

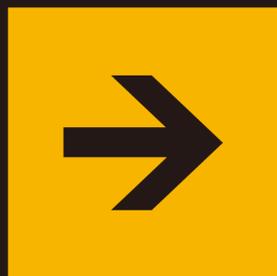


## 2024年8月期第2四半期 決算説明会

2024年4月15日 株式会社キャスター（東証グロース：9331）

## → INDEX

<b>1</b>	2024年8月期 第2四半期決算実績	P. 2
<b>2</b>	2024年8月期 トピックス	P.13
<b>3</b>	中期経営計画の概要	P.20
<b>4</b>	Appendix	P.25



# 2024年8月期 第2四半期 決算実績

- 1
- 2
- 3
- 4

## → 業績ハイライト

売上高は堅調に推移、コストコントロールにより赤字幅も縮小し、増収増益を達成

## 売上高

21.9億円

前年同期比  
+8.0%

## 営業利益

△8百万円

前年同期 営業利益  
△30百万円

## 稼働社数

1,188社

前期同期比  
△2.5%

## ARPU

30.9万円

前期同期比  
+2.7%

## ■ 売上について

価格改定の影響により稼働社数は伸び悩んだものの、ARPUは堅調に推移し、創業来最高売上を記録

## ■ 利益について

積み上げ型のビジネスモデルのため通期前半である2Qはコストコントロールをしつつ積極的な広告投資を実施

## → 業績概要

## 売上高は46.2%の進捗率

単位：千円	2023年8月期 2Q累計	2024年8月期 2Q累計	増減		2024年8月期 通期(2023.10.12公表)	
	実績	実績	金額	%	通期予想	進捗率(%)
売上高	2,031,164	<b>2,193,668</b>	162,504	8.0 ↑	4,750,906	<b>46.2</b>
売上総利益 (売上総利益率)	780,135 (38.4%)	<b>896,470</b> <b>(40.9%)</b>	116,335 (+2.5pt)	14.9 ↑	1,877,862 (39.5%)	<b>47.7</b>
販管費及び一般管理費	810,399	<b>904,964</b>	94,564	11.7 ↑	1,765,930	<b>51.2</b>
営業利益 (営業利益率)	△30,264 (△1.5%)	<b>△8,493</b> <b>(△0.4%)</b>	21,770 (+1.1pt)	—	111,931 (2.4%)	—
経常利益 (経常利益率)	△30,873 (△1.5%)	<b>△4,825</b> <b>(△0.2%)</b>	26,048 (+1.3pt)	—	101,202 (2.1%)	—
当期純利益	△35,631	<b>△14,017</b>	21,613	—	125,787	—

➔ 業績概要 (セグメント別)

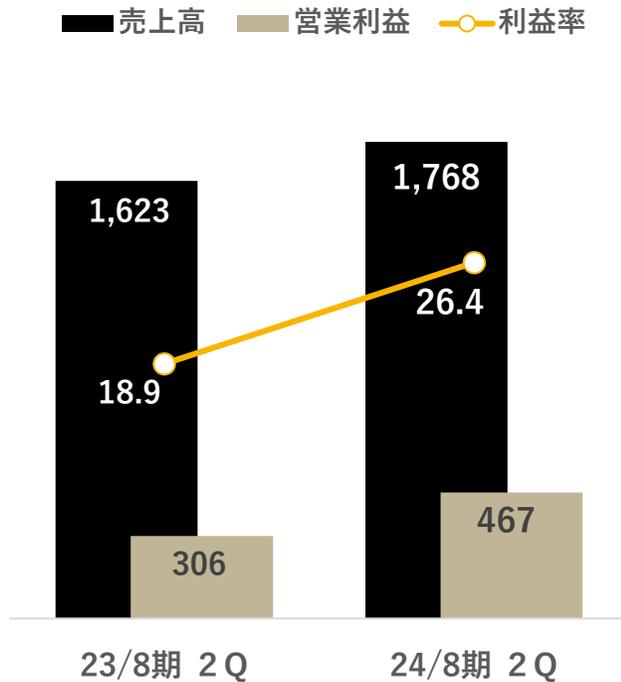
## WaaS事業は順調に推移する一方で、その他事業は海外領域が苦戦

単位：千円	2023年8月期 2Q累計	2024年8月期 2Q累計	増減		2024年8月期 通期(2023.10.12公表)	
	実績	実績	金額	%	通期予想	進捗率(%)
売上高	2,031,164	<b>2,193,668</b>	162,504	8.0 ↑	4,750,906	<b>46.2</b>
WaaS事業	1,623,195	<b>1,768,208</b>	145,012	8.9 ↑	3,598,973	<b>49.1</b>
その他事業	407,969	<b>425,460</b>	17,491	4.3 ↑	1,151,933	<b>36.9</b>

## → セグメント別業績概要 (WaaS事業)

### 価格改定の影響でARPUの拡大により、売上が増加

単位：百万円



売上高

- ・年末調整や確定申告に関連した経理や労務関連が好調
- ・2023年4月以降の各社更新月に順次価格改定を実施したことでARPUが向上(前年2Q累計 30.1万円→当年2Q累計 30.9万円)
- ・株式上場効果で、大手顧客からの商談・引き合いが増加

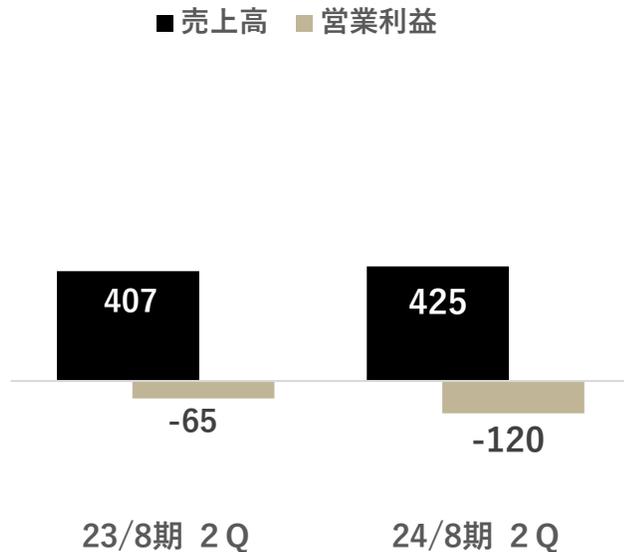
営業利益

- ・広告費を増加させるもアドフラウドによる影響を受けたため、投下額を調整した結果、増益で着地
- ・広告に関する豊富な知見を持つエグゼクティブクラスの人材獲得により広告投資の最適なアロケーションを検証中

## → セグメント別業績概要（その他事業）

## 国内サービスは堅調に推移する一方で、海外は苦戦

単位：百万円



売上高

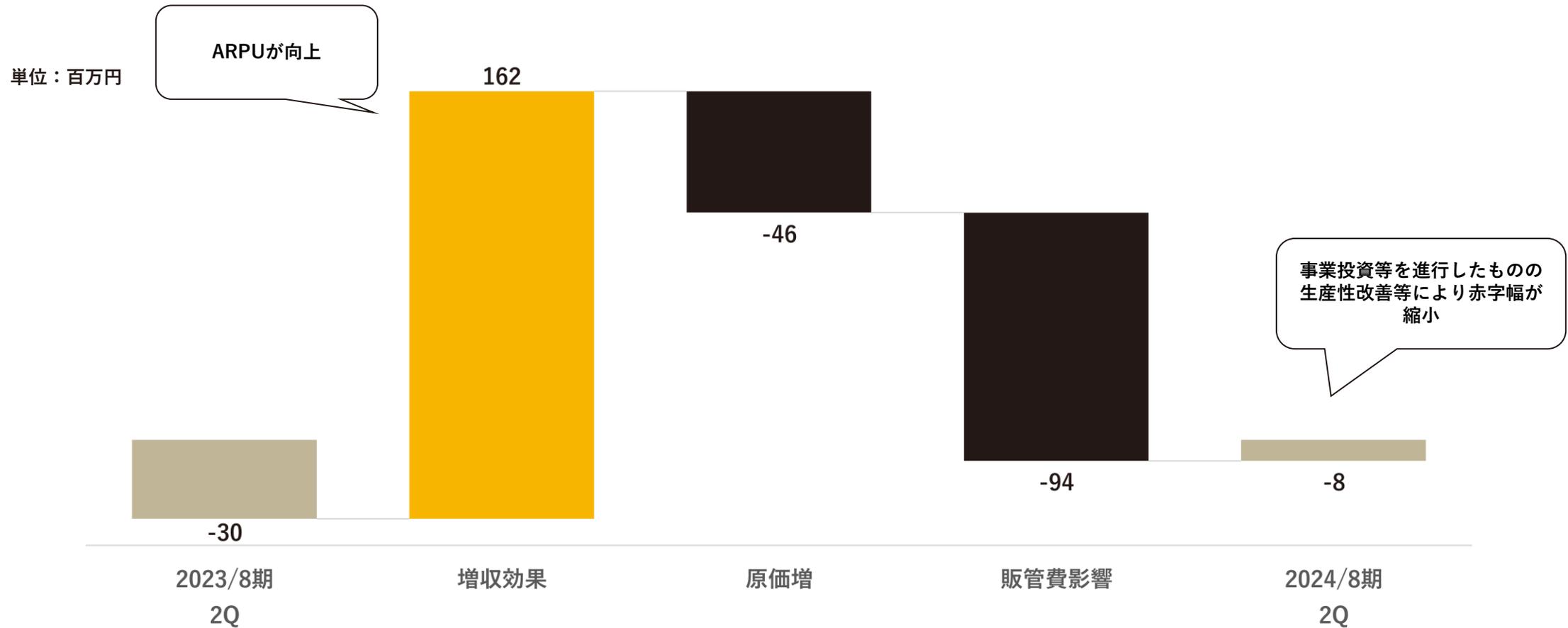
- ・年末年始や祝日等で営業日数が少ない影響等を受けつつも、在宅派遣は1Qと同様堅調に推移
- ・在宅派遣導入企業から増員のリクエストなども増加
- ・海外事業は顧客獲得に苦戦

営業利益

- ・在宅派遣、Reworkerの主力事業については、生産性を重視したオペレーション改善が寄与し、利益創出に貢献している
- ・海外事業は顧客獲得に苦戦しているため、コストコントロールを実行予定

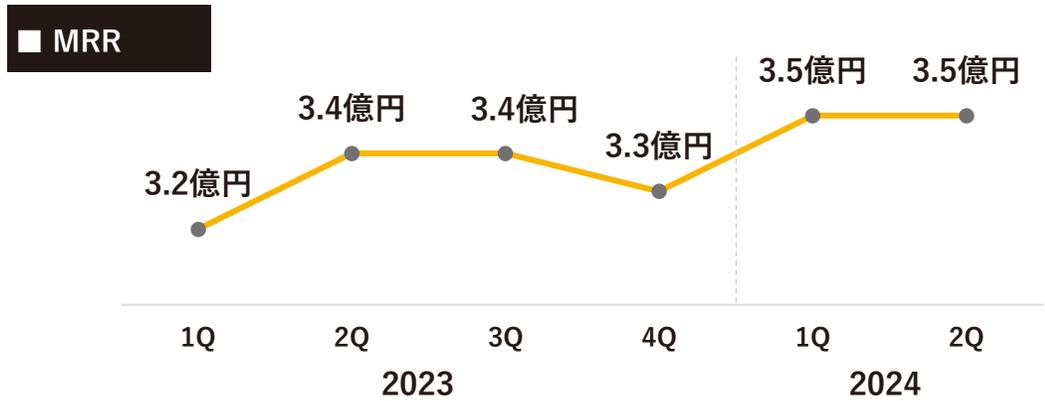
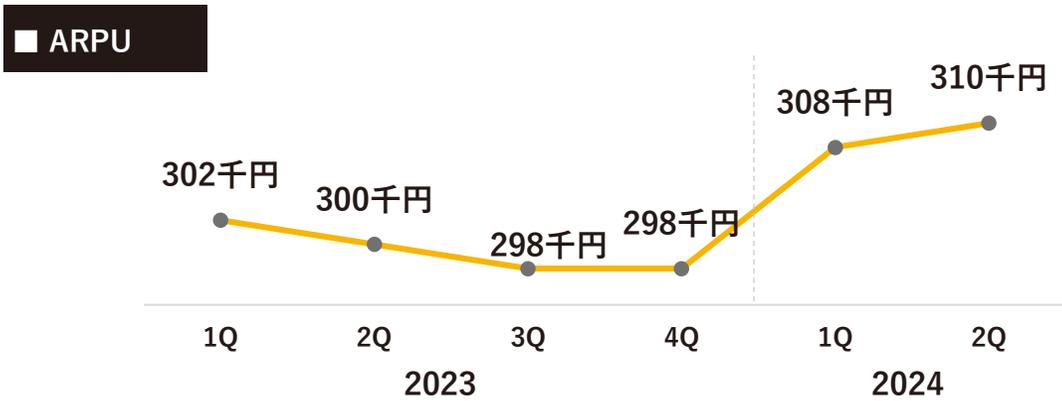
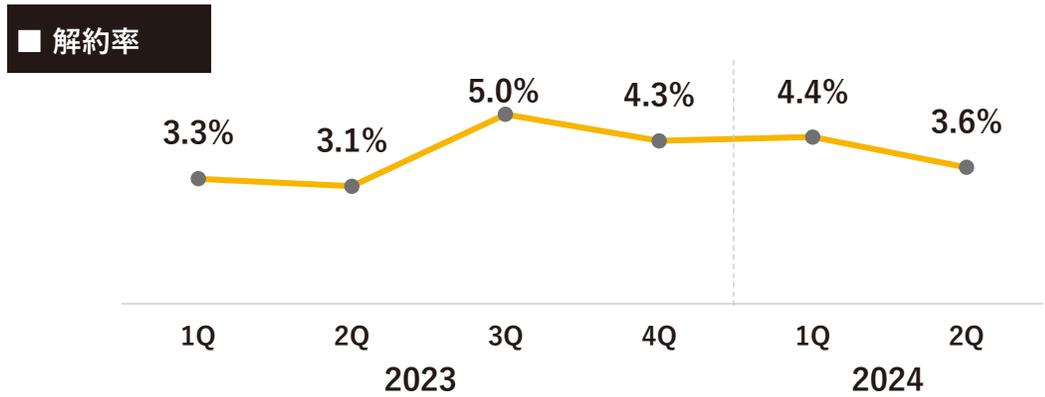
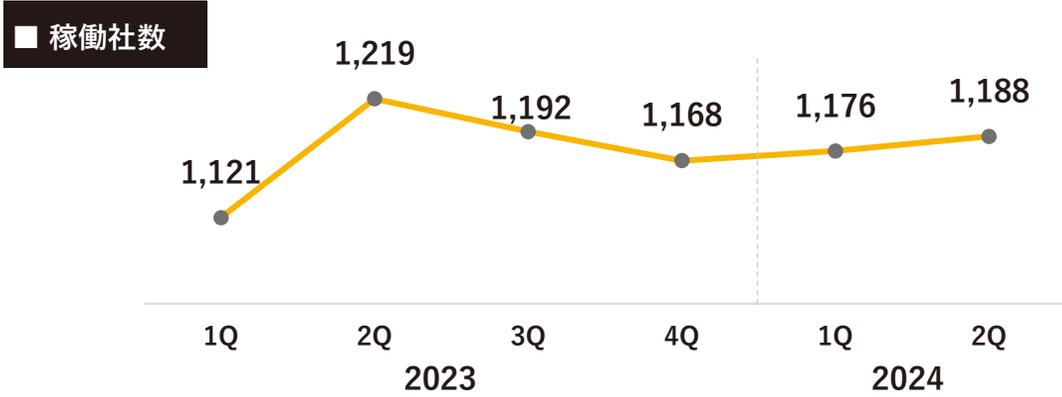
➔ 営業利益増加要因

# ARPUの向上とオペレーションの見直しによる生産性改善により利益率が改善



➔ KPIの状況

## 解約率は改善傾向、ARPUの伸長によりMRRは拡大



※1 各数値は契約が3ヶ月以内に終了するようなイレギュラー顧客及び人材紹介の単発売上を計上するReworkerのみ利用している顧客を除いた数

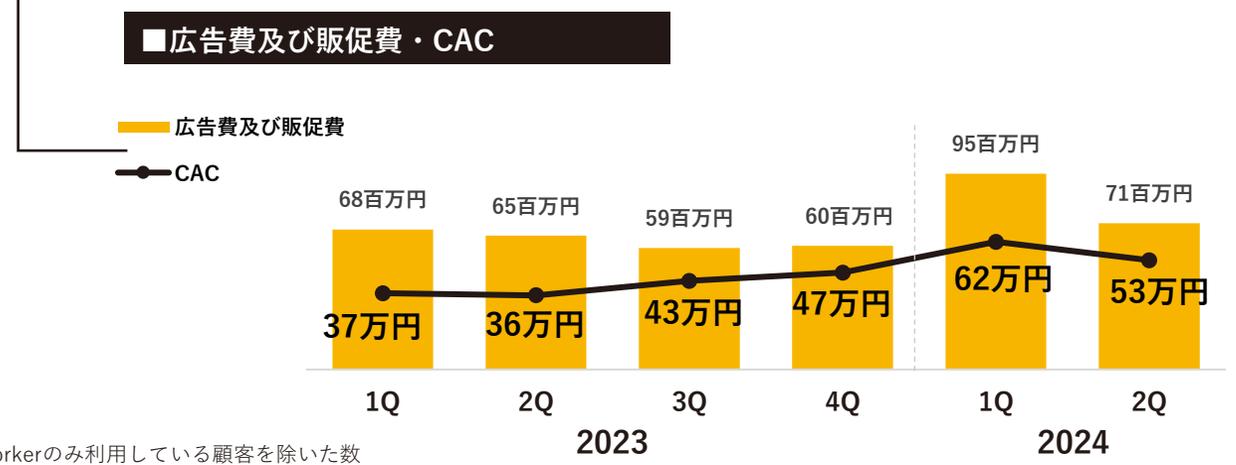
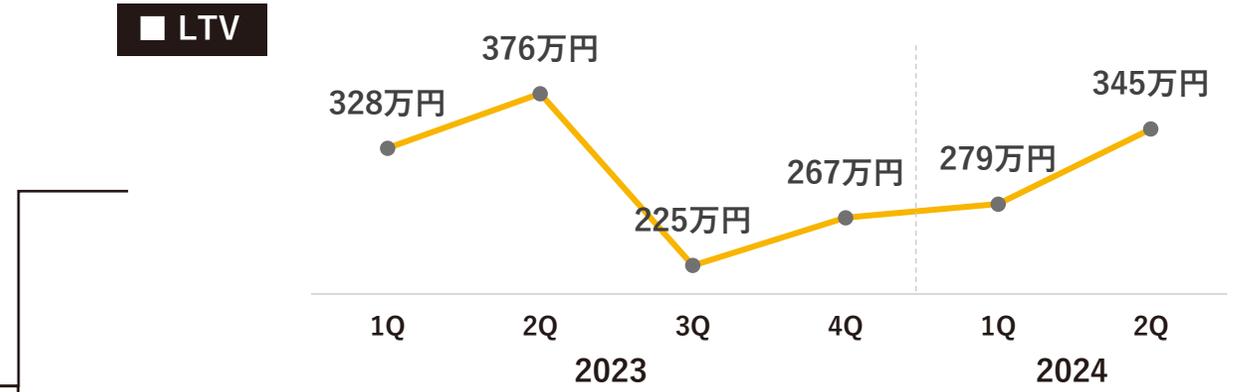
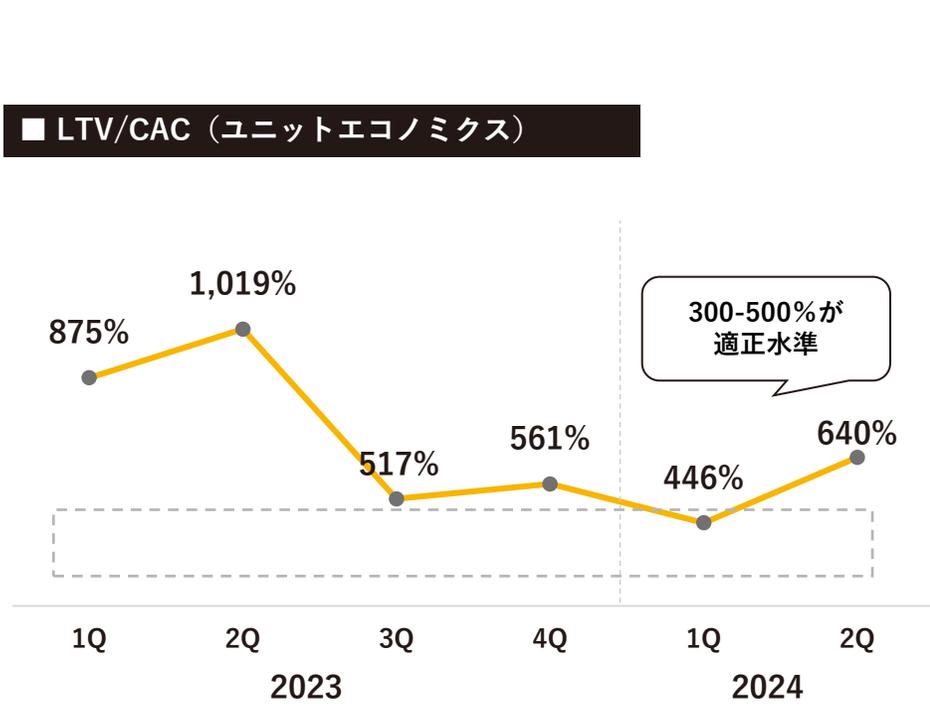
※2 解約率は、四半期解約社数を各月の月初時点稼働社数の和と四半期開始社数の和で除した数値

※3 ARPUは、Reworkerのみ利用している顧客を除いた四半期売上を、前四半期末時点稼働社数に当該四半期中の開始社数の二分之一（月途中開始案件を鑑み概算値として算出）を加え解約社数を減じた数値で除した数値

※4 MRRは、継続案件の月額売上

➔ KPIの状況

# ユニットエコノミクス観点で、広告投下余地が残っている

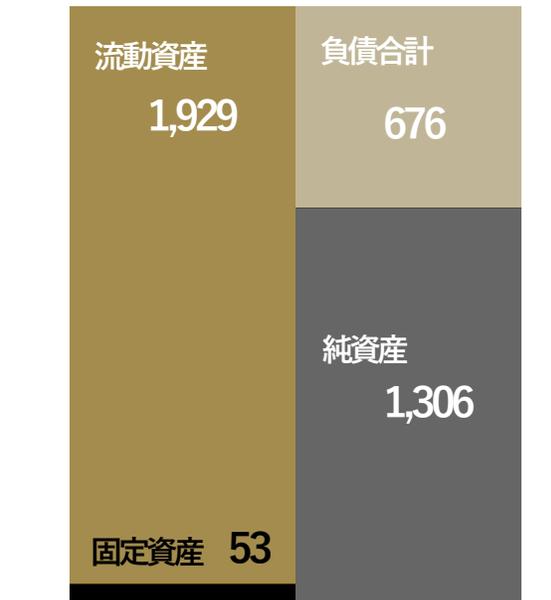


※1 各数値は契約が3ヶ月以内に終了するようなイレギュラー顧客及び人材紹介の単発売上を計上するReworkerのみ利用している顧客を除いた数  
 ※2 CACは、広告費及び販促費と顧客獲得に要した営業人員の件費の和を、四半期の受注数で除した数値  
 ※3 LTVは、ARPUを粗利率で乗じた数値を、解約率で除した数値  
 ※4 LTV/CACは、LTVをCACで除した数値

## → 貸借対照表

## 自己資本比率は65%を超えている状態

単位：百万円



当四半期末

2024年2月末日時点

## 流動資産

前期末差

+107百万円

- ・現金及び預金 +58
- ・売掛金及び契約資産 +51

## 固定資産

+1百万円

- ・無形固定資産 +1
- ・貸倒引当金 △0

## 負債合計

前期末差

△158百万円

- ・1年内返済予定の長期借入金 △100
- ・未払費用 △36
- ・流動負債その他 △56

## 純資産

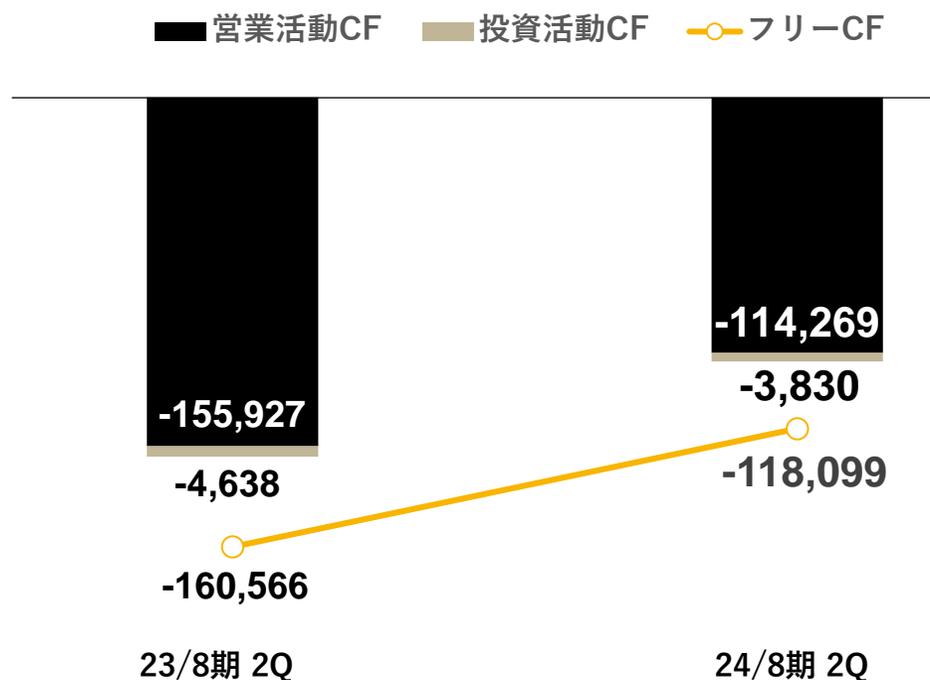
+267百万円

- ・利益剰余金 △14
- ・資本金 +140
- ・資本剰余金 +140

## → キャッシュ・フロー

## 利益率の改善に伴い営業キャッシュ・フローも大きく改善

単位：千円

営業活動によるキャッシュ・フロー **+41,658千円増**

増加要因

税引前四半期純損失の減少、未払金の増加、  
契約負債の増加

減少要因

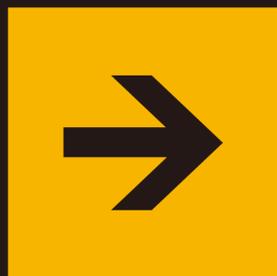
売上債権の増加、未払費用の減少、  
未払消費税等の減少投資活動によるキャッシュ・フロー **+808千円増**

増加要因

有形固定資産の取得による支出の減少

減少要因

無形固定資産の取得による支出の増加



# 2024年8月期トピックス

- 1
- 2
- 3
- 4



➔ トピックス① (リモートワーク×障がい者雇用 で働きたいと考える誰もが就業できる環境を創出)

# 多様な働き方の選択肢を提案し、リモートワークと障がい者雇用の可能性を広げます



➔ トピックス② (「CASTER BIZ assistant」が24時間365日対応をスタート)

## CASTER BIZ assistantで、夜間・早朝の依頼が可能な24時間365日業務対応を開始



### 作業例

- ✓ 夜間・早朝などのルーティン業務
  - ✓ 作業ボリュームの多いリサーチ
  - ✓ リストアップ作業
- など



### 国内+海外スタッフのワンチーム

地域やタイムゾーンを超えた業務依頼を実現し、  
人材不足に悩む企業を支援  
夜間監視業務など業務領域拡大

## → トピックス③ (資金の借入)

## 株式会社りそな銀行と総額5億円のコミットメントライン契約を締結

財務基盤の強化を図り、積極的な事業投資で成長スピードを加速

借入先	株式会社りそな銀行
借入限度額	5億円
契約締結日	2024年3月27日
契約期間	2024年3月29日～2025年3月31日

&lt; 3億円借入を実行 &gt;

借入金利：基準金利 + 年1.0%

借入実行日：2024年3月29日

返済方法：期日一括返済

## → トピックス④ (資本業務提携の検討に係る基本合意書の締結、当社株式の売出し)

## 株式会社マネーフォワードと資本業務提携に向けた基本合意書を締結

## 【提携の概要】

- ・ マネーフォワード社は当社普通株式398,000株 (発行済株式総数に対する比率20.30%) を取得
- ・ 資本業務提携に向けた基本合意を締結し、2024年4月中を目処に契約締結を検討

## 【提携の目的】

資本業務提携契約の締結に向けて、以下2点の取り組みを重点的に協議

- ① 世界中から集まる多様な人材の価値発揮による事業基盤の拡大
- ② DX支援の強化による顧客基盤の拡大

 Money Forward

Caster

DXを推進する  
クラウドサービス世界中から集まる  
リモートスキル人材

事業基盤拡大によるシナジー創出

労働人口不足という社会課題の解決

→ トピックス⑤ (コクヨとの業務提携概要)

## コクヨと業務提携：オンライン型ビジネスコンシェルジュサービスの提供開始

オンライン型ビジネスコンシェルジュサービス「オンラインコンシェルジュ」を提供開始

ハイブリッド型BPOサービスで、オンライン/オフラインの融合

KOKUYO



Caster

Point  
01

導入スピード  
の速さ

専門チームを最短  
5営業日で立ち上げ

Point  
02

小ロットの  
依頼が可能

足りない分のみ  
追加が可能

Point  
03

ワンストップ  
幅広い対応業務

多様なスキル人材  
がアサイン可能

Point  
04

雇用リスク  
の低減

スリムな組織運  
営を実現



# 中期経営計画の概要

- 1
- 2
- 3
- 4

➔ BPOからBPaaS\*へ

\*BPaaS=BPO+SaaS。Gartner社の定義：クラウド経由で調達されマルチテナンシー向けに構築されるBPOサービス。

これまでのビジネスモデルにおいて、高いサービス品質を担保しながら順調に成長を実現



カスタマーでマネジメントするリモートワーカーによるサービス提供

BPaaSでは、今後のビジネススケールが期待される

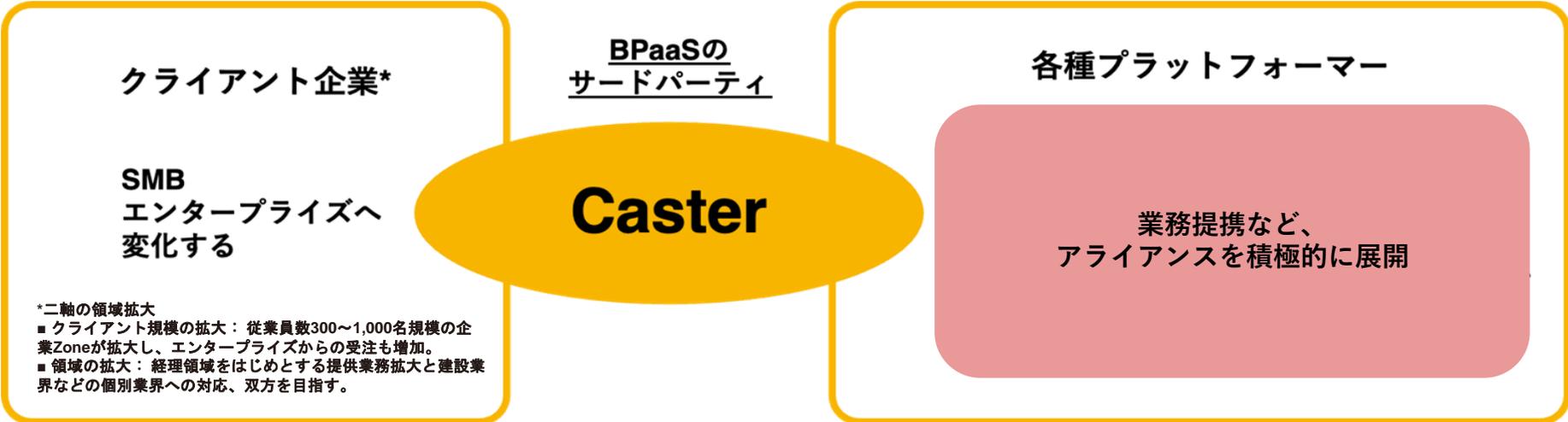
世界のパブリッククラウドサービスのエンドユーザー支出予測 (数百万米ドル)

	2021年	2022年	2023年
クラウド ビジネス プロセス サービス (BPaaS)	51,410	55,598	60,619
クラウド アプリケーション インフラストラクチャ サービス (PaaS)	86,943	109,623	136,404
クラウド アプリケーション サービス (SaaS)	152,184	176,622	208,080

テクノロジーベースでサービスが自動化されスケールを実現

資料出所：Gartner社 <https://www.gartner.com/en/information-technology/glossary/business-process-as-a-service-bpaas>

サードパーティとしてサービスを提供することでBPaaS業界の成長にレバレッジをかけることが可能

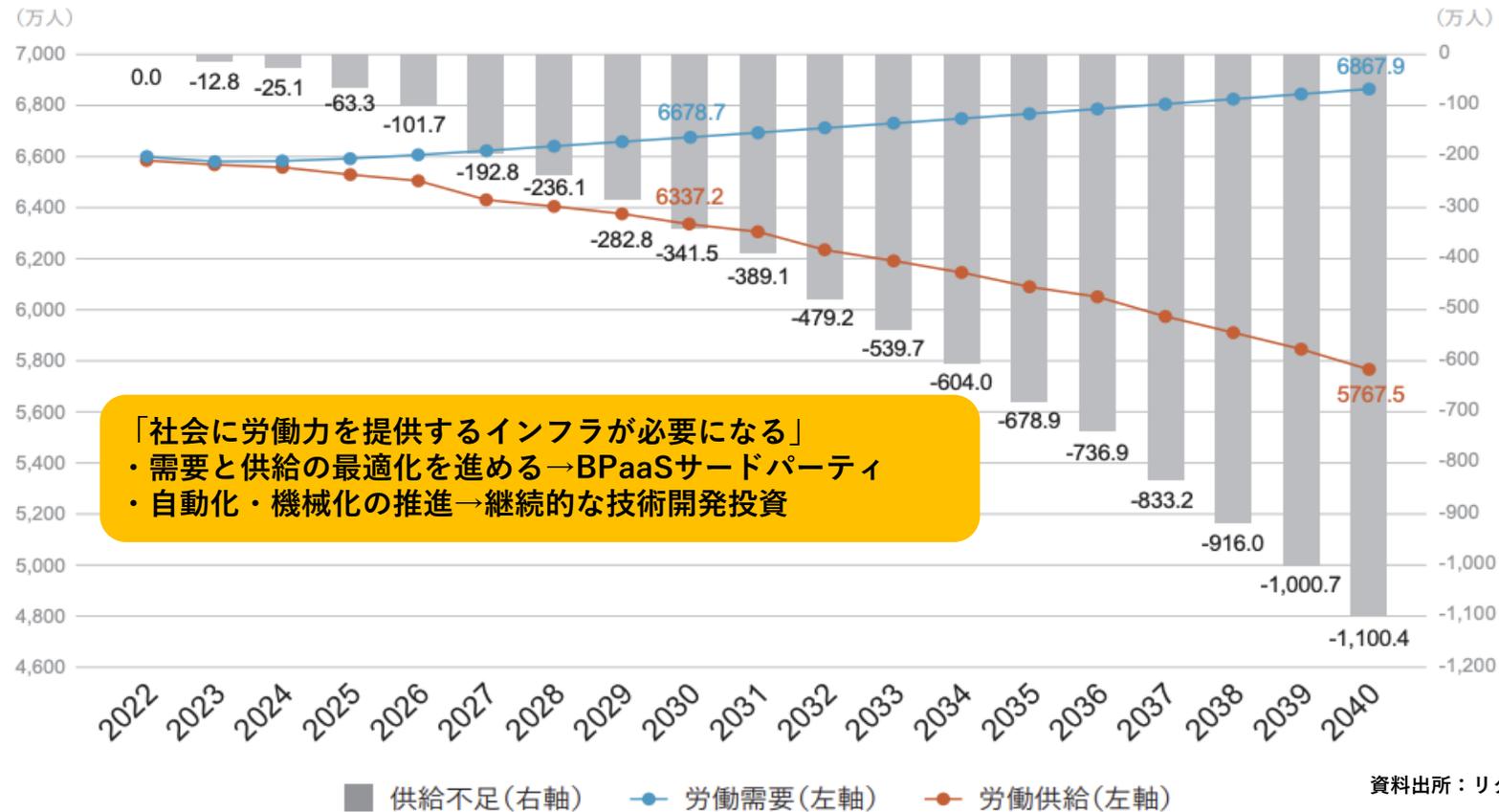


\*二軸の領域拡大  
 ■ クライアント規模の拡大：従業員数300~1,000名規模の企業Zoneが拡大し、エンタープライズからの受注も増加。  
 ■ 領域の拡大：経理領域をはじめとする提供業務拡大と建設業界などの個別業界への対応、双方を目指す。

➔ 労働供給不足が現実化する社会

労働需要はほぼ横ばい、労働供給は2030年に341万余、2040年に1100万人余が不足する（ほとんど日本経済が成長しない、という前提の場合）。今後、経済成長が実現する場合、労働需要は増加するため、需給ギャップはさらに大きくなる。

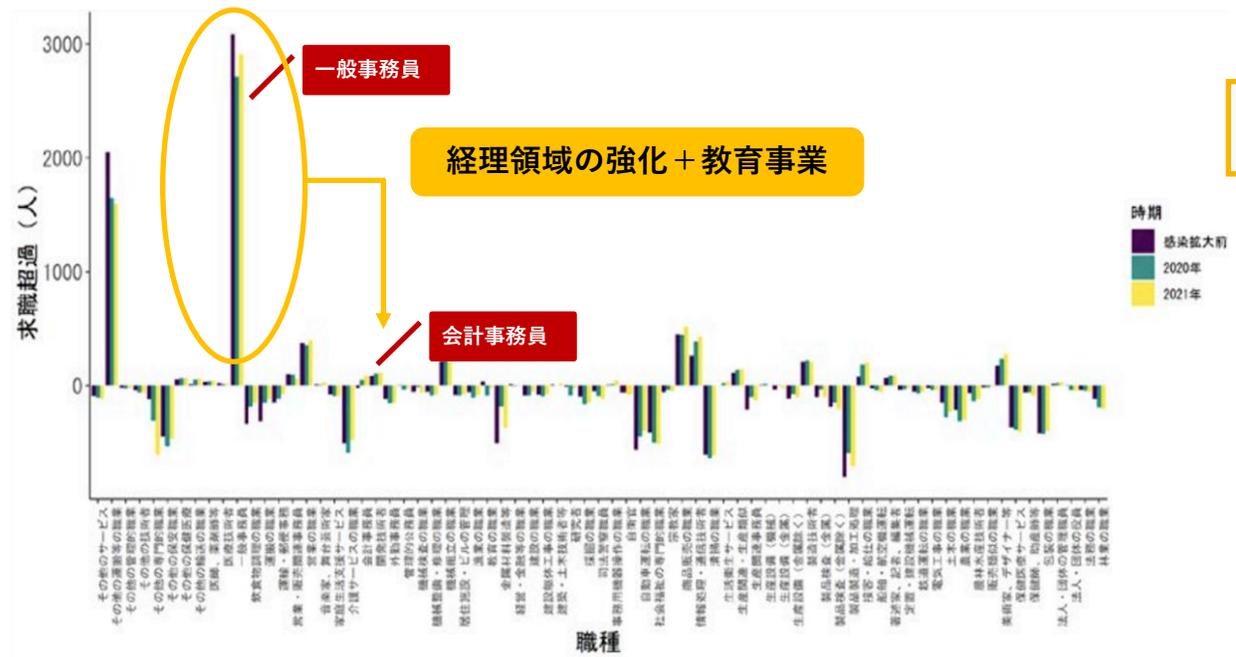
労働需給シミュレーション



資料出所：リクルートワークス研究所「未来予測2040」

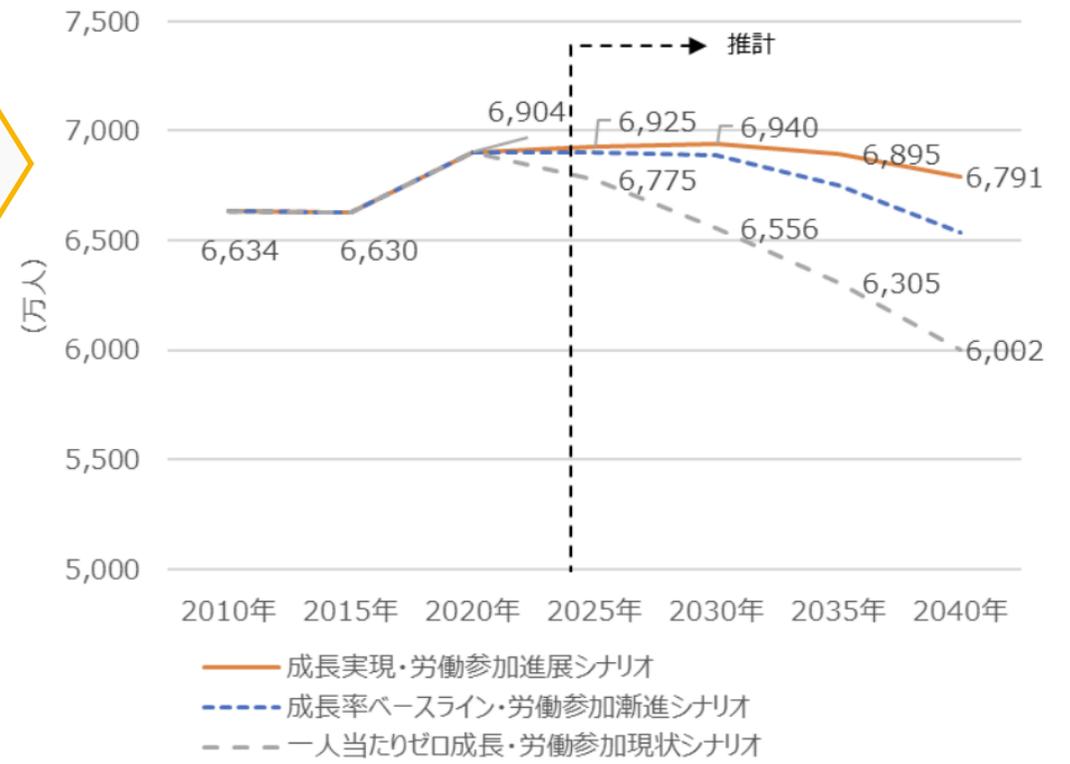
➔ 職業別の最適マッチ数からみる会計領域の人材不足

一般事務が求職者数が大幅超過であるのに対して、会計事務員は求職者数（労働力の供給）に余剰がない。



この状態で労働力人口全体が減少すると、会計事務員不足が速やかに顕在化する（実態はすでに会計人材が不足している）

労働力人口の見通し



資料出所：厚生労働省令和4年版「労働経済の分析」より抜粋 厚生労働省「職業安定業務統計」の個票を厚生労働省政策統括官付政策統括室にて独自集計

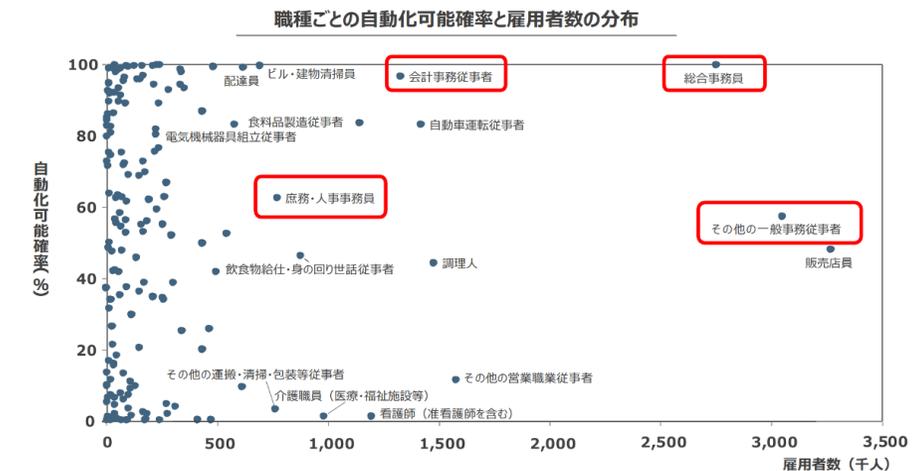
資料出所：独立行政法人 労働政策研究・研修機構 2023年度版労働力需給の推計（速報）

→ 社会に労働力を提供するインフラとして

将来的な労働人口減少の限界を突破するテクノロジー（AI）活用

将来的なテクノロジーの活用に向けて、技術開発投資を強化し、自動化を推進する。

ヒトとAIのハイブリッド化によるバリューチェーンの高度化を実現し、安定して労働力を提供できる社会インフラを目指す。



(出所) 野村総合研究所とオックスフォード大学オズボーン准教授等との共同研究 (2015年) を基に経済産業省が作成。

資料出所：経済産業省「未来人材ビジョン」2022年5月

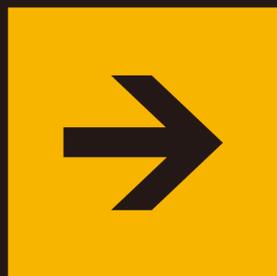
【テクノロジー投資によるバリューチェーンの高度化】  
蓄積されるナレッジを最大限活用できるビジネスインフラ&ネットワークを実現





# Appendix

- 1
- 2
- 3
- 4



# カスタマーの概要

→ 会社概要

- 会社名 株式会社キャスト
- 設立 2014年9月
- 代表者 中川 祥太
- 資本金 1億9,016万円
- 従業員数 835名 ※2024年2月末時点
- 拠点情報 宮崎県西都市（本社）、他2拠点

# リモートワークを当たり前にする

→ サービス沿革

創業よりフルリモート経営を実践してきたパイオニアであり、  
フルリモート企業として初めて東証に上場を果たす

2014  
創業

2015

在宅派遣®

2018

CASTER BIZ  
recruiting

2019

宮崎県西都市に  
本社移転

2020

CASTER BIZ  
HR

2022

ドイツ、ドバイに  
支店設置

海外版

「CASTER BIZ assistant」

2023

東証グロース市場  
上場

2023

CASTER BIZ  
sales marketing

2017

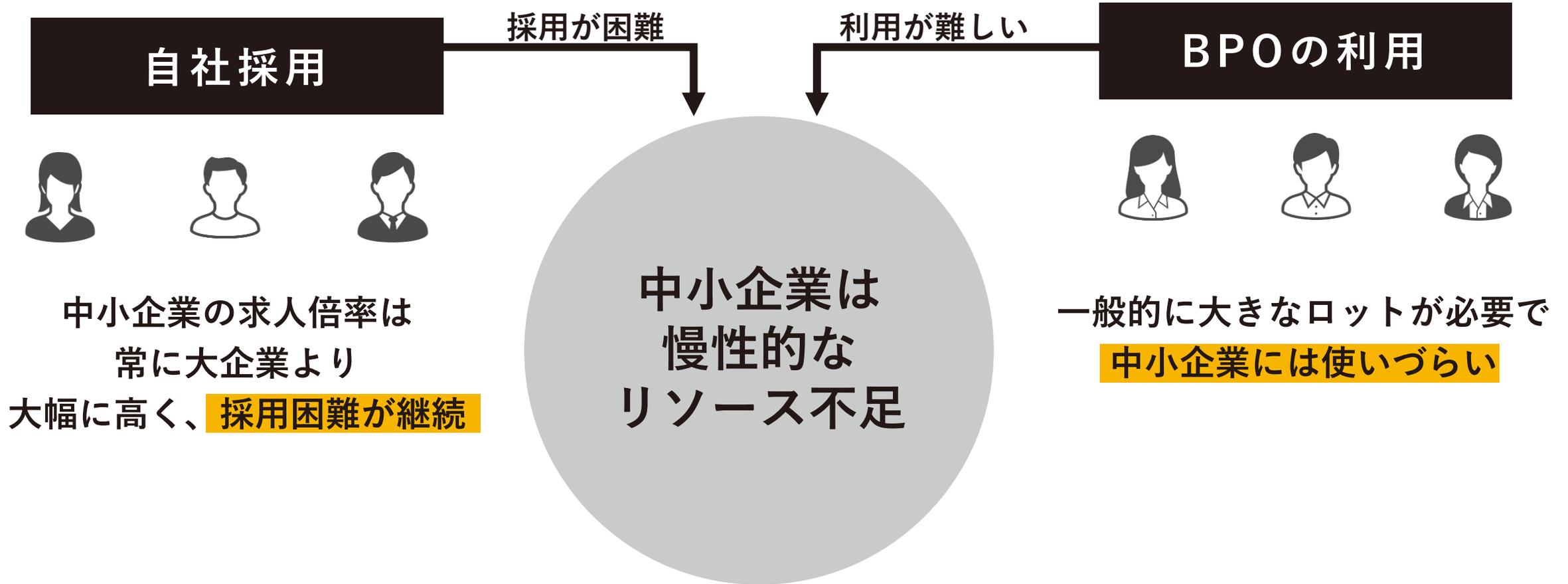
Reworker

CASTER BIZ  
accounting



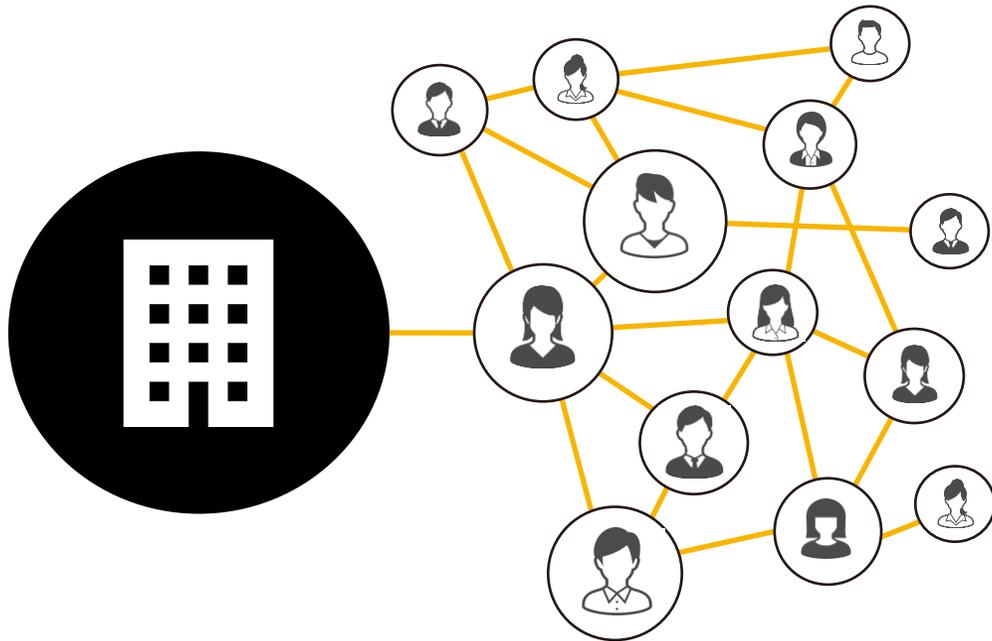
事業内容

→ キヤスターを取り巻く事業環境



→ 提供するサービスの特徴

人手不足の企業に、リモート人材を小ロットな月額で提供する



分単位～年単位で様々なタスクに対応

大量のリモート人材を柔軟に利用可能

マネジメント・契約管理不要

世界中から集まるリモート人材

→ 人材に特化した主なサービス

- ① BPOサービス
- ② 人材派遣
- ③ 人材紹介

➔ BPOサービスの詳細

クライアントの要望に応じて  
対応セグメントを拡大している



秘書/人事/経理などの  
トータルサービス  
(30時間 約13万円/月)



クライアント企業の  
採用を代行  
(70時間 約40万円/月)



労務対応に特化した  
サービス  
(30時間 約22万円/月)



経理対応に特化した  
サービス  
(30時間 約22万円~/月)



セールス・マーケティ  
ングを一気通貫で対応  
(都度見積もり)



軽作業特化の  
小ロットサービス  
(10時間 約2.5万円/月)

→ 派遣・紹介・その他サービスの詳細

BPOサービスを支える  
サブサービスも充実している



在宅勤務を前提とした  
リモート派遣サービス



リモート求人に特化した  
職業紹介サイト

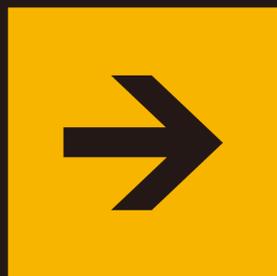
事業開発機能



秘書/人事/経理等に対応する  
国内サービスの海外版  
(拠点：ドイツ・ドバイ)

「Global Engineer  
Marketplace」β版

海外のIT人材と日本企業を  
マッチングさせる  
プラットフォームサービス



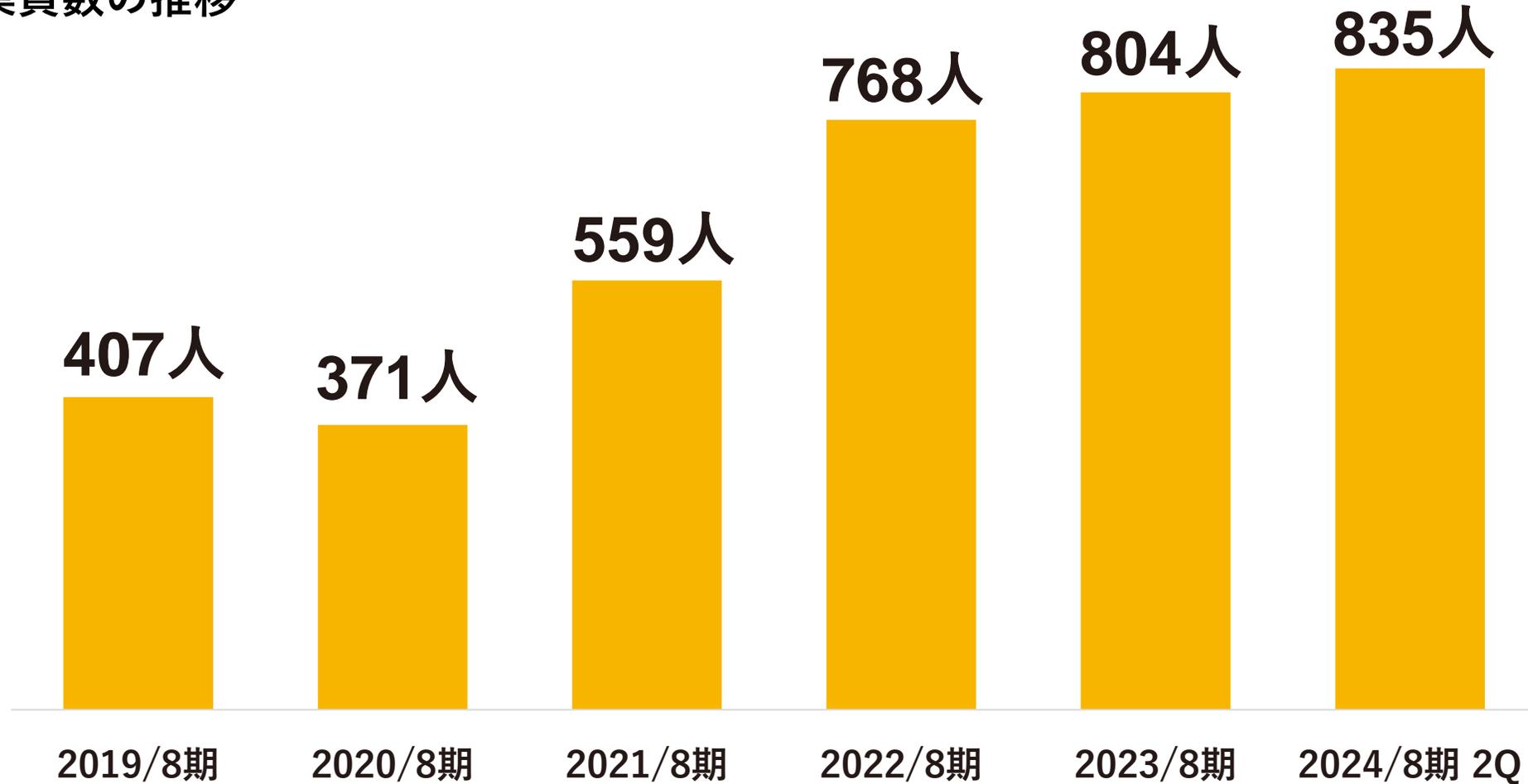
キャストの強み

→ フルリモートワークを最大限活用することによる強み

- A** 高い採用力
- B** ソーシングエリアが広い
- C** 独自のインフラ・運用を構築

**A** フルリモートワークは就業者にとって魅力があり、高い採用力がある

■ 従業員数の推移

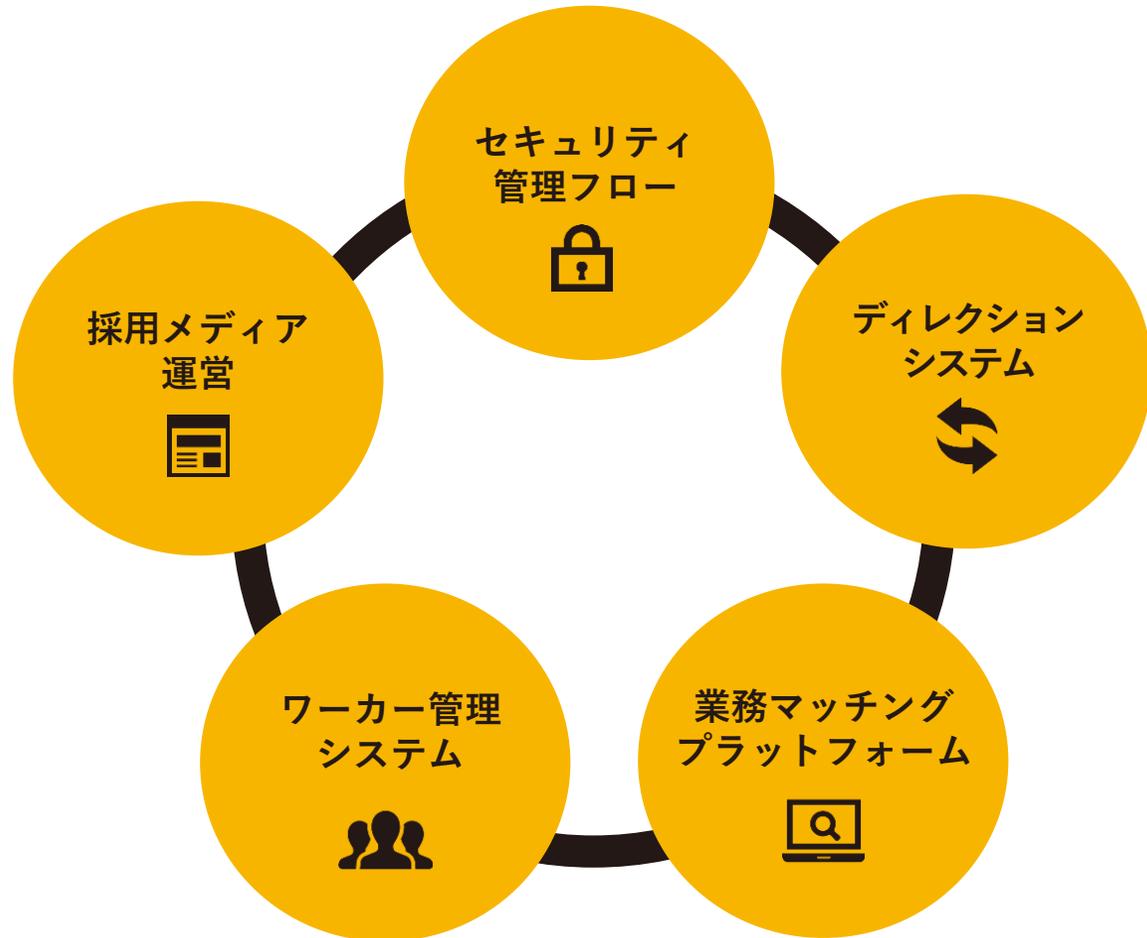


**B** ソーシングエリアが広い



プロジェクトごとに  
世界中からメンバーが集まる

**C** 800名超のフルリモートワーク運営を実現するシステム・運用を独自に構築



フルリモート前提の組織で、  
事業規模や従業員数に応じた  
効率の良い経営が可能



成長戦略

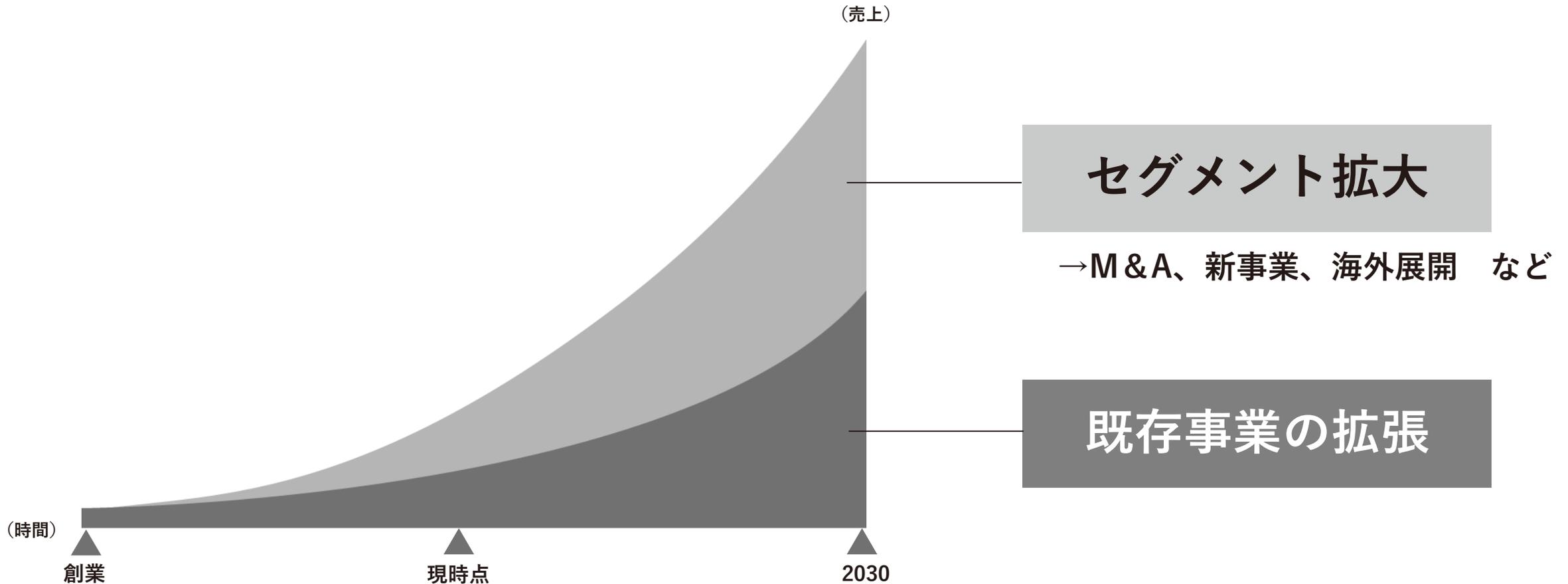
→ 市場性

# 当社事業にかかるアウトソーシングニーズは最大2.7兆円と試算



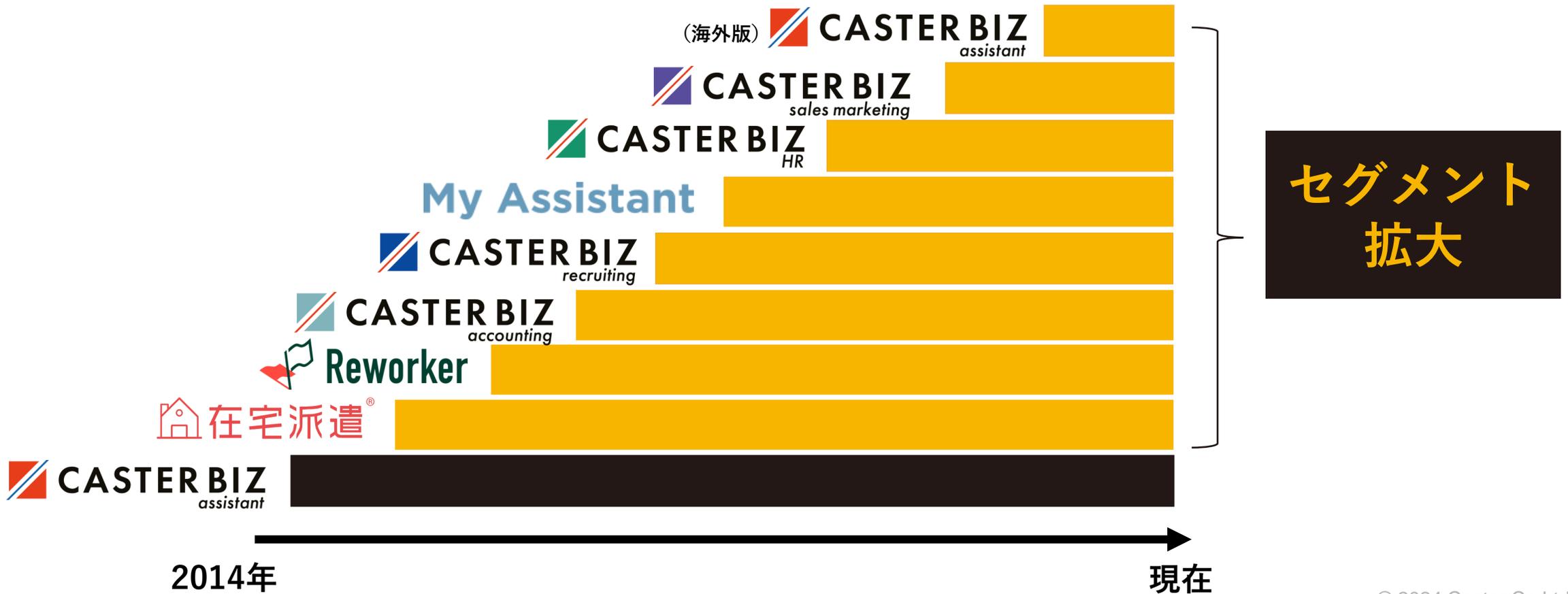
→ 戦略方向性

# 既存事業とセグメントの拡大の2軸で売上成長を加速させる



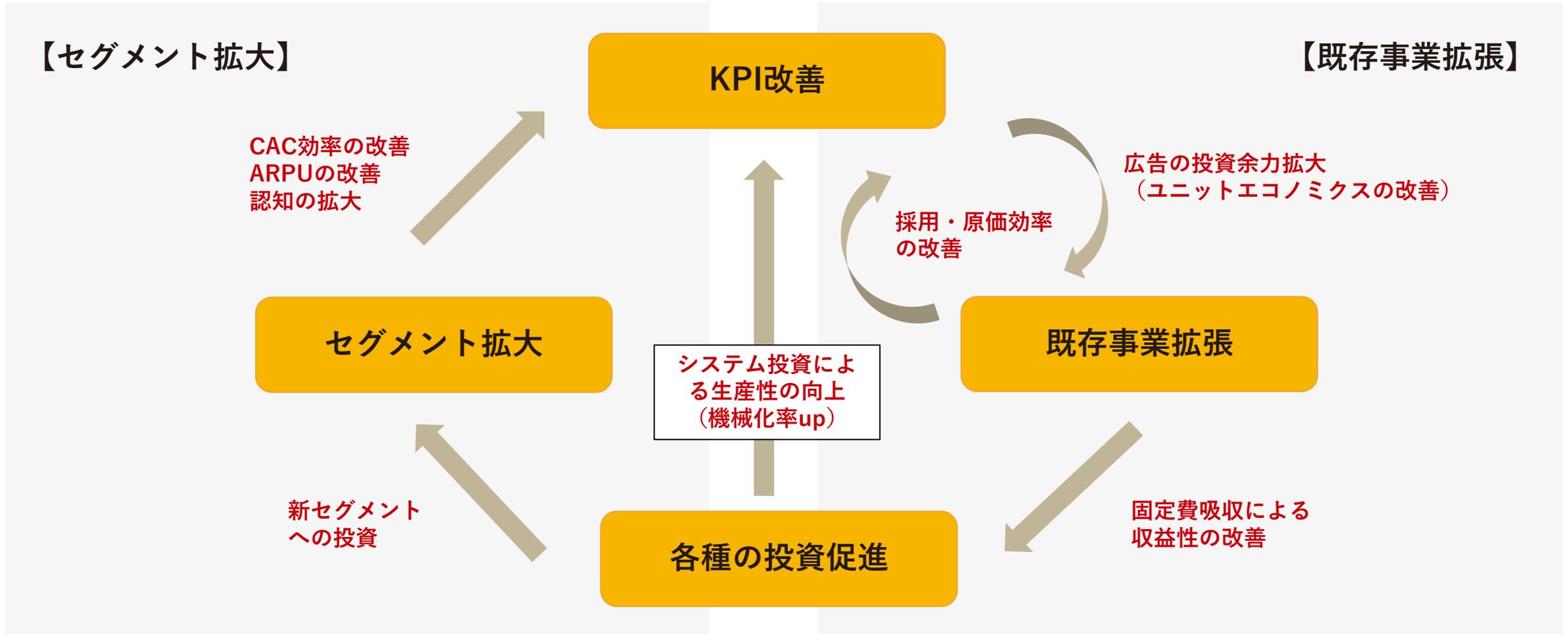
→ セグメント拡大

リモートワークの活用によりセグメント拡大の余地が大きく  
高い成長を続けられる



→ 中期ビジョン

# 既存事業の拡張とセグメント拡大が両輪で継続成長を進める



→ 中期ビジョン

# 今後も継続して世の中のリモートワーク化を先取りし 様々な業界を開拓していく

## 検討の軸

- ・ 市場の規模・成長性
- ・ 労働集約
- ・ リモートワーク化の容易さ

### 既存領域

バックオフィス

### 投資中領域

+コンサルティング  
+マーケティング  
+エンジニアリング

### 将来的な領域※

以下領域におけるリモートワーク活用

(例)

- + サービス業
- + 医療・介護業
- + 不動産業



質疑応答

## 本資料の取り扱いについて

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。

# Caster

リモートワークを当たり前にする