

Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。

2025年10月期 経営方針説明資料 事業計画及び成長可能性に関する事項

2024. 12. 13



株式会社ナレルグループ | 東証グロース | 9163 |

1 2025年10月期 経営方針説明資料 (P1～P19)

前期(2024年10月期) 振り返り

- 建設ソリューション事業は、「在籍人数」「契約単価」が計画超過も、「稼働率」「退職率」に課題を残す

期初計画に対する進捗評価

建設ソリューション事業
(ワールドコーポレーション)

ITソリューション事業
(ATJC)

在籍人数



3,239人(計画比+0.1%、前期比+20.1%)

- 採用費の積極的な投下が寄与
- 未経験者の採用人数は計画を超過

在籍人数



404人(計画比+3.1%、前期比+11.0%)

- 受注状況に対応して採用者数を抑制
- 退職率低下が寄与し、計画超過

稼働率



94.2%(計画比△1.8pt、前期比△2.0pt)

- 待機者数の増加により、計画を下回る
- 営業活動を強化し、足元は改善傾向

稼働率



93.9%(計画比△0.7pt、前期比1.0pt改善)

- プロジェクト終了時に、待機者が発生
- 前期からは改善するも、計画未達で終了

退職率



29.1%(計画比△1.6pt、前期比1.1pt改善)

- 資格取得プロジェクト等、支援施策を開始
- 計画未達も、各施策は一定の手ごたえ

退職率



22.3%(計画比・前期比ともに1.6pt改善)

- 退職率の高い未経験者の採用を抑制
- 結果的に計画数値を下回る

契約単価



510千円(計画比+0.7千円、前期比+23千円)

- 23/10期に価格テーブルを改定
- 24/10期も期初計画を上回って推移

契約単価



514千円(計画比+15千円、前期比+15千円)

- 未経験者の採用抑制が寄与したことに加え、営業活動の強化により計画超過

建設ソリューション事業(ワールドコーポレーション)

営業

成果 : 各種取り組みを通じた契約単価の底上げ

課題 : キャリア技術者や女性技術者の派遣先を安定的に確保できず、稼働率が低下

採用

成果 : 積極的な採用費投下と採用プロセスの見直しが寄与し、未経験者の採用数が伸長

課題 : 採用コストの抑制、採用数拡大に向けた採用戦略のアップデート

キャリア
デザイン

成果 : 技術者のキャリア開発支援・資格取得研修などの施策に加え、新人フォロー体制整備

課題 : 離職が懸念される技術者の早期発見と支援体制の更なる強化

ITソリューション事業(ATJC)

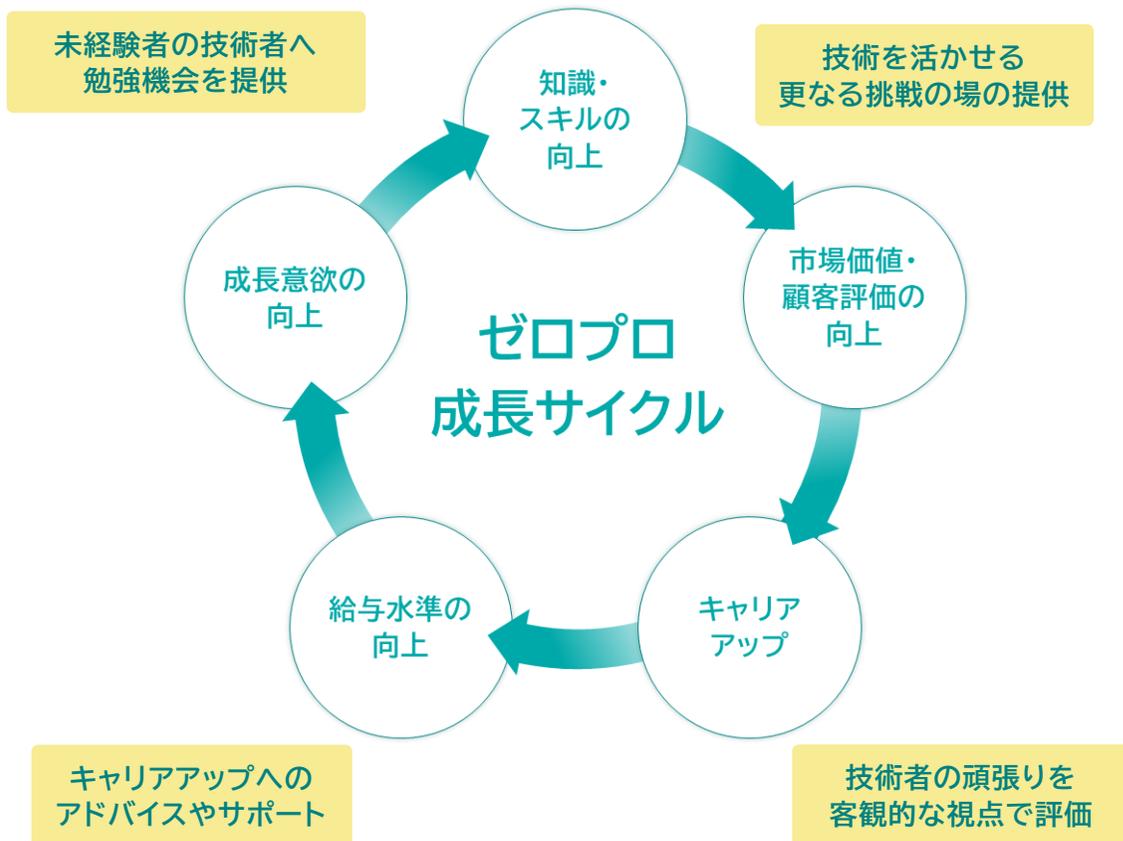
営業
採用

成果 : システム開発における大規模受託案件の獲得、研修内容の充実、退職率の改善

課題 : 上流工程案件の売上割合は、計画未達
待機技術者の増加により期中に稼働率が低下

- 技術者が継続的に成長できる体制構築に向けて、キャリアデザイン支援施策「ゼロプロ成長サイクル」*1を掲げる
- プログラムの一環として資格手当の改定(2024年11月～)と試験対策講座の新設(2024年7月～)を開始

「ゼロプロ成長サイクル」 (ワールドコーポレーション)



試験対策講座の新設

資格取得を目指す派遣技術社員に勉強機会を提供

- 対面での試験対策講座やeラーニングなど当社オリジナルの資格試験対策を新たに実施
- 30年以上の施工管理技士資格の講師経験がある方が試験対策講座を担当



制度開始後、
施工管理技士(技士補)の合格者は
当初計画を大きく上回る

(目標50名に対して、90名以上の合格)

- 各取り組みともに課題は残るものの、売上規模は前期比で着実に成長

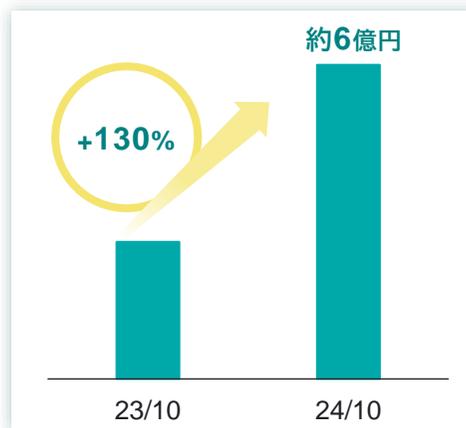
プラント領域の拡大 (ワールドコーポレーション)

- 稼働人数の増加により、売上高は前期を大きく上回る
- 他方、待機者も増加したことから、稼働率に課題を残す



- 今後の取り組み**
新規顧客の開拓を進めつつ、専属の採用担当を配置し、技術者の早期配属を実現

プラント事業の売上高*1



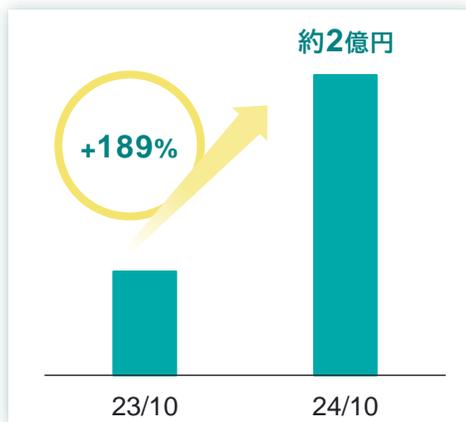
建設DX支援 (ワールドコーポレーション)

- 建築・設備分野において、建設DX人材のチーム派遣を実施
- DX研修の充実化



- 今後の取り組み**
技術者の対応力強化に向けて、DX研修のバリエーションを用意しつつ、新規顧客の開拓と建設DX支援業務の認知活動を推進

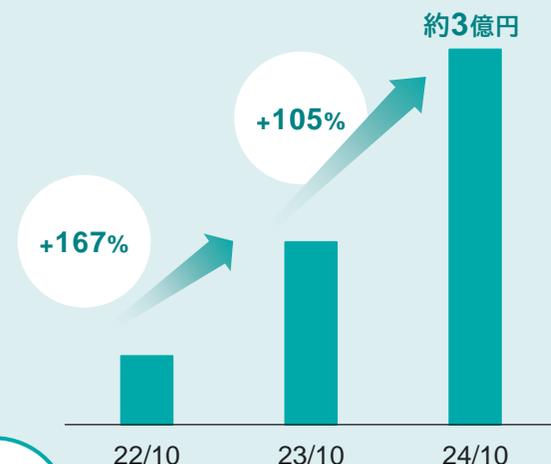
建設DX推進事業の売上高*1



人材紹介サービスへの展開 (コントラフト・全国建設人材協会)

3年間で職人紹介の実績数は約8倍

コントラフトの売上高*1



News

全国建設人材協会*1の
会員企業数が1,000社を超過
(2024年11月1日時点)

(*1) 一般社団法人全国建設人材協会は、建設業務有料職業紹介事業許可を有しており、職人の職業紹介事業を展開(非連結)

*1 各事業の売上は、社内管理上の数値を記載。また、コントラフトの売上には内部売上も含む。

2025年10月期 事業計画・業績予想

- 在籍人数・稼働人数・契約単価の伸長を見込むことから、売上収益は前期比+18.7%で計画
- 自社採用メディア強化、技術者の育成支援、営業・採用部門の体制強化など成長投資を行うため、営業利益は前期比+6.4%で計画
- 年間配当は+5円の増配となる115円／株を計画(中間配当55円、期末配当60円)

2025年10月期 通期業績予想・配当予想

売上収益

25,650百万円
(前期比+18.7%)

営業利益

3,310百万円
(前期比+6.4%)

親会社の所有者に帰属する
当期利益

2,330百万円
(前期比+6.5%)

年間配当

115円
(前期比+5円)

2025年10月期 ワールドコーポレーション主要KPI計画数値

在籍人数^{*1}

3,823人
(前期比+18.0%)

稼働人数^{*2}

3,349人
(前期比+18.9%)

稼働率^{*3}

95.1%
(前期比+0.9pt)

採用人数

1,977人
(前期比+9.5%)

退職率^{*4}

27.5%
(前期比+1.6pt改善)

(*1) 在籍人数:2025年10月の在籍者数見込み (*2) 稼働人数:2025年10月期の稼働人数見込みを期中平均にて算出 (*3) 稼働率:在籍人数見込みに対する技術者数(研修中の従業員を除く)の割合を、期中平均にて算出
(*4) 2025年10月時点の退職率見込み (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))

2025年10月期の経営方針

技術者の育成支援と退職率の低減に向けた取り組みを推進しつつ、更なる成長を実現するために自社採用メディアや新サービスなどに投資。同時に、経営課題の克服に向けて中期経営計画を策定する

重点取り組み事項

- 1 「営業」「採用」「キャリアデザイン」各プロセスの機能強化
- 2 自社採用メディア(セコカンNEXT)の育成強化
- 3 建設DX支援など新規サービスの展開を加速
- 4 中期経営計画の策定

1

「営業」「採用」「キャリアデザイン」各プロセスの機能強化

各プロセスの機能強化を通じて、稼働率の改善と退職率の低下を目指す

建設ソリューション事業

営業

- **キャリア技術者、女性・未経験人材の派遣先の安定確保に向けた営業強化**
- 地方エリア(中部・関西など)の売上拡大に向けて営業体制を整備
- BIM*¹領域の深耕、プラント領域の拡大

採用

- **自社採用メディアやDR*²強化を通じた採用数拡大と採用単価の抑制**
- 採用プロセスの改善を通じた採用数の拡大(26新卒、中途未経験者、経験者)
- 各種施策を実現するための社内体制構築と営業部門との連携強化

キャリアデザイン

- **退職率低減に向けた営業、キャリアデザイン、採用の協業体制の構築**
- 技術者のキャリアデザイン支援に向けてプログラムやアドバイザーを拡充
- 未経験技術者の業務上での課題やキャリア相談ができる環境整備の推進

ITソリューション事業

営業
採用

- 営業強化による上流工程案件の獲得
- 各種施策を通じた採用力の強化と採用単価の抑制

(*1) 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

(*2) DR:ダイレクトリクルーティング

3

建設DX支援など新規サービスの展開を加速

2024年10月期の取り組みをベースに、建設DX支援サービスの展開を加速。建設ICTツール導入のコンサルティングを実施するコンサルタントや支援員を養成し、複数人の編成によるチーム派遣を提供

建設DXコンサルのチーム体制

建設DX支援部隊が現場の効率化をサポート



DXに関する現状把握	企画・提案	サービス導入 人材配置	アフターサポート
<ul style="list-style-type: none"> 全社で稼働している企業・現場ハビアリング 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング ソリューションサービスの検討 人材配属 	<ul style="list-style-type: none"> サービスリリース 人材配置 	<ul style="list-style-type: none"> 配属後の支援

2024年10月期の実績

- 建築・設備分野において、DX支援のチーム派遣を実施

建設会社A社:

チームとしてDX人材を派遣し、業務効率化と生産性向上の実現

設備会社B社:

設備工事の工程内検査(インサート、ダクト配管等)の検査チームを構築

- DX支援のチーム派遣の実績を元にオンラインセミナーを開催し、取り組みをPR



4

中期経営計画の策定

当社グループのありたい姿と環境分析を踏まえ、経営基盤の強化をはじめ、事業・人的資本・財務/投資について議論し、中期経営計画を策定していく方針(2025年10月期中の開示を予定)

中期経営計画の策定における議論テーマ(案)

事業

強化市場/開拓市場

新規サービス/
新規事業

業務改革

人的資本

技術者の
リテンション/成長支援内勤社員の
エンゲージメント

組織開発

財務/投資

株主還元を含む
キャピタルアロケーション

M&A/事業投資

事業ポートフォリオ

経営基盤の強化

コーポレートガバナンス

サステナビリティ

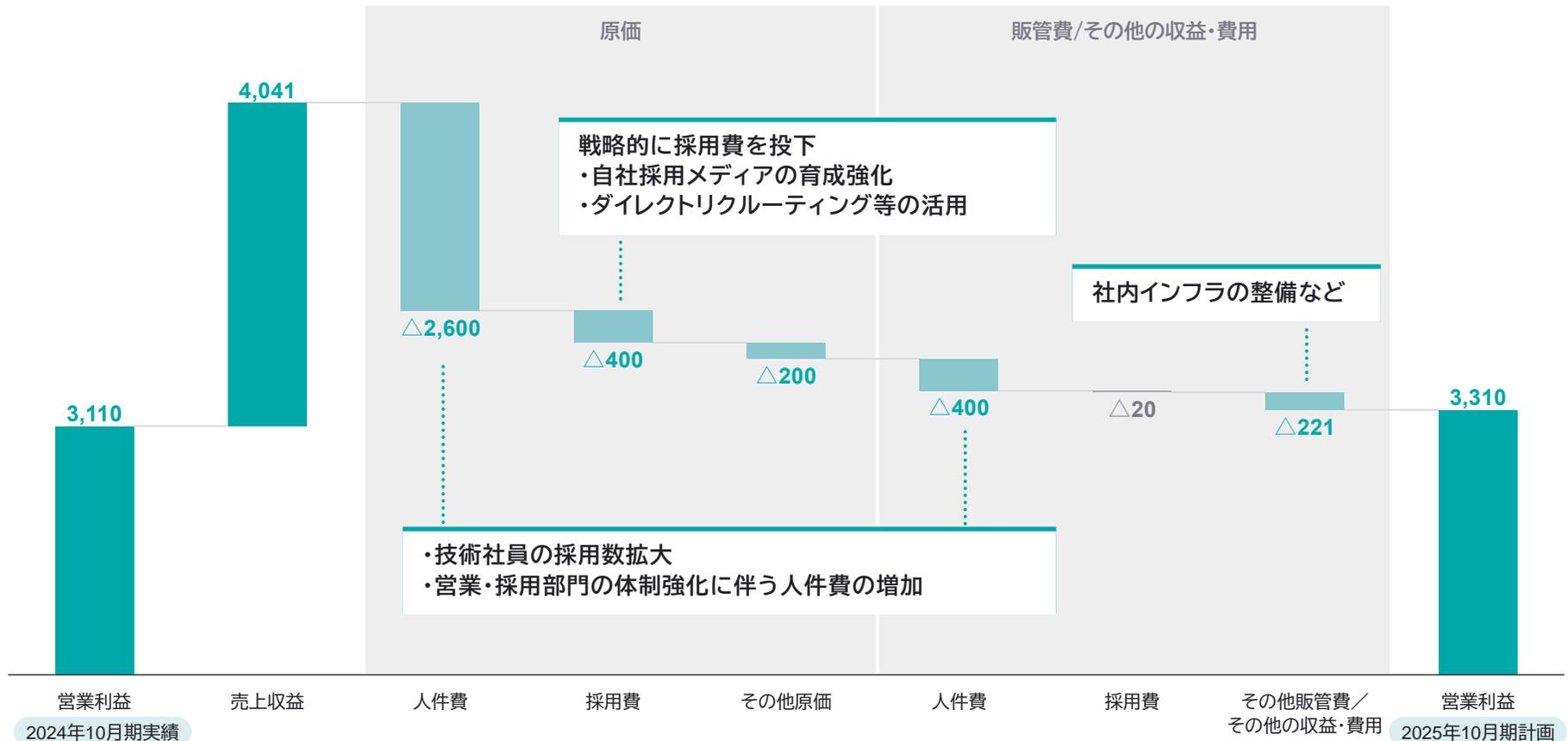
- 当期は**自社採用メディア強化、技術者の育成支援、営業・採用部門の体制強化**など成長投資を優先
- 上期については、投資が先行することから、**営業利益以下の段階利益については減益を見込む**
- 通期の売上収益は、在籍人数の増加と稼働率の改善の取り組みにより、前期比**+18.7%**を計画
- 下期以降の利益改善が寄与することから、通期の営業利益は前期比**+6.4%**で計画

単位:百万円	上期			通期		
	2024年 10月期 実績	2025年 10月期 計画	前年同期比	2024年 10月期 実績	2025年 10月期 計画	前期比
売上収益	10,202	11,980	+1,777 +17.4%	21,608	25,650	+4,041 +18.7%
売上総利益	2,713	2,990	+276 +10.2%	5,940	6,860	+919 +15.5%
売上総利益率	26.6%	25.0%	△1.6pt	27.5%	26.7%	△0.8pt
営業利益	1,333	1,230	△103 △7.8%	3,110	3,310	+199 +6.4%
営業利益率	13.1%	10.3%	△2.8pt	14.4%	12.9%	△1.5pt
税引前当期利益	1,310	1,200	△110 △8.4%	3,059	3,220	+160 +5.2%
親会社所有者帰属 当期利益	923	870	△53 △5.8%	2,187	2,330	+142 +6.5%
基本的1株当たり当期利益	108.68円	99.75円	△8.93円 △8.2%	255.16円	267.15円	+11.99円 +4.7%

- 在籍人数及び契約単価の伸長を見込むことから、売上収益は**+4,041百万円**の増収を計画
- **自社採用メディア強化、技術者の育成支援、営業・採用部門の体制強化など、成長投資を実行**
- 以上の結果、営業利益は約**+200百万円**の増収を見込み、**3,310百万円**を計画

営業利益の差異

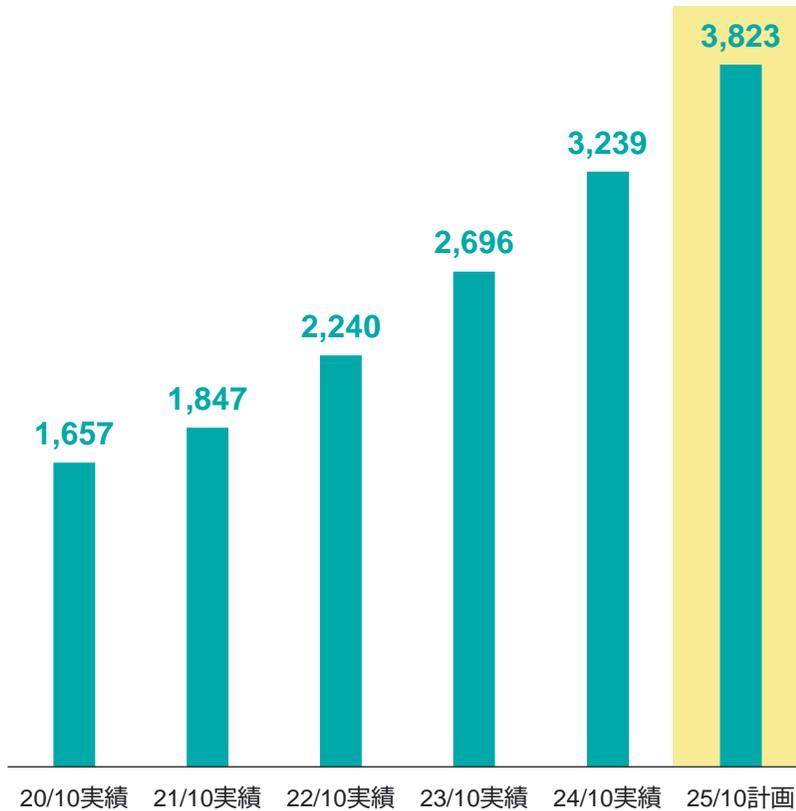
単位:百万円



- 顧客需要に応えるため、各種施策を通じて、技術者人材の安定的な確保と退職率の低下に取り組む
- 新規採用数は約**2,000**人、退職率は**27.5%**水準を目指す

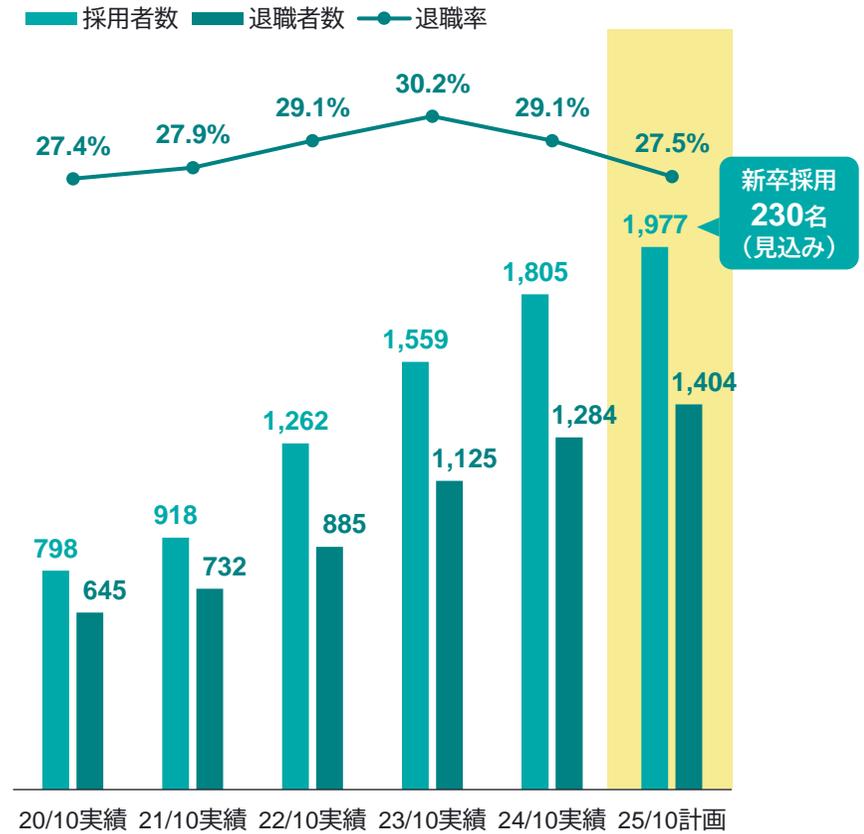
在籍人数の計画

単位:名



採用者数・退職者数・退職率の計画

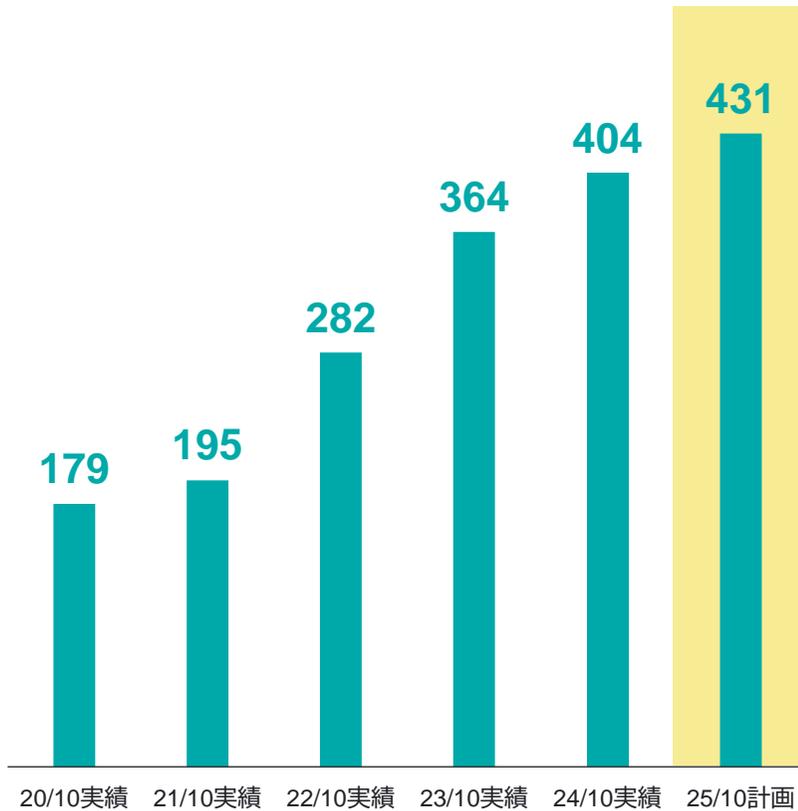
単位:名



- 引き続き、研修内容の充実とシステム開発における上流工程案件の受注獲得に向けた営業を強化
- 新規採用数は約**160人**、退職率は**20.9%**水準を計画

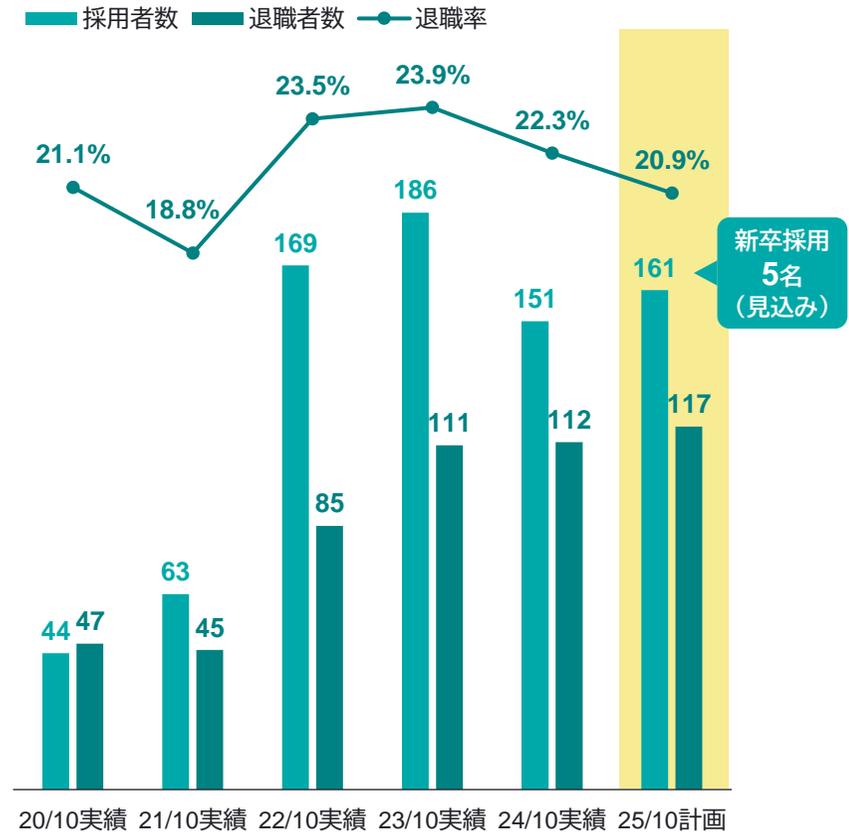
在籍人数の計画

単位:名



採用者数・退職者数・退職率の計画

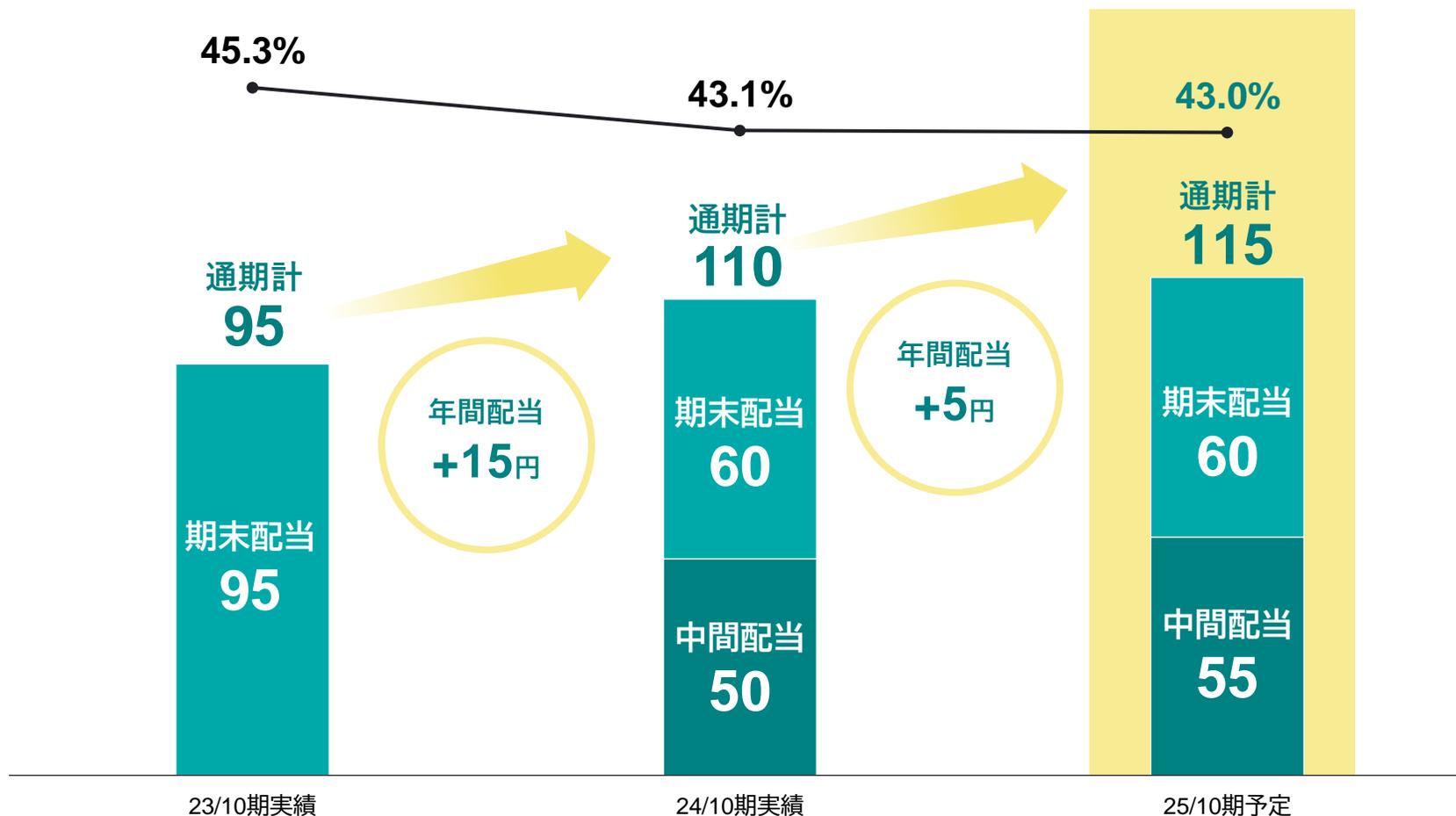
単位:名



2025年10月期 株主還元(配当予想)

- 2025年10月期の年間配当は中間配当**55円**、期末配当**60円**の計**115円**を予定(前期比**+5円**)
- 基本的1株当たり当期利益(業績計画ベース)に対する配当性向は**43.0%**

単位:円 ■ 中間配当 ■ 期末配当 ● 配当性向



2 事業計画及び成長可能性に関する事項 (P20～P69)

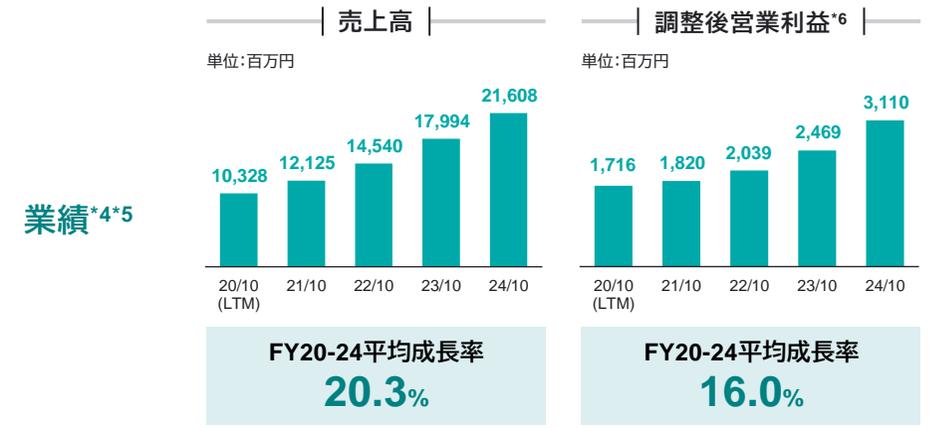
2024年12月13日更新

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)3,812名 (2024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として設立)
	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	子会社の一般社団法人全国建設請負業協会が、 一般社団法人全国建設人材協会に名称変更
	2024年11月	子会社の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~2024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:3,239名 (2024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:404名 (2024年10月末時点)	・IT技術者派遣 ・SES*3サービスの提供
		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
		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~2024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.55参照

(私たちの存在意義)

Mission

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

(私たちの目指す姿)

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

慢性的なプロ人材不足



- 市場規模は拡大
- 新規就業者数は減少

技術者の高齢化



- 若手求職者数の減少
- 技能・技術の継承問題

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DX支援による 業務効率化



(*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。

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:19,347百万円 |

採用

(株)ワールドコーポレーション

| 売上収益:19,120百万円 | World Corporation

技術者派遣

募集

(株)コントラフト

| 売上収益:299百万円 |



職人求職者
情報の提供

全国建設
人材協会*1



職業紹介



ITソリューション事業 | 売上収益:2,261百万円*3 |

採用

(株)ATJC

| 売上収益:2,294百万円 |

ATJC

技術者派遣/SES

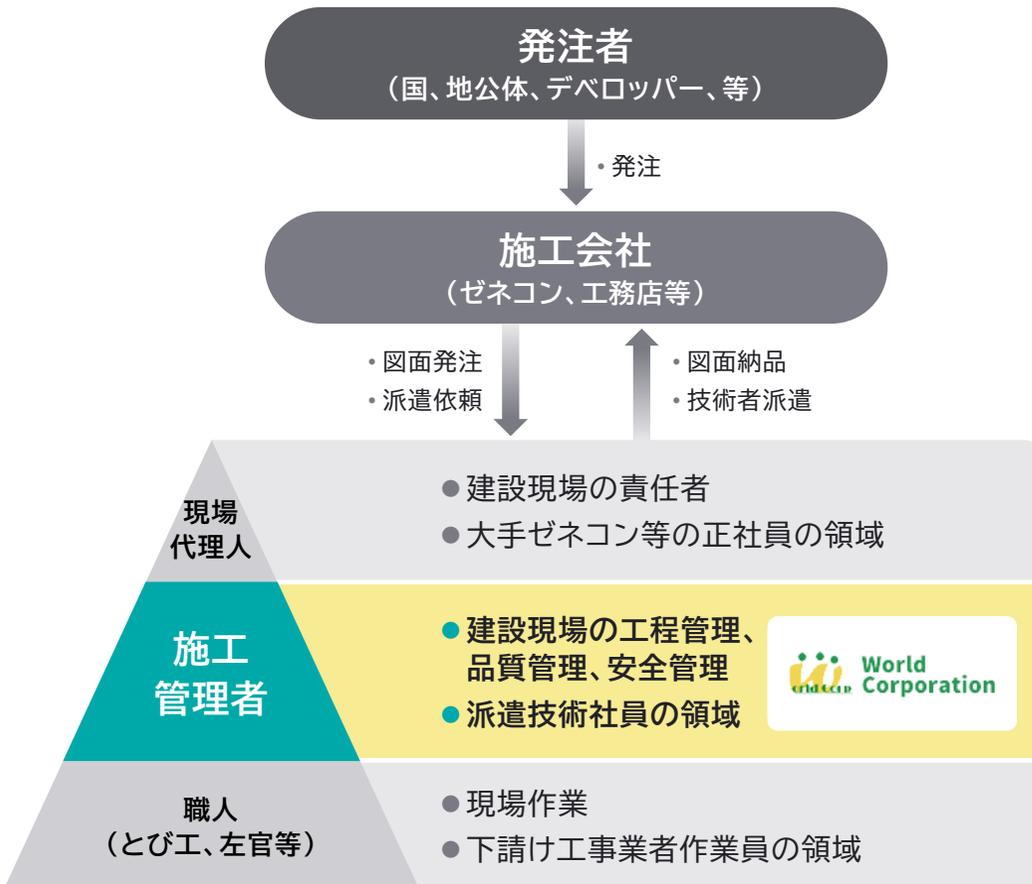
(*1) 株式会社ワールドコーポレーションは、一般社団法人全国建設人材協会の唯一の社員であり、同法人の議決権の100%を有しているものの、金額的重要性が乏しいため非連結子会社としております。

(*2) 各事業、各子会社の売上収益は、2024年10月期の数値であります。

(*3) 各事業の売上収益は内部取引消去後の外部売上です。

- 建設業の様々な領域に、現場監督と呼ばれる施工管理者を派遣
- 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

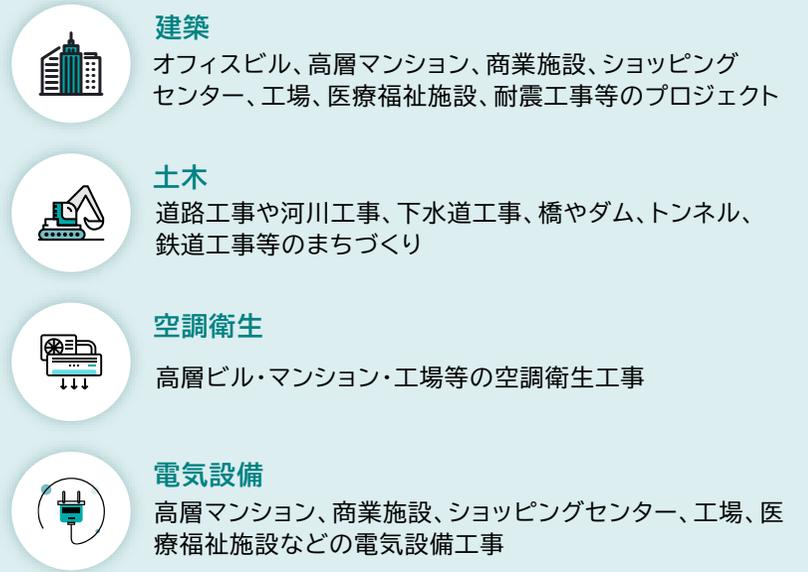
事業フロー



施工管理者の業務内容(三大管理)

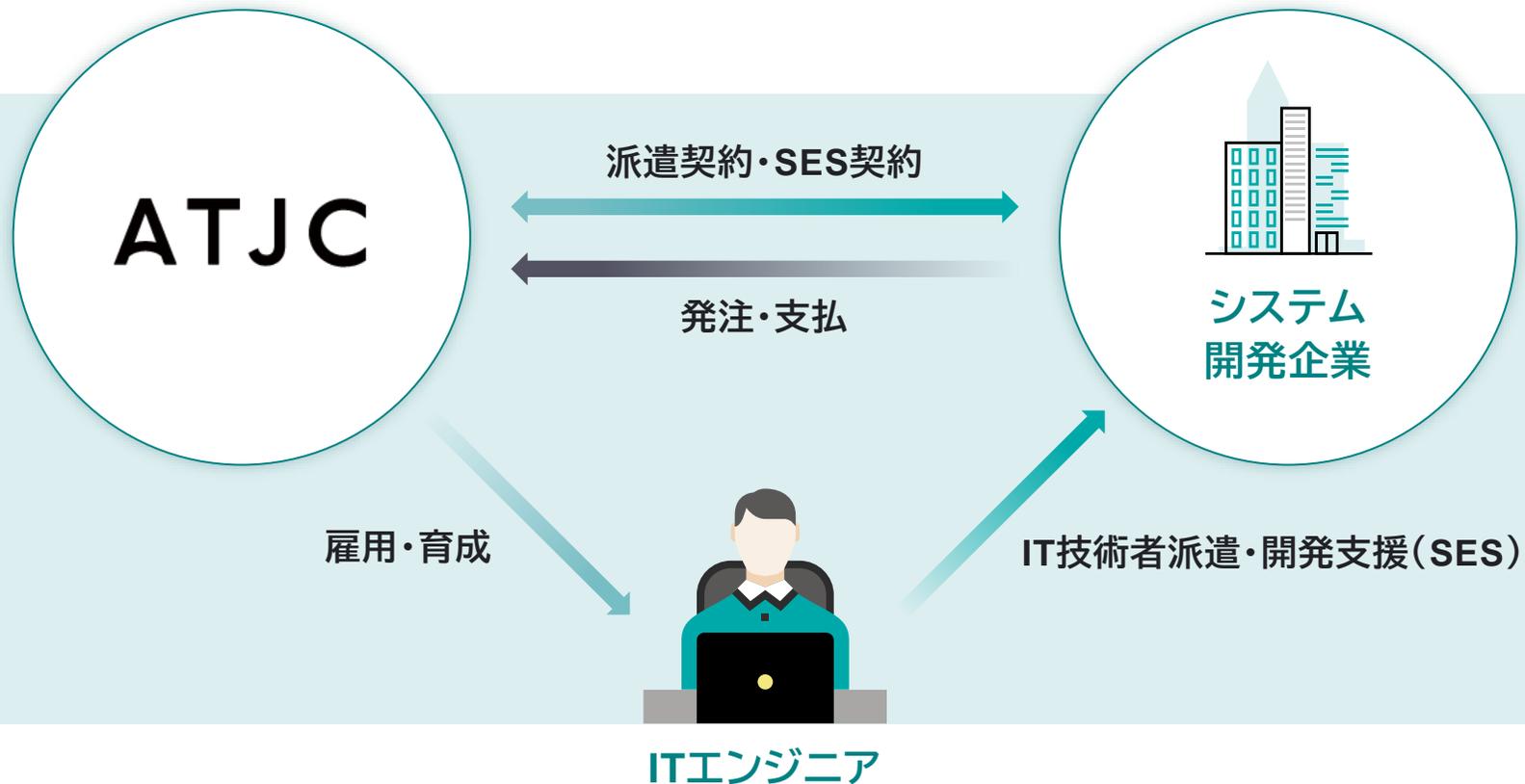


主な受注領域



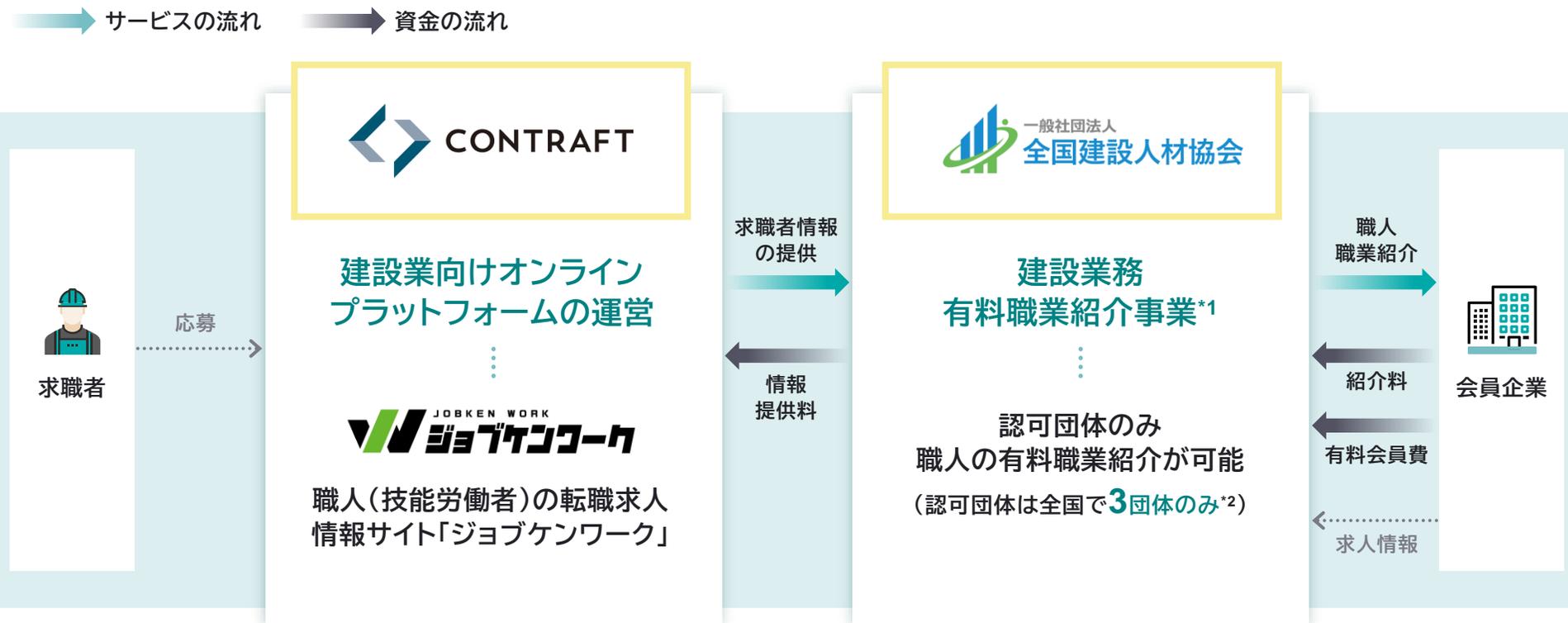
- ITエンジニアを雇用・育成の上、クライアントであるシステム開発企業に対して、派遣サービス及びSESサービスを提供

ATJCのビジネスモデル



- コントラフト及び全国建設人材協会にて、職人の人材紹介ビジネスを展開
- コントラフトは、職人(技能労働者)の転職求人情報サイト「ジョブケンワーク」を運営し、建設業務有料職業紹介事業許可を有する一般社団法人全国建設人材協会に求職者情報を提供

ナレルグループの職人人材紹介ビジネスモデル



(*1) 建設業務有料職業紹介事業とは、「事業主団体が、その構成員を求人者とし、又はその構成員若しくは構成員に常時雇用されている者を求職者とし、求人及び求職の申込みを受け、求人者と求職者との間における建設業務に就く職業に係る雇用関係の成立をあっせんすることを有料で業として行うこと」と定義。厚生労働大臣の許可を受けた認可団体のみ建設業務有料職業紹介事業を行うことが可能。

(*2) 2024年5月時点、当社調べ(一般財団法人みやぎ建設総合センター、一般社団法人沖縄県建設業協会、一般社団法人全国建設人材協会の3団体)



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

※2023年の建築・土木・測量技術者(パートタイム含む常用)

5.57倍

建設技術者派遣需要*2

※2023年

約6.6万人不足

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・収益性を実現

売上高成長率

2021年10月期～2024年10月期

21.2%

営業利益率

2024年10月期

14.4%

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

派遣領域の
拡大



プラット
フォーム

人材紹介
サービス

建設DX
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)」より。建設・探掘従事者の有効求人倍率を掲載。

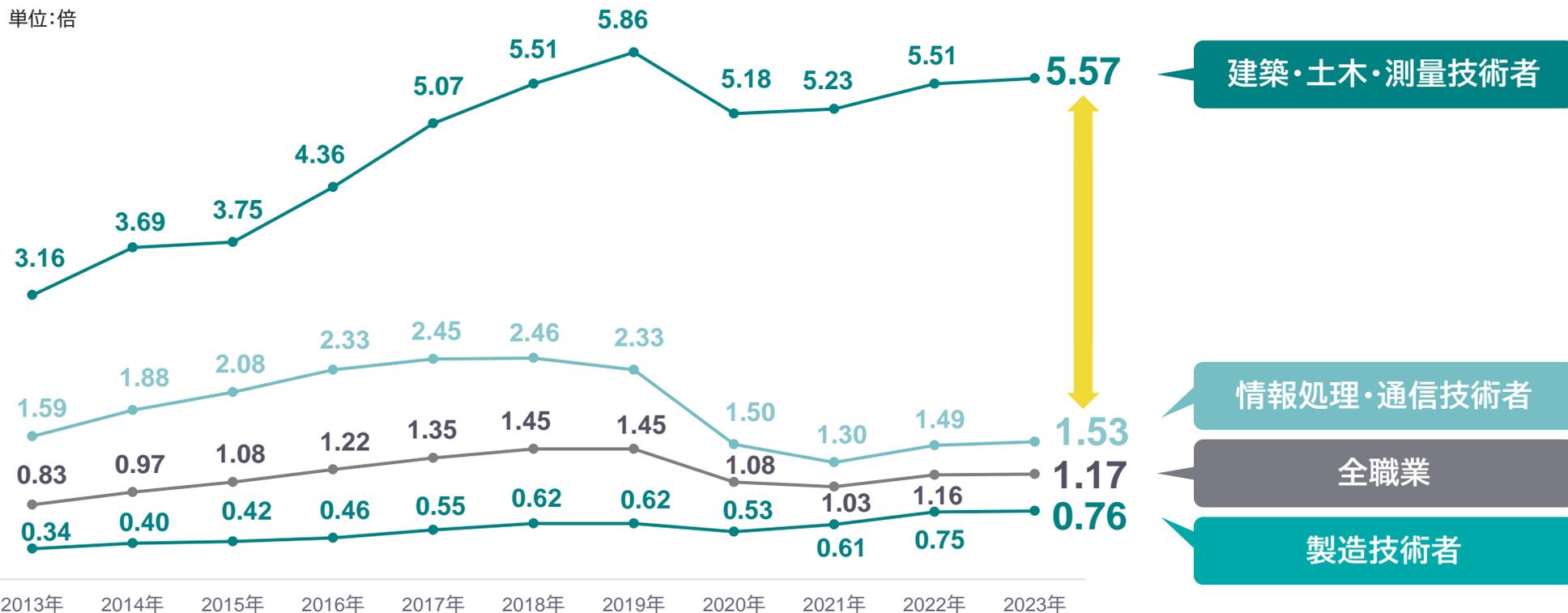
(*2) ヒューマンリソシア株式会社「建設技術者の『2030年未来予想』2023年版」に基づき、当社作成。ベースライン成長シナリオ:足許の潜在成長率並みの成長率で推移した場合。

(*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)を満たす企業の売上高成長率・営業利益率と比較

人材不足を背景に
今後とも高い成長性が期待される
建設技術者派遣市場

- 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、直近数年間の建設技術者人材の有効求人倍率は、5倍を超える水準で推移

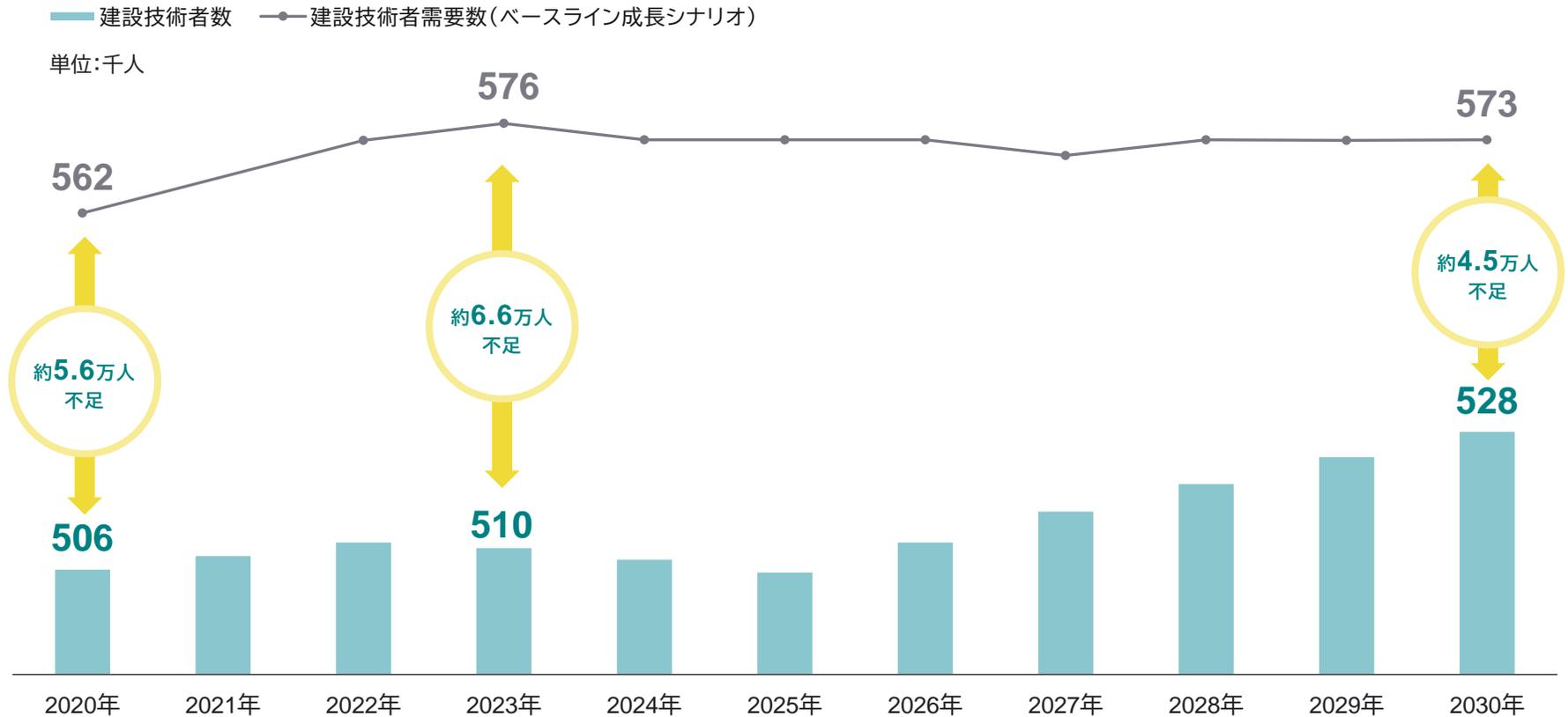
各職業別の有効求人倍率



(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

- 建設技術者人材の需給ギャップは今後も埋まらないことが見込まれる

建設技術者の就業者数と需給数の推計値



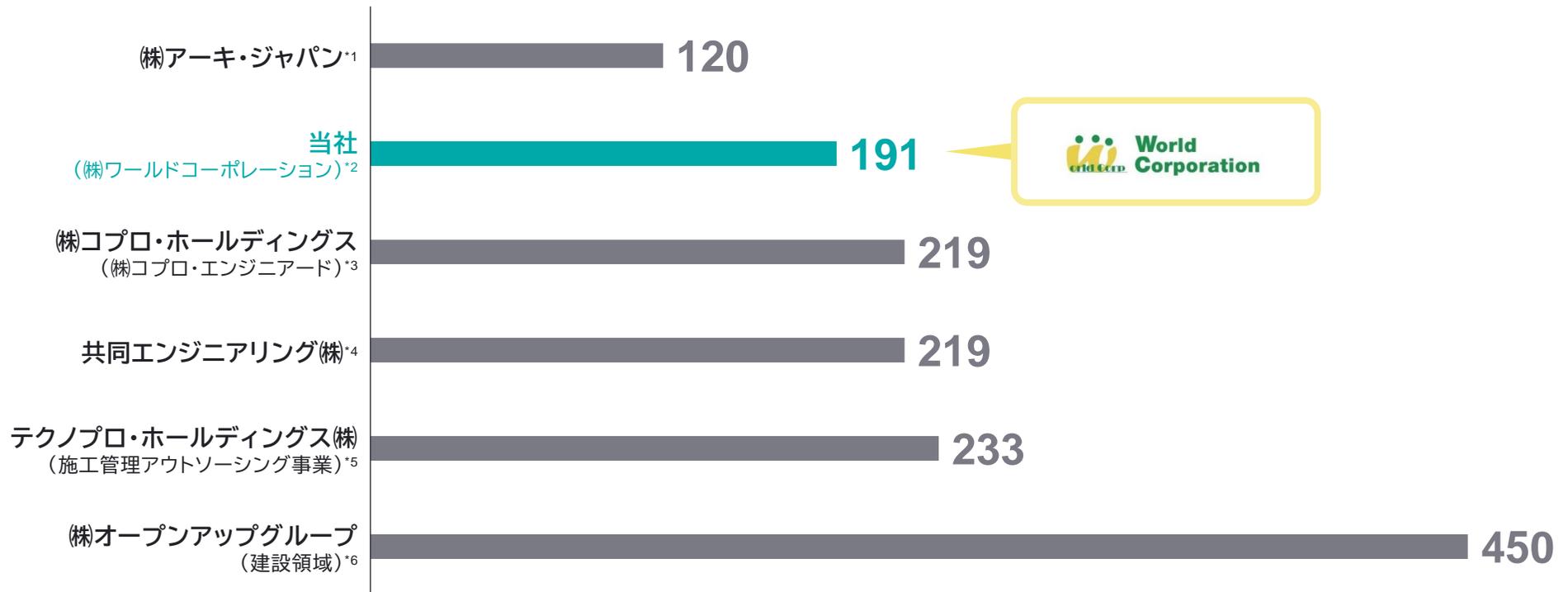
(出所) ヒューマンリソシア株式会社「建設技術者の『2030年未来予想』2023年版」に基づき、当社作成
 ベースライン成長シナリオ:足許の潜在成長率並みの成長率で推移した場合

未経験者採用戦略を強みに 業界トップクラスの成長性・収益性を 実現

- ナレルグループ(ワールドコーポレーション)は、建設業向け技術者派遣の分野において、規模としては5番手に位置する

建設業向け技術者派遣の売上高

単位:億円
(カッコ内にセグメント又は企業名の表記がある場合は当該セグメント又は子会社の売上高)



(*1) ㈱マイナビ「マイナビ2025」掲載㈱アーキ・ジャパン採用ページ(2023年10月期)

(*2) 2024年10月期

(*3) 2024年3月期通期決算ファクトブック

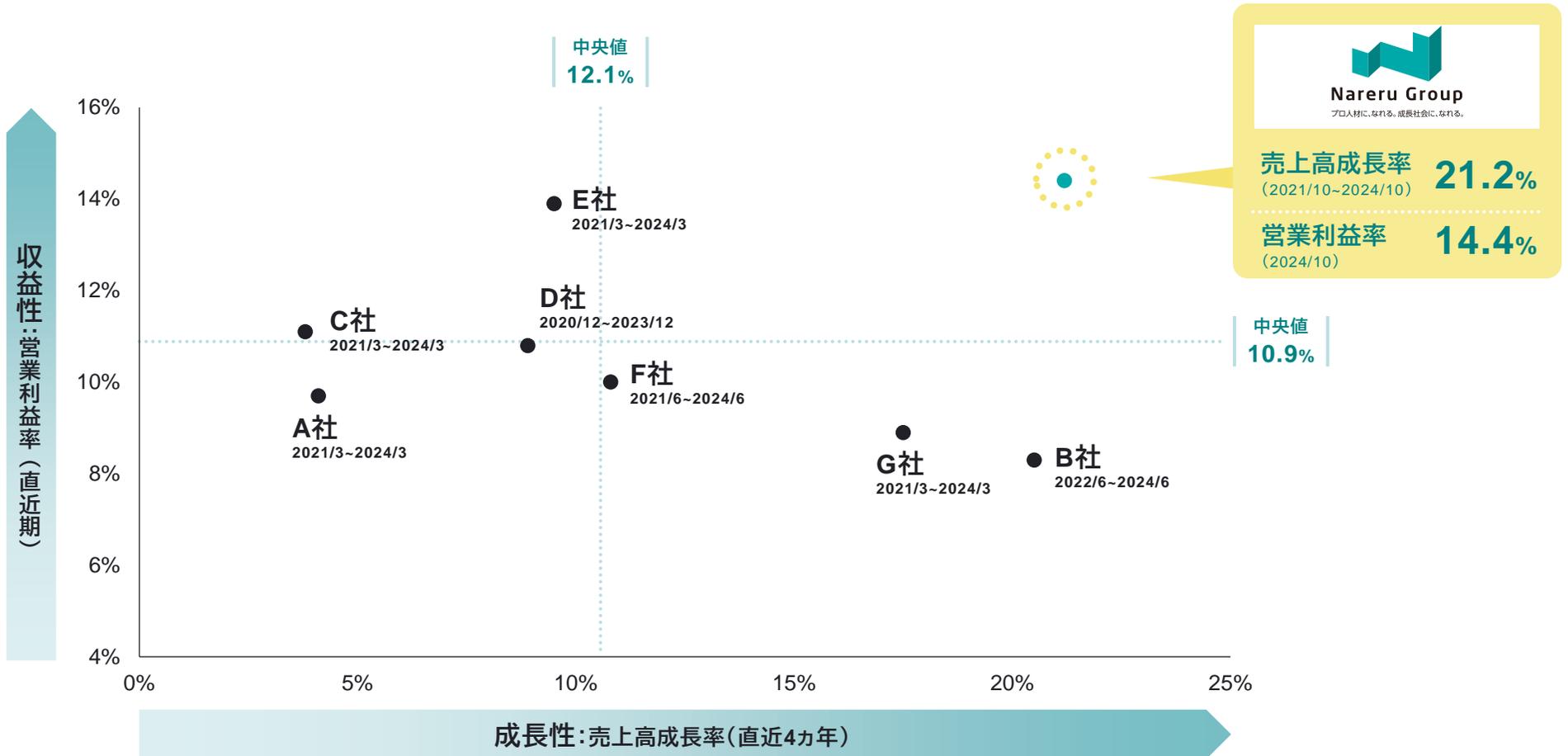
(*4) ㈱マイナビ「マイナビ2025」掲載共同エンジニアリング㈱採用ページ(2023年度)

(*5) ㈱テクノプロ・ホールディングス2024年6月期有価証券報告書

(*6) ㈱オープンアップ2024年6月期有価証券報告書

- 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)



Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。

1

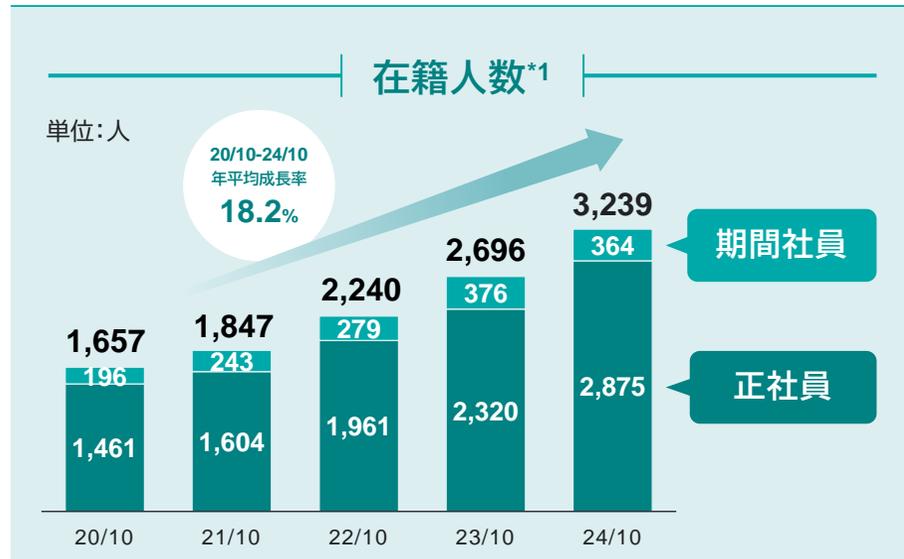
採用力

未経験者を中心とする採用戦略を推進

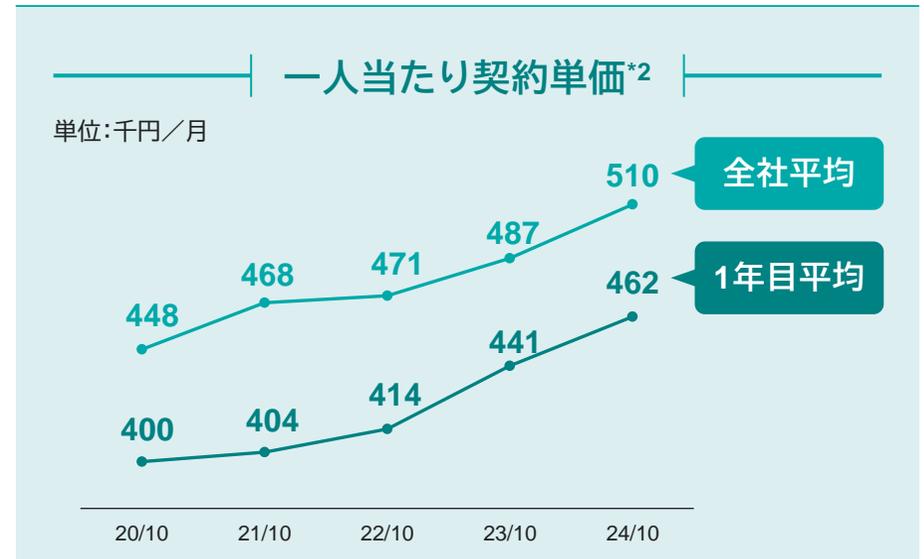
2

単価向上余地

若年層中心の技術者構成と若手人材の育成メソッドにより、契約単価を引き上げやすい構造



(*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
各年度とも10月時点の在籍人数を記載



(*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

- 他業種を含めた幅広い求職者層を母集団として採用活動を行うことが可能
- 大量採用が可能なおうえ、経験者採用と比べて採用単価を低く抑えることができるメリット

		 プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。	
		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: 189 万人*1	未経験者採用型に比して低い ● 建設業有効求職者数: 1.1 万人*1
	参入障壁 採用ノウハウ	難易度高い ● 建設業界の3Kイメージにより、応募から入社までのハードルが高いため、採用ノウハウが必要 ● 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	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、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 育成メソッド	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 ● すでに技術力を備えているため、技術研修は必要ない

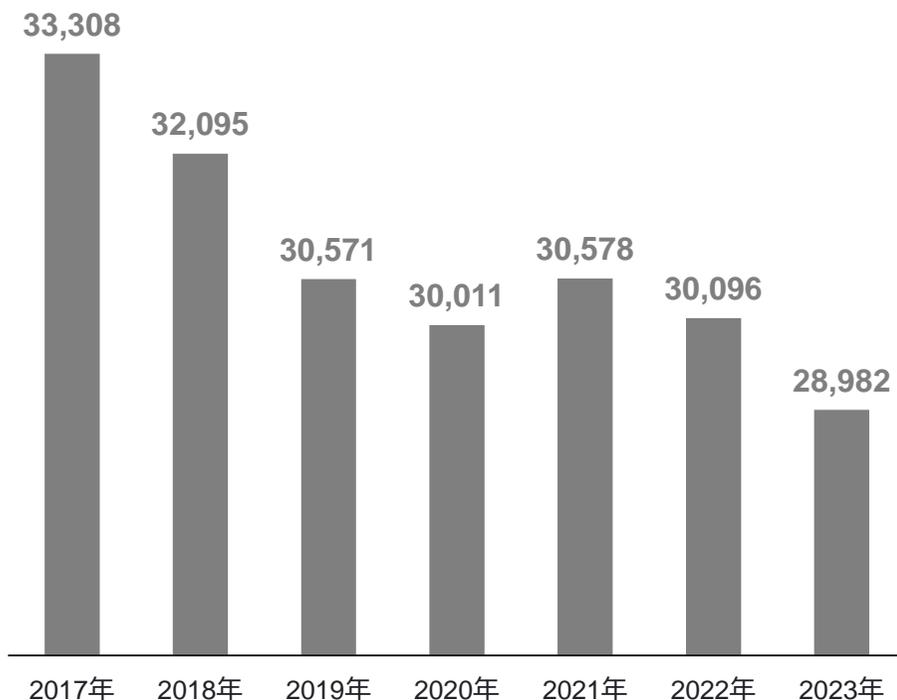
(*) 有効求職者数: 厚生労働省「一般職業紹介状況(職業安定業務統計)」2023年におけるパートタイムを含む常用。建設業は建築・土木・測量技術者

- 従来からの求人媒体の活用に加えて、自社採用メディア(セコカンNEXT)、人材紹介事業者の活用や知人紹介等へ採用方法を多角化することで、技術者人材を確保

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

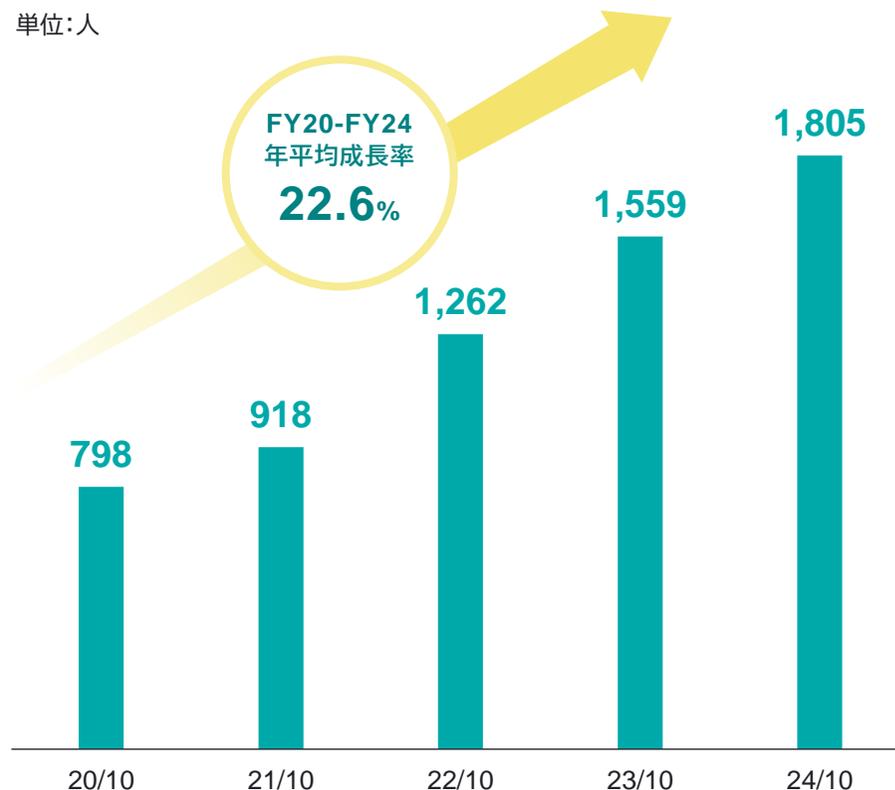


(出所) 新規求職者数:厚生労働省「一般職業紹介状況(職業安定業務統計)」
パートタイムを含む常用、1年間の累計人数

ワールドコーポレーションの採用者数推移^{*1}

効率的な採用システムにより増加傾向

単位:人



(^{*1}) ワールドコーポレーション単体数値

- 未経験者採用が中心であるため、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

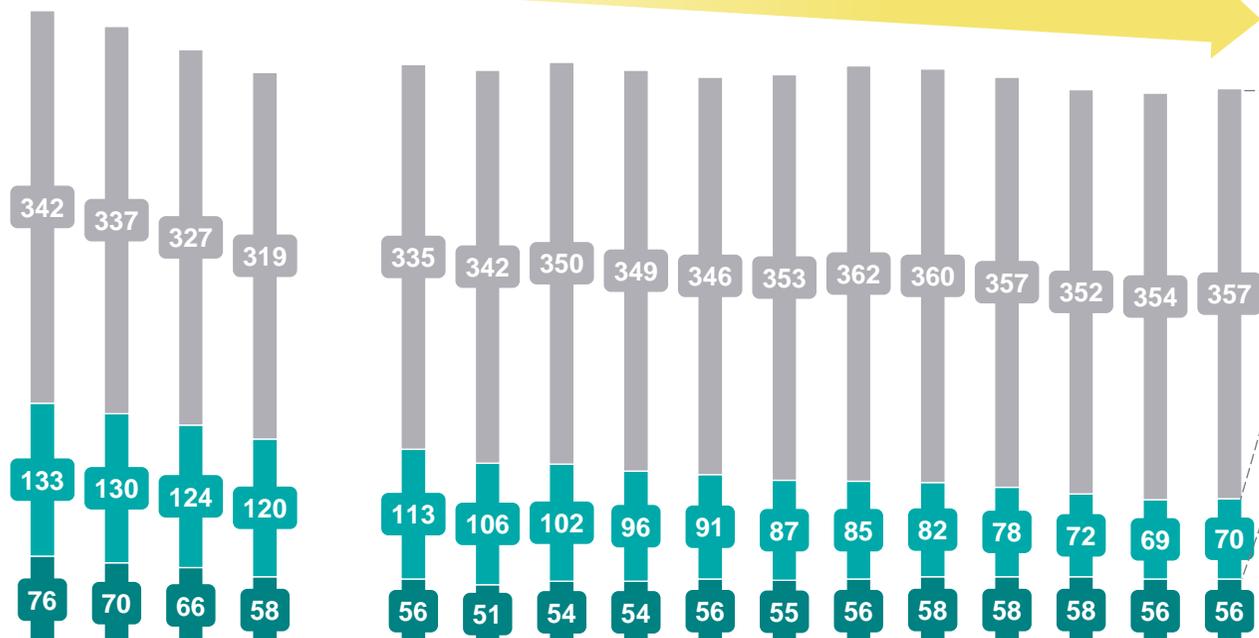
建設業就業者の年齢別構成比の推移

建設業は就業者の高齢化が加速

39歳以下
年平均成長率

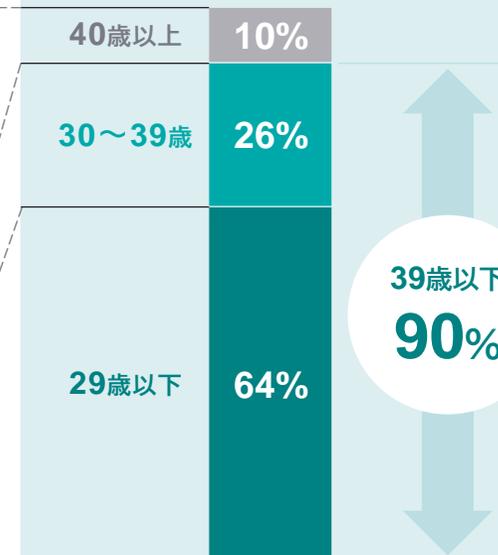
▲3.1%

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



24/10

(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、2024年10月末時点

② 単価向上余地: 契約単価を引き上げやすいビジネスモデル

- ・若年層中心の技術者派遣と若手人材の育成メソッドをベースにしたビジネスモデルを構築
- ・これらの取り組みをベースに顧客企業と交渉し、契約単価を決定

技術者の経験年次に応じた研修を実施

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)

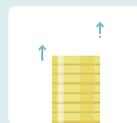
建設業界の基礎知識や専門用語から、社会人スキルの基礎などの研修



専門技術基本研修

2~3年目

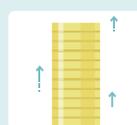
最初のプロジェクト配属で得た経験をベースに、次のプロジェクトに備えて基礎知識などの研修



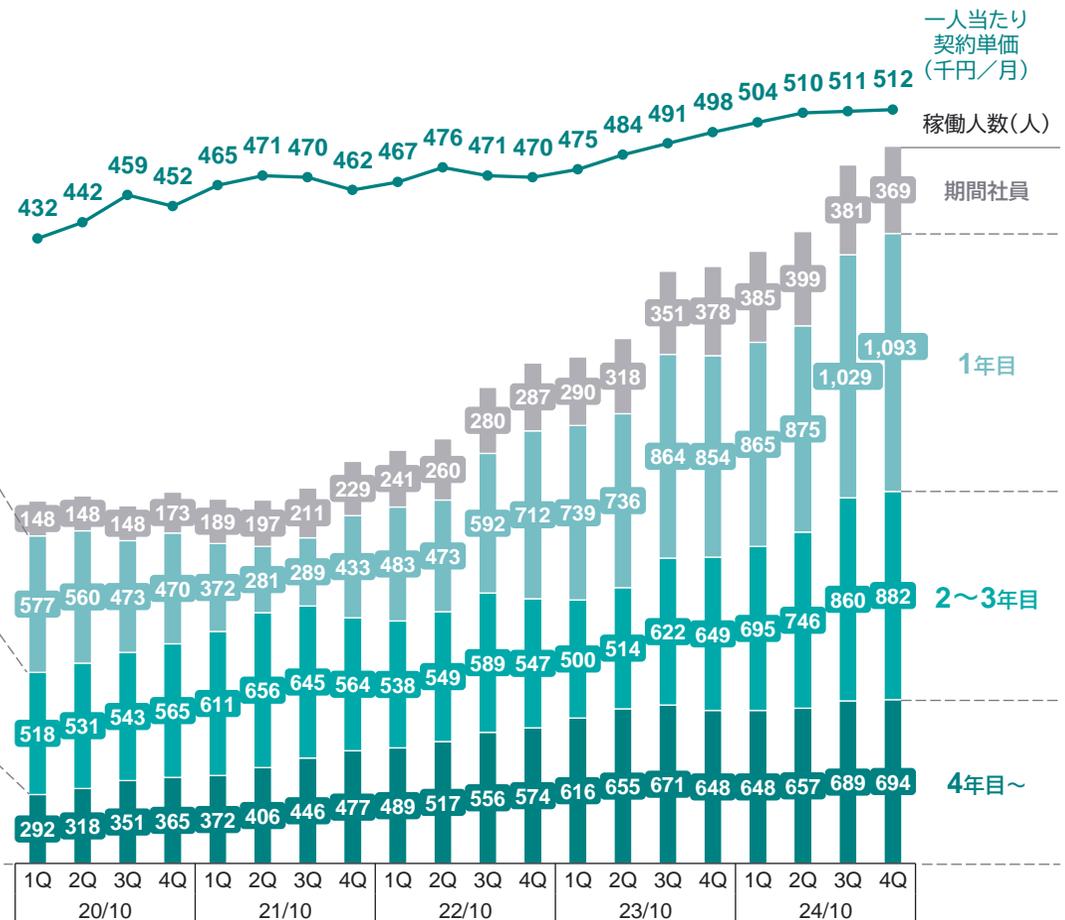
専門技術実践研修

4年目~

一級建築士や施工管理技士等の資格取得を視野に入れた研修



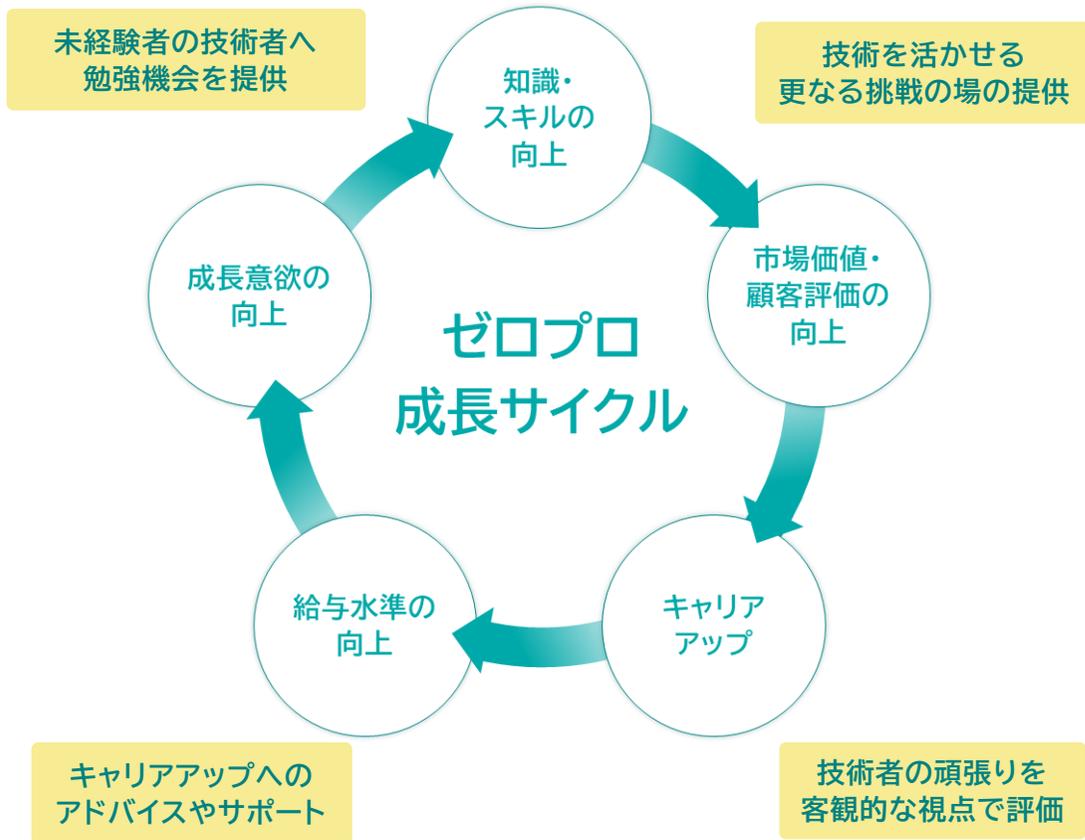
契約単価と年次別稼働人数*1



(*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

- 技術者が継続的に成長できる体制構築に向けて、キャリアデザイン支援施策「ゼロプロ成長サイクル」*1を掲げる
- プログラムの一環として資格手当の改定(2024年11月～)と試験対策講座の新設(2024年7月～)を開始

「ゼロプロ成長サイクル」
(ワールドコーポレーション)



業界最高水準*1の資格手当の改訂

(2024年11月から実施)

● 施工管理技士

● 建築士

	改定前 ※月額	改定後 ※月額		改定前 ※月額	改定後 ※月額
1級 施工管理技士	10,000円	50,000円	1級 建築士	10,000円	50,000円
2級 施工管理技士	4,000円	35,000円	2級 建築士	4,000円	30,000円
1級 施工管理技士補	支給対象外	20,000円	※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		
2級 施工管理技士補	支給対象外	15,000円			

試験対策講座の新設

(2024年7月から実施)

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

- 対面での試験対策講座やeラーニングなど当社オリジナルの資格試験対策を新たに実施
- 30年以上の施工管理技士資格の講師経験がある方が試験対策講座を担当

(*1) ワールドコーポレーション社調べ

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

1 派遣領域の拡大

短期

- 未経験者採用に加えて、経験者の採用を推進
自社採用メディア(セコカンNEXT)を通じた採用活動の強化



- 派遣領域の拡大
プラント領域、BIM*1領域、IT領域等への技術者派遣の強化



ATJC

2 人材紹介
サービスへの展開

短期

- 職人紹介事業への参入
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



3 建設DX
コンサルティング
への展開

中期

- 建設ICTツール活用におけるコンサルティング支援
社内研修制度を構築済みであり、今後研修を通じてDX人材を育成予定



ATJC

(*1) 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

- 未経験者採用に加えて、経験者の採用を推進
- プラント領域、BIM領域、IT領域等の新たな領域に対して技術者派遣を強化し、事業拡大を目指す



- 25/10期以降、積極的な投資によって自社採用メディア(セコカンNEXT)の育成を強化

セコカンNEXTの強み



ターゲット
経験者と
未経験者

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年収60万円、年収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は多数！施工管理として一定の経験がある方は年収60万円前後を目指しています。アテンドのある、キャリアアップ、年収アップしたい方に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！**
多数のご希望を叶えたい、プライベートな時間を確保したいという方のために通勤1時間以内の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担当はもちろん、現場を知り尽くした実業家からプロジェクト先の現場スタッフも紹介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、大手ゼネコン、大の発注元、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案件があります**。土木や設備を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O&Eオペレーター等の職種も紹介しています。

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
日建建設株式会社	日建建設株式会社
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件以上の現場を紹介します！

セコカンNEXTを運営するコールセンターは北海道から九州まで全国に設けられているため、全国各地の現場をご紹介できます。お希望の地域以上の求人数を確保しており、毎日求人多く更新されています。

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！

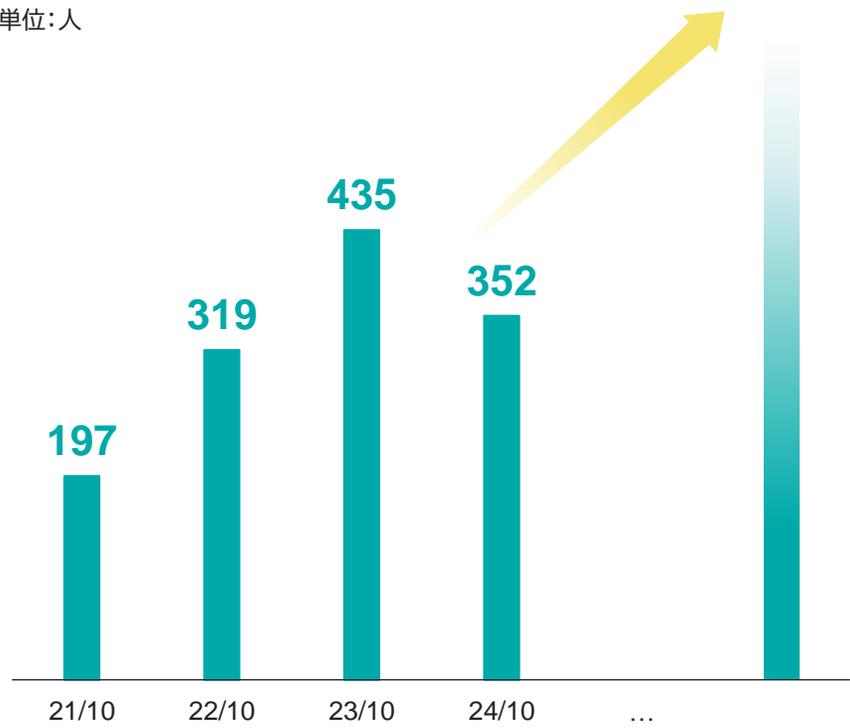
施工管理として働きたいアドバイザー多数を確保しています。経験豊富なアドバイザーが、お希望の現場に合った求人の候補の中からご希望の条件にピッタリな求人を紹介いたします。これまでの経験が活かせる、職種や待遇、働き方の提案などもできるためご安心ください。

(HPの掲載例)

セコカンNEXTの登録者数推移

25/10期以降、積極的な投資を実施して登録者数の拡大を目指す
※24/10期は、自社メディアへの投資を抑制したことから登録者数は前期対比で減少

単位：人

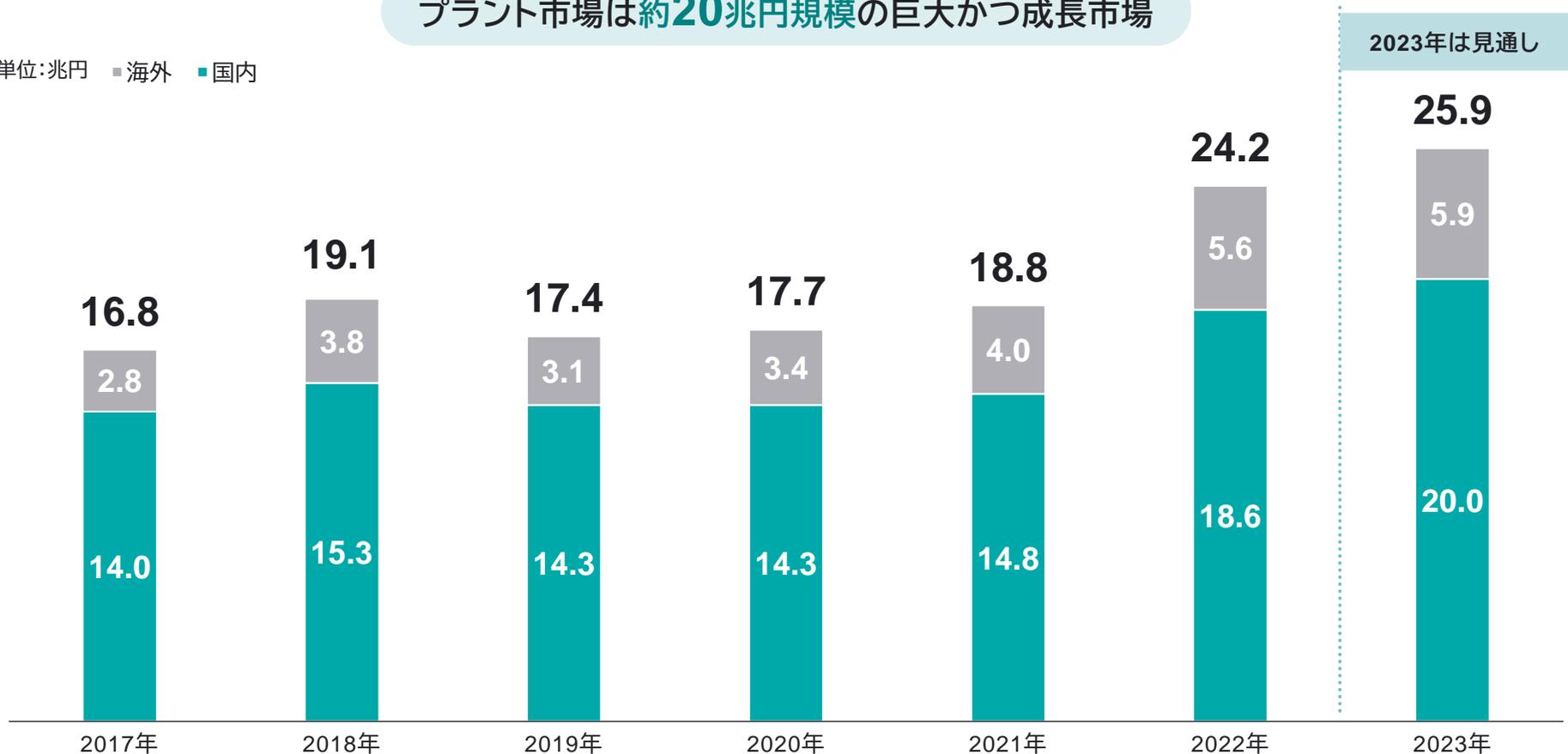


- プラント領域は、老朽化に伴う設備更新・環境投資の高まりから成長ポテンシャルは高い

プラントエンジニアリング産業受注高

プラント市場は約**20兆円**規模の巨大かつ成長市場

単位:兆円 ■ 海外 ■ 国内



(出所) 2023年度 エンジニアリング産業の実態と動向 一般財団法人エンジニアリング協会
受注見通し回答社数は58社

- プラントの設計・調達・建設を担うエンジニアリング会社からの派遣ニーズや日常保全業務・定期修繕業務を担うメンテナンス会社からの派遣ニーズに対応

人材戦略

採用力

- 未経験者採用についてはワールドコーポレーションで培った採用戦略を踏襲
- 自社採用メディア「セコカンNEXT」を活用し、経験者採用を強化

教育力

- プラント現場の現地研修を実施

バリューチェーン毎に営業活動を強化

設計・調達・建設

(プラントエンジニアリング会社)

- 技術者やCADオペレーター等、設計段階からの派遣ニーズに対応
- 多くの専門技術者を擁する当社ではあらゆるニーズに対応可能

運転管理

(プラント操業会社)

- 他社が入り込めていない領域
- 代替リスクが低いため、重点的に営業を実施

メンテナンス

(メンテナンス会社)

- 日常保全業務・定期修繕が必要なため安定的な受注が可能
- 短期間で大人数の派遣ニーズに対応可能な技術者数

設計・調達・建設の領域を強化しつつ、今後は運転管理やメンテナンス領域へ営業を展開

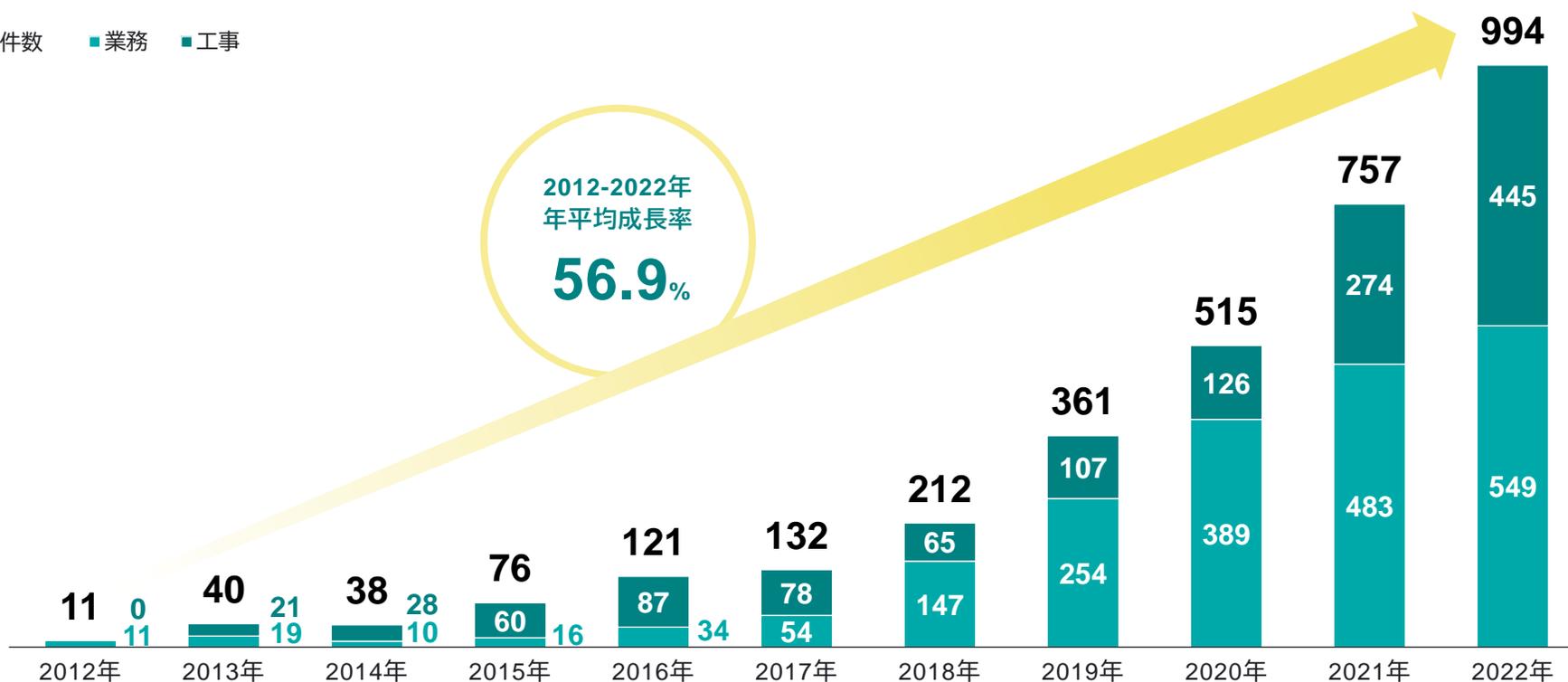
- 国土交通省のBIM/CIM^{*1}推進を背景に、BIM人材需要の高まりが期待される

BIM/CIM活用業務・工事の件数

BIM/CIM活用件数は大幅に増加
2023年以降の公共事業の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

単位：件数

■業務 ■工事



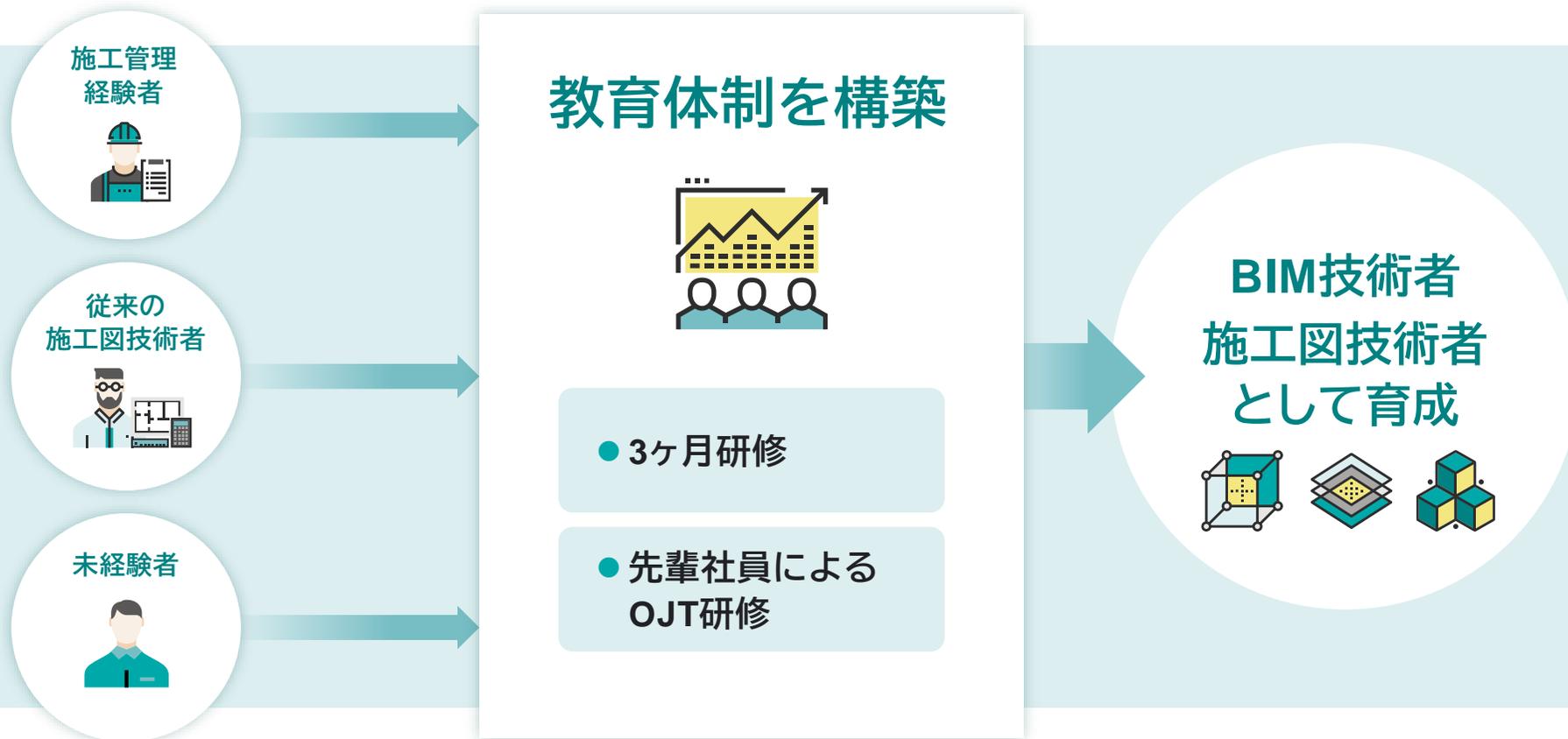
（出所）国土交通省 第10回BIM/CIM推進委員会（令和5年8月10日）に基づき、当社作成

（*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

当社グループのBIM^{*1}技術者育成フロー



(*1) BIM:コンピュータ上で作成する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

- 大手IT企業をクライアントに持つITエンジニア派遣会社「ATJC」を、2020年12月にグループ化
- ATJCは、SIer等の開発案件・インフラ管理業務に対して、IT技術者の人材派遣やSESを提供

ITソリューション事業:ATJC概要

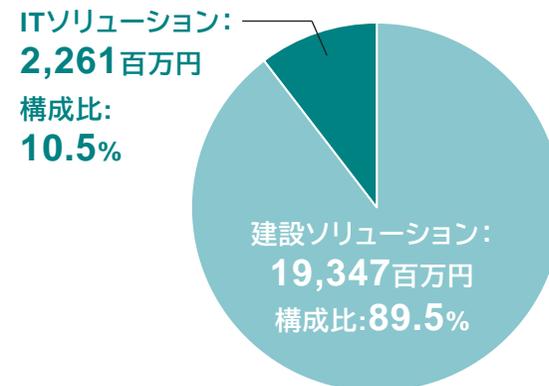
ATJC概要

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

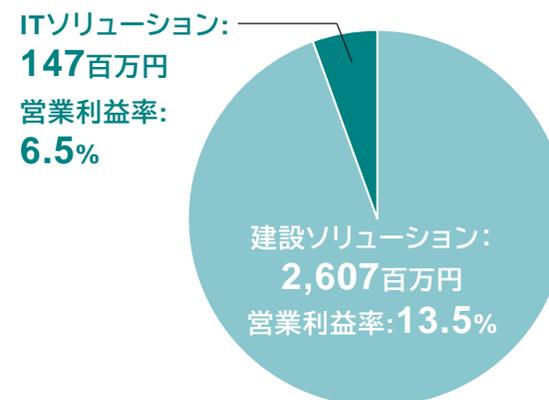
グループ参画の背景

- 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つ当社グループとのシナジーを見込み、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



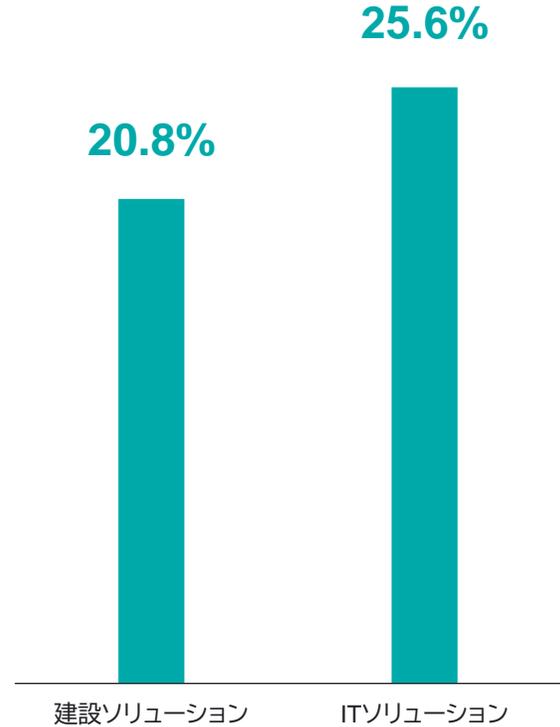
セグメント利益*1



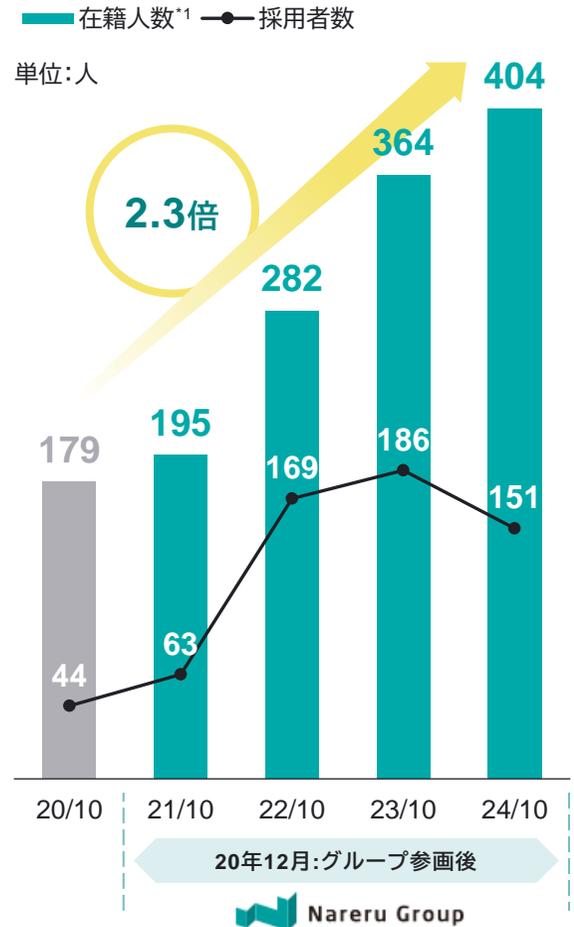
(*1) 2024/10期

- 採用や人材育成面でシナジーを発揮し、技術者の低コスト採用と契約単価向上を目指す
- 今後は、上流工程案件の受注獲得や案件の直接受託に向けて営業と技術力を強化

売上高平均成長率(21/10-24/10)



ATJC:採用者数・在籍人数推移



ATJCへのノウハウ移植

ナレルグループの採用ノウハウや人材育成メソッドを活用し低コスト採用と単価向上を目指す

ATJC

進捗管理
プログラム

自学サイクル支援適正
テスト&習熟度テスト

人材
最適配置

Nareru Group

未経験者採用

- RPM活用(採用管理システム)
- マニュアル化

人材育成メソッド

- 入社時研修
- 配属後研修
- フォローアップ研修

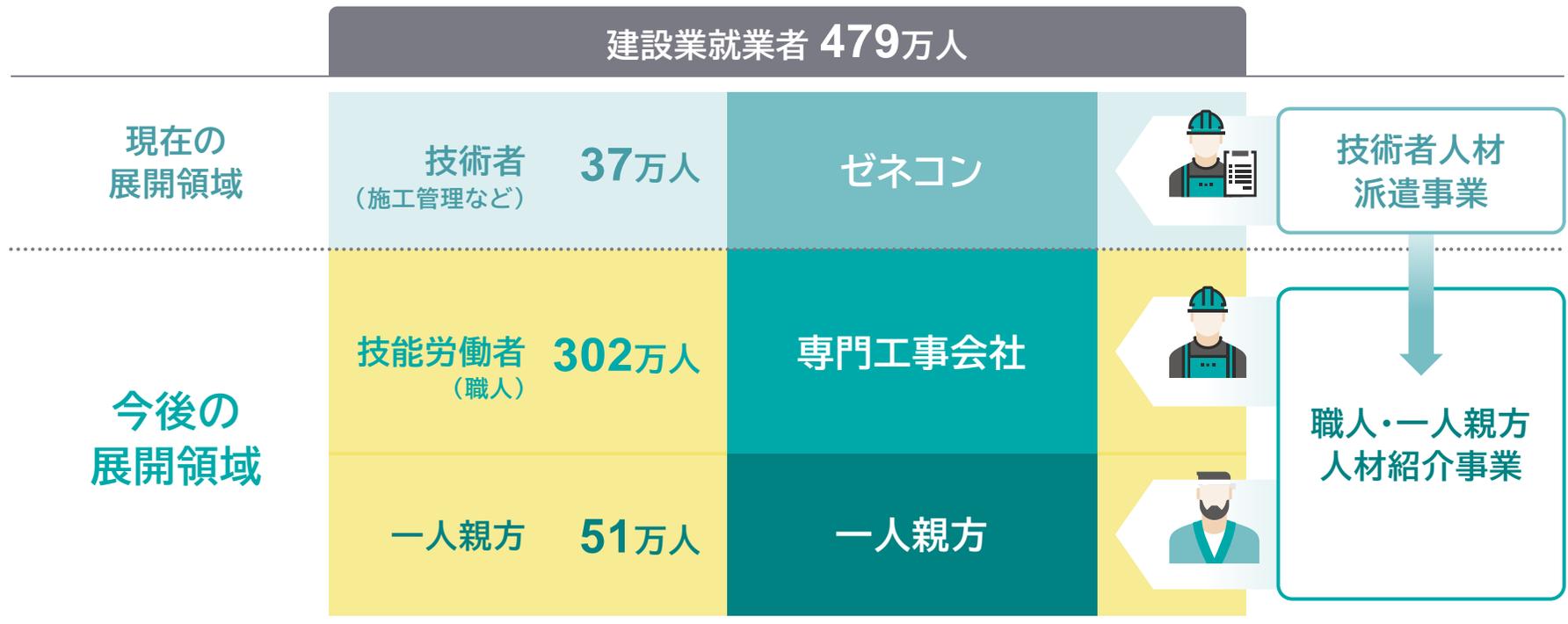
ATJCが培ってきた人材育成プログラムに加えて、ナレルグループのノウハウを移植

(*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(各年度ともに10月時点の在籍者数を記載)

- 技術者(施工管理等)の派遣に加えて、職人の人材紹介ビジネスの展開に注力

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」(2023年4月18日開催 中央建設業審議会総会資料)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4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」2023年4月18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)

- コントラフトは、職人(技能労働者)の転職求人情報サイト「ジョブケンワーク」を運営
- 建設業務有料職業紹介事業許可を有する一般社団法人全国建設人材協会が職業紹介を行う
- 今後は求職者・求人企業の獲得による事業基盤構築を進め、先行者として優位なポジションを確立

短期(概ね2年程度)

中期(概ね3年後以降)

フェーズ1 職人紹介事業の基盤構築(求職者・求人企業の獲得)

求職者の獲得

- ワールドコーポレーション採用候補者／退職者も対象に
- 人材紹介会社の新規開拓及び関係強化による情報提供数の拡大
- ジョブケンワークの掲載案件数の拡大
- 業務提携による特定技能外国人材の紹介強化
- 営業エリアの拡大、地方エリアの強化

求人企業(会員)の獲得

- 職人以外の職種の人材紹介を実施
- ゼネコンの協力会社社会への営業強化
- 地銀、信金等との業務提携による企業紹介の強化

職人紹介サービスの周知・広報

- 業界団体・ゼネコンに対するTOP営業
- プレスリリースの発信、メディアとのコネクション強化
- 地方自治体・行政とのタイアップ

フェーズ2

新サービスの提供による 利便性向上と更なる収益性拡大

建設業務労働者就業機会確保事業*1の開始

- 会員企業間での短期的な労働力の相互融通の仕組み構築

人材プラットフォームを活用した 新収益モデルの展開

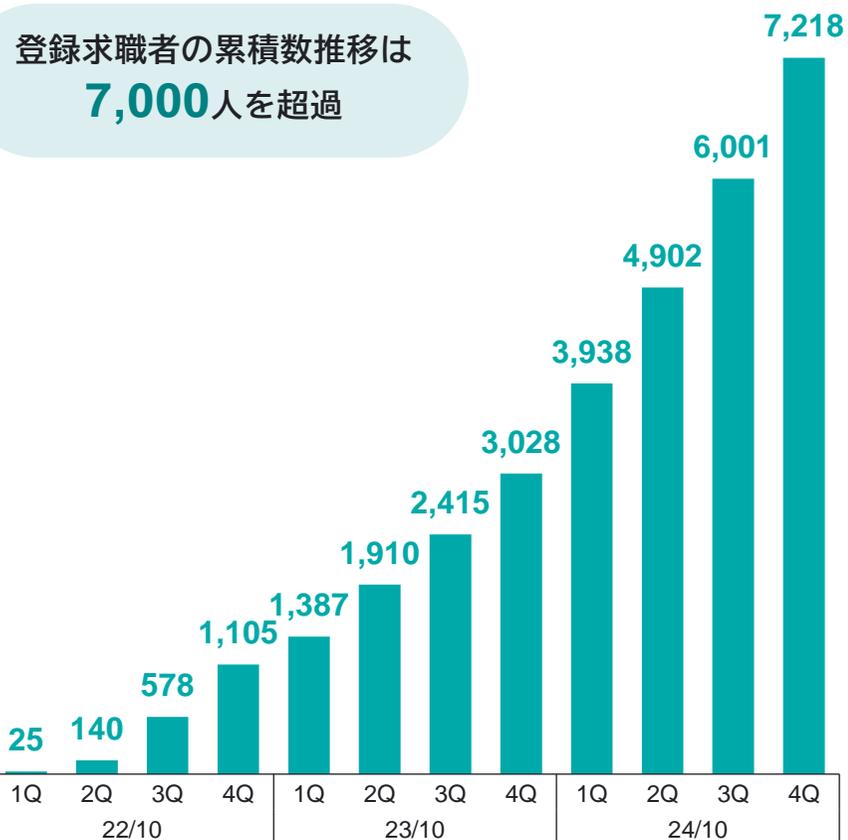
- 職人紹介のダイレクトスカウトサービス実施
- 求職者、企業、一人親方の相互のマッチングサービス実施

(*) 労働者派遣法では建設業務に労働者派遣を行うことは認められていない(ワールドコーポレーションは建設業務に該当しない、施工管理技術者、CADオペレーター等を派遣)が、建設業務労働者就業機会確保事業とは、建設労働者の雇用の改善等に関する法律に基づき、「実施計画の認定を受けた事業主団体の構成事業主が、自己の常時雇用する建設業務労働者を、その雇用関係を維持しながら、他の構成事業主の指揮命令を受けて、その事業主の建設業務に従事させるために、一時的に送り出すこと」と定義。厚生労働大臣の許可を受けた認定団体のみが建設業務労働者就業機会確保事業を行うことが可能。

- ・ 転職求人情報サイト「ジョブケンワーク」などを通じた登録求職者数、一般社団法人全国建設人材協会の登録 会員数は順調に増加

登録求職者の累積数推移

単位:人



登録会員数の推移

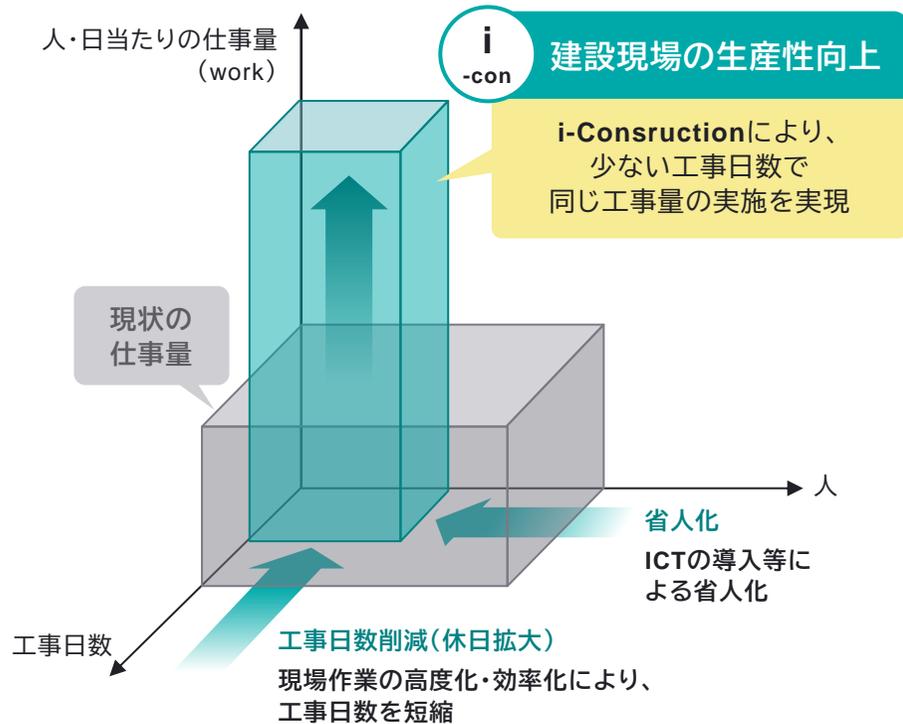
単位:社(企業数)



- 建設現場の生産性向上のため、建設DX支援の需要は大きい

i-Construction*1の概要

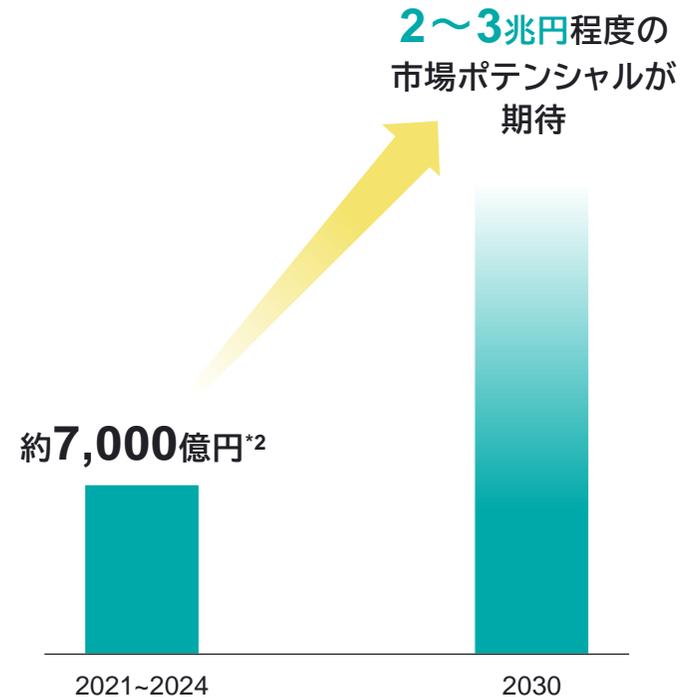
全ての建設生産プロセスでICT等を活用することにより
建設生産システム全体の生産性向上を目指す取り組み



(*1) 調査・測量から設計、施工、検査、維持管理・更新までの全ての建設生産プロセスでICT等を活用することにより建設生産システム全体の生産性向上を目指す取り組み

建設テック市場規模に関する考察

更なるDX、ICT投資の拡大が期待される中で
2030年頃迄には2~3兆円程度の市場規模が期待される



(出所) 矢野経済研究所「2022年版 建設テック市場(施工現場編)~施工現場における自動化・省力化技術の実態と展望~」に基づき、当社作成

(*2) 上場ゼネコンの中期経営計画から、DX、ICT関連投資部分を抜き出したところ、確認できた28社の合計値

- 建設DXによる新規人材サービスを確立し、建設業界のIT/DX化をサポート

建設DXコンサルのチーム体制

建設DX支援部隊が現場の効率化をサポート



DXに関する現状把握	企画・提案	サービス導入 人材配置	アフターサポート
<ul style="list-style-type: none"> 全社で稼働している企業・現場へヒアリング 	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング ソリューションサービスの検討 人材配属 	<ul style="list-style-type: none"> サービスリリース 人材配置 	<ul style="list-style-type: none"> 配属後の支援

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

DX推進サービス



- 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
- direct

ソリューションサービス



- 点群計測 & 3Dモデリング*2
- 遠隔臨場支援*3

ツール事例

- mixpace
- LiveOn
- Infipoints

(*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

単位:百万円		J-GAAP 20/10期(LTM)*1	IFRS 21/10期	IFRS 22/10期	IFRS 23/10期	IFRS 24/10期
売上収益		10,328	12,125	14,540	17,994	21,608
前期比		-	+17.4%	+19.9%	+23.8%	+20.1%
売上原価		7,213	8,800	10,310	12,825	15,668
売上総利益		3,115	3,324	4,229	5,169	5,940
利益率		30.2%	27.4%	29.1%	28.7%	27.5%
販管費及び一般管理費		3,175	1,910	2,225	2,710	2,845
その他収支		-	343	35	10	16
営業利益		△ 60	1,758	2,039	2,469	3,110
前期比		-	-	+16.0%	+20.8%	+26.0%
利益率		-	14.5%	14.0%	13.7%	14.4%
当期純利益		△ 561	1,043	1,242	1,741	2,187
EBITDA	営業利益+減価償却費および償却費	1,307	1,987	2,277	2,713	3,111
EBITDAマージン		12.7%	16.4%	15.7%	15.1%	14.4%
減価償却費およびその他償却費		534	229	237	244	261
のれん償却費		833	-	-	-	-
調整費用 ²		943	62	-	-	-
支払報酬料		453	49	-	-	-
無形資産償却費		490	13	-	-	-
調整後営業利益 ³	営業利益+調整費用+のれん償却費用	1,716	1,820	2,039	2,469	3,110
前期比		-	+6.1%	+12.0%	+20.8%	26.0%
利益率		16.6%	15.0%	14.0%	13.7%	14.4%
調整後EBITDA	営業利益+減価償却費および償却費+支払報酬料	1,760	2,036	2,277	2,713	3,111
前期比		-	+15.7%	+11.8%	+19.2%	+14.7%
利益率		17.0%	16.8%	15.7%	15.1%	14.4%

(*1) 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

(*2) 20/10期は、ナレルグループ(旧AP64)によるワールドコーポレーション株式取得に係るFAフィー、DD費用、リーガルコスト、21/10期は、ナレルグループによるATJC株式取得、職人の職業紹介関連事業譲受、オフィス・アークス株式取得に係るFAフィー、DD費用、リーガルコストを、それぞれ一時費用として調整。なお、22/10月期及び23/10期は、一時費用が存在しないため調整なし

(*3) 20/10期(LTM)はJ-GAAP、21/10期以降はIFRSに基づく数値であるため、これらの有意な比較を可能とする観点から、20/10期(LTM)の調整後営業利益については、営業利益に対して調整費用のほかのれん償却費用を足し戻して算出

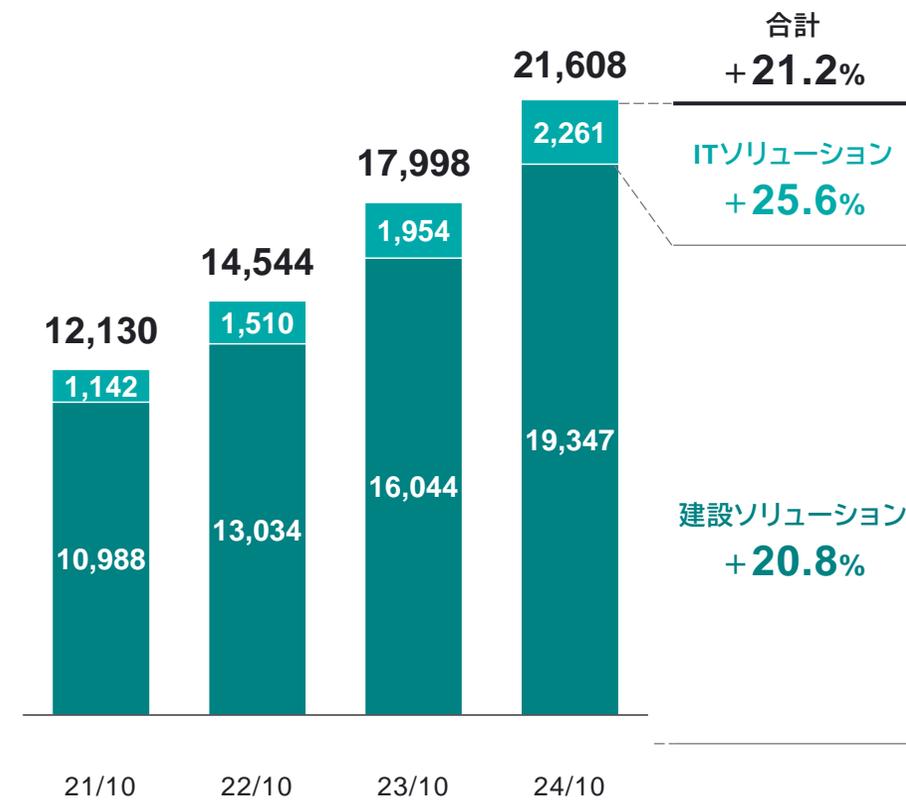
	IFRS 21/10期	IFRS 22/10期	IFRS 23/10期	IFRS 24/10期
単位:百万円				
流動資産	4,191	4,877	7,060	7,926
現金及び現金同等物	2,155	2,283	4,083	4,516
営業債権	1,878	2,297	2,766	3,204
その他の流動資産等	157	295	210	205
非流動資産	15,055	15,278	15,444	15,690
有形固定資産	125	165	170	178
使用権資産	278	309	357	597
のれん	14,100	14,074	14,074	14,074
繰延税金資産	272	384	492	508
その他の非流動資産等	278	343	348	332
資産合計	19,246	20,155	22,505	23,617

	IFRS 21/10期	IFRS 22/10期	IFRS 23/10期	IFRS 24/10期
単位:百万円				
流動負債	2,901	5,533	6,287	6,516
借入金(流動)	560	2,714	2,714	2,714
リース負債(流動)	156	153	201	227
その他の流動負債等	2,185	2,665	3,371	3,574
非流動負債	7,711	4,689	4,040	3,659
長期借入金	7,450	4,285	3,571	2,857
リース負債(非流動)	95	124	125	348
その他の非流動負債等	165	279	343	453
負債合計	10,612	10,222	10,327	10,176
資本合計	8,633	9,933	12,177	13,440
負債・資本合計	19,246	20,155	22,505	23,617

セグメント別売上収益

単位:百万円

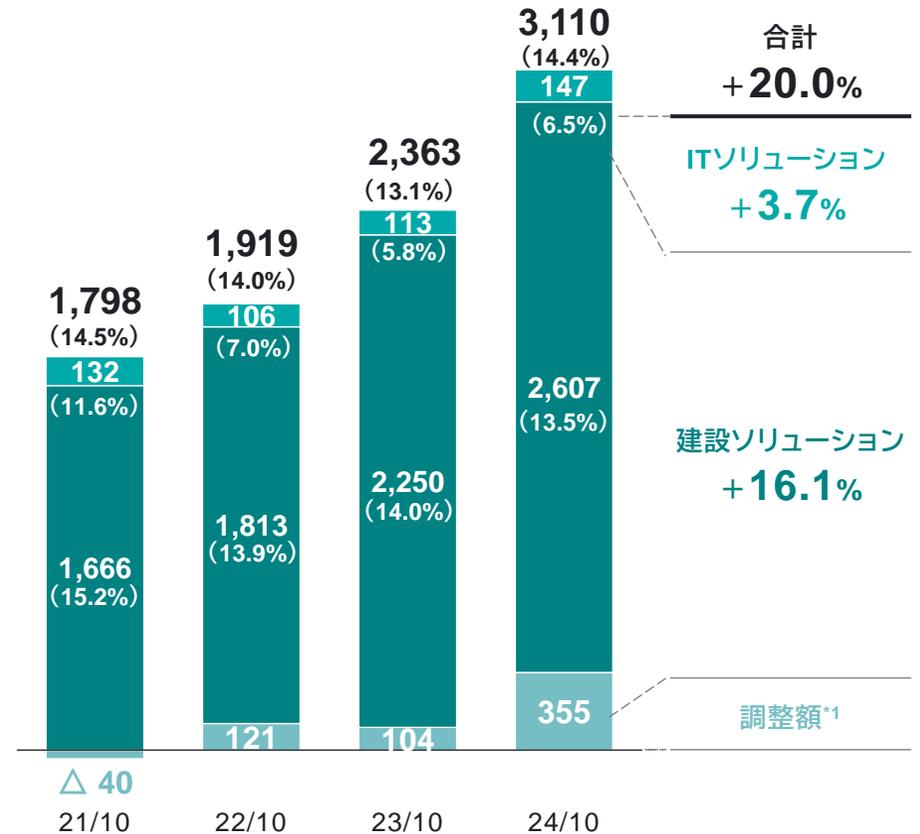
売上収益
21/10-24/10
年平均成長率



セグメント利益

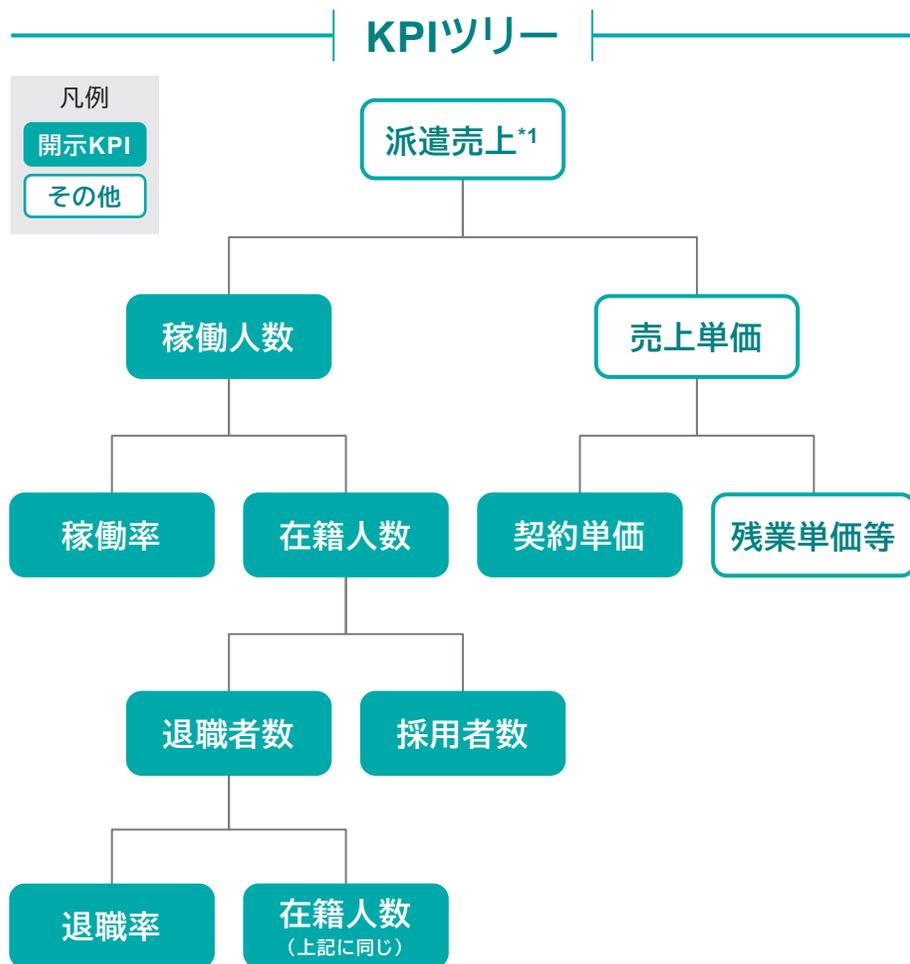
単位:百万円
()内は利益率

営業利益
21/10-24/10
年平均成長率



(*)1 調整額は、セグメント間取引消去及び連結子会社の株式会社ナレルグループに対する経営指導料等の支払分のセグメントへの一部足し戻しによるもの

- 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。

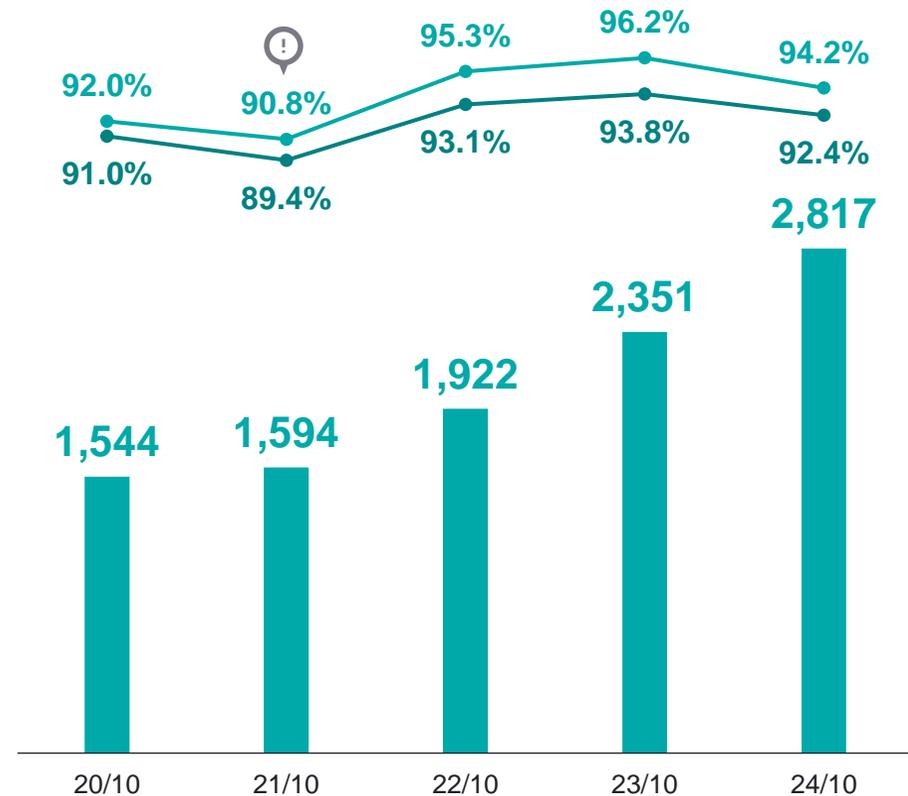


(*1) ATJCIにおいては、SES契約に基づく売上を含む

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	稼働人数 / 在籍人数
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	時間外料金等加算額 及び 不稼働減額の合計の稼働人数一人当たりの金額

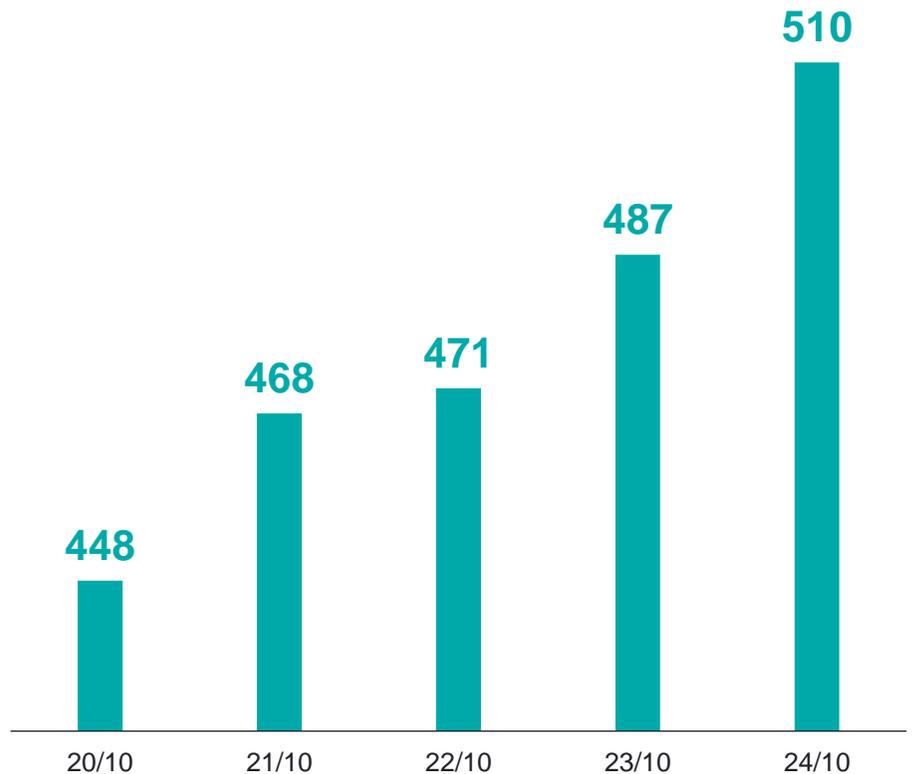
稼働人数・稼働率*1

単位:人 稼働人数 稼働率(研修生含む) 稼働率(研修生除く)



契約単価*2

単位:千円/月



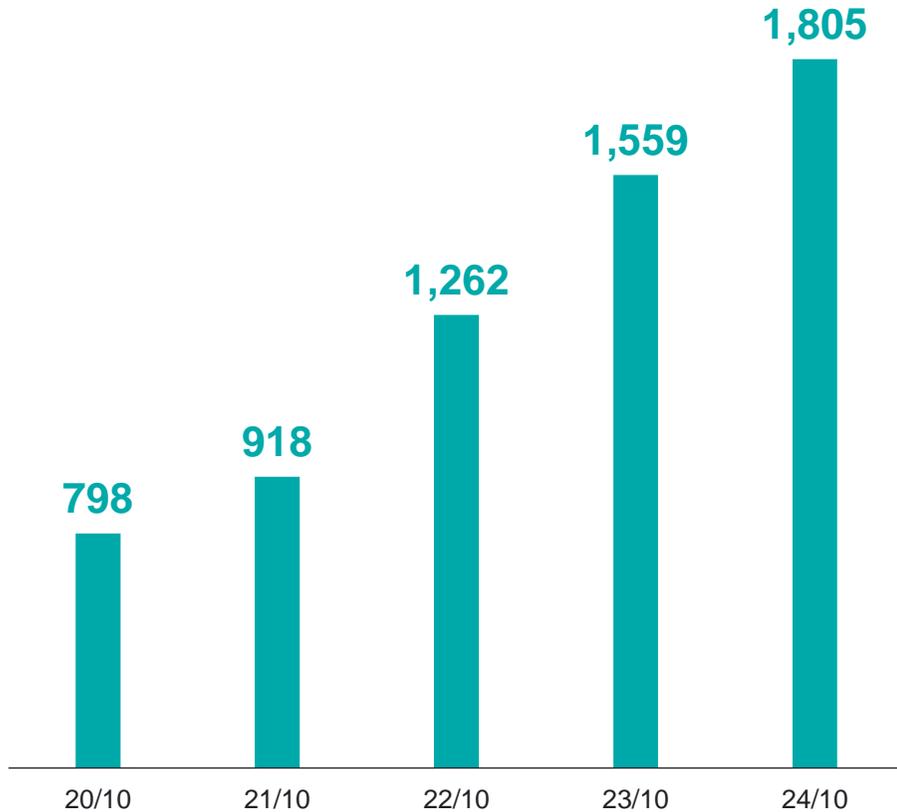
ⓘ 一時的に低調な理由: コロナ禍により営業活動が低調だったため

(*1) 株式会社ワールドコーポレーション単体数値
稼働人数:期中平均
稼働率(研修生含む):在籍人数に研修生を含む場合の稼働率、期中平均
稼働率(研修生除く):在籍人数に研修生を含まない場合の稼働率、期中平均

(*2) 株式会社ワールドコーポレーション単体数値、期中平均
一人当たりの契約単価。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)の平均値

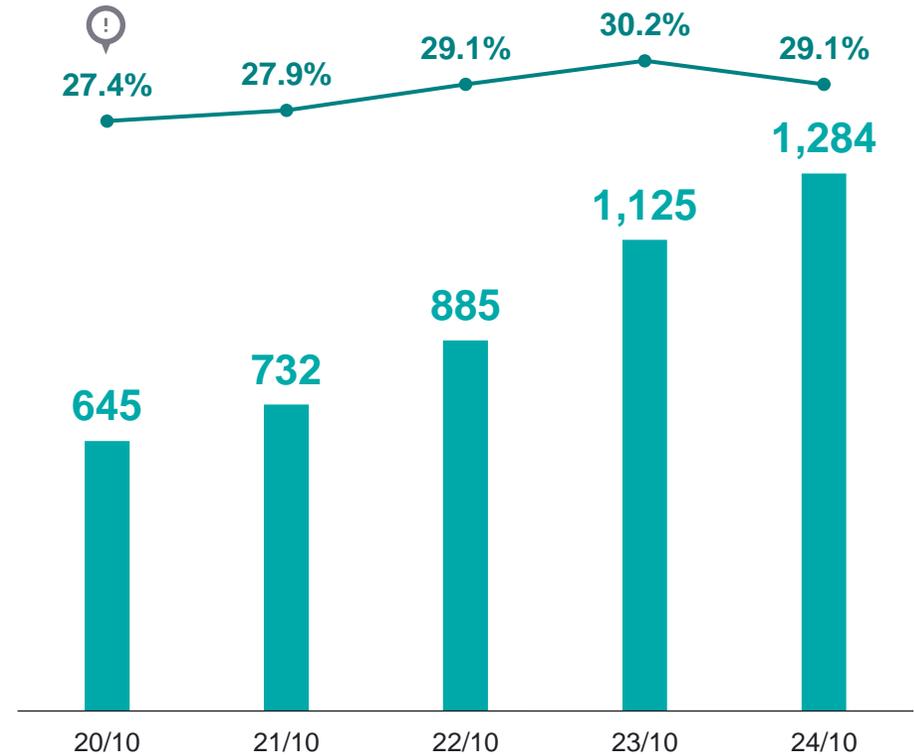
採用者数*1

単位:人



退職者数・退職率*2

単位:人 ■ 退職者数 ● 退職率



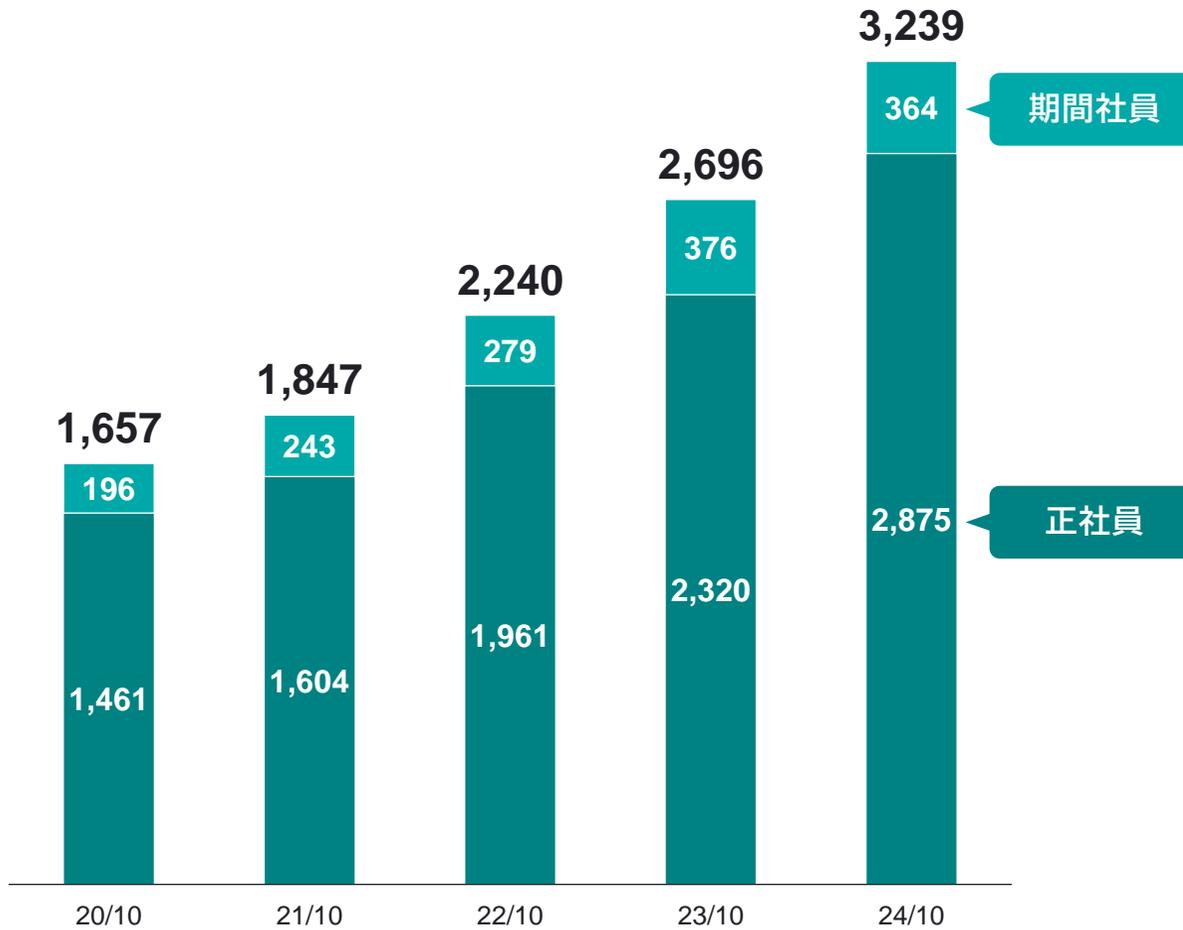
⚠ 一時的に低かった理由: コロナ禍による緊急事態宣言等により転職活動が低調だったため

(*1) 株式会社ワールドコーポレーション単体数値(期中累計)

(*2) 株式会社ワールドコーポレーション単体数値
(退職率=当期退職人数÷(前期末在籍人数+当期採用人数)、期中累計)

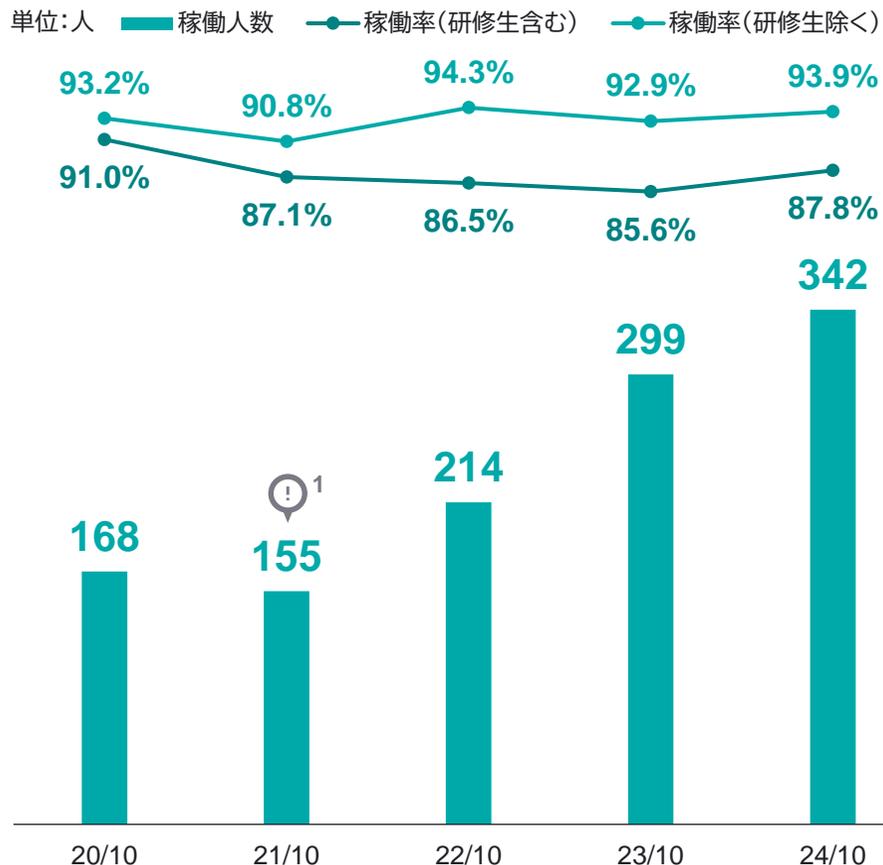
在籍人数*1

単位:人

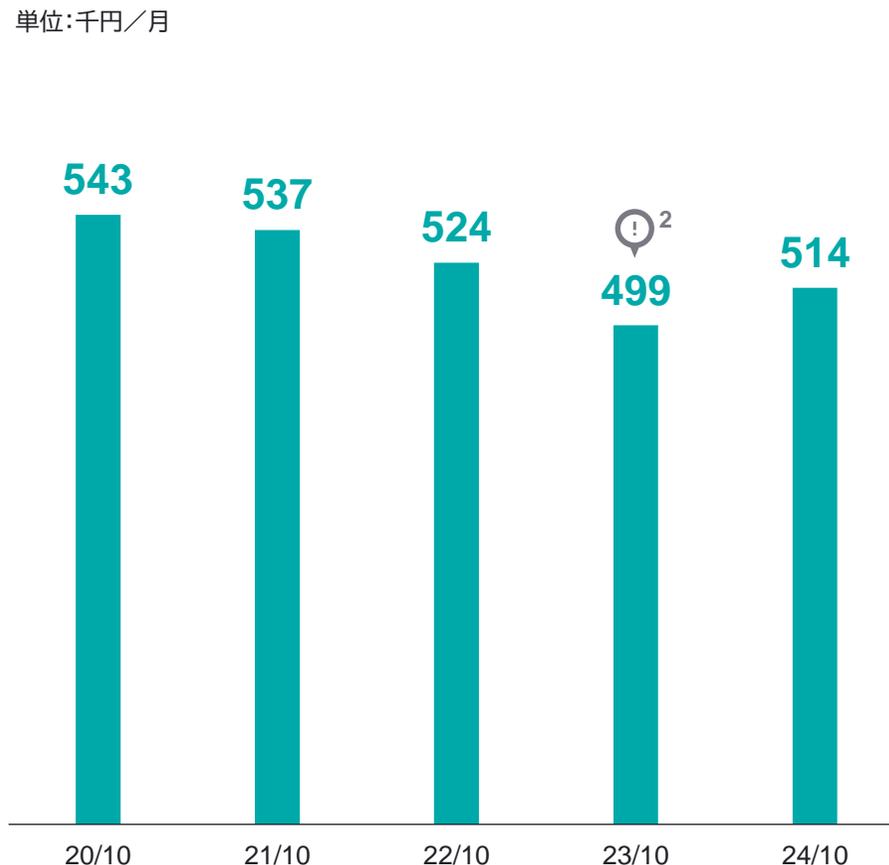


(*1) 株式会社ワールドコーポレーション単体数値
 在籍人数:各年10月1日から月末までの期間中に1日以上在籍していた技術者数

稼働人数・稼働率*1



契約単価*2



① 一時的に低調な理由: 1 コロナ禍により営業活動が低調だったため
2 未経験者採用を本格開始し、契約単価が低い未経験者の割合が増加したため

(*) ATJC単体数値

稼働人数:期中平均

稼働率(研修生含む):在籍人数に研修生を含む場合の稼働率、期中平均

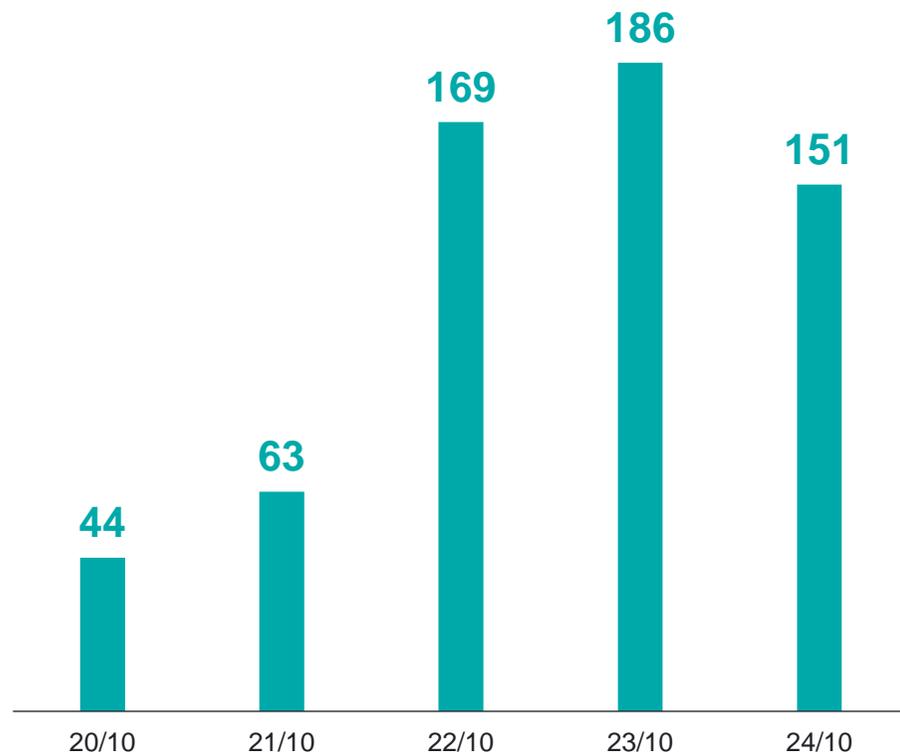
稼働率(研修生除く):在籍人数に研修生を含まない場合の稼働率、期中平均

(*) ATJC単体数値、期中平均

一人当たりの契約単価。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)の平均値

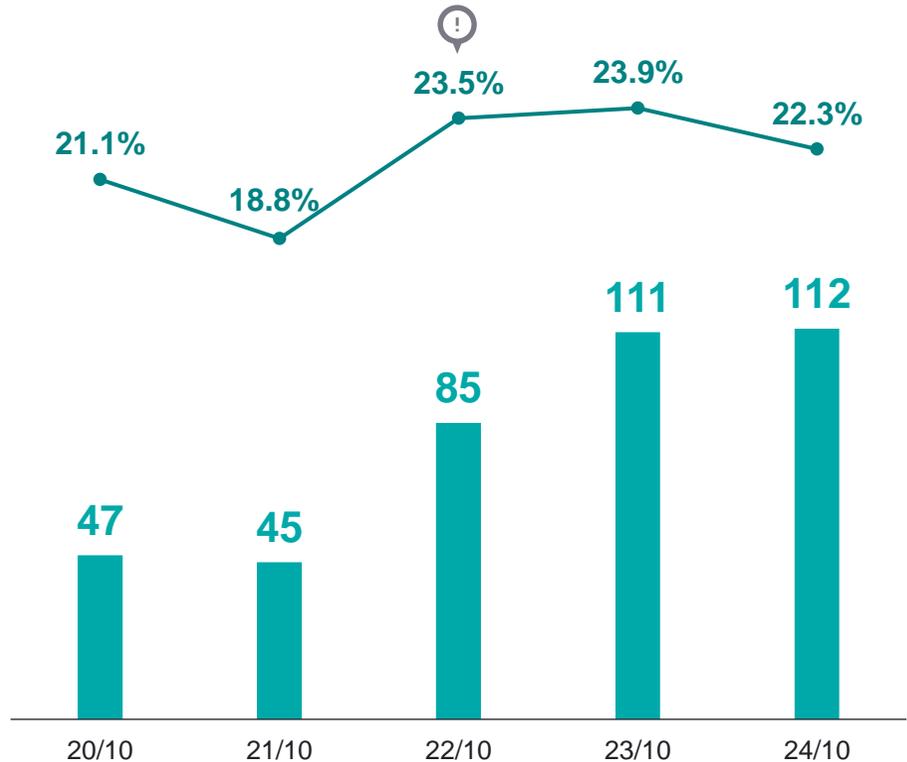
採用者数*1

単位:人



退職者数・退職率*2

単位:人 退職者数 退職率



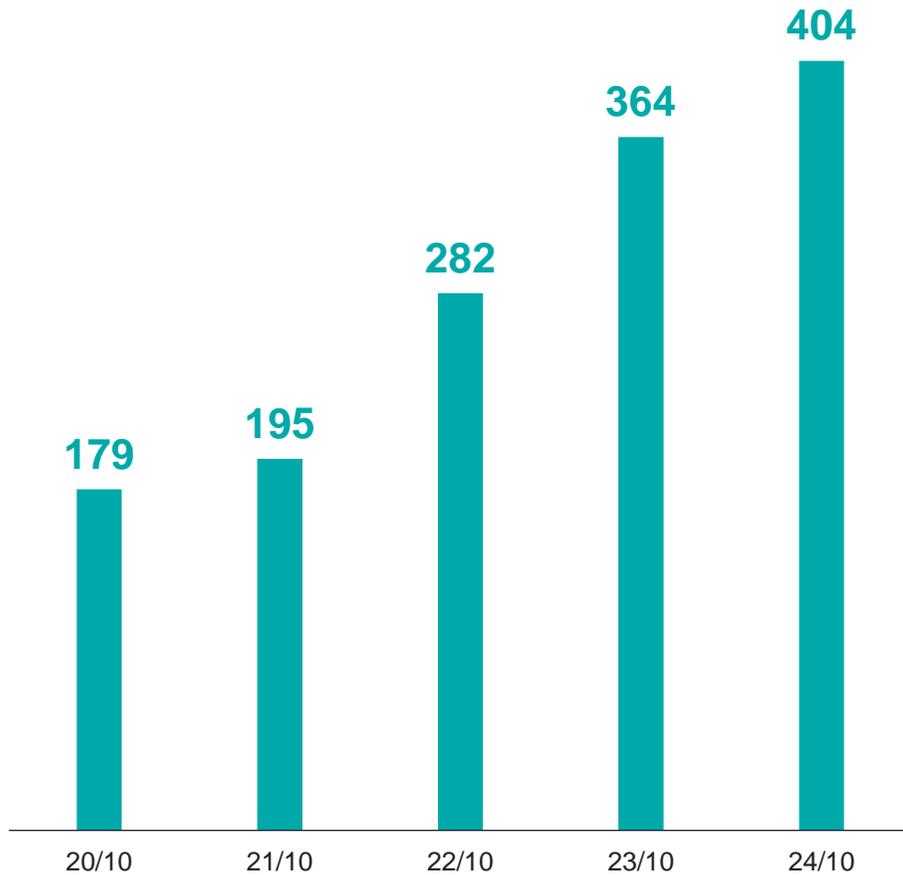
⚠ 一時的に退職率が上昇した理由: 未経験者採用の増加により、退職率が高い未経験者の割合が上昇したため

(*1) ATJC単体数値(期中累計)

(*2) ATJC単体数値
 (退職率=当期退職人数÷(前期末在籍人数+当期採用人数)、期中累計)

在籍人数*1

単位:人

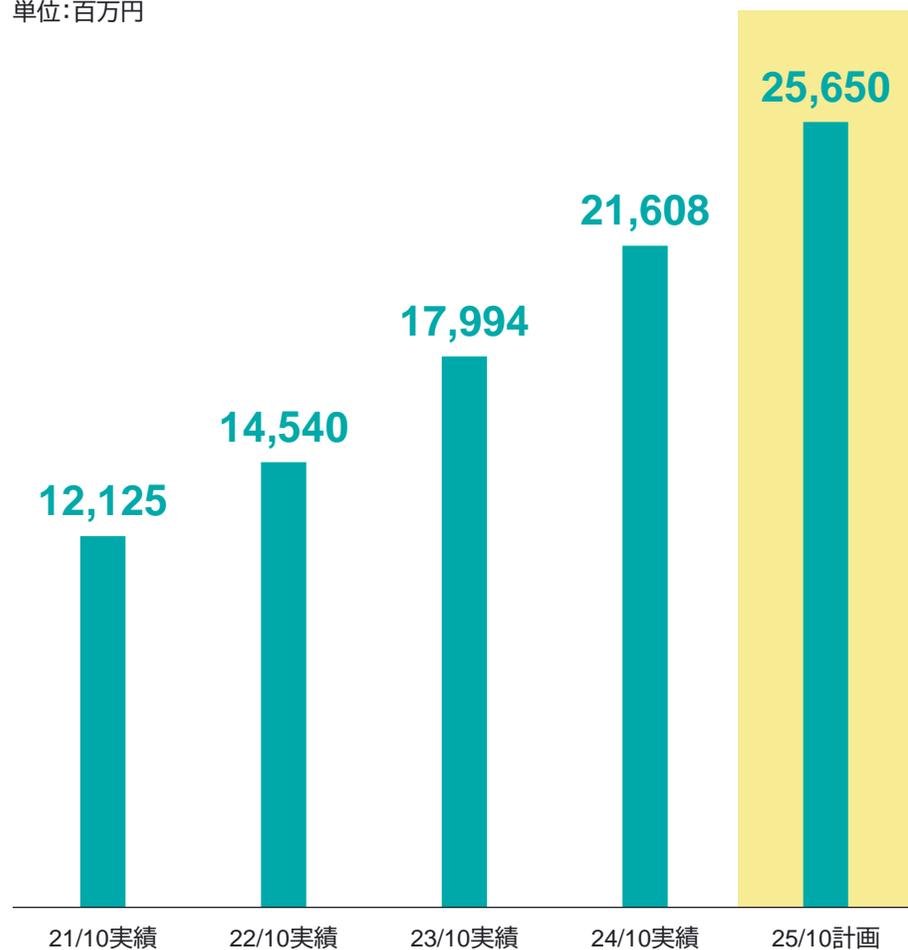


(*1) ATJC単体数値
在籍人数:各年10月1日から月末までの期間中に1日以上在籍していた技術者数

単位:百万円	2021年10月期 (実績)	2022年10月期 (実績)	2023年10月期 (実績)	2024年10月期 (計画)	2024年10月期 (実績)	2025年10月期 (計画)
売上収益	12,125	14,540	17,994	21,830	21,608	25,650
売上総利益	3,324	4,229	5,169	5,920	5,940	6,860
営業利益	1,758	2,039	2,469	2,770	3,110	3,310
税引前当期利益	1,594	1,852	2,475	2,730	3,059	3,220
親会社株主に 帰属する当期利益	1,043	1,242	1,741	1,920	2,187	2,330

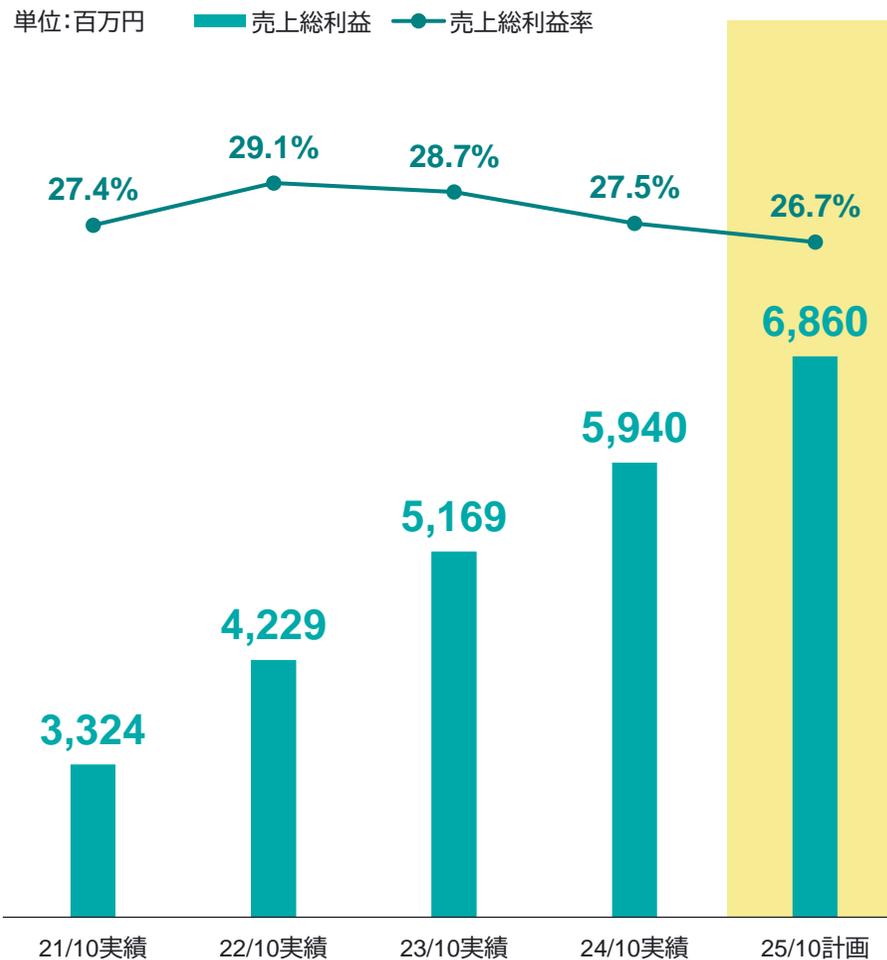
売上収益

単位:百万円

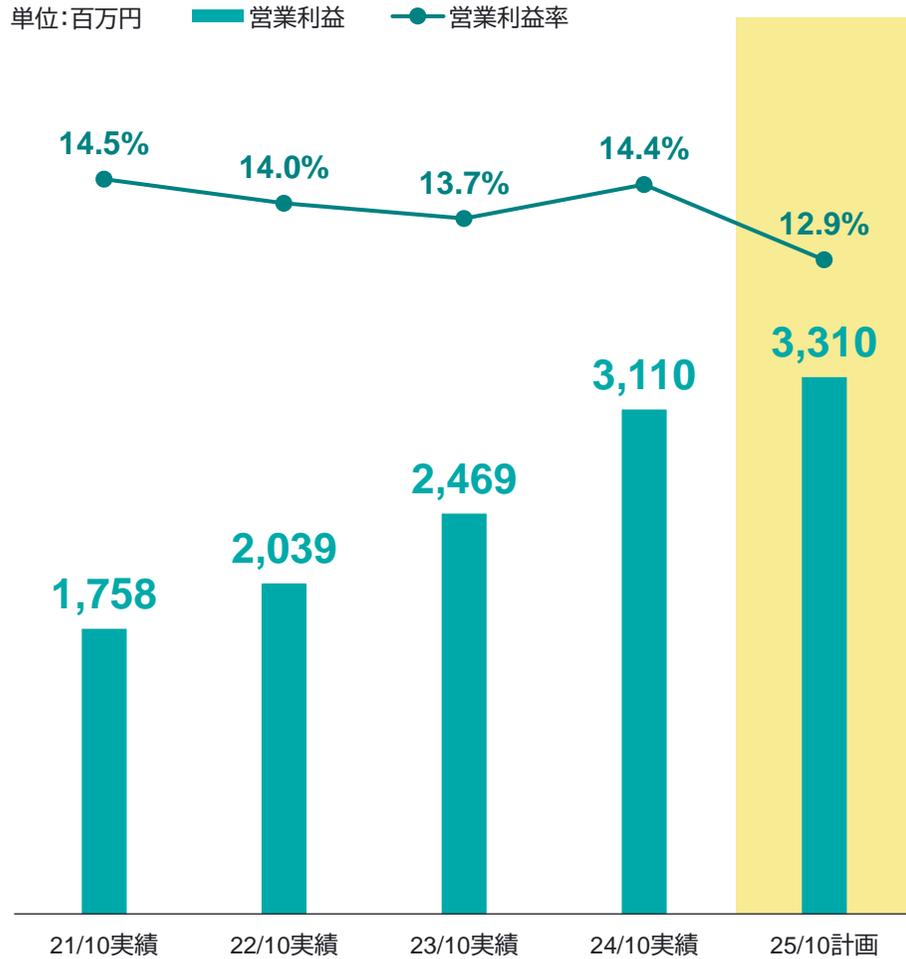


売上総利益・売上総利益率

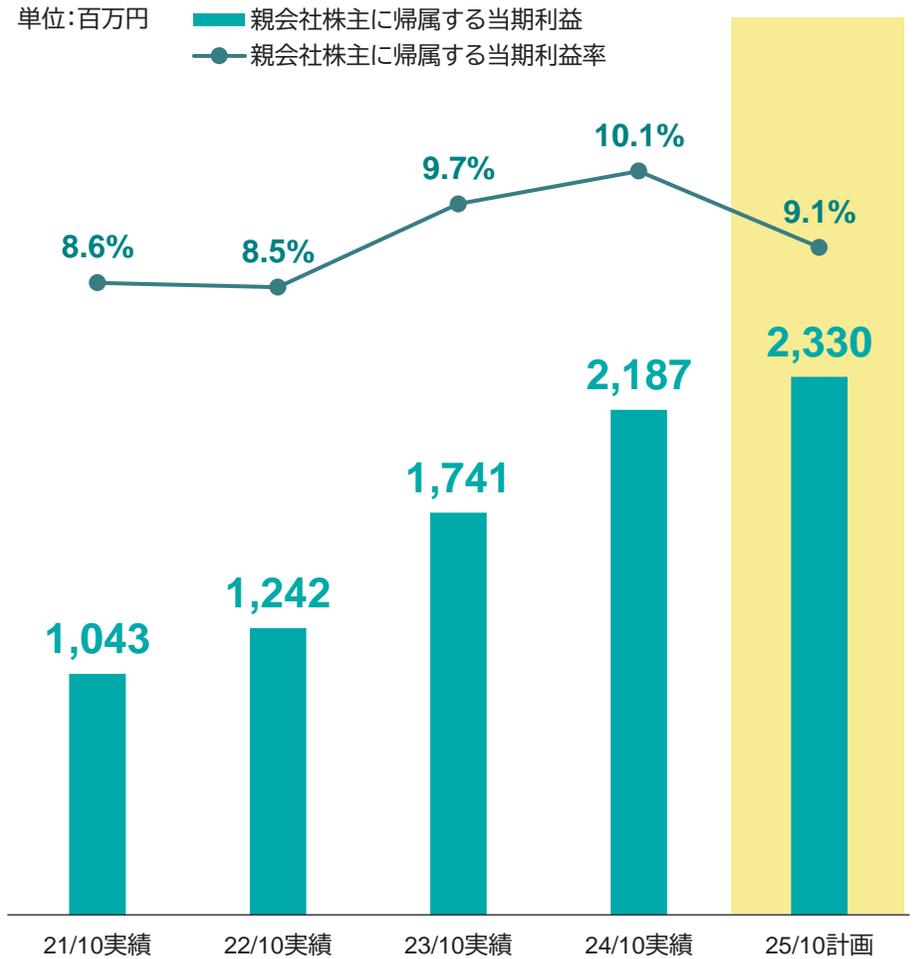
単位:百万円



営業利益・営業利益率



親会社株主に帰属する当期利益・利益率



- 上場時の株式発行による調達資金を予定通り、技術者の採用費に充当

上場時の株式発行による調達資金の使途

単位:千円	2023年10月期 (実績)	2024年10月期 (実績)
連結子会社である 株式会社ワールドコーポレーション及び株式会社 ATJCへの投融資資金 (当該2社において、派遣技術者の採用費に充当)	54,000	319,237
合計		373,237

・成長実現や事業計画遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクと対応策

項目	主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	影響度	発生時期
建設業界の景気動向	当社グループは、建設業界向けを中心とした人材派遣事業を行っております。建設業界における派遣人材の需要は人材不足等を背景に今後も拡大基調であると考えておりますが、経済情勢の悪化に伴う公共工事や民間工事の落ち込み等により、建設投資動向が著しく変動した場合、就業時間の短縮化、契約条件の悪化、派遣契約期間中の中途解約等が生じる可能性があります。	当社グループでは、建設業界向けの人材派遣を中心とした事業展開を行いつつ、プラント領域、BIM領域、IT領域等への人材派遣など、建設業界において蓄積されたノウハウ・経験を活用し、特定の業界や顧客の業況に大きく影響を受けないようにリスクを分散した事業運営を行っております。	中	中	中期
技術者人材の確保	国内の総人口は継続的に減少することが見込まれています。国内における技術者の需給は逼迫しており、今後の技術者採用市場の動向によっては、需要に見合う供給を十分に確保できないおそれや採用コストが増加する可能性もあり、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	技術者人材の確保は当社グループの成長における重要な経営課題であり、「採用者数の拡大」「退職率の低減」「技術者のスキルアップ」の取り組みを通じて、派遣する技術者の規模拡大を図ります。採用力は当社グループの強みであり、技術者の採用人数、在籍技術者数は順調に増加しております。また、採用チャネルについても、従来からの求人媒体の活用に加えて、自社採用メディア(セコカンNEXT)、人材紹介事業者の活用や知人紹介等へ多角化することで、技術者人材の確保に努めております。	中	中	中長期
労務管理	万一、不適切な労務管理による法令違反が発生した場合や、労働安全衛生や雇用関係等に関して派遣技術社員との間で紛争が発生した場合等、当社グループの事業運営に影響を及ぼす可能性があります。その結果、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	時間外労働時間の上限規制が建設業においても2024年4月より適用されるなど、労務管理に関する規制が強化される中、当社グループでは、採用時における人材品質の確保、教育研修体制の強化、コンプライアンスを重視した労務管理を含む派遣技術社員の管理の充実等の取組みを実践しております。	中	中	中期
許認可及び法規制	当社グループは、労働者派遣事業者及び有料職業紹介事業者として、厚生労働大臣の許可等を受け事業を行っております。労働者派遣法で禁止されている建設業務(なお、当社グループの派遣技術社員が実施している施工管理、CAD作図、施工図作図等はかかる業務に該当しません。)を行う等、何らかの要因で当該事業許可等の取消又は事業の停止等を命じられた場合、当社グループの事業活動に支障をきたすとともに経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	顧問契約を締結している弁護士事務所や社労士事務所から、定期的に法令改正や当局の動向等の情報提供や指導を受けております。その他、積極的な情報収集を行ったり、今後は外部機関による勉強会等にも積極的に参加する意向です。	小	中	中長期

※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

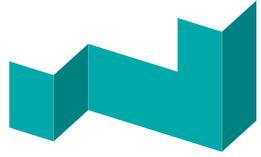
本資料は、関連情報の開示のみを目的として株式会社ナレルグループ(以下「当社」といいます。)が作成したものであり、米国、日本国又はそれ以外の一切の法域における有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。

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。

なお、「事業計画及び成長可能性に関する事項」の次回更新は、2025年12月の決算発表後を予定しております。





Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。