



*Welcome to FULLCAST*



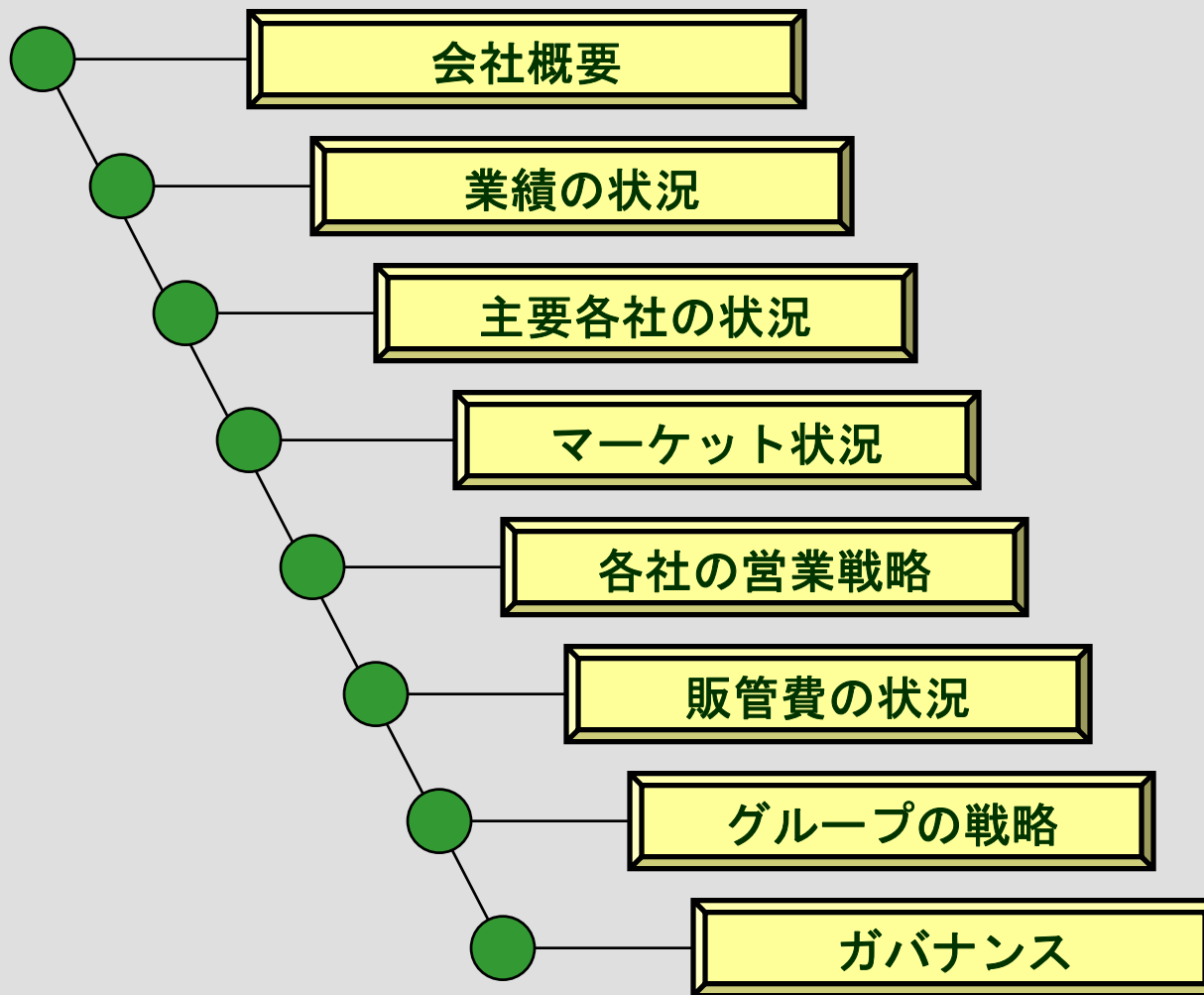
**FULLCAST®**

**株式会社フルキャスト**

**2002年2月**



# FULLCAST<sup>®</sup>



2001年12月末日 現在

商号	株式会社 フルキャスト ( FULLCAST CO., LTD. )
設立	1990年 9月14日
営業開始	1992年10月 1日
株式上市日	2001年 6月15日
資本金	32億5,680万円 ← 【 32億5,500万円 】
発行済株式数	44,612株 ← 【 44,600株 】
本社	東京都渋谷区
代表者	平野岳史 40歳
事業目的	<b>総合人材アウトソーシング業</b>

## グループDATA

【 】内は2001年9月末日 現在

主要事業	I.スポット事業 II.ファクトリー事業 III.テクニカル事業 IV.その他
社員数	931名 (技術社員 417名) ← 【 943名 (技術社員 426名) 】
スポット登録スタッフ数	531,146名 ← 【 505,652名 】
拠点数	84拠点(全国ネット) ← 【 80拠点(全国ネット) 】



## 3コア事業(4企業)

2001年12月末日 現在

会社名				
設立	1990年9月	1997年10月	2000年9月	1998年10月
セグメント	スポット事業	スポット事業	ファクトリー事業	テクニカル事業
事業内容	軽作業短期請負業 ◆物流業務 ◆倉庫内作業業務 ◆清掃業務 ◆イベント業務	軽作業短期請負業 ◆倉庫内作業業務 ◆セールス プロモーション業務	工場ライン請負業 ◆精密機器・電気機器 ◆鉄鋼・金属 ◆化学・ゴム ◆繊維・バルブ 等	技術系人材サービス業 ◆半導体関連 ◆ソフト開発関連
出資比率		連結 100%	連結 100%	連結 82.4%
従業員数	240名 (254名)	65名 (64名)	94名 (92名)	459名 (470名)
拠点数	40拠点 (38拠点)	11拠点 (9拠点)	18拠点 (17拠点)	15拠点 (16拠点)

( )内は2001年9月末日 現在

## 付加価値事業

会社名					
設立	2000年3月	1999年11月	1997年4月	2000年6月	2000年4月
セグメント	テクニカル事業	その他	その他	その他	その他
事業内容	人材紹介業	物流システム開発	不動産の仲介・管理	採用力強化事業	アライアンスパートナー支援
出資比率	連結 100%	連結 100%	連結 100%	連結 100%	連結 100%



## 10-12月期第1四半期状況に対する当社見解

売上高、売上総利益はほぼ当初計画どおり推移  
(昨対比割込みは計画上折込済)

販管費削減は予想以上に進捗

経常利益は当初計画以上に確保(昨年対比の割込みは折込済)

**今期目標達成は十分可能**



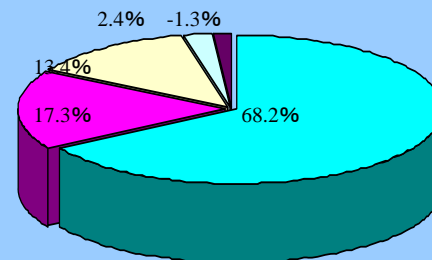
### 10-12月期第1四半期業績の計画値対比

連結

	10-12月期						上期
	計画	百分比	実績	百分比	差引	計画対比	計画(発表済)
売上高	6,152	100.0%	6,140	100.0%	-12	99.8%	12,400
売上原価	4,157	67.6%	4,201	68.4%	44	101.1%	—
売上総利益	1,995	32.4%	1,938	31.6%	-57	97.1%	—
販管費	1,722	28.0%	1,519	24.8%	-203	88.2%	—
営業利益	273	4.4%	419	6.8%	146	153.5%	—
経常利益	251	4.1%	435	7.1%	184	173.3%	640

- 1.当初計画どおりの売上高
- 2.ファクトリーの売上比率の増加
- 3.販管費抑制は当初計画以上に進捗

10-12月期 実績



■ スポット ■ ファクトリー □ テクニカル □ その他 ■ 相殺

	10-12月期	
	実績	構成比
■ スポット	4,190	68.2%
■ ファクトリー	1,064	17.3%
■ テクニカル	825	13.4%
■ その他	148	2.4%
■ 相殺	-87	-1.3%



# 10-12月期第1四半期状況の当社見解

	10-12月期						通期
	計画	百分比	実績	百分比	差引	計画対比	計画(発表済)
売上高	3,617	100.0%	3,680	100.0%	63	101.7%	16,000
売上原価	2,366	65.4%	2,405	65.4%	39	101.6%	—
売上総利益	1,251	34.6%	1,275	34.6%	24	101.9%	—
販管費	1,113	30.8%	941	25.5%	-172	84.5%	—
営業利益	138	3.8%	334	9.1%	196	242.0%	—
経常利益	127	3.5%	360	9.8%	233	283.5%	1,330

## 現状分析

景気循環により

一時的に

マーケット成長が鈍化

## 当社対策と結果

①価格政策を若干修正

②付加価値を創造しダンピング競争を回避

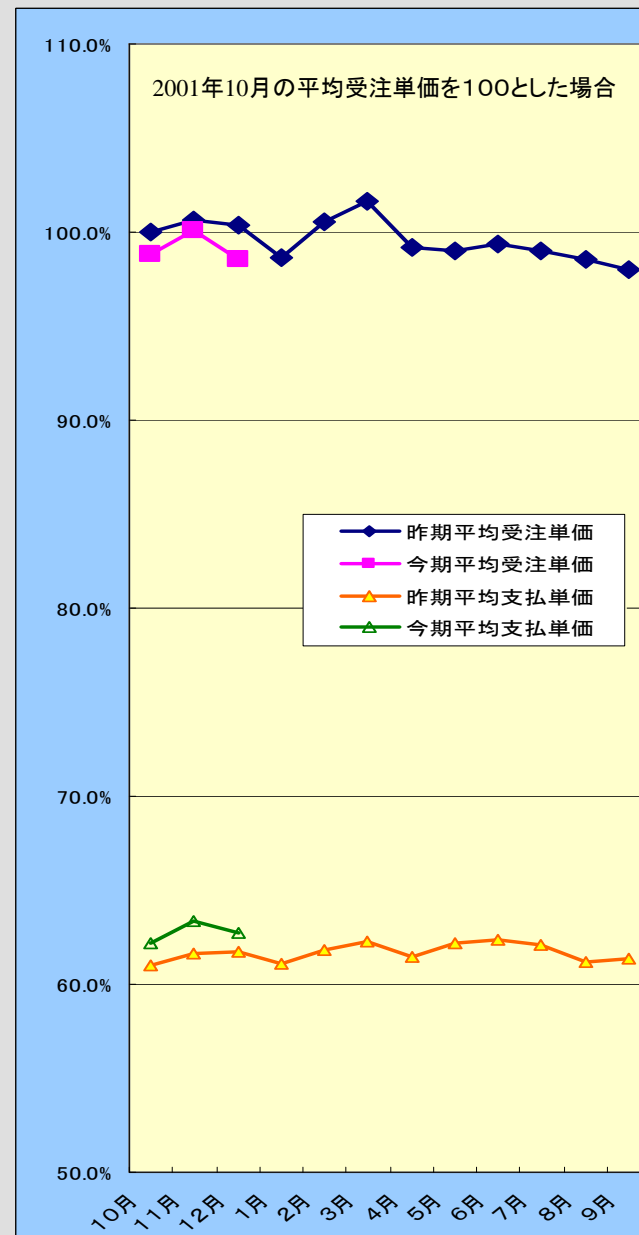
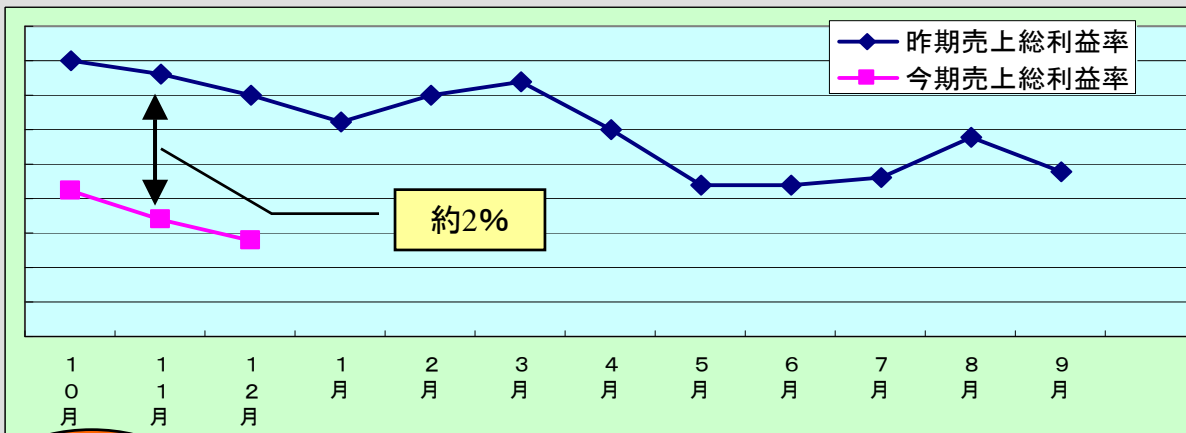
③売上・経常利益ともに計画どおりの推移





# スポットの売上および売上総利益率の状況

(フルキャストのみフルキャストレディ除外)



## 現状

受注状況は底バイ

売上総利益率は、  
昨期より2%前後低下  
するも価格競争は一段  
落しこれ以上の低下は  
みられない。  
(昨年9月時点では3.5%の低  
下見込を発表済)

当初予想に反し  
約半分の顧客が  
価格面だけではなく  
『優秀なスタッフ』  
による対応を希望

経験者スタッフ中心

支払単価の増加





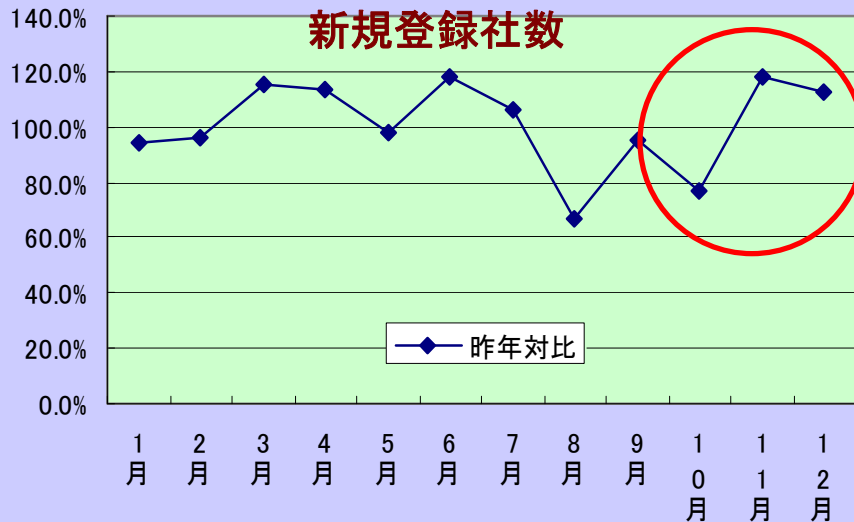
# 将来の布石

スポットマーケット成長の一時的な鈍化

↳ 次期成長のための『良い踊り場』に！

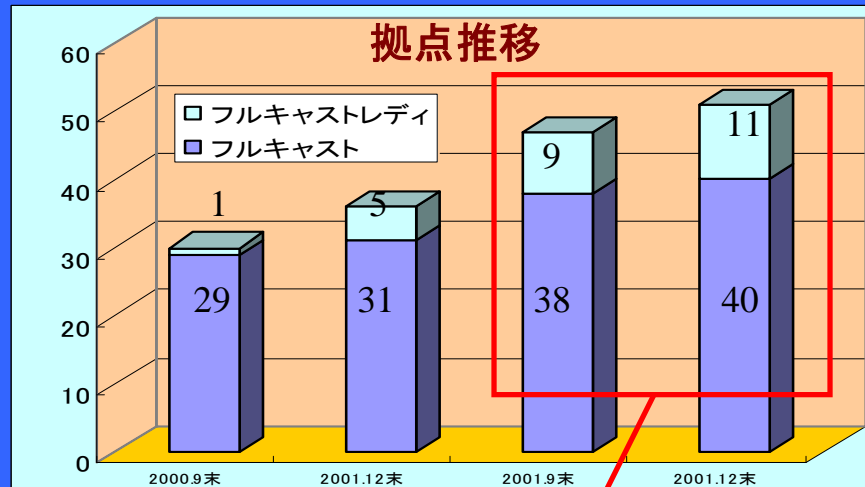
## 対策①

クライアントの需要が発生した時受注可能なように  
新規登録社数増加に注力



## 対策②

ハコ(拠点)を作ってから人材を育てるのではなく、需要が伸びて来たときにすぐに出店できるように  
店長候補等を育成



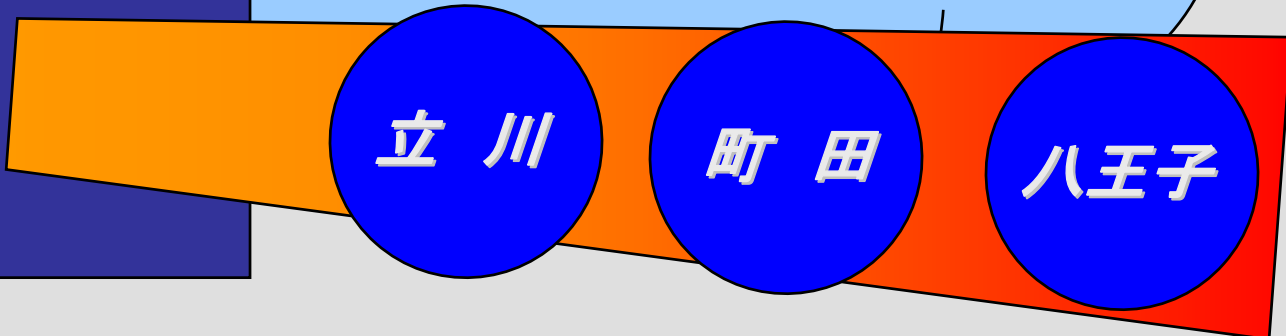
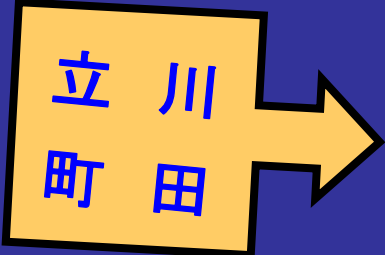
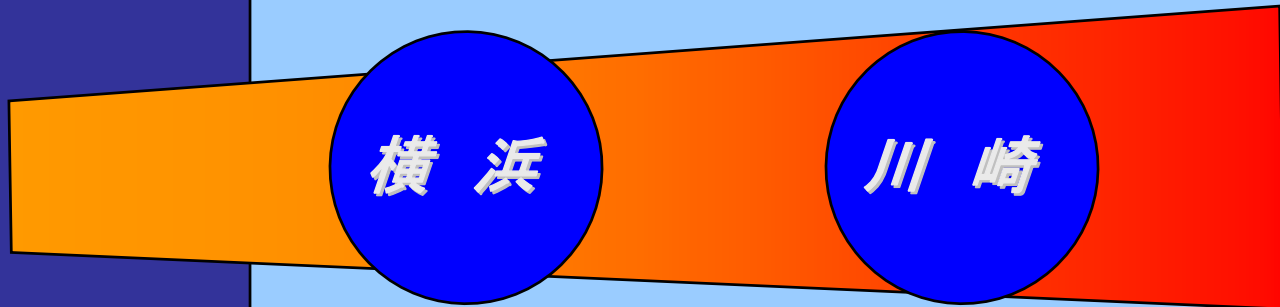
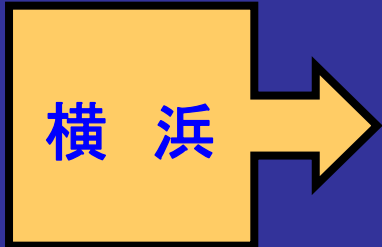
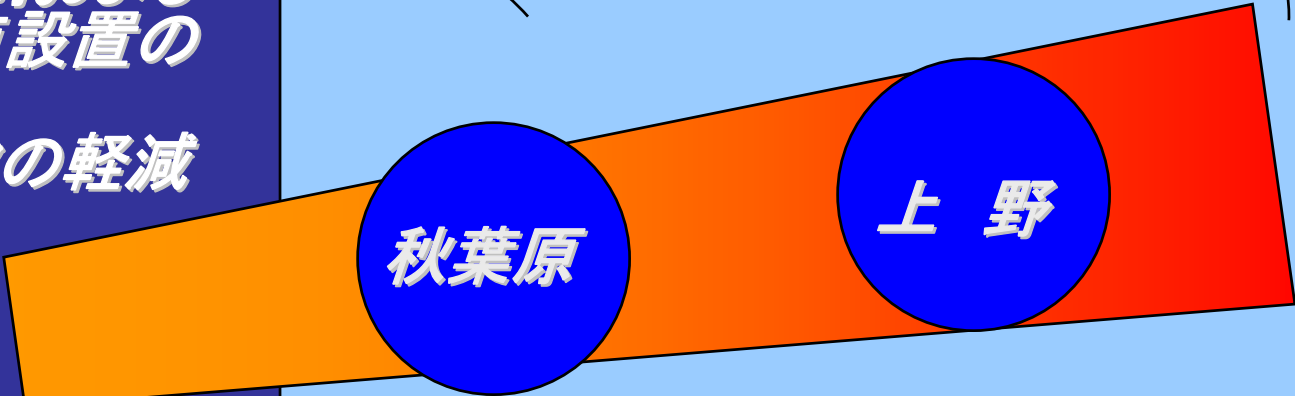
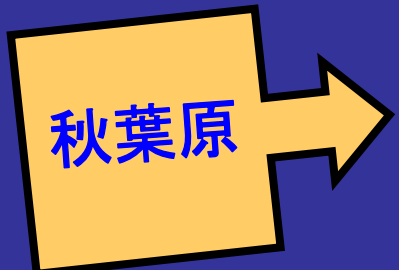
マーケット需要の慎重な見極め



対策③

新規拠点の抑制および  
アメーバ型拠点設置の  
強化  
拠点設置リスクの軽減

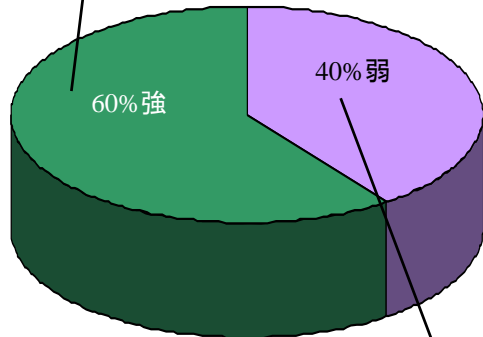
クライアントと登録スタッフが飽和状態になったところでアメーバ型に拠点設置





マーケティングにより顧客ニーズを把握

『質・サービス』も重視

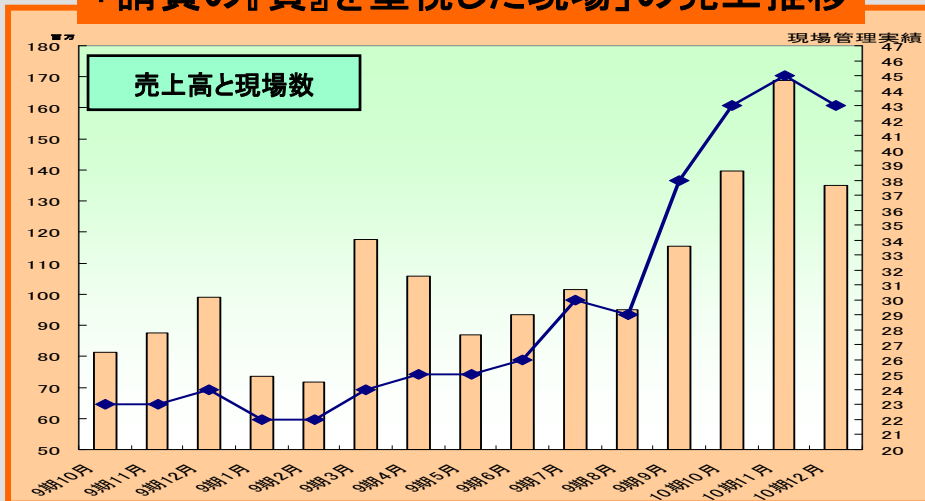


請負業務の  
処理能力を向上

『料金』に対する不満

アンケートの実施(10/30~11/9)  
対象顧客: 2000年9月まで売上計上されていたがその後当社から請求の発生していない顧客  
2000社中有効解答934社(46.7%)

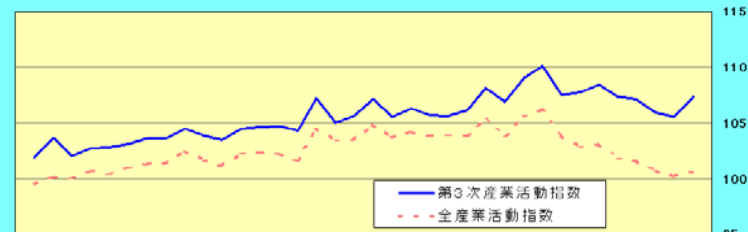
「請負の『質』を重視した現場」の売上推移



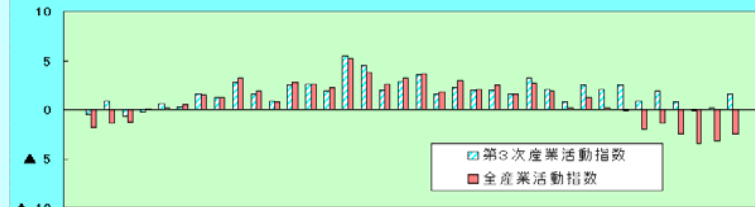
第3次産業活動指数の推移

Indices of Tertiary Industry Activity for November, 2001

① 指数の動き(平成7年=100、季節調整済)



② 伸び率の推移(前年同月比、%)



平成14年1月23日

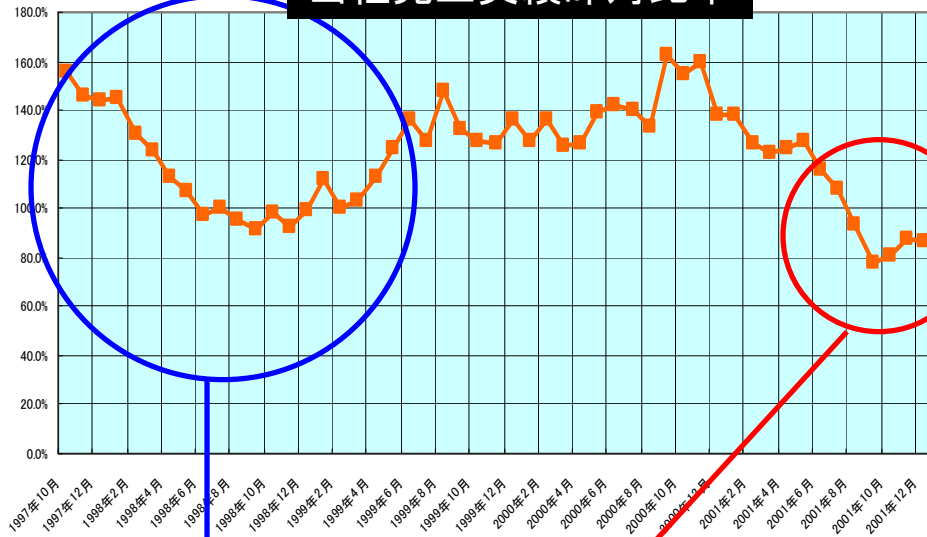
経済産業省経済産業政策局調査統計部動態統計課

全般的に厳しい需要下での絞りを営業

『グループシナジー』と  
『上場ブランド』により  
獲得機会の増加と  
信頼を武器に営業



当社売上実績昨対比率



短期的

97-98と同じ状況

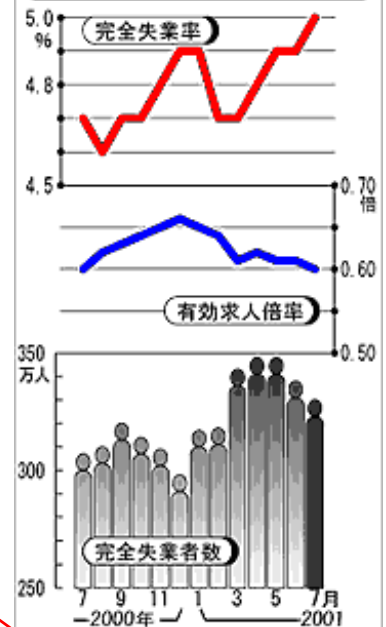
企業は正社員にて対応  
一時的なマーケット成長の鈍化

中・長期的

中期的には  
景気循環により  
生産・物流の活発化

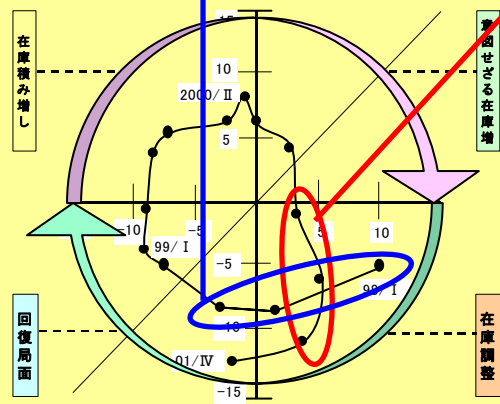
長期的労働需要圧迫

完全失業率と有効求人倍率



時事通信社 2001年11月

進む鉱工業の在庫調整 (前年同期比・%)

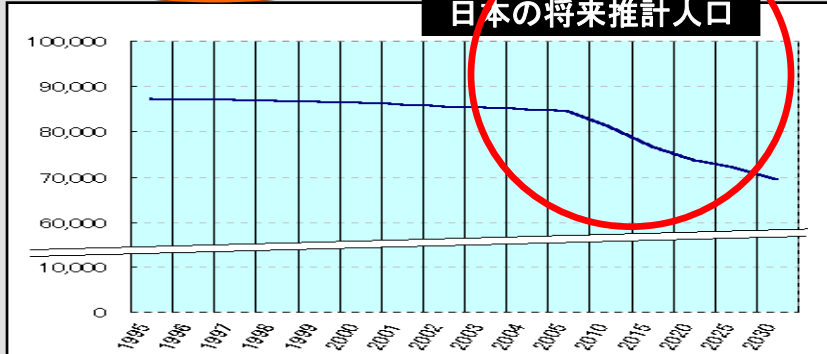


今後の受注を見込み

獲得新規口座に  
本部営業部隊と  
コールセンター  
でアテンド強化

急激な立ち上がり

日本の将来推計人口



国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」2001年10月

# 10-12月期第1四半期業績の計画値対比

	昨期10-12月		今期10-12月					通期
	実績	百分比	計画	実績	百分比	差引	計画対比	計画
売上高	725	100.0%	863	1,064	100.0%	201	123.3%	4,200
売上原価	533	73.5%	634	839	78.9%	205	132.3%	—
売上総利益	192	26.5%	229	225	21.1%	-4	98.3%	—

## 現状分析

市場シェア確保優先



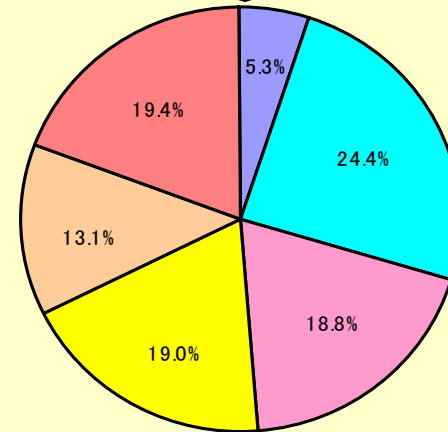
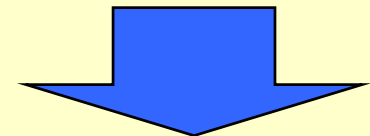
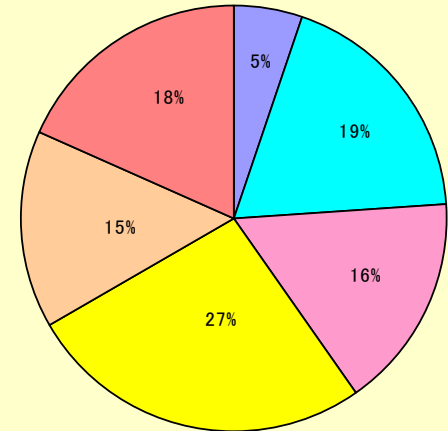
売上は当初計画以上の伸び

マーケティングの勝利(食品・自動車部門)

戦略の勝利

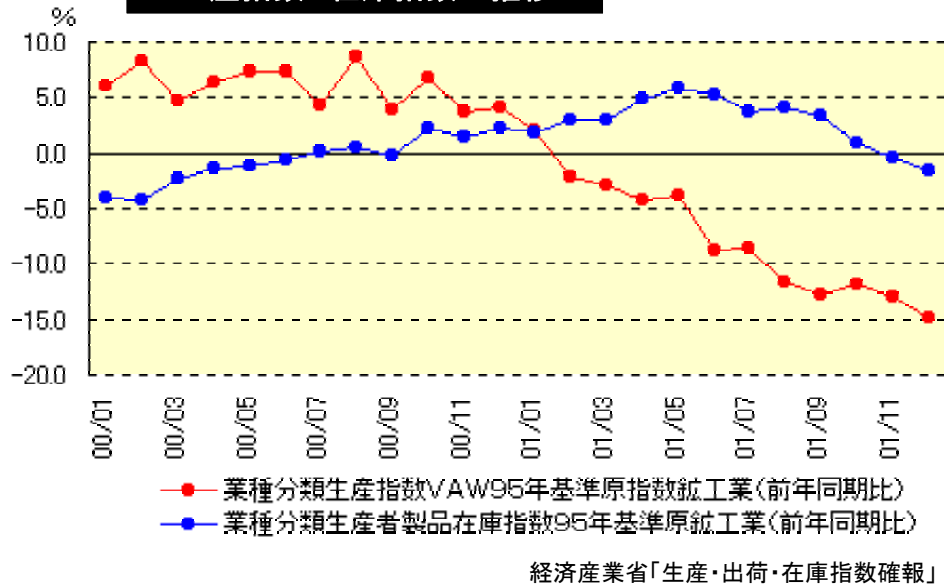
(ヘッドハンティングした人材による拠点の早期立ち上げと顧客確保)

### 業種別



■ 半導体 ■ 食品 ■ 自動車 ■ 電子 ■ 倉庫 ■ その他

生産指数と在庫指数の推移



## 今後の戦略と課題

① ヘッドハンティングによる成長戦略

② 上場後のブランド力を生かした新規獲得(全般)

ファクトリーはスポットと比較し実績、信頼がより重要視される

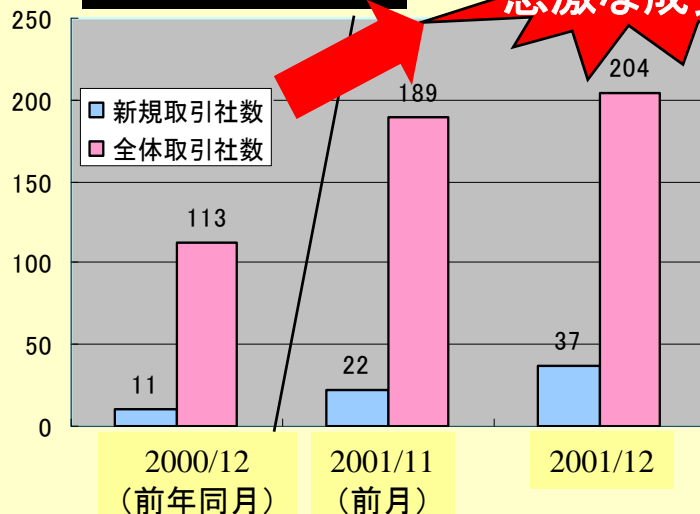
③ 売上の増大(シェア拡大)と適正な販管費(利益確保)とのバランス

上期中に今後5ヶ所拠点を増加し23拠点(2001.9末17拠点)体制へ

当初4%の営業利益率を2%台に低下させても利益額は確保

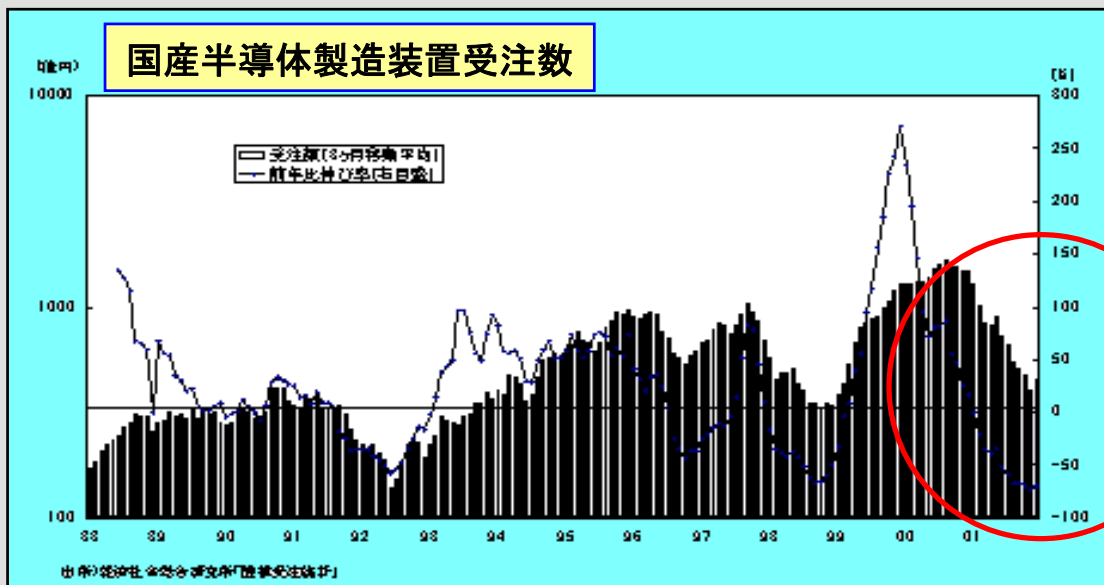
新規取引社数

急激な成長



# 10-12月期第1四半期業績の計画値対比

	昨期10-12月		今期10-12月					通期
	実績	百分比	計画	実績	百分比	差引	計画対比	計画
売上高	710	100.0%	754	778	100.0%	24	103.2%	3,400
売上原価	531	74.8%	622	664	85.3%	42	106.8%	—
売上総利益	179	25.2%	132	114	14.7%	-18	86.4%	—



底打ちの状況



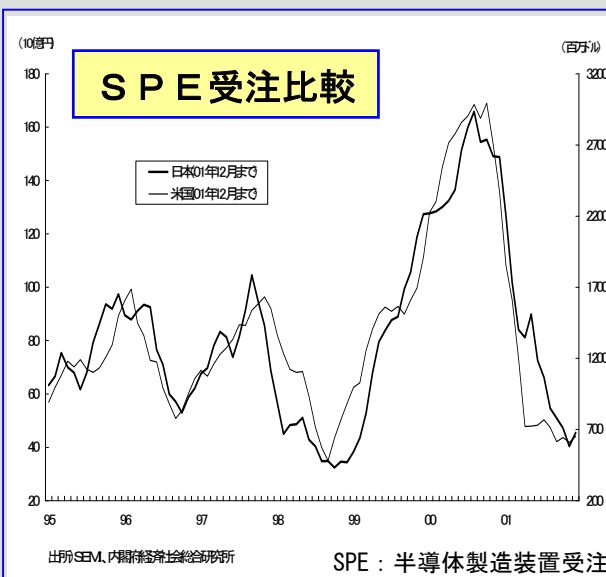
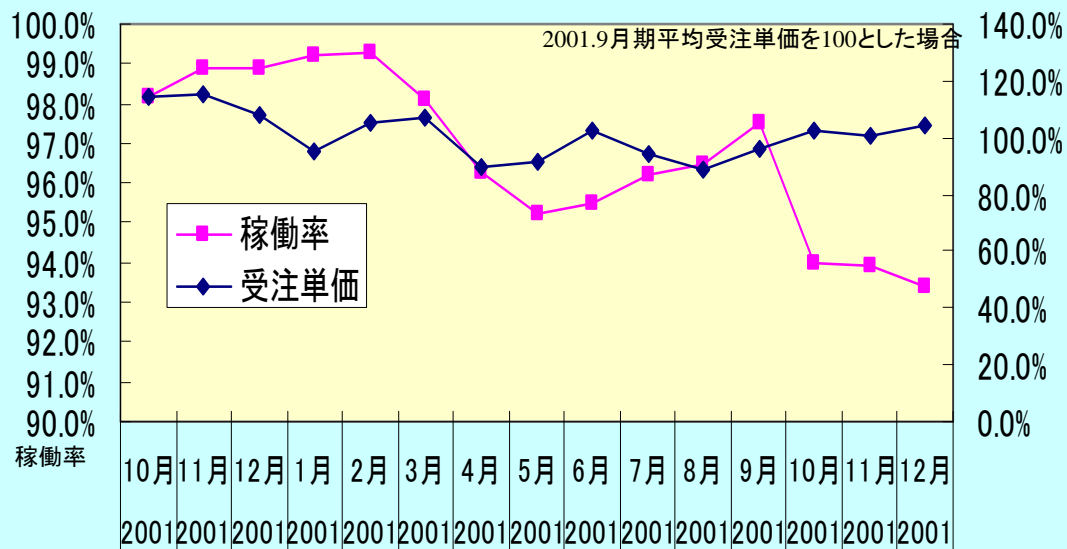
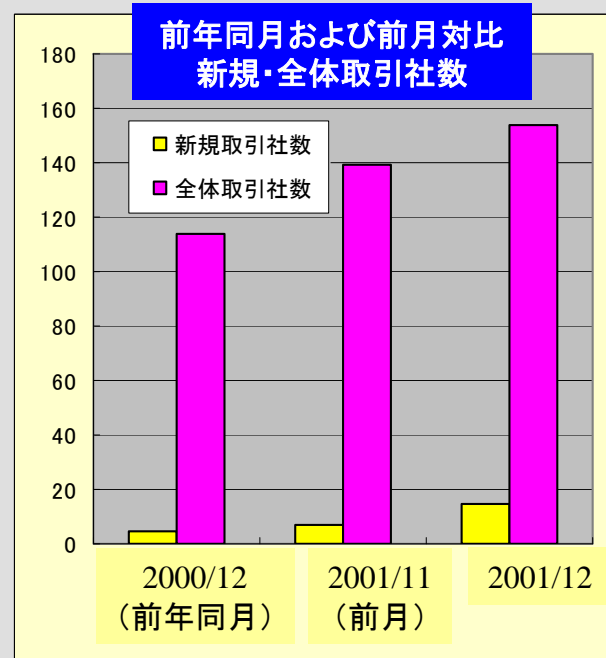
現状分析

派遣先の顧客が積み重ならず稼働率低下

製造系技術者のニーズが低下

半導体・ITの開発系技術者は需要の増加

IT/半導体に特化した高単価受注は奏功

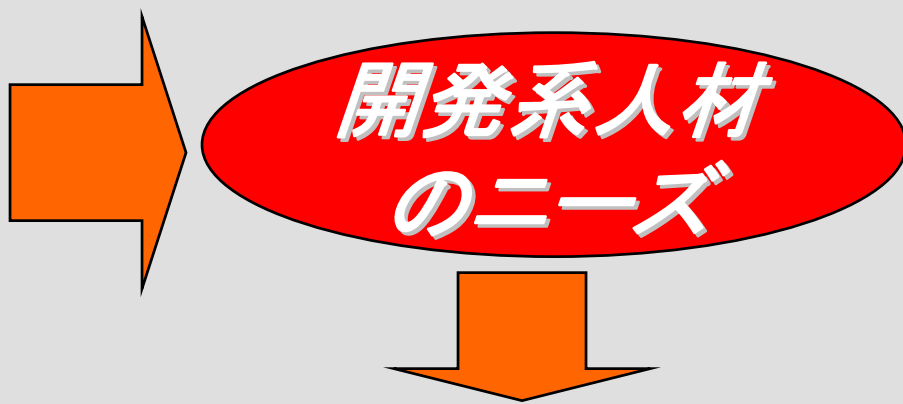




求人倍率の高い職種(求人倍率1.0倍以上) (単位:人)

職種	需要(求人)ニーズ	供給(求職)ニーズ	需給ギャップ(供給-需要)	求人倍率
021 営業(法人新規)	99,535	10,000	▲89,535	9.95
022 営業(法人固定)	45,037	6,000	▲39,037	7.51
004 管理職(営業系)	14,189	2,000	▲12,189	7.09
024 営業(個人固定)	11,252	2,000	▲9,252	5.63
023 営業(個人新規)	58,362	11,000	▲47,362	5.31
025 セールスエンジニア	28,522	6,000	▲22,522	4.75
013 業務	6,290	2,000	▲4,290	3.15
031 電気回路設計	6,073	2,000	▲4,073	3.04
032 機械設計	14,382	5,000	▲9,382	2.88
044 CAD設計	13,244	7,000	▲6,244	1.89
034 電気通信技術者	5,647	3,000	▲2,647	1.88
054 画像処理	5,493	3,000	▲2,493	1.83
039 建築設計	28,996	17,000	▲11,996	1.71
040 土木設計	7,941	5,000	▲2,941	1.59
049 制御系SE	7,734	5,000	▲2,734	1.55
046 コンサルティングSE	10,812	7,000	▲3,812	1.54
017 販売促進	19,333	17,000	▲2,333	1.14
050 ネットワーク系SE	12,965	12,000	▲965	1.08

注: 株式会社リクルート ワークス研究所「雇用のミスマッチの実態分析」より



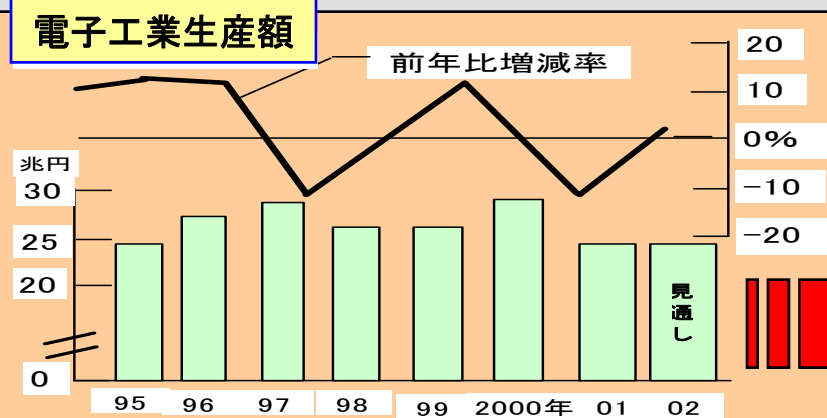
## 今後の戦略

① 製造系技術者の契約社員化

売上総利益(粗利)の確保

② 高スキルな技術者の採用強化

IT/半導体に特化した高単価受注は継続



市場動向はこれ以上悪化しない



# 10-12月期第1四半期業績の計画値対比

連結 [百万円]

	10-12月期					
	計画	百分比	実績	百分比	差引	計画対比
売上高	6,152	100.0%	6,140	100.0%	-12	99.8%
売上原価	4,157	67.6%	4,201	68.4%	44	101.1%
売上総利益	1,995	32.4%	1,938	31.6%	-57	97.1%
役員報酬関連	36	0.6%	29	0.5%	-7	80.6%
人件費関連	890	14.5%	915	14.9%	25	102.8%
広告宣伝・販促費	75	1.2%	30	0.5%	-45	40.0%
求人費	103	1.7%	83	1.4%	-20	80.6%
家賃・地代	125	2.0%	127	2.1%	2	101.6%
償却費	51	0.8%	33	0.5%	-18	64.7%
その他	442	7.2%	302	4.9%	-140	68.3%
販管費	1,722	28.0%	1,519	24.7%	-203	88.2%
営業利益	273	4.4%	419	6.8%	146	153.5%
営業外収益	43	0.7%	66	1.1%	23	153.5%
営業外費用	65	1.1%	50	0.8%	-15	76.9%
経常利益	251	4.1%	435	7.1%	184	173.3%

ファクトリー売上比率増加に伴う  
売上総利益率の低下

## 販管費の大幅な抑制

- 役員報酬  
経営責任の明確化
- 人件費関連  
間接部門の人員削減と  
直接部門への人材投入による  
人件費の抑制(昨年比22拠点増)
- 広告宣伝・販促費  
広告媒体からコールセンターと  
営業社員の活用
- 求人費  
WEBによる採用促進

貸倒実績率の低下に伴う戻入  
▲3,000万円

全般的経費抑制効果



## Web登録の効果

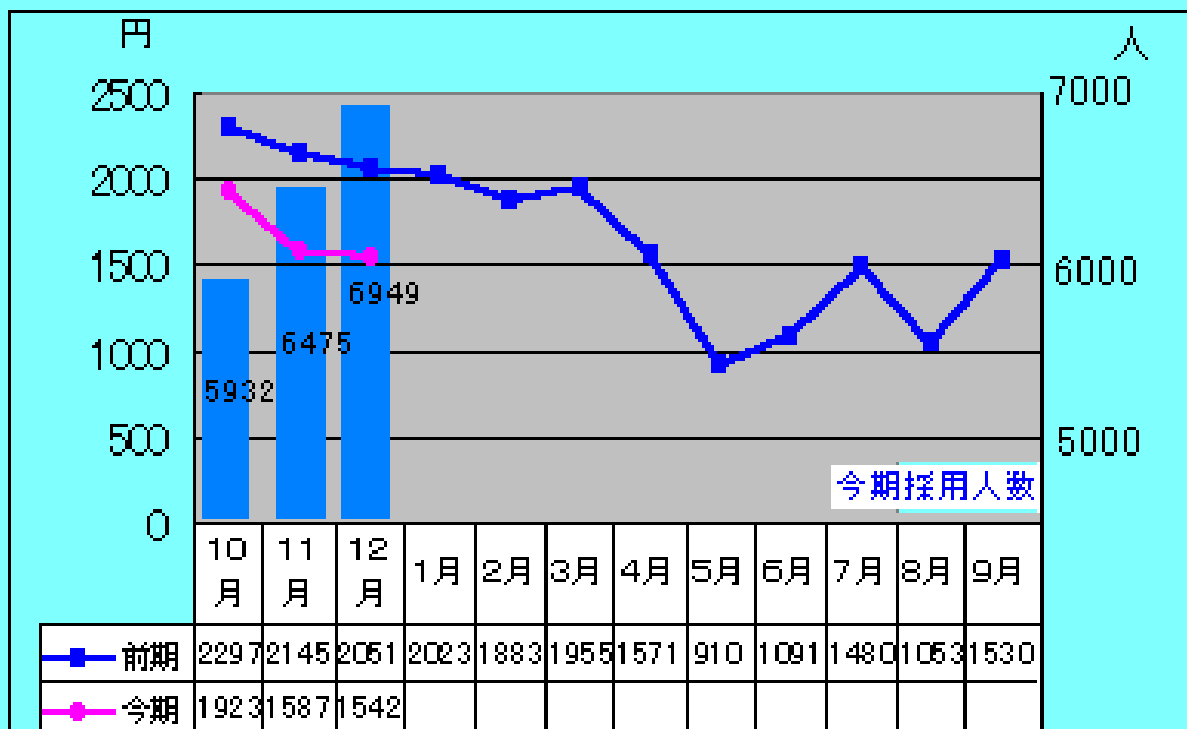
1人当りの登録求人費  
2,500円から1,500円へ削減

2002年9月期以降  
1,000円  
×  
年間新規登録10万人  
||  
1億円の求人費ダウンへ

人材ビジネスの成長力は  
スタッフ求人費の効率的化がポイント！



新規登録の50%が目標



フルキャスト: 登録スタッフ1人あたりの採用単価と採用人数



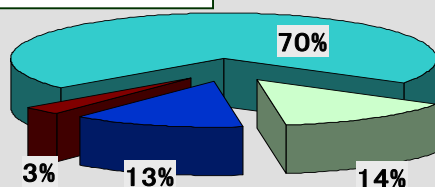
当初計画通りの  
目標に向けて

連結

	10-12月期	上期	合計 計画 (発表済)
	実績	計画	
売上高	6,140	12,400	27,000
売上原価	4,201	—	—
売上総利益	1,938	—	—
販管費	1,519	—	—
営業利益	419	—	—
経常利益	435	640	2,000

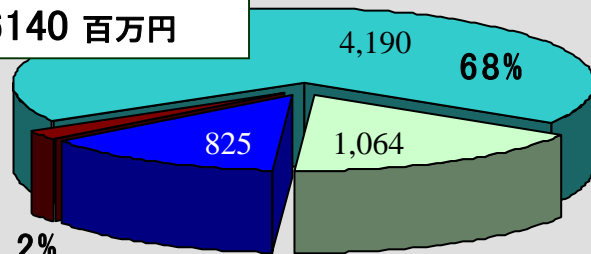
- スポット事業
- ファクトリー
- テクニカル
- その他

23,925 百万円



2001年9月期

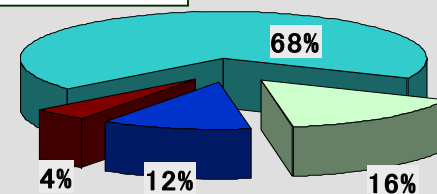
6140 百万円



13%

17%

27,000 百万円



2002年9月期(予測)

グループシナジーを  
生かし

ONE STOPであらゆるニーズに対応

グループ営業部の営業推進中

受注機会  
のロスの  
低減

付加価値創造による  
需要開拓型営業

スポット 業務処理能力の向上  
ファクトリー 経験者採用による付加価値創造  
ウィズ スキルUPによる高単価受注

売上  
総利益  
の確保

『上場』(信用)の  
ブランド力を生かし  
新規獲得の推進

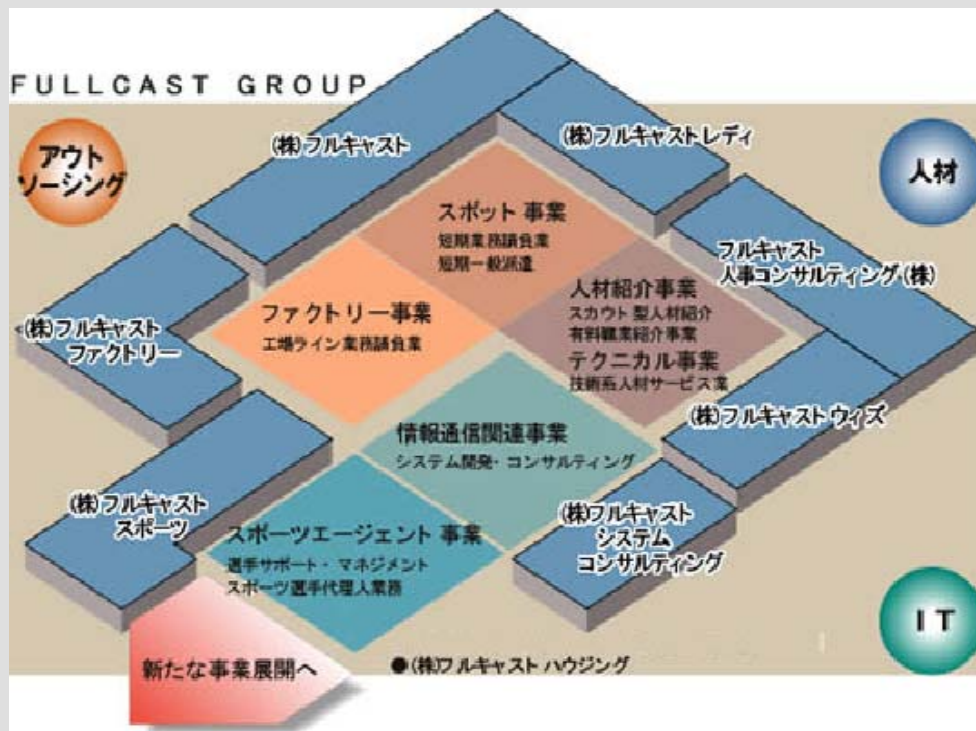
上場企業  
からの  
新規受注



人材アウトソーシングのみに特化していく戦略を推進

**フルキャストエンタテイメント  
の清算** (2002.1)

**フルキャストインキュベーション  
の合併** (2002.4)



スポット事業



ファクトリー事業



テクニカル事業



その他＝付加価値事業



あらゆるステージにも対応



## 株主価値の最大化

### 監査機能の強化

社外から監査役を招聘

2001.12.26株主総会において選任済

### 自発的開示の実施

月次開示  
四半期開示

## 自社株式買入実施

(2001.12.26株主総会決議)

	株式数	金額(千円)
決議内容	1,200	900,000
1月実施済分	440	218,663
2月実施済分	384	157,824
合計実施済分	824	376,487

M&A

ストックオプション付与  
従業員のモチベーションUP  
生産性向上

## 経営の透明化



最もリベラルでオープンな人材マーケット。  
だから業界で最もディスクローズされた企業になる。

IR担当窓口

代表取締役

平野 岳史

社長室長

岩田 剛司

IR担当課長

塚原 進午