

建設業界人材不足が業績の起爆剤となり、中計業績目標の上方修正に向かって「爆走中」、上場以降の増配が継続中

2025/3期Q2決算サマリー: 連結ベースの主要数値は、売上高14,227百万円(前年同期比27.7%増)、営業利益1,237百万円(同67.9%増)、Non-GAAP営業利益1,439百万円(同67.0%増)、経常利益1,257百万円(同55.1%増)、親会社株主に帰属する中間純利益(以下、当期純利益)は797百万円(同56.4%増)で、大幅な増収増益となった。同社のコア事業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の売上高伸長に伴う、売上総利益の増加と固定費率の低下で、コプロコンストラクションの営業利益が同42.5%増益を達成し、連結業績拡大に大きく貢献した。

2025/3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。Q2の営業利益は期初予想を19.9%上回る着地であったが、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置いて、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(12/9終値)は2025/3期会社予想EPSに対してPER18.7倍、PBRは4.02倍であり、同業他社6社平均のPER13.1倍、PBR1.86倍を上回る。これは同業他社6社平均の今期営業利益増益率、予想配当性向、ROEよりも高く、2018/3期以来続いている一株当たり年間配当金の増配などが評価されていると考えられる。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分かり易いエクイティストーリーの効果もあるとSIRでは考えている。強い業績拡大モメンタムを背景とした更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	91.8	60.0
2024/3 Q2	11,137	28.5	737	56.9	810	71.8	510	81.9	26.2	15.0
2025/3 Q2	14,227	27.7	1,237	67.9	1,257	55.1	797	56.4	40.5	20.0

出所: 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。

Q2 Follow-up

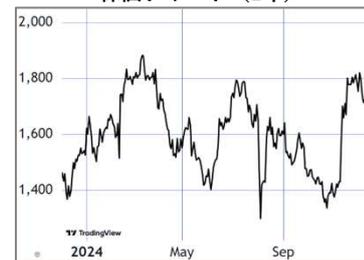


建設技術者派遣業に強みを持つ。財務体質は非常に強靱である。積極的な株主利益還元政策が行われており、上場以降、毎期の増配が続いている。顧客である建設業界は構造的な人手不足から人材派遣利用の旺盛な需要が続いている。

主要指標

株価 (12/13終値)	1,683円
年初来高値 (3/14)	1,919円
年初来安値 (8/5)	1,222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)	33.6
株主資本比率(2024/3)	66.8%
25/3 PER (会予)	18.3x
24/3 PBR (実績)	3.98x
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

アナリスト 中嶋俊彦
research@sessapartners.co.jp



2025/3期Q2決算

概要

連結ベースの主要数値は、売上高14,227百万円(同27.7%増)、営業利益1,237百万円(同67.9%増)、Non-GAAP営業利益*1,439百万円(同67.0%増)、経常利益1,257百万円(同55.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は797百万円(同56.4%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、連結技術者数は前年同期比27.5%増の4,482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。また、売上高の伸長と販管費の抑制により、Q2の営業利益は期初予想(1,032百万円、同40.0%増)を19.9%上回った。

*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Q2					2025/3期Q2				
	通期実績	前年同期比	増減額	比率 ⁽⁴⁾	比率 ⁽⁵⁾	通期実績	前年同期比	増減額	比率 ⁽⁴⁾	比率 ⁽⁵⁾
連結売上高	11,137	28.5%	2,467	100.0%	-	14,227	27.7%	3,090	100.0%	-
コプロCN ⁽²⁾	10,299	26.4%	2,149	92.5%	100.0%	12,718	23.5%	2,419	89.4%	100.0%
コプロTC ⁽³⁾	837	61.0%	317	7.5%	100.0%	1,508	80.1%	670	10.6%	100.0%
売上総利益	3,065	18.7%	481	27.5%	-	3,837	25.2%	771	27.0%	-
コプロCN	2,799	16.3%	392	-	27.2%	3,531	26.2%	732	-	27.8%
コプロTC	265	50.2%	88	-	31.7%	305	15.0%	39	-	20.2%
販売費及び一般管理費	2,328	10.2%	214	20.9%	-	2,599	11.7%	271	18.3%	-
コプロCN	1,506	17.4%	223	-	14.6%	1,689	12.2%	183	-	13.3%
コプロTC	276	40.6%	79	-	33.0%	344	24.6%	67	-	22.8%
HD・その他	545	-14.0%	-88	-	-	566	3.8%	20	-	-
連結営業利益	737	56.9%	267	6.6%	-	1,237	67.9%	500	8.7%	-
コプロCN	1,293	15.1%	169	-	12.6%	1,842	42.5%	549	-	14.5%
コプロTC	-10	-	9	-	-1.2%	-38	-	-28	-	-2.5%
HD・その他	-545	-	88	-	-	-566	-	-20	-	-

出所: 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、採用の更なる強化と定着率の改善に係る取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、優秀且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等、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%まで上昇し、Q2の累計ベース稼働率は92.5%(前Q2は93.8%)に至っている。

定着率の改善においては、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貢献し、入社1、2年目の若手人材の定着率は、Q1(単独)に比べてQ2(単独)は改善傾向となった。

これらの結果、Q2期末における採用人数は1,348人となり、前年同期比276人(同25.7%増)の増加となった。また、Q2期末における期末在籍技術者数は前年同期末比866人増加(同27.0%増)し、4,071人(2024/3期末3,568人、前Q2期末3,205人)となり、建設技術者派遣サービス単独で4,000人の大台を突破した。

建設技術者派遣事業の採用、退職数、稼働率の推移(単位:人)

	2023/3期		2024/3期					2025/3期			
	通期	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	上期	通期(予想)
採用数	1,472	614	458	1,072	467	485	2,024	843	505	1,348	2,299
新卒	56	154	0	154	0	0	154	117	0	117	117
中途	1,416	460	458	918	467	485	1,870	726	505	1,231	2,182
退職数	812	361	283	644	299	290	1,233	450	395	845	1,438
純増減	+660	+253	+175	+428	+168	+195	+791	+393	+110	+503	+861
M&A等による増加	+122	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
期末在籍人数	2,777	3,030	3,205	3,205	3,373	3,568	3,568	3,961	4,071	4,071	4,429
稼働率(期中平均)	96.3%	93.0%	94.6%	93.8%	95.7%	94.9%	94.6%	91.2%	93.7%	92.5%	-

出所: 2025/3期Q2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

	2023/3期		2024/3期					2025/3期			
	通期	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	上期	通期(予想)
定着率	77.4%	89.4%	91.9%	83.3%	91.9%	92.5%	74.3%	89.8%	91.2%	82.8%	75.5%
定着率(今期累計)	74.4%	89.2%	82.3%	82.3%	76.2%	72.1%	72.1%	89.4%	82.8%	82.8%	-
定着率(LTM)	74.4%	75.0%	73.2%	73.2%	71.6%	72.1%	72.1%	72.7%	73.1%	73.1%	-

※ 定着率 = 当期(当四半期)期末在籍技術者数 ÷ (前期(前四半期)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Q2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」、及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等を行える人材として付加価値を高め、顧客の開拓と共に配属を積み上げてきた。

これらの結果、Q2期末における技術者数は前年同期末比101人増加(同32.6%増)し、411人(2024/3期末361人、前Q2期末310人)となった。

Q2の損益状況

2025/3期Q2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967人増加(同27.5%増)の4,482人(2024/3期末3,929人、前Q2期末3,515人)となった。同じく時間外労働の上限規制の影響による、建設技術者派遣における売上単価の低下(583千円、同4.8%減)を補って余りある技術者数の増加率となった結果、当Q2における売上高は14,227百万円(同27.7%増)に拡大した。

利益面については、採用費のほか、主に建設技術者派遣における需要拡大に向けた営業・採用部門の増強による人件費等の増加による販売費及び一般管理費の増加を、売上高の増加に伴う売上総利益の増加で吸収したことにより、営業利益は大幅に増加し1,237百万円(同67.9%増)となった。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、1,439百万円(同67.0%増)であり、減価償却費が138百万円(同60.3%増)に増加したことが影響した。

営業外収支(営業外収益合計-営業外費用合計)が、保険解約返戻金などが前Q2より減少したことから、経常利益は1,257百万円(同55.1%増)となっている。当期純利益は797百万円(同56.4%増)であり、一株当たりの中間配当金は20.0円で、2024/3期Q2の15.0円より5.0円の増配を行っている。

事業別KPIの推移 (単位: 人、千円)

	2024/3期			2025/3期		
	上期	下期	通期	上期	前期比	前期差
採用数	1,166	1,056	2,222	1,502	+28.8%	+336
建設技術者派遣	1,072	952	2,024	1,348	+25.7%	+276
機電・半導体技術者派遣	56	62	118	95	+69.6%	+39
IT技術者派遣	38	34	72	59	+55.3%	+21
M&A等による増加	0	8	8	0	-	+0
退職数	687	642	1,329	949	+38.1%	+262
建設技術者派遣	644	589	1,233	845	+31.2%	+201
機電・半導体技術者派遣	22	32	54	45	+104.5%	+23
IT技術者派遣	21	21	42	59	+181.0%	+38
在籍技術者数(期末)	3,515	3,929	3,929	4,482	+27.5%	+967
建設技術者派遣	3,205	3,568	3,568	4,071	+27.0%	+866
機電・半導体技術者派遣	193	223	223	273	+41.5%	+80
IT技術者派遣	117	138	138	138	+17.9%	+21
定着率	83.7%	85.8%	74.7%	83.0%	-	△0.7pt
建設技術者派遣	83.3%	85.8%	74.3%	82.8%	-	△0.5pt
機電・半導体技術者派遣	89.8%	87.5%	80.5%	85.8%	-	△4.0pt
IT技術者派遣	91.7%	79.4%	75.8%	82.9%	-	△8.8pt
売上PH(期中平均)	618	616	617	591	△4.4%	△27
建設技術者派遣	613	609	611	583	△4.8%	△29
機電・半導体技術者派遣	612	624	618	598	△2.3%	△14
IT技術者派遣	765	780	773	785	+2.6%	+20

※ 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Q2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%)、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%上回る着地であったが、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置いて、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。これによって、来期2026/3期の更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

建設技術者派遣においては、営業及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」の更なる強化により、顧客企業への人材供給力を高めていくとしている。求人媒体に加えて、自社求人サイト「ベスキヤリ建設」や自社社員などの紹介に基づくり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。また、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1～2年目技術者の定着率を改善させることは重要な課題で、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としている。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Q2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663チーム(Q1比で222チーム増)となっている。

機械設計開発技術者派遣・請負サービス及びSES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、採用予定人数は機械設計開発技術者が207人(同75.4%増)、SESが270人(同275.0%増)と大幅な増員を見込んでいる。また、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」を皮切りに、新たな事業分野として半導体技術者派遣への進出を計画している。

2025/3期の事業別KPI (単位:人、千円)

	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Q2決算説明資料より抜粋

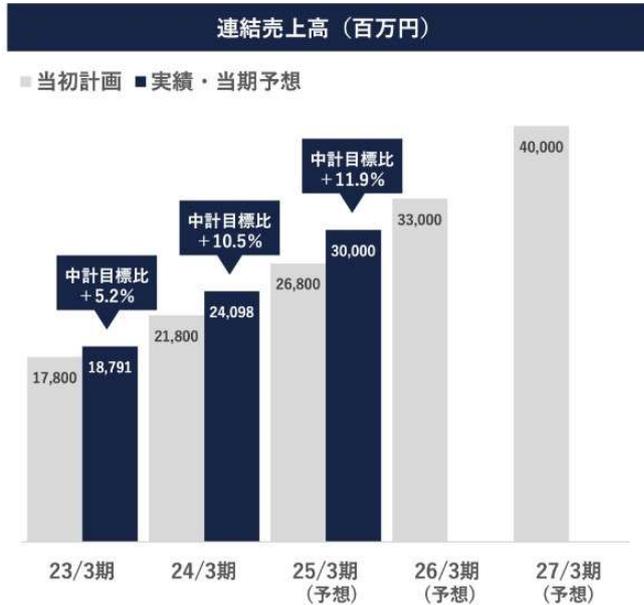
中期経営計画

「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。

Q2決算発表時点における同社の中期経営計画の見方は、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。中計のちょうど半分である、3年目の2025/3期の上半期を好業績で折り返し出来たことから、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



出所: 2025/3期Q2決算説明資料より抜粋

株価インサイト

現在の株価(12/9終値1,720円)は、年初来の高値1,919円(3/14)から10.4%下回った位置にある。株価は2025/3期会社予想EPSに対してPER18.7倍で同業他社6社平均の13.1倍を上回っている。これは今期の営業利益変化率が26.1%増益、予想配当性向が65.4%と同業6社平均のそれぞれの15.8%増益と56.4%より高いことが評価されている可能性が考えられる。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分かり易いエクイティストーリーの影響もあるのではなかろうか。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、会社によれば、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、更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	23.1	18.7	4.02	1.09	10.9	19.2	65.4	3.5	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	11.7	13.1	1.86	0.67	7.3	16.4	56.4	4.4	15.8

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)、ウィルテック(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