

|| 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12月29日(金)

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 月期の業績概要 | 01 |
| 2. 2024 年 9 月期の業績見通し | 02 |
| 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 | 05 |
| ■ 事業概要 | 05 |
| 1. 事業内容 | 05 |
| 2. 強み | 09 |
| ■ 業績動向 | 10 |
| 1. 2023 年 9 月期の業績概要 | 10 |
| 2. 財務状況 | 12 |
| ■ 今後の見通し | 13 |
| 1. 2024 年 9 月期の業績見通し | 13 |
| 2. 中期成長戦略 | 16 |
| ■ 株主還元策 | 18 |
| ■ ESG/SDGs への取り組み | 19 |

■ 要約

2023 年通期は減収減益、 コールセンター向け新型コロナ特需剥落が影響

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、オンライン通訳・翻訳事業、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 月期の業績概要

2023 年 9 月期の連結業績は、売上高で前期比 2.6% 減の 20,815 百万円、営業利益で同 76.6% 減の 113 百万円、経常利益で同 76.8% 減の 107 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 84.6% 減の 44 百万円となった。新型コロナウイルス感染症（以下、新型コロナ）の感染症法上の位置付けが 5 類へ移行し、社会経済活動が正常化するのに伴い、人材需要は回復傾向を辿った。外部環境が好転するなか、主力の人材派遣紹介事業は、製造・物流向け人材派遣が堅調に推移したほか、イベント関連のスポット案件も順調に獲得した。一方で、コールセンター向け派遣におけるワクチン問い合わせ業務など、新型コロナ関連案件の特需が剥落するなか、新規案件の獲得にも苦戦したことなどが響き減収となった。利益面に関しては、コールセンター向け派遣の特需剥落による売上高の減少により、売上総利益が減少したことに加えて、2022 年 12 月に子会社化した（株）オシエテののれん償却費の計上などを受け、大きく落ち込んだ。そのなかにあっても、短期人材マッチングサービスの提供開始、資本業務提携による事業機会の拡大、製造業への本格着手に向けた固定資産の取得など、派遣領域の拡充、派遣領域の請負化、サービスの拡充の基本戦略は確実に進捗した。

なお、同社が属する人材サービス業界においては、2023 年 9 月の有効求人倍率（季節調整値）は 1.29 倍、完全失業率（季節調整値）は 2.6% となった。人材需要は新型コロナ拡大（以下、コロナ禍）前の水準までには回復してはいないが、回復傾向にある。

CRGホールディングス | 2023年12月29日(金)
7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/ir>

要約

2. 2024年9月期の業績見通し

2024年9月期の業績に関して同社は、売上高で前期比6.8%減の19,400百万円、営業利益で同164.7%増の300百万円、経常利益で同160.4%増の280百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同35.0%増の60百万円を見込んでいる。売上高に関しては、2023年9月期に引き続き、新型コロナウイルス関連のコールセンター特需剥落の影響により減収を見込んでいるものの、営業利益以下の各利益に関しては急伸する見通しを立てている。不採算部門の収益性を改善すること、オシエテの収益化によりのれん償却費をカバーすること、などにより利益を積み上げていく構えだ。加えて、人材派遣サービスの登録型人材派遣に関しては、単価交渉を行うことにより収益性を向上させていくほか、より高単価・高収益を見込める常用型人材派遣を強化する方針だ。新型コロナウイルス関連のコールセンター特需が剥落するなかで、派遣領域の拡充及び派遣領域の請負化、サービスの拡充という基本戦略の下、常用型派遣の強化、ハイキャリア人材紹介サービスの強化、採用コンサルティングサービスの強化、製造請負業のさらなる強化、障がい者雇用サポートの安定成長、各種新規事業の創出と収益化などの事業戦略を遂行し、コールセンター減少分を補完する。

3. 中期成長戦略

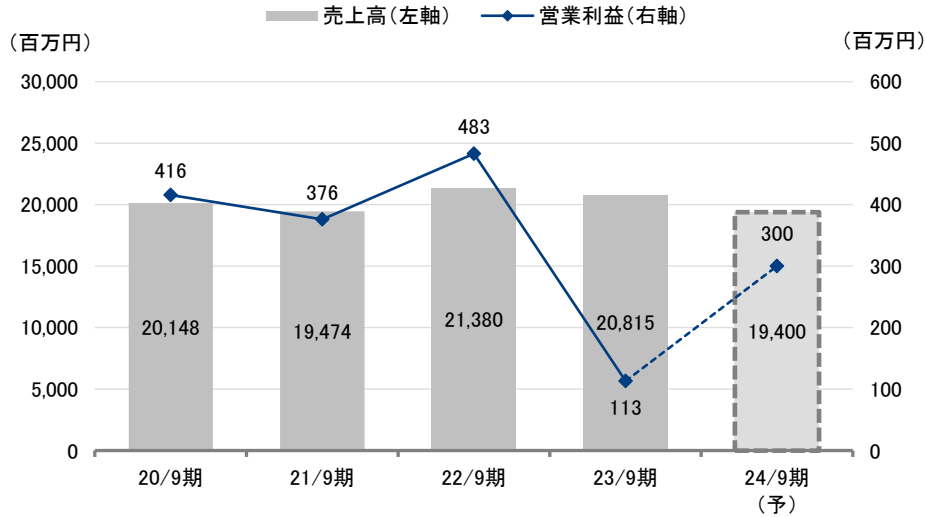
企業にとって人材採用の重要性はますます高まっている。そして人材採用のニーズは加速度的に高度化・複雑化している。一方で、働き手のライフスタイルや価値観も多様化しており、それぞれの就業ニーズに応じた仕事を提供することは、決して容易ではない。中期成長戦略の基本方針は、派遣領域の拡充、派遣領域の請負化、サービスの拡充の3つであり、中長期的な人手不足を見据え、事業ポートフォリオの見直しを実行し、高い利益率の実現を目指していく。具体的には、人材派遣紹介事業と製造請負事業をベースに、同社の強みである「ユニット型派遣」、BPO、障がい者サポート、IT・HRTechといった事業を積み上げていくイメージである。これらの基本方針の下、2022年12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、将来の業績拡大への寄与が期待される。

Key Points

- ・2023年9月期は減収減益、コールセンター向け特需の剥落が影響
- ・中長期の基本戦略である派遣領域の拡充、派遣領域の請負化、サービスの拡充は着実に進捗
- ・2024年9月期は減収も大幅な増益を見込む
- ・「人のチカラとIT」を生かした新規サービスの拡大により収益性を高める戦略

要約

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」という想いが込められている。

CRG ホールディングス | 2023年12月29日(金)
 7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/ir>

会社概要

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」という考えの下、「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」の実現に貢献する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。

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ク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 (株)CRSサービスを設立 |
| 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1月 | キャストイングロードがハイキャリアエージェントサービス事業を開始 |
| 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 |
| 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 |
| 2021年4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 |
| 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。

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 | RPA 事業、システムソリューション事業、IT 関連事業 |
| | 工場内製造業務 |
| | 工場内物流業務 |
| | 倉庫運営 |
| パレット | 第 1 種貨物利用運送事業 |
| | 労働者派遣事業 |
| CRG インベストメント | 障がい者福祉サービス事業他 |
| | 事業承継支援 |
| オシエテ | M&A 投資事業他 |
| | 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、 オンライン通訳・翻訳）を手掛ける

1. 事業内容

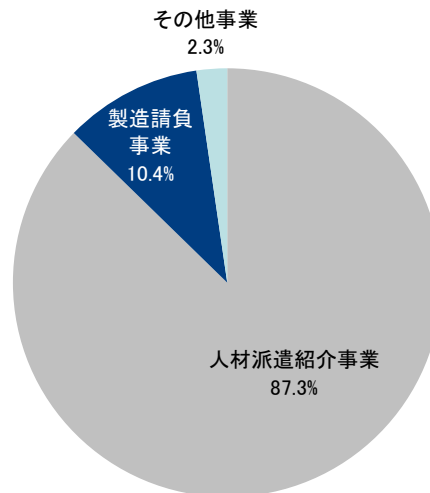
同社の主な事業は、(1) 人材派遣紹介事業、(2) 製造請負事業、(3) その他事業の 3 つである。2023 年 9 月期の売上構成比は、人材派遣紹介事業が 87.3%、製造請負事業が 10.4%、その他事業が 2.3% となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

事業別売上高構成比(2023年9月期)



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、シニア層人材などの潜在労働力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、子会社のキャスティングロードと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

キャスティングロードは、同社グループ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、キャスティ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 12 月 29 日 (金)
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。

人材派遣紹介事業においては、コールセンター向け派遣における新型コロナ特需がなくなり、反動により案件自体が減少している状況である。今後は、コールセンター向け派遣における新規顧客の開拓、派遣領域の拡充、常用型人材派遣の強化、ハイキャリア人材紹介サービスの強化、などの各種施策により売上の拡大と収益性の向上を図る方針だ。

(2) 製造請負事業

製造請負事業では、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のペットフード・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。

CRG ホールディングス | 2023 年 12 月 29 日 (金)
 7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/ir>

事業概要

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。また、2023 年 9 月には同社グループの主力事業である人材派遣業で培った全国ネットワーク、様々な業界業種における各種業務経験、グローバル人材を含めた人材の採用力、取引先との信頼関係などの営業・製造ノウハウを活用し、さらなる事業拡大を図るために各種製造業を行うことを決定している。派遣領域の請負化を推進するなかで、本格的に製造業へ着手する格好だ。まずは、既存取引先であるユニ・チャーム<8113>の製造を受託しながら、中長期的には取引先の拡充と業容の拡大を図り、新たな収益基盤として確立する方針だ。

(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

CR ドットアイにおいて、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したうえ、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

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。最近では 2023 年 10 月、埼玉県さいたま市に自立訓練（生活訓練）事業所「eSTUDIO」を開設した。メタバース・e スポーツを活用した自立訓練（生活訓練）を実施する事業所であり、この開設により自立訓練から就労移行、就労後の定着支援まですべてのフェーズにおいて利用者に寄り添いながら、一貫通貫でサポートすることができる体制を確立した。

(c) オンライン通訳・翻訳事業

オシエテにおいて、デジタル化・オンライン化に特化した通訳・翻訳サービスのプラットフォーム事業を展開している。30 超の言語に対応可能な 1,600 名を超える通訳者が登録された通訳・翻訳サービスのマッチングサイトにて、顧客の複数拠点と通訳者をオンラインで結び、ビジネスの国際化をサポートするためのインフラサービスを確立している。

(d) 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。

事業概要

同社グループの総合力と豊富な実績を基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。

(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。

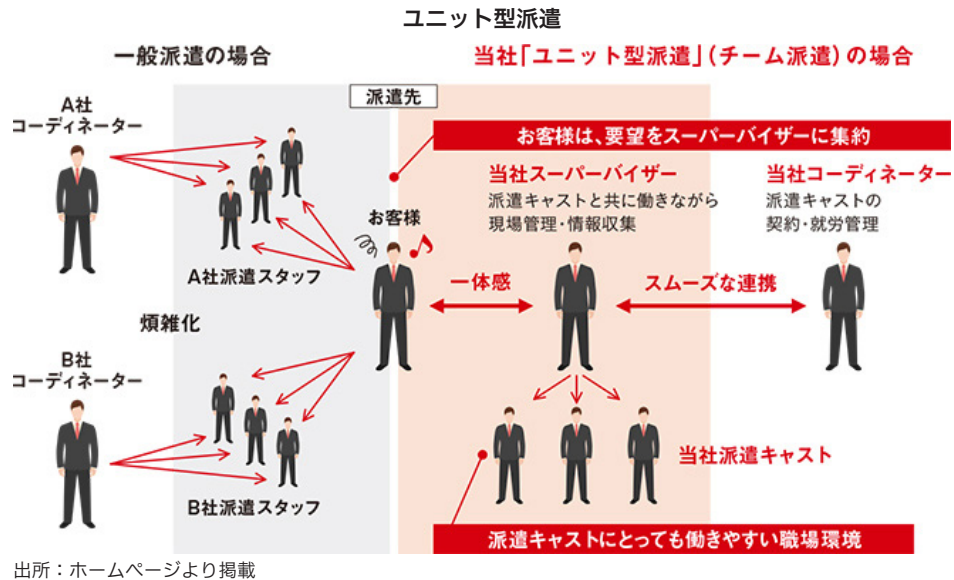
(6) 課題解決型の M&A・投資実行

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がるという成果を生み出している。

事業概要



業績動向

**2023年9月期は減収減益、
コールセンター向け新型コロナ特需剥落が影響。
派遣領域の拡充、派遣領域の請負化、サービスの拡充は順調な進捗**

1. 2023年9月期の業績概要

2023年9月期の連結業績は、売上高で前期比2.6%減の20,815百万円、営業利益で同76.6%減の113百万円、経常利益で同76.8%減の107百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同84.6%減の44百万円となった。新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置付けが5類へ移行して社会経済活動が正常化するのに伴い、人材需要が回復傾向に回帰するなど、外部環境は好転した。そうしたなか、主力の人材派遣紹介事業においては、製造・物流向け人材派遣が堅調に推移したほか、イベント関連のスポット案件も順調に獲得した。一方で、コールセンター向け派遣におけるワクチン問い合わせ業務など、新型コロナ関連案件の特需が剥落するなか、新規案件の獲得にも苦戦したことなどが響き減収となった。利益面に関しても、コールセンター向け派遣の特需剥落が影響した。コールセンター向け人材派遣の売上高の減少により、売上総利益が前期比で減少したことに加え、2022年11月に子会社化したオシエテののれん償却費の計上などにより減益となった。なお、コールセンター向け人材派遣の新規顧客開拓に関しては、下期に営業活動強化のための体制構築を実施しており、2024年9月以降に新規顧客の開拓を本格化する

CRGホールディングス | 2023年12月29日(金)
7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/ir>

業績動向

コールセンター向け特需の剥落により減収減益となるなかにあっても、成長戦略の基本方針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。派遣領域の拡充に関しては、従来の製造・物流業界に加えて、新たに機械製造業、食品製造業の顧客を獲得した。派遣領域の請負化に関しては先述のとおり(株)プロテクスが本格的に製造業へ進出することを決定している。サービスの拡充については、2023年8月にクラウド型法人出張サポートサービスを手掛ける(株)ピカパカとの協業により、同社が提供する出張予約システム上にてオシエテの通訳・翻訳マッチングプラットフォームサービスの提供を開始したほか、同年9月には(株)Matchbox Technologiesとの協業により短期人材マッチングサービス「グッジョブス」の提供を開始した。その他、直近では2023年10月に、埼玉県さいたま市に自立訓練(生活訓練)事業所「eSTUDIO」を開設しており、メタバース・eスポーツを活用した障害者向け自立訓練(生活訓練)事業を開始している。

また、資本業務提携による事業拡大にも取り組んだ。フェムケア商品による女性の健康課題解決を推進する企業であるMellia(株)と資本業務提携を行い、Melliaのカスタマーサポート業務や店舗運営業務へ人材を派遣し、同社の業績拡大を支援している。このように、将来の収益基盤確立に向けた種まきは確実に実施されている状況であり、これらの事業が中長期的に同社の業績を押し上げていくものと弊社は見ている。

こうした新規事業の拡充や経費の削減・効率化等などにより、2023年8月に発表した業績予想(期初の予想を下方修正したもの)を上回って着地した。それぞれ売上高はプラス315百万円、営業利益はプラス38百万円、経常利益はプラス32百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益に関しては、おおむね想定どおりの着地となった。

2023年9月期の業績概要

(単位:百万円)

| | 22/9期 | | 23/9期 | | 前期比 |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 | |
| 売上高 | 21,380 | 100.0% | 20,815 | 100.0% | -2.6% |
| 営業利益 | 483 | 2.3% | 113 | 0.5% | -76.6% |
| 経常利益 | 463 | 2.2% | 107 | 0.5% | -76.8% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 287 | 1.3% | 44 | 0.2% | -84.6% |

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9月の有効求人倍率(季節調整値)は1.29倍、完全失業率(季節調整値)は2.6%となり、コロナ禍前の水準まで回復はしていないものの、回復傾向にある。

CRG ホールディングス | 2023 年 12 月 29 日 (金)
7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/ir>

業績動向

2023 年 9 月期の要約連結損益計算書

(単位：百万円)

| | 22/9 期 | | 23/9 期 | | 増減額 | 前期比 |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|------|--------|
| | 実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 | | |
| 売上高 | 21,380 | 100.0% | 20,815 | 100.0% | -565 | -2.6% |
| 人材派遣紹介事業 | 18,942 | 88.6% | 18,169 | 87.3% | -772 | -4.1% |
| 製造請負事業 | 2,211 | 10.3% | 2,168 | 10.4% | -43 | -2.0% |
| その他事業 | 226 | 1.1% | 477 | 2.3% | 251 | 110.5% |
| 売上原価 | 17,341 | 81.1% | 16,768 | 80.6% | -572 | -3.3% |
| 売上総利益 | 4,039 | 19.0% | 4,047 | 19.4% | 7 | 0.2% |
| 販管費 | 3,555 | 16.6% | 3,934 | 18.9% | 378 | 10.6% |
| 人件費 | 2,130 | 10.0% | 2,261 | 10.9% | 131 | 6.2% |
| 広告宣伝費 | 270 | 1.3% | 287 | 1.4% | 17 | 6.3% |
| 支払手数料 | 312 | 1.5% | 373 | 1.8% | 61 | 2.0% |
| 地代家賃 | 279 | 1.3% | 289 | 1.4% | 10 | 3.8% |
| その他販管費 | 563 | 2.6% | 721 | 3.5% | 158 | 28.2% |
| 営業利益 | 483 | 2.3% | 113 | 0.5% | -370 | -76.6% |
| 経常利益 | 463 | 2.2% | 107 | 0.5% | -356 | -76.8% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 287 | 1.4% | 44 | 0.2% | -243 | -84.6% |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

M&A により流動負債が増えるも、 短期、長期ともに支払い能力は問題のない水準

2. 財務状況

2023 年 9 月期末における資産合計は 7,229 百万円となり、前期末比 1,416 百万円増加した。流動資産は 4,819 百万円となり、前期末比 351 百万円増加した。これは主に、売掛金が 269 百万円減少した一方で、現金及び預金が 610 百万円、その他が 7 百万円増加したことなどによるものである。固定資産は 2,410 百万円となり、前期末比 1,065 百万円増加した。これは主に、投資有価証券が 112 百万円減少した一方で、のれんが 480 百万円、土地が 472 百万円、建設仮勘定が 100 百万円、顧客関連資産が 65 百万円、繰延税金資産が 48 百万円増加したこと等によるものである。

負債合計は 4,113 百万円となり、前期末比 1,371 百万円増加した。流動負債は 4,046 百万円となり、前期末比 1,321 百万円増加した。これは主に、未払費用が 74 百万円、未払消費税等が 81 百万円、未払法人税等が 32 百万円減少した一方で、短期借入金が 1,300 百万円、未払金が 215 百万円増加したこと等によるものである。固定負債は 67 百万円となり、前期末比 50 百万円増加した。これは主に、その他が 9 百万円減少した一方で、長期借入金が 40 百万円、繰延税金負債が 19 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 3,115 百万円となり、前期末比 44 百万円増加した。これは主に、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が 44 百万円増加したことによるものである。

業績動向

これらにより、流動比率は 119.1%、固定比率は 77.3% となった。M&A を実施したことなどを受け、流動負債が増えているものの、流動比率、固定比率は健全な水準であり、長短の支払い能力に問題はないと弊社は考える。

2023 年 9 月期の要約連結貸借対照表

(単位：百万円)

| | 22/9 期末 | 23/9 期末 | 増減額 |
|-----------|---------|---------|-------|
| 流動資産合計 | 4,467 | 4,819 | 351 |
| 現金及び預金 | 2,015 | 2,625 | 610 |
| 受取手形及び売掛金 | 2,355 | 2,086 | -268 |
| 固定資産合計 | 1,345 | 2,410 | 1,065 |
| 有形固定資産 | 192 | 768 | 575 |
| 無形固定資産 | 87 | 638 | 550 |
| 投資その他の資産 | 1,064 | 1,002 | -61 |
| 資産合計 | 5,812 | 7,229 | 1,416 |
| 流動負債合計 | 2,724 | 4,046 | 1,321 |
| 短期借入金 | 500 | 1,800 | 1,300 |
| 固定負債合計 | 16 | 67 | 50 |
| 長期借入金 | - | 40 | 40 |
| 負債合計 | 2,741 | 4,113 | 1,371 |
| 純資産合計 | 3,070 | 3,115 | 44 |
| 負債純資産合計 | 5,812 | 7,229 | 1,416 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024 年 9 月期は減収増益を計画。 派遣領域の拡充、派遣領域の請負化、サービスの拡充により、 コールセンター減少分を補完

1. 2024 年 9 月期の業績見通し

2024 年 9 月期の業績に関して同社は、売上高で前期比 6.8% 減の 19,400 百万円、営業利益で同 164.7% 増の 300 百万円、経常利益で同 160.4% 増の 280 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 35.0% 増の 60 百万円を見込んでいる。売上高に関しては、2023 年 9 月期に引き続き新型コロナ関連のコールセンター特需剥落の影響により、減収を見込んでいる。一方で、営業利益以下の各利益に関しては大幅な増益を見込んでいる。不採算部門の収益性を改善すること、オシエテの収益化によりのれん償却費をカバーすること、などにより利益を積み上げていく構えだ。

今後の見通し

2023年9月期はコロナ禍の影響が薄れ、人材需要は回復傾向を辿ったものの、同時に新型コロナ関連のコールセンター特需が剥落したことが業績に大きな影響を与えた。こうした外部環境の変化を踏まえたうえで、2024年9月期においては派遣領域の拡充、派遣領域の請負化、サービスの拡充という基本戦略は堅持しつつ、常用型人材派遣の強化、ハイキャリア人材紹介サービスの強化、採用コンサルティングサービスの強化、製造請負業のさらなる強化、各種新規事業の創出と収益化などの事業戦略を遂行し、既存事業の回復と各種新規事業の収益化に注力していく。

2024年9月期の業績見通し

(単位：百万円)

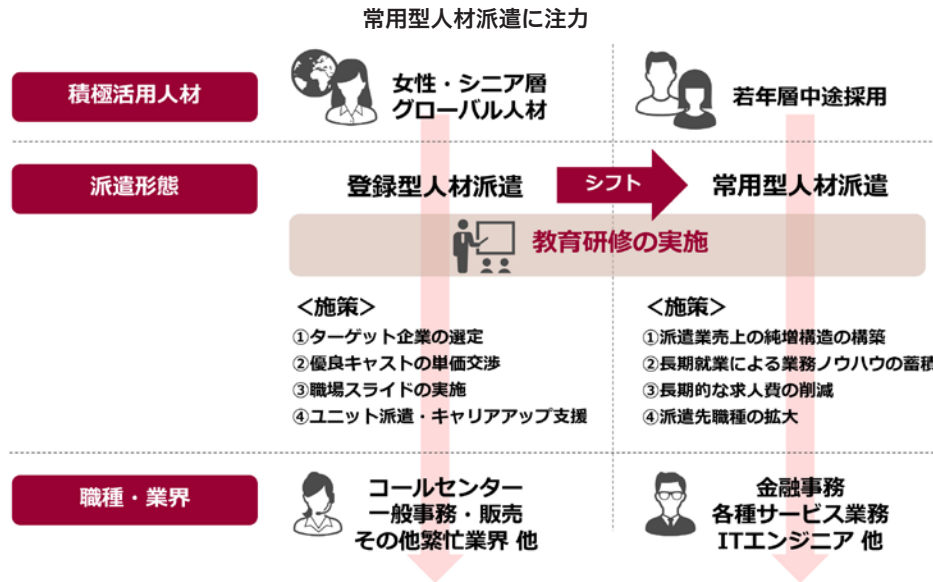
| | 23/9期 | | 24/9期 | | |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 実績 | 売上比 | 会社計画 | 売上比 | 前期比 |
| 売上高 | 20,815 | 100.0% | 19,400 | 100.0% | -6.8% |
| 営業利益 | 113 | 0.5% | 300 | 1.5% | 164.7% |
| 経常利益 | 107 | 0.5% | 280 | 1.4% | 160.4% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 44 | 0.2% | 60 | 0.3% | 35.0% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 常用型人材派遣の強化

派遣労働者の雇用形態として登録型と常用型という2タイプがあるなかで、2024年9月期以降は特に、常用型人材派遣へのシフトに注力していく。常用型人材派遣は、派遣単価とマージン率が高位安定していることが理由だ。常用型派遣の人材を教育・研修し付加価値を高めたうえで、金融事務、ITエンジニアをはじめとする高いスキルが求められる職種・業界への派遣を強化していく。また、繁忙業界は常に人材需要が旺盛なことから、適切にニーズが高い業界を見極め、常用型人材を派遣していく。これにより、派遣業売上の純増構造の構築、長期就業による顧客業界に関する業務ノウハウの蓄積、長期的な求人費の削減、派遣先職種の拡大、などを図っていく。加えて、長期就業を通じて業務ノウハウを蓄積することにより、顧客業務を積極的に請け負っていく構えだ。また、登録型人材派遣に関しては、経費削減に加えて顧客との単価交渉を行うことにより、収益性を高めていく。

今後の見通し



出所：決算説明会資料より掲載

(2) ハイキャリア人材紹介サービスの強化

人材紹介サービスにおいては、ハイキャリア向け人材紹介サービスと日々紹介サービスを強化していく。ハイキャリア人材紹介サービスの業績はこれまでも堅調だったが、今後はさらなる差別化に注力し売上の拡大と収益性の向上を目指す。具体的にはミドル人材の能力開発、自社サイトの開設・運用、求人データベースの蓄積などを行い、中期的には人材紹介に留まらず、ハイキャリア向け転職メディアへの転換を図る考えだ。また、日々紹介サービスに関しては、2023年9月に提供を開始した「グッジョブス」の業績拡大に注力する。

(3) 採用コンサルティングサービスの強化

2023年9月期までで取り組んだサービスメニューを土台とし、人材募集から採用、育成、定着支援まで採用に関する企業の課題を総合的に解決できるプラットフォームを構築する。同サービスではこれまでのシステム開発の過程で、多くの企業とのつながりが生まれてきた。今後はそうした企業とのつながりを積極的に活用しながら、売上を拡大させる。

(4) 製造請負業のさらなる強化

同社はこれまでも派遣領域の請負化に注力してきており、新規請負先獲得のための人材派遣取引社数は順調に拡大してきた。今後も既存取引先との関係性を継続的に深化させながら、業務ノウハウを蓄積することにより業務・ラインの請負化を推進していく。また、請負化に注力するという方針の下、2023年9月にはさらなる事業拡大を図るために各種製造業を行うことを決定している。派遣領域の請負化を推進するなかで、本格的に製造業へ着手する格好だ。まずは、既存取引先であるユニ・チャームの製造を受託しながら、中長期的には取引先の拡充と業容の拡大を図り、新たな収益基盤として確立していく。2024年10月(予定)の事業開始に向けて土地・建物を取得するなど、着実に準備を進めている状況だ。

(5) 新規事業の創出と収益化

2024年9月期においても引き続き、新規事業の創出と収益化に注力する。具体的には、通訳・翻訳サービス、障がい者支援サービスの拡大に注力する方針だ。通訳・翻訳サービスに関しては、取引先企業・登録通訳者が拡大中であり、ビジネス通訳・翻訳を土台としながら周辺領域での新規サービスの創出に注力する。2023年8月にはクラウド型法人出張サポートサービスを手掛けるピカバカとの協業により同社が提供する出張予約システム上でオシエテの通訳・翻訳マッチングプラットフォームサービスの提供を開始しており、事業機会が拡大している状況である。また、障がい者支援に関しては、2023年10月に埼玉県さいたま市に自立訓練（生活訓練）事業所「eSTUDIO」を開設した。これにより自立訓練から就労移行、就労後の定着支援まで、すべてのフェーズにおいて利用者に寄り添い、一気通貫でサポートできる体制を確立している。

その他、M&A、出資、業務提携などの手段も積極的に活用していく方針である。HR関連領域において同社とのシナジーがあるかどうかをしっかりと見極めたうえで、M&Aや出資などの手段を活用することによって、新規事業の創出と企業価値の向上を図る。

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付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むようだ。

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。この基本方針の下、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。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・HRTechといった事業を積み上げていくイメージである。

CRG ホールディングス | 2023年12月29日(金)
7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/ir>

今後の見通し

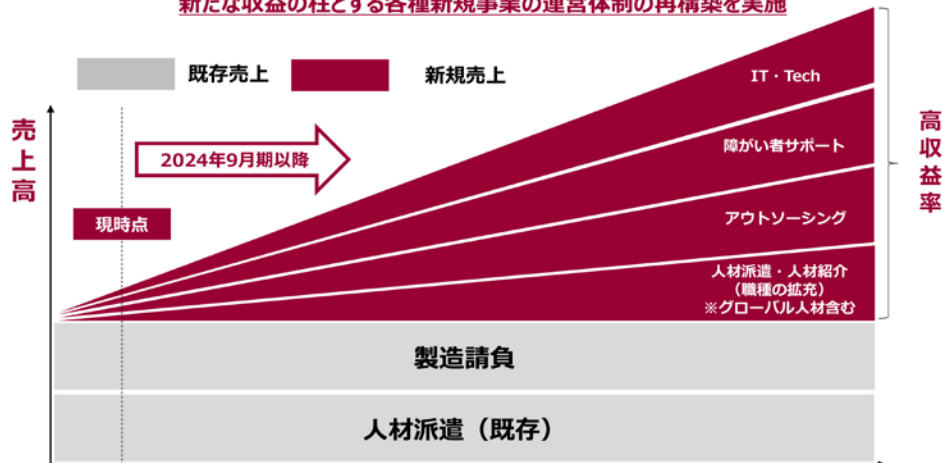
先述のとおり、2023年9月期においても各種施策が順調に進捗した。「派遣領域の拡充」に関しては、機械製造業界や食品製造業界へと派遣先業界を拡大したほか、Mellia との資本業務提携により、同社のカスタマーサポートや店舗運営に人材を派遣している。「サービスの拡充」に関しては、2022年12月に完全子会社化したオシエテが IR に特化したサービス OCiETe IR 及び海外進出企業支援サービスを開始したほか、障がい者支援サービスにおいても新規に自立訓練事業を開始している。今後も M&A などの手段を活用した新規事業の立ち上げを継続していく方針であり、これにより中長期的に同社の収益性が向上していくものと弊社は見ている。また、「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を確実に推進した。2024年10月からは本格的に製造業に進出する予定であり、派遣領域の請負化がさらに加速することに伴い、売上の拡大・収益性の向上が期待される。

中長期的な成長イメージ

【成長イメージ】

既存事業の収益安定化に加え、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

**主力のコールセンター向け人材派遣事業の縮小に伴い、
新たな収益の柱とする各種新規事業の運営体制の再構築を実施**



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、 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する予定である。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できる。また、これまでは連結営業利益の 5% を上限に株主優待ポイントを進呈してきたが、同社株式への投資魅力をさらに高めることを目的に、「株主構成や会員の利用状況を総合的に考慮し株主優待内容を決定」と方針変更を実施した。上限の撤廃により、実質的に株主優待を拡充した格好だ。

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

当社における 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、当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、その就労を当社がサポートすることで、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。

(2) ガバナンス体制

当社は、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。

当社は、監査役会設置会社である。意思決定における牽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。当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。

CRG ホールディングス | 2023年12月29日(金)
7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/ir>

ESG/SDGs への取り組み

ESG/SDGs への取り組み

| ESG項目 | 当社の取り組み | SDGs項目 |
|---------------------|--|--------|
| E (環境) | 環境保護の推進 LIMEXの名刺活用 | |
| S (社会) | 雇用機会の創出 総合人材サービス企業として社会の諸問題解決の支援 | |
| | 教育・研修の活性化 派遣キャストの長期就業・スキルアップをサポート | |
| | 働き方改革 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 | |
| | 地方創生 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 | |
| | ダイバーシティ 健康経営・女性活躍の推進、障がい者雇用の促進 | |
| G (ガバナンス) | コーポレートガバナンス 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