

# Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。

## 2024年10月期 第3四半期 決算説明資料

2024. 9. 11



株式会社ナレルグループ | 東証グロース | 9163 |

## 2024年10月期第3四半期業績(累計)

- 第3四半期累計の売上収益は前年同期比+21.0%の増収となったほか、営業利益は同+17.7%の増益、四半期利益は+20.9%の増益

売上収益

15,801百万円

(前年同期比+21.0%)

営業利益

2,149百万円

(前年同期比+17.7%)

親会社の所有者に帰属する  
四半期利益

1,488百万円

(前年同期比+20.9%)

## 2024年10月期第3四半期 ワールドコーポレーション主要KPI

- 旺盛な建設人材需要により在籍人数及び契約単価は前年同期比で着実に伸長
- 年々厳しさを増す採用環境に対して戦略的な採用費投下を第2四半期から継続し採用人数も前年同期比で増加
- 退職率は期初から取り組んでいる技術者フォロー体制の強化、資格取得推進プロジェクトにより同0.8pt改善
- 稼働率は第2四半期から改善傾向

在籍人数

3,226人

(前年同期比+21.0%)

稼働人数

2,999人

(前年同期比+18.7%)

稼働率

93.7%

(前年同期比△2.6pt)

契約単価

511千円

(前年同期比+4.1%)

採用人数

381人

(前年同期比+9.5%)

退職率\*1

28.5%

(前年同期比0.8pt改善)

(\*1) 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)

# 2024年10月期 第3四半期 決算概要

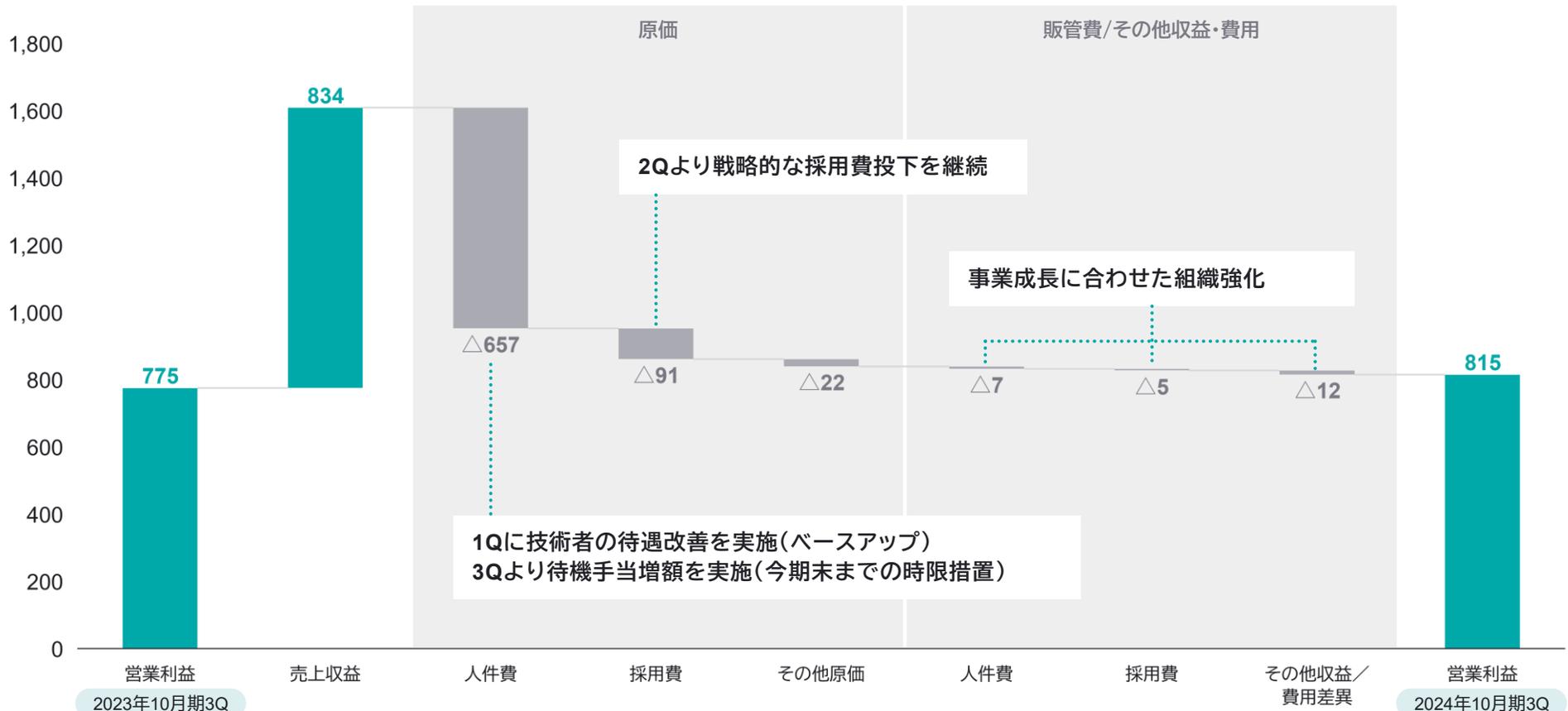
- 当四半期(3カ月)の売上収益は前年同期比+17.5%となったほか、各段階利益も増益
- 第3四半期累計においても売上収益は前年同期比+21.0%となり、各段階利益も増益
- 通期業績予想に対しては売上収益進捗率72.4%となり、各段階利益も順調に進捗

単位:百万円	第3四半期(3ヶ月)			第3四半期累計(9ヶ月)				通期業績予想	
	2023年 10月期 実績	2024年 10月期 実績	前年同期比	2023年 10月期 実績	2024年 10月期 実績	前年同期比	通期 予想	進捗率	
売上収益	4,765	5,599	834 17.5%	13,064	15,801	2,737 21.0%	21,830	72.4%	
売上総利益	1,481	1,543	61 4.2%	3,756	4,256	500 13.3%	5,920	71.9%	
売上総利益率	31.1%	27.6%	△3.5pt	28.8%	26.9%	△1.9pt	27.1%		
営業利益	775	815	40 5.2%	1,826	2,149	323 17.7%	2,770	77.6%	
営業利益率	16.3%	14.6%	△1.7pt	14.0%	13.6%	△0.4pt	12.7%		
税引前四半期(当期)利益	763	801	38 5.1%	1,787	2,112	324 18.2%	2,730	77.4%	
親会社所有者帰属 四半期(当期)利益	508	565	56 11.1%	1,231	1,488	257 20.9%	1,920	77.5%	

- 旺盛な建設人材需要により在籍人数及び契約単価が伸長(売上収益+834百万円)
- 技術者待遇改善・待機手当の増額により、技術者の人件費増加(原価に占める人件費△657百万円)
- 以上の結果、営業利益は、前年同期に対して+40百万円の増益に留まる

### 営業利益の差異

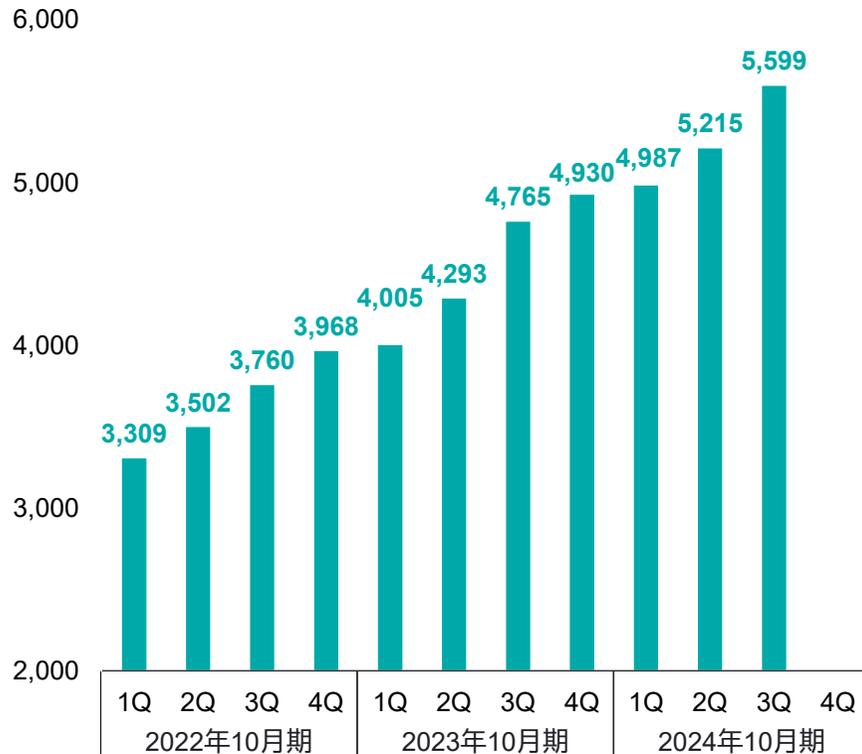
単位:百万円



- 四半期業績は、前年同期比増収増益を達成
- 売上収益は、在籍人数の増加により堅調に推移
- 各段階利益も同様に増益を達成

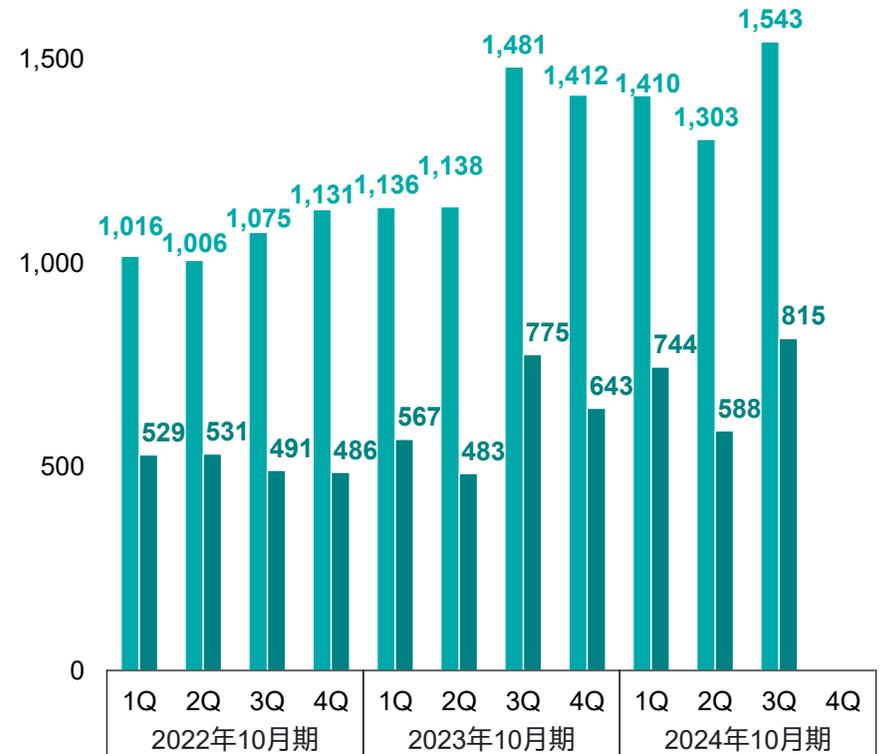
## 四半期売上収益

単位:百万円



## 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



- 建設ソリューション事業は、売上収益は前年同期比+21.3%、営業利益は同+6.7%と順調に増加
- ITソリューション事業においても、売上収益は前年同期比+17.8%、営業利益は同+52.8%と順調に増加

単位:百万円	第3四半期累計(9ヶ月)			
	2023年10月期 実績	2024年10月期 実績	前年同期比	
建設ソリューション	11,650	14,136	2,485	+21.3%
ITソリューション	1,413	1,665	251	+17.8%
売上収益合計*1	13,064	15,801	2,737	+21.0%
建設ソリューション	1,681	1,793	112	+6.7%
利益率	14.4%	12.7%	△1.7pt	
ITソリューション	74	114	39	+52.8%
利益率	5.3%	6.9%	1.6pt	
調整額	70	241	171	+244.6%
営業利益合計	1,826	2,149	323	+17.7%

(\*1) 内部取引消去後

- 中間配当の実施及び借入金の返済により、現金及び現金同等物は前期末比で減少
- 着実な四半期利益の計上により、利益剰余金は増加し、のれん比率も低下

単位:百万円	2023年10月期 10月末	2024年10月期 7月末
現金及び現金同等物	4,083	3,422
営業債権	2,766	3,116
その他流動資産	210	224
流動資産合計	7,060	6,762
有形固定資産	170	166
使用権資産	357	242
のれん	14,074	14,074
繰延税金資産	492	432
その他非流動資産	348	334
非流動資産合計	15,444	15,250
資産合計	22,505	22,013

親会社所有者帰属持分比率	54.1%	57.7%
純有利子負債*1	2,529	2,547
のれん比率*2	1.16倍	1.11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

単位:百万円	2023年10月期 10月末	2024年10月期 7月末
借入金(流動)	2,714	2,714
リース負債(流動)	201	185
その他流動負債	3,371	2,945
流動負債合計	6,287	5,845
長期借入金	3,571	3,035
リース負債(非流動)	125	33
その他非流動負債	343	390
非流動負債合計	4,040	3,459
資本金・資本準備金等	8,857	8,983
利益剰余金	3,319	3,724
資本合計	12,177	12,707
負債及び資本合計	22,505	22,013

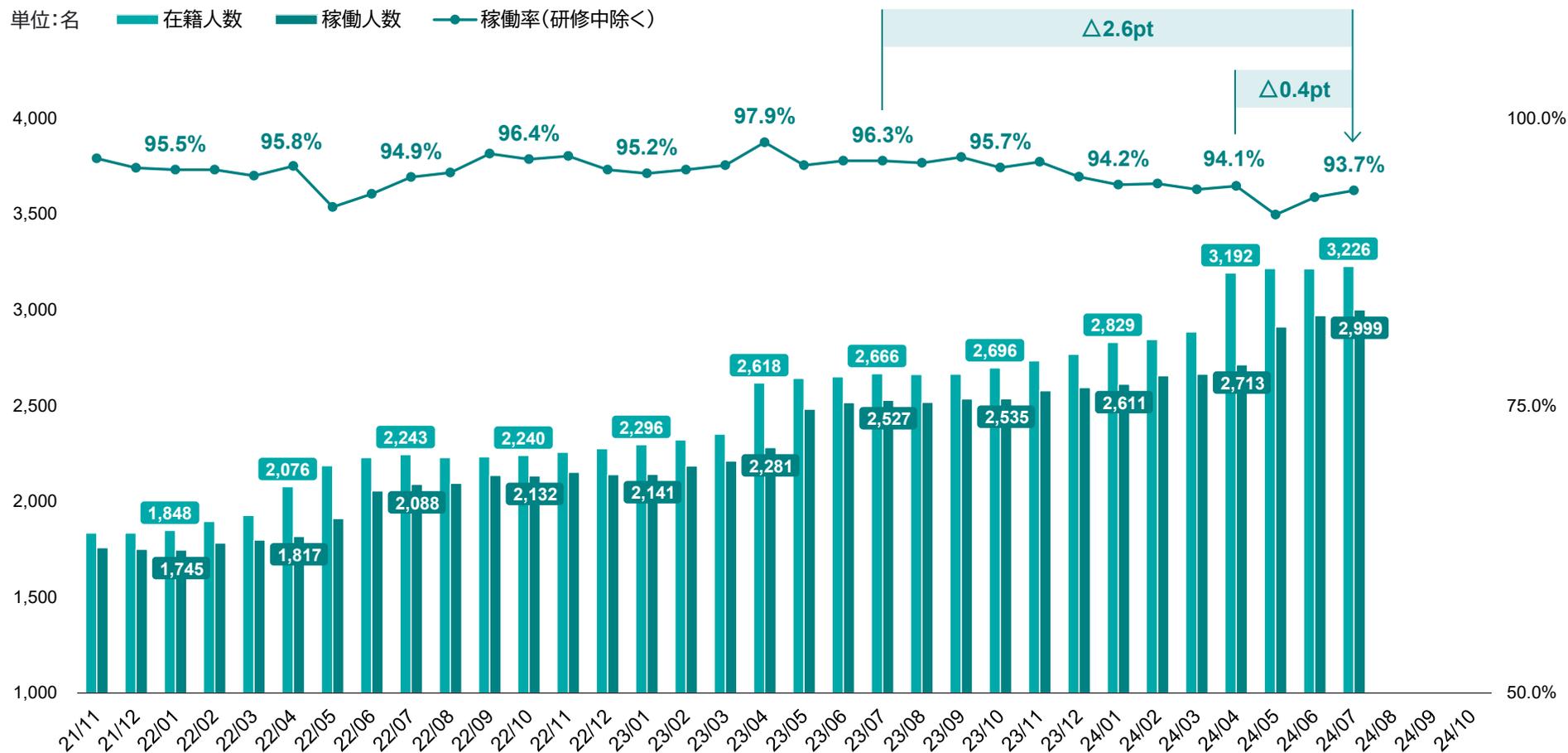
- 当四半期に中間配当があったため、第3四半期累計では現預金は△660百万円の減少

	2023年10月期 3Q累計	2024年10月期 3Q累計	
税引前利益	1,787	2,112	
減価償却費	176	196	使用権資産償却含む(IFRS)
営業債権の増(-)減(+)	△396	△349	
未払費用の増(+)-減(-)	249	207	
利息支払	△36	△36	
法人所得税等	△768	△915	2023年冬季賞与支払を含む
その他	189	△202	
営業活動によるCF	1,200	1,012	
有形固定資産の取得による支出	△34	△12	
その他の金融資産の取得(-)回収(+)	129	7	前期は役員生命保険解約返戻金の受取あり
その他	△8	△1	
投資活動によるCF	86	△6	
フリー・キャッシュ・フロー	1,287	1,005	
長期借入金の返済による支出	△535	△535	
リース負債の返済による支出	△151	△164	オフィス賃借料含む(IFRS)
株式の発行による収入	373	245	SO行使代金払込
配当金の支払額	—	△1,211	
その他	△7	—	
財務活動によるCF	△321	△1,666	前期期末配当及び今期中間配当
現金及び現金同等物増減額	965	△660	

# 2024年10月期 第3四半期 事業概況

- 在籍人数は第2四半期から+34名増加し、3,226名
- 稼働人数は第2四半期から+286名増加し、2,999名
- 稼働率は改善傾向だが、第2四半期から $\Delta 0.4$ pt低下、前年同期比では $\Delta 2.6$ pt低下し93.7%

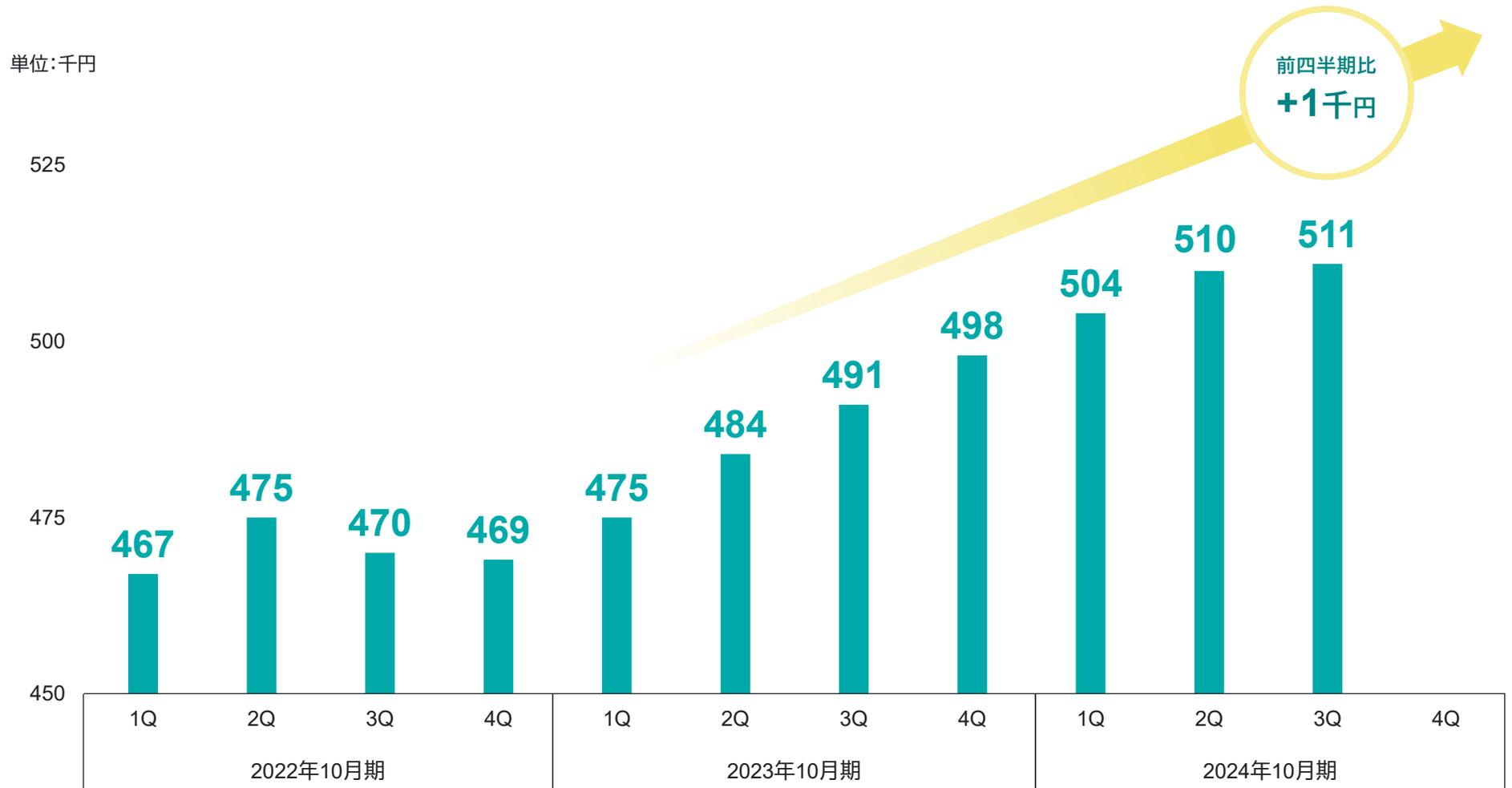
## 在籍人数・稼働人数・稼働率の推移



- 契約単価は第2四半期から+1千円増加し、511千円

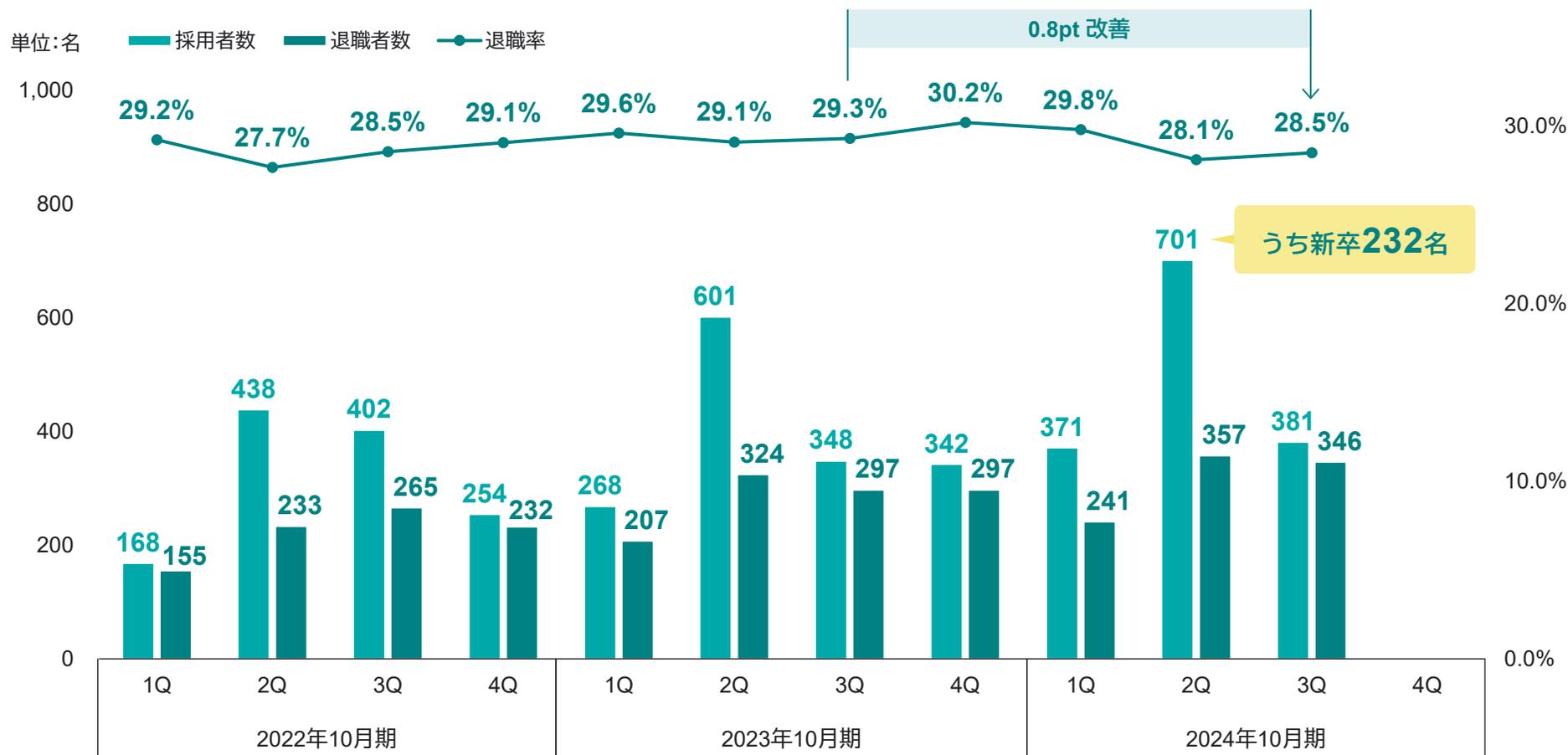
契約単価の推移

単位:千円



- 当四半期の採用人数は381名となり前年同期比+33名と順調に増加
- 退職率\*1は前年同期比0.8pt改善し、28.5%

## 四半期別推移



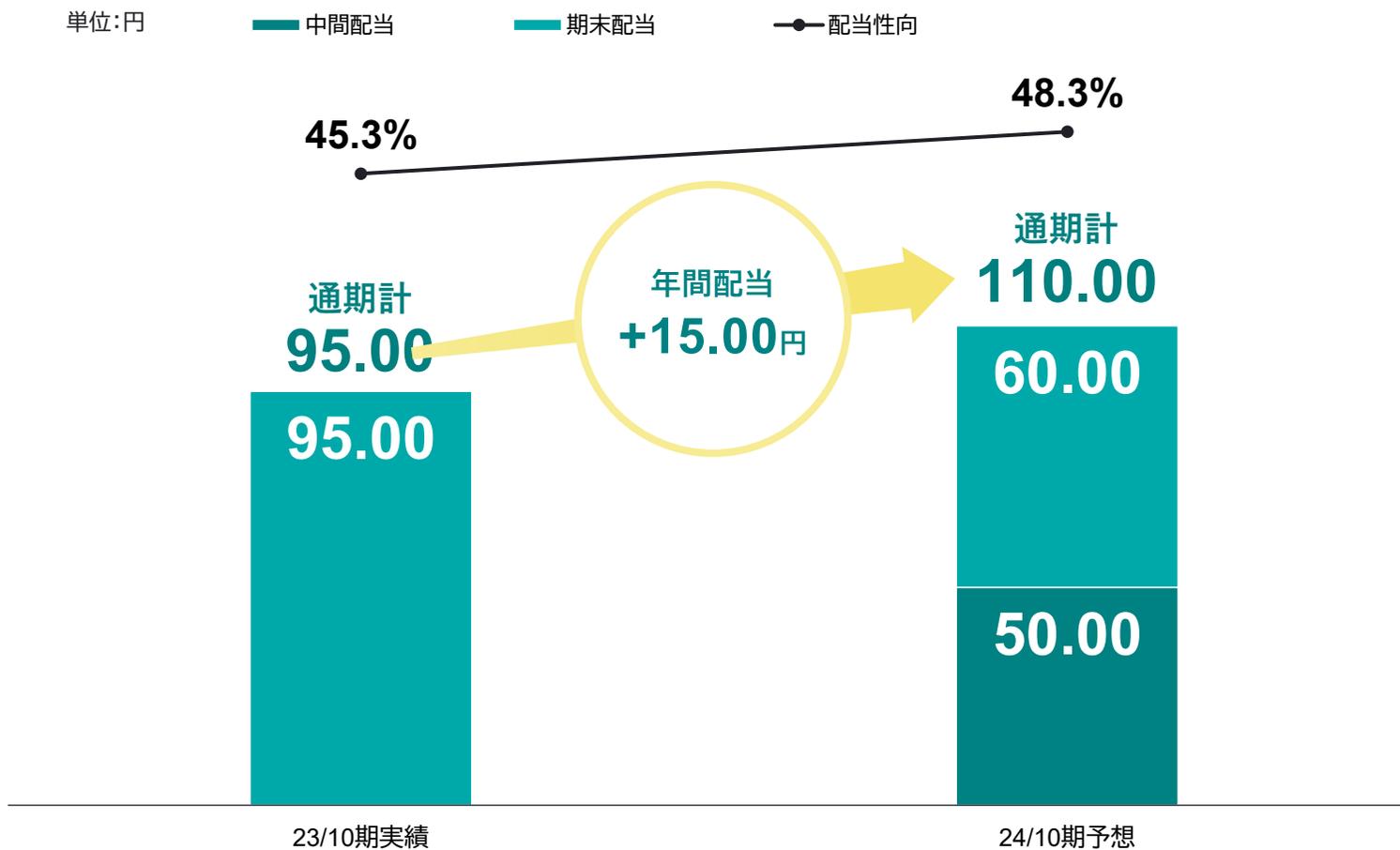
(\*1) 退職率=過去12ヶ月間の退職者数/(12ヶ月前の月末在籍人数+過去12ヶ月間の採用者数)

# 2024年10月期 業績予想

- 第3四半期累計進捗率を踏まえ通期業績予想に変更なし

	通期				
	2023年 10月期 実績	2024年 10月期 予想	前期比	2024年 10月期 第3四半期累計 進捗率	
売上収益	17,994	21,830	3,835	+21.3%	72.4%
売上総利益	5,169	5,920	750	+14.5%	71.9%
売上総利益率	28.7%	27.1%	△1.6pt		
営業利益	2,469	2,770	300	+12.2%	77.6%
営業利益率	13.7%	12.7%	△1.0pt		
税引前当期利益	2,475	2,730	254	+10.3%	77.4%
親会社所有者帰属 当期利益	1,741	1,920	178	+10.3%	77.5%
基本的1株当たり当期利益	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**50.00円**、期末配当**60.00円**の計**110.00円**予想(前期比**+15.00円**)から変更なし
- 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%に変更なし



# Appendix 1

## 会社概要

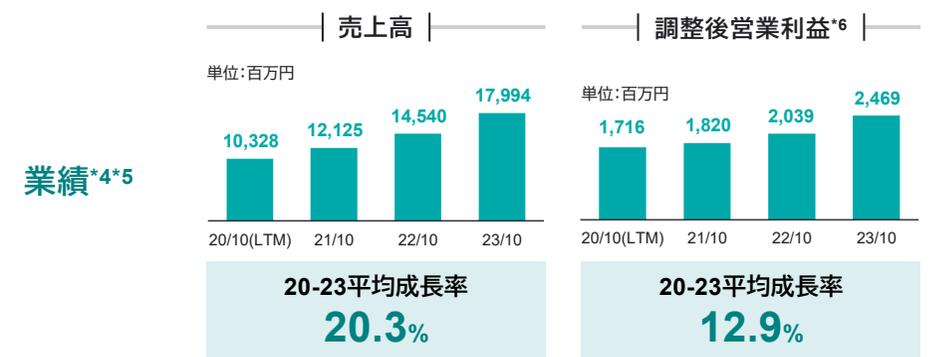
商号	株式会社ナレルグループ
本社所在地	東京都千代田二番町3番地5 麹町三葉ビル3階
代表者	小林良
従業員数	(連結)3,219名 (2023年10月末時点)

沿革	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)
	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)
	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
	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)
	2021年4月	職人職業紹介関連事業を譲受
	2021年4月	一般社団法人全国建設請負業協会を 子会社化
	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
	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)
	2023年7月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場

(\*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、2023年12月13日に公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」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<sup>\*1</sup>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



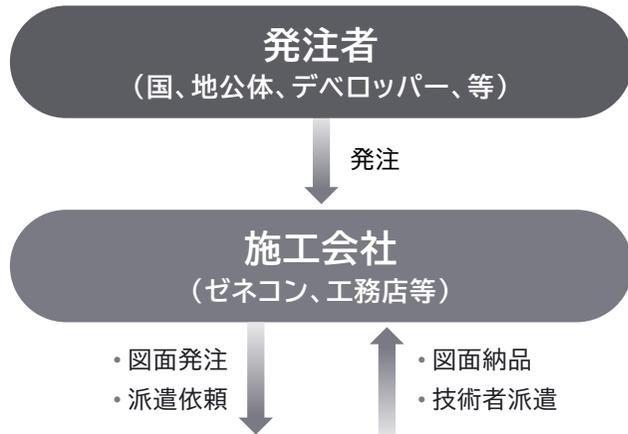
#### 建設ICTによる 業務効率化支援



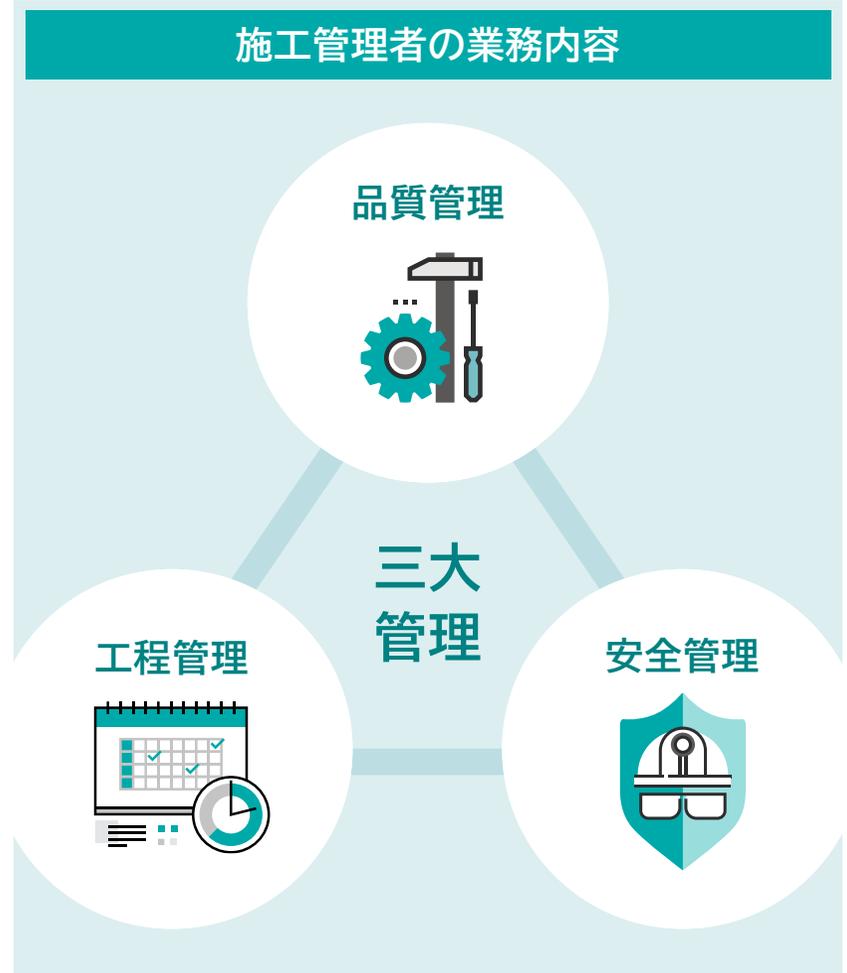
(\*1) 当社では、プロ人材を「特定の産業分野で技術をもち、専門業務に従事する人材」と定義しております。

- 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



施工管理者の業務内容



- 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、2023年12月13日に公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」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。



# Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。

1

## 採用力

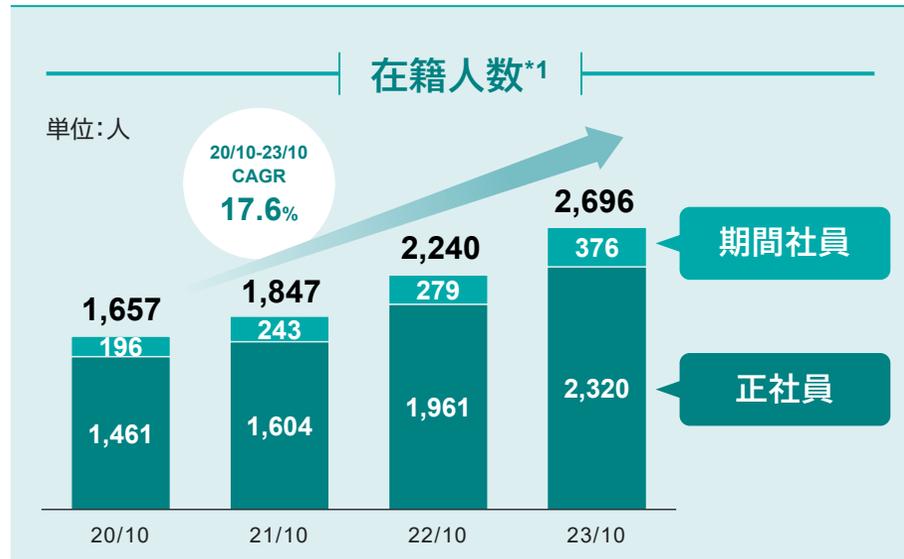
未経験者採用戦略による技術者数増加率



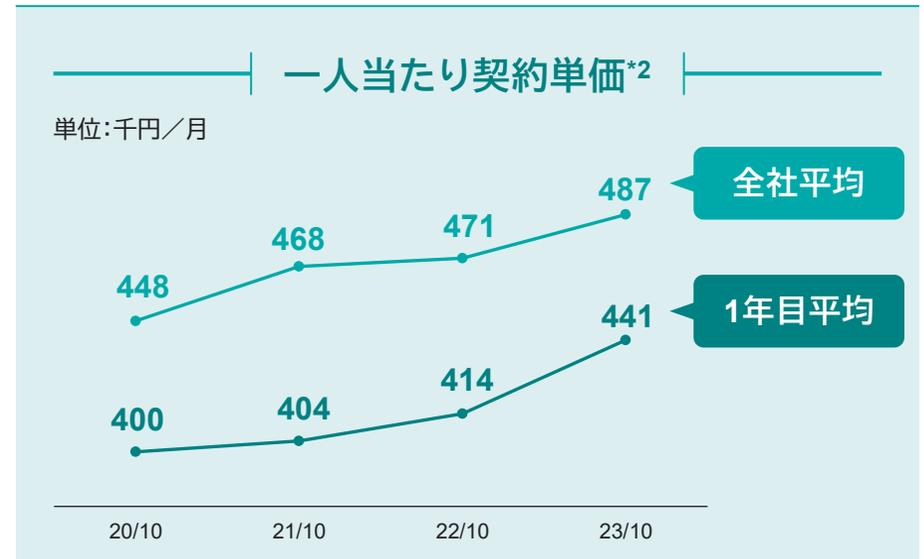
2

## 単価向上余地

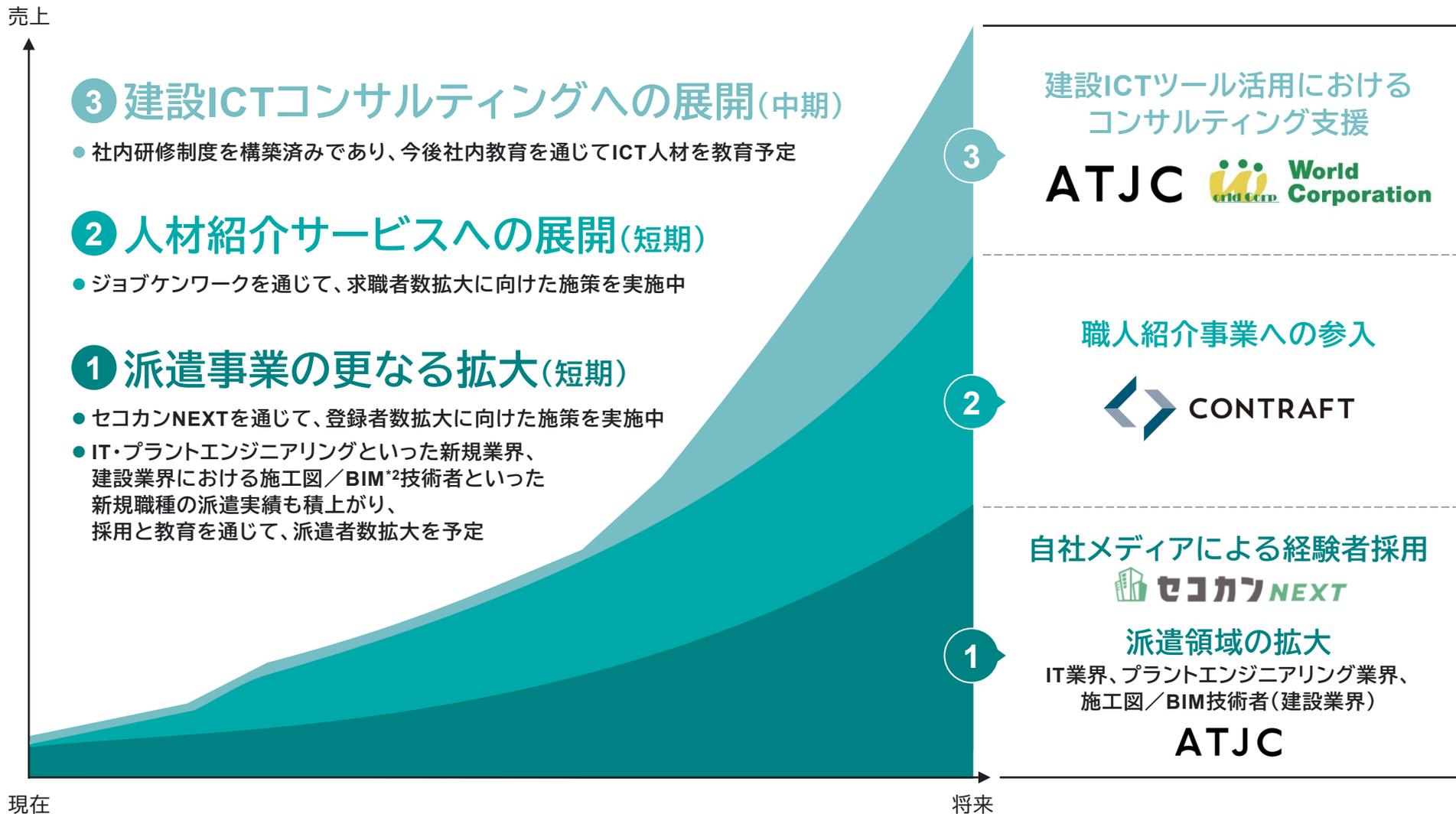
需要の高い若手技術者を供給し続けることで  
継続的な契約単価の向上を実現



(\*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



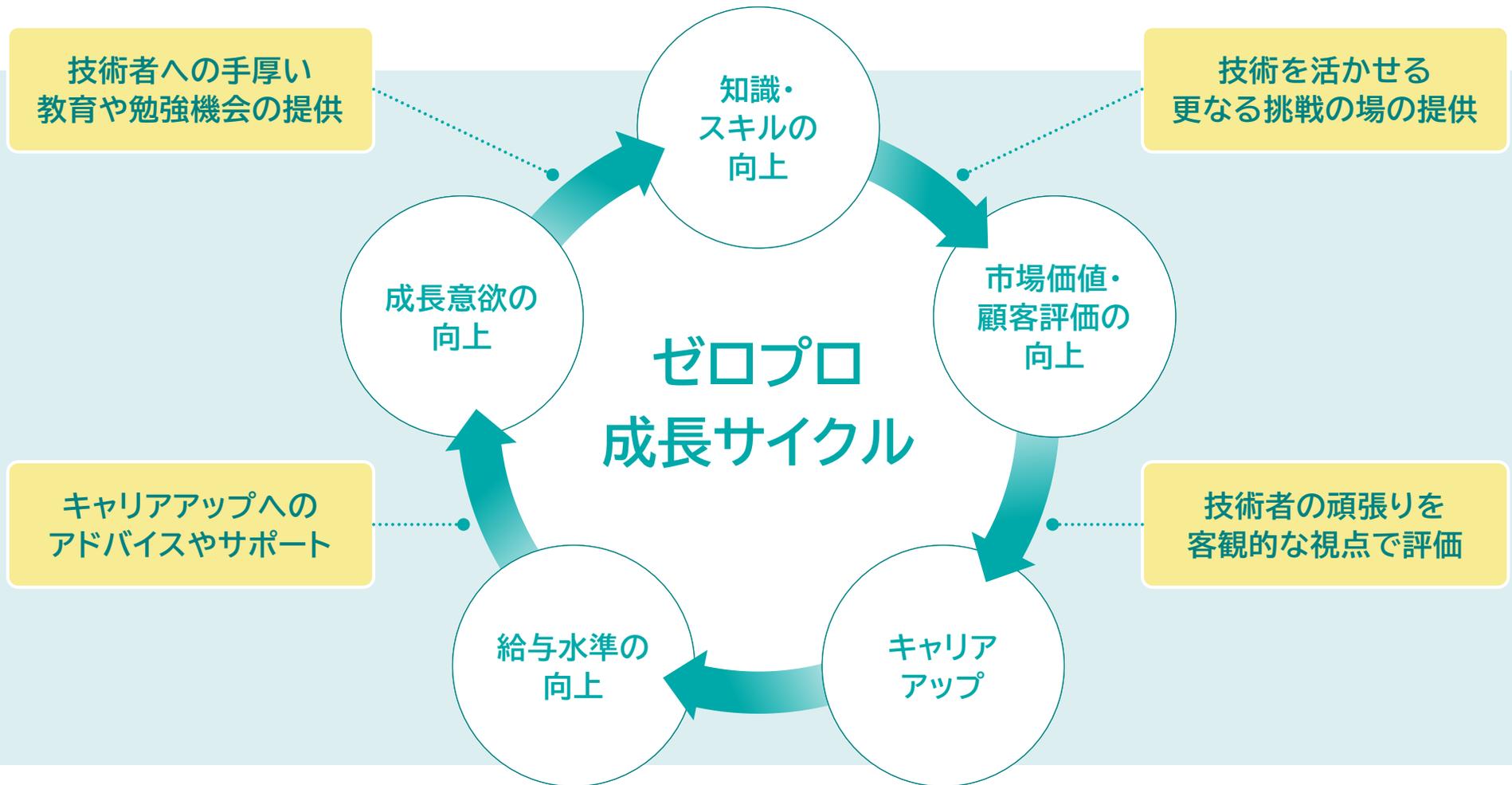
(\*2) 株式会社ワールドコーポレーション単体数値  
一人当たり契約単価は、経験者・未経験者含む全派遣従業員の各契約単価(残業代は除く)の期中平均値



(\*) 当社作成のイメージ図

(\*)2 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

- 技術社員が継続的に成長できる環境の構築を目指し、未経験者でも着実にプロへと成長していくプロセスを「ゼロプロ成長サイクル」と定めた



- 「ゼロプロ成長サイクル」の一環として資格手当の改訂および試験対策講座の新設を開始
- 資格手当の改訂は2024年11月、試験対策講座は2024年7月よりそれぞれ実施予定

## 業界最高水準\*1の資格手当の改訂

（2024年11月実施）

技術社員一人ひとりの成長を示す一つである資格取得に対して、より前向きに挑戦し、成長へのステップにして欲しいという思いから技術社員へ還元を実施

● 施工管理技士	改定前 ※月額	改定後 ※月額
1級 施工管理技士	10,000円	50,000円(40,000円UP)
2級 施工管理技士	4,000円	35,000円(31,000円UP)
1級 施工管理技士補	支給対象外	20,000円(20,000円UP)
2級 施工管理技士補	支給対象外	15,000円(15,000円UP)

● 建築士	改定前 ※月額	改定後 ※月額
1級 建築士	10,000円	50,000円(40,000円UP)
2級 建築士	4,000円	30,000円(26,000円UP)

※施工管理技士と建築士を保有している場合、あわせて最大月額10万円を支給

(\*1) ワールドコーポレーション社調べ

## 試験対策講座の新設

### 資格取得を目指す派遣技術社員に向けた勉強機会を提供

- 当社オリジナルの対面での試験対策講座やeラーニング形式の資格試験対策を新たに開設
- 資格学校において30年以上の施工管理技士資格の講師経験がある方が担当

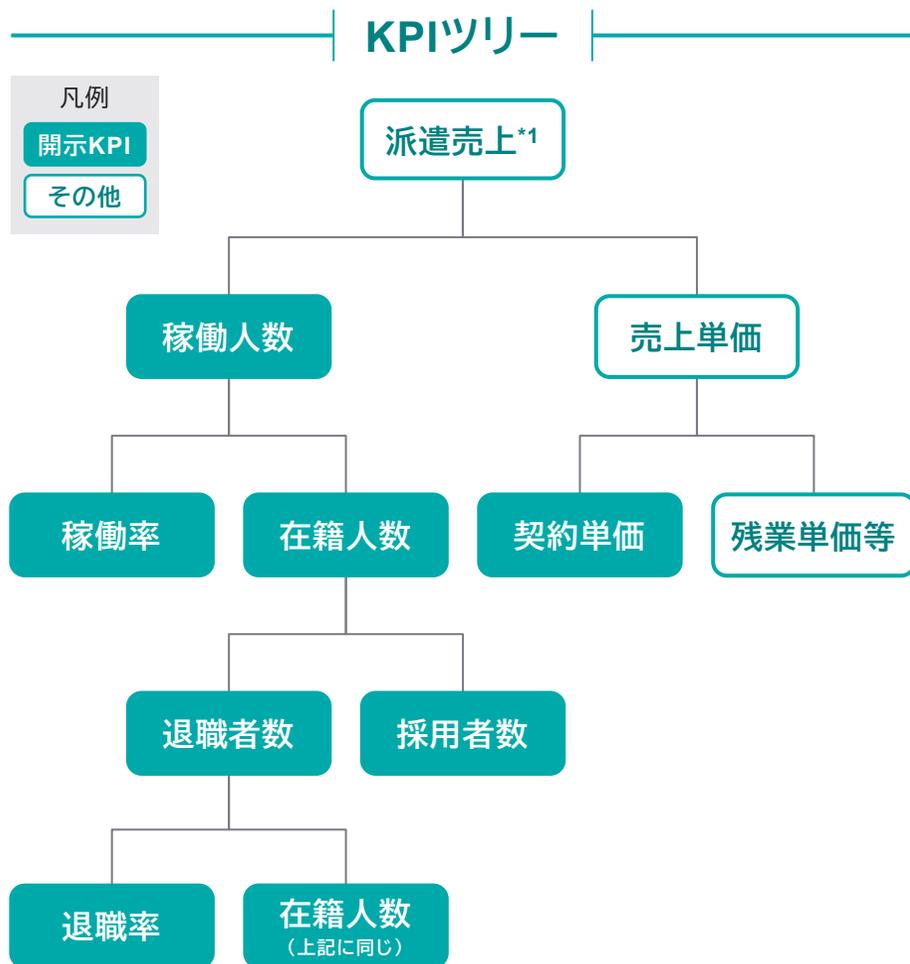


派遣技術社員一人ひとりの  
ライフスタイルや配属先の状況に  
合わせた試験対策が可能

## 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

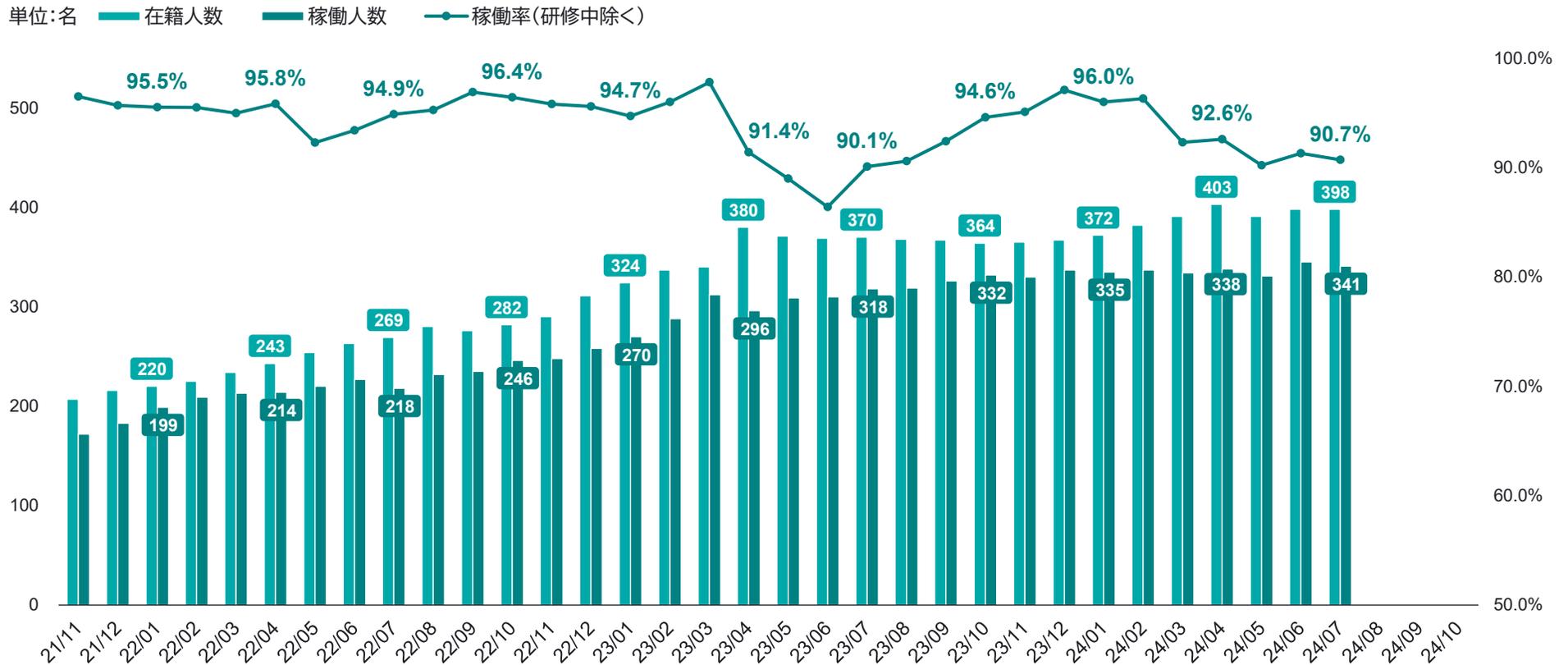


(\*1) ATJCIにおいては、SES契約に基づく売上を含む

KPI定義	
<b>稼働人数</b>	対象月中に1日以上稼働していた技術者数
<b>在籍人数</b>	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)
<b>稼働率</b>	在籍人数のうち、1日以上稼働した人員の割合
<b>採用者数</b>	対象期間中に入社した人員数
<b>退職者数</b>	対象期間中に退職した人員数
<b>退職率</b>	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)
<b>売上単価</b>	稼働人数一人当たりの売上金額
<b>契約単価</b>	全派遣従業員の各契約単価(残業代は除く)の 平均値
<b>残業単価等</b>	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

- 在籍人数は第2四半期から△5名減少、稼働人数は+3名増加
- 稼働率は90.7%となり、第2四半期から低下

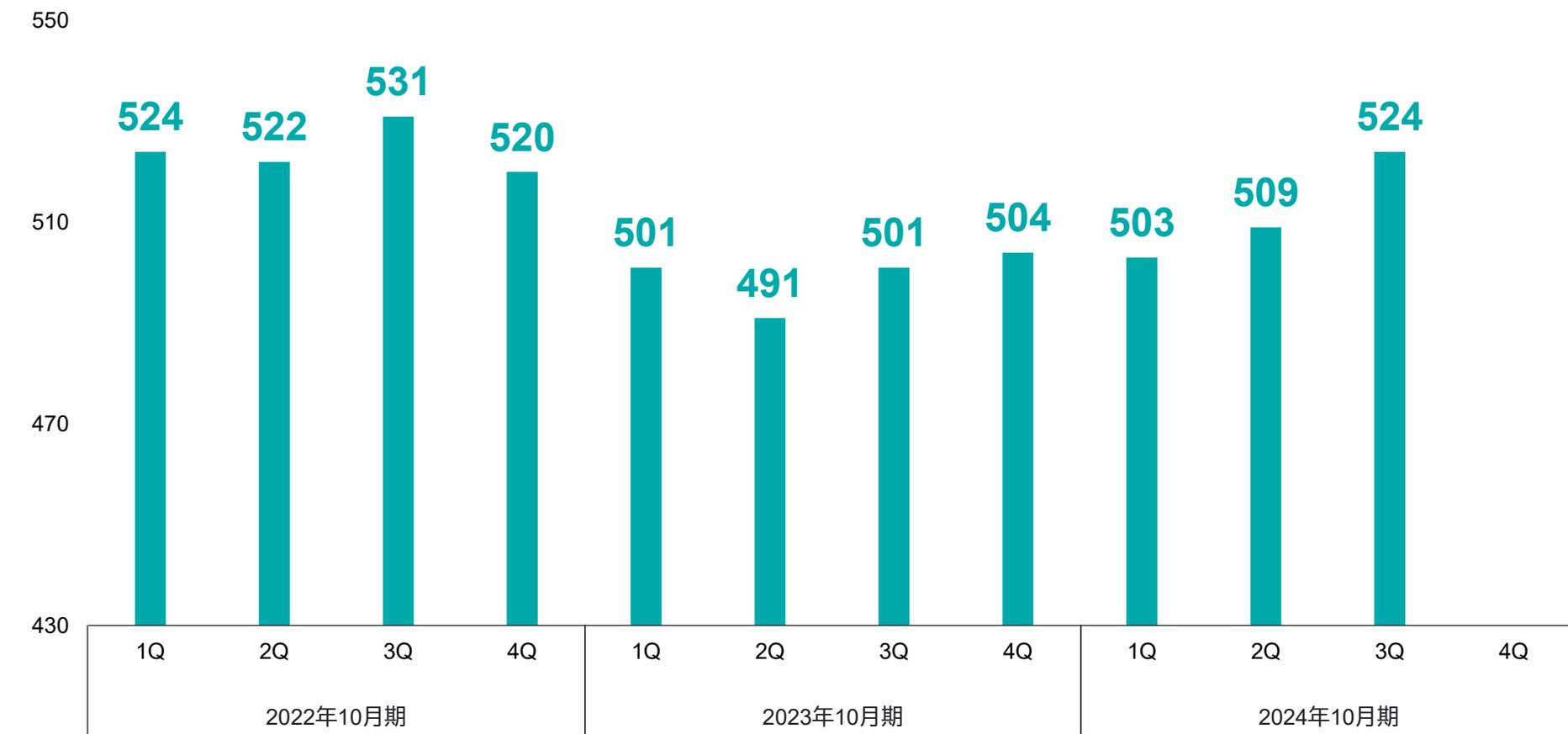
## 在籍人数・稼働人数・稼働率の推移



- 契約単価は第2四半期から+15千円増額し改善

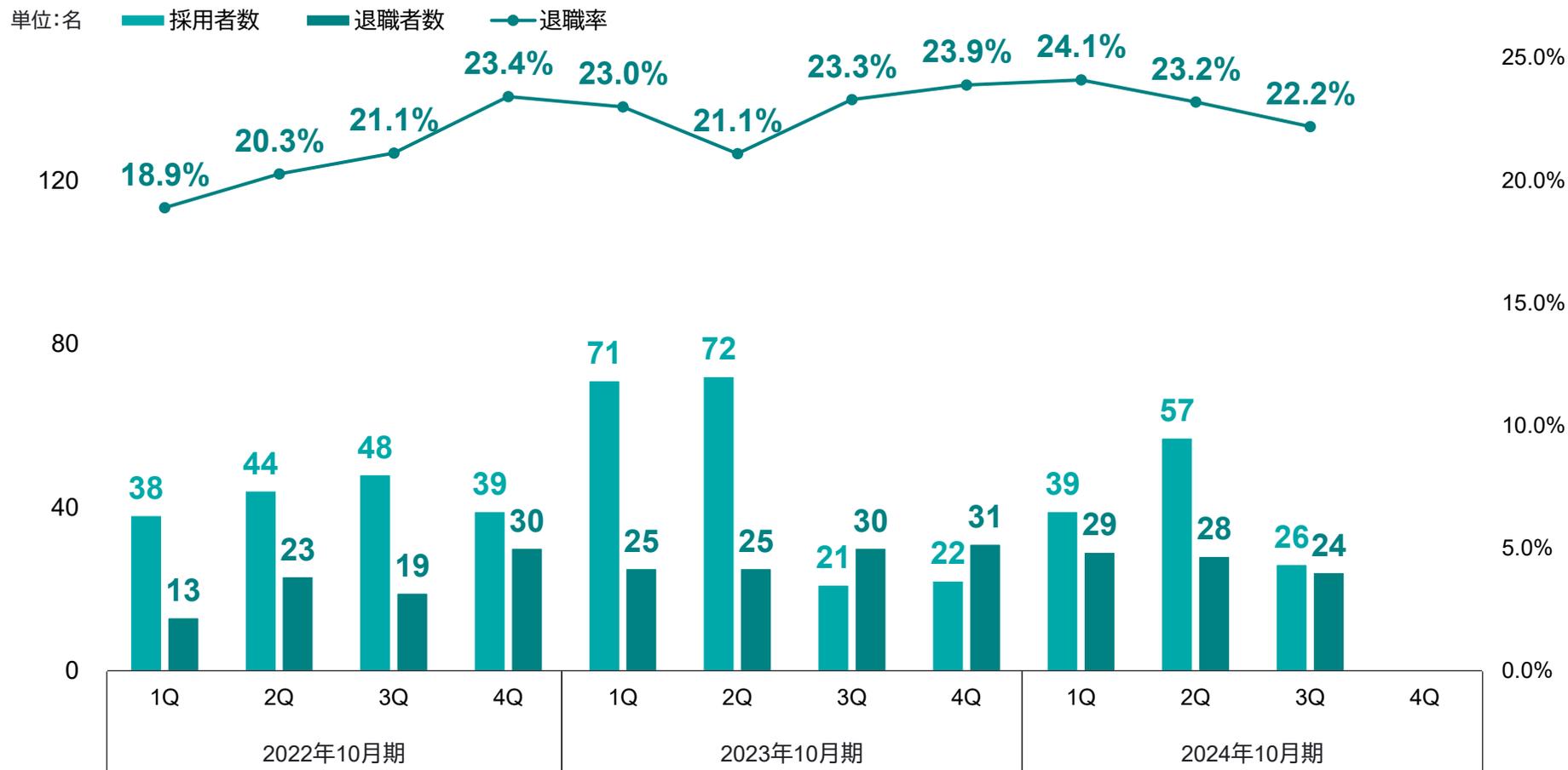
契約単価の推移

単位:千円



- 当四半期は退職率が第2四半期に比べて改善

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。

