COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

クイック

4318 東証１部

企業情報はこちら >>>

2020 年 6 月 16 日（火）

執筆：客員アナリスト
宮田仁光
FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**

FISCO
FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

目次

■要約 ―― 01

■事業概要 ―― 02

1. 会社概要 …… 02
2. 業界環境と同社の強み …… 03
3. 事業内容 …… 04

■業績動向 ―― 07

1. 2020 年 3 月期の業績動向 …… 07
2. 2020 年 3 月期の事業別業績動向 …… 08
3. 2021 年 3 月期の事業方針 …… 09
4. 中長期成長イメージ …… 10

■株主還元策 ―― 10

■情報セキュリティ ―― 10

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

2020 年 3 月期は過去最高益、10 期連続の増収増益を達成、新型コロナウイルス感染症拡大に対応しながらも積極経営を継続

クイック <4318> は、就業希望者と求人企業を結び付ける総合人材サービスを事業としている。人材紹介、人材派遣、紹介予定派遣、業務請負の人材サービス 4 事業形態のほか、人事労務コンサルティングなど周辺事業も展開している。なかでも労働需給がタイトな専門職の人材紹介に強みがあり、同社の専門職向け求人サイトやスマートフォンアプリは人気で、各サイトとも業界トップクラスの登録者数と求人数を誇っている。事業としては人材サービス事業、リクルーティング事業、情報出版事業、その他（IT・ネット関連事業、海外事業）の 5 事業を展開しているが、主力の人材サービス事業が売上高、営業利益（連結調整前）ともに約 3 分の 2 を占める。しかし近年は、人材サービス事業以外も活発な動きを見せている。

人材サービス事業では主に人材紹介と人材派遣を行っている。主力の人材紹介では看護師や施工管理技術者など専門職の紹介に強みを持つが、こうした分野でも徐々に競争が始まっている。しかし同社は、コンサルタントの採用や育成、能力開発に加え、専門職分野のノウハウを横展開することでいち早くドメインを拡大するブティック戦略や、自社エンジニアが最新技術を取り入れて開発するスマートフォンアプリやシステムに特徴があり、大きな差別化要因になっている。そのほか、人材派遣では看護師や保育士の派遣、リクルーティング事業では採用活動の企画・提案、情報出版事業では北陸 3 県（石川県、富山県、福井県）と新潟県で地域情報誌の出版、IT・ネット関連事業では人事・労務の情報ポータルサイト「日本の人事部」の企画・運営に加え、システム開発・AI ソリューション・IT エンジニア向け育成トレーニング、海外事業では現地日系企業向け人材紹介や人事労務コンサルティングなどを行っている。

2020 年 3 月期の業績は売上高 21,035 百万円（前期比 9.7% 増）、営業利益 2,930 百万円（同 13.5% 増）と過去最高益、10 期連続の増収増益を達成した。また、期首の計画に対しては売上高で 95 百万円、営業利益で 10 百万円の超過達成となった。同社は既存サービスの強化に加え、新たな専門職分野の開拓やサービスの開発、グループ内での連携強化など事業基盤を強化し、顧客の採用課題を解決するソリューションにも取り組んでいる。この結果、主力の人材紹介を中心に人材サービス事業が伸び、登録者獲得費用や人員増に伴う人件費などの増加を吸収した。一方で、2020 年 2 月以降の新型コロナウイルス感染症拡大により、非常に強かった企業の人材ニーズが減退し始めたもようで、リクルーティング事業をはじめ各事業で影響が出始めている。

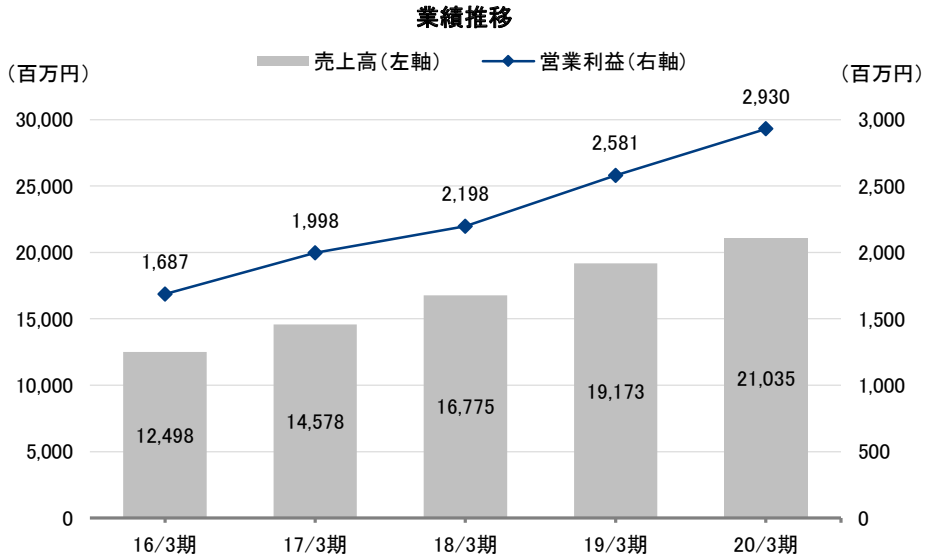
2021 年 3 月期の業績見通しについて同社は、新型コロナウイルス感染症拡大による業績への影響を合理的に算定することが困難なことから未定としている。今後、新型コロナウイルス感染症拡大の動向を見極めつつ、合理的な算定が可能となった時点で、改めて速やかに開示する方針である。ただし、新型コロナウイルス感染症拡大に対応しながらも、生産性向上や営業力強化を推進していく方針でもある。中長期的には、少子高齢化などによる人手不足から、同社の人材サービス、特に専門職紹介へのニーズは一層強まると考えられる。このため、既存事業の成長と新規事業の育成に向けて積極投資を継続する方針は、今後も変わらないと考えられる。したがって、2030 年 3 月期に既存事業で 450 億円、新規事業で 200 億円、海外で 100 億円、M&A で 250 億円の合計 1,000 億円の売上高を目指すという姿勢も変わらないと弊社では見ている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

Key Points

- 看護師など専門職の人材紹介とシステムの自社開発に強み
- 2020 年 3 月期は 2 ケタ営業増益、10 期連続増収増益と好調持続
- 2021 年 3 月期見通しは未定ではあるものの、新型コロナウイルス感染症拡大に対応しながら、生産性向上や営業力強化を推進していく方針



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

専門職紹介を中心に総合人材サービスを展開

1. 会社概要

同社は、就業希望者と求人企業を結び付ける総合人材サービス事業を展開している。人材紹介を中心に人材派遣・紹介予定派遣・業務請負を運営し、人事労務コンサルティングなど人材サービスの周辺事業も幅広く展開していることから、同社と就業希望者、求人企業との接点は幅広い。なかでも、看護師や施工管理技術者、MR（Medical Representative：医薬情報担当者）など、労働需給がタイトになりがちな専門職の人材紹介に強みがあり、「看護 roo!」など同社の専門職向け登録サイトは人気となっている。そのほか、企業の人材採用をサポートするリクルーティング事業や、「日本の人事部」など企業経営者や人事担当者向けのポータルサイト、海外日系企業向けの人材紹介や人材派遣、人事労務コンサルティングなどの事業を展開している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

同社は、1980 年に（株）日本リクルートセンター（現 リクルートホールディングス <6098>）出身の現代表取締役会長兼グループ CEO である和納勉（わのうつとむ）氏により大阪で設立された。当初は社名を株式会社クイックプランニングと称し（1990 年に現社名へ改称）、関西でのリクルート代理店第 1 号として、求人広告代理業と採用教育に関するコンサルティング業務を展開した。事業は順調に拡大して東京や名古屋に支店を出すほどに成長したが、1991 年のバブル崩壊で転機を迎え、従来のリクルーティング事業中心の事業構造から、人材紹介事業や IT・ネット関連事業への進出など多角化の舵を切った。2001 年の JASDAQ 市場上場を弾みに M&A を積極化、海外にも事業領域を拡大した。リーマンショック機に、看護師など求人ニーズの強い専門職の紹介事業を本格化させ、これが現在の主力事業にまで成長している。なお、足元では新型コロナウイルス感染症の影響が世界経済へ広がっている。同社も短期的には影響が懸念されるものの、少子高齢化やグローバル化などから人材採用のニーズは今後も強まると予想されること、リーマンショックの際も影響が小さかった看護師など専門職に強みがあることから、新型コロナウイルス感染症拡大の影響からの立ち直りは相対的に早く、中長期成長への影響も限定的と弊社では見ている。

専門職紹介とシステムの自社開発で差別化

2. 業界環境と同社の強み

人材サービス業界は、リーマンショックによる低迷から抜け出した後、アベノミクスと少子高齢化による人手不足を背景に 10 数年成長を続けてきた。なかでも、専門職に対する求人ニーズは非常に強い状態が続いている。一方、就業希望者と求人企業の接点は、スマートフォンの普及などからインターネット求人サイトの伸びが著しくなる一方で、フリーペーパーの増加は緩やかになり、従来型の有料求人情報誌や折り込み求人誌は低迷気味である。また、就業希望者の争奪戦が徐々に激しくなっていることから、就業希望者にとって魅力的で役立つ情報が多数掲載されている Web サイトやスマートフォンアプリの開発･運営は、人材サービス業にとって必須となってきた。

このような業界環境のなかで同社の強みは、専門職の人材紹介と自社内のエンジニア部隊にある。同社が人材を紹介している主な専門業種・職種は、看護師など医療・福祉、MR など製薬・医療機器、施工管理技術者など建築・土木・設備、自動車を含む電気・機械、化粧品などである。専門職の紹介はニッチで収益化しづらいが、相対的に高い利益率を確保でき、需給がタイトなため経済減速時でも比較的ニーズが強いという特徴がある。同社は、専門職紹介で獲得したノウハウを他の専門職分野へ横展開することでいち早くドメインを拡大するというブティック戦略を取っており、効率化しづらい専門職の人材紹介の収益化に成功している。一方、同社のエンジニア部隊は、システム周辺のみならず、紹介登録者獲得のための自社 Web サイト、専門職の便利ツールなど各種アプリケーションの開発・運営を行っている。社内に自社のエンジニアがいるということは、同社の業務システムを熟知し、専門職独特の仕組みや慣習を理解したうえでシステムを構築することができるため、Web サイトやアプリケーションは常に効果的・効率的な状態を保つことができるのである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

専門職の人材紹介がメイン

3. 事業内容

同社は「人材」と「情報」にフォーカスし、人材サービス事業、リクルーティング事業、情報出版事業、その他（IT・ネット関連事業、海外事業）の 5 事業を展開している。主力の人材サービス事業が売上高、営業利益ともに約 3 分の 2 を占めるが、人材サービス事業以外も活発な動きを見せている。特にその他は、IT・ネット関連事業において（株）クロノスをグループ化したほか、海外事業で北米やアジアでの事業展開など将来を見据えた動きが活発で、連結収益の拡大にも寄与している。

（1）人材サービス事業

人材サービス事業では、人材紹介や人材派遣、紹介予定派遣、業務請負などを行っている。主力は人材紹介で、就業希望者と求人企業にとって最適なマッチングを行っている。同社は、看護師や MR、施工管理技術者といったニッチな専門職紹介のノウハウを深掘りし横展開することで収益ドライバー化している。また、専門職の労働需給はタイトとはいえ少しずつ競争が激化しており、システム開発には最新の技術を積極的に取り入れている。このため、同社のスマートフォンアプリや登録サイト、コンテンツは人気があり、「看護 roo!」ほか各サイトは業界内でも高い評価を受けている。その結果、同社は人材サービス事業のシェアを拡大し、営業利益率で 18.8%（2020 年 3 月期）と業界の中でも比較的高い水準を維持している。一方、人材派遣では、地域特性や得意分野に絞って業務を展開しており、パートタイム派遣や医療福祉分野に強みを持つ「派遣 de パート」や「メディケアキャリア」といったサイトを有している。また、保育士の派遣・紹介に関して、待機児童問題の解消や女性の活躍へのサポートを目指して、専門サイト「ほいとも大阪」を運営するほか、大阪府で小規模認可保育園・認可保育所「こぐまの森保育園」も運営している。

同社の専門職人材紹介サイト（左から「看護 roo!」「建設・設備求人データベース」「ほいとも大阪」）

出所：グループホームページより掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

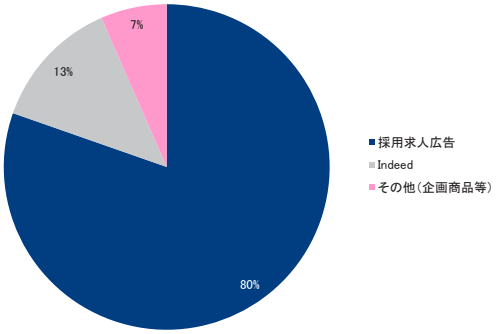
(2) リクルーティング事業

リクルーティング事業では、求人情報サイトや求人情報誌などに掲載する広告の案内から求人企業のニーズに合わせた広告制作までを行っており、(株) リクルートのトップ代理店の 1 社として、Web サイト「リクナビ」やフリーペーパー「タウンワーク」などリクルート系メディアをメインに取り扱っている。近年急速に普及している求人情報検索エンジン「Indeed」は取扱高が好調で、シルバーパートナーからゴールドパートナーへと格上げになった。その他、採用パンフレットや適性検査など採用支援ツールの制作など、リクルートのメディアに自社企画を交えた様々なサービスを提供しており、求人企業が抱える採用・人事の課題解消に向けた高いコンサルティング能力にも定評がある。ちなみに、これらのサービスは同社の求人企業向けサイト「採用サロン」に集約されており、新たな顧客開拓の窓口にもなっている。なお、2020 年 6 月にジャンプ (株) を子会社化した。ジャンプの持つ採用戦略を構築するノウハウと同社リクルーティング事業の連携により、求人広告から採用戦略・企画立案、人事担当者育成、入社後研修といった周辺サービスまでのワンストップサービスを強化する考えだ。

「採用サロン」

出所：グループホームページより掲載

リクルーティング事業の売上高構成比
（2020 年 3 月期）



出所：ヒアリングよりフィスコ作成

(3) 情報出版事業

情報出版事業では、子会社の (株) カラフルカンパニーが北陸 3 県と新潟県において地域情報誌の出版やポスティングサービス、「ココカラ。」ブランドで展開するコンシェルジュサービス（対面相談サービス）などの事業を行っている。地域情報誌の出版では、地元情報に特化した幅広いジャンルのフリーペーパーなどに飲食店や求人などの広告を掲載して発行するほか、Web やイベントを使ったプロモーション支援も行っている。ポスティングでは折り込みチラシなどを各家庭に配布するサービスを提供、コンシェルジュでは転職や家づくり、結婚などを考える人と企業を対面カウンターでマッチングさせるサービスを展開している。近年、ポスティングや転職コンシェルジュなど好調な事業が増え、情報出版事業の収益化が進んでいる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（4）IT・ネット関連事業

IT・ネット関連事業では、子会社の（株）HR ビジョン（旧・（株）アイ・キュー）が人事・労務に関する情報ポータルサイト「日本の人事部」の企画・運営や「HR カンファレンス」など、「日本の人事部」ブランドによるイベントの企画・運営、Web プロモーション支援といった HR ビジネス関連の事業を行っている。「日本の人事部」は経営者や人事担当者など人事キーパーソン 16 万人以上が正会員登録しているサイト、「HR カンファレンス」は人事キーパーソンが集う日本最大規模の HR イベントであり、ともに強いブランド力を誇る。2019 年 10 月に IT・AI テクノロジーに強いクロノスを子会社化し、これを機に事業名をネット関連事業から IT・ネット関連事業に改め、クロノスの IT・AI 技術をテレワークの推進やグループ内連携によるシステム開発、エンジニア育成に活用していく考えである。

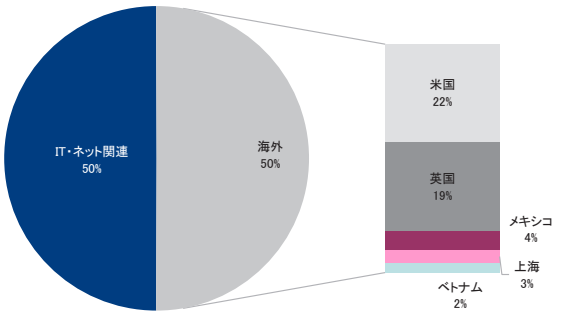
（5）海外事業

海外事業では、現地の日系企業を対象に、米国では人材紹介や人材派遣、中国では人事労務コンサルティングや人材紹介を行っている。そのほかにも英国やベトナム、メキシコ、タイへも進出し、日系企業向けに人材紹介や人材派遣などを手掛けている。また、国内の少子高齢化や労働人口減少などに伴い、今後ますます活発化すると考えられる就業や求人の国際化の流れを見据え、グローバル規模の転職支援事業「クロスボーダーリクルートメント」の開発を進めている。このように海外事業の動きが活発化していることから、同社は 2020 年 4 月に子会社の（株）クイック・グローバルを吸収合併、資金面も含め海外事業に対する適時適切な支援を従来以上に実施できる体制へと転換した。

「日本の人事部」

出所：グループホームページより掲載

その他の事業の売上高構成比
（2020 年 3 月期）



出所：ヒアリングよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2020 年 3 月期は 10 期連続増収増益、過去最高益を更新

1. 2020 年 3 月期の業績動向

2020 年 3 月期の業績は売上高 21,035 百万円（前期比 9.7% 増）、営業利益 2,930 百万円（同 13.5% 増）、経常利益 3,009 百万円（同 6.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,074 百万円（同 5.5% 増）と好調で、過去最高益とともに 10 期連続の増収増益を達成した。また、期首の計画に対しては、売上高で 95 百万円、営業利益で 10 百万円、経常利益で 59 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 78 百万円の超過達成となった。

2020 年 3 月期の業績動向

（単位：百万円）

	19/3 期		20/3 期		
	実績	売上比	実績	売上比	増減率
売上高	19,173	100.0%	21,035	100.0%	9.7%
売上総利益	11,641	60.7%	12,919	61.4%	11.0%
販管費	9,060	47.3%	9,989	47.5%	10.3%
営業利益	2,581	13.5%	2,930	13.9%	13.5%
経常利益	2,818	14.7%	3,009	14.3%	6.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,966	10.3%	2,074	9.9%	5.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

国内の雇用情勢は、少子高齢化により様々な分野で人手不足が深刻化し、2020 年 3 月の有効求人倍率（季節調整値）が 1.39 倍、完全失業率（季節調整値）が 2.5% と人手不足感を示す厳しい状況が続いている。しかし 2 月以降、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、製造業の稼働率低下や飲食・販売・サービス業の営業時間短縮・休業といった動きが日増しに広がり、企業の採用ニーズは減退傾向となっている。このような事業環境のなかで同社は、既存サービスの強化に加え新たな専門職分野の開拓、サービスの開発、グループ内での連携強化、優秀な人材の積極採用など事業基盤を強化、人材採用をはじめ顧客の持つ課題を解決するソリューションに取り組み、他社との差別化や顧客満足度の向上につなげた。

この結果、人材サービス事業では人材紹介が大きく伸び、登録者獲得のためのプロモーション費用や人員増に伴う人件費・家賃の増加を吸収、リクルーティング事業では「Indeed」の取り扱いが引き続き拡大したことで、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による第 4 四半期以降の新卒採用の苦戦を下支えし、営業利益は 2 ケタ増益という好業績を確保した。一方、前期に発生した助成金の消滅などにより、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は 1 ケタ増益にとどまった。期首計画比では、新型コロナウイルス感染症拡大の影響でリクルーティング事業が計画割れしたものの、人材サービス事業におけるプロモーション戦略が成功して求人広告費が圧縮されるなど、営業利益は若干ながら上回った。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

人材紹介が好業績を牽引

2. 2020 年 3 月期の事業別業績動向

事業別では、各事業とも順調に推移したものの、事業間でインパクトに差はあるが、2 月以降新型コロナウイルス感染症拡大の影響を全事業で受けることとなった。そのような中、人材紹介は引き続き好調で全体業績を牽引した。米中貿易摩擦問題を受けて採用に慎重になった企業が一部で見られたものの、採用ニーズは一般企業向け専門職が順調、看護師紹介や建設・土木分野は引き続き旺盛で、第 5 世代移動通信システム（5G）普及に関連して半導体業界でも盛り上がった。人材派遣・紹介予定派遣・業務請負等は、プロモーション施策が奏功して看護師と保育士の派遣が順調に推移したほか、長時間採用が難しくなってきた一般企業においてパートタイム派遣の活用が浸透した。

リクルーティング事業では、第 3 四半期まで 2021 年 3 月卒業予定の大学生をターゲットにした広告やイベントの取り扱いが順調に推移、中途領域で「Indeed」の取り扱いも大きく拡大したが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により第 4 四半期以降イベントの中止などが相次いだ。情報出版事業は、消費税増税後の消費低迷と新型コロナウイルス感染症拡大により、北陸エリアへの旅行者数の減少やインバウンド向けの需要の低下、一部飲食店やサービス業の経営環境悪化やイベントの中止などの影響があった一方で、「Indeed」の取扱拡大や「ココカラ。」ブランドのコンシェルジュサービスが順調に推移した。IT・ネット関連事業は、HR ソリューションへの企業の関心が高く「日本の人事部」の広告収入が堅調に推移したことで、クロノス子会社化による費用増を吸収した。海外事業は、米国とメキシコで語学力のある人材紹介が堅調、英国では英国内と欧州向け人材紹介が順調、ベトナムでは IT やアパレル向けコンサルティングが好調となった。なお、中国・タイでは事業基盤を構築中である。

2020 年 3 月期の事業別業績動向

（単位：百万円）

売上高	19/3 期		20/3 期		
	実績	売上比	実績	売上比	増減率
人材サービス	11,499	60.0%	13,217	62.8%	14.9%
リクルーティング	3,960	20.7%	3,734	17.8%	-5.7%
情報出版	1,980	10.3%	2,093	10.0%	5.7%
その他	1,732	9.0%	1,990	9.5%	14.9%

調整前営業利益	19/3 期		20/3 期		
	実績	利益率	実績	利益率	増減率
人材サービス	1,984	17.3%	2,487	18.8%	25.4%
リクルーティング	1,003	25.3%	901	24.1%	-10.1%
情報出版	178	9.0%	196	9.4%	10.4%
その他	219	12.7%	179	9.0%	-18.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

新型コロナウイルス感染症拡大に対応しながら、生産性向上や営業力強化を推進することで、売上・利益を維持・拡大していく方針

3. 2021 年 3 月期の事業方針

足元で最悪期を脱しつつあるとはいえ、新型コロナウイルス感染症は依然日本を含む世界経済全体に影響を及ぼし続けている。国内の雇用情勢についても、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が幅広い分野に及んでおり、企業業績の低迷や採用計画・活動の見直し、飲食・販売・サービス業の休業などから採用マインドの縮小が起きている。このため新型コロナウイルス感染症による業績への影響が見通せないことから、2021 年 3 月期の業績見通しについて同社は未定としている。今後、新型コロナウイルス感染症の動向を見極めながら、合理的な業績見通しの算定が可能となった時点で、速やかに開示する方針である。しかしながら一方で、新型コロナウイルス感染症拡大に対応しながら、生産性の向上や営業力の強化を推進していく方針である。

人材サービス事業では、人材紹介において、看護師紹介など既存の専門職領域の強化を図るとともに、建設・土木業界や製薬業界、製造業をはじめとする一般企業を対象とした専門人材の紹介や、景気の影響を受けにくい新たな専門職種の開拓などに注力する考えである。また、各専門領域の運営サイトにおけるコンテンツの充実やユーザビリティの向上、プロモーション強化、業界団体との連携などを通じて、登録者数の拡大や各サイトのブランド力・信頼性の向上を図る方針である。人材派遣・紹介予定派遣・業務請負等においては、景気の影響を受けにくく採用ニーズが旺盛な医療・福祉分野の強化を進め、特に看護師派遣については看護師紹介事業で培ったノウハウやブランド力を生かして派遣登録者の獲得を目指す。また、北信越の医療・福祉分野の「メディケアキャリア」や関西の保育士派遣の「ほいとも大阪」といった地域色の強い専門サイトでは、コンテンツの充実やプロモーションの拡充を図り、各エリアで営業力強化を目指す。

新型コロナウイルス感染症拡大によって、顧客企業の採用マインド低下や採用活動の延期・縮小・中止といった影響が生じたリクルーティング事業では、ゴールドパートナー認定を受けた「Indeed」をさらに拡販する一方、インサイドセールスの強化など営業体制の見直しや顧客管理ツールの開発といった生産性向上に取り組む。合わせて、付加価値の高いコンサルティング営業も強化する方針である。情報出版事業は、「Indeed」の拡販、地域情報量の充実、Web サービスとの連携などを進める考えである。イベント開催の変更・縮小で広告取扱高が厳しくなっている IT・ネット関連事業では、「日本の人事部」ブランドの浸透や首都圏以外での顧客拡大などを図る一方、オンライン研修など新たな接点の強化も進める。海外事業では、各国で活動制限の状況を見極めつつ事業を推進する方針である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

長期的に売上高 1,000 億円を目指す姿勢は維持

4. 中長期成長イメージ

新型コロナウイルス感染症の影響が読みづらく、短期的に不透明感が生じているが、少子高齢化などによる人手不足から、中長期的には同社人材サービス、特に専門職求人へのニーズは一層強まると考えられる。従って、同社が既存事業の成長と新規事業の育成に向けて中期的に積極投資を継続する方針は変わらないと弊社では見ている。同社は、前期にクロノスを子会社化したが、同社ビジネスのシステム基盤を拡充するのみならず、IT を活用した新たなビジネスモデルの開発も進める考えである。また、子会社のクイック・グローバルを吸収したことで、海外では国際的な人材流動化への対応などグローバルな HR ビジネスをより積極的に進める方針である。さらに社内的には、組織強化や働き方改革に向けた人事制度改革を進め、事業横断的視点でキャリアアップ支援や育成制度を構築、人材を増強していく計画である。

このように、専門職紹介のブティック戦略とシステムの自社開発という差別化された事業基盤をベースに、基本的な経営方針を変えず積極戦略を展開することが予想されることから、今後も同社はシェアを伸ばし収益を拡大することが予想される。このため、2030 年 3 月期に既存事業で 450 億円、新規事業で 200 億円、海外で 100 億円、M&A で 250 億円の合計 1,000 億円の売上高を目指すという姿勢は変わらないと弊社では見ている。

■株主還元策

配当性向は 40% を目途とする

同社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題と位置付け、持続的な成長と企業価値の向上に努めている。剰余金の配当については、財務体質の強化や今後の事業展開等を考慮したうえで、親会社株主に帰属する当期純利益の 40% を配当性向の目途とし、利益還元の充実と株主価値の向上を図る方針である。これらの配当方針に基づき、2020 年 3 月期の配当は 1 株当たり 45 円（第 2 四半期末 22 円、期末 23 円）となった。2021 年 3 月期の配当については、新型コロナウイルス感染症の影響により、現時点において合理的な業績予想の算定が困難であることから未定としている。業績予想の開示が可能となった時点で、配当予想も改めて速やかに開示する方針である。

■情報セキュリティ

人材サービス事業においては、労働者保護の観点から転職希望者や派遣登録者等の個人情報の管理について必要な対策を講じることが義務付けられており、情報漏洩等については罰則規定も設けられている。また、保育施設においては数多くの児童及びその保護者の氏名や住所等の個人情報も所持している。同社は、これら転職希望者や派遣登録者、保育施設の利用者等の個人情報について、個人情報保護方針に基づきプライバシーマーク制度を導入するなど、Web サイト及びシステムにおけるセキュリティや事業所における管理体制強化を推進しており、一定の管理体制を構築していると言える。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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・表示したものですが、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 5-11-9
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（情報配信部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp