

建設業界人材不足が業績の起爆剤、上場以降の増配が継続中

2025/3期1Q決算サマリー: 連結ベースの主要数値は、売上高68億70百万円(前年同期比27.1%増)、営業利益418百万円(同77.2%増)、経常利益432百万円(同40.2%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益(以下、当期純利益)は265百万円(同39.0%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前年同期比47.9%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: 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。このことから今期も2桁の増収増益が見込まれる。一株当たり配当金は遡及修正ベースで今期は10.0円の増配で、2019年3月の上場以降、毎期の増配が続いている。

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。

株価インサイト: 株価は2025/3期会社予想EPSに対してPER17.5倍、PBRは3.79倍であり、同業他社6社平均のPER13.7%、PBR1.95倍を上回る。これは同業他社6社平均を上回る今期の営業利益変化率、予想配当性向、ROE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。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、当初予想を上回るで拡大している。この業績拡大モメンタムの強さに対して、バリュエーション評価が、更に高まることを期待する。

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 ⁽⁴⁾ (円)	DPS ⁽⁴⁾ (円)
2020/3期	13,122	21.3	1,592	18.4	1,585	18.6	1,084	15.5	56.4	15.0
2021/3期 ⁽¹⁾	14,836	13.1	1,437	-9.7	1,439	-9.2	1,009	-6.9	52.4	18.8
2022/3期 ⁽²⁾	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 ⁽³⁾	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	91.2	60.0
2024/3 1Q	5,406	27.2	236	2.5	308	33.6	191	41.6	9.9	-
2025/3 1Q	6,870	27.1	418	77.2	432	40.2	265	39.0	13.4	-
2025/3 2Q(会予)	13,948	25.2	1,032	40.0	1,046	29.0	675	32.3	35.1	20.0

出所: 決算短信よりSIR作成

- (1): 2021年4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): 2022/3期は「収益認識に関する会計基準」等を適用しているが、その影響が軽微であるためSIRでは対前年同期増減率を記載している。
 (3): 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。
 (4): 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。

1Q 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重要が続いている。

主要指標

株価 (8/29終値)	1,505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)	31.9
株主資本比率(2024/3)	66.8%
25/3 PER (会予)	17.5x
24/3 PBR (実績)	3.79x
24/3 ROE (実績)	19.4%
25/3 予想配当利回り	3.8%

株価チャート (1年)



出所: Tradingview

チームカバレッジ

research@sessapartners.co.jp



2025/3期1Q決算

概要

連結ベースの主要数値は、売上高68億70百万円(前年同期比27.1%増)、営業利益418百万円(同77.2%増)、Non-GAAP営業利益516百万円(同79.5%増)、経常利益432百万円(同40.2%増)、当期純利益265百万円(同39.0%増)であった。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に対応すべく、積極的な建設技術者の採用を行ってきた。これにより、建設技術者派遣収益が拡大し、大幅な増収増益に繋がった。(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1Q					2025/3期1Q				
	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	5,406	27.2%	1,157	100.0%	-	6,870	27.1%	1,464	100.0%	-
コプロCN ⁽²⁾	5,010	25.4%	1,013	92.7%	100.0%	6,127	22.3%	1,116	89.2%	100.0%
コプロTC ⁽³⁾	395	56.8%	143	7.3%	100.0%	743	88.0%	348	10.8%	100.0%
売上総利益	1,441	13.0%	165	26.7%	-	1,799	24.8%	357	26.2%	-
コプロCN	1,315	9.8%	117	-	26.2%	1,644	25.1%	329	-	26.8%
コプロTC	126	60.5%	47	-	31.9%	154	22.5%	28	-	20.7%
販売費及び一般管理費	1,205	15.3%	159	22.3%	-	1,380	14.6%	175	20.1%	-
コプロCN	816	31.3%	194	-	16.3%	907	11.1%	90	-	14.8%
コプロTC	135	34.4%	34	-	34.2%	177	31.0%	42	-	23.8%
HD・その他	253	-21.6%	-69	-	-	295	16.9%	42	-	-
連結営業利益	236	2.5%	5	4.4%	-	418	77.2%	182	6.1%	-
コプロCN	498	-13.4%	-76	-	9.9%	737	47.9%	238	-	12.0%
コプロTC	-9	-	12	-	-2.3%	-23	-	-13	-	-3.1%
HD・その他	-253	-	69	-	-	-295	-	-42	-	-

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なサービスである人材供給力を高めるために、当社の強みである「自前採用」に磨きをかけた。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「ベスキャリ建設」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などの幅広い案件受注が、積極採用を大きく下支えした。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前年同期に比べ改善傾向となった。一方、2023年3月期の水準には届いていないため、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やキャリアアップ支援の強化を行っていく。

この結果、2025/3期1Qにおける採用人数は四半期ベースで過去最高の843人となり、前年同期比229人(同37.3%増)の増加となった。これらの取組みにより、当1Q期末における技術者数は前年同期末比931人増加(同30.7%増)し、3,961人(2024/3期末3,568人、前1Q期末3,030人)となった。

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IT」、及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た。これらの結果、当1Q期末における技術者数は前年同期末比105人増加(同37.0%増)し、389人(2024/3期末361人、前1Q期末284人)となった。

1Qの損益状況

当1Q期末の連結技術者数は、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、「自前採用」に磨きをかける採用力の強化が功を奏したことにより、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、前年同期末比1,036人増加(同31.3%増)の4,350人(2024/3期末3,929人、前1Q期末3,314人)と増加した。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(585千円、前年同期比5.4%減)を補って余りある技術者数の増加率となった結果、当1Qにおける売上高は、68億70百万円(同27.1%増)と増収となった。

利益面では、売上高の増加に伴い、売上総利益が17億99百万円(同24.8%増)となった。新卒技術者採用に伴う人材紹介料の減少や、売上高増加に伴う地代家賃や人件費等、固定費率の低下により収益性が高まったことにより、営業利益は418千百万円(同77.2%増)の大幅増益となった。また、経常利益は432百万円(同40.2%増)、当期純利益は265百万円(同39.0%増)となった。

事業別KPIの推移 (単位: 人、千円)

	2024/3期				2025/3期		
	1Q	上期	下期	通期	1Q	前期比	前期差
採用数	664	1,166	1,056	2,222	911	+37.2%	+247
建設技術者派遣	614	1,072	952	2,024	843	+37.3%	+229
機電・半導体技術者派遣	29	56	62	118	36	+24.1%	+7
IT技術者派遣	21	38	34	72	32	+52.4%	+11
M&A等による増加	0	0	8	8	0	-	+0
退職数	386	687	642	1,329	490	+26.9%	+104
建設技術者派遣	361	644	589	1,233	450	+24.7%	+89
機電・半導体技術者派遣	13	22	32	54	18	+38.5%	+5
IT技術者派遣	12	21	21	42	22	+83.3%	+10
在籍技術者数(期末)	3,314	3,515	3,929	3,929	4,350	+31.3%	+1,036
建設技術者派遣	3,030	3,205	3,568	3,568	3,961	+30.7%	+931
機電・半導体技術者派遣	175	193	223	223	241	+37.7%	+66
IT技術者派遣	109	117	138	138	148	+35.8%	+39
定着率	89.6%	83.7%	85.8%	74.7%	90.0%	-	+0.4pt
建設技術者派遣	89.4%	83.3%	85.8%	74.3%	89.8%	-	+0.4pt
機電・半導体技術者派遣	93.1%	89.8%	87.5%	80.5%	93.1%	-	△0.0pt
IT技術者派遣	89.3%	91.7%	79.4%	75.8%	89.1%	-	△0.2pt
売上PH(期中平均)	619	614	611	612	587	△5.1%	△32
建設技術者派遣	618	613	609	611	585	△5.4%	△34
機電・半導体技術者派遣	622	612	624	618	606	△2.6%	△16
IT技術者派遣	656	662	722	699	696	+6.0%	+40

※ IT技術者派遣の売上PHおよび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。売上PHおよび定着率は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)在籍技術者数 ÷ (前期(前四半期)在籍技術者数 + 当期(当四半期)採用数) × 100

出所：同社決算説明資料

2025/3期会社通期 業績予想

今期の営業利益とNon-GAAP営業利益は中期経営計画の目標数値を上回るペースで拡大中

業績見通し

1Q決算発表後も、2Q(上期4-9月)及び2025/3期会社通期予想に変更がなく、期初の業績見通しが据え置かれている。

2025/3期の連結ベースの主要業績予想数値は、売上高300億円(同24.5%増)、営業利益27億円(同26.1%増)、Non-GAAP営業利益31億62百万円(同29.7%)、経常利益27億14百万円(同22.7%増)、当期純利益17億55百万円(同19.9%増)を見込んでいる。

同社は2022年5月13日に5ヵ年の中期経営計画(2023/3期~2027/3期)を公表している。その中期経営計画の2025/3期の目標数値は売上高が268億円、Non-GAAP営業利益が27億円となっている。従って、同社が今回発表した2025/3期の業績予想は、中期経営計画ベースの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%上回る予想になっている。

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)と予想していることから、今期末の連結技術者数は5,168人(同31.5%増)に拡大する模様である。

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：同社決算説明資料

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。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によって、高単価の技術者層を増強し、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。

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。

新たな事業分野である半導体技術者派遣ビジネスを強化

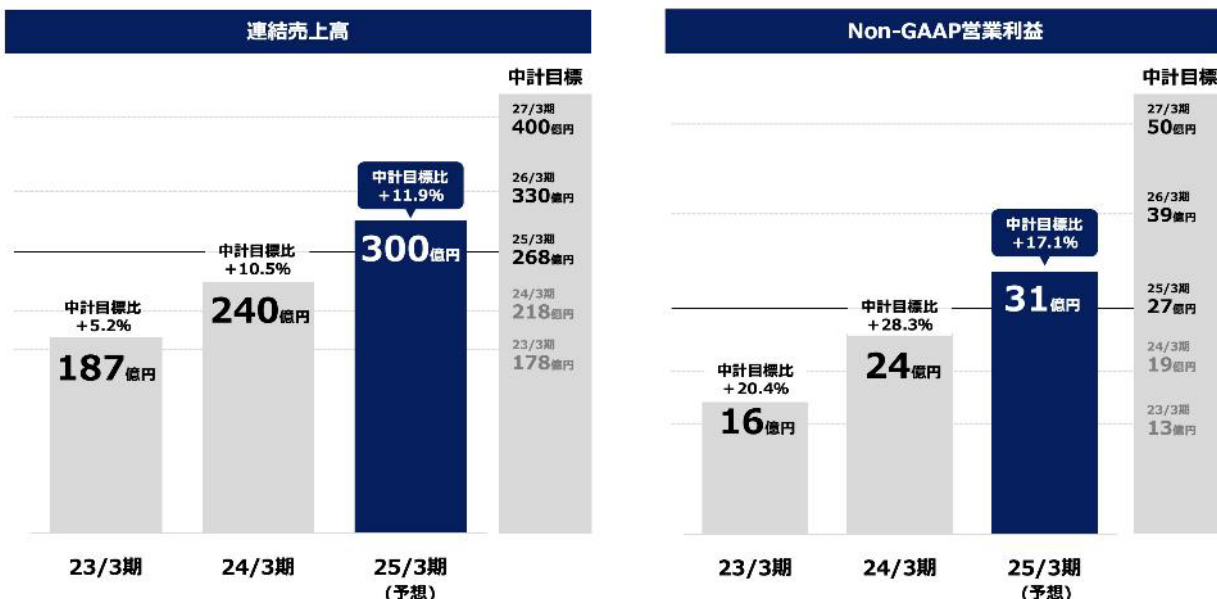
中期経営計画

「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な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。

2025/3期は中計を上回るペースで業績が拡大中

中期経営計画の進捗状況

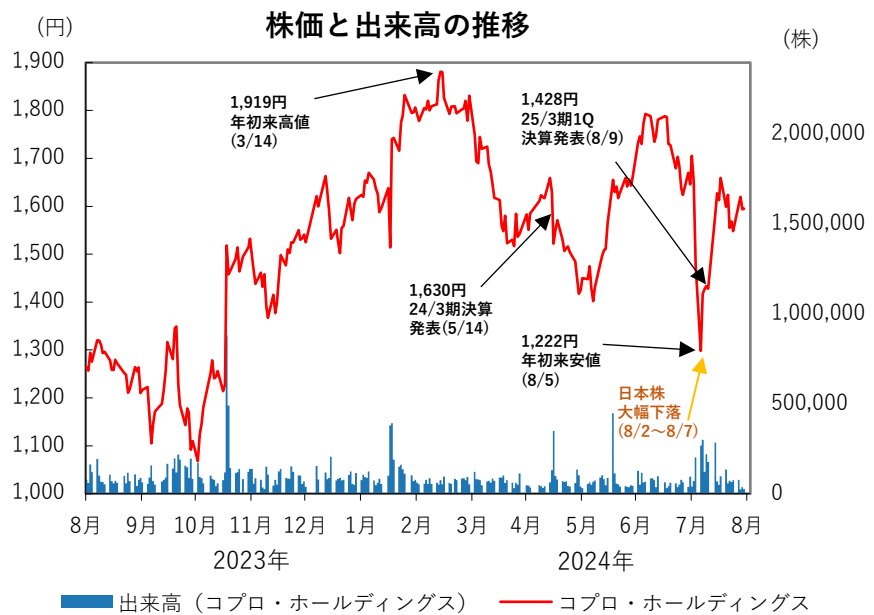


出所：同社決算説明資料

株価インサイト

現在の株価、1,595円(8/29終値)は、年初来の高値1,919円(3/14)から16.9%下回った位置にある。好調なファンダメンタルズが続く中、3月～6月半ばまでは、中小型セクターが、大型株と株式市場に対してアンダーパフォームする動きに同調して、同社株も弱含む動きが続いた。その後は、8月初旬の、日本株の大幅下落の影響から、8月5日に年初来安値1,222円を付けた。業績は非常に好調でファンダメンタルズの観点から、株価が大きく弱含む要因は見当たらない。

株価は2025/3期会社予想EPSに対してPER17.5倍で同業他社6社平均の13.7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65.8%と同業6社平均のそれぞれの23.1%増益と56.5%より高いことが評価されている可能性がある。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とSIRでは考えている。現在進行中の中期経営計画(2023/3期～2027/3期の5ヵ年)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。この業績拡大モメンタムの強さに対して、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	21.0	17.5	3.79	1.03	10.2	19.4	65.8	3.8	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	12.3	13.7	1.95	0.71	7.7	16.4	56.5	4.2	23.1

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