

|| 企業調査レポート ||

## CRG ホールディングス

7041 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年7月6日(木)

執筆：客員アナリスト

**清水陽一郎**

FISCO Ltd. Analyst **Yoichiro Shimizu**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2023 年 9 月期第 2 四半期の業績概要	01
2. 2023 年 9 月期の業績見通し	01
3. 中期成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. グループ会社の状況	04
■ 事業概要	05
1. 事業内容	05
2. 強み	08
■ 業績動向	10
1. 2023 年 9 月期第 2 四半期の業績概要	10
2. 財務状況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2023 年 9 月期の業績見通し	13
2. 中期成長戦略	14
■ 株主還元策	15
■ ESG/SDGs への取り組み	16

## ■ 要約

### 派遣領域の拡充、派遣領域の請負化、サービスの拡充が確実に進捗。 人材需要もコロナ禍を上回り、事業環境は回復傾向続く

CRG ホールディングス <7041> は総合人材サービス企業である。人材派遣紹介事業として、コールセンターや工場・倉庫業務など、クライアントのニーズに応じた人材を短期から長期、1名から多人数、派遣から請負委託まで柔軟に対応している。また、製造請負などのアウトソーシングサービスやRPA※やAI-OCRなどクライアントの業務効率化やデジタル化を支援するテクノロジーサービス、障がい者福祉サービス事業、M&A・投資事業も展開している。

※ Robotic Process Automation (ロボティック・プロセス・オートメーション) の略。主にパソコンで作業している定型化された業務をロボットにより自動化する取り組みのこと。

#### 1. 2023年9月期第2四半期の業績概要

2023年9月期第2四半期の連結業績は、売上高で前年同期比3.4%増の11,170百万円、営業利益で同48.8%減の167百万円、経常利益で同45.7%減の170百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同49.4%減の106百万円となった。売上高に関しては、新型コロナウイルス感染症の感染拡大(以下、コロナ禍)の案件が減少したものの、物流・イベント関連の案件が回復したこと、既存顧客の深掘りによって新規案件を獲得したこと、派遣領域を順調に拡充したことなどを受け、前年同期を上回った。利益面に関しては、短時間労働者に対する社会保険適用拡大、利益率の高かったコロナ禍案件の減少、新規事業の運営体制構築を目的とした人材採用の強化、2022年11月に完全子会社化した(株)オシエテののれん償却などにより、前年同期比で減益となった。主に新規事業の早期収益貢献を目的とした先行投資によって減益となったものの、中長期的な事業戦略で定めた「派遣領域の拡充」「派遣領域の請負化」も着実に進捗を見せた。今後も単価アップに向けた交渉、派遣職種の拡大や新規事業の立ち上げに引き続き注力していく方針であり、将来的な売上の拡大と収益性の向上が期待できると弊社は見ている。

なお、同社が属する人材サービス業界においては、2023年3月の有効求人倍率(季節調整値)は1.32倍、完全失業率(季節調整値)は2.8%となった。有効求人倍率、完全失業率ともに前期末と比較するとわずかながら悪化しているものの、コロナ禍と比較すると人材需要は回復傾向にある。

#### 2. 2023年9月期の業績見通し

2023年9月期の業績に関して同社は、売上高で前期比5.2%増の22,500百万円、営業利益で同1.3%増の490百万円、経常利益で同3.5%増の480百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同11.2%増の320百万円を見込んでおり、期初の計画から変更はない。下期に向けてコロナ禍の影響が薄れ、顧客企業の人材需要が回復してくることが見込まれるなかで、既存顧客に対する提供サービスのシェア拡大と派遣先職種の拡充に引き続き注力していく。シェア拡大に関しては、グループ間での情報連携とそれによるクロスセルなどに注力していく方針だ。また、コロナ禍関連のコールセンター向け案件の減少が見込まれる中で、新規事業の早期収益化にも注力していく。具体的には、新規事業に関するナレッジの獲得や人員拡充などを含めた運営体制の構築に注力していくほか、営業強化により新規顧客の獲得スピードを加速させていく。

## 要約

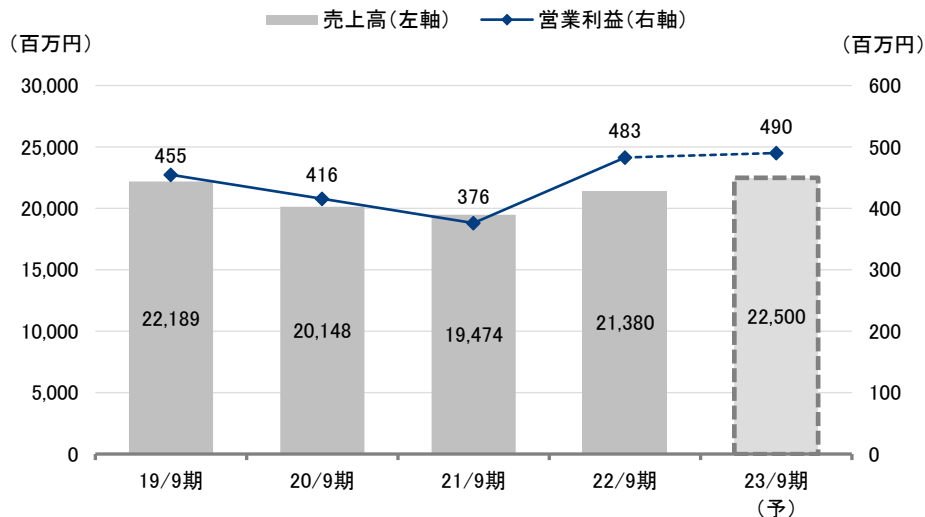
## 3. 中期成長戦略

企業にとって人材採用の重要性はますます高まっている。そして人材採用のニーズは加速度的に高度化、複雑化している。一方で、働き手のライフスタイルや価値観も多様化しており、それぞれの就業ニーズに応じた仕事を提供することは、決して容易ではない。中期成長戦略の基本方針は、中長期的な人手不足を見据え、事業ポートフォリオの見直しを実行し、高い利益率の実現を目指すことである。これまでの、人材派遣紹介事業と製造請負事業をベースに、同社の強みである「ユニット型派遣」、BPO、障がい者サポート、IT・Techといった事業を積み上げていくイメージである。また、2022年11月には同社上場後初となるM&Aを実施し、通訳・翻訳サービスのプラットフォーム事業を営むオシエテを完全子会社化した。OCiETe IRなどの新サービスの拡充も順調に進んでおり、将来の業績拡大に寄与することが期待される。

## Key Points

- ・ 2023年9月期第2四半期は増収減益
- ・ 派遣職種の拡充、サービスの拡充が確実に進捗。加えて、単価アップに取り組むことにより、収益性の向上が期待される
- ・ コロナ禍に比べて人材需要は回復傾向
- ・ 「人のチカラとIT」を生かした新規サービスの拡大で、収益性を高める戦略

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### CRG とは Communication・Relation・Growing を意味する

#### 1. 会社概要

同社は総合人材サービス企業である。「次世代の労働市場における需給調整機能の担い手」として、人材派遣紹介、請負に加え、人材サービスに特化した HR システム開発・運用、さらには企業経営の根幹に踏み込む人事戦略の提案なども手掛けている。同社では、それぞれの得意分野に特化したグループ会社が、強固な連携を図り、最先端の IT 技術と人材リソースを融合させながら、それぞれが果たすべき役割に取り組んでいる。人材に関する社会からのあらゆる要請に応える強い組織体を構築することで、幅広い年齢層の人々がより意欲的に働き、それによって企業が高い生産性を発揮できる環境を持続的に提供している。

社名に込められた意味は、「ステークホルダーとのコミュニケーションを図り (Communication)、関係性を構築 (Relation) し、ともに成長していく (Growing)」ことをそれぞれの頭文字である CRG によって表現しており、「ともに手を携えてより大きな組織、より理想とするカタチを作り上げていこう」という思いが込められている。

同社は「成長を愉しもう」という企業理念を新たに策定している。「人も企業も、持続的に成長するには、何よりも成長を愉しむことが重要である」という考えのもと、「一人ひとりが成長を愉しみながら、やりがいを持って働ける舞台をつくることで関わるすべての人を大切に、誰もがいきいきと働ける社会」の実現に貢献していくという姿勢を表明している。この企業理念に付随して、行動指針としては以下のものを策定している。

- ・ 挑戦：挑戦しよう。新たな一歩を踏み出すことに価値がある。
- ・ スピード：スピードは品質だ。期限を決めて早く取り組もう。
- ・ 期待を超える：お客様の期待を超える仕事をしよう。
- ・ 発言と行動：事業をつくる当事者としての発言と行動にこだわろう。
- ・ 仲間：仲間を知ろう。感謝しよう。承認しよう。伝え合おう。
- ・ コミュニケーション：気づきと気遣いのあるコミュニケーションをとろう。

CRG ホールディングス | 2023 年 7 月 6 日 (木)  
7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/ir/>

## 会社概要

## 沿革

年月	主な沿革
2004 年 3 月	(株)シーキャスト(12月に(株)キャストイングロードが吸収合併)がコールセンター派遣事業を開始
2004 年 10 月	(株)ジリオンキャリアリングがキャストイングロードに商号変更
2013 年 8 月	キャストイングロードがセールスサポート事業を開始
2013 年 10 月	CR グループホールディングス(株)を設立 (株)ジョブスを設立
2014 年 8 月	CR グループホールディングスがキャストイングロードホールディングス(株)に商号変更
2015 年 10 月	(株)プロテクスを設立、製造請負事業を開始 キャストイングロードが介護ヘルパー派遣・看護師紹介事業を開始
2016 年 4 月	(株)キャストイングロードネクストが(株)イノベーションネクストに商号変更
2016 年 10 月	キャストイングロードホールディングスがジョブス及びプロテクスを完全子会社化
2017 年 4 月	キャストイングロードがシニア派遣を開始
2017 年 6 月	キャストイングロードホールディングスがCRG ホールディングス(株)に商号変更
2018 年 10 月	CRG ホールディングスが東京証券取引所マザーズへ上場(2022 年 4 月にグロース市場へ移行)
2019 年 4 月	CRG ホールディングスがグローバル人材サービス事業を開始
2019 年 10 月	CRG ホールディングスの完全子会社として、(株)パレットを設立
2019 年 11 月	パレットがサテライトオフィスサービス事業を開始
2020 年 11 月	キャストイングロードがアウトソーシング事業を開始
2021 年 2 月	CRG ホールディングスの子会社として、CRG インベストメント(株)を設立。事業承継・M&A 投資事業を開始 キャストイングロードが採用コンサルティング事業「採用見える化クラウド」を開始
2022 年 5 月	キャストイングロードがリゾートワーク事業を開始
2022 年 10 月	(株)CRS サービスがパレットを吸収合併し、(株)パレットに商号変更
2022 年 12 月	法人向けクラウド通訳・翻訳サービス事業を営む(株)オシエテを完全子会社化

出所：決算説明会資料、同社提供資料よりフィスコ作成

## 連結子会社 7 社で構成されており、拠点は全国に広がっている

### 2. グループ会社の状況

同社グループは、同社及び連結子会社 7 社で構成されており、それぞれが業界に特化する形式で事業運営を行うことで、サービス品質の向上及び迅速で的確なサービスの提供に取り組んでいる。グループ各社が相互に関連することによって、人材サービスのトータルサポートを行っている。なお、拠点も日本全国に広がっている。

## 会社概要

## 同社グループ会社一覧

CRG ホールディングス	グループの経営方針策定、経営管理
キャストイングロード	労働者派遣事業
	有料職業紹介事業
ジョブス	労働者派遣事業
	有料職業紹介事業
	第 1 種貨物利用運送事業
	業務請負事業
CR ドットアイ	ソフトウェア開発
	スマートフォンアプリ開発
	労働者派遣事業
プロテクス	工場内製造業務
	工場内物流業務
	倉庫運営
	第 1 種貨物利用運送事業 労働者派遣事業
パレット	障がい者福祉サービス事業他
CRG インベストメント	事業承継支援
	M&A 投資事業他
オシエテ	通訳・翻訳サービスのプラットフォーム事業

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 事業概要

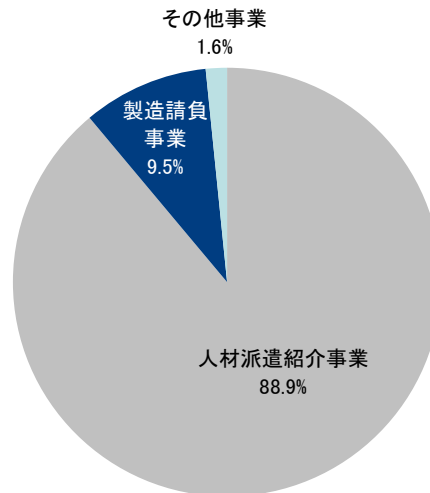
### 人材派遣紹介事業、製造請負事業、 その他事業（IT 関連、障がい者就労移行支援、M&A・投資）を 手掛ける

#### 1. 事業内容

同社の主な事業は、(1) 人材派遣紹介事業、(2) 製造請負事業、(3) その他事業の 3 つである。2023 年 9 月期第 2 四半期の売上構成比は、人材派遣紹介事業が 88.9%、製造請負事業が 9.5%、その他事業が 1.6% となっている。

## 事業概要

## 事業別売上高構成比(2023年9月期第2四半期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## (1) 人材派遣紹介事業

人材派遣紹介事業では、「労働者派遣事業」と「有料職業紹介事業」を行っている。

労働者派遣事業は、労働者派遣事業の適切な運営の確保及び派遣スタッフの保護等に関する法律（労働者派遣法）に基づき、厚生労働大臣の許可を受けて行う事業で、クライアントからの幅広い人材ニーズに対応すべく派遣スタッフを募集・登録し、教育研修したうえで各企業へ派遣している。それぞれのグループ会社が個々の強みを生かし、様々な業種に対応したサービスを子会社ごとに提供している。また、少子高齢化による若年層の労働力不足への対応として、シニア層人材の提供を積極的に行っている。

一方、有料職業紹介事業は、職業安定法に基づき厚生労働大臣の許可を受けて行う事業で、求人企業と求職者との間での雇用関係の成立を斡旋している。

人材派遣紹介事業は、子会社の（株）キャストイングロードと（株）ジョブスを中心に展開している。

## (a) キャスティングロード

キャストイングロードは、同社の中核を担う事業会社であり、主にオフィスワークサポート事業（ホワイトカラー）に係る人材を登録型派遣として各クライアントに提供している。テレマーケティングなどを行うコールセンター派遣が中核であり、キャストイングロードの売上の大半を占めている。経験者を多数派遣することが可能であり、金融、教育分野など高度な知識が必要となる業種に対しても派遣を行っている。数多くのコーディネーターが、同社グループが独自開発した基幹システムを利用して迅速なマッチングを実現している。また、北海道から沖縄まで、国内の各地に拠点を有し、全国的な人材の提供が可能となっている。



CRG ホールディングス | 2023 年 7 月 6 日 (木)  
7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/ir/>

事業概要

さらに、キャストイングロードでは「ユニット型派遣」として、スーパーバイザー（管理者）とオペレーターをセットで紹介することも可能となっている。「ユニット型派遣」のメリットとしては、以下のようなものが挙げられる。

- ・スーパーバイザーからフォローを受けやすく、派遣スタッフの定着率が高くなる。
- ・派遣スタッフとともに働きながら現場管理・情報収集を行うスーパーバイザーが、クライアントである大手アウトソーサーから現就業先のほかの案件または別会社の案件の情報を得やすく、優先的に受注の打診を受けることができる。

受付・一般事務や秘書業務など幅広い事務業務に対応するオフィスワーク派遣は、簡単かつスピーディーなオンライン登録による人材の確保が可能となっている。また、成長企業の CXO や役員・部長・課長などのミドル・エグゼクティブ層をサーチ型で紹介するハイキャリアエージェントサービスも展開しており、ミドル・エグゼクティブの次のキャリア選びを支援するとともに、顧客企業の課題解決のサポートを行っている。

(b) ジョブス

ジョブスにおいては、各クライアントのニーズに応じた人材を提供しており、主に、下記のようなワークス事業（ブルーカラー）及びセールスサポート事業（オレンジカラー）並びにオフィスワークサポート事業（ホワイトカラー）の長期または短期派遣（登録型派遣）及び請負業務を行っている。豊富なスタッフ数により、短期から長期、1 名から多人数、派遣から請負委託まで幅広い需要に対し柔軟に対応している。

具体的には、ワークス事業では、工場の製造ラインにおける組み立て・仕分け・検品、物流倉庫におけるピッキング・フォークリフト運転・ラベリング・荷積み、事務所移転における引越し補助・荷造り梱包・解包などである。セールスサポート事業では、クレジットカード加入促進、携帯電話及び付属品の販売促進業務などの販売・接客、各種イベントの企画・集客・運営管理などである。オフィスワークサポート事業では、オフィスワークにおけるテレマーケティング、一般・営業事務・受付などである。

(2) 製造請負事業

製造請負事業では、(株)プロテクスにおいて、主に取引先メーカー及びその関連会社からペットフード、ペット衛生用品などペット関連製品の製造請負及びその付随業務を行っている。取引先メーカー及びその関連会社の工場及び取引先の OEM 先である国内 4 拠点（兵庫県、埼玉県、静岡県、香川県）において、工場内製造請負（製造ラインオペレーターなど）、工場内物流業務（フォークリフト業務など）、自社で SP 倉庫※運営業務（保管貨物の入出庫管理など）、輸送業務を行っている。

※ ストックポイント倉庫の略。配送のための一時保管を主とする物流の中継拠点のこと。

基本的に、取引先メーカーの生産計画に基づいた業務となるが、外部業者の位置付けでありながら、現場の改善活動などに関わる提案も行っている。取引先のニーズに幅広く対応することで、強固なリレーションを構築している。

## 事業概要

**(3) その他事業****(a) RPA 事業・システムソリューション事業・IT 関連事業**

キャストイングロードにおいて、RPA の技術を活用したロボットをクライアントのニーズに合わせカスタマイズのうえ、販売代理を行っている。また、勤怠管理・労務管理システムを中心としたシステム設計・開発及び提供を行っている。代表的な商材としては残業改革ロボ「RooPA」による、主にホワイトカラーの業務自動化・効率化を図る RPA ソフトウェア、人材ビジネス向け基幹システム「C3」、勤怠ソリューション「P.i.T 勤怠」システムである。

**(b) 障がい者福祉サービス事業**

(株)パレットにおいて、一般就労の機会が少ない郊外エリアで、障がい者が職業訓練を行う就労移行支援事業を展開している。さらに、障がい者の雇用環境を整備し、地方において新たな雇用を創出するサテライトオフィスの提供も行っている。

**(c) M&A・投資事業**

同社グループとの相乗効果が見込まれる企業の M&A や出資に注力しており、主として CRG インベストメント(株)において、金融機関、M&A 仲介会社、マッチングサービス運営企業との関係性を強化している。

## 同社グループの総合力と豊富な実績をもとに顧客の人材面の課題を解決。「ユニット型派遣」を特徴とし、クライアントとの強固な関係構築に寄与

### 2. 強み

同社の強みは、「CRG グループならではの総合力」「人材業界 20 年の実績」「スピーディーな人材手配」「的確なフォロー」「業務効率化サポートの実績を生かした HR テック」「課題解決型の M&A・投資実行」に大別することができる。

**(1) CRG グループならではの総合力**

グループ全体のシナジー効果を生かし、人材分野で様々な課題を抱えている顧客に最適なサービスを提供することが可能となっている。

**(2) 人材業界 20 年の実績**

派遣事業を開始してから 20 年以上の歴史を持っている。長年の経験のなかで蓄積したノウハウを活用し、人材課題や業務効率化など人事面での課題を解決してきた実績がある。

**(3) スピーディーな人材手配**

全国数十万に及ぶ登録スタッフのなかから顧客にとって適切な人材をスピーディーに手配することが可能である。

事業概要

(4) 的確なフォロー

派遣スタッフへの定期的な面談を行い、継続率を向上させている。また、顧客に対しても定期的なフォローアップを実施することによって、継続的な取引を実現している。

(5) 業務効率化サポートの実績を生かした HR テック

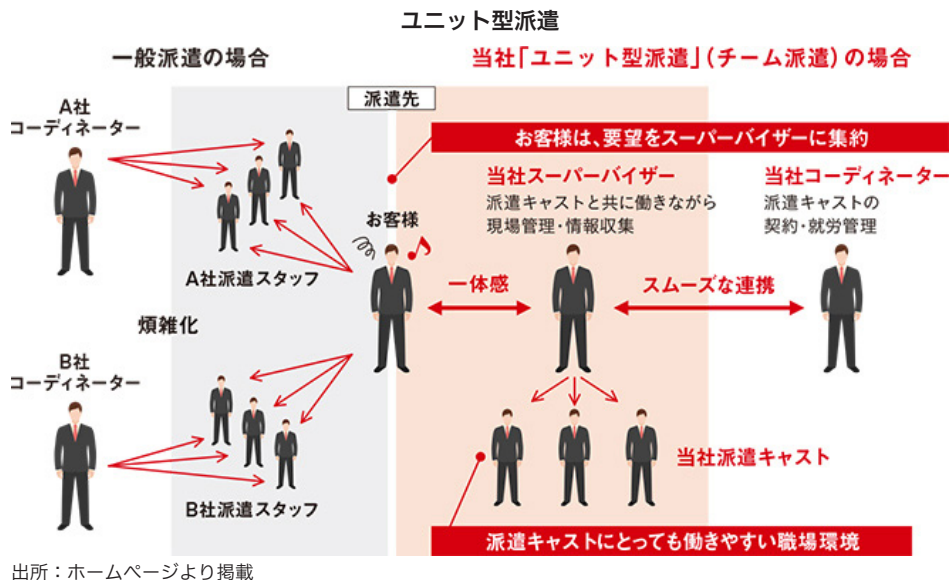
これまで培ってきた採用活動の効率化や業務の改善のノウハウと IT を活用した SaaS 型採用業務効率化 / 改善サービスを提供している。これにより、採用活動で様々な悩みを抱える顧客企業の課題解決に貢献している。

(6) 課題解決型の M&A・投資実行

総合人材会社としてのこれまでの知見を生かした課題解決型の M&A・仲介・投資を実施している。これにより、シナジーの創出と中長期的な企業価値の向上を目指している。

これらに加えて、人材派遣紹介事業において登録している人材の専門性の高さも強みとして挙げることができる。具体的には、銀行・証券・保険など高い専門性が求められる業種への派遣実績がある。

また、チームで派遣する「ユニット型派遣」という取り組みも特長である。「ユニット型派遣」とは、業務を熟知した同社社員をリーダーとして、派遣スタッフとともにチームで派遣することである。同社社員はスーパーバイザー（管理者）として、派遣スタッフとともに働きながら現場管理や情報収集を行い、クライアント担当者からの要望を集約する役目を担う。クライアントと一体となり事業に取り組むことによりニーズへの迅速かつ的確な対応を可能にしている。派遣スタッフにとっても働きやすい環境を作り出し、エンドユーザーの満足向上にもつなげるという成果を生み出している。



## 業績動向

### 2023年9月期第2四半期は増収。 新規事業の早期収益化に向け先行投資を実施。 中長期の成長戦略が着実に実行される

#### 1. 2023年9月期第2四半期の業績概要

2023年9月期第2四半期の連結業績は、売上高で前年同期比3.4%増の11,170百万円、営業利益で同48.8%減の167百万円、経常利益で同45.7%減の170百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同49.4%減の106百万円となった。コロナ禍から人材需要が回復してくるなか、売上高は前年同期から増加した。GoToキャンペーンやワクチン問い合わせ業務など、新型コロナ関連の案件が減少したものの、物流やイベント関連の案件が回復したこと、既存顧客の深掘りによって新規案件を獲得したこと、派遣領域を順調に拡充したことなどを受け、前年同期に比べてトップラインを伸ばした格好だ。派遣領域の拡充に関しては、新たに機械製造業、食品製造業の顧客を獲得した。また、既存顧客の深掘りによる新規案件の獲得に関しては、既存の派遣エリアにおいてしっかりと成果を上げ、顧客からの信頼を獲得したことにより、他のエリアの案件を獲得した。これらにより、事業別売上高は、人材派遣紹介事業が前年同期比3.9%増の9,930百万円、製造請負事業が同7.6%減の1,056百万円、その他事業が同72.2%増の183百万円となった。

一方で利益面に関しては、前年同期比で減益となった。これは、短時間労働者に対する社会保険適用拡大、利益率の高かったコロナ案件の減少、新規事業の運営体制構築を目的とした人材採用の強化、2022年11月に完全子会社化したオシエテののれん償却などが要因である。減益とはなったものの、中長期的な事業戦略である「派遣領域の拡充」「派遣領域の請負化」「サービスの拡充」は、確実に進捗を見せた。新規サービスの収益化に向けては、人材採用による運営体制の強化や新規事業に関するナレッジの蓄積などが着実に実行されたほか、2022年11月に完全子会社化したオシエテにおいては、新サービスであるOCiETe IRの提供を開始している。東京証券取引所が英文開示を推奨するなかで、プライム市場の英文開示実施状況は100%、スタンダード市場は82.1%（2022年12月時点）となっており、各企業が積極的に英文開示を行っている状況である。また、足元では海外機関投資家の日本株に対する関心が高まっている。こうしたなかで、企業と投資家のコミュニケーションを幅広くサポートする「OCiETe IR」に対するニーズが堅調に推移することが期待される。加えて、「派遣領域の請負化」に関しても、人材派遣の現場にスーパーバイザーとして同社社員を派遣し、顧客との信頼関係を構築することにより、派遣業務の請負化を促進する取り組みが着実に実行されている。

また、組織面においては、組織再編によるグループシナジーの強化に取り組んだ。これは、同社を取り巻く事業環境が急速に変化するなかで、グループ企業間の情報連携を密にし、収益機会の拡大を図ろうとするものである。実際に、ジョブズの顧客に対してキャストイングロードの顧客を紹介するなどの連携が見られており、グループシナジーの強化による業績の拡大が期待される。その他、キャストイングロードが提供するSaaS型採用業務効率化/改善サービス「採用見える化クラウド」のOEM提供を開始している。

CRG ホールディングス | 2023年7月6日(木)  
7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/ir/>

## 業績動向

通期会社計画と比較した進捗率に関しては、売上高が49.6%、営業利益が34.3%、経常利益が35.6%、親会社株主に帰属する四半期純利益が33.3%となった。先行投資の影響などを受け、利益の進捗率が若干低調となっている。しかし、同社は元々、下期偏重で計画を策定している。その意味で、想定どおりの事業進捗であると言えるだろう。

## 2023年9月期第2四半期の業績概要と通期計画に対する進捗率

(単位：百万円)

	22/9期2Q		通期計画	23/9期2Q			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	進捗率
売上高	10,804	100.0%	22,500	11,170	100.0%	3.4%	49.6%
営業利益	327	3.0%	490	167	1.5%	-48.8%	34.3%
経常利益	314	2.9%	480	170	1.5%	-45.7%	35.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	210	2.0%	320	106	1.0%	-49.4%	33.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、同社が属する人材サービス業界においては、2023年3月の有効求人倍率（季節調整値）は1.32倍、完全失業率（季節調整値）は2.8%となり、コロナ禍と比較して人材需要は回復傾向にある。

## 2023年9月期第2四半期累計の要約連結損益計算書

(単位：百万円)

	22/9期2Q累計		23/9期2Q累計			
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減比
売上高	10,804	100.0%	11,170	100.0%	366	3.4%
人材派遣紹介事業	9,554	88.4%	9,930	88.9%	376	3.9%
製造請負事業	1,143	10.6%	1,056	9.5%	-87	-7.6%
その他事業	106	1.0%	183	1.6%	77	72.6%
売上原価	8,745	80.9%	9,060	81.1%	315	3.6%
売上総利益	2,058	19.1%	2,109	18.9%	51	2.5%
販管費	1,730	16.0%	1,942	17.4%	212	12.3%
人件費	1,032	9.6%	1,124	10.1%	92	8.9%
広告宣伝費	141	1.3%	149	1.3%	8	5.7%
支払手数料	159	1.5%	188	1.7%	29	18.2%
地代家賃	121	1.1%	120	1.1%	-1	-0.8%
その他販管費	276	2.6%	361	3.2%	85	30.8%
営業利益	327	3.0%	167	1.5%	-160	-48.8%
経常利益	314	2.9%	170	1.5%	-144	-45.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	210	2.0%	106	0.9%	-104	-49.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 足元の業績は堅調、財務基盤の強化が進む

### 2. 財務状況

#### 連結貸借対照表

2023年9月期第2四半期末における資産合計は6,844百万円となり、前期末比1,032百万円増加した。流動資産は4,835百万円となり、前期末比368百万円増加した。これは主に、現金及び預金が186百万円、受取手形及び売掛金が176百万円、のれんが554百万円、投資有価証券が75百万円増加したことなどによるものである。固定資産は2,008百万円となり、前期末比663百万円増加した。これは主に、無形固定資産が585百万円増加したことなどによるものである。

負債合計は3,666百万円となり、前期末比925百万円増加した。流動負債は3,611百万円となり、前期末比887百万円増加した。これは主に、流動負債その他が175百万円減少した一方で、短期借入金が950百万円、未払費用が97百万円増加したことなどによるものである。固定負債は55百万円となり、前期末比39百万円増加した。これは主に、長期借入金が44百万円増加したことなどによるものである。

純資産合計は3,177百万円となり、前期末比106百万円増加した。これは主に、利益剰余金が106百万円増加したことによるものである。

#### 2023年9月期第2四半期末の要約連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/9 期末	23/9 期 2Q 末	増減額
流動資産合計	4,467	4,835	368
現金及び預金	2,015	2,202	186
受取手形及び売掛金	2,355	2,531	176
固定資産合計	1,345	2,008	663
有形固定資産	192	182	-10
無形固定資産	87	672	585
投資その他の資産	1,064	1,153	89
資産合計	5,812	6,844	1,032
流動負債合計	2,724	3,611	887
短期借入金	500	1,450	950
固定負債合計	16	55	39
長期借入金	0	44	44
負債合計	2,741	3,666	925
純資産合計	3,070	3,177	106
負債純資産合計	5,812	6,844	1,032

出所：決算短信よりフィスコ作成



## ■ 今後の見通し

### 2023年9月期は増収増益を計画。 既存事業のさらなる拡大と各種新規事業の収益化に注力

#### 1. 2023年9月期の業績見通し

2023年9月期の業績に関して同社は、売上高で前期比5.2%増の22,500百万円、営業利益で同1.3%増の490百万円、経常利益で同3.5%増の480百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同11.2%増の320百万円と見込んでおり、期初の計画から変更はない。新型コロナの動向など、外部環境には一定の不確実性はあるものの、既存事業のさらなる業績拡大と各種新規事業の収益化に注力していく方針だ。具体的には、既存顧客に対する提供サービスのシェア拡大を図るとともに派遣先職種の拡充に注力していくほか、当該事業にて培ったノウハウを生かしたアウトソーシング化の推進、新規事業の早期収益化にも注力していく。派遣現場に同社社員を派遣し、顧客との信頼関係を構築することによって派遣事業の請負化を引き続き推進していく。加えて、同社社員が派遣現場の状況を適宜把握しながらスタッフ派遣の提案を顧客に行うことにより、既存顧客内でのシェア拡大も図っていく。また、派遣領域の拡充に関しても引き続き注力し、売上を拡大させていく方針だ。

新規事業の立ち上げに関しては、運営体制の構築と営業強化によって早期の収益化を目指す。新規事業であるBPOセンター、リゾートワーク事業などに関しては、確実に社内に事業運営のナレッジが蓄積されている状況である。また、2022年11月に完全子会社化したオシエテに関しても、上場企業グループの仲間入りをしたことにより、業績拡大のスピードが加速することを想定している。これらの事業に関しては、2024年9月期頃の収益貢献を見込んでいる。

その他、2023年9月期第2四半期においてはコロナ関連の特需が剥落したことにより低調となったコールセンター向け案件に関しても、業績の底上げに注力する。具体的には、プッシュ型営業により、顧客の潜在需要を掘り起こし、積極的に案件を獲得していく方針である。

先述のとおり、同社の通期業績予想は元々、下期偏重型で計画されている。足元では新規事業の運営体制も着実に構築されている状況であり、業績予想の達成が期待される場所である。

#### 2023年9月期の業績見通し

(単位：百万円)

	22/9 期通期		23/9 期通期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	21,380	100.0%	22,500	100.0%	5.2%
営業利益	483	2.3%	490	2.2%	1.3%
経常利益	463	2.2%	480	2.1%	3.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	287	1.3%	320	1.4%	11.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 人材採用の重要性の高まりを追い風に、 複雑化する人と企業のニーズとの最適なマッチングによって 企業業績や競争力の向上に寄与

### 2. 中期成長戦略

同社は、「人のチカラとIT」の融合を事業方針として掲げている。社会に向けて人材を提供するだけでなく、「労働市場での需給調整機能とその高度化」という、より踏み込んだ役割を果たしていきたいという考えである。企業にとって人材採用の重要性はますます高まっており、そのニーズも加速度的に高度化、複雑化している。一方で、働き手のライフスタイルや価値観も多様化しており、それぞれの就業ニーズに応じた仕事を提供することは、決して容易ではない。そのため、同社は、人材マッチングと就業管理という中核機能を通じて、複雑化する人と企業それぞれのニーズを結びつけていく考えである。最適なマッチングによって、企業の業績や競争力の向上に寄与するとともに、働く一人ひとりが将来に希望を持てる社会を実現することで、日本の労働市場を一層豊かにすることに取り組んでいくようだ。

基本方針は、「派遣領域の拡充」「派遣領域の請負化」「サービスの拡充」の3つである。この基本方針のもと、中長期的な人手不足を見据え、事業ポートフォリオの見直しを実行し、高い利益率の実現を目指していく。具体的には、人材派遣紹介事業と製造請負事業をベースに、同社の強みである「ユニット型派遣」、BPO、障がい者サポート、IT・Techといった事業を積み上げていくイメージである。

先述のとおり、2023年9月期第2四半期においても各種施策が順調に進捗した。「派遣領域の拡充」に関しては、機械製造業界、食品製造業界へと派遣先業界を拡大している。「サービスの拡充」に関しては、新規事業として立ち上げた「リゾートワーク事業」、BPOセンターの運営体制の強化とナレッジの蓄積を着実に推し進めた。また、2022年11月に完全子会社化したオシエテにおいては、顧客企業のIR活動を包括的に支援する「OCiETe IR」を新規サービスとして開始している。「派遣領域の請負化」に関しても派遣から入って当該事業を請け負うという流れが着実に進行した。

新規事業の立ち上げは順調な進捗を見せており、2024年9月期頃からの収益貢献を見込んでいる。中長期的には、M&Aも活用した新規事業の継続的な立ち上げによって、同社の収益性が向上していくものと弊社は見ている。



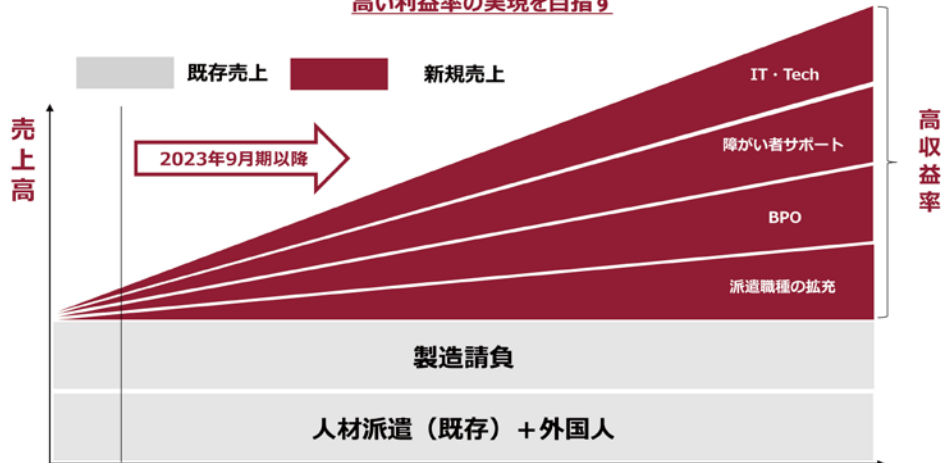
今後の見通し

中長期的な成長イメージ

【成長イメージ】

既存事業の安定収益に加え、各種施策により新規固定売上を積み上げ中長期的な純増構造を確立

**中長期的な人手不足を見据え、事業ポートフォリオの見直しを実行し  
高い利益率の実現を目指す**



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

## 株主還元策

**配当実績はないものの、  
株主に対する利益還元は経営の重要課題と認識。  
2023年3月末から新たに株主優待を開始**

同社は、財務体質の強化と事業拡大のための内部留保の充実などを図ることが重要であると考え、過去において配当を行っていないが、株主に対する利益還元も経営の重要課題と認識している。

今後の配当政策の基本方針は、収益力の強化や事業基盤の整備を実施しつつ、内部留保の充実状況、財政状態、利益水準及び企業を取り巻く事業環境などを総合的に勘案したうえで、株主に対する配当を決定する方針である。また、内部留保資金については、事業拡大を目的とした中長期的な事業原資として利用していく予定である。なお、剰余金の配当を行う場合、年1回の剰余金の配当を期末に行うことを基本としており、その他年1回中間配当を行うことができる旨を定款で定めている。これらの剰余金の配当の決定機関は取締役会である。

さらに、2023年3月末からは、株主優待の制度「CRGホールディングス・プレミアム優待倶楽部」を新たに導入している。同社株式の魅力向上により、中長期的に保有する株主を増加させることが目的であり、600株以上の保有株主を対象に、年2回株主優待ポイントを付与するものである。株主は付与されたポイントに応じて、食品、電化製品、及び体験ギフトなど5,000種類以上の商品と交換することができる。

## 保有株式数と株主優待ポイント

保有株式数	3月末	9月末	合計
600株～699株	3,000ポイント	3,000ポイント	6,000ポイント
700株～799株	4,000ポイント	4,000ポイント	8,000ポイント
800株～999株	6,000ポイント	6,000ポイント	12,000ポイント
1,000株～1,499株	10,000ポイント	10,000ポイント	20,000ポイント
1,500株～1,999株	25,000ポイント	25,000ポイント	50,000ポイント
2,000株～	40,000ポイント	40,000ポイント	80,000ポイント

出所：リリースよりフィスコ作成

## ESG/SDGs への取り組み

### サステナブルな社会を実現するための取り組みを開始

同社における ESG 及び SDGs への取り組みのうち、弊社では、以下の取り組みに注目している。

#### (1) 雇用機会の創出

雇用機会の創出という観点から、経験豊富なシニア層の能力を生かした人材提供を行っている。コールセンターサポートをはじめとした様々な領域でシニア層の活躍の場が広がっており、今後ますます増大する領域である。

また、障がい者の就労移行支援、人材マネジメント、サテライトオフィスの提供も行っている。民間企業では全従業員数に対して法定雇用率2.3%以上(従業員43.5名に対して1名)、障がいがある人を雇用することが「障害者雇用促進法」で義務付けられている。しかし、個々の障がいに応じた適切な業務の切り分けや就労のサポートを、企業が自社で行うことは容易ではない。そこで、同社では障がいがある人の就労機会が少ない郊外エリアにサテライトオフィスを設置し、テレワーク勤務の環境整備を行っている。ここで働く障がい者を企業に雇用してもらい、その就労を同社がサポートすることにより、地方における雇用創出と、障がい者雇用における企業の課題解決を図っている。

障がい者雇用を推進する福祉法人とも連携し、就労サービスも提供している。一人ひとりのスキルに応じた適切な業務内容を設定し、勤務中も専任スタッフがフォローアップとケアを行っている。軽作業からスタートし、成長に応じてより高度な業務へとステップアップすることが可能であり、パソコン教室などのスキルアップ研修も行っている。無理なく段階的にキャリア形成ができ、やりがいを持って働けることで、高い定着率につながっている。

CRGホールディングス | 2023年7月6日(木)  
7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/ir/>

## ESG/SDGs への取り組み

## (2) ガバナンス体制

同社は、関わるすべての人「クライアント・派遣スタッフ・従業員」を大切にし、人を大切にする世界・誰もが生き生きと働ける社会の実現を目指しており、持続的な顧客の成長と同社の成長を実現すべく事業を運営している。この事業運営に関して、経営の健全性及び透明性を確保し、的確な意思決定・業務執行・監督が機能する経営体制を構築し、企業価値の最大化を目指すことを、コーポレート・ガバナンスの基本方針としている。

同社は、監査役会設置会社である。意思決定におけるけん制と監視が実質的に機能するよう、会議体における決裁を重視した体制を採用している。監査については監査役、会計監査人のほか、内部監査担当者が各種監査を行っている。また、法定機関のほかに、意思決定の迅速な対応を補完する機能として、経営会議を設置している。同社における業務執行上の重要な意思決定の多くは、取締役会及び経営会議に集約されている。

## ESG/SDGs への取り組み

ESG項目	当社の取り組み	SDGs項目
<b>E</b> (環境)	<b>環境保護の推進</b> LIMEXの名刺活用	  
<b>S</b> (社会)	<b>雇用機会の創出</b> 総合人材サービス企業として社会の諸問題解決の支援	  
	<b>教育・研修の活性化</b> 派遣キャストの長期就業・スキルアップをサポート	
	<b>働き方改革</b> 業務効率化・ワークライフバランスを重視した人事制度の導入	
	<b>地方創生</b> リモート派遣・サテライトオフィスなど地方で雇用を創出	 
	<b>ダイバーシティ</b> 健康経営・女性活躍の推進、障がい者雇用の促進	 
<b>G</b> (ガバナンス)	<b>コーポレートガバナンス</b> 社会貢献・企業価値向上に向けたマネジメント体制の構築	

出所：決算説明会資料より掲載

#### 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て作成されていますが、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、配布等することは堅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