

Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。

2023年10月期 決算説明資料

2023. 12. 13



株式会社ナレルグループ | 東証グロース | 9163 |

2023年10月期 決算説明

2023年10月期 業績概要

- 稼働人数、契約単価ともに順調に増加し、前期比で増収増益を達成

売上収益

17,994百万円

(前期比+23.8%)

営業利益

2,469百万円

(前期比+21.1%)

親会社の所有者に帰属する
当期利益

1,741百万円

(前期比+40.1%)

2024年10月期 通期業績予想・配当予想

- 退職率低減施策の実施等に伴い利益率は低下するものの、稼働人数、契約単価ともに引続き増加を見込み、前期比で増収増益の見通し
- 今期の年間配当は、110円/株を予定

売上収益

21,830百万円

(前期比+21.3%)

営業利益

2,770百万円

(前期比+12.2%)

親会社の所有者に帰属する
当期利益

1,920百万円

(前期比+10.3%)

- 第4四半期の売上収益は前年同期比24.2%増となったほか、各段階利益も前年同期より大幅増益
- 通期でも前期比で大幅な増収・増益での着地となり、業績予想を上回った

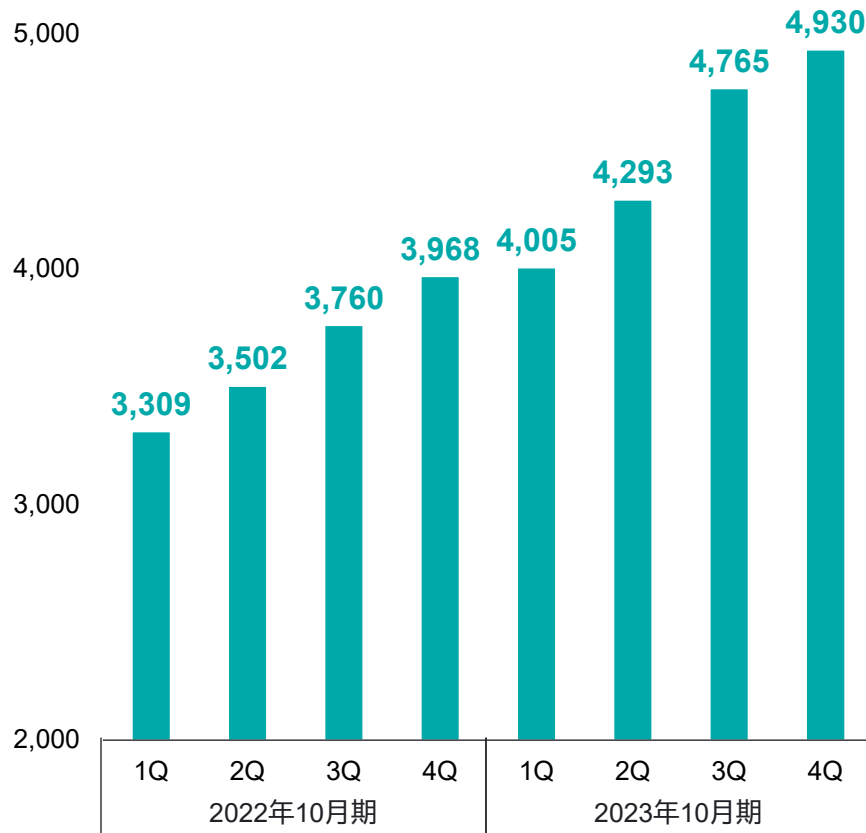
	第4四半期(3ヶ月)			通期			通期業績予想*1	
	2022年 10月期 実績	2023年 10月期 実績	前年同期比	2022年 10月期 実績	2023年 10月期 実績	前期比	2023年 10月期 予想	達成率
単位:百万円								
売上収益	3,968	4,930	962 +24.2%	14,540	17,994	3,454 +23.8%	17,910	100.5%
売上総利益	1,131	1,412	281 +24.9%	4,229	5,169	939 +22.2%	5,070	102.0%
売上総利益率	28.5%	28.7%	+0.2pt	29.1%	28.7%	-0.4pt	28.3%	
営業利益	486	643	156 +32.2%	2,039	2,469	429 +21.1%	2,400	102.9%
営業利益率	12.3%	13.0%	+0.7pt	14.0%	13.7%	-0.3pt	13.4%	
税引前四半期(当期) 利益	402	688	285 +70.9%	1,852	2,475	623 +33.7%	2,350	105.4%
親会社所有者帰属 四半期(当期)利益	277	510	232 +83.6%	1,242	1,741	498 +40.1%	1,600	108.8%

(*1) 2023年10月16日修正・開示

- 四半期売上収益は前期から継続的に増収を達成
- 四半期売上総利益・営業利益は退職率低減施策の実施等コストアップ要因により、第3四半期比較でやや減少

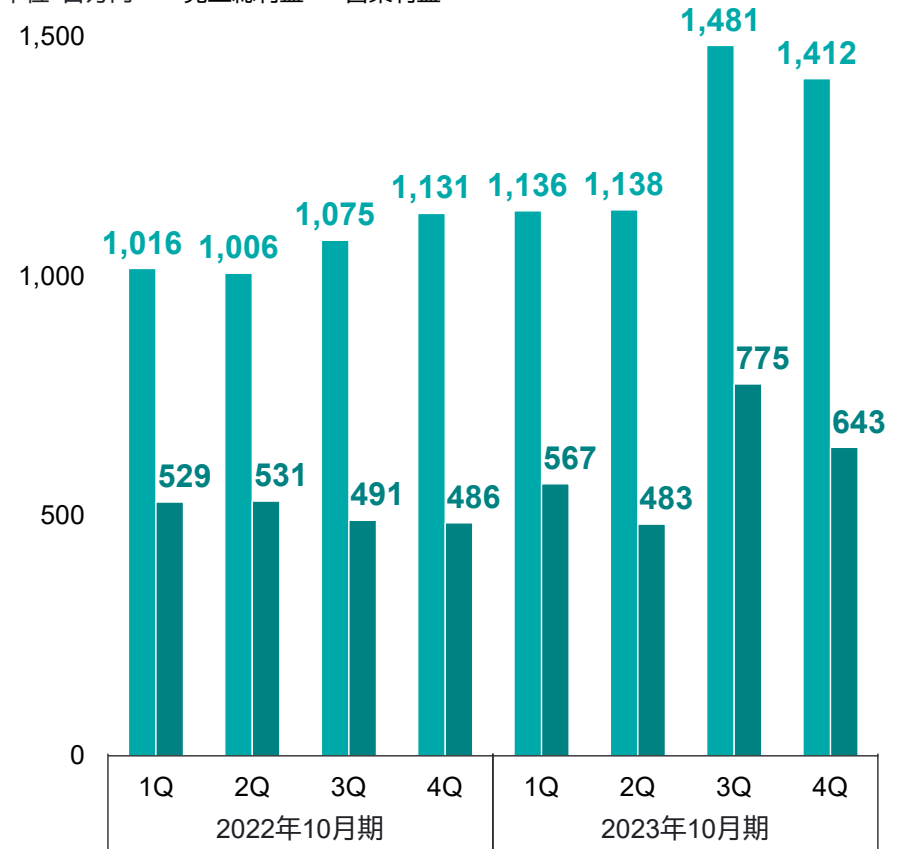
四半期売上収益

単位:百万円 ■売上収益



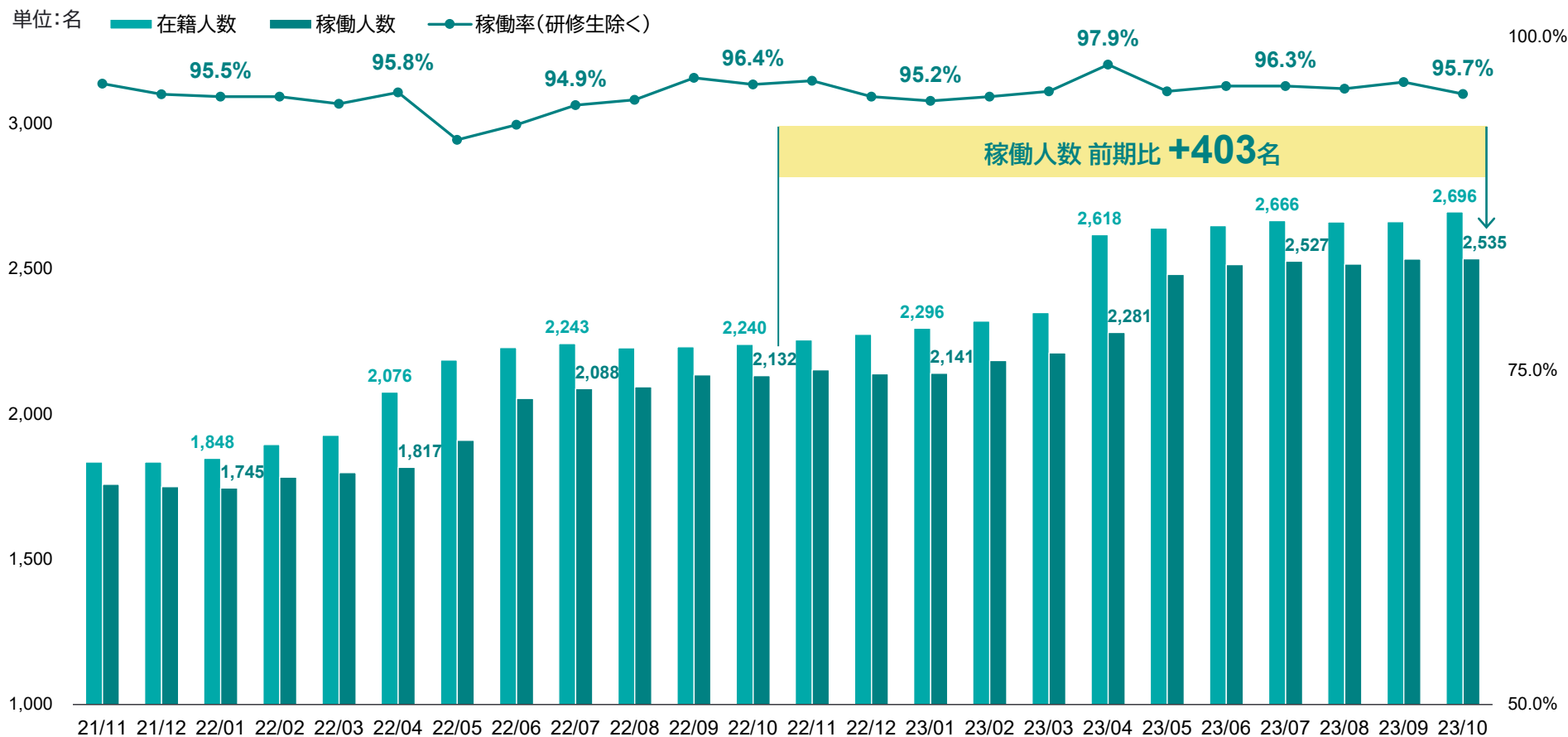
四半期売上総利益・営業利益

単位:百万円 ■売上総利益 ■営業利益



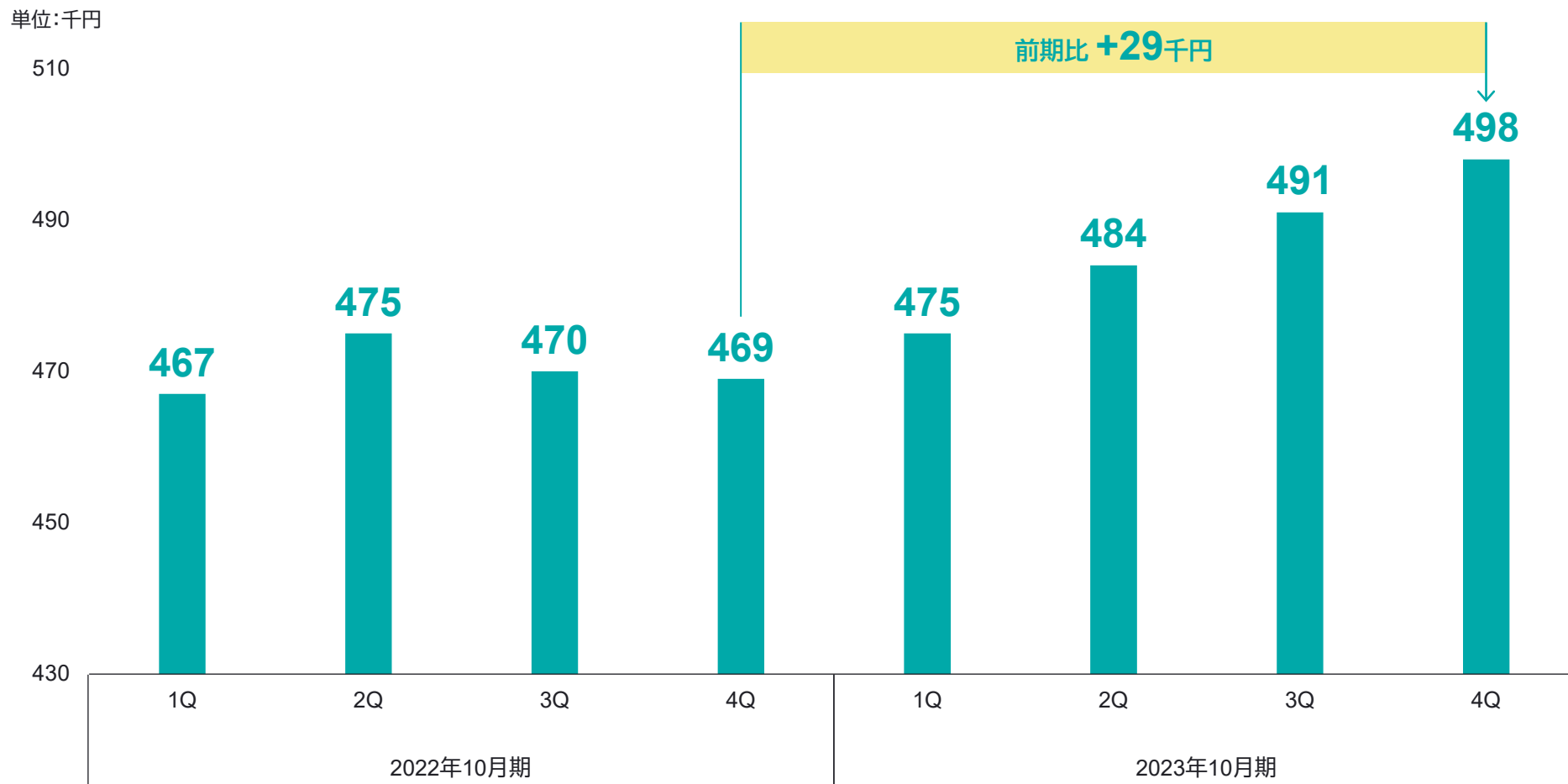
- 第4四半期の稼働人数は、第3四半期から微増
- 通期の稼働人数は、積極的な採用及び順調な営業活動により前期末より400名以上の増加となった

在籍人数・稼働人数・稼働率の推移



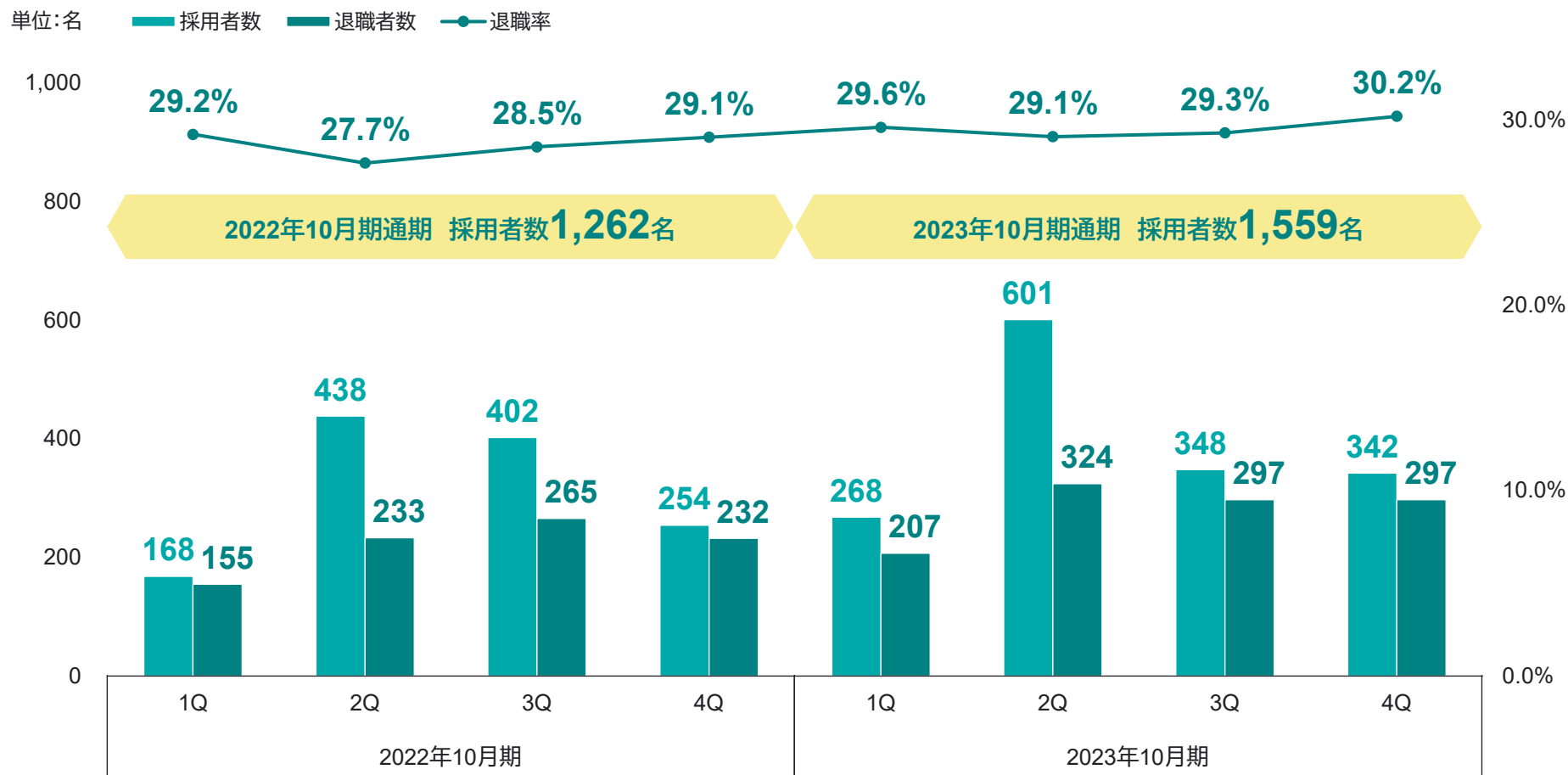
- 建設業での人材不足や価格引上げ交渉を含む当社の営業努力等を背景に、契約単価は前期比で29千円の増加

契約単価の推移



- 第3四半期に続き、第4四半期も高水準の採用者数を達成、通期では過去最高の1,559名となった
- 退職率は悪化し、30%を越える水準となった

四半期別推移



- 建設ソリューション事業は売上収益・営業利益ともに前期比で順調に増加
- ITソリューション事業は売上収益は前期比29.4%増と急成長なるも、採用増加に伴う採用費・研修費負担、待機人員の発生等により営業利益は前期比6.8%増と微増にとどまった

単位:百万円	通期(12ヶ月)			
	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	前期比	
建設ソリューション	13,033	16,044	3,011	+23.1%
ITソリューション	1,507	1,949	442	+29.4%
売上収益合計*1	14,540	17,994	3,454	+23.8%
建設ソリューション	1,812	2,250	437	+24.2%
利益率	13.9%	14.0%		
ITソリューション	106	113	7	+6.8%
利益率	7.0%	5.8%		
調整額	120	104	(15)	-13.0%
営業利益合計	2,039	2,469	429	+21.1%

(*1) 内部取引消去後

- 現預金の確保及び借入金の返済により、純有利子負債は着実に減少
- 利益剰余金の積上がりにより、のれん比率は低下

単位:百万円	2022年10月期	2023年10月期
現金及び現金同等物	2,283	4,083
営業債権	2,297	2,766
その他流動資産	295	210
流動資産合計	4,877	7,060
有形固定資産	165	170
使用権資産	309	357
のれん	14,074	14,074
繰延税金資産	384	492
その他非流動資産	343	348
非流動資産合計	15,278	15,444
資産合計	20,155	22,505

単位:百万円	2022年10月期	2023年10月期
借入金(流動)	2,714	2,714
リース負債(流動)	153	201
その他流動負債	2,665	3,371
流動負債合計	5,533	6,287
長期借入金	4,285	3,571
リース負債(非流動)	124	125
その他非流動負債	279	343
非流動負債合計	4,689	4,040
資本金・資本準備金等	8,376	8,857
利益剰余金	1,556	3,319
資本合計	9,933	12,177
負債及び資本合計	20,155	22,505

親会社所有者帰属持分比率	49.3%	54.1%
純有利子負債*1	4,994	2,529
のれん比率*2	1.42倍	1.16倍

(*1) 借入金(流動)+リース負債(流動)+長期借入金+リース負債(非流動)-現金及び現金同等物

(*2) のれん/資本合計

- フリー・キャッシュ・フローは前期比で増加し、借入金の返済も順調
- 2023年7月の東証グロース市場上場に伴う公募増資により成長資金も確保

	単位:百万円	2022年10月期	2023年10月期	
税引前利益		1,852	2,475	
減価償却費		237	244	使用権資産償却含む(IFRS)
営業債権の増(-)減(+)		(419)	(468)	
未払費用の増(+)-減(-)		100	320	
利息支払		(127)	(48)	前期は借入金の借換えに伴う アレンジメントフィーを含む
法人所得税等		(566)	(770)	
その他		477	560	
営業活動によるCF		1,553	2,314	
有形固定資産の取得による支出		(68)	(44)	役員生命保険解約返戻金の受取
その他の金融資産の取得(-)回収(+)		(101)	79	
その他		(7)	(13)	
投資活動によるCF		(176)	22	
フリー・キャッシュ・フロー		1,377	2,336	前期は借入金の借換えを実施
短期借入金純減増額+長期借入金による収入		6,950	-	
長期借入金の返済による支出		(8,010)	(714)	
リース負債の返済による支出		(178)	(206)	オフィス賃借料含む(IFRS)
株式の発行による収入		-	391	23年7月IPOによる公募増資
その他		(11)	(8)	
財務活動によるCF		(1,249)	(536)	
現金及び現金同等物増減額		128	1,799	

2024年10月期

事業計画・業績予想

- 2024年10月期は、更なる成長に向けて採用人数の増加と退職率の低減に重点的に取り組む

在籍人数増加に向けた取組み

採用人数



増

- メディア経由の採用遷移率の改善
- 経験者採用の強化
(オウンドメディア「セコカンNEXT」の強化、リファラル採用の強化)
- ダイレクトリクルーティングの本格運用

退職率

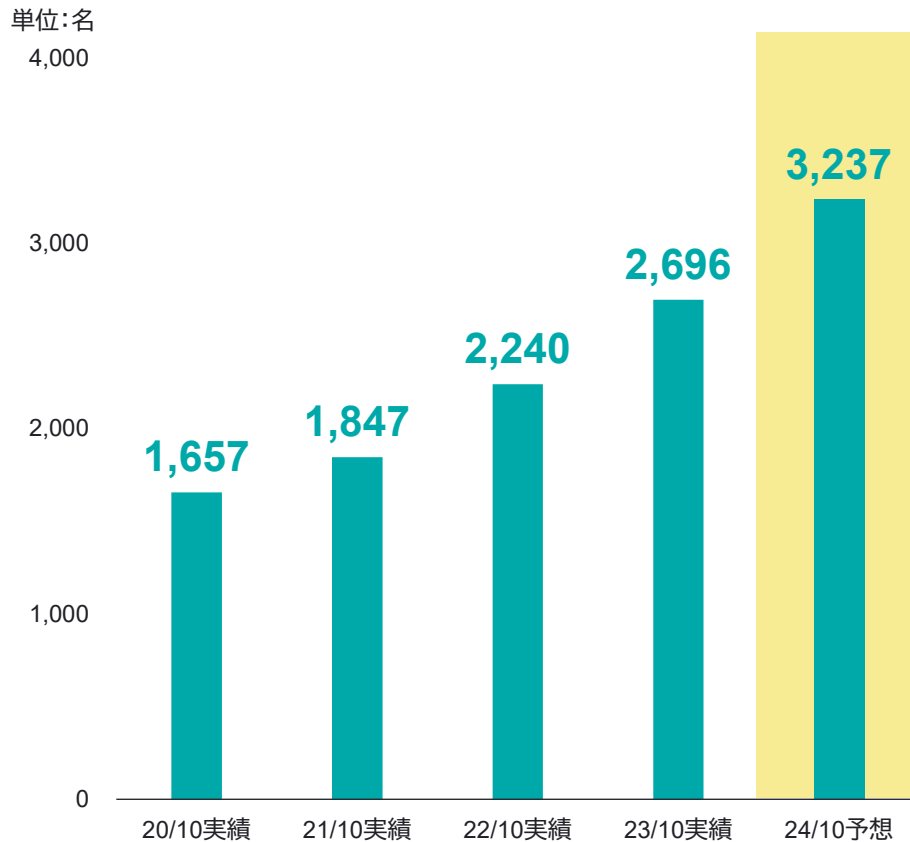


減

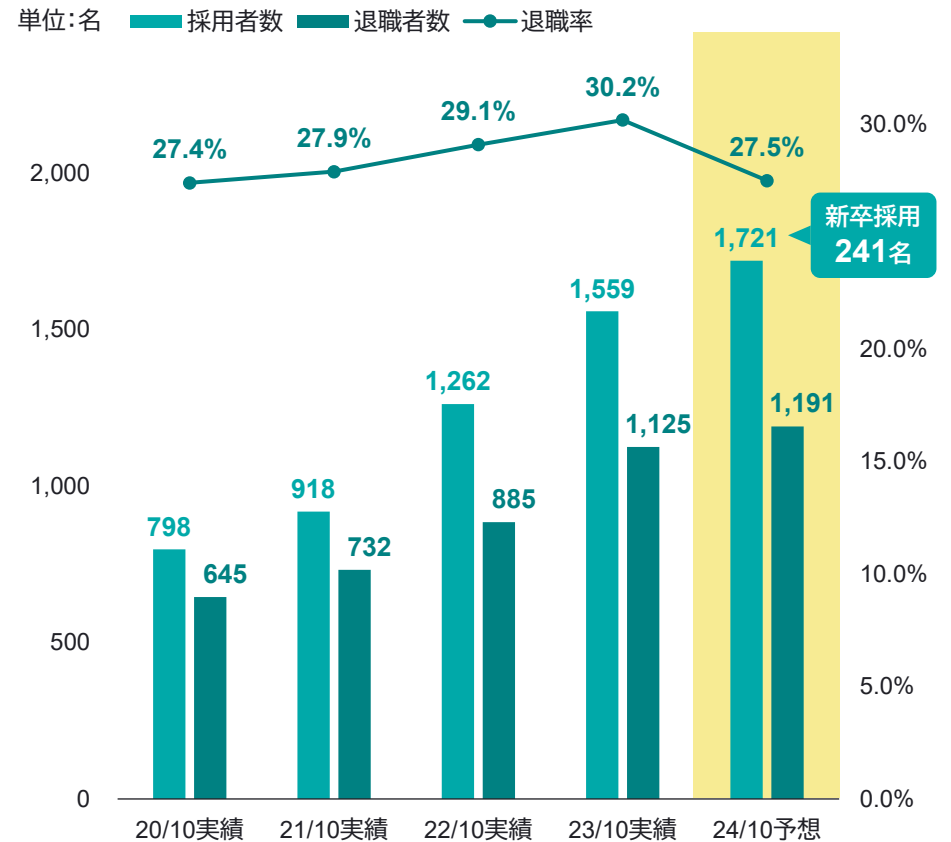
- 技術者フォロー組織の再構築によるフォロー体制の強化
- 長期就業に向けたキャリア形成サポートとして資格取得支援体制、制度の構築
- 資格取得推進プロジェクトの立ち上げ及び取組み内容の発信強化

- 前記取組み等を通じて、在籍人数・採用者数は引続き高成長を予想する一方、退職率は27.5%に減少の予想

期末在籍人数の計画



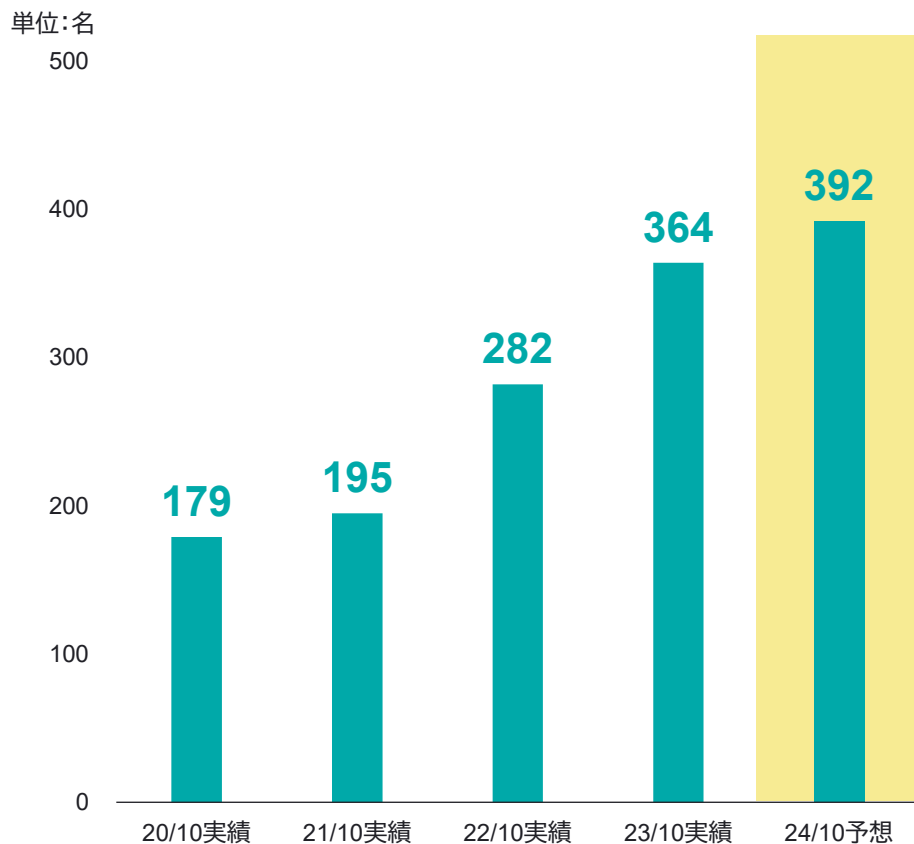
採用者数・退職者数・退職率の計画



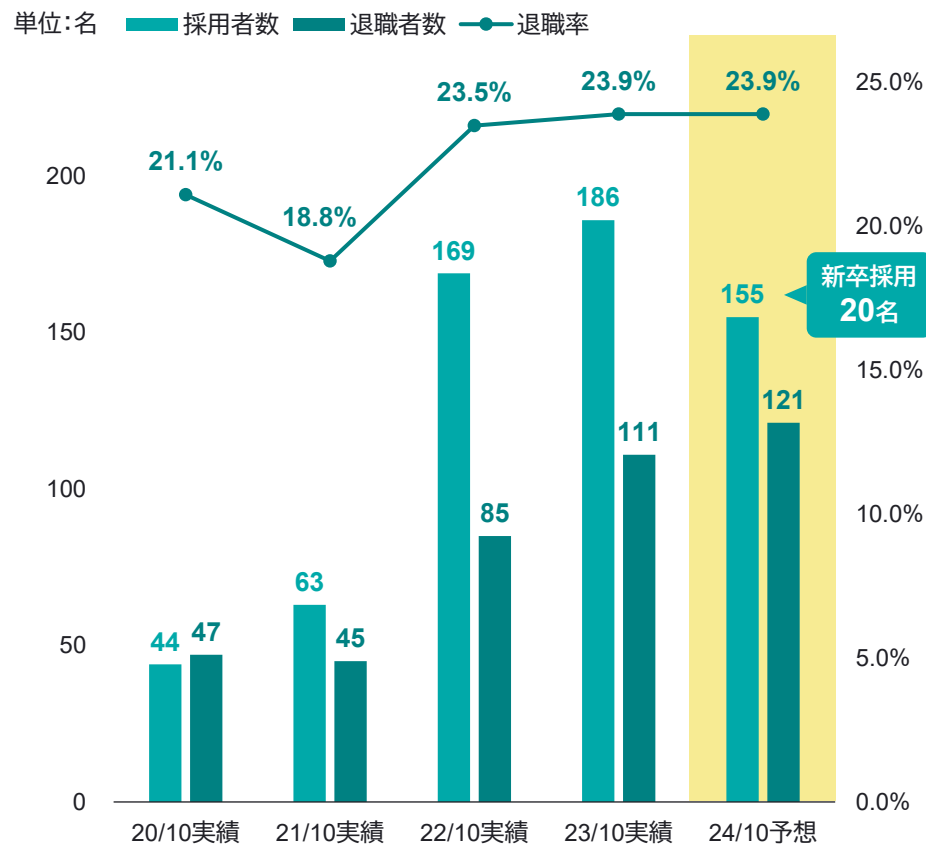
(*) 24/10期退職率は23/10期の着地見込みを基に算出しているため、23/10期の実績ベースの期末在籍人数並びに24/10期採用者数及び退職者数から計算される退職率に必ずしも一致しない

- ATJCは今期、営業体制の強化に注力するため、採用者数は前期比減を予想するも、期末在籍人数は前期比+28名の392名を計画

期末在籍人数の計画



採用者数・退職者数・退職率の計画

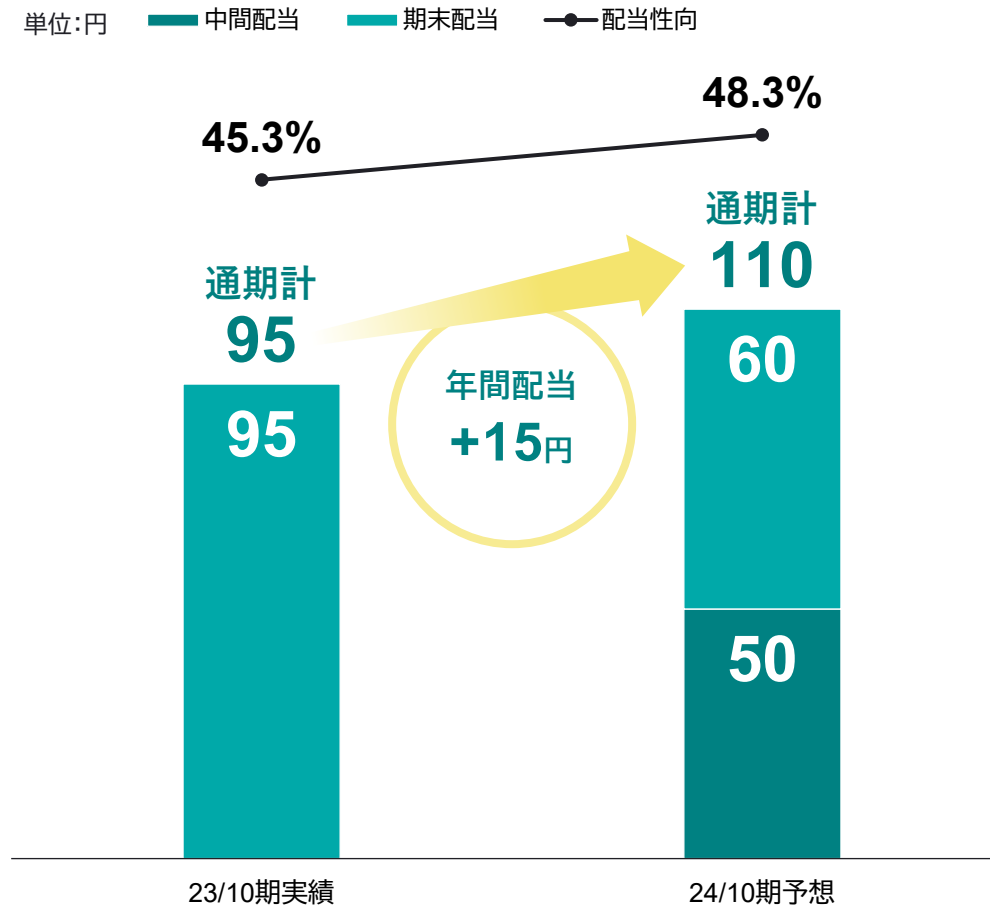


(*) 24/10期退職率は23/10期の着地見込みを基に算出しているため、23/10期の実績ベースの期末在籍人数並びに24/10期採用者数及び退職者数から計算される退職率に必ずしも一致しない

- 売上収益は、前期と同様に前期比20%以上の伸びを予想
- 上期は退職率低減に向けた取組み(給与改定含む)等により売上総利益率が低下し、営業利益は微減を予想
- 下期は、4月の新卒等の稼働等により、売上総利益率は上期より改善し、営業利益は前期比+12.2%を見込む

	上期			通期		
	2023年 10月期 実績	2024年 10月期 予想	前年同期比	2023年 10月期 実績	2024年 10月期 予想	前期比
単位:百万円						
売上収益	8,299	10,160	1,860 +22.4%	17,994	21,830	3,835 +21.3%
売上総利益	2,274	2,570	295 +13.0%	5,169	5,920	750 +14.5%
売上総利益率	27.4%	25.3%	-2.1pt	28.7%	27.1%	-1.6pt
営業利益	1,050	1,010	-40 -3.9%	2,469	2,770	300 +12.2%
営業利益率	12.7%	9.9%	-2.8pt	13.7%	12.7%	-1.0pt
税引前当期利益	1,024	980	-44 -4.4%	2,475	2,730	254 +10.3%
親会社所有者帰属 当期利益	722	690	-32 -4.5%	1,741	1,920	178 +10.3%
基本的1株当たり当期利益	87.53円	81.89円	-5.64円 -6.4%	209.88円	227.86円	17.98円 +8.6%

- 2024年10月期の年間配当は中間配当**50円**、期末配当**60円**の計**110円**を予定(前期比**+15円**)
- 基本的1株当たり当期利益(業績予想ベース)に対する配当性向は48.3%



Appendix 1

会社概要

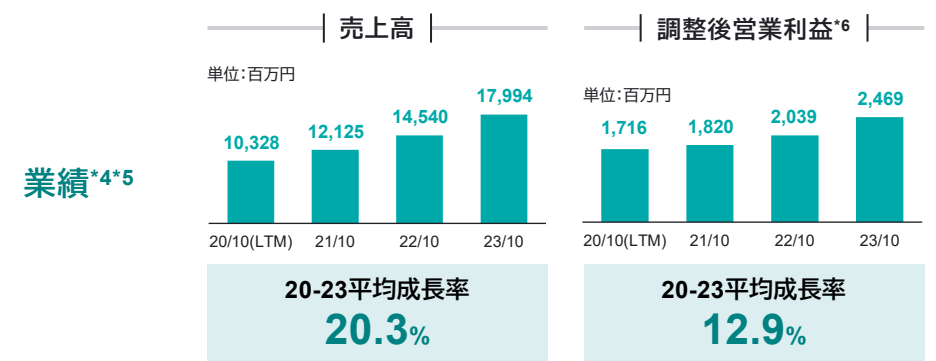
商号	株式会社ナレルグループ
本社所在地	東京都千代田二番町3番地5 麹町三葉ビル3階
代表者	小林良
従業員数	(連結)3,219名 (2023年10月末時点)

沿革	<p>2008年11月：株式会社ワールドコーポレーション設立 (建設業向けの技術者派遣事業を目的として設立)</p> <p>2019年5月：株式会社AP64 (現株式会社ナレルグループ)設立 (純投資を目的として設立)</p> <p>2019年11月：株式会社ワールドコーポレーションを 子会社化</p> <p>2020年12月：株式会社ATJCを子会社化 (IT業界への人材派遣進出を目的として買収)</p> <p>2021年4月：職人職業紹介関連事業を譲受</p> <p>2021年4月：一般社団法人全国建設請負業協会を 子会社化</p> <p>2021年5月：株式会社AP64が 株式会社ナレルグループに商号変更</p> <p>2021年10月：株式会社コントラフト設立 (個別ブランドとして全建への情報提供を 行うために設立)</p> <p>2023年7月：東京証券取引所グロース市場に株式を上場</p>
----	--

(*)1) 建設現場の工程管理、安全管理、品質管理、原価管理を行う
 (**)2) CAD(Computer Aided Design)を用いて設計士や作図者の指示に従い図面の作成・修正・調整業務を行う
 (***)3) システムエンジニアリングサービスの略。ソフトウェア・システムの開発・保守・運用に関する委託契約の一形態
 (****)4) 2020年10月期(LTM)はJ-GAAP、2021年10月期～2023年10月期はIFRSに基づき作成された財務数値に
 基づき算出

グループ概要

	2019年5月設立	・持株会社
	2008年11月設立 技術者数：2,601名 (2023年10月末時点)	・施工管理技術者派遣*1 ・CADオペレーター 技術者派遣**2 ・施工図作成
	2007年12月設立 技術者数：356名 (2023年10月末時点)	・IT技術者派遣/SES***3
	2021年10月設立	・職人職業紹介の人材 プラットフォーム運営
	2013年7月設立 (*非連結)	・職人求職者の職業紹介



(***)5) 当社は2019年5月27日の設立後、決算期末を4月末から10月末に変更したため、当社の2020年10月期は2020年5月1日から2020年10月31日までの6か月間となっている。「2020年10月期(LTM)」は、2019年11月1日から2020年10月31日までの12か月を一連結会計年度と仮定して計算した数値(未監査)であり、2020年10月期(6か月間)の実績とは異なる。
 (***)6) 2020年10月期(LTM)については、同期の営業利益にのれん償却費及び一時費用を足し戻した調整後営業利益。2021年10月期については、同期の営業利益に一時費用を足し戻した調整後営業利益。2022年10月期及び2023年10月期については、同期の営業利益(一時費用等の調整なし)。調整後営業利益の詳細については、P.36参照

持株会社

(株)ナレルグループ



建設ソリューション事業 | 売上収益: 16,044百万円

採用

(株)ワールドコーポレーション

| 売上収益: 15,899百万円 | World Corporation

技術者派遣

募集

(株)コントラフト

| 売上収益: 145百万円 |



職人求職者
情報の提供

全国建設
請負業協会*1



職業紹介



顧客
企業

ITソリューション事業 | 売上収益: 1,949百万円*3

採用

(株)ATJC

| 売上収益: 1,954百万円 |

ATJC

技術者派遣/SES

(*1) 株式会社ワールドコーポレーションは、一般社団法人全国建設請負業協会の唯一の社員であり、同法人の議決権の100%を有しているものの、金額的重要性が乏しいため非連結子会社としております。
 (*2) 売上収益は2023年10月期の数値であります。
 (*3) ITソリューション事業の売上収益は内部取引消去後の外部売上であるため、株式会社ATJCの売上収益の額に一致しません。

Mission

ミッション

深刻化する
プロ人材^{*1}の枯渇を解決し、
日本を
「課題解決先進国」にする

Vision

ビジョン

ITと人材育成の
2つの技術をかけ合わせ、
プロ人材の減少を補う
「生産性を高める業務変革」と
「プロ人材の育成と安定供給」
を提供・実現する

建設業の課題

慢性的な人材不足



- 市場規模は拡大
- 就業者数は減少

技術者の高齢化



- 若手求職者数の減少
- 新技術導入の停滞

IT・DX化の遅れ



- 手書き、手入力
- ICTツールの活用方法の知見不足

人材の供給

業務効率化支援

ナレルの存在意義

技術者人材の提供



若手技術者の育成



建設ICTによる 業務効率化支援



(*1) 当社では、プロ人材を「特定の産業分野で技術をもち、専門業務に従事する人材」と定義しております。

- 現場監督と呼ばれる施工管理者の派遣を主に実施。依頼元である施工会社と、現場作業員である職人の間を繋ぐ重要な役割を担う

事業フロー

発注者
(国、地公体、デベロッパー、等)

発注

施工会社
(ゼネコン、工務店等)

・図面発注
・派遣依頼

・図面納品
・技術者派遣

現場
代理人

- 建設現場の責任者業務
- 大手ゼネコン等の正社員の領域

**施工
管理者**

- 建設現場の工程管理、安全管理、品質管理
- 派遣技術社員の領域

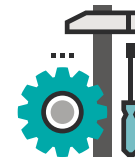


職人
(とび工、左官等)

- 現場作業
- 下請け工事業者作業員の領域

施工管理者の業務内容

品質管理



三大
管理

工程管理



安全管理



- 建設業の様々な領域に技術者を派遣
- 次々と発生する日本の土木・建築投資に対し人材を供給

主な受注領域



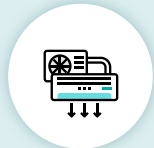
建築

オフィスビル、高層マンション、商業施設、ショッピングセンター、工場、医療福祉施設、耐震工事等のプロジェクト



土木

道路工事や河川工事、下水道工事、橋やダム、トンネル、鉄道工事等のまちづくり



空調衛生

建物の循環器としての機能を実現し、高層ビル・マンション・工場等の空調衛生



電気設備

高層マンション、商業施設、ショッピングセンター、工場、医療福祉施設などの電気設備工事

派遣現場事例



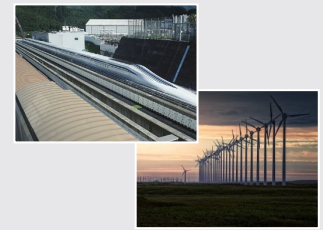
TSMC熊本工場建設



東京五輪関連施設



都市再開発



リニア・風力発電

(*1) ©李 季霖, 2021, CC BY-SA 2.0, <https://www.flickr.com/photos/f097653195037/51541052478>

(*2) ©Kaidog, 2023, CC BY-SA 4.0, <https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=128610724>

(*3) ©Sakura Torch, 2023, CC BY-SA 4.0, <https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=128881439>

(*4) ©Saruno Hirobano, 2014, CC BY-SA 3.0, <https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=30917648>



Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。

1

人材不足を背景に
今後も高い成長性が期待される
建設技術者派遣市場

建設業の有効求人倍率*1

※2022年の建築・土木・測量技術者(パートタイム含む常用)

5.51倍

建設技術者派遣需要*2

※2022年

約6.3万人不足

2

未経験者採用戦略を強みに
業界トップクラス*3の
成長性・収益性

売上高成長率

※2021年10月期～2023年10月期 CAGR

21.8%

営業利益率

※2023年10月期

13.7%

3

建設人材プラットフォーム企業
としての
高い成長ポテンシャル

派遣事業の
更なる強化



プラット
フォーム

人材紹介
サービス

建設ICT
コンサル
ティング

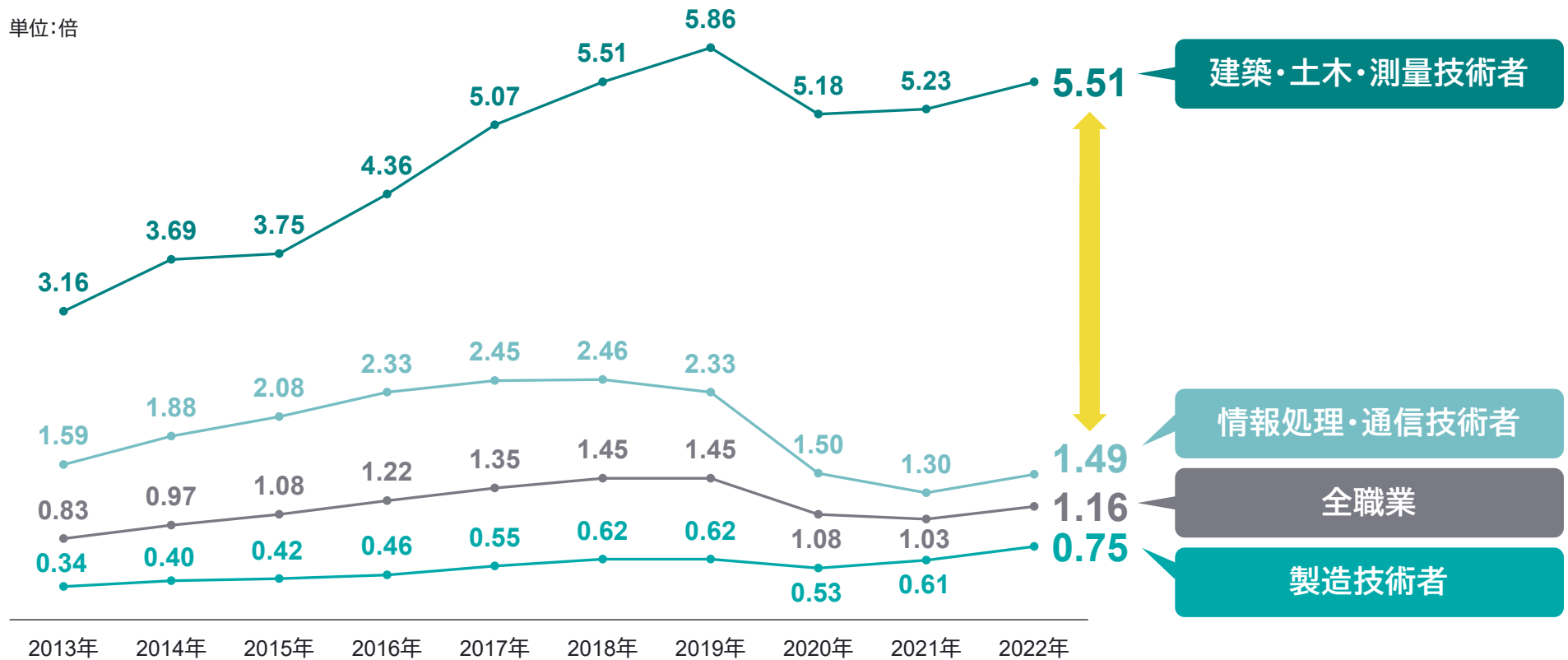
(*1) 厚生労働省「一般職業紹介状況(職業安定業務統計)」

(*2) ヒューマンリソシア株式会社「建設技術者の『2030年未来予想』2023年版」に基づき、当社作成。ベースライン成長シナリオ:足許の潜在成長率並みの成長率で推移した場合。

(*3) 技術者派遣企業群(「業界動向サーチ:技術者派遣業界 売上高ランキング」に記載されている技術者派遣企業群17社の内、一定の条件(①上場企業②売上高100億円以上③技術者派遣事業が売上高の過半を占める)を満たす企業(テクノプロ・ホールディングス、WDBグループ、メイテック、アルプス技研、オープンアップグループ(旧夢真ビーネックス)、フォーラムエンジニアリング、コプロホールディングス)における売上高成長率・営業利益率と比較。売上高成長率(直近3か年CAGR)・営業利益率(直近期)の比較については、P.15参照。なお、オープンアップグループの売上高成長率は合併及びIFRS移行等を勘案し、比較可能である直近2か年にて算出。

- 建設業における人手不足は他業種対比で深刻化しており、建設技術者人材の有効求人倍率は足元で5倍を超える水準で推移

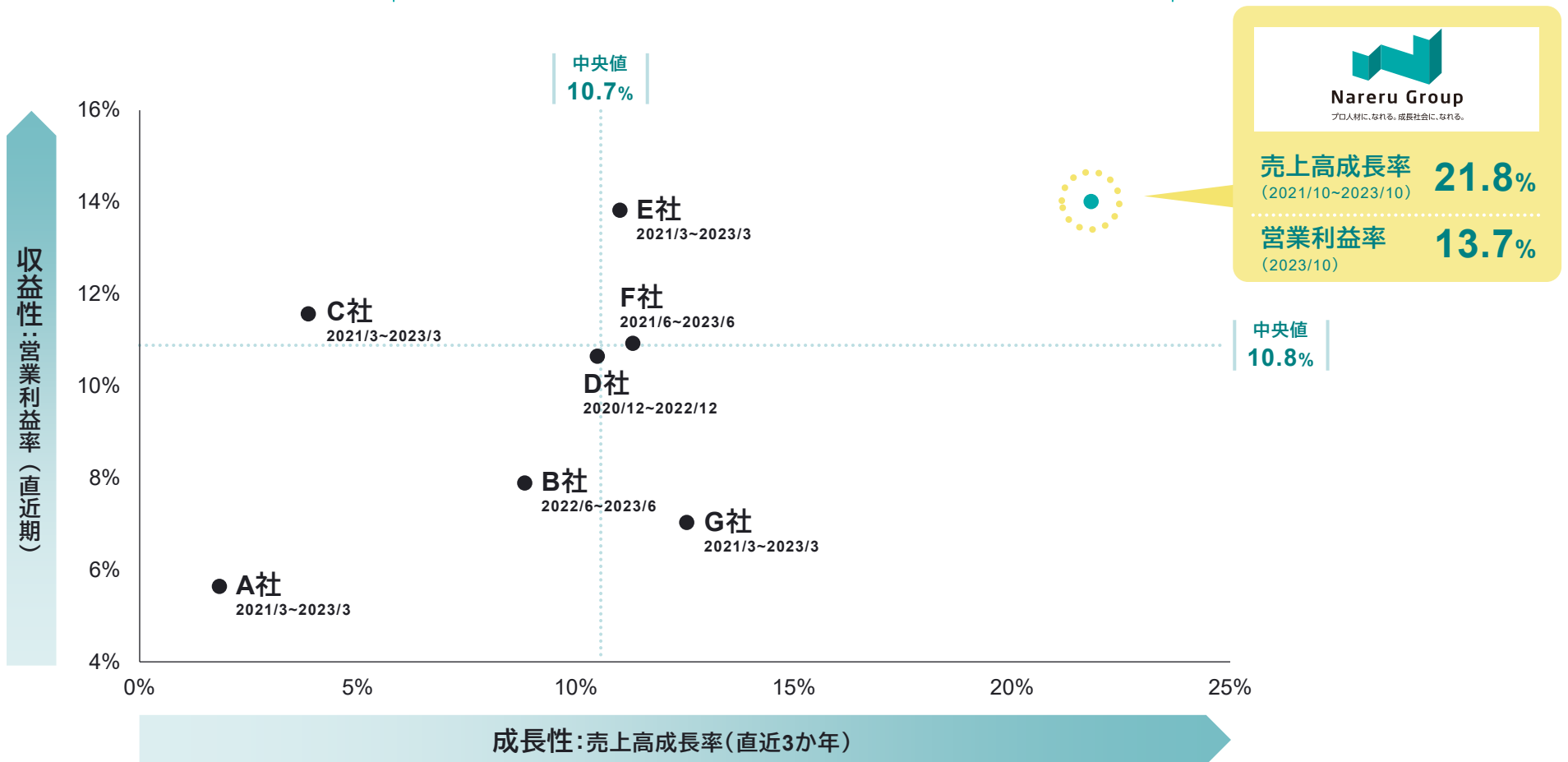
各職業別の有効求人倍率



(出所) 厚生労働省「一般職業紹介状況(職業安定業務統計)」に基づき、当社作成
パートタイムを含む常用

- ナレルグループは技術者派遣企業において高い成長性・収益性を誇る*1

技術者派遣企業の売上高成長率と営業利益率



(出所) 各社有価証券報告書(2023年3月期のみ決算短信)より当社作成

(*1) 技術者派遣企業群(「業界動向サーチ:技術者派遣業界 売上高ランキング」に記載されている技術者派遣企業群17社の内、一定の条件(①上場企業②売上高100億円以上③技術者派遣事業が売上高の過半を占める)を満たす企業における売上高成長率・営業利益率と比較



Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。

1

採用力

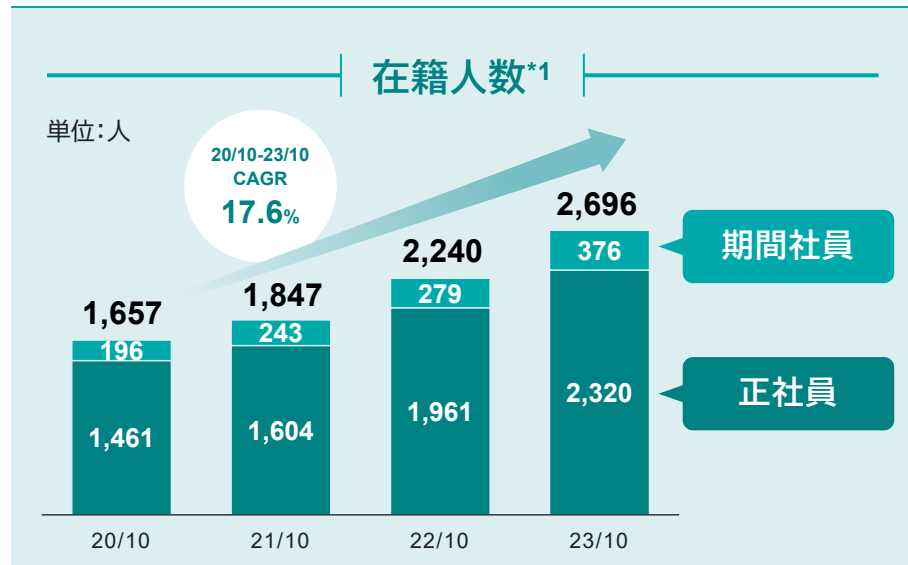
未経験者採用戦略による技術者数増加率



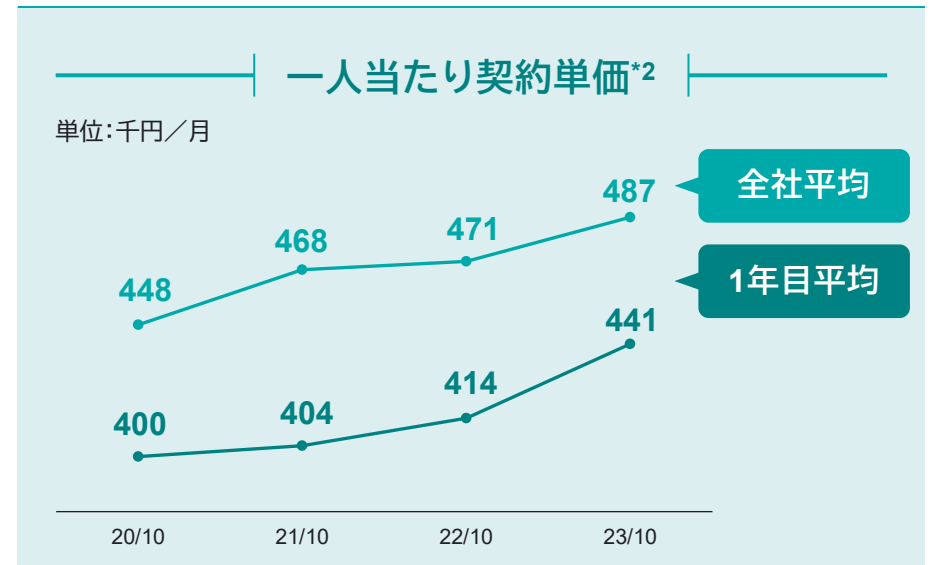
2

単価向上余地

需要の高い若手技術者を供給し続けることで
継続的な契約単価の向上を実現



(*1) 株式会社ワールドコーポレーション単体数値
在籍人数:当月1日から月末期間中に1日以上在籍していた技術者数



(*2) 株式会社ワールドコーポレーション単体数値
一人当たり契約単価は、経験者・未経験者含む全派遣従業員の各契約単価(残業代は除く)の期中平均値

- 未経験者採用に特化することで、高い成長性と収益性に貢献

		 プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。 World Corporation	未経験者採用型	経験者採用型
採用面	成長性 供給力	非常に高い ● 全産業有効求職者数： 192万人 *1	非常に高い ● 全産業有効求職者数： 192万人 *1	未経験者採用型に比して低い ● 建設業有効求職者数： 1万人 *1
	参入障壁 採用ノウハウ	難易度高い ● 建設業の3Kイメージ払拭、他社対比の魅力訴求など、応募から入社までのハードルが高い ● 一方で経験者と比較し、採用コストを抑えられる	難易度高い ● 建設業の3Kイメージ払拭、他社対比の魅力訴求など、応募から入社までのハードルが高い ● 一方で経験者と比較し、採用コストを抑えられる	難易度低い ● プロジェクト／現場ごとの募集のため応募から入社までのハードルが低い ● 業界全体で枯渇しているため採用コストは非常に高い
教育面	成長性 単価向上余地	非常に高い ● 技術的な成長余地が大きく、契約単価が上がりやすい ● 若手なので、ベース給料が低い	非常に高い ● 技術的な成長余地が大きく、契約単価が上がりやすい ● 若手なので、ベース給料が低い	限定的 ● 契約単価は高いが将来的・中長期的な成長性は限定的 ● 高齢化が加速しており、ベース給料が高い
	参入障壁 採用／育成体制整備	難易度高い ● 毎月100人程度を採用するため、採用／教育体制を整備するための時間とコストがかかる	難易度高い ● 毎月100人程度を採用するため、採用／教育体制を整備するための時間とコストがかかる	難易度低い ● 即戦力のため高度な教育は必要なく、現場にすぐに派遣可能

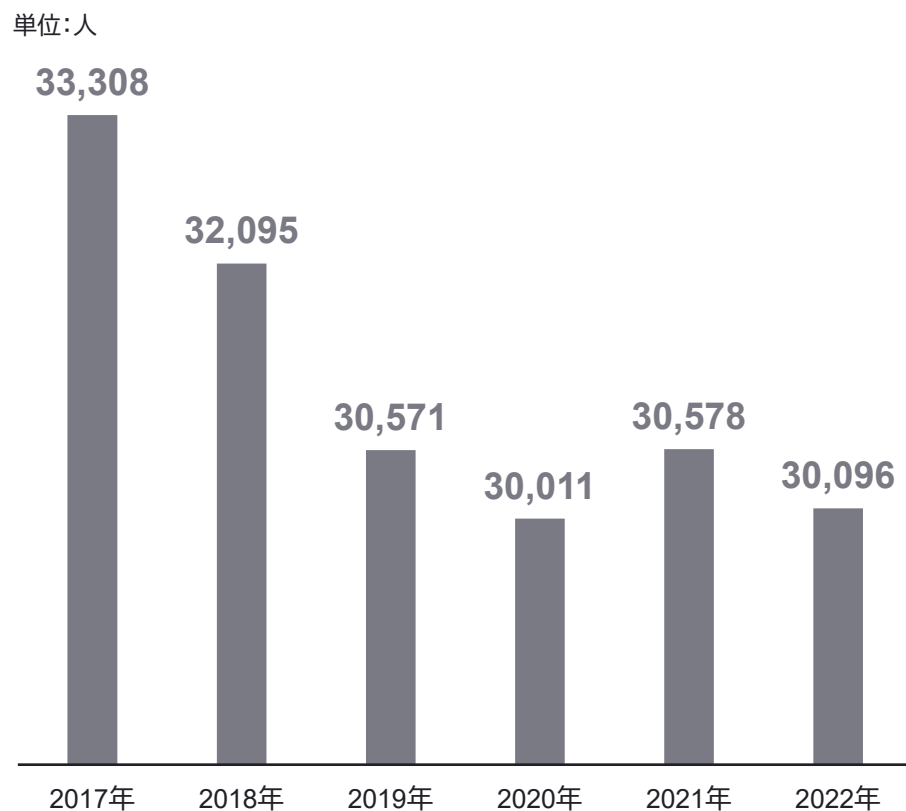
(*) 派遣従業員の採用方針を未経験者採用型と経験者採用型に大別した場合において、当該区分ごとに一般的に想定される傾向についての、当社固有の分析を示したイメージ図

(*1) 有効求職者数：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」2022年におけるパートタイムを含む常用。建設業は建築・土木・測量技術者

- 採用競争が激化する中においても、安定的に人材を確保

建築・土木・測量技術者の新規求職者数

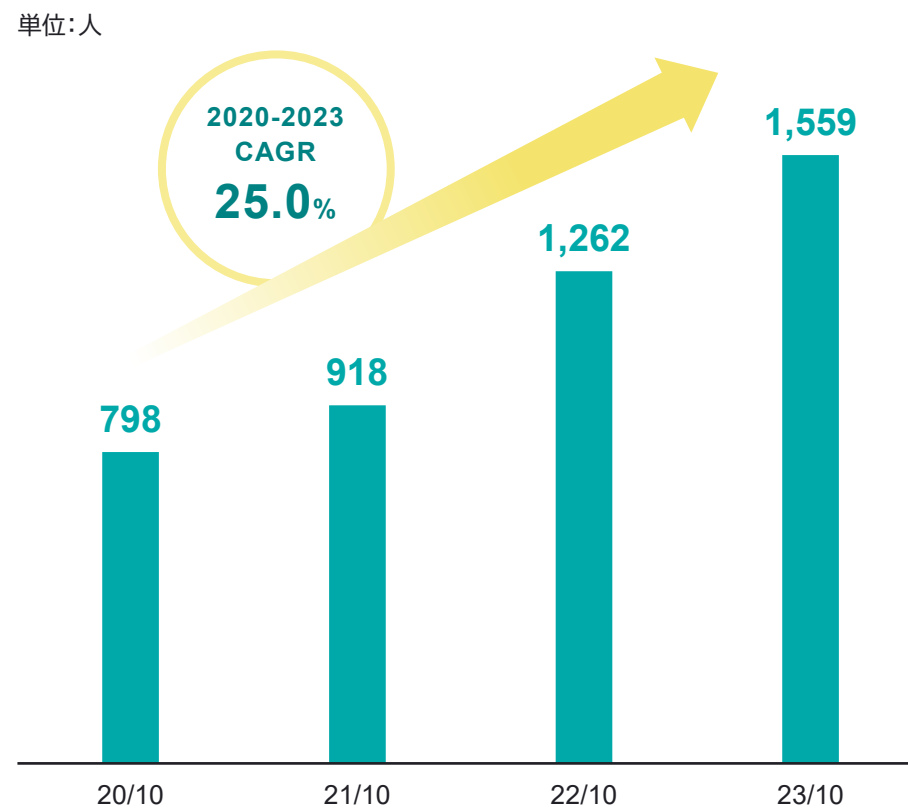
建設技術者の新規求職者数は減少傾向



(出所) 新規求職者数:厚生労働省「一般職業紹介状況(職業安定業務統計)」
パートタイムを含む常用、1年間の累計人数

ワールドコーポレーションの採用者数推移^{*1}

効率的な採用システムにより増加傾向



(^{*1}) ワールドコーポレーション単体数値

- 当社は建設業界で特に不足している若手人材の安定供給が可能であり、構造的に契約単価の引き上げがしやすい年齢構成となっている

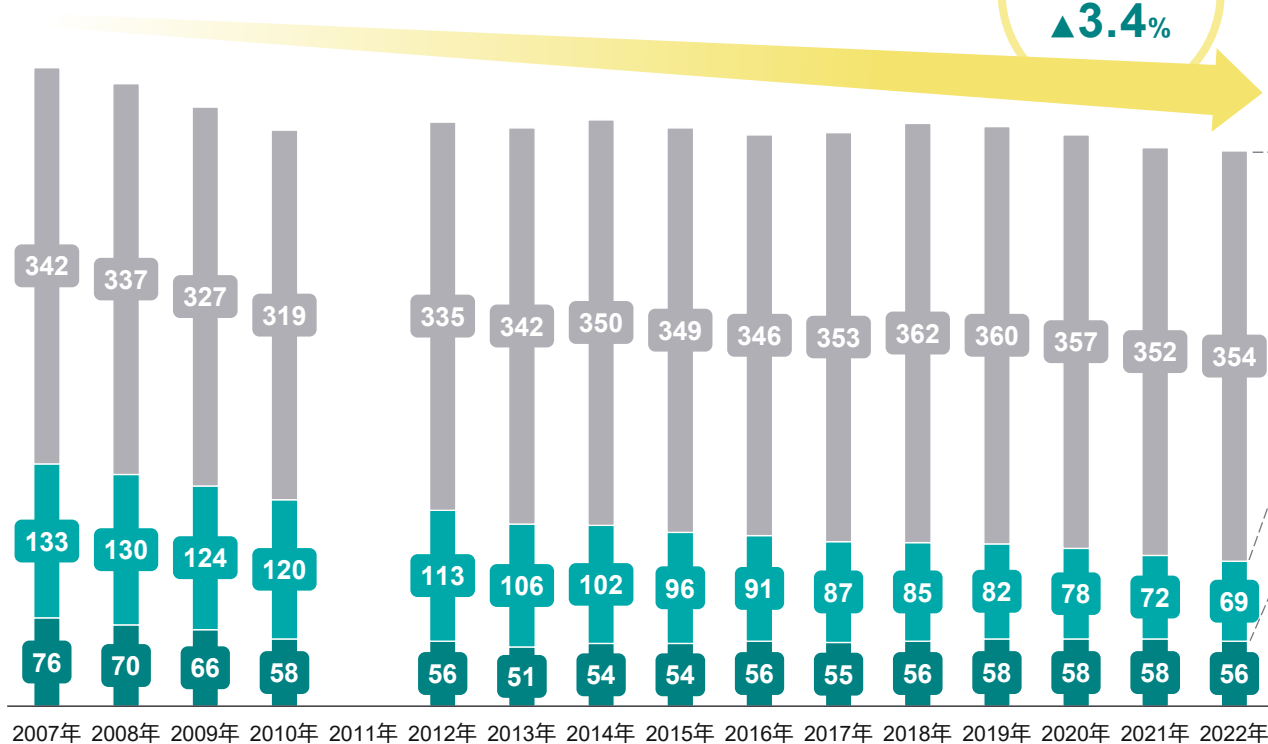
建設業就業者の年齢別構成比の推移

建設業は就業者の高齢化が加速

39歳以下
CAGR

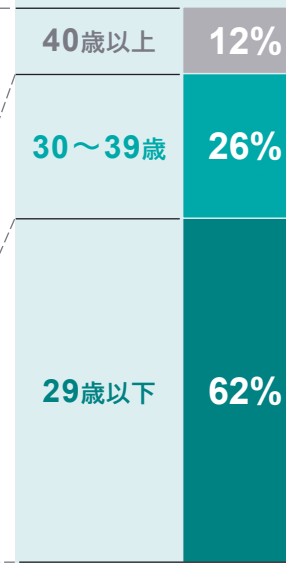
▲3.4%

単位:万人



ワールドコーポレーションの年齢構成比*1

若年層の建設就業者の減少に歯止めをかけるソリューションプロバイダー



39歳以下
88%

23/10

(出所) 総務省「労働力調査」に基づき、当社作成
(2011年は東日本大震災の影響により未掲載)

(*1) 株式会社ワールドコーポレーション単体数値
派遣契約中の従業員、2023年10月末時点

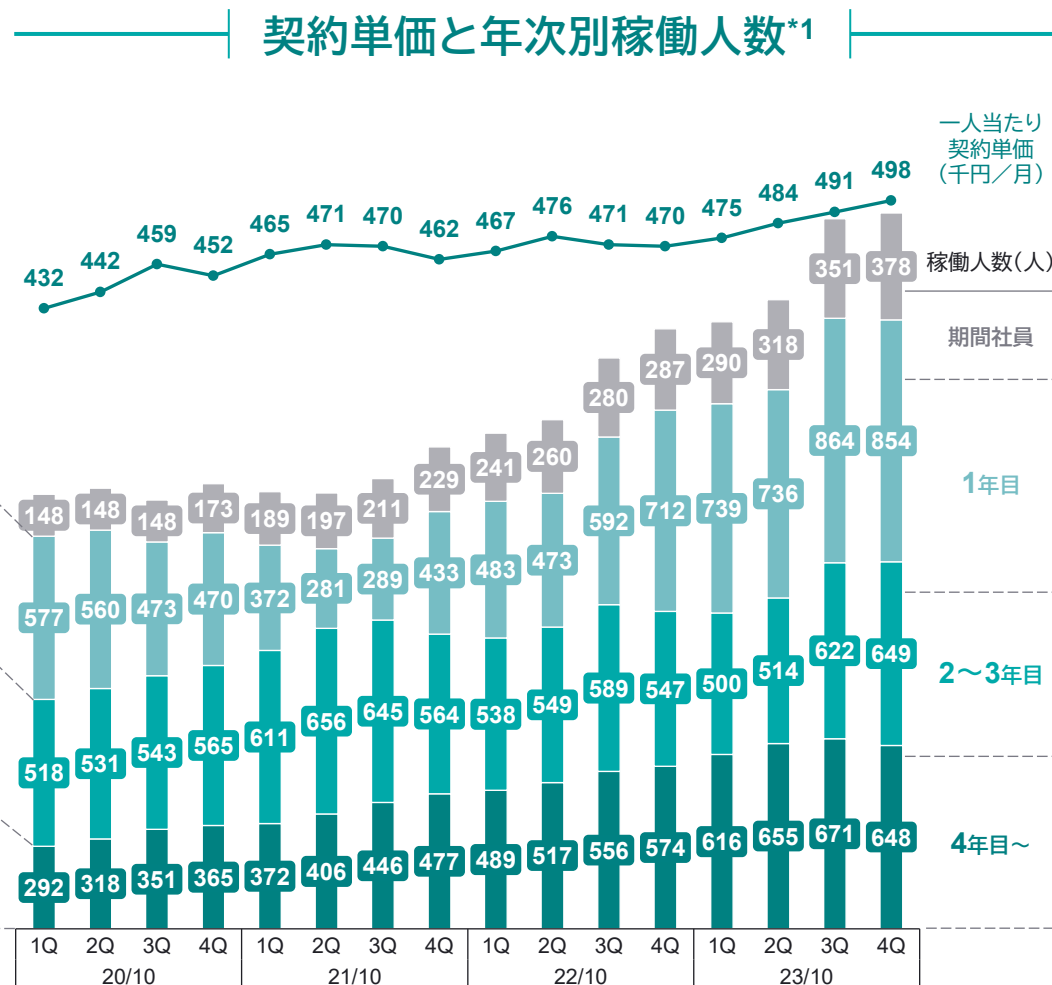
- 若手人材の育成メソッドを確立し2年目以降稼働人数が増加しており、過去3年間に於ける契約単価は上昇傾向

技術者のキャリアプランイメージ

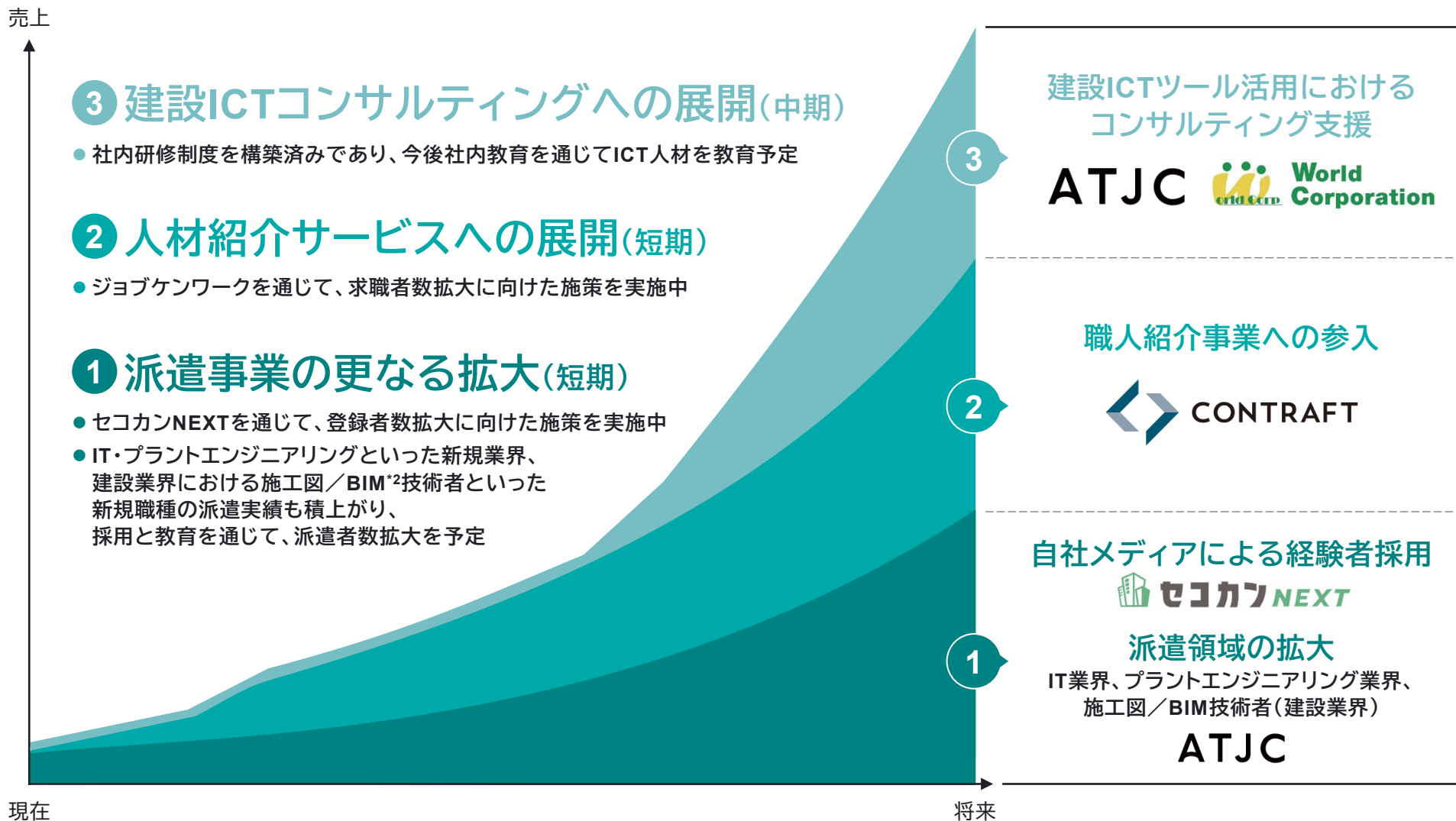
2年目以降の社員も増加中

一人当たりの契約単価アップ

技術フェーズ	契約単価
基礎技術研修 (未経験者(1年目)) 未経験者のため、建設業界の基礎知識や専門用語から、社会人スキルの基礎などを研修	
専門技術基本研修 (2~3年目) 最初のプロジェクト配属で得た経験をベースに、次のプロジェクトの知識の基礎を学ぶ	
専門技術実践研修 (4年目~) より密度の高いプロジェクトを担当。一級建築士や施工管理技士等の資格取得を視野	



(*1) 株式会社ワールドコーポレーション単体数値
 契約単価は、経験者・未経験者含む全派遣従業員の各契約単価(残業代は除く)の四半期毎の平均値、稼働人数は四半期毎の平均値



(*) 当社作成のイメージ図

(**) BIM(Building Information Modeling) : 建築分野においてコンピューター上で作成する3Dデジタルモデルにより、建設過程における設計から施行、維持管理までを可能にするツール

- 未経験者採用／経験者採用の両輪で更なる技術者数の増加を見込む



(*) 当社作成のイメージ図

- 大手IT企業をクライアントに持つITエンジニア派遣であるATJCを、2020年12月にグループ化。積極的な投資によりナレルグループ成長の一翼を担う

ITソリューション事業:ATJC概要

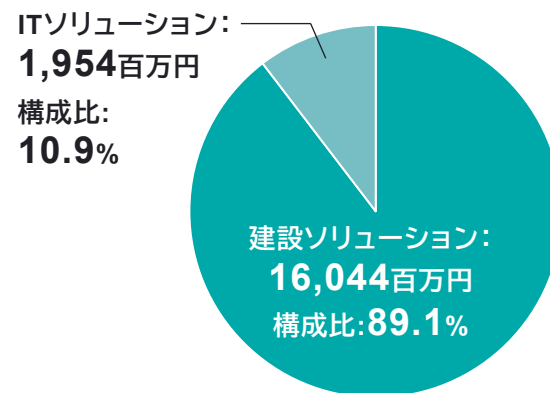
ATJC概要

金融、公共、通信等さまざまなシステム開発案件への技術者アウトソーシング事業を展開

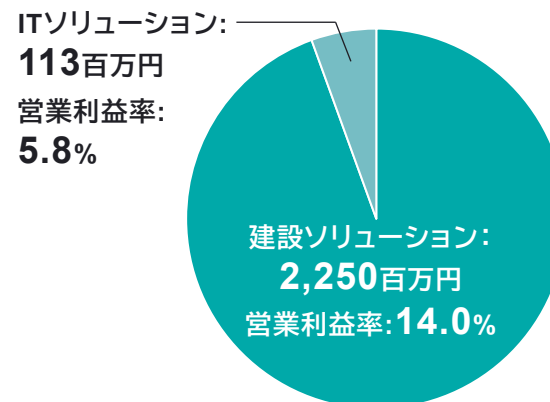
グループ参画の背景

- 2007年 ○ **創業**
創業来着実にクライアントを獲得してきたがIT技術者の採用難を背景に成長が鈍化傾向に
- 2020年 ○ **人材採用ノウハウを持った会社とパートナーシップを組むことによる更なる成長を見込み、ナレルグループに参画(創業者による株式譲渡)**

全社売上割合(調整額考慮前)*1



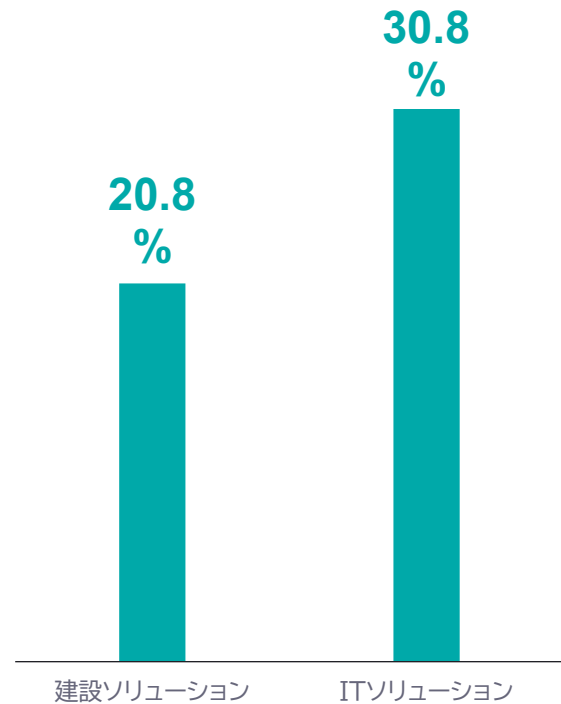
セグメント利益*1



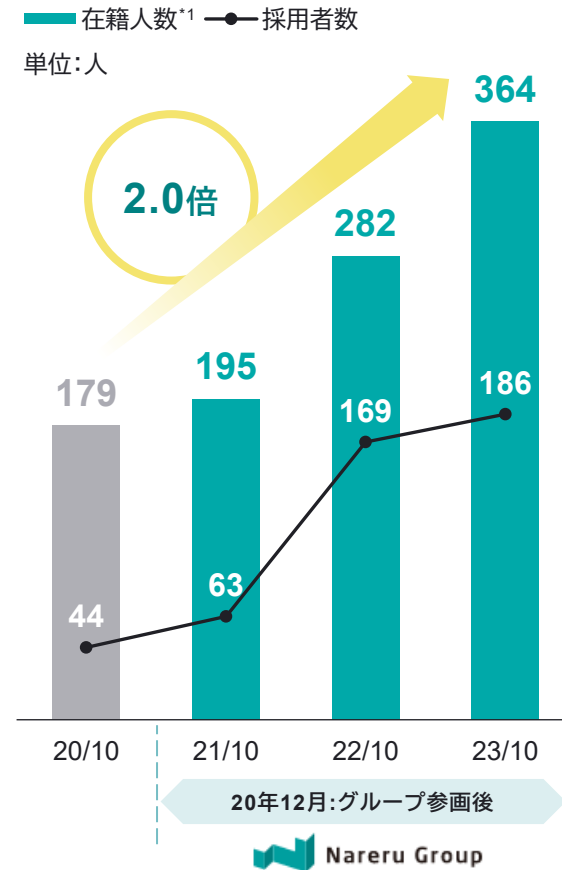
(*1) 2023/10期

- 先行投資的に採用を実施したことにより建設ソリューションを上回る成長
- 未経験者採用／育成ノウハウを一層活用することにより、低コスト採用と単価向上を目指す

売上高平均成長率(21/10-23/10)



ATJC:採用者数・在籍人数推移



(*1) 各年10月1日から月末までの期間中に1日以上在籍していた技術者数

ATJCへのノウハウ移植

ATJCが培ってきた
人材育成プログラムに加えて、
ナレルグループのノウハウを移植

進捗管理
プログラム

自学サイクル支援適正
テスト&習熟度テスト

人材
最適配置

+

Nareru Group

未経験者採用

- RPM活用
- マニュアル化

人材育成メソッド

- 入社時研修
- 配属後研修
- フォローアップ研修

ATJC

ナレルグループのノウハウを活用し
低コスト採用と単価向上を目指す

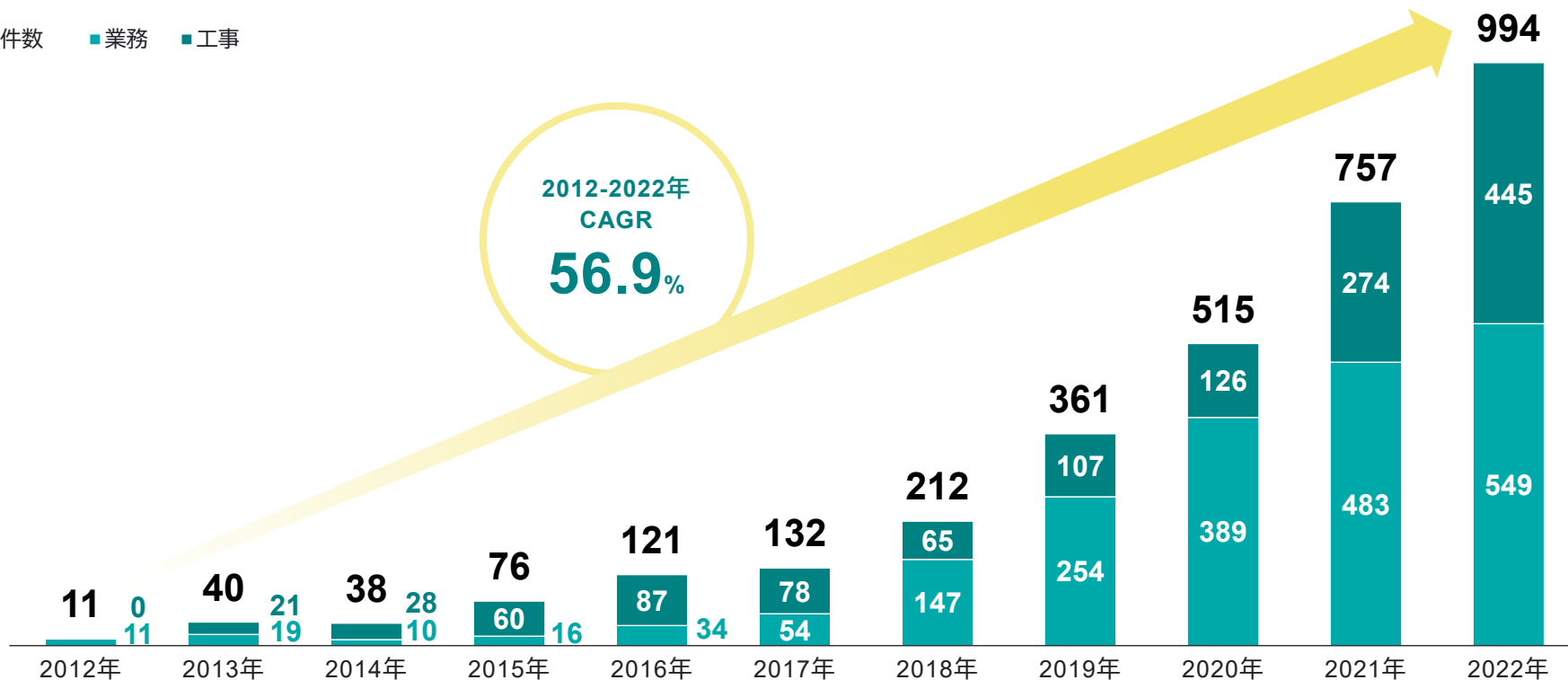
- 国土交通省のBIM/CIM^{*1}推進を背景に、BIM人材需要の高まりが期待される

BIM/CIM活用業務・工事の件数

BIM/CIM活用件数は大幅に増加
2023年の公共事業のBIM/CIM原則適用^{*2}に伴い、BIM人材需要は更に高まることが期待

単位:件数

■業務 ■工事



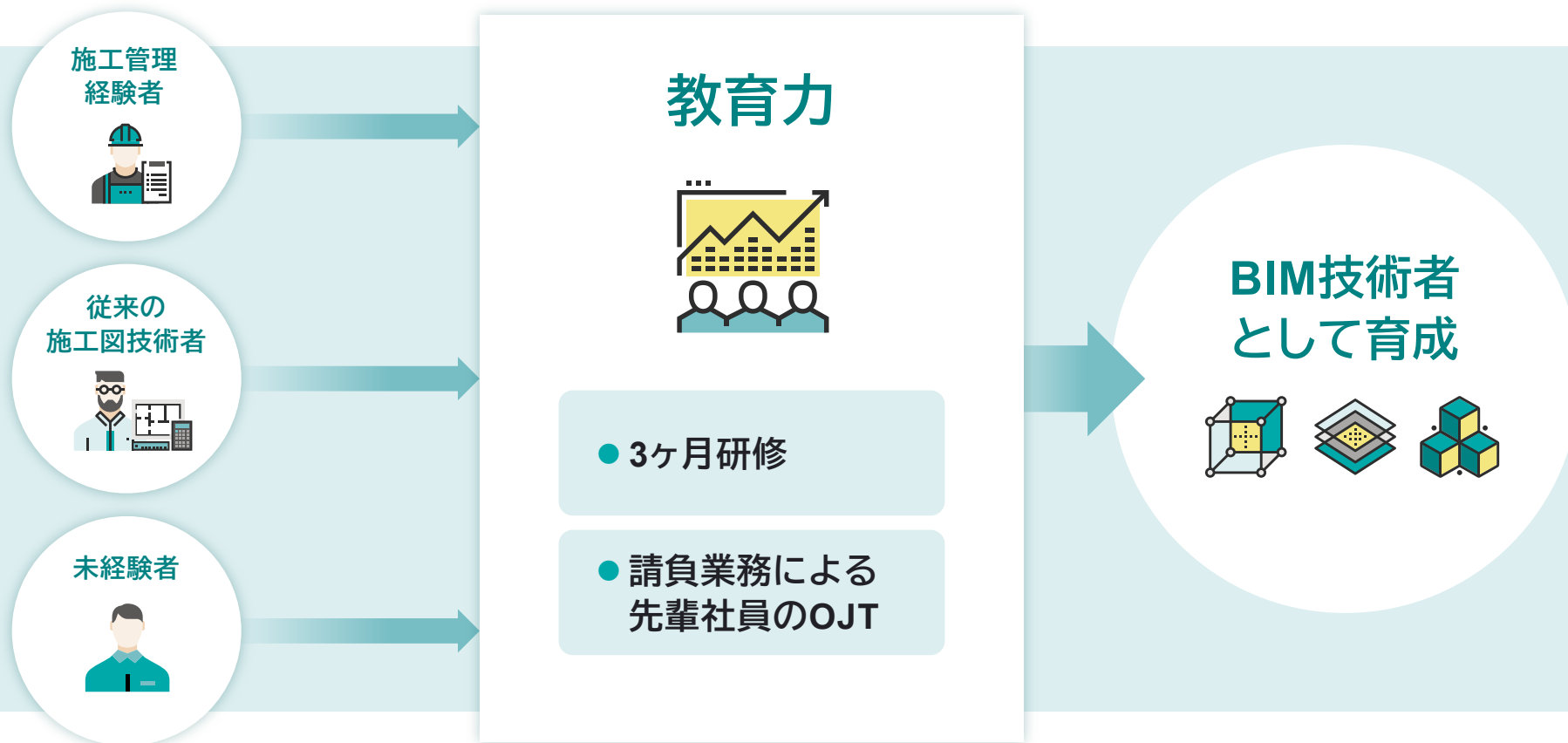
(出所) 国土交通省 第10回BIM/CIM推進委員会(令和5年8月10日)に基づき、当社作成

(^{*1}) BIM/CIM:コンピューター上で作成する3Dデジタルモデルにより、建設過程における設計から施行、維持管理までを可能にするツール BIM(Building Information Modeling)は建築分野、CIM(Construction Information Modeling)は土木分野

(^{*2}) BIM/CIM原則適用:国土交通省は2020年4月に「2023年までに小規模を除く全ての公共事業にBIM/CIMを原則適用」することを決定

- 教育体制の整備によって、BIM技術者育成に注力

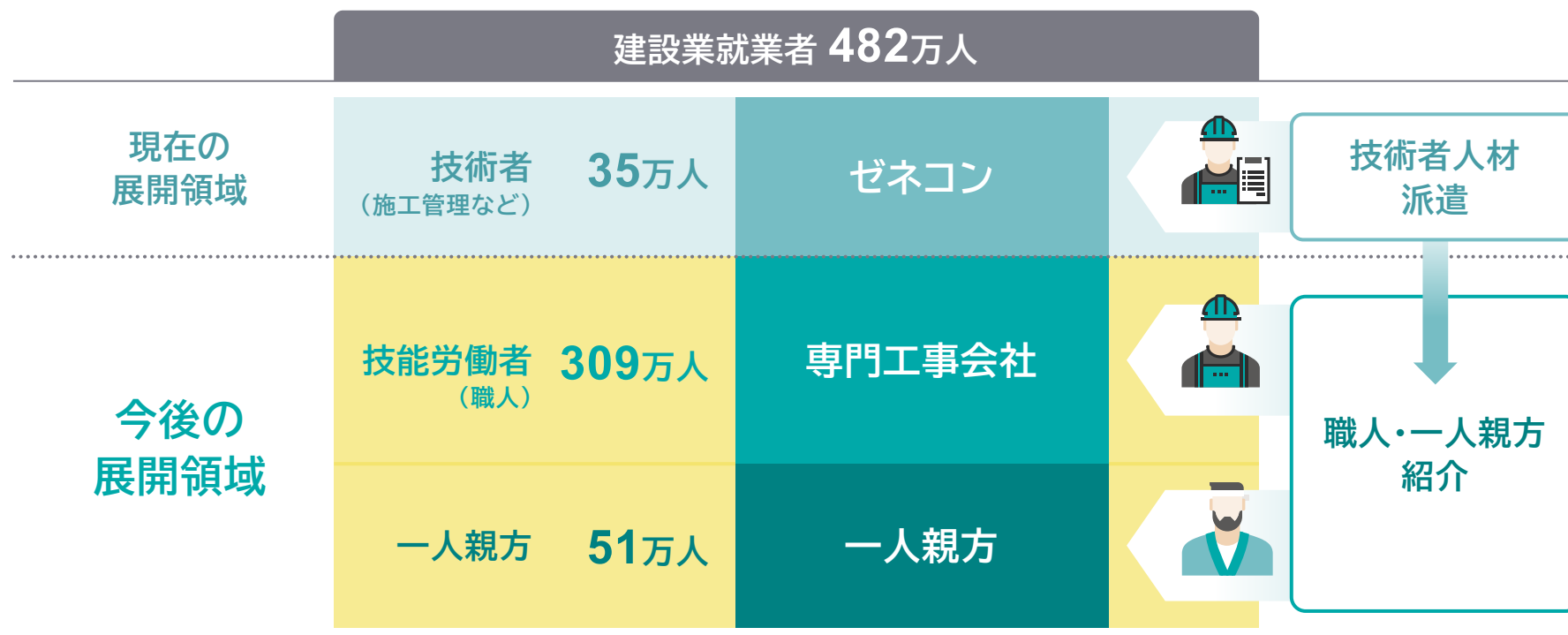
ナレルのBIM技術者育成フロー



- 人材紹介事業への展開により、建設人材サービスの領域の拡大を目指す

建設就業者の市場規模

人材紹介事業への拡大を通じて、
建設業界で人手不足に苦しむ全ての企業にサービスを提供できる唯一無二の存在を目指す

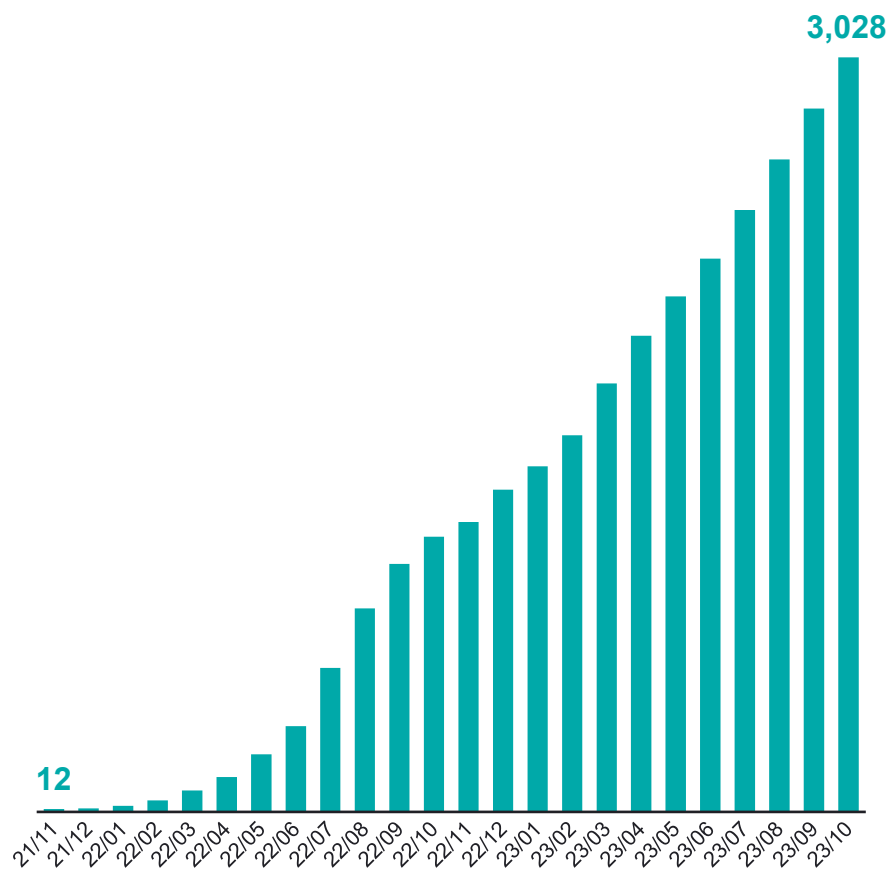


(出所) 国土交通省「最近の建設業をめぐる状況について」(2022年6月15日)および国土交通省「第一回建設業の一人親方問題に関する検討会」(2020年6月25日)に基づき、当社作成
建設業就業者・技術者・技能労働者：総務省「労働力調査」(令和3年平均)を基に国土交通省で算出(国土交通省「最近の建設業をめぐる状況について」2022年6月15日)
一人親方：総務省労働力調査(令和元年平均)をもとに国土交通省においての推計人数(国土交通省「第一回建設業の一人親方問題に関する検討会」2020年6月25日)

- コントラフト設立以降、プラットフォームの求職者数、会員数は順調に増加

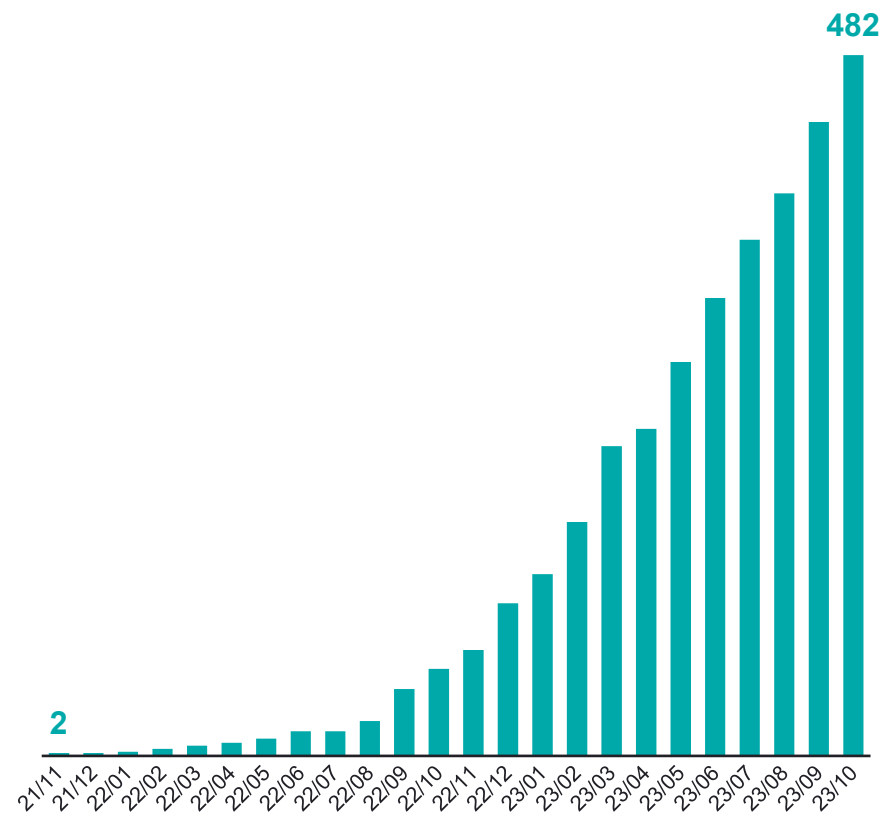
登録求職者数の月次累積数推移

単位:人



職人紹介の登録会員数

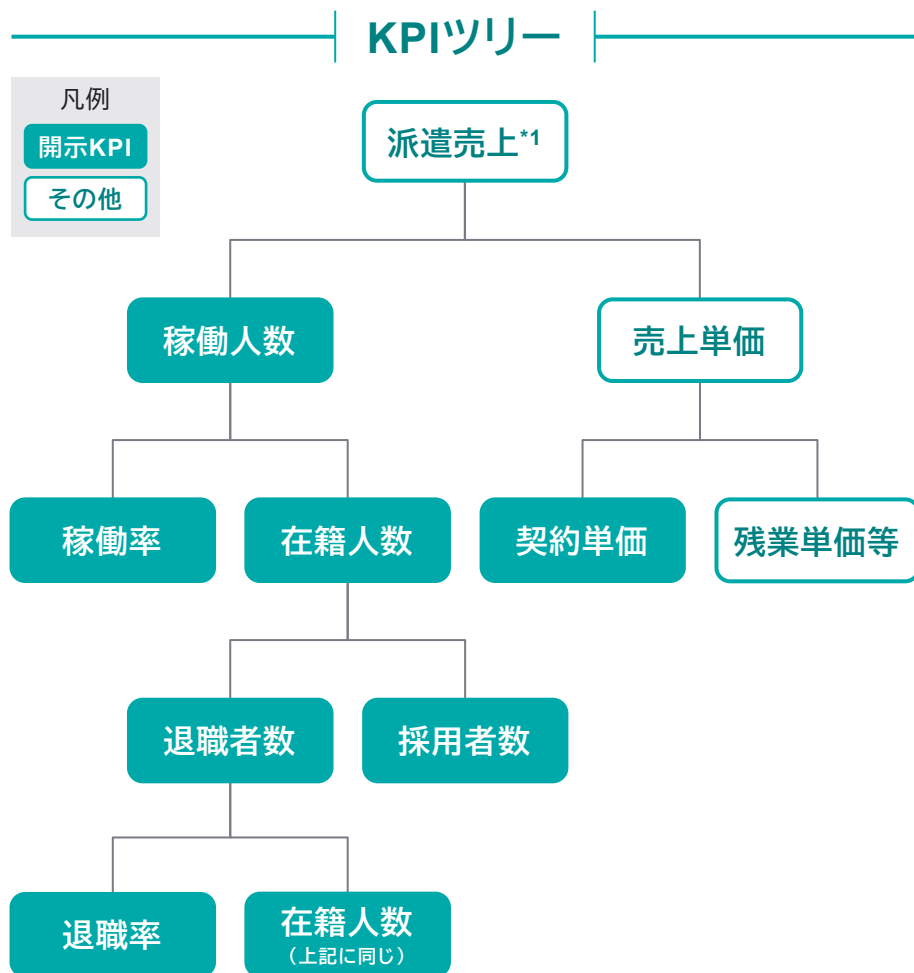
単位:会員数(企業数)



Appendix 2

その他KPI

- 当社グループでは、派遣売上に係るKPIに関して、以下に掲げる主要なものを開示することとしております。

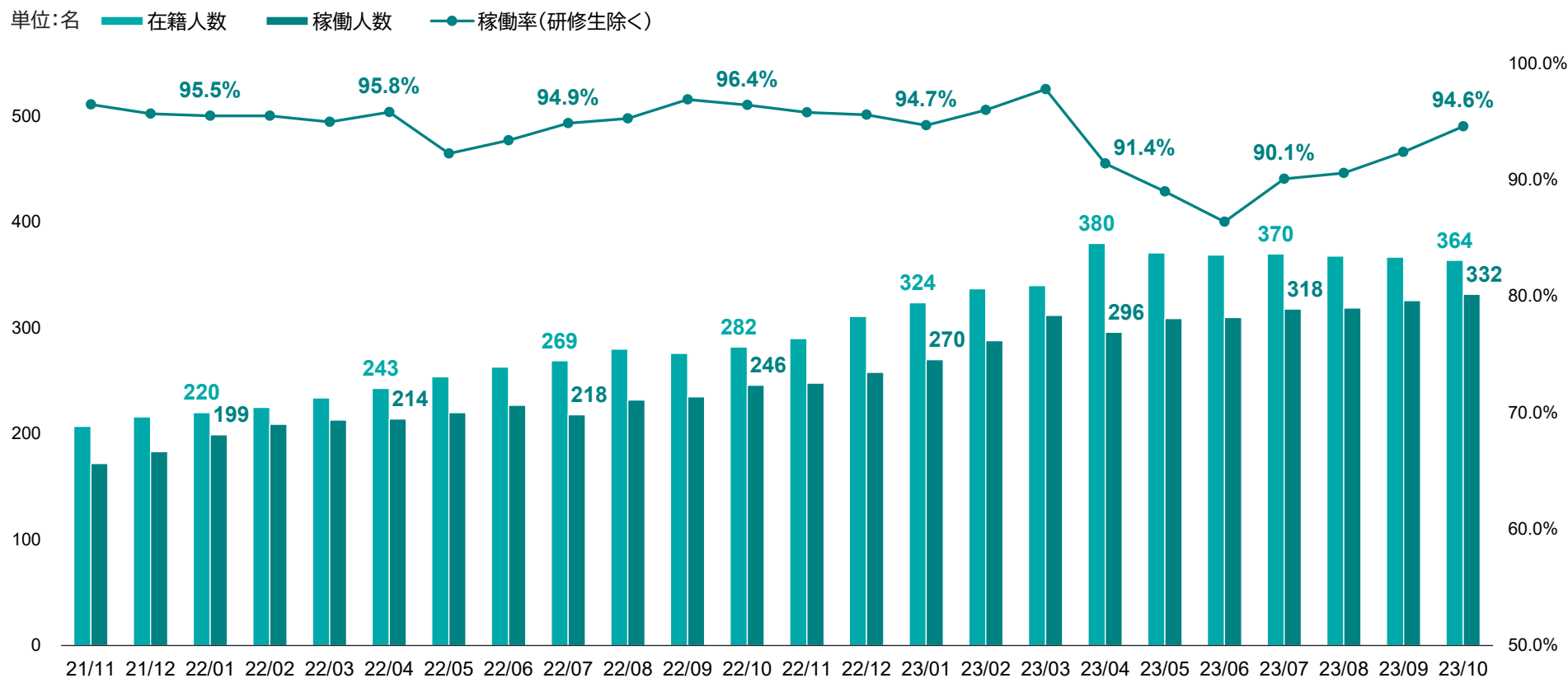


(*1) ATJCIにおいては、SES契約に基づく売上を含む

KPI定義	
稼働人数	対象月中に1日以上稼働していた技術者数
在籍人数	対象月中に1日以上在籍していた技術者数 (月初在籍社員数+対象月採用者数)
稼働率	在籍人数のうち、1日以上稼働した人員の割合
採用者数	対象期間中に入社した人員数
退職者数	対象期間中に退職した人員数
退職率	過去12ヶ月間の退職者数 / (12ヶ月前の月末在籍人数 + 過去12ヶ月間の採用者数)
売上単価	稼働人数一人当たりの売上金額
契約単価	全派遣従業員の各契約単価(残業代は除く)の 平均値
残業単価等	①時間外料金等加算額 及び ②不稼働減額の合計の稼働人数一人当たりの金額

- 第4四半期は採用抑制に伴い在籍人数は減少したものの、稼働率の改善に注力し、稼働人数は前四半期比14名増加
- 通期では稼働人数は前期比86名(+35.0%)と大幅増加

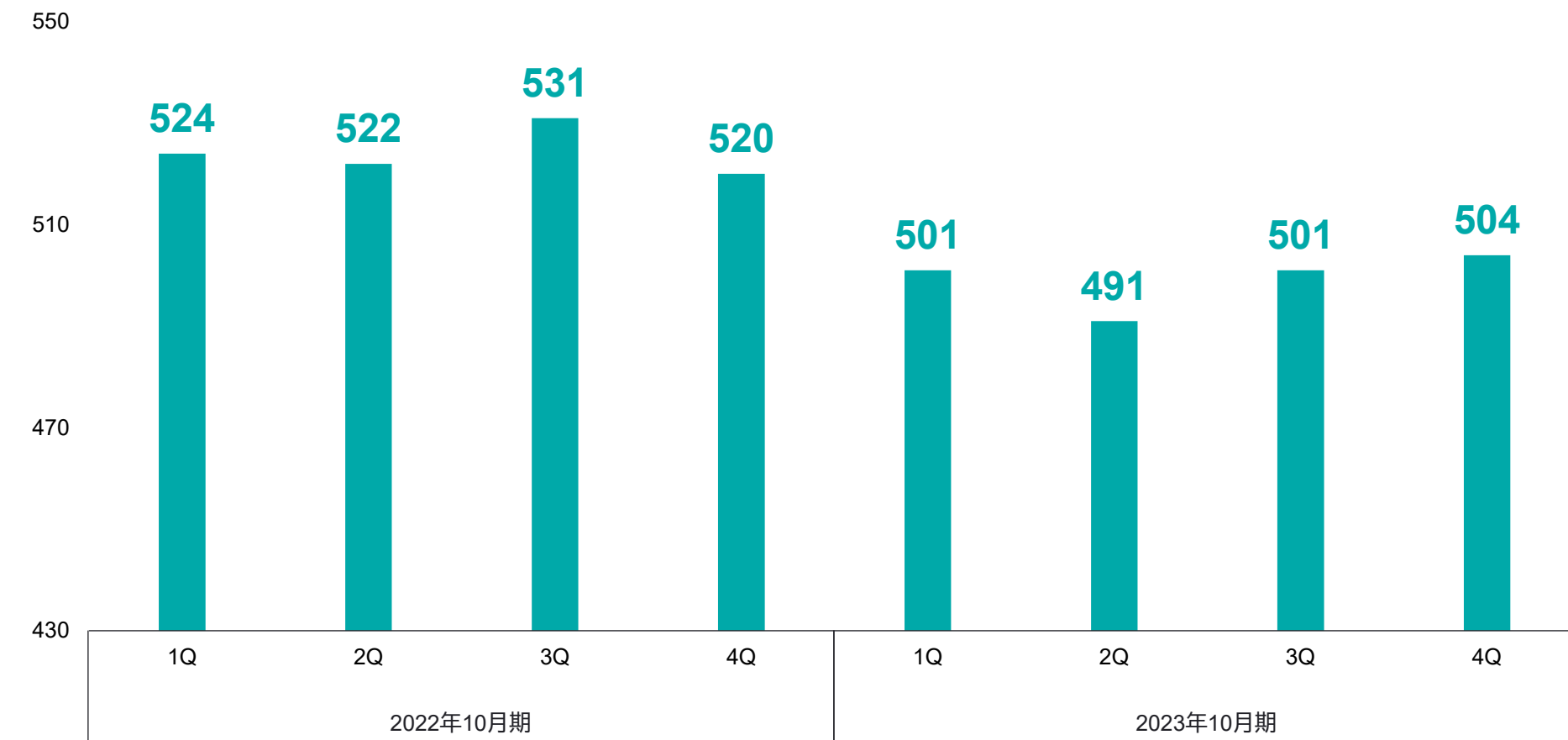
在籍人数・稼働人数・稼働率の推移



- 未経験者採用を開始して以降、未経験者の割合が増加し契約単価は減少傾向だったが、契約単価は下げ止まった

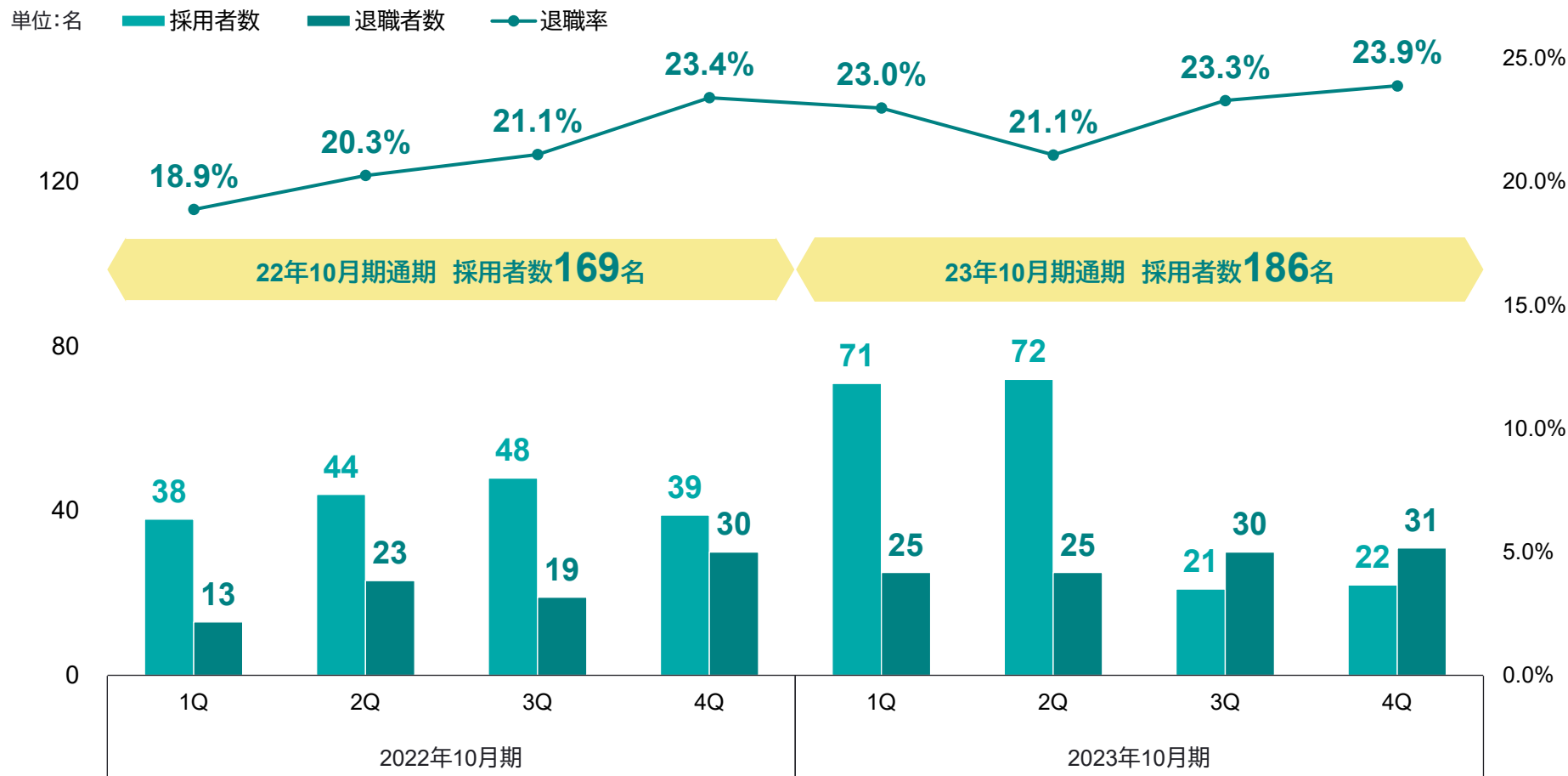
契約単価の推移

単位:千円



- 上期は採用抑制により、上期の退職者数は採用者数を上回った
- 通期では、前期を上回る186名の採用を達成

四半期別推移



本資料は、関連情報の開示のみを目的として株式会社ナレルグループ(以下「当社」といいます。)が作成したものであり、米国、日本国又はそれ以外の一切の法域における有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。

本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何ら保証するものではありません。

将来の業績に関して本資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

