

# Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。

## 2024年10月期 第1四半期 決算説明資料

2024. 3. 13



株式会社ナレルグループ | 東証グロース | 9163 |

# 2024年10月期 第1四半期 決算説明

## 2024年10月期第1四半期 業績概要

- 当Qの売上収益は前年同期比+24.5%となったほか、各段階利益も前年同期比+20%以上の大幅増益

売上収益

4,987百万円

(前年同期比+24.5%)

営業利益

744百万円

(前年同期比+31.2%)

親会社の所有者に帰属する  
当期利益

516百万円

(前年同期比+33.2%)

## 2024年10月期 通期業績予想・配当予想

- 当初発表の業績予想に変更なし
- 今期の年間配当は、1株あたり110円(中間配当50円、期末配当60円)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%)

- 当Qの売上収益は前年同期比+24.5%となったほか、各段階利益も前年同期比+20%以上の大幅増益
- 対上期業績予想でも売上収益進捗率49.1%と順調に進捗

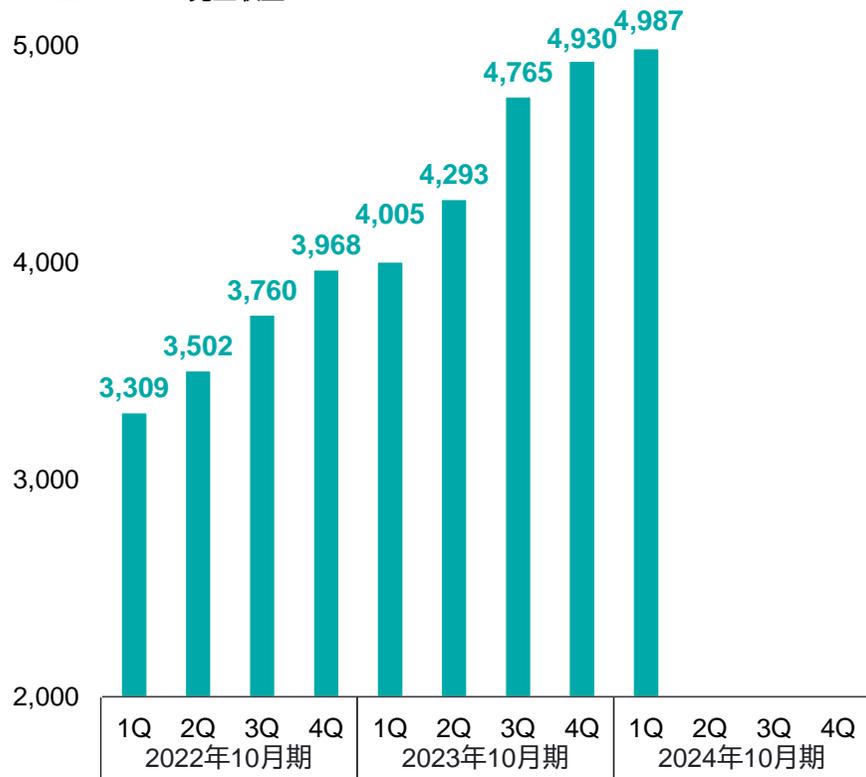
	第1四半期(3ヶ月)				上期業績予想		通期業績予想	
	2023年 10月期 実績	2024年 10月期 実績	前年同期比		2024年 10月期 予想	進捗率	2024年 10月期 予想	進捗率
売上収益	4,005	4,987	981	+24.5%	10,160	49.1%	21,830	22.8%
売上総利益	1,136	1,410	273	+24.1%	2,570	54.9%	5,920	23.8%
売上総利益率	28.4%	28.3%	-0.1pt		25.3%		27.2%	
営業利益	567	744	177	+31.2%	1,010	73.7%	2,770	26.9%
営業利益率	14.2%	14.9%	+0.7pt		9.9%		12.8%	
税引前四半期(当期)利益	554	732	178	+32.2%	980	74.8%	2,730	26.8%
親会社所有者帰属 四半期(当期)利益	387	516	128	+33.2%	690	74.8%	1,920	26.9%

単位:百万円

- 四半期売上収益は年末年始の影響もあり、前Q比微増にとどまった
- 四半期売上総利益は、採用費増加、稼働率低下等により、前Q同水準
- 四半期営業利益は、業績賞与等の前Qにおける一過性要因がなくなり、744百万円(前Q比+101百万円)に増加

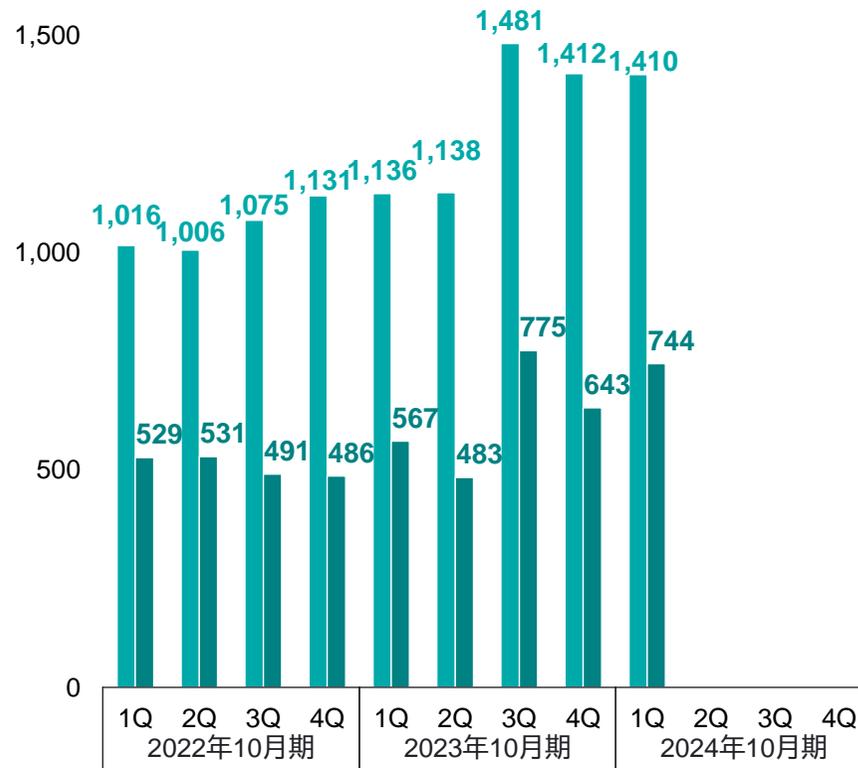
### 四半期売上収益

単位:百万円 ■売上収益



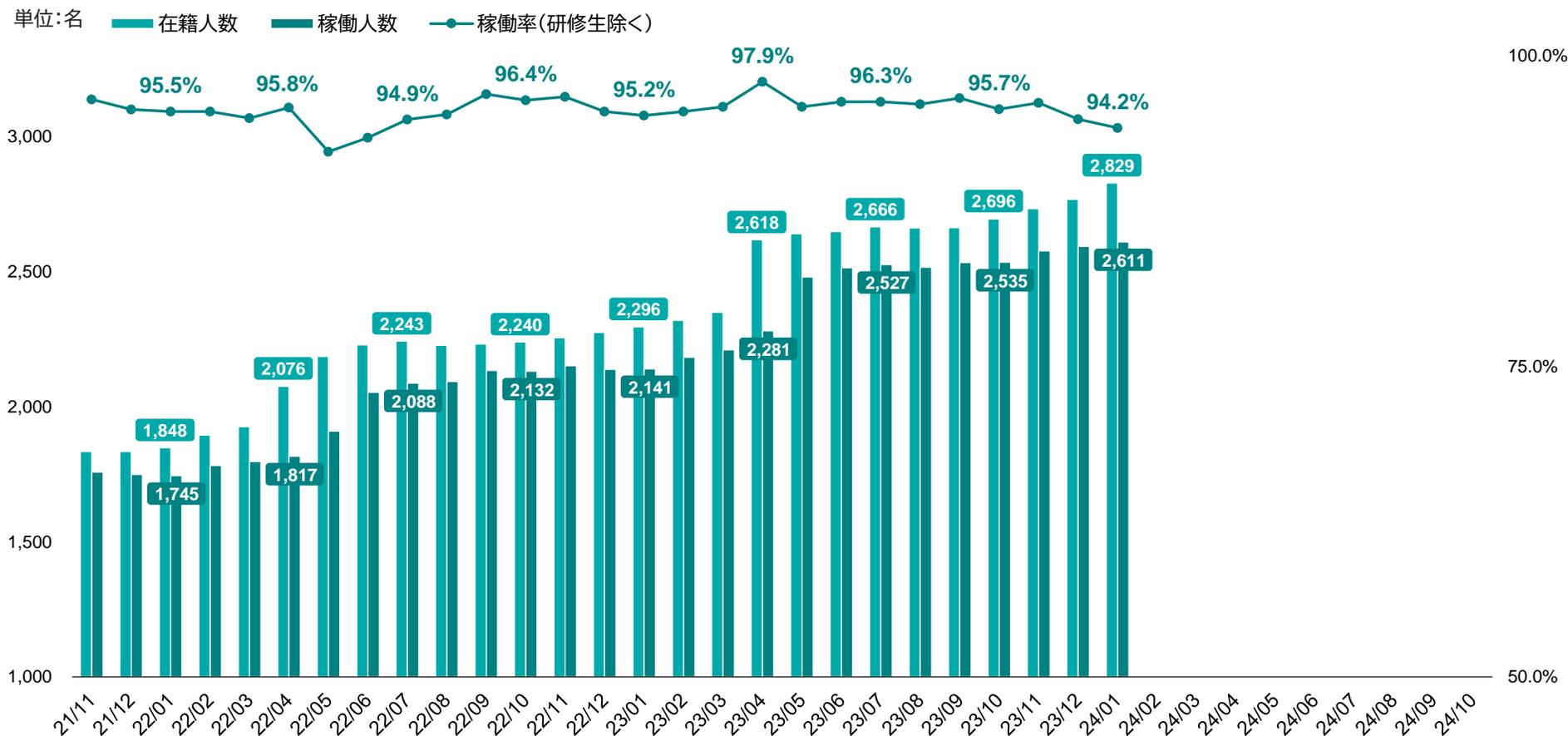
### 四半期売上総利益・営業利益

単位:百万円 ■売上総利益 ■営業利益



- 順調な採用活動を背景に在籍人数は23年10月から133名増加
- 稼働人数も増加した一方、未配属の待機技術者が増加したため、稼働率は94.2%に低下

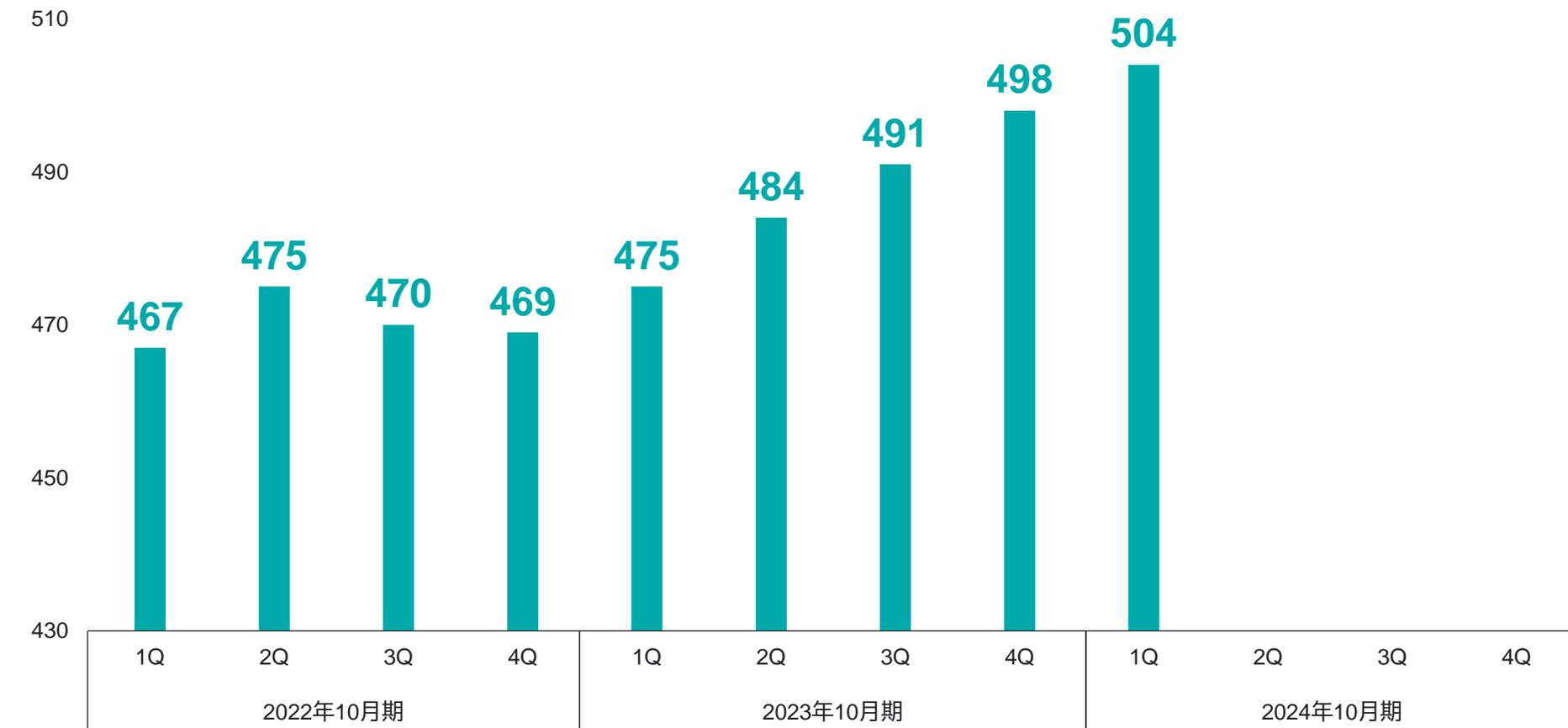
在籍人数・稼働人数・稼働率の推移



- 建設業での人材不足や価格引き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Q比+6千円の504千円に上昇

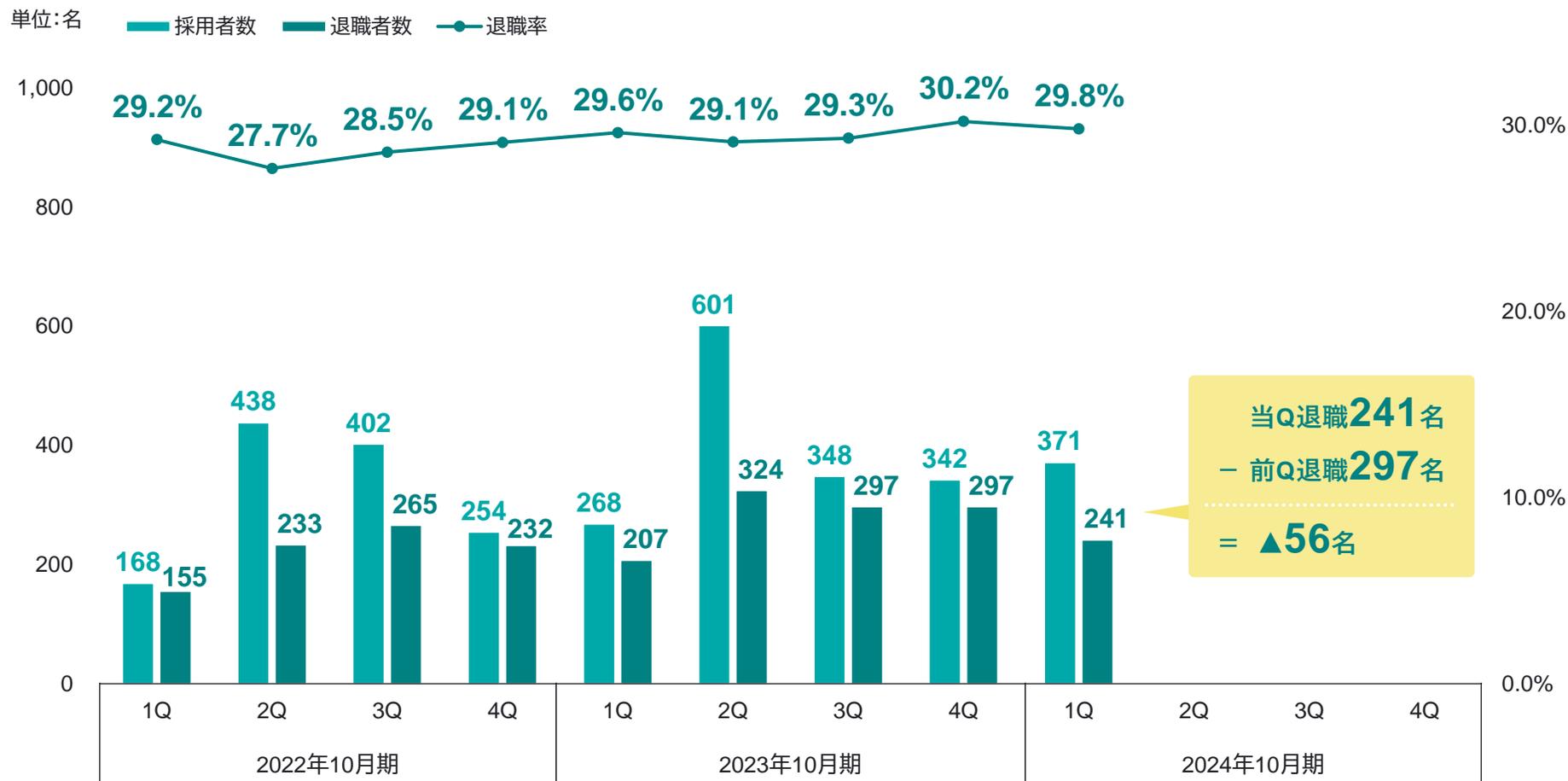
## 契約単価の推移

単位:千円



- 当Qの採用者数は前年同期比・前Q比ともに順調に増加
- 退職率\*1は30%を切り29.8%まで改善。退職者数も前Q比▲56名と減少

## 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)

- 建設ソリューション事業は、売上収益は前年同期比+23.9%、営業利益は同+20.3%と順調に増加
- ITソリューション事業は、売上収益が前年同期比+29.5%と大幅増加、営業利益率も6.9%(前年同期比+2.3pt)と改善

単位:百万円	第1四半期(3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	3,582	4,439	856	+23.9%
ITソリューション	423	547	124	+29.5%
売上収益合計*1	4,005	4,987	981	+24.5%
建設ソリューション	513	617	104	+20.3%
利益率	14.3%	13.9%	-0.4pt	
ITソリューション	19	37	18	+95.3%
利益率	4.6%	6.9%	+2.3pt	
調整額	34	88	54	+156.6%
営業利益合計	567	744	177	+31.2%

(\*1) 内部取引消去後

- 前期の期末配当を当四半期に実施したため、利益剰余金及び現預金が前期末比で減少
- 当期は配当が年1回から年2回に分散するため、配当によるBSの変動は低減する見込み

単位:百万円	2023年10月期 10月末	2024年10月期 1月末
現金及び現金同等物	4,083	3,100
営業債権	2,766	2,705
その他流動資産	210	256
流動資産合計	7,060	6,062
有形固定資産	170	166
使用権資産	357	299
のれん	14,074	14,074
繰延税金資産	492	357
その他非流動資産	348	345
非流動資産合計	15,444	15,243
資産合計	22,505	21,306

親会社所有者帰属持分比率	54.1%	56.3%
純有利子負債 <sup>*1</sup>	2,529	3,278
のれん比率 <sup>*2</sup>	1.16倍	1.17倍

(<sup>\*1</sup>) 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

(<sup>\*2</sup>) 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 1月末
借入金(流動)	2,714	2,714
リース負債(流動)	201	190
その他流動負債	3,371	2,560
流動負債合計	6,287	5,464
長期借入金	3,571	3,392
リース負債(非流動)	125	81
その他非流動負債	343	362
非流動負債合計	4,040	3,837
資本金・資本準備金等	8,857	8,908
利益剰余金	3,319	3,096
資本合計	12,177	12,004
負債及び資本合計	22,505	21,306

- 2023年冬季賞与支払があったため、営業CF及びフリー・キャッシュ・フローはマイナス
- 配当支払いもあったため、現預金増減額は▲982百万円となった

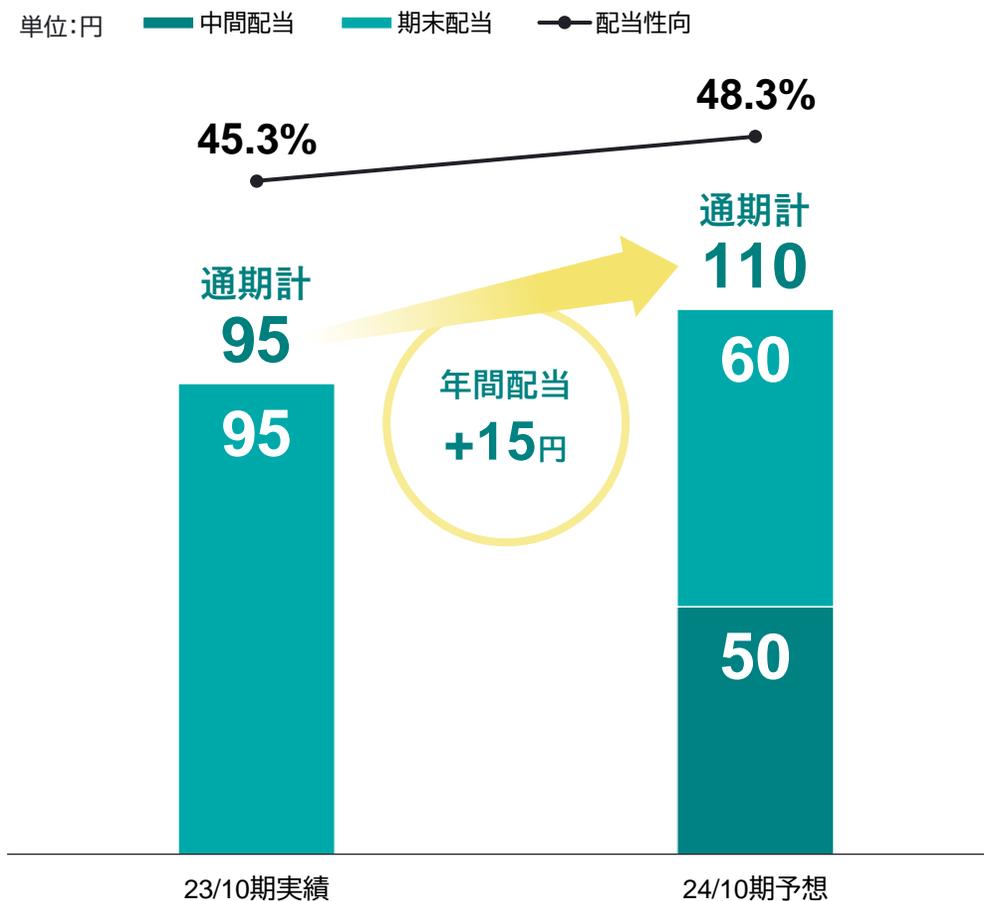
単位:百万円	2023年10月期 1Q	2024年10月期 1Q	
税引前利益	554	732	
減価償却費	64	65	使用権資産償却含む(IFRS)
営業債権の増(-)減(+)	78	61	
未払費用の増(+)-減(-)	(45)	(78)	
利息支払	(12)	(11)	2023年冬季賞与支払
法人所得税等	(418)	(492)	
その他	(185)	(346)	
営業活動によるCF	35	(70)	
有形固定資産の取得による支出	(17)	(3)	
その他の金融資産の取得(-)回収(+)	125	-	前期は役員生命保険解約返戻金の受取あり
その他	(1)	(5)	
投資活動によるCF	106	(9)	
フリー・キャッシュ・フロー	142	(79)	オフィス賃借料含む(IFRS)
長期借入金の返済による支出	(178)	(178)	
リース負債の返済による支出	(45)	(55)	
株式の発行による収入	-	97	SO行使代金払込
配当金の支払額	-	(767)	
その他	(2)	1	
財務活動によるCF	(226)	(903)	
現金及び現金同等物増減額	(84)	(982)	

# 2024年10月期 業績予想

- 第1四半期の進捗は順調だったが、第2四半期に技術者の待遇改善、戦略的な採用費投下等を予定しており、上期業績予想に変更なし
- 上期業績予想を前提に、下期の事業戦略・事業環境にも大きな変化がないことから、通期業績予想も変更なし

単位:百万円	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
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

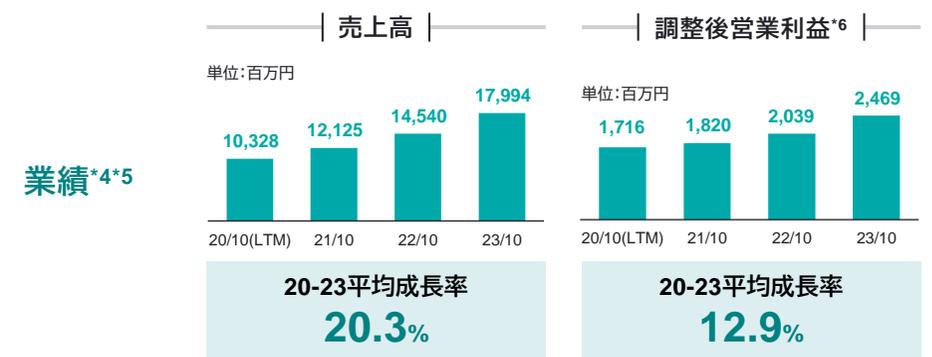
商号	株式会社ナレルグループ
本社所在地	東京都千代田二番町3番地5 麹町三葉ビル3階
代表者	小林良
従業員数	(連結)3,219名 (2023年10月末時点)

沿革	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、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



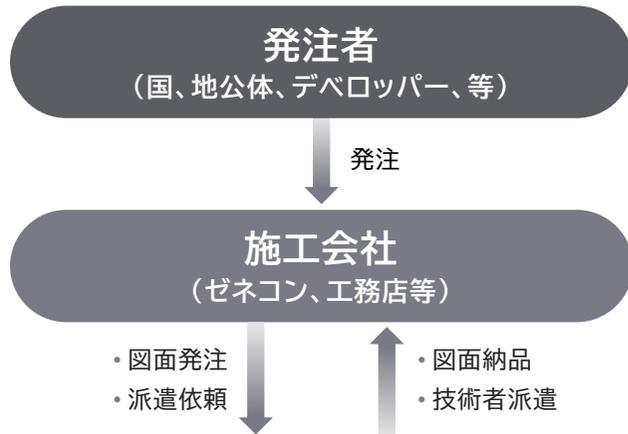
### 建設ICTによる 業務効率化支援



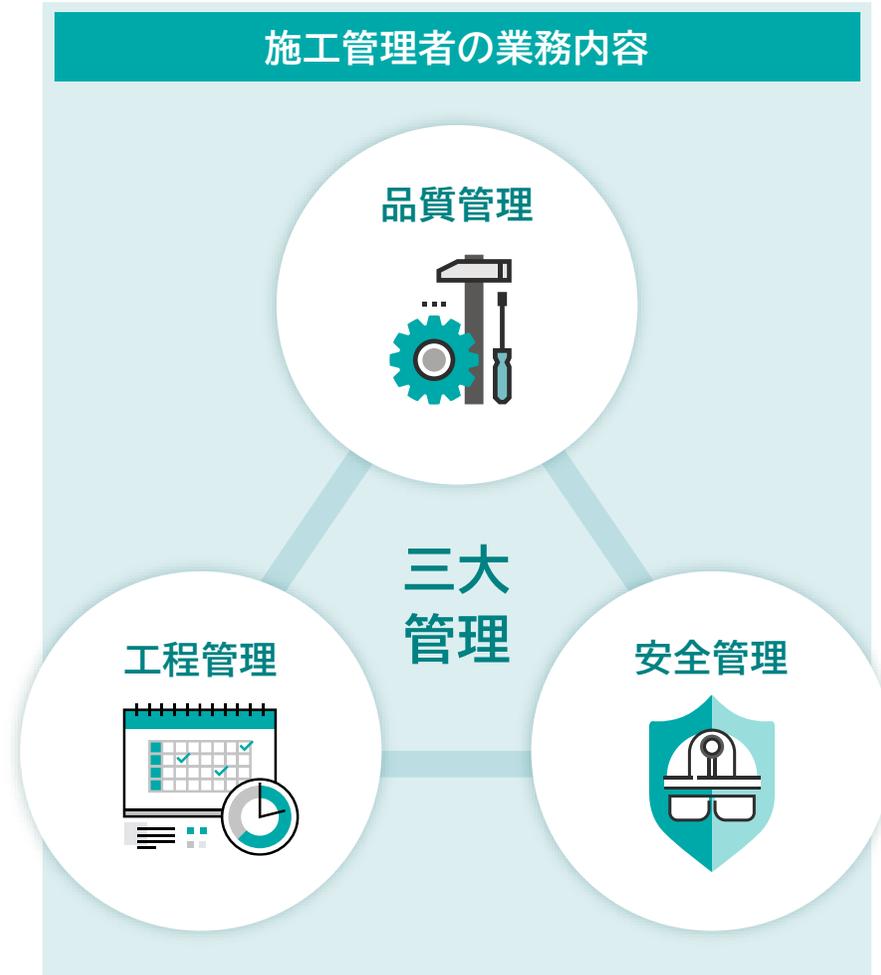
(\*1) 当社では、プロ人材を「特定の産業分野で技術を持ち、専門業務に従事する人材」と定義しております。

- 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

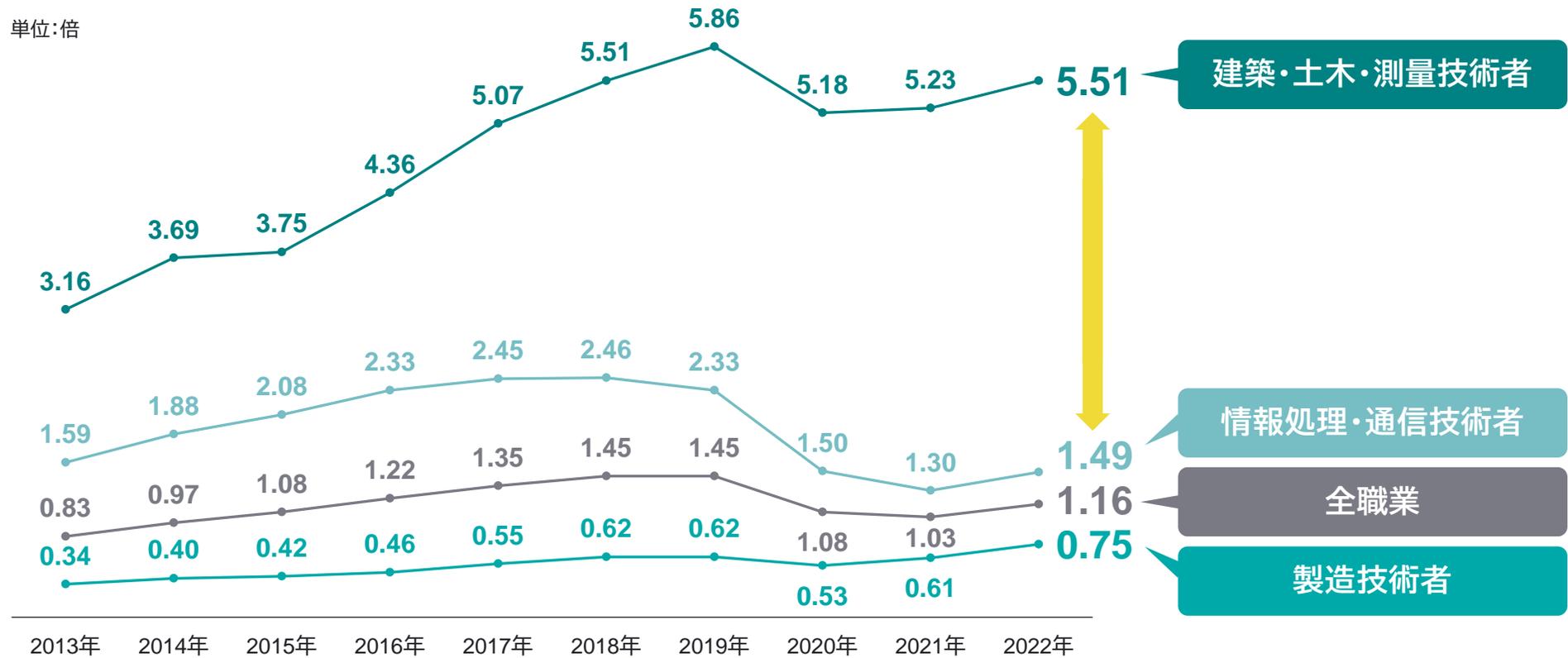
(\*1) 厚生労働省「一般職業紹介状況(職業安定業務統計)」

(\*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、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

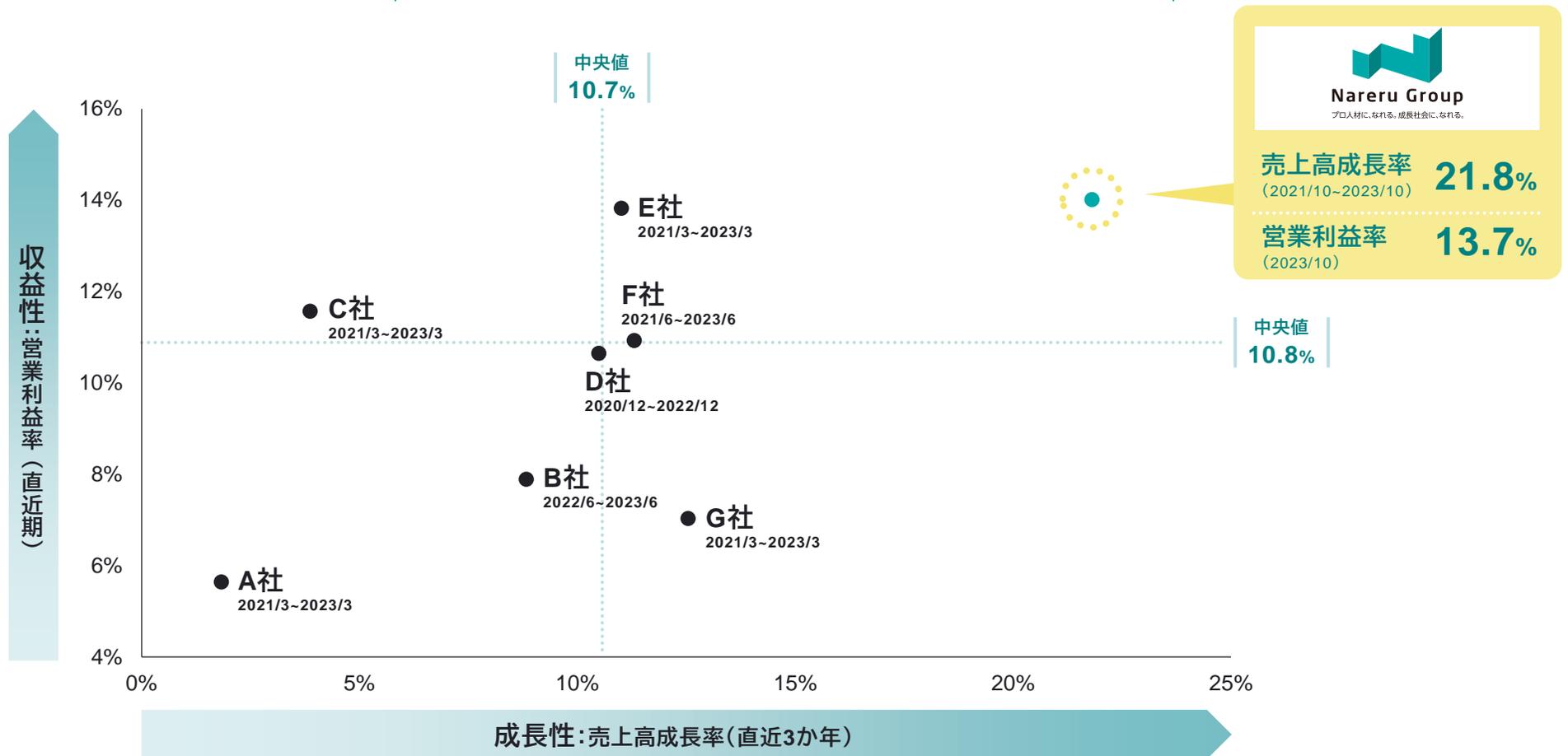
## 各職業別の有効求人倍率



(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

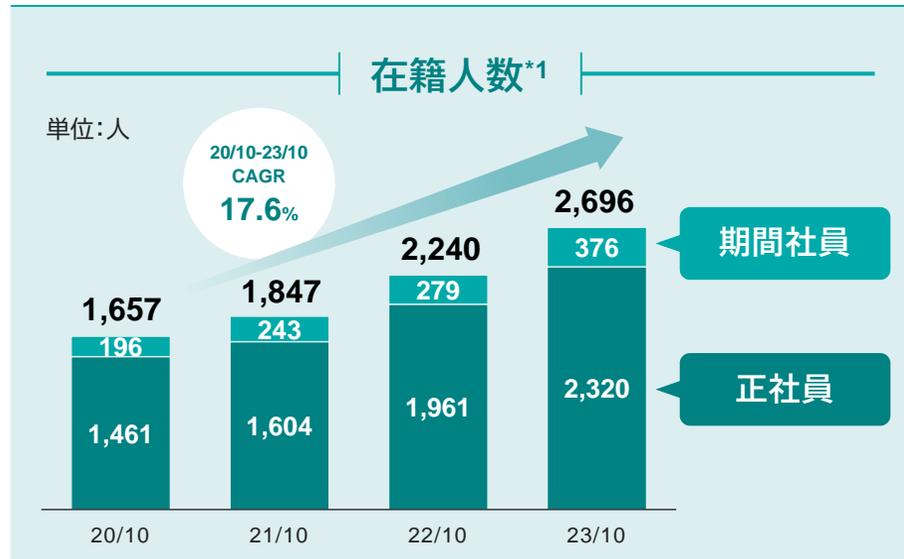
未経験者採用戦略による技術者数増加率



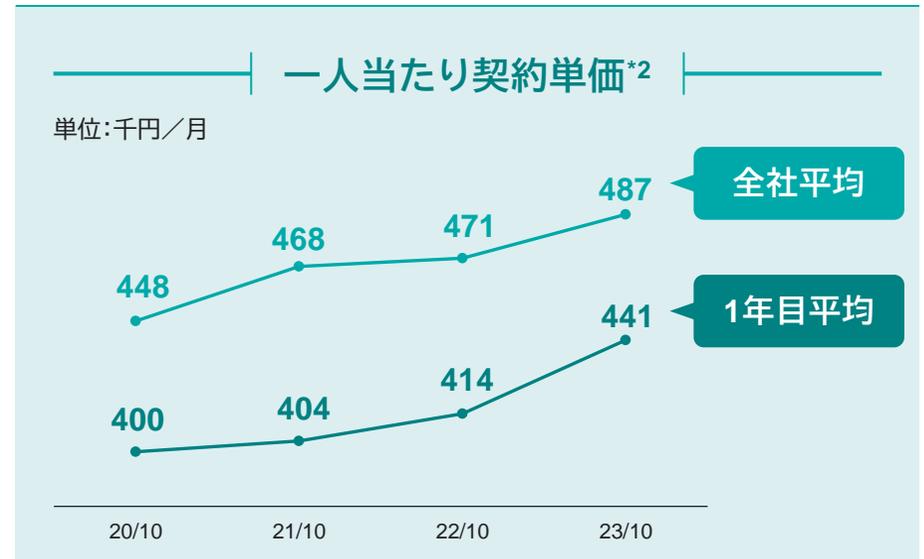
2

## 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



(<sup>\*1</sup>) 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



(<sup>\*2</sup>) 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： <b>192万人</b> <sup>*1</sup>	未経験者採用型に比して低い ● 建設業有効求職者数： <b>1万人</b> <sup>*1</sup>
	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	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

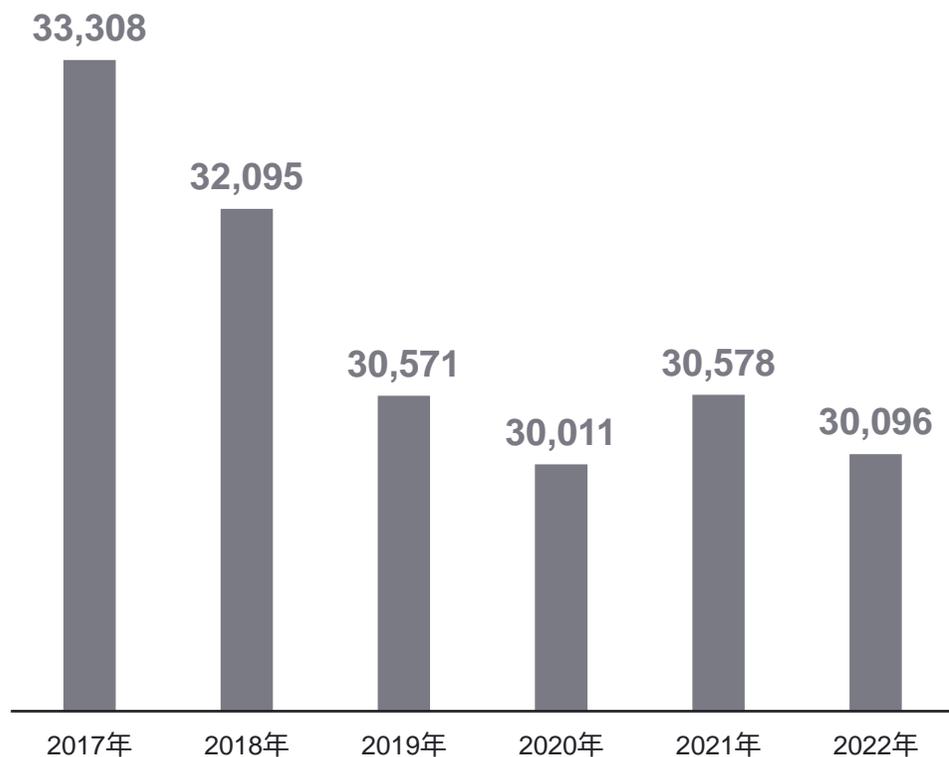
(\*1) 有効求職者数：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」2022年におけるパートタイムを含む常用。建設業は建築・土木・測量技術者

- 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

単位:人

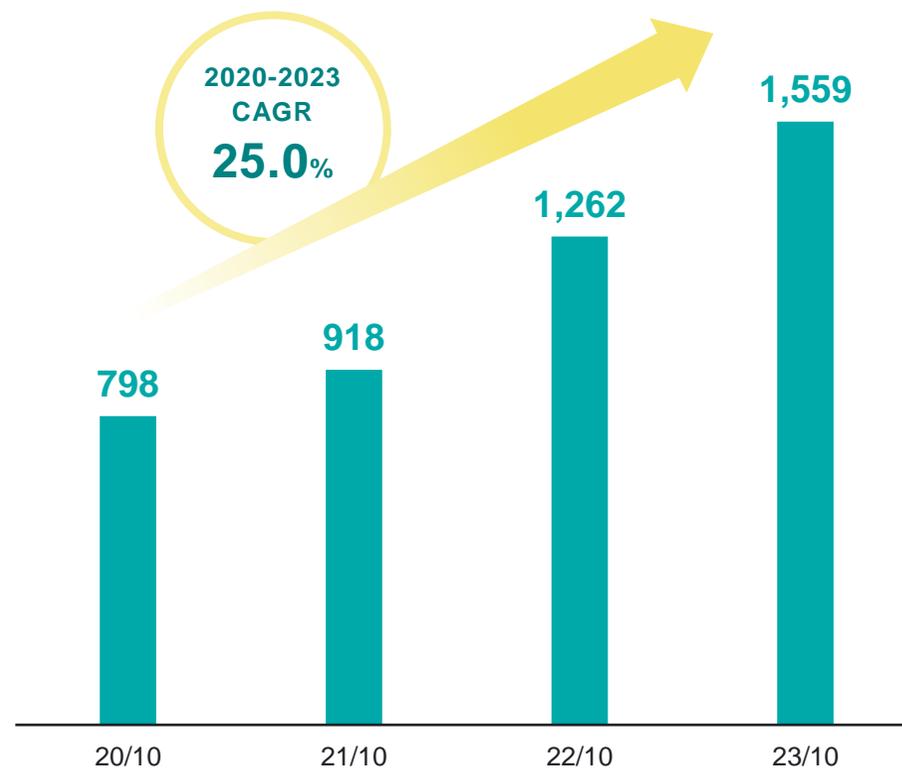


(出所) 新規求職者数:厚生労働省「一般職業紹介状況(職業安定業務統計)」  
パートタイムを含む常用、1年間の累計人数

## ワールドコーポレーションの採用者数推移<sup>\*1</sup>

効率的な採用システムにより増加傾向

単位:人



(<sup>\*1</sup>) 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

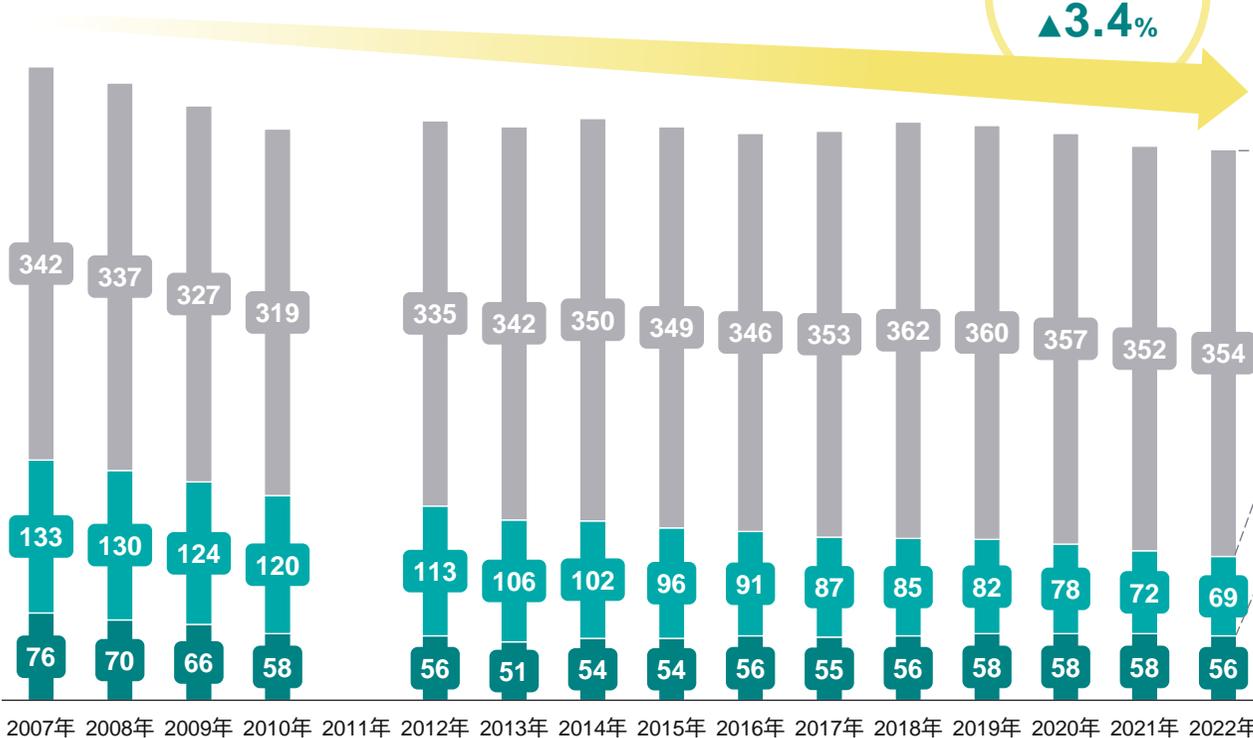
### 建設業就業者の年齢別構成比の推移

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

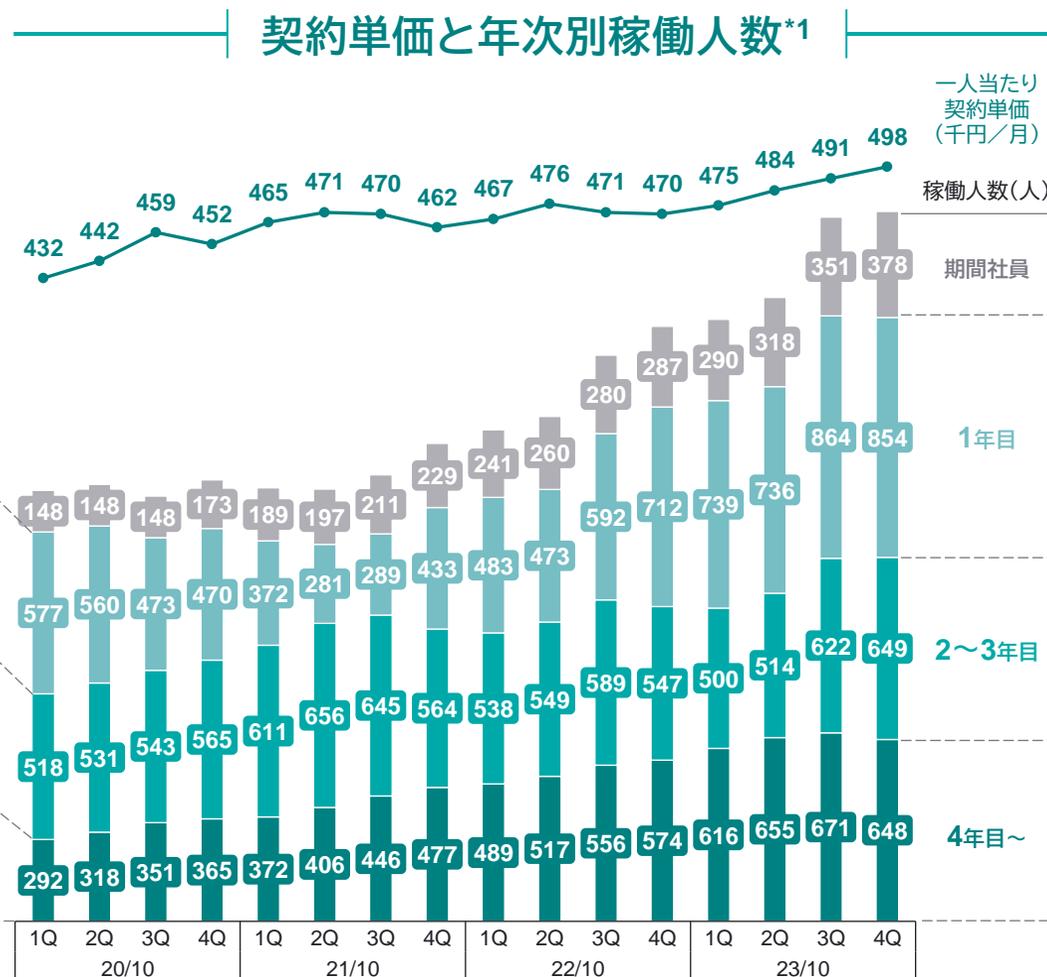
- 若手人材の育成メソッドを確立し2年目以降稼働人数が増加しており、過去3年間に於ける契約単価は上昇傾向

### 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
<p><b>基礎技術研修</b> <span style="float: right;">未経験者(1年目)</span></p> <p>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</p>	
<p><b>専門技術基本研修</b> <span style="float: right;">2~3年目</span></p> <p>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</p>	
<p><b>専門技術実践研修</b> <span style="float: right;">4年目~</span></p> <p>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</p>	



(\*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

(\*)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

- 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

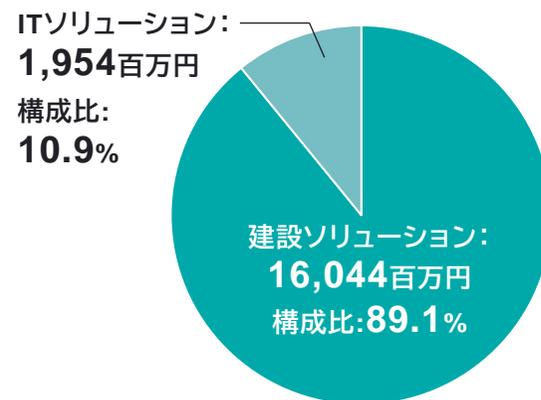
### ATJC概要

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

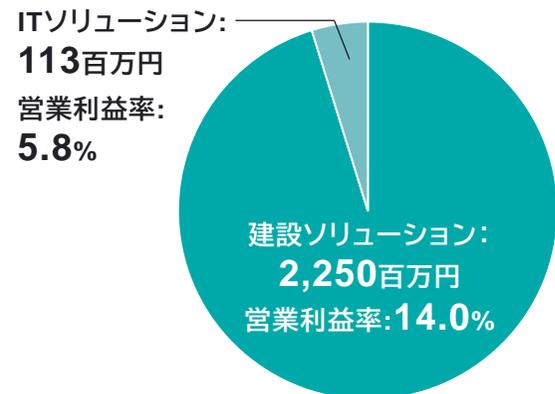
### グループ参画の背景

- 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 —



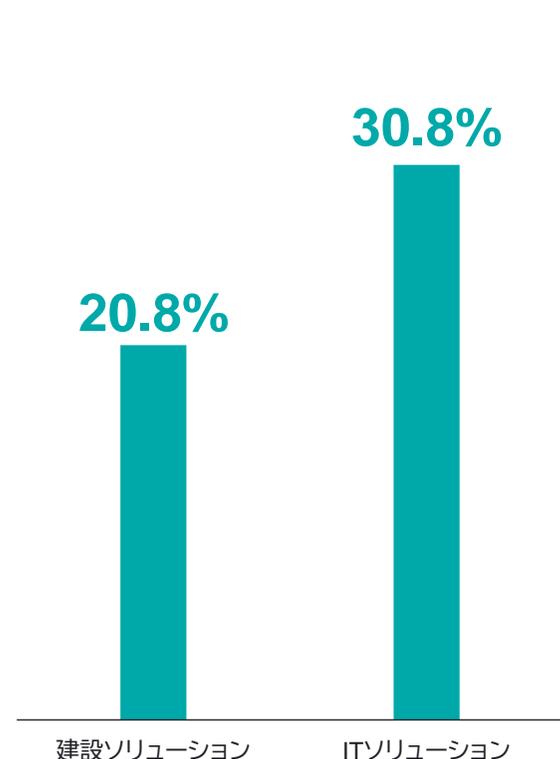
### — セグメント利益\*1 —



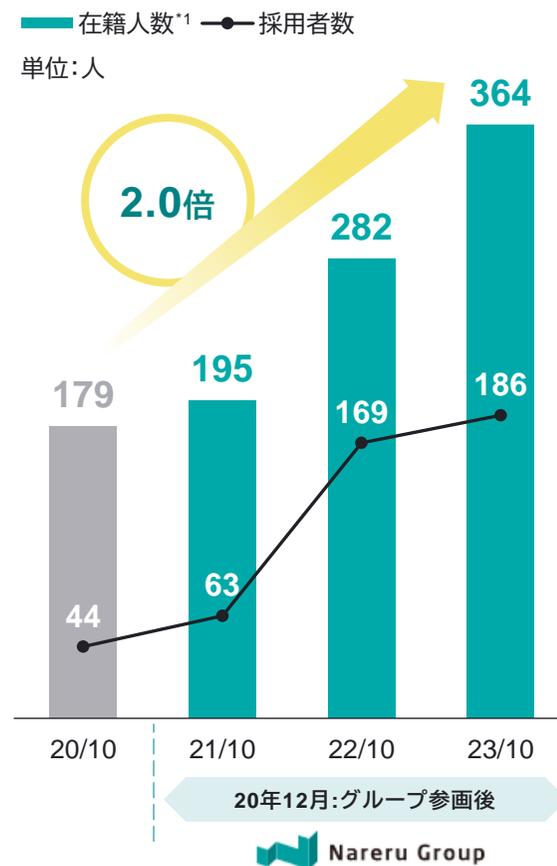
(\*1) 2023/10期

- 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)



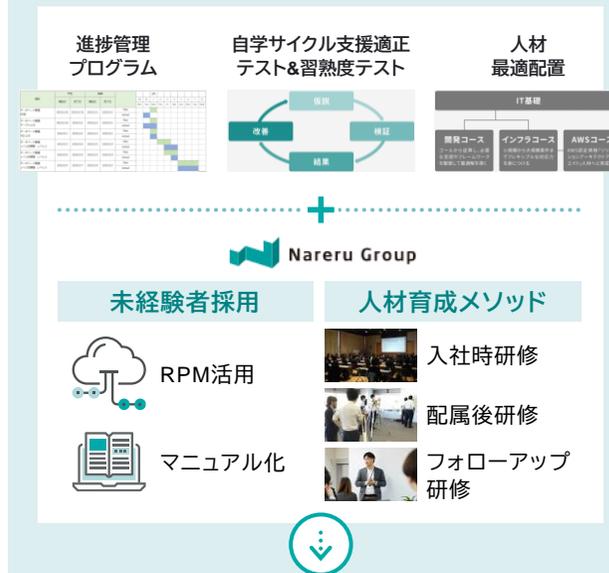
ATJC:採用者数・在籍人数推移



(\*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



**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

- 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

**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給60万円、最低月給40万円をお約束！**  
これまでの経験を生かして年収アップした方多数！施工管理として一定の経験がある方は年収月給60万円を約束しています。アットのある、キャリアアップ、年収アップしたい方に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！**  
多数のご希望を叶えたい。プライベートも大切に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。9時から17時までの通勤も可能です。豊富な案件の中からご要望にあった現場をご紹介します。
- ③ **施工管理の仕事と現場を知り尽くしたプロフェッショナルが必ずマッキングする現場をご紹介します！**  
施工管理として経験のあるアドバイザーの数は多くありません。現場を知り尽くした家業でからプロジェクト先の現場にしっかりお伝えさせていただきます。転職後も就業先がしっかりサポートいたします。

**取引実績多数！大手発注元から地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、パワーステアラー、建設会社、工務店、エンジニアリング会社まで、**経験者を中心に豊富な取引実績**があります。土木や設備も扱うプロジェクトも数多く稼働しており、施工管理職以外にも設計やCADオペレーター等転職先が広がります。

主要取引先一覧	
東武建設株式会社	東武建設株式会社
大成建設株式会社	大成建設株式会社
清水建設株式会社	清水建設株式会社
鹿島建設株式会社	鹿島建設株式会社
大成建設株式会社	大成建設株式会社
大成建設株式会社	大成建設株式会社

**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を運営するシステム連携は全国から9割まで全国に求人が届くため、求職者の活躍に結びつきます。求職者の求職希望を毎日更新しており、毎日求職者が活躍しています。

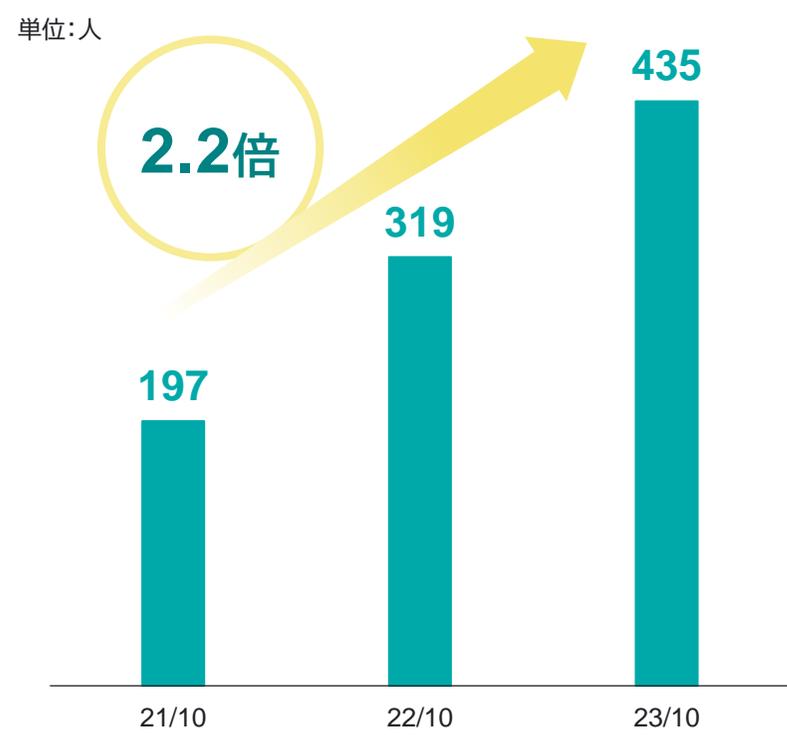
**施工管理の仕事と現場を知り尽くしたアドバイザーがご希望の案件を紹介！**

施工管理として働きたいアドバイザーが多数登録しております。求職希望に合わせたアドバイザーが、求職者を必ずご希望の条件の中からご希望の条件にピッタリお人脈紹介をいたします。これまでの経験から、転職先や待遇、働き方の提案などもできるアドバイザーです。

(HPの掲載例)

## 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



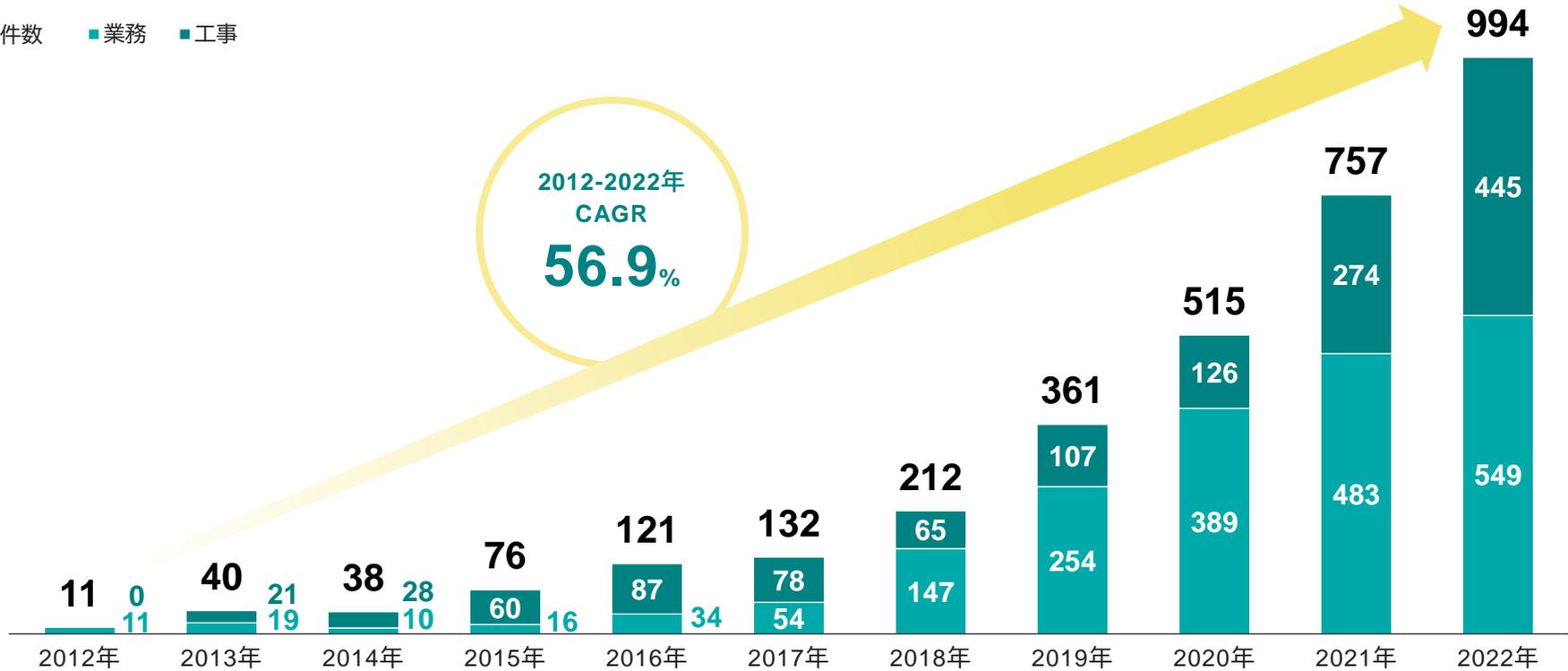
(\*1) 21/10期:2020年11月~2021年10月、22/10期:2021年11月~2022年10月、23/10期:2022年11月~2023年10月における累計登録者数

- 国土交通省のBIM/CIM<sup>\*1</sup>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<sup>\*2</sup>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



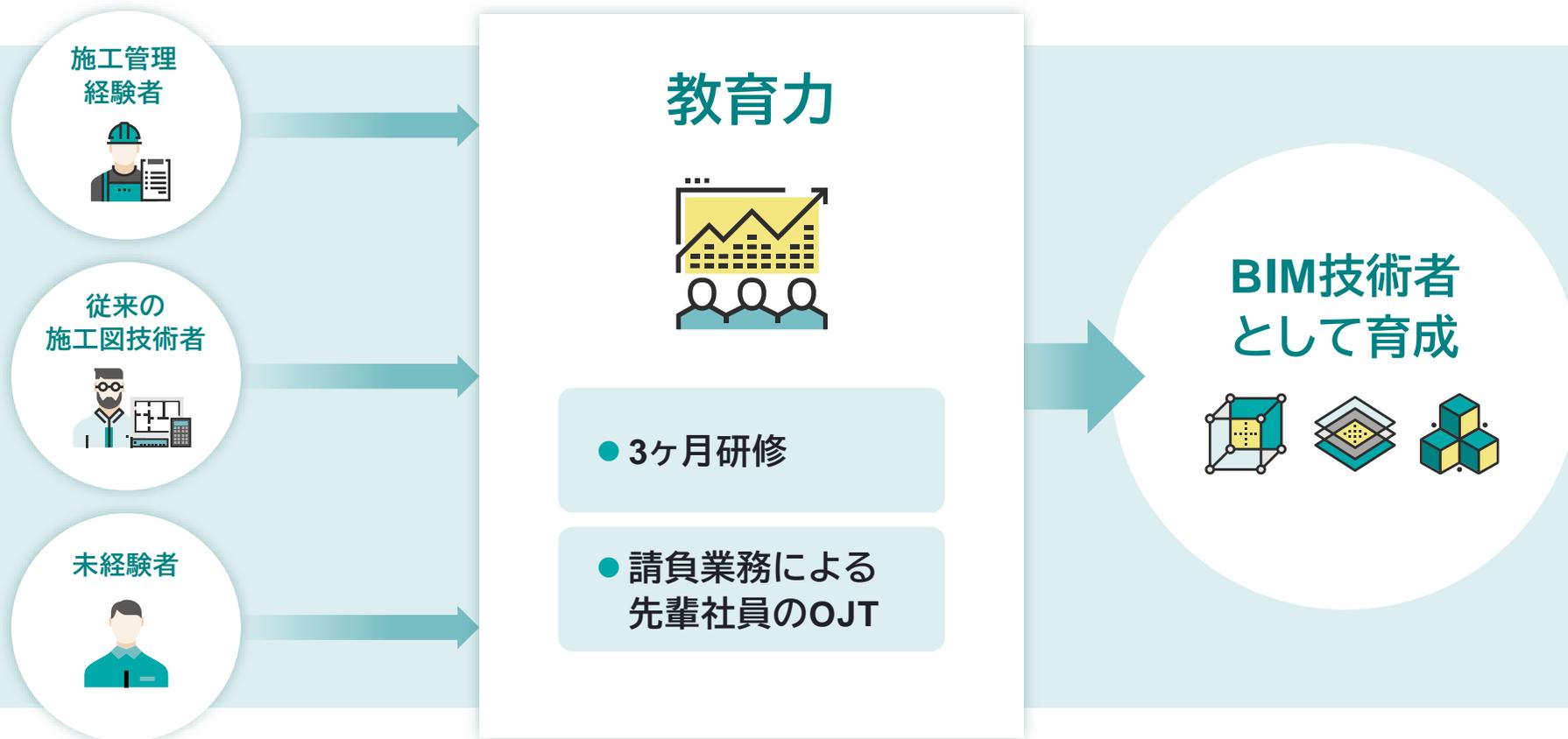
(出所) 国土交通省 第10回BIM/CIM推進委員会(令和5年8月10日)に基づき、当社作成

(<sup>\*1</sup>) 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

(<sup>\*2</sup>) 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

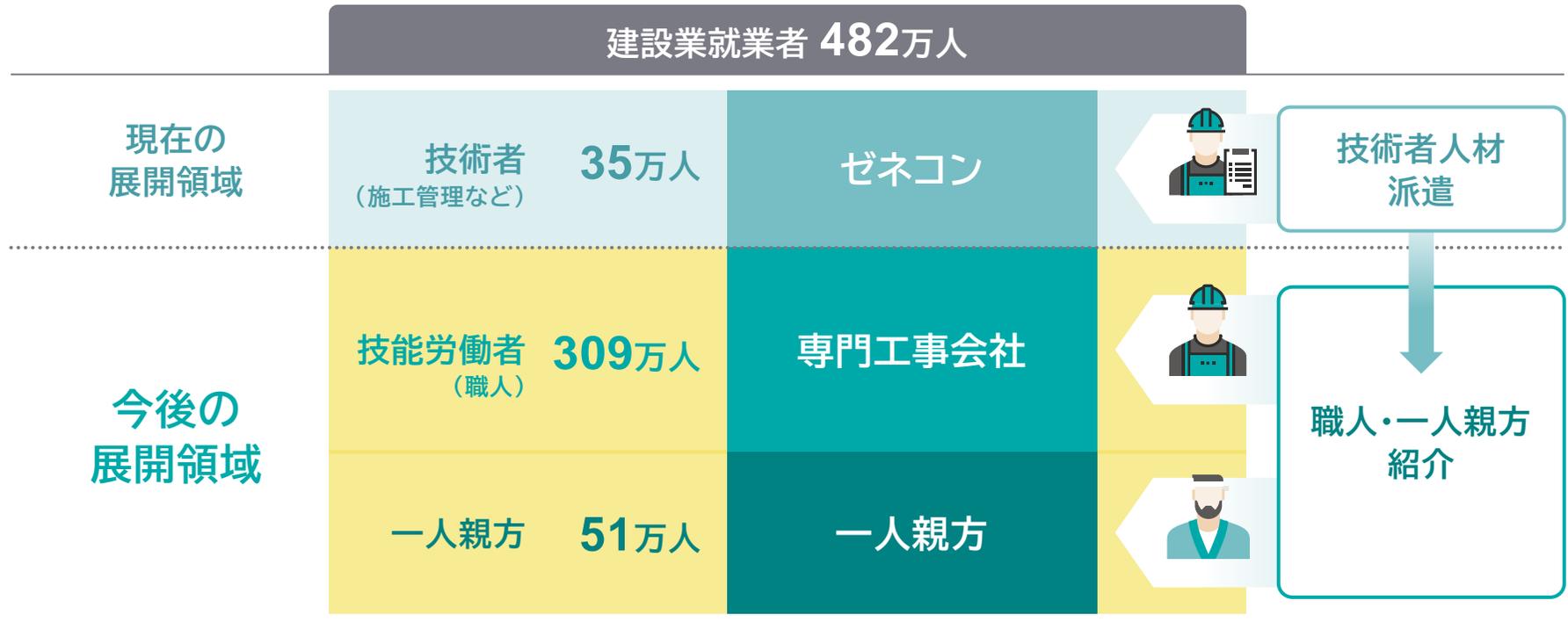
ナレルのBIM技術者育成フロー



- 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

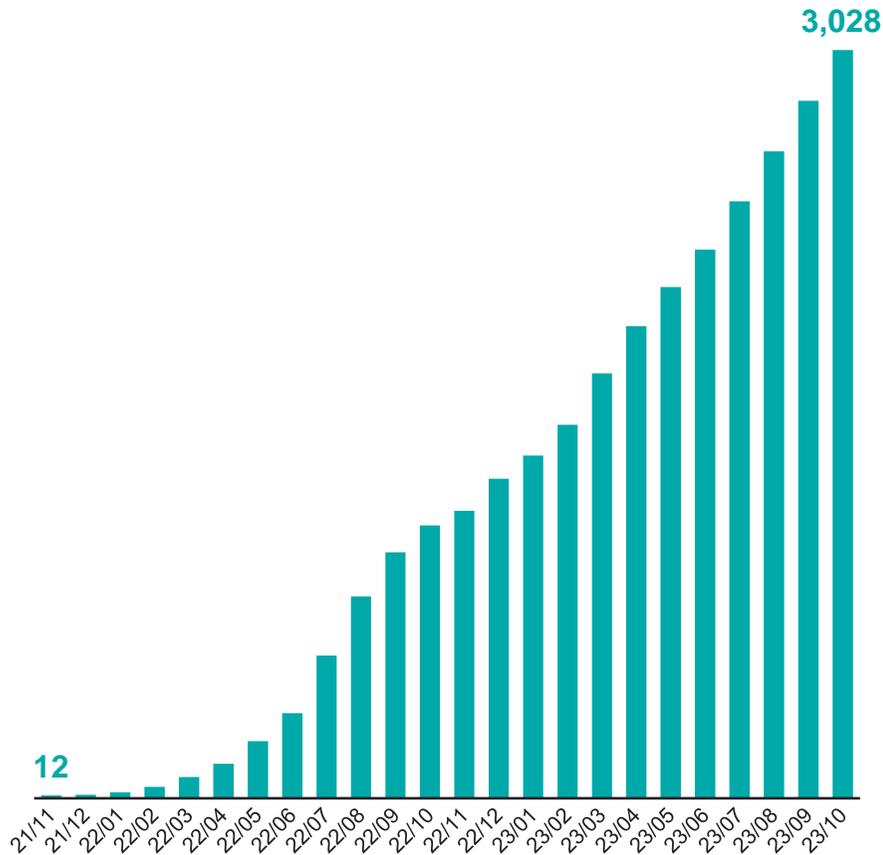


(出所) 国土交通省「最近の建設業をめぐる状況について」(2022年6月15日)および国土交通省「第一回建設業の一人親方問題に関する検討会」(2020年6月25日)に基づき、当社作成  
建設業就業者・技術者・技能労働者：総務省「労働力調査」(令和3年平均)を基に国土交通省で算出(国土交通省「最近の建設業をめぐる状況について」2022年6月15日)  
一人親方：総務省労働力調査(令和元年平均)をもとに国土交通省においての推計人数(国土交通省「第一回建設業の一人親方問題に関する検討会」2020年6月25日)

- コントラクト設立以降、プラットフォームの求職者数、会員数は順調に増加

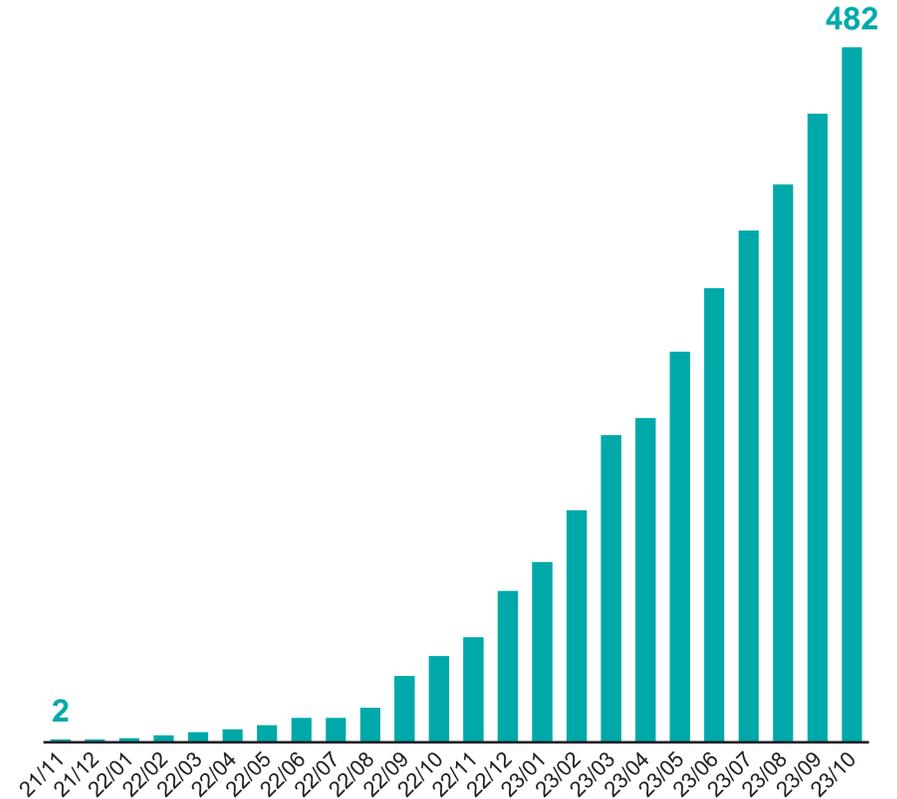
登録求職者数の月次累積数推移

単位:人



職人紹介の登録会員数

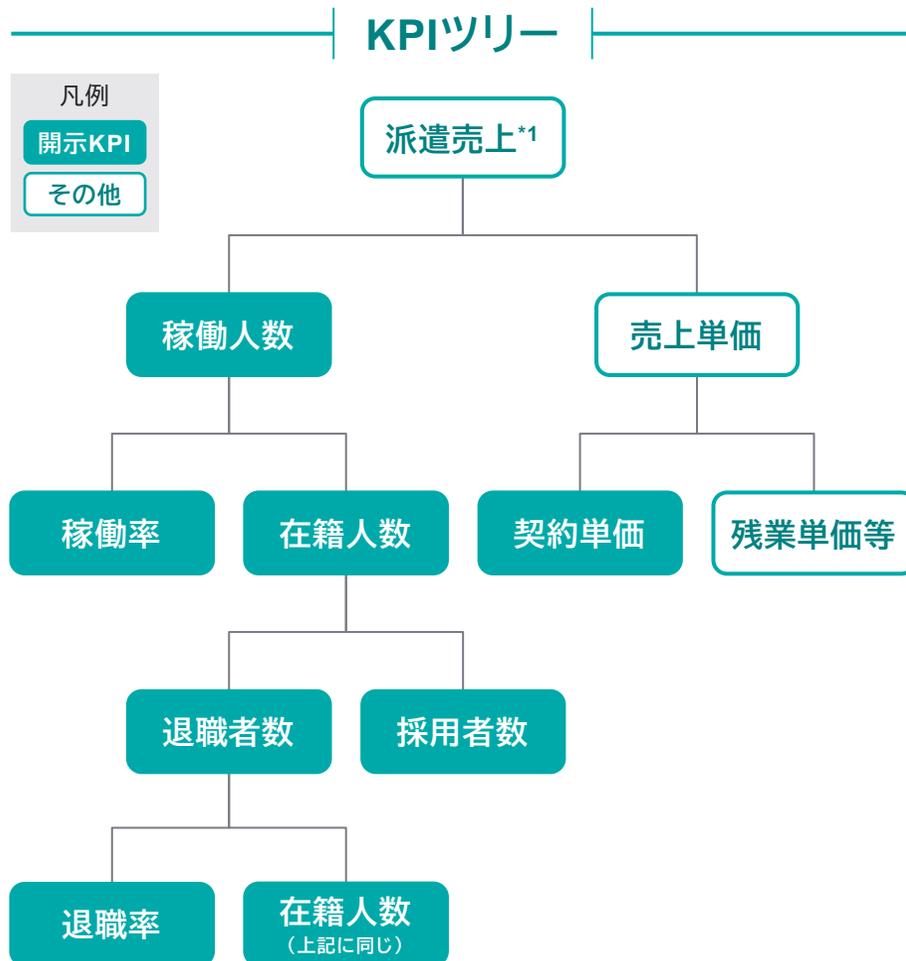
単位:会員数(企業数)



## 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

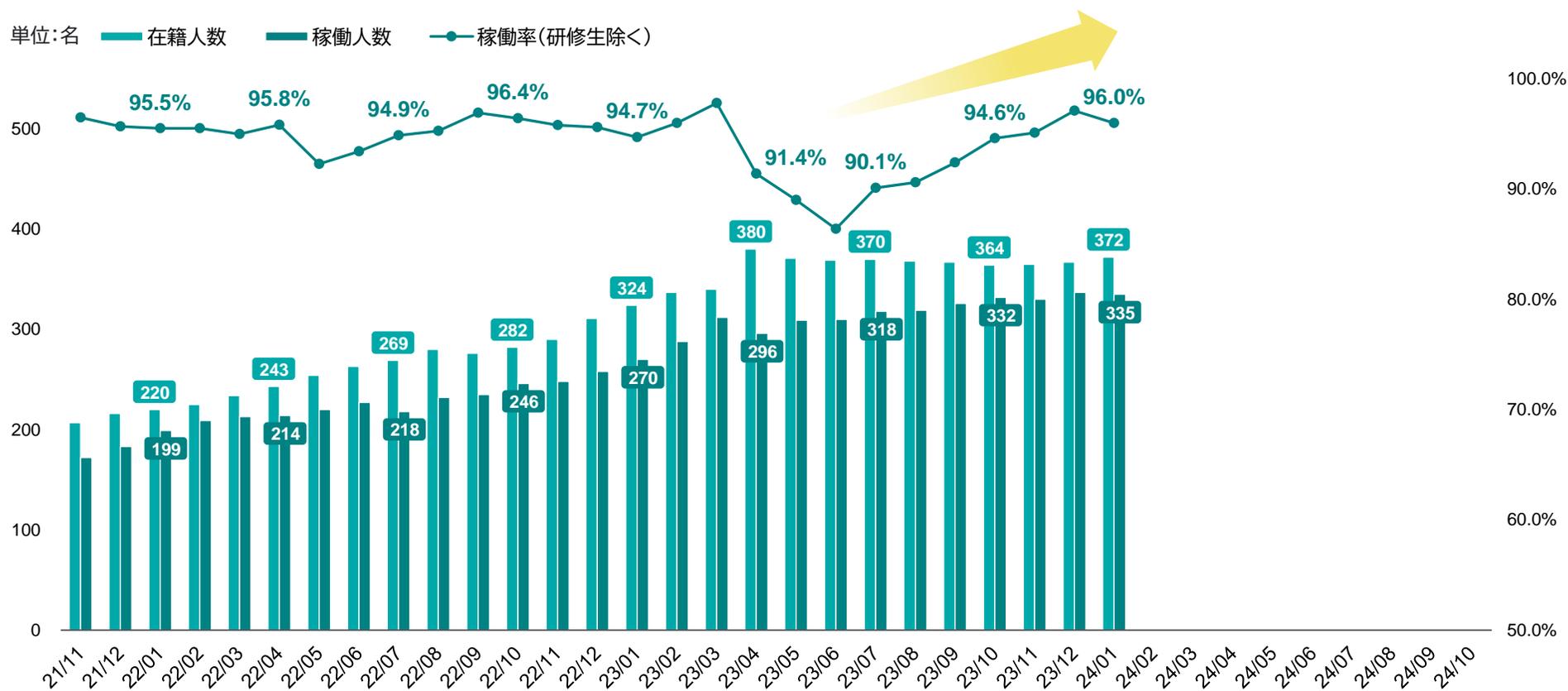


(\*1) ATJCIにおいては、SES契約に基づく売上を含む

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

- 在籍人数及び稼働人数は前Q比微増
- 稼働率は96.0%となり、2023年10月期3Qから改善傾向

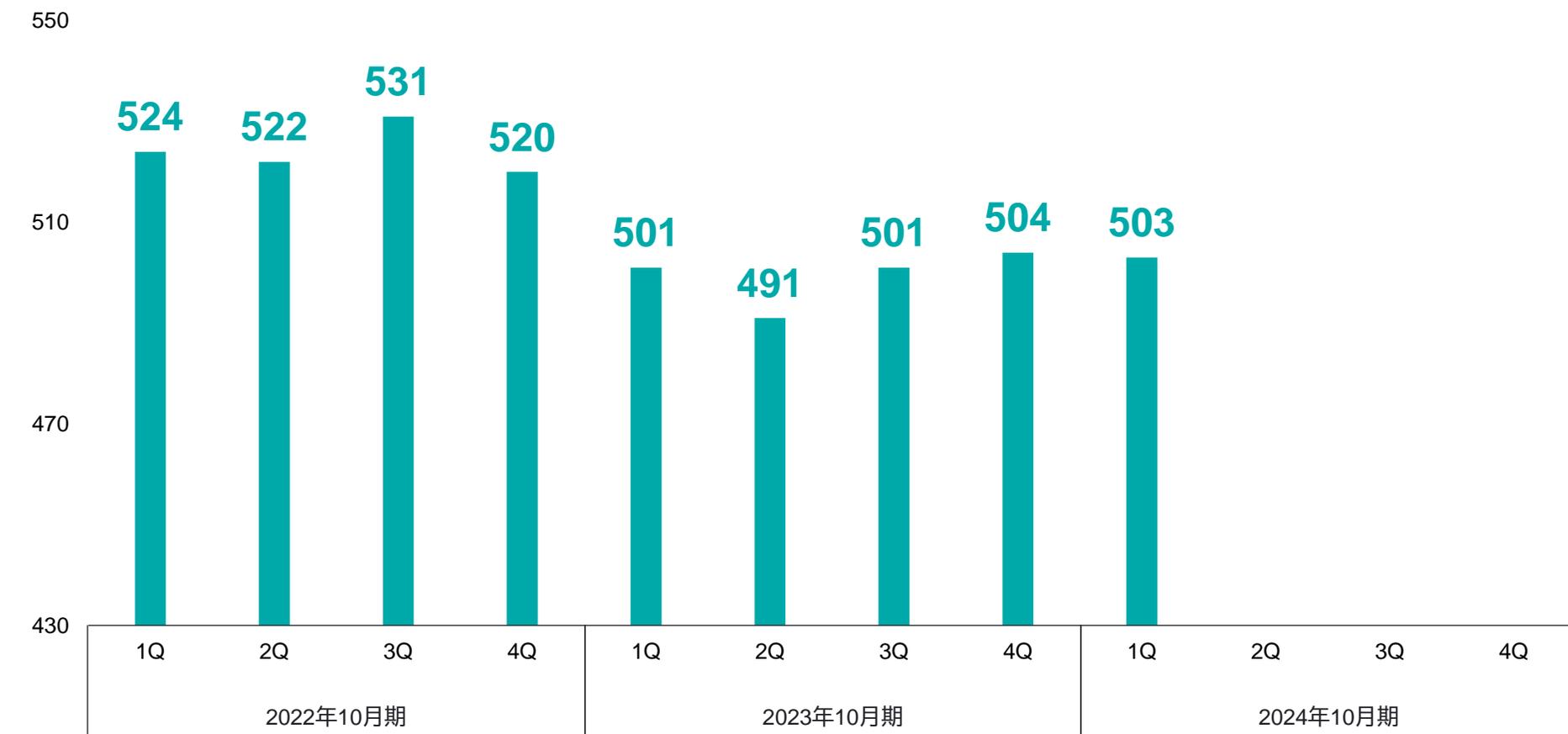
在籍人数・稼働人数・稼働率の推移



- 契約単価は前Qとほぼ同額と安定的に推移

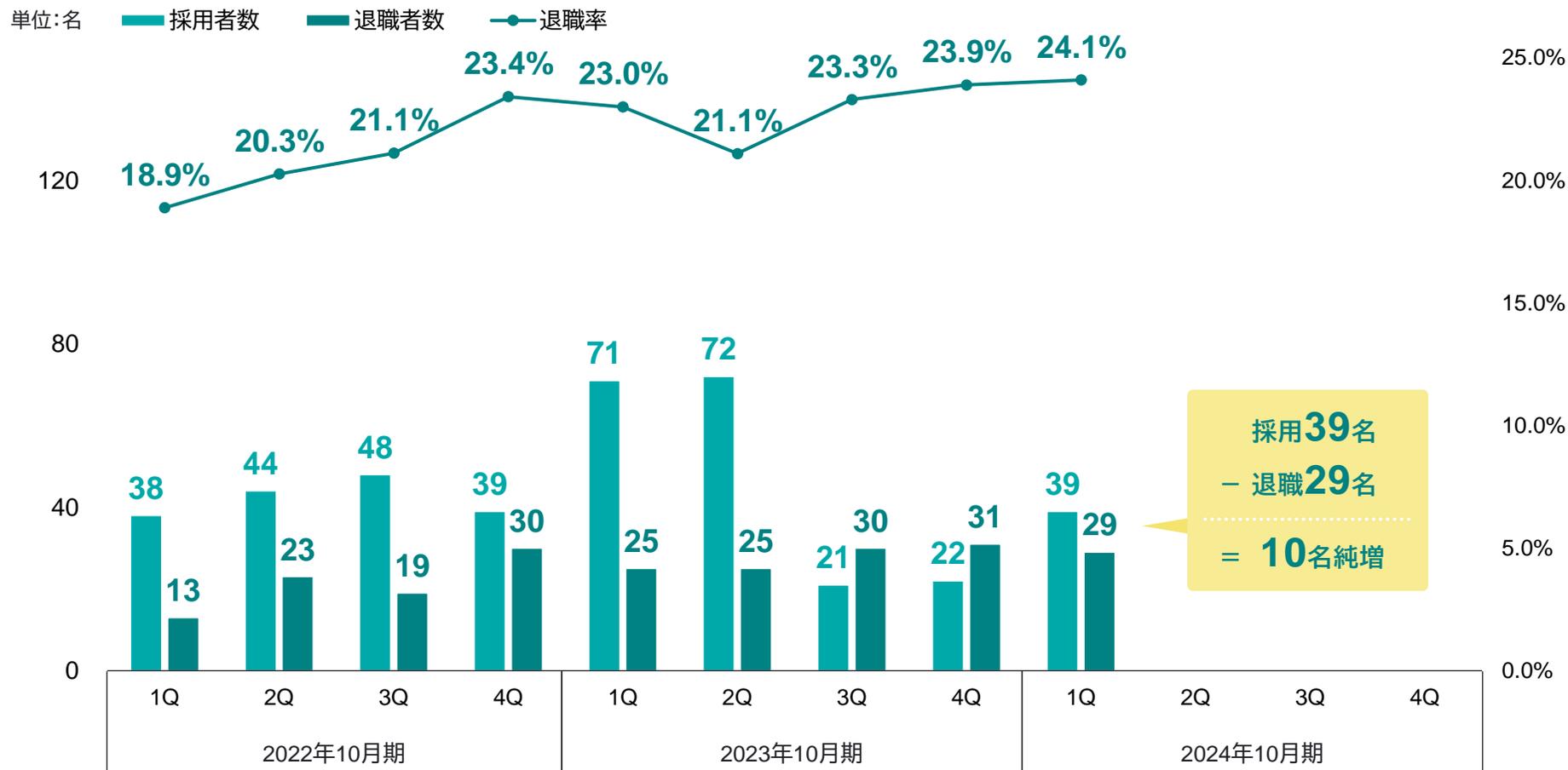
契約単価の推移

単位:千円



- 当Qは採用者数が退職者数を上回り、10名純増となった

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。

