

|| 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 >>>](#)

2019 年 6 月 12 日 (水)

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
■ 業績動向	08
1. 2019年3月期の業績動向	08
2. 2020年3月期の業績見通し	10
3. 中期経営計画	11
■ 株主還元策	13

## ■ 要約

### 専門職の人材紹介を強みに 9期連続増収増益

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、同社の専門職向けの求人サイトは人気である。ほかにも企業経営者や人事担当者向けのポータルサイトや、海外における日系企業向け人材サービスなどの事業も行っている。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(ネット関連事業、海外事業)の5事業を展開しているが、人材サービス事業とリクルーティング事業で売上高の81%、営業利益の88%(連結調整前)を占める。しかし最近では、これら以外の事業も活発な動きを見せている。

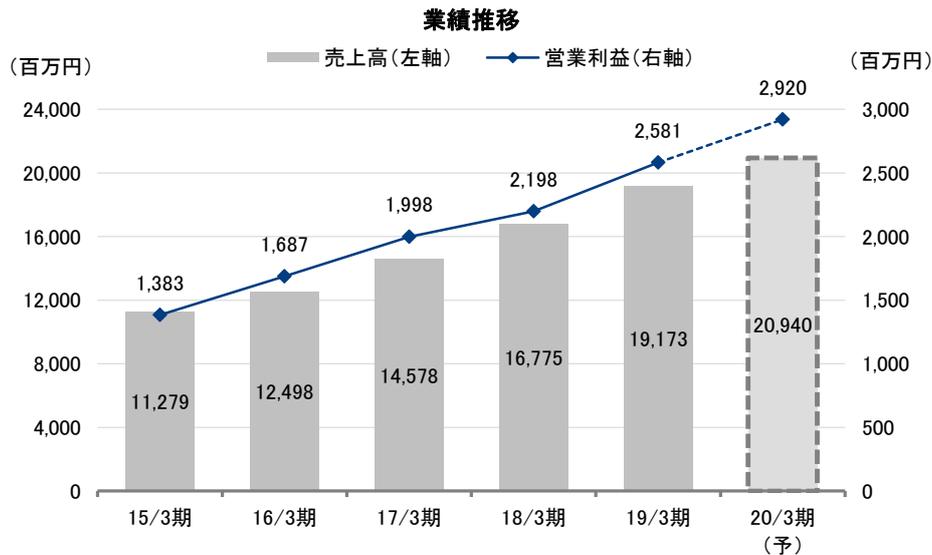
人材サービス事業では主に人材紹介と人材派遣を行っており、主力の人材紹介では、看護師やエンジニアなど専門職の紹介に強みを持つ。こうした分野でも徐々に競争が激化しているが、運営する専門職向け登録サイトのサービスやコンテンツの強化、コンサルタントの採用や育成、能力開発などによって対抗している。人材派遣では、医療分野向けのスタッフ派遣やパートタイム派遣のほか、保育士の派遣・紹介や保育園の運営を行っている。リクルーティング事業では、採用活動の企画・提案から入社後の育成支援までワンストップのサービスを提供している。情報出版事業では、北陸3県と新潟県で地域情報誌の出版やポスティング、コンシェルジュサービス(対面相談サービス)などの事業を行っている。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・運営などを、海外事業では、現地日系企業向けに人材紹介や人材派遣、人事労務コンサルティングなどを行っている。

2019年3月期の業績は、売上高19,173百万円(前期比14.3%増)、営業利益2,581百万円(同17.4%増)となり、9期連続の増収増益を達成、売上高・利益とも過去最高を更新した。幅広い分野で人手不足が深刻化するなか、特に人材の不足感が強く採用も難しい専門職の人材紹介や人材派遣サービスを引き続き積極展開するとともに、企業の人材ニーズに沿った多様なサービスを提供した。このため、看護師など専門職紹介が好調を継続、リクルーティング事業では「Indeed」を含むコンサルティングが大幅増加、情報出版事業ではコンシェルジュサービス「ココカラ。」が順調に拡大するなど各事業とも好調に推移、連結調整前営業利益は全事業2ケタ増益となった。一方で、人材投資として採用にも注力し、グループ全体では前期比159名増となるなど、将来の成長を見込んだ事業基盤の強化も進めた。

2020年3月期は、働き方改革関連法の施行などにより、企業にとって生産性の向上や労働力の確保が急務となっており、雇用情勢は引き続き同社に追い風となることが期待される。このため、主力の人材紹介を中心に各事業とも順調な拡大が見込まれ、同社は売上高20,940百万円(前期比9.2%増)、営業利益2,920百万円(同13.1%増)と、10期連続増収増益、7期連続営業利益最高益更新を見込んでいる。また、同社は2030年に1,000億円企業になることを目標に、既存事業の成長と新規事業の育成に向け積極的な投資を継続する一方、M&AやAI技術を活用して新たなビジネスモデルの開発を進めている。この当面の目標として、2022年3月期売上高26,170百万円、営業利益3,930百万円を目指している。

### Key Points

- ・ 専門職の人材紹介に強み。海外での展開を積極化
- ・ 2020年3月期も2ケタ営業増益でピーク利益更新へ
- ・ 積極経営を継続、2030年の売上高1,000億円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 成長を続ける人材サービス企業

#### 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。人材紹介、人材派遣、紹介予定派遣、業務請負という人材サービス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。なかでも、看護師や建設・プラント系エンジニアなど、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、「日本の人事部」といった企業経営者や人事担当者向けのポータルサイト、海外では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行っている。

## 事業概要

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、ここ10年成長を続けている。なかでも専門職に対する求人ニーズは非常に強く、派遣手数料などは上昇の一途となっている。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。また、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を満載した魅力あるサイトの運営は必須となってきた。このような環境のなか、専門職の人材紹介に強い同社は、業界内で相対的に高い利益率を維持しながら順調に成長を続けている。

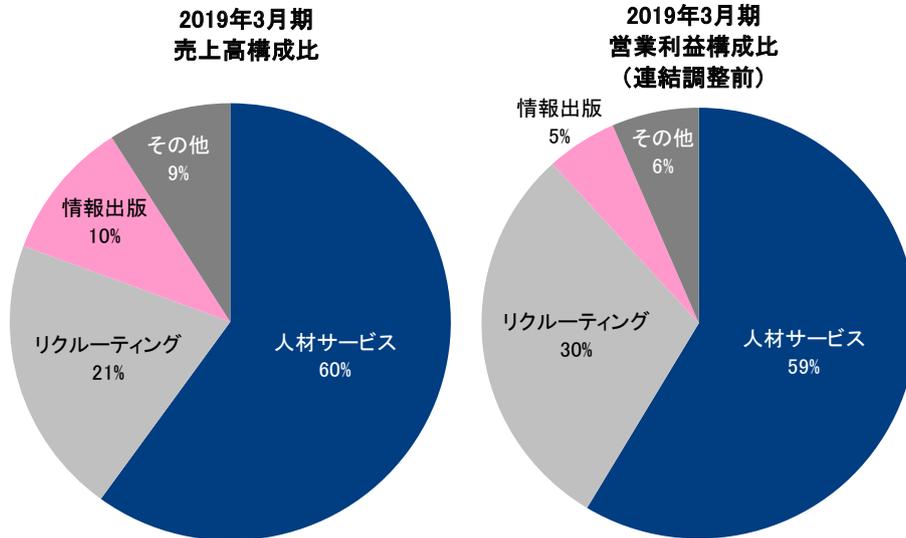
同社は、1980年に(株)日本リクルートセンター(現リクルートホールディングス<6098>)出身の現代表取締役社長兼グループCEOである和納勉(わのうつとむ)氏により大阪で設立された。当初は社名を株式会社クイックプランニングと称し、関西でのリクルート代理店第1号として、求人広告代理業と採用教育に関するコンサルティング業務を展開した。事業は順調に拡大して東京や名古屋に支店を出すほどに成長したが、1990年のバブル崩壊で転機を迎え、現社名に改称して人材サービス事業やリクルーティング事業へと多角化の舵を切った。2001年のJASDAQ市場上場を弾みにM&Aを積極化、海外にも事業領域を拡大した。リーマンショックの難局を乗り越えた後は専門性を強め、看護師などニーズの強い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部への指定替えを経て、現在はさらにその先を目指して、事業領域の拡大を加速しているところである。

## 看護師やエンジニアなど専門職の人材紹介が主力

### 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。2019年3月期の売上高構成比は人材サービス事業とリクルーティング事業で81%、営業利益構成比(連結調整前)では同88%と、この2事業で収益の大半を占めた。しかし最近では、これら以外の事業も活発な動きを見せている。

事業概要



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(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、登録型人材バンクとしてサービスを提供、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、医療機関を対象とした看護師、製薬メーカーに向けたMR（Medical Representative: 医薬情報提供者）、建設・プラント系エンジニアといった専門職の紹介に強みを持っている。専門職は労働需給がタイトだが、こうした分野でも競争は徐々に激化しており、同社は運営する登録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、能力開発に積極投資をしている。なお、就業希望者の採用が決定した場合、求人企業から成功報酬として紹介手数料を受け取るようになるが、専門性の高い人材の紹介であるため収益性も必然的に高くなる。

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



出所：グループホームページより掲載

クイック | 2019年6月12日(水)  
4318 東証1部 | <https://919.jp/ir/>

### 事業概要

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、派遣スタッフの登録数を確保すること自体が大きな課題となっている。これに対して、同社の「派遣 de パート」や「メディケアキャリア」などパートタイム派遣や医療福祉分野に強みを持つサイトでは、プロモーションやコンテンツを強化するなど集客力を高める策を講じている。また、保育士派遣・紹介については、2017年9月に立ち上げた専門サイト「ほいとも大阪」が非常に好評、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・認可保育所「こぐまの森保育園」を展開するなど、待機児童問題の解消や女性の活躍もサポートしている。

#### 同社の人材派遣サイト（左から「派遣 de パート」「メディケアキャリア」「ほいとも大阪」）



出所：グループホームページより掲載

人材サービスの利益率は、一般に売上高（紹介・派遣人数×紹介・派遣料金）、労務費（派遣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）などによって決まる。現在、専門職を中心に人手不足が深刻となっているため企業の求人ニーズは強く、紹介・派遣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上、コンサルタントや広告の質を高めて差別化するためのコストも必要である。このように人材サービス業界は、求人ニーズや紹介料金が強含んでいるものの、コストもプッシュ気味という傾向にある。しかも競争が徐々に激化しており、人材サービス会社にとっては厳しい収益環境と言える。しかし、看護師など専門職の紹介を得意とする同社は、専門職に直結する登録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が17.3%（2019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。

#### (2) リクルーティング事業

求人広告では、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。求人広告の取扱いは、Webサイト「リクナビ」やフリーペーパー「タウンワーク」など、(株)リクルートのトップ代理店の1社として、リクルート系メディアがメインとなっている。ほかに、求人情報検索エンジン「Indeed」の運用による採用支援コンサルティング、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・育成など様々なサービスを提供している。同社のリクルーティング事業は、リクルートのメディアに自社企画を交えた、採用活動の企画・提案から入社後の育成サポートまでのワンストップサービスや、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特徴がある。ちなみに、こうしたサービスは、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、新たな顧客開拓にもつながっている。

クイック | 2019年6月12日(水)  
4318 東証1部 | https://919.jp/ir/

事業概要

「採用サロン」

採用サロン クイックについて サービス一覧 ケーススタディ 採用コラム  
SALON SEMINAR セミナー情報 資料ダウンロード

お電話のお問い合わせは  
☎ 0120-990-806

📧 お問い合わせ・資料請求



無料セミナー開催中。

採用広告の設計、面接官トレーニング、インターンプログラム、リファラル採用、Indeed活用方法など、採用ノウハウを公開中です。

開催セミナー一覧へ



出所：ホームページより掲載

(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(石川、富山、福井)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載せて発行するほか、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、コンシェルジュでは転職や家づくり、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ている。

各種情報誌(左)とコンシェルジュサービス「ココカラ。」(右)



出所：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.

事業概要

(4) その他（ネット関連事業／海外事業）

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といったHRビジネス（人事支援ビジネス）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14万人以上が正会員登録しているサイトで、「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。現在、「日本の人事部」サイトを活かした収益モデルの開発が課題となっている。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。ほかに英国やベトナム、メキシコへも進出し、日系企業向けに人材紹介や人材派遣を手掛けている。現在、国内の少子高齢化や労働人口減少に伴い今後ますます活況化する企業の海外展開を見据え、グローバル規模での人材流動化に向けた転職支援事業「クロスボーダーリクルートメント」の開発を進めている。

「日本の人事部」サイト（左）／海外子会社の拠点と提供サービス（右）



出所：ホームページ、決算説明会資料より掲載

## 業績動向

### 2019年3月期業績は9期連続増収増益でピーク利益更新

#### 1. 2019年3月期の業績動向

2019年3月期の業績は、売上高 19,173 百万円（前期比 14.3% 増）、営業利益 2,581 百万円（同 17.4% 増）、経常利益 2,818 百万円（同 22.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,966 百万円（同 20.8% 増）となり、9期連続の増収増益を達成するとともに、売上高・利益とも過去最高を更新した。国内の雇用情勢については、2019年3月の有効求人倍率（季節調整値）が1.63倍、正社員有効求人倍率（季節調整値）が1.16倍、完全失業率（季節調整値）が2.5%となるなど、専門職を中心に幅広い分野で人手不足が深刻化している。このような事業環境のなか、人材の不足感が強く採用も難しい専門職の人材紹介・人材派遣サービスを積極展開するとともに、「indeed」や「ココカラ。」などサポートサービスの充実・強化を図り、企業の人材ニーズに沿った多様なサービスを提供した。加えて、積極的な採用を行うなど将来の成長を見込んだ事業基盤の強化も進めた。利益面では、営業関連経費は増勢だったが、売上高の好調と高採算の人材サービスの伸びでカバー、営業利益率は向上した。なお、2018年10月に子会社（株）ワークプロジェクトが保育園を開園したことに伴う助成金収入 198 百万円が営業外収益として計上されたため、経常利益と親会社株主に帰属する当期純利益の伸びが一時的に大きくなっている。

#### 2019年3月期の業績動向

（単位：百万円、%）

	18/3期		19/3期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	16,775	100.0	19,173	100.0	14.3
売上総利益	9,748	58.1	11,641	60.7	19.4
販管費	7,549	45.0	9,060	47.3	20.0
営業利益	2,198	13.1	2,581	13.5	17.4
経常利益	2,300	13.7	2,818	14.7	22.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,627	9.7	1,966	10.3	20.8

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業別の業績は、人材サービス事業が売上高 11,499 百万円（前期比 16.0% 増）、営業利益 1,984 百万円（同 14.3% 増）、リクルーティング事業が売上高 3,960 百万円（同 7.2% 増）、営業利益は 1,003 百万円（同 13.8% 増）、情報出版事業が売上高 1,980 百万円（同 12.4% 増）、営業利益 178 百万円（同 5136.3% 増）、その他が売上高 1,732 百万円（同 23.4% 増）、営業利益は 219 百万円（同 10.8% 増）となった。

業績動向

人材紹介では、建設・土木や製造分野のエンジニアや医療施設での看護師など専門職の採用ニーズが旺盛で、売上高は順調に拡大した。一方、競合他社との登録者獲得競争や求人検索エンジンの台頭など競争環境は厳しく、差別化対策のため効果的なプロモーションやサイト運営、サービス拡充、きめ細かな登録者対応など運営費用はやや重くなった。人材派遣等では、人手不足によりフルタイムで勤務できる人材の採用が依然厳しいなか、医療・福祉分野のスタッフ派遣や保育士派遣が引き続き好調、オフィスワークやIT・Web 関連職種を中心にパートタイム派遣も堅調だった。リクルーティング事業では、リクルートトップパートナーとしてのノウハウを生かし、中途採用領域で派遣登録スタッフの求人広告が好調、正社員やアルバイト・パートも堅調に推移した。なかでもコンサルティングのノウハウも活用したことで、新しいタイプの求人サイト「indeed」をうまく収益に取り込むことができた。また、学生の売り手市場が続く新卒採用の領域では、2019年3月に販売を開始した2020年3月卒業予定大学生向けの新卒採用広告や合同説明会などが拡大、顧客企業の採用成功のためのコンサルティング営業も強化した。

情報出版事業では、売上構造の変革を通して生産性や利益率が向上、一般的に収益が大きく改善した。同社の生活情報誌や住宅情報誌が好調に推移、結婚情報誌では並行して課金型 Web メディアをスタートさせた。メディア以外では、新聞の世帯カバー率が下がるなか、高いカバー率を誇る同社のポスティングサービスが順調に推移、「ココカラ。」ブランドのコンシェルジュサービスも転職や家づくり、ブライダルとすべての領域で業績が拡大した。ネット関連事業では、人手不足や働き方改革を背景に人材採用や育成、定着、福利厚生 の充実、生産性の改善など、人事戦略をサポートする HR ソリューションビジネスへの関心が一般企業の間で高まりつつある。このため、人事サービス業界各社のプロモーションニーズが活発化、同社の人事・労務に関する情報ポータルサイト「日本の人事部」の広告収入などが順調に拡大した。海外事業では、中国の景気停滞や英国のブレクジットはあるものの、進出地域に合わせたきめ細かな対応が奏功、(株)クイック・グローバルによる統括支援もスタートし、QUICK USA, Inc. や前期連結の Centre People Appointments Ltd (英)、QUICK VIETNAM CO., LTD. など売上高は順調に拡大した。

2019年3月期の事業別業績動向

(単位：百万円、%)

売上高	18/3 期		19/3 期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
人材サービス	9,915	59.1	11,499	60.0	16.0
リクルーティング	3,693	22.0	3,960	20.7	7.2
情報出版	1,762	10.5	1,980	10.3	12.4
その他	1,404	8.4	1,732	9.0	23.4

調整前営業利益	18/3 期		19/3 期		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
人材サービス	1,735	17.5	1,984	17.3	14.3
リクルーティング	881	23.9	1,003	25.3	13.8
情報出版	3	0.2	178	9.0	5,136.3
その他	198	14.1	219	12.7	10.8

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2020年3月期業績も主力の人材サービスがけん引

### 2. 2020年3月期の業績見通し

同社は2020年3月期業績見通しについて、売上高20,940百万円(前期比9.2%増)、営業利益2,920百万円(同13.1%増)、経常利益2,950百万円(同4.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,995百万円(同1.5%増)と見込んでいる。2019年10月に控えた消費増税や米中の貿易摩擦問題などから景気の先行きには慎重な見方が必要になってきたが、4月に施行された働き方改革関連法により企業にとって生産性の向上や労働力の確保が急務となった。このため、専門職を中心に企業の人手不足感に大きな改善は見込めないと考えられ、雇用情勢は引き続き同社に追い風となることが期待される。このため、2020年3月期の業績は人材サービスが中心となつてけん引していくことが予想される。

#### 2020年3月期の業績見通し

(単位:百万円、%)

	19/3期		20/3期(予)		
	実績	売上比	期初予想	売上比	増減率
売上高	19,173	100.0	20,940	100.0	9.2
売上総利益	11,641	60.7	12,960	61.9	11.3
販管費	9,060	47.3	10,040	47.9	10.8
営業利益	2,581	13.5	2,920	13.9	13.1
経常利益	2,818	14.7	2,950	14.1	4.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,966	10.3	1,995	9.5	1.5

出所:決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

事業別の業績見通しでは、人材サービス事業が売上高13,169百万円(前期比14.5%増)、営業利益2,232百万円(同12.5%増)、リクルーティング事業が売上高3,921百万円(同1.0%減)、営業利益は1,049百万円(同4.6%増)、情報出版事業が売上高2,008百万円(同1.4%増)、営業利益201百万円(同12.7%増)、その他が売上高1,841百万円(同6.3%増)、営業利益は187百万円(同14.5%減)と見込んでいる。

主力の人材紹介では、既存領域の強化を図るとともに、依然数多く残る未開拓な専門職分野に加え、同社がまだ手を付けていない地方エリアの領域を開発していく方針である。競争激化や求人検索エンジンなど新たな求人サービスに対しては、運営サイトのコンテンツや登録者向けサービスの充実、プロモーション強化などで対抗、新入社員の早期戦力化や組織強化も図る考えである。人材派遣等では、パートタイム派遣の活用に向き企業が増加していることから、専用サイト「派遣 de パート」に加え、医療・福祉分野の専用サイト「メディケアキャリア」の改修や保育士派遣専用サイトの「ほいとも大阪」のコンテンツ拡充により、医療・福祉系やIT・Web系の登録者の獲得を強化していく方針である。

## 業績動向

リクルーティング事業では、階層別研修や営業・広告制作体制の見直しによる生産性向上、プロモーションサイト「採用サロン」のコンテンツ充実などにより顧客開拓を進める。また、顧客企業の採用に関する課題に対しては、フィーの取れるコンサルティング営業を強化する考えである。なお、「indeed」については、職種も業種も非常に幅広く求職者にとって利便性が高いため、引き続き強化していく方針である。情報出版事業では、生活情報誌は紙媒体と Web サービスの両面から顧客のプロモーションニーズに応え、ポスティングは要望の高いチラシの取扱いを強化、コンシェルジュは転職領域で新たな業界・職種の開拓に取り組む考えである。ネット関連事業では、「日本の人事部」をリニューアルして使い勝手をより改善、ブランド力を強化するとともに収益モデルの開発を進める。海外事業では、顧客企業の人事課題解決のパートナーとしての地位を確立することで収益基盤を強化する一方、「クロスボーダーリクルートメント」サービスに注力する考えである。

## 2020年3月期の事業別業績見通し

(単位：百万円、%)

売上高	19/3期		20/3期(予)		
	実績	売上比	期初予想	売上比	増減率
人材サービス	11,499	60.0	13,169	62.9	14.5
リクルーティング	3,960	20.7	3,921	18.7	-1.0
情報出版	1,980	10.3	2,008	9.6	1.4
その他	1,732	9.0	1,841	8.8	6.3

調整前営業利益	19/3期		20/3期(予)		
	実績	利益率	期初予想	利益率	増減率
人材サービス	1,984	17.3	2,232	17.0	12.5
リクルーティング	1,003	25.3	1,049	26.8	4.6
情報出版	178	9.0	201	10.0	12.7
その他	219	12.7	187	10.2	-14.5

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2030年に1,000億円企業になるための事業基盤を構築中

### 3. 中期経営計画

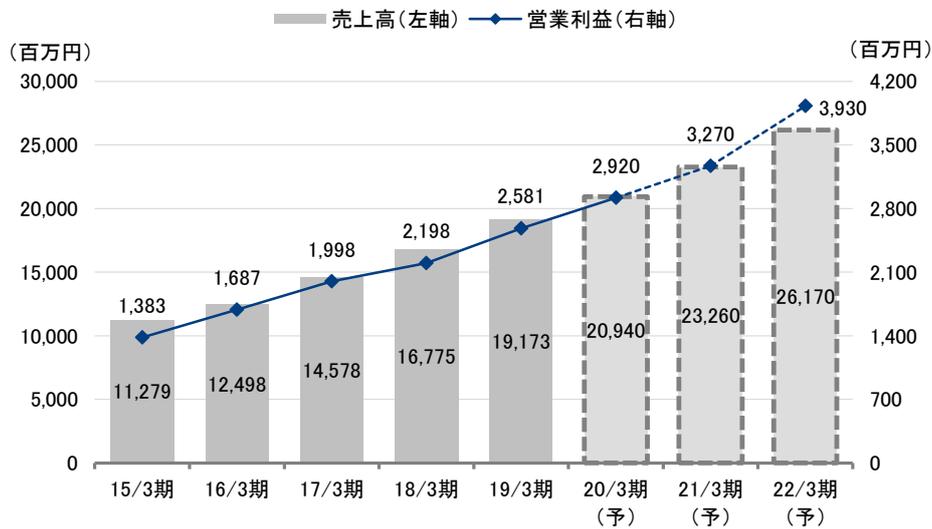
同社は2030年に1,000億円企業になることを目標にしている。そのためまず、既存事業の成長と新規事業の育成に向けて積極的投資を継続するとともに、M&Aの実施やAI技術による新たなビジネスモデルの開発を進める。次に、国内の少子高齢化と労働人口の減少により国境を越えた人材サービスが増加する見通しのため、グローバルな人材流動化に向けた「クロスボーダーリクルートメント」市場の開拓など、グローバルなHRビジネスを先駆的に進める方針である。社内的には、組織強化や働き方改革に向けた人事制度改革を進め、事業横断的視点でのキャリアアップ支援と育成制度を構築、人材を増強する。これらにより当面の目標として、2022年3月期に売上高26,170百万円、営業利益3,930百万円を目指す。主力の人材紹介での競争激化が中期的に気になるが、東京オリンピック・パラリンピック後にはむしろ淘汰が進むと考えられる。一方で同社は、事業基盤が出来上がりつつある上に資金が潤沢になってきたことから、豊富な実績を背景に長期目標へ向けてM&Aや新規事業を積極化するなど拡大志向をさらに強めるところである。競合より中期的な投資や事業戦略こそが同社の長期成長へのカギとなると思われる。

**クイック** | 2019年6月12日(水)  
 4318 東証1部 | <https://919.jp/ir/>

## 業績動向

もちろんその他の課題や懸念の解消も、事業基盤の構築と並行して進めている。人材派遣については、雇用環境が改善する中、パートから社員への流れもあって新たな人材手当てが難しくなっており、今後、人材派遣の戦略自体を見直す可能性もあると考えられる。リクルーティング事業については、引き続きリクルートの代理店トップクラスのポジションを維持する考えで、なかでも「indeed」の取扱いを伸ばす方針である。外国人労働者の受け入れについては、制度が始まって2～3年は混乱すると思われるため、業界が落ち着いてから強化するなど拙速を避ける。海外事業は、主要エリアについては自社で展開してきたが、今後はパートナーシップにより領域を広げるほか、現地日系企業向けを中心としたサービスから「クロスボーダーリクルートメント」サービスへと舵を切る計画である。同社はこれまででも着実に歩を進めていることから、2020年3月期の業績目標も、2030年の売上高1,000億円も着実に手にするものと思われる。

## 中期業績推移

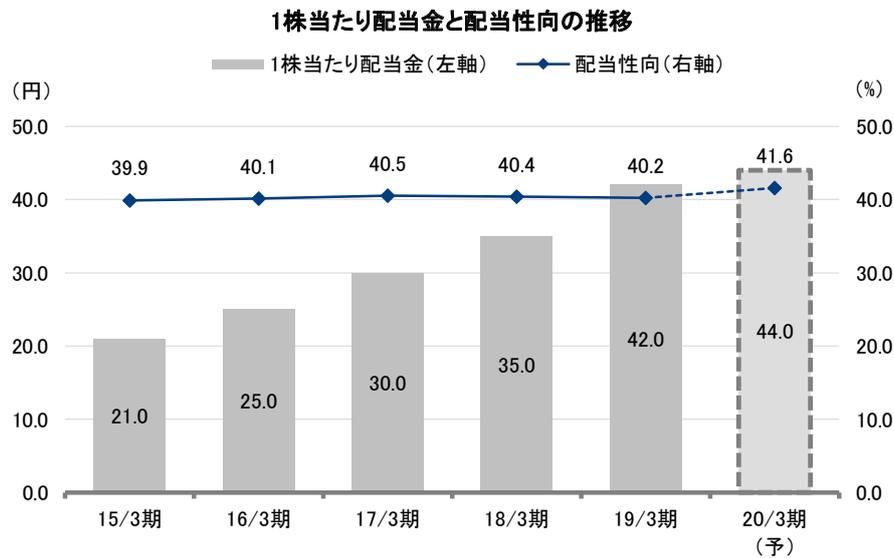


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 株主還元策

### 配当性向は40% 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、2019年3月期の配当は年間1株当たり42円（第2四半期末19円、期末23円）となった。また、業績見通しに従い、2020年3月期の配当は年間1株当たり44円（第2四半期末22円、期末22円）を予定している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 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