

|| 企業調査レポート ||

CRG ホールディングス

7041 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年7月29日(金)

執筆：客員アナリスト

藤田 要

FISCO Ltd. Analyst **Kaname Fujita**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2022 年 9 月期第 2 四半期累計の業績概要	01
2. 2022 年 9 月期の業績見通し	01
3. 中期成長戦略	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. グループ会社の状況	04
■ 事業概要	05
1. 事業内容	05
2. 強み	07
■ 業績動向	08
1. 2022 年 9 月期第 2 四半期累計の業績概要	08
2. 財務状況	10
■ 今後の見通し	12
1. 2022 年 9 月期の業績見通し	12
2. 中期成長戦略	12
■ 株主還元策	13
■ ESG/SDGs への取り組み	14

要約

人のチカラと IT で、業績拡大が続く局面

CRGホールディングス<7041>は総合人材サービス企業である。人材派遣紹介事業として、コールセンターや工場・倉庫業務等、クライアントのニーズに応じた人材を短期から長期、1名から多人数、派遣から請負委託まで柔軟に対応している。また、製造請負等のアウトソーシングサービスやRPA※やAI-OCR等クライアントの業務効率化やデジタル化を支援するテクノロジーサービス、障がい者福祉サービス事業、M&A・投資事業も展開している。

※ Robotic Process Automation (ロボティック・プロセス・オートメーション) の略。主にパソコンで作業している定型化された業務をロボットにより自動化する取り組みのこと。

1. 2022年9月期第2四半期累計の業績概要

同社が属する人材サービス業界においては、2022年3月の有効求人倍率(季節調整値)は1.22倍、完全失業率は2.6%となった。緊急事態宣言の解除に伴う段階的な事業再開に伴い、人材需要は徐々に回復傾向にて推移している。2022年9月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比14.3%増の10,804百万円、営業利益で同124.3%増の327百万円、経常利益で同31.3%増の314百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同44.2%増の210百万円となり、会社計画を上回った。なお、営業利益は上場来最高を更新した。新型コロナウイルス感染症の拡大(以下、コロナ禍)に伴う産業構造の変化と働き方改革の急進といった事業環境の変化を好機と捉え、既存事業の安定成長に加え新規サービスの創出に取り組んだことが大きい。製造請負事業やその他事業も堅調に推移したことに加え、主力の人材派遣紹介事業の需要が好調に推移した。

2. 2022年9月期の業績見通し

既述の通り、人材需要は徐々に回復傾向にて推移している一方で、自社採用での人材需要の充足等により、人材派遣紹介事業を取り巻く環境は見通しにくい状況にある。2022年9月期の連結業績見通しは、売上高で前期比8.3%増の21,100百万円、営業利益で同19.5%増の450百万円、経常利益で同4.1%減の455百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同5.8%減の290百万円である。2022年9月第2四半期累計は会社計画を上回り、計画に対する第2四半期進捗率は、売上高が51.4%、営業利益が72.9%、経常利益が69.1%、親会社株主に帰属する当期純利益が72.7%と利益面が大幅に進んだ進捗となった。下期(2023年4月-9月)については、不確実性が高いことを考慮し、期初計画を据え置いている。一方、2022年9月期末にかけて人材需要が回復していくことから、既存事業の回復と各種新規サービスの収益化が進むことが想定されている。

3. 中期成長戦略

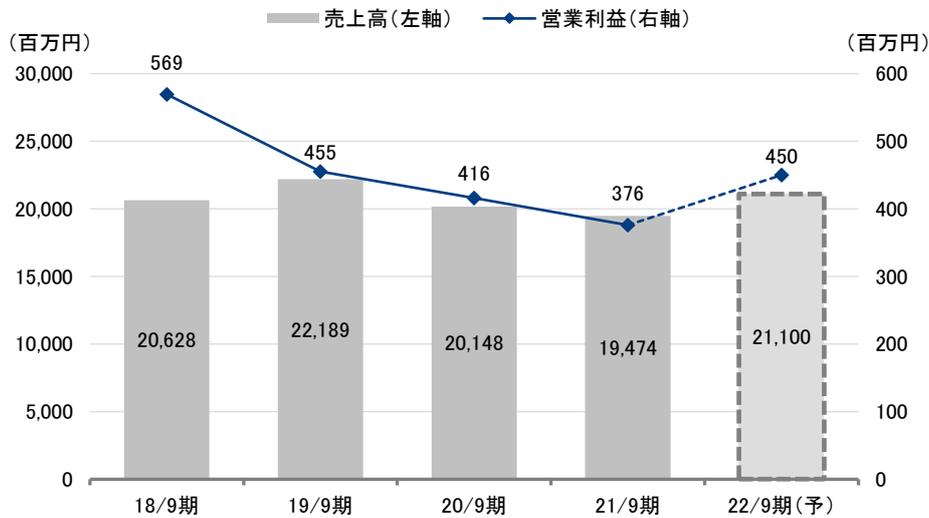
企業にとって人材採用の重要性はますます高まる一方であり、また、そのニーズは加速度的に高度化、複雑化している。一方で、働き手のライフスタイルや価値観も多様化しており、それぞれの就業ニーズに応じた仕事を提供することは、決して容易ではない。中期成長戦略の基本方針は、中長期的な人手不足を見据え、事業ポートフォリオの見直しを実施し、高い利益率の実現を目指すことである。これまでの、人材派遣紹介事業と製造請負事業をベースに、同社の強みである「ユニット型派遣」、BPO、障がい者サポート、IT・Techといった事業を積み上げていくイメージである。

要約

Key Points

- ・ 2022年9月期第2四半期累計は、主力の人材派遣紹介事業が好調に推移。会社計画を上回り、営業利益は上場来最高を更新
- ・ 緊急事態宣言の解除に伴う段階的な事業再開で、人材需要は回復傾向にある
- ・ 人のチカラとITを生かした新規サービスの拡大で、収益性を高めていく戦略

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

CRG とは Communication・Relation・Growing を意味する

1. 会社概要

同社は総合人材サービス企業である。「次世代の労働市場における需給調整機能の担い手」として、人材派遣紹介、請負に加え、人材サービスに特化したHRシステム開発・運用、さらには企業経営の根幹に踏み込む人事戦略の提案等も手掛けている。同社では、それぞれの得意分野に特化したグループ会社が、強固な連携を図り、最先端のIT技術と人材リソースを融合させながら、それぞれが果たすべき役割に取り組んでいる。人材に関する社会からのあらゆる要請に応える強い組織体を構築することで、幅広い年齢層の人々がより意欲的に働き、それによって企業が高い生産性を発揮できる環境を持続的に提供している。

CRG ホールディングス | 2022年7月29日(金)
7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/ir/>

会社概要

社名に込められた意味は、「ステークホルダーとのコミュニケーションを図り (Communication)、関係性を構築 (Relation) し、共に成長していく (Growing)」ことをそれぞれの頭文字である CRG によって表現しており「、共に手を携えてより大きな組織、より理想とするカタチを作り上げていこう」という想いが込められている。

同社は「ROAD to the DREAM – 共に歩む、その先の未来へ–」という基本理念を策定している。

この基本理念には次のような願いが込められている。

- ・ 社会に参画参画する人が増え、それぞれが働くことの幸せを実感すること
- ・ それを実現させるのは、柔軟な働き方ができる社会であること
- ・ 社会・仕事・個人のトライアングルが大きく実る未来を創造すること

また、ROAD にも次のような願いが込められている。

- ・ R : Relation (関係構築) 人と企業をつなぎ、未来へと続く信頼関係を構築する
- ・ O : Opportunity (機会の創出) 多種多様な働く機会を創出することにより、社会的使命を実現する
- ・ A : Action (積極的な行動) ベストマッチングを意識し、常に先を見据え積極的に行動する
- ・ D : Destination (目指すべきゴール) ワークライフバランスの実現を通じ、社会的責任を果たす

沿革

年月	主な沿革
2001年 3月	(株)ジリオンキャリアリンクを設立。紹介・派遣業許可を取得し、紹介予定派遣事業を開始
2004年10月	ジリオンキャリアリンクが、商号を(株)キャストイングロードに変更
2011年 3月	(株)CRトランスポートを設立
2013年 7月	(株)ICCE ソフトを子会社化
2013年10月	ICCE ソフトが、商号を(株)CR ドットアイに変更 (株)キャストイングロードを新設分割により、CR グループホールディングス(株)(同社)を設立 (株)CRS サービスを設立、同日、(株)キャストイングロードから CR グループホールディングスに CRS サービスの全株式を譲渡 (株)ジョブスを設立 CR ドットアイが(株)エス・イー・アシストの全株式を取得し完全子会社化
2014年 8月	CR グループホールディングスが、商号をキャストイングロードホールディングス(株)に変更 CRトランスポートが、商号を(株)キャストイングロードネクストに変更
2015年 9月	CR ドットアイがエス・イー・アシストを吸収合併
2015年10月	(株)プロテクスを設立
2016年 4月	キャストイングロードネクストが、商号を(株)イノベーションネクストに変更
2016年10月	イノベーションネクストからキャストイングロードホールディングスに、ジョブスとプロテクスの全株式を譲渡
2017年 6月	キャストイングロードホールディングスが商号をCRG ホールディングス(株)に変更
2018年10月	CRG ホールディングスが東京証券取引所マザーズ市場へ上場
2019年10月	(株)パレットを設立
2021年 2月	CRG インベストメント(株)を設立
2021年 5月	キャストイングロードがイノベーションネクストを吸収合併

出所：ホームページよりフィスコ作成

会社概要

連結子会社 7 社で構成されており、拠点は全国に広がっている

2. グループ会社の状況

同社グループは、同社及び連結子会社 7 社で構成されており、それぞれが業界に特化する形式で事業運営を行うことで、サービス品質の向上及び迅速で的確なサービスの提供に取り組んでいる。グループ各社が相互に関連することによって、人材サービスのトータルサポートを行っている。なお、拠点も日本全国に広がっている。

同社グループ会社一覧

CRGホールディングス	グループの経営方針策定、経営管理
キャストイングロード	労働者派遣事業 有料職業紹介事業
ジョブス	労働者派遣事業 有料職業紹介事業 第1種貨物利用運送事業 業務請負事業
CRドットアイ	ソフトウェア開発 スマートフォンアプリ開発 労働者派遣事業
プロテクス	工場内製造業務 工場内物流業務 倉庫運営 第1種貨物利用運送事業
CRS サービス	採用代行 BPO 事務代行 人材コンサルティング コンタクトセンターの運営
パレット	障害福祉サービス事業他
CRG インベストメント	事業承継支援 M&A 投資事業他

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

同社グループの拠点と所在地



出所：ホームページより掲載

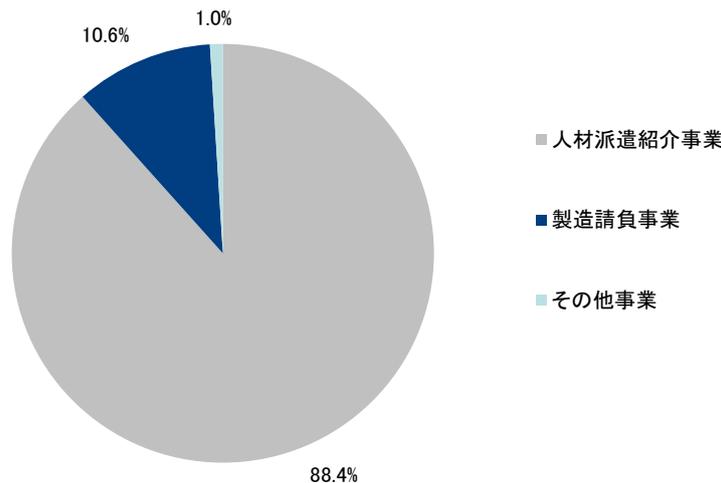
■ 事業概要

人材派遣紹介事業、製造請負事業、 その他事業（IT 関連、障がい者就労移向支援、M&A・投資）を 手掛ける

1. 事業内容

同社の主な事業は、(1) 人材派遣紹介事業、(2) 製造請負事業、(3) その他事業の3つである。2022年9月期第2四半期の売上高構成比は、人材派遣紹介事業が88.4%、製造請負事業が10.6%、その他事業が1.0%となっている。

事業別売上構成比(2022年9月期第2四半期累計)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 人材派遣紹介事業

人材派遣紹介事業では、「労働者派遣事業」と「有料職業紹介事業」を行っている。

労働者派遣事業は、労働者派遣事業の適切な運営の確保及び派遣スタッフの保護等に関する法律（労働者派遣法）に基づき、厚生労働大臣の許可を受けて行う事業で、クライアントからの幅広い人材ニーズに対応すべく派遣スタッフを募集・登録し、教育研修した上で各企業へ派遣している。それぞれのグループ会社が個々の強みを生かし、様々な業種に対応したサービスを子会社ごとに提供している。また、少子高齢化による若年層の労働力不足への対応として、シニア層人材の提供を積極的に行っている。

一方、有料職業紹介事業は、職業安定法に基づき厚生労働大臣の許可を受けて行う事業で、求人企業と求職者との間での雇用関係の成立を斡旋している。

CRG ホールディングス | 2022年7月29日(金)
7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/ir/>

事業概要

人材派遣紹介事業は、(株)キャストイングロードと(株)ジョブスを中心に展開している。

(a) キャスティングロード

キャストイングロードは、同社の中核を担う事業会社であり、主にオフィスワークサポート事業（ホワイトカラー）に係る人材を登録型派遣として各クライアントに提供している。テレマーケティング等を行うコールセンター派遣が中核であり、キャストイングロードの売上の約9割を占めている。経験者を多数派遣することが可能であり、金融、教育分野等高度な知識が必要となる業種に対しても派遣を行っている。数多くのコーディネーターが、同社グループが独自開発した基幹システムを利用して迅速なマッチングを実現している。また、北海道から沖縄まで、国内の各地に拠点を有し、全国的な人材の提供が可能となっている。

さらに、キャストイングロードでは「ユニット型派遣」として、スーパーバイザー（管理者）とオペレーターをセットで紹介することも可能となっている。「ユニット型派遣」のメリットとしては、以下のようなものが挙げられる。

- ・スーパーバイザーからフォローを受けやすく、派遣スタッフの定着率が高くなる
- ・派遣スタッフと共に働きながら現場管理・情報収集を行うスーパーバイザーが、クライアントである大手アウトソーサーから現就業先の他の案件または別会社の案件の情報を得やすく、優先的に受注の打診を受けることができる。

受付・一般事務や秘書業務等幅広い事務業務に対応するオフィスワーク派遣は、簡単かつスピーディーなオンライン登録による人材の確保が可能となっている。また、成長企業のCXOや役員・部長・課長等のミドル・エグゼクティブ層をサーチ型で紹介するハイキャリアエージェントサービスも展開しており、ミドル・エグゼクティブの次のキャリア選びを支援するとともに、顧客企業の課題解決のサポートを行っている。

(b) ジョブス

ジョブスにおいては、各クライアントのニーズに応じた人材を提供しており、主に、下記のようなワークス事業（ブルーカラー）及びセールスサポート事業（オレンジカラー）並びにオフィスワークサポート事業（ホワイトカラー）の長期または短期派遣（登録型派遣）及び請負業務を行っている。豊富なスタッフ数により、短期から長期、1名から多人数、派遣から請負委託まで幅広い需要に対し柔軟に対応している。

具体的には、ワークス事業では、工場の製造ラインにおける組み立て・仕分け・検品、物流倉庫におけるピッキング・フォークリフト運転・ラベリング・荷積み、事務所移転における引越し補助・荷造り梱包・解包等である。セールスサポート事業では、クレジットカード加入促進、携帯電話及び付属品の販売促進業務等の販売・接客、各種イベントの企画・集客・運営管理等である。オフィスワークサポート事業では、オフィスワークにおけるテレマーケティング、一般・営業事務・受付等である。

事業概要

(2) 製造請負事業

製造請負事業では、(株)プロテクスにおいて、主に取引先メーカー及びその関連会社からペットフード、ペット衛生用品等ペット関連製品の製造請負及びその付随業務を行っている。取引先メーカー及びその関連会社の工場及び取引先のOEM先である国内4拠点(兵庫県、埼玉県、静岡県、香川県)において、工場内製造請負(製造ラインオペレーター等)、工場内物流業務(フォークリフト業務等)、自社でSP倉庫※運営業務(保管貨物の入出庫管理等)、輸送業務を行っている。

| ※ストックポイント倉庫の略。配送のための一時保管を主とする物流の中継拠点のこと。 |

基本的に、取引先メーカーの生産計画に基づいた業務となるが、外部業者の位置づけでありながら、現場の改善活動等に係る提案も行っている。取引先のニーズに幅広く対応することで、強固なリレーションを構築している。

(3) その他事業**(a) RPA 事業・システムソリューション事業・IT 関連事業**

キャストイングロードにおいて、RPAの技術を活用したロボットをクライアントのニーズに合わせカスタマイズの上、販売代理を行っている。また、勤怠管理・労務管理システムを中心としたシステム設計・開発及び提供を行っている。代表的な商材としては残業改革ロボ「RooPA」による、主にホワイトカラーの業務自動化・効率化を図るRPAソフトウェア、人材ビジネス向け基幹システム「C3」、勤怠ソリューション「P.i.T 勤怠」システムである。

(b) 障がい者福祉サービス事業

(株)パレット、(株)CRSサービスにおいて、一般就労の機会が少ない郊外エリアにおいて、障がい者が職業訓練を行う就労移行支援事業を展開しており、さらにパレットでは、雇用環境を整備し、地方において新たな雇用を創出するサテライトオフィスの提供を行っている。

(c) M&A・投資事業

同社グループとの相乗効果が見込まれる企業のM&Aや出資に注力しており、主としてCRGインベストメント(株)において、金融機関、M&A仲介会社、マッチングサービス運営企業との関係性を強化している。

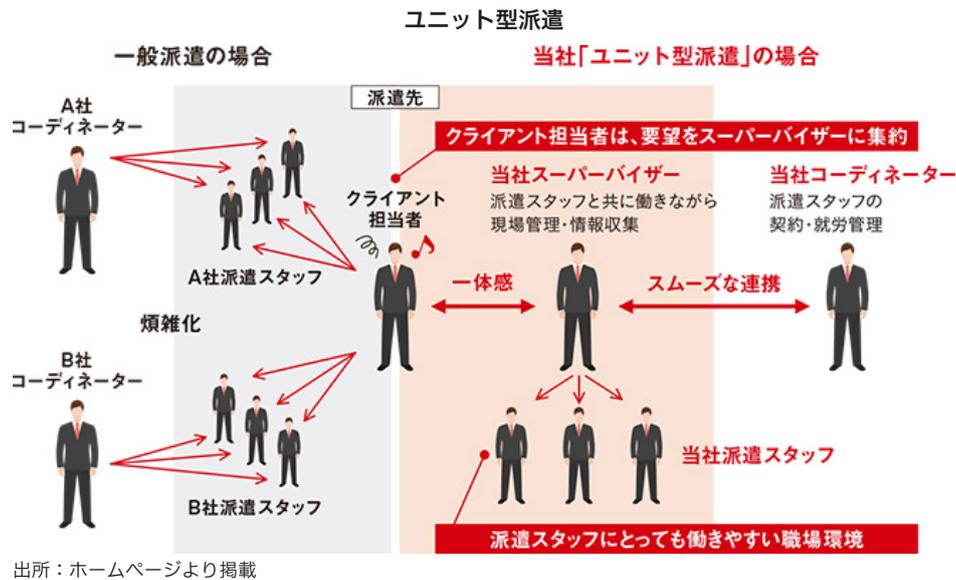
「ユニット型派遣」という取り組みで クライアントとの強固な関係を構築

2. 強み

同社の強みは、人材派遣紹介事業において登録している人材の専門性の高さである。具体的には、銀行・証券・保険等高い専門性が求められる業種への派遣実績である。

事業概要

また、チームで派遣する「ユニット型派遣」という取り組みも特長である。「ユニット型派遣」とは、業務を熟知した同社社員をリーダーとして、派遣スタッフと共にチームで派遣することである。同社社員はスーパーバイザー（管理者）として、派遣スタッフと共に働きながら現場管理や情報収集を行い、クライアント担当者からの要望を集約する役目を担う。クライアントと一体となり事業に取り組むことによりニーズへの迅速かつ的確な対応を可能にしている。派遣スタッフにとっても働きやすい環境を作り出し、エンドユーザーの満足向上にもつながるといって成果を生み出している。



業績動向

2022年9月期第2四半期累計は主力の人材派遣紹介事業が好調、会社計画を達成

1. 2022年9月期第2四半期累計の業績概要

2022年9月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比14.3%増の10,804百万円、営業利益で同124.3%増の327百万円、経常利益で同31.3%増の314百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同44.2%増の210百万円となり、会社計画を上回った。なお、営業利益は上場来最高を更新した。コロナ禍に伴う産業構造の変化と働き方改革の急進といった事業環境の変化を好機と捉え、既存事業の安定成長に加え新規サービスの創出に取り組んだことが大きい。製造請負事業やその他事業も堅調に推移したことに加え、主力の人材派遣紹介事業の需要が好調に推移した。

CRG ホールディングス | 2022年7月29日(金)
7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/ir/>

業績動向

2022年9月期第2四半期累計の会社計画値と実績値の比較

(単位：百万円)

	21/9期2Q累計		会社計画	22/9期2Q累計			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	9,453	100.0%	10,165	10,804	100.0%	14.3%	6.3%
営業利益	146	1.5%	170	327	3.0%	124.3%	92.9%
経常利益	239	2.5%	170	314	2.9%	31.3%	85.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	146	1.5%	110	210	1.9%	44.2%	91.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業別売上高は、人材派遣紹介事業が前年同期比 15.2% 増の 9,554 百万円、製造請負事業が同 5.8% 増、その他事業が同 30.4% 増であった。ヒューマンリソースサービスにおいては、コールセンターや物流倉庫内作業の人材需要が多かった。障がい者雇用サービス利用企業数も増加した。また、子会社の CRG インベストメントにおいては、コールセンター運営や BPO サービスを手掛ける会社等、4 社との資本業務提携契約を締結しており、今後、人材派遣紹介事業等との相乗効果も期待できる。収益性については、売上総利益率が 19.1% であり前年同期と同水準での推移となったが、販管費の効率的な使用等で、営業利益率は 3.0% (前年同期は 1.5%) となった。

同社が属する人材サービス業界においては、2022年3月の有効求人倍率(季節調整値)は1.22倍、完全失業率は2.6%となった。緊急事態宣言の解除に伴う段階的な事業再開に伴い、人材需要は徐々に回復傾向にて推移している一方で、自社採用での人材需要の充足等により、人材派遣紹介事業を取り巻く環境は見通しにくい状況にある。2022年9月第2四半期累計は会社計画を上回ったが、同社は下期(2023年4月 - 9月)について、不確実性が高いことを考慮し、期初計画を据え置いている。

2022年9月期第2四半期累計の要約連結損益計算書

(単位：百万円)

	21/9期2Q累計		22/9期2Q累計			
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減比
売上高	9,453	100.0%	10,804	100.0%	1,350	14.3%
人材派遣紹介事業	8,290	87.7%	9,554	88.4%	1,263	15.2%
製造請負事業	1,081	11.4%	1,143	10.6%	62	5.8%
その他事業	81	0.9%	106	1.0%	24	30.4%
売上原価	7,649	80.9%	8,745	80.9%	1,095	14.3%
売上総利益	1,803	19.1%	2,058	19.1%	254	14.1%
販管費	1,657	17.5%	1,730	16.0%	73	4.4%
人件費	1,028	10.9%	1,032	9.6%	3	0.4%
広告宣伝費	102	1.1%	141	1.3%	39	38.2%
支払手数料	135	1.4%	159	1.5%	24	17.8%
地代家賃	123	1.3%	121	1.1%	-2	-2.2%
その他販管費	267	2.8%	276	2.6%	8	3.1%
営業利益	146	1.5%	327	3.0%	181	124.3%
経常利益	239	2.5%	314	2.9%	75	31.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	146	1.5%	210	1.9%	64	44.2%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

足元の業績は堅調、財務基盤の強化が進む

2. 財務状況

(1) 連結貸借対照表

2022年9月期第2四半期末における資産合計は6,035百万円となり、前期末比890百万円増加した。流動資産は4,868百万円となり、前期末比460百万円増加した。これは主に、受取手形及び売掛金の増加515百万円等によるものである。固定資産は1,166百万円となり、前期末比429百万円増加した。これは主に、投資その他の資産の増加433百万円によるものである。

負債合計は3,041百万円となり、前期末比678百万円増加した。流動負債は3,029百万円となり、前期末比686百万円増加した。これは主に、短期借入金の増加500百万円によるものである。固定負債は11百万円となり、前期末比8百万円減少した。これは主に、長期借入金の減少5百万円によるものである。

純資産合計は2,993百万円となり、前期末比212百万円増加した。これは主に、利益剰余金の増加等によるものである。

2022年9月期第2四半期末の要約連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/9 期末	22/9 期 2Q 末	増減額
流動資産合計	4,407	4,868	460
現金及び預金	1,998	1,982	-15
受取手形及び売掛金	2,275	2,791	515
固定資産合計	736	1,166	429
有形固定資産	155	162	6
無形固定資産	110	99	-10
投資その他の資産	470	904	433
資産合計	5,144	6,035	890
流動負債合計	2,342	3,029	686
短期借入金	250	750	500
固定負債合計	20	11	-8
長期借入金	9	3	5
負債合計	2,362	3,041	678
純資産合計	2,781	2,993	212
負債純資産合計	5,144	6,035	890

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) 連結キャッシュ・フロー計算書

2022年9月第2四半期累計の各種キャッシュ・フローの概要は以下の通りである。

a) 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果、獲得した資金は116百万円となった。これは主に、売上債権の増加が511百万円、法人税等の支払額が63百万円あったものの、税金等調整前四半期純利益が314百万円、減価償却費が29百万円、未払費用の増加が174百万円、未払消費税等の増加が132百万円あったことなどによる。

b) 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果、使用した資金は543百万円となった。これは主に、投資有価証券の取得による支出が506百万円、有形及び無形固定資産の取得による支出が30百万円あったことなどによる。

c) 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果、獲得した資金は410百万円となった。これは主に、長期借入金の返済による支出が66百万円あったものの、短期借入れによる収入が500百万円あったことなどによる。

以上により、2022年9月期第2四半期累計期間における現金及び現金同等物の残高は1,982百万円となり、前期比15百万円減少した。

2022年9月期第2四半期累計の要約連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/9期2Q累計	22/9期2Q累計
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	-140	116
減価償却費	29	29
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-1	-543
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-142	-426
財務活動によるキャッシュ・フロー	-142	410
現金及び現金同等物の増加額	-284	-15
現金及び現金同等物の期首残高	2,113	1,998
現金及び現金同等物の期末残高	1,828	1,982

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022年9月期は、既存事業の堅調な推移に加え、各種新規サービスの収益化が進む見通し

1. 2022年9月期の業績見通し

2022年9月期の連結業績見通しは、売上高で前期比8.3%増の21,100百万円、営業利益で同19.5%増の450百万円、経常利益で同4.1%減の455百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同5.8%減の290百万円である。2022年9月期末にかけて人材需要が回復していくことから、既存事業の回復と各種新規サービスの収益化が進むことが想定されている。

2022年9月期の業績見通し

(単位：百万円)

	21/9 期通期		会社計画	22/9 期通期		
	実績	売上比		売上比	前期比	2Q 進捗率
売上高	19,474	100.0%	21,100	100.0%	8.3%	51.4%
営業利益	376	1.9%	450	2.1%	19.5%	72.9%
経常利益	474	2.4%	455	2.2%	-4.1%	69.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	308	1.6%	290	1.4%	-5.8%	72.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

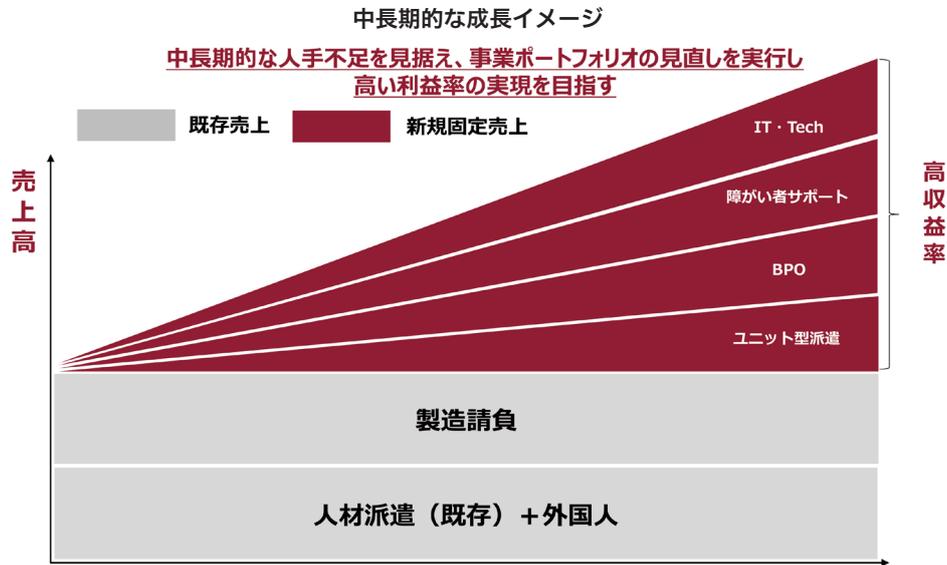
人材採用の重要性の高まりを追い風に、複雑化する人と企業のニーズとの最適なマッチングによって企業業績や競争力の向上に寄与

2. 中期成長戦略

同社は、「人のチカラとIT」の融合を事業方針として掲げている。社会に向けて人材を提供するだけでなく、「労働市場での需給調整機能とその高度化」という、より踏み込んだ役割を果たしていきたいという考えである。企業にとって人材採用の重要性はますます高まっており、そのニーズも加速度的に高度化、複雑化している。一方で、働き手のライフスタイルや価値観も多様化しており、それぞれの就業ニーズに応じた仕事を提供することは、決して容易ではない。そのため、同社は、人材マッチングと就業管理という中核機能を通じて、複雑化する人と企業それぞれのニーズを結びつけていく考えである。最適なマッチングによって、企業の業績や競争力の向上に寄与するとともに、働く一人ひとりが将来に希望を持てる社会を実現することで、日本の労働市場を一層豊かにすることに取り組んでいくようだ。

基本方針は、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ことである。これまでの、人材派遣紹介事業と製造請負事業をベースに、同社の強みである「ユニット型派遣」、BPO、障がい者サポート、IT・Techといった事業を積み上げていくイメージである。

今後の見通し



出所：決算説明会資料より掲載

株主還元策

配当実績はないものの、 株主に対する利益還元は経営の重要課題と認識

同社は、財務体質の強化と事業拡大のための内部留保の充実等を図ることが重要であると考え、過去において配当を行っていないが、株主に対する利益還元も経営の重要課題と認識している。

今後の配当政策の基本方針は、収益力の強化や事業基盤の整備を実施しつつ、内部留保の充実状況、財政状態、利益水準及び企業を取り巻く事業環境等を総合的に勘案した上で、株主に対する配当を決定する方針である。また、内部留保資金については、事業拡大を目的とした中長期的な事業原資として利用していく予定である。なお、剰余金の配当を行う場合、年1回の剰余金の配当を期末に行うことを基本としており、その他年1回中間配当を行うことができる旨を定款で定めている。これらの剰余金の配当の決定機関は取締役会である。

ESG/SDGs への取り組み

サステナブルな社会を実現するための取り組みをスタートしている

ESG/SDGs への取り組み		
ESG項目	当社の取り組み	SDGs項目
E (環境)	環境保護の推進 LIMEXの名刺活用	  
S (社会)	雇用機会の創出 総合人材サービス企業として社会の諸問題解決の支援	  
	教育・研修の活性化 派遣キャストの長期就業・スキルアップをサポート	
	働き方改革 業務効率化・ワークライフバランスを重視した人事制度の導入	
	地方創生 リモート派遣・サテライトオフィスなど地方で雇用を創出	 
G (ガバナンス)	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	 
	コーポレートガバナンス 社会貢献・企業価値向上に向けたマネジメント体制の構築	

出所：決算説明会資料より掲載

弊社では、以下の取り組みに注目している。

(1) 雇用機会の創出

雇用機会の創出という観点から、経験豊富なシニア層の能力を生かした人材提供も行っている。コールセンターサポートをはじめとした様々な領域でシニア層の活躍の場が広がっており、今後ますます増大する領域である。

また、障がい者の就労移行支援、人材マネジメント、サテライトオフィスの提供も行っている。民間企業では全従業員数に対して法定雇用率2.3%以上(従業員43.5名に対して1名)、障がいがある人を雇用することが「障害者雇用促進法」で義務づけられている。しかし、個々の障がいに応じた適切な業務の切り分けや就労のサポートを、企業が自社で行うことは容易ではない。そこで、同社では障がいがある人の就労機会が少ない郊外エリアにサテライトオフィスを設置し、テレワーク勤務の環境整備を行っている。ここで働く障者を企業に雇用してもらい、その就労を同社がサポートすることにより、地方における雇用創出と、障がい者雇用における企業の課題解決を図っている。

ESG/SDGs への取り組み

障がい者雇用を推進する福祉法人とも連携し、就労サービスも提供している。一人ひとりのスキルに応じた適切な業務内容を設定し、勤務中も専任スタッフがフォローアップとケアを行っている。軽作業からスタートし、成長に応じてより高度な業務へとステップアップすることが可能であり、パソコン教室等のスキルアップ研修も行っている。無理なく段階的にキャリア形成ができ、やりがいを持って働けることで、高い定着率につながっている。

(2) ガバナンス体制

同社は、関わる全ての人「クライアント・派遣スタッフ・従業員」を大切にし、人を大切にする世界・誰もが生き生きと働ける社会の実現を目指しており、持続的な顧客の成長と同社の成長を実現すべく事業を運営している。この事業運営に関して、経営の健全性及び透明性を確保し、的確な意思決定・業務執行・監督が機能する経営体制を構築し、企業価値の最大化を目指すことを、コーポレート・ガバナンスの基本方針としている。

同社は、監査役会設置会社である。意思決定におけるけん制と監視が実質的に機能するよう、会議体における決裁を重視した体制を採用している。監査については監査役、会計監査人のほか、内部監査担当者が各種監査を行っている。また、法定機関のほかに、意思決定の迅速な対応を補完する機能として、経営会議を設置している。同社における業務執行上の重要な意思決定の多くは、取締役会及び経営会議に集約されている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp