

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2026年1月23日 (金)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025年9月期の業績概要	01
2. 2026年9月期の業績見通し	02
3. 中期成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. グループ会社の状況	05
■ 事業概要	06
1. 事業内容	06
2. 市場環境	10
3. 強み	11
■ 業績動向	12
1. 2025年9月期の業績概要	12
2. 財務状況	14
■ 今後の見通し	15
1. 2026年9月期の業績見通し	15
2. トピックス	16
3. 中期成長戦略	18
■ 株主還元策	20

要約

2025年9月期は最終損益の黒字転換を達成、 事業構造転換と新規事業の拡大が結実

CRGホールディングス<7041>は、「人のチカラとIT」の融合を事業方針として掲げる総合人材サービス企業であり、人材派遣・紹介を中心とするヒューマンリソースサービス、採用・事務代行や製造請負などのアウトソーシングサービス、さらには業務のデジタル化・自動化を支援するITソリューションサービスを幅広く展開している。事業領域はいずれも企業の人材課題を支援するもので、近年ではシニア、女性、グローバル人材といった未活用層の労働力活用に加え、障がい者の雇用機会創出や処遇改善といった社会的意義の高い取り組みにも注力している。加えて、通訳・翻訳サービスの提供や、企業の海外展開を支援する新規事業にも着手し、専門性の高いサービスラインの拡充を進めている点が特徴である。

1. 2025年9月期の業績概要

2025年9月期の連結業績は、売上高で前期比3.9%減の16,420百万円、営業利益で同210.0%増の279百万円、経常利益で同377.8%増の210百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で153百万円（前期は369百万円の損失）となった。売上高は前期比で減少したものの、利益面では大幅な改善を果たし、最終損益は黒字へと転換した。減収の背景には、主力であった人材派遣事業、とりわけコールセンター向け人材派遣において、新型コロナウイルス関連案件の剥落や大手顧客を中心とした派遣需要の縮小が続いたことが挙げられる。ただし、足元では同分野に下げ止まりの兆しも見られ、環境悪化局面は峠を越えつつあると考えられる。注目すべきは、こうした逆風下において収益力の大幅な回復を実現した点である。営業利益は前期比210.0%増、経常利益は同377.8%増と急回復し、最終利益も黒字転換した。背景には売上原価率の改善があり、売上原価は前期の13,262百万円から12,315百万円へと低下したことで、売上総利益率は22.4%から25.0%へと2.6ポイント改善した。高付加価値サービスへのシフトや不採算事業の整理、グループ再編を通じたコスト構造改革が着実に奏功した結果である。また、人材派遣事業を担っていた3社の統合により経営資源が集約され、コスト削減と意思決定の迅速化が進展した点も評価できる。

従来、コールセンター向け人材派遣を主軸とし、大手顧客への依存度が高かった点は同社の構造的な弱点であったが、製造業への参入、障がい者雇用支援サービスの拡充、さらには宿泊管理事業といった新規事業が収益事業として着実に立ち上がりつつある。これにより、収益源の分散が進み、同社の事業構造はより安定的かつ持続性の高いものへと転換しつつあると弊社では見ている。

CRGホールディングス | 2026年1月23日 (金)

7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/>

要約

2. 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期の業績に関して同社は、売上高で前期比9.6%増の18,000百万円、営業利益で同7.4%増の300百万円、経常利益で同18.6%増の250百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同34.8%減の100百万円を見込んでいる。売上高、営業利益、経常利益については着実な増収増益を見込んでいる一方、親会社株主に帰属する当期純利益は減少する計画である。これは、2025年9月期に計上された関係会社株式売却益197百万円という過性の特別利益の反動によるものであり、構造的な収益力の低下を意味するものではない。当該要因を除外すれば、本業ベースでの収益力はむしろ改善が進む見通しであり、事業の実態としては健全な成長軌道にあると評価できる。事業戦略については、従来から掲げてきた方向性を継続する方針である。常用人材派遣の強化による派遣スタッフの稼働定着や育成によって付加価値を高めるサービスをコールセンター業務に加え、製造業やIT分野へと拡大させることで、経営資源の最適配分を図るとともに、グローバル人材や技能実習生など外国人材の活用は更なる収益貢献も視野に入れる。派遣から請負化への展開も引き続き推進する考えである。主力のコールセンター向け人材派遣は足元で底堅く推移しているものの、プッシュ型営業への転換が課題であり、新規顧客開拓に特化した体制を構築していく方針である。

3. 中期成長戦略

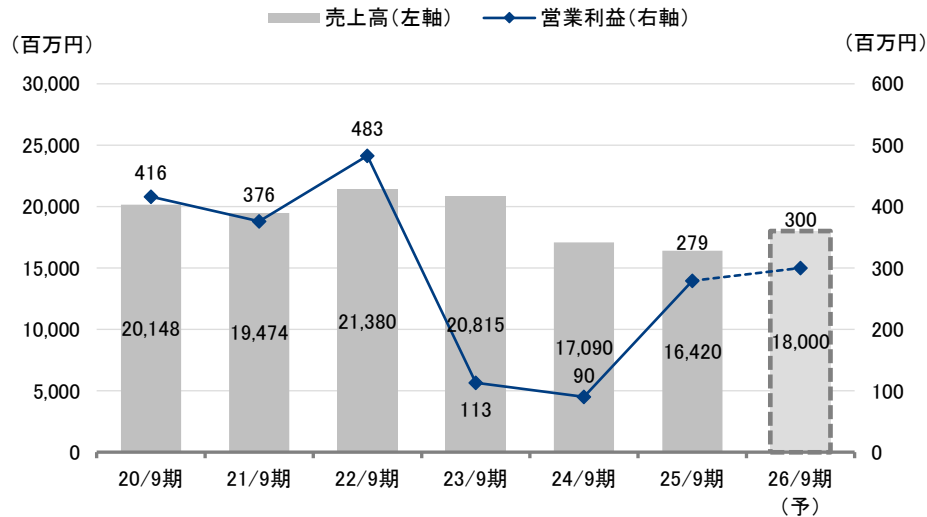
同社の中期成長戦略は、既存事業の収益安定化を図りながら、新たな固定収益を積み上げることで、売上・利益が中長期的に純増していく事業構造の確立を目指す点にある。2024年9月期は最終損失を計上したが、これは主力であったコールセンター向け人材派遣において、コロナ関連案件が剥落した影響が大きく、競争力の低下によるものではない。同事業は足元で下げ止まりの兆しを見せており、2025年9月期については、(株)クレイリッシュが業績に大きく寄与した。こうした環境認識のもと、同社はコールセンター向け人材派遣への依存度を引き下げ、製造、アウトソーシング、障がい者支援、IT・DXといった新規事業の育成を加速させている。人材派遣分野では、グループ内3社を統合し(株)ミライルとして再編したことで、経費削減や経営資源の効率化が進み、事業基盤の強化と外部環境耐性の向上が図られた。加えて、製造業への参入や障がい者雇用支援、宿泊管理事業といった新規事業が収益事業として立ち上がりつつあり、収益源の分散は着実に進展している。主力事業の構造転換と複数の成長ドライバー育成を同時に進める同社の中期戦略は、持続的成長に向けた実効性の高い取り組みとして評価できる。

Key Points

- ・ 2025年9月期は最終損益の黒字転換を実現、事業構造転換が結実
- ・ 2026年9月期は増収増益見込み、常用人材派遣強化と新規事業拡大により成長軌道を描く
- ・ 人材派遣事業の構造転換を進めつつ、新規事業を複数育成することで収益基盤を強化

要約

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、「人のチカラとIT」の融合を事業方針として掲げる総合人材サービス企業であり、人材派遣・紹介を中心とするヒューマンリソースサービス、採用・事務代行や製造請負などのアウトソーシングサービス、さらには業務のデジタル化・自動化を支援するITソリューションサービスを幅広く展開している。事業領域はいずれも企業の人材課題を支援するもので、近年ではシニア、女性、グローバル人材といった未活用層の労働力活用に加え、障がい者の雇用機会創出や処遇改善といった社会的意義の高い取り組みにも注力している。加えて、通訳・翻訳サービスの提供や、企業の海外展開を支援する新規事業にも着手し、専門性の高いサービスラインの拡充を進めている点が特徴である。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、ともに成長していく (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、「とも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く」という想いが込められている。

CRGホールディングス | 2026年1月23日 (金)
7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/>

会社概要

人材サービス市場は、生産年齢人口の減少による構造的な人手不足が続く一方、働き方改革の浸透や人的資本経営への関心の高まりを背景に、BPOやDX関連サービスの需要が拡大する大きな転換期にある。こうした環境下で、同社は管理体制の強化と積極的なM&Aを含む成長戦略の推進に努め、収益性の改善と企業価値向上を目指している。また、「働きがいも経済成長も」というSDGsの理念に合致する事業運営を掲げており、社会課題の解決と企業成長の両立を志向する姿勢が明確である。

同社は、「成長を愉しもう。」という企業理念を経営の根幹に据えており、従業員や登録スタッフだけでなく、クライアント企業や株主を含めた全てのステークホルダーが共に成長を実感し、その過程を楽しめる組織づくりを志向している。この理念は、人材サービス企業として「人」を最重要資源と捉える姿勢の表れであり、持続的な企業成長に向けた従業員エンゲージメントや企業文化の醸成に向けた取り組みとして位置づけられる。同社が掲げる企業理念には、個々の成長を大切に、それを楽しむことで継続的な挑戦が生まれるという考え方が示されている。小さな成功体験の積み重ねがさらなる成長意欲につながり、その循環が組織の活性化につながるという発想は、労働供給の制約が強まる国内市場において、人材確保・定着の観点からも重要な視点であると考えられる。

企業理念に付随して、行動指針としては以下のものを策定している。

- ・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。
- ・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。
- ・期待を超える：お客様の期待を超える仕事をしよう。
- ・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。
- ・仲間：仲間を知ろう。感謝しよう。承認しよう。伝え合おう。
- ・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。

CRGホールディングス | 2026年1月23日 (金)

7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/>

会社概要

沿革

年月	主な沿革
2004年 3月	(株)シーキャスト(12月に(株)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)ジリオンキャリアリンクがキャストイングロードに商号変更
2013年 8月	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)を設立 (株)ジョブスを設立 (株)CRSサービスを設立
2014年 8月	CRグループホールディングスがキャストイングロードホールディングス(株)に商号変更
2015年10月	(株)プロテクスを設立、製造請負事業を開始 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 4月	(株)キャストイングロードネクストが(株)イノベーションネクストに商号変更
2016年10月	キャストイングロードホールディングスがジョブス及びプロテクスを完全子会社化
2017年 4月	キャストイングロードがシニア派遣を開始
2017年 6月	キャストイングロードホールディングスがCRGホールディングス(株)に商号変更
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へ上場(2022年4月にグロース市場へ移行)
2019年 1月	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 4月	CRGホールディングスがグローバル人材サービス事業を開始
2019年10月	CRGホールディングスの完全子会社として、(株)パレットを設立
2019年11月	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 2月	CRGホールディングスの子会社として、CRGインベストメント(株)を設立。事業承継・M&A投資事業を開始 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
2021年 4月	キャストイングロードがアウトソーシング事業を開始
2022年 5月	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)CRSサービスがパレットを吸収合併し、(株)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)オシエテを完全子会社化
2024年 4月	事業者向け金融事業を営む(株)クレイリッシュを完全子会社化
2024年10月	(株)CRドットアイがキャストイングロード及びジョブスを吸収合併し(株)ミライルに商号変更
2025年 6月	(株)ニューライフサポートの清算終了に伴い、連結対象外になる
2025年 9月	クレイリッシュの保有株式の約51%を(株)高島屋に譲渡、連結対象外になる

出所：決算説明会資料、同社提供資料よりフィスコ作成

それぞれの得意分野に特化したグループ会社が強固に連携

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5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。

CRGホールディングス
7041 東証グロース市場

2026年1月23日 (金)
<https://www.crgh.co.jp/>

会社概要

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
ミライル	労働者派遣事業
	有料職業紹介事業
	業務請負事業
プロテクス	工場内製造業務
	工場内物流業務
	倉庫運営
	第一種貨物利用運送事業
パレット	労働者派遣事業
	障がい福祉サービス事業他
オシエテ	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
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

事業概要

1. 事業内容

同社は、人と企業のニーズを正確に結びつけることで日本の労働市場の質的向上に寄与することを事業の中核に据えている。人材派遣・紹介や製造・事務領域の請負といった従来型サービスに加え、人材関連ソリューションの裾野を大きく広げてきた点に特徴がある。これらの多層的なサービスは、単なる人材供給にとどまらず企業経営の根幹に踏み込み、より高度な人材活用を促す構造を形成している。同社はこうした取り組みを通じて、「次世代の労働市場における需給調整機能の担い手」としての役割を強化し、日本の労働市場を働き甲斐と効率性の両面で進化させることを目指している。

グループ内には各領域に特化した企業が配置され、各社が個別の強みを保有しつつもIT技術を人材サービスへ有機的に融合させることで、横断的な連携力を高めている。この組織体制は、幅広い年齢層の人材が能力を発揮し働き続けられる環境を整備すると同時に、企業側に対しても継続的かつ高品質な生産性向上支援を提供し得る基盤となっている。なお、同社は従来「人材派遣紹介関連事業」の単一セグメントとして開示していたが、事業モデルに応じた適切な経営管理および情報開示を行うため、2024年9月期より「HR関連事業」と「フィナンシャル事業」の2つの区分でのセグメント開示へ移行した。

事業概要

(1) HR関連事業

HR関連事業では、人材派遣・紹介、製造請負、BPO、障がい者雇用サポート、通訳・翻訳など多様なサービスを提供し、顧客の人材課題の包括的な解決を目指している。

(a) ミライル

ミライルは、人材派遣・人材紹介・採用支援を中心にサービスを提供している。その事業領域は人材提供にとどまらず、アウトソーシングなど多岐にわたり、企業の生産性向上に寄与するサービス基盤を構築している点の特徴である。

ミライルの特色として第一に挙げられるのは、スポットワークから長期派遣、常用品派遣など、顧客・求職者の様々なニーズに対応することを可能としている。第二に、派遣キャストのスキル水準が高く、様々な現場において即戦力として機能する点が評価される。必要に応じて事前研修も実施し、現場要求への適応力を高めている。第三の特徴として、ITとHRの融合を推進し、独自開発のHRシステムによりキャスト情報の一元管理やスマートフォンによる勤怠管理を実現しており、自社の生産性向上や派遣スタッフの稼働定着・適正配置に寄与していることが挙げられる。第四に、就労後の定期的なヒアリングを通じて得た情報を企業にフィードバックし、業務環境改善や人材活用施策の高度化に役立てている点も、他社との差別化要因である。

こうした基盤を背景に、ミライルは主に3つの領域でサービス展開を行っている。第一に、コールセンター・オフィスワーク領域では、人材派遣・紹介予定派遣、人材紹介、採用支援、営業支援、コールセンター運営支援など多面的なソリューションを提供している。ミライルは登録者増加を背景に、突発的な需要にも応えられる柔軟な供給体制を構築している。採用支援では、媒体選定や採用プロセス全般に関するコンサルティングを提供し、採用見える化クラウドによる採用分析と採用業務の効率化を支援。加えて採用課題を可視化し、その課題に対しての解決策を提供できるサービスを展開。営業支援では、コールセンター運営で培ったノウハウや自社コールセンター人材活用により、顧客ニーズに合わせた体制構築が可能としている。

第二の領域である物流・軽作業及び製造請負分野では、短期から長期まで幅広いニーズに対応し、スタッフ派遣、イベント運営サポート、倉庫内業務、外国籍労働者派遣、製造スタッフ派遣など、多様な労働需要に応える体制を構築している。物流領域では、軽貨物から重量物まで対応可能な配送人材を確保し、急な人員補充にも柔軟に対応するなど日々の物流量が急激に変化した場合でも、正確な物流業務の運営をしている。またイベント・販促領域では、接客スキルの高い人材を確保し、運営管理まで支援することでイベントの質的向上に寄与している。倉庫・物流では資格保有者を含む幅広い年齢層のスタッフを提供している。さらに外国籍労働者の活用により、人手不足が深刻な地域や業種においてミスマッチ解消に貢献している点は注目される。製造領域では、設備操作から組立、包装、検査まで多様な工程に対応し、メーカーの生産活動を下支えしている。同一労働同一賃金の施行により、企業側のコスト上昇や採用難易度が高まるなかで、同社の柔軟なサービス供給力は企業の合理化ニーズに対し重要な役割を果たしていると評価できる。

CRGホールディングス | 2026年1月23日 (金)

7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/>

事業概要

第三のITエンジニア・DX領域では、ソフトウェア開発やシステム運用保守、インフラ構築、ITコンサルティングまでをカバーし、派遣、SES（システムエンジニアリングサービス）、請負のすべての契約形態に対応している点が特徴的である。また、短期的な案件対応と長期的なサービス展開を組み合わせたハイブリッド型事業運営や、複数人で現場を構成する体制を整え、請負化を目指す取り組みを行うなど安定成長を志向する姿勢が見て取れる。開発領域ではWebからモバイル、ノーコードまで対応範囲が広く、インフラ領域ではオンプレミス・クラウド双方に精通し、運用保守まで含めた最適提案を行っている。コンサルティング領域でも企画から設計、保守までを包括的に支援し、企業のIT投資の高度化を促している。

(b) プロテクス

(株)プロテクスは、製造・物流の現場を一体で支援する事業モデルを特徴とし、「メーカーにより近く」という発想を軸に製造請負事業を展開している。工場内での設備操作、原料や包装資材の供給、ライン作業、梱包、品質検査など、多岐にわたる領域を包括的に請け負い、製造現場における生産性確保と品質向上を実現している点が強みである。また、クライアントの生産性向上につながるための改善活動の提案を積極的に実施している。さらに工場内物流についても、原料・資材の入荷から格納、製品の工場内搬送、積み込みに至るまで正確かつ迅速な対応を提供し、製造工程と物流工程の一体運営により顧客の効率最大化に寄与している。倉庫運営では補完貨物の入庫や在庫管理を一括で担うことで、原料・資材をジャストインタイムで供給できる体制を整えており、製造プロセスの安定化を支える役割を果たしている。

また、配車・輸送・事務業務など関連業務にも柔軟に対応することで、顧客の現場ニーズに即した総合支援が可能となっている。加えて、資格保有者の採用優遇と資格取得支援制度を設けており、フォークリフトや玉掛け、クレーンなどの資格取得費用を全額負担することで就労者の技能向上と定着を促進している点は、現場力の底上げにつながる取り組みと評価できる。

さらに企業のグローバル化を背景に、アジア地域への事業展開を視野に入れた取り組みを進めている。ベトナム人やインドネシア人スタッフの採用や専門ビザ取得、技能実習生の受入れなど海外展開の基盤形成に着手しており、日本の高品質な製造技術を武器に海外生産拠点への人材供給を可能とする体制構築を進めている点は、中長期的な成長機会の拡大につながると考えられる。製造業務の一括請負に求められる専門性にも対応し、国内外のスタッフへ高水準の教育を施すことで、品質確保とサービス水準の均質化を実現している。

(c) パレット

(株)パレットは、障がい者雇用を総合的に支援するサテライトオフィス型サービスを展開し、採用から職場環境の整備、スキルアップ、定着支援までをワンストップで提供出来るサービスを整えている。精神障がい者の定着率が93%と高い実績を有し、就労後1年時点で定着率が低下しやすい障がい者雇用において安定した成果を示している点が特徴である。専門スタッフがサテライトオフィスに常駐し、多角的なフォロー体制を確立することで、安心して働ける環境を提供している。

また、障がい者の就労を支えるだけでなく、企業側の課題解決も重視しており、人件費に相応した業務を提供することで生産性100%を目標に設定している点は、企業にとって明確なコストメリットをもたらす仕組みであると考えられる。BPOによる業務切り出しにも対応しており、就労者のスキル向上に応じて業務高度化が可能となる構造を持つため、企業のコア業務への集中を促す効果が期待できる。

CRGホールディングス | 2026年1月23日 (金)

7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/>

事業概要

サテライトオフィスは駅近の立地で整備され、働く環境の快適性と専門スタッフのきめ細かい支援により、利用者と企業双方の満足度向上を図っている。就労移行支援では障がい者が一般企業への就職を実現するために必要な知識や訓練を提供し、「自分らしい働き方」と「やりがいのある仕事」の両立をサポートしている。障がい者雇用の社会的ニーズが高まるなか、パレットの総合支援モデルは企業の人材確保と社会的責任の両立に寄与する存在となっている。

(d) オシエテ

(株)オシエテは、通訳・翻訳分野において、誰でも手軽に利用できるオンラインサービスを提供している。最先端テクノロジーと専門家の知見、世界各地のパートナーシップを組み合わせ、企業の国際化を支えるインフラ構築を目指しており、36言語に対応した幅広いサービス展開が特徴である。

OCiETe通訳では企業と通訳者のマッチングプラットフォームを提供し、独自データベースを活用して案件に最適な通訳者をアサインする仕組みを整備している。1時間から依頼可能という柔軟性は、利用企業にとって利便性が高い。またOCiETe翻訳では、SNS投稿やホームページ翻訳から字幕・吹き替え・ナレーションまで多様なニーズに対応し、専門性の高い翻訳を提供している。同社サービスはオンラインで完結する設計となっており、通訳・翻訳の実施までを一貫してオンラインで進められるため、従来型サービスと比較して中間コスト削減につながる点が企業側のメリットとなる。ミスマッチ防止のために自己紹介動画やスキル・経歴の閲覧を可能にしているほか、Web面接によるスキルチェックを行い一定水準の品質を担保している点も特徴である。さらに三井住友海上火災保険(株)との連携による「サイバープロテクター」を提供することで、通訳者が故意でない情報漏洩に対して損害賠償が発生した場合、一定額まで補償される仕組みを整備している。

(2) フィナンシャル事業

フィナンシャル事業では、事業者向け金融、M&A仲介、投資事業を展開し、企業成長に資する資金・資本ソリューションを提供している。

CRGインベストメントは、総合人材サービス企業を母体に持つ強みを活かし、事業投資、M&A仲介・FA、事業再生、経営戦略コンサルティングを提供している点が大きな特徴である。自社による事業投資では、シナジーが見込まれる企業を対象に株式・事業の取得を行い、ソーシングからクロージングまでを一気通貫で実施できる体制を構築している。成長が期待される業界を中心に、マイノリティ・マジョリティの別を問わず投資対象を検討している点が特徴的である。

M&A仲介・FAでは、相談段階から候補企業の探索、企業価値評価、資料作成、条件交渉、最終契約まで一連のプロセスを完全成功報酬で支援する仕組みを採用し、利用企業にとって費用負担を抑えた利便性の高いサービスとなっている。加えて事業再生においては、複雑な利害関係を有する案件に対して丁寧なヒアリングを重ねながらクロージングまで伴走し、必要に応じて外部専門家を紹介することで再生スキームの構築を支援している。

CRGホールディングス | 2026年1月23日 (金)

7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/>

事業概要

経営戦略領域では同社グループのノウハウを生かし、経営戦略や事業戦略の構築を支援するとともに、グループサービスとの連携により業務効率化や自動化、アライアンスなど多面的なソリューションを提供する点が強みである。自己資金による出資体制、外部ネットワーク、上場企業グループとしての信用力、人材課題に対応できるグループの総合力、完全成功報酬制という5つの優位性が、同社サービスの競争力を下支えしている。

2. 市場環境

同社事業を取り巻く市場環境は、日本の人口動態の変化を背景に、中長期的に構造的な人手不足が常態化する局面にある。少子高齢化の進行により生産年齢人口は減少基調にあり、労働需給の逼迫を受けて賃金水準も上昇傾向にある。この結果、企業にとって人材の確保は経営上の重要課題となっており、人材サービスへの依存度は今後も高まる構図にある。足元では有効求人倍率や完全失業率の動向から、人材需要は回復傾向にあることが示されているが、こうした循環的な回復局面にとどまらず、中長期的には構造的な人手不足が継続する見通しである。これに伴い、働き方の多様化や業務効率化への要請が強まり、外部環境の変化に柔軟に対応できる人材ビジネスの重要性が増している。

人材ビジネス関連市場においては、コロナ禍により一時的に人材需要が減少したものの、構造的な人手不足という基調に支えられ、その後は堅調に推移していくものと予測されている。人材派遣業は比較的安定した市場環境が見込まれることに加え、人材紹介サービスでは高い成長率を維持するとみられている。職種別有効求人倍率に目を向けると、労働集約型の業界ほどマージン率が低く、収益性の改善が進みにくい傾向が確認される。今後は、こうした労働集約型業界において自動化が進展するとともに、高スキル人材に対する需要が一段と高まることが想定され、人材サービス事業者には付加価値の高い領域への対応力が求められる。

テレマーケティング関連市場については、感染症関連案件が利益率の高い分野として寄与したことで、2020年度以降に市場が急拡大した。しかし、2023年5月に感染症分類が第5類へ移行したことにより、これまで存在していたスポット案件が剥離し、派遣会社に寄せられるコールセンター案件は大きく減少している。これにより、同市場は一時的な拡大局面から平常時の需給環境へと移行しており、今後は安定的な需要を前提とした事業運営が求められる局面に入っているといえる。

また、障がい者雇用関連分野は、人材市場の中でも成長性と社会的意義の双方を併せ持つ領域である。民間企業における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。障害者雇用促進法に基づく法定雇用率は段階的に引き上げられており、2018年4月に2.2%へ引き上げられた後、2021年4月には2.3%となった。さらに2024年4月には2.5%となり、2026年4月には2.7%へと引き上げられる予定である。法定雇用率を下回る企業には不足人数1人当たり月額5万円の納付金が求められるため、障がい者の雇用状況は14年連続で過去最高を更新しており、関連サービスへの需要も着実に拡大している。

こうした環境を受け、人材大手各社はグループ会社を通じて障がい者雇用サービスを展開しており、特例子会社による多様な自立支援の取り組みや、企業向けの人材紹介、コンサルティングなどを提供している。加えて、障がい者就労支援サービスや専用ポータルサイトの運営など、市場規模の拡大に伴い多様なサービスが誕生している。同社を取り巻く市場環境は、このように人手不足という構造的課題を基軸に、分野ごとに異なる成長フェーズが混在しており、環境変化への対応力と事業ポートフォリオの柔軟性が、今後の競争力を左右すると弊社では見ている。

同社グループの総合力と豊富な実績を基に顧客の人材面の課題を解決。 「ユニット型派遣」を特徴とし、クライアントとの強固な関係構築に寄与

3. 強み

同社グループ最大の強みは、総合人材会社としての幅広いサービスと、グループ各社の機能を束ねた総合力にある。グループ全体で蓄積した知見とリソースを生かし、人材分野に多様な課題を抱える顧客企業に対して、複合的かつ一貫性のあるソリューションを提供できる点が競争優位の源泉となっている。

派遣事業においては20年以上の運営実績を持ち、長年蓄積されたノウハウを生かして人材課題の解決や企業の業務効率化を支援してきた。この実績が、全国数十万人規模におよぶ登録スタッフを背景としたスピーディーな人材手配につながり、需要が急速に変動する人材市場において迅速な対応を可能としている。また、派遣スタッフ向けの定期的な面談と顧客企業への継続的なフォローアップを行うことで、スタッフの継続率を高めるだけでなく、顧客との安定的な取引関係を構築している点も同社の運営品質の高さを示すものである。

さらに、同社はHRテック領域においても強みを発揮している。採用活動の効率化や業務改善に関する長年のノウハウをITに融合させ、SaaS型の採用業務効率化・改善サービスとして提供していることは、人材サービス企業の中では相対的に高い技術志向を示している。採用の効率性向上は企業にとって喫緊の課題であり、この領域での競争力は将来的な収益機会の拡大をもたらす可能性がある。加えて、総合人材会社として培った知見を生かし、課題解決型のM&Aや仲介・投資を推進している点も特筆される。単なる資本参加ではなく、シナジー創出と中長期的な企業価値向上を目的とした投資を志向している点は、グループの成長戦略において合理的である。これらに加えて、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も強みとして挙げられる。

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、派遣スタッフととも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、派遣スタッフととも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う成果を生み出している。

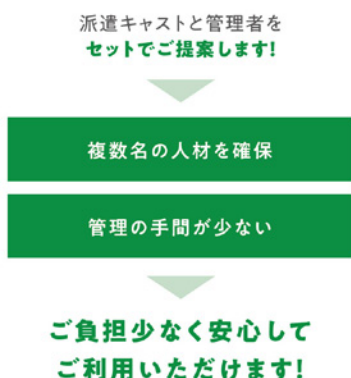
CRGホールディングス
7041 東証グロース市場

2026年1月23日 (金)
<https://www.crgh.co.jp/>

事業概要

「ユニット型派遣」のイメージ

▶ ユニット派遣とは？



出所：「会社案内パンフレット」より掲載

業績動向

事業構造転換が結実し最終損益の黒字転換を実現 新規事業拡大により持続的成長基盤の構築が進む

1. 2025年9月期の業績概要

2025年9月期の連結業績は、売上高で前期比3.9%減の16,420百万円、営業利益で同210.0%増の279百万円、経常利益で同377.8%増の210百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で153百万円（前期は369百万円の損失）となった。

2025年9月期は、同社にとって事業構造転換が明確な成果として結実した重要な転換点であった。売上高は前期比で減少したものの、利益面では大幅な回復を達成し、最終損益の黒字転換を果たしている。減収の主因は、主力であった人材派遣事業、とりわけコールセンター向け人材派遣において、新型コロナウイルス関連案件の剥落に加え、大手顧客を中心とした派遣需要の縮小が続いた点にある。一方で、同分野については足元では下げ止まりの兆しを見せている。

CRGホールディングス | 2026年1月23日 (金)

7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/>

業績動向

特筆すべきは、こうした減収環境下において大幅な利益改善を実現した点である。営業利益は前期比210.0%増、経常利益は同377.8%増と急回復し、最終利益も黒字転換した。利益回復の最大の要因は売上原価率の改善であり、売上原価は前期の13,262百万円から12,315百万円へと大きく低下した。その結果、売上総利益率は22.4%から25.0%へと2.6ポイント改善している。これは、高付加価値サービスへのシフトや不採算事業の見直し、ならびにグループ再編によるコスト構造改革が奏功した結果である。

事業運営面では、人材派遣事業を担っていた既存3社を統合し、経営資源を一本化したことが大きな効果を発揮した。各種経費の削減や意思決定の迅速化が進み、人材派遣総合サービスとしての体制は大きく強化されている。これにより、外部環境変化に対する耐性が高まり、事業基盤は相応に盤石なものとなってきた。

セグメント別に見ると、HR関連事業はコールセンター向け人材派遣需要の縮小により減収となったものの、障がい者雇用支援サービスにおける新規顧客獲得など、高付加価値領域への注力が奏功し、セグメント利益は前期比102.2%増と大幅に改善した。一方、フィナンシャル事業では、売上高が前期比157.5%増、セグメント利益が同53.7%増と大幅な増収増益を達成し、グループ全体の利益成長を牽引した。売上規模ではHR関連事業が最大であるものの、セグメント利益ではフィナンシャル事業がHR関連事業を上回っており、事業ポートフォリオ多角化の成果が収益構造の転換として顕在化している。

加えて、2025年9月期はクレイリッシュが業績に大きく寄与した点も最終損益の黒字転換の重要な要因である。従来、コールセンター向け人材派遣を主軸とし、大手顧客への依存度が高かった点は同社の構造的な弱点であったが、製造業への参入、障がい者雇用支援サービスの拡充、さらには宿泊管理事業といった新規事業が収益事業として着実に立ち上がりつつある。これにより、収益源の分散が進み、同社の事業構造はより安定的かつ持続性の高いものへと転換しつつあると弊社では見ている。

2025年9月期の業績概要

(単位：百万円)

	24/9期		25/9期			
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
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%
販管費	3,737	21.9%	3,825	23.3%	88	2.4%
営業利益	90	0.5%	279	1.7%	189	210.0%
HR関連事業	94	0.6%	190	1.2%	96	102.2%
フィナンシャル事業	133	57.4%	204	34.3%	71	53.7%
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	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

注：セグメント別営業利益の売上比は、セグメント別の売上高に対する比率（セグメント営業利益率）を示す

CRGホールディングス | 2026年1月23日 (金)

7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/>

業績動向

2. 財務状況

2025年9月期末における資産合計は9,061百万円となり、前期末比4,191百万円減少した。流動資産は5,519百万円となり、同4,559百万円減少した。これは主に、現金及び預金が1,049百万円、売掛金が17百万円増加したものの、営業貸付金が5,535百万円、その他が155百万円減少したことなどによるものである。固定資産は3,542百万円となり、同368百万円増加した。これは主に、建設仮勘定が786百万円、のれんが211百万円、顧客関連資産が66百万円減少したものの、投資有価証券が525百万円増加したことなどによるものである。

負債合計は6,141百万円となり、前期末比4,346百万円減少した。流動負債は5,634百万円となり、同3,552百万円減少した。これは主に、買掛金が62百万円、1年内返済予定の長期借入金が44百万円増加したものの、短期借入金が2,821百万円、1年内償還予定の社債が475百万円減少したことなどによるものである。固定負債は506百万円となり、同793百万円減少した。これは主に、長期借入金が728百万円、退職給付にかかる負債が45百万円減少したことなどによるものである。

純資産合計は2,920百万円となり、前期末比154百万円増加した。これは主に、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が153百万円増加したことによるものである。この結果、自己資本比率は32.2% (同11.4ポイント増) となった。

2025年9月期の要約連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/9期末	25/9期末	増減
流動資産	10,079	5,519	-4,559
現金及び預金	2,462	3,511	1,049
固定資産	3,174	3,542	368
有形固定資産	1,521	1,632	110
無形固定資産	787	489	-297
投資その他の資産	865	1,421	555
資産合計	13,253	9,061	-4,191
負債合計	10,487	6,141	-4,346
流動負債	9,186	5,634	-3,552
固定負債	1,300	506	-793
純資産合計	2,765	2,920	154
利益剰余金	1,631	1,785	153
負債純資産合計	13,253	9,061	-4,191
【主要経営指標】			
自己資本比率	20.8%	32.2%	11.4pp
流動比率	109.7%	98.0%	-11.7pp
固定比率	115.2%	121.3%	6.1pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年9月期は増収増益見込み 常用型派遣強化と新規事業拡大により成長軌道を描く

1. 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期の業績に関して同社は、売上高で前期比9.6%増の18,000百万円、営業利益で同7.4%増の300百万円、経常利益で同18.6%増の250百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同34.8%減の100百万円を見込んでいる。売上高、営業利益、経常利益は着実な成長を見込んでいる一方で、親会社株主に帰属する当期純利益は減少する見込みである。これは、2025年9月期に計上された一過性の特別利益である関係会社株式売却益197百万円の反動減を主因としており、この特別要因を除けば、本業における実質的な収益力は向上する計画である。

各サービスの事業戦略については、基本的にこれまで述べた方向性を踏襲する。常用型人材派遣の強化を軸に、コールセンター業務から製造業やIT分野へ配置転換を行うことで、経営資源の最適配分を進め、さらにグローバル人材や技能実習生など外国人材の活用も視野に入れる。派遣から請負化への展開も引き続き推進する方針である。主力のコールセンター向け人材派遣については、足元では比較的底堅く推移しており、安定的な需要を確保している。ただし、従来のように待っていれば依頼が入ってくる営業スタイルは通用せず、プッシュ型営業への転換が求められている。新規顧客獲得に特化した部隊を社内に設け、常用型派遣の価値を訴求することで回復シナリオを描いていく方針である。

また、製造業を担うプロテクスについては、東金工場が損益分岐点を超えてきており、今後は品質を高めながら生産量の向上を図る。パレットが行う障がい者雇用支援事業についても、法定雇用率の引き上げを背景に、課題を抱える顧客企業を着実に取り込んでいく考えである。オシエテの宿泊管理事業については、インバウンド需要が活況な中で、市場には玉石混交の事業者が存在するものの、上場企業として適法かつ健全な運営を行う点を強みにしている。東急不動産ホールディングス<3289>の子会社であるReINN(株)とのアライアンスによる取り組みや、(株)加瀬不動産活用との業務提携を通じた新宿エリアでの展開など、需要は旺盛である。

2026年9月期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/9期		会社計画	26/9期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	16,420	100.0%	18,000	100.0%	9.6%
営業利益	279	1.7%	300	1.7%	7.4%
経常利益	210	1.3%	250	1.4%	18.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	153	0.9%	100	0.6%	-34.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

CRGホールディングス | 2026年1月23日 (金)

7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/>

今後の見通し

2. トピックス

2025年9月期においては、コールセンター向け人材派遣分野において大手顧客の需要減少の影響を受けた2024年9月期からの回復を最重要課題として事業運営を進めた。特に主力である人材派遣事業については、グループ内で当該事業を担ってきた3社を合併することで事業基盤の再構築を図るとともに、製造業分野への新規参入や、障がい者雇用支援サービスにおけるサテライトオフィス事業の新規顧客獲得強化など、事業ポートフォリオの拡充に取り組んだ点が特徴である。足元ではHR関連事業全体が回復の兆しを見せており、加えて複数の新規事業も拡大基調で推移していることから、今後はHR関連事業の中長期的な成長を見据え、経営資源を重点的かつ積極的に投下する方針である。これらの動きからは、短期的な業績回復と同時に、事業構造の転換による持続的成長を志向する経営姿勢がうかがえると弊社では考えている。

(1) ミライル

ミライルは、2024年10月に同社グループ内で人材派遣サービスを提供していた3社が合併し、総合人材サービス企業として新たにスタートしている。従来の各社が独立して事業運営を行っていた体制では、外部環境の変化による業績変動の影響を受けやすい点や、意思決定の迅速性はあるものの事業シナジーが生まれにくい点、さらには営業戦略や採用活動の重複による非効率な資源配分といった課題を抱えていた。また、各社の得意分野が限定的であったことから、顧客ニーズの多様化に十分に対応できない側面も存在していた。合併後は、派遣先職種やサービス内容の拡充によって事業リスクの分散を図るとともに、統合データベースの構築により業務効率化やマッチング精度の向上、クロスセルの強化を進めている。さらに、経営資源を一点集約することで成長産業への最適配分を可能とし、共通費用の効率化も実現している。各社が培ってきたノウハウや好事例を共有することで、生産性やサービス品質の向上、派遣スタッフの集客力強化にもつなげており、合併効果の顕在化が今後の業績回復と成長を左右する重要な要素になると考えられる。

(2) プロテクス

製造請負業においては、既存取引先との関係性深化に向けた各種取り組みを継続的に実施している。加えて、製造業向け人材派遣の取り組みを強化し、現場でのノウハウを蓄積することで、製造ライン派遣から請負への転換を進めている点が特徴である。現在、全国4か所の工場においてペットフードやケア商品の製造業務を請け負っており、取り扱い商材の拡充によってさらなる安定成長を目指している。新規請負先獲得に向けた人材派遣取引社数も順調に拡大しており、派遣業務を起点として業務ノウハウを蓄積し、業務やラインの請負化へと発展させる戦略を明確に打ち出している。派遣先の拡大による請負先獲得と、請負業務の効率化を同時に進めることで収益率の向上が期待される。

また、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した。これまで製造請負業で培ってきた品質管理や生産体制に関する豊富な経験を基盤としつつ、グローバル人材を含めた採用力や、取引先との信頼関係構築に関するノウハウも活用している点が特徴である。本格的な製造業への参入は、従来の請負モデルにとどまらない事業領域の拡大を意味しており、付加価値創出や収益機会の多様化が期待できると弊社では見ている。

今後の見通し

(3) パレット

パレットが展開する障がい者支援サービスは、障がい者の法定雇用率が2021年4月の2.3%から2024年4月に2.5%、さらに2026年7月には2.7%へと段階的に引き上げられる環境下において、サテライトオフィス事業の拡大を進めている。加えて、新たに自立訓練（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支援を導入するなど、サービス内容の高度化と多様化を図っている。同社は、就労前の生活支援から就労移行支援、就労後の定着支援までを一気通貫で提供する体制を構築しており、きめ細かな支援によって障がい者の社会参画を支援すると同時に、企業側が抱える障がい者雇用の課題解決にも注力している。2024年10月以降には、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させ、ブランド名を「カラース・ラボ」に統一した。プログラミングスキルに加え、動画編集やグラフィックデザイン、WEBデザインを学べるカリキュラムを用意することで、就労可能性の拡大を図っている。さらに、サテライトオフィス事業については、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し、サービス提供範囲の拡大と就労移行支援とのシナジー効果の最大化を通じて事業成長のさらなる加速を企図している。

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

出所：決算説明資料より掲載

(4) オシエテ

通訳・翻訳サービスでは、既存のビジネス向けサービスが順調に拡大しており、引き続き新規顧客の獲得を目指している。同社は通訳・翻訳の品質に定評があり、大手顧客との取引実績も有していることから、高い正確性が求められるIR向けサービスや、海外進出を図る企業へのサポートを強化している。こうしたコアサービスを基盤としつつ、インバウンド需要の高まりを背景に、海外からの観光客を対象とした宿泊管理事業へと事業領域を拡張している点が特徴である。ビジネス通訳・翻訳を起点とした周辺新規サービスの創出をより一層強化することで、収益源の多様化と事業基盤の安定化を図る戦略であり、言語サービスの専門性を生かした成長モデルが形成されつつある。

また、宿泊管理サービス分野においては、インバウンド需要の高まりを受け、海外からの観光客を対象とした宿泊管理事業に参入している。物件の紹介から開業支援、運営管理支援までを一貫して提供する体制を整え、参入障壁の高い宿泊運営分野において付加価値の高いサービスを展開している。さらに、東急不動産ホールディングスの子会社であるReINNとの業務提携を通じて、サービス提供範囲の拡大と収益基盤の強化を図っている。この提携により競争力の向上と事業成長を目指すとともに、新規事業機会の創出や取り扱い物件の多様化、地域的な展開拡大を実現している。サービス提供エリアの拡大を企図するこれらの取り組みは、通訳・翻訳事業との相乗効果も含め、オシエテ全体の成長ポテンシャルを高める施策として位置付けられる。

人材派遣再編と新規事業育成により 収益構造の転換を加速

3. 中期成長戦略

同社の中期成長戦略は、既存事業の収益安定化を図りながら、新規固定売上を着実に積み上げることで、中長期的に売上・利益が純増していく構造を確立する点に主眼を置いている。2024年9月期は最終損失を計上したものの、その要因は主力であったコールセンター向け人材派遣事業において、コロナ関連案件が剥落した影響が大きく、構造的な競争力低下によるものではない。実際、同事業は足元では下げ止まりの兆しを見せており、2025年9月期においては回復局面への移行を図るフェーズにあったと位置付けられる。

こうした環境認識のもと、同社は主力のコールセンター向け人材派遣事業への依存度を引き下げ、新たな収益の柱を育成するため、製造、アウトソーシング、障がい者サポート、IT・DXといった各種新規事業の運営体制を抜本的に再構築している。特に人材派遣分野では、従来グループ内で個別に運営されていた3社を統合し、ミライルとして再編したことで、経費削減や経営資源の効率化が進展した。これにより、人材派遣総合サービスとしての体制が強化され、外部環境変化に対する耐性も高まりつつある。

2025年9月期については、クレイリッシュが業績に大きく寄与したこともあり、最終損益が黒字転換した点が中期戦略上の重要な転換点である。コールセンター向け人材派遣が大手顧客依存型であったことは従来のウィークポイントであったが、製造業への参入や障がい者雇用支援サービス、さらにはインバウンド需要を背景とした宿泊管理事業といった新規事業が収益事業として成長しつつあり、事業ポートフォリオは着実に分散されている。

CRGホールディングス

7041 東証グロース市場

2026年1月23日 (金)

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

今後の見通し

事業別にみると、コールセンター向け人材派遣はAIやボットの台頭、業務効率化の進展により、労働集約型モデルからの転換を迫られている。同社はこれに対し、登録型派遣ではなく常用型派遣を軸に、人材の質を担保することで差別化を図っている。加えて、コールセンター業務の従事者を製造業務へ配置転換する戦略や、製造派遣でノウハウを蓄積した上で請負化へと発展させる戦略を採っている。中長期的には、高スキル案件へのシフトを進め、IT人材についても常用型での確保を強化しており、未経験人材を育成する「みらパス」の取り組みもその一環である。これは、IT業界未経験の常用型派遣社員に対して、コールセンター業務に従事しながら、ITエンジニアとしてスキルを身に付けられる教育を実施する取り組みである。

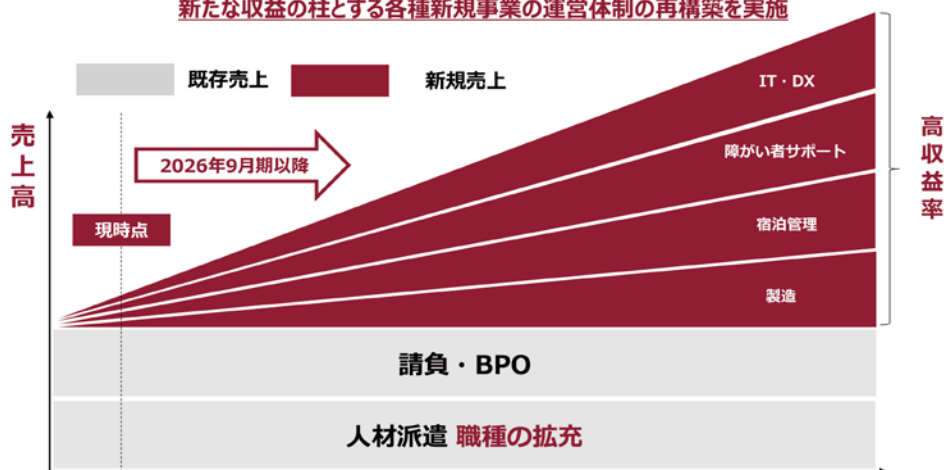
製造分野では、東金工場が2024年9月に竣工し、2025年9月期から製造業としての本格稼働を開始した。当初は製造量の立ち上がりの遅れや、品質管理工程の増加により損益面での負担が生じたものの、足元では損益分岐点を超えており、2026年9月期以降は業績寄与が本格化すると見込まれている。品質を担保しながら生産性を高めることで、成長ドライバーとする考えである。

障がい者支援サービスについては、法定雇用率の段階的引き上げを背景に、構造的な需要拡大が見込まれる分野である。同社はサテライトオフィス事業を軸に、障がい者雇用に課題を抱える企業を継続的に取り込む方針であり、中期的な安定収益源としての位置付けを強めている。通訳・翻訳や宿泊管理といった新規事業も、インバウンド需要の拡大を追い風に着実に立ち上がっており、特に宿泊管理事業では業務提携を通じた案件獲得が進展している。

同社の中期成長戦略は、主力である人材派遣事業の構造転換を進めつつ、新規事業を複数育成することで収益基盤を多層化し、持続的成長軌道を描く点に特徴がある。短期的な業績回復にとどまらず、中長期的な事業ポートフォリオの再構築が着実に進んでいる点は、高く評価できるポイントであると弊社では見ている。

中長期的な成長イメージ

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



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

■ 株主還元策

2025年9月期において初配を実現、1株当たり9.0円の期末配当

同社は、2025年11月21日付で、これまで維持してきた内部留保重視の配当方針を見直し、株主への継続的な利益還元を重視する方針へ転換する決定を行った。従来は財務基盤の強化と事業拡大のために利益を内部に蓄積する姿勢を優先していたが、収益力の向上や事業・財務基盤の整備が進んだことを背景に、株主還元の積極化へ舵を切ったと解釈される。新たな方針では、連結配当性向30%以上を基準とし、安定かつ継続的な配当の実施を目指す姿勢が明確に示された点が重要である。また、中間配当と期末配当の年2回実施を基本とする配当政策を採用し、株主還元の規律を高める枠組みを整備した点も特徴である。

こうした方針転換のもと、同社は2025年9月期において初となる剰余金の配当を実施し、1株当たり9.0円(配当総額50百万円)を配分した。本配当は2025年12月25日開催の第12回定時株主総会での承認を経て、翌12月26日に効力が発生している。

一方で、2026年9月期の配当予想については現時点で0.0円としており、今後の業績動向を踏まえ柔軟に見直す方針を示している。同社が還元方針の明確化に踏み切ったことは株主との対話強化につながる一方、今後の持続的な収益成長が配当方針維持の鍵を握ると弊社では考える。

重要事項 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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