#決算説明会

【QAリンクあり】クイック、上半期売上が過去最高を更新　建設・電気機械エンジニアなど専門領域の人材紹介拡大が成長を牽引

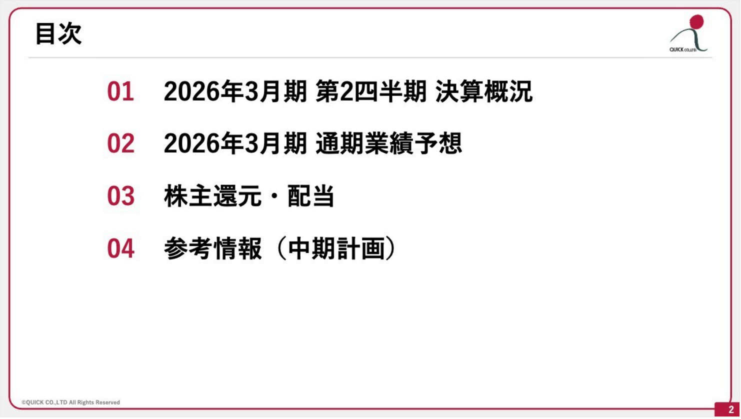
提供：株式会社クイック 2026年3月期第2四半期決算説明
開催日 2025/11/07
公開日 2025/11/13

クリップ

株式会社クイック（4318）
東証プライム　サービス業

フォロー

目次


目次

01　2026年3月期 第2四半期 決算概況
02　2026年3月期 通期業績予想
03　株主還元・配当
04　参考情報（中期計画）

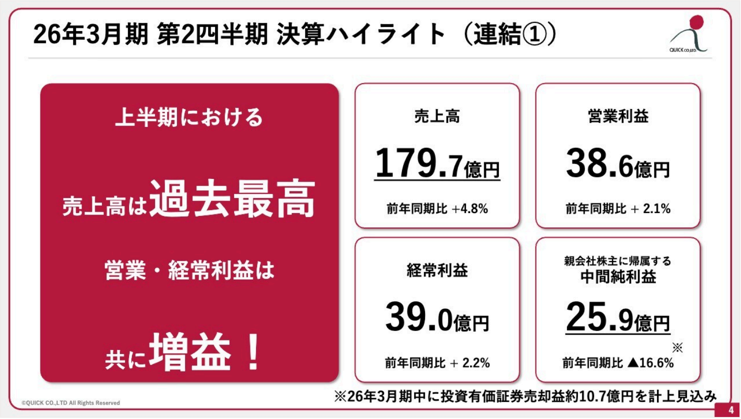
©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

川口一郎氏（以下、川口）：代表取締役社長の川口です。業績の詳細についてご説明します。

まずはアジェンダです。最初に2026年3月期第2四半期の決算概況、次に2026年3月期通期の業績予想、その後株主

還元および配当について、最後に期初に公表済みの参考情報として中期計画をご説明します。

26年3月期 第2四半期 決算ハイライト （連結①）



26年3月期 第2四半期 決算ハイライト（連結①）

上半期における

売上高は過去最高

営業・経常利益は

共に増益！

売上高 179.7億円 前年同期比 +4.8%	営業利益 38.6億円 前年同期比 + 2.1%
経常利益 39.0億円 前年同期比 + 2.2%	親会社株主に帰属する中間純利益 25.9億円 ※ 前年同期比 ▲16.6%

※26年3月期中に投資有価証券売却益約10.7億円を計上見込み

©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

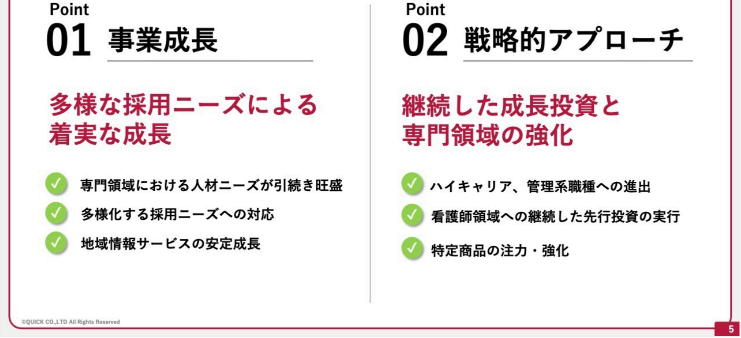
第2四半期決算概況についてご説明します。上半期における売上高は過去最高となりました。

営業利益と経常利益はともに増益で、売上高は前年同期比4.8パーセント増の179億7,000万円、営業利益は2.1パーセント増の38億6,000万円、経常利益は2.2パーセント増の39億円でした。一方、親会社株主に帰属する中間純利益は25億9,000万円となり、前年同期比16.6パーセント減となっています。

なお、注釈に記載のとおり、2026年3月期中に投資有価証券売却益約10億7,000万円を計上する見込みです。

26年3月期 第2四半期 決算ハイライト （連結②）

26年3月期 第2四半期 決算ハイライト（連結②）



Point
01 事業成長

多様な採用ニーズによる着実な成長

- ✓ 専門領域における人材ニーズが引続き旺盛
- ✓ 多様化する採用ニーズへの対応
- ✓ 地域情報サービスの安定成長

Point
02 戦略的アプローチ

継続した成長投資と専門領域の強化

- ✓ ハイキャリア、管理系職種への進出
- ✓ 看護師領域への継続した先行投資の実行
- ✓ 特定商品の注力・強化

©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

数値以外の概況についてです。多様な採用ニーズに支えられ、着実に業績が向上しました。特に専門領域における人材ニーズが引き続き旺盛な中、専門特化型のプロフェッショナルなサービスを提供することで、着実に成長を遂げています。

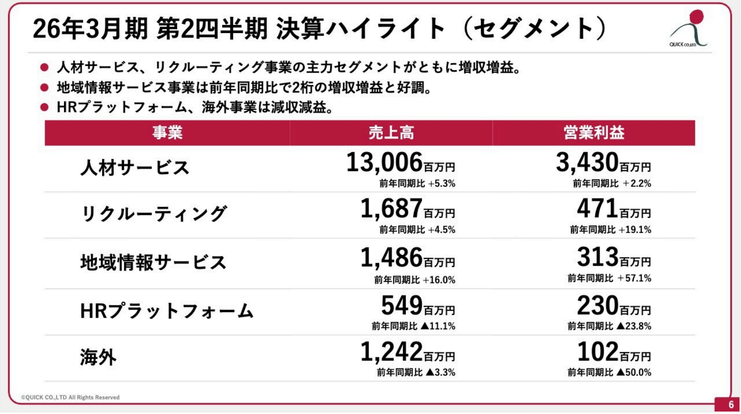
また、多様化する採用ニーズをふまえ、正社員、アルバイト・パート、短期アルバイト、さらには外国人採用も含めて対応を進めた結果、増収増益を達成しました。

地域情報サービスについてご説明します。こちらは金沢に本社を置くカラフルカンパニーが運営しており、地域に根ざした丁寧な取り組みが安定した成長につながっています。また、継続的な成長投資と専門領域の強化として、年収1,000万円以上の層を対象としたハイキャリア領域、さらに管理系では特に経理を中心とした職種の人材紹介への進出を行っています。

さらに、管理系では特に経理を中心とした人材紹介への進出を行っています。また、看護師領域においては、継続的な先行投資を進めており、昨年度に続き今期もマスプロモーションを中心に展開していく予定です。

そして、特定商品の注力・強化については、リクルーティング事業本部で「Indeed」や「求人ボックス」というアグリゲーション型採用サイトに注力した結果、大幅な増収増益を達成しています。

26年3月期 第2四半期 決算ハイライト （セグメント）



26年3月期 第2四半期 決算ハイライト（セグメント）

- 人材サービス、リクルーティング事業の主力セグメントがともに増収増益。
- 地域情報サービス事業は前年同期比で2桁の増収増益と好調。
- HRプラットフォーム、海外事業は減収減益。

事業	売上高	営業利益
人材サービス	13,006百万円 前年同期比 +5.3%	3,430百万円 前年同期比 +2.2%
リクルーティング	1,687百万円 前年同期比 +4.5%	471百万円 前年同期比 +19.1%
地域情報サービス	1,486百万円 前年同期比 +16.0%	313百万円 前年同期比 +57.1%
HRプラットフォーム	549百万円 前年同期比 ▲11.1%	230百万円 前年同期比 ▲23.8%
海外	1,242百万円 前年同期比 ▲3.3%	102百万円 前年同期比 ▲50.0%

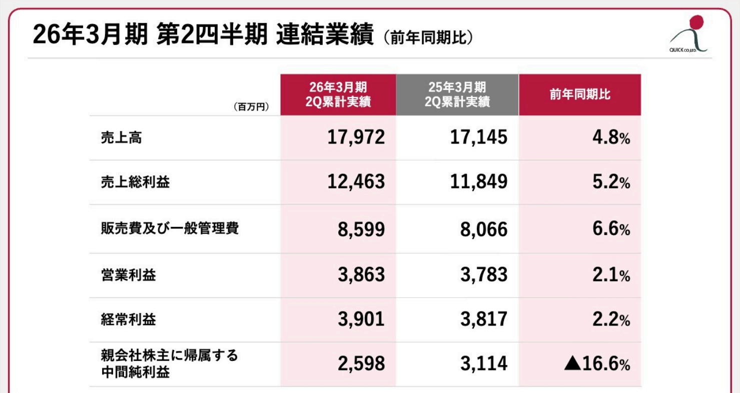
©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

第2四半期のセグメント別決算状況です。

人材サービス業は売上高が130億600万円、営業利益が34億3,000万円、リクルーティング事業は売上高が16億8,700万円、営業利益が4億7,100万円となりました。

地域情報サービス事業は売上高が14億8,600万円、営業利益が3億1,300万円、HRプラットフォーム事業は売上高が5億4,900万円、営業利益が2億3,000万円、海外事業は売上高が12億4,200万円、営業利益が1億200万円となっています。

26年3月期 第2四半期 連結業績 （前年同期比）



26年3月期 第2四半期 連結業績（前年同期比）

（百万円）	26年3月期 2Q累計実績	25年3月期 2Q累計実績	前年同期比
売上高	17,972	17,145	4.8%
売上総利益	12,463	11,849	5.2%
販売費及び一般管理費	8,599	8,066	6.6%
営業利益	3,863	3,783	2.1%
経常利益	3,901	3,817	2.2%
親会社株主に帰属する中間純利益	2,598	3,114	▲16.6%

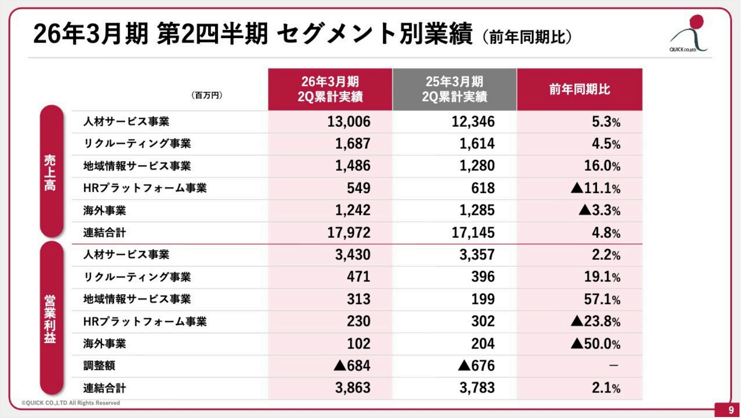
©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

連結・セグメント別業績についてです。売上高や営業利益以外のより詳しい項目についてご説明します。

売上高は4.8パーセント増の179億7,200万円です。売上総利益は5.2パーセント増の124億6,300万円です。販売費および一般管理費は6.6パーセント増の85億9,900万円です。

営業利益は2.1パーセント増の38億6,300万円です。経常利益は2.2パーセント増の39億100万円です。親会社株主に帰属する中間純利益は16.6パーセント減の25億9,800万円となっています。

26年3月期 第2四半期 セグメント別業績 （前年同期比）



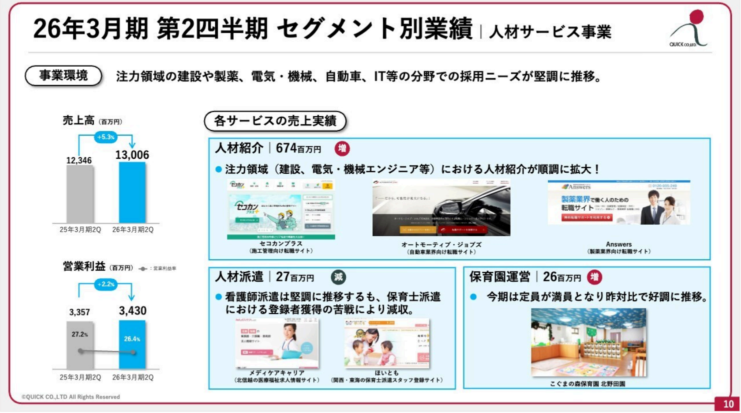
26年3月期 第2四半期 セグメント別業績 （前年同期比）

	（百万円）	26年3月期 2Q累計実績	25年3月期 2Q累計実績	前年同期比
売上高	人材サービス事業	13,006	12,346	5.3%
	リクルーティング事業	1,687	1,614	4.5%
	地域情報サービス事業	1,486	1,280	16.0%
	HRプラットフォーム事業	549	618	▲11.1%
	海外事業	1,242	1,285	▲3.3%
	連結合計	17,972	17,145	4.8%
営業利益	人材サービス事業	3,430	3,357	2.2%
	リクルーティング事業	471	396	19.1%
	地域情報サービス事業	313	199	57.1%
	HRプラットフォーム事業	230	302	▲23.8%
	海外事業	102	204	▲50.0%
	調整額	▲684	▲676	－
	連結合計	3,863	3,783	2.1%

©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

セグメント別の一覧を掲載しています。次のスライドより、各事業についてさらに詳しくご説明します。

26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



26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

事業環境 注力領域の建設や製薬、電気・機械、自動車、IT等の分野での採用ニーズが堅調に推移。

売上高（百万円）

営業利益（百万円） ：営業利益率

各サービスの売上実績

人材紹介｜674百万円 増

- 注力領域（建設、電気・機械エンジニア等）における人材紹介が順調に拡大！

セコカンプラス
（施工管理向け転職サイト）

オートモーティブ・ジョブズ
（自動車業界向け転職サイト）

Answers
（製薬業界向け転職サイト）

人材派遣｜27百万円 減

- 看護師派遣は堅調に推移するも、保育士派遣における登録者獲得の苦戦により減収。

メディケアキャリア
（北信越の医療福祉求人情報サイト）

ほいとも
（関西・東海の保育士派遣スタッフ登録サイト）

保育園運営｜26百万円 増

- 今期は定員が満員となり昨対比で好調に推移。

こぐまの森保育園 北野田園

©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

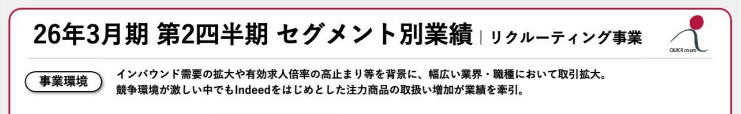
人材サービス事業についてです。注力領域として掲げている建設、製薬、電気・機械、自動車、ITなどの分野において採用ニーズが堅調に推移しました。その結果、増収増益となり、人材紹介の売上は6億7,400万円増となりました。

一方、人材派遣に関しては、看護師派遣は堅調に推移したものの、保育士派遣については、各地方自治体の保育士の定着化に向けての施策が功を奏したために、登録者獲得に苦戦し、減収となりました。

保育園運営においては、今期の定員が満員となり、前年同期比で好調に推移しました。

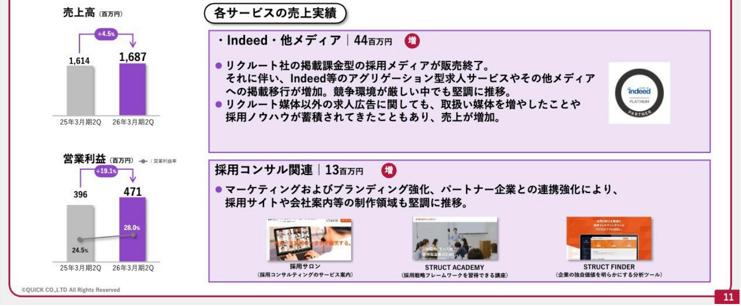
その結果、売上高は130億600万円、営業利益は34億3,000万円となりました。

26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



26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

事業環境 インバウンド需要の拡大や有効求人倍率の高止まり等を背景に、幅広い業界・職種において取引拡大。
競争環境が激しい中でもIndeedをはじめとした注力商品の取扱い増加が業績を牽引。


売上高（百万円）
+4.5%
1,614
1,687
25年3月期2Q
26年3月期2Q
営業利益（百万円）
：営業利益率
+19.1%
396
471
28.0%
24.5%
25年3月期2Q
26年3月期2Q
Indeed PLATINUM PARTNER
採用サロン
（採用コンサルティングのサービス案内）
STRUCT ACADEMY
（採用戦略フレームワークを習得できる講座）
STRUCT FINDER
（企業の独自価値を明らかにする分析ツール）

各サービスの売上実績

・Indeed・他メディア｜44百万円　増

- リクルート社の掲載課金型の採用メディアが販売終了。それに伴い、Indeed等のアグリゲーション型求人サービスやその他メディアへの掲載移行が増加。競争環境が厳しい中でも堅調に推移。
- リクルート媒体以外の求人広告に関しても、取扱い媒体を増やしたことや採用ノウハウが蓄積されてきたこともあり、売上が増加。

採用コンサル関連｜13百万円　増

- マーケティングおよびブランディング強化、パートナー企業との連携強化により、採用サイトや会社案内等の制作領域も堅調に推移。

©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

リクルーティング事業についてです。インバウンド需要の拡大や有効求人倍率の高止まりなどを背景に、幅広い業界や職種で取引が拡大しました。競争環境が厳しい中でも、「Indeed」をはじめとする主力商品の取り扱い増加が業績を牽引しました。

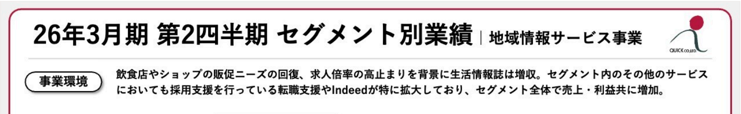
さらに詳しくご説明すると、「Indeed」に関しては、リクルート社が掲載課金型の採用メディアを販売終了したことに伴い、「Indeed」などのアグリゲーション型求人サービスやその他メディアへの掲載移行が増加しています。

競争環境が厳しい中でも堅調に推移しました。また、リクルート媒体以外の求人広告についても、幅広い媒体を増やしたことや採用ノウハウの蓄積によって売上が増加しました。

さらに、採用コンサル関連では売上実績が1,300万円の増加となりました。これには、マーケティングおよびブランディングの強化やパートナー企業との連携強化が寄与しており、採用サイトや会社案内などの制作領域も堅調に推移しました。

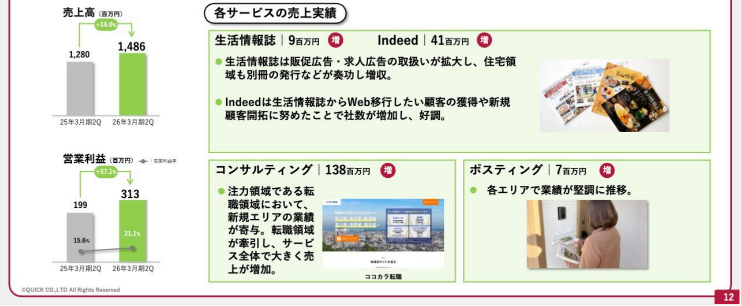
その結果、売上高は16億8,700万円、営業利益は4億7,100万円となりました。

26年3月期 第2四半期 セグメント別業績｜地域情報サービス事業


QUICK co.,ltd

26年3月期 第2四半期 セグメント別業績｜地域情報サービス事業

事業環境　飲食店やショップの販促ニーズの回復、求人倍率の高止まりを背景に生活情報誌は増収。セグメント内のその他のサービスにおいても採用支援を行っている転職支援やIndeedが特に拡大しており、セグメント全体で売上・利益共に増加。



各サービスの売上実績

生活情報誌｜9百万円 増

Indeed｜41百万円 増

- 生活情報誌は販促広告・求人広告の取扱いが拡大し、住宅領域も別冊の発行などが奏功し増収。
- Indeedは生活情報誌からWeb移行したい顧客の獲得や新規顧客開拓に努めたことで社数が増加し、好調。

コンサルティング｜138百万円 増

- 注力領域である転職領域において、新規エリアの業績が寄与。転職領域が牽引し、サービス全体で大きく売上が増加。

ポスティング｜7百万円 増

- 各エリアで業績が堅調に推移。

©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

地域情報サービス事業についてです。飲食店やショップの販促ニーズが回復し、求人倍率の高止まりを背景に生活情報誌は増収となりました。また、セグメント内のその他のサービスにおいても、採用支援を行う転職支援や「Indeed」が特に拡大し、セグメント全体で売上高・利益ともに増加しています。

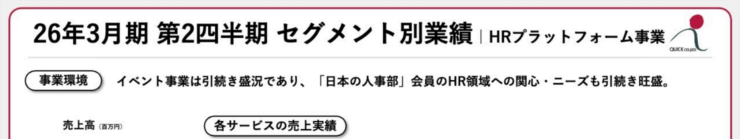
より詳しくお話しすると、まず生活情報誌については、販促広告や求人広告の取り扱いが拡大し、住宅領域でも別冊の発行などが奏功して増収となっています。また、「Indeed」では、生活情報誌からWebへ移行したい顧客の獲得や新規顧客開拓に注力したことで顧客社数が増加し、好調に推移しました。

コンサルティング事業については、注力領域である転職領域で新規エリアの業績が寄与し、転職領域が牽引する形でコンサルティング事業全体の売上が大きく増加しました。

また、ポスティング事業も堅調に推移しています。

その結果、売上高は14億8,600万円、営業利益は3億1,300万円となりました。

26年3月期 第2四半期 セグメント別業績｜HRプラットフォーム事業

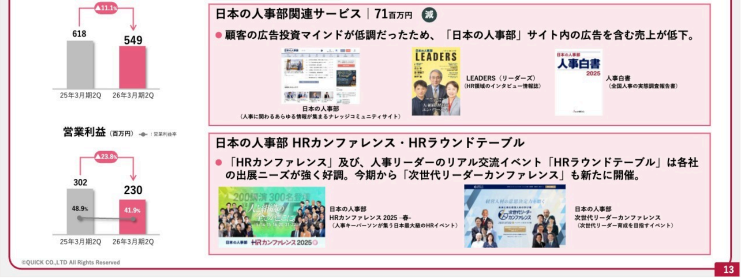


26年3月期 第2四半期 セグメント別業績｜HRプラットフォーム事業

事業環境 イベント事業は引き続き盛況であり、「日本の人事部」会員のHR領域への関心・ニーズも引き続き旺盛。

売上高（百万円）

各サービスの売上実績


▲11.1%
618
549
25年3月期2Q　26年3月期2Q

営業利益（百万円）　-●-：営業利益率

▲23.8%
302
230
48.9%
41.9%
25年3月期2Q　26年3月期2Q

日本の人事部関連サービス｜71百万円　減

- 顧客の広告投資マインドが低調だったため、「日本の人事部」サイト内の広告を含む売上が低下。

日本の人事部
（人事に関わるあらゆる情報が集まるナレッジコミュニティサイト）

LEADERS（リーダーズ）
（HR領域のインタビュー情報誌）

人事白書
（全国人事の実態調査報告書）

日本の人事部 HRカンファレンス・HRラウンドテーブル

- 「HRカンファレンス」及び、人事リーダーのリアル交流イベント「HRラウンドテーブル」は各社の出展ニーズが強く好調。今期から「次世代リーダーカンファレンス」も新たに開催。

日本の人事部
HRカンファレンス 2025 -春-
（人事キーパーソンが集う日本最大級のHRイベント）

日本の人事部
次世代リーダーカンファレンス
（次世代リーダー育成を目指すイベント）

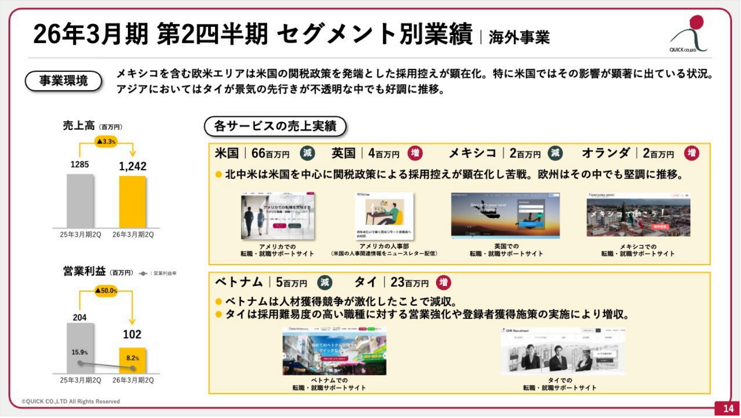
©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

HRプラットフォーム事業についてです。イベント事業は引き続き盛況であり、「日本の人事部」の会員によるHR領域への関心やニーズも旺盛でした。ただし、日本の人事部関連サービスにおいて、顧客の広告投資意欲が低調だったため、「日本の人事部」サイト内の広告を含む売上が低下しています。

それに比して、イベント「HRカンファレンス」および人事リーダーのリアル交流イベント「HRラウンドテーブル」は、各社の出展ニーズが非常に強く、好調に推移しました。今期からは「次世代リーダーカンファレンス」も新たに開催しています。

その結果、上半期の売上高は5億4,900万円、営業利益は2億3,000万円となりました。

26年3月期 第2四半期 セグメント別業績｜海外事業


26年3月期 第2四半期 セグメント別業績｜海外事業

事業環境　メキシコを含む欧米エリアは米国の関税政策を発端とした採用控えが顕在化。特に米国ではその影響が顕著に出ている状況。アジアにおいてはタイが景気の先行きが不透明な中でも好調に推移。

売上高（百万円）

▲3.3%
1285
1,242
25年3月期2Q　26年3月期2Q

営業利益（百万円）　-●-：営業利益率

▲50.0%
204
102
15.9%
8.2%
25年3月期2Q　26年3月期2Q

各サービスの売上実績

米国｜66百万円　減　英国｜4百万円　増　メキシコ｜2百万円　減　オランダ｜2百万円　増

- 北中米は米国を中心に関税政策による採用控えが顕在化し苦戦。欧州はその中でも堅調に推移。

アメリカでの
転職・就職サポートサイト

アメリカの人事部
（米国の人事関連情報をニュースレター配信）

英国での
転職・就職サポートサイト

メキシコでの
転職・就職サポートサイト

ベトナム｜5百万円　減　タイ｜23百万円　増

- ベトナムは人材獲得競争が激化したことで減収。
- タイは採用難易度の高い職種に対する営業強化や登録者獲得施策の実施により増収。

ベトナムでの
転職・就職サポートサイト

タイでの
転職・就職サポートサイト

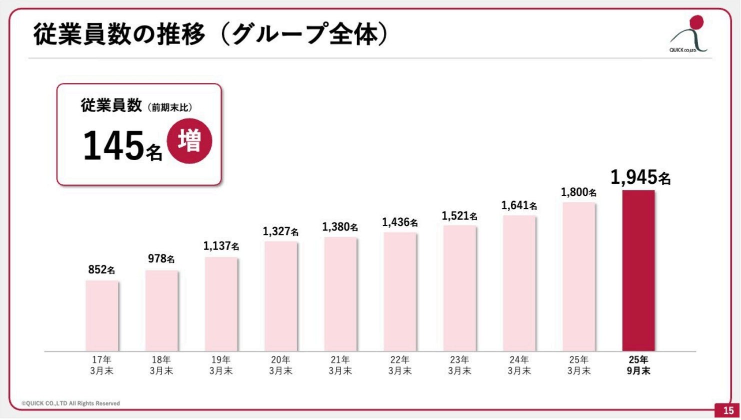
©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

海外事業についてです。メキシコを含む欧米エリアでは、米国の関税政策を発端とした採用控えが顕在化し、特に

米国でその影響が顕著に表れています。一方、アジアでは、タイが景気の先行き不透明な状況下においても好調に推移しました。

その結果、海外事業全体の売上高は12億4,200万円で、前年同期比3.3パーセント減、営業利益は1億200万円で、前年同期比50パーセント減となっています。

従業員数の推移 （グループ全体）



従業員数の推移（グループ全体）

従業員数（前期末比）

145名 増

©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

グループ全体の従業員数の推移については、145名増加し、総数で1,945名となりました。

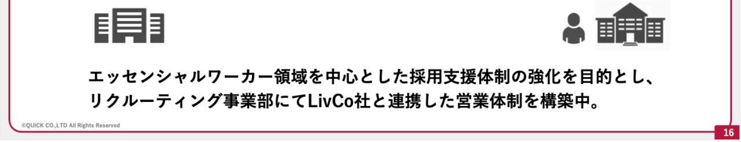
Topics 株式会社LivCo社との資本業務提携を発表

Topics

外国人採用支援を手掛ける

株式会社LivCoとの資本業務提携を発表

QUICK CO.,LTD.
LivCo



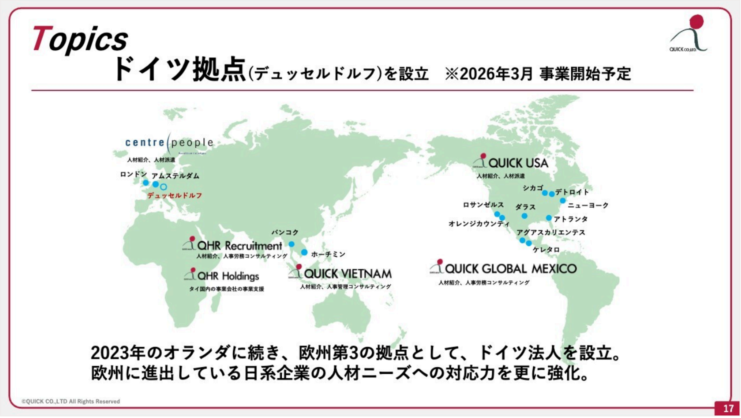
エッセンシャルワーカー領域を中心とした採用支援体制の強化を目的とし、
リクルーティング事業部にてLivCo社と連携した営業体制を構築中。

©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

トピックスです。外国人採用支援を手掛ける株式会社LivCo社との資本業務提携を行いました。

LivCo社はインドネシアで全寮制の日本語学校を運営しており、日本語だけでなく、日本の文化や風習、エチケット、マナーなどを教え、その人材が日本で働く仕組みを持つ会社です。現在、リクルーティング事業本部において、LivCo社との提携による営業体制を構築中です。

Topics ドイツ拠点（デュッセルドルフ）を設立



Topics

ドイツ拠点(デュッセルドルフ)を設立　※2026年3月 事業開始予定

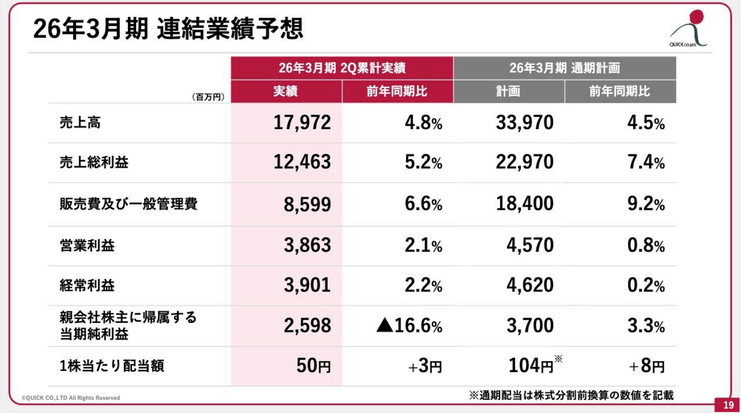
2023年のオランダに続き、欧州第3の拠点として、ドイツ法人を設立。
欧州に進出している日系企業の人材ニーズへの対応力を更に強化。

©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

ドイツ拠点をデュッセルドルフに設立しました。事業開始は2026年3月を予定しています。

2023年のオランダに続き、欧州第3の拠点としてドイツ法人を設立しました。ドイツは欧州に進出している日系企業数が最多の国であり、デュッセルドルフはロンドンやパリに次いで日本人が多い都市です。このような背景から、今後の大きな成長が見込まれるため進出を決定しました。

26年3月期 連結業績予想



26年3月期 連結業績予想

（百万円）	26年3月期 2Q累計実績 実績	26年3月期 2Q累計実績 前年同期比	26年3月期 通期計画 計画	26年3月期 通期計画 前年同期比
売上高	17,972	4.8%	33,970	4.5%
売上総利益	12,463	5.2%	22,970	7.4%
販売費及び一般管理費	8,599	6.6%	18,400	9.2%
営業利益	3,863	2.1%	4,570	0.8%
経常利益	3,901	2.2%	4,620	0.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,598	▲16.6%	3,700	3.3%
1株当たり配当額	50円	+3円	104円※	+8円

※通期配当は株式分割前換算の数値を記載

©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

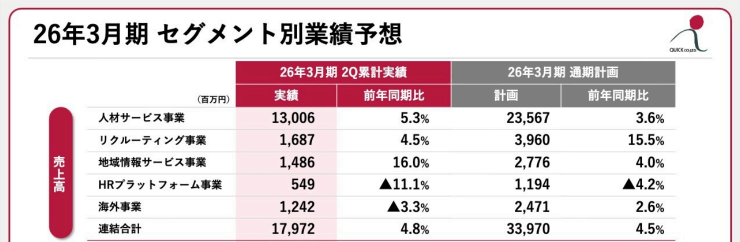
2026年3月期の通期業績予想です。

売上高は前年同期比4.5パーセント増の339億7,000万円、売上総利益は前年同期比7.4パーセント増の229億7,000万円、販売費および一般管理費は前年同期比9.2パーセント増の184億円を見込んでいます。

営業利益は前年同期比0.8パーセント増の45億7,000万円、経常利益は前年同期比0.2パーセント増の46億2,000万円、親会社株主に帰属する当期純利益は前年同期比3.3パーセント増の37億円となる見通しです。

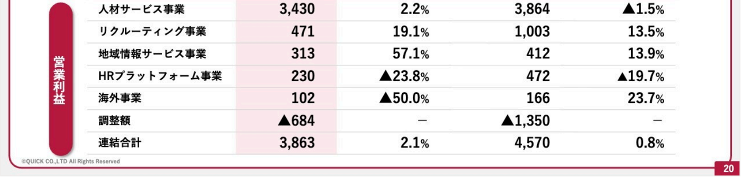
1株当たりの配当額は、上半期が50円でしたが、通期計画では株式分割前換算の数値で104円となり、前年同期比で8円の増加を予定しています。

26年3月期 セグメント別業績予想



26年3月期 セグメント別業績予想

	（百万円）	26年3月期 2Q累計実績 実績	26年3月期 2Q累計実績 前年同期比	26年3月期 通期計画 計画	26年3月期 通期計画 前年同期比
売上高	人材サービス事業	13,006	5.3%	23,567	3.6%
	リクルーティング事業	1,687	4.5%	3,960	15.5%
	地域情報サービス事業	1,486	16.0%	2,776	4.0%
	HRプラットフォーム事業	549	▲11.1%	1,194	▲4.2%
	海外事業	1,242	▲3.3%	2,471	2.6%
	連結合計	17,972	4.8%	33,970	4.5%

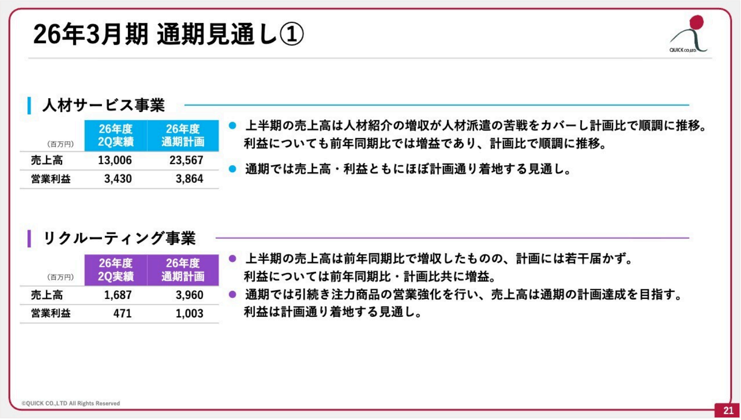


営業利益	人材サービス事業	3,430	2.2%	3,864	▲1.5%
	リクルーティング事業	471	19.1%	1,003	13.5%
	地域情報サービス事業	313	57.1%	412	13.9%
	HRプラットフォーム事業	230	▲23.8%	472	▲19.7%
	海外事業	102	▲50.0%	166	23.7%
	調整額	▲684	−	▲1,350	−
	連結合計	3,863	2.1%	4,570	0.8%

©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

スライドはセグメント別業績予想の一覧です。それぞれのセグメントごとの概況について、次のスライドより詳しく説明したいと思います。

26年3月期 通期見通し①



26年3月期 通期見通し①

人材サービス事業

(百万円)	26年度 2Q実績	26年度 通期計画
売上高	13,006	23,567
営業利益	3,430	3,864

- 上半期の売上高は人材紹介の増収が人材派遣の苦戦をカバーし計画比で順調に推移。利益についても前年同期比では増益であり、計画比で順調に推移。
- 通期では売上高・利益ともにほぼ計画通り着地する見通し。

リクルーティング事業

(百万円)	26年度 2Q実績	26年度 通期計画
売上高	1,687	3,960
営業利益	471	1,003

- 上半期の売上高は前年同期比で増収したものの、計画には若干届かず。利益については前年同期比・計画比共に増益。
- 通期では引き続き注力商品の営業強化を行い、売上高は通期の計画達成を目指す。利益は計画通り着地する見通し。

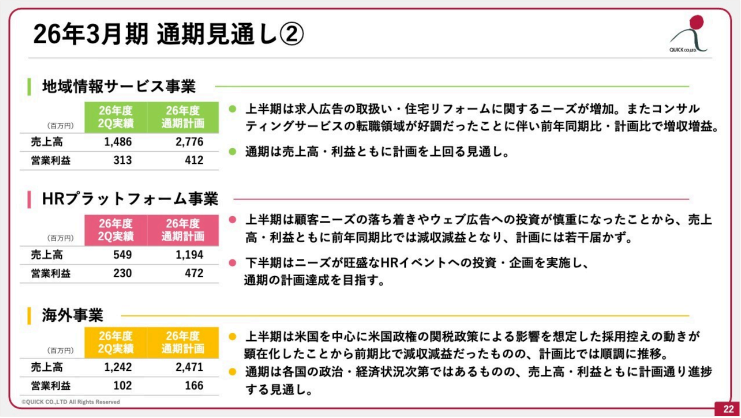
©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

人材サービス事業は、売上高235億6,700万円、営業利益38億6,400万円を予定しています。通期では、売上高・営業利益ともにおおむね計画どおりに着地する見通しです。

リクルーティング事業は、売上高39億6,000万円、営業利益10億300万円を予定しています。上半期の売上高は前年同期比で増収となったものの、計画には若干届きませんでした。一方、営業利益については前年同期比および計画比で増益となっています。

通期では、引き続き注力商品の営業強化を図り、売上高の計画達成を目指します。営業利益については計画どおりの着地を見込んでいます。

26年3月期 通期見通し②



26年3月期 通期見通し②

地域情報サービス事業

(百万円)	26年度 2Q実績	26年度 通期計画
売上高	1,486	2,776
営業利益	313	412

- 上半期は求人広告の取扱い・住宅リフォームに関するニーズが増加。またコンサルティングサービスの転職領域が好調だったことに伴い前年同期比・計画比で増収増益。
- 通期は売上高・利益ともに計画を上回る見通し。

HRプラットフォーム事業

(百万円)	26年度 2Q実績	26年度 通期計画
売上高	549	1,194
営業利益	230	472

- 上半期は顧客ニーズの落ち着きやウェブ広告への投資が慎重になったことから、売上高・利益ともに前年同期比では減収減益となり、計画には若干届かず。
- 下半期はニーズが旺盛なHRイベントへの投資・企画を実施し、通期の計画達成を目指す。

海外事業

(百万円)	26年度 2Q実績	26年度 通期計画
売上高	1,242	2,471
営業利益	102	166

- 上半期は米国を中心に米国政権の関税政策による影響を想定した採用控えの動きが顕在化したことから前期比で減収減益だったものの、計画比では順調に推移。
- 通期は各国の政治・経済状況次第ではあるものの、売上高・利益ともに計画通り進捗する見通し。

©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

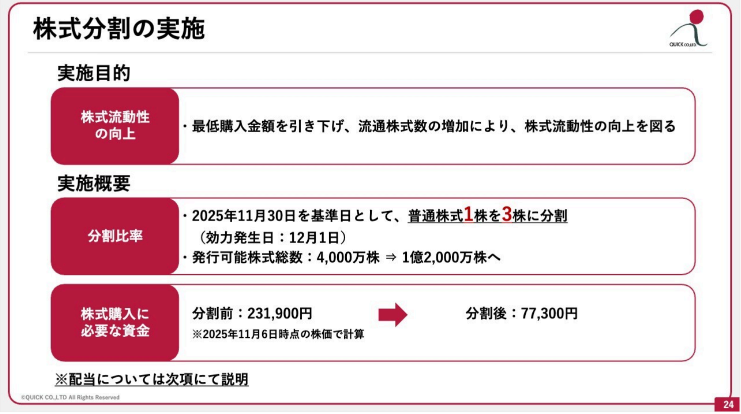
地域情報サービス事業についてご説明します。上半期は、求人広告の取扱いや住宅リフォームに関するニーズが増加し、加えてコンサルティングサービスの転職領域が大変好調だったことから、前年同期比および計画比ともに増収増益となりました。

通期については、売上高・営業利益ともに計画を上回る見通しです。計画では、売上高が27億7,600万円、営業利益が4億1,200万円ですが、これを上回る見通しとなっています。

次に、HRプラットフォーム事業です。上半期は、先ほどお話ししたとおり、売上高・営業利益ともに前年同期比で減収減益となり、計画を達成するには至りませんでした。ただし、下半期はニーズが旺盛なHRイベントへの投資や企画を実施し、通期の計画達成を目指しています。その計画では、売上高が11億9,400万円、営業利益が4億7,200万円を見込んでいます。

海外事業については、上半期はアメリカを中心に、米国政権の関税政策の影響を想定した採用控えの動きが顕在化したことから、前期比では減収減益でしたが、計画比では順調に推移しています。通期は各国の政治・経済状況次第ではありますが、売上高・営業利益ともに計画どおり進捗する見通しです。

株式分割の実施



株式分割の実施

実施目的

株式流動性の向上	・最低購入金額を引き下げ、流通株式数の増加により、株式流動性の向上を図る

実施概要

分割比率	・2025年11月30日を基準日として、普通株式1株を3株に分割 （効力発生日：12月1日） ・発行可能株式総数：4,000万株 ⇒ 1億2,000万株へ
株式購入に必要な資金	分割前：231,900円 ➡ 分割後：77,300円 ※2025年11月6日時点の株価で計算

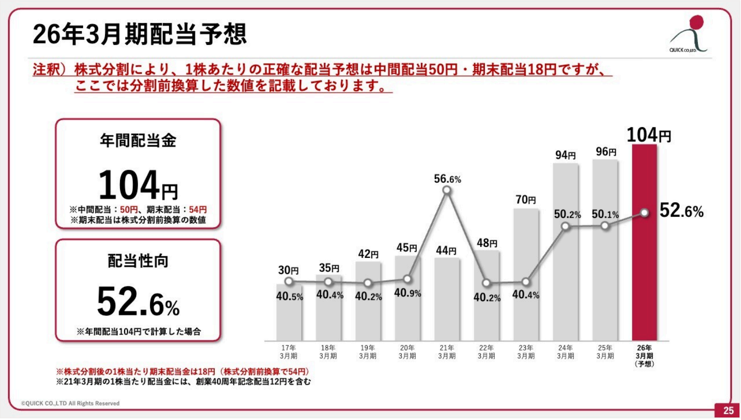
※配当については次項にて説明

©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

株主還元と配当についてです。株式分割を実施します。目的は、最低購入金額を引き下げることで流通株式数を増加させ、株式の流動性を向上させることです。具体的には、2025年11月30日を基準日として普通株式1株を3株に分割します。効力発生日は12月1日です。

発行可能株式総数は4,000万株から1億2,000万株へと定款を変更しています。また、株式購入に必要な資金については、2025年11月6日時点での株価を基に計算すると、分割前は23万1,900円、分割後は7万7,300円となります。

26年3月期配当予想



26年3月期配当予想

注釈）株式分割により、1株あたりの正確な配当予想は中間配当50円・期末配当18円ですが、ここでは分割前換算した数値を記載しております。

年間配当金

104円

※中間配当：50円、期末配当：54円
※期末配当は株式分割前換算の数値

配当性向

52.6%

※年間配当104円で計算した場合

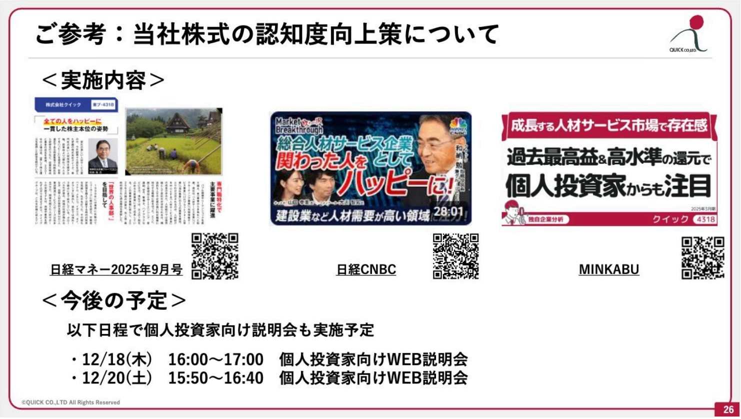
※株式分割後の1株当たり期末配当金は18円（株式分割前換算で54円）
※21年3月期の1株当たり配当金には、創業40周年記念配当12円を含む

©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

配当についてです。

株式分割により、1株当たりの正確な配当予想は中間配当が50円、期末配当が18円で、年間配当金は分割前換算の数値で104円となります。配当性向は52.6パーセントです。

ご参考:当社株式の認知度向上策について



株式会社クイック
東プ-4318
全ての人をハッピーに
一貫した株主本位の姿勢
「世界の人事部」を目指して
専門職特化で主要事業に躍進
Market Breakthrough
総合人材サービス企業として
関わった人をハッピーに!
建設業など人材需要が高い領域に注力!
28:01
成長する人材サービス市場で存在感
過去最高益&高水準の還元で
個人投資家からも注目
独自企業分析
クイック 4318

ご参考：当社株式の認知度向上策について

＜実施内容＞

日経マネー2025年9月号

日経CNBC

MINKABU

＜今後の予定＞

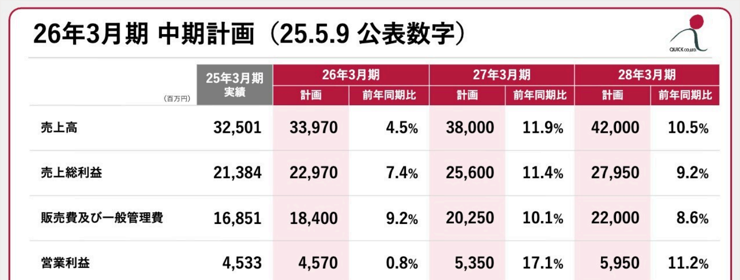
以下日程で個人投資家向け説明会も実施予定

- 12/18(木)　16:00～17:00　個人投資家向けWEB説明会
- 12/20(土)　15:50～16:40　個人投資家向けWEB説明会

©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

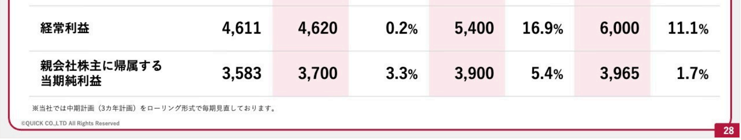
当社株式の認知度向上策については、さまざまな金融系の雑誌に掲載するとともに、今後は個人投資家向けWeb説明会で、クイックの現状およびこれからについてご説明する予定です。今後も積極的に認知度向上に向けた施策を進めていきたいと考えています。

26年3月期 中期計画（25.5.9 公表数字）



26年3月期 中期計画（25.5.9 公表数字）

(百万円)	25年3月期 実績	26年3月期 計画	前年同期比	27年3月期 計画	前年同期比	28年3月期 計画	前年同期比
売上高	32,501	33,970	4.5%	38,000	11.9%	42,000	10.5%
売上総利益	21,384	22,970	7.4%	25,600	11.4%	27,950	9.2%
販売費及び一般管理費	16,851	18,400	9.2%	20,250	10.1%	22,000	8.6%
営業利益	4,533	4,570	0.8%	5,350	17.1%	5,950	11.2%



経常利益	4,611	4,620	0.2%	5,400	16.9%	6,000	11.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,583	3,700	3.3%	3,900	5.4%	3,965	1.7%

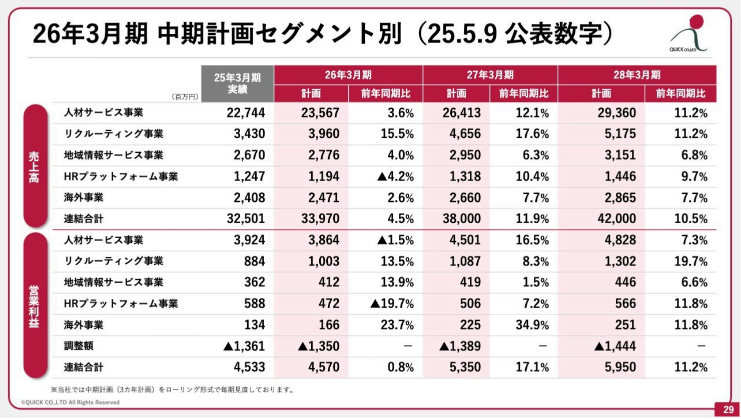
※当社では中期計画（3カ年計画）をローリング形式で毎期見直しております。

©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

中期計画についてです。2025年5月9日に公表した数字をスライドに記載しています。

計画では、2028年3月期に売上高420億円、営業利益59億5,000万円、経常利益60億円、親会社株主に帰属する当期純利益39億6,500万円を目指しています。

26年3月期 中期計画セグメント別（25.5.9 公表数字）



26年3月期 中期計画セグメント別（25.5.9 公表数字）

（百万円）

		25年3月期実績	26年3月期 計画	26年3月期 前年同期比	27年3月期 計画	27年3月期 前年同期比	28年3月期 計画	28年3月期 前年同期比
売上高	人材サービス事業	22,744	23,567	3.6%	26,413	12.1%	29,360	11.2%
	リクルーティング事業	3,430	3,960	15.5%	4,656	17.6%	5,175	11.2%
	地域情報サービス事業	2,670	2,776	4.0%	2,950	6.3%	3,151	6.8%
	HRプラットフォーム事業	1,247	1,194	▲4.2%	1,318	10.4%	1,446	9.7%
	海外事業	2,408	2,471	2.6%	2,660	7.7%	2,865	7.7%
	連結合計	32,501	33,970	4.5%	38,000	11.9%	42,000	10.5%
営業利益	人材サービス事業	3,924	3,864	▲1.5%	4,501	16.5%	4,828	7.3%
	リクルーティング事業	884	1,003	13.5%	1,087	8.3%	1,302	19.7%
	地域情報サービス事業	362	412	13.9%	419	1.5%	446	6.6%
	HRプラットフォーム事業	588	472	▲19.7%	506	7.2%	566	11.8%
	海外事業	134	166	23.7%	225	34.9%	251	11.8%
	調整額	▲1,361	▲1,350	–	▲1,389	–	▲1,444	–
	連結合計	4,533	4,570	0.8%	5,350	17.1%	5,950	11.2%

※当社では中期計画（3カ年計画）をローリング形式で毎期見直しております。

©QUICK CO.,LTD All Rights Reserved

スライドにセグメントごとの売上高および営業利益についての3ヶ年計画を掲載しています。

以上で、決算説明会資料のご説明を終わります。

和納氏からのご挨拶

和納勉氏：取締役会長兼グループCEOの和納です。本日はお忙しい中、当社半期決算説明会にご参加賜りまして、誠にありがとうございます。おかげさまで当社も計画値どおりに順調に推移しています。

しかしながら、今後競合が激化する事業でもあります。マーケットも事実、少子高齢化とともに新しいサービスが

多数出てきており、競争が激化しています。このような状況の中で、当社がさらに成長していくためには、今後3つの方針が必要であると考えています。

1つ目は、ブランディングの強化です。会社の知名度を上げるためのブランディング強化とともに、事業に直結するようなかたちで広告を含めた事業ブランディングを行っていくことです。

2つ目は成長のための投資の拡大です。M&Aをはじめ、発展途上や成長途上にあるアーリーステージの会社への投資を通じて新しい事業の芽を育成していくことです。当然、M&Aが主力になりますが、このような新しい動きを積極的に育てていくことが必要であると考えています。

3つ目は、株主還元の強化です。1株から3株への株式分割を行い、これにより流動性を高めるとともに、新しい株主のみなさまに参加いただける可能性が高まると考えています。

以上の3つの施策を通じて、私たちはより価値のある企業へと成長させていきたいと考えています。

私たちのビジョンである「世界の人事部」は、引き続き拡大を目指していきます。この目標の下、より価値のある企業作りに向けて、みなさま方のご支援、ご指導を引き続き賜りたいとお願い申し上げます。これをもちまして、私のご挨拶とします。

本日は誠にありがとうございました。

Q&A

質疑応答に関してはこちらに掲載されています。

クリップ

前回の決算ログ

開催日 2025/05/09　公開日 2025/05/15

【QAリンクあり】クイック、企業の人材ニーズに沿った多様なサービス提供と雇用情勢の相互作用で、通期売上高は前期比+10.2%の伸長

提供：株式会社クイック 2025年3月期決算説明