

2026年10月期 第1四半期

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 成長戦略と事業モデルの進化

02 FY2026 1Q業績

03 主要KPI

04 成長加速に向けた重点施策

05 Appendix

Chapter 01

成長戦略と事業モデルの進化

FY2026 1Qの位置づけ

- FY2026は中期経営計画「Change and Growth 2030」実行初年度。1Qは、成長戦略の実行フェーズに移行した最初の四半期
- 建設人材派遣を基盤とした事業モデルに、DX・BPOを組み合わせた収益構造へ。付加価値型ビジネスモデルへの進化を開始
- 短期的には投資先行となるが、FY2028以降の収益拡大を見据えた戦略的基盤構築フェーズ

Mid-Term Plan Kickoff

中期経営計画 (FY2026 – FY2030) 初年度がスタート



- 2025年12月に5か年計画を公表
- 計画実行フェーズの初年度として本格始動
- 今期より成長戦略を実行段階に移行

New Leadership Transition

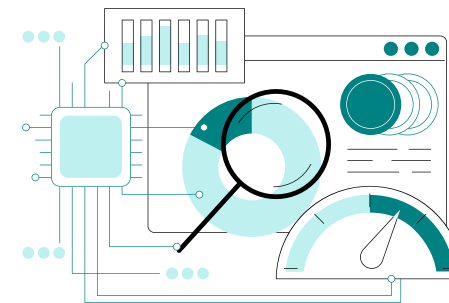
新経営体制のもとで 初めての四半期決算公表



- 新経営体制への移行が完了
- 成長戦略を加速する迅速な意思決定体制へ

Baseline Quarter

中期経営計画の 進捗開示を開始する四半期



- 中期経営計画期間における投資・基盤構築フェーズの初期段階
- 中計KPIのモニタリングを本格化
- 投資家との対話を強化

成長戦略実行フェーズへの体制移行

成長戦略の実行フェーズへ 新体制のもとで加速

上場後の基盤整備を経て、
中期経営計画の実行に最適化された体制へ移行

取締役会長 中長期戦略・対外関係

代表取締役 実行・現場主導の意思決定

経営の透明性と実行速度を両立



取締役会長

小林 良
創業者

代表取締役

柴田 直樹
前 専務取締役 / 在籍15年

市場環境と成長機会

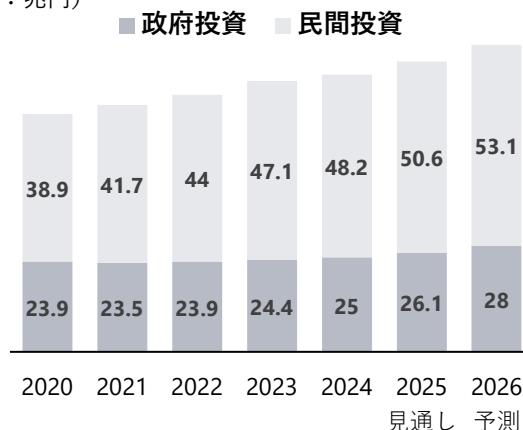
■ 建設投資の拡大と深刻な人手不足がもたらす事業機会

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。

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

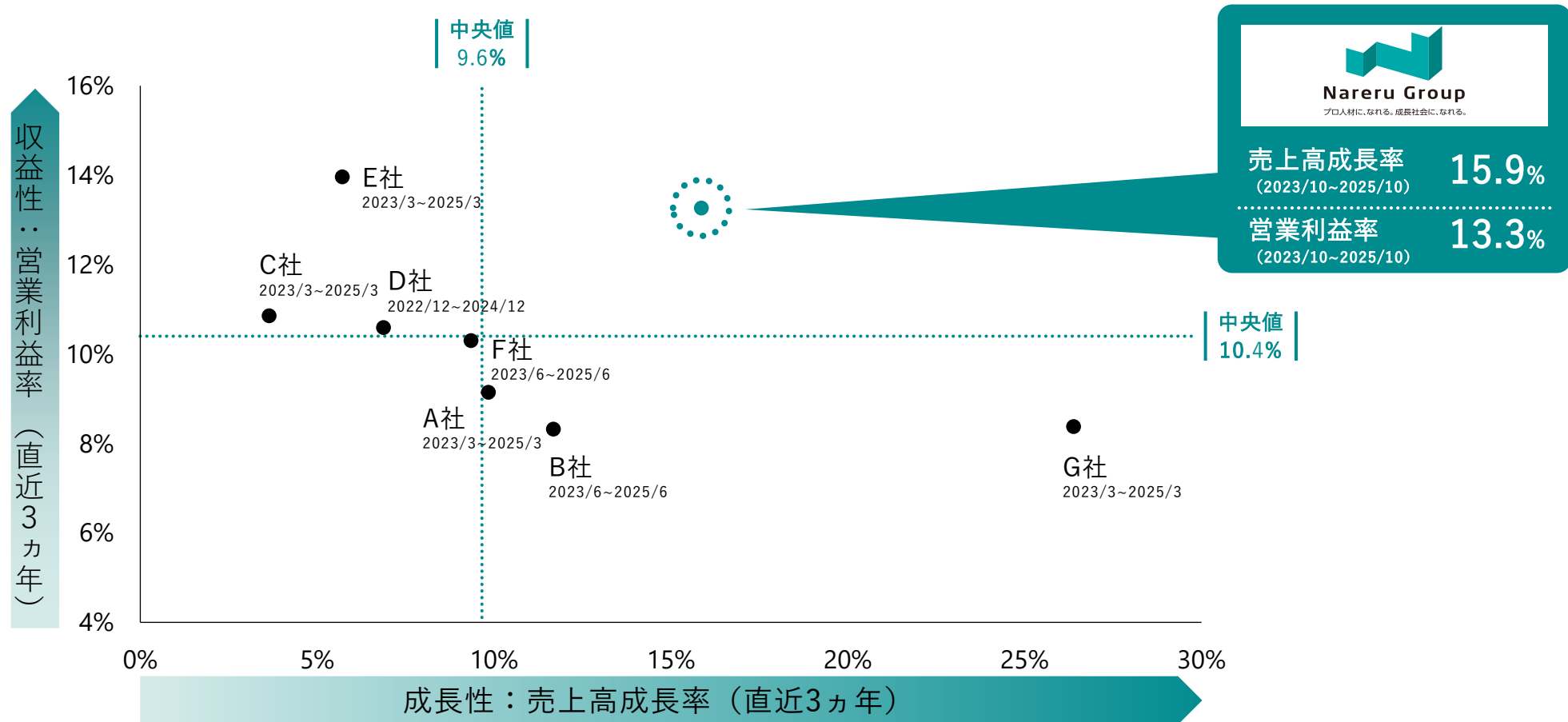
DX未着手の9割の企業に対し、BIM/CIMやIoTなどの付加価値サービスを提供し単価向上へ。

■ 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。

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

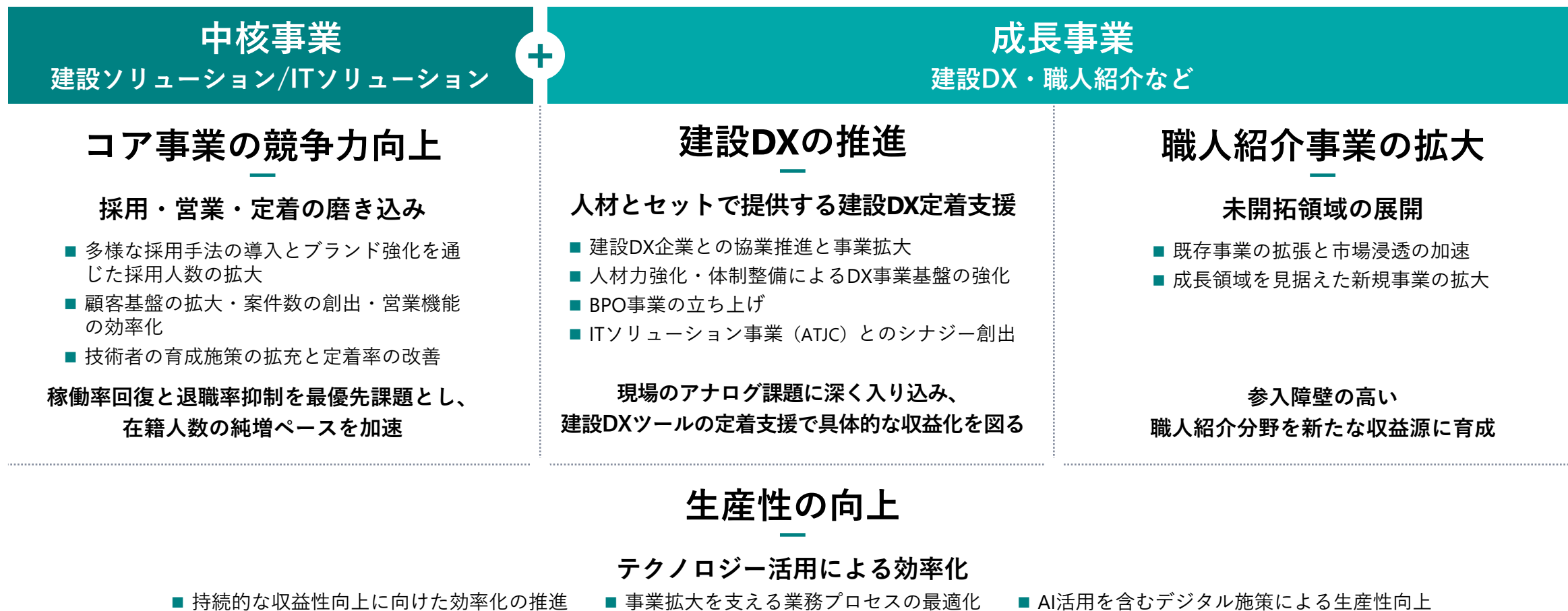


（出所） 各社有価証券報告書などより当社作成

（*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

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



売上・営業利益の成長イメージ*

- 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

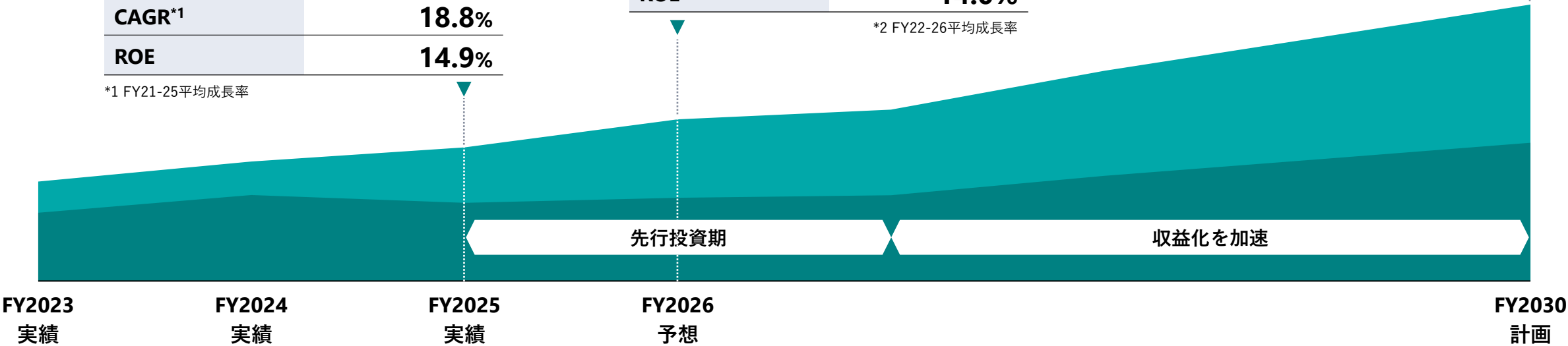
ACTUAL FY2025実績	
売上収益	241億円
営業利益	28億円
営業利益率	11.7%
CAGR*1	18.8%
ROE	14.9%

*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%



* 中期経営計画「Change and Growth 2030」（2025年12月公表）

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

付加価値型ソリューション企業への進化

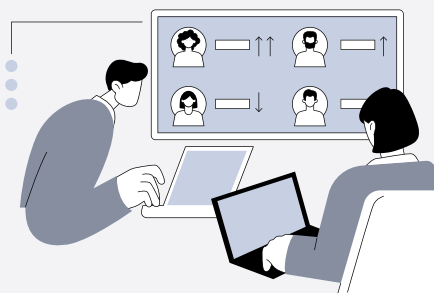
- インオーガニックによる規模拡大も視野に入れつつ、付加価値を積み上げ、労働集約モデルへの過度な依存を抑えた成長を推進。過度に規模を追求するのではなく、単価と価値を上げる成長を追求

CURRENT

現状

労働集約型モデル

建設人材派遣・人材紹介事業の
オーガニック成長



人材派遣・人材紹介

規模の拡大を志向
労働力の提供が中心

過度な労働集約制の強化は回避

建設DX連携

ソリューション活用による高付加価値化

- BIM/CIM
- IoT施工管理
- AI需給予測
- ドローン測量
- クラウド労務
- 安全管理DX



M&A / 機能取込

ケイパビリティの拡張と補完



組織変革 / 新規事業モデル創出

自社ケイパビリティの内製化と新事業展開

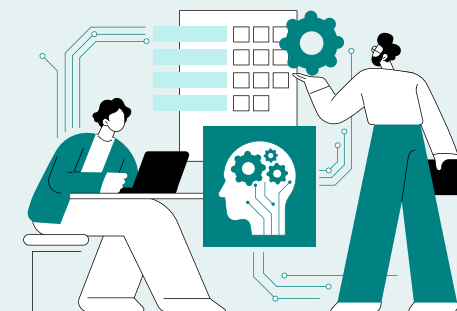
- 人材の高度化・育成
- ソリューション営業部門の新設
- BPO事業の立ち上げ

TARGET

目指す姿

DX人材と受託機能を組み合わせた
建設ソリューション基盤を構築

付加価値型ソリューション企業への構造転換



高付加価値ソリューション

労働集約への依存低減
技術・知識による課題解決

収益性向上

競争優位性

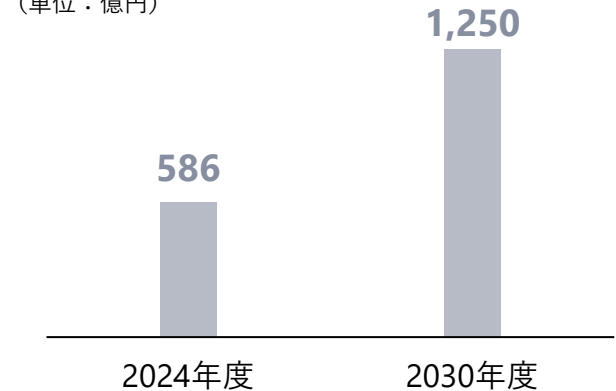
建設DX領域における戦略提携の推進と収益力の強化

- 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

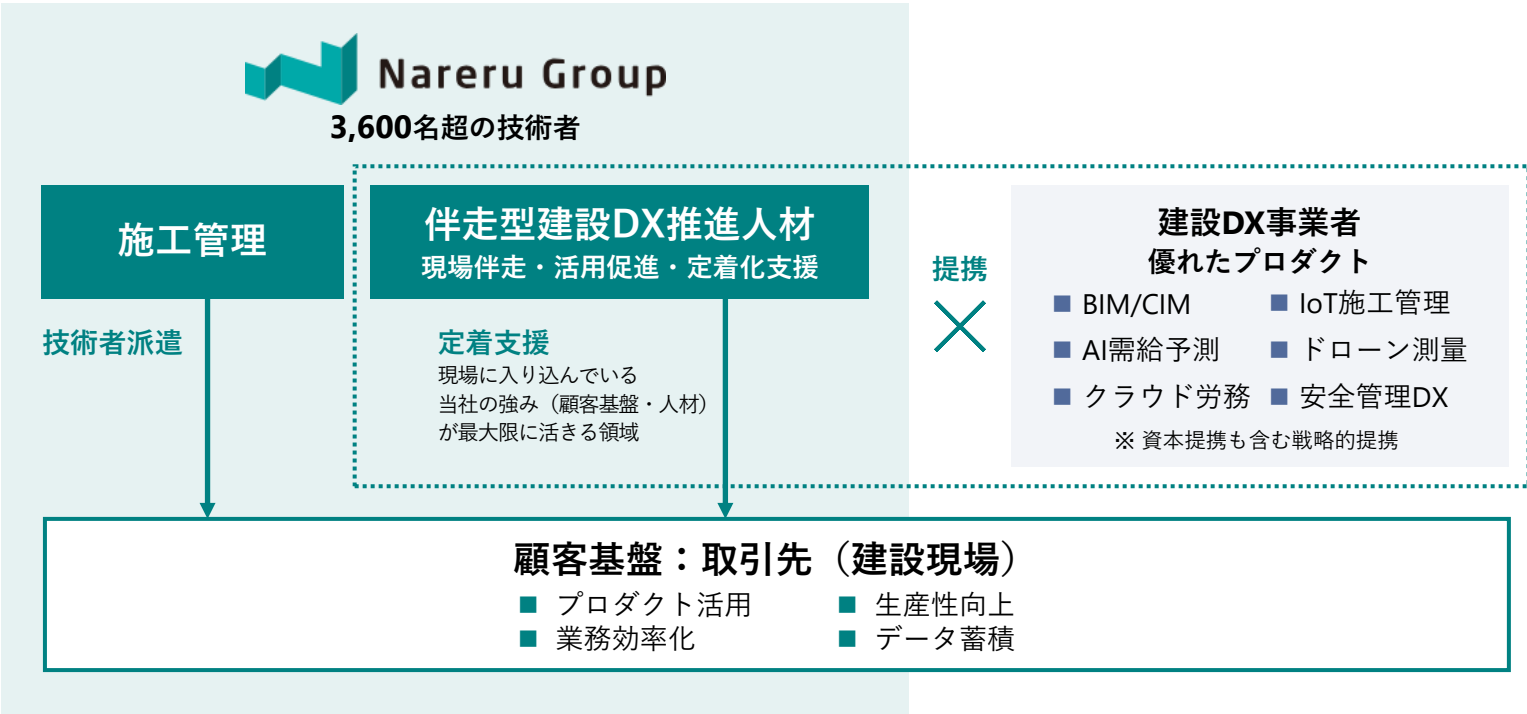
- 深刻な人手不足と高齢化。
- 「2024年問題」による生産性向上が急務。

建設DXツールの導入障壁

- 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

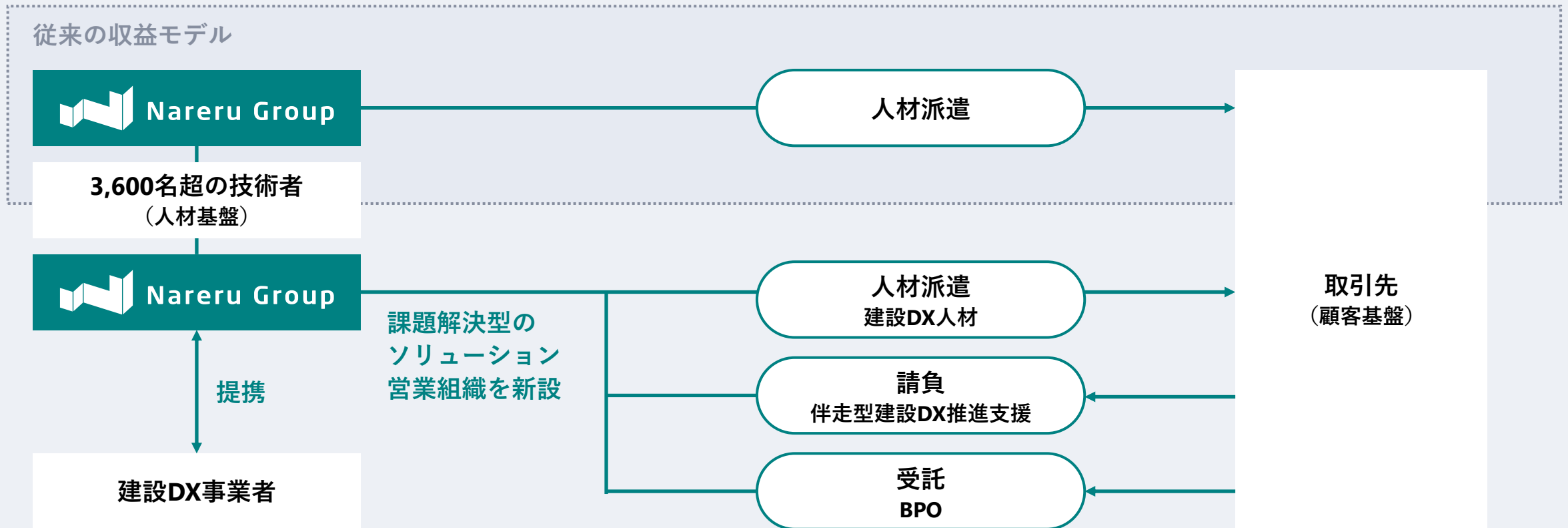
- 当社は建設DXツールを開発する企業ではなく、“DXを現場で実装できる人材会社”を目指す
- 顧客基盤・人材基盤を活かしたニッチトップ戦略



人材派遣モデルを起点とした付加価値収益モデルの拡張

- 人材派遣を起点に、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

今後の収益モデル



建設DXを収益化するBPO収益比率の段階的引上げ

- 付加価値型収益モデルへの転換の一環として、人材供給とDX支援を組み合わせ、建設現場の業務プロセスを包括的に受託するBPOモデルの構築を推進

建設現場の構造的課題

- 現場監督の業務過多（書類・写真・検査対応等で疲弊）
- ITツール導入は進むが「使いこなせない」現場も多数

DXツール導入だけでは生産性は上がらない

“運用まで担う外部パートナー”が圧倒的に不足

当社モデルの特徴

- 人材供給 × DX支援 × 業務受託 のハイブリッド提供
- DXツール事業者との提携モデルと連動（ツール導入と運用をセット化）
- フロント（人材）とバックオフィス（BPO）の一体提供

単なる事務代行ではなく
「業務プロセス設計型BPO」

高付加価値

高収益

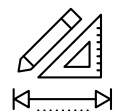
建設会社
（顧客）

作業監督

作業所

当社 BPOプラットフォーム

施工図BPO
修正・作成代行



書類BPO
安全書類・検査



導入支援
CCUS・教育



写真BPO
整理・台帳作成



成果

- 本来業務へ専念
- 生産性向上
- DX定着
- 継続的活用

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に検討

2026年10月期 年間配当予想

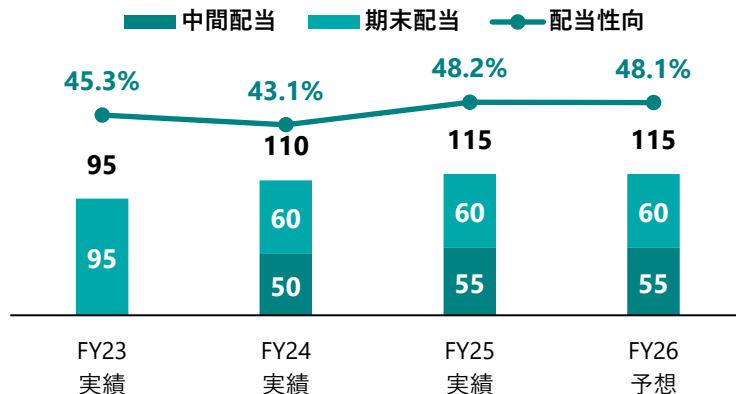
115円
安定配当を継続

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

Chapter 02

FY2026 1Q業績

1Q連結業績ハイライト

- 採用投資および営業体制強化に伴う戦略投資により、当第1四半期は前年同期比で減益
- 将来の売上成長および単価向上を見据えた先行投資

売上収益

6,276百万円

前年同期比

+6.5%

計画比

△2.9%

営業利益

724百万円

前年同期比

△19.6%

計画比

+42.6%

税引前四半期利益

704百万円

前年同期比

△20.2%

計画比

+43.9%

親会社の所有者に帰属する四半期利益

497百万円

前年同期比

△23.5%

計画比

+35.5%

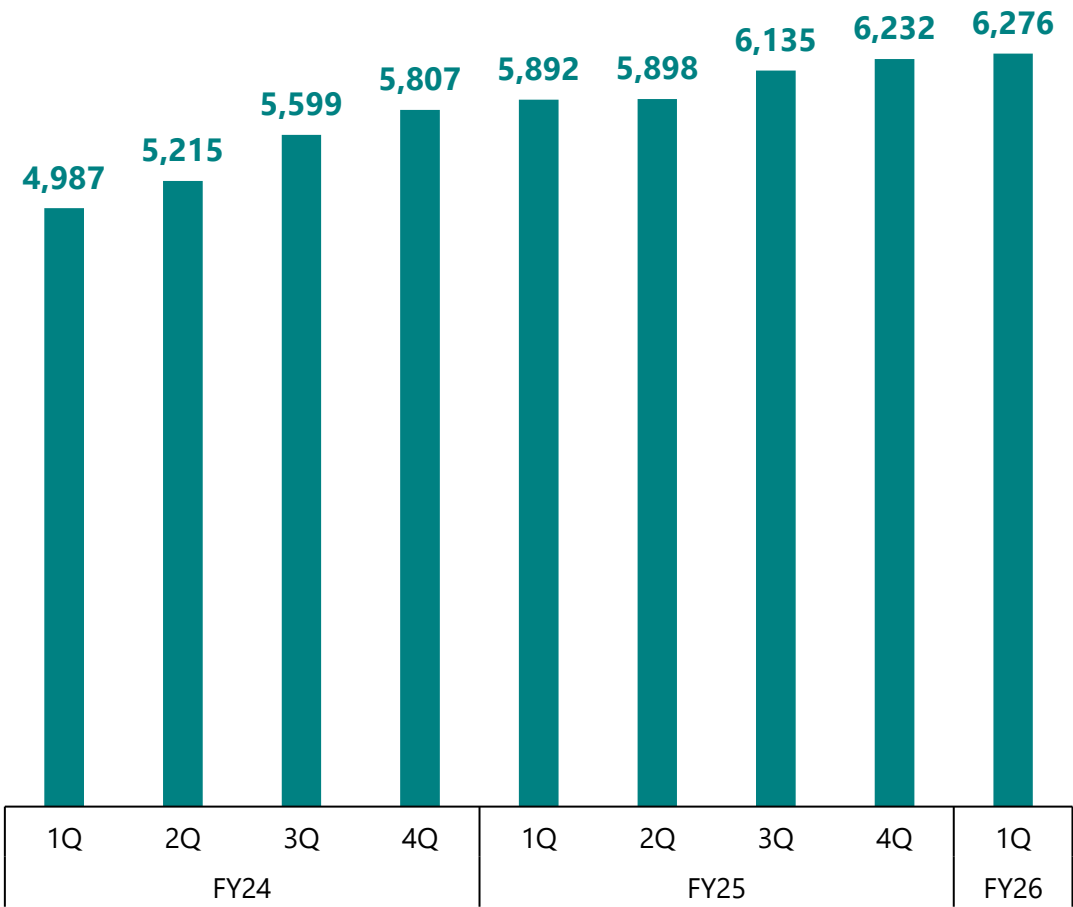
1Q連結業績ハイライト

	2025年10月期 1Q実績		2026年10月期 1Q実績		前年1Q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	5,892	100.0%	6,276	100.0%	+6.5% (+384)	29,250	21.5%
売上総利益	1,688	28.7%	1,645	26.2%	△2.5% (△42)	7,400	22.2%
営業利益	900	15.3%	724	11.5%	△19.6% (△176)	3,010	24.1%
税引前当期利益	883	15.0%	704	11.2%	△20.2% (△178)	2,940	24.0%
親会社所有者帰属 当期利益	649	11.0%	497	7.9%	△23.5% (△152)	2,090	23.8%

四半期連結業績推移

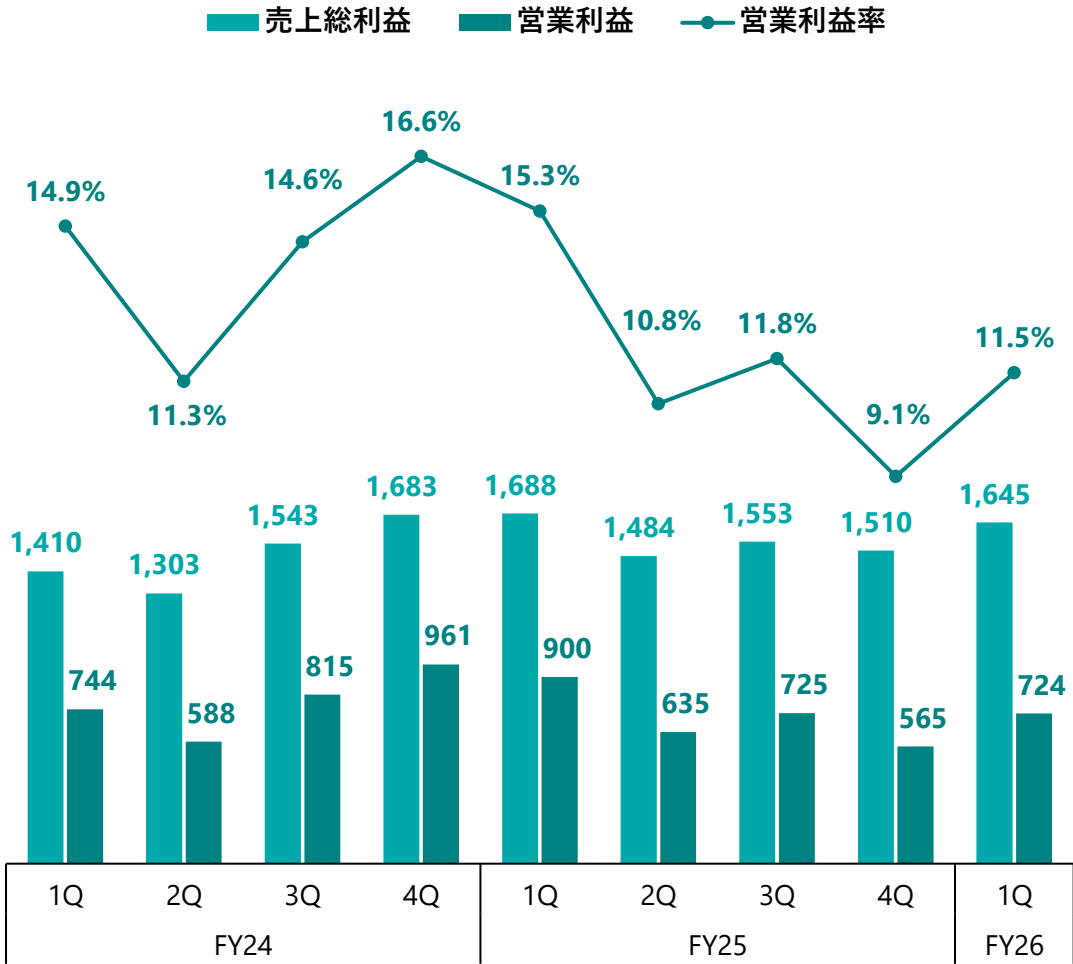
売上高

(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

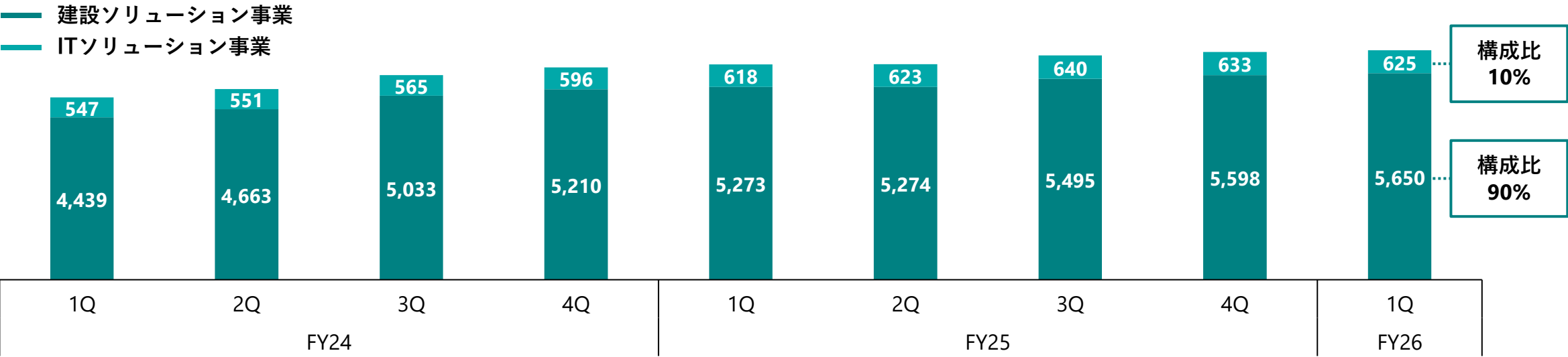
売上収益	営業利益	セグメント利益率	在籍人数
5,650百万円	589百万円	10.4%	3,650名
前年同期比 7.2%	前年同期比 △21.0%	前年同期比 △3.7pt	前年同期比 +377名

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
625百万円	28百万円	4.5%	426名
前年同期比 1.1%	前年同期比 △31.7%	前年同期比 △2.2pt	前年同期比 +15名

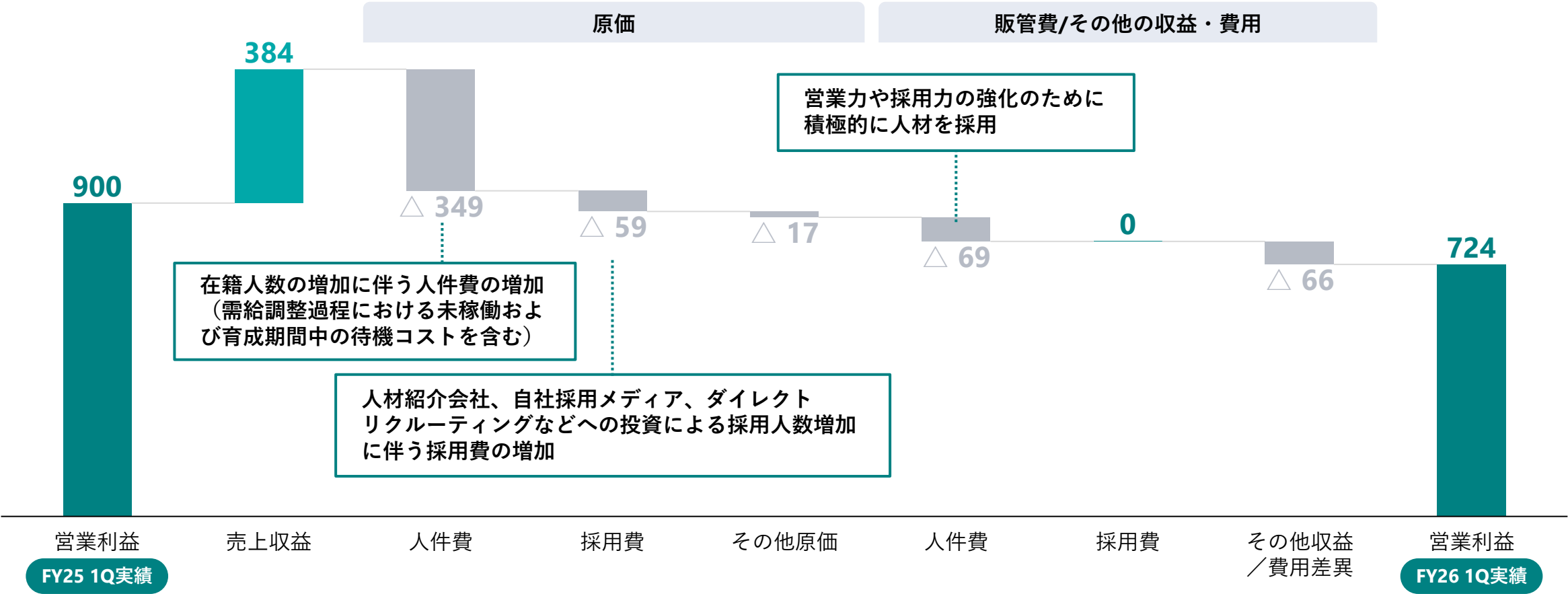
セグメント別業績推移（四半期）



営業利益減少の要因と位置づけ（前年1Q実績比）

- 当第1四半期の減益は、① 採用投資の前倒し実行、② 営業体制強化による人件費増加が主因
- 将来の単価上昇やDX展開を見据えた戦略投資であり、構造的収益力の低下ではなく、中長期の売上成長基盤を構築
- 今後は投資効果の顕在化を見込む

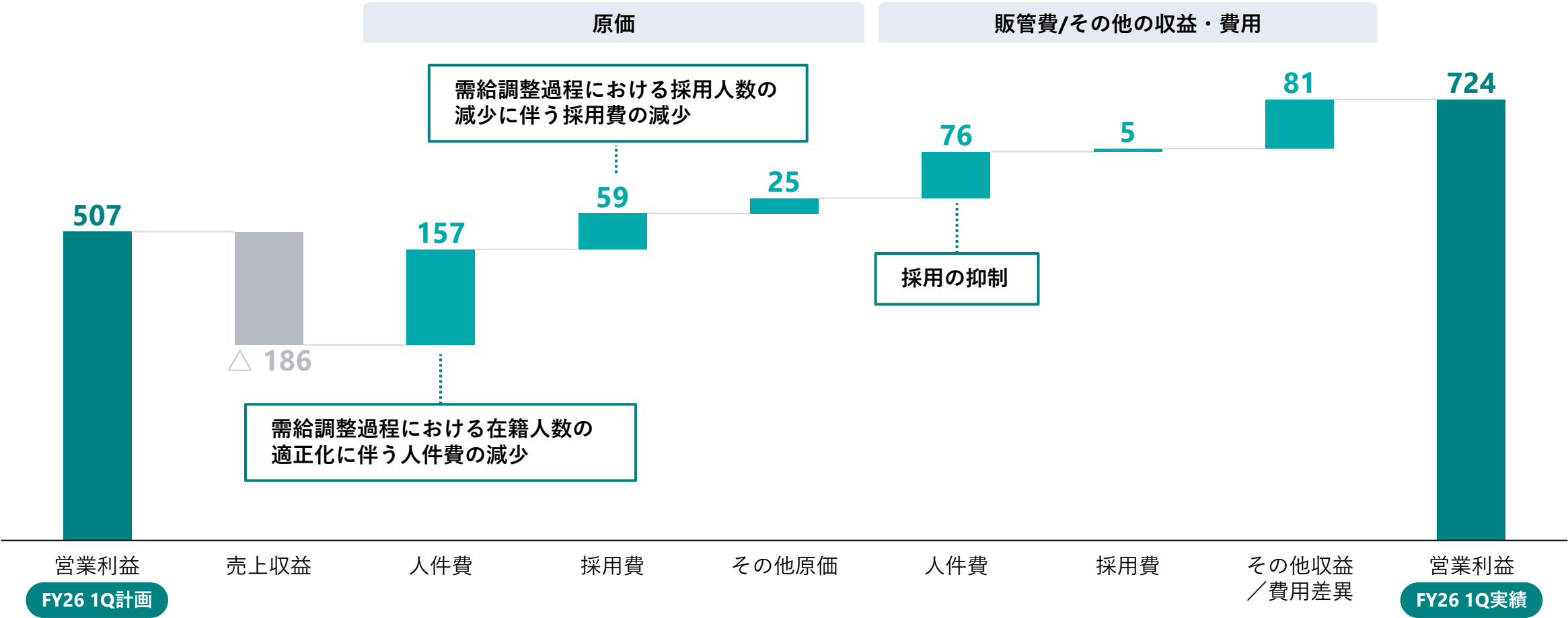
（単位：百万円）



営業利益増減分析（対当期1Q計画比）

■ 営業体制強化に伴う需給調整の過程および進捗にあわせ、原価・販管費をコントロール

（単位：百万円）



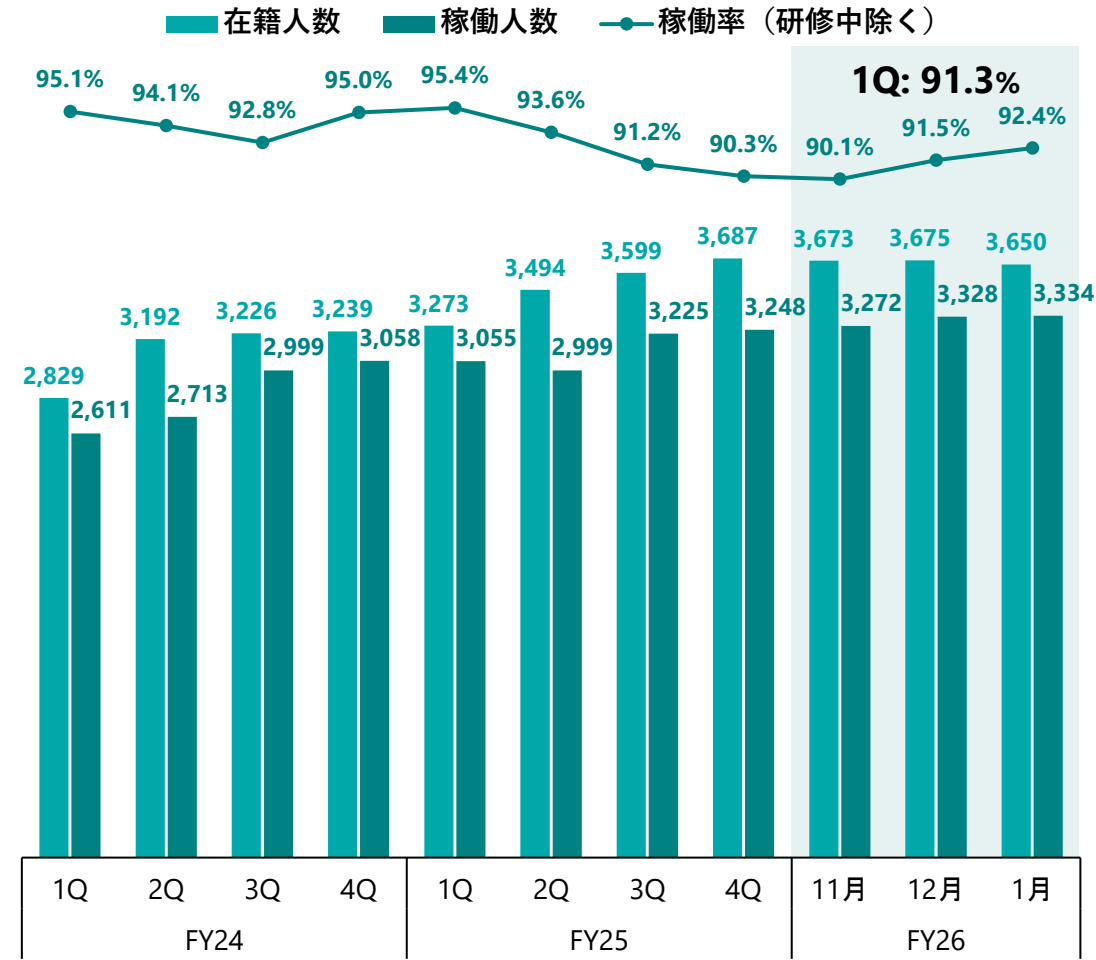
Chapter 03

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）

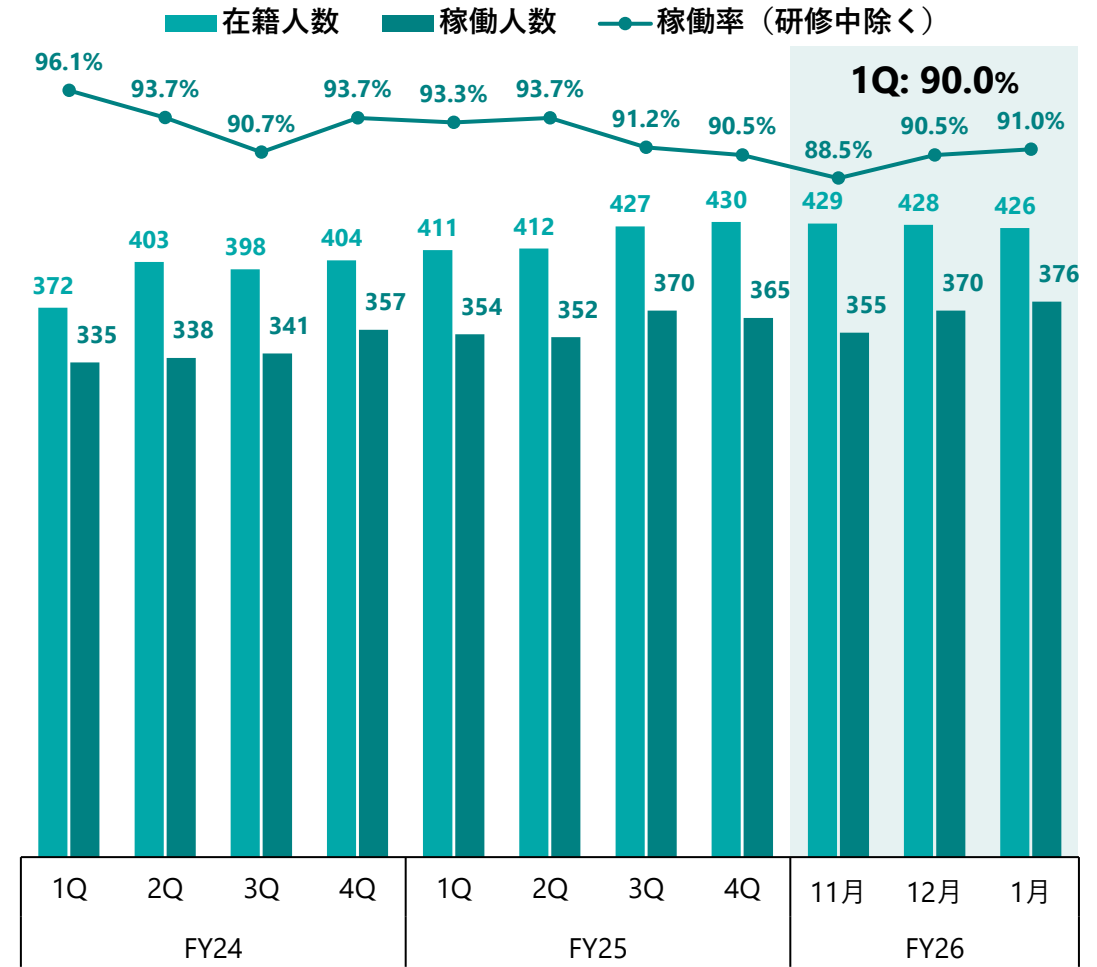
（単位：名）



* 建設ソリューション（ワールドコーポレーション）

ITソリューション（ATJC）

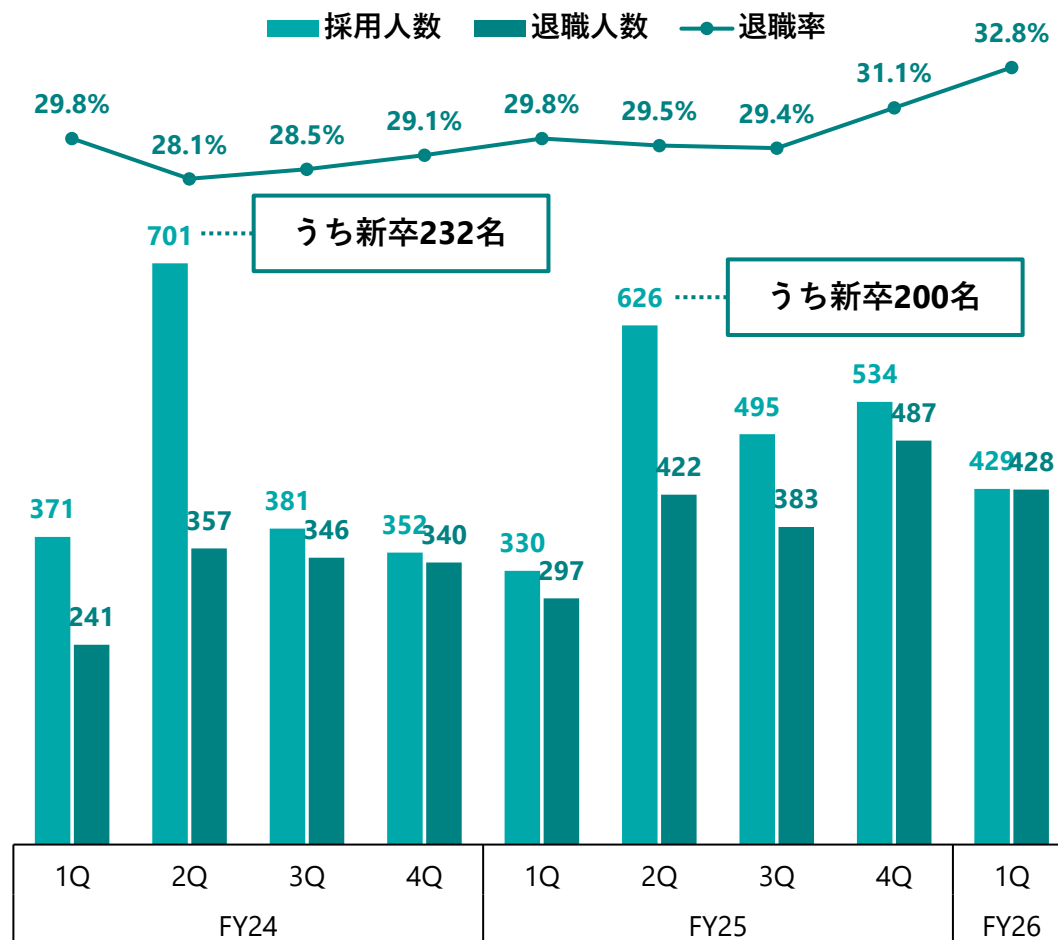
（単位：名）



主要KPI：採用人数・退職人数・退職率

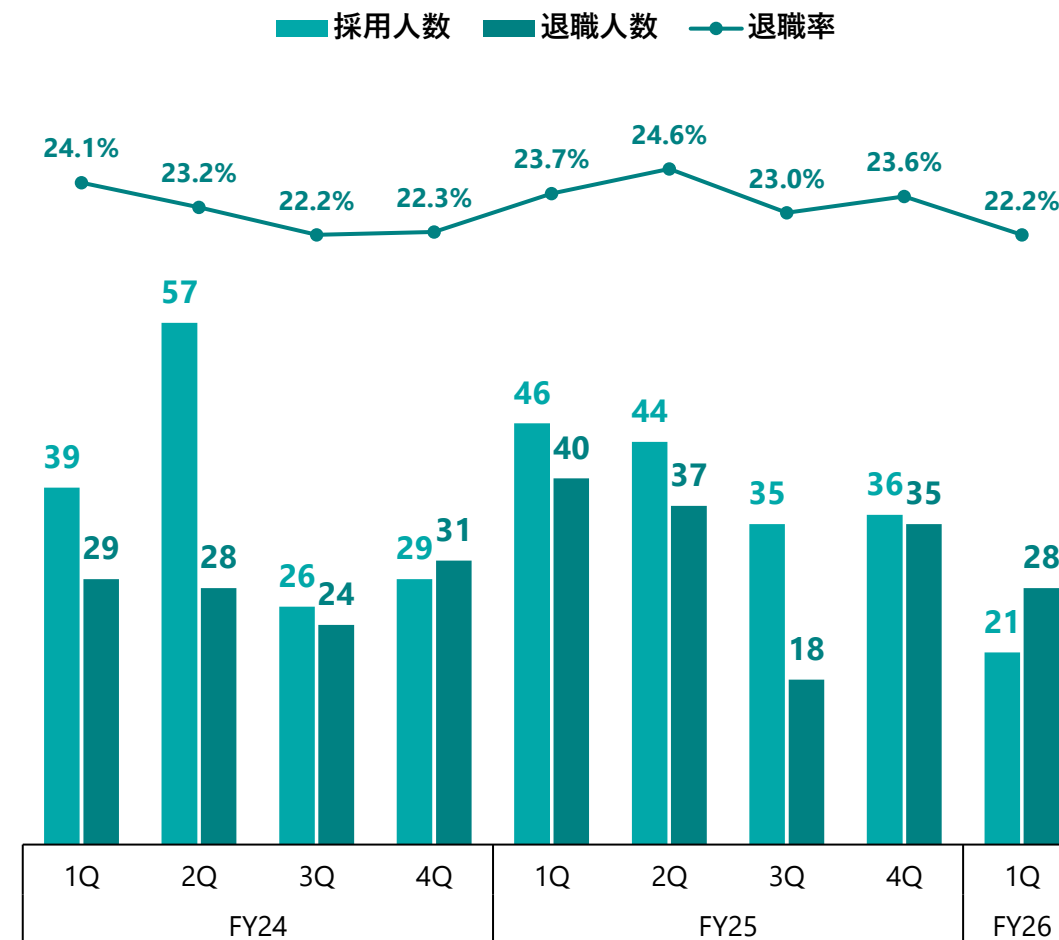
建設ソリューション（ワールドコーポレーション）

（単位：名）



ITソリューション（ATJC）

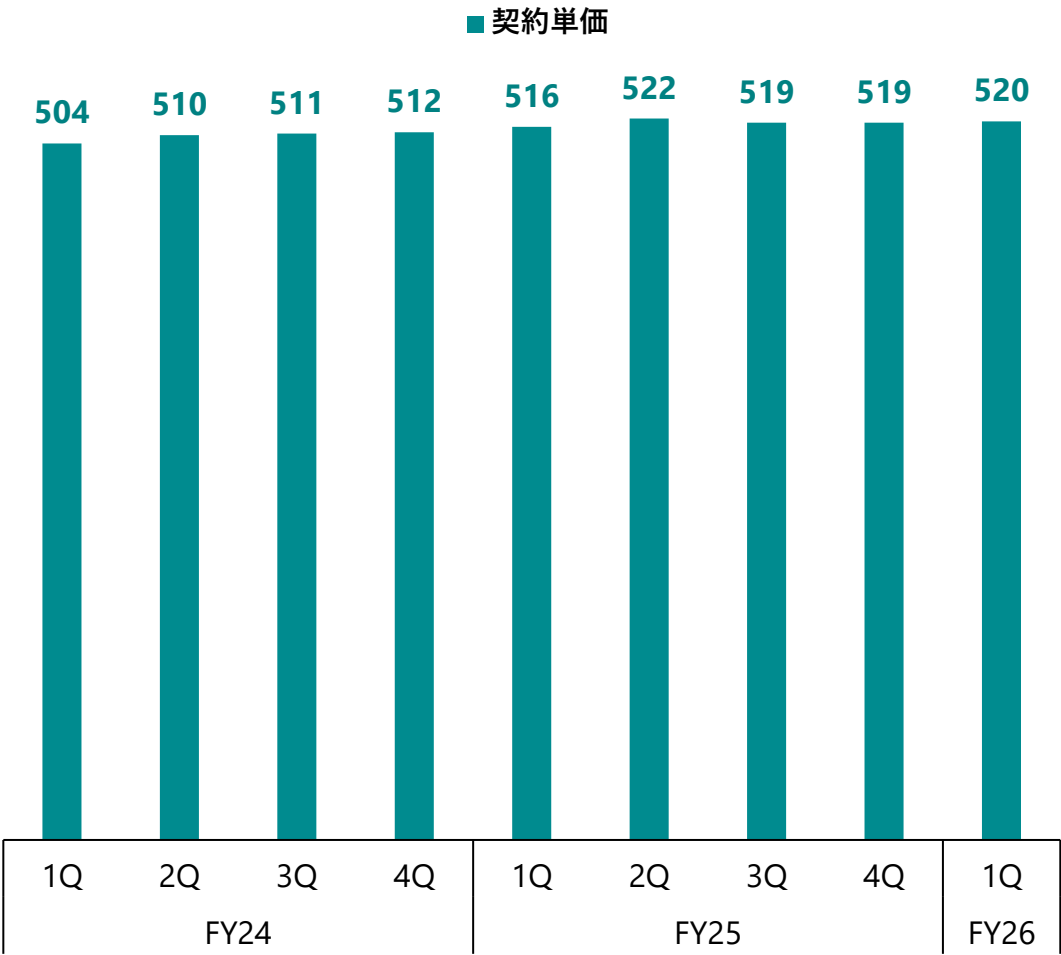
（単位：名）



主要KPI：契約単価

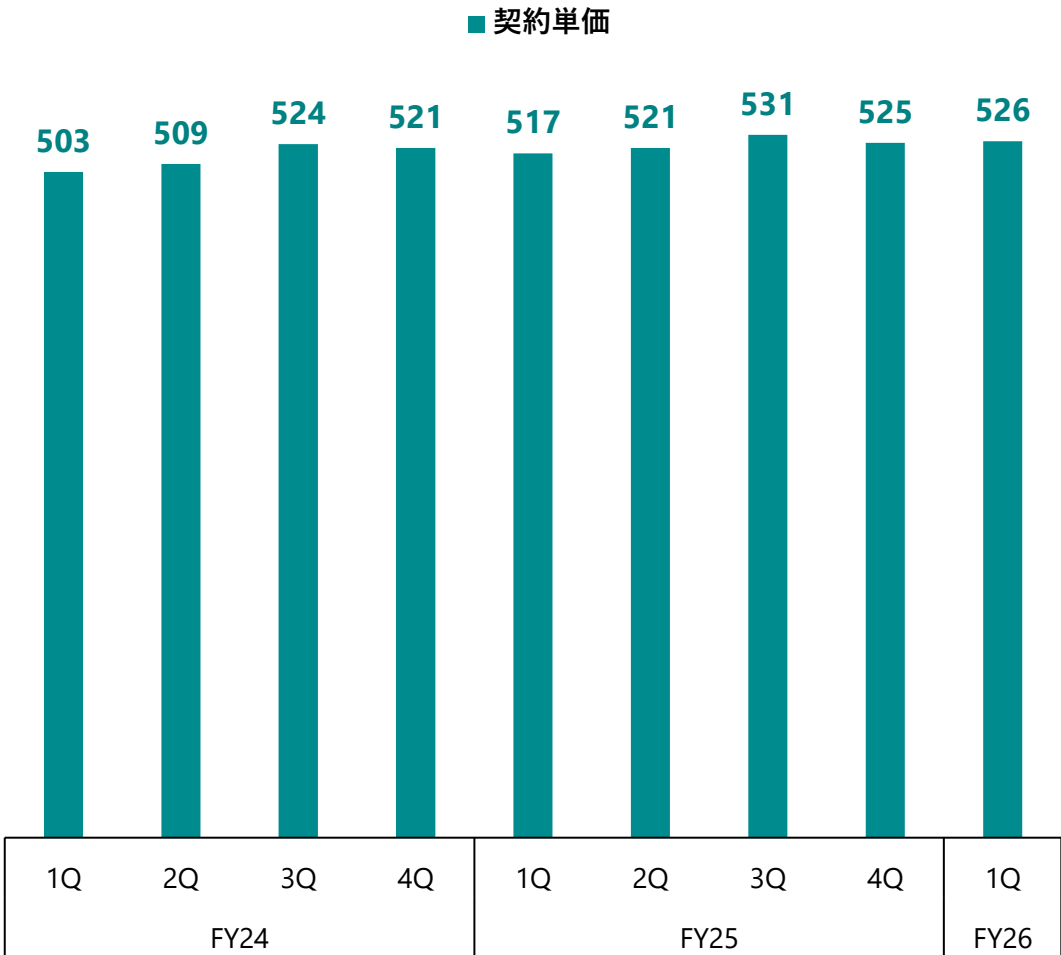
■ 建設ソリューション（ワールドコーポレーション）

（単位：千円）



■ ITソリューション（ATJC）

（単位：千円）



Chapter 04

成長加速に向けた重点施策

今後の重点強化領域

最優先 コア事業の競争力向上

採用と営業のバランス最適化による 稼働率の早期回復と定着改善への取り組み

- 営業工数の拡大による稼働率向上：営業人員の増強と外部活用による生産性向上により営業工数を拡大し、稼働率を向上
- 定着に向けた取り組み強化：資格取得推進やエンゲージメント強化により定着改善

期待効果

待機コスト削減 / 利益率の強化

成長 建設DX事業の収益化

人材とセットで伴走する DX定着支援のモデルを確立

- DX人材の単価向上：スキル可視化による価格交渉力の強化
- ツール導入支援：パートナー企業との連携による実装加速

期待効果

契約単価アップ

拡大 職人紹介事業の拡大

新サービスの開始による市場開拓

- ダイレクトリクルーティングサービス「職人スカウト」の開始：建設企業に対する新たなマッチング機会の提供と、将来のプラットフォーム化に向けた基盤強化
- 専門工事会社向け人材派遣サービス開始：専門工事会社からのニーズに応じて、技術者（施工管理など）の人材派遣事業を開始

期待効果

新たな収益源の確立

基盤 生産性の向上

テクノロジー活用による効率化

- 新システムの導入：案件と人材の自動マッチング精度を高め、営業事務工数を削減。顧客提案時間を創出。2026年春の導入予定から、要件定義、業務フローの見直し等により、7月に導入に変更
- AIロールプレイング：商談シミュレーションの自動化・標準化により、若手営業の育成スピードを加速し、成約率を底上げ

期待効果

1人当たり生産性向上

稼働率向上への取り組み *

- 前期第3四半期以降、需給バランスの調整局面を背景に低下傾向にあった稼働率は、当第1四半期においては営業活動の強化や配置の最適化等の取り組みにより、改善方向に転じる。上期中に92%台回復を目指す

稼働率

2025年10月期 実績

92.6%

(参考：4Q 90.3%)

1Q

91.3%

2026年10月期 計画

93.8%

営業体制の量的・質的強化

■ 人員増強と拠点拡大

営業人員の純増ペースを維持し、担当技術者数を適正化。大宮・横浜など新拠点開設でカバーエリアを拡張。

■ 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。

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。

定着率向上への取り組み *

- 需給調整の過程において一時的に退職率が上振れしているが、稼働率改善と定着施策の強化により下期に向けて改善を見込む
- 引き続き稼働率の安定化と人材定着の両立を重要課題とし、持続的な成長に向けた組織基盤の強化を進める

退職率

2025年10月期 実績

31.1%



1Q

32.8%

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年度前期施工管理技術検定において、**234名**が合格
在籍人数に占める資格保有者は、**約13%**（474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
- 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

成長を支える人材定着・エンゲージメント強化策

- 人材定着を利益成長の前提条件と位置付け
- 制度導入にとどまらず、従業員との接点を構造的に強化し、エンゲージメント向上と定着率の改善を目指す

giftee Benefit 導入

福利厚生

■ 目的・課題解決

従来の「使われない福利厚生」から脱却し、日常的な利用頻度を高め、会社との接点を強化

■ 施策内容

- デジタルギフトや各種優待の提供
- ポイント付与を通じたコミュニケーション
- エンゲージメントの可視化・醸成

ステータス

2026年4月より導入

テーマ別交流会

対面コミュニケーション

■ 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

■ 施策内容

- 共通テーマ（例：ご当地グルメ）での交流
- 経営層によるメッセージ発信
- レクリエーション（クイズ等）の実施

ステータス

2026年2月より導入

社内サークル制度

コミュニティ形成

■ 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

■ 施策内容

- 活動費補助（月2万円/サークル）
- 社内報・HPでの活動発信・認知向上
- 11サークル立ち上げ（野球、eスポーツ等）

ステータス

2026年2月より導入

ワールド通信 (動画コンテンツ)

経営情報の可視化・共有

■ 目的・課題解決

情報ギャップの解消によるエンゲージメント向上

■ 施策内容

- 経営情報の定期発信
- 経営陣・戦略の可視化

ステータス

2026年2月より導入

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

人材基盤を活かした「実装型建設DXモデル」始動 -スカイマティクス社との戦略的業務提携-

- 人材基盤を起点に、スカイマティクス社「くみき」との連携で派遣モデルを超える“実装型建設DXモデル”を創出



当社グループの強み

- 建設特化3,600名超の人材基盤
- 派遣実績に裏打ちされた強固な顧客基盤
- 建設現場への現場伴走・定着支援

Skymatixの強み

- 空間データ統合プラットフォーム「くみき」
- 累計50,000現場の実績
- DX研修プログラム「くみきトレ」提供



Arent社との戦略的業務提携 -実装型建設DXモデルの戦略的拡張-

- 当社グループの伴走型建設DX人材がプロダクトの現場浸透を担い、実装現場で得られた知見をArent開発チームへフィードバックすることで、プロダクト改善につなげるナレッジ循環モデルを構築



当社グループの強み

- 建設特化3,600名超の人材基盤
- 派遣実績に裏打ちされた強固な顧客基盤
- 建設現場への現場伴走・定着支援

Arentの強み

- 建設特化の圧倒的な数学力・技術力
- 大手ゼネコンとの共創で培った深い建設業界の実務知見
- 課題発見から社会実装までを担うプロダクト事業化力

建設業界向けIT業務支援領域への拡張によるグループシナジー創出

■ 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

職人紹介事業の強化

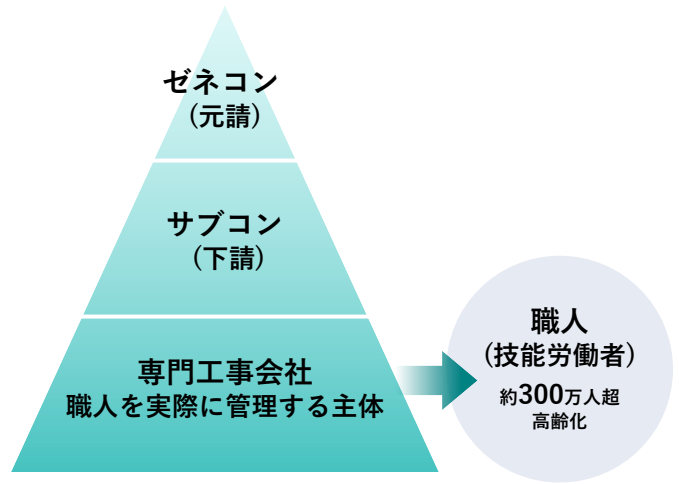
参入障壁

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



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



新規サービスによる基盤強化

ダイレクトリクルーティング事業や人材派遣事業を立ち上げ、多様な採用ニーズに対応。将来のプラットフォーム化に向けた基盤強化

■ダイレクトリクルーティングサービス

建設業界に特化した月額課金モデルのダイレクトリクルーティングサービス「職人スカウト」を2025年11月よりサービス開始

- 建設企業が直接求職者を探することができる新たなマッチング機会を提供
- 人材紹介料負担を抑えたい企業に対する新たな選択肢を提供

■専門工事会社向けの技術者派遣

専門工事会社からのニーズに応じて、2025年11月より技術者（施工管理など）の人材派遣事業を開始

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 **1,800社超**
※ 今後の伸びしろは大きい

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

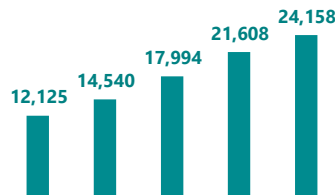
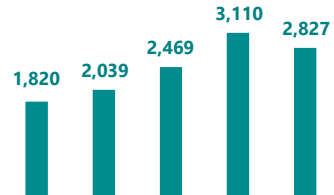
Chapter 05

Appendix

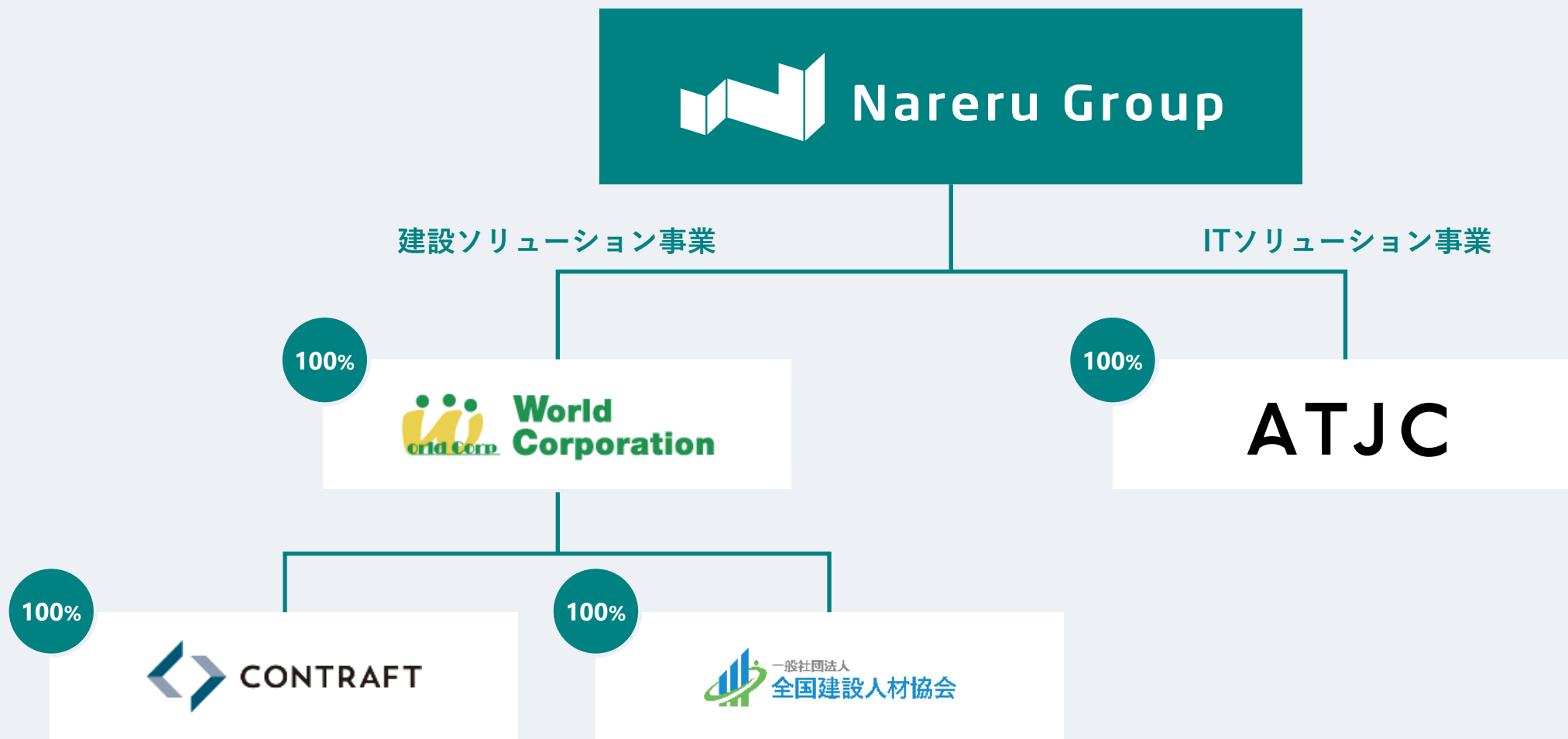
会社概要

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	柴田 直樹
従業員数	(連結) 4,283名 (2025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 (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 (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) 2023年 7月 東京証券取引所グロース市場に株式を上場 2024年 9月 一般社団法人全国建設人材協会に名称変更 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

*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

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) ・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) ・IT技術者派遣 ・SES*3サービスの提供													
	 CONTRACT 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> <tr><th>年度</th><th>売上高 (百万円)</th></tr> <tr><td>21/10</td><td>12,125</td></tr> <tr><td>22/10</td><td>14,540</td></tr> <tr><td>23/10</td><td>17,994</td></tr> <tr><td>24/10</td><td>21,608</td></tr> <tr><td>25/10</td><td>24,158</td></tr> </table> FY21-25平均成長率 18.8%		年度	売上高 (百万円)	21/10	12,125	22/10	14,540	23/10	17,994	24/10	21,608	25/10	24,158
年度	売上高 (百万円)													
21/10	12,125													
22/10	14,540													
23/10	17,994													
24/10	21,608													
25/10	24,158													
営業利益 (単位：百万円)  <table> <tr><th>年度</th><th>営業利益 (百万円)</th></tr> <tr><td>21/10</td><td>1,820</td></tr> <tr><td>22/10</td><td>2,039</td></tr> <tr><td>23/10</td><td>2,469</td></tr> <tr><td>24/10</td><td>3,110</td></tr> <tr><td>25/10</td><td>2,827</td></tr> </table> FY21-25平均成長率 11.6%	年度	営業利益 (百万円)	21/10	1,820	22/10	2,039	23/10	2,469	24/10	3,110	25/10	2,827		
年度	営業利益 (百万円)													
21/10	1,820													
22/10	2,039													
23/10	2,469													
24/10	3,110													
25/10	2,827													

組織体制・グループ構成



グループ事業全体像



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士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、熟練した職人を派遣。慢性的な職人不足を直接的に解消。

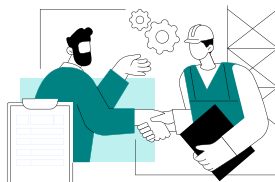


■ DX・ITソリューション

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

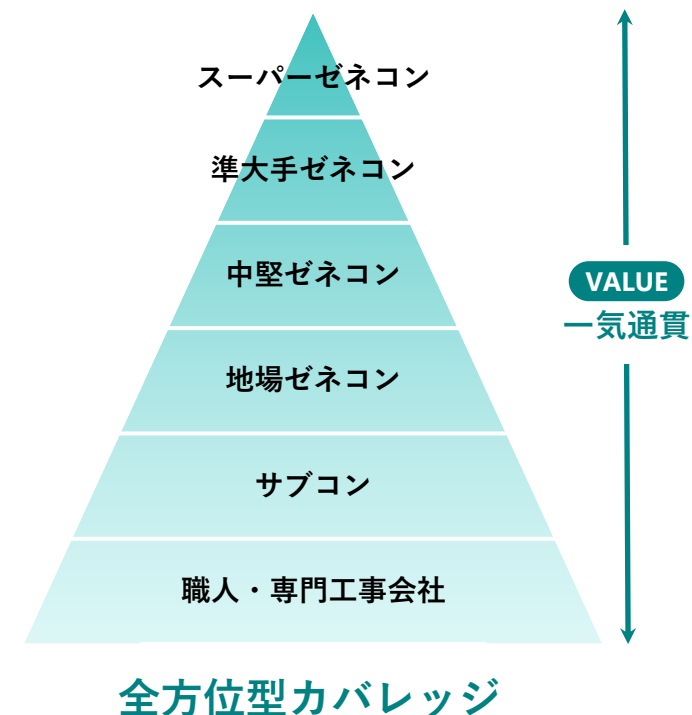


生産性向上

- ・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

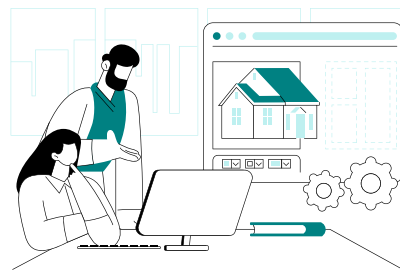
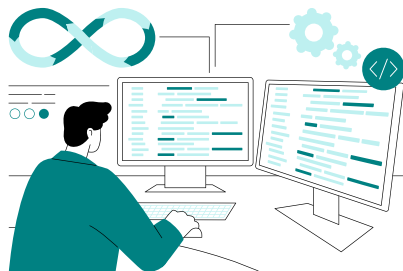


建設DX事業について

- 建設DX市場の拡大が期待される中で、建設DX支援を提供する人材サービスを展開
- お客様の課題を「人材×テクノロジー」で解決するため、図面のデジタル化・検査システム、グループチャット、クラウドファイルなど、ICTツールを活用した施工管理支援を行う

建設DX事業モデル

建設ICTツール^{*1}の導入やICT施工のノウハウを提供



- デジタルツールの選択
- ICTツールの導入支援

ツール
事例

- SPIDERPLUS
- デキスパート
- ANDPAD
- Buildee
- CheX

- 点群計測 & 3Dモデリング^{*2}
- 遠隔臨場支援^{*3}

ツール
事例

- ドローン測量サービス「くみき」
- LiveOn
- Revit

^{*1} 建設ICTツール：情報通信技術を活用してさまざまな建設業務をサポートするシステム・アプリケーションもしくはデバイス

^{*2} 点群計測 & 3Dモデリング：建築物、外装、内装を3次元で数学的に表現するプロセス

^{*3} 遠隔臨場：ウェアラブルカメラ等によって取得した映像及び音声を利用し、遠隔地から Web 会議システム等を介して「段階確認」、「材料確認」と「立会」を行うこと

建設ICTコンサルのチーム体制

専門のアドバイザーと支援員のチームでICT支援を実施



研修カリキュラム

基礎研修

社会人の基礎スキル向上や
業界について理解を深める

PCスキル研修

関数による集計業務や
グラフ化、パワーポイン
トによる資料作成など

専門スキル研修

建築図面（構造図等）設備
図を理解し、ICTツール
の活用までを習得

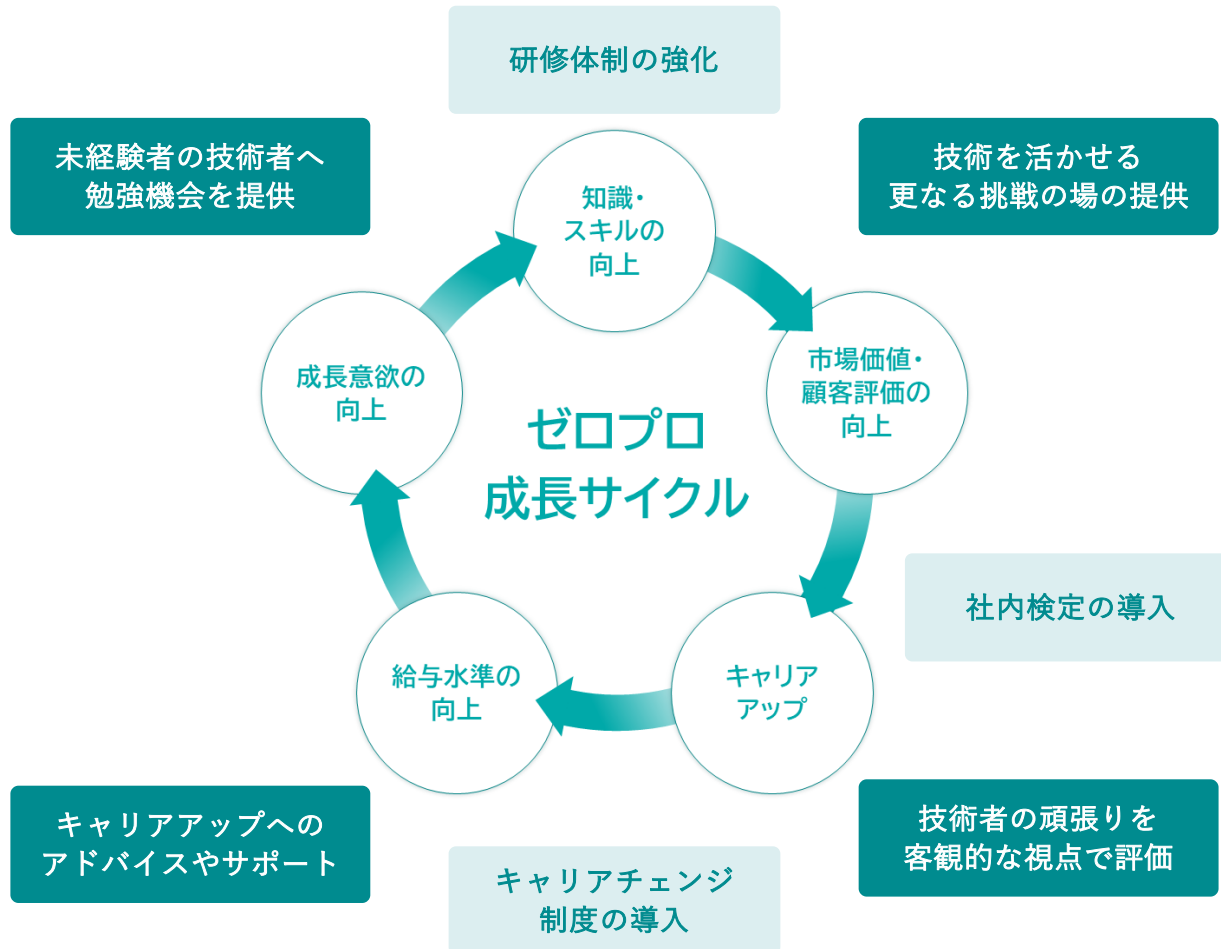
「人材×DX推進」モデルによる差別化と優位性確立

- 「人材×DX推進」モデルによる差別化
- 労働力不足が深刻化する中、独自のリクルーティングとDX活用により、競合他社にはない付加価値を提供

	 Nareru Group	一般的な競合他社
未経験者採用若手比率 人材調達力と将来性	 若年層・未経験者を積極採用 独自の採用ノウハウにより、業界的な人材不足の影響を最小化し、20代を中心とした若手技術者を安定確保。	 経験者偏重 / 採用難 即戦力を求める傾向が強く、若手採用が進まない。採用コスト高騰の課題あり。
育成・研修体制 スキル習得と定着率	 実践的研修プログラム 自社研修施設や体系的なカリキュラムにより、未経験者を早期に技術者へ育成。高い定着率を実現。	 OJT依存 / 一般的 現場任せのOJTが中心で、体系的な育成環境を持つ企業は限定的。
DX推進・連携 付加価値の源泉	 ソリューション連携・機能取込 BIM/CIMや施工管理DXなど、単なる派遣を超えた技術ソリューションを提供し、競争優位を追求。	 対応遅れ / ツール導入止まり DXは一部のツール導入に留まり、ビジネスモデル変革には至っていないケースが多い。
ビジネスモデル 成長の方向性	 付加価値型モデルへ進化 派遣人数の拡大だけに頼らず、DX実装支援を組み合わせた高付加価値モデルを推進	 労働集約型（規模追求） 「人数×単価」の従来型モデルからの脱却が課題。規模拡大が主目的になりがち。

成長支援策：ゼロプロ成長サイクルの拡充

- 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年度前期施工管理技術検定において、
234名が合格
 在籍人数に占める資格保有者は**約13%**
 （474名）に

(*1) 各種数字は2025年10月末時点

IR情報/問い合わせ先

ナレルグループ IR情報

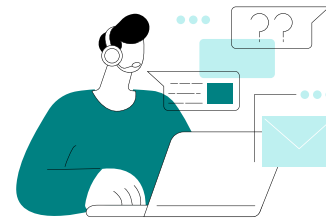


最新のIR情報をご覧ください。

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

NEW

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。

NEW

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

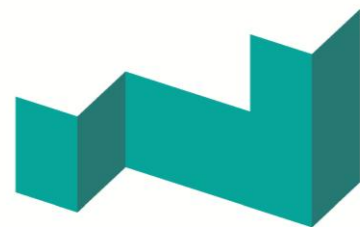
CLICK



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り、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。