

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

2024/12/27

**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	35名 ※2024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
	 Claylish	株式会社クレイリッシュ
	 CRG Investment	CRGインベストメント株式会社
	 New life support	株式会社ニューライフサポート
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	
	金融ソリューションサービス	
従業員数	1,800名（アルバイト・契約社員含む）※2024年9月時点	

売上高	17,090 百万円
営業利益	90 百万円
経常利益	44 百万円
親会社株主に 帰属する 当期純損失	△369 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、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 <b>コールセンター派遣事業</b> 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 <b>セールスサポート事業</b> を開始
2013年10月	<b>CRグループホールディングス株式会社設立</b> 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、 <b>製造請負事業</b> を開始 株式会社キャストイングロードが <b>介護ヘルパー派遣・看護師紹介事業</b> 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04月	株式会社キャストイングロードが <b>シニア派遣</b> 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 <b>CRGホールディングス株式会社に商号変更</b>
2018年10月	CRGホールディングス株式会社が <b>株式会社東京都証券取引所マザーズ（現 グロース市場）</b> 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 <b>ハイキャリアエージェントサービス事業</b> を開始
2019年04月	CRGホールディングス株式会社が <b>グローバル人材サービス事業</b> を開始
2019年11月	株式会社パレットが <b>サテライトオフィスサービス事業</b> 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 <b>M&amp;A仲介・投資事業</b> を開始 株式会社キャストイングロードが <b>採用コンサルティング事業</b> を開始
2021年04月	株式会社キャストイングロードが <b>アウトソーシング事業</b> を開始
2022年05月	株式会社キャストイングロードが <b>リゾートワーク事業</b> を開始
2022年11月	<b>法人向けクラウド通訳・翻訳サービス事業</b> を営む株式会社オシエテを完全子会社化
2024年04月	<b>事業者向け金融事業</b> を営む株式会社クレイリッシュを完全子会社化
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

<b>商号</b>	 CRGホールディングス株式会社	 株式会社ミライル	 株式会社プロテクス	 株式会社パレット
<b>設立年月日</b>	2013年10月	2005年11月	2015年10月	2013年10月
<b>代表</b>	代表取締役社長 小田 康浩	代表取締役 三並 史典	代表取締役 三並 史典	代表取締役 三宅 治樹
<b>資本金</b>	448百万円	20百万円	20百万円	14百万円
<b>事業内容</b>	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	障がい者福祉サービス事業他
<b>本社</b>	〒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	〒163-0437 東京都新宿区 西新宿2-1-1 新宿三井ビル37F
<b>商号</b>	 株式会社オシエテ	 株式会社クレイリッシュ	 CRGインベストメント株式会社	 株式会社ニューライフサポート
<b>設立年月日</b>	2018年9月	2001年7月	2021年2月	2023年11月
<b>代表</b>	代表取締役 榛澤 慎太郎	代表取締役 高木 秀男	代表取締役 米津 雅史	代表取締役 上戸 健一
<b>資本金</b>	51百万円	99百万円	40百万円	10百万円
<b>事業内容</b>	法人向けクラウドサービス 「オシエテ」の開発・提供	事業者向けの金融事業	事業承継支援 M&A投資事業他	ライフライン商材取次事業他
<b>本社</b>	〒163-0437 東京都新宿区 西新宿2-1-1 新宿三井ビル37F	〒337-0051 埼玉県さいたま市 見沼区東大宮5-4-2	〒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

## 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)	<b>環境保護の推進</b> 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
	<b>雇用機会の創出</b> 総合人材サービス企業として社会の諸問題解決の支援	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 パートナシップで 目標を達成しよう
S (社会)	<b>教育・研修の活性化</b> 派遣キャストの長期就業・スキルアップをサポート	4 質の高い教育を みんなに
	<b>働き方改革</b> 業務効率化・ワークライフバランスを重視した人事制度の導入	5 ジェンダー平等を 実現しよう
	<b>地方創生</b> リモート派遣・サテライトオフィスなど地方で雇用を創出	8 働きがいも 経済成長も 10 人や国の不平等をなくそう
G (ガバナンス)	<b>ダイバーシティ</b> 健康経営・女性活躍の推進、障がい者雇用の促進	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
	<b>コーポレートガバナンス</b> 社会貢献・企業価値向上に向けたマネジメント体制の構築	16 平和と公正を すべての人に



**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、従来「人材派遣紹介関連事業」のみの単一セグメントであるため、セグメント情報の記載を省略しておりましたが、当第3四半期連結会計期間において株式会社クレイリッシュを連結の範囲に含めたことに伴い、ビジネスモデル等の異なる事業ごとに、事業展開に即した経営管理・情報開示を行うべく、「HR関連事業」（ヒューマンリソース・アウトソーシング・システムソリューション）と「フィナンシャル事業」（M&A仲介・投資事業・金融事業）の2区分によるセグメントごとの概況を開示することといたしました。

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

リモートBPO

採用支援・採用代行

出張スキャンサービス

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

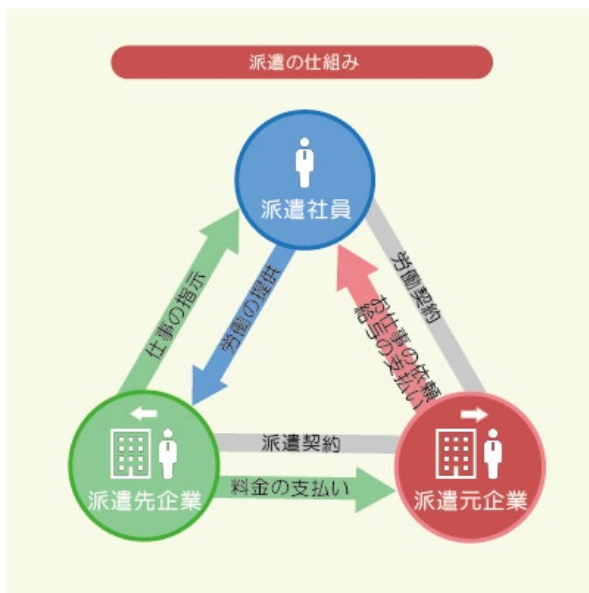
FINANCIAL

フィナンシャル

M&A仲介/投資事業

金融事業

## 【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。

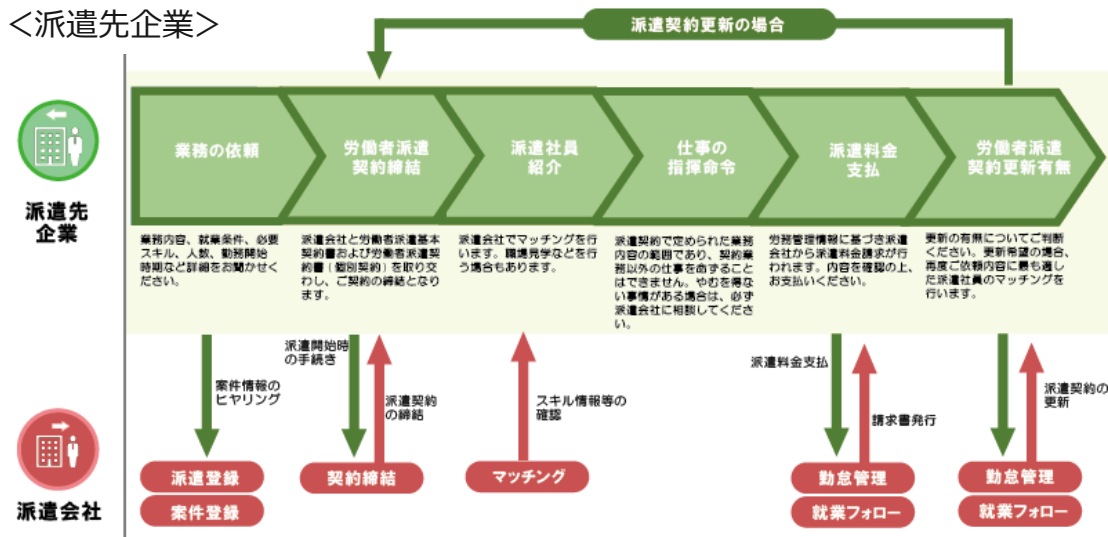
派遣会社はお給料の支払いや福利厚生、お仕事や就業条件の紹介、派遣先企業との交渉、スキルアップ研修などを通じて、派遣社員をサポートします。派遣先企業は派遣社員に対して仕事の指示を行います。

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。

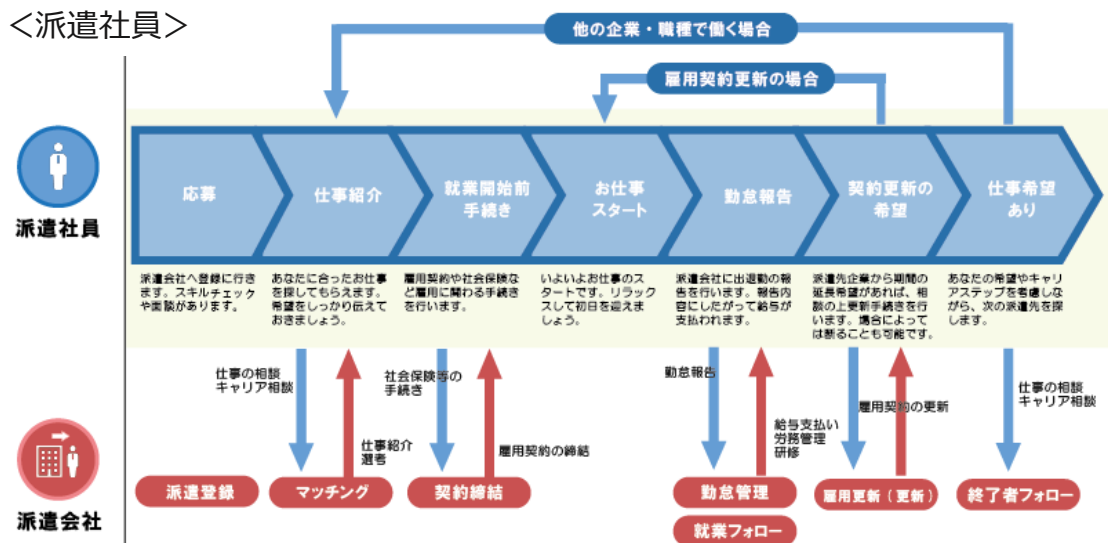
働く人の希望や条件に合わせて仕事を選ぶことができる、自由度の高い働き方です。

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

### 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

TOP  
Executive

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

MIDDLE  
Executive

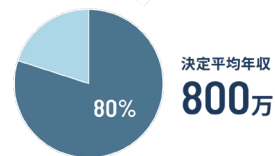
ジュニアクラス  
若手／ポテンシャル層

JUNIOR  
Class

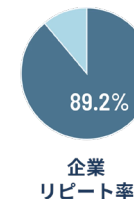
成長企業のCXOや役員・部長・課長などのミドル・エグゼクティブ層の方を、サーチ型でIPO準備企業・上場企業へご紹介する人材紹介サービス。経験豊富なコンサルタントが、ミドル・エグゼクティブの方々の次のキャリア選びをご支援するとともに、企業の課題解決につながる人材をご紹介しております。

### 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年超の勤務率)



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。

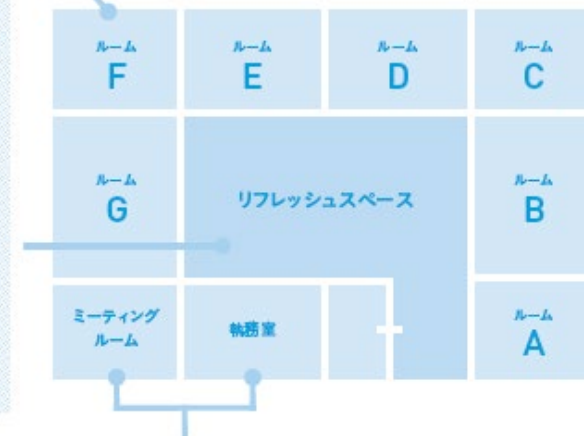
#### 駅から近く明るいオフィス

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。



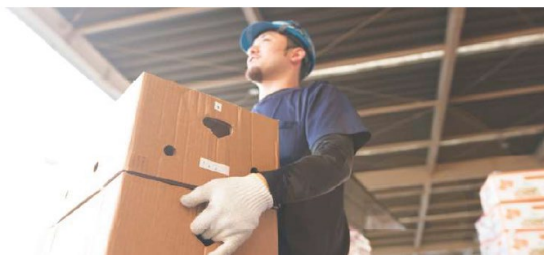
## 【製造請負】



### 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

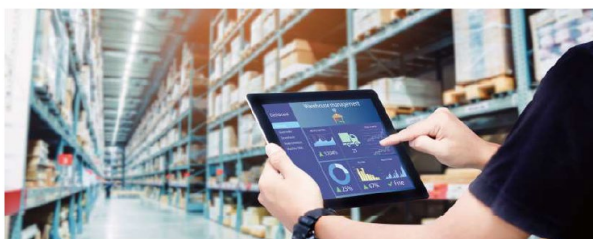
正確かつスピーディな対応

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。



### 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

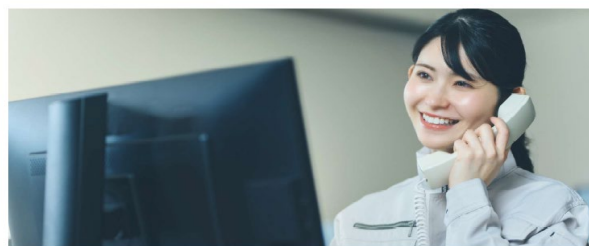
事業のグローバル化が進み、多くの企業がアジア周辺へと製造拠点を展開しています。当社においても、数年以内での海外進出を目標に掲げています。  
海外本格進出の準備段階の1つとして、ベトナム人スタッフを社員として採用し、技術・人文知識、国際業務ビザを取得しております。メーカーレベルの教育実施、さらには技能実習生の受け入れ・教育にも取り組んでいます。製造業務の一括請負においては、その現場に応じた専門性や特有のノウハウへの対応が重要であり、国内外問わず全スタッフに対しては、必要なスキルを高いレベルで習得すべく教育していきます（国内資格取得も推進）。



### 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。

## 【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



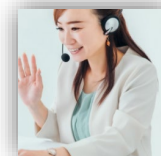
### ▷リモートテレマーケティング

- ・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
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。	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…。	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。
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。	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。	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！

## 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手に入ります。



### 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.
<b>ヒアリング</b>	<b>トライアル</b>	<b>お見積り</b>	<b>ご契約</b>	<b>開発</b>	<b>保守</b>
業務や希望内容をヒアリング。その場で簡易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。



## 【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

### 営業リソースサポート

1

在宅テレマ  
人材紹介

2

在宅テレマ  
人材派遣

3

テレマ  
アウトソーシング

人的リソースの課題に対し、状況に合った営業支援サービスを取扱っています。

**在宅テレマ人材紹介**  
 テレマーケティング人材を在宅型で直接雇用として紹介するサービスです。事業所所在地に関係なく、全国からアサインが出来る為、コスト抑制または経験値のある人材集客が可能です。在宅コールシステムのパッケージ提供も可能です。在宅での直接雇用が可能であれば最も安価にリソースが確保できるサービスです。

**在宅テレマ人材派遣**  
 テレマーケティング人材を在宅型で派遣するサービスです。事業所所在地に関係なく、全国からアサインが出来る為、コスト抑制または経験値のある人材集客が可能です。在宅コールシステムのパッケージ提供も可能です。雇用は当社となりますので、試験的な在宅テレマ人材活用としておすすめです。

**テレマアウトソーシング**  
 当社コールセンターを活用し、テレマーケティングを対応するサービスです。まるっと外注したい場合におすすめです。

### 営業DXサポート

1

営業状況の  
見える化

2

営業リストの  
確保

3

営業活動の  
在宅化

営業活動において最も効果の高い仕組み化、効率化をDXツールでサポートします。

**営業状況の見える化支援**  
 SFA導入により、営業状況が見える化されます。営業行動数や成果の定量的な見える化はもちろん、どのような営業リストだと反応が良いのか、といった課題の発見と改善策の模索に繋がります。

**営業リストの確保**  
 営業ターゲットに基づいた営業リストが確保できます。また、SFAのリスト分析データに基づいて、営業ターゲット戦略を立てたうえで効率の良いリストへのアプローチが可能となります。

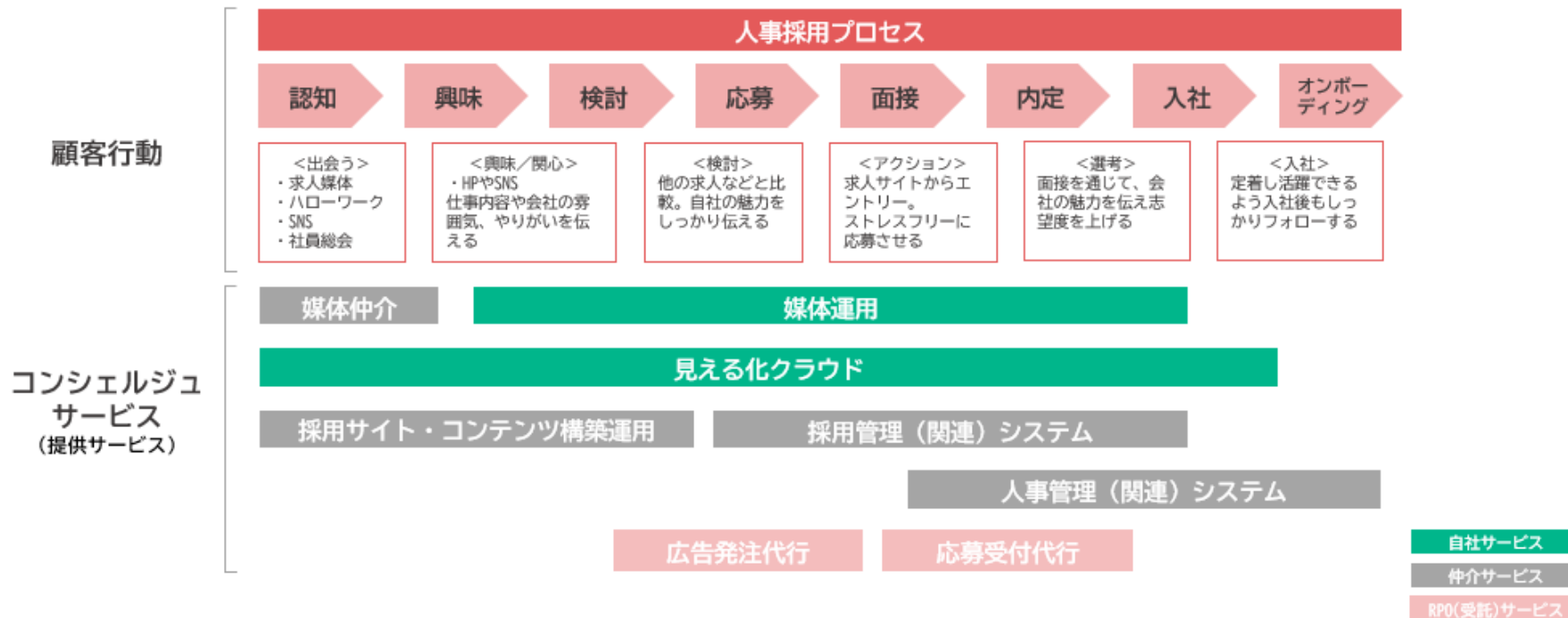
**テレマ在宅化支援**  
 在宅環境にて営業活動が可能となる仕組み作りをご支援します。在宅型コールシステム付き在宅型SFA（営業支援システム）の導入により、在宅でテレマ営業を行う環境が整います。テレマ人材の集客と人件費抑制に繋がります。

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。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



## 【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

独自の通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。

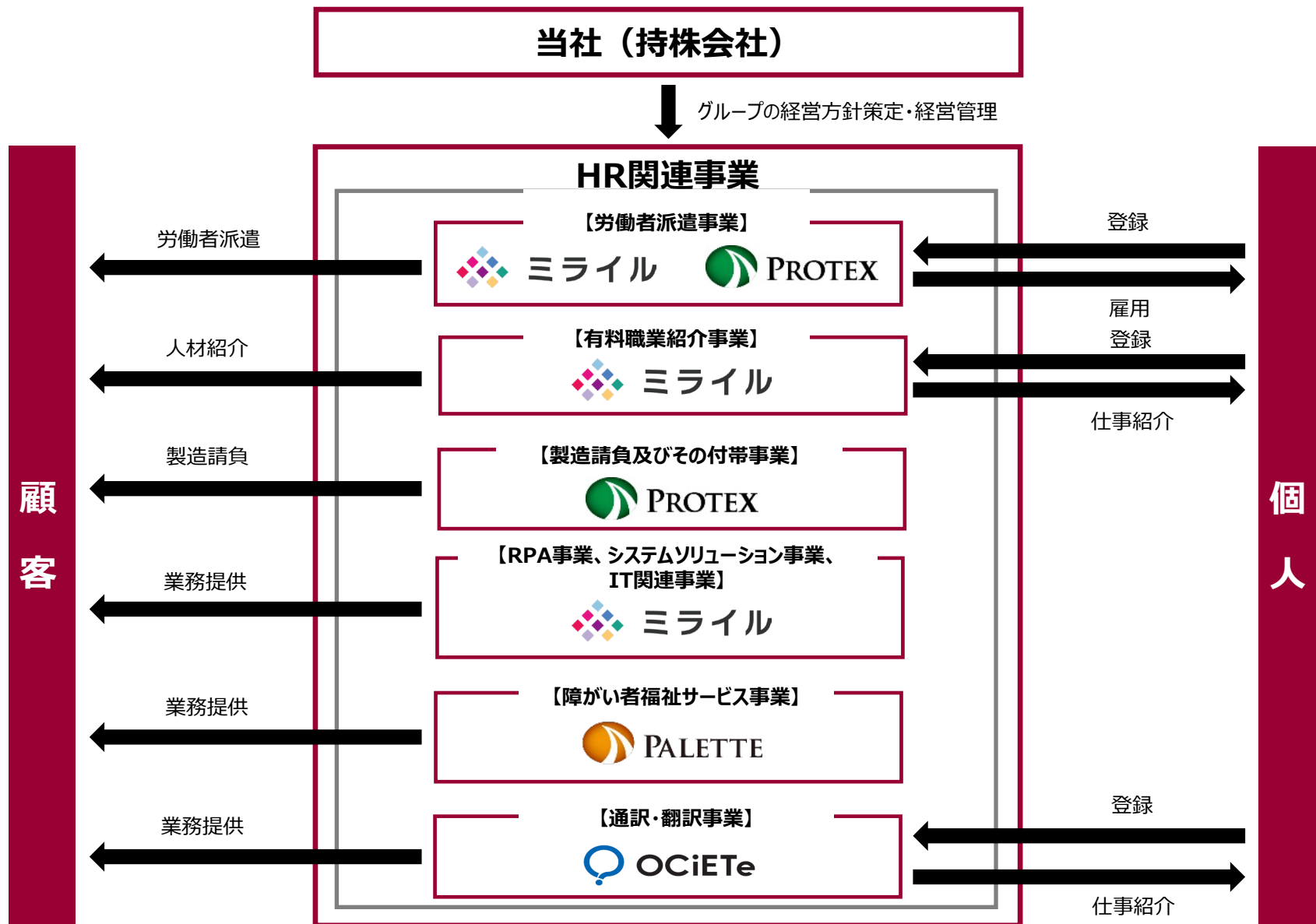
## サービスプラットフォームについて



## 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。

## 【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

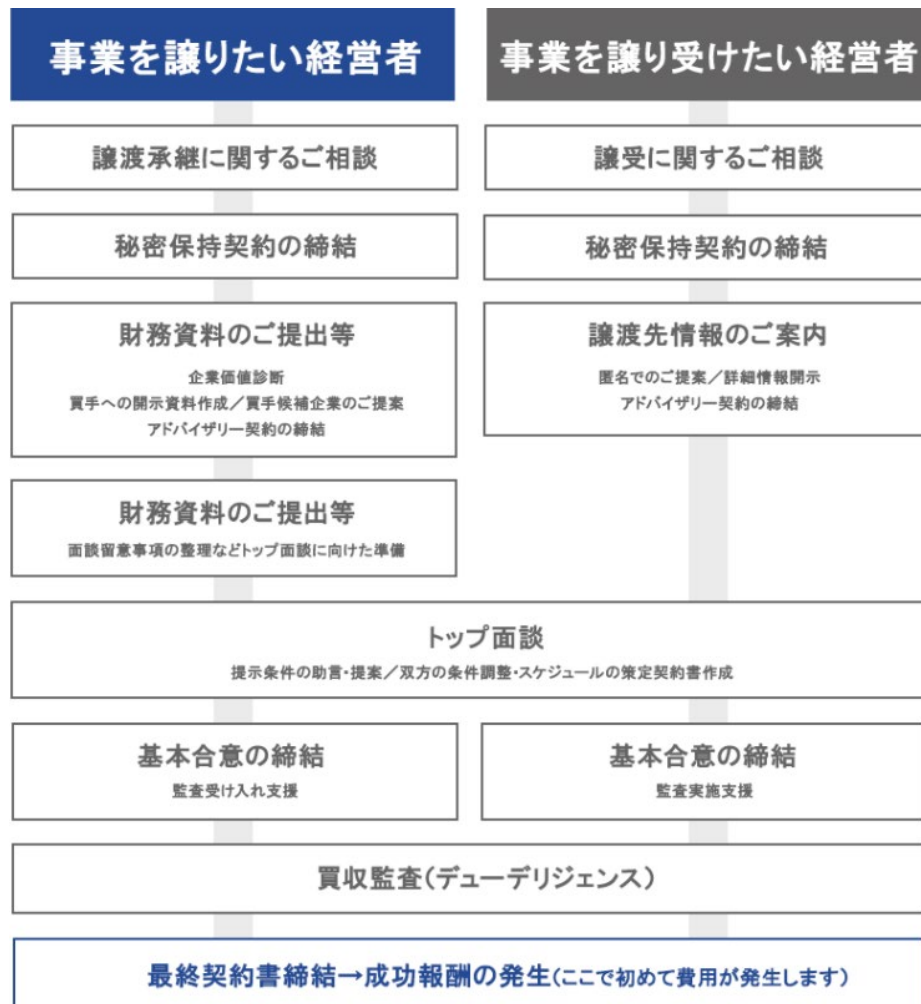
### M&A仲介・アドバイザリー



- 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

## 【M&A・投資事業】

### M&Aの流れ



**3**つの費用が無料    着手金    月額報酬    中間報酬

### 料金体系

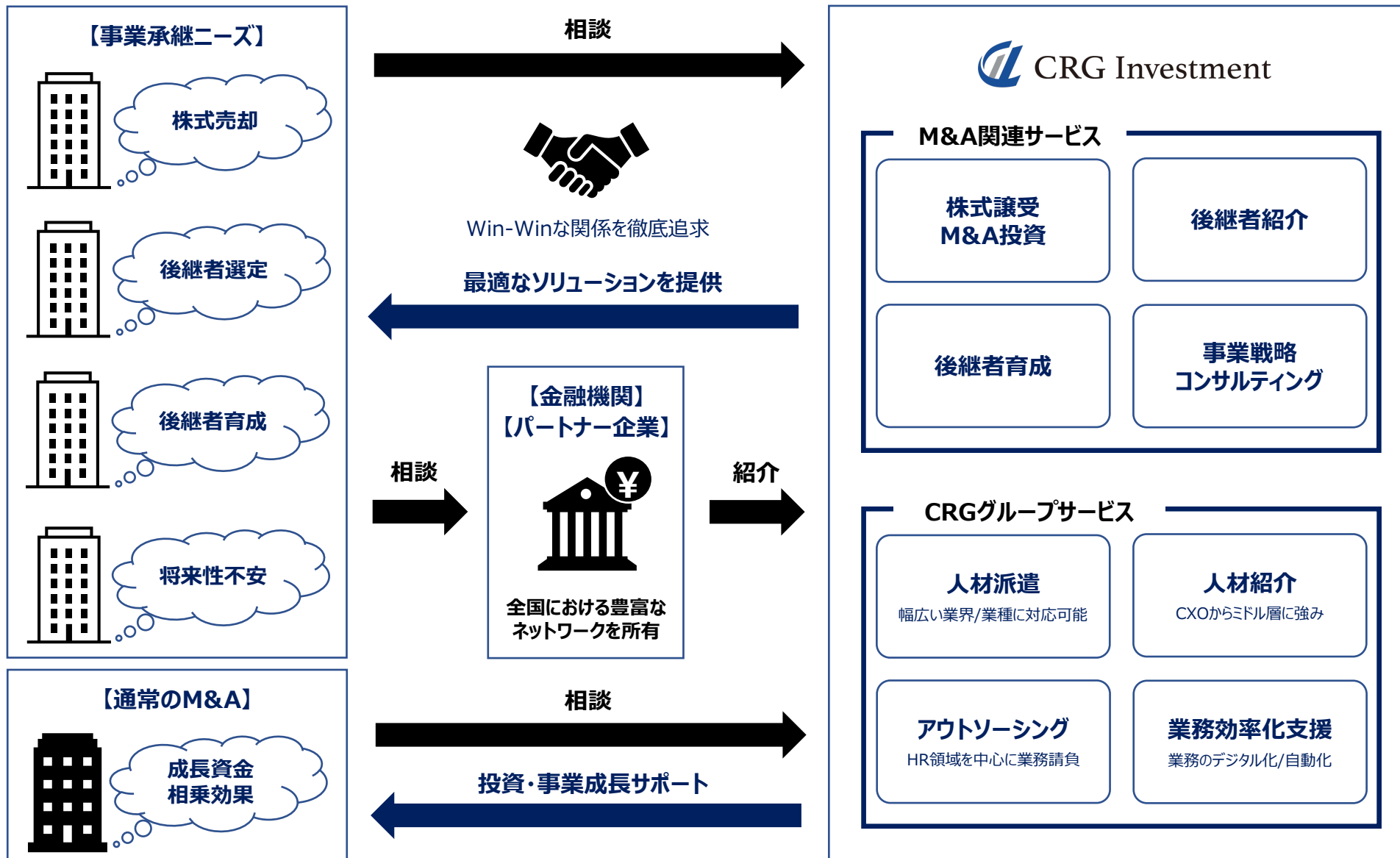
法人の場合	
取引金額	報酬料率
5億円以下の部分	5.0%
5億円超10億円以下の部分	4.0%
10億円超50億円以下の部分	3.0%
50億円超100億円以下の部分	2.0%
100億円超の部分	1.0%

個人事業主の場合	
取引金額	報酬料率
5,000万円以下の部分	一律350万円
5,000万円超1億円以下の部分	7.0%
1億円超3億円以下の部分	6.0%
3億円超5億円以下の部分	5.0%
5億円超の部分	4.0%

※最低報酬100万円



## 【ビジネスモデル】



## 【事業者向け金融業】

企業の未来を創造するフィナンシャルパートナーとして雨の日に傘を貸し、誠実かつ謙虚にお客様に向き合い、「いざ」というときの資金繰りを支える手形割引や無担保融資、不動産担保ローン等様々なニーズに対応したサービスを展開。



**プロジェクトファイナンス**  
不動産融資をトータルサポート

主として不動産会社や建設会社のように、業として不動産売買を行う方々に向けた用地取得費や不動産開発資金のご融資を提案します。



**不動産担保ローン**  
経験豊富なスタッフが迅速な融資実現をサポート

主として事業者を対象とし、設備資金・運転資金を低金利で調達できるローンとなります。



**手形・でんさい割引**  
独自ノウハウで手形割引を支援します

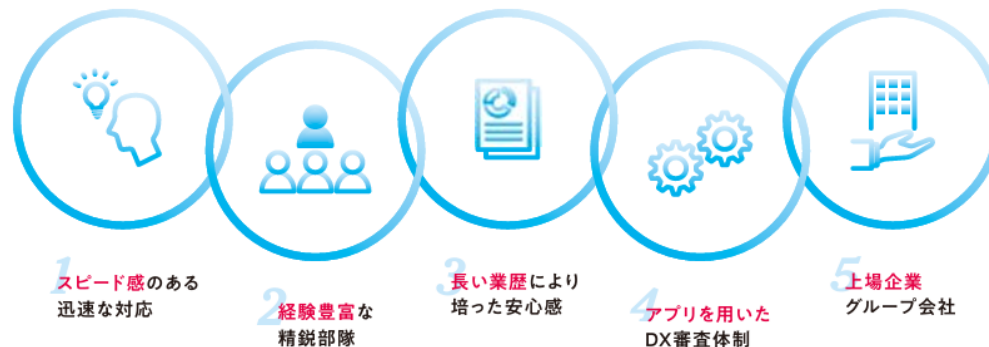
20年以上の手形割引の実績があり、様々な状況の環境の企業様が発行した手形であっても、割引を提案します。さらに、手形割引アプリ「手形割引王」をご活用いただくことで、面倒な手形割引の申し込みが迅速に対応できます。

### <提供サービス>

**手形割引** | 手形割引 / ファクタリング

**一般貸付** | 不動産担保融資 / 診察報酬債権担保融資 / 介護報酬債権担保融資 / 調剤報酬債権担保融資 / ゴルフ会員権担保融資 / 動産担保融資 / 売掛負債担保融資 / 株券担保融資

### <サービスの5つの強み>



**1**

**会社概要**

**2**

**事業内容**

**3**

**市場環境**

**4**

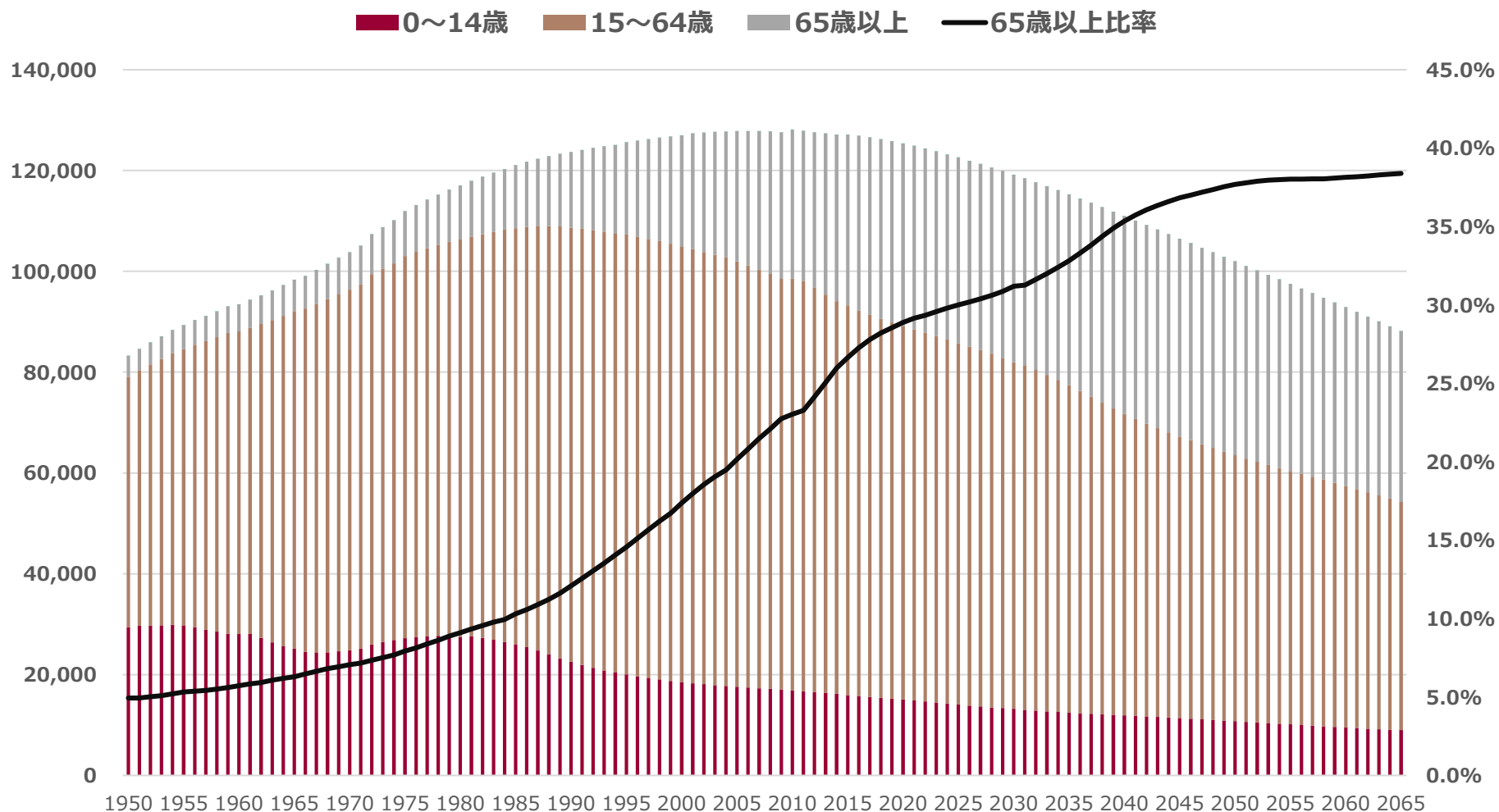
**成長戦略**

**5**

**リスク情報**

## 【日本の将来推計人口】

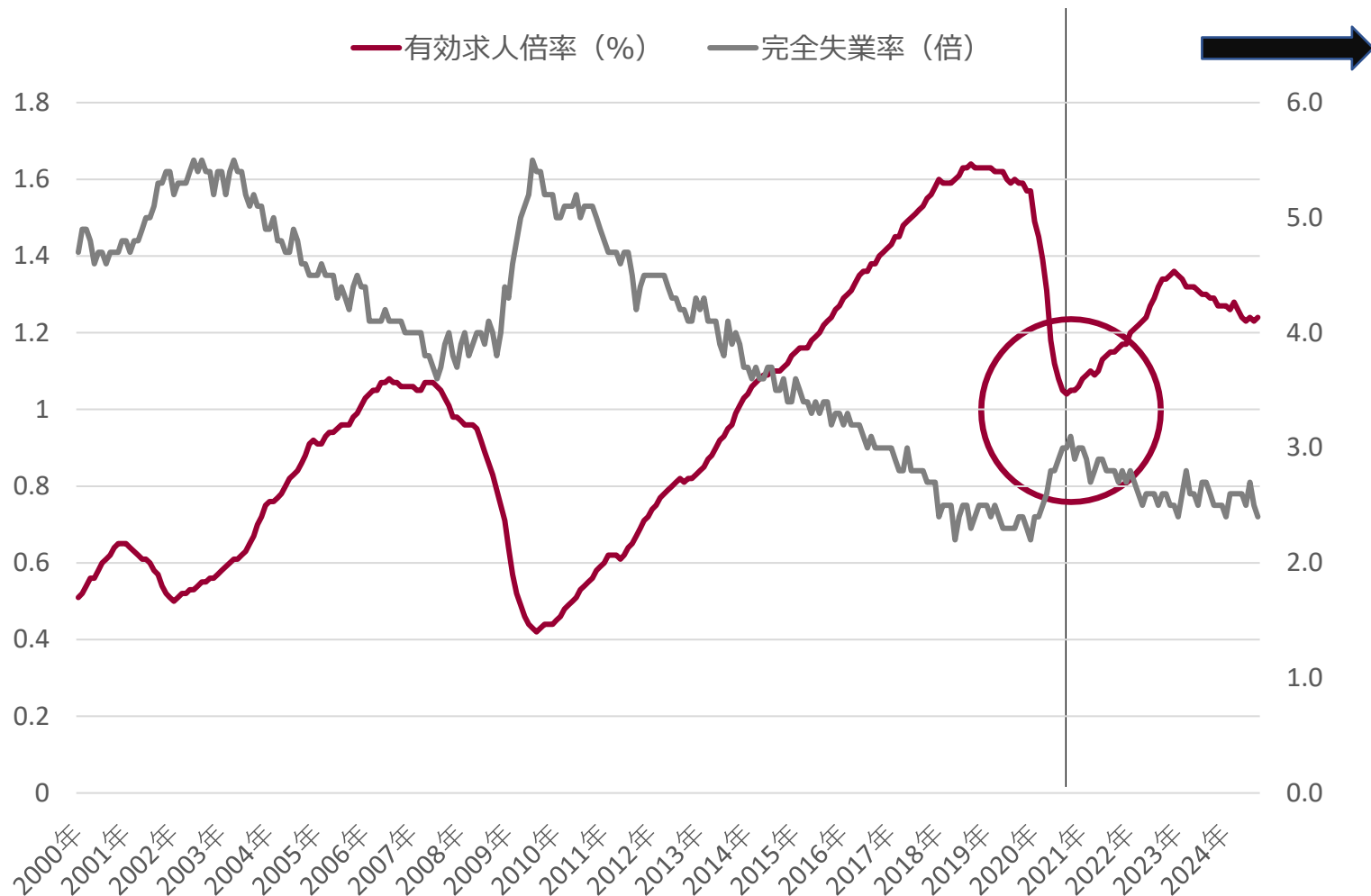
少子高齢化に伴い生産年齢人口は減少、賃金水準も上昇傾向 → 構造的な人手不足



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

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

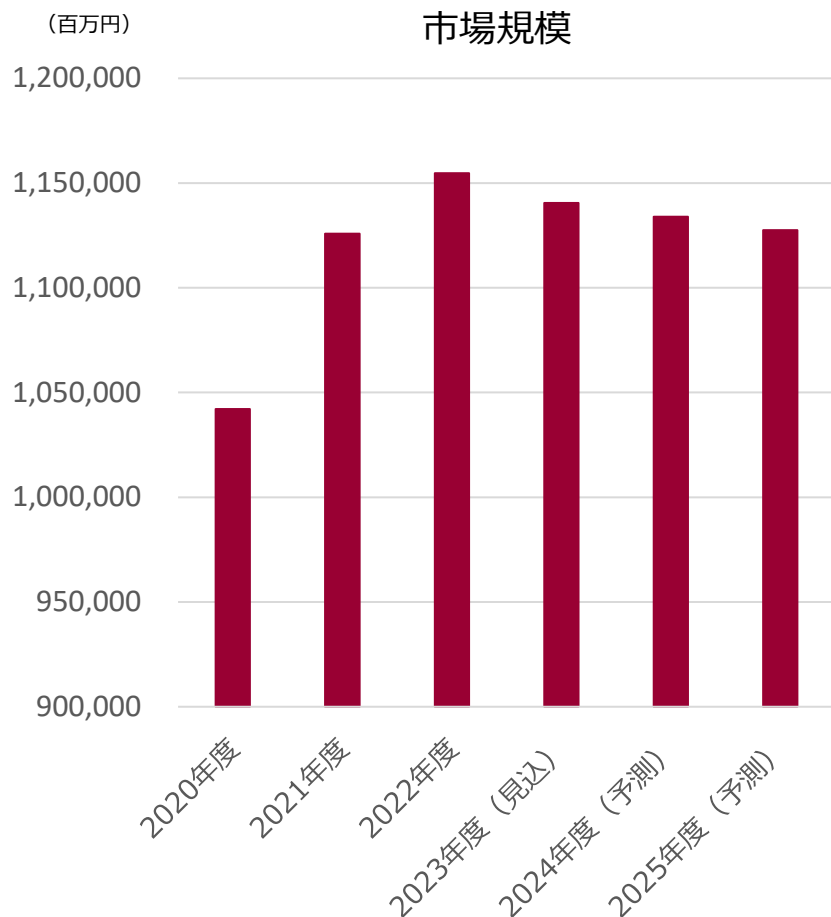
新型コロナウイルス感染症の拡大により一時的に人材需要は減少するも構造的な人手不足により以降は堅調に推移していくものと予測  
人材派遣業は安定推移、人材紹介サービスは高成長率を維持

(億円)	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度 (見込)	2024年度 (予想)	2025年度 (予想)	2026年度 (予想)
人材派遣	52,304	60,619	69,503	76,447	82,363	88,600	94,900	100,000	104,000	107,000
(前年比)	-	15.9%	14.7%	11.0%	7.7%	7.6%	7.1%	5.4%	4.0%	2.9%
人材紹介	2,570	3,030	3,080	2,520	2,960	3,510	3,960	4,420	4,880	5,330
(前年比)	-	17.9%	1.7%	-18.2%	17.5%	18.6%	12.8%	11.6%	10.4%	9.2%
再就職支援	247	240	248	305	321	245	247	247	248	248
(前年比)	-	-2.8%	3.3%	23.0%	5.2%	-23.7%	0.8%	0.0%	0.4%	0.0%
ネット 転職サービス	1,155	1,270	1,315	986	1,119	1,280	1,410	1,530	1,645	1,756
(前年比)	-	10.0%	3.5%	-25.0%	13.5%	14.4%	10.2%	8.5%	7.5%	6.7%
アルバイト・ パート求人情報	2,600	2,660	2,500	1,410	1,480	1,690	1,800	1,900	1,990	2,070
(前年比)	-	2.3%	-6.0%	-43.6%	5.0%	14.2%	6.5%	5.6%	4.7%	4.0%
<b>合計</b>	<b>58,876</b>	<b>67,819</b>	<b>76,646</b>	<b>81,698</b>	<b>88,248</b>	<b>95,325</b>	<b>102,317</b>	<b>108,097</b>	<b>112,763</b>	<b>116,404</b>
(前年比)	-	15.2%	13.0%	6.6%	8.0%	8.0%	7.3%	5.6%	4.3%	3.2%

(出典) 矢野経済研究所「2023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)

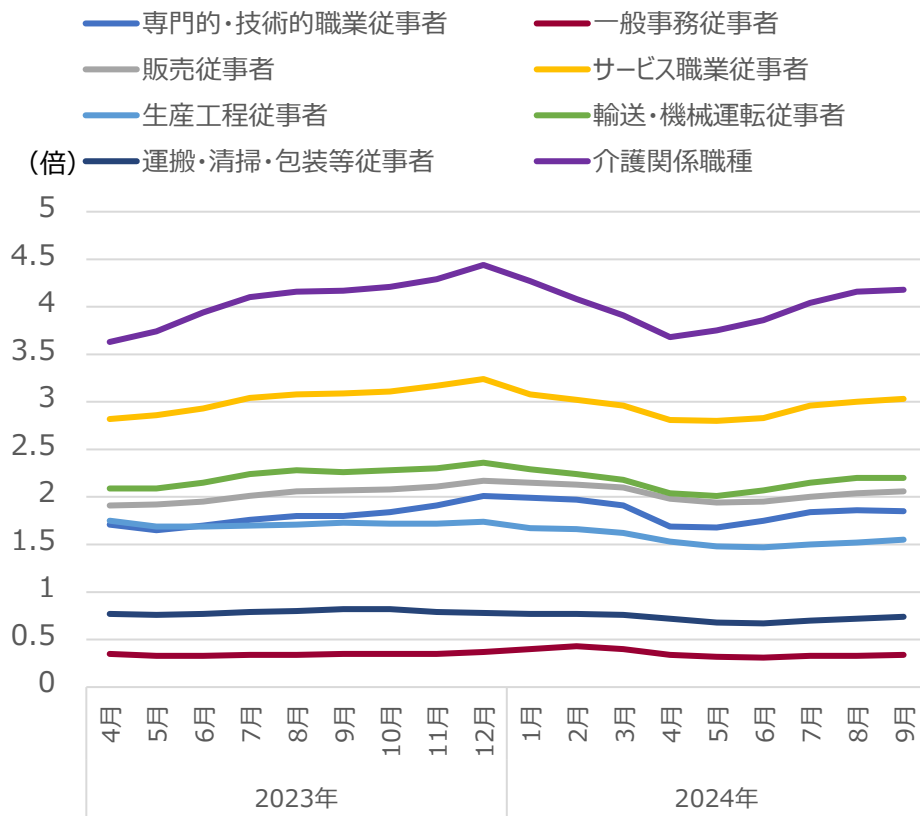
(百万円)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度 (見込)	2024年度 (予測)	2025年度 (予測)
インバウンド	611,100	681,700	693,700	673,900	661,400	648,900
前年度比	6.5%	11.6%	1.8%	-2.9%	-1.9%	-1.69%
BtoB アウトバウンド	11,400	12,200	13,500	13,930	14,430	14,930
前年度比	-0.9%	7.0%	10.7%	3.2%	3.6%	3.5%
BtoC アウトバウンド	117,500	118,700	118,900	119,530	120,030	120,530
前年度比	-0.8%	1.0%	0.6%	0.4%	0.4%	0.4%
テレマ小計	740,000	812,600	826,100	807,360	795,860	784,360
前年度比	5.1%	9.8%	1.7%	-2.3%	-1.4%	-1.4%
その他サービス	302,100	313,300	328,600	333,140	338,140	343,140
前年度比	3.4%	3.7%	4.9%	1.4%	1.5%	1.5%
<b>合計</b>	<b>1,042,100</b>	<b>1,125,900</b>	<b>1,154,700</b>	<b>1,140,500</b>	<b>1,134,000</b>	<b>1,127,500</b>
<b>前年度比</b>	<b>4.6%</b>	<b>8.0%</b>	<b>2.6%</b>	<b>-1.2%</b>	<b>-0.6%</b>	<b>-0.6%</b>

(出典) 矢野経済研究所「2023 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

	2020年度	2021年度	2022年度
全業務平均	29.1%	29.4%	27.5%
製造技術者	30.5%	30.7%	28.5%
一般事務従事者	25.1%	25.3%	21.7%
営業・販売事務従事者	25.7%	25.7%	20.5%
事務用機器操作員	27.0%	26.7%	22.7%
商品販売従事者	23.8%	23.6%	19.4%
販売類似職業従事者	23.2%	25.1%	17.1%
営業職業従事者	26.6%	26.3%	19.4%
介護サービス職業従事者	25.0%	24.8%	23.2%
飲食物調理従事者	22.9%	24.4%	24.1%
接客・給仕職業従事者	21.7%	22.5%	19.5%
その他のサービス職業従事者	25.6%	26.4%	15.8%
運搬従事者	23.4%	23.1%	21.3%
清掃従事者	23.3%	23.6%	19.6%
包装従事者	23.6%	23.5%	22.3%

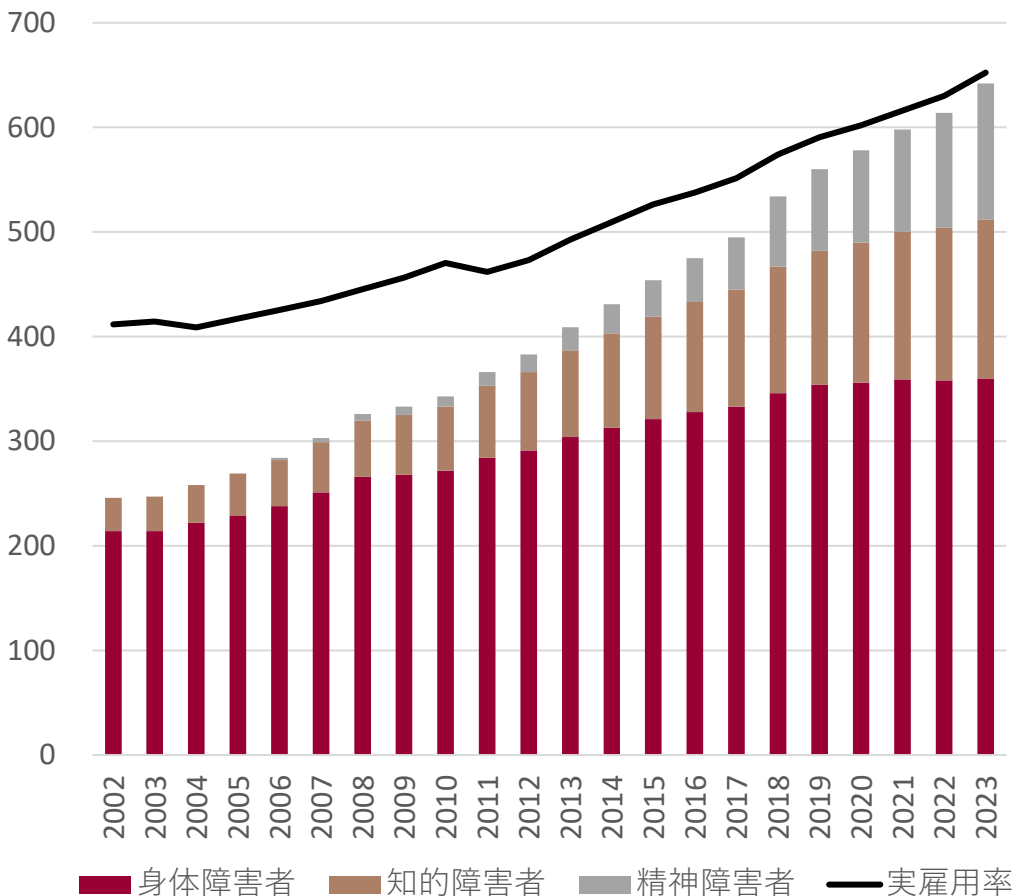
(出典) 有効求人倍率は厚生労働省「一般職業紹介状況」、マージン率は厚生労働省「労働者派遣事業報告書」



## 【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）



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2.3%へ。2024年度は2.7%、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

（出典）厚生労働省 「令和5年 障害者雇用状況の集計結果」

## 【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

### 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
- 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**

- 利益率の高い新型コロナウイルス感染症関連案件などの特需が一服したことに加え、大手顧客からの既存案件への派遣が減少するなど想定していた外部環境が大きく変化
- 上記に伴い派遣需要が減少し、売上高・売上総利益が下振れ当初業績予想を修正

単位：百万円 構成比：%

	2024年9月期 業績予想 (当初計画)		2024年9月期 業績予想 (修正計画)		計画比	
	予想	構成比	実績	構成比	増減額	増減比
売上高	19,400	100.0	17,000	100.0	△2,400	△12.4
営業利益	300	1.5	55	0.3	△245	△81.7
経常利益	280	1.4	15	0.1	△265	△94.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	60	0.3	△120	△0.7	△180	-

- 売上高はコールセンター向け人材派遣の低迷により減収
- 営業利益は上記に伴う売上総利益の減少、のれん償却の計上等を主因とし減益
- 拠点の統廃合などに係る店舗閉鎖損失や一部の投資有価証券の評価損を特別損失として計上したことにより当期純利益は赤字で着地

単位：百万円 構成比：%

	2023年9月期		2024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	20,815	100.0	17,090	100.0	△3,725	△17.9
HR関連事業	20,815	100.0	16,857	98.6	△3,957	△19.0
フィナンシャル事業	0	0.0	232	1.4	232	-
売上原価	16,768	80.6	13,262	77.6	△3,505	△20.9
売上総利益	4,047	19.4	3,827	22.4	△219	△5.4
販売費及び一般管理費	3,934	18.9	3,737	21.9	△196	△5.0
人件費	2,261	10.9	2,079	12.2	△181	△8.0
広告宣伝費	287	1.4	220	1.3	△67	△23.4
支払手数料	373	1.8	407	2.4	34	9.1
地代家賃	289	1.4	291	1.7	1	0.4
その他販管費	721	3.5	738	4.3	16	2.3
営業利益	113	0.5	90	0.5	△23	△20.5
経常利益	107	0.5	44	0.3	△63	△59.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	44	0.2	△369	△2.2	△413	-

- 各種新規事業の売上寄与や経費の削減・効率化に努めたことにより営業利益・経常利益は業績予想を上回る着地
- 拠点の統廃合などに係る店舗閉鎖損失や一部の投資有価証券の評価損を特別損失として計上したことにより当期純利益は赤字で着地
- 合併に伴うより一層のシナジー効果の創出により早期の業績回復・企業価値の向上に注力

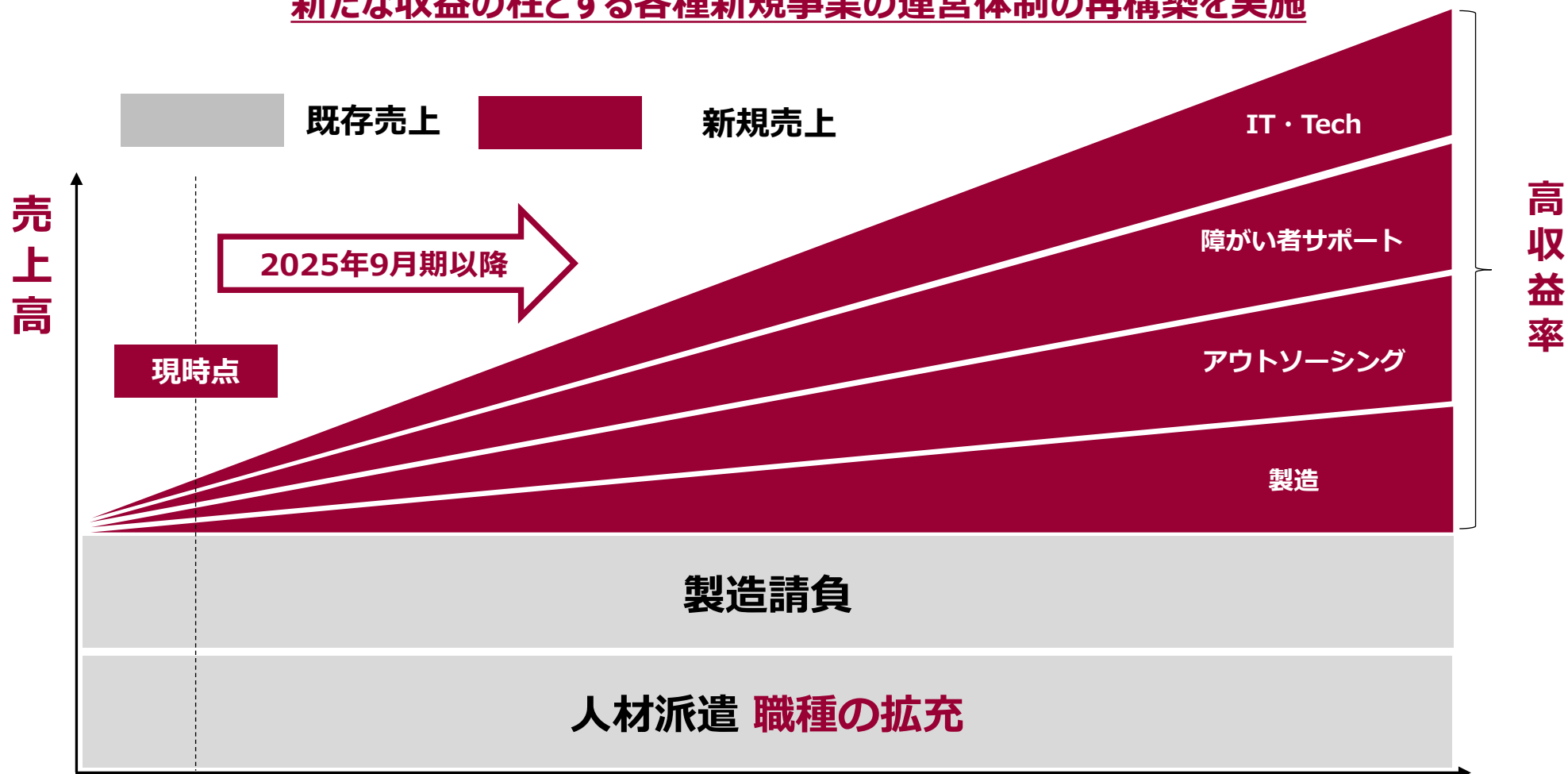
単位：百万円 構成比：%

	2024年9月期 業績予想 (修正計画)		2024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	17,000	100.0	17,090	100.0	90	0.5
営業利益	55	0.3	90	0.5	35	63.9
経常利益	15	0.1	44	0.3	29	194.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	△120	△0.7	△369	△2.2	△249	-

【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**



## ■ HR関連事業の事業戦略

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

### 旧業態で抱えていた課題を、合併により改善

- ・ 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**クロスセルの強化及び事業リスクの分散**
- ・ 成長産業への**経営資源配分の最適化**
- ・ 派遣スタッフ**集客力の向上**
- ・ 事業展開における**共通費用の効率化**
- ・ 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**
- ・ 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**

■ 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.

◆ ◆ ◆ ◆ ◆





## ■ 人材紹介サービスの事業戦略

2024年10月にハイキャリア向け人材紹介サービスの求人サイト、フルリニューアルを実施。BPO、人材、建設・不動産に特化したサービスの提供を強化。独自のマッチングロジックをシステムを活用し専門コンサルタントの経験と過去データを統合、リアルタイム解析で迅速かつ最適な提案が可能に。



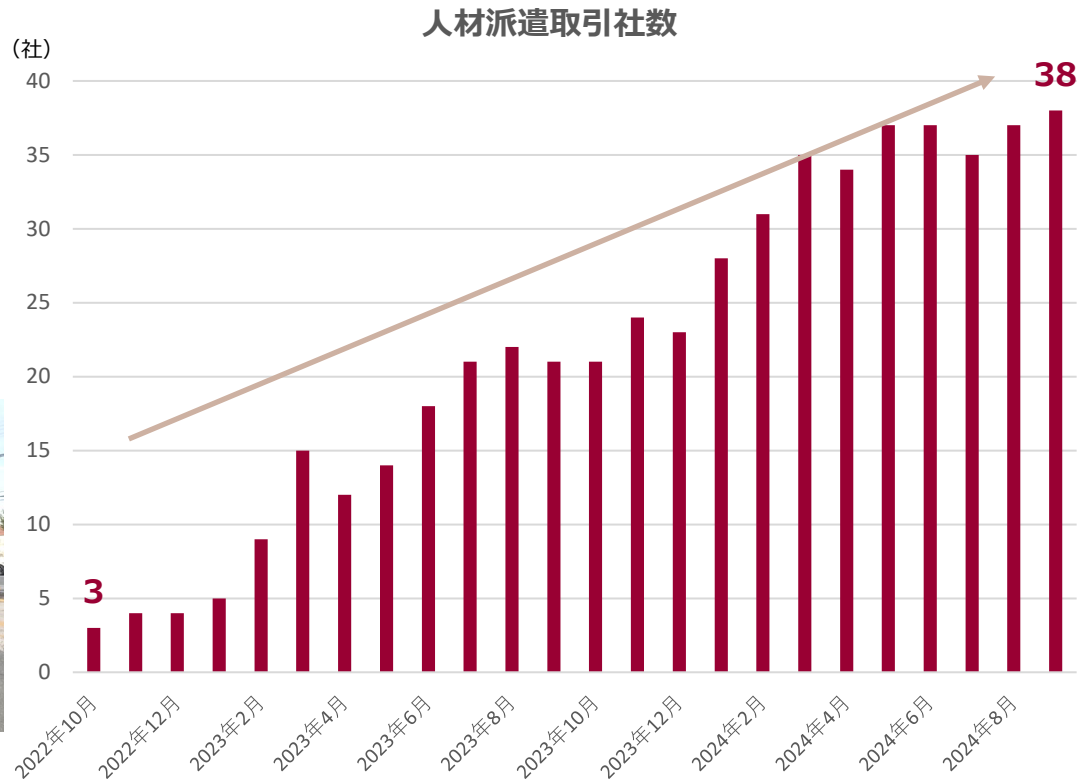
サービスHP ● <https://highcareer.castingroad.jp/>

CRGグループがこれまで培ったノウハウや強みが活かしやすいBPO、人材、建設・不動産業界向け特化型人材紹介サービスが、より利用しやすくリニューアル。豊富なネットワークや業界動向を活用したサービス提供に加え、求人企業・求職者に係る内部データベースや外部データベースによる独自のマッチングロジックを活用して、ユーザーによりマッチした案件を検索、紹介できるように。

**需要が強いハイキャリア人材の求職者の利便性の向上に伴い売上拡大を企図**

## ■ 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、派遣からノウハウを蓄積し製造ライン請負化の更なる拡充を推進



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

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、製造業として業容の拡大に邁進  
製造請負業で培ったノウハウに加え、当社グループの主力事業である人材派遣業にて培った全国のネットワーク、様々な業界業種における業務経験、グローバル人材を含めた採用力、取引先との信頼関係などの営業・製造ノウハウ等を活用

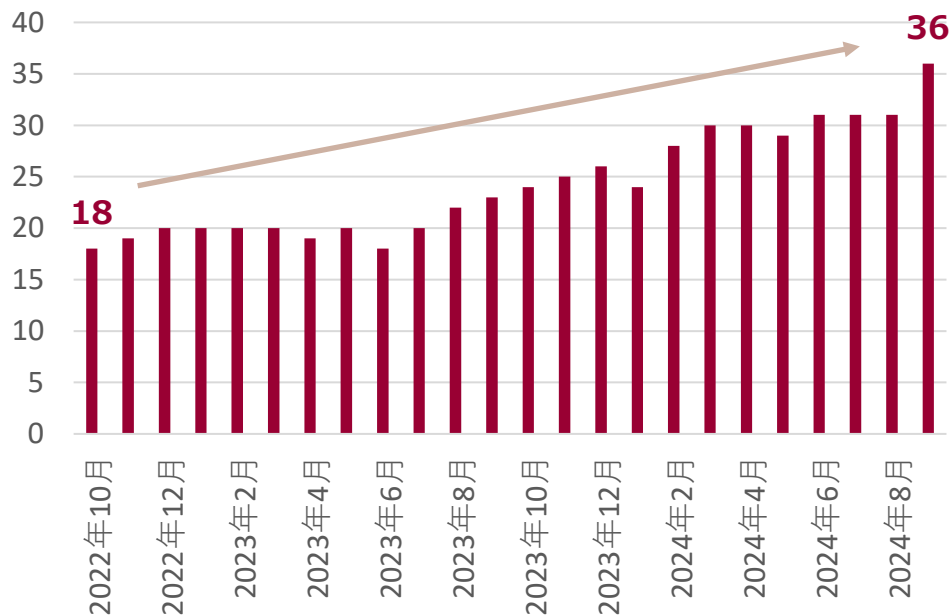


**本格的な製造業参入による売上拡大を計画**

## ■ 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

サテライトオフィス取引社数



### 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一部譲受により、7事業所増え、拠点が全国に拡大

#### 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

**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**

## ■ 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民泊事業に参入

### 【グローバル事業】



OCiTe通訳



OCiTe翻訳



OCiTe IR



OCiTe海外進出サポート



OCiTe ToDo



OCiTe BPO

### 【民泊事業】

上場企業グループ会社による、  
 法人・個人を問わず  
 豊富な実績を誇る

**OCiTe 民泊サポート**

今すぐ無料相談 >

- ✓ **メッセージ代行プラン**  
 24h365hの  
 ネイティブスタッフに  
 よる4ヶ国語対応
- ✓ **完全代行プラン**  
 運営準備から  
 収益最大化を  
 サポート
- ✓ **その他**  
 収益物件取得や  
 各種申請・届出  
 ・助成金申請の代行も  
 サポート

<p><b>ネイティブスタッフ対応</b></p> <p>自動翻訳を使用せず、ネイティブスタッフが細かいニュアンスも正しくお伝えするため、ゲストからの高評価レビューが実現できます。</p>	<p><b>通訳・翻訳の豊富な実績</b></p> <p>上場企業グループ会社による企業・個人での豊富な実績があるため、安心してご利用いただけます。</p>	<p><b>柔軟な料金プラン</b></p> <p>ホスト様の状況に応じて、さまざまな料金プランをご用意しています。</p>
--	--	--

## ビジネス通訳・翻訳をベースに周辺新規サービスの創出をより一層強化

- 2025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：%

	2024年9月期 実績		2025年9月期 業績予想		通期前年比	
	予想	構成比	実績	構成比	増減額	増減比
売上高	17,090	100.0	18,000	100.0	909	5.3
営業利益	90	0.5	600	3.3	509	565.7
経常利益	44	0.3	500	2.8	455	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△369	△2.2	250	1.4	619	-

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（2025年11月～12月）のご報告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](mailto:finance@cr2.co.jp)

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