

2026年6月10日

各位

会社名 株式会社コプロ・ホールディングス
代表者名 代表取締役社長 清川 甲介
(コード：7059、東証プライム・名証プレミア)
問合せ先 執行役員 管理本部長経営企画室長 松田 高志
(TEL. 052-589-3065)

2026年3月期通期 アナリスト・個人投資家合同決算説明会 質疑応答要旨

2026年5月18日開催のアナリスト・個人投資家合同 2026年3月期通期決算説明会における質疑応答要旨を開示いたします。なお、質疑応答要旨については、ご理解いただきやすいように表現の変更や加筆・修正を行っています。

【2026年3月期通期決算 ご参考資料】

■決算短信

https://www.copro-h.co.jp/ir/upload_file/tdnrelease/7059_20260514535934_P01_.pdf

■決算説明資料

https://www.copro-h.co.jp/ir/upload_file/tdnrelease/7059_20260515538357_P01_.pdf

■ファクトブック

https://www.copro-h.co.jp/ir/upload_file/tdnrelease/7059_20260515538679_P01_.pdf

■2026年3月期剰余金の配当および 2027年3月期配当予想に関するお知らせ

https://www.copro-h.co.jp/ir/upload_file/tdnrelease/7059_20260515538603_P01_.pdf

■決算説明書き起こし (ログミーFinance)

<https://finance.logmi.jp/articles/384678>

■決算説明動画 (ログミーFinance YouTube チャンネルに掲載)

<https://www.youtube.com/watch?v=aZB020hVcAo>

【質疑応答要旨】

Q：建築資材の値上がりや、原油やナフサの価格高騰等による事業環境への影響は。

A：建設業界は建設資材や人件費の上昇により、大手ゼネコンでは採算性を重視して受注案件を厳選する動きが見られるものの、他業界と比較しても顕著な高齢化と若手不足という構造的課題に起因する人手不足は一段と深刻化しており、引き続き高い人財需要を見込んでいます。

また、現時点で中東情勢やナフサ価格高騰を理由とした派遣契約の解約等の影響は発生しておりません。一般的に、建設現場で資材調達の遅れが生じた場合は工期の延長（スケジュールの後ろ倒し）となるため、技術者派遣の需要が急減するリスクは低いと判断しております。

Q：人口に限りがある中、日本国内のみで採用を行った場合、在籍技術者数は何年頃までに何名まで増やすことが可能か。

A：日本の労働人口減少を見据えると、国内採用だけでなく海外人財の活用も必要になると認識しておりますが、採用効率の向上と定着率の改善により、まだ十分に拡大の余地があると考えております。まずは、27/3期の目標であるグループ技術者数 8,389 人の達成に向けて尽力してまいります。

Q：コプロコンストラクションの定着率がここ数年、下降トレンドにあるが、要因は何か。また、業界未経験者と経験者の入社後の定着率に違いはあるか。

A：24/3期通期の定着率は74.7%でしたが、26/3期通期の定着率は71.5%と、3.2ポイント低下しています。

要因としては、未経験人財の採用の拡大に伴い、離職が発生しやすい若年層の技術者の構成比が高まっていることが背景にあります。経験者と未経験者の定着率は10%程度の差があります。

Q：26/3期の定着率が下落した具体的な理由は。

A：26/3期は、期中に複数のプロジェクトが同時期に竣工を迎えたことに伴い、一時的に契約終了が重なりました。その後、次の現場への再配属にタイムラグが生じたことで待機期間が発生し、結果として退職にいたる技術者数が増加しました。

Q：建設技術者派遣事業において内定承諾率が低下している具体的な要因と、その改善策は。

A：内定承諾率の低下につきましては、主力媒体の応募数減少を補うため、他の求人媒体を活用したことによる応募層の変化が主な要因です。新たに活用した媒体で応募数は確保できたものの、当社の求めるターゲット層とのミスマッチや志望度の低さが見られ、結果として選考辞退を招く形となりました。27/3期は、媒体ごとの採用予算配分の最適化を図り、歩留まりをコントロールしてまいります。

Q：2025年11月末以降、コプロコンストラクションの在籍技術者数が4ヶ月連続で減少している背景は。

A：在籍技術者数の減少につきましては、複数の要因が重複したことによるものと認識しております。一つは、期中に複数のプロジェクトが同時期に竣工を迎えたことに伴い、一時的に契約終了が重な

ったことです。次の現場への再配属にタイムラグが生じたことで待機期間が発生し、結果として退職にいたる技術者数が増加しました。また、採用面においても、主力媒体からの応募数が想定を下回り、非正規雇用向けの媒体も活用して集客を図りましたが、志望度やマッチング面での課題があり、採用数の進捗に遅れが生じ、在籍人数の減少を招きました。

Q：27/3期の建設技術者派遣における売上単価64万1,000円という強気な予想について、その内訳のイメージは。

A：開示している26/3期通期の平均売上単価59万1,000円は、未経験人財が中心のコプロコンストラクションのみの数値です。一方、27/3期の平均売上単価は、2026年3月に買収したトライトエンジニアリングを合算した数値となっています。同社は経験者人財が中心であるため、売上単価が高いことから、平均値を引き上げています。

Q：27/3期の連結売上高予想570億円が保守的に見えるが、IT事業部の売却による売上高の剥落が主要因か。

A：ご指摘の通り、売上高予想が前期比で抑えられている主な要因は、IT事業部の売却に伴う売上高の剥落によるものです。これに加え、当期は直近で実施したM&AのPMIにリソースを集中させ、シナジー創出に向けた社内基盤を確実に固める期間と位置付けております。そのため、通期予想についてはPMIの進捗を見極めつつ、一定の不確実性を織り込んだやや保守的な前提で策定いたしました。まずは公表予算の確実な達成を目指してまいります。

Q：27/3期の償却前営業利益予想55億円が、2026年1月15日の買収公表時に開示した資料に記載のトライトエンジニアリングとの単純合算値58億円を下回る理由は。また、統合に伴う一過性コストは27/3期で出し切る認識でよいか。

A：27/3期は、トライトエンジニアリングのPMIや本社移転に伴う一時費用を約7億円見込んでいるほか、本社移転や法定雇用率引き上げに伴う障害者雇用拡大など、固定費の増加を約3億円、合計約10億円のコストを見込んでおります。また、業績予想の確実性を担保するための人件費の前提条件として、期中の増員計画が遅延なく100%充足する前提で通期の人件費を最大値で織り込んでいます。実際の運用においては、入社時期の月ズレや期中の要員変動等により、進捗が下振れる可能性が考えられますが、現時点では保守的に算定し、予算を堅実に構築しています。

28/3期はIFRS適用により、のれん償却費約21億円が費用計上されなくなるほか、上記の一時費用約7億円が剥落するため、利益の押し上げ要因となる見込みです。

Q：トライトエンジニアリングとのM&A実施によるメリットや現状の課題は。

A：トライトエンジニアリングは当社と同一のビジネスモデルを有しており、現時点で特段の課題は認識しておらず、非常に多くのメリットを感じております。また、組織文化が似ていることから、今後の統合作業につきましても、スムーズに進捗するものと考えております。

Q：今後のトライトエンジニアリングおよびコプロコンストラクションのオーガニックな成長はどの程度か。

A：今後のオーガニック成長につきましては、2桁増を目指してまいります。

Q：派遣先企業とのマッチングを見極めた上で、正社員としての転籍を支援するような事業をさらに強化していく考えはあるか。

A：2026年3月にグループインしたトライトエンジニアリングは、紹介予定派遣を含めた人材紹介サービスに強みを持っており、グループの新たな強みとして積極的に拡大していく計画です。

Q：27/3期末にIFRS移行に伴うのれんの再評価を実施するが、26/3期末時点ののれん278億円の一部が「顧客資産」「ブランド」などに振り替わる可能性はあるか。残るのれんの想定金額と、IFRS移行後に減損リスクが発生する利益水準のラインをどう見ているか。

A：IFRS移行に伴う無形資産への振替額、および残るのれんの具体的な想定金額については、現在、精査中であるため現時点での回答は差し控えます。減損リスクが発生する利益水準についても具体的な数値はお示しできませんが、現在、公表している業績予想を確実に達成していくことが、結果として減損リスクを最も抑制できるものと考えています。

今後については、事業の業績進捗だけでなく、金利の変動をはじめとする外部環境の変化も十分に注視し、適切なリスク管理と業績管理に努めていきます。

Q：トライトエンジニアリングの株式取得に伴う短期借入金292億円のリファイナンスの進捗状況と、公募増資等のエクイティファイナンスの可能性は。

A：短期銀行借入292億円のリファイナンスに関しては、本年10月を目処に、金融機関との間で長期借入金へ借り換える交渉に概ね目途が付いております。なお、公募増資等のエクイティファイナンスにつきましては、現時点で予定しているものはございません。

Q：長期借入金へリファイナンスを予定している借入金292億円は、何年返済を予定しているか。

A：返済期間については、只今、金融機関と交渉中のため、現時点での回答は差し控えます。

Q：企業買収計画が近くあるか。

A：当社グループの持続的な成長や企業価値向上のための手段の一つとして、M&Aは常に選択肢として検討しています。現時点で具体的にお知らせできる決定事実はありませんが、今後、公表すべき事案が生じた場合には、速やかに開示します。

Q：名古屋の本社移転、およびコプロコンストラクション営業本部の東京移転による変化はあるか。

A：名古屋本社の移転については、2026年5月に実施したばかりであるため、今後の効果を注視してまいります。また、コプロコンストラクション営業本部の東京移転については、当初期待した水準に対してまだこれからの部分はあるものの、現状におきまして、関東エリアは全体の業績向上を牽引しております。関東エリアは国内投資の大部分を占めることから、伸び代が大きく、今後の成長に期待できるものと考えております。

Q：本社を移転した狙いと地代家賃の金額は。

A：具体的な金額の開示は控えますが、今回の移転では、当社本社のほか、名古屋市内に分散していたコプロコンストラクションおよびコプロテクノロジーの各拠点を集約するとともに、東京・品川に続く対面式研修施設を開設しており、グループ会社間のさらなる連携や技術者に対する教育研修サービスの拡充を目指していきます。

Q：バックオフィス領域での取り組みは。

A：現在はトライトエンジニアリングのグループインに伴い、管理機能の集約やオペレーション業務の統合、システムの共通化など、グループ全体のコスト低減と付加価値の向上に向けて取り組んでいます。

Q：次期中期経営計画以降も累進配当は継続するのか。

A：28/3期以降の配当方針につきましては、2027年5月に予定しております次期中期経営計画の公表までお待ちください。

Q：配当を年1回に集約して事務費を軽減し、その分を配当にというような構想はあるか。

A：現時点で具体的な検討はしていませんが、今後も株主還元のあり方を総合的に勘案しながら検討していきます。

Q：株主優待制度の導入は考えているか。

A：当社は、配当による直接的な利益還元を主軸としているため、現時点で株主優待制度の導入は予定していません。しかしながら、株主層の拡大や企業価値向上に向けた施策として優待制度の有効性も認識しており、今後の株主還元のバランスを考慮する中での一案として、引き続き検討課題としていきます。

Q：今後の投資家との対話における変更点やこれから検討していることはあるか。

A：今後もIRセミナーの定期開催等を通じて、投資家のみなさまとの接点を持ち、公平かつ透明度の高いコミュニケーションを継続していきます。

Q：業績、成長性、そして高還元にもかかわらず株価が評価されていない気がする。社長から見て、この点についてどう感じているか。

A：現在の株価水準については、当社の成長性がまだ十分に反映されていないと考えています。しかしながら、株価は市場で決定されるものであるため、当社としては、公表している27/3期業績予想の達成に全力を尽くすとともに、中長期的な成長にご期待をいただけるよう、次期中期経営計画の策定を進めています。なお、次期中期経営計画は、2027年5月の27/3期通期決算発表と同タイミングでの公表を予定しています。

以上