

2023年10月期 第3四半期 決算説明資料

2023年9月13日



Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。

株式会社ナレルグループ

Copyright © Nareru Group Inc. ALL Rights Reserved

1. 会社概要

2. 2023年10月期 第3四半期決算説明

3. カンパニーハイライト

- 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
- ② 未経験者採用戦略を強みに業界No.1の収益性・成長性
- 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

4. Appendix








Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。

会社概要

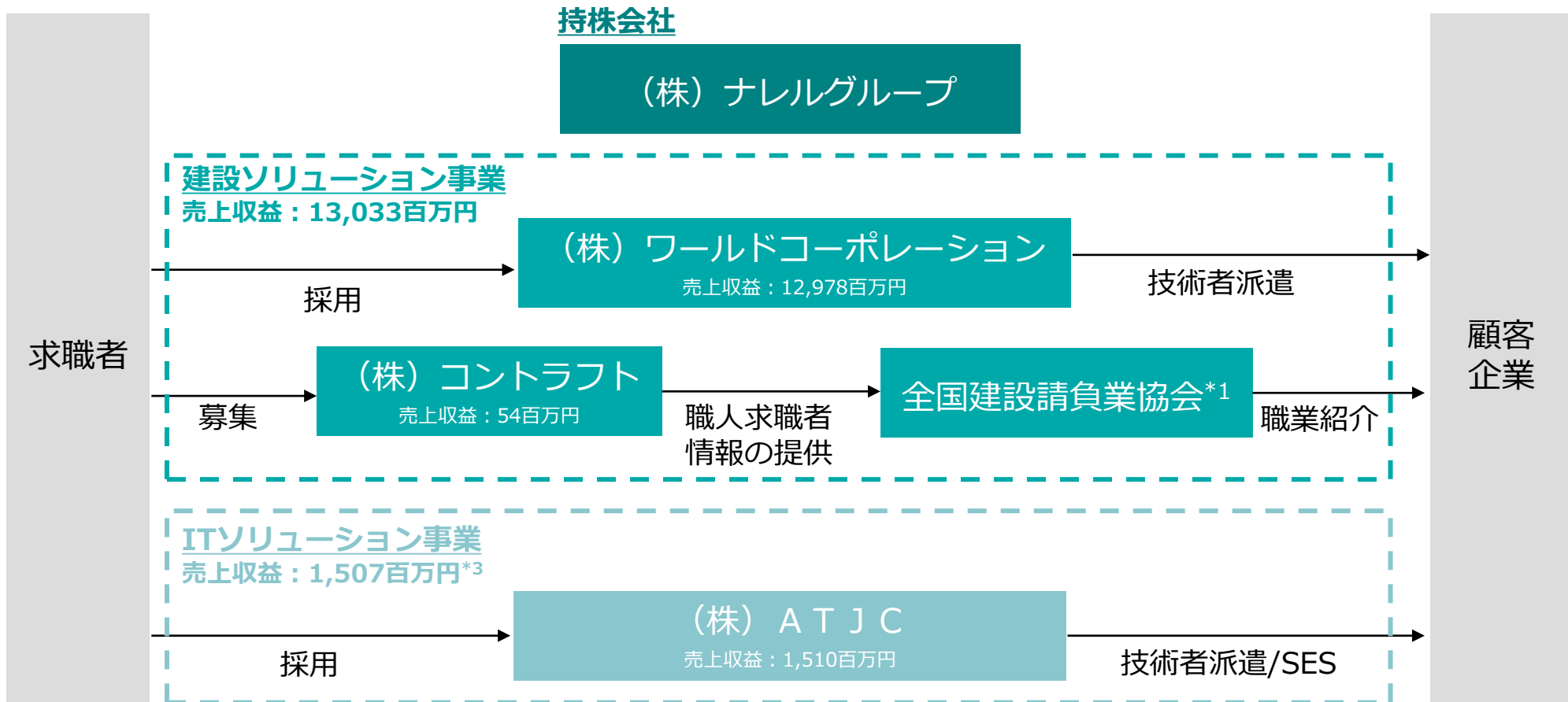
商号	株式会社ナレルグループ
本社所在地	東京都千代田二番町3番地5 麹町三葉ビル3階
代表者	小林良
従業員数 2023年5月末時点	(連結)3,138名
沿革	<p>2008年11月：株式会社ワールドコーポレーション設立 (建設業向けの技術者派遣事業を目的として設立)</p> <p>2019年 5月：株式会社アドバンテッジパートナーズが、株式会社AP64（現株式会社ナレルグループ）設立 (純投資を目的として設立)</p> <p>2019年11月：株式会社ワールドコーポレーションを子会社化</p> <p>2020年12月：株式会社ATJCを子会社化 (IT業界への人材派遣進出を目的として買収)</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>

- (*)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月期及び2022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	 <p>2019年5月設立</p> <p>持株会社</p>								
	 <p>2008年11月設立 技術者数：2,538名 (2023年5月末時点)</p> <p>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</p>								
	 <p>2007年12月設立 技術者数：362名 (2023年5月末時点)</p> <p>IT技術者派遣/SES*3</p>								
	 <p>2021年10月設立</p> <p>職人職業紹介の 人材プラットフォーム運営</p>								
	 <p>一般社団法人 2013年7月設立</p> <p>職人求職者の職業紹介 (*非連結)</p>								
業績*4,5	<p>売上高</p> <p>百万円</p> <table border="1"> <tr> <td>20/10(LTM)</td> <td>10,329</td> </tr> <tr> <td>21/10</td> <td>12,125</td> </tr> <tr> <td>22/10</td> <td>14,541</td> </tr> </table> <p>20-22平均成長率 18.7%</p>	20/10(LTM)	10,329	21/10	12,125	22/10	14,541		
	20/10(LTM)	10,329							
21/10	12,125								
22/10	14,541								
<p>調整後営業利益*6</p> <p>百万円</p> <table border="1"> <tr> <td>20/10(LTM)</td> <td>1,716</td> <td>16.6%</td> </tr> <tr> <td>21/10</td> <td>1,821</td> <td>15.0%</td> </tr> <tr> <td>22/10</td> <td>2,040</td> <td>14.0%</td> </tr> </table> <p>20-22平均成長率 9.0%</p> <p>■ 調整後営業利益 — 調整後営業利益率</p>	20/10(LTM)	1,716	16.6%	21/10	1,821	15.0%	22/10	2,040	14.0%
20/10(LTM)	1,716	16.6%							
21/10	1,821	15.0%							
22/10	2,040	14.0%							

- (*)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

グループ概要図



(*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2022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。

ナレルグループのミッション/ビジョン

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
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

ナレルの存在意義

業務効率化支援



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

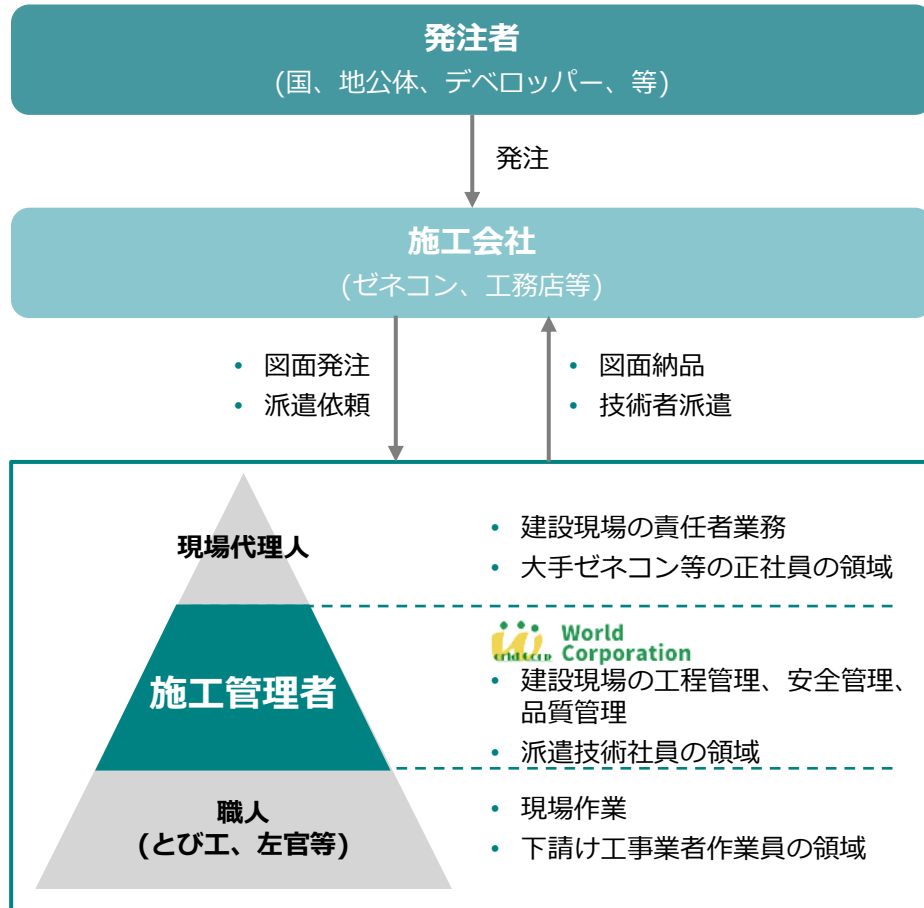
ビジョン: ITと人材育成の2つの技術をかけ合わせ、プロ人材の減少を補う
「生産性を高める業務変革」と「プロ人材の育成と安定供給」を提供・実現する

(*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。

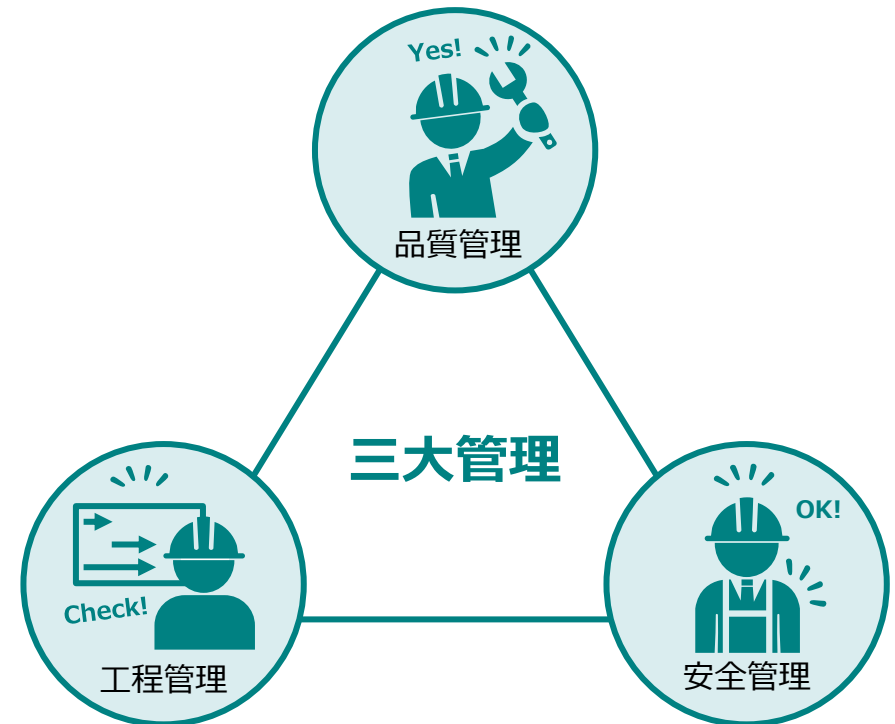
ワールドコーポレーション：事業内容①

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

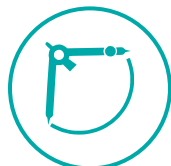


ワールドコーポレーション：事業内容②

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



*1

TSMC熊本工場建設



*2

東京五輪関連施設



*3

都市再開発



*4

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>

1. 会社概要

2. 2023年10月期 第3四半期決算説明

3. カンパニーハイライト

- 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
- ② 未経験者採用戦略を強みに業界No.1の収益性・成長性
- 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

4. Appendix



Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。

2023年10月期第3四半期決算概要

2023年10月期第3四半期 業績概要（累計）

- 稼働人数、契約単価ともに順調に増加し、前年同期比で増収増益を達成

売上収益
13,064百万円
(前年同期比+23.6%)

営業利益
1,826百万円
(前年同期比+17.6%)

親会社の所有者に帰属する
四半期利益
1,231百万円
(前年同期比+27.6%)

2023年10月期通期 業績予想

- 業績予想に変更なし
- 今期の年間配当は、90円／株を予定

売上収益
17,482百万円

営業利益
2,162百万円

親会社の所有者に帰属する
当期利益
1,485百万円

2023年10月期第3四半期業績

第3四半期の売上収益は前年同期比26.7%増となったほか、各段階利益も前年同期より大幅増益

これにより累計ベースでも大幅な増収・増益を達成し、通期業績予想に対しても順調に進捗

(百万円)

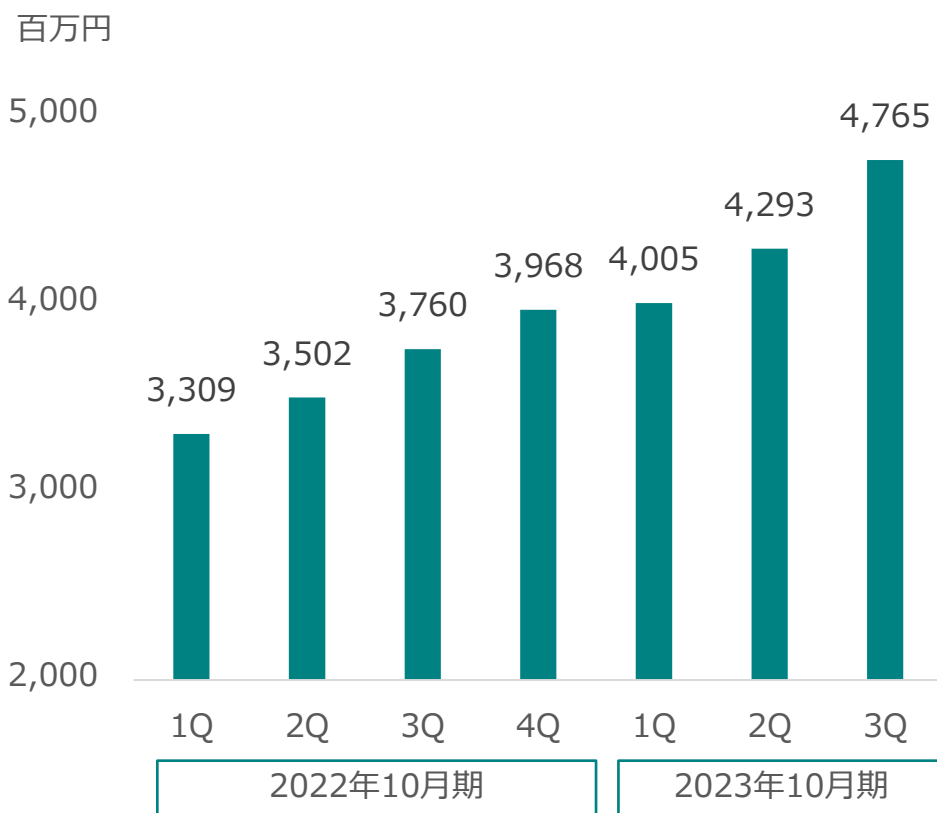
	第3四半期単期(3ヶ月)			第3四半期累計(9ヶ月)			通期業績予想	
	22年10月期実績	23年10月期実績	前年同期比	22年10月期実績	23年10月期実績	前年同期比	23年10月期予想	進捗率
売上収益	3,760	4,765	1,004 +26.7%	10,572	13,064	2,492 +23.6%	17,482	74.7%
売上総利益	1,075	1,481	406 +37.8%	3,098	3,756	658 +21.2%	4,769	78.8%
営業利益	491	775	284 +57.8%	1,553	1,826	272 +17.6%	2,162	84.5%
税引前四半期利益	457	763	305 +66.8%	1,449	1,787	338 +23.3%	2,111	84.7%
親会社所有者帰属 四半期(当期)利益	298	508	210 +70.6%	964	1,231	266 +27.6%	1,485	82.9%

四半期業績推移

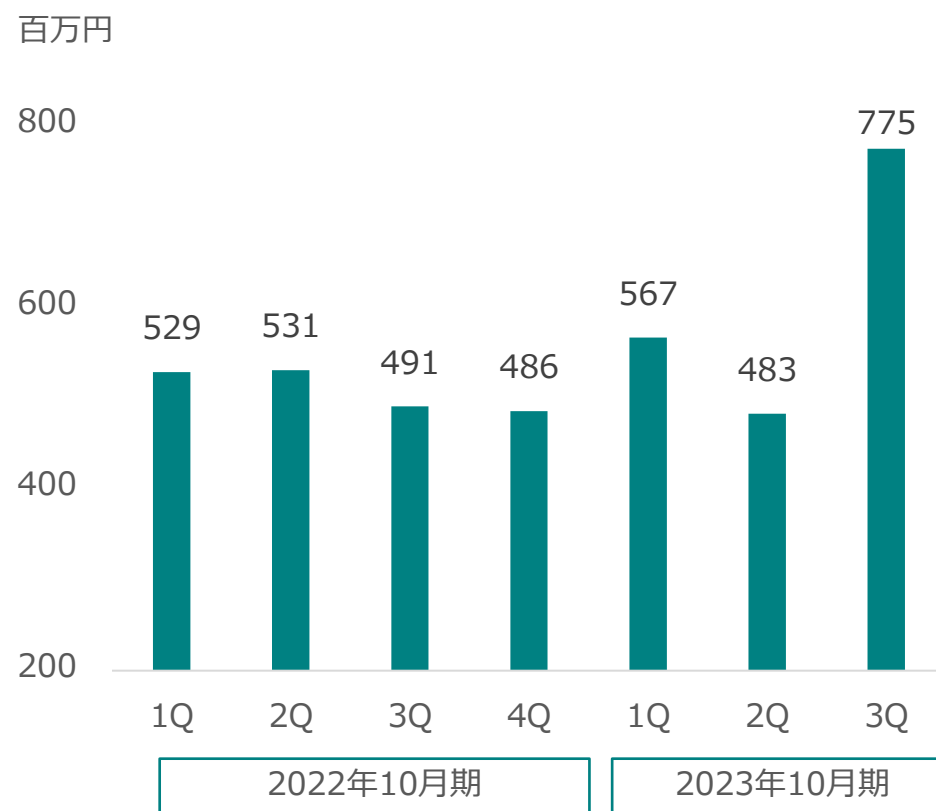
四半期売上収益は前年から通して順調に増収を達成

第3四半期営業利益は稼働人数増加・契約単価上昇に伴う粗利増加により、大幅に増加

四半期売上収益



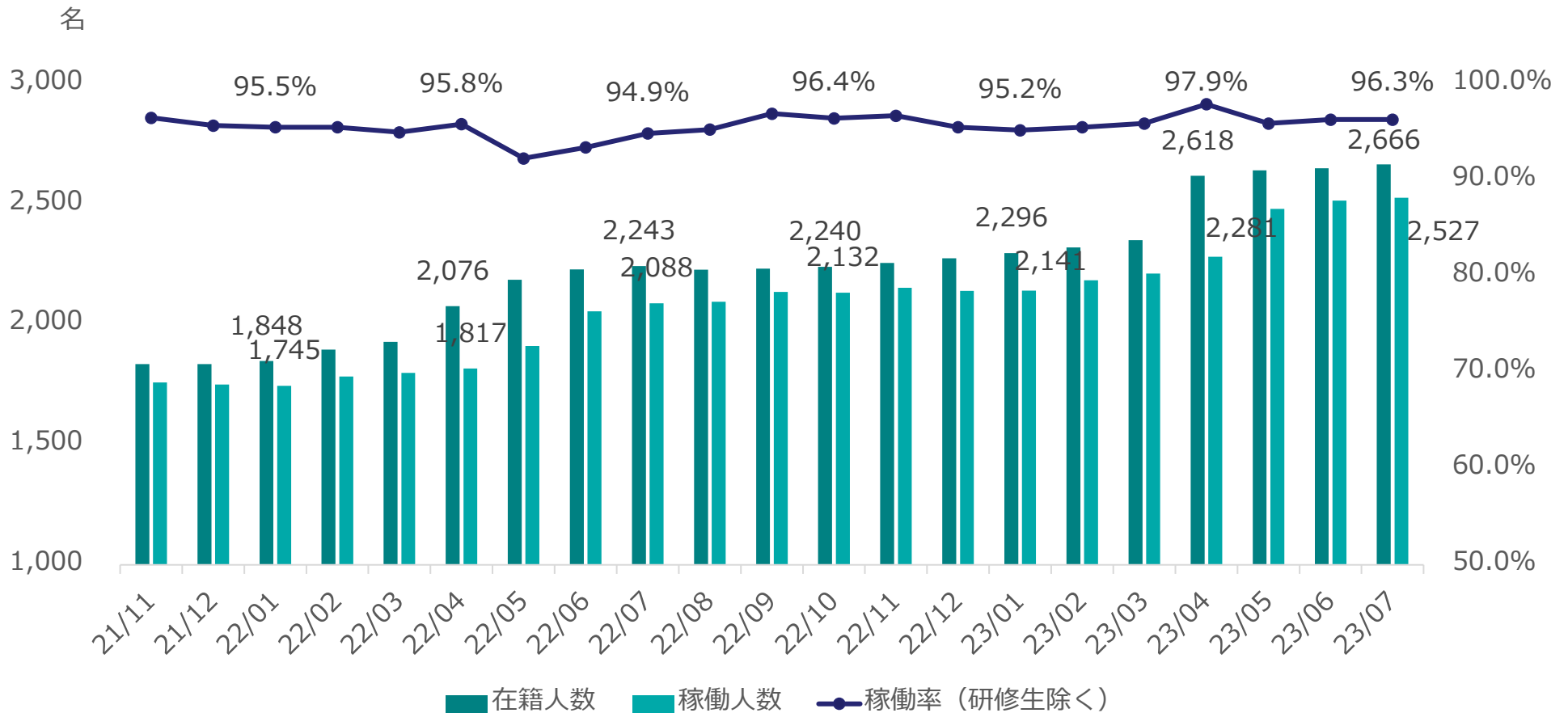
四半期営業利益



在籍人数・稼働人数・稼働率の推移 (ワールドコーポレーション)

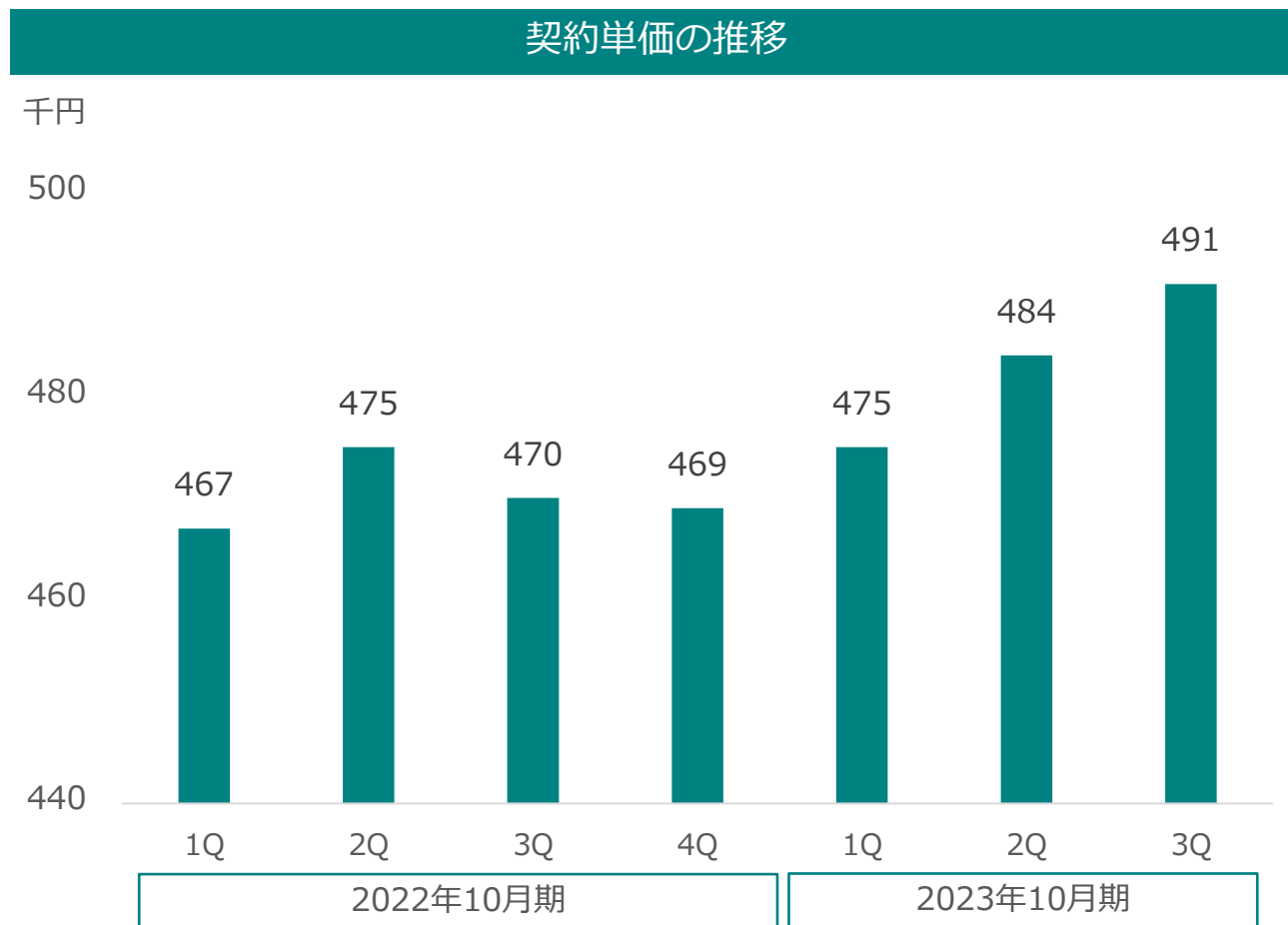
当四半期は、23年4月に入社した新卒社員の派遣先への着実な配属等により、前四半期末から稼働人数が246名増加

在籍人数・稼働人数・稼働率の推移



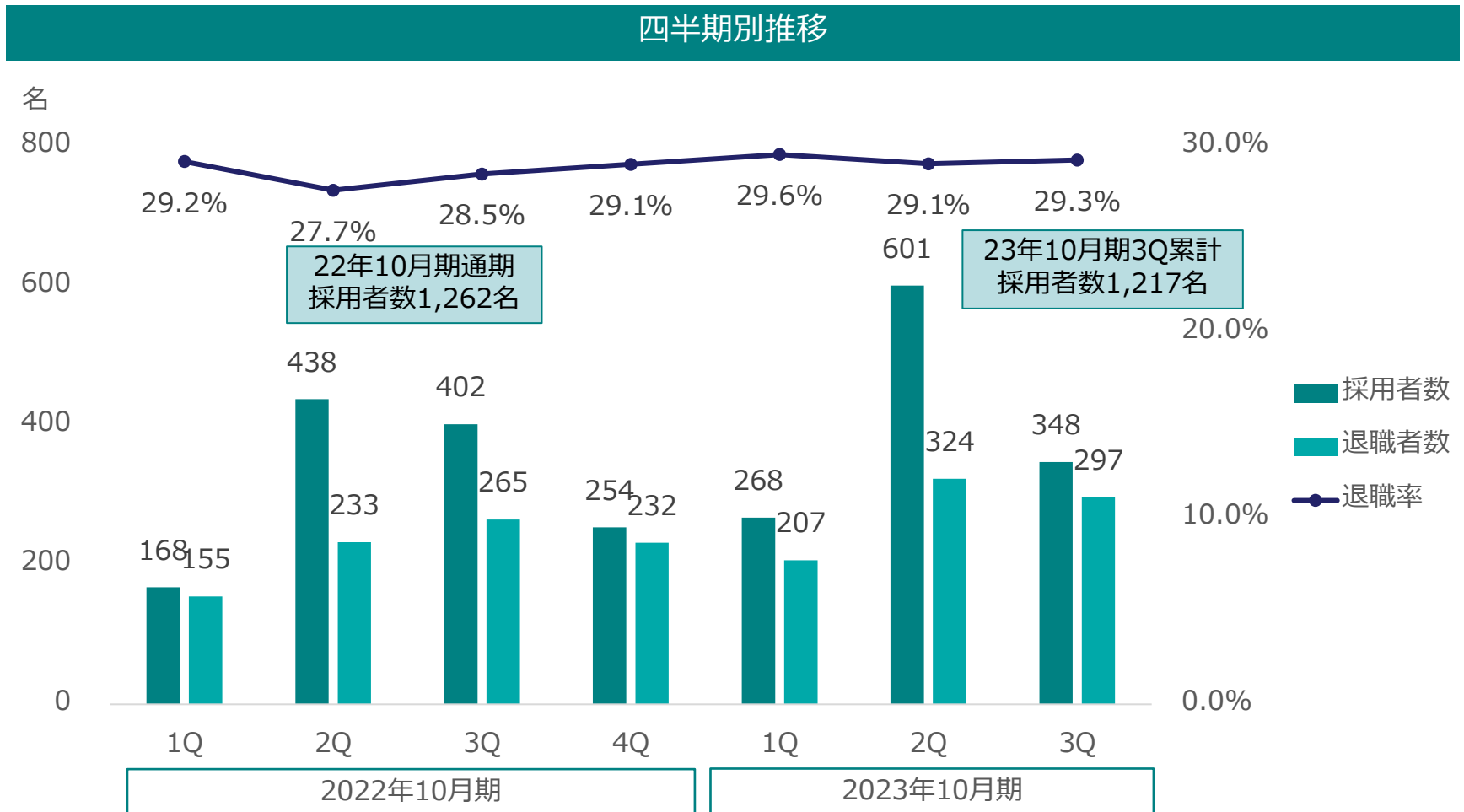
契約単価の推移 (ワールドコーポレーション)

契約単価テーブル見直し及び主に低単価の派遣先への価格引上げ交渉が奏功し、例年は契約単価の低下要因となる4月入社新卒の配属をこなしつつも契約単価は着実に増加



採用人数・退職人数・退職率の推移 (ワールドコーポレーション)

新卒入社が4月のみであったため、当期第3四半期の採用者数は前年同期比で減少したが、3Q累計で前年1年間とほぼ同程度の採用者数を達成



セグメント別業績

建設ソリューション事業は売上収益・営業利益ともに前年同期比で順調に増加
ITソリューション事業は売上収益は前年同期比29.4%増と急成長なるも、採用増加に伴う採用費・研修費増加等により営業利益は減益

(単位：百万円)

	第3四半期累計（9ヶ月）				
	22年10月期 実績	23年10月期 実績	前年同期比		
売上収益*1					
建設ソリューション	9,479	11,650	2,170	+22.9%	
ITソリューション	1,092	1,413	321	+29.4%	
合計	10,572	13,064	2,492	+23.6%	
営業利益					
建設ソリューション	1,361	1,681	319	+23.5%	
ITソリューション	82	74	-7	-	
調整額	109	70	-39	-	
合計	1,553	1,826	272	+17.6%	

ITソリューション事業
の在籍人数は前期末
282名から3Q末370名
(+31.2%)に増加

*1 内部取引消去後

連結財政状態

借入金の返済により、純有利子負債は減少

利益剰余金の積上がりにより、のれん比率も着実に減少

(百万円)

	22年10月期 10月末	23年10月期 7月末
現金及び現金同等物	2,283	3,249
営業債権及びその他の債権	2,297	2,694
その他流動資産	295	149
流動資産合計	4,877	6,093
有形固定資産	165	161
使用権資産	309	404
のれん	14,074	14,074
繰延税金資産	384	363
その他非流動資産	343	290
非流動資産合計	15,278	15,295
資産合計	20,155	21,388

親会社所有者帰属持分比率	49.3%	54.3%
純有利子負債*1	4,994	3,582
のれん比率*2	1.42倍	1.21倍

	22年10月期 10月末	23年10月期 7月末
借入金(流動)	2,714	2,714
リース負債(流動)	153	208
その他流動負債	2,665	2,599
流動負債合計	5,533	5,522
長期借入金	4,285	3,750
リース負債(非流動)	124	159
その他非流動負債	279	337
非流動負債合計	4,689	4,247
資本金・資本準備金等	8,376	8,831
利益剰余金	1,556	2,788
資本合計	9,933	11,619
負債及び資本合計	20,155	21,388

*1 借入金(流動) + リース負債 + 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

連結キャッシュ・フロー

フリー・キャッシュ・フローは前年同期比で増加し、借入金の返済も順調
23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

(百万円)

	22年10月期 3Q累計	23年10月期 3Q累計	
税引前利益	1,449	1,787	使用権資産償却含む (IFRS)
減価償却費	168	176	
営業債権の増(-)減(+)	-331	-396	借入金の借換えにより、 利息圧縮
未払費用の増(+)-減(-)	234	249	
利息支払	-65	-36	
法人所得税等	-558	-768	
その他	147	189	
営業活動によるCF	1,045	1,200	役員生命保険解約返戻 金の受取
有形固定資産の取得による支出	-44	-34	
その他の金融資産の取得(-)回収(+)	-97	129	
その他	-6	-8	
投資活動によるCF	-148	86	
フリー・キャッシュ・フロー	896	1,287	オフィス賃借料含む (IFRS)
長期借入金の返済による支出	-400	-535	
リース負債の返済による支出	-132	-151	23年7月IPOによる公 募増資
株式の発行による収入	0	373	
その他	-9	-7	
財務活動によるCF	-542	-321	
現金及び現金同等物増減額	353	965	

通期業績予想

第3四半期累計実績は順調に推移しており、通期業績予想の変更なし
第4四半期には来期以降の成長に向けた戦略的な先行投資も予定

(百万円)

	22年10月期	23年10月期 前回予想 (2023/7/21公表)	23年10月期 今回予想 (2023/9/13公表)	対前年比		対前回予想	
売上収益	14,540	17,482	17,482	2,941	+20.2%	-	-
売上総利益	4,229	4,768	4,768	538	+12.7%	-	-
営業利益	2,039	2,162	2,162	122	+6.0%	-	-
税引前当期利益	1,852	2,111	2,111	258	+14.0%	-	-
親会社所有者帰属 当期利益	1,242	1,485	1,485	242	+19.5%	-	-
基本的1株当たり当期利益	150.58円	179.05円	179.05円	28.47円	+18.9%	-	-

株主還元

2023年10月期の年間配当は90円／株を予定

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50.2%

株主還元に関する 基本方針

当社は、株主への還元を第一として、配当原資確保のための収益力を強化し、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針としております。

当社の剰余金の配当は、中間配当及び期末配当の年2回を基本的な方針としております。配当の決定機関は、中間配当は取締役会、期末配当は株主総会であります。

内部留保資金の用途につきましては、今後の事業展開の備えにすると同時に、M & A等を通じた当社グループの成長と財務体質の改善に投入していくこととしております。

1. 会社概要

2. 2023年10月期 第3四半期決算説明

3. カンパニーハイライト

- 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
- ② 未経験者採用戦略を強みに業界No.1の収益性・成長性
- 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

4. Appendix



Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。

カンパニーハイライト



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

2

未経験者採用戦略を強みに
業界No.1*3の成長性・収益性

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

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

建設業派遣労働者数の増加率*2

※2016年-2021年 CAGR

6.6%

売上高成長率

※2020年10月期(LTM)~2022年10月期 CAGR*4

18.7%

営業利益率

※2022年10月期

14.0%



(*1) 厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」
(*2) 厚生労働省「労働者派遣事業報告書の集計結果(6月1日時点)」
(*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（2019-2021CAGR）・営業利益率（2021年度）の比較については、P.17参照

(*4) 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（詳細はP.1（*6）参照）。「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。

1. 会社概要

2. 2023年10月期 第3四半期決算説明

3. カンパニーハイライト

- 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
- ② 未経験者採用戦略を強みに業界No.1の収益性・成長性
- 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

4. Appendix



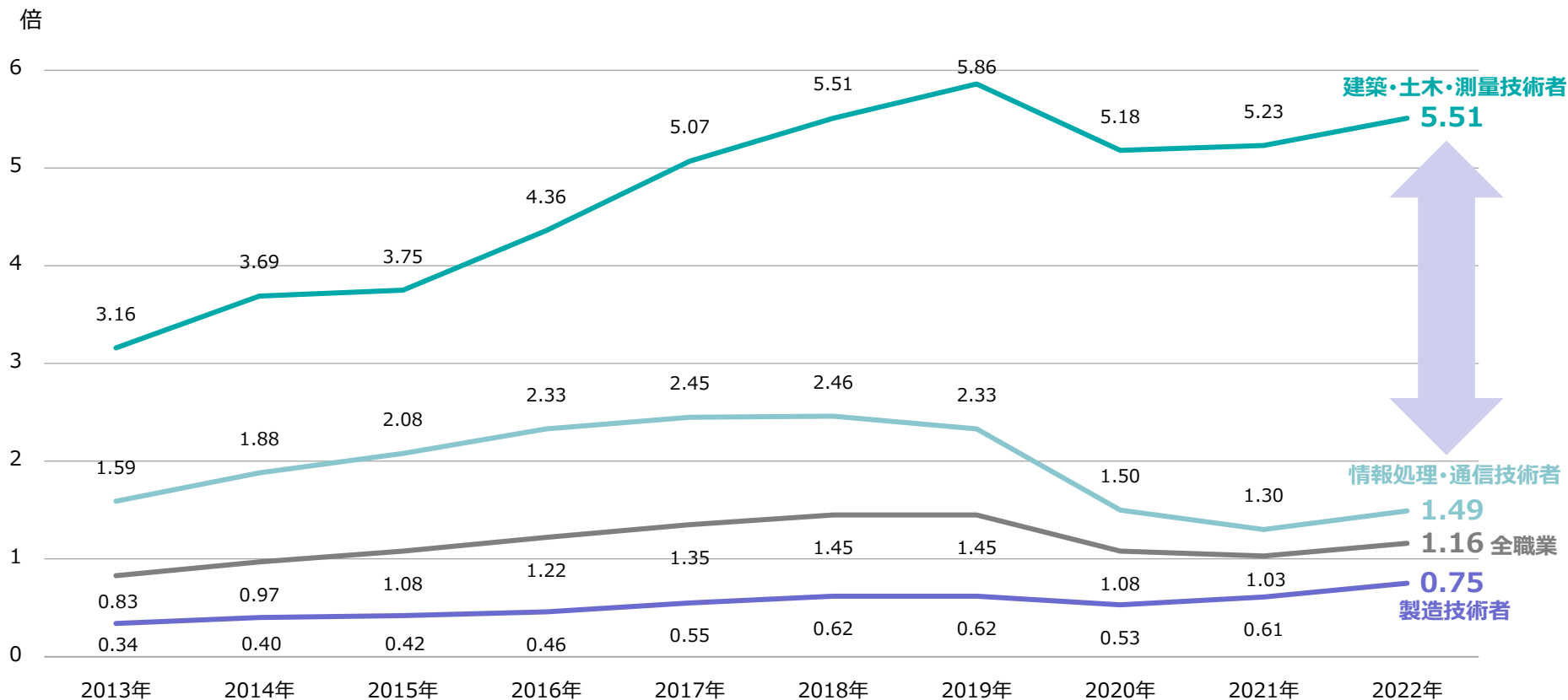
Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。

建設技術者は慢性的な人手不足

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

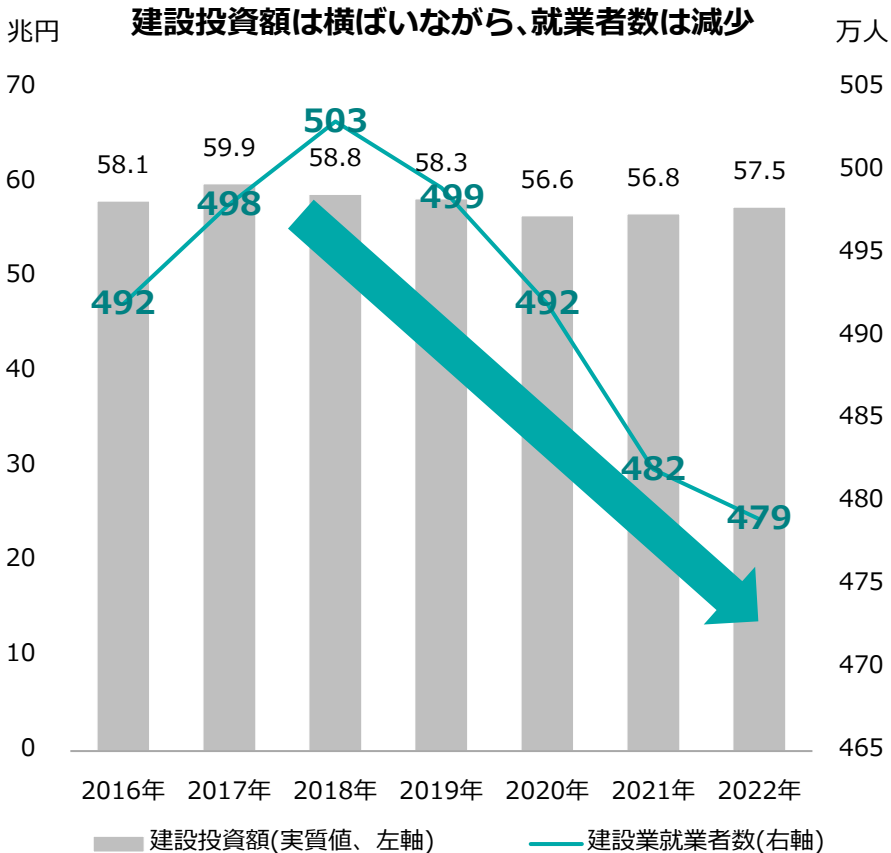


(出所) 厚生労働省「一般職業紹介状況(職業安定業務統計)」に基づき、当社作成
パートタイムを含む常用

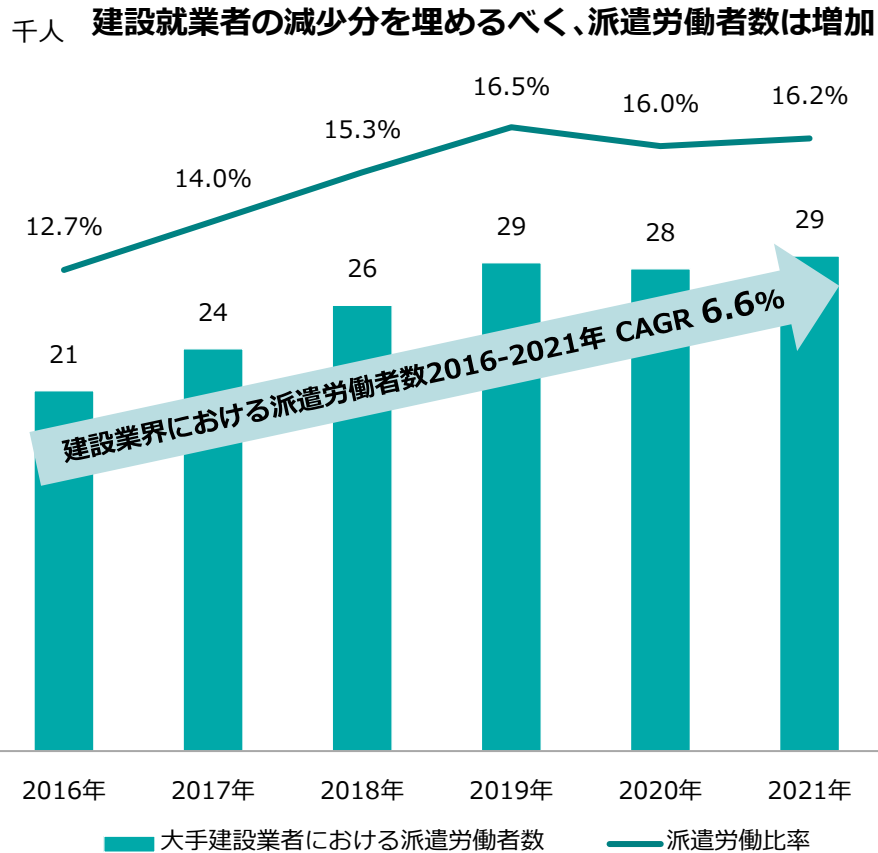
建設技術者派遣が建設市場を下支えする業界構造

建設投資額は横ばいだが建設業就業者数は減少しており、構造的に派遣会社を活用しなければならない状況

建設投資額と建設就業者数の推移



建設技術者派遣労働者数の推移



(出所) 建設経済研究所「NO.74 建設経済レポート」、2020年度までは国土交通省「令和3年度(2021年度)建設投資見通し」、2021年度・2022年度は建設経済研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し(2022年1月)」を基に当社にて作成
総務省「労働力調査」に基づき当社作成(当社派遣社員は「労働者派遣業」に所属するため集計対象外)

(出所) 国土交通省「建設業活動実態調査」および厚生労働省「労働者派遣事業報告書の集計結果(6月1日時点)」に基づき、当社作成
大手建設業者(全国の建設許可業者のうち完成工事高上位53社)における派遣労働者数及び派遣労働比率:国土交通省「建設業活動実態調査」、派遣労働比率は大手建設業者の派遣従業者/常時従業者数

1. 会社概要

2. 2023年10月期 第3四半期決算説明

3. カンパニーハイライト

- 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
- ② 未経験者採用戦略を強みに業界No.1の収益性・成長性
- 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

4. Appendix



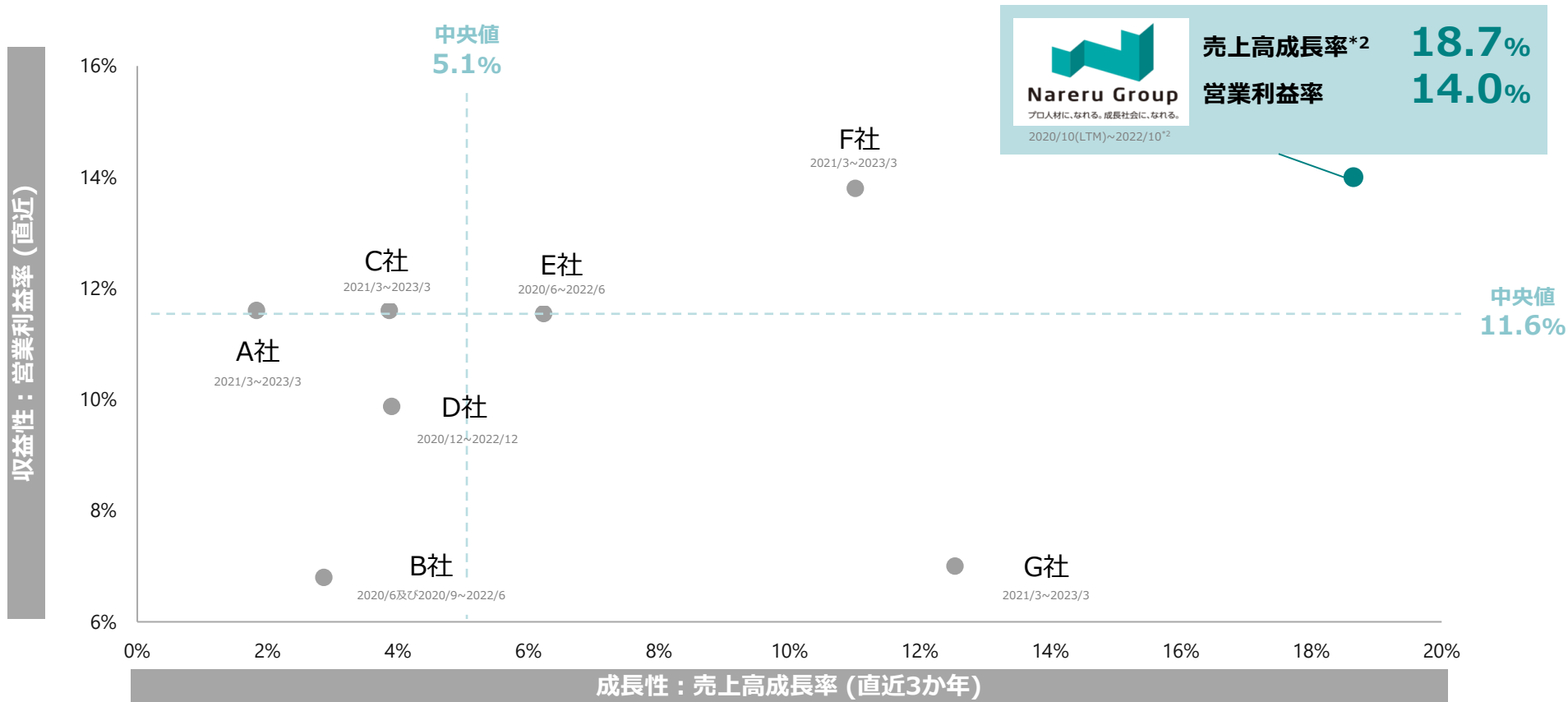
Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。

業界No.1の収益性・成長性

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

(*2) 2020年10月期(LTM)はJ-GAAP、2021年10月期及び2022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。

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。

高成長・高収益を支えるナレルの仕組み



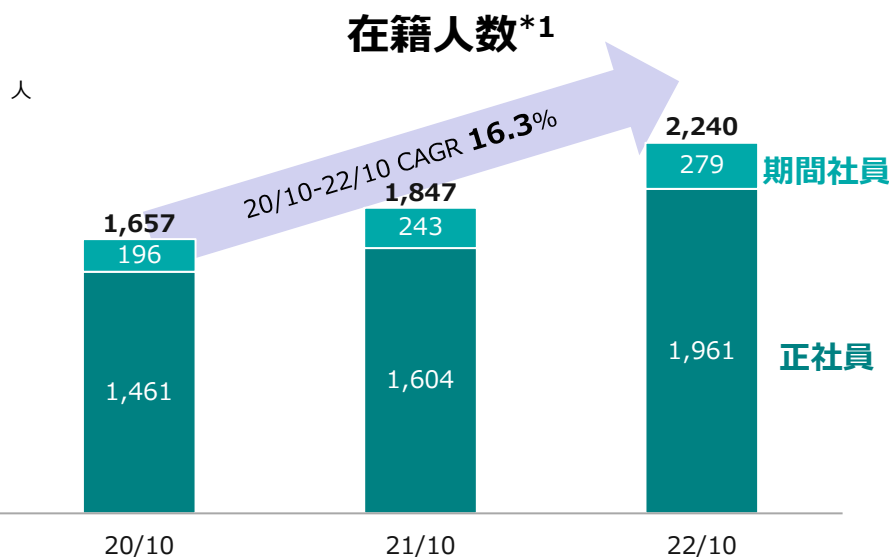
採用力

未経験者採用戦略による
技術者数増加率

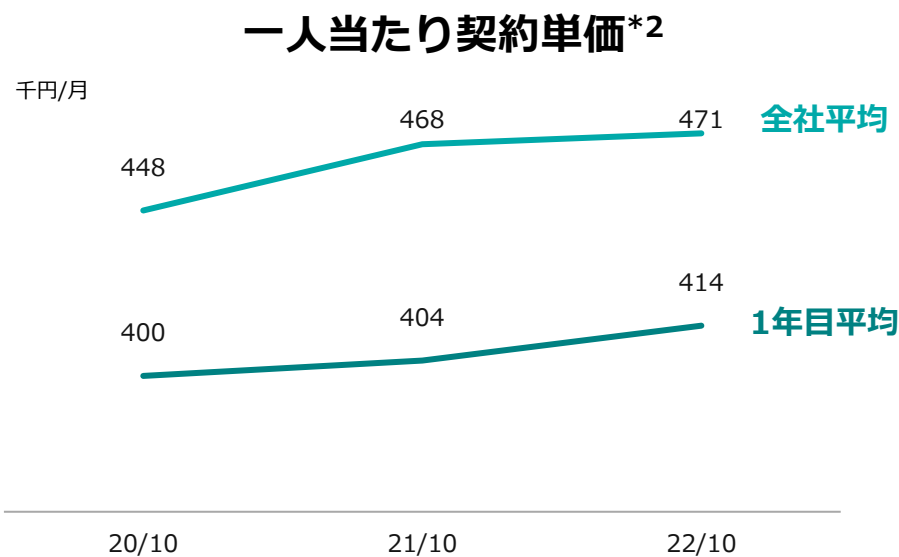


単価向上余地

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

ナレルの未経験者採用戦略

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



未経験者採用型

経験者採用型

		未経験者採用型	経験者採用型
採用面	成長性	非常に高い	未経験者採用型に比して低い
	供給力	<ul style="list-style-type: none"> 全産業有効求職者数：192万人*1 	<ul style="list-style-type: none"> 建設業有効求職者数：1万人*1
採用面	参入障壁	難易度高い	難易度低い
	採用ノウハウ	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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	非常に高い	限定的
	単価向上余地	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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
教育面	参入障壁	難易度高い	難易度低い
	採用/育成体制整備	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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

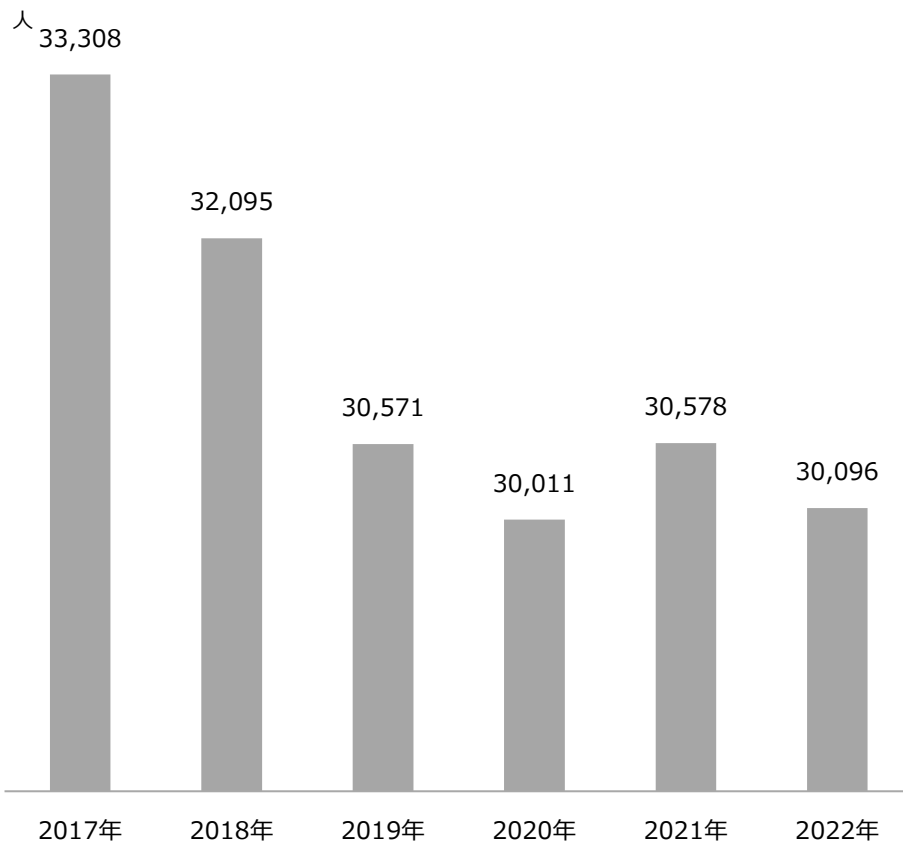
(*1) 有効求職者数：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」2022年におけるパートタイムを含む常用。建設業は建築・土木・測量技術者

未経験者採用戦略に支えられた高い採用力

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

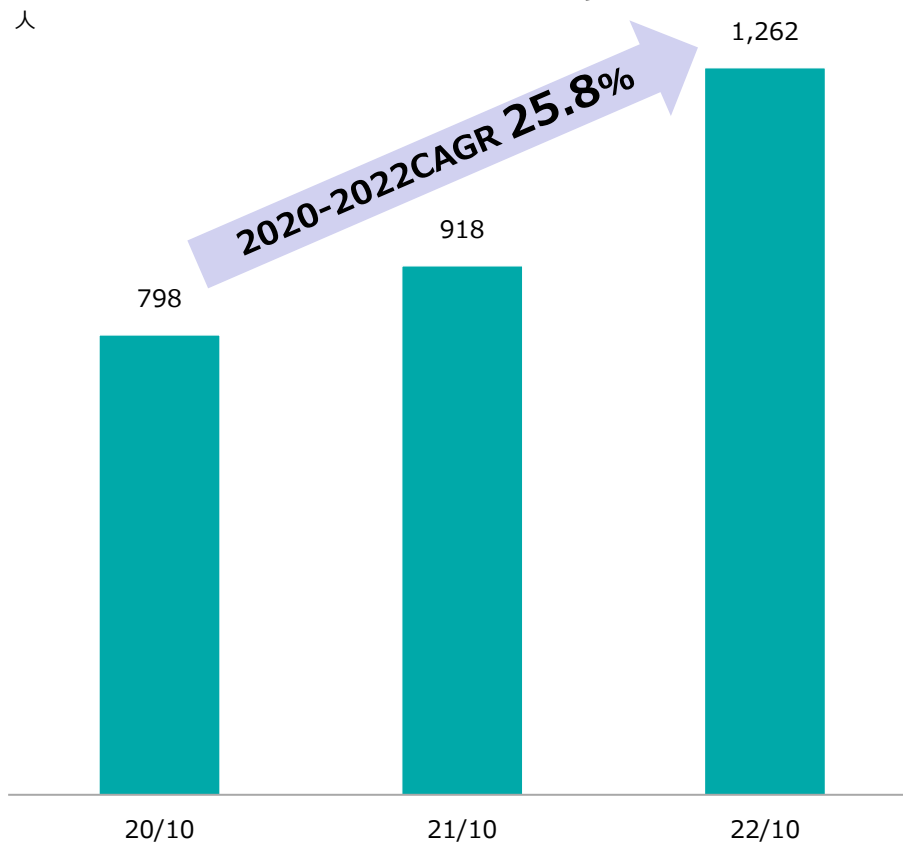
建設技術者の新規求職者数は減少傾向



(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



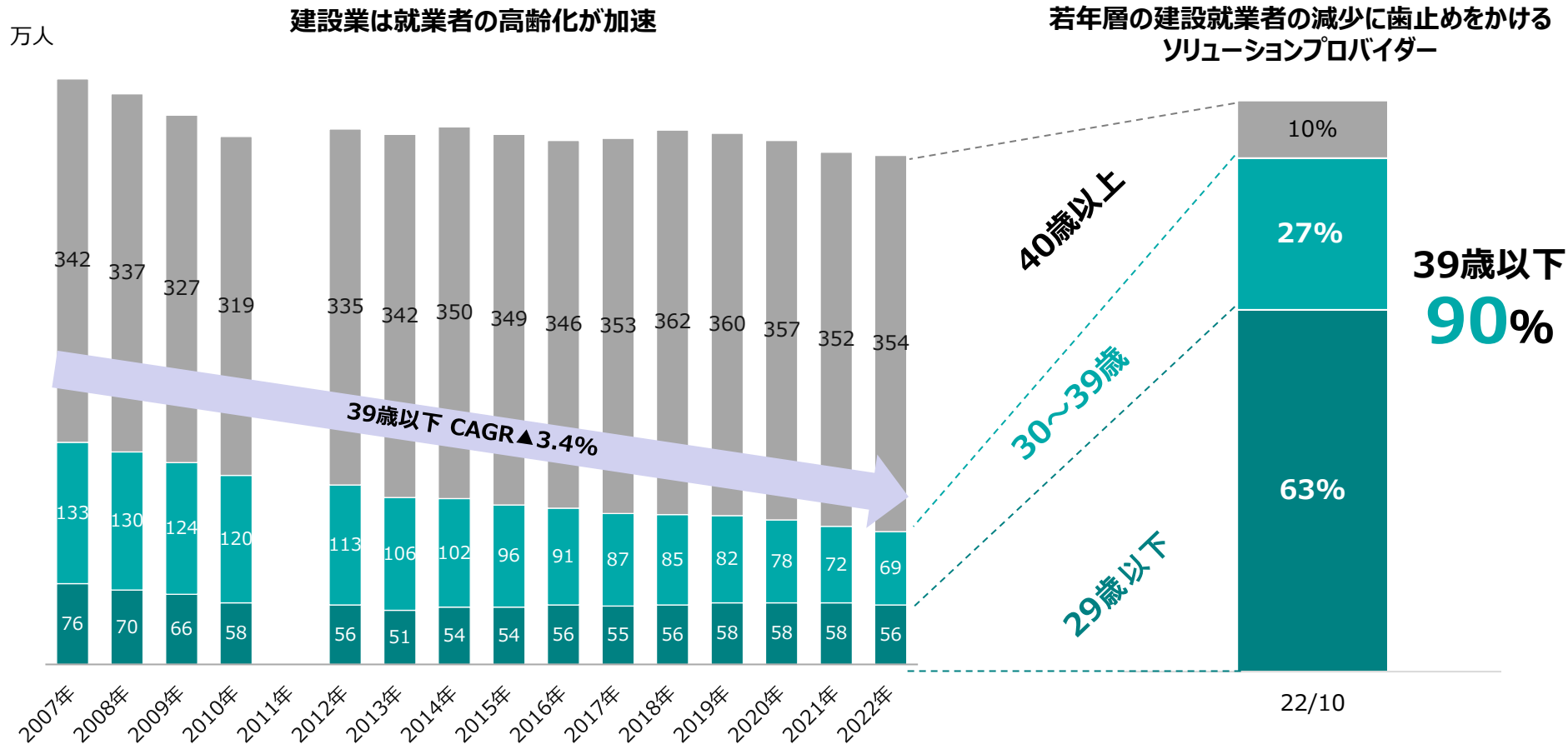
(*1) ワールドコーポレーション単体数値

若手技術者中心の年齢構成

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

ワールドコーポレーションの年齢構成比^{*1}



(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、2022年10月末時点

ナレルグループの人材育成メソッド

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

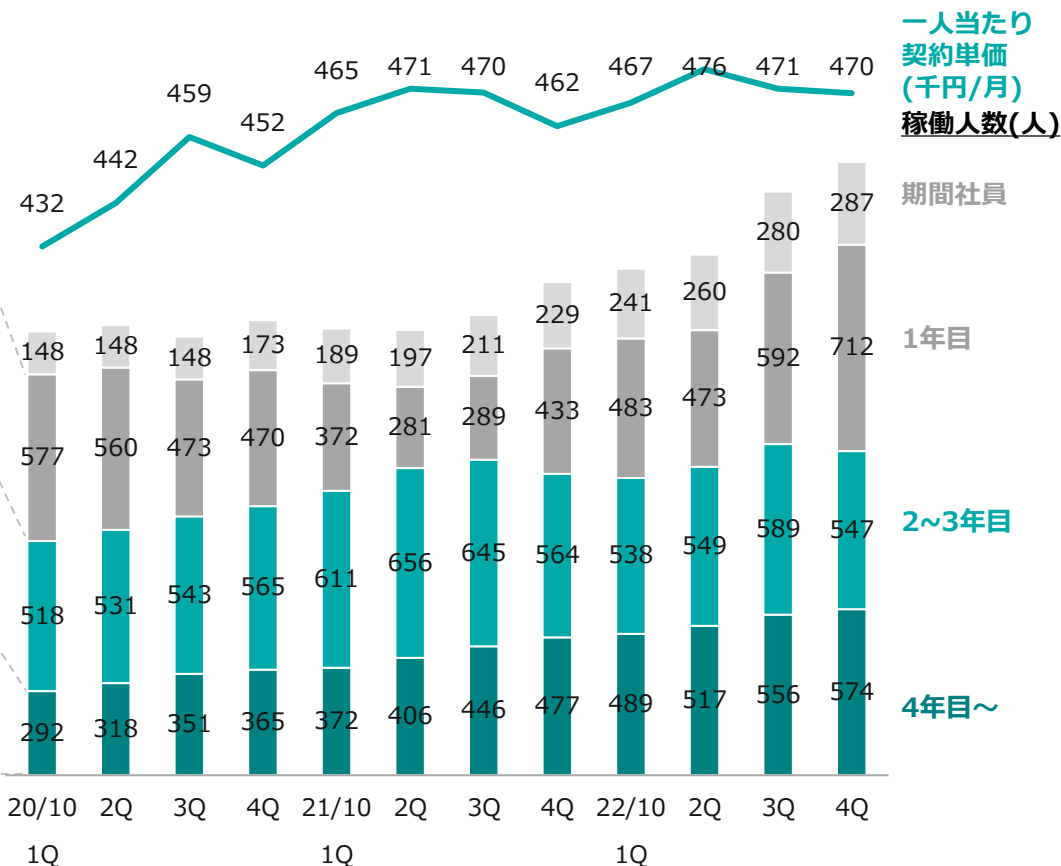


専門技術実践研修 4年目~

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



契約単価と年次別稼働人数*1



(*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

1. 会社概要

2. 2023年10月期 第3四半期決算説明

3. カンパニーハイライト

- 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
- ② 未経験者採用戦略を強みに業界No.1の収益性・成長性
- 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

4. Appendix



Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。

グループ成長戦略

売上

3.建設ICTコンサルティングへの展開(中期)

- ・社内研修制度を構築済みであり、今後社内教育を通じてICT人材を教育予定

2.人材紹介サービスへの展開(短期)

- ・ジョブケンワークを通じて、求職者数拡大に向けた施策を実施中

1.派遣事業の更なる拡大(短期)

- ・セコカンNEXTを通じて、登録者数拡大に向けた施策を実施中
- ・IT・プラントエンジニアリングといった新規業界、建設業界における施工図/BIM*²技術者といった新規職種の派遣実績も積上がり、採用と教育を通じて、派遣者数拡大を予定

建設ICTツール活用における
コンサルティング支援

ATJC 

職人紹介事業への参入

 CONRAFT

自社メディアによる経験者採用



派遣領域の拡大

IT業界、プラントエンジニアリング業界、施工図/BIM技術者（建設業界）

ATJC

現在

将来

(*1) 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

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

IT派遣領域における成功事例(1/2)

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

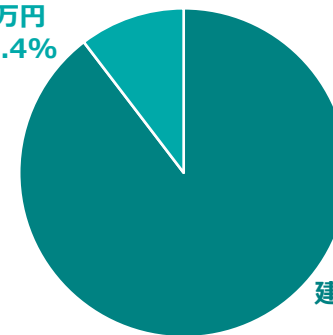
2007年 創業

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

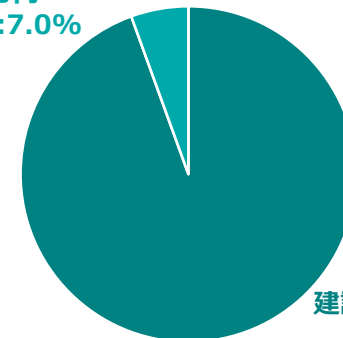
ITソリューション
1,510百万円
構成比:10.4%



建設ソリューション
13,034百万円
構成比:89.6%

セグメント利益*1

ITソリューション:
106百万円
営業利益率:7.0%



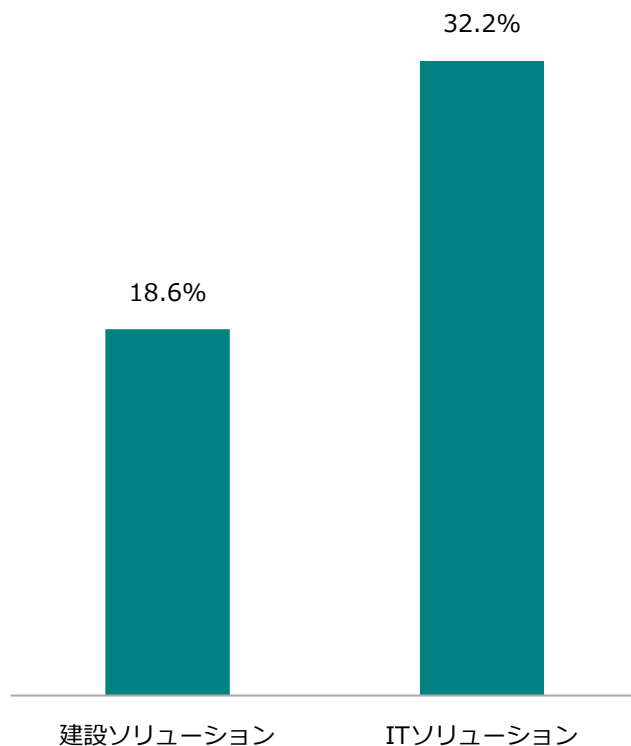
建設ソリューション
1,813百万円
営業利益率:13.9%

(*1) 2022/10期

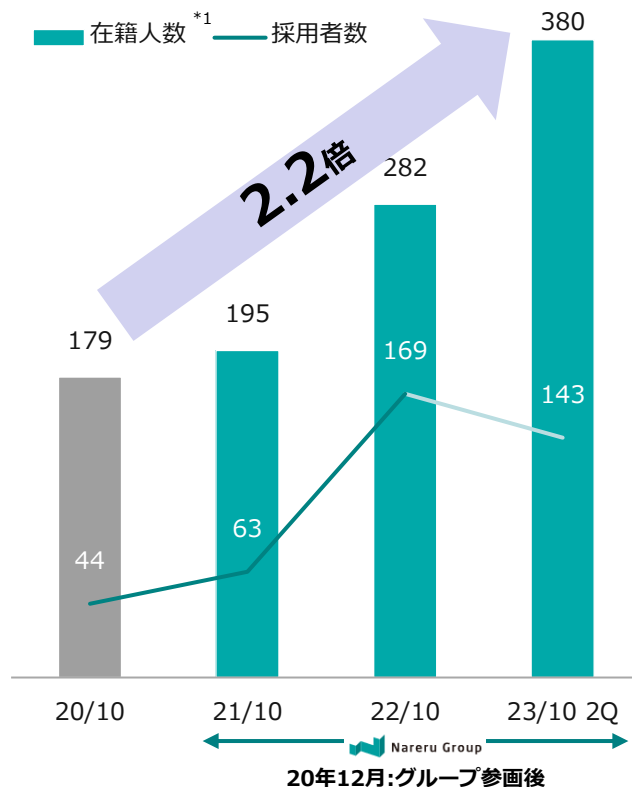
IT派遣領域における成功事例(2/2)

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

売上高成長率(21/10-22/10)



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



未経験者採用



人材育成メソッド



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

1.派遣

自社メディアの活用による派遣単価向上

自社メディアを活用することにより、経験者の低コスト採用と単価向上が見込まれる

セコカンNEXTの強み



ターゲットを
経験者
に絞り込み

自社メディアのため
低コスト
で採用が可能

即戦力の人材を
高単価
で派遣

(HPの掲載例)

施工管理の転職 セコカンNEXTでは以下の3つを**約束**します！

- 1 施工管理経験者なら平均月収60万円、最高月収80万円をお約束！**
これまでの経験を生かして年収アップした方は多数！施工管理として一定の経験がある方は毎月平均月収を約束しています。プランクのある方、キャリアアップ、年収アップをしたい方はぜひご応募ください。
- 2 自宅から通勤1時間半以内の現場紹介をお約束！**
弊社に施工現場を管理しない、プライベートも時間を有効活用したいという方のために通勤1時間以内の建設現場を紹介させていただきます。19時から17時のご出勤も可能です。豊富な案件の中からご要望にあった現場をご案内します。
- 3 施工管理の仕事と現場を知り尽くしたプロアドバイザーが必ずマッチングする現場をご紹介します！**
施工現場として経験のあるアドバイザーの役割はもちろん、現場を知り尽くした経験豊富なアドバイザーの経験とノウハウがあることで、ご希望の現場も豊富に紹介が可能です。現場も充実が、キャリアサポートいたします。

取引実績多数！大手発注元から現場工務店まで大小さまざまな案件を紹介！

スーパーゼネコン、ゼネコン、ハウスメーカー、建設会社、工務店、マンションデベロッパー様まで、豊富な発注元から現場工務店まであります。土木分野からITプロジェクトも幅広く扱っており、施工管理職の他にも設計やCADオペレーター等の職種も紹介いたします。

主要取引先一覧 (一部省略)

毎日求人情報更新！全国約30,000件以上の現場をご紹介します！

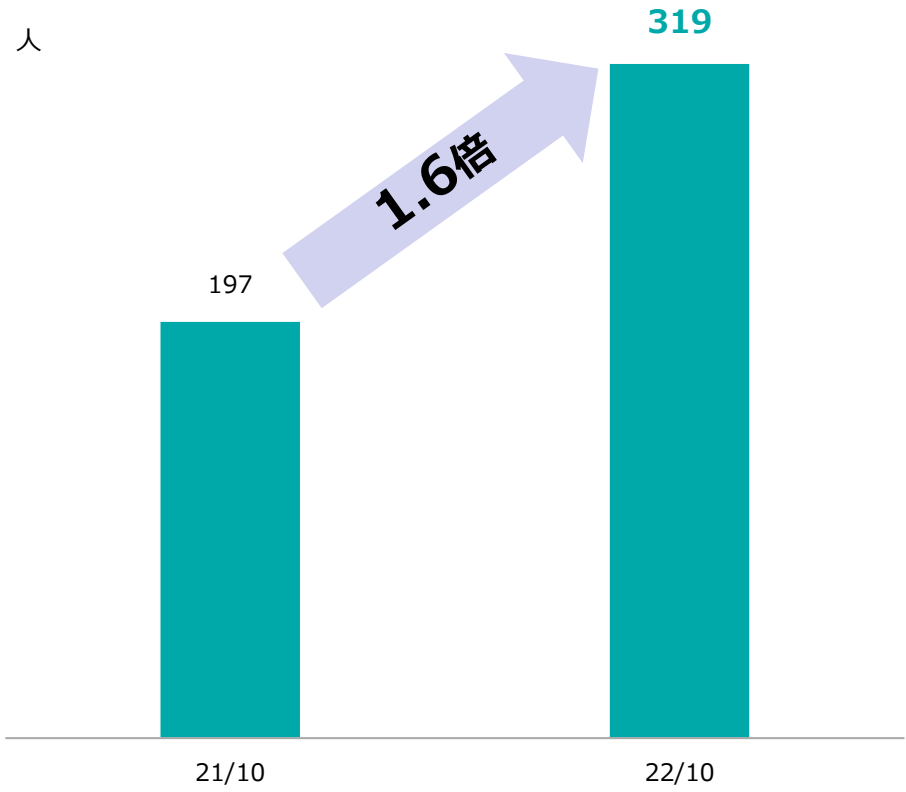
セコカンNEXTで提供するワークフローシステムは現場から丸井まで全国に500ヶ所あるため、全国の求人情報をご案内可能です。約30,000件以上の求人情報を取り扱っており、希望する求人の検索が可能です。

施工管理の仕事と現場を知り尽くしたアドバイザーがご希望の案件を紹介！

施工現場として経験豊富なアドバイザーが豊富に在籍しております。現場を知り尽くした経験豊富なアドバイザーの経験とノウハウがあることで、ご希望の現場も豊富に紹介が可能です。現場も充実が、キャリアサポートいたします。

セコカンNEXTの登録者数推移*1

登録者数は順調に増加
セコカンNEXTの活用により、経験者採用力の強化が期待



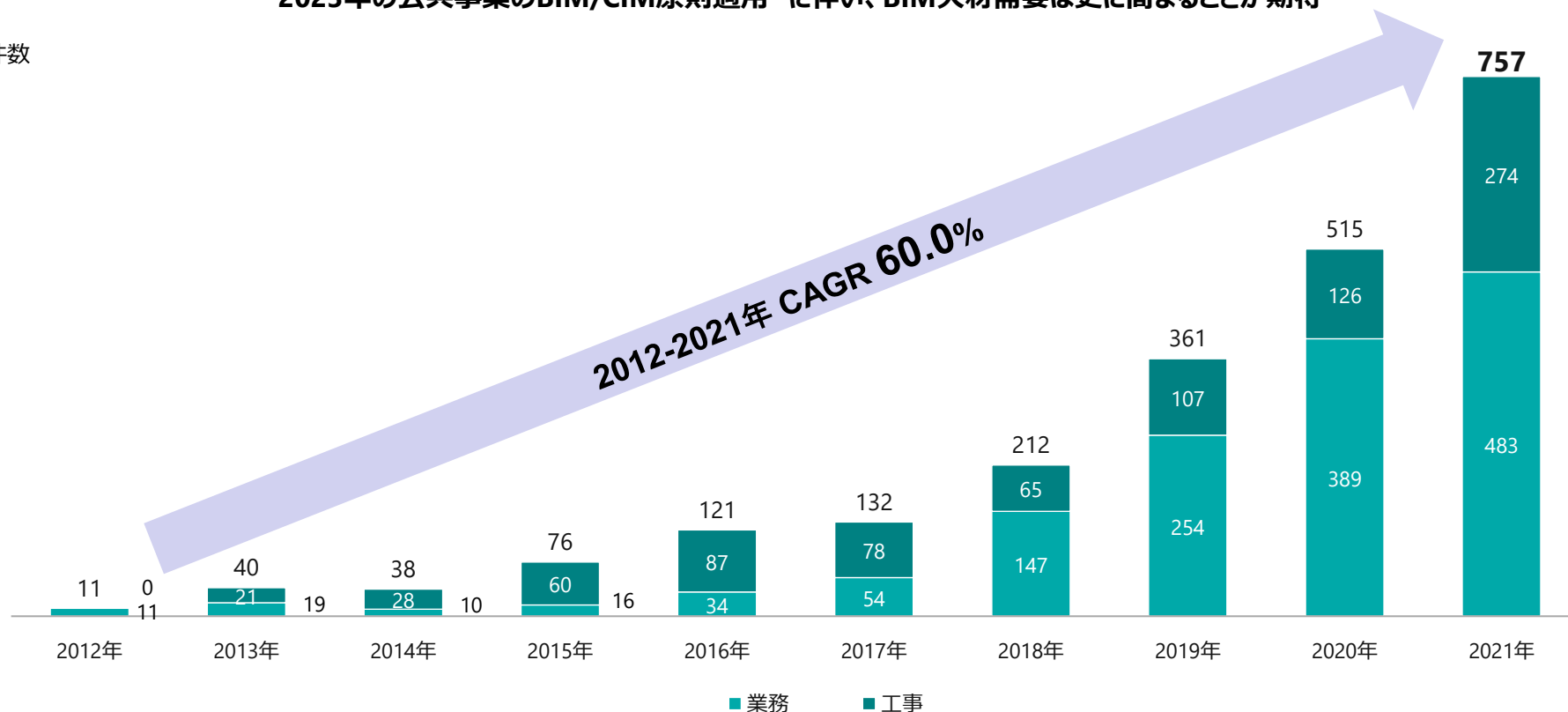
(*1) 21/10期:2020年11月~2021年10月、22/10期:2021年11月~2022年10月における累計登録者数

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

件数



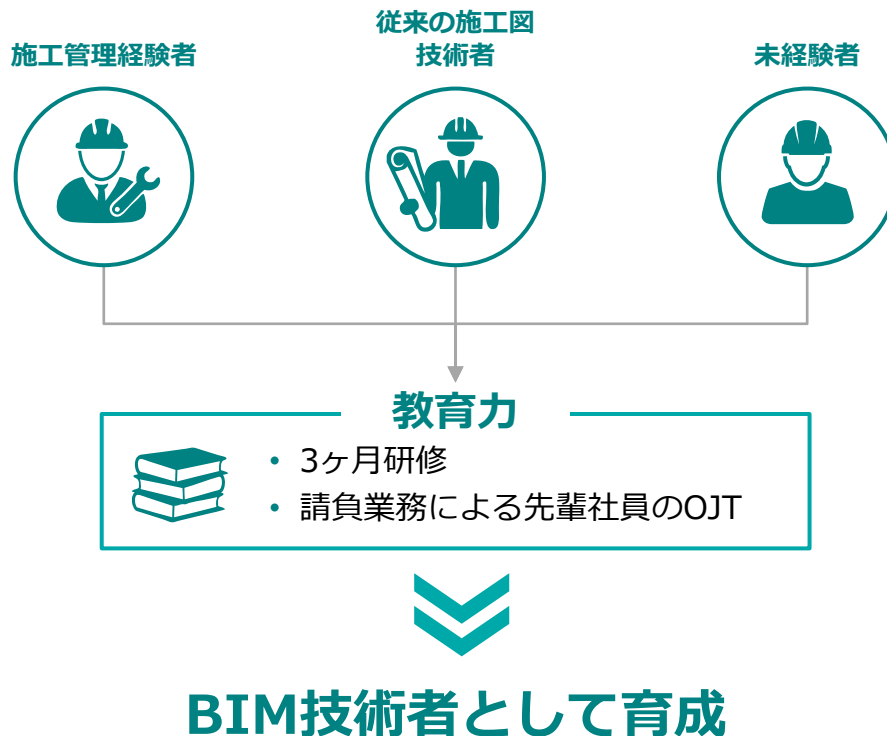
(出所) 国土交通省 第8回BIM/CIM推進委員会(令和4年8月30日)に基づき、当社作成

(*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

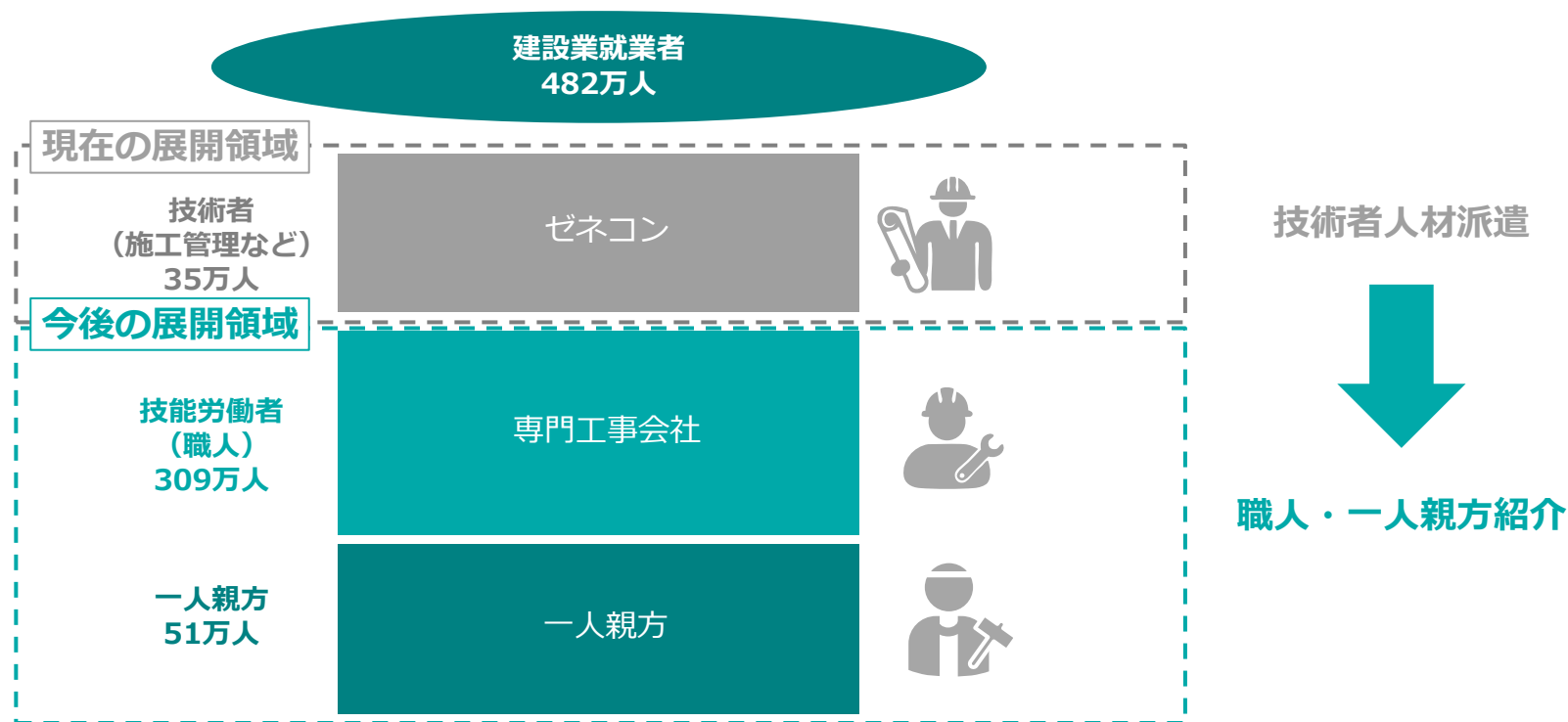
ナレルのBIM技術者育成フロー



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

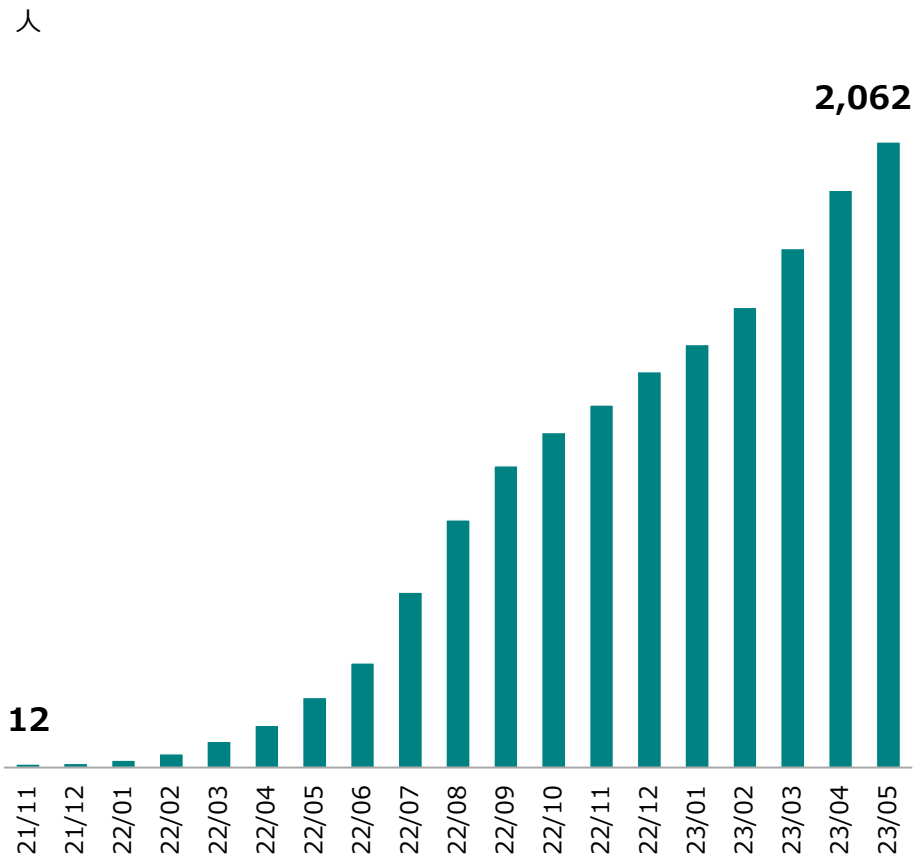
人材紹介事業への拡大を通じて、
建設業界で人手不足に苦しむ全ての企業にサービスを提供できる唯一無二の存在を目指す



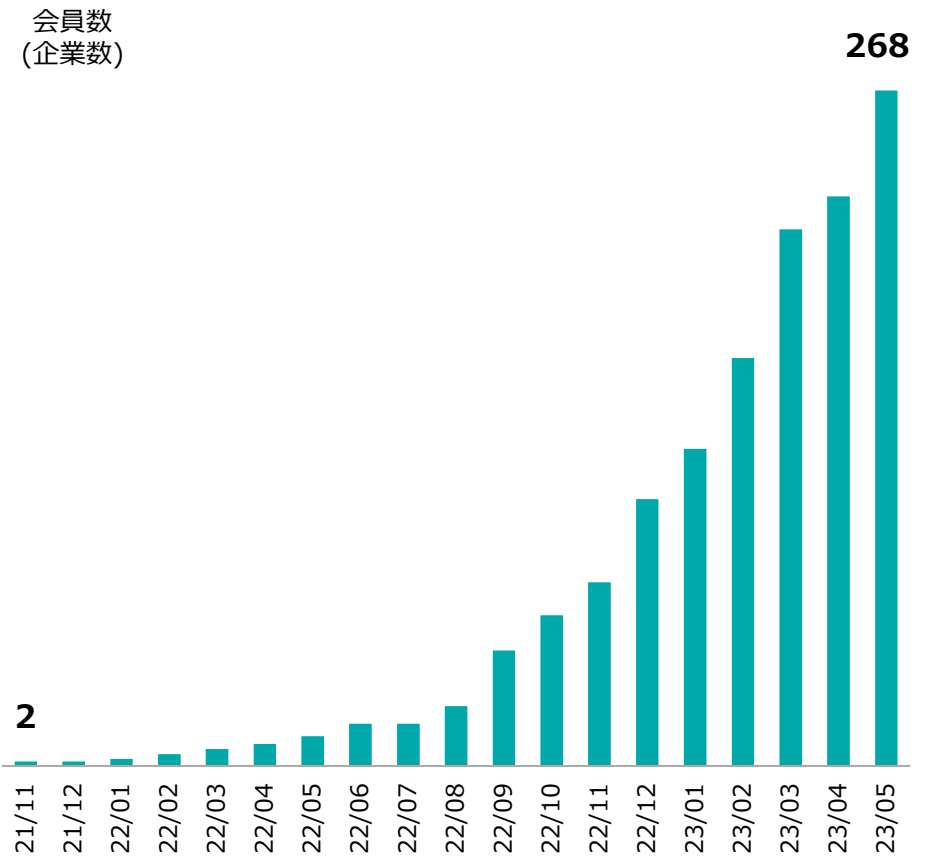
(出所) 国土交通省「最近の建設業をめぐる状況について」(2022年6月15日)および国土交通省「第一回建設業の一人親方問題に関する検討会」(2020年6月25日)に基づき、当社作成
建設業就業者・技術者・技能労働者：総務省「労働力調査」(令和3年平均)を基に国土交通省で算出(国土交通省「最近の建設業をめぐる状況について」2022年6月15日)
一人親方：総務省労働力調査(令和元年平均)をもとに国土交通省においての推計人数(国土交通省「第一回建設業の一人親方問題に関する検討会」2020年6月25日)

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



職人紹介の登録会員数



1. 会社概要

2. 2023年10月期 第3四半期決算説明

3. カンパニーハイライト

- 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
- ② 未経験者採用戦略を強みに業界No.1の収益性・成長性
- 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

4. Appendix



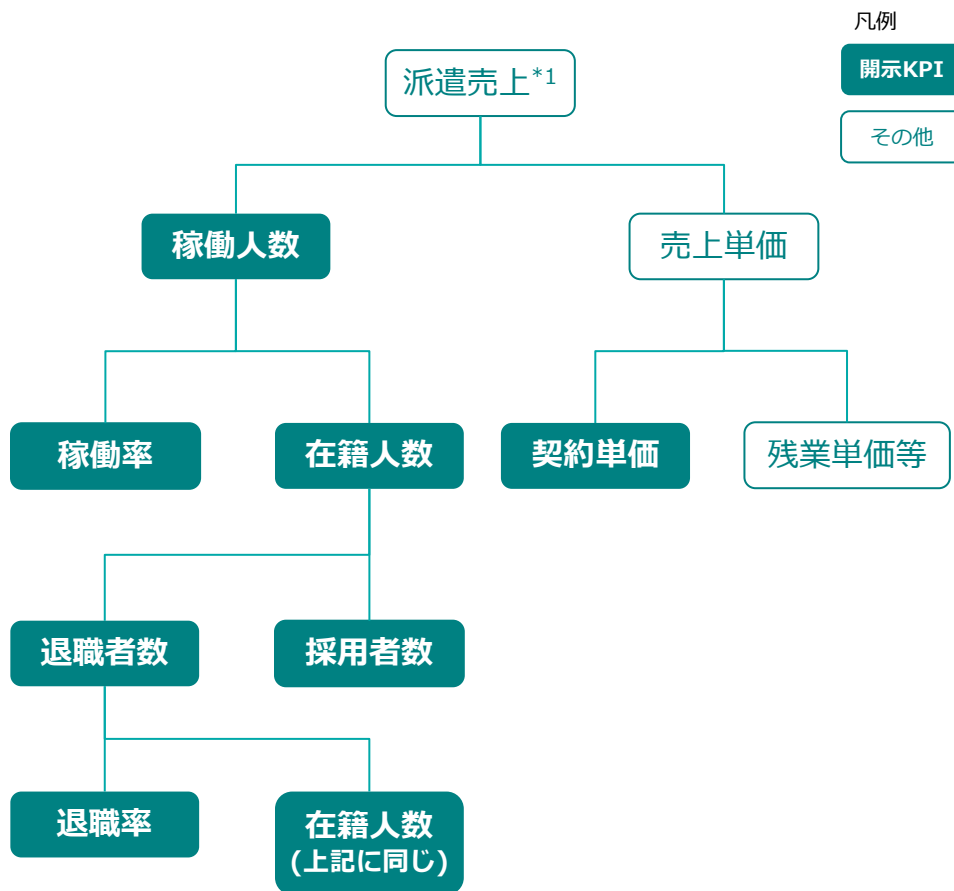
Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。

KPIの構成及び定義

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。

KPIツリー



(*1) ATJICにおいては、SES契約に基づく売上を含む

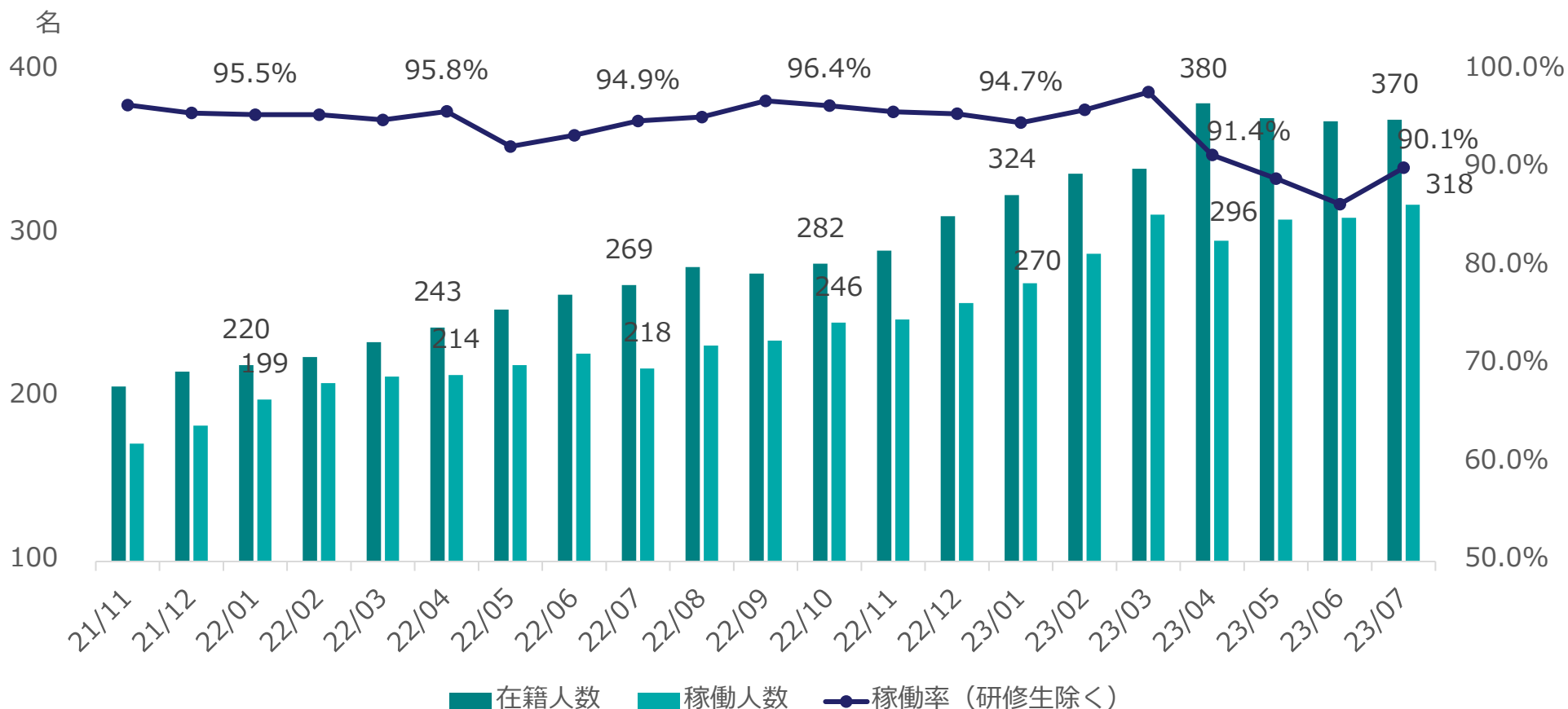
KPI定義

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

在籍人数・稼働人数・稼働率の推移 (ATJC)

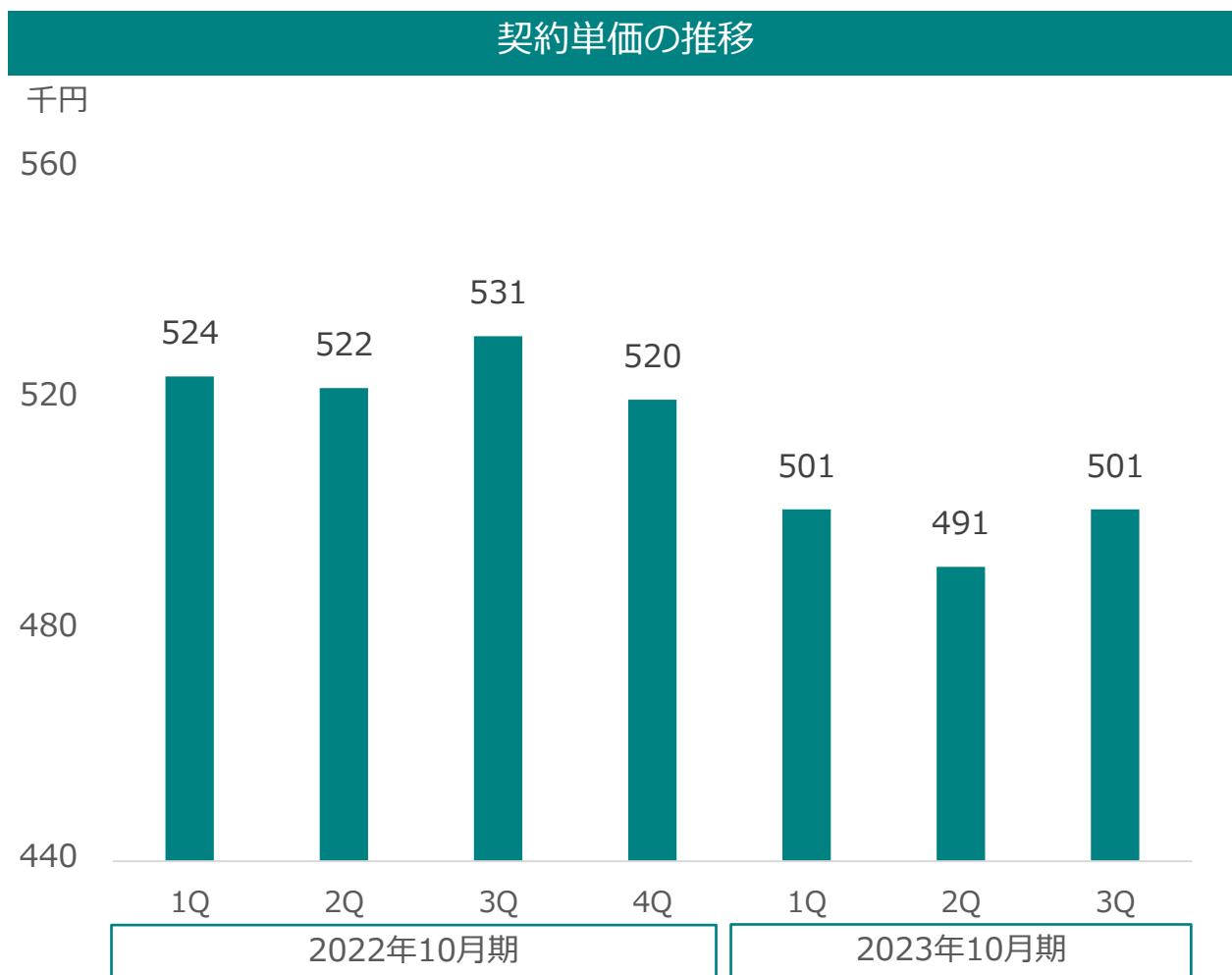
当四半期は、23年4月に入社した新卒社員の就業決定、派遣先への配属等により、稼働人数は前四半期末比22名増加

在籍人数・稼働人数・稼働率の推移



契約単価の推移 (ATJC)

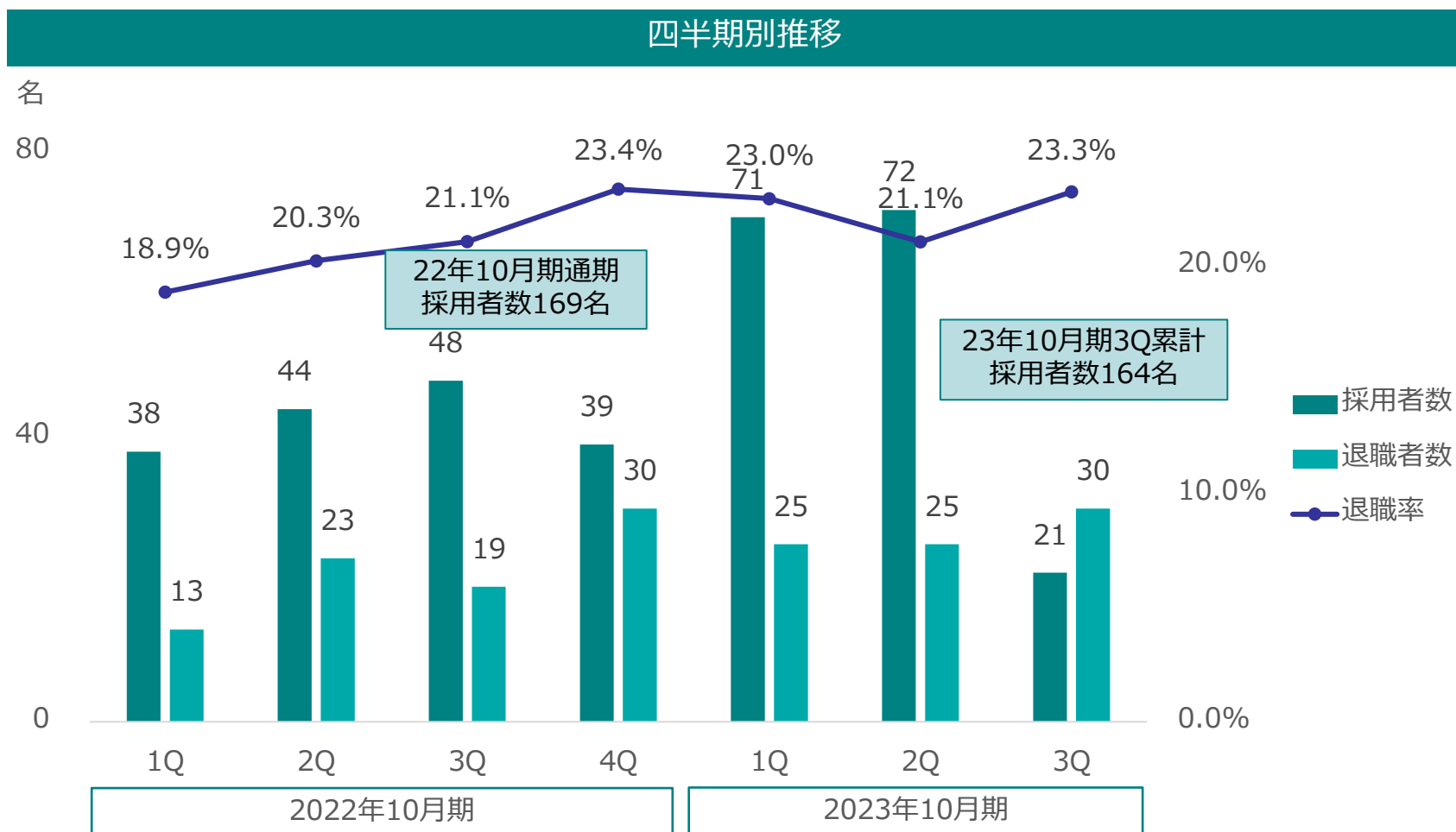
未経験者採用を開始して以降、契約単価は減少傾向だったが、当期は契約単価の下げ止まり傾向が見られている。



採用人数・退職人数・退職率の推移 (ATJC)

第3四半期までで前年1年間とほぼ同数の採用を実施

第3四半期は採用抑制により、退職者数が採用者数を上回った



本資料の取扱いについて

- 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。



Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。