



2025年12月期決算説明資料

株式会社フルキャストホールディングス 2026年2月13日

FULLCAST
HLDGS.

- 1 FY2025 連結業績(2025年1月～12月)
- 2 FY2025 セグメント業績(2025年1月～12月)
- 3 FY2025 総括
- 4 FY2026 業績予想
- 5 FY2026 目標及び施策
- 6 今期及び次期の株主還元について
- 7 当社代表取締役社長CEO 平野 岳史による当社株式の取得

FY2025 連結業績 (2025年1月～12月)

連結 FY2025 業績予想対比

連結業績は売上高が業績予想を超過し、売上総利益は概ね業績予想に沿った業績となりました。これは、主力事業である短期業務支援事業を中心に期初に想定した前提条件の範囲内で業績が推移したことによるものです。

営業利益は業績予想を下回る95.1%の達成率となりました。これは主に、M&A費用及び飲食事業に係る出店費用等の先行投資を実施したことによるものです。また、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は業績予想を下回る91.2%、87.3%の達成率となりました。これは、主に持分法適用関連会社の業績が低下したこと等によるものです。

| | FY2025 通期実績 | FY2025 通期予想 | 増減額 | (百万円) |
|-----------------|----------------|----------------|-------|--------|
| 売上高 | 77,227 | 73,020 | 4,208 | 105.8% |
| 売上総利益 | 26,445 | 26,743 | △298 | 98.9% |
| 営業利益 | 7,915 | 8,325 | △410 | 95.1% |
| 経常利益 | 7,778 | 8,529 | △751 | 91.2% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 4,784 | 5,482 | △698 | 87.3% |
| 1株当たり当期純利益(円) | 136.8 | 157.5 | △20.7 | 86.9% |
| (参考) | | | | |
| ROE | 16.1% | 18.3% | — | △2.1PT |

連結 FY2025 業績予想対比(セグメント別売上高)

セグメント別売上高は、各セグメントが概ね業績予想に沿った業績となり、連結業績全体で売上高が業績予想を超過しました。

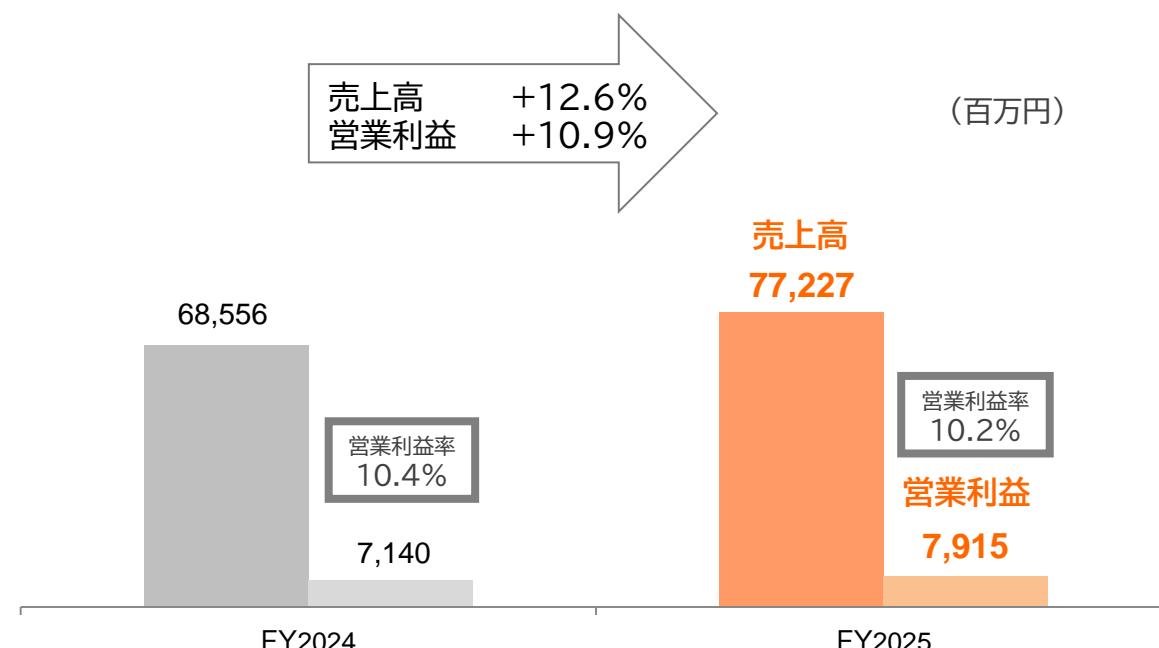
(百万円)

| | | FY2025 通期実績 | FY2025 通期予想 | 増減額 | 達成率 |
|----------|-----|----------------|----------------|-------|--------|
| 短期業務支援事業 | 売上高 | 61,097 | 58,762 | 2,335 | 104.0% |
| | 紹介 | 8,614 | 9,602 | △987 | 89.7% |
| | BPO | 5,523 | 5,357 | 166 | 103.1% |
| | 派遣 | 39,226 | 35,817 | 3,409 | 109.5% |
| | 請負 | 7,733 | 7,987 | △254 | 96.8% |
| 営業支援事業 | 売上高 | 5,050 | 3,453 | 1,597 | 146.2% |
| 飲食事業 | 売上高 | 7,442 | 7,673 | △232 | 97.0% |
| 警備・その他事業 | 売上高 | 3,639 | 3,131 | 508 | 116.2% |

連結 FY2025 前期比較

売上高は前期比12.6%の増収となりました。これは、主に主力事業である短期業務支援事業が増収したことに加え、警備・その他事業、営業支援事業の各セグメントが増収したことによるものです。

営業利益は前期比10.9%の増益となりました。これは、増収したことに加えて、戦略的投資に係る費用を前期比で削減したこと等によるものです。



連結 FY2025 前期比較

経常利益は前期比6.4%の増益となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益は前期比12.9%の減益となりました。これは、前連結会計年度において、連結子会社である(株)BOD株式を譲渡したことに伴う子会社株式売却益1,295百万円を特別利益に計上していたこと等によるものです。

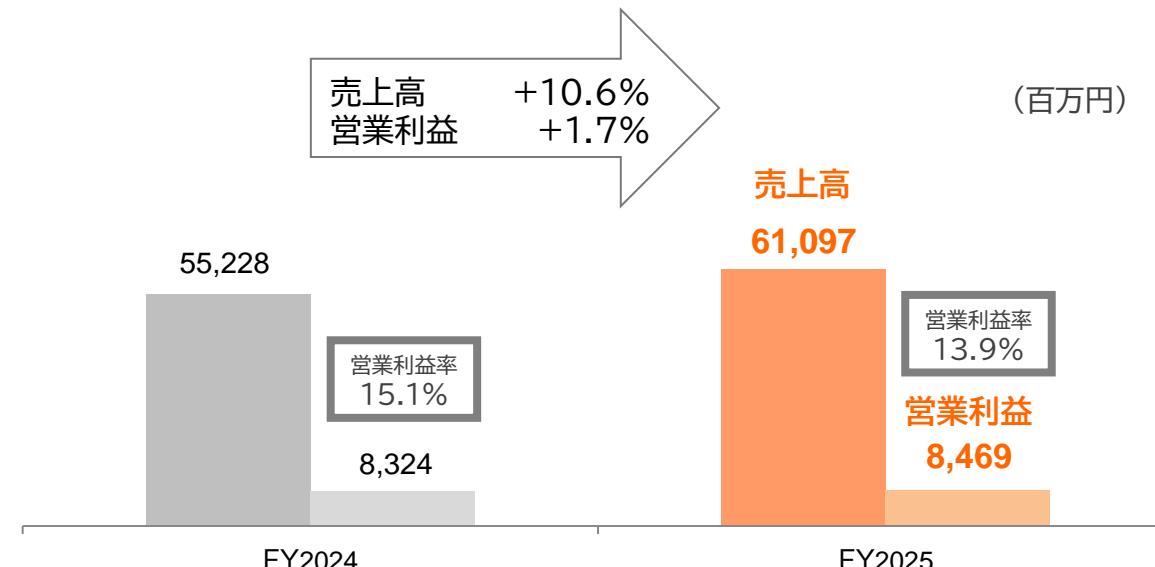
| | FY2024 | FY2025 | 増減額 | (百万円) 増減率 |
|-----------------|--------|--------|-------|--------------|
| 売上高 | 68,556 | 77,227 | 8,672 | 12.6% |
| 売上総利益 | 24,517 | 26,445 | 1,928 | 7.9% |
| 販管費 | 17,377 | 18,530 | 1,152 | 6.6% |
| 営業利益 | 7,140 | 7,915 | 775 | 10.9% |
| 営業利益率 | 10.4% | 10.2% | — | △0.2PT |
| 経常利益 | 7,312 | 7,778 | 466 | 6.4% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 5,493 | 4,784 | △709 | △12.9% |

FY2025 セグメント業績 (2025年1月～12月)

短期 FY2025 前期比較

売上高は前期比10.6%の增收となりました。これは、前連結会計年度に(株)BODを連結の範囲から除外したことによる「BPO」が減収となったことに対し、顧客需要の拡大を取り込むことで「紹介」、「派遣」、「請負」の各サービスの売上高を伸ばせたこと、加えて、2025年10月1日から連結子会社となった(株)ビートの業績を取り込んだこと等によるものです。

增收したことに伴い、営業利益は前期比1.7%の増益となりました。



短期 FY2025 前期比較(サービス区分別)

(百万円)

[紹介、BPO]

主力サービスの「紹介」は増収及び売上総利益増益となりました。これは、期を通じて、顧客需要を取り込めたことによるものです。

「BPO」は前連結会計年度に(株)BODを連結の範囲から除外したことにより減収したものの、高粗利の案件を獲得できたこと等により売上総利益は増益となりました。

[派遣]

「派遣」は増収及び売上総利益増益となりました。これは、コロナ禍特需及びマイナンバー特需が剥落した影響を受けたものの、長期人材ニーズに応えたことで売上高を伸ばせたこと、加えて、(株)ビートの業績を取り込んだこと等によるものです。

[請負]

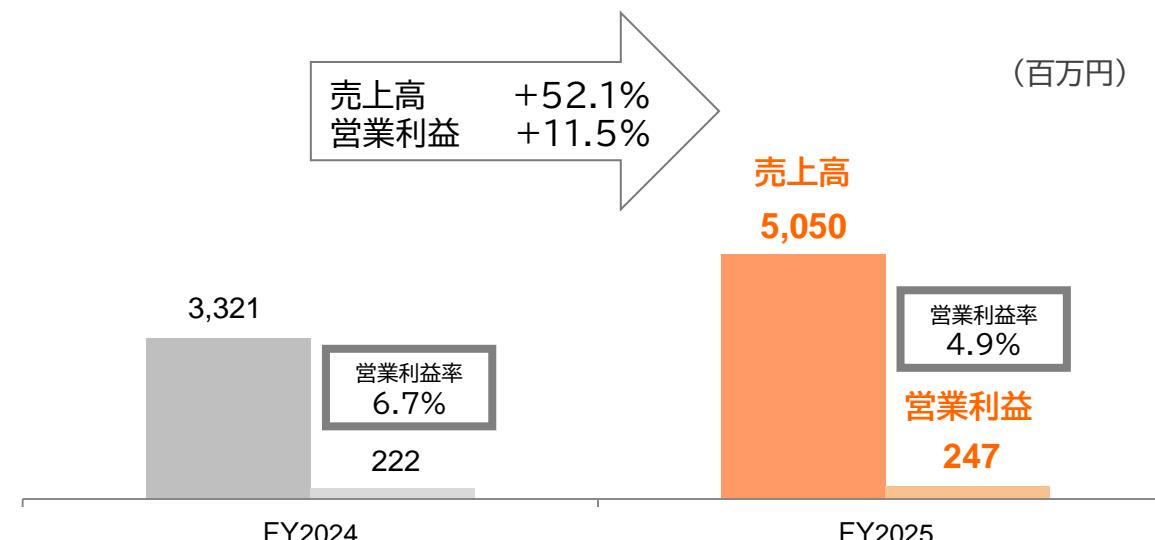
「請負」は増収及び売上総利益増益となりました。これは、コロナ禍特需及びマイナンバー特需が剥落した影響を受けたものの、期を通じて顧客需要を取り込めたことによるものです。

| | FY2024 | FY2025 | 増減額 | 増減率 |
|-------|--------|--------|-------|-------|
| 売上高 | 55,228 | 61,097 | 5,869 | 10.6% |
| 紹介 | 8,261 | 8,614 | 354 | 4.3% |
| BPO | 5,976 | 5,523 | △452 | △7.6% |
| 派遣 | 33,486 | 39,226 | 5,740 | 17.1% |
| 請負 | 7,506 | 7,733 | 227 | 3.0% |
| 売上総利益 | 19,148 | 20,590 | 1,443 | 7.5% |
| 紹介 | 8,062 | 8,404 | 341 | 4.2% |
| BPO | 5,109 | 5,380 | 270 | 5.3% |
| 派遣 | 3,840 | 4,609 | 770 | 20.0% |
| 請負 | 2,137 | 2,198 | 61 | 2.9% |

営業 FY2025 前期比較

売上高は前期比52.1%の増収となりました。これは、主たる事業内容であるインターネット回線販売事業において、代理店網を活用した通信商材の販売が好調であったこと等によるものです。

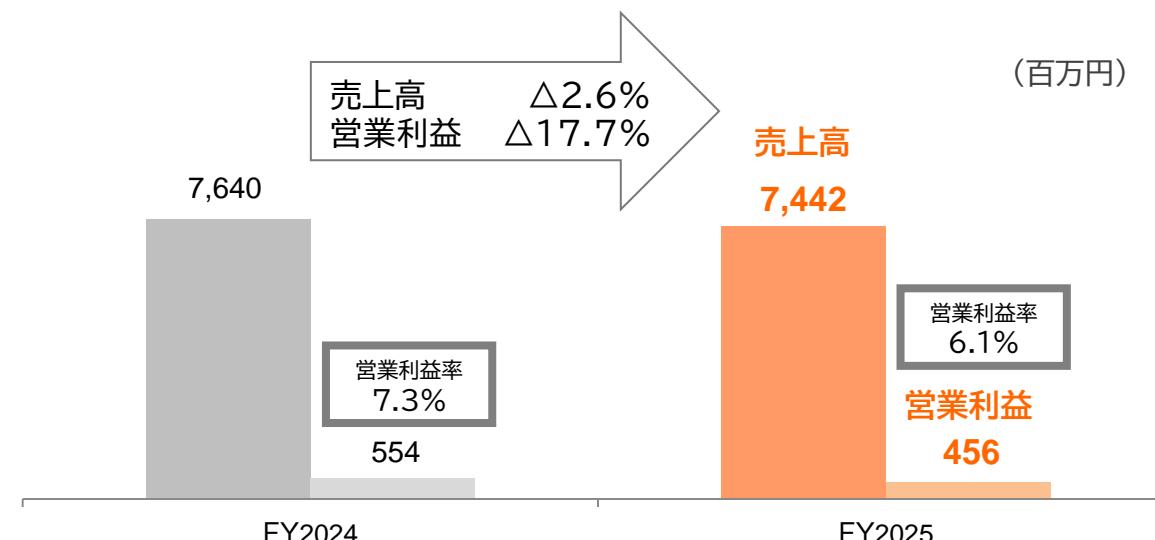
増収したことに伴い、営業利益は前期比11.5%の増益となりました。



飲食 FY2025 前期比較

売上高は前期比2.6%の減収となりました。これは、主として、グロービート・ジャパン(株)の決算期変更に伴い前連結会計年度は13か月分の売上高を計上していること等によるものです。

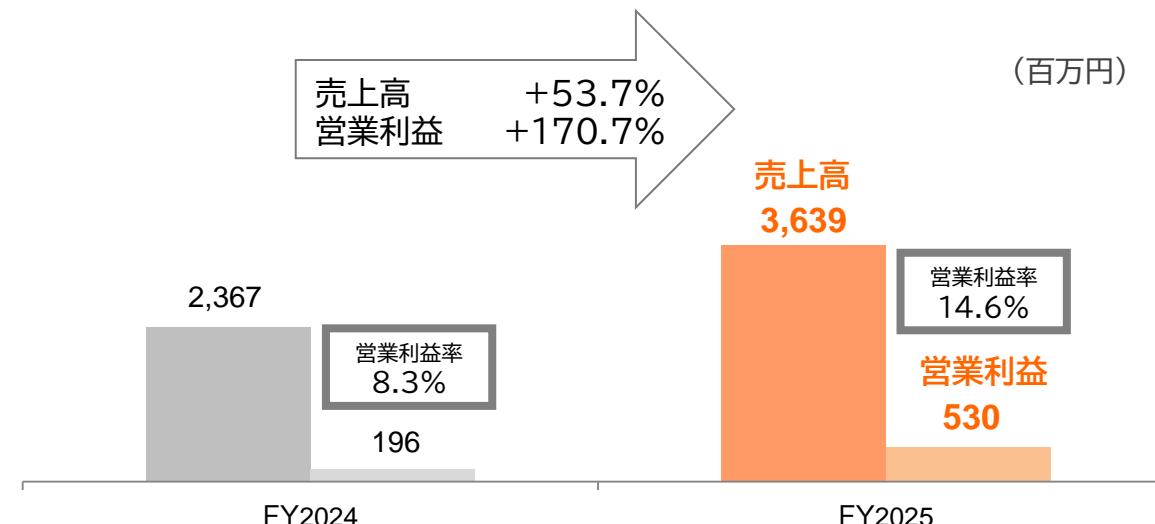
営業利益は前期比17.7%の減益となりました。これは、減収したことに加えて、食材価格の高騰、国内、海外での出店費用及び既存店舗のリニューアル工事費用を計上したこと等によるものです。



警備・その他 FY2025 前期比較

売上高は前期比53.7%の増収となりました。これは、主として、EXPO2025大阪・関西万博に関連した臨時警備案件を獲得したことに加えて、前連結会計年度より継続して常駐警備案件を獲得し、安定稼働したこと等によるものです。

増収したことに伴い、営業利益は前期比170.7%の増益となりました。



FY2025 総括

- 戰略的投資の継続的・部分的実施
 - ✓ ブランド強化、認知度向上及びそれらの維持を目的とし、テレビCMの放送の他、リスティング広告、アプリ広告、YouTube広告、TVer広告を活用したプロモーション活動を引き続き実施した。
- 新規連結子会社(グロービート・ジャパン株)、(株)ツクリックス等に対するPMIの継続的な推進
 - グロービート・ジャパン(株)
 - ✓ 2025年5月に1号店をオープンした新ブランド「札幌味噌ラーメン岳」の追加出店を期中に2店舗実施するとともに、更なる店舗数拡大に向けた準備を進めている。
 - ✓ 新業態となる「麻辣日和」を2025年8月に新規出店した。
 - ✓ 関西エリアの出店強化を目的とし、京都市内でラーメン店「セアブラノ神」を展開する(株)Nビジネスを完全子会社とした。
 - (株)ツクリックス
 - ✓ (株)インプリにおける管理手法及び改善策の導入によるパフォーマンス向上に取り組んだことで、堅調な業績推移を実現した。
- M&A及び組織再編
 - Fiah(株)
 - ✓ 2025年12月24日付でAIを活用した採用代行サービスを展開するFiah(株)の株式を取得し、同社及びその子会社を連結子会社とした。当社グループの求人企業基盤と同社の集客基盤を組み合わせることで、送客・紹介のさらなる拡大と当社登録スタッフを含む求職者のキャリアアップ機会の創出に繋げ、当社グループの成長戦略を加速させることを目的としている。
 - (株)ビート
 - ✓ 当社グループにおける重要性が増したことから、2025年10月1日より持分法適用関連会社であった(株)ビート及びその子会社を連結の範囲に含めた。
- 正社員における新卒強化
 - ✓ 将来の経営幹部候補の獲得を目指す新卒採用プロジェクトを発足した。選考活動を経営幹部が担い、社長が最終面接を行う、成長志向人材を対象とする採用イベントやインターンシップの場をはじめ、社長自らが当社の経営幹部と共に参加するといった形で新卒人材と直接コミュニケーションを取ることができる機会を設けている他、入社時の配属から役員就任までのキャリアプランを提示する等、ターゲット層の獲得に向けた取り組みを推進している。

継続的な取組み

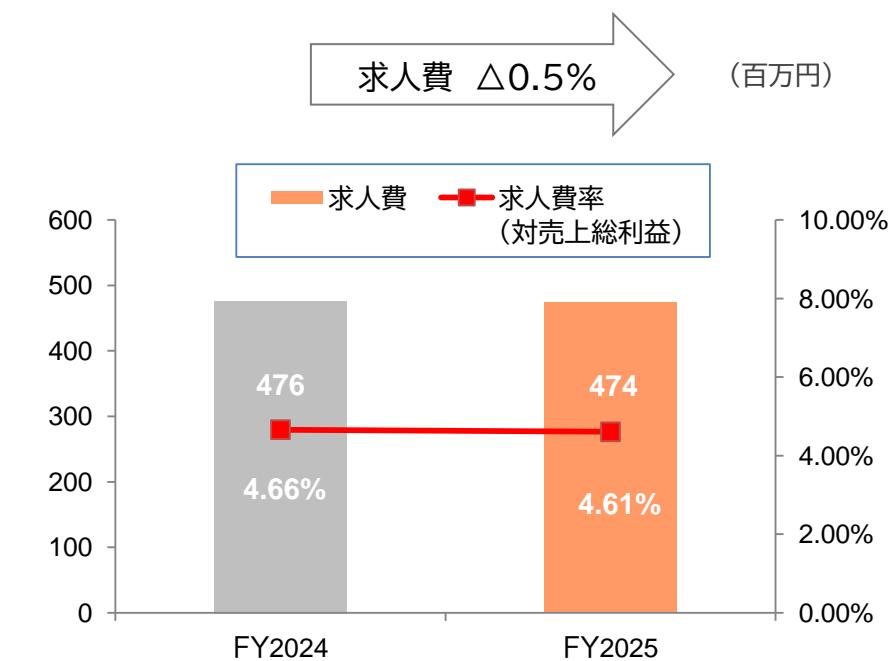
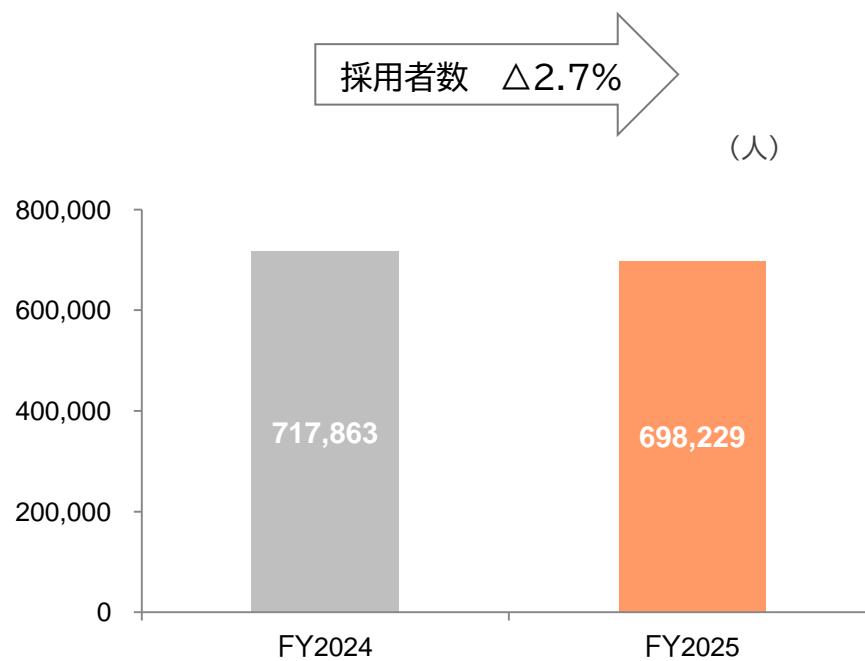
取組① 採用者数・求人費の推移

採用者数

通期業績予想の売上高を達成するに足る稼働者数の確保は可能との判断から、求人費のコントロールを優先したことで、採用者数は698,229人(前期比2.7%減)となりました。

求人費

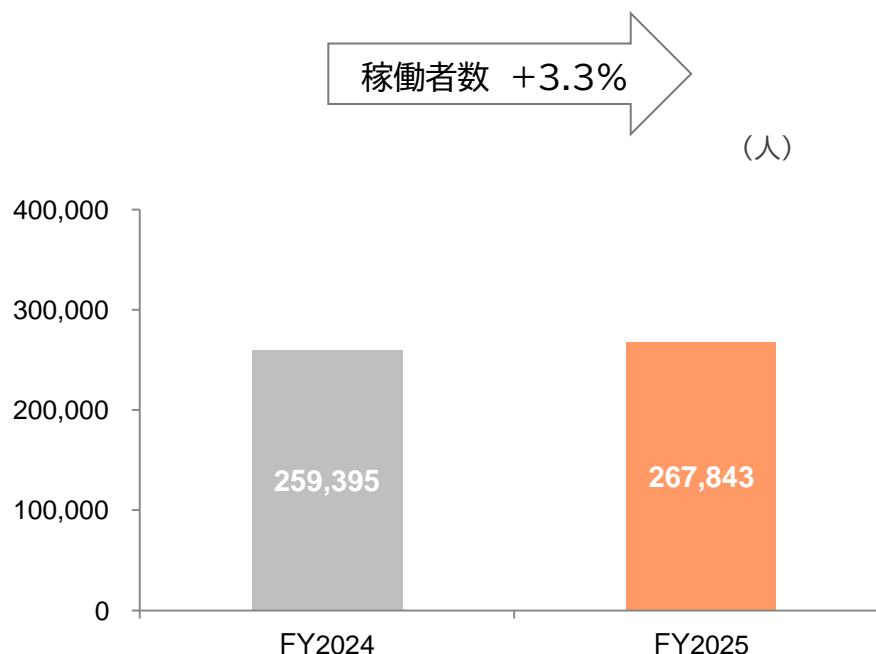
ブランディング及び戦略的投資を継続的・部分的に行った効果もあり、求人費は前期比で0.5%減少し、求人費率(対売上総利益)が0.04PT減少しました。



継続的な取組み

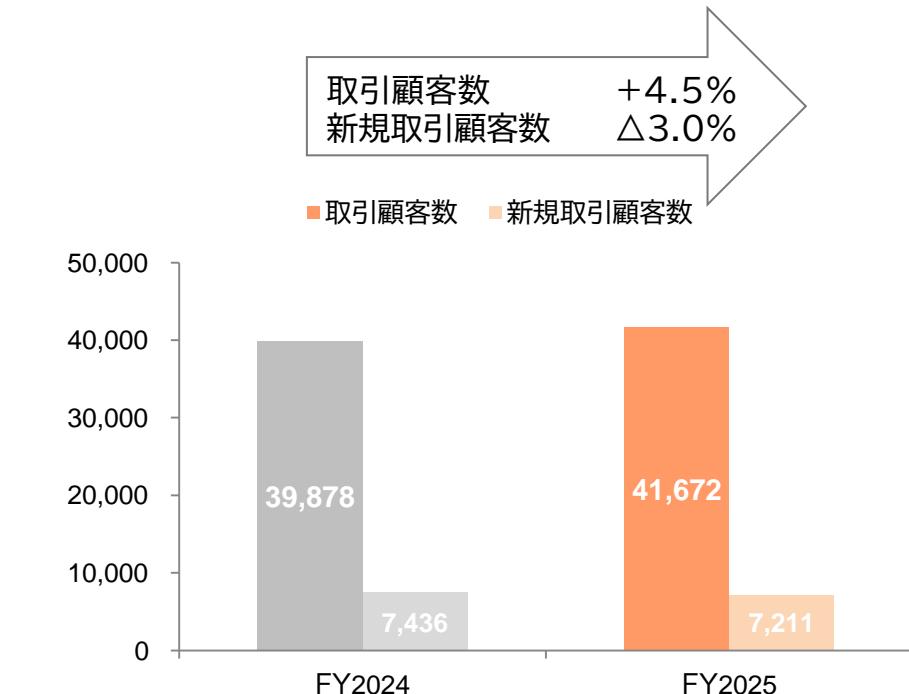
取組② 稼働者数の推移

稼働者数 増収を主因として、稼働者数は267,843人
(前期比3.3%増)となりました。



取組③ 取引顧客数の推移

取引顧客数 新規取引顧客数が前期比3.0%の減少となつたものの、顧客需要の拡大の基調が継続し、既存顧客から案件を獲得できたことで、取引顧客数は同4.5%の増加となりました。



FY2026 業績予想

報告セグメントの変更について

M&Aによる事業の追加等を背景に、当社グループにおける適切な経営情報の開示区分及び社内における業績管理区分等を新たに見直した結果、2026年12月期よりセグメントの変更を実施いたします。



連結 FY2026 業績予想

主要セグメントである短期業務支援事業において、実需が確実に伸長することを見込んでおります。

2026年12月期において、(株)エントリーを連結子会社化したこと、RGFタレントソリューションズ(株)及びRGF International Recruitment Holdings Limited(以下、「RGF社等」と言う。)を連結子会社化する予定であること等を踏まえた予想値としております。

実際の業績等は様々な要因により大きく異なる結果となり得る可能性がございます。

| | FY2026 中間連結会計期間 予想 | FY2026 通期予想 | FY2025 通期実績 | (百万円) 増減率 |
|-----------------|--------------------------|----------------|----------------|--------------|
| 売上高 | 49,740 | 104,700 | 77,227 | 35.6% |
| 売上総利益 | 17,970 | 38,352 | 26,445 | 45.0% |
| 営業利益 | 4,366 | 8,700 | 7,915 | 9.9% |
| 経常利益 | 4,363 | 8,780 | 7,778 | 12.9% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 2,780 | 5,431 | 4,784 | 13.5% |
| 1株当たり当期純利益(円) | 79.84 | 156.1 | 136.8 | 14.0% |
| (参考) | | | | |
| ROE | — | 16.9% | 16.1% | 0.7PT |

連結 FY2026 セグメント別業績予想

短期業務支援事業は、2026年1月30日付で(株)エントリーを連結子会社化したことを踏まえた売上高予想値としております。

また、グローバル・長期業務支援事業は、2026年4月1日付でRGF社等を連結子会社化する予定であることを踏まえた売上高予想値としております。

各セグメントの実需が確実に伸長することを見込んでおり、全体としての増収を実現してまいります。

2025年12月期の実績は、変更後のセグメント区分に組み替えた数値で記載しております。

| | | FY2026 通期予想 | FY2025 通期実績 | (百万円) 増減率 |
|----------------|-----|----------------|----------------|--------------|
| 短期業務支援事業 | 売上高 | 80,781 | 55,873 | 44.6% |
| 飲食事業 | 売上高 | 8,347 | 7,442 | 12.2% |
| HRテック事業 | 売上高 | 4,858 | 3,331 | 45.9% |
| グローバル・長期業務支援事業 | 売上高 | 5,387 | 50 | 10,724.0% |
| その他事業 | 売上高 | 5,327 | 10,532 | △49.4% |

FY2026 目標及び施策

FY2026 目標及び施策

- FY2026目標
 - 事業セグメントの見直し及び子会社の再編により事業運営を最適化し、グループ全体の生産性を高めることで収益力を向上させる。
 - M&Aを推進することにより事業領域を拡充する。
- FY2026施策
 - 短期業務支援事業全体の生産性向上
 - ✓ 子会社の吸収合併による事業集約の実施
 - ✓ 拠点集約、廃店の実施
 - 人材関連サービスの拡充
 - ✓ Fiah(株)と連携した送客・紹介のさらなる拡大と求職者のキャリアアップ機会の創出
 - ✓ RGF社等との協働による国内外の企業への新たな人材ソリューションの提供
 - ✓ 既存サービスとの連携によるシナジーの追求
 - 飲食事業への投資拡充
 - ✓ 国内外の新規出店の継続実施及び新業態の店舗数の拡大
 - M&Aの強化及びPMIの推進
 - ✓ 当社グループの周辺領域を主要なターゲットとし、その他の領域も含むM&Aの実施
 - ✓ 短期領域の人材マッチング業を営む(株)エントリー(2026年1月30日付で連結子会社化)、グローバル・ハイクラス領域の人材紹介業を営むRGF社等(2026年4月1日付で連結子会社化予定)へのPMIを推進することによる利益率の改善
 - 将来の経営幹部候補の獲得を目的とした新卒採用プロジェクトの推進

フルキャストAI戦略・サマリ

顧客の業務を再設計し、登録スタッフの働き方をデザインするという高次元のマッチングを実現し、競合他社が追随できない高収益なビジネス構造の構築を目指す。

成長を支える3つのエンジン

打ち手

①データ基盤再整備

- グループ各社のシステムを統合し、シームレスなデータ連携を実現
- レガシーシステムから脱却し、最新のクラウド技術とマイクロサービスアーキテクチャを採用

②グループ企業間シナジー

- リクルート・パーソル出身の役員登用
- (株)インプリのAIマッチングアルゴリズム設計力
- Fiah(株)のアジャイル型AI軽量アプリ開発
→最適な組み合わせを図っていく

③社外パートナーシップ構築

- 投資家・平野を中心とした社外コネクション活用により最適なパートナーと協働
- ビジネスニーズ・課題解決に根差した中長期的な視点でのアーキテクチャや技術融合を実現

創出される3つの価値

実現したいこと

①社内業務の圧倒的なスピード・生産性向上

- 求人依頼から決定までのスピードの飛躍的向上
- マッチング精度の極大化
- データ活用による経営意思決定のスピード化
→創出工数は顧客・登録スタッフ価値創出や新規事業へ

②顧客業務再設計とアウトソーシング加速

- ベテラン従業員の動きを記録し、AIがマニュアル・教育コンテンツを生成
- 属性的な現場管理のコモディティ化を実現し、潜在化しているキャスト活用機会を拡大

③登録スタッフのLTV向上

- 点での仕事紹介から線のキャリア・育成プラン形成
- AIがスケジュール把握し最適なタイミングで仕事提案
- 強みと成長プランの両立による自律型エージェントによる成約率の劇的向上

最終的な進化の姿

「人を送る会社」から、「現場の成功を約束する(知能を提供する)プラットフォーム」へ

独自のマッチングプラットフォーム実現(2029年):

3年間の現場ログを蓄積し、他社が模倣不可能な独自の知的資産を構築します。これにより、単なる人材マッチングを超えた、業務最適化とキャリア設計を統合した次世代プラットフォームとして、圧倒的な競争優位性を確立します。

本期及び次期の株主還元について

FY2025 剰余金の配当(期末配当)及び自己株式の取得

2026年2月13日開催の取締役会において、配当予想同額となる、1株当たり32円の剰余金の配当(期末配当)及び市場買付による自己株式の取得を決議いたしました。

配当内容

| 期末配当に係る決定額 | 直近の配当予想 (2025年2月14日公表) | 通期実績 (2025年12月期) | 前期実績 (2024年12月期) |
|------------|---------------------------|---------------------|---------------------|
| 基準日 | 2025年12月31日 | 同左 | - |
| 1株当たり配当金 | 32円 | 32円 | 62円 |
| 配当金の総額 | 1,117百万円 | - | 2,200百万円 |
| 効力発生日 | 2026年3月12日 | - | - |
| 配当原資 | 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 | 150,000株(上限) | 193百万円(上限) | 2026年2月16日～2026年3月23日 |

総還元性向

| | | |
|-------|-----------|-----------|
| | 2025年12月期 | 2024年12月期 |
| 総還元性向 | 50% | 50% |

次期の配当

当社は、継続的にROE20%以上を実現するため、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を継続いたします。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、前期比1円増配となる、中間配当：1株につき32円、期末配当：1株につき32円、通期合計：1株につき64円の配当予想としております。

配当内容

| | 第2四半期末 (中間配当) | 期末 (期末配当) | 合計 |
|-----------|------------------|--------------|-----|
| 基準日 | 2026年6月30日 | 2026年12月31日 | — |
| 1株当たり配当金 | 32円 | 32円 | 64円 |
| 2025年12月期 | 31円 | 32円 | 63円 |

**当社代表取締役社長CEO 平野 岳史による
当社株式の取得**

当社代表取締役社長CEO 平野 岳史による当社株式の取得

当社代表取締役社長CEO 平野 岳史が、同氏の資産管理会社である(株)ヒラノ・アソシエイツを通じて、当社発行済株式を市場から買付けることとなりました。
概要は以下のとおりです。

1. 株式取得の概要(予定)

| | |
|--------------|--|
| (1)取得対象株式の種類 | 当社普通株式 |
| (2)取得する株式の総数 | 100,000株(上限)(発行済株式総数35,215,449株の0.28%) |
| (3)株式取得価額の総額 | 200百万円(上限) |
| (4)株式取得価額 | 普通株式1株につき、金 2,000円(上限) |
| (5)取得時期 | 2026年2月16日以降に開始し、一定期間 |
| (6)取得方法 | 東京証券取引所における市場買付 |

2. 当社株式の保有状況(予定)

| 氏名又は名称 | 所有株式数(株) | 株券等保有割合(%) |
|---------------|------------|------------|
| (株)ヒラノ・アソシエイツ | 13,240,700 | 37.60 |
| 平野 美樹 | 177,900 | 0.51 |
| 平野 岳史 | 32,700 | 0.09 |
| 合計 | 13,451,300 | 38.20 |

■ 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。

- 「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、株主還元の目標を総還元性向50%としております。
- 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1.0倍としております。

(参考)サステナビリティ方針

当社はSDGsの17の目標に対して賛同します。

また、当社の企業理念である、「すべての人をいちばん輝ける場所へ。」を実現していくことで、以下のSDGsの各目標に貢献することを当社の重要課題(マテリアリティ)ととらえております。

8 働きがいも
経済成長も



8. 働きがいも経済成長も

当社グループは、短期間のマッチング機会を就業希望者、雇用希望企業双方に提供し続けることにより、就業希望者における就業機会及び雇用希望企業における労働力を提供し続けます。

このことにより、就業希望者における働きがいと雇用希望企業における経済成長に貢献してまいります。

5 ジェンダー平等を
実現しよう



5. ジェンダー平等を実現しよう

年齢、性別、属性にとらわれない就業機会を就業希望者に提供することで、ジェンダー平等の実現に貢献してまいります。

10 人や国の不平等
をなくそう



10. 人や国の不平等をなくそう

国内全域の、かつ、国籍にとらわれない、就業機会を就業希望者に提供することで、人や国の不平等をなくすことに貢献してまいります。

9 産業と技術革新の
基盤をつくろう



9. 産業と技術革新の基盤をつくろう

労働力人口が減少していく、国内の労働環境に対して、当社が、短期間のマッチングサービスを、成長ないしは革新を目指す企業に提供し、必要な労働力を充足させることにより、産業の成長と技術革新の基盤づくりに貢献してまいります。

(参考)グループ企業一覧

※1.2026年4月1日付で同社の株式を取得し、連結子会社とする予定でございます。
※2.表内に記載の無い同社の海外子会社(当社孫会社)が9社ございます。

| | | | | |
|----------------------------------|--|------------------------------------|---|---|
| FULLCAST HLDGS. | (株)フルキャストホールディングス | グループ全体の資源・戦略の最適化ならびにグループ各社の事業運営の指導 | hayfield (株)ハイフィールド | HRテック事業 不動産業界特化型の人材紹介事業 |
| FULLCAST BUSINESS SUPPORT | (株)フルキャストビジネスサポート | グループ内各種業務を集約して業務を代行 | Impie (株)インプリ (株)リリースベース | 求人検索アプリサービス |
| 短期業務支援事業 | | | | |
| FULLCAST | (株)フルキャスト | さまざまな事業分野に対する短期人材サービス | TUCCLICKS (株)ツクリックス | ソフトウエアの開発・販売 |
| TOP SPOT | (株)トップスポット | 地域密着型ブランド、特定地域に特化した短期人材サービス | FIAH FIAH株式会社 Ann株式会社 mico株式会社 | AIを活用した採用代行サービス |
| FULLCAST SENIOR WORKS | (株)フルキャストシニアワークス | 首都圏に特化した、アクティビニアを対象とした人材サービス | グローバル・長期業務支援事業 | |
| FULLCAST PORTER | (株)フルキャストポーター | ドライバーに専門特化した人材サービス | FULLCAST INTERNATIONAL (株)フルキャストインターナショナル | 即戦力となる特定技能ビザの外国人を紹介する人材紹介サービス |
| おてつだい | (株)おてつだいネットワークス | 位置情報を活用した短期人材サービスの運営 | RGFタレントソリューションズ (株) (※1) | グローバル・ハイクラス領域の人材紹介業 |
| FULLCAST GLOBAL | (株)フルキャストグローバル | 外国人を中心とした人材サービス | RGF International Recruitment Holdings Limited (※1,2) | |
| ビート | (株)ビート (株)Jフォスター | 業務請負を中心とする人材総合アウトソーシングサービス | その他事業 | |
| e ENTRY | (株)エントリー | 物流・ロジスティクス関連業務を中心とする短期人材サービス | FULLCAST ADVANCE (株)フルキャストアドバンス | 常駐・雑踏警備及び交通警備等の警備業 |
| 飲食事業 | | | | |
| GLOBEAT JAPAN | グロービート・ジャパン(株) グロービート・インターナショナル(株) GLOBEAT EUROPE GmbH (株)Nビジネス | 飲食チェーン事業 | F-PLAIN (株)エフプレイン (株)エムズライン (株)FSP Minimaid Service since 1983 ミニメイド・サービス(株) 渋谷プロパティー(同) 田町プロパティー(同) 西新宿プロパティー(同) (株)FCアセットマネジメント (株)クリエージェンシー | 代理店網やコールセンターを活用したIT通信商材の販売代理業務等 家事代行サービス 不動産の開発、売買、賃貸、管理及びそれらの仲介 投資ファンド事業 商品小売業 |
| (持分法適用関連会社) | | | | |
| | | | Deli Art (株)デリ・アート | 人材アウトソーシング事業 |
| | | | Advancer Global 前进集团 Advancer Global Limited | 東南アジアを中心とした外国人労働者的人材サービス |

免責事項

- 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。

注記事項

<当資料について>

- 当資料では、セグメントである短期業務支援事業を「短期」、営業支援事業を「営業」、飲食事業を「飲食」、警備・その他事業を「警備・その他」と一部で記載しております。
- 当資料における採用者数、稼働者数、求人費、求人費率は、短期業務支援事業における就業希望者の採用に関連する領域に範囲を限定し、集計しております。加えて、求人費は、就業希望者の採用に関連する費用に限定し、集計しております。なお、(株)ビートに係る採用者数、稼働者数、求人費、求人費率は集計に含めておりません。

<短期業務支援事業について>

- 「紹介」サービスは「アルバイト紹介」サービスに加えて、(株)ハイフィールドの不動産業界特化型の人材紹介サービス、(株)インプリグループ及び(株)ツクリックスの求人検索アプリサービスを合算しております。
- 「BPO」サービスは「アルバイト給与管理代行」サービスに加えて、「マイナンバー管理代行」、「年末調整事務代行」等その他の人事労務系BPOサービス及び(株)BODグループのバックオフィス系BPOサービスを合算しております。なお、2024年3月29日付で(株)BODの全株式を譲渡したことにより、2024年12月期は同社及びその子会社の損益を3か月分取り込んでおります。
- 2025年1月31日付で(株)ツクリックスの株式を取得し、連結子会社としております。
- 2025年12月24日付でFiah(株)の株式を取得し、同社及びその子会社を連結子会社としております。なお、2025年12月期は同社及びその子会社の2025年12月末時点の貸借対照表のみ取り込んでおります。
- 当社の持分法適用関連会社であった(株)ビートは、当社グループにおける重要性が増したことから、2025年10月1日付で連結の範囲に含めております。2025年12月期は同社及びその子会社の損益を3か月分取り込んでおります。
- 当社の連結子会社であった(株)ワークアンドスマイルは、2025年12月23日付で清算終了し連結の範囲から除外しております。
- 短期業務支援事業セグメントにおけるサービス区分別の数値は参考数値であり、監査法人の監査を受けておりません。

<営業支援事業について>

- 営業支援事業は、主として「コールセンター事業」、「WEB事業」、「アライアンス事業」及び「エンターテイメント事業」を行っております。
- 「コールセンター事業」、「WEB事業」及び「アライアンス事業」は、いずれもインターネット回線の販売業務を行っております。

<飲食事業について>

- 前連結会計年度にグロービート・ジャパン(株)の決算期を変更しております。この変更に伴い、同社の2024年12月期は2023年12月1日から2024年12月31までの13か月決算となっております。
- 2025年10月29日付で(株)Nビジネスの株式を取得し、連結子会社としております。

<警備・その他事業について>

- 2025年2月28日付で渋谷プロパティー(同)及び田町プロパティー(同)並びに2025年4月25日付で西新宿プロパティー(同)の出資持分を取得し、連結子会社としております。
- 2025年8月8日に設立した(株)FCアセットマネジメントの実績を含めております。

すべての人をいちばん輝ける場所へ。

【お問い合わせ先】

IR課 : 03 - 4530 - 4830
URL : <https://www.fullcastholdings.co.jp/corporate/ir/>
Email : IR@fullcast.co.jp