



株式会社フルキャストホールディングス

FULLCAST
HLDGS.

2014年12月期 第2四半期
業績説明資料

2014年8月8日

Agenda

- 2014年12月期第2四半期累計期間業績予想値と決算値との差異 P.3
- 2014年12月期 通期 業績予想の修正 P.5
- 2014年12月期第2四半期 連結会計期間業績
(2014年4月～6月) P.7
- 2014年12月期第2四半期 連結累計期間業績
(2014年1月～6月) P.9
- 2014年12月期第2四半期 セグメント別累計期間業績
(2014年1月～6月) P.12
- 2014年12月期 下期施策 P.15
- 2014年12月期 業績予想進捗 P.18

《2014年1月1日～2014年6月30日》

2014年5月9日に発表いたしました2014年12月期第2四半期累計期間(2014年1月1日～2014年6月30日)の修正業績予想値と、本日開示いたしました決算値に差異が生じたので、以下のとおりお知らせいたします。

単位:百万円

	実績	前回発表予想	増減額	増減率(%)
連結営業利益	666	389～461	277～205	71.2～44.5

【差異の理由】

新サービス(アルバイト紹介(以下、「紹介」と言う)、アルバイト給与管理代行(以下、「代行」と言う))の顧客理解促進を主眼とした継続的な営業活動が奏功し、消費税増税の反動を見込んでいた2014年12月期第2四半期累計期間修正業績予想(2014年5月9日開示)に対し71.2～44.5%増となった。

Agenda

- 2014年12月期第2四半期累計期間業績予想値と決算値との差異 P.3
- 2014年12月期 通期 業績予想の修正 P.5
- 2014年12月期第2四半期 連結会計期間業績
(2014年4月～6月) P.7
- 2014年12月期第2四半期 連結累計期間業績
(2014年1月～6月) P.9
- 2014年12月期第2四半期 セグメント別累計期間業績
(2014年1月～6月) P.12
- 2014年12月期 下期施策 P.15
- 2014年12月期 業績予想進捗 P.18

2014年8月8日(金)に通期業績予想の修正を行っております。

単位:百万円

	連結営業利益
前回発表予想	705～851
今回修正予想	1,366～1,469
増減額	661～618
増減率	93.7～72.7

【通期連結業績予想 修正理由】

2014年12月期第2四半期累計期間において、新サービス(紹介、代行)の顧客理解促進を主眼とした継続的な営業活動及び求職者の確保により機会損失を回避した効果もあり、「新サービスの浸透」に一定の成果を出せた。当第3四半期会計期間以降に関しても、「新サービスの更なる浸透」を経営課題として、第2四半期累計期間同様の基調を維持できる見込と判断したことから、通期期初業績予想(2014年2月14日開示)を上方修正(増減率:93.7～72.7%)した。

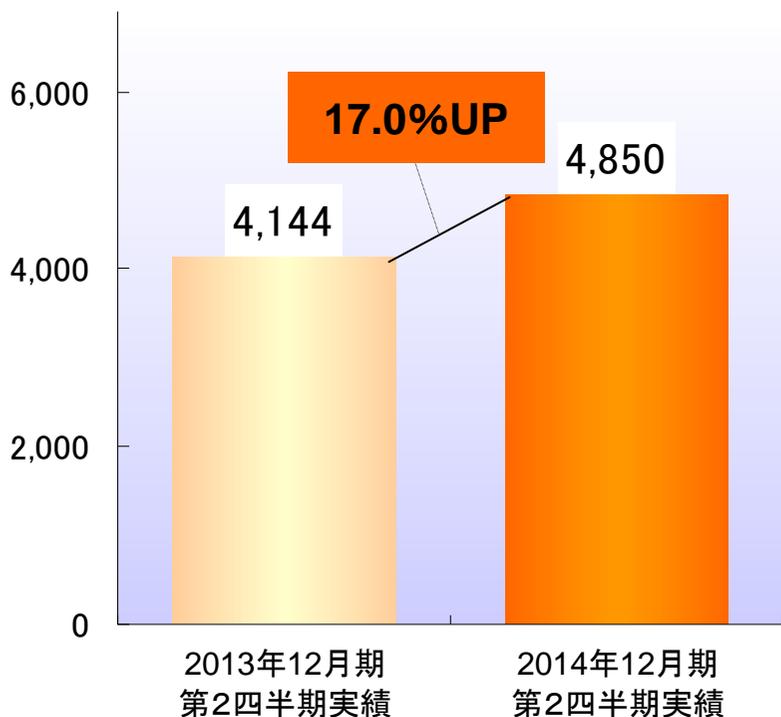
Agenda

- 2014年12月期第2四半期累計期間業績予想値と決算値との差異 P.3
- 2014年12月期 通期 業績予想の修正 P.5
- 2014年12月期第2四半期 連結会計期間業績
(2014年4月～6月) P.7
- 2014年12月期第2四半期 連結累計期間業績
(2014年1月～6月) P.9
- 2014年12月期第2四半期 セグメント別累計期間業績
(2014年1月～6月) P.12
- 2014年12月期 下期施策 P.15
- 2014年12月期 業績予想進捗 P.18

(2013年12月期第2四半期会計期間・2014年12月期第2四半期会計期間比較)

売上高

単位: 百万円



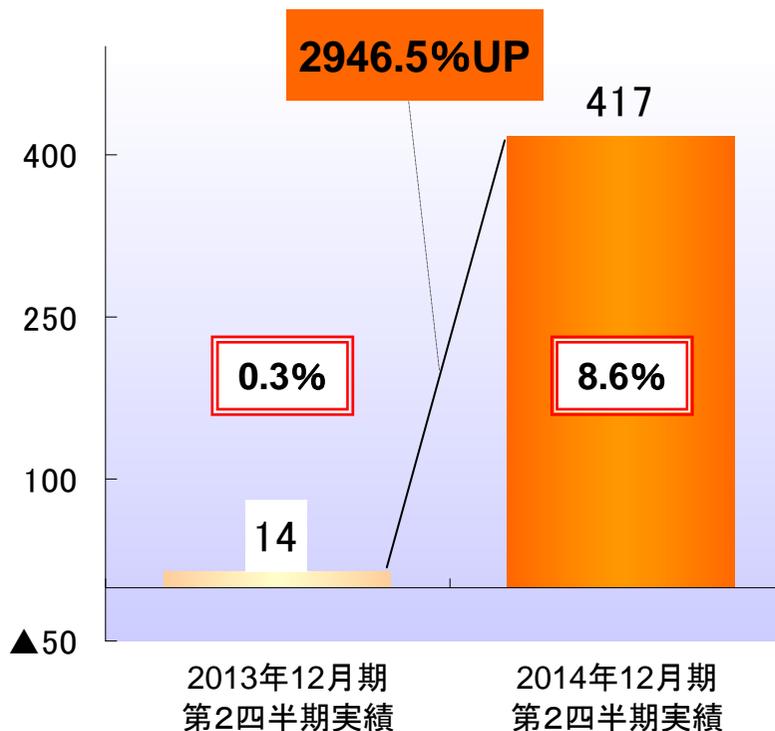
【売上高の増加要因】

・短期業務支援事業において、新サービス(紹介、代行)をセットで提案し、接点を増やす営業方針の下、求職者の確保により機会損失を回避した効果もあり、新サービスの浸透を促進することが出来た。その結果、前年同期比で17.0%の増収となった。

営業利益

営業利益率

単位: 百万円



【営業利益の増加要因】

・売上総利益率が2.6%改善したことで、売上総利益は前年同期比で26.6%の増益となった。これは原価を伴わないフィービジネスである新サービスが前年同期比で伸びたことによるものである。この売上総利益の増加が、営業利益増益の主要因である。更に、継続的に行っている全社的な生産性向上の取り組みにより販管費率を5.6%抑制できたこともあり、営業利益は前年同期比2,946.5%と大幅な増益となった。

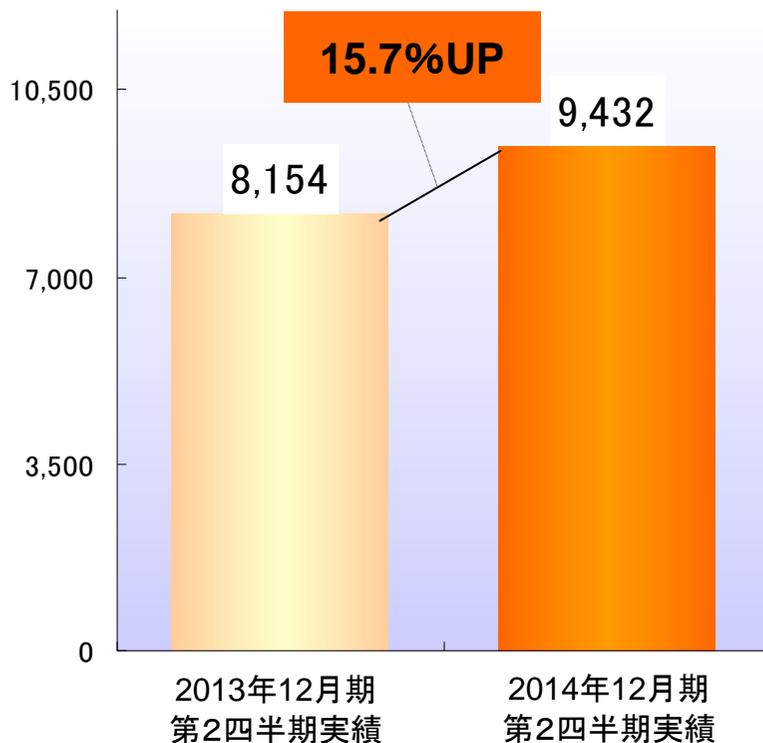
Agenda

- 2014年12月期第2四半期累計期間業績予想値と決算値との差異 P.3
- 2014年12月期 通期 業績予想の修正 P.5
- 2014年12月期第2四半期 連結会計期間業績
(2014年4月～6月) P.7
- 2014年12月期第2四半期 連結累計期間業績
(2014年1月～6月) P.9
- 2014年12月期第2四半期 セグメント別累計期間業績
(2014年1月～6月) P.12
- 2014年12月期 下期施策 P.15
- 2014年12月期 業績予想進捗 P.18

(2013年12月期第2四半期累計期間・2014年12月期第2四半期累計期間比較)

売上高

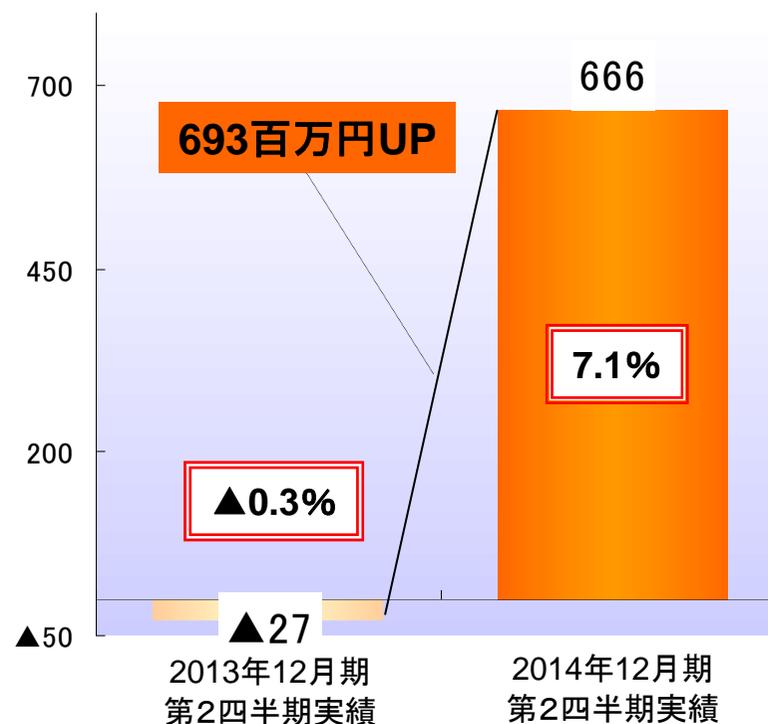
単位:百万円



営業利益

営業利益率

単位:百万円



【売上高の増加要因】

・新サービス(紹介、代行)の顧客理解促進を主眼とした継続的な営業活動が奏功し、新サービスの立ち上げ時期であった前年同期比で15.7%の増収となった。

【営業利益の増加要因】

・会計期間同様、売上総利益率が3.3%改善し、売上総利益は前年同期比で27.9%の増益となった。これは原価を伴わないフィービジネスである新サービスが前年同期比で伸びたことによるものである。この売上総利益の増加が、営業利益増益の主要因である。更に、継続的に行っている全社的な生産性向上の取り組みにより販管費率を4.0%抑制できたこともあり、営業利益は前年同期比693百万円増の666百万円と大幅な増益となった。

単位:百万円

	2013年12月期 第2四半期	2014年12月期 第2四半期	増減率(%)
売上高	8,154	9,432	15.7
売上総利益	2,576	3,295	27.9
販管費	2,603	2,629	1.0
営業利益	▲27	666	—
営業利益率	▲0.3%	7.1%	—
経常利益	94	706	650.7
当期純利益	129	556	329.6

当第2四半期は新サービスが前年同期比で伸びたことで、売上総利益が増加したことを主因として、当期純利益は前年同期比で329.6%増の556百万円となった。

Agenda

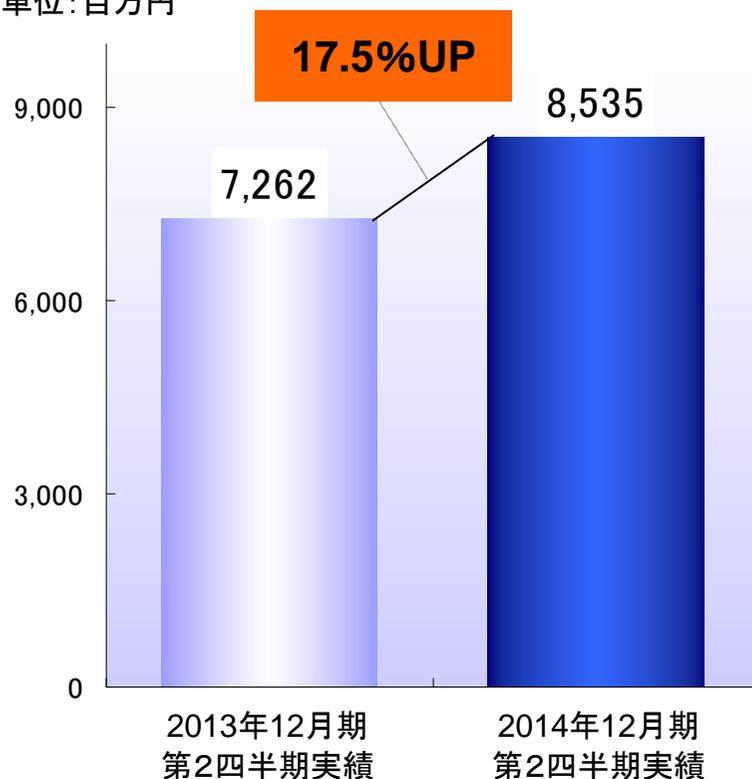
- 2014年12月期第2四半期累計期間業績予想値と決算値との差異 P.3
- 2014年12月期 通期 業績予想の修正 P.5
- 2014年12月期第2四半期 連結会計期間業績
(2014年4月～6月) P.7
- 2014年12月期第2四半期 連結累計期間業績
(2014年1月～6月) P.9
- 2014年12月期第2四半期 セグメント別累計期間業績
(2014年1月～6月) P.12
- 2014年12月期 下期施策 P.15
- 2014年12月期 業績予想進捗 P.18

■ 短期業務支援事業 収益比較(累計):2014年1月~6月

(2013年12月期第2四半期累計期間・2014年12月期第2四半期累計期間比較)

売上高

単位:百万円



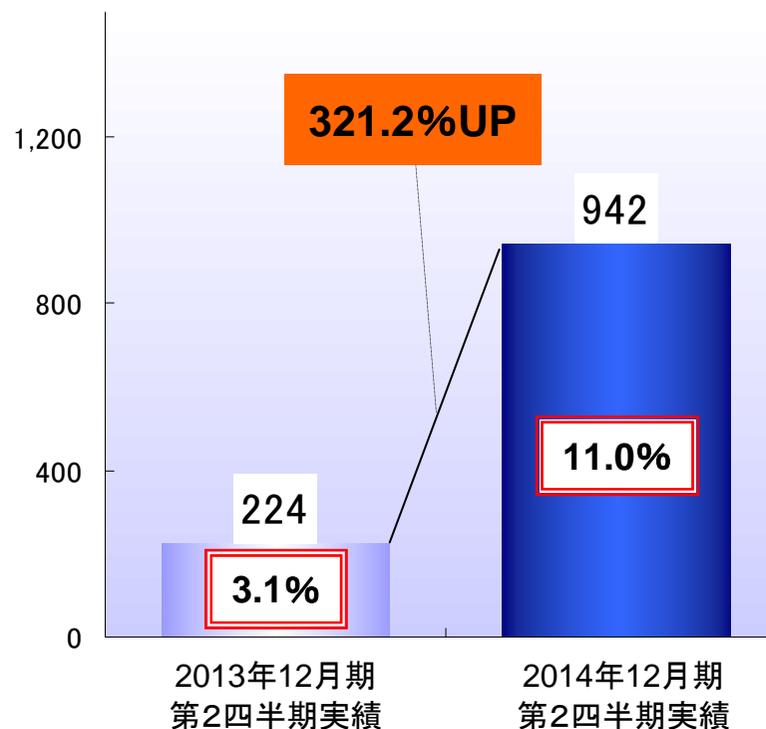
【売上高の増加要因】

・連結同様の要因により、前年同期比で17.5%の増収となった。

営業利益

営業利益率

単位:百万円



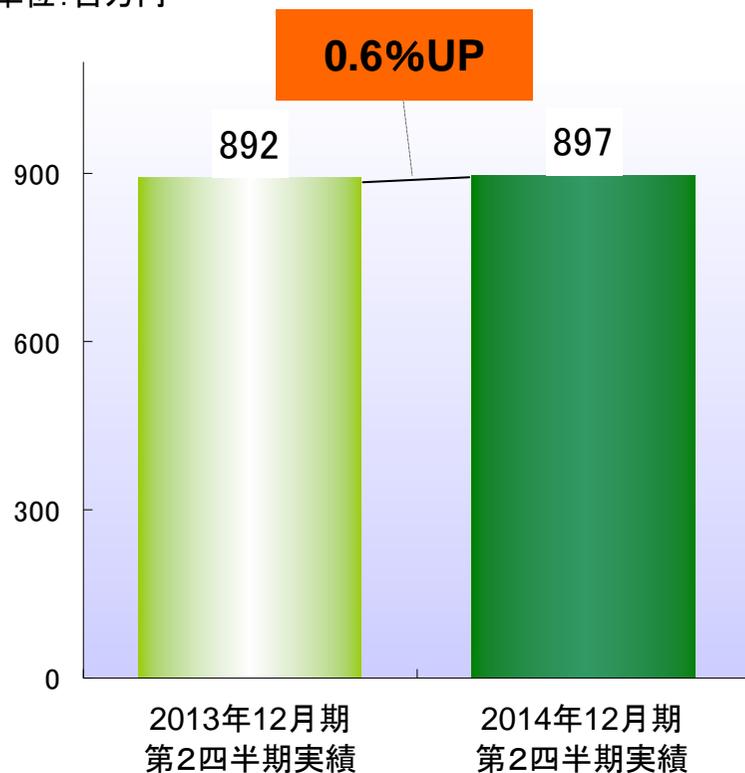
【営業利益の増加要因】

・連結同様の要因により、前年同期比で321.2%の増益となった。

(2013年12月期第2四半期累計期間・2014年12月期第2四半期累計期間比較)

売上高

単位:百万円

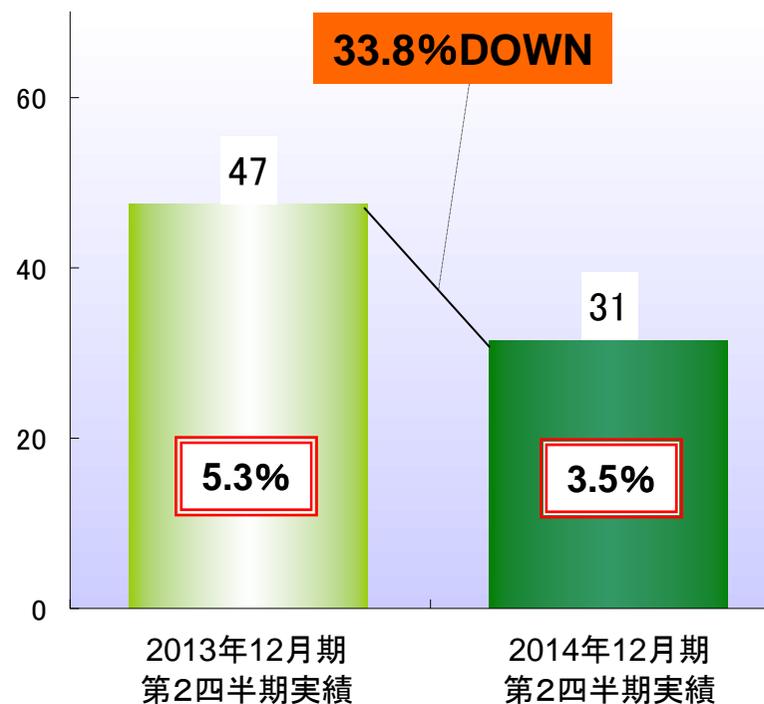


【売上高の増加要因】

第1四半期同様、大口顧客から受注を増加させたことにより、前年同期比で0.6%の増収となった。

営業利益

単位:百万円



【営業利益の減少要因】

受注を増加させた大口案件が低粗利であったために売上総利益率の低下を招き、営業利益は前年同期比で33.8%減少した。

Agenda

- 2014年12月期第2四半期累計期間業績予想値と決算値との差異 P.3
- 2014年12月期 通期 業績予想の修正 P.5
- 2014年12月期第2四半期 連結会計期間業績
(2014年4月～6月) P.7
- 2014年12月期第2四半期 連結累計期間業績
(2014年1月～6月) P.9
- 2014年12月期第2四半期 セグメント別累計期間業績
(2014年1月～6月) P.12
- 2014年12月期 下期施策 P.15
- 2014年12月期 業績予想進捗 P.18

2014年12月期目標

- 新サービスの浸透

2014年12月期 施策

- 新サービスのクオリティーの向上
- 繁忙期における求職者の確保

■ 登録センター及び営業拠点の新規出店

● 目的

- > 登録センター：期中最繁忙期である第4四半期に向けて、就業希望者の確保を強化すること。
- > 営業拠点：営業的に補足しきれていなかったエリアに出店することにより営業力を強化すること。

● 出店エリア

> 登録センター：計7拠点

宇都宮(栃木県)	秋葉原(東京都)	溝の口(神奈川県)	一宮(愛知県)	京田辺(京都府)	枚方(大阪府)	倉敷(岡山県)
----------	----------	-----------	---------	----------	---------	---------

> 営業拠点：計7拠点

山形(山形県)	水戸(茨城県)	松本(長野県)	長岡(新潟県)	西宮(兵庫県)	堺(大阪府)	小倉(福岡県)
---------	---------	---------	---------	---------	--------	---------

● 出店時期

> 2014年7月1日以降

■ サービス改善プロジェクトの立ち上げ

● 概要

> 新サービスに関するクライアント企業及び就業者の要望を全社的にヒアリングし、サービスの改善及び品質向上につなげることで収益機会の確保、機会損失の回避を目指す。

● 立ち上げ時期

> 2014年5月下旬

Agenda

- 2014年12月期第2四半期累計期間業績予想値と決算値との差異 P.3
- 2014年12月期 通期 業績予想の修正 P.5
- 2014年12月期第2四半期 連結会計期間業績
(2014年4月～6月) P.7
- 2014年12月期第2四半期 連結累計期間業績
(2014年1月～6月) P.9
- 2014年12月期第2四半期 セグメント別累計期間業績
(2014年1月～6月) P.12
- 2014年12月期 下期施策 P.15
- 2014年12月期 業績予想進捗 P.18

《2014年1月1日～2014年12月31日》

単位：百万円

	第2四半期累計期間 (実績)	通期 (修正業績予想)	進捗率(%)
連結営業利益	666	1,366～1,469	48.8～45.3

【通期修正業績予想の進捗状況】

通期修正業績予想(2014年8月8日開示)に対する第2四半期累計期間(実績)の進捗率は48.8～45.3%。引き続き「新サービスの更なる浸透」を主たる経営課題とし、具体的には「繁忙期における求職者の確保」及び「新サービスのクオリティー向上」を施策として、修正業績予想の達成を目指す。

人材サービス企業として 日本の競争力向上に貢献する。



米国預託証券プログラム：

プログラムの種類：Level-1 スポンサー付き

原株との交換比率：1ADR = 原株1株

米国証券コード(CUSIP)：35968P100

Symbol：FULCY

預託銀行：バンクオブニューヨークメロン

101 Barclay Street, New York, NY 10286, U.S.A.

TEL：(212) 815-2077

U.S. Toll Free：(888) 269-2377 (888-BNY-ADRS)

Web Site：http://www.adrbny.com/dr_profile.jsp?cusip=35968P100

【お問い合わせ先】

IR課：03 - 4530 - 4830

URL：<http://www.fullcastholdings.co.jp/ir>

e-mail：IR@fullcast.co.jp

Fullcast Holdings IR資料は情報の提供を目的としており、投資等を勧誘するものではありません。最終的な判断はご自身でお願いいたします。

また情報の内容につきましては万全を期しておりますが、内容を保証するものではありません。本文、データなどに関する正確性、信頼性、安全性などから起因する直接的、間接的あるいは程度を問わずこれらの情報によって生じた損害につきましては当社は一切の責任を負いません。

Fullcast Holdings IR資料の著作権は当社に属し、当社に無断で転用することを禁じます。