

はじめに



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るとともに、 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。

目次



コプロ・ホールディングスについて___ P. 3
成長イメージと事業環境____ P.14
成長戦略____ P.18
株主還元 P.25

【補足資料】2021年3月期業績見通し

- ・1.上期業績概要・通期業績予想____P.30
- · 2. KPI分析_____P.3 7
- ・3. 売上高分析_____P.42

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)

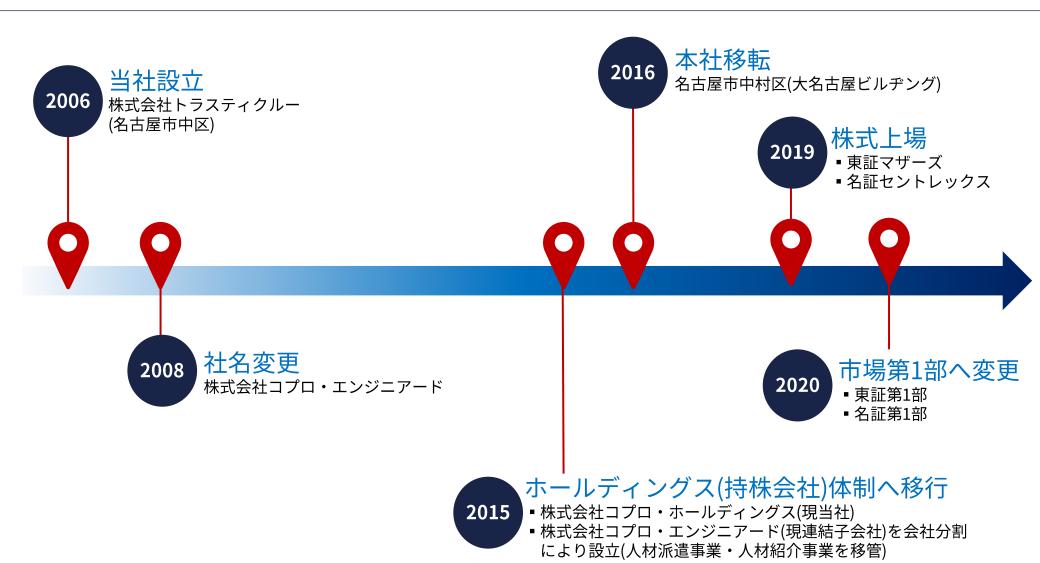
代表取締役社長 清川 甲介



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。

会社沿革





グループ概要



■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

株式会社コプロ・ホールディングス

株式会社コプロ・エンジニアード

【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

COPRO GLOBALS PTE. LTD.

【事業内容】

■ ASEAN(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

企業理念体系



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

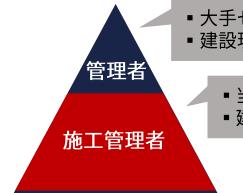
当社グループのビジネスモデル

- 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

度相契約 当社 (派遣元企業) 「派遣契約 「該連邦」

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



- 大手ゼネコン等正社員の領域
- 建設現場の責任者業務
 - 当社技術社員の領域
 - 建設現場の工程管理
 - 現場作業。下請工事 業者作業員の領域
 - 労働者派遣法により 職人の派遣は禁止

職人 (とび工、左官等)

建設技術者派遣



Go Beyond, Go Together

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





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					

人財創出フロー(採用・育成・マッチング・定着)





【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

人財創出フロー(採用・育成・マッチング・定着)



【マッチング】

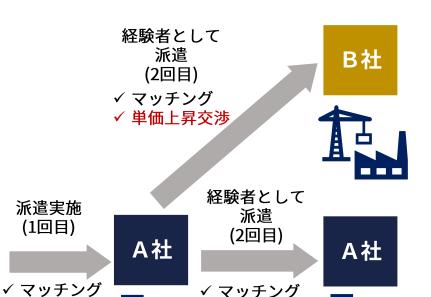
copro

✓ 単価交渉

- 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と 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。



✓ マッチング

✓ 単価上昇交渉



- ・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

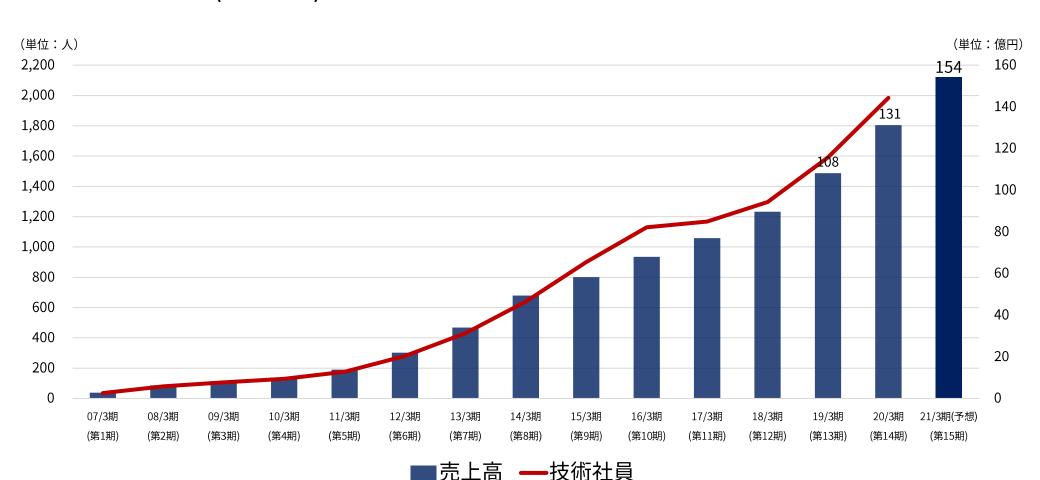


技術社員がモチベーション高く働ける 環境づくりを推進

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



(億円) **1,000**-

> 売上高 1,000億円 営業利益

> > 100億円

海外事業

新分野

プラント技術者派遣

建設技術者派遣

海外進出・展開を強化

M&Aを含め、新分野の 開拓を推進

双方から選ばれる

お客様・技術人材の

ブランドづくりを推進

プラント技術者派遣 建設技術者派遣

現在 [第14期] (2020/3期)

将 来 [第24期] (2030/3期)

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)

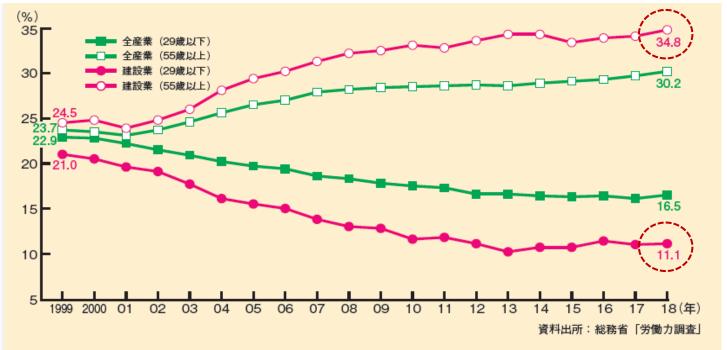
成長を支える堅調な事業環境②



- 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



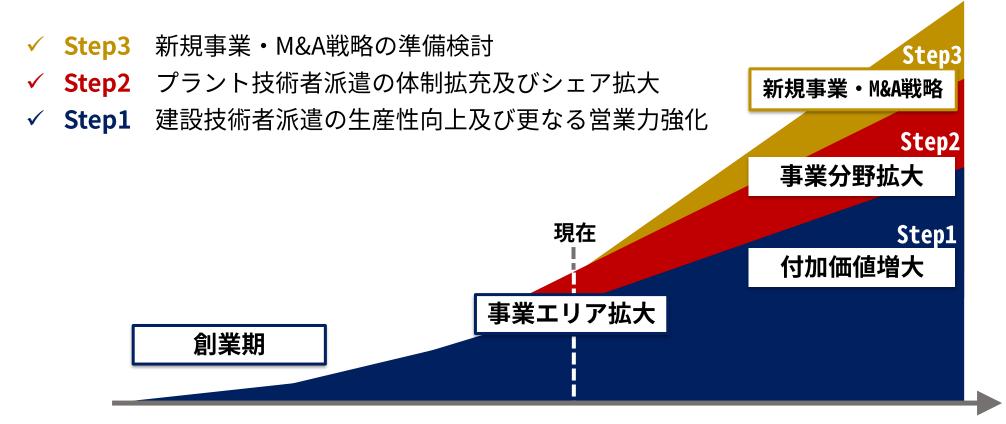
3. 成長戦略

今後の事業展開方針



■建設技術者派遣をベースに、プラント技術者派遣により事業分野を 拡大すると共に、海外事業等の新規事業への準備検討を進める

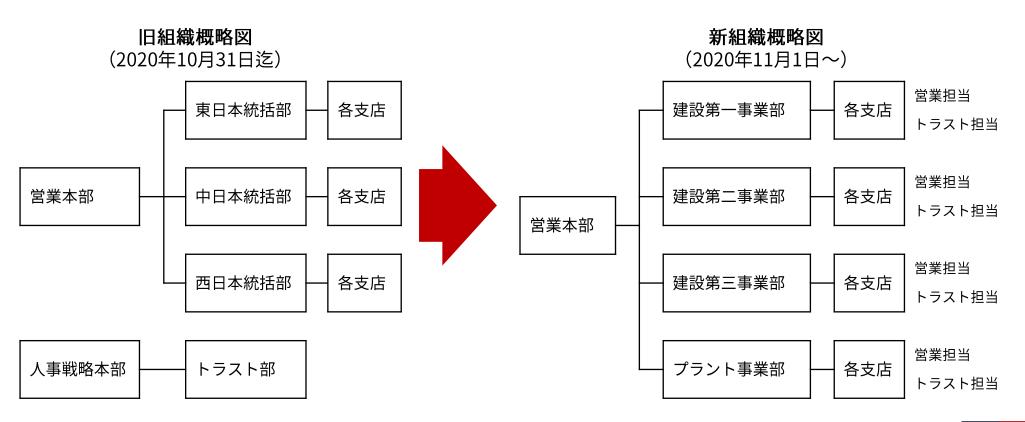
当社グループの成長イメージ図



営業強化を目的とした組織改編



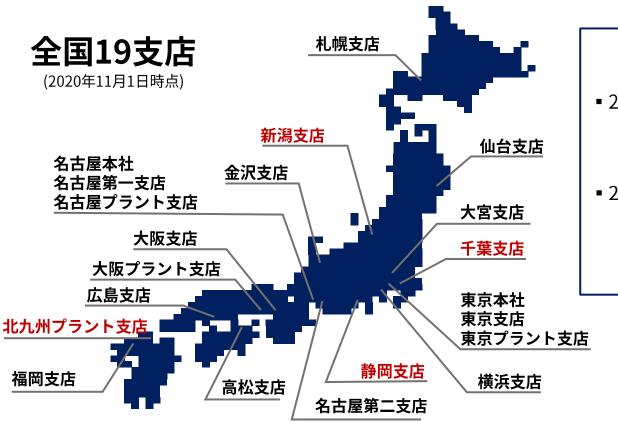
- マーケットに柔軟かつ機敏に対応することを目的に、建設とプラントの営業機能 を分離し、4つの事業部を新設
- ■技術社員のアフターフォローを担当するトラスト部を支店傘下に移管し、営業とより密に連携した体制を構築



事業網の拡大



- プラント事業部制のもと、プラント技術者派遣シェアの更なる拡大へ
- 新潟支店開設により上信越エリアのマーケット獲得に取り組む
- 支店集約により、生産性向上及びスピーディーな顧客対応を図る



【21/3期における拠点新設・集約】

■ 2020年 4月: 千葉支店を新設

〃 : 静岡支店を新設

〃 :北九州プラント支店を新設

■ 2020年11月:新潟支店を新設

〃 :東京第二支店を東京支店に集約

マッチング率向上



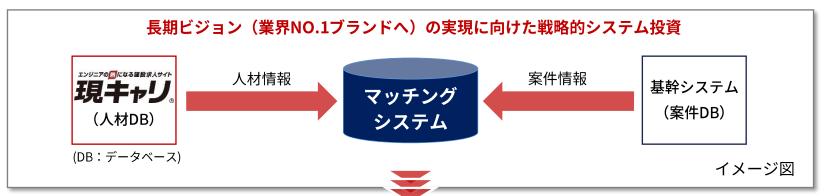
- 求人案件をデータベース化することにより、担当者や支店のみで把握していた 案件情報をタイムリーに全社で共有できる仕組みを構築
- ■「現キャリ」の人材情報と突合し、マッチング率の向上を推進



人材データベース ⇒ リニューアルにより集客の改善、応募率(サイトパフォーマンス)を向上

案件データベース ⇒ 組織、業務プロセス等の再設計やツールの導入により営業活動を効率化し、量と質を向上

マッチングシステム ⇒ 多数のマッチング項目の洗い出し、項目の選定および設定を経てマッチング率を算定



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

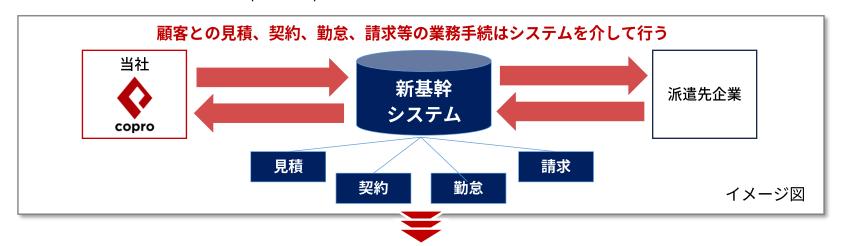
基幹システム刷新による生産性向上



■ 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



基本設計は完了 ⇒ 現在、開発・テストを実施中 ⇒ 本稼働は2021年4月を予定 <順調に進捗> 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(4月22日)」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



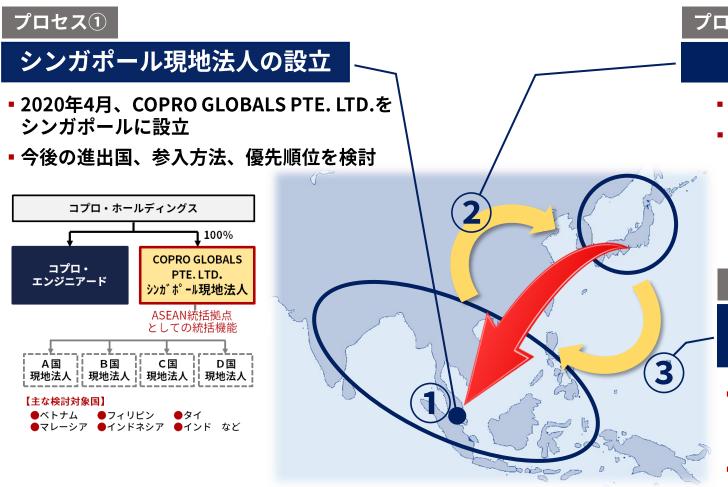
利益率の向上が期待される

新基幹システムの稼働により、派遣先の拡大(=技術社員の増加) に比例して拡大していた支店の管理人員をほぼ半減することが可能

海外進出に向けた取り組み



■ 4月にASEAN進出のハブ拠点としてシンガポールに現地法人を設立



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・海外リターン 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

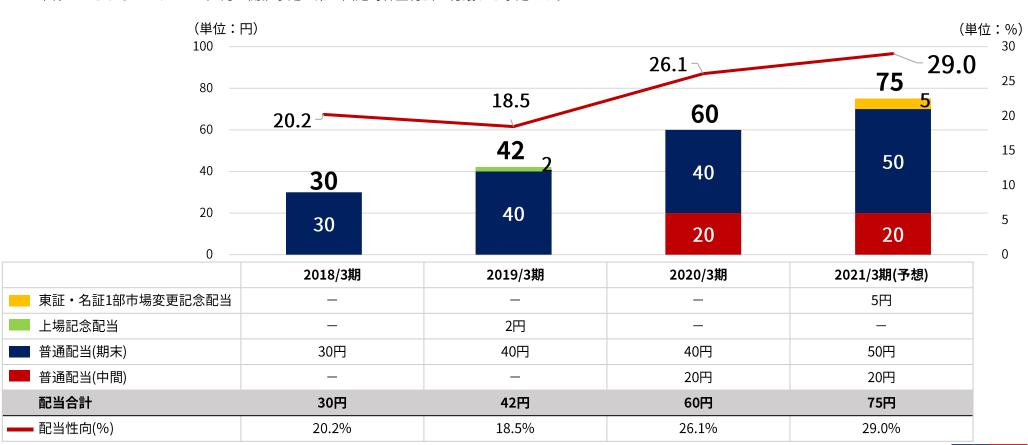
4. 株主還元

株主還元



- 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※
- 野来的な事業拡大に資する投資とのバランスに留意し、配当性向の上昇を図る

※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。

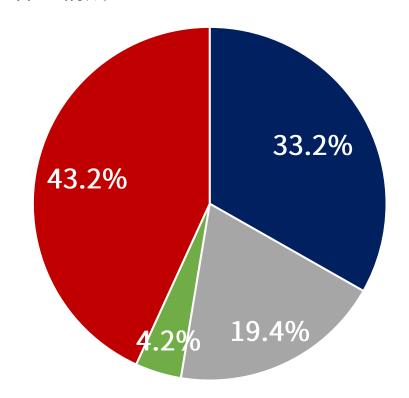


ご参考:株式の状況



■ 株主構成比

(2020年9月末時点)



- ■個人・自己株式他
- ■外国法人等

- 金融機関·証券会社
- ■その他の法人

■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。

ご参考:株価の推移



期間:2019年3月19日-2020年9月30日



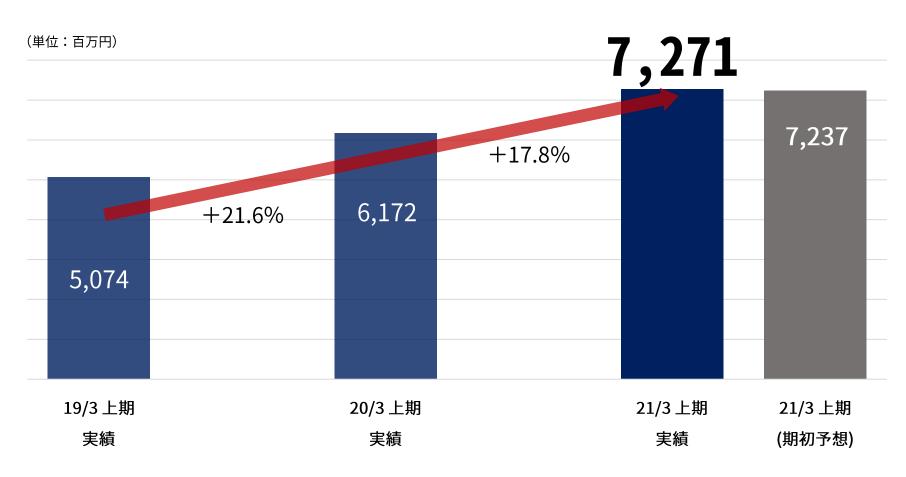
【補足資料】 2021年3月期業績見通し

1. 上期業績概要·通期業績予想

連結売上高



コロナ禍においても前年同期比<u>17.8%増収</u>を達成



連結営業利益



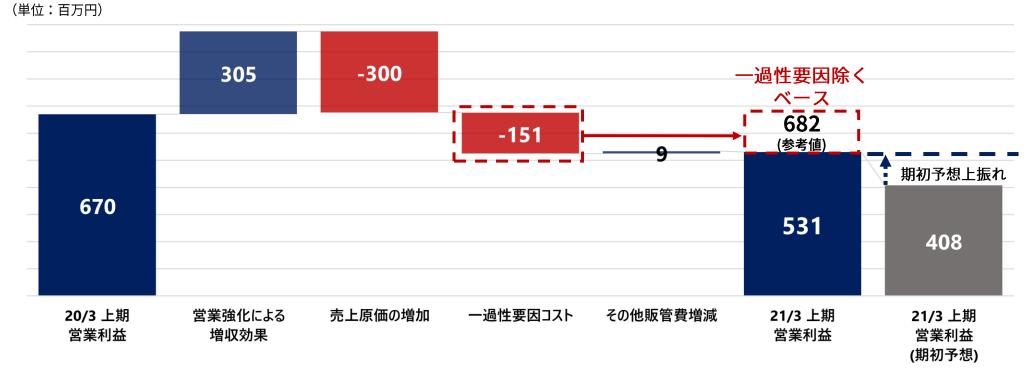
【対前年同期】

■ 将来成長に向けた<u>一過性のコストを除くと増益基調を維持</u>

【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<u>期初予想を超過達成</u>

(10月28日に上方修正公表済み)



一過性要因コストについて



売上原価 一過性増加要因

- ①4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

新型コロナウイルス感染症による業績影響



■ 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 (金額) (率)		期初予想比增減 (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%	_	\triangle 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%	ı	riangle1.9pt	_
営業利益	670	408	531	△138	△20.7%	+122
営業利益率	10.9%	5.6%	7.3%	_	riangle3.6pt	_
経常利益	667	408	534	△133	△20.0%	+126
経常利益率	10.8%	5.6%	7.3%	_	riangle3.5pt	_
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%	_	riangle1.5pt	_

通期業績予想



- 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

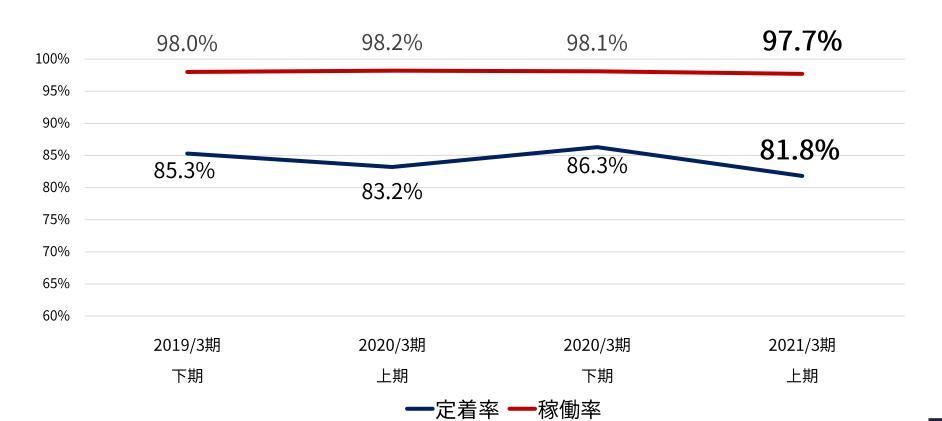
(単位:百万円) 前期比 期初予想比 2021/3期 2021/3期 2020/3期 増減 増減 通期 通期 通期 実績 (期初予想) (修正予想) (金額) (率) (金額) 売上高 13,122 15,398 15,432 +17.6% + 2,309 +33 営業利益 1,592 1,670 1,793 +200 +12.6% +122 営業利益率 12.1% 10.8% 11.6% \triangle 0.5pt 経常利益 1,795 +210 +13.3% +126 1,585 1,669 経常利益率 10.8% 11.6% 12.1% \triangle 0.5pt 親会社株主に帰属する +72 1,084 1,148 1,221 +137 +12.7% 当期純利益 当期純利益率 7.5% 7.9% 8.3% \triangle 0.4pt

2. KPI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%

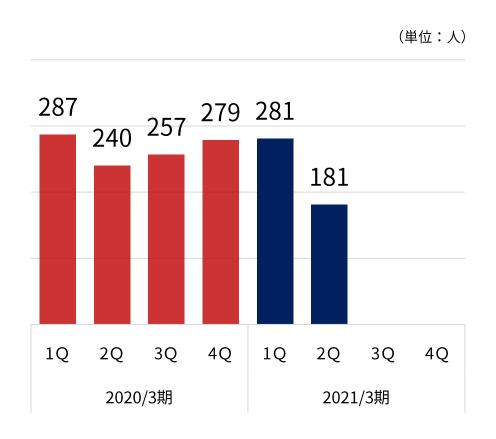


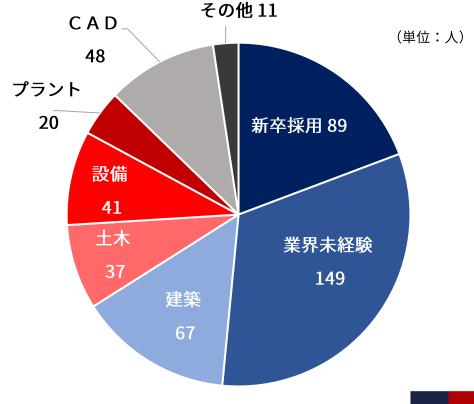
採用人数



- 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



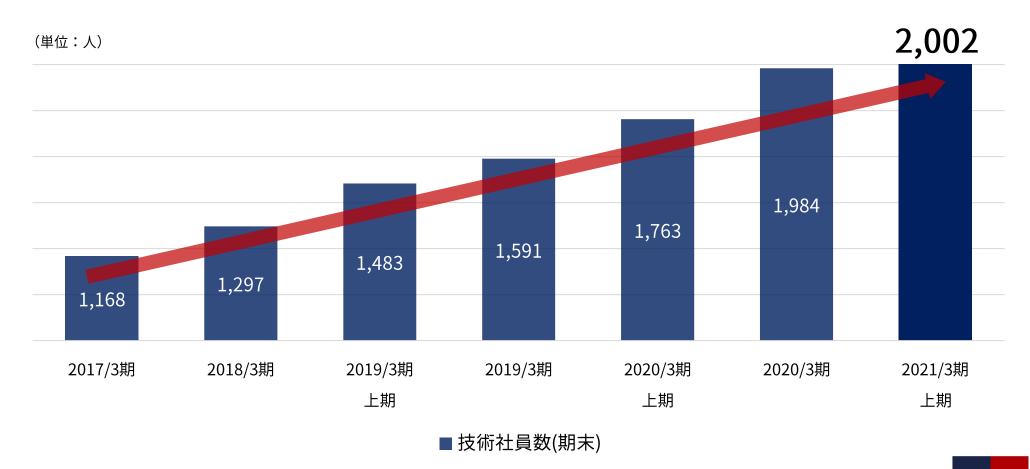




技術社員数



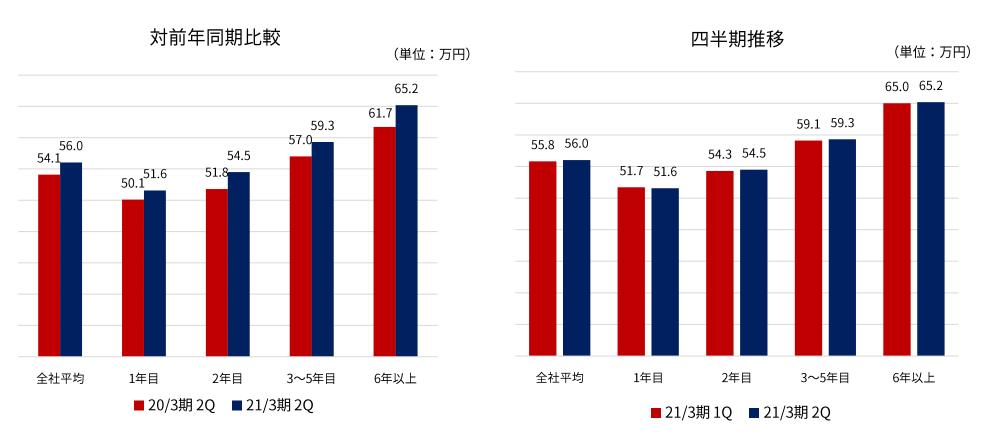
■ コロナ禍をチャンスと捉えて採用を継続したことが奏功し、 技術社員数は順調に増加



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



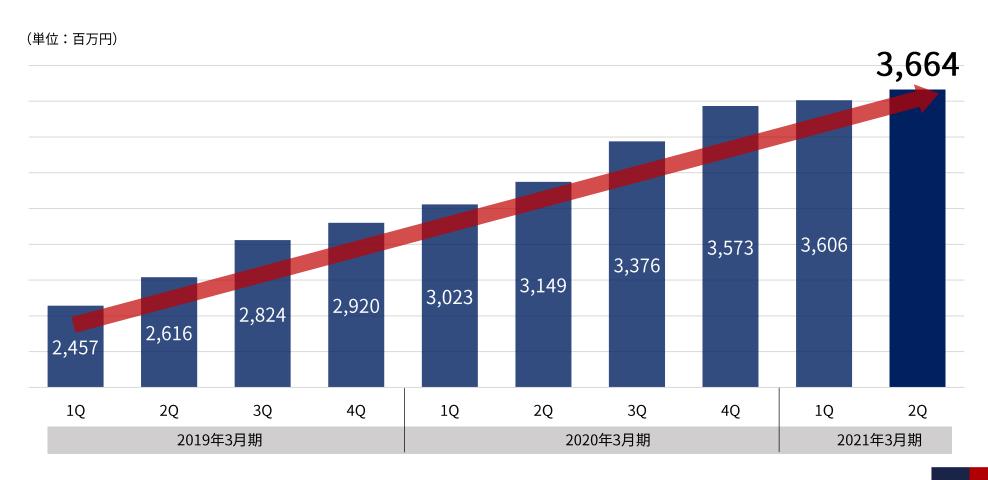
※チャージ売上は月額料金であり、祝祭日等による月ごとの料金の変動はありません ※チャージ売上の変動以外に、入退社等により平均値は若干変動します

3. 売上高分析

四半期別売上高の推移



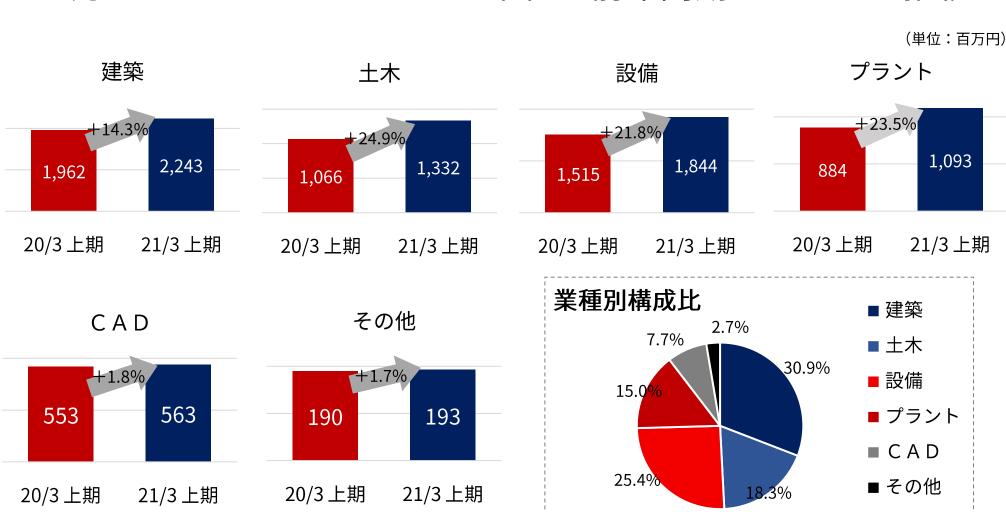
■ 技術社員数の増加に伴い、売上高は累積的に増加



業種別売上高



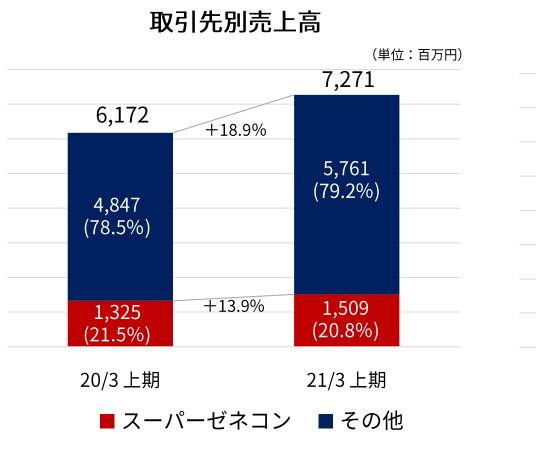
■ 注力するプラントをはじめ全業種が前年同期比プラスで推移

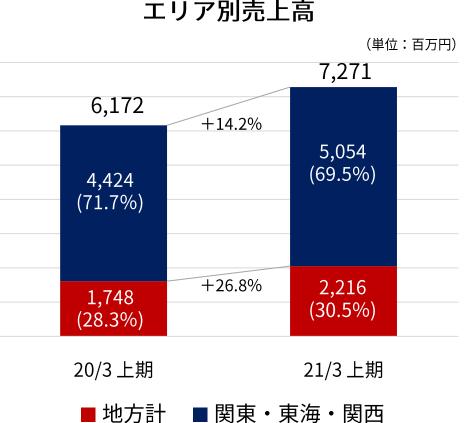


取引先別・エリア別売上高



- 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





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】

