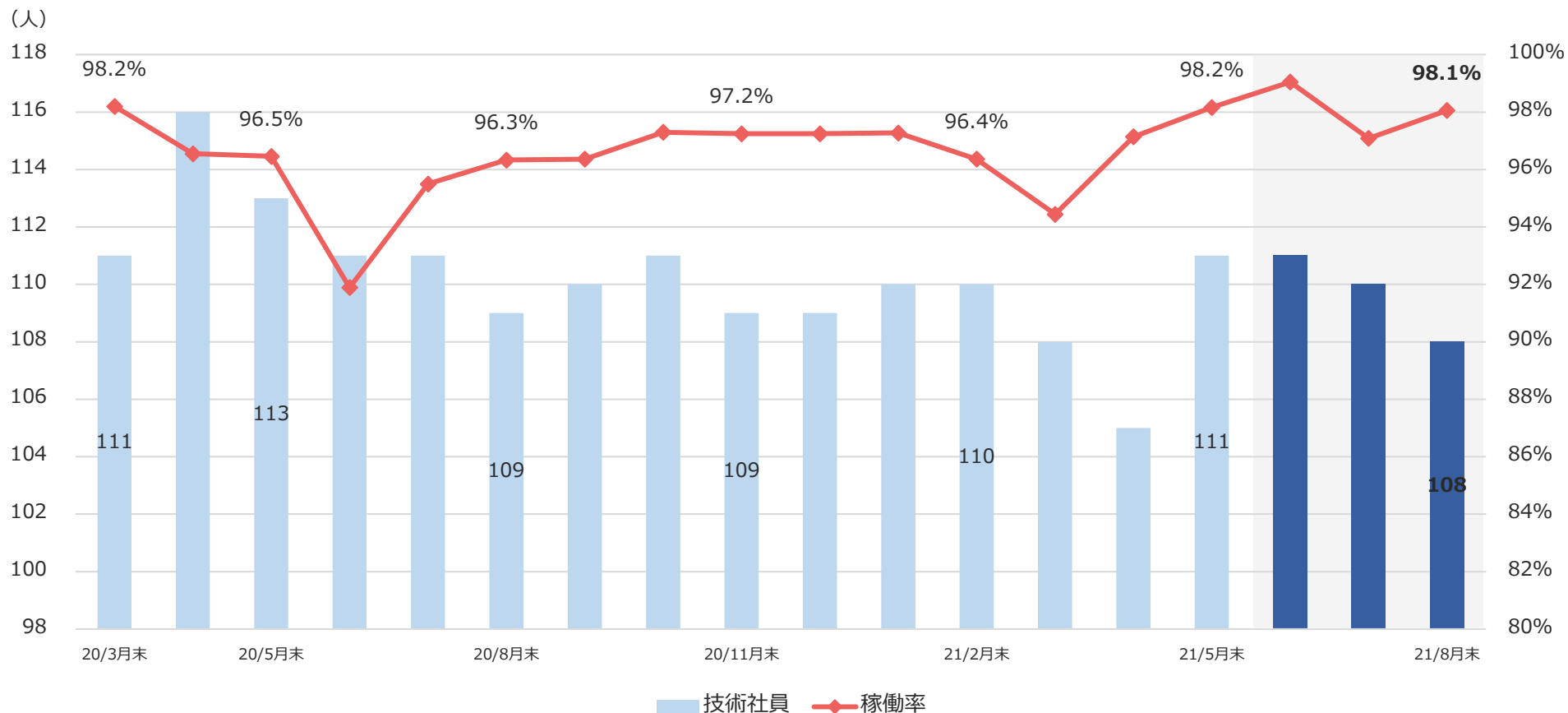
業界別売上高

(百万円)



技術社員数・稼働率

- 当2Q末の技術社員数は108人。
- 当2Q末の稼働率は98.1%。派遣事業・請負事業間での人財共有により、高水準で推移。



採用/退職・定着率・契約継続率

- ・派遣事業・請負事業間での人財共有により高い定着率を実現しているほか、契約継続率も高水準で推移。

技術社員の採用・退職人数

(人)

	2022/3期 2Q (6-8月)	2022/3期 (予想)
採用人数計	2	30
新卒採用		
1Q中途採用		
2Q中途採用	2	
3Q中途採用	-	
4Q中途採用	-	
退職人数計*	5	10
正社員*	5	
有期雇用社員	0	
1Q退職		
2Q退職	5	
3Q退職	-	
4Q退職	-	
純増減	△3	+20
期末在籍人数計	108	130

※ 技術社員から管理社員へのキャリアチェンジ2名を含む。

技術社員の定着率

	2021/3期				2022/3期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
定着率(LTM)	88.6%	87.7%	89.0%	90.8%	90.9%	92.3%
今期累計	98.8%	95.5%	93.4%	92.2%	97.6%	95.2%

※定着率=1年前の四半期末に在籍していた技術社員の内、1年後の当該四半期末に在籍している人数の割合。

※今期累計定着率=前4Q末に在籍していた技術社員数のうち、当該四半期末に在籍している人数の割合。

契約継続率

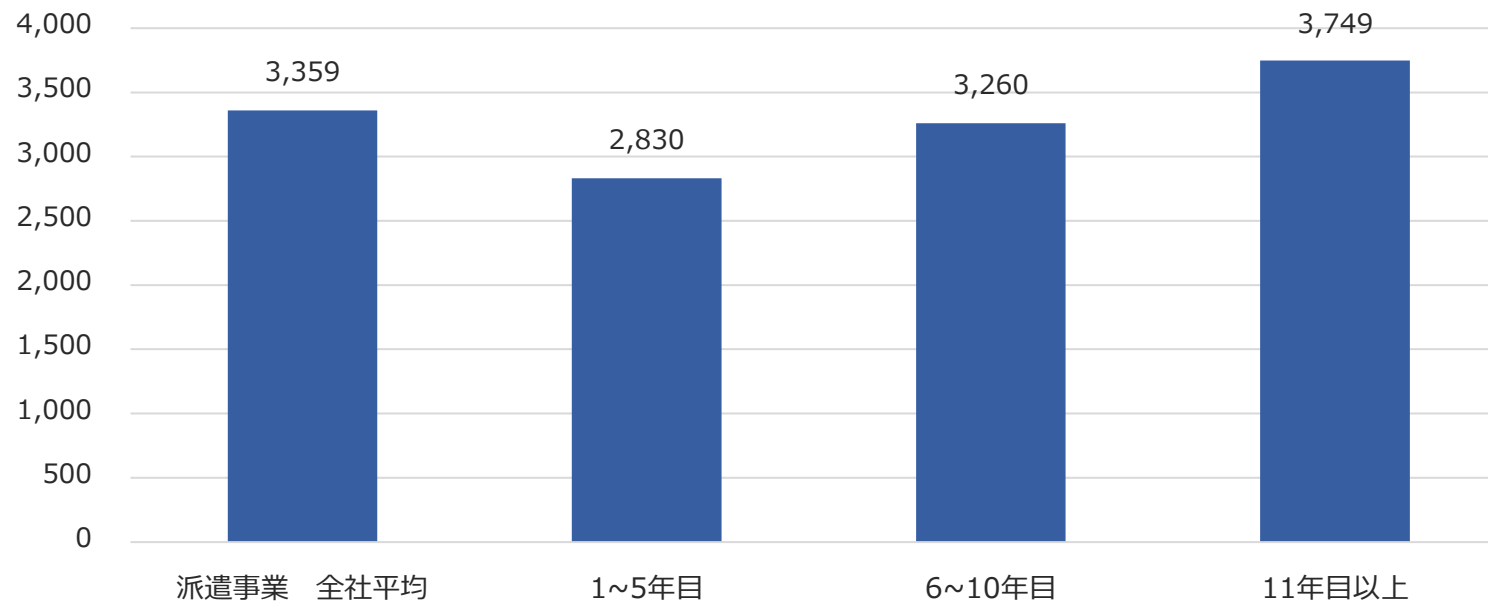
	2021/3期						2022/3期		
	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	上期
契約継続率	93.1%	91.7%	92.5%	94.4%	86.7%	91.6%	89.7%	93.8%	91.5%

経験年数別契約時給単価

- エンジニアとしての経験年数の積み上げに従い、年数ごとに契約時給単価は上昇。

契約時給単価（派遣事業）

(円/時間) ※ 2022年3月期2Q期末の契約時給単価



1. 決算ハイライト
2. 売上高・KPI分析（建設・プラント技術者派遣）
3. 売上高・KPI分析（機械設計開発技術者派遣・請負）
- 4. 第1四半期決算発表からの主なトピックス**
5. 2022年3月期業績予想・今後の見通し
6. 株主還元
7. 価値創造ストーリー

主なトピックス①

バリューアークコンサルティング株式会社の買収(9月14日発表)

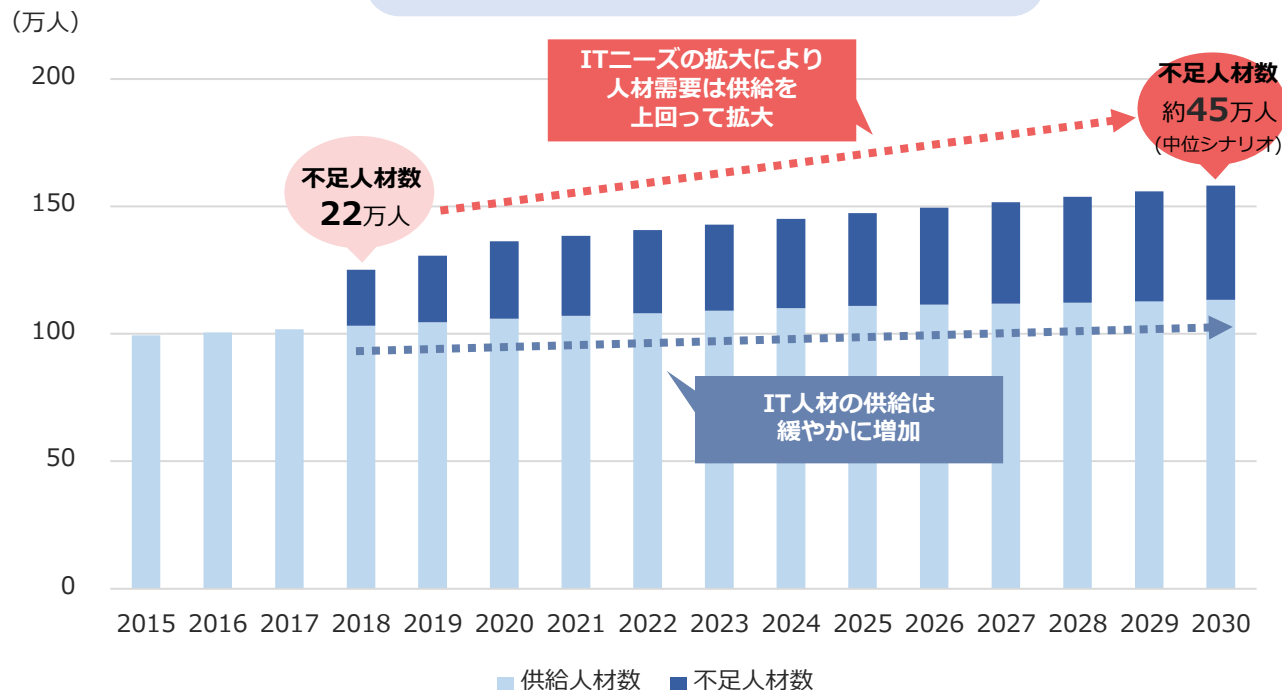
- 人材サービス業界の中でも付加価値の高いエンジニアに特化した事業ポートフォリオの構築を目的に、バリューアークコンサルティングの買収を決議。9月30日に全株式を取得、子会社化。
- 技術革新が進む一方、技術者の不足が拡大するIT分野において、フリーランスITエンジニアのSES(システムエンジニアリングサービス)事業を展開する同社の成長性を取り込み、更なる業績の拡大を図る。

会社概要

所在地	東京都品川区西五反田七丁目22番17号
事業内容	SES事業
資本金	10百万円
設立年月日	2004年6月
決算期	5月
登録エンジニア数	7,275人
有効登録エンジニア数	2,093人
稼働エンジニア数	91人

※エンジニア数は2021年10月末日時点

IT人材の需給ギャップに関する予測



※経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」

主なトピックス②

東証新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する判定結果とプライム市場の選択(9月10日発表)

- 東証より上場維持基準への適合状況に関する判定通知を受け、新市場区分について「プライム市場」を選択し、経過措置の適用を受けながら上場維持基準の充足を目指すことを決議。
- 上場維持基準充足に向けた計画については、本年12月までに提出予定の適合計画書を通じて開示予定。

プライム市場上場維持基準		当社適合状況 (2021年6月30日時点)	
株主数	800人以上	2,178人	○
流通株式数	20,000単位以上	39,736単位	○
流通株式時価総額	100億円以上	53.1億円	×
売買代金	1日平均売買代金0.2億円以上	1.2億円	○
流通株式比率	35%以上	39.7%	○

※当社の適合状況は、東証が基準日である2021年6月30日時点に把握している当社の株券等の分布状況をもとに算出を行ったものです。

自己株式の取得(9月14日発表)

- 株式数30万株、総額3.5億円を上限とする自己株式の取得を決議。
- プライム市場上場維持基準「流通株式時価総額100億円以上」の適合に向け、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を図る。

1. 決算ハイライト
2. 売上高・KPI分析（建設・プラント技術者派遣）
3. 売上高・KPI分析（機械設計開発技術者派遣・請負）
4. 第1四半期決算発表からの主なトピックス
- 5. 2022年3月期業績予想・今後の見通し**
6. 株主還元
7. 価値創造ストーリー

連結業績予想

- ・人材需要の弱含み傾向は下期にかけて底を打ち、全体としてはプラス方向に動く見込み。建設業界を始め以前の慢性的な技術者不足の状態に戻ることが予想されるため、下期は営業活動をいっそう強化し、一人でも多くの技術者の獲得を進める。
- ・下期も引き続きチャージアップによる売上原価率の低下、および販管費の削減に取り組む。

(百万円)

	2021/3期		2022/3期					
	上期	通期	上期	前期比		通期 (8/11修正予想)	前期比	
				(金額)	(率)		(金額)	(率)
売上高	7,271	14,836	7,402	+130	+1.8%	16,943	+2,106	+14.2%
売上原価	5,255	10,539	5,168	△87	△1.7%	11,788	+1,248	+11.9%
売上原価率	72.3%	71.0%	69.8%	-	△2.5pt	69.6%	-	△1.4pt
売上総利益	2,015	4,297	2,233	+218	+10.8%	5,155	+857	+20.0%
売上総利益率	27.7%	29.0%	30.2%	-	+2.5pt	30.4%	-	+1.4pt
販売費及び一般管理費	1,483	2,859	1,601	+117	+7.9%	3,500	+640	+22.4%
販売費及び一般管理費率	20.4%	19.3%	21.6%	-	+1.2pt	20.7%	-	+1.4pt
営業利益	531	1,437	632	+100	+19.0%	1,655	+217	+15.1%
営業利益率	7.3%	9.7%	8.5%	-	+1.2pt	9.8%	-	+0.1pt
経常利益	534	1,439	630	+96	+18.1%	1,657	+217	+15.1%
経常利益率	7.3%	9.7%	8.5%	-	+1.2pt	9.8%	-	+0.1pt
親会社株主に帰属する当期純利益	404	1,009	328	△76	△18.9%	1,077	+67	+6.7%
親会社株主に帰属する当期純利益率	5.6%	6.8%	4.4%	-	△1.2pt	6.4%	-	△0.4pt
1株当たり当期純利益(円)	42.92	106.74	34.38	△8.54	-	112.76	+6.02	-
1株当たり配当金(円)	10.00	37.50	10.00	-	-	40.00	2.50	-

※ 2021年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っています。2021/3期の1株当たり当期純利益及び配当金は、当期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しています。

今後の見通し

■ 株式会社コプロ・エンジニアード（建設・プラント技術者派遣事業）

受注	オリンピック需要で止まっていた都市再開発案件が下期にかけて動き出す見込みのほか、新型コロナウイルス感染症拡大の落ち着きから、案件数の回復を見込む。一方、感染拡大の動向によっては民間工事計画の延期や見直し等が想定されるため、引き続き注意が必要。
採用	新型コロナウイルス感染症拡大の減速に従い、求職者の増加が見込まれるため、経験者の採用強化に加え、未経験者の無期雇用採用を推進して優秀な人材の確保に取り組む。
定着	営業社員が派遣先への営業と技術社員のアフターフォローを一貫して行う体制に変更した効果が退職数に表れてきており、下期も取り組みを継続する。また、未経験者向け研修の拡充のほか、ターゲット先顧客への深耕営業の強化を通して契約継続率および定着率の向上につなげていく。
チャージアップ	契約単価の見直しは順調に進捗。引き続き深耕営業を通じて契約継続率の向上を図りながら、チャージアップを積み重ねていく。

■ 株式会社アトモス（機械設計・開発技術者派遣事業）

受注	自動車業界において、CASE対応による新規領域の拡大と既存業務のアウトソーシング化促進による受注拡大が見込まれる。併せて、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、昨年受注量が減少した航空機業界や工作機械業界において復調の兆しがあり、受注量が徐々に回復するとの予想のもと、営業範囲及び採用範囲を全国に広げ、案件数、応募者数の増加を図る。
採用	経験者の需要は引き続き高い状況が続いている。また、求職者においても経験者から経験の浅い方まで幅広く応募が増加しており、良好な採用環境を見込んでいる。

■ バリューアークコンサルティング株式会社（SES事業）

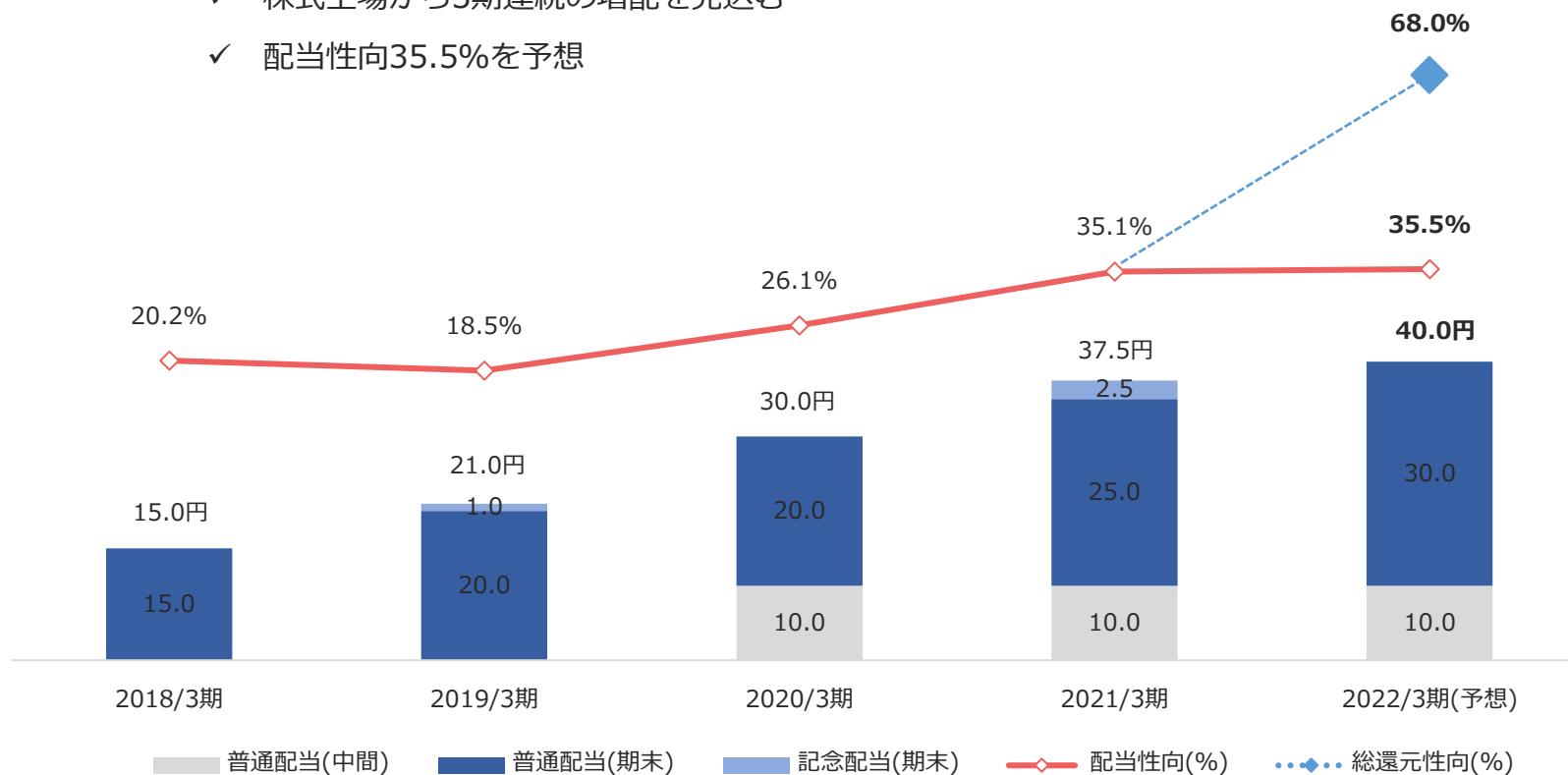
連結業績影響	第3四半期決算より、同社の損益を連結予定。当期連結業績予想に与える影響は現時点では軽微となる見通し。
--------	--

1. 決算ハイライト
2. 売上高・KPI分析（建設・プラント技術者派遣）
3. 売上高・KPI分析（機械設計開発技術者派遣・請負）
4. 第1四半期決算発表からの主なトピックス
5. 2022年3月期業績予想・今後の見通し
- 6. 株主還元**
7. 価値創造ストーリー

自己株式取得(最大3.5億円)を2021年9月15日～12月30日の期間実施

総還元性向は約**68%**を予想

- ✓ 2022年3月期は年間40.0円、前期比+2.5円の増配
- ✓ 株式上場から3期連続の増配を見込む
- ✓ 配当性向35.5%を予想



※ 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

※ 記念配当は、2019/3期が上場記念配当、2021/3期が東証・名証1部市場変更記念配当となります。

※ 1株当たり配当金は2021年4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。

1. 決算ハイライト
2. 売上高・KPI分析（建設・プラント技術者派遣）
3. 売上高・KPI分析（機械設計開発技術者派遣・請負）
4. 第1四半期決算発表からの主なトピックス
5. 2022年3月期業績予想・今後の見通し
6. 株主還元
- 7. 価値創造ストーリー**

パーパス（存在意義）

- 最高の「働き方」と最高の「働き手」で「人が動かす『ヒューマンドライブ』な社会をつくる」。

VISION
企業理念体系



パーパス（存在意義）
最高の「働き方」と最高の「働き手」を。

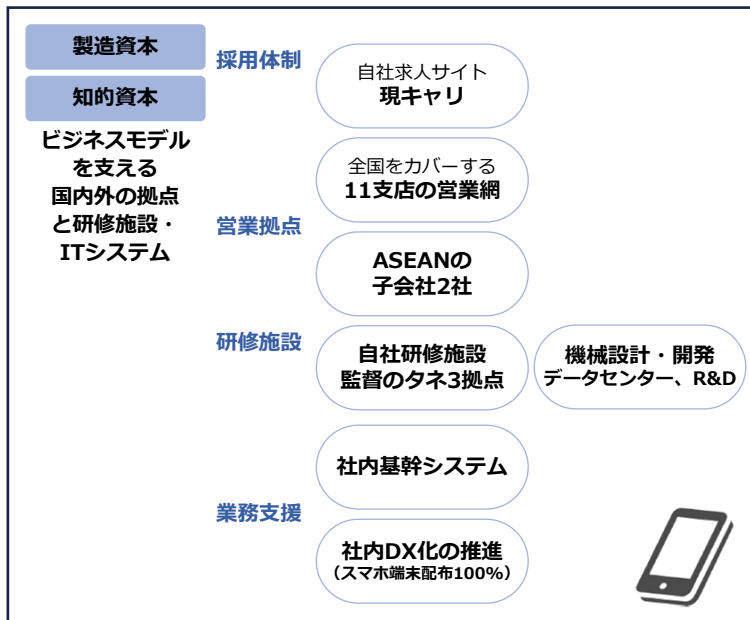
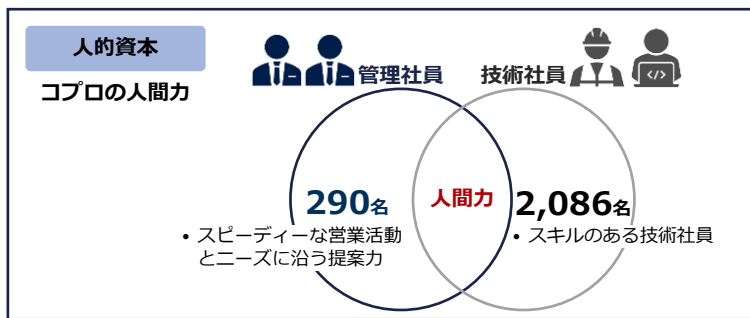


独自の強みと非財務資本

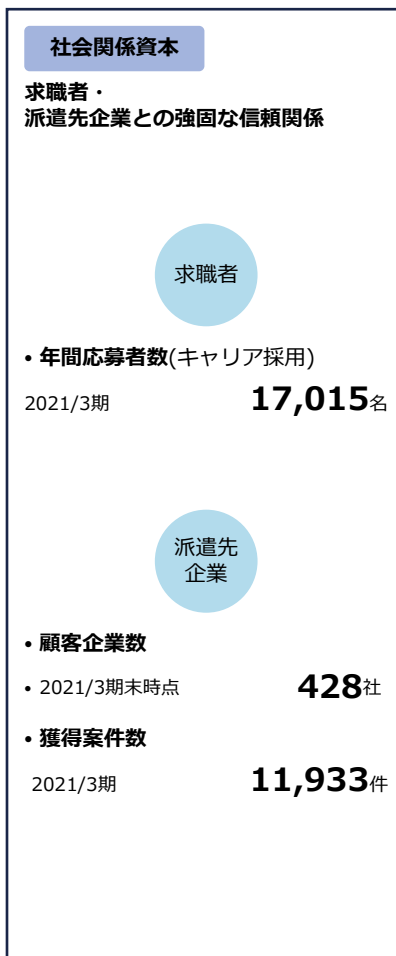
- 「人間力」に裏打ちされた「営業力」「技術力」が「スピーディーなマッチング」を実現しています。

非財務資本

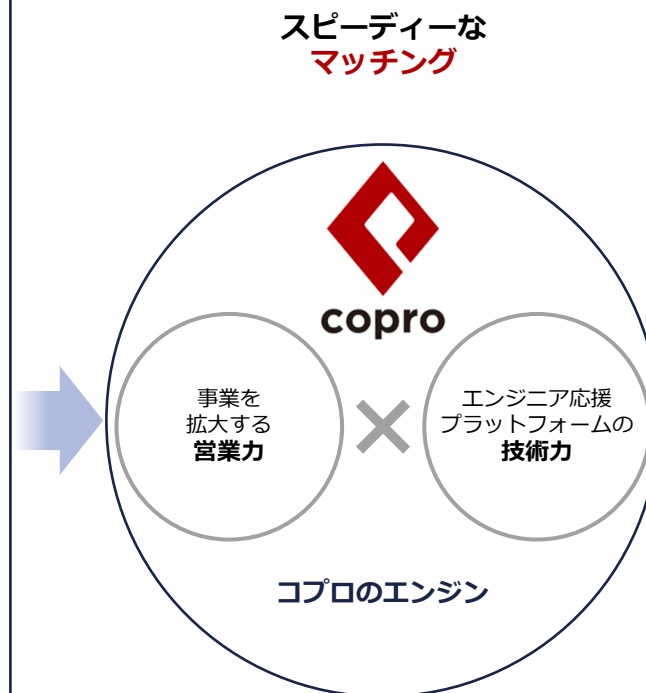
グループ内の力



グループ外の力

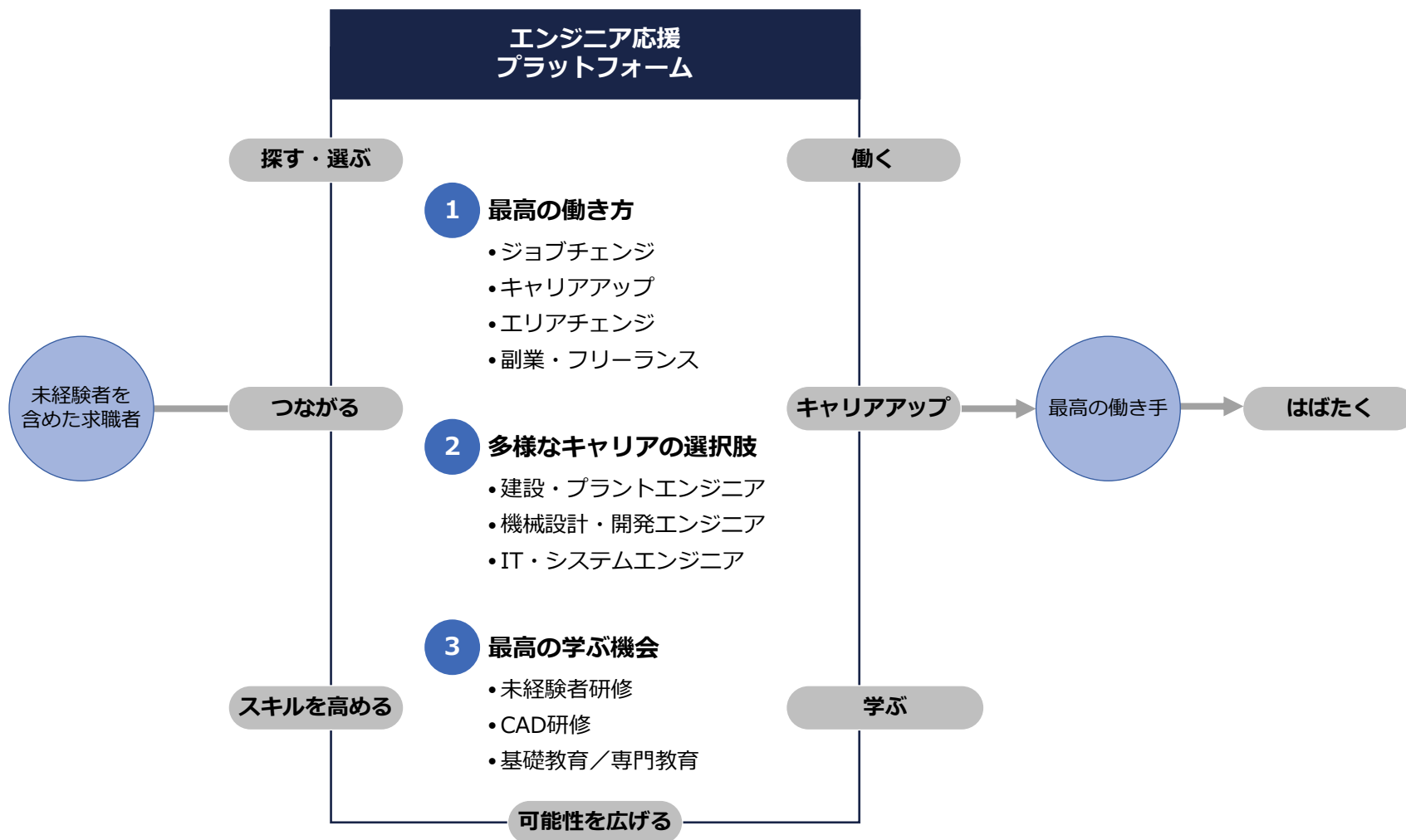


コプロ・グループの強み



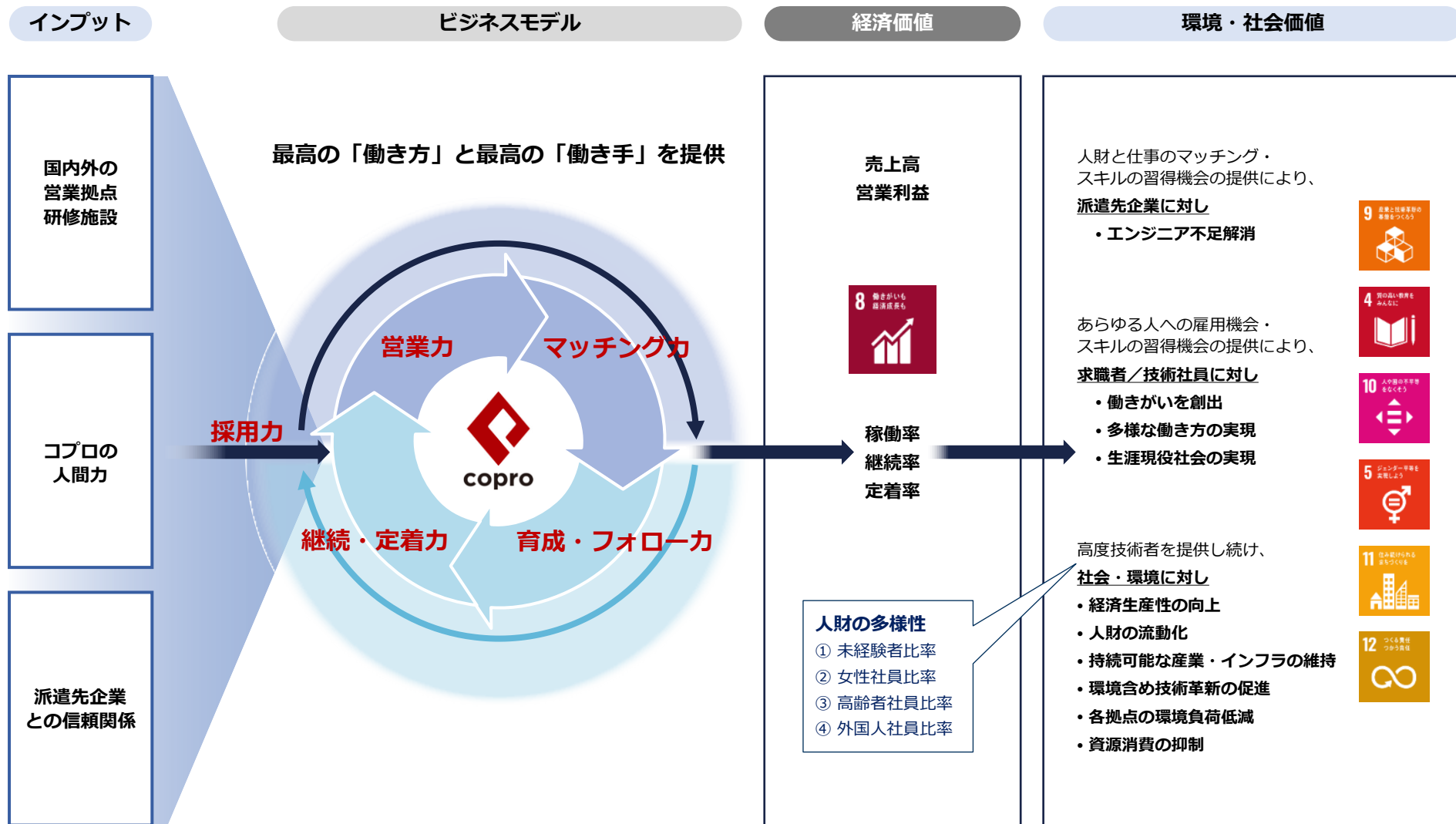
グループの目指す姿『エンジニア応援プラットフォーム』

- 『エンジニア応援プラットフォーム』はエンジニアの多様な働き方を支援します。



価値創造プロセス

- 最高の「働き方」と最高の「働き手」の提供により、エンジニアが生涯技術を磨き続け、活躍できる社会の構築に貢献します。



持続的成長に向けて

- 売上高1,000億円、営業利益100億円を長期目標として、エンジニア・派遣先企業の双方から選ばれ続ける技術派遣業界No. 1企業集団を目指します。

事業環境の変化

- 労働人口の減少
- 気候変動・脱炭素
- 働き方改革
- 派遣法改正
- 建設市場の縮小／拡大
- (建設投資額の増減)
- 建設現場の自動化

機会

- 派遣市場拡大に伴う就労機会増大
- 工事活性化に伴う就労機会増大
- 自動化に伴うオペレータや機械設計の就労機会増大

リスク

- 派遣法改正による業種・稼働時間・時間外抑制・抵触日等制限に伴う売上減少
- 競合他社の競争力増に伴う売上減少

成長戦略(事業の拡大)

- 建設技術者派遣市場のシェア拡大
- プラント技術者派遣の拡大
- 機械設計・開発技術者派遣の推進
- SES事業の推進
- グローバル事業の推進
- M&A戦略・新規事業の推進



経営基盤の強化

- 技術社員の定着率向上施策の推進
- 持続可能な社会への貢献を通じた成長

長期成長イメージ

2030年3月期

M&A戦略・新規事業

グローバル事業

SES事業

機械設計・開発技術者派遣

プラント技術者派遣

建設技術者派遣

2030年3月期

業績目標

売上高

1,000億円

営業利益

100億円

SDGsへの取り組み



目指す社会
世の中のエンジニアが
生涯技術を磨き続け
活躍できる社会

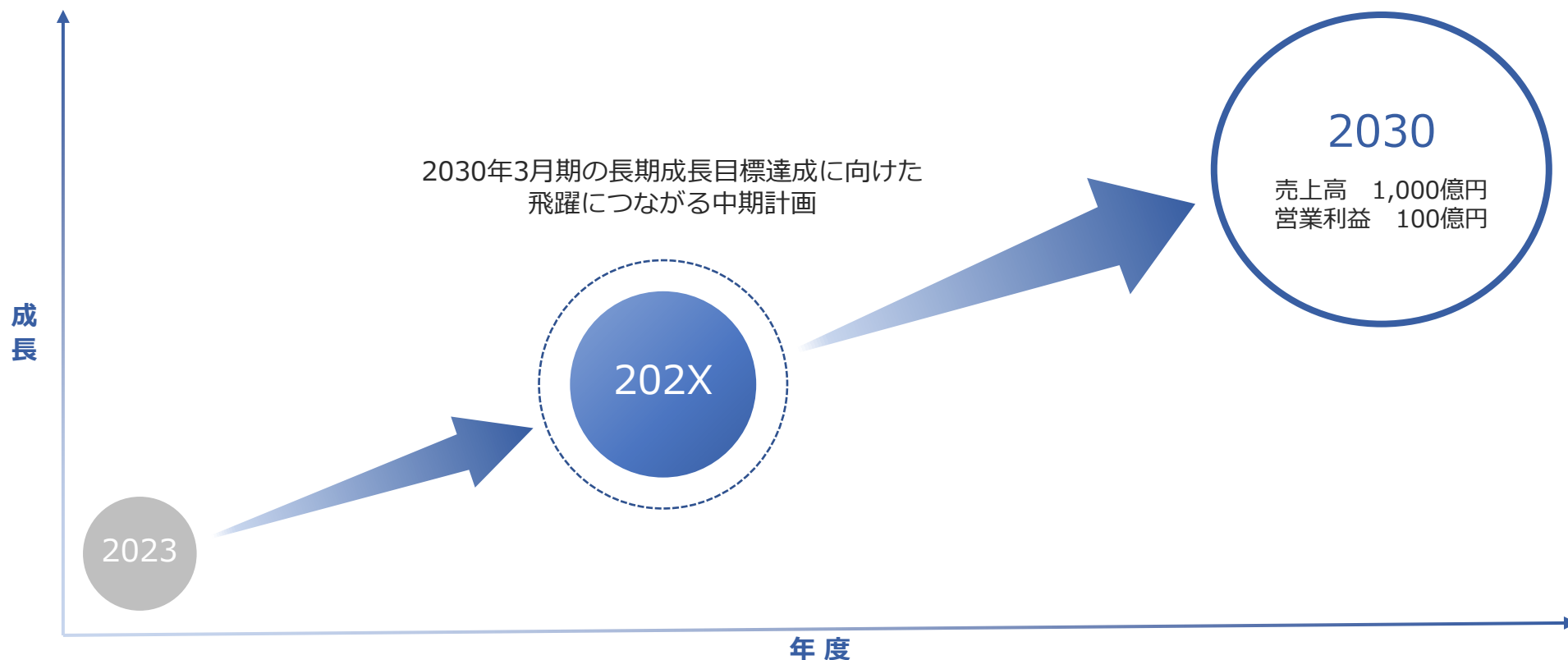
長期ビジョン
エンジニア・
派遣先企業の
双方から選ばれ続ける
技術者派遣業界No.1
企業集団の構築

中期経営計画を公表予定

中期経営計画『コプロ・グループ VISION 202X』（仮称）

2022年春頃に公表予定

持続的な成長と中長期的な企業価値向上の実現を目的とした、
2023年3月期を開始初年度とする3～5カ年を計画期間とする中期経営計画を公表予定



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。

【本資料に関するお問い合わせ・ご質問、お待ちしております】

株式会社コプロ・ホールディングス

IR戦略推進室

<フリーダイヤル> 0120-253-066

※WEBでのお問い合わせは下記当社HPの
質問フォームにてお願いいたします

<https://www.copro-h.co.jp/contact/>

スマートフォン
からも
お問い合わせ
いただけます



IRメール配信
サービスは
こちらから
ご登録下さい

