

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 >>>](#)

2018 年 12 月 14 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. 会社概要と沿革	02
2. 事業内容	03
■ 業績動向	07
1. 2019年3月期第2四半期の業績動向	07
2. 2019年3月期の業績見通し	09
3. 中期経営計画	11
■ 株主還元策	13

■ 要約

専門職の紹介に強み、期待される中長期成長

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。求人広告、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運営している。なかでも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、同社の専門職向けの求人サイトは人気である。そのほか、企業経営者や人事担当者向けのポータルサイトや、海外における日系企業向け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も行っている。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（ネット関連事業、海外事業）の 5 事業を展開しているが、人材サービス事業とリクルーティング事業で売上高の 82%、営業利益の 93%（連結調整前）を占める。しかし最近、その他の 2 事業も活発な動きを見せている。

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、業務請負などを行っている。人材紹介は登録型人材バンクで、医療機関を対象とした看護師や建設・プラント系エンジニアなど、専門・特定分野の紹介に強みを持っている。こうした分野でも競争は徐々に激化しており、運営する求人サイトのサービスやコンテンツなどを強化するとともに、若手コンサルタントの育成や能力開発を進めることで対処している。人材派遣では、地域特性や得意分野に絞って登録者を派遣する業務を展開している。派遣スタッフの登録数獲得が課題となっているが、募集サイトにおけるプロモーションやコンテンツを強化することで対応している。ほかに、保育士の派遣・紹介や保育園の運営も行っている。

リクルーティング事業は、求人企業が抱える採用・人事に関する課題解消に向けたコンサルティングと同社では位置付けており、採用活動の企画・提案から入社後の育成サポートまでワンストップのサービスを提供している。情報出版事業では、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、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。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 (Human Resources) イベント「HR カンファレンス」の企画・運営など HR ビジネス（人事支援ビジネス）を行っている。海外事業では、米国や中国、ベトナム、メキシコ、英国において、現地の日系企業を対象に人材紹介や人材派遣、人事労務コンサルティングサービスなどを行っている。

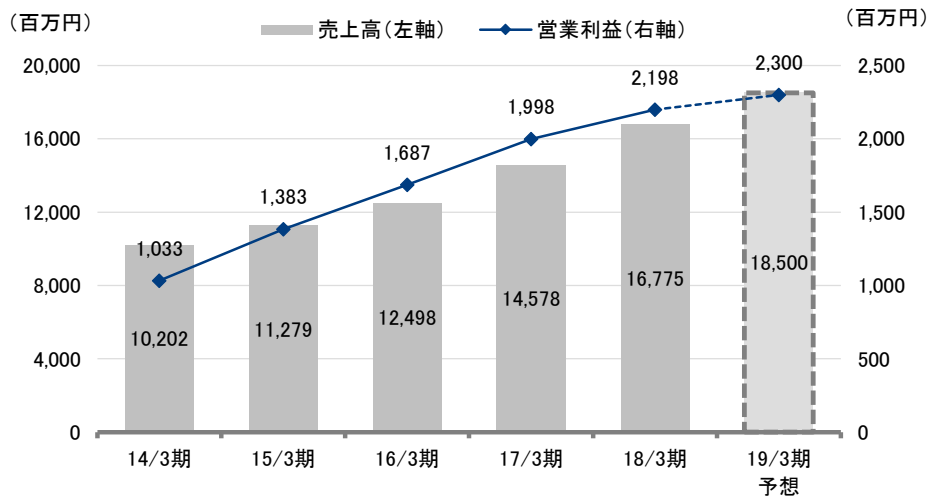
2019 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高 9,938 百万円（前年同期比 18.2% 増）、営業利益 2,017 百万円（同 19.1% 増）と 2 ケタの増収増益となり、期初の同社計画に対して超過達成となった。人材派遣とリクルーティングの一部がやや弱い動きとなったが、他の事業は概して好調に推移した。2019 年 3 月期業績見通しについて、同社は売上高 18,500 百万円（前期比 10.3% 増）、営業利益 2,300 百万円（同 4.6% 増）と期初の予想を変更しておらず、やや保守的な印象である。

同社は 2030 年に 1,000 億円企業を目指して、既存事業の成長と新規事業の育成に向け積極的な投資を継続する一方、M&A や AI 技術により新たなビジネスモデルの開発を進めている。当面の目標として、2021 年 3 月期売上高 23,850 百万円、営業利益 3,430 百万円を目指す。既存事業強化のほか、人材サービス事業では人材派遣での戦略変更、リクルーティング事業では求人情報専門の検索エンジン Indeed を活用したサービスの提案強化などを進める考えである。

Key Points

- ・ 専門職の人材紹介に強み。海外での展開を積極化
- ・ 2019年3月期第2四半期は好調で期初計画を超過達成
- ・ 2030年売上高1,000億円を目指す体制を構築しつつある

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

高い利益率を維持しながら成長を続ける人材サービス企業

1. 会社概要と沿革

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を事業としている。求人広告、人材紹介、人材派遣、紹介予定派遣、業務請負という人材サービス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運営しており、同社と就業希望者、求人企業との接点は幅広い。なかでも、看護師や建設・プラント系エンジニアなど、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求人サイトは人気となっている。そのほか、「日本の人事部」といった企業経営者や人事担当者向けのポータルサイト、海外では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も行っている。

事業概要

人材サービス業界は、リーマンショック後の低迷から抜け出し、アベノミクスと少子高齢化による人手不足を背景に、ここ10年成長を加速している。なかでも専門職への企業の求人ニーズは非常に高く、派遣手数料などは上昇の一途となっている。一方、就業希望者との接点は、スマートフォンの普及などからネット求人サイトの伸びが著しく、フリーペーパーの増加は一服、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は徐々に激しくなっており、人材サービス業にとって、就業希望者に役立つ情報を満載した魅力あるサイトの運営は必須となってきた。このような環境のなか、専門職の人材紹介に強い同社は、業界内で相対的に高い利益率を維持しながら順調に成長を続けている。

同社は、1980年に(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>)出身の現代表取締役社長兼グループCEOである和納勉(わのうつとむ)氏により大阪で設立された。当初は社名を株式会社クイックプランニングと称し、1990年に現社名に改称。関西でのリクルート代理店第1号として、求人広告代理業と採用教育に関するコンサルティング業務を展開していた。事業は順調に拡大して東京や名古屋に支店を出すほどに成長したが、1990年のバブル崩壊で転機を迎え、現在主力となっている人材サービス事業やリクルーティング事業へと多角化の舵を切った。2001年のJASDAQ市場上場を弾みにM&Aを積極化、海外にも事業領域を拡大した。リーマンショックの難局を乗り切った後は専門性を強め、看護師など人気の専門職の紹介事業を本格化している。2014年に東京証券取引所市場第2部へ上場、同年第1部指定替えを経て、現在は新たな成長期に入り、さらにその先を目指して事業領域の拡大を加速しているところである。

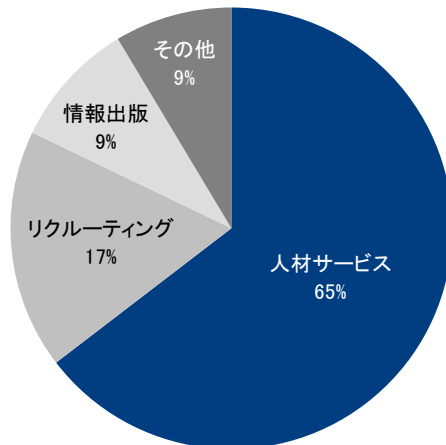
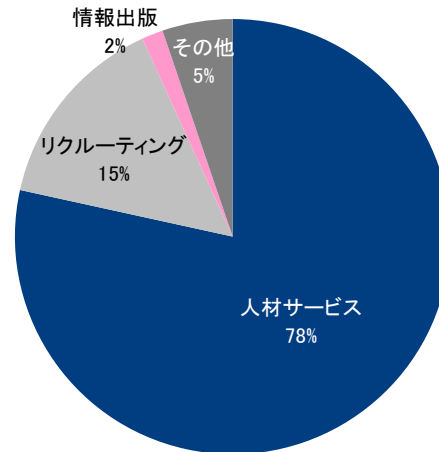
看護師やエンジニアなど専門職の人材紹介に強み

2. 事業内容

同社は人材と情報にフォーカスし、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(ネット関連事業、海外事業)の5事業を展開している。売上高構成比(2019年3月期第2四半期)は人材サービス事業とリクルーティング事業で82%、営業利益では同93%(連結調整前)と大半を占めている。しかし最近では、その他2事業も活発な動きを見せている。

クイック | 2018年12月14日(金)
4318 東証1部 | <https://919.jp/ir/>

事業概要

 2019年3月期第2四半期
売上高構成比

 2019年3月第2四半期
営業利益構成比
(連結調整前)


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(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、業務請負を行っている。人材紹介は同社の主力事業で、登録型人材バンクとしてサービスを提供、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、医療機関を対象とした看護師、製薬メーカーに向けたMR（Medical Representative：医薬情報提供者）、建設・プラント系エンジニアなど専門職の紹介に強みを持っている。専門職は労働需給がタイトだが、こうした分野でも競争は徐々に激化しており、同社は運営する求人サイトのサービスやコンテンツなどを強化するとともに、若手コンサルタントの育成や能力開発に積極投資をしてきた。なお、就業希望者の採用が決定した場合、求人企業から成功報酬として紹介手数料を受け取ることになるが、専門性の高い人材の紹介であるため収益性も高い事業となっている。

同社の人材紹介サイト（左から「看護 roo!」「MR BiZ」「建設・設備求人データベース」）



出所：グループホームページより掲載

クイック | 2018年12月14日(金)
4318 東証1部 | <https://919.jp/ir/>

事業概要

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、登録した就業希望者の中から求人企業のニーズにマッチした人材を選んで派遣している。人材獲得競争の激化や派遣スタッフの正社員化、旺盛な医療・福祉施設からの求人ニーズなどにより、現在、派遣スタッフの登録数を確保することが大きな課題となっている。これに対して、「派遣 de パート」や「メディケアキャリア」などのサイトにおいて、プロモーションやコンテンツを強化するなど集客力を高める策を講じている。また、保育士派遣・紹介については昨年9月に専門サイト「ほいとも大阪」を立ち上げ、保育園運営サービスに関しては大阪府で小規模認可保育・認可保育所「こぐまの森保育園」を展開、待機児童問題の解消や女性の活躍をサポートしている。

同社の人材派遣サイト（左から「派遣 de パート」、保育士派遣・紹介サイト「ほいとも大阪」）



出所：グループホームページより掲載

人材サービスの利益率は、一般的に売上高（派遣・紹介人数×派遣・紹介料金）、労務費（スタッフ賃金及び周辺費用）、本社人件費（コンサルタントなど）、広告費（募集費・広告費）などによって決まる。現在、専門職を中心に人手不足が深刻になっており企業の求人ニーズは高く、一般的には派遣・紹介手数料は上昇傾向となっている。一方、同様の理由でスタッフ賃金も上昇傾向にあるうえ、コンサルタントや広告の質を高めて差別化する必要もある。このように、紹介人数も紹介料金も強含んでいる一方、コストもプッシュ気味という傾向にある。看護師など専門職の紹介を得意とする同社は、専門職に直結する求人サイトの作成やブランディングで先行しており、人材サービス事業の営業利益率が17.5%（2018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。

(2) リクルーティング事業

リクルーティング事業では、採用活動の企画・提案から入社後の育成サポートまでワンストップの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コンサルティングと同社では位置付けている。主力の求人広告では、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いる。ほかにも、採用活動で使用する会社パンフレットの制作、適性検査などの採用支援ツールの提供、採用業務の一部を代行する人事業務請負、入社後の人材教育・育成サービスなど様々なサービスを提供している。なお、求人広告の取扱いは、創業時より関連の深いリクルート系メディアがメインとなっている。ただし最近では、求人情報専門の検索エンジン Indeed を活用したサービスの提案も行っている。

クイック | 2018年12月14日(金)
4318 東証1部 | https://919.jp/ir/

事業概要

「採用サロン」



出所：ホームページより掲載

(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(石川、富山、福井)と新潟県において、地域情報誌の出版やポストイングサービス、「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求人などの広告を載せて発行するほか、Web商品やイベントなどにより企業のプロモーション支援も行っている。ポストイングでは折り込みチラシなどを各家庭に配布するサービス、コンシェルジュでは、家づくりや転職・結婚を考える人と企業を対面カウンター形式でマッチングさせるサービスを展開している。ポストイングや転職コンシェルジュなど好調な事業が増えてきた。

各種情報誌とコンシェルジュサービス「ココカラ。」(右)



出所：ホームページより掲載

(4) その他(ネット関連事業/海外事業)

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」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など、HRビジネス(人事支援ビジネス)を行っている。「日本の人事部」は経営者や人事担当者など人事キーパーソン13万人以上が正会員登録しているサイトであり、「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、ともに高いブランド力を誇る。現在、13万人を超える人事キーパーソン情報の活用が課題となっている。

クイック | 2018年12月14日(金)
4318 東証1部 | https://919.jp/ir/

事業概要

海外事業では、現地の日系企業を対象に、米国では人材紹介や人材派遣、人事労務コンサルティングサービス、中国では人事労務コンサルティングや採用支援サービスなどを行っている。ほかにベトナムやメキシコへも進出、2017年8月には英国ロンドンで、日系企業向けに人材紹介や人材派遣を手掛ける Centre People Appointments Ltd の株式を取得し子会社化した。近い将来、クロスボーダー転職市場（国境をまたいだ転職市場）が拡大することが予測されていることから、ネットワークづくりを本格化しているところである。

「日本の人事部」サイト / QUICK USA のサイト（右）



出所：ホームページより掲載

業績動向

2019年3月期第2四半期業績は期初計画を上回った

1. 2019年3月期第2四半期の業績動向

2019年3月期第2四半期の業績は、売上高9,938百万円（前年同期比18.2%増）、営業利益2,017百万円（同19.1%増）、経常利益2,033百万円（同16.5%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益1,383百万円（同12.6%増）と2ケタの増収増益となった。期初の同社計画に対しては、売上高で242百万円、営業利益で87百万円、経常利益で82百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で31百万円の超過達成となった。国内の雇用情勢は、運輸や建設、製造業を始め幅広い分野で人手不足が深刻化しており、2018年9月の有効求人倍率（季節調整値）は1.64倍、正社員有効求人倍率（季節調整値）が1.14倍、完全失業率（季節調整値）が2.3%と、労働需給はタイトになった。このような事業環境のなか、同社は、既存サービスの強化に加え新たな分野・サービスの開発を進める一方、優秀な人材の採用など積極的な人材投資によって事業基盤の強化を推進した。

クイック | 2018年12月14日(金)
 4318 東証1部 | <https://919.jp/ir/>

業績動向

2019年3月期第2四半期の業績動向

(単位：百万円、%)

	18/3期2Q	売上比	19/3期2Q	売上比	増減率
売上高	8,405	100.0	9,938	100.0	18.2
売上総利益	5,222	62.1	6,438	64.8	23.3
販売費及び一般管理費	3,527	42.0	4,421	44.5	25.3
営業利益	1,694	20.2	2,017	20.3	19.1
経常利益	1,745	20.8	2,033	20.5	16.5
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,228	14.6	1,383	13.9	12.6

出所：決算短信よりフィスコ作成

人材サービス事業は売上高 6,418 百万円（前年同期比 18.2% 増）、営業利益は 1,877 百万円（同 17.8% 増）となった。人材紹介については、建設・土木分野や製造分野、病院や介護施設における採用ニーズが引き続き活発で、ここ数年キャリアコンサルタントの育成に積極投資してきたこともあり、売上高は順調に拡大した。しかし、競合他社との登録者獲得競争は激化しており、効果的なプロモーション・サイト運営や看護師国家試験対策アプリのリリース、きめ細かな登録者対応などにより差別化を推進している。人材派遣・紹介予定派遣・業務請負などでは、人手不足により医療・福祉分野のスタッフ派遣や保育士派遣、一般のパートタイム派遣も引き合いは強かったが、登録者獲得競争の激化により売上高はやや弱めに推移したもようである。保育園を運営する子会社（株）ワークプロジェクトでは、10月に大阪府箕面市に90名規模の認可保育園を立ち上げた。

リクルーティング事業は売上高 1,744 百万円（同 11.1% 増）、営業利益 353 百万円（同 9.4% 増）となった。中途採用領域において引き続き正社員向け採用広告の取扱いが好調だったほか、アルバイト・パート採用広告の取扱いも堅調に推移した。新卒採用領域についても、2019年3月卒業予定大学生向け採用広告、2020年3月卒業予定大学生向けインターンシップサイト向け広告はともに好調だった。加えて、採用広告の効果をさらに上げるためのコンサルティング商品や採用業務の一部代行、適性検査などの取扱いも順調だった。

情報出版事業は売上高 921 百万円（同 10.4% 増）、営業利益は 38 百万円（60 百万円の改善）となった。情報出版事業では、北陸の結婚情報誌「結婚 SANKA」が好調だったほか、金沢や高岡などの生活情報誌、住宅情報誌「家づくりナビ」が堅調だった。また、高岡エリアへの進出や価格改定により折り込みチラシなどのポスティングサービスが順調に伸びたほか、コンシェルジュサービスが転職とウェディングの領域で業績を大きく伸ばした。

その他は売上高 854 百万円（同 49.5% 増）、営業利益 125 百万円（同 27.3% 増）となった。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」の広告収入が引き続き順調に拡大したほか、「日本の人事部」の13万人を超える会員ネットワークを活用し、全国の人事が抱える課題や施策などに関する調査報告書「人事白書 2018」を発行するなど「日本の人事部」ブランドを生かしたサービスを展開した。

業績動向

海外事業では、外国人の労働ビザ取得の厳格化、就労資格者の獲得競争が激化した一方、企業の採用意欲が旺盛だったため、QUICK USA, Inc. での人材紹介がロサンゼルスとニューヨーク両拠点ともに順調となり、人材派遣はニューヨーク中心に堅調に推移した。上海クイック有限公司は、中国景気は低調だったものの優秀な人材に対する企業のニーズは高く、教育研修、人事制度設計、適正報酬分析を始めとする人事労務コンサルティングや人材採用コンサルティングが好調だった。QUICK GLOBAL MEXICO, S.A. DE C.V. においては、日系自動車関連メーカー中心に通訳や営業・生産管理職などの採用ニーズが高かったが、コンサルティング期間が長期化したことでやや伸び悩んだ。前期下半期から連結の Centre People Appointments Ltd は、現地日系企業の採用ニーズが堅調ななか、人材紹介の営業体制強化にも取り組んだことから業績は順調に推移した。QUICK VIETNAM CO., LTD. では、アパレル業界や建設業界を始め現地日系企業の採用ニーズが旺盛で、人材紹介が引き続き好調だった。

2019年3月期第2四半期の事業別業績動向

(単位：百万円、%)

売上高	18/3期2Q	売上比	19/3期2Q	売上比	増減率
人材サービス	5,428	64.6	6,418	64.6	18.2
リクルーティング	1,569	18.7	1,744	17.5	11.1
情報出版	834	9.9	921	9.3	10.4
その他	571	6.8	854	8.6	49.5

調整前営業利益	18/3期2Q	利益率	19/3期2Q	利益率	増減率
人材サービス	1,593	29.4	1,877	29.2	17.8
リクルーティング	322	20.6	353	20.2	9.4
情報出版	-21	-2.6	38	4.2	黒転
その他	98	17.2	125	14.6	27.3

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2019年3月期は人材投資を継続予定

2. 2019年3月期の業績見通し

2019年3月期業績見通しについて、同社は売上高18,500百万円(前期比10.3%増)、営業利益2,300百万円(同4.6%増)、経常利益2,530百万円(同10.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,753百万円(同7.8%増)と引き続き増収増益を見込んでいる。2019年3月期下期も、IT活用など「働き方改革」による生産性向上や女性・シニアの活用など労働力確保の取り組みは進められるものの、企業の人手不足感の解消は改善されないと考えられる。このため、同社にとって追い風となる見込みだが、就業希望者確保のため広告費や成長に向けた人材投資を継続しており、営業利益率はやや悪化する見通しとなっている。

業績動向

2019年3月期の業績見通し

(単位：百万円、%)

	18/3期	売上比	19/3期(予)	売上比	増減率
売上高	16,775	100.0	18,500	100.0	10.3
売上総利益	9,748	58.1	11,170	60.4	14.6
販売費及び一般管理費	7,549	45.0	8,870	47.9	17.5
営業利益	2,198	13.1	2,300	12.4	4.6
経常利益	2,300	13.7	2,530	13.7	10.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,627	9.7	1,753	9.5	7.8

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業別では、人材サービス事業で売上高 11,265 百万円（前期比 13.6% 増）、営業利益 1,820 百万円（同 4.9% 増）を見込んでいる。人材紹介では、各領域で運営サイトのコンテンツ拡充やリニューアル、プロモーションの強化などを推進し登録者数の拡大を目指す。また、優秀な人材を積極的に採用し、研修を充実させることで組織強化も図る考えである。これにより、専門職紹介において既存領域の強化とその横展開による新領域の開拓を積極的に進め、特定・得意な分野で No.1 を目指す。弱めの推移となったもようの人材派遣では、専用サイト「派遣 de パート」を活用した登録者の獲得強化と営業強化に取り組む一方、医療・福祉分野の取込みや、保育士派遣専用サイト「ほいとも大阪」のコンテンツ拡充など、独自性の強い分野の強化を進める方針である。

リクルーティング事業では、売上高 3,632 百万円（同 1.6% 減）、営業利益 856 百万円（同 2.9% 減）を見込む。高い顧客支持率をベースにコンサルティング営業を強化し、自社サイトや各種セミナーで商品やサービスを効果的に紹介することにより顧客開拓を進め、採用広告の取扱いだけでなく、採用ツールの制作や研修等の自社商品、さらには Indeed の取扱いを増やしていく方針である。なお、2018 年 12 月より一部媒体が委託商品に移行することから、この分について求人広告売上が減少する見込みであるが、併せて広告原価も減少するため、同施策に伴う利益面への影響はない。

情報出版事業では、売上高 1,869 百万円（前期比 6.1% 増）、営業利益 114 百万円（同 33 倍）を見込む。ポスティングなどコンシェルジュサービスを拡充する一方、地域 No.1 のメディアと地域活性化ビジネスの展開を目指す。インフラ型メディア（生活情報誌、家づくりナビ、結婚 SANKA）で圧倒的な情報量の確保とデジタルメディア化を推進するほか、地域密着の人材サービスでは「ココカラ。転職」を強化、ポスティング事業では新設した高岡営業所での配布組織の早期安定化を進める方針である。

その他の事業は、売上高 1,732 百万円（前期比 23.4% 増）、営業利益 228 百万円（同 15.4% 増）を見込む。ネット関連事業では、主力の「日本の人事部」で 13 万人の会員を生かした新たなビジネスモデルを、来期～再来期に向けて構築する意向である。海外事業では、人材紹介や人材派遣・人事労務コンサルティングを引き続き強化する計画。加えて、国内の少子高齢化や労働人口減少ばかりでなく、グローバルな人材の流動化に向けて、クロスボーダー転職市場の開拓を目指す。なお、外国人労働者の国内受け入れに関しては、施策が落ち着くまでしばらく様子見ということになるだろう。

業績動向

2019年3月期の事業別業績見通し

(単位：百万円、%)

売上高	18/3期	売上比	19/3期(予)	売上比	増減率
人材サービス	9,915	59.1	11,265	60.9	13.6
リクルーティング	3,693	22.0	3,632	19.6	-1.6
情報出版	1,762	10.5	1,869	10.1	6.1
その他	1,404	8.4	1,732	9.4	23.4

調整前営業利益	18/3期	利益率	19/3期(予)	利益率	増減率
人材サービス	1,735	17.5	1,820	16.2	4.9
リクルーティング	881	23.9	856	23.6	-2.9
情報出版	3	0.2	114	6.1	3,268.1
その他	198	14.1	228	13.2	15.4

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2030年1,000億円企業に向けた事業基盤が出来上がりつつある

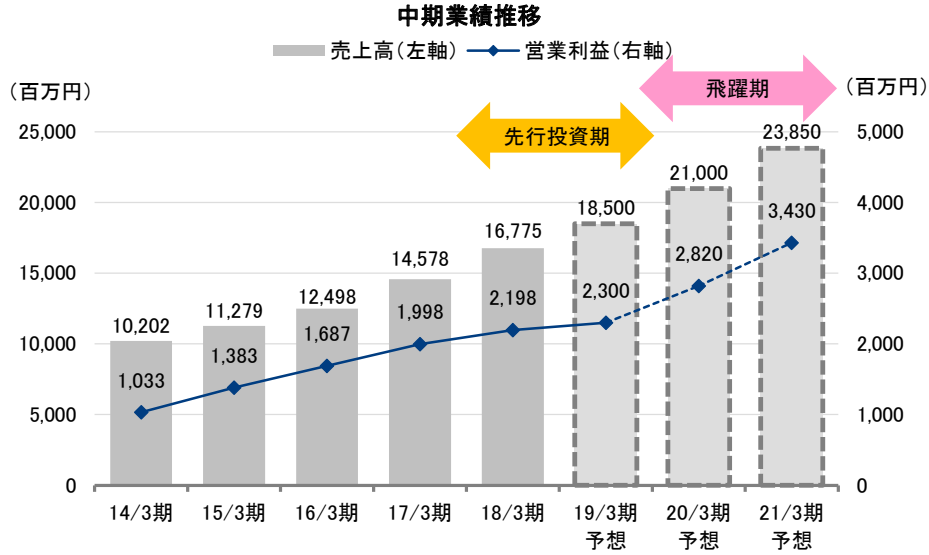
3. 中期経営計画

2019年3月期の基本方針は、2030年に同社が1,000億円企業になることを目標に策定されている。そのためまず、10年後を目指して、既存事業の成長と新規事業の育成に向けて積極的投資を継続する一方、M&Aの実施やAI技術による新たなビジネスモデルの開発を進める。次に、国内の少子高齢化と労働人口の減少により国境を越えた人材サービスが増加する見通しのため、グローバルな人材流動化に向けたクロスボーダー転職市場の開拓など、グローバルHRビジネスを先駆的に進める。社内的には、組織強化や働き方改革に向けた人事制度改革を進め、事業横断的視点でのキャリアアップ支援と育成制度を構築、人材を増強する。これにより当面の目標として、2021年3月期売上高23,850百万円、営業利益3,430百万円を目指す。このような中期経営計画も長期目標も、徐々に確からしくなってきたように思われる。というのも、事業基盤が出来上がりつつある上資金も潤沢になってきたからである。このため同社は、M&Aや新規事業を積極化するなど拡大志向をさらに強める考えである。今後3～5年の投資や事業戦略が長期成長への重要なカギとなるだろう。

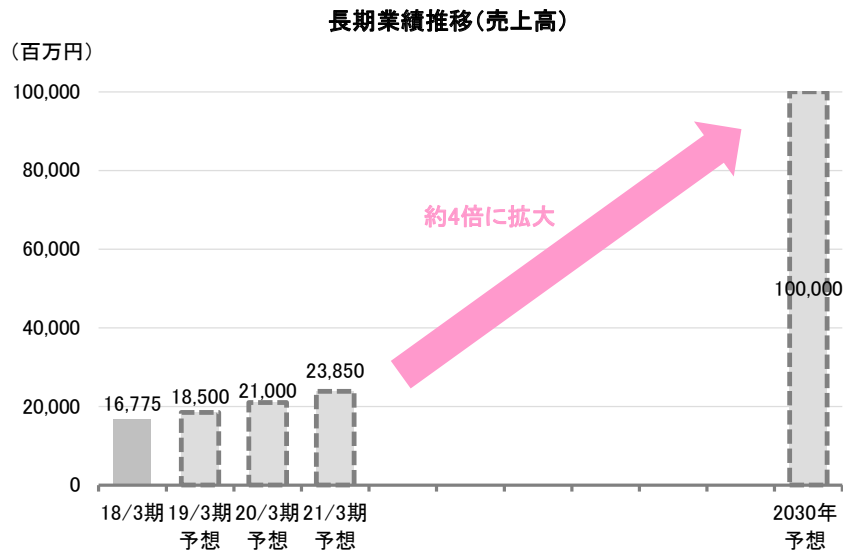
もちろん課題や懸念の解消も成長戦略と並行して進めている。人材派遣については、雇用環境が改善する中、パートから社員への流れもあり、新たな人材手当てが難しいことから、パート派遣が前期比ペースでは堅調だったものの、計画に対しては苦戦を強いられており、今後、人材派遣の戦略を見直す必要もあると考えられる。リクルーティング事業については、引き続きメディアを中心にリクルートの代理店トップクラスのポジションを維持する考えだが、求人広告領域で勢いのある求人情報専門検索エンジンIndeedの取扱いを伸ばす考えである。同社に適した運用を開発する必要はあるが、利用者にとって利便性は向上しそうだ。外国人労働者の受け入れについては、制度が始まって2～3年は混乱すると思われるため、業界が落ち着いてから強化するなど拙速を避ける。海外事業については、主要エリアについては自社で展開してきたため、今後はパートナーシップにより領域を広げるほか、日系企業オンリーからクロスボーダー転職へと舵を切り、2030年には80～100億円の売上高を目指す意向である。なお、人材不足が急速に進行する可能性の高い中国では、クロスボーダー転職は大きなビジネスチャンスになりそうだが、一方でリスクも大きくなるため、新規事業としてリスクを考慮した投資をしていく考えである。

クイック | 2018年12月14日(金)
4318 東証1部 | https://919.jp/ir/

業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

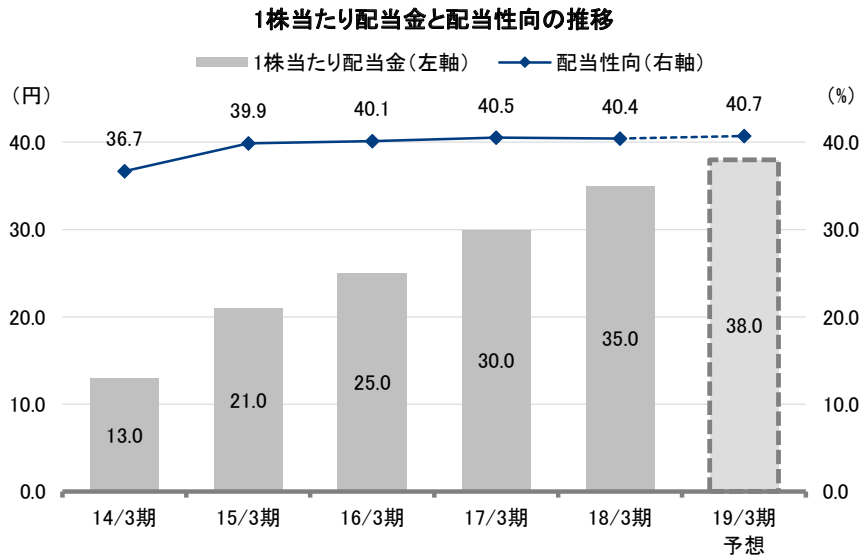


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 株主還元策

配当性向は40% 目途

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などを考慮した上で、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、2019年3月期の配当は年間1株当たり38円（第2四半期末19円、期末19円）を予定している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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。“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・加工することは堅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・譲渡することは堅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