



2023年8月期 決算説明資料

2023年 10月12日 株式会社キャスター（東証グロース：9331）

➔ INDEX

- ① 2023年8月期 決算実績 P.2
- ② 2024年8月期 業績予想 P.11
- ③ 2024年8月期 トピックス P.17
- ④ Appendix P.19



2023年8月期 決算実績

- 1
- 2
- 3
- 4

→ 業績ハイライト

25.2%の売上成長、創業以来初の営業黒字化を実現

売上高

41.7億円

前年同期比
+25.2%

営業利益

2百万円

前年 営業損失
△162百万円

稼働社数

1,168社

前年 同期比
+11.7%

ARPU

29.9万円

前年同期比
+2.6%

■ 売上について

- ・稼働社数、ARPUともに前年実績を上回る推移となり、前年同期比+25.2%の売上成長を達成

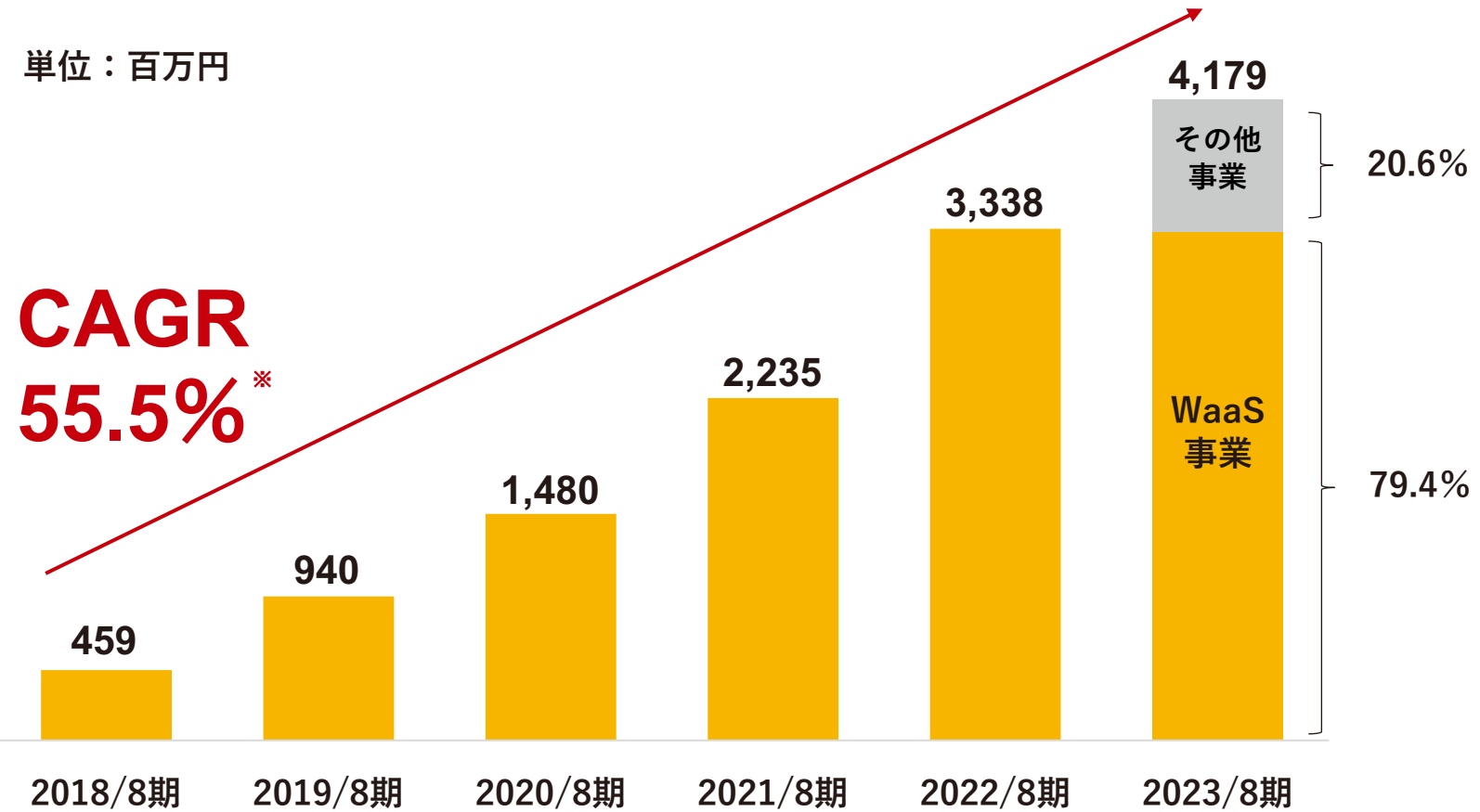
■ 利益について

- ・独自システム活用による業務効率化を図った結果、粗利率が改善
- ・増収に伴う販管費の増加をコントロールした結果、売上高販管費比率が前年同期より縮小。営業利益は2百万円の黒字を達成

→ 業績

平均売上年率成長率は55.5%

単位：百万円

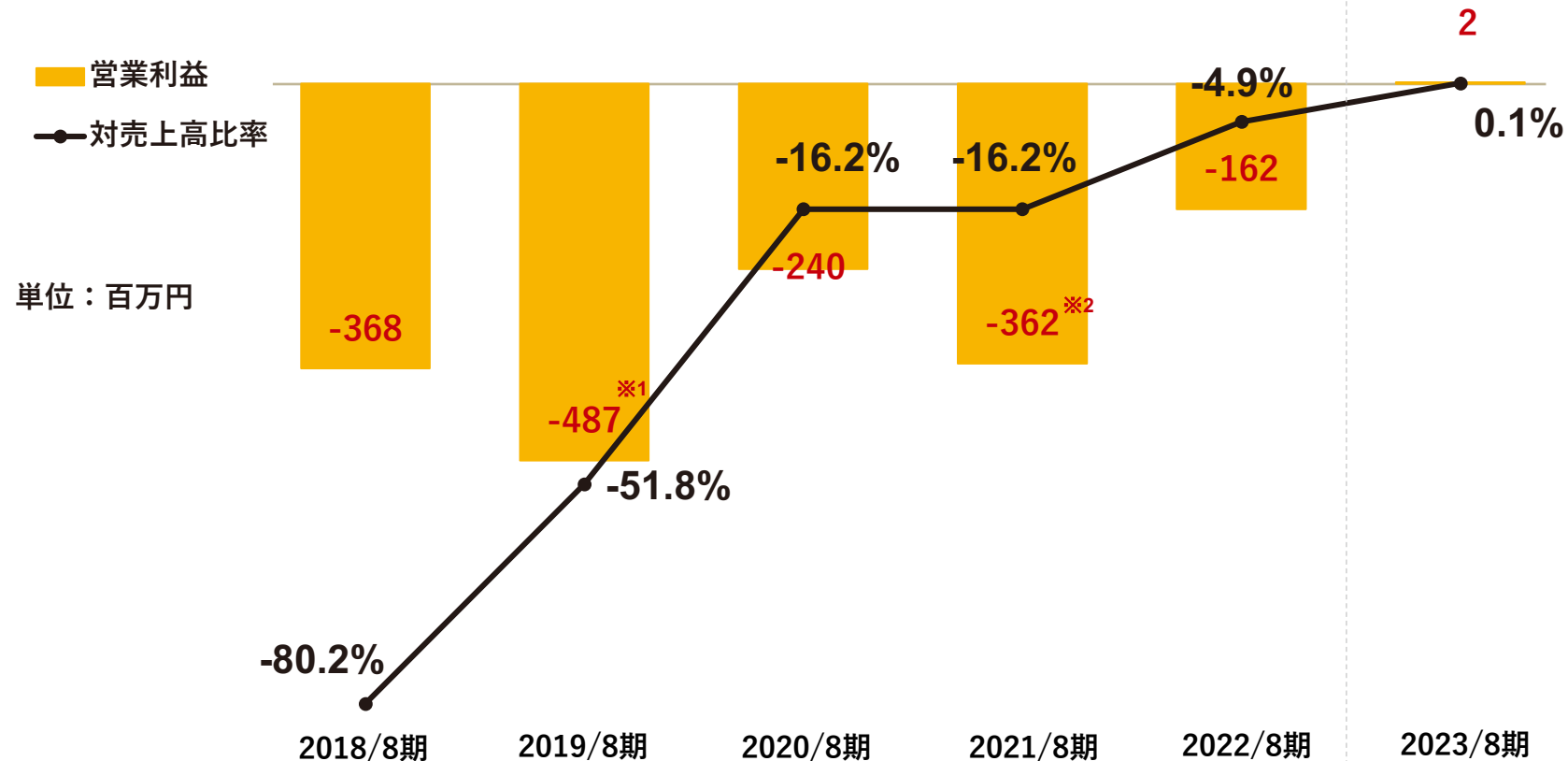


CAGR
55.5%*

※CAGRは2018/8期～2023/8期の期間で算出

→ 業績

着実に赤字が縮小し、営業利益の黒字化を達成



※1 2019/8期は、新たに発生したタクシー広告・各種マーケティング費用19M、JSOXなど外注費用12Mにより営業損失が拡大

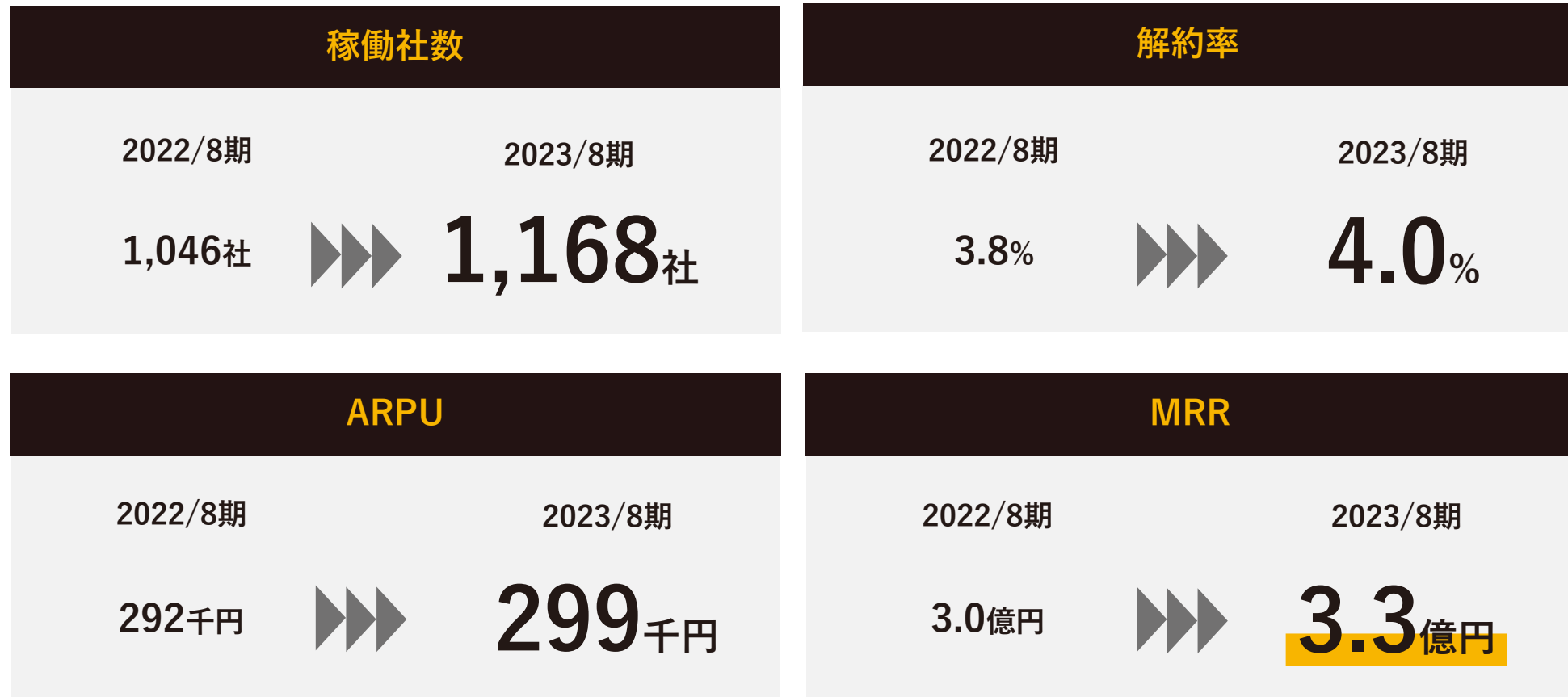
※2 2021/8期は、テレビCM100M、一部サービスの撤退による減損2.4Mなどにより営業損失が拡大

 損益計算書

	2022年8月期	2023年8月期		対前期比		対業績予想比
	実績	業績予想	実績	増減額	増減率 (%)	増減率 (%)
単位：千円						
売上高	3,338,001	4,176,968	4,179,385	841,384	25.2	0.1
売上総利益	1,281,953	1,612,113	1,618,564	336,610	26.3	0.4
売上総利益率 (%)	38.4	38.6	38.7			
販管費及び一般管理費	1,444,715	1,614,660	1,615,639	170,923	11.8	0.1
営業利益	△162,762	△2,546	2,925	165,687	—	—
営業利益率 (%)	△4.9	△0.1	0.1			
経常利益	△161,784	19,059	18,476	180,260	—	△3.1
経常利益率 (%)	△4.8	0.5	0.4			
当期純利益	△145,053	3,284	29,214	174,268	—	789.5

→ 売上増加要因

値上げ影響で解約率が若干上昇したものの、稼働社数とARPUの増加により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

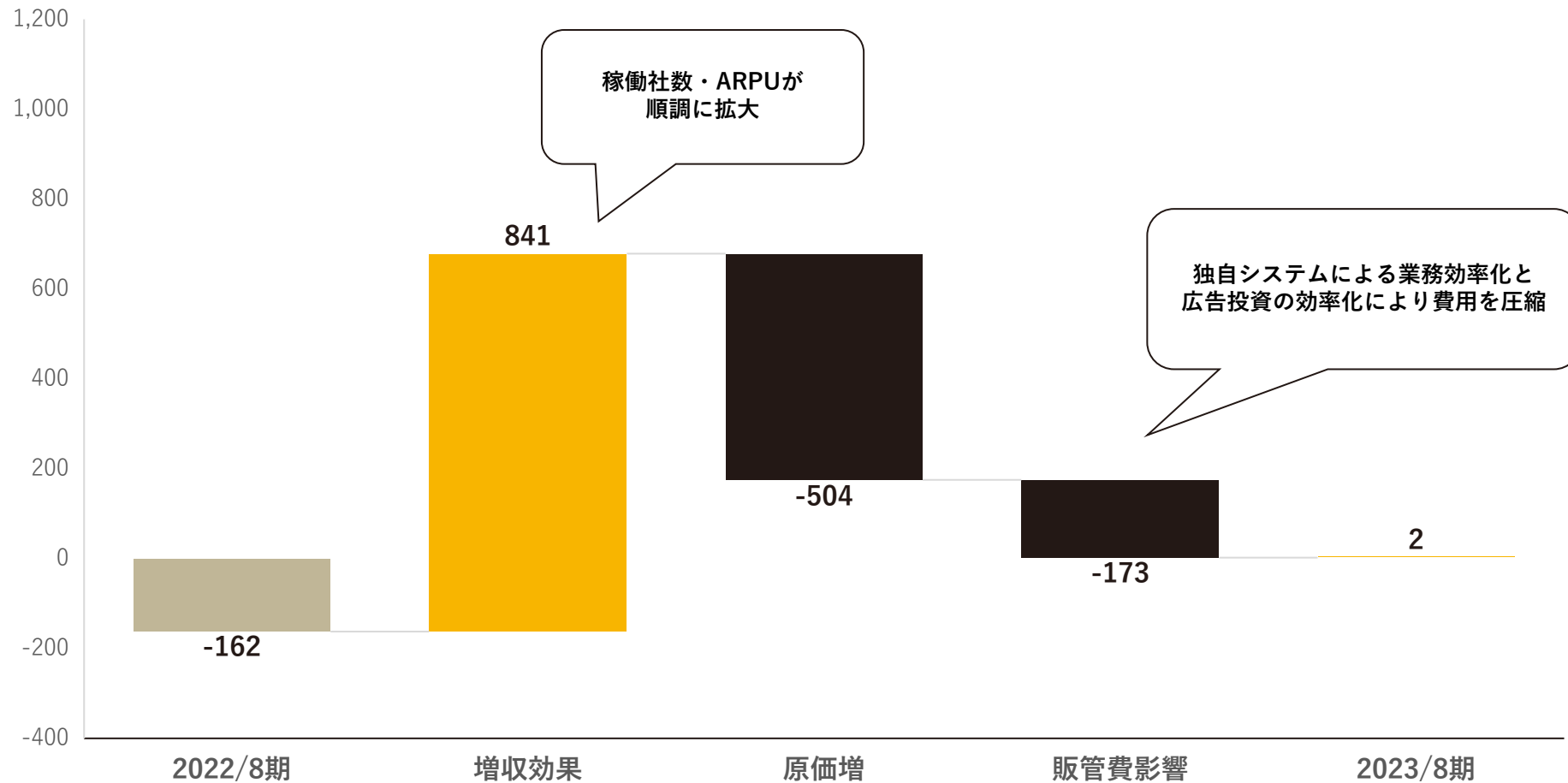
※2 解約率は、当期解約社数を各月の月初時点稼働社数の和と当期開始社数の和で除した数値


※3 ARPUは、Reworkerのみ利用している顧客を除いた年間売上を、前期末時点稼働社数に期中の開始社数の二分の一（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で除した数値

※4 MRRは、継続案件の月額売上

→ 営業利益増加要因

生産性向上とコストコントロールにより、黒字化を実現



 貸借対照表

自己資本比率は50%を超えている状態

単位：千円	2022年8月期	2023年8月期	対前期比	主な要因
	実績	実績	増減額	
流動資産	2,062,784	1,821,737	△241,047	
うち現金及び預金	1,792,314	1,516,250	△276,063	社債（2億円）の償還による減少
うち売掛金	229,592	256,582	26,990	
固定資産・その他資産	26,671	52,210	25,538	
総資産	2,089,456	1,873,948	△215,508	
流動負債	956,837	830,877	△125,960	社債（2億円）の償還による減少
固定負債	122,216	3,816	△118,399	短期借入金（1億円）への振替による減少
純資産	1,010,402	1,039,254	28,851	
負債・純資産合計	2,089,456	1,873,948	△215,508	

→ 2023年8月期四半期推移

単位：千円	2023年8月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	978,456	1,052,708	1,078,598	1,069,622
売上総利益	360,346	419,788	415,711	422,717
売上総利益率（％）	36.8	39.9	38.5	39.5
販管費及び一般管理費	409,993	400,406	405,173	400,066
営業利益	△49,647	19,382	10,538	22,650
営業利益率（％）	△5.1	1.8	1.0	2.1
経常利益	△48,048	17,174	15,997	33,352
経常利益率（％）	△4.9	1.6	1.5	3.1
四半期純利益	△48,616	12,985	6,534	58,311



2024年8月期 業績予想

- 1
- 2
- 3
- 4

→ 業績予想ハイライト

2023年8月期に引き続き、増収増益を見込む

売上高

47.5億円

前年同期比
+13.7%

営業利益

111百万円

前年同期比
+3,726.7%

稼働社数

1,290社

前年同期比
+10.4%

ARPU

30.9万円

前年同期比
+3.3%

■ 売上について

- ・ WaaS事業、その他事業ともに既存事業の強化に注力し、堅実な売上成長を見込む
- ・ 事業セグメント間のシナジーを生かすことで、各種KPIの改善を見込む

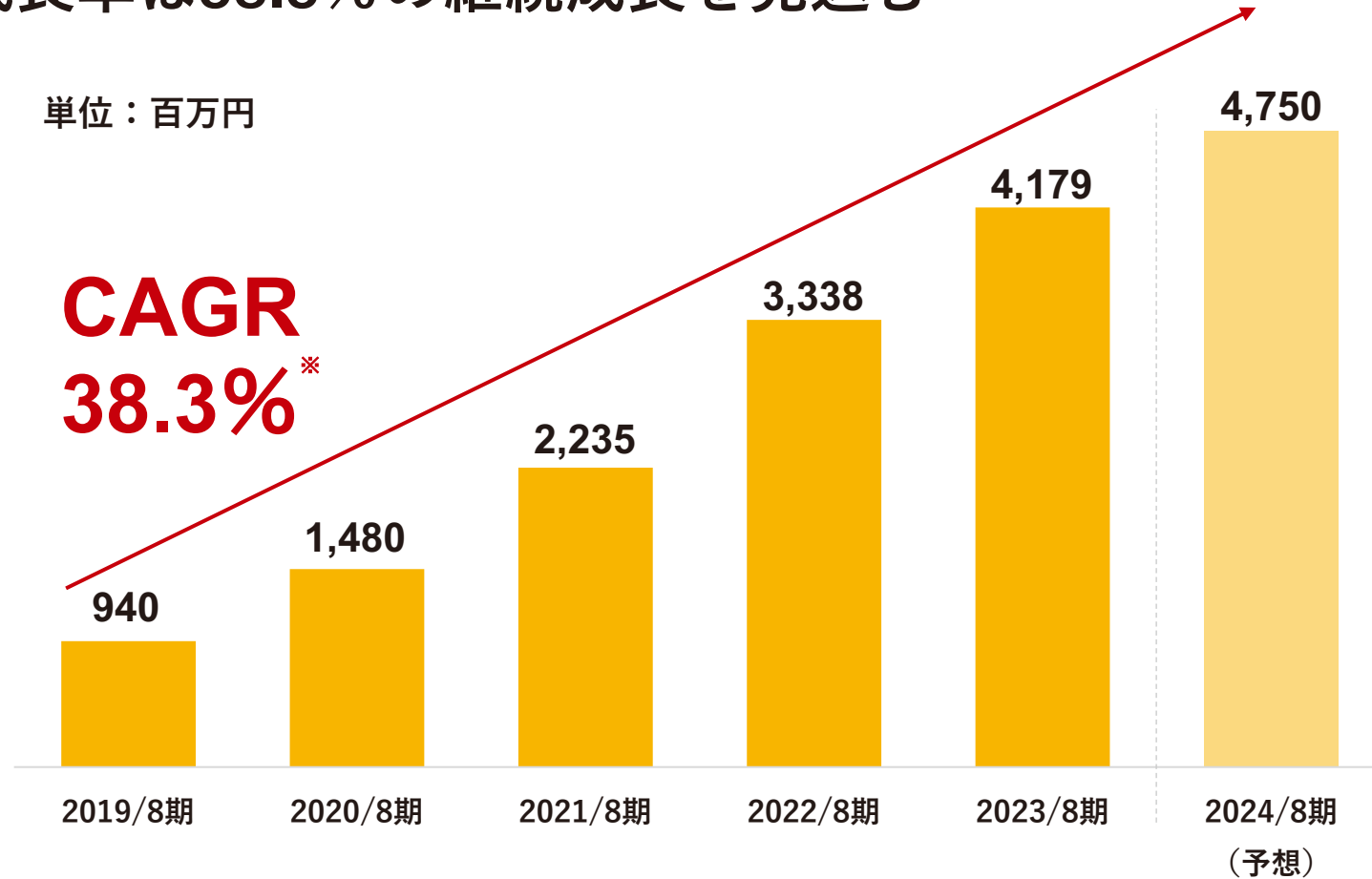
■ 利益について

- ・ 2023年8月期に引き続き営業黒字を達成するべく、継続して業務効率化及びコストコントロールを実施する

→ 業績

平均売上年率成長率は38.3%の継続成長を見込む

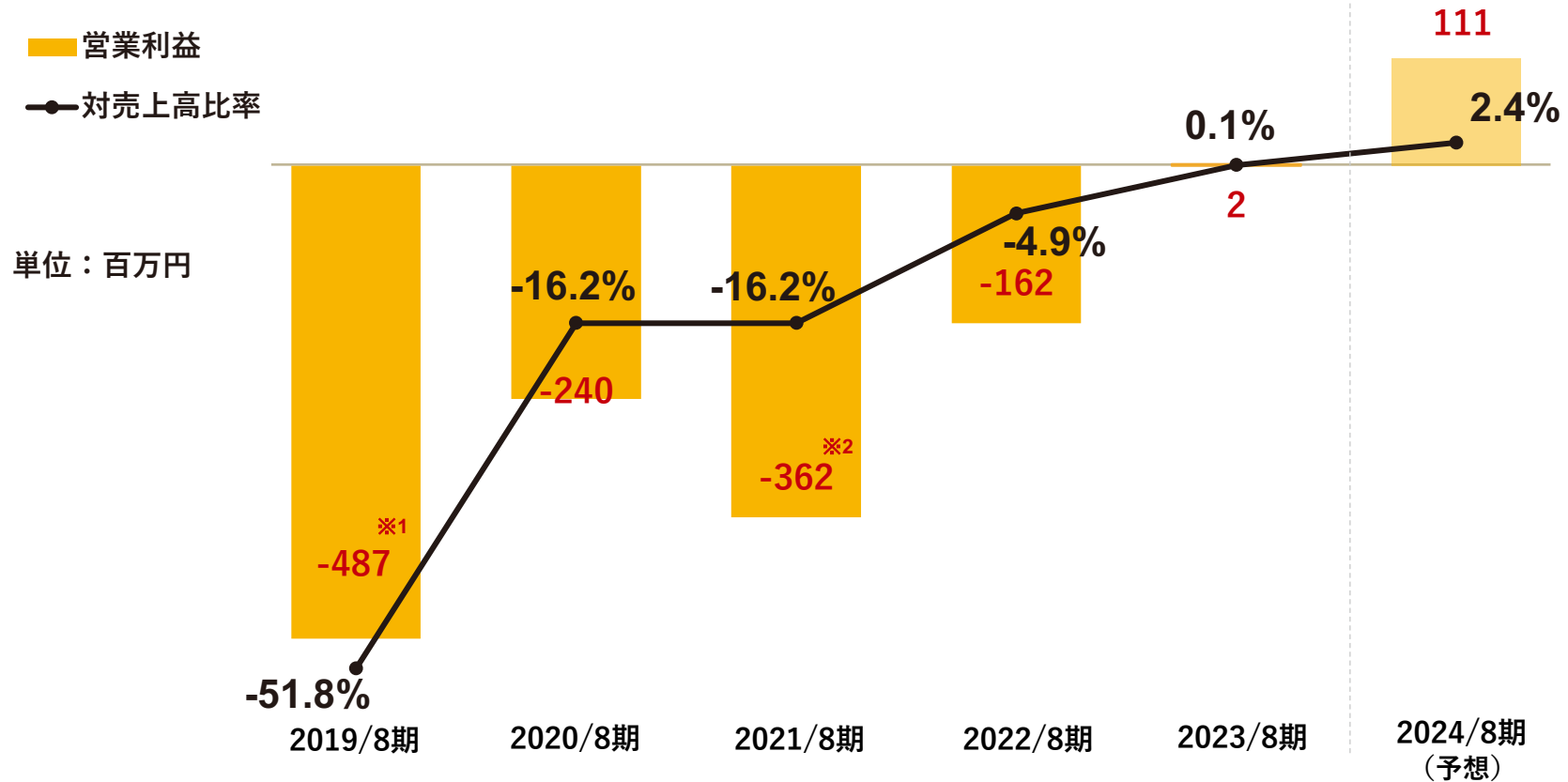
単位：百万円



※CAGRは2019/8期～2024/8期の予想期間で算出

→ 業績

業務効率化及びコストコントロールにより、約1.1億円の営業黒字を見込む



※1 2019/8期は、新たに発生したタクシー広告・各種マーケティング費用19M、JSOXなど外注費用12Mにより営業損失が拡大

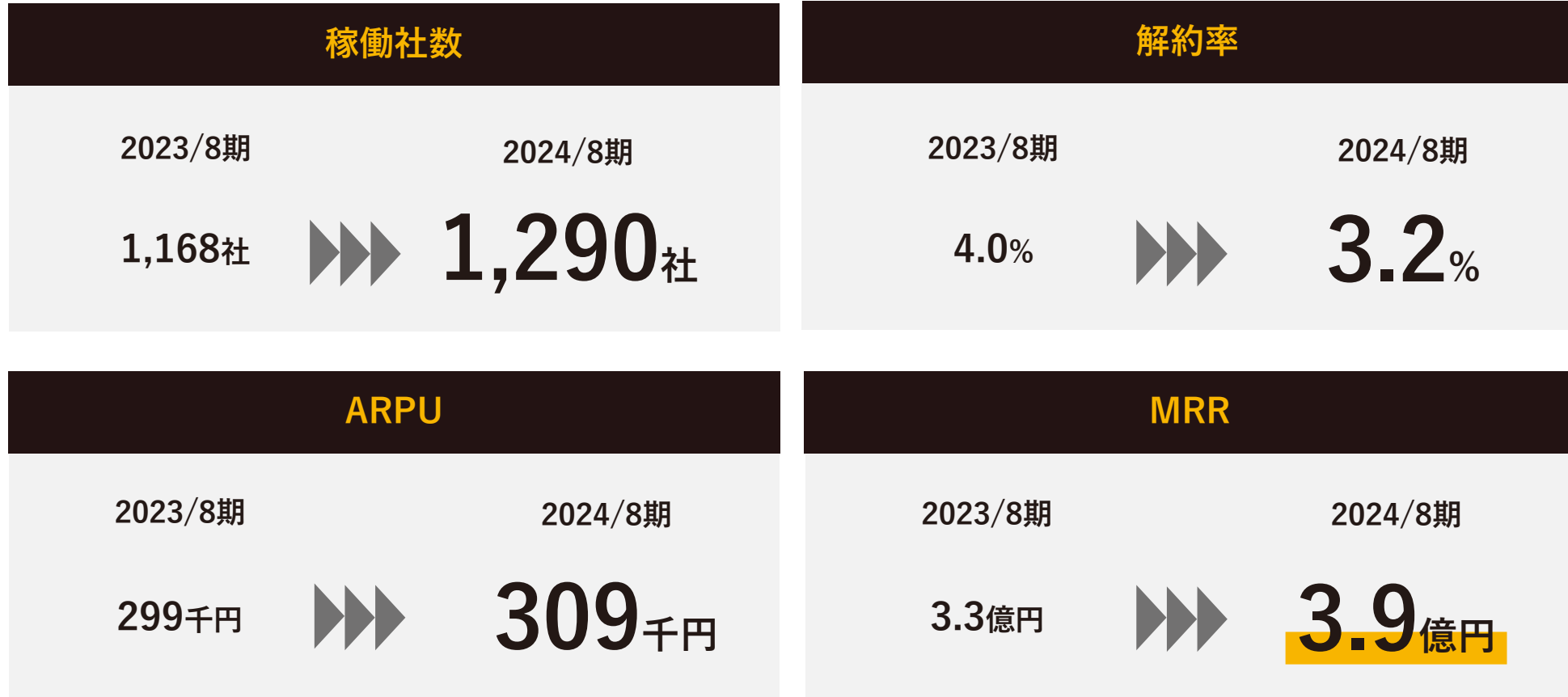
※2 2021/8期は、テレビCM100M、一部サービスの撤退による減損2.4Mなどにより営業損失が拡大

 損益計算書

単位：千円	2022年8月期	2023年8月期	2024年8月期	対前期比	
	実績	業績	予想	増減額	増減率 (%)
売上高	3,338,001	4,179,385	4,750,906	571,521	13.7
売上総利益	1,281,953	1,618,564	1,877,862	259,298	16.0
売上総利益率 (%)	38.4	38.7	39.5		
販管費及び一般管理費	1,444,715	1,615,639	1,765,930	150,291	9.3
営業利益	△162,762	2,925	111,931	109,006	3,726.7
営業利益率 (%)	△4.9	0.1	2.4		
経常利益	△161,784	18,476	101,202	82,726	447.7
経常利益率 (%)	△4.8	0.4	2.1		
当期純利益	△145,053	29,214	125,787	96,573	330.6

→ 売上増加要因

各種KPIの向上・改善によりMRRは増加見込み→値上げによる解約動向は今期中に沈静見込み



※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、当期解約社数を各月の月初時点稼働社数の和と当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年間売上を、前期末時点稼働社数に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で除した数値

※4 MRRは、継続案件の月額売上



2024年8月期トピックス

- 1
- 2
- 3
- 4

→ 主なトピックス

	成長戦略のカテゴリ	概要
M & A	セグメント拡大	<ul style="list-style-type: none">・対象セグメントはリモートワークへ順応性が高く、セグメント拡大に資する企業を想定
エンジニアリング領域への進出	セグメント拡大	<ul style="list-style-type: none">・グローバルエンジニアマッチングサービスの準備を進行中・拠点のあるドバイ近郊国の中東や東欧などのリソースを日本企業と結びつけるサービスを想定
広告投資の最適化	ユニットエコノミクスの適正化	<ul style="list-style-type: none">・ユニットエコノミクスが700%を超えている・利益とのバランスを見つつ、適切な広告投資を実施予定



Appendix

- 1
- 2
- 3
- 4

→ 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** 4,990万円
- **従業員数** 804名
- **拠点情報**
 - キャストスクエア西都（本社）※宮崎県
 - キャストスクエア宮崎（サテライトオフィス）※宮崎県
 - キャストスクエア岩国（経理オフライン業務）※山口県

※1 上記は2023年8月末時点の情報です。

※2 従業員数は正社員・臨時従業員を合計した数値です。

→ メンバー構成

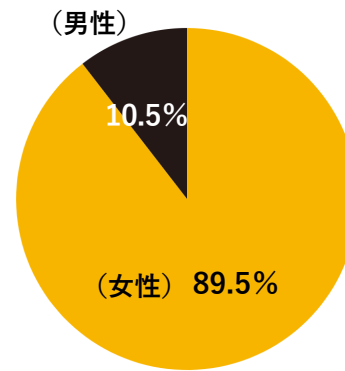
私たちが求めるのは、真剣にキャリアを考え、高いレベルで仕事に取り組む人たちです。

主婦やフリーランス、ギグワーカーなど、一般的にリモートワーカーとして想像される層に限定されることはありません。

【性別】

【国内統計】
就業者の男女比率※1

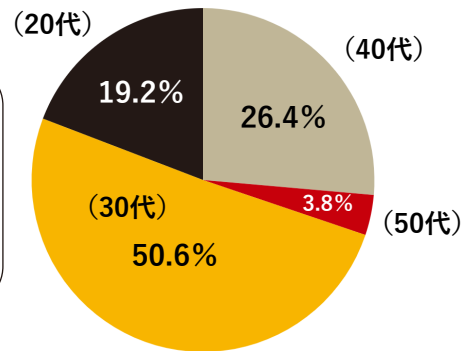
- 男性53%
- 女性47%



【年代】

【国内統計】
就業者の割合※2

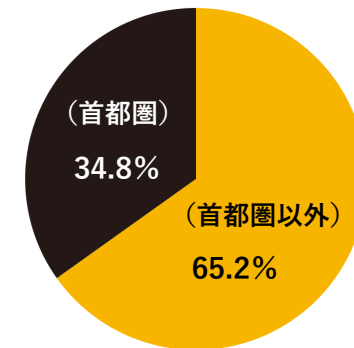
- 25-34歳 20%
- 35-44歳 23%
- 45-54歳 27%



【居住地】

【国内統計】
就業者のうち
首都圏に所在する割合※3

- 37%



※1 出所：総務省統計局 労働力調査(基本集計)2023年(令和5年)2月分
※2 出所：総務省統計局 労働力調査(基本集計) 2022年(令和4年)平均結果の要約、概要、統計表等
※3 出所：総務省統計局 <参考>労働力調査(基本集計)都道府県別結果

→ 事業ポートフォリオ

WaaS事業に加えて、その他事業として在宅派遣やReworkerなどを展開

WaaS
事業



秘書・人事・経理・Webサイト運用など、日常雑務から専門分野まで幅広い業務をトータルにサポートするアシスタントサービス



スタートアップにおける採用経験者を中心とした採用のプロが、顧客の専任担当としてプランニングからスカウト・日程調整まであらゆる採用業務を一括代行するサービス



日商簿記2級以上の資格保持者や実務経験5年以上など経験豊富なプロが経理部門のオンライン化やクラウドツール導入をサポートするサービス



入社から退職、給与計算、勤怠管理に至るまで一気通貫した業務に対し、実務経験5年以上の経験豊富なアシスタントがサポートするサービス



セールスからマーケティングを一気通貫で対応し、リード獲得、ナーチャリング、インサイドセールスなど、顧客企業の体制、課題に合わせた有効な施策を立案、実行するサービス

My Assistant

すべてのビジネスマン向けの、ルーティン業務をメインとしたオンライン業務発注サービス



求職者へ在宅勤務を前提とした働き方を提供することで多様な実務経験をもつスタッフを全国から集め、企業とマッチングするリモート派遣サービス



リモート・在宅OK、時短で週3、副業・複業OKなど、職種を問わずリモート求人に限定した新しい働き方ができる求人に特化する求人サイト

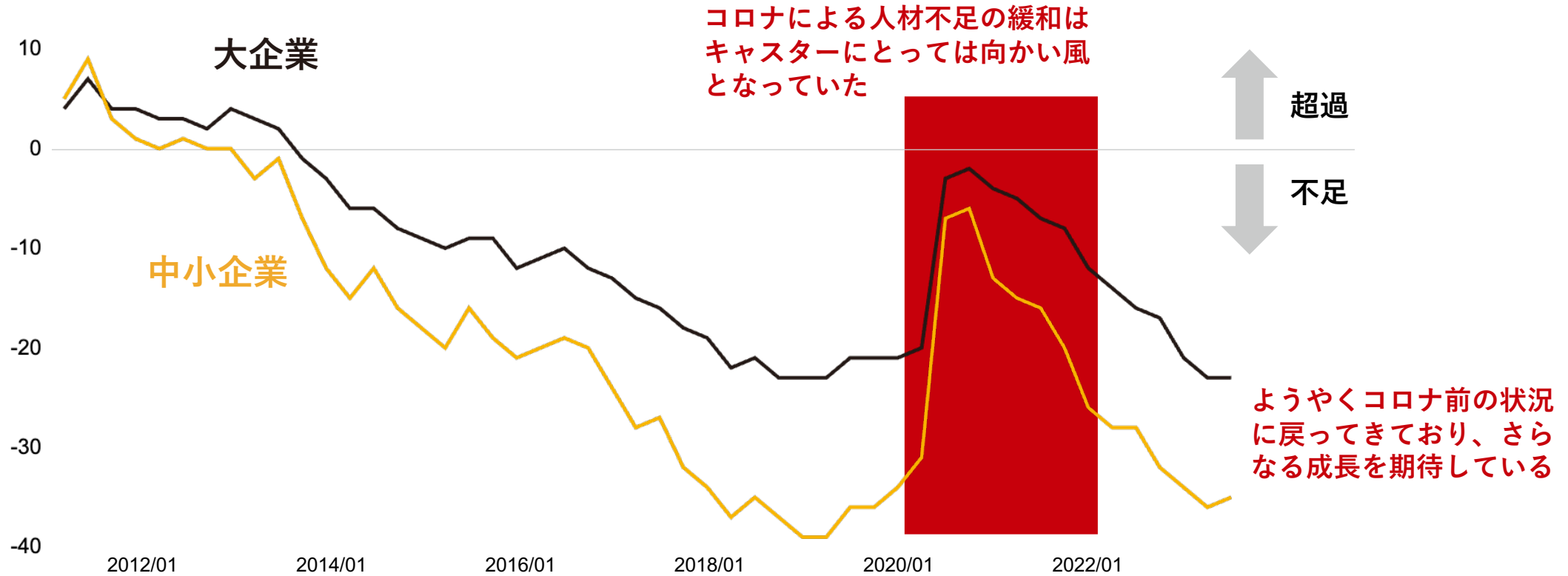
事業開発機能

あらゆる仕事のリモート化実現を目的とし、新規事業の企画立案・実行、M&Aの調査・実行による売上拡大及び対応可能な業種・職種の多角化を推進

その他
事業

WaaSにとって人材不足ニーズ＝需要であるため、需要はさらに拡大すると考えている

■ 全規模全産業の雇用人員判断指数 (DI) 「過剰」 - 「不足」



→ 市場性

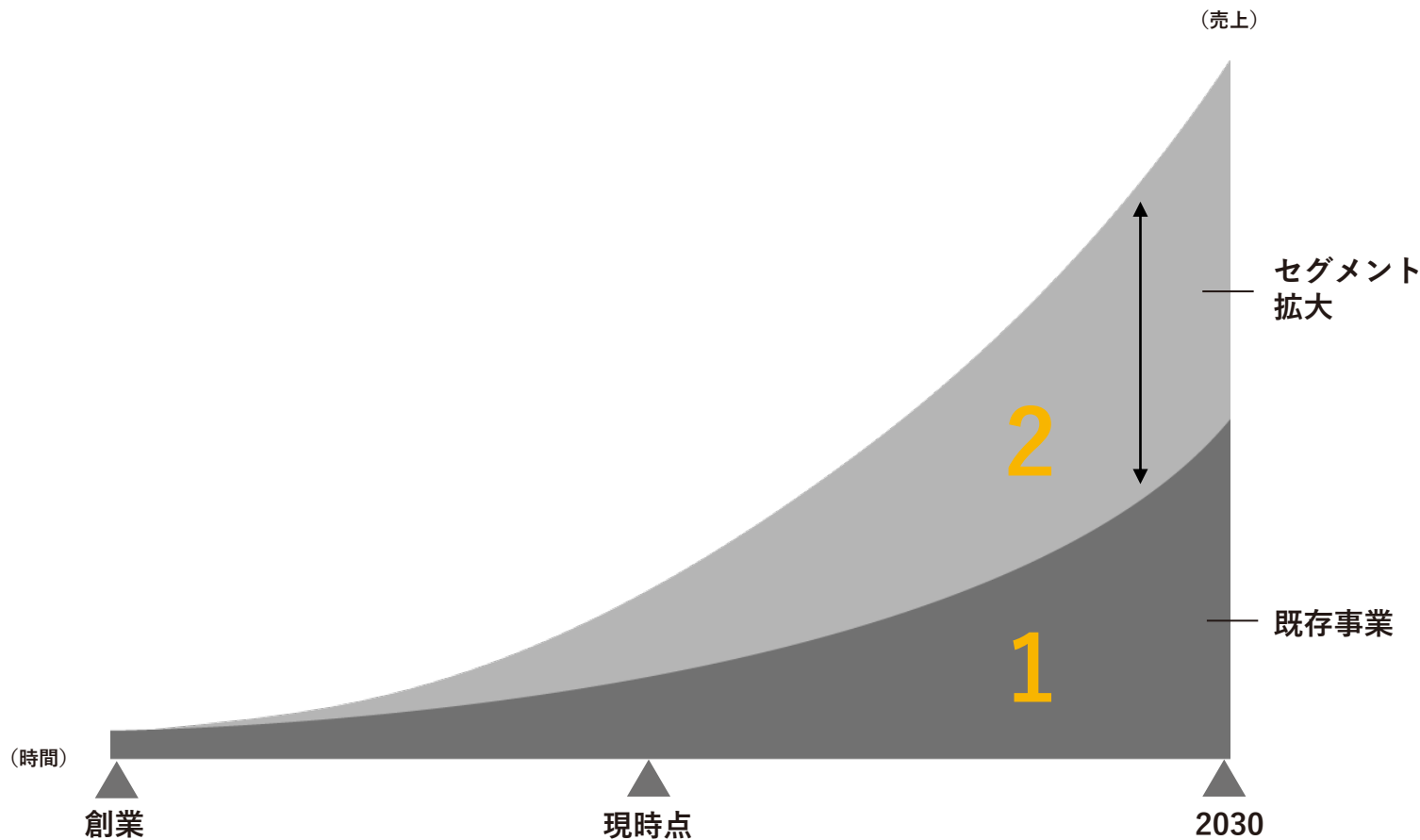
このような環境下、中小企業のWaaSへのアウトソーシングニーズは最大2.7兆円と試算



※ TAMは「中小企業白書2022年度版」の中規模以下の社数約357.8万社に中小企業BPOニーズのギャップ21.1%（当社アンケート調査結果）を乗じて算出される75.5万社に、当社ARPUの30万円/月を乗じて算出。SAMは、TAMに、「矢野経済研究所BPO市場の実態と展望2022-2023」（以下、矢野経調べ）における2026年度市場規模予測のBPO全体の市場規模における非IT系BPO市場の構成比(39.6%)を乗じて算出。SOMは、TAMに、矢野経調べにおける2026年度サービス領域別市場規模予測より、当社対応サービス領域（コンタクトセンター、ヘルプデスク、人事、経理、営業、コア部門単純業務）を抽出し、BPO全体の市場規模における構成比(29.6%)を乗じて算出。コアターゲットは中小企業のうち当社の売上構成比の大きい情報通信業（IT業）42,454社、学術研究、専門・技術サービス業（士業）181,763社の和（357.8万社中6.3%）に、中小企業BPOニーズのギャップ21.1%を乗じて算出される4.7万社に、当社ARPUの30万円/月を乗じて算出。

→ 戦略方向性

既存事業の成長/生産性改善と、セグメントの拡大の2軸で売上成長を加速させる



2 : セグメント拡大

- コンサルティング領域・エンジニアリング領域などへの進出を検討
- ドイツ、UAEを足掛かりとした既存サービスの海外展開による規模の拡大
- 積極的なM&Aの活用も視野

1 : 既存事業の拡張

- 継続的な広告投下及び営業体制確立による受注力向上
- タスクの型化やキャストのアサインプロセスの自動化などのオペレーション改善による生産性向上

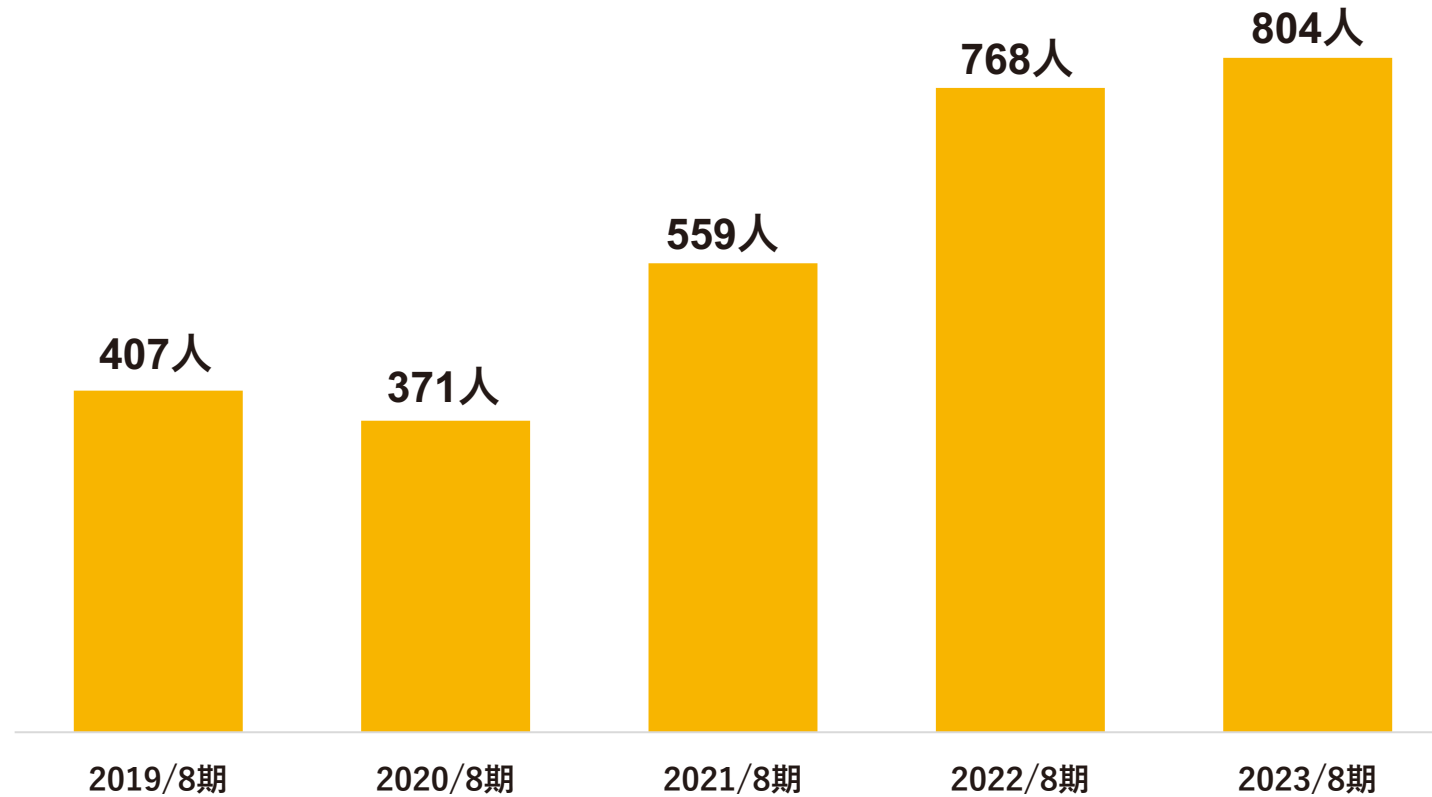
➔ 最大の差別化要因はフルリモートワーク

フルリモートワークによる差別化要因

- ① 採用力
- ② ソーシングエリアが広い
- ③ 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、高い採用力を維持できている

■ 従業員数※の推移



B ソーシングエリアが広い

世界中に点在するスキルフルなメンバーの中から、新規事業・プロジェクト要件にあわせてチーム組成が可能。



必要な専門性に合わせて
リソースをメンバー
から投入



IT・会計・経営・事業企画 等

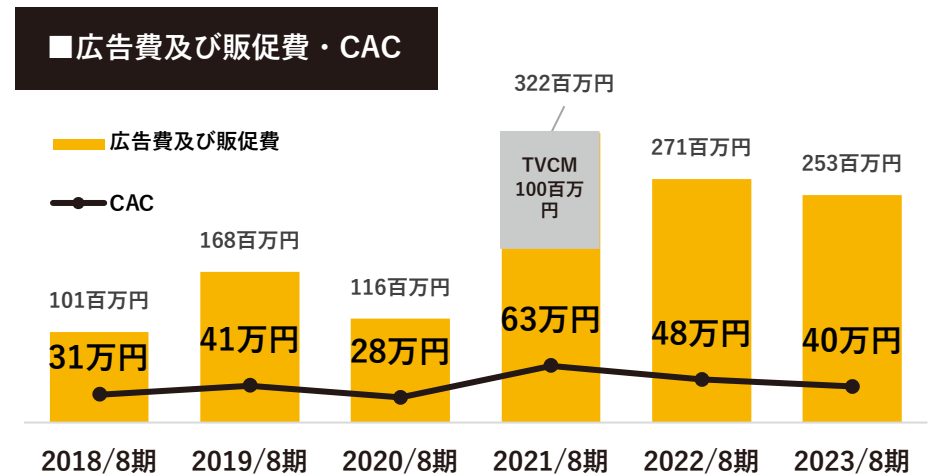
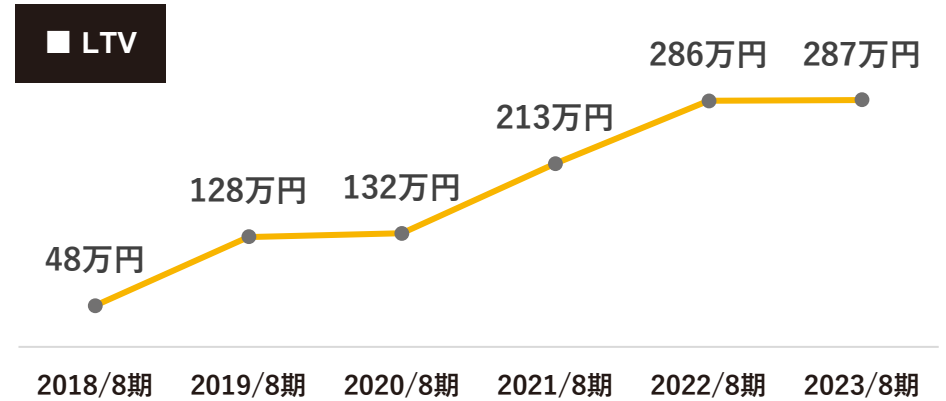
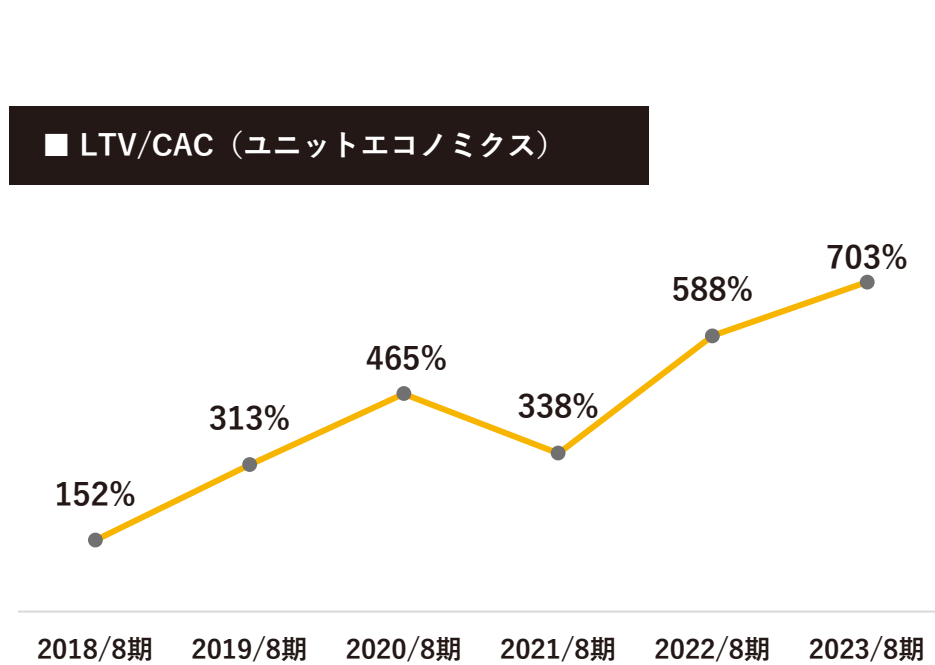
C 800名超のフルリモートワーク運営を実現するシステム・運用を独自に構築

フルリモートワークで数千人という人数を想定しているため、他社以上にリモートワーク運営に特化した投資が可能



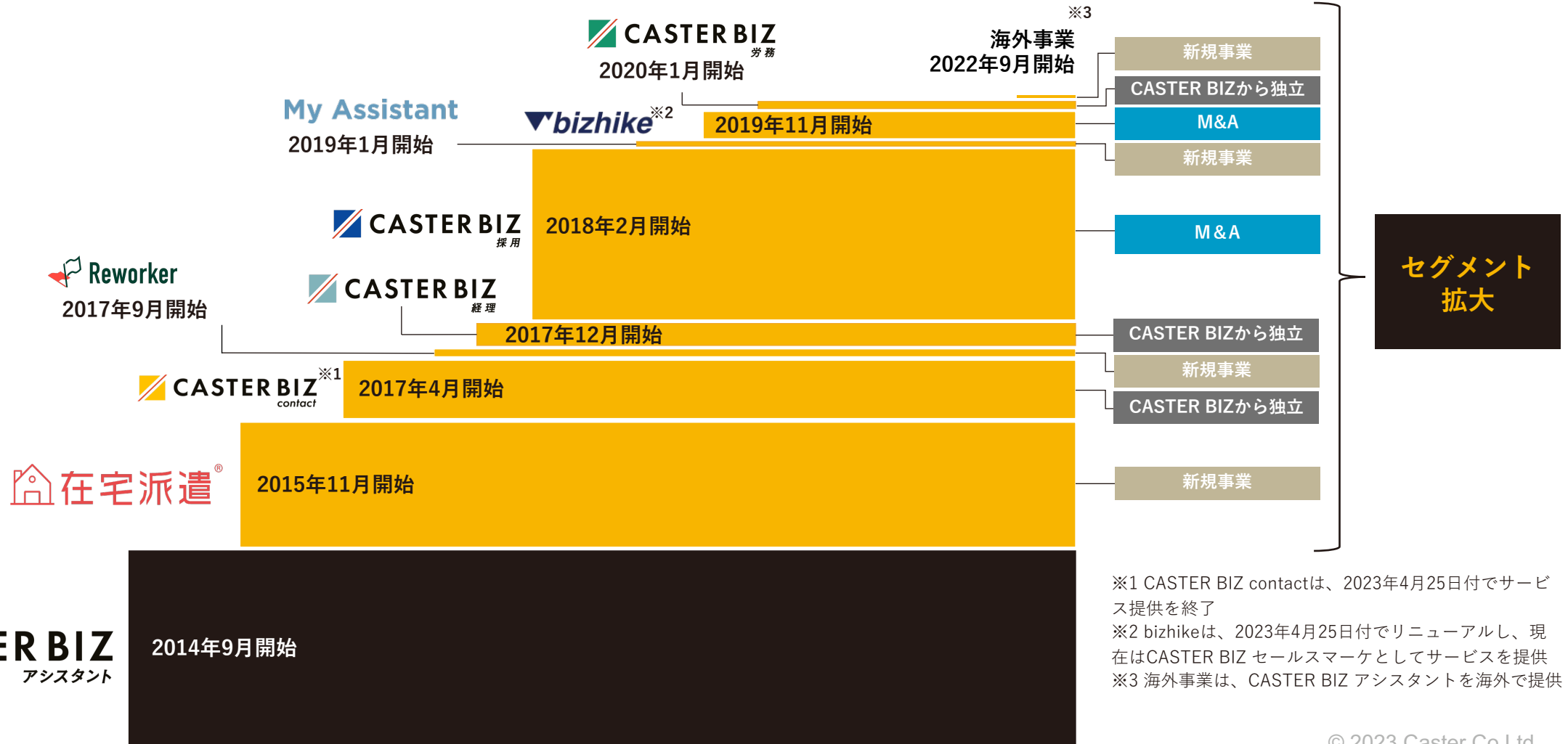
➔ 既存事業拡張

広告費を増加させながら、ユニットエコノミクスをコントロールしている



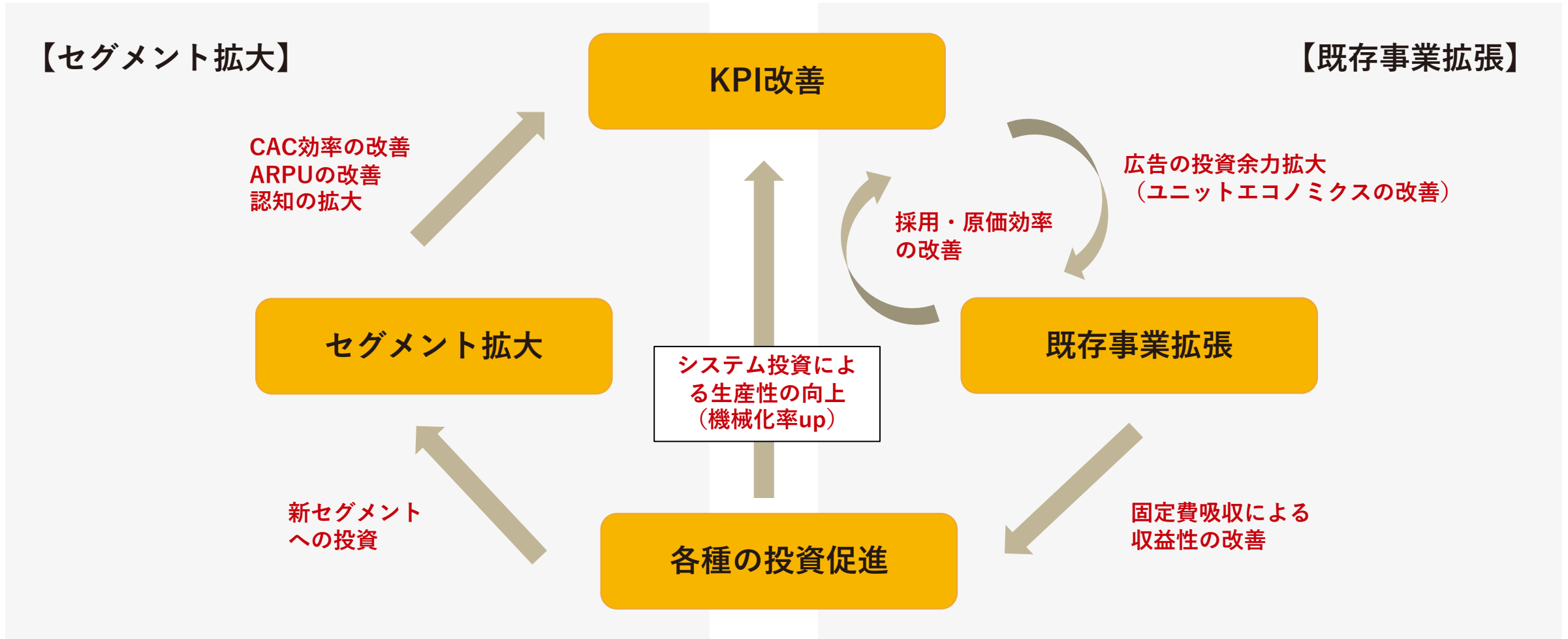
→ セグメント拡大

WaaSはセグメント拡大の余地が大きいいため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

※ 将来的な領域についての記載は、現時点のイメージとなります。

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