クイック（4318）

新規カバレッジ開始：投資後の成長

2026 年 10 月 21 日

株価：875 円

時価総額：495 億円

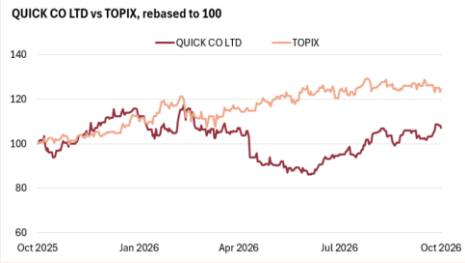
クイックは、先行投資が奏功することで 29 年 3 月期以降の売上・利益成長の加速と資本効率の改善が見込まれる。

業種

専門サービス

株式データ

株価 (円)	875
時価総額 (億円)/($m)	495 / 312.9
52 週レンジ (円)	695 – 961
発行済株式数 (百万)	56.6
一日平均売買代金($m)	0.7
浮動株比率 (%)	69.4
海外保有比率 (%)	21.8
コード	4318
市場	東証プライム
純負債/資本 (%)	-65.2



出典: Bloomberg

ビジネス概要

株式会社クイックは人材紹介・人材派遣、求人広告、HR プラットフォーム、地域情報サービス、海外サービスを提供する日本の総合人材・情報サービス企業です。

次回の IR イベント

2026 年 11 月に 2027 年 3 月期第 2 四半期決算発表

Storm Corporate：+44 (0) 121 815 9426
info@stormresearch.co.uk
Storm Corporate プロフィールページ

株式会社クイックは、Storm Research のリサーチクライアントです。

- *エクイティストーリー：*クイックは求人広告事業から人材紹介を中心とする人材サービス業、海外事業、HR プラットフォーム事業、地域情報サービス事業へと拡大してきた。同社が展開する各業界における構造的な人手不足が、人材紹介サービスおよび求人広告サービスの需要を下支えしている。人材紹介の旗艦サイトである「アンドプロ（ANDPRO）」への投資に加え、IT・人的資本への投資は一時的に利益率の重しとなる可能性があるが、これらの投資が奏功することで、**29 年 3 月期以降、営業利益成長率は再加速し前年比+10%を上回る見通し**である。

- *競争優位性：*人材紹介においては、**クイックは領域特化と一気通貫システムによって差別化を図っている**。同システムでは、1 人のコンサルタントが求職者と顧客企業の双方を担当することで両者への理解を深め、より高い成約率につなげている。リクルーティング事業では、長年の実績とノウハウ、広範なメディアネットワーク、そして広告、戦略立案、選考支援、採用業務の受託、入社後研修に至るワンストップサービスが強みとなっている。

- ***成長ドライバー：***人材紹介においては、**専門特化型サイトのリソースを「アンドプロ」に集約**することで、ブランド認知度の強化、集客効率の改善、および直接集客による外部プラットフォームコストの削減を目指す。リクルーティング事業では、ワンストップサービスの拡充と並行して、新商材・新サービスの開発を通じた新規顧客獲得を目指す。

- *中期経営計画：*クイックは 29 年 3 月期までに売上高 412 億円（26 年 3 月期比 CAGR+6.7%）を目標としており、「アンドプロ」・IT・人的資本への先行投資が短期的な収益性の重しとなることから、営業利益はおおむね横ばいで推移する見通しである。営業利益は 27 年 3 月期に一時的な減益となり、28 年 3 月期も営業利益率の改善は限定的にとどまるものの、**29 年 3 月期からは投資回収フェーズに入り、営業利益成長率は前年比+10%を上回る見通し**である。

- *業績見通し：*クイックは 27 年 3 月期の売上高 348 億円、営業利益 41 億円（前年比-10.3%）を予想しており、積極的な人的資本投資および IT 投資を織り込んでいる。第 1 四半期においては人材紹介が堅調に推移した一方、リクルーティング事業は売上高が前年比+24.1%、営業利益が前年比+90.9%と大きく伸長し、全社の営業利益を 30 億円（前年比+4.6%）まで押し上げた。**営業利益の通期計画に対する進捗率は 72.3%であるが、第 1 四半期に偏重する傾向を踏まえると、概ね計画に沿った進捗といえる。**

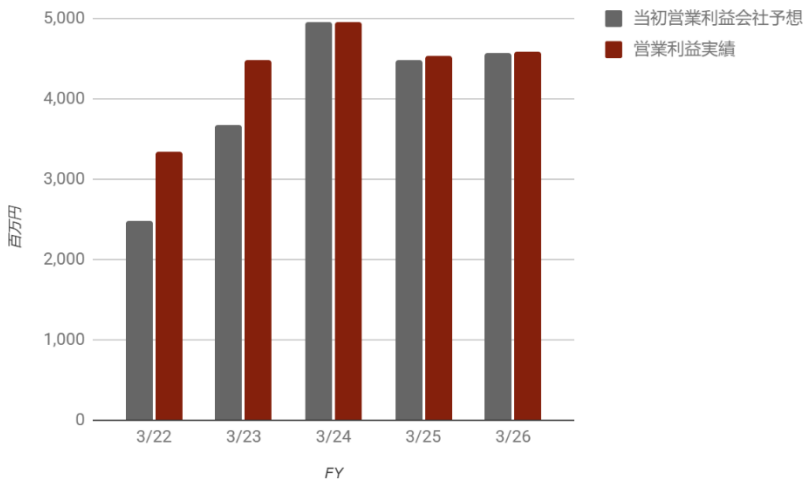
- *資本効率と株主還元：*クイックは強固なキャッシュフロー創出力を有しており、高水準の現金比率および自己資本比率を維持している。同社は 3 年間で 96 億円を株主に還元する計画であり、**配当 38 円もしくは配当性向 70%のいずれか高い方を採用する配当方針と、30 億円超の自己株式取得による総還元性向 100%を予定している**。先行投資による短期的な減益局面を経て、成長の再加速と資本効率の改善が見込まれると当社は予想する。27 年 3 月期の会社予想 EPS に基づく PER は 17 倍であり、投資家の皆様には経営陣との面談をお勧めする。（予約はこちらから）

決算期	2025.3	2026.3	1Q 2027.3	2027.3 予
売上高 (億円)	325	339	104	348
営業利益 (億円)	45	46	30	41
純利益 (億円)	36	42	21	28
EPS (円)	63.9	74.1	36.8	50.3
DPS (円)	32.0	37.7	n/a	38.0
売上高伸び率 (前年比%)	10.2	4.4	5.2	2.6
営業利益伸び率 (前年比%)	-8.7	1.1	4.6	-10.3
純利益伸び率 (前年比%)	2.2	16.1	9.4	-32.5
EPS 伸び率 (前年比%)	2.2	16.1	9.8	-32.2
PER (倍率)	10.0	11.3	9.3	17.4
EV/EBITDA (倍率)	4.1	6.5	5.0	6.8
PBR (倍率)	2.0	2.4	2.0	2.4
ROE (%)	20.9	22.4	22.2	n/a
ROIC (%)	17.0	17.2	17.0	n/a
FCF 利回り (%)	11.3	5.7	n/a	n/a
配当利回り (%)	5.0	4.5	n/a	4.3

出典： 企業・Bloomberg

注：2025 年 12 月付で普通株式 1 株につき 3 株の株式分割を実施

業績対予想履歴



会社概要

事業概要

株式会社クイックは、人材紹介、求人広告、人材派遣、地域情報サービス、HR プラットフォーム、海外事業など、幅広く人材関連サービスを提供している。同社最大のセグメントである人材サービス事業は、建設、製造業、IT、製薬、整備士、看護分野等を対象としている。

同社は 1980 年、株式会社クイックプランニングとして設立され、株式会社リクルートの関西地区における最初の求人広告代理店として事業を開始した。1990 年に「株式会社クイック」に商号変更し、1997 年に人材紹介事業を開始、1999 年には QUICK USA を設立して海外展開に着手した。

2003 年には現在の株式会社カラフルカンパニーを買収し、北陸地区における情報出版事業に参入した。2010 年代には、ベトナムおよびメキシコに子会社を設立し、その後 Centre People 社の買収を通じて英国市場に参入した。2020 年以降は、タイ、オランダ、ドイツにも拠点を追加している。

クイック株式は 2004 年に JASDAQ に上場し、2014 年に東京証券取引所市場第一部へ移行、2022 年にプライム市場へ移行した。

同社は大阪・東京の 2 本社体制で運営されている。国内グループ会社は株式会社 HR ビジョン、株式会社カラフルカンパニー、株式会社クイックケアジョブズ、株式会社キャリアシステムの 4 社で構成される。ジャンプ株式会社は 2026 年 6 月に解散し、リクルーティング事業に統合された一方、株式会社ワークプロジェクトの全株式は 2026 年 7 月に譲渡されている。

海外では、QUICK USA、Centre People（英国）、Centre People（オランダ）、Centre People（ドイツ）、QUICK VIETNAM、QHR Holdings（タイ）、QHR Recruitment（タイ）、QUICK GLOBAL MEXICO の 7 カ国・8 拠点でグループを展開している。

クイックは 5 つの事業セグメントを展開している。人材サービス事業は最大のセグメントであり、売上高の 69.2%、営業利益の 79.4%を占める。創業事業であるリクルーティング事業は売上高 10.9%、営業利益 25.0%（営業利益率 30.9%と高水準）で続く。残る 3 セグメント（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）はそれぞれ売上高の 10%未満にとどまる。地域情報サービス事業と HR プラットフォーム事業はそれぞれ営業利益の約 10%を占める一方、海外事業は 3.7%にとどまっている。

- 26 年 3 月期　セグメント構成

（億円）	売上高	売上高構成比	営業利益	営業利益構成比	営業利益率
人材サービス事業	235	69.2%	36	79.4%	15.5%
リクルーティング事業	37	10.9%	11	25.0%	30.9%
地域情報サービス事業	31	9.0%	5	10.7%	16.1%
HR プラットフォーム事業	11	3.3%	5	10.4%	42.2%
海外事業	26	7.5%	2	3.7%	6.6%
調整額			-13		
合計	**339**		**46**		**13.5%**

**出典：会社データをもとに Storm Research が作成*

地域別では、国内売上高が全体の 92.5%を占め、残る 7.5%を海外売上高が占めている。海外事業のうち、北中米が 59%、欧州が 35%、アジアが 6%を占める。

人材紹介においては、入社・入職日（特に看護師）が 4 月に集中するため、営業利益は第 1 四半期に偏る傾向がある。26 年 3 月期第 1 四半期の営業利益は 28.4 億円となり、26 年 3 月期通期の営業利益 45.8 億円の 62%を占めた。人材サービス事業ではこの偏りがさらに顕著であり、第 1 四半期がセグメント通期営業利益の 72.6%を占めた。

ビジネスモデル

人材サービス事業

人材紹介は、クイックの最大セグメントである人材サービス事業の売上高の大部分を生み出している。クイックは自社サイト、インターネット広告、外部の転職プラットフォームを通じて求職者を獲得している。コンサルタントは、求職者のキャリアプランや希望条件、顧客企業の採用基準や求める人材要件の双方をヒアリングし、最適なマッチングを実現する。入社に至った場合、**クイックは採用企業から成功報酬型の紹介手数料を受け取る。**

クイックは、競合他社との差別化要因として、次の 2 点を挙げている。**①一気通貫システム ②特定の業界・専門職への特化**

- 一気通貫システム

競合他社の多くは、求職者側と顧客企業側でコンサルタントを分けている。一方、クイックでは、一気通貫型の仕組みにより、プロセス全体を通じて、一人のコンサルタントが顧客企業側と求職者側の双方を一貫して担当する。このアプローチは、分業体制と比べてコンサルタントの育成に長い期間を要するが、顧客企業側と求職者側の双方のニーズをコンサルタントが直接すり合わせることができるため、サービス品質の向上と成約率の向上につながっている。また、マッチングの成果は個々のコンサルタントのスキルのみに依存するものではない。求職者情報はシステム上で他のコンサルタントも即座に閲覧可能であり、**複数のコンサルタントが連携して成立させた案件は全体の 80%を占める。**これらの特徴によって、高い**サービス品質と成約率**につながっている。

- 一気通貫システム



** 出典: 企業*

他社では自身の売上を優先するためにマッチングを行う傾向がしばしば見られるが、クイックでは「関わった人全てをハッピーに」という経営理念が組織全体に浸透しており、案件の起点となったコンサルタントが誰であるかにかかわらず、**求職者と顧客企業の双方にとって最良のマッチングを優先する**という組織文化が根付いている。

コンサルタントの採用にあたっては、クイック独自の一気通貫制の背景や必要性を十分に伝え、その考え方に共感する人材を採用している。研修においても、**コンサルタント経験者で構成する専任の研修チームを組織し**、一気通貫システムのさらなる強化を図っている。

- 特定の業界・専門職への特化

クイックはさらに、建設、製薬、エンジニア、自動車、整備士、看護師など、特定の業界・専門職への特化によって差別化を図っている。各領域は専用サイトを運営し、それぞれに合わせたマーケティング戦略を展開することで、ニッチ市場において業界トップクラスのブランド認知度と求職者獲得力を有している。クイックの主要な人材紹介カテゴリーは、現在以下のとおりである。

- **製薬**：MR、研究、臨床開発、MA/MSL、学術・薬事等
- **建設、土木、設備**：専門技術者、建築士、建築施工管理技士、土木施工管理技士、電気施工管理技士等
- **電気・機械・化学（自動車・半導体産業を含む）**：研究開発、生産技術、サービスエンジニアリング、設計（電気・機械・金型）、営業、品質管理、試験・評価・分析、調達、サプライチェーンマネジメント（SCM）、自動車整備等
- **IT 関連**：システム・インフラ・機械学習エンジニア、データサイエンティスト、IT コンサルタント等
- **化粧品・消費財**：営業、企画、研究、広報、品質管理、マーケティング等
- **企業管理部門**：経理・財務、人事、総務、法務等
- **医療**：看護師、助産師、保健師等

専門分野では業界特有の深い知見が求められるが、特定の業界・職種に特化することで、こうした専門性を時間をかけて蓄積している。**専門的な業界知識と一気通貫システムを組み合わせることで相乗効果が生まれ、マッチング精度と成約率を向上させており**、これがクイックの競争優位性を支えている。

またクイックは、構造的な人材不足が続く市場や、専門性が高い市場を中心に支援することで、**景気変動の影響を受けにくい事業構造を構築している**。

- クイックが運営する転職サイト



** 出典: 企業*

リクルーティング事業

同事業は、クイックの創業事業である。顧客企業の採用ニーズに合わせた柔軟な求人広告媒体および採用支援を提供し、顧客企業の採用課題の解決を図っている。同セグメントは、採用活動の初期段階から入社後の人材育成に至るまで、採用プロセス全体をカバーするワンストップサービスを提供している。

中核事業である求人広告事業においては、主に代理店として、**求人媒体から広告枠を仕入れ、これを顧客企業に販売している**。これに加え、同社は「販売受託」モデルのもと、顧

客企業の採用ニーズに合わせた広告制作も手掛けており、掲載を仲介することで求人媒体運営会社から販売手数料を得ている。

クイックは、「Indeed」や「求人ボックス」等のアグリゲーション型求人メディアを中心に、業界特化型・職種特化型の求人メディアも含めた**幅広い商材の中から、各顧客企業の採用ニーズに合った媒体を提案している**。クイックはリクルート社が掲載課金型の求人メディアを廃止したことを受け、リクルート社が運営する Indeed に代表されるアグリゲーション型求人サービスの活用を強化してきた。その戦略を推し進めた結果、現在では Indeed が求人広告掲載の中核商材となっている。

アグリゲーション型求人メディアに掲載する広告について、クイックでは**求人情報のクリック数に応じた広告掲載料を顧客企業から受け取るほか、広告運用・管理に対する手数料も得ている**。

- アグリゲーション型求人メディアの課金体系



** 出典: 企業*

- 実績と幅広い商材ラインナップ：

創業以来 45 年以上にわたり求人広告を手掛けてきたクイックは、ターゲットとなる候補者を惹きつけるために必要な豊富なノウハウを蓄積している。同社は確立された顧客基盤に支えられた幅広いサービスラインナップを提供しており、採用支援のための多種多様な提案力が評価されている。また、**Indeed の認定パートナープログラムにおいて最上位の「プラチナムパートナー」認定**を 2023 年 1 月に取得している。

競合他社の中には Indeed 等、単一のプラットフォームのみを専業で扱う企業もあるが、**数多くの取扱媒体の中から最適な媒体を選定できる点**も、クイックの強みである。クイックでは Indeed だけでは特定の地域や職種において強みを発揮しにくい場合、「求人ボックス」やその他の専門媒体の掲載も合わせて提案する。この幅広さにより、各顧客のニーズに合わせた最適なソリューションを提案できる。その上、クイックは Indeed や求人ボックスなどの取扱が日本でもトップクラスであるだけでなく、Q-mate という独自の採用管理システムも扱っている、数少ない企業である。

- ワンストップ・ソリューション：

もう一つの差別化要素が、ワンストップ・ソリューションである。求人広告代理店としての機能にとどまらず、**クイックは上流の採用戦略立案から応募者対応や選考活動、入社後研修に至るまで、採用バリューチェーン全体を単一の事業者としてサポートしている**。こ

の上流・下流にわたる支援に対して、クイックは人事業務費等の形で顧客企業から直接対価を受け取っている。

顧客企業の成長目標や経営課題に対応するため、採用コンセプト、ターゲット候補者像・採用人数、待遇条件、採用手法をカバーする**採用戦略コンサルティングを提供している。**これには会社案内や説明会資料の制作、適性検査の提供、面接官研修、AI を活用した効率化、採用プロセスの一部代行も含まれる。

例えば、アルバイト採用、中途採用、入社後研修をそれぞれ別々の事業者に委託している顧客企業は、複数のベンダーへの説明を繰り返す必要が生じるほか、これらのベンダー間で採用方針の一貫性・継続性が欠けることで、採用成果の低下につながる場合がある。クイックのワンストップモデルは、こうした課題を解決するものであり、単一の事業者として幅広い機能を提供している。

こうした**実績、幅広いメディアへのアクセス、そしてワンストップ・ソリューションを提案できることが、他社に容易に模倣できない競争優位性を生み出している。**

地域情報サービス事業

同セグメントは、2003 年に北陸地区で買収した子会社である株式会社カラフルカンパニーが運営しており、地域情報誌の出版、チラシ配布(ポスティング)、「ココカラ。」ブランドで展開している対面型コンサルティングサービスを手掛けている。カラフルカンパニーは元々販促支援を中心としていたが、クイックによる買収後、採用支援サービスを追加した。

同社は正確な収益構成比を開示していないが、Indeed 関連の売上高（北陸地区における Web 型採用支援）は大きく増加しており、地域情報誌やチラシ配布といった従来型の商材を上回る、主要な成長ドライバーとなっている。

地域情報誌の出版は、小売、求人、住宅等、幅広い広告カテゴリーと地域情報を中心とした編集コンテンツを組み合わせた、戸別配布型の無料生活情報誌を中心としている。また、住宅情報誌や住宅建築の事例集等、テーマ特化型の情報誌も出版している。**売上高は、これらの媒体に掲載される顧客企業の広告収入から生じている。**さらに、採用支援のための Indeed や、販促のための Web 広告等の Web サービスも提供している。

チラシ配布事業（ポスティング）は、地域情報誌の配送ネットワークを活用し、顧客企業から委託された折込チラシやフライヤーを配布するもので、配布する資料の内容、サイズ、量に応じた配布料を徴収している。

「ココカラ。」（コンサルティングサービス）は、転職、住宅建築、結婚に関する対面相談を実施しており、必要に応じて求人企業、住宅メーカー、結婚式場を紹介している。顧

客と紹介先企業との間で契約が成立した場合、クイックは紹介先企業から成功報酬型の紹介手数料を受け取る。

HR プラットフォーム事業

同セグメントは、子会社である株式会社 HR ビジョンが運営しており、人事・労務に関する情報ポータルサイト「日本の人事部」の企画・運営、HR カンファレンス等のイベントの企画・運営、および HR 支援サービスを提供する企業向けの Web プロモーション支援を手掛けている。

「日本の人事部」ポータルサイトは、主要上場企業の 95%を登録ユーザーとして抱えている。研修やコンサルティング等の HR 関連サービスを提供する企業のサービスやイベント情報を、同サイトおよびメールマガジンを通じて掲載し、経営層や人事担当者に人事・労務に関する最新情報を提供するとともにイベントへの集客を促進しており、その対価として広告収入を得ている。年間約 4 万人が参加する HR カンファレンス等のイベントでは、登壇枠や広告枠等を販売し、HR 支援サービス提供企業のプロモーション活動を支援している。

海外事業

クイックの海外事業は、主に日系企業の支援に重点を置いている。地域別の売上構成は、北中米 59%、欧州 35%、アジア 6%となっている。米国・英国では人材紹介・人材派遣サービスを、ドイツ・オランダ・ベトナム・タイ・メキシコでは人材紹介サービスを提供しており、各地域の進出日系企業の特徴に併せた支援を行っている。

中期経営計画

クイックは 3 年間の中期経営計画（MTP）を毎年ローリング方式で更新している。同社は現在、27 年 3 月期～29 年 3 月期を対象とする中期経営計画を実行中である。29 年 3 月期の経営目標では、売上高 412 億円（26 年 3 月期比 CAGR+6.7%）を目標としており、売上総利益もほぼ同水準の成長率で拡大する見通しである。一方で、営業利益はこの 3 年間でほぼ横ばい（CAGR+0.2%）にとどまる見通しであり、営業利益率は 26 年 3 月期の 13.5%から 29 年 3 月期には 11.2%へと低下すると予想されている。

これは、**サービスブランドおよび旗艦サイト「アンドプロ（ANDPRO）」への先行投資を優先する**とともに、生産性向上を目的とした IT・業務委託費用の増加、および競争力強化に向けた人的資本投資を進めるという、中長期的な利益成長を優先する判断を反映したものである。特に 27 年 3 月期においては、IT 関連費用および人的資本投資が販管費の伸びを売上高・売上総利益の伸びを上回る水準まで押し上げ、10%を超える営業減益につながる見通しである。

28 年 3 月期には、「アンドプロ」に対するプロモーション費用の投下が引き続き販管費の伸びを押し上げ、営業利益はわずかな増加にとどまる見通しである。**しかし 29 年 3 月期以降は、「アンドプロ」への投資が安定化し、同プラットフォームが本格的な利益貢献フェーズに入る**ことで、年間営業利益成長率は 10%を上回ると予想されている。

- 中期経営計画における経営目標

(億円)	FY 3/26 実績	FY 3/27 計画	FY 3/28 計画	FY 3/29 計画	3 年 CAGR
売上高	**339**	**348**	**372**	**412**	
前年比		+2.6%	+6.8%	+11.0%	+6.7%
売上総利益	**226**	**234**	**247**	**274**	
前年比		+3.5%	+5.6%	+11.1%	+6.7%
売上総利益率	66.6%	67.2%	66.4%	66.5%	
営業利益	**46**	**41**	**42**	**46**	
前年比		-10.3%	+1.2%	+10.8%	+0.2%
営業利益率	13.5%	11.8%	11.2%	11.2%	
純利益	**42**	**28**	**28**	**31**	
前年比		-32.5%	+1.0%	+10.9%	-8.9%

人材サービス事業戦略

人材紹介事業において、**クイックは旗艦サイト「アンドプロ」のブランディング強化、機能拡充、コンテンツの充実を通じて求職者獲得力の向上を図る**とともに、コンサルタントのスキル開発や AI 活用による効率化を通じてサービス品質の向上を目指している。同社はまた、採用・研修体制の改善を通じて、若手社員の育成を加速させる計画である。

-「アンドプロ」の狙い：

これまでクイックは、求職者を獲得するために業界領域ごとに個別のウェブサイトを構築しており、各サイトに個別の SEO 対策とコンテンツ開発が必要であった。しかし、専門領域の拡大に伴い、こうした個別対応のアプローチは、運用面で非効率が生じるリスクを抱えていた。

これに加えて、各サイトのシステムバージョンアップ等への対応、Google のアルゴリズム更新、AI を活用した検索への対応なども、サイトごとに個別管理することで、運用負荷の増大につながっていた。そこで同社は、**各専門サイトをつなぐ中心的なプラットフォームとして「アンドプロ」**を立ち上げ、共通対応を一元的に処理できるようにした。また、プロモーション活動も「アンドプロ」に集約することで、求職者獲得施策の効率化を図っている。こうした施策を通じて、中長期的なコスト削減を目指している。

従来、個別の専門サイトに分散していたリソースを単一の旗艦プラットフォームに集約することは、ブランド認知度と求職者獲得効率の向上を目指すものであり、同時に**クイック**

自社チャネルを通じて獲得する求職者の比率を高めることで、収益性の改善も図っている。

現在、人材紹介における求職者獲得は、クイック自社サイトだけでなく、ビズリーチ等の外部プラットフォームに登録している求職者へのスカウトメール送信でも実施しており、応募者はクイックを通じて選考に進む。こうしたケースでは、クイックは外部プラットフォームに手数料を支払う必要がある。「アンドプロ」の認知度が高まり、「アンドプロ」への直接流入**が増加するにつれて、収益性は改善する見通しである。**

クイックは、「アンドプロ」を人材紹介にとどまらず、面接、情報提供、より広範な転職支援を包含する統一ブランドとして確立する計画であり、これにより競争力のさらなる強化を図る。

- アンドプロ（ANDPRO）



図：既存サービスとの関係性

** 出典: 企業*

27 年 3 月期において、クイックはサイト開発、コンテンツ・機能開発に投資しており、この支出は開発費用として資産計上されている。28 年 3 月期には、同社はブランド認知度向上を目的としたプロモーション活動を実施する計画であり、これはプロモーション費用として費用計上される。

AI の普及は、アルバイト・事務職や大量採用等の領域におけるマッチングの自動化を加速させる可能性がある。しかしクイックは、**AI による代替リスクが限定的な、専門分野およびハイキャリア・高年収層の人材紹介に注力している。**むしろ、AI の台頭を**自社の価値を高める機会**と捉えており、コンサルタントが本来注力すべき、専門的な知見や対人能力が求められる業務に専念できる環境の整備を進めている。

これとは別に、クイックは **2026 年 7 月 1 日付**で、人材サービスセグメントに含まれていた保育士派遣および保育所運営を手掛ける子会社である**株式会社ワークプロジェクトを譲渡した。**競争激化の中で保育士の確保に苦戦する一方、他事業の成長戦略とのシナジーが限

定的になりつつあったことを受け、この譲渡を決定した。この譲渡により、経営資源を中核事業に集中させることが可能となる。

29 年 3 月期目標に向けて人材サービス事業では 27 年 3 月期・28 年 3 月期の両期において営業減益を見込んでいる。27 年 3 月期では、システム開発、業務委託、AI テスト、セキュリティ強化、ソフトウェアライセンス費用の増加を含む IT 関連費用の上昇に加え、人的資本への投資が営業利益を圧迫する見通しである。28 年 3 月期では、「アンドプロ」のブランド認知度向上に向けたプロモーション費用の増加が、さらなる営業減益要因となる見通しである。一方、29 年 3 月期以降は、先行投資の効果が出始め、営業利益の改善を見込んでいる。

- 人材サービス事業の中期経営目標

(億円)	FY3/26 実績	FY3/27 計画	FY3/28 計画	FY3/29 計画	3 年 CAGR
売上高	**235**	**237**	**252**	**282**	
前年比		*+0.8%*	*+6.7%*	*+11.8%*	*+6.3%*
営業利益	**36**	**35**	**34**	**37**	
前年比		*-3.4%*	*-2.4%*	*+8.7%*	*+0.8%*
営業利益率	15.5%	14.9%	13.6%	13.2%	

**出典：会社データをもとに Storm Research が作成*

リクルーティング事業戦略

求人広告においては引き続きアグリゲーション型求人サービスを中心とした提案を優先しており、これに採用コンサルティングなどを組み合わせることで、顧客企業への総合的なソリューションを提供している。

リクルーティング事業では**顧客企業の採用戦略立案から選考・採用活動、入社後研修に至る中核のワンストップサービスをさらに強化する計画である**。また、新商材の開発を通じて提供価値を高め、競争力を強化するとともに、外部パートナーの活用を通じた新規顧客獲得も目指している。

2024 年 5 月、クイックは株式会社キャリアタスから看護学生向けキャリア支援事業を取得し、新卒看護分野に参入、現在「看護 roo! 就活」を運営している。人材サービス事業内では、同社はすでに中途看護師向けの求人・転職情報サイト「看護 roo!」を運営している。今回の新卒領域への参入は、看護学生の段階から「看護 roo!」ブランドの認知度を構築し、**将来的に転職を検討する際に真っ先に想起されるポジションを確保することで、登録拡大につなげることを狙いとしている**。

「看護 roo! 就活」は現時点では売上・利益ともに貢献していないが、現行の中期経営計画のもとで、**同事業のサイト・機能開発への投資を計画している**。また、就活セミナーを

実施する学校数の拡大を通じて登録者獲得基盤を構築するとともに、医療機関の採用課題を解決する提案を通じた関係構築により、事業基盤の強化も図る計画である。

3 年間の業績目標のもと、リクルーティング事業は着実な売上成長を目指しているが、「看護 roo! 就活」への投資増加に伴い、利益率は低下する見通しである。

- リクルーティング事業の中期経営目標

(億円)	FY3/26 実績	FY3/27 計画	FY3/28 計画	FY3/29 計画	3 年 CAGR
売上高	**37**	**41**	**45**	**50**	
前年比		*+11.8%*	*+8.0%*	*+11.4%*	*+10.4%*
営業利益	**11**	**11**	**12**	**12**	
前年比		*-4.5%*	*+6.9%*	*+5.5%*	*+2.5%*
営業利益率	30.9%	26.4%	26.1%	24.7%	

**出典：会社データをもとに Storm Research が作成*

地域情報サービス事業戦略

顧客企業の広告手法は紙媒体から Web 媒体へのシフトが続いており、生活情報誌からの売上を維持しつつ、Web 媒体での拡大に注力する計画である。飲食店・ショップ向けの販促カテゴリーでは SNS 広告を中心に、求人では Indeed を中心に、住宅ではイベント連動型の媒体掲載を中心に、それぞれ拡大を図る。

チラシ配布事業(ポスティング)では、地方や高齢の顧客は受け取ったチラシをもとに買い物をする傾向が高いことから、戸別配布型のチラシ配布は顧客企業から引き続き高く評価されている。クイックはこの事業において今後も一定の規模を維持できると見込んでいる。一方、配布スタッフの確保が今後さらに困難になると想定しており、募集内容の改善やスタッフの定着支援に取り組んでいる。

対面型コンサルティングでは、転職領域における顧客企業の採用需要は高水準を維持しているものの、求職者獲得コストの上昇が見込まれることから、自社サイト経由での求職者の獲得件数を増やすことで、これを抑制する計画である。
子会社である株式会社キャリアシステムから同セグメントへの従業員の再配置を進めているものの、異動した従業員が売上に貢献するまでには時間を要すると見込まれることから、27 年 3 月期の収益性が悪化すると予想している。26 年 3 月期下半期以降のベースアップに伴う人件費の増加も、収益性の重しとなっている。一方で 28 年 3 月期以降は売上成長に伴い営業利益が拡大すると見込んでいる。

- 地域情報サービス事業の中期経営目標

(億円)	FY3/26 実績	FY3/27 計画	FY3/28 計画	FY3/29 計画	3 年 CAGR
売上高	**31**	**32**	**33**	**35**	
前年比		*+3.3%*	*+4.3%*	*+7.0%*	*+4.9%*
営業利益	**5**	**5**	**5**	**6**	
前年比		*+0.8%*	*+5.1%*	*+7.5%*	*+4.4%*
営業利益率	16.0%	15.7%	15.8%	15.8%	

**出典：会社データをもとに Storm Research が作成*

HR プラットフォーム事業戦略

人事・労務に関する情報ポータルサイト「日本の人事部」は、類似サイトやイベントが市場で乱立し HR 支援サービス企業間で広告予算が分散していることから逆風に直面しており、一部の顧客企業は広告出稿自体を取りやめ、これが成長の鈍化につながっている。この状況に対し、広告商材や HR カンファレンスの開催形式の見直しを計画しており、顧客企業のマーケティング投資対効果の改善と広告出稿量の回復を目指している。また、ポータルサイトの独自コンテンツの拡充を通じて、会員数の拡大も図る計画である。

これらの取り組みを通じて、28 年 3 月期～29 年 3 月期にプラス成長を目指している。

- HR プラットフォーム事業の中期経営目標

(億円)	FY3/26 実績	FY3/27 計画	FY3/28 計画	FY3/29 計画	3 年 CAGR
売上高	**11**	**11**	**12**	**13**	
前年比		*-1.1%*	*+7.2%*	*+7.5%*	*+4.5%*
営業利益	**5**	**4**	**4**	**4**	
前年比		*-20.2%*	*+7.9%*	*+8.3%*	*-2.3%*
営業利益率	42.2%	34.1%	34.3%	34.6%	

**出典：会社データをもとに Storm Research が作成*

海外事業戦略

クイックの海外事業は、米国に 7 拠点、欧州でもイギリス法人の子会社としてオランダ・ドイツに法人を設立しており、欧米を中心に事業を強化しているものの、各国の政策変更や地政学リスクの影響は引き続き懸念材料となっている。欧州では、中東情勢の影響を受け、採用に慎重な顧客企業が増加しているが、製造業、商社、金融等の需要が高い業種に注力するとともに、各種イベントや会合への積極的な参加を通じて新規顧客の開拓を進めている。

中期経営計画では、今後 3 年間で大幅な営業利益の改善を計画している。近年、海外拠点を大幅に拡大してきており、各新拠点の立ち上げ後 1～2 年は人件費や賃借料などの費用

が売上の拡大に先行し利益率を圧迫してきた。**同社は現在、これらの新拠点が軌道に乗るにつれて、売上が拡大し利益率が改善すると見込んでいる。**

- 海外事業の中期経営目標

(億円)	FY3/26 実績	FY3/27 計画	FY3/28 計画	FY3/29 計画	3 年 CAGR
売上高	**26**	**27**	**30**	**32**	
前年比		*+6.6%*	*+8.8%*	*+8.8%*	*+8.1%*
営業利益	**2**	**2**	**2**	**3**	
前年比		*-0.6%*	*+47.6%*	*+37.9%*	*+26.5%*
営業利益率	6.6%	6.2%	8.4%	10.6%	

**出典：会社データをもとに Storm Research が作成*

業績

2027 年 3 月期第 1 四半期の業績

27 年 3 月期第 1 四半期は、売上高が前年比+5.2%の 104 億円となり、通期計画に対する進捗率は 29.8%であった。人材サービス事業は、製造業、IT、看護分野における顧客企業の堅調な採用需要に支えられ、会社計画どおりに推移した。

リクルーティング事業は大きく拡大し、売上高は前年比+24.1%となった。これは、「Indeed」等のアグリゲーション型求人サービスに加え、業界特化型・社員向け・アルバイト特化型の各メディアが想定を上回って成長したためである。海外事業の売上高も前年比+21.2%と大きく伸長した。

売上総利益は前年比+7.2%の 77 億円となり、通期計画に対する進捗率は 33.1%、売上総利益率は前年比+1.4 ポイント改善し 74.6%となった。売上総利益率の改善は、人材サービス事業内の看護師紹介・専門職紹介の堅調な推移、およびリクルーティング事業における主に Indeed を起点とした求人広告売上高の大幅な増加に支えられた。

販管費は前年比+9.0%の 48 億円となった。売上高販管費比率は、人的資本への投資拡大と IT・システム関連費用の増加を反映し、26 年 3 月期第 1 四半期の 44.4%から 46.0%に上昇した。主な要因としては、人材紹介コンサルタントの増員および従業員待遇改善に伴う人件費の増加、生産性向上を目的とした AI ツール・インフラ整備・セキュリティ強化に伴う IT 関連費用の上昇、オフィス拡張・移転に伴う賃借料および一時的な設備費用の増加が挙げられる。

今期の「アンドプロ」関連の支出の大部分は資産計上されており、そのため販管費の増加要因とはなっていない。

営業利益は前年比+4.6%の 30 億円となり、通期計画に対する進捗率は 72.3%であった。人材紹介の営業利益は、入社・入職日が 4 月に集中する特性上、通常第 1 四半期に偏る傾向があり、第 1 四半期は通常、通期営業利益の約 60%を占める。これを踏まえると、リクルーティング事業・海外事業の好調な進捗に支えられた 72.3%という進捗率は高水準であるといえる。

純利益は前年比+9.4%の 21 億円となった。営業利益の増加に加え、前年同期第 1 四半期に計上された減損損失および関係会社清算損失が今期は発生しなかったことが、純利益の伸び率を営業利益の伸び率よりも押し上げる要因となった。

2027 年 3 月期の見通し

クイックは、売上高 348 億円（前年比+2.6%）、売上総利益 234 億円（前年比+3.5%）、営業利益 41 億円（前年比-10.3%）、純利益 28 億円（前年比-32.5%）を予想している。営業減益の見通しは、既存事業におけるアプリ・コンテンツ開発費用の増加、および従業員待遇改善やオフィス拡張を含む人的資本への投資を反映したものである。純利益の大幅減益は、前期に計上された投資有価証券売却益 12 億円が今期は発生しないことに起因する。

人材サービス事業

（百万円）	FY3/26 実績	前年比	1Q 3/27 実績	前年比	FY3/27 計画	前年比
売上高	23,478	3.5%	7,548	2.5%	23,655	0.8%
営業利益	3,640	-7.2%	2,649	0.2%	3,518	-3.4%
営業利益率	15.5%	-1.8%	35.1%	-0.8%	14.9%	-0.6%

人材サービス事業　概要

人材紹介がセグメントの大部分を占め、残りが看護師を中心とした人材派遣が占めている。人材紹介はセグメント内で最も高い営業利益率を生み出す一方、派遣は営業利益率が低い。したがって、営業利益の多くは人材紹介から生じている。

人材紹介事業では、看護師紹介が最も大きな割合を占めており、建設・プラント領域、製造業向け技術者領域が次に大きな割合を占めている約 10 年前は、今以上に看護師紹介の売上割合が大きかったが、近年ではその他の領域が看護師紹介を上回る成長を実現しており、看護師紹介への依存度は年々低下してきている。

当初、看護師領域に集中していた背景には 2 つの要因がある。
①看護は、クイックが専門特化領域として初めて本格的に立ち上げた領域であったこと、
②そのタイミングがリーマンショックと重なり、一般産業分野の労働需要が縮小していた時期であったこと、である。

人材サービス事業　2027 年 3 月期第 1 四半期実績

売上高は前年比+2.5%の 75 億円となり、通期計画に対する進捗率は 31.9%であった。人材紹介事業は、電気・機械・半導体・化学等の製造業分野、および IT、製薬、看護分野における**堅調な採用需要**に支えられ、成長した。

クイックが注力する建設施工管理、IT コンサルティング、自動車整備等の専門分野では、**構造的な人手不足が続いており、旺盛な採用需要が見られる**。自動車業界を中心に一部の大企業では採用基準の厳格化や一時的な様子見姿勢が見られたものの、根強い需要は引き続き底堅い。

営業利益は前年比+0.2%の 26 億円となり、営業利益率は前年比-0.8 ポイントの 35.1%となった。通期計画に対する進捗率は 75.3%であった。営業利益率の低下は、IT 関連費用の増加、および競争力強化に向けた人的資本投資の拡大を反映したものである。IT 関連費用の増加は、主に AI 関連のシステムテスト、セキュリティ対策の強化、および社内 IT ツール・ソフトウェアライセンスの利用者数増加に伴う経常的な IT・業務委託費用の上昇によるものである。

人材サービス事業　2027 年 3 月期見通し

売上高 237 億円（前年比+0.8%）、営業利益 35 億円（前年比-3.3%）、営業利益率 14.9%（前年比-0.6 ポイント）を予想している。保育士派遣・保育所運営を手掛ける子会社である株式会社ワークプロジェクトを 7 月 1 日付で譲渡したことにより、第 2～第 4 四半期にかけてセグメント売上高が 8 億円減少する見込みである。同子会社の営業利益への貢献が限定的であったことから、営業利益への影響は軽微にとどまる。この影響を除くと、人材サービス事業の売上成長率は+4%に達する。

営業利益は、IT 関連費用・業務委託費用の増加、および人的資本投資を反映し、減益となる見通しである。システム開発・業務委託費用を含む IT 関連費用は、通期を通じて比較的均等に発生する見込みである。一方、人件費については、クイックの人的資本投資施策の一環として今期導入された従業員向け譲渡制限付株式（RS）の付与に関連する費用が第 3 四半期以降に本格化するため、下半期にやや増加する見通しである。

「アンドプロ」による本格的な集客効果とコスト削減効果は、29 年 3 月期以降に顕在化する見通しである。27 年 3 月期は、プラットフォームおよびそのコンテンツの開発・構築に注力する投資フェーズと位置づけられている。28 年 3 月期以降、クイックはプロモーション活動を強化し、自社チャネル経由での集客比率を高めるとともに、外部プラットフォームに支払う手数料等の増加率を低減させる計画である。

リクルーティング事業

（百万円）	FY3/26 実績	前年比	1Q 3/27 実績	前年比	FY3/27 計画	前年比
売上高	3,708	6.2%	1,008	24.1%	4,146	11.8%
営業利益	1,145	29.5%	349	90.7%	1,094	-4.5%
営業利益率	30.9%	5.5%	34.6%	12.1%	26.4%	-4.5%

リクルーティング事業　概要

「Indeed」等のアグリゲーション型求人プラットフォームを中心とした求人広告（メディア）が、セグメント売上の大部分を占めており、残りは採用戦略立案、新卒採用イベント、採用サイト制作等のコンサルティング・制作サービス、および新卒看護師採用関連のサービスで構成されている。

リクルーティング事業　2027 年 3 月期第 1 四半期実績

売上高は前年比+24.1%の 10 億円となり、通期計画に対する進捗率は 24.3%であった。「Indeed」等のアグリゲーション型求人サービスへの旺盛な需要を背景に、**稼働取引数が大幅に増加した。**また、リクルート社による掲載課金型求人メディア廃止への迅速な対応も、成長を後押しした。クイックは、顧客企業の需要を業界特化型プラットフォームや、アルバイト・正社員向けの各種オンライン求人メディアへとうまく誘導し、取引量の着実な拡大につなげた。

「Indeed」の他にも「求人ボックス」や「ビズリーチ」、「doda」などのサービスも取り扱っている。

SNS 採用、ダイレクトリクルーティング、成果報酬型モデル等、採用手法の多様化・複雑化が進む中、市場競争は引き続き激化している。

こうした環境の中、クイックは個別の求人媒体の販売代理店としてではなく、**「クライアントエージェント」として自社を位置づけることで差別化を図っている。**「Indeed PLUS」等の成果報酬型求人広告、採用サイト制作、適性検査、面接官研修を含む幅広い採用ソリューションをワンストップで提供できる同社の強みは、大手企業を含む顧客から高い評価を得ており、これにより競合他社からの受注獲得や、顧客企業の採用予算に占めるシェア拡大につながっている。

コンサルティング領域の売上高は、**AI 面接等の新サービスの受注に支えられ増加した。**AI 面接システムは、対話型 AI を用いて候補者の一次選考面接やロールプレイングを自動で実施・評価するものである。応募者管理システム（ATS）と連携させることで、面接官の主観による評価のバラつきを抑制し、採用プロセスの自動化・効率化を支援している。

制作事業（採用サイト、会社案内、説明会資料等）は、生成 AI の普及により、企業が採用プレゼン資料や簡易な情報コンテンツを自社内で作成することも容易になっていること

もあり、引き続き厳しい状況にあるが、制作事業はセグメント内に占める割合が小さいため、全体への影響は限定的である。

新卒看護領域では、「看護 roo! 就活」への掲載病院数が着実に増加したほか、イベント予約件数も引き続き増加しており、事業基盤の構築が着実に進んでいることがうかがえる。

営業利益は前年比+90.9%の 3.49 億円となり、営業利益率は前年比+12.1 ポイントの 34.6%となった。通期計画に対する進捗率は 31.9%であった。「Indeed PLUS」への注力という営業戦略が奏功し、想定を上回る結果となった。

「Indeed PLUS」は、単一の求人管理システムを通じて求人情報を複数のプラットフォームに配信できる仕組みである。これにより従業員 1 人当たりの営業生産性が向上し、人件費等の追加コストを抑えながら売上高を大幅に拡大することが可能となった。同社はまた、顧客単価の引き上げにも成功しており、利益率の改善に寄与している。

リクルーティング事業　2027 年 3 月期見通し

売上高 41 億円（前年比+11.8%）、営業利益 11 億円（前年比-4.5%）、営業利益率 26.4%（前年比-4.5 ポイント）を予想している。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を組み合わせた総合的な提案を通じて、売上向上を目指す方針である。営業利益・営業利益率の低下は、第 1 四半期に開始した新卒看護師採用プラットフォーム「看護 roo! 就活」のシステム強化・追加アプリ開発への先行投資費用の増加、および外部コールセンター等のパートナー活用を含む業務委託費用の増加を反映したものである。また、従業員の待遇改善に伴う人件費の増加も見込んでいる。

地域情報サービス事業

(百万円)	FY3/26 実績	前年比	1Q 3/27 実績	前年比	FY3/27 計画	前年比
売上高	3,054	14.4%	785	5.4%	3,156	3.3%
営業利益	490	35.4%	138	-17.9%	494	0.8%
営業利益率	16.0%	2.5%	17.6%	-5.0%	15.7%	-0.4%

地域情報サービス事業　2027 年 3 月期第 1 四半期実績

売上高は前年比+5.4%の 7.85 億円となり、通期計画に対する進捗率は 24.9%であった。住宅資材費の上昇や住宅ローン金利の上昇を背景に、地域情報誌の売上高が減少し、チラシ配布事業(ポスティング) は前年同期並みにとどまった。一方、Indeed 関連の収益は、**企業の旺盛な採用需要、新規顧客獲得、および高い顧客継続率に支えられ大きく増加**し、全体の成長を牽引した。

「ココカラ。」ブランドで展開するコンサルティングサービスは、主要な収益源である人材紹介事業の売上高が前年同期並みにとどまり、住宅事業の伸びも全体の業績を牽引するほどには至らず、前年からほぼ横ばいであった。

営業利益は前年比-17.9%の 1.38 億円となり、営業利益率は前年比-5.0 ポイントの 17.6%となった。通期計画に対する進捗率は 28.0%であった。同セグメントの強化に向け、**北陸を拠点とする派遣子会社である株式会社キャリアシステムから複数の従業員を同セグメントへ異動させている**。増員した人員は直ちに売上増加に寄与するものではないため、営業利益率の低下の要因となった。26 年 3 月期下半期に実施したベースアップに伴う人件費の増加も、営業利益率の重しとなっている。

営業利益は前年比で減少しているものの、業績は現時点で会社計画を上回るペースで推移している。

地域情報サービス事業　2027 年 3 月期見通し

売上高 32 億円（前年比+3.4%）、営業利益 4.94 億円（前年比+0.8%）、営業利益率 15.7%（前年比-0.4 ポイント）を予想している。営業利益率の低下見通しは、子会社キャリアシステムからの複数従業員の異動に伴う人件費の先行増加を反映したものであり、これは第 1 四半期の減益の主要因でもあった。

HR プラットフォーム事業

（百万円）	FY3/26 実績	前年比	1Q 3/27 実績	前年比	FY3/27 計画	前年比
売上高	1,127	-9.6%	324	-8.7%	1,115	-1.1%
営業利益	476	-19.0%	151	-16.1%	380	-20.2%
営業利益率	42.2%	-4.9%	46.6%	-4.1%	34.1%	-8.2%

HR プラットフォーム事業　2027 年 3 月期第 1 四半期実績

売上高は前年比-8.7%の 3.24 億円となり、通期計画に対する進捗率は 29.1%であった。オンライン広告収益の減少は、**新興 HR テック企業からの広告需要が減少**していることを反映したものである。これらの企業は 2〜3 年前、従来型の人事業務や旧来のシステムに代わるサービスの普及を通じてブランド認知度の向上や、市場シェアの獲得を急ぐため、クイックの「日本の人事部」を含む HR 特化型メディアへの広告投資を積極的に行っていた。

こうした HR テック企業の顧客獲得・ブランド認知フェーズは現在おおむね落ち着き、各社は顧客維持、収益化、業務効率化へと軸足を移している。この結果、広告出稿の選別が進むとともに、マーケティングチャネルの多様化が進み、「日本の人事部」におけるオンライン広告の受注や売上高の低迷につながっている。

営業利益は前年比-16.3%の 1.51 億円となり、営業利益率は前年比-4.1 ポイントの 46.6%となった。通期計画に対する進捗率は 39.7%であった。減益は主に売上高の減少が主因である。

HR プラットフォーム事業　2027 年 3 月期見通し

売上高 11 億円（前年比-1.1%）、営業利益 3.8 億円（前年比-20.0%）、営業利益率 34.1%（前年比-8.2 ポイント）を予想している。クイックが「日本の人事部」の機能・コンテンツ強化に向けたシステム開発、ユーザーマッチング支援を含む、中長期的な競争力強化に向けた戦略的な投資を継続することから、コストの増加が見込まれている。

海外事業

（百万円）	FY3/26 実績	前年比	1Q 3/27 実績	前年比	FY3/27 計画	前年比
売上高	2,557	6.2%	710	21.4%	2,726	6.6%
営業利益	169	26.1%	53	26.2%	168	-0.6%
営業利益率	6.6%	1.0%	7.5%	0.3%	6.2%	-0.4%

海外事業　2027 年 3 月期第 1 四半期実績

売上高は前年比+21.2%の 7.1 億円となり、通期計画に対する進捗率は 26.0%であった。全地域が増収に寄与した。

米国では、景気の不透明感を背景に転職活動が鈍化したものの、高単価案件の成約が好調に推移したことに支えられ、売上高は増加した。メキシコでは、現地日系製造業からの採用需要を取り込んだことで、売上高は伸長した。

英国・欧州も、景気の不透明感の中、積極的な新規顧客獲得と高年収ポジションの成約に支えられ、力強い増収となった。オランダでは、イベントを通じた新規求人の確保に向けた取り組みが奏功した。

ベトナムでは、中国企業の市場参入増加を背景に、日系企業との人材獲得競争が激化した。このような環境下、新規求人案件の獲得や営業体制の強化に注力した結果、増収につながった。タイでは、エネルギー価格の上昇等の懸念が広がる中、対応が難しい職種への対応力強化と、イベント参加を通じた新規求人の獲得により、増収となった。

営業利益は前年比+26.8%の 0.53 億円となり、営業利益率は前年比+0.3 ポイントの 7.5%となった。通期計画に対する進捗率は 31.6%であった。業績はクイックの社内計画を上回るペースで推移している。

米国では、関税やビザを巡る不透明感の中での慎重な採用姿勢に対応するためセミナー開催等の販促費用が先行して発生したものの、欧州・アジアでは、日系企業の現地エグゼク

ティブ職等の高付加価値ポジションの着実な成約に支えられ、収益性が大きく改善し、二桁の増益を実現した。

海外事業　2027 年 3 月期見通し

売上高 27 億円（前年比+6.6%）、営業利益 1.68 億円（前年比-0.4%）、営業利益率 6.2%（前年比-0.4 ポイント）を予想している。通期の売上高見通しは、第 1 四半期の好調な進捗に比べると保守的な水準にとどまっている。

世界経済および地政学リスクの不透明感を踏まえ、同社は慎重な見通しを維持している。同計画には、米国の関税動向を巡る日系企業の採用凍結の可能性や、中東・ウクライナ情勢の緊迫化に伴う欧州の景気減速等、第 2 四半期以降の下振れリスクが織り込まれている。

営業減益の見通しには、海外従業員の待遇改善・定着を目的とした人件費の増加、ならびにドイツ等の新拠点立ち上げに向けた採用・研修・マーケティング費用が織り込まれている。また、クリスマス休暇期間中の活動水準低下等の季節要因も織り込まれている。

資本配分

クイックは高いキャッシュフロー創出力を背景に現金及び預金の蓄積が急速に進んでおり、27 年 3 月期第 1 四半期時点の現金比率は総資産の 50.2%と高水準に達している。

有利子負債はごく僅かな水準にとどまっており、第 1 四半期の自己資本比率も 76.5%と高水準である。**クイックはバランスシートの効率性を改善課題として認識しており、自己資本の増加を抑制しつつ、現金の活用を加速させる方針である。**

27 年 3 月期から 29 年 3 月期までの 3 年間において、営業キャッシュ・フロー203 億円の計画に対し、**投資に 97 億円、株主還元に 96 億円を配分する意向**であり、さらに事業領域拡大、DX 投資、提携、M&A 等に向けた戦略投資を追加的に実施することで、現金及び預金の水準を適正化することを目指す。

今後 3 年間の投資額は総額 97 億円で、その内訳はおおむね、人的資本投資に 5 割弱、既存事業への投資に 5 割弱、残りの数パーセントを新規事業領域に配分する計画である。人的資本投資には、スキル開発、採用強化、報酬改善、および譲渡制限付株式（RS）の付与が含まれる。

既存事業領域への投資には、新卒・中途看護師紹介におけるサイト及びアプリ開発とプロモーション強化に加え、生産性向上を目的とした社内システム及び AI への投資、拠点拡充・移転、並びに外部パートナーの新規活用が含まれる。

新規事業領域への投資は、人材紹介領域における「アンドプロ（ANDPRO）」の立ち上げおよびプロモーション強化を中心とする。

市場流動性の改善に向け、クイックの取締役名誉会長の資産管理会社であるアトムプランニングは、2025 年 2 月に保有株式の一部として 90 万株（発行済株式数の約 5%）を市場で売却した。アトムプランニングは引き続き発行済株式数の 16.9%を保有しており、現時点では残存持分の追加売却を計画している様子は見られない。

株主還元

中期経営計画における株主還元額は 96 億円を計画している。**クイックは 27 年 3 月期より年間 38 円の下限配当を導入し、**業績の変動にかかわらず**最低 38 円の配当を実施し、配当性向 70%を適用する方針である。**

さらにクイックは、自己株式を 30 億円以上取得することで、総還元性向 100%超を目指している。同社は取得した自己株式について、従業員・役員向けの譲渡制限付株式（RS）への充当を検討しており、現時点では消却の予定はない。

経営陣

2026 年 6 月、クイックは創業者でありそれまで取締役会長兼グループ CEO を務めていた和納勉氏に代わって、2019 年 6 月より代表取締役社長を務めていた川口一郎氏を新たに代表取締役会長兼グループ CEO に選任した。

川口一郎氏（69 歳）は、1979 年にリクルートホールディングスに入社し、1999 年にトランス・コスモス株式会社の常務取締役に就任、2005 年に人材紹介営業本部長としてクイックに入社した。その後、人材紹介事業本部長としてクイックの中核事業である人材紹介事業の拡大を牽引し、2016 年に取締役執行役員、2017 年に常務取締役執行役員に就任、2019 年に代表取締役社長に就任した。

創業者の和納勉氏は、1976 年 5 月にリクルートホールディングスに入社した後、1980 年にクイックプランニング（現クイック）を設立し、代表取締役社長に就任した。その後、自ら設立した子会社やクイックが買収した会社の代表取締役社長を歴任し、事業の多角化を牽引した。

和納氏は 2005 年にクイックの代表取締役社長兼グループ CEO に就任、2019 年に代表取締役会長兼グループ CEO に就任し、2025 年に代表取締役の権限を返上して取締役会長兼グループ CEO となった後、川口氏への移行に伴い 2026 年に取締役名誉会長に就任した。

また、川口氏の代表取締役会長就任に伴い、同社常務取締役執行役員であった中井義貴氏（63 歳）が 2026 年 6 月に代表取締役社長に就任した。中井氏は東海興業株式会社を経て、1989 年に株式会社クイックに入社。2005 年 6 月に取締役就任、2011 年に、株式会社ケー・シー・シ

ー（現：株式会社カラフルカンパニー）代表取締役社長に就任、2022 年 6 月に常務取締役執行役員に就任した。

ESG

環境

クイックの事業は人材紹介および求人広告を中心としており、同社は製造設備を保有していないため、その事業活動が環境に与える影響は極めて限定的である。個々の従業員の能力と生産性が競争力を直接左右するビジネスモデルであることから、従業員のウェルビーイングとパフォーマンスを支える環境づくりに大きな重点を置いている。

社会

クイックは、連結従業員数、離職率、新規採用者数、退職者数、育児休業からの復職率の 5 つの主要指標をモニタリングしている。

有価証券報告書によると連結従業員数は 26 年 3 月期末時点で 1,682 名となり、前年比＋80 名となった。従業員の離職率は前年比 0.3 ポイント改善し 9.5%となり、27 年 3 月期もさらなる改善を目指している。積極的な採用活動と並行して、健康支援や福利厚生の強化、柔軟かつ多様な働き方を可能にする社内環境の構築を通じて離職の抑制を図っている。

育児休業からの復職率は 95.7%となり、前年比 3.1 ポイント上昇した。クイックは引き続き、柔軟かつ多様な働き方を支える社内環境の整備を進め、従業員にとって魅力的で働きやすい職場づくりを目指している。

これらの取り組みに加え、クイックの代表取締役会長は最高健康責任者（Chief Health Officer）を兼務し、同社の健康経営の取り組みを主導している。クイックは、健康診断受診率、時間外労働管理、喫煙率の低減、従業員のストレスレベル、有給休暇取得率、男性従業員の育児休業取得率等を KPI として管理している。

こうした取り組みが評価され、同社は経済産業省と日本健康会議が共同で運営する「健康経営優良法人認定制度」のもと「健康経営優良法人 2026（大規模法人部門）」に認定された。

顧客本位のコンサルティングと充実した研修体制に支えられ、クイックは現従業員・元従業員からのフィードバックに基づく OpenWork の「働きがいのある会社ランキング 2026」において、約 2 万社中 15 位にランクインした。これは、コンサルタントやスタッフが自身の能力を最大限に発揮できる組織文化を反映したものである。

ガバナンス

クイックは監査等委員会設置会社である。取締役会は合計 13 名で構成されており、監査等委員を除く取締役 10 名、監査等委員である取締役 3 名からなる。監査等委員を除く取締役 10 名のうち、社外取締役は 2 名で、いずれも女性である。監査等委員である取締役 3 名は全員が社外取締役である。

また、任意の指名委員会および報酬委員会も設置しており、各委員会は社内取締役 2 名、社外取締役 3 名で構成され、いずれも社内取締役が委員長を務めている。

企業情報

沿革

1980年9月	株式会社クイックプランニング（旧商号）を設立 人材採用のための求人広告代理店として営業を開始。（登記上の設立日は９月３０日）
1983年 4月	名古屋支店開設
1986年 11月	東京支店開設
1990年 9月	設立10周年を迎えてCIを導入。商号を現在の「株式会社クイック」に変更
1997年 2月	米国・ニューヨークオフィス開設
4月	教育・研修事業（現：リクルーティング事業）、人材紹介事業（現：人材サービス事業）を開始
8月	大阪にて、人材紹介事業を開始
1998年 2月	東京にて、人材紹介事業を開始
1999年 5月	米国・ニューヨークに、現地邦人の派遣・紹介事業を目的として、 現地法人 QUICK USA,Inc.を設立
2000年 4月	株式会社アイ・キュー(現：株式会社 HR ビジョン)を設立
7月	名古屋にて、人材紹介事業を開始
2001年 10月	日本証券業協会に株式を店頭登録
2003年 2月	株式会社ケー・シー・シー（現：株式会社カラフルカンパニー）の株式を取得 北陸地区での情報出版事業に進出
3月	株式会社ケー・シー・シーの子会社であった株式会社キャリアシステムの株式を取得。北陸地区での人材派遣事業に進出
6月	中国・上海市に、日系企業を中心とした人材紹介、人事労務コンサルティング事業を目的として、現地法人 上海可以可邁伊茲明勝人才咨詢服務有限公司（以下、「上海クイックマイツ有限公司（現：上海クイック有限公司）」）設立
10月	会社分割により、建築・土木等の設計、施工管理業務等の請負業務、特定派遣部門を株式会社キャリアシステムに統合
2004年 5月	東京支店を現在地（東京都港区）に移転
12月	日本証券業協会への店頭登録を取消、JASDAQ 証券取引所（現：東京証券取引所 JASDAQ スタンダード）に株式上場
2005年 10月	東京支店を東京本社とし、大阪本社との２本社体制とする
2007年 7月	名古屋支店を現在地（名古屋市中区）に移転
2009年 5月	医療従事者に対応する医療系求人の専門サイトとして『看護roo!』を開設
2011年 3月	本店を現在地（大阪市北区）に移転
2012年 4月	ベトナム・ホーチミン市に 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
7月	株式会社ケー・シー・シーが、商号を現在の株式会社カラフルカンパニーに変更
9月	東京証券取引所市場第一部へ指定
2015年 5月	上海の現地法人を当社の完全子会社とし、商号を上海魁可企業管理諮詢有限公司（上海クイック有限公司）に変更　※2025年12月清算結了
7月	メキシコ・アグアスカリエンテス市に、日系企業を中心とした人材紹介及び人材派遣、人事労務コンサルティングを目的として、当社子会社の QUICK USA Inc が現地法人 QUICK GLOBAL MEXICO, S.A. DE C.V.を設立
2016年 4月	株式会社ワークプロジェクトの株式を取得し、保育士派遣事業および保育所運営事業を開始
2017年 2月	QUICK GLOBAL MEXICO, S.A. DE C.V.の第三者割当増資を引き受け、子会社化
8月	英国ロンドンにて、日系企業向け人材紹介、人材派遣等を手掛ける、 Centre People Appointments Ltd の株式を取得し、子会社化
2019年 10月	Web システム・アプリ・AI を用いたソリューション開発、IT エンジニア向け育成トレーニング等を手掛ける株式会社クロノスの株式を取得し、子会社化
11月	中国・上海市に、日系企業を中心とした人材紹介を目的として、上海魁可人材服務有限公司（上海クイック人材サービス有限公司）を設立　※2025年1月清算結了
2020年 1月	タイ・バンコクに、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

	4 月	
		株式会社アイ・キューが、商号を株式会社 HR ビジョンに変更
	6 月	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、クリエイティブ、教育研修サービスの提供を手掛けるジャンプ株式会社の株式を取得し、子会社化
2021 年	12 月	看護師派遣の業容拡大を目的として株式会社クイックケアジョブズを設立
2022 年	4 月	東京証券取引所プライム市場へ移行
	10 月	株式会社クロノスの全株式を譲渡
2023 年	4 月	オランダでの人材紹介を目的として、当社子会社の Centre People Appointments Ltd が現地法人 Centre People Appointments B.V.を設立
	7 月	QUICK USA,Inc.による QUICK GLOBAL MEXICO, S.A. DE C.V.への増資により、子会社化
2026 年	3 月	ドイツでの人材紹介を目的として、当社子会社の Centre People Appointments Ltd が現地法人 Centre People Appointments (Germany) GmbH を設立
2026 年	6 月	ジャンプ株式会社を解散し、リクルーティング事業本部へ統合
2026 年	7 月	株式会社ワークプロジェクトの全株式を譲渡

お問い合わせ

＜大阪本社＞
〒530-0018
大阪市北区小松原町 2-4　大阪富国生命ビル
＜東京本社＞
〒107-0052
東京都港区赤坂 2-11-7　ATT EAST

お問い合わせフォーム: https://919.jp/

大株主	持株比率 (%)
有限会社アトムプランニング	16.91
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	10.49
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND	5.21
AVI JAPAN OPPORTUNITY TRUST PLC	3.29
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	2.63
和納 勉	2.45
クイック従業員持株会	2.27
中島　宣明	1.89
林　城	1.49
MURAKAMI TAKATERU	1.43

出典：会社（2026 年 3 月 31 日現在）

マネジメント

和納　勉	取締役名誉会長
1976 年 5 月	株式会社日本リクルートセンター（現：株式会社リクルートホールディングス）入社
1978 年 6 月	株式会社就職情報センター（現：株式会社リクルートキャリア）入社
1980 年 9 月	株式会社クイックプランニング（現：株式会社クイック）設立 代表取締役社長就任
2003 年 6 月	上海クイックマイツ有限公司（現：上海クイック有限公司）　董事長就任
2005 年 4 月	グループ CEO 就任 株式会社アイ・キュー（現：株式会社 HR ビジョン）取締役会長就任（現任）
2011 年 4 月	株式会社ケー・シー・シー（現：株式会社カラフルカンパニー）取締役会長就任（現任）
2013 年 6 月	株式会社キャリアシステム　取締役会長就任
2016 年 4 月	株式会社ワークプロジェクト　取締役会長就任
2017 年 4 月	株式会社クイック・グローバル　取締役会長就任
2019 年 6 月	当社代表取締役会長就任
2019 年 11 月	上海クイック人材サービス有限公司 董事長就任
2025 年 6 月	当社取締役会長兼グループ CEO 就任
2026 年 6 月	当社取締役名誉会長就任（現任）

川口　一郎	代表取締役会長 兼 グループ CEO
1979 年 4 月	株式会社日本リクルートセンター（現：株式会社リクルートホールディングス）入社
1999 年 6 月	トランス・コスモス株式会社常務取締役
2005 年 9 月	当社入社　人材紹介営業本部長
2006 年 4 月	人材紹介事業本部長
2016 年 6 月	当社取締役執行役員就任
2017 年 6 月	当社常務取締役執行役員就任
2019 年 6 月	当社代表取締役社長就任
2020 年 4 月	株式会社キャリアシステム　代表取締役社長就任
2021 年 12 月	株式会社クイックケアジョブズ　代表取締役会長就任
2026 年 6 月	株式会社クイックケアジョブズ　取締役会長就任（現任）
2026 年 6 月	当社代表取締役会長兼グループ CEO 就任（現任）

中井　義貴	代表取締役社長
1981 年 4 月	東海興業株式会社入社
1989 年 3 月	当社入社
2002 年 4 月	執行役員就任
2005 年 6 月	取締役就任
2006 年 10 月	リクルーティング東日本事業本部長
2011 年 4 月	当社取締役執行役員就任 株式会社ケー・シー・シー（現：株式会社カラフルカンパニー）代表取締役社長就任（現任）
2019 年 4 月	当社リクルーティング事業本部長
2020 年 8 月	ジャンプ株式会社取締役会長就任
2022 年 4 月	株式会社キャリアシステム　代表取締役会長就任
2022 年 6 月	当社常務取締役執行役員就任
2026 年 6 月	株式会社キャリアシステム　取締役会長就任（現任）
2026 年 6 月	当社代表取締役社長就任（現任）

林　城	取締役執行役員
1985 年 4 月	当社入社
2000 年 4 月	株式会社アイ・キュー（現：株式会社ＨＲビジョン）出向　同社代表取締役社長就任（現任）
2005 年 4 月	当社執行役員就任
2006 年 6 月	取締役就任
2011 年 4 月	取締役執行役員就任（現任）

来島　健太	取締役執行役員
2001 年 5 月	当社入社
2010 年 4 月	人材紹介事業本部首都圏営業二部長
2011 年 4 月	人材紹介事業本部営業二部長
2018 年 4 月	執行役員就任
2018 年 7 月	人材紹介事業本部営業一部長
2020 年 4 月	上席執行役員就任
2021 年 4 月	管理本部長兼経理部長（現任）
2022 年 6 月	取締役執行役員就任（現任）

柴崎　雄貴	取締役執行役員
2008 年 4 月	当社入社
2018 年 4 月	人材紹介事業本部営業一部付部長
2020 年 4 月	執行役員就任
2021 年 4 月	人材紹介事業本部営業一部長
2023 年 4 月	人材紹介事業本部長兼営業一部長
2023 年 6 月	取締役執行役員就任（現任）
2023 年 10 月	人材紹介事業本部長兼営業二部長
2026 年 4 月	人材紹介事業本部長兼営業部長（現任）

岡田　直隆	取締役執行役員
1998 年 4 月	株式会社リクルートエイブリック（現株式会社リクルート）入社
2011 年 4 月	株式会社リクルートエージェント（現株式会社リクルート） プロフェッショナルサービス事業部三部長
2017 年 4 月	株式会社リクルートキャリア（現株式会社リクルート）執行役員 同社中途メディア事業本部マーケット営業統括部長
2019 年 4 月	株式会社リクルートキャリアコンサルティング出向　同社執行役員　同社統括本部長
2021 年 4 月	当社入社　執行役員就任　リクルーティング事業本部副本部長
2023 年 4 月	リクルーティング事業本部長（現任）
2023 年 6 月	取締役執行役員就任（現任）
2024 年 4 月	リクルーティング事業本部長兼事業推進部長

小原 努	取締役執行役員
2004 年 1 月	当社入社
2010 年 4 月	人材紹介事業本部マーケット企画部長
2017 年 10 月	Web 事業企画開発室長
2018 年 4 月	執行役員 Web 事業企画開発室長
2020 年 4 月	上席執行役員 Web 事業企画開発室長
2023 年 4 月	上席執行役員 CMO 兼 Web 事業企画開発室長
2023 年 10 月	上席執行役員 CMO 兼 Web 事業企画開発本部長
2025 年 6 月	取締役執行役員 CMO 兼 Web 事業企画開発本部長（現任）
2026 年 4 月	企画開発一部長（現任）

中居　成子	社外取締役
1986 年 4 月	当社入社
1987 年 5 月	学校法人文際学園大阪外語専門学校入社
1996 年 2 月	株式会社ハート･アンド･キャリア設立　代表取締役就任
2011 年 5 月	株式会社シェルメール設立　代表取締役就任（現任）
2016 年 6 月	当社社外取締役就任（現任）

酒井　美穂	社外取締役
1989 年 4 月	株式会社リクルート（現株式会社リクルートホールディングス）入社
2009 年 4 月	株式会社フロムエーキャリア　代表取締役社長
2015 年 4 月	株式会社リクルートジョブズ（現株式会社リクルート）執行役員
2019 年 12 月	同社退職
2022 年 6 月	株式会社 Optional　取締役（現任）
2022 年 11 月	フェスタリアホールディングス株式会社　社外取締役（現任）
2023 年 6 月	当社社外取締役就任（現任）

河野　俊博	社外取締役（常勤監査等委員）
1972 年 4 月	藤本産業株式会社（現：住友商事ケミカル株式会社）入社
1980 年 10 月	ダンコ株式会社（現：リシュモンジャパン株式会社）入社
1993 年 10 月	ダンヒルグループジャパン株式会社（現：リシュモンジャパン株式会社） オーガナイゼーション&ヒューマンリソース部ジェネラルマネージャー
2012 年 6 月	当社監査役就任
2021 年 6 月	社外取締役（常勤監査等委員）就任（現任）

六郷　裕之	社外取締役（監査等委員）
1985 年 4 月	株式会社リクルート（現：株式会社リクルートホールディングス）入社
1999 年 4 月	株式会社リクルートエイブリック（現：株式会社リクルート）名古屋支社長
2005 年 4 月	同社執行役員
2006 年 6 月	同社退職
2006 年 7 月	株式会社メイテックネクスト執行役員
2007 年 6 月	同社取締役
2010 年 6 月	同社代表取締役社長
2014 年 4 月	明達科（上海）科技有限公司董事長 明達科（上海）人才服務有限公司董事長
2015 年 6 月	株式会社メイテック取締役
2017 年 4 月	同社取締役執行役員
2023 年 6 月	同社退職
2024 年 6 月	当社社外取締役（監査等委員）就任（現任

西村　雅史	社外取締役（監査等委員）
1995 年 4 月	株式会社百五銀行入行
1998 年 10 月	同行退行
1999 年 10 月	太田昭和監査法人（現 EY 新日本有限責任監査法人）入所
2007 年 10 月	新日本監査法人（現 EY 新日本有限責任監査法人）退所
2007 年 11 月	株式会社ボストン・コンサルティング・グループ （現ボストン・コンサルティング・グループ合同会社）入社
2008 年 7 月	同社退社
2008 年 7 月	西村公認会計士事務所開設 所長（現任）
2013 年 11 月	株式会社ベルダコンサルティング設立 代表取締役（現任）
2013 年 11 月	税理士法人ベルダ設立 代表社員
2021 年 7 月	同税理士法人 代表社員退任
2026 年 6 月	当社社外取締役（監査等委員）就任（現任）

Income statement・損益計算書

Income statement・損益計算書	FY3/22	FY3/23	FY3/24	FY3/25	FY3/26
Net sales・売上高	23,590,897	27,794,894	29,487,181	32,501,017	33,924,750
Cost of sales・売上原価	8,516,675	9,374,866	9,576,566	11,116,365	11,337,224
Gross profit・売上総利益	**15,074,222**	**18,420,028**	**19,910,615**	**21,384,651**	**22,587,525**
Selling, general and administrative expenses・販売費及び一般管理費	11,728,256	13,932,899	14,945,859	16,851,165	18,003,834
Operating profit・営業利益	**3,345,965**	**4,487,128**	**4,964,756**	**4,533,486**	**4,583,690**
Non-operating income・営業外収益					
Interest income・受取利息	1,634	2,097	2,591	8,330	41,050
Dividend income・受取配当金	8,044	8,453	8,352	8,062	7,056
Foreign exchange gains・為替差益	n/a	15,951	9,098	16,611	21,462
Sales cooperation money received・売上協力金	10,600	14,850	600	17,725	11,672
Subsidy income・補助金収入	9,507	9,342	1,041	n/a	n/a
Books sales commission・図書販売手数料	25,279	14,983	20,228	12,130	9,936
Other・その他	24,881	21,889	24,839	16,735	16,721
Total non-operating income・営業外収益合計	**79,948**	**87,567**	**66,751**	**79,596**	**107,899**
Non-operating expenses・営業外費用					
Interest expenses・支払利息	2,135	1,476	1,630	1,443	1,404
Commission expenses・支払手数料	n/a	25,218	51	311	245
Information security expenses・情報セキュリティ関連費用	n/a	4,144	n/a	n/a	n/a
Foreign exchange losses・為替差損	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Other・その他	156	306	-	3	58
Total non-operating expenses・営業外費用合計	**2,291**	**31,145**	**1,681**	**1,758**	**1,709**
Ordinary profit・経常利益	**3,423,622**	**4,543,550**	**5,029,826**	**4,611,324**	**4,689,881**
Extraordinary income・特別利益					
Gain on sale of non-current assets・固定資産売却益	4,748	126	862	n/a	n/a
Gain on sale of shares of subsidiaries and associates・子会社株式売却益	n/a	171,296	n/a	n/a	n/a
Gain on sale of investment securities・投資有価証券売却益	n/a	n/a	3,729	718,380	1,164,476
Gain on reversal of foreign currency translation adjustment・為替換算調整勘定戻入益	n/a	n/a	n/a	n/a	25,179
Total extraordinary income・特別利益合計	4,748	171,422	4,591	718,380	1,189,656
Extraordinary losses・特別損失					
Loss on sale of non-current assets・固定資産売却損	33,997	n/a	n/a	136	n/a
Loss on retirement of non-current assets・固定資産除却損	15,872	251	1,018	1,702	456
Loss on sale of investment securities・投資有価証券売却損	n/a	n/a	4,584	n/a	3,495
Loss on valuation of investment securities・投資有価証券評価損	n/a	n/a	n/a	13,808	n/a
Office relocation expenses・本社移転費用	3,229	n/a	n/a	n/a	4,500
Impairment losses・減損損失	52,690	114,061	n/a	n/a	69,534
Loss on store closings・店舗閉鎖損失	n/a	25,750	n/a	n/a	n/a
Loss on liquidation of subsidiaries and associates・子会社清算損失	n/a	n/a	n/a	9,519	24,500
Total extraordinary losses・特別損失合計	**105,790**	**140,063**	**5,602**	**25,166**	**102,486**
Profit before income taxes・税金等調整前当期純利益	**3,322,581**	**4,574,909**	**5,028,815**	**5,304,537**	**5,777,051**
Income taxes – current・法人税、住民税及び事業税	1,278,698	1,516,638	1,245,758	1,888,062	1,660,008
Income taxes – deferred・法人税等調整額	(202,840)	(203,233)	276,218	(167,319)	(42,452)

Total income taxes・法人税等合計	**1,075,857**	**1,313,405**	**1,521,977**	**1,720,743**	**1,617,556**
Profit・当期純利益	**2,246,723**	**3,261,504**	**3,506,837**	**3,583,794**	**4,159,495**
Profit attributable to non-controlling interests・非支配株主に帰属する当期純利益	(1,470)	(157)	917	232	519
Profit attributable to owners of parent・親会社株主に帰属する当期純利益	**2,248,194**	**3,261,661**	**3,505,919**	**3,583,562**	**4,158,976**
Profit・当期純利益	2,246,723	3,261,504	3,506,837	3,583,794	4,159,495
Other comprehensive income・その他の包括利益					
Valuation difference on available-for-sale securities・その他有価証券評価差額金	(8,047)	(360,938)	648,394	(234,943)	(755,662)
Foreign currency translation adjustment・為替換算調整勘定	38,568	30,809	38,787	37,137	(330)
Total other comprehensive income・その他の包括利益合計	**30,521**	**(330,128)**	**687,181**	**(197,805)**	**(755,992)**
Comprehensive income・包括利益	**2,277,244**	**2,931,375**	**4,194,019**	**3,385,988**	**3,403,502**
Comprehensive income attributable to owners of parent・親会社株主に係る包括利益	2,278,873	2,931,325	4,193,272	3,386,248	3,402,311
Comprehensive income attributable to non-controlling interests・非支配株主に係る包括利益	(1,628)	49	746	(259)	1,191

(JPY thousands)

Balance sheet・貸借対照表

Assets・資産の部	FY3/22	FY3/23	FY3/24	FY3/25	FY3/26
Current assets・流動資産					
Cash and deposits・現金及び預金	10,509,984	12,275,622	13,056,402	15,052,626	13,283,678
Notes and accounts receivable – trade・受取手形及び売掛金	2,349,801	2,770,678	2,981,865	3,894,008	3,874,981
Other・その他	349,105	546,565	381,169	465,581	531,672
Allowance for doubtful accounts・貸倒引当金	(2,707)	(3,231)	(3,180)	(5,800)	(7,748)
Total current assets・流動資産合計	**13,206,183**	**15,589,635**	**16,416,256**	**19,406,416**	**17,682,584**
Non-current assets・固定資産					
Property, plant and equipment・有形固定資産					
Buildings and structures・建物及び構築物	1,593,496	1,662,537	1,894,631	1,877,530	1,600,535
Accumulated depreciation・減価償却累計額	(773,197)	(813,751)	(880,989)	(912,057)	(716,916)
Buildings and structures, net・建物及び構築物（純額）	820,299	848,785	1,013,641	965,472	883,619
Vehicles・車両運搬具	7,341	16,284	25,341	39,284	41,735
Accumulated depreciation・減価償却累計額	(5,370)	(7,465)	(10,690)	(15,000)	(24,257)
Vehicles, net・車両運搬具（純額）	1,971	8,819	14,650	24,283	17,478
Tools, furniture and fixtures・工具、器具及び備品	334,952	452,018	526,417	599,194	614,688
Accumulated depreciation・減価償却累計額	(211,184)	(227,172)	(272,399)	(336,249)	(392,224)
Tools, furniture and fixtures, net・工具、器具及び備品（純額）	123,768	224,845	254,017	262,945	222,464
Land・土地	176,789	176,789	176,789	176,789	130,169
Leased assets・リース資産	13,906	13,906	7,606	3,756	n/a
Accumulated depreciation・減価償却累計額	(8,223)	(10,785)	(5,891)	(3,067)	n/a
Leased assets, net・リース資産（純額）	5,682	3,121	1,715	688	n/a
Construction in progress・建設仮勘定	45,734	n/a	n/a	n/a	n/a
Total property, plant and equipment・有形固定資産合計	**1,174,244**	**1,262,360**	**1,460,814**	**1,430,179**	**1,253,731**
Intangible assets・無形固定資産					

Software・ソフトウエア	851,716	738,371	994,262	1,056,266	1,309,538
Software in progress・ソフトウエア仮勘定	48,611	148,042	86,094	230,071	332,392
Goodwill・のれん	6,074	4,205	2,336	174,733	155,080
Other・その他	10,659	10,646	10,646	10,646	10,646
Total intangible assets・無形固定資産合計	**917,061**	**901,265**	**1,093,340**	**1,471,717**	**1,807,658**
Investments and other assets・投資その他の資産					
Investment securities・投資有価証券	1,726,448	1,212,293	2,131,919	1,762,665	3,636,253
Leasehold deposits・敷金	711,400	719,732	823,431	803,568	903,630
Deferred tax assets・繰延税金資産	163,461	446,062	77,190	220,211	613,827
Other・その他	110,875	52,846	44,754	47,506	79,982
Allowance for doubtful accounts・貸倒引当金	(6,926)	(5,026)	(5,204)	(11,593)	(31,172)
Total investments and other assets・投資その他の資産合計	**2,705,259**	**2,425,907**	**3,072,091**	**2,822,359**	**5,202,520**
Total non-current assets・固定資産合計	**4,796,566**	**4,589,534**	**5,626,246**	**5,724,256**	**8,263,910**
Total assets・資産合計	**18,002,749**	**20,179,169**	**22,042,503**	**25,130,673**	**25,946,494**

Liabilities・負債の部	FY3/22	FY3/23	FY3/24	FY3/25	FY3/26
Current liabilities・流動負債					
Accounts payable – trade・買掛金	520,197	672,740	789,990	1,419,419	1,065,342
Short-term borrowings・短期借入金	141,002	120,522	121,502	119,999	80,001
Accounts payable – other・未払金	1,237,670	1,304,770	1,461,580	1,330,959	1,480,236
Accrued expenses・未払費用	674,565	812,050	776,286	838,835	897,858
Lease liabilities・リース債務	2,646	1,471	1,092	741	n/a
Income taxes payable・未払法人税等	1,038,195	866,202	530,145	1,432,501	780,712
Accrued consumption taxes・未払消費税等	489,968	635,407	417,157	430,542	458,657
Provision for bonuses・賞与引当金	1,071,547	1,445,434	641,694	929,141	999,270
Provision for bonuses for directors (and other officers)・役員賞与引当金	73,330	110,828	35,359	61,542	n/a
Asset retirement obligations・資産除去債務	n/a	5,508	29,300	n/a	10,260
Other・その他	482,689	369,071	358,789	446,500	436,633
Total current liabilities・流動負債合計	**5,731,811**	**6,344,006**	**5,162,896**	**7,010,182**	**6,208,972**
Non-current liabilities・固定負債					
Lease liabilities・リース債務	3,304	1,833	741	n/a	n/a
Deferred tax liabilities・繰延税金負債	61,565	659	192,948	4,726	9,051
Provision for share awards・株式給付引当金	n/a	n/a	n/a	n/a	35,317
Retirement benefit liability・退職給付に係る負債	n/a	n/a	17,639	23,397	33,338
Asset retirement obligations・資産除去債務	105,275	107,898	247,835	250,263	279,877
Other・その他	2,408	n/a	n/a	n/a	n/a
Total non-current liabilities・固定負債合計	**172,554**	**110,392**	**459,164**	**278,387**	**357,584**
Total liabilities・負債合計	**5,904,366**	**6,454,398**	**5,622,061**	**7,288,570**	**6,566,557**

Net assets・純資産の部	FY3/22	FY3/23	FY3/24	FY3/25	FY3/26
Shareholders' equity・株主資本					
Share capital・資本金	351,317	351,317	351,317	351,317	351,317
Capital surplus・資本剰余金	391,392	433,071	429,830	352,750	352,750
Retained earnings・利益剰余金	10,261,028	12,503,271	14,512,614	16,131,924	18,425,035
Treasury shares・自己株式	(16,171)	(343,650)	(343,784)	(266,704)	(266,280)

Total shareholders' equity・株主資本合計	**10,987,566**	**12,944,008**	**14,949,977**	**16,569,287**	**18,862,822**
Accumulated other comprehensive income・その他の包括利益累計額					
Valuation difference on available-for-sale securities・その他有価証券評価差額金	1,084,720	723,782	1,372,176	1,137,233	381,570
Foreign currency translation adjustment・為替換算調整勘定	25,147	55,750	94,708	132,338	131,336
Total accumulated other comprehensive income・その他の包括利益累計額合計	**1,109,867**	**779,532**	**1,466,885**	**1,269,571**	**512,906**
Non-controlling interests・非支配株主持分	949	1,229	3,578	3,243	4,208
Total net assets・純資産合計	**12,098,383**	**13,724,770**	**16,420,441**	**17,842,102**	**19,379,937**
Total liabilities and net assets・負債純資産合計	**18,002,749**	**20,179,169**	**22,042,503**	**25,130,673**	**25,946,494**

(JPY thousands)

Cash flow statement・キャッシュ・フロー計算書

Cash flows from operating activities・営業活動によるキャッシュ・フロー	FY3/22	FY3/23	FY3/24	FY3/25	FY3/26
Profit before income taxes・税金等調整前当期純利益	3,322,581	4,574,909	5,028,815	5,304,537	5,777,051
Depreciation・減価償却費	323,559	425,793	482,841	554,141	593,757
Impairment losses・減損損失	52,690	114,061	n/a	n/a	69,534
Amortization of goodwill・のれん償却額	14,421	1,869	1,869	19,455	19,652
Increase (decrease) in allowance for doubtful accounts・貸倒引当金の増減額（△は減少）	2,918	(1,331)	126	9,008	21,528
Increase (decrease) in provision for bonuses・賞与引当金の増減額（△は減少）	476,314	410,614	(807,024)	284,108	66,337
Increase (decrease) in provision for bonuses for directors (and other officers)・役員賞与引当金の増減額（△は減少）	38,020	37,498	(75,469)	26,183	(61,542)
Increase (decrease) in provision for share awards・株式給付引当金の増減額（△は減少）	n/a	n/a	n/a	n/a	35,317
Increase (decrease) in retirement benefit liability・退職給付に係る負債の増減額（△は減少）	n/a	n/a	17,639	5,758	9,940
Interest and dividend income・受取利息及び受取配当金	(9,678)	(10,551)	(10,944)	(16,392)	(48,107)
Interest expenses・支払利息	2,135	1,476	1,630	1,443	1,404
Foreign exchange losses (gains)・為替差損益（△は益）	n/a	n/a	n/a	(16,611)	(21,462)
Loss (gain) on sale of non-current assets・固定資産売却損益（△は益）	n/a	(126)	(862)	136	n/a
Gain on sale of non-current assets・固定資産売却益	(4,748)	n/a	n/a	n/a	n/a
Loss on sale of non-current assets・固定資産売却損	33,997	n/a	n/a	n/a	n/a
Loss on retirement of non-current assets・固定資産除却損	15,872	251	933	1,702	456
Relocation expenses・移転費用	3,229	n/a	n/a	n/a	n/a
Loss (gain) on sale of investment securities・投資有価証券売却損益（△は益）	n/a	n/a	855	(718,380)	(1,160,981)
Loss (gain) on valuation of investment securities・投資有価証券評価損益（△は益）	n/a	n/a	n/a	13,808	n/a
Gain on reversal of foreign currency translation adjustment・為替換算調整勘定戻入益	n/a	n/a	n/a	n/a	(25,179)
Loss (gain) on sale of shares of subsidiaries and associates・子会社株式売却損益（△は益）	n/a	(171,296)	n/a	n/a	n/a
Loss (gain) on liquidation of subsidiaries and associates・子会社清算損益（△は益）	n/a	n/a	n/a	9,519	24,500
Decrease (increase) in trade receivables・売上債権の増減額（△は増加）	(294,969)	(578,224)	(227,777)	(871,529)	2,085
Increase (decrease) in trade payables・仕入債務の増減額（△は減少）	31,928	150,054	111,836	617,926	(340,263)
Decrease (increase) in leasehold and guarantee deposits・敷金及び保証金の増減額（△は増加）	(24,399)	(26,489)	(102,341)	22,679	(99,506)

Increase (decrease) in accrued consumption taxes・未払消費税等の増減額（△は減少）	204,174	160,472	(221,158)	11,243	25,773
Other・その他	261,003	119,103	337,277	(94,715)	104,527
Subtotal・小計	**4,449,051**	**5,208,084**	**4,538,246**	**5,164,024**	**4,994,823**
Interest and dividends received・利息及び配当金の受取額	9,678	10,551	11,466	16,364	33,048
Interest paid・利息の支払額	(2,112)	(1,479)	(1,641)	(1,451)	(1,398)
Income taxes paid・法人税等の支払額	(612,313)	(1,671,238)	(1,574,397)	(1,020,249)	(2,299,162)
Cash flows from operating activities・営業活動によるキャッシュ・フロー	**3,844,303**	**3,545,918**	**2,973,674**	**4,158,687**	**2,727,310**

Cash flows from investing activities・投資活動によるキャッシュ・フロー	FY3/22	FY3/23	FY3/24	FY3/25	FY3/26
Net decrease (increase) in time deposits・定期預金の純増減額（△は増加）	(527)	(1,513)	4,580	15,142	(100,000)
Purchase of property, plant and equipment・有形固定資産の取得による支出	(105,943)	(281,371)	(234,885)	(123,332)	(35,337)
Proceeds from sale of property, plant and equipment・有形固定資産の売却による収入	86,692	1,884	862	807	47,961
Purchase of intangible assets・無形固定資産の取得による支出	(393,428)	(320,035)	(516,525)	(584,310)	(811,740)
Purchase of investment securities・投資有価証券の取得による支出	(5,744)	(5,783)	(4,851)	(3,610)	(3,029,238)
Proceeds from sale of shares of subsidiaries resulting in change in scope of consolidation・連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入	n/a	122,949	n/a	n/a	n/a
Purchase of shares of subsidiaries and associates・子会社株式の取得による支出	(50,000)	n/a	n/a	n/a	n/a
Proceeds from sale of investment securities・投資有価証券の売却による収入	n/a	n/a	17,872	760,272	1,214,605
Payments for asset retirement obligations・資産除去債務の履行による支出	(12,550)	(14,062)	(17,535)	(29,300)	n/a
Payments for acquisition of businesses・事業譲受による支出	n/a	n/a	n/a	(260,043)	n/a
Other・その他	4,896	n/a	n/a	n/a	5,307
Cash flows from investing activities・投資活動によるキャッシュ・フロー	**(476,606)**	**(497,932)**	**(750,482)**	**(224,374)**	**(2,708,442)**

Cash flows from financing activities・財務活動によるキャッシュ・フロー	FY3/22	FY3/23	FY3/24	FY3/25	FY3/26
Net increase (decrease) in short-term borrowings・短期借入金の純増減額（△は減少）	(158,955)	(20,480)	980	(1,503)	(39,998)
Repayments of long-term borrowings・長期借入金の返済による支出	(19,788)	n/a	n/a	n/a	n/a
Repayments of lease liabilities・リース債務の返済による支出	(2,552)	(2,646)	(1,471)	(1,092)	(741)
Purchase of treasury shares・自己株式の取得による支出	(165)	(330,400)	(133)	(263,620)	(171)
Proceeds from disposal of treasury shares・自己株式の処分による収入	n/a	n/a	n/a	263,620	729
Dividends paid・配当金の支払額	(867,227)	(1,016,709)	(1,493,266)	(1,962,723)	(1,864,816)
Dividends paid to non-controlling interests・非支配株主への配当金の支払額	n/a	n/a	n/a	(341)	n/a
Cash flows from financing activities・財務活動によるキャッシュ・フロー	**(1,048,688)**	**(1,370,236)**	**(1,493,891)**	**(1,965,660)**	**(1,904,998)**

Effect of exchange rate change on cash and cash equivalents・現金及び現金同等物に係る換算差額	32,179	38,262	54,444	41,188	17,706
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents・現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	**2,351,188**	**1,716,012**	**783,744**	**2,009,841**	**(1,868,422)**
Cash and cash equivalents at beginning of period・現金及び現金同等物の期首残高	8,097,700	10,448,889	12,213,602	12,997,347	15,007,188
Increase in cash and cash equivalents resulting from inclusion of subsidiaries in consolidation・連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増加額	n/a	48,701	n/a	n/a	n/a
Cash and cash equivalents at end of period・現金及び現金同等物の期末残高	**10,448,889**	**12,213,602**	**12,997,347**	**15,007,188**	**13,138,765**

(JPY thousands)

免責事項

本レポートは、当該企業の委託を受け、当該企業が支払う対価として Storm Corporate が作成・発行したものである。本レポートの発行に使用されたすべての情報は、信頼できると思われる各種情報、データに基づいて作成されているが、当社は本レポートの正確性や完全性を保証または約束をしてはいないものとする。また、当該情報を独自に検証することは行ってはいない。 Storm Corporate は、法律で認められている最大限の範囲において、本レポートに含まれる情報へのアクセス、使用、または信頼に起因して生じた直接的、間接的または結果的な損失、利益の損失、損害、費用または経費について一切の責任を負わないものとする。当社が提供する情報は、いかなる形であれ、個人的なアドバイスとして解釈されるべきものではなく、また、Storm Corporate は読者または投資家に対し、証券取引の勧誘や推薦を目的としたものと解釈されるべきではないためご了承ください。

本レポートは、Bloomberg、Factset、LSEG、S&P Capital で自由に入手可能である。 *Storm Corporate* のレポートを直接購読されたい方は、こちらをご覧ください。