

2021年3月期（第15期）
決算説明資料

2021年5月20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）

目次

1. 決算ハイライト
2. K P I 分析
3. 売上高分析
4. 2022年3月期業績予想・主な取り組み
5. 株主還元
6. 補足資料

1. 決算ハイライト

2. K P I 分析

3. 売上高分析

4. 2022年3月期業績予想・主な取り組み

5. 株主還元

6. 補足資料

連結業績

技術社員数の増加により15期連続の増収を達成。

段階利益は「同一労働同一賃金」制度による売上原価率の上昇を主要因に減少。

(単位：百万円)

	2020/3期	2021/3期	前期比増減	
			(金額)	(率)
売上高	13,122	14,836	+1,713	+13.1%
売上原価	8,746	10,539	+1,792	+20.5%
売上原価率	66.7%	71.0%	-	+4.3pt
売上総利益	4,376	4,297	△78	△1.8%
売上総利益率	33.3%	29.0%	-	△4.3pt
販売費及び一般管理費	2,783	2,859	+76	+2.7%
販売費及び一般管理费率	21.2%	19.3%	-	△1.9pt
営業利益	1,592	1,437	△155	△9.7%
営業利益率	12.1%	9.7%	-	△2.4pt
経常利益	1,585	1,439	△145	△9.2%
経常利益率	12.1%	9.7%	-	△2.4pt
親会社株主に帰属する当期純利益	1,084	1,009	△74	△6.9%
当期純利益率	8.3%	6.8%	-	△1.5pt

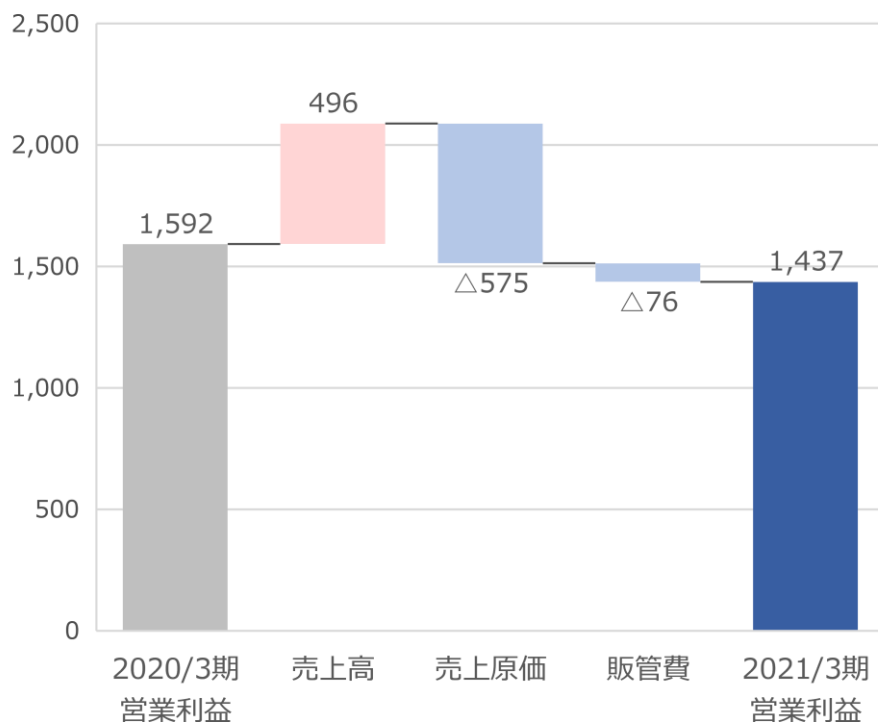
連結営業利益

連結営業利益

1,437百万円

前期差△155百万円、前期比△9.7%

(単位：百万円)



主な増減要因

■ 売上高

- ✓ 支店開設の寄与等により、技術社員数が増加し、前期比+13.1%増収

■ 売上原価

- ✓ 2020年4月施行開始の同一労働同一賃金制度を受け、技術社員の給与ベースを引き上げ
- ✓ 新卒技術社員の採用増による研修費増
- ✓ 新型コロナウイルス禍における採用継続による待機労務費
- ✓ 新型コロナウイルスに感染疑いのある技術社員の自宅待機に伴う特別休暇取得

■ 販管費

- ✓ 成長投資に伴う一過性コスト(123百万円)を計上
 - 営業コンサル費用
 - 基幹システム再構築関連費用
 - グローバル事業調査費用
 - 新型コロナウイルス感染症対策費用
 - 東証・名証1部市場変更費用
- ✓ 新型コロナウイルス禍において、オンライン会議等の推進を図り、営業活動費を抑制

四半期業績

売上原価率の改善を最優先課題と位置づけ、2021年2月よりチャージアップ交渉強化に着手。
2022年3月期第1四半期からの段階的な改善に向け交渉を推進。

(単位：百万円)

	第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期		
	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
売上高	3,606	3,023	+19.3%	3,664	3,149	+16.4%	3,796	3,376	+12.5%	3,768	3,573	+5.4%
売上原価	2,645	2,019	+31.0%	2,610	2,106	+23.9%	2,659	2,238	+18.8%	2,623	2,382	+10.1%
売上原価率	73.3%	66.8%	+6.5pt	71.2%	66.9%	+4.3pt	70.0%	66.3%	+3.7pt	69.6%	66.7%	+2.9pt
売上総利益	961	1,004	△4.3%	1,054	1,042	+1.1%	1,137	1,138	△0.1%	1,144	1,191	△3.9%
売上総利益率	26.7%	33.2%	△6.5pt	28.8%	33.1%	△4.3pt	30.0%	33.7%	△3.7pt	30.4%	33.3%	△2.9pt
販売費及び一般管理費	762	705	+8.1%	720	670	+7.5%	711	673	+5.5%	664	733	△9.3%
販売費及び一般管理費率	21.1%	23.3%	△2.2pt	19.7%	21.3%	△1.6pt	18.7%	20.0%	△1.3pt	17.6%	20.5%	△2.9pt
営業利益	198	298	△33.6%	333	371	△10.3%	426	464	△8.2%	479	458	+4.7%
営業利益率	5.5%	9.9%	△4.4pt	9.1%	11.8%	△2.7pt	11.2%	13.8%	△2.6pt	12.7%	12.8%	△0.1pt

1. 決算ハイライト
- 2. K P I 分析**
3. 売上高分析
4. 2022年3月期業績予想・主な取り組み
5. 株主還元
6. 補足資料

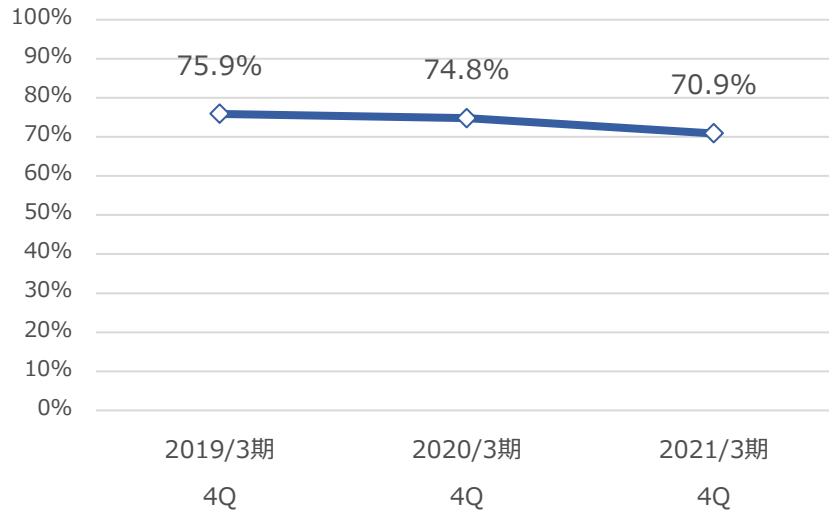
定着率・稼働率

派遣需要は依然として高水準で推移した一方、
コロナ禍において弱経験者から経験者へ需要が動いたことにより、入社1~2年程度の技術者の期間満了退職が増加。
稼働率は有休取得等の技術社員を除くと実質100%で推移。

21/3期 定着率

70.9%

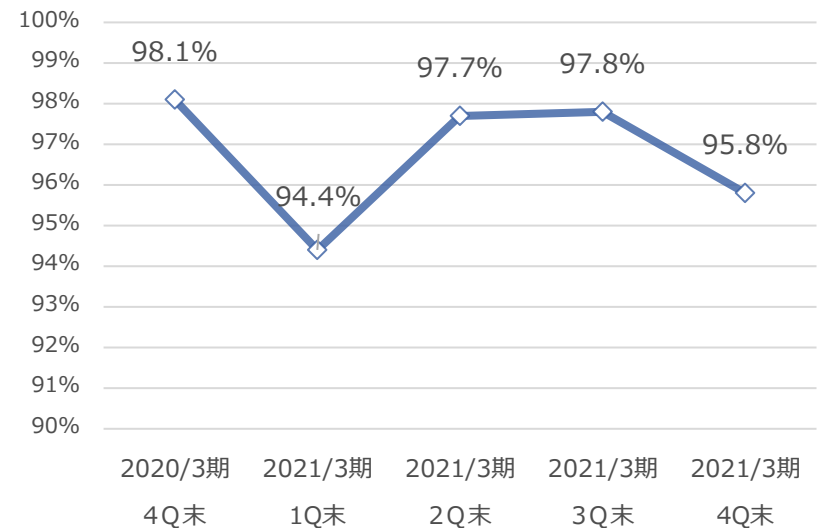
前期比△3.9pt



21/3期4Q末 稼働率

95.8%

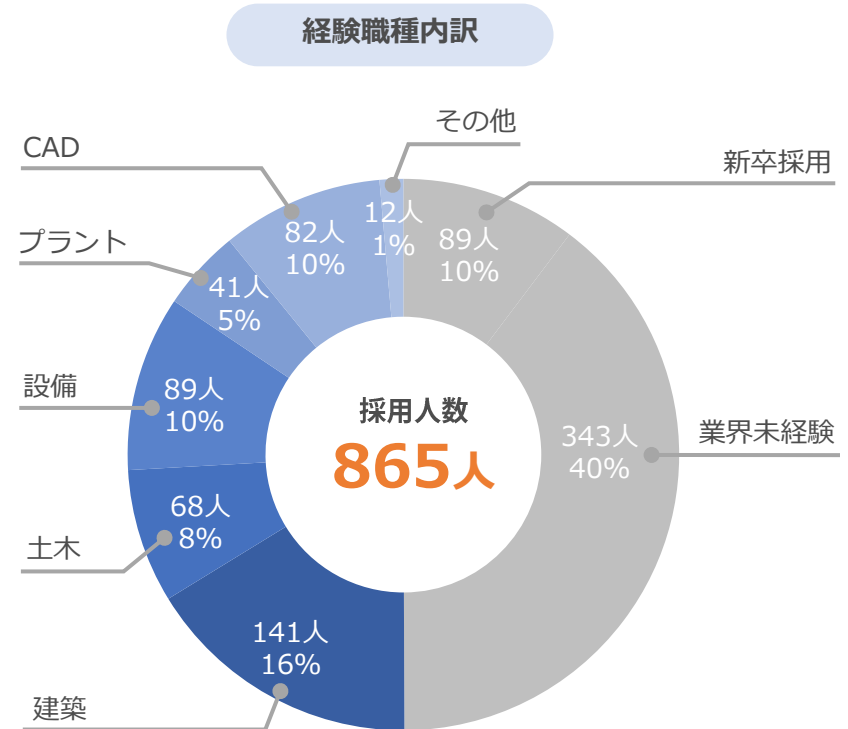
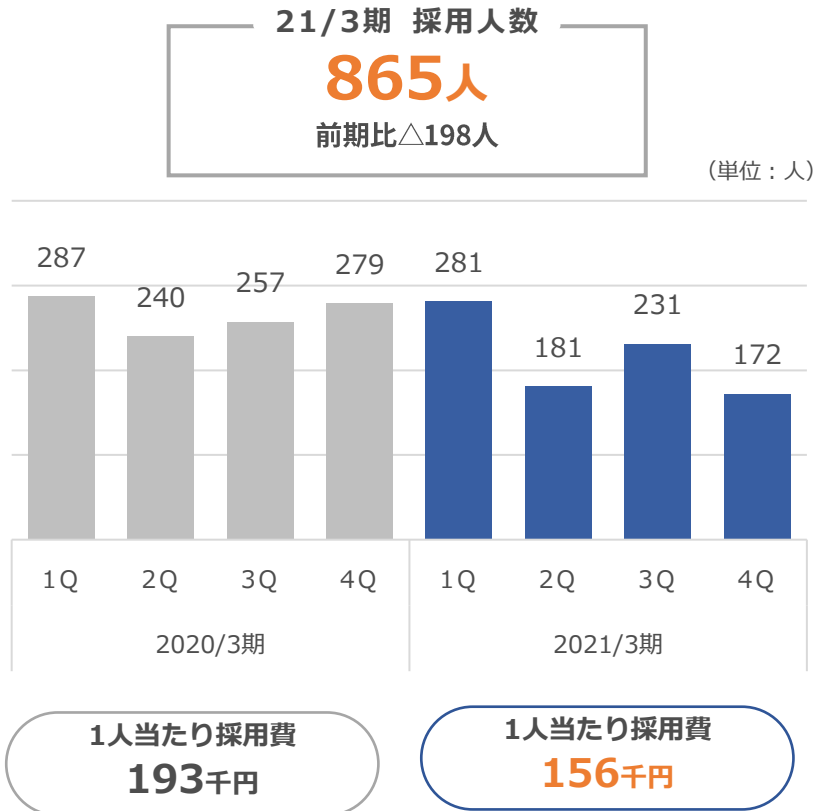
前期比△2.3pt



※定着率 = 期末の技術社員数 ÷ (1年前の技術社員数 + 1年間の採用人数) × 100

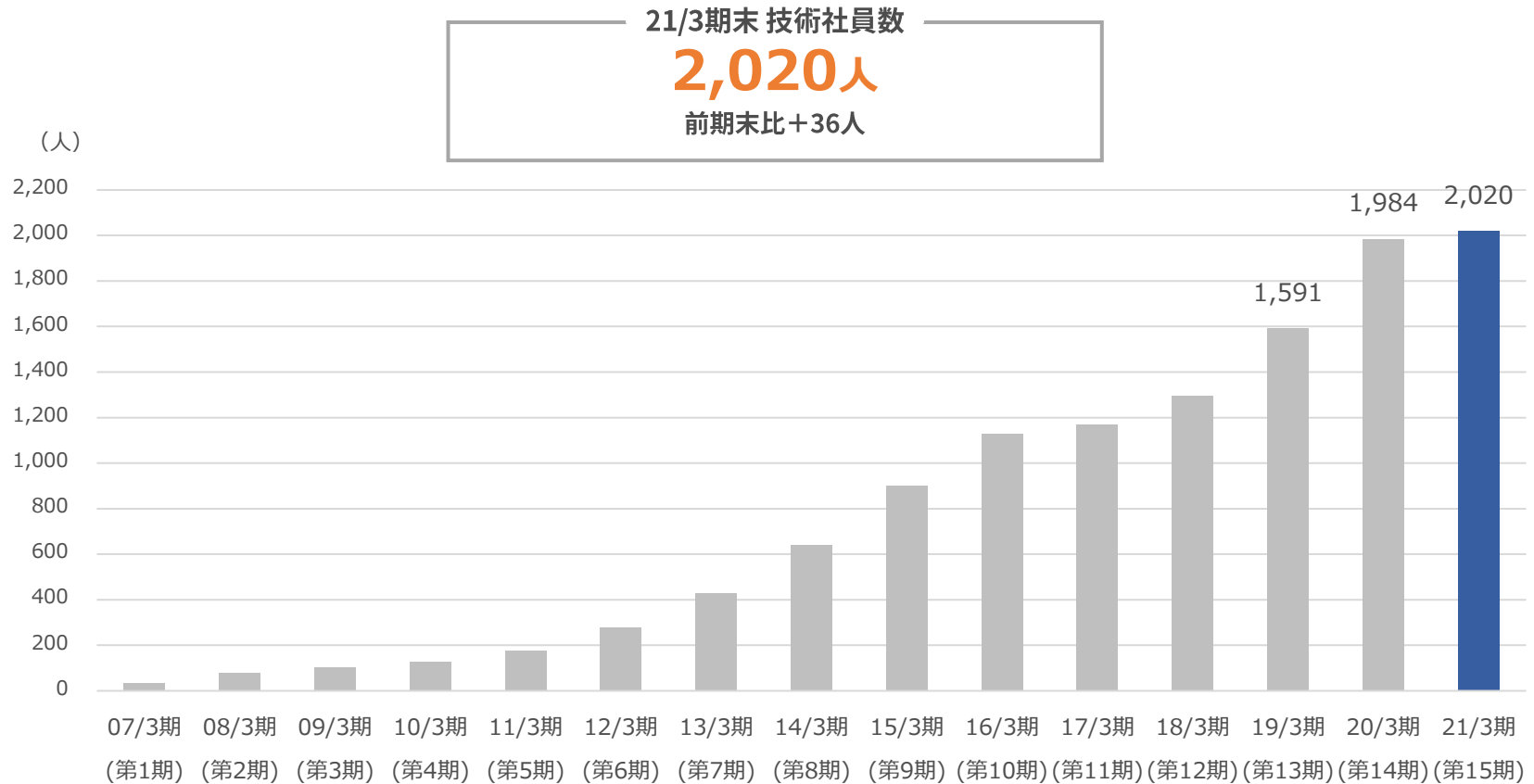
採用人数

採用人数は計画線で着地したほか、採用費を抑制したことにより、1人当たり採用費が大きく減少。経験者と業界未経験者(新卒89人+中途343人)はそれぞれ50%を占める。



技術社員数

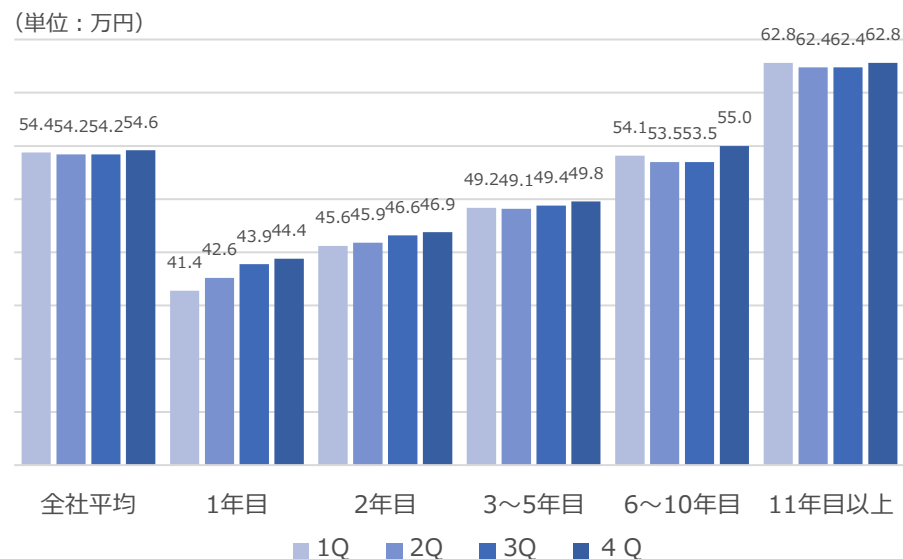
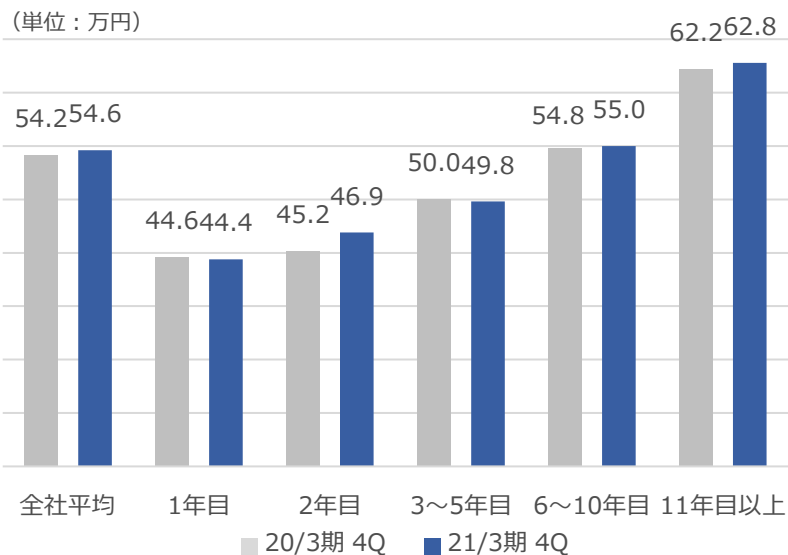
技術社員数は新型コロナウイルス禍においても15期連続で増加。



経験年数別一人当たり契約単価(月額)

採用人数の抑制に伴い、1年目の技術社員の構成比が低下したことにより、
 全社平均の契約単価は前期に比べて増加。

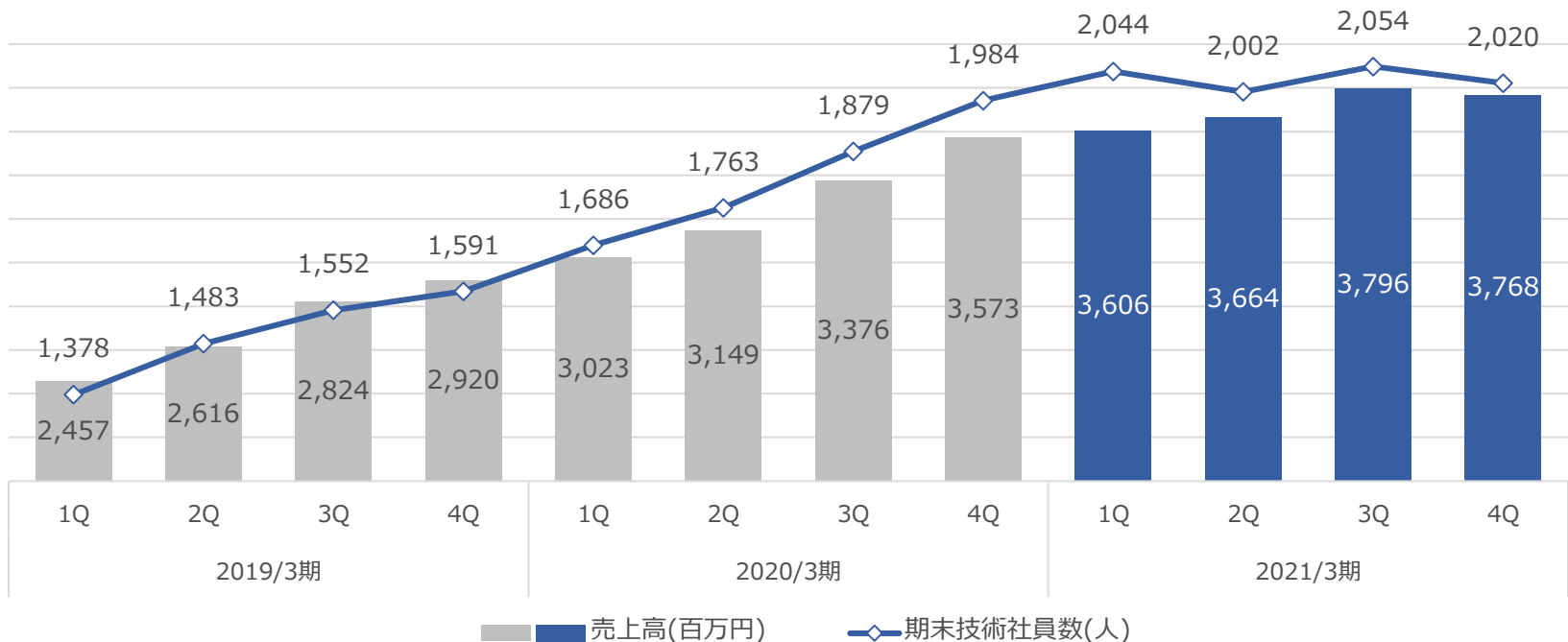
※本開示資料より契約単価を当社における勤続年数別から当社入社前を含む経験年数別に変更を行っております。



1. 決算ハイライト
2. K P I 分析
- 3. 売上高分析**
4. 2022年3月期業績予想・主な取り組み
5. 株主還元
6. 補足資料

四半期売上高

技術社員数の純増に比例して、売上高は累積的に増加。

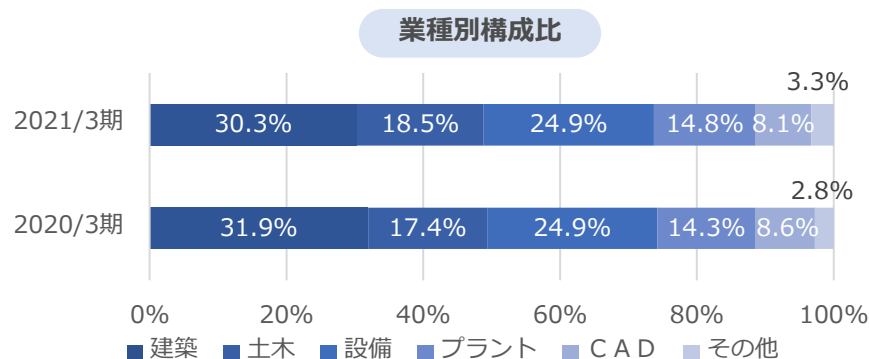
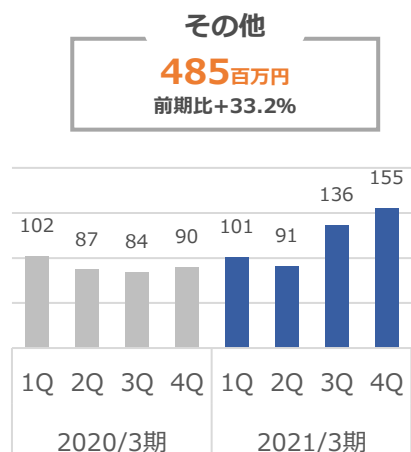
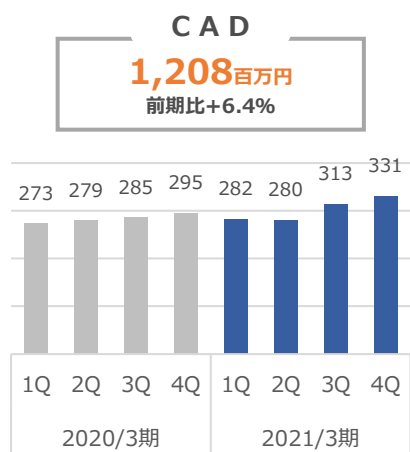
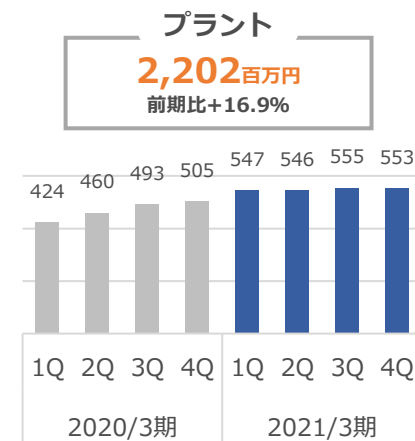
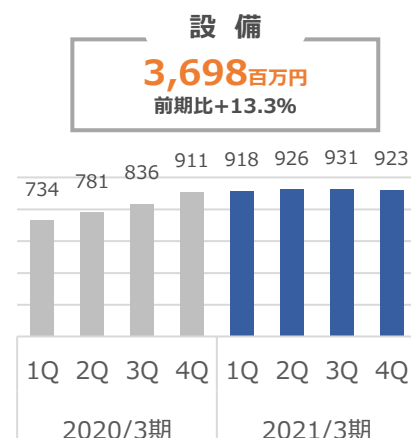
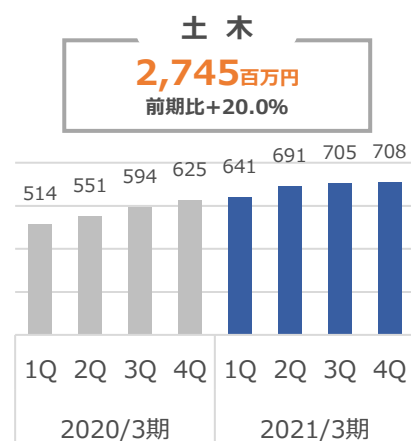
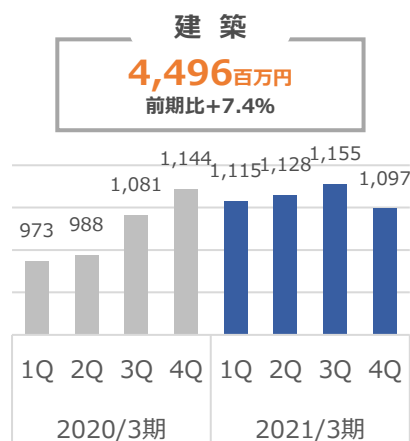


業種別売上高

全業種で売上高が伸長。

土木は地方での受注が牽引したほか、プラントは顧客の開拓が進み取引が拡大。

(単位：百万円)



取引先別・エリア別売上高

2019年10月に開設した高松支店のほか、2020年に開設した静岡支店、新潟支店、北九州プラント支店が寄与し、地方を中心に売上高が伸長。

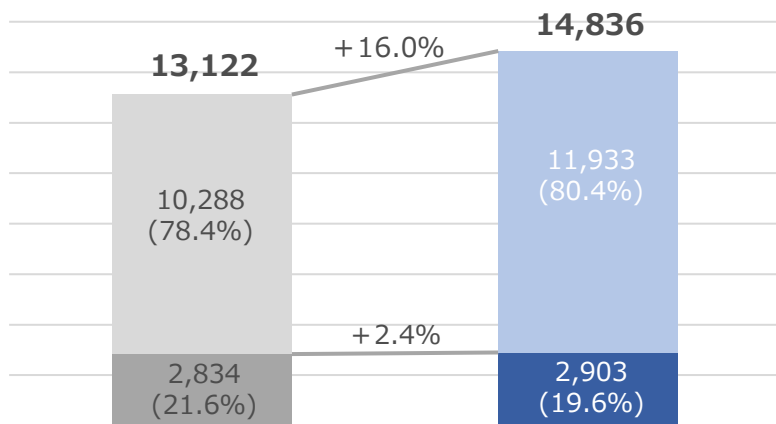
スーパーゼネコン売上高

2,903百万円
前期比+2.4%

三大都市圏 売上高

10,272百万円
前期比+9.6%

(単位：百万円)

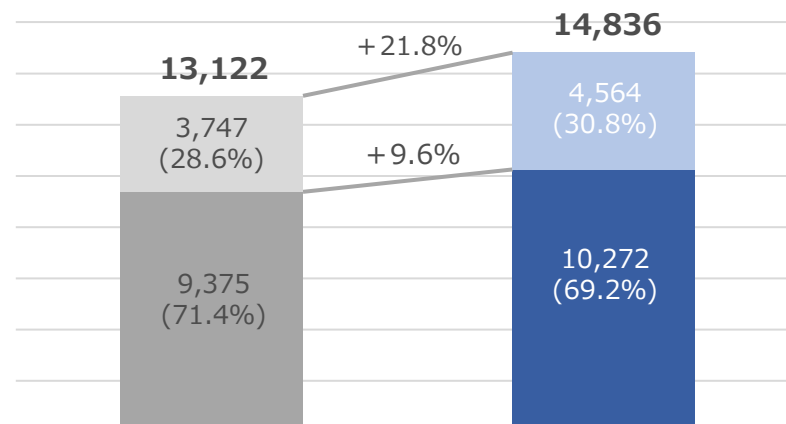


2020/3期

2021/3期

■ スーパーゼネコン ■ その他

(単位：百万円)



2020/3期

2021/3期

■ 三大都市圏(関東・東海・関西) ■ 地方計

1. 決算ハイライト
2. K P I 分析
3. 売上高分析
- 4. 2022年3月期業績予想・主な取り組み**
5. 株主還元
6. 補足資料

連結業績予想

技術社員数増加による増収、チャージアップ交渉による売上原価率の低下により、増収増益路線への回帰を見込む。尚、第1四半期及び上期については、アトモス子会社化に伴うM & A関連費用により減益を予想。

※2021年4月30日に株式を取得した株式会社アトモスは第1四半期より連結子会社となる見込み。
業績予想に与える影響については現在精査中のため、確定次第公表を予定。

(単位：百万円)

	2021/3期		2022/3期 (予想)					
	上期	通期	上期	前期比		通期	前期比	
				(金額)	(率)		(金額)	(率)
売上高	7,271	14,836	7,446	+174	+2.4%	16,343	+1,506	+10.2%
売上原価	5,255	10,539	5,220	△35	△0.7%	11,327	+787	+7.5%
売上原価率	72.3%	71.0%	70.1%	-	△2.2pt	69.3%	-	△1.7pt
売上総利益	2,015	4,297	2,226	+210	+10.4%	5,016	+718	+16.7%
売上総利益率	27.7%	29.0%	29.9%	-	+2.2pt	30.7%	-	+1.7pt
販売費及び一般管理費	1,483	2,859	1,739	+255	+17.2%	3,402	+542	+19.0%
販売費及び一般管理費率	20.4%	19.3%	23.4%	-	+3.0pt	20.8%	-	+1.5pt
営業利益	531	1,437	487	△44	△8.4%	1,614	+176	+12.3%
営業利益率	7.3%	9.7%	6.5%	-	△0.8pt	9.9%	-	+0.2pt
経常利益	534	1,439	486	△47	△8.9%	1,614	+174	+12.1%
経常利益率	7.3%	9.7%	6.5%	-	△0.8pt	9.9%	-	+0.2pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	404	1,009	315	△89	△22.2%	1,048	+38	+3.8%
当期純利益率	5.6%	6.8%	4.2%	-	△1.4pt	6.4%	-	△0.4pt

主要KPI

売上原価率

69.3% (前期比△1.7pt)

- チャージアップ交渉を引き続き実施し、段階的な売上原価率の改善を見込む。

技術社員数

2,440人 (前期末比+420人)

- 採用数増加に加え、新基幹システムを活用したマッチング提案等により定着率を向上。
- 技術社員のアフターフォローを行うトラスト担当を廃止し、営業社員がワンストップで営業とアフターフォローを行う体制へ変更。

採用人数

1,200人 (前期比+335人)

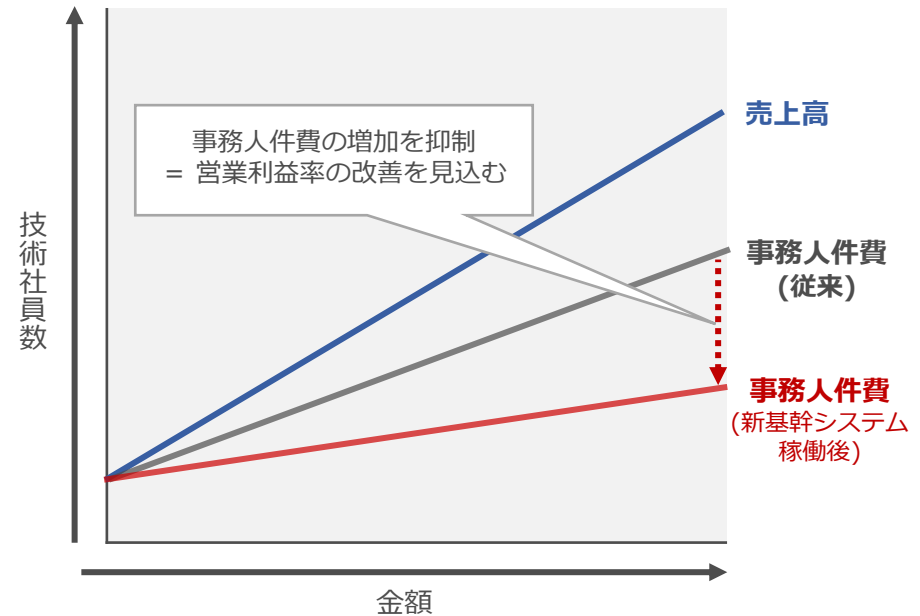
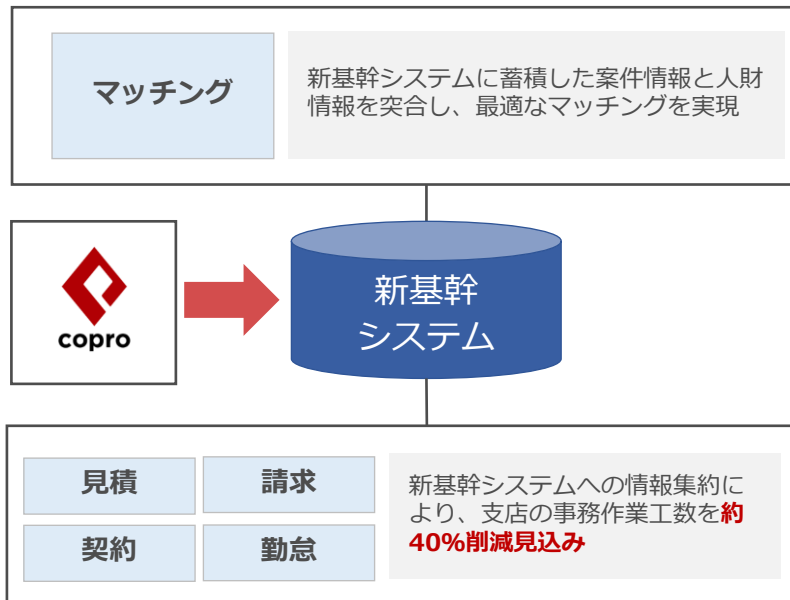
- 採用費を増額。経験者をメインターゲットに採用を強化。
- 自社求人サイト「現キャリア」の全面リニューアル実施（2021年4月）。

新基幹システム

新基幹システム

2021年4月より稼働開始

- 支店事務作業の生産性向上を推進するほか、新基幹システムをマッチングに活用。



グローバル事業

ベトナム進出

2021年4月1日、COPRO VIETNAM CO., LTD.設立

- 現地の教育機関と提携し、日本で働きたい海外高度人材を募集。
- グループ会社のコプロ・エンジニアードへ人材を仲介し、人手が不足する日本国内の建設ゼネコン・プラントエンジニアリング企業へ派遣・紹介を予定。
- 将来的にはベトナムに進出している日系ゼネコンへのUターン派遣も検討。



アトモスの株式取得（100%子会社化）

株式会社アトモス

2021年4月30日に株式を取得、完全子会社化

- 機械設計技術者派遣業等を営むアトモスをグループイン。

会社概要

名称	株式会社アトモス
所在地	愛知県名古屋市中村区名駅南一丁目24番20号
事業内容	機械設計技術者派遣等
資本金	35百万円
設立年月日	2006年6月
決算期	2月
従業員数	119人（内、エンジニア 115人）

事業詳細

日本国内の大手製造業を中心に、開発・設計エンジニアを派遣

主な取引先

- ✓ 株式会社ジャムコ
- ✓ 株式会社大隈技研
- ✓ ヤンマーアグリ株式会社
- ✓ ヤンマーエネルギーシステム株式会社
- ✓ ダイキン工業株式会社
- ✓ 株式会社トヨタプロダクションエンジニアリング
- ✓ パナソニック株式会社
- ✓ オムロン株式会社
- ✓ ホシザキ株式会社
- ✓ アイシン精機株式会社
- ✓ 株式会社マキタ
- ✓ 東芝ライフスタイル株式会社

アトモス子会社化によるシナジー効果

エンジニア派遣事業領域における事業の多角化により、グループ全体の収益の安定性、成長性を向上。
コプロ・グループの経営資源の活用により、機械設計技術者派遣事業の更なる成長加速を目指す。



■ エンジニア派遣事業の追求

- ✓ 建設、プラントに機械設計を加え、付加価値の高いエンジニア派遣事業の更なる拡大

■ 人財の共有

- ✓ 建設・プラントエンジニアに対するキャリアプランの選択肢拡大

■ 教育・研修ノウハウの共有

- ✓ 人財育成の更なる拡充



■ 経営資源の活用

- ✓ 自社求人サイト「現キャリア」を始めとした年間1,000名以上を採用する採用力の共有
- ✓ 全国18支店の営業網の共有による販売チャネル拡大

■ ベトナム現地法人の活用

- ✓ COPRO VIETNAM CO., LTD.を通じた、海外高度人材の受入れ

東証市場再編に向けた意思表明

プライム市場を選択予定
あらゆるコーポレート・アクションを選択肢として検討、上場維持基準クリアを目指す

企業価値の向上

- ✓ M&Aを始めとした成長投資により、企業規模・事業領域の拡大及び収益性の向上を図り、業績を伸長させることで企業価値を高める。

株主還元

- ✓ 成長のための戦略的投資と株主還元とのバランスを考慮しつつ、連結配当性向30%以上を目途に安定した配当を継続し、株主利益の最大化を図る。

プライム市場上場維持基準		当社適合状況	
株主数	800人以上	2,398人（2021年3月31日時点）	○
流通株式数	20,000単位以上	39,737単位（2021年3月31日時点※）	○
流通株式時価総額	100億円以上	50.5億円（2021年5月13日終値ベース）	×
売買代金	1日平均売買代金0.2億円以上	1.1億円（2020年1月6日～12月30日日次平均）	○
流通株式比率	35%以上	39.7%（2021年3月31日時点）	○

※2021年4月1日付で実施した1対2の株式分割に伴い、2021年3月31日時点の流通株式数に2倍を乗じた株式数を記載しております。

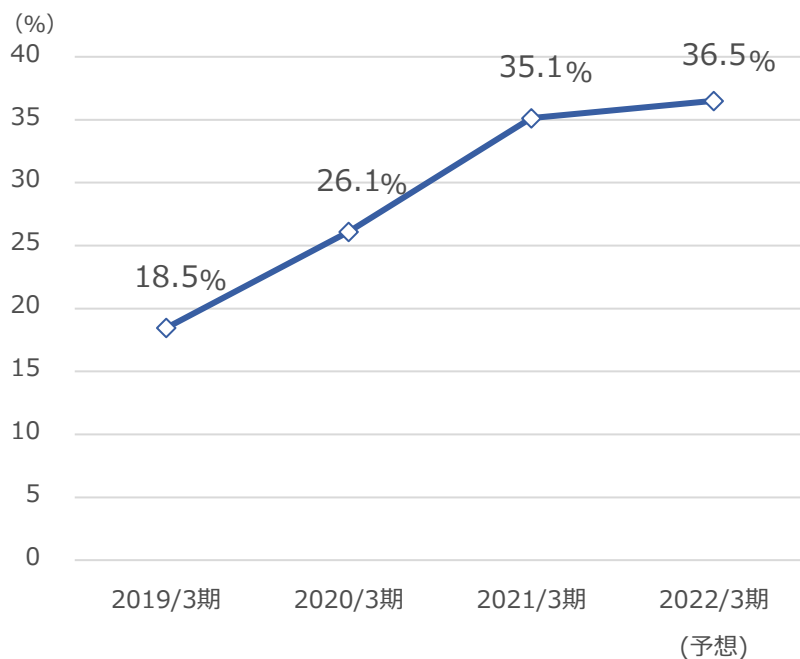
1. 決算ハイライト
2. K P I 分析
3. 売上高分析
4. 2022年3月期業績予想・主な取り組み
- 5. 株主還元**
6. 補足資料

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%以上を目途に、安定した配当を継続。

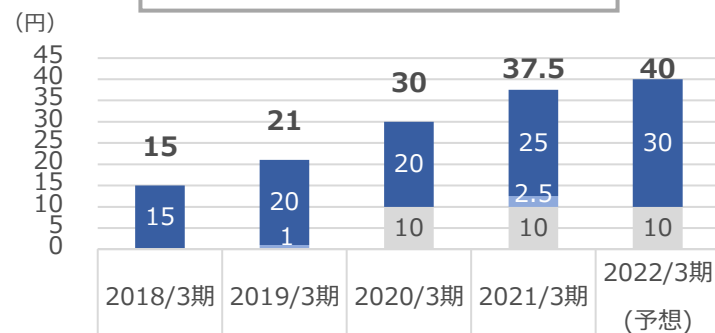
22/3期(予想) 配当性向

36.5%



22/3期(予想) 配当金

1株
当たり
(年間) **40.0円**



	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期 (予想)
配当合計	15	21	30	37.5	40
■ 普通配当(期末)	15	20	20	25	30
■ 記念配当(期末)	0	1	0	2.5	0
■ 普通配当(中間)	0	0	10	10	10

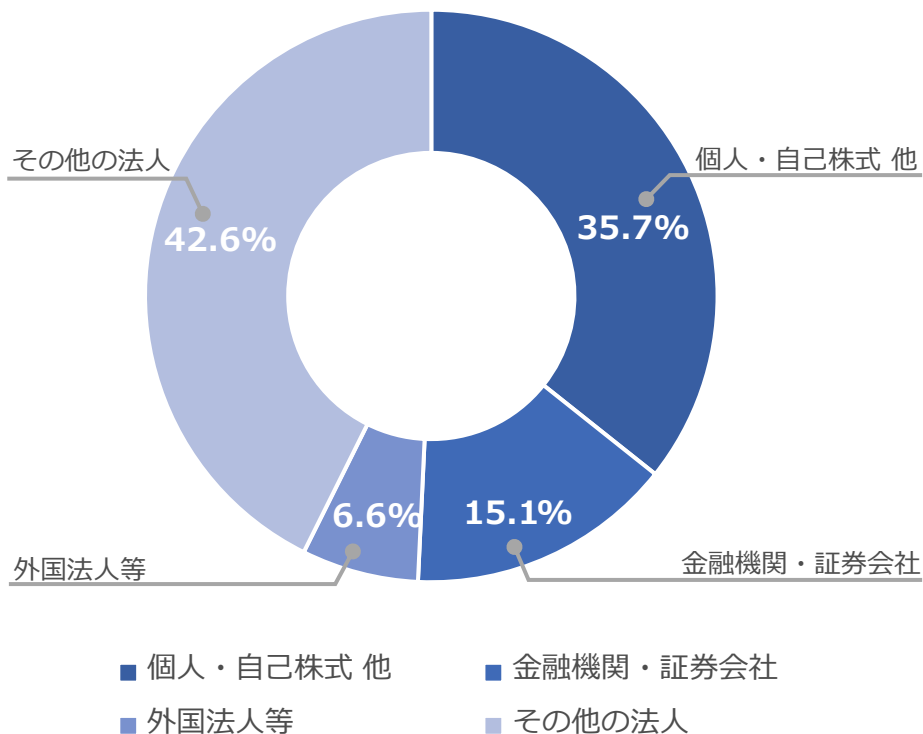
※記念配当は、2019/3期が上場記念配当、2021/3期が東証・名証1部市場変更記念配当となります。

※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おります。

株式の状況

株主構成比

(2021年3月末時点)



大株主の状況

(2021年3月末時点)

順位	株主名	所有株式数 (単位：株)	所有株式数 割合
1	株式会社リタメコ	2,100,000	44.0%
2	清川 甲介	604,716	12.7%
3	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	268,800	5.6%
4	野村信託銀行株式会社(投信口)	170,400	3.6%
5	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	157,100	3.3%
6	BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG/JASDEC/FIM/LUXEMBO URG FUNDS/UCITS ASSETS	140,100	2.9%
7	GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	79,700	1.7%
8	蔭山 恭一	60,000	1.3%
9	モルガン・スタンレーMUFJ証券株式会社	57,500	1.2%
10	森實 厚裕	50,000	1.0%
合計		3,668,316	77.3%

※所有株式数割合は、発行済株式（自己株式223,167株除く）の総数に対する割合です。

1. 決算ハイライト
2. K P I 分析
3. 売上高分析
4. 2022年3月期業績予想・主な取り組み
5. 株主還元
6. 補足資料

会社概要

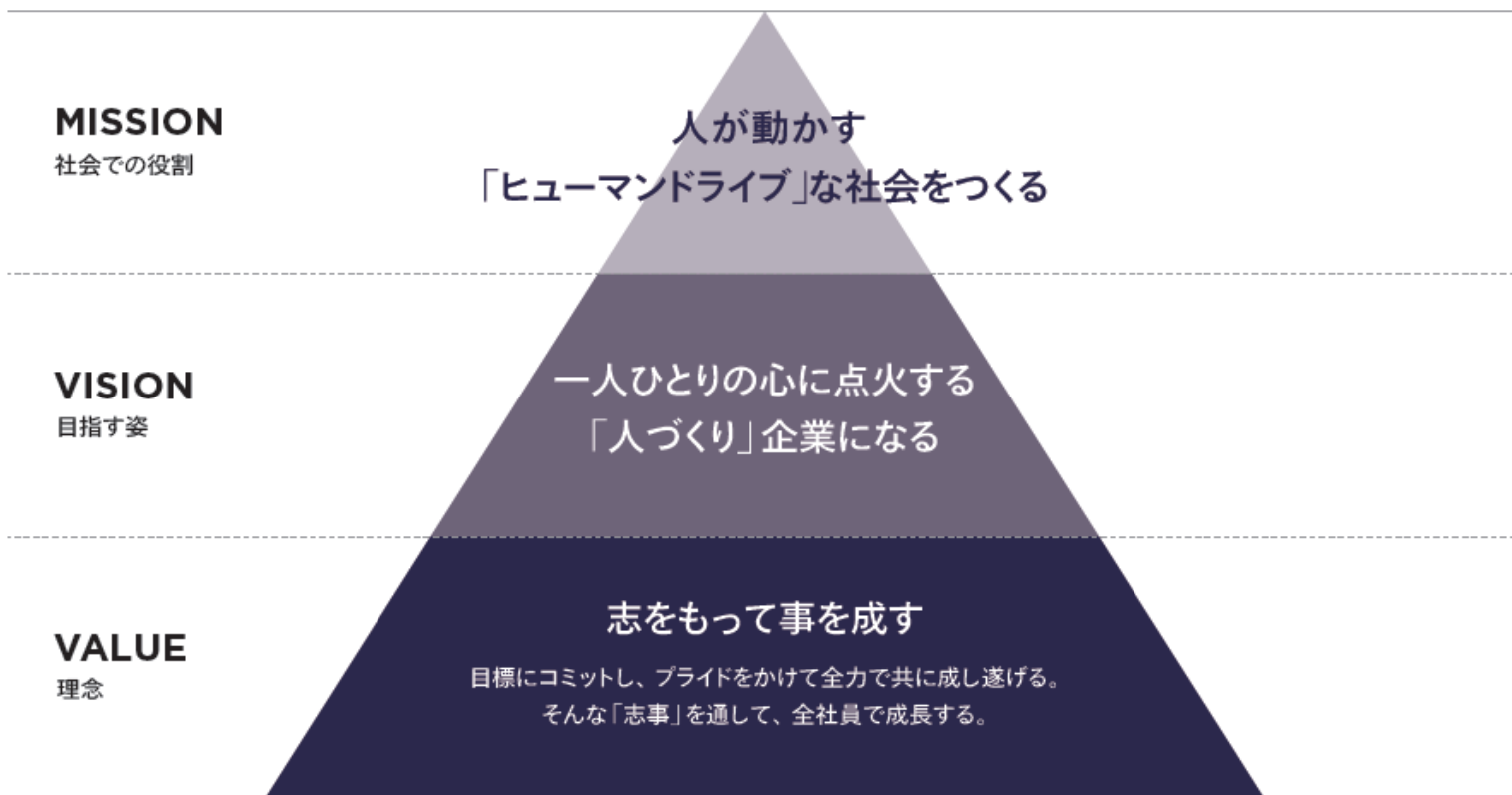
会社名	株式会社コプロ・ホールディングス
代表者名	代表取締役社長 清川 甲介
本社	愛知県名古屋市中村区名駅三丁目28番12号
設立	2006年10月
決算期	3月
上場市場	東証第1部・名証第1部
証券コード	7059
グループ会社	国内子会社 <ul style="list-style-type: none">株式会社コプロ・エンジニアード株式会社アトモス 海外子会社 <ul style="list-style-type: none">COPRO GLOBALS PTE. LTD.COPRO VIETNAM CO., LTD.
事業内容	<ul style="list-style-type: none">建設及びプラント業界に特化した技術者派遣事業、人材紹介事業機械設計技術者派遣事業等
従業員数	2,280人（連結ベース、2021年3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年に当社を立ち上げる。

企業理念体系

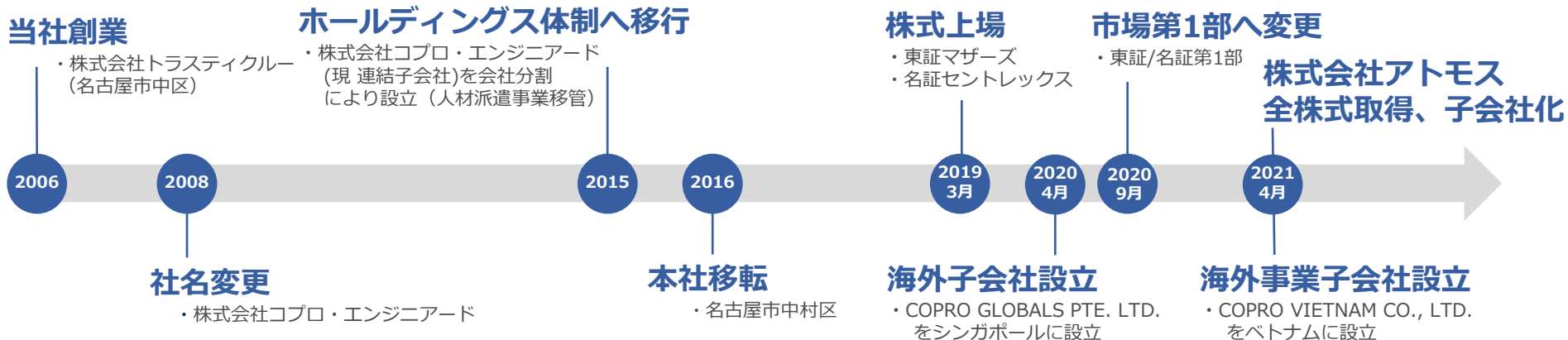


会社沿革

2006年に名古屋で創業。

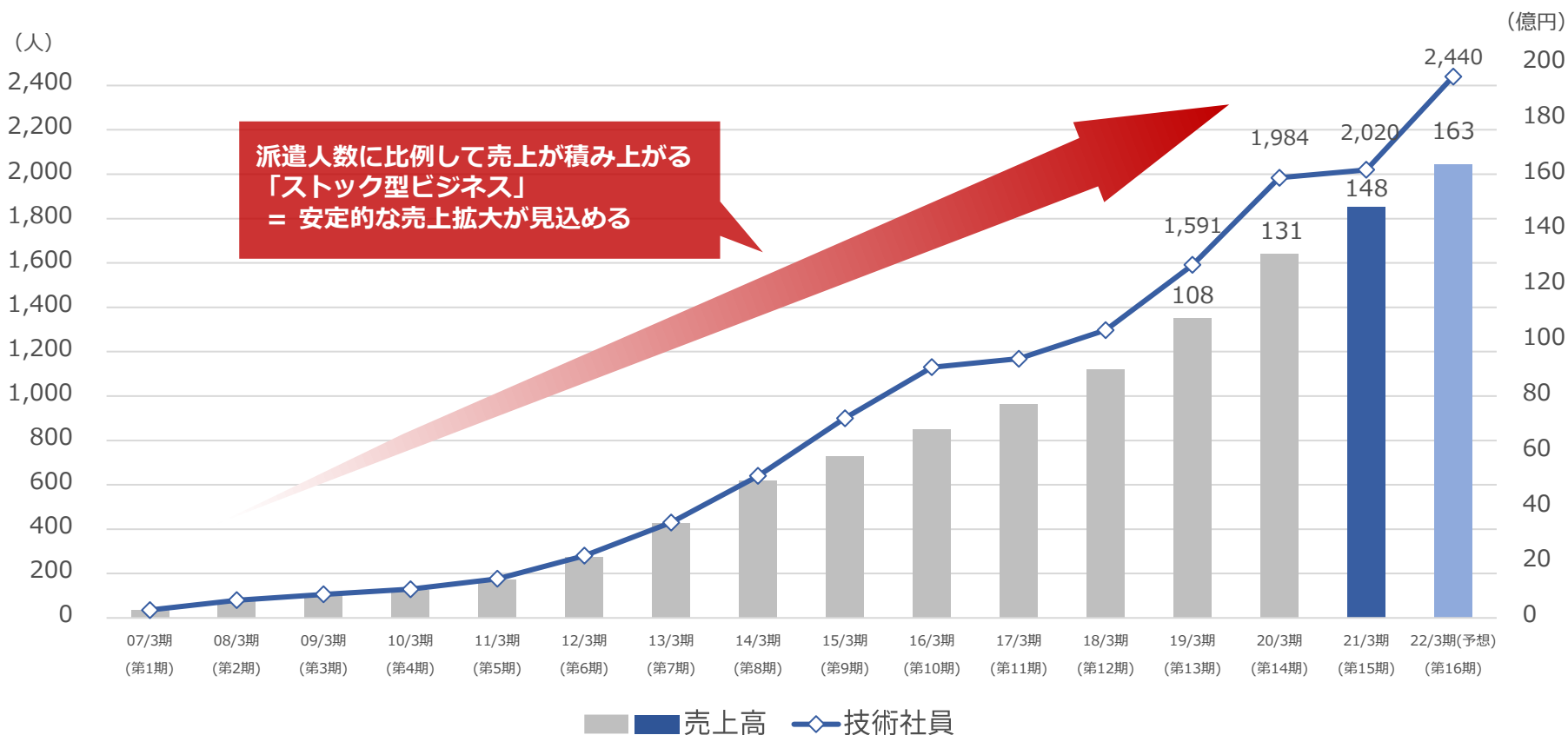
2015年より積極的かつ柔軟な成長戦略推進が可能なホールディングス体制へ移行。

2019年3月に東証マザーズ・名証セントレックスへ株式上場、2020年9月に東証・名証1部へ変更。



創業からの売上高・技術社員の推移

2022年3月期は16期連続の増収、過去最高の売上高を見込む。

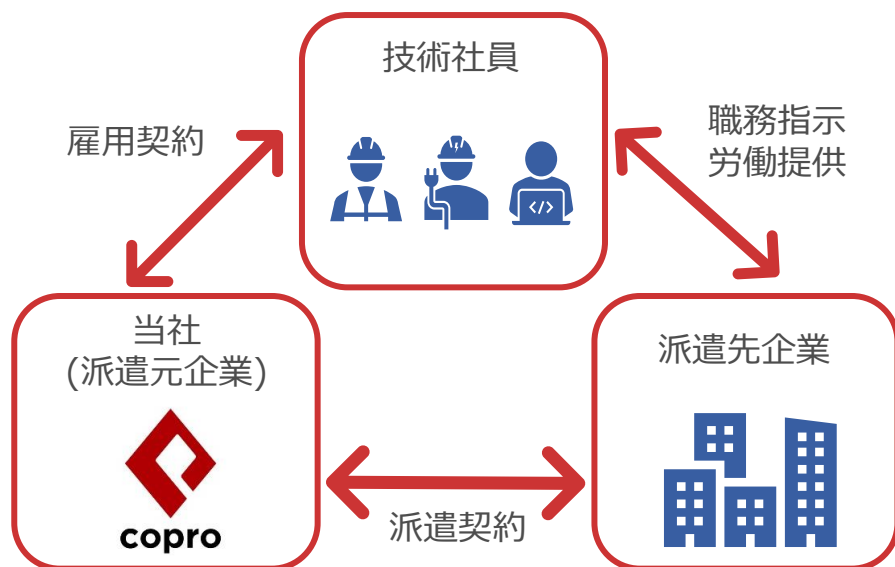


ビジネスモデル

エンジニア派遣事業領域に特化した技術者派遣事業を運営。

事業子会社のコプロ・エンジニアードにおいて、建設会社・プラントエンジニアリング会社への技術者派遣事業・人材紹介事業を、アトモスにおいて大手製造業を中心とした開発・設計部門への機械設計技術者派遣事業を展開。

派遣の仕組み



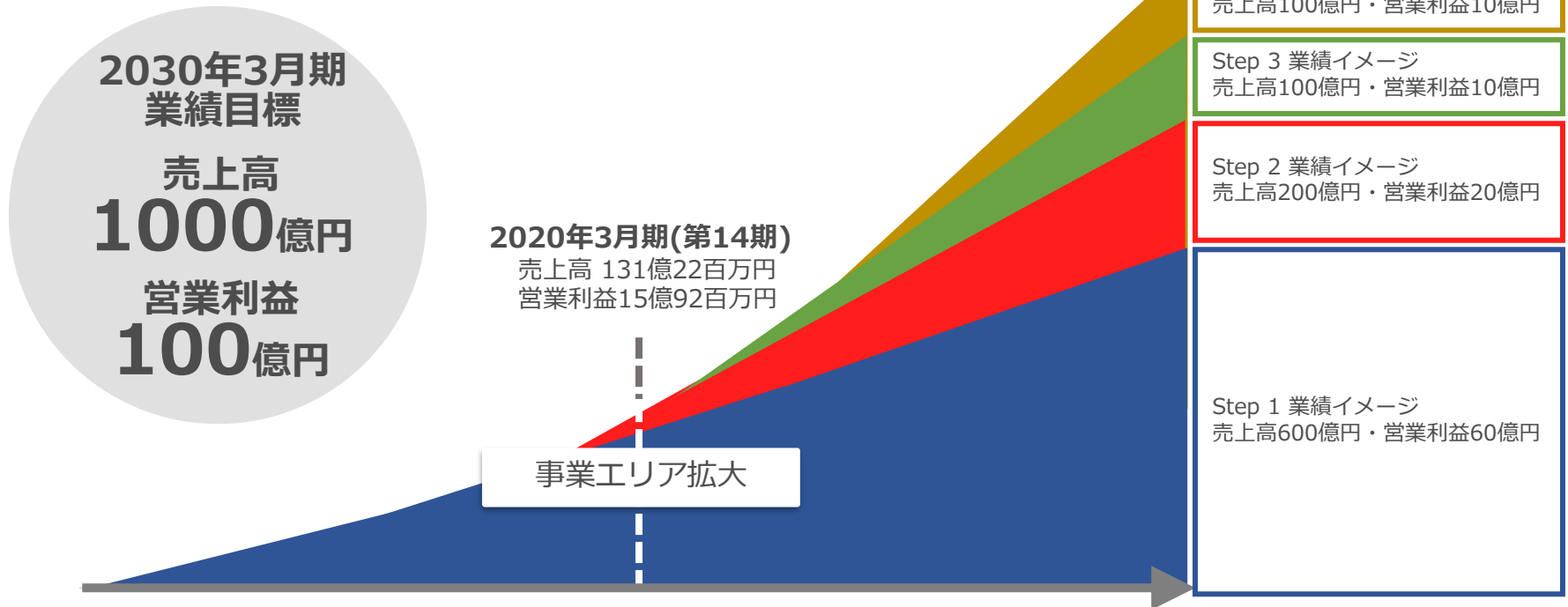
建設業界における派遣業務

- 主な業務として建設現場の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



長期成長イメージ

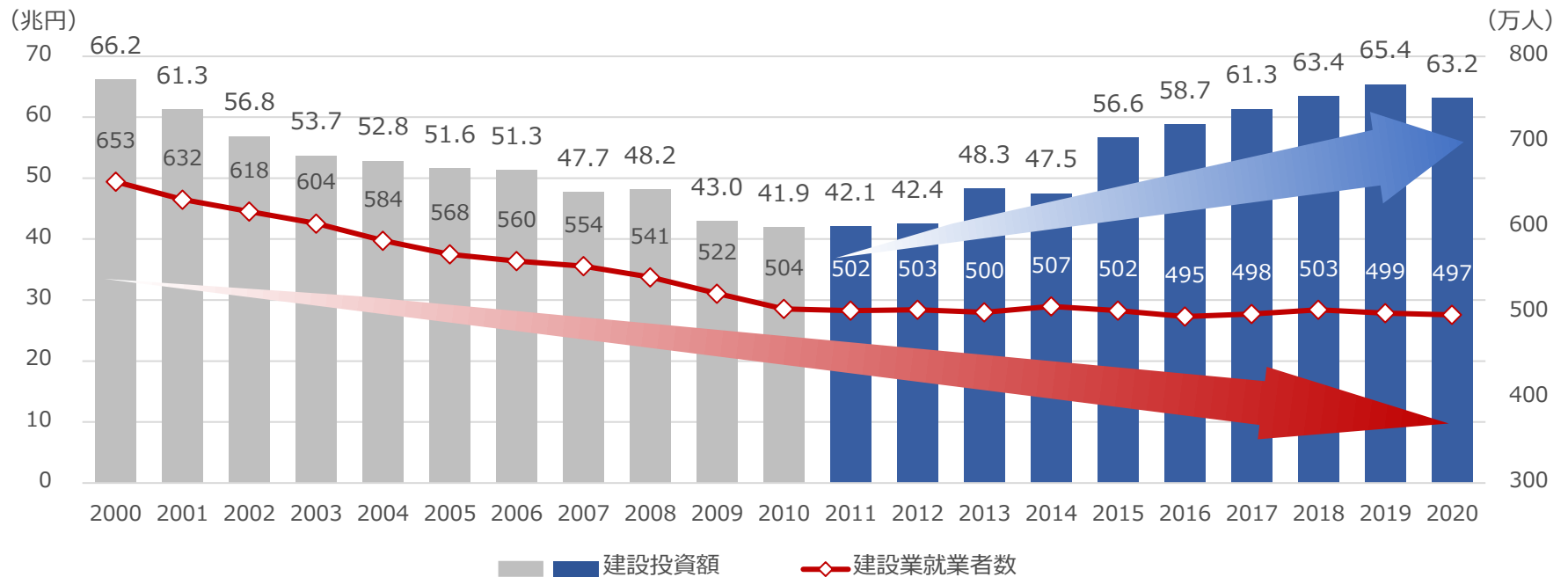
- ✓ **Step 4** M&A戦略・新規事業の検討
- ✓ **Step 3** グローバル事業の推進
- ✓ **Step 2** プラント技術者派遣の拡大
- ✓ **Step 1** 建設技術者派遣マーケットの更なる深耕



成長を支える事業環境

建設投資額は2011年を境に増加に転じ、東京オリンピック需要後もリニア開通や大阪万博等の大型プロジェクトのほか、再開発やインフラ整備、国土強靱化需要が見込まれる。

建設就業者数は1997年をピークに減少傾向に入り、近年は横ばいで推移。



※建設投資額：国土交通省「建設投資見通し」（2020年10月12日）

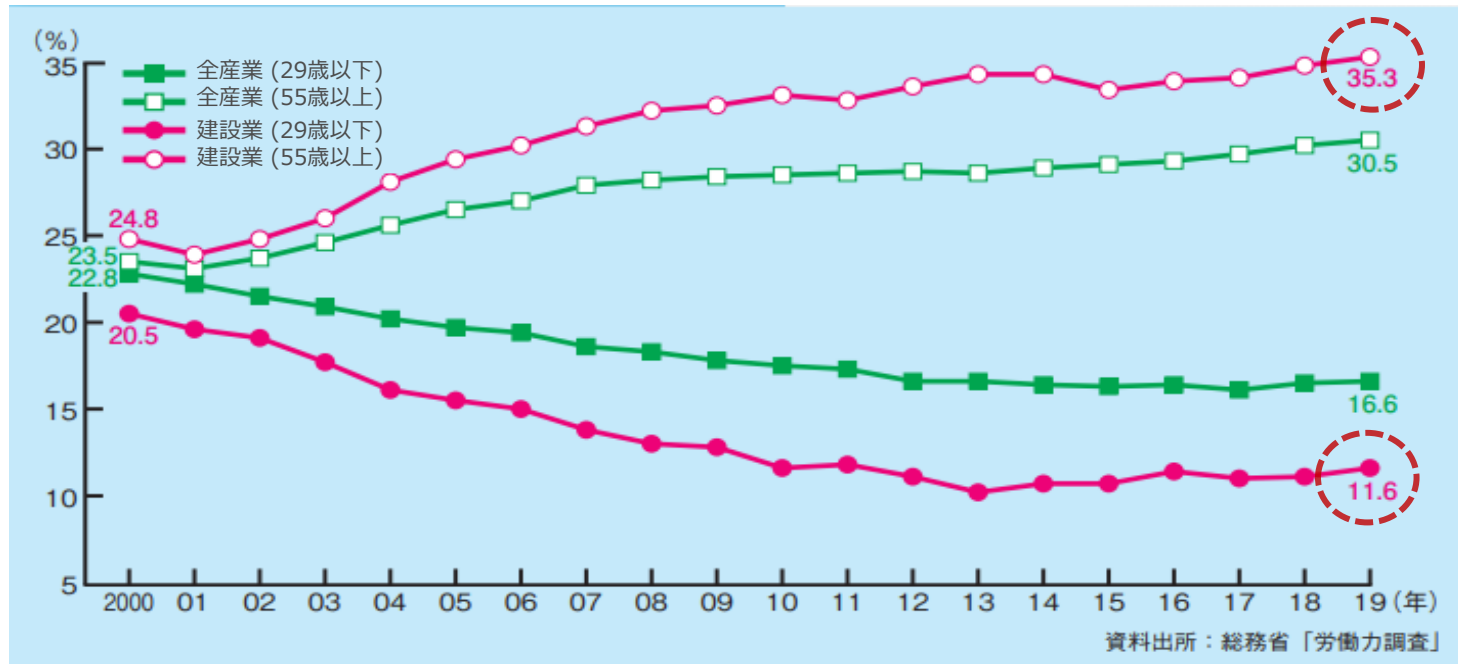
※建設業就業者数：総務省「労働力調査」

成長を支える事業環境

建設業界は全産業と比較して高齢化が進んでおり、若年層就業者も少ない。

35.3%の就業者が10年後には引退を迫られる一方で、将来を担う若年層就業者は11.6%と不足。

■ 建設業就業者の年齢別構成比



※一般社団法人日本建設業連合会「建設業ハンドブック2020」

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

