

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 >>>](#)

2017 年 12 月 4 日 (月)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
■ 事業概要	02
1. 会社概要と沿革	02
2. 事業内容	03
3. 強みと課題	06
■ 業績動向	08
1. 2018年3月期第2四半期の業績動向	08
2. 2018年3月期の業績見通し	10
■ 中期計画	12
1. 中長期成長に対する考え方	12
2. 中期計画	12
■ 株主還元策	14
■ 情報セキュリティ	15

■ 要約

専門職の紹介や派遣に強みのある総合人材サービス企業

クイック<4318>は、人材と情報にフォーカスする総合人材サービス企業である。人材サービス事業、リクルーティング事業、情報出版事業、ネット関連事業、海外事業の5事業を展開している。中でも、看護師や建設関連のエンジニアなど、労働需給がタイトになりやすい専門職の人材紹介や派遣に強みがあり、「看護 roo！」など同社の専門職向け求人サイトは人気を博している。ほかにも、企業経営者・人事担当者向けポータルサイト「日本の人事部」を運営するなど、人材サービス周辺事業を強化している。また、海外へも進出しており、日系企業向けに事業を拡大中である。

2018年3月期第2四半期は、売上高8,405百万円(前年同期比12.9%増)、営業利益1,694百万円(同10.0%増)となり、売上高、営業利益とも上半期としては過去最高を更新した。また、期初の上半期業績予想に対しても、売上高で55百万円、営業利益で39百万円の超過達成となった。2018年3月期通期の業績見通しについて、同社は売上高16,100百万円(前年同期比10.4%増)、営業利益2,170百万円(同8.6%増)とピーク更新を見込んでいるが、上半期に業績超過達成となったものの、通期業績予想を上方修正していない。やや保守的な印象である。

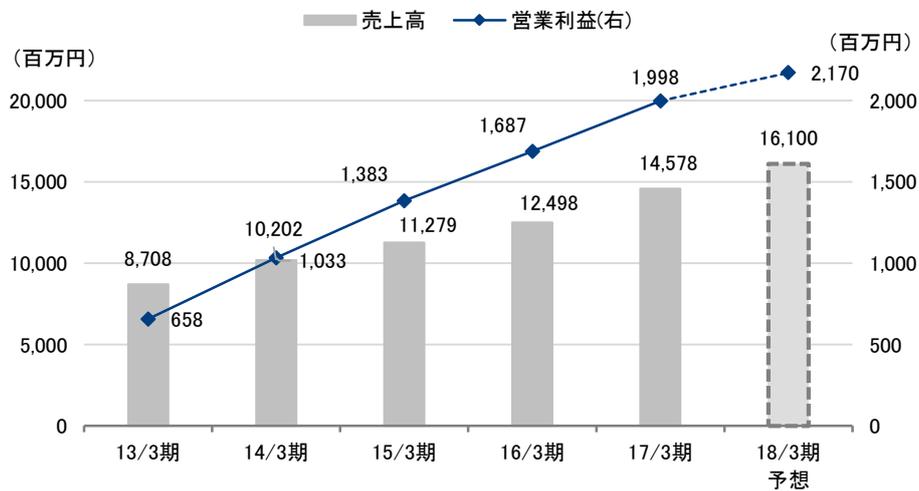
人材市場は引き続き堅調な動きが見込まれるが、人材サービス企業間の競争は激化するという厳しい見通しもある。そのような環境の中で、同社は「未来の成長に向けた、変化から変革への挑戦」を基本方針に、総合人材サービス業として内外で業容を拡大し、2020年3月期売上高19,770百万円、営業利益2,840百万円をめざしている。人材サービス業界は、アベノミクスと少子高齢化による人手不足を背景に成長を再加速している。同社の強みにこうした追い風が加わることで、同社の成長は今後も続いていくことが予想される。

Key Points

- ・看護師やエンジニアなど需給がタイトになりやすい専門職の紹介や派遣に強みを持つ総合人材サービス企業。
- ・2018年3月期の営業利益2,170百万円(同8.6%増)とピーク更新を見込んでいるが、やや保守的な印象。
- ・引き続き堅調な動きが予想される人材市場で、同社は2020年3月期営業利益2,840百万円をめざしている。

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

人材サービス業界は成長を再加速、 同社は高い利益率を維持しながら成長を継続

1. 会社概要と沿革

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を事業としている。求人広告、職業紹介、派遣、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運営しており、同社と就業希望者・求人企業との接点は幅広い。中でも、看護師や建設関連のエンジニアなど、労働需給がタイトになりやすい専門職の人材紹介や派遣に強みがあり、「看護 roo！」など同社の専門職向け求人サイトは人気を博している。そのほか、「日本の人事部」といった企業経営者・人事担当者向けポータルサイトや、海外では日系企業向けの人材紹介や人事労務コンサルティングなどの事業も運営している。

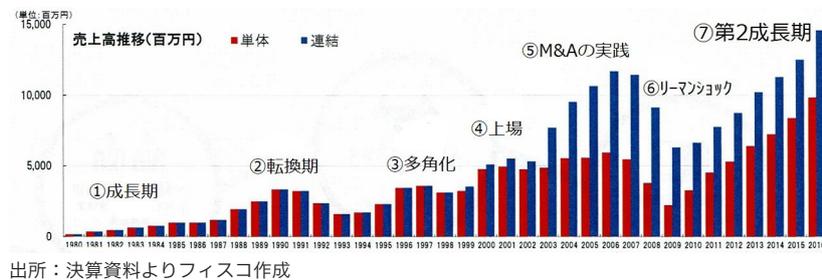
人材サービス業界は、リーマンショック後の低迷から抜け出し、アベノミクスと少子高齢化による人手不足を背景に成長を再加速している。中でも専門職への企業の求人ニーズは強く、派遣手数料などは上昇一途である。一方、就業希望者との接点は、スマホの普及などからネット求人サイトの伸びが著しく、フリーペーパーの増加は一服、従来型の有料求人情報誌や折り込み求人誌は低迷気味である。就業希望者の争奪戦は徐々に激しくなっており、人材サービス業にとって、就業希望者に役立つ情報が満載された魅力あるサイトの運営は必須となっている。このような環境の中、同社は今後も、業界内で相対的に高い利益率を維持しながら、成長を続けていくことが予想される。

クイック | 2017年12月4日(月)
4318 東証1部 | <https://919.jp/ir/>

事業概要

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社長兼グループ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。当初は社名をクイックプランニングと称し、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タント業務を開始した。事業は順調に拡大し東京や名古屋にも支店を出すほどに成長したが、1990年のバブル崩壊で転機を迎え現社名に変更、現在主力となっている人材サービス事業やリクルーティング事業へと多角化の舵を切った。2001年のジャスダック市場上場を弾みにM&Aを積極化、海外へと事業領域も拡大した。リーマンショックの難局を乗り切った後は専門性を強め、現在人気の看護師など専門職の紹介事業を本格化している。2014年に東京証券取引所市場第2部へ上場、同年第1部指定替えを経て、現在は第2成長期の中で事業領域の拡大を加速している。

同社グループ成長の歩み

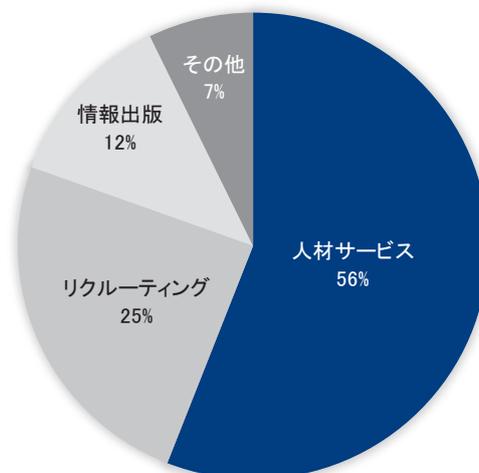


看護師やエンジニアなど専門・特定分野の人材サービスに強み

2. 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(ネット関連事業、海外事業)の5事業を展開している。

2017年3月期 事業別売上高構成比

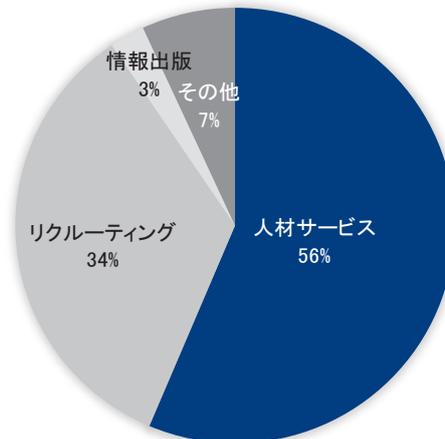


出所：決算短信よりフィスコ作成

クイック | 2017年12月4日(月)
4318 東証1部 | <https://919.jp/ir/>

事業概要

2017年3月期 事業別営業利益構成比
(連結調整前)



出所：決算短信よりフィスコ作成

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、業務請負を行っている。人材紹介は、登録型人材バンクとしてサービスを提供、転職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。採用が決定した場合、求人企業より成功報酬として紹介手数料を受け取ることになる。同社は、医療機関を対象とした看護師、製薬メーカーに向けたMR（医薬情報提供者）、建設・プラント系エンジニアなど専門・特定分野の紹介に強みを持っている。こうした分野でも競争は激化しているが、運営する求人サイトのサービスやコンテンツなどを強化するとともに、若手コンサルタントの育成や能力開発を進めることで競争激化に対処している。

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、登録した就業希望者の中から求人企業のニーズにマッチした人材を選んで派遣している。人材獲得競争の激化や派遣スタッフの正社員化、旺盛な医療・福祉施設からの求人ニーズなどにより、現在、看護師・介護士など派遣スタッフの登録数獲得が課題となっている。これに対して、「派遣 de パート」や「メディケアキャリア」などのサイトにおいて、プロモーションやコンテンツ強化など集客力を高める策を講じている。また、2017年3月期に、保育士派遣・紹介及び保育園運営サービスを開始した。保育士派遣・紹介については専門サイト「ほいとも大阪」を立ち上げ、保育園運営サービスに関しては大阪府で小規模認可保育所「こぐまの森保育園」を展開、待機児童問題の解消や女性の活躍をサポートしている。

○同社の人材派遣・紹介サイト（左から「看護 roo！」、「派遣 de パート」、「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（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

クイック | 2017年12月4日(月)
4318 東証1部 | https://919.jp/ir/

事業概要

人材サービスの利益率は、一般的に売上高（派遣・紹介人数×派遣・紹介料金）、労務費（スタッフ賃金及び周辺費用）、本社人件費（コンサルタントなど）、広告費（募集費・広告費）によって決まる。現在、人手不足で企業の求人ニーズは強く、一般的には派遣・紹介手数料は上昇傾向となっている。一方、同様の理由でスタッフ賃金も上昇傾向にあるうえ、コンサルタントや広告の質を高めて差別化する必要もある。看護師など専門性の高い職種を得意にする社は、専門職に直結する求人サイトの作成やブランディングで先行しており、人材サービス事業の営業利益率（調整前）が18.3%（2017年3月期）と業界でも高い水準を維持している。

リクルーティング事業は、求人企業が抱える採用・人事の課題解消に向けたコンサルティングと位置づけられており、採用広報から入社後の育成サポートまでワンストップのサービスを提供している。主力となる求人広告の取り扱いでは、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いる。ほかにも、採用活動で使用する会社パンフレットの制作、適性検査などの採用支援ツールの提供、採用業務の一部を代行する人事業務請負、入社後の人材教育・育成サービスなど様々なサービスを提供している。なお、求人広告の取扱いは、創業時より関連の深いリクルート系メディアがメインとなっている。

情報出版事業では、子会社のカラフルカンパニーが、北陸(石川、富山、福井)と新潟で地域情報誌の出版やポスティング、コンシェルジュサービス（対面相談サービス）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地域情報誌に、店舗や求人などの広告を載せて発行するほか、Web商品やイベントなどにより企業のプロモーションを支援している。ポスティングでは折り込みチラシなどを各家庭に配布、コンシェルジュでは家づくりや転職、結婚を考える人と企業を、対面カウンター形式でマッチングするサービスを展開している。

その他、ネット関連事業では、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など、HRビジネス（人事支援ビジネス）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11万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、ともに高いブランド力を誇る。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、人事労務コンサルティングサービス、中国では人事労務コンサルティングや採用支援サービスなどを行っている。ほかにベトナムやメキシコへも進出、2017年8月には英国ロンドンで、日系企業向けに人材紹介や人材派遣を手掛ける Centre People Appointments LTD. の株式を取得し子会社化した。

「日本の人事部」サイトと「HRカンファレンス」の様子 (右)



出所：ホームページより掲載



事業概要

子会社の事業内容

子会社名	所在	事業	事業内容
(株)アイ・キュー	東京都港区	ネット関連	「日本の人事部」サイト運営、 「日本の人事部」関連イベント等の企画・運営
(株)カラフルカンパニー	石川県金沢市	情報出版	地域情報誌の出版、ポスティング、 コンシェルジュ（対面相談サービス）
(株)キャリアシステム	石川県金沢市	人材サービス	人材派遣、人材紹介、紹介予定派遣、業務請負
QUICK USA, Inc	米国ロサンゼルス市	海外	人材紹介、人材派遣
上海クイック有限公司	中国上海市	海外	人材採用支援、人事労務コンサルティング
QUICK VIETNAM CO.,LTD.	ベトナム・ホーチミン	海外	人材採用支援、人事労務コンサルティング
QUICK GLOBAL MEXICO, S.A. DE C.V.	メキシコ・ アグアスカリエンテス市	海外	人材紹介、人事労務コンサルティング
Centre People Appointments LTD.	英国ロンドン市	海外	人材紹介、人材派遣等
(株)クイック・グローバル	東京都港区	海外	海外子会社の統括管理、営業支援等
(株)ワークプロジェクト	大阪府大阪市	人材サービス	人材派遣、人材紹介、保育所運営及びサポート

出所：ホームページ等よりフィスコ作成

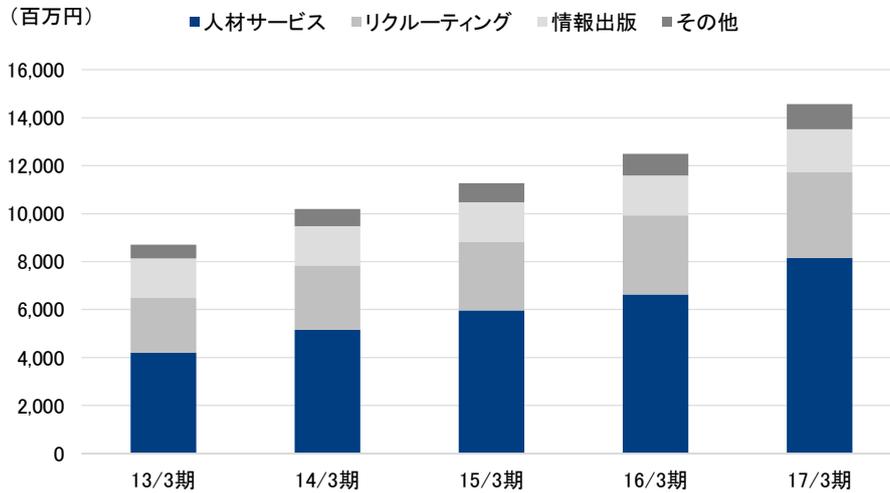
人材サービスは強みだが、収益の季節変動要因でもある

3. 強みと課題

同社は、看護師や建設関連のエンジニアなど専門分野や特定分野での人材紹介や派遣に強みがある。事業別売上高を見ても人材サービスの伸びが強くなっており、そうした専門・特定分野で、ターゲットを絞った新規事業の取り組みが奏功していると考えられる。また、人材サービスの一環で保育士の分野にも進出しているが、自ら保育園を構えることで、社会問題の解消の一助になろうという社会意識の高さも強みと言える。一方、同社の四半期ごとの業績を見ると、第1四半期への収益の偏りが顕著である。理由は、人材紹介の売上が入職した日付を基準に計上されるため、入退社や人事異動が多くなる年度始めの4月に収益が集中する傾向があるためだ。特に近年注力している看護師に4月入職の傾向が強く、非常に大きな特徴と言える。

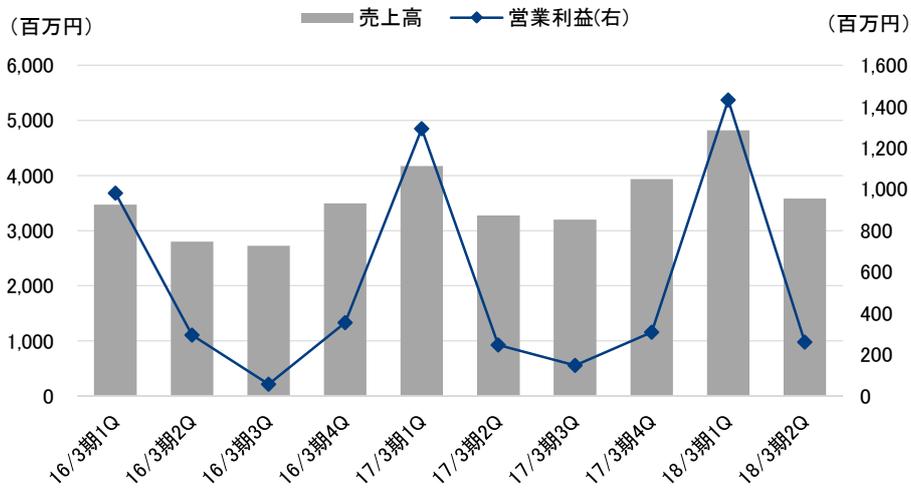
事業概要

事業別売上高推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

四半期業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2018年3月期第2四半期は2ケタ増収増益でピーク更新

1. 2018年3月期第2四半期の業績動向

2018年3月期第2四半期は、売上高8,405百万円(前年同期比12.9%増)、営業利益1,694百万円(同10.0%増)、経常利益1,745百万円(同10.3%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益1,228百万円(同14.3%増)となった。売上高・利益とも上半期としては過去最高を更新し、また、期初の上半期業績予想に対しても売上高で55百万円、営業利益で39百万円の超過達成となった。

2018年3月期第2四半期の業績動向

(単位：百万円、%)

	17/3期	売上比	進捗率	18/3期	売上比	増減率	進捗率
売上高	7,445	100.0	51.1	8,405	100.0	12.9	52.2
売上総利益	4,823	64.8	55.6	5,222	62.1	8.3	55.8
販管費	3,283	44.1	49.2	3,527	42.0	7.4	49.1
営業利益	1,540	20.7	77.1	1,694	20.2	10.0	78.1
経常利益	1,582	21.3	76.3	1,745	20.8	10.3	77.6
四半期純利益	1,074	14.4	77.2	1,228	14.6	14.3	79.3

出所：決算短信よりフィスコ作成

国内の雇用環境は、製造業や運輸、小売、サービス業を中心に人手不足感が極めて強い。2017年9月の有効求人倍率(季節調整値)はバブル期を上回る1.52倍、正社員有効求人倍率(季節調整値)も1.02倍となるなど労働市場のひっ迫感が続いている。職業別の有効求人倍率では、プラントエンジニアなど建設・土木系専門職が5倍前後と非常に高い水準で推移し、看護師もリーマンショック前後を含めて2~3倍と高水準を続けている。こうした環境の中、今後の少子高齢化も見据え、企業各社にとって人材の確保が最重要課題となっている。これに対して同社は、既存サービスの強化や新たな注力分野の開拓、サービスの開発などにより、他社との差別化や顧客満足度の向上を進め、一方で優秀な人材の積極採用や待遇改善などの人材投資により事業基盤を強化してきた。このため、売上高は2ケタ増を確保することとなった。広告原価の増加などにより売上総利益率は悪化したのが、一部事業でプロモーションコストがかからなかったこと、保守的に予算を組んでいたことなどから販管費の抑制が効き、営業利益も2ケタの増益となった。

業績動向

2018年3月期第2四半期の事業別業績動向

(単位：百万円、%)

売上高	17/3期	売上比	18/3期	売上比	増減率
人材サービス	4,611	61.9	5,428	64.6	17.7
リクルーティング	1,494	20.1	1,569	18.7	5.0
情報出版	861	11.6	834	9.9	-3.1
その他	479	6.4	571	6.8	19.2
調整前営業利益	17/3期	利益率	18/3期	利益率	増減率
人材サービス	1,415	30.7	1,593	29.4	12.6
リクルーティング	329	22.1	322	20.6	-2.1
情報出版	5	0.6	-21	-2.6	赤転
その他	67	14.2	98	17.2	46.3

出所：決算短信よりフィスコ作成

人材サービス事業では、建設・土木や製造、看護師など専門職の採用ニーズは依然として強く、人材紹介が好調に推移した。また、新たに医療機器業界に特化した転職サイト「医療機器転職 Biz」を立ち上げたほか、看護師専用コミュニティ「看護 roo!」など各サイトのコンテンツの拡充やサービス、登録者獲得のためのプロモーションの強化を進めた。人材派遣や紹介予定派遣、業務請負においては、IT・Web 関連のパート派遣や、医療・福祉、保育園向けのスタッフ派遣が引き続き好調に推移した。このように人材紹介も人材派遣も順調に売上を伸ばしたことから、派遣売上高増加による労務費増や増員、プロモーション強化によりコスト増となったものの、売上高 5,428 百万円(前年同期比 17.7%増)、営業利益 1,593 百万円(同 12.6%増)と 2 ケタの増収増益となった。なお、2018 年 3 月期に連結対象となった保育園運営サービスのワークプロジェクト社では、保育士の派遣業務を強化するため登録サイト「ほいとも大阪」やシステムを構築中で、先行費用も発生したが、2019 年 3 月期での利益貢献を見込んでいる。

リクルーティング事業では、2018 年 3 月の大学卒業予定者向け採用広告、2019 年 3 月の大学卒業予定者対象のインターンシップ募集広告や合同求人企業説明会などイベントの取り扱いが拡大、中途採用では派遣登録スタッフやアルバイト・パートなどの採用広告の取り扱いが堅調に推移した。しかしながら、広告原価の増加に加え待遇改善による人件費増などもあり、売上高 1,569 百万円(前年同期比 5.0%増)、営業利益 322 百万円(同 2.1%減)と増収減益となった。

情報出版事業では、住宅情報誌「家づくりナビ」の広告取り扱い、折り込みチラシのポスティングサービス、コンシェルジュサービス「ココカラ。家づくり」は順調だったが、生活情報誌やその他自社媒体が競争激化により各地で苦戦した。加えて、折り込みチラシ配布の費用増もあり、売上高 834 百万円(前年同期比 3.1%減)、営業利益▲21 百万円(同 27 百万円減)と減収赤字転落となった。

業績動向

ネット関連事業は、人事ポータルサイト「日本の人事部」や「HRカンファレンス2017-春-」が引き続き堅調に推移した。海外事業は、米国で外国人労働ビザの取得を厳格化したため売り手市場が加速し、人材紹介・人材派遣がともに順調に推移した。上海では主力の人事労務コンサルティングはほぼ横ばいだったものの、現地日系企業の採用ニーズ減少で人材採用コンサルティングが伸び悩んだ。今期連結対象となったメキシコでは、日系自動車関連メーカーを中心に通訳や営業、経理といった分野の人材紹介が引き続き好調だった。これらの結果、その他は売上高571百万円（前年同期比19.2%増）、営業利益98百万円（同46.3%増）と2ケタ増収増益となった。なお、2017年8月に英国ロンドンで、欧州での事業拡大とグループビジョン「世界の人事部」構想の実現を狙って、人材紹介・人材派遣を展開しているCentre People Appointments Limited社を子会社化した。

2018年3月期も好調継続の見通し

2. 2018年3月期の業績見通し

2018年3月期通期の業績見通しについて、同社は売上高16,100百万円（前年同期比10.4%増）、営業利益2,170百万円（同8.6%増）、経常利益2,250百万円（同8.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,550百万円（同11.4%増）を見込んでいる。上半期業績が僅かとはいえ超過達成したものの、同社は通期業績を上方修正していない。上半期までの各事業の実績を鑑み、特に情報出版事業を下方修正したためだと思われるが、やや保守的な印象は免れない。

2018年3月期の業績見通し

(単位：百万円、%)

	17/3期	売上比	18/3期予想	売上比	増減率
売上高	14,578	100.0	16,100	100.0	10.4
売上総利益	8,674	59.5	9,360	58.1	7.9
販管費	6,676	45.8	7,190	44.7	7.7
営業利益	1,998	13.7	2,170	13.5	8.6
経常利益	2,073	14.2	2,250	14.0	8.5
四半期純利益	1,391	9.5	1,550	9.6	11.4

出所：決算短信よりフィスコ作成

2018年3月期の基本方針は「変化から変革への挑戦」で、1) 人材紹介や採用広告領域における付加価値の高い新たなビジネスモデルの創造、2) 企業の海外進出や国内の少子高齢化を見据えたグローバルな人材流動化に向けた海外事業体制の強化、3) 働き方改革に向けた人事制度改革及び事業横断的視点でのキャリアアップ支援と人材育成体制の構築——に挑戦しているところである。1) については、専門職の人材紹介ノウハウを横展開する考えで、すでに2017年3月期に自動車メーカー向けに専門職を紹介する事業を立ち上げ、好評である。2) では、Centre People Appointments Limited社のM&Aにより欧州への展開を進めている。

クイック | 2017年12月4日(月)
4318 東証1部 | <https://919.jp/ir/>

業績動向

2018年3月期の事業別業績見通し

(単位：百万円、%)

売上高	17/3期	売上比	18/3期予想	売上比	増減率
人材サービス	8,155	55.9	9,546	59.3	17.1
リクルーティング	3,575	24.5	3,673	22.8	2.7
情報出版	1,794	12.3	1,727	10.7	-3.7
その他	1,052	7.2	1,152	7.2	9.5
調整前営業利益	17/3期	利益率	18/3期予想	利益率	増減率
人材サービス	1,491	18.3	1,639	17.2	9.9
リクルーティング	903	25.3	870	23.7	-3.6
情報出版	68	3.8	22	1.3	-67.7
その他	182	17.3	210	18.3	15.6

出所：決算短信よりフィスコ作成

人材紹介は専門・特定分野でのNO.1を目指しており、新たな専門・特定分野を継続的に開拓する方針である。一方で、看護師紹介をさらに拡大するため病院や在宅医療、介護の分野を強化する方針で、サイトのコンテンツ強化とともに効果的なプロモーションを打つ計画である。人材派遣は、東京、名古屋、大阪でパートタイム派遣の強化と拡大、北陸、新潟、仙台で医療・福祉関連の強化と「看護 roo! との連携、さらに、大阪では新規分野である保育士の派遣・紹介と保育園の運営——など、地域別に分野を特定して経営資源を集中している。これにより人材サービス事業では、売上高 9,546 百万円（前年同期比 17.1% 増）、営業利益 1,639 百万円（同 9.9% 増）を見込んでいる。

リクルーティング事業では、スマホなどメディアの多様化が進んでおり、一部メディアにやや伸び悩みの感がある。このため、リクルート社のトップパートナーとして東名阪における連携強化、採用業務代行や研修提案など提案型商品によるコンサルティングの高付加価値化、制作スタッフを含めた求人企業とのコミュニケーション強化——など、強みのワンストップソリューションをフル活用する方針である。これにより、売上高 3,673 百万円（前年同期比 2.7% 増）、営業利益 870 百万円（同 3.7% 減）を見込む。

情報出版事業では、生活情報誌は既存媒体の情報量充実による付加価値向上、ポスティング事業は折り込みチラシの継続的な強化、住宅・ブライダルなど対面でのリアルなコンシェルジュサービスの拡充強化——を図る。これにより、売上高 1,727 百万円（前年同期比 3.7% 減）、営業利益 22 百万円（67.6% 減）を見込む。

ネット関連事業では、「日本の人事部」と「HR カンファレンス」をメインに企業経営者・人事担当者向けのサービスを継続して強化することに加え、新たなクライアントの開拓も図る。海外事業では、従来通り日系企業に対して人材採用や人事・労務関連などのサービスを提供する一方、英国の Centre People Appointments Limited 社の収益基盤強化と欧州大陸での新拠点展開を図る。これにより、その他は売上高 1,152 百万円（9.5% 増）、営業利益 210 百万円（15.4% 増）を見込む。なお、Centre People Appointments Limited 社は下期（7～12月）から連結する予定だが、同社初の海外 M&A ということもあり、只今、財務状況を精査中である。

■ 中期計画

内外・事業間のコラボレーションを強化し 「日本の人事部」から「世界の人事部」へ

1. 中長期成長に対する考え方

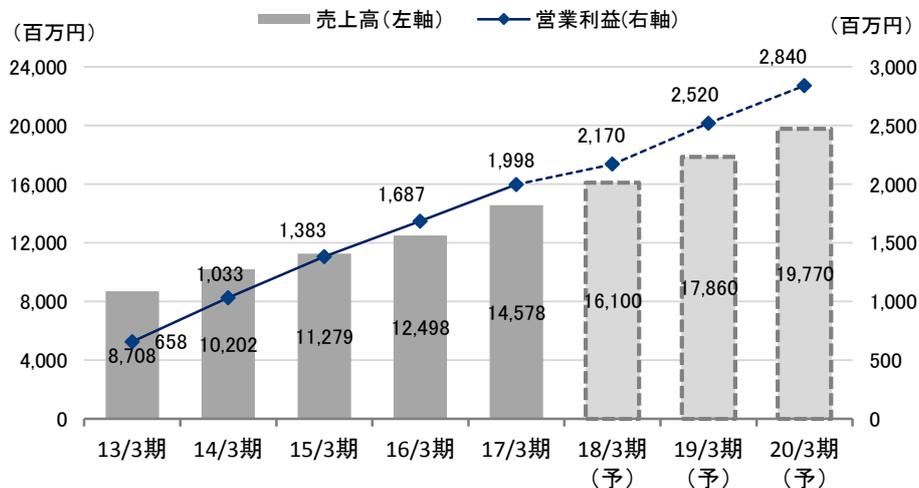
同社は、総合人材サービス業として今後も業容を拡大していく方針である。そのため、各事業はビジネスモデルを再構築し、新商品・新サービスの開発と販売に取り組み、市場ニーズの変化に迅速に対応できるように営業体制を整備することで、各事業がそれぞれ中長期的な成長軌道を描いていく必要がある。その上で事業間の連携を強め、相乗効果を発揮できる体質へと変革する。海外においては、事業を積極的に展開し、海外各社と国内各事業のコラボレーションを図ることで、世界中でHRサービスを展開する「世界の人事部」構想を実現していく考えである。

2020年3月期売上高 19,770 百万円、営業利益 2,840 百万円をめざす

2. 中期計画

事業環境についての同社は、人材市場は引き続き堅調だが、少子高齢化を背景に求人企業間の人材獲得競争は激化し、それに伴い人材サービス企業間の競争も一層激化する一と見ている。その中で、2018年3月期に策定した中期計画で「未来の成長に向けた、変化から変革への挑戦」を基本方針に掲げている。具体的アクションは2018年3月期単年度方針と同様だが、より広範囲に適用することで事業環境の変化やグローバルHRビジネスの推進、働き方改革に対応し、2020年3月期売上高 19,770 百万円、営業利益 2,840 百万円をめざすのである。

中期業績推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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。

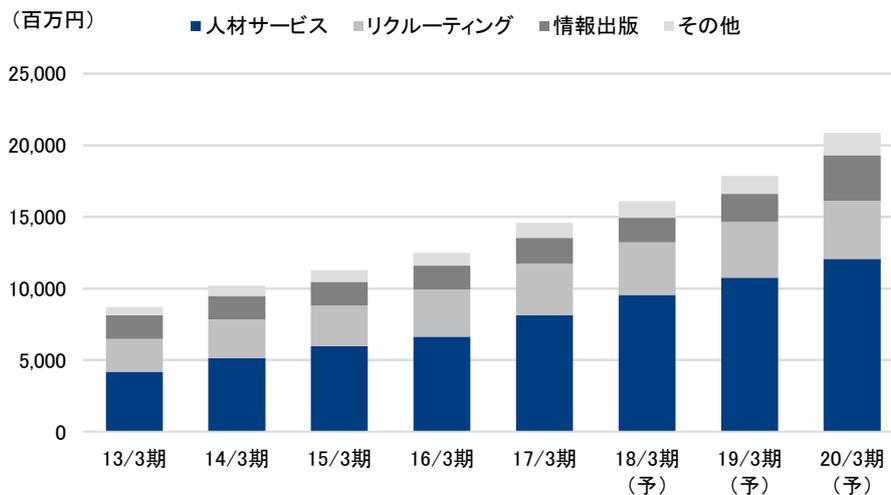
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中期計画

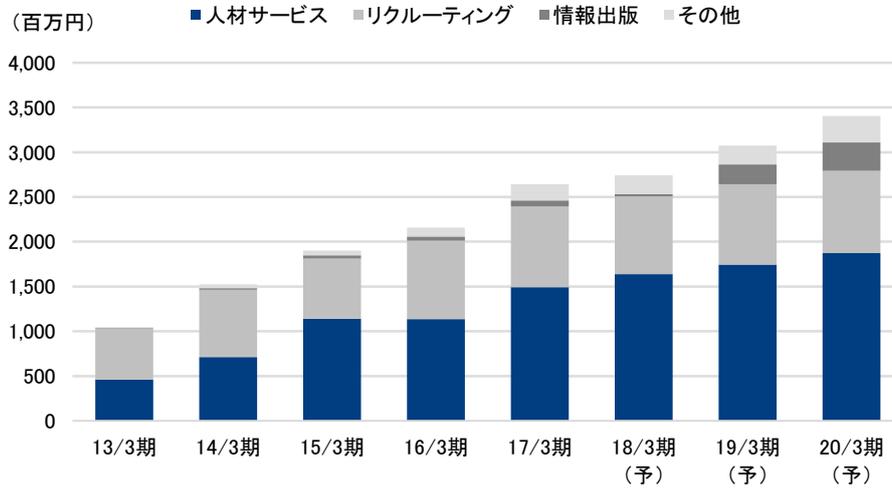
事業別では、主力の人材サービス事業について、同社は今後も現状に近い売上高構成比で推移すると考えている模様である。こうした中、自動車メーカー向け専門職紹介や保育士派遣など新規事業がすでに足もとで始まっている。従って、今後も人材サービス事業が同社の成長をけん引していくと予想される。第2の柱であるリクルーティング事業は、メディアへの掲載提案だけでなく採用にかかわるコンサルティング機能も求められており、それに対応できれば中長期的にも底堅い成長が見込まれる。情報出版事業については、現況を考えると、中期計画はやや奮起が必要と思われる。海外事業では、各拠点の内部体制充実と拠点数の増加をめざすことになると思われる。従って、今後の成長投資は、人材サービス事業での新事業や増員、グローバルなエリア展開に振り向けられると予想する。

なお、同社は、2018年3月期の業績推移を計画線の進捗としているが、事業別業績については上半期時点で若干の修正を加えている。また、同社では、3年をサイクルとして1年経過するごとに中期計画を見直しするローリング方式を採用しており、2019年3月期も現中期計画をローリングして新たな中期計画を策定すると思われる。現中期計画で保守的に策定されたとと思われる人材サービスや海外には上振れ期待があり、逆にハードルが高まった印象の情報出版は下振れ懸念があるが、全体としては上方修正される方向にあると考える。

売上高構成比の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益構成比の推移(調整前)


出所：決算短信よりフィスコ作成

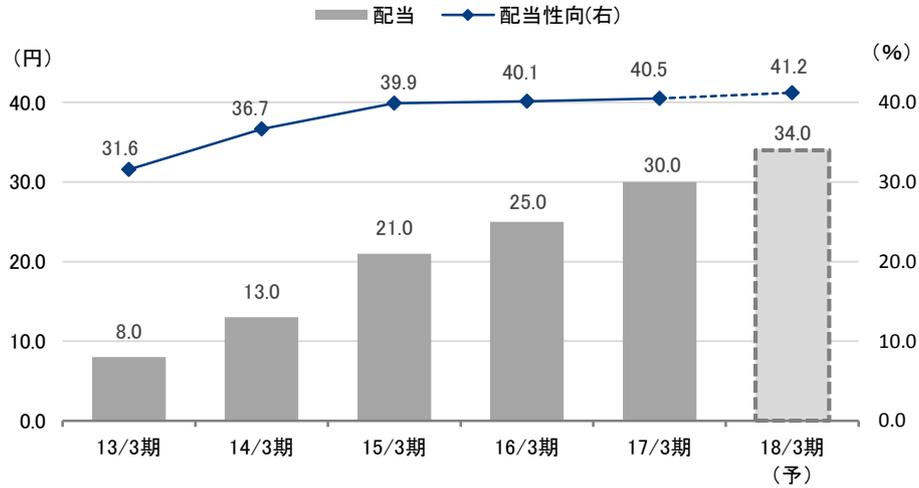
株主還元策

配当性向は40%メド

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などを考慮した上で、親会社株主に帰属する当期純利益の40%を配当性向のメドとし、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、2018年3月期の配当は年間1株当たり34円(第2四半期末17円、期末17円)を予定している。

株主還元策

配当と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ

人材サービス事業において、同社は転職希望者や派遣登録者などの個人情報を有している。労働者保護の観点からこうした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、情報漏洩などについては罰則規定も設けられている。同社は、転職希望者や派遣登録者など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し、Web サイトやシステムにおけるセキュリティ、事業所における管理体制を強化している。一定の管理体制を構築していると言える。

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ