

|| 企業調査レポート ||

## クイック

4318 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年6月19日(金)

執筆：客員アナリスト

西村 健

FISCO Ltd. Analyst **Ken Nishimura**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期業績概要	01
2. 2027年3月期業績見通し	01
3. 成長戦略	02
4. 株主還元方針	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業セグメントの構成	05
2. 事業セグメント別概要	05
■ 業績動向	11
1. 2026年3月期の業績概要	11
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2027年3月期の業績見通し	14
2. 事業セグメント別の業績見通し	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 中期計画	15
2. 事業セグメント別の戦略	16
3. 中長期的な成長を実現するための投資	17
■ 株主還元策	18

## ■ 要約

### 2026年3月期は増収増益、過去最高売上を達成

クイック<4318>は、1980年に設立され、「関わった人全てをハッピーに」を経営理念に「ヒト」と「情報」に特化したサービスを提供する企業である。専門職・特定領域での人材紹介に特徴があり、既存領域で培ったノウハウを新たな領域へ横展開する事業成長モデルを採用している。現在は東京証券取引所（以下、東証）プライム市場に上場しており、主力の人材紹介を含む人材サービス事業に加え、リクルーティング事業、地域情報サービス事業、HRプラットフォーム事業、海外事業の計5事業を、同社とグループ企業で運営している。

#### 1. 2026年3月期業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比4.4%増の33,924百万円、営業利益が同1.1%増の4,583百万円、経常利益が同1.7%増の4,689百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同16.1%増の4,158百万円となり、増収増益かつ過去最高の売上高となった。人材サービス事業では、建設・不動産や看護師などの専門職領域の人材紹介が順調に拡大し増収に貢献した。リクルーティング事業ではアグリゲーション型（特定の情報を複数のWebサイトから収集する検索エンジン）求人サービスが好調で増収となった。地域情報サービス事業では地元優良企業に対する採用支援サービスがけん引し2ケタ増収を記録、米国関税政策の影響が懸念された海外事業も北中米、欧州、タイなどでの取り組みが功を奏し増収となった。一方、リプレースニーズの一巡と主要顧客の予算縮小の影響を受けたHRプラットフォーム事業は減収となった。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比で2ケタ増となっているが、これは保有する投資有価証券の売却益（特別利益）の計上および賃上げ税制の適用による税額控除を受けたことが主な要因である。

#### 2. 2027年3月期業績見通し

2027年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比2.6%増の34,800百万円、営業利益が同10.3%減の4,110百万円、経常利益が同10.0%減の4,220百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同32.5%減の2,805百万円と増収減益の見通しである。米国の通商政策や中東情勢の悪化といった外部環境の変化のなか、2027年3月期を中長期的な成長のための経営基盤を固める時期と位置付け、先行投資を進める。主力の人材サービス事業においては、旗艦サイト「アンドプロ」の機能強化・コンテンツ拡充を中心に先行投資を行い競争優位性の確立を目指す。リクルーティング事業においては、アグリゲーション型求人サービスと採用コンサルティングなどを組み合わせた総合提案を推進するとともに、新卒看護領域の事業基盤を強化する。地域情報サービス事業では、転職領域のさらなる事業拡大のために人員体制の強化を進め売上の底上げを図る。HRプラットフォーム事業においてはイベントの開催形態の見直しなどにより顧客が実感する投資対効果の向上などに注力する。海外事業は米国での待遇改善による自社社員の定着率向上や欧州での新規顧客開拓など、これまでと同様に地域特性に合わせた施策を推進する。なお、親会社株主に帰属する当期純利益について2ケタ減益予想の主な要因は、2026年3月期における投資有価証券売却益の計上の影響である。

### 3. 成長戦略

中期計画では2029年3月期に売上高41,230百万円、営業利益4,610百万円を目指す。主力の人材サービス事業では、新たな中核となるサービスブランド兼旗艦サイト「アンドプロ」への経営資源の集中投資により、資本効率の最適化と集客力向上を図ると同時に、積極的な採用と育成体制の充実により若手社員の早期戦力化を推進する。リクルーティング事業では、採用活動全体を支援するクライアントエージェント機能を拡張し、総合的な提案力を強化するとともに、新卒看護領域へも積極的な投資を行っていく。さらに地域情報サービス、HRプラットフォーム、海外の各事業においても、Web媒体の販売拡大や顧客ネットワークの基盤化、国際間の転職支援(クロスボーダーリクルートメント®)の拡充などを通じて収益力の維持・向上をねらう。また、現預金の蓄積に伴う資本効率の低下という課題に対しては、2027年3月期からの3年間で中長期の成長投資を加速させると同時に株主還元も強化する。具体的には、既存社員の待遇向上・経営参画意識の醸成を目的とした従業員向け譲渡制限付株式付与制度(RS)導入、採用経費の増額などの人的資本投資、看護師転職・就職支援の機能強化やAIを活用した生産性向上などの既存事業投資、「アンドプロ」の機能強化に向けた投資、及びM&Aや出資などの戦略投資を積極的に推進していく。

### 4. 株主還元方針

同社は持続的な企業価値の向上と株主への利益還元を重要な経営課題と位置付けている。株主還元策は、配当政策、自己株式取得、株主優待制度、そして市場における株式の流動性向上策を組み合わせられて行われている。

2026年3月期の1株当たりの期末配当は予想の18円から3円増額し21円に引き上げられ、年間配当は前期の32円から37.6円へと5.6円の増配となった(配当額は2025年12月の株式分割を反映)。また、機動的な資本政策の遂行及び株主への利益還元強化のため、2027年3月期より株主還元方針を変更した。具体的には、2027年3月期から2029年3月期までの3年間は、下限の年間配当38円と配当性向70%のいずれか高い方を配当として採用する方針とし、加えて2029年3月期までの3年間で累計30億円以上の自己株式を取得する。2027年3月期の年間配当は、2026年3月期実績の37.6円から38円へと増配とする計画であり、同社の年間配当は2022年3月期から6期連続の増配となる見込みである。

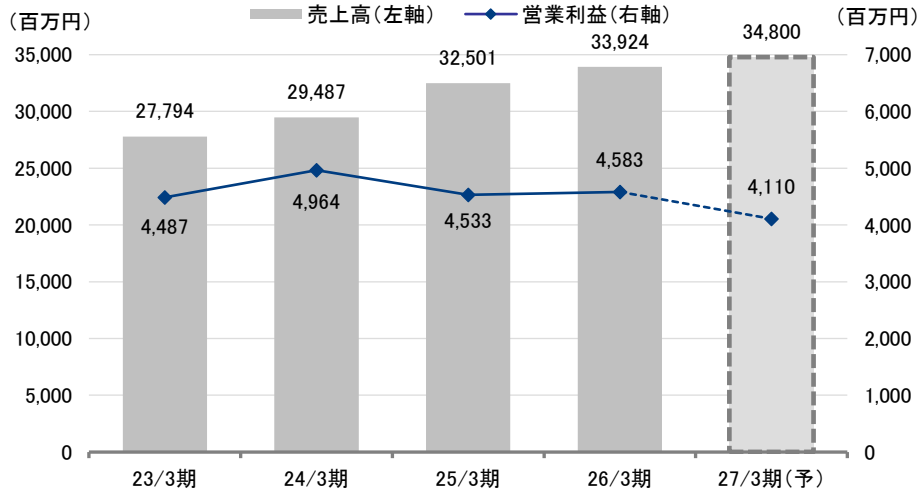
また、株主優待制度を導入しており、中長期的な株式保有を促している。保有株式数と継続保有期間に応じ、クオカード、特産品、工芸品といった優待品が贈呈される。株式の流動性向上については、2025年2月に主要株主が保有する90万株の立会外分売を実施、さらに2025年12月に普通株式1株につき3株の割合をもって株式分割を実施している。

#### Key Points

- ・ 2026年3月期は、過去最高の売上高を記録し営業利益・経常利益ともに増益
- ・ 2027年3月期は、中長期的な経営基盤再構築への先行投資を実施するため増収減益の見通し
- ・ 2029年3月期に、売上高41,230百万円、営業利益4,610百万円を目指す
- ・ 成長戦略の中核は、新サービスブランド兼旗艦サイト「アンドプロ」を中心としたさまざまな投資強化
- ・ 中長期的な資本効率の改善を実現するための自己株取得を含む株主還元方針の変更

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 人材・情報サービスを通じ「関わった人全てをハッピーに」する企業

#### 1. 会社概要

同社は「関わった人全てをハッピーに」を経営理念に掲げる。「ヒト」と「情報」に特化したサービスを通じて顧客の要望に応え社会に貢献することを事業理念とする。子会社も含めたグループ従業員数は、2026年4月1日現在で2,133名である。なお、経営体制の強化とさらなる企業価値向上実現のため、株主総会及び取締役会の承認を前提に、2026年6月23日付で現 代表取締役社長の川口一郎(かわぐちいちろう)氏が代表取締役会長兼グループCEOに、現常務取締役執行役員の中井義貴(なかいよしき)氏が代表取締役社長へと異動する人事が公表されている。

#### 2. 沿革

同社は1980年9月、(株)リクルート(現 リクルートホールディングス<6098>)の関西における代理店第1号として大阪市淀川区に、取締役会長兼グループCEO(2026年6月23日に取締役名誉会長に就任予定)の和納勉(わのうつとむ)氏を含む4人のメンバーにより、(株)クイックプランニングとして設立された。創業日の9月19日(設立登記日は9月30日)は、社名クイックの由来であり、和納氏の恩師であり同社創業時の支援者で当時リクルート専務取締役であった池田友之(いけだともゆき)氏の誕生日でもある。

クイック | 2026年6月19日 (金)  
 4318 東証プライム市場 | <https://919.jp/>

### 会社概要

創業当初、同社はリクルートの求人情報誌「B-ing (ビーイング)」等の広告代理業を主軸に事業を展開、好調なスタートを切った。この初期の成長過程で、単なる売上追求ではなく「関わった人全てをハッピーに」という同社の経営理念が確立されている。しかし、1990年代に入りバブルが崩壊した際、売上高の約95%を占めるリクルートの商材に依存していた同社は深刻な影響を受け、事業の多角化へ大きく舵を切った。1997年から有料職業紹介事業の許可を取得し人材紹介事業をスタートし、同じ年に教育・研修事業も開始している。加えて、1999年には米国ニューヨークにて現地日系企業を対象とした人材紹介・人材派遣サービスを開始、さらに2000年にはHRプラットフォーム事業の原点となる子会社を設立し、2003年にはM&Aにより情報出版事業(現 地域情報サービス事業)にも進出した。なお、2001年には日本証券業協会に株式の店頭登録を果たしている。

2008年のリーマンショックの際、同社は「不況に強い体質を作るには、専門職分野への経営資源の投資が必要」と判断し、専門職領域への「選択と集中」を戦略として打ち出した。最初に立ち上げたのはMR(医薬情報担当者)領域であり、これを皮切りに2009年には現在同社の主力となっている看護師紹介事業を本格的に立ち上げた。その後も建設、自動車、IT等といった新たな専門職・特定領域を加え事業成長をけん引しつつ、複数のM&A案件なども通じて、各セグメントの事業を着実に拡大してきている。また、2015年にメキシコ、2017年に英国、2020年にタイ、2023年にオランダ、2025年にドイツに海外拠点を展開、グローバルネットワークの拡大も進めている。

なお、同社は2014年に東証市場第一部銘柄に指定され、2022年に東証の市場区分の見直しに伴いプライム市場へと移行、現在に至っている。

### 会社沿革

年月	主な沿革
1980年 9月	大阪市淀川区に(株)クイックプランニングを設立
1990年 9月	商号を(株)クイックに変更
1997年 4月	人材紹介事業及び教育・研修事業を開始
1999年 5月	米国において、現地法人QUICK USA, Inc.を設立
2000年 4月	(株)アイ・キュー(現(株)HRビジョン)を設立
2001年10月	日本証券業協会に株式を店頭登録(統合等の後、JASDAQ(スタンダード)上場)
2003年 2月	(株)ケー・シー・シー(現(株)カラフルカンパニー)の株式を取得
2012年 4月	ベトナムにおいて、QUICK VIETNAM CO.,LTD.を設立
2014年 2月	東京証券取引所市場第二部へ市場変更
2014年 9月	東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
2015年 7月	メキシコにおいて、QUICK GLOBAL MEXICO,S.A.DE C.V.(現 連結子会社)を設立
2016年 4月	(株)ワークプロジェクトの株式を取得
2017年 8月	英国のCentre People Appointments Ltdの株式を取得
2020年 1月	タイにおいて、人材紹介・人事労務コンサルティングを目的としたQHR(Thailand) Co.,Ltd.(現 QHR Recruitment Co.,Ltd.)と、その事業支援等を行うQHR Holdings(Thailand) Co.,Ltd.(現 QHR Holdings Co.,Ltd.)を設立
2020年 6月	ジャンプ(株)の株式を取得
2022年 4月	東京証券取引所の市場第一部からプライム市場に移行
2023年 4月	オランダにおいて人材紹介を目的とした当社子会社のCentre People Appointments Ltdが現地法人Centre People Appointments B.V.を設立
2024年 5月	(株)キャリタスのキャリタス看護事業を譲受
2025年 8月	ドイツにおいて人材紹介を目的とした当社子会社のCentre People Appointments Ltdが現地法人Centre People Appointments(Germany) GmbHを設立

出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

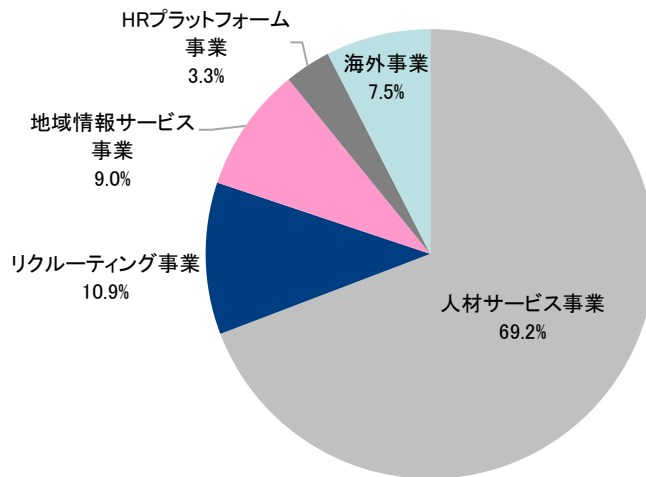
## ■ 事業概要

### 人材サービス事業を中核とした5つの事業を展開

#### 1. 事業セグメントの構成

人材サービス事業は、MR、看護、建設、自動車等、専門職・特定領域に特化した人材紹介が中心であり、2026年3月期の売上高23,478百万円（構成比69.2%）と最大の柱である。その他4つの事業の同期の売上高については、Indeed、求人ボックス等のアグリゲーション型求人メディアの代理販売を中心に行うリクルーティング事業が3,708百万円（構成比10.9%）、地域情報誌の出版やコンサルティングサービスを展開する地域情報サービス事業が3,054百万円（構成比9.0%）、「日本の人事部」を運営するHRプラットフォーム事業が1,127百万円（構成比3.3%）、そして現地日系企業を中心にグローバルな人材サービスを提供する海外事業が2,557百万円（構成比7.5%）となっている。

事業別売上高構成比(2026年3月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

### 事業成長エンジンは、人材紹介の領域特化・横展開戦略

#### 2. 事業セグメント別概要

##### (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・業務請負等」の2分野からなる。

クイック | 2026年6月19日 (金)  
4318 東証プライム市場 | <https://919.jp/>

### 事業概要

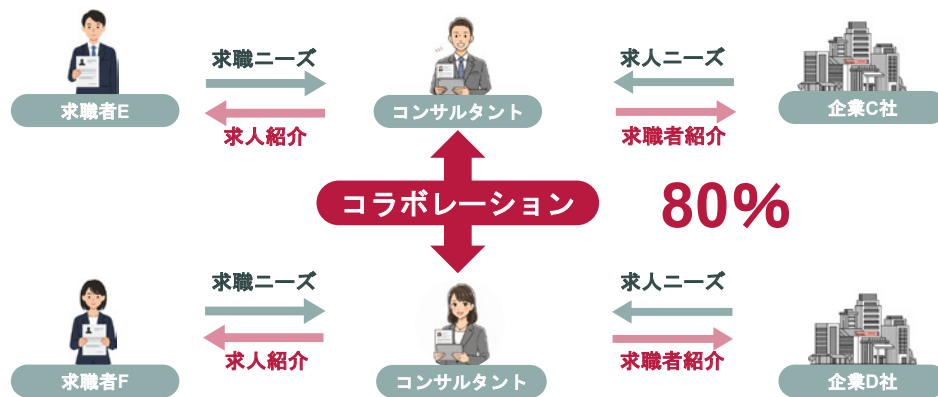
同社の主力である人材紹介は、クイック独自の一气通貫制をとっている。その特徴の1つは、業界・専門職専任のコンサルタントが、求人企業と求職者の双方を担当することにある。これは、多くの同業他社がコンサルタントを「求人企業担当」と「求職者担当」を分ける分業型のオペレーショナルマネジメントを採用していることとは対照的だ。これによって特定の業界、職種事情を熟知したコンサルタントが双方のニーズを深く理解し、適切に情報提供を行うことができる。

そしてクイック独自の一气通貫制のもう1つの特徴が、同じ領域のコンサルタント同士が協力(コラボレーション)しながら、より質の高いマッチングを組織として実現していることにある。そのコラボレーション率は毎期売上の80%前後になるという。この高いコラボレーション率は同社の企業文化が「きれいで、いい仕事をす」ことを重視している結果である。

この体制が仕事のやりがいを担保しつつ、組織としての成果を高める要因となっており、オープンワーク社の「働きがいのある企業ランキング2026年」で15位(対象19,681社、前年20位)といった外部評価にもつながっていると考えられる。同社の体制はコンサルタントの育成に一定の時間が必要だが、コンサルタントの力量が一定水準を超えれば高品質の採用支援が実施できる仕組みが構築されており、業界標準である分業制をとる競合に対して大きな競争優位となっている。

### クイック独自の一气通貫の支援体制

- ✓ コンサルタントが求職者と企業の双方を担当する一气通貫制
- ✓ 成約の80%がコンサルタント同士の連携で実現。組織としての強みも持つ



出所：同社提供資料より掲載

加えて、同社は特定の業種・職種に特化した専門特化型のサービス展開を行っている点も大きな強みである。建設、IT、看護師、MR等、景気の変動による影響を受けにくく、かつ有効求人倍率の高い分野に注力している。厚生労働省が毎月公表する「職業別労働市場関係指標(実数)」によると、2026年3月の「職業別有効求人倍率(パートタイムを含む常用)」は、「建設業界人材」が5.65倍、「情報処理・通信技術者」が1.39倍、「看護師含む医療人材」が2.12倍と全職業平均の1.10倍を上回っている。

また、東京都のハローワークの情報によると、都内の情報処理・通信技術者の有効求人倍率は2026年3月時点で約3.0倍と高水準にある。これらのデータから、同社が取り組む専門職・特定領域における旺盛な人材採用ニーズがうかがわれる。

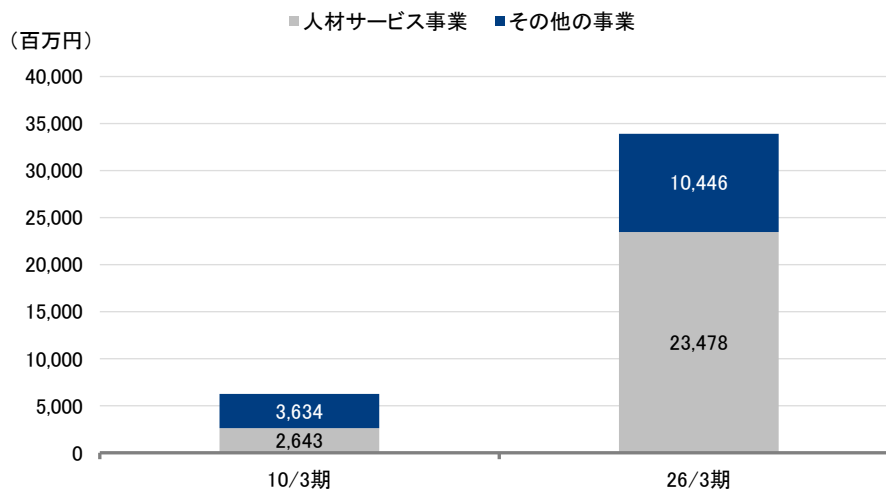
クイック | 2026年6月19日 (金)  
4318 東証プライム市場 | <https://919.jp/>

#### 事業概要

同社は、まず製薬業界の領域において専門特化型の組織を確立し、看護、化粧品、建設、電気・機械、自動車と着実に横展開を実行してきた。それぞれの領域で専門性を深めシェアを獲得しつつ、2022年にはIT人材、2023年にはハイキャリア、2024年には管理系職種への取り組みも開始している。

2010年3月期から2026年3月期の16年間で、同社の売上高は6,277百万円から33,924百万円と5.4倍(CAGR11.6%)の成長を遂げているが、人材サービス事業の売上高は2,643百万円から23,478百万円と8.9倍(CAGR14.6%)となっており、人材サービス事業が同社の成長をけん引してきたことがわかる。

#### 人材サービス事業の成長(売上高の比較)



出所：決算短信よりフィスコ作成

### 「アンドプロ」に経営資源を集中し、競争優位性と収益性の確保を目指す

同社は、人材紹介においてこれまで各専門領域に特化したサイトを個別に運営してきたが、さらなる事業拡大に向け、2026年4月に新サービスブランド「アンドプロ」及び旗艦サイト「アンドプロ」をリリースした。各専門サイトへ分散されていた経営資源を旗艦サイト「アンドプロ」へ集中投資することで、資本効率の最適化と認知拡大を図ることが目的だ。「業界/職種を知り尽くしたプロと共にあなただけのキャリアを」をコンセプトに掲げ、旗艦サイトを起点に面談、情報提供、転職活動支援までを1つのブランド「アンドプロ」として確立する。ブランドの確立により独自の集客基盤を強固にすることで、激化する市場環境において高い競争優位性と収益性の確保を目指す。

クイック | 2026年6月19日 (金)  
4318 東証プライム市場 | <https://919.jp/>

事業概要

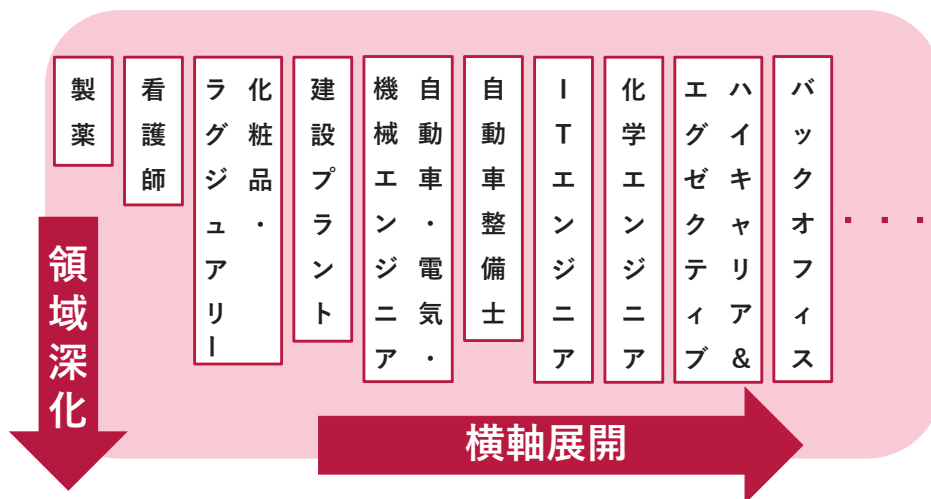
アンドプロと既存サービスの関係性



出所：決算説明資料より掲載

既存の領域については、同社はサービスの深化によるシェア追求を進めている。例えば、看護師紹介事業では、ダウンロード数260万以上を誇る看護師向けのシフト管理アプリ「ナスカレ」やダウンロード数業界トップの国家試験対策アプリ「看護roo!国試」、コミュニティサイト「看護roo!」、看護学生就職支援事業「看護roo! 就活」の運営を通じて、サービスの深化とブランド強化を進めている。

人材紹介における領域特化・横展開戦略



出所：同社提供資料より掲載

こうした取り組みにより、看護師紹介事業は、現在では国内の上位グループに位置するまでの成長を遂げ、主力の領域として安定的に売上が伸長している。一方、近年では看護師以外の領域における売上成長率が看護師紹介事業を上回り、看護師紹介事業以外の専門職領域のシェアが拡大基調にある。再現性の高い領域特化・横展開戦略を採る人材紹介は、今後も成長を続ける可能性が高いと当社は見ている。

事業概要

人材派遣・紹介予定派遣・業務請負等は、労働者派遣事業、有料職業紹介を前提とする紹介予定派遣、業務請負サービス及び認可保育園・小規模認可保育園の運営を含んでいる。なお、連結子会社(株)ワークプロジェクトについては、MBOに伴い2026年7月1日に株式譲渡を予定しており、保育士の人材紹介・派遣、及び保育園運営に関わる事業は同社の事業ポートフォリオから外れる予定である。

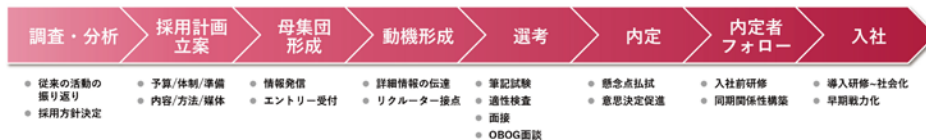
(2) リクルーティング事業

リクルーティング事業は、企業が抱える採用課題の解決に向けたコンサルティングを核とし、採用活動全般から入社後の人材育成に至るまでの各種サービスをワンストップで提供する。1980年の創業当初に開始した求人広告代理業が、現在のリクルーティング事業の原点となっている。

現在の主力は求人広告の取り扱いであり、特にIndeedや求人ボックスをはじめとするアグリゲーション型の採用媒体や業界職種特化型の採用媒体等の代理販売に注力している。同社はIndeed認定パートナー制度において最上位ランクの「Platinum Partner」のなかでもトップクラスの実績であり、Indeedの成長が、同事業の事業拡大に大きく寄与している。採用手法が多様化するなかで、同事業は求人広告の取次ぎにとどまらず、採用戦略コンサルティングや会社案内の制作、適性検査の導入支援、入社後の教育研修等多岐にわたるサービスを展開する。採用の上流工程から顧客の採用活動をトータルに支援し、クライアントの採用成功を実現する「クライアントエージェント」として、総合的な提案力の強化を図っている。

クライアントエージェントによる総合的な提案

✔ 採用の上流工程から関わり、クライアントの採用活動をトータルサポート



出所：決算説明資料より掲載

(3) 地域情報サービス事業

地域情報サービス事業は、北陸エリアにおいて地域に根差した「情報」と「サービス」を提供する。この事業は連結子会社の(株)カラフルカンパニーが運営している。同事業では無料戸別配布の生活情報誌を発行し、店舗、求人、住宅などの各種広告掲載による広告収入を得ている。一方、顧客の広告手法の変化に対応し、求人領域では紙メディアからWebメディアへの移行も進めている。また、生活情報誌の宅配ネットワークを活用し、顧客から委託された折り込みチラシ等を配布するポスティングサービスも提供している。加えて、転職や家づくり、結婚を検討する個人に対するコンサルティング(対面相談サービス)も展開している。

事業概要

(4) HRプラットフォーム事業

HRプラットフォーム事業は、連結子会社の(株)HRビジョンが運営しており、「日本の人事部」の企画・運営が主要なサービスである。同サイトは、会員である企業経営者や人事担当者に対し、人事労務に関する最新情報やナレッジを提供し、HR領域の変革を支援するコミュニティとして機能している。上場企業の約95%が利用しており、2026年3月時点の会員数は40万人を超える。人事関連サイトとしてはトップクラスの会員数である。

また、同事業は「日本の人事部 HRカンファレンス」といったHRイベントの企画・運営も行っている。人事向けのサービスを取り扱う企業の販促活動を支援し、人事分野に携わる人々の交流とネットワーク構築を推進している。

(5) 海外事業

海外事業は、米国、英国、メキシコ、タイ、ベトナム、オランダの各国において、「世界の人事部®」のブランドで展開している人材サービス事業である。現地日系企業を対象とした人材紹介が主力だが、国によって人材派遣や海外赴任者向け研修サービスといった人事労務コンサルティングサービスも提供している。また、国境を越えた転職支援サービス「クロスボーダーリクルートメント®」に注力すべく、各国子会社間の連携強化も進めている。なお、2025年8月にドイツ(デュッセルドルフ)に欧州第3の拠点となる法人を設立し、2026年3月に事業を開始している。

クイックの海外拠点



出所：決算説明資料より掲載

## 業績動向

### 高水準の営業利益率を確保しつつ、 持続的成長に向けた先行投資を拡大

#### 1. 2026年3月期の業績概要

##### 2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比		予想比		
	実績	売上比	予想	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	32,501	-	33,970	33,924	-	1,423	4.4%	-45	-0.1%
売上原価	11,116	34.2%	11,000	11,337	33.4%	220	2.0%	337	3.1%
売上総利益	21,384	65.8%	22,970	22,587	66.6%	1,202	5.6%	-382	-1.7%
販管費	16,851	51.8%	18,400	18,003	53.1%	1,152	6.8%	-396	-2.2%
営業利益	4,533	13.9%	4,570	4,583	13.5%	50	1.1%	13	0.3%
経常利益	4,611	14.2%	4,620	4,689	13.8%	78	1.7%	69	1.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,583	11.0%	3,700	4,158	12.3%	575	16.1%	458	12.4%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上総利益は前期比5.6%増の22,587百万円となり、売上総利益率は前年同期の65.8%から66.6%へと上昇した。一方、販管費が18,003百万円と前年同期比で6.8%の増加となり、営業利益率は前年同期の13.9%から13.5%へとやや低下した。もとより営業利益率は高い水準を確保しており、今回の費用拡大は持続可能な成長に向けた先行投資にほかならず、ネガティブに捉える必要はないだろう。

また、親会社株主に帰属する当期純利益は増益となったが、これは保有する投資有価証券の一部売却により、1,164百万円の投資有価証券売却益が特別利益として計上されたこと、賃上げ税制の適用による税額控除を受けたことが主因である。

### 人材サービス事業は増収。 リクルーティング事業、地域情報サービス事業は増収増益

#### 2. 事業セグメント別動向

##### (1) 人材サービス事業

人材サービス事業の売上高は前期比3.5%増の23,478百万円、営業利益は同7.2%減の3,640百万円で、増収減益となった。

#### 業績動向

事業環境としては、構造的な人手不足を背景に、引き続き企業の採用意欲は高く、人材紹介・派遣市場は拡大傾向である。人材紹介においては、建設・不動産、IT分野、製造業（自動車・電気・機械・化学・プラント等）及び看護師紹介が順調に拡大し増収に貢献した。さらに、高年収帯のハイキャリア層や管理系職種といった新領域への取り組みも強化しており、今後の収益貢献が期待される。なお、ブランド力向上のためのマスプロモーションや運営サイトの開発及び機能強化、コンテンツ拡充といった、看護師領域への先行投資は継続している。

人材派遣・紹介予定派遣・業務請負等においては、看護師派遣は介護施設や病院への営業強化や派遣希望登録者との面談強化等に注力した結果、堅調に推移した。しかしながら、保育士派遣は政府の処遇改善施策に伴う定着率向上により、登録者が減少し減収となった。一方、保育園運営は定員がほぼ充足したことで増収となった。

#### (2) リクルーティング事業

リクルーティング事業の売上高は前期比6.2%増の3,708百万円、営業利益は同29.6%増の1,145百万円で、増収増益となった。

採用手法の多様化とともに競争環境が激化するも、旺盛な採用ニーズを背景に幅広い業界・職種で取引が拡大した。競争環境が激化するなかでも、Indeedや求人ボックスといったアグリゲーション型求人サービスを注力商品として取り扱いが増加し、業績をけん引した。採用コンサル関連においては、採用ツールの多様化やダイレクトリクルーティングの普及により競争が激化し、案件獲得に苦戦し減収となった。新卒看護領域においては、「看護roo!就活」の掲載病院数が順調に増加するなど、事業拡大の基盤強化が進展した。

#### (3) 地域情報サービス事業

地域情報サービス事業の売上高は前期比14.4%増の3,054百万円、営業利益は同35.3%増の490百万円で、2ヶ月増収増益となり好調に推移した。

飲食店やショップ等の旺盛な販促ニーズによって、生活情報誌は販促広告の取り扱いが拡大し、特大号の発行や住宅・リフォームに関する別冊の発行も奏功した。注力商品であるIndeedは、新規顧客開拓の成功とともに既存顧客の高い継続率が業績に寄与した。また、コンサルティングサービスにおいて注力している転職領域も、地元の優良企業と求職者とのマッチングが拡大するなど、旺盛な採用ニーズを背景として高単価案件が増加し好調に推移した。ポスティングサービスも通販や金融、住宅関連のチラシの取り扱いが好調であり、Web施策強化も寄与して増収となった。

#### (4) HRプラットフォーム事業

HRプラットフォーム事業の売上高は前期比9.6%減の1,127百万円、営業利益は同19.1%減の476百万円で、減収減益となった。

人事支援サービス企業のHRイベントへの出展ニーズは強く推移したものの、人材採用・育成関連サービスのリプレースニーズ一巡や主要顧客の予算縮小に伴い、「日本の人事部」サイト内の広告を含むオンライン広告の売上が低下した。

業績動向

### (5) 海外事業

海外事業の売上高は前期比6.1%増の2,557百万円、営業利益は同25.4%増の169百万円で、増収増益となった。

メキシコを含む北中米エリアでは、上期には米国政権の関税政策による影響が懸念され、新規求人獲得・成約率向上の取り組みや多言語登録サイト開設などの施策が奏功し、増収となった。欧州においては、英国が積極的な欧州域内での新規開拓や高年収帯の成約により増収、オランダも好調なマーケットを背景に増収となった。アジアにおいては、ベトナムで現地日系企業の採用苦戦の影響を受け減収となったが、タイでは採用難易度の高い職種への対応強化や登録者獲得施策が奏功し増収となった。なお、解散・清算の手続きを進めていた中国の上海クイック有限公司は、2025年12月に清算が終了した。

### 3. 財務状況

2026年3月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比815百万円増加の25,946百万円となった。そのうち固定資産の増加が2,539百万円となっており、投資有価証券の1,873百万円増加が主な要因である。負債合計は同722百万円減少の6,566百万円となった。買掛金の354百万円減少、未払法人税・未払消費税等の623百万円減少が主な要因である。純資産合計は、同1,537百万円増加の19,379百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の2,293百万円の増加が主な要因である。

#### 連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期末	増減額
流動資産	19,406	17,682	-1,723
現金及び預金	15,052	13,283	-1,768
受取手形及び売掛金	3,894	3,874	-19
固定資産	5,724	8,263	2,539
ソフトウェア	1,056	1,309	253
投資有価証券	1,762	3,636	1,873
資産合計	25,130	25,946	815
流動負債	7,010	6,208	-801
買掛金	1,419	1,065	-354
未払金	1,330	1,480	149
未払法人税・未払消費税等	1,863	1,239	-623
賞与引当金	929	999	70
固定負債	278	357	79
負債合計	7,288	6,566	-722
株主資本	16,569	18,862	2,293
利益剰余金	16,131	18,425	2,293
その他の包括利益累計額合計	1,269	512	-756
純資産合計	17,842	19,379	1,537
<安全性>			
自己資本比率	71.0%	74.7%	3.7pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2027年3月期は、経営基盤強化へ向けた先行投資実施のため増収減益

#### 1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比2.6%増の34,800百万円、営業利益が同10.3%減の4,110百万円、経常利益が同10.0%減の4,220百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同32.5%減の2,805百万円と増収減益の見通しである。米国通商政策の動向や緊迫化する中東情勢など、外部環境が不透明さを増すなか、2027年3月期を将来的な持続的成長に向けた経営基盤の強化期間と捉えている。これに伴い、主力の人材サービス事業及びリクルーティング事業において、積極的な先行投資を実施する方針である。

#### 2026年3月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	33,924	-	34,800	-	875	2.6%
営業利益	4,583	13.5%	4,110	11.8%	-473	-10.3%
経常利益	4,689	13.8%	4,220	12.1%	-469	-10.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,158	12.3%	2,805	8.1%	-1,353	-32.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 2. 事業セグメント別の業績見通し

##### (1) 人材サービス事業

人材サービス事業は、売上高が前期比0.8%増の23,655百万円、営業利益が前期比3.3%減の3,518百万円を見込む。中長期的な競争優位性の確立に向け、今後の戦略の中核となる「アンドプロ」の機能強化やコンテンツ拡充への投資を最優先で推進する。また、コンサルタントの能力開発やAI活用による業務効率化に向けた基盤構築を積極的に進めるため、一時的に費用が先行し減益となる見込みである。一方、トップラインにおいては、各専門領域が順調に推移していくことが予想されているだけでなく、看護師派遣の料金交渉による単価アップ等の動きもあり、同事業セグメントに含まれる連結子会社のMBOがあるなかでも増収を確保する見込みだ。

##### (2) リクルーティング事業

リクルーティング事業は、売上高が前期比11.8%増の4,146百万円、営業利益が前期比4.5%減の1,094百万円を見込む。具体的な戦略として、単なる求人媒体の提供にとどまらず、アグリゲーション型求人サービスに採用コンサルティング等を融合させた総合的な提案を展開する。顧客の採用課題に対する提供価値を最大化することで、確固たる競争優位性を築き、顧客数と収益性の双方を拡大させる。新卒看護領域では「看護roo! 就活」の機能進化や就活セミナー実施校の戦略的開拓を推進し、医療機関とのエンゲージメントを深化させ、事業基盤を強化していく。

### (3) 地域情報サービス事業

地域情報サービス事業は、売上高が前期比3.4%増の3,156百万円、営業利益が前期比0.8%増の494百万円を見込む。メディア事業においては、SNS広告やIndeedの拡販、さらにはイベント連動型の提案を展開することで売上拡大と収益力向上を進める。ポスティングサービスでは、需要の取り込みを確実なものとするために配布組織の安定化と取扱商材の拡充を徹底する。また、転職領域においては、さらなる事業拡大のために人員体制の強化を進める。

### (4) HRプラットフォーム事業

HRプラットフォーム事業は、売上高が前期比1.1%減の1,115百万円、営業利益が前期比20.0%減の380百万円を見込む。イベントの開催形態の見直しやマッチング施策の強化を軸とした事業展開を行うことで、顧客が実感する投資対効果を高め、競合他社に対する優位性の構築を図る。並行して、主要プラットフォームである「日本の人事部」サイトにおいて、独自コンテンツの拡充による会員数の拡大に努める。さらに、人事コミュニティの運営を通じてユーザーとの関係深耕に注力する。

### (5) 海外事業

海外事業は、売上高が前期比6.6%増の2,726百万円、営業利益が前期比0.4%減の168百万円を見込む。北中米においては、米国での待遇改善による定着率向上や、メキシコでの人員・マーケティング強化を行い、欧州では新規顧客開拓を重点的に推進する。アジアにおいては、ベトナムにおける日本人の人材紹介事業の組織再構築や、タイでの新たな領域開拓の強化を図る。

## ■ 中長期の成長戦略

### 人的資本投資や新サービスブランド「アンドプロ」を中心とした成長投資を加速

#### 1. 中期計画

同社の中期計画は3ヶ年計画であり、ローリング形式で每期見直されている。現在の中期計画の最終年度である2029年3月期の連結業績目標は、売上高41,230百万円(2026年3月期比21.5%増)、営業利益4,610百万円(同0.6%増)、経常利益4,726百万円(同0.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益3,141百万円(同24.5%減)である。本中期計画は、前期に公表された中期計画から下方修正された内容となっている。これは、米国の通商政策に加え中東情勢の変化など、外部環境を踏まえ国内外の人材市場への影響を織り込んだことに加え、ここまで記述した中長期的な成長を実現するための各投資戦略を反映したことによる。

## 2. 事業セグメント別の戦略

### (1) 人材サービス事業

人材サービス事業は、引き続きグループの主力事業として位置付けられ、2029年3月期には売上高28,206百万円、営業利益3,730百万円を目指す。

人材紹介においては、新サービスブランド「アンドプロ」を今後の戦略の中核に据えて事業拡大を図る。具体的には、これまで各専門サイトへ分散投資されていた経営資源を旗艦サイト「アンドプロ」へ集中投資することで、資本効率の最適化、認知拡大、及び集客効率の向上を図る。同時に、各領域における運営サイトの改良やコンテンツの質・量両面での強化も継続し、既存の専門職・特定領域での深化・シェア拡大を図る。加えて、新たな専門職・特定領域を開拓し培ったノウハウを生かすという横展開の戦略を、これまで同様に積極的に推進する。また、人材面では採用活動を積極的に展開し、育成体系の充実を進めることで、若手社員を早期に実務で活躍できる戦力へ育て上げていく。

人材派遣・紹介予定派遣等の分野では、派遣先企業との単価協議を進めつつ、新規取引先の開拓を通じて収益性の維持・向上を図る。また、看護師紹介事業との連動強化や既存登録者層の再活性化を進めることで、登録者基盤の拡充にも取り組む。

### (2) リクルーティング事業

リクルーティング事業は、2029年3月期に売上高4,987百万円、営業利益1,234百万円を目指す。

採用手法が一段と多様化する環境下において、同社はクライアントに対し上流段階から関与し、採用活動全体を支援するクライアントエージェント機能の拡張を進めていく。Indeedや求人ボックス等の採用支援サービスを核としつつ、採用戦略の策定サポート、選考プロセスの改善支援、新商材の開発など幅広いメニューを提示できる体制を整備し、特定サービスに依存しない総合的な提案力を高める。

### (3) 地域情報サービス事業

地域情報サービス事業は、2029年3月期に売上高3,523百万円、営業利益558百万円を目指す。

利益率の高い人材紹介を中心としたコンサルティングサービスに今後さらに注力していく。また、各種イベントとの連携やSNS広告による販促支援や、求人分野におけるIndeed等のWeb媒体の販売拡大を進める。ポスティングサービスについては、Webによる受注システムの導入や自社サイトを活用した営業促進、さらに価格見直しも含めた収益性向上策を図る。加えて、スタッフの処遇向上や採用力の強化を図り、配布組織の安定確保と配布エリアの改善・拡張を計画的に進める。

### (4) HRプラットフォーム事業

HRプラットフォーム事業は、2029年3月期に売上高1,285百万円、営業利益444百万円を目指す。

クイック | 2026年6月19日 (金)  
4318 東証プライム市場 | <https://919.jp/>

#### 中長期の成長戦略

「日本の人事部」について、認知度を一段と高める取り組みとより充実したコンテンツ作りを進め、ユーザー数及び会員数の拡大をねらう。加えて、同サイトが展開するイベントを含む一連の関連サービス全体を、さらにユーザー同士のネットワーク醸成を可能にする基盤へと進化させ、競争優位性と顧客満足度の向上を図る。また、HR分野における新たな市場の開拓にも積極的に取り組む。

#### (5) 海外事業

海外事業は、2029年3月期に売上高3,228百万円、営業利益342百万円を目指す。

北中米地域では、米国における雇用の国内回帰を見据え、米国人求職者の登録拡大に重点を置く一方、メキシコにおいては既存顧客への深耕営業、新たな営業エリアの開拓、集客チャネルの多様化を進め、収益基盤の安定化を図る。欧州では、ITやフィンテック、エネルギーなど採用需要の伸長が期待される分野に照準を当て、営業活動の強化とともに拠点展開を見据えたネットワーク形成や市場調査を進める。アジアにおいては、採用難易度の高い日本人の採用支援に加え、現地人材紹介サービスの既存顧客への深耕と新規開拓を推進する。また、米国とメキシコ、英国とオランダなどグループ会社間の連携を強め、国際間の転職希望者を対象とした「クロスボーダーリクルートメント®」サービスの拡充にも注力する。さらに、政治経済の状況を見ながらではあるが欧米を中心に拠点展開も行っていく。

### 3. 中長期的な成長を実現するための投資

2026年5月、同社は「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」を公表した。そのなかで同社は、過去4期のROEが20%を超えているものの、営業キャッシュ・フローと利益の蓄積により現預金・株主資本比率が上昇し、B/Sの効率性が課題であるとの現状分析を提示した。この課題に対し同社は、現預金の適正活用と資本効率の向上を実現するために、2027年3月期からの3年間で中長期的な成長を実現するための投資を加速し、同時に株主還元を強化する計画を掲げている。このうち投資については、従業員の待遇向上や従業員向けRS導入などの人的資本投資、看護師転職・就職支援領域の機能強化やAI等のシステム投資などの既存領域投資、人材紹介の旗艦サイト「アンドプロ」の立ち上げなどの新領域投資、さらにM&Aや出資などの戦略投資を推進する予定である。

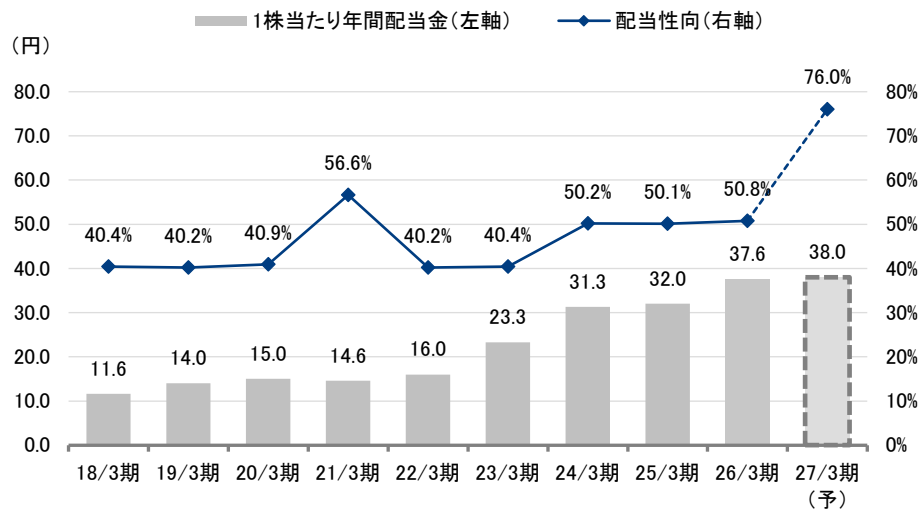
## 株主還元策

### 株主還元方針を変更し「下限配当」を導入。 2027年3月期は6期連続の増配予定

同社は、持続的な企業価値の向上と株主への利益還元を重要な経営課題と位置付けている。株主還元策は、配当政策、自己株式取得、株主優待制度、そして市場における株式の流動性向上策を組み合わせで行われている。

2026年3月期の1株当たりの期末配当は連結業績の状況を踏まえ、予想の18円から3円増額し21円に引き上げられ、年間配当は前期の32円から37.6円と5.6円の増配となった（配当額は2025年12月の株式分割を反映）。また、同社は中長期的な企業価値の向上を図るため資本効率の最適化に向けたキャピタルアロケーション方針の検討の結果、機動的な資本政策の遂行及び株主への利益還元をさらに強化するため、2026年4月に株主還元方針の変更を決議した。具体的にはまず2027年3月期より「下限配当」（年間配当38円）を導入し、2027年3月期から2029年3月期までの3年間は下限配当38円と配当性向70%のいずれか高い方を配当として採用する。加えて、機動的な資本政策の一環として、2029年3月期までの3年間で累計30億円以上の自己株式を取得する。これにより総還元性向は100%超となる見込みだ。なお、2027年3月期の年間配当は、2026年3月期実績の37.6円から38円へと増配とする計画であり、同社の年間配当は2022年3月期から6期連続の増配となる見込みである。

1株当たり年間配当金と配当性向の推移



出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

また、同社は株主優待制度を導入しており、中長期的な株式保有を促している。毎年3月末に300株（3単元）以上を保有している株主を対象として、保有株式数と継続保有期間に応じてクオカード、同社が選定する日本各地の工芸品または特産品などの優待品が贈呈される。株式の流動性向上については、2025年2月に主要株主が保有する90万株の立会外分売を実施、さらに2025年12月に普通株式1株につき3株の割合をもって株式分割を実施している。

#### 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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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