

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ナレルグループ

9163 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2026 年 10 月 6 日 (火)

執筆：アナリスト

山本泰三

FISCO Ltd. Analyst **Taizo Yamamoto**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

ナレルグループ Research Memo：3Q から事前想定通りに増益へ、 中計達成に向けて戦略投資

ナレルグループ<9163>は9月11日、2026年10月期第3四半期(3Q)決算を発表している。中期経営計画の達成に向けた戦略投資の実施で減益という事前アナウンス通りの方向性だが、利益は計画を上回る着地となった。なお、同社は技術者派遣企業グループ。2008年設立の(株)ワールドコーポレーションを中核とし、未経験の若手人材を採用・育成して建設現場へ派遣する建設ソリューション事業と、ITエンジニア派遣を行うITソリューション事業を展開している。建設業界の「人材不足」と「生産性向上」という課題に対し、施工管理技術者の派遣に加え、現場のデジタル化を支援する建設DXや、全国で3団体のみが許可を持つ職人(技能労働者)の有料職業紹介など、独自性のあるビジネスをてがける。新中期経営計画「Change and Growth 2030」の下、プロ人材の育成・派遣とテクノロジーを融合させた高付加価値化を推進している。

減益は事前アナウンス通り、 下期以降に収益性が改善する見通しも想定通り

1. 2026 年 10 月期 3Q 決算の概要

9月11日に発表された第3四半期(3Q)決算は、売上収益で前年同期比7.3%増の19,229百万円、営業利益で同2.6%減の2,203百万円となった。採用投資および営業体制強化に伴う戦略投資を実施しており、事前アナウンス通りの方向性となるが、営業利益は計画を上回る推移であるという。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する局面となる。セグメント別ではコア事業である建設ソリューション事業が売上高で前年同期比8.1%増の17,350百万円、セグメント利益で同4.4%減の1,737百万円、在籍人数で同120名増の3,719名、稼働率で前四半期比変わらずの91.9%(ただし5月を底に改善しつつあり7月は93.0%まで上昇)、退職率で同0.7pt増の34.0%。契約単価はスキル向上と高付加価値領域への展開により、1Q520千円→2Q525千円→3Q528千円と四半期ベースで一貫して上昇傾向にある。ITソリューション事業が売上高で前年同期比0.2%減の1,879百万円、セグメント利益で同37.0%増の153百万円、在籍人数で同38名減の389名、稼働率で前四半期比0.7pt減の91.6%、退職率で同2.4pt増の25.6%。建設DXおよびBPO領域での案件獲得も進みつつあり、従来の人材派遣を中心とした収益構造から、高付加価値領域を組み合わせた事業構造への転換を進めている。一方、コア事業では、稼働率の改善や定着率向上が継続的な成長に向けた重要なポイントとなる。

2. 2026 年 10 月期の業績見通し

2026年10月期の連結業績は、売上収益が前期比21.1%増の29,250百万円、営業利益が同6.5%増の3,010百万円と増収増益の計画である。中期経営計画の初年度として、営業・採用部門の人員増強といった成長投資を先行させるため、上期は利益の伸びが抑制されたものの、稼働率改善や単価向上に伴い売上成長が下期以降に顕在化してきている。計画達成に向けては、稼働率の改善を推進、営業体制の強化、営業エリアの広域化や建設DXの強化を図り、期末にかけてさらなる改善を図る。なお、3Qまでの利益は計画を上回って推移しているものの、現時点で予想は据え置きとなっている。4Qの事業進捗や成長投資の実施状況等を踏まえ、通期見通しを精査するとしている。

今来期の投資局面を経て、2030 年 10 月期の営業利益は 50 億円へ

3. 中長期の成長戦略と株主還元

新中期経営計画「Change and Growth 2030」（2026 年 10 月期～2030 年 10 月期）では、「人材とテクノロジーの両輪で建設業界の未来を支える」ことを基本方針としている。また、建設業界の課題である人材不足と生産性向上に対し、コア事業の強化に加え、建設 DX や職人紹介事業の拡大を推進する計画である。最終年度である 2030 年 10 月期に売上収益 50,000 百万円、営業利益 5,000 百万円、ROE20% 以上、技術者数 8,000 人という定量目標を掲げている。計画前半を成長基盤の構築期として投資を優先し、後半で収益性向上・成長加速に取り組む。本計画はオーガニック成長のみで構成されているが、M&A も積極的に検討するほか、中期経営計画期間中は減配しないとするなど株主還元の姿勢を示している。配当利回りは約 4.8% 超となっている。また、建設業界中心の DX コンサルティングをてがける Arent<5254> と実装型建設 DX モデルの戦略的拡張で業務提携したことに加えて、ドローンなどで撮影した画像から自動で 3D 鳥瞰図や地形データを生成し、クラウド上で簡単に測量・計算ができるシステム「くみき」をてがける SkymatiX 社とも業務提携・現場実装を経て提携関係を強化している。建設 DX プラットフォーム事業を展開する BRANU 社との業務提携による建設現場における人手不足の解消および生産性向上などに加え、中期経営計画の実現に向けた生産性向上・業務基盤強化を目的に「コーポレート DX 推進部」を新設して業務プロセス改革とデジタル活用を全社横断で推進するなど、生産性の向上に向けた取り組みも積極化している。

4. 株価

中計達成のための施策は緒に就いたばかりであり、今後は稼働率の向上（1Q91.3% → 2Q91.9% → 3Q91.9% → 2026 年 10 月期計画 93.8%）、退職率（1Q32.8% → 2Q33.3% → 3Q34.0% → 2026 年 10 月期計画 27.9%）、現在のところ初期導入フェーズである DX・BPO 関連売上（2030 年 10 月期の売上高に占める割合 20%）などの進捗を確認することになる。達成が視野に入ると、中計最終年度の PER15 倍、時価総額 450 億円程度は見えることになる（現在 210 億円）。業界トップクラスの収益性、成長力も評価されよう。

Key Points

- ・建設業界に特化した DX 支援を多面的に展開
- ・2026 年 10 月期は先行投資が利益面を圧迫するものの、好調な事業環境を背景に増益を確保
- ・2030 年 10 月期に売上収益 500 億円、営業利益 50 億円を目指す
- ・中計達成が視野に入った場合の時価総額は 450 億円超が試算される

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp