



2024年8月期第3四半期 決算説明資料

2024年7月12日 株式会社キャスター（東証グロース：9331）

➔ INDEX

1	2024年8月期 第3四半期決算実績	P. 2
2	2024年8月期 通期業績予想	P.13
3	2024年8月期 トピックス	P.19
4	Appendix	P.28



2024年8月期 第3四半期 決算実績

- 1
- 2
- 3
- 4

→ サマリー

決算概要

売上高 : 33.1億円 (対前年同期比: +2.0億円 +6.6%)
営業利益: △56百万円 (前年同期: △19百万円)
国内事業は堅調に推移するも、海外事業が引き続き苦戦

24年8月期
通期業績予想

- ・ 3Qにて広告アロケーション検証を実施、顧客獲得において拡大の兆しが見えてきたことから、翌期及び中長期での成長を最優先事項とした先行投資を開始
(この結果、今期の業績予想は下方修正)

トピックス

- ・ M&Aによる子会社取得
- ・ 生成AIを活用した合併会社設立に関する合併契約締結

→ 業績ハイライト

売上高は創業来最高売上を更新

売上高

33.1億円

前年同期比
+6.6%

営業利益

△56百万円

前年同期 営業利益
△19百万円

稼働社数

1,180社

前年同期比
△1.0%

ARPU

31.2万円

前年同期比
+4.0%

■ 売上について

ARPUの上昇が寄与し、創業来最高売上を更新

■ 利益について

徐々に広告投下額を増額したことにより営業赤字が増加

 業績概要

単位：百万円	23.8期			24.8期		増減 (vs 23.8期 3Q累計)	
	3Q累計 実績	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	3Q累計 実績	金額	%
売上高	3,109	1,086	1,107	1,122	3,316	206	6.6 ↑
売上総利益 (売上総利益率)	1,195 (38.5%)	442 (40.7%)	453 (41.0%)	447 (39.9%)	1,343 (40.5%)	148 (+ 2.1pt)	12.4 ↑
販管費及び一般管理費	1,215	451	453	495	1,400	185	15.2 ↑
営業利益 (営業利益率)	△19 (△0.6%)	△9 (△0.8%)	0 (0.1%)	△48 (△4.3%)	△ 56 (△ 1.7%)	△36 (△1.1pt)	—
経常利益 (経常利益率)	△14 (△0.5%)	△15 (△1.4%)	10 (0.9%)	△45 (△4.1%)	△ 50 (△ 1.5%)	△35 (△1.0pt)	—
当期純利益	△29	△18	4	△59	△ 73	△43	—

➔ 業績概要

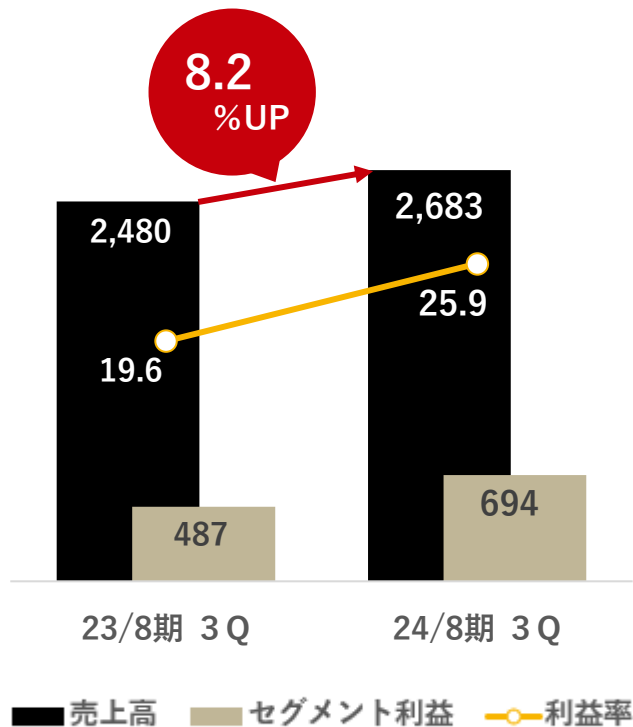
単位：百万円

	23.8期			24.8期		増減 (vs 23.8期 3Q累計)	
	3Q累計 実績	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	3Q累計 実績	金額	%
売上高	3,109	1,086	1,107	1,122	3,316	206	6.6 ↑
WaaS事業	2,480	872	896	915	2,683	203	8.2 ↑
その他事業	629	213	211	207	632	3	0.5 ↑

→ セグメント別業績概要 (WaaS事業)

ARPUの上昇により売上が増加

単位：百万円



売上高

- ・単価が高い専門領域サービスの販売が順調
- ・大型顧客獲得による契約時間の延長によりARPUが上昇

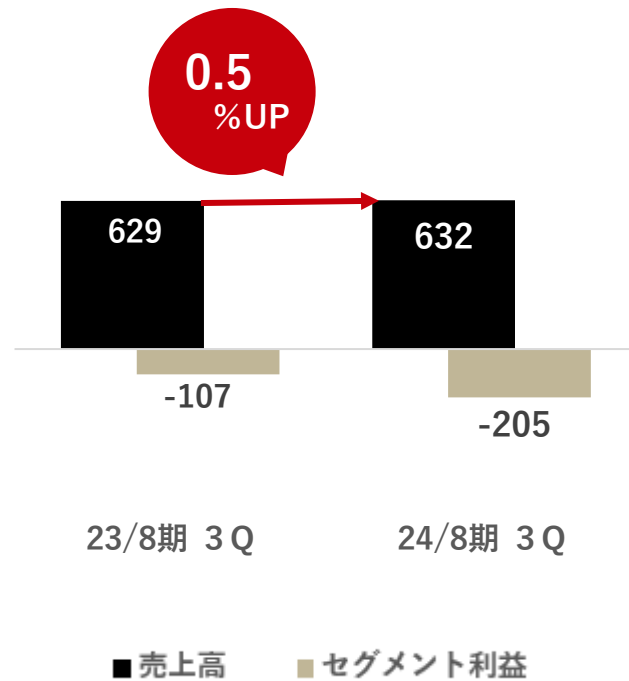
セグメント利益

- ・期初計画に基づく、利益創出に向けた採用活動の抑制により予定通り利益率が上昇

→ セグメント別業績概要（その他事業）

国内サービス（派遣・紹介）は堅調に推移、海外は苦戦

単位：百万円



売上高

- ・リモート人材の派遣・紹介の需要が堅調に推移
- ・海外事業は顧客獲得に苦戦

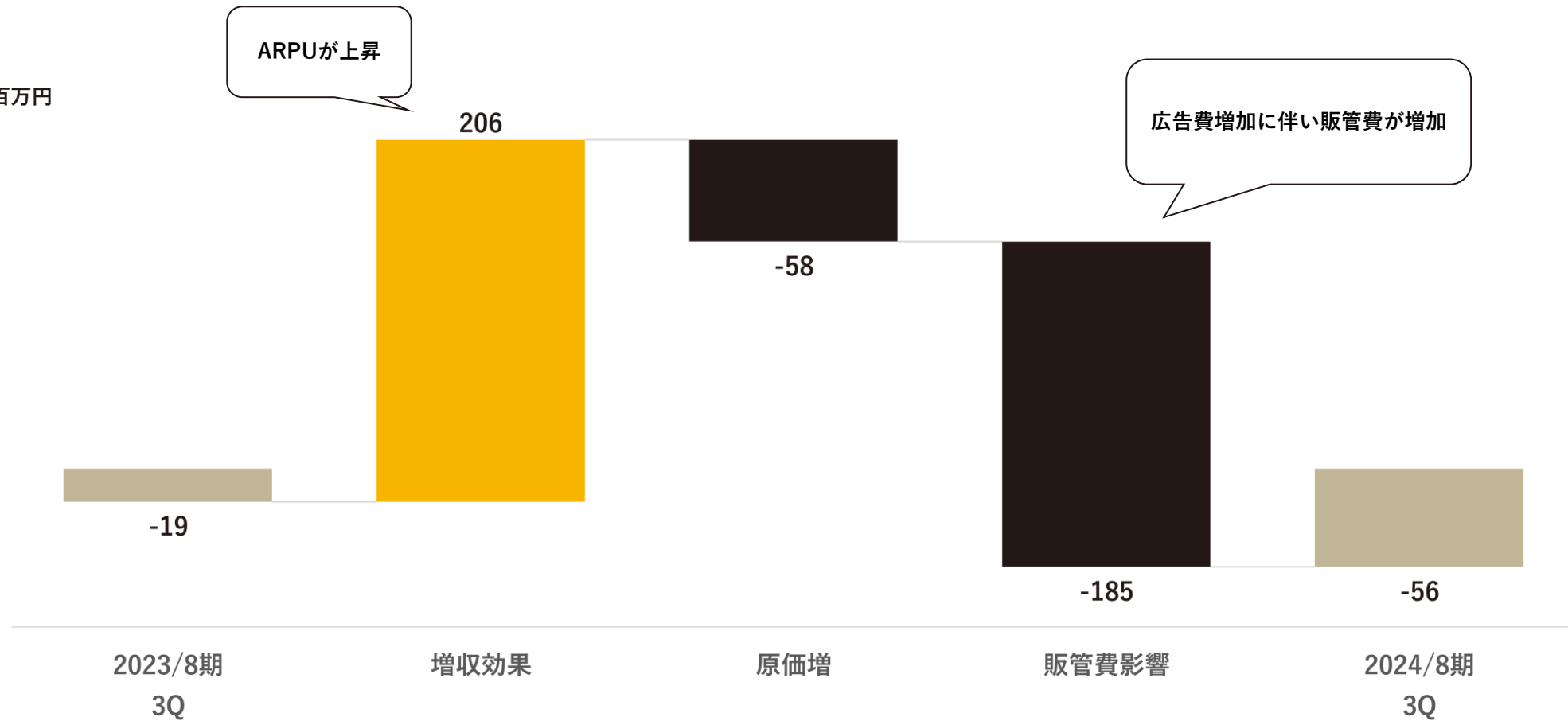
セグメント利益

- ・在宅派遣、Reworkerは堅調に利益創出
- ・海外事業はドバイ支店の閉鎖やドイツ支店でのリストラクチャリングを実施予定

➔ 営業利益増加要因

ARPUの上昇により収益増、広告費用増加に伴い販管費増

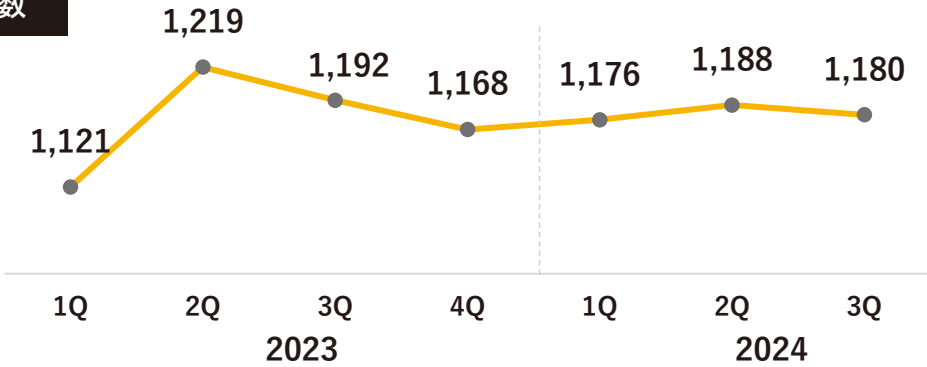
単位：百万円



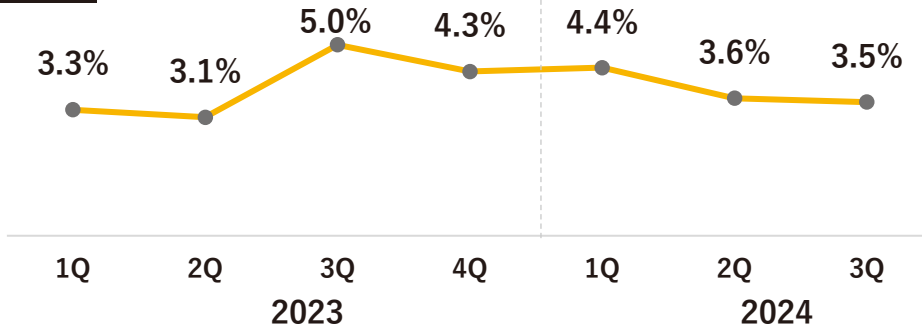
➔ KPIの状況

解約率は改善、ARPUの上昇によりMRRは拡大

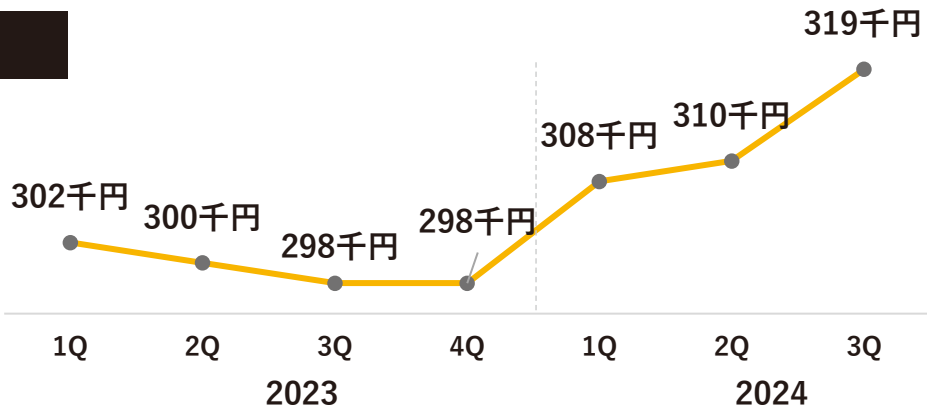
■ 稼働社数



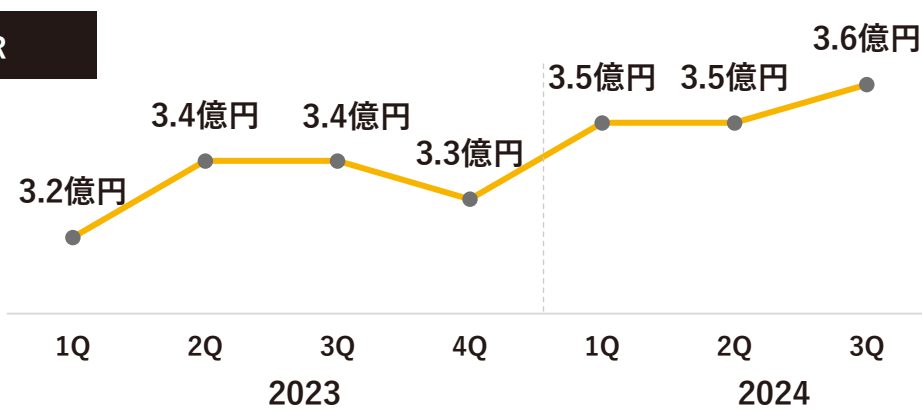
■ 解約率



■ ARPU



■ MRR



※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

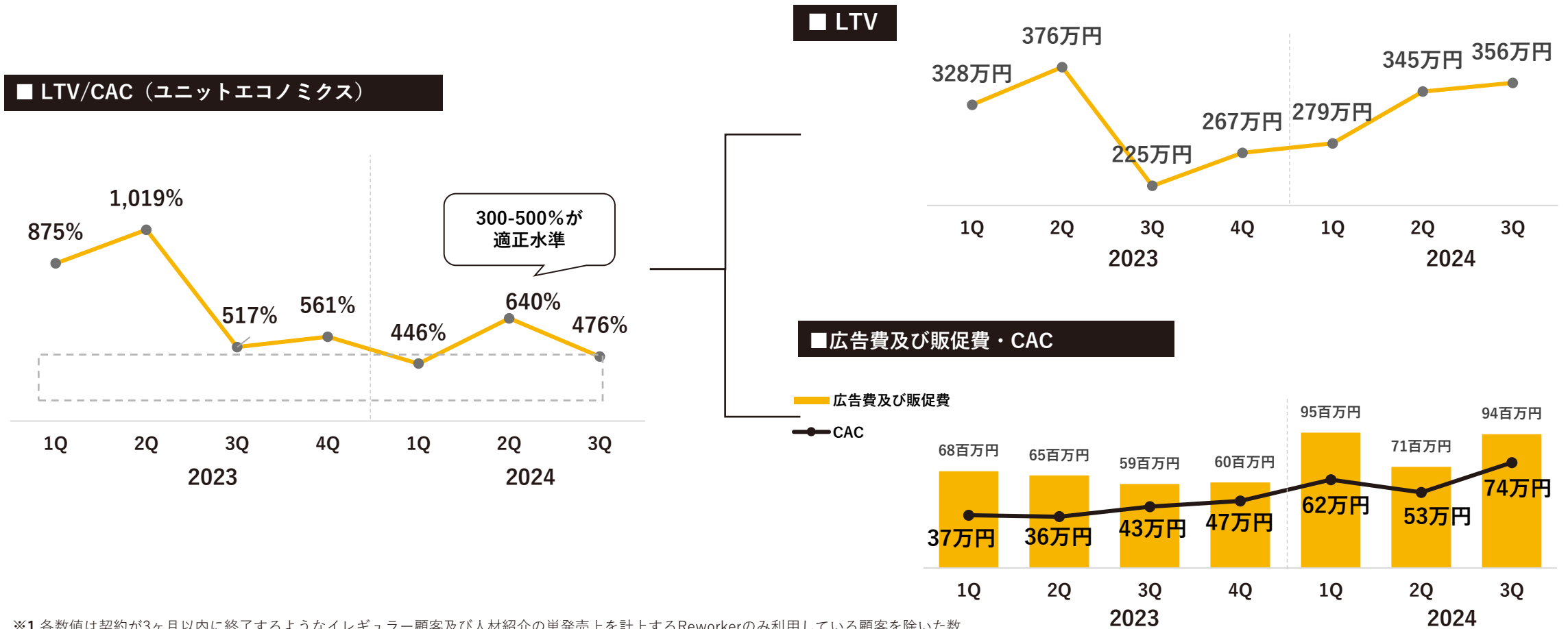
※2 解約率は、四半期解約社数を各月の月初時点稼働社数の和と四半期開始社数の和で除した数値

※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

広告費の投下量を増加、顧客獲得広告費用の投下において更なる拡大余地あり

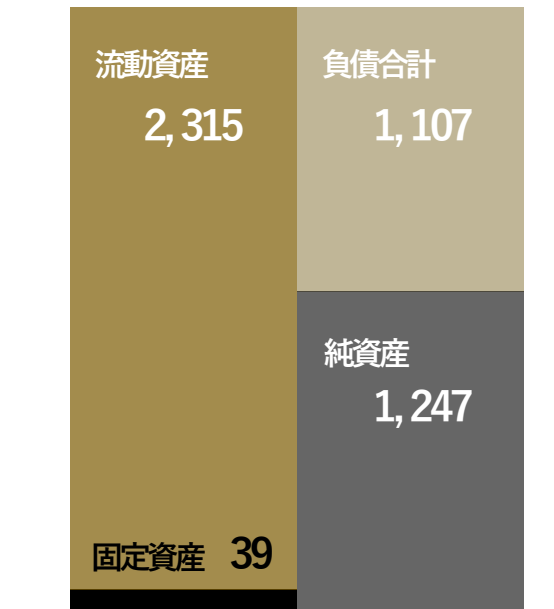


※1 各数値は契約が3ヶ月以内に終了するようなイレギュラー顧客及び人材紹介の単発売上を計上するReworkerのみ利用している顧客を除いた数
 ※2 CACは、広告費及び販促費と顧客獲得に要した営業人員の件費の和を、四半期の受注数で除した数値
 ※3 LTVは、ARPUを粗利率で乗じた数値を、解約率で除した数値
 ※4 LTV/CACは、LTVをCACで除した数値

➔ 貸借対照表

自己資本比率は53.0%と高水準

単位：百万円



当四半期末

2024年5月末日時点

流動資産	前期末差
	+493百万円
・現金及び預金	+432
・売掛金及び契約資産	+66

固定資産	前期末差
	△12百万円
・無形固定資産	+1
・貸倒引当金、その他	△14

負債合計	前期末差
	+272百万円
・短期借入金	+300
・1年内返済予定の長期借入金	△80
・長期借入金	+80

純資産	前期末差
	+208百万円
・利益剰余金	△73
・資本金	+140
・資本剰余金	+140



2024年8月期 通期業績予想

- 1
- 2
- 3
- 4

→ 2024年8月期 通期業績予想

来期及び中長期成長を最優先事項とした先行投資を実施、今期は営業赤字を見込む

概要

- 顧客獲得のための広告投下において、拡大余地の確認が完了
- 来期に向けた先行投資として、4Qに広告費の投下及び営業体制の強化を実施
- 加えて、苦戦している海外におけるリストラクチャリングを実施予定
- 上記の経営判断に基づき、今期業績予想について営業赤字を見込む

→ 2024年8月期 通期個別業績予想の修正（2024年6月27日開示）

単位：百万円

	2024年8月期 個別業績予想				2024年8月期 第3四半期	
	前回発表予想 (A)	修正業績予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)	実績	進捗率(%) vs (B)
売上高	4,750	4,450 ~4,550	△300 ~△200	△6.3 ~△4.2	3,316	74.2
営業利益	111	△230 ~△150	△341 ~△261	—	△56	—
経常利益	101	△230 ~△150	△331 ~△251	—	△50	—
当期純利益	125	△260 ~△181	△386 ~△307	—	△73	—

➔ 2024年6月27日開示 業績予想修正の背景

先行投資による来期の売上成長額	<ul style="list-style-type: none"> ・ 来期に約2.5億円程度の上積みを見込む ・ 3Qと比べて4Qで最大1.5倍程度の広告投下を実施予定
先行投資における広告投下内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 基本的にはWEB広告に投下（詳細なチャンネルとしては新規チャンネル） ・ 加えて、営業体制の強化を実施予定
アドフラウド発生原因と対応策	<ul style="list-style-type: none"> ・ 前期下半期に広告費を圧縮、今期上半期に急激に広告投下したため標的となった ・ システム的な対策を施したため、今後は大きな影響を受けない
このタイミングで先行投資を判断した背景	<ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客拡大余地の確認が完了したため、来期の売上拡大に向け判断
先行投資における営業体制の強化内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 広告投下による問い合わせ、商談の増加を見込んだ増員
海外事業のリストラクチャリングについて	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今期への利益影響は軽微 ・ 対象はドイツ支店及びドバイ支店

➔ 2024年6月27日開示 業績予想修正の背景

来期以降の業績の方向性	<ul style="list-style-type: none"> ・ CAGR30%以上の売上成長 ・ 3年後に売上高100億円の達成
今後の戦略方向性	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人をより集める、育てる、定着させるため、人的資本への積極的な投資を実行 ・ 人的資本を源泉にリモート化されていく業務を業界の先行者として獲得 ・ 人材が枯渇した後に‘規模の経済’を活かした残存者利益を得る
具体的な注力ポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人的資本の圧倒的強化（給与水準の向上、教育機能の強化） ・ 経理労務領域の強化 ・ 人材供給のサードパーティーによるチャネル拡充
6月に業績予想修正を発表した背景	<ul style="list-style-type: none"> ・ 5月末まではコスト調整により利益予想の達成は可能であった ・ 来期の売上成長を優先すると判断したため、開示必要性の発生により最速タイミングで発表
先行投資以外の赤字要因	<ul style="list-style-type: none"> ・ 特にありません

→ 2024年8月期 通期連結業績予想

第4 四半期よりGRAMS株式会社を連結対象とする

単位：百万円

	2024年8月期
連結売上高	4,500～4,600
連結営業利益	△240～△160
連結経常利益	△230～△150
親会社株主に帰属する 当期純利益	△260～△181

※GRAMS株式会社の2024年6月から2024年8月までの
3カ月分の業績予想を織り込んだ連結業績予想

2024年4月25日リリース

GRAMS株式会社の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ

子会社化の背景

- ・ グローバルな開発組織運営をフルリモートで行っている
- ・ オペレーションの効率化
- ・ GRAMSの持つ技術力を生かしてセグメント拡大を見込む



2024年8月期トピックス

- 1
- 2
- 3
- 4

➔ 3Q+直近トピックス一覧

● 次ページ以降でご説明

10月

11月

12月

1月

2月

東証グロース市場
株式上場

テレワークトップランナー2023 選出
「Alternative Work Lab」設立

「Global Engineer Marketplace」
β版の提供開始

「CASTER BIZ accounting インボイス
支援プラン」提供開始

生成AIツールを
社内で積極活用

Reworker
障がい者雇用支援拡充

宮崎県「GayaGaya楽しいFes 2024」
スポンサー協賛

3月

4月

5月

6月

フルリモート×紹介予定派遣
在宅派遣で職場定着を支援

コクヨと業務提携

「CASTER BIZ assistant」
24時間365日対応

総額5億円
資金の借入

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

グラムスの完全子会社化を決定

● マネーフォワードと資本
業務提携契約締結

● 従業員持株会を設立

● オルツと合併会社の組成に合意

● コクヨ&パートナーズと共同で
「オンラインコンシェルジュ」
販売開始

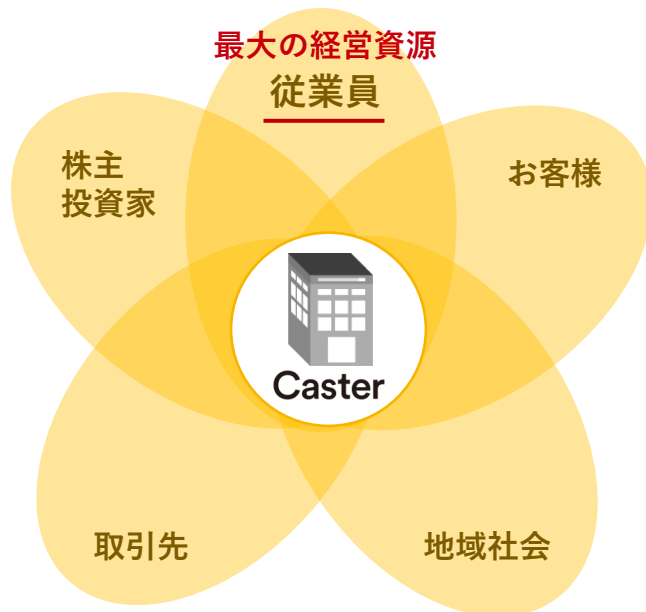
● 有償ストック・オプションの発行

● オルツと合併事業に関する合併
契約締結

● MetaMojiとの提携、建設業向け
BPOサービスを2024年8月より開始

→ トピックス① (従業員持株会の設立)

株式市場の流動性向上や従業員の福利厚生を図ることを目的に従業員持株会を設立



キヤスターはリモートワーカーのために設立した会社です

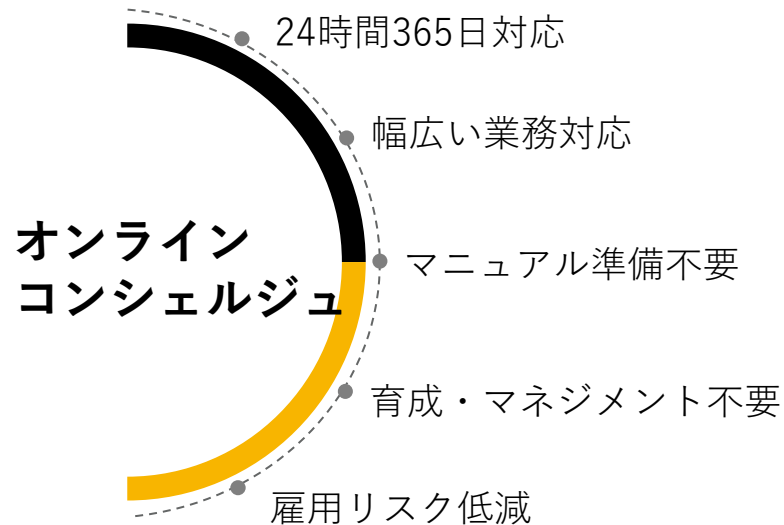
- 中長期的に従業員の給与を上げることを目標に掲げており、持株会の加入を通じて収入を増やしたり、従業員が会社に対して高いコミットメントを持ち続けることを目的とします
- 自社株を保有することで利益意識を高め、経営基盤を強化することで、株主・投資家の皆さまへの貢献にも繋がります

入会資格	当社の正社員・準社員（任意加入）、ただし1年以上在籍者
開始時期	2024年9月より拠出開始
拠出金、奨励金付与率	1口1,000円（上限：毎月100口）、拠出金の10%

→ トピックス② (キャスター×コクヨ BPOサービス販売開始)

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」販売開始

5つの特徴



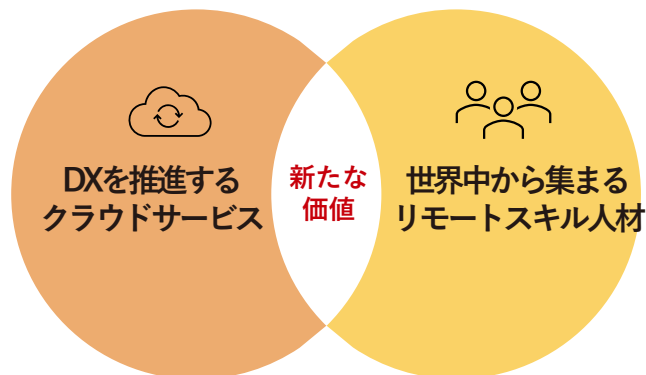
経理業務をはじめとする事務作業の負担や、庶務担当者の不足などのバックオフィス業務の困りごとを解決するサービス

- 安心のコクヨブランド
- 採用率「1%」の優秀なリモートアシスタントが業務を遂行

→ トピックス③ (マネーフォワードと資本業務提携契約を締結)

マネーフォワード社 (以下、MF社) との具体的な事業提携に向けた協議が進行中

両社の強み



プロジェクトの進捗

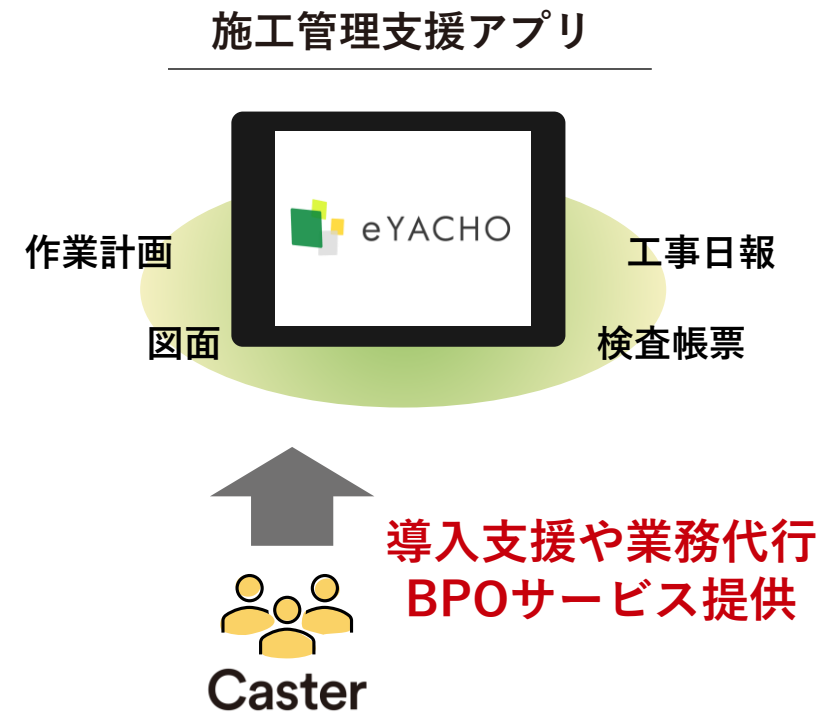
- ✓ 当社取締役会へのオブザーバー参加
- ✓ 両社代表の定期MTGの実施
- ✓ 顧客獲得に向けたプロジェクトの推進

主な進捗内容 ※本資料開示時点

- MF社内業務の代行
 - ・ 6月より業務開始
- MF社ユーザー向け当社サービスの紹介
 - ・ 経理代行業務について5件進行中
 - ・ 電話代行、集客支援など進行中

➔ トピックス④ (株式会社MetaMojiと建設業向けBPOサービス提供開始)

MetaMoji × キャスター 建設業向け「eYACHO BPOサービス」を2024年8月より開始



建設業向けBPaaS※の取組みがスタート

※ BPaaS = BPO + SaaS

建設DXを推進するMetaMojiとの業務提携により、
建設業における労働課題改善、業務効率化をサポート

名称	株式会社MetaMoji
所在地	東京都港区六本木1-7-27
代表者	浮川 和宣

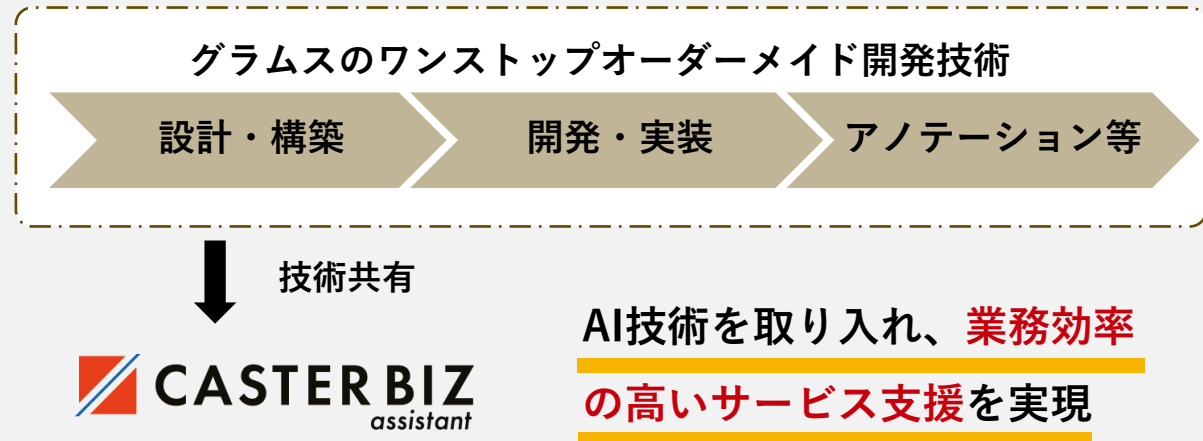
※ 引用 当社プレスリリース <https://caster.co.jp/102428/>

→ トピックス⑤ (株式取得による連結子会社化)

GRAMS株式会社を連結子会社化、AI技術を活用しサービス強化を図る

世界12か国から約40名のメンバーが参画し、**フルリモートでエンジニア組織を運営**
両社の強みを活かした技術開発投資により、DX推進を加速

名称	GRAMS株式会社
所在地	大阪府堺市黒土町2339-1
代表者	代表取締役 三浦 大助
事業内容	EC企業向け業務効率化ツールの開発・提供など
設立	2009年6月



→ トピックス⑥ (合併事業に関する合併契約締結)

株式会社オルツと合併会社の設立に向けた合併契約書を締結



【オルツの概要】

P.A.I.[®](パーソナル人工知能)、AIクローンを作り出すことによって「人の非生産的労働からの解放を目指す」ベンチャー企業

名称	株式会社オルツ
所在地	東京都港区六本木7-15-7
代表者	代表取締役 米倉 千貴
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ P.A.I.[®](パーソナル人工知能)の研究開発 ・ AI 技術を活用したソリューション提供 ・ AI コンサルティング・DX 推進支援
設立	2014年11月

→ トピックス⑦ (業績連動型有償ストック・オプションの発行)

中長期的な成長に対するインセンティブ強化のため、有償ストック・オプションを発行

発行済株式総数1,960,460株に対し、3.5% (68,000株) を発行

対象者	従業員29名
取締役会決議日	2024年6月27日
割当日	2024年8月5日

業績達成条件

売上高 **100** 億円超過
(2027年8月期 連結損益計算書)



Appendix

- 1
- 2
- 3
- 4



カスタマーの概要

→ 会社概要

- 会社名 株式会社キャストター
- 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 828名 ※2024年5月末時点
- 拠点情報 宮崎県西都市（本社）、他4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

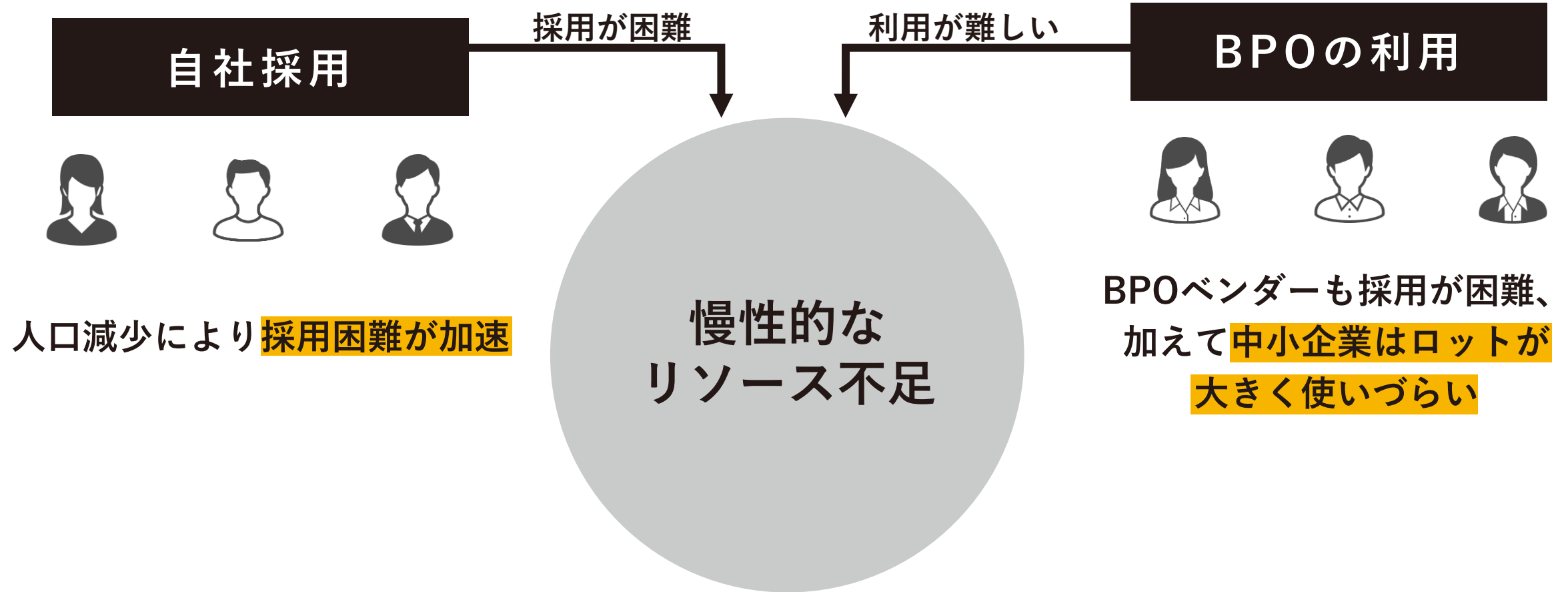
Reworker

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・月額 of BPO サービスで提供する



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



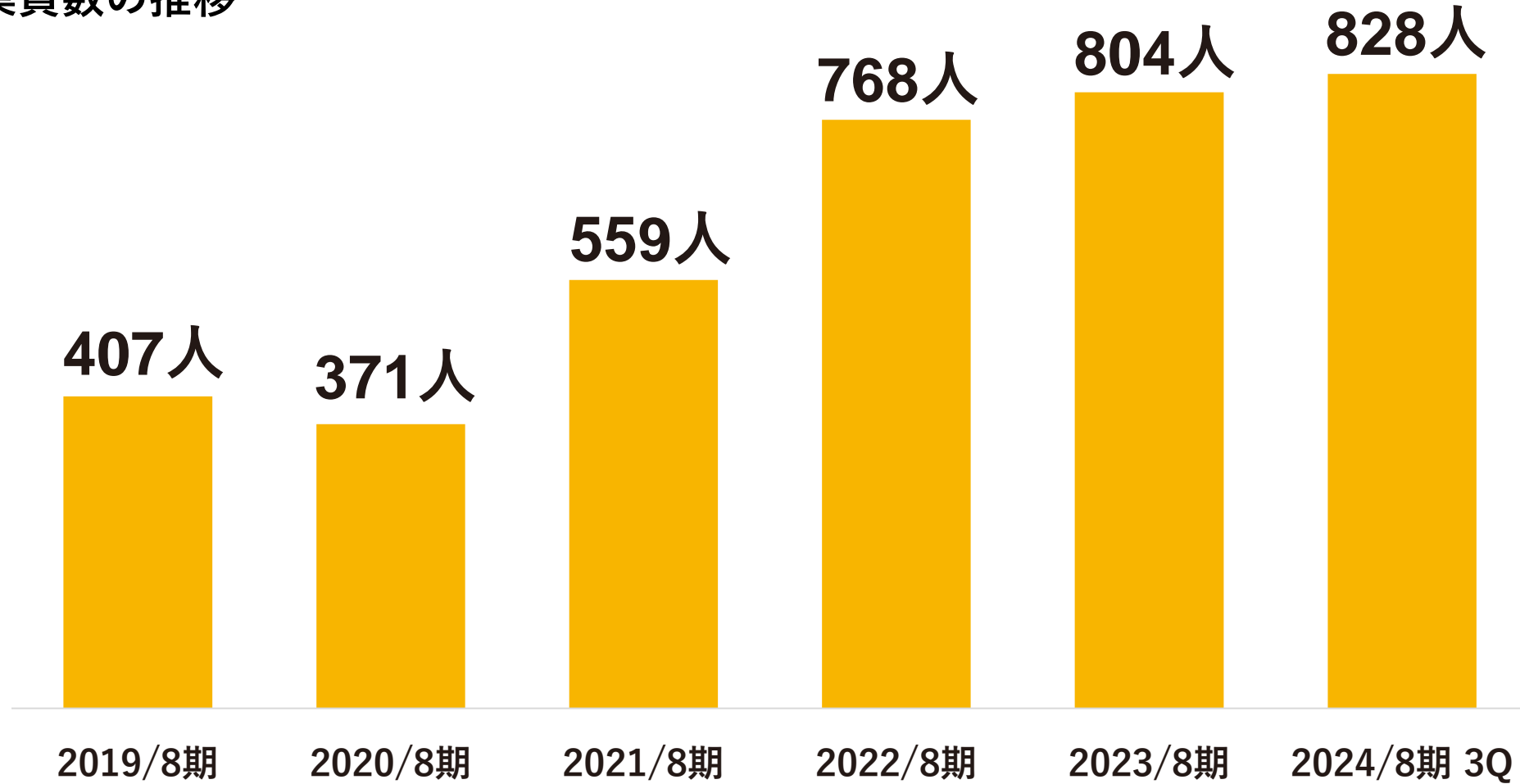
キャストの強み

→ 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

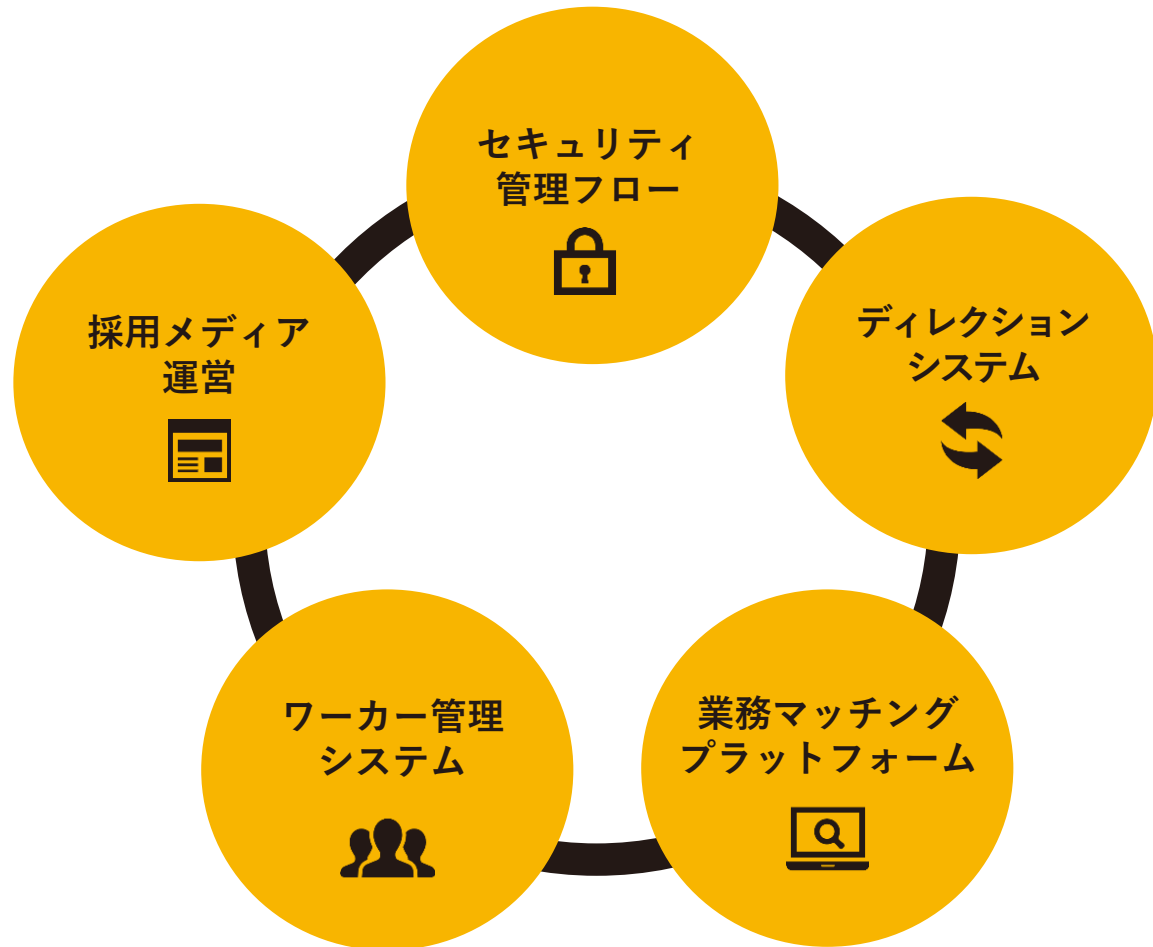


B ソーシングエリアが広い



プロジェクトごとに
必要なスキルを有するメンバーを
世界中から集められる

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

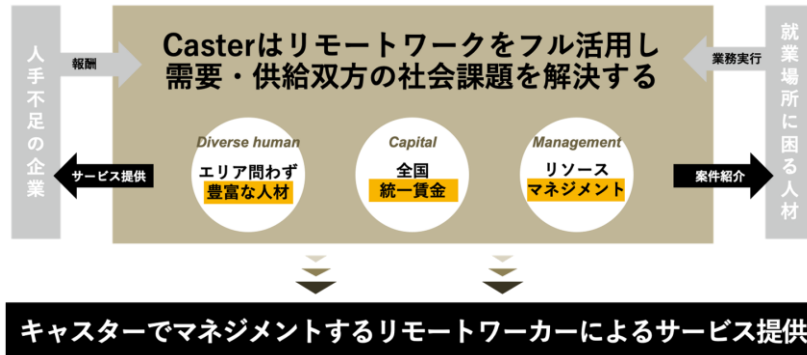


中期経営計画の概要

➔ 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



BPaaSでは、今後のビジネススケールが期待される

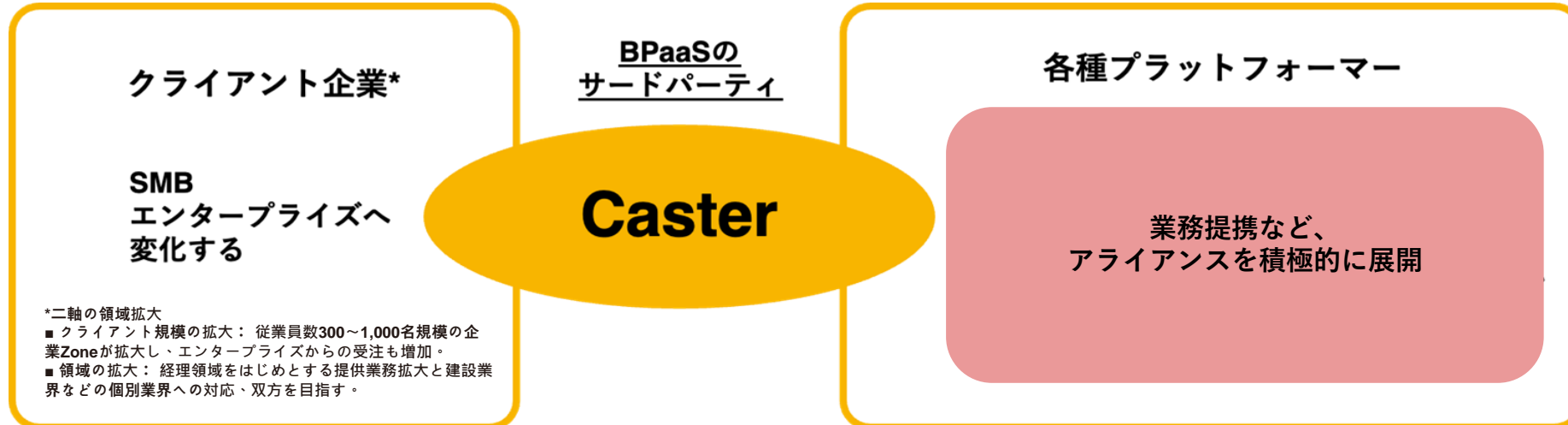
世界のパブリッククラウドサービスのエンドユーザー支出予測 (数百万米ドル)

	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

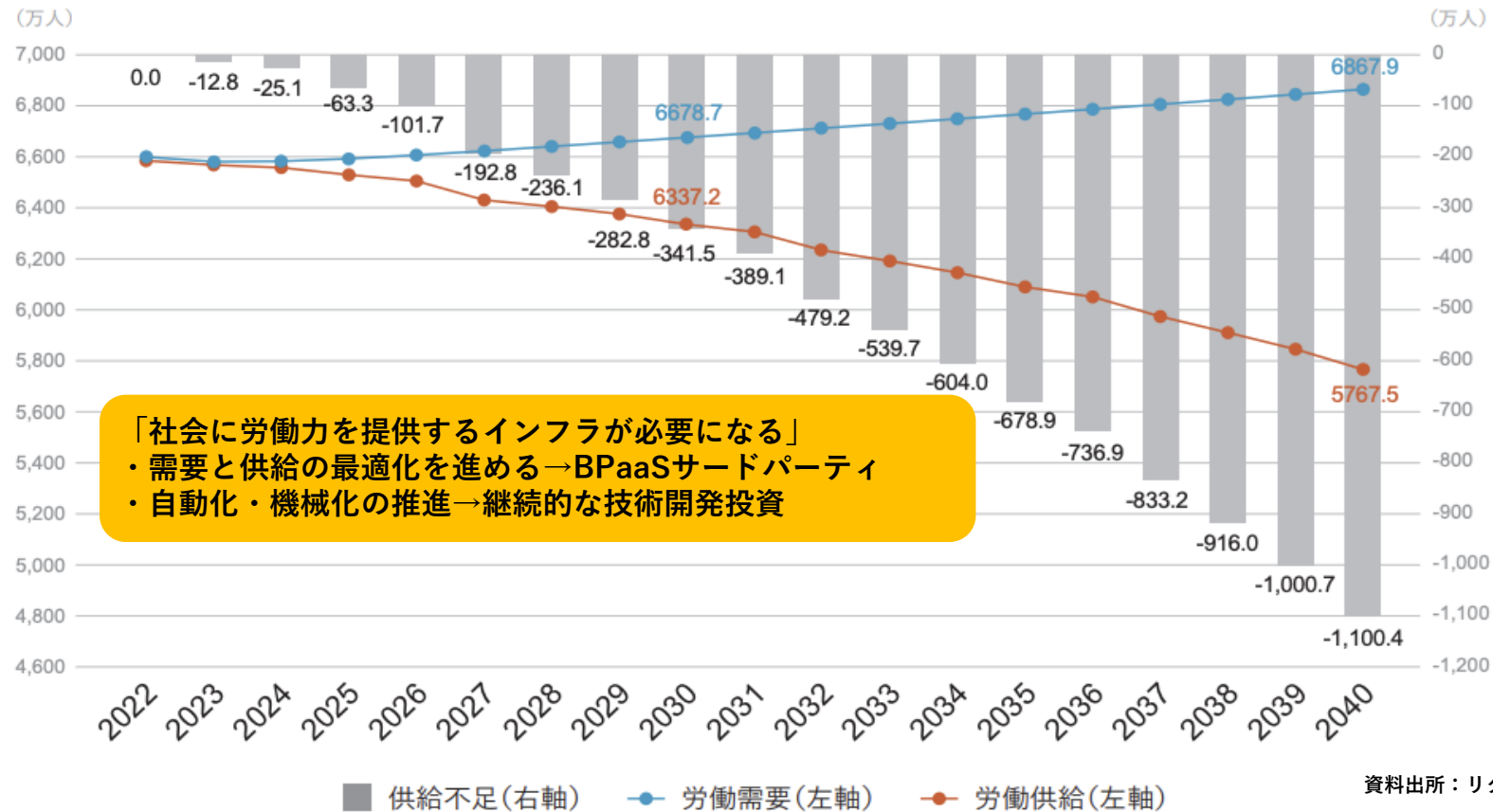


*二軸の領域拡大
 ■ クライアント規模の拡大：従業員数300~1,000名規模の企業Zoneが拡大し、エンタープライズからの受注も増加。
 ■ 領域の拡大：経理領域をはじめとする提供業務拡大と建設業界などの個別業界への対応、双方を目指す。

➔ 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。

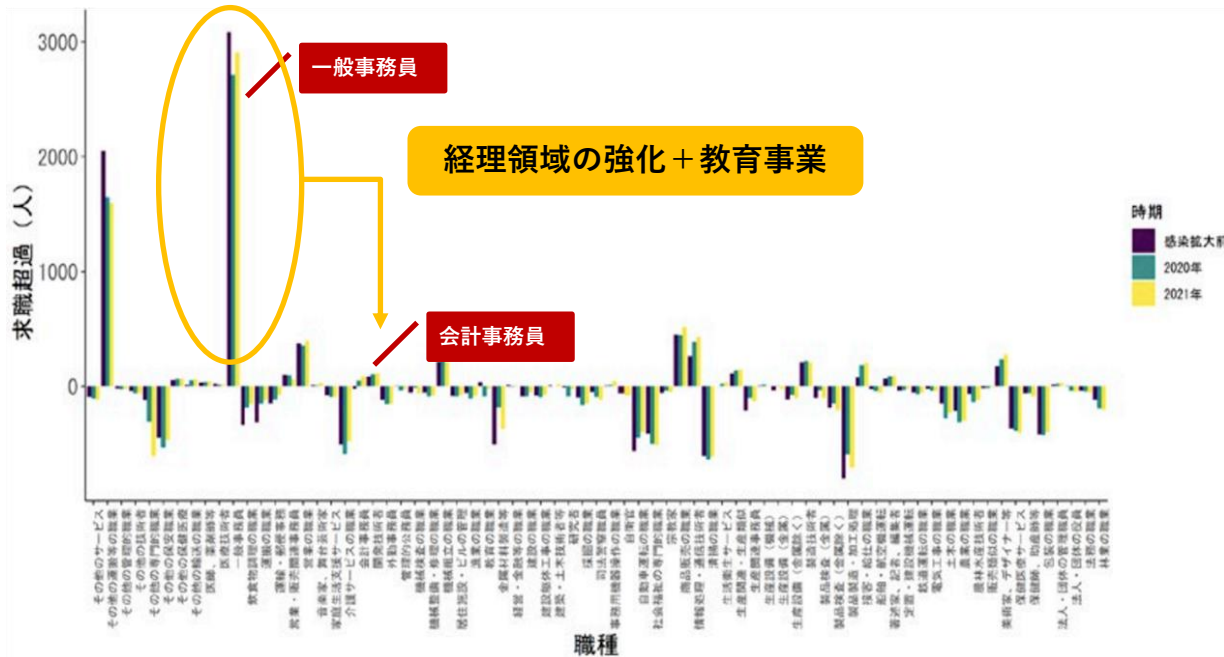
労働需給シミュレーション



資料出所：リクルートワークス研究所「未来予測2040」

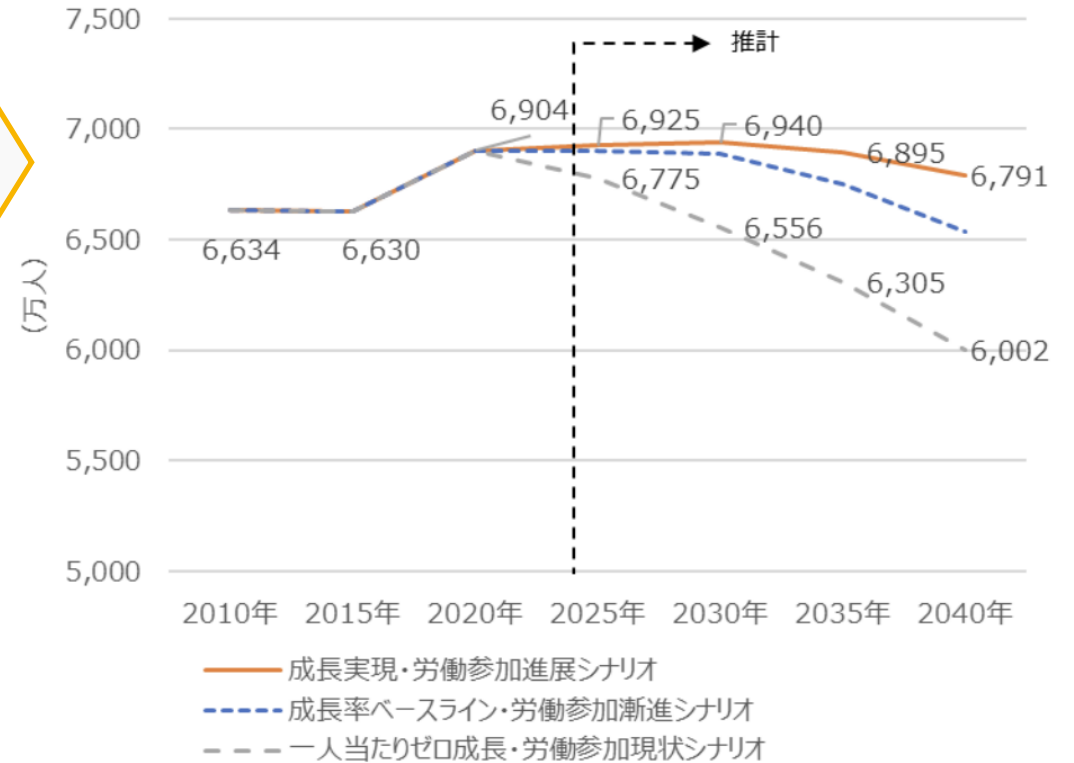
➔ 職業別の最適マッチ数からみる会計領域の人材不足

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

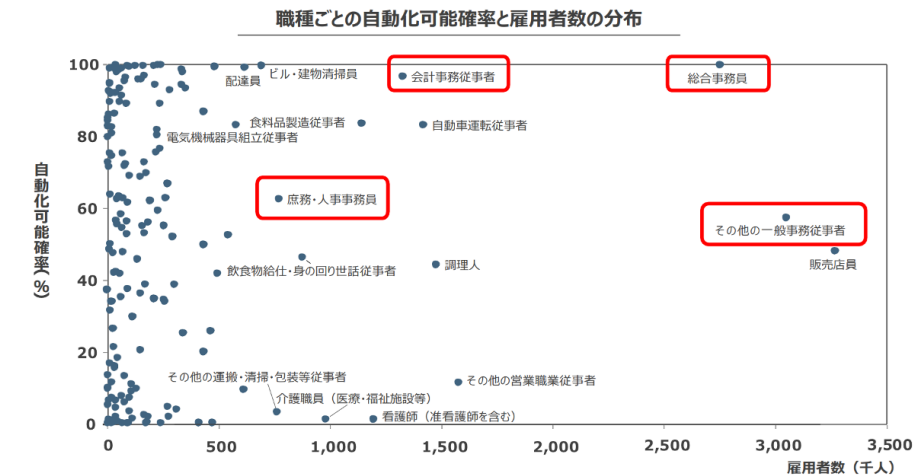
資料出所：独立行政法人 労働政策研究・研修機構 2023年度版労働力需給の推計（速報）

→ 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



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