

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。昨日できなかっ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。小さな一歩でもいい。
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ける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ける社会の実現を目指します。



【行動指針】

①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。

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	株式会社ジリオンキャリアリンクが株式会社キャストイングロードに商号変更
2013年08月	株式会社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トイ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10月	株式会社ジョブス、株式会社プロテクスがキャストイ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	キャストイ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 株式会社キャストイングロードが 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トイ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	  
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	

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

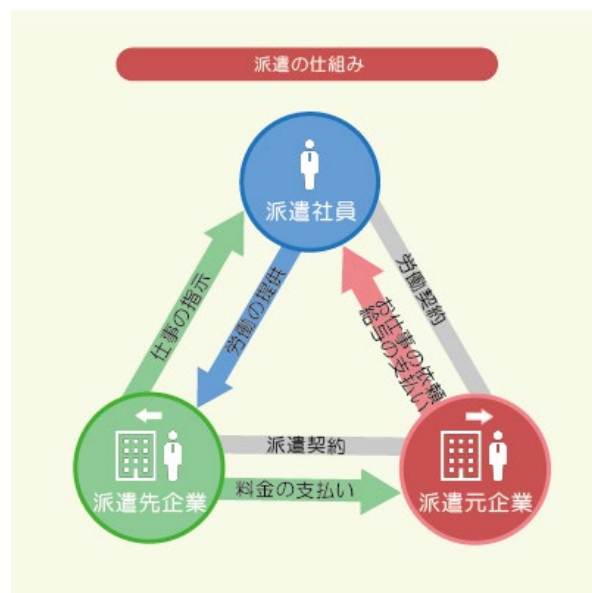
運営管理支援サービス

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。

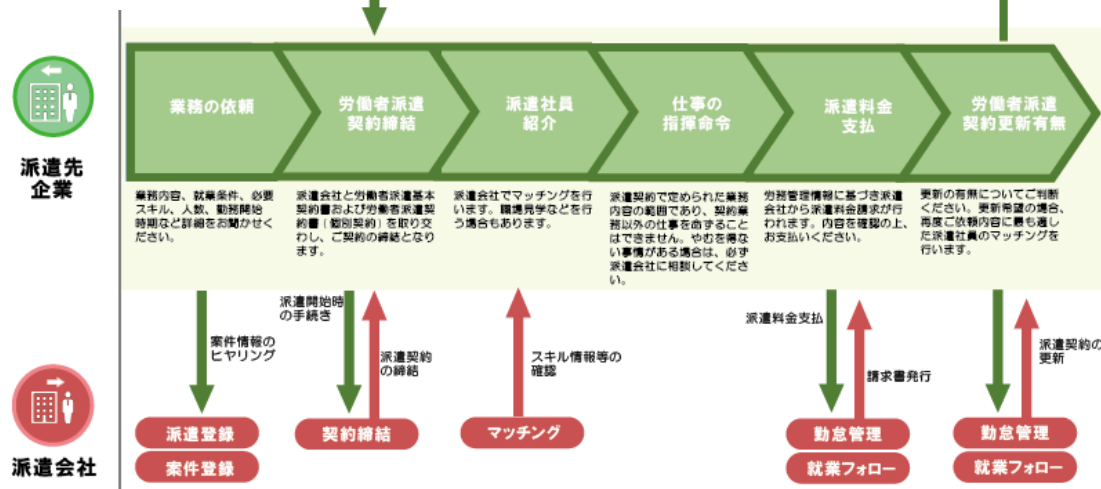
派遣先企業は派遣社員に対して仕事の指示を行います。

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。

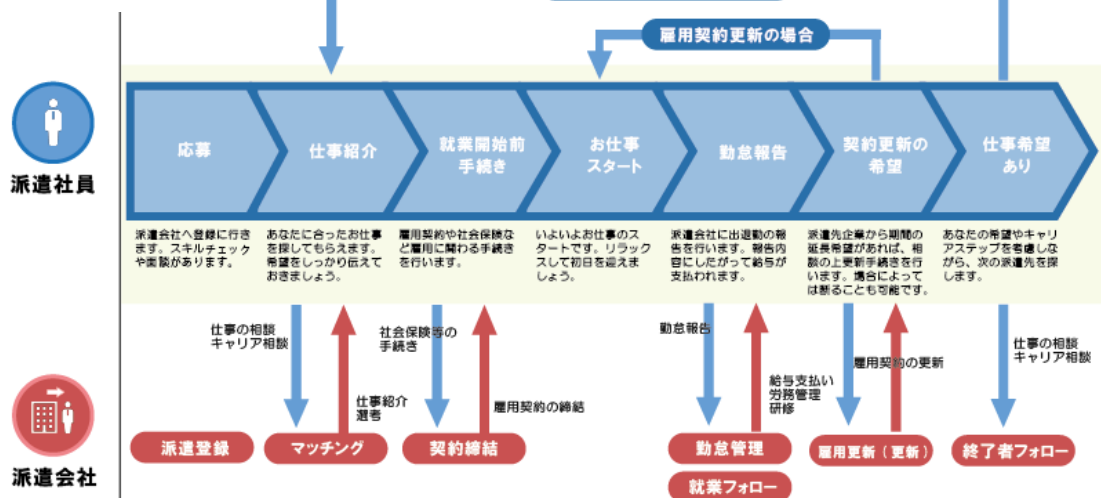
働く人の希望や条件に合わせて仕事を選ぶことができる、自由度の高い働き方です。

出典：一般社団法人 日本人材派遣協会HP

<派遣先企業>



<派遣社員>



【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

トップ・エグゼクティブ
大手企業CEO／役員

ミドル・エグゼクティブ
成長企業 CXO／役員／部長／
課長／事業開発等

ジュニアクラス
若手／ポテンシャル層

TOP
Executive

MIDDLE
Executive

JUNIOR
Class

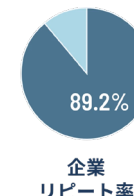
成長企業のCXOや役員・部長・課長などのミドル・エグゼクティブ層の方を、サーチ型でIPO準備企業・上場企業へご紹介する人材紹介サービス。経験豊富なコンサルタントが、ミドル・エグゼクティブの方々の次のキャリア選びをご支援するとともに、企業の課題解決につながる人材をご紹介します。

ハイキャリア 3つの強み

ハイキャリア領域に特化



定着率
(1年超の勤続率)



企業
リピート率

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な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



サービスの特徴

キャリア形成支援

パソコン教室などのスキルアップ研修を実施し、段階的に高度な業務へとステップアップできるようサポートします。

業務の提供・支援

就労者の業務内容に関するアドバイスのほか、業務提供、トレーニングといった形でのサポートも行います。

定着支援

現地の福祉法人と業務提携し、専門スタッフやカウンセラーによる就労者へのフォローアップ、ケアを行っています。

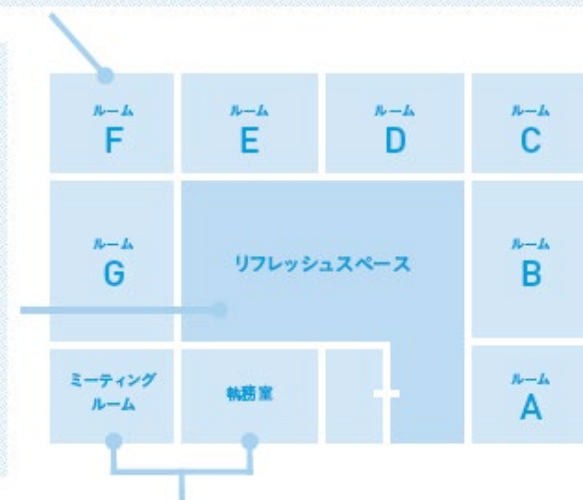
駅から近く明るいオフィス

ご利用企業様ごとにオフィスルームが割り当てられ、就労者はここでBPO業務やご利用企業様からの切り出し業務を行います。



リフレッシュスペース

働きやすさ、過ごしやすさを考慮し、リフレッシュスペースを設置。就労者同士の交流の活性化にもつながっています。



安心のサポート

執務室には福祉専門職員が常駐し、就労者をサポート。また、就労者、ご利用企業様、双方とのコミュニケーションを図るため、定期的にミーティングルームで面談を行います。



【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

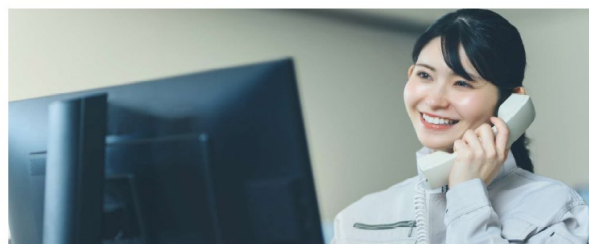
倉庫から運ばれてきた原料や包装資材の入荷・格納、出来上がった商品の工場内搬送と仮保管、出荷先別のトラックへの商品の積み込みなどを行っています。



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。



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

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



シンプルで洗練された受付スペース
(受付電話設置予定)

席数について



- 管理者席・・・6席
- オペレーター席・・・72席

設備について



- 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

セキュリティについて



- セキュリティドア・・・3か所
- 監視カメラ・・・2か所

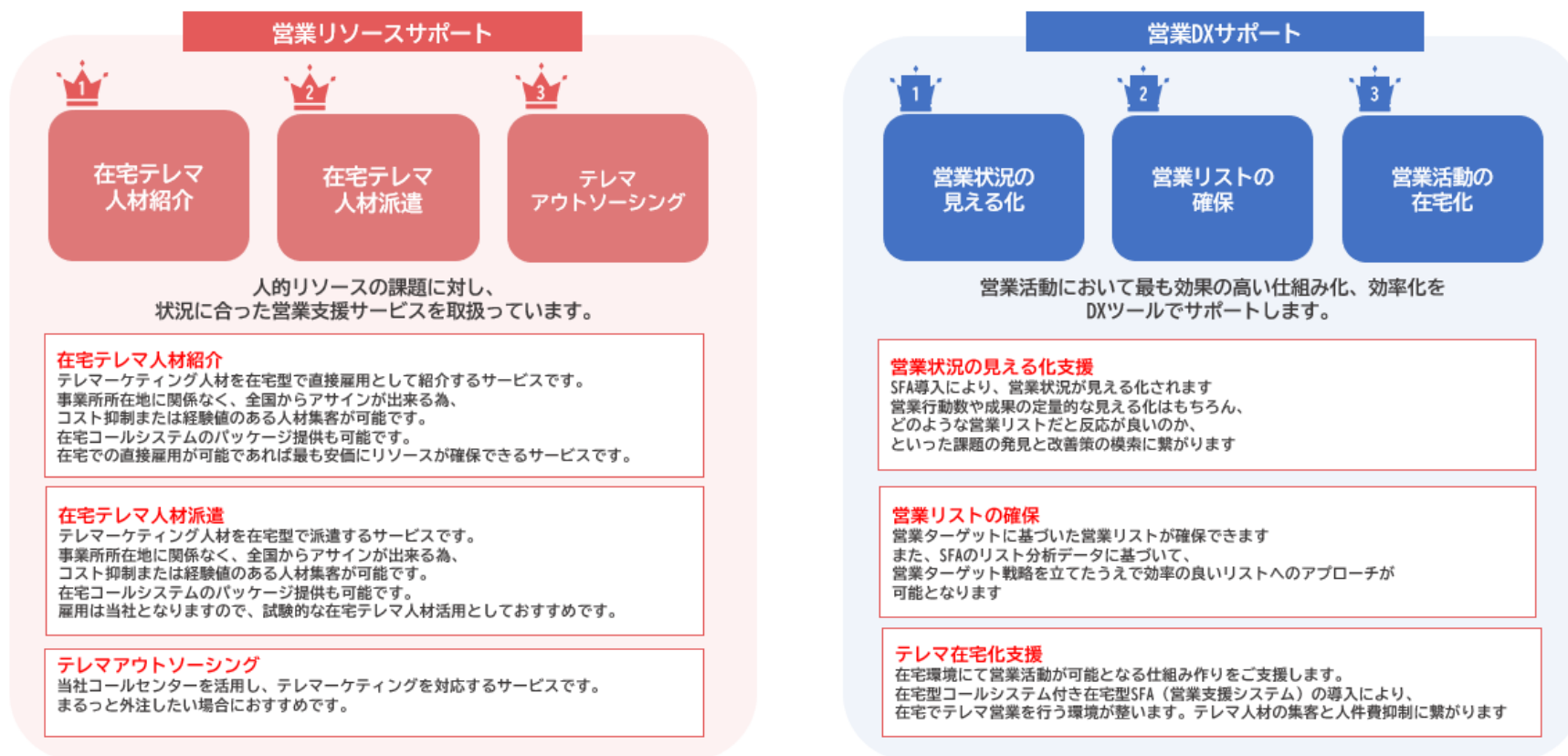
幅広い顧客のニーズを捉え、様々な課題を解決することが可能
コンタクトセンターの運営を通して育成したスタッフの派遣による既存顧客満足度の向上

【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

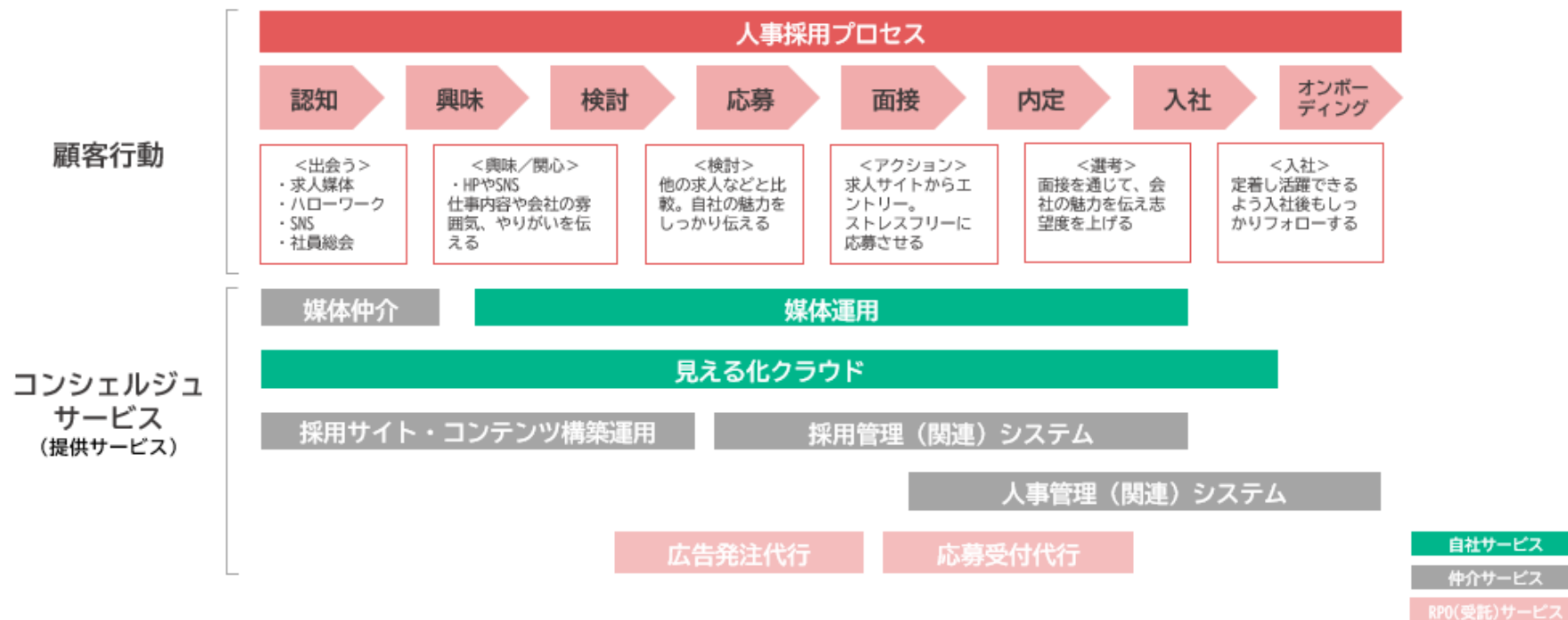


営業活動における人材活用効率を長年蓄積してきた経験によりサポート

【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

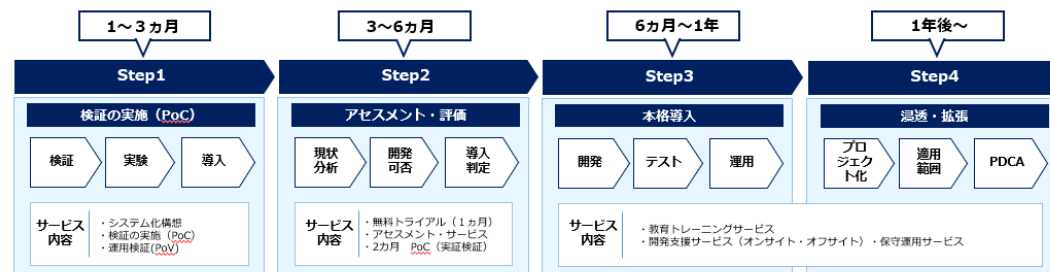
自社サービスと仲介サービスを組み合わせ最適な採用活動を提案

【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。読取精度～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、これまで読取精度が低かった手書き文字を機械学習して、読取精度を99%まで向上可能。その他、業界用語などの読取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。



社内システム連携	基幹システムのデータをフロントシステムに連携
Web情報収集	競合価格調査、株価調査、イントラ上の更新情報調査
社外システム連携	EDIとの連携、金融機関のインターネットバンキング操作 親子会社間でのシステム間情報連携
同一チェック	異常値チェック、社内ルール違反記載のチェック
数値累計	社内外向け報告数値の集計・レポート化 複数ファイルの統合・加工
アプリ連携	ワークフロー実行、メール送付、特定条件での検索



【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。低コスト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プライシ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

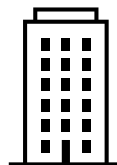
ゲスト対応

多言語対応



【パートナー企業】

サービス提供



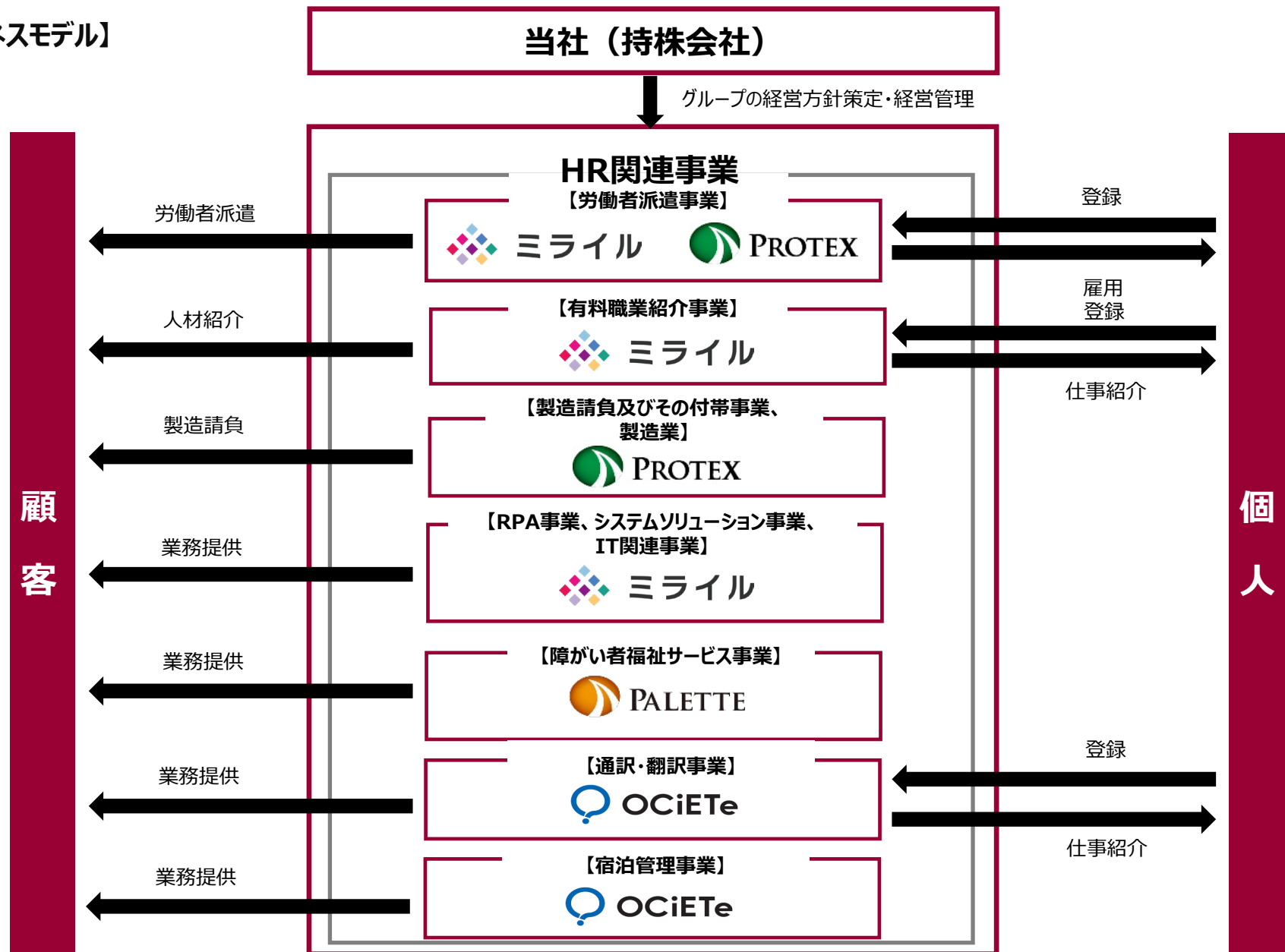
顧客の相互送客も実施



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



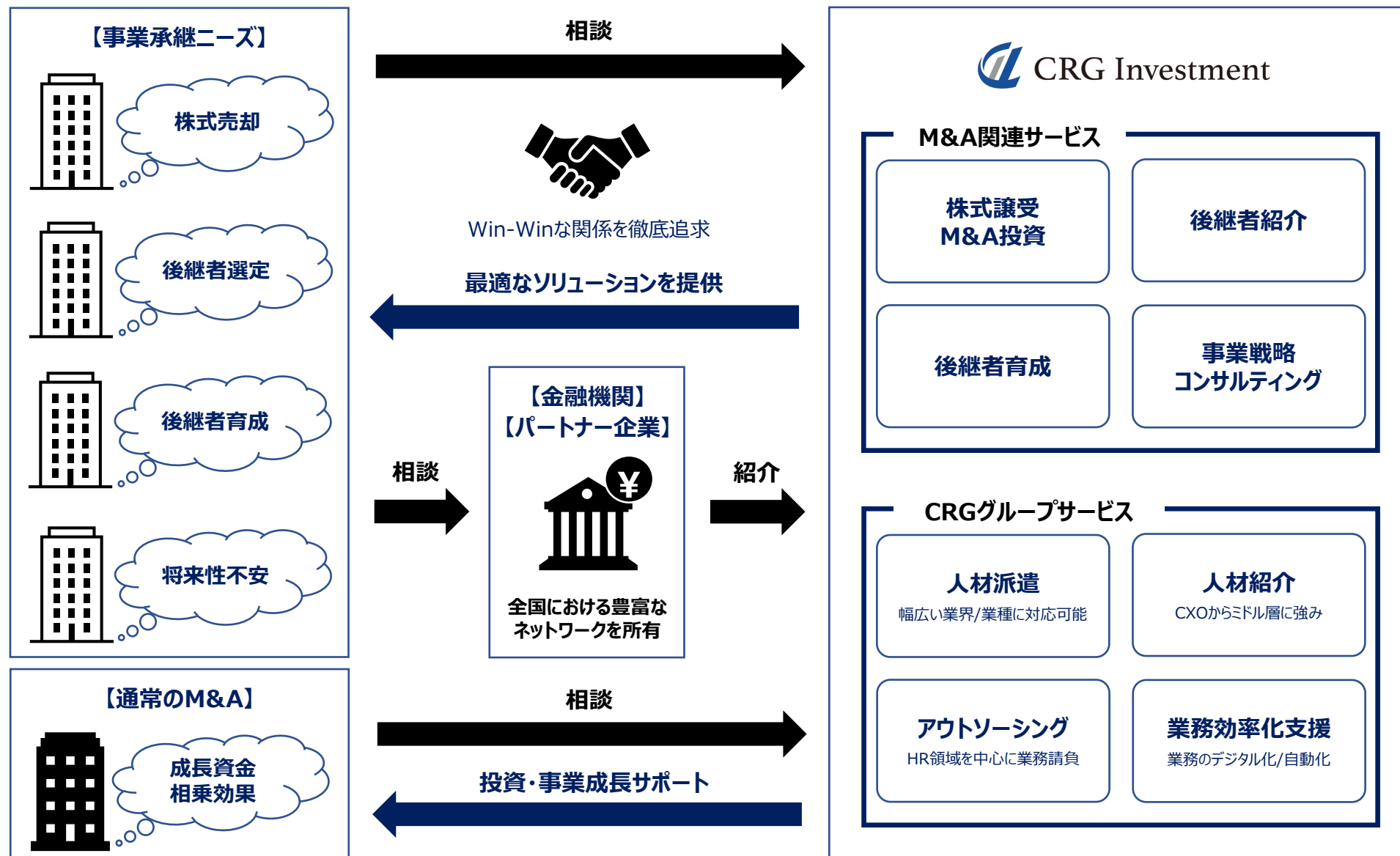
- ① スタートアップ企業等に向けたマイノリティ出資
- ② スタートアップ企業等に向けたメザニン出資
- ③ 各種ファンドへのLP出資
- ④ 各企業へのマジョリティ出資
- ⑤ 再生案件等へのスポンサー支援

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

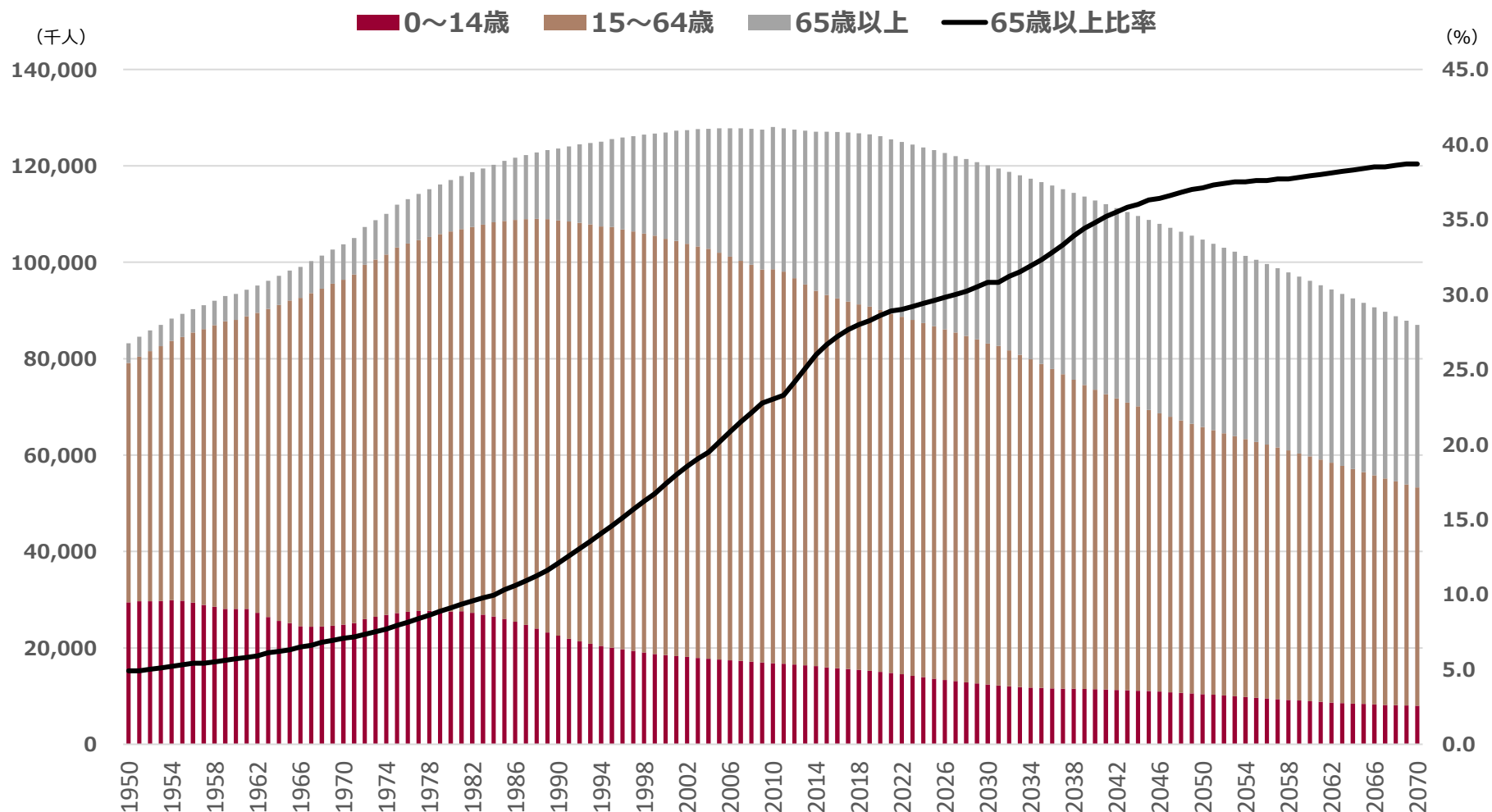
成長戦略

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



新型コロナウイルス感染症の拡大

飲食・販売・旅行業を中心に
非正規雇用労働者が
大幅に減少

足元では
人材需要回復傾向

働き方の多様化
業務効率化

環境の変化に
柔軟に対応

出典：厚生労働省・総務省統計局公表資料より当社作成

■ 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

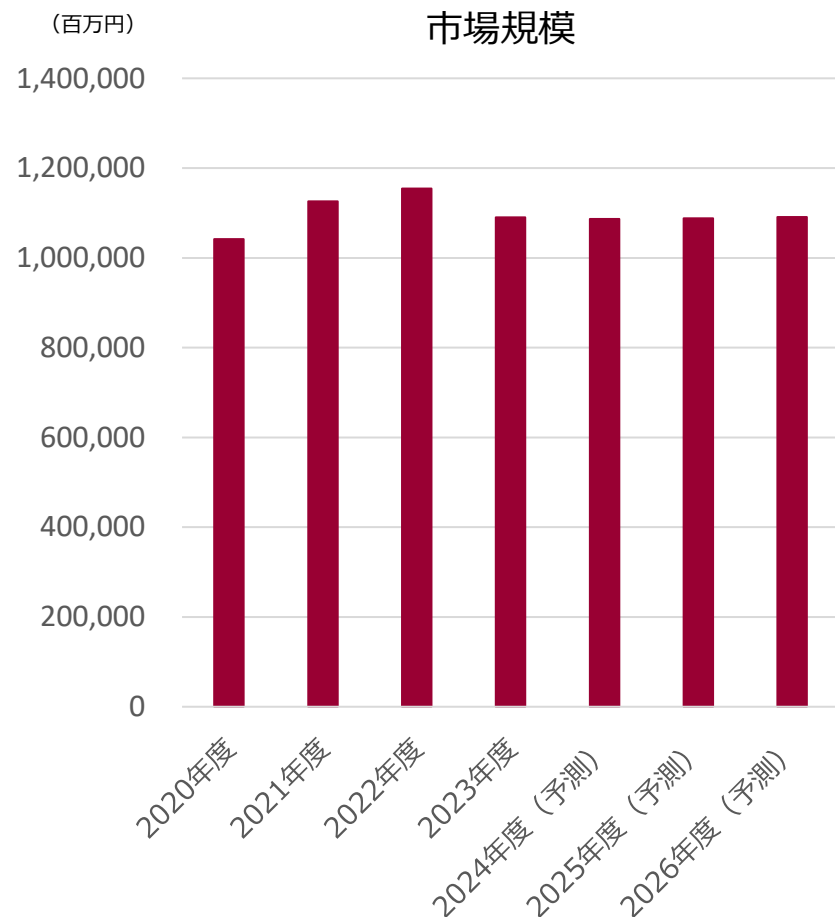
(億円)	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度 (見込)	2026年度 (予想)	2027年度 (予想)	2028年度 (予想)	2029年度 (予想)	2030年度 (予想)
人材派遣	69,503	76,447	82,363	87,649	90,500	93,220	95,800	98,330	100,830	103,330	105,830	108,300
(前年比)	14.7%	11.0%	7.7%	6.4%	3.3%	3.0%	2.8%	2.6%	2.5%	2.5%	2.4%	2.3%
人材紹介	3,080	2,520	2,960	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)

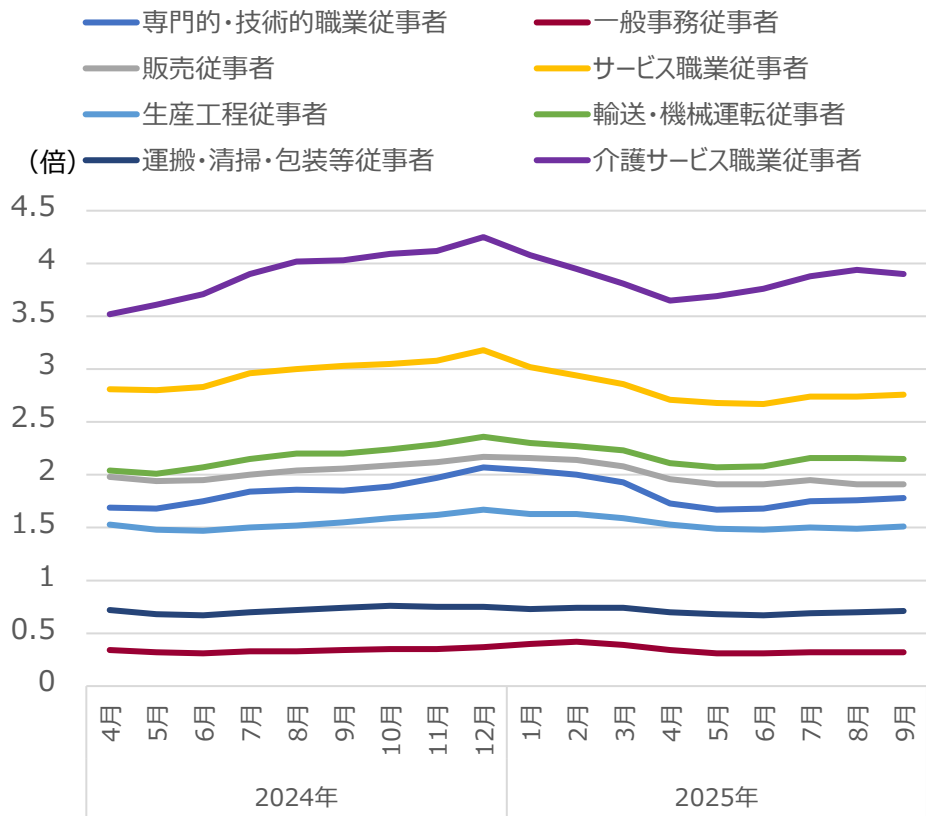
(百万円)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度 (予測)	2025年度 (予測)	2026年度 (予測)
インバウンド	611,100	681,700	693,700	601,500	575,200	556,200	538,200
前年度比	6.5%	11.6%	1.8%	-13.3%	-4.4%	-3.3%	-3.2%
BtoB アウトバウンド	11,400	12,200	13,500	16,020	18,020	20,020	22,020
前年度比	-0.9%	7.0%	10.7%	18.7%	12.5%	11.1%	10.0%
BtoC アウトバウンド	117,500	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

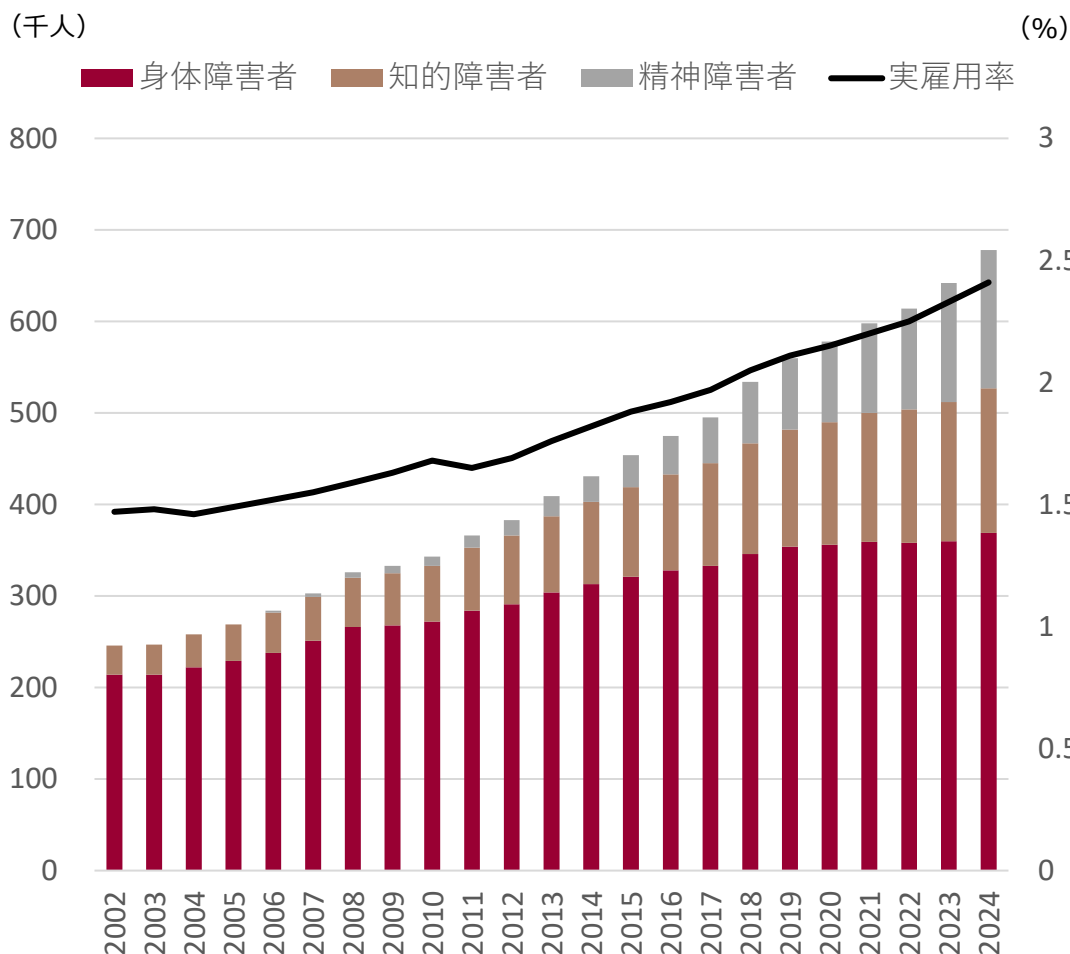
	2021年度	2022年度	2023年度
全業務平均	29.4%	29.5%	29.7%
製造技術者	33.1%	32.9%	33.0%
一般事務従事者	30.7%	30.6%	31.6%
営業・販売事務従事者	25.3%	25.2%	25.6%
事務用機器操作員	25.7%	25.5%	25.6%
商品販売従事者	26.7%	27.1%	19.3%
販売類似職業従事者	23.6%	23.8%	24.1%
営業職業従事者	25.1%	24.3%	25.3%
介護サービス職業従事者	26.3%	26.5%	26.4%
飲食物調理従事者	24.8%	25.0%	24.9%
接客・給仕職業従事者	24.4%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

障がい者雇用に関連する業界動向

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、農業を通じ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（雇用硬直化、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

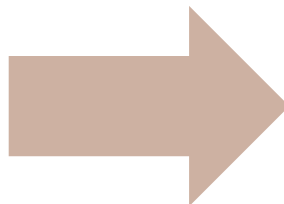
当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題の一つとして認識しつつ、これまでは財務体質の強化と事業拡大のための内部留保の充実に努めてまいりましたが、収益力の強化や事業基盤・財務基盤の整備を実施しつつ、内部留保の充実状況、業績及び企業を取り巻く諸環境等を総合的に勘案したうえで、連結配当性向 30%以上を基準とした株主の皆様への安定的かつ継続的な利益還元の両立を意識した経営を実践する方針に変更することといたしました。

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

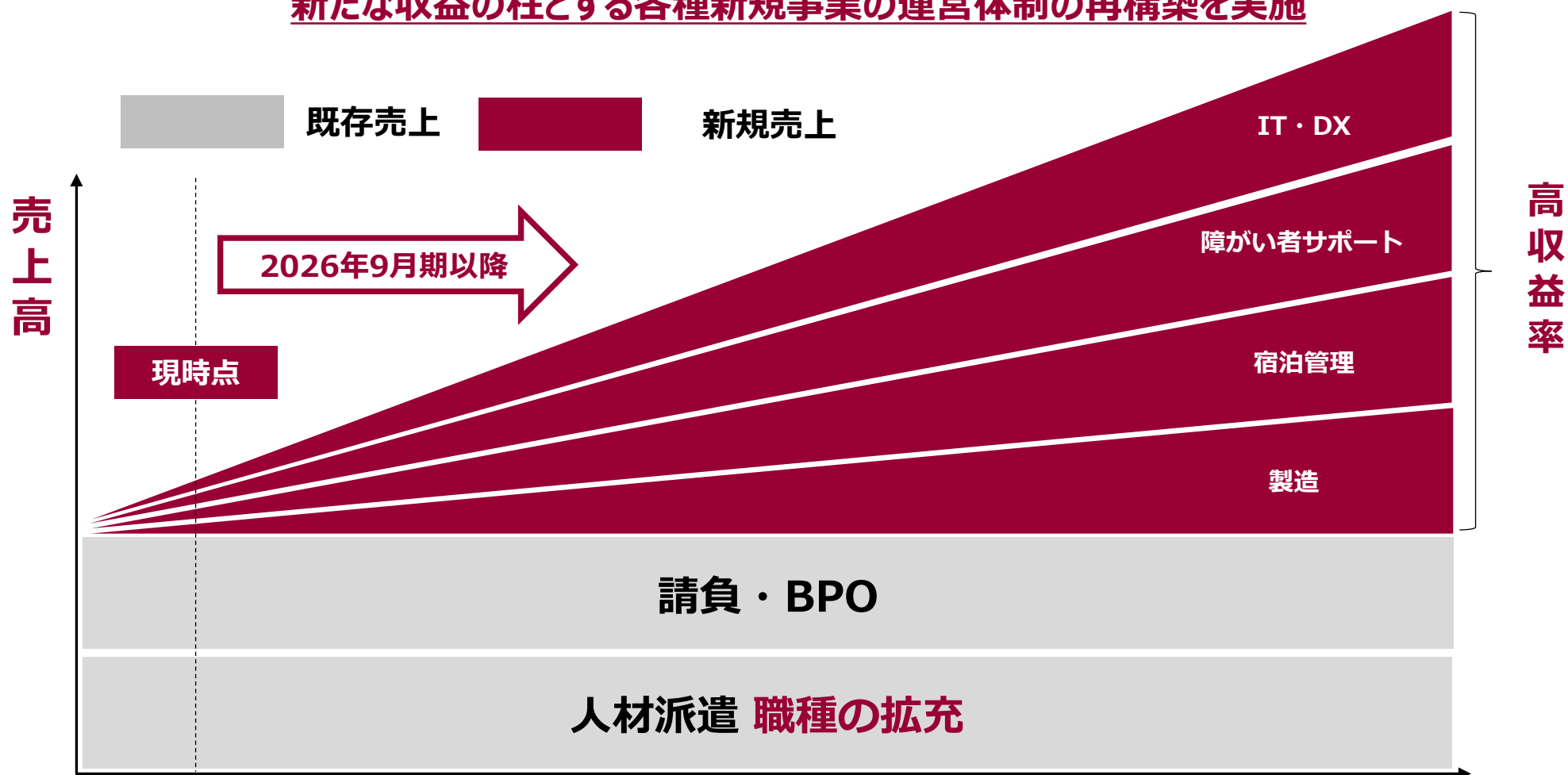
（注）、本件は2025年12月25日開催予定の第12回定時株主総会の決議を経て実施することとなります。また、2026年9月期における配当金の額につきましては、現在、配当予想を0円00銭としておりますが、こちらにつきましては、2026年9月期の業績を踏まえ、修正する場合は速やかにお知らせいたします。

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**

- ・ 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**

■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



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



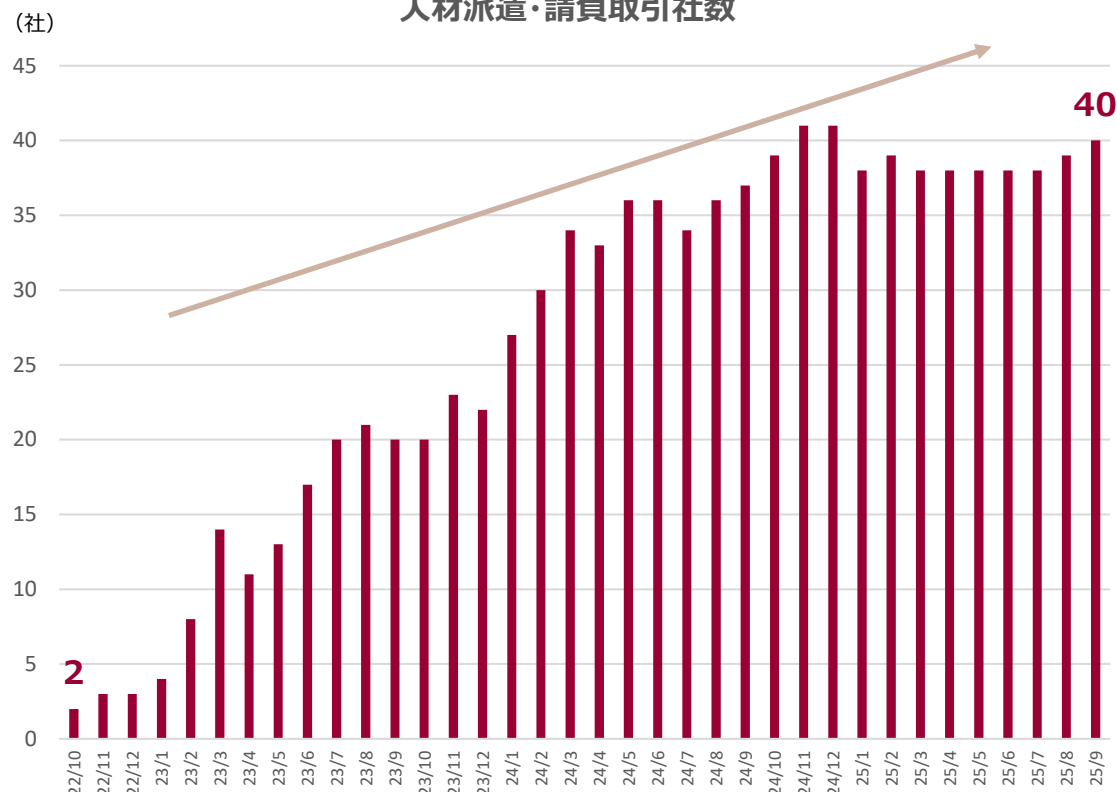
香川営業所



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

人材派遣・請負取引社数



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

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

■ 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

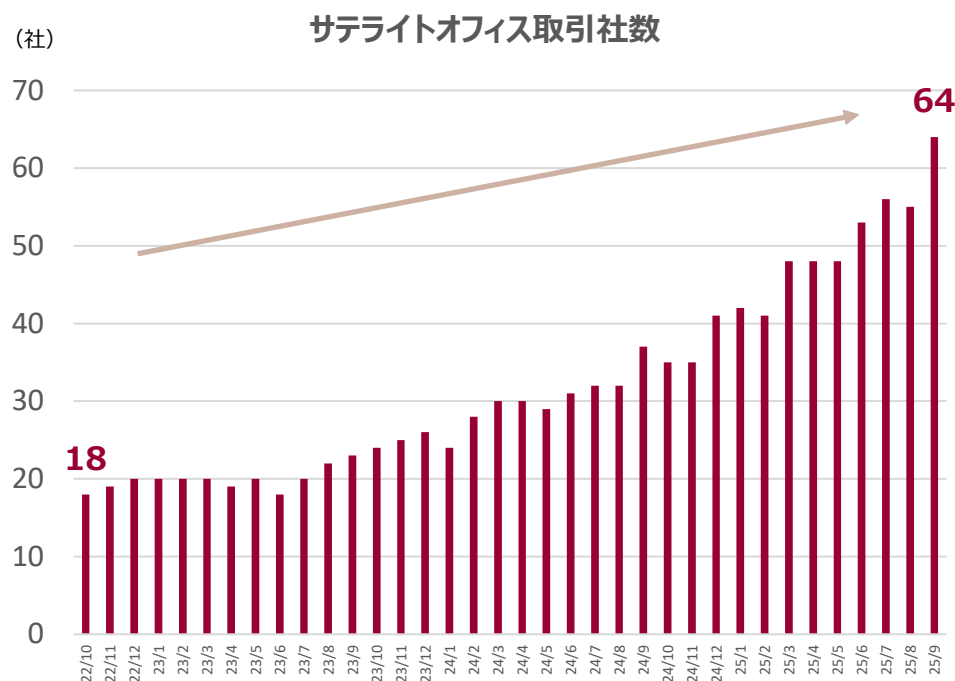
製造請負業で培った品質管理や生産体制に関する豊富な経験に加え、グローバル人材を含めた採用力、取引先との信頼関係構築ノウハウ等も活用



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**

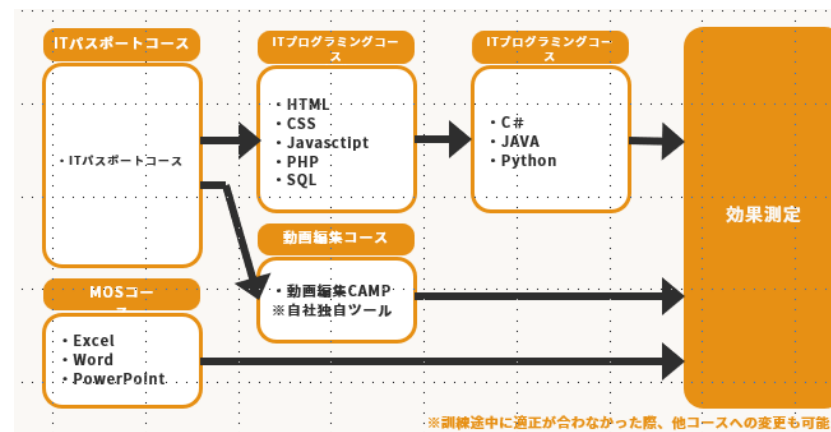
■ 障がい者支援サービスの事業戦略

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「カラース・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

【カラース・ラボの拠点一覧】



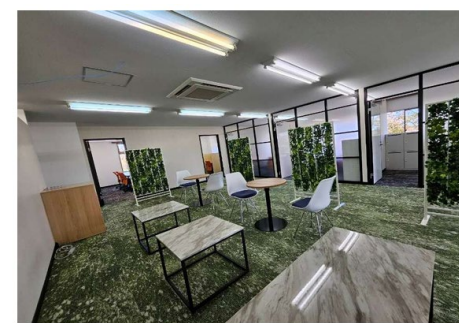
【カリキュラムコース一覧】



【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】



OCiTe通訳



OCiTe翻訳



OCiTe IR



OCiTe海外進出サポート



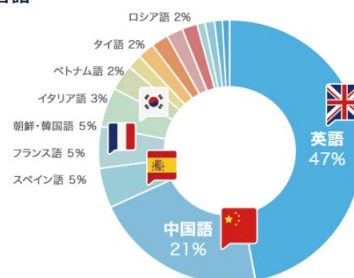
OCiTe ToDo



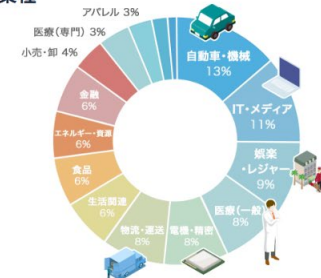
OCiTe BPO

【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】



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

■ 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

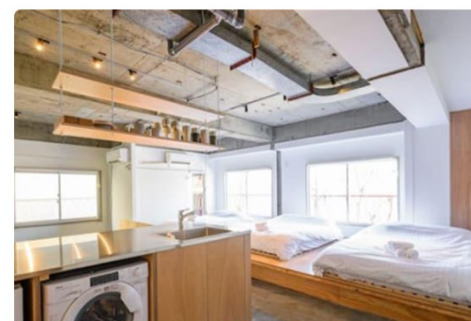
【宿泊管理の提供サービス一覧】



【ReINN社との業務提携内容】



【宿泊管理代行物件例】



渋谷エリア



神楽坂エリア

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。

【H R 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くあります。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った場合は、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おります。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おります。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>