

事業計画及び成長可能性に関する事項

2022/12/22

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 古澤 孝
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	38名（うちアルバイト・契約社員1名）※2022年9月時点




取締役会長
井上 弘



代表取締役社長
古澤 孝

【グループ概要】

グループ会社	 CASTINGROAD	株式会社キャストイングロード
	 JOBS	株式会社ジョブス
	 CR dot I	株式会社CRドットアイ
	 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	
	ITソリューションサービス	
従業員数	1,222名（アルバイト・契約社員含む）※2022年9月時点	

売上高	21,380 百万円
営業利益	483 百万円
経常利益	463 百万円
親会社株主に 帰属する 当期純利益	287 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**
気づきと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
〃 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
〃 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
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04月	株式会社キャストイングロードネクストが株式会社イノベーションネクストに商号変更
〃 10月	キャストイングロードホールディングス株式会社が株式会社ジョブス、株式会社プロテクスを100%子会社化
2017年04月	株式会社キャストイングロードが シニア派遣 を開始
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） に株式を上場
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10月	CRGホールディングス株式会社の完全子会社として、株式会社パレットを設立
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
2020年11月	株式会社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 事業承継・M&A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「採用見える化クラウド」 を開始
2022年05月	株式会社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	株式会社CRSサービスが株式会社パレットを吸収合併し、株式会社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 を営む株式会社オシエテを完全子会社化

商号	 CRGホールディングス株式会社	 株式会社キャストイングロード	 株式会社ジョブス	 株式会社CRドットアイ
設立年月日	2013年10月	2001年3月	2013年10月	2005年11月
代表	代表取締役社長 古澤 孝	代表取締役 古澤 孝	代表取締役 山村 真	代表取締役 小林 啓志
資本金	44,225万円	5,000万円	5,000万円	2,080万円
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	労働者派遣事業 有料職業紹介事業 第一種貨物利用運送事業 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 労働者派遣事業
拠点	〒163-0437 東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル37F	〒160-0002 東京都新宿区新宿3-1-24 京王新宿3丁目ビル7F	〒160-0022 東京都新宿区新宿2-3-13 大橋ビル4F	〒110-0016 東京都台東区台東1-1-14 ANTEX24ビル5階
商号	 株式会社プロテクス	 株式会社パレット	 株式会社オシエテ	 CRGインベストメント株式会社
設立年月日	2015年10月	2019年10月	2018年9月	2021年2月
代表	代表取締役 三並 史典	代表取締役 三宅 治樹	代表取締役 榛澤 慎太郎	代表取締役 小田 康浩
資本金	2,000万円	1,400万円	2,800万円	500万円
事業内容	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	障害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	事業承継支援 M&A投資事業他
拠点	〒163-0437 東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル37F	〒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	〒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
<p>E (環境)</p>	<p>環境保護の推進 LIMEXの名刺活用</p>	  
<p>S (社会)</p>	<p>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</p>	  
	<p>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</p>	
	<p>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</p>	
	<p>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</p>	 
<p>G (ガバナンス)</p>	<p>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</p>	  

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**

※当社グループは、人材派遣紹介事業を主な事業としており、他の事業セグメントの重要性が乏しいことにより、セグメント別の記載は省略しておりますが、人材派遣業による安定収益化に加え、各種新規事業による売上高・営業利益の拡大、利益率の改善を企図しているため、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、ITソリューションサービスに分けて説明致します。

ヒューマンリソース

人材派遣サービス

コールセンター	事務	販売・接客
アウトバウンド / インバウンド / ヘルプデスク / スーパーバイザー / リコール 他	一般事務 / 営業事務 / 経理事務 / 受付業務 他	販促 / 加入販促業務 / 試飲試食業務 / サンプリング・ポスティング / アンケート調査 / 販売員 他
リゾート	物流	倉庫
全国からリゾート地及び地方都市への地方創成を目指す	配送請負 / 配送助手 / 引越業務 他	倉庫内業務 / 製造業務 / 清掃 / 出荷業務 他
イベント	介護・看護	ITエンジニア
イベント企画 / 集客 / 運営 他	介護職 / 看護職 / リハビリ職 他	作業工程に的確にマッチする技術者を提案し、IT事業・戦略を全面的にバックアップ

人材紹介サービス

紹介予定派遣	ハイキャリア
ニーズに合わせ、ミスマッチを減らす人材採用	CXO・役員、部長・課長他企業で重要なポストを担っているミドル・エグゼクティブ人材

障がい者雇用サービス

就労移行支援	サテライトオフィス
採用から就労後の定着まで、障がい者雇用の課題解決	障がい者の方々が安心して働ける環境づくりを提供

▶幅広い職種で活躍

若年層

女性

シニア

グローバル人材

アウトソーシング

BPO事務代行	コンタクトセンター	リモートBPO	工場内製造	工場内物流業務
勤怠入力 / ベリファイ / データエントリ / 振込データ作成 / 業務支援全般 他	採用や営業代行に特化したコンタクトセンター	全国の登録スタッフを活用した各種業務の受託	工場内製造備品操作 / 原料・包装資材の供給作業 / ライン作業 / 製品包装・梱包作業 / 品質検査 他	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・仮保管 / トラックへの積荷 他
倉庫運営	採用支援・採用代行	システム開発	出張スキャンサービス	
補完貨物の入出庫 / 格納 / ピッキング / 検品作業 / 在庫管理 他一括請負の倉庫運営	募集エリアの市場調査 / 媒体選定 / 原稿発注 / 入稿管理 / 媒体評価 / 活動集計 / 採用レポーティング	Web系システム開発全般に一貫対応	業務効率化やDX推進のための紙帳票電子化出張サービス	

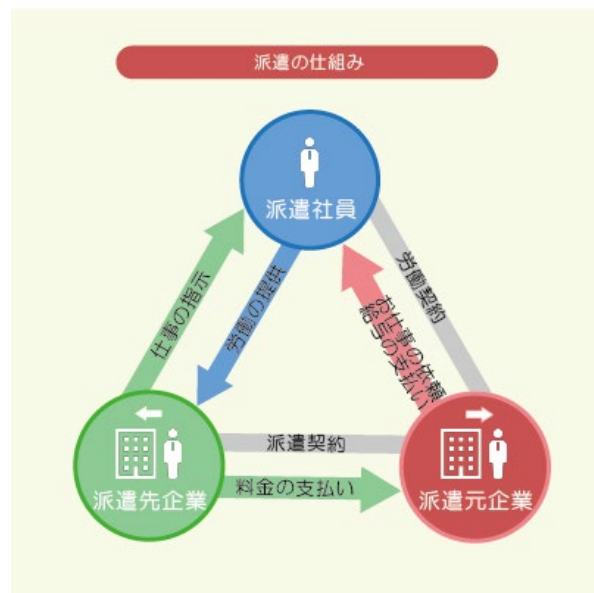
システムソリューション

AI-OCR+RPA	採用見える化クラウド	サブスク型システム開発
RPAやAI-OCRを駆使し、「人材業界」のノウハウを活かしたサービスの提供	採用業務に関係するデータの集計、レポートの作成を自動化分析サポート	サブスク型システム開発・保守サービス「Bizっとプラス」少額からエンジニアの利用が可能

M&A・投資

M&A/投資事業	M&A仲介
人材関連サービス提供企業やHRテック企業に対するM&A・投資事業	事業承継等のM&Aサポート

【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。

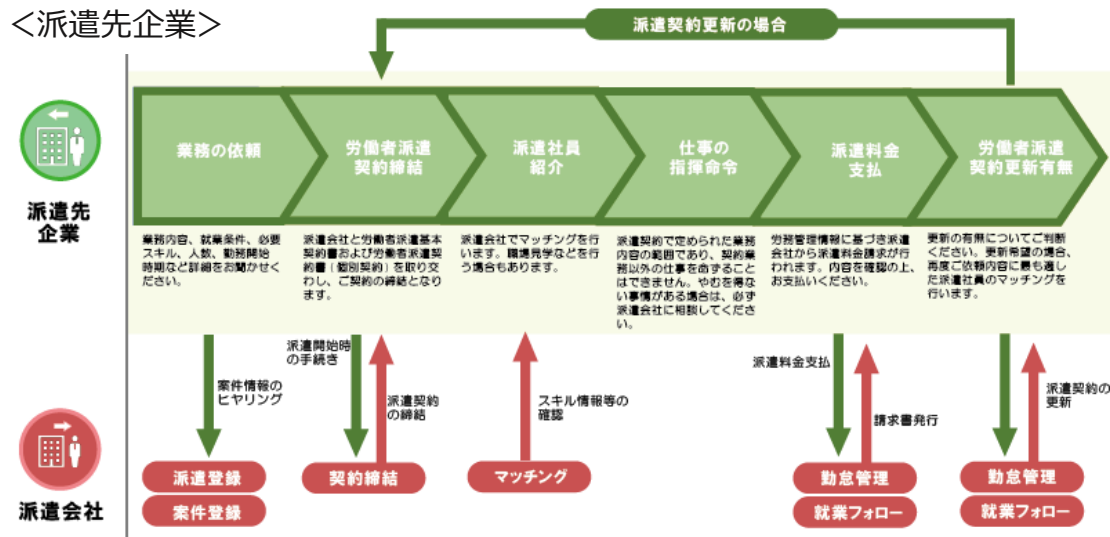
派遣先企業は派遣社員に対して仕事の指示を行います。

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、お仕事が開始す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。

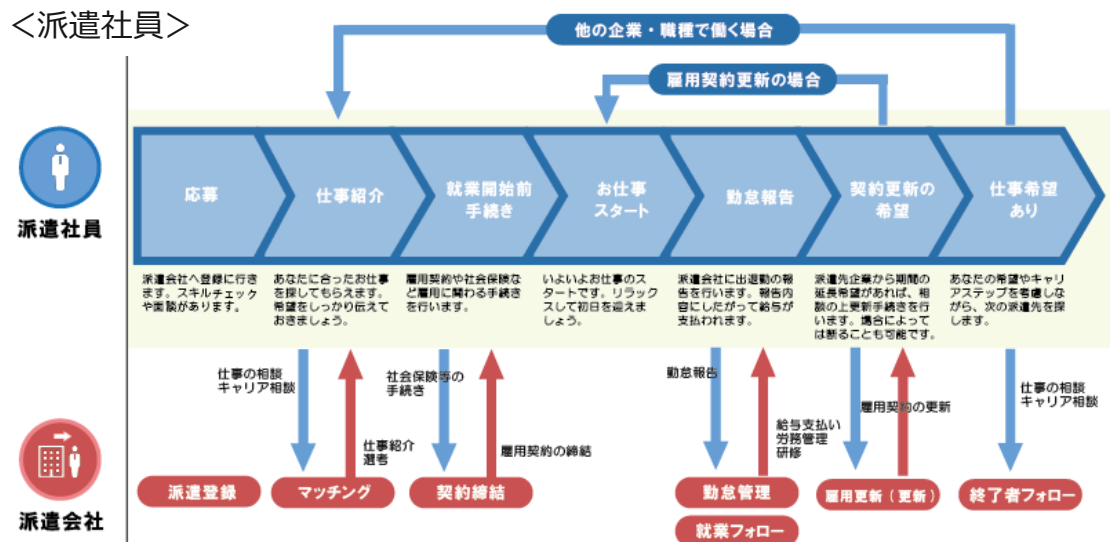
働く人の希望や条件に合わせて仕事を選ぶことができる、自由度の高い働き方です。

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

ハイキャリアエージェントサービス

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。

<ハイキャリアエージェントサービスHP>

<https://www.cr2.co.jp/highcareer/>

【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。

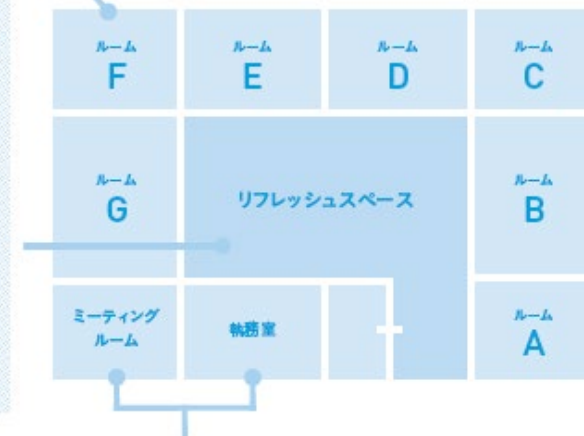
駅から近く明るいオフィス

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。



【リモートBPO】

新型コロナウイルス感染症の国内外における感染拡大の影響を受け、企業業績の悪化、それによる費用削減・業務改善などは企業内において喫緊の課題となっています。また、人材需要の減少に伴う失業者数の増加、テレワークや副業など、企業を取り巻く事業環境や個人の考える雇用慣行は一変しました。そのような状況下において、グループ会社であるキャストイングロードにおいて、人材派遣紹介事業にて培った全国の人材データベースと業務ノウハウを活用し、テレワークや副業も希望する派遣登録者へ当社が受託したリモート業務を委託するとともに、企業へは業務改善や営業エリアの拡大を支援するアウトソーシングサービスを提供します。

売上増加

費用削減

機会拡大

Human Resource
×
Information Technology



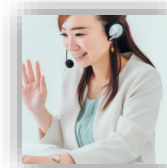
▷リモートテレマーケティング

- ・電話一次受付 (受付)
- ・インサイドセールス (リード獲得)
- ・マーケティングリサーチ (調査)
- ・通訳コールセンター



▷リモート事務

- ・データ入力
- ・求人原稿制作
- ・監視/モニタリング



▷リモート接客

- ・企業受付
- ・ショールーム受付
- ・面接代行



▷リモートフィールドワーク

- ・不動産物件管理会社調査
- ・セキュリティなどの設備設置有無調査
- ・店舗書類回収

【Bizっとプラス】

ITエンジニアの新しい活用方法をご提案するサブスク型ローコスト開発・保守サービス。グループ会社であるCRドットアイでは、従来からIT系技術者の人材派遣を行ってありますが、お客様から「少しだけエンジニアに技術支援してほしい」などといった声を多く頂いておりました。そういったIT技術者の短期利用のご要望を踏まえ、人材派遣事業にて培った業務ノウハウを活用し、IT系人材を有効活用したサブスク型開発・保守サービスを提供します。

月額定額制システム開発・保守

Bizっとプラス

ITエンジニアは必要な分だけプラスする時代へ

正規雇用する余裕はないがエンジニアが欲しい！
毎月発生する固定作業をITのプロに発注したい！

こうしたお悩みをお持ちのお客様から次々にご利用いただいております。

全部Bizっとプラスにお任せください。

CASE1	CASE2	CASE3
<p>社内のIT担当の負荷が上がっているが、新たに社員を雇用する余裕もないし、必要な時期も不明だ。</p>	<p>自分に合ったりリモートワークのツールやサービスをどう選べば良いのか分からない。コストも高い…。</p>	<p>リモートワークを始めたけれど、社内のデータ共有がExcelのまま。社内外で共有できず効率が悪い。</p>
<p>Bizっとプラスなら必要な期間だけ注文することが可能です。</p>	<p>ITのプロにお任せください。最適な選定やカスタマイズを行います。</p>	<p>クラウドサービスの選定や導入もサポート致します。脱Excelで問題解決！</p>

Bizっとプラスならこんなこともできます。



無料版スタート

Bizっとプラスは初月の1か月間無料で利用可能です。簡易なシステム開発の場合、初回打ち合わせの場にて、お客様向けのアプリをご提供いたします。1ヶ月間ご使用頂き、ご要望に合わせて追加開発が可能です。なお、初月での契約終了も可能です。

必要な機能を必要な分だけ

お客様の本当に必要としている機能に絞った開発が可能です。毎月月初の打ち合わせで開発内容やスケジュールを確認してから、毎月決まった時間分で開発するので無駄が出ません。最適なオンリーワンのシステムが手頃に取り入ります。



開発⇔保守

Bizっとプラスでは柔軟な開発と保守の切り替えが可能です。開発途中でもご満足頂けましたら、そのまま保守に切り替えて頂けます。無駄な費用をかけずにご希望の機能を実装できます。



導入までの流れ

1.	2.	3.	4.	5.	6.
ヒアリング	トライアル	お見積り	ご契約	開発	保守
業務や希望内容をヒアリング。その場で簡易的な構築を無料で行います。	1か月間無料でトライアル。※ファストシステムのみ	ご希望に応じて適切なプランの見積を提示致します。	ご契約	ご希望に応じた機能を開発。月1回のお打ち合わせでサポート致します。	ご希望に応じて保守を行います。

【ここでスキャン】

情報の電子化・ペーパーレス化を実施したいというニーズは高いものの、これまで機密性が高いため書類を外部に出すことが困難であったり、出張スキャン自体の地域が限定されているなどの課題がありました。全国の主要都市に拠点があるキャストイングロードと、電子化/スキャンサービスで15年の実績があるうるBPOが業務提携することにより、全国どこでも対応可能な出張スキャンサービスが実現しました。全国でのスキャンサービスが促進されることにより、各地域での雇用創出、さらには地方創生に資するほか、自治体においてDXが推進される中、情報の電子化・ペーパーレス化を通して業務プロセスの標準化にも貢献していきます。



CASTINGROAD × ULURU BPO

2社が手掛けるDX化への第一歩

企業様・テレワーク・DX化に繋がる
官公庁・地方自治体様・地方創生・地域経済の活性化に繋がる

「どこでも」「いつでも」が可能な出張スキャンサービス

ここでスキャン

無料お見積もり

対象となる書類

契約書 保守・点検表 経理書類 申請書 人事書類 図面

解像度	スキャン			
	ADFスキャン(自動送り)		フラットベッドスキャン(非破壊)	
	モノクロ	カラー・グレースケール	モノクロ	カラー・グレースケール
200dpi	@6円～	@10円～	@17円～	@21円～
300dpi	@7円～	@11円～	@21円～	@25円～

解像度	OCR処理つきスキャン			
	ADFスキャン(自動送り)		フラットベッドスキャン(非破壊)	
	モノクロ	カラー・グレースケール	モノクロ	カラー・グレースケール
200dpi	@11円～	@15円～	@21円～	@25円～
300dpi	@12円～	@16円～	@23円～	@27円～

【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。AIOCRとRPA「RooPA（ルーバ）」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

Webブラウザ

Office系

システム系

その他

OBIC7、Notes、COMPANY、SAP、DocuShare、GRANDIT、OracleEBS、MS Access、AutoCAD、Adobe Photoshop等操作可能



【採用見える化クラウド】

多くの会社で、求人に関するWeb広告や媒体などの広告関連データ、応募データ、採用後の勤怠データは異なるフォーマットや形式であり、バラバラに管理しているケースが散見されます。そのため、採用担当者は広告ごとの応募単価止まりの分析になっており、経営者は採用単価、さらにはその後の定着単価までを含めた投資対効果を把握することが難しい現状があります。「採用見える化クラウド」は、求人媒体やWeb広告などの集客ツールや面接・採用・入社後の勤怠データを一括で集約・統合することが可能であり、データの取り込みが容易で各ツール同士の連携も不要なクラウドサービスです。また、多くの分析ツールはレポートを作成する際にプログラミングや高いITリテラシーが必要ですが、前日までの最新データが1日1回自動的にレポートに反映されるため、誰でも簡単に利用することができます。

使った採用予算は
どんな効果を生み出したのか…。

採用見える化クラウド

様々なシステムと連携し、採用活動に特化したレポートの作成を**自動化**

応募獲得～入社までの効果測定はもちろん入社以降も使用した求人費用がどのように売上・業務に貢献したのかを簡単に**見える化**

例えば…

- 求人コスト
- エリア別反響数
- 年代別反響数
- 稼働時間稼働総数

人事関連データは、「採用計画」「採用管理」「人事配置」「育成・定着」「労務管理」など多岐に渡ります。

データが散在していることに加え、各セクションにより人事評価方法も異なるため、データを有効活用出来ていないケースが多くあります。

人事関連データを上手く活用するための課題は、①データ管理が別々であること、②システムが複雑であること、③責任区分が曖昧であることなどが挙げられます。

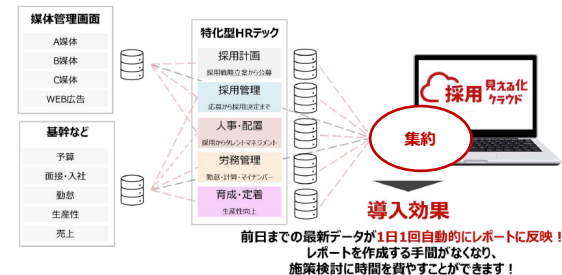
これらの課題を解決するのが、

採用見える化クラウドサービス

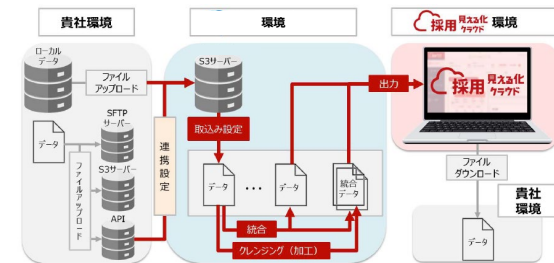
です。

採用見える化クラウドで出来ること

① 複数のデータを
一括で集約・連携



② データの加工から
接続・連携の設計が
可能で運用保守まで



③ 稼働時間や
生産能力を可視化

▼今までの価値観での分析

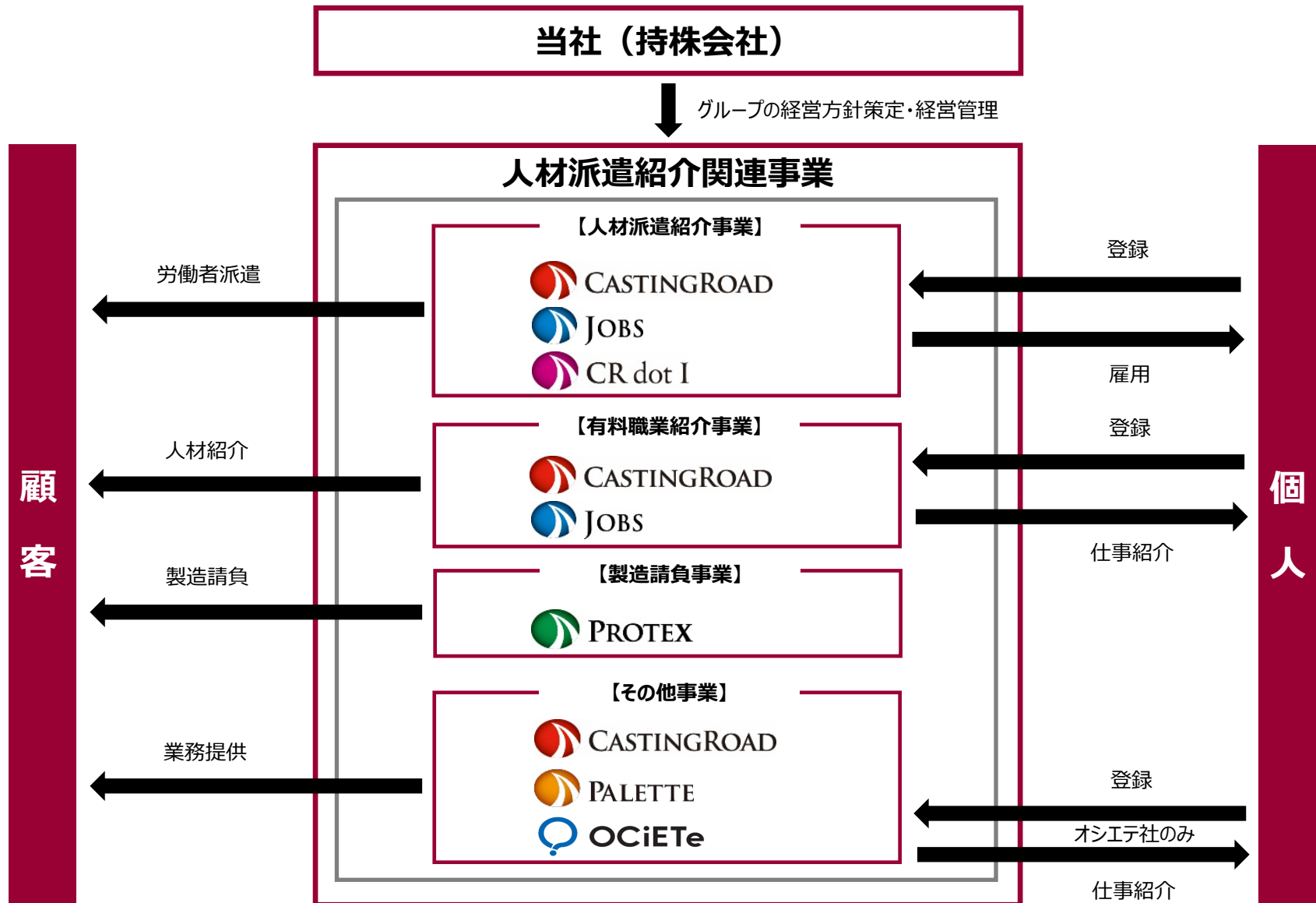
- 1位：1月採用単価 55,427円
- 2位：12月採用単価 72,562円
- 3位：11月採用単価 104,736円

▼稼働時間の生産力で分析した場合

- 1位：12月求人コスト 479円
- 2位：11月求人コスト 542円
- 3位：1月求人コスト 852円

※カスタマイズプランでは、別働時間ではなく売上データに変更可能です。

【ビジネスモデル】



【M&A投資事業】

「M&Aはできない…」 と諦めていませんか？

当社は「無料相談」「無料提案」を実施し、M&Aについて詳細な説明と依頼者にとって最適なM&Aのご提案をいたします。

M&A業界においては「会社の規模が小さいから断られた」「債務超過のため断られた」「1期が赤字だったために断られた」等、依頼者に対して断るケースが見受けられます。そのため日本の大半を占めている中小企業のM&Aが活性化せず、事業承継者不在という社会的な問題に発展しています。

弊社では、「相談されたら断らない」という理念を掲げ、一つ一つのM&A案件について真摯に取り組んでいます。

無料相談

当社はどのようなご相談でも「無料」にてご対応させていただきます。初めてM&Aを経験の方がほとんどですので、知らなくて当然です。秘密保持契約を締結し、詳細に依頼者様の現状把握に努めます。

無料提案

ご相談頂きました内容とご希望から、当社からご提案いたします。M&Aといっても株式譲渡だけではなく、事業譲渡、MBO（経営陣買収）、業務提携、資本提携、IPO（上場）等様々なソリューションがあります。

M&A仲介・斡旋 コンサルティング業務

継続的な事業の強化・拡大などの経営目標を達成するにあたり、M&Aは積極的に活用されています。相談から候補企業の探索・選定、企業価値評価、契約書などの各種資料作成、条件交渉、クロージングまで、経験豊かなコンサルタントがフルサポートいたします。

組織/事業再編及び企業再生等 コンサルティング業務

再生型M&Aは、株主だけの問題ではなく、取引先や従業員など、全ステークホルダーの利害が複雑に絡み合います。精通したコンサルタントがヒアリングから丁寧に行い、クロージングに向けて伴走しますのでご安心ください。

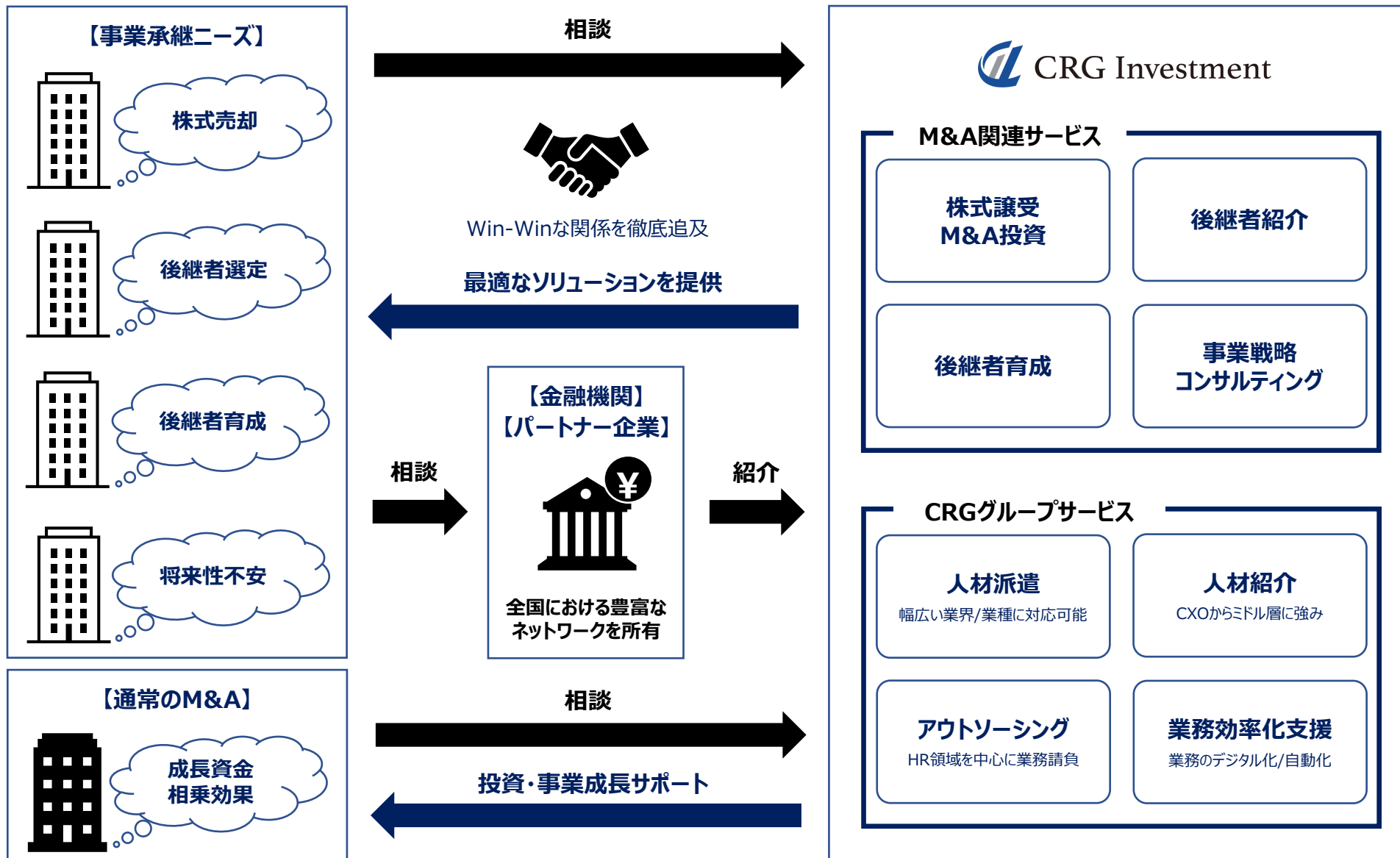
企業経営戦略及び事業戦略 コンサルティング業務

総合人材サービス企業であるCRGグループのノウハウを活かし、経営戦略・事業戦略の構築を総合的にサポートします。CRGグループの様々なリソースを駆使するとともに、当社グループの提供するサービスの活用による業務効率化や自動化、アライアンスなども視野にいれることが可能です。

投資に関する業務

CRGグループにて提供する各種サービスとの、シナジー効果が見込まれる企業を対象として、株式・事業の取得を行います。事業承継問題や地方創生サポートにも真摯に取り組んでいます。

【ビジネスモデル】



1

会社概要

2

事業内容

3

市場環境

4

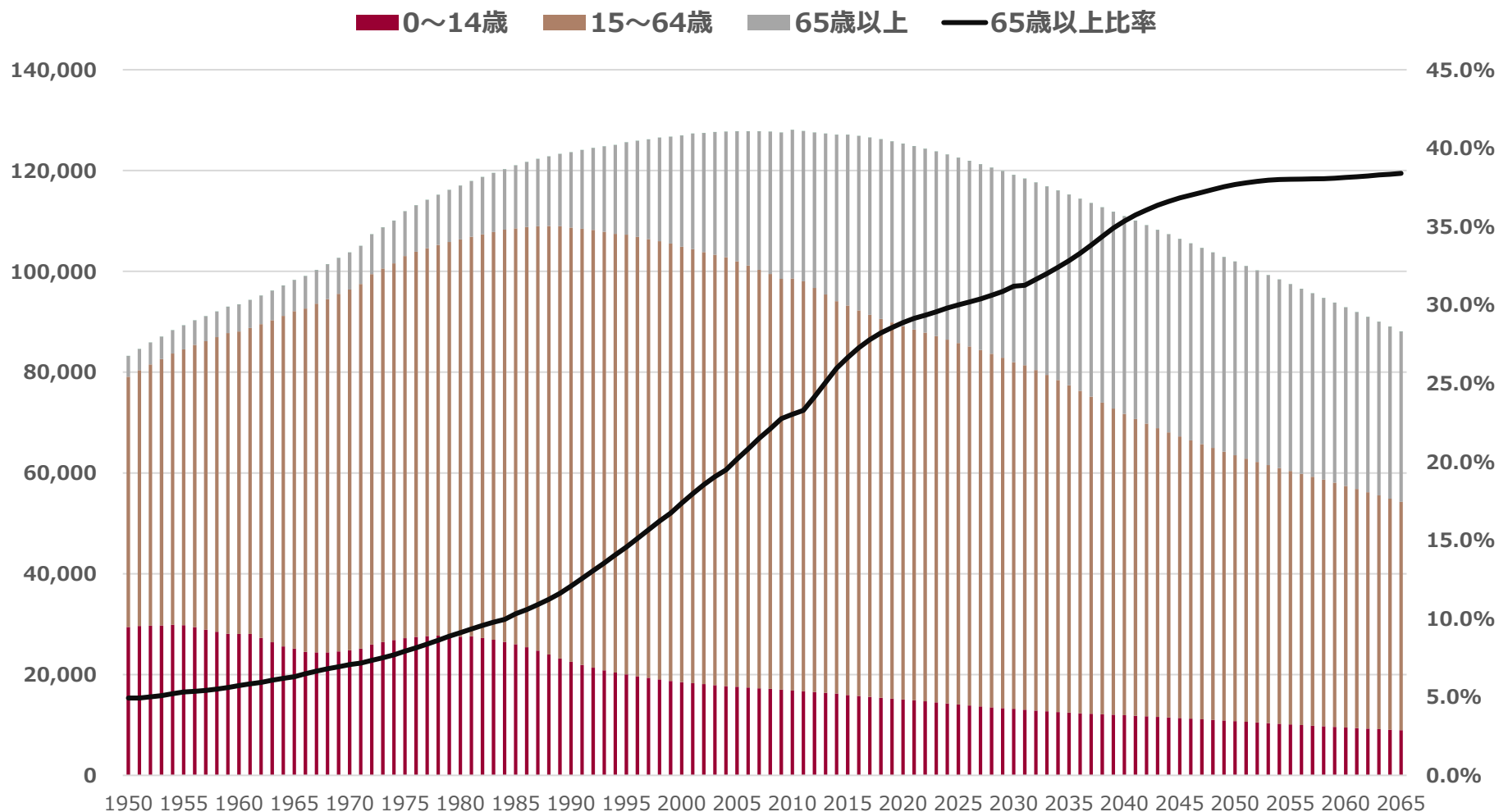
成長戦略

5

リスク情報

【日本の将来推計人口】

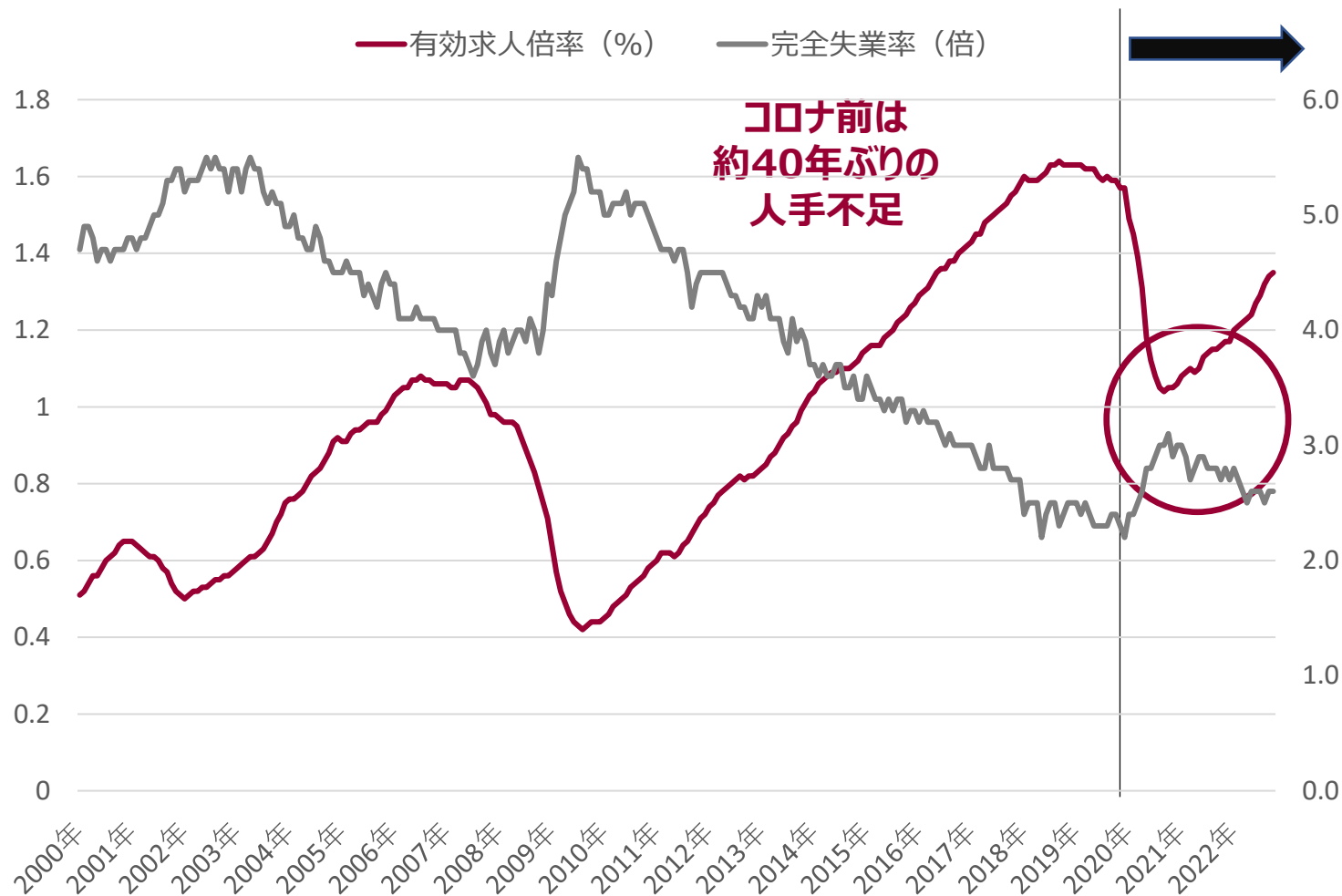
少子高齢化に伴い生産年齢人口は減少、賃金水準も上昇傾向 → 構造的な人手不足



出典：内閣府（2022）「令和4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

↓
人手不足の再燃

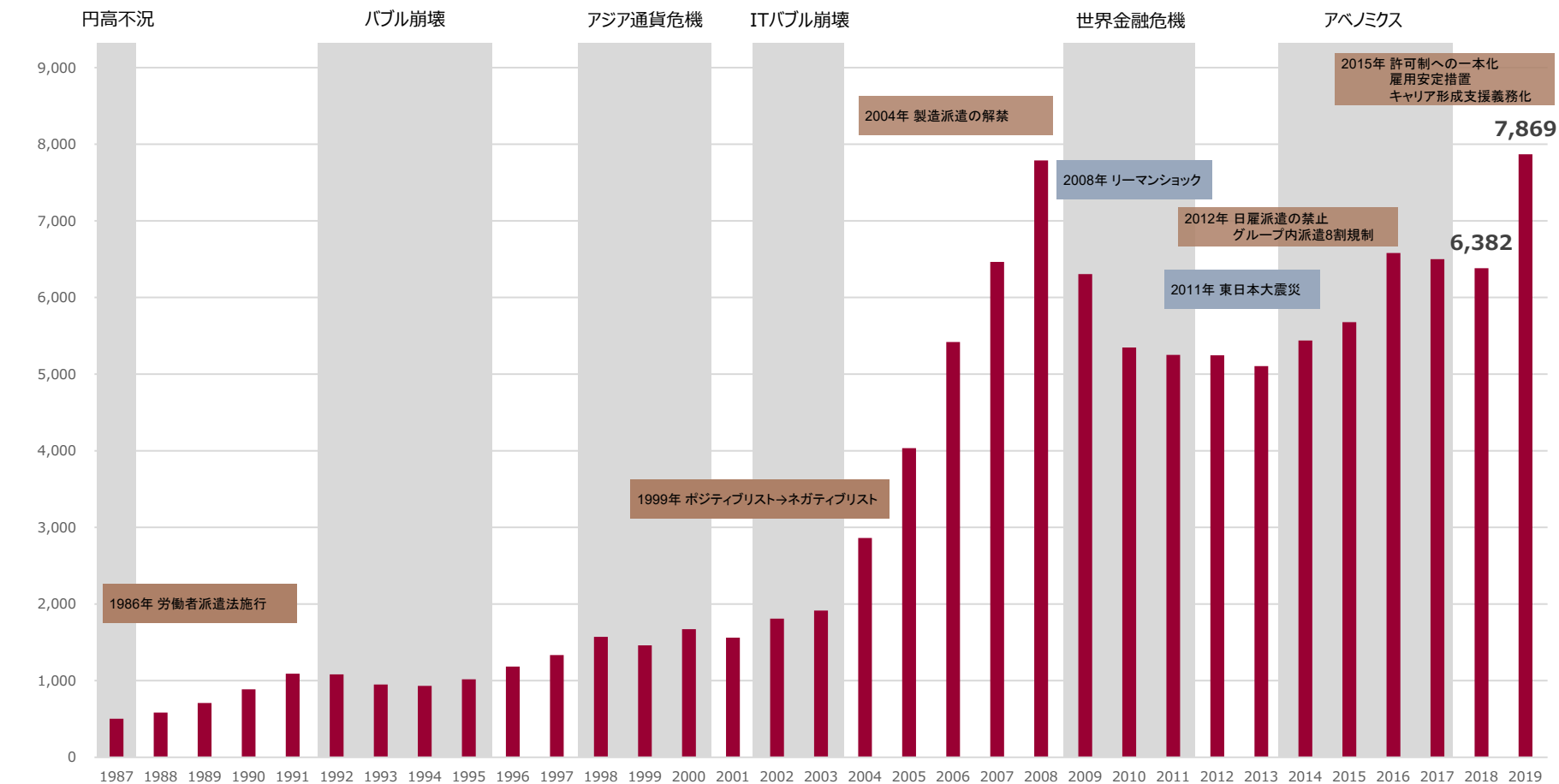
↓
環境の変化に柔軟に対応

出典：厚生労働省・総務省統計局公表資料より当社作成

【人材派遣市場：市場規模】

2000年代に市場規模は大きく拡大したが、世界金融危機後に縮小。
アベノミクスを経て回復を見せたが、派遣事業に対する規制強化により拡大は鈍化。コロナショックの影響で先行きは不透明。

労働派遣市場規模推移



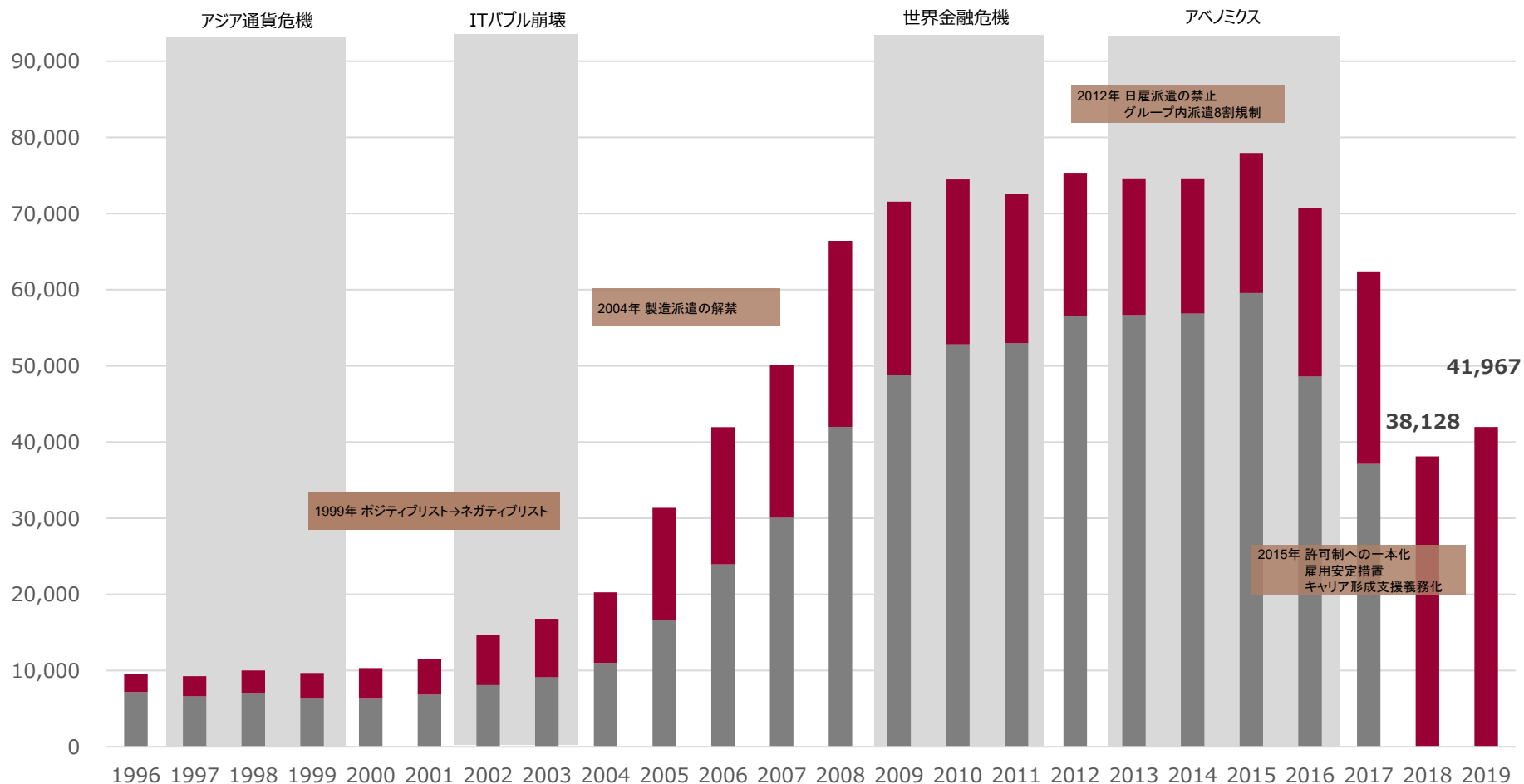
出典：厚生労働省「労働者派遣事業の事業報告の集計結果」

【人材派遣市場：事業所数】

2015年に派遣事業が許可制に一本化されたことを機に事業所数は減少。

労働派遣事業所数推移

■ (旧)特定労働者派遣事業 ■ 労働者派遣事業

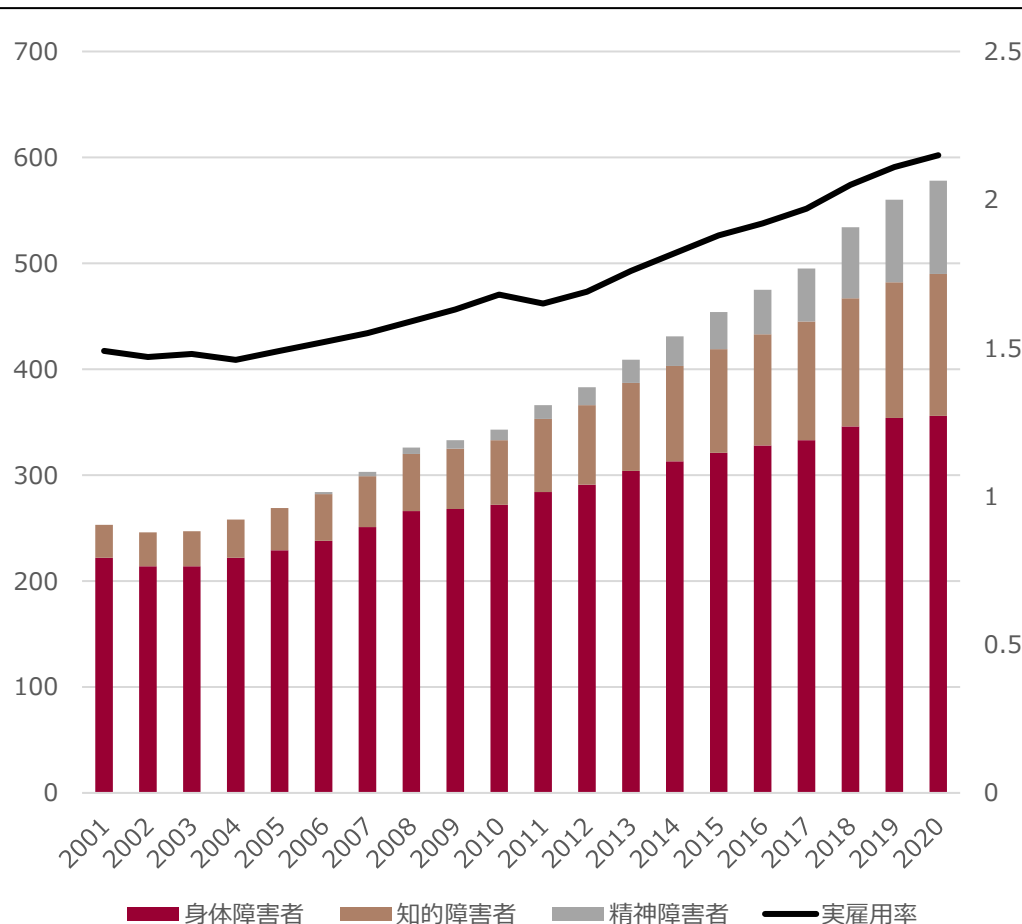


出典：厚生労働省「労働者派遣事業の事業報告の集計結果」

【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）



単位：千人

※雇用義務のある企業（2012年までは56人以上規模、2013年から2017年までは50人以上規模、2018年は45.5人以上規模の企業）についての集計

出典：内閣府「令和元年版 障害者白書」

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2018年4月に5年ぶりに引き上げられ2.2%。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、雇用障がい者数は今後も拡大傾向が続くとみられている。

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】

<p>Strengths (強み)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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 	<p>Opportunities (機会)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • 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）
<p>Weaknesses (弱み)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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 	<p>Threats (脅威)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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

- 売上高は人材派遣需要の回復により増収
- 営業利益は労働生産性の改善に加え、人材派遣・障がい者雇用サービスの利益貢献により大幅増益
- 経常利益は雇用調整助成金の減収により微減

単位：百万円 構成比：%

	2021年9月期		2022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	19,474	100.0	21,380	100.0	1,906	9.8
人材派遣紹介事業	17,096	87.8	18,942	88.6	1,845	10.8
製造請負事業	2,197	11.3	2,211	10.3	13	0.6
その他事業	180	0.9	226	1.1	46	25.9
売上原価	15,812	81.2	17,341	81.1	1,528	9.7
売上総利益	3,661	18.8	4,039	18.9	377	10.3
販管費	3,285	16.9	3,555	16.6	270	8.2
人件費	2,015	10.4	2,130	10.0	114	5.7
広告宣伝費	184	0.9	270	1.3	85	46.1
支払手数料	283	1.5	312	1.5	28	9.9
地代家賃	244	1.3	279	1.3	8	3.0
その他販管費	556	2.9	563	2.6	33	6.3
営業利益	376	1.9	483	2.3	107	28.5
経常利益	474	2.4	463	2.2	△10	△2.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	308	1.6	287	1.3	△20	△6.5

- コールセンター、物流倉庫内作業、イベント関連等の人材需要が多く寄せられ、売上高は予想を上振れて着地
- 生産性の改善、障がい者雇用サービスの収益化、各種コスト削減等により、営業利益も上振れて着地

単位：百万円 構成比：％

	2022年9月期 業績予想		2022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	21,100	-	21,380	-	280	1.3
営業利益	450	2.1	483	2.3	33	7.3
経常利益	455	2.2	463	2.2	8	1.7
親会社株主に 帰属する当期純利益	290	1.4	287	1.3	△2	△0.6

【事業戦略】

コロナ禍において人材需給のバランスは一時的に改善されたものの、中長期的に構造的な人手不足は継続

戦略自体の有効性は高いと判断し2023年9月期においても継続。

IPO時

(2018年)

労働力の供給



人材派遣紹介 / 製造請負 / 障がい者支援

業務効率化



給与計算代行 / BPOサービス

代替労働力の提供

グループ各社

RPA / システムソリューション / IT関係

環境変化

(2019~2020年)

<新型コロナウイルス感染症>
景気の低迷/不確実性の上伸
人材需要の減少

マーケット縮小

<働き方改革の急進>
働き方関連法案の施行

マーケット拡大

<産業構造の変化>
ロボット/AI技術の真価

事業戦略

(2021年~)

ヒューマンリソース

派遣領域の拡充 安定成長へ

人材派遣紹介

障がい者福祉

アウトソーシング

派遣領域の請負化 事業拡大へ

請負

BPO

テクノロジー

サービスの拡充 事業拡大へ

HRテック

システム
ソリューション

IT関連

【具体的な施策の進捗】

2022年9月期に掲げたグループ各社における新規事業の立ち上げ、及び既存事業の強化施策は概ね実施済み。

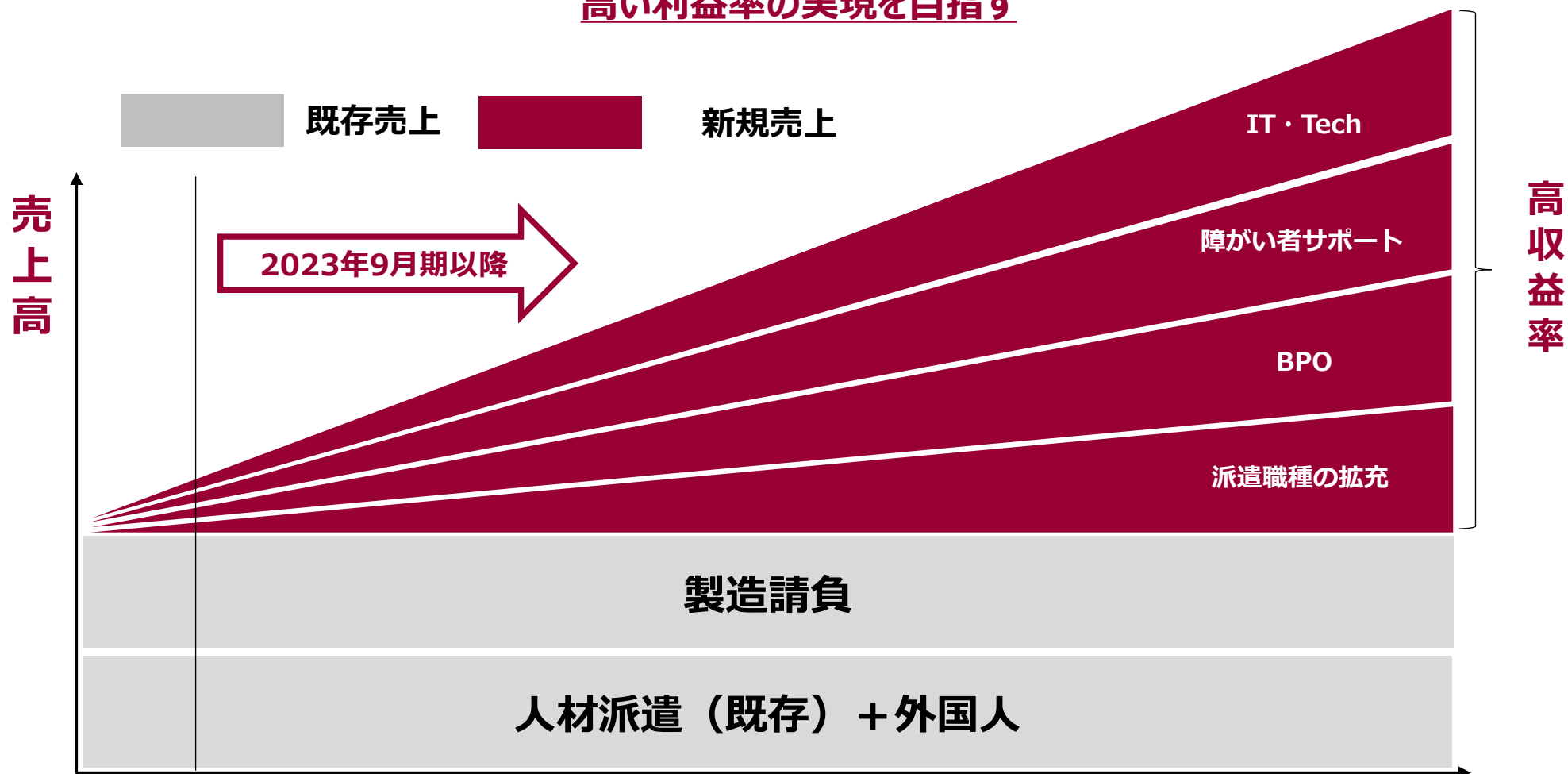
2023年9月期において各種サービスの運営体制を強固にし収益化を図る

	 CASTINGROAD	 JOBS	 CR dot I	 PROTEX	 PALETTE
グループ全体	インサイドセールス構築 CRGグループが提供する各種サービスを幅広く営業				
HR	ユニット型派遣 リモート派遣 教育研修強化	ユニット型派遣 長期派遣強化 介護領域参入 外国人材活用	常用型派遣強化		拠点拡大 営業強化 教育研修強化
BPO	CC運営 リモートBPO	既存再拡大 什器・IT系強化		顧客関係性深化 取扱商材拡充	
Tech	採用見える化 クラウド		サブスク型 IT受託開発		

【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**



【リゾートワークとは】

日本全国のリゾート・観光地にて、基本的に住み込みで働いていただく新しい派遣サービス

人手不足が深刻な地域への人材供給により観光業復興・地方創生を支援



<https://resort.castingroad.jp/>

<就業意欲の異なる派遣キャスト>

一般的な派遣キャストは、仕事を選定する基準として仕事内容、就業場所、派遣時給などを重要視する一方で、「一定期間でお金を貯めたい」「夢や目標を叶えたい」「趣味嗜好の同じ仲間を見つけない」など異なる就業意欲を持った派遣キャストを集客可能

今後は【全国旅行支援】やインバウンドの受入れ制限撤廃などで人材需要が急回復

【BPO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BPOセンターを開設

様々なコール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

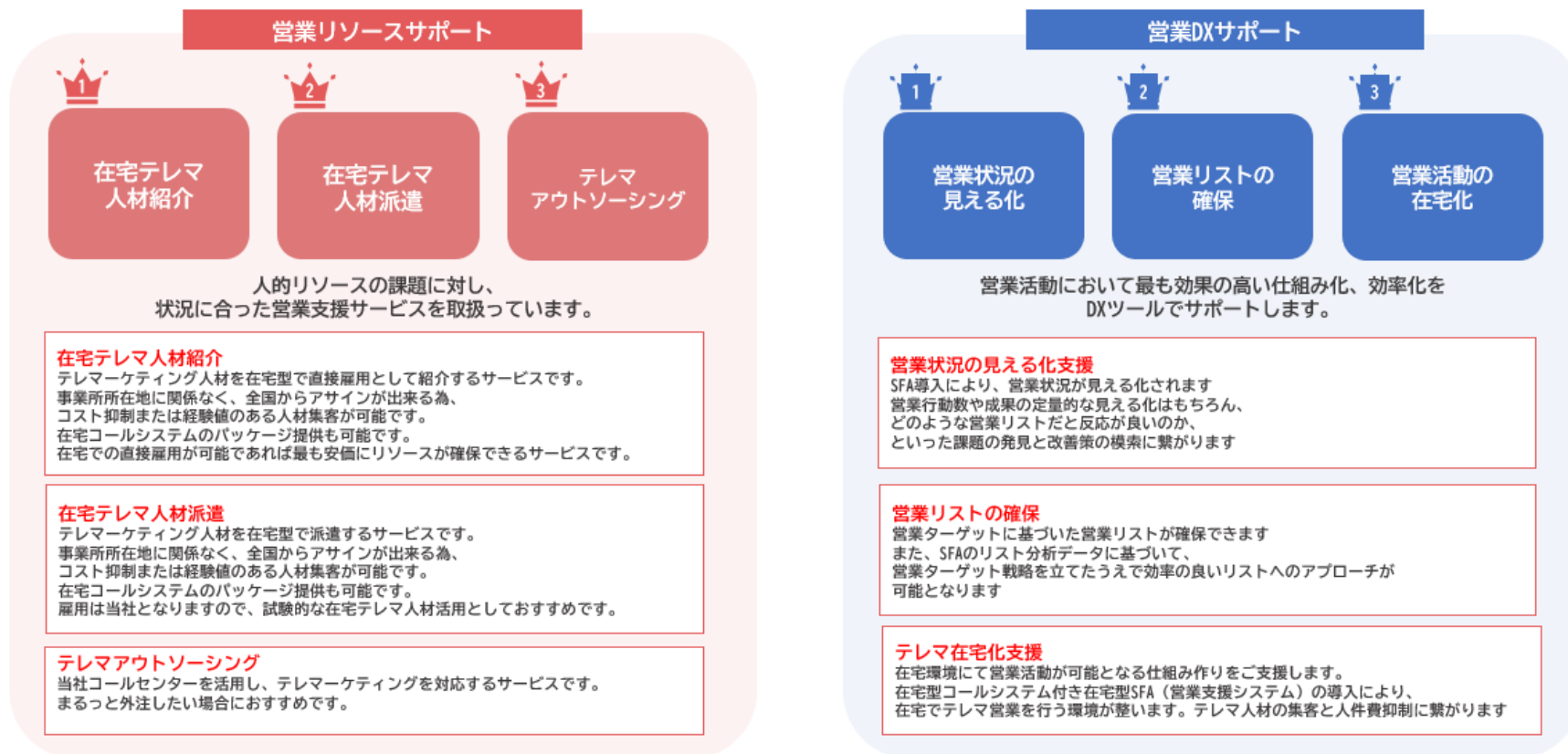
幅広い顧客のニーズを捉え、様々な課題を解決することが可能
BPOセンターの運営を通して育成したスタッフの派遣による既存顧客満足度の向上

【営業コンシェルジュ】

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「営業コンシェルジュ」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

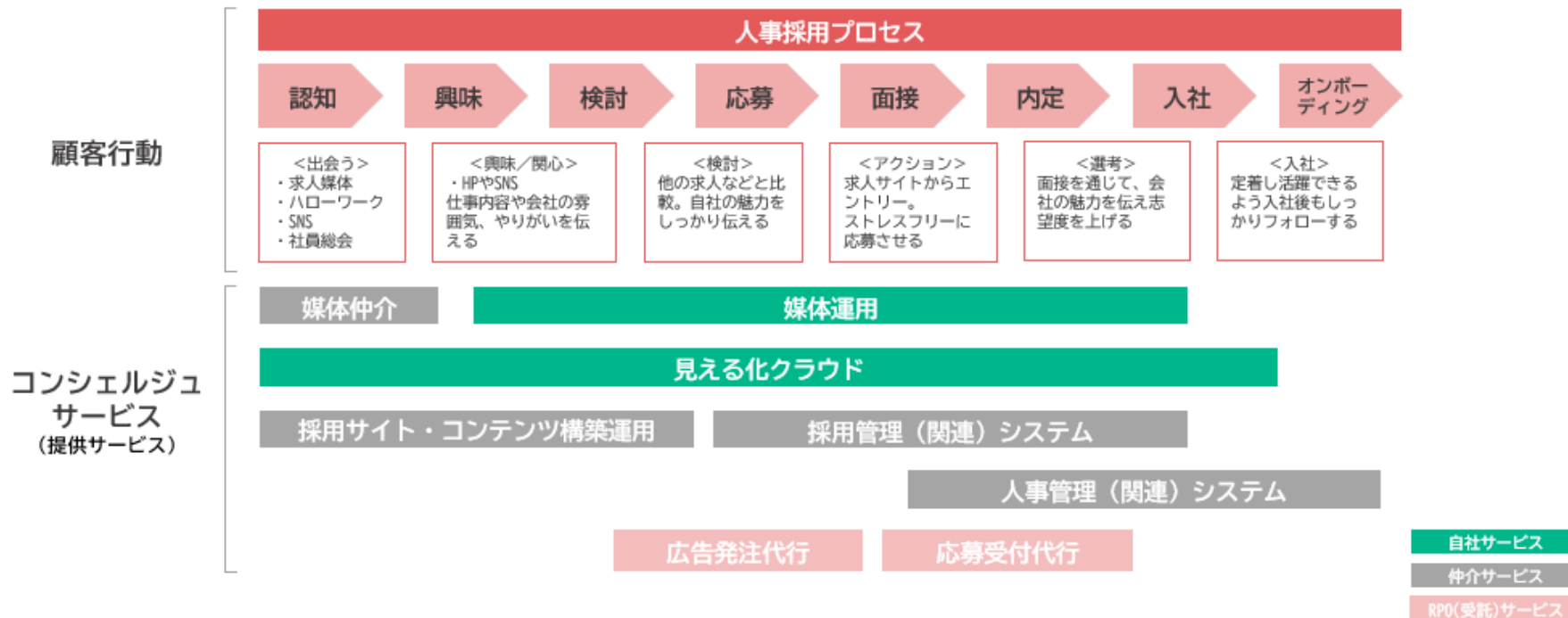


営業活動における人材活用効率を長年蓄積してきた経験によりサポート

【新店舗開設】

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「採用コンシェルジュ」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

【M&A/M&A仲介】

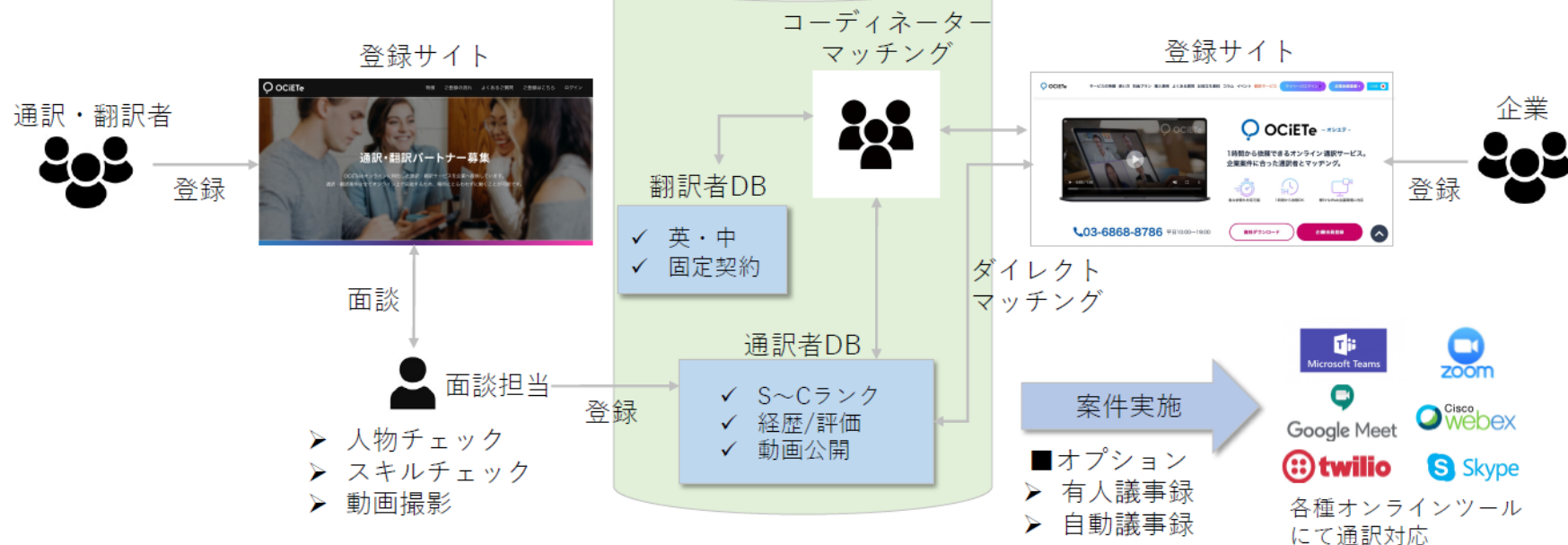
「M&A支援機関登録制度」へ登録。上場後初となるM&A（株式会社オシエテの完全子会社化）を実施。

通訳・翻訳サービスのプラットフォーム事業を営む「株式会社オシエテ」の株式を100%取得

提供サービス

1. オンライン通訳
2. 翻訳(定額翻訳)
3. 有人議事録
4. 自動議事録(2022年4月スタート)

ダイレクトマッチング = 企業が能動的に通訳者を選定
 コーディネートマッチング = 通訳者選定・事前資料共有等、
 難易度の高い案件サポート



対象企業の事業拡大に加え、事業シナジーによる企業価値向上に注力

- 2023年9月期末にかけて人材需要が回復していくことを前提に作成
- 既存事業の回復と各種新規事業の収益化を企図

単位：百万円 構成比：%

	2022年9月期 実績		2023年9月期 業績予想		通期前年比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減比
売上高	21,380	-	22,500	-	1,120	5.2
営業利益	483	2.3	490	2.2	7	1.3
経常利益	463	2.2	480	2.1	16	3.5
親会社株主に 帰属する当期純利益	287	1.3	320	1.4	33	11.2

進捗状況を含む最新の内容については、年度決算後のご報告を予定しており、
次回は年度決算後（2023年11月～12月）のご報告を予定しております。

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

【人材派遣紹介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
他社との競争について	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キャストイングロードにおいては、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>