

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025/12/25

- 1 会社概要**
- 2 事業内容**
- 3 市場環境**
- 4 成長戦略**
- 5 リスク情報**

1

会社概要

2

事業内容

3

市場環境

4

成長戦略

5

リスク情報

【当社概要】

| | |
|------|-----------------------------|
| 会社名 | CRGホールディングス株式会社（証券コード：7041） |
| 代表者 | 代表取締役社長 小田 康浩 |
| 所在地 | 東京都新宿区西新宿2丁目1番1号 新宿三井ビル37階 |
| 設立 | 2013/10/1 |
| 従業員数 | 36名 ※2025年9月時点 |



代表取締役社長
小田 康浩

【グループ概要】

| | | |
|--------|--|-----------------|
| グループ会社 |  ミライル | 株式会社ミライル |
| |  PROTEX | 株式会社プロテクス |
| |  PALETTE | 株式会社パレット |
| |  OCiETe | 株式会社オシエテ |
| |  CRG Investment | CRGインベストメント株式会社 |
| 事業内容 | ヒューマンリソースサービス | |
| | アウトソーシングサービス | |
| | システムソリューションサービス | |
| | フィナンシャルサービス | |
| 従業員数 | 2,013名（アルバイト・契約社員含む）※2025年9月時点 | |

| | |
|-----------------|-------------------|
| 売上高 | 16,420 百万円 |
| 営業利益 | 279 百万円 |
| 経常利益 | 210 百万円 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 153 百万円 |

【企業理念】

成長を愉しもう。

人も企業も、持続的に成長するには、何より成長を愉しむことが大切です。昨日できなかつたことができるようになった。前回よりもお客様に喜んでいただけた。小さな一步でもいい。新しいことに挑戦してみるから、成長できる。そして、自分自身の成長を愉しめるから、また成長したくなると思うのです。CRGグループは、一人ひとりが成長を愉しみながら、やりがいを持って働く舞台をつくることで関わるすべての人を大切にし、誰もがいきいきと働く社会の実現を目指します。

 CRG HOLDINGS

【行動指針】

①挑戦

挑戦しよう。新たな一步を踏み出すことに価値がある。

②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。

③期待を超える

お客様の期待を超える仕事をしよう。

④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。

⑤仲間

仲間を知ろう。感謝しよう。承認しよう。伝え合おう。

⑥コミュニケーション

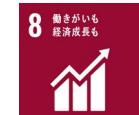
気づきを気遣いのあるコミュニケーションをとろう。

| 年 月 | 概 要 |
|----------|---|
| 2004年03月 | 株式会社シーキャスト（12月に株式会社キャスティ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 | 株式会社ジリオンキャリアリンクが株式会社キャスティングロードに商号変更 |
| 2013年08月 | 株式会社キャスティングロードが 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式会社設立 株式会社ジョブス設立 株式会社CRSサービス株式会社（現 株式会社パレット）設立 |
| 2014年08月 | CRグループホールディングス株式会社がキャスティングロードホールディングス株式会社に商号変更 |
| 2015年10月 | 株式会社プロテクス設立、 製造請負事業 を開始 株式会社キャスティングロードが 介護ヘルパー派遣・看護師紹介事業 を開始 |
| 2016年10月 | 株式会社ジョブス、株式会社プロテクスがキャスティングロードホールディングス株式会社の100%子会社化 |
| 2017年06月 | キャスティングロードホールディングス株式会社が商号を CRGホールディングス株式会社 に商号変更 |
| 2018年10月 | CRGホールディングス株式会社が 株式会社東京都証券取引所マザーズ（現 グロース市場） に株式を上場 |
| 2019年01月 | 株式会社キャスティングロードが ハイキャリアエージェントサービス事業 を開始 |
| 2019年04月 | CRGホールディングス株式会社が グローバル人材サービス事業 を開始 |
| 2019年11月 | 株式会社パレットが サテライトオフィスサービス事業 を開始 |
| 2021年02月 | CRGホールディングス株式会社の子会社として、CRGインベストメント株式会社を設立 M&A仲介・投資事業 を開始 株式会社キャスティングロードが 採用コンサルティング事業 を開始 |
| 2022年11月 | 法人向けクラウド通訳・翻訳サービス事業 を営む株式会社オシエテを完全子会社化 |
| 2024年04月 | 事業者向け金融事業 を営む株式会社クレイリッシュを完全子会社化 |
| 2024年09月 | 千葉県東金市に製造工場が竣工、株式会社プロテクスが 製造事業 を開始 |
| 2024年10月 | 株式会社CRドットアイが株式会社キャスティングロード及び株式会社ジョブスを吸収合併し株式会社ミライルに商号変更 |
| 2025年03月 | 株式会社オシエテが 宿泊管理事業 を開始 |
| 2025年09月 | 株式会社クレイリッシュの株式を一部売却し持分法適用会社化 |

| | | | |
|-------|---|--|---|
| 商号 |  CRG HOLDINGS CRGホールディングス株式会社 |  ミライル 株式会社ミライル |  PROTEX 株式会社プロテクス |
| 設立年月日 | 2013年10月 | 2005年11月 | 2015年10月 |
| 代表 | 代表取締役社長 小田 康浩 | 代表取締役社長 三並 史典 | 代表取締役 三並 史典 |
| 資本金 | 452百万円 | 20百万円 | 20百万円 |
| 事業内容 | グループの経営方針策定 経営管理 | 労働者派遣事業 有料職業紹介事業 業務請負事業 ソフトウェア開発 スマートフォンアプリ開発 | 工場内製造業務 工場内物流業務 倉庫運営 第一種貨物利用運送事業 労働者派遣事業 |
| 本社 | 〒163-0437 東京都新宿区 西新宿2-1-1 新宿三井ビル37F | 〒110-0016 東京都台東区 台東1-1-14 D'sVARIE秋葉原ビル5階 | 〒163-0437 東京都新宿区 西新宿2-1-1 新宿三井ビル37F |

| | | | |
|-------|---|--|---|
| 商号 |  PALETTE 株式会社パレット |  OCiETe 株式会社オシエテ |  CRG Investment CRGインベストメント株式会社 |
| 設立年月日 | 2013年10月 | 2018年9月 | 2021年2月 |
| 代表 | 代表取締役 三宅 治樹 | 代表取締役 米津 雅史 | 代表取締役 米津 雅史 |
| 資本金 | 14百万円 | 76百万円 | 40百万円 |
| 事業内容 | 障がい者福祉サービス事業他 | 法人向けクラウドサービス 「オシエテ」の開発・提供 通訳・翻訳事業 宿泊管理事業 | 事業承継支援 M&A投資事業他 |
| 本社 | 〒163-0437 東京都新宿区 西新宿2-1-1 新宿三井ビル37F | 〒151-0053 東京都渋谷区 代々木1-25-5 BIZSMART代々木339 | 〒163-0437 東京都新宿区 西新宿2-1-1 新宿三井ビル37F |

サステナブルな社会を実現するための取り組みをスタート

| 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 |  12 つくる責任 つかう責任  15 陸の豊かさも 守ろう  6 安全な水とトイレ を世界中に |
| 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 |  8 働きがいも 経済成長も  10 人や国の不平等 をなくそう  17 パートナーシップで 目標を達成しよう |
| G (ガバナンス) | 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 |  4 質の高い教育を みんなに  5 ジェンダー平等を 実現しよう |
| | 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 |  8 働きがいも 経済成長も  10 人や国の不平等 をなくそう |
| | 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 |  5 ジェンダー平等を 実現しよう  3 すべての人に 健康と福祉を |
| | 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 |  16 平和と公正を すべての人に |
| | 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 | |

1

会社概要

2

事業内容

3

市場環境

4

成長戦略

5

リスク情報

HR

▶幅広い職種で活躍

若年層

女性

シニア

グローバル人材

人材派遣

コールセンター

事務

販売・接客

リゾート

物流

倉庫

イベント

介護・看護

ITエンジニア

人材紹介

紹介予定派遣

ハイキャリア

障がい者雇用

就労移行支援

サテライトオフィス

製造請負

工場内製造

工場内物流業務

製造

工場派遣

倉庫運営

BPO

BPO事務代行

コンタクトセンター

採用支援・採用代行

通訳・翻訳

オンライン通訳サービス

システムソリューション

AI-OCR+RPA

システム開発

採用見える化
クラウド

宿泊管理

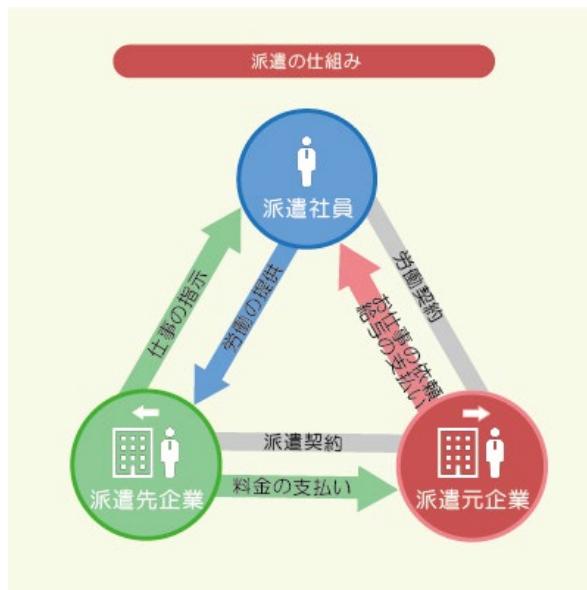
運営管理支援サービス

FINANCIAL

フィナンシャル

M&A仲介/投資事業

【人材派遣とは】



正社員や契約社員は働く企業と直接雇用契約を結びますが、人材派遣の場合は「派遣会社」と「派遣先企業」、二つの会社が登場するのが特徴です。派遣社員にとって、派遣会社は雇用契約を結ぶ雇用主、派遣先企業は実際に仕事をする勤務先となります。

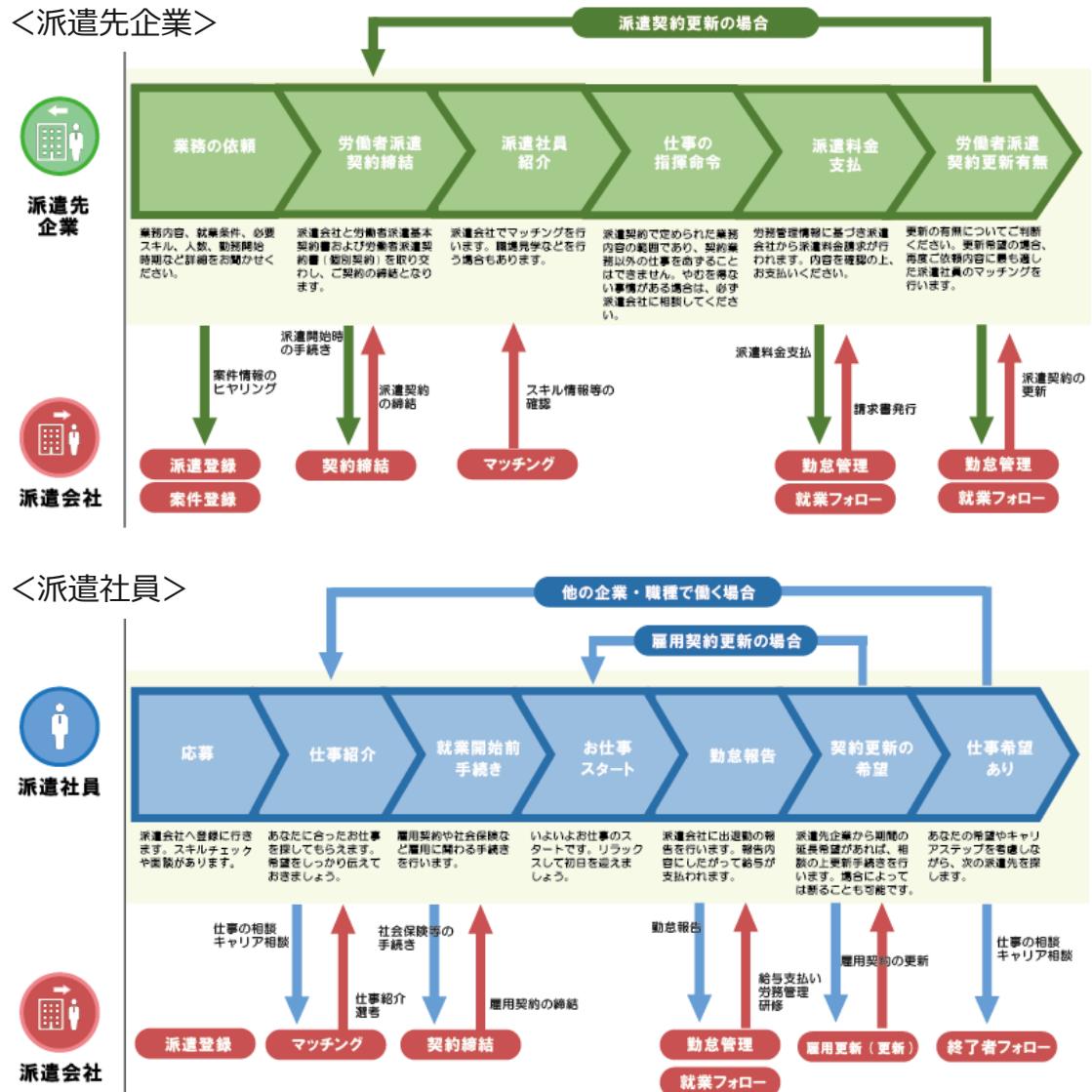
派遣会社はお給料の支払いや福利厚生、お仕事や就業条件の紹介、派遣先企業との交渉、スキルアップ研修などを通じて、派遣社員をサポートします。

派遣先企業は派遣社員に対して仕事を指示を行います。

派遣会社にスタッフ登録した段階では雇用契約は結ばれません。派遣先企業が決定し、お仕事が始まる時点で雇用契約が発生し、派遣期間の終了とともに契約も終了します。

働く人の希望や条件に合わせて仕事を選ぶことができる、自由度の高い働き方です。

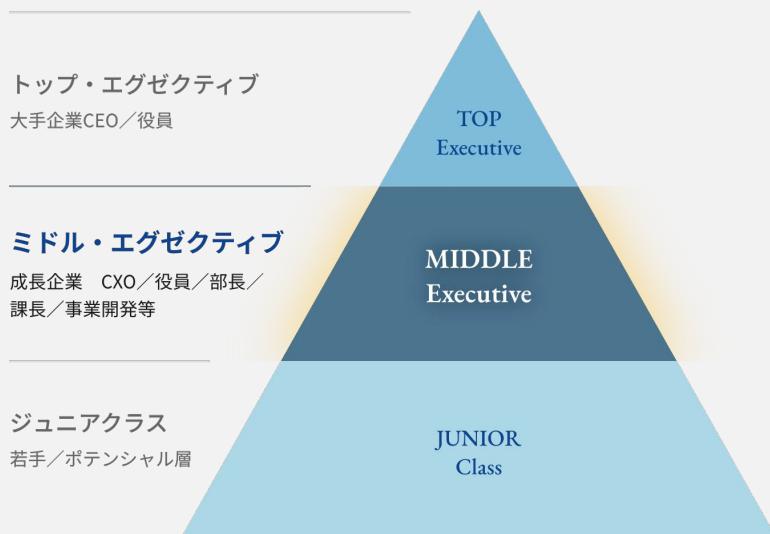
出典：一般社団法人 日本人材派遣協会HP



【サービス概要】

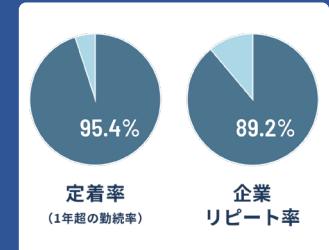
IPO準備企業、上場企業に強みを持つミドル・エグゼクティブ人材のための人材紹介サービス

ターゲットとなるユーザー層



成長企業のCXOや役員・部長・課長などのミドル・エグゼクティブ層の方を、サーチ型でIPO準備企業・上場企業へご紹介する人材紹介サービス。経験豊富なコンサルタントが、ミドル・エグゼクティブの方々の次のキャリア選びをご支援するとともに、企業の課題解決につながる人材をご紹介しております。

ハイキャリア 3つの強み



経験豊富なコンサルタントがサーチ型スカウトで即戦力を紹介

大手エグゼクティブ
サーチ出身者のコンサ
ルタントが揃っており、
企業が抱える経営課題
の解決に必要となる即
戦力人材をサーチ型ス
カウトで紹介し、企業
の成長を支援

各企業の成長段階に
合わせて柔軟な提案が
可能

企業の成長段階に応じ
た最適な人材紹介サー
ビスを提供

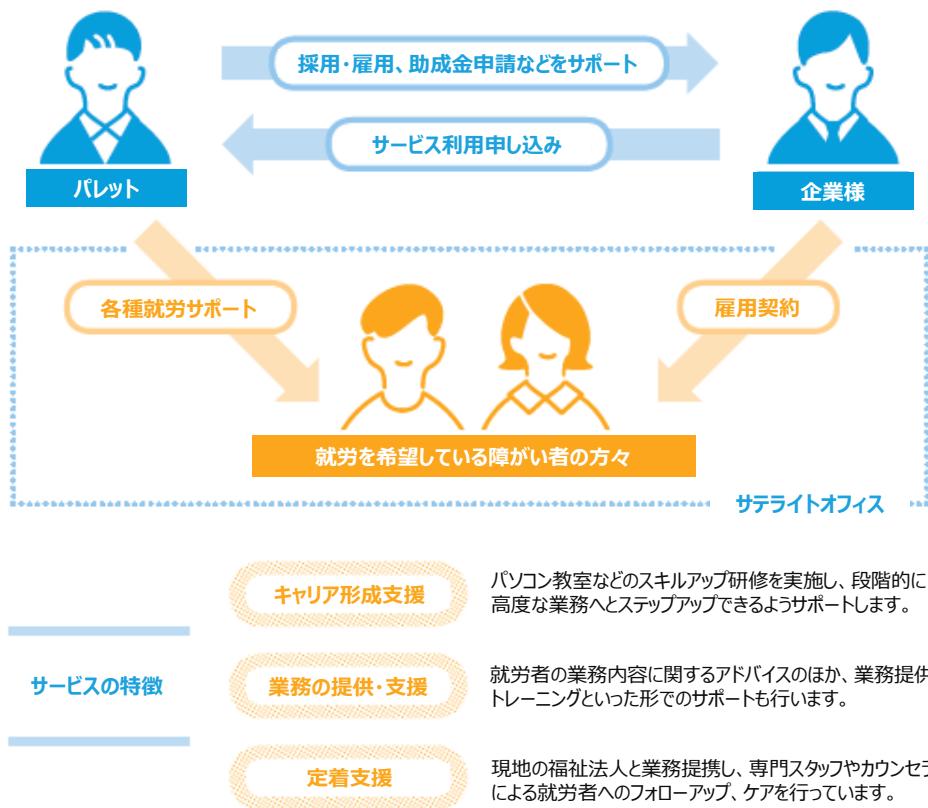
高い定着率と
リピート率

会社の戦略・課題や求
職者の希望を丁寧にヒ
アリングし、ミスマッ
チが起こりにくい体制
を構築

【サテライトオフィス型の新しい障がい者雇用】

パレットの障がい者雇用支援サービスでは、当社が運営するサテライトオフィスにてご利用企業様に障がいをお持ちの方を雇用していただきます。整った就労環境を提供することで、障がいをお持ちの方々と、障がい者雇用に課題を抱える企業様、双方をサポートします。

障がいをお持ちの方々と 課題を抱える企業様の双方をサポート



茨城県水戸・土浦市に、駅から徒歩7分のサテライトオフィスを開設。障がいを抱える方々が安心して働けるよう、快適な職場環境づくりと、専門スタッフによる細やかなサポートを心がけています。



【製造請負】



工場内製造業務

高いレベルの「ものづくり」の実現をサポート

工場内における製造設備の操作や原料・包装資材の供給作業、ライン作業、製品の包装・梱包作業、品質検査など、多岐にわたる業務に対応しています。



工場内物流業務

正確かつスピーディな対応

倉庫から運ばれてきた原料や包装資材の入荷・格納、出来上がった商品の工場内搬送と仮保管、出荷先別のトラックへの商品の積み込みなどを行っています。



日本の製造業が誇る高い品質を武器に、 事業フィールドはアジアへ



倉庫運営

高いレベルの「ものづくり」の実現をサポート

仕入先から運ばれてくる補完貨物（工場で使用する原料や包装資材）の入出庫、格納、ピッキング、検品作業、在庫管理を一括して請け負っているため、製造に必要な原料・資材をジャストインタイムで向上に届けることができます。



その他の関連業務

現場のニーズに合わせて柔軟に対応

製造に付随する配車、輸送業務、事務業務などクライアントのニーズに応えるべく様々な業務を行っています。

事業のグローバル化が進み、多くの企業がアジア周辺へと製造拠点を展開しています。当社においても、数年以内での海外進出を目標に掲げています。海外本格進出の準備段階の1つとして、ベトナム人スタッフを社員として採用し、技術・人文知識、国際業務ビザを取得しております。メーカーレベルの教育実施、さらには技能実習生の受け入れ・教育にも取り組んでいます。製造業務の一括請負においては、その現場に応じた専門性や特有のノウハウへの対応が重要であり、国内外問わず全スタッフに対しては、必要なスキルを高いレベルで習得すべく教育していきます（国内資格取得も推進）。

【コンタクトセンター】

長年の人材派遣の実績で培ったノウハウを活かしたコンタクトセンターを開設

様々なコンタクトセンター業務の請負化により顧客との関係性を構築

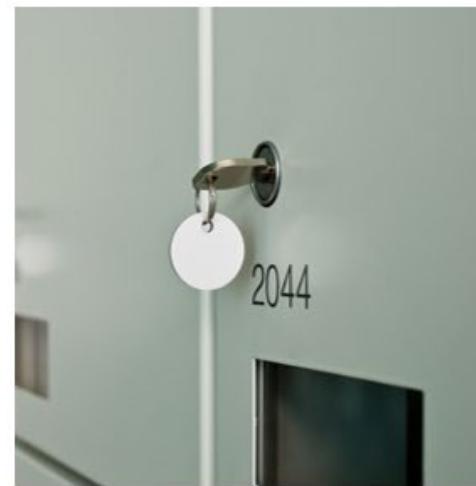
オフィス入口



席数について



設備について



セキュリティについて



シンプルで洗練された受付スペース
(受付電話設置予定)

- 管理者席 · · · · · 6席
- オペレーター席 · · 72席

- ミーティングルーム
- リフレッシュルーム
- ロッカールーム

- セキュリティドア · · 3か所
- 監視カメラ · · · · · 2か所

幅広い顧客のニーズを捉え、様々な課題を解決することが可能
コンタクトセンターの運営を通して育成したスタッフの派遣による既存顧客満足度の向上

【営業支援】

コールセンター向け派遣とBPOセンターを絡めた新サービス「営業支援」サービスを開始

コロナ下における営業活動のDX化を踏まえノウハウを活かした新サービスを開始

営業リソースサポートと、営業DXサポートで営業リソースと営業基盤の改善をサポートいたします

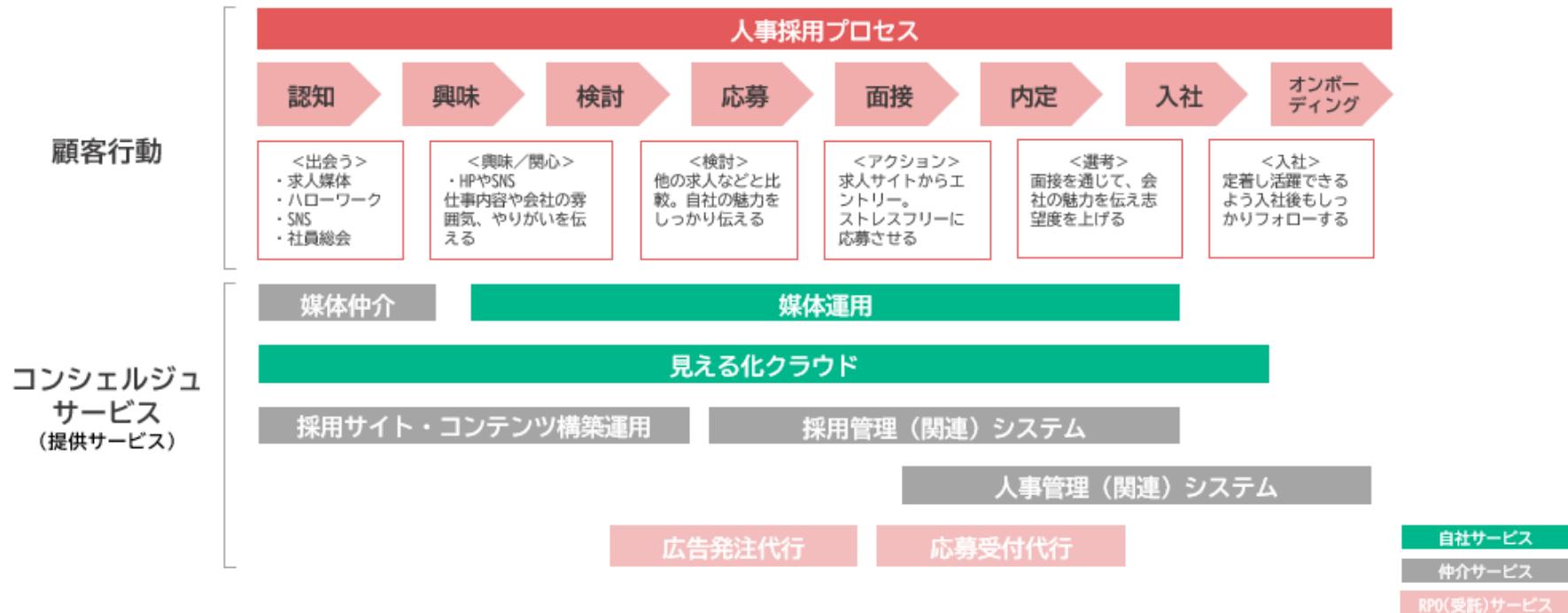


営業活動における人材活用効率を長年蓄積してきた経験によりサポート

【採用支援】

また、派遣スタッフの採用活動を通して蓄積した経験を活かした新サービス「採用支援」サービスを開始

人手不足感強化における採用業務を請け負い効率化を推進

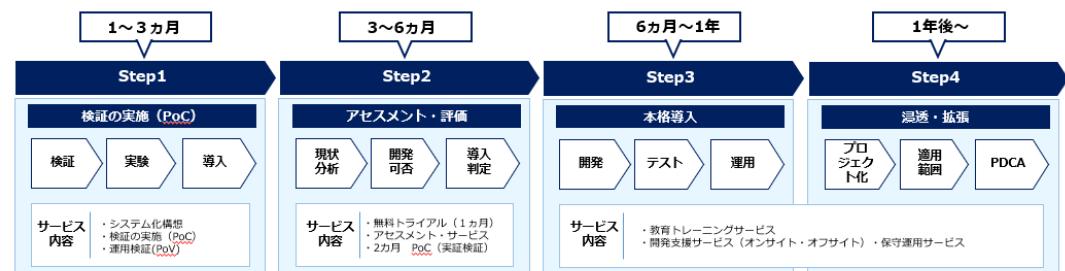
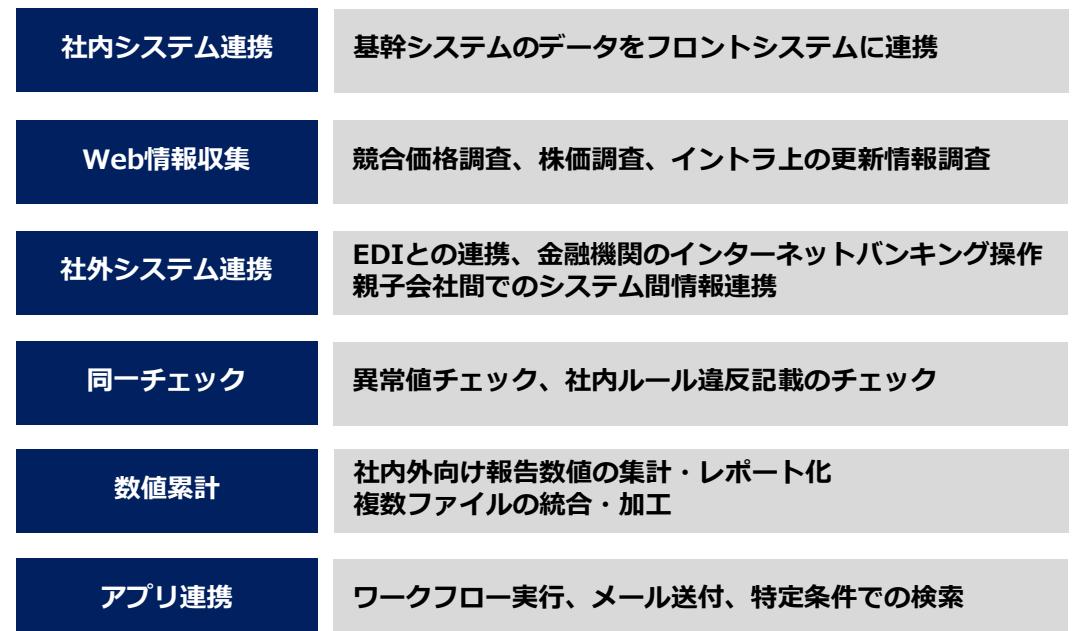
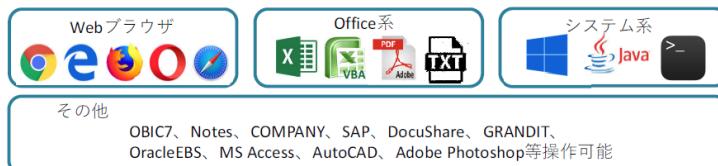
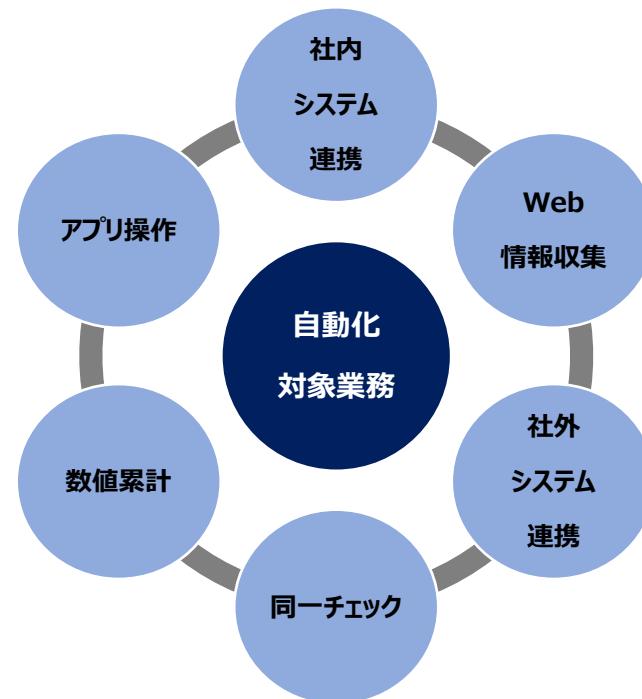


- お客様の人事・採用課題に合わせたサービス・商材をコーディネート
- 仲介販売だけではなく、効果検証や当社採用分析ノウハウを活かした支援・サポート
- 媒体選定や原稿作成から入稿、応募受付・面接設定に至るまで業務支援（RPO）にも対応

自社サービスと仲介サービスを組み合わせ最適な採用活動を提案

【AI-OCR+RPAソリューション】

AI（人工知能）、OCR（光学文字認識）、RPA（業務自動化）の技術を複合し、紙帳票のPC入力作業からその後の業務フローにおいても自動化することが可能となる「AI-OCR+RPAソリューション」を提供しています。読み取り精度～99%で手入力よりも高精度 大量の紙帳票を一気にテキストデータ化することが可能であることが特徴で、AIを搭載したOCRなら、これまで読み取り精度が低かった手書き文字を機械学習して、読み取り精度を99%まで向上可能。その他、業界用語などの読み取り精度も向上できます。また、OCRで読み取ったテキストデータは、会計システムなどへ転記・集計する必要があります。AI-OCRとRPA「RooPA（ルーパ）」を連携させれば、この工程までを含めて自動化でき、紙帳票処理のフルオートメーションを実現可能です。業種・業界、業務に合わせた最適なOCRをご提案します。



【オンライン通訳・翻訳とは】

「産業と技術革新の基盤をつくろう」をテーマに、最先端テクノロジー、専門家の知見・ノウハウ、世界各地とのパートナーシップにより、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、企業をシームレスに繋ぐオンライン通訳・翻訳サービスを提供。



OCiETe通訳

法人向けオンライン通訳サービス

企業と通訳者のマッチングプラットフォームを提供しています。独自の通訳者データベースをもとに、様々な企業案件に合わせて最適な通訳者をアサインします。業界初の1時間からの通訳依頼が可能です。



OCiETe翻訳

翻訳・定額翻訳サービス

独自の翻訳者データベースから、案件に合わせた専門性の高い翻訳サービスを提供しています。SNS投稿やホームページ・資料の翻訳はもちろん、動画の字幕翻訳から吹き替え、ボイスオーバーナレーションまで対応しています。

サービスプラットフォームについて



サービスの6つの特徴

1. 対応言語は36言語

英語・中国語などのメジャー言語はもちろんマイナー言語も幅広く対応可能です。

2. クオリティの担保

登録者に対して、Web面接にてスキルチェックを行うことで一定の水準を担保しています。スキル情報は利用企業様へ開示しています。

3. オンライン完備

マッチングから通訳・翻訳の実施までオンラインで調整出来ます。時間・場所を問わず高品質なサービスの提供が可能です。

4. ミスマッチ軽減

通訳翻訳で一番多い問題はミスマッチとされています。OCiETeではミスマッチを防ぐための自己紹介動画の閲覧やスキル・経歴の閲覧が可能です。

5. コストダウン

マッチングから実施までオンライン上で完結することで、従来の通訳と比較すると中間経費は大幅に削減。低成本で通訳をご利用いただけます。

6. サイバープロテクター

三井住友海上社との連携により情報漏洩が発生した場合、通訳者が故意ではない情報漏洩（サイバー攻撃・誤送信等）に対して損害賠償請求を受けた際、期間中であれば1事故500万円まで補償いたします。

【宿泊管理】

昨今のインバウンド需要の高まりを受けて、外国人観光客向けの宿泊管理サービスを展開

多言語対応可能という独自の強みを活かし、外国人観光客からの問い合わせや宿泊時等のゲスト対応、宿泊物件の予約管理、清掃手配、収益管理等の宿泊施設運営に係る課題解決サービスを提供

宿泊管理サービスについて



民泊物件の紹介～取得

民泊として適した物件を厳選し、エリア情報や条例、収益相場を分析のうえご紹介
物件取得から申請・届け出、助成金活用までトータルでサポートを実施



民泊運営管理の開業支援

開業に必要な手続きをワンストップで支援
集客戦略、法令遵守、インバウンド対応を考慮し、OTAアカウントの作成・管理やレビュー対応もサポート



民泊運営管理支援

日々の運営を効率化し、利益最大化を支援
清掃・予約管理・宿泊者対応はもちろん、24時間365日の多言語サポートやトラブル対応も万全。運営の最適化とステージアップを実現

サービスの3つの特徴

1.ワンストップサービス

物件取得・申請・届け出・助成金はもちろん、清掃カレンダー、物件ステータスの可視化、宿泊者情報の取得状況の可視化、利用物件カレンダーなど、全てサポート

2.集客対応（旅行サイト）

OTAアカウントの作成・管理からレビュー対応、魅力的なリスティング作成、さらに独自のダイナミックブーリングで最適な価格設定まで、収益を最大化するための施策を支援

3.ゲスト様対応

ネイティブスタッフによる多言語対応（4ヶ国語）でのスムーズなコミュニケーション、宿泊者情報の回収、万が一の緊急トラブル対応、そして充実のコンシェルジュサービス等、ホストの負担をゼロにしながら、高評価を獲得する民泊運営管理を実現

パートナー企業との協業

企業の抱えるニーズ

運営代行

ゲスト対応

多言語対応

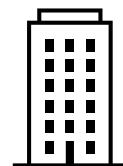


OCiETe



【パートナー企業】

サービス提供



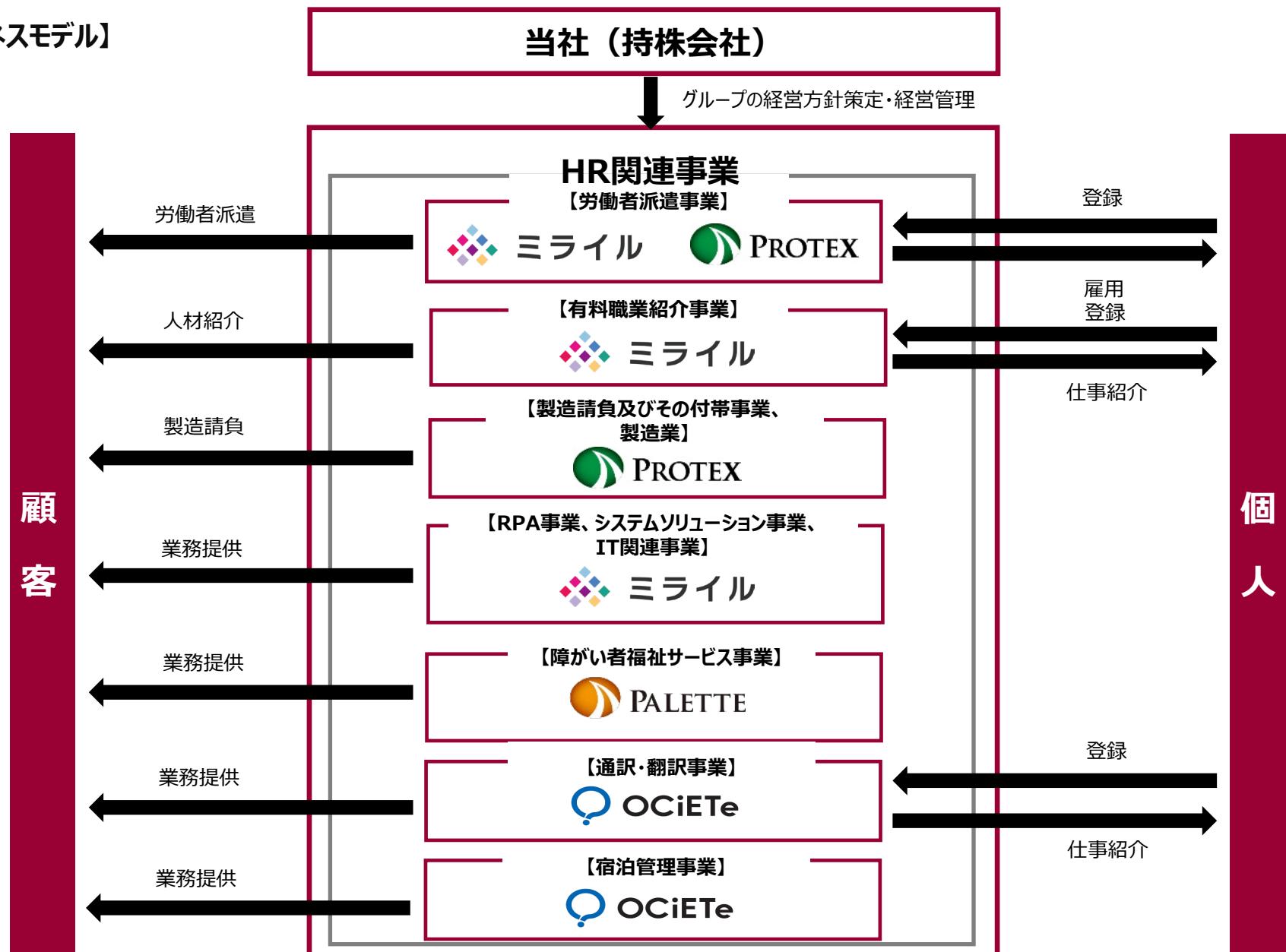
顧客の相互送客も実施



宿泊管理を依頼

パートナー企業との業務提携にも積極的に取り組み、増加する外国人観光客のニーズに応えた宿泊運営のサポートを実施に加え、物件や顧客等の相互送客の取り組みも実施

【ビジネスモデル】



【M&A・投資事業】

自己勘定投資



① スタートアップ企業等に向けたマイノリティ出資

② スタートアップ企業等に向けたメザニン出資

③ 各種ファンドへのLP出資

④ 各企業へのマジョリティ出資

⑤ 再生案件等へのスポンサー支援

M&A仲介・アドバイザリー



① 事業承継を目的としたM&A仲介・FA

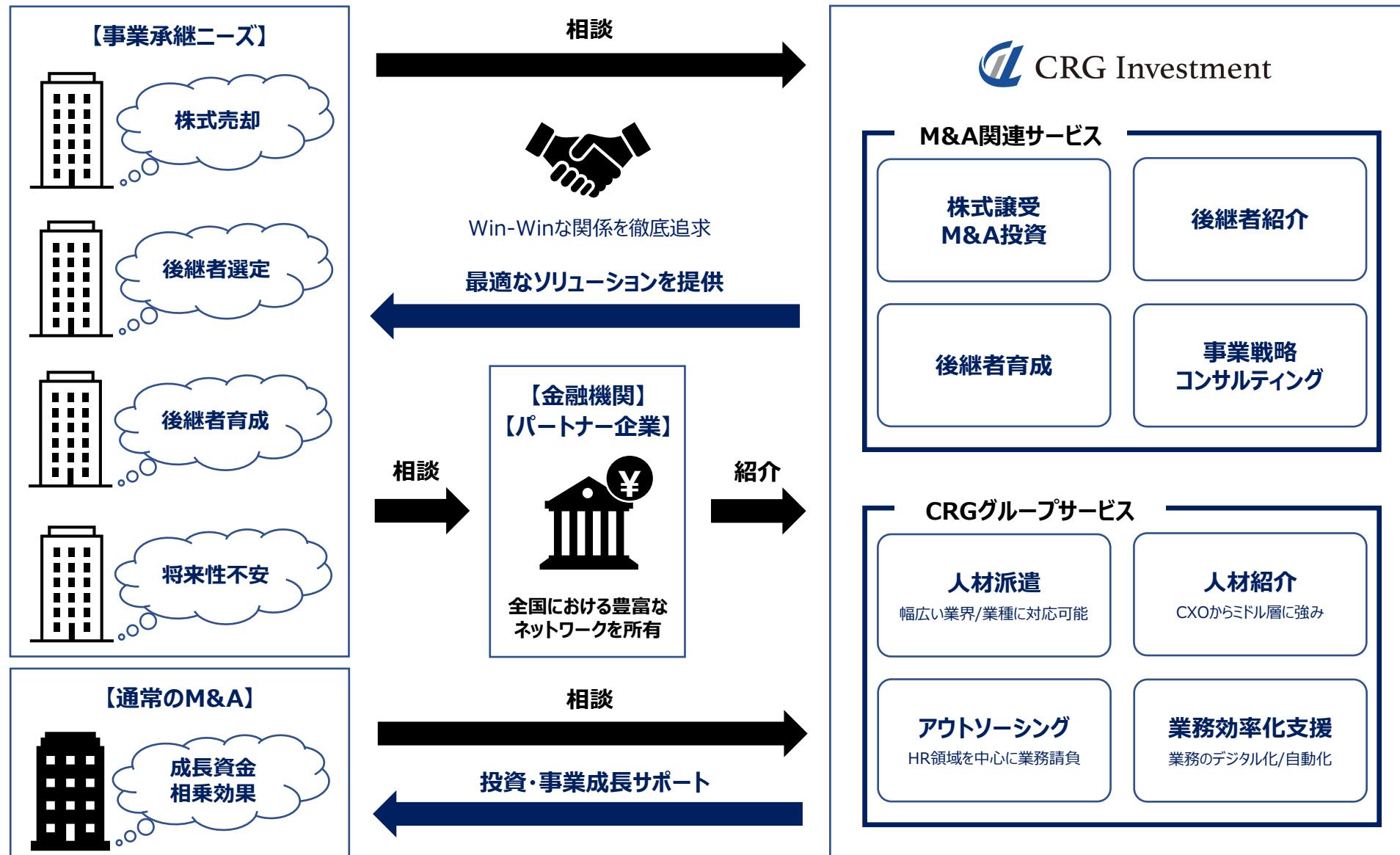
② スタートアップ企業等に向けた資金調達支援

③ M&Aに係るソーシングサポート

④ カーブアウト企業の受入先支援

⑤ M&Aセカンドオピニオンサービス

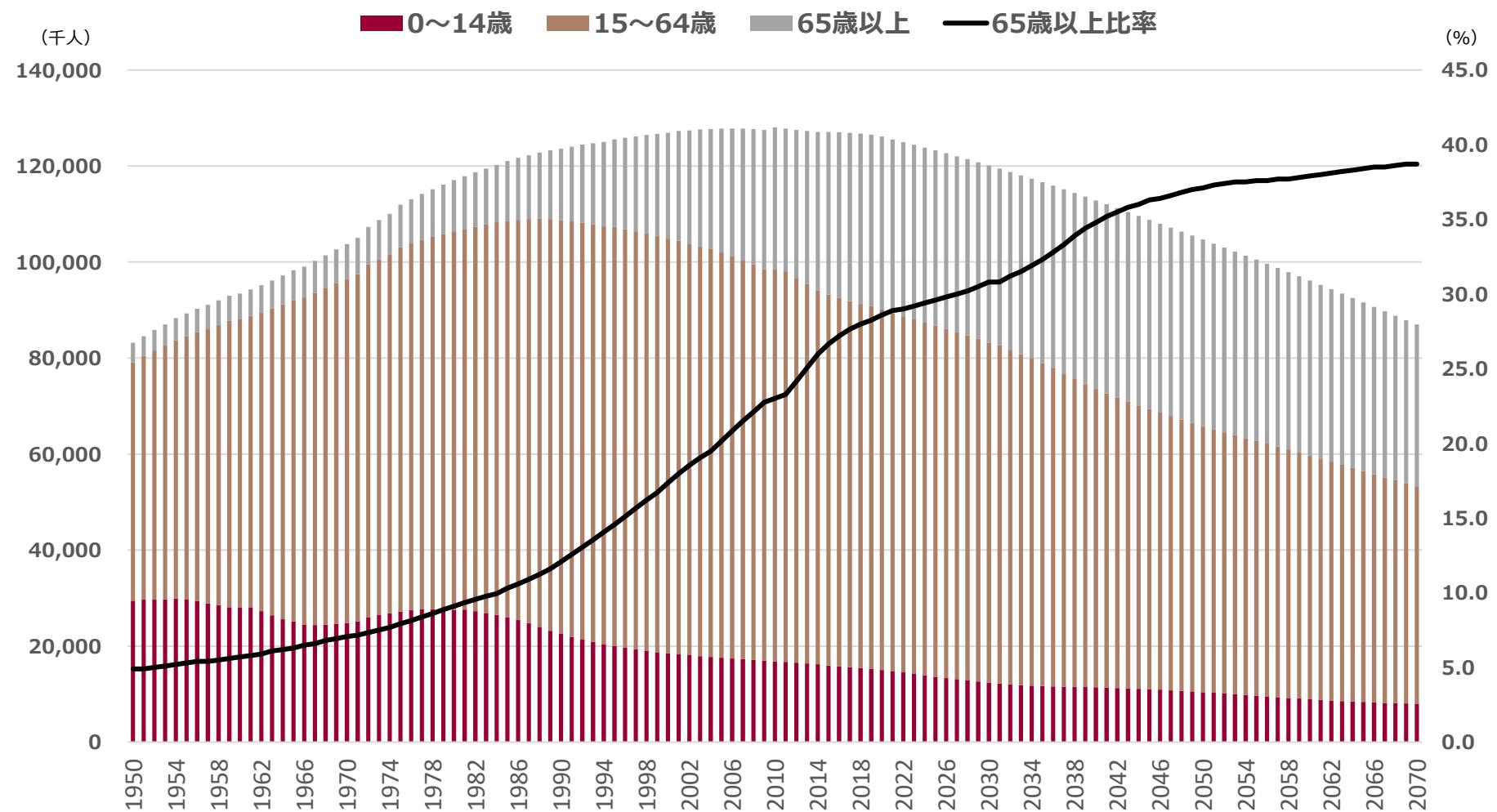
【ビジネスモデル】



- 1 会社概要**
- 2 事業内容**
- 3 市場環境**
- 4 成長戦略**
- 5 リスク情報**

【日本の将来推計人口】

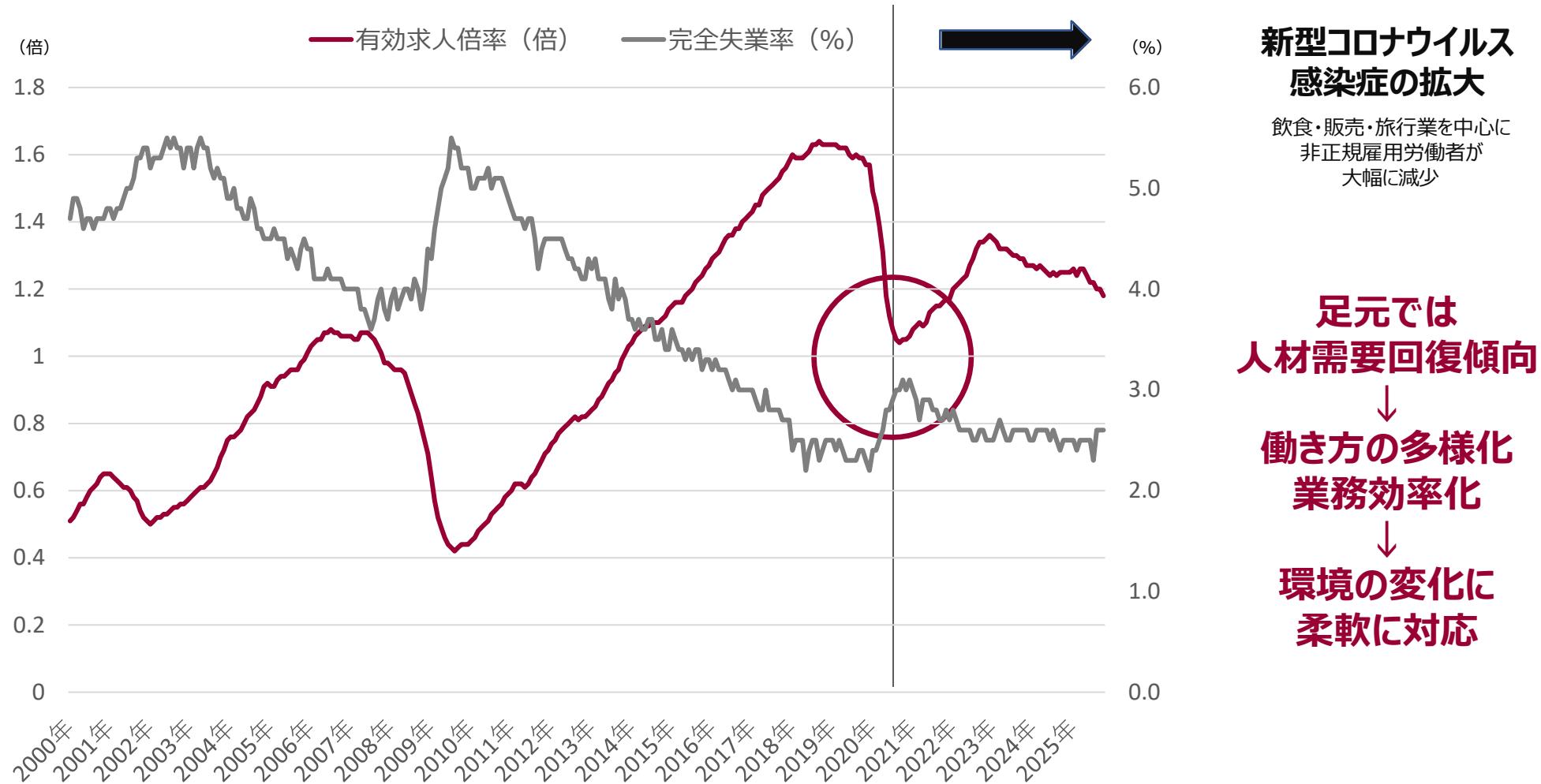
少子高齢化に伴い生産年齢人口は減少、賃金水準も上昇傾向 → 構造的な人手不足



出典：内閣府（2025）「令和7年版高齢社会白書」

【有効求人倍率・完全失業率】

足元では人材需要は回復傾向、中長期的に構造的な人手不足は継続



■ 人材ビジネス関連市場

新型コロナウイルス感染症の拡大により一時的に人材需要は減少するも構造的な人手不足により以降は堅調に推移していくものと予測
人材派遣業は安定推移、人材紹介サービスは高成長率を維持

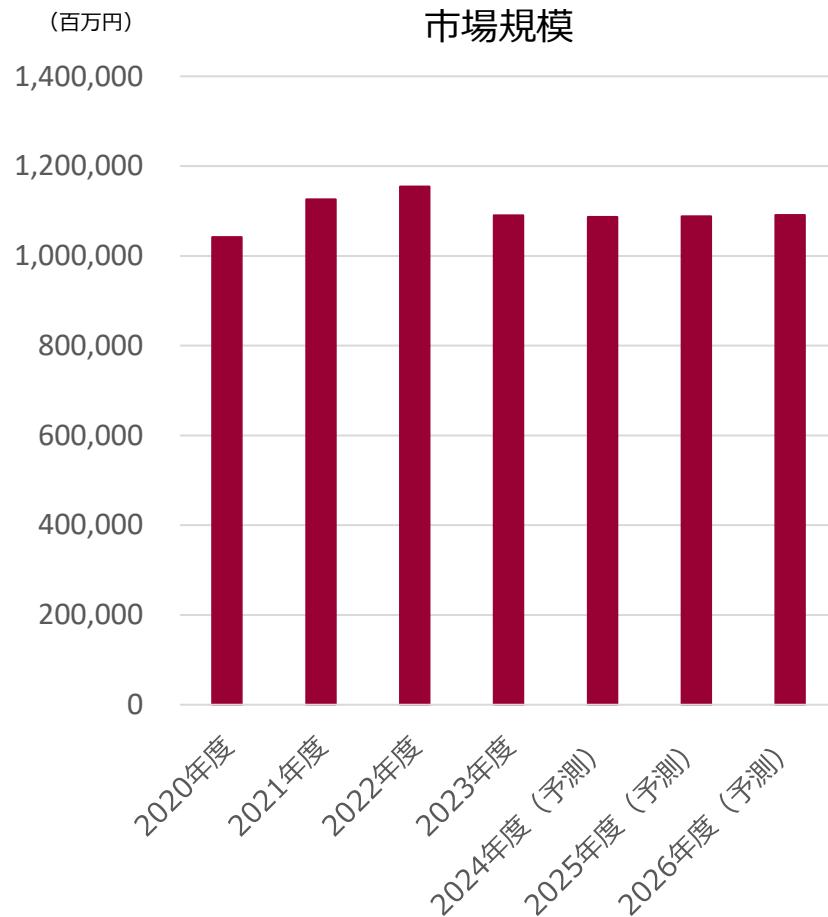
| (億円) | 2019年度 | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 | 2024年度 | 2025年度 (見込) | 2026年度 (予想) | 2027年度 (予想) | 2028年度 (予想) | 2029年度 (予想) | 2030年度 (予想) |
|-------------------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 人材派遣 | 69,503 | 76,447 | 82,363 | 87,649 | 90,500 | 93,220 | 95,800 | 98,330 | 100,830 | 103,330 | 105,830 | 108,300 |
| (前年比) | 14.7% | 11.0% | 7.7% | 6.4% | 3.3% | 3.0% | 2.8% | 2.6% | 2.5% | 2.5% | 2.4% | 2.3% |
| 人材紹介 | 3,080 | 2,520 | 2,960 | 3,510 | 4,010 | 4,490 | 4,900 | 5,300 | 5,600 | 5,850 | 6,090 | 6,320 |
| (前年比) | 1.7% | -18.2% | 17.5% | 18.6% | 14.2% | 12.0% | 9.1% | 8.2% | 5.7% | 4.5% | 4.1% | 3.8% |
| 再就職支援 | 248 | 305 | 321 | 245 | 246 | 252 | 255 | 258 | 261 | 263 | 265 | 267 |
| (前年比) | 3.3% | 23.0% | 5.2% | -23.7% | 0.4% | 2.4% | 1.2% | 1.2% | 1.2% | 0.8% | 0.8% | 0.8% |
| ネット 転職サービス | 1,315 | 986 | 1,119 | 1,694 | 1,851 | 1,950 | 2,020 | 2,070 | 2,070 | 2,152 | 2,194 | 2,234 |
| (前年比) | 3.5% | -25.0% | 13.5% | 16.4% | 9.3% | 5.3% | 3.6% | 2.5% | 2.5% | 2.0% | 2.0% | 1.8% |
| アルバイト・ パート求人情報 | 2,500 | 1,410 | 1,480 | 2,028 | 2,160 | 2,095 | 2,150 | 2,200 | 2,200 | 2,306 | 2,356 | 2,406 |
| (前年比) | -6.0% | -43.6% | 5.0% | 15.6% | 6.5% | -3.0% | 2.6% | 2.3% | 2.3% | 2.4% | 2.2% | 2.1% |
| 合計 | 76,646 | 81,698 | 88,248 | 95,123 | 98,767 | 102,007 | 105,125 | 108,158 | 108,158 | 113,901 | 116,735 | 119,527 |
| (前年比) | 13.0% | 6.6% | 8.0% | 7.1% | 3.8% | 3.3% | 103.1% | 2.9% | 2.9% | 2.6% | 2.5% | 2.4% |

(出典) 矢野経済研究所「2025年版 人材ビジネスの現状と展望」

■テレマーケティング関連市場

新型コロナウイルス感染症関連案件は利益率も高く2020年度以降のテレマーケティング市場は急拡大

2023年5月に感染症分類が第5類へと移行したことにより、スポット案件が剥離し派遣会社へ寄せられるコールセンター案件は大きく減少



市場規模 (職種別)

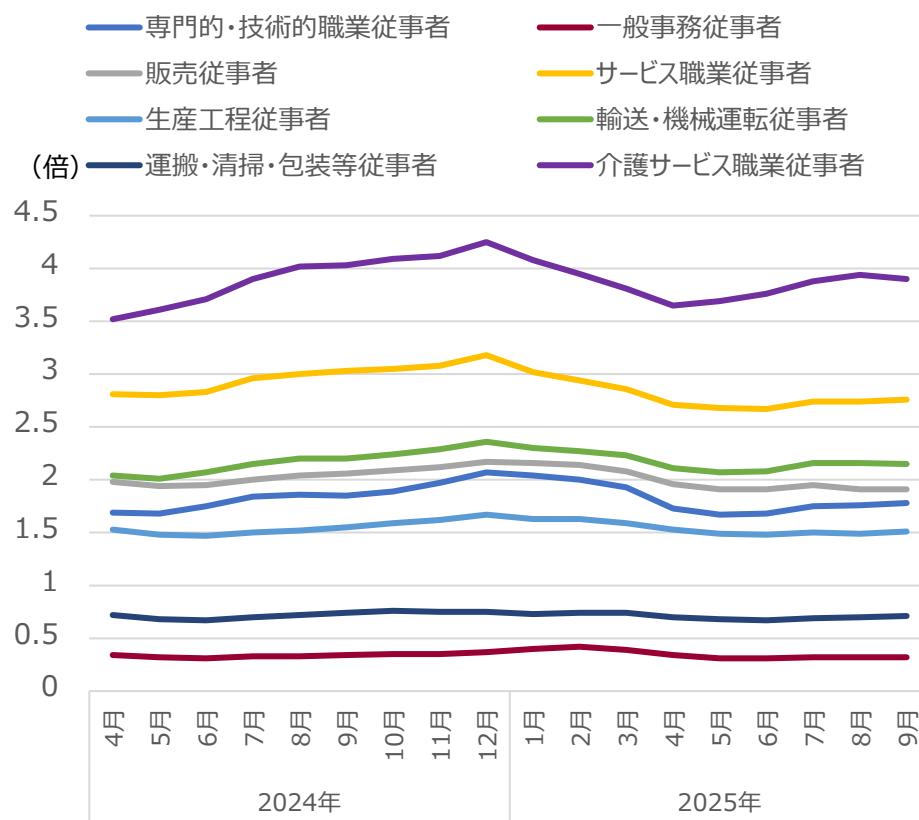
| （百万円） | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 | 2024年度 (予測) | 2025年度 (予測) | 2026年度 (予測) |
|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| インバウンド | 611,100 | 681,700 | 693,700 | 601,500 | 575,200 | 556,200 | 538,200 |
| 前年度比 | 6.5% | 11.6% | 1.8% | -13.3% | -4.4% | -3.3% | -3.2% |
| BtoB アウトバウンド | 11,400 | 12,200 | 13,500 | 16,020 | 18,020 | 20,020 | 22,020 |
| 前年度比 | -0.9% | 7.0% | 10.7% | 18.7% | 12.5% | 11.1% | 10.0% |
| BtoC アウトバウンド | 117,500 | 118,700 | 118,900 | 117,140 | 115,640 | 114,240 | 112,940 |
| 前年度比 | -0.8% | 1.0% | 0.2% | -1.5% | -1.3% | -1.2% | -1.1% |
| テレマ小計 | 740,000 | 812,600 | 826,100 | 734,660 | 708,860 | 690,460 | 673,160 |
| 前年度比 | 5.1% | 9.8% | 1.7% | -11.1% | -3.5% | -2.6% | -2.5% |
| その他サービス | 302,100 | 313,300 | 328,600 | 355,590 | 377,740 | 397,740 | 417,740 |
| 前年度比 | 3.4% | 3.7% | 4.9% | 8.2% | 6.2% | 5.3% | 5.0% |
| 合計 | 1,042,100 | 1,125,900 | 1,154,700 | 1,090,250 | 1,086,600 | 1,088,200 | 1,090,900 |
| 前年度比 | 4.6% | 8.0% | 2.6% | -5.6% | -0.3% | 0.1% | 0.2% |

(出典) 矢野経済研究所「2024 コールセンター市場総覧～サービス＆ソリューション～」

■ 職種別有効求人倍率

職種別有効求人倍率は労働集約型の業界ほどマージン率が低く、改善しにくい傾向
今後は労働集約型業界の自動化の促進、高スキル人材に対しての需要がますます高まると推測

職種別有効求人倍率



派遣業職種別マージン率

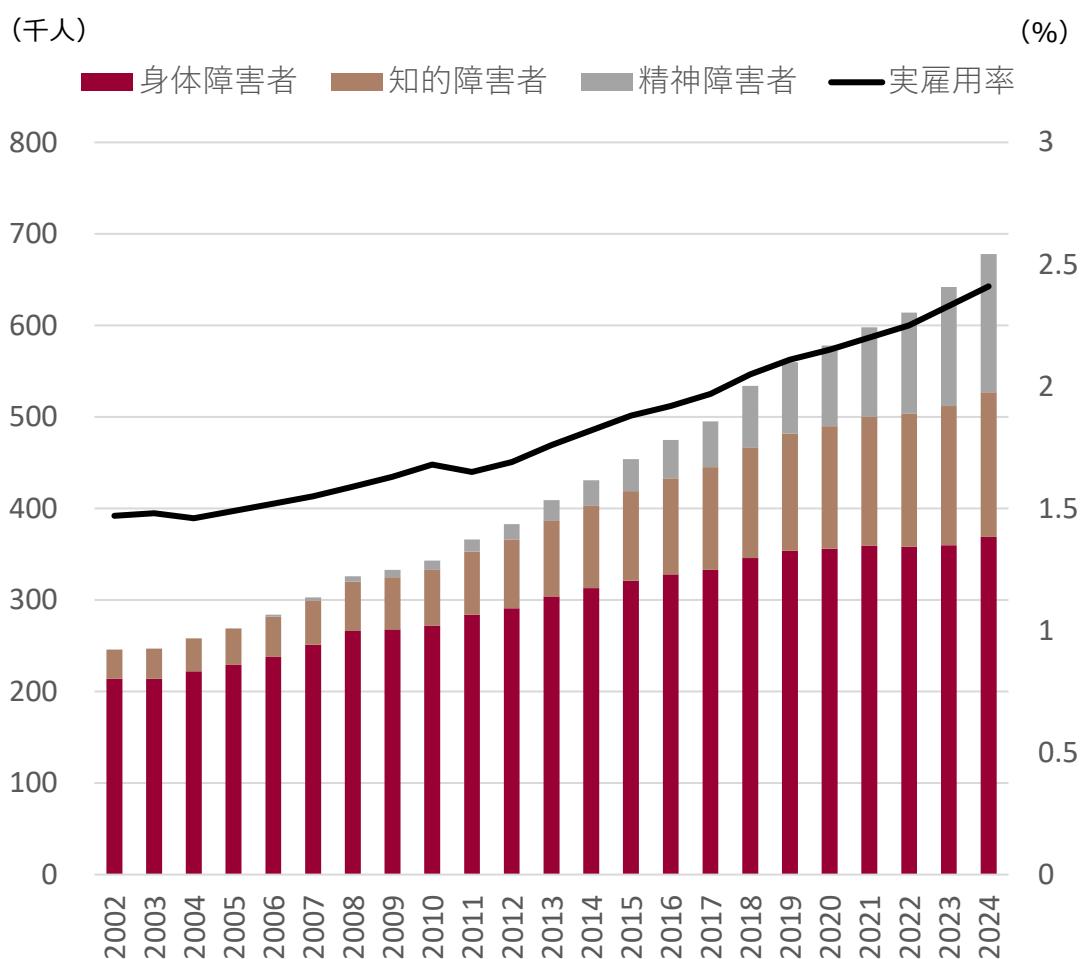
| | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 |
|---------------|--------|--------|--------|
| 全業務平均 | 29.4% | 29.5% | 29.7% |
| 製造技術者 | 33.1% | 32.9% | 33.0% |
| 一般事務従事者 | 30.7% | 30.6% | 31.6% |
| 営業・販売事務従事者 | 25.3% | 25.2% | 25.6% |
| 事務用機器操作員 | 25.7% | 25.5% | 25.6% |
| 商品販売従事者 | 26.7% | 27.1% | 19.3% |
| 販売類似職業従事者 | 23.6% | 23.8% | 24.1% |
| 営業職業従事者 | 25.1% | 24.3% | 25.3% |
| 介護サービス職業従事者 | 26.3% | 26.5% | 26.4% |
| 飲食物調理従事者 | 24.8% | 25.0% | 24.9% |
| 接客・給仕職業従事者 | 24.4% | 24.9% | 24.9% |
| その他のサービス職業従事者 | 22.5% | 23.3% | 24.2% |
| 運搬従事者 | 26.4% | 26.2% | 26.4% |
| 清掃従事者 | 23.1% | 23.5% | 24.0% |
| 包装従事者 | 23.6% | 23.8% | 24.2% |

(出典) 有効求人倍率は厚生労働省「一般職業紹介状況」、マージン率は厚生労働省「労働者派遣事業報告書」

【障がい者雇用関連】

民間企業の障がい者雇用は拡大を続けており、CSRの観点からも注目が集まっている。これに伴い、障がい者雇用をサポートするサービス企業も増加。

民間企業における障がい者の雇用状況（実雇用率と雇用されている障がい者数の推移）



（出典）厚生労働省「令和5年 障害者雇用状況の集計結果」

障がい者雇用に関する業界動向

障害者法定雇用率引き上げに伴う民間企業の動向

- 障害者雇用促進法では、民間企業や国、地方公共団体に一定割合の障がい者を雇うよう義務づけている。現在の民間企業の法定雇用率は2.5%。企業の場合、法定雇用率を下回ると不足数1人当たり月額5万円の納付金が求められる。
- 障がい者の雇用状況は、14年連続で過去最高を更新している。
- 法定雇用率は2021年4月に、国・民間とも更に0.1%引き上げられ2.3%へ。2024年度は2.5%、2026年度は2.7%へと段階的に引き上げ。

人材大手はグループ会社で障害者サービスを展開

- 大手派遣企業は障がい者雇用を専門に扱う会社を有している。
- 特例子会社によるアートによる障がい者の自立支援や、農業を通した人材の育成や野菜の販売を行う事業を展開。
- あわせて企業に対して障がい者の人材紹介やコンサルティングなどを提供している

その他の障がい者雇用サービス

- 障がい者就労支援サービスや障がい者専用のポータルサイトの運営など、市場規模拡大に伴い様々なサービスが誕生

【SWOT分析】

Strengths (強み)

- 専門性の高い人材の登録
- 独自のノウハウ（中核事業のコールセンター派遣における「ユニット派遣」、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）
- 日本全国に拠点を有している。
- 企業、労働者双方からの高い信頼、アフターフォロー
- ITの効果的な活用による、高付加価値サービスの創出
- グローバル人材の確保と活用
- 通訳・翻訳事業で培ったノウハウによる宿泊管理事業における多言語ゲスト対応

Opportunities (機会)

- 人材派遣業と親和性が高い領域への進出、海外進出、グローバル人材の就業、雇用
- 「働き方改革」とのリンク：長時間労働の是正のほか「正社員」「終身雇用」制度採用に伴う、働き方の多様化（派遣、フリーランス、ワークシェアリング）
- 女性、シニア層の労働力化
- 障がい者就労促進の機運の高まり
- グローバル化による通訳・翻訳ニーズの拡大
- 外国人観光客の増加に伴い宿泊施設の需要拡大
- テクノロジー進化に伴う新たな派遣サービスの創出
- コアビジネスへの経営資源の集中志向（アウトソーシングニーズの高まり、業務委託の範囲拡大）

Weaknesses (弱み)

- 同業他社と比較した際の差別化要素の少なさ
- ブランド力が重要な人材派遣業において、大手と比較した際の規模の小ささ
- CRGの持っているシステム自体のリソース（開発人員）が不足している
- 大手顧客への依存

Threats (脅威)

- 競合他社の存在（価格競争）、国内市場規模の縮小傾向、代替サービスの台頭
- 構造的な人手不足
- RPA市場の拡大（ロボット、AI技術の進化）
- 労働者派遣法の改正（正社員と非正規雇用者の待遇格差の改善）
- 同一労働同一賃金（2020年4月～大企業、2021年4月～中小企業）
- 直接雇用（正社員化）の流れ・「有期から無期へ」の動きの影響が今後本格化（雇用規制化、派遣ニーズ減退）

1

会社概要

2

事業内容

3

市場環境

4

成長戦略

5

リスク情報

- 売上高は物流・製造向け人材派遣は堅調に推移した一方、コールセンター向け人材派遣における大手顧客の派遣需要の低迷が前期から継続していることにより減収
- 営業利益は事業展開における共通費用の効率化や経費削減に努めたことを主因とし増益

単位：百万円 構成比：%

| | 2024年9月期 | | 2025年9月期 | | 前年比 | |
|------------------------|----------|-------|----------|-------|--------|-------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 増減額 | 増減比 |
| 売上高 | 17,090 | 100.0 | 16,420 | 100.0 | △669 | △3.9 |
| HR関連事業 | 16,857 | 98.6 | 15,822 | 96.4 | △1,035 | △6.1 |
| フィナンシャル事業 | 232 | 1.4 | 597 | 3.6 | 365 | 157.5 |
| 売上原価 | 13,262 | 77.6 | 12,315 | 75.0 | △947 | △7.1 |
| 売上総利益 | 3,827 | 22.4 | 4,105 | 25.0 | 277 | 7.3 |
| 販売費及び一般管理費 | 3,737 | 21.9 | 3,825 | 23.3 | 88 | 2.4 |
| 人件費 | 2,079 | 12.2 | 2,079 | 12.7 | 0 | 0.0 |
| 広告宣伝費 | 220 | 1.3 | 231 | 1.4 | 10 | 4.9 |
| 支払手数料 | 407 | 2.4 | 436 | 2.7 | 28 | 7.1 |
| 地代家賃 | 291 | 1.7 | 282 | 1.7 | 8 | △2.9 |
| その他販管費 | 738 | 4.3 | 795 | 4.8 | 57 | 7.7 |
| 営業利益 | 90 | 0.5 | 279 | 1.7 | 189 | 210.0 |
| 経常利益 | 44 | 0.3 | 210 | 1.3 | 166 | 377.8 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | △369 | △2.2 | 153 | 0.9 | 522 | — |

- コールセンター向け人材派遣における売上が伸び悩んだため業績予想を下回る着地に
- 2025年9月期はコールセンター向け人材派遣事業の減益を補うための新規事業の収益化に注力し、特に障がい者雇用支援サービスが堅調に推移

単位：百万円 構成比：%

| | 2025年9月期 業績予想 | | 2025年9月期 実績 | | 計画比 | |
|---------------------|------------------|-------|----------------|-------|--------|-------|
| | 予想 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 増減額 | 増減比 |
| 売上高 | 18,000 | 100.0 | 16,420 | 100.0 | △1,579 | △8.8 |
| 営業利益 | 600 | 3.3 | 279 | 1.7 | △320 | △53.4 |
| 経常利益 | 500 | 2.8 | 210 | 1.3 | △289 | △57.8 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 250 | 1.4 | 153 | 0.9 | △96 | △38.7 |

■配当方針変更の背景

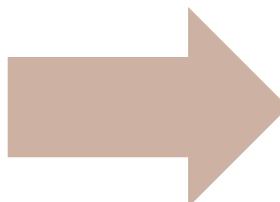
当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題の一つとして認識しつつ、これまで財務体質の強化と事業拡大のための内部留保の充実に努めてまいりましたが、収益力の強化や事業基盤・財務基盤の整備を実施しつつ、内部留保の充実状況、業績及び企業を取り巻く諸環境等を総合的に勘案したうえで、連結配当性向 30%以上を基準とした株主の皆様への安定的かつ継続的な利益還元の両立を意識した経営を実践する方針に変更することといたしました。

1 株当たり配当金

2024年9月期実績

通期

0.0円



2025年9月期決定額

通期

9.0円

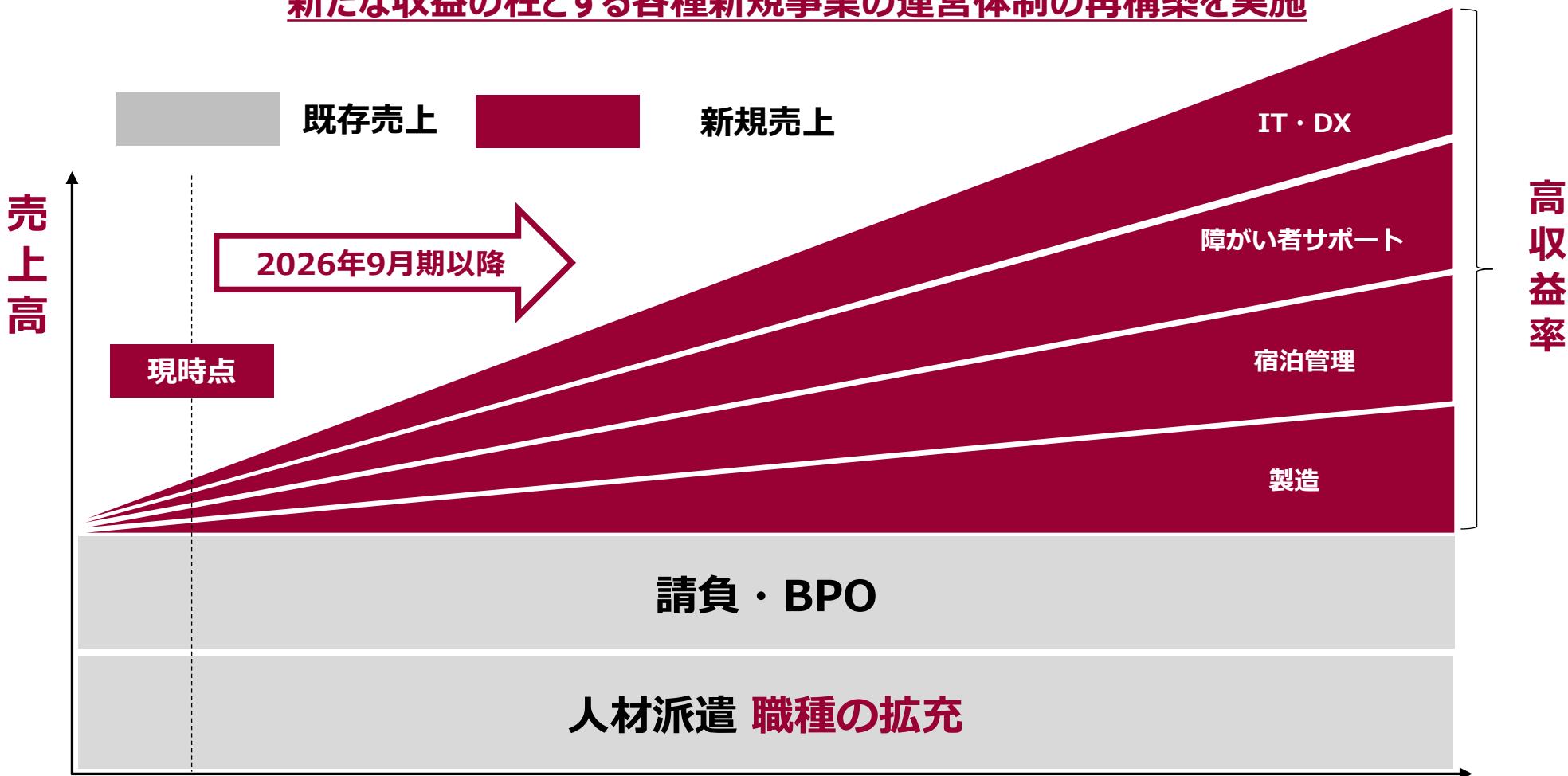
（注）本件は2025年12月25日開催予定の第12回定時株主総会の決議を経て実施することとなります。また、2026年9月期における配当金の額につきましては、現在、配当予想を0円00銭としておりますが、こちらにつきましては、2026年9月期の業績を踏まえ、修正する場合は速やかにお知らせいたします。

今後も事業成長と安定した株主還元の両立を目指した企業経営を意識

【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**



■ 人材派遣紹介サービスの事業戦略

2024年10月にCRGグループの人材派遣サービスを提供する3社が合併し、総合人材サービス企業 株式会社ミライルとしてスタート

- 外部環境の変化による事業への影響が大きい
- 意思決定スピードは早かったものの、各社が独立して事業運営をしているため**事業シナジーが生まれにくい**
- 各社が独自の営業戦略や採用活動を展開しており、**重複投資や非効率な資源配分**が発生
- 各社の得意分野が限定的で、**顧客ニーズの多様化**への対応が不十分

■ コールセンター系派遣領域



■ ブルーカラー系派遣領域



■ IT エンジニア系派遣領域



- 派遣先職種やサービス内容の拡充による**事業リスクの分散**
- 統合データベースによる**業務効率化とマッチング精度の向上、クロスセルの強化**
- 成長産業への**経営資源配分の最適化**、業務集約による**共通費用の効率化**
- 各社のノウハウや好事例の共有による**生産性向上とサービス品質の改善、派遣スタッフの集客力強化**



働く人の
未来を
照らし続ける

We continue to illuminate the future.

◆◆◆◆



**派遣先職種の拡大により、ITエンジニアなど高スキル人材や、
外国籍の方の活用強化を実施**

■ 製造請負業の事業戦略

既存取引先との関係性の深化に係る各種取り組みは継続して実施
製造業向け人材派遣の取り組みを強化し、ノウハウ蓄積による製造ライン派遣の請負化



伊丹工場



埼玉工場



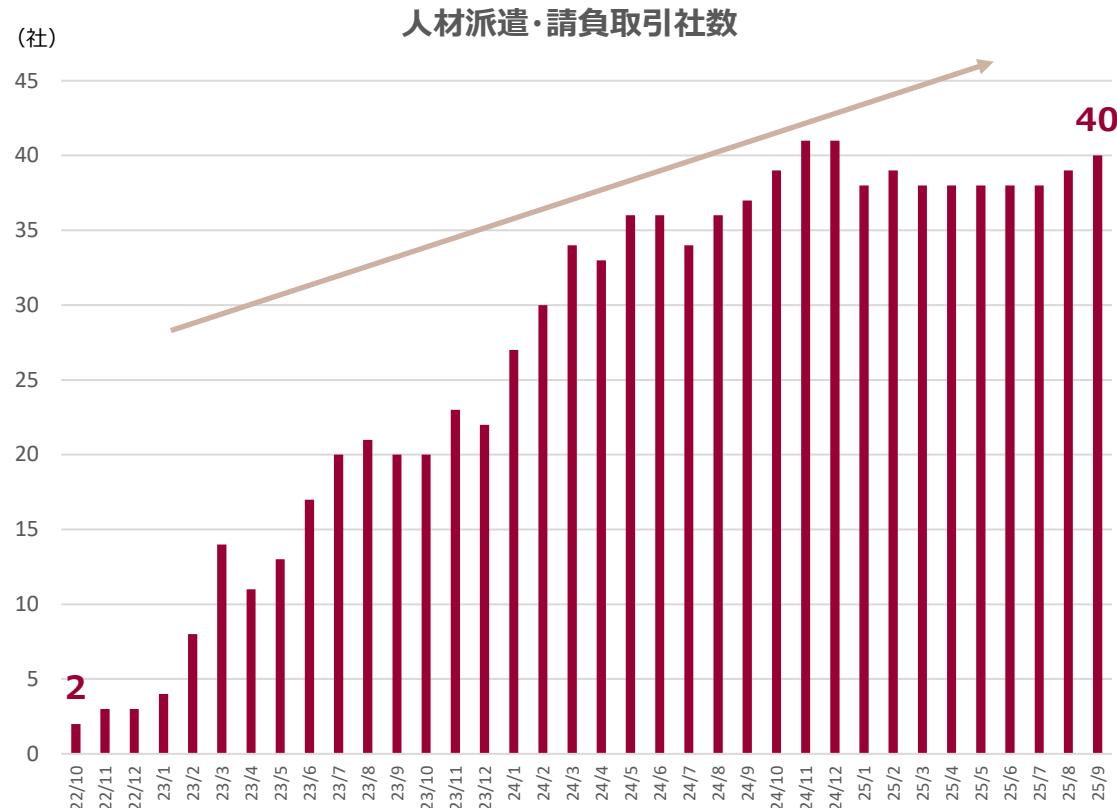
香川営業所



浜松支店

全国4か所の工場でペットフード、ケア商品の製造業務を請負
取り扱い商材の拡充により更なる安定成長を目指す

派遣先の拡大による請負先獲得及び請負業務の効率化により収益率の向上を企図



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
業務ノウハウを蓄積し業務・ラインの請負化に注力

■ 製造業の事業戦略

2024年9月に東金工場が竣工し、製造業としての稼働を本格的に開始

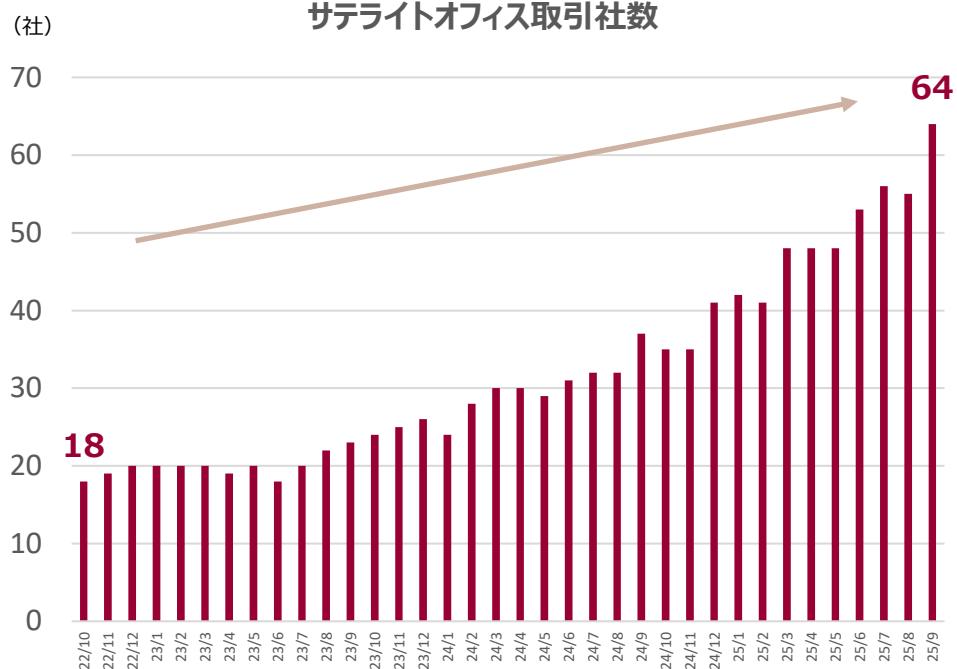
製造請負業で培った品質管理や生産体制に関する豊富な経験に加え、グローバル人材を含めた採用力、取引先との信頼関係構築ノウハウ等も活用



本格的な製造業参入による業容の拡大に注力

■ 障がい者支援サービスの事業戦略

法定雇用率の上昇（2021年4月→2.3%→2024年4月2.5%→2026年7月2.7%）に伴うサテライトオフィス事業の拡大
 新規に自立訓練（生活訓練）事業を開始し、eスポーツやメタバースを活用した障がい者支援を実施
 就労前の生活支援から就労移行支援、就労後のサポート（定着支援）までの一気通貫したサービス体制の構築



一気通貫できめ細かなサービスの提供

自立訓練



・eスポーツやメタバースを活用し
 日常生活を営むための訓練や
 サポートを実施

就労訓練



・就労移行支援事業所にて
 就労までを徹底サポート
 ・就労移行支援事業所の取得による
 サービスの提供地域の拡大

就労



・サテライトオフィスを通して
 作業適正に応じた作業に従事
 ・2025年10月には川越・つくばに新規
 出店

営業強化により障がいをお持ちの方の社会参画のサポートに加え、
障がい者雇用の課題解決に注力

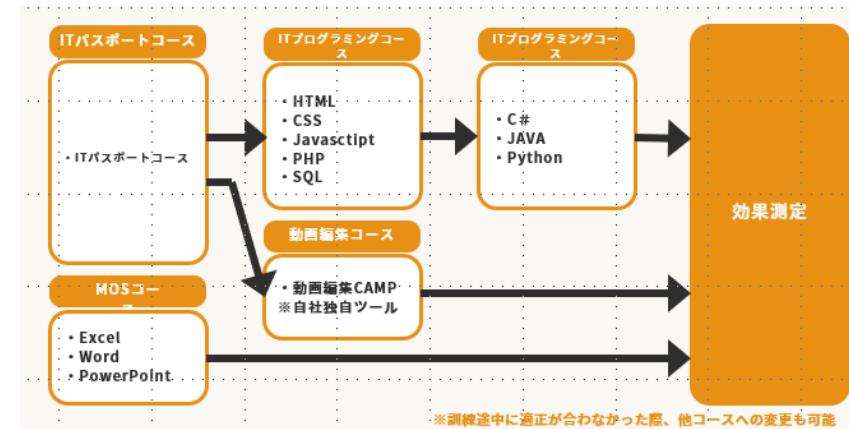
■ 障がい者支援サービスの事業戦略

2024年10月以降、事業譲受により取得した就労移行支援事業所の運営を本格稼働し、ブランド名を「カラーズ・ラボ」に統一
プログラミングスキルに加えて、動画編集スキルやグラフィックデザイン・WEBデザインを習得できるカリキュラムコースを用意
サテライトオフィス事業についても2025年11月に埼玉県川越市と茨城県つくば市に新規拠点を同時開設

【カラーズ・ラボの拠点一覧】



【カリキュラムコース一覧】



【サテライトオフィス新拠点の様子】



Canvas川越オフィス



Canvasつくばオフィス

サービスの提供範囲を拡大し、事業成長のさらなる加速を企図

■ 通訳・翻訳サービスの事業戦略

既存のビジネス向け通訳・翻訳サービスは順調に拡大中で継続して新規顧客の獲得を目指す
通訳・翻訳品質に定評があり大手顧客との取引実績もあることから、正確性が求められるIR向けサービスや海外進出企業サポートを強化
インバウンド需要の高まりを受けて、外国籍の方の観光客を対象とした宿泊管理事業に参入

【提供サービス】



OCiETe通訳



OCiETe翻訳



OCiETe IR



OCiETe 海外進出サポート



OCiETe ToDo

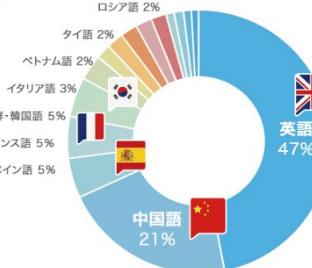


OCiETe BPO

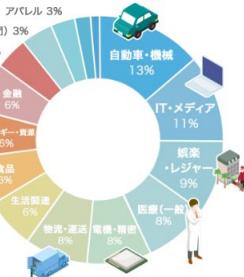
ビジネス通訳・翻訳をベースにパートナー企業の開拓強化により事業拡大を企図

【通訳対応言語・分野】

対応言語



分野・業種



※2024年3月調べ

※2024年3月調べ

【翻訳対応分野】



- ・コーポレートサイト
- ・サービスサイト
- ・ランディングページ



- ・法務/契約書
- ・IR / 財務文書
- ・プレスリリース



- ・学術論文/研究レポート
- ・製品カタログ/パンフレット
- ・マニュアル/取扱説明書



- ・字幕翻訳
- ・吹き替えナレーション
- ・CM・ゲーム・アニメ翻訳



- ・広告
- ・SNS投稿文
- ・ニュースメディア



- ・企画書
- ・プレゼンテーション資料
- ・ニュースメディア

■宿泊管理サービスの事業戦略

インバウンド需要の高まりを受けて、海外からの観光客を対象とした宿泊管理事業に参入し、物件の紹介から開業支援、運営管理支援までサポート
東急不動産ホールディングス株式会社の子会社であるReINN株式会社と業務提携し、サービス提供範囲の拡大と収益基盤の強化を図ることで、競争力向上と事業成長を目指す

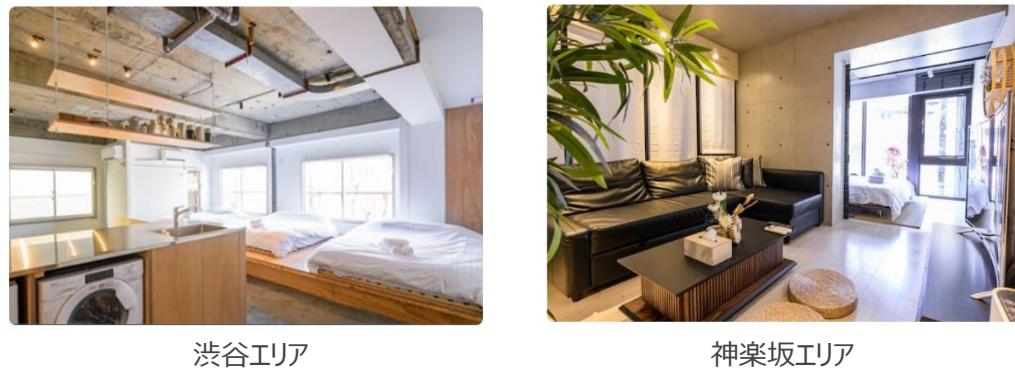
【宿泊管理の提供サービス一覧】



【ReINN社との業務提携内容】



【宿泊管理代行物件例】



新規事業機会の創出に加え、オシエテ社が扱う物件の多様化と地域的拡大を実現し、サービス提供エリアの拡大を企図

- 派遣先職種の拡充により高スキル人材の積極活用により収益性の改善を実施
- 宿泊管理事業等各種新規事業の収益化を企図

単位：百万円 構成比：%

| | 2025年9月期 実績 | | 2026年9月期 業績予想 | | 前年比 | |
|---------------------|----------------|-------|------------------|-------|-------|-------|
| | 実績 | 構成比 | 予想 | 構成比 | 増減額 | 増減比 |
| 売上高 | 16,420 | 100.0 | 18,000 | 100.0 | 1,579 | 9.6 |
| 営業利益 | 279 | 1.7 | 300 | 1.7 | 20 | 7.4 |
| 経常利益 | 210 | 1.3 | 250 | 1.4 | 39 | 18.6 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 153 | 0.9 | 100 | 0.6 | △53 | △34.8 |

進捗状況を含む最新の内容について、次回は年度決算後（2026年11月～12月）の開示を予定しております。

【HR関連事業における重要なリスク】

※その他のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

| 項目 | 主要なリスク | 顕在化する可能性/時期 | 顕在化影響度 | リスク対応策 |
|-------------------|--|-------------|--------|---|
| 市場環境の動向について | 人材サービス関連業界は、社会情勢や景気変動等の外部環境に影響を受けます。悪化した場合には、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 | 中/中長期 | 大 | 人材派遣紹介事業以外の新規事業の創出 経営効率の改善 |
| 他社との競合について | 人材派遣紹介事業においては、当社グループと同様の事業を営む競合企業が多数あります。同業他社間における価格競争によって取引単価が低迷した場合には、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 | 中/中長期 | 中 | 顧客への請求単価交渉による収益性確保 顧客満足度の改善による競争力の維持向上 |
| 派遣スタッフの確保について | 派遣スタッフの安定的な確保が重要課題の一つであると考えております。当社の意図したとおりの労働需要がなく、人材の確保が進まなかつた場合は、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 | 中/中長期 | 中 | プロモーション活動の強化による知名度向上 派遣スタッフへの丁寧なフォロー |
| 派遣料金について | 支払給与と請求料金の値上げまたは値下げが必ずしも連動しない可能性があることから、このような案件が急激に増加したり、連動しない期間が長期化した場合、収益性が低下し、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 | 中/中長期 | 中 | 適正粗利率維持のための顧客との料金交渉 |
| コールセンター派遣への依存について | 当社グループの中核会社である株式会社ミライルにおいては、コールセンター派遣売上高が大半を占めています。コールセンター業界の需要が大幅に縮小した場合には、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 | 中/中長期 | 大 | 販売・オフィスワークなど派遣先業種の拡充 他分野への事業展開の強化 |
| 法定規制等について | 人材派遣紹介関連事業に適用される「労働基準法」、「労働者派遣法」、「職業安定法」等は、適宜法改正等が今後も行われていくと予想されます。法改正に起因する売上高の減少や費用の増加が経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 | 中/中長期 | 大 | 法改正に伴った顧客との料金交渉 |
| 許認可について | 主要事業である労働者派遣事業は、「労働者派遣法」に基づき、厚生労働大臣の許可を受け行っています。今後何らかの理由により許可の取消等があった場合には、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 | 低/中長期 | 大 | コンプライアンス・リスク対策の強化 |

本資料に掲載されている将来情報等は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づくものであり、その実現を保証するものではありません。また、当社グループの事業を取り巻く、経済情勢、市場動向等の様々な要因の変化により、実際の業績や結果と乖離が生じる可能性がありますので予めご承知おきください。

本資料は、当社及び当社グループをご理解いただくための情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の購入や売却等を勧誘するものではありません。本資料に全面的に依拠した投資等の判断は差し控え願います。

IRに関するお問い合わせ

CRGホールディングス株式会社 経営企画部 IR担当

Tel : 03-6302-0834

E-mail: finance@cr2.co.jp

URL (IR): <http://www.crgh.co.jp>