

copro

2022年3月期（第16期）

決算説明資料

2022年5月13日(金)

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）

1. 連結決算概要

2. 売上高・KPI分析

3. 2023年3月期 主な取組み・連結業績予想

1. 連結決算概要

2. 売上高・KPI分析

3. 2023年3月期 主な取組み・連結業績予想

第3四半期決算発表からの主なトピックス

ヒューコス株式会社の労働者派遣事業を吸収分割により承継(2月16日発表)

- 高砂熱学工業株式会社の連結子会社であるヒューコス株式会社の労働者派遣事業を2022年4月1日付で吸収分割により承継。
- 大手サブコンで経験を培った高スキルまたは資格を保持する技術者122名がコプロ・エンジニアードへ移籍。

指名・報酬委員会の設置(4月13日発表)

- 取締役会の任意の諮問機関として設置している報酬諮問委員会を改め、指名・報酬委員会を設置。
- 取締役等の指名・報酬等に係る取締役会の機能に対し、独立社外取締役の適切な関与・助言を得ることにより、手続きの公平性・透明性・客観性を強化。

2022年4月、新卒135名が入社

- 2022年4月、新卒の技術社員55名・管理社員80名、あわせて135名の新入社員が当社グループに入社。
- 次代のコプロ・グループを担う若い人財を育て、技術者不足に悩む業界を支える企業グループを目指す。

連結決算ハイライト

- 売上高は、採用下振れによる技術社員の伸び悩みにより、コア事業である建設・プラント技術者派遣のコプロ・エンジニアードが前期並みとなった一方、M&Aによりグループインしたアトモスおよびバリューアークコンサルティングの新規連結により、前期比+5.1%の増収。
- Non-GAAP営業利益は、売上原価率の改善を主因としたコプロ・エンジニアードの増益、並びにアトモス、バリューアークコンサルティングの新規連結により、前期比+20.4%の増益。親会社株主に帰属する当期純利益は、前期計上の特別利益の剥落の影響と支店統廃合に伴う減損損失の計上等により、前期比△4.6%の減益。
- 対予想では、営業利益は予想から若干下振れで着地。

(百万円)

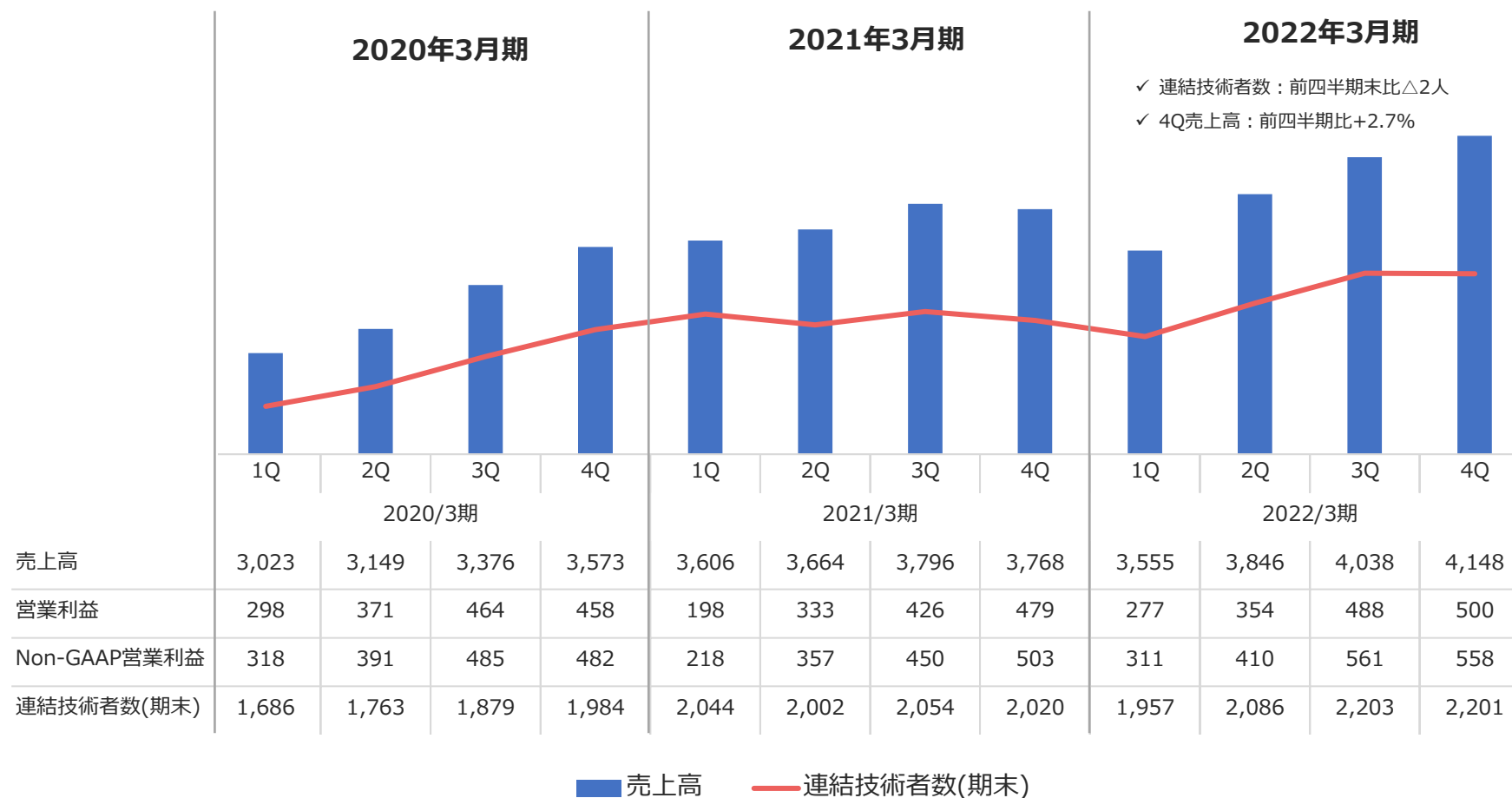
	2021/3期		2022/3期		前期比		予想差異
	通期	構成比	通期	構成比	増減率	増減額	
売上高	14,836	100.0%	15,589	100.0%	+5.1%	+752	△1,353
売上原価	10,539	71.0%	10,744	68.9%	+1.9%	+205	△1,043
売上総利益	4,297	29.0%	4,844	31.1%	+12.7%	+547	△310
販売費及び一般管理費	2,859	19.3%	3,223	20.7%	+12.7%	+363	△276
営業利益	1,437	9.7%	1,621	10.4%	+12.8%	+183	△33
減価償却費	92	-	118	-	-	+26	-
のれん償却費	-	-	65	-	-	+65	-
株式報酬費用	-	-	36	-	-	+36	-
Non-GAAP営業利益[※]	1,530	10.3%	1,841	11.8%	+20.4%	+311	-
経常利益	1,439	9.7%	1,619	10.4%	+12.5%	+180	△37
親会社株主に帰属する当期純利益	1,009	6.8%	962	6.2%	△4.6%	△46	△114
連結技術者数(期末) [※]	2,020	-	2,201	-	+9.0%	+181	-

※ 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しています。

四半期連結業績

- 当第4四半期会計期間における売上高、営業利益は四半期ベースで過去最高を達成。

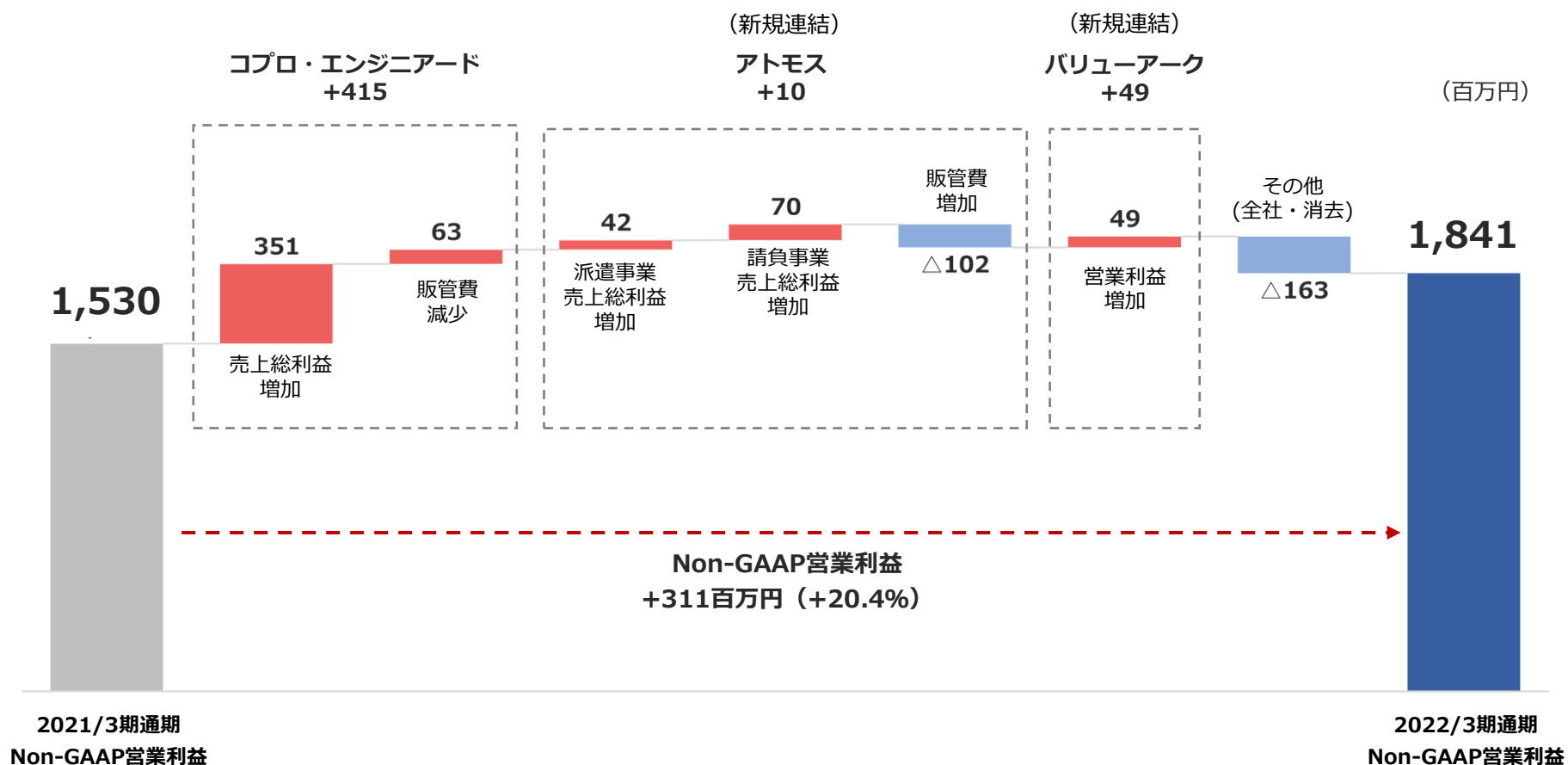


※ Non-GAAP営業利益は、本質的な業績を測る利益指標として、営業利益に減価償却費、のれん償却費、株式報酬費用を足し戻した金額を計算しています。

※ 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しています。

Non-GAAP営業利益

- 建設・プラント技術者派遣のコプロ・エンジニアードにおいて、チャージアップ交渉により売上原価率改善が進んだことにより+415百万円の増益要因。
- 当期より新規連結したアトモスは請負事業の採算改善により+10百万円の増益要因。同じく新規連結したバリューアークコンサルティングは+49百万円の寄与となった。



※ 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。

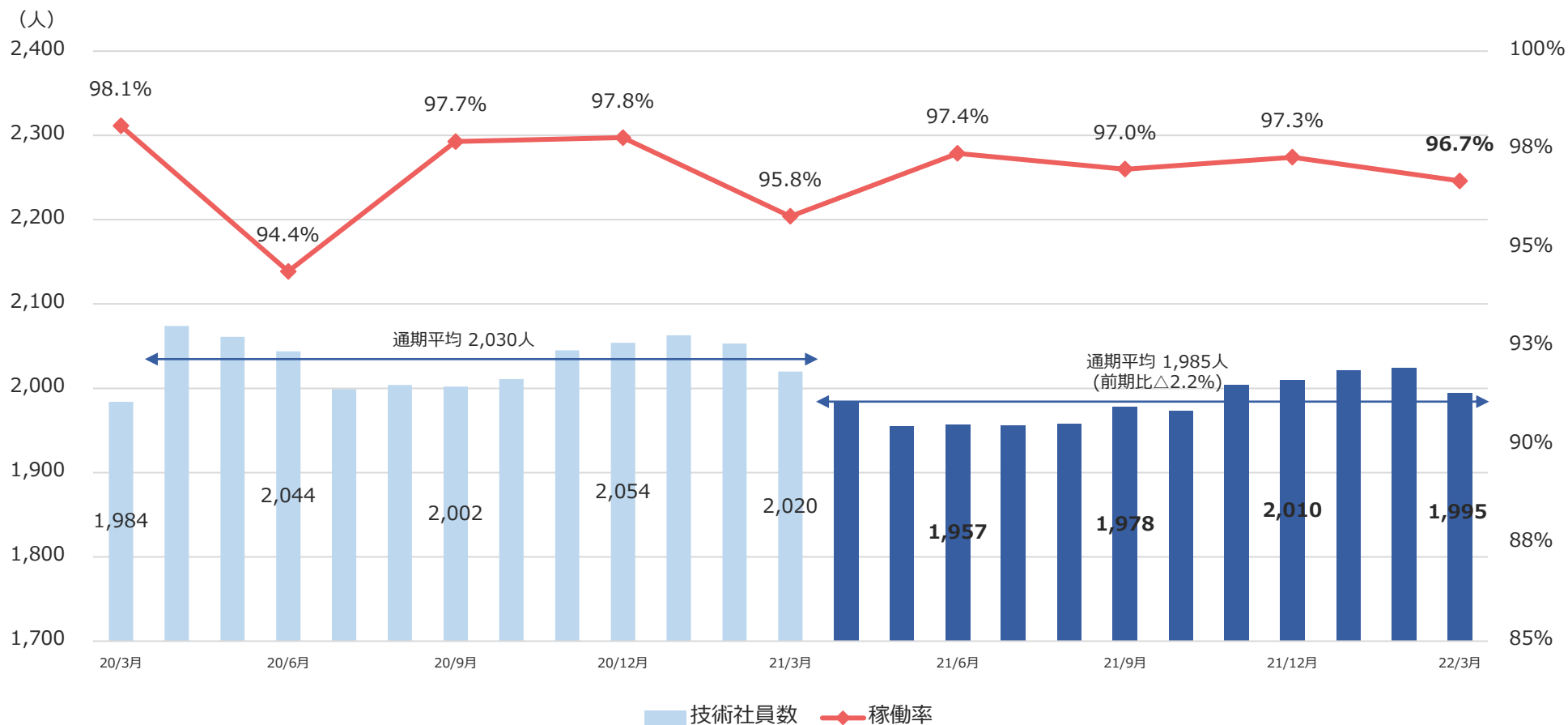
1. 連結決算概要

2. 売上高・KPI分析

3. 2023年3月期 主な取組み・連結業績予想

建設・プラント技術者派遣：技術社員数・稼働率

- ・当4Q末の技術社員数は1,995人(前4Q末比△25人)。
- ・当4Q末の稼働率は96.7%(前4Q末比+0.9pt)。



建設・プラント技術者派遣：採用/退職・定着率

- 1Qにおいて、新型コロナウイルスの影響を受けた大手ゼネコンを中心に契約満了による技術社員の退職が増加したことが響き、年間の定着率は前期に比べ+0.3ptsと僅かな改善幅に留まった。
- 顧客企業からの取得案件数は増加傾向にあるものの、景況感の持ち直し、及び企業の新型コロナウイルス対策の推進による経済活動の正常化に伴う採用活動の活性化のほか、外部環境の変化に対応した柔軟な採用費の投入が遅れたため、中途採用が難航。

技術社員の採用・退職人数

(単位：人)

	2021/3期					2022/3期					23/3期 (予想)
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期
採用人数計	281	181	231	172	865	230	208	213	183	834	1,501
新卒・第二新卒	89	0	0	0	89	56	0	0	0	56	84
中途	192	181	231	172	776	174	208	213	183	778	1,417
退職人数計	221	223	179	206	829	293	187	181	198	859	885
無期雇用技術社員	12	17	21	18	68	24	25	21	24	94	-
有期雇用技術社員	209	206	158	188	761	269	162	160	174	765	-
純増減	△60	△42	+52	△34	+36	△63	+21	+32	△15	△25	+616
M&A等による増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	+122
期末在籍人数	2,044	2,002	2,054	2,020	2,020	1,957	1,978	2,010	1,995	1,995	2,733

技術社員の定着率

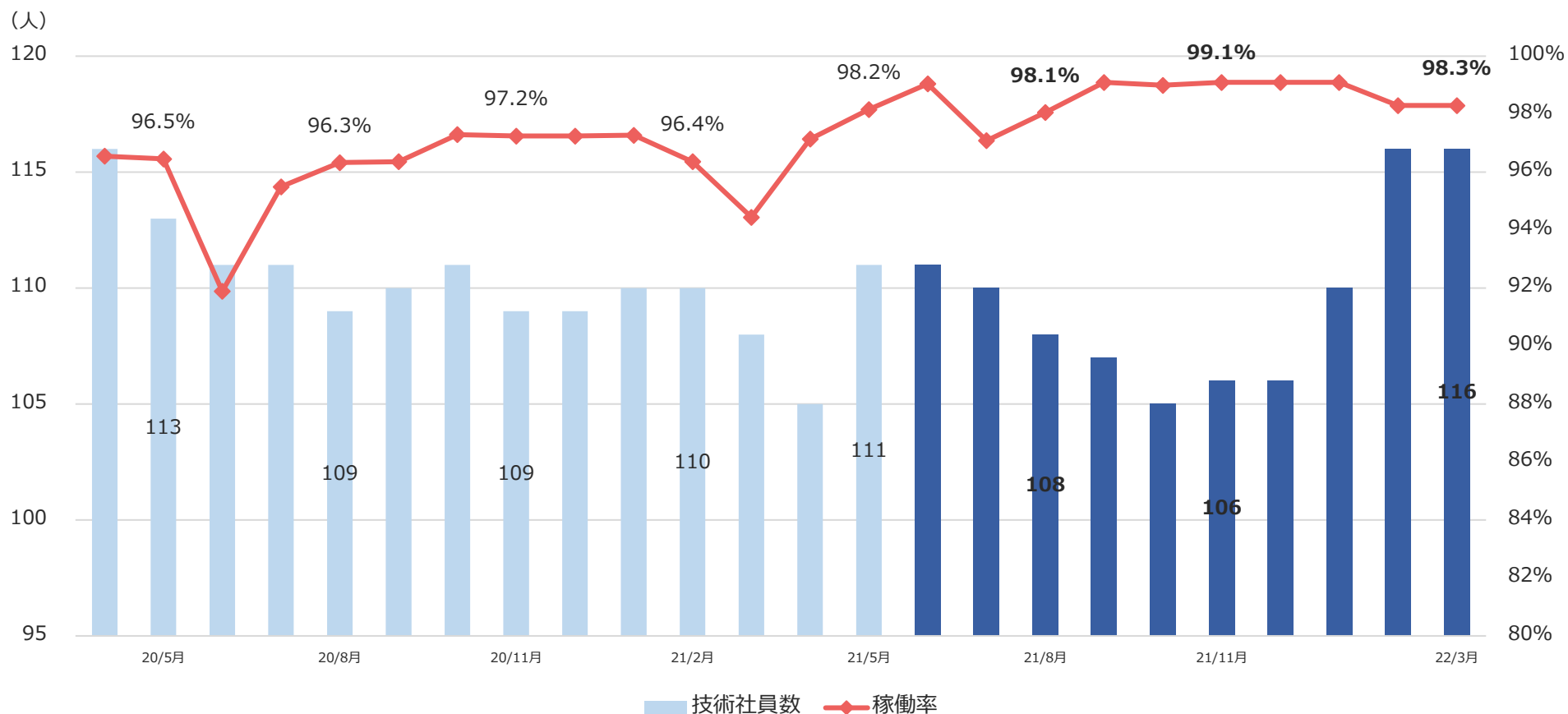
※ 定着率 = 1年前の四半期末に在籍していた技術社員の内、1年後の当該四半期末に在籍している人数の割合。

※ 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。

	2021/3期				2022/3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
技術社員(LTM)	73.7%	73.0%	71.0%	69.1%	68.0%	69.5%	69.2%	69.4%
今期累計	89.7%	80.4%	74.7%	69.1%	84.8%	79.3%	74.6%	69.4%
内、無期雇用(LTM)	84.5%	85.8%	85.2%	85.2%	78.9%	77.0%	78.9%	80.7%
今期累計	95.7%	92.2%	87.9%	85.2%	94.2%	88.9%	85.3%	80.7%
内、有期雇用(LTM)	71.5%	70.6%	68.7%	66.7%	65.8%	68.0%	67.5%	66.4%
今期累計	88.8%	78.6%	72.8%	66.7%	82.4%	76.8%	71.9%	66.4%

機械設計開発技術者派遣・請負：技術社員数・稼働率

- ・当4Q末の技術社員数は116人。
- ・当4Q末の稼働率は98.3%。



機械設計開発技術者派遣・請負：採用/退職・定着率

・採用活動の本格稼働の結果、メーカー出身のエキスパート人材を中心に経験者の採用が順調に進み、4Qは採用数が15名に増加。

技術社員の採用・退職人数

(単位：人)

	2021/3期					2022/3期					23/3期 (予想)
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q [※]	通期	通期
採用人数計											
新卒							2	3	15	20	85
中途							0	0	0	0	1
退職人数計											
無期雇用技術社員							2	3	15	20	84
有期雇用技術社員							5	5	5	15	23
純増減											
無期雇用技術社員							5 [*]	4	3	12	-
有期雇用技術社員							0	1	2	3	-
期末在籍人数											
							△3	△2	+10	+5	+62
							108	106	116	116	178

※ 技術社員から管理社員へのキャリアチェンジ3名を含む。

※ 2022/3期4Qは決算期の変更により、2021年12月から2022年3月の4カ月間の実績を記載。

技術社員の定着率

	2021/3期(参考 [※])				2022/3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q(参考 [※])	2Q	3Q	4Q
定着率(LTM)	87.7%	90.4%	88.7%	90.1%	92.9%	92.7%	90.8%	88.9%
今期累計	97.3%	94.6%	92.8%	90.1%	100.0%	95.4%	91.7%	88.9%

※ 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。

※ 株式会社アトモスはM&Aに伴い2021年6月より損益の連結を開始したため、2021/3期および2022/3期1Qの実績は参考値として記載。

1. 連結決算概要

2. 売上高・KPI分析

3. 2023年3月期 主な取組み・連結業績予想

コア事業における主な取り組み

- 足もとの月間に取得する案件数は2千件超に上り人財需要は活況。DX化による生産性向上と更なる案件の獲得に向けた営業力強化に取り組む。
- 採用費の積極的な先行投入、及び入口となる面接数の拡大を始めとした採用活動量の底上げに取り組む。また、採用した優秀な人財の離職を防ぐため、ターゲット先企業への更なる深耕営業と制度変更による定着率向上を図る。

営業力の強化

DX化による生産性向上

- 営業活動・案件情報の一元化に向けたツール/システムの導入

営業活動量の底上げ

- 営業プロセスのKPI管理による活動量の拡大
- 建設需要の高い東名阪の各支店への営業人員拡充

採用数の拡大

採用費の拡大

- 1人当たり採用費の社内基準を引き上げ、採用費の積極投入による優秀な人財確保を徹底強化
- 新卒採用の拡大

採用活動量の底上げ

- 採用プロセスのKPI管理による活動量の拡大
- 建設需要の高い東名阪における人財確保に向け、面接設定の専任担当者を配置

定着率の向上

ターゲット企業配属率

- 深耕営業により、工事案件を豊富に有し、高い契約継続率が見込めるターゲット企業への新規配属及び契約満了時のシフト配属を促進

無期雇用社員比率の拡大

- 安心して長く働ける環境を提供するために、条件を満たした有期雇用社員を無期雇用へ転換
- 新規採用は無期雇用転換を前提に雇用

採用力と営業力を磨き、技術者志向と顧客志向を両立した人財サービスを提供する

2023年3月期見通し

■ 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・採用	KPI管理による営業活動の基本競争力の底上げ、並びに深耕営業の継続による大手顧客企業との関係性構築により、案件数の継続した取得を目指す。また、取得案件数に対して、十分な人財を供給するため、1人当たり採用費の社内基準を引き上げ、積極的に採用コストを投入していく。
定着	深耕営業を進め、工事案件を豊富に持つターゲット企業への配属比率を高め、定着率の向上を図る。また、技術者の状況に合わせたトラスト活動の実施や、有期雇用者の無期雇用への転換を一定基準のもと推進する。
チャージアップ	人財不足であることを踏まえ、経験を通して培われた技術者の人財価値の上昇を契約価格に転嫁できるようにチャージアップ交渉を継続して強化する。

■ 株式会社アトモス（機械設計・開発技術者派遣事業）

受注	引き続き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。世界的な半導体不足による製品の生産調整の影響は懸念材料としてあるが、半導体部品および装置の需要は増加しており、派遣および請負に対するニーズは高まっている。製造業の回復は緩やかに進んでいる。
採用	請負事業を通じた未経験者に対する研修の充実や、メーカー出身のエキスパート人財の採用強化等、積極的な採用に取り組む。

■ バリューアークコンサルティング株式会社（SES事業）

受注	発注元に近い商流が川上の取引先の開拓を進め、大型の案件獲得と利幅の改善を目指す。
採用	求人のおウンドメディア「ハッピーエンジニア」を改修予定。UI、UX、SEOの改善を図り自然流入での応募拡大を狙う。

2023年3月期連結業績予想

- 売上高はコア事業の建設・プラント技術者派遣を中心に配属人数を積み上げ、前期比+14.5%の増収を予想。
- 採用がボトルネックとなり機会ロスが発生している現状を打破するため、成長の基盤となる優秀な技術者の確保を目的に、採用費は前期比約1.5倍を計画。
- 積極的な採用費の投入等に伴う販管費の増加により、Non-GAAP営業利益は前期比△27.6%の減益を予想。

(百万円)

	2022/3期		2023/3期		前期比	
	通期	構成比	通期 (予想)	構成比	増減率	増減額
売上高	15,589	100.0%	17,854	100.0%	+14.5%	+2,264
売上原価	10,744	68.9%	12,354	69.2%	+15.0%	+1,609
売上総利益	4,844	31.1%	5,500	30.8%	+13.5%	+655
販売費及び一般管理費	3,223	20.7%	4,476	25.1%	+38.9%	+1,252
営業利益	1,621	10.4%	1,024	5.7%	△36.8%	△597
Non-GAAP営業利益	1,841	11.8%	1,334	7.5%	△27.6%	△507
経常利益	1,619	10.4%	1,024	5.7%	△36.8%	△595
親会社株主に帰属する当期純利益	962	6.2%	604	3.4%	△37.3%	△358
1株当たり当期純利益 [※]	102.12円	—	65.05円	—	△36.3%	△37.07円
連結技術者数(期末) [※]	2,201人	—	3,024人	—	+37.4%	+823人

※ 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。

※ 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。

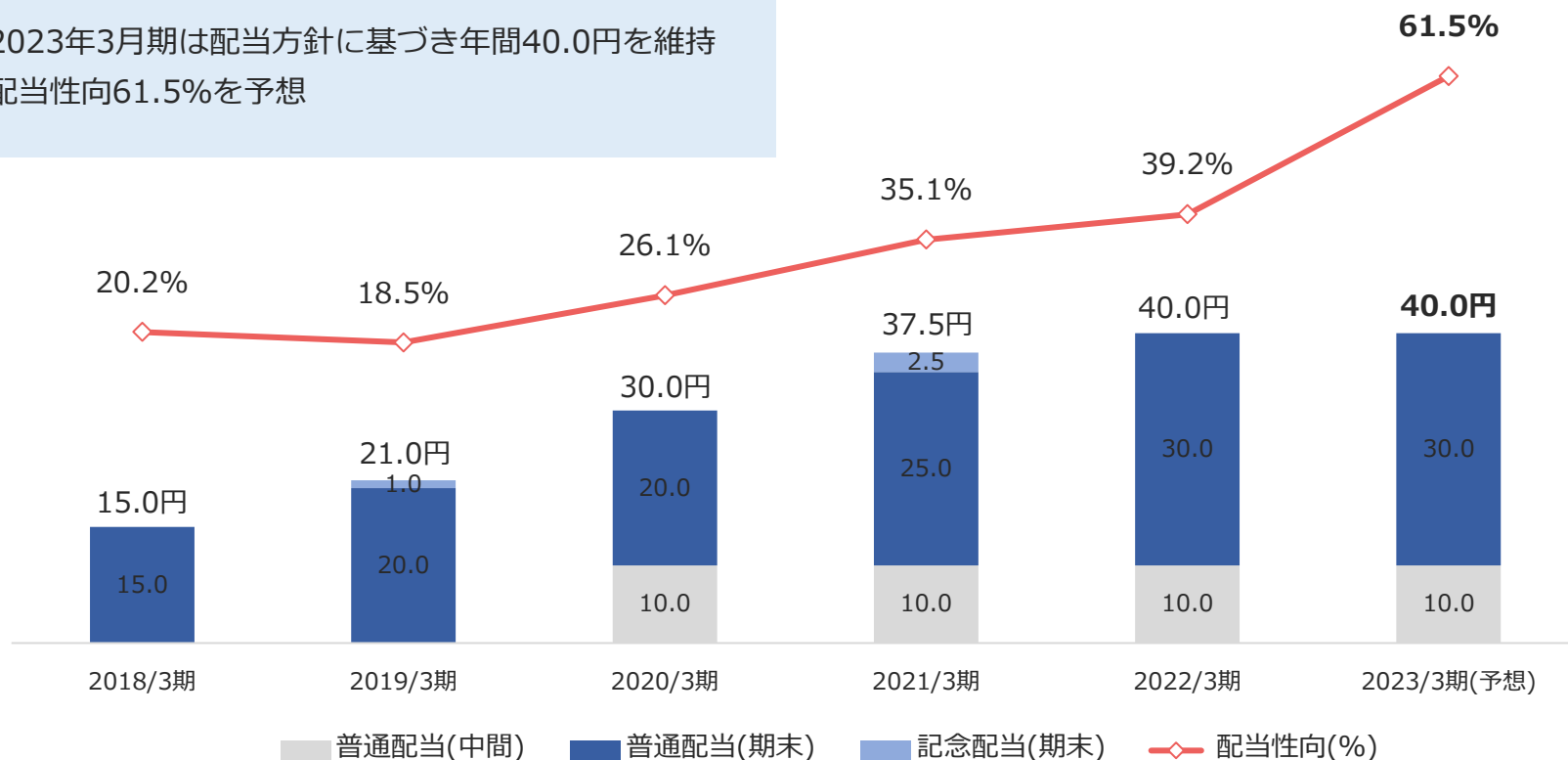
※ 連結技術者数はSES事業におけるITフリーランスを含む期末人員数を記載しています。

株主還元

【基本方針】

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、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。

- ✓ 2023年3月期は配当方針に基づき年間40.0円を維持
- ✓ 配当性向61.5%を予想



※ 記念配当は、2019/3期が上場記念配当、2021/3期が東証・名証一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。

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

経営企画室

<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



Twitterアカウント : https://twitter.com/copro_HD_IR

