

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1月22日(木)

執筆：客員アナリスト

三浦健太郎

FISCO Ltd. Analyst **Kentaro Miura**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025年10月期の業績概要	01
2. 2026年10月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業ポートフォリオ概況	05
2. 建設ソリューション事業	06
3. ITソリューション事業	10
■ 業績動向	12
1. 2025年10月期の業績概要	12
2. 事業セグメント別動向	13
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	16
1. 2026年10月期の業績見通し	16
2. 中期経営計画	17
■ 株主還元策	19

■ 要約

建設・IT需要を受け業績拡大が続く。 今中計は建設DXや積極還元に注力

ナレルグループ<9163>は、東京証券取引所グロース市場に上場する技術者派遣企業グループである。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展開している。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。

1. 2025年10月期の業績概要

2025年10月期の業績は、売上収益で前期比11.8%増の24,158百万円、営業利益で同9.1%減の2,827百万円、税引前利益で同9.8%減の2,758百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同4.6%減の2,086百万円となった。売上収益は過去最高を更新し成長トレンドが継続している一方、各利益面では減益となった。要因として、技術者の積極採用に伴う採用費の増加や、営業・採用部門の人員増強による人件費増が利益を圧迫していることが挙げられる。契約単価の上昇や事業規模の拡大は順調に進んだものの、これら成長投資の実施が重石となり、増収減益での着地となった。

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、営業利益は同6.5%増の3,010百万円、税引前利益は同6.6%増の2,940百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益は同0.1%増の2,090百万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るものの、下期以降に収益性が改善する見通しだ。計画達成に向けては、稼働率の改善を進めており、営業体制の強化、営業エリアの広域化や建設DXの強化を図る。

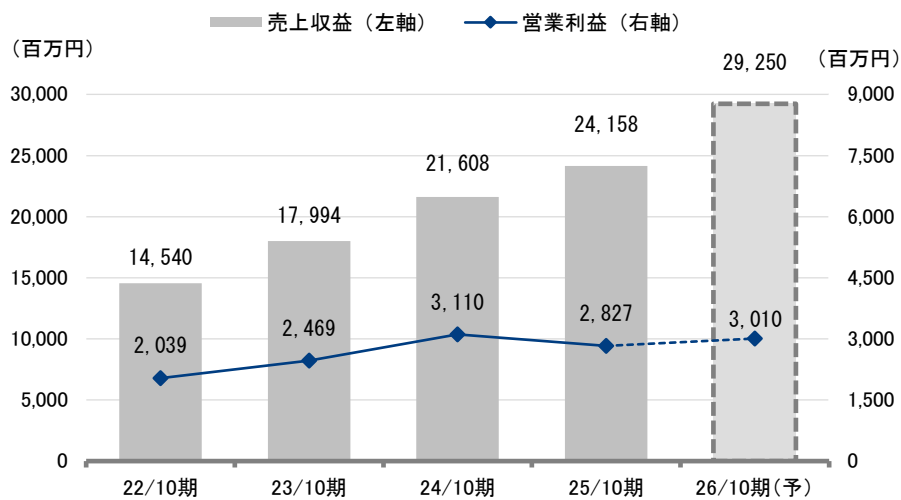
3. 中期経営計画

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。

Key Points

- ・建設・IT分野で未経験者を採用・育成して派遣するモデルが強み
- ・建設ソリューション事業が収益の柱、売上収益は過去最高を更新中
- ・職人紹介事業、建設DXなどで高付加価値化
- ・中計では、2030年10月期に売上収益50,000百万円などの目標を設定
- ・中計期間中は減配なしとする積極還元方針

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

建設・IT技術者派遣大手。 建設DX・職人紹介分野を拡大し、業界課題の解決を推進

1. 会社概要

同社は、東京証券取引所グロース市場に上場する技術者派遣企業グループである。2008年設立のワールドコーポレーションを中核とし、現在は建設ソリューション事業とITソリューション事業を展開している。主力である建設ソリューション事業では、未経験の若手人材を採用・育成し、施工管理技術者やCADオペレーターとして建設現場へ派遣する独自のビジネスモデルを確立している。近年は、建設業界の課題である人材不足と生産性向上に取り組むべく、ドローン測量などの建設DX推進や、全国で3団体のみが認定を受けている職人の有料職業紹介ビジネスなど、新規事業の拡大を進めている。

会社概要

ミッションとして、「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。」を掲げている。特に、「プロ人材」という表現は、専門技術を持つ人材不足の問題解決に事業領域を絞る意図を示している。この「プロ人材」に焦点を絞っていることが、他の人材会社との違いとなっている。

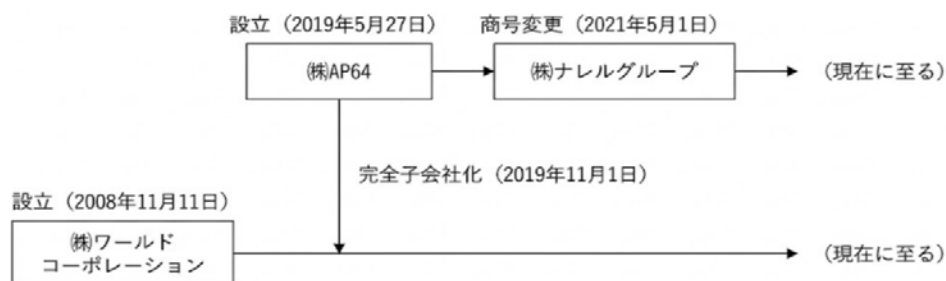
また、ビジョンとして、「ITと人材育成の2つの技術をかけ合わせ、プロ人材の減少を補う生産性を高める業務変革とプロ人材の育成と安定供給を提供・実現する。」としている。その背景には、ITと掛け算することで「育成できる人の数」はスケールするため、ITで「プロ人材が減っても、業務の生産性があがる仕組み」を提供しようとの発想に立脚している。

2. 沿革

同社は、技術者派遣事業を展開するワールドコーポレーション (現 連結子会社) を中心とした企業グループの経営管理を行う持株会社である。同社代表取締役である小林良 (こばやしりょう) 氏は、主に建設業向けの技術者派遣事業を目的として、ワールドコーポレーションを2008年11月に設立している。

その後、日本を代表するプライベートエクイティ・ファンドである (株) アドバンテッジパートナーズ (以下、AP社) が2019年5月に純投資を目的として (株) AP64を設立した。AP64は2019年11月にワールドコーポレーションの全株式を取得して完全子会社化し、2021年5月に (株) ナレルグループと社名変更して同社を持株会社とする体制に移行している。同社グループの実質的な事業活動はワールドコーポレーションで行われている。

同社設立の経緯



出所：有価証券報告書、同社ホームページよりフィスコ作成

会社概要

同社のこれまでの沿革におけるターニングポイントとして以下3点を記載したい。

同社グループの主要事業であるワールドコーポレーションは、創業当初は、即戦力となる経験者の施工管理技士を建設現場へ派遣する事業を行っていたものの、経験者のみでは市場の需要に対応しきれないと判断し、2012年より業界に先駆けて未経験者の若手人材を採用・育成する事業モデルへの進出を行った。当時は未経験者の派遣は困難とされていたが、丁寧な育成により顧客ニーズを取り込むことに成功し、このビジネスモデルの確立がその後の事業成長の大きなドライバーとなった。

次に、さらなる成長と経営管理の高度化を目指し、AP社の支援を受ける体制へと移行した。AP社が設立した受け皿会社（AP64）がワールドコーポレーションを完全子会社化し、ナレルグループという社名の下で現在のグループ体制が構築された。この過程でITエンジニア派遣を行う（株）ATJCの買収や、上場に向けた経営管理体制の強化を推進し、IPOを実現させた。

なお直近では、創業者の小林氏から現 専務取締役である柴田直樹（しばたなおき）氏への代表取締役の交代が2026年1月29日に予定されている。上場から一定期間が経過し、持続的な成長と企業価値の向上を一層推進するために、次世代の経営陣が指揮を執ることになる。同社においては従前より入念なサクセッション計画が進められてきたが、創業者である小林氏は引き続き取締役会長として経営をサポートする体制となる。

沿革

年月	主な沿革
2008年11月	建設業向け技術者派遣事業を目的として、東京都千代田区に（株）ワールドコーポレーションを設立
2019年 5月	（株）アドバンテッジパートナーズが、（株）AP64を設立
2019年11月	AP64がワールドコーポレーションを子会社化（現 連結子会社）
2020年12月	ワールドコーポレーションが、建設業向け技術者派遣におけるCAD領域や施工図作成請負業務の強化を目的に、（有）オフィス・アークスを吸収合併
2020年12月	（株）AP64が、IT業界への人材派遣進出を目的に、（株）ATJCを子会社化（現 連結子会社）
2021年 4月	（株）ワールドコーポレーションが、（株）メディオテックから職人（技能労働者）の職業紹介関連事業を譲受
2021年 4月	職人の職業紹介事業進出を目的に、建設業務有料職業紹介事業許可を有する（一社）全国建設請負業協会を子会社化
2021年 5月	AP64が、（株）ナレルグループに商号変更
2021年10月	ワールドコーポレーションの子会社として、職人の人材プラットフォーム運営のため、（株）コントラフトを設立（現 連結子会社）
2021年11月	コントラフトが、ワールドコーポレーションより職人の職業紹介関連事業を譲受
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	子会社の全国建設請負業協会が、（一社）全国建設人材協会に名称変更

出所：有価証券報告書、同社ホームページよりフィスコ作成

ナレルグループ
9163 東証グロース市場

2026年1月22日 (木)
<https://nareru-group.co.jp/ir/>

■ 事業概要

建設ソリューション事業が収益の柱、旺盛な建築・DX需要が追い風

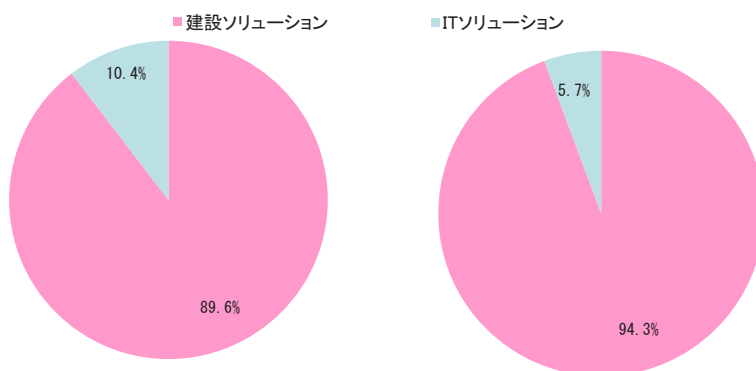
1. 事業ポートフォリオ概況

同社の事業は、「建設ソリューション事業」と「ITソリューション事業」の2つのセグメントで構成される。2025年10月期の売上収益構成比は、建設ソリューション事業が89.6%、ITソリューション事業が10.4%であり、セグメント利益においても建設ソリューション事業が94.3%、ITソリューション事業が5.7%となっており、建設ソリューション事業が収益の柱である。

売上収益及びセグメント利益の内訳 (2025年10月期)

売上高 (左図)

セグメント利益 (右図)



出所：決算短信よりフィスコ作成

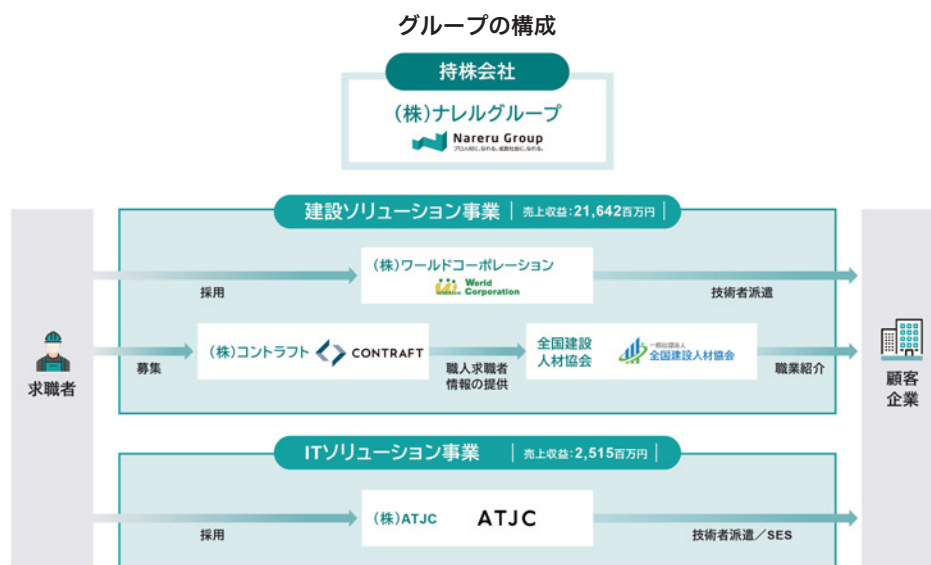
同社グループは、持株会社である同社とワールドコーポレーション、(株) コントラフト、(一社) 全国建設人材協会、ATJCで構成される。

建設ソリューション事業の中核はワールドコーポレーションであり、未経験の若手を採用・育成し、施工管理技術者として建設現場へ派遣している。施工会社と職人をつなぐ現場監督の役割を担い、業界の人手不足解消や建設DXによる生産性向上に貢献している。また、建設ソリューション事業では、コントラフトと全国建設人材協会が連携して求職職人の紹介を行っている。

コントラフトは「ジョブケンワーク」などのWebサイト運営等を通じて建設業界の求職者と企業のマッチング基盤を構築し、獲得した求職者情報を提供する集客・データ供給の役割を担っている。一方、全国建設人材協会は許認可に基づく建設職人(技能労働者)への有料職業紹介を行っており、コントラフトから提供された情報を基に職人への職業紹介を行っている。このような職人への職業紹介は厚生労働大臣の許可を受けた国内3団体のみが可能であり、同社はその1つを保持する点が特長となっている。

事業概要

次にITソリューション事業においては、ATJCを中核として未経験者を育成するITエンジニア派遣・開発支援 (SES) を展開している。多重下請け構造の下流工程が中心となるが、足元では収益性向上を目指し上流工程の獲得を推進している。また、AI代替リスクを見据え、グループの強みである建設顧客基盤を生かした建設DX領域への進出や、全社でのシナジー創出を目指している。



(*)1 各事業の売上収益は、2025年10月期の数値(内部取引消去後の外販売上)

出所：中期経営計画(事業計画及び成長可能性に関する資料)よりフィスコ掲載

2. 建設ソリューション事業

建設ソリューション事業は、建設業界が直面する深刻な人材不足と生産性向上の遅れという2大課題に対し、人材派遣・人材紹介・建設DXで解決策を提供する売上収益とセグメント収益の約9割を占める中核事業であり、事業内容は以下のとおり。

(1) 建設技術者派遣事業

事業の中核を担うのは、子会社のワールドコーポレーションである。建設現場の施工管理(工程・品質・安全管理)を行う「施工管理技術者」をゼネコン等に派遣している。同社ビジネスの特徴は、未経験者の採用と育成にある。建設の人材派遣業界では若手や未経験者の採用難易度が極めて高いなか、同社は異業種からの未経験者を大量に採用し、独自の研修システムを通じて早期に戦力化する仕組みを確立している。これにより、20代の若手主体の技術者集団を形成し、高齢化が進む建設現場に継続的に人材を供給できる体制を構築している。派遣領域は建築、土木、空調衛生、電気設備の主要領域を網羅している。

事業概要

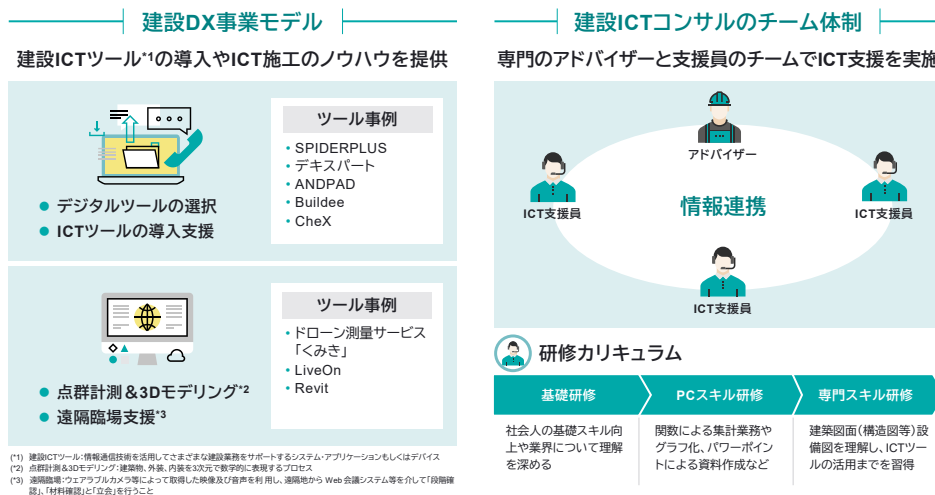
(2) 職人紹介事業

法令上の規制が厳格な職人（技能労働者）市場において、同社は独自のスキームで人材紹介を実施している。現在、建設業界では職人の派遣は法律上規制されているため、コントラフトがWebプラットフォーム「ジョブケンワーク」等を通じて、職人の求職者を集客（募集）している。また集めた求職者情報を同社が保有する全国建設人材協会へ提供している。職人の有料職業紹介が可能な厚生労働大臣の許認可を受けた団体は全国に3団体しかなく、同協会はその1つである。同協会が介在することで、地場ゼネコンや専門工事にに対し、職人を紹介することが可能となっている。

(3) 建設DX事業

同社は労働力の提供にとどまらず、現場の生産性を向上させるための建設DXを推進している。具体的には、CADや工程管理ソフト、ドローン測量などのICTツールを使いこなせるDX人材を育成・派遣し、アナログな業務が多い建設現場のデジタル化を支援している。ITソリューション事業とも連携し、システムの導入から運用までを伴走型で支援することで、技術者の単価向上と顧客の業務効率化を同時に追求している。

建設DX事業



出所：中期経営計画（事業計画及び成長可能性に関する資料）より掲載

同事業における最大の強みは、13年以上にわたり蓄積してきた「未経験者の若手人材を採用・育成する」ノウハウにある。採用においては、単に仕事を紹介するのではなく、施工管理技士という国家資格の取得や「手に職がつく」というキャリア形成の魅力を丁寧に説明し、動機付けを行うことで、若年世代を中心とした人材獲得に成功している。また、マス広告ではなく採用メディアや多くの人材紹介会社と連携することで、効率的に母集団形成を行うモデルを確立しており、他社が人材採用に難航するなかでも安定的な採用数を維持している。

事業概要

また、未経験者の採用においては、初期は低単価で配属されても、育成を通じてスキルアップし、顧客への請求単価が上昇していく「単価向上余地」を内包している点も収益上の強みとなっている。同社では、若手人材の育成メソッドを確立し、技術者の経験年次に応じた研修を実施している。具体的には、未経験者である1年目は基礎技術研修（建設業界の基礎知識や専門用語、社会人スキルの基礎などの研修）、2～3年目には専門技術基本研修（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た基本技術などの研修）、4～6年目には専門技術実践研修（より専門性の高いプロジェクトを担当しながら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）、7年目以降は専門技術研修（建設現場に欠かせない存在としてプロジェクトを牽引するための研修）を行っている。技術者はスキル獲得とよりレベルの高いプロジェクトへの挑戦が可能となっており、人材育成と契約単価の引き上げの好循環が生まれやすい構造となっている。

加えて、建設DXにおける取り組みを近年進めている。建設現場の生産性向上が急務となるなか、同社は人材とテクノロジーの両輪による建設DXを推進している。多くの建設DXツール（「SPIDERPLUS」等）が登場しているが、ソフトウェア開発企業は現場での導入支援までは手が回らないのが実情である。同社は、DXツールを扱える施工管理技士を現場に派遣することで、ツールの定着と現場の生産性向上の支援を推進している。汎用的なオフィスワークやIT関連業務は将来的にAIに代替されるリスクがある一方、建設現場における管理業務は代替が難しく、かつDXスキルを持つ人材へのニーズが高いため、高付加価値化は将来的な競合優位性につながるものと考えている。

同事業の重要KPIとして契約単価、稼働率、採用人数及び退職人数と退職率がある。未経験者採用と育成による好循環により、契約単価は上昇している。2025年10月期第4四半期の月次平均契約単価は520千円と、2023年10月期第4四半期の498千円から、22千円の上昇となっている。インフレの影響や人手不足も相俟ってポジティブトレンドが継続している。

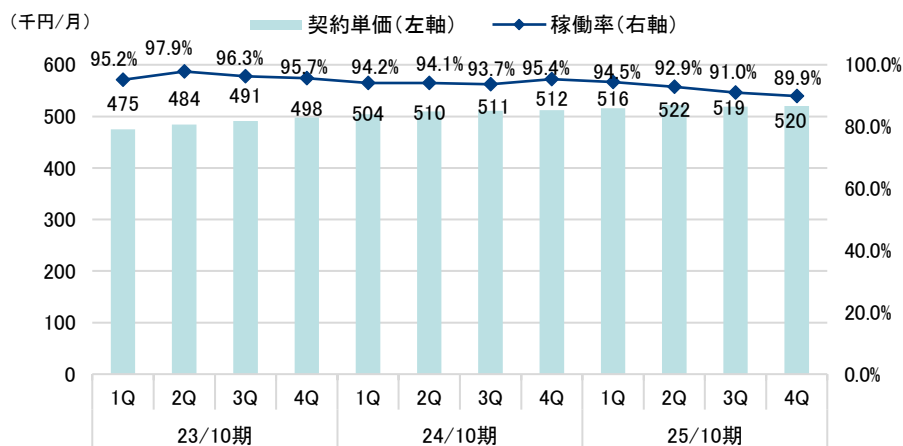
稼働率については、2025年10月期第4四半期において89.9%となっており、2023年10月期第4四半期は95.7%であったことから、緩やかな悪化傾向が続いている。建設業界全体の需要は底堅いものの、資材費や人件費の高騰を受け、ゼネコン各社が採算性を重視した選別受注を進めており、発注価格がコスト増に見合わない場合、受注が見送られたり、大型再開発案件が停止・遅延したりするケースが発生している。結果として、一時的に人材派遣の需要が抑制され、稼働率に影響を及ぼしていると考えられる。同社は稼働率の改善を喫緊の課題と捉えており、足元でも営業強化を進めている。

退職率については、2025年10月期第4四半期において31.1%となっており、他業界と比べて高い水準であるが、これは未経験者を採用していることが影響している。一方で前期前々期の水準を踏まえると、おおむね30%近傍で推移していることから、大きな変化は見られず、同社は順調に採用を継続していることが見て取れる。また直近3年間に於いて各四半期における採用者数は退職者数を上回っていることから、順調な人材獲得が業容拡大に寄与していることがわかる。

ナレルグループ | 2026年1月22日 (木)
9163 東証グロース市場 | <https://nareru-group.co.jp/ir/>

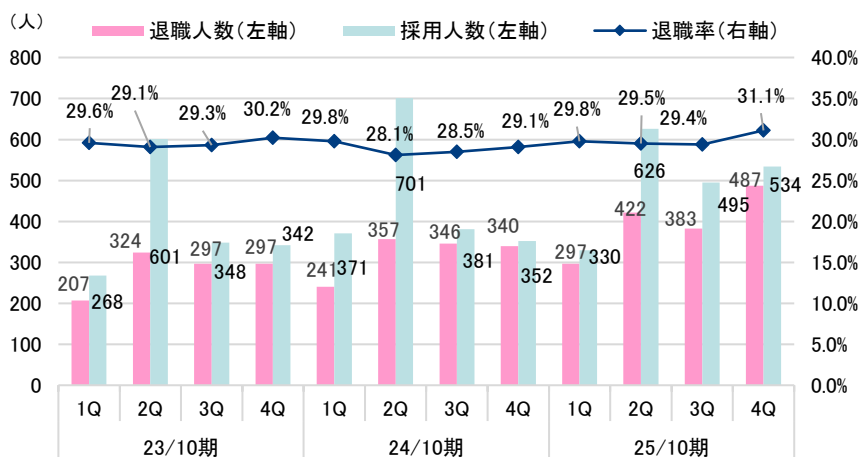
事業概要

ワールドコーポレーションの稼働率、契約単価推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ワールドコーポレーションの退職・採用人数、退職率の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

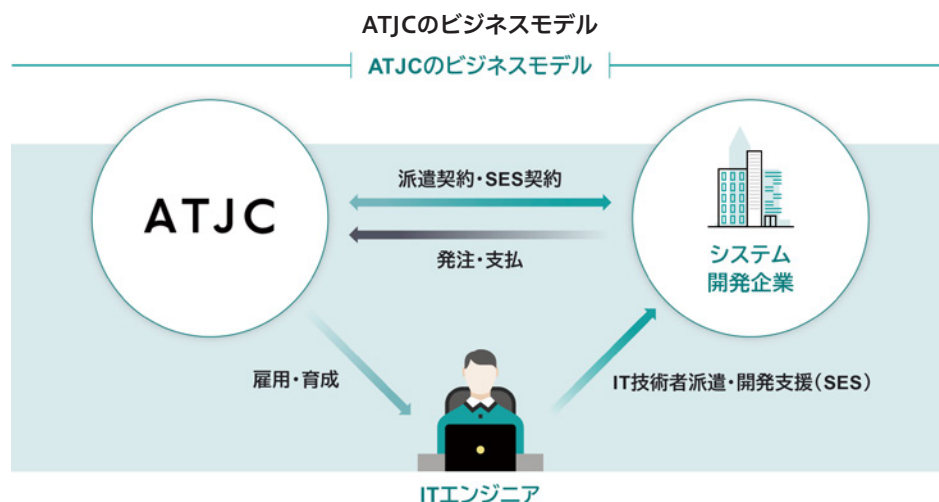
3. ITソリューション事業

ITソリューション事業では、Sier等の開発案件・インフラ管理業務に対して、IT技術者等の人材派遣やSES契約による受託を行っている。主には、JavaやPythonなどのプログラミング言語を用いたWebアプリケーション開発や、AWSなどのITインフラの構築・運用・保守等を行っている。

同社グループが確立してきた採用ノウハウや人材育成メソッドを横展開して低コスト採用と契約単価向上を行いつつ、システム開発における上流工程案件の受注獲得やシステム開発の案件の直接受託に向けて営業活動と技術力の強化に取り組んでいる。

同事業は子会社であるATJCが担う。ATJCのビジネスモデルは、未経験者を雇用・育成し、ITエンジニアとしてシステム開発企業に派遣・SESする形態である。同事業の基本的なビジネス構造は建設ソリューション事業と同様であり、最大の強みは「未経験者を採用し、育成して派遣する」仕組みにある。グループ全体で蓄積した採用ノウハウをATJCにも移植することで、低コストでの大量採用を可能にしている。また、未経験からスタートするため初期のベース契約単価は低いものの、育成を通じてスキルアップすることで契約単価が上昇していく「単価向上余地」を備えている点も建設ソリューション事業同様に収益性向上に寄与している。

一方、現状の同事業は多重下請け構造の下流工程（テスター等）に位置しており、DX需要における高付加価値領域にはまだ達していないという課題がある。単なる下流工程だけでは技術者のスキルアップや付加価値向上に限界があるため、同社は現在Sierから直接受注できるようより上流工程の案件獲得に注力している。実際に、足元の契約単価は人材の育成もあいまって上昇傾向にあるが、今後はさらなる高付加価値化が期待されている。そのため、建設DXの観点からの高付加価値化・収益機会を模索することで、全社的なシナジー効果を追求していく計画である。



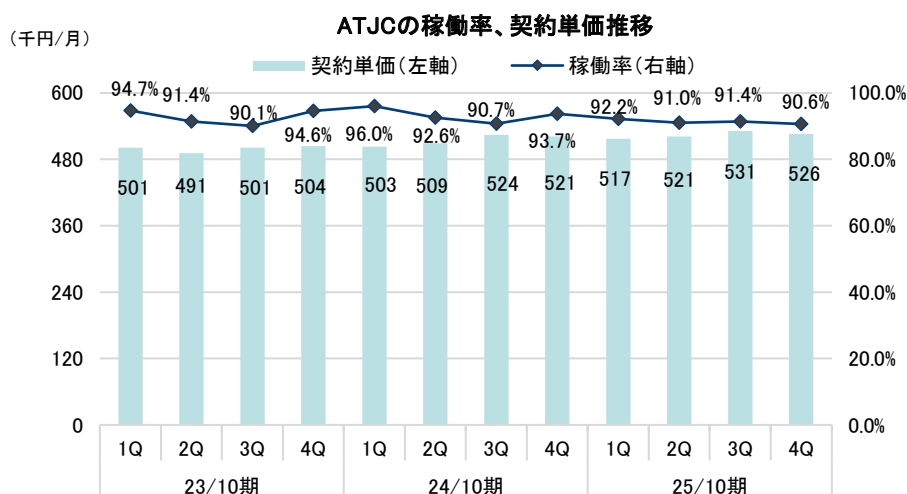
出所：中期経営計画（事業計画及び成長可能性に関する資料）より掲載

事業概要

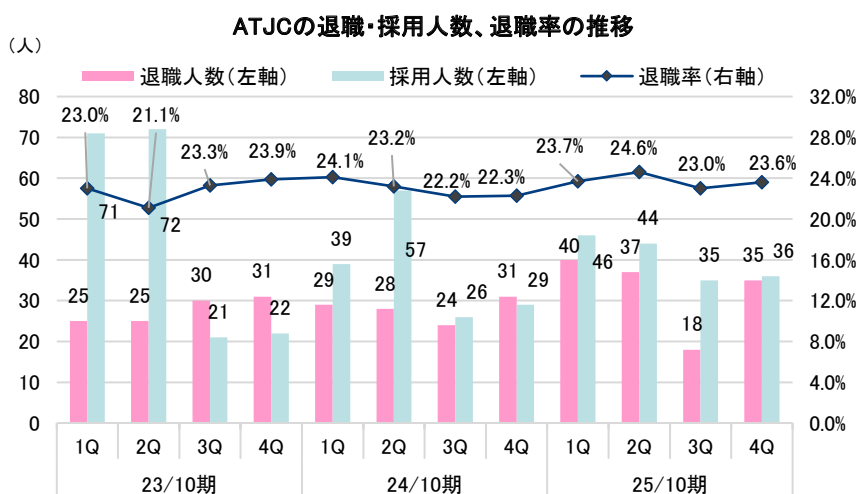
次に、同事業でも稼働率、契約単価、退職率、採用人数、退職人数が主要KPIになる。未経験者採用と育成による好循環により契約単価は上昇している。2025年10月期第4四半期における平均月次契約単価は526千円と、2023年10月期第4四半期の504千円から22千円の上昇となっている。インフレの影響やDX需要から建設ソリューション事業同様にポジティブトレンドが継続している。

稼働率は2025年10月期第4四半期において90.6%となっており、2023年10月期第4四半期は94.6%であったことから、小幅に悪化している。採用が好調に推移するなか、結果として稼働が低下することはあるものの、建設ソリューション事業同様に足元では営業の強化を推進している。

退職率は2025年10月期第4四半期においては、23.6%となっている。建設ソリューション事業に比べると相対的に低い水準である。一方で前期前々期はおおむね20%前半で推移していることから、大きな変化は見られず、同社は順調に採用を継続していることが見て取れる。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

売上収益・利益は過去最高を更新、成長トレンドが継続

1. 2025年10月期の業績概要

2025年10月期の業績は、売上収益で前期比11.8%増の24,158百万円、営業利益で同9.1%減の2,827百万円、税引前利益で同9.8%減の2,758百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同4.6%減の2,086百万円となった。売上収益は過去最高を更新しており、成長トレンドが継続している。一方、営業利益、税引前利益、当期利益は、成長投資として技術者の採用を積極的に推進したことによる採用費増加、営業・採用部門の人員増加を受け、減益となっている。

2025年10月期業績

(単位：百万円)

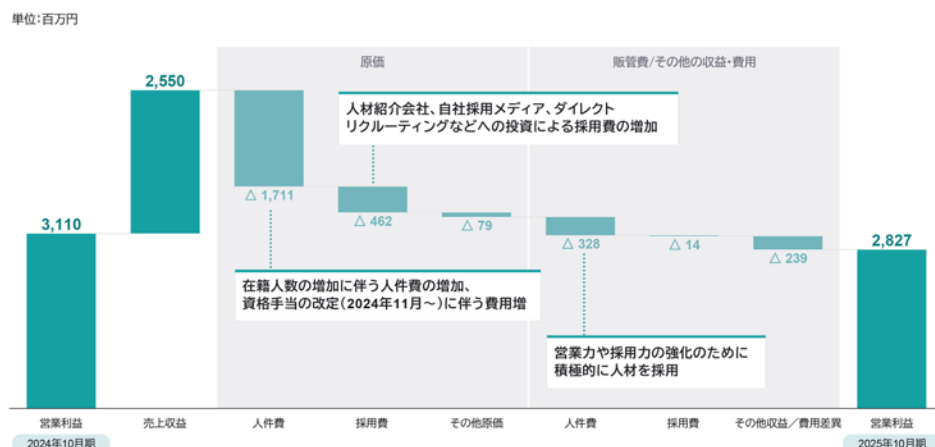
	24/10期		25/10期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上収益	21,608	-	24,158	-	2,550	11.8%
建設ソリューション	19,347	89.5%	21,642	89.6%	2,295	11.9%
ITソリューション	2,261	10.5%	2,515	10.4%	254	11.2%
販管費	2,845	13.2%	3,369	13.9%	523	18.4%
営業利益	3,110	14.4%	2,827	11.7%	-283	-9.1%
建設ソリューション	2,607	10.7%	2,247	10.4%	360	-13.8%
ITソリューション	147	6.5%	135	5.4%	-12	-8.4%
調整額	355	-	444	-	-	-
税引前利益	3,059	14.2%	2,758	11.4%	-300	-9.8%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	2,187	10.1%	2,086	8.6%	-100	-4.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

営業利益の増減要因は、売上収益増加2,550百万円に対し技術者や営業・採用人材の人件費で2,039百万円、採用費用で476百万円、その他原価等で318百万円の減益要因となり、営業利益は283百万円の減益となった。総じて単価上昇や売上拡大が進む一方、将来の事業拡大に向けた採用活動が重石となり、増収減益となっている。

営業利益の増減要因分析



建設ソリューション、ITソリューションともに増収となり稼働率は小幅に低下

2. 事業セグメント別動向

(1) 建設ソリューション事業

同事業の売上収益は前期比11.9%増の21,642百万円、セグメント利益は同13.8%減の2,247百万円となった。期中の平均稼働率（研修生除く）は92.6%と前期から1.6ポイント悪化している。また、期中の月次平均契約単価は519千円と前期から9千円増加している。資材費や人件費の高騰を受け、ゼネコン各社が採算性を重視した選別受注を進めており、建設技術者派遣への需要が弱含み稼働率低下につながっている。同社は従前の都心部からより広域に領域拡大するなど営業強化を進めている。

(2) ITソリューション事業

売上収益は前期比11.2%増の2,515百万円、セグメント利益は同8.4%減の135百万円となった。期中の平均稼働率（研修生除く）は92.2%と前期から1.7ポイント悪化しているが、期中の月次平均契約単価は524千円と前期から9千円増加している。システム開発における上流工程案件の獲得を背景とした契約単価の上昇に加え、稼働人数の増加が業績拡大に寄与している。

3. 財務状況と経営指標

2025年10月期の財務状況を見ると、資産合計は前期末比944百万円増加の24,562百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現金及び現金同等物が305百万円増加し、営業債権が162百万円増加している。非流動資産については401百万円、使用権資産については160百万円増加している。

負債合計は前期末比93百万円減少の10,083百万円となった。長期借入金が714百万円減少しているが、ワールドコーポレーション株式取得時の調達資金が定期返済されているものだ。なお、期末時点における借入金の合計残高は4,857百万円となっている。

利益の積み上げから、親会社の所有者に帰属する持分合計は前期末比1,038百万円増加し、14,478百万円となった。現金及び現金同等物は4,822百万円と積み上がっており、今後の借入期の返済を踏まえても手元流動性は十分な水準にある。

親会社所有者帰属持分比率においては、前期末比2.0ポイント増加の58.9%と健全性を維持している。有利子負債倍率についても前期末から0.08倍改善し、0.34倍となっており、M&A後のデレバレッジが順調に推移している。

一方、資産合計24,562百万円のうち約6割にあたる14,074百万円がのれんとして計上されているが同社財務を理解するうえで重要である。これは主に、2019年のワールドコーポレーション子会社化に由来するものであり、IFRS採用に伴い定期償却ではなく毎期の減損テストが実施されている。のれんの内訳は、建設ソリューション事業が12,988百万円、ITソリューション事業が1,086百万円となっている。足元では回収可能価額が帳簿価額を十分に上回っており減損の兆候はないが、将来の事業計画未達や金利上昇等により収益性が低下した場合、減損損失が発生し財務基盤へ影響を及ぼす可能性がある。

具体的には、2024年10月期の有価証券報告書に記載されている感応度分析によると、主力である建設ソリューション事業において割引率が10.7ポイント上昇するか、キャッシュ・フローが53.8%減少する等の大幅な前提条件の悪化が生じた場合、回収可能価額が帳簿価額と等しくなる可能性がある。足下状況を踏まえると、かなり蓋然性が低い状況ではあるものの、ダウンサイドリスクとしては留意しておきたい。

ナレルグループ | 2026年1月22日 (木)
9163 東証グロース市場 | <https://nareru-group.co.jp/ir/>

業績動向

連結財政状態計算書及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	22/10期末	23/10期末	24/10期末	25/10期末	増減額
流動資産	4,877	7,060	7,926	8,469	542
現金及び現金同等物	2,283	4,083	4,516	4,822	305
営業債権	2,297	2,766	3,204	3,366	162
非流動資産	15,278	15,444	15,690	16,092	401
有形固定資産	165	170	178	211	32
のれん	14,074	14,074	14,074	14,074	-
使用権資産	309	357	597	757	160
資産合計	20,155	22,505	23,617	24,562	944
流動負債	5,533	6,287	6,516	6,874	357
借入金	2,714	2,714	2,714	2,714	-
その他の流動負債	5,533	6,287	2,952	3,153	200
非流動負債	4,689	4,040	3,659	3,208	-451
借入金	4,285	3,571	2,857	2,142	-714
負債合計	10,222	10,327	10,176	10,083	-93
(有利子負債)	7,000	6,285	5,571	4,857	-714
親会社の所有者に帰属する持分合計	9,933	12,177	13,440	14,478	1,038
<安全性>					
親会社所有者帰属持分比率	49.3%	54.1%	56.9%	58.9%	2.0pp
有利子負債倍率	0.70倍	0.52倍	0.41倍	0.34倍	-0.08倍

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年10月期は増収増益となる見通し、成長投資は継続

1. 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、営業利益は同6.5%増の3,010百万円、税引前利益は同6.6%増の2,940百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益は同0.1%増の2,090百万円となり、増収増益の計画である。

2026年10月期の業績予想

(単位：百万円)

	25/10期		26/10期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上収益	24,158	-	29,250	-	21.1%
営業利益	2,827	11.7%	3,010	10.3%	6.5%
税引前利益	2,758	11.4%	2,940	10.1%	6.6%
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,086	8.6%	2,090	7.1%	0.1%
1株当たり当期純利益 (円)	238.74		238.88		

出所：決算短信よりフィスコ作成

今期は中期経営計画の初年度として、営業・採用部門等の体制強化を含む成長投資を推進するため、上期の営業利益以下の段階利益に対して重石となるが、下期以降に収益性も改善傾向となる見込み。なお、売上収益については、在籍人数の増加と稼働率の改善の取り組みにより、引き続きトップラインの成長が継続する計画だ。

なお、主たるKPIとしては、期末在籍人数は前期比21.4%増の4,476人、期末稼働人数は同30.8%増の4,247人、採用人数は前期比25.9%増の2,500人、平均稼働率は前期比1.2ポイント上昇し93.8%、退職率は同3.2ポイント改善し27.9%を計画としている。

今期の計画達成について、最も重要なのは稼働率の改善である。ゼネコン各社が採算性を重視した選別受注を進めており、同社は営業体制の強化を進めている。建設DX領域の推進や都心部中心から広域地域への進出などを行っており、相応の稼働率回復が期待される。

既存事業の拡大に加え、建設DX・職人紹介事業の拡大を図る

2. 中期経営計画

(1) 中期経営計画「Change and Growth 2030」

同社は中期経営計画「Change and Growth 2030」(2026年10月期～2030年10月期)において、基本方針として「人材とテクノロジーの両輪で建設業界の未来を支える」を掲げている。建設業界の2大課題である「人材不足」と「生産性向上の遅れ」に正面から取り組み、人材派遣・職人紹介・DXソリューションを通じて建設業界の持続可能な発展に貢献する。また、社員一人ひとりの成長を支え、スキルを社会に還元することで、建設業界だけでなく日本社会を支える力となることを目指している。

(2) 中期経営計画の成長戦略

中期経営計画の達成に向け、以下の4つの重点項目を推進する。

1) コア事業の競争力向上

採用・営業・定着支援の各機能を強化し、建設技術者派遣事業の安定成長を図る。具体的には、多様な採用手法による母集団形成、営業プロセスの刷新、研修制度「ゼロプロ成長サイクル」の拡充などを進める。ゼロプロ成長サイクルにおいては、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している。

なお、足元でも営業強化による稼働率の改善は喫緊の課題であり、都心部の大型案件が停滞する一方で、郊外には多くの需要があるとして、営業対象エリアを広げているもようである。営業範囲を拡大することで、従前は対応できていなかった案件を獲得し、人材の稼働率向上が期待される。

2) 建設DXの推進

建設現場の生産性向上を支えるため、建設DX企業との協業や、グループ内のITソリューション事業(ATJC)とのシナジー創出を企図する。DXスキルを持つ人材を育成し、建設現場でのICTツールの導入・運用支援を行う。建設DX領域は同社が他社と差別化し高付加価値化を図りやすい領域であり、既に一定規模の売上があるものの、今後成長ドライバーとなることが期待されている。

3) 職人紹介事業の拡大

マッチング基盤を強化し、既存の職人紹介サービスの市場浸透を加速させるとともに、ダイレクトリクルーティングや地場ゼネコン向け派遣などの新規サービスを展開する。建設現場においては施工管理技術者よりも職人の需要が旺盛であるため、法令上の制約などから新規参入者が限られる当該領域は今後大きく収益化するポテンシャルを有している。

4) 生産性の向上

デジタル活用と業務改革により、社内の生産性向上を図る。AI活用による業務プロセス変革や、基幹システム刷新によるマッチング精度向上などを推進する。例えば、基幹システムの刷新により、営業担当者が本来の営業活動に集中できる環境を整えることが可能であり、生産性の向上を図る。

(3) 財務目標と進捗状況

本計画の最終年度である2030年10月期の目標として、同社は売上収益50,000百万円（CAGR15%以上）、営業利益5,000百万円、営業利益率10.0%、ROE20%以上、技術者人数8,000人という目標を設定している。

中期経営計画は2025年12月に発表されたものであるが、売上収益、営業利益、ROEなどいずれも野心的な目標が掲げられている。成長のロードマップとしては、計画期間を前半（2026年10月期～2027年10月期）の「成長基盤の構築期（Change）」と後半（2028年10月期～2030年10月期）の「収益性向上・成長加速期（Growth）」に区分している。前半は、成長投資を優先して将来の土台を固めるもので、後半で建設DXや職人紹介事業の成長を加速させ、収益性の向上を目指す内容である。

なお、本計画はオーガニック成長のみで達成する計画であり、M&Aなど投資による上積みは含まれていない。ただし同社は過去に継続的にM&Aに取り組んでおり、建設ソリューションやDXに資する領域で今後も積極的に検討しているもようだ。

中長期財務定量目標

（単位：百万円）

	25/10期 (実績)	26/10期 (計画)	30/10期 (目標)
売上収益	24,158	29,250	50,000以上
営業利益	2,827	3,310	5,000以上
営業利益率	11.7%	11.3%	10%以上
ROE	14.9%	7.6%	20%以上
技術者人数	3,687人	4,476人	8,000人以上

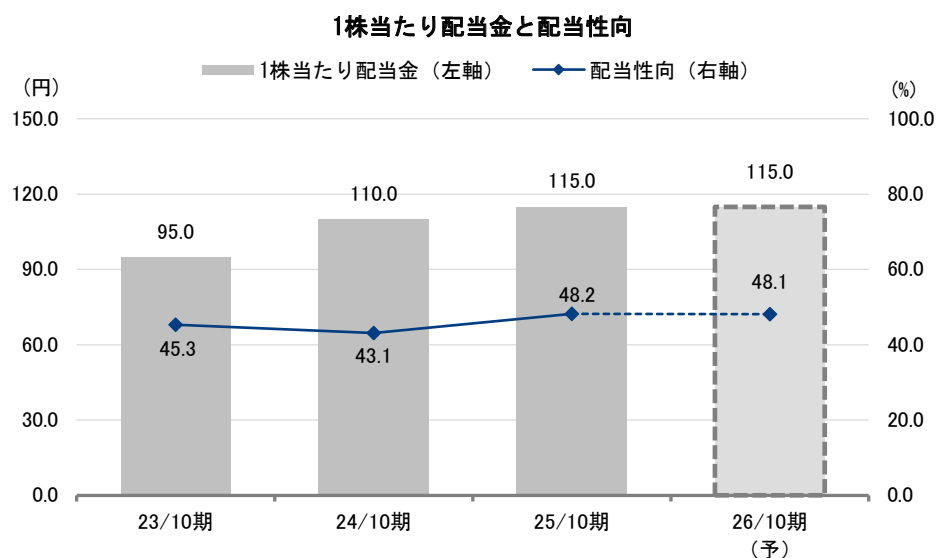
出所：中期経営計画（事業計画及び成長可能性に関する資料）よりフィスコ作成

株主還元策

中期経営計画期間中(2026年10月期から2030年10月期)は減配を行わず安定的な配当を継続

2026年10月期は前期と同額の115.0円(配当性向48.1%)となる見込み。同社は、中期経営計画期間中(2026年10月期～2030年10月期)は減配を行わず安定的な配当を継続するとしている。安定配当かつ今期の予想配当性向48.1%は、積極的な投資家への還元重視の姿勢であり、株価を下支えするサポート要因となるだろう。

加えて、同社はキャッシュアロケーションの考え方を示している。中長期的な観点から積極的に成長投資を実行し、持続的な価値向上を図る。また、安定配当を軸とした株主還元を優先しつつ、財務基盤の強化を目的に有利子負債の削減に努めるとしている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

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・表示したのですが、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