



2026年3月期第3四半期 決算説明資料

株式会社コプロ・ホールディングス
東証プライム・名証プレミア（証券コード：7059）

応えるプロ プロ

SECTION



- 01 26/3期3Q 決算概要
- 02 事業別KPI分析
- 03 建設技術者派遣事業の概況
- 04 『圧倒的業界No.1』を目指して
- 05 26/3期 業績・配当予想

(参考資料)

- 06 会社概要・事業概要
- 07 ヒストリカルデータ

SECTION 01

26年3月期3Q 決算概要



連結決算ハイライト

Point 1 売上高及び営業利益等は、すべて過去最高を更新。

Point 2 対前年比較では2桁の増収増益を達成し、高い成長率を維持。

グループ技術者数

5,422人

前期比 +15.8%



連結売上高

25,998百万円

前期比 +18.0%



営業利益

2,449百万円

前期比 +14.0%
利率率 9.4%



Non-GAAP営業利益

2,820百万円

前期比 +13.7%
利率率 10.8%



経常利益

2,453百万円

前期比 +13.5%
利率率 9.4%



当期純利益

1,538百万円

前期比 +11.9%
利率率 5.9%



※ 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。

連結決算業績

(単位：百万円、人)

| | 2025/3期 | | 2026/3期 | | |
|-----------------|---------|--------|---------|--------|--------|
| | 3Q累計 | 前期比 | 3Q累計 | 前期比 | |
| | | 増減率 | | 増減率 | 増減額 |
| 売上高 | 22,025 | +25.9% | 25,998 | +18.0% | +3,973 |
| 売上原価 | 15,964 | +26.5% | 18,782 | +17.7% | +2,818 |
| 売上総利益 | 6,061 | +24.2% | 7,216 | +19.1% | +1,154 |
| 売上総利益率 | 27.5% | △0.4pt | 27.8% | - | +0.3pt |
| 販管費 | 3,913 | +12.6% | 4,767 | +21.8% | +854 |
| 販管費率 | 17.8% | △2.1pt | 18.3% | - | +0.5pt |
| 営業利益 | 2,148 | +52.8% | 2,449 | +14.0% | +300 |
| 営業利益率 | 9.8% | +1.8pt | 9.4% | - | △0.4pt |
| Non-GAAP営業利益※ | 2,481 | +54.0% | 2,820 | +13.7% | +339 |
| 経常利益 | 2,162 | +46.0% | 2,453 | +13.5% | +291 |
| 当期純利益 | 1,374 | +46.7% | 1,538 | +11.9% | +163 |
| グループ在籍技術者数(期末)※ | 4,684 | +26.3% | 5,422 | +15.8% | +738 |

※ 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。

子会社業績

- Point 1** コプロCNは売上高増による売上総利益の増加が販管費増加を吸収し、営業利益は前期比+12.7%の2桁増益。
- Point 2** コプロTCは売上高の増加に加え、人件費等の固定費率の低下により、営業利益は黒字を確保。

| | 2025/3期 | | | 2026/3期 | | | (単位：百万円) |
|------------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|----------|
| | 3Q累計 | 前期比 | 前期差 | 3Q累計 | 前期比 | 前期差 | |
| 連結売上高 | 22,025 | +25.9% | +4,528 | 25,998 | +18.0% | +3,973 | |
| コプロCN | 19,653 | +22.9% | +3,661 | 23,258 | +18.3% | +3,604 | |
| コプロTC | 2,372 | +57.6% | +866 | 2,740 | +15.5% | +368 | |
| 売上総利益 | 6,061 | +24.2% | +1,180 | 7,216 | +19.1% | +1,154 | |
| コプロCN | 5,596 | +25.5% | +1,136 | 6,668 | +19.2% | +1,072 | |
| コプロTC | 464 | +10.6% | +44 | 547 | +17.8% | +82 | |
| 販売費及び一般管理費 | 3,913 | +12.6% | +439 | 4,767 | +21.8% | +854 | |
| コプロCN | 2,563 | +14.4% | +322 | 3,250 | +26.8% | +686 | |
| コプロTC | 516 | +17.1% | +75 | 528 | +2.2% | +11 | |
| HD・その他 | 832 | +5.2% | +40 | 988 | +18.7% | +156 | |
| 連結営業利益 | 2,148 | +52.8% | +741 | 2,449 | +14.0% | +300 | |
| コプロCN | 3,032 | +36.7% | +813 | 3,418 | +12.7% | +385 | |
| コプロTC | △51 | — | △31 | 19 | — | +71 | |
| HD・その他 | △832 | — | △40 | △988 | — | △156 | |

※ 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しています。

SECTION 02

事業別KPI分析



事業別KPIの推移

(単位：人、千円)

| | 2025/3期 | | 2026/3期 | | |
|---------------|---------|-------|---------|--------|--------|
| | 3Q累計 | 通期 | 3Q累計 | 前期比 | 前期差 |
| 採用数 | 2,104 | 2,711 | 2,276 | +8.2% | +172 |
| 建設技術者派遣 | 1,854 | 2,379 | 2,076 | +12.0% | +222 |
| 機電半導体技術者派遣・請負 | 147 | 192 | 124 | △15.6% | △23 |
| IT技術者派遣 | 103 | 140 | 76 | △26.2% | △27 |
| 退職数 | 1,349 | 1,779 | 1,715 | +27.1% | +366 |
| 建設技術者派遣 | 1,210 | 1,595 | 1,524 | +26.0% | +314 |
| 機電半導体技術者派遣・請負 | 60 | 83 | 85 | +41.7% | +25 |
| IT技術者派遣 | 79 | 101 | 106 | +34.2% | +27 |
| 在籍技術者数(期末) | 4,684 | 4,861 | 5,422 | +15.8% | +738 |
| 建設技術者派遣 | 4,212 | 4,352 | 4,904 | +16.4% | +692 |
| 機電半導体技術者派遣・請負 | 310 | 332 | 371 | +19.7% | +61 |
| IT技術者派遣 | 162 | 177 | 147 | △9.3% | △15 |
| 定着率 | 78.1% | 73.7% | 76.6% | — | △1.5pt |
| 建設技術者派遣 | 77.7% | 73.2% | 76.3% | — | △1.4pt |
| 機電半導体技術者派遣・請負 | 83.8% | 80.0% | 81.4% | — | △2.4pt |
| IT技術者派遣 | 81.4% | 75.5% | 73.0% | — | △8.4pt |
| 稼働率(研修中含む) | 93.4% | 93.7% | 92.1% | — | △1.3pt |
| 建設技術者派遣 | 93.4% | 93.8% | 92.0% | — | △1.4pt |
| 機電半導体技術者派遣・請負 | 90.7% | 90.8% | 92.3% | — | +1.6pt |
| IT技術者派遣 | 98.4% | 98.6% | 95.4% | — | △3.0pt |
| 売上PH(期中平均) | 593 | 591 | 594 | +0.2% | +1 |
| 建設技術者派遣 | 583 | 582 | 589 | +1.0% | +5 |
| 機電半導体技術者派遣・請負 | 605 | 601 | 595 | △1.6% | △9 |
| IT技術者派遣 | 820 | 804 | 749 | △8.7% | △71 |

※ 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。

※ 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

建設技術者派遣事業

Point 1 3Q累計採用数は前期比+12.0%の2,076人となり、在籍技術者数は前期比+16.4%増（同+692人）の4,904人。



Point 2 3Q稼働率は92.1%と2Qと同水準で推移。営業拠点や担当者ごとにパフォーマンスにバラつきがあるため、拠点ごとの改善活動を強化し、未稼働の最小化に取り組む。

■採用・退職数/稼働率

(単位：人)

| | 2024/3期 | 2025/3期 | | | | | 2026/3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 | 2,024 | 843 | 505 | 506 | 1,854 | 525 | 2,379 | 829 | 717 | 530 | 2,076 | 3,000 |
| 新卒 | 154 | 117 | 0 | 0 | 117 | 0 | 117 | 130 | 0 | 0 | 130 | 130 |
| 中途 | 1,870 | 726 | 505 | 506 | 1,737 | 525 | 2,262 | 699 | 717 | 530 | 1,946 | 2,870 |
| 退職数 | 1,233 | 450 | 395 | 365 | 1,210 | 385 | 1,595 | 517 | 496 | 511 | 1,524 | 1,928 |
| 純増減 | +791 | +393 | +110 | +141 | +644 | +140 | +784 | +312 | +221 | +19 | +552 | +1,072 |
| 期末在籍人数 | 3,568 | 3,961 | 4,071 | 4,212 | 4,212 | 4,352 | 4,352 | 4,664 | 4,885 | 4,904 | 4,904 | 5,424 |
| 稼働率(期中平均) | 94.6% | 91.2% | 93.7% | 95.3% | 93.4% | 94.7% | 93.8% | 92.0% | 91.9% | 92.1% | 92.0% | 94.6% |

■定着率

| | 2024/3期 | 2025/3期 | | | | | 2026/3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 | 74.3% | 89.8% | 91.2% | 92.0% | 77.7% | 91.9% | 73.2% | 90.0% | 90.8% | 90.6% | 76.3% | 73.8% |

※ 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

機電・半導体技術者派遣・請負事業

Point 1 在籍技術者数は前期比+19.7%増（同+61人）の371人。内、半導体技術者156人と同+35人増加。
機械設計技術者は215人と同+26人増加。



Point 2 採用数が通期予想に対して苦戦。求職者の母集団は形成できたものの、内定受諾率が低迷。

■採用・退職数/稼働率

(単位：人)

| | 2024/3期 | | 2025/3期 | | | | | 2026/3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 | 118 | 36 | 59 | 52 | 147 | 45 | 192 | 49 | 37 | 38 | 124 | 297 |
| 新卒 | 5 | 15 | 0 | 0 | 15 | 0 | 15 | 17 | 0 | 0 | 17 | 21 |
| 中途 | 113 | 21 | 59 | 52 | 132 | 45 | 177 | 32 | 37 | 38 | 107 | 276 |
| 退職数 | 54 | 18 | 27 | 15 | 60 | 23 | 83 | 21 | 34 | 30 | 85 | 104 |
| 純増減 | +64 | +18 | +32 | +37 | +87 | +22 | +109 | +28 | +3 | +8 | +39 | +193 |
| 期末在籍人数 | 223 | 241 | 273 | 310 | 310 | 332 | 332 | 360 | 363 | 371 | 371 | 525 |
| 稼働率(期中平均) | 97.0% | 92.4% | 90.2% | 89.8% | 90.7% | 90.9% | 90.8% | 90.9% | 92.5% | 93.4% | 92.3% | 92.9% |

■定着率

| | 2024/3期 | | 2025/3期 | | | | | 2026/3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 | 80.5% | 93.1% | 91.0% | 95.4% | 83.8% | 93.5% | 80.0% | 94.7% | 91.4% | 92.5% | 81.4% | 83.5% |

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

IT技術者派遣事業

Point 1 在籍技術者数は147人、前期比△15人減少。

Point 2 中核である建設および機電・半導体分野へ経営資源を集中させるため、2026年3月27日付でIT技術者派遣事業をカーブアウトすることを決定（詳細はP.26参照）。



■採用・退職数/稼働率

(単位：人)

| | 2024/3期 | 2025/3期 | | | | | 2026/3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 | 72 | 32 | 27 | 44 | 103 | 37 | 140 | 22 | 33 | 21 | 76 | 247 |
| 退職数 | 42 | 22 | 37 | 20 | 79 | 22 | 101 | 39 | 39 | 28 | 106 | 102 |
| 純増減 | +30 | +10 | △10 | +24 | +24 | +15 | +39 | △17 | △6 | △7 | △30 | +145 |
| M&A等による増加 | 8 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| 期末在籍人数 | 138 | 148 | 138 | 162 | 162 | 177 | 177 | 160 | 154 | 147 | 147 | 322 |
| 稼働率(期中平均) | 100.0% | 97.8% | 98.6% | 98.9% | 98.4% | 99.0% | 98.6% | 94.1% | 95.5% | 96.7% | 95.4% | 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 | | | | | |
|-----|---------|---------|-------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|-------|--------|
| | 通期 | 1Q | 2Q | 3Q | 3Q累計 | 4Q | 通期 | 1Q | 2Q | 3Q | 3Q累計 | 通期（予想） |
| 定着率 | 75.8% | 89.1% | 92.1% | 94.6% | 81.4% | 91.0% | 75.5% | 93.4% | 84.5% | 89.0% | 73.0% | 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)未在籍技術者数 ÷ (前期(前四半期)未在籍技術者数 + 当期(当四半期)採用数) × 100

SECTION 03

建設技術者派遣事業の概況



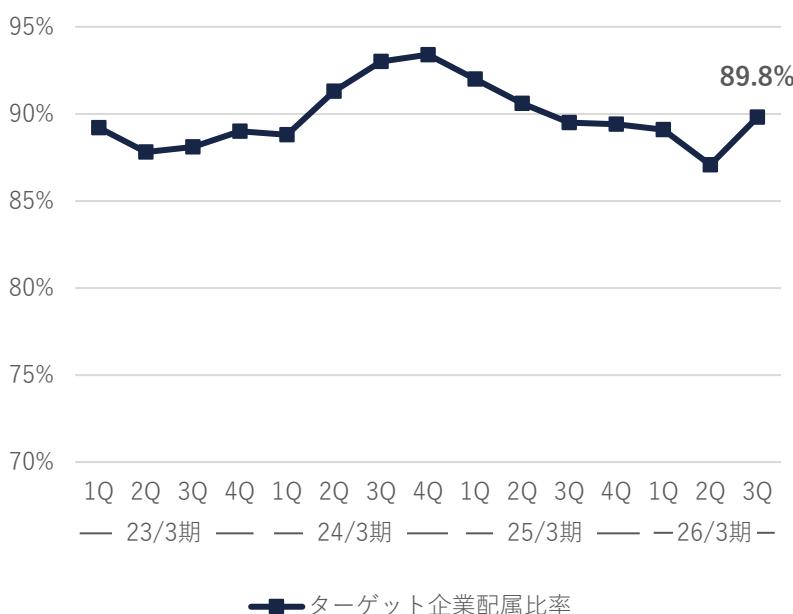
営業の戦略：深耕営業の強化①

Point 1 ターゲット外企業に対する配属ルールを厳格化し、大手顧客企業への深耕に再注力した結果、ターゲット企業配属比率が改善。

Point 2 同一現場派遣およびチーム派遣を強化。チーム派遣の定義を一現場5名以上と設定し、営業担当のインセンティブを変更する等、同一現場への増員配属を促進し、定着率の高いチーム派遣の形成を進める。

Point 1

■ターゲット企業配属比率の推移



Point 2

■同一現場配属/チーム派遣の推進

- ・26/3期3Q 実績

同一現場配属率

49.8%

チーム派遣比率

11.3%

- ・複数の技術者を同一現場に配属することにより、技術者の帰属意識や横の繋がりを強化し、定着率を向上。
- ・ターゲット企業の同一現場に増員することにより、営業効率を向上。



※ 同一現場配属率：同一企業同一現場に2名以上配属している技術者の割合

※ チーム派遣比率：同一企業同一現場に5名以上配属している技術者の割合

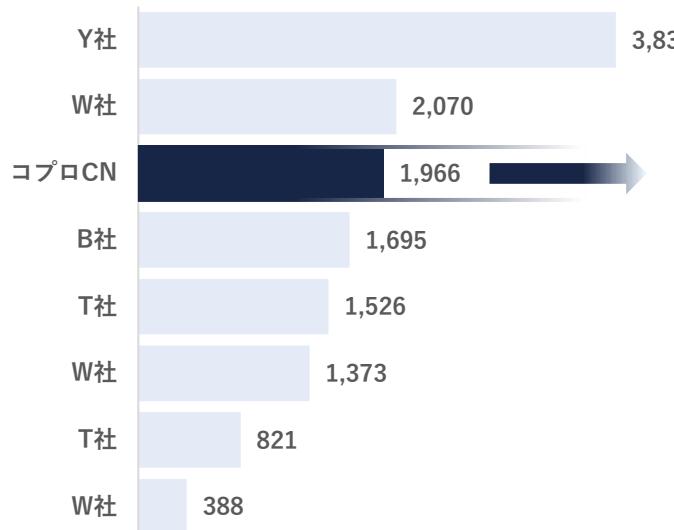
営業の戦略：深耕営業の強化②

Point 1 2025年4月、代表取締役社長 越川以下、営業本部を名古屋から東京へ移転。日本最大の関東マーケットのシェア拡大と人財の確保を強力に推進する体制へ移行。

Point 2 地方圏の売上高成長率が伸び悩む一方で、関東エリアは底堅い推移を維持。他エリアの苦戦をカバーする形で、全社の業績を牽引する役割を担う。

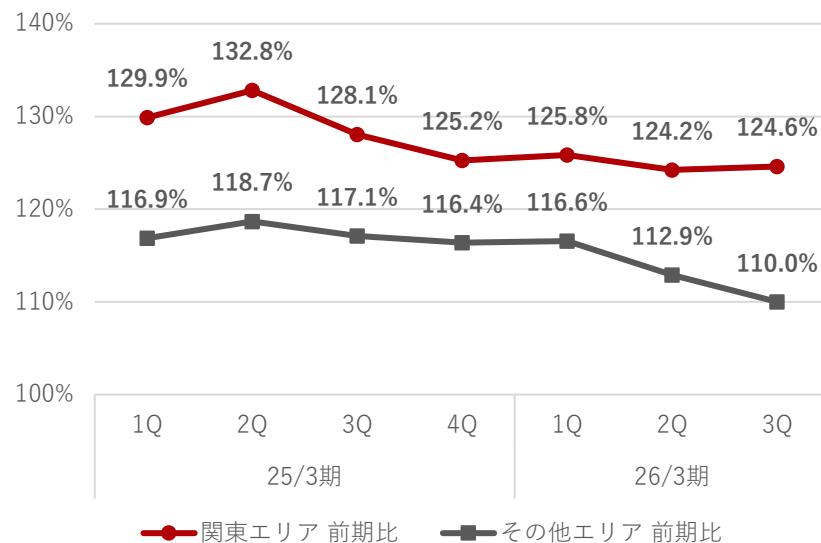
Point 1

■関東エリアにおける派遣労働者数（建設技術者派遣）※



Point 2

■四半期別売上高成長率



※ 出所：2026年1月28日時点、各社の労働者派遣法に基づく事業所ごとの情報
公開資料を参照。コプロCNは2025年7月1日時点の稼働人数を記載。

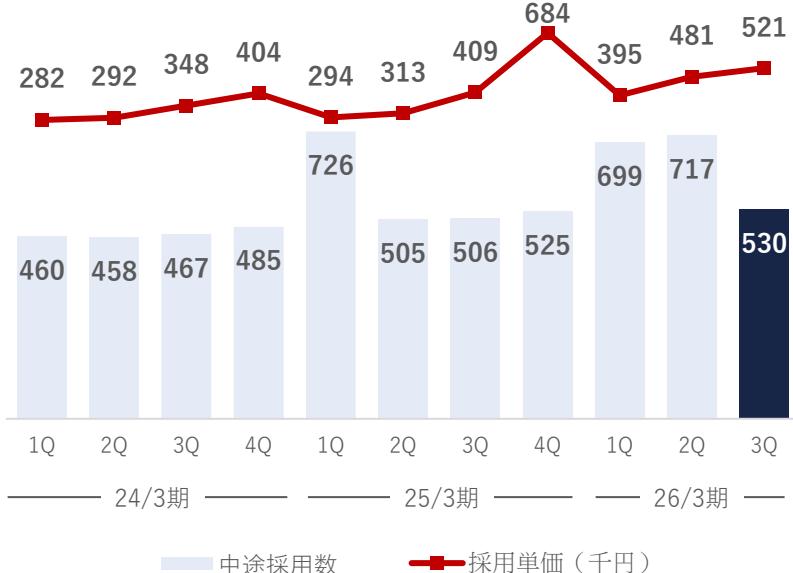
採用の戦略：当社の強み『ローコスト採用』の強化

Point 1 3Q採用数は前期比+4.7%増の530人。採用単価は521千円となり、歩留まりの悪化により前四半期から上昇。

Point 2 3Q累計の採用数は前期比+12.0%増の2,076人。

Point 1

■中途採用数・採用単価の推移（新卒除く）



Point 2

■採用数・未経験者採用比率の推移（新卒含む）



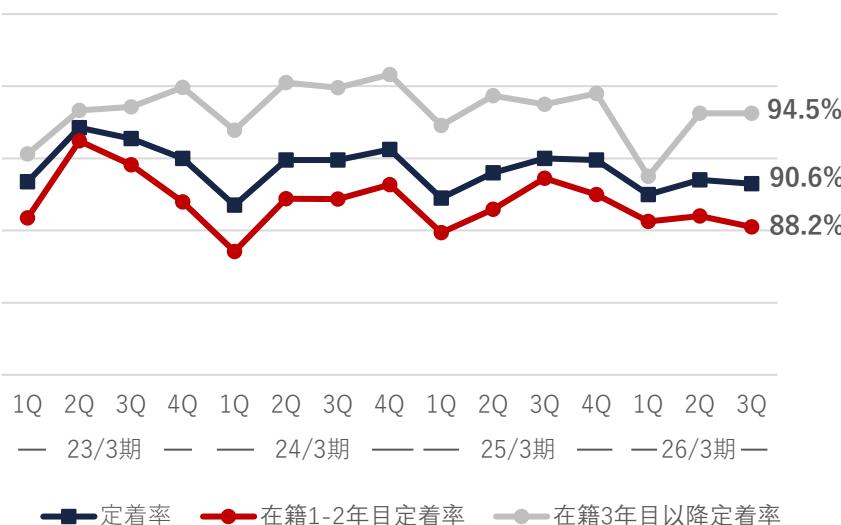
教育研修の戦略：在籍1~2年目の定着率改善

Point 1 当3Q定着率は在籍1-2年目の若手人財、在籍3年目以降とともに概ね横ばいで推移。

Point 2 2025年4月に「監督のタネ 東京研修センター」を開設。同センターにて対面・実技研修を受講した技術者については、超短期での離職抑制の兆候が見られ始めている。今後は中長期的な定着率への寄与を精査しつつ、現場ニーズに即したカリキュラムの改善を継続する。

Point 1

■定着率の推移



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

Point 2

■「エンジニア応援プラットフォーム」の構築を推進

□ 研修センター開設

- 2025年4月、東京・品川に「監督のタネ 東京研修センター」を開設。
- 対面研修、実物を用いた実技研修等により、建設業界に長く定着できる人財を育成。



□ 研修プログラム・資格学習支援の強化

- 新卒/中途未経験者に対して、入社時研修に加え、入社1年・2年目の期間に技術者基礎研修を定期的に複数回実施。
- 建築施工管理技士等の国家資格取得を支援する学習支援を実施。



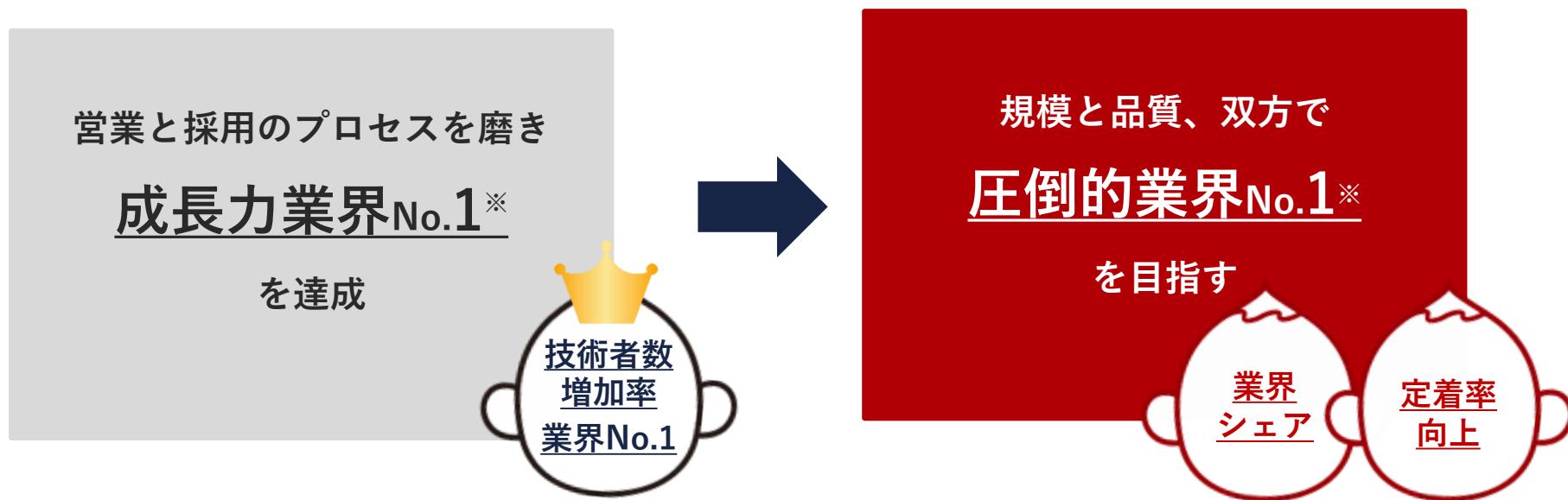
SECTION 04

『圧倒的業界No.1』を目指して



建設技術者派遣の『圧倒的業界No.1』を目指す

- Point 1** 技術者を第一に考えたターゲット企業への深耕営業を始めとした強固な営業力を土台に、外部の人材紹介会社に依存しない「ローコスト採用」の体制構築と日々の強化により、成長力（技術者数増加率）は業界No.1を達成。
- Point 2** 業界シェアの拡大に加え、技術者・顧客企業、双方にとっての満足度を表す定着率の両方を伸ばし、『圧倒的業界No.1』を目指す。“派遣”エンジニアの価値が真に認められる世界を目指して、「応えるプロ、コプロ」を体現する。



※ 当社調べ。上場企業各社の建設技術者派遣事業における2022年12月から2025年9月の在籍技術者数の増加率を比較。

トライト及びトライトエンジニアリングの株式取得

取得対象株式

- 米系投資ファンドのカーライルが組成する特別目的会社（SPC）から、株式会社トライトおよび株式会社トライトエンジニアリングの全株式を取得。

取得価額

- 29,243百万円

資金調達

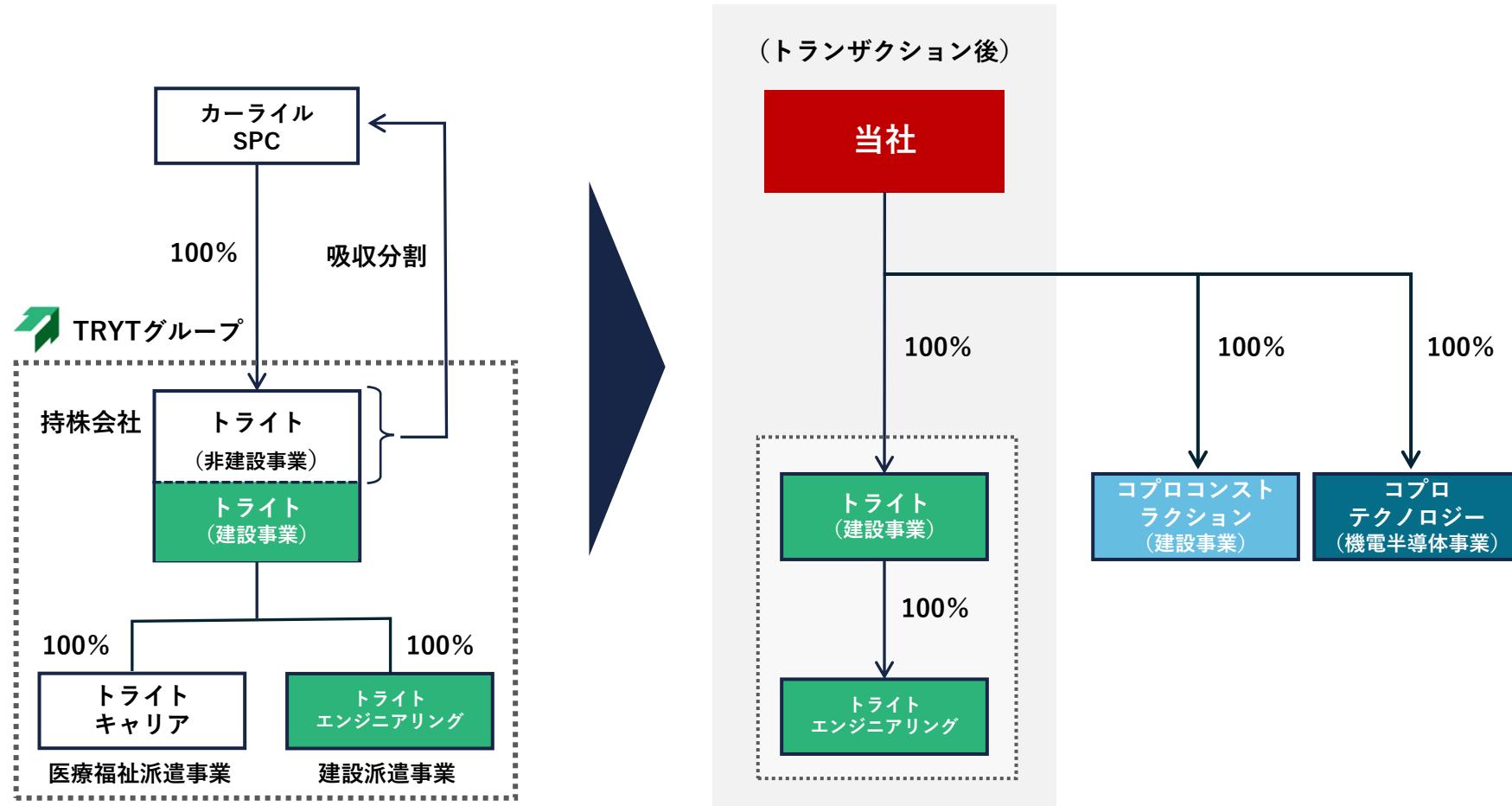
- 当社の健全な財務体質を活かし、手元余剰資金に加えて取引銀行からの借入により調達予定。

スケジュール

- 2026年3月1日のクロージングを予定。

株式取得のストラクチャー

- トライトグループを建設事業と非建設事業に分け、建設派遣事業を担う「トライト」及び「トライトエンジニアリング」を当社グループに迎える。



戦略的意義

規模と品質、双方で『圧倒的業界No.1』へ

① 事業成長の礎である技術者確保

- 国内建設市場は再開発やインフラ更新需要により堅調に推移する一方、慢性的且つ構造的な技術者不足が継続。
- 安定的かつ豊富な技術者の人財供給と定着を求める顧客ニーズに対して、トライトエンジニアリングの質の高い人財、拠点・顧客網、デジタルマーケティングによる経験者採用を融合することにより、人財サービスの更なる向上を目指す。

② スケールメリットの創出

- 顧客企業との関係の強化による契約単価の向上。
- 契約条件向上による技術者の待遇改善を目指す。

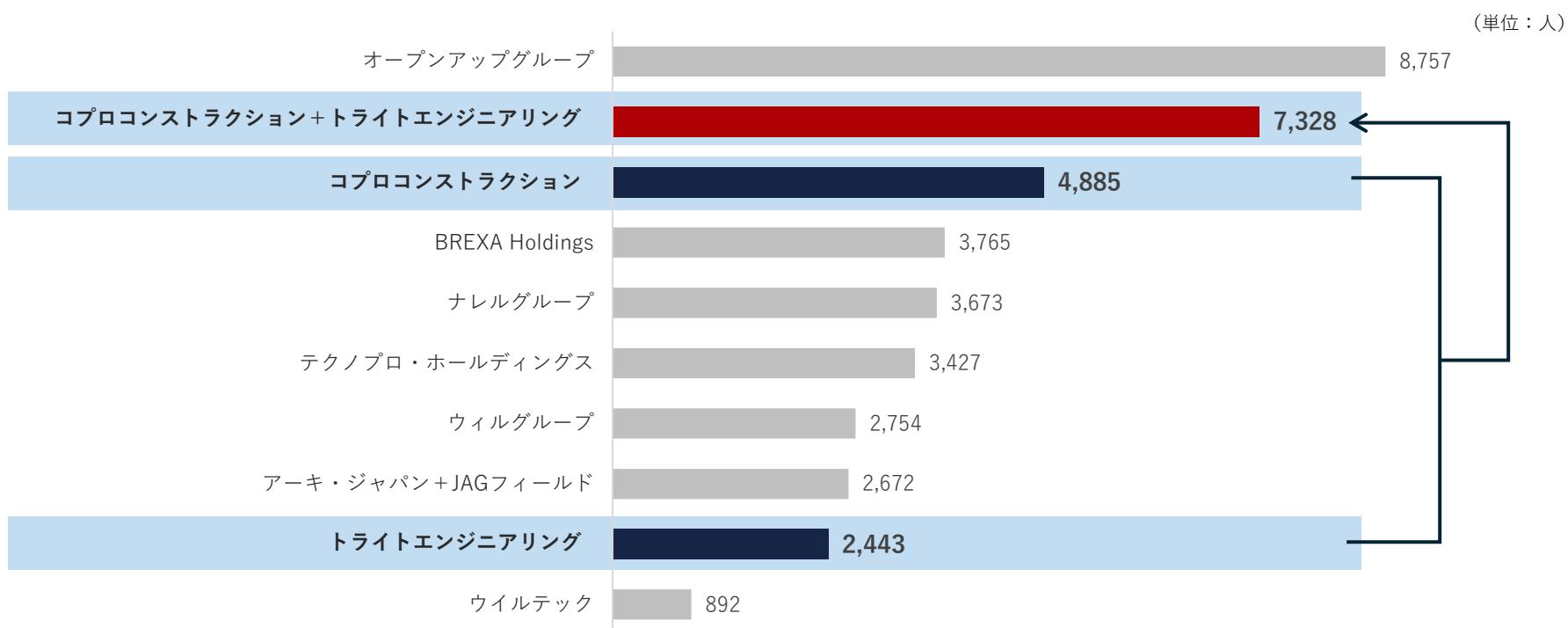
③ 更なる業界再編への布石

- 本株式取得は、当社が掲げる「圧倒的業界No.1」を目指すビジョンを具現化するための重要な一步。
- 業界のリーディングカンパニーとなり、競争優位性を発揮することで、社会・顧客・従業員・株主といった全てのステークホルダーへの貢献を実現する。
- 業界における強固な基盤・実績を確立することにより、建設技術者派遣業界の再編の主導的立場となる礎を築く。

本株式取得後の業界ポジション

トライトエンジニアリングをグループに迎え、
『圧倒的業界No. 1』に向けた布石を打つ

建設技術者数ランキング



※ 2026年1月5日時点で各社が開示する最新のIR開示資料、または労働者派遣法の基づく開示資料より当社作成。

新経営体制について

- Point 1** トライトエンジニアリングの新代表取締役社長に、コプロ・ホールディングス 代表取締役社長 清川 甲介が就任。
- Point 2** 創業経営者の結果を追い求める強い意思、実行力、リーダーシップを直接注ぎ込み、PMIを成功に導き、トライトエンジニアリングを始めとしたコプロ・グループの成長を牽引する。

代表取締役社長

清川 甲介 Kosuke Kiyokawa



| | |
|----------|--|
| 2006年10月 | 株式会社トラスティクルー（現 株式会社コプロ・ホールディングス）を設立 代表取締役社長（現任） |
| 2015年5月 | 株式会社コプロ・エンジニアード（現 株式会社コプロコンストラクション）代表取締役社長 |
| 2021年4月 | 株式会社アトモス（現 株式会社コプロテクノロジー） 取締役（現任） |
| 2024年6月 | 株式会社コプロコンストラクション 取締役（現任） |
| 2026年3月 | 株式会社トライトエンジニアリング 代表取締役社長 (就任予定) |

トライトエンジニアリング株式取得によるシナジー

コプロの強み・特徴

有料求人媒体を中心としたローコスト採用
(外部の人材紹介会社に依存しない自社選考による採用)



未経験者採用・教育体制



都市部（東京・名古屋・大阪等）
を中心とした事業集中



トライトエンジニアリングの強み・特徴

自社求人サイト「施工管理ジョブ」
を通したデジタルマーケティング

経験者採用・人材紹介事業

全国に対応する拠点網展開

補完性の高い2社の強みを組み合わせ

技術者の確保

2ブランドによる
クロスセル

全国規模で
受注機会
を拡大

営業
効率化

管理コスト
削減

財務諸表の単純合算

- Point 1** 27/3期はライトエンジニアリングの新規連結により、事業規模が大きく拡大する一方、のれん償却費や統合コスト等により、営業利益は一時的に抑制される見通し。
- Point 2** しかしながら、28/3期からは国際財務報告基準（IFRS）へ移行することで、のれんの非償却化および統合コストの剥落により、収益構造は前年度から大きく様変わりする見込み。

| |  copro |  TRYT エンジニアリング | 単純合算 |
|------------------|---|---|--------|
| | 2025年9月 LTM | 2025年9月 LTM | |
| 売上高 | 32,768 | 19,246 | 52,014 |
| 営業利益 | 3,007 | 2,156 | 5,163 |
| 売上高比率 | 9.2% | 11.2% | 9.9% |
| Non-GAAP営業利益 | 3,628 | 2,192 | 5,820 |
| 売上高比率 | 11.1% | 11.4% | 11.2% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,959 | 1,411 | 3,370 |
| 1株当たり当期純利益 (EPS) | 51.22円 | - | 88.11円 |

※ 2025年9月 LTM は、2024年10月から2025年9月までの12カ月累計です。

※ 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。

※ ライトエンジニアリングの数値については、従前親会社ライトに支払っていた経営指導料等を調整し、建設派遣事業単独で運営したことを仮定した数値を記載しております。
監査等は未実施の数値のためご留意ください。

※ ライトエンジニアリングの「親会社株主に帰属する当期純利益」は、営業利益に実効税率を乗じて算出した数値です。

SES事業譲渡による中核事業への経営資源集中

Point 1 IT人材市場の環境変化やグループの事業戦略を踏まえ、中核である建設および機電・半導体分野へ経営資源を集中させるため、IT技術者派遣をはじめとするSES事業のカーブアウトを断行。

譲渡対象事業

- 株式会社コプロテクノロジーが運営するIT技術者の派遣及び準委任契約を伴うSES事業。

譲渡先

- ジャパニアス株式会社（本社：神奈川県横浜市、代表取締役会長兼社長：西川三郎、東証グロース：9558）に吸収分割の方法により承継する。

譲渡価額

- 730百万円（予定）

スケジュール

- 2026年3月27日のクロージングを予定。

国際財務報告基準（IFRS）任意適用の影響

- Point 1** 28/3期は国際財務報告基準（IFRS）を任意適用予定。のれんが償却対象外となるため、のれん償却費用が減少し、EPSを押し上げる見込み。
- Point 2** 2026年5月公表予定の27/3期業績予想は、日本会計基準のため、のれん償却費が発生するが、2027年5月公表予定の28/3期業績予想は、のれん償却費用が計上されないIFRSの下で開示予定。

| 決算期 | | 開示資料 | 適用会計基準 |
|----------|-------------|---------------------------|--------|
| 2026年3月期 | 第3四半期 | 四半期決算短信 | 日本会計基準 |
| | 期末 | 決算短信 連結計算書類 有価証券報告書 | 日本会計基準 |
| 2027年3月期 | 第1四半期・第3四半期 | 四半期決算短信 | 日本会計基準 |
| | 第2四半期 | 四半期決算短信 半期報告書 | 日本会計基準 |
| 2028年3月期 | 期末 | 決算短信 連結計算書類 | 日本会計基準 |
| | | 有価証券報告書 | IFRS |
| 2028年3月期 | 第1四半期・第3四半期 | 四半期決算短信 | IFRS |
| | 第2四半期 | 四半期決算短信 半期報告書 | IFRS |
| | 期末 | 決算短信 連結計算書類 有価証券報告書 | IFRS |

株主還元・ファイナンスの方針

配当方針

- トライエンジニアリング買収後も現中期経営計画「コプロ・グループ Build the Future 2027」で掲げた下記の配当方針を維持する。

当社は、経営上の重要課題の一つと位置づける株主還元においては配当を基本とし、中期経営計画「コプロ・グループ Build the Future 2027」の対象期間(2023年3月期～2027年3月期)は減配を行わず、連結配当性向50%以上を目処としながら、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を基本方針とします。

ファイナンスの方針

- 当社の健全な財務体質を活かし、手元余剰資金に加えて取引銀行からの借入により調達予定。
- 本件により借入金が増加するが、本件実行後においても一定の財務健全性を維持できる見込み。
- 買収完了後には、次のM&A等も視野に入れて、迅速な戦略投資を可能にする柔軟な財務バランスを構築するため、株主や財務健全性への影響を考慮し、必要に応じて、資本構成を評価して最適な資金調達手段を検討予定。

SECTION 05

26年3月期 業績・配当予想



26年3月期 通期業績予想サマリ

Point 1 2026年3月1日にクロージングを迎えるライトエンジニアリングの株式取得に要する付随費用（アドバイザリー費用等）が発生するほか、連結開始時期や当該会社を連結することによる当期業績への影響については現在精査中のため、今後公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします。

グループ技術者数

6,271人

前期比 +29.0%



連結売上高

38,000百万円

前期比 +26.6%



営業利益

3,800百万円

前期比 +37.5%
売上比 10.0%



Non-GAAP営業利益

4,425百万円

前期比 +32.9%
売上比 11.6%



経常利益

3,800百万円

前期比 +36.5%
売上比 10.0%



当期純利益

2,470百万円

前期比 +35.7%
売上比 6.5%



※ 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。

26年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)

| | 2025/3期 | | 2026/3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 | 30,015 | 100.0% | 38,000 | 100.0% | +26.6% | +7,985 |
| 売上原価 | 21,706 | 72.3% | 27,079 | 71.3% | +24.8% | +5,373 |
| 売上総利益 | 8,308 | 27.7% | 10,921 | 28.7% | +31.4% | +2,612 |
| 販売費及び一般管理費 | 5,544 | 18.5% | 7,121 | 18.7% | +28.4% | +1,576 |
| 営業利益 | 2,763 | 9.2% | 3,800 | 10.0% | +37.5% | +1,036 |
| Non-GAAP営業利益 ^{※1} | 3,328 | 11.1% | 4,425 | 11.6% | +32.9% | +1,096 |
| 経常利益 | 2,784 | 9.3% | 3,800 | 10.0% | +36.5% | +1,016 |
| 当期純利益 | 1,820 | 6.1% | 2,470 | 6.5% | +35.7% | +649 |
| 1株当たり当期純利益(円) ^{※2} | 47.73 | - | 64.66 | - | +35.5% | +16.93 |
| グループ技術者数(期末、人) ^{※3} | 4,861 | - | 6,271 | - | +29.0% | +1,410 |

※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. 1株当たり当期純利益は、2025年10月1日付で実施の1対2の株式分割に伴う影響を適切に修正をしています。

※3. 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。

26年3月期 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

26年3月期 配当予想

Point 1 2026年3月期の期末配当は1株当たり25.0円を予想。

Point 2 トライトエンジニアリング買収後の2027年3月期においても、下記の配当方針は維持する。

【配当方針】

当社は、経営上の重要課題の一つと位置づける株主還元においては配当を基本とし、中期経営計画「コプロ・グループ Build the Future 2027」の対象期間(2023年3月期～2027年3月期)は減配を行わず、連結配当性向50%以上を目処としながら、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を基本方針とします。

1株当たり配当金

| | | 中間 | 期末 | 記念配当 | 合計 |
|-----------|-------|-------|-------|------|-------|
| 24/3期 | 分割考慮前 | 15.0円 | 30.0円 | 5.0円 | 50.0円 |
| | 分割考慮後 | 7.5円 | 15.0円 | 2.5円 | 25.5円 |
| 25/3期 | 分割考慮前 | 20.0円 | 40.0円 | - | 60.0円 |
| | 分割考慮後 | 10.0円 | 20.0円 | - | 30.0円 |
| 26/3期(予想) | 分割考慮前 | 30.0円 | 50.0円 | - | 80.0円 |
| | 分割考慮後 | 15.0円 | 25.0円 | - | 40.0円 |

※ 分割考慮後の1株当たり配当金は、2023年10月1日付及び2025年10月1日付で実施の1対2の株式分割に伴う影響を遡及修正をしています。

配当金（分割考慮後）・配当性向の推移

(単位：円)



株式分割考慮前基準
+ 20.0円増配

※ 25/3期における自己株式取得（799,991千円）を含めた総還元性向は106.6%。
※ 総還元性向 = (配当金総額 + 自己株式取得総額) ÷ 親会社株主に帰属する当期純利益

SECTION 06

(参考)会社概要・事業概要



会社概要

| | | | |
|-------|---|-------|--|
| 会社名 | 株式会社コプロ・ホールディングス | 国内子会社 | <ul style="list-style-type: none">株式会社コプロコンストラクション株式会社コプロテクノロジー |
| 代表者名 | 代表取締役社長 清川 甲介 | 事業内容 | <ul style="list-style-type: none">建設・プラント技術者派遣及び人材紹介事業機電・半導体技術者派遣及び請負事業IT技術者派遣事業 |
| 本社 | 愛知県名古屋市中村区名駅三丁目28番12号 大名古屋ビルディング25F | 従業員数 | 5,826人（連結、2025年12月末時点） |
| 設立 | 2006年10月 | 拠点数 | コプロコンストラクション 10拠点 コプロテクノロジー 4拠点 |
| 決算期 | 3月 | | |
| 上場市場 | <ul style="list-style-type: none">東京証券取引所プライム市場名古屋証券取引所プレミア市場 | | |
| 証券コード | 7059 | | |
| 上場年月 | <ul style="list-style-type: none">2019年3月：東証マザーズ・名証セントレックス2020年9月：東証第1部・名証第1部へ市場変更 | | |

経営陣紹介



株式会社コプロ・ホールディングス
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。大手建設系人材派遣会社で営業を5年経験し、同社の社長を経て、2006年に当社を創業。

株式会社コプロコンストラクション
代表取締役社長 越川 裕介

1985年10月15日 静岡県生まれ
2008年株式会社トラスティクルー（現当社）入社。
名古屋支店長、採用戦略本部長、営業本部長等の経験を経て、2024年6月に株式会社コプロコンストラクション代表取締役社長に就任。

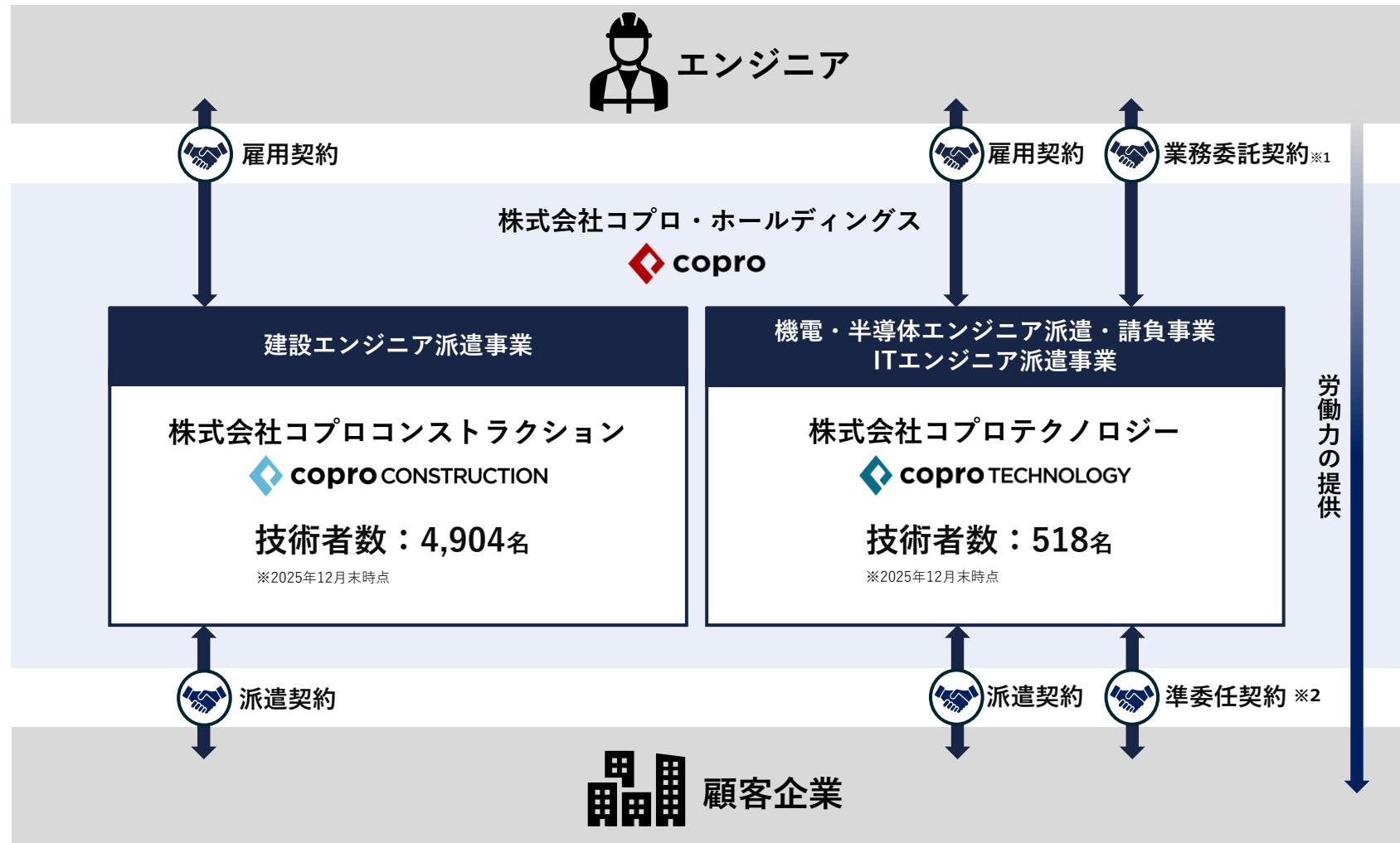
株式会社コプロテクノロジー
代表取締役社長 西岡 秀樹

1971年9月17日 愛知県生まれ
2006年に株式会社アトモスに入社。（現、株式会社コプロテクノロジー）入社後、14年の経営企画室長の経験を経て、2020年5月に同社取締役に就任。
2021年4月に同社の代表取締役社長に就任。

沿革

| | |
|-------|--|
| 2006年 | 10月 株式会社トラスティクルー設立 |
| 2008年 | 3月 株式会社コプロ・エンジニアードに社名変更 |
| 2015年 | 5月 株式会社コプロ・ホールディングスを純粹持株会社とするホールディングス体制へ移行 |
| 2019年 | 3月 東京証券取引所マザーズ市場・名古屋証券取引所セントレックス市場に株式上場 |
| 2020年 | 9月 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に市場変更 |
| 2021年 | 4月 株式会社アトモスの全株式を取得 9月 バリューアークコンサルティング株式会社の全株式を取得 |
| 2022年 | 4月 ヒューコス株式会社の労働者派遣及び有料職業紹介事業を吸収分割により事業承継 東京証券取引所プライム市場・名古屋証券取引所プレミア市場に移行 |
| 2023年 | 10月 株式会社コプロ・エンジニアードの商号を株式会社コプロコンストラクションに変更 株式会社アトモスとバリューアークコンサルティング株式会社が吸収合併し、 株式会社コプロテクノロジーへ商号変更 11月 株式会社ピー・アイ・シーのSES事業を事業譲受 |
| 2024年 | 2月 半導体技術者研修センター「セミコンテクノラボ」開設 |
| 2025年 | 4月 「監督のタネ 東京研修センター」開設 |

事業概要



企業理念

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

建設業の課題



技術者の高齢化



慢性的な人手不足



DX化の遅れ

建設業の課題解決

パーソナリティの実現

最高の「働き方」と最高の「働き手」を。



未経験者の採用拡大

手厚いフォローによる定着促進

技術者のレベルにあわせたキャリア支援

派遣領域：建設技術者派遣

エンジニアの派遣領域

発注者（国、自治体、デベロッパー等）



施工会社（ゼネコン等）

現場代理人

 copro CONSTRUCTION

施工管理者

職人

施工管理の役割

工事進捗の調節、資材発注、安全な作業の確保などの
調整や段取りが主な業務

三大管理



品質管理



工程管理



安全管理

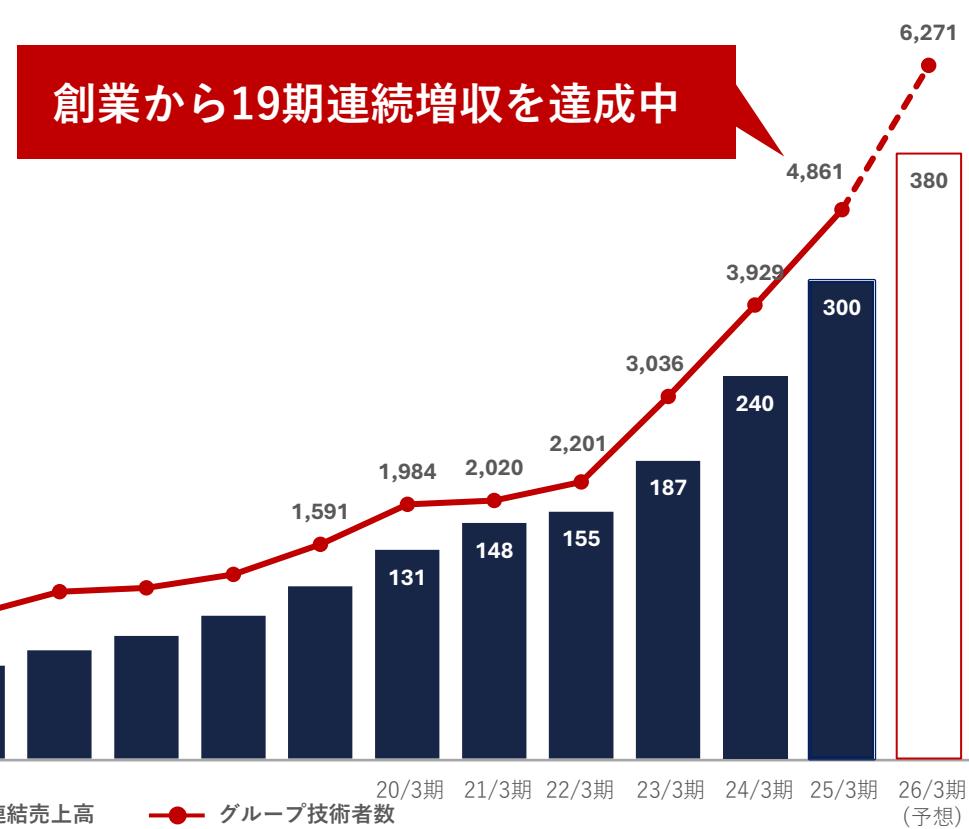
施工管理者

事業特性

成長性の高い「ストック型ビジネス」

⇒派遣技術者数に比例して売上が増加＝安定的な収益の成長が見込める

(単位：億円、人)



※ グループ技術者数はSES事業におけるITフリーランスを含む期末人員数を記載

建設技術者派遣業界のポテンシャル

- 都市の再開発、災害の激甚化やインフラの老朽化に起因した社会資本の整備・維持管理等のニーズは今後更なる増加が見込まれ、国内建設市場は拡大することが見込まれる。
- 建設業界が直面する人手不足は、人口動態に起因する社会構造上の問題であり、超長期的に続く課題である。このため、建設業界向けの人材サービスは、今後も継続的な需要拡大が見込まれる。

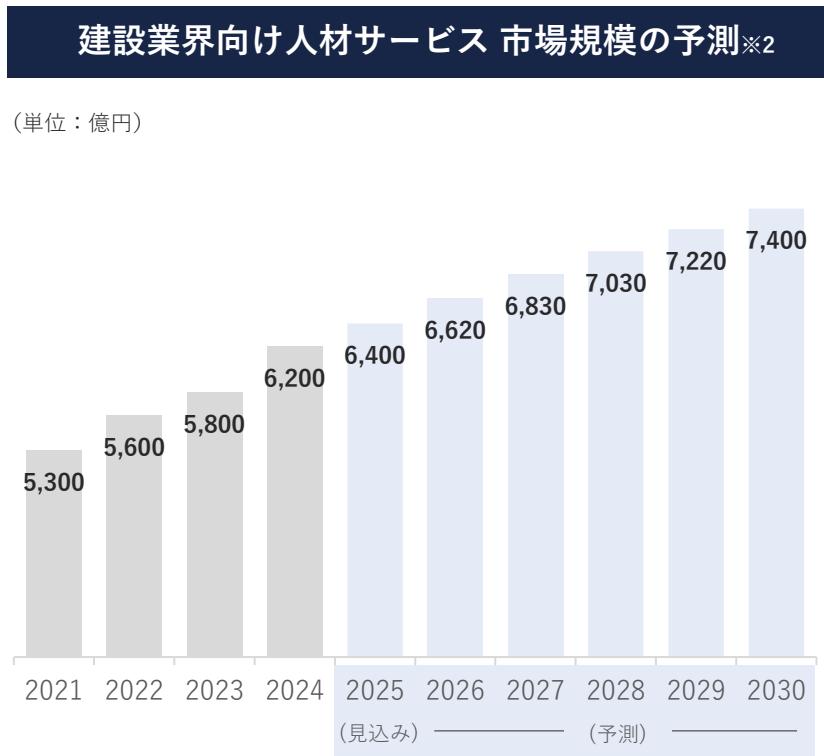
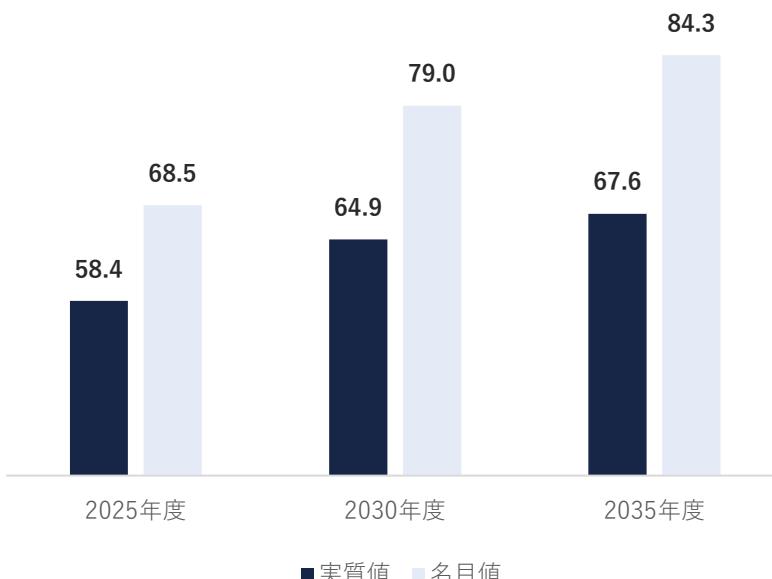
建設市場規模の予測※1

(単位：兆円)

(実質値は2015年の物価水準に引き直して算出：2015年基準実質値)

建設業界向け人材サービス 市場規模の予測※2

(単位：億円)



※1. 一般社団法人日本建設業連合会「建設業の長期ビジョン2.0」

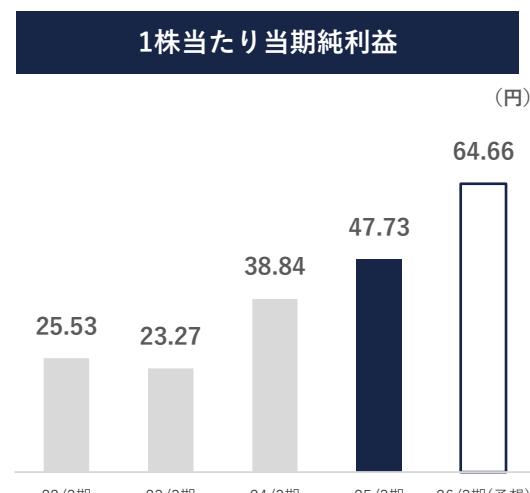
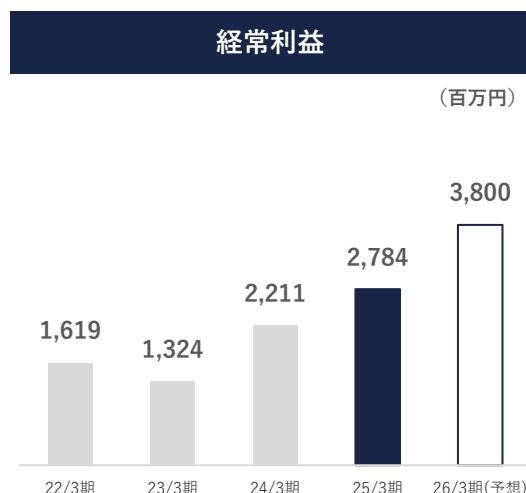
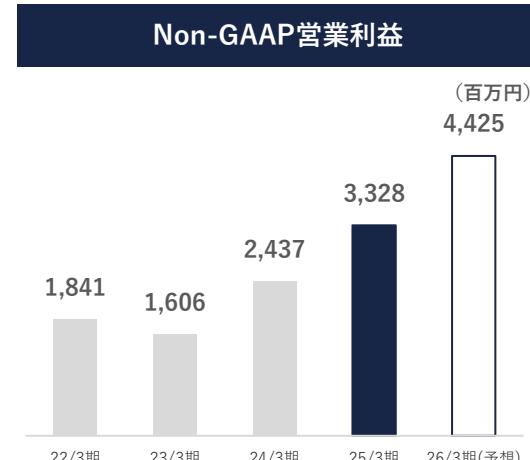
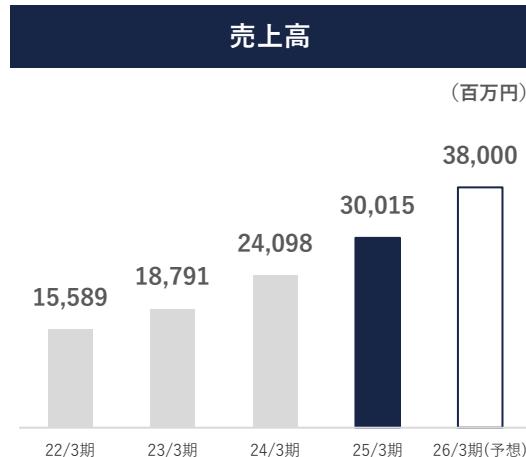
※2. 矢野経済研究所「2025年版 人材ビジネスの現状と展望 PART2 業種・職種別人材サービス編」

SECTION 07

(参考)ヒストリカルデータ

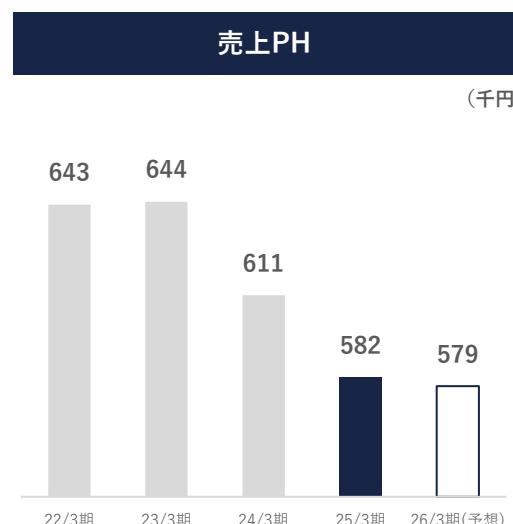
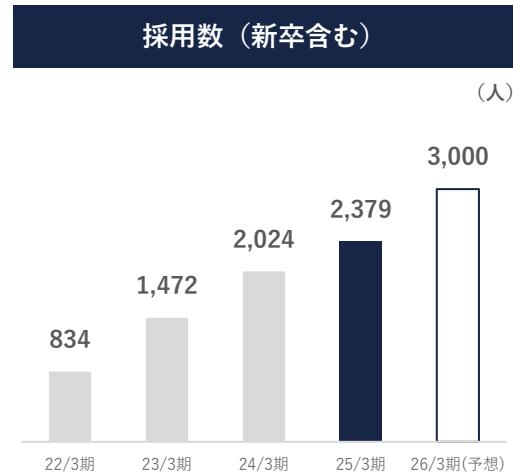


連結業績推移



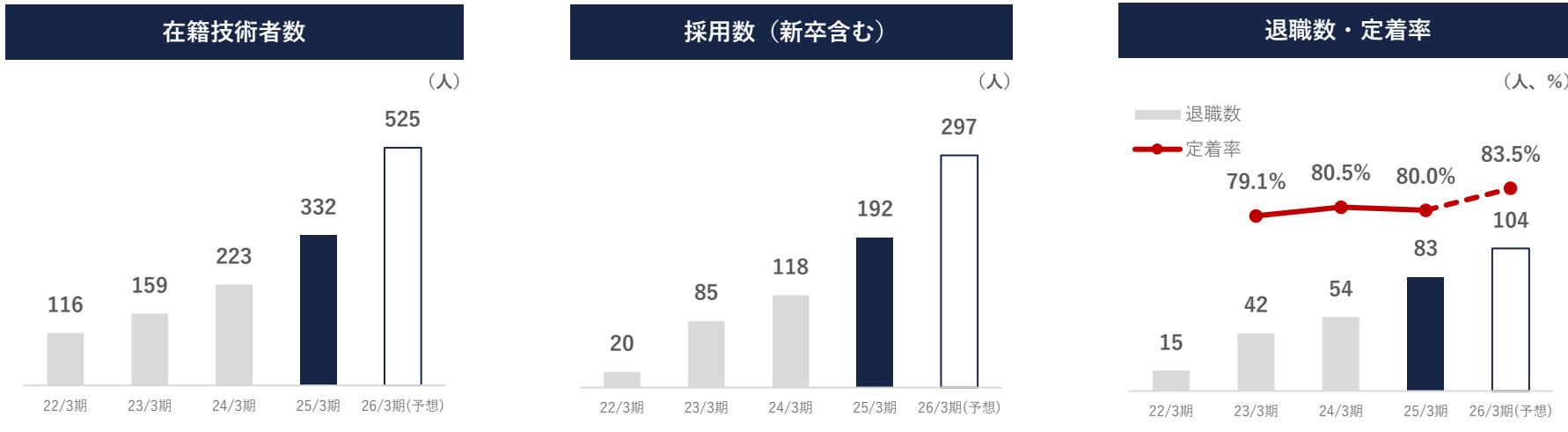
※ 1株当たり当期純利益は、2023年10月1日付及び2025年10月1日付で実施の1対2の株式分割に伴う影響を遡及修正をしています。

KPI推移：建設技術者派遣

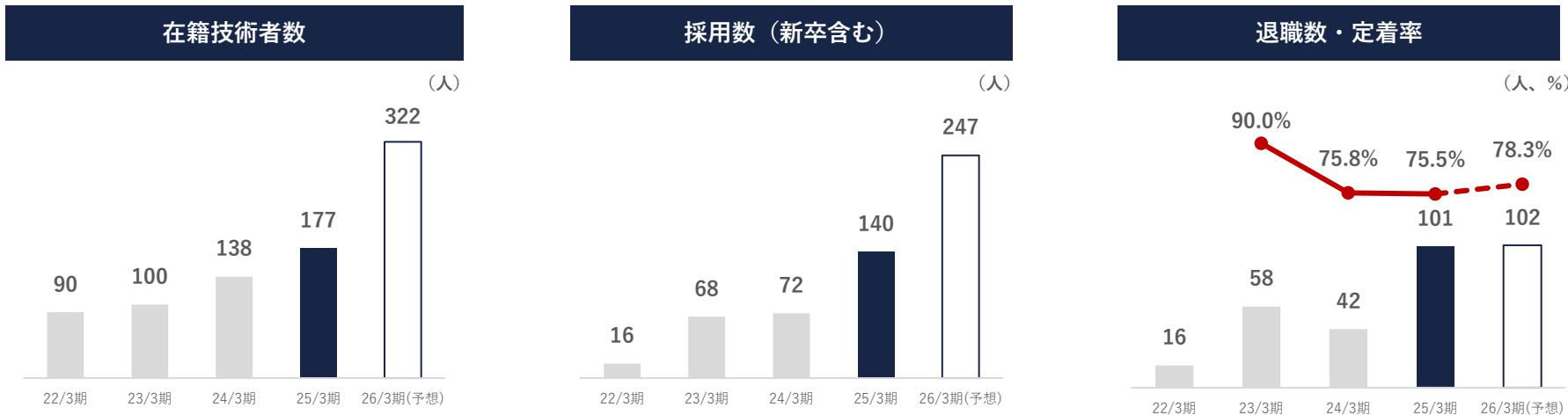


KPI推移：機電半導体技術者派遣・請負、IT技術者派遣

■機電半導体技術者派遣・請負

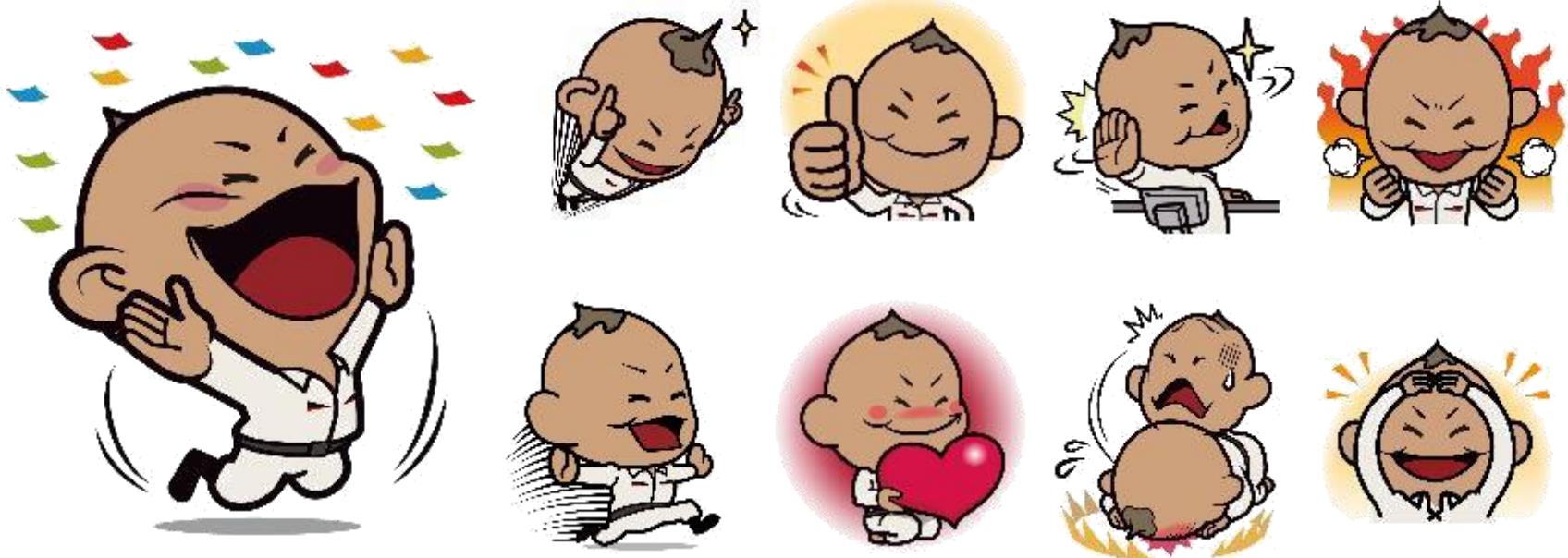


■IT技術者派遣



※ IT技術者派遣の定着率は、ITフリーランスを除く派遣技術者のみの数値です。

＼コプ郎LINEスタンプ販売中／



第1弾／第2弾

各 **40** 種類

120円／50コイン

「LINE STORE」または
「LINE」のスタンプショップにて

コプロ郎 で検索

こちらのURLからもダウンロード可能 ▶



第1弾
ダウンロードURL



第2弾
ダウンロードURL

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」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。

お問い合わせ先

株式会社コプロ・ホールディングス
経営企画室 経営企画課
フリーダイヤル：0120-253-066

IRサイト お問い合わせページ

<https://www.copro-h.co.jp/contact/>



スポンサードレポート

➤ シェアードリサーチ
<https://sharedresearch.jp/ja/companies/7059>



IRメルマガ登録

<https://www.daiwair.co.jp/mm/sb/input?id=34957059>



SESSAパートナーズ

<https://www.sessapartners.co.jp/research-report/copro>

