経営方針説明資料

2022年 6月

綜合キャリアグループ

SCG

SOUGO CAREER GROUP

Copyright 2022 sougo career group LIMITED

INDEX

CHAPTER 1

2021経営計画の進捗と成長 p.03

1-1 キャムコムへ ····· p.04-06

1-2 綜合キャリアグループとは

- 綜合キャリアグループ会社概要 ····· p.07
- 綜合キャリアグループ拠点 ····· p.08
- 綜合キャリアグループこれまでの成長 ····· p.09
- 中長期的な成長モデル ····· p.10
- 「デジタル」x「人の力」によるソリューション ····· p.11
- 綜合キャリアグループが創出する新たな仕組み ····· p.12
- 新たなサービス・事業の開発 ····· p.13-14

CHAPTER 2

売上利益貢献事業の強みと事業見込み ····· p.15

2-1 短期／単発 人材派遣・紹介事業 ····· p.16-18

2-2 製造派遣事業 ····· p.19-21

2-3 委託事業・事務派遣事業 ····· p.22-24

CHAPTER 3

SDGsへの取り組み ····· p.25-26

CHAPTER 4

成長に向けた資本投入に関する重点施策 ···· p.27-28

CHAPTER 1

2021経営計画の進捗と成長

1-1 キャムコムへ p.04-06

1-2 綜合キャリアグループとは p.07-14

2022年10月1日、

綜合キャリアグループは

キャムコムへ名称変更します。

そして、10 社を超える

グループ会社の経営体制を再構築。

これまで自社リソースのみによる

オーガニック成長を遂げてまいりましたが、

体制変更に伴い、グループシナジーを強化

更なる成長へと進化を加速させてまいります。

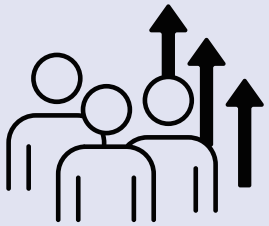
SCG
SOUGO CAREER GROUP

2022.10.1

CAMCOM
キャムコム

経営体制再構築の目的

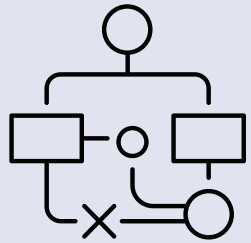
今後は、各グループ企業の専門性を強化するとともに、グループシナジーを活かして
更なる利便性の高いサービスを開発・供給してまいります。



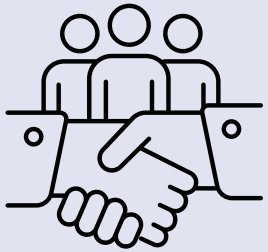
コーポーレート ガバナンス

（企業の信頼性／収益性向上）

業務フロー再構築



Group Synergy

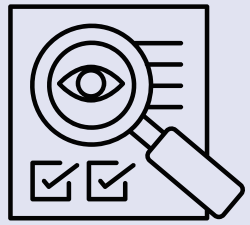


技術開発の強化

（協力会社との提携）

内部統制強化

（事業の透明性/機動性向上）



キャムコムという名称には、

デジタル技術の開発と共に

既存サービスのUXを向上させ、

グループサービス全体の提供価値を高めていく

という想いを込めています。

創業より「人材派遣会社」として、

認知されてきた「綜合キャリア」ブランドから、

デジタルコミュニケーション技術開発を推進する

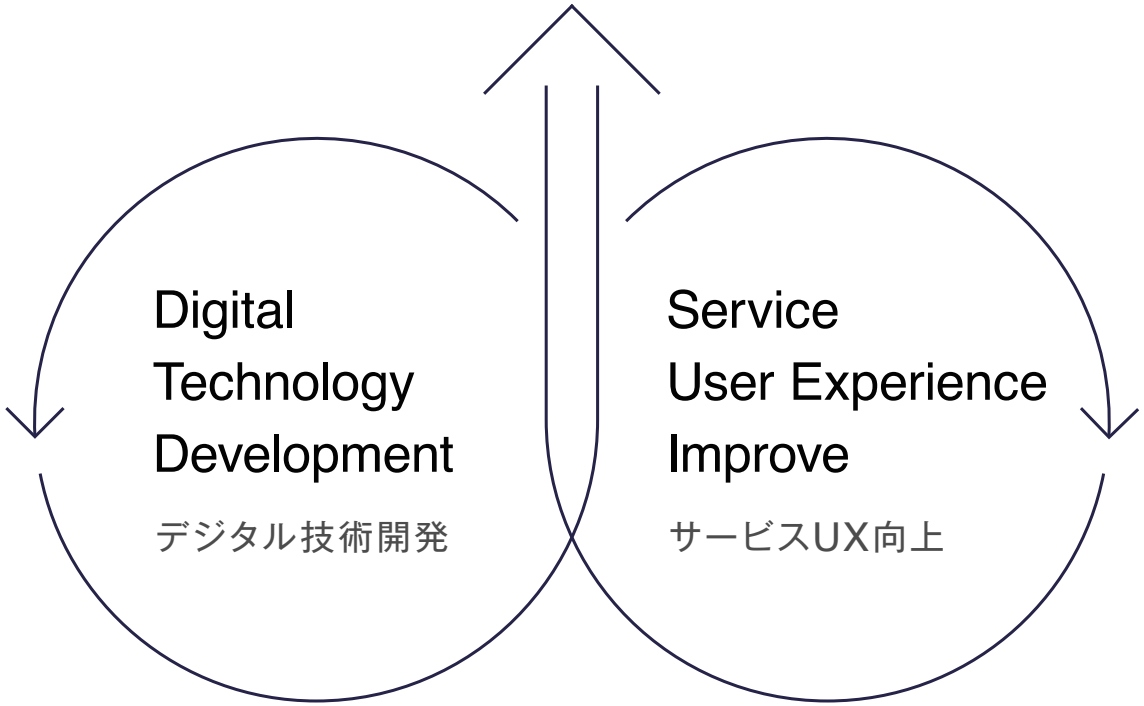
「キャムコム」ブランドへと

グループイメージを刷新いたします。

キャムコム名称の背景

CAMCOM

キャムコム



綜合キャリアグループ会社概要

SCG
SOUGO CAREER GROUP

名　　称	綜合キャリアグループ
設　　立	1990年6月
売 上 高	1,179億円 ※2022年3月末 グループ計
資 本 金	4億円 ※2022年3月末グループ計
従業員数	2,118名
	※※2022年3月末 グループ計　派遣スタッフ除く
本　　社	東京都港区浜松町2-4-1 世界貿易センタービル南館16F
連 絡 先	03-6837-4510（代表）
代 表 者	グループ代表　神保 紀秀
主要拠点	全167拠点 ※2022年3月末グループ計

社名	事業内容
株式会社キャムテック（旧社名：キャリアアセットマネジ） 株式会社キャムテック	システム開発事業／コンサルティング事業／マネジメント事業
株式会社綜合キャリアオプション 株式会社綜合キャリアオプション	人材派遣・紹介事業／アウトソーシング事業／外国人就労支援事業
株式会社バイトレ バイトレ	短期／単発 人材派遣・紹介事業
株式会社ロジテック LOGITECH	物流プラットフォーム事業／物流アウトソーシング事業
株式会社インタツアー インタツアー	新卒採用マーケティング事業
株式会社綜合キャリアトラスト 株式会社綜合キャリアトラスト	障がい者支援事業
綜合キャリアベトナム 綜合キャリアベトナム	アウトソーシング事業／WEB制作事業／人材紹介サービス事業

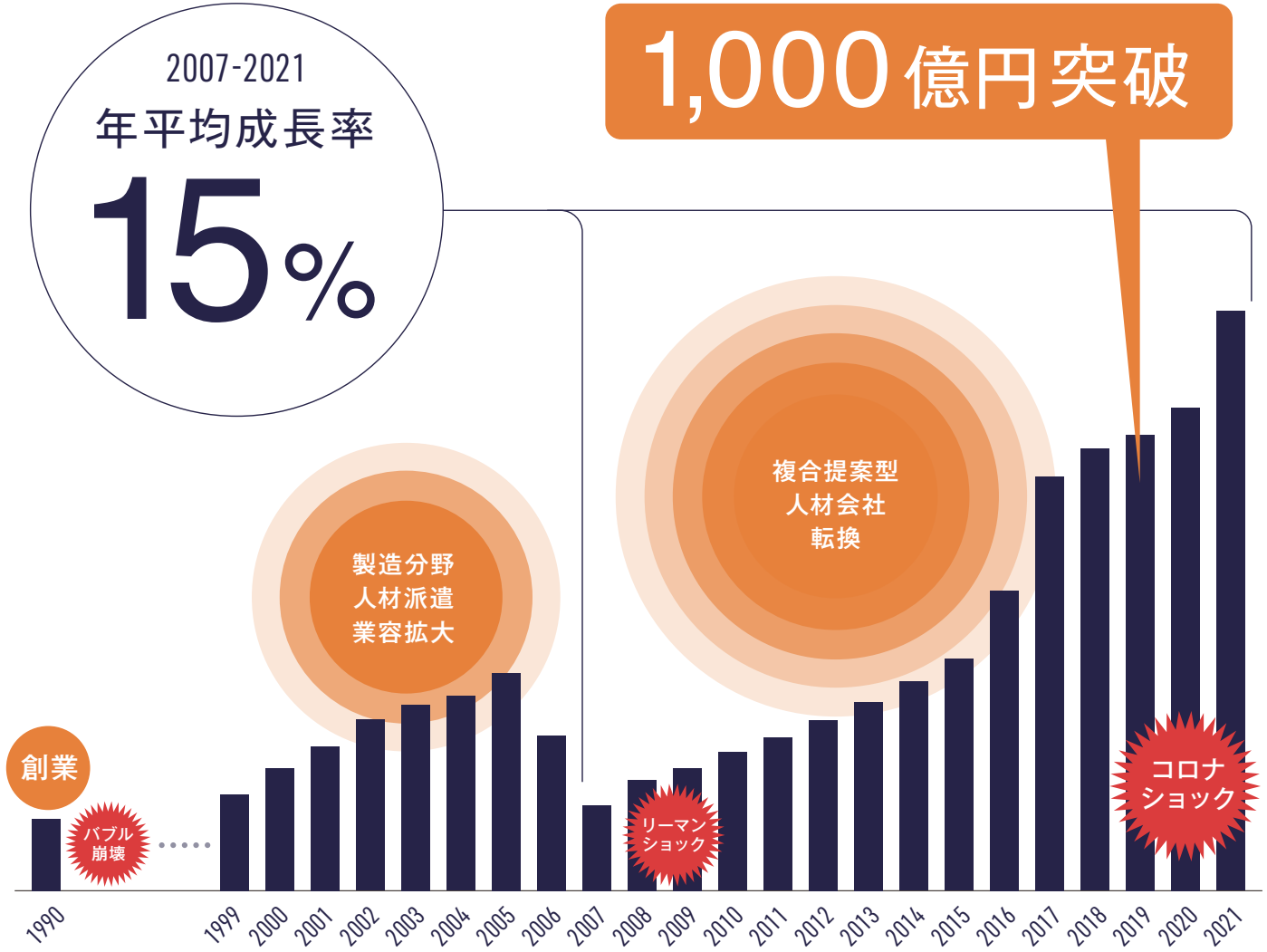
綜合キャリアグループ拠点

私たち綜合キャリアグループは、
ベトナムを含む167拠点を構え、
全国に人材プラットフォームを築いています。

全国
167
拠点

綜合キャリアグループ これまでの成長

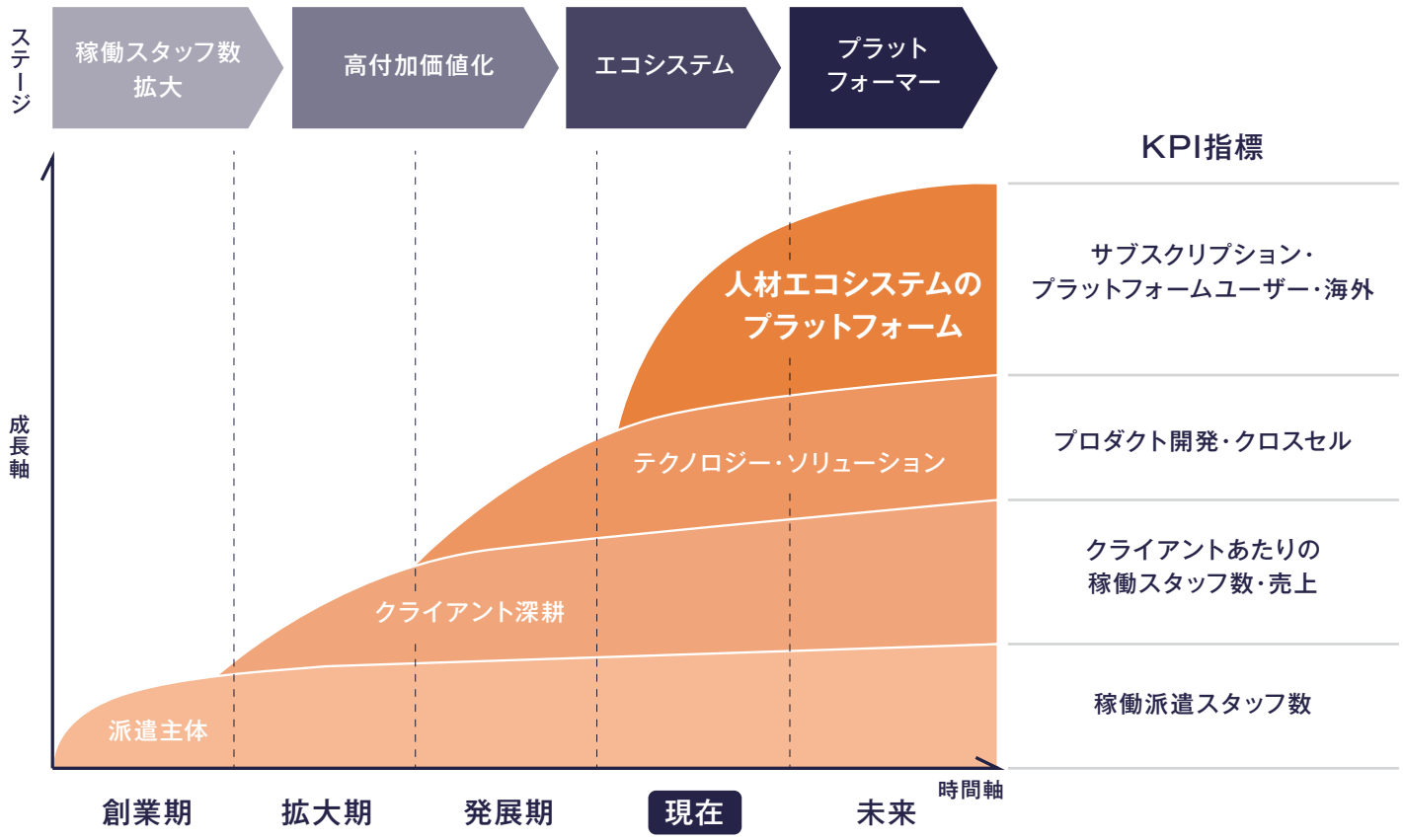
綜合キャリアグループは1990年に長野県に人材派遣会社として創業しました。
2000年代には**製造分野の人材派遣を中心に業容を拡大**、全国有数規模の人材会社へと成長。同時にバックヤード機能・本社機能の集約と業務効率改善を進めました。
リーマンショックを機に製造派遣一本のモノカルチャーから、BPO、HRテックなど、顧客基盤を生かした**複合提案型の人材会社に転換**し、サービス規模を拡大しています。
2007年以降2021年までの**年平均成長率は約15%**を実現。
2019年には売上高1,000 億円を突破しました。



中長期的な成長モデル

綜合キャリアグループの中長期的な成長目標は、**人材エコシステムのプラットフォーム**として、企業の人材活用支援をすることです。
これまで、人材派遣中心のビジネスから、高付加価値サービスの開発、テクノロジーを生かしたプロダクト・ソリューションのクロスセル拡販を行ってきました。これらのサービス開発は、自社のビジネス開発力と営業組織を使った**オーガニックな成長**で成し遂げたものです。
今後の成長では、積極的に社外のリソース（パートナー・協力会社）を巻き込み、**人材エコシステムのプラットフォーム**としての価値を顧客に提供していきます。

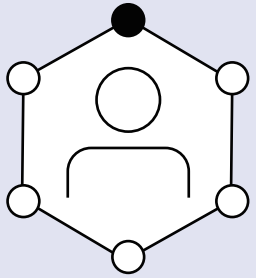
事業領域の拡大・成長と事業のKPI



「デジタル」x「人の力」による ソリューション

綜合キャリアグループの成長の強みは、人材を扱う上で決して欠かせない**アナログサービスのバックボーン**と、デジタルテクノロジーを生かした**サービス開発力**、そして、多様な事業の顧客資産を活用する**営業力**にあります。
当グループのサービスは、人材の採用とマネジメントを軸として、企業の多様なニーズにこたえるソリューションを備えています。テクノロジーが創り出す顧客との多様なタッチポイントを生かし、**高いクロスセル率**を実現しています。

テクノロジーを
活用した
クライアントとの
**多様な
タッチポイント**

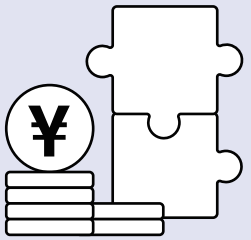


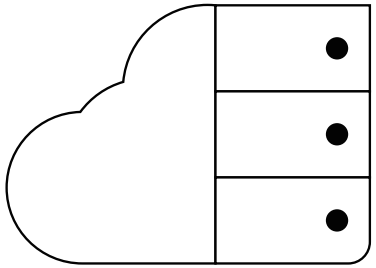
＋

グループの
価値提供・
競争力を支える
営業力

＋

**豊富な
マネタイズ
ポイント**



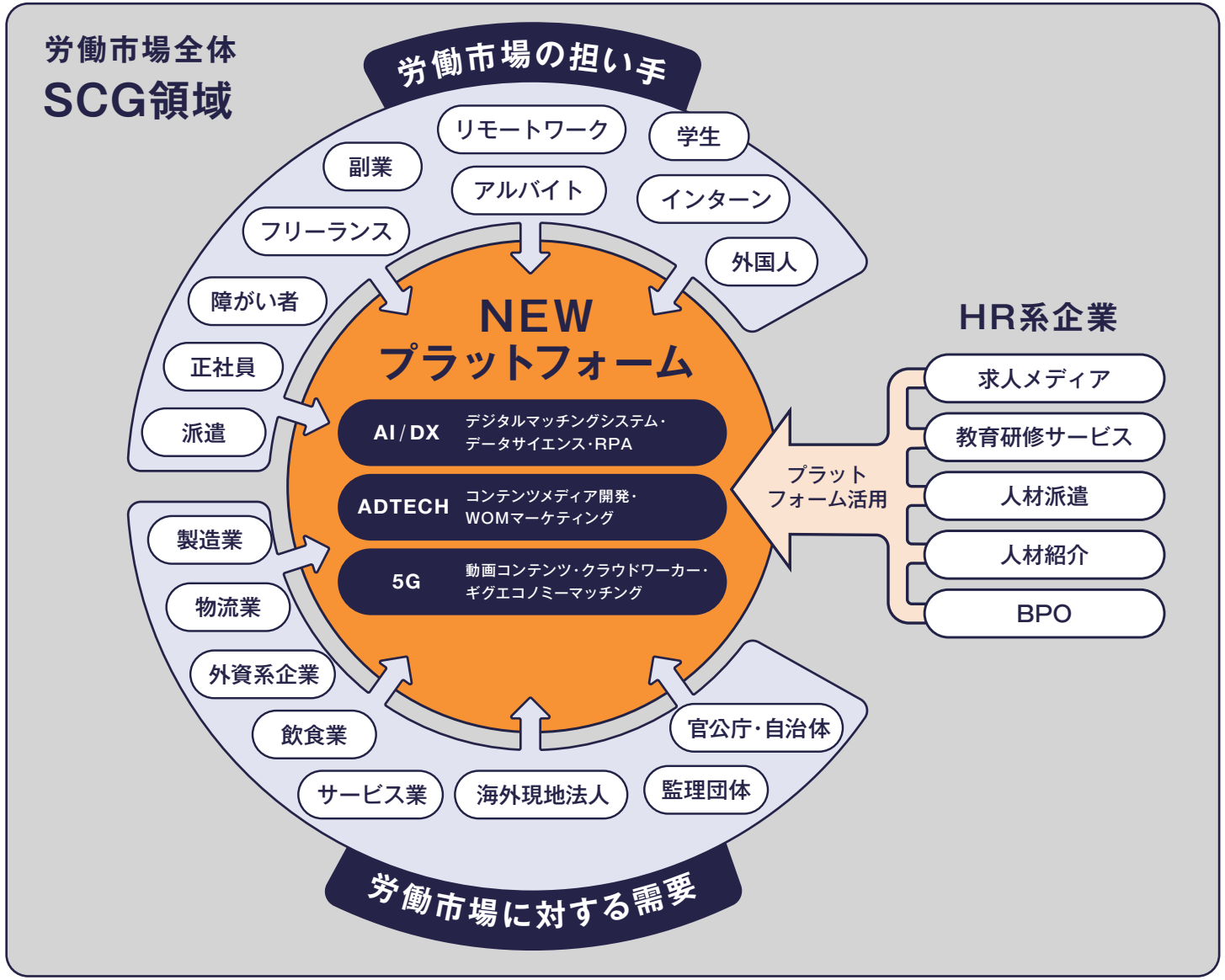


クライアントベース
6,100 社

クロスセル率
41.1 %

綜合キャリアグループが創出する新たなマーケット

綜合キャリアグループの描く新たなマーケットは、単純なデジタルプラットフォームの提供ではなく、人材活用にまつわる顧客ニーズを実現するコミュニケーションの場を提供することです。
今、多様な人材や働き方を組み合わせて必要なリソースを確保することが求められています。
また、従来のSaas型サービスでは利用側の創造性に委ねられていたサービスの選定や組合せ、運用構築といった課題を、人材サービス市場全体で共有できる新たなマーケット（場）の提供を目指します。



既存領域を超えた クロスオーバープラットフォームの開発

綜合キャリアグループのサービス進化は、
既存の枠組みを一歩超えた領域へと踏み込んでいきます。
テクノロジーとパートナーシップを活かした利便性向上を追求します。

2018年スタート

[ハケンマネジメントクラウド]

ハケンマネジメントクラウド グッジョブ

複数の人材派遣会社を利用する派遣先企業にとって、契約・請求・労務の管理は煩雑。一元管理できるサービスが必要とされていた。
働き方改革関連で契約条件管理が必須になったことからサービス導入が進む。

2018年スタート

[海外人材支援事業]

GMS 海外人材マネジメントサービス

製造業を中心に外国人技能実習生の制度活用が進む。同時に在留資格の管理やブローカーの存在、実習生の生活支援などが社会問題化。
既存の監理団体任せから、適性な管理とコストが実現できるサービス群を開発。
コロナ禍で特定技能外国人の活用をいち早く提案。

2020年スタート

[ロジテック事業]

LOGITECH

物流業界の人材逼迫は深刻化する一方、ＥＣ小売ニーズの増大で現場ニーズは多様化。バイトレのスポット派遣事業で物流業界の顧客ニーズを読み取り、「自社施設の保有」「荷役倉庫業務の請負」「パートナー企業リソースの活用」へと踏み込んでサービスを展開。
顧客リソース（倉庫）情報のマッチングがカギとなり事業成長へ。

テクノロジー領域での新たなサービス・事業開発

綜合キャリアグループの新しいサービス開発は、
グループ内ベンチャーとしていくつものスタートアップを開始しています。
これらは単体事業だけでなく、グループ事業間のシナジーを狙った事業デザインを行っています。

［インタツアー事業］

新卒採用領域の
グループ内ベンチャー

インタツアー

学生による企業インタビューをクチコミ・コンテンツ化し、Ｗｅｂコンテンツを使った採用マーケティングのプラットフォームとして提供する。
就職活動の早期化・長期化や通年採用化を受けて、ファネルに合わせたコンテンツ提供の重要性が増している。

［コンシェルテック事業］

採用代行・人材紹介領域の
サービス

コンシェル&テック
Concier&TECH

広告掲載から応募以降の対応を有人／自動対応の組み合わせで高効率と高い採用歩留まりを実現する。
人材採用のオンライン化で、応募のミスマッチ度の上昇や選考歩留まりの低下が人事のコスト面の課題となっている。

［デイワークス事業］

物流領域のスキマバイト
アプリサービス

dayworks

短時間の物流アルバイトを希望時間にあわせてマッチングし、勤務後の柔軟な報酬支払いもサポートする。
働き方改革とコロナによって収入が低下する傾向にあり、副業として物流庫内作業に短時間だけ参加するニーズが増えている。

CHAPTER 2

売上利益貢献事業の強みと事業見込み

2-1 短期／単発 人材派遣・紹介事業 p.16-18

2-2 製造派遣事業 p.19-21

2-3 委託事業・事務派遣事業 p.22-24

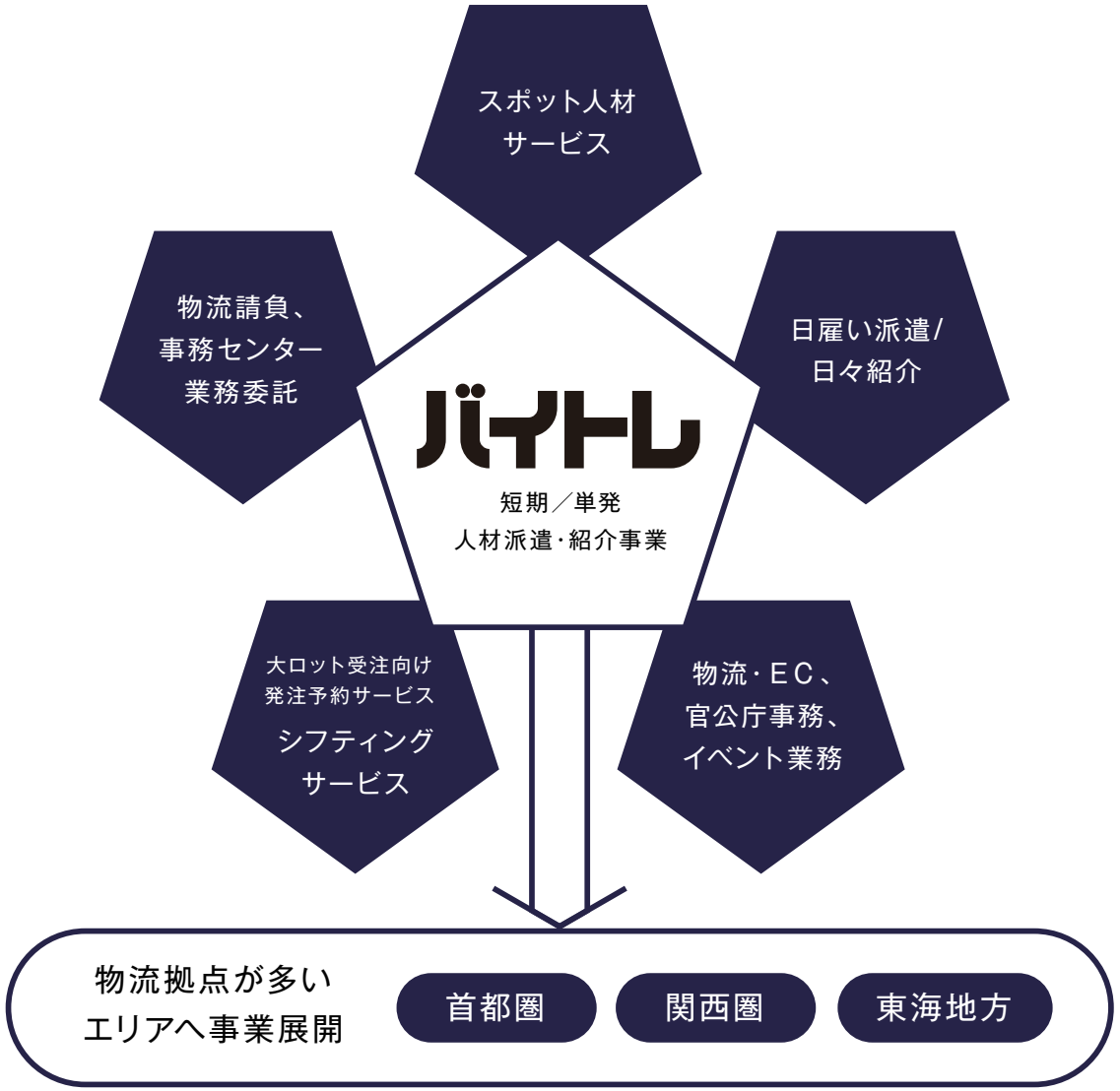
2-1 短期／単発 人材派遣・紹介事業

事業概要

短期／単発のスポット人材の
リソース提供を中心としたサービス展開。
（日雇い派遣、日々紹介、一部業務委託の形態をとる）
顧客は、需要が増加している物流・ＥＣ向け庫内作業を中心に、
国策など官庁向けの事務作業を主軸とする。
物流拠点の多い、首都圏、関西圏、東海地方を中心に事業展開。

主なサービス

- スポット人材サービス
- 日雇い派遣/日々紹介
- 物流・ＥＣ、官公庁事務、イベント業務
- 大ロット受注向け発注予約サービス「シフティングサービス」
- 物流請負、事務センター業務委託



バイトレの強み

1 人材マッチング実績
年間200万件以上

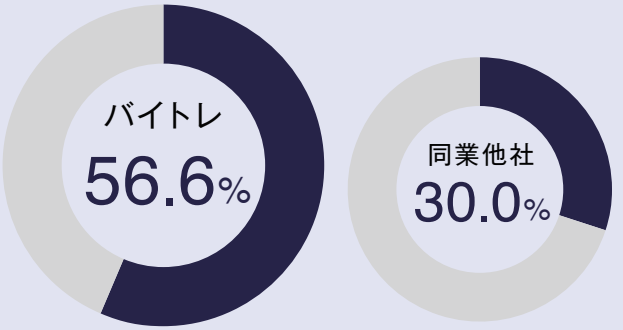
2 自動マッチングシステム導入
マッチングスピード向上とコストの大幅削減

3 物流上位主要企業取引実績
物流関連企業 **約3,000社**

POINT
就業開始までの業務処理を
自動化したことにより、
スピードとコスト削減で顧客企業に貢献

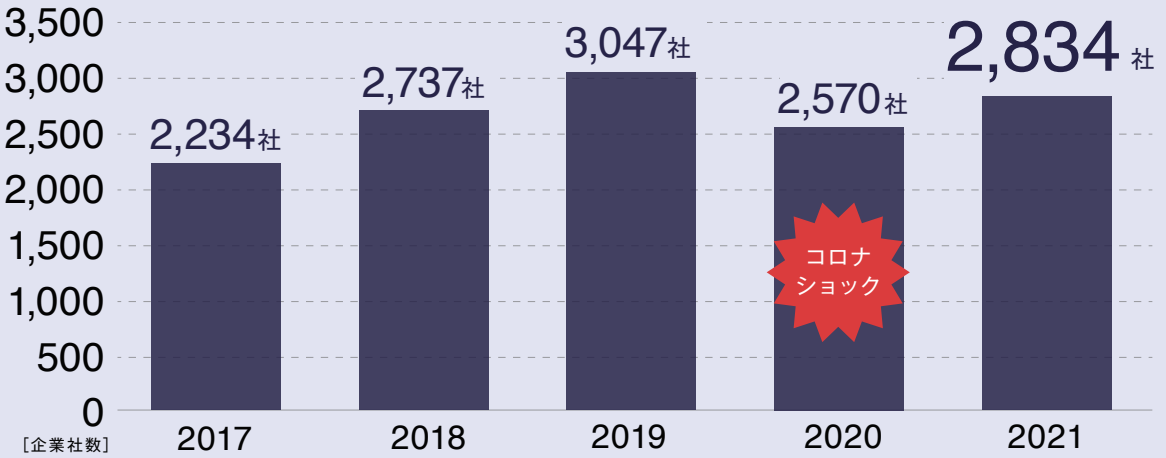
マッチング
自動対応率 **50%** 以上

スタッフ登録からアサイン決定まで
バイトレの自動マッチングシステムで、
アナログ処理からの脱却。
競合他社に対し競争力を高めている。



スタッフ登録からアサイン決定まで自動化

年度別・取引企業社数の推移



注力するサービス領域・施策

物流業務のアウトソース業務を展開する「ロジテック」と
スキマバイトアプリを展開する「デイワークス」の
グループ会社2社との連携によりクロスセル強化に注力し、
人材募集力の向上と、受注拡大を目指します。

POINT

グループ会社として各社の事業を活かし、
会社間のクロスセル推進により、
付加価値の高いサービスを提供できる
体制を構築します。

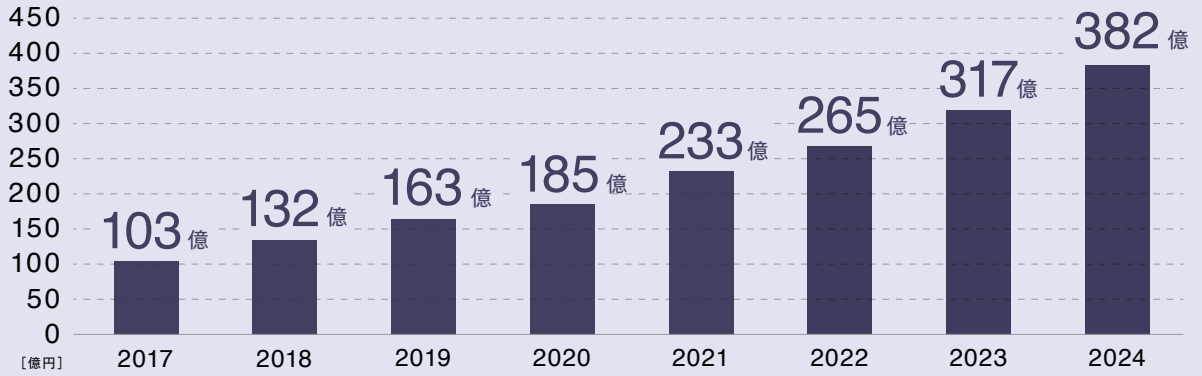
CROSS SELLING クロスセル

バイトル ＋ LOGITECH ＋ dayworks

短期／単発 人材派遣・紹介事業　物流プラットフォーム事業　スキマバイトのデイワークス

さらなる人材募集力の向上

年度別・事業売上実績と予測



2-2 製造派遣事業について

事業概要

主に製造業向けの人材派遣・紹介をコアビジネスとし、企業に人的なリソースを提供している。全国の製造業が多い地域を中心にサービスを展開。製造派遣の需要はコロナ禍を機に一時減少したが、自動車関連、半導体関連などの需要増で復調。
製造業の国内回帰の傾向もあり今後も人材需要は堅調に推移する見通し。人材市場は国内労働人口の減少もあり、外国人労働者の活用が進む。
また、働き方改革関連法、労働者派遣法の改正を受けて、個人単位の契約や時間外労働のコンプライアンスに即した管理が求められている。当事業では無期契約社員の派遣事業を強化するほか、特定技能外国人の登録支援事業、グループ事業の「GMS海外人材マネジメントサービス」「ハケンマネジメントクラウド グッジョブ」などのサービスと連携し、顧客企業の多様な人材活用を支える。

主なサービス

- 製造業向け人材派遣・人材紹介
- 顧客企業構内での業務請負
- 技術者派遣

連携サービス

- 海外人材マネジメントサービス「GMS」
- 労務管理DX化サービス
  「ハケンマネジメントクラウド グッジョブ」

株式会社綜合キャリアオプション　株式会社キャムテック

（旧社名：キャリアアセットマネジ）

- 製造業向け人材派遣・人材紹介
- 顧客企業構内での業務請負
- 技術者派遣

海外人材マネジメントサービス　GMS 海外人材マネジメントサービス

＋

労務管理のDX化サービス　ハケンマネジメントクラウド グッジョブ

⇩

製造業マーケット

労務提供に付随したサービスの価値提供

- 採用戦略
- ERP構築・管理
- 教育・評価
- 人事制度

綜合キャリアオプション製造派遣事業の強み

1
日本全国の取引先
約3,000社以上

2
グループネットワークを活用し地域を網羅
全国57拠点

3
コンシェルマッチングセンターの強化
マッチングコスト削減とスピード向上を実現

POINT
グループのネットワークを活かし、
全国の製造業の企業様へ、弊社サービスを
活用支援させていただいております。

製造業取引実績分布図

※2022年4月現在

2-2 製造派遣事業について

注力するサービス領域・施策

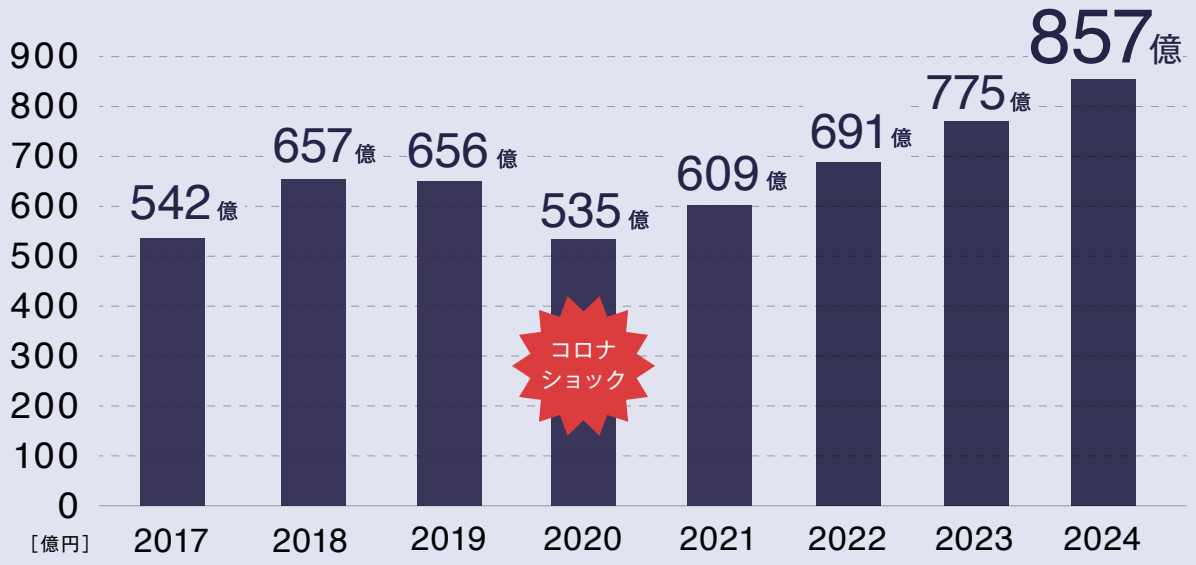
徐々に、2020年のコロナショックからプラス傾向に転じており、これからの労働人材へ向けて下記のサービスに注力。

- 技術者派遣の強化
- 自動車製造業におけるシェアアップ
  半導体製造等成長産業での提案強化
- 海外人材サービス（GMS）や
  ハケンマネジメントシステム（グッジョブ）のクロスセル強化

POINT

人材市場の国内労働人口の減少の課題克服に向けて、人材を必要とする業界へ向けて自社サービスを強化します。

年度別・事業売上実績と予測



製造派遣事業へ3つの強化軸

1. 技術者派遣
2. シェアアップ（自動車製造業）＋成長産業での提案強化（半導体製造等）
3. GMSやグッジョブのクロスセル強化

2-3 委託事業・事務派遣事業について

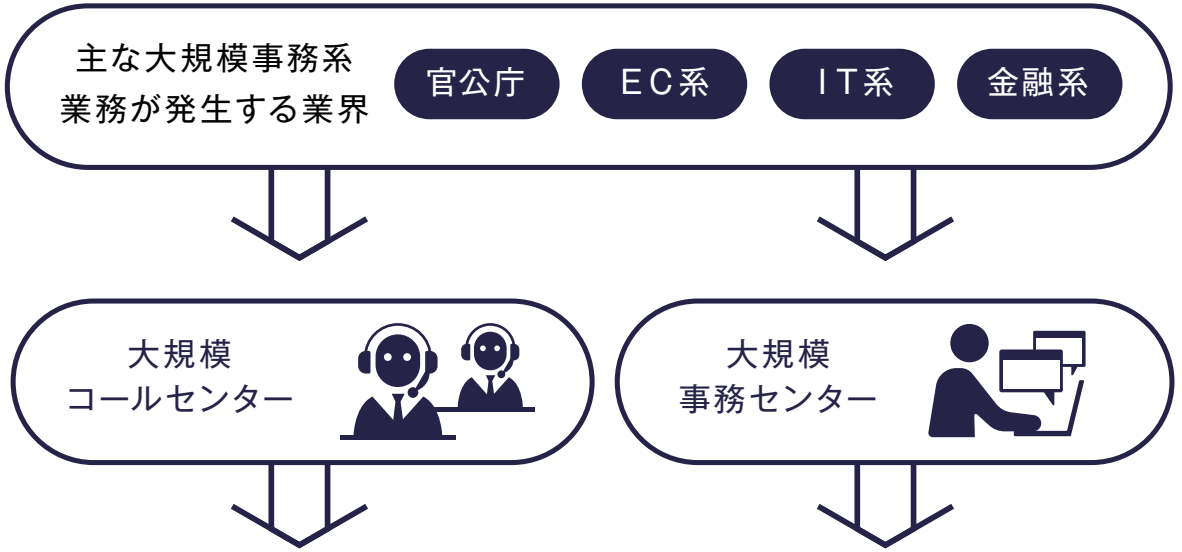
事業概要

事務系業務への人材派遣・人材紹介ビジネスをコアに、
アウトソーシングを組み合わせて事業を展開。
首都圏、近畿圏、および名古屋、札幌、福岡、仙台等の
大都市圏が主な顧客。
事務派遣事業はコールセンターや事務センターなど
大規模事業所の顧客が多い。
委託事業は官公庁からの需要が高いこれらの
集約型センターを運営委託するサービスや
小規模委託向けのオフィスレンタル+業務委託サービスを展開。

主なサービス

- 事務系業務への人材派遣・人材紹介サービス
- 民間向け事務センター・コールセンター業務委託
- 官公庁向け事務センター業務委託
- レンタルオフィススペース＋業務委託サービス「ウルフル」

事務系業務への人材派遣・人材紹介ビジネス



事務系業務に最適なサービスの提供

- 集約型センター運営委託サービス
- オフィスレンタル※＋業務委託サービス

※小規模委託向け

綜合キャリアオプション委託・事務派遣事業の強み

コンシェルセンターにより

1 短期間で大量の人材を供給可能

自社の吸引力をベースにした

2 短期間でBPO業務立ち上げが可能

POINT

人材＋スペース＋デジタル開発に加え、
協業で柔軟な案件対応が可能になり、
受注力強化につなげています。

コンシェルセンター

人材募集吸引力
＋
マッチングスピード

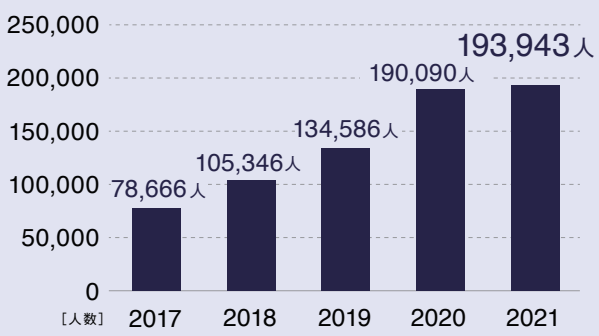
大量の人材を
短期間で供給可能に

短期間BPO提案の仕組み

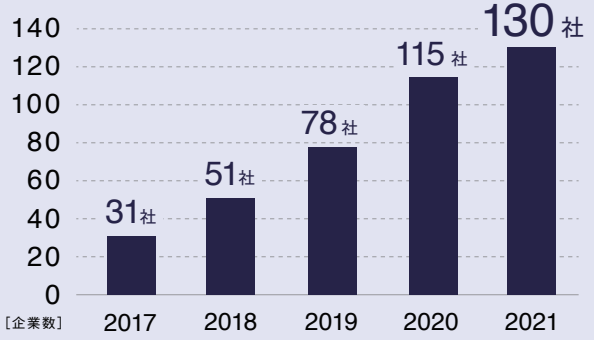
人材（自社吸引力）
＋
オフィススペース
＋
業務ノウハウ
＋
協業（パートナー企業）

柔軟でスピーディな
構築を可能に

事務系職種応募人数



パートナー企業協業実績



2-3 委託事業・事務派遣事業について

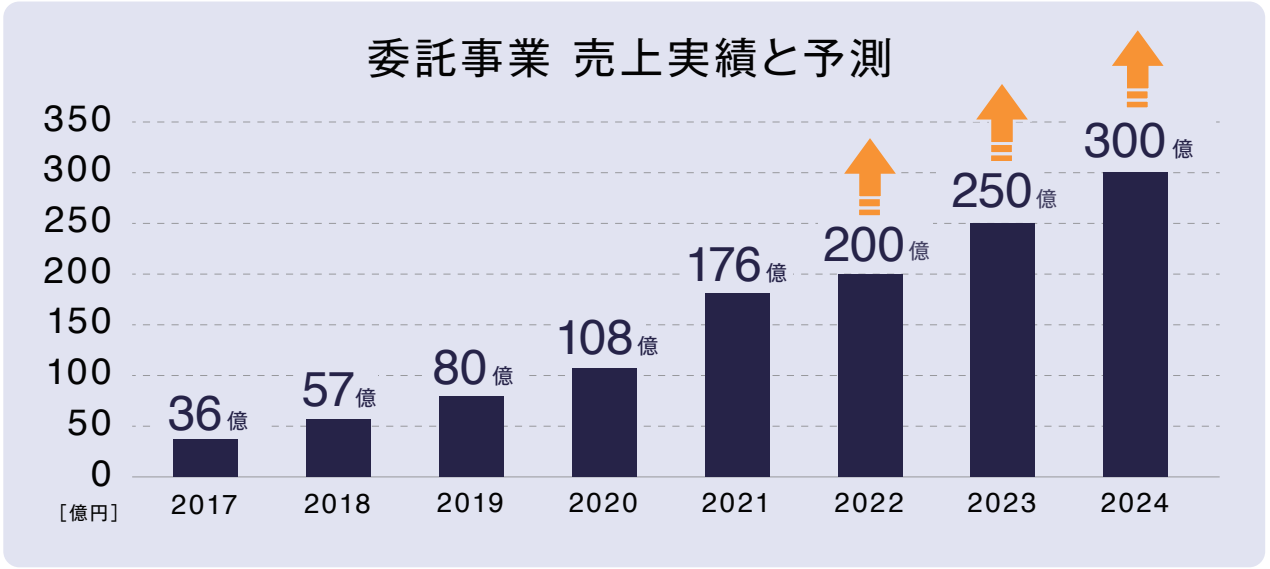
注力するサービス領域・施策

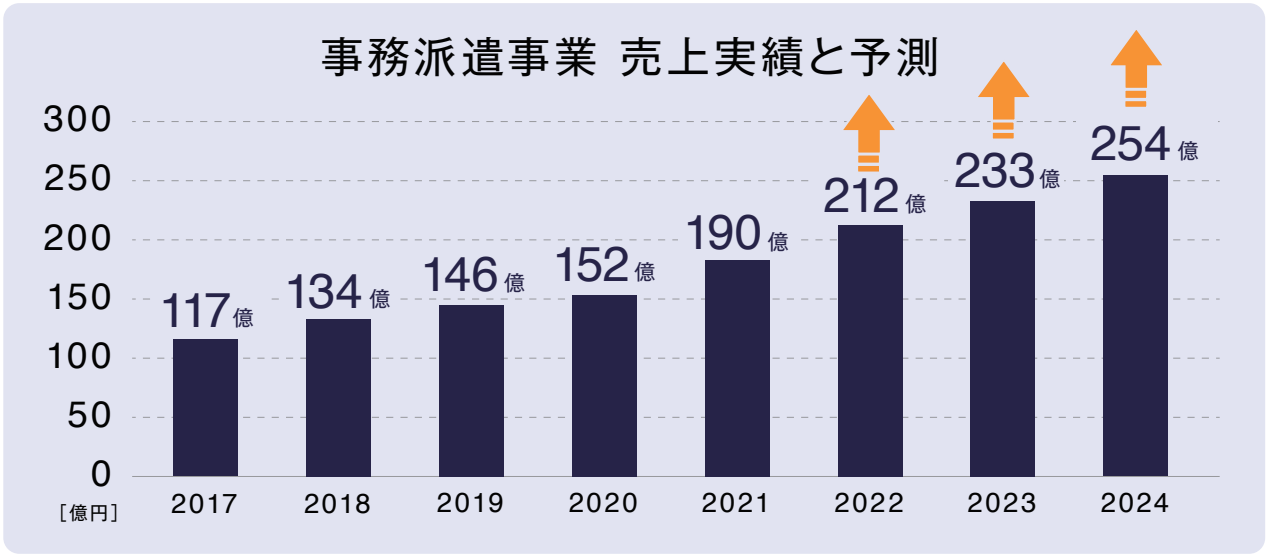
事務人材ニーズは、助成金・ワクチン接種などの官公庁業務が増加。BPO需要も民間・官公庁ともに増加し多様な需要に応えられるようパートナー開拓と営業提案に注力。

- 民間企業向けBPO提案の強化
- 事務センターの元請け企業との関係強化
  （旅行系、印刷系等）
- セキュリティ運用業務など
  新たな業務領域でのBPO提案

POINT

企業の生産性向上の需要に応えるべく、
人材提案にとどまらず業務プロセス改善などの
付加価値を提供していきます。





CHAPTER 3

SDGsへの取り組み

綜合キャリアグループは国連開発計画の提唱する持続可能な開発目標（SDGs）に賛同し、
国内外のこれらの目標と達成基準を実施するため具体的なアクションを進めています。

ダイバーシティ雇用

- 外国人、障がい者、高齢者、女性採用の推進
- 採用支援サービス託児所付き
  リモートオフィス「オフイク」
- 障がい者雇用支援「ソーシャルオフィス」
- 外国人雇用支援サービス
  「GMS海外人材マネジメントサービス」など

コンプライアンス

- 適法・適正な事業運営とガバナンスの確立
- コンプライアンス教育の反復実施
- 労働関連法のｅラーニング全員実施
- 外部専門家を交えた監査体制

働き方改革

- デジタル労働時間管理システムの開発
- 顧客向けの働き方改革
- ソリューションの提供
  ハケンマネジメントクラウド「グッジョブ」

リスクマネジメント

- 個人情報マネジメント
- ISO15001／プライバシーマーク運用
- BCP対策
- 事業継続計画の策定と本社機能の分散

CHAPTER 4

成長に向けた資本投入に関する重点施策

4 成長に向けた資本投入に関する重点施策

綜合キャリアグループは企業成長と新たな市場価値創造に向けて、様々な資本投下施策を継続してまいります。

戦略投資

メディアテック・HRテック

コンテンツ開発のための人的・技術的投資

メディアテック

人材採用を支援するコンテンツ配信のプラットフォームを提供し、WOM（クチコミマーケティング）、SNSマーケティング、マッチングアプリ、動画コンテンツなどの領域に注力

HRテック

人材派遣や外国人採用などの雇用手続き支援やATS（採用支援システム）などの機能を強化し利便性の向上

- **技術人材の継続的な獲得**
- **技術を持つパートナー企業等の関係強化**

戦略投資

人材採用・人材育成

社内育成への投資、外部人材獲得への投資

グループの事業拡大を加速

- **社内人材育成に対する投資を継続**
- **外部人材獲得への投資強化**

M&A投資

外部パートナーシップ強化

技術系を中心とした外部パートナー企業の拡大

事業等の外部パートナーシップ強化。ICTやコンテンツ制作、マーケティングなどの本社機能強化

- **技術・専門性の高い企業との資本提携等を含めた協業関係を強化**

設備投資

BPO事業・物流人材事業

近接領域へ業務領域拡大、設備投資の拡大

マンパワーリソース提供だけでなくマネジメントや取引先連携、業務スペースの確保など、複合的な業務引き受けの提案の積極的な推進。

- **近接領域のパートナー企業との資本面を含めた提携強化のほか、不動産設備などの投資を拡大**

さまざまな資本投下施策に加え、事業成長をさらに加速すべく、その資本獲得を目的としたIPOも今後予定しております。
またIPOを通して、人材や技術面を中心とした中長期的な経営基盤の構築を行ってまいります。

免責事項

[インターネットを使った情報開示について]

本ウェブサイト上に掲載されている内容については細心の注意を払っておりますが、
掲載された情報の誤りやデータのダウンロード等によって生じた障害等に関しまして、
当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。

[将来の見通しに関する記述について]

掲載されている見通し、戦略、経営方針などのうち、歴史的事実でないものは、
将来に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた
経営者の判断にもとづいています。

綜合キャリアグループ
グループサイト IRアーカイブ
https://sougo-group.jp/pr/ir/

※本資料は当社の許可なく対外的に参照・配布しないようお願い申し上げます