



## (株)ケー・シー・シーのグループ化から1年を振り返って

(株)クイック 取締役管理本部長 兼 (株)ケー・シー・シー 専務取締役 藤原 功一

**Q** クイックとケー・シー・シーがグループ化に至った背景やメリットとはどういったことだったのでしょうか。

藤原：(株)クイックは既存事業と相乗効果の見込める新規事業進出を検討していたこと、さらには営業地域が東京圏、東海圏、大阪圏に偏重しており他地域への進出を目論んでいたことと、(株)ケー・シー・シー側の意向とが合致したことによります。メリットとしては、事業の幅が広がったことが言えます。リクルーティング(求人)広告事業、人材サービス事業、IT関連事業以外に情報出版事業という新たな柱が育ってきました。

**Q** この1年でどのような変化がありましたか？

藤原：(株)ケー・シー・シーはビジネスモデルとしてはほぼ完成された企業体でありましたので、当社グループの連結業績の底上げをはかることができました。買収にかかるのれん代は実質2~3年で採算がとれる予定です。一方、(株)ケー・シー・シーの社員は意識改革が必要でした。ただ全社員前向きに取り組んでくれたのでいい意味での刺激となり、やる気のある社員にとってはやりがいのある風土になってきたと思います。

**Q** 媒体別の発行部数をお尋ねします。

藤原：生活情報誌について申し上げますと、「金沢情報」16.5万部、「新潟情報」17万部、「富山情報」11万部、「福井情報」12万部となっており、世帯数のほとんどをカバーする体制になっています。さらに3月より発行部数を増やす計画です。

**Q** 派遣事業にはどのように取り組まれていらっしゃいますか？

藤原：北陸で派遣事業を行う(株)キャリアシステムは(株)クイックの直接出資となり、その後昨年10月に同社のテクノサービス部と統合しました。名古屋の拠点も増え売上規模も(株)ケー・シー・シーに迫る勢いとなっています。

**Q** 今後の見通しや課題についてお聞かせください。

藤原：当面20億円の売上と売上高経常利益率10%を目標に掲げています。そのために既存媒体の見直しや新規媒体の投入を随時おこなうほか、新規地域への進出も調査中です。30万から50万人規模の地方中堅都市を標準にしています。地盤の北陸から日本全国への展開も夢ではありません。

### 和納社長の著書が発売されることになりました。



「人事はヒトゴトにあらず」(仮題)

発売予定日:2004年2月13日  
全国有名書店にて販売

発売を記念いたしまして、この本を抽選で10名の方にプレゼントさせていただきます。官製はがきに「住所」「氏名」「本希望」とご記入の上、〒531-0071 大阪市北区中津1-11-1 (株)クイック 社長室宛 にお送り下さい。  
※当選者の発表は本の発送をもってかえさせていただきます。

## 株式会社クイック グループ 2003年度 第3四半期レポート

2003年4月1日~2003年12月31日

商号	株式会社クイック
本社所在地	〒531-0071 大阪市北区中津1-11-1
主な事業内容	リクルーティング広告取扱い、人材紹介、人事・組織コンサルティング
決算期	3月31日
定時株主総会	6月
配当金支払株主確定日	利益配当金 3月31日
公告掲載	当社ホームページ
名義書換代理人	〒100-0005 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱信託銀行株式会社 フリーダイヤル 0120-86-4490

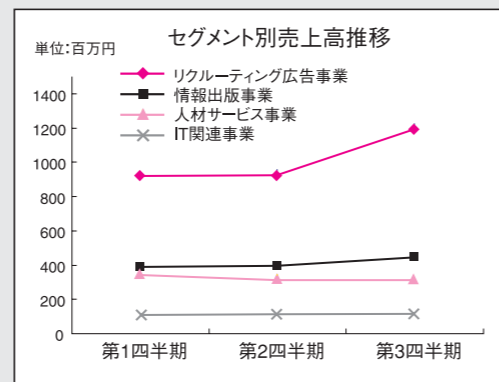
本誌掲載記事に関するお問い合わせ	株式会社クイック 社長室 Tel:06-6375-0061 Fax:06-6371-7429 E-mail:info-kabu@919.jp
------------------	---

## 第3四半期の概況 (2003年4月1日～2003年12月31日)

単位:百万円

売上高	第1四半期 2003年4月1日～ 2003年6月30日	第2四半期 2003年7月1日～ 2003年9月30日	第3四半期 2003年10月1日～ 2003年12月31日	第3四半期累計 2003年4月1日～ 2003年12月31日
リクルーティング広告事業	916	919	1,187	3,023
情報出版事業	383	388	440	1,213
人材サービス事業	337	305	306	949
IT関連事業	104	106	109	320
合計	1,742	1,720	2,043	5,507

売上高構成比	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第3四半期累計
リクルーティング広告事業	52.6%	53.4%	58.1%	54.9%
情報出版事業	22.0%	22.6%	21.5%	22.0%
人材サービス事業	19.4%	17.8%	15.0%	17.3%
IT関連事業	6.0%	6.2%	5.4%	5.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



## 24期通期の見通し (2003年4月1日～2004年3月31日)

単位:百万円

売上高	2003年度通期 今回見通し	2002年度通期 前期実績	増減
リクルーティング広告事業	3,915	3,920	※▲5
情報出版事業	1,600	—	1,600
人材サービス事業	1,312	898	414
IT関連事業	443	463	▲20
合計	7,270	5,282	1,988

売上高構成比	2003年度通期	2002年度通期
リクルーティング広告事業	53.9%	74.2%
情報出版事業	22.0%	0.0%
人材サービス事業	18.0%	17.0%
IT関連事業	6.1%	8.8%
合計	100.0%	100.0%

.....▶ ※平成15年9月より(株)リクルート発行の一部求人誌について、その取扱いに関する契約が代理店契約から販売委託契約に変更になったため、当求人誌については受託手数料の金額を計上しております。従来ベースの計上方法であれば、売上高は増収となります。

## セグメント別POINT解説

### リクルーティング広告事業

#### 大阪、名古屋急回復

第2四半期後半より市況が大きく変化し、大阪地区および名古屋地区で好調に推移しました。このほか品川営業所の開設で東京地区も安定した成長を遂げております。この結果、第3四半期の売上高は3,023百万円となりました。

### 情報出版事業

#### 好評「宴会グルメ最前線」

主力の「金沢情報」等無料宅配生活情報誌のほか地域情報誌は広告掲載収入が堅調に推移しております。新たに別冊版として発行した「宴会グルメ最前線」(金沢・新潟)も大好評をいただきました。この結果、同事業の売上高は1,213百万円となりました。

### 人材サービス事業

#### 米国での派遣部門好調

人材紹介部門およびアウトソーシング部門ともに安定的な成長となりました。そのなかで新規に取り組んでまいりました北陸地区、名古屋地区での業務請負部門の立ち上げ、米国(QUICK USA)での派遣部門好調などが特筆されます。この結果、同事業の売上高は949百万円となりました。なお、同事業をここ1年は投資すべき部門と位置付け本格的な投資・育成を行います。

### IT関連事業

#### 採算重視の政策

人材紹介会社の、集合サイト「人材バンクネット」は堅調に推移しているものの、一部事業の見直しをおこなった結果、同事業の売上高は320百万円となりました。今後はインターネット上での人材サービス広告の強化による販売支援策を取り入れ、売上の向上に努めてまいります。

(注) 売上高は第3四半期までの累計値です。

## TOPICS

### リクルーティング 品川営業所開設

11/6にリクルーティング品川営業所が開設されました。

住所:  
東京都品川区西五反田1-30-7  
JS五反田ビル



### リクルーティング 名古屋オフィス移転

12/1にリクルーティング名古屋オフィスが名古屋駅前に移転しました。

住所:  
名古屋市中村区名駅4-10-25  
名駅IMAビル



### (株)ケー・シー・シー 特別メディア発行

「金沢情報」「新潟情報」の別冊版として「宴会グルメ最前線」を発行しました。

「金沢情報」と「a・haha」の合同特別企画



### 人材バンクネット 機能バージョンアップ

アイ・キュー運営の「人材バンクネット」の人材発見機能がバージョンアップされました。

・キャリアシートサーチ大幅機能UP  
・キャリアシート管理が便利に!



www.jinzai-bank.net