

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7月22日 (水)

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. 2026年9月期中間期の業績概要	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. 2026年9月期中間期の業績概要	12
2. 財務状況	14
3. トピックス	15
■ 今後の見通し	17
1. 2026年9月期の業績見通し	17
2. 中期成長戦略	18
■ 株主還元策	20

CRGホールディングス
7041 東証グロース市場

2026年7月22日 (水)
<https://www.crgh.co.jp/ir/>

要約

製造関連事業において大幅増益を達成。 中長期的な成長に向けた基盤構築が進む

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の解決を支援するものである。近年では、シニア、女性、グローバル人材といった未活用労働力の活性化にとどまらず、障がい者の雇用機会創出や処遇改善など、社会的意義の高い取り組みにも注力している。さらに、通訳・翻訳サービスの提供や、インバウンド向け宿泊管理事業にも着手しており、専門性の高いサービスラインを拡充している点が特徴である。

1. 2026年9月期中間期の業績概要

2026年9月期中間期の連結業績は、売上高8,299百万円（前年同期比2.6%減）、営業利益154百万円（同15.4%減）、経常利益72百万円（同52.7%減）、親会社株主に帰属する中間純損失30百万円（前年同期は84百万円の利益）となった。フィナンシャル事業の連結除外により減収となったものの、HR関連事業及び製造関連事業が収益を下支えた。HR関連事業は、物流業界や製造業向け人材派遣が堅調に推移したほか、障がい者雇用支援や宿泊管理サービスの強化に取り組み、売上高6,466百万円（前年同期比3.1%減）、セグメント利益50百万円（同9.6%増）となった。コールセンター向け人材派遣市場における需要の減少が続くなか、同社は派遣中心から高収益な請負案件へのシフトを推進しており、請負案件の売上構成比は前年同期の7.8%から13.4%へ上昇した。採算性を重視した案件の選別を進めたことで、減収ながら増益を確保している。製造関連事業は、売上高1,829百万円（前年同期比18.6%増）、セグメント利益141百万円（同221.0%増）と大幅な増収増益となった。東金工場の本格稼働に伴い生産体制が安定したことで、稼働率の向上と既存案件の拡大が進み、収益成長をけん引した。一方で、新規請負先の獲得は計画未達となったものの、既存案件の拡大が寄与し、高い利益成長を実現した。利益面においては、借入金のリファイナンス（債務の借り換え）に伴う支払利息やシンジケートローン手数料の計上が響き、経常利益及び親会社株主に帰属する中間純利益は大幅な減益を余儀なくされた。ただし、これら一時的な金融費用を除いた実力ベースの通期計画に対する進捗率は50%を超えており、業績はおおむね順調に推移していると判断できる。特に製造関連事業の成長が顕著であり、事業ポートフォリオの再構築と収益構造改革が着実に進展している点を弊社では評価している。

CRGホールディングス

7041 東証グロース市場

2026年7月22日 (水)

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

要約

2. 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期の業績は、売上高18,000百万円（前期比9.6%増）、営業利益300百万円（同7.4%増）、経常利益250百万円（同18.6%増）と、増収増益を見込んでいる。親会社株主に帰属する当期純利益は100百万円（同34.8%減）を予想しているが、これは前期に計上した関係会社株式売却益197百万円という一過性の特別利益の反動によるものであり、本業の収益力低下を示すものではない。この特別要因を除けば収益基盤は着実に強化されており、事業の実態としては堅調な成長局面にあると評価できる。2026年9月期中間期の進捗率は、売上高で約46%、営業利益で約52%とおおむね計画どおりに推移している。このためこの通期業績予想を据え置いている。経常利益以下についてはシンジケートローン組成に伴う一時費用の影響で進捗率が低位となっているものの、当該費用は一過性であり、下半期の収益拡大を見込んでいることから業績予想の修正は行っていない。今後の成長戦略としては、常用人材派遣の強化や派遣スタッフの育成を通じた高付加価値サービスの提供を推進するとともに、製造業やIT分野への領域展開を進める方針である。また、外国人材の活用拡大や派遣から請負へのシフトを継続し、さらなる収益性の向上を図る。足元では製造関連事業における収益改善や、HR関連事業の収益性向上施策が進展している。今後は、下半期における製造請負案件の拡大や障がい者雇用支援サービスの拠点展開などが、通期計画を達成するうえでの重要なカギになると見られる。

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、売上及び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ものの、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、コロナ関連特需が剥落した影響が大きく、競争力そのものの低下に起因するものではない。現に同事業は足元で下げ止まりの兆しを見せている。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社を統合して（株）ミライルへと再編したことで、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の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

- ・ 2026年9月期中間期は製造関連事業において大幅増益を達成
- ・ 2026年9月期の進捗はおおむね順調で計画達成の蓋然性が高まる
- ・ 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強化

CRGホールディングス

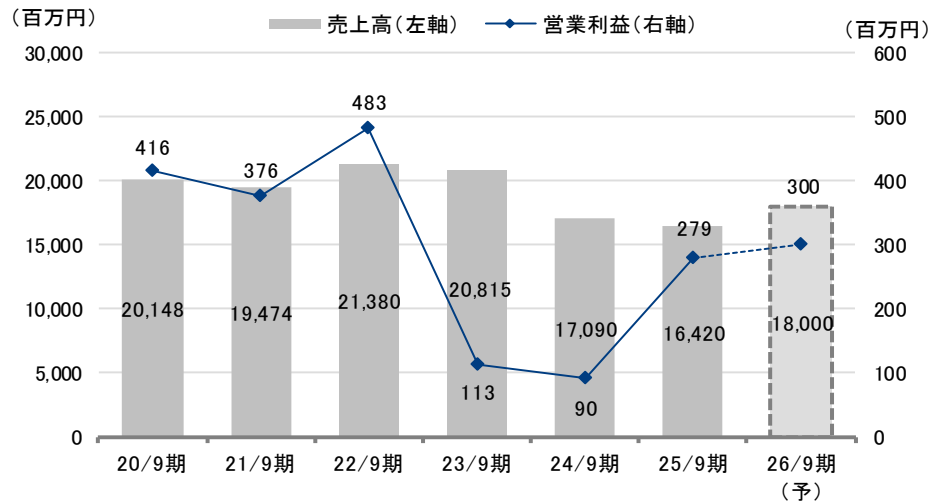
7041 東証グロース市場

2026年7月22日 (水)

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

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の解決を支援するもので、近年では、シニア、女性、グローバル人材といった未活用労働力の活性化にとどまらず、障がい者の雇用機会創出や処遇改善など、社会的意義の高い取り組みにも注力している。さらに、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ており、専門性の高いサービスラインを拡充し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こう」という想いが込められている。

CRGホールディングス | 2026年7月22日 (水)
7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/ir/>

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（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）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すべてのステークホルダーが共に成長を実感し、その過程を愉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付けられる。同社が掲げる企業理念には、個々の成長を大切にし、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、労働力供給の制約が強まる国内市場において、人材の確保や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7月22日 (水)

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

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	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	グローバル人材サービス事業を開始
2019年10月	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	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(現(株)高島屋クレイキャピタル)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 9月	クレイリッシュ(現 高島屋クレイキャピタル)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

得意分野を持つグループ各社が緊密に連携

2. グループ会社の状況

同社グループは、同社と連結子会社5社で構成され、各社が特定の業界に特化して事業を運営している。これにより、サービス品質の向上と、迅速かつ的確なサービスの提供を実現している。全国に広がる拠点を基盤に、グループ各社が相互に連携・補完し合うことで、人材サービスのトータルサポートを展開している点が強みである。

会社概要

同社グループ会社一覧

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

日本の労働市場を進化させる多層的HRソリューション

1. 事業内容

同社は、人と企業のニーズを的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。

同社は、2026年9月期第1四半期より「製造関連事業」を新たな報告セグメントとして新設した。これに伴い、従来区分していたフィナンシャル事業は報告セグメントから「その他」へと区分変更され、現在は「HR関連事業」と「製造関連事業」を中核とするセグメント体制へ移行している。

CRGホールディングス

7041 東証グロース市場

2026年7月22日 (水)

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

事業概要

(1) HR関連事業

HR関連事業では、人材派遣・紹介、BPO、障がい者雇用サポート、通訳・翻訳、宿泊管理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、企業の生産性の向上に寄与するサービス基盤を構築している。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、さらには常用型派遣に至るまで、顧客及び求職者の多様なニーズに柔軟に対応できる点である。第二に、派遣キャストのスキル水準が高く、あらゆる現場において即戦力として機能する点が市場から評価されている。必要に応じて事前研修も実施しており、現場の要求に対する適応力を組織的に高めている。第三の特徴としては、ITとHRの融合を強力に推進している点が挙げられる。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、自社の生産性向上だけでなく、派遣スタッフの稼働定着や適正配置に大きく寄与している。さらに第四の強みとして、就労後の定期的なヒアリングを通じて得た情報を顧客企業にフィードバックし、業務環境の改善や人材活用施策の高度化へとつなげている点も、他社との明確な差別化要因となっている。

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を展開している。第一のコールセンター・オフィスワーク領域では、人材派遣や紹介予定派遣、人材紹介にとどまらず、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。ミライルは登録者数の増加を背景に、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。採用支援においては、媒体選定から採用プロセス全般にわたるコンサルティングを実施するとともに、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もとに課題を可視化し、それに対する具体的な解決策の提示を行っている。また営業支援においては、これまでコールセンター運営で培ったノウハウや自社の人材活用により、顧客ニーズに最適化した体制構築を可能にしている。

CRGホールディングス | 2026年7月22日 (水)

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

事業概要

第二の領域である物流・軽作業及び製造請負分野では、短期から長期にわたる広範なニーズに対応し、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。倉庫・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に加え、資格保有者を含む幅広い年齢層のスタッフを確保している。これにより、日々の物流量が急激に変動した場合の急な人員補充にも柔軟に対応し、正確な物流運営を維持している。イベント・販促領域においては、接客スキルの高い人材を揃えて運営管理まで一括して支援することで、イベントの質的向上に寄与している。さらに、人手不足が深刻な地域や業種において、外国籍労働者の活用によるミスマッチ解消に貢献している点も注目に値する。製造領域では、設備の操作から組立、包装、検査に至るまで多様な工程に対応し、メーカーの生産活動を強力に下支えしている。同一労働同一賃金の施行に伴い、企業側のコスト上昇や採用難易度の高まりが顕著となるなかで、ミライルの持つ柔軟なサービス供給力は、企業の合理化ニーズを満たすうえで重要な役割を果たしていると評価できる。

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、インフラ構築からITコンサルティングまでを幅広くカバーし、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である。同領域では、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の事業運営を推進している。さらに、複数人のチームで現場を構成する体制を整え、将来的な請負化を目指すなど、安定成長を志向する戦略的な姿勢がうかがえる。開発分野ではWebからモバイル、ノーコードまで対応範囲が広く、インフラ分野においてはオンプレミスとクラウドの双方に精通し、運用保守まで含めた最適な提案を行っている。コンサルティング分野でも、企画から設計、保守に至るまでを包括的に支援しており、企業のIT投資の高度化を促している。

(b) 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できる体制を整えている。精神障がい者の雇用においては、就労後1年の時点で定着率が低下しやすいことが課題とされる。そのなかで、93%という極めて高い定着率の実績を有し、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、障がい者が安心して働き続けられる環境を提供している成果と言える。

また、障がい者の就労を支えるだけでなく、企業側の課題解決を重視している点も特筆される。人件費に相応した業務を提供することで生産性100%を目標とするアプローチは、導入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を高度化させていく構造を持つため、顧客企業がコア業務へ集中することを促す効果が期待できる。

サテライトオフィスは駅近の好立地に整備され、快適な就労環境と専門スタッフによる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。さらに就労移行支援では、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一段と高まるなか、パレットが提供する総合支援モデルは、企業の人材確保と社会的責任の遂行を同時に両立させる存在となっている。

事業概要

(c) 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ることで、企業の国際化を支えるビジネスインフラの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の翻訳から、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。サービスはオンラインで完結する設計となっており、発注から通訳・翻訳の実施に至るまでを一貫してオンライン上で進行できる。そのため、従来型サービスと比較して中間コストを大幅に削減できる点が、導入企業側のメリットとなっている。ミスマッチ防止のための取り組みとして、登録者の自己紹介動画やスキル・経歴の閲覧機能を備えているほか、Web面接によるスキルチェックを実施することで、一定水準以上の品質を担保している。さらに、セキュリティリスクへの対策として、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」を導入。通訳者の過失による情報漏洩などで損害賠償が発生した場合、一定額まで補償される。

(2) 製造関連事業

製造関連事業では、取引先メーカー及びその関連会社からのペット関連製品の製造請負・製造・物流・倉庫業務など製造業に関連するサービス提供のほか、培われてきたノウハウを活かしたその他製品の製造請負を展開している。

(a) プロテクス

プロテクスは、製造と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。工場内における設備操作や原料・包装資材の供給から、ライン作業、梱包、さらには品質検査に至るまで、多岐にわたる工程を包括的に請け負うことで、製造現場の生産性確保と品質向上を同時に実現している点が強みである。単なる作業の代行にとどまらず、クライアントの生産性向上に直結する改善活動の提案を積極的に実施している点が特徴である。さらに、工場内物流においても、原料・資材の入荷・格納から、製品の工場内搬送、積み込みまで正確かつ迅速なオペレーションを提供し、製造工程と物流工程を一体運営することにより、顧客企業の効率最大化に寄与している。倉庫運営では、保管貨物の入出庫や在庫管理を一括して担うことで、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、製造プロセス全体の安定化を下支えす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。

CRGホールディングス | 2026年7月22日 (水)

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

事業概要

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な教育を施すことで、品質確保とサービス水準の均質化を実現している。

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伴い生産年齢人口は減少基調をたどっており、労働需給のひっ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最優先の経営課題となっており、外部の人材サービスへの依存度は今後も高まらざるを得ない構図にある。足元の有効求人倍率や完全失業率の動向からは、人材需要が回復していることが示されているが、これは単なる景気循環的な回復にとどまらず、中長期的には構造的な人手不足として継続する見通しである。こうした背景から、働き方の多様化や業務効率化への要請が一段と強まっており、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は、今後さらに増していくと考えられる。

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、今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見られている。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は、新型コロナウイルス感染症関連のスポット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月に感染症の法的な位置付けが「5類」へ移行したことに伴い、これまで市場をけん引していた特需案件が剥落し、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することとなった。これにより、同市場は一時的な急拡大局面から平常時の需給環境へと移行しており、今後は一過性の需要に頼らない、安定的な需要を前提とした堅実な事業運営が求められる局面に入っている。

また、障がい者雇用関連分野は、人材市場のなか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7月には2.7%へと引き上げが施行された。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。

事業概要

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。

幅広い人材サービスと、グループ各社を束ねた総合力が強み

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及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。採用効率の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。

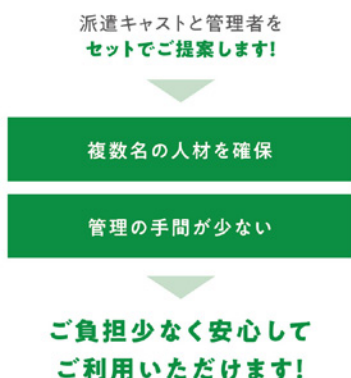
CRGホールディングス
7041 東証グロース市場

2026年7月22日 (水)
<https://www.crgh.co.jp/ir/>

事業概要

「ユニット派遣」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

事業構造転換の影響をおおむね吸収。
製造関連事業は大幅増益を達成

1. 2026年9月期中間期の業績概要

2026年9月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比2.6%減の8,299百万円、営業利益が同15.4%減の154百万円、経常利益が同52.7%減の72百万円、親会社株主に帰属する中間純損失が30百万円（前年同期は84百万円の利益）となった。フィナンシャル事業が連結対象から外れたことにより減収となったものの、HR関連事業及び製造関連事業が利益面を下支えした。

CRGホールディングス | 2026年7月22日 (水)

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

業績動向

HR関連事業では、売上高が前年同期比3.1%減の6,466百万円、セグメント利益が同9.6%増の50百万円となった。物流業界及び製造業向けの人材派遣が堅調に推移したほか、障がい者雇用支援サービスにおける新規顧客獲得やサテライトオフィスの新設、宿泊管理サービスにおける都市型民泊運営支援の強化などに取り組んだ結果、売上高は前年同期を下回ったものの、収益性改善によりセグメント利益は増益を確保した。事業環境を見ると、主力分野の1つであったコールセンター向け人材派遣市場では需要の減少が継続している。顧客企業において派遣人材への依存を低減し、自社社員の活用やAIによる業務代替を進める動きが加速するなか、同社も同市場の需要回復については慎重な見方をしている。一方、この需要減少分については、製造関連事業、とりわけプロテクスにおける製造請負事業の拡大によって補完できている状況である。こうした環境変化を踏まえ、同社は派遣中心のビジネスモデルから、より高付加価値な請負案件へのシフトを積極的に進めている。その結果、請負売上構成比は前年同期の7.8%から13.4%へ上昇し、全体の利益率改善に寄与している。会社として派遣事業そのものを縮小する方針ではないものの、請負案件の比率が高まるほど収益性の向上が期待できるため、早期に請負比率50%超を実現することを目指している。また、今回の利益増加の背景には、こうした請負比率の上昇だけでなく、採算性を重視した案件選別の徹底もある。過去には不採算案件も存在したが、現在は売上規模の拡大を優先するのではなく、収益性を優先した事業運営へと舵を切っている。結果として、減収局面においても増益を確保できたことは、同社の事業ポートフォリオの見直しと収益構造改革が着実に進展していると言える。

製造関連事業では、売上高が前年同期比18.6%増の1,829百万円、セグメント利益が同221.0%増の141百万円となり、大幅な増収増益を達成した。この業績拡大の主因は、既存の製造請負拠点に加え、東金工場が本格稼働したことである。東金工場は前期から稼働していたものの、立ち上げ初年度は生産量が限定的で業績への寄与も小さかった。しかし、2026年9月期は生産体制が安定し計画どおりの成果を上げたことで、工場稼働率の向上と既存案件の拡大が収益成長を力強くけん引した。一方で、製造業向けの人材派遣及び新規請負先の獲得については計画未達となった。これは、営業拠点の拡充を進めたものの、案件獲得の進捗が想定を下回ったことが背景にある。ただし、既存請負案件の拡大や工場稼働の安定化によって収益性は大きく改善しており、結果としてセグメント利益の大幅な増益へとつながった。同社は今後、人員配置の見直しを図りながら営業活動を一段と強化し、新規請負案件の獲得を推進する方針である。なお、東金工場については顧客案件に関わるため詳細な開示は限定的であるものの、現時点でも生産キャパシティには余裕があり、ラインの増設も進めていると言う。既存案件のさらなる拡大余地を有していることから、今後も製造請負事業を中心とした成長が期待される。

利益面では、既存借入金のリファイナンスに伴う支払利息やシンジケートローン手数料の計上が影響し、経常利益は前年同期比52.7%減となった。また、これらの金融費用負担により、親会社株主に帰属する中間純損失30百万円を計上した。しかし、リファイナンスに伴う一時費用を除いた実力値ベースの利益水準に着目すれば、通期業績予想に対する進捗率は50%を超えており、上期としては順調な推移であると弊社では評価している。

総じて、フィナンシャル事業の連結除外による減収影響をHR関連事業と製造関連事業がおおむね吸収した格好である。特に製造関連事業における東金工場の本格稼働が収益改善に大きく寄与しており、事業ポートフォリオの再構築が着実に進展していると弊社では見ている。

CRGホールディングス | 2026年7月22日 (水)
7041 東証グロース市場 | <https://www.crgh.co.jp/ir/>

業績動向

2026年9月期中間期の業績概要

(単位：百万円)

	25/9月中間期		26/9月中間期		前年同期比	
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	8,522	-	8,299	-	-222	-2.6%
HR関連事業	6,672	78.3%	6,466	77.9%	-206	-3.1%
製造関連事業	1,542	18.1%	1,829	22.0%	287	18.6%
売上原価	6,440	75.6%	6,302	75.9%	-138	-2.1%
販管費	1,898	22.3%	1,842	22.2%	-56	-3.0%
営業利益	182	2.1%	154	1.9%	-28	-15.4%
HR関連事業	45	0.7%	50	0.8%	4	9.6%
製造関連事業	44	2.9%	141	7.7%	97	221.0%
経常利益	152	1.8%	72	0.9%	-80	-52.7%
親会社株主に帰属する 中間純利益	84	1.0%	-30	-0.4%	-115	-

注：セグメント別営業利益の利益率は、セグメント別の売上高に対する比率

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況

2026年9月期中間期末における資産合計は8,373百万円となり、前期末比688百万円減少した。流動資産は4,666百万円と同852百万円減少した。主な要因は、受取手形及び売掛金が159百万円増加した一方で、現金及び預金905百万円、流動資産その他が106百万円減少したことである。固定資産は3,706百万円と同163百万円増加した。これは主として投資有価証券が176百万円増加したことによるものである。

負債合計は5,412百万円となり、前期末比729百万円減少した。流動負債は2,713百万円と同2,920百万円減少した一方で、固定負債は2,698百万円と同2,191百万円増加した。これは、既存借入金のリファイナンス実施に伴い、短期借入金が3,511百万円減少した一方で、1年内返済予定の長期借入金及び長期借入金が純額で2,513百万円増加したことが主因である。これにより借入構造の長期化が進み、財務基盤の安定化が図られた。

純資産合計は2,960百万円となり、前期末比40百万円増加した。親会社株主に帰属する中間純損失の計上により利益剰余金が80百万円減少したものの、投資有価証券の評価上昇に伴いその他有価証券評価差額金が114百万円増加したことが寄与した。この結果、自己資本比率は前期末の32.2%から35.4%へ3.2ポイント上昇した。

リファイナンスによる借入金の長期化効果により、流動比率は前期末の98.0%から172.0%へ大幅に改善している。短期的な支払い能力が向上したことに加え、営業活動によるキャッシュ・フローも改善し、フリーキャッシュ・フローは206百万円のプラスを確保した。今回のリファイナンスは、一時的にシンジケートローン手数料の計上による利益面への影響を伴ったものの、資金繰りの安定化や財務リスクの低減に大きく寄与している。複数の金融機関によるシンジケートローンの組成を通じて安定的な資金調達体制を構築したことは、今後の成長投資や事業拡大を支える財務基盤強化の観点からも重要な取り組みであったと評価できる。

CRGホールディングス
7041 東証グロース市場

2026年7月22日 (水)
<https://www.crgh.co.jp/ir/>

業績動向

要約貸借対照表

(単位：百万円)

	25/9期末	26/9期 中間期末	増減
流動資産	5,519	4,666	-852
現金及び預金	3,511	2,606	-905
固定資産	3,542	3,706	163
有形固定資産	1,632	1,631	-0
無形固定資産	489	472	-16
投資その他の資産	1,421	1,602	181
資産合計	9,061	8,373	-688
負債合計	6,141	5,412	-729
流動負債	5,634	2,713	-2,920
固定負債	506	2,698	2,191
純資産合計	2,920	2,960	40
利益剰余金	1,785	1,705	-80
負債純資産合計	9,061	8,373	-688
<経営指標>			
自己資本比率	32.2%	35.4%	3.2pp
流動比率	98.0%	172.0%	74.0pp
固定比率	121.3%	125.2%	3.9pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. トピックス

2026年9月期中間期の最大のトピックスは、既存借入金のリファイナンスを目的とした総額2,750百万円のシンジケートローンの組成である。借入期間は2026年3月31日から2031年3月31日までの5年間であり、契約形態はタームローン、返済方法は元金均等返済である。アレンジャーは(株)三井住友銀行が務め、担保を設定しない無担保契約として組成された。参加金融機関には、三井住友銀行、SBI新生銀行<8303>、(株)りそな銀行、(株)きらぼし銀行及び(株)商工組合中央金庫が名を連ねている。同ローンの目的は、既存借入金の一本化による財務効率の向上と、中長期的な資金調達基盤の安定化である。契約には、連結純資産を一定水準以上に維持することや、連続した経常損失の回避、一定額以上の現預金の維持といった財務制限条項が設定されている。また、監査法人との協議の結果、シンジケートローン組成にかかる手数料64百万円については、借入期間にわたって按分するのではなく、第2四半期に一括計上する会計処理へと変更された。同社によると、この影響により2026年9月期中間期の経常利益は押し下げられたものの、財政状態や中長期的な業績見通しへの重要な影響はないとのことである。今回のリファイナンスは、短期借入中心の調達構造から長期安定資金への転換を意味するものであり、将来的な成長投資を見据えた財務基盤の強化策として評価できる。特に流動比率の大幅な改善は、金融面における不確実性の低減に寄与している。

CRGホールディングス | 2026年7月22日 (水)

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

業績動向

(1) ミライル

ミライルでは、従来の派遣中心の事業モデルから収益性の高い請負業務へのシフトを推進している。2026年9月期中間期においては、請負売上高が前年同期比67.1%増と大きく伸長し、外部顧客売上高に占める請負比率も7.8%から13.4%へ上昇した。この取り組みが寄与し、HR関連事業のセグメント利益は前年同期の45百万円から50百万円へと増加している。単なる人員供給型ビジネスから業務受託型ビジネスへの転換を進めることで、利益率の向上と顧客基盤の拡大を同時に実現している点が特徴である。また、IT人材育成プログラム「みらパス」の推進も図っている。これは、コールセンター業務に従事するスタッフに対してITエンジニア教育を実施し、学習を継続しながら現場稼働を行う仕組みである。事業の立ち上げ初期段階にあるため卒業生数はまだ限定的であるものの、育成後にITエンジニアとして就業した人材については単価の引き上げに成功しており、今後は育成人数の拡大を目指していく方針である。この取り組みは、人材単価の向上とIT分野への事業領域拡大を狙った施策であり、人材不足が続くIT市場へのアプローチを通じて、中長期的な収益機会の拡大が期待される。

(2) プロテクス

プロテクスでは、東金工場の本格稼働が業績拡大に寄与している。2024年9月に竣工した東金工場は2025年9月期から稼働を開始し、2026年9月期に入って生産規模の拡大が進んでいる。2026年9月期中間期においては、既存の請負拠点と東金工場の安定稼働が収益性向上に大きく寄与し、製造関連事業の利益は141百万円と前年同期比221.0%の大幅増益となった。2027年9月期以降も生産量が前期を上回る見通しで、今後も安定した成長が期待される。製造請負事業は稼働率の向上による利益レバレッジ効果が大きいと、東金工場の生産能力の拡大が継続すれば、グループ全体の利益成長をけん引する可能性が高い。

(3) パレット

パレットでは、企業における障がい者雇用ニーズの拡大に対応するため、サテライトオフィスを積極的に展開している。2026年9月期中間期には、川越、つくば、名古屋に新たなサテライトオフィスを開設した。各拠点には障がい特性への理解を有する専門職員が常駐しており、メンタルケアを含めた定着支援を提供している。単なる雇用機会の創出にとどまらず、就業継続までを支援する体制を構築している点が特徴である。2026年9月期下半期には広島県及び岡山県での新規開設も予定しており、全国規模でのサービス展開が進む見込みである。同社によると新規拠点は比較的短期間で立ち上がる傾向にあり、出店準備の段階から案件獲得活動を進めているため、開設から数ヶ月程度での収益貢献が期待できるとしている。したがって、下半期に開設を予定している新規拠点についても、早期の業績寄与が見込まれる。

(4) オシエテ

オシエテでは、インバウンド需要の拡大を背景に、都心部を中心とした宿泊施設運営受託の強化に注力している。運営サポート体制の構築を進め、多言語での問い合わせ対応から、滞在中のサポート、清掃及び品質の管理までを包括的に提供している。こうした総合的な運営支援により、施設オーナーの管理負担軽減とゲストの満足度向上を両立させている。その結果、運営受託物件数は順調に伸びており、管理部屋数も着実に増加している。今後は、東京都内を中心とした運営受託施設のさらなる獲得に加え、デベロッパーや投資家向けの収益最大化支援、無人運営モデルの標準化、グローバル企業向けの通訳サービス及び出張支援の展開を進める方針である。宿泊施設における運営効率化へのニーズが高まるなか、運営代行サービスの付加価値向上が差別化のカギとなる可能性があり、今後の事業成長に向けた基盤整備が着実に進んでいる。

(5) AI活用

同社はAIエージェント活用による業務効率化を目的として、2026年1月から9月までのロードマップを策定・公表した。AI技術の急速な進化を受け、当期中の本格活用を目指して段階的な導入を推進している。第1フェーズでは、全従業員向けの研修や活用範囲の検討を通じて基礎環境の整備を実施した。続く第2フェーズでは、特定業務への試験導入を行い、業務効率化や品質向上に対する効果検証を進めている。そして第3フェーズでは、複数業務への展開やナレッジ共有を通じて定着化を図り、次期ロードマップの策定へとつなげる計画である。足元ではロードマップの第2フェーズに位置しており、一部業務においては既にAIエージェント化が始まっている。これらの取り組みによって業務効率化の成果が出始めており、今後はさらに適用範囲を広げ、全社的な展開を進めていく方針である。同社においてAI活用は単なるコスト削減策ではなく、事業拡大を支える生産性向上施策として位置付けられている。また、将来的にはAIを活用した新たなサービス提供モデルの構築も視野に入れており、既存事業とのシナジー創出が期待される。

■ 今後の見通し

リファイナンス費用で進捗が遅れるも、 下半期の挽回を見込み通期予想は据え置き

1. 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期の連結業績は、売上高が前期比9.6%増の18,000百万円、営業利益が同7.4%増の300百万円、経常利益が同18.6%増の250百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同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む一方で、親会社株主に帰属する当期純利益は減少する見通しである。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分野への配置転換を行うことで、経営資源の最適配分を推進し、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転換も、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、従来のように待てれば依頼が舞い込む営業スタイルは通用しなくなっており、今後はプッシュ型営業への転換が不可欠である。そのため、新規顧客獲得に特化した専門部隊を社内組織し、常用型派遣の付加価値を強く訴求することで、需要の回復シナリオを描いていく方針である。

CRGホールディングス
7041 東証グロース市場

2026年7月22日 (水)
<https://www.crgh.co.jp/ir/>

今後の見通し

製造業を担うプロテクスについては、東金工場が既に損益分岐点を超えており、今後は品質を高めながらさらなる生産量の向上を図る。パレットが展開する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追い風に、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を呈するなかで、市場に玉石混交の事業者が存在するからこそ、上場企業グループとして適法かつ健全な運営を行う点を最大の強みとしている。実績としても、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、旺盛な需要を取り込んでいる。

2026年9月期中間期における進捗率は、売上高が約46%、営業利益が約52%となっており、おおむね計画どおりに推移している。そのため、通期業績予想については期初計画を据え置いている。一方で、経常利益以下については、シンジケートローン組成に伴う一時的な費用計上の影響により進捗率が低位にとどまっている。しかし、当該費用は一過性のものであり、下半期における各事業の収益拡大を見込んでいることから、通期業績予想の修正は行っていない。足元では、製造関連事業の収益改善やHR関連事業における収益性向上施策が進展しており、財務基盤も安定化している。下半期はこれらの成果を具体的な業績へと結び付ける局面となるため、製造請負案件のさらなる拡大や、障がい者雇用支援サービスの積極的な拠点展開などが計画達成に向けた重要なカギになると弊社では考える。

2026年9月期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/9期		26/9期			26/9期中間期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比	実績	売上比	進捗率
売上高	16,420	-	18,000	-	9.6%	8,299	-	46.1%
営業利益	279	1.7%	300	1.7%	7.4%	154	1.9%	51.6%
経常利益	210	1.3%	250	1.4%	18.6%	72	0.9%	28.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	153	0.9%	100	0.6%	-34.8%	-30	-0.4%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

人材派遣事業再編と新規事業育成で、収益構造転換を加速

2. 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、中長期的に売上高と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けるコロナ関連案件の剥落による影響が大きく、構造的な競争力低下によるものではない。実際、同事業は足元で下げ止まりの兆しを見せており、2025年9月期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。

CRGホールディングス

7041 東証グロース市場

2026年7月22日 (水)

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

今後の見通し

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社を統合してミライへと再編したことで、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、外部環境の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となった。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課題であったが、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育ちつつあり、事業ポートフォリオは着実に分散されている。

事業別に見ると、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、従来の労働集約型モデルからの転換を迫られている。これに対し同社は、登録型派遣ではなく常用型派遣を軸に据え、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うえで請負化へと発展させる戦略を展開している。中長期的には高スキル案件へのシフトを進めており、IT人材についても常用型での確保を強化している。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を対象に、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。立ち上げ当初は製造量の遅れや、品質管理工程の増加にともない損益面での負担が生じたものの、足元では既に損益分岐点を超えており、2026年9月期以降は業績への寄与が本格化すると見込まれている。今後は品質を担保しながら生産性を高めることで、同事業を新たな成長ドライバーへと育成する考えである。

障がい者雇用支援サービスについては、法定雇用率の段階的な引き上げを背景に、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。また、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いる。特に宿泊管理事業においては、外部企業との業務提携を通じた案件獲得が一段と進展している。

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、複数の新規事業を育成することで収益基盤を多層化し、持続的な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、大いに評価できる。

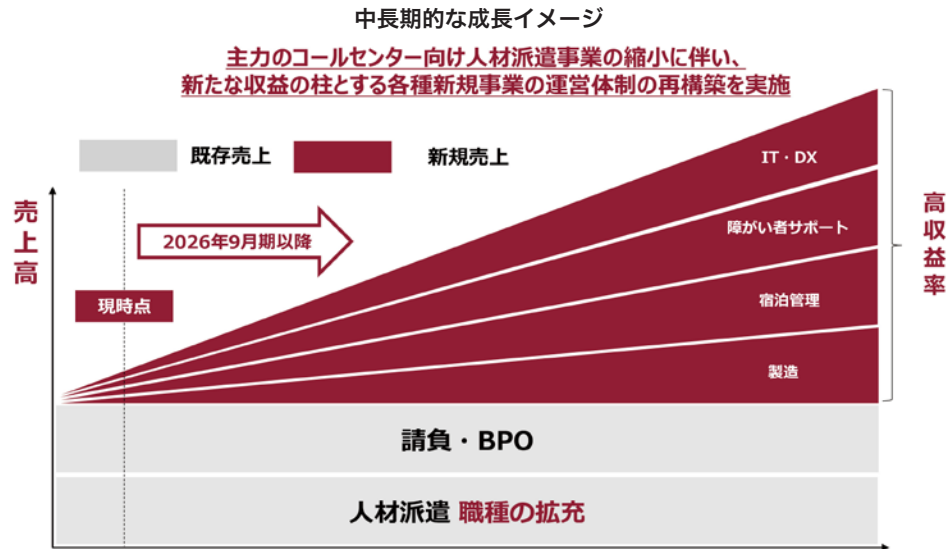
CRGホールディングス

7041 東証グロース市場

2026年7月22日 (水)

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

今後の見通し



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月期に初の剰余金配当を実施。 安定的・継続的な株主還元へ

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の転換を決定した。従来は財務基盤の強化と事業拡大のために利益の内部蓄積を優先していたが、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と舵を切った形である。新たな方針では、連結配当性向30%以上を基準とし、安定的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。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。一方で、2026年9月期の配当予想については現時点で未定としており、今後の業績動向を踏まえて決定する方針を示している。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施策として評価できる一方、今後の持続的な収益成長が配当水準の維持及びさらなる向上へのカギを握ることになる。

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