

2026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  プロ

SECTION



- 01 26/3期1Q 決算概要
- 02 事業別KPI分析
- 03 『圧倒的業界No.1』を目指して
- 04 26/3期 業績・配当予想

【参考資料】

- 05 会社概要・事業概要
- 06 【再掲】中期経営計画の進捗状況
- 07 ヒストリカルデータ

SECTION 01

26年3月期1Q 決算概要



連結決算ハイライト

- Point 1** 売上高及び営業利益以下の各段階利益は大幅な増収増益を達成。いずれも第1四半期決算として過去最高。採用数等のKPIに進捗の遅れがみられるものの、通期業績予想の達成は射程圏内に捉えた滑り出し。
- Point 2** 建設技術者派遣では前期同様、1Qに採用数を拡大。前期は稼働率の低下を招いたが、徹底した営業オペレーションの改善により稼働率の維持安定に成功。売上総利益率は前期比+0.7ptの改善を実現。
- Point 3** エンジニア採用の戦略的投資を引き続き積極的に推進した一方、その他販管費の効率化の結果として、販管費率は前期比△0.7pt改善。売上総利益率、販管費率の両方が改善して、営業利益率は同+1.4ptと好調。

グループ技術者数

5,184人

前期比 +19.2%



連結売上高

8,297百万円

前期比 +20.8%
上期予想進捗率 47.6%



営業利益

619百万円

前期比 +48.0%
上期予想進捗率 40.2%
利益率 7.5%



Non-GAAP営業利益

778百万円

前期比 +50.5%
上期予想進捗率 43.5%
利益率 9.4%



経常利益

614百万円

前期比 +42.0%
上期予想進捗率 39.9%
利益率 7.4%



当期純利益

379百万円

前期比 +42.9%
上期予想進捗率 38.0%
利益率 4.6%



※ 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。

※ グループ技術者数は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。

連結業績進捗

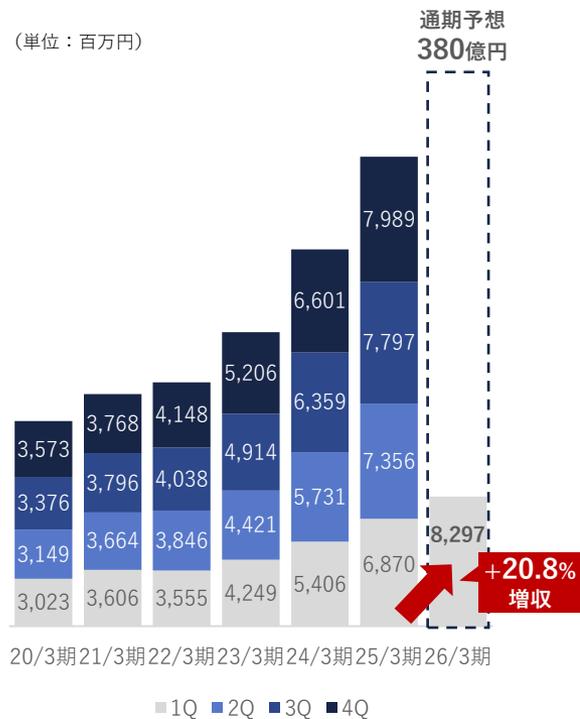
Point 1 連結売上高は+20%超の成長を維持。下期に向けて配属技術者数を積み上げ、成長率を更に拡大させる。

Point 2 公表予想に対する連結営業利益の進捗率は過去実績と比較しても良好に推移。

Point 1

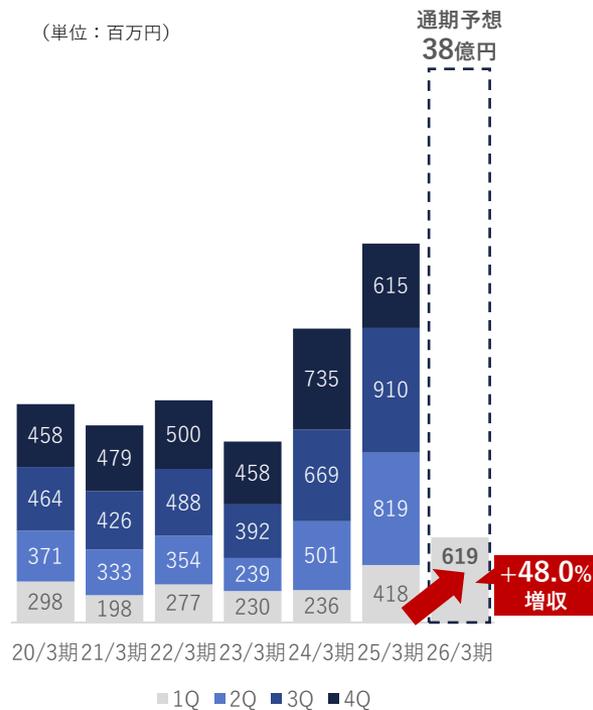
■ 連結売上高の推移

(単位：百万円)



■ 連結営業利益の推移

(単位：百万円)



■ 連結営業利益の四半期別進捗率



連結決算業績

(単位：百万円)

	2025/3期		2026/3期				
	1Q実績	前期比	1Q実績	前期比		予想進捗率	
		増減率		増減率	増減額	上期予想	1Q進捗率
売上高	6,870	+27.1%	8,297	+20.8%	+1,426	17,444	47.6%
売上原価	5,071	+27.9%	6,067	+19.6%	+995	12,517	48.5%
売上総利益	1,799	+24.8%	2,230	+23.9%	+430	4,928	45.3%
売上総利益率	26.2%	△0.5pt	26.9%	-	+0.7pt	28.2%	-
販管費	1,380	+14.6%	1,611	+16.7%	+230	3,389	47.5%
販管費率	20.1%	△2.2pt	19.4%	-	△0.7pt	19.4%	-
営業利益	418	+77.2%	619	+48.0%	+200	1,539	40.2%
営業利益率	6.1%	+1.7pt	7.5%	-	+1.4pt	8.8%	-
Non-GAAP営業利益 [※]	516	+79.5%	778	+50.5%	+261	1,789	43.5%
経常利益	432	+40.2%	614	+42.0%	+181	1,539	39.9%
当期純利益	265	+39.0%	379	+42.9%	+114	1,001	38.0%
グループ在籍技術者数(期末) [※]	4,350	+31.3%	5,184	+19.2%	+834	-	-

※ 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。

※ グループ技術者数は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。

子会社別業績

Point 1 コプロCNは売上高の成長に加え、売上総利益率の改善が寄与し、営業利益は前期比+30.1%の大幅増益。

Point 2 コプロTCは売上高の成長に加え、人件費等の固定費率の低下により。営業損失は前期比+19百万円の改善。

(単位：百万円)

	2025/3期			2026/3期		
	1Q実績	前期比	前期差	1Q実績	前期比	前期差
連結売上高	6,870	+27.1%	+1,464	8,297	+20.8%	+1,426
コプロCN	6,127	+22.3%	+1,116	7,393	+20.7%	+1,266
コプロTC	743	+88.0%	+348	904	+21.6%	+160
売上総利益	1,799	+24.8%	+357	2,230	+23.9%	+430
コプロCN	1,644	+25.1%	+329	2,057	+25.1%	+412
コプロTC	154	+22.5%	+28	172	+11.6%	+17
販売費及び一般管理費	1,380	+14.6%	+175	1,611	+16.7%	+230
コプロCN	907	+11.1%	+90	1,098	+21.1%	+191
コプロTC	177	+31.0%	+42	176	△1.0%	△1
HD・その他	295	+16.9%	+42	336	+14.0%	+41
連結営業利益	418	+77.2%	+182	619	+48.0%	+200
コプロCN	737	+47.9%	+238	959	+30.1%	+221
コプロTC	△23	-	△13	△3	-	+19
HD・その他	△295	-	△42	△336	-	△41

※ 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)

	2025/3期				2026/3期		
	1Q	上期	下期	通期	1Q	前期比	前期差
採用数	911	1,502	1,209	2,711	900	△1.2%	△11
建設技術者派遣	843	1,348	1,031	2,379	829	△1.7%	△14
機電・半導体技術者派遣	36	95	97	192	49	+36.1%	+13
IT技術者派遣	32	59	81	140	22	△31.3%	△10
退職数	490	949	830	1,779	577	+17.8%	+87
建設技術者派遣	450	845	750	1,595	517	+14.9%	+67
機電・半導体技術者派遣	18	45	38	83	21	+16.7%	+3
IT技術者派遣	22	59	42	101	39	+77.3%	+17
在籍技術者数(期末)	4,350	4,482	4,861	4,861	5,184	+19.2%	+834
建設技術者派遣	3,961	4,071	4,352	4,352	4,664	+17.7%	+703
機電・半導体技術者派遣	241	273	332	332	360	+49.4%	+119
IT技術者派遣	148	138	177	177	160	+8.1%	+12
定着率	90.0%	83.0%	85.6%	73.7%	90.4%	-	+0.4pt
建設技術者派遣	89.8%	82.8%	85.3%	73.2%	90.0%	-	+0.2pt
機電・半導体技術者派遣	93.1%	85.8%	89.7%	80.0%	94.7%	-	+1.6pt
IT技術者派遣	89.1%	82.9%	86.6%	75.5%	93.4%	-	+4.3pt
稼働率(研修中含む)	91.5%	92.6%	94.8%	93.7%	92.0%	-	+0.5pt
建設技術者派遣	91.2%	92.5%	95.0%	93.8%	92.0%	-	+0.8pt
機電・半導体技術者派遣	92.4%	91.2%	90.4%	90.8%	90.9%	-	△1.5pt
IT技術者派遣	97.8%	98.2%	99.0%	98.6%	94.1%	-	△3.7pt
売上PH(期中平均)	587	591	588	589	584	△0.5%	△3
建設技術者派遣	585	583	582	582	578	△1.1%	△6
機電・半導体技術者派遣	606	598	534	561	577	△4.7%	△28
IT技術者派遣	696	785	821	804	755	+8.5%	+59

※ 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 1 採用数は829人。通期予想に対して若干不足して進捗。人財供給が追いついておらず、チャンスロスを起こしている関東エリアに他エリアから採用費予算と人員を振り向け、採用数の挽回を図る。

Point 2 稼働率は92.0%、前期比+0.8pt改善。前期同様、1Qに採用数を拡大。前期は稼働率の低下を招いたが、徹底した営業オペレーションの改善により稼働率の維持安定に成功。



■採用・退職数/稼働率

(単位：人)

	2024/3期	2025/3期				2026/3期		
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	通期 (予想)
採用数	2,024	843	505	506	525	2,379	829	3,000
新卒	154	117	0	0	0	117	130	130
中途	1,870	726	505	506	525	2,262	699	2,870
退職数	1,233	450	395	365	385	1,595	517	1,928
純増減	+791	+393	+110	+141	+140	+784	+312	+1,072
期末在籍人数	3,568	3,961	4,071	4,212	4,352	4,352	4,664	5,424
稼働率(期中平均)	94.6%	91.2%	93.7%	95.3%	94.7%	93.8%	92.0%	94.6%

■定着率

	2024/3期	2025/3期				2026/3期		
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	通期 (予想)
定着率	74.3%	89.8%	91.2%	92.0%	91.9%	73.2%	90.0%	73.8%

※ 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) 機電・半導体技術者派遣・請負事業

Point 1 在籍技術者数は前期比+49.4%増（同+119人）の360人。内、半導体技術者が158人と同+120人増加。一方、機械設計技術者は202人と同△1人で推移。

Point 2 求職者の母集団形成および採用率の向上に向けて、採用費予算の投下先を改めて選別するほか、面接による魅力付けに注力する。



■採用・退職数/稼働率

(単位：人)

	2024/3期	2025/3期				2026/3期		
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	通期 (予想)
採用数	118	36	59	52	45	192	49	297
新卒	5	15	0	0	0	15	17	21
中途	113	21	59	52	45	177	32	276
退職数	54	18	27	15	23	83	21	104
純増減	+64	+18	+32	+37	+22	+109	+28	+193
期末在籍人数	223	241	273	310	332	332	360	525
稼働率(期中平均)	97.0%	92.4%	90.2%	89.8%	90.9%	90.8%	90.9%	92.9%

■定着率

	2024/3期	2025/3期				2026/3期		
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	通期 (予想)
定着率	80.5%	93.1%	91.0%	95.4%	93.5%	80.0%	94.7%	83.5%

※ 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) IT技術者派遣事業

Point 1 IT技術者数は160人と前期末比△17人減少。通期予想に対して大幅な遅れが発生。

Point 2 訪問営業の強化により顧客の開拓に注力し、エンド直案件の取得に注力する。また、フリーランスに加え、当社雇用のエンジニアを拡大させ、受注の拡大に取組み、巻き返しを図る。



■採用・退職数/稼働率

(単位：人)

	2024/3期	2025/3期				2026/3期		
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	通期 (予想)
応募者数	2,630	1,064	998	830	937	3,829	3,665	-
採用数	72	32	27	44	37	140	22	247
退職数	42	22	37	20	22	101	39	102
純増減	+30	+10	△10	+24	+15	+39	△17	+145
M&A等による増加	8	0	0	0	0	0	0	-
期末在籍人数	138	148	138	162	177	177	160	322
稼働率(期中平均)	100.0%	97.8%	98.6%	98.9%	99.0%	98.6%	94.1%	98.7%

※ 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

	2024/3期	2025/3期				2026/3期		
	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	通期 (予想)
定着率	75.8%	89.1%	92.1%	94.6%	91.0%	75.5%	93.4%	78.3%

※ 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

『圧倒的業界No.1』を目指して



建設技術者派遣の『圧倒的業界No.1』を目指す

営業と採用のプロセスを磨き

成長力業界No.1

を達成※

技術者
増加率



※ 各社公表資料より当社算出。2022年3月時点の在籍技術者数を基準とした2025年6月時点の増加率を使用。

— コプロ・ホールディングス (コプロコンストラクション)
— オープンアップグループ (建設領域)
— テクノプロ・ホールディングス (施工管理アウトソーシング)

規模と品質、双方で

圧倒的業界No.1

を目指す

技術者数



定着率

持続的な事業成長



営業の戦略：深耕営業の強化①

Point 1

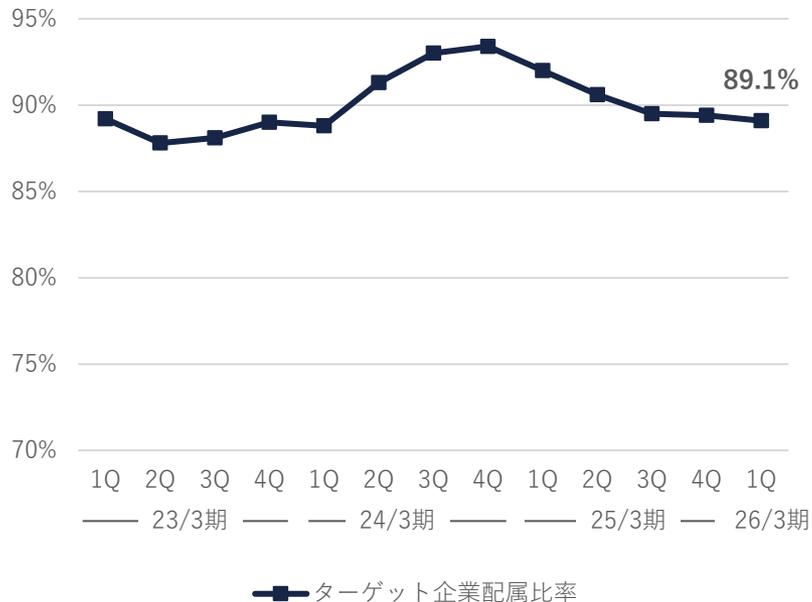
ターゲット企業配属比率は89.1%と高い水準を維持しているものの、直近は緩やかに低下傾向。深耕営業のプロセス管理を見直し、顧客企業への深耕に再注力する。

Point 2

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。当1Qのチーム比率は52.7%と前四半期比+3.9pt。チーム比率の上昇に加え、現場あたりの配属人数の拡大に取組み、営業効率と定着率の向上を目指す。

Point 1

■ ターゲット企業配属比率の推移



Point 2

■ 同一現場へのチーム/セット派遣の推進

26/3期1Q 実績

チーム数

806

チーム比率※

52.7%
(QoQ +3.9pt)

営業改革の推進
以前と比べて
+21.7pt上昇

(2021年4月実績比較)

- 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

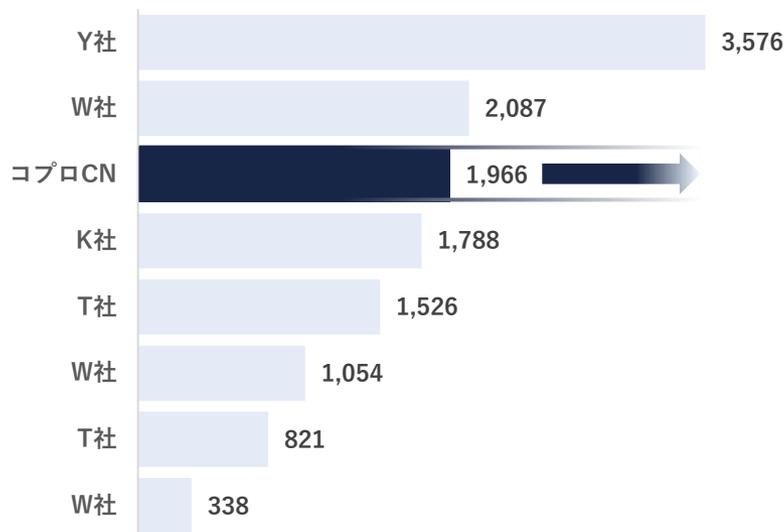
営業の戦略：深耕営業の強化②

Point 1 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。日本最大の関東マーケットのシェア拡大と人財の確保を強力に推進する体制へ移行。

Point 2 関東エリアの売上高成長率はその他エリアに比べて高い水準で推移しているが、当1Qは大きな変化率(効果)を生み出すに至っていない。2Q以降、他エリアから採用費予算と人員を振り向け、更なるテコ入れを図る。

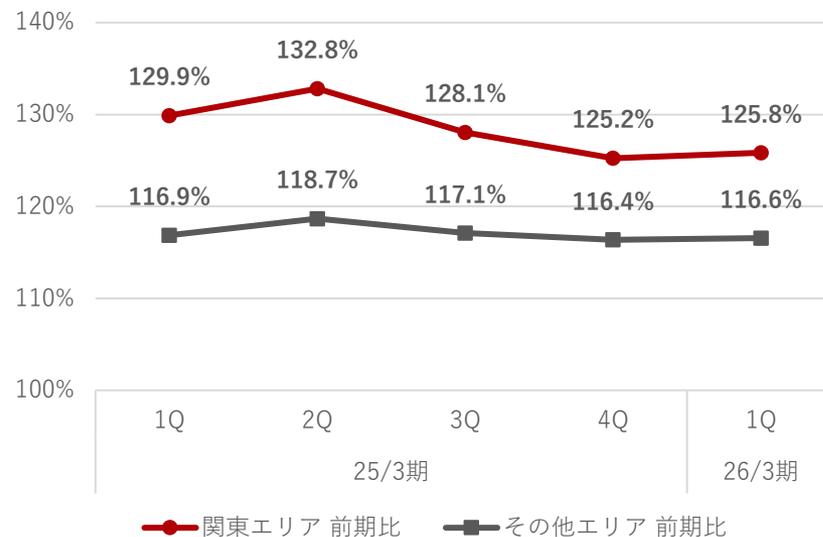
Point 1

■ 関東エリアにおける派遣労働者数（建設技術者派遣）※



Point 2

■ 四半期別売上高成長率



※ 出所：2025年7月27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2025年7月1日時点の稼働人数を記載。

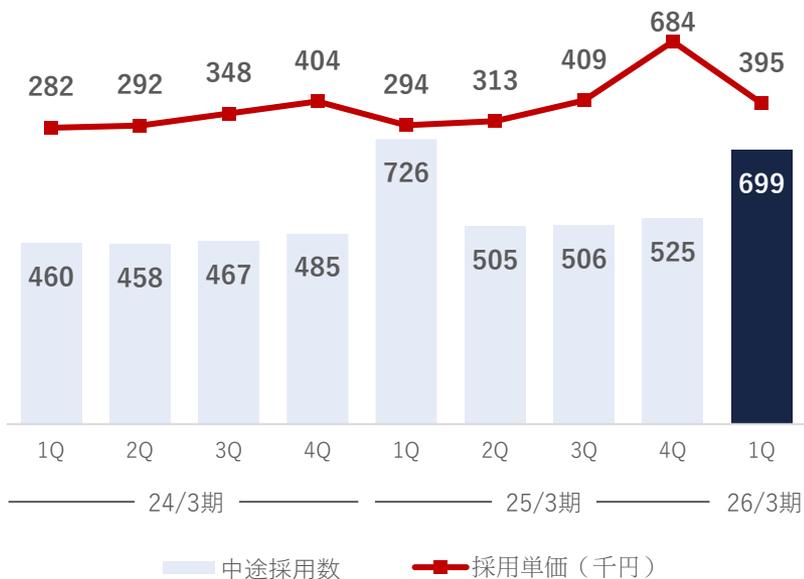
採用の戦略：当社の強み『ローコスト採用』の強化

Point 1 25/3期4Qに採用費を追加投下したことにより、当1Qの採用数が増加。これに伴い、1Q採用単価は395千円とQoQで低下。

Point 2 当1Qの採用数は829人のうち、未経験者採用比率は新卒採用も加わり、80.1%とQoQで上昇。

Point 1

■ 中途採用数・採用単価の推移（新卒除く）



Point 2

■ 採用数・未経験者採用比率の推移（新卒含む）



教育研修の戦略：在籍1~2年目の定着率改善

Point 1

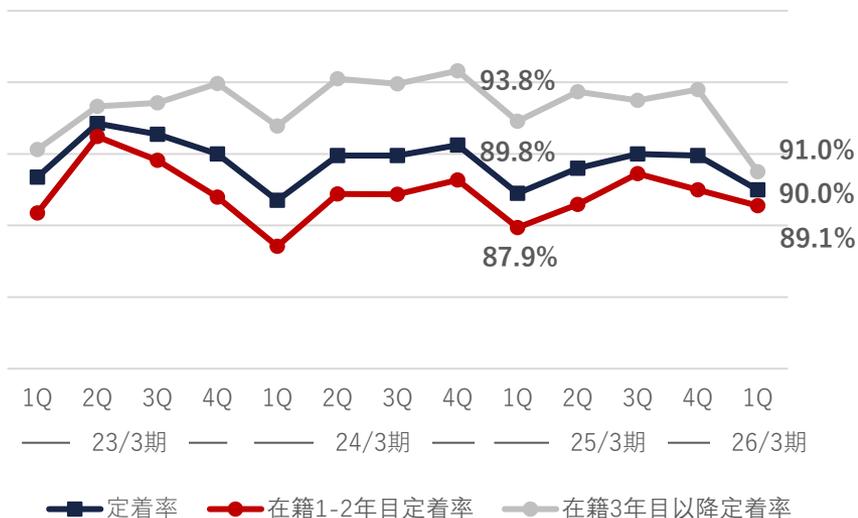
当1Q定着率は前1Qに比べて改善。内訳として、在籍1-2年目の若手人財の定着率は改善。一方、在籍3年目以降の社員の定着率は高齢による退職が主要因で悪化。今後、シニア人財の定着向上にも注力していく。尚、当1Q定着率は前四半期(4Q)より低下しているものの、前期3月末日付の退職数を翌4月退職としてカウントしており、年度末の退職数は毎年膨らむため、想定通りの傾向。

Point 2

2025年4月に「監督のタネ 東京研修センター」を開設。以降、約180人の対面・実技研修を実施。今後は技術者の定着率への効果を測りながら、カリキュラム等のブラッシュアップを継続的に実施する。

Point 1

■ 定着率の推移



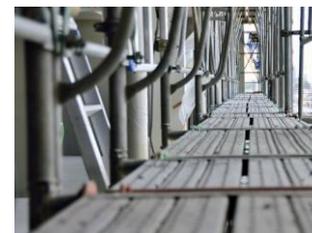
※ 定着率 = 当四半期末在籍技術者数 ÷ 前四半期末在籍技術者数 + 当四半期採用数) × 100

Point 2

■ 「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「監督のタネ 東京研修センター」を開設。
- 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。



SECTION 04

26年3月期 業績・配当予想



26年3月期 通期業績予想サマリ

Point 1 コア事業の建設技術者派遣を中心に採用費等の成長投資は継続強化。業界平均を上回る成長率を目指す。売上高、各段階利益は過去最高の更新を予想。

Point 2 営業利益率は、売上原価率の改善に加え、販管費率は株式報酬費用の計上を吸収して改善を見込み、前期比+0.8pt改善の10.0%を予想。

グループ技術者数

6,271人

前期比 +29.0%



連結売上高

38,000百万円

前期比 +26.6%



営業利益

3,800百万円

前期比 +37.5%
売上比 10.0%



Non-GAAP営業利益

4,425百万円

前期比 +32.9%
売上比 11.6%



経常利益

3,800百万円

前期比 +36.5%
売上比 10.0%



当期純利益

2,470百万円

前期比 +35.7%
売上比 6.5%



※ 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。

※ グループ技術者数は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。

26年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)

	2025/3期		2026/3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	30,015	100.0%	38,000	100.0%	+26.6%	+7,985
売上原価	21,706	72.3%	27,079	71.3%	+24.8%	+5,373
売上総利益	8,308	27.7%	10,921	28.7%	+31.4%	+2,612
販売費及び一般管理費	5,544	18.5%	7,121	18.7%	+28.4%	+1,576
営業利益	2,763	9.2%	3,800	10.0%	+37.5%	+1,036
Non-GAAP営業利益 ^{※1}	3,328	11.1%	4,425	11.6%	+32.9%	+1,096
経常利益	2,784	9.3%	3,800	10.0%	+36.5%	+1,016
当期純利益	1,820	6.1%	2,470	6.5%	+35.7%	+649
1株当たり当期純利益(円) ^{※2}	47.73	-	64.78	-	+35.7%	+17.05
グループ技術者数(期末、人) ^{※3}	4,861	-	6,271	-	+29.0%	+1,410

※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. 1株当たり当期純利益は、2025年10月1日付で実施の1対2の株式分割に伴う影響を遡及修正をしています。

※3. グループ技術者数は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。

26年3月期 事業別KPI（予想）

（単位：人、千円）

	2025/3期			2026/3期		
	上期	下期	通期	通期(予想)	前期比	前期差
採用数	1,502	1,209	2,711	3,544	+30.7%	+833
建設技術者派遣	1,348	1,031	2,379	3,000	+26.1%	+621
機電・半導体技術者派遣	95	97	192	297	+54.7%	+105
IT技術者派遣	59	81	140	247	+76.4%	+107
退職数	949	830	1,779	2,134	+20.0%	+355
建設技術者派遣	845	750	1,595	1,928	+20.9%	+333
機電・半導体技術者派遣	45	38	83	104	+25.3%	+21
IT技術者派遣	59	42	101	102	+1.0%	+1
在籍技術者数(期末)	4,482	4,861	4,861	6,271	+29.0%	+1,410
建設技術者派遣	4,071	4,352	4,352	5,424	+24.6%	+1,072
機電・半導体技術者派遣	273	332	332	525	+58.1%	+193
IT技術者派遣	138	177	177	322	+81.9%	+145
定着率	83.0%	85.6%	73.7%	74.6%	-	+1.0pt
建設技術者派遣	82.8%	85.3%	73.2%	73.8%	-	+0.6pt
機電・半導体技術者派遣	85.8%	89.7%	80.0%	83.5%	-	+3.5pt
IT技術者派遣	82.9%	86.6%	75.5%	78.3%	-	+2.7pt
稼働率（研修中含む）	92.6%	94.8%	93.7%	94.6%	-	+0.9pt
建設技術者派遣	92.5%	95.0%	93.8%	94.6%	-	+0.8pt
機電・半導体技術者派遣	91.2%	90.4%	90.8%	92.9%	-	+2.1pt
IT技術者派遣	98.2%	99.0%	98.6%	98.7%	-	+0.1pt

※ 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

26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

2025年9月30日を基準日、効力発生日を10月1日とする1対2の株式分割を実施予定。

		中間	期末	記念配当	合計
24/3期	分割考慮前	15.0円	30.0円	5.0円	50.0円
	分割考慮後	7.5円	15.0円	2.5円	25.5円
25/3期	分割考慮前	20.0円	40.0円	-	60.0円
	分割考慮後	10.0円	20.0円	-	30.0円
26/3期(予想)	分割考慮前	30.0円	50.0円	-	80.0円
	分割考慮後	15.0円	25.0円	-	40.0円

株式分割考慮前基準
+20.0円増配

配当金（分割考慮後）・配当性向の推移

(単位：円)



※ 分割考慮後の1株当たり配当金は、2023年10月1日付及び2025年10月1日付で実施の1対2の株式分割に伴う影響を遡及修正をしています。

※ 25/3期における自己株式取得(799,991千円)を含めた総還元性向は106.6%。
※ 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

SECTION 05

(参考)会社概要・事業概要



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	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
設立	2006年10月	従業員数	5,154人（連結、2025年3月末時点）
決算期	3月	拠点数	コプロコンストラクション 10拠点 コプロテクノロジー 4拠点
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 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 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
- 2025年 4月 「監督のタネ 東京研修センター」開設

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：4,664名

※2025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：520名

※2025年6月末時点

労働力の提供



派遣契約



派遣契約



準委任契約※2



顧客企業

※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



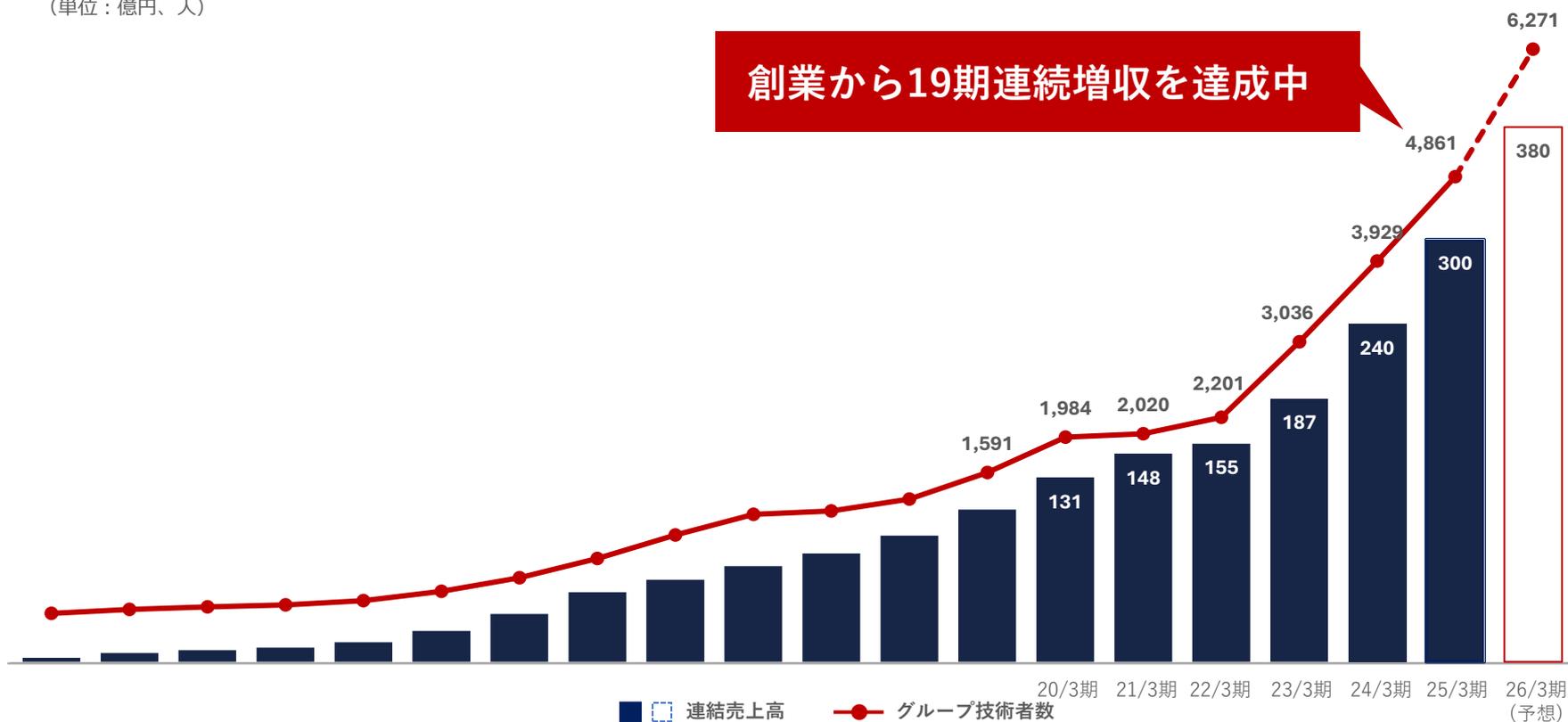
施工管理者

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)



※ グループ技術者数は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

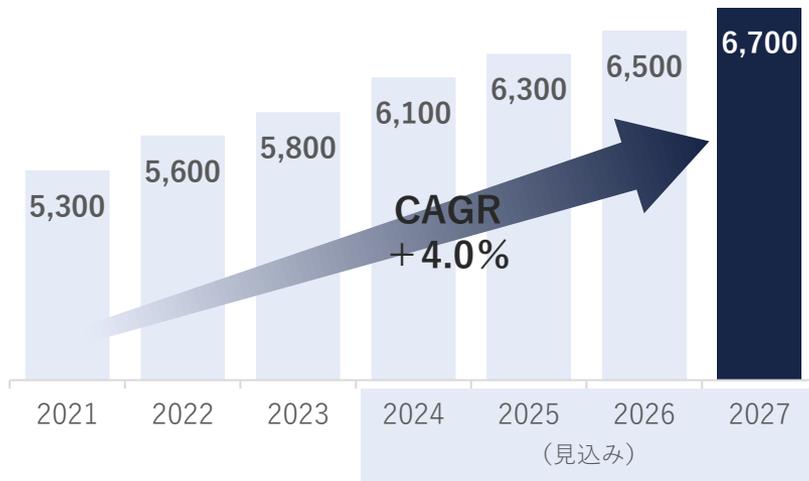
慢性的な労働人口不足によって、**技術者派遣市場は拡大トレンド**



建設業界向け人材サービス 市場規模の予測※

2027年度には、
2021年度比 **+26.4%拡大**の見込み

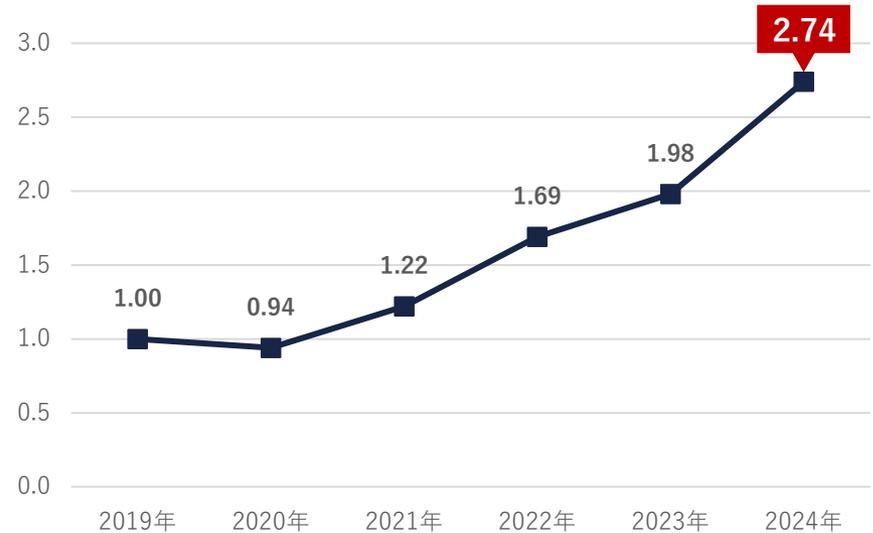
(単位：億円)



建設・不動産業界における求人数推移※

再開発事業や工場建設等の需要を背景に
施工管理を含む建設・不動産業界の求人数は
5年前の約3倍に増加

※2019年を1とする



※ 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

※ 出所：株式会社リクルート「転職市場は日進月歩 2024年度下半期、足元の動向は？2024年度 転職市場の動向」（データ対象：『リクルートエージェント』での建設・不動産業界の求人）より

SECTION 06

(参考)【再掲】中期経営計画の進捗状況



中期経営計画（前半3カ年）の成果

Point グループ採用数は、870人(22/3期実績)から3.1倍の2,711人(25/3期実績)にまで拡大。
この結果、グループ技術者数は2.2倍の4,861人に増加。

■グループ技術者数の推移 (単位：人)



■ コプロコンストラクション (建設技術者派遣事業)

● グループ技術者数

2.2倍

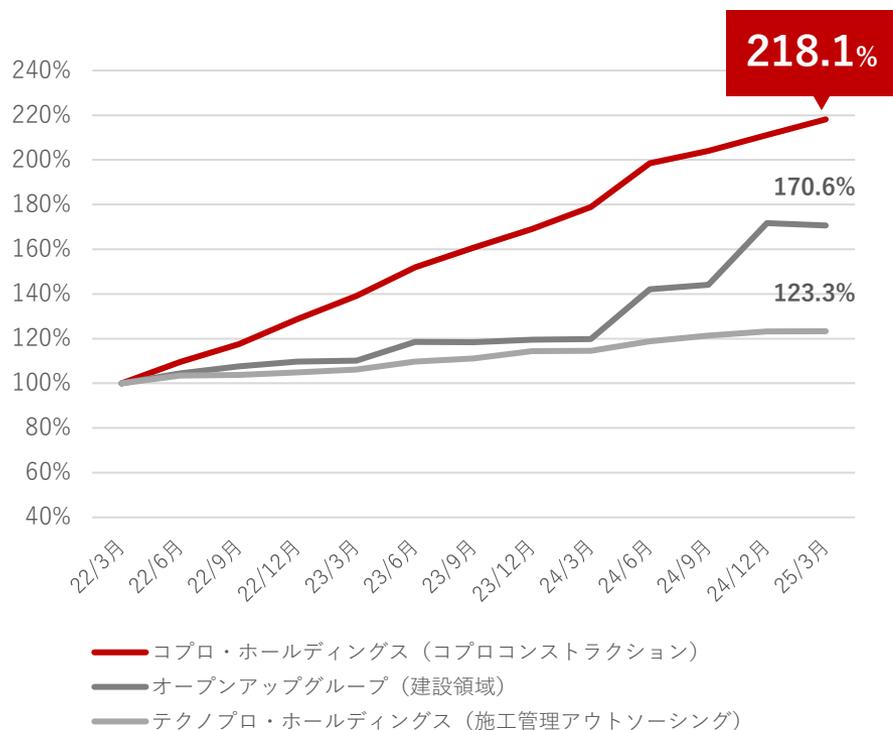
中期経営計画（前半3カ年）の成果

Point

メイン事業の建設技術者派遣は業界平均を上回る成長を実現。

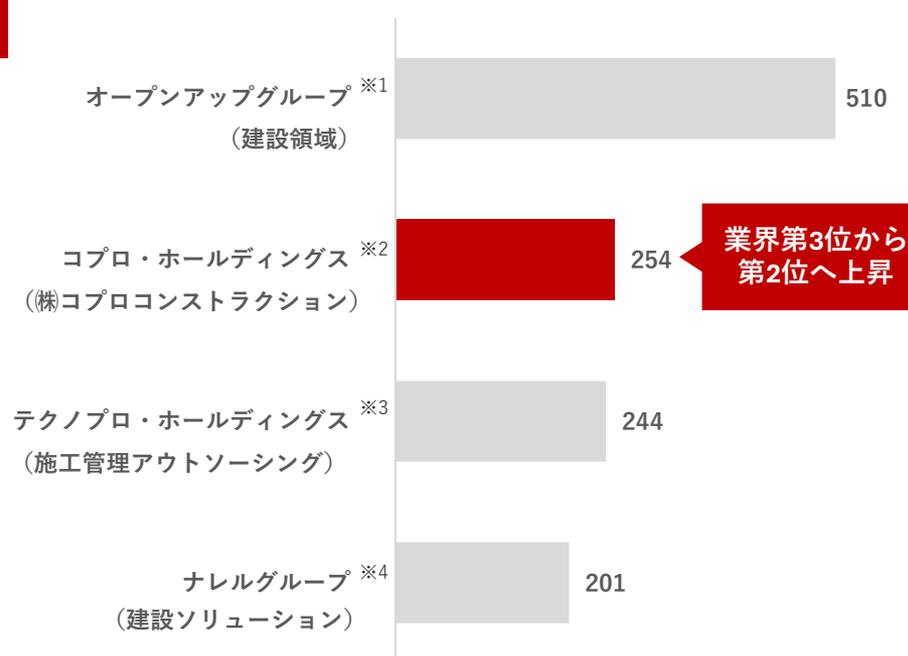
この結果、直近12カ月(LTM)の売上高基準で、業界第3位から第2位へ上昇。

■建設技術者数の推移



■建設技術者派遣の売上順位（上場企業4社）

(単位：億円)



※ 2025年5月14時点、各社公表資料より当社作成。

※1. (株)オープンアップグループ (建設領域)、売上高：25/6月期2Q LTM

※3. テクノプロ・ホールディングス(株) (施工管理アウトソーシング)、売上高：25/6月期2Q LTM

※2. (株)コプロコンストラクション、売上高：25/3期3Q LTM

※4. (株)ナレルグループ (建設ソリューション)、売上高：25/10期1Q LTM

中期経営計画（前半3カ年）の業績進捗

Point 1 中計前半戦の3カ年は想定を上回る快進撃。毎年度、売上高およびNon-GAAP営業利益は、2022年5月の中計公表時に策定した各年度の中計目標を超過達成。

Point 2 中計前半戦の3カ年で、連結売上高は1.9倍、Non-GAAP営業利益は1.8倍、EPSは1.9倍に成長。



中期経営計画（前半3カ年）

	22/3期	23/3期		24/3期			25/3期			22/3期比	
	実績	中計目標	実績	目標比	中計目標	実績	目標比	中計目標	実績		目標比
(単位：百万円)											
連結売上高	15,589	17,800	18,791	+5.6%	21,800	24,098	+10.5%	26,800	30,015	+12.0%	1.9倍
営業利益	1,621	—	1,321	—	—	2,141	—	—	2,763	—	1.7倍
Non-GAAP営業利益	1,841	1,300	1,606	+23.5%	1,900	2,437	+28.3%	2,700	3,328	+23.3%	1.8倍
1株当たり当期純利益(EPS)(円)	25.53	—	23.27	—	—	38.84	—	—	47.73	—	1.9倍
グループ技術者数	2,201	—	3,036	—	—	3,929	—	—	4,861	—	2.2倍

※ 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株当たり当期純利益は、2023年10月1日付及び2025年10月1日付で実施の1対2の株式分割に伴う影響を遡及修正をしています。

最終年度(27/3期) 財務業績目標の上方修正

Point 1 中期経営計画の最終年度(27/3期)の財務業績目標として、連結売上高470億円(当初目標比+70億円)、Non-GAAP営業利益62億円(同+12億円)、グループ技術者数8,000人(同+1,800人)に上方修正。

Point 2 EPSは92.50円を目標に設定。持続的なEPSの積み上げに対する資本市場からの期待値向上を目指す。



中期経営計画 (後半2カ年)

(単位：百万円)	25/3期	26/3期 (予想)				27/3期 (目標)				22/3期比
	実績	中計目標	修正目標	当初目標比	当初目標差	中計目標	修正目標	当初目標比	当初目標差	
連結売上高	30,015	33,000	38,000	+15.2%	+5,000	40,000	47,000	+17.5%	+7,000	3.0倍
営業利益	2,763	—	3,800	—	—	—	5,600	—	—	3.5倍
Non-GAAP営業利益	3,328	3,900	4,425	+13.5%	+525	5,000	6,200	+24.0%	+1,200	3.4倍
1株当たり当期純利益(EPS)(円)	47.73	—	64.78	—	—	—	92.50	—	—	3.6倍
グループ技術者数	4,861	—	6,271	—	—	6,200	8,000	+29.0%	+1,800	3.6倍

※ 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株当たり当期純利益は、2025年10月1日付で実施の1対2の株式分割に伴う影響を遡及修正をしています。

※ グループ技術者数は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。

(ご参考) 業績推移・目標サマリ

(単位：百万円)

	中期経営計画期間										
	22/3期	23/3期		24/3期		25/3期		26/3期		27/3期	
	通期実績	通期実績	前期比	通期実績	前期比	通期実績	前期比	通期(予想)	前期比	通期(目標)	前期比
売上高	15,589	18,791	+20.5%	24,098	+28.2%	30,015	+24.6%	38,000	+26.6%	47,000	+23.7%
営業利益	1,621	1,321	△18.5%	2,141	+62.0%	2,763	+29.1%	3,800	+37.5%	5,600	+47.4%
Non-GAAP営業利益 [※]	1,841	1,606	△12.8%	2,437	+51.7%	3,328	+36.5%	4,425	+32.9%	6,200	+40.1%
当期純利益	962	864	△10.2%	1,463	+69.3%	1,820	+24.4%	2,470	+35.7%	3,600	+45.7%
1株当たり当期純利益(EPS)	25.53	23.27	△8.9%	38.84	+66.9%	47.73	+22.9%	64.78	+35.7%	92.50	+42.8%
グループ在籍技術者 [※]	2,201	3,036	+37.9%	3,929	+29.4%	4,861	+23.7%	6,271	+29.0%	8,000	+27.6%

※ 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。

※ 1株当たり当期純利益は、2025年10月1日付で実施の1対2の株式分割に伴う影響を遡及修正をしています。

※ グループ技術者数は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。

(ご参考) 株価推移



SECTION 07

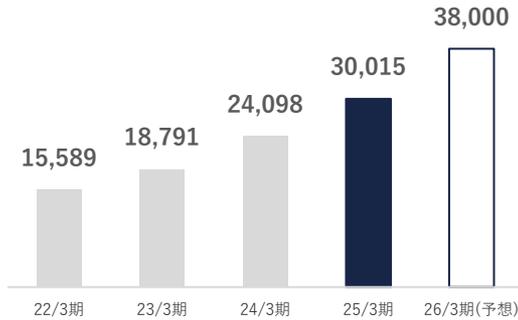
(参考)ヒストリカルデータ



連結業績推移

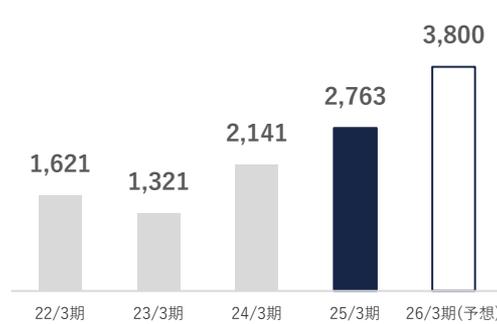
売上高

(百万円)



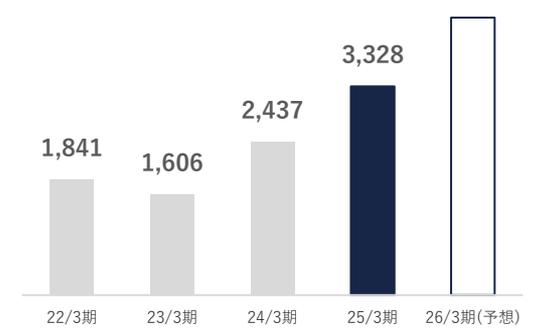
営業利益

(百万円)



Non-GAAP営業利益

(百万円)



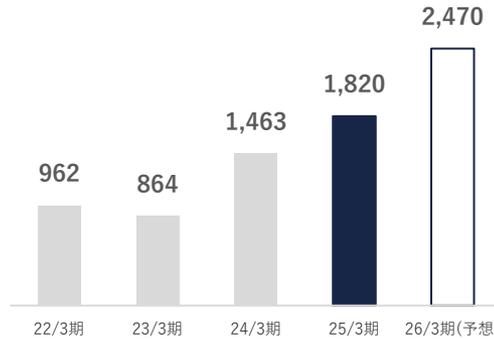
経常利益

(百万円)



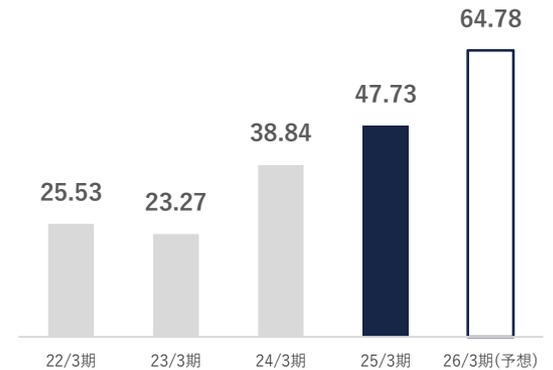
親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)



1株当たり当期純利益

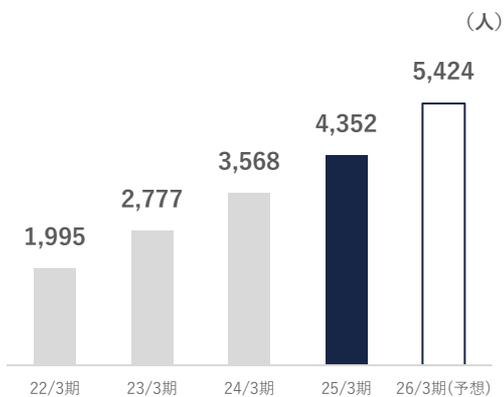
(円)



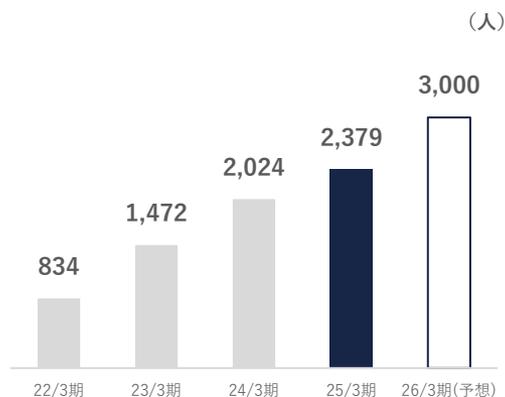
※ 1株当たり当期純利益は、2023年10月1日付及び2025年10月1日付で実施の1対2の株式分割に伴う影響を遡及修正をしています。

KPI推移：建設技術者派遣

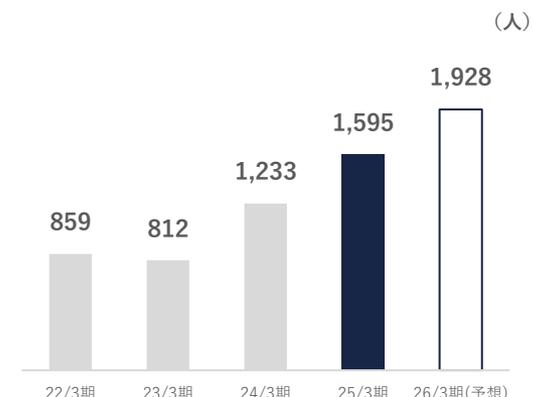
在籍技術者数



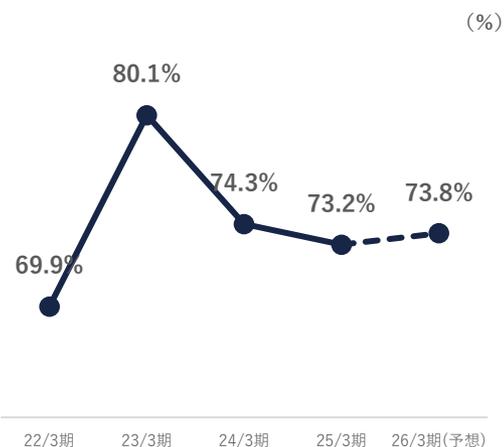
採用数（新卒含む）



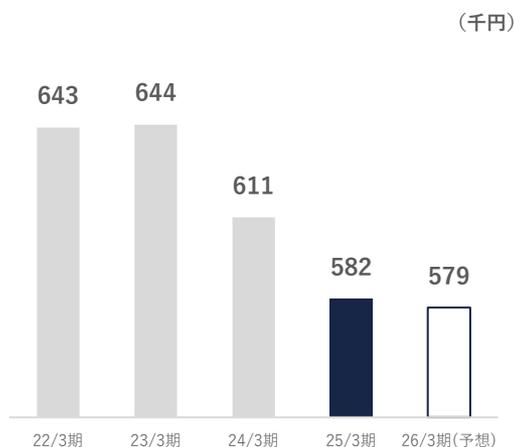
退職数



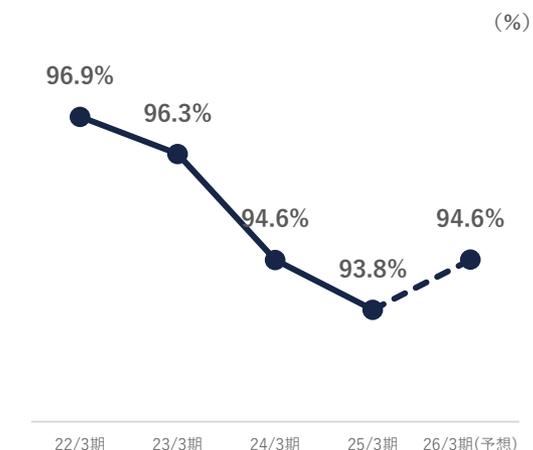
定着率



売上PH



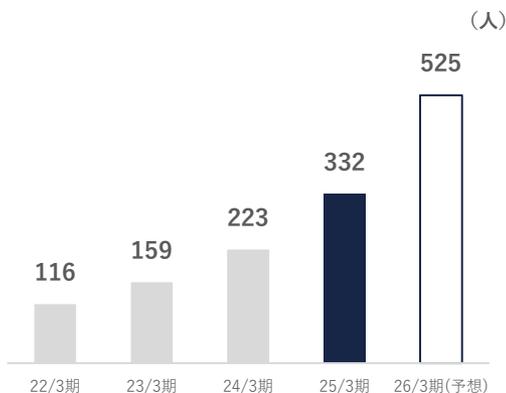
稼働率



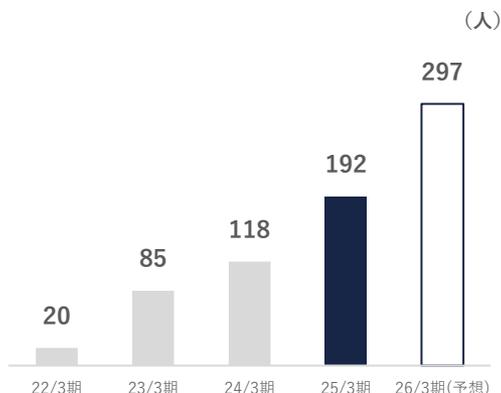
KPI推移：機電半導体技術者派遣・請負、IT技術者派遣

■機電半導体技術者派遣・請負

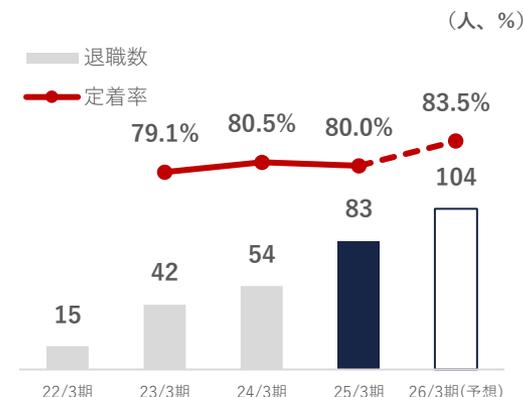
在籍技術者数



採用数（新卒含む）

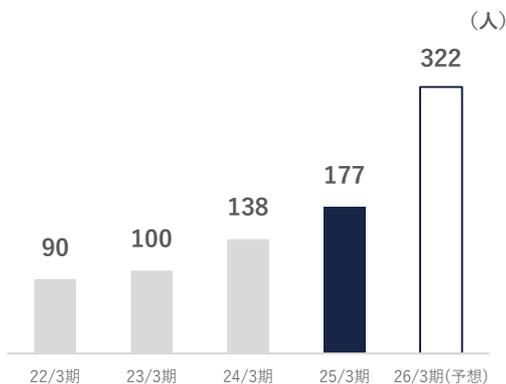


退職数・定着率

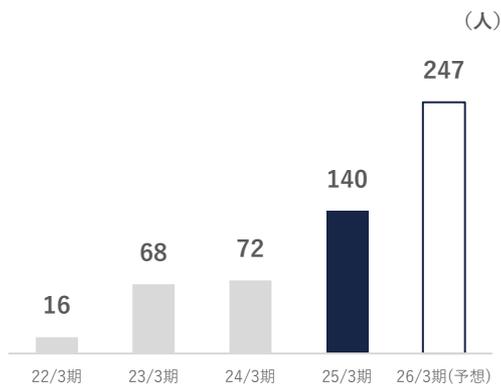


■IT技術者派遣

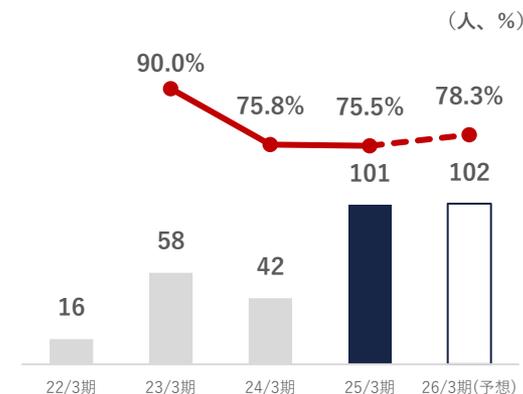
在籍技術者数



採用数（新卒含む）



退職数・定着率



※ IT技術者派遣の定着率は、ITフリーランスを除く派遣技術者のみの数値です。

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.daiwair.co.jp/mm/sb/input?id=34957059>



スポンサードレポート

➤ シェアードリサーチ

<https://sharedresearch.jp/ja/companies/7059>



➤ SESSAパートナーズ

<https://www.sessapartners.co.jp/research-report/copro>

