COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

コプロ・ホールディングス

7059 東証１部・名証１部

企業情報はこちら >>>

2021 年 6 月 21 日（月）

執筆：客員アナリスト
水田雅展
FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 技術社員の高い定着率などが強み 01
2. 2021 年 3 月期は 2 ケタ増収だが一過性コストなどで減益 01
3. 2022 年 3 月期は 2 ケタ営業・経常増益予想で成長軌道に回帰 01
4. 総合エンジニア派遣企業への変貌を目指す 02
5. プライム市場上場維持基準適合への意思表明と SDGs への取り組み 02
6. 2022 年 3 月期は連続増配予想 02

■会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 沿革 04

■事業概要 04
1. サービス概要 04
2. 特徴・強み 05
3. リスク要因・収益特性と対策 07

■業績動向 08
1. 2021 年 3 月期の連結業績概要 08
2. 財務状況 10

■今後の見通し 12
1. 2022 年 3 月期連結業績予想の概要 12
2. 重点施策 13

■成長戦略 13
1. 長期目標は 2030 年 3 月期売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円 13
2. 既存の建設分野は大手優良顧客をターゲットとして取引拡大 14
3. プラント分野の育成強化 14
4. グローバル展開 14
5. 総合エンジニア派遣企業への変貌を目指す 15
6. 中長期的に収益拡大基調 16

■株主還元策 16

■ SDGs への取り組みとプライム市場適合への意思表明 17

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

建設技術者派遣事業を展開、機械設計分野に進出して総合エンジニア派遣企業を目指す

コプロ・ホールディングス <7059> は建設技術者派遣事業を展開している。さらに M&A を活用して機械設計・開発分野の派遣事業に進出した。総合エンジニア派遣企業へと変貌を遂げることで、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に取り組み、東京証券取引所（以下、東証）の市場再編で新設されるプライム市場の上場維持基準への適合を目指すとしている。

1. 技術社員の高い定着率などが強み

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、全国展開の支店ネットワークによる顧客拡大力及び採用力、充実した教育・研修やメンタルケア・サポートによる技術社員の高い定着率、質の高い技術社員と顧客企業との信頼関係に基づく高稼働率の維持などを特徴・強みとしている。サポート体制の充実やマッチング率向上によって技術社員の定着率を高め、質の高い技術者の派遣によって既存顧客との取引拡大や新規顧客の獲得につなげるという好循環を生み出す。

2. 2021 年 3 月期は 2 ケタ増収だが一過性コストなどで減益

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 13.1% 増の 14,836 百万円、営業利益が同 9.7% 減の 1,437 百万円、経常利益が同 9.2% 減の 1,439 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 6.9% 減の 1,009 百万円だった。売上面は需要が高水準に推移したことに加えて、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）でも新規採用を継続したことが寄与し積極的に行い、技術社員数の増加により 2 ケタ増収となり、15 期連続増収を達成した。利益面は、2020 年 4 月施行の「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たことによる売上原価率の上昇（2021 年 3 月期通期 71.0%、前期比 4.3 ポイント増）に加え、成長投資に伴う一過性コスト（123 百万円）の増加で減益だった。

3. 2022 年 3 月期は 2 ケタ営業・経常増益予想で成長軌道に回帰

2022 年 3 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 10.2% 増の 16,343 百万円、営業利益が同 12.3% 増の 1,614 百万円、経常利益が同 12.1% 増の 1,614 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 3.8% 増の 1,048 百万円としている。需要の高水準推移や技術社員数の増加で 2 ケタ増収を見込み、増収効果、チャージアップ交渉の進展による売上総利益率上昇により 2 ケタ営業・経常増益予想としている。成長軌道に回帰する見込みだ。なお子会社化した（株）アトモスは第 1 四半期から新規連結する見込みだが、のれん償却等が確定していないため連結業績予想には織り込んでいない。また上期はアトモス子会社化に伴う M&A 関連費用が主要因となり減益予想としている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. 総合エンジニア派遣企業への変貌を目指す

長期経営ビジョンで経営目標値に 2030 年 3 月期売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円を掲げ、既存の建設技術者派遣分野の成長をベースとして、プラント分野の強化、グローバル展開、M&A 戦略を推進している。M&A による新規分野開拓では、2021 年 4 月に機械設計・開発エンジニア派遣のアトモスの全株式を取得して子会社化した。建設分野にとどまらず、機械設計・開発分野に進出して、総合エンジニア派遣企業への変貌を目指す方針だ。

5. プライム市場上場維持基準適合への意思表明と SDGs への取り組み

2021 年 5 月 6 日に「プライム市場上場維持基準への適合に向けた意思表明」をリリースした。2022 年 4 月に予定されている東証の市場再編に向けて、投資家との建設的な対話を通して、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に取り組み、新設されるプライム市場の上場維持基準への適合を目指すとしている。既存の建設・プラント技術者派遣事業の更なる成長を図るほか、グローバル事業や 2021 年 4 月に実施したアトモスの子会社化をはじめとした M&A 戦略を推進し、総合エンジニア派遣企業へと変貌を目指す。また、SDGs への取り組みや ESG を意識した経営を強化するとしている。

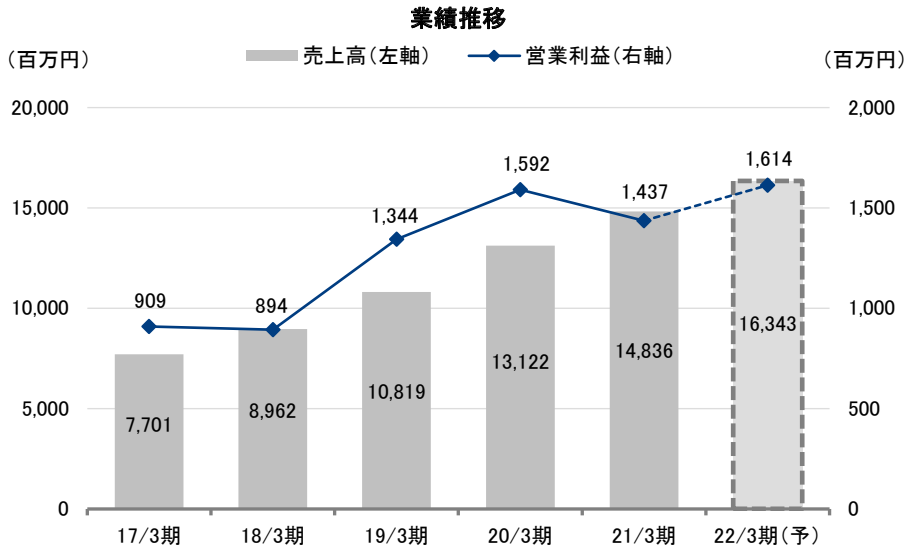
6. 2022 年 3 月期は連続増配予想

2021 年 3 月期の配当は、2021 年 4 月 1 日付の株式 2 分割遡及換算後で、前期比 7 円 50 銭増配の年間 37 円 50 銭（第 2 四半期末 10 円、期末 27 円 50 銭＝普通配当 25 円＋東証 1 部・名証 1 部への市場変更記念配当 2 円 50 銭）とした。また 2022 年 3 月期の配当予想は同 2 円 50 銭増配の年間 40 円（第 2 四半期末 10 円、期末 30 円）として、連続増配予想である。

Key Points

- 建設技術者派遣事業を展開、機械設計・開発分野に進出して総合エンジニア派遣企業を目指す
- 2022 年 3 月期は 2 ケタ営業・経常増益予想で成長軌道に回帰
- 東証市場再編でプライム市場適合に向けた意思表明

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

社名「コプロ」の由来は「応えるプロ」

1. 会社概要

同社は建設業界を中心とする人材派遣・紹介事業（建設技術者派遣・紹介事業）を展開している。さらに M&A を活用して機械設計・開発分野の派遣事業に進出した。総合エンジニア派遣企業へと変貌を遂げることで、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に取り組み、東証の市場再編（2022 年 4 月予定）で新設されるプライム市場の上場維持基準への適合を目指すとしている。

社名「コプロ」の由来は「応えるプロ」である。技術社員一人ひとりを大事にするという創業の思いに立ち、目指す姿に「一人ひとりの心に点火する『人づくり』企業になる」を掲げ、派遣先及び技術社員との間での強固な信頼関係を構築している。

2021 年 3 月期末時点の本社所在地は名古屋市中村区、総資産は 8,514 百万円、資本金は 30 百万円、自己資本比率は 73.7%、発行済株式数は 10,000,000 株（自己株式 446,334 株含む）、グループ従業員数（正社員・派遣社員）は 2,280 名である。

グループ会社は同社（持株会社）、及び連結子会社 2 社（事業会社の（株）コプロ・エンジニアード、ASEAN 地域を統括する中間持株会社 COPRO GLOBALS PTE. LTD.）で構成されている。なお 2021 年 4 月にベトナムでの事業会社として孫会社となる COPRO VIETNAM CO., LTD. を設立した。また機械設計・開発エンジニア派遣のアトモス（名古屋市中村区）の全株式を取得して子会社化した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 沿革

2006 年 10 月（株）トラスティクルーを名古屋市に設立、2008 年 3 月（株）コプロ・エンジニアードへ社名変更、2015 年 5 月持株会社体制に移行して（株）コプロ・ホールディングスへ社名変更、2019 年 3 月東証マザーズ及び名証セントレックスに新規上場、2020 年 9 月東証 1 部及び名証 1 部に市場変更した。

沿革

年月	項目
2006年10月	（株）トラスティクルーを名古屋市中区に設立（人材派遣・紹介事業）
2008年 3月	（株）コプロ・エンジニアードへ社名変更
2015年 5月	持株会社に移行し、（株）コプロ・ホールディングスへ社名変更
2016年 5月	本社を名古屋市中村区に移転
2019年 3月	東証マザーズ及び名証セントレックスに株式上場
2020年 4月	シンガポールに COPRO GLOBALS PTE. LTD. を設立
2020年 9月	東証 1 部及び名証 1 部へ上場市場変更
2021年 4月	ベトナムに孫会社となる COPRO VIETNAM CO., LTD. を設立
2021年 4月	機械設計技術者派遣の（株）アトモスを子会社化

出所：会社資料よりフィスコ作成

事業概要

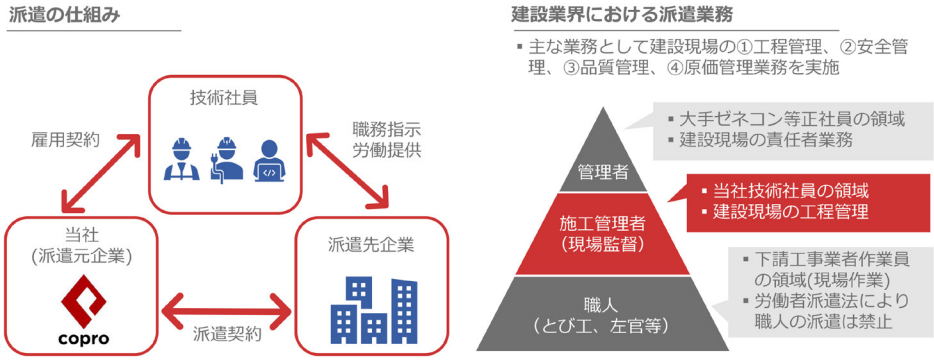
充実したサポート体制による技術社員の高い定着率などが強み

1. サービス概要

建設技術者派遣・紹介事業は大手ゼネコンを中心とする顧客企業に技術社員を派遣している。技術社員の主な業務内容は、建設工事の施工管理（建築・土木・設備・プラント工事現場における工程管理、安全管理、品質管理、原価管理）及び CAD オペレーター等である。技術社員は派遣先企業の指示に基づいて、工事現場で管理者（所長）と職人の間に入って施工管理を行う。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ビジネスモデル



出所：決算説明資料より掲載

2021 年 3 月期の業種別売上高構成比は建築 30.3%、土木 18.5%、設備 24.9%、プラント 14.8%、CAD8.1%、その他 3.3% だった。前期との比較で特に大きな変動はないが、今後の重点分野としてプラント業界の拡大にも注力している。なお取引先別売上高構成比ではスーパーゼネコン（5 社）が約 2 割、エリア別売上高構成比では三大都市圏（関東・東海・関西）が約 7 割で推移している。

2. 特徴・強み

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、全国展開の支店ネットワークによる顧客拡大力及び採用力、充実した教育・研修やメンタルケア・サポートによる技術社員の高い定着率、質の高い技術社員と顧客企業との信頼関係に基づく高稼働率の維持などを特徴・強みとしている。

全国展開の支店ネットワークを活かした採用活動により、全国から寄せられる幅広い人材ニーズへの対応や、全国の派遣先企業（顧客）との取引拡大が可能になる。さらにサポート体制の充実やマッチング率向上によって技術社員の定着率を高め、質の高い技術者の派遣によって既存顧客との取引拡大や新規顧客の獲得につなげるという好循環を生み出す。

（1）全国展開の支店ネットワーク

2021 年 3 月期末時点の支店ネットワークは全国 18 支店となっている。また 2021 年 4 月に組織変更を実施し、5 つの営業部（北日本営業部、東日本営業部、中日本営業部、西日本営業部、プラント営業部）の下に各支店を置く体制とした。マーケットに柔軟に対応することを目的として建設とプラントの営業機能を分離するとともに、営業社員が技術社員のマッチングからアフターフォローまでを一気通貫で担当する体制とした。

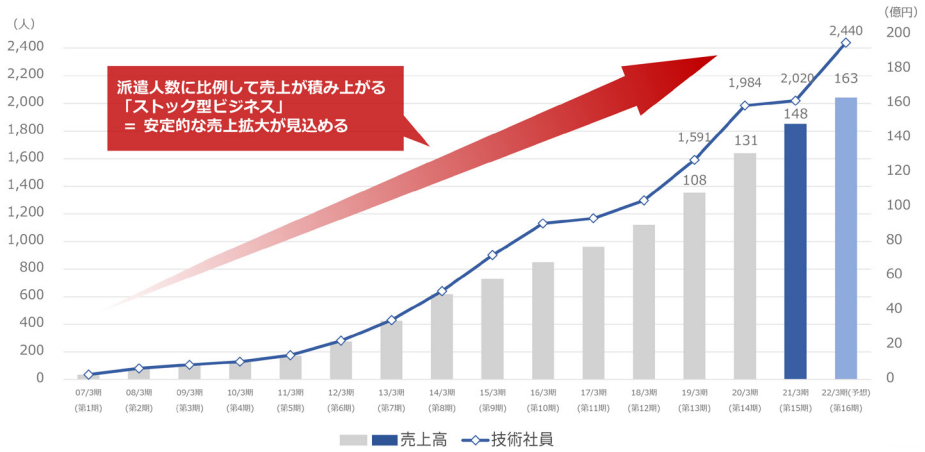
（2）技術社員数は増加基調

自社運営の建設・プラント業界求人サイト「現キャリ」を活用した採用活動を展開している。2021 年 3 月期はコロナ禍でも 865 人（前期比 198 人減）を採用して、2021 年 3 月期末時点の技術社員数は前期末比 36 人増加の 2,020 人となった。派遣人数に比例して売上が積み上がるストック型ビジネスである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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。



出所：決算説明資料より掲載

(3) 充実した教育・研修とサポート体制

技術社員の教育・研修については、採用した技術社員に対して、就業先で起こる様々なトラブルに対応できるように、入社時の教育・研修（勤怠管理、就業規則、情報セキュリティ、技術社員のサポート担当の役割、派遣適用除外業務、ハラスメント、労働安全衛生、労働災害発生時の対応、危険予知など）を実施している。顧客満足度の向上や大手顧客との取引拡大に向けて、技術社員が現場でいかに貢献できるかを重視して、特に「コプロ」グループの技術社員としての自覚や心構えの確認を徹底している。なお、新卒の教育・研修期間は従来 2 週間としていたが、2021 年 3 月期から 1 ヶ月として入社時の教育・研修を強化している。

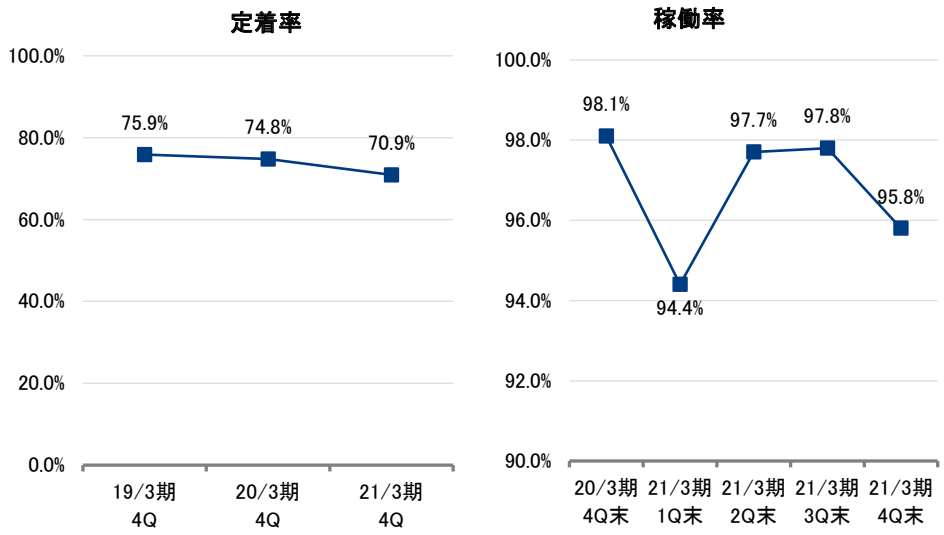
入社時の教育・研修とともに、技術社員のスキルアップやキャリアサポートを目的として、自社で運営する研修施設「監督のタネ」に専属の講師を配し、受講希望者の習熟度に合わせて実習研修を行っている。「監督のタネ」は全国 4 拠点体制（東京、千葉、名古屋、大阪）を構築している。

サポート体制としては、技術社員に対して配属後のアフターフォロー、健康管理、メンタルヘルス管理、スキルアップ支援、定期的な安全大会の開催などのサポート活動を行うことで高い定着率を実現している。また、派遣先（顧客）や技術社員へのヒアリングなどを通じて、より良い職場環境づくりや顧客満足度向上に取り組んでいる。さらに、人材派遣会社としては珍しい取り組みとして、スマートフォンの貸与を全技術社員に対して行っており、働き方改革に向けた正確な勤怠管理の徹底のほか、技術社員とのコミュニケーションのデジタル化を推進している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（4）技術社員の定着率と稼働率は高水準推移

技術社員の定着率は 73.9%（2019 年 3 月期から 2021 年 3 月期の直近 3 カ年平均）で推移している。2021 年 3 月期は前期比 3.9 ポイント低下の 70.9% となった。コロナ禍で民間工事が見直しや延期されたことにより、派遣案件が一時的に減少したため、経験の比較的浅い入社 1 ～ 2 年程度の技術者を中心に期間満了退職が増加したことが要因としている。また技術社員の稼働率は、96.4%（2021 年 3 月期 1Q ～ 4Q 平均）で推移している。2021 年 3 月期第 4 四半期末はコロナ禍で前期比 2.3 ポイント低下の 95.8% となったが、有給休暇等を除くと実質 100% の水準としている。なお、建設業界は構造的な人手不足にあるため、2021 年 3 月期に同社が獲得した派遣案件数全体は前期比 30% 程度増加したとしている。業界経験者を中心に派遣需要は旺盛と言える。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. リスク要因・収益特性と対策

建設技術者派遣・紹介事業における一般的なリスク要因・収益特性としては、法規制（労働者派遣法、労働基準法など）、人材確保、季節要因などがある。

法規制に関しては、特に 2020 年 4 月の労働者派遣法改正に伴う派遣労働者の同一労働・同一賃金が売上原価上昇要因となるため対応が課題とされている。ただし同社は取引先に対して、チャージアップ（技術社員一人当たり契約単価の向上）交渉に取り組んでおり、2022 年 3 月期において段階的な売上原価率の改善を見込んでいる。

季節要因に関しては、建設業では特に土木工事が年度末（1 月 -3 月）に集中する傾向があるが、同社では季節要因による技術社員の一時待機期間を発生させないように、受注の平準化や人材の流動化などの対策を推進している。また積極的な採用により技術社員が四半期ごとに増加基調であるため、売上高に関して特に大きな季節変動傾向は見られない。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2021 年 3 月期は 2 ケタ増収だが一過性コストなどで減益

1. 2021 年 3 月期の連結業績概要

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 13.1% 増の 14,836 百万円、営業利益が同 9.7% 減の 1,437 百万円、経常利益が同 9.2% 減の 1,439 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 6.9% 減の 1,009 百万円だった。

2021 年 3 月期連結業績の概要

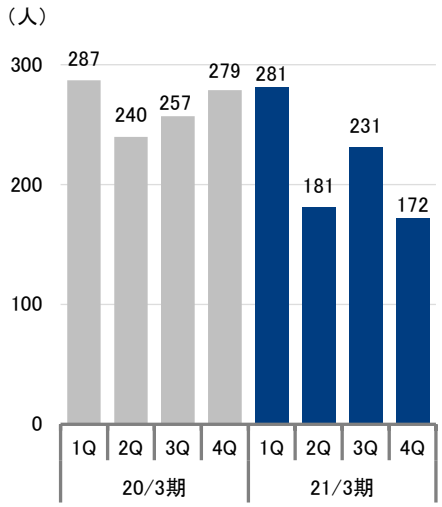
（単位：百万円）

	20/3 期	21/3 期	前期比
売上高	13,122	14,836	13.1%
営業利益	1,592	1,437	-9.7%
経常利益	1,585	1,439	-9.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,084	1,009	-6.9%

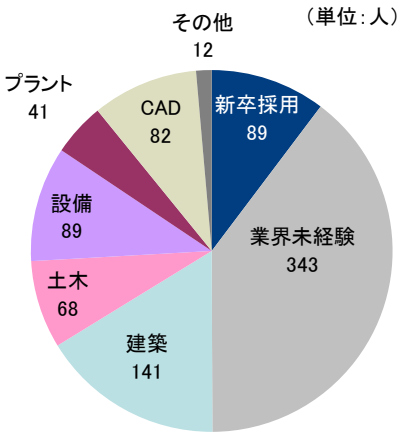
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上面は需要が高水準に推移したことに加えて、コロナ禍でも新規採用を積極的に行い、技術社員数の増加により 2 ケタ増収となり、15 期連続増収を達成した。なお新規採用は前期比 198 人減の 865 人で、このうち業界経験者は 433 人、未経験者は 432 人（新卒 89 人、中途 343 人）だった。期末技術社員数は前期末比 36 人増加の 2,020 人となった。

採用実績



経験職種内訳



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

技術社員数の推移

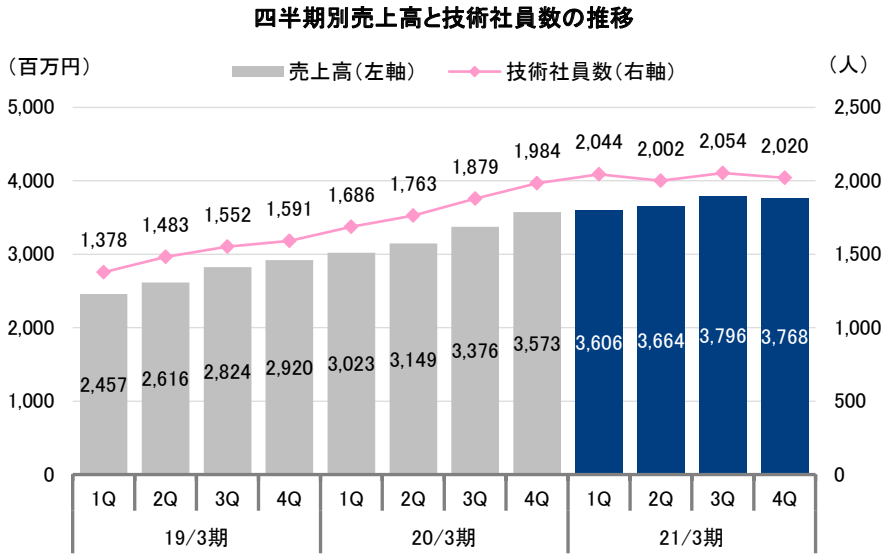
技術社員数は新型コロナウイルス禍においても15期連続で増加。

出所：決算説明資料より掲載

業種別売上高で見ると全業種で伸長した。建築は前期比 7.4% 増収、土木は同 20.0% 増収、設備は同 13.3% 増収、プラントは同 16.9% 増収、CAD は同 6.4% 増収、その他は同 33.2% 増収だった。取引先別売上高で見るとスーパーゼネコン向けが同 2.4% 増収でその他が同 16.0% 増収、エリア別売上高で見ると、三大都市圏（関東･東海･関西）が同 9.6% 増収、地方合計が同 21.8% 増収と、いずれも伸長した。2021 年 3 月期は、営業エリア拡大（2019 年 10 月開設の高松支店、2020 年 4 月開設の千葉支店、静岡支店、北九州プラント支店、2020 年 11 月開設の新潟支店）も寄与して、特に地方圏の建設会社向けを中心に売上が大幅に増加した。またプラント関連は新規顧客開拓が進展した。

四半期別売上高で見ても、第 1 四半期が前年同期比 19.3% 増の 3,606 百万円、第 2 四半期が同 16.4% 増の 3,664 百万円、第 3 四半期が同 12.5% 増の 3,796 百万円、第 4 四半期が同 5.4% 増の 3,768 百万円と順調に拡大している。第 1 四半期には、コロナ禍の影響で工事現場の一時閉鎖と技術社員の一部休業が発生したが、休業した全技術社員に対して派遣先から月額契約に係る補償を受けた。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

利益面は、成長投資に伴う一過性コスト（123 百万円）の増加などで減益だった。派遣労働者の同一労働・同一賃金による売上原価率の悪化が主要因であった。売上総利益率は前期比 4.3 ポイント低下して 29.0% だった。派遣労働者の同一労働・同一賃金制度に伴う技術社員の給与テーブル引き上げ、新卒技術社員の採用増による研修費の増加、コロナ禍における待機労務費の増加、新型コロナウイルス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などで売上原価が増加した。また、成長投資に伴う一過性コスト（営業コンサル費用、基幹システム再構築関連費用、支店新設・集約費用、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）などで販管費が同 2.7% 増加した。ただし販管費比率は同 1.9 ポイント低下して 19.3% だった。

なお採用費は戦略的に抑制したため、採用効率が大幅に改善した。1 人当たり採用費は前期の 193 千円に対して、2021 年 3 月期は 156 千円となった。また 1 人当たり契約単価（月額）は、チャージアップ交渉の寄与に加え、1 年目の技術社員の構成比が低下したこともあり、全社平均で前期比 0.4 万円増加の 54.6 万円となった。

2. 財務状況

財務面で見ると、2021 年 3 月期末の資産合計は主に現金及び預金が増加して前期末比 483 百万円増加の 8,514 百万円、負債合計は主に未払法人税が減少して同 300 百万円減少の 2,241 百万円、純資産合計は主に利益剰余金が増加して同 784 百万円増加の 6,272 百万円、自己資本比率は 5.4 ポイント上昇して 73.7% となった。財務の健全性は高いと言えるだろう。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

主要経営指標

（単位：百万円）

項目	19/3 期	20/3 期	21/3 期
売上高	10,819	13,122	14,836
売上原価	7,194	8,746	10,539
売上総利益	3,624	4,376	4,297
売上総利益率	33.5%	33.3%	29.0%
販管費	2,280	2,783	2,859
販管費率	21.1%	21.2%	19.3%
営業利益	1,344	1,592	1,437
営業利益率	12.4%	12.1%	9.7%
営業外収益	2	1	5
営業外費用	10	9	3
経常利益	1,336	1,585	1,439
経常利益率	12.4%	12.1%	9.7%
特別利益	-	17	90
特別損失	1	35	91
税引前当期純利益	1,335	1,567	1,438
法人税等合計	396	483	429
親会社株主に帰属する当期純利益	938	1,084	1,009
当期純利益率	8.7%	8.3%	6.8%
包括利益	938	1,084	1,009
資産合計	7,474	8,030	8,514
（流動資産）	6,486	6,897	7,407
（固定資産）	988	1,132	1,106
負債合計	2,781	2,542	2,241
（流動負債）	2,104	2,379	2,162
（固定負債）	676	162	78
純資産合計	4,692	5,487	6,272
（株主資本）	4,692	5,487	6,272
（資本金）	30	30	30
自己株式除く期末発行済株式総数（株）	9,420,000	9,428,000	9,553,666
1 株当たり当期純利益（円）	113.76	115.08	106.74
1 株当たり純資産額（円）	498.17	582.09	656.54
1 株当たり配当額（円）	21.00	30.00	37.50
自己資本比率	62.8%	68.3%	73.7%
自己資本当期純利益率	25.4%	21.3%	17.2%
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,165	1,125	988
投資活動によるキャッシュ・フロー	-122	-144	-83
財務活動によるキャッシュ・フロー	761	-885	-417
現金及び現金同等物の期末残高	4,699	4,795	5,283

注：2021 年 4 月 1 日付株式 2 分割遡及換算後
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2022 年 3 月は 2 ケタ営業・経常増益予想で成長軌道に回帰

1. 2022 年 3 月期連結業績予想の概要

2022 年 3 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 10.2% 増の 16,343 百万円、営業利益が同 12.3% 増の 1,614 百万円、経常利益が同 12.1% 増の 1,614 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 3.8% 増の 1,048 百万円としている。2021 年 3 月期は減益だったが、2022 年 3 月期は成長軌道に回帰する見込みだ。

2022 年 3 月期連結業績予想の概要

（単位：百万円）

	21/3 期		22/3 期			
	上期実績	通期実績	上期予想	前年同期比伸び率	通期予想	前期比伸び率
売上高	7,271	14,836	7,446	2.4%	16,343	10.2%
売上総利益	2,015	4,297	2,226	10.4%	5,016	16.7%
販管費	1,483	2,859	1,739	17.2%	3,402	19.0%
営業利益	531	1,437	487	-8.4%	1,614	12.3%
経常利益	534	1,439	486	-8.9%	1,614	12.1%
親会社株主帰属当期純利益	404	1,009	315	-22.2%	1,048	3.8%
技術社員新規採用数（人）	-	865	-	-	1,200	38.7%
技術社員数（人）	-	2,020	-	-	2,440	20.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

需要の高水準推移や技術社員数の増加で 2 ケタ増収を見込み、増収効果、チャージアップ交渉の進展による売上総利益率上昇で 2 ケタ営業・経常増益予想としている。売上総利益率は前期比 1.7 ポイント上昇の 30.7%、販管費比率は同 1.5 ポイント上昇の 20.8% の計画である。

なお子会社化したアトモス（2021 年 4 月 30 日付で株式取得）を第 1 四半期から新規連結する見込みだが、のれん償却等が確定していないため連結業績予想には織り込んでいない。また上期はアトモス子会社化に伴う M&A 関連費用が発生するため減益予想としている。第 2 四半期累計の連結業績予想は、売上高が前年同期比 2.4% 増の 7,446 百万円、営業利益が同 8.4% 減の 487 百万円、経常利益が同 8.9% 減の 486 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 22.2% 減の 315 百万円としている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

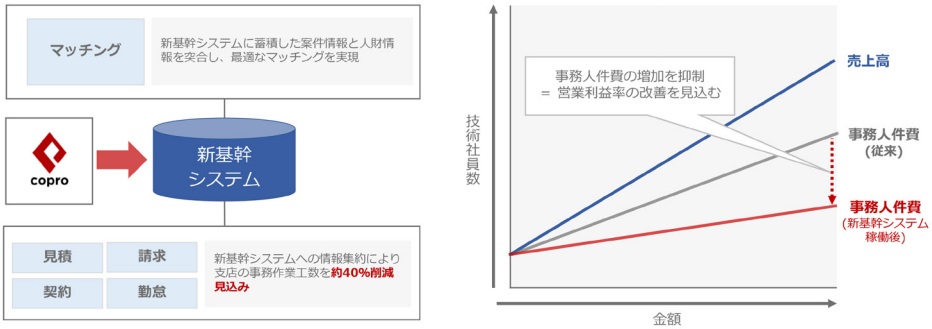
2. 重点施策

採用については、採用費を前期比 70% 増加させ、業界経験者をメインターゲットに、採用強化に取り組む方針だ。採用数は年間 1,200 人、前期比 335 人（同 38.7%）増加を見込んでいる。2021 年 4 月には自社求人サイト「現キャリ」の全面リニューアルを実施したほか、4 月に稼働を開始した新基幹システムを活用し、技術者と派遣先のマッチング精度の向上を図ることにより、採用数の増加と定着率の向上を見込んでいる。2022 年 3 月期末の技術社員数は同 420 人（同 20.8%）増加の 2,440 人の計画である。

売上総利益率の向上については、2021 年 2 月からチャージアップ交渉強化に着手しており、段階的な売上総利益率上昇に繋げる見込みとしている。また新基幹システム稼働（2021 年 4 月）によって、最適なマッチング提案による技術社員の定着率向上や、支店事務作業の生産性向上（見積・契約・勤怠・請求等の作業工数を約 40% 削減見込み）を推進する。定着率向上については、技術社員のアフターフォローを担当していたトラスト担当を廃止し、顧客ニーズに詳しい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に変更した効果も見込んでいる。

新基幹システム

▪ 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。



出所：決算説明資料より掲載

成長戦略

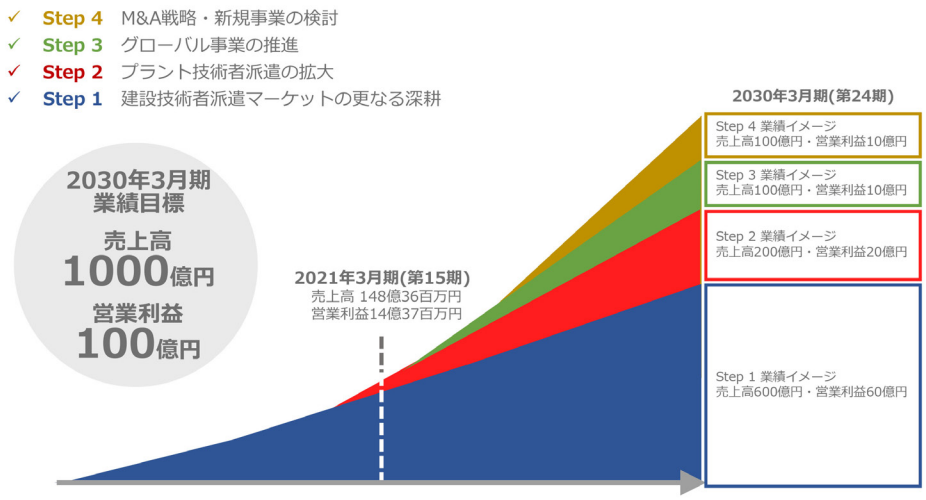
M&A を活用して総合エンジニア派遣企業への変貌を目指す

1. 長期目標は 2030 年 3 月期売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円

長期経営ビジョンで経営目標値に 2030 年 3 月期売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円を掲げ、既存の建設技術者派遣分野の成長をベースとして、プラント分野の育成、グローバル展開、M&A 戦略を推進している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

長期成長イメージ



出所：決算説明資料より掲載

2. 既存の建設分野は大手優良顧客をターゲットとして取引拡大

既存の建設技術者派遣分野は、営業強化に向けて、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っている。また今後は営業の効率性なども勘案して、スーパーゼネコンなど大手優良顧客をターゲットとして新規開拓営業から既存顧客への増員を目的とした深耕営業へ重点を移し、売上高上位企業との取引拡大を推進する方針だ。

3. プラント分野の育成強化

プラント分野の技術者派遣は、建設技術者派遣に次ぐ第 2 の収益柱と位置付けて育成を強化している。プラント業界は建設業界における工場建設などの経験・ノウハウを生かせる分野であり、建設技術社員の水平展開（建設の経験を生かしてプラントへ派遣）が比較的容易である。競合が少なく、受注単価が高い点でも有望市場である。

4. グローバル展開

グローバル展開に向けた取り組みでは、2020 年 4 月に ASEAN 進出のハブ拠点（中間持株会社）として、シンガポールに現地法人 COPRO GLOBALS PTE. LTD. を設立した。そして 2021 年 4 月には COPRO GLOBALS PTE. LTD. が、ベトナムでの事業会社として子会社 COPRO VIETNAM CO., LTD. を設立した。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する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

グローバル事業

- 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。

出所：決算説明資料より掲載

今後はフィリピン、タイ、マレーシアなど、その他の ASEAN 諸国への展開も検討する。海外高度人材の国内受入を推進するほか、将来的には ASEAN 地域に進出している日系ゼネコン・プラント企業に対して、日本で技術を学んだ人材の現地・海外 U ターンなどの事業化を検討する。

5. 総合エンジニア派遣企業への変貌を目指す

M&A 戦略では、2021 年 4 月に機械設計・開発エンジニア派遣のアトモスの全株式を取得して子会社化した。国内の大手製造業を中心に、開発･設計エンジニアを派遣している。同社求人サイト「現キャリ」や全国支店ネットワークなどの経営資源を共有できるシナジー効果に加えて、機械設計・開発分野に進出することで建設・プラント分野のエンジニアにとってキャリアプランの選択肢が広がることにもなり、転職を希望する技術社員のグループ内での流動化が期待される。建設分野にとどまらず、機械設計・開発分野に進出して、総合エンジニア派遣企業への変貌を目指す方針だ。

アトモスの株式取得

- 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

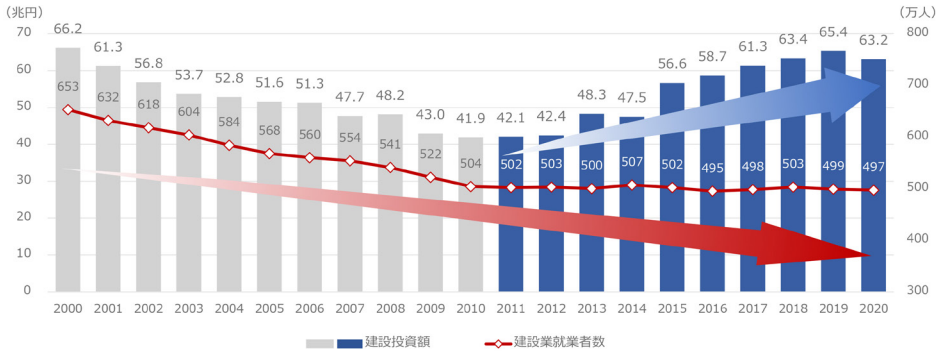
出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

6. 中長期的に収益拡大基調

国内の建設投資額は 2011 年の東日本大震災後に回復基調となっているのに対して、建設業界の就業者数は 1997 年をピークとして減少に転じ、2011 年以降も横ばいで推移している。また大手ゼネコンなどが固定費削減のために採用抑制の傾向を強めていることや、就業者の高齢化進展なども背景として、若年層を中心とする建設技術者派遣への需要は一段と高まっている。建設分野の事業環境は良好であり、機械設計・開発分野も加わったことで、総合エンジニア派遣企業として中期的に収益拡大基調だと言える。

成長を支える事業環境



出所：決算説明資料より掲載

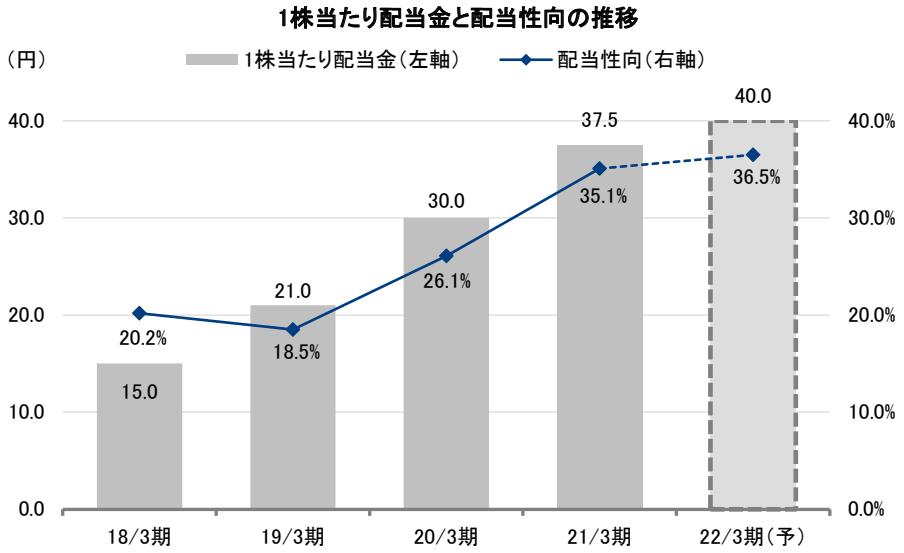
株主還元策

2022 年 3 月期は連続増配予想

株主還元の基本方針は、将来的な事業拡大に資する投資とのバランスに留意し、連結配当性向 30% 以上を目途に、安定した配当を継続するとしている。なお 2021 年 4 月 1 日（効力発生日）付で普通株式 1 株を 2 株に分割した。

2021 年 3 月期の配当は、2021 年 4 月 1 日付株式 2 分割遡及換算後で、前期比 7 円 50 銭増配の年間 37 円 50 銭（第 2 四半期末 10 円、期末 27 円 50 銭＝普通配当 25 円＋東証 1 部・名証 1 部への市場変更記念配当 2 円 50 銭）とした。また 2022 年 3 月期の配当予想は同 2 円 50 銭増配の年間 40 円（第 2 四半期末 10 円、期末 30 円）として、連続増配予想である。株主還元に積極的であり、収益拡大とともに一段の利益還元が期待できる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



注：2021 年 4 月 1 日付で 1:2 の割合で株式分割を実施したため、遡及して修正
出所：決算短信よりフィスコ作成

SDGs への取り組みと プライム市場適合への意思表明

SDGs への取り組みについては、4 つの人財創出フロー「採用・育成・マッチング・定着」が、SDGs の目標（NO.4、8、9、10、12）と密接に関係しており、グループで取り組むべき優先課題としている。また未経験研修受講者数の拡大、未経験者採用数の拡大、女性社員比率の上昇、外国籍社員数の拡大、定着率の上昇、紙使用量の削減などで中長期目標を設定し、取り組みを強化している。2021 年 3 月には経済産業省と日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人 2021（大規模法人部門）」に認定された。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

SDGs への取り組みとプライム市場適合への意思表明

SDGs への取り組み

当社グループの「ＳＤＧｓ」への取組み（目標）

目標	指標 (KPI)	2020/3期	2023/3期
4 質の高い教育をみんなに	未経験研修受講率の向上	54.6%	100.0%
8 働きがいも経済成長も	未経験採用の推進	564人 (53.1%)	700人 (52.3%)
8 働きがいも経済成長も	女性社員比率の向上	582人 (29.3%)	1,005人 (30.0%)
9 産業と技術革新の基盤をつくろう	定着率の向上	74.8%	82.0%
10 人や国の不平等をなくそう	外国籍社員比率の向上	44人 (2.2%)	200人 (6.0%)
12 つくる責任つかう責任	ペーパレスの推進 (紙使用量削減)	—	△20% (2020/3期比)

出所：決算説明資料より掲載

また 2021 年 5 月 6 日に「プライム市場上場維持基準への適合に向けた意思表明」をリリースした。2022 年 4 月に予定されている東証の市場再編に向けて、SDGs への取り組みや ESG を意識した経営を強化するとともに、総合エンジニア派遣企業へと変貌と遂げ、投資家との建設的な対話を通して、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に取り組み、新設されるプライム市場の上場維持基準への適合を目指すとしている。

なお、中期経営計画の策定を進めている。2030 年 3 月期をゴールとする長期成長イメージは示されているが、より具体的な中期的な成長シナリオ・目標が期待される。

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。

出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp