

中期経営計画最終年度の目標数値を上方修正、上場以降の増配は継続中

2025/3期決算サマリー: コプロ・ホールディングス（以下、同社）は5月15日(木)の引け後に2025/5期通期決算を発表した。連結ベースの主要数値は、売上高30,015百万円(前期比24.6%増)、売上総利益8,308百万円(同22.6%増)、営業利益2,763百万円(同29.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益(以下、当期純利益)1,820百万円(同24.4%増)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が、過去最高の採用から売上高が大幅に伸長し、業績拡大に大きく貢献した。

2026/3期業績見通し: 主要顧客先の建設業界は、都市開発プロジェクト関連工事や、既存インフラの老朽化に伴う再整備、半導体工場の新設など、引き続き堅調な建設需要が見込まれる。一方、建設業界の構造的な労働者不足と「2024年問題」の改正労働基準法から旺盛な派遣人材需要の動きに変化はない。コア事業の建設技術者派遣を中心に、採用費などの成長投資は継続的に強化し、業界平均を上回る成長率を目指すとしている。

中期経営計画: 同社は2025/3期の決算発表を行った5月15日に、中期経営計画(2023/3期~2027/3期の5ヵ年)の最終年度である2027/3期の業績目標数値の上方修正を行った。同計画に基づき事業を進める中、業務プロセスの強化や建設技術者派遣事業において業界未経験者の採用が大幅に拡大したことなどにより、業績が当初計画より大幅に拡大していることが上方修正の背景である。

株価インサイト: 現在の株価1,982円(6/2)は2026/3期会社予想EPSに対してPER15.3倍で、同業他社6社の平均の13.7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業他社平均より評価が高い。これは同業他社を上回る同社のROE、予想配当性向、今期の営業利益増益幅などから、十分に正当化が可能である。上方修正された中期経営計画の最終年度2027/3期のEPSを現在のPERバリュエーション(約15倍)に当てはめた場合の株価は2,775円と算出できる。同社の中期経営計画が予想通りの展開に進むことで、同社の株価のアップサイドポテンシャルが高まると、SIRでは見ている。

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 ⁽²⁾ (円)	DPS ⁽²⁾ (円)
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 ⁽¹⁾	24,098	28.2	2,141	62.0	2,211	67.0	1,463	69.3	74.4	50.0
2025/3期	30,015	24.6	2,763	29.1	2,784	25.9	1,820	24.4	94.2	60.0
2026/3期(会予)	38,000	26.6	3,800	37.5	3,800	36.5	2,470	35.7	129.7	80.0
2025/3 Q2	14,227	27.7	1,237	67.9	1,257	55.1	797	56.4	40.5	20.0
2026/3 Q2(会予)	17,444	22.6	1,539	24.3	1,539	22.4	1,001	25.4	52.5	30.0

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) 2023年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行った。

(2) 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。

Q4 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 (6/2終値)	1,982
年初来高値 (5/19)	2,083
年初来安値 (4/7)	1,309
10年間高値 (25/5/19)	2,083
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)	39.6
株主資本比率(2025/3)	64.3%
26/3 PER (会予)	15.3
25/3 PBR (実績)	4.49
25/3 ROE (実績)	22.1%
26/3 予想配当利回り	4.0%

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期決算

過去最高の業績数値を更新

*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。

サマリー

2025/3期通期の連結ベースの主要数値は、売上高30,015百万円(前期比24.6%増)、売上総利益8,308百万円(同22.6%増)、営業利益2,763百万円(同29.1%増)、Non-GAAP営業利益3,328百万円(同36.5%増)、経常利益2,784百万円(同25.9%増)、当期純利益1,820百万円(同24.4%増)となった。売上高および各主要段階利益は、いずれも過去最高となる大幅な増収増益を達成した。業績拡大を大きくけん引したのは、前期に引き続きコプロコンストラクションであった。

子会社別業績 (単位:百万円)⁽¹⁾

	2024/3期					2025/3期				
	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	24,098	28.2%	5,306	100.0%	-	30,015	24.6%	5,916	100.0%	-
コプロCN ⁽²⁾	21,883	24.7%	4,333	90.8%	100.0%	26,739	22.2%	4,855	89.1%	100.0%
コプロTC ⁽³⁾	2,214	78.4%	973	9.2%	100.0%	3,275	47.9%	1,061	10.9%	100.0%
売上総利益	6,774	21.5%	1,199	28.1%	-	8,308	22.6%	1,534	27.7%	-
コプロCN	6,204	20.8%	1,068	-	28.4%	7,679	23.8%	1,475	-	28.7%
コプロTC	569	29.9%	131	-	25.7%	628	10.4%	59	-	19.2%
販売費及び一般管理費	4,632	8.9%	379	19.2%	-	5,544	19.7%	912	18.5%	-
コプロCN	2,906	12.4%	321	-	13.3%	3,625	24.7%	718	-	13.6%
コプロTC	580	40.1%	166	-	26.2%	676	16.5%	96	-	20.6%
HD・その他	1,145	-8.7%	-108	-	-	1,243	8.6%	97	-	-
連結営業利益	2,141	62.0%	820	8.9%	-	2,763	29.1%	622	9.2%	-
コプロCN	3,298	29.3%	746	-	15.1%	4,054	22.9%	756	-	15.2%
コプロTC	-10	-	-35	-	-0.5%	-47	-	-36	-	-1.4%
HD・その他	-1,145	-	108	-	-	-1,243	-	-97	-	-

出所：同社決算説明より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。

コア事業の建設技術者派遣は過去最高の採用数で収益が拡大

建設技術者派遣事業

同社グループ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、採用活動の強化を推進してきた。

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ことに注力した。このために、同社の強みである自社選考による「ローコスト採用」を強化し、実践してきた。また、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、2024年3月に開始した自社求人サイト「ベスキャリ建設」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た。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り組みにより、2025/3期における採用人数は2,379人となり、前期比355人増（同17.5%増）となった。

前期に続き1～2年目若手人材の定着率の改善に取り組み、今後も定着率改善を最重要事項のひとつとして掲げる

コア事業の建設技術者派遣は過去最高の採用数で収益が拡大

退職者数は1,595人で前期比362人(同29.4%増)となっており、この結果、2025/3期末における建設技術者数は前期比784人増加(同22.0%増)し、4,352人(2024/3期末3,568人)となった。

期中平均の稼働率は93.8%で、Q3以降は前年並みの水準に改善した。定着率は持ち直し傾向が見られた。定着率改善の取り組みとしては、大手ゼネコン・サブコンを中心としたターゲット企業に対する深耕営業を行っている。また、複数の技術者を同一現場に配属するチーム派遣・セット派遣の推進のほか、配属後のサポート強化を継続して行ってきた。さらに、採用数の拡大に伴い在籍技術者数の約7割を構成するまでに増加した在籍1～2年目の若手人材の定着率改善を最重要取り組み事項に掲げている。派遣契約単価が大きく伸び始める在籍3年目の壁を超えられるよう、入社間もない技術者への配属後のアフターフォローに加え、「エンジニア応援プラットフォーム」の構築を通じたキャリアアップ支援の強化を行ってきてもいる。これらの取り組みにより、入社1～2年目の若手人材の定着率は前年並みの水準にまで回復した。

これらの結果、期末在籍技術人数は前期比784人増加(同22.0%増)し4,352人となった。過去最高の採用と高稼働率からコプロコンストラクションの売上高が26,739百万(同22.2%増)と大幅に伸長し、採用費や人件費の増加を吸収して、営業利益は4,054百万円(同22.9%増)に達した。

建設技術者派遣事業の採用数、退職数、稼働率、期末在籍人数の推移

■採用・退職数/稼働率

(単位: 人)

	2024/3期					2025/3期					2026/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期 (予想)
採用数	614	458	467	485	2,024	843	505	506	525	2,379	3,000
新卒	154	0	0	0	154	117	0	0	0	117	130
中途	460	458	467	485	1,870	726	505	506	525	2,262	2,870
退職数	361	283	299	290	1,233	450	395	365	385	1,595	1,928
純増減	+253	+175	+168	+195	+791	+393	+110	+141	+140	+784	+1,072
期末在籍人数	3,030	3,205	3,373	3,568	3,568	3,961	4,071	4,212	4,352	4,352	5,424
稼働率(期中平均)	93.0%	94.6%	95.7%	94.9%	94.6%	91.2%	93.7%	95.3%	94.7%	93.8%	94.6%

■定着率

	2024/3期					2025/3期					2026/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期 (予想)
定着率	89.4%	91.9%	91.9%	92.5%	74.3%	89.8%	91.2%	92.0%	91.9%	73.2%	73.8%
定着率(今期累計)	89.2%	82.3%	76.2%	72.1%	72.1%	89.4%	82.8%	77.3%	72.7%	72.7%	-
定着率(LTM)	75.0%	73.2%	71.6%	72.1%	72.1%	72.7%	73.1%	72.7%	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期決算説明資料より抜粋

「セミコンテクノラボ」
開校11ヵ月で卒業生が累
計100人を突破

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IT」、および機電分野のエンジニア採用サイト「ベスキャリ機電」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た。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ヵ月で累計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。

機電・半導体技術者・請負事業では、積極的に採用費を投下したことで、2025/3期の採用人数は192人となり、前期比74人増(同62.7%増)となった。この結果、同事業の期末在籍人数は、前期末比109人増加(同48.9%増)し332人(2024/3期末223人)となった。332人の内、半導体技術者は140人となっている。

機電・半導体技術者派遣・請負事業の採用数、退職数、稼働率、期末在籍人数の推移

■採用・退職数/稼働率

(単位:人)

	2024/3期					2025/3期					2026/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期(予想)
採用数	29	27	28	34	118	36	59	52	45	192	297
新卒	5	0	0	0	5	15	0	0	0	15	21
中途	24	27	28	34	113	21	59	52	45	177	276
退職数	13	9	17	15	54	18	27	15	23	83	104
純増減	+16	+18	+11	+19	+64	+18	+32	+37	+22	+109	+193
期末在籍人数	175	193	204	223	223	241	273	310	332	332	525
稼働率(期中平均)	95.9%	97.9%	96.8%	97.3%	97.0%	92.4%	90.2%	89.8%	90.9%	90.8%	92.9%

■定着率

	2024/3期					2025/3期					2026/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期(予想)
定着率	93.1%	95.5%	92.3%	93.7%	80.5%	93.1%	91.0%	95.4%	93.5%	80.0%	83.5%
定着率(今期累計)	93.7%	89.9%	85.4%	82.3%	82.3%	92.9%	87.6%	82.7%	79.1%	79.1%	-
定着率(LTM)	82.8%	84.2%	90.2%	82.3%	82.3%	85.1%	81.3%	80.9%	79.1%	79.1%	-

※ 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期決算説明資料より抜粋

「ベスキャリIT」効果など
から応募者数が急増

ITエンジニア向け案件紹介サイト「ベスキャリIT」が軌道に乗ったことで、IT技術者派遣への応募者数は前期比1,199人増(同45.6%増)と大きく伸びた。これに反して、派遣先の案件確保が追いつかず、期末在籍人数は前期比39人増(同28.3%増)の177人に留まった。IT技術者派遣の今後の課題は、顧客の開拓を進め、派遣先案件の獲得に注力することを挙げている。

IT技術者派遣事業の応募者数、採用数、退職数、稼働率、期末在籍人数の推移

■採用・退職数/稼働率

(単位:人)

	2024/3期					2025/3期					2026/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期 (予想)
応募者数	594	651	696	689	2,630	1,064	998	830	937	3,829	-
採用数	21	17	17	17	72	32	27	44	37	140	247
退職数	12	9	6	15	42	22	37	20	22	101	102
純増減	+9	+8	+11	+2	+30	+10	△10	+24	+15	+39	+145
M&A等による増加	0	0	4	4	8	0	0	0	0	0	-
期末在籍人数	109	117	132	138	138	148	138	162	177	177	322
稼働率(期中平均)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	97.8%	98.6%	98.9%	99.0%	98.6%	98.7%

※ 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

	2024/3期					2025/3期					2026/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	通期 (予想)
定着率	89.3%	100.0%	87.0%	87.7%	75.8%	89.1%	92.1%	94.6%	91.0%	75.5%	78.3%

※ 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。

※ 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期決算説明資料より抜粋

過去最高となる大幅な増収増益を達成

損益状況

2025/3期は、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た。このことで、グループ全体では前年同期末比932人増（同23.7%増）の4,861人(2024/3期末は3,929人)となった。

期中平均の売上単価は、コア事業の建設技術者派遣の売上単価が、時間外労働の上限規制の影響によって残業時間の減少の影響を受けた。また、未経験者採用の拡大により、契約単価の低い技術者構成比が上昇し、建設技術者派遣の売上単価が582千円(同4.7%減)となった。しかし、売上単価の低下を補って余りある派遣技術者数の増加率により、2025/3期の売上高は30,015百万円(同24.6%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8,308百万円(同22.6%増)となった。売上総利益率は前期比0.4ポイント悪化して27.7%であった。これはコプロテクノロジーの売上総利益率が前期比6.5ポイント低下して19.2%に落ちたことが影響している。コプロコンストラクションの売上総利益率は前期比0.3ポイント上昇し28.7%であった。

販管費(販売費及び一般管理費)は、2025/3期通期業績が公表予想値を超過して着地する見込みを得たことから、Q4において次期2026/3期の発射台となるQ1の配属人数を一人でも多く積み増すことを目指し、中途採用費用の追加投下を実施した。また、業績目標の達成を権利行使条件とするストック・オプションに係る株式報酬費用99百万円を計上した。その他には人件費や地代家賃の増加が見られたものの、売上高の拡大によってこれらの費用の増加を吸収することで、営業利益は2,763百万円(同29.1%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、3,328百万円(同36.5%増)であった。

事業別KPIの推移

(単位: 人、千円)

	2024/3期			2025/3期			前期比	前期差
	上期	下期	通期	上期	下期	通期		
採用数	1,166	1,056	2,222	1,502	1,209	2,711	+22.0%	+489
建設技術者派遣	1,072	952	2,024	1,348	1,031	2,379	+17.5%	+355
機電・半導体技術者派遣	56	62	118	95	97	192	+62.7%	+74
IT技術者派遣	38	34	72	59	81	140	+94.4%	+68
M&A等による増加	0	8	8	0	0	0	-	△8
退職数	687	642	1,329	949	830	1,779	+33.9%	+450
建設技術者派遣	644	589	1,233	845	750	1,595	+29.4%	+362
機電・半導体技術者派遣	22	32	54	45	38	83	+53.7%	+29
IT技術者派遣	21	21	42	59	42	101	+140.5%	+59
在籍技術者数(期末)	3,515	3,929	3,929	4,482	4,861	4,861	+23.7%	+932
建設技術者派遣	3,205	3,568	3,568	4,071	4,352	4,352	+22.0%	+784
機電・半導体技術者派遣	193	223	223	273	332	332	+48.9%	+109
IT技術者派遣	117	138	138	138	177	177	+28.3%	+39
定着率	83.7%	85.8%	74.7%	83.0%	85.6%	73.7%	-	△1.0pt
建設技術者派遣	83.3%	85.8%	74.3%	82.8%	85.3%	73.2%	-	△1.1pt
機電・半導体技術者派遣	89.8%	87.5%	80.5%	85.8%	89.7%	80.0%	-	△0.5pt
IT技術者派遣	91.7%	79.4%	75.8%	82.9%	86.6%	75.5%	-	△0.2pt
稼働率(研修中含む)	94.2%	95.6%	94.9%	92.6%	94.8%	93.7%	-	△1.2pt
建設技術者派遣	93.8%	95.3%	94.6%	92.5%	95.0%	93.8%	-	△0.8pt
機電・半導体技術者派遣	97.0%	97.1%	97.0%	91.2%	90.4%	90.8%	-	△6.2pt
IT技術者派遣	100.0%	100.0%	100.0%	98.2%	99.0%	98.6%	-	△1.4pt
売上PH(期中平均)	614	611	612	591	588	589	△3.8%	△23
建設技術者派遣	613	609	611	583	582	582	△4.7%	△29
機電・半導体技術者派遣	612	624	618	598	534	561	△9.2%	△57
IT技術者派遣	765	780	773	785	821	804	+4.0%	+31

※ 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期決算説明資料より抜粋

2026/3期会社通期
業績予想

成長投資を継続強化し、
売上高と利益の最高値の
更新を見込む

業績見通し

2026/3期の連結ベースの主要業績予想数値は、売上高38,000百万円(同26.6%増)、売上総利益10,921百万円(同31.4%増)、営業利益3,800百万円(同37.5%増)、Non-GAAP営業利益4,425百万円(同32.9%増)、経常利益3,800百万円(同36.5%増)、当期純利益2,470百万円(同35.7%増)を見込んでいる。

コア事業の建設技術者派遣を中心に、採用費などの成長投資は継続的に強化し、業界平均を上回る成長率を目指すとしている。売上高および各段階の主要利益は過去最高の更新を見込んでいる。また、一株当たり年間配当金は20円増配の80円を計画している。

同社の事業環境の見通しは、同グループの主要顧客先である建設業界において、都市開発プロジェクト関連工事や、既存インフラ老朽化に伴う再整備、半導体工場の新設など、引き続き堅調な建設需要が見込まれているとしている。また、他業界に比べて顕著な高齢化と若手不足の構造的な問題も建設人材派遣の需要の増加につながると思っている。さらに、「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律」により改正された労働基準法により、残業時間の上限に係る罰則規定やそれに伴う業務の細分化などから、人材不足が一層深刻となると見ている。従って、企業における派遣人材の活用は今後も加速していくと予測している。

2026/3期の事業別KPI (予想)

(単位: 人、千円)

	2025/3期			2026/3期		
	上期	下期	通期	通期(予想)	前期比	前期差
採用数	1,502	1,209	2,711	3,544	+30.7%	+833
建設技術者派遣	1,348	1,031	2,379	3,000	+26.1%	+621
機電・半導体技術者派遣	95	97	192	297	+54.7%	+105
IT技術者派遣	59	81	140	247	+76.4%	+107
退職数	949	830	1,779	2,134	+20.0%	+355
建設技術者派遣	845	750	1,595	1,928	+20.9%	+333
機電・半導体技術者派遣	45	38	83	104	+25.3%	+21
IT技術者派遣	59	42	101	102	+1.0%	+1
在籍技術者数(期末)	4,482	4,861	4,861	6,271	+29.0%	+1,410
建設技術者派遣	4,071	4,352	4,352	5,424	+24.6%	+1,072
機電・半導体技術者派遣	273	332	332	525	+58.1%	+193
IT技術者派遣	138	177	177	322	+81.9%	+145
定着率	83.0%	85.6%	73.7%	74.6%	-	+1.0pt
建設技術者派遣	82.8%	85.3%	73.2%	73.8%	-	+0.6pt
機電・半導体技術者派遣	85.8%	89.7%	80.0%	83.5%	-	+3.5pt
IT技術者派遣	82.9%	86.6%	75.5%	78.3%	-	+2.7pt
稼働率(研修中含む)	92.6%	94.8%	93.7%	94.6%	-	+0.9pt
建設技術者派遣	92.5%	95.0%	93.8%	94.6%	-	+0.8pt
機電・半導体技術者派遣	91.2%	90.4%	90.8%	92.9%	-	+2.1pt
IT技術者派遣	98.2%	99.0%	98.6%	98.7%	-	+0.1pt

※ IT技術者派遣事業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。
※ 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期決算説明資料より抜粋

中期経営計画

旺盛な人材派遣需要と積極的な人材採用から、中期経営計画の目標数値を上方修正

中期経営計画期間中の減配は行わない

中期経営計画の上方修正

同社は、2022年5月13日に2027/3期を最終年度とする中期経営計画「コプロ・グループBuild the Future 2027」(2023/3期～2027/3期)を公表し、その計画の達成に向けて取り組みを推進してきた。現在進行中の2026/3期は同計画の4年目に当たる。

同社は、2025/3期の決算発表を行った5月15日に同計画の上方修正を行った。上方修正の主な理由は、同計画に基づき事業を進める中、業務プロセスの強化や建設技術者派遣事業において業界未経験者の採用が大幅に拡大したことなどにより、業績が好調に推移してきたためである。その結果、初年度の2023/3期から2025/3期までの各年度において当初目標を上回って推移した。また、2026/3期の業績予想においても、当初目標を大幅に上回る見込みである。以上の実績を踏まえ、今後のさらなる事業拡大と成長を目指し、中期経営計画の最終年度2027/3期の連結売上高47,000百万円(当初目標比7,000百万円増)、Non-GAAP営業利益6,200百万円(同1,200百万円増)、グループ技術者数8,000人(同1,800人増)にそれぞれ上方修正を行った。

なお、最終年度の財務業績目標の項目として、今回新たに営業利益と1株当たり当期純利益(EPS)を追加して公表した。EPS目標を公表することで、持続的なEPSの積み上げに対する資本市場からの同社に対する期待値の向上を目指すとしている。

配当に関しては、同社は従来より株主還元において配当を経営上の重要課題のひとつとして位置づけてきた。中期経営計画の対象期間(2023/3期～2027/3期)は減配を行わず、連結配当性向50%以上をめどとし、積極的な投資により達成される利益成長に応じて、安定的な配当を行うことに関する基本方針に変更はない。

中期経営計画の上方修正

中期経営計画 (後半2カ年)										
(単位: 百万円)	25/3期	26/3期 (予想)				27/3期 (目標)				
	実績	中計目標	修正目標	当初目標比	当初目標差	中計目標	修正目標	当初目標比	当初目標差	22/3期比
連結売上高	30,015	33,000	38,000	+15.2%	+5,000	40,000	47,000	+17.5%	+7,000	3.0倍
営業利益	2,763	—	3,800	—	—	—	5,600	—	—	3.5倍
Non-GAAP営業利益	3,328	3,900	4,425	+13.5%	+525	5,000	6,200	+24.0%	+1,200	3.4倍
1株当たり当期純利益(EPS)(円)	95.45	—	129.70	—	—	—	185.00	—	—	3.6倍
グループ技術者数	4,861	—	6,271	—	—	6,200	8,000	+29.0%	+1,800	3.6倍

※ 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。

※ グループ技術者数は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期決算説明資料より抜粋

株価インサイト

株価のアップサイドポテンシャルが高まる

現在の株価1,982円(6/2終値)は、52週株価レンジの高値2,083円(2025/5/19)から4.8%下がっており、同レンジの安値1,309円(2025/4/7)から51.4%上昇した位置にある。株価は2026/3期会社予想EPSに対してPER15.3倍で、同業他社6社の平均の13.7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業他社平均より評価は高い。これは同業他社を上回る同社のROE、予想配当性向、今期の営業利益増益幅などから、十分に正当化できる。

また、同社の主力事業は、構造的な人手不足に加えて、改正された労働基準法による残業時間の上限に関する罰則規定などの影響が大きい建設業界向けの売上高比率が他の6社より圧倒的に高い。そして、業績成長力に係るエクイティストーリーが株式市場でわかりやすく理解されていることも、同業他社を上回るバリュエーションの評価の背景としてあると、SIRは見ている。

現在進行中の中期経営計画(2023/3期～2027/3期の5ヵ年)は、前章の中期経営計画で触れたように、最終年度の2027/3期の業績目標数値が5月15日に上方修されている。その中で、同社は新たに2027/3期のEPSの目標数値185円の達成を公表しており、直近2025/3期EPSの約1.9倍となっている。この目標EPSに現在のPERバリュエーションの約15倍(現在の株価をもとに今期の会社EPS予想数値で算出)を適用した場合の株価は2,775円となる。同社の中期経営計画が予想通りの展開に進むことは、同社の株価のアップサイドポテンシャルを高めると、SIRでは考えている。

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	20.7	15.3	4.49	0.99	9.8	22.1	61.7	4.0	37.5
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	16.0	13.7	2.12	0.76	8.4	13.2	47.6	3.8	11.6

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