



株式会社フルキャストホールディングス

FULLCAST HLDGS.

2015年12月期
(2015年1月～12月)
業績説明資料

2016年2月12日

Agenda

■ 2015年12月期 連結業績 (2015年1月～2015年12月)	P3
■ 2015年12月期 (セグメント) 短期業務支援事業 業績(2015年1月～2015年12月)	P7
■ 2015年12月期 (セグメント) 警備事業 業績(2015年1月～2015年12月)	P11
■ 2015年12月期 総括	P13
■ 2016年12月期 目標及び施策	P19
■ 2016年12月期 業績予想	P23
■ 配当及び次期の配当	P26

※当資料では、セグメントである短期業務支援事業の表記を一部で「短期」と記載しております。

※当資料では、2012年10月1日の労働者派遣法改正法の施行に合わせて開始した、短期業務支援事業における「アルバイト紹介」を「紹介」、「アルバイト給与管理代行」を「代行」と各々サービス名を省略して記載しております。また、労働者派遣法改正法の施行後も継続して行っている契約期間が31日以上「長期派遣」サービスを「派遣」と記載しております。

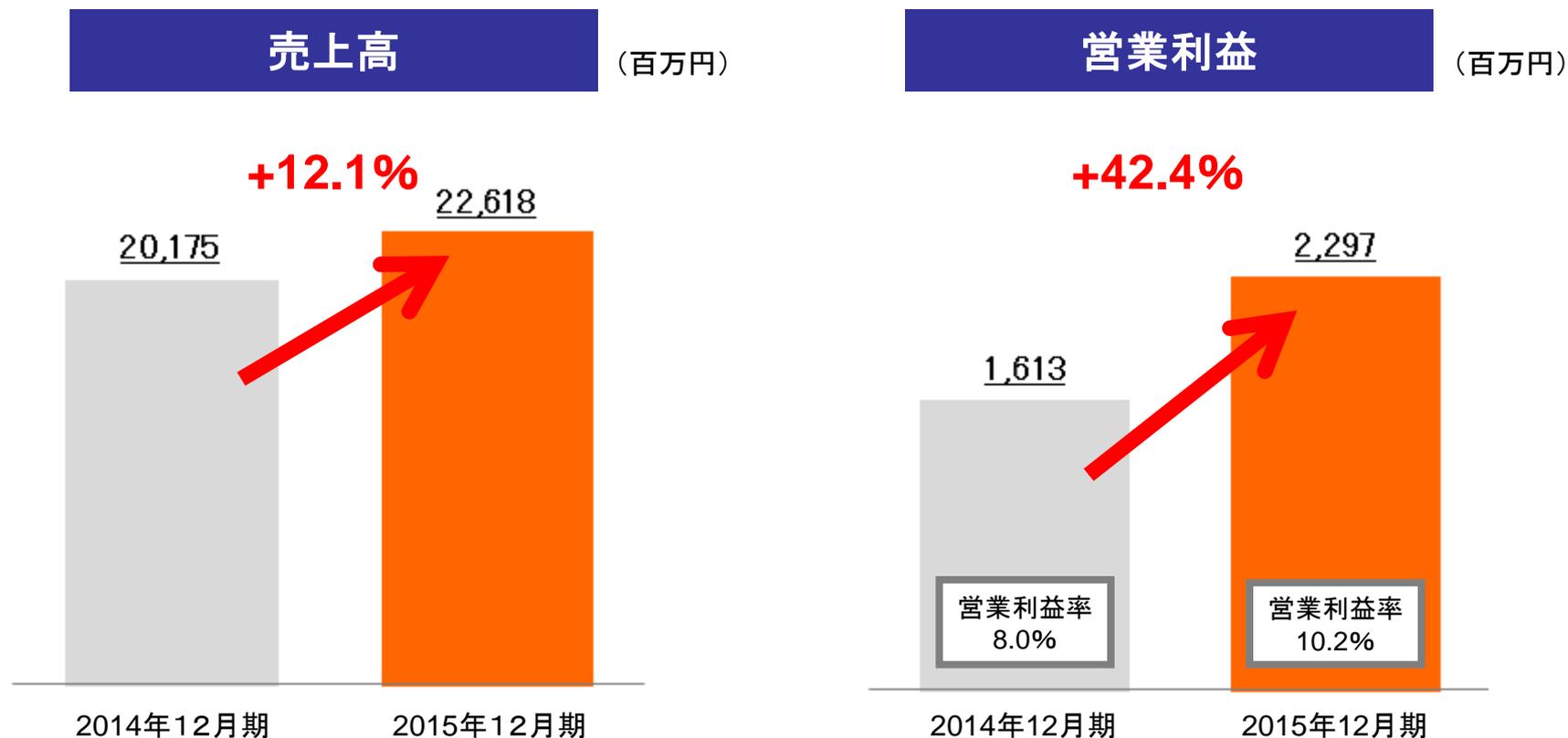
**2015年12月期 連結業績
(2015年1月～2015年12月)**

(百万円)

	2015年12月期 実績(A)	2015年12月期 業績予想(B) (2015年2月13日開示)	増減額 (A-B)	増減率
売上高	22,618	22,400	218	1.0%
営業利益	2,297	2,000	296	14.8%
経常利益	2,168	2,031	137	6.7%
当期純利益	1,765	1,717	48	2.8%

主力サービスである短期業務支援事業における「紹介」及び「代行」サービスを伸張させたことで、2015年2月13日に発表した業績予想通りの増収を果たせたことに加えて、生産性を向上させ販管費を抑制できたことにより、連結営業利益は、業績予想を14.8%超過する2,297百万円で着地し、今期目標の「リーマンショック後における派遣専門時のピークである2012年12月期における連結営業利益1,779百万円の超過」を達成すると共に、更なる収益の拡大を図れた。

- ✓ 短期業務支援事業において、取引顧客数の拡大施策を推し進め、戦略的に紹介及び代行サービスに営業リソースを投下した結果、通期で両サービスが伸張し、前期比で増収増益となった。
- ✓ 増収効果に加えて、継続的な業務効率化への取り組みにより、売上高の伸張に対して、販管費率を抑制したことで、営業利益率が2.2%改善した。



- ✓ 手数料収入である「紹介」及び「代行」サービスの伸張により、売上総利益が17.6%増加した。
- ✓ 人件費1円当たり売上総利益が前期比で8.0%増加し、生産性が向上した。
- ✓ 営業外費用に持分法による投資損失110百万円を計上したこと及び特別利益に投資有価証券売却益48百万円を計上したこと並びに法人税、住民税及び事業税を720百万円計上したこと等により、当期純利益は前年同期比32.1%増となった。

(百万円)

	2014年12月期	2015年12月期	増減額	増減率
売上高	20,175	22,618	2,444	12.1%
売上総利益	7,023	8,256	1,233	17.6%
販管費	5,410	5,959	549	10.1%
営業利益	1,613	2,297	684	42.4%
営業利益率	8.0%	10.2%	—	—
経常利益	1,647	2,168	521	31.6%
当期純利益	1,336	1,765	429	32.1%

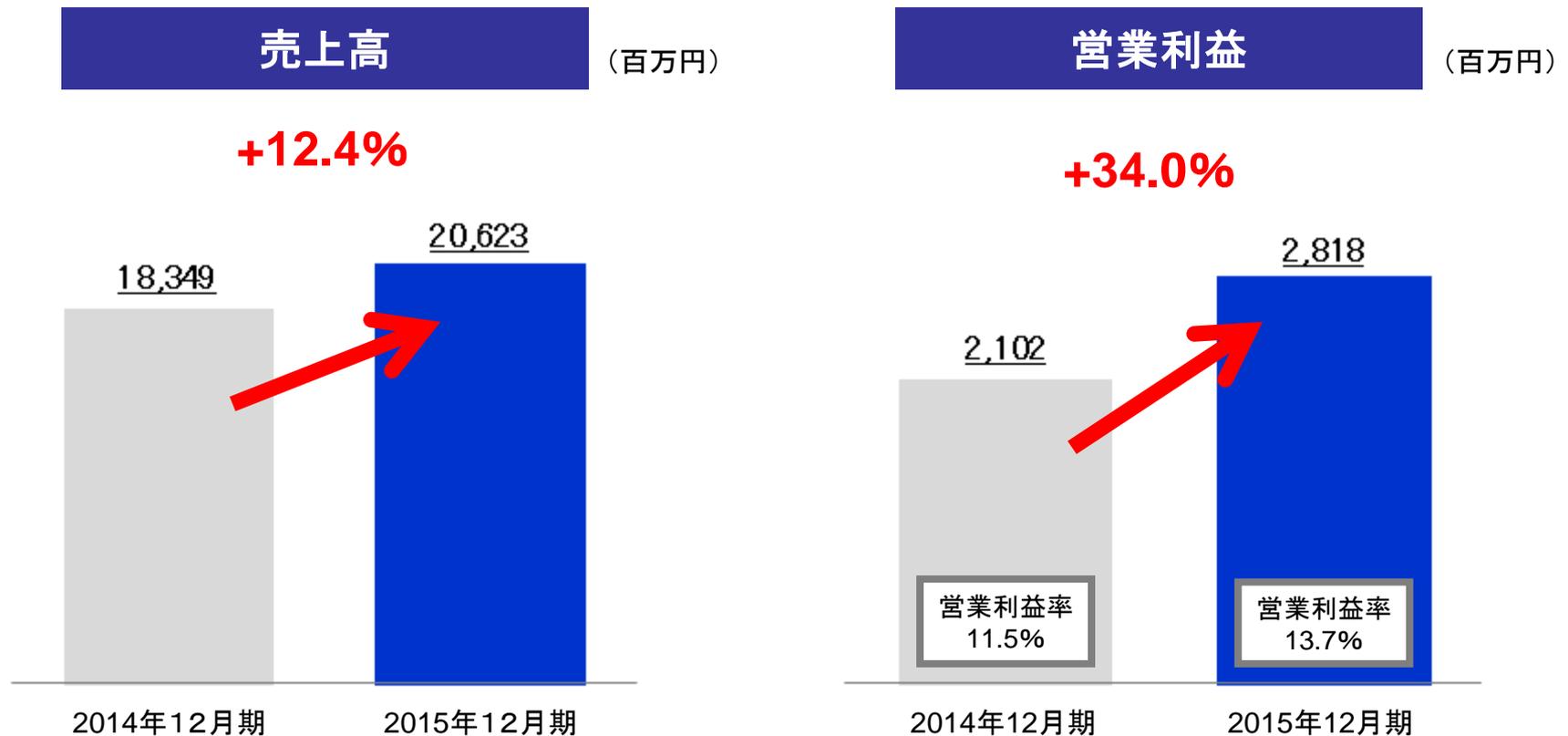
(円)

	2014年12月期	2015年12月期	増減額	増減率
人件費1円当たり 売上総利益	2.2	2.4	0.2	8.0%

**2015年12月期
短期業務支援事業 業績
(2015年1月～2015年12月)**

※当資料内では、セグメントである短期業務支援事業の表記を一部で「短期」と記載しております。

✓ 連結同様の要因により、前期比で増収増益となった。



- ✓ 2012年10月1日より新たに開始した「紹介」及び「代行」サービスを、短期業務支援事業における主力サービスへと成長させることができ、売上総利益に占める合算の構成率は68.9%となった。

(百万円)

	2015年12月期	構成比率
売上高	20,623	100.0%
紹介	3,477	16.9%
代行	1,993	9.7%
派遣	12,541	60.8%
請負	2,611	12.7%
売上総利益	7,914	100.0%
紹介	3,457	43.7%
代行	1,991	25.2%
派遣	1,868	23.6%
請負	598	7.6%

合計 68.9%

※短期における「紹介」サービスは、原価を伴わないフィービジネスであります。サービス区分別売上高及び売上総利益の集計時は、株式会社おてつだいネットワークスのシステム運用に係る人件費等を原価として計上しております。

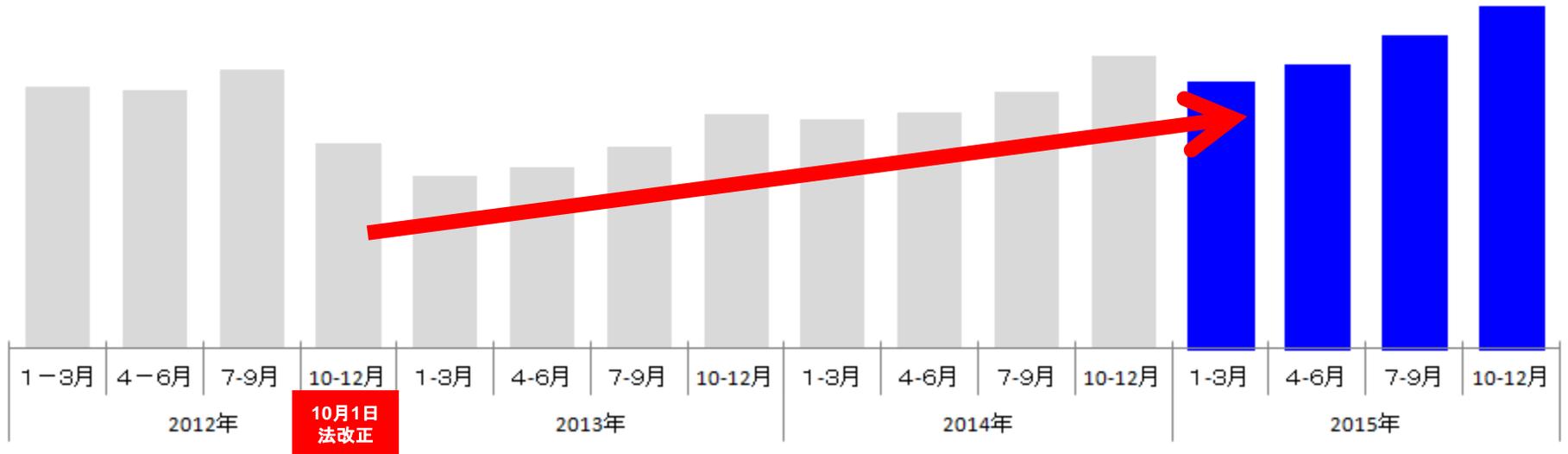
※短期における「代行」サービスは、「アルバイト給与管理代行サービス」と「マイナンバー管理代行サービス」を合算しております。

※各サービス区分別売上総利益の数字は参考数値であり、監査法人の監査を受けておりません。

- ✓ 期を通じて、ビジネスモデル転換前のマッチング数を超過させた。
- ✓ ユニーク人数である稼働者数についても、同様にビジネスモデル転換前の稼働者数を超過させた。

2012年1～12月累計	(ご参考)2011年10月～2012年9月累計
マッチング人数	マッチング人数
<u>2,749,136人</u>	<u>2,975,245人</u>
稼働者数	稼働者数
<u>415,728人</u>	<u>432,632人</u>

2015年1～12月累計
マッチング人数
<u>3,302,907人</u>
稼働者数
<u>493,331人</u>



改正労働者派遣法
施行前

改正労働者派遣法 施行後(ビジネスモデル転換後)

※マッチング人数は、株式会社フルキャスト及び株式会社トップスポットの短期業務支援事業における、代行を除くサービスに就業した人数を合算しております。

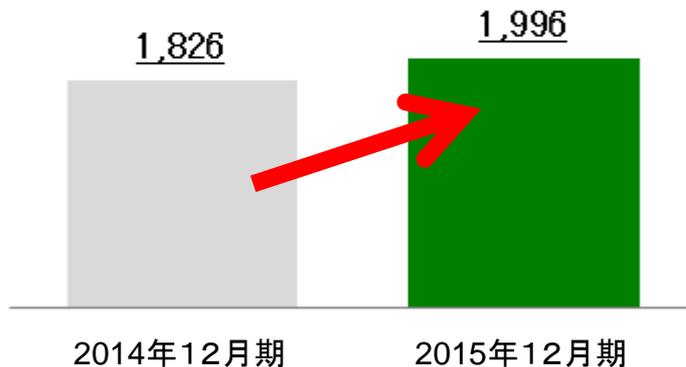
※稼働者数は、各月の株式会社フルキャスト及び株式会社トップスポットの短期業務支援事業における、代行を除くサービスに就業したユニーク人数を合算しております。

**2015年12月期
警備事業 業績
(2015年1月～2015年12月)**

- ✓ 期を通じて、常駐案件及び臨時案件の獲得数を増加させたことで、前期比で増収した。
- ✓ 営業利益は、次期を見据えて、求人や就業者に対する研修及び備品等の刷新を優先したため、前期同等の77百万円の着地となった。

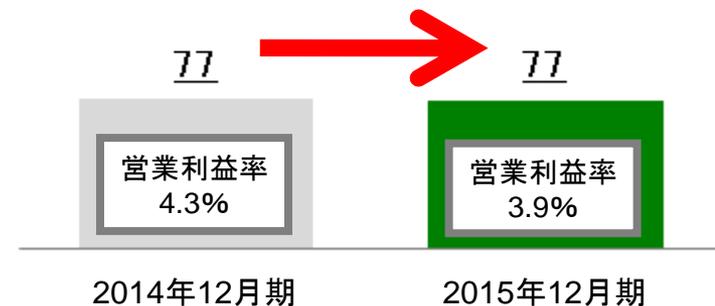
売上高

(百万円)

+9.3%

営業利益

(百万円)

▲0.6%

2015年12月期 総括

2015年12月期目標

● 継続的な成長を実現するための事業基盤整備

▶ 労働者派遣法改正法施行後(2012年10月1日)以降、新たに開始した短期業務支援事業における「紹介」及び「代行」サービスを主力サービスとし、従来の顧客基盤に留まらず、新たな顧客層を確保し、フルキャストグループ全体が継続的な成長を実現するための事業基盤を整備する。

2015年12月期 施策

- ①「紹介」及び「代行」サービスにおける取引顧客数の拡大
- ②人材供給力の強化
- ③営業未開拓地域への継続的な出店

施策① 「紹介」及び「代行」サービスにおける取引顧客数の拡大

✓ 営業体制を強化した。

本社に集約していた代行サービスの営業部署を東京、大阪に分散し、営業部店との連携強化及び顧客対応の迅速化を図ったことで、前期比で取引顧客数(※)が21.3%増。

		2014年12月期 通期	2015年12月期 通期	増減	増減率
取引顧客数	合計	9,677	11,736	2,059	21.3%

※ 株式会社フルキャスト及び株式会社トップスポットの短期業務支援事業における、紹介、代行、派遣、請負の各サービス別のユニークの取引顧客数(事業所単位)を単純合算しております。

施策②

人材供給力の強化

■ スタッフの採用強化

- ✓ WEB登録サービスを開始した。

登録説明会を開催していない地域の方や、会場である登録センターまでお越しいただく時間がない方に向けて、WEB上でスタッフの登録を完了できるサービスを開始し、利便性を向上させた。

- ✓ 自社サイトによる採用を強化した。

「キャストポータル(※1)」のリニューアル、SEOを強化した。

■ 継続的な登録センター出店

新設登録センター

《株式会社フルキャスト》

2月出店:加古川(兵庫県) 3月出店:蒲田(東京都) 4月出店:松戸(千葉県)

■ ブランディング活動

- ✓ メディアへの露出を強化し、掲載件数が増加した。

PR記事:15件(内アンケート調査結果:2件) メディア掲載:901件
(<http://www.fullcastholdings.co.jp/index.html> 参照)



23万人を採用し、前年同期比で採用人数(※2) 37%、稼働者数18%増。

※1 当社では、自社ホームページに就業希望者向けのポータルサイトである「キャストポータル」を設けております。

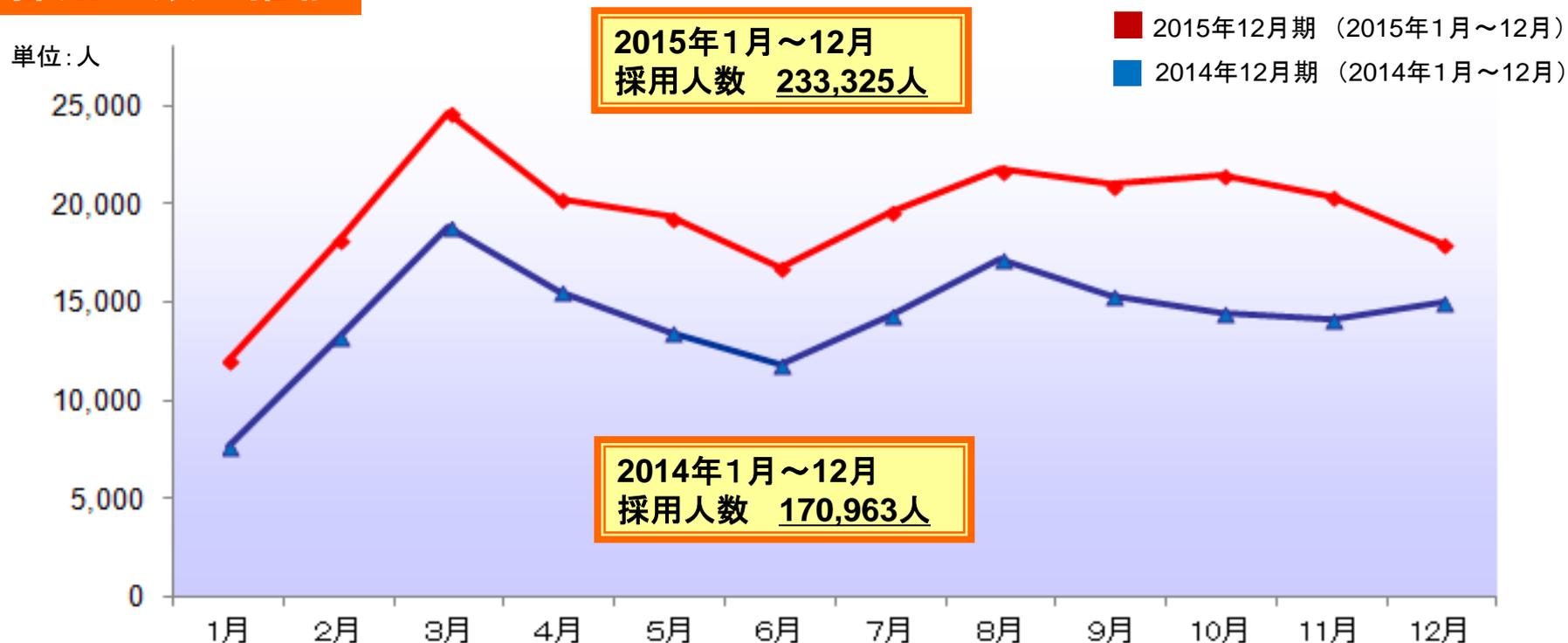
※2 採用人数は、株式会社フルキャスト及び株式会社トップスポットの短期業務支援事業における、採用人数を合算しております。

施策②

人材供給力の強化

✓ 前期2014年12月期を上回る23万人を採用し、人材供給力を強化した。

採用人数の推移



※ 採用人数は、株式会社フルキャスト及び株式会社トップスポットの短期業務支援事業における、採用人数を合算しております。

施策③

営業未開拓地域への継続的な出店

✓ 相応の市場規模が見込まれる中規模都市へ営業拠点を7拠点出店した。

営業拠点の新規出店により、新規顧客獲得に向けた営業網を拡大した。

※株式会社トップスポットは、地域密着型ブランドとして東京近辺のみに展開していたが、西日本への販路拡大の第一歩として、主要都市である梅田(大阪)へ出店した。

株式会社フルキャスト

株式会社トップスポット

2月出店

熊本(熊本県)

郡山(福島県)

9月出店

熊谷(埼玉県)

木更津(千葉県)

沼津(静岡県)

福山(広島県)

7月出店

梅田(大阪府)

2016年12月期 目標及び施策

2016年12月期目標

- 主力サービスの伸張と生産性の向上による増益の実現

- 主力サービスである「紹介」、「代行」を中心にフルキャストグループ全体の収益を伸張させ増収を果たすと共に、グループ全体の業務効率化を推し進め、生産性を高めることで、増益を実現させる。

2016年12月期 施策

- 採用力の強化及びスタッフ稼働者数の伸張
- 新規出店の継続及び新会社設立
- BPO事業の強化

2016年12月期 施策(詳細)

●採用力の強化及びスタッフ稼働者数の伸張

- WEB登録の更なる促進及びWEB登録者が稼働に至るまでのフローを改善することにより稼働率を向上させ、人材供給力の強化を図る。
- 採用機能を持つ新規出店を継続的に実施する。
- 事業会社間のスタッフの同時登録を可能にし、稼働者数を伸張させる。

●新規出店の継続及び新会社設立

- 現状の営業拠点網では対応が不可能な、相応の市場規模が見込まれるエリアへの営業拠点の新規出店を継続的に実施する。
- 2016年12月期通期で6～10拠点の出店を予定している。
- 株式会社フルキャスト及び株式会社トップスポットと同様の短期業務支援事業を行う新会社を設立し、スタッフ採用及び営業活動におけるグループシナジーを強化することで、既存事業の拡充を図る。

●BPO事業の強化

- 紹介サービスの新規顧客を開拓することによる伸張に合わせ、セットで受注を図ることにより、代行サービスの更なる伸張を果たす。
- 2015年10月より開始した、「マイナンバー管理代行」サービスの収益化を目指す。
- 顧客企業のビジネスパートナーとしてBPO事業を強化し、従業員ペイロール、年末調整、短期スタッフの給与計算等の新たなサービス提供に向けた準備を進める。

2016年12月期 業績予想

単位:百万円

	2016年12月期 第2四半期累計期間 業績予想	2016年12月期 通期 業績予想	2015年12月期 通期 実績	増減率 (通期)
売上高	11,552	24,650	22,618	9.0%
売上総利益	4,370	9,420	8,256	14.1%
営業利益	1,109	2,630	2,297	14.5%
経常利益	1,109	2,630	2,168	21.3%
当期純利益	883	2,054	1,765	16.4%
一株当たり当期純利益(円)	22.9	53.4	45.9	16.4%
(ご参考)ROE	—	25.3%	24.8%	0.4pt
(ご参考)調整後当期純利益※1	—	2,178	1,485	46.7%
(ご参考) 一株当たり調整後当期純利益(円)※2	—	56.6	38.6	46.7%
(ご参考)調整後ROE※3	—	26.8%	20.9%	5.9pt

※1 調整後当期純利益とは、繰越欠損金に対する繰延税金資産の計上に伴う法人税等調整額の影響を除いた当期純利益であります。

※2 一株当たり調整後当期純利益(円)とは、調整後当期純利益を基に算定した一株あたり当期純利益であります。

※3 調整後ROEとは、調整後当期純利益を基に算定したROEであります。

※4 2016年12月期業績予想における「当期純利益」は、「親会社株主に帰属する当期純利益」であります。

▶短期業務支援事業における主力サービスである「紹介」及び「代行」サービスを中心にフルキャストグループ全体の収益を伸張させ、増収を果たすと共に、グループ全体の業務効率化を推し進め、生産性を高めることで、2016年12月期の目標である「主力サービスの伸張と生産性の向上による増益の実現」を果たす。

▶引き続き、資本効率を重視した経営を実施することで、調整後当期純利益に対するROE(調整後ROE)20%以上を目指す。

単位:百万円

		2016年12月期 通期 業績予想	2015年12月期 通期 実績	増減	増減率
売上高	連結	24,650	22,618	2,031	9.0%
	短期業務支援事業	22,545	20,623	1,922	9.3%
	(紹介)	4,173	3,477	696	20.0%
	(代行)	2,540	1,993	547	27.5%
	(派遣)	13,102	12,541	561	4.5%
	(請負)	2,729	2,611	118	4.5%
	警備事業	2,105	1,996	109	5.5%
売上総利益	連結	9,420	8,256	1,165	14.1%
営業利益	連結	2,630	2,297	333	14.5%

▶短期業務支援事業における各サービス区分の内、主力サービス且つ、手数料ビジネスである「紹介」及び「代行」サービスの売上高の伸張に注力することで、増益を実現する計画としている。

配当及び次期の配当

2016年2月12日(金)の取締役会において、1株あたり10円の剰余金の配当及び自己株式の取得を決議いたしました。

配当内容

	決定額	直近の配当予想 (2015年11月6日公表)	通期実績 (2015年12月期)	前期実績 (2014年12月期)
基準日	2015年12月31日	同左	—	2014年12月31日
1株あたり配当金	10円	10円	18円	16円
配当金の総額	385百万円	—	693百万円	616百万円
配当利回り	—	—	2.7%	3.3%
効力発生日	2016年3月11日	—	—	2015年3月13日
配当原資	利益剰余金	—	利益剰余金	利益剰余金

自己株式の取得内容

取得対象株式の種類	取得し得る株式総数	株式の取得価額の総額	取得期間
普通株式	184,500株(上限)	100百万円(上限)	2016年2月22日～2016年6月23日

総還元性向

	2015年12月期	前期実績 (2014年12月期)
調整後当期純利益に対する総還元性向	53.2%以上	50.7%

今期は、「調整後当期純利益」に対する総還元性向50%の考え方に基づき、前期比2円増配の1株あたり18円の配当を通期で実施し、期末では1株あたり10円の配当及び株式の取得価額の総額100百万円を上限に自己株式の取得を実施する。

その結果、今期2015年12月期の「調整後当期純利益」に対する総還元性向は53.2%以上となる予定である。

※ 調整後当期純利益とは、繰越欠損金に対する繰延税金資産の計上に伴う法人税等調整額の影響を除いた当期純利益であります。

配当予想の内容

以下の配当予想は配当と自己株式の取得により調整後当期純利益に対する総還元性向50%を実現することを前提にしております。

	第2四半期末 (中間配当)	期末 (期末配当)	合計
基準日	2016年6月30日	2016年12月31日	—
1株あたり配当金	10円	10円	20円
前期実績 (2015年12月期)	8円	10円	18円

次期の配当方針

引き続き調整後ROE20%以上を実現するため、調整後当期純利益に対する総還元性向50%の目標を堅持し、株主に対する利益還元を行う方針である。

機動的な利益還元を行うために、現時点では、配当及び自己株式の取得の両方を選択肢とし、中間配当: 1株につき10円、期末配当: 1株につき10円、通期: 1株につき20円の配当予想としている。

※1 調整後当期純利益とは、繰越欠損金に対する繰延税金資産の計上に伴う法人税等調整額の影響を除いた当期純利益であります。

※2 2016年12月期配当予想における総還元性向の算出根拠となる調整後当期純利益は、「親会社株主に帰属する当期純利益」を計算根拠とし、算出しております。

- ✓ 連結納税制度の適用を申請し、2016年12月期より適用開始となる。

目的

当社が過去の赤字決算により抱えている税務上の繰越欠損金を有効活用するため。

業績への影響

- ✓ 繰越欠損金を利用することにより、税負担を下げられる効用がある。 **A**
- ✓ 今後、繰延税金資産の解消により、「当期純利益」が、繰越欠損金に対する繰延税金資産の計上に伴う法人税等調整額の影響を除いた当期純利益である「調整後当期純利益」を下回る期が発生する。 **B**
- ✓ 繰越欠損金の使用に伴い、繰越欠損金に係る繰延税金資産が減少する影響により、税金等調整前当期純利益が前期比増益した場合でも、当期純利益が減益となる可能性がある。ただし、繰越欠損金に係る繰延税金資産の減少の影響を除いて算定する調整後当期純利益は増益となる計画である。 **C**
- ✓ 繰越欠損金を消化した後は、通常の実効税率水準に戻る事となる。 **D**

単位:百万円

	2015年12月期 実績	2016年12月期 中期経営計画	2017年12月期 中期経営計画	2018年12月期 中期経営計画	2019年12月期 中期経営計画	2020年12月期 中期経営計画
税金等調整前 当期純利益(a)	2,209	2,630	3,014	3,481	4,059	4,968
法人税、住民税 及び事業税(b)	720	452 A	751	1,136 D	1,408	1,745
実行税率(b÷a)	32.6%	17.2%	24.9%	32.6%	34.7%	35.1%
法人税等調整額	▲276	124 B	203	56	15	0
当期純利益	1,765	2,054	2,060	2,289 C	2,636	3,223
調整後当期純利益	1,485	2,178	2,263	2,345	2,651	3,223

※ 2016年12月期以降における「当期純利益」は、「親会社株主に帰属する当期純利益」であります。

※ 調整後当期純利益とは、繰越欠損金に対する繰延税金資産の計上に伴う法人税等調整額の影響を除いた当期純利益であります。

資本政策の基本的な方針

当社グループは「持続的な企業価値向上」を実現するために、適切な資本効率性及び財務健全性を保持することを基本的な方針とします。

- 調整後当期純利益に対するROE20%以上を「企業価値向上」を示す目標指標としております。
- 「企業価値向上」を支える指標として、適切な資本効率性を保持するため、調整後当期純利益(※1、2)に対する総還元性向50%としております。
- 「企業価値向上」を実現するため、また適切な財務健全性を確保するためDEレシオ上限0.5倍としております。

※1 「調整後当期純利益」とは、繰越欠損金に対する繰延税金資産の計上に伴う法人税等調整額の影響を除いた当期純利益であります。当社では、「調整後当期純利益」を総還元性向算出の基礎として使用しております。

※2 2016年12月期以降における「当期純利益」は、「親会社株主に帰属する当期純利益」であります。

すべての人をいちばん輝ける場所へ。



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。