

クイック

4318 東証 1 部

<http://919.jp/ir/>

2016 年 3 月 25 日 (金)

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

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
水野 文也

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 総合人材サービス企業、専門性高い分野に特化し成長見込む

クイック<4318>は、人材に関するあらゆるニーズをサポートする総合人材サービス企業。「日本の人事部」、そして「世界の人事部」を目指して事業を進めている。事業理念は「人材と情報ビジネスを通じて社会に貢献する」で、リクルーティング事業、人材紹介・人材派遣などの人材サービス事業、情報出版事業、ネット関連事業、海外事業の 5 つの部門で展開中だ。

主力である人材サービス事業では、看護師をはじめ専門性の高い分野の職種の紹介を中心に手掛けている。このため、一般的な事務管理・営業系の紹介が景気に左右されやすいのに対し、同社は影響を受けにくい事業構造となっている。そのため、直近の急激な円高、海外環境の不透明感による伸び悩みの心配はない。また、人材紹介はビジネスとして競争は激化しているものの、同社が強みを持つ業界、分野は恒常的に人手不足となっており、今後もパイ自体は広がっていくと想定されている。

2016 年 3 月期の業績予想については、第 3 四半期までの進捗率が強含みで推移しているため、売上高 12,200 百万円（前年比 8.2%増）、売上総利益 7,220 百万円（同 12.2%増）、営業利益 1,710 百万円（同 23.6%増）、経常利益 1,730 百万円（同 16.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,155 百万円（16.8%増）はいずれも達成できる見通し。これらは前期に続き、売上高、利益とも創業来最高の更新となる。セグメント別では、第 3 四半期に人材サービス事業が伸び悩んだものの、これは 3 か月～半年先の売上拡大を狙い広告宣伝費を増加させた一時的な要因によるものだ。

第 3 四半期決算発表と同時に、保育士派遣のワークプロジェクトを子会社化することを公表。企業としての体力を十分備えているため、今後も M&A について、人材・情報サービスの領域内において、成長が見込める分野については前向きに考えていくという。

株主還元にも意欲的。2016 年 3 月期は通年での配当性向を 30% から 40% へ引き上げる。年間配当金は、前年比で 4.0 円増となる 25.0 円（中間 13.0 円、期末 12.0 円）を見込む。

■ Check Point

- ・ 2016 年 3 月期は 6 期連続の増収増益を予想
- ・ 新規分野で M&A を推進、海外での採用・人事労務支援にも注力
- ・ 配当性向を 30% から 40% に引き上げ、直近の株主優待を含む利回りは 3% 以上

■ 沿革

求人広告の広告代理事業が出発点、多角化進め業容を拡大

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。社名は、営業開始日である 9 月 19 日にちなむ。当初は求人広告の広告代理事業(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。

当初、求人広告の広告代理事業は順調に推移していたものの、日本のバブル崩壊で会社は倒産一步手前まで追い込まれた経緯がある。そのため、広告代理店の専業では景気が大きく変動した場合に厳しくなるとの経営判断から、業績が回復するにつれ、事業の多角化を推進した。1996 年 12 月の建築・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)を手始めに、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)をそれぞれ開始、その後は順調に業容が拡大している。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。最近では、保育士派遣のワークプロジェクトの子会社化を発表するなど、周辺事業の M&A にも積極的に取り組んでいる。

現在、グループ各社を合わせて、国内 11 拠点、海外 5 拠点体制となる中で、海外事業の展開が見逃せない。「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。現地における人材採用だけでなく、労働争議や人事労務政策に対するノウハウの蓄積も進んでいる。

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 月より東京証券取引所市場第 1 部へ指定されている。

■ 事業内容

人材サービス事業が主力、海外では現地進出企業をサポート

現在の売上セグメントは、(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。

クイック

4318 東証 1 部

<http://919.jp/ir/>

2016 年 3 月 25 日 (金)

(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。収益面における稼ぎ頭だ。

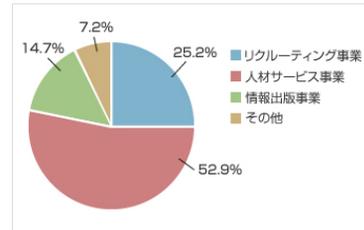
(3) 情報出版事業

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

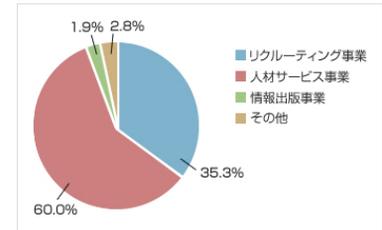
ネット関連事業、海外事業が当該セグメントに含まれる。ネット関連事業では、人事・労務に関する情報ポータルサイト「日本の人事部」や「HR カンファレンス」等の日本の人事部ブランドのサービスのほか、人材紹介会社の集合サイト「人材バンクネット」、インターネット関連のコンテンツ企画・制作・運営等を行っている。海外事業ではアメリカ、中国、ベトナム、メキシコにおいて、現地へ進出する日系企業の人材支援等を手掛けている。2015 年 3 月期の売上高は前期比 11.8% 増の 809 百万円、営業利益は前期比 27.7% 増の 52 百万円となった。

売上高の構成比 (2015年3月期)



出所：会社 HP

営業利益の構成比 (2015年3月期)



出所：会社 HP

■ 業績動向

2016 年 3 月期は 6 期連続の増収増益を予想

1 月 29 日に発表された 2016 年 3 月期の第 3 四半期累計(4～12 月)決算は、売上高が 9,002 百万円(前年同期比 10.1%増)、営業利益が 1,332 百万円(同 11.7%増)、経常利益が 1,371 百万円(同 7.4%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益が 896 百万円(同 9.3%増)と、売上高と営業利益が前年対比で 2 ケタ増と好調だった。

セグメント別にみると、伸びが目立ったのがリクルーティング事業。雇用環境が良好であることを背景に、中途採用領域におけるアルバイト・パートや派遣スタッフの募集を中心とした求人広告が堅調だったほか、正社員募集の求人広告も順調に推移している。さらに、新卒採用広告もニーズを着実に取り込むなど、同事業は総じて好調で、第 3 四半期累計の収益は売上高が 2,036 百万円(前年同期比 17.4%増)、セグメント利益が 505 百万円(同 29.3%増)と高い伸び率を示している。

一方、主力である人材サービスは鈍化した。建設、製造業、看護師などの紹介は、底堅く推移したものの、看護師関連の広告・宣伝費が利益面を圧迫。会社側によると、この分野は競争が激化しているため、それに勝ち抜くために第3四半期（10月－12月）に積極的に広告・宣伝を打ったとしている。ただ、その効果が現れるのは、概ね3か月～半年先としており、鈍化は一時的なものともみていいだろう。そのほか、情報出版事業、その他は順調に拡大した。

人材サービス事業は、看護師をはじめ、人手不足が恒常的な状態、かつ専門性の高い分野を中心に手掛けていることから、昨今の円高、中国マーケットの不透明感など、国内産業を取り巻く環境の悪化の影響は、ほとんど受けない。第4四半期も順調に売上高、利益を伸ばすものと想定されている。

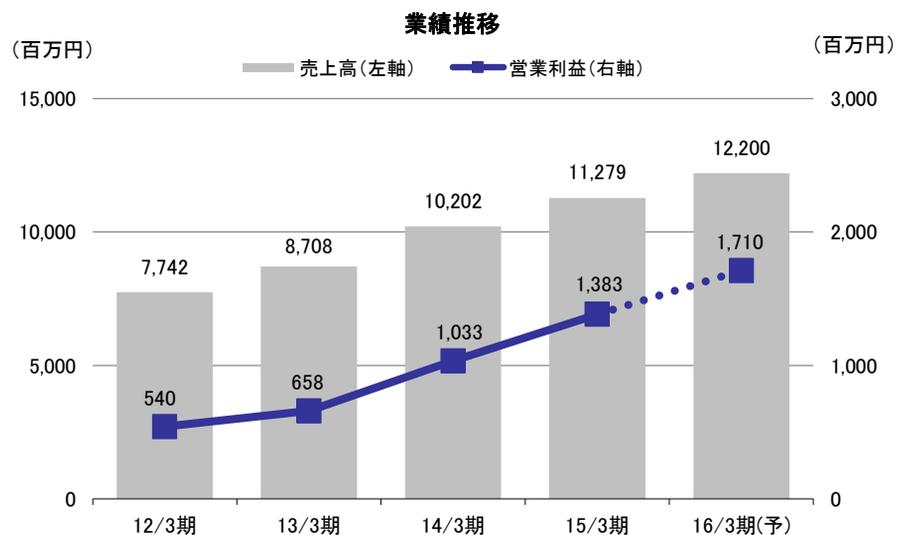
2016年3月期通期の業績予想については、売上高12,200百万円（前年比8.2%増）、売上総利益7,220百万円（同12.2%増）、営業利益1,710百万円（同23.6%増）、経常利益1,730百万円（同16.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,155百万円（16.8%増第）としている。第3四半期までの進捗率が強含みで推移しており、これらの達成により、6期連続の増収増益、前期に続く創業来最高業績の更新が期待される。

クイック

4318 東証1部

<http://919.jp/ir/>

2016年3月25日（金）



■ 中期的な展望

人材不足が追い風、ブティック戦略・コンサルティングサービス強化により更なる成長を目指す

同社の人材紹介は、看護師のほか、建築・土木、MR、化粧品など専門性の高い分野に特化。一般的な職種の人材紹介は、雇用環境に収益が左右されやすい側面があるものの、そうした心配がない。昨今の円高などで不透明感が漂う製造業向けのビジネスでも、自動車関連の開発エンジニアなど、専門性の高い職種に特化するブティック戦略を取ることで、価格面でも優位に立ち続けるとみることができる。

クイック

4318 東証1部

http://919.jp/ir/

2016年3月25日（金）

さらに、看護師、建築・土木関係では、専門性が高いだけでなく、慢性的に人手不足に陥っているカテゴリーである点も見逃せない。2016年1月時点における有効求人倍率において、全体が1.28倍であったのに対し、看護師は2.87倍、建築・土木関係は4.23倍と高い数値を示した。

これらは決して、一時的なものではない。看護師に関しては、今後も高齢化社会の進展によって、需要が拡大するとみられる一方、建築・土木関係は2020年の東京オリンピック・パラリンピックの開催を控え、工事量が増えることはあっても減るとは考えにくいだろう。政策面においても、国土強靱化法の施行によって、東日本大震災の復興をはじめ、公共事業が当面は拡大するとみられ、これも同社のビジネスに追い風となる。

看護 roo! 転職サポート

看護 roo! 転職サポートのウェブサイトのスクリーンショット。トップページには「看護 roo! 転職サポート」のロゴと「転職ノウハウを知る」などの見出しがある。右側には「転職完全攻略ガイド」の紹介があり、求人検索や転職ノウハウに関する情報が提供されている。

出所：HP

建設・設備求人データベース

建設・設備求人データベースのウェブサイトのスクリーンショット。東京都の建設・設備・プラント業界の求人検索ページである。検索結果として、1665件の求人が表示されている。職種別検索や地域別検索などの機能が提供されている。

出所：HP

リクルーティング事業においても、人材不足が顕在化しており、現状、広告を打つだけでは人材を確保するのは難しいという。新卒、若年層の中途採用、アルバイト・パートなど、いずれの分野においても、面接などの採用に関する、広告から一歩踏み込んだ同社のノウハウが有用となっている。これらのコンサルティングに対する引き合いが活発化していきそうだ。

以上のとおり、事業環境としては各分野での人材不足が追い風となっている。足元の海外環境に対する不安に加え、消費増税の影響など、国内でも景気の先行きに不透明感が増す可能性があるものの、プティック戦略や採用コンサルティングに関する強みを発揮することで、更なる成長を目指していくという。

■ M&A、海外事業

新規分野で M&A を推進、海外での採用・人事労務支援にも注力

同社は、ニッチを追求してきたが、基本的な考えとして、10 億～20 億円の小さなマーケットにおいて、No.1 を目指して取り込んでいくという。これまで培った登録、紹介などのノウハウを活かし、新しい事業分野に“横展開”していく方針だ。

その一例となるのが、第 3 四半期決算と同時に発表した保育士派遣を手掛ける（株）ワークプロジェクトの子会社化。ここを通じて、今後は民間保育園の開園も考えている。こうした M & A は同社が目指す“横展開”のツールになるのは間違いない。今後も、人材・情報サービスの領域内において、成長が見込める分野については前向きに考えていくというスタンスだ。企業としての体力も十分備えているため、成長戦略の柱の一つとしても注目していきたい。

他方、海外事業については、現地に進出している日系企業の採用及び人事労務支援を行っており、米国、中国、メキシコ、ベトナムなどで展開。また、この海外事業については、将来的に海外から高度な人材を国内に呼び込むというビジネスモデルも視野にいれているとのこと。今後は外国人の高度な人材に関してもニーズが高まるとみられ、そのためのネットワーク作りを事業に取り組むなかで行っている。海外事業は長期的に成長の原動力になる期待が大きい。

■ 株主還元

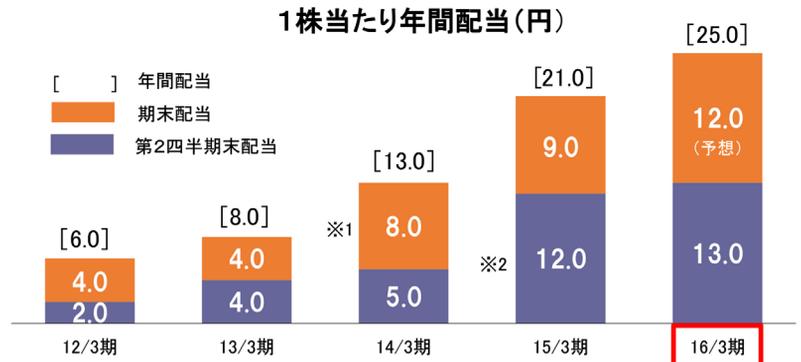
配当性向を 30%から 40%に引き上げ、直近の株主優待を含む 利回りは 3% 以上

同社は、設備産業のように、大きな資金を投じるビジネスの形態ではない。そのため、利益が株主に対し積極的に還元する方針を掲げている。2016年3月期は、配当性向を従来の30%から40%に引き上げることにした。年間配当は25円を予定しているが、株価809円(3月24日終値)で算出した場合、配当利回りは3.1%、株主優待を含めれば、保有する株式数に応じて利回りは3.2%~3.7%程度に達するなど、厚みのある還元策は注目しておきたい。

2016年3月期配当について

株主への利益還元を強化

- 今期の配当性向を30%⇒40%へ
- 第2四半期末13.0円+期末12.0円(予想)で、年間25.0円



(記念配当) ※1 東京証券取引所市場第二部への上場市場変更記念配当2.0円を含んでおります。
 ※2 東証一部指定記念配当5.0円を含んでおります。

出所：説明会資料

クイック

4318 東証1部

<http://919.jp/ir/>

2016年3月25日(金)

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