

2022年3月期 第2四半期 決算説明資料

2021年11月8日



証券コード:4318

目次

- P.3 2022年3月期 第2四半期 決算ハイライト
- P.7 2022年3月期 第2四半期 業績
- P.19 2022年3月期 通期業績予想
- P.28 中期計画
- P.30 参考資料

2022年3月期 第2四半期 決算ハイライト

2022年3月期の期首から「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しており、以下ページの2021年3月期に係る各数値については、当該会計基準等を遡って適用した後の数値で表記しております。

22年3月期 第2四半期 決算ハイライト 連結(1)

売上・利益とも同期間における 過去最高を更新!

売上高**122.0**億円

前期比 18.5%増

計画比 6.5%増

営業利益**26.5**億円
前期比 39.3%増
計画比 16.1%増**経常利益****26.8**億円
前期比 32.1%増
計画比 17.0%増**親会社株式に帰属する
四半期純利益****18.8**億円
前期比 32.7%増
計画比 19.3%増

22年3月期 第2四半期 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影響は業種により濃淡があり 前期と比較すると採用環境は回復傾向

医療系、建築系、IT系人材のニーズは引き続き高く、
その他業種においてもコロナ対応が進み採用環境は回復傾向に向かう

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、採用難易度の高い特定領域の
人材紹介・人材派遣の強化
- ◎早期リモート体制の整備により、コロナ禍においても高い生産性を維持
- ◎グループ内での連携強化
- ◎人材の採用強化、適正配置等による事業基盤の強化

22年3月期 第2四半期 決算ハイライト セグメント

全てのセグメントで増収増益!

主力の人材サービス事業が引き続き好調!

人材サービス
事業

売上高

8,829百万円

営業利益

2,631百万円

リクルーティング
事業

売上高

1,167百万円

営業利益

88百万円

情報出版事業

売上高

1,028百万円

営業利益

95百万円

IT・ネット関連
事業

売上高

742百万円

営業利益

234百万円

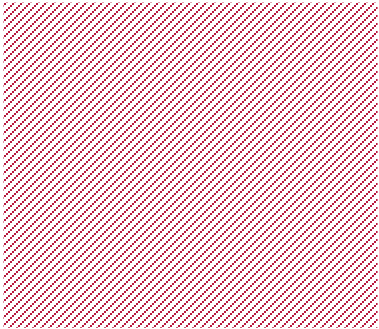
海外事業

売上高

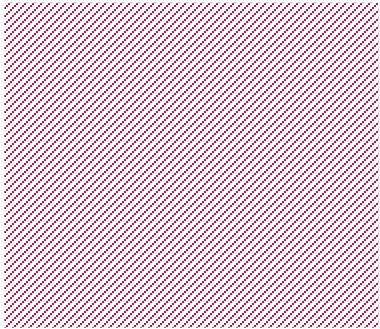
434百万円

営業利益

10百万円



2022年3月期 第2四半期 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

22年3月期 第2四半期 連結業績(前年同期比・計画比)

前年同期比・計画比

(%表示は前年同期比増減率・計画比増減率) [単位:百万円]

	22/3期 2Q累計実績	21/3期 2Q累計実績			22/3期 2Q累計計画		
		実績	増減額	前年同期比	計画	増減額	計画比
売上高	12,202	10,300	1,902	18.5%	11,457	744	6.5%
売上総利益	8,299	6,787	1,511	22.3%	7,667	631	8.2%
販売費及び 一般管理費	5,642	4,879	762	15.6%	5,380	262	4.9%
営業利益	2,656	1,907	748	39.3%	2,287	369	16.1%
経常利益	2,685	2,032	652	32.1%	2,294	390	17.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,889	1,423	466	32.7%	1,584	305	19.3%

22年3月期 第2四半期 セグメント別業績(前年同期比・計画比)

前年同期比・計画比

(%表示は前年同期比増減率・計画比増減率) [単位:百万円]

		22/3期 2Q累計実績	21/3期 2Q累計実績			22/3期 2Q累計計画		
			実績	増減額	前年同期比	計画	増減額	計画比
売上高	人材サービス事業	8,829	7,563	1,265	16.7%	8,231	597	7.3%
	リクルーティング事業	1,167	820	347	42.4%	1,211	▲43	▲3.6%
	情報出版事業	1,028	873	154	17.7%	925	103	11.1%
	IT・ネット関連事業	742	658	83	12.7%	667	74	11.2%
	海外事業	434	383	51	13.3%	421	12	3.1%
	連結合計	12,202	10,300	1,902	18.5%	11,457	744	6.5%
営業利益	人材サービス事業	2,631	2,322	309	13.3%	2,412	219	9.1%
	リクルーティング事業	88	▲140	229	—	91	▲2	▲3.1%
	情報出版事業	95	28	67	239.8%	41	53	128.0%
	IT・ネット関連事業	234	147	86	58.8%	133	100	75.1%
	海外事業	10	▲53	64	—	▲5	15	—
	調整額	▲404	▲396	▲7	—	▲386	▲17	—
	連結合計	2,656	1,907	748	39.3%	2,287	369	16.1%

22年3月期 第2四半期 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

8,829 百万円

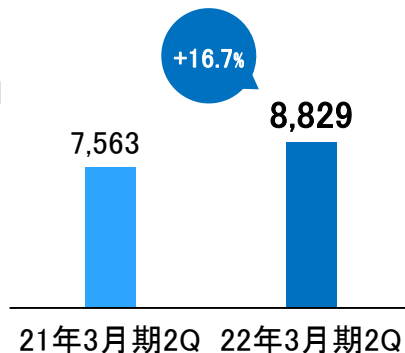
営業利益

2,631 百万円

人材紹介が順調に拡大!
派遣は看護師・保育士ともに好調!

売上

[単位:百万円]

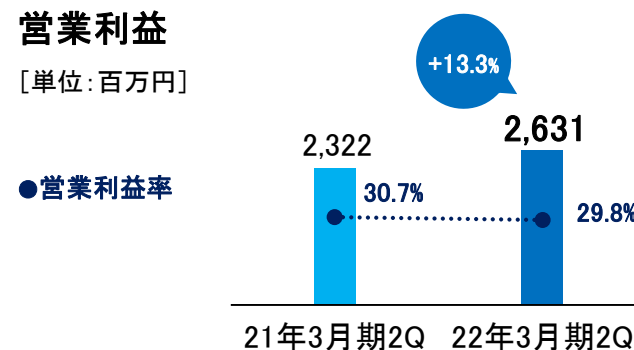


□紹介 1,145百万円 ➡

□派遣 68百万円 ➡

営業利益

[単位:百万円]



□売上増に伴う利益増

22年3月期 第2四半期 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

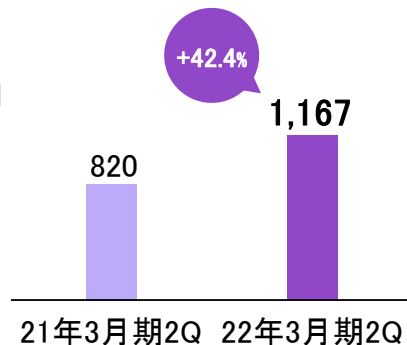
売上高 **1,167**百万円 営業利益 **88**百万円

Indeedの取扱いが順調に拡大!

正社員及びアルバイト・パートの求人広告は大きく伸長!

売上

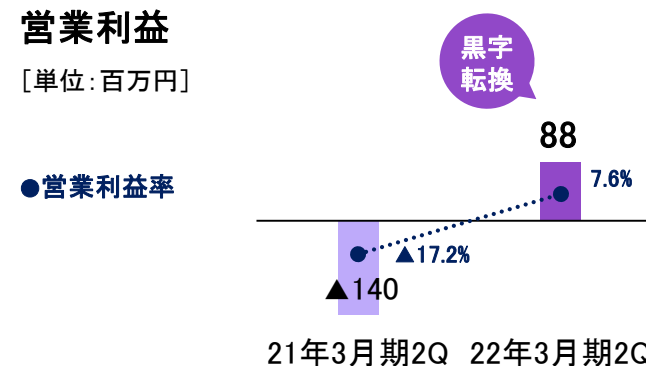
[単位:百万円]



- 採用求人広告・イベント 189百万円 ➡
- Indeed 104百万円 ➡
- 自社企画商品 15百万円 ➡

営業利益

[単位:百万円]



- 採用需要の回復による売上増により、黒字転換

22年3月期 第2四半期 セグメント別業績(情報出版事業)

情報出版事業

売上高

1,028 百万円

営業利益

95 百万円

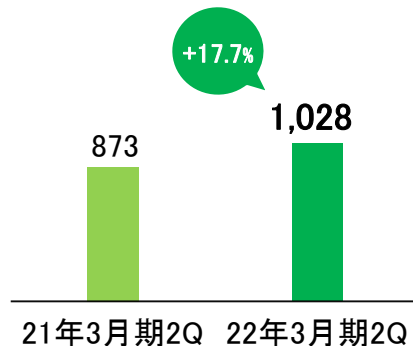
コンシェルジュサービス*の全領域とポスティングが順調に拡大!

(*ライフイベント(転職、結婚、家づくりなど)に特化した対面での相談サービス)

主力の生活情報誌はほぼ横ばいで推移

売上

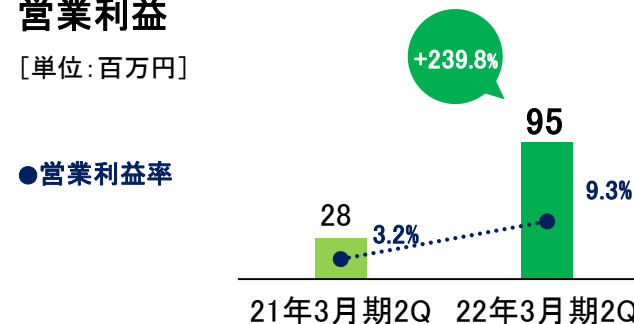
[単位: 百万円]



□生活情報誌	15百万円	➡
□Indeed	10百万円	➡
□ココカラ。(コンシェルジュサービス)	60百万円	➡
□ポスティング	29百万円	➡

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の業績拡大による利益増

22年3月期 第2四半期 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

742百万円

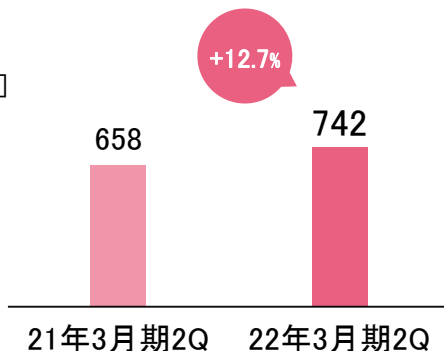
営業利益

234百万円

日本の人事部が順調に拡大し業績を牽引!
システム開発をはじめとした開発事業が好調!

売上

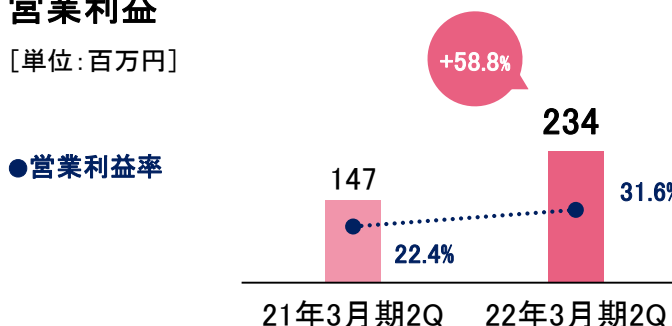
[単位:百万円]



- 日本の人事部 136百万円 ▲
- 開発事業 20百万円 ▲
- ラーニング事業 ▲37百万円 ▼

営業利益

[単位:百万円]



- HRカンファレンス(オンライン)の売上増に伴う利益増
- 「日本の人事部」サイトの売上増に伴う利益増

22年3月期 第2四半期 セグメント別業績(海外事業 1/2)

海外事業

売上高

434百万円

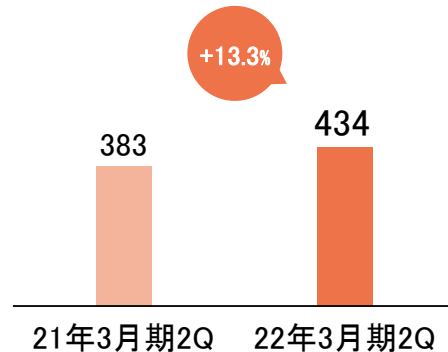
営業利益

10百万円

海外各国の人材紹介が順調に拡大し業績を牽引!
上海の人事労務コンサルティングが好調!

売上

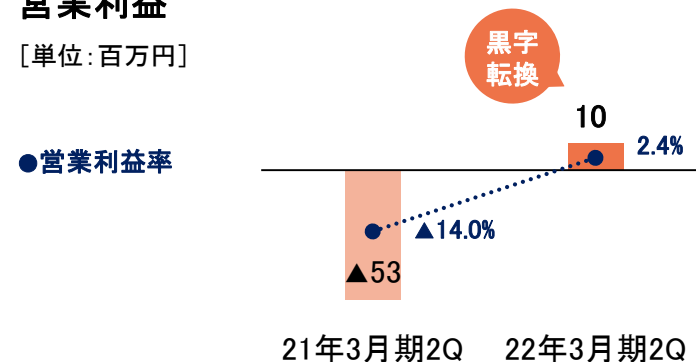
[単位:百万円]



□USA	18百万円	➡	□ベトナム	1百万円	➡
□英国	4百万円	➡	□タイ	10百万円	➡
□メキシコ	1百万円	➡	□日本	1百万円	➡
□上海	13百万円	➡			

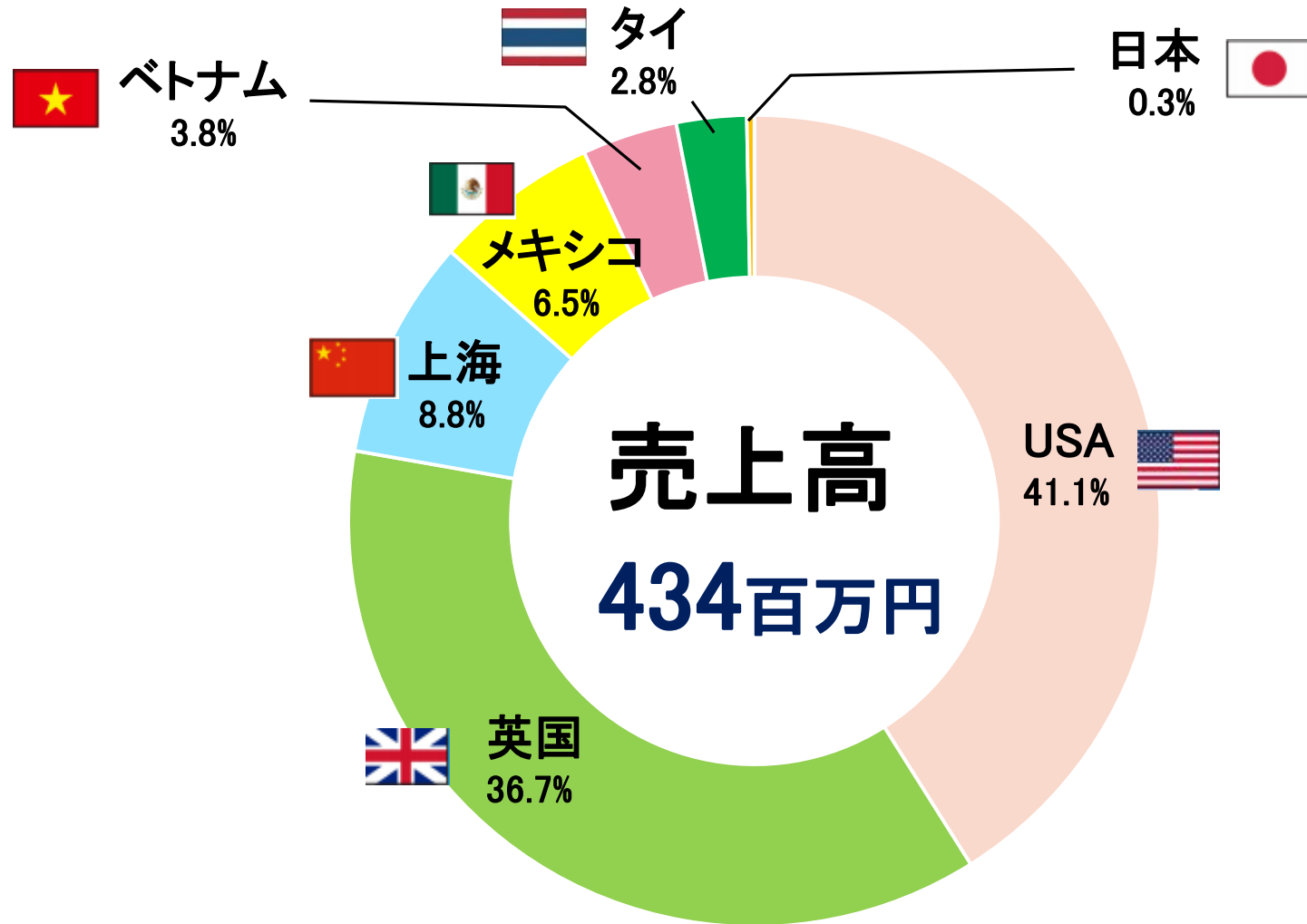
営業利益

[単位:百万円]



□売上増による黒字転換

22年3月期 第2四半期 セグメント別業績(海外事業 2/2)

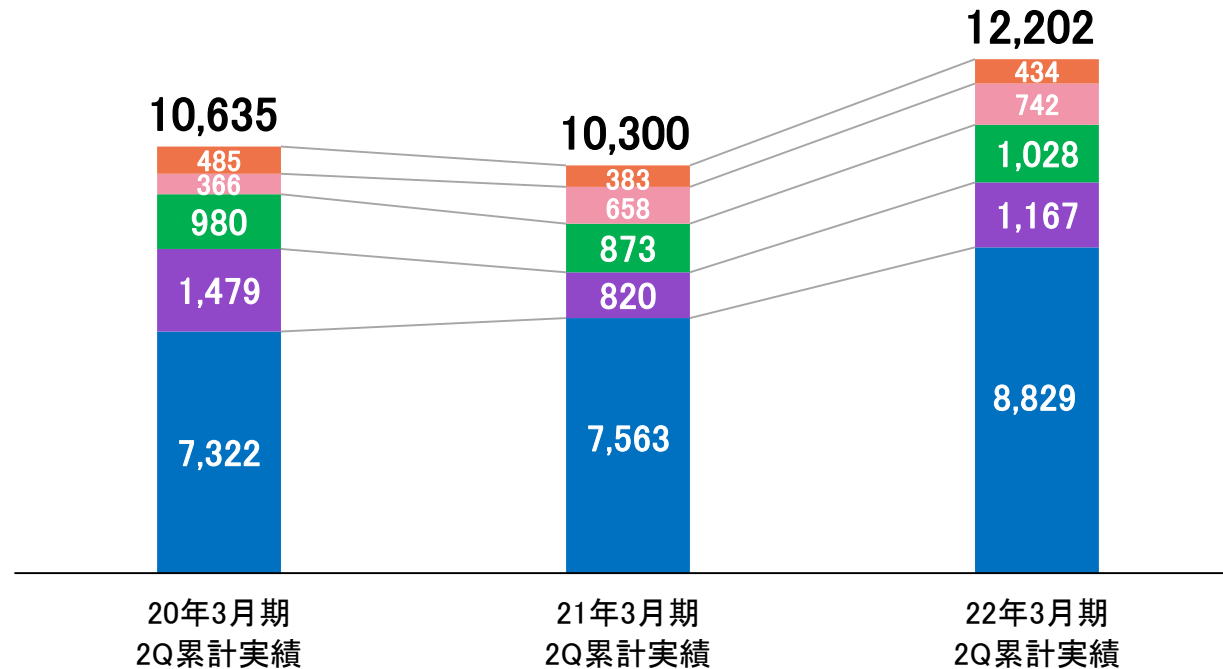


各セグメントの売上高推移

- 22年3月期2Q累計実績は前期実績及び前々期実績を大きく超えて推移中でも人材サービス事業とIT・ネット関連事業は毎期、順調に増収
- 情報出版事業は前々期のコロナ前水準を超えるまでに回復
- リクルーティング事業と海外事業は前期実績を超えて推移

売上

[単位: 百万円]

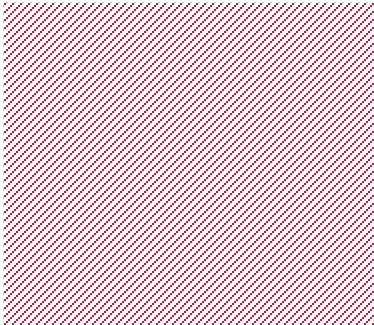


■ 人材サービス事業 ■ リクルーティング事業 ■ 情報出版事業 ■ IT・ネット関連事業 ■ 海外事業

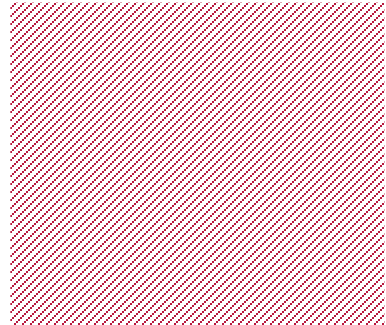
注／20年3月期2Q累計実績は、22年3月期の会計基準等を遡って適用した後の数値です。(当社試算による)

クイック人材紹介事業の特徴

選択と集中	登録者獲得施策	一気通貫制
<p>特定分野の領域で シェアを獲得し横展開</p> <p>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</p> <p>看護roo! MR BiZ</p> <p>建設・設備求人データベース 技術士求人データベース</p>	<p>自社サイト・自社ツールからの オーガニックな経路による 転職希望者を獲得</p> <p>看護roo! 看護roo!(看護師のためのコミュニティサイト)</p> <p>nascale 国試2021 ずぼかん</p> <p>ナスカレ(看護師のスケジュール管理アプリ) 看護roo!国試(看護師国家試験を収録したアプリ) ズボラな学生の看護実習本 ずぼかん(書籍)</p>	<p>コンサルタントが企業と 転職希望者の双方を担当し 精度の高いマッチングを実現</p> 



2022年3月期 通期 業績予想



22年3月期 業績予想について

2022年3月期の業績予想につきまして、
4月28日公表の業績予想から修正はありません。

2022年3月期の業績予想の前提として、緊急事態宣言が解除されたものの、
再度の新型コロナウイルスの感染拡大による影響などが2022年3月末まで
継続することを想定し慎重に見通しております。

新型コロナウイルスの感染拡大が想定より悪化した場合は、
業績に影響を及ぼす可能性があります。

22年3月期 連結業績予想

通期計画は増収増益で売上高は過去最高となる見通し

下期は予想に対してさらなる売上増・黒字化を目指す

2022年3月期 業績・配当予想(前年同期比)

(%表示は前年同期比増減率) [単位:百万円]

	22/3期				
	上期実績 [金額]	下期予想		通期予想	
		[金額]	前年同期比	[金額]	前年同期比
売上高	12,202	9,197	1.5%	21,400	10.5%
売上総利益	8,299	5,126	▲1.9%	13,426	11.8%
販売費及び一般管理費	5,642	5,297	0.6%	10,940	7.8%
営業利益	2,656	▲170	—	2,486	33.2%
経常利益	2,685	▲185	—	2,500	17.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,889	▲183	—	1,706	16.6%
1株当たり配当額(円)	20	20	▲6	40	▲4

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

(%表示は前年同期比増減率) [百万円]

	上期実績	下期見通し	前年同期比	通期見通し	前年同期比
売上高	8,829	5,763	1.2%	14,592	10.1%
営業利益	2,631	▲168	—	2,463	11.2%

今後の見通し

- ・通期計画は期首に公表の通り、増収増益の見通し
- ・下期は前年同期と比べ、人材紹介(▲35百万円)、人材派遣(91百万円増)、保育園(5百万円増)の見通しですが、人材紹介は足元の採用環境を鑑みて売上拡大を目指す方針

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

顧客開拓・営業強化によるIndeedの拡販
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

(%表示は前年同期比増減率) [百万円]

	上期実績	下期見通し	前年同期比	通期見通し	前年同期比
売上高	1,167	1,536	12.0%	2,704	23.3%
営業利益	88	304	▲7.5%	393	108.3%

今後の見通し

- ・通期計画は期首に公表の通り、増収増益の見通し
- ・下期は前年同期と比べ、Indeed(62百万円増)、求人広告(55百万円増)、自社企画商品(209百万円増)の見通し
一部職種を除いて採用環境は回復しており、売上拡大を目指す方針

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

コンシェルジュサービス*の転職領域の職種拡大・営業体制強化

(※ライフイベント(転職、結婚、家づくりなど)に特化した対面での相談サービス)

紙メディアとWeb関連サービスの連携推進、ポスティング強化

(%表示は前年同期比増減率) [百万円]

	上期実績	下期見通し	前年同期比	通期見通し	前年同期比
売上高	1,028	934	▲6.8%	1,963	4.6%
営業利益	95	50	▲18.8%	145	62.2%

今後の見通し

- ・通期計画は期首に公表の通り、増収増益の見通し
- ・下期は前年同期と比べ、生活情報誌(▲10百万円)、Indeed(2百万円増)、ココカラ。(▲28百万円)、ポスティング(▲34百万円)の見通しですが、ココカラ。とポスティングは市場環境を鑑みて売上拡大を目指す方針

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(オンライン)の出展社数拡大、広告枠の拡充
DXの推進・実現に向けた開発案件の受注拡大

(%表示は前年同期比増減率) [百万円]

	上期実績	下期見通し	前年同期比	通期見通し	前年同期比
売上高	742	524	▲14.0%	1,267	▲0.1%
営業利益	234	▲2	—	232	▲22.9%

今後の見通し

- ・新型コロナウイルスの影響が22年3月末まで継続することを想定しているため、通期計画は減収減益の見通し
- ・下期は前年同期と比べ、日本の人事部(▲114百万円)、開発事業(17百万円増)、ラーニング事業(7百万円増)の見通しですが、日本の人事部はHRマーケットの市況を鑑みて売上拡大を目指す方針

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との共生を見据えて
引き続き人材紹介に注力、国際間の転職支援の強化

(%表示は前年同期比増減率) [百万円]

	上期実績	下期見通し	前年同期比	通期見通し	前年同期比
売上高	434	438	14.9%	872	14.1%
営業利益	10	▲22	—	▲11	—

今後の見通し

- ・通期計画は期首に公表の通り、増収増益の見通し
- ・下期は前年同期と比べ、USA(11百万円増)、英国(22百万円増)、メキシコ(5百万円増)、上海(6百万円増)、ベトナム(3百万円増)タイ(6百万円増)、日本(▲4百万円)の見通しで、新型コロナウイルスの終息が見通せず厳しい事業環境が続くと想定されますが、通期で黒字化を目指す方針

22年3月期 配当予想

配当性向

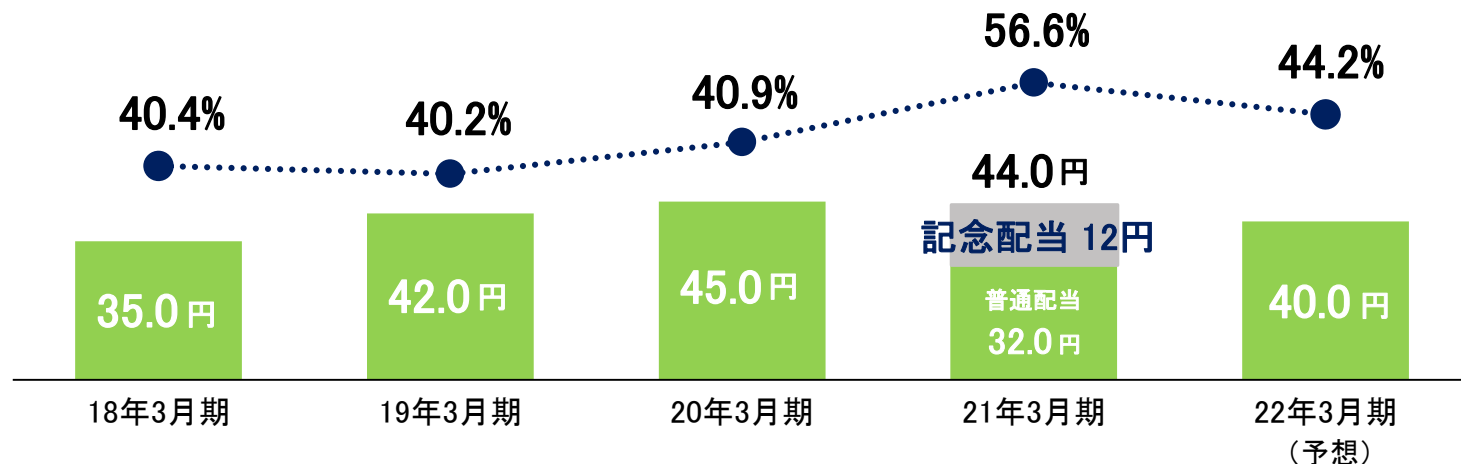
親会社株主に帰属する当期純利益の**44.2%**

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年3月期の配当性向は記念配当12円を含みます。



中期計画



22年3月期 中期計画

事業環境の変化と事業方針の変更に対応するため、クイックグループでは中期計画(3カ年計画)をローリング形式で每期見直し、新たな中期経営計画を策定しております。

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。

今後、新型コロナウイルスの動向を見極め、合理的な業績予想の算定が可能となりましたら、速やかに公表いたします。



参考資料



弊社グループの注力領域

人材紹介事業における特定領域の深化と拡大

7つの業界でトップクラスのポジションを確立



<例>

看護師

サービス対応エリアを三大都市圏から全国へ拡大

製薬

MRの転職支援に加えて、内勤職・エグゼクティブの支援

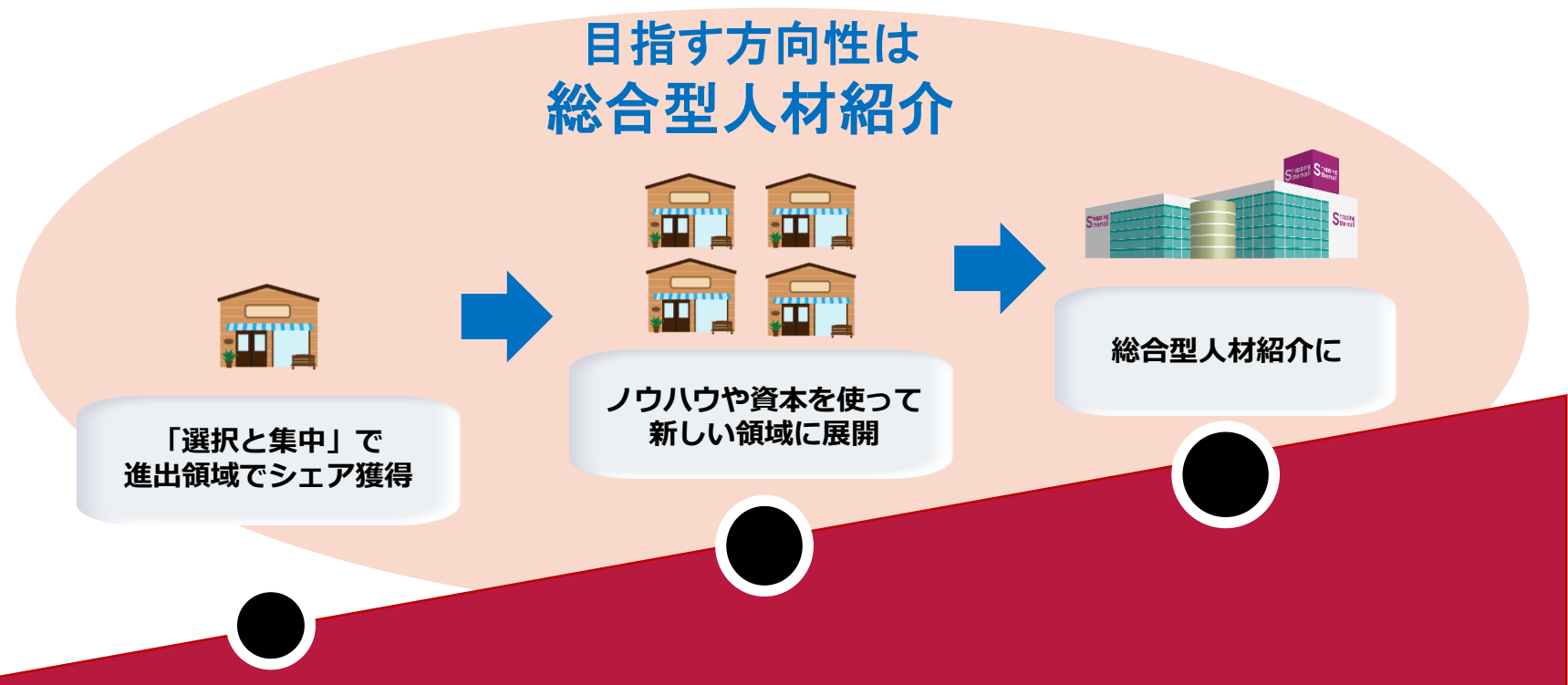
コスメ

化粧品領域からラグジュアリー領域・トイレタリー領域へ拡大

人材紹介事業の目指す方向性

人材紹介事業における新領域の開拓を推進

「選択と集中」 「横軸展開」



人材紹介市場の今後

業種による濃淡はあるものの人材紹介市場は今後さらに拡大の見込み

看護師需要の拡大

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)」

IT人材の不足

IT人材の需給について

2030年には約16万から79万人が不足との推計も

出典:みずほ情報総研株式会社

「- IT 人材需給に関する調査 - 調査報告書」

建設業界人材の不足

建設業界人材の有効求人倍率について

建築・土木・測量の有効求人倍率は5.40倍
(2021年9月時点)で推移

出典:厚生労働省

「一般職業紹介 職業別有効求人倍率(パート含む常用)」

...他



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、さらなる市場の拡大が期待

はたらく施工管理のための情報サイト『セコカンプラス』をリリース(21年9月8日)

施工管理の年収・残業・求人のリアルな待遇情報に加え、
待遇診断や求人情報等、多彩なコンテンツを掲載
施工管理技術者の転職支援を引き続き強化していきます

はたらく施工管理のための情報サイト

セコカン
プラス+

はたらく施工管理のための情報サイト

年収
残業
ワークライフ
バランス

働き方に見合ったオカネ、もらえてる？

年収UP

待遇診断

専門サイトならではの優良求人多数
施工管理の求人情報

会社名やキーワードで求人を探す

検索する

更新日: 2021年10月07日
求人情報数: 7,094件

職種から探す

勤務地から探す

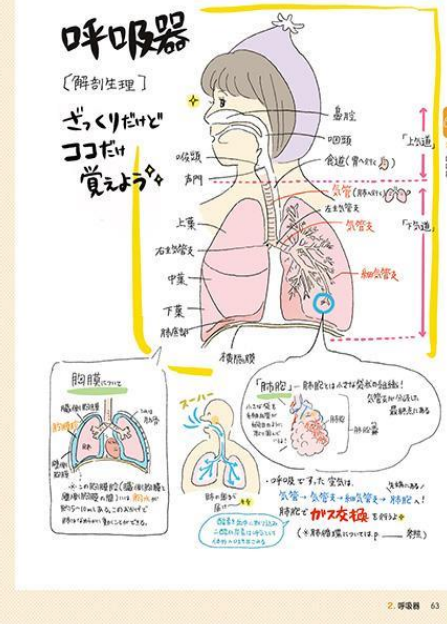
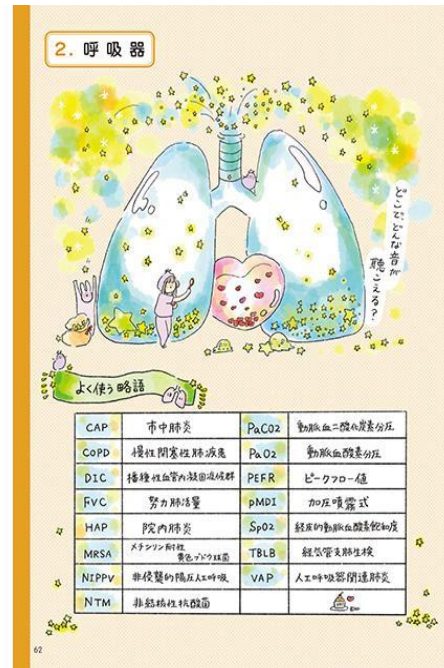
新しい条件から探す

『ズボラな学生の看護実習本 ずぼかん』を発行(21年9月16日発売)

看護学生のための看護実習対策本を発行
本書を通じて『看護roo!』のブランディングを高めていきます

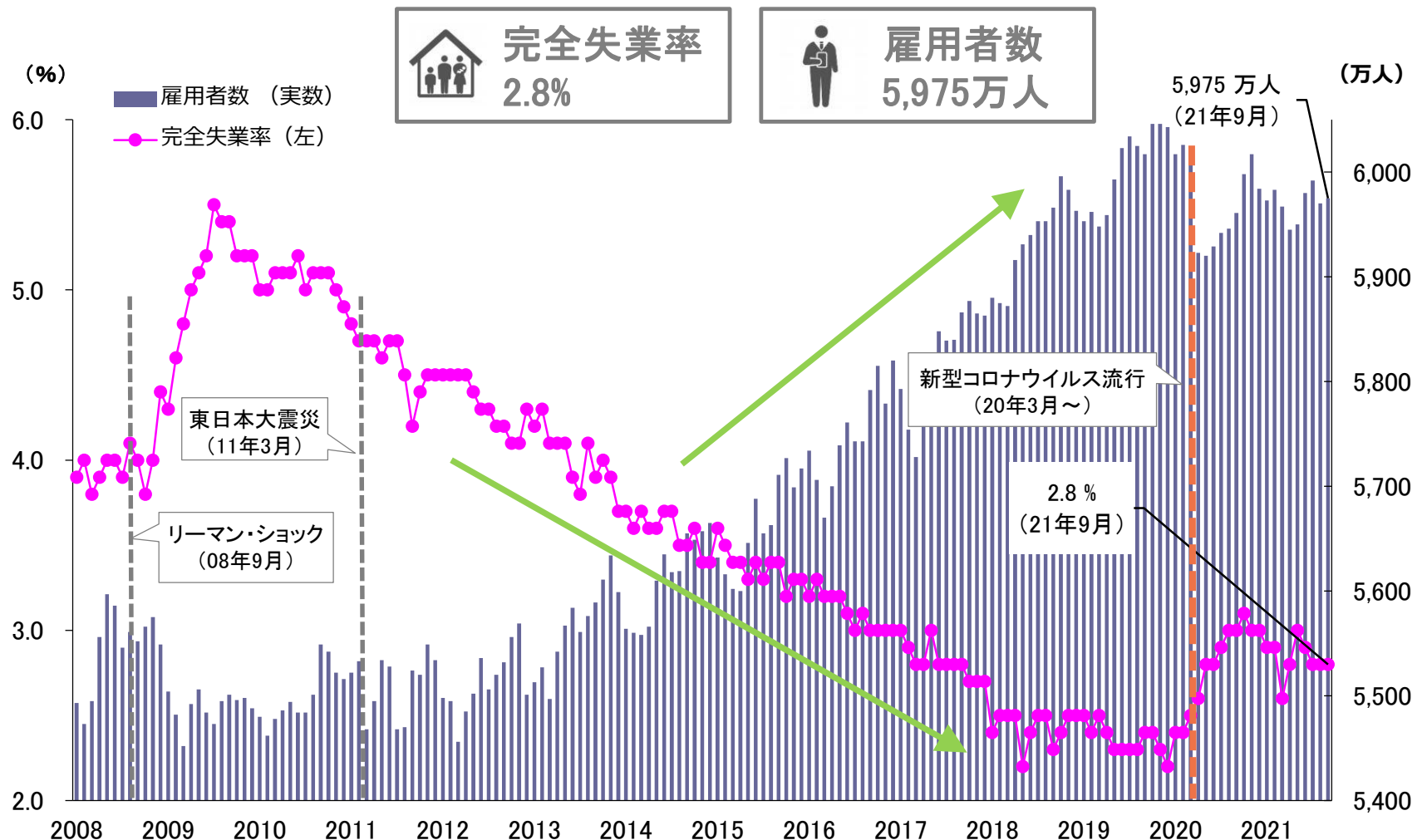


書名 『ズボラな学生の看護実習本 ずぼかん』



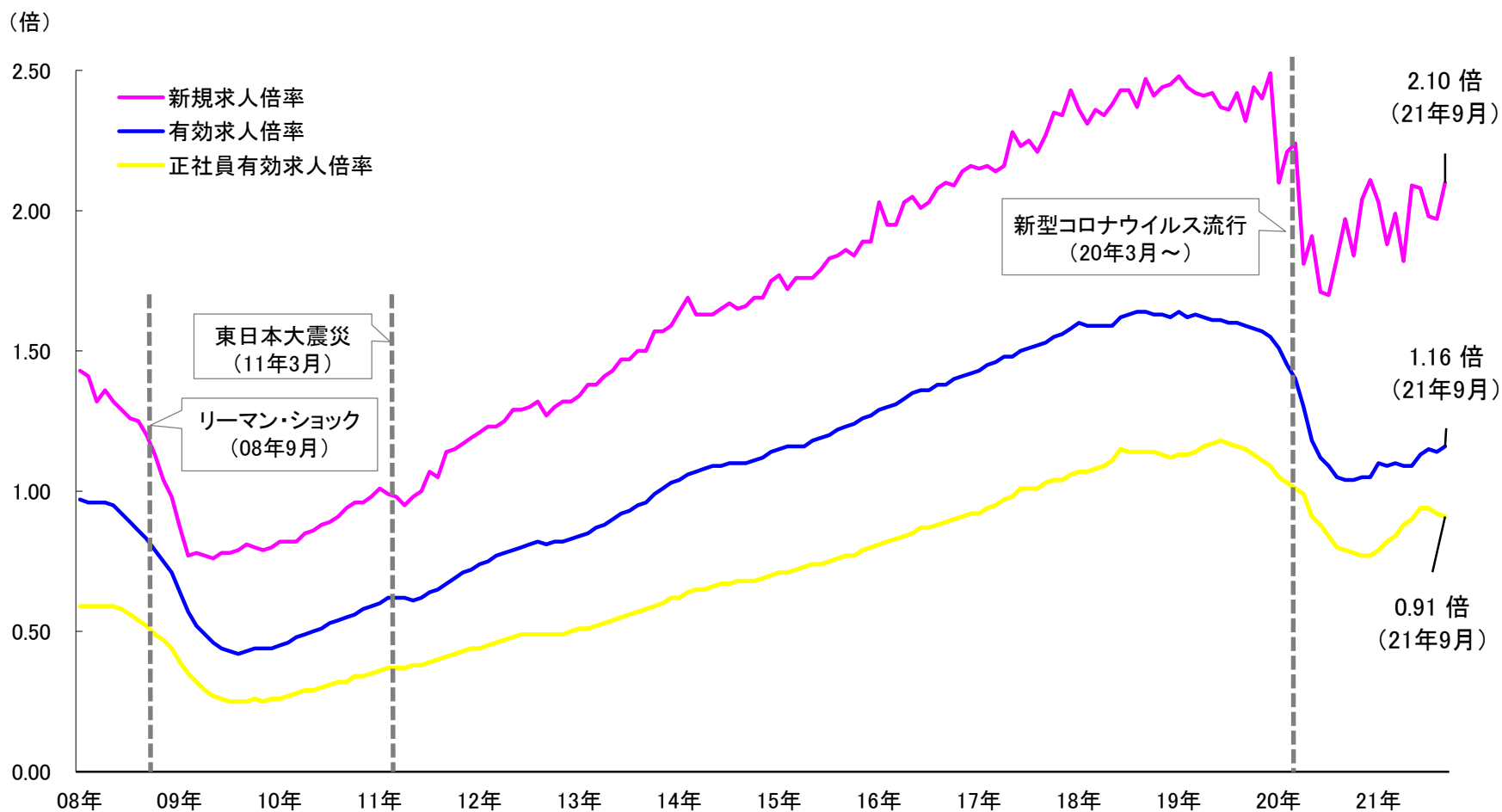
全ページカラーイラスト構成で基礎看護学習から統合実習まで使える充実の内容

市場環境 ①雇用者数・完全失業率の変化



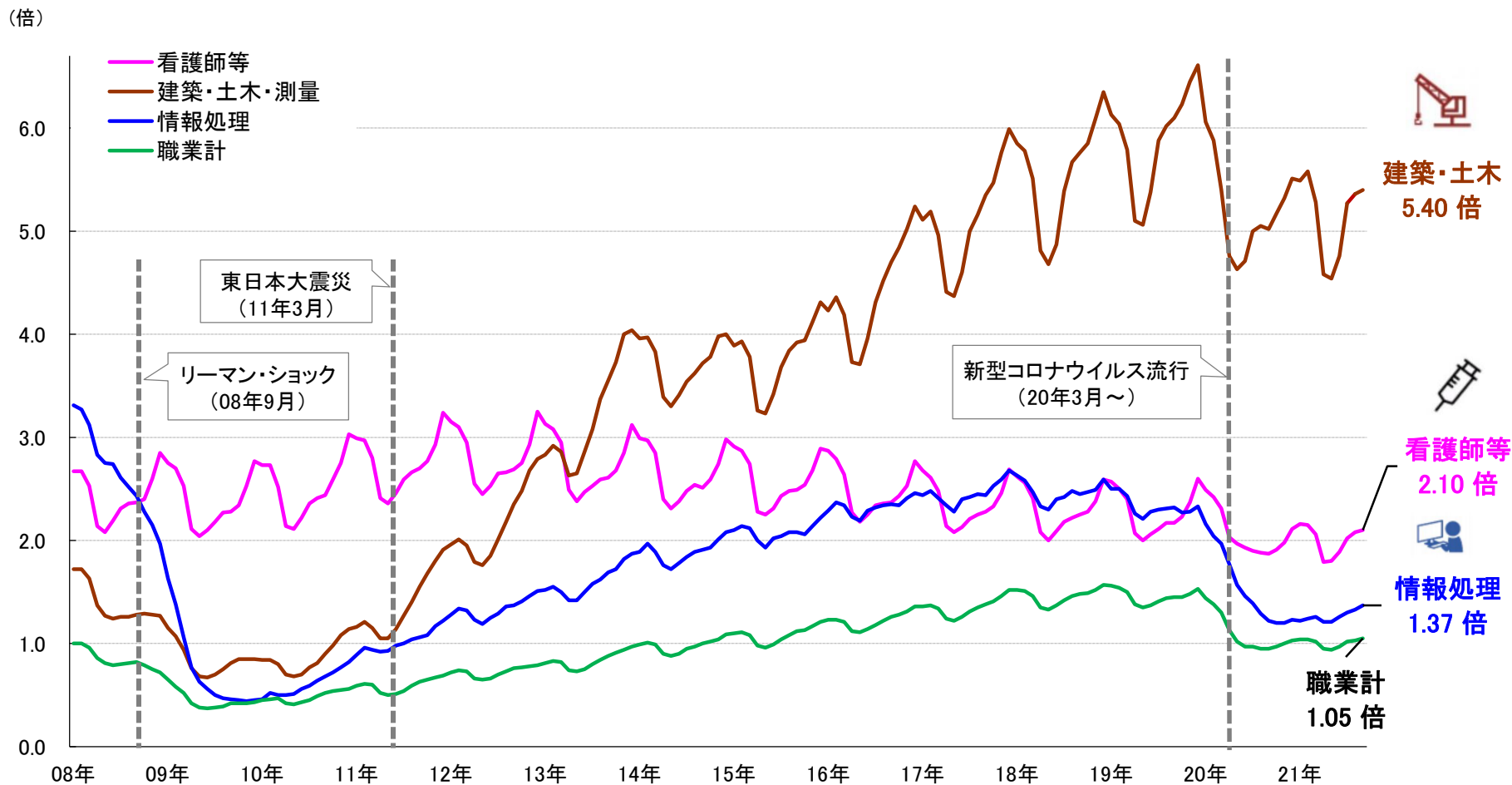
出典：総務省統計局「労働力調査」を元に当社作成(雇用者数は実数、完全失業率は季節調整値)

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値)

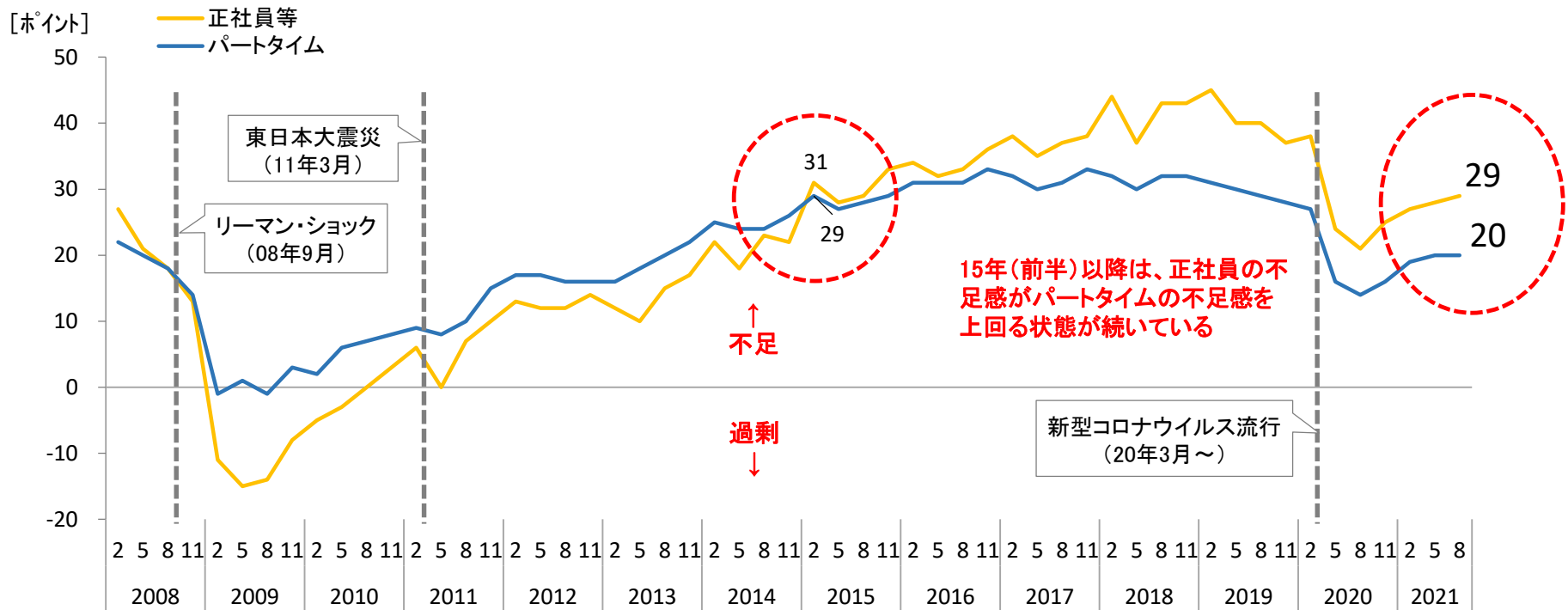
市場環境 ③弊社注力職種の求人倍率の変化



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値)

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

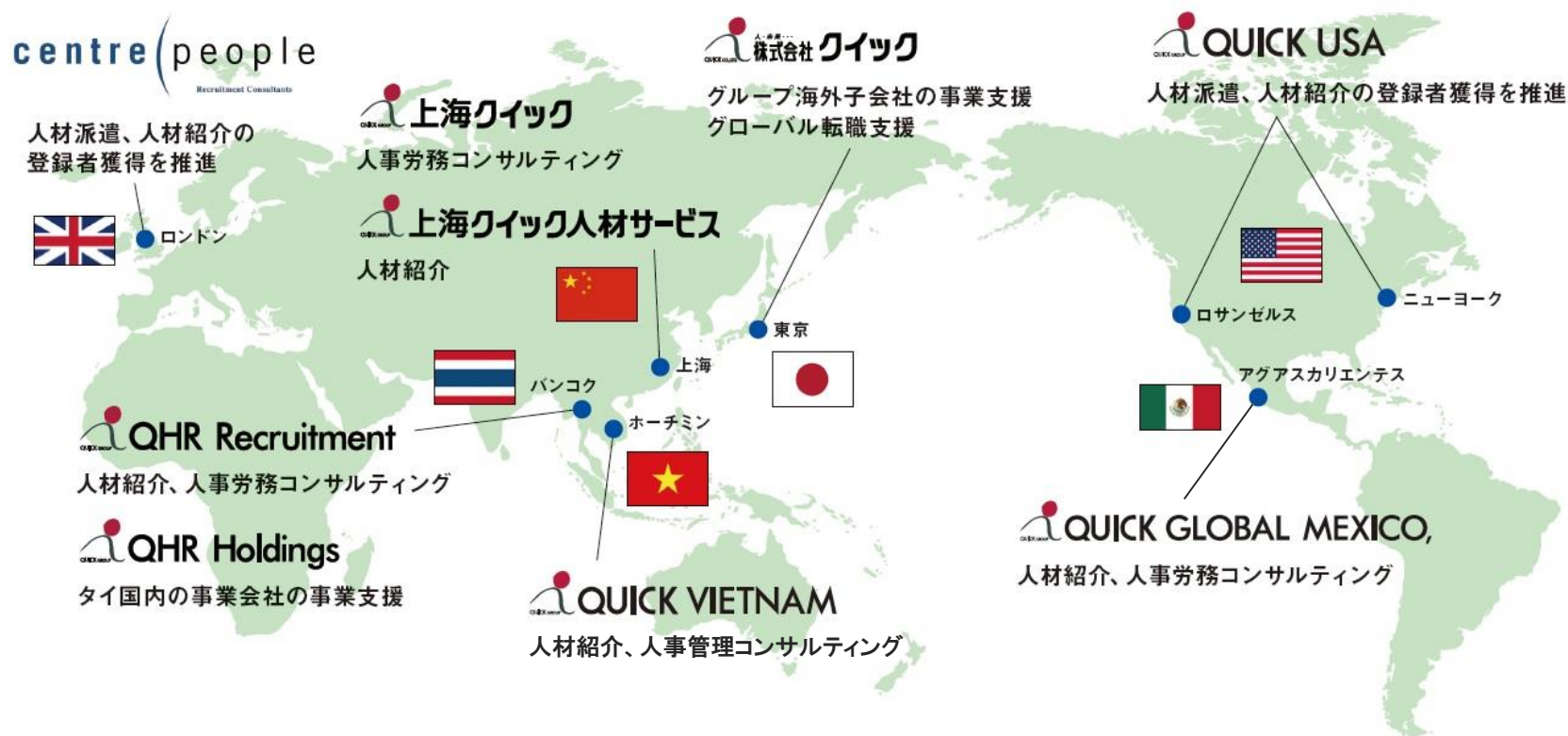


出典:厚生労働省「労働経済動向調査」を元に当社作成

※厚生労働省が3ヶ月に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

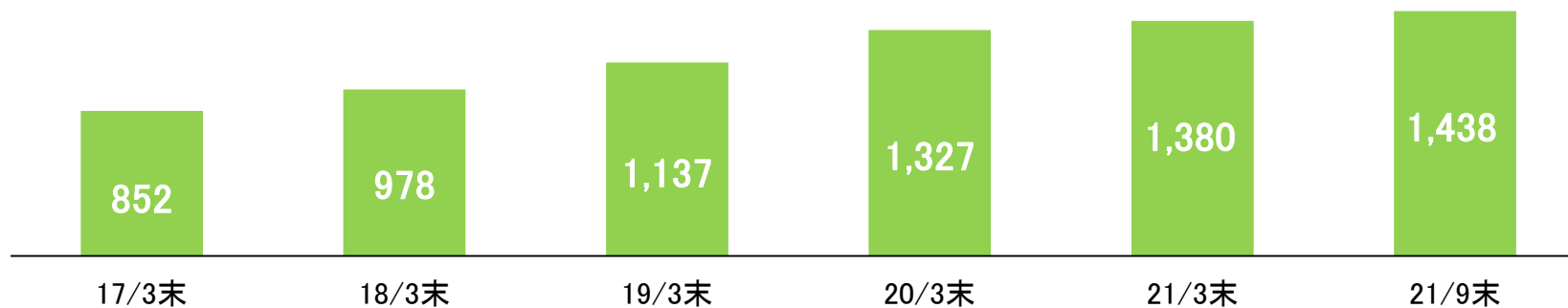


期末従業員数の推移

58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。
	施工管理専門のキャリア情報サイト	施工管理の年収・残業・休日のリアルな待遇情報に加え、待遇診断や求人情報等、多彩なコンテンツを掲載。
	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。

運営メディア 人材紹介事業 2/2

	【内容】	【特徴】
	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。
	医療機器業界を 専門とする転職サイト	業界トップクラスの求人数の中から、職種や勤務地別に希望にかなう求人を探することができます。
	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	○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26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466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



人材紹介事業
リクルーティング事業
海外事業



「日本の人事部」運営
関連イベント等の企画・運営



地域情報誌の出版
ポスティング
コンシェルジュ



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

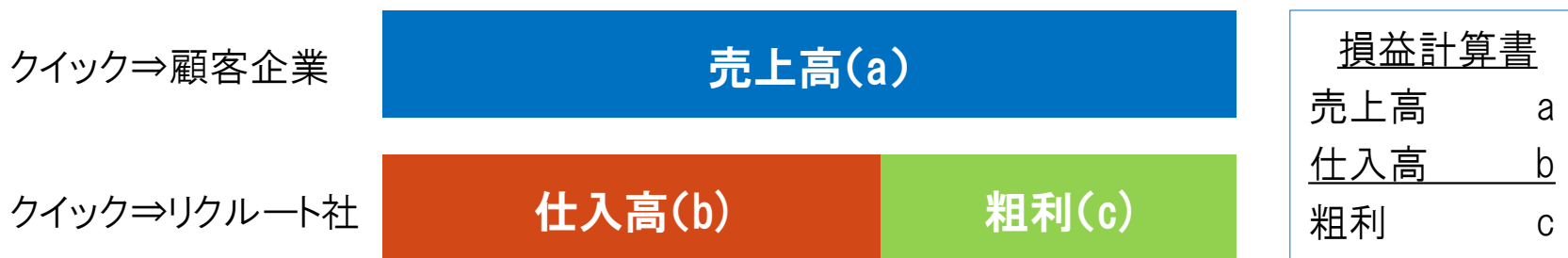


タイ国内の事業会社支援、
経営コンサルティング

参考 リクルーティング事業における売上計上方法の変更について

2022年3月期の期首から「収益認識基準に関する会計基準※」の適用により、リクナビ、Indeedなどの商品の売上計上方法が変更

■ 変更前(グロス計上)



■ 変更後(ネット計上)



※「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等



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。