

## クイック

4318 東証1部

2015年9月9日(水)

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

企業調査レポート  
執筆 フィスコアナリスト

## ■ 6年連続の増収増益へ、数年は成長スピードを加速

クイック<4318>は人材に関するすべてのニーズをサポートする総合人材サービス企業である。「日本の人事部」「世界の人事部」を目指して事業を展開しており、「人材と情報ビジネスを通じて社会に貢献する」を事業理念として、リクルーティング事業、人材紹介・人材派遣をはじめとする人材サービス事業、情報出版事業やネット関連事業を展開している。「日本の人事部から世界の人事部へ」をスローガンに、日本国内はもとより海外拠点の拡充にも注力している。専門性の高い人材紹介分野に強みを持つブティック戦略に特徴。

2015年3月期の売上高は2012年3月期以来、4年連続で2ケタ増加しており、それに伴って収益力も年々向上している。5年連続の増収増益、営業利益をはじめ経常利益、純利益でも過去最高益を更新という結果となった。すべてのセグメントで増収を記録、リクルーティング事業こそ人材補強で減益となったものの、その他の事業の大幅な増益でカバーした。

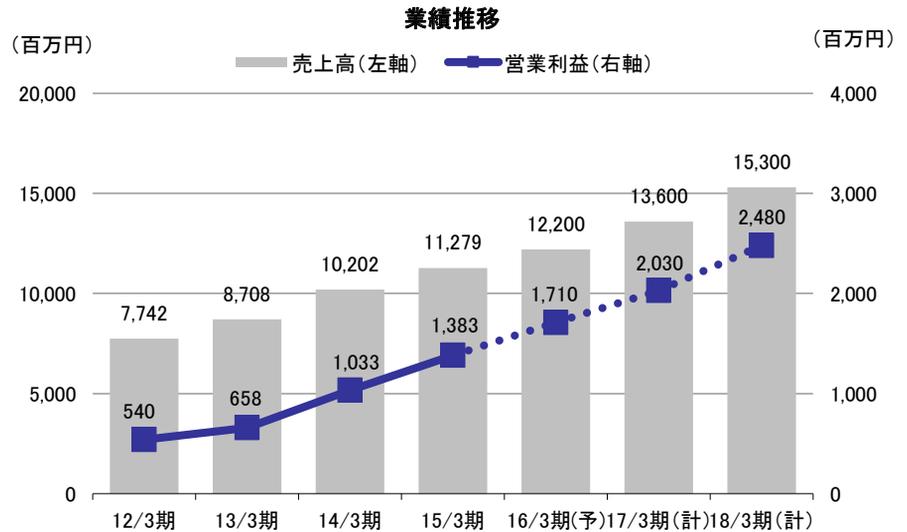
2016年3月通期の業績予想は売上高で前期比8.2%増、営業利益で同23.6%増と高成長の持続が予想されている。競合他社との競争は激化するものの、アベノミクスや原油安を背景とした国内景気の回復持続が予想されることから、人材市場も堅調に推移すると見込まれている。

同社では2018年3月期を最終年度とする中期経営計画を策定している。売上高で15,300百万円、営業利益で2,480百万円が目標数値となる。専門性の高いスペシャリストに特化して、成長スピードを加速させる方針だ。

2016年3月期は通年での配当性向を30%から40%へ引き上げた。利益の増加も相まって、1株当たり配当は前期比4.0円増の25.0円(中間13.0円、期末12.0円)と連続増配中だ。配当利回りは3.1%(2015年9月8日株価終値)と相対的に高い水準だが、株主優待も用意されている。

## ■ Check Point

- ・ 専門性の高い人材紹介が強みの総合人材サービス企業
- ・ 業績は大幅な増収増益を継続中、利益率もさらに向上
- ・ 株主還元を強化中、配当利回りは3.1%と相対的に高水準



## 沿革

### バブル崩壊後に事業を多角化、海外拠点も拡充

1980 年 9 月、同社は (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>) 出身である現代表取締役社長兼グループ CEO の和納勉 (わのうつとむ) 氏により、株式会社クイックプランニングとして設立された。営業開始日の 9 月 19 日が会社名の語源であり、当初は人材採用の総合広告事業 (リクルート情報誌の広告代理店、新聞の求人広告等) を展開していた。大阪、名古屋、東京に拠点を拡充するとともに、1990 年 9 月には設立 10 周年を機に CI (コーポレート・アイデンティティ) を導入、商号を現社名に変更している。

順調に推移していた人材採用の総合広告事業だが、日本のバブル崩壊で会社は倒産一歩手前まで業績が悪化した。このため、広告代理店という一本足ではいざという時に厳しいという反省の中から、業績の回復とともに事業の多角化を推進。1996 年 12 月には建築・土木等の設計、施工管理業務等の請負業務 (現人材サービス事業) を、1997 年 4 月には教育・研修事業 (現リクルーティング事業)、人材紹介事業 (現人材サービス事業) を、1999 年 7 月には人材紹介会社への一括登録サービスを行うポータルサイト「人材バンクネット」の運営 (現ネット関連事業) を開始するなどして業容を拡大してきた。2003 年 2 月には (株) ケー・シー・シー (現社名・(株)カラフルカンパニー) の株式を取得して北陸地区での情報出版事業に進出するなど、人材サービス周りの M&A にも積極的である。

また、「日本の人事部から世界の人事部へ」をスローガンに、海外へ進出している日系企業の現地採用等をサポートしており、1999 年よりニューヨーク、ロサンゼルス、上海、ベトナム、メキシコへ順次拠点を開設。現地における労働争議、人事労務政策に対するノウハウを蓄積しながら、現在、国内 11 拠点、海外 5 拠点体制となっている。

なお、株式の上場は 2001 年 10 月に JASDAQ 市場 (店頭登録、現東京証券取引所 JASDAQ 市場) に上場した後、2014 年 2 月に東京証券取引所市場第 2 部へ市場変更となり、同年 9 月に東京証券取引所市場第 1 部へ指定されている。

## ■ 事業内容

### 人材紹介、アウトソーシングが主要業務

現状、売上セグメントは(1)リクルーティング事業、(2)人材サービス事業、(3)情報出版事業、(4)その他に分類されている。

#### (1)リクルーティング事業

リクナビ・リクナビ派遣・リクナビ NEXT・タウンワークをはじめとした、主にリクルート社の新卒・中途採用メディアを効果的に活用して、企業の人材採用を支援している。2015年3月期の売上高は前期比5.9%増の2,844百万円、営業利益は前期比10.8%減の672百万円となった。

#### (2)人材サービス事業

人材紹介、アウトソーシング（人材派遣・紹介予定派遣・業務請負）サービスを展開している。2015年3月期の売上高は前期比15.8%増の5,967百万円、営業利益は前期比60.2%増の1,141百万円となった。

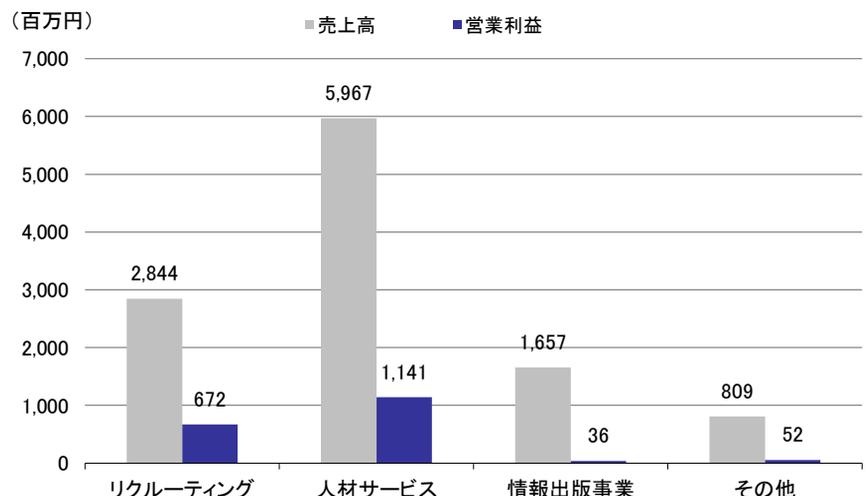
#### (3)情報出版事業

北陸3県及び新潟で地域密着型の事業を展開しており、地域無料情報誌の発行、ポスティング、カウンター業務を手掛けている。2015年3月期の売上高は前期比1.1%増の1,657百万円、営業利益は前期比100.9%増の36百万円となった。

#### (4)その他

ネット関連事業、海外事業が当該セグメントに含まれる。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カンファレンス」等の日本の人事部ブランドのサービスのほか、人材紹介会社の集合サイト「人材バンクネット」、インターネット関連のコンテンツ企画・制作・運営等を行っている。海外事業ではアメリカ、中国、ベトナム、メキシコにおいて、現地へ進出する日系企業の人材支援等を手掛けている。2015年3月期の売上高は前期比11.8%増の809百万円、営業利益は前期比27.7%増の52百万円となった。

セグメント別業績(2015年3月期)



**足もとは予想をやや上回る推移、今期は6期連続の増収増益へ****(1) 2015年3月期**

売上高は2012年3月期以来、4年連続で2ケタ増加しており、それに応じて収益力も年々向上している。5年連続の増収増益、営業利益をはじめ経常利益、純利益でも過去最高益を更新という結果となった。日本銀行の追加金融緩和や政府による経済対策等の効果もあり、雇用と所得環境が改善するなか、業績回復に伴う企業の採用意欲が高まったことで、幅広い業種で人材を確保する動きが強まるなど事業環境が改善。すべてのセグメントで増収を記録した。リクルーティング事業こそ人材補強で減益となったものの、その他の事業の大幅な増益でカバーした。

**(2) 2016年3月期の第1四半期と通期予想**

2016年3月期の第1四半期は、売上高が前年同期比5.0%増の3,473百万円、営業利益が同0.1%増の981百万円、経常利益が同4.6%減の991百万円、四半期純利益が同3.2%減の641百万円となった。増収率と比較して利益の伸びが低いのは、人材登録のための広告宣伝費を増額させたことに加え、新卒採用等の人員強化により経費面が拡大したため。

現状、36期のスタートについては、当初計画に対して、こうした経費の拡大を吸収して、やや計画を上回る推移と言える。同社においては専門性の高い人材の紹介比率も比較的高く、手数料も厚めになってきている。

セグメント別ではリクルーティング事業が売上高で前年同期比14.9%増の665百万円、営業利益で同24.1%増の156百万円、人材サービス事業が売上高で同3.8%増の2,199百万円、営業利益で同0.7%増の953百万円、情報出版事業が売上高で同1.7%減の393百万円、営業損益で13百万円の赤字（前年同期は1百万円の赤字）、その他事業が売上高で同2.2%増の213百万円、営業利益で同34.0%減の16百万円となった。

リクルーティング事業では、企業の採用意欲の高まりを受け、正社員、アルバイト・パート、派遣スタッフ等の雇用形態に関わらず、中途採用領域全般において求人広告の取り扱いが拡大した。また、大学生向け新卒採用商品において、採用活動の開始が3月へと遅れたことから4月以降も採用広告の取り扱いが順調に推移している。採用サイトの作成や採用業務の受託など付帯サービスの取り扱いも増加した。

人材サービス事業では、企業の設備投資マインドの改善や東京オリンピック開催等による建築・土木分野及び製造分野等での採用ニーズの高まりを受け、一般企業を対象とした人材紹介は想定よりも順調に推移している。病院や介護施設等の医療機関を対象とした看護師紹介も堅調だ。一方、競合企業との登録者獲得競争に向けたプロモーション強化や人員増によって費用も増加しているが、こちらは期初想定通りの消化となっており、トータル損益で予想を上回る推移となっているようだ。

情報出版事業は減収赤字幅拡大となったものの、主力の生活情報誌で石川エリアの求人広告の取り扱いが拡大し、住宅広告の取り扱いもゴールデンウィーク期間中のイベント告知ニーズ等で石川・富山両エリアが伸長した。また、新潟エリアにおける生活情報誌のタブロイド版化については、掲載件数も拡大傾向にある。さらに、折り込みチラシ等の戸別配布業務も増収となった。

その他事業では、海外事業における新規顧客開拓がやや遅れている。ただし、ネット関連事業において人事・労務に関する情報ポータルサイト「日本の人事部」の広告収入が順調に拡大したことに加え、5月に開催した日本の人事部「HRカンファレンス 2015-春-」が売上高、参加者数ともに過去最高を更新したことが寄与している。

2016年3月通期の業績予想は売上高で前期比8.2%増の12,200百万円、営業利益で同23.6%増の1,710百万円、経常利益で同16.6%増の1,730百万円、当期純利益で同16.8%増の1,155百万円と高成長の持続が予想されている。競合他社との競争は激化するものの、アベノミクスや原油安を背景とした国内景気の回復持続が予想されることから、人材市場も堅調に推移すると見込まれている。

### 業績の推移

(単位：百万円)

決算期	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	純利益	前期比	EPS (円)	配当 (円)
12/3期	7,742	17.2%	540	136.6%	571	120.9%	356	38.3%	19.25	6.00
13/3期	8,708	12.5%	658	21.8%	763	33.8%	473	32.5%	25.33	8.00
14/3期	10,202	17.2%	1,033	57.1%	1,078	41.1%	665	40.7%	35.45	13.00
15/3期	11,279	10.6%	1,383	33.8%	1,483	37.6%	988	48.5%	52.61	21.00
16/3期(予)	12,200	8.2%	1,710	23.6%	1,730	16.6%	1,155	16.8%	61.48	25.00

## ■中期シナリオ

### 18年3月期に売上高15,300百万円、営業利益2,480百万円が目標

同社では2018年3月期を最終年度とする中期経営計画を策定している。売上高で15,300百万円、営業利益で2,480百万円、経常利益で2,500百万円、当期純利益で1,692百万円が目標数値となる。

リクルーティング事業においては、アルバイト・パート採用広告をはじめとしたリテール商品を拡大させることにより、事業全体で20%超の成長を見込んでいる。

さらに、人材紹介においては、建築土木、プラント、MR、機械など専門性の高いスペシャリストに特化して、各々の分野でトップシェアを取るブティック戦略により、業界知名度や優位性、価格決定権を獲得し、成長スピードを加速させる方針だ。数値こそ公表されていないものの、大きな投資が必要ない業種であることから、2015年3月期の実績で27.9%のROEは、さらに向上することになると弊社ではみている。

### 中期経営計画

(単位：百万円)

	14/3期	15/3期	16/3期(予)	17/3期(計)	18/3期(計)
売上高	10,202	11,279	12,200	13,600	15,300
リクルーティング事業	2,686	2,844	3,097	3,332	3,455
人材サービス事業	5,152	5,967	6,497	7,489	8,890
情報出版事業	1,638	1,657	1,690	1,748	1,753
その他	724	809	914	1,029	1,201
売上総利益	5,582	6,434	7,220	8,000	8,910
営業利益	1,033	1,383	1,710	2,030	2,480
経常利益	1,078	1,483	1,730	2,050	2,500
当期純利益	665	988	1,155	1,387	1,692
売上総利益率	54.7%	57.0%	59.2%	58.8%	58.2%
経常利益率	10.6%	13.1%	14.2%	15.1%	16.3%

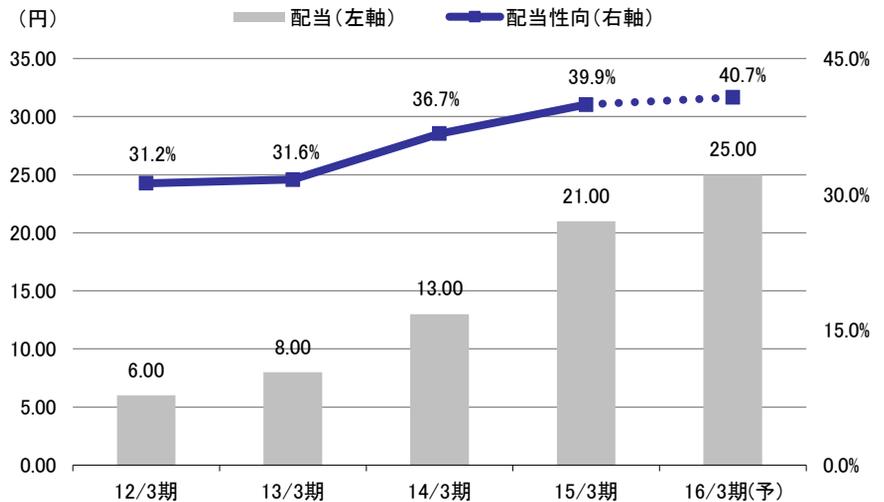
## ■ 株主還元

### 配当性向を 30% から 40% へ引き上げ、増配を継続中

同社では 2014 年 9 月に東京証券取引所市場第 1 部銘柄に指定された。企業規模が拡大して利益も増大し、安定的に内部留保の確保ができるようになったということもあろうが、2016 年 3 月期通年で配当性向を 30% から 40% へ引き上げたことは、東証 1 部への指定替えでさらに株主を意識した結果であろう。利益の増加も相まって、1 株当たり配当は前期比 4.0 円増の 25.0 円（中間 13.0 円、期末 12.0 円）と連続増配中だ。

配当利回りは 3.1%（2015 年 9 月 8 日株価終値）と相対的に高い水準だが、株主優待も用意されている。毎年 3 月 31 日現在の株主名簿に記載または記録された同社株式 100 株（1 単元）以上を保有している株主を対象に、最小投資単位である 100 株から QUO カード 500 円分（株数が増加するに連れて増額、最大 2,000 円）が贈呈される。5,000 株以上を保有している株主には、さらに浅原千代治監修のオリジナルガラス工芸品が贈呈されることになる。

1株当たり配当と配当性向



株主優待

保有株式数	優待内容
100 株以上 500 株未満	クオカード 500 円分
500 株以上 1,000 株未満	クオカード 1,000 円分
1,000 株以上 5,000 株未満	クオカード 2,000 円分
5,000 株以上	クオカード 2,000 円分及び 浅原千代治監修 オリジナルガラス工芸品

出所：会社 HP（<http://919.jp/ir/equity/dividend.php>）をもとにフィスコ作成

クイック

4318 東証 1 部

2015 年 9 月 9 日（水）

#### ディスクレーマー（免責条項）

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・表示したのですが、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・加工することは強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・譲渡することは強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