

来期のさらなる業績拡大と中期経営計画(最終年度2027/3期)の財務目標数値の前倒しの達成が視野に入る

2025/3期Q3決算サマリー: コプロ・ホールディングス(以下、同社)のQ3連結ベースの主要数値は、売上高22,025百万円(前年同期比25.9%増)、営業利益2,148百万円(同52.8%増)、Non-GAAP営業利益2,481百万円(同54.0%増)、経常利益2,162百万円(同46.0%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益(以下、当期純利益)1,374百万円(同46.7%増)となった。旺盛な人材派遣需要の拡大が続く中、自社の「ローコスト採用」の強化と運用により、グループ全体の技術者数は前年同期比26.3%増の4,684人と大きく増加し、大幅な売上高および利益の増加につながった。

2025/3期会社通期業績見通し: 2025/3期の連結ベースの主要業績予想数値は、売上高30,000百万円(同24.5%増)、営業利益2,700百万円(同26.1%増)、Non-GAAP営業利益3,162百万円(同29.7%増)、経常利益2,714百万円(同22.7%増)、当期純利益1,755百万円(同19.9%増)を見込んでいる。2025/3期会社通期予想に変更はなく、期初の業績見通しが据え置かれている。主な理由は、旺盛な人材派遣需要が続く状況下において、超過した利益を派遣技術者人材採用の拡大を目的とする積極的な投資を行うためとしている。

中期経営計画: 中期経営計画(2023/3期~2027/3期の5ヵ年)の3年目に当たる今期業績は、当初計画していた2025/3期の売上高とNon-GAAP営業利益を、中計目標比でそれぞれ11.9%、17.1%上回るペースで拡大中である。このことを受けて同社は、2027/3期中計業績目標「売上高40,000百万円、Non-GAAP営業利益5,000百万円」の上方修正が視野に入ってきたとしている。

株価インサイト: 現在の株価1,624円(3/7終値)は2025/3期会社予想EPSに対してPER17.7倍、PBRは3.81倍であり、同業他社6社平均のPER12.7倍、PBR1.88倍を上回る。同業他社を上回る同社の高いROEや予想配当性向などが、その背景となっている。また、同社の人材派遣先の多くが、構造的な人手不足と2024年問題を抱える建設業界であり、同社の建設業界に対する売上高比率が他の6社より圧倒的に高いという、投資家にとって分かりやすいエクイティストーリーも背景としてある。強い業績拡大モメンタムを背景としたさらなるバリュエーションの向上に期待する。

決算期	売上高 (百万円)	YoY (%)	営業利益 (百万円)	YoY (%)	経常利益 (百万円)	YoY (%)	当期純利益 (百万円)	YoY (%)	EPS ⁽¹⁾ (円)	DPS ⁽¹⁾ (円)
2022/3期	15,589	5.1	1,621	12.8	1,619	12.5	962	-4.6	50.4	20.0
2023/3期	18,791	20.5	1,321	-18.5	1,324	-18.2	864	-10.2	46.1	25.0
2024/3期	24,098	28.2	2,141	62.0	2,211	67.0	1,463	69.3	74.4	50.0
2025/3期(会予)	30,000	24.5	2,700	26.1	2,714	22.7	1,755	19.9	92.0	60.0
2024/3 Q3	17,496	28.8	1,406	63.0	1,480	70.8	936	79.7	47.8	-
2025/3 Q3	22,025	25.9	2,148	52.8	2,162	46.0	1,374	46.7	70.1	-

出所: 同社決算短信よりSIR作成。SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

(1): 株式分割を反映した遡及修正後のEPSとDPSを記載している。EPSは潜在株式調整後の数値。

Q3 Follow-up

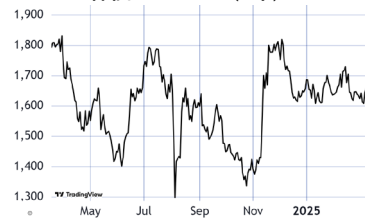


建設技術者派遣業に強みを持つ。財務体質は非常に強靱である。積極的な株主利益還元政策が行われており、上場以降、毎期の増配が続いている。顧客である建設業界は構造的な人手不足から人材派遣利用の旺盛な需要が続いている。

主要指標

株価 (3/14終値)	1,659円
年初来高値 (2/14)	1,789円
年初来安値 (2/8)	1,560円
10年間高値 (24/3/14)	1,919
10年間安値 (20/4/22)	365
発行済株式数(百万株)	20.00
時価総額 (十億円)	33.18
株主資本比率(24/3)	66.8%
25/3 PER (会予)	18.0x
24/3 PBR (実績)	3.93x
24/3 ROE (実績)	19.2%
25/3 予想配当利回り	3.6%

株価チャート (1年)



出所: Tradingview

中嶋 俊彦
シニアアナリスト

research@sessapartners.co.jp



2025/3期Q3決算

サマリー

連結ベースの主要数値は、売上高22,025百万円(前年同期比25.9%増)、営業利益2,148百万円(同52.8%増)、Non-GAAP営業利益*2,481百万円(同54.0%増)、経常利益2,162百万円(同46.0%増)、当期純利益1,374百万円(同46.7%増)で、大幅な増収増益となった。2024年4月から始まった時間外労働の上限規制や建設のビッグプロジェクトを背景に深刻な人手不足による人材派遣需要の拡大を受けながら、自社の「ローコスト採用」の強化と運用により、技術者数は前年同期比26.3%増の4,684人と大きく増加した。主力事業の建設技術者派遣の売上単価の低下を補って余りある技術者数の増加率が、大幅な売上高の増加につながった。

*注：Non-GAAP営業利益は、本質的な業績を測る利益指標として、営業利益に減価償却費、のれん償却費、株式報酬費用を足し戻した金額を計算している。

子会社別業績 (単位:百万円)⁽¹⁾

	2024/3期					2025/3期				
	Q3	前年同期比	増減額	比率 ⁽⁴⁾	比率 ⁽⁵⁾	Q3	前年同期比	増減額	比率 ⁽⁴⁾	比率 ⁽⁵⁾
連結売上高	17,496	28.8%	3,912	100.0%	-	22,025	25.9%	4,528	100.0%	-
コプロCN ⁽²⁾	15,991	25.6%	3,258	91.4%	100.0%	19,653	22.9%	3,661	89.2%	100.0%
コプロTC ⁽³⁾	1,505	76.7%	653	8.6%	100.0%	2,372	57.6%	866	10.8%	100.0%
売上総利益	4,880	20.4%	826	27.9%	-	6,061	24.2%	1,180	27.5%	-
コプロCN	4,459	18.8%	705	-	27.9%	5,596	25.5%	1,136	-	28.5%
コプロTC	420	40.4%	121	-	27.9%	464	10.6%	44	-	19.6%
販売費及び一般管理費	3,474	8.9%	282	19.9%	-	3,913	12.6%	439	17.8%	-
コプロCN	2,240	15.5%	300	-	14.0%	2,563	14.4%	322	-	13.0%
コプロTC	441	45.5%	138	-	29.3%	516	17.1%	75	-	21.8%
HD・その他	791	-16.5%	-156	-	-	832	5.2%	40	-	-
連結営業利益	1,406	63.0%	543	8.0%	-	2,148	52.8%	741	9.8%	-
コプロCN	2,219	22.3%	404	-	13.9%	3,032	36.7%	813	-	15.4%
コプロTC	-20	-	-16	-	-1.3%	-51	-	-31	-	-2.2%
HD・その他	-791	-	156	-	-	-832	-	-40	-	-

出所: 同社決算説明資料よりSIR作成

- (1) 子会社の数値はグループ内取引を消去した連結修正後の金額を記載。
- (2) コプロCN=コプロコンストラクション
- (3) コプロTC=コプロテクノロジー
- (4) 連結売上高をベースにした百分率。
- (5) コプロCNとコプロTCのそれぞれの売上高をベースにした百分率。

建設技術者派遣事業

同社グループのコアサービスである建設技術者派遣を展開する株式会社コプロコンストラクションでは、2024年4月からの時間外労働の上限規制適用に伴い拡大する需要を確実に獲得するために、事業成長の礎である技術者を確保する体制の構築を重点課題に掲げ、採用のさらなる強化と定着率の改善に係る取り組みを推進している。

採用面においては、外部の人材紹介会社を使った採用に頼らず、優秀かつ豊富な人材を顧客企業へ提供するという人材派遣会社として求められる本質的サービスである人材供給力を高めるために、同社の強みである自社選考による「ローコスト採用」に磨きをかけてきている。その中で重要となる応募の母集団形成においては、有料求人媒体に加え、自社求人サイト「ベスキヤリ建設」や技術者からの紹介採用など、採用チャネルの拡大に取り組み、採用の入口となる応募者数の拡大に注力している。

また、顧客企業に対する深耕営業により、業界未経験者や女性施工管理者などの幅広い案件受注が、積極採用を大きく下支えした。

積極的な採用強化の取組みにより、Q1は中途採用数が予算を大きく上回った半面、稼働率が91.2%(前Q1は93.0%)に低下した。このことから、同社は7月から9月は中途採用数を予算並みに減速させ、待機技術者の配属に注力してきた。この結果、9月末時点には稼働率が94.7%にまで回復し、Q2(単独)の平均稼働率は93.7%まで改善した。Q3(単独)の平均稼働率は95.3%までさらに上昇し、Q3累計ベースの稼働率は93.4%(前Q3は94.5%)に至っている。

定着率は、配属後のサポート強化に加えて、複数の技術者を同一現場に配属するチーム派遣・セット派遣の推進も行っており、持ち直しの傾向が見られたが、引き続き最大の課題として、重点的に取り組みを推進中である。

これらの結果、Q3期末における採用人数は1,854人となり、前年同期比315人(同20.5%増)の増加となった。また、Q3期末における期末在籍技術者数は前年同期末比839人増加(同24.9%増)し、4,212人(2024/3期末3,568人、前Q3期末3,373人)となった。建設技術者派遣サービス単独で4,000人の大台を突破している。

建設技術者派遣事業の採用、退職数、稼働率の推移(単位:人)

■採用・退職数/稼働率

(単位:人)

	2023/3期		2024/3期					2025/3期				
	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	通期(予想)
採用数	1,472	614	458	467	1,539	485	2,024	843	505	506	1,854	2,299
新卒	56	154	0	0	154	0	154	117	0	0	117	117
中途	1,416	460	458	467	1,385	485	1,870	726	505	506	1,737	2,182
退職数	812	361	283	299	943	290	1,233	450	395	365	1,210	1,438
純増減	+660	+253	+175	+168	+596	+195	+791	+393	+110	+141	+644	+861
M&A等による増加	+122	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
期末在籍人数	2,777	3,030	3,205	3,373	3,373	3,568	3,568	3,961	4,071	4,212	4,212	4,429
稼働率(期中平均)	96.3%	93.0%	94.6%	95.7%	94.5%	94.9%	94.6%	91.2%	93.7%	95.3%	93.4%	-

出所: 2025/3期Q3決算説明資料より抜粋

建設技術者派遣事業の定着率の推移

■定着率

	2023/3期		2024/3期					2025/3期				
	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	通期(予想)
定着率	77.4%	89.4%	91.9%	91.9%	78.2%	92.5%	74.3%	89.8%	91.2%	92.0%	77.7%	75.5%
定着率(今期累計)	74.4%	89.2%	82.3%	76.2%	76.2%	72.1%	72.1%	89.4%	82.8%	77.3%	77.3%	-
定着率(LTM)	74.4%	75.0%	73.2%	71.6%	71.6%	72.1%	72.1%	72.7%	73.1%	72.7%	72.7%	-

※ 定着率 = 当期(当四半期)末在籍技術者数 ÷ (前期(前四半期)末在籍技術者数 + 当期(当四半期)採用数) × 100

※ 定着率(今期累計) = 前4Q末に在籍していた技術者の内、当該四半期末に在籍している人数の割合。

※ 定着率(LTM) = 1年前の四半期末に在籍していた技術者の内、1年後の当該四半期末に在籍している人数の割合。

出所: 2025/3期Q3決算説明資料より抜粋

機電・半導体技術者派遣及びIT技術者派遣事業

機電・半導体技術者派遣及びIT技術者派遣サービスを展開する株式会社コプロテクノロジーでは、ITエンジニア向け案件紹介サイト「ベスキャリアIT」、および機電分野のエンジニア採用サイト「ベスキャリア機電」へ採用費を投下し、自社採用サイトの一層の強化に取り組んだ。また、半導体製造装置の保守点検を担うエンジニアの育成に特化した半導体技術者研修センター「セミコンテクノラボ」において未経験人材の受け入れを進め、1ヵ月間の教育研修を経て、半導体製造装置の機械メンテナンスやフィールドエンジニア業務などを行える人材として付加価値を高め、顧客の開拓とともに配属を積み上げてきた。

2024年2月に開設した半導体技術者研修センター「セミコンテクノラボ」で研修を終了した卒業生が、開校から11ヶ月で累計100人を突破した。そして、研修を終了し配属されたエンジニアの定着率は約95%の高い水準にある。

また、大手顧客企業の開拓が進み、エンジニア派遣の大型受注も獲得した。積極的に採用費を投下した結果、Q3期末における技術者数は前年同期末比136人増加(同40.5%増)し、472人(2024/3期末361人、前Q3期末336人)となった。

Q3の損益状況

2025/3期Q3は、時間外労働の上限規制を追い風にした需要の拡大を受けながら、外部の人材紹介会社に頼らない自社選考による「ローコスト採用」に磨きをかける採用力の強化が功を奏したことにより、連結技術者数は、建設技術者派遣の株式会社コプロコンストラクションを中心に伸長し、グループ全体では前年同期末比975人増加(同26.3%増)の4,684人(2024/3期末3,929人、前Q3期末3,709人)となった。

売上単価では、時間外労働の上限規制の影響によって、建設技術者派遣の売上単価が583千円(同4.8%減)となった。しかし、売上単価の低下を補って余りある技術者数の増加率となった結果、Q3の売上高は22,025百万円(同25.9%増)に拡大した。

利益面では、売上高の増加に伴い、売上総利益が増加した。販管費(販売費及び一般管理費)は、需要拡大に向けた営業・採用部門の増強による人件費の増加、地代家賃の上昇などから、3,913百万円(同12.6%増)に拡大した。一方、対売上高販管費率を2.1ポイント低下させ17.8%(前Q3は19.9%)になったことから、営業利益は2,148百万円(同52.8%増)の大幅増益を達成した。営業利益に減価償却費、のれん償却費、株式報酬費用を足し戻したNon-GAAP営業利益は、2,481百万円(同54.0%増)になった。

Q3期末の事業別KPI

(単位：人、千円)

	2024/3期		2025/3期		
	3Q累計	通期	3Q累計	前期比	前期差
採用数	1,682	2,222	2,104	+25.1%	+422
建設技術者派遣	1,539	2,024	1,854	+20.5%	+315
機電・半導体技術者派遣	84	118	147	+75.0%	+63
IT技術者派遣	55	72	103	+87.3%	+48
M&A等による増加	4	8	0	-	△4
退職数	1,009	1,329	1,349	+33.7%	+340
建設技術者派遣	943	1,233	1,210	+28.3%	+267
機電・半導体技術者派遣	39	54	60	+53.8%	+21
IT技術者派遣	27	42	79	+192.6%	+52
在籍技術者数(期末)	3,709	3,929	4,684	+26.3%	+975
建設技術者派遣	3,373	3,568	4,212	+24.9%	+839
機電・半導体技術者派遣	204	223	310	+52.0%	+106
IT技術者派遣	132	138	162	+22.7%	+30
定着率	78.5%	74.7%	78.1%	-	△0.4pt
建設技術者派遣	78.2%	74.3%	77.7%	-	△0.5pt
機電・半導体技術者派遣	84.0%	80.5%	83.8%	-	△0.2pt
IT技術者派遣	81.6%	75.8%	81.4%	-	△0.2pt
稼働率(研修中含む)	94.8%	94.9%	93.4%	-	△1.4pt
建設技術者派遣	94.5%	94.6%	93.4%	-	△1.1pt
機電・半導体技術者派遣	96.9%	97.0%	90.7%	-	△6.2pt
IT技術者派遣	100.0%	100.0%	98.4%	-	△1.6pt
売上PH(期中平均)	619	617	591	△4.5%	△28
建設技術者派遣	612	611	583	△4.8%	△29
機電・半導体技術者派遣	621	618	565	△9.1%	△56
IT技術者派遣	770	773	820	+6.5%	+50

※ IT技術者派遣の定着率を除く上記数値はITフリーランスの技術者を含んでいます。定着率はITフリーランスを除く派遣技術者のみの数値です。

※ 機電・半導体技術者派遣の売上PHは、請負を除く派遣技術者のみの金額です。

※ 定着率 = 当期(当四半期)末在籍技術者数 ÷ (前期(前四半期)末在籍技術者数 + 当期(当四半期)採用数) × 100

出所: 2025/3期Q3決算説明資料より抜粋

2025/3期会社通期 業績予想

通期業績見通し

2025/3期の連結ベースの主要業績予想数値は、売上高30,000百万円(前期比24.5%増)、営業利益2,700百万円(同26.1%増)、Non-GAAP営業利益3,162百万円(同29.7%増)、経常利益2,714百万円(同22.7%増)、当期純利益1,755百万円(同19.9%増)を見込んでいる。Q2の営業利益は期初予想を19.9%上回る着地であり、Q3以降も順調に業績拡大が続いているが、2025/3期会社通期予想は変更なく、期初の業績見通しが据え置かれている。主な理由は、旺盛な人材派遣需要が続く状況下において、超過した利益を派遣技術者人材採用の拡大を目的とする積極的な投資に充てるためである。これによって、来期2026/3期のさらなる業績拡大と中期経営計画(2023/3期～2027/3期)の財務目標数値の前倒しの達成を目指している。

上記の2025/3期予想は、同社の中期経営計画(2023/3期～2027/3期)で公表してきた従来の目標数値である売上高26,800百万円、Non-GAAP営業利益2,700百万円を、それぞれ11.9%、17.1%上回る勢いにある。

採用に関しては旺盛な派遣人材需要が続く中、同社は2025/3期は2,776人(同24.9%増)の積極的な派遣人材の採用を計画している。今期の退職者数を1,537人(同15.7%増)と予想しており、今期末の連結技術者数は5,168人(同31.5%増)に拡大する見通しである。

一株当たりの年間配当金は、中間配当金20.0円と期末配当金40.0円を合わせた60.0円を予定しており、前年同期比10.0円の増配となる。増配は2018/3期以降継続されている。

事業別の2025/3期概況見通しは次の通り。

建設技術者派遣事業

同事業の成長戦略として、「営業の品質」、「採用の品質」、「定着の品質」の3つの主要項目を高い水準に導き、「業界ナンバーワンの『プロ品質』を確立」することを目指している。営業および採用プロセスの精度向上を進め、特に強みである自社選考による「ローコスト採用」のさらなる強化により、顧客企業への人材供給力を高める。求人媒体に加えて、自社求人サイト「ベスキャリ建設」や自社社員などの紹介に基づくリファラル採用などを活用して、採用チャンネルの拡大を図る。さらに、採用を強化している業界未経験人材の定着を促すため、定着率の向上に向けた研修・フォローアップミーティング・キャリア面談などの施策を講じていく。

特に在籍1～2年目の技術者の定着率を改善させることは重要な課題であり、複数の技術者を同一企業、同一現場に配属するチーム/セット派遣で技術者同士の繋がりを強化し、技術者の帰属意識の向上を図り、定着率改善を目指している。この戦略によって、派遣契約単価が大きく伸び始める在籍3年目の壁を越えられるような体制を強化し、高単価の技術者層の増強と売上高拡大を図っていく。2025/3期の建設技術者採用数は2,299人(同13.6%増)を計画している。チーム/セット派遣の推進の状況は、2025/3期Q3時点で、チームに属している技術者の比率を示すチーム比率は48%(Q1比で18ポイント増)、チーム数は690チーム(Q1比で249チーム増)となっている。

機電・半導体技術者派遣及びIT技術者派遣事業

同事業は今期も成長投資を継続することで技術者数の拡大を図り、採用予定人数は機電・半導体技術者派遣が207人(同75.4%増)、IT技術者派遣が270人(同275.0%増)と大幅な増員を見込んでいる。

新規の研修センター開設とコプロコンストラクション営業本部の東京移転

同社は、2025年4月に、東京の品川エリアに研修センターを新規開設する予定であることを、Q3決算発表時に公表した。同社は、すでに入社時の教育や研修に加えて、技術者のスキルアップやキャリアサポートを目的とした同社が運営する研修施設「監督のタネ」を東京、名古屋、大阪、千葉に拠点を開設している。品川の新規研修センターでは、対面研修や建設現場にある鉄骨、鉄筋、型枠を実際に研修センターの中に造作し、実物を用いた実技研修が可能となる。

同社グループのコアサービスである建設技術者派遣を展開するコプロコンストラクションでは、2025年4月に営業本部をこれまでの名古屋から東京へ移転する。重要なミッションとしては、日本国内の建設投資の3分の1を占める日本最大のマーケットである関東に営業本部を移転し、シェア拡大と人材確保を強力に推進していくことを掲げている。同社によれば、関東地区において同社の建設技術者派遣のシェアは業界で4位に位置している。営業本部を東京に移転し、関東エリアでのシェア1位を目指すとしている。

2025/3期会社通期業績予想

	2024/3期		2025/3期 (予想)			
	通期実績	構成比	通期	構成比	前期比	
					増減率	増減額
売上高	24,098	100.0%	30,000	100.0%	+24.5%	+5,901
売上原価	17,323	71.9%	21,551	71.8%	+24.4%	+4,227
売上総利益	6,774	28.1%	8,449	28.2%	+24.7%	+1,674
販売費及び一般管理費	4,632	19.2%	5,749	19.2%	+24.1%	+1,116
営業利益	2,141	8.9%	2,700	9.0%	+26.1%	+558
Non-GAAP営業利益 ^{※1}	2,437	10.1%	3,162	10.5%	+29.7%	+724
経常利益	2,211	9.2%	2,714	9.0%	+22.7%	+502
当期純利益	1,463	6.1%	1,755	5.9%	+19.9%	+291
1株当たり当期純利益(円) ^{※2}	77.68	-	91.96	-	+18.4%	+14.28
連結技術者数(期末、人) ^{※3}	3,929	-	5,168	-	+31.5%	+1,239

※1. Non-GAAP営業利益は、本質的な業績を測る利益指標として、営業利益に減価償却費、のれん償却費、株式報酬費用を足し戻した金額を計算しています。
 ※2. 2023年10月1日を効力発生日として、1株につき2株の割合で株式分割を実施しました。1株当たり当期純利益は、24/3期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して計算しています。
 ※3. 連結技術者数はIT技術者派遣事業におけるITフリーランスを含む期末人員数を記載しています。

出所: 2025/3期Q3決算説明資料より抜粋

2025/3期通期の事業別KPI (単位: 人)

	2024/3期			2025/3期		
	上期	下期	通期	通期(予想)	前期比	前期差
採用数	1,166	1,056	2,222	2,776	+24.9%	+554
建設技術者派遣	1,072	952	2,024	2,299	+13.6%	+275
機電・半導体技術者派遣	56	62	118	207	+75.4%	+89
IT技術者派遣	38	34	72	270	+275.0%	+198
M&A等による増加	0	8	8	-	-	△8
退職数	687	642	1,329	1,537	+15.7%	+208
建設技術者派遣	644	589	1,233	1,438	+16.6%	+205
機電・半導体技術者派遣	22	32	54	49	△9.3%	△5
IT技術者派遣	21	21	42	50	+19.0%	+8
在籍技術者数(期末)	3,515	3,929	3,929	5,168	+31.5%	+1,239
建設技術者派遣	3,205	3,568	3,568	4,429	+24.1%	+861
機電・半導体技術者派遣	193	223	223	381	+70.9%	+158
IT技術者派遣	117	138	138	358	+159.4%	+220
定着率	83.7%	85.8%	74.7%	76.6%	-	+1.9pt
建設技術者派遣	83.3%	85.8%	74.3%	75.5%	-	+1.2pt
機電・半導体技術者派遣	89.8%	87.5%	80.5%	88.6%	-	+8.1pt
IT技術者派遣	91.7%	79.4%	75.8%	87.9%	-	+12.1pt

※ SESの定着率を除く上記数値はITフリーランスの技術者を含んでいる。定着率はITフリーランスを除く派遣技術者のみの数値。
 ※ 定着率 = 当期(当四半期)末在籍技術者数 ÷ (前期(前四半期)末在籍技術者数 + 当期(当四半期)採用数) × 100

出所: 2025/3期Q3決算説明資料より抜粋

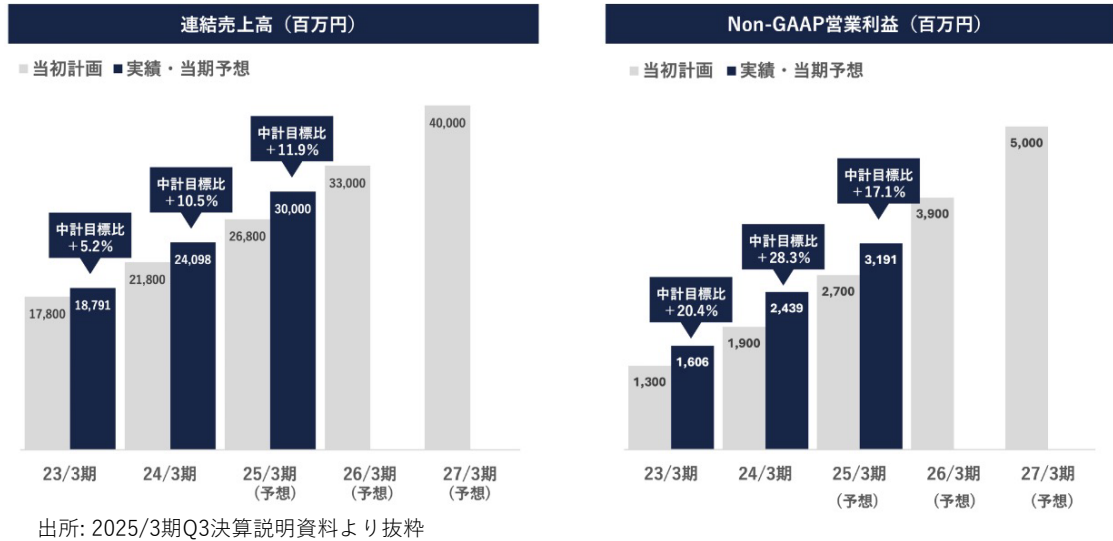
中期経営計画

「コプロ・グループ Build the Future 2027」計画の進捗状況

現在進行中の中期経営計画(2023/3期～2027/3期の5ヵ年)は2022年5月に発表されており、今期は同計画の3年目に当たる。前述の通り、今期業績予想では中期経営計画の2025/3期の売上高とNon-GAAP営業利益を、中計目標比でそれぞれ11.9%、17.1%上回る見通しになっている。これはコア事業である建設技術者派遣事業の外部環境が当初の予想以上に良好であることが挙げられる。マクロレベルでは2024年4月からの時間外労働の上限規制適用、セミマクロレベルでは建設工事の大型プロジェクトや全国的な社会インフラ関連の新規・補修工事などが豊富で、拡大を続ける人材派遣需要に対応する技術者採用を積極的に行ってきたことに起因する。これらの外部事業環境は当面続くとSIRでは考えている。

Q3決算発表時点における同社の中期経営計画の進捗状況は、建設技術者派遣事業を中心に、採用費等の成長投資を行いながら、既存事業のオーガニック成長を加速させ、毎年度の中計業績目標の超過達成を目指す、としている。また、中計に織り込んでいないM&Aによる非連続な成長も積極的に検討していくとのことである。中計の3年目の2025/3期も順調に業績が拡大しており、2027/3期中計業績目標「売上高40,000百万円、Non-GAAP営業利益5,000百万円」の上方修正も視野に入ってきたとしている。

中期経営計画の進捗状況



株価インサイト

現在の株価1,624円(3/7終値)は、52週株価レンジの高値1,919円(2024/3/14)を15.4%下回っており、同レンジの安値1,222円(2024/8/5)から32.9%上昇した位置にある。株価は2025/3期会社予想EPSに対してPER17.7倍で、同業他社6社の平均の12.6倍を上回っている。また、PBR、PSR、EV/EBITDAなどのその他のバリュエーションも同社の評価は高い。同業他社を上回る同社の高いROEや予想配当性向などが、その背景になっていると考えられる。今期の営業利益増益率の比較では、一見すると同社が同業他社平均をやや下回っているように見える。これは、同業他社6社のウイルテック(7087)の営業利益が、2024/3期の前年同期比67.0%減益から、2025/3期は同180.8%増(会社予想ベース)の大幅な業績回復になるため、同業他社6社の平均値を押し上げていることが影響している。ウイルテック以外の各5社の今期の営業利益増益率は、コプロホールディングスの26.1%増を下回っている。

さらに、構造的な人手不足と2024年問題が影響している建設業界向けの技術者派遣が同社の主力事業であり、建設業界に対する売上高比率が他の6社より圧倒的に高いという分かりやすいエクイティストーリーも背景としてあるのではないだろうか。現在進行中の中期経営計画(2023/3期~2027/3期の5ヵ年)では、3年目の2025/3期の売上高とNon-GAAP営業利益が、中計目標比でそれぞれ11.9%、17.1%上回るペースで拡大している。また、同社によれば、中計最終年度2027/3期の業績目標数値も上方修正が視野に入ってきたとしている。同社の強い業績拡大モメンタムに対して、バリュエーション評価がさらに高まることを期待する。

同業他社とのバリュエーション比較

バリュエーション比較	PER (倍)	PER(予) ⁽¹⁾ (倍)	PBR (倍)	PSR(予) ⁽²⁾ (倍)	EV/EBITDA (倍)	ROE (%)	予想配当性向(%) ⁽³⁾	予想配当利回り(%) ⁽⁴⁾	営業利益増益率(%) ⁽⁵⁾
コプロ	21.1	17.7	3.81	1.03	10.2	19.2	65.2	3.7	26.1
建設・プラント事業を展開している製造・IT派遣系企業6社	12.7	12.6	1.88	0.66	7.8	15.0	48.2	3.2	31.6

出所: SPEEDAデータよりSIR作成

同業他社6社: テクノプロホールディングス(6028)、オープンアップグループ(2154)、ウィルグループ(6089)、ウイルテック(7087)、トライト(9164)、ナレルグループ(9163)

(1)直近株価÷今期会社EPS 予想、(2)直近時価総額÷今期会社売上高予想、(3)今期会社年間配当金予想÷今期会社EPS 予想、(4)予想配当性向÷直近株価、(5)各社の今期会社予想の営業利益増益率。

ディスクレーマー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a
info@sessapartners.co.jp