

# 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 >>>](#)

2021年12月15日(水)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
■ 事業概要	03
1. 会社概要と事業内容	03
2. 業界環境と同社の強み	04
■ 業績動向	05
1. 2022年3月期第2四半期の業績動向	05
2. 2022年3月期の業績見通し	07
3. 中長期成長イメージ	10
■ 株主還元策	10
■ 情報セキュリティ	10

## ■ 要約

### 2022 年 3 月期第 2 四半期業績は売上・利益ともに計画を上振れ、過去最高を更新

クイック<4318>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、IT・ネット関連事業、海外事業の5事業を展開する総合人材サービス企業である。なかでも、看護師や施工管理技術者、MR（Medical Representative：医薬情報担当者）など、専門職の人材紹介に強みがあり、同社の専門職向け求人サイトは、業界トップクラスの登録者数と求人数を誇っている。主力の人材サービス事業は売上高の約4分の3、各事業の営業利益合計の85%程度を占める（2022年3月期第2四半期）が、近年は、人材サービス事業以外にも活発な動きを見せている。

人材サービス事業では主に人材紹介と人材派遣を行っている。主力の人材紹介では看護師や施工管理技術者など専門職の紹介に強みを持つが、登録者獲得をはじめ競争環境は年々激しさを増している。しかし同社は、特定分野の領域でシェアを獲得し横展開する「選択と集中」、自社サイト・自社ツールからのオーガニックな経路で転職希望者を獲得する「登録者獲得施策」、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する「一気通貫制」といった特徴によって他社との差別化を図っている。そのほか、リクルーティング事業では求人広告やコンサルティングを通しての採用支援など、情報出版事業では北陸3県（石川県、富山県、福井県）と新潟県で地域情報誌の出版やコンシェルジュサービス（転職・結婚・家づくりなどのライフイベントに特化した対面相談サービス）など、IT・ネット関連事業では人事・労務の情報ポータルサイト「日本の人事部」の企画・運営に加え、システム開発やITエンジニア育成研修・セミナーなど、海外事業では現地日系企業向け人材紹介や人事労務コンサルティングなどを行っている。

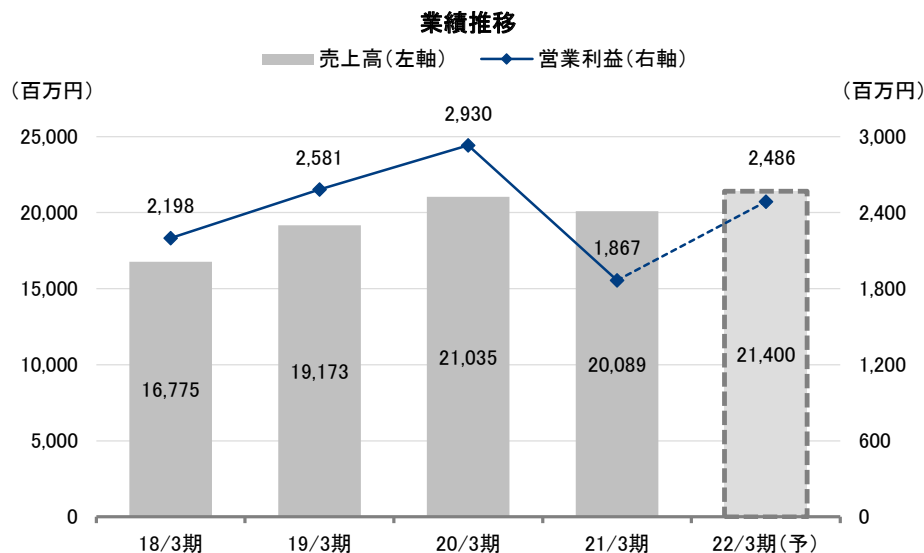
2022年3月期第2四半期の業績は、売上高12,202百万円（前年同期比18.5%増）、営業利益2,656百万円（同39.3%増）と好調に推移した。夏場にかけての新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）第5波の影響により国内経済は不透明な状況が続いたものの、一部業種を除いて採用環境は回復していることから、主力の人材サービス事業を中心に好調に推移した。新たな注力分野の開拓やグループ内での連携強化等により、人材に関する顧客企業の課題解決をサポートしたほか、リモート体制の早期整備など営業体制の再構築や、人材の採用強化・研修による育成等による事業基盤の強化を推進した。これらの結果、売上・利益ともに計画を上振れ、第2四半期における過去最高を更新した。

## 要約

2022年3月期の業績見通しについて同社は、売上高 21,400 百万円（前期比 10.5% 増）、営業利益 2,486 百万円（同 33.2% 増）とする期首計画を据え置いている。第 2 四半期までの業績が売上・利益ともに同期間における過去最高を更新し、計画も超過したものの、景気の先行きについては慎重な見方が必要な状態が続くとしているためである。しかしながら、コロナワクチン接種の普及などにより 2022 年 3 月期下期は国内経済の回復が期待されているほか採用環境は回復に向かっていること、また、同社としても下期は予想に対してさらなる売上増・黒字化を目指していることから、通期業績予想が上方修正される可能性もあると弊社では見ている。なお、同社はコロナ禍による中長期的な影響を合理的に算出することが困難なことから、中期計画について「未定」としている。しかし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する見込みであると期待できることから、強みである「選択と集中」「登録者獲得施策」「一気通貫制」をベースに特定領域の深化と拡大に注力し、「横軸展開」によって新領域の開拓を推進することで総合型人材紹介を目指す方向性を描いている。

## Key Points

- ・主力の人材紹介事業は「選択と集中」「登録者獲得施策」「一気通貫制」が強み
- ・2022年3月期第2四半期業績は計画を上回り、第2四半期として過去最高を更新
- ・2022年3月期業績は期首計画を据え置いたものの、上方修正される可能性も。一方で来期以降に向けた積極的な投資を実施
- ・人材紹介事業においては「選択と集中」をベースに特定分野の領域でシェアを獲得し、「横軸展開」によって新領域の開拓を推進することで、総合型人材紹介を目指す



注：「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 22/3 期首から適用している  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 「人材」・「情報」ビジネスを通じて企業経営を支援し、社会に貢献する

#### 1. 会社概要と事業内容

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、IT・ネット関連事業、海外事業の 5 事業を展開する総合人材サービス企業である。人材紹介を中心とした幅広い人材サービスと、人事関連の Web サイトおよびイベントの運営や北陸地域での出版・Web 事業等の情報サービスを通して、事業理念である『「人材」・「情報」ビジネスを通じて社会に貢献する』の実現を目指している。

##### (1) 人材サービス事業

人材サービス事業は「人材紹介」と「人材派遣・紹介予定派遣・業界請負業等」の 2 つに区分される。人材紹介の運営メディアは「看護 roo! (看護師領域)」や「Answers (製薬領域)」「建設・設備求人データベース (建設・設備・プラント領域)」「オートモーティブ・ジョブズ (自動車エンジニア領域)」など多岐にわたり、直近では 2021 年 9 月に、はたらく施工管理のための情報サイト「セコカンプラス」をリリースするなど、特定領域の深化と拡大に注力している。なかでも人材紹介需要が高止まりしている看護師領域を対象とした「看護 roo!」は、看護師のコミュニティサイトとして圧倒的ブランドを確立しており、看護師のための掲示板や専門知識、技術向上に役立つ記事や動画、業界最大級の転職サイトなど幅広い情報を掲載していることに特徴がある。なお、「看護 roo!」のさらなるブランディング強化を目的に、看護学生のための看護実習対策書籍「ズボラな学生の看護実習本 ずぼかん」を同年 9 月に発刊している。

一方、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いる。子会社の (株) キャリアシステムでは、主力の看護師派遣のほか、北陸・信越で医療福祉分野に強みを持つ「メディケアキャリア」サイトを運営している。また、保育士の派遣・紹介に関しては、子会社の (株) ワークプロジェクトが大阪・神戸を中心に関西エリアで転職を希望する保育士をターゲットにした専門サイト「ほいとも」を運営するほか、大阪府で小規模認可保育園・認可保育所「こぐまの森保育園」を 5 園運営している。

##### (2) リクルーティング事業

リクルーティング事業では、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おり、(株) リクルートのトップ代理店の 1 社として、Web サイト「リクナビ」やフリーペーパー「タウンワーク」などのリクルートメディアを主に取り扱っている。近年急速に普及している求人情報検索エンジン「Indeed」は取扱高が好調で、リクルーティング事業の収益を下支えしている。なお「Indeed」については、同社を中心にその実績が評価され、クイックグループとしてゴールドパートナーに認定されている。また、採用パンフレットの作成や適性検査といった採用支援ツールの提案など、リクルートメディアに自社企画を交えた様々な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高いコンサルティング能力にも定評がある。ちなみに、これらのサービスは同社の求人企業向けサイト「採用サロン」に集約されており、新たな顧客開拓の窓口にもなっている。なお、2020 年 6 月に子会社化したジャンプ (株) 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と、同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を連携させることによって、求人広告から採用戦略・企画立案、人事担当者育成、入社後研修といった周辺サービスまで、顧客企業をワンストップで支援する考えだ。

## 事業概要

**(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 県と新潟県において地域情報誌の出版やポスティングサービス、「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住宅メーカー、求人などの広告を掲載して発行しており、ポスティングサービスでは折り込みチラシなどを各家庭に配布している。また、コンシェルジュサービスでは転職や家づくり、結婚などを考える人と企業を対面カウンターでマッチングさせるサービスを展開しているほか、「Indeed」による採用支援も行っている。なお、コロナ禍においても、コンシェルジュサービスの転職領域と「Indeed」は順調に拡大している。

**(4) IT・ネット関連事業**

IT・ネット関連事業では、子会社の（株）HR ビジョンが、人事・労務に関する情報ポータルサイト「日本の人事部」や「日本の人事部 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・運営のほか、Web プロモーション支援といった HR ビジネス関連の事業を行っている。「日本の人事部」は経営者や人事担当者など 21 万人超の人事キーパーソンが正会員登録しているサイト、「日本の人事部 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 イベントであり、ともに強いブランド力を誇る。なお、「日本の人事部 HR カンファレンス」は、コロナ禍を機にオンライン化による開催で参加者の急増も実現している。また、IT・AI テクノロジーに強い子会社の（株）クロノスは、システム開発やエンジニア育成のための研修及びセミナーを行っている。

**(5) 海外事業**

海外事業では、現地の日系企業を対象に、米国や英国では人材紹介や人材派遣、中国では人事労務コンサルティングや人材紹介、ベトナムやメキシコ、タイでも日系企業向けに人材紹介を手掛けている。なお、これらのネットワークを利用して、国際間の転職支援「クロスボーダーリクルートメント」の展開を進めている。

**2. 業界環境と同社の強み**

人材サービス業界は、リーマン・ショックによる低迷から抜け出した後、アベノミクスと少子高齢化による人手不足を背景に十数年成長を続けてきた。なかでも、専門職に対する採用ニーズは非常に高い状態が続いている。一方、就業希望者と求人企業の接点は、スマートフォンの普及などからインターネット求人サイトの伸びが著しくなる一方で、フリーペーパーの増加は緩やかになり、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。このことから、就業希望者にとって魅力的で役立つ情報が多数掲載されている Web サイトやスマートフォンアプリの開発・運営は、人材サービス業にとって必須となっている。

このような業界環境において、同社の強みは専門職の人材紹介と自社内の IT エンジニア部隊にある。一般的に専門職の人材紹介は、ニッチ分野であるがゆえに収益化しづらいが、相対的に高い利益率を確保できるうえ、労働需給がタイトなため経済減速時でも比較的採用ニーズが高い傾向がある。同社は、特定分野の領域でシェアを獲得し横展開する「選択と集中」、自社サイト・自社ツールからのオーガニックな経路で転職希望者を獲得する「登録者獲得施策」、コンサルタントが企業と転職希望者の双方を担当することで精度の高いマッチングを実現する「一気通貫制」を特徴として、専門職の人材紹介で業績を伸ばしてきた。この「選択と集中」「登録者獲得施策」「一気通貫制」は業界のなかで大きな差別化要素であり、他社に対して優位性を保つための原動力となっている。

事業概要

一方、同社のエンジニア部隊は、システム周辺のみならず、「看護 roo!」をはじめとする転職希望登録者獲得のための自社 Web サイトや、「ナスカレ(看護師のスケジュール管理アプリ)」など専門職の便利ツール(アプリケーション)の開発・運営も行っている。社内に自社エンジニアがいるということは、同社の業務システムや専門職独特の仕組み・慣習を理解したうえでシステム構築や Web サイト・アプリケーションの開発ができるということであり、他社に対して常に優位性を保つことができる要因となっている。

## ■ 業績動向

### 2022年3月期第2四半期業績は過去最高を更新、全セグメントで増収増益。主力の人材サービス事業が好調に推移

#### 1. 2022年3月期第2四半期の業績動向

2022年3月期第2四半期の業績は、売上高 12,202 百万円(前年同期比 18.5% 増)、営業利益 2,656 百万円(同 39.3% 増)、経常利益 2,685 百万円(同 32.1% 増)、親会社株主に帰属する四半期純利益 1,889 百万円(同 32.7% 増)と好調に推移した。コロナ禍が長期化するなか、国内でのワクチン接種の進展や欧米諸国を中心とした海外経済の回復等を背景に持ち直しの兆しが見られた。しかし、夏場にかけての感染拡大第5波の影響により緊急事態宣言及びまん延防止等重点措置が延長されたことにより、国内経済は不透明な状況が続いた。一方で、国内の雇用情勢は9月の有効求人倍率(季節調整値)が1.16倍、完全失業率(季節調整値)が2.8%と、引き続き緩やかな回復が進んでいる。このような事業環境のなか同社は、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・人材派遣の強化のほか、新たな注力分野の開拓やグループ内での連携強化等により、人材に関する顧客企業の課題解決をサポートし、他社との差別化や顧客満足度向上に取り組んだ。また、リモート体制の早期整備など営業体制の再構築や、人材の採用強化・研修による育成等による事業基盤の強化を推進した。これらの結果、売上高が好調に推移したことに加え、限界利益率が高い構造であることから利益は売上高を上回って伸長した。計画比では売上高で744百万円、営業利益で369百万円、経常利益で390百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で305百万円の超過達成となり、売上高・利益ともに第2四半期では過去最高を更新した。

クイック | 2021年12月15日(水)  
 4318 東証1部 | <https://919.jp/ir/>

## 業績動向

## 2022年3月期第2四半期の業績動向

(単位：百万円)

	21/3期2Q		22/3期2Q			増減率	
	実績	構成比	計画	実績	構成比	計画比	前年同期比
売上高	10,300	100.0%	11,457	12,202	100.0%	6.5%	18.5%
人材サービス事業	7,563	73.4%	8,231	8,829	72.4%	7.3%	16.7%
リクルーティング事業	820	8.0%	1,211	1,167	9.6%	-3.6%	42.4%
情報出版事業	873	8.5%	925	1,028	8.4%	11.1%	17.7%
IT・ネット関連事業	658	6.4%	667	742	6.1%	11.2%	12.7%
海外事業	383	3.7%	421	434	3.6%	3.1%	13.3%
売上総利益	6,787	65.9%	7,667	8,299	68.0%	8.2%	22.3%
販管費	4,879	47.4%	5,380	5,642	46.2%	4.9%	15.6%
営業利益	1,907	18.5%	2,287	2,656	21.8%	16.1%	39.3%
人材サービス事業	2,322	30.7%	2,412	2,631	29.8%	9.1%	13.3%
リクルーティング事業	-140	-17.2%	91	88	7.6%	-3.1%	-
情報出版事業	28	3.2%	41	95	9.3%	128.0%	239.8%
IT・ネット関連事業	147	22.4%	133	234	31.6%	75.1%	58.8%
海外事業	-53	-14.0%	-5	10	2.4%	-	-
経常利益	2,032	19.7%	2,294	2,685	22.0%	17.0%	32.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,423	13.8%	1,584	1,889	15.5%	19.3%	32.7%

注：「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22/3期首から適用しており、21/3期2Qの数値は比較のため遡及修正している

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業別の業績としては、主力の人材サービス事業が売上高 8,829 百万円（前年同期比 16.7% 増）、営業利益 2,631 百万円（同 13.3% 増）、リクルーティング事業が売上高 1,167 百万円（同 42.4% 増）、営業利益 88 百万円（前年同期は 140 百万円の損失）、情報出版事業が売上高 1,028 百万円（同 17.7% 増）、営業利益 95 百万円（同 239.8% 増）、IT・ネット関連事業が売上高 742 百万円（同 12.7% 増）、営業利益 234 百万円（同 58.8% 増）、海外事業が売上高 434 百万円（同 13.3% 増）、営業利益 10 百万円（前年同期は 53 百万円の損失）となった。

人材サービス事業は人材紹介・人材派遣ともに引き続き順調に推移し、計画を超過して着地した。人材紹介では、自動車業界で半導体不足や東南アジアからの部品供給の遅れに伴う減産の影響により採用ニーズがやや鈍化したことが、建設や電機・機械等、その他の分野では企業の採用活動が活発化してきていることに加え、看護師の採用ニーズも引き続き高い水準で推移した。こうした事業環境を背景に、注力分野の絞り込みや求人企業及び転職希望者との面談強化などきめ細かな対応等に取り組んだ結果、建設関連職種や製薬関連職種、各種エンジニア等を対象とした特定領域の人材紹介、看護師紹介が順調に拡大した。人材派遣では、医療・福祉分野で看護師ニーズが依然として高い水準で推移するなか、コロナワクチン接種に関するスタッフの派遣ニーズも発生したことで、看護師派遣の業績が順調に推移した。また、保育士派遣については、堅調な派遣ニーズを背景に業績が拡大した。



### 業績動向

リクルーティング事業では、新卒採用領域において顧客企業の新卒採用ニーズが回復するなか、2022年3月卒業予定の大学生を対象とした新卒採用サイト及び2023年3月卒業予定の大学生を対象としたインターンシップサイトへの広告取り扱いが堅調に推移した。中途採用領域では、飲食業やサービス業等の一部を除き採用ニーズが回復しており、顧客開拓や営業強化に取り組んだ「Indeed」の取り扱いが大きく伸長し業績回復をけん引したことに加え、正社員及びアルバイト・パート募集のための求人広告の取り扱いが順調に推移した。また、緊急事態宣言解除後に備えてこれまで求人広告の投稿を抑制していた派遣会社の出稿ニーズが上向きとなり、派遣登録スタッフ募集向けの求人広告の取り扱いも改善した。さらに、ジャンプによる新卒採用戦略構築のためのコンサルティングやオンラインインターンシップの企画提案、採用担当者向け研修等が拡大した。

情報出版事業は売上高、営業利益ともコロナ禍前水準を超えるまでに回復し、中でも利益率の高いコンシェルジュサービスの業績拡大により営業利益は計画を大幅に超過した。2021年8月に石川県及び富山県にまん延防止等重点措置が適用された影響により顧客の販促マインドに陰りが見られたものの、顧客の採用ニーズの回復や創刊35周年を記念した「金沢情報」特大号の成功等により主力の生活情報誌が底堅く推移したほか、「Indeed」も引き続き好調に推移した。また、生活情報誌とともに各家庭に配布する折り込みチラシ等のポスティングは、既存顧客からの安定した販促ニーズを受けて好調に推移した。「ココカラ。」ブランドで展開するコンシェルジュサービスでは、転職領域が好調だったほか、新築注文住宅に関する住宅ローン減税への駆け込み需要が発生した住宅領域など全領域で増収となった。

IT・ネット関連事業は「日本の人事部」及びシステム開発事業が好調に推移し、計画を超過して着地した。「日本の人事部」関連サービスでは、コロナ禍による企業の業務効率化や省力化への関心の高まりや、人材採用及び人材育成関連企業の業況回復を背景に、「日本の人事部」の広告収入が大きく伸長した。さらに、2021年5月に開催したオンライン人事イベント「HRカンファレンス2021-春-」では、出展社数及び参加者数に加え売上高が過去最高を更新した。システム開発は、企業のシステム投資が徐々に回復し、開発エンジニアの獲得競争が激化するなか、細かなニーズを含め積極的な案件受注により顧客企業の裾野拡大を図るとともに、ラーニング事業からのエンジニアの異動等により開発リソースを確保したことで順調に拡大した。

海外事業は海外各国の人材紹介が順調に拡大し、業績をけん引したほか、上海の人事労務コンサルティングが好調に推移した結果、増収及び黒字転換となった。なお、海外各社に対しては、同社のグローバル事業本部が営業支援を行っており、国際間の転職支援（クロスボーダーリクルートメント）や現地での転職希望登録者獲得のためのサポート等に取り組んでいる。

## 2. 2022年3月期の業績見通し

2022年3月期の業績見通しについて同社は、売上高21,400百万円（前期比10.5%増）、営業利益2,486百万円（同33.2%増）、経常利益2,500百万円（同17.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,706百万円（同16.6%増）とする期首計画を据え置いている\*。第2四半期までの業績が売上・利益ともに同期間における過去最高を更新し、計画も超過したものの、景気の先行きについては慎重な見方が必要な状態が続くとしているためである。しかしながら、コロナワクチン接種の普及などにより2022年3月期下期は国内経済の回復が期待されているほか、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禍への対応が進み採用環境は回復に向かっていくことから、下期に事業環境が急速に悪化することは考えにくいと弊社では見ている。また、同社としても下期は予想に対してさらなる売上増・黒字化を目指していることから、通期業績予想が上方修正される可能性もあると弊社では期待している。一方で来期以降に向けた積極的な投資を実施していくとしている。

\* 「収益認識に関する会計基準」等を22/3期首から適用しており、前期比は21/3期の数値を比較のため遡及修正した場合の値となる。

**クイック** | 2021年12月15日(水)  
 4318 東証1部 | <https://919.jp/ir/>

## 業績動向

なお、2022年3月期の期首より「収益認識に関する会計基準」の適用により、一部サービスに関する売上高の計上方法が、従来の仕入原価を含めた売上計上（グロス）から仕入原価を控除した売上計上（ネット＝粗利額みの計上）へと変更になる。これにより、影響の大きいリクルーティング事業では、「リクナビ」や「Indeed」などの商品の売上計上方法が変更になる。

## 2022年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期		
	実績	構成比	計画	構成比	前期比
売上高	20,089	100.0%	21,400	100.0%	10.5%
人材サービス事業	13,258	66.0%	14,592	68.2%	10.1%
リクルーティング事業	2,862	14.3%	2,704	12.6%	23.3%
情報出版事業	1,935	9.6%	1,963	9.2%	4.6%
IT・ネット関連事業	1,268	6.3%	1,267	5.9%	-0.1%
海外事業	764	3.8%	872	4.1%	14.1%
売上総利益	12,012	59.8%	13,426	62.7%	11.8%
販管費	10,145	50.5%	10,940	51.1%	7.8%
営業利益	1,867	9.3%	2,486	11.6%	33.2%
人材サービス事業	2,215	16.7%	2,463	16.9%	11.2%
リクルーティング事業	188	6.6%	393	14.5%	108.3%
情報出版事業	90	4.7%	145	7.4%	62.2%
IT・ネット関連事業	300	23.7%	232	18.3%	-22.9%
海外事業	-108	-14.2%	-11	-1.3%	-
経常利益	2,124	10.6%	2,500	11.7%	17.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,464	7.3%	1,706	8.0%	16.6%

注：「収益認識に関する会計基準」等を22/3期首から適用しており、前期比は21/3期の数値を比較のため遡及修正した場合の値。なお、21/3期実績値は遡及修正していない。

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業別の業績見通しとしては、人材サービス事業が売上高14,592百万円（前期比10.1%増）、営業利益2,463百万円（同11.2%増）、リクルーティング事業が売上高2,704百万円（同23.3%増）、営業利益393百万円（同108.3%増）、情報出版事業が売上高1,963百万円（同4.6%増）、営業利益145百万円（同62.2%増）、IT・ネット関連事業が売上高1,267百万円（同0.1%減）、営業利益232百万円（同22.9%減）、海外事業が売上高872百万円（同14.1%増）、営業損失11百万円（前期は108百万円の損失）を見込んでいる。第2四半期までの業績が全事業別で増収増益となっているものの期首計画を据え置いていること、前期と比較すると採用環境は回復傾向にあることから、各事業の通期業績は上振れて着地する可能性が高いと弊社では予想している。

クイック | 2021年12月15日(水)  
4318 東証1部 | <https://919.jp/ir/>

#### 業績動向

人材サービス事業のうち、人材紹介ではサービスエリアの拡大などにより既存の専門職領域を強化するとともに、看護師以外の医療周辺分野など、採用ニーズが強く景気の影響を受けにくい新たな専門職種マーケットの開拓を進める方針である。また、「看護 roo!」をはじめとする同社運営サイトの機能開発やコンテンツ拡充、ユーザビリティの向上、効果的なプロモーションの実施などにより、登録者数の拡大と生産性の向上を推進する。人材派遣でも、採用ニーズが旺盛な医療・福祉分野の強化を進める。特に看護師派遣では、ノウハウやブランド力を生かすことで派遣希望登録者を獲得するとともに、若手人材の育成にも注力して生産性向上を図る。保育士派遣では、「ほいとも」内の求人情報やコンテンツを拡充する一方、新規注力エリアの神戸で新規顧客の開拓とブランドの浸透を図る。なお、コロナ禍でリモート対応が急がれる行政や教育分野に対しては、IT 関連業務のスタッフ派遣要請にも対応する考えである。以上により、下期は前年同期比で人材紹介は 35 百万円減、人材派遣は 91 百万円増、保育園は 5 百万円増の見通しだが、人材紹介については足元の採用環境に照らして売上拡大を目指す方針だ。

リクルーティング事業では、営業体制の見直しによる新規顧客の開拓やインサイドセールスを推進するとともに、「Indeed」の拡販も推進する方針である。さらに、新卒採用領域を中心に採用戦略の構築から入社後の人材育成、定着フォローまで、顧客企業の採用課題をワンストップで解決する付加価値の高いコンサルティング営業を強化する計画である。以上により、下期は前年同期比で「Indeed」は 62 百万円増、求人広告は 55 百万円増、自社企画商品は 209 百万円増の見通しだが、一部業種を除いて採用環境は回復していることから、さらなる売上拡大を目指す。

情報出版事業では、コンシェルジュサービスで転職領域の職種拡大・営業体制強化を推進するとともに、紙メディアと Web 関連サービスとの連携を推進することで、広告効果の向上と新たな収益構造の構築に取り組む。また、ポスティングサービスでは、Web プロモーションによる新規顧客獲得や配布スタッフの拡充などを進める。以上により、下期は前年同期比で生活情報誌は 10 百万円減、「Indeed」は 2 百万円増、「ココカラ。」は 28 百万円減、ポスティングが 34 百万円減の見通しだが、「ココカラ。」及びポスティングが市場環境との兼ね合いのもと売上拡大を目指す。

IT・ネット関連事業のうち、「日本の人事部 HR カンファレンス」では、IT や SaaS、社員教育の分野で新規顧客開拓を継続するとともに、出展社数の拡大及びコンテンツ拡充を推進する。併せて、回復が予想されるリアルと定着が見込まれるオンラインを融合したハイブリッド型イベントも模索する。「日本の人事部」では、掲載サービスやインタビュー記事などのコンテンツ拡充、サイト内での人事課題解決に向けたマッチングの促進を図り、「日本の人事部」ブランドのさらなる浸透とユーザー数の拡大、広告枠の拡充を目指す。システム開発分野では、新規採用と既存社員の育成を同時に進め、DX 推進・実現に向けた開発案件の受注拡大を目指す。ラーニング分野では、オンラインとリアルハイブリッド型研修を強化するとともに、内定者向け AI・データ活用・DX などトレンドテクノロジー向けの研修メニューを拡充することで、競合他社との差別化を図る。以上により、下期は前年同期比で「日本の人事部」は 114 百万円減、開発事業で 17 百万円増、ラーニング事業で 7 百万円増の見通しだが、「日本の人事部」については HR マーケットの市況に照らして売上拡大を目指す方針だ。

## 業績動向

海外事業では、コロナ禍により各国での企業活動や国際間移動などが制限されていることから、企業の採用ニーズも現地人材へとシフトしている。これに対して同社は、現地内での人材紹介や人材派遣、人事労務コンサルティングを強化することで、顧客企業の人事課題解決パートナーとしての地位の確立を狙う。一方、中長期的には、コロナ禍により英国などの一部の国での取り組みに限られている「クロスボーダーリクルートメント」の強化も視野に入れている。以上により、下期は海外各地域で前期比増収、通期で黒字化を目指す。

### 3. 中長期成長イメージ

同社は、コロナ禍による中長期的な影響を合理的に算出することが困難なことから、中期計画について「未定」としている。確かにコロナ禍の影響が読みづらく、不透明感が生じているものの、少子高齢化などによる人手不足から、特に専門職の採用ニーズは今後一層高まるが見込まれる。一例を挙げると、看護師の採用ニーズは2025年度に6万人～27万人が不足するという推計（厚生労働省）や、コロナ禍に伴い医療現場での看護師不足が急速に進行したという現実もある。また、5GやAI・IoTなど先端技術に携わるエンジニアに対する採用ニーズは、コロナ禍に関係なく根強い。このように、業種による濃淡はあるものの、人材紹介市場は今度さらに拡大する見込みであると期待できる。こうした事業環境のなかで同社は、強みである「選択と集中」「登録者獲得施策」「一気通貫制」をベースに人材紹介事業における特定領域の深化と拡大に注力するとともに、「横軸展開」によって新領域の開拓を推進することで、総合型人材紹介を目指す方向性を描いている。

## 株主還元策

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等を考慮したうえで、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。この方針に基づき、2022年3月期の年間配当金については1株当たり40円（第2四半期末20円、期末20円）、配当性向44.2%を予定しているものの、第2四半期までの業績が好調に推移していることから、増配の可能性もあると弊社では見ている。

## 情報セキュリティ

人材サービス事業においては、労働者保護の観点から転職希望者や派遣登録者等の個人情報の管理について必要な対策を講じることが義務付けられており、情報漏洩等については罰則規定も設けられている。また、保育施設においては数多くの児童及びその保護者の氏名や住所等の個人情報も所持している。同社は、これら転職希望者や派遣登録者、保育施設の利用者等の個人情報について、個人情報保護方針に基づきプライバシーマーク制度を導入するなど、Webサイト及びシステムにおけるセキュリティや事業所における管理体制強化を推進しており、一定の管理体制を構築していると言える。

#### 重要事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp