

2021年3月期 決算説明資料

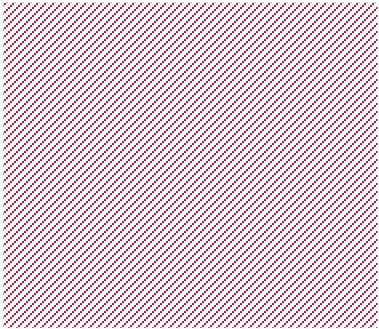
2021年5月10日



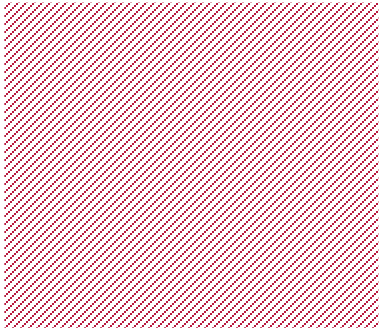
証券コード:4318

目次

- P.3** **2021年3月期 決算ハイライト**
- P.7** **2021年3月期 業績**
- P.19** **2022年3月期 通期業績予想**
- P.31** **中期計画**
- P.33** **参考資料**



2021年3月期 決算ハイライト



2021年3月期 決算ハイライト 連結(1)

新型コロナウイルス感染拡大の 影響を受け、減収減益に

リーマンショック後の2010年3月期以来の減収減益に

売上高

200.8億円

前期比 4.5%減

営業利益

18.6億円 前期比 36.3%減

経常利益

21.2億円 前期比 29.4%減

親会社株式に帰属する
当期純利益

14.6億円 前期比 29.4%減

2021年3月期 決算ハイライト 連結(2)

POINT 1

事業環境

新型コロナウイルスの感染拡大の影響により 雇用情勢が前期とは一変し悪化

少子高齢化による労働力・生産年齢人口の減少等の構造的要因から、前期終盤まで雇用情勢(有効求人倍率・失業率)の改善が続いていたが、新型コロナウイルスの感染拡大の影響により幅広い分野で採用ニーズは急減

POINT 2

当社 施策

企業の人材ニーズに沿った 多様なサービスの提供

- ◎人材の不足感が強く、採用も難しい専門職領域の人材紹介・人材派遣の積極展開
- ◎グループ内での連携強化
- ◎M&Aを含め新事業領域の開拓
- ◎引き続き人材の採用強化、適正配置等による事業基盤の強化

21年3月期 決算ハイライト セグメント

人材サービス事業はコロナ禍においても底堅く推移 リクルーティング事業・情報出版事業・海外事業は苦戦

※従来、「その他」の区分に含めて表示しておりました「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おります。

人材サービス 事業

売上高

13,258百万円

営業利益

2,215百万円

リクルーティング 事業

売上高

2,862百万円

営業利益

188百万円

情報出版事業

売上高

1,935百万円

営業利益

90百万円

IT・ネット関連 事業

売上高

1,268百万円

営業利益

300百万円

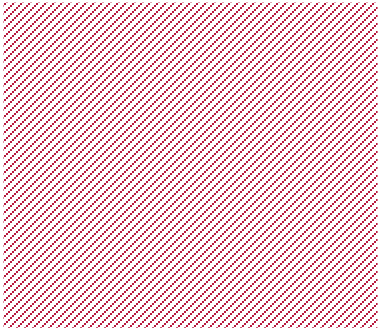
海外事業

売上高

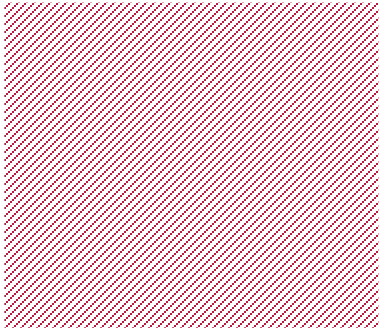
764百万円

営業損失

▲108百万円



2021年3月期 業績



当社グループ事業領域

クイック グループ

「人材」・「情報」ビジネスを通じて社会に貢献する

総合人材サービス



人材紹介



人材派遣等



リクルーティング



海外

情報サービス



情報出版



IT・ネット関連

21年3月期 連結業績(前年同期比)

前年同期比

[単位:百万円]

	21/3期 実績	20/3期 実績		
		実績	増減額	前年同期比
売上高	20,089	21,035	▲945	▲4.5%
売上総利益	12,012	12,919	▲907	▲7.0%
販売費及び一般管理費	10,145	9,989	156	1.6%
営業利益	1,867	2,930	▲1,063	▲36.3%
経常利益	2,124	3,009	▲885	▲29.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,464	2,074	▲609	▲29.4%

21年3月期 セグメント別業績(前年同期比)

前年同期比

[単位:百万円]

		21/3期 実績	20/3期 実績		
			実績	増減額	前年同期比
売上高	人材サービス事業	13,258	13,217	40	0.3%
	リクルーティング事業	2,862	3,734	▲872	▲23.4%
	情報出版事業	1,935	2,093	▲158	▲7.5%
	IT・ネット関連事業	1,268	993	275	27.7%
	海外事業	764	996	▲231	▲23.3%
	連結合計	20,089	21,035	▲945	▲4.5%
営業利益	人材サービス事業	2,215	2,487	▲271	▲10.9%
	リクルーティング事業	188	901	▲713	▲79.1%
	情報出版事業	90	196	▲106	▲54.2%
	IT・ネット関連事業	300	197	103	52.5%
	海外事業	▲108	▲18	▲90	—
	調整額	▲820	▲834	14	—
	連結合計	1,867	2,930	▲1,063	▲36.3%

21年3月期 新型コロナウイルスの影響について

新型コロナウイルスの感染拡大は、リクルーティング事業 情報出版事業・海外事業を中心に大きく影響を受ける

新型コロナウイルスの影響

セグメント	影響の内容
人材サービス事業	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の対応に取り組み、売上拡大
リクルーティング事業	<p>[新卒採用領域] 新卒採用のための合同企業説明会が8月まで全面中止になったことに加え、11月及び12月に開催を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になったことを受け、新卒関連イベントの取扱いが大きく減少</p> <p>[中途採用領域] コロナ禍の長期化に伴い、主要顧客の大手派遣会社や飲食・販売・サービス業等の採用ニーズが大きく後退し、正社員及び派遣登録者、アルバイト・パート募集のための求人広告の取扱いは改善傾向ではあるが、本格的な回復は今しばらく時間が必要</p>
情報出版事業	第2四半期に入り、販促マインドが少しずつ回復に向かう中、「GOTOトラベル」の停止、2021年1月の北陸地方の大雪の影響等により、改善傾向にあった顧客企業の販促マインドが再び低下に転じ、情報誌及びポスティングの業績が悪化
海外事業	各国における厳しい規制(ロックダウン・外出規制・入国規制等)により、企業の採用ニーズは国外の経験者から現地在住の経験者へシフト

21年3月期 セグメント別業績(人材サービス事業)

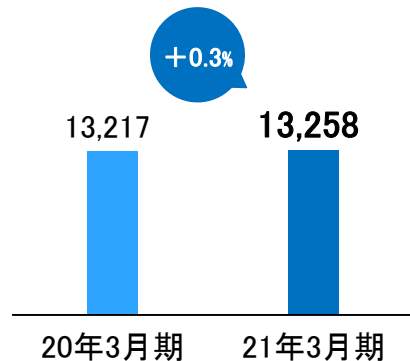
人材サービス事業

売上高 **13,258**百万円 営業利益 **2,215**百万円

看護師・保育士は紹介、派遣ともに順調に増加!
その他の専門職紹介はほぼ横ばいで推移

売上

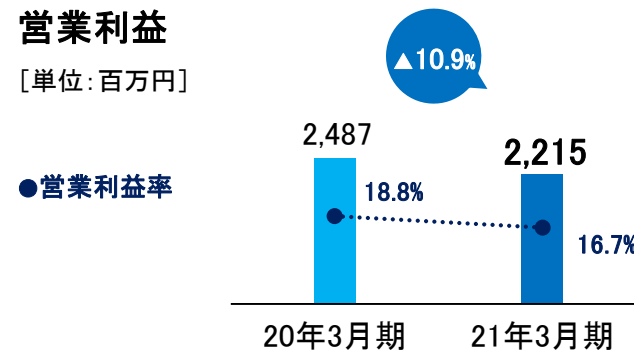
[単位:百万円]



- 紹介 123百万円 ↗
- 派遣 ▲112百万円 ↘

営業利益

[単位:百万円]



- 人件費増に伴う利益減

21年3月期 セグメント別業績(リクルーティング事業)

リクルーティング事業

売上高

2,862百万円

営業利益

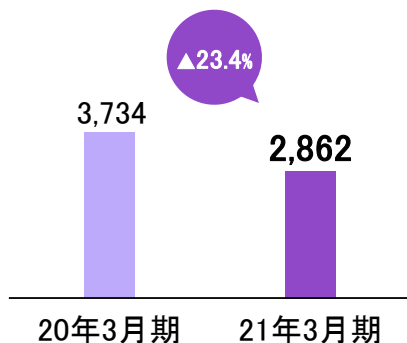
188百万円

Indeedの取扱いが引き続き順調に拡大!

その他の求人広告は減収となるものの想定を上回り復調傾向

売上

[単位:百万円]



□採用求人広告・イベント ▲1,220百万円

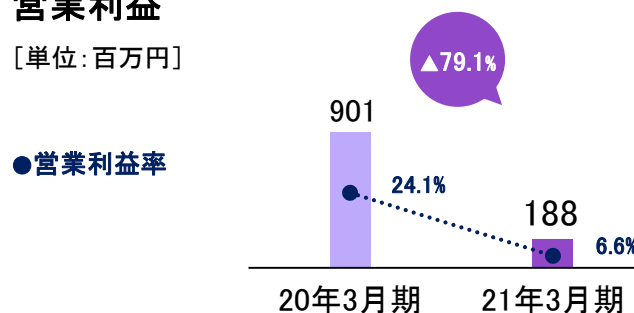
(新型コロナウイルスの影響等に伴う新卒領域減少 ▲140百万円)

(新型コロナウイルスの影響等に伴う中途領域減少 ▲1,080百万円)

□Indeed 168百万円

営業利益

[単位:百万円]



□新型コロナウイルスの影響に伴う売上減により、利益率が低下

5月を底に改善傾向

21年3月期 セグメント別業績(情報出版事業)

情報出版事業

売上高

1,935 百万円

営業利益

90 百万円

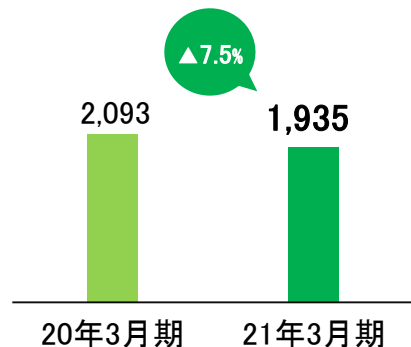
コンシェルジュサービス※の転職領域が引き続き順調に拡大!

(※人材紹介を中心に、ハウスメーカー紹介などのカウンターサービス)

主力の情報誌は減収となるが2Q以降回復が続き改善傾向

売上

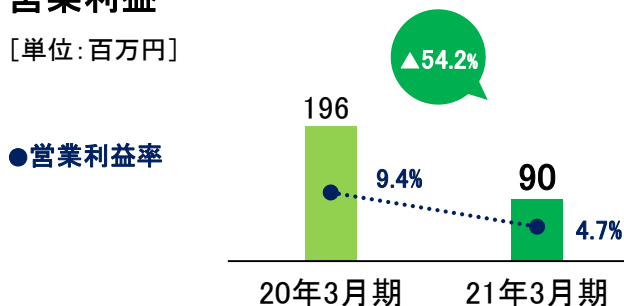
[単位:百万円]



□生活情報誌	▲194百万円	◆
□Indeed	1百万円	◆
□ココカラ。(コンシェルジュサービス)	31百万円	◆
□ポスティング	▲16百万円	◆

営業利益

[単位:百万円]



□利益率の高いコンシェルジュサービスが業績拡大するも
情報誌の売上減による利益減をカバーできず

21年3月期 セグメント別業績(IT・ネット関連事業)

IT・ネット関連事業

売上高

1,268百万円

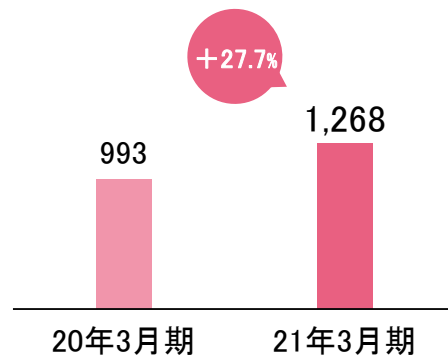
営業利益

300百万円

HRカンファレンスの収益が向上しHRビジョンの利益が増加!
クロノスはラーニング事業が順調に推移し業績を牽引!

売上

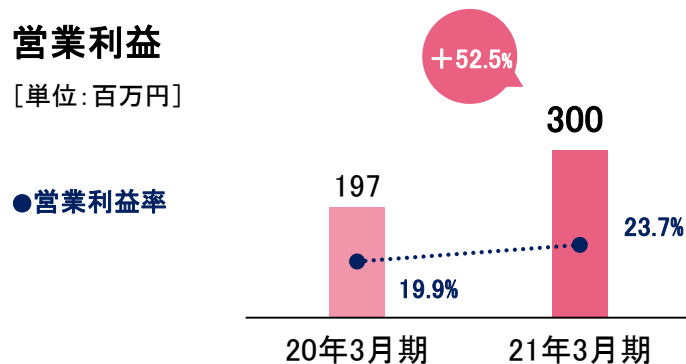
[単位:百万円]



- 日本の人事部 20百万円 ➡
- 開発事業 168百万円 ➡
- ラーニング事業 184百万円 ➡

営業利益

[単位:百万円]



- HRビジョン HRカンファレンスオンライン化によるコスト削減(会場費用等)が功を奏し収益性向上
- クロノス 前期下半期からのグループ化に伴い売上・利益とも純増

21年3月期 セグメント別業績(海外事業 1/2)

海外事業

売上高

764百万円

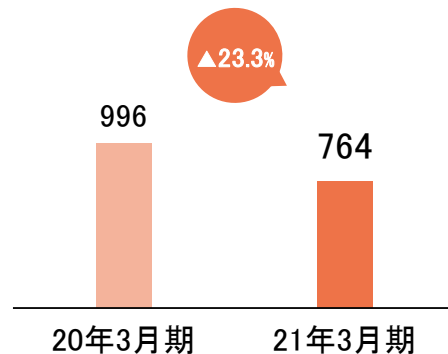
営業損失

▲108百万円

新型コロナウイルスの影響により減収となるものの
英国から欧州企業への国際間の転職支援は好調

売上

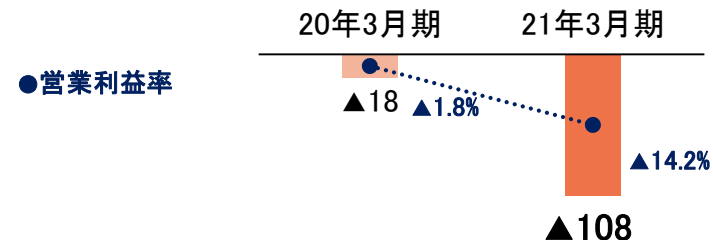
[単位:百万円]



□USA ▲118百万円	◆	□上海 ▲0百万円	➡
□英国 ▲87百万円	◆	□ベトナム ▲10百万円	◆
(うち 国際間の転職支援 16百万円)	➡	□タイ 8百万円	➡
□メキシコ ▲18百万円	◆	□日本 2百万円	➡

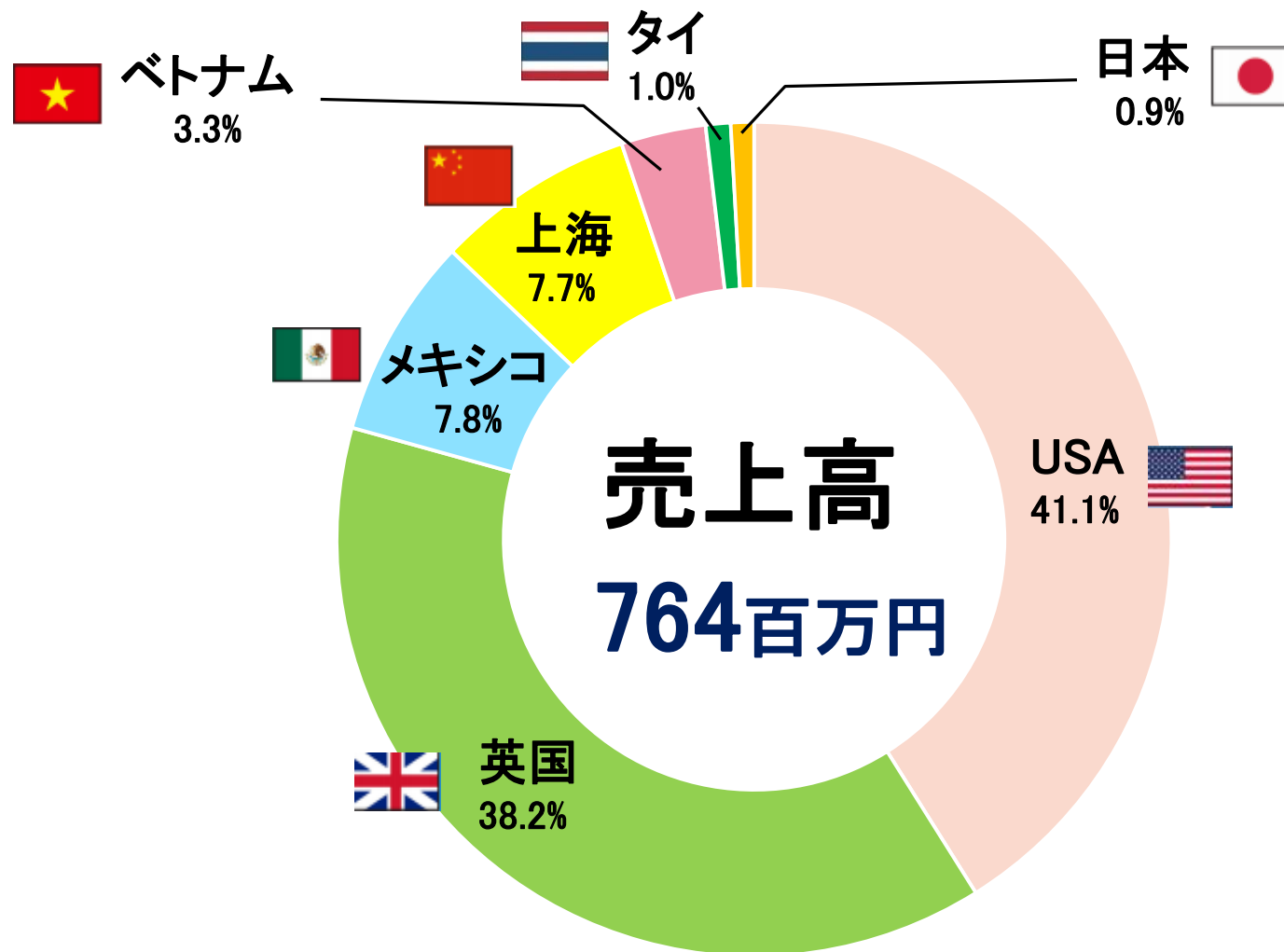
営業利益

[単位:百万円]



□新型コロナウイルスの影響に伴う売上減により、利益率が低下

21年3月期 セグメント別業績(海外事業 2/2)



他社との差別化要因

ブティック戦略

看護^{カンゴルー}roo!

建設・設備求人データベース

MR BiZ

技術士求人データベース

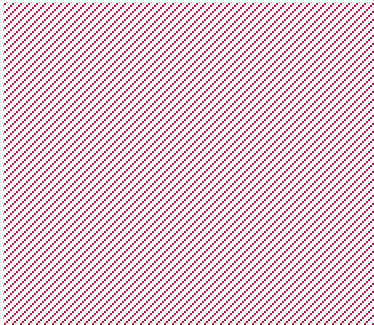
専門職の人材紹介 ニッチ分野でシェア獲得し横展開

例／看護師・施工管理技術者・MR・機械設計技術者・自動車・化粧品 等

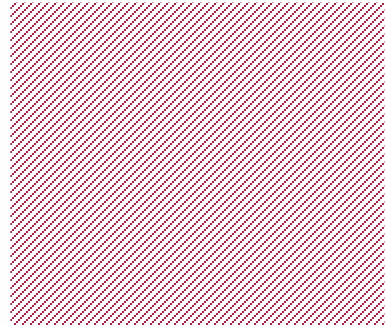
登録者獲得施策

自社サイトからのオーガニックな経路による紹介登録者獲得のための
各種サイトの運営・編集、そこで得たノウハウを派遣領域にも展開

例／看護roo!(看護師のためのコミュニティサイト)
ナスカレ(看護師のスケジュール管理アプリ)
看護師国家試験過去問アプリ(過去15年間分、全3,700問以上)
動画でわかる看護技術(看護技術の解説動画約300本)



2022年3月期 通期 業績予想



22年3月期 連結業績予想

2022年3月期 業績・配当予想(前年同期比)

[単位:百万円]

	21/3期 通期実績	22/3期		
		通期予想	増減額	前年同期比
売上高	20,089	21,400	1,310	6.5%
売上総利益	12,012	13,426	1,413	11.8%
販売費及び一般管理費	10,145	10,940	794	7.8%
営業利益	1,867	2,486	618	33.1%
経常利益	2,124	2,500	375	17.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,464	1,706	241	16.5%
1株当たり配当額(円)	44 (普通32円・記念12円)	40	▲4	—

22年3月期 セグメント別業績予想

2022年3月期 セグメント別業績予想(前年同期比)

[単位:百万円]

		21/3期 通期実績	22/3期		
			通期予想	増減額	前年同期比
売上高	人材サービス事業	13,258	14,592	1,333	10.1%
	リクルーティング事業	2,862	2,704	▲157*	▲5.5%
	情報出版事業	1,935	1,963	27	1.4%
	IT・ネット関連事業	1,268	1,267	▲1	▲0.1%
	海外事業	764	872	107	14.1%
	連結合計	20,089	21,400	1,310	6.5%
営業利益	人材サービス事業	2,215	2,463	247	11.2%
	リクルーティング事業	188	393	204*	108.3%
	情報出版事業	90	145	55	61.5%
	IT・ネット関連事業	300	232	▲68	▲22.9%
	海外事業	▲108	▲11	96	—
	調整額	▲820	▲737	82	—
	連結合計	1,867	2,486	618	33.1%

※会計基準の変更によりリクルーティング事業の売上高(22/3期通期予想)は減少するが、営業利益(22/3期通期予想)には影響なし。P24参照

22年3月期 セグメント別事業見通し(人材サービス事業)

人材サービス事業

売上高

14,592 百万円

営業利益

2,463 百万円

運営サイトの機能開発・コンテンツの拡充、既存領域の深耕
人材育成の強化、新たな専門職種マーケットの開拓

[百万円]

	21/3期 通期実績	22/3期 通期見通し	増減額	前年同期比
売上高	13,258	14,592	1,333	10.1%
営業利益	2,215	2,463	247	11.2%

通期見通し
増減要因

前年比

- 人材紹介 1,110百万円 ▲
- 人材派遣 159百万円 ▲
- 保育園運営 26百万円 ▲

22年3月期 セグメント別事業見通し(リクルーティング事業)

リクルーティング事業

売上高

2,704百万円

営業利益

393百万円

オリジナル求人管理システムによるIndeedの拡販強化
中堅・大手企業の採用力向上に向けたコンサルティング強化

[百万円]

	21/3期 通期実績	22/3期 通期見通し	増減額	前年同期比
売上高	2,862	2,704	▲157*	▲5.5%
営業利益	188	393	204*	108.3%

※会計基準の変更により売上高(22/3期通期見通し)は減少するが、営業利益(22/3期通期見通し)には影響なし。P24参照

通期見通し
増減要因

前年比

□求人広告 26百万円 ➡

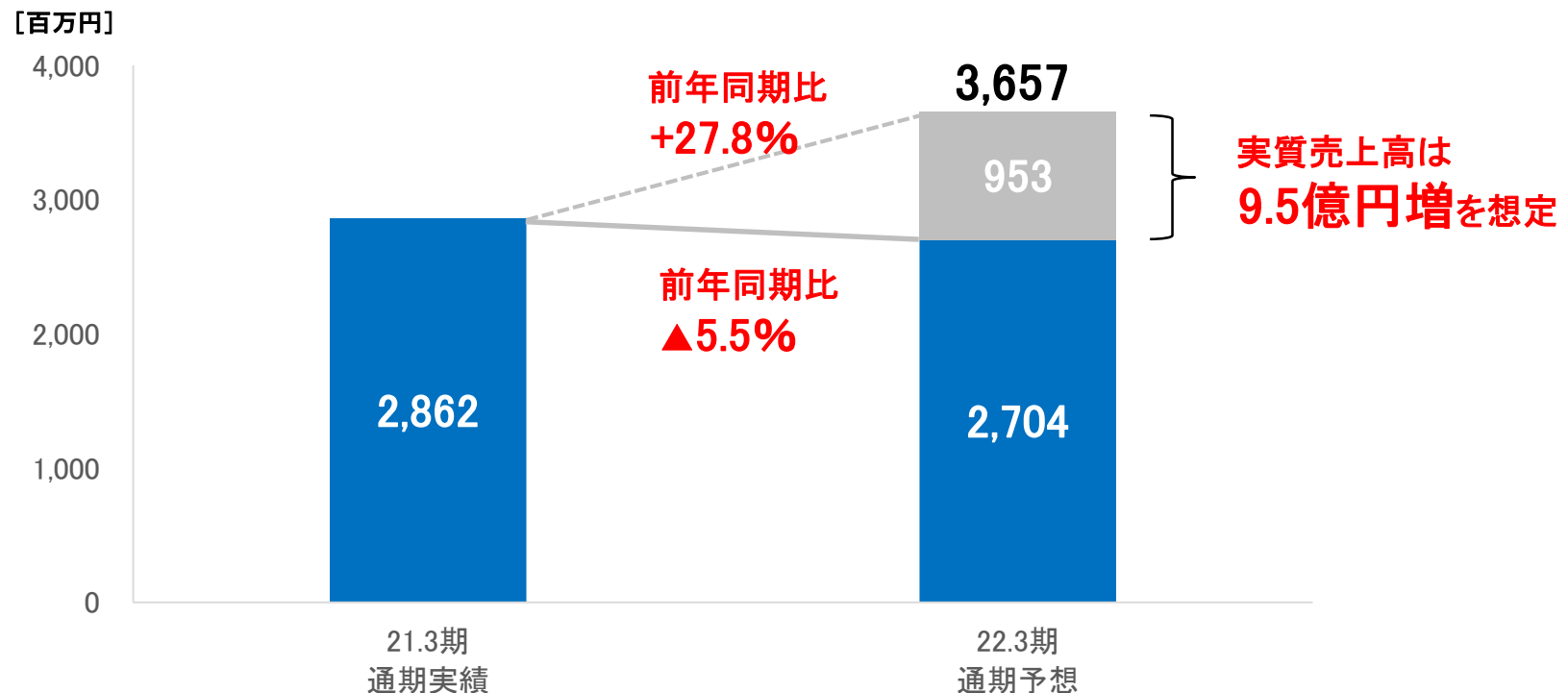
□自社企画商品 133百万円 ➡

□Indeed* ▲259百万円 ⬇

※会計基準の変更により売上高(22/3期通期見通し)は減少。
従来の基準のままだった場合、473百万円 ➡

22年3月期 リクルーティング事業の売上高減少の根拠について

- 会計基準の変更によって、Indeed、リクナビなどの代理店商品の売上計上方法が、従来の仕入原価を含めた売上計上から仕入原価を控除した売上計上（粗利額のための計上）となり、リクルーティング事業の売上高に影響
- 会計基準が従来のもまだと、売上高は21.3期同期比で27.8%増を想定



会計基準の変更によるセグメント別の影響額

2022年3月期 会計基準が従来のもまだった場合のセグメント別業績予想(前年同期比)

[単位:百万円]

		21/3期 通期実績	会計基準が従来のもまだった場合		
			22.3期 通期予想	影響額	前年同期比
売上高	人材サービス事業	13,258	14,592	0	10.1%
	リクルーティング事業	2,862	3,657	953	27.8%
	情報出版事業	1,935	2,037	74	5.3%
	IT・ネット関連事業	1,268	1,275	8	0.6%
	海外事業	764	872	0	14.1%
	連結合計	20,089	22,435	1,035	11.7%

22年3月期 セグメント別事業見通し(情報出版事業)

情報出版事業

売上高

1,963百万円

営業利益

145百万円

紙メディアとWeb関連サービスの連携提案

コンシェルジュサービス※の営業体制強化・エリア拡大

(※人材紹介を中心に、ハウスメーカー紹介などのカウンターサービス)

[百万円]

	21/3期 通期実績	22/3期 通期見通し	増減額	前年同期比
売上高	1,935	1,963	27	1.4%
営業利益	90	145	55	61.5%

通期見通し
増減要因

前年比

□生活情報誌

5百万円 ▲

□ココカラ。

31百万円 ▲

□Indeed*

▲45百万円 ▲

□ポスティング

▲4百万円 ▲

※会計基準の変更により、売上高(22/3期通期見通し)は減少。
従来の基準のままだった場合、29百万円 ▲

22年3月期 セグメント別事業見通し(IT・ネット関連事業)

IT・ネット関連事業

売上高

1,267 百万円

営業利益

232 百万円

日本の人事部 HRカンファレンスの出展社数拡大、コンテンツ拡充
DXの推進・実現に向けた開発案件の受注拡大

[百万円]

	21/3期 通期実績	22/3期 通期見通し	増減額	前年同期比
売上高	1,268	1,267	▲1	▲0.1%
営業利益	300	232	▲68	▲22.9%

通期見通し
増減要因

前年比

□日本の人事部 21百万円 ▲

□開発事業 37百万円 ▲

□ラーニング事業 ▲30百万円 ▲

22年3月期 セグメント別事業見通し(海外事業)

海外事業

売上高

872百万円

営業損失

▲11百万円

新型コロナウイルスの終息を見据えて

ITや会計分野などの採用ニーズの高い専門職に特化した人材紹介に注力

国際間の転職を希望する求職者に対する支援の強化

[百万円]

	21/3期 通期実績	22/3期 通期見通し	増減額	前年同期比
売上高	764	872	107	14.1%
営業利益	▲108	▲11	96	—

通期見通し
増減要因

前年比

□USA 29百万円 ▲ □上海 19百万円 ▲ □タイ 17百万円 ▲
 □英国 27百万円 ▲ □ベトナム 4百万円 ▲ □日本 ▲2百万円 ▲
 □メキシコ 6百万円 ▲

22年3月期 配当予想

配当性向

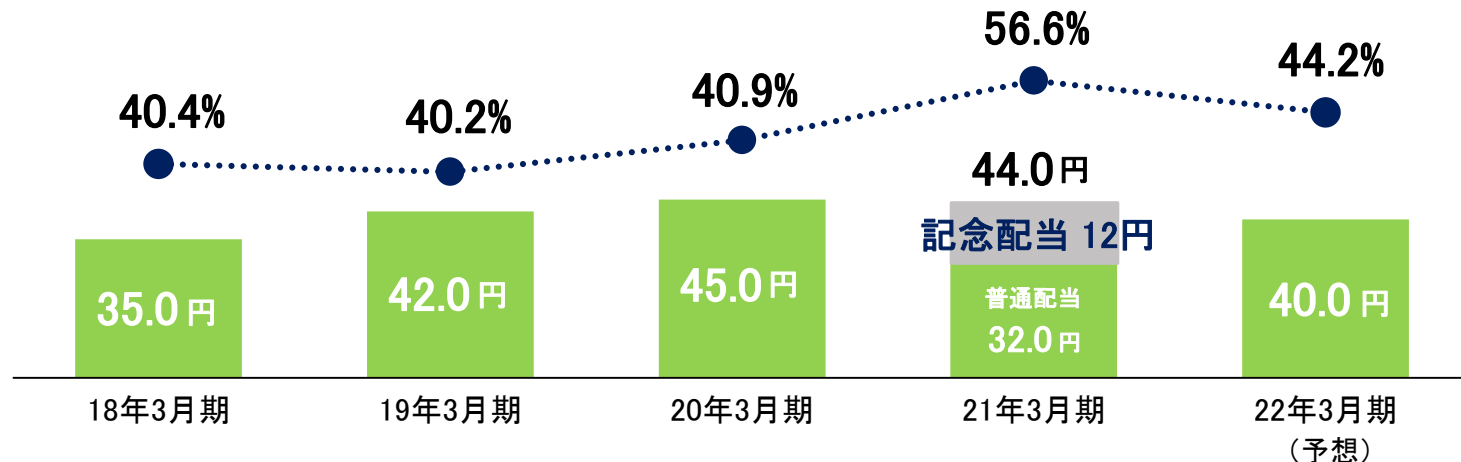
親会社株主に帰属する当期純利益の**44.2%**

22年3月期
配当予想

[年間] **40.0円**

※[中間配当] 20円 [期末配当] 20円

◎1株あたり年間配当金額の推移



注／21.3月期の配当性向は記念配当12円を含みます。

参考 ジャンプ株式会社の株式取得(子会社化)について

当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と、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を連携させ、リクルーティング事業における採用広告以外のサービスの充実、そして顧客企業の採用成功を支援していきます。

会社概要

社名／ジャンプ株式会社
 本社／東京都新宿区 資本金／10百万円 設立／2008年5月30日設立
 事業内容／大手ヘルスケア・プラント・グルメサイト・人材サービス企業等から
 スタートアップ企業まで、幅広い企業から高い評価を受けている、
 「カスタマイズされた採用戦略フレームワーク構築コンサルティング」等で
 採用の上流工程を迎えるビジネスモデルを展開。

※2020年6月1日、発行済株式の100%を取得し子会社化

狙い



顧客資産・営業力・
 人材ビジネス分野の
 ノウハウ



採用力向上の
 ノウハウ



リクルーティング事業での
 サービスラインアップの充実・
 採用コンサルティング力の強化



中期計画



22年3月期 中期計画

新型コロナウイルス感染症は依然として世界各地で感染拡大を続けており、国内では2021年1月に続き4月にも大阪・東京を中心に再び緊急事態宣言が発令されるなど、その終息の時期が見通せないことから、今後も国内外において事業活動の制限が続くと思われまます。

こうした中、当社グループは顧客企業や取引先、求職者、読者、ユーザー、従業員等のステークホルダーの安全を第一に配慮するとともに、感染拡大の影響について十分に注意し、営業活動やサービスの提供に努めています。

しかしながら、現時点において、新型コロナウイルスによる当社グループの事業活動への中長期的な影響を合理的に算定することが困難なことから、2022年3月期を初年度とする中期計画につきましては「未定」といたします。



参考資料



市場環境 人材紹介市場の今後

専門職人材紹介市場は今後さらに拡大の見込み

看護師需要のさらなる拡大

看護職員の需給について

2025年には6万から27万人が不足との推計も(看護師や准看護師などの看護職員)

出典:厚生労働省「医療従事者の需給に関する検討会看護職員需給分科会 中間とりまとめ(案)」

新型コロナウイルスの感染拡大に伴う、医療現場での看護師不足の進行



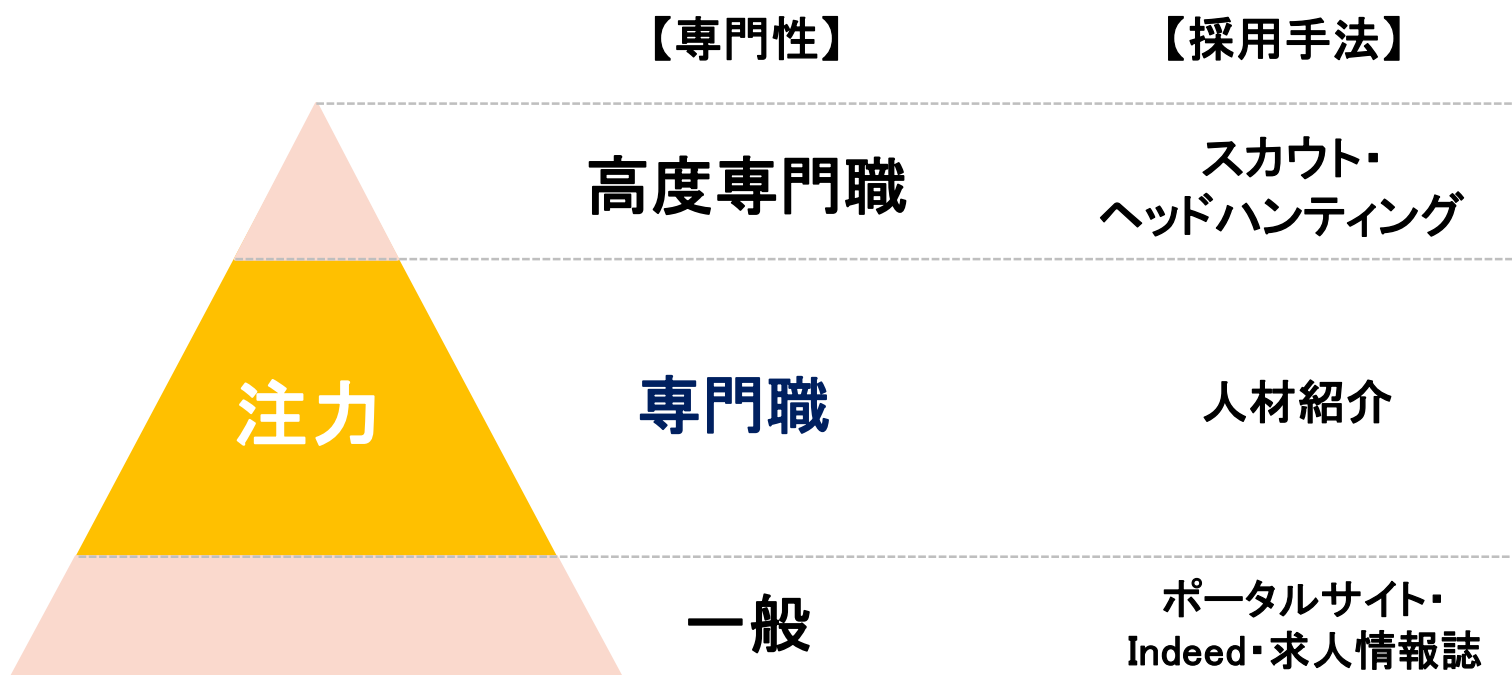
人材紹介市場 さらなる拡大へ

看護師をはじめ、AI周辺の技術職等、専門職市場の拡大が期待

市場環境 弊社グループの注力領域

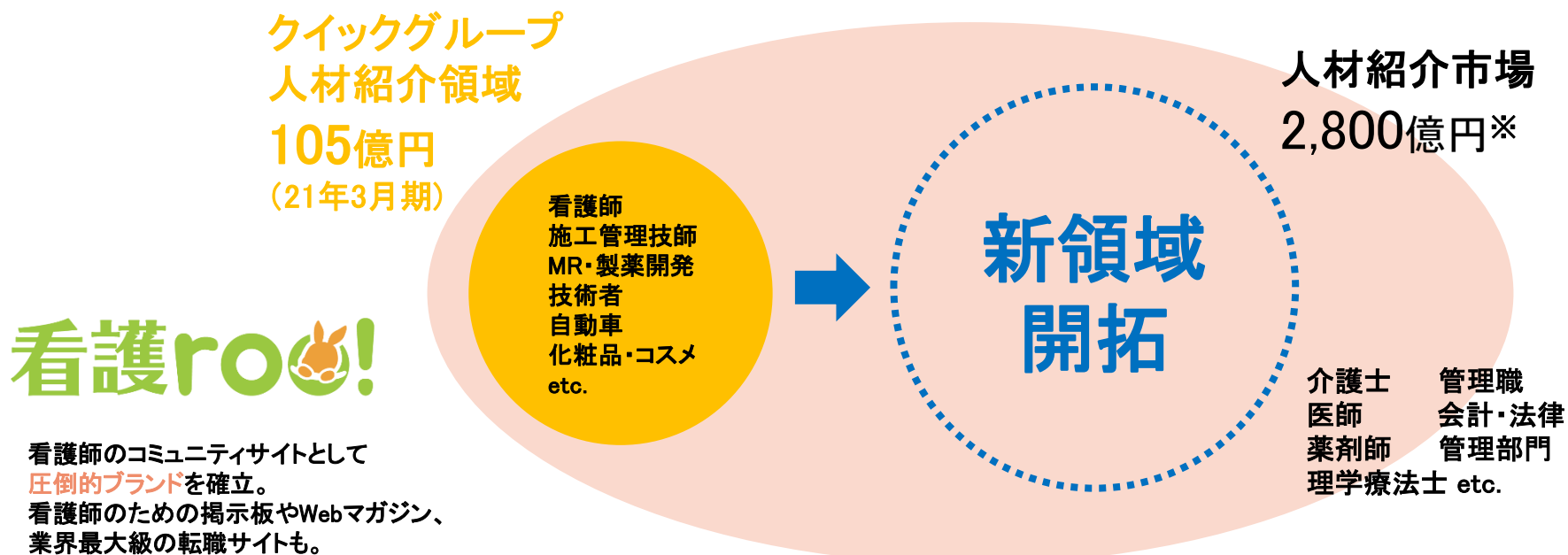
専門職人材の紹介事業へさらに注力

専門職人材の市場イメージ



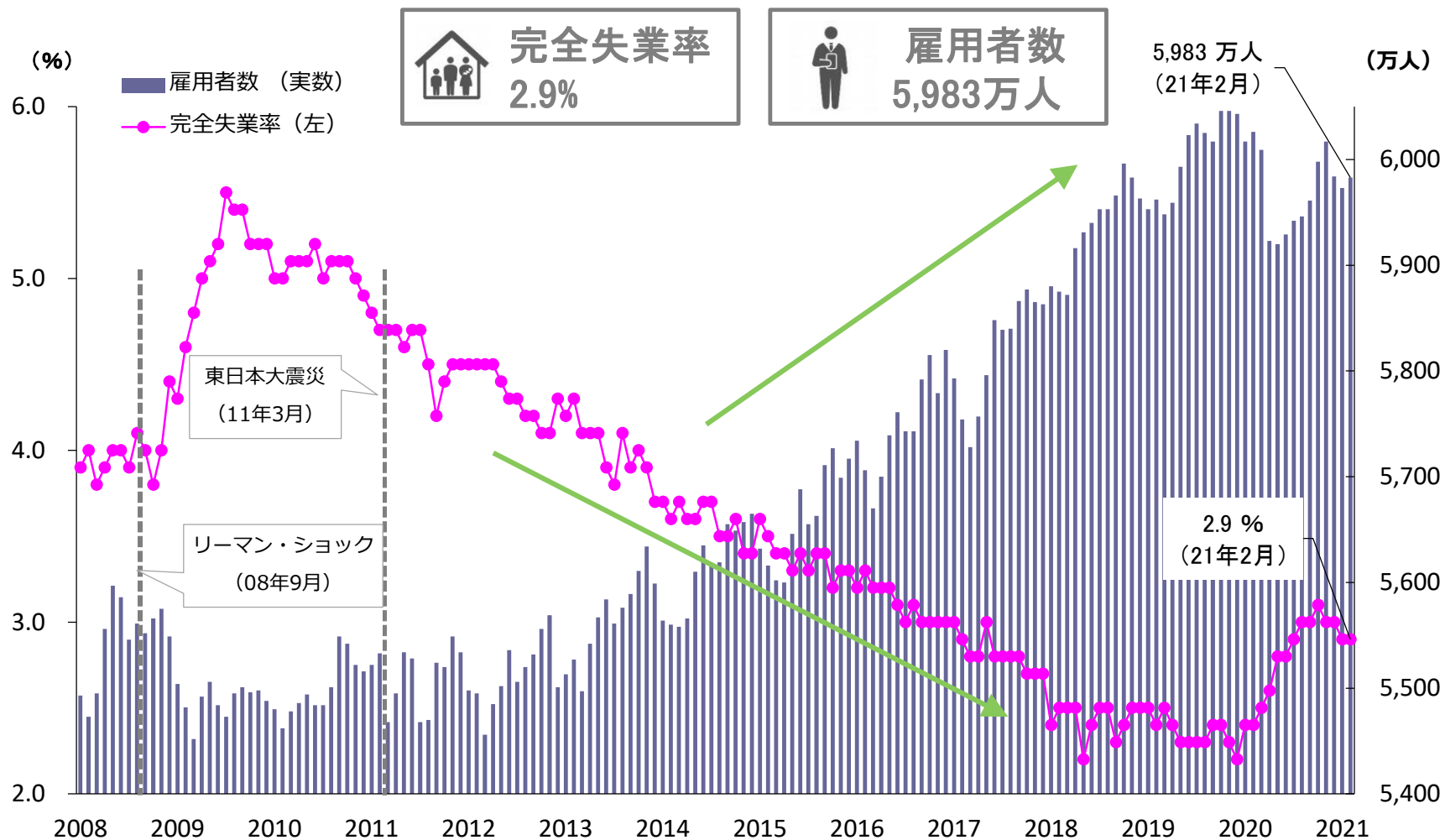
市場環境 専門職人材紹介市場イメージ

- 専門職の人材紹介市場において
既存領域の拡大・新領域の開拓を推進
- 看護師領域では依然需要が高止まり



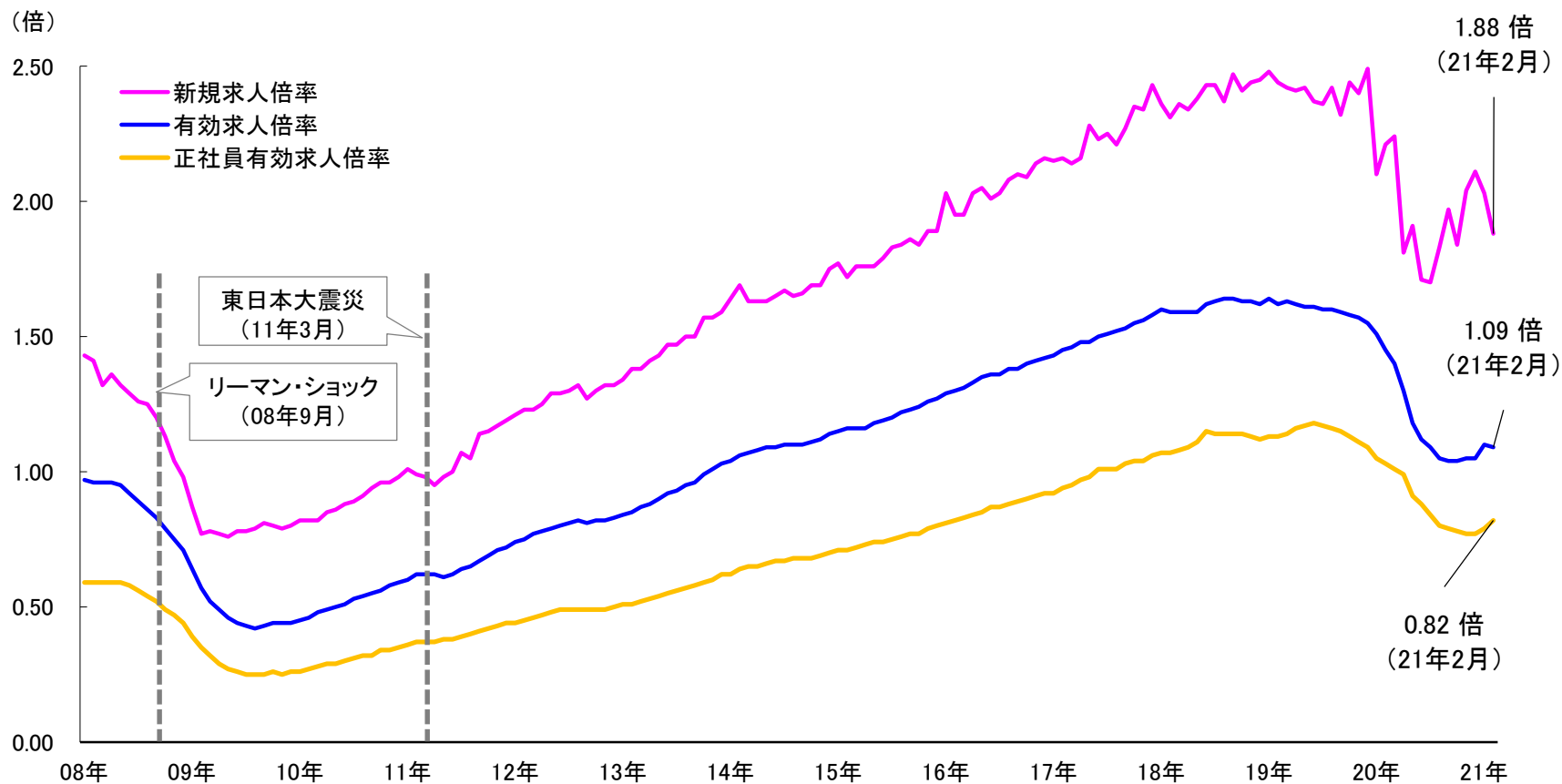
出典／矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2020年度版」

市場環境 ①雇用者数・完全失業率の変化



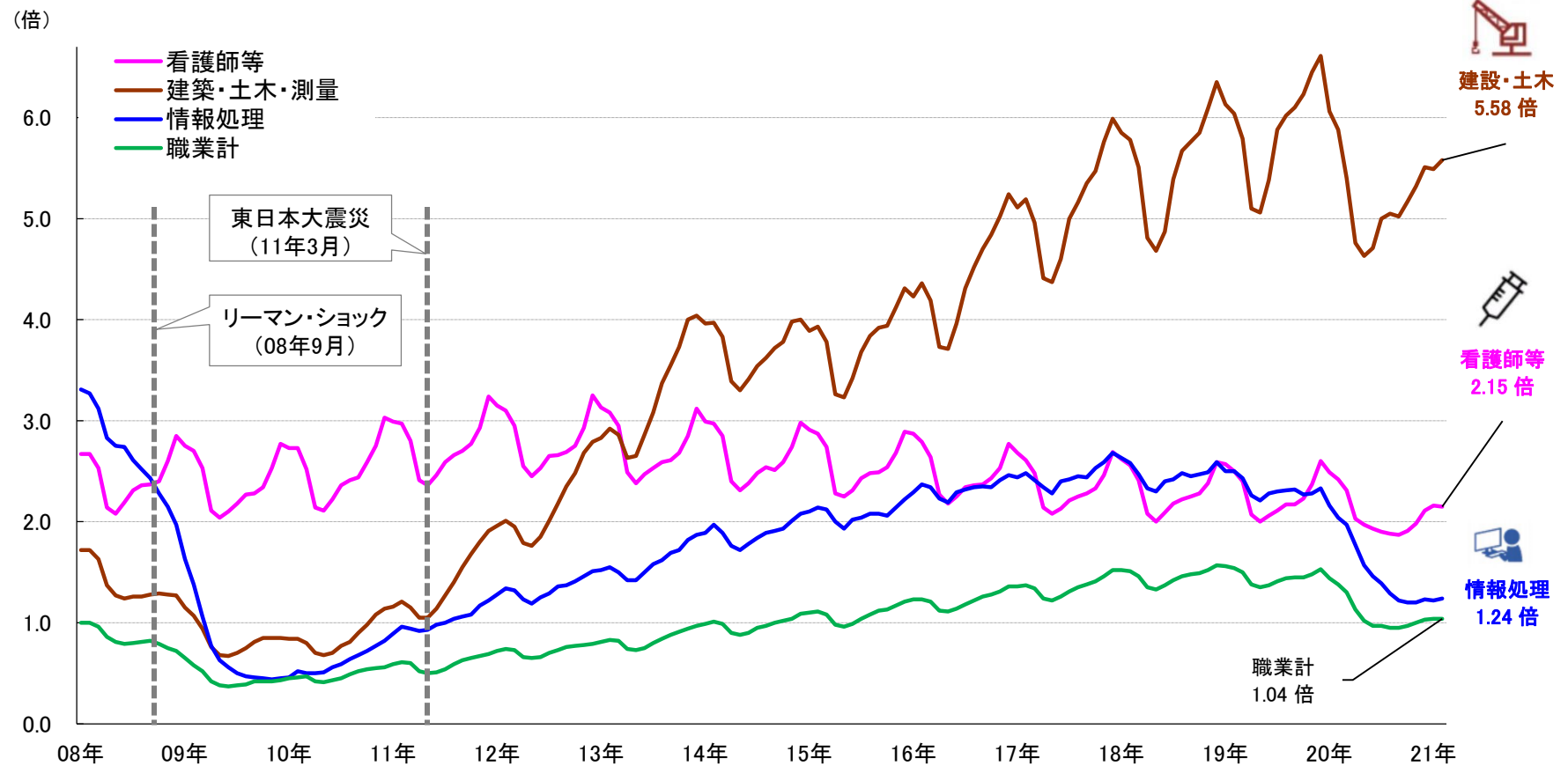
出典: 総務省統計局「労働力調査」を元に当社作成(雇用者数は実数、完全失業率は季節調整値)

市場環境 ②各種求人倍率の変化



出典: 厚生労働省「一般職業紹介状況」を元に当社作成(データは全て季節調整済値)

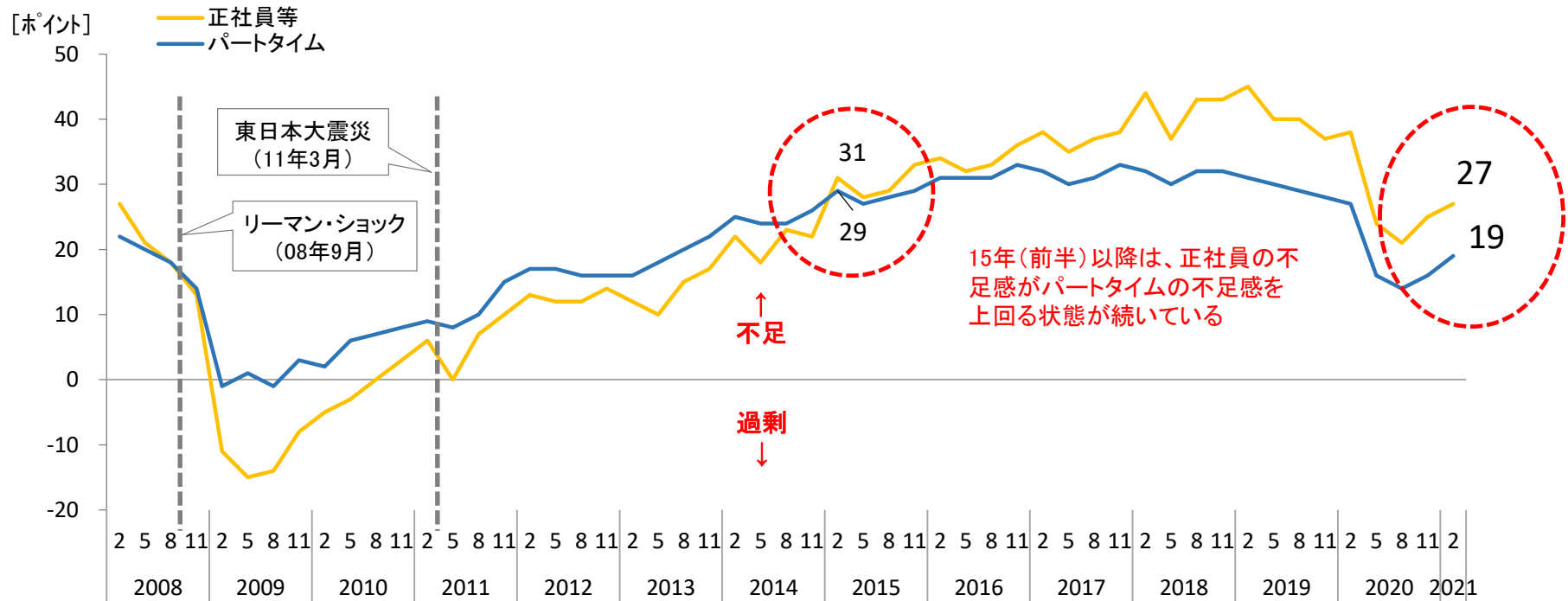
市場環境 ③専門職等の求人倍率の変化



出典: 厚生労働省「一般職業紹介状況」 職業別有効求人倍率 常用(含むパート)を元に当社作成

市場環境 ④労働者過不足(判断DI)の推移

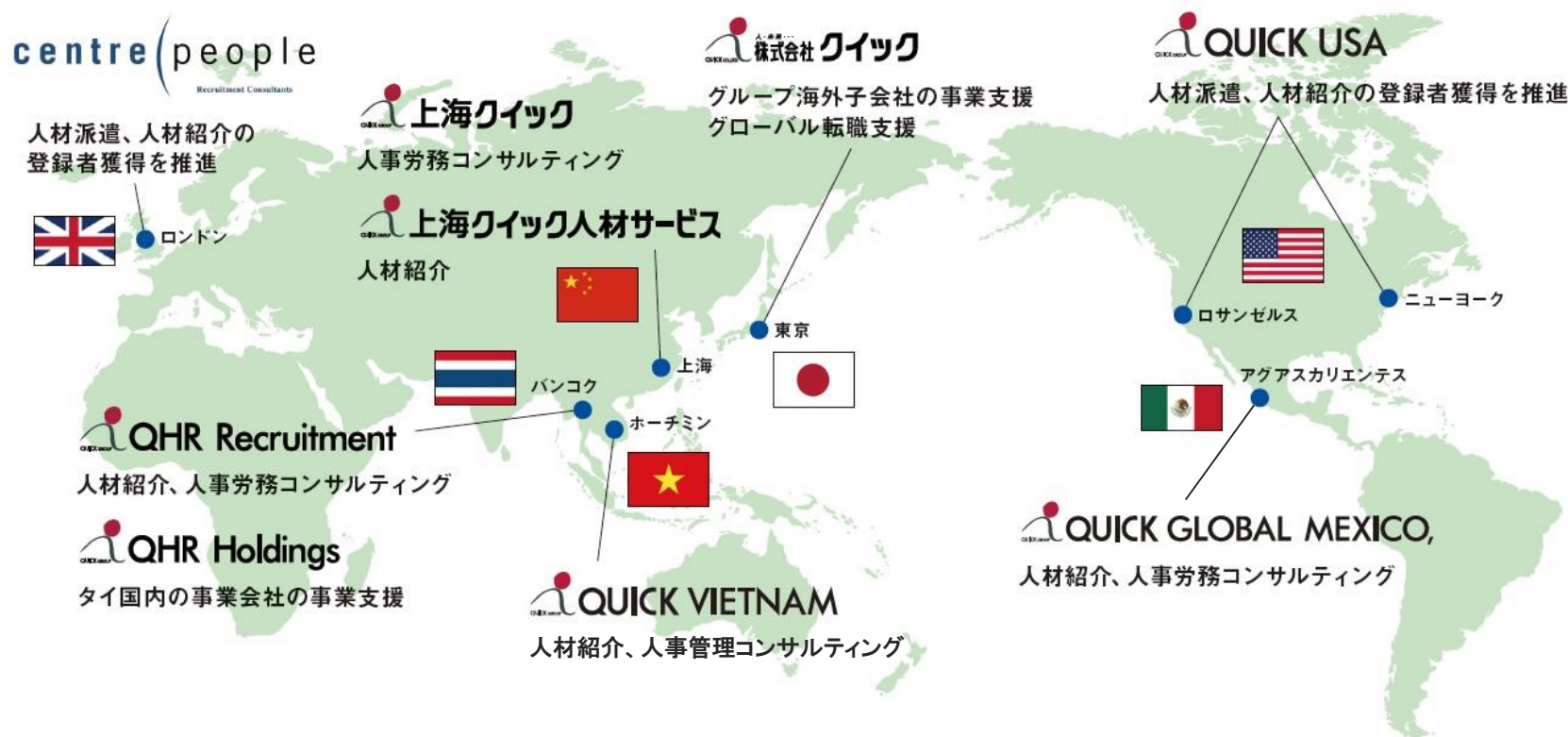
企業の正社員の不足感に落ち着きが出るものの
 2015年(前半)以降 正社員の不足感は
 パートタイムの不足感を上回る状態が持続



出典: 厚生労働省「労働経済動向調査」を元に当社作成 ※厚生労働省が3か月に1度、全国約5800事業所を対象に労働者の過不足の状況をアンケート調査 ※労働者過不足DI=不足-過剰

海外拠点一覧／提供サービス内容

クロスボーダーリクルートメントを推進

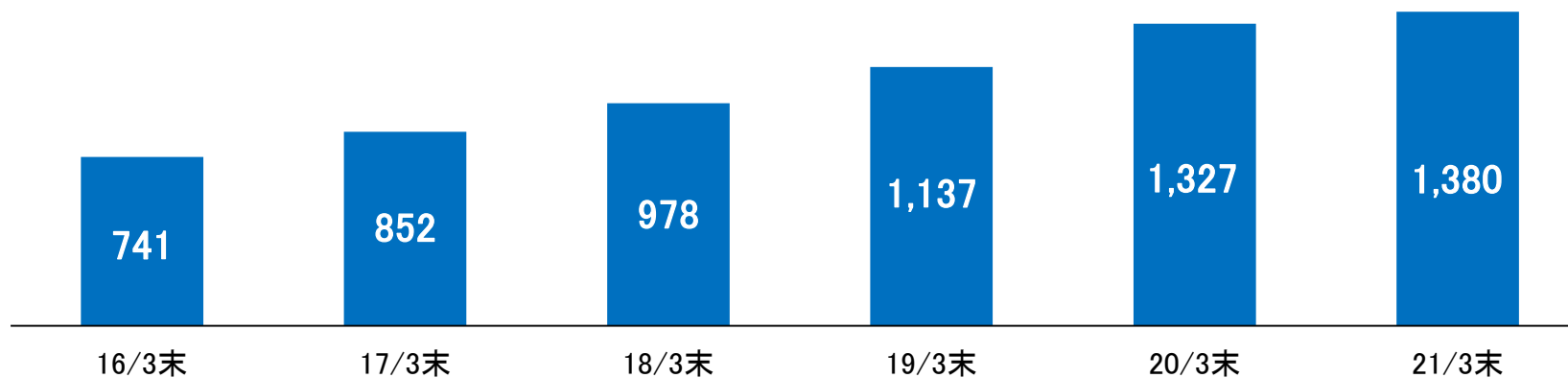


期末従業員数の推移

53名 増加(前期末比)

従業員数の推移(グループ全体)

【 単位:人 】



注/従業員数は、期末時点の「正社員+臨時社員数(社保有り)」で示しております。

運営メディア 人材紹介事業 1/2

	【内容】	【特徴】
	看護師専門の求人サイト	<ul style="list-style-type: none"> ○業界最大級の看護師・保健師・助産師求人情報を掲載。 ○好条件での転職をサポートしています。
	建設・設備・プラント業界専門の求人サイト	保有資格や経験職種、勤務地などから、希望に合う求人をみつけられます。
	建設コンサルタントの求人サイト	<ul style="list-style-type: none"> ○技術士、RCCMなどの建設コンサルタント向け。 ○保有資格や経験職種、勤務地などから、希望に合う求人をみつけられます。
	MRに必要な情報の収集・比較サイト	「有望な新薬や良い条件に巡り合ったら転職したい」というMRの本音をサポート。
	製薬業界全職種の求人サイト	製薬メーカーやCROの最新求人はもちろん、配属部署の構成や風土など企業の詳細情報も知ることができます。
	製薬業界に関するニュースメディア	「製薬業界で話題のニュースがよくわかる」をコンセプトに、製薬業界に関するさまざまなニュースをわかりやすく解説します。

運営メディア 人材紹介事業 2/2

	【内容】	【特徴】
	医療機器業界を 専門とする転職サイト	業界トップくらいの求人数の中から、職種や勤務地別に希望にかなう求人を探ることができます。
	技術者のための 転職サイト	電気・機械・ソフトなど、幅広い求人情報、各企業の将来性、技術者に特化した転職ノウハウなどを提供しています。
	自動車業界専門の 転職・求人サイト	業界トップクラスの求人数とマッチング精度、企業とのグリップ力を誇ります。
	化粧品・コスメ業界の 転職・求人サイト	<ul style="list-style-type: none"> ○企画／マーケティングから製造・販売までトップクラスの求人を網羅。 ○部署の雰囲気や風土、待遇等の詳細な情報を知ることができます。

運営メディア 情報出版事業

【タイトル】

【内容】



生活情報誌
「金沢情報」「富山情報」
「新潟情報」「高岡情報」

「この街が好きになる、毎日がもっと楽しくなる生活情報誌」をコンセプトに、金沢市、富山市、新潟市、高岡市を中心に発行する、戸別宅配型無料生活情報誌です。



定期刊行誌
「家づくりナビ」

「家づくりナビ」は、福井・石川・富山ではじめて家を建てる方に向けた、創刊23年目となる地元密着型の住宅情報誌です。家族それぞれの価値観にあった「家づくりの“モノサシ”」を提供するをコンセプトに、「資金面の不安」「家づくりのダンドリ」「住宅会社選び」「設備選び」など、家づくりにまつわる不安や疑問、北陸で家を建てるなら知っておきたい情報を紹介しています。



各種ムック本等
「金沢まちのパン屋さん。」
「金沢ラーメン案内2020」
「富山 旨い肉と出会う本」
「日帰りであそぶ いしかわの温泉」等

「金沢まちのパン屋さん。」は、金沢市内およびその近郊のパン屋さんや加賀・能登の有名パン屋さん72店舗のパンを掲載する、金沢のパン屋を網羅したグルメブックです。「金沢ラーメン案内2020」は、金沢のラーメン店87店舗、全148杯のラーメンを掲載する金沢のラーメンを網羅したグルメブックです。

運営メディア ネット関連事業

【内容】

日本の人事部

経営者、人事担当者、管理職をはじめとする全国のビジネスパーソンと、HR(Human Resources)に関連するサービスやソリューションを提供する企業をつなぎ、良質な情報を提供する日本最大のHRネットワークです。

人材バンクネット

「人材バンクネット」は、全国優良の人材紹介会社が集まる転職サイトです。参画している全国の人材紹介会社は、業界トップレベルの481社。検索機能を使えば、業種・職種などの希望条件や求人情報、サービス内容から絞り込んだ上で、自分にあった人材紹介会社に転職相談を申し込むことができます。

日本の人事部

HRテクノロジー

日本最大のHRネットワーク『日本の人事部』が運営する、HRテクノロジー(HR Tech、HRテック)総合情報サイトです。

グループ会社一覧



専門職人材紹介事業
リクルーティング事業
海外事業



地域情報誌の出版
ポスティング
コンシェルジュ



「日本の人事部」運営
関連イベント等の企画・運営



人材派遣、人材紹介
紹介予定派遣
業務請負



人材派遣
人材紹介
保育園運営及びサポート



Webシステム・モバイルアプリ・
AIを用いたソリューションの開
発／ITエンジニア向け育成ト
レーニング等



採用戦略フレームワーク
「STRUCT」を活用した
コンサルティング等



人材派遣、人材紹介の
登録者獲得を推進



人材派遣、人材紹介の
登録者獲得を推進



人事労務コンサルティング



人材紹介



人材紹介、
人事労務コンサルティング



人材紹介、
人事管理コンサルティング



人材紹介、
人事労務コンサルティング



タイ国内の事業会社支援、
経営コンサルティング

参考 リクルーティング事業におけるメディアの売上計上方法の違い

メディア	リクナビNEXT／リクナビ派遣 フロムエーナビ／はたらいく タウンワーク	リクナビ／合説	Indeed ※リクルーティング事業・情報出版事業で展開
売上計上方法	<p>○売上＝リクルート社からの掲載手数料</p>	<p>○売上＝顧客企業への売上一仕入原価</p> <p>※22.3期より仕入原価を含めた売上計上から仕入原価を控除した売上計上へ</p>	<p>○売上(広告)＝顧客企業への売上一仕入原価</p> <p>※22.3期より仕入原価を含めた売上計上から仕入原価を控除した売上計上へ</p> <p>○売上(運用費)＝クリック単価の20%程度</p>
違い	<p>○仕入原価が発生しない</p> <p>○売上＝リクルート社からの掲載手数料</p>	<p>○仕入原価が発生する</p> <p>○売上は仕入原価を控除する(※売上は粗利額のみ計上)</p>	<p>○仕入原価(広告掲載費)が発生する</p> <p>○売上(広告)は仕入原価を控除する(※売上は粗利額のみ計上)</p> <p>○売上(運用費)＝クリック単価の20%程度</p>



株式会社クイック 経営戦略室

TEL:06-6366-0919 Mail keisen-ir@919.jp URL:<https://919.jp/>

この配布資料に記載されている業績目標等はいずれも、当社グループが現時点で入手可能な情報を基にした予想値であり、これらは経済環境、競争状況、新サービスの成否などの不確実な要因の影響を受けます。従って、実際の業績は、この配布資料に記載されている予想とは大きく異なる場合がありますことをご了承下さい。