



Nareru Group

プロ人材に、なれる。成長社会に、なれる。

2025年10月期 第3四半期 決算説明資料

2025. 9. 11



株式会社ナレルグループ | 東証グロース | 9163 |

- 採用・営業の機能強化に継続的に取り組みつつ、技術者の育成に注力
- 稼働率に課題を残すものの、稼働人数は着実に増加し、売上収益は過去最高を更新
- 採用プロセスの見直しと積極的な採用投資が奏功し、下期以降の採用人数は回復
- 強固な営業基盤の構築に向け、4Q以降も営業力の強化および案件創出力の向上に注力

2025年10月期 第3四半期 連結業績概要(累計)

売上収益

17,926百万円

(前年同期比+13.4%)
(計画比 △4.0%)

営業利益

2,261百万円

(前年同期比+5.2%)
(計画比+4.7%)

税引前四半期利益

2,207百万円

(前年同期比+4.5%)
(計画比+4.1%)親会社の所有者に帰属する
四半期利益

1,598百万円

(前年同期比+7.4%)
(計画比+5.2%)

2025年10月期 第3四半期 ワールドコーポレーション主要KPI

在籍人数^{*1}

3,599人

(前年同期比+11.6%)
(計画比△4.8%)稼働人数^{*2}

3,096人

(前年同期比+12.9%)
(計画比△4.9%)稼働率^{*3}

93.3%

(前年同期比△0.6pt)
(計画差△1.4pt)契約単価^{*4}

519千円

(前年同期比+10千円)
(計画比△1千円)

採用人数

1,451人

(前年同期比△0.1%)
(計画比△8.1%)退職率^{*5}

29.4%

(前年同期比+0.9pt)
(計画差+1.8pt)

(^{*1}) 在籍人数:2025年7月度の在籍人数 (^{*2}) 稼働人数:2025年10月期3Q累計期間における稼働人数の月次平均値 (^{*3}) 稼働率:2025年10月期3Q累計期間における稼働人数/同期間における在籍人数(研修中の技術者を除く)
 (^{*4}) 契約単価:稼働人数:2025年10月期3Q累計期間における契約単価(残業代は除く)の月次平均値 (^{*5}) 退職率:2025年7月度の退職率(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 第3四半期 決算概要

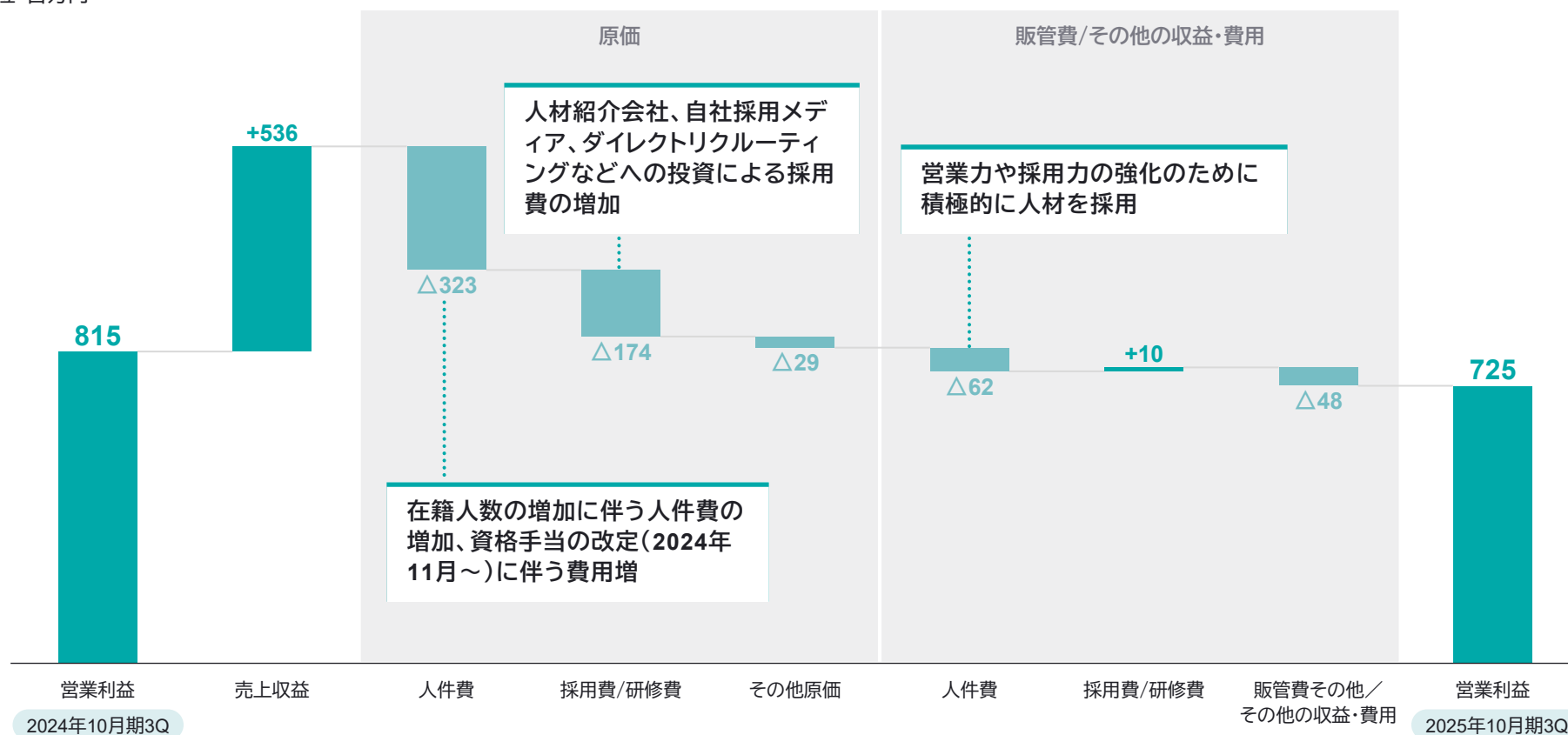
- ・ 3Q(5月～7月)の売上収益は、稼働人数の増加により、前年同期比**+9.6%**の増収。一方、将来の収益基盤に向けて採用投資を優先したことから、営業利益は**△11.0%**の減益
- ・ 3Q累計の売上収益は**179億円(前年同期比+13.4%)**、営業利益は**22億円(同+5.2%)**
- ・ 期初計画に対しては、売上収益・売上総利益は計画未達となるものの、営業利益は計画を超過**(+4.7%)**

	第3四半期(3ヶ月)			第3四半期累計(9ヶ月)			第3四半期累計業績計画		通期業績計画	
	2024年 10月期 3Q実績	2025年 10月期 3Q実績	前年 同期比	2024年 10月期 3Q累計実績	2025年 10月期 3Q累計実績	前年 同期比	2025年 10月期 3Q累計計画	達成率	2025年 10月期 通期計画	進捗率
単位:百万円										
売上収益	5,599	6,135	+9.6%	15,801	17,926	+13.4%	18,680	△4.0%	25,650	69.9%
売上総利益	1,543	1,553	+0.6%	4,256	4,727	+11.0%	4,860	△2.7%	6,860	68.9%
売上総利益率	27.6%	25.3%	—	26.9%	26.4%	—	26.0%	—	26.7%	—
営業利益	815	725	△11.0%	2,149	2,261	+5.2%	2,160	+4.7%	3,310	68.3%
営業利益率	14.6%	11.8%	—	13.6%	12.6%	—	11.6%	—	12.9%	—
税引前当期利益	801	706	△11.9%	2,112	2,207	+4.5%	2,120	+4.1%	3,220	68.6%
親会社所有者帰属 当期利益	565	511	△9.5%	1,488	1,598	+7.4%	1,520	+5.2%	2,330	68.6%

- 3Qの売上収益は、**+536百万円**の増収(前年同期比**+9.6%**)。稼働人数は着実に増加するも、稼働率が伸び悩み
- 一方、積極的な採用・研修費の投資により、3Qの技術者の採用数が計画を超過したことなどから、原価内の人件費が増加。また、営業・採用部門の増員により、販売費及び一般管理費も増加
- 以上の結果、3Qの営業利益は**△90百万**の減益(前年同期比**△11.0%**)

営業利益の差異要因

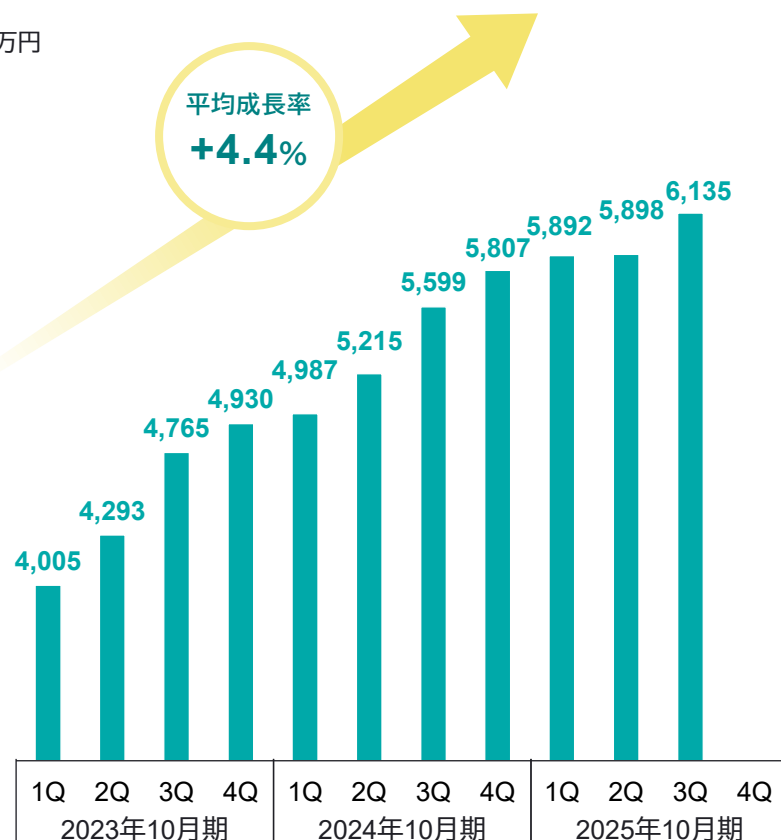
単位:百万円



- 四半期の売上収益は過去最高を更新したものの、売上総利益は前年同期比で微増に留まる

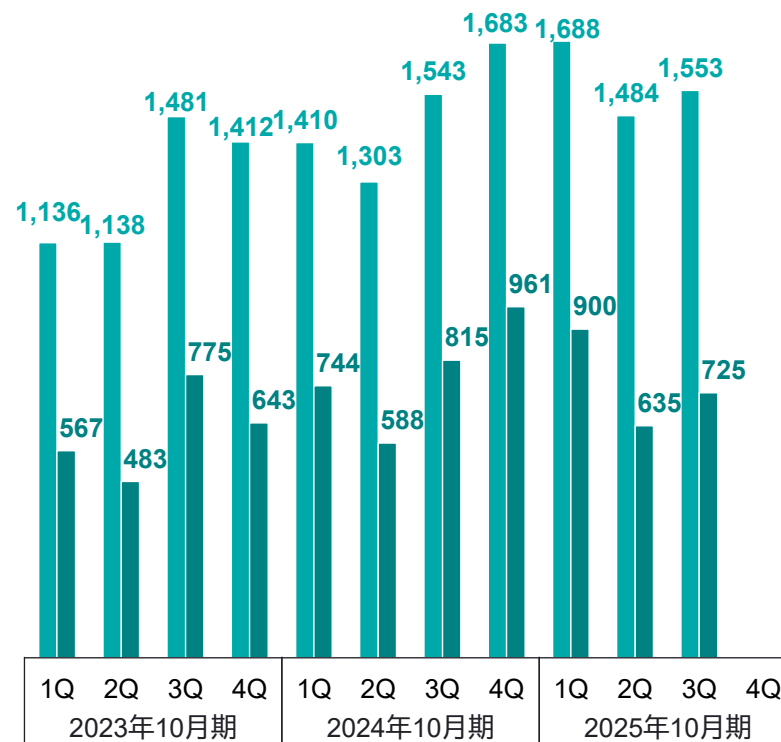
四半期売上収益

単位:百万円



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



- ・ 建設・ITソリューション事業ともに、技術者の稼働人数が増加したことを背景に、2桁の増収
- ・ 売上収益:建設ソリューション事業 **+13.5%**、ITソリューション事業 **+13.0%**
- ・ 営業利益:建設ソリューション事業 **+1.4%**、ITソリューション事業 **△1.9%**

単位:百万円	第3四半期累計(9ヶ月)			
	2024年10月期 3Q実績	2025年10月期 3Q実績	前年同期比	
建設ソリューション	14,136	16,044	+1,908	+13.5%
ITソリューション	1,665	1,882	+217	+13.0%
売上収益合計*1	15,801	17,926	+2,125	+13.4%
建設ソリューション	1,793	1,818	+24	+1.4%
利益率	12.7%	11.3%	△1.4pt	—
ITソリューション	114	112	△2	△1.9%
利益率	6.9%	6.0%	△0.9pt	—
調整額*2	241	331	+89	+37.2%
営業利益合計	2,149	2,261	+112	+5.2%

(*1) 内部取引消去後

(*2) 調整額は、セグメント間取引消去や株式会社ナレルグループに対する経営指導料など

- 配当金の支払い及び借入金の返済により、現金及び現金同等物は前期末比で減少するも、純有利子負債は減少(△2.9億円)
- 利益剰余金が増加したことから、のれん比率も低下(△0.04pt)し、1.01倍
※当社グループの「のれん」に関する説明を、27ページに記載しています

単位:百万円	2024年10月期 (24年10月末)	2025年10月期3Q (25年7月末)
現金及び現金同等物	4,516	4,279
営業債権	3,204	3,328
その他の流動資産等	205	218
流動資産合計	7,926	7,826
有形固定資産	178	211
使用権資産	597	417
のれん	14,074	14,074
繰延税金資産	508	529
その他の非流動資産等	332	350
非流動資産合計	15,690	15,583
資産合計	23,617	23,410

親会社所有者帰属持分比率	56.9%	59.8%
純有利子負債*1	1,054	756
のれん比率*2	1.05倍	1.01倍

(*1) 借入金(流動)＋長期借入金－現金及び現金同等物

(*2) のれん／資本合計

単位:百万円	2024年10月期 (24年10月末)	2025年10月期3Q (25年7月末)
借入金(流動)	2,714	2,714
リース負債(流動)	227	204
その他の流動負債等	3,574	3,461
流動負債合計	6,516	6,379
長期借入金	2,857	2,321
リース負債(非流動)	348	199
その他の非流動負債等	453	507
非流動負債合計	3,659	3,028
負債合計	10,176	9,408
資本金・資本剰余金等	9,008	9,022
利益剰余金	4,431	4,979
資本合計	13,440	14,002
負債及び資本合計	23,617	23,410

- ・ 四半期利益の増加により、営業活動によるキャッシュフローは**+14.7億円**
- ・ 長期借入金の返済や配当金の支払いなどにより、財務活動によるキャッシュフローは**△16.6億円**

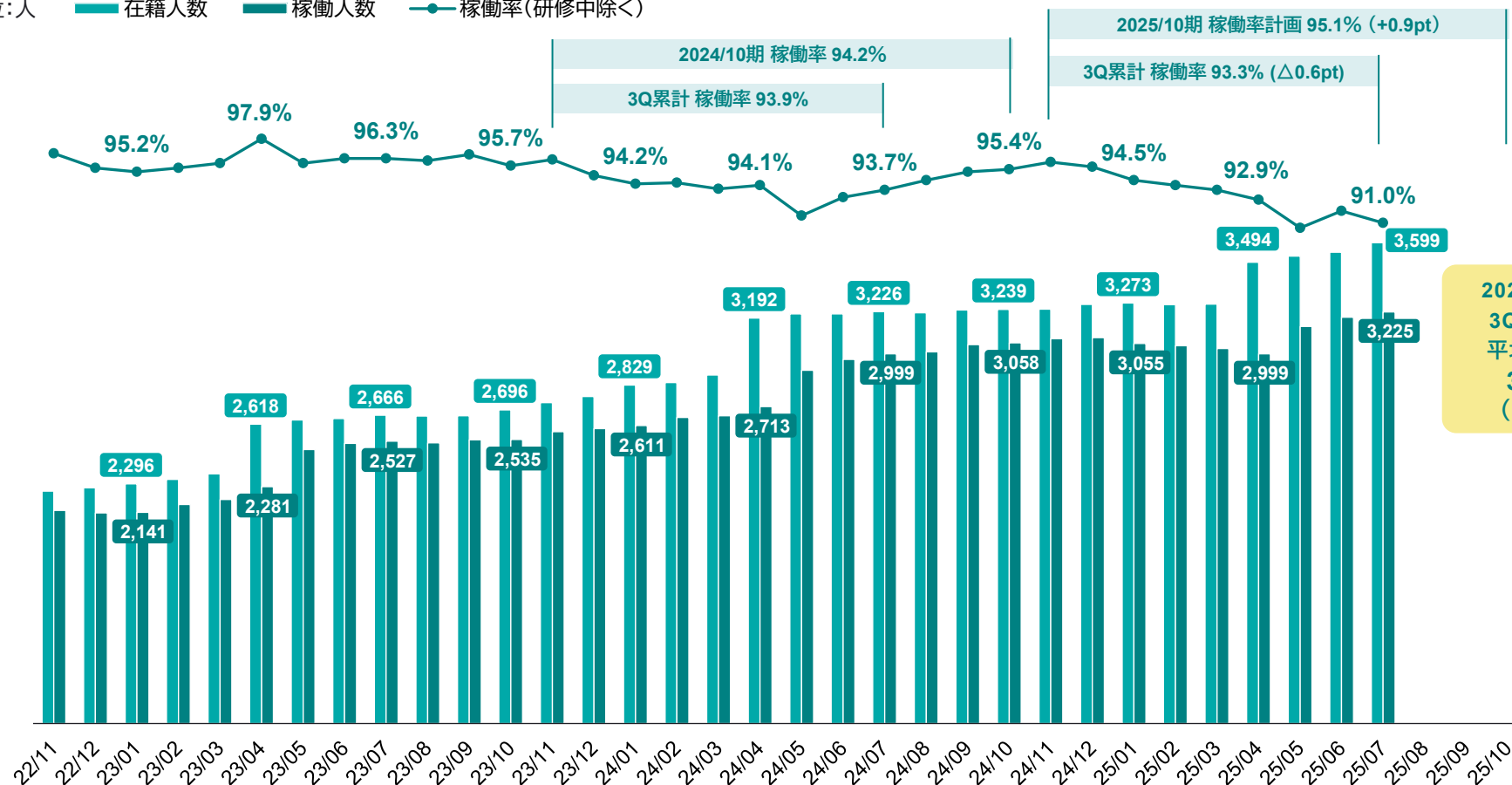
	単位:百万円	2024年10月期 3Q	2025年10月期 3Q	
税引前利益		2,112	2,207	使用権資産償却含む(IFRS)
減価償却費		196	210	
営業債権の増(△)減(+)		△349	△117	
未払費用の増(+)(△)		207	181	
利息支払		△36	△55	研修施設の拡張に伴う 有形固定資産の取得など
法人所得税等		△915	△894	
その他		△202	△55	
営業活動によるCF		1,012	1,477	オフィス拡張に伴う差入保証金の 計上
有形固定資産の取得による支出		△12	△55	
その他の金融資産の取得(△)回収(+)		7	△101	
その他		△1	△16	オフィス賃借料など(IFRS)
投資活動によるCF		△6	△173	
フリー・キャッシュ・フロー		1,005	1,304	
長期借入金の返済による支出		△535	△535	
リース負債の返済による支出		△164	△171	
株式の発行による収入		245	23	
配当金の支払額		△1,211	△985	
その他		—	△0	
財務活動によるCF		△1,666	△1,669	
現金及び現金同等物増減額		△660	△365	

2025年10月期 第3四半期 主要KPIの推移

- 2025年7月度の技術者在籍人数は**3,599人**、3Q累計9ヶ月の平均稼働人数は**3,096人**(前年同期比+353人)
- 3Q累計9ヶ月の平均稼働率(研修生除く)は**93.3%**(同△0.6pt)
- プロジェクトの切り替え時の待機者の発生や地方での営業苦戦などにより、**稼働人数・稼働率は想定を下回る**

在籍人数・稼働人数・稼働率の推移

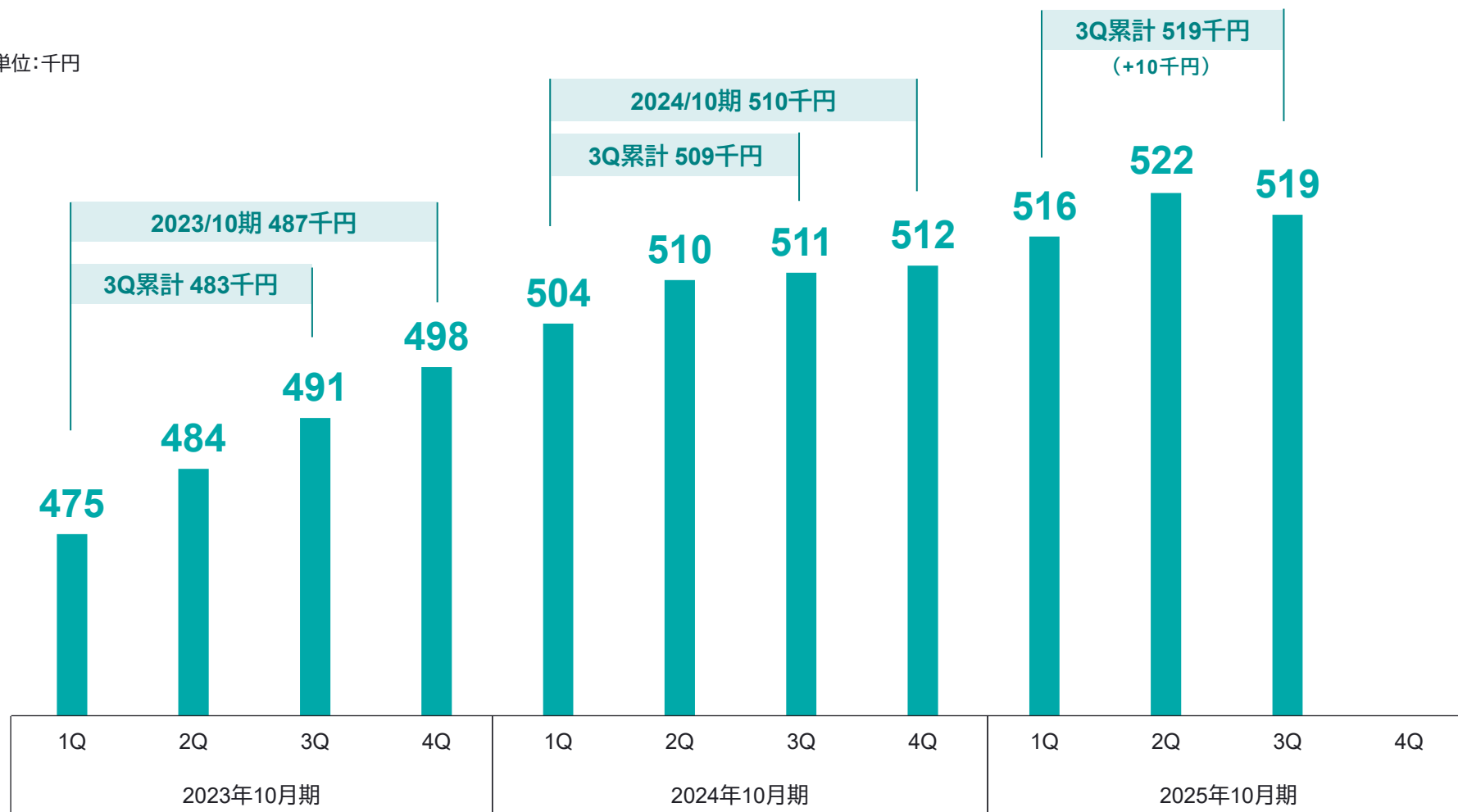
単位:人 在籍人数 稼働人数 稼働率(研修中除く)



- ・ 契約単価の交渉を継続する一方で、低価格案件の獲得にも注力した結果、3Qの契約単価は2Qに比べて低下
- ・ 3Q累計9ヶ月の平均契約単価は、**519千円(前年同期比+10千円)**

契約単価の推移

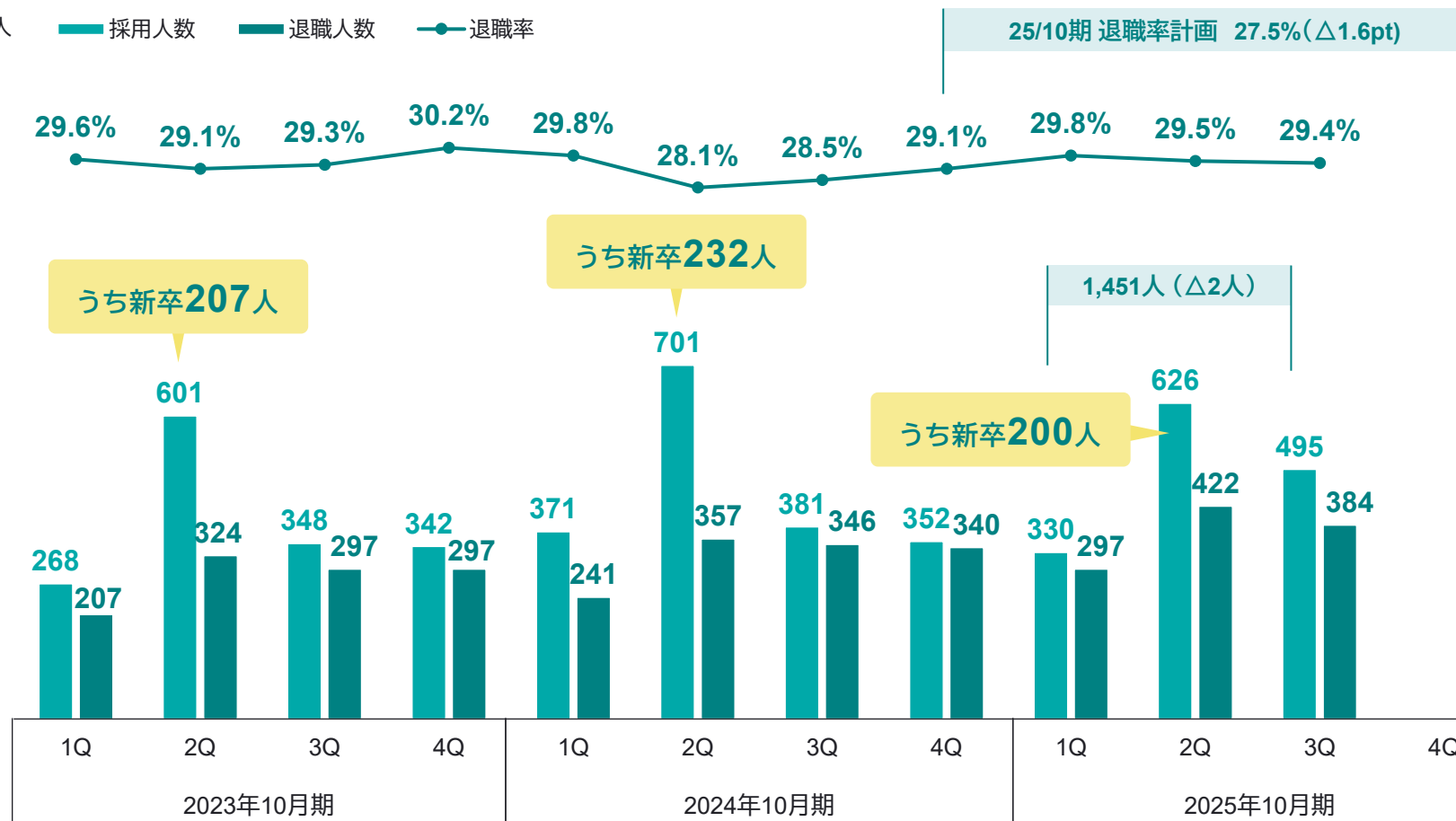
単位:千円



- 3Q累計の採用人数は**1,451人(うち新卒200人)**、前年同期と同水準(前年同期比△2人)
- 採用プロセスの見直しと積極的な採用投資が奏功し、3Qの採用活動は堅調に推移
- 退職率^{*1}の改善に向け、技術者の早期フォローなど各種施策を継続的に実施

四半期推移

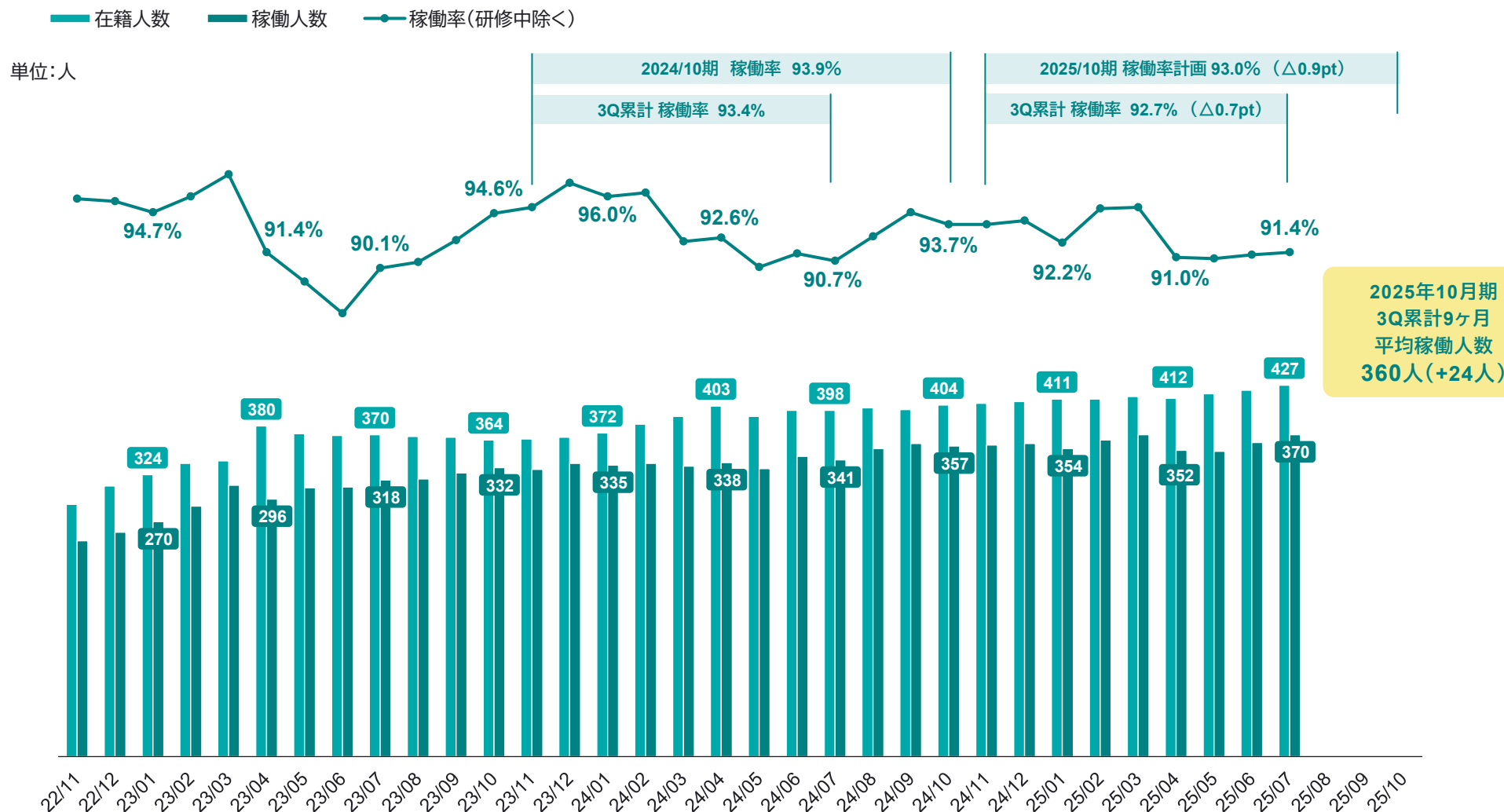
単位:人 採用人数 退職人数 退職率



(*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)

- 2025年7月度の在籍人数は**427人**、3Q累計9ヶ月の平均稼働人数は**360人**(前年同月比+24人)

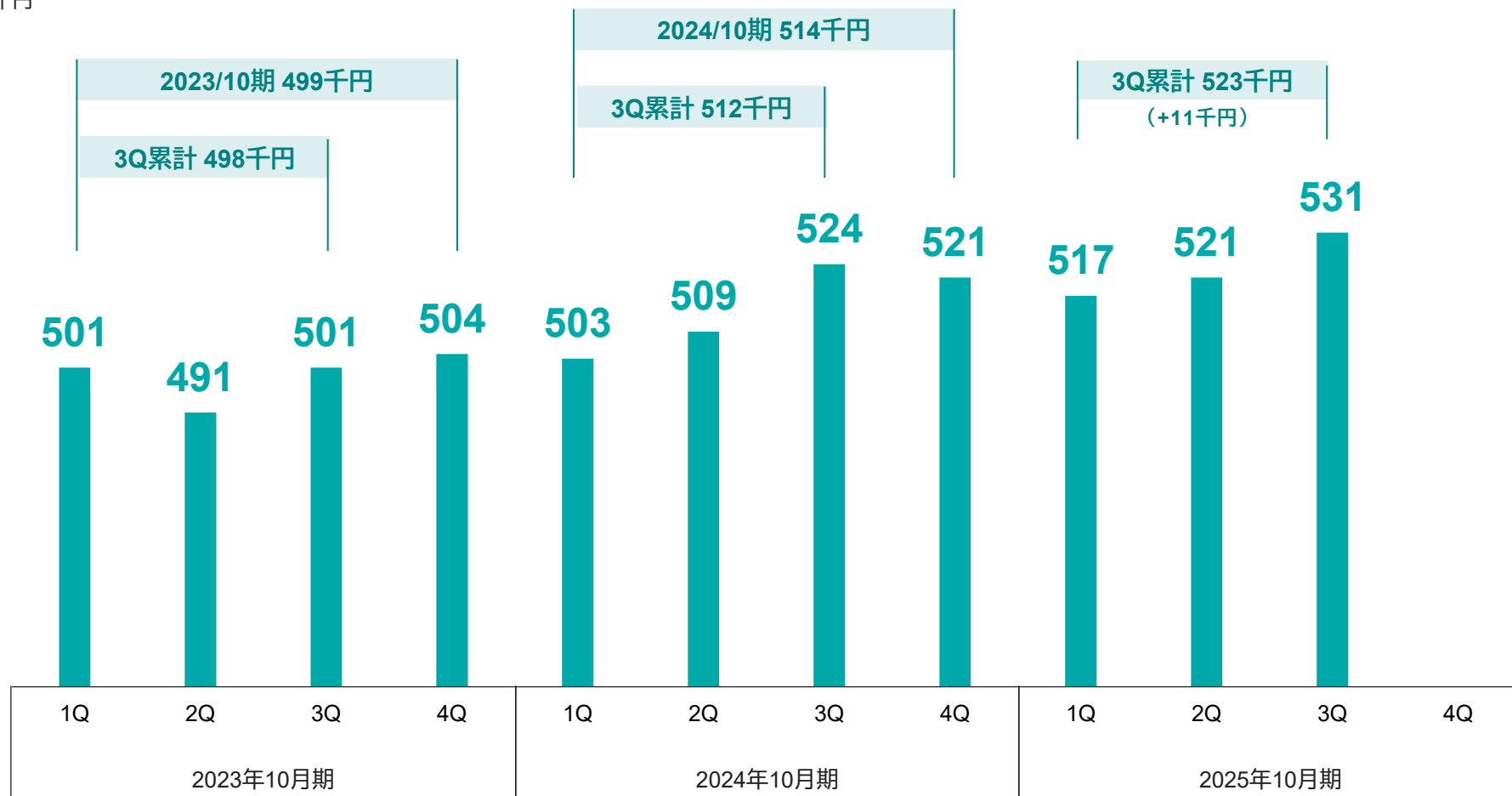
在籍人数・稼働人数・稼働率の推移



- システム開発における上流工程案件の獲得を背景に契約単価が上昇

契約単価の推移

単位:千円



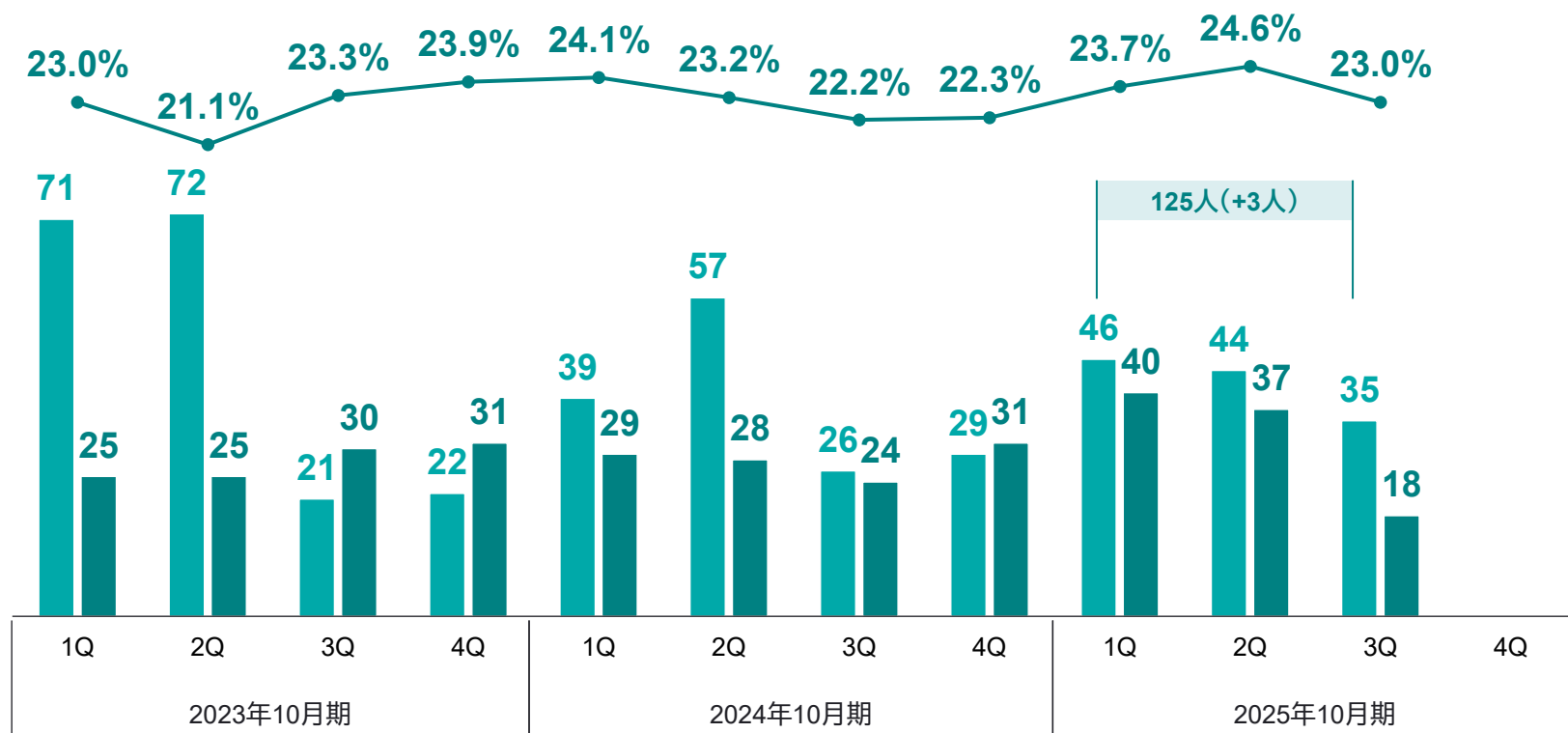
- 3Q累計の採用人数は、**125人(前年同期+3人)**
- 2025年7月度の退職率^{*1}は**23.0%**となり、4月度の**24.6%**から低下

四半期推移

単位:人

採用人数 退職人数 退職率

25/10期 退職率計画 20.9%(△1.4pt)



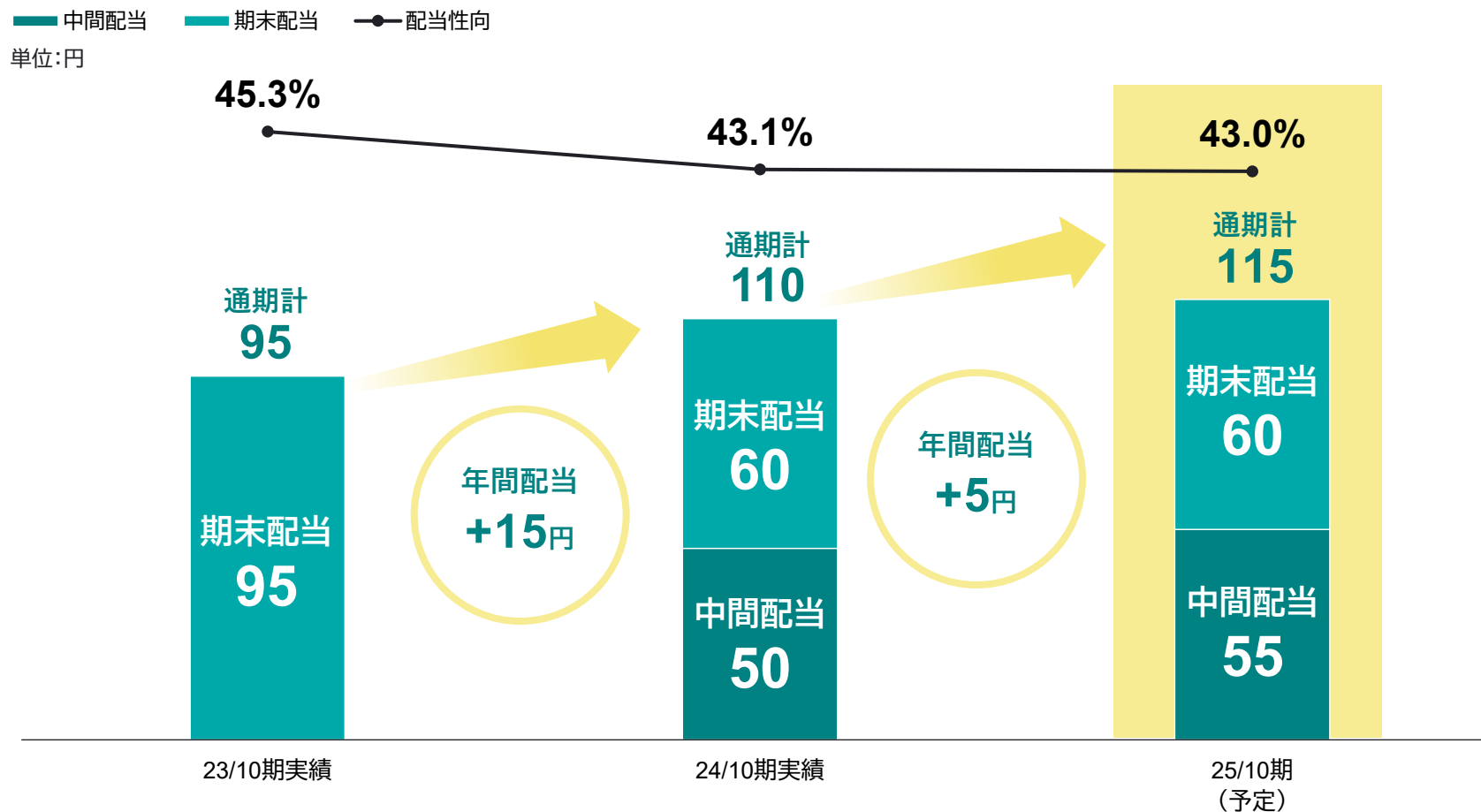
(*1) 退職率＝過去12ヶ月間の退職者数／(12ヶ月前の月末在籍人数＋過去12ヶ月間の採用者数)

2025年10月期 第3四半期 通期業績予想

- 2024年12月13日に開示した通期業績予想および配当予想に変更なし
- 第3四半期累計では、売上収益は計画に対して未達となるものの、営業利益は計画通りに推移
- 一方、第4四半期も採用活動が好調に推移する場合、採用費・研修費の投資に加え、営業メンバーの増員が先行投資となり収益の変動要素となるが、将来の成長に向けた基盤強化を優先する

	通期				
	2024年 10月期 実績	2025年 10月期 計画	前期比		2025年 10月期 3Q進捗率
単位:百万円					
売上収益	21,608	25,650	+4,041	+18.7%	69.9%
売上総利益	5,940	6,860	+919	+15.5%	68.9%
売上総利益率	27.5%	26.7%	△0.8pt	—	—
営業利益	3,110	3,310	+199	+6.4%	68.3%
営業利益率	14.4%	12.9%	△1.5pt	—	—
税引前当期利益	3,059	3,220	+160	+5.2%	68.6%
親会社所有者帰属 当期利益	2,187	2,330	+142	+6.5%	68.6%
基本的1株当たり当期利益	255.16円	267.15円	+11.99円	+4.7%	—

- 株主への利益還元を第一として、配当原資確保のための収益力を強化し、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針とする
- 2025年10月期の期末配当は、**60円**を予定(変更なし)



APPENDIX

2025年10月期 下期の取り組み

*2025年6月13日開示「2025年10月期第上期 決算説明資料」を再掲

- 2025年10月期の経営方針と重点取り組み事項は、2024年12月13日に開示

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

営業の機能強化

上期は地域差や営業スキルのばらつきといった課題に対し、組織体制の見直しや教育支援、トップの現場関与を通じて営業力の均質化と底上げに着手。下期は顧客アプローチの多角化や情報収集力の強化、地方拠点の活用により案件創出力の向上と顧客基盤の拡充を目指す

状況

人材ニーズが高まる都市部への営業活動と、契約単価の交渉が進展

- ・ 地域間での案件獲得状況には差が見られたことから、フォロー対応を実施
- ・ セールス面でのスキルギャップが明確になり、営業力の均質化と底上げに着手

具体的な取り組み

営業体制強化に向けた具体的な施策立案と実行基盤の整備

- ・ トップマネジメントの営業現場への密接な関与により、意識改革および行動改善を推進
- ・ ミドルマネジメント育成、地方拠点に対するモニタリング体制を整備
- ・ 営業力強化に向け、若手営業人材への教育を強化するなどスキル向上施策を実施

成果

組織体制の見直しや教育の強化を通じて、営業組織が活性化

- ・ リーダーシップが浸透し、営業現場での自発的な行動変容と意識向上が進展
- ・ 4月度の契約件数が過去最高を更新するなど、徐々に成果が出始める

下期の取り組み

顧客アプローチの多角化と情報収集力の強化に取り組み、案件創出力を向上

- ・ 顧客層の多角的アプローチに注力し、継続的な成長につながる顧客基盤の強化を推進
- ・ セールススキルの向上を通じて情報収集力を高め、見込み案件の安定的な創出を実現
- ・ 地方拠点を活用した案件創出力の向上

1 「営業」「採用」「キャリアデザイン」各プロセスの機能強化

採用の機能強化

上期は厳しい採用環境の中で目標採用数に届かず、採用手法・チャネル選定、内定後のフォロー体制などの課題が顕在化。採用手法の再整備、面接官の育成強化などを推進した結果、足元では改善傾向が見られる。下期は新採用チームの本格稼働とあわせて、柔軟かつ持続的な採用基盤を構築し、採用成果の最大化を図る

状況

採用環境の厳しさから採用人数の目標を下回る。複数の改善課題が明確に

- 採用手法・チャネル選定・面接官の育成など複数のボトルネックが顕在化
- 内定後のフォロー体制など、入社までの関係構築に課題を残す

具体的な取り組み

採用手法・チャネルの再整備を行いつつ、より多様な人材との接点拡大を実施

- 採用力の強化に向け、経験の浅い面接官に対する継続的なスキルアップ支援を実施
- 外部人材サービスとの協働を開始
- 即戦力の採用メンバーを拡充

成果

足元で採用人数に改善傾向が見られる

- 上期に実施した採用手法・チャネルの再整備、求職者との接点拡大に一定の手ごたえ

下期の取り組み

柔軟かつ持続的な採用基盤の構築に向けて、上期の取り組みをさらに深耕

- 新たな採用チームの本格稼働、スキルアップ支援を通じた面接力の強化
- 母集団形成や採用率の向上に向けて、採用手法の多様化と柔軟な採用体制の構築を実行

1 「営業」「採用」「キャリアデザイン」各プロセスの機能強化

キャリアデザインの機能強化

上期は国家資格の取得者が増加するなど、「ゼロプロ成長サイクル」の成果に一定の手ごたえ。一方、退職者数の増加により、退職率は高水準で推移。これを受け、フォローが必要な技術者の可視化や研修プログラムの見直しを実施。下期は、可視化体制を活用した早期フォローの実効性を高めるなど、安定的な人材基盤の構築を推進

状況

資格取得支援制度に対する認知が浸透

- 国家資格の試験対策講座への参加者が増加
- 一方で、課題の退職率は3月度の退職者の増加により、依然として高水準で推移

具体的な取り組み

早期フォローの実現に向けて、支援が必要な技術者を可視化できる運用体制を構築

- 支援メンバーの業務効率化と成果を高めるため、支援技術者を可視化する仕組みを整備
- フォローが必要な技術者の早期把握と、コミュニケーションの量と質を改善
- 待機期間中の研修プログラムの見直し

成果

国家資格の取得者が増加するなど、「ゼロプロ成長サイクル」の成果に手ごたえ

- 2024年度後期施工管理技術検定において、154名が合格
- 有資格者は、全体平均と比較して離職率が低い傾向が見られる

下期の取り組み

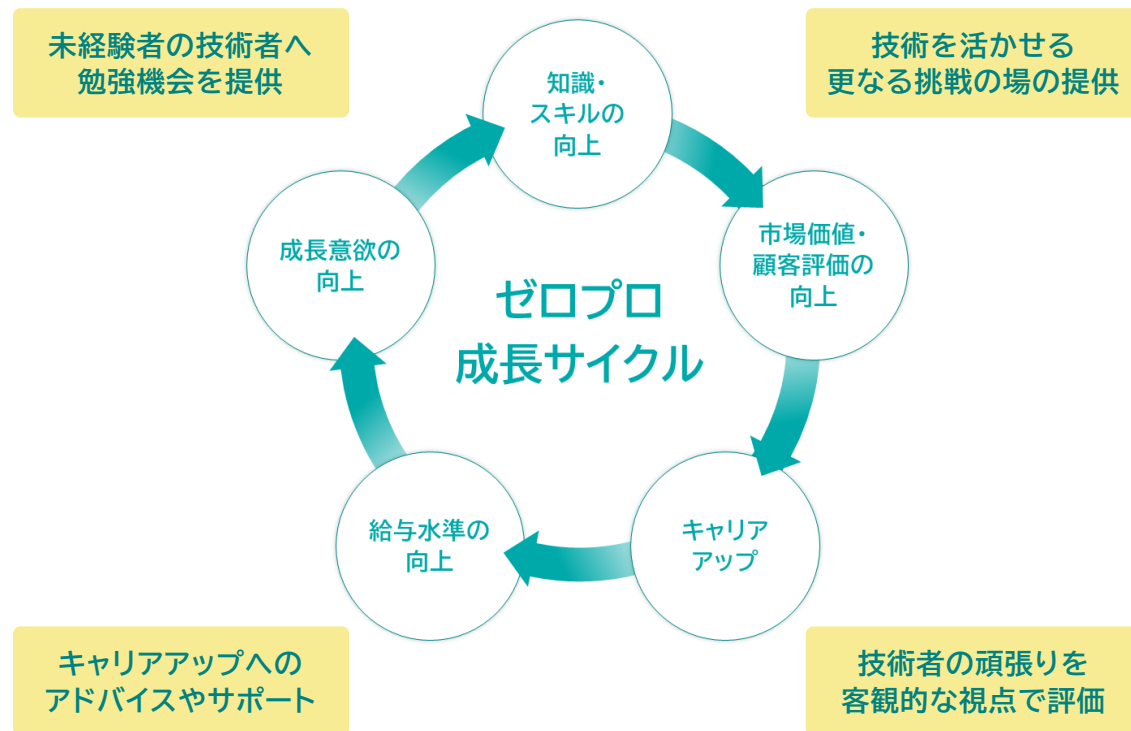
技術者の早期フォローを実効性高く運用するフェーズに移行

- 状況に応じた個別対応の強化
- 「ゼロプロ成長サイクル」の継続的な実施

1 「営業」「採用」「キャリアデザイン」各プロセスの機能強化

ゼロプロ成長サイクルの推進

技術者一人ひとりのスキルアップやキャリアアップを支援する「ゼロプロ成長サイクル」を継続。2024年度の施工管理技術検定の後期試験(12月)の試験対策講座を実施したほか、2025年度前期試験(6月)に向けた試験対策講座もスタート



試験対策講座の進捗

- ・ 独自の対策講座×業界最高水準(※当社調べ)の資格手当で、未経験からの人材育成を加速
- ・ 試験対策講座の範囲を建築領域に加えて電気・土木・管工事などへ拡大するとともに、全国の技術者が参加可能に



令和6年度後期
施工管理技術検定において、

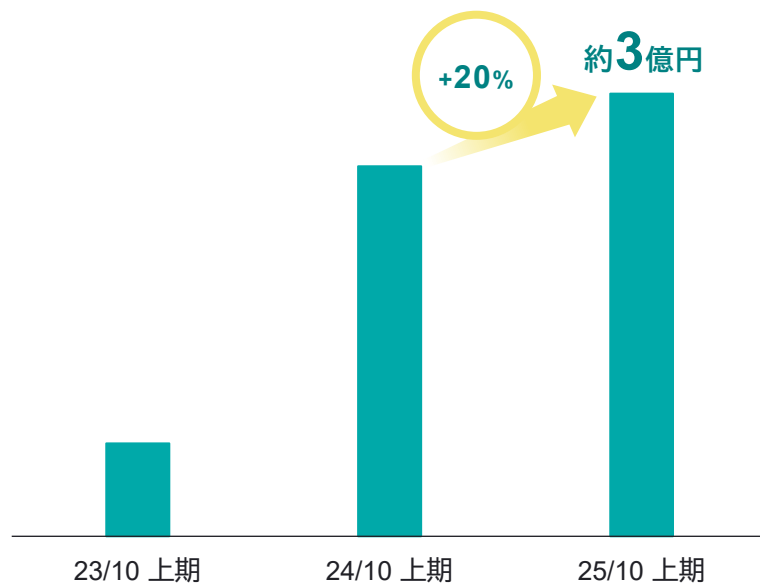
154名が合格

3 建設DX支援など新規サービスの展開を加速

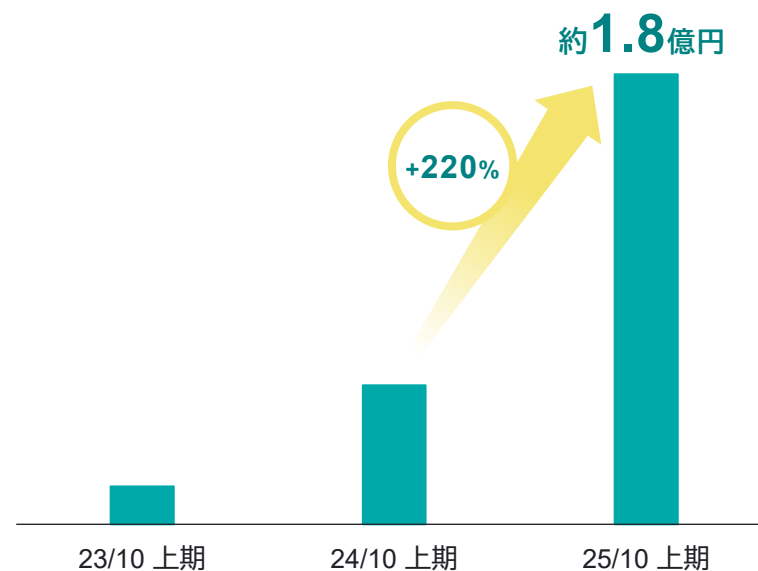
新規事業の進捗

- プラントエンジニアリングへの派遣：人材不足の解消とともに、技術伝承となる担い手の輩出に向けて、外国人技術者を採用
- 建設DX支援事業の成長：建設業界のDX化浸透を目指し、建設DXサービスを提供する企業との事業連携を推進
- 職人紹介事業：営業強化やキャリアアドバイザーの育成が成約数の拡大に貢献。職人の高齢化を背景に顧客ニーズが強い
ため、引き続き求職者との面談を強化し、成約数の増加を目指す

プラント事業の売上高*1



建設DX推進事業の売上高*1



*1 各事業の売上は、社内管理上の数値を記載

4 中期経営計画の策定

中期経営計画は、2025年10月期連結決算の発表と合わせて開示する予定(2025年12月中旬)

中期経営計画の議論内容

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

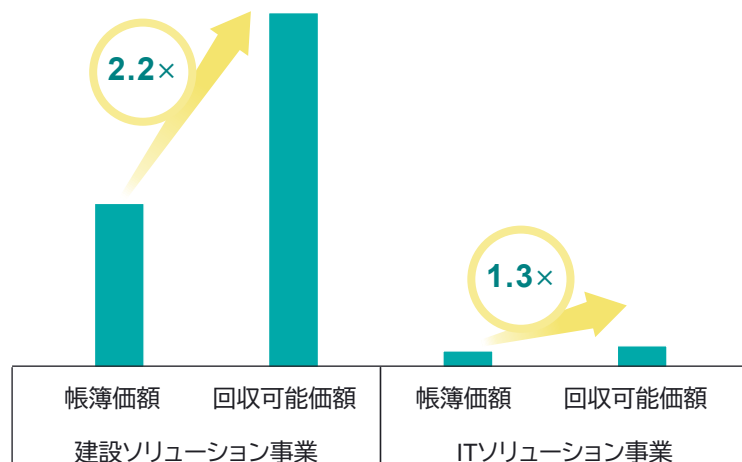
サステナビリティ

- ・ 当社グループののれんは、主に2019年11月にワールドコーポレーションの株式を取得したことにより生じたもの
- ・ IFRSに則り、毎期、帳簿価額と回収可能価額を比較する減損テストを実施
- ・ 前連結会計年度末においては、回収可能価額が帳簿価額を十分に上回っており、減損の兆候はなし

のれんの内訳

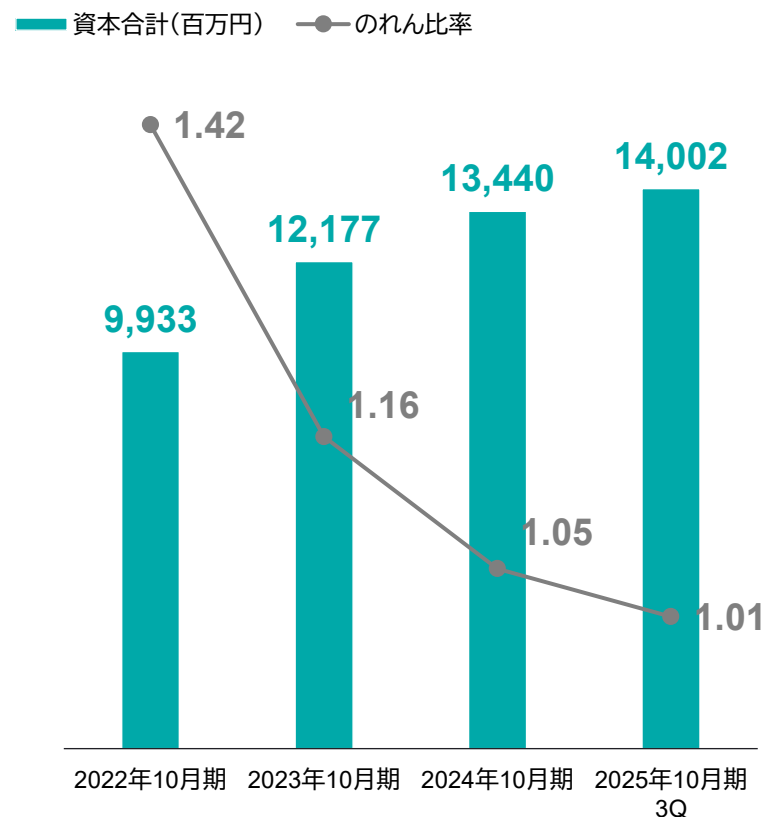
	のれんの帳簿価額
単位: 百万円	
建設ソリューション事業	12,988
ITソリューション事業	1,086
のれん合計	14,074

減損テスト^{*1}



^{*1}) 2024年10月末を基準日とする減損テストの結果を示す。各資金生成単位における帳簿価額(のれん以外も含む)と回収可能価額を比較。

資本合計とのれん比率^{*2}の推移



^{*2}) のれん/資本合計

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。

