



株式会社ナレルグループ

2026 年 10 月期 第 2 四半期決算説明会

2026 年 6 月 15 日

イベント概要

| | |
|----------|--|
| [企業名] | 株式会社ナレルグループ |
| [企業 ID] | 9163 |
| [イベント言語] | JPN |
| [イベント種類] | 決算説明会 |
| [イベント名] | 2026 年 10 月期 第 2 四半期決算説明会 |
| [決算期] | 2026 年度 第 2 四半期 |
| [日程] | 2026 年 6 月 15 日 |
| [ページ数] | 29 |
| [時間] | 11:00 – 11:58 (合計：58 分、登壇：35 分、質疑応答：23 分) |
| [開催場所] | インターネット配信 |
| [会場面積] | |
| [出席人数] | |
| [登壇者] | 1 名 代表取締役 柴田 直樹 (以下、柴田) |

登壇

司会：まもなく開始いたしますので、このまましばらくお待ちください。スタートいたします。

皆様、お待たせいたしました。ただいまより株式会社ナレルグループ 2026 年 10 月期第 2 四半期決算説明会を開催いたします。お忙しい中ご視聴くださいますと誠にありがとうございます。

本日は代表取締役柴田直樹よりご説明し、その後に質疑応答の時間を設けております。ご質問は、送信をお願いいたします。送信は説明の中でも随時可能となっております。お送りいただいた質問はこちらで代読し、出席者よりご回答申し上げます。なお、お時間の関係で全てのご質問へのご回答が難しい場合がございます。あらかじめご了承ください。

説明会終了時刻は 12 時を予定しております。それでは早速始めたいと存じます。柴田社長、よろしく願いいたします。



01 FY2026 2Q総括

02 主要KPI

03 成長施策の進捗

04 Appendix

Copyright © Nareru Group Inc. All rights reserved. 2

柴田：はい。ナレルグループ代表の柴田でございます。本日はお忙しい中、2026 年 10 月期第 2 四半期決算説明会をご視聴いただきまして誠にありがとうございます。本日のご説明はスライドの構成に基づいて進めさせていただきます。

まずポイントは大きく分けて 3 点です。

一つ目は、売上は前年同期比で7.4%成長し、営業利益は計画比を上回って着地したこと。一方で、営業利益は昨対比で減益であるものの、これは中期経営計画でお示ししている成長投資フェーズに沿った想定範囲内で推移しております。

二つ目は、コア事業の最重要課題である稼働率と定着率の改善についてです。稼働率は営業体制の強化や配置の最適化などの取り組みにより、第1クォーターの91.3%から第2クォーターには91.9%へと下げ止まりの兆しが確認できており、改善局面に向けた初期成果が見え始めております。一方で、退職率については需給調整や配置最適化を進める過程で発生した一時的な要因から上振れしており、引き続き重要な経営課題と認識しております。下期においては、定着施策の強化を通じてさらに改善を図ってまいります。

三つ目は、各成長戦略が準備・検証から実行へのフェーズへ移行しております。特に付加価値領域の売上は前年比で2.5倍、新たにBRANU社との業務提携も発表し、収益化への道筋が着実に見え始めております。

Chapter 01



2Q連結業績ハイライト

- 建設ソリューション事業を中心に在籍人数・稼働人数の増加および契約単価の上昇に加えて、付加価値領域（建設DX人材派遣・BPO等）の拡大も寄与し、増収を達成。営業力・採用力強化および成長領域への先行投資により減益となるも、利益は計画を上回って推移

売上収益

12,669百万円

前年同期比

+7.4%

計画比

△6.4%

営業利益

1,354百万円

前年同期比

△11.8%

計画比

+24.3%

税引前四半期利益

1,318百万円

前年同期比

△12.2%

計画比

+24.4%

親会社の所有者に帰属する四半期利益

930百万円

前年同期比

△14.5%

計画比

+16.3%

Copyright © Nareru Group Inc. All rights reserved. 4

まず、連結業績のハイライトからご説明させていただきます。

売上収益は126億6,900万円となり、前年同期比で7.4%の増収となりました。建設ソリューション事業を中心に、在籍人数および稼働人数の増加、契約単価の上昇に加え、建設DX人材やBPOなど新たな付加価値領域の拡大も寄与しております。

一方、営業利益は13億5,400万円となりました。営業力、採用力の強化や成長領域への先行投資を継続したことから前年同期比では減益となりましたが、利益面では計画を上回って推移しており、投資と収益性のバランスを保ちながら成長戦略を実行しております。なお、重要なのは単なる売上成長だけではなく、将来の収益源となる建設DXや職人紹介領域といった新領域への投資を進めながらも、利益計画を上回る水準を維持できている点です。

2Q連結業績ハイライト

| (単位：百万円) | 2025年10月期 2Q実績 | | 2026年10月期 2Q実績 | | 前年2Q比 % (増減額) | 通期業績予想 | |
|-----------------------|-------------------|--------|-------------------|--------|---------------------|--------|-------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | | 公表数値 | 進捗率 |
| 売上収益 | 11,790 | 100.0% | 12,669 | 100.0% | +7.4% (+878) | 29,250 | 43.3% |
| 売上総利益 | 3,173 | 26.9% | 3,206 | 25.3% | +1.0% (+33) | 7,400 | 43.3% |
| 営業利益 | 1,535 | 13.0% | 1,354 | 10.7% | △11.8% (△180) | 3,010 | 45.0% |
| 税引前四半期利益 | 1,501 | 12.7% | 1,318 | 10.4% | △12.2% (△182) | 2,940 | 44.8% |
| 親会社の所有者に帰属 する四半期利益 | 1,087 | 9.2% | 930 | 7.3% | △14.5% (△157) | 2,090 | 44.5% |

こちらは損益計算書の概要です。

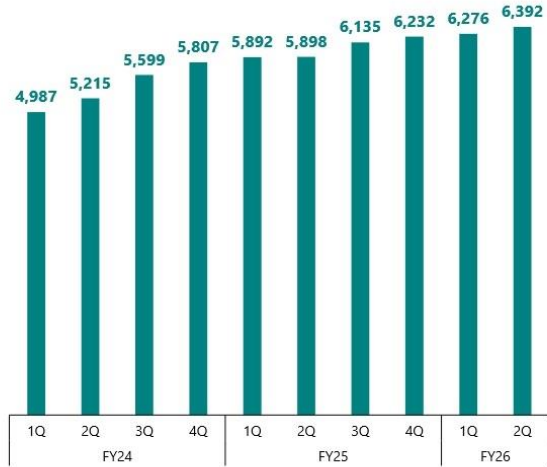
売上収益は126億円、営業利益は13.5億円となりました。当社は去年12月に公表した中期経営計画において、2026年、2027年を成長投資および基盤構築の期間と位置付けております。そのため、採用・営業強化の体制や体制強化や、建設DX・職人紹介事業などへの投資を継続しております。利益面は、こうした先行投資の影響を受けるもの、中期経営計画で掲げる成長戦略での実現に向けた基盤整備を、着実に今進めている最中でございます。

通期業績予想に対する上期の進捗率は、売上で約43%、営業利益で約45%となっております。当社の事業は、構造的に例年下期偏重の収益構造があることに加え、下期は稼働率の改善および建設DX領域の収益貢献を見込んでおり、通期業績予想の達成に向けて取り組みを進めております。なお、現時点での通期業績予想の変更はございません。

四半期連結業績推移

売上高

(単位：百万円)



売上総利益・営業利益・営業利益率

(単位：百万円)



Copyright © Nareru Group Inc. All rights reserved. 6

続いて、こちらは四半期の連結業績推移を説明させていただきます。

売上収益は継続的に成長しております。四半期ベースでも高い水準を維持しております。

営業利益については、成長投資の影響により前年を下回る水準となっておりますが、中期経営計画で想定している投資フェーズの範囲内で推移しております。今後は、コア事業の収益力改善と成長領域の収益化を通じて、利益成長に繋げてまいりたいと思います。

セグメント別業績推移

建設ソリューション事業

中計戦略 稼働率の最適化とDX付加価値による単価向上

| 売上収益 | 営業利益 | セグメント利益率 | 在籍人数 |
|------------|--------------|--------------|-------------|
| 11,405百万円 | 1,040百万円 | 9.1% | 3,840名 |
| 前年同期比 8.1% | 前年同期比 △15.9% | 前年同期比 △2.6pt | 前年同期比 +346名 |

※ ワールドコーポレーションのみ

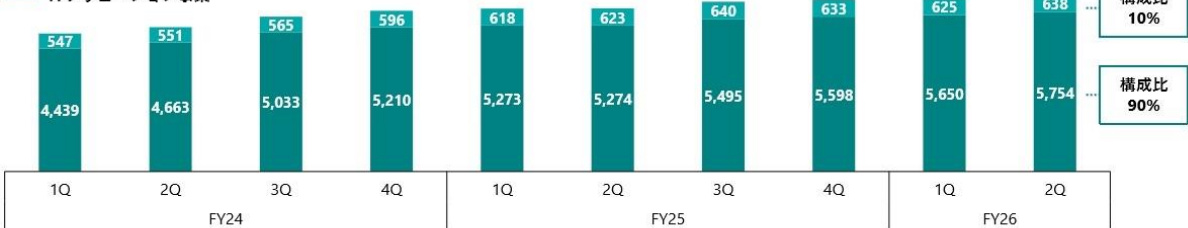
ITソリューション事業

中計戦略 グループシナジー創出と高収益化

| 売上収益 | 営業利益 | セグメント利益率 | 在籍人数 |
|------------|-------------|-------------|-----------|
| 1,263百万円 | 101百万円 | 8.0% | 407名 |
| 前年同期比 1.7% | 前年同期比 25.9% | 前年同期比 1.5pt | 前年同期比 △5名 |

セグメント別業績推移（四半期）

- 建設ソリューション事業
- ITソリューション事業



Copyright © Nareru Group Inc. All rights reserved. 7

続いて、セグメント別の状況です。

建設ソリューション事業は売上 114 億円となり、引き続きグループ成長を牽引しております。在籍人数の増加と契約単価の上昇により増収を実現しました。

一方、ITソリューション事業の売上は 12 億円となりました。既存の IT エンジニア派遣に加え、建設業界向けの IT 業務支援領域の拡大を進めており、今後のグループシナジー創出を目指しております。

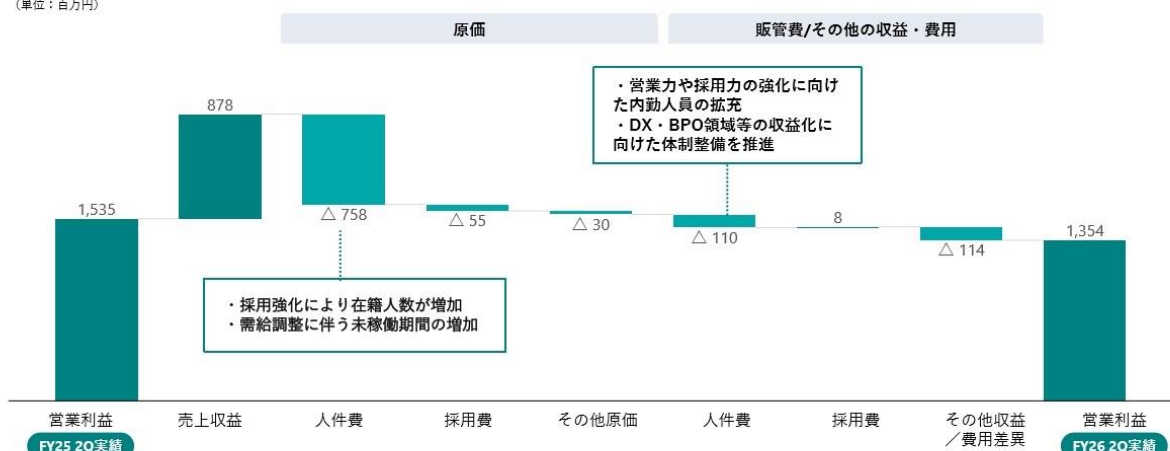
Chapter 01



営業利益減少の要因と位置づけ (前年2Q実績比)

- 営業体制強化に伴う人件費増加
- 中期経営計画推進に向けた先行投資を実施。今後は投資効果の顕在化を見込む
- 建設DX・職人紹介等の成長領域への投資を継続

(単位：百万円)



Copyright © Nareru Group Inc. All rights reserved. 8

こちらは、営業利益について前年同期との比較です。

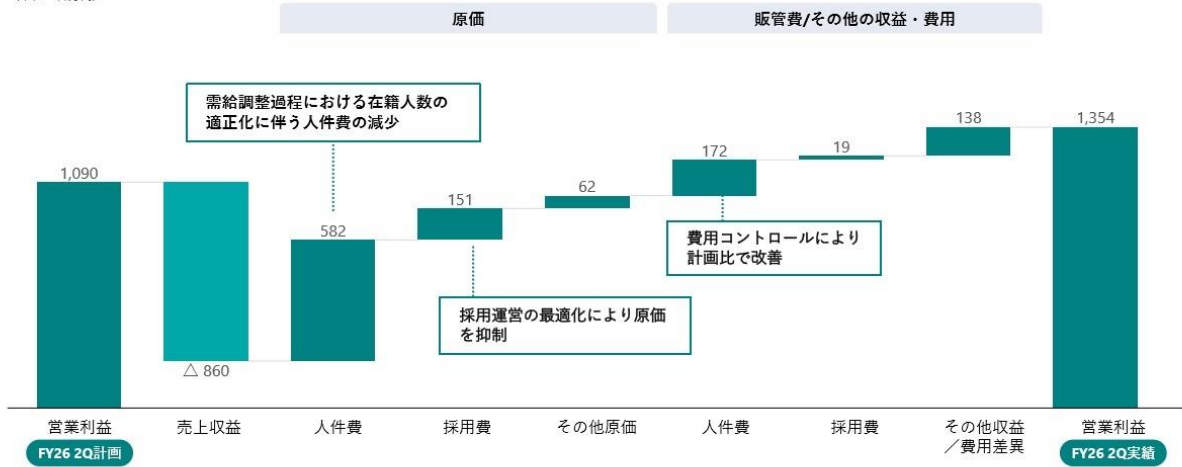
売上増加による利益押し上げ効果はあったものの、採用強化による在籍人数増加や、需給調整過程における未稼働期間の増加が利益を押し下げる要因となりました。また、営業体制の強化に向けた内勤人員の拡充や、建設 DX・職人紹介事業など、成長領域への投資も継続しております。

これらは中期経営計画に基づく先行投資であり、これらの投資は短期的な利益を追うものではなく、2030 年に向けた事業ポートフォリオの転換と持続的成長の実現を目的としたものです。

営業利益増減分析（対当期2Q計画比）

- 売上は計画を下回ったものの、需給調整の進捗に応じた採用運営および費用コントロールにより、営業利益は計画を上回って着地

（単位：百万円）



Copyright © Nareru Group Inc. All rights reserved. 9

続いて計画比です。

売上は計画を下回ったものの、需給調整の進捗に応じた採用運営や費用のコントロールを進めた結果、営業利益は計画を上回って着地しました。引き続き成長投資を継続しながらも、収益性とのバランスを意識した運営を進めます。

財政状態サマリー

- 利益の積み上げにより純資産は着実に増加。自己資本比率は前期末から改善し、中期経営計画の推進に必要な投資余力を確保

BSサマリー（2026年4月末）

| | | |
|-----------|-----------|-----------------------|
| 総資産 | 24,366百万円 | 前期末 24,562百万円 |
| 純資産 | 14,892百万円 | 前期末比 +414百万円 |
| 自己資本比率 | 61.1% | 前期末 58.9% → +2.2pt |
| 現金及び現金同等物 | 4,886百万円 | 前期末比 +63百万円 |

* 純資産は親会社の所有者に帰属する持分 * 自己資本比率は親会社所有者帰属持分比率

財政状態のポイント

- 利益計上により純資産が着実に増加
中間利益930百万円の積み上げにより、親会社所有者帰属持分は前期末14,478百万円から14,892百万円へ増加。資本基盤の継続的な強化を実現
- 財務基盤は引き続き健全
自己資本比率は61.1%まで上昇。外部環境の変動に対する耐性を維持
- 中計推進に必要な投資余力を確保
中期経営計画「Change and Growth 2030」推進に向けた採用投資・建設DX領域への戦略投資・M&Aを含む成長投資に対応可能な財務余力を維持

Copyright © Nareru Group Inc. All rights reserved. 10

続きまして、財政状態についてご説明いたします。

純資産は148億円となり、利益の積み上げにより着実に増加しております。自己資本比率は61.1%まで上昇し、財務基盤は引き続き健全な状態を維持しております。営業活動における安定的なキャッシュ創出を継続しており、成長投資の減収を内部資金で確保できる体制となっています。中期経営計画における採用投資や建設DX領域への投資、将来的なM&Aを含めた成長投資に対応できる財務余力を確保しております。

Chapter 02



主要KPI：在籍人数・稼働人数・稼働率 - 建設ソリューション (ワールドコーポレーション)

■ 稼働率は月次で変動要因があるものの、営業体制強化や配置最適化、需給バランスを踏まえた採用運営等により、改善に向けた動きが見られる



Copyright © Nareru Group Inc. All rights reserved. 12

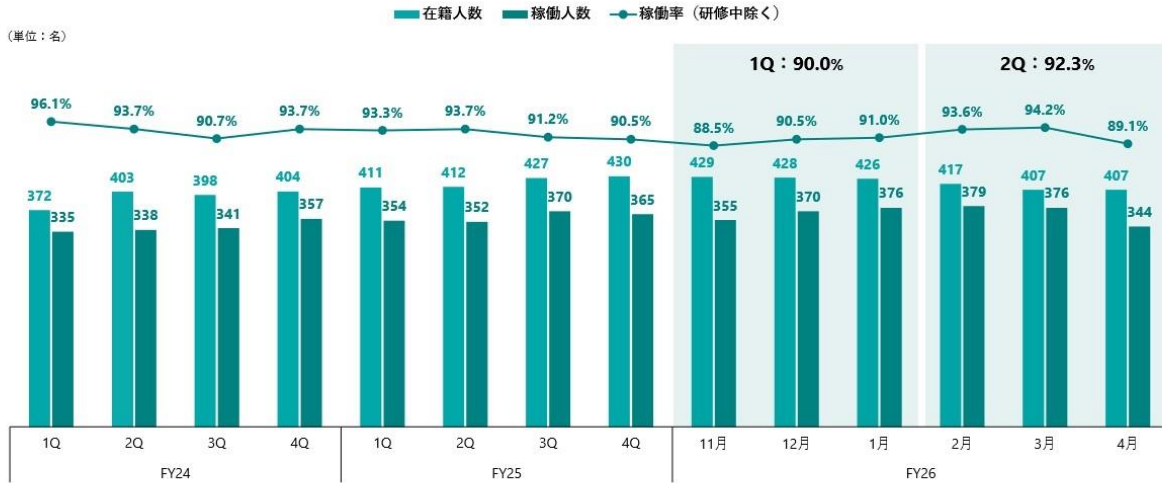
続いて、各事業の主要 KPI についてご説明させていただきます。

まず建設ソリューション事業の主要 KPI です。在籍人数は3,840名まで増加しました。稼働率の底上げについては、営業体制の強化や配置の最適化、需給バランスを踏まえた採用数のコントロールなどの取り組みを進めております。

その結果、第1クォーターの91.3%から第2クォーターには91.9%まで改善しており、月次ベースでも改善傾向が継続しております。当社としては、稼働率は下げ止まりつつあり、改善局面への移行が進んでいるものと認識しております。一方で、計画水準にはなお改善余地があることから、引き続き営業力の強化や定着施策を推進し、稼働率の回復と収益性向上の両立を図ってまいります。

主要KPI：在籍人数・稼働人数・稼働率 - ITソリューション (ATJC)

- ITエンジニア派遣に加え、業務改善・DX推進を支援するIT業務支援領域を強化。属人化業務や煩雑なデータ処理の効率化ニーズを取り込み、顧客基盤の拡大を進める

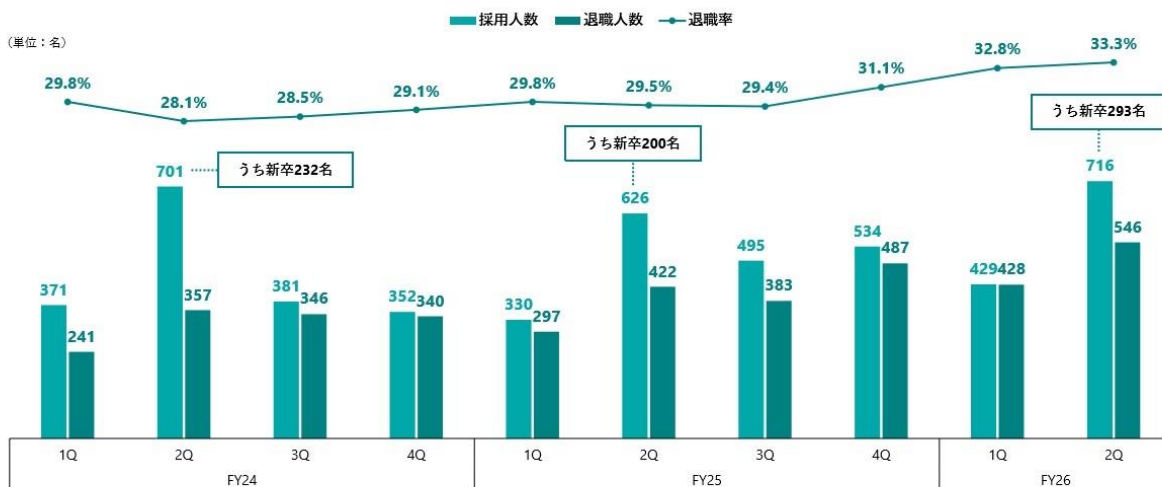


Copyright © Nareru Group Inc. All rights reserved. 13

続いて、こちらはITソリューション事業の主要KPIです。在籍人数は407名となりました。一方で、稼働率は第1クォーターの90%から第2クォーターは92.3%へ改善しております。また、ITエンジニア派遣に加え、業務改善やDX推進を支援するIT業務支援領域を強化しており、建設業界のDX需要を取り込みながら新たな収益機会の創出を進めます。

主要KPI：採用人数・退職人数・退職率 - 建設ソリューション (ワールドコーポレーション)

- コア事業の競争力向上に向け採用を強化する一方、人材定着の重要性が高まる中、資格取得支援やエンゲージメント向上施策等を推進



Copyright © Nareru Group Inc. All rights reserved. 14

続いて、建設ソリューション事業の採用数と退職数の状況です。コア事業の競争力向上に向けて、採用を継続的に強化するとともに、資格取得支援やエンゲージメントの向上施策を推進し、採用と定着の両面から人材基盤の強化に取り組んでおります。

退職率につきましては、第1クォーターの32.8%から第2クォーターは33.3%へ上昇いたしました。これは需給調整の過程における一時的な影響によるものと認識しておりますが、依然として当社が目指す水準には届いておらず、経営として真摯に受け止めております。

一方で、資格の取得支援や、メンター・メンティー制度の拡充など、定着改善に向けた取り組みは継続して推進しています。また、現場定着やエンゲージメントの向上に関する一部指標では、前向きな変化も見え始めております。定着率の向上は引き続き経営上の最重要課題の一つであり、下期においても各種定着の施策を着実に推進してまいります。

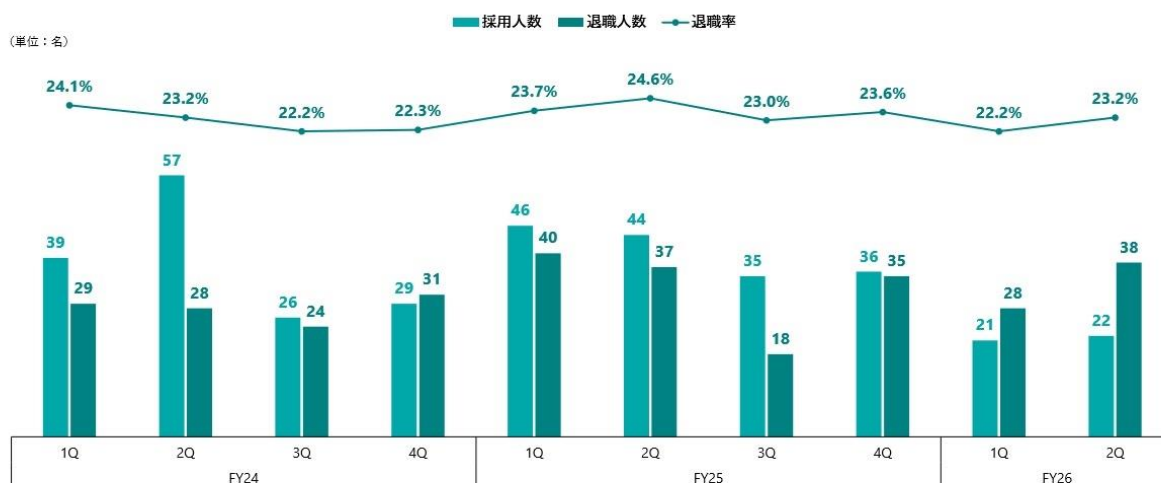
足元では、稼働率にも下げ止まりの兆しが見られており、需給調整の進展と定着施策の継続を通じて、採用・定着・稼働の好循環を構築し、下期以降の収益力向上に繋げてまいります。

Chapter 02



主要KPI：採用人数・退職人数・退職率 - ITソリューション (ATJC)

■ IT業務支援領域への拡張に向けた体制整備を推進。採用は一時的に弱含んだものの、人材定着に向けた各種施策を継続



Copyright © Nareru Group Inc. All rights reserved. 15

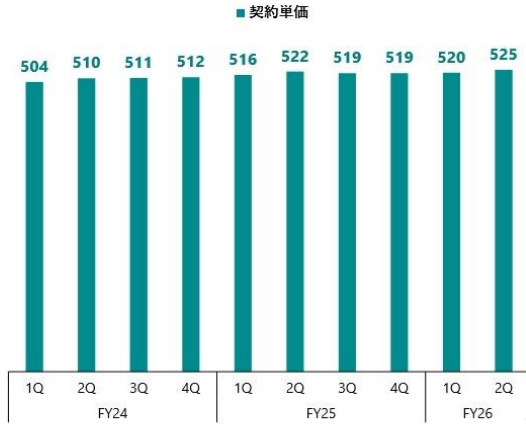
続いて、ITソリューション事業の採用数と退職数の状況となります。IT業務支援領域の立ち上げを進める中で人材ポートフォリオの見直しを進めており、採用数は一時的に弱含んでいるものの、人材定着に向けた取り組みを継続し、将来の事業拡大に向けた基盤整備を進めております。

主要KPI：契約単価

■ 技術者のスキル向上や顧客ニーズに応じた人材提案を通じて、両事業ともに契約単価は上昇基調で推移

建設ソリューション（ワールドコーポレーション）

（単位：千円）



ITソリューション（ATJC）

（単位：千円）



Copyright © Nareru Group Inc. All rights reserved. 16

続いて契約単価についてです。両事業とも契約単価は上昇基調で推移しています。

技術者の育成や顧客ニーズに応じた提案力の強化により、付加価値の高い案件獲得を進めております。当社の収益成長は人数拡大だけではなく、単価の向上による質的成長へも移行しつつありますので、今後も単価向上を収益性改善の重要テーマとして取り組んでまいります。

中期経営計画に基づく重点テーマ

最優先 コア事業の競争力向上

稼働率・定着率改善

期待効果 コア事業の利益強化

成長 建設DX事業の収益化

実装型建設DXモデルの推進

期待効果 単価上昇・高付加価値化

拡大 職人紹介事業の拡大

職人紹介モデルの拡大

期待効果 新たな収益源の確立

基盤 生産性の向上

BPR・システム刷新

期待効果 生産性向上・コスト最適化

Copyright © Nareru Group Inc. All rights reserved. 18

ここからは、成長施策についてご説明します。

当社の中期経営計画では、コア事業の競争力向上、建設 DX 事業の収益化、職人紹介事業の拡大、生産性の向上、この四つを重点テーマとしております。本日はそれぞれの進捗についてご説明させていただきます。

2Q重点施策の実行進捗サマリー

■ 2Qは、コア事業・成長戦略・経営基盤の3軸が同時に前進した四半期。1Qの「着手」から2Qの「進捗・実装」へ、各テーマでフェーズが一段進む

| テーマ | FY2026 1Q | FY2026 2Q | 前進方向 |
|----------------------------------|--|---|-----------|
| 稼働率 コア事業の収益基盤 | 改善兆候 改善に向けた兆候を確認 | 改善に向けた進捗 需要回復・営業強化により改善に向けた動きが継続 | 改善兆候→改善基調 |
| 建設DX 成長戦略-実装型DXモデル | 業務提携の開始 SkymatiX社・Arent社との戦略的提携を発表 | 実装フェーズへの進展 現場浸透・知見循環フェーズへ/付加価値領域の売上拡大 | 提携→実装・収益化 |
| 職人紹介 成長戦略-独占ポジション | 基盤整備 職人スカウト等の新規サービス基盤を構築 | 外部連携の強化 地域金融機関との業務提携/大手損保との連携で採用×定着 | 基盤→面的拡大 |
| 生産性向上 中計基盤-売上×販管費の非連動化 | AI Boost プロジェクト完遂 全社横断・半年間/参加者全員が自部署課題のAIツール構築 | 全体推進体制へ移行 BPRを起点としたコーポレートDX推進部を新設(6月)/基幹システム刷新へ(7月) | 現場発→全社推進 |

Copyright © Nareru Group Inc. All rights reserved. 19

こちらは、前のページでご説明した四つの重点テーマに関しての上期の進捗を総括したページです。第1クォーターは、各テーマにおいて、組織体制の整備やパートナーとの提携、施策立ち上げなど、基盤構築が中心の四半期でした。一方、それに対して第2四半期は、各テーマが準備・着手から実行・推進のフェーズに移行しております。

まずコア事業では、最重要課題の一つである稼働率について、改善に向けた動きが見られ始めました。建設DXについては単なる技術者派遣ではなく、DX人材派遣、伴走型支援、BPOといった付加価値領域の拡大を進めております。上期における付加価値領域の売上は前年同期比で254%となっており、中期経営計画における収益拡大のドライバーとして着実に成長しております。

なお職人紹介事業では、BRANU社との提携に加えて地域の金融機関などとの連携も進展し、顧客基盤拡大に向けた足場固めが進み始めました。また生産性向上では、AI研修の実施やコーポレートDX推進部の新設など、全社的な推進体制を整備しております。

現時点で業績への寄与は限定的なものではありますが、建設DXにおける案件獲得、職人紹介における提携拡大、生産性向上に向けた推進体制の整備など、各重点テーマにおいて具体的な進捗が確認できております。中計初年度としては、各戦略が基盤構築段階から実行段階へ着実に移行しており、各施策とも概ね計画どおり進捗していると認識しております。

特に重要なのは、建設 DX や職人紹介といった新たな成長領域において、単なる準備段階ではなく、実際の案件獲得や売上の創出に繋がる動きが見え始めているという点です。今期・来期は、中期経営計画における投資・基盤構築フェーズと位置付けておりますが、2028年以降の収益貢献に向けた土台作りは着実に進展しています。改めて中期経営計画の目標を申し上げますと、2030年に売上収益 500 億円、営業利益 50 億円の達成を目指しています。

下期以降はそれぞれの取り組みを成果創出フェーズへと繋げていきます。中計初年度として、まずは計画どおりに土台作りを進めることが重要であり、その点においては着実に前進していると考えています。

なお、当社はこれまで施工管理技術者派遣を中心に成長してまいりました。今後もこのコア事業がグループの成長の中心であることは変わりません。

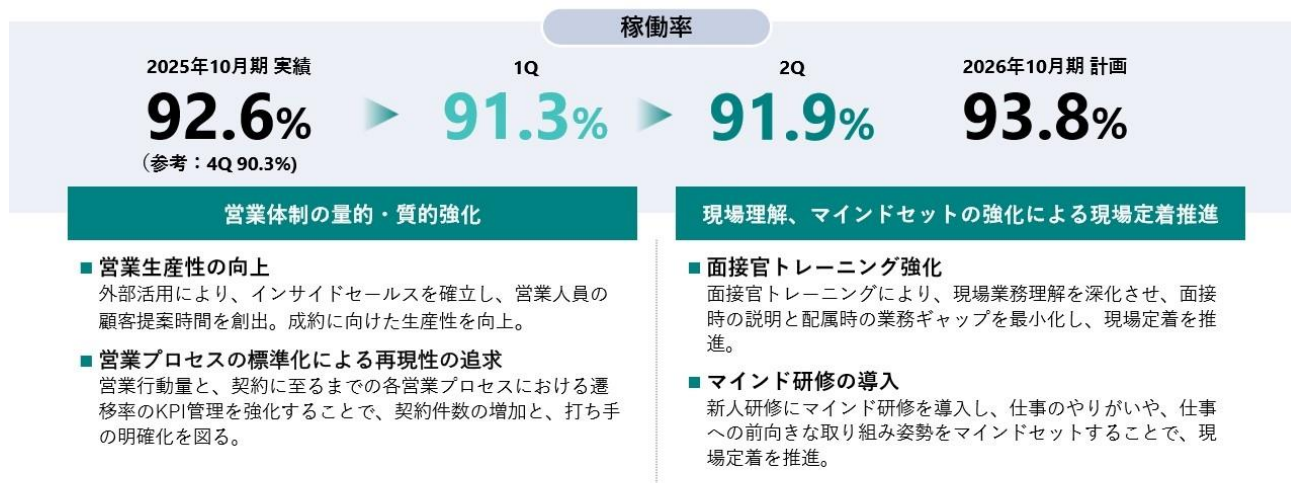
一方で、人口減少に伴う人材不足が進む中、単に人材を供給するだけではなく、人とテクノロジーを組み合わせることで建設業界全体の生産性向上に貢献する企業へ進化していくことこそが重要であり、重点テーマだと考えております。現在取り組んでいる建設 DX、そして職人紹介事業、生産性向上施策は、まさにその実現に向けた第一歩であり、当社の事業ポートフォリオを進化させる取り組みでもあります。

Chapter 03



稼働率向上への取り組み *

■ 営業体制強化や配置最適化に加え、現場定着施策の強化を進めた結果、稼働率は改善方向で推移。下期に向けてさらなる改善を目指す



* 建設ソリューション (ワールドコーポレーション)

続いて、コア事業の最優先課題の一つでもある稼働率の向上についてです。

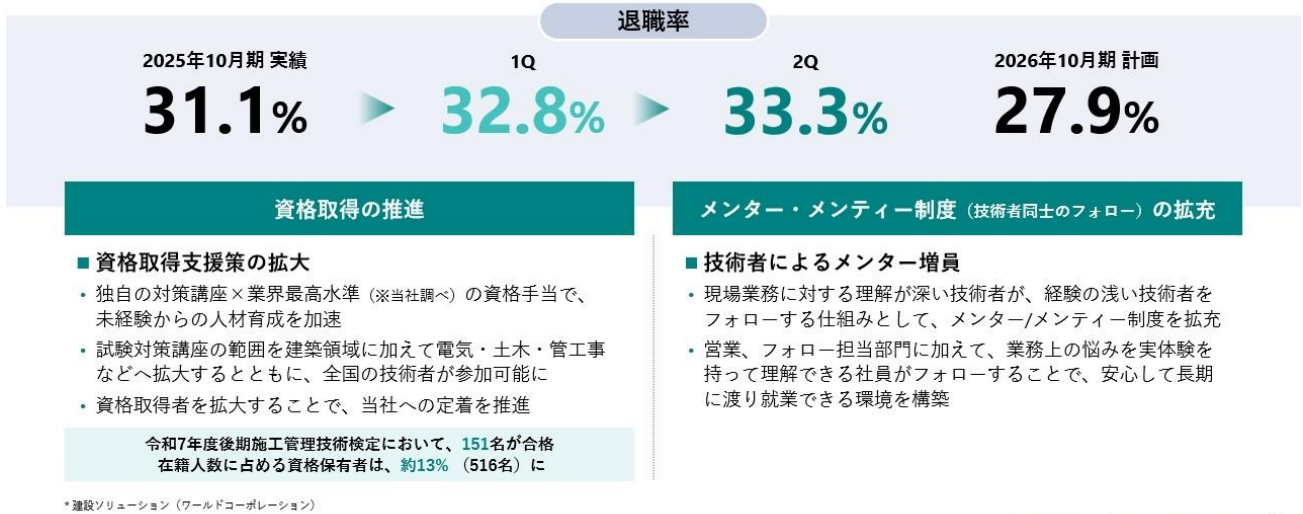
当社では、引き続き営業体制の強化や、インサイドセールスの確立、営業プロセスの標準化を進めています。また、面接官のスキル向上のための教育・トレーニングや、社内全体のマインド研修を通じて、配属後の定着率向上にも取り組んでいます。その結果、稼働率は改善方向で推移しており、引き続き計画的達成を目指します。

Chapter 03



定着率向上への取り組み *

- 人材定着は引き続き重要課題と認識しており、資格取得支援やメンター制度の拡充など各種施策を継続的に推進
- 足元では施策の浸透を進める段階にあり、今後の定着率向上に向けた取り組みを一層強化



*建設ソリューション（ワールドコーポレーション）

Copyright © Nareru Group Inc. All rights reserved. 21

加えて、人材定着については引き続き重要課題と認識しています。

資格取得支援の取り組みやメンター制度の拡充など、各種施策を継続的に推進しています。なお、令和7年度後期施工管理技術検定では、新たに151名が合格し、資格保有者は累計で516名までアップしました。今後も定着率向上と人材育成を両立しながら、中長期的な競争力強化を進めます。

下期は需給調整の進展に加え、エンゲージメント強化策などの各種施策を継続し、引き続き重点的に定着率改善と稼働率回復の両立を図ります。

定着施策（エンゲージメント強化）

- 技術者の帰属意識・組織への接続を強化する複数施策を本格展開。社員主体の活動と経営からの情報発信の両輪で、現場定着を支える組織基盤を構築

| テーマ別交流会 | 社内サークルの設立 | ワールド通信（社内動画配信） |
|---|---|--|
|  |  |  |
| <p>■ 目的・課題解決 技術部社員同士および会社との接点を創出。帰属意識を高め、孤立を防ぐ</p> <p>■ 施策進捗</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 2026年1月より毎月開催。第5回まで開催済 ・ 回を重ねるごとに参加者が増加。現在は外部会場を借りて開催 | <p>■ 目的・課題解決 組織や職種の壁を越えたコミュニティ形成。社員主体の活動によるエンゲージメント向上</p> <p>■ 施策進捗</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 社内公認の11サークルが発足済 ・ 450名超の技術部社員が参加 | <p>■ 目的・課題解決 経営と現場の情報ギャップの解消によるエンゲージメント向上</p> <p>■ 施策進捗</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 2026年2月に第一弾を配信。代表取締役 栗田をはじめ経営陣が出演し、経営情報を直接共有 ・ 中期経営計画・PR・定着施策・営業統括本部などをテーマに継続配信 |

Copyright © Nareru Group Inc. All rights reserved. 22

続いて、本日は技術者のエンゲージメントの向上の施策について触れさせていただきます。

今期から、テーマ別交流会や社内サークル、ワールド通信など、技術者との開示者と会社との接点を強化する取り組みを進めています。特に月1回開催するテーマ別交流会は回を重ねるごとに参加者が増加しており、普段は様々なプロジェクトに配属されている技術者が一堂に集まり、みんなで交流を図っています。

その場に当社の役員陣や内勤社員も数多く参加することで、技術者から現場での業務内容や苦労話、そして悩みなどを聞くことで、直接的なフォローもでき、貴重な場として位置づけています。実際に、この交流会を通して技術者との接点を持つ中で、参加した技術者から会社に対する前向きな改善提案が得られたり、親睦が深まったりしたことでその後の各技術者との関係性が円滑になるなど、とても良い効果が出てきていると感じています。

また、技術者を主体とした社内サークル活動についても、既に今期設立から11サークルが立ち上がり、短期間で総勢450名を超える技術者が参加し、大いに盛り上がりを見せています。

実装型建設DXモデルの推進

- 人材基盤を起点に、SkymatiX社・Arent社との戦略的業務提携を通じ、派遣モデルを超える"実装型建設DXモデル"を構築。現場浸透と知見循環により、プロダクト改善と現場価値の創出を両立
- 建設DX領域は"プロダクト単独"から"人材×プロダクト×実装"の時代へ。当社グループは人材基盤を起点に、複数社との連携でこの領域のハブを目指す



Copyright © Nareru Group Inc. All rights reserved. 23

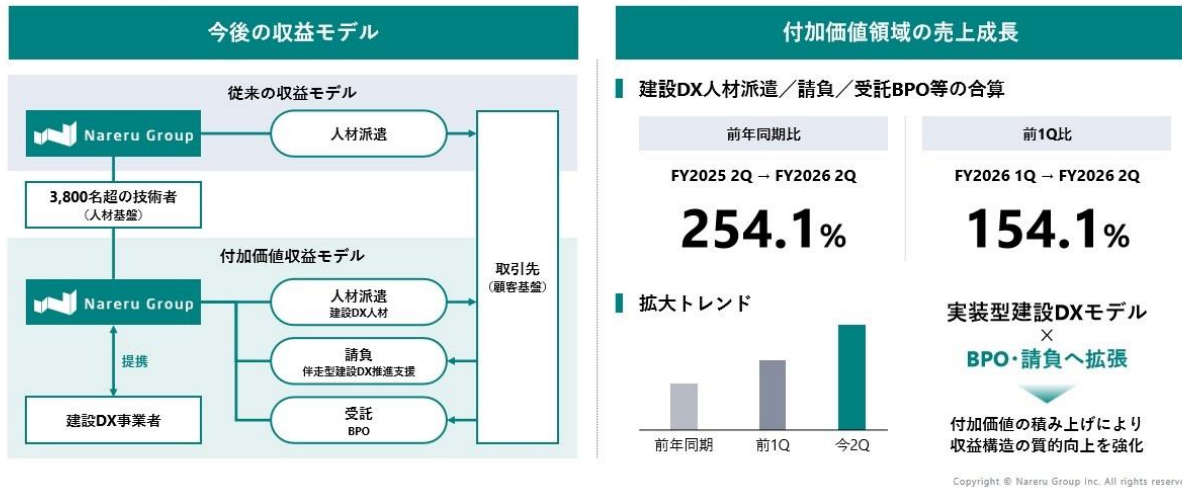
次に、実装型建設DXモデルの推進、取り組みについてのご説明です。

当社は、DXツールを開発する会社ではなく、DXを建設現場で運用するための実装型人材サービスを展開しております。スカイマティクス社およびArent社との提携を通じて、人材・プロダクト・実装支援を組み合わせた当社独自のモデルを構築しています。

この事業の強みはお客様の現場にDXツールをただ提供するだけでなく、実際に現場導入後に当社の伴走型専属人材をセットで現場配属することで、建設DXツールの運用から定着までの支援ができることです。お客様の生産性向上とDX開発企業様のプロダクト改善の双方で貢献できるポジションを目指しております。

付加価値収益モデルの拡張

- 人材基盤を起点に、建設DX事業者との戦略的提携を通じたDX支援およびBPOへと収益領域を順調に拡張。付加価値の積み上げにより、収益構造の質的向上と中長期的な企業価値向上を目指す
- 付加価値領域（建設DX人材派遣、請負、BPO）の売上高は、前年同期比、前1Q比でいずれも順調に拡大



続いて、建設DXの事業領域の収益化の進捗です。

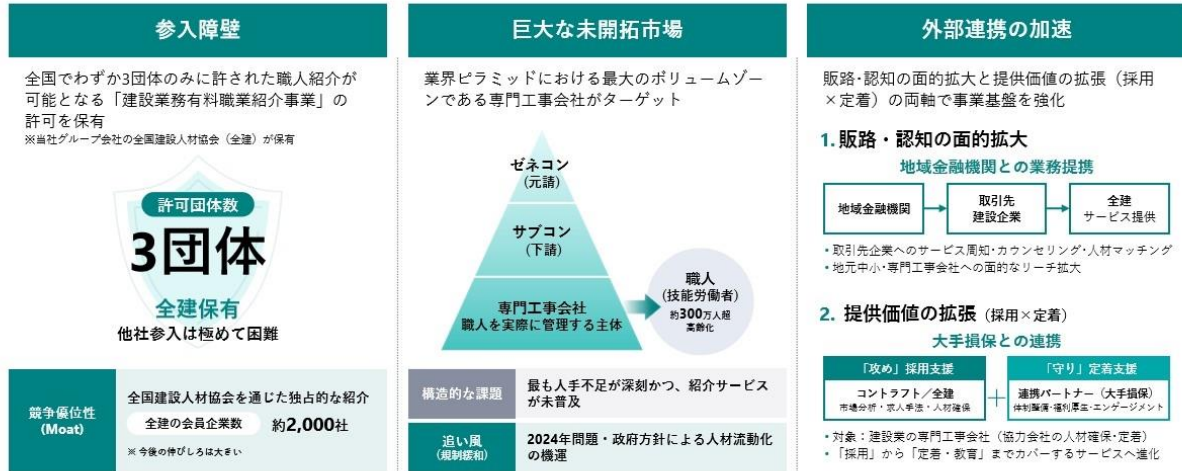
まだ規模は限定的ですが、建設DXに特化した人材派遣、請負、BPOなどの付加価値領域の売上は、前年同期比で254%、前四半期比で154%と大きく成長しております。当社は、従来の人材派遣モデルに加え、伴走型DX支援の請負やBPO収益領域を拡張することで、今後の収益構造の高度化を進めています。

現在は、案件獲得および実装体制の構築強化に向けたフェーズの段階ではあるものの、今後はさらに顧客現場への導入・定着支援を通じて、徐々に実績を積み上げてまいります。この事業においては、人材派遣、伴走型支援、BPOを組み合わせた高付加価値モデルを展開することで、収益機会の拡大を狙っております。

今期および来期は、顧客基盤の拡大と実装フェーズ、そして2028年以降は収益貢献拡大フェーズと位置付けており、中長期的には業界トップクラスの成長性、収益性を目指しております。

職人紹介事業の拡大 -独自の事業基盤を活かした建設人材プラットフォームの構築-

- 当社グループの顧客基盤・人材基盤を活用し、職人含む建設人材のデータベースおよびマッチングプラットフォームの構築を推進
- 外部パートナーとの連携を通じて販路拡大とサービス高度化を進め、建設業界における人材プラットフォームの具体化を推進



Copyright © Nareru Group Inc. All rights reserved. 25

続いてもう一つ、強化学業の柱である職人紹介事業の説明をさせていただきます。

当社グループでは、全国でも極めて限られた団体のみが保有する職人の人材紹介の許認可を有しており、さらに付け加えると、特に高い参入障壁がある領域となります。また、ここは専門工事事務所を中心とした巨大な未開拓市場が存在しています。

現在は、地域の金融機関や大手損保との連携を進め、販路拡大とサービス高度化の両面から事業基盤を強化しています。現時点では、業績インパクトは限定的ですが、地域の金融機関との提携や、この後説明する BRANU 社との提携を通じて、顧客接点の拡大が進みつつあります。

職人紹介事業については、中期経営計画における新たな成長領域として引き続き事業基盤の構築を強化しています。

職人紹介事業の拡大 – BRANU社との業務提携（2026年7月1日サービス開始予定）

- BRANU社の建設事業者ネットワークを活用した『職人スカウト』の拡販を軸に、職人紹介事業の成長を加速
- 人材確保とDXをワンストップで支援する体制を構築し、建設人材プラットフォーム構想の具体化を推進



*「職人スカウト」は当社グループ子会社(株)コントラフト および一般社団法人全国建設人材協会が運営する職人紹介サービス。*本提携の2026年10月期連結業績への影響は軽微であるものの、中長期的には事業拡大および企業価値向上に資すると認識
Copyright © Nareru Group Inc. All rights reserved. 26

こちらのページは、BRANU社との業務提携についてのご説明です。

BRANU社は、全国の建設事業者に対して、建設DXソリューション、CAREECON Plusを提供しており、広範な建設事業者ネットワークを有しています。一方、当社グループは、連結子会社である全国建設人材協会を通じて約2,000社の協会会員である建設事業者と接点を持っています。会員様に向けて、職人の人材紹介サービスと、さらに建設業に特化したダイレクトリクルーティングサービスの職人スカウトというプロダクトを提供、展開しています。

今回の提携により両社の顧客基盤を相互に活用することで、当社グループの人材サービスとBRANU社の建設DXソリューションを組み合わせ、建設事業者様が抱える人材不足とDX推進の両課題に対し、ワンストップで支援いたします。サービスの開始は来月7月1日を予定しており、まずはBRANU社の顧客基盤に対して、当社グループのプロダクトである職人スカウトの提案を進めます。

当社にとって、本提携は単なる業務提携にとどまりません。BRANU社の顧客基盤を通じて、建設事業者との新たな設定を獲得する具体的な施策として位置づけております。この接点拡大を通じて、職人紹介の機会を増やし、求人案件、求職者ともに拡充することで、職人事業領域の成長に繋がります。さらにこの取り組みは、中長期的には当社が中期経営計画で掲げる、建設人材プラットフォーム構想の具体化にも繋がる重要な取り組みであると考えています。

生産性向上への取り組み

- 事業成長に伴う業務量増加に対し、人的運用前提から「標準化・自動化・デジタル活用」を前提とした再現性ある業務基盤への転換を推進。売上成長と販管費の非連動化を目指す



Copyright © Nareru Group Inc. All rights reserved. 27

最後に、生産性向上への取り組みについてご説明させていただきます。

当社は、中期経営計画において、2030年に技術者8,000名体制の実現を目指しております。一方で、事業成長に合わせて管理部門の人員を同じペースで増やすのではなく、社内の生産性向上によって持続的な成長を実現していく考えです。そのため、従来の人的運用を前提とした業務プロセスから、標準化、自動化、デジタル活用を前提とした業務基盤の転換を進めています。

第一歩として、グループ横断型のAI推進プロジェクト、AIBoostを実施し、各部門における業務改革やAI活用を推進しました。さらに今月からは、コーポレートDX推進部を新設いたしました。この部門は単なるシステム部門ではなく、業務プロセス改革を起点として、BPR、AI活用システム連携などを全社横断で推進するための重要な組織として位置づけております。また、7月には基幹システムの刷新も予定しており、今後は業務効率化や業務品質の向上を通じて、人員増加に依存しない成長基盤の構築を進めてまいります。

全社の生産性向上は、中期経営計画で掲げる全ての成長戦略を支える基盤であり、今後も売上成長と販管費増加の非連動化を実現するための重要施策として継続的に取り組んでまいります。

本日の私からの説明は以上です。

司会：ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：これより質疑応答の時間といたします。いただいたご質問をこちらで代読し、会社出席者より回答いたします。それでは、ご質問のある方は入力をお願いいたします。

それでは、まず事前にいただいているご質問のうち、特に多くいただいたものからお読みします。

質問者 [Q]：一問目です。中期経営計画 Change and Growth 2030 では、2030 年度に売上収益 500 億円、営業利益 50 億円を掲げていらっしゃいますが、この目標達成に向けて、現在御社は事業構造をどのように発展させようとしているのか、その全体像について聞かせてください。

柴田 [A]：ご質問ありがとうございます。中計達成に向けての事業構造の発展、もしくはその全体像とのご質問とのことですが、まず前提で申し上げますと、現在の当社の売上の大部分は、コア事業の施工管理派遣事業です。今後もこれが中核企業であることはまず変わりはありません。

一方で私は、今の CAGR を維持もしくは超過させて、派遣人数だけでこれを 1 万人 2 万人とオーガニックで伸ばし続けるモデルには構造上の限界があると感じています。そして、私たちが得意としてきた未経験者の施工管理の領域に関しても、本来この建設業全体としては、施工管理だけではなく、業界全体がこの人材不足の塊なのです。

様々なポジションの、いわゆる職人さんもそうですし、施工図や BIM、あとは見積、積算、申請代行、DX 推進をする人材、全てにおいて不足しているような状況です。それで私たちは、当社がこれまで培ってきた顧客基盤や人材基盤をさらにちゃんと活用して、周辺領域に展開していきたいと考えています。

今日もご説明した新規事業をただむやみに増やしているという実態ではなく、あくまで既存事業の基盤をもとに横展開をしていると認識していただければと思います。その先で私たちが目指す姿は、建設に特化した総合人材インフラ企業なのです。

なので、重ねてお伝えさせていただきたいのは、当社がこの施工管理派遣から脱却するという話ではありません。施工管理派遣を核として、建設業界全体の人材課題、人材不足、ここを解決する企業に進化していきたいと思っています。これが 2030 年度に、私たちが売上収益 500 億円、営業利益 50 億円の達成に向けた当社の事業構造発展の全体像かなと思っています。

以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございました。続いてのご質問です。

質問者 [Q]：御社は施工管理派遣に加え、職人紹介事業も成長戦略の柱として位置づけています。この職人紹介事業を成長戦略に組み込んでいる背景と、第2四半期決算と同時に公表されたBRANU社との業務提携の意義について教えてください。

柴田 [M]：ご質問ありがとうございます。まず大前提として、建設業界は職人不足が施工管理の職種以上にとっても深刻であるという実態がございます。そして何より職人という市場規模は、施工管理の市場よりも圧倒的に大きくて、かつ未開拓のマーケットゾーンです。

なぜなら、この建設職人というのは全国でおよそ300万から340万人存在すると言われていますが、これは施工管理技術者が30数万人と言われている規模と比較すると何倍もの規模になります。かつ、専門工事会社は非常に多くて、この建設ピラミッド構造の中でも最も数の多いゾーンとなります。

また、対象となるマーケットという観点では、食品事業が施工管理領域をはるかに大きく上回る市場規模があると考えております。その中で先ほども説明させていただきましたとおり、当社はその希少な職人紹介のライセンスを保有しております。この事業を開始してから、既にこの職人のネットワークと一人親方のネットワーク、また専門工事会社様のネットワークを数多く蓄積して行っております。

今回BRANU社様との提携で、顧客接点がさらに拡大していくことが可能であると考えていますし、その先は実は職人紹介の事業領域というのは、単なる人材紹介事業だけでとどめて収めるつもりはございません。将来的には、まさに当社が目指す建設人材のネットワーク形成の一部であるプラットフォーム構想をプラットフォーム戦略の一部と言い換えることができます。

つまり、当社が今事業運営している職人紹介事業は、単独での事業ではなくて、建設業界全体の人材流通基盤そのものを形成する重要な戦略の一つだと考えています。

以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございました。続いてのご質問です。

質問者 [Q]：建設DX領域では、業務提携を積極化されている一方で、中期経営計画では、M&Mを成長戦略の一つとして位置づけていらっしゃいます。建設DX領域における提携とM&Aはどのように使い分けていくのでしょうか。また、M&Aを検討する際に重視されているポイントについても教えてください。

回答者 [A]：ご質問ありがとうございます。こちらは私から回答させていただきます。

まず建設 DX 領域における当社の基本的な考え方ですが、当社自身が建設 DX ツールを開発、もしくは提供するプロダクト事業者を目指しているわけではありません。当社の強みとしては、この施工管理技術者の派遣を通じて築いてきた顧客基盤、人材基盤、そして建設業界に対する知見にあると考えています。

そのため建設 DX 領域では、優れたプロダクトや技術を持つ建設 DX 業者様と連携し、当社が持つ顧客基盤や人材基盤を活用して、導入支援また運用の定着支援などの実装部分を担うことを基本戦略として考えております。単にツールを販売するのではなく、実際に活用されて成果に繋がるところまで支援していくことで、この人材派遣に加えて、この請負や BPO といった付加価値の高い領域へと展開していくことを考えています。

したがって、建設 DX 領域における連携の基本形はあくまでも業務提携だと考えています。しかしながら、案件によっては、この協業関係をより強固なものにするために少額出資を行うこともあり得るかと思えます。ですが、出資自体を目的としているわけではありません。

一方で、M&A についてですが、事業拡大および事業領域の拡張もしくは提供機能の拡張といった観点で、非常に重要な成長戦略等を位置づけております。特に、この中計の中では、成長戦略としてもこの職人紹介事業の拡大を掲げさせていただいています。また、この建設 DX 領域プラス BPO といった成長領域における、いわゆる機能拡張型の案件を中心にまずは検討していますが、案件によっては顧客基盤や人材基盤の拡大に繋がり得る案件も対象になるかと考えています。

そして当社が最も重視しているのは、買収後に具体的なシナジーを創出できるかどうかという点かと思えます。当社の顧客基盤および人材基盤と組み合わせることで、付加価値をどのように高めていけるのか、または中長期的な企業価値の向上に繋がるのかという観点で判断をしていく考えです。当社としてはこの顧客基盤、人材基盤を軸に、この建設 DX パートナー様との連携や、M&A を組み合わせることでこの建設業界における提供価値の拡大を目指していくのが、この M&A における基本的な考え方です。

私からは以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。続いてのご質問です。

質問者 [Q]：御社は施工管理技術者だけでなく、DX 人材、BPO 人材などの新しい職種カテゴリーの供給にも取り組まれています。これらの戦略的位置付けと、従来の派遣事業との関係について教えてください。

柴田 [A]：ご質問ありがとうございます。先ほどもご説明しましたが、建設業全体の人手不足が、実はこの施工管理者だけではなく、DXを推進するための人材や、あとは請負、BPOをできる人材や、ときにはこの建設ディレクターや、建設事務所内で働く事務員さんなど、全てにおいて不足している実態がございます。

つまり施行するにあたって、建設の生産プロセス全体で、各所でいろいろなポジションの方々の人材不足が発生してしまって、工事がなかなか思いどおり進まない。また、工程が[音声不明瞭]によっては遅れてしまうリスクがあるなどといったことが起きているのが現状です。

したがって、当社は施工管理技術者の供給だけを増やしていくだけではなく、建設業界が必要とするDXやITやAIなどを使う人材、新しいその職種の領域の供給にも取り組んでいるという状況です。うちの会社が目指したいのはこの不足している職種そのものを供給する立場に回りたいと思っております。つまりこれ自体が、今の派遣事業のコア事業の代替などでは一切なく、この既存顧客に対してのさらなる提供価値の拡大といったものに繋がると感じております。

さらに、この派遣事業を縮小して新職種に移ることではないと、先ほど説明したとおりなのですが、派遣で培ってきた顧客基盤や人材基盤をしっかりと活用していただけるかどうか。その周辺領域において新たな職種供給を展開する位置づけができるかどうか。そういったところが、今国内で抱えている問題としては、この人口減少時代と言われている大きな課題です。

ですので、ここに適用した当社としての持続可能な人材供給モデルをしっかり構築していきたいと思っております。人口減少社会という構造課題に関しては、ただ採用人数だけを増やしていくというだけではありません。当社と接点を持った人材をいかに採用して有効活用していくかという点も極めて大事な部分であると考えております。

以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございました。続いてのご質問です。

質問者 [Q]：5年後、10年後を見据えたとき、御社は施工管理派遣会社という枠を超えて、どのような企業として認識されたいと考えていらっしゃいますか。長期視点での経営の方向性について聞かせてください。

柴田 [A]：ご質問ありがとうございます。5年後にどの事業が売上の柱になっているかと問われましたら、引き続き施工管理派遣というものは引き続き重要な柱であり続けると思っております。

一方、先ほどのように、この人口減少社会において、人をただ増やし続けるだけの成長モデルには、いつか必ず限界が来ると感じているのも事実でございます。つまり今までのように、採用人数

を拡大するだけで会社が成長していく時代は、少しずつなくなりつつあることをリスクとして感じております。

私がまさに経営者として見ているのはこの先にあります。まず、これまでも、採用して終わりというようなモデルではなく、人材との接点を一度きりとしていませんでした。そういった方々の長期的なキャリア形成を、当社にいらなくてもしっかりと支援しながら、建設業界全体における人材流動化や最適な配置を支えるような基盤作りを、当社の中で進めたいと考えております。

つまり、このような循環型にできるようなサイクルのモデルが、将来的に他社との競争優位性を保つと感じております。そして5年後10年後に目指したい姿は、建設業界において、人材と会社様が最も集まりやすく、最も繋がりやすく、最もこの価値を生み出せるような、そういうプラットフォームにできる企業になりたいと思っております。

そのためにも、ご説明申し上げたとおり、人材や会社様やテクノロジーを繋ぐ存在になりたいと考えております。そしてこのプラットフォーム構想、インフラ構想。プラットフォームとインフラというテーマに沿った企業をどうして目指すのか。それは、インフラと呼ばれる企業は、業界全体にとって絶対になくてはならない存在になるからです。

この、今私が申し上げたこと自体が、ひょっとしたら企業としての存在意義そのものを転換させるような発言に聞こえるかもしれません。だからと言って、しっかりこの人材を供給する企業から、将来的に建設産業全体の生産性を向上させて支える、しっかり建設業を伸ばしていく会社へと進化していきたいと考えております。

ですので、投資家の皆様から見たときに、当社が単なる施工管理の人材派遣会社というようなものではなくて、建設人材インフラ企業として認識されていることが、5年後10年後に私たちが到達したい姿です。その実現こそが、当社の中長期的な企業価値の向上に繋がると、私たち自身は確信しております。

以上をもって私の回答とさせていただきます。

司会 [M]：ありがとうございました。続いてのご質問です。

質問者 [Q]：現在、ナフサの影響はあまり受けていらっしゃらないと考えてよろしいでしょうか。

柴田 [A]：ご質問ありがとうございます。今は、ナフサの影響による資材の輸入が非常に遅れていることは認識しております。実際に、そういった大型のゼネコンさん、サブコンさんに関しては、ある程度必要な資材数は確保できております。

中には当然根詰まりを起こしているようなプロジェクトがあるというのは事実ですが、やはり一部の、このピラミッド構造の真ん中から下の層に関しては、今数々の言葉を聞いております。したがって、今は例えば計画自体が少し遅れたり、場合によっては頓挫しかねないような状況になったりしつつあります。

ちょうど深夜にもニュースがありましたが、今はアメリカとイランの戦争の終結のニュースも出ましたし、徐々にここの流通が、時間は多少かかっても、正常に戻ってくることも期待できます。今まさに、この建設プロジェクトにおいてすぐに大きな影響があるかということ、まだそこに関しては、人材不足や、数に匹敵するような、重要で大きな影響は考えづらいと思っております。

しかしながら、やはり一部では、お客様からもナフサの影響についての声を非常によく聞きます。また、一部でこういった外装の塗装や、材料の資材搬入が遅れることで、当然ながら職人さんも施工管理の人材も、ここで仕事が少しストップしたり遅れが生じたりすることも考えられます。ですので、こういった様々な想定リスクを当社の方でも認識しながら最適な手を打っていけるような構造、あとは社内での体制を整えていきながら、お客様ときちんとコミュニケーションをとりながら、しっかりここに向けてリスクを解消できるような進め方をしたいと考えております。

以上です。

司会 [M]：ありがとうございます。それではご質問も一巡したようですので、これをもちまして質疑応答の時間を終了といたします。

最後に、社長の柴田よりご挨拶がございます。柴田社長、お願いいたします。

柴田 [M]：改めまして本日はご多忙の中、当社の決算説明会をご視聴いただきまして誠にありがとうございます。

当社は先ほど申し上げたとおり、中期経営計画において、今まさに投資基盤の構築フェーズにあります。中計の上期、今期の上期を終えて、私が今最もお伝えしたいのは、今は成長投資そのものが単なる費用の増加ではなくて、当社の事業成長に向けて、間違いなく明確に紐づき始めているという点でございます。

建設 DX に関しましては、先ほど申し上げたとおり、提携先との具体的なサービスの開始が今進んでおります。また、職人紹介事業においても、新たに BRANU 社様との提携もあり、今では相互送客が可能となりました。今は顧客数、求職者数、職人さんの経験者数といったところを着々と増やし始めております。

一方で、最後にもご説明いたしましたが、グループ全体の生産性向上に向けては、まさにスタートしたばかりです。コーポレート DX 推進部を新たに新設したことで、今まで考えてきた構想から、しっかり定着・実走のフェーズに進んでいきたいと考えております。

下期以降に関しましては、これらの取り組みをきちんと成果に繋げていくことで、確実に 2030 年に向けて定めた売上収益 500 億円、営業利益 50 億円の達成に、社内全体一丸となって取り組みたいと思っております。その先に当社が目指すのは、単なる人材を供給する会社ではなく、建設産業全体の生産性向上を支える企業に進化して変身することです。

5 年後、10 年後、投資家の皆様から、今は当社が施工管理の派遣会社として認識されているかと思いますが、建設人材のインフラをきちんと作り上げたしっかりした会社だと認識され、また成果を出し、私が先頭に立ってしっかりと引っ張りながら、建設業もしくは社会に貢献できるような会社を目指してまいりたいと思っております。

以上をもちまして、2026 年度 10 月期第 2 期決算の説明を終わらせていただきたいと思います。本日はご清聴いただきまして誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、株式会社JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。