

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 >>>](#)

2021年6月17日(木)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
■ 事業概要	03
1. 会社概要と事業内容	03
2. 業界環境と同社の強み	04
■ 業績動向	05
1. 2021年3月期の業績動向	05
2. 2022年3月期の業績見通し	08
3. 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

■ 要約

コロナ禍においても、主力の人材サービス事業が業績を下支え

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いずれ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、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の約 3 分の 2、各事業の営業利益合計の約 8 割を占める（2021 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、登録者獲得をはじめ競争環境は年々激しさを増している。しかし同社は、専門職分野の事業ノウハウを横展開することで対象領域を拡大する「プティック戦略」や 1 人のコンサルタントが求職者と求人企業の双方を担当してマッチングを行う「一気通貫システム」、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」によって優位性を保っている。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やコンシェルジュサービス（対面相談サービス）、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、システム開発や AI ソリューション、IT エンジニア育成のための研修及びセミナー、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 月期の業績は、売上高 20,089 百万円（前期比 4.5% 減）、営業利益 1,867 百万円（同 36.3% 減）となった。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）で悪化した雇用情勢は、2020 年 10 月を底に緩やかながら回復の兆しを見せているものの、依然として先行き不透明な状況が続いている。こうした環境のなかでも、人材サービス事業では、デジタル化の流れを追い風とした半導体業界におけるエンジニアや、医療体制の逼迫を背景とした看護師など専門職の採用ニーズが引き続き強く、業績を下支えした。また、IT・ネット関連事業では、「日本の人事部 HR カンファレンス」などイベントのオンライン化が奏功したほか、会員向けメール広告などの取り扱い増加等により「日本の人事部」サイトの広告収入も堅調に推移した。さらに、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 2021 年 3 月期は通期で上乗せされたことも、売上高・利益に大きく寄与した。

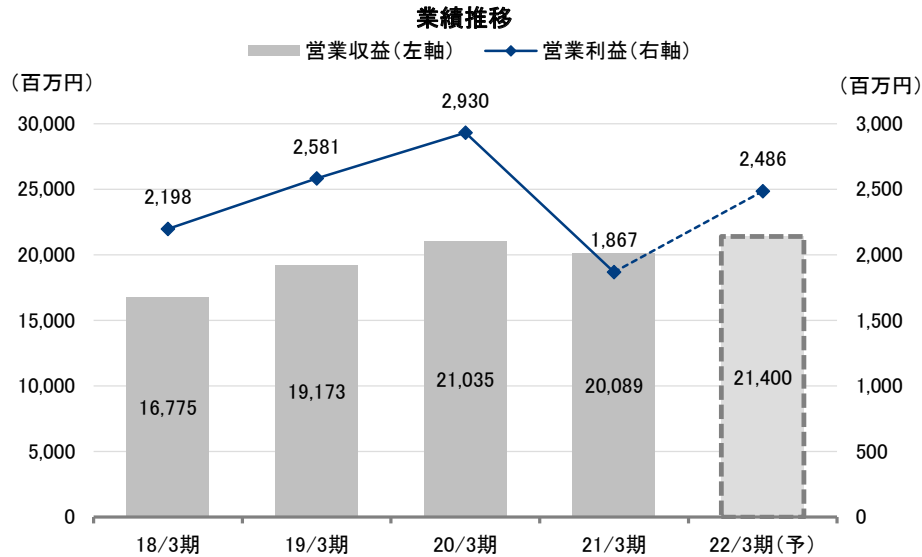
2022 年 3 月期の業績見通しについては、売上高 21,400 百万円（前期比 6.5% 増）、営業利益 2,486 百万円（同 33.1% 増）と業績回復を見込んでいる。コロナ禍がワクチン接種の開始により徐々に収束に向かうとの見方から、採用ニーズが旺盛な専門職を中心に採用支援を積極化していく方針である。

要約

コロナ禍による中長期的な影響を合理的に算出することは困難ではあるが、少子高齢化などによる人手不足から、特に専門職の採用ニーズは一層強まることが見込まれている。こうした事業環境において、同社の強みである「ブティック戦略」「一気通貫システム」「登録者獲得施策」をベースに、既存領域の拡大及び新領域の拡大を積極展開する余地は非常に大きいと弊社では見ている。

Key Points

- ・「ブティック戦略」「一気通貫システム」「登録者獲得施策」を強みとする総合人材サービス企業
- ・2021年3月期は主力の人材サービス事業とIT・ネット関連事業が業績を支え
- ・コロナ禍の影響で依然として先行き不透明な状況が続いているものの、中長期的には強みを生かした積極展開の余地は大きい



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

「人材」・「情報」ビジネスを通じて企業経営を支援し、社会に貢献

1. 会社概要と事業内容

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・業務請負等を運営し、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。このため、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、IT・ネット関連事業、海外事業の5事業を展開、事業理念である『「人材」・「情報」ビジネスを通じて社会に貢献する』の実現を目指している。

(1) 人材サービス事業

人材サービス事業は「人材紹介」と「人材派遣・紹介予定派遣・業界請負業等」の2つに区分される。人材紹介の運営メディアは「看護 roo!（看護師領域）」や「Answers（製薬領域）」など多岐に渡るが、なかでも人材紹介需要が高止まりしている看護師領域を対象とした「看護 roo!」は、看護師のコミュニティサイトとして圧倒的ブランドを確立している。同サイトでは、看護師のための掲示板や専門知識や技術向上に役立つ記事や動画、業界最大級の転職サイトなど幅広い情報を掲載していることに特徴がある。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、子会社の（株）キャリアシステムが主力の看護師派遣に加え、北陸・信越では医療福祉分野に強みを持つ「メディケアキャリア」サイトを運営し、同分野での事業展開を進めている。また、保育士の派遣・紹介に関しては、子会社の（株）ワークプロジェクトが大阪・神戸を中心に関西エリアで転職を希望する保育士をターゲットにした専門サイト「ほいとも」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。

(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、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、リクルーティング事業の収益を下支えしている。また、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）を子会社化しており、ジャンプが持つ採用戦略の企画や採用マーケティングをはじめとする採用力向上のためのノウハウと、同社が培ってきた顧客資産や営業力、人材ビジネス分野のノウハウを連携させる方針である。これにより、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、顧客企業をワンストップで支援する考えだ。

事業概要

(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。ポスティングサービスでは折り込みチラシなどを各家庭に配布する。コンシェルジュサービス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。なお、コロナ禍においても、コンシェルジュサービスの転職領域と「Indeed」は順調に拡大している。

(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「日本の人事部 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20万人近い人事キーパーソンが正会員登録しているサイト、「日本の人事部 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、IT・AIテクノロジーに強い子会社のクロノスは、システム開発やエンジニア育成のための研修及びセミナーを行っている。なお、「日本の人事部 HRカンファレンス」は、コロナ禍を機にオンライン化が急速に進んでいる。

(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、国際間の転職支援「クロスボーダーリクルートメント」の展開を進めている。

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、専門職に対する採用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。こうした状況は長期的に変わらないと考えられているが、短期的にはコロナ禍により、特に飲食サービス業を中心に労働需給が緩和している。

事業概要

このような業界環境において、同社の強みは専門職の人材紹介と自社内の IT エンジニア部隊にある。一般的に専門職人材紹介は、ニッチ分野であるがゆえに収益化しづらいが、相対的に高い利益率を確保できるうえ、労働需給がタイトなため経済減速時でも比較的採用ニーズが高いという特徴がある。同社は、専門職人材紹介の事業ノウハウを他の専門職分野へと横展開することで対象領域を拡大するという「プティック戦略」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。また、高度な専門性が必要とされる専門業種・職種において、1人のコンサルタントが求職者と求人企業双方を担当する「一気通貫システム」を採用している。これにより、それぞれの立場を理解した WIN-WIN のマッチングを行うことで満足度の向上を目指している。さらに、同社のエンジニア部隊は、システム周辺のみならず、「看護 roo!」をはじめとする紹介登録者獲得のための自社 Web サイトや、「ナスカレ(看護師のスケジュール管理アプリ)」など専門職の便利ツール(アプリケーション)の開発・運営も行っている。社内に自社エンジニアがいるということは、同社の業務システムや専門職独特の仕組み・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、他社に対して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「プティック戦略」「一気通貫システム」「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。

業績動向

2021年3月期は主力の人材サービス事業と IT・ネット関連事業が業績を下支え

1. 2021年3月期の業績動向

2021年3月期の業績は、売上高 20,089 百万円(前期比 4.5% 減)、営業利益 1,867 百万円(同 36.3% 減)、経常利益 2,124 百万円(同 29.4% 減)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,464 百万円(同 29.4% 減)となった。コロナ禍で悪化した雇用情勢は、2021年3月には有効求人倍率(季節調整値)が 1.10 倍、完全失業率(季節調整値)が 2.6% と、2020年10月を底に緩やかながら回復の兆しを見せている。また、ワクチン接種の開始によりコロナ禍が徐々に収束に向かうとの見方もある。しかしながら、一部地域にまん延防止等重点措置や緊急事態宣言が発出するなど再拡大への懸念は解消されておらず、国内景気や雇用情勢の先行きは依然として不透明な状況が続いている。こうした環境のなかで同社は、コロナ禍における企業の人材ニーズに沿った多様なサービスを提供することに加え、M&A を含めた新事業領域の開拓やグループ内連携の強化、営業体制の再構築などに取り組むことで、他社との差別化や顧客満足度の向上、生産性の改善などを推進した結果、収益の落ち込みは限定的なものとなった。

クイック | 2021年6月17日(木)
 4318 東証1部 | <https://919.jp/ir/>

業績動向

2021年3月期の業績動向

(単位：百万円)

	20/3期		21/3期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	21,035	100.0%	20,089	100.0%	-4.5%
人材サービス事業	13,217	62.8%	13,258	66.0%	0.3%
リクルーティング事業	3,734	17.8%	2,862	14.3%	-23.4%
情報出版事業	2,093	10.0%	1,935	9.6%	-7.5%
IT・ネット関連事業	993	4.7%	1,268	6.3%	27.7%
海外事業	996	4.7%	764	3.8%	-23.3%
売上総利益	12,919	61.4%	12,012	59.8%	-7.0%
販管費	9,989	47.5%	10,145	50.5%	1.6%
営業利益	2,930	13.9%	1,867	9.3%	-36.3%
人材サービス事業	2,487	18.8%	2,215	16.7%	-10.9%
リクルーティング事業	901	24.1%	188	6.6%	-79.1%
情報出版事業	196	9.4%	90	4.7%	-54.2%
IT・ネット関連事業	197	19.9%	300	23.7%	52.5%
海外事業	-18	-1.8%	-108	-14.2%	-
経常利益	3,009	14.3%	2,124	10.6%	-29.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,074	9.9%	1,464	7.3%	-29.4%

注：2021年3月期より「その他」の区分に含めていた「IT・ネット関連事業」及び「海外事業」を報告セグメントとして表示している

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業別の業績では、主力の人材サービス事業が売上高13,258百万円(前期比0.3%増)、営業利益2,215百万円(同10.9%減)と、専門職に対する顧客企業の採用ニーズを捉えたことで底堅く推移した。そのほかでは、リクルーティング事業が売上高2,862百万円(同23.4%減)、営業利益188百万円(同79.1%減)、情報出版事業が売上高1,935百万円(同7.5%減)、営業利益90百万円(同54.2%減)、IT・ネット関連事業は2020年3月期下期からグループ入りしたクロノスの業績が2021年3月期は通期で上乘せされたことも寄与して売上高1,268百万円(同27.7%増)、営業利益300百万円(同52.5%増)、海外事業が売上高764百万円(同23.3%減)、営業損失108百万円(前期は18百万円の損失)となった。なお、第3四半期に上方修正した業績予想から売上高で589百万円、営業利益で114百万円上振れて着地しているが、これは、人材サービス事業、リクルーティング事業及び情報出版事業の業績が計画を上回ったことが要因である。具体的には、同社が強みを持つ医療・福祉や建設、半導体分野での専門職の採用ニーズが想定以上に高かったこと、コロナ禍でも好調なITサービス企業や春先のイベント集客を検討している企業で販促活動を活発化する動きが見られたことが寄与した。

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顧客企業で採用マインドの低下や採用活動の延期・中断等の動きが見られたが、世界的なデジタル化の潮流を背景に半導体業界で旺盛な採用ニーズが継続した。また、その他の業界でも下期に向けて採用活動を再開させる企業が徐々に増え、特にコロナ禍の長期化に伴う医療体制のひっ迫を背景とした看護師など専門職の採用ニーズが引き続き強くなっている。こうした事業環境のなかで、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など細やかな対応に取り組んだ結果、一般企業向け専門職・技術職の人材紹介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順調に拡大した。人材派遣・紹介予定派遣・業務請負等では、看護師派遣で既存派遣スタッフの契約継続促進、新規派遣先の開拓、登録者との面談強化など進めたことで業績は拡大した。また、保育士派遣では、「ほいとも」のリニューアルや登録者獲得のためのプロモーション強化、神戸地区へのサービスエリア拡大、細やかな登録者対応などを進めたことで業績は堅調に推移した。一方、その他分野の人材派遣については、IT・Web関連など一部の職種を除いて厳しい状況が継続した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーム)をお読みください。

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

業績動向

リクルーティング事業では、新卒採用領域において、「リクナビ」の合同企業説明会が 2020 年 8 月まで全面中止になったうえ、11 月及び 12 月に予定していた大都市圏での大規模合同企業説明会も中止となり、新卒関連イベントの取扱高が大きく減少した。また、インターンシップサイトの広告取り扱いが回復しているものの、2021 年 2 月に販売開始した新卒採用広告において競合メディアとの競争が激化した。また、中途採用領域では、主要顧客である大手派遣会社や飲食・販売・サービス業などで採用ニーズが大きく後退した。一方、「Indeed」は、採用ニーズが旺盛な医療・介護・物流分野などを中心に引き続き好調に推移したほか、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も改善が続いた。新卒採用戦略構築のためのコンサルティングやオンラインによるインターンシップの企画提案、採用サイト作成といった顧客企業の採用活動を支援するサービスは、コロナ禍においても拡大した。

情報出版事業では、主力の生活情報誌が、政府による観光需要喚起策「Go To トラベル」の停止や 2021 年 1 月の北陸地方の大雪などの影響により苦戦したものの、住宅イベントなど季節性の高い広告の取り扱いを強化したことに加え、金沢及び富山で特大号を発行したこともあり、業績は改善した。ポスティングサービスについても、大雪の影響などを受けたものの、住宅やスクール関連の広告など季節性の高いチラシに対するニーズが高まったことで回復傾向を示した。一方、「Indeed」の取扱高が総じて堅調に推移したほか、コンシェルジュサービスも IT 関連職種の転職支援を強化したことで人材紹介が伸び、事業全体の業績を下支えした。

IT・ネット関連事業のうち、「日本の人事部」では、主要顧客である人材採用・人材育成関連企業の業況は引き続き厳しいものの、オンラインによる販売促進に対しては積極的な企業が多く、「日本の人事部」会員へ向けたメール広告等の取り扱いが増えたことから、広告収入が堅調に推移した。さらに、2020 年 5 月及び 11 月にオンラインにて開催した人事関連担当者向けイベント「日本の人事部 HR カンファレンス」は、出展社数が増加し、年間参加者数は過去最高を更新した。オンライン化は利益面でも効果があり、会場費用などのコスト削減により事業全体の利益を押し上げた。システム開発分野では、開発プロジェクトの延期や見送りが相次ぐなか、既存案件の追加開発や AI 関連の新規案件の受注強化に取り組んだことで業績が改善に向かった。ラーニング分野では、対面型集合研修の開催を見送る企業もあったものの、大手企業への営業強化に加え、AI・DX 関連セミナーの開催、新卒・中途社員向け個別研修の受注を強化したことで業績は拡大した。

海外事業では、コロナ禍により各国でロックダウンや外出規制、入国規制など厳しい規制が行われた。このため、現地ニーズに即した営業、セミナーなどのオンライン化、採用・研修ニーズの掘り起こし、好調業種への注力などを推進した。厳しいロックダウンを実施した英国では、コロナ禍を機に帰国を考える転職希望者等を対象とした欧州企業への国際間の転職支援「クロスボーダーリクルートメント」が引き続き好調に推移した。

業績動向

2. 2022年3月期の業績見通し

2022年3月期の業績見通しについては、売上高 21,400 百万円（前期比 6.5% 増）、営業利益 2,486 百万円（同 33.1% 増）、経常利益 2,500 百万円（同 17.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,706 百万円（同 16.5% 増）を見込んでいる。コロナ禍がワクチン接種の開始により徐々に収束に向かうとの見方から、下期からは国内経済の回復が期待されている。一方で、新たな変異株の発生等に伴う感染再拡大や米中貿易摩擦の深刻化等のリスクも依然として残っている。このため同社は、景気の先行きについて慎重な見方を取っている。しかし雇用情勢に関しては、コロナ禍の影響により採用活動を停滞・中断していた顧客企業が、ワクチン接種等によるコロナ禍の収束期待を背景に、採用活動を再開する動きが予想される。なかでも、競争力を高めるために IT 人材等の専門性の高い人材や即戦力のある人材を採用する動きが出てきており、専門職を中心に幅広い分野で採用ニーズが回復すると考えられる。同社も専門職の採用支援を積極化するとともに、好調な「Indeed」を強化する方針である。なお、2022年3月期の期首より「収益認識に関する会計基準」の適用により、一部サービスに関する売上高の計上方法が、従来の仕入原価を含めた売上計上（グロス）から仕入原価を控除した売上計上（ネット＝粗利額のみ）へと変更になる。これにより 2022年3月期の売上高予想は、会計基準変更前から 1,035 百万円減少している。なお、会計基準変更の影響を除外した実質の売上高予想は前期比 11.7% 増と 2 ケタ増収となる。

2022年3月期の業績見通し

（単位：百万円）

	21/3 期		22/3 期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	20,089	100.0%	21,400	100.0%	6.5%
人材サービス事業	13,258	66.0%	14,592	68.2%	10.1%
リクルーティング事業	2,862	14.3%	2,704	12.6%	-5.5%
情報出版事業	1,935	9.6%	1,963	9.2%	1.4%
IT・ネット関連事業	1,268	6.3%	1,267	5.9%	-0.1%
海外事業	764	3.8%	872	4.1%	14.1%
売上総利益	12,012	59.8%	13,426	62.7%	11.8%
販管費	10,145	50.5%	10,940	51.1%	7.8%
営業利益	1,867	9.3%	2,486	11.6%	33.1%
人材サービス事業	2,215	16.7%	2,463	16.9%	11.2%
リクルーティング事業	188	6.6%	393	14.5%	108.3%
情報出版事業	90	4.7%	145	7.4%	61.5%
IT・ネット関連事業	300	23.7%	232	18.3%	-22.9%
海外事業	-108	-14.2%	-11	-1.3%	-
経常利益	2,124	10.6%	2,500	11.7%	17.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,464	7.3%	1,706	8.0%	16.5%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

クイック | 2021年6月17日(木)
 4318 東証1部 | <https://919.jp/ir/>

業績動向

事業別の業績見通しでは、人材サービス事業が売上高 14,592 百万円（前期比 10.1% 増）、営業利益 2,463 百万円（同 11.2% 増）、リクルーティング事業が売上高 2,704 百万円（同 5.5% 減）、営業利益 393 百万円（同 108.3% 増）、情報出版事業が売上高 1,963 百万円（同 1.4% 増）、営業利益 145 百万円（同 61.5% 増）、IT・ネット関連事業が売上高 1,267 百万円（同 0.1% 減）、営業利益 232 百万円（同 22.9% 減）、海外事業が売上高 872 百万円（同 14.1% 増）、営業損失 11 百万円（前期は 108 百万円の損失）となっている。なお、「収益認識に関する会計基準」の適用による売上高の押し下げ影響は、リクルーティング事業で 953 百万円、情報出版事業で 74 百万円、IT・ネット関連事業で 8 百万円の見込みである。影響の大きいリクルーティング事業を例にとると、営業利益への影響はないものの、「Indeed」やリクナビなどの代理店商品の売上計上方法が変更になり、会計基準が従来のままだった場合は同 27.8% 増を想定している。

人材サービス事業のうち、人材紹介ではサービスエリアの拡大などにより既存の専門職領域を強化するとともに、看護師以外の医療周辺分野など採用ニーズが強く景気の影響を受けにくい新たな専門職種マーケットの開拓を進める方針である。また、「看護 roo!」をはじめとする同社運営サイトの機能開発及びコンテンツ拡充やユーザビリティの向上、効果的なプロモーションの実施などにより、登録者数の拡大及び生産性の向上を推進する。人材派遣・紹介予定派遣・業務請負等でも、採用ニーズが旺盛な医療・福祉分野の強化を進める。特に看護師派遣では、ノウハウやブランド力を生かすことで派遣希望登録者を獲得するとともに、若手人材の育成にも注力して生産性向上を図る。保育士派遣では、「ほいとも」内の求人情報やコンテンツを拡充する一方、新規注力エリアの神戸で新規顧客の開拓とブランドの浸透を図る。なお、コロナ禍でリモート対応が急がれる行政や教育分野に対しては、IT 関連業務のスタッフ派遣要請にも対応する考えである。以上により、人材紹介、人材派遣、保育園運営すべてで増収を図る。

リクルーティング事業では、企業の採用ニーズは回復傾向にあるものの、コロナ禍以前の状況に戻るには時間が必要な状況にあるため、営業体制の見直しによる新規顧客の開拓やインサイドセールスを推進するとともに、オリジナル求人管理システム「Q-mate」の活用により「Indeed」の拡販も強化していく方針である。さらに、新卒採用領域を中心に採用戦略の構築から入社後の人材育成、定着フォローまで、顧客企業の採用課題をワンストップで解決する付加価値の高いコンサルティング営業を強化する計画である。これらにより、求人広告と自社企画商品は増収、「Indeed」も実質増収を見込む。

情報出版事業では、主要顧客層である飲食店や小規模販売店、サービス業からの広告出稿ニーズの回復には時間が必要な状況にあるため、生活情報誌で販促ニーズが高い分野にフォーカスするとともに、紙メディアと Web 関連サービスとの連携提案によって、広告効果の向上と新たな収益構造の構築に取り組む。ポスティングサービスでは、Web プロモーションによる新規顧客獲得や配布スタッフの拡充などを進める。コンシェルジュサービスでは、営業体制を強化して転職領域における注力分野やサービスエリアの拡大を進める。

IT・ネット関連事業のうち、「日本の人事部 HR カンファレンス」では、IT や SaaS、社員教育の分野で新規顧客開拓を継続するとともに、出展社数拡大及びコンテンツ拡充を推進する。併せて、回復が予想されるリアルと定着が見込まれるオンラインを融合したハイブリッド型イベントも模索する。「日本の人事部」では、掲載サービスやインタビュー記事などのコンテンツ拡充、サイト内での人事課題解決に向けたマッチングの促進を図り、「日本の人事部」ブランドのさらなる浸透とユーザー数の拡大を目指す。システム開発分野では、新規採用と既存社員の育成を同時に進め、実績のある AI やデータ活用関連の開発業務に加え、周辺・類似案件の受託開発を拡大する。ラーニング分野では、オンラインとリアルハイブリッド型研修を強化するとともに、内定者向け AI・データ活用・DX などトレンドテクノロジー向けの研修メニューを拡充することで、競合他社との差別化を図る。

業績動向

海外事業では、コロナ禍の影響により各国での企業活動や国際間移動などが制限されていることから、企業の採用ニーズも現地人材へとシフトしている。これに対し同社は、現地内での人材紹介や人材派遣、人事労務コンサルティングを強化することで、顧客企業の人事課題解決パートナーとしての地位の確立を狙う。一方、中長期的には、現在コロナ禍により英国などの一部の国での取り組みに限られている「クロスボーダーリクルートメント」の強化も視野に入れている。

3. 中長期成長イメージ

同社は、コロナ禍による中長期的な影響を合理的に算出することが困難なことから、中期経営計画について「未定」としている。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、特に専門職の採用ニーズは一層強まることが見込まれる。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、コロナ禍に伴う医療現場での看護師不足が急速に進行しているとの現実もある。また、5GやAI・IoTなど先端技術に携わるエンジニアに対する採用ニーズは、コロナ禍に関係なく根強い。こうした事業環境において、同社の強みである「ブティック戦略」「一気通貫システム」「登録者獲得施策」をベースに、既存領域の拡大及び新領域の拡大を積極展開する余地は非常に大きいと弊社では見ている。

■ 株主還元策

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。2021年3月期は、これに加えて創業40周年記念配当を実施した結果、年間配当金は1株当たり44円（第2四半期末18円（普通配当12円、記念配当6円）、期末26円（普通配当20円、記念配当6円）：配当性向56.6%）となった。また、2022年3月期の年間配当金については、1株当たり40円（第2四半期末20円、期末20円：配当性向44.2%）を予定している。

■ 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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp