

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

クイック

4318 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026年1月7日(水)

執筆：客員アナリスト

西村 健

FISCO Ltd. Analyst **Ken Nishimura**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 事業セグメントの構成	04
2. 事業セグメント別概要	05
■ 業績動向	10
1. 2026年3月期中間期の業績概要	10
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
1. 2026年3月期の通期業績見通し	14
2. 事業セグメント別の通期業績見通し	14
■ 中長期の成長戦略	16
1. 中期計画	16
2. 事業セグメント別の戦略	16
3. M&A戦略	17
■ 株主還元策	18

要約

上半期としての過去最高売上を達成、人材紹介が成長をけん引

クイック<4318>は、1980年に設立された、「関わった人全てをハッピーに」を経営理念に「人材」「情報」ビジネスを展開する企業である。専門職・特定領域での人材紹介に特徴があり、既存領域で培ったノウハウを新たな領域へ横展開する事業成長モデルを採用している。現在は東証プライム市場に上場しており、主力の人材紹介を含む人材サービス事業に加え、リクルーティング事業、地域情報サービス事業、HRプラットフォーム事業、海外事業の計5事業を、同社とグループ企業で運営している。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比4.8%増の17,972百万円、営業利益で同2.1%増の3,863百万円、経常利益で同2.2%増の3,901百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同16.6%減の2,598百万円となり、上半期の売上高として過去最高を記録した。人材サービス事業では、建設・看護師等専門職領域の人材紹介が順調に拡大し増収に貢献した。リクルーティング事業ではアグリゲーション型(特定の情報を複数のWebサイトから収集する検索エンジン)求人サービスが伸長、地域情報サービス事業も2ケタ増収となった。一方、低調な広告投資マインドの影響を受けたHRプラットフォーム事業と、米国の関税政策の影響を受けた海外事業は減収減益であった。なお、中間純利益は昨対比で大きく減益しているが、これは前中間期に713百万円計上されていた投資有価証券売却益が当中間期にはなかったことが主因である。同社は2026年3月末日までに、約1,070百万円の投資有価証券売却益を計上する計画としている。

2. 2026年3月期業績見通し

2026年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比4.5%増の33,970百万円、営業利益で同0.8%増の4,570百万円、経常利益で同0.2%増の4,620百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同3.3%増の3,700百万円と、期初計画を据え置き増収増益の見通しだ。主力の人材サービス事業は看護領域への先行投資により増収減益となる見込みだが、リクルーティング事業と地域情報サービス事業が、それぞれIndeed(インディード)の営業強化や好調なコンサルティングサービスにより増収増益をけん引する見込みである。なお、HRプラットフォーム事業は広告売上げ減で減収減益となるが、海外事業は競合企業の増加及び先行き不透明な状況が見られるものの、欧米の拠点が牽引役となり増収増益を計画している。

クイック | 2026年1月7日 (水)
4318 東証プライム市場 | <https://919.jp/>

要約

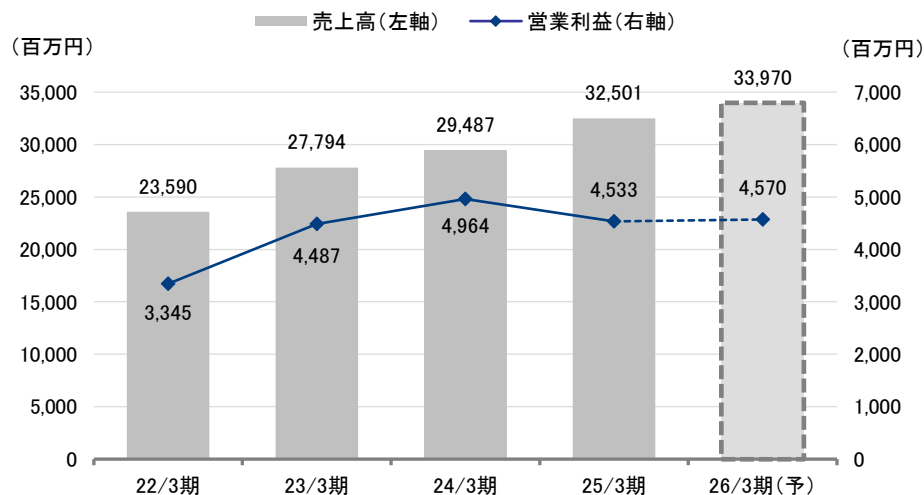
3. 成長戦略

同社は2028年3月期に売上高42,000百万円、営業利益5,950百万円を目指す中期計画を掲げている。また、近年同社は投資先行型の戦略を取っており、下記業績推移のグラフにあるように2024年3月期から2026年3月期にかけての営業利益の伸びは低調に見えるものの、2027年3月期以降はここまでの投資が実を結ぶと考えている。中心となる戦略は、人材サービス事業における人材紹介のさらなる成長と、リクルーティング事業におけるクライアントエージェント機能の強化である。人材紹介においては、自社コンサルタントの採用・育成の強化だけでなく、運営サイトへの投資や積極的なプロモーション継続等により、既存専門職・特定領域の新規登録者の獲得とブランド力向上を図る。これに加えて、過去15年間にわたって同社成長のエンジンとなってきた、新規領域の開拓とノウハウの横展開という戦略を継続して推進する。リクルーティング事業においては、アグリゲーション型求人サービスのIndeedや求人ボックス等を軸とするものの、クライアントエージェントとして採用の上流工程からトータルな支援を提供できるよう、特定のサービスに偏らない総合的な提案力を強化する。これら中核分野の強化のため、M&Aも積極的に活用していく方針である。

Key Points

- ・ 2026年3月期中間期は過去最高の売上高を記録し、営業利益・経常利益ともに増益
- ・ 2026年3月期は期初計画を据え置き、増収増益の見通し
- ・ 2028年3月期に売上高42,000百万円、営業利益5,950百万円を目指す
- ・ 成長戦略の中核は、人材紹介におけるブランド力の向上及び専門職・特定領域の横展開と、採用の上流工程から関わるクライアントエージェント機能の強化

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

「関わった人全てをハッピーに」を掲げる人材・情報サービス企業

1. 会社概要

同社は「関わった人全てをハッピーに」を経営理念に掲げる企業である。「人材」「情報」ビジネスを通じて顧客の要望に応え社会に貢献することを事業理念とし、中核事業の人材サービス事業（人材紹介・人材派遣等）に加え、リクルーティング事業（求人広告の企画・取り扱い、HRコンサルティング、教育研修等）、地域情報サービス事業（地域情報誌出版等）、HRプラットフォーム事業（人事・労務の情報サイト「日本の人事部」の運営等）、海外事業と、5つの事業セグメントを同社及びグループ企業で展開している。子会社も含めたグループ従業員数は、2025年10月1日現在で2,021名である。

2. 沿革

同社は1980年9月、(株)リクルート（現 リクルートホールディングス<6098>）の関西における代理店第一号として大阪市淀川区に、取締役会長兼グループCEOの和納勉（わのうつとむ）氏を含む4人のメンバーにより、(株)クイックプランニングとして設立された。創業日の9月19日（設立登記日は9月30日）は、社名クイックの由来であり、和納氏の恩師であり同社創業時の支援者であった当時リクルート専務取締役であった池田友之（いけだともゆき）氏の誕生日である。9月19日は、同社にとって特別な記念日と位置付けられている。

創業当初、同社はリクルートの求人情報誌「B-ing（ビーイング）」等の広告代理業を主軸に事業を展開、好調なスタートを切った。この初期の成長過程で、単なる売上追求ではなく「関わった人全てをハッピーに」という同社の経営理念が確立されている。しかし、1990年代に入りバブルが崩壊した際、売上高の約95%を占めるリクルート社の商材に依存していた同社は深刻な影響を受け、事業の多角化へ大きく舵を切った。1997年から有料職業紹介事業の許可を取得し人材紹介事業をスタートし、同じ年に教育・研修事業も開始している。加えて、1999年には米国ニューヨークにて現地日系企業を対象とした人材紹介・人材派遣サービスを開始、さらに2000年にはHRプラットフォーム事業の原点となる子会社を設立し、2003年にはM&Aにより情報出版事業（現 地域情報サービス事業）にも進出した。なお、2001年には日本証券業協会に株式の店頭登録を果たしている。

2008年のリーマンショックの際、同社は「不況に強い体質を作るには、専門職分野への経営資源の投資が必要」と判断、専門職領域への「選択と集中」を戦略として打ち出した。最初に立ち上げたのはMR（医薬情報担当者）領域であり、これを皮切りに2009年には現在同社の主力となっている看護師紹介事業を本格的に立ち上げた。その後も建設、自動車、IT等といった新たな専門職・特定領域を加え事業成長をけん引しつつ、複数のM&A案件なども通じて、各セグメントの事業を着実に拡大してきている。また、2015年にメキシコ、2017年に英国、2020年にタイ、2023年にオランダ、2025年にドイツに海外拠点を展開、グローバルネットワークの拡大も進めている。

なお、同社は2014年に東京証券取引所市場第一部銘柄に指定され、東京証券取引所の市場区分の見直しに伴い2022年にプライム市場へと移行、現在に至っている。

クイック | 2026年1月7日 (水)
4318 東証プライム市場 | <https://919.jp/>

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
1980年 9月	大阪市淀川区に(株)クイックプランニングを設立
1990年 9月	商号を(株)クイックに変更
1997年 4月	人材紹介事業及び教育・研修事業を開始
1999年 5月	米国において、現地法人QUICK USA, Inc.を設立
2000年 4月	(株)アイ・キュー(現(株)HRビジョン)を設立
2001年10月	日本証券業協会に株式を店頭登録(統合等の後、JASDAQ(スタンダード)上場)
2003年 2月	(株)ケー・シー・シー(現(株)カラフルカンパニー)の株式を取得
2012年 4月	ベトナムにおいて、QUICK VIETNAM CO., LTD.を設立
2014年 2月	東京証券取引所市場第二部へ市場変更
2014年 9月	東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
2015年 7月	メキシコにおいて、QUICK GLOBAL MEXICO, S.A. DE C.V.(現 連結子会社)を設立
2016年 4月	(株)ワークプロジェクトの株式を取得
2017年 8月	英国のCentre People Appointments Ltdの株式を取得
2020年 1月	タイにおいて、人材紹介・人事労務コンサルティングを目的としたQHR (Thailand) Co., Ltd.(現 QHR Recruitment Co., Ltd.) と、その事業支援等を行うQHR Holdings (Thailand) Co., Ltd.(現 QHR Holdings Co., Ltd.)を設立
2020年 6月	ジャンプ(株)の株式を取得
2022年 4月	東京証券取引所の市場第一部からプライム市場に移行
2023年 4月	オランダにおいて人材紹介を目的とした当社子会社のCentre People Appointments B.V.を設立。
2024年 5月	(株)キャリタスのキャリタス看護事業を譲受
2025年 6月	(株)LivCoと資本業務提携
2025年 8月	ドイツにおいて人材紹介を目的とした当社子会社のCentre People Appointments Ltdが現地法人Centre People Appointments (Germany) GmbHを設立

出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

事業概要

人材サービス事業をコアに5つの事業を展開

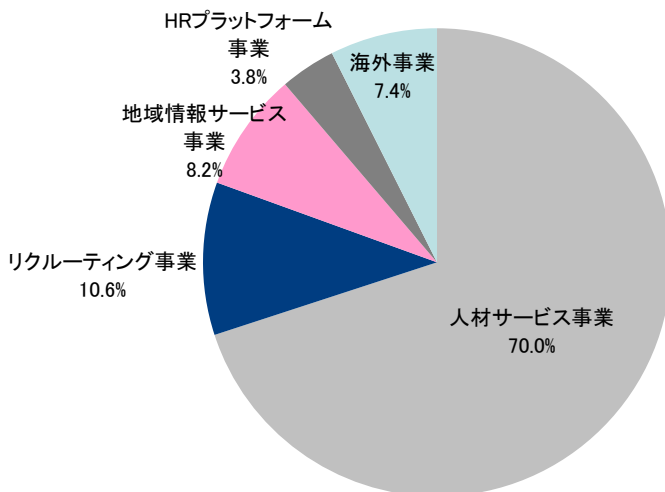
1. 事業セグメントの構成

人材サービス事業は、MR、看護、建設、自動車等、専門職・特定領域に特化した人材紹介が中心であり、2025年3月期の売上高22,744百万円(構成比70.0%)と最大の柱である。その他4つの事業の同期の売上高については、Indeed、求人ボックス等のアグリゲーション型求人メディアの代理販売を中心に行うリクルーティング事業が3,430百万円(構成比10.6%)、地域情報誌の出版やコンサルティングサービスを展開する地域情報サービス事業が2,670百万円(構成比8.2%)、HR情報サイト「日本の人事部」を運営するHRプラットフォーム事業が1,247百万円(構成比3.8%)、そして現地日系企業を中心にグローバルな人材サービスを提供する海外事業が2,408百万円(構成比7.4%)となっている。

クイック | 2026年1月7日 (水)
4318 東証プライム市場 | <https://919.jp/>

事業概要

事業別売上高構成比(2025年3月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

人材紹介の領域特化・横展開戦略が事業成長をけん引

2. 事業セグメント別概要

(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・業務請負等」の2分野からなる。

同社の主力である人材紹介は、クイック独自の一気通貫制をとっている。その特徴のひとつは、業界・専門職専任のコンサルタントが、求人企業と求職者の双方を担当することにある。これは、多くの同業他社がコンサルタントを「求人企業担当」と「求職者担当」を分ける分業型のオペレーショナルマネジメントを採用していることとは対照的だ。これによって特定の業界、職種事情を熟知したコンサルタントが双方のニーズを深く理解し、双方に情報提供を行う事ができる。

そしてクイック独自の一気通貫制のもう一つの特徴が、同じ領域のコンサルタント同士が協力（コラボレーション）しながら、より質の高いマッチングを組織として実現していることにある。そのコラボレーション率は毎年売上の80%前後になるという。この高いコラボレーション率は同社の企業文化が「きれいで、いい仕事をする」ことを重視している結果である。一人のコンサルタントが、求人企業と求職者双方を担当しながら、質の高いマッチングを組織として行う体制ができていると言える。

この体制が仕事のやりがい担保しつつ、組織としての成果を高める要因となっており、オープンワーク社の「働きがいのある企業ランキング2025年」で20位（対象2万484社）、人材サービス業界の総合評価ランキング（2025年7月時点）で1位といった外部評価にもつながっていると考えられる。同社の体制はコンサルタントの育成に一定の時間が必要となるが、コンサルタントの力量が一定水準を超えれば高品質の採用支援が実施できる仕組みが構築されており、業界標準である分業制を採用する競合に対して大きな競争優位となっていると言えるだろう。

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。

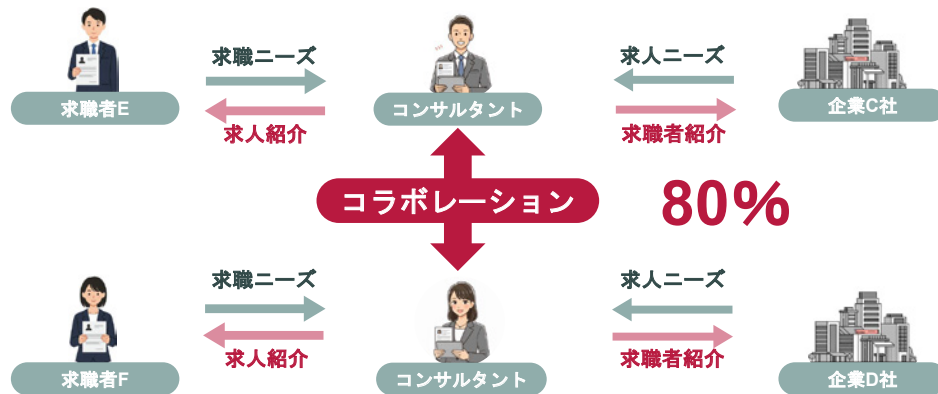
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

クイック | 2026年1月7日 (水)
4318 東証プライム市場 | <https://919.jp/>

事業概要

クイック独自の一气通貫の支援体制

- ✓ コンサルタントが求職者と企業の双方を担当する一气通貫制
- ✓ 成約の80%がコンサルタント同士の連携で実現。組織としての強みも持つ



出所：同社提供資料より掲載

加えて、同社は特定の業種・職種に特化した専門特化型のサービス展開を行っている点も大きな強みである。建設、IT、看護師、MR等、景気の変動による影響を受けにくく、かつ有効求人倍率の高い分野に注力している。厚生労働省が毎月公表する「職業別労働市場関係指標（実数）」によると、2025年9月の「職業別有効求人倍率（パートタイムを含む常用）」は、「建設業界人材」が5.63倍、「情報処理・通信技術者」が1.41倍、「看護師含む医療人材」が2.00倍と全職業平均の1.10倍を上回っている。

また、東京都のハローワークの情報によると、都内のIT人材の有効求人倍率は2025年3月時点で約3.5倍と高水準にある。これらのデータから、同社が取り組む専門職・特定領域における旺盛な人材採用ニーズがうかがわれる。

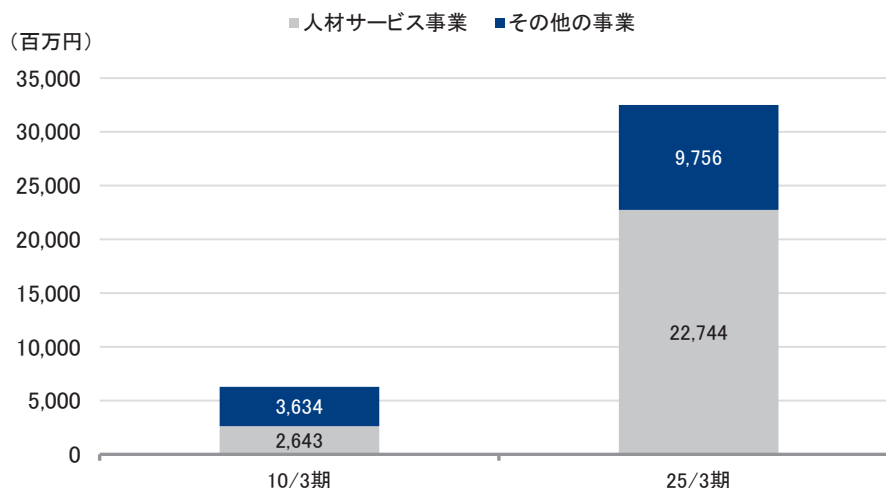
同社は、まず製薬業界の領域において専門特化型の組織を確立し、看護、化粧品、建設、電気・機械、自動車と着実に横展開を実行してきた。それぞれの領域で専門性を深めシェアを獲得しつつ、2022年にはIT人材、2023年にはハイキャリア、2024年には管理系職種への取り組みも開始している。

また、各専門領域に特化したサイト運営も行っている。2009年5月の看護師紹介事業の専門サイト「看護roo!（カンゴルー！）転職」をリリース以降、MRの専門サイト「MR BiZ（エムアール・ビズ）」、製薬業界向け専門サイト「Answers（アンサーズ）」、建設業界向け専門サイト「建設設備求人データベース」、自動車業界向け専門サイト「オートモーティブ・ジョブズ」を立ち上げた。そして2021年には施工管理向け専門サイト「セコカンプラス」といった専門サイトを立ち上げ、多くの求職者を集客できる仕組みを持っている。2010年3月期から2025年3月期の15年間で、同社の売上は6,277百万円から32,501百万円と5.2倍（CAGR11.6%）の成長を遂げているが、人材サービス事業の売上は2,643百万円から22,744百万円と8.6倍（CAGR15.4%）となっており、人材サービス事業が同社の成長をけん引してきたことがわかる。

クイック | 2026年1月7日 (水)
4318 東証プライム市場 | <https://919.jp/>

事業概要

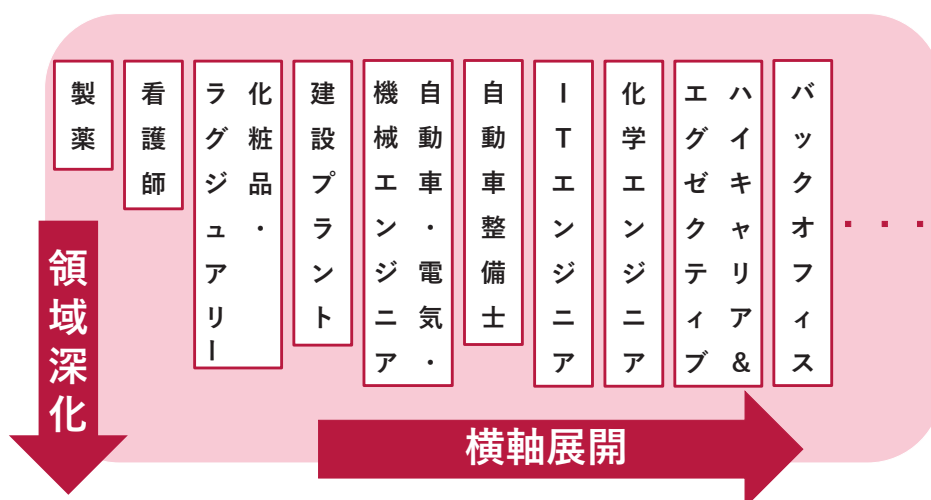
人材サービス事業の成長



出所：決算短信よりフィスコ作成

既存の領域については、同社はサービスの深化によるシェア追及を進めている。例えば、看護師紹介事業は、ダウンロード数260万以上を誇る看護師向けのシフト管理アプリ「ナスカレ」やDL数業界トップの国家試験対策アプリ「看護roo!国試」、コミュニティサイト「看護roo!」の運営を通じて、サービスの深化とブランド強化を進めている。さらに、2024年6月には、(株) キャリタスから譲受した看護学生の就職支援事業を「看護roo!就活」とリブランディングしスタートした。就職活動時から看護学生に看護roo!のサービス利用を促し、看護roo!転職への新規登録に繋げていく狙いだ。

人材紹介における領域特化・横展開戦略



出所：同社提供資料より掲載

クイック | 2026年1月7日 (水)
4318 東証プライム市場 | <https://919.jp/>

事業概要

こうした取り組みにより、看護師紹介事業は、現在では国内の上位グループに位置するまでの成長を遂げ、現在でも主力の領域として安定的に売上が伸長している。一方、近年では看護師以外の領域における売上成長率が看護師紹介事業を上回り、看護師紹介事業以外の専門職領域のシェアが拡大基調にある。再現性の高い領域特化・横展開戦略を採る人材紹介は、今後も成長を続ける可能性が高いと当社は見ている。

人材派遣・紹介予定派遣・業務請負等は、労働者派遣事業、有料職業紹介を予定する紹介予定派遣、業務請負サービス及び認可保育園・小規模認可保育園の運営を含んでいる。少子高齢化に伴う医療従事者不足から派遣ニーズが高まる看護師と、保育学生の減少等を背景に高水準のニーズが続く保育士の派遣が注力分野である。

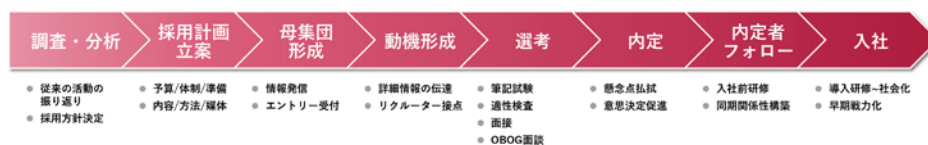
(2) リクルーティング事業

リクルーティング事業は、企業が抱える採用課題の解決に向けたコンサルティングを核とし、採用活動全般から入社後の人材育成に至るまでの各種サービスをワンストップで提供する事業である。1980年の創業当初に開始した求人広告の代理業が同事業の祖業と言える。

現在の主力は求人広告の取り扱いであり、特にIndeedや求人ボックスをはじめとするアグリゲーション型の採用媒体の代理販売に注力している。同社はIndeed認定パートナー制度において最上位ランクの「Platinum Partner」のなかでも実績トップクラスであり、Indeedによる求人配信プラットフォームサービス「Indeed PLUS (インディード・プラス)」の取り扱いも順調に拡大している。採用手法が多様化するなかで、同事業は求人広告の取次ぎにとどまらず、採用戦略コンサルティングや会社パンフレットの制作、適性検査の導入支援、入社後の教育研修等多岐にわたるサービスを展開する。採用の上流工程から顧客の採用活動をトータルに支援し、クライアントの採用成功を実現する「クライアントエージェント」として、総合的な提案力の強化を図っている。今後は、国内における外国人採用の支援といった新規サービスの着手も行っていく計画である。

クライアントエージェントによる総合的な提案

✓ 採用の上流工程から関わり、クライアントの採用活動をトータルサポート



出所：決算説明資料より掲載

(3) 地域情報サービス事業

地域情報サービス事業は、北陸エリアにおいて地域に根差した「情報」と「サービス」を提供する事業である。この事業は連結子会社の(株)カラフルカンパニーが運営している。同事業では無料戸別配布の生活情報誌を発行し、店舗広告、求人広告、住宅広告等の各種広告掲載による広告収入を得ている。一方、顧客の広告手法がWebメディアへシフトする傾向がある中、求人領域では紙メディアからWebメディアへの移行も進めている。また、生活情報誌の宅配ネットワークを活用し、顧客から委託された折り込みチラシ等を配布するポスティングサービスも提供している。加えて、転職や家づくり、結婚を検討する個人に対するコンサルティング(対面相談サービス)も展開している。

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.

クイック | 2026年1月7日 (水)
4318 東証プライム市場 | <https://919.jp/>

事業概要

(4) HRプラットフォーム事業

HRプラットフォーム事業は、連結子会社の(株)HRビジョンが運営しており、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・運営が主要なサービスである。このサイトは、会員である企業経営者や人事担当者に対し、人事労務に関する最新情報やナレッジを提供し、HR領域の変革を支援するコミュニティとして機能している。上場企業の約90%が利用しており、2025年11月時点の会員数は39万人を超え、人事関連サイトとしてトップクラスの会員数を誇る。

また、同事業は「日本の人事部 HRカンファレンス」といったHRイベントの企画・運営も行っており、人事向けのサービスを取り扱う企業の販促活動を支援し、人事分野に携わる人々の交流とネットワーク構築を推進している。

(5) 海外事業

海外事業は、米国、英国、メキシコ、タイ、ベトナム、オランダの各国において、「世界の人事部®」のブランドで展開している人材サービス事業である。現地日系企業を対象とした人材紹介が主力だが、国によって人材派遣や海外赴任者向け研修サービスといった人事労務コンサルティングサービスも提供している。また、国境を越えた転職支援サービス「クロスボーダーリクルートメント®」に注力すべく、子会社間の連携強化も進めている。なお、2025年8月にドイツ(デュッセルドルフ)に欧州第3の拠点となる法人を設立しており、2026年3月に事業開始の予定である。

クイックの海外拠点



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

2026年3月期中間期は上半期としての過去最高売上を達成

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3中間期		前期比		26/3期	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	予想	進捗率
売上高	17,145	-	17,972	-	826	4.8%	33,970	52.9%
売上原価	5,295	30.9%	5,509	30.7%	213	4.0%	11,000	50.1%
売上総利益	11,849	69.1%	12,463	69.3%	613	5.2%	22,970	54.3%
販管費	8,066	47.0%	8,599	47.8%	533	6.6%	18,400	46.7%
営業利益	3,783	22.1%	3,863	21.5%	80	2.1%	4,570	84.5%
経常利益	3,817	22.3%	3,901	21.7%	83	2.2%	4,620	84.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	3,114	18.2%	2,598	14.5%	-515	-16.6%	3,700	70.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

売上総利益は同5.2%増の12,463百万円となり、売上総利益率は前年同期の69.1%から69.3%へと上昇した。一方、販管費が8,599百万円と前年同期比で6.6%の増加となり、営業利益率は前年同期の22.1%から21.5%へとやや低下となった。もっとも、そもそも営業利益率は高水準であり、これらの費用増加が持続的な成長を志向する戦略的投資の結果であることを踏まえれば、特段の懸念は不要であろう。

また、親会社株主に帰属する中間純利益は減益となったが、これは前中間期に713百万円計上されていた投資有価証券売却益が当中間期にはなかったことが主因である。なお、同社は2026年3月末日までに、約1,070百万円の投資有価証券売却益を計上する計画としている。

人材サービス事業、リクルーティング事業、地域情報サービス事業が好調

2. 事業セグメント別動向

(1) 人材サービス事業

人材サービス事業の売上高は前年同期比5.3%増の13,006百万円、営業利益は同2.2%増の3,430百万円となり、増収増益を達成した。

事業環境としては、製薬、看護、建設、電気・機械、自動車、IT等の注力分野において、引き続き採用ニーズが堅調に推移した。人材紹介においては、建設やIT等の特定領域及び看護師紹介が順調に拡大し増収に貢献した。さらに、高年収帯のハイキャリア層や経理関係を中心とした管理系職種への取り組みも開始しており、今後の動向が注目される。なお、ブランド力向上のためのマスプロモーションや運営サイトの開発及び機能強化、コンテンツ拡充といった、看護師領域への先行投資は、今期も継続して実行している。

人材派遣・紹介予定派遣・業務請負等においては、看護師派遣はWebプロモーション強化や面談強化等に注力した結果、堅調に推移した。しかしながら、保育士派遣は政府の処遇改善施策に伴う定着率向上により、派遣希望登録者の獲得に苦戦し減収となった。また、保育園運営は定員が満員となり、昨対比で好調な推移であった。

(2) リクルーティング事業

リクルーティング事業の売上高は前年同期比4.5%増の1,687百万円、営業利益は同19.1%増の471百万円となり、増収増益を果たした。

インバウンド需要の拡大や有効求人倍率の高止まりを背景に、幅広い業界・職種で取引が拡大した。競争環境が激化するなかでも、Indeedや求人ボックスといったアグリゲーション型求人サービスを注力商品として取り扱いが増加し、業績をけん引した。採用コンサル関連においては、パートナー企業との連携強化やブランディング強化等により、採用サイトや会社案内等の制作領域も好調に推移し、増収に貢献した。

(3) 地域情報サービス事業

地域情報サービス事業の売上高は前年同期比16.0%増の1,486百万円、営業利益は同57.1%増の313百万円と、前年同期比で2ケタの増収増益となり好調であった。

飲食店やショップの販促ニーズの回復に加え、求人倍率の高止まりを背景に生活情報誌の売上が増収となった。生活情報誌は販促広告・求人広告の取扱いが拡大し、住宅リフォームに関する別冊の発行も奏功した。注力商品であるIndeedは、生活情報誌からのWeb移行を希望する顧客の獲得や新規顧客開拓に努めたことで、稼働社数が増加し好調に推移した。また、コンサルティングサービスにおいて注力している転職領域も、旺盛な採用ニーズを背景として大きく売上を増加させた。ポスティングサービスも通販や買取サービス、冠婚葬祭関連のチラシの取り扱いが好調であり、Web施策強化も寄与して増収となった。

(4) HRプラットフォーム事業

HRプラットフォーム事業の売上高は前年同期比11.1%減の549百万円、営業利益は同23.8%減の230百万円となり、減収減益となった。

人事支援サービス企業のHRイベントへの出展ニーズは強く推移したものの、HR領域における各社の広告投資マインドが低調であったことから、「日本の人事部」サイト内の広告を含むオンライン広告の売上が低下した。

(5) 海外事業

海外事業の売上高は前年同期比3.3%減の1,242百万円、営業利益は同50.0%減の102百万円となり、減収減益であった。

メキシコを含む北中米エリアでは、米国政権の関税政策を想定した採用控えの動きが顕在化し、特に米国での影響が顕著に出た。欧州においては、英国が高年収帯の人材紹介の好調や新規求人獲得により増収、オランダも好調なマーケットを背景に増収となった。アジアにおいては、ベトナムで現地日系企業との人材獲得競争が激化したことにより減収となったが、タイでは採用難易度の高い職種への対応強化や登録者獲得施策が奏功し増収となった。なお、中国の上海クイック有限公司については、2025年6月11日に解散及び清算を決議、撤退に向けた準備を進めた。

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比684百万円増加の25,815百万円となった。そのうち固定資産の増加が962百万円となっており、投資有価証券の1,118百万円増加が主な要因である。

負債合計は前期末比1,027百万円減少の6,260百万円となった。主に、買掛金の116百万円減少、未払金の123百万円減少、未払法人税・未払消費税等の248百万円減少、賞与引当金の540百万円減少による。純資産は、前期末比1,712百万円増加の19,554百万円となった。親会社株主に帰属する中間純利益の計上による利益剰余金の1,675百万円の増加が主な要因である。

クイック | 2026年1月7日 (水)
4318 東証プライム市場 | <https://919.jp/>

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	24/3期	25/3期	26/3期中間期	増減額
流動資産	16,416	19,406	19,128	-277
現金及び預金	13,056	15,052	14,836	-216
受取手形及び売掛金	2,981	3,894	3,834	-59
固定資産	5,626	5,724	6,686	962
ソフトウェア	994	1,056	1,267	211
投資有価証券	2,131	1,762	2,881	1,118
資産合計	22,042	25,130	25,815	684
流動負債	5,162	7,010	5,888	-1,121
買掛金	789	1,419	1,303	-116
未払金	1,461	1,330	1,207	-123
未払法人税・消費税等	947	1,863	1,614	-248
賞与引当金	641	929	388	-540
固定負債	459	278	372	93
負債合計	5,622	7,288	6,260	-1,027
株主資本	14,949	16,569	18,244	1,675
利益剰余金	14,512	16,131	17,807	1,675
その他の包括的利益累計額	1,466	1,269	1,306	36
純資産合計	16,420	17,842	19,554	1,712
<安全性>				
自己資本比率	74.5%	71.0%	75.7%	4.7pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期は期初予想どおり増収増益の見込み

1. 2026年3月期の通期業績見通し

2026年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比4.5%増の33,970百万円、営業利益で同0.8%増の4,570百万円、経常利益で同0.2%増の4,620百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同3.3%増の3,700百万円と増収増益の見通しだ。同社は、業績がおおむね順調に進捗していることを踏まえ、2025年4月28日に発表した通期連結業績予想からの修正は行っていない。

2026年3月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	32,501	-	33,970	-	1,468	4.5%
営業利益	4,533	13.9%	4,570	13.5%	36	0.8%
経常利益	4,611	14.2%	4,620	13.6%	8	0.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,583	11.0%	3,700	10.9%	116	3.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別の通期業績見通し

(1) 人材サービス事業

人材サービス事業は、売上高が前年同期比3.6%増の23,567百万円、営業利益は前年同期比1.5%減の3,864百万円となる計画である。製造業においては、アメリカの通商政策等に起因する採用縮小リスクが見込まれるものの、その他の領域における人材紹介の拡大によって、セグメント全体では増収となる見通しである。一方で、利益面では、前期に引き続き、看護領域におけるマスプロモーションの活用等の成長投資を継続するため、減益となる見通しである。

(2) リクルーティング事業

リクルーティング事業は、売上高が前年同期比15.5%増の3,960百万円、営業利益が前年同期比13.5%増の1,003百万円と、大幅な増収増益を目指す計画である。クライアントにとって最適な採用サービスの提案を強化し、Indeedの提案を主軸として事業を推進する。また、看護学生の就職支援サービスである「看護roo! 就活」サイト及び合同説明会の運営に注力し、「看護roo! 転職」の成果報酬型求人事業の掲載先の開拓も強化する。

(3) 地域情報サービス事業

地域情報サービス事業は、売上高が前年同期比4.0%増の2,776百万円、営業利益が前年同期比13.9%増の412百万円を見込んでいる。コンサルティングサービスである「ココカラ。転職」が業績をけん引し、増収増益の主要因となる計画である。メディアサービスにおいては、紙媒体である生活情報誌を維持しつつ、収益性の高いWeb商品の取扱いを強化することで拡大を図る。また、ポスティングサービスは、配布組織の安定化や配布エリアの拡大に努めることで強化する方針である。

(4) HRプラットフォーム事業

HRプラットフォーム事業は、売上高が前年同期比4.2%減の1,194百万円、営業利益が前年同期比19.7%減の472百万円と、減収減益の予想である。この減収の主な要因は、HRテック企業や採用サービス関連企業の広告予算縮小の影響により、「日本の人事部」のオンライン広告の売上が減少すると見込まれるためである。一方で、人事支援サービス企業からの出展ニーズが依然として強いHRイベント事業の売上は引き続き拡大する見込みであり、新たなHRイベントの開催による売上創出も目指す。

(5) 海外事業

海外事業は、売上高が前年同期比2.6%増の2,471百万円、営業利益が前年同期比23.7%増の166百万円となる計画である。北中米及びヨーロッパについては、先行き不透明な状況が見られるものの、増収増益となる見立てだ。アジア地域では、タイでの業績改善も見込まれており、海外事業全体の業績に貢献する見通しである。

■ 中長期の成長戦略

人材紹介の事業成長とクライアントエージェント機能の強化に注力

1. 中期計画

同社の中期計画は3カ年計画であり、ローリング形式で毎期見直されている。現在の中期計画の最終年度である2028年3月期の連結業績目標は、売上高42,000百万円（2025年3月期比29.2%増）、営業利益5,950百万円（同31.3%増）、経常利益6,000百万円（同30.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益3,965百万円（同10.7%増）である。本中期計画においては、人材サービス事業を中心とした先行投資や米国の通商政策等による国内外の採用縮小リスクの影響を織り込み、2026年3月期は保守的な計画とし、2027年3月期と2028年3月期により高い事業成長を計画している。

2. 事業セグメント別の戦略

(1) 人材サービス事業

人材サービス事業は、引き続きグループの主力事業として位置付けられ、2028年3月期には売上高29,360百万円、営業利益4,828百万円を目指す。

人材紹介においては、既存の専門職・特定領域での深耕・シェア拡大を図る。具体的には、各領域において、運営サイトの改良や機能面の拡張、コンテンツの質量両面での強化に取り組みつつ、継続的なプロモーション展開を通じてブランド価値の引き上げを進める方針だ。加えて、業務プロセスの効率化につながる投資を進め、全体の生産性向上も図りながら、新たな専門職・特定領域を開拓し培ったノウハウを生かすという横展開の戦略を、これまで同様に積極的に推進する。また、人材面では採用活動を積極的に展開し、育成体系の充実を進めることで、若手社員を早期に実務で活躍できる戦力へ育て上げていく考えだ。

人材派遣・紹介予定派遣等の分野では、派遣先企業との単価協議を進めつつ、新規取引先の開拓を通じて収益性の維持・向上を図る方針である。また、看護師紹介事業との連動強化や既存登録者層の再活性化を進めることで、登録者基盤の拡充にも取り組む構えだ。保育士派遣については、運営サイトの情報拡充やSNSでの発信、イベント企画、外部パートナーとの協働といったプロモーション以外の施策にも力を注ぎ、安定的な登録者獲得を実現していく考えである。

(2) リクルーティング事業

リクルーティング事業は、2028年3月期に売上高5,175百万円、営業利益1,302百万円を目指す。

採用手法が一段と多様化する環境下において、同社はクライアントに対し上流段階から関与し、採用活動全体を支援するクライアントエージェント機能の拡張を進めていく方針だ。Indeedや求人ボックス等の採用支援サービスを核としつつ、採用戦略の策定サポート、選考プロセスの改善支援など幅広いメニューを提示できる体制を整備し、特定サービスへの依存を避けた総合的な提案力を高める考えである。

(3) 地域情報サービス事業

地域情報サービス事業は、2028年3月期に売上高3,151百万円、営業利益446百万円を目指す。

利益率の高い人材紹介を中心としたコンサルティングサービスに今後さらに注力していく方針だ。また、各種イベントとの連携やSNS広告による販促支援や、求人分野におけるIndeed等のWeb媒体の販売拡大を進めていく。ポスティングサービスについては、Webによる受注システムの導入や自社サイトを活用した営業促進、さらに価格見直しも含めた収益性向上策を図る。加えて、スタッフの処遇向上や採用力の強化を図り、配布組織の安定確保と配布エリアの改善・拡張を計画的に進めていく計画だ。

(4) HRプラットフォーム事業

HRプラットフォーム事業は、2028年3月期に売上高1,446百万円、営業利益566百万円を目指す。

人事ポータルサイト「日本の人事部」について、認知度を一段と高める取り組みとより充実したコンテンツ作りを進め、ユーザー数及び会員数の拡大を狙う方針だ。加えて、同サイトが展開するイベントを含む一連の関連サービス全体を、さらにユーザー同士のネットワーク醸成を可能にする基盤へと進化させ、競争優位性と顧客満足度の向上を図る。加えて、HR分野における新たな市場の開拓にも積極的に取り組む考えである。

(5) 海外事業

海外事業は、2028年3月期に売上高2,865百万円、営業利益251百万円を目指す。

北中米地域では、米国における雇用の国内回帰を見据え、米国人求職者の登録拡大に重点を置く一方、メキシコにおいては既存顧客への深耕営業、新たな営業エリアの開拓、集客チャネルの多様化を進め、収益基盤の安定化を図る方針である。欧州では、ITやフィンテック、エネルギーなど採用需要の伸長が期待される分野に照準を当て、営業活動の強化とともに拠点展開を見据えたネットワーク形成や市場調査を進める。アジアにおいては、採用難易度の高い日本人の採用支援に加え、現地人材紹介サービスの既存顧客への深耕と新規開拓を推進する。また、米国とメキシコ、英国とオランダなどグループ会社間の連携を強め、国際間の転職希望者を対象とした「クロスボーダーリクルートメント®」サービスの拡充にも注力していく。さらに、政治経済の状況を見ながらではあるが欧米を中心に拠点展開も行っていく方針だ。

3. M&A戦略

中長期的な事業成長に向け、M&A・出資・業務提携に対して、同社は当中期計画期間においてさらに積極的に取り組んでいく。主に手元資金を活用した60億円を、M&A戦略の予算として活用する方針である。ターゲットとしては、人材紹介の新たな専門職・特定領域の開拓につながる企業、採用の上流工程において特徴的な機能の獲得につながる企業、同社のIT関連体制の強化につながる企業を優先的な対象としている。

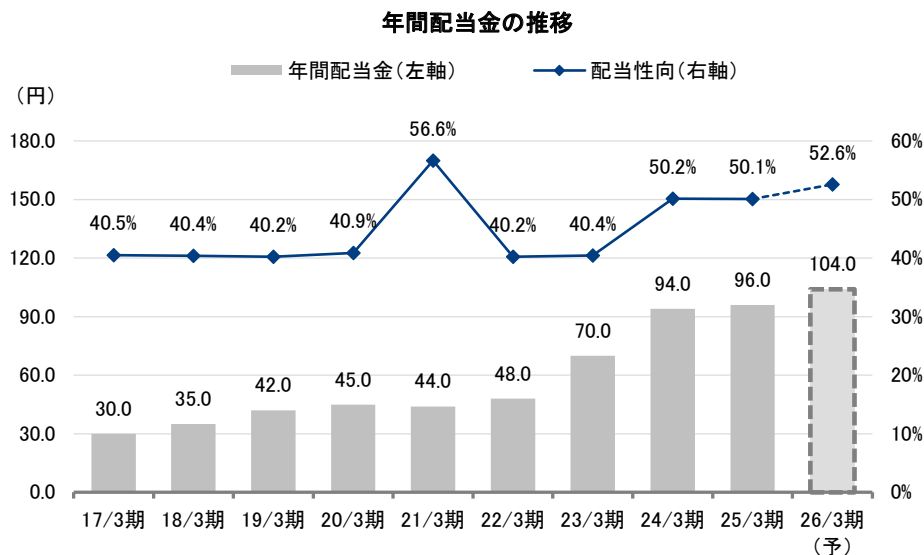
クイック | 2026年1月7日 (水)
4318 東証プライム市場 | <https://919.jp/>

株主還元策

2026年3月期は5期連続の増配を予定、株主優待も魅力

同社は、持続的な企業価値の向上と株主への利益還元を重要な経営課題と位置付けており、株主還元策は、配当政策、加えて株主優待制度、そして市場における株式の流動性向上策を組み合わせで行われている。

配当政策は、安定的な配当の継続を基本としつつ、業績に応じた利益配分を行うことを目指している。配当性向のめどは、2024年3月期に従来の40%から50%に引き上げられた。2026年3月期の年間配当金予想は、前期実績の96.0円（株式分割前換算）から増配となる104.0円（株式分割前換算）が計画されており、2022年3月期から5期連続の増配となる見込みだ。



出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

また、同社は株主優待制度を導入しており、中長期的な株式保有を促している。保有株式数と継続保有期間に応じ、クオカードや特産品や工芸品といった優待品が贈呈される。株式の流動性向上については、2025年2月に主要株主が保有する90万株の立会外分売を実施、さらに2025年12月に普通株式1株につき3株の割合をもって株式分割を実施している。

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。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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