



# **FULLCAST HLDGS.**

## **2021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(4848)

2022年2月10日

# 目次

---

1. FY2021 連結業績(2021年1月～12月)
2. FY2021 セグメント業績(2021年1月～12月)
3. FY2021 総括
4. FY2022 目標及び施策
5. FY2022 業績予想
6. 中期経営計画 2024
7. 今期及び次期の株主還元について

# 1. FY2021 連結業績 (2021年1月～12月)

## 連結 FY2021 業績予想対比

- 連結業績は、2021年12月期通期修正業績予想(2021年11月5日公表)を**売上高(達成率102.5%)**、**営業利益(同100.6%)**、**経常利益(同100.7%)**がそれぞれ超過しました。
- 第4四半期会計期間も、顧客需要の回復動向が継続したこと、加えて、ワクチン接種支援を主とした官公庁案件等に係る人材需要を引き続き獲得できたことで、修正業績予想を超過する実績となりました。

(百万円)

	FY2021通期予想 (修正業績予想)	FY2021 通期実績	増減額	達成率
売上高	51,100	52,366	1,265	102.5%
売上総利益	18,034	18,030	△4	100.0%
営業利益	7,550	7,592	42	100.6%
経常利益	7,570	7,624	53	100.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,024	5,012	△12	99.8%
1株当たり当期純利益(円)	137.7	137.3	△0.3	99.8%

(参考)

ROE	28.0%	27.8%	—	△0.2PT
-----	-------	-------	---	--------

## 連結 FY2021 業績予想対比(セグメント別売上高)

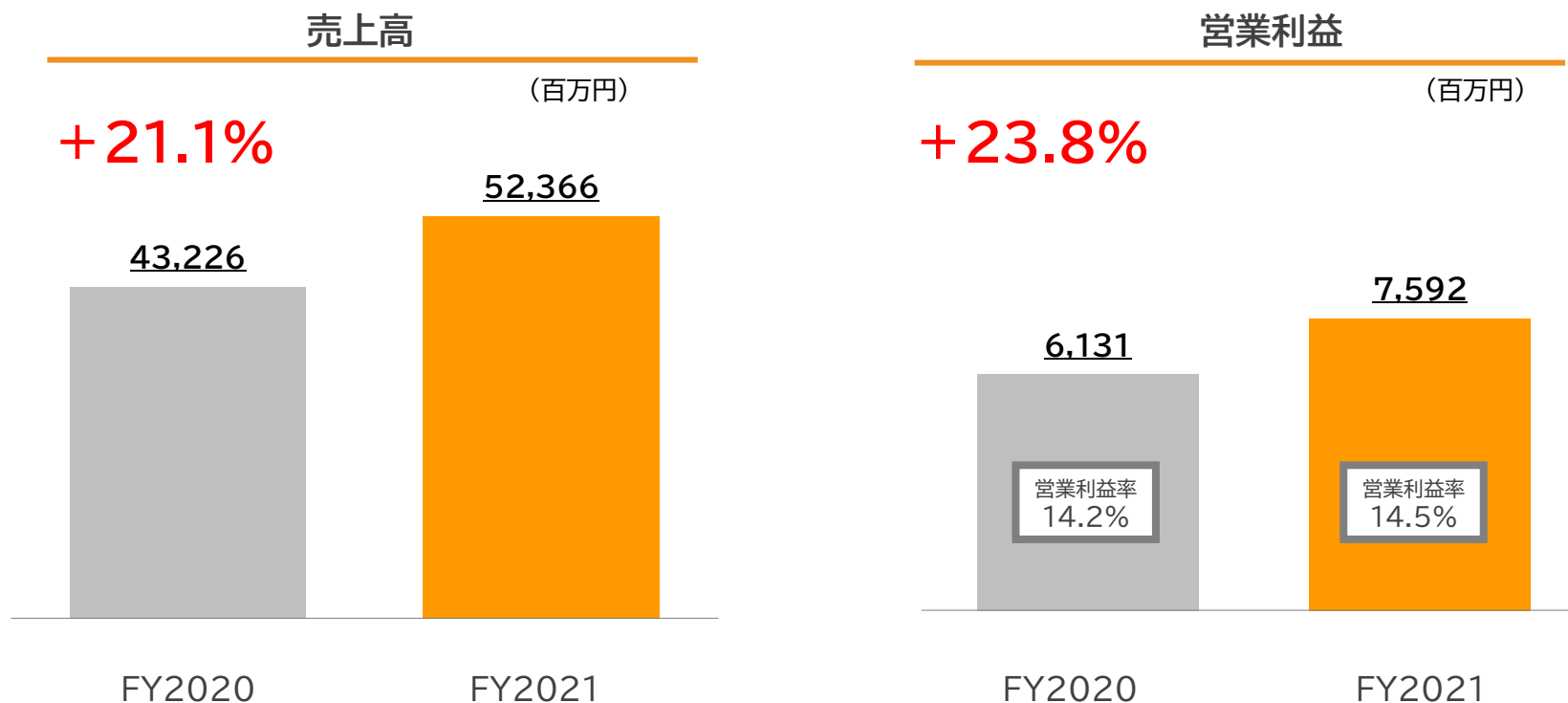
- 当社グループの主力事業である短期業務支援事業が、顧客需要の回復に伴い主力サービスである紹介、BPOを伸長させたこと及びワクチン接種支援を主とした官公庁案件等に係る人材需要を獲得し、派遣、請負を伸長させたことで、修正業績予想比で増収できたことを主因とし、連結売上高が2021年12月期通期修正業績予想を超過しました。

(百万円)

		FY2021通期予想 (修正業績予想)	FY2021 通期実績	増減額	達成率
短期業務支援事業	売上高	45,171	46,550	1,378	103.1%
	紹介	4,865	4,873	9	100.2%
	BPO	7,086	7,090	4	100.1%
	派遣	28,472	29,639	1,167	104.1%
	請負	4,748	4,947	199	104.2%
営業支援事業	売上高	3,629	3,520	△108	97.0%
警備・その他事業	売上高	2,300	2,296	△4	99.8%
連結	売上高	51,100	52,366	1,265	102.5%

## 連結 FY2021 前期比較

- コロナ禍及び緊急事態宣言再発出等の影響はありながら、顧客需要の回復基調が継続し、加えて、主にワクチン接種支援に係る官公庁案件を獲得できたことで、短期業務支援事業が伸長し、**売上高は前期比21.1%の増収**となりました。
- コロナ禍の影響はありながらも、顧客需要の回復基調が続いたことで、**営業利益は前期比23.8%の増益(営業利益率は0.3PTの改善)**となりました。
- 「BPO」の「年末調整事務代行」は期中に費用計上し、翌期初に売上計上するため、当第4四半期会計期間の販管費率が上昇しております。



## 連結 FY2021 前期比較

- 経常利益が、営業利益同様の要因により増益しました。
- 前期は投資有価証券売却益を特別利益に計上する事案があったものの、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比21.9%の増益となりました。
- 期初より、「BPO」の売上原価の集計要素をより精緻化しました。精緻化前の売上総利益増減率は10.3%、販管費増減率は3.2%です。

(百万円)

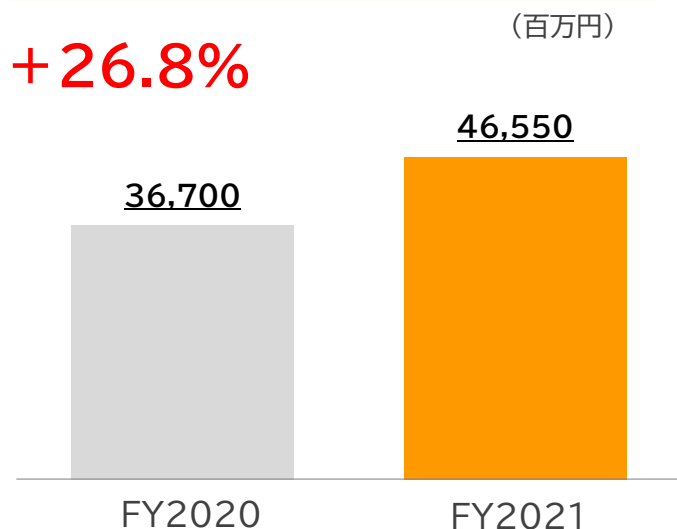
	FY2020	FY2021	増減額	増減率
売上高	43,226	52,366	9,140	21.1%
売上総利益	17,718	18,030	312	1.8%
販管費	11,587	10,438	△1,149	△9.9%
営業利益	6,131	7,592	1,461	23.8%
営業利益率	14.2%	14.5%	—	0.3PT
経常利益	6,180	7,624	1,444	23.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,113	5,012	899	21.9%

## 2. FY2021 セグメント業績 (2021年1月～12月)



# 短期 FY2021 前期比較

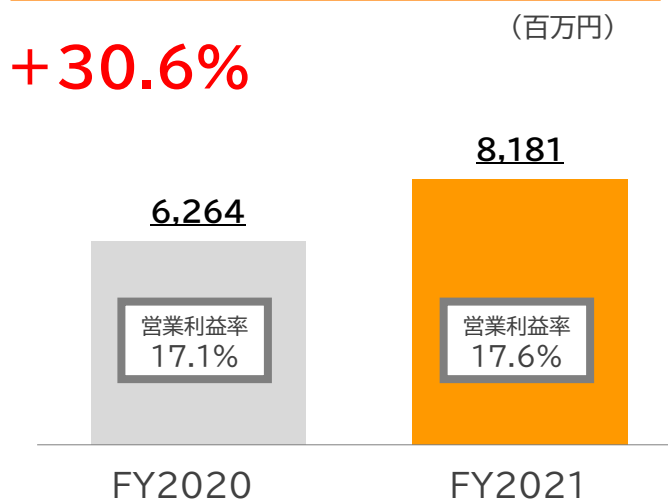
## 売上高



## 売上高

- コロナ禍が継続し、緊急事態宣言再発出等に伴う影響こそあったものの、期を通じて顧客需要が回復基調にあったこと及びワクチン接種支援を主とした官公庁案件を獲得できたことを主因として、**売上高は前期比26.8%の増収**となりました。

## 営業利益



## 営業利益

- コロナ禍の影響はありながらも、期を通じて顧客需要が回復基調にあったことで、**営業利益は前期比30.6%の増益(営業利益率は0.5PTの改善)**となりました。

## 短期 FY2021 前期比較(サービス区分別)

	(百万円)			
	FY2020	FY2021	増減額	増減率
売上高	36,700	46,550	9,849	26.8%
紹介	4,420	4,873	453	10.3%
BPO	6,232	7,090	858	13.8%
派遣	23,477	29,639	6,162	26.2%
請負	2,571	4,947	2,376	92.4%
売上総利益	15,171	16,100	930	6.1%
紹介	4,324	4,733	409	9.5%
BPO	5,808	4,643	△1,165	△20.1%
派遣	4,094	4,790	697	17.0%
請負	944	1,933	989	104.8%

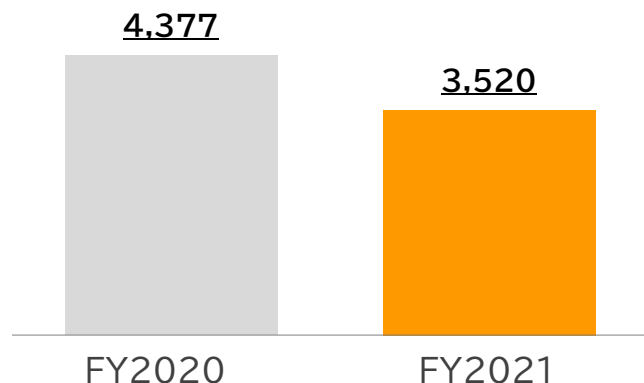
- 緊急事態宣言下でも顧客需要の回復基調が継続し、「紹介」の売上総利益は9.5%の増益となりました。宣言解除後も飲食、宿泊、イベント需要が戻り切っておらず、コロナ前の2019年12月期第4四半期水準まで回復しておりませんが、その減少率は第3四半期会計期間比で改善いたしました。
- 「BPO」の売上総利益が20.1%の減益となったのは、売上原価の集計要素を精緻化したためであり、精緻化前の「BPO」の売上総利益は6.1%の増益となりました。
- 第3四半期会計期間をピークとして、主にワクチン接種支援に係る官公庁案件を獲得したこと、また、プロ野球の観客動員再開、家事代行サービスの業績伸長等により「請負」が増収、且つ、売上総利益増益となりました。
- 物流業・製造業を中心とした長期人材ニーズに応えたこと及び「請負」同様に官公庁案件を獲得したことを主因とし、「派遣」が増収、且つ、売上総利益増益となりました。

# 営業 FY2021 前期比較

## 売上高

(百万円)

△19.6%



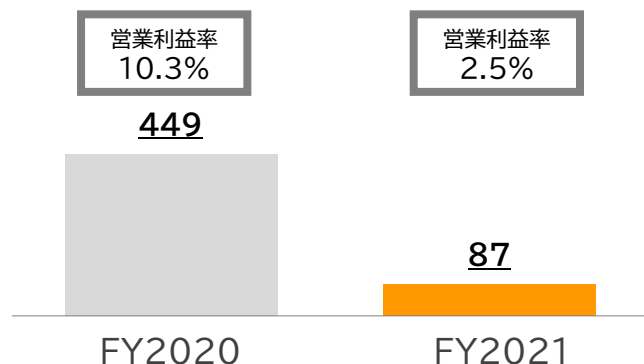
## 売上高

- 主たる事業内容であるインターネット回線販売業務において、特需として緊急事態宣言下のテレワーク需要を獲得できていた前期に対し、エンターテインメント事業がコロナ禍の影響を受けたこと及び日本電気サービス(株)(現 エネクラウド(株))を連結の範囲から除外したことを主因とし、**売上高は前期比19.6%の減収**となりました。

## 営業利益

(百万円)

△80.7%



## 営業利益

- 減収を主因として、**営業利益は前期比80.7%の減益**となりました。

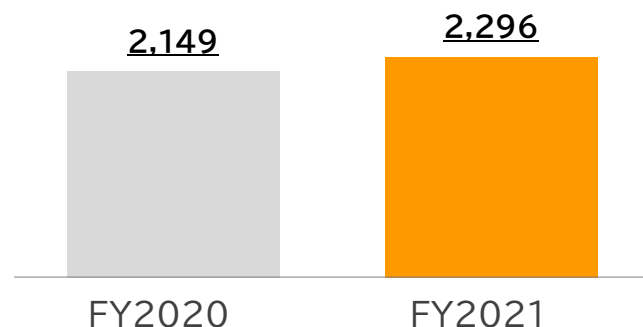
- ✓ 日本電気サービス(株)(現 エネクラウド(株))は、保有株式を一部売却したことに伴い、2021年12月期期初より連結の範囲から除外しております。
- ✓ 営業支援事業は、主として「コールセンター事業」、「WEB事業」、「アライアンス事業」及び「エンターテインメント事業」を行っております。

# 警備・その他 FY2021 前期比較

## 売上高

(百万円)

+6.8%



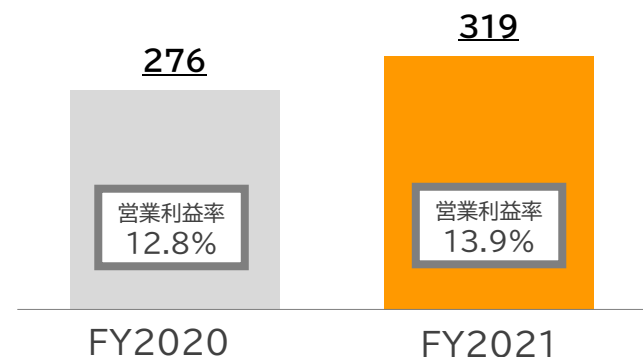
## 売上高

- 期を通じて、常駐警備案件の獲得数が増加したこと、加えて、緊急事態宣言下でもオリンピック需要含めた臨時警備案件の獲得数を増加させたことで、**売上高は前期比6.8%の増収**となりました。

## 営業利益

(百万円)

+15.6%



## 営業利益

- 増収したことに伴い、**営業利益は前期比15.6%の増益** (営業利益率は1.1PTの改善)となりました。

# 3. FY2021 総括

# FY2021 目標及び施策

---

2021年12月期 目標

外部環境に柔軟に対応し、顧客第一主義のもと、早期の業績回復を実現させる

2021年12月期 施策

## 施策①

コロナ収束後に向けたDXへの投資、新規事業の開拓など、更なる事業拡大の取組

- サービス改善、DX活用等によるクライアント・スタッフ双方の利便性の向上
- サービスメニューないしはスタッフ就業機会の拡充を目的としたM&Aを検討
- 営業効果の高いエリアへの新規出店の継続(年間10拠点程度)
- BPO専担部署の増員及びグループ連携を強化することによる、BPOサービスの拡販

## 施策②

コロナ禍でも利益を生み出せる組織への転換

- RPA・BIツール等の活用を通じた業務効率の改善
- 業務フロー効率化、固定費の変動費化、生産性の向上、徹底したコスト管理を通じた収益性向上への取り組みの実施

- 当初計画どおり、合計10拠点の新規出店を実施しました。併せて、「WEB登録サービス」の浸透に伴い登録センター3拠点を閉鎖し、合理化を図りました。

	上期出店(2/1出店)	下期出店(9/1出店)
(株)フルキャスト	北海道 岩見沢、長野県 伊那・飯田、沖縄県 沖縄	秋田県 横手、宮城県 石巻、群馬県 太田、京都府 福知山、福岡県 飯塚、熊本県 八代
ミニメイド・サービス(株)	—	福岡県 博多

## 施策① 進捗

- 対顧客企業向けに「WEB請求」の本格導入、顧客企業・スタッフ双方の利便性向上に資する「WEB勤怠入力システム」の実装、また、対派遣スタッフ向けに面談や各種受領書類のWEB化等、顧客満足度向上や業務効率改善等に資するDXの活用に向けた対応を進めました。
- 2021年4月に保険関係業務のバックオフィス系BPO事業を主業とする(株)プログレスを連結子会社としました。また、2021年7月1日に(株)BOD・Alphaを吸収合併存続会社、(株)HRマネジメントを吸収合併消滅会社とする吸収合併を行い、商号を(株)HRマネジメントとしました。合併により、旧(株)BOD・Alphaが取得している派遣免許を活用した更なる業績向上を目指すと共に業務統合に伴う削減、効率化による生産性の向上に取り組んでおります。
- BPOサービスの営業体制を強化し、コロナ禍においても年末調整事務代行サービスの売上高を前期比で大幅に伸ばさせました。加えて、(株)BODの物流事業と(株)フルキャストとの間でクロスセルを推進しました。

## 施策② 進捗

- 引き続き、RPA・BIツールの活用やオンライン化による業務効率の改善及び業務フローの見直しによる業務工数削減に全社的に取り組んでおり、各種業務の効率化、内製化等を図っております。

# 継続的な取組み

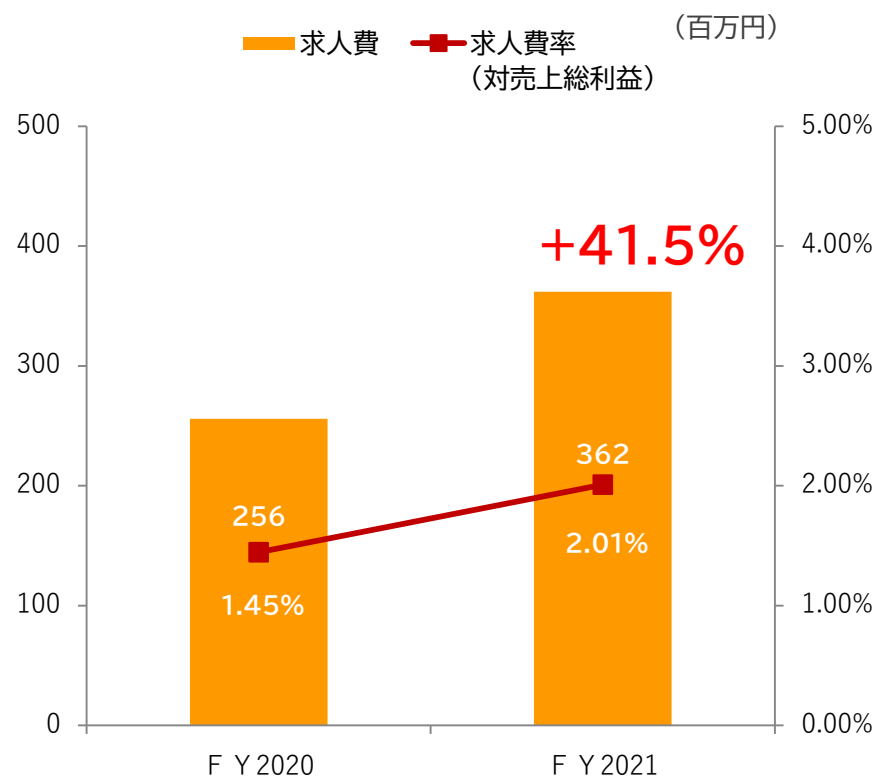
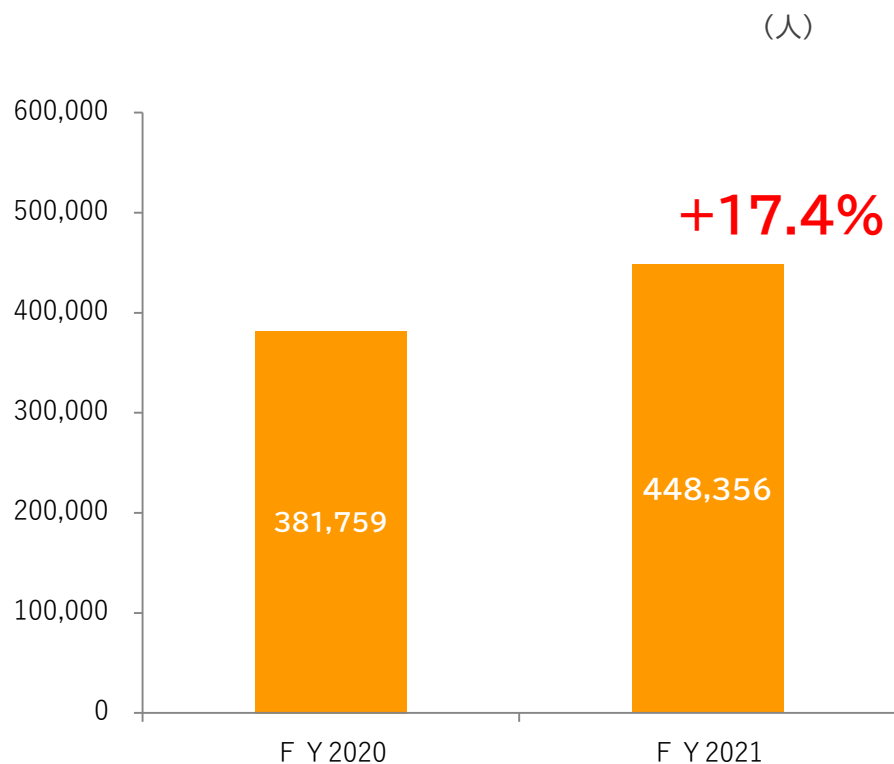
## 取組① 採用力の強化

### 採用者数

- 顧客需要の回復動向に合わせた採用活動を行った結果、採用者数は448,356人(前期比17.4%増)となりました。

### 求人費

- 顧客需要の回復動向に合わせた採用活動を行った結果、求人費は前期比で41.5%増加し、求人費率(対売上総利益)が0.56PT増加しております。



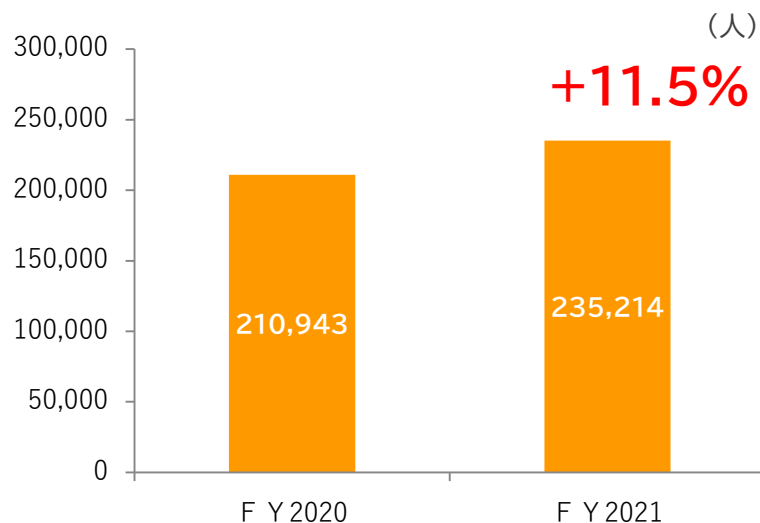


# 継続的な取組み

## ●取組② 稼働者数の増加

### 稼働者数

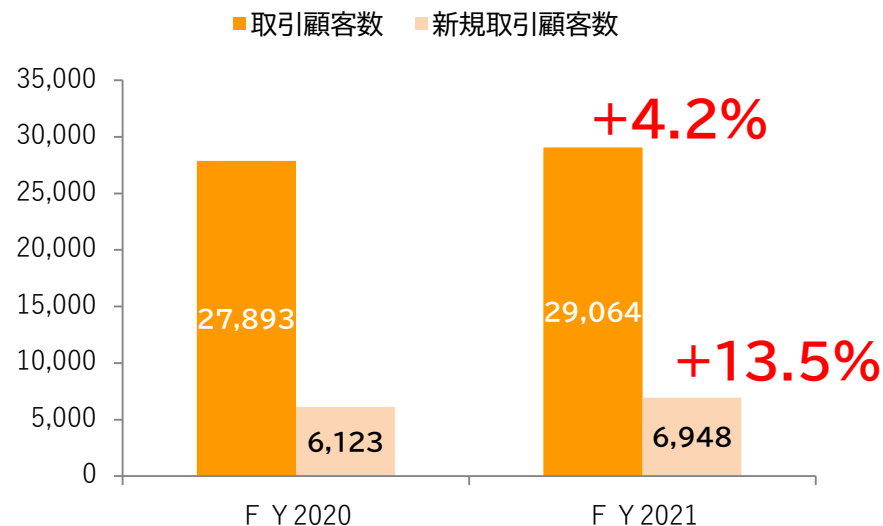
- 「紹介」における稼働者数の増加を主因として、稼働者数は前期比11.5%の増加となりました。



## ●取組③ 取引顧客数の増加

### 取引顧客数

- 前期は緊急事態宣言下で控えていた新規営業活動を、当期は実施できたことで、新規取引顧客数が前期比13.5%増加したことを主因として、取引顧客数も同4.2%増加となりました。



## ●取組④ 人件費1円当たり売上総利益

	FY2020	FY2021	増減率
人件費1円当たり売上総利益(円)	2.5	3.0	19.7%

- 人員を柔軟にコントロールしたことにより、「人件費1円当たり売上総利益」は前期比で19.7%増の3.0円となりました。
- 売上原価集計要素の精緻化前の「人件費1円当たりの売上総利益」においても、前期比で9.6%増の2.7円と改善しております。

# 4. FY2022 目標及び施策

2022年12月期 目標

顧客第一主義のもと、更なる事業の拡大を目指すとともに、  
周辺サービスの拡充を図る

2022年12月期 施策

## 施策①

DXへの投資、既存事業の拡大及び新規事業の  
開拓など、更なる事業拡大と付加価値の  
創造に向けた取組の継続

- クライアント向けの人材発注システムや各種帳票類のWEB化、登録スタッフ専用サイトである「キャストポータル」のアプリ化等によるサービス改善、DX活用等によるクライアント・スタッフ双方の利便性及び満足度の向上
- 新規出店の継続(年間10拠点程度)
- 官公庁営業チーム創設による官公庁案件の獲得強化
- 物流請負事業の拡大

## 施策②

グループ会社間の連携の強化による事業拡大

- 全国に拠点網を持つ(株)フルキャストと連携し、(株)フルキャストポーターが提供するドライバー派遣サービスを全国展開
- (株)フルキャストグローバル及び(株)Fullcast International並びに(株)フルキャストの連携による特定技能外国人の登録支援サービスを全国展開
- 各種BPO及び請負案件に対する当社グループ会社間の連携強化
- サービスメニューないしはスタッフ就業機会の拡充を目的としたM&Aの継続検討

# 5. FY2022 業績予想

# FY2022 業績予想

- 主力事業である短期業務支援事業を中心に、当社グループ業績の更なる伸長を目指してまいります。
- 2022年12月期はコロナ禍の影響が緩和され、経済活動が徐々に正常化に向かうことに伴い顧客企業の需要動向が緩やかに回復していく前提としております。
- 比較対象である2021年12月期において、第2四半期会計期間以降、特需としてワクチン接種支援を主とした官公庁案件等に係る人材需要を獲得し、計上しましたが、2022年12月期通期連結業績予想は、短期業務支援事業が回復し、伸長する一方で、上述の特需に係る収益が減少することを加味した予想値としております。
- 2022年12月期における緊急事態宣言の発出は想定しておりません。また、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。

(百万円)

	FY2022 2Q累計期間 業績予想	FY2022 通期 業績予想	FY2021 通期 実績	増減率
売上高	26,670	54,730	52,366	4.5%
売上総利益	9,300	18,990	18,030	5.3%
営業利益	3,990	8,000	7,592	5.4%
経常利益	4,020	8,030	7,624	5.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,676	5,316	5,012	6.1%
1株当たり当期純利益(円)	－	147.5	137.3	7.4%

(参考)

ROE	－	25.4%	27.8%	△2.4PT
-----	---	-------	-------	--------

# FY2022 セグメント及びサービス区分別業績予想

- 短期業務支援事業における主力サービスである「紹介」、「BPO」の更なる伸長に注力する計画としております。
- 短期業務支援事業の「請負」の売上高予想値は、プロ野球やプロスポーツ興行の開催頻度が2021年比で相応に増加する前提としております。他方、「派遣」の売上高予想値は、コロナ禍の環境下で増加した長期人材ニーズが徐々に平準化する前提としております。加えて、「派遣」、「請負」のいずれも、ワクチン接種支援を主とした官公庁案件等に係る人材需要の減少を加味した予想値としております。
- 営業支援事業は経済活動の正常化に伴い業績を回復していく計画としております。また、警備・その他事業の売上高予想値は、比較対象である2021年12月期の第3四半期会計期間において、オリンピック需要に係る臨時警備案件を獲得したこと等の要素を見直した予想値としております。

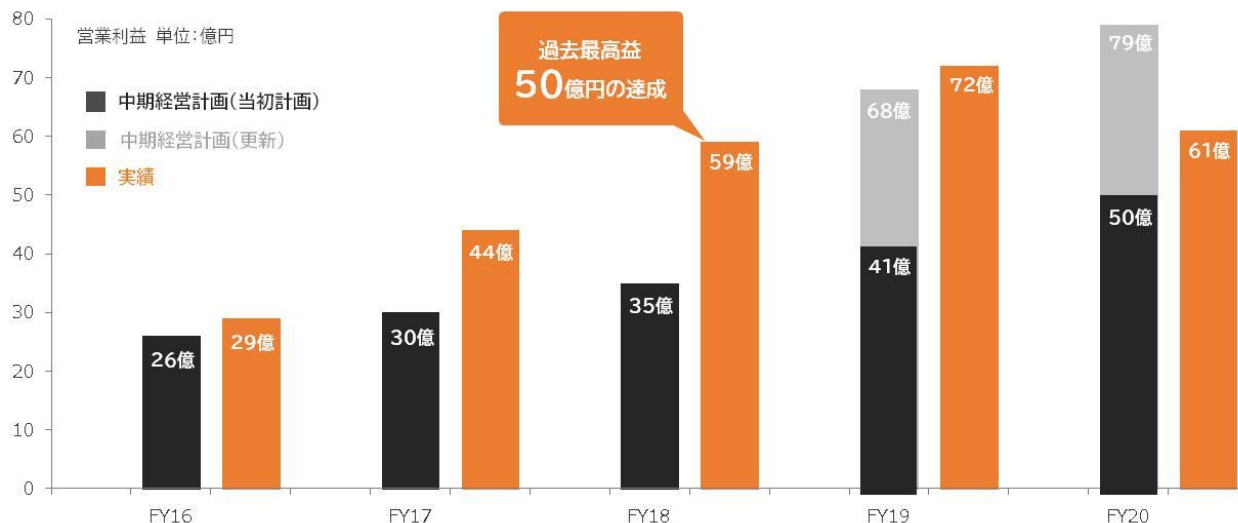
(百万円)

		FY2022 通期 業績予想	FY2021 通期 実績	増減率
短期業務支援事業	売上高	48,781	46,550	4.8%
	紹介	5,387	4,873	10.5%
	BPO	7,554	7,090	6.5%
	派遣	30,387	29,639	2.5%
	請負	5,454	4,947	10.3%
営業支援事業	売上高	3,552	3,520	0.9%
警備・その他事業	売上高	2,397	2,296	4.4%

# 6. 中期経営計画 2024

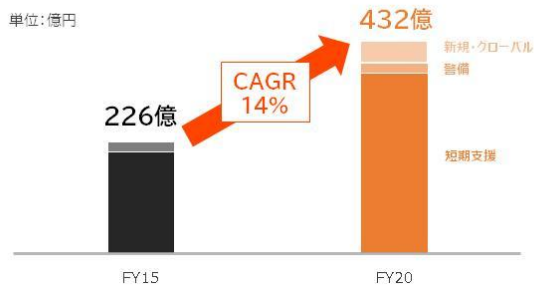
# 前中期経営計画の振り返り

## 【営業利益】



- 前中期経営計画では、過去最高益50億円の達成を目標とし、FY18に前倒して目標を達成しました。
- FY19から新たに中期経営計画の目標を更新しましたが、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、最終年度の目標は未達成となりました。
- 営業利益を筆頭に、FY15からFY20までの各種KPIはいずれも成長いたしました。
- FY20決算時は、コロナ禍の収束目途が立っていないことから、中長期的な見通しを公表することは適切ではないと判断し、新たな中期経営計画の公表を見送りました。

## 売上高



## 営業利益



## 稼働者数



## 人件費1円あたり売上総利益





# 中期経営計画 2024 概要

- 当社グループは、「中期経営計画 2024」を策定いたしました。  
詳細は、本日(2022年2月10日)公表いたしました「中期経営計画 2024」策定に関するお知らせをご覧ください。

企業理念

すべての人をいちばん輝ける場所へ。

数値目標

FY24

営業利益

100 億円

経営指標

「企業価値向上」を実現するため、適切な資本効率性及び財務健全性を保持することを資本政策の基本的な方針とします

「企業価値向上」を示す目標指標

ROE  
20 %以上

株主還元目標

総還元性向  
50 %

適切な財務健全性を確保するため

D/Eレシオ  
上限 1.0 倍

事業戦略

短期業務支援事業

DXでオンラインとリアル融合を実現し、スタッフ-顧客双方に対するサービスレベルを一層向上させることで、事業の拡大を図る

新規事業・M&A

前中期経営計画期間で構築した事業を拡大させる  
積極的にM&A投資も行い、事業ポートフォリオをさらなる成長ステージへ

営業支援事業

営業力の強化、商材の多様化、エンタメ事業の横展開で事業拡大を図る

警備・その他事業

安定した常駐警備案件の増加、他社連携強化、グループシナジーの拡大を図る

# 7. 今期及び次期の株主還元 について

## FY2021 剰余金の配当(期末配当)及び自己株式の取得

- 2022年2月10日開催の取締役会において、2021年11月5日に公表した期末配当予想同額となる、1株当たり23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 (2021年11月5日公表)	通期実績 (2021年12月期)	前期実績 (2020年12月期)
基準日	2021年12月31日	同左	—	—
1株当たり配当金	<b>23円</b>	23円	44円	41円
配当金の総額	839百万円	—	1,604百万円	1,505百万円
効力発生日	2022年3月11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	533,900株(上限)	903百万円(上限)	2022年2月14日～2022年3月24日

### ●総還元性向

	2021年12月期	2020年12月期
総還元性向	50.02%	50.02%

## 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2円増配となる、中間配当:1株につき23円、期末配当:1株につき23円、通期合計:1株につき46円の配当予想としております。

### ●配当予想の内容

	第2四半期末 (中間配当)	期末 (期末配当)	合計
基準日	2022年6月30日	2022年12月31日	—
1株当たり配当金	23円	23円	46円
2021年12月期	21円	23円	44円

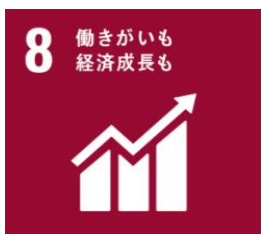
### ■資本政策の基本的な方針

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

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

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

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

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。

# 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の表記を「短期」、営業支援事業を「営業」と一部で記載しております。
- 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」、「マイナンバー管理代行」及び「年末調整事務代行」並びに㈱BODが行っているBPOサービスを「BPO」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。
- 「人件費1円あたり売上総利益」は、小数点以下第2位を四捨五入し表記しております。
- 採用人数は、㈱フルキャスト、㈱トップスポット、㈱ワークアンドスマイル、㈱フルキャストシニアワークス、㈱フルキャストポーター及び㈱フルキャストグローバル並びに㈱フルキャストアドバンス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。
- 稼働者数は、㈱フルキャスト、㈱トップスポット、㈱ワークアンドスマイル、㈱フルキャストシニアワークス、㈱フルキャストポーター及び㈱フルキャストグローバル並びに㈱フルキャストアドバンスの短期業務支援事業における、BPOを除くサービスに就業したユニーク人数です。

## <短期業務支援事業について>

- 「BPO」サービスは「アルバイト給与管理代行」、「マイナンバー管理代行」及び「年末調整事務代行」並びに㈱BODが行っているBPOサービスを合算しております。
- 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>

- 日本電気サービス㈱(現 エネクラウド㈱)は、保有株式を一部売却したことに伴い、2021年12月期期初より連結の範囲から除外しております。
- 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」及び「WEB事業」並びに「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。

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/ir>  
Email : [IR@fullcast.co.jp](mailto:IR@fullcast.co.jp)