

# 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12月11日(金)

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	02
2. 業界環境と同社の強み	03
3. 事業内容	03
■ 業績動向	05
1. 2021年3月期第2四半期の業績動向	05
2. 2021年3月期第2四半期の事業別業績動向	05
3. 2021年3月期の業績見通し	07
4. 中長期成長イメージ	09
■ 株主還元策	10
■ 情報セキュリティ	10

## ■ 要約

### 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。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（2020 年 3 月期）が、近年は人材サービス事業以外にも活発な動きを見せている。

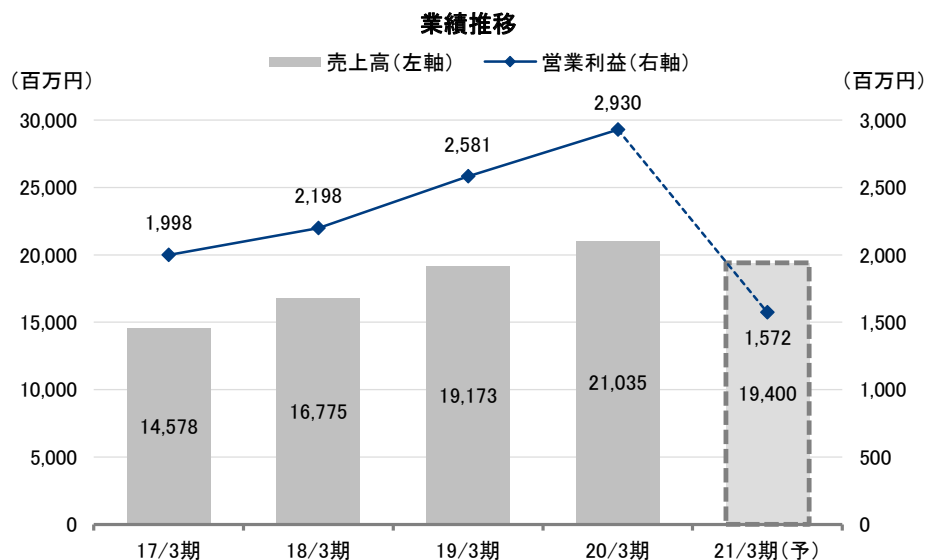
人材サービス事業では主に人材紹介と人材派遣を行っている。主力の人材紹介では看護師や施工管理技術者など専門職の紹介に強みを持つが、登録者獲得競争をはじめとして競争環境は年々激しさを増している。しかし同社は、コンサルタントの採用や育成、能力開発に加え、専門職分野のノウハウを横展開することでいち早くドメインを拡大するプティック戦略や、自社エンジニアが最新技術を取り入れて開発するシステムやスマートフォンアプリを使った登録者獲得施策が、大きな差別化要因になっている。人材派遣では看護師や保育士の派遣、リクルーティング事業では採用活動の企画・提案、情報出版事業では北陸 3 県（石川県、富山県、福井県）と新潟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。

2021 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高 10,550 百万円（前年同期比 2.9% 減）、営業利益 1,906 百万円（同 17.3% 減）と、リーマンショック後の 2010 年 3 月期以来の減収減益となった。新型コロナウイルス感染症拡大の影響（以下、コロナ禍）により、国内の雇用情勢は前期から一変し悪化が続いていることが影響したものの、リーマンショックの際も影響が小さかった専門職に強みがあることに加え、企業の人材ニーズに沿った多様なサービス提供を推進したことで、収益の落ち込みは限定的だった。なお、セグメント別の業績は、主力の人材サービス事業が底堅く推移したことに加え、2020 年 3 月期下期からグループ入りした（株）クロノスの業績が上乘せされた IT・ネット関連事業が堅調に推移したその他が増益となったものの、リクルーティング事業は営業損失となり、情報出版事業は減益となった。

2021 年 3 月期の業績見通しについては、売上高 19,400 百万円（前期比 7.8% 減）、営業利益 1,572 百万円（同 46.4% 減）を見込んでいる。やや保守的かもしれないが、コロナ禍からの回復に時間がかかると予想しているためだ。これに対して同社は、営業や求職者面談、セミナー、HR カンファレンスなどに幅広くオンラインを活用するとともにサービス内容を拡充するほか、事業基盤の強化を進めている。しかし中長期的には、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ず、2030 年 3 月期に売上高 1,000 億円を目指す姿勢も変わらないと弊社では見ている。

### Key Points

- ・人材紹介ノウハウを横展開するプティック戦略と登録者獲得施策に強み
- ・2021年3月期第2四半期業績は主軸の人材紹介がけん引
- ・短期業績見通しは厳しいが、中長期的に好環境と成長姿勢は継続



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 「人材」・「情報」サービスを通じて企業経営をバックアップ 事業の柱は専門職の人材紹介

#### 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MR（Medical Representative：医薬情報担当者）、施工管理技術者など、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の運営、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。このように同社は、「人材」・「情報」サービスを通じて企業経営をバックアップしていると言える。

## 事業概要

## 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いる。

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高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」を採っており、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・運営も行っている。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構築やWebサイト・アプリケーションの開発ができるということであり、同社の登録者獲得施策は常に優位性を保つことができる要因となっている。このように同社の「ブティック戦略」と「登録者獲得施策」は、業界の中で非常に大きな差別化要素となっている。

## 3. 事業内容

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（IT・ネット関連事業、海外事業）の5つの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（2020年3月期）が、人材サービス事業以外にも活発な動きを見せている。2020年6月にはリクルーティング事業においてジャンプ（株）をグループ化するなど、コロナ禍のなかでも事業の基盤・機能の強化を進めている。

### (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、業務請負などを展開している。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の拡大を図っている。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!」など主要9サイトは業界内でも高い評価を受けている。この結果、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、医療福祉分野に強みを持つ「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・紹介に関しては、大阪で転職を希望する保育士をターゲットとした専門サイト「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。

## 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。

**(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住宅メーカー、求人などの広告を掲載して発行する。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。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。また「Indeed」では、北陸本社の代理店で唯一ゴールドパートナーグループの一員として認定されている。

**(4) その他(IT・ネット関連事業、海外事業)**

IT・ネット関連事業では、子会社の(株)HRビジョン(旧社名「(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18万人近い人事キーパーソン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。また、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た。これによりグループ内のシステム開発や顧客企業のエンジニア育成に活用していく考えである。海外事業では、現地の日系企業を対象に、米国や英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、ベトナムやメキシコ、タイでも日系企業向けに人材紹介を手掛けている。なお、これらのネットワークを利用して、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。

## 業績動向

### コロナ禍を受けて2010年3月期以来の減収減益となるも、主力の人材紹介が業績をけん引

#### 1. 2021年3月期第2四半期の業績動向

2021年3月期第2四半期の業績は、売上高10,550百万円（前年同期比2.9%減）、営業利益1,906百万円（同17.3%減）、経常利益2,031百万円（同12.5%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益1,422百万円（同8.4%減）となった。国内の雇用情勢はコロナ禍のため悪化が続いており、9月の有効求人倍率（季節調整値）は1.03倍と9ヶ月連続で低下し、完全失業率も3.0%と2017年5月以来の低水準となった。幅広い分野で人手不足感が深刻化していた前期とは、同社を取り巻く環境は大きく変わったと言える。ただし、リーマンショックの際も影響が小さかった専門職に強みがあることに加え、企業の人材ニーズに沿った多様なサービス提供を推進したこと、収益の落ち込みは限定的だった。

#### 2021年3月期第2四半期の業績動向

（単位：百万円）

	20/3期2Q		21/3期2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	10,864	100.0%	10,550	100.0%	-2.9%
売上総利益	7,190	66.2%	6,786	64.3%	-5.6%
販管費	4,884	45.0%	4,879	46.3%	-0.1%
営業利益	2,305	21.2%	1,906	18.1%	-17.3%
経常利益	2,321	21.4%	2,031	19.3%	-12.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,552	14.3%	1,422	13.5%	-8.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 2. 2021年3月期第2四半期の事業別業績動向

事業別の業績では、人材サービス事業が売上高7,562百万円（前年同期比3.3%増）、営業利益2,321百万円（同9.0%増）、リクルーティング事業が売上高1,044百万円（同38.2%減）、営業損失140百万円（前年同期は410百万円の利益）、情報出版事業が売上高900百万円（同9.9%減）、営業利益28百万円（同62.2%減）、その他が売上高1,042百万円（同22.4%増）、営業利益93百万円（同7.6%増）となった。その他の内訳は、IT・ネット関連事業が売上高658百万円、営業利益147百万円、海外事業が売上高383百万円、営業損失53百万円であった。

クイック | 2020年12月11日(金)  
4318 東証1部 | <https://919.jp/ir/>

## 業績動向

## 2021年3月期第2四半期の事業別業績動向

(単位：百万円)

	20/3期2Q		21/3期2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
<b>売上高</b>					
人材サービス	7,322	67.4%	7,562	71.7%	3.3%
リクルーティング	1,689	15.6%	1,044	9.9%	-38.2%
情報出版	999	9.2%	900	8.5%	-9.9%
その他	851	7.8%	1,042	9.9%	22.4%
<b>調整前営業利益</b>					
	実績	利益率	実績	利益率	増減率
人材サービス	2,130	29.1%	2,321	30.7%	9.0%
リクルーティング	410	24.3%	-140	-13.5%	-
情報出版	74	7.5%	28	3.1%	-62.2%
その他	87	10.2%	93	9.0%	7.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

人材サービス事業の人材紹介を取り巻く事業環境は、コロナ禍により一部の顧客企業で採用マインドの低下や採用活動の延長・中断等の動きが見られたが、第5世代移動通信システム(5G)向け投資の本格化を背景に半導体業界の採用ニーズが旺盛な状況が続いており、さらに緊急事態宣言解除後は採用活動を再開させる企業が出始めた。もちろん医療・福祉分野においても、全体的には採用ニーズは旺盛な状況が続いている。このため同社は、世界的に販売が低迷する自動車業界から半導体業界に注力先をシフトするなど、注力分野の絞り込みや営業体制の再構築、求人企業及び転職希望者との面談強化によるきめ細かな対応に取り組んだ。この結果、一般企業向け専門職・技術職の人材紹介の業績はほぼ横ばいで推移し、病院や介護施設などを対象とした看護師や保育士の紹介は業績が拡大、人材紹介事業については増収を確保した。

人材派遣・紹介予定派遣・業務請負等では、医療・福祉分野における保育士派遣は、派遣先施設の休業・休園措置などに伴う派遣スタッフの稼働数減少の影響が、緊急事態宣言解除後の第2四半期にはほぼ解消し、業績は順調に拡大した。看護師派遣は、派遣ニーズがやや鈍化したため新たな派遣スタッフの稼働は伸び悩んだが、既存派遣スタッフの契約継続を推進したことで業績は堅調に推移した。また、その他分野の人材派遣では、クロノスと共同開催したWebエンジニア向けオンラインセミナーへの参加者が派遣スタッフとして稼働するといった成果は生じたが、雇用調整のなか、既存派遣スタッフの有給休暇取得などに伴う稼働時間の減少や新規派遣の苦戦により業績は落ち込んだ。

リクルーティング事業では、新卒採用領域において、2021年3月卒業予定の大学生を対象とした新卒採用サイトや2022年3月卒業予定の大学生を対象としたインターンシップサイトの広告取り扱いが第2四半期に入り徐々に回復しているものの、「リクナビ」の合同企業説明会等が2020年8月まで中止になるなど取扱高が大きく減少した。中途採用領域では、飲食店や小売店、サービス業、人材派遣会社をはじめとする顧客企業の採用マインドの回復が遅く、正社員や派遣登録スタッフ、アルバイト・パート募集の求人広告の取扱高が大きく落ち込んだ。一方、成果報酬型サービスで顧客支持が高まっている「Indeed」が、採用ニーズの旺盛な医療・介護・物流分野を中心に好調に推移した。また、第1四半期に連結子会社化したジャンプは、採用コンサルティングや採用ツール作成、コロナ禍でニーズが高まったインターンシップのオンライン化サポートなど、顧客企業の採用活動支援により今後の収益貢献が期待される。

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

情報出版事業では、コロナ禍により第1四半期は住宅メーカーや飲食店、小売店、サービス業といった顧客企業の販促マインドが大きく落ち込んだものの、第2四半期に入って主力の生活情報誌や住宅情報誌の業績が大きく改善、それに伴い折り込みチラシなどのポスティングサービスも業績が回復した。また「Indeed」の取扱高が引き続き順調に拡大したことに加え、コンシェルジュサービスもWeb・電話面談の利用を促進した転職支援が引き続き好調だった。

その他のIT・ネット関連事業においては、主力の「日本の人事部」事業で5月に開催した人事イベント「日本の人事部 HRカンファレンス2020-春-」のオンライン化への移行や業務効率化が奏功し、HR情報提供事業(HRビジョン)の業績を微減益にとどめることができた。2019年10月に子会社化したクロノスは、システム開発分野で開発プロジェクトの開始延期や見送り、経験の浅いエンジニアが対応可能な開発プロジェクトの減少など、依然厳しい事業環境が続いたものの、ラーニング分野ではコロナ禍でIT投資を抑制する企業も多いなか、ITエンジニアの新入社員研修サービス終了後の大手企業への営業強化が奏功し、業績は順調に推移した。海外事業では、人材紹介・派遣や人事労務コンサルティングに対するニーズが低下するなど総じて大きな影響を受け、各国とも減収となった。このため、回復のタイミングに向けて、SNSなどWebプロモーションによる登録者の獲得を継続するとともに、オンラインなどを利用した顧客企業との接点確保にも努めている。なお中国では、コロナ禍でも事業運営や労務問題に対応してきたことが顧客企業の信頼につながった。

## 2021年3月期下期は上期以上に厳しい状況を想定

### 3. 2021年3月期の業績見通し

2021年3月期の業績見通しについては、売上高19,400百万円(前期比7.8%減)、営業利益1,572百万円(同46.4%減)、経常利益1,700百万円(同43.5%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1,149百万円(同44.6%減)を見込んでいる。コロナ禍の中でも事業を継続するため、同社は在宅勤務と時差出勤の実施や在宅手当の新設など、社内外での感染防止と従業員の安全確保に努めている。また、求職者や採用企業とのオンライン面談やWebセミナー、大規模イベントのオンライン化など、幅広い分野でオンラインを活用するとともにサービス内容を拡充するほか、一部営業所の撤退や人材再配置による事業基盤の強化を進めている。しかしながら、同社ではコロナ禍からの回復には時間がかかると予想している。特に、リクルーティング事業及び海外事業は前年同期と比べると厳しい状況が続く見込みであること、求人誌など好採算事業の回復を保守的に見ていること、季節要因もあり2021年3月期下期は主力の人材紹介が他事業の苦戦をカバーできないことから、2021年3月期は減収減益、下期だけ見ると各利益が損失計上という厳しい予想となっている。

## 業績動向

## 2021年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	21,035	100.0%	19,400	100.0%	-7.8%
売上総利益	12,919	61.4%	11,440	59.0%	-11.5%
販管費	9,989	47.5%	9,868	50.9%	-1.2%
営業利益	2,930	13.9%	1,572	8.1%	-46.4%
経常利益	3,009	14.3%	1,700	8.8%	-43.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,074	9.9%	1,149	5.9%	-44.6%

出所：決算短信、決算説明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 13,025 百万円(前期比 1.5% 減)、営業利益 2,132 百万円(同 14.3% 減)、リクルーティング事業が売上高 2,599 百万円(同 30.4% 減)、営業利益 26 百万円(同 97.1% 減)、情報出版事業が売上高 1,868 百万円(同 10.7% 減)、営業利益 74 百万円(同 62.0% 減)、その他が売上高 1,906 百万円(同 4.2% 減)、営業利益 79 百万円(同 55.7% 減)としている。

## 2021年3月期の事業別業績見通し

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高					
人材サービス	13,217	62.8%	13,025	67.1%	-1.5%
リクルーティング	3,734	17.8%	2,599	13.4%	-30.4%
情報出版	2,093	10.0%	1,868	9.6%	-10.7%
その他	1,990	9.5%	1,906	9.8%	-4.2%
調整前営業利益					
人材サービス	2,487	18.8%	2,132	16.4%	-14.3%
リクルーティング	901	24.1%	26	1.0%	-97.1%
情報出版	196	9.4%	74	4.0%	-62.0%
その他	179	9.0%	79	4.2%	-55.7%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

クイック | 2020年12月11日(金)  
4318 東証1部 | <https://919.jp/ir/>

#### 業績動向

人材サービス事業では、運営サイトのプロモーション強化、リモートワークの推進による生産性向上など、営業体制の再構築を図るとともに、新たな専門職マーケットの開拓を進める計画だが、下期は主力の人材紹介をはじめ、人材派遣、保育園運営ともに減収見通しとなっている。リクルーティング事業は、「Indeed」の拡販、商品施策の見直し、2020年6月に子会社化したジャンプのコンサルティングカを活用した総合提案の強化などにより、下期の黒字転換を狙う。下期については、主力の求人広告は減収見通しも、「Indeed」と自社企画商品は増収を見込んでいる。なお、ジャンプは新卒採用を中心に顧客の採用戦略立案のコンサルティングや入社後の育成を行っており、同社求人広告の前後をカバーできることから、同社は今後、採用活動の企画から入社後の社員育成までのワンストップサービスを提供する方針だ。情報出版事業では、人材紹介を中心にコンシェルジュサービスのエリア拡大と営業体制強化を推進するとともに、北陸本社の代理店で唯一ゴールドパートナーグループの一員として認定されている同社による「Indeed」の拡販を進める予定だが、下期は生活情報誌を中心に減収見通しとなっている。その他は、IT・ネット関連事業で「日本の人事部」関連事業の出展社数拡大とブランディング強化を図りつつ、クロノスを活用したラーニング事業の販促強化と社内外の若手エンジニアの育成を進める一方、海外事業ではコロナ終息後を見据えた事業基盤固めに注力する方針だが、ともに下期は減収予定である。ちなみに、クロノスは、社内システムの開発やWebサイトの構築ばかりでなく、派遣登録者獲得のためのITエンジニア向けセミナーの開催や社内のITリテラシー向上のためのIT研修の実施など多方面でシナジーが期待される。

## 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

コロナ禍による中期的影響を合理的に算出することが困難なため、同社は2021年3月期スタート予定だった中期経営計画について「未定」とした。確かにコロナ禍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。一例を挙げると、看護師の採用ニーズは2025年に6万人～27万人が不足するという推計（厚生労働省）があり、医療現場での看護師不足が急速に進行していると言える。また、5GやAI・IoTなど先端技術のエンジニアに対する採用ニーズも高い。さらに同社はクロノスの子会社化により強化したITノウハウを活用した新たなビジネスモデルの開発も検討している。これらのことから、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。

人材紹介市場規模は2,800億円と言われていること、また、介護士や医師、法律家、薬剤師など未開拓の専門職領域が多く残されていることから、専門職紹介のプティック戦略と自社システムを背景とした登録者獲得施策という差別化された戦略をベースに、同社は今後も積極戦略を展開することが予想される。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は変わらないと弊社では見ている。

## ■ 株主還元策

### 2021年3月期は創業40周年記念配当を実施するなど、株主還元に向き姿勢

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、2021年3月期の普通配当は1株当たり25円（第2四半期末12円、期末13円）としている。加えて、2020年9月19日をもって創業40周年を迎えたことを記念し、2021年3月期第2四半期及び期末配当において、それぞれ1株当たり6円（年間合計12円）の記念配当を実施することとしている。これにより、2021年3月期の配当は1株当たり37円となる。以上のことから、同社は株主還元に向き姿勢で取り組んでいると言える。

## ■ 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。

#### 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。

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。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