

2026年10月期 第2四半期

決算説明資料

"Change and Growth 2030"

株式会社ナレルグループ 東証グロース市場 証券コード | 9163

目次

01 FY2026 2Q総括

02 主要KPI

03 成長施策の進捗

04 Appendix

Chapter 01

FY2026 2Q総括

2Q連結業績ハイライト

- 建設ソリューション事業を中心に在籍人数・稼働人数の増加および契約単価の上昇に加えて、付加価値領域（建設DX人材派遣・BPO等）の拡大も寄与し、増収を達成。営業力・採用力強化および成長領域への先行投資により減益となるも、利益は計画を上回って推移

売上収益

12,669百万円

前年同期比

+7.4%

計画比

△6.4%

営業利益

1,354百万円

前年同期比

△11.8%

計画比

+24.3%

税引前四半期利益

1,318百万円

前年同期比

△12.2%

計画比

+24.4%

親会社の所有者に帰属する四半期利益

930百万円

前年同期比

△14.5%

計画比

+16.3%

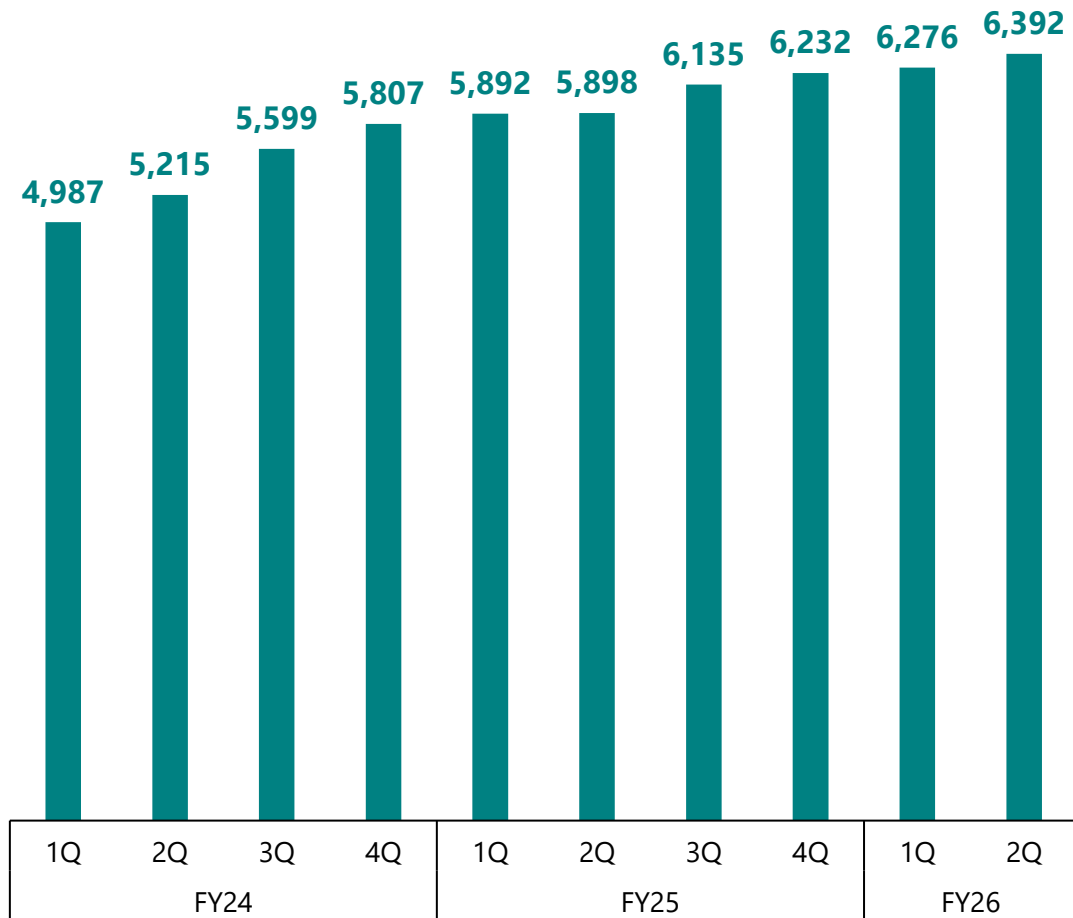
2Q連結業績ハイライト

	2025年10月期 2Q実績		2026年10月期 2Q実績		前年2Q比	通期業績予想	
	実績	構成比	実績	構成比	% (増減額)	公表数値	進捗率
(単位：百万円)							
売上収益	11,790	100.0%	12,669	100.0%	+7.4% (+878)	29,250	43.3%
売上総利益	3,173	26.9%	3,206	25.3%	+1.0% (+33)	7,400	43.3%
営業利益	1,535	13.0%	1,354	10.7%	△11.8% (△180)	3,010	45.0%
税引前四半期利益	1,501	12.7%	1,318	10.4%	△12.2% (△182)	2,940	44.8%
親会社の所有者に帰属 する四半期利益	1,087	9.2%	930	7.3%	△14.5% (△157)	2,090	44.5%

四半期連結業績推移

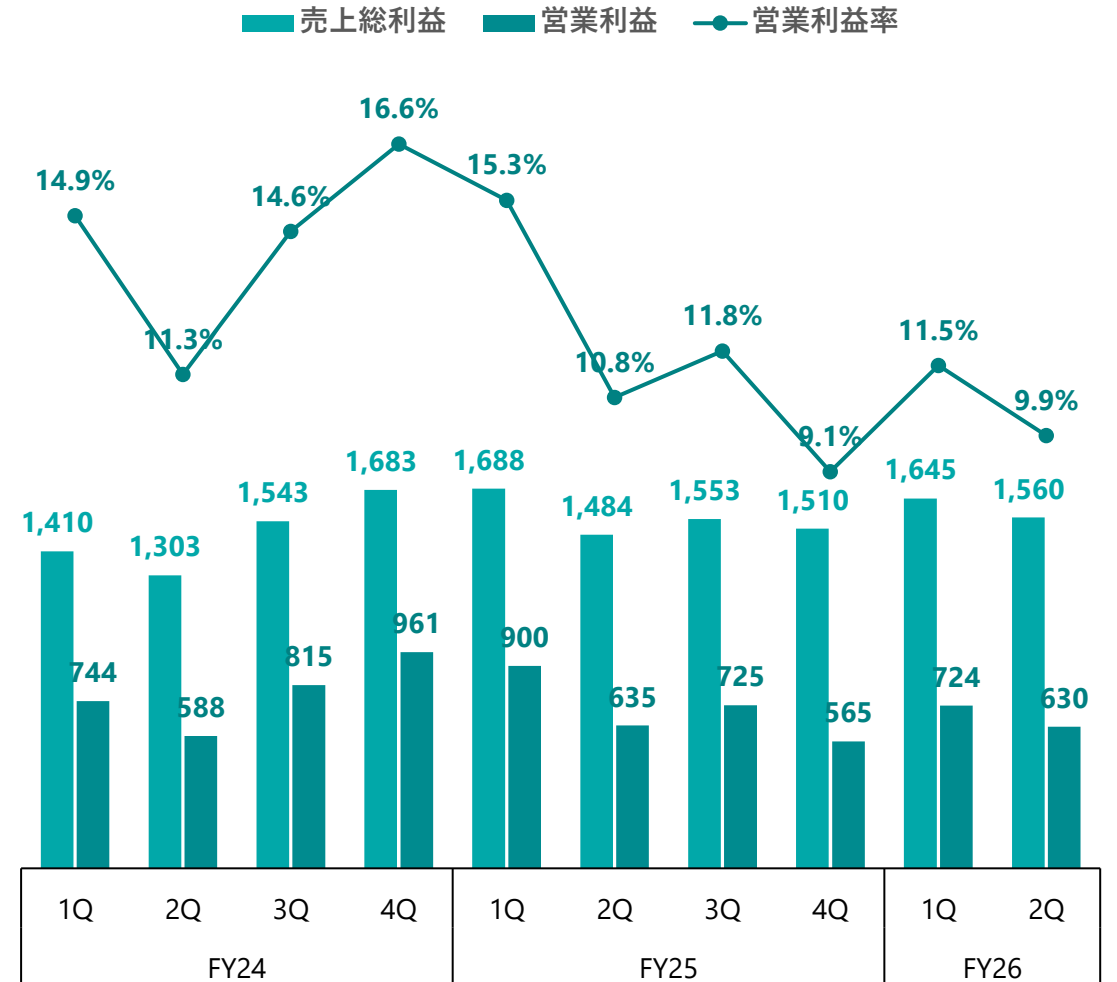
売上高

(単位：百万円)



売上総利益・営業利益・営業利益率

(単位：百万円)



セグメント別業績推移

建設ソリューション事業

中計戦略 稼働率の最適化とDX付加価値による単価向上

売上収益	営業利益	セグメント利益率	在籍人数
11,405百万円	1,040百万円	9.1%	3,840名
前年同期比 8.1%	前年同期比 △15.9%	前年同期比 △2.6pt	前年同期比 +346名

※ ワールドコーポレーションのみ

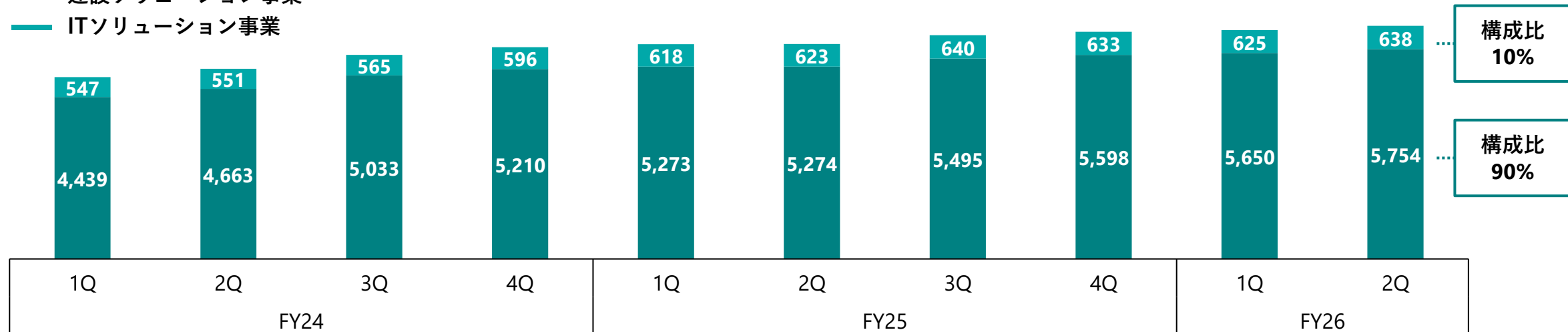
ITソリューション事業

中計戦略 グループシナジー創出と高収益化

売上収益	営業利益	セグメント利益率	在籍人数
1,263百万円	101百万円	8.0%	407名
前年同期比 1.7%	前年同期比 25.9%	前年同期比 1.5pt	前年同期比 △5名

セグメント別業績推移（四半期）

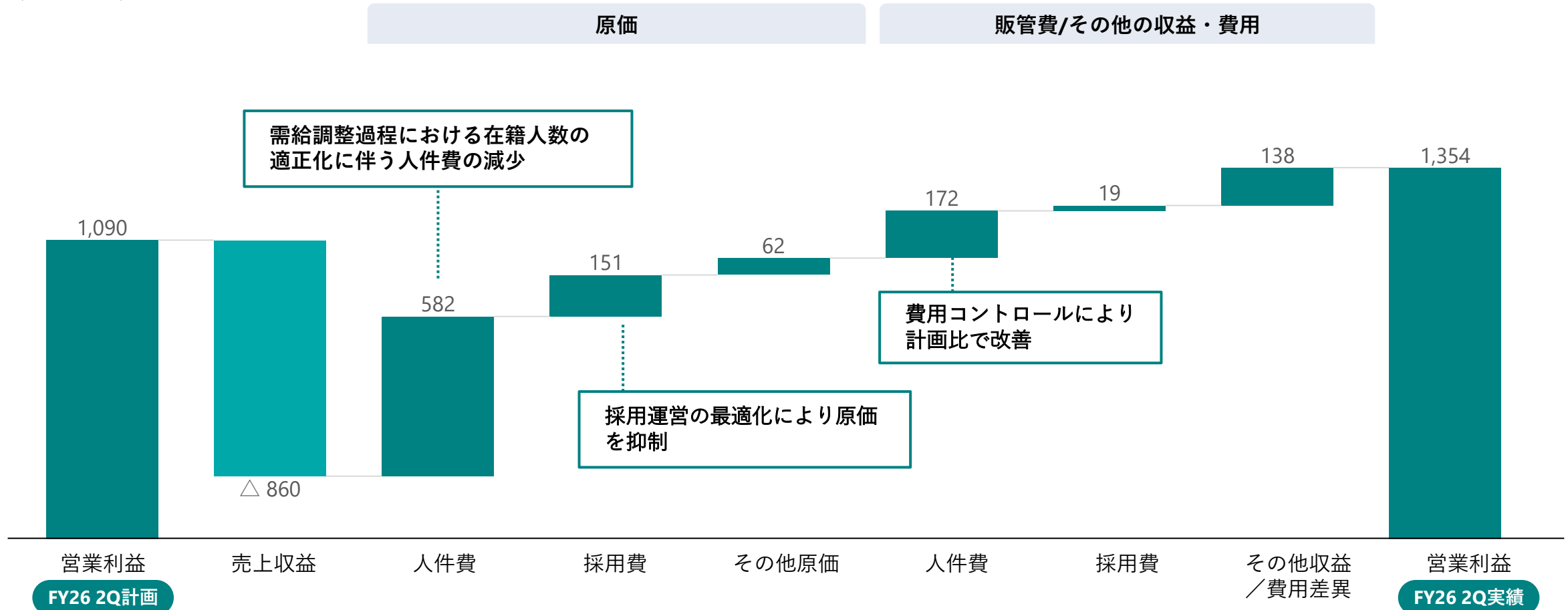
— 建設ソリューション事業
— ITソリューション事業



営業利益増減分析（対当期2Q計画比）

- 売上は計画を下回ったものの、需給調整の進捗に応じた採用運営および費用コントロールにより、営業利益は計画を上回って着地

（単位：百万円）



財政状態サマリー

- 利益の積み上げにより純資産は着実に増加。自己資本比率は前期末から改善し、中期経営計画の推進に必要な投資余力を確保

BSサマリー（2026年4月末）

総資産	24,366百万円	前期末 24,562百万円
純資産	14,892百万円	前期末比 +414百万円
自己資本比率	61.1%	前期末 58.9%→+2.2pt
現金及び現金同等物	4,886百万円	前期末比 +63百万円

財政状態のポイント

- 利益計上により純資産が着実に増加
中間利益930百万円の積み上げにより、親会社所有者帰属持分は前期末14,478百万円から14,892百万円へ増加。資本基盤の継続的な強化を実現
- 財務基盤は引き続き健全
自己資本比率は61.1%まで上昇。外部環境の変動に対する耐性を維持
- 中計推進に必要な投資余力を確保
中期経営計画「Change and Growth 2030」推進に向けた採用投資・建設DX領域への戦略投資・M&Aを含む成長投資に対応可能な財務余力を維持

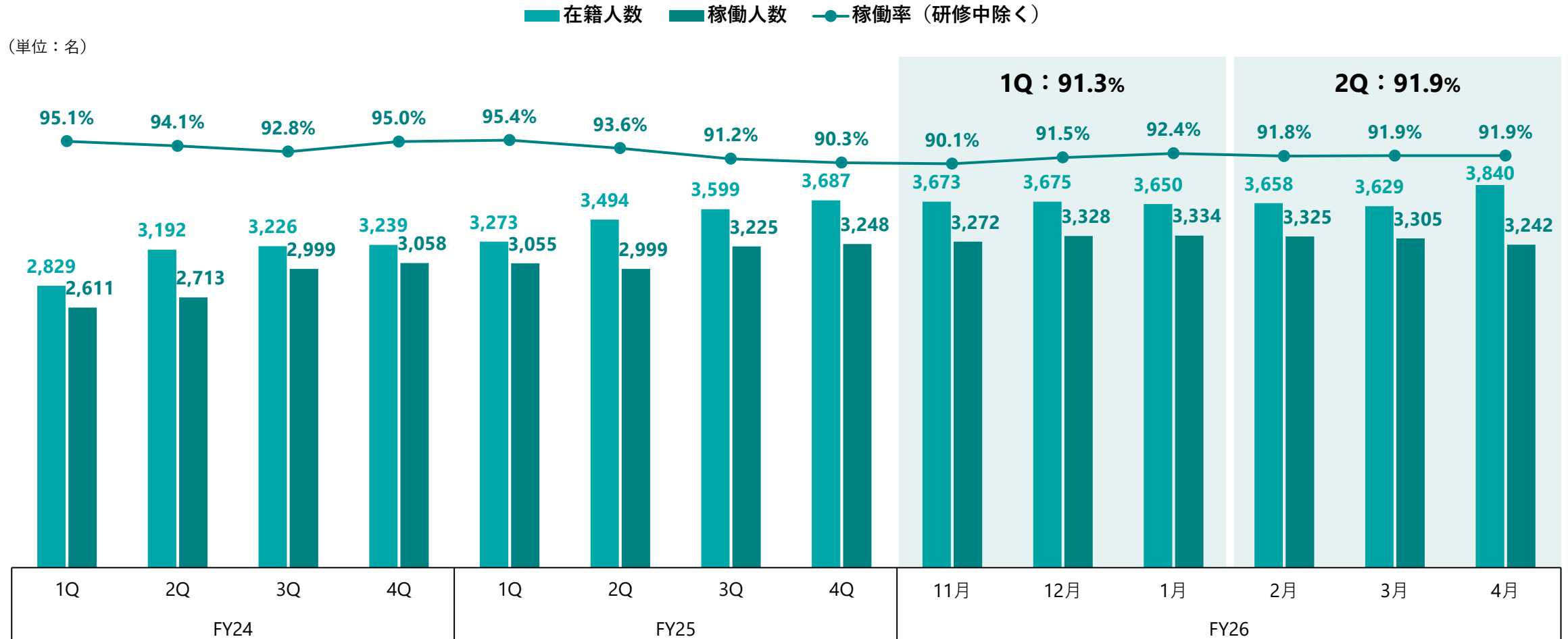
* 純資産は親会社の所有者に帰属する持分 * 自己資本比率は親会社所有者帰属持分比率

Chapter 02

主要KPI

主要KPI：在籍人数・稼働人数・稼働率 – 建設ソリューション（ワールドコーポレーション）

- 稼働率は月次で変動要因があるものの、営業体制強化や配置最適化、需給バランスを踏まえた採用運営等により、改善に向けた動きが見られる

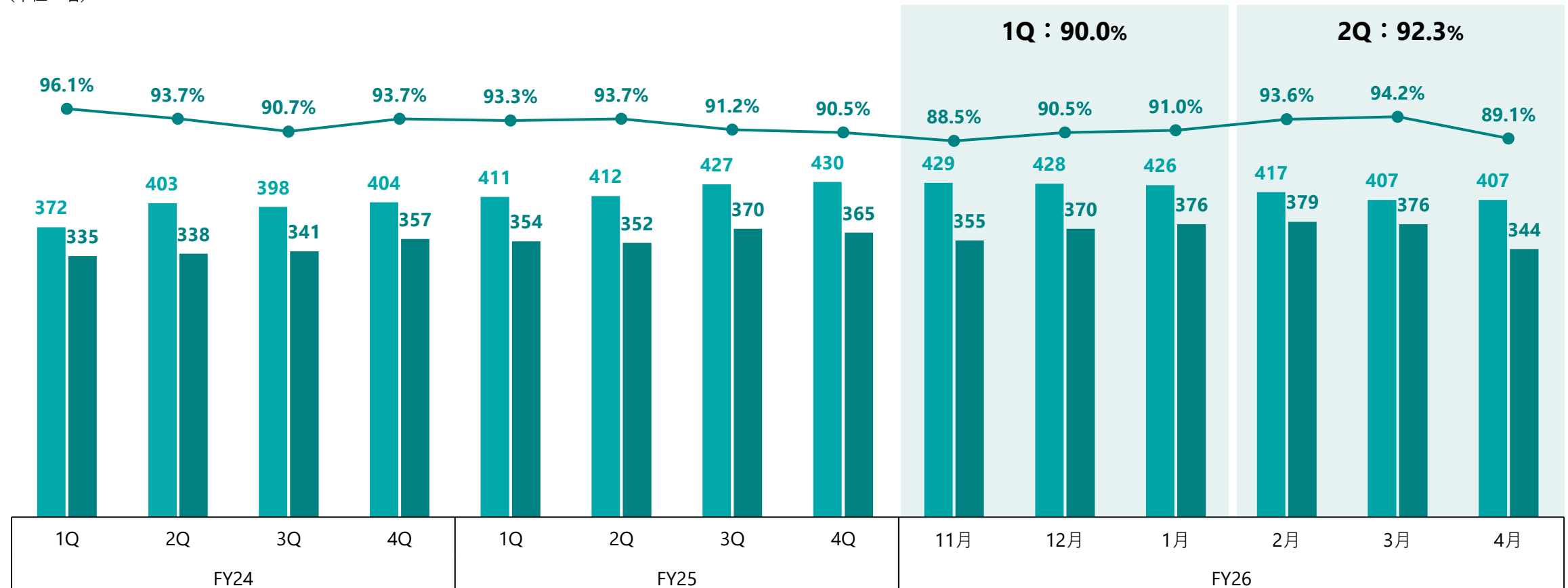


主要KPI：在籍人数・稼働人数・稼働率 - ITソリューション (ATJC)

- ITエンジニア派遣に加え、業務改善・DX推進を支援するIT業務支援領域を強化。属人化業務や煩雑なデータ処理の効率化ニーズを取り込み、顧客基盤の拡大を進める

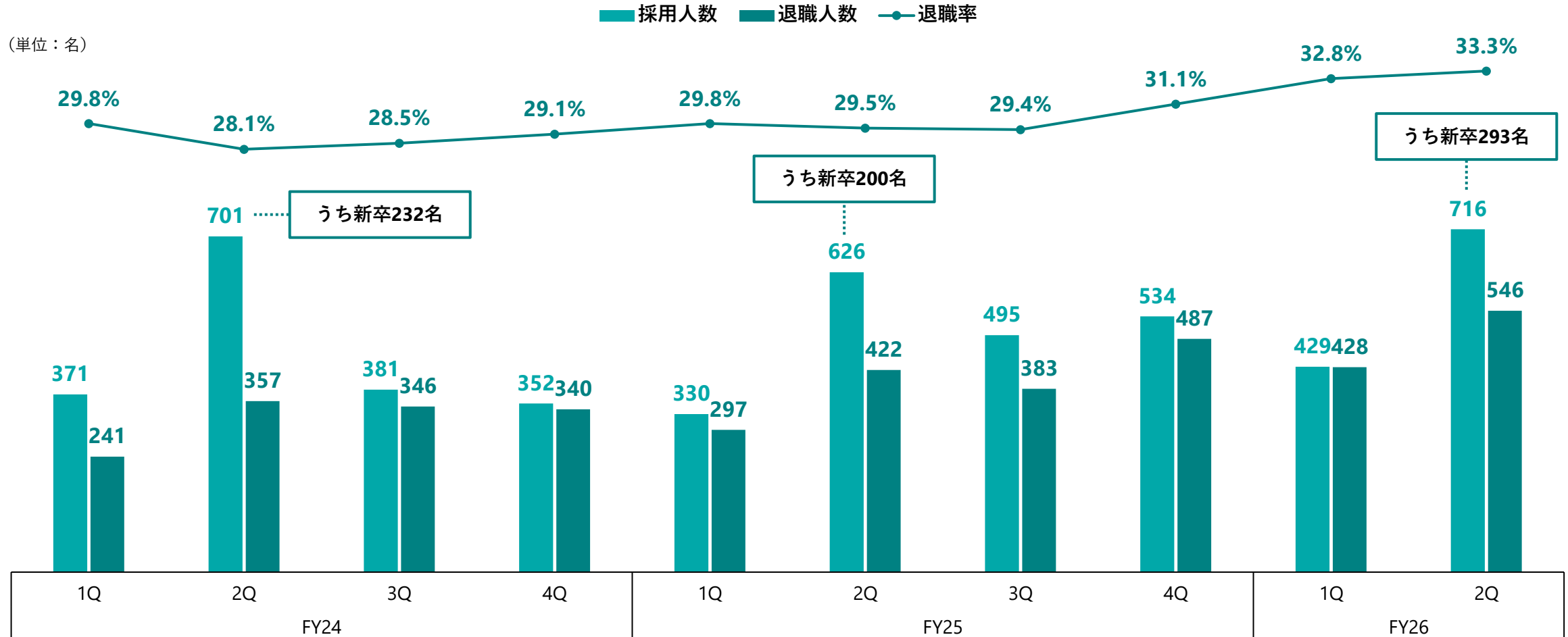
■ 在籍人数 ■ 稼働人数 ● 稼働率（研修中除く）

(単位：名)



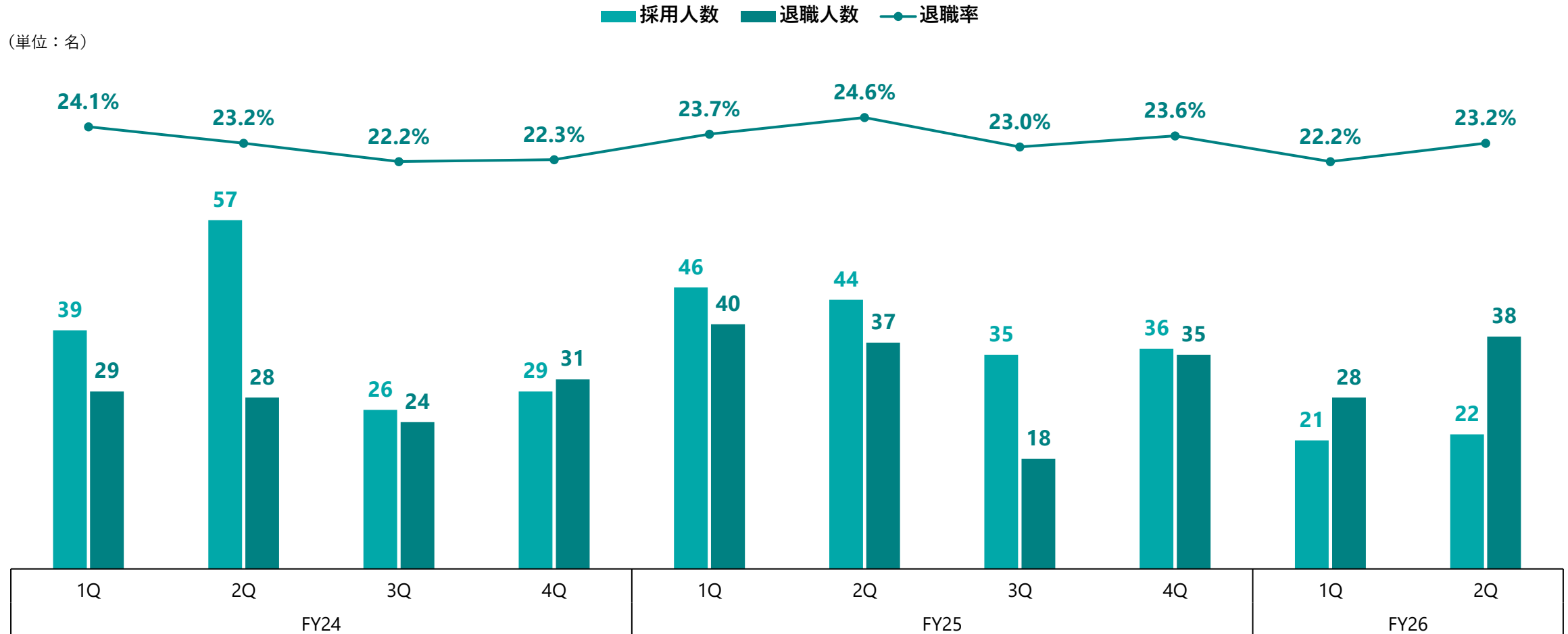
主要KPI：採用人数・退職人数・退職率 – 建設ソリューション（ワールドコーポレーション）

■ コア事業の競争力向上に向け採用を強化する一方、人材定着の重要性が高まる中、資格取得支援やエンゲージメント向上施策等を推進



主要KPI：採用人数・退職人数・退職率 - ITソリューション (ATJC)

■ IT業務支援領域への拡張に向けた体制整備を推進。採用は一時的に弱含んだものの、人材定着に向けた各種施策を継続



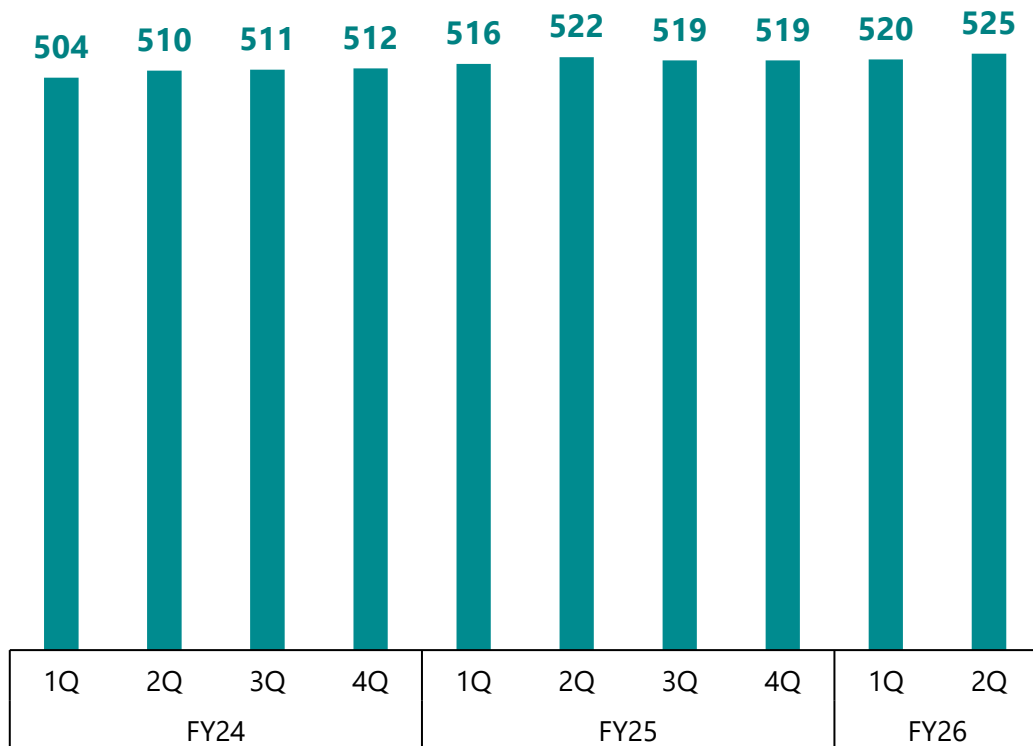
主要KPI：契約単価

- 技術者のスキル向上や顧客ニーズに応じた人材提案を通じて、両事業ともに契約単価は上昇基調で推移

■ 建設ソリューション（ワールドコーポレーション）

（単位：千円）

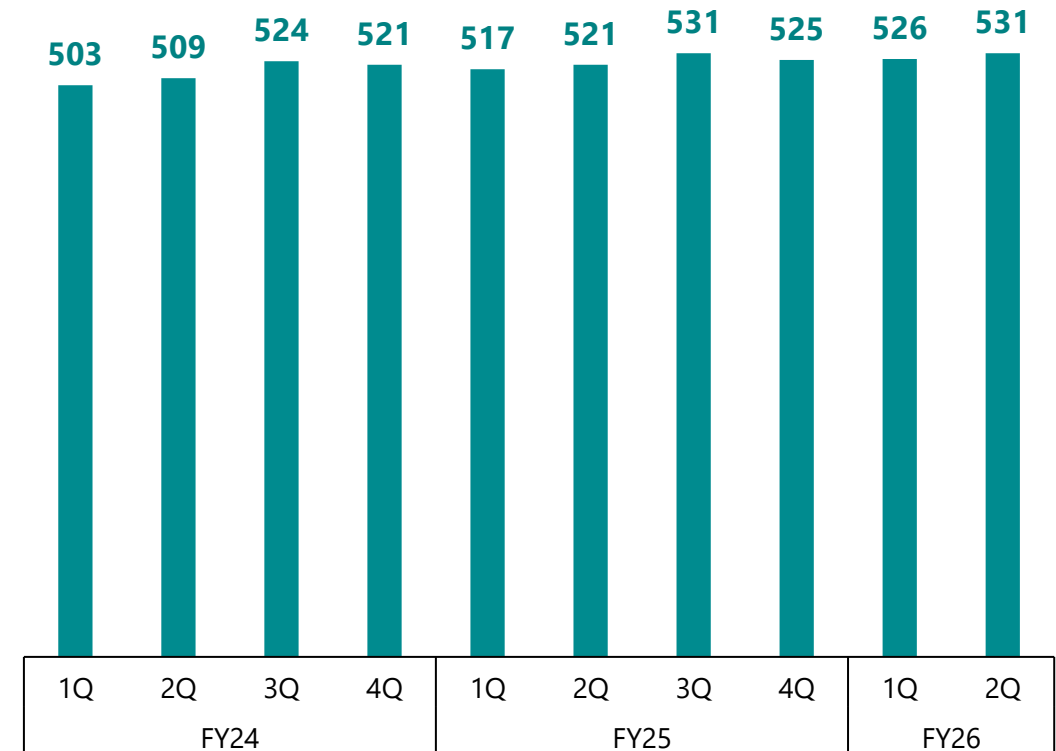
■ 契約単価



■ ITソリューション（ATJC）

（単位：千円）

■ 契約単価



Chapter 03

成長施策の進捗

中期経営計画に基づく重点テーマ

最優先 コア事業の競争力向上

稼働率・定着率改善

期待効果 コア事業の利益強化

成長 建設DX事業の収益化

実装型建設DXモデルの推進

期待効果 単価上昇・高付加価値化

拡大 職人紹介事業の拡大

職人紹介モデルの拡大

期待効果 新たな収益源の確立

基盤 生産性の向上

BPR・システム刷新

期待効果 生産性向上・コスト最適化

2Q重点施策の実行進捗サマリー

- 2Qは、コア事業・成長戦略・経営基盤の3軸が同時に前進した四半期。1Qの「着手」から2Qの「進捗・実装」へ、各テーマでフェーズが一段進む

テーマ	FY2026 1Q	FY2026 2Q	前進方向
稼働率 コア事業の収益基盤	改善兆候 改善に向けた兆候を確認	改善に向けた進捗 需要回復・営業強化により改善に向けた動きが継続	改善兆候→改善基調
建設DX 成長戦略-実装型DXモデル	業務提携の開始 SkymatiX社・Arent社との戦略的提携を発表	実装フェーズへの進展 現場浸透・知見循環フェーズへ／付加価値領域の売上拡大	提携→実装・収益化
職人紹介 成長戦略-独占ポジション	基盤整備 職人スカウト等の新規サービス基盤を構築	外部連携の強化 地域金融機関との業務提携／大手損保との連携で採用×定着	現場発→全社推進
生産性向上 中計基盤-売上×販管費の非連動化	AI Boost プロジェクト完遂 全社横断・半年間／参加者全員が自部署課題のAIツール構築	全体推進体制へ移行 BPRを起点としたコーポレートDX推進部を新設（6月）／基幹システム刷新へ（7月）	基盤→面的拡大

稼働率向上への取り組み*

- 営業体制強化や配置最適化に加え、現場定着施策の強化を進めた結果、稼働率は改善方向で推移。下期に向けてさらなる改善を目指す

稼働率

2025年10月期 実績

92.6%

(参考：4Q 90.3%)

1Q

91.3%

2Q

91.9%

2026年10月期 計画

93.8%

営業体制の量的・質的強化

■ 営業生産性の向上

外部活用により、インサイドセールスを確立し、営業人員の顧客提案時間を創出。成約に向けた生産性を向上。

■ 営業プロセスの標準化による再現性の追求

営業行動量と、契約に至るまでの各営業プロセスにおける遷移率のKPI管理を強化することで、契約件数の増加と、打ち手の明確化を図る。

現場理解、マインドセットの強化による現場定着推進

■ 面接官トレーニング強化

面接官トレーニングにより、現場業務理解を深化させ、面接時の説明と配属時の業務ギャップを最小化し、現場定着を推進。

■ マインド研修の導入

新人研修にマインド研修を導入し、仕事のやりがいや、仕事への前向きな取り組み姿勢をマインドセットすることで、現場定着を推進。

* 建設ソリューション（ワールドコーポレーション）

定着率向上への取り組み*

- 人材定着は引き続き重要課題と認識しており、資格取得支援やメンター制度の拡充など各種施策を継続的に推進
- 足元では施策の浸透を進める段階にあり、今後の定着率向上に向けた取り組みを一層強化

退職率

2025年10月期 実績

31.1%



1Q

32.8%



2Q

33.3%

2026年10月期 計画

27.9%

資格取得の推進

■ 資格取得支援策の拡大

- 独自の対策講座×業界最高水準（※当社調べ）の資格手当で、未経験からの人材育成を加速
- 試験対策講座の範囲を建築領域に加えて電気・土木・管工事などへ拡大するとともに、全国の技術者が参加可能に
- 資格取得者を拡大することで、当社への定着を推進

令和7年度後期施工管理技術検定において、**151名**が合格
在籍人数に占める資格保有者は、**約13%**（516名）に

メンター・メンティー制度（技術者同士のフォロー）の拡充

■ 技術者によるメンター増員

- 現場業務に対する理解が深い技術者が、経験の浅い技術者をフォローする仕組みとして、メンター/メンティー制度を拡充
- 営業、フォロー担当部門に加えて、業務上の悩みを実体験を持って理解できる社員がフォローすることで、安心して長期に渡り就業できる環境を構築

* 建設ソリューション（ワールドコーポレーション）

定着施策（エンゲージメント強化）

- 技術者の帰属意識・組織への接続を強化する複数施策を本格展開。社員主体の活動と経営からの情報発信の両輪で、現場定着を支える組織基盤を構築

テーマ別交流会



■ 目的・課題解決

技術部社員同士および会社との接点を創出。帰属意識を高め、孤立を防ぐ

■ 施策進捗

- 2026年1月より毎月開催。第5回まで開催済
- 回を重ねるごとに参加者が増加。現在は外部会場を借りて開催

社内サークルの設立



■ 目的・課題解決

組織や職種の壁を越えたコミュニティ形成。社員主体の活動によるエンゲージメント向上

■ 施策進捗

- 社内公認の**11サークル**が発足済
- **450名超**の技術部社員が参加

ワールド通信（社内動画配信）



■ 目的・課題解決

経営と現場の情報ギャップの解消によるエンゲージメント向上

■ 施策進捗

- 2026年2月に第一弾を配信。代表取締役 柴田をはじめ経営陣が出演し、経営情報を直接共有
- 中期経営計画・PR・定着施策・営業統括本部などをテーマに継続配信

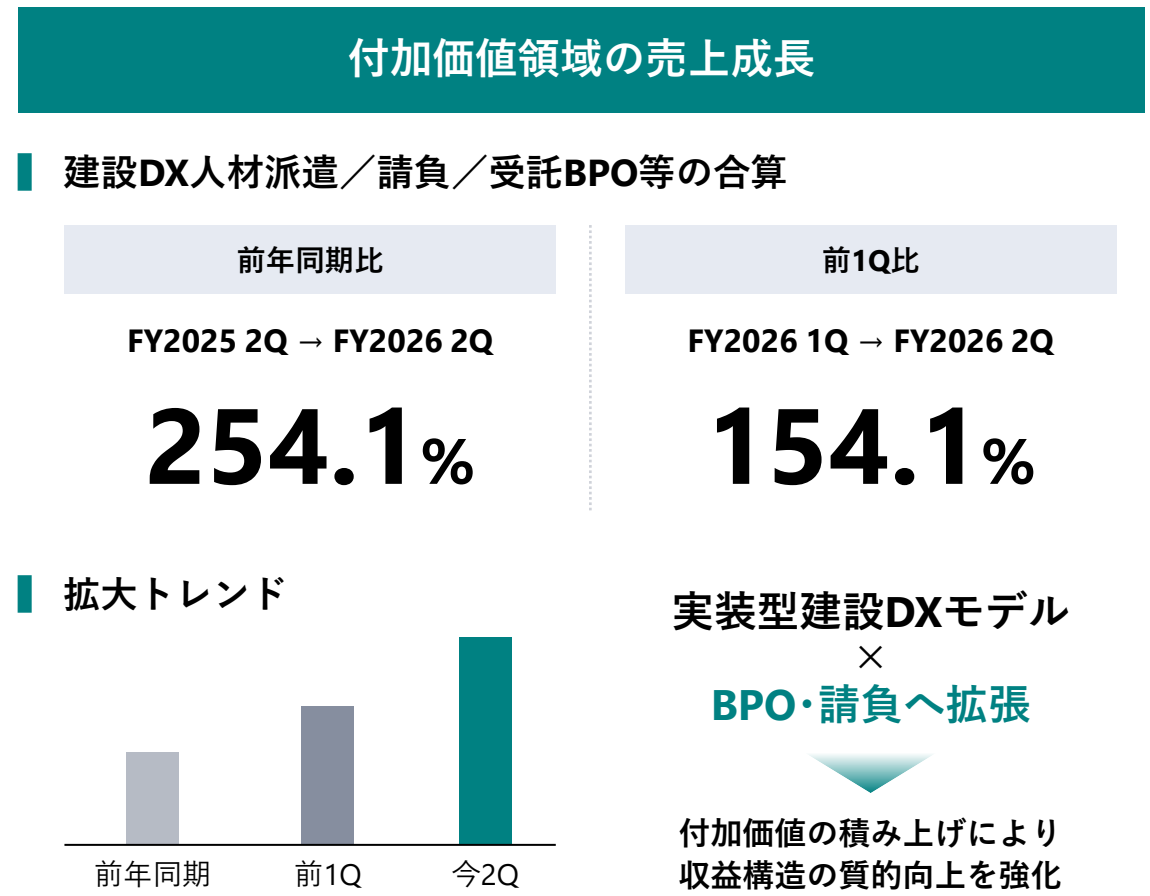
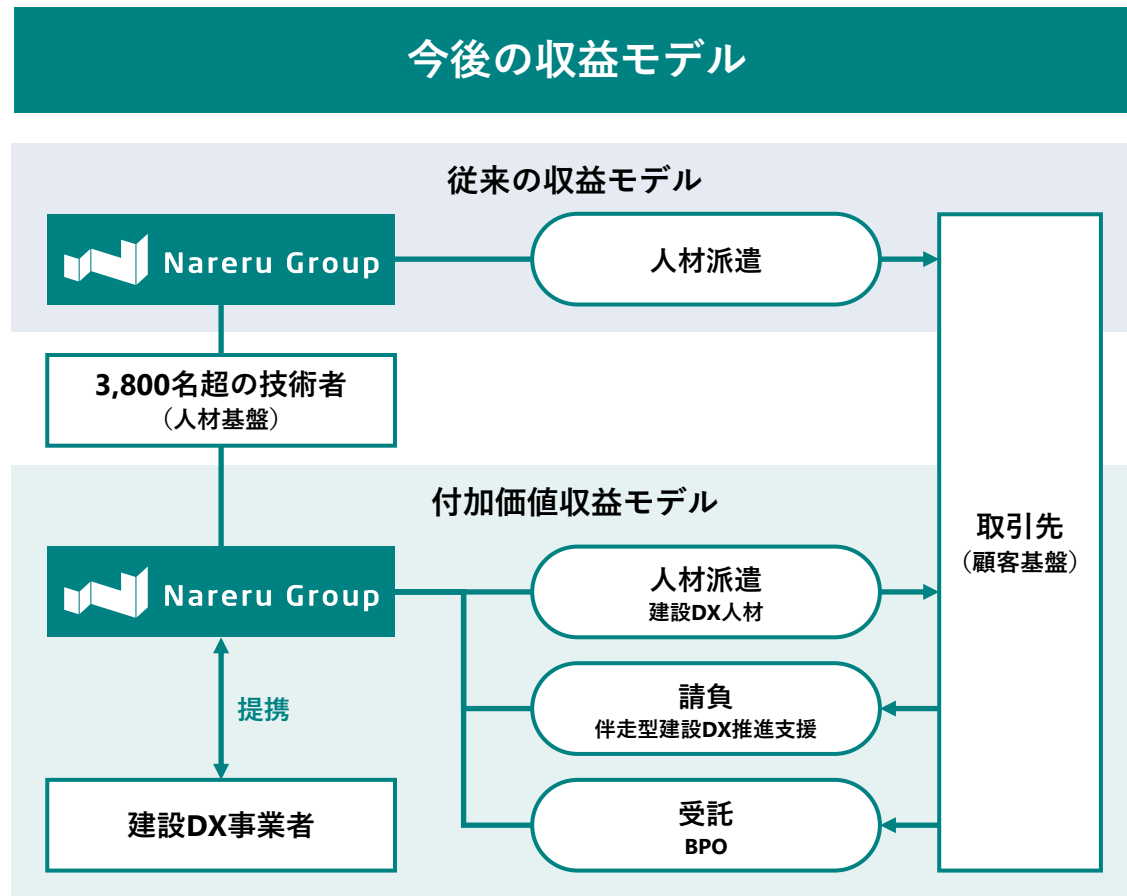
実装型建設DXモデルの推進

- 人材基盤を起点に、SkymatiX社・Arent社との戦略的業務提携を通じ、派遣モデルを超える"実装型建設DXモデル"を構築。現場浸透と知見循環により、プロダクト改善と現場価値の創出を両立
- 建設DX領域は"プロダクト単独"から"人材×プロダクト×実装"の時代へ。当社グループは人材基盤を起点に、複数社との連携でこの領域のハブを目指す



付加価値収益モデルの拡張

- 人材基盤を起点に、建設DX事業者との戦略的提携を通じたDX支援およびBPOへと収益領域を順調に拡張。付加価値の積み上げにより、収益構造の質的向上と中長期的な企業価値向上を目指す
- 付加価値領域（建設DX人材派遣、請負、BPO）の売上高は、前年同期比、前1Q比でいずれも順調に拡大



職人紹介事業の拡大 -独自の事業基盤を活かした建設人材プラットフォームの構築-

- 当社グループの顧客基盤・人材基盤を活用し、職人含む建設人材のデータベースおよびマッチングプラットフォームの構築を推進
- 外部パートナーとの連携を通じて販路拡大とサービス高度化を進め、建設業界における人材プラットフォームの具体化を推進

参入障壁

全国でわずか3団体のみに許された職人紹介が可能となる「建設業務有料職業紹介事業」の許可を保有

※当社グループ会社の全国建設人材協会（全建）が保有



競争優位性 (Moat)

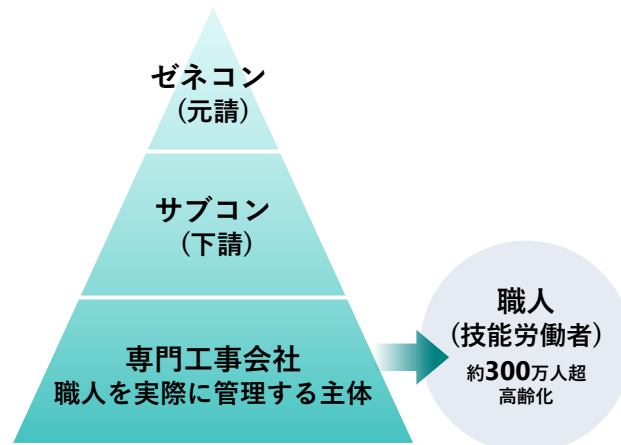
全国建設人材協会を通じた独占的な紹介

全建の会員企業数 約**2,000社**

※今後の伸びしろは大きい

巨大な未開拓市場

業界ピラミッドにおける最大のボリュームゾーンである専門工事会社がターゲット



構造的な課題

最も人手不足が深刻かつ、紹介サービスが未普及

追い風 (規制緩和)

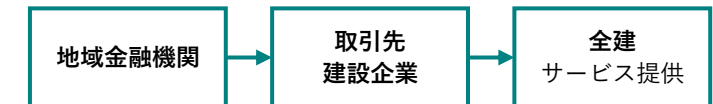
2024年問題・政府方針による人材流動化の機運

外部連携の加速

販路・認知の面的拡大と提供価値の拡張（採用×定着）の両軸で事業基盤を強化

1. 販路・認知の面的拡大

地域金融機関との業務提携



- 取引先企業へのサービス周知・コンサルティング・人材マッチング
- 地元中小・専門工事会社への面的なリーチ拡大

2. 提供価値の拡張（採用×定着）

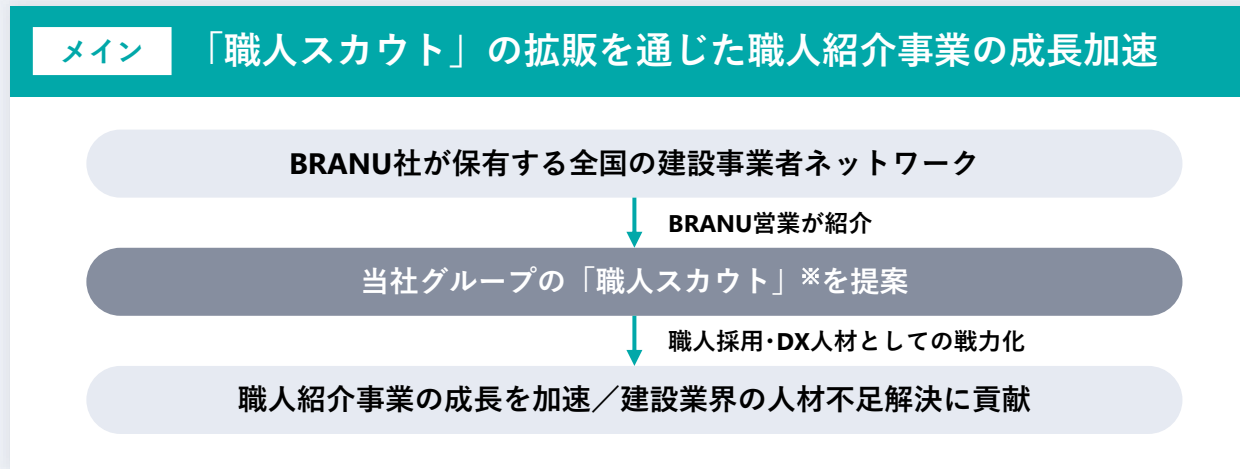
大手損保との連携



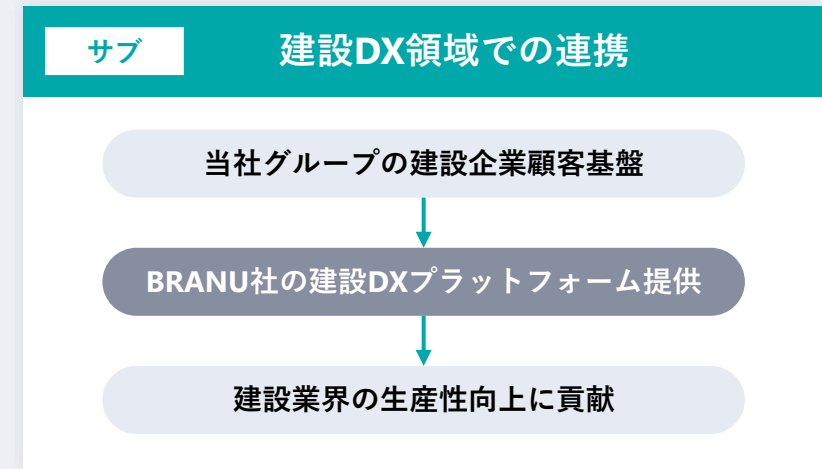
- 対象：建設業の専門工事会社（協力会社の人材確保・定着）
- 「採用」から「定着・教育」までカバーするサービスへ進化

職人紹介事業の拡大 – BRANU社との業務提携（2026年7月1日サービス開始予定）

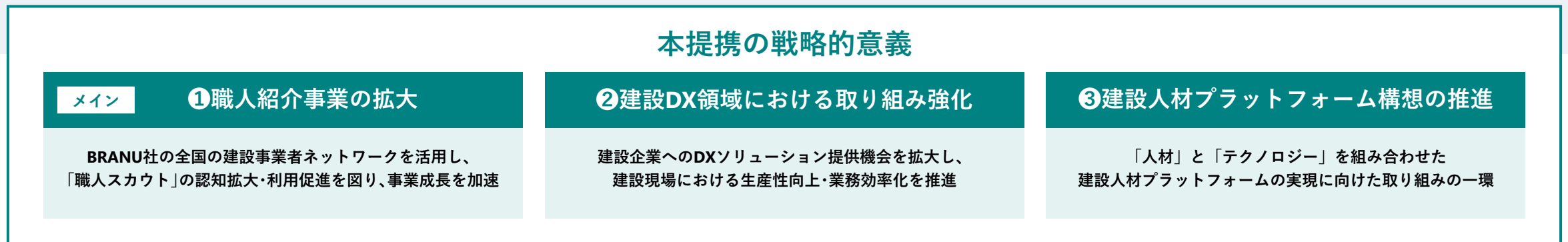
- BRANU社の建設事業者ネットワークを活用した『職人スカウト』の拡販を軸に、職人紹介事業の成長を加速
- 人材確保とDXをワンストップで支援する体制を構築し、建設人材プラットフォーム構想の具体化を推進



※ コントラフトと全国建設人材協会が運営する建設業向けダイレクトリクルーティングサービス



本提携の戦略的意義



* 「職人スカウト」は当社グループ子会社(株)コントラフト および 一般社団法人全国建設人材協会が運営する職人紹介サービス * 本提携の2026年10月期連結業績への影響は軽微であるものの、中長期的には事業拡大および企業価値向上に資すると認識

生産性向上への取り組み

- 事業成長に伴う業務量増加に対し、人的運用前提から「標準化・自動化・デジタル活用」を前提とした再現性ある業務基盤への転換を推進。売上成長と販管費の非連動化を目指す

STEP 1

2025年11月～2026年4月

AI Boostプロジェクト

現場発の業務効率化とAI人材育成

POINT

- 全社横断で実施した半年間のブートキャンプ
- 参加者全員が自部署課題を解決するAIツールを構築

プロジェクト概要

- ノーコードAIを武器に、現場で課題解決・ツール開発ができる"AIブスター"を全社で育成
- 自部署課題の特定→AI顧問・コーチング1on1での伴走支援→成果物の実装・運用
- 経理・採用・営業オペレーション等の幅広い業務領域で成果物を実装し、間接業務の高度化と付加価値業務へのリソースシフトを推進

STEP 2

2026年6月1日付

コーポレートDX推進部 新設

BPRを起点とした全社横断の業務基盤転換

主な役割

- 業務プロセス改革（BPR）の企画・推進
- 業務標準化およびSaaS等活用推進
- システム連携および業務自動化推進
- AI活用による業務高度化

組織体制／設立背景

- 配下に「BPR・AX推進課」「情報システム課」を設置
- AI Boostで主体的に取り組んだメンバーを中核に推進体制を整備
- 個別業務改善→業務プロセスの見直し・標準化・自動化へ進化

STEP 3

2026年7月稼働予定

基幹システム リプレイス

コア事業の基盤刷新による事業競争力の強化

POINT

- これまで準備を進めてきた基幹システムを2026年7月にリプレイス予定

期待される効果

- コア事業のマッチング機能の進化（人材×案件の最適化精度向上）
- 各種システム・アプリとの連携を含む拡張性を担保し、生産性向上施策の展開を加速
- AI活用・自動化・データ活用を前提とした、将来の事業成長を支える基盤へ

Chapter 04

Appendix

商号	株式会社ナレルグループ
本社所在地	東京都千代田区二番町3番地5 麹町三葉ビル3階
代表者	柴田 直樹
従業員数	(連結) 4,283名 (2025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 (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 (建設業界向け人材プラットフォームの運営を目的に設立)</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> <p>2024年 9月 一般社団法人全国建設人材協会に名称変更</p> <p>2024年11月 株式会社ワールドコーポレーションのキャリア開発オフィスを移転・拡張</p>

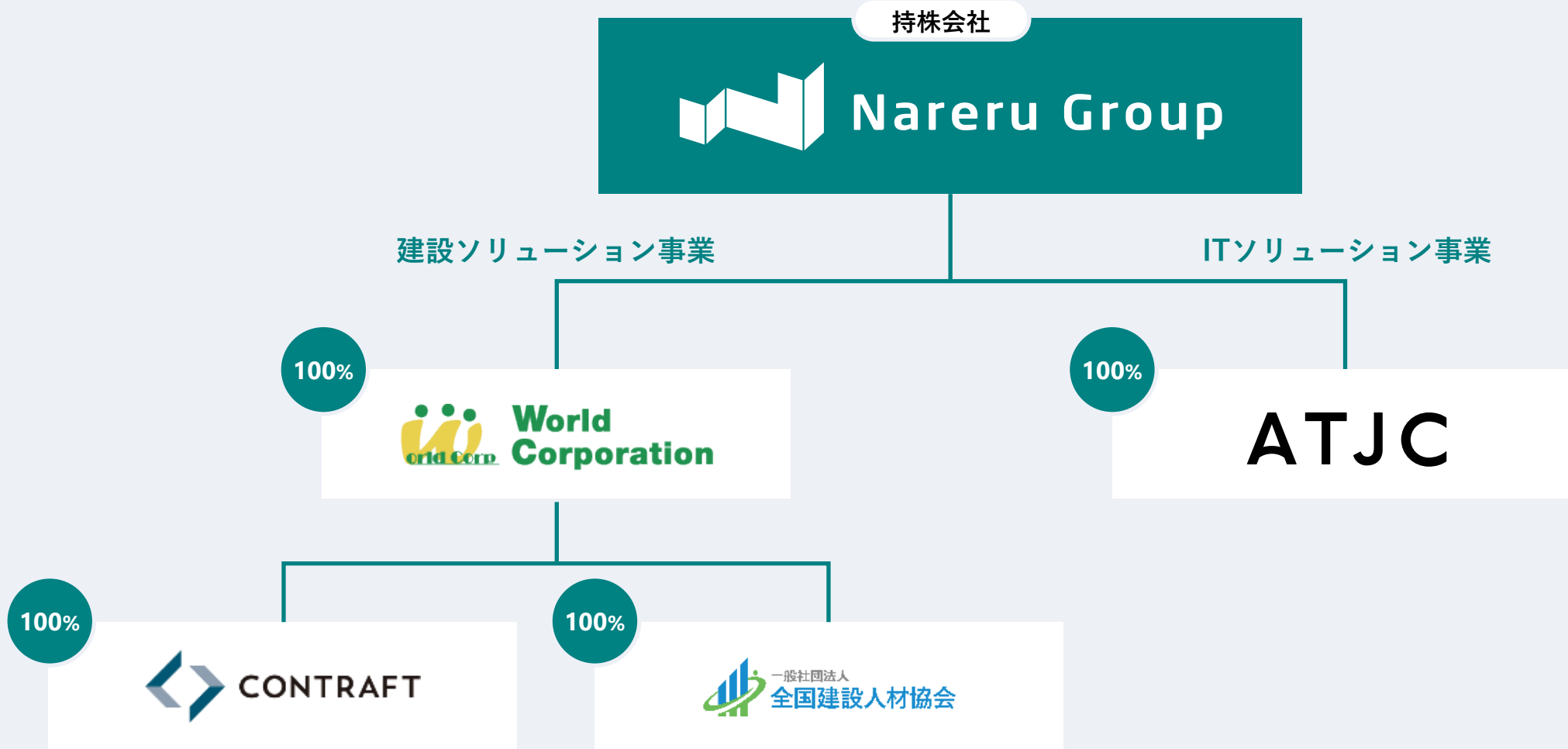
*1 建設現場の工程管理、安全管理、品質管理、原価管理を行う

*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

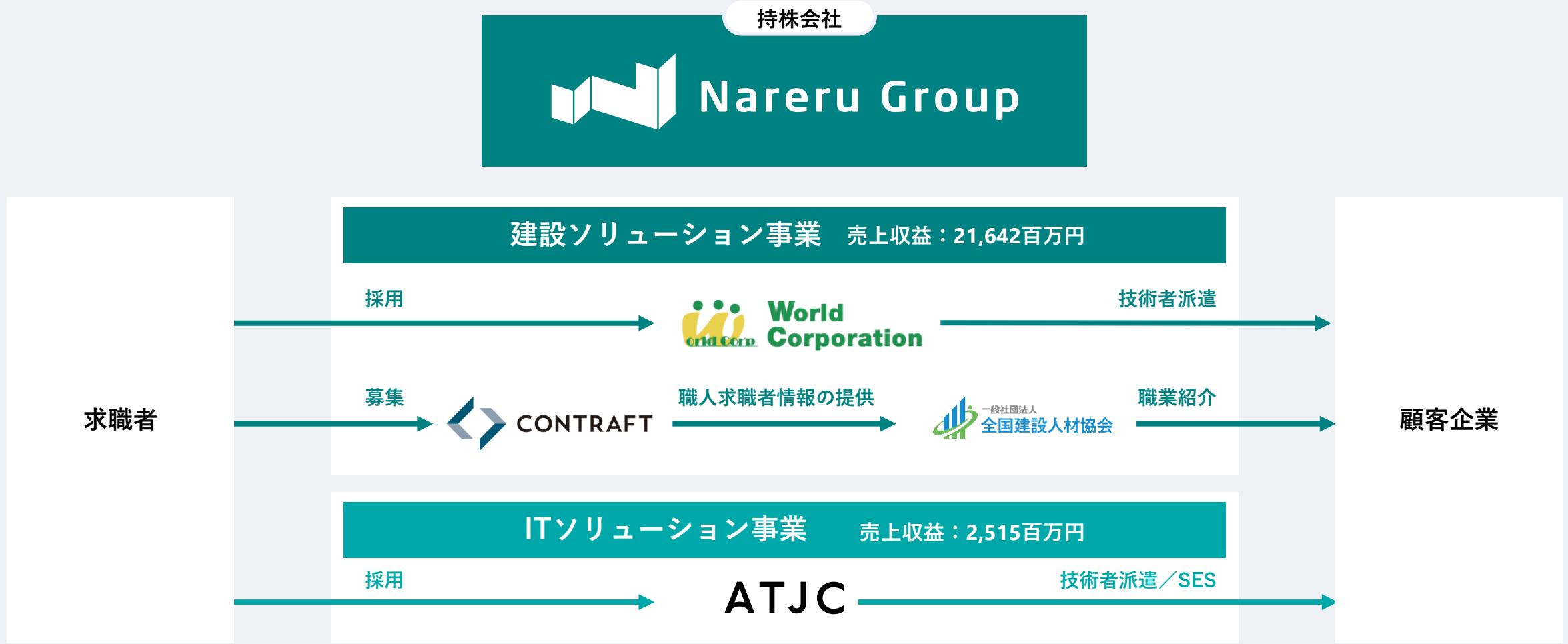
*3 システムエンジニアリングサービスの略。ソフトウェア・システムの開発・保守・運用に関する委託契約の一形態

グループ概要	 Nareru Group	2019年5月設立	・持株会社																									
	 World Corporation	2008年11月設立 技術者数：3,687名 (2025年10月末時点)	<ul style="list-style-type: none"> ・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 																									
	ATJC	2007年12月設立 技術者数：430名 (2025年10月末時点)	<ul style="list-style-type: none"> ・IT技術者派遣 ・SES*3サービスの提供 																									
	 CONTRAFIT	2021年10月設立	・建設業界向けの人材プラットフォーム運営																									
	 一般社団法人 全国建設人材協会	2013年7月設立	・職人 (求職者) の職業紹介																									
業績	売上高 (単位：百万円)	 <table border="1"> <tr> <th>期</th> <th>21/10</th> <th>22/10</th> <th>23/10</th> <th>24/10</th> <th>25/10</th> </tr> <tr> <td>売上高</td> <td>12,125</td> <td>14,540</td> <td>17,994</td> <td>21,608</td> <td>24,158</td> </tr> </table>	期	21/10	22/10	23/10	24/10	25/10	売上高	12,125	14,540	17,994	21,608	24,158	営業利益 (単位：百万円)	 <table border="1"> <tr> <th>期</th> <th>21/10</th> <th>22/10</th> <th>23/10</th> <th>24/10</th> <th>25/10</th> </tr> <tr> <td>営業利益</td> <td>1,758</td> <td>2,039</td> <td>2,469</td> <td>3,110</td> <td>2,827</td> </tr> </table>	期	21/10	22/10	23/10	24/10	25/10	営業利益	1,758	2,039	2,469	3,110	2,827
	期	21/10	22/10	23/10	24/10	25/10																						
売上高	12,125	14,540	17,994	21,608	24,158																							
期	21/10	22/10	23/10	24/10	25/10																							
営業利益	1,758	2,039	2,469	3,110	2,827																							
	FY21-25平均成長率 18.8%		FY21-25平均成長率 12.6%																									

組織体制・グループ構成



グループ事業全体像



* 各事業の売上収益は、2025年10月期の数値（内部取引消去後の外部売上）

キャッシュ・フローの状況

- 営業活動による安定的なキャッシュ創出を継続。中計に基づく成長投資を実行しつつ、健全な財務基盤を維持

CFサマリー（単位：百万円）

区分	FY2025 2Q	FY2026 2Q
営業活動によるCF	1,466	1,210
投資活動によるCF	△62	△125
財務活動によるCF	△973	△1,021
現金等の増減額	430	63
期末現金残高	5,074	4,886

キャッシュ・フローのポイント

営業CFを原資とした成長投資を継続

営業活動による安定的なキャッシュ創出を継続する中、中期経営計画に基づく採用投資、建設DX領域への投資および事業基盤強化を推進。引き続き健全な財務基盤を維持

営業CF

主力事業の収益拡大により、安定したキャッシュ創出を継続

投資CF

成長投資および事業基盤強化に向けた投資を実施

財務CF

配当金の支払および借入金の返済を実施

* 期末現金残高は連結キャッシュ・フロー計算書上の「現金及び現金同等物の四半期末残高」

市場環境と成長機会

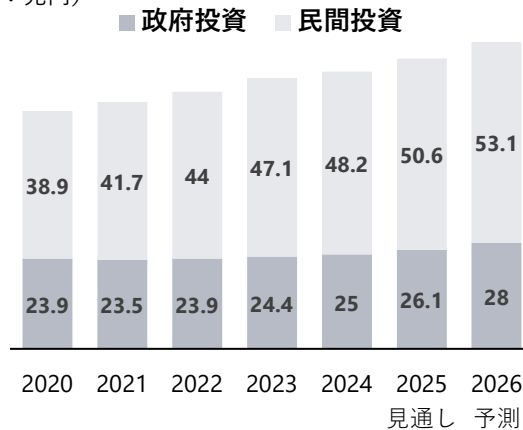
■ 建設投資の拡大と深刻な人手不足がもたらす事業機会

市場環境

■ 建設投資額の推移と予測

1996年度以来、30年ぶりに80兆円台へ回復基調

(単位：兆円)



出所: 国土交通省、建設経済研究所データ等を基に作成

2026年度予測

- 80兆円超
- 民間投資の回復と公共投資の堅調な推移により、前年比5%超の成長が見込まれる。

■ 深刻化する人手不足

2025年 人手不足倒産 うち建設業

427件 ← **113件**

過去最多を更新 初の100件突破

2040年の需給ギャップ予測

- 建設技能工（大工・鉄筋工など）最大**87.4万人**不足
- 建設技術者（設計・施工管理など）最大**4.7万人**不足

■ 建設DXの遅れ

DX全社推進企業はわずか1割

約72%の企業がIT人材不足を実感しており、外部リソースへの依存度が高い。

推進中 10%

IT・DX人材不足 ICT・デジタルスキル不足

出所: 帝国データバンク、各社調査レポートより

ナレルグループの成長機会

市場課題を解決する独自のポジション

- **80兆円市場の需要獲得**
建設投資額の回復・拡大に伴う旺盛な施工管理ニーズに対し、圧倒的な採用力で応える。
- **若手技術者の供給シェア拡大**
競合他社が苦戦する「若手・未経験」領域での育成モデルにより、業界全体の人手不足解消に貢献。
- **DXソリューション需要の取込**
DX未着手の9割の企業に対し、BIM/CIMやIoTなどの付加価値サービスを提供し単価向上へ。
- **派遣市場の高成長性**
年率約7%で成長する建設人材サービス市場において、業界平均を上回る成長を目指す。

ナレルグループの優位性

■ 建設業界の全レイヤーをカバーするワンストップ・プラットフォーム

プロ人材の育成と安定供給

■ 人材ソリューション（人材派遣／施工管理）

スーパーゼネコンから中堅ゼネコン向けに、即戦力となる施工管理技術者を派遣し現場管理を支援。



■ 人材ソリューション（職人紹介）

サブコン・専門工事会社向けに、熟練した職人の採用を支援。慢性的な職人不足を直接的に解消。

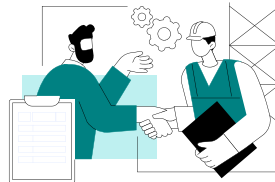


■ DX・ITソリューション

建設DXツールの導入支援とシステム開発により、業界全体の生産性を底上げ。



価値創造に向けた統合型アプローチ



人材供給力

- 未経験者採用・育成ノウハウの展開
- 上流の施工管理から現場の職人まで、必要な人材を必要な場所にタイムリーに提供



現場実装力

- 建設DXのラストワンマイル支援

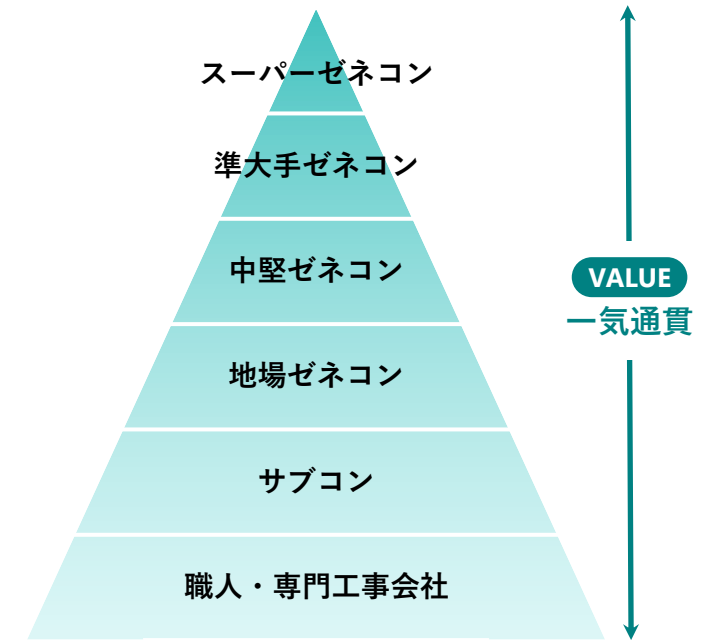


生産性向上

- DXツール導入やシステム開発により、建設現場の業務効率化を強力に推進

建設業界の顧客基盤

スーパーゼネコンから職人まで全階層を網羅



全方位型カバレッジ

成長戦略を構成する4つの重点領域*

- 中核事業の収益力強化と並行し、第一歩として「人材×DX」による建設DX領域への取り組みを推進。将来的には派遣・紹介事業とも連携し、建設人材を軸としたソリューション領域へ拡張
- 規模追求型ではなく、単価・付加価値積上型モデルへ転換

中核事業

建設ソリューション/ITソリューション



成長事業

建設DX・職人紹介など

コア事業の競争力向上

採用・営業・定着の磨き込み

- 多様な採用手法の導入とブランド強化を通じた採用人数の拡大
- 顧客基盤の拡大・案件数の創出・営業機能の効率化
- 技術者の育成施策の拡充と定着率の改善

稼働率回復と退職率抑制を最優先課題とし、
在籍人数の純増ペースを加速

建設DXの推進

人材とセットで提供する建設DX定着支援

- 建設DX企業との協業推進と事業拡大
- 人材力強化・体制整備によるDX事業基盤の強化
- BPO事業の立ち上げ
- ITソリューション事業（ATJC）とのシナジー創出

現場のアナログ課題に深く入り込み、
建設DXツールの定着支援で具体的な収益化を図る

職人紹介事業の拡大

未開拓領域の展開

- 既存事業の拡張と市場浸透の加速
- 成長領域を見据えた新規事業の拡大

参入障壁の高い
職人紹介分野を新たな収益源に育成

生産性の向上

テクノロジー活用による効率化

- 持続的な収益性向上に向けた効率化の推進
- 事業拡大を支える業務プロセスの最適化
- AI活用を含むデジタル施策による生産性向上

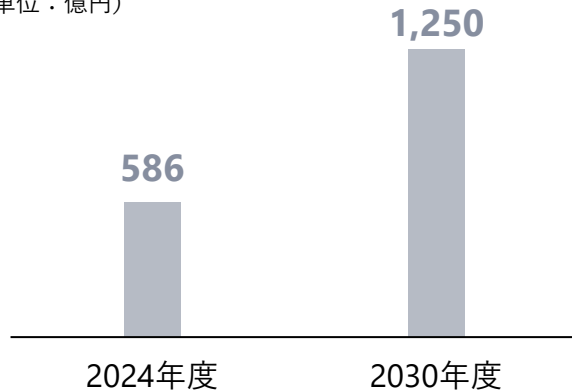
建設DX領域における戦略提携の推進と収益力の強化

- 当社の強みである人材および顧客基盤を活かして、建設業界の構造的課題を解決するため、建設DX領域での戦略提携を通じてDX単価向上による収益力を強化

市場環境・課題

建設現場DX市場規模

(単位：億円)

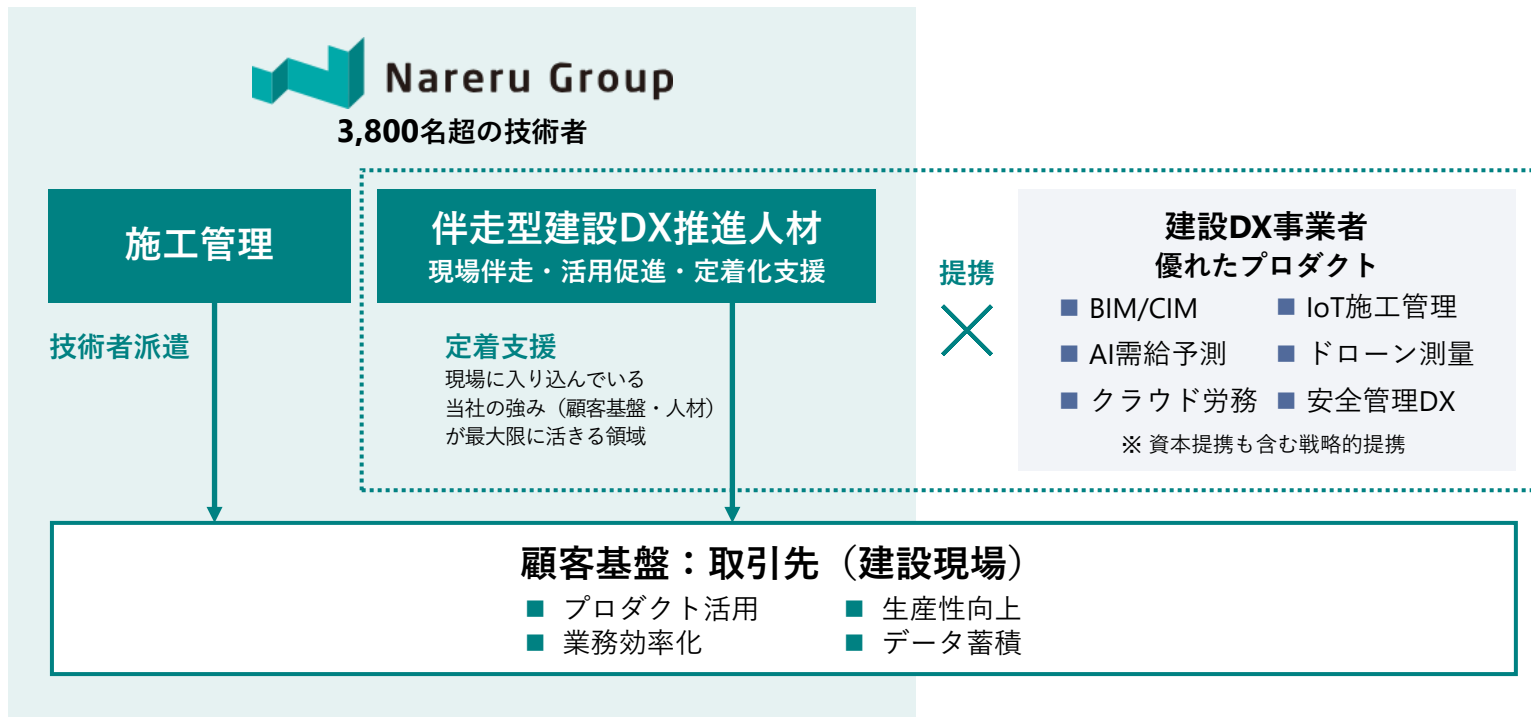


出所：矢野経済研究所(2024)

建設業界の構造的課題	<ul style="list-style-type: none"> ■ 深刻な人手不足と高齢化。 ■ 「2024年問題」による生産性向上が急務。
建設DXツールの導入障壁	<ul style="list-style-type: none"> ■ 優れたDXツールは存在するが、「使いこなせる人材」が現場に不在で浸透しない。

人材基盤を核とした建設DX実装プラットフォームへ進化

- 当社は建設DXツールを開発する企業ではなく、“DXを現場で実装できる人材会社”を目指す
- 顧客基盤・人材基盤を活かしたニッチトップ戦略



建設DX収益化ロードマップ

- 現在：初期導入フェーズ
- FY30において、DX・BPO関連売上は、連結売上目標500億円のうち20%以上を占める事業規模への拡大を目指す

PHASE 1
FY26 – FY27

実装人材育成・単価向上

- DX人材単価増
- 提携モデル確立
- BPO試行展開

PHASE 2
FY28 – FY29

受託拡大フェーズ

- BPO売上比率上昇
- DX請負モデル拡大
- DX関連売上拡大
- 営業利益率改善

PHASE 3
FY30以降

高収益モデルの確立

- 派遣依存度低減
- 付加価値比率上昇
- ROE20%以上安定達成

グループシナジー

- グループの顧客基盤と育成力を活かした、建設業界向けIT業務支援領域への拡張

GROUP SYNERGY STRATEGY

建設ソリューション

- 圧倒的な顧客基盤
大手・準大手ゼネコンとの強固な信頼関係
- 未経験者採用力
豊富な採用実績と育成ノウハウ
- 現場接点
稼働中の技術者を通じた現場課題の把握

建設領域特化型IT部隊の新設

グループ内シナジーを最大化するため、建設業界のDXニーズに特化した専門部署を組成。建設知見とIT技術を融合した高付加価値サービスを提供。

未経験採用ノウハウのIT展開

建設事業で培った「未経験者をプロに育てる」仕組みをIT領域へ横展開。エンジニア不足の市場課題に対し、育成型派遣モデルで供給力を強化。

クロスセルによる案件獲得

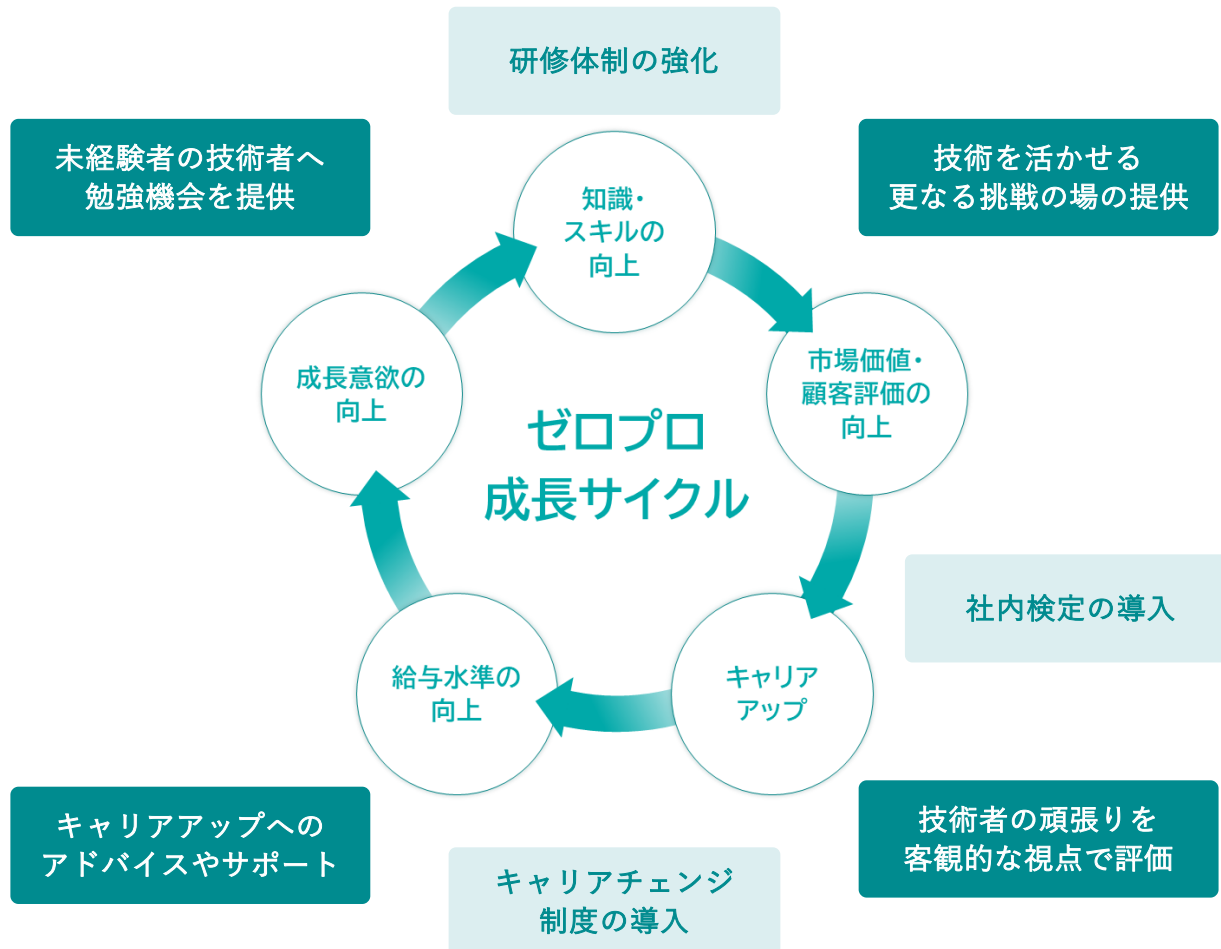
既存の建設顧客（ゼネコン等）に対し、建設技術者派遣とセットで社内SEやDX推進担当などのIT人材を提案。営業コストを抑えつつ案件を獲得。

ITソリューション

- 技術力・開発力
システム開発からインフラ構築までの知見
- エンジニア人材
多様なスキルセットを持つIT技術者
- DX実装能力
ツール導入支援やカスタマイズ対応力

成長支援策：ゼロプロ成長サイクル

- 2024年に掲げた、技術者一人ひとりのスキルアップやキャリアアップを支援する「ゼロプロ成長サイクル」を拡充
- 研修体制の強化、キャリアチェンジ制度・社内検定の導入などを通じて技術者の成長を支援



試験対策講座の進捗

- 独自の対策講座×業界最高水準（※当社調べ）の資格手当で、未経験からの人材育成を加速
- 試験対策講座の範囲を建築領域に加えて電気・土木・管工事などへ拡大するとともに、全国の技術者が参加可能に



令和7年度後期施工管理技術検定において、
151名が合格
 在籍人数に占める資格保有者は約**13%**
 （516名）に

(*1) 各種数字は2025年10月末時点

株主還元方針

- 株主還元を重要な経営課題と位置づけ、収益力の強化を通じた継続的かつ安定的な配当を基本方針とする
- 高水準の配当性向を維持し、安定的な株主還元を実施
- 中期経営計画期間中は減配を行わない方針とし、業績動向を踏まえた株主還元の充実も検討

2026年10月期 年間配当予想

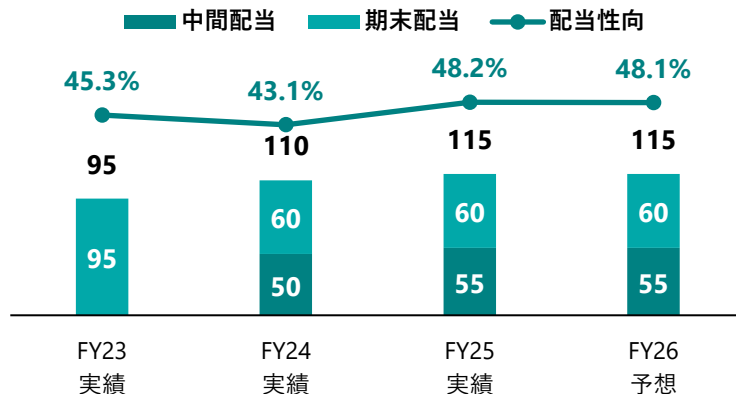
115円
安定配当を継続

中間 55円

期末 60円

1株あたり配当金の推移

(単位：円)



基本方針

継続的かつ安定的な配当

中期経営計画期間中（FY26-FY30）は減配を行わず、安定的な配当を継続。FY26は、前期と同水準の115円を継続する方針

中計目標

資本効率の向上（ROE目標）

中期経営計画の最終年度（FY30）において、ROE 20%以上を目指す。利益成長に加え、適切な資本政策により高い資本効率を維持する方針

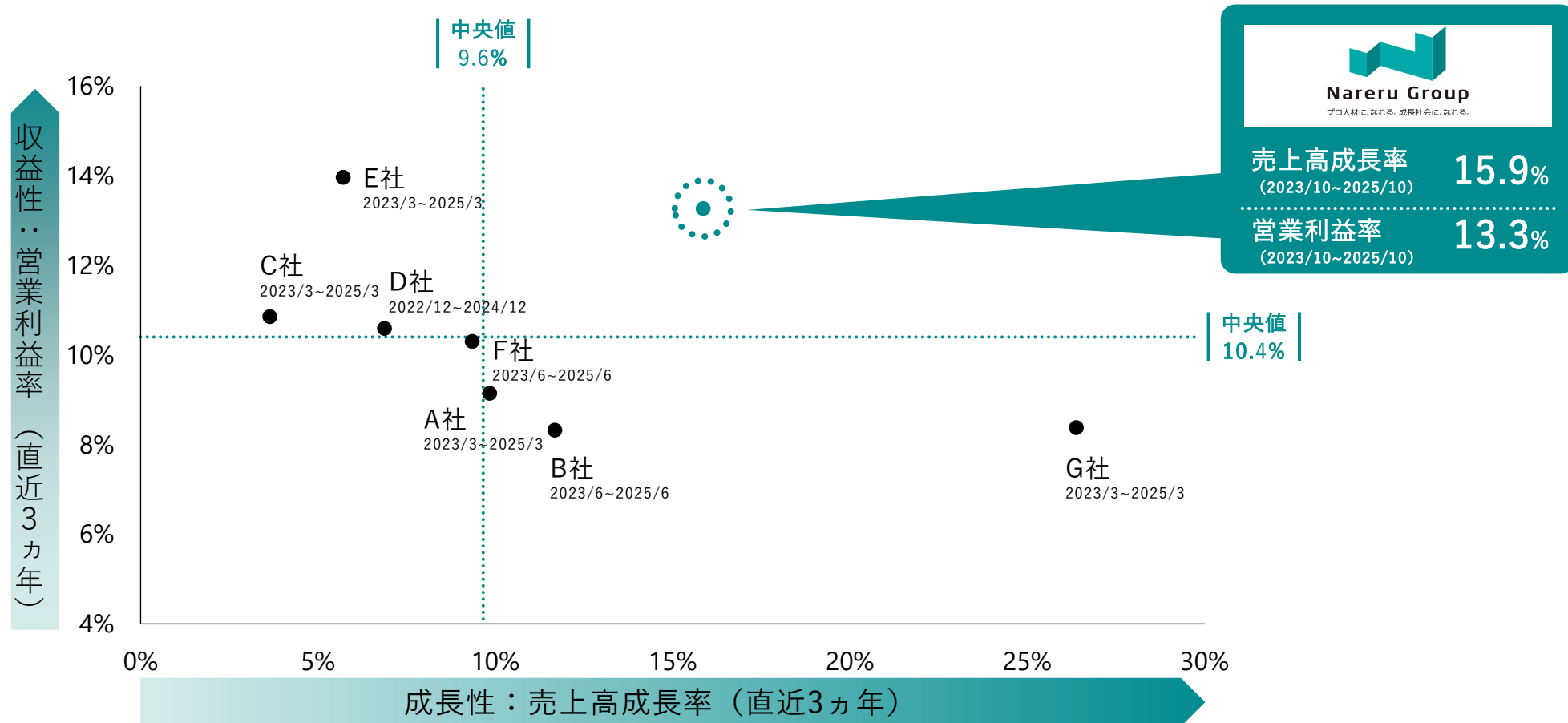
柔軟対応

財務規律を前提とした機動的資本政策

株価水準や財務状況、M&Aの資金需要等を総合的に勘案し、機動的な自己株式取得や消却を検討

業界トップクラスの成長性・収益性

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などより当社作成

(*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）を満たす企業の売上高成長率・営業利益率と比較

中期経営計画の成長イメージ

- 基盤構築フェーズを経て収益拡大フェーズへ移行し、付加価値の積み上げにより、売上・営業利益の持続的な成長を目指す
- FY2026-FY2027は、先行投資期にあたり一時的に営業利益率は低下

— 売上収益
— 営業利益

ACTUAL

FY2025実績

売上収益	241億円
営業利益	28億円
営業利益率	11.7%
CAGR*1	18.8%
ROE	14.9%

*1 FY21-25平均成長率

FORECAST

FY2026予想

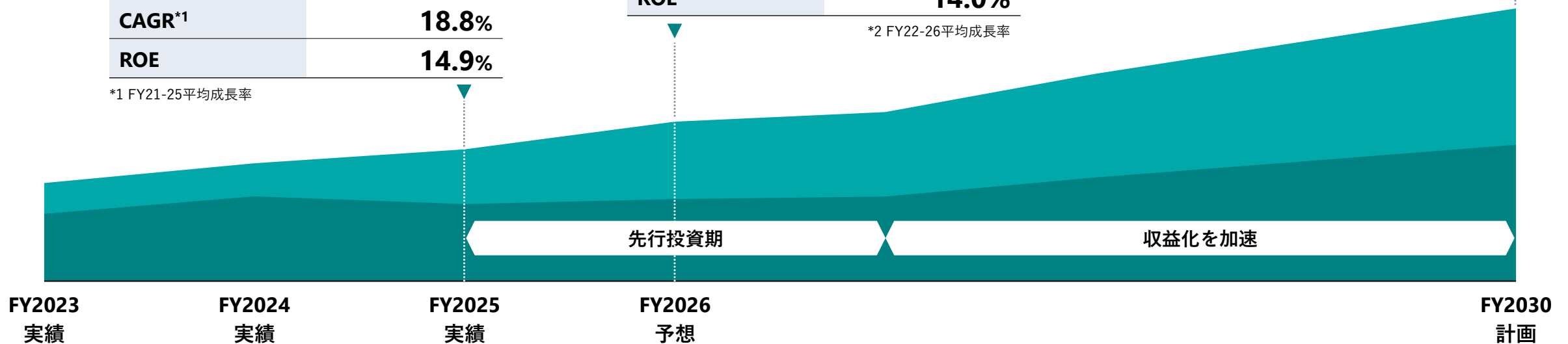
売上収益	292億円
営業利益	30億円
営業利益率	10.3%
CAGR*2	19.1%
ROE	14.0%

*2 FY22-26平均成長率

TARGET

中計達成目標

売上収益	500億円
営業利益	50億円
営業利益率	10%
CAGR	15.0%
ROE	20%



FY2026-FY2027：先行投資フェーズ

- FY2026-FY2027は、成長投資を優先する基盤構築期間：稼働率回復・DX事業の収益化に向けた体制整備を進める
- FY2028以降は、単価向上と収益性改善により利益成長フェーズへ移行を目指す

PHASE 1 FY26 – FY27
Investment & Build

投資・成長基盤構築フェーズ

- 中核事業の営業体制の抜本的強化
- 稼働率・定着率の最適化に向けた投資
- 建設DX・職人紹介事業等の成長基盤構築
- 成長領域への事業ポートフォリオ拡張

費用先行

PHASE 2 FY28 – FY30
Harvest & Profit Growth

成果回収・収益性強化フェーズ

- FY2028以降は利益成長フェーズに移行
- 建設DXシナジーによる単価向上・利益率改善
- ROE 20% 超の安定達成を目指す

収益回収

ROE向上

中長期の企業価値向上を重視

IR情報/問い合わせ先

ナレルグループ IR情報



最新のIR情報をご覧ください。

IR情報はこちら

CLICK

IR問い合わせ先



問い合わせフォームより受け付けております。

問い合わせフォームはこちら

CLICK

IRメール配信登録



IR情報をメールでお届けいたします。

IRメールの配信登録はこちら

CLICK

※ IRメール配信サービスの登録受付ページ（外部サイト）へ移動します。
※ IRメールは、株式会社フィナンテックが運営する「IR STREET」提供のメール配信サービスを通じて配信いたします。

スポンサードリサーチレポート



フィスコによる最新レポートをご覧ください。

スポンサードリサーチレポートはこちら

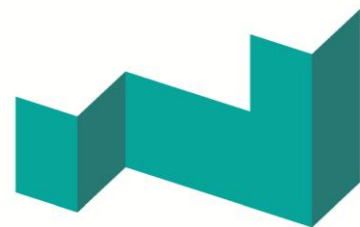
CLICK



ナレルグループ公式 Xアカウント

X @narerugroup

株式会社ナレルグループ広報・IR公式アカウントです。最新ニュースやIR関連情報を中心に企業情報をお届けします



Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。

MISSION

深刻化するプロ人材の枯渇を解決し、日本を課題解決先進国にする。



ATJC

- 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。