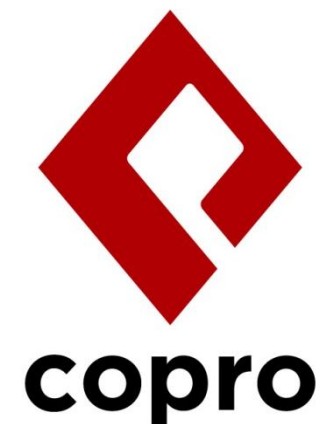


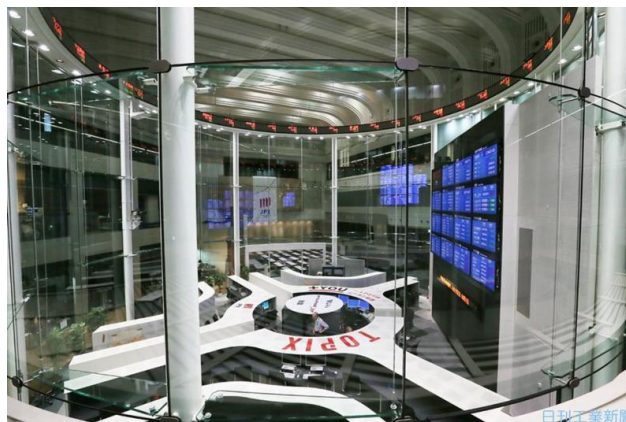


会社説明会資料

2020年12月5日(土)

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）

当社は2020年9月11日をもちまして、
東京証券取引所 市場第一部、名古屋証券取引所 市場第一部へ
市場変更をいたしました。



これもひとえに皆様のご支援の賜物と感謝申し上げますとともに、
役職員一同、より一層の企業価値向上に努めてまいりますので、
今後とも倍旧のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

1. コプロ・ホールディングスについて____	P. 3
2. 成長イメージと事業環境_____	P.1 5
3. 成長戦略_____	P.1 9
4. 株主還元_____	P.2 8

【補足資料】2021年3月期業績見通し・株式の状況

・ 1. 上期業績概要・通期業績予想_____	P.3 1
・ 2. K P I 分析_____	P.3 8
・ 3. 売上高分析_____	P.4 3
・ 4. 株式の状況_____	P.4 7

1. コプロ・ホールディングスについて

会社概要

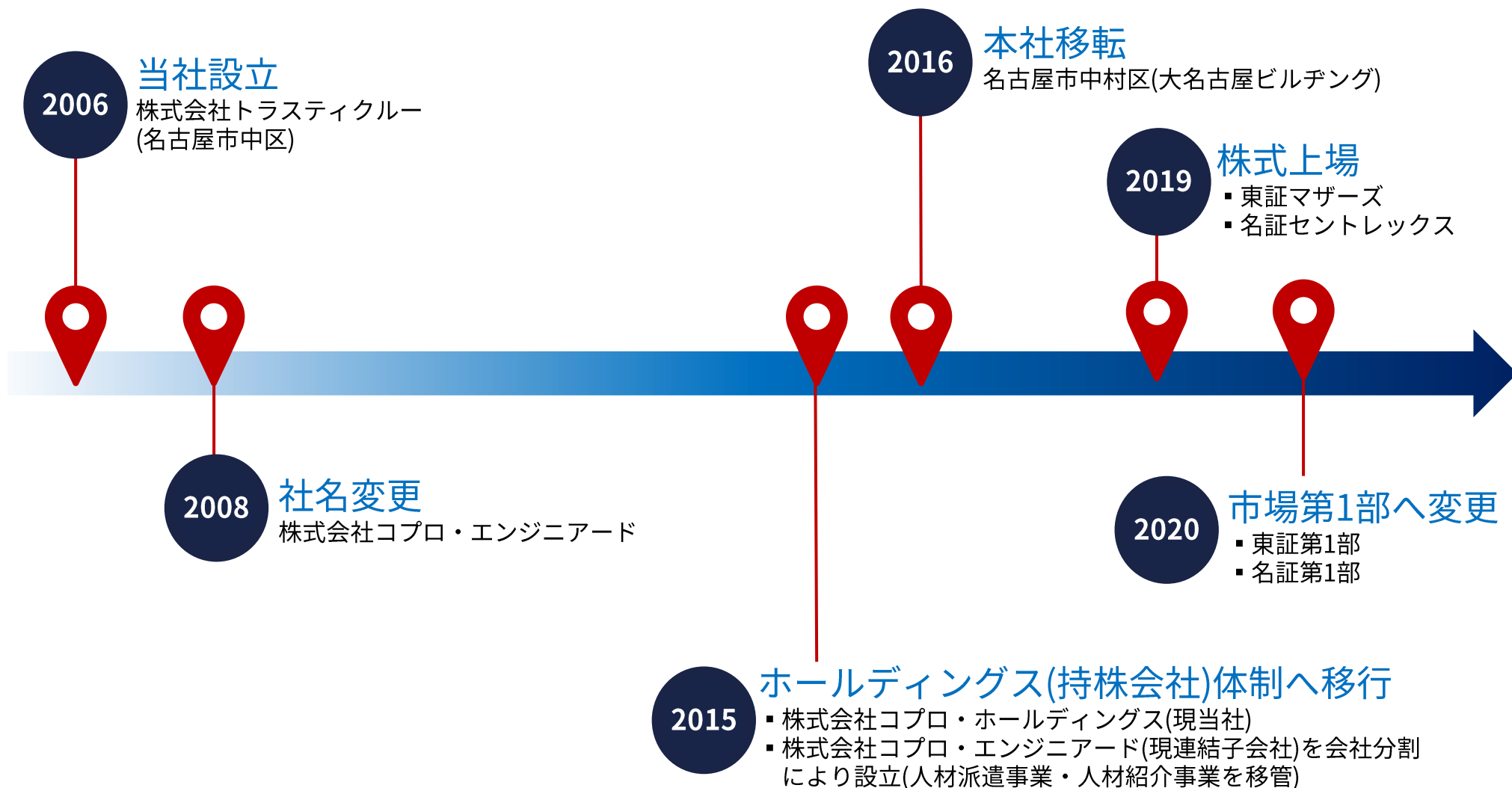


会 社 名	株式会社コプロ・ホールディングス
代 表 者 名	代表取締役社長 清川 甲介
本 社	愛知県名古屋市中村区名駅三丁目 28番12号
設 立	2006年10月
決 算 期	3月
上 場 市 場	東証第1部・名証第1部
証券コード	7059
事 業 内 容	建設業界を中心とした人材派遣事業、人材紹介事業
連結子会社	株式会社コプロ・エンジニアード COPRO GLOBALS PTE. LTD.
従 業 員 数	2,286人（連結ベース、2020年9月末現在）
支 店 数	19支店（2020年9月末現在）

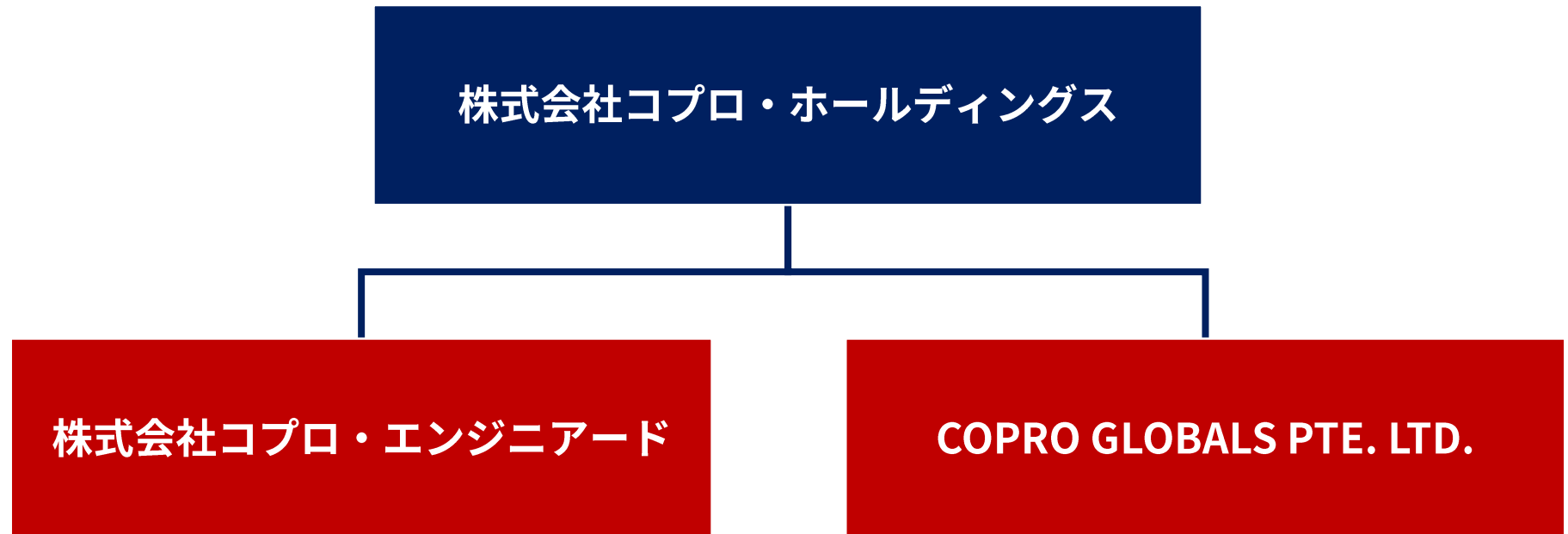
代表取締役社長 清川 甲介



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。
大手建設系アウトソーシング会社で営業を5年経験し、同社の社長を経て、2006年に当社を立ち上げる。



- 純粋持株会社であるコプロ・ホールディングス及び連結子会社2社で構成



【事業内容】

- 日本国内における建設技術者派遣事業及び人材紹介事業

【事業内容】

- A S E A N（東南アジア）における人材育成及び人材派遣事業・人材紹介事業の実現に向け、現地での情報収集及び事業戦略機能の構築

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

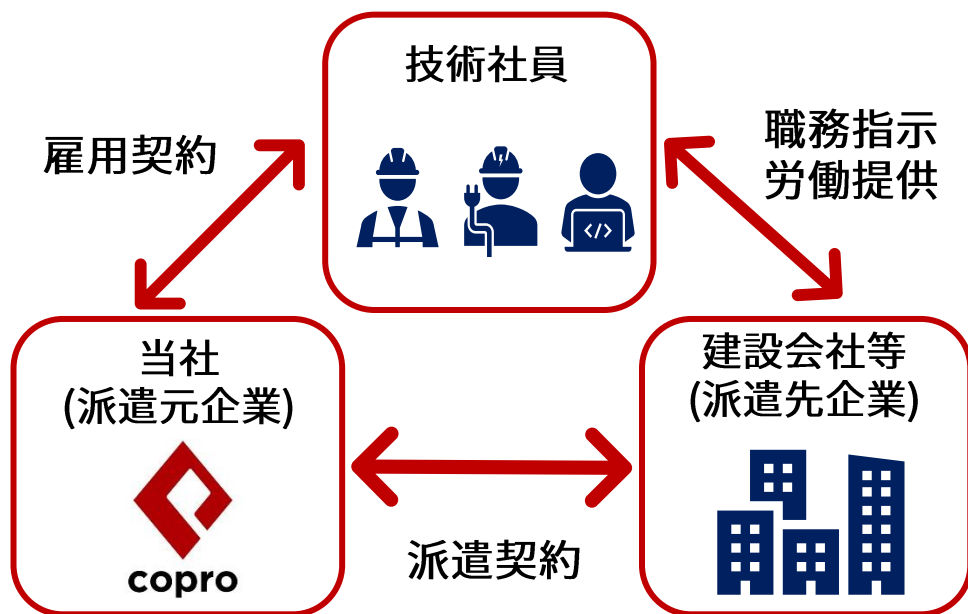
志をもって事を成す
目標にコミットし、プライドをかけて全力で共に成し遂げる。
そんな「志事」を通して、全社員で成長する。

ビジネスモデル

- 建設業界を中心とした技術者派遣事業を運営
- 建設現場における「施工管理者」(＝現場監督)をはじめとした技術者を派遣

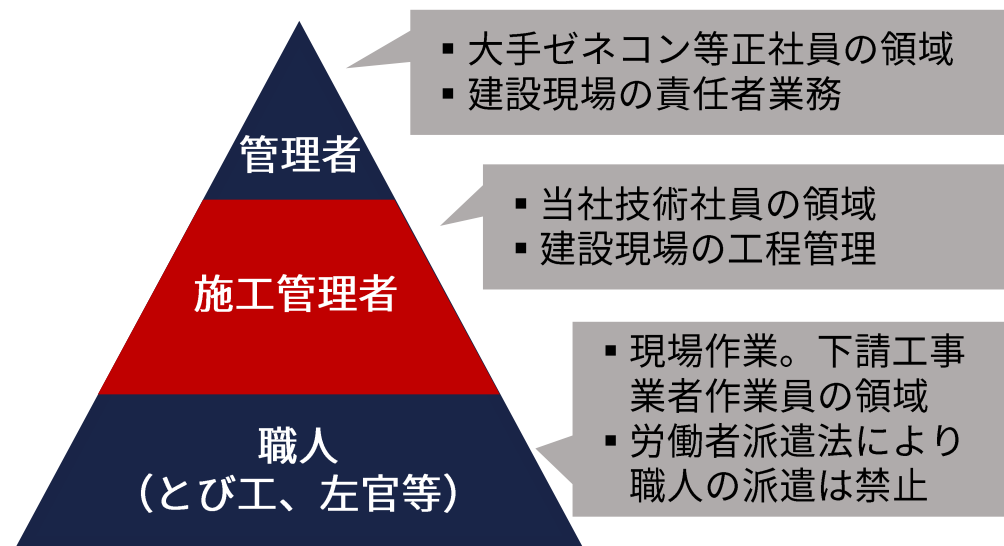
当社グループのビジネスモデル

- 建設業界を中心に技術者を派遣
- 当社グループは技術社員と雇用契約を締結し、派遣先企業に派遣



当社グループの派遣業務内容

- 建設会社の正社員が担う管理者と、各種職人の間に入り、建設プロジェクトの管理を実施
- 主な業務として①工程管理、②安全管理、③品質管理、④原価管理業務を実施



建設業界に精通した
コミュニケーション
スキルの高い
技術社員を派遣

当社グループの技術社員の強みは、高いコミュニケーション力。
採用面接ではコミュニケーション力と人柄を重視。
未経験者からベテランまで、各プロジェクト現場のニーズに合わせて技術社員を派遣。

業種	主な派遣業務の内容	業種	主な派遣業務の内容
建築	高層ビルやマンション、商業施設、工場等における新築・改修工事に伴う施工管理・設計補助業務	CAD	建築、土木、設備、プラントにおけるCADオペレーター(コンピューターによる設計図の作図)業務
土木	道路工事、護岸工事、造成工事、トンネル工事、橋梁工事等に伴う施工管理・設計補助業務	その他	建築、土木、設備、プラントにおける事務業務
設備	高層ビルやマンション、商業施設、工場等における新築・改修工事に伴う設備工事(空調・衛生・電気)の施工管理・設計補助業務		

プラント技術者派遣

高いマネジメント能力と
専門分野に精通した
エクスパートを派遣

石油やガスなどのエネルギーをはじめ、機械、電気、環境、化学など
様々な領域で専門知識と豊富な技術社員を雇用。



業種区分	主な派遣業務の内容
プラント	各種プラント(鉄鋼、化学、繊維、電気、ガス、石油化学製品、食品等の製造工場)における新築・改修工事に伴う施工管理・設計補助業務

人財派遣ビジネスの4つの柱

建設業界における
「人財創出の
プラットフォーム企業」
を目指す

人材を見出し、育て、付加価値の高い「人財」として建設業界へ派遣し、派遣先・技術社員・コプロのWin-Win-Winの関係を構築。
人財派遣ビジネスの4つの柱「採用・育成・マッチング・定着」を追求し、コプロ品質の確立に取り組む。

【採用】

- 全国に支店、サテライトオフィスを展開し、採用拠点を整備
- 自社運営求人サイト「現キャリ」を運営

【育成】

- 教育の場として自社研修施設「監督のタネ」を東京、千葉、大阪、名古屋の4ヶ所に設置
- 専門講師が独自カリキュラムにより教育
- 未経験者から経験者まで幅広くスキルアップを支援

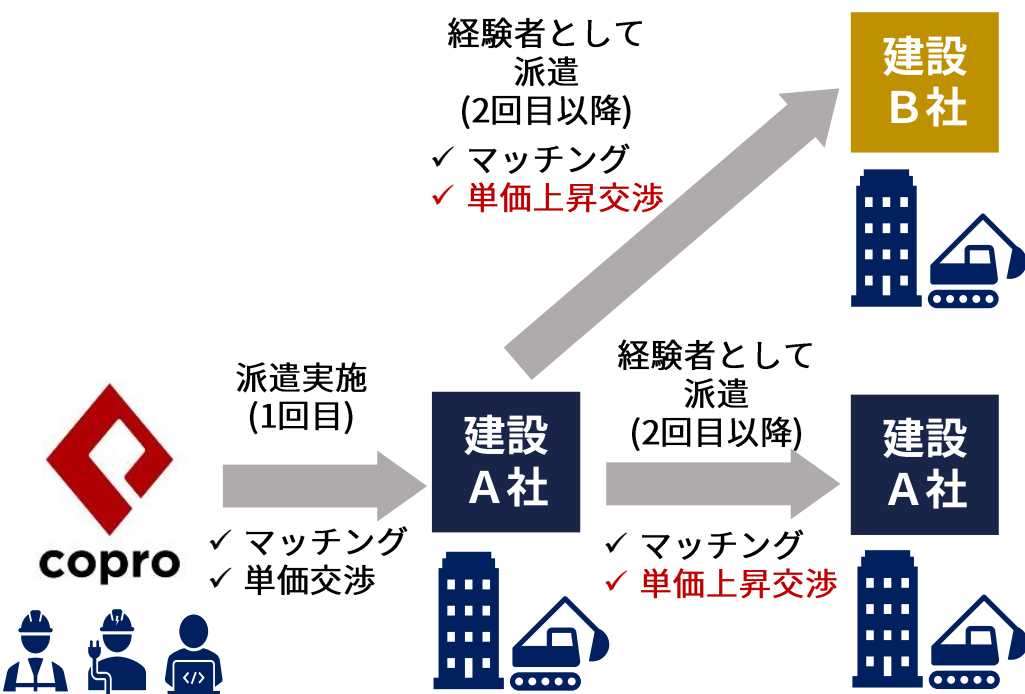
人財派遣ビジネスの4つの柱

【マッチング】

- 自分らしい多様な働き方や条件を求める技術社員、一人ひとりに向き合い派遣先を検討
- 当社グループが適切な派遣先へのマッチングを実現
- 技術社員の経験値向上により2回目以降の単価上昇を実現

【定着】

- 技術社員の満足が顧客である派遣先の満足につながるの考えから、派遣後のアフターフォローに注力。
- 専門担当者が定期的に訪問し、包括的なケアを実施。



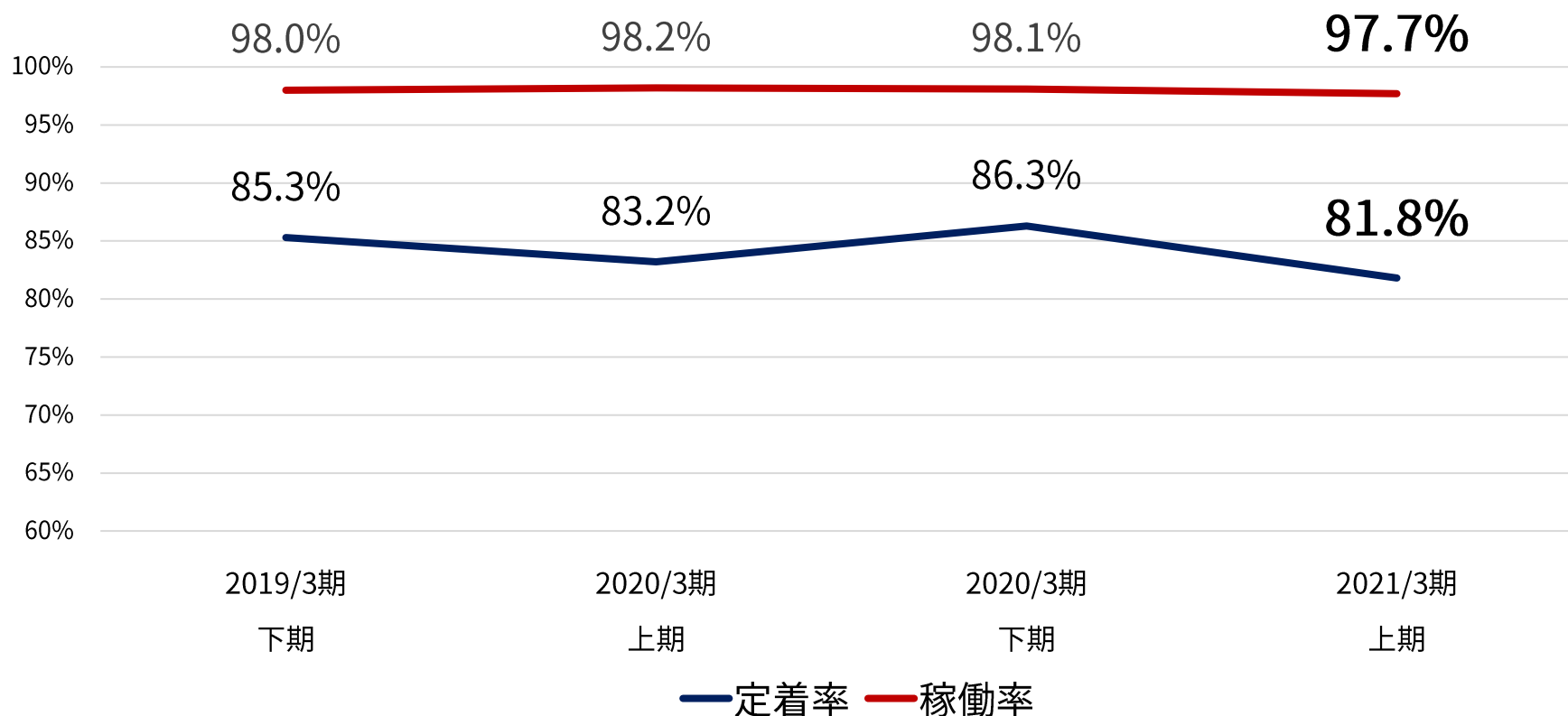
- キャリアアップの相談（資格取得、次のシフト先）
- 健康管理（安全衛生管理、長時間労働改善）
- メンタル面のケア



技術社員がモチベーション高く働ける
環境づくりを推進

定着率・稼働率

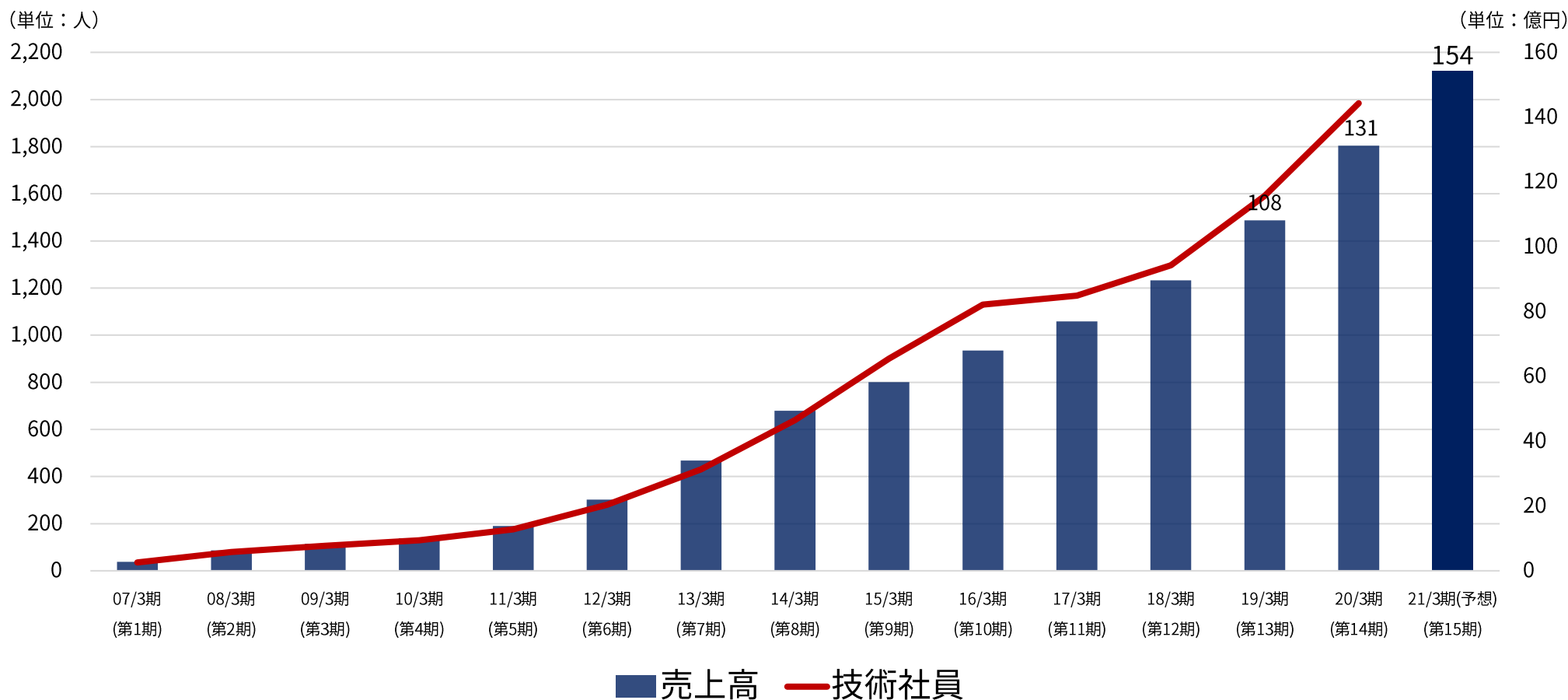
- 2021年3月期上期の定着率は、コロナ禍においても81.8%と業界の中でも高い水準で推移
- 稼働率は休職等を除くと実質100%



※定着率＝期末の技術社員数÷(半期前の技術社員数＋当該期間の採用人数)×100

創業からの売上高推移

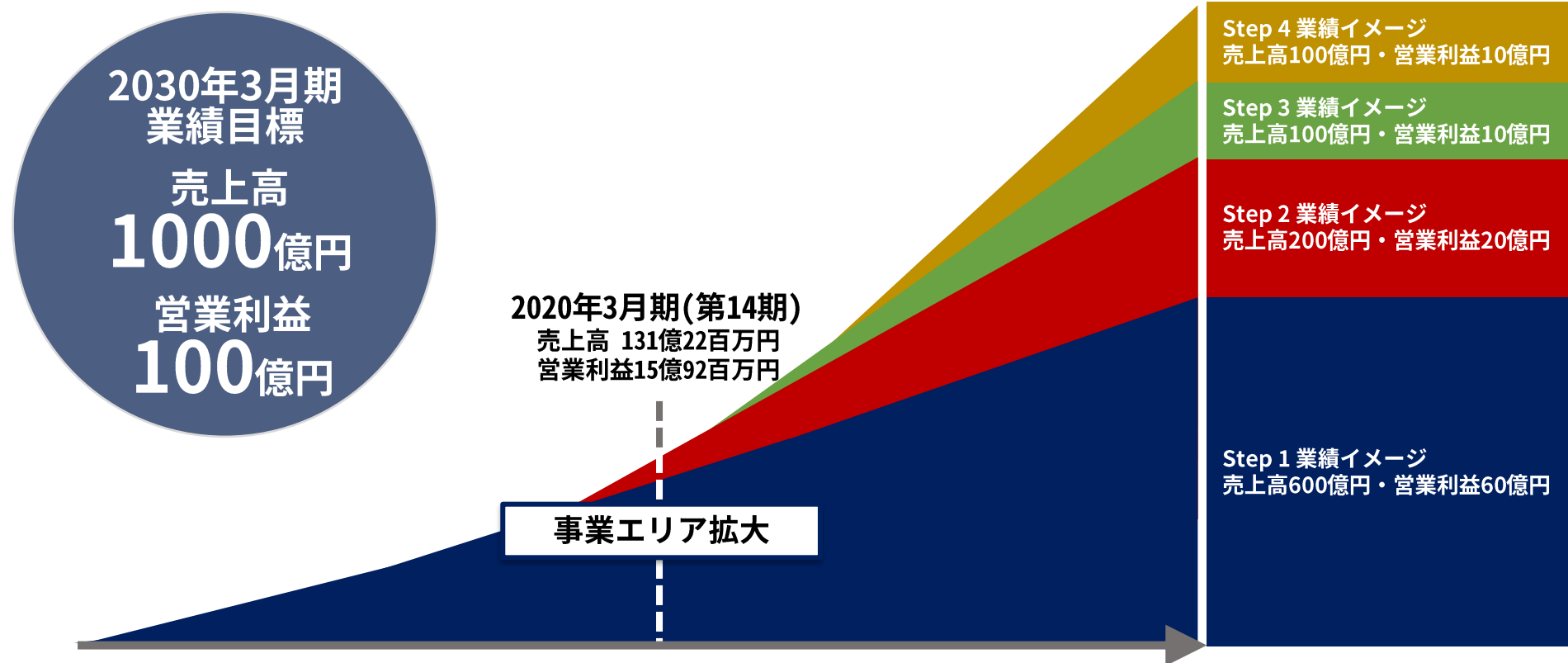
- 創業から14期連続増収を達成
- 2021年3月期(第15期)は過去最高の売上高を見込む



2. 成長イメージと事業環境

10年後の成長イメージ

- ✓ **Step 4** M&A戦略・新規事業の検討
- ✓ **Step 3** グローバル事業の推進
- ✓ **Step 2** プラント技術者派遣のシェア拡大
- ✓ **Step 1** 建設技術者派遣マーケットの更なる深耕

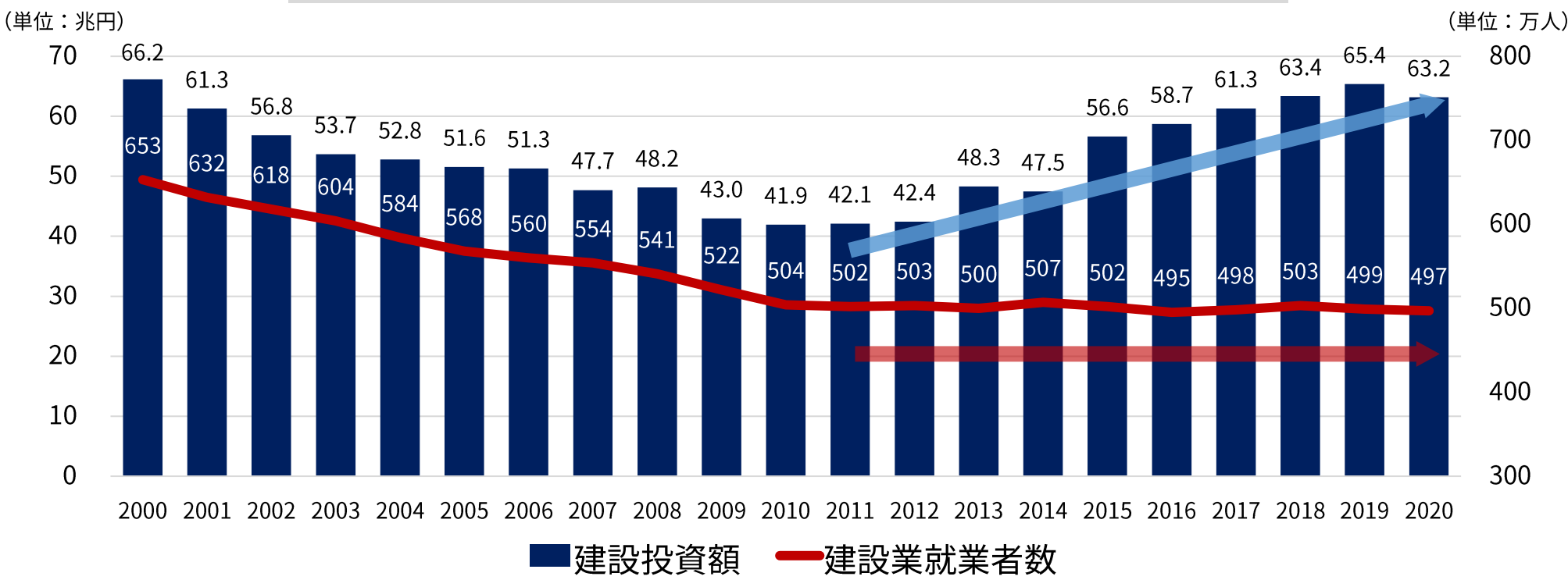


成長を支える堅調な事業環境①

- 建設投資額は東京オリンピック需要後も、再開発やインフラ整備、自然災害への対策需要等を背景に堅調に推移。
一方、就業者数は1997年をピークに減少傾向に入り、近年は横ばいで推移



エンジニア派遣に対する足もとの需要は堅調



※建設投資額：国土交通省「建設投資見通し」(2020年10月12日)
※建設業就業者数：総務省「労働力調査」(2020年は2020年8月分を記載)

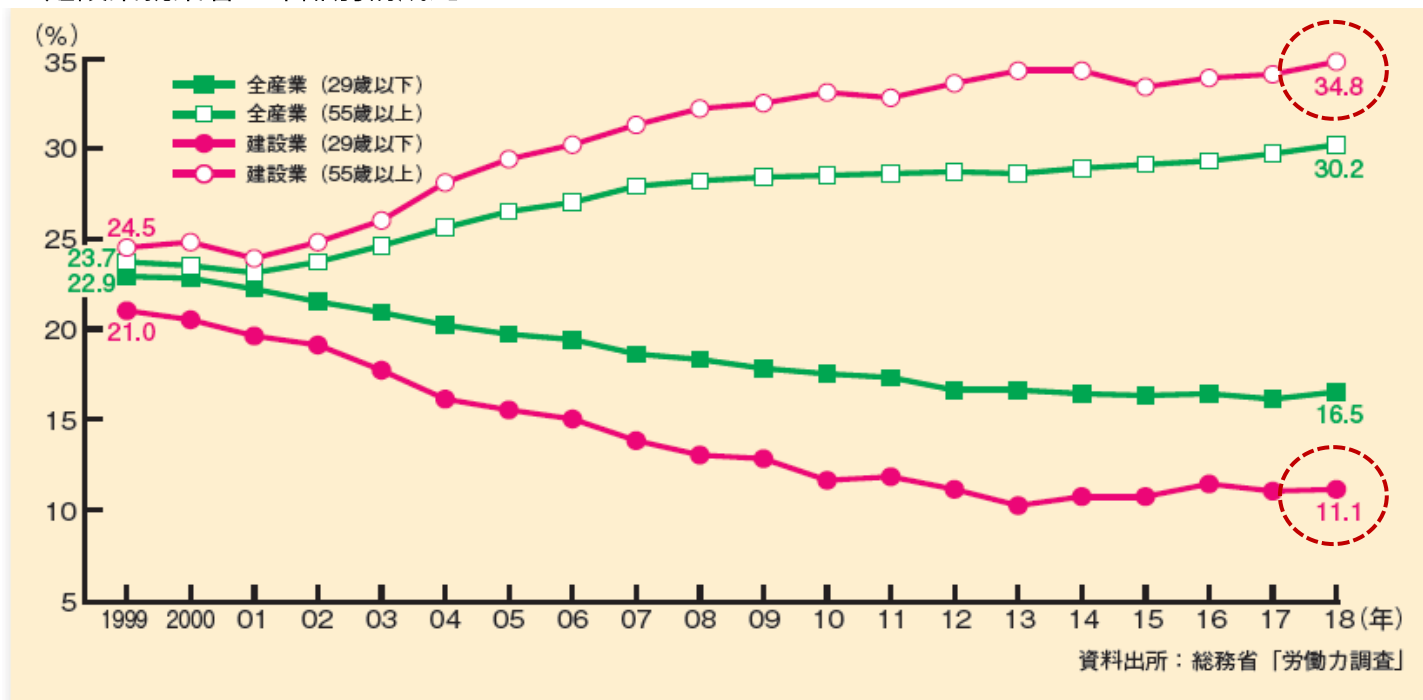
成長を支える堅調な事業環境②

- 建設業界は全産業と比較して高齢化が進んでおり、若年層も少ない
- 多くの建設従業者が10年後には引退を迫られる一方で、それをカバーするだけの若年層従事者は不在



エンジニア派遣に対する需要は増大が見込まれる

- 建設業就業者の年齢別構成比



3．成長戦略

Step 1：建設マーケットの更なる深耕

①採用及び営業の強化

- 自社求人サイト「**現キャリ**」のリニューアルを実施(2021年4月頃予定)
⇒ サイトリニューアルを通して、応募数の倍増を目指す
- 営業改革を推進
⇒ 属人的な営業スタイルから組織的な営業スタイルへの転換を図る



※「現キャリ」サイトイメージ(2020年12月時点)

Step 1：建設マーケットの更なる深耕

②教育体制の拡充によるキャリアアップ支援

- 自社研修施設「監督のタネ」を運営
 - ・ 全くの未経験の方から経験者、ブランクのある方までレベルに合わせて、専門講師による研修カリキュラムを提供
 - ・ 少人数制にこだわった研修により、受講生の理解度をアップ
 - ・ 施工管理として重要な「コミュニケーション」の取り方についても、座学だけではなく、ワークアウトを交えながら講義を実施
- 2020年4月には東京、名古屋、大阪に次ぐ4拠点目を千葉に新設し、技術社員数の増加に対応



「監督のタネ(名古屋)」での研修の様子

未経験者向けプログラムの一例

- ビジネス基本スキル
- 建設業界に関する知識
- 主要顧客に関する知識
- 施工管理に関する知識
- 施工管理基本スキル
- 安全管理に関する知識



経験者向けプログラムの一例

- AutoCAD研修
- Revit研修
- CADWe'llTfas研修



Step 1：建設マーケットの更なる深耕

③ マッチングの最適化

- 担当者や支店のみで把握していた派遣案件情報をデータベース化し、タイムリーに全社で共有できる仕組みを構築
- マatchingシステムを介して、派遣案件情報と自社求人サイト「現キャリ」の人財情報と突合し、Matchingの最適化を推進

【導入までのスケジュール】

2020年6月～

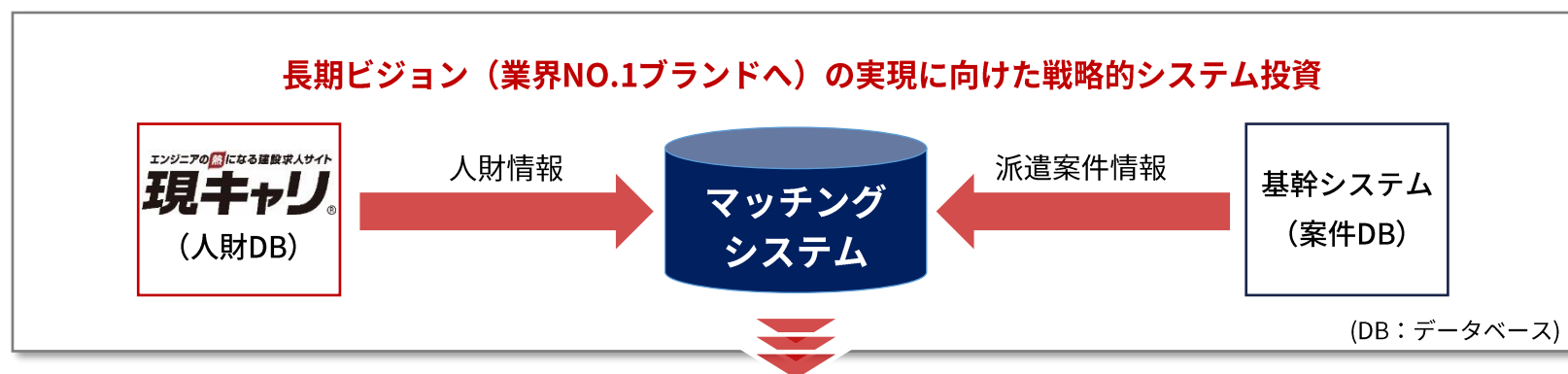
検討・構築

9月

検証（テスト）

2020年12月～

本稼働

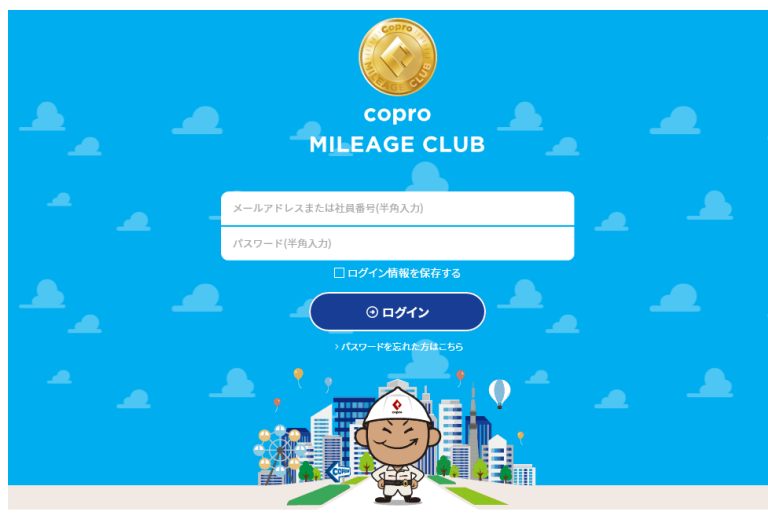


技術社員・派遣先企業 双方の満足度を
最大化するマッチングを実現

Step 1：建設マーケットの更なる深耕

④ 定着率の更なる向上

- 派遣後のアフターフォローを行う専任担当者(トラスト担当)を各支店に配置
 - ・ キャリアアップ等の相談のほか、技術社員が抱える不安や不満解消に向けたヒアリングを実施
- 技術社員のエンゲージメント向上に向けた施策
 - ・ 全ての技術社員にスマートフォンを貸与。正確な勤怠管理や健康管理のほか、コミュニケーション強化への活用など、デジタル化を推進
 - ・ 「**コプロマイレージ倶楽部**」を運営。商品券等と交換できるマイルを毎月付与する福利厚生プログラムを展開



※「コプロマイレージ倶楽部」サイトイメージ(2020年12月時点)



Step 1：建設マーケットの更なる深耕

⑤ 基幹システム刷新による生産性向上

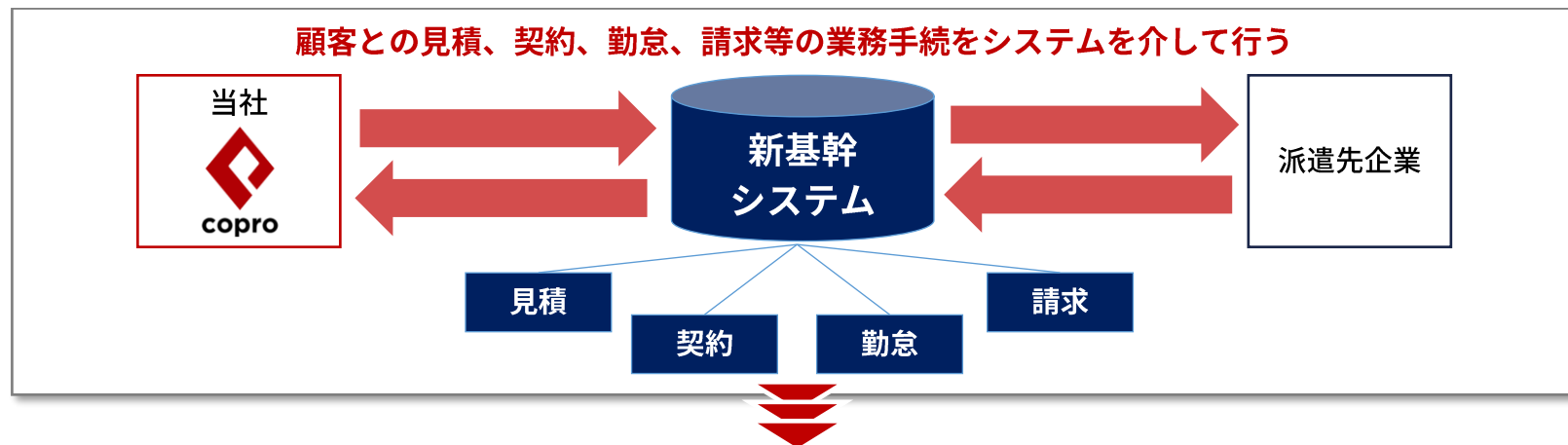
- バックオフィス業務のシステム化を推進し、支店の固定費を圧縮

【導入スケジュール】



新基幹システムには、顧客との見積書、請求書、契約書類のやり取りをオンラインで手続きする機能を具備

⇒ 政府の「IT新戦略策定に向けた方針」(2020年4月発表)にある“民間企業における紙や押印を前提とした業務慣行の見直し”も対応可能

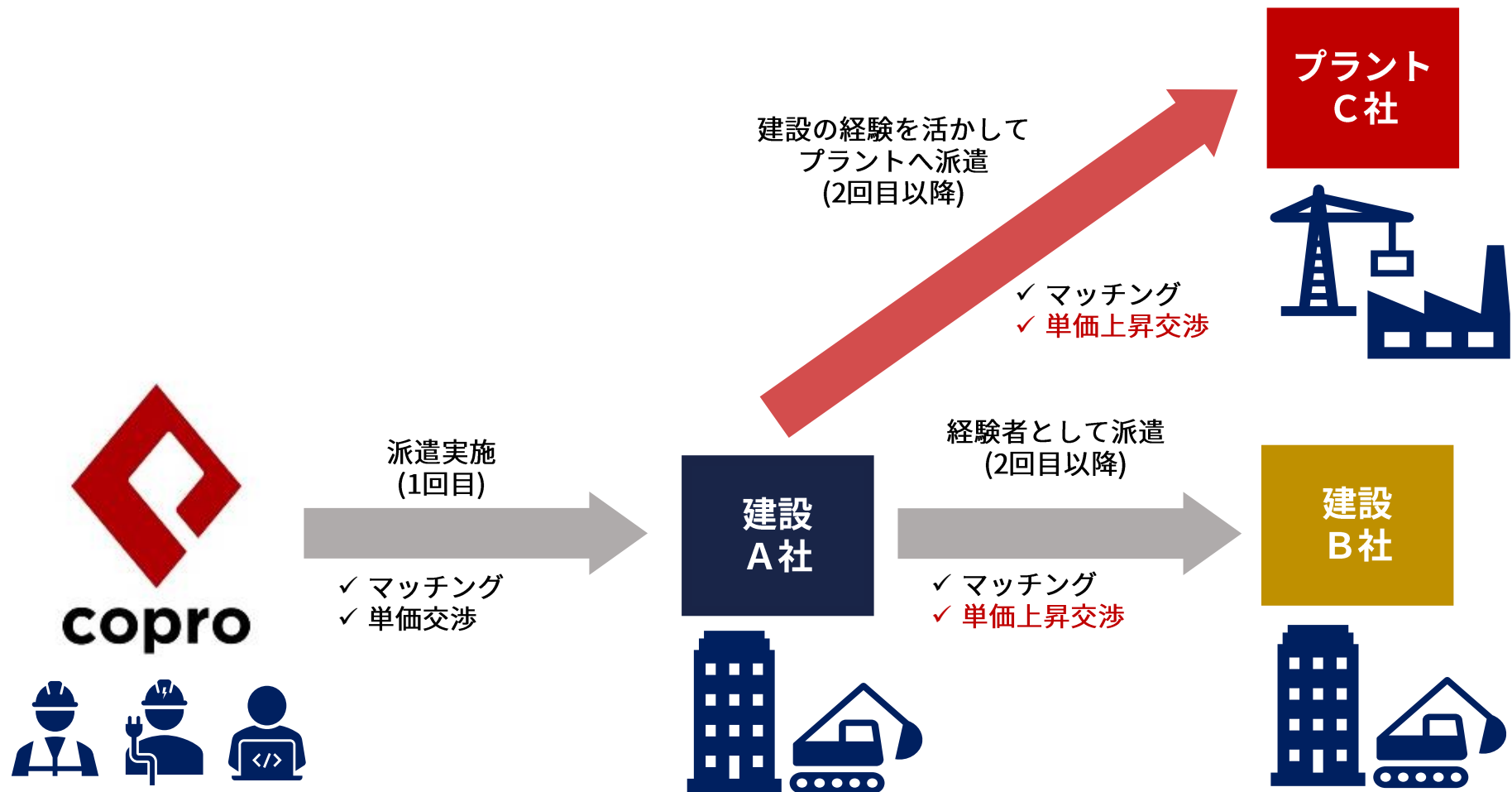


利益率の向上が期待される

派遣先の拡大（＝技術社員の増加）に比例して増加していた
支店の営業事務に係わる人件費の上昇を抑制することが可能

Step 2：プラント技術者派遣のシェア拡大

- 建設分野での経験・ノウハウが活かせることから、技術社員の水平展開により、建設技術者派遣に次ぐ第2の領域としてプラントのマーケット獲得に注力

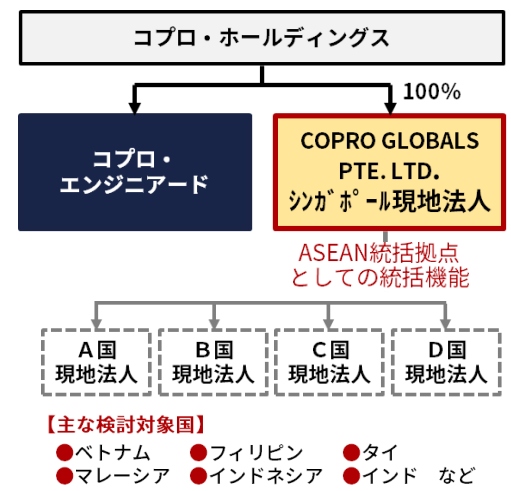


Step 3 : グローバル事業の推進

プロセス①

シンガポール現地法人の設立

- 2020年4月、COPRO GLOBALS PTE. LTD.をシンガポールに設立
- 今後の進出国、参入方法、優先順位を検討



プロセス②

海外人材受入

- 海外人材の国内受入れを開始
- 各国の現地法人にて、日本語、建設スキル、コミュニケーションスキル教育の体制構築

プロセス③

現地・海外Uターン人材の活躍

- 日本で技術を学んだ海外人材を母国の日系ゼネコン等へ派遣する体制を構築
- ASEAN諸国での事業展開



Step 4：M&A戦略・新規事業の検討

- 企業成長の原動力として、M & A 戦略の積極的活用を検討
- エンジニア派遣会社のほか、既存事業とのシナジー効果が期待できる企業へのM & A も検討
- 社内新規事業の立ち上げにも意欲的に取り組む

同一労働同一賃金
(2020年4月1日施行)

派遣社員の賃金アップに伴い、売上原価の上昇分を派遣料に転嫁する値上げ要請が必要となる

働き方改革関連法案
(2024年4月1日施行(予定))

派遣社員の時間外労働の
適正な管理が求められる

中小零細の競合派遣会社においては大きな負担
今後、業界再編が進む可能性



エンジニア派遣会社への
M & A 案件は積極的に検討

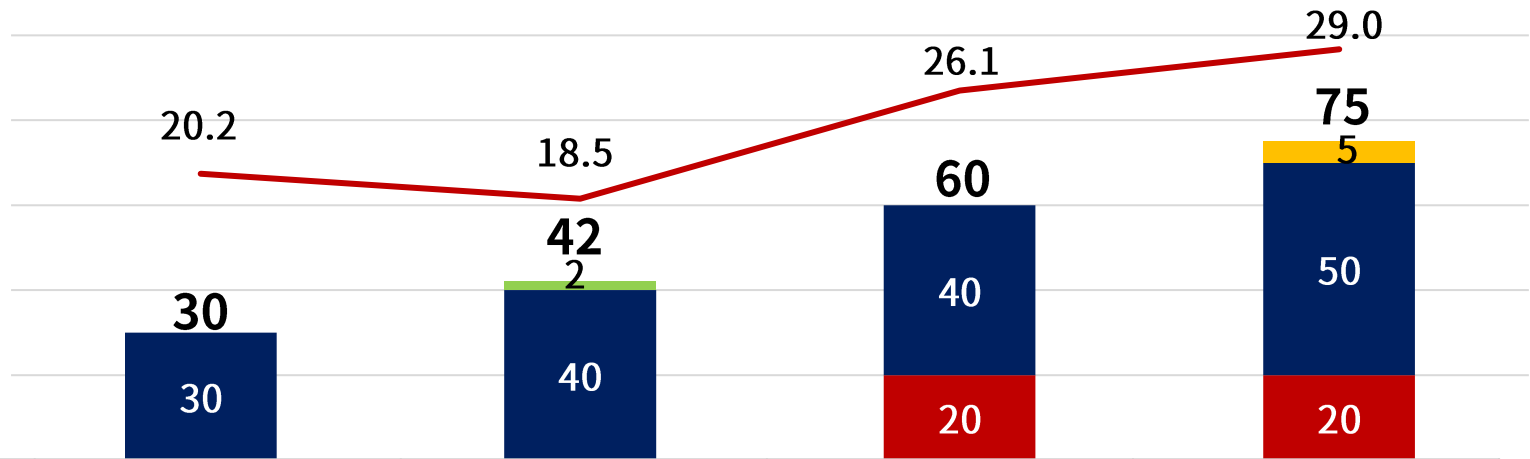
4. 株主還元

【配当方針】

将来的な事業拡大に資する投資とのバランスに留意しつつ、連結配当性向30%を当面の目標に、安定した配当を継続することを基本方針としています。

- 東証及び名証第1部への市場変更を記念して、1株当たり期末普通配当50円に加え、**1株当たり5円**の記念配当を実施※

※本件につきましては、2021年6月に開催予定の第15回定時株主総会に付議する予定です。



	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期(予想)
東証・名証1部市場変更記念配当	—	—	—	5円
上場記念配当	—	2円	—	—
普通配当(期末)	30円	40円	40円	50円
普通配当(中間)	—	—	20円	20円
配当合計	30円	42円	60円	75円
配当性向(%)	20.2%	18.5%	26.1%	29.0%

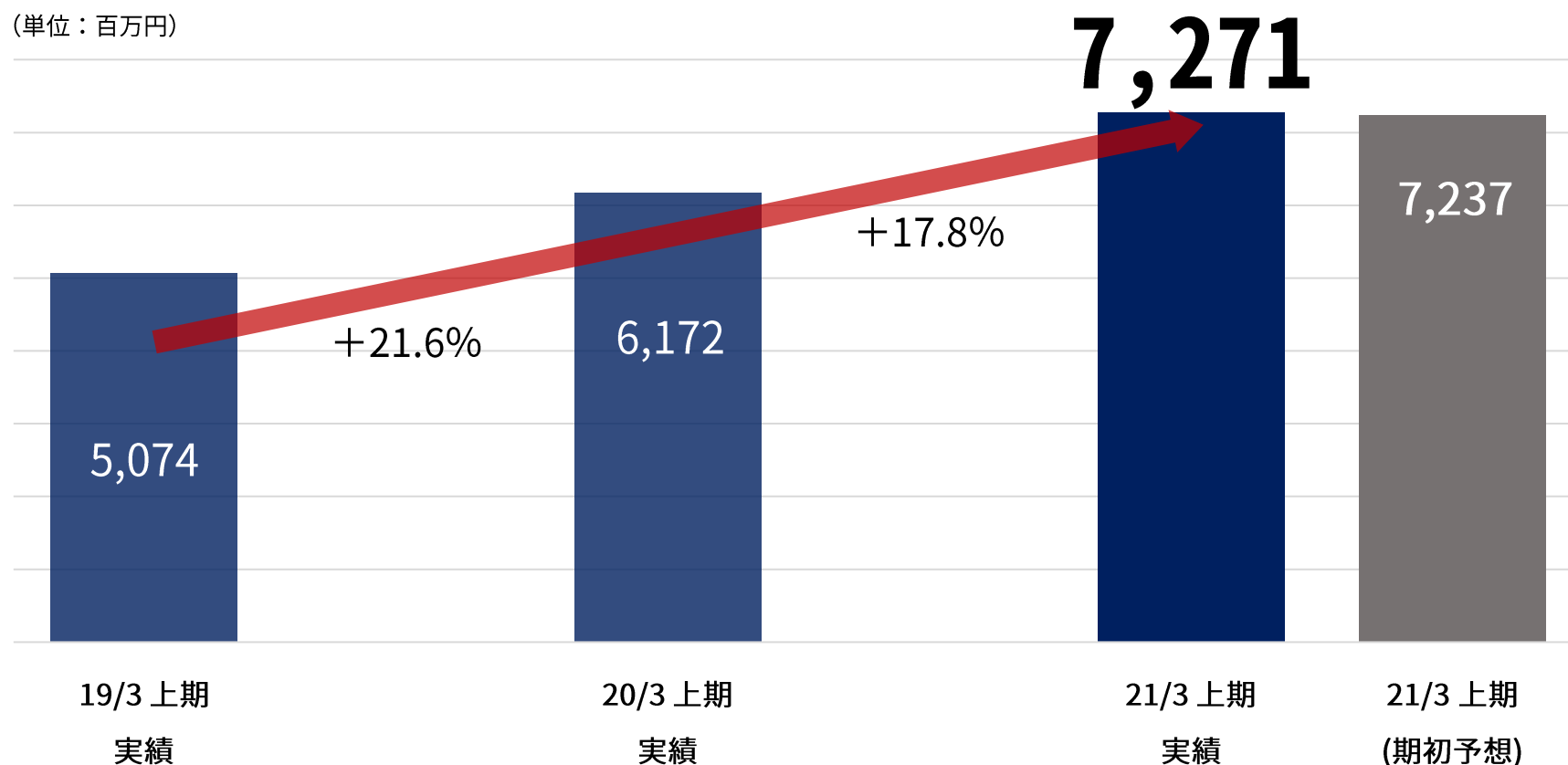
【補足資料】

2021年3月期業績見通し・株式の状況

1. 上期業績概要・通期業績予想

コロナ禍においても前年同期比17.8%増収を達成

(単位：百万円)



※2019年3月期上期実績は当社が非上場であったため参考値として記載しております。

連結営業利益

【対前年同期】

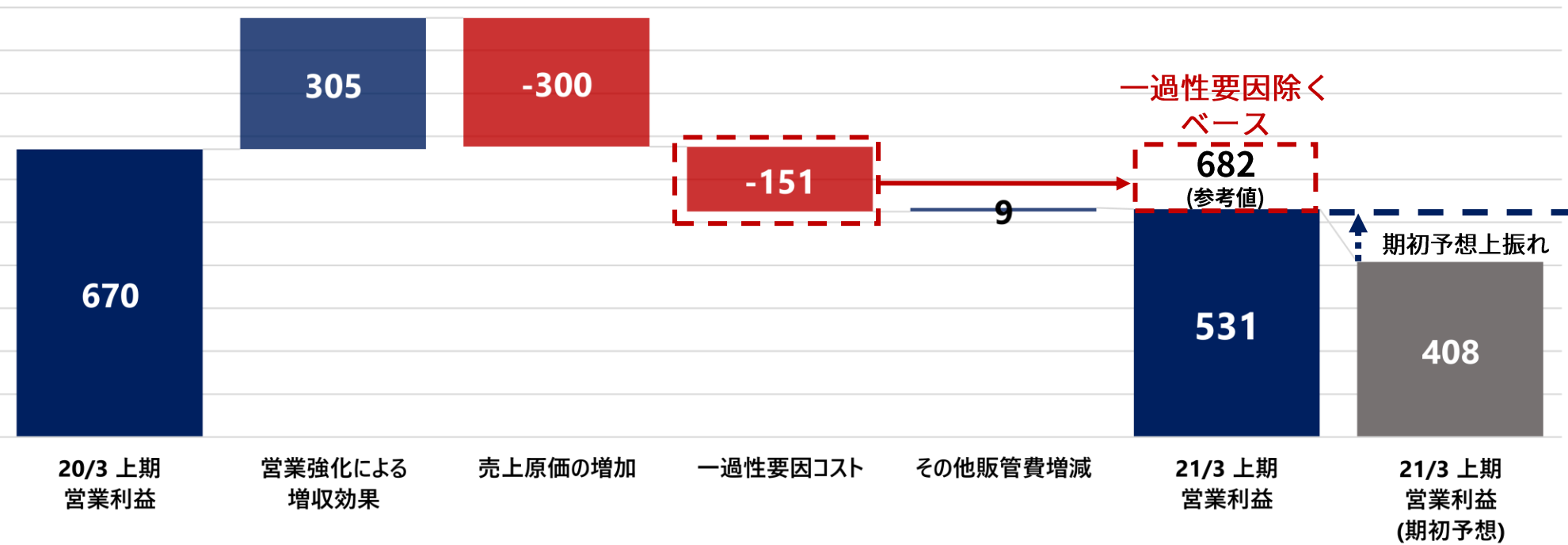
- 将来成長に向けた一過性のコストを除くと増益基調を維持

【対期初予想】

- 全社的な経費削減による販管費の下振れにより期初予想を超過達成

(10月28日に上方修正公表済み)

(単位：百万円)



一過性要因コストについて

売上原価 一過性増加要因

① 4月入社新卒技術社員の採用増・研修の強化

⇒前年比+33人の89人入社。研修を昨年より長い1ヵ月間実施し、5月6日より配属完了

② コロナ禍を優秀な人材が採用できるチャンスと捉え、採用の手を緩めず推進

⇒一時的に待機人員が発生したが、第1四半期中に配属完了

③ 全技術社員にスマートフォンを貸与

⇒端末を活用した適正な勤怠管理、更なるコミュニケーションに活用

販管費 一過性増加要因

① 営業改革コンサル費用、基幹システム再構築に伴う費用

② 新規3支店費用(千葉支店、静岡支店、北九州プラント支店)、既存支店の移転集約

③ 海外事業本格化のためのASEAN諸国における調査費用

④ 新型コロナウイルス感染症対策費用

⑤ 東証・名証第1部市場変更費用

■ 売上への影響は軽微

- ・売上影響はテレワークや休業による残業代の減少程度と軽微
- ・第1四半期は工事現場が一時閉鎖となるケースが発生し、一部の技術社員に休業が発生したものの、休業した全技術社員に対して派遣先から企業補償を受け取り

■ 予防対策費用

- ・第1四半期に約2,200万円を計上
- ・全社員へのマスク配布、アルコール消毒・次亜塩素酸の導入等

連結業績サマリー

(単位：百万円)

	2020/3期 上期 実績	2021/3期 上期 (期初予想)	2021/3期 上期 実績	前年同期比 増減		期初予想比 増減
				(金額)	(率)	(金額)
売上高	6,172	7,237	7,271	+1,098	+17.8%	+33
売上原価	4,125	—	5,255	+1,129	+27.4%	—
売上原価率	66.8%	—	72.3%	—	+5.5pt	—
売上総利益	2,046	—	2,015	△31	△1.5%	—
売上総利益率	33.2%	—	27.7%	—	△5.5pt	—
販売費及び一般管理費	1,376	—	1,483	+107	+7.8%	—
販売費及び一般管理費率	22.3%	—	20.4%	—	△1.9pt	—
営業利益	670	408	531	△138	△20.7%	+122
営業利益率	10.9%	5.6%	7.3%	—	△3.6pt	—
経常利益	667	408	534	△133	△20.0%	+126
経常利益率	10.8%	5.6%	7.3%	—	△3.5pt	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	436	332	404	△31	△7.3%	+72
四半期純利益率	7.1%	4.6%	5.6%	—	△1.5pt	—

- 上期業績の期初予想上振れを受け、
売上高、各段階利益を上方修正(10/28公表)
- 過去最高売上高・過去最高利益を見込む

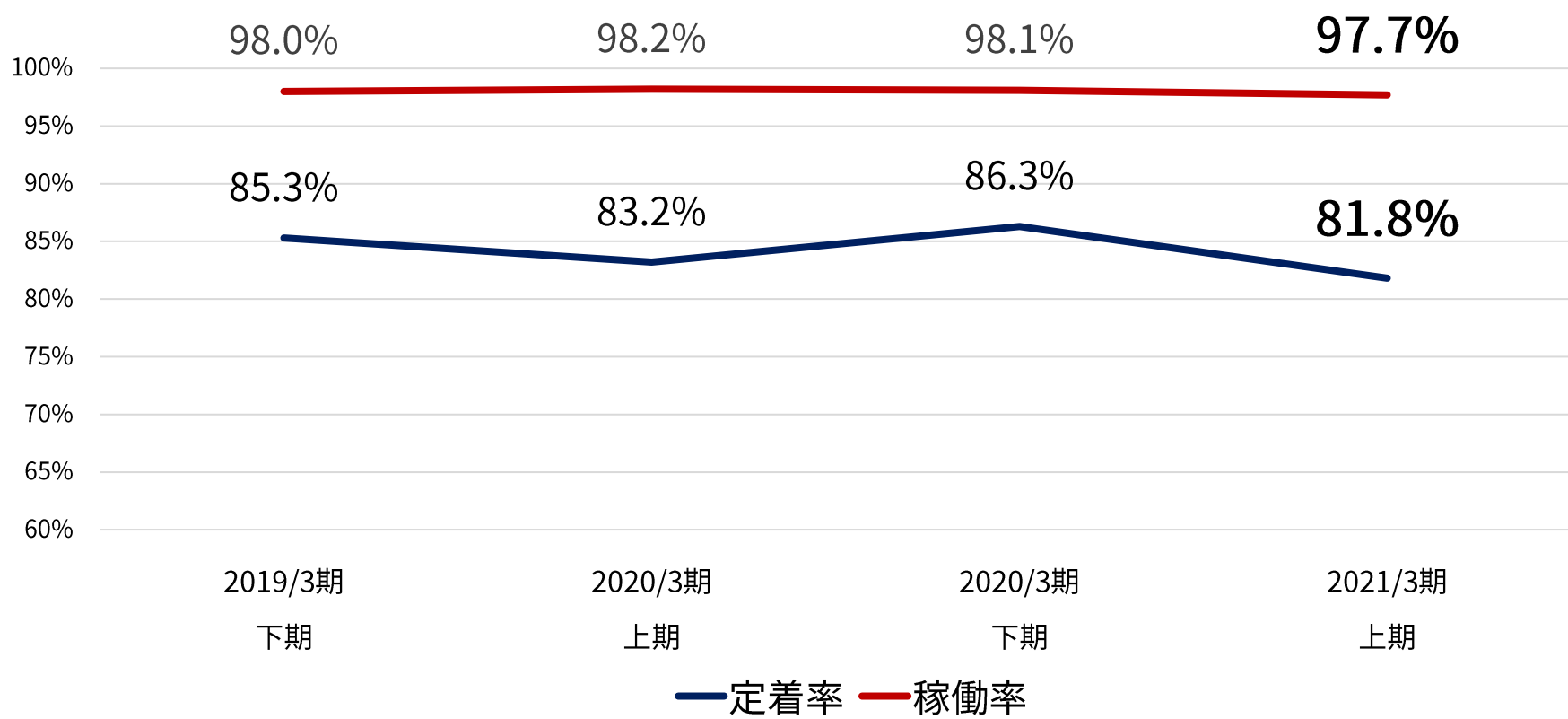
(単位：百万円)

	2020/3期 通期 実績	2021/3期 通期 (期初予想)	2021/3期 通期 (修正予想)	前期比 増減		期初予想比 増減
				(金額)	(率)	(金額)
売上高	13,122	15,398	15,432	+ 2,309	+17.6%	+33
営業利益	1,592	1,670	1,793	+200	+12.6%	+122
営業利益率	12.1%	10.8%	11.6%	—	△0.5pt	—
経常利益	1,585	1,669	1,795	+210	+13.3%	+126
経常利益率	12.1%	10.8%	11.6%	—	△0.5pt	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,084	1,148	1,221	+137	+12.7%	+72
当期純利益率	8.3%	7.5%	7.9%	—	△0.4pt	—

2. K P I 分析

定着率・稼働率

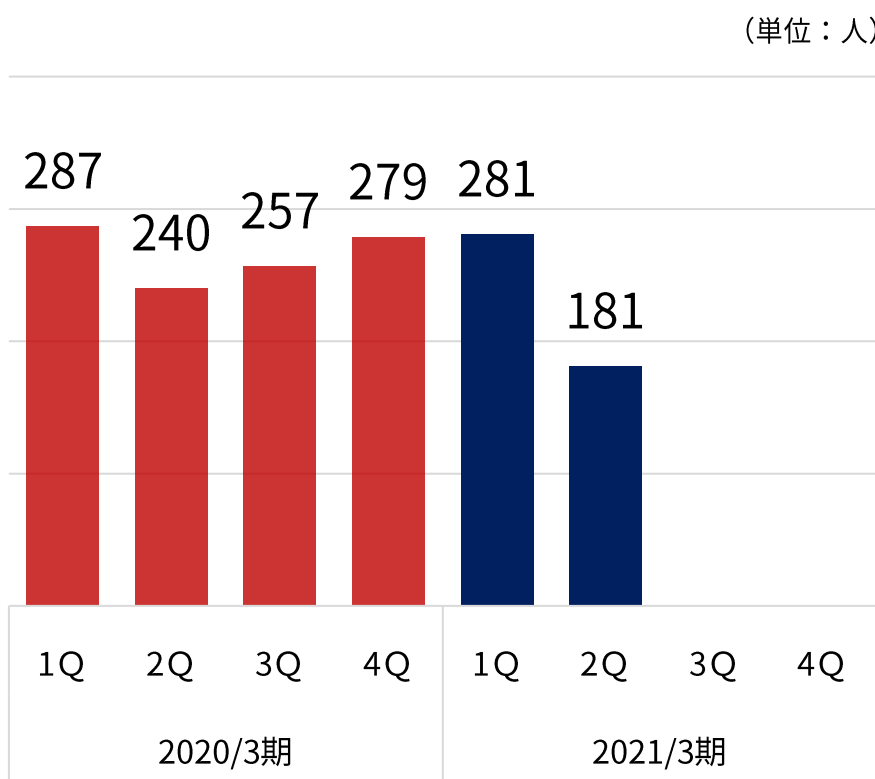
- 定着率はコロナ禍においても81.8%と前年同期並みの水準を維持
- 稼働率は休職等を除くと実質100%



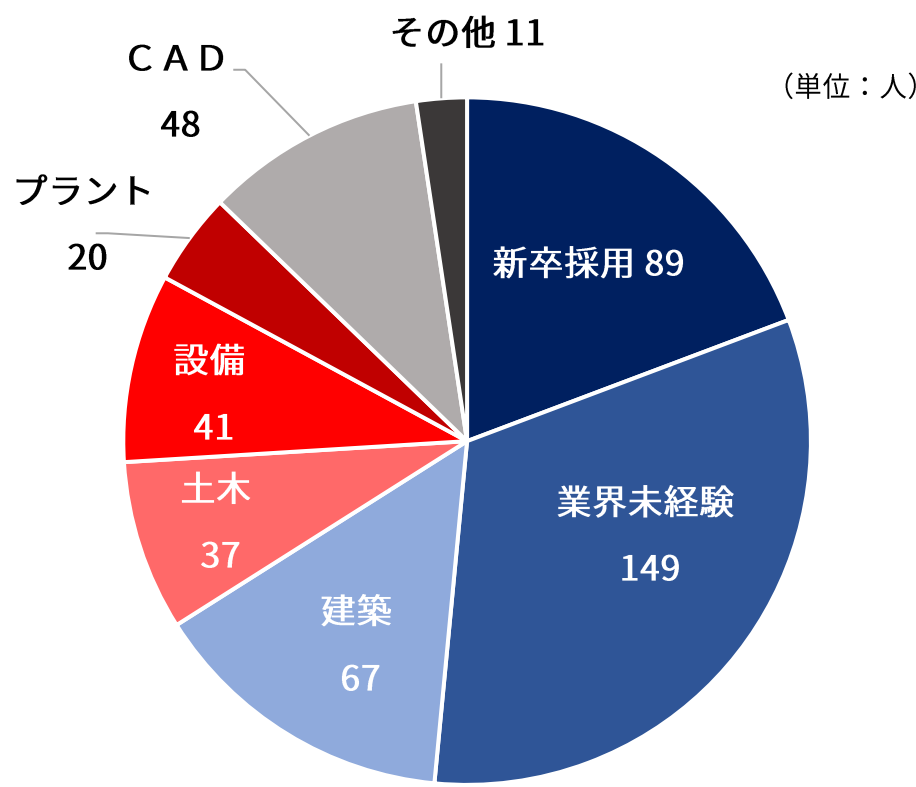
採用人数

- 上期採用人数は462人
- コロナ禍においても手を緩めずに採用を継続

採用実績

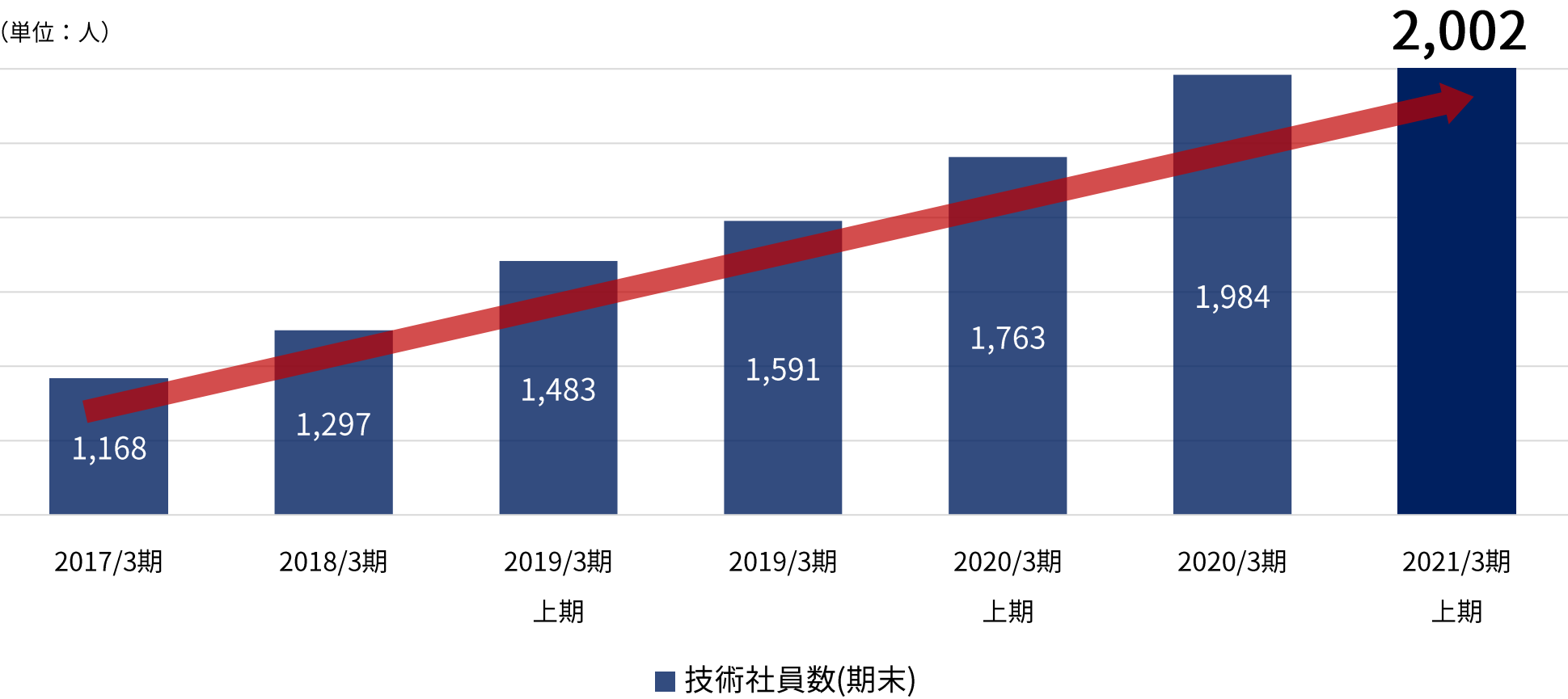


経験職種内訳



- コロナ禍をチャンスと捉えて採用を継続したことが奏功し、技術社員数は順調に増加

(単位：人)

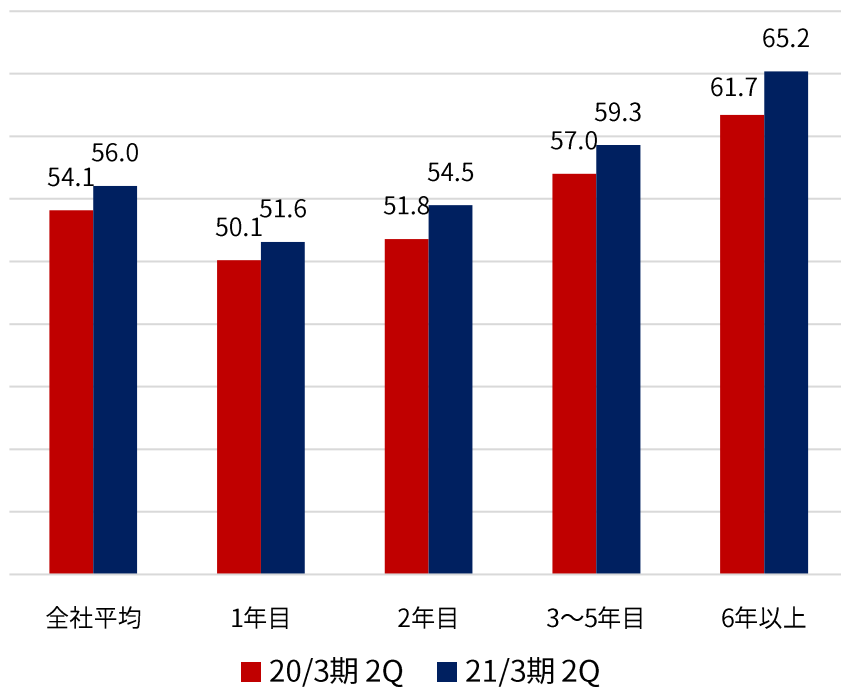


一人当たりチャージ売上(月額)

- 2020年4月1日開始の「同一労働同一賃金」に向けて、チャージアップ交渉に取り組み、前年同期比で大きく増加

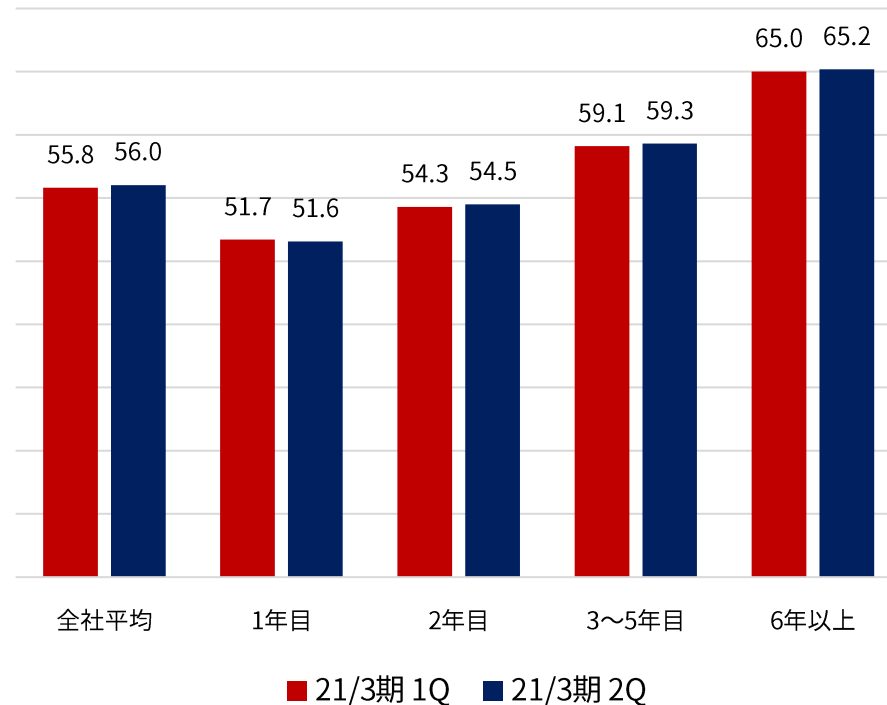
対前年同期比較

(単位：万円)



四半期推移

(単位：万円)



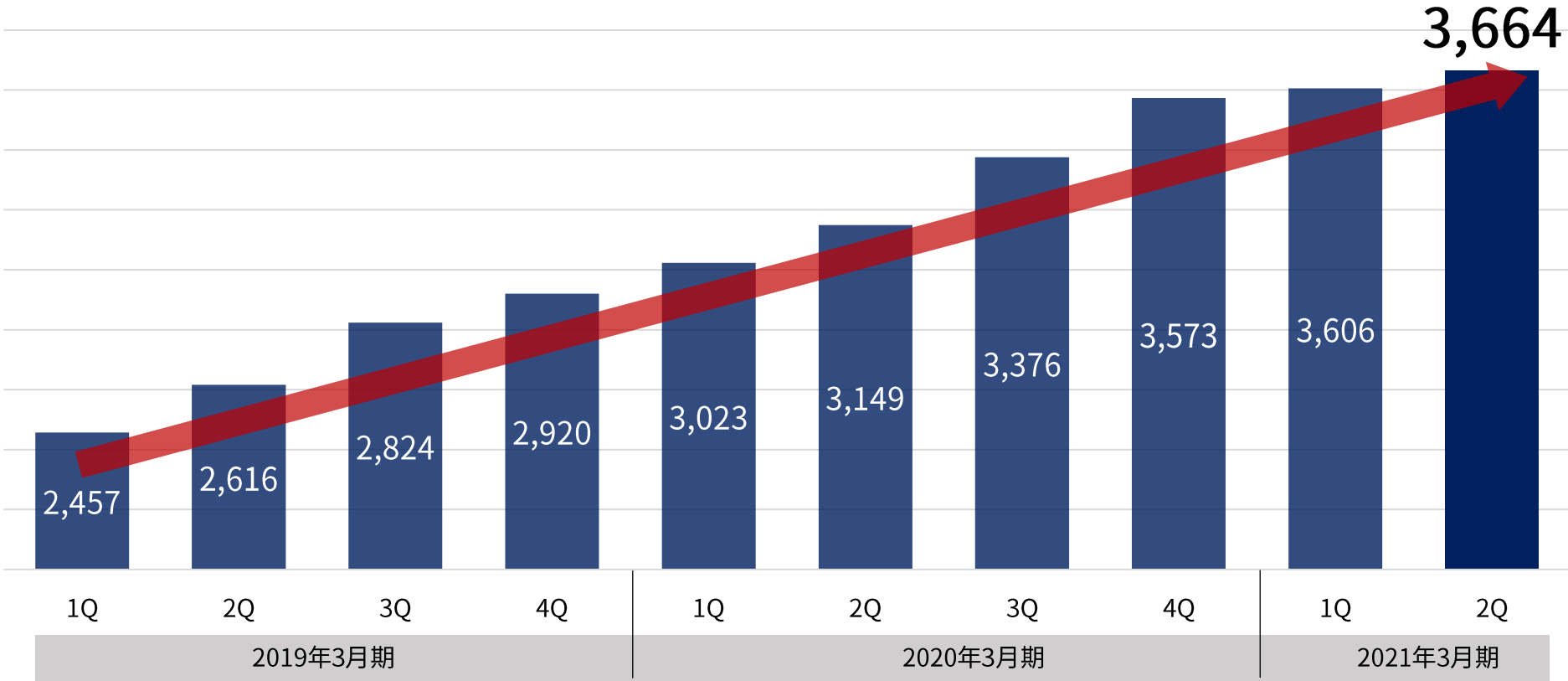
※チャージ売上は月額料金であり、祝祭日等による月ごとの料金の変動はありません
※チャージ売上の変動以外に、入退社等により平均値は若干変動します

3．売上高分析

四半期別売上高の推移

- 技術社員数の増加に伴い、売上高は累積的に増加

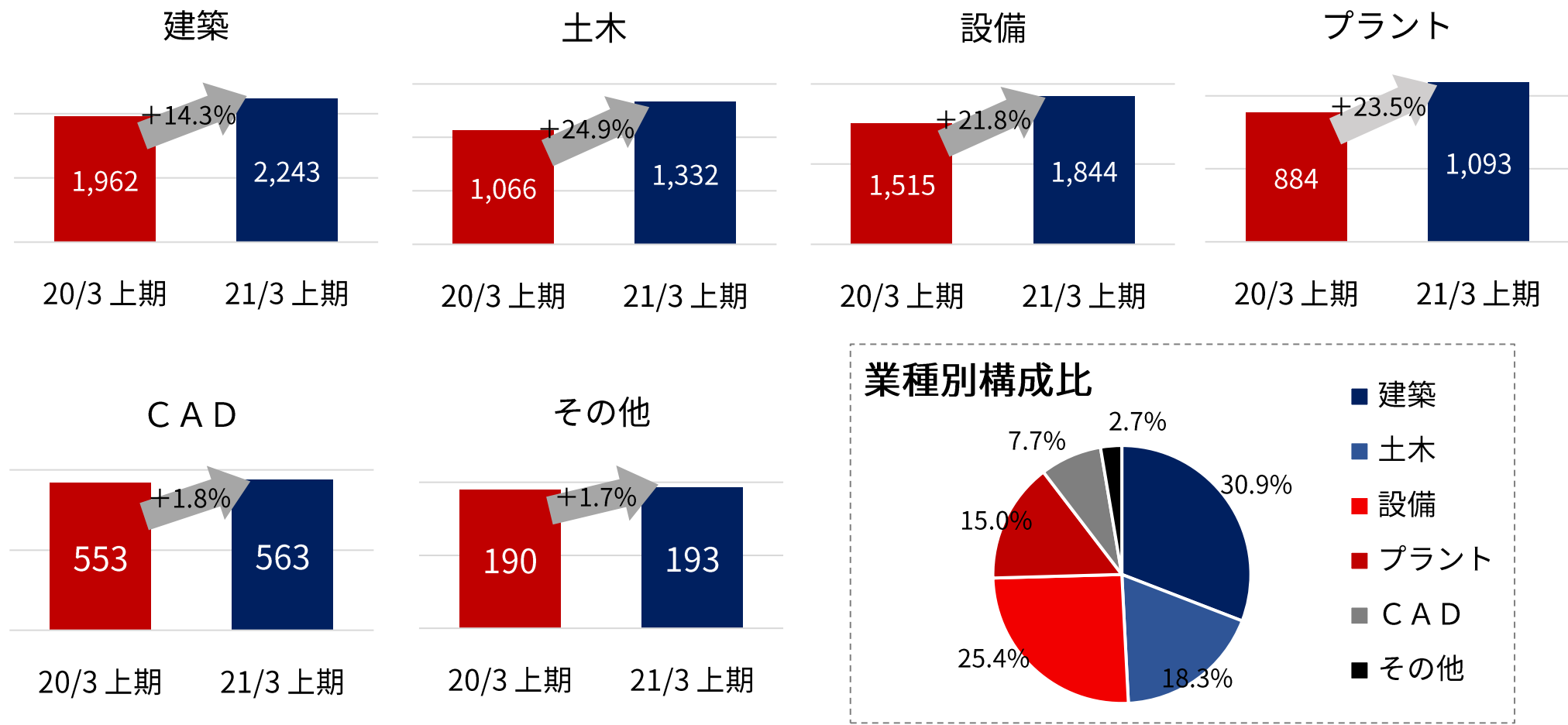
(単位：百万円)



業種別売上高

■ 注力するプラントをはじめ全業種が前年同期比プラスで推移

(単位：百万円)

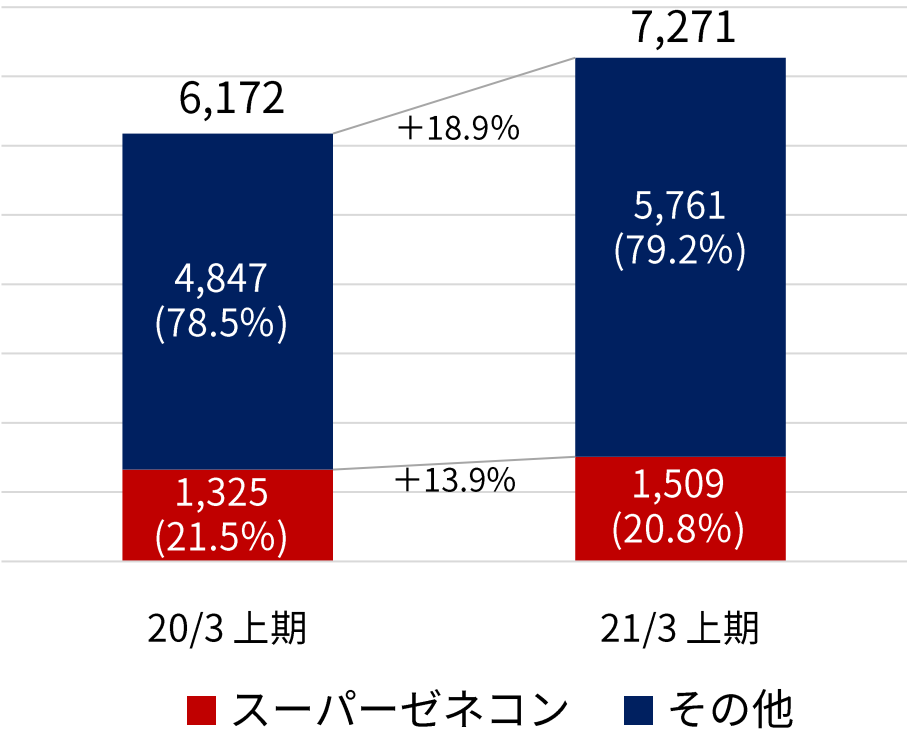


取引先別・エリア別売上高

- 建設受注残高のシェアの高いスーパーゼネコンとの取引が拡大
- 三大都市圏と地方圏がバランスよく伸長

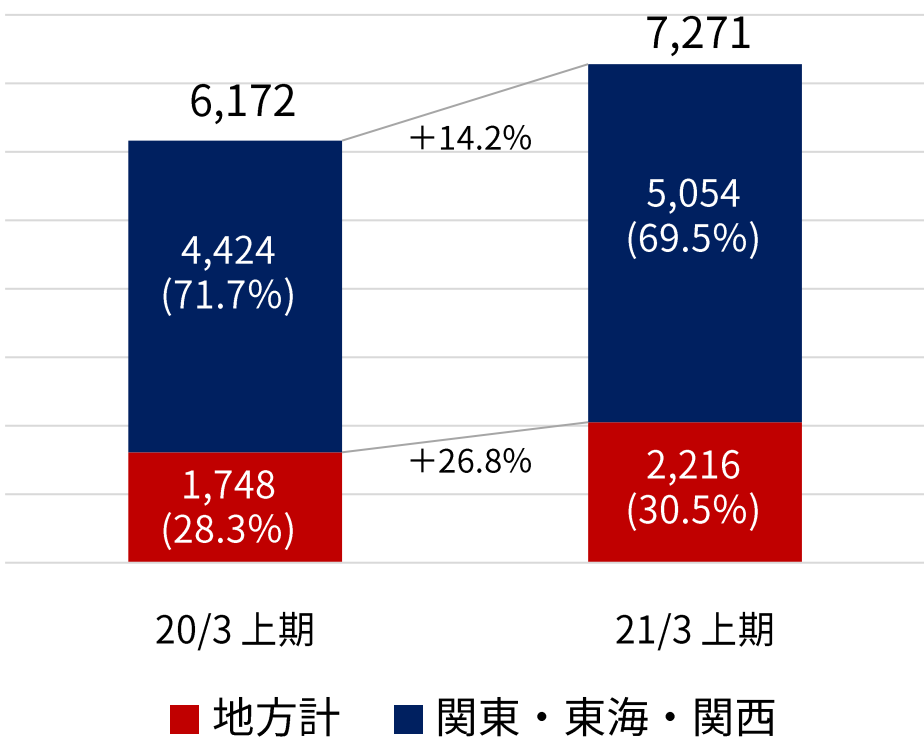
取引先別売上高

(単位：百万円)



エリア別売上高

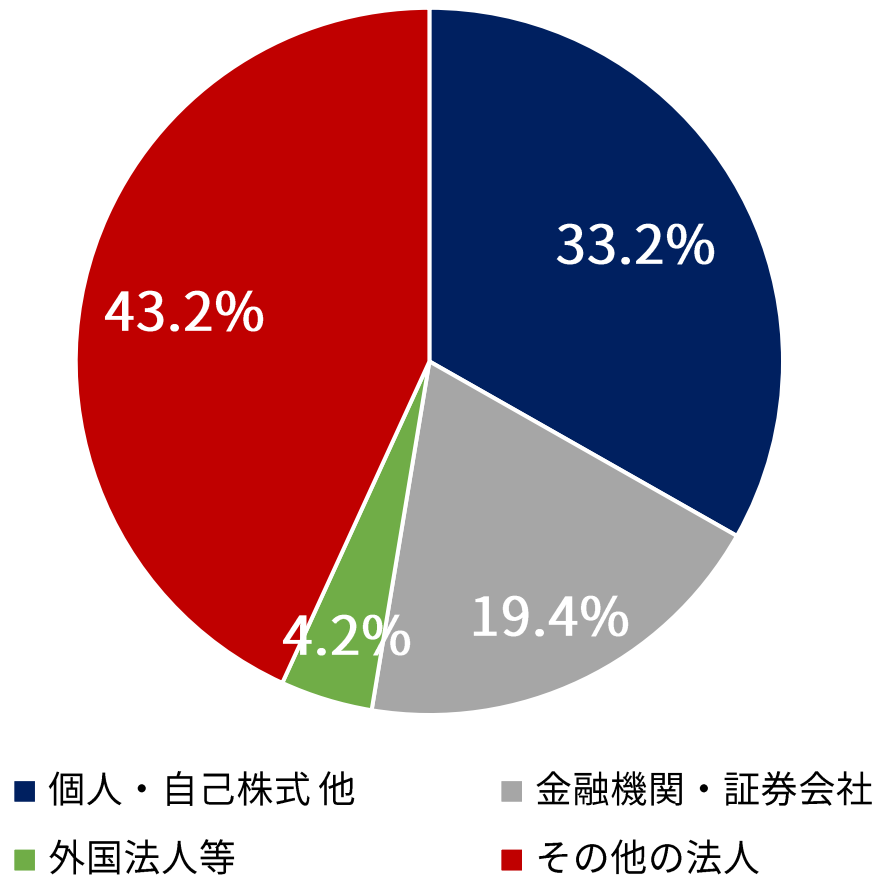
(単位：百万円)



4．株式の状況

■ 株主構成比

(2020年9月末時点)



■ 大株主の状況

(2020年9月末時点)

順位	株主名	所有株式割合
1	株式会社リタメコ	44.5%
2	清川 甲介	12.8%
3	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	11.9%
4	野村信託銀行株式会社(投信口)	3.5%
5	蔭山 恭一	1.3%
6	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1.1%
7	三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	1.1%
8	森實 厚裕	1.1%
9	楽天証券株式会社	1.0%
10	CREDIT SUISSE AG. SINGAPORE BRANCH - FIRE EQUITY (POETS)	0.8%
合計		79.0%

※所有株式数割合は、発行済株式（自己株式283,267株除く）の総数に対する割合です。

株価の推移

期間：2019年3月19日－2020年9月30日



免責事項及び将来見通しに関する注意事項

- この資料は投資家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
管理本部

<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

