

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 >>>](#)

2018年6月6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	06
1. 2018年3月期の業績動向	06
2. 2019年3月期の業績見通し	08
3. 中期計画	10
■ 株主還元策	11

■ 要約

専門職の紹介や派遣に強み、中期的に飛躍を期待

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。求人広告、人材紹介、人材派遣、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運営している。中でも労働需給がタイトになりがちな専門職の人材紹介や派遣に強みがあり、同社の専門職向けの求人サイトは人気である。そのほか、企業経営者や人事担当者向けのポータルサイトや、海外において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も行っている。同社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 93%（連結調整前）を占める。しかし最近、その他の 2 事業の動きも活発である。

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。人材紹介は登録型人材バンクで、医療機関を対象とした看護師や建設・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徐々に激化しており、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登録者を派遣する業務を展開している。派遣スタッフの登録数獲得が課題となっているが、募集サイトにおけるプロモーションやコンテンツを強化することで対応している。ほかに、保育士の派遣・紹介や保育園の運営サービスも開始した。

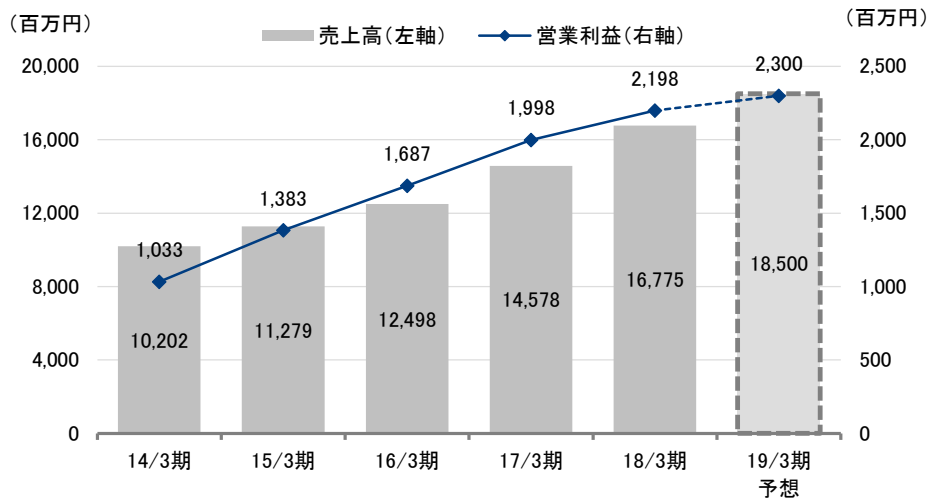
リクルーティング事業は、求人企業が抱える採用・人事に関する課題解消に向けたコンサルティングと同社では位置付けており、採用活動の企画・提案から入社後の育成サポートまでワンストップのサービスを提供している。情報出版事業では、北陸 3 県と新潟県において、地域情報誌の出版やポスティング、コンシェルジュサービス（対面相談サービス）などの事業を行っている。ネット関連事業では、人事・労務に関する情報ポータルサイト「日本の人事部」や HR (Human Resources) イベント「HR カンファレンス」などの企画・運営など HR ビジネス（人事支援ビジネス）を行っている。海外事業では、米国や中国、ベトナム、メキシコ、英国において、現地の日系企業を対象に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を行っている。

2018 年 3 月期業績は、売上高 16,775 百万円（前期比 15.1% 増）、営業利益 2,198 百万円（同 10.0% 増）と 8 期連続の増収増益を達成した。また、2019 年 3 月期業績も、売上高 18,500 百万円（同 10.3% 増）、営業利益 2,300 百万円（同 4.6% 増）と引き続き増収増益が見込まれる。少子高齢化や働き方改革などにより、人材紹介及び人材派遣が好調に推移していることが主因である。また、企業の人材強化へのニーズは国内外で年々強まっており、その他 2 事業も好調である。

また、売上高は大きく伸びているが、利益の伸びは相対的に小さくなっている。これは、2030 年 1,000 億円企業に向けた長期ビジョンの中で、2018 年 3 月期 - 2019 年 3 月期を、企業体質や人材を強化するための先行投資期に充てたためである。したがって、2020 年 3 月期以降は尻上がりに利益が積み上がる計画になっており、2021 年 3 月期は売上高 23,850 百万円、営業利益 3,430 百万円と高水準の利益を計画している。同社は、今後ますますニーズが強まる人材サービスにおいて、中長期的に飛躍が期待される成長企業と言えるだろう。

Key Points

- ・看護師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。
- ・人材確保など先行投資がありながら2019年3月期営業利益は2,300百万円（前期比4.6%増）を見込む。
- ・拡大する人材サービス市場で、2021年3月期営業利益3,430百万円、2030年売上高1,000億円を目指す。

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、人材紹介、人材派遣、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、看護師や建設関連のエンジニアなど、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も行っている。

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成長を再加速している。なかでも専門職への企業の求人ニーズは根強く、派遣手数料などは上昇する一途である。一方、就業希望者との接点は、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が満載され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、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。

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ていた。事業は順調に拡大して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、海外にも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成長期からその先へと事業領域の拡大を加速しているところである。

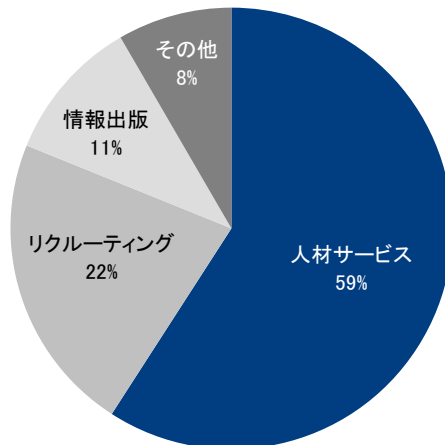
看護師やエンジニアなど専門・特定分野の人材サービスに強み

2. 事業内容

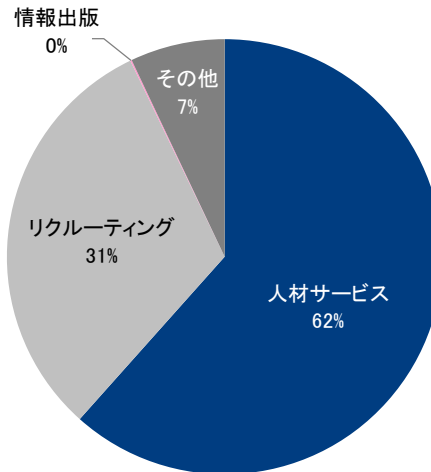
同社は人材と情報にフォーカスし、人材サービス事業、リクルーティング事業、情報出版事業、その他(ネット関連事業、海外事業)の5事業を展開している。売上高構成比(2018年3月期)は人材サービス59%、リクルーティング22%、情報出版11%、その他8%だが、営業利益構成比では人材サービスとリクルーティングで93%(連結調整前)と大半を占めている。しかし、その他2事業の動きが活発化してきている。

事業概要

2018年3月期売上高構成比



2018年3月期営業利益構成比 (連結調整前)



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、求人企業から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（Medical Representative：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徐々に激化しており、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、派遣スタッフの登録数獲得が大きな課題となっている。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・紹介及び保育園運営サービスを開始し、保育士派遣・紹介については専門サイト「ほいと大阪」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・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。

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）等によって決まる。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上、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とする同社は、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が17.5%（2018年3月期）と業界の中でも比較的高い水準を維持しており、積極経営の原動力になっている。

事業概要

(2) リクルーティング事業

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当社では位置付けており、採用活動の企画・提案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。

(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、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。

(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12万人以上が正会員登録しているサイトであり、「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。

業績動向

2018年3月期は2ケタ増収増益でピーク更新

1. 2018年3月期の業績動向

2018年3月期業績は、売上高16,775百万円（前期比15.1%増）、営業利益2,198百万円（同10.0%増）、経常利益2,300百万円（同10.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,627百万円（同17.0%増）と、8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。また、期初の予想に対して、売上高で675百万円、営業利益で28百万円の超過達成となった。なお、2017年8月に子会社化した英国 Centre People Appointments LTD. の業績は、第3四半期から連結業績に含めている。

2018年3月期の業績動向

(単位：百万円、%)

	17/3期	売上比	18/3期	売上比	増減率
売上高	14,578	100.0	16,775	100.0	15.1
売上総利益	8,674	59.5	9,748	58.1	12.4
販管費	6,676	45.8	7,549	45.0	13.1
営業利益	1,998	13.7	2,198	13.1	10.0
経常利益	2,073	14.2	2,300	13.7	10.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,391	9.5	1,627	9.7	17.0

出所：決算短信よりフィスコ作成

国内の雇用情勢は、好景気による人材需要増や少子高齢化に伴う労働力不足などから、サービス業や運輸業、建設業ほか各分野で一段と深刻化、2018年3月の有効求人倍率(季節調整値)は1.59倍、正社員有効求人倍率(季節調整値)も1.08倍と引き続き高い水準で推移した。また、各企業は「働き方改革」によって残業減少を推進しているが、残業減少は生産性の向上だけではカバーできないことが多く、結局は採用を増やさざるを得ない。また、女性やシニア人材の活用、賃上げに取り組む企業も増えてきたが、依然として人手不足の抜本的な解消には至っていない。このような好環境下で、同社は、特に人材の不足感が強く採用も難しい専門職領域の人材紹介と人材派遣を積極的に展開、加えて採用コンサルティングや求人広告を強化することで、他社との差別化や顧客満足度の向上に徹底的に取り組んだ。一方、同社内においても、待遇改善や優秀な人材の積極採用など、将来の成長をにらんだ人材への先行投資を拡大し、事業基盤の強化を推進している。

業績動向

2018年3月期事業別業績動向

(単位：百万円、%)

	17/3期	売上比	18/3期	売上比	増減率
売上高					
人材サービス	8,155	55.9	9,915	59.1	21.6
リクルーティング	3,575	24.5	3,693	22.0	3.3
情報出版	1,794	12.3	1,762	10.5	-1.8
その他	1,052	7.2	1,404	8.4	33.4
調整前営業利益					
人材サービス	1,491	18.3	1,735	17.5	16.3
リクルーティング	903	25.3	881	23.9	-2.4
情報出版	68	3.8	3	0.2	-95.0
その他	182	17.3	198	14.1	9.0

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

人材サービス事業は、売上高 9,915 百万円（前期比 21.6% 増）、営業利益 1,735 百万円（同 16.3% 増）と好調に推移した。人材紹介では、建設・土木業や製造業など一般企業、病院や介護施設など医療施設の採用ニーズが引き続き高い水準で推移し好調を持続した。最近では、医薬品の MR や自動車向けの自動運転 IT 技術者、化粧品の開発者などと専門職の範疇も拡大している。このため、各領域における運営サイトやサービスの拡充を図るとともに、競合他社との競争激化が進む登録者獲得については引き続きプロモーションの強化を行った。人材派遣においては、雇用環境改善に伴い企業にとって正社員など直接採用の難易度が高まっていることから、派遣を活用するニーズが強まった。このため、専門性を要する IT・Web 関連職種以外にもオフィスワークを中心にパートタイム派遣が伸長、医療・福祉分野へのスタッフ派遣や保育士派遣についても引き続き順調に推移した。なお、人材紹介でのプロモーション強化、待遇改善などによる人件費増など先行的なコストが増加しており、営業利益は売上高ほどの高い伸びにはならなかった。

リクルーティング事業は、売上高 3,693 百万円（前期比 3.3% 増）、営業利益は 881 百万円（同 2.4% 減）とやや低調であった。人手不足に伴う企業の採用ニーズの高まりを受け、中途採用において、正社員から派遣スタッフ・アルバイト・パートに至るまで求人広告が堅調に推移した。新卒採用においても、学生優位の売り手市場を背景に 2019 年 3 月卒業予定の大学生向け新卒採用広告や、合同企業説明会などイベント出展に関する取り扱いが拡大した。また、求人広告以外についても、採用サイトや会社パンフレットをはじめとする採用ツールの取り扱いが順調に推移した。一方、売上増に伴う原価増加、待遇改善などによる人件費などコスト増加に加え、大手取引先リクルートからのインセンティブ収入の減少もあって営業減益となった。

情報出版事業は、売上高 1,762 百万円（前期比 1.8% 減）、営業利益 3 百万円（同 95.0% 減）となった。折り込みチラシなどのポスティングサービスや住宅情報誌等は堅調だったが、主力の生活情報誌の後退や一部媒体の統廃合、北陸新幹線の効果一巡により売上はほぼ横ばいに止まった。ただし、石川エリアにおいては、飲食店やショップなどの集客のためのタウン広告の取り扱いが好調だったことで、生活情報誌の業績も上向いてきたようである。また、高岡営業所（富山県）の開設や、地元編集者が厳選した金沢の最新情報を毎日配信する Web メディア「週末、金沢。」のリリースなど、新たなマーケットの開拓にも積極的に取り組んだ。しかし、売上が伸び悩んだことに加え人件費も高まったことから営業減益となった。

業績動向

その他の事業は、売上高 1,404 百万円（前期比 33.4% 増）、営業利益 198 百万円（同 9.0% 増）となった。ネット関連事業と海外事業の売上高シェアはおおよそ半々となった。ネット関連事業では、少子高齢化による人手不足や企業の「働き方改革」に向けた動きを背景に、人材採用や育成、福利厚生の実施、生産性の改善など、企業の人事戦略をサポートする HR (Human Resources) ソリューションビジネスへの関心が高まっている。このため、新規参入など競争は激化しているものの、日本最大級の人事イベント「HR カンファレンス」と HR テクノロジーに特化した「HR Technology カンファレンス 2017」の同時開催や、企業の枠組みを越えて人事担当者が学び合う「HR コンソーシアム」の開催などイベントを積極展開し、No.1HR サイトとして「日本の人事部」ブランドのさらなる浸透を図ったことにより、「日本の人事部」の広告収入は順調に推移した。

海外事業では、米国において、日英バイリンガル人材の登録者獲得競争が激化している。しかし、雇用情勢の改善や外国人就労ビザ取得の厳格化などから売り手市場の流れが変わらなかった上、登録サイトのスマートフォン対応やデザインリニューアルなどもあって、人材紹介と人材派遣はともに順調に拡大した。上海においては、経済の停滞感から企業の採用マインドは上向かなかったが、適正報酬の分析や人材育成のための研修など人事労務コンサルティングは堅調に推移した。新規連結対象組では、メキシコで引き続き自動車関連メーカーなどの求人ニーズが強く、英国では人材紹介、人材派遣ともに堅調に推移した。米国の好調に加え、メキシコと英国の連結効果により、海外事業は増収増益を確保したと思われる。

2019年3月期も好調継続の見通し

2. 2019年3月期の業績見通し

2019年3月期業績に関して同社は、売上高 18,500 百万円（前期比 10.3% 増）、営業利益 2,300 百万円（同 4.6% 増）、経常利益 2,530 百万円（同 10.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,753 百万円（同 7.8% 増）と引き続き増収増益を見込んでいる。2019年3月期の雇用情勢としては、IT 活用など「働き方改革」による生産性向上や女性・シニアの活用など労働力確保の取り組みは進められるものの、企業の人手不足感の解消は改善されないと想定される。このため、同社にとって追い風となる見込みだが、引き続き成長に向けた人材投資を継続しており、営業利益率はやや悪化する予想となっている。

2019年3月期の業績見通し

(単位：百万円、%)

	18/3 期	売上比	19/3 期 (予)	売上比	増減率
売上高	16,775	100.0	18,500	100.0	10.3
売上総利益	9,748	58.1	10,750	58.1	10.3
販管費	7,549	45.0	8,450	45.7	11.9
営業利益	2,198	13.1	2,300	12.4	4.6
経常利益	2,300	13.7	2,530	13.7	10.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,627	9.7	1,753	9.5	7.8

出所：決算短信よりフィスコ作成

クイック | 2018年6月6日(水)
4318 東証1部 | <https://919.jp/ir/>

業績動向

2019年3月期の基本方針は、2030年に同社が1,000億円企業になることを目標に策定されている。そのためまず、10年後を目指して、既存事業の成長と新規事業の育成に向け積極的投資を継続する一方、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転職支援事業を開発するなど、グローバルHRビジネスを先行的に進める。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人材育成制度を構築する。

2019年3月期の事業別業績見通し

(単位：百万円、%)

	18/3期	売上比	19/3期(予)	売上比	増減率
売上高					
人材サービス	9,915	59.1	11,258	60.9	13.5
リクルーティング	3,693	22.0	3,702	20.0	0.2
情報出版	1,762	10.5	1,808	9.8	2.6
その他	1,404	8.4	1,731	9.4	23.3
調整前営業利益					
人材サービス	1,735	17.5	1,866	16.6	7.6
リクルーティング	881	23.9	832	22.5	-5.6
情報出版	3	0.2	55	3.0	1,523.8
その他	198	14.1	167	9.6	-15.5

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業別では、人材サービス事業で売上高11,258百万円(前期比13.5%増)、営業利益1,866百万円(同7.6%増)を見込んでいる。人材紹介では、各種領域における運営サイトのコンテンツ拡充やリニューアル、プロモーションの強化などによって登録者数の拡大を目指すほか、社内的にも新卒・中途を問わず優秀な人材を積極的に採用、研修を充実させることで組織強化も推進する考えである。これにより、専門職紹介において既存領域の強化とその横展開による新領域の開拓を積極的に進め、特定・得意な分野でNo.1を目指す。人材派遣では、専用サイト「派遣 de パート」を活用した登録者の獲得強化と営業強化に取り組む一方、医療・福祉分野の取り込みや、保育士派遣専用サイト「ほいとも大阪」のコンテンツ拡充など、独自性の強い分野の強化を進める方針である。

リクルーティング事業では、売上高3,702百万円(前期比0.2%増)、営業利益832百万円(同5.6%減)を見込む。高い顧客支持率をベースにコンサルティング営業を強化し、商品やサービスを紹介する自社サイト及び各種セミナーの開催を通じた顧客開拓を強化する方針である。また、同社の付加価値である、採用の企画提案から入社後のフォローまでのワンストップサービスを強化することで、求人広告だけでは実現できない採用成功を増やす計画である。アルバイトの関連では、リクルートパートナーにおいて圧倒的売上No.1を目指す。

情報出版事業では、売上高1,808百万円(前期比2.6%増)、営業利益55百万円(同16倍)を見込む。ポスティングなどリアルサービスを拡充する一方、地域No.1のメディアと地域活性化ビジネスの展開を目指す。インフラ型メディア(生活情報誌、家づくりナビ、結婚賛歌)で圧倒的な情報量の確保とデジタルメディア化を推進、地域に密着した人材サービスでは「ココカラ。転職」を強化、ポスティング事業では新たに開設した高岡営業所での配布組織の早期安定化により、サービス網拡大など継続的強化を進める方針である。

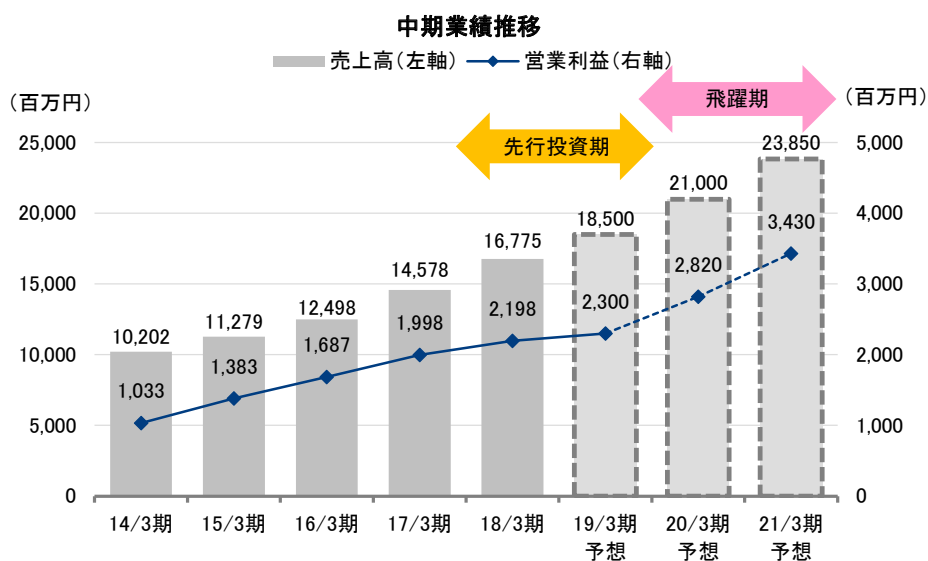
業績動向

その他の事業は、売上高 1,731 百万円（前期比 23.3% 増）、営業利益 167 百万円（同 15.5% 減）を見込む。ネット関連事業では、主力の「日本の人事部」サイトにおける新たなビジネスモデルの構築などにより、会員数やアクセス数の拡大を目指すとともに、No.1 のブランド力を活用して HR サイトにおける圧倒的シェアの獲得を目指す。海外事業では、人材紹介や人材派遣・人事労務コンサルティングを引き続き強化する一方、国内の少子高齢化や労働人口減少への対応に向けたグローバルな転職支援事業の開発を目指す。また、2019年3月期よりクイックベトナムと（株）クイック・グローバルを連結する予定である。また、英国子会社を拠点に欧州での人事サービスの展開も検討する。この結果、ネット関連事業と海外事業の売上構成比は、海外事業の拡大によりネット関連事業 37.1%、海外事業 62.9% と前期の半々からバランスが変わる見込みである。

2021年3月期売上高 23,850 百万円、 営業利益 3,430 百万円を目指す

3. 中期計画

中期的な事業環境について同社は、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が激化し、それに伴って人材サービス企業間の競争も一層激化すると見ている。その中で、「2030年に1,000億円企業を目指す」を基本方針に掲げ、中期計画を每期ローリングしている。具体的な取り組みとしては、既存事業の強化に加え AI など新技術や M&A を活用した新たなビジネスによって 10 年後を目指した事業戦略を展開し、国内の少子高齢化や労働人口減少に対応して国境を越えた人材流動化に向けた転職支援事業を開発することでグローバルな HR ビジネスを推進し、組織強化と働き方改革に向けて人事制度を改革し事業横断的視点でのキャリアアップ支援と人材育成制度を構築していく考えである。これにより、2021年3月期売上高 23,850 百万円、営業利益 3,430 百万円を目指す。



クイック | 2018年6月6日(水)
4318 東証1部 | <https://919.jp/ir/>

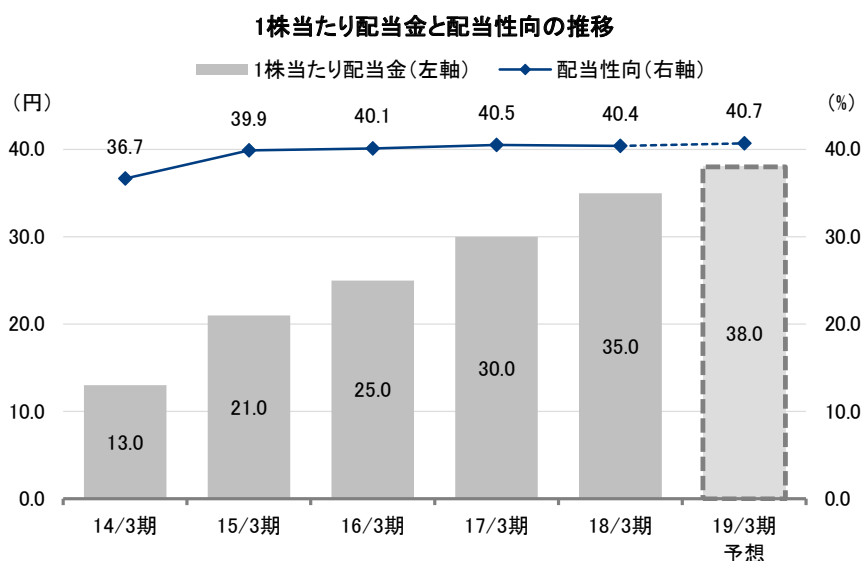
業績動向

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ようだ。しかし、自動車メーカー向け専門職紹介や保育士の派遣といった新規事業が既に足もとで始まっている。2～3年後の収益化を見込んで、今期も専門職紹介を新たに立ち上げるべく準備を進めている。したがって、今後も専門職紹介を横展開する「プティック戦略」により、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関わるコンサルティング機能も求められており、それに対応することができれば中長期的に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が、地域活性化ビジネスに加え、カバー率で折り込みチラシを圧倒的に上回るポスティング事業を強化する方針である。海外事業では、各拠点の内部体制充実と拠点数の増加を目指すことになると思われる。したがって、今後の成長投資は、人材サービス事業での増員や新規事業、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、消費増税や東京オリンピックの後は景気後退感が強まると見ているが、不況に強い専門職の求人とは底堅く推移すると予想している。

株主還元策

配当性向は40% 目処

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%を配当性向の目処とし、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38円（第2四半期末19円、期末19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。“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