



株式会社キャスター 個人投資家向け会社説明会

2024年 3月14日 (東証グロース：9331)

→ 自己紹介



なかがわ しょうた
代表取締役 中川 祥太

1986年大阪府泉大津市生まれ。
西大和学園高等学校卒業、日本大学経済学部中退。
学生時代はバンド(ベース担当)活動に励む。
趣味：読書(今は無趣味)

- インディーズでバンド活動のため東京へ上京
→バンド活動資金のため株式会社ライブドアでテレアポのアルバイト
- 2008 バンド活動の傍らで20歳で古着屋を開業
- 2011 株式会社オプト (現 株式会社デジタルホールディングス) 入社
→ソウルドアウト株式会社 (当時100%子会社として設立) へ出向
営業でテレアポ100件/日からスタート
- 2012 イー・ガーディアン株式会社 入社
- 2014 株式会社キャスター設立
- 2021 Japan Venture Awards 2021
中小機構理事長賞受賞



→ 創業経緯

当社は2014年の創業以来、**ほぼ全ての従業員がフルリモートで働いています。**

2014年段階でリモートワークは実態として殆ど行われておらず、社会の理解が得られないことで就業環境として大変厳しいものでした。

創業者である中川が、前職においてリモートワーカーを活用する事業を企画していた折、

最低賃金を大きく下回る金額がリモートワーカー業界の「当たり前」になっている事実を知り、大変困惑しました。

普通に働けば最低賃金以上の金額が法律で保証されているにもかかわらず、「雇用」という枠を外れただけで、その対価は法外なものになっていたのです。

「入社」することが当たり前だった当時、さまざまな事情からリモートワークを選択せざるを得なかった人がそのような**不当な環境の中においても何も主張できない労働環境の歪みに、中川は怒りを覚えました。**

誰もやらないのなら、自分で証明する。リモートワーク環境でも適切に雇用し、有用なサービスを提供できるはず。

そう志して中川が創業したのが今の「カスタマー」です。

リモートワークを当たり前にする

Remote = 遠隔

なぜリモートワークなのか？

様々な思い込みによる労働バイアスの解除を目指す
労働力確保のため多様な働き方に素早く対応する



→ ハイライト

売上高



41.7 億円
(2023年8月期)

営業利益



2 百万円
(2023年8月期)

拠点数



国内 3 拠点
海外 2 拠点

稼働社数



1,168 社
(2023年8月期)

従業員数



サービス導入
累計企業数



4,500 社
(2023年11月末時点)

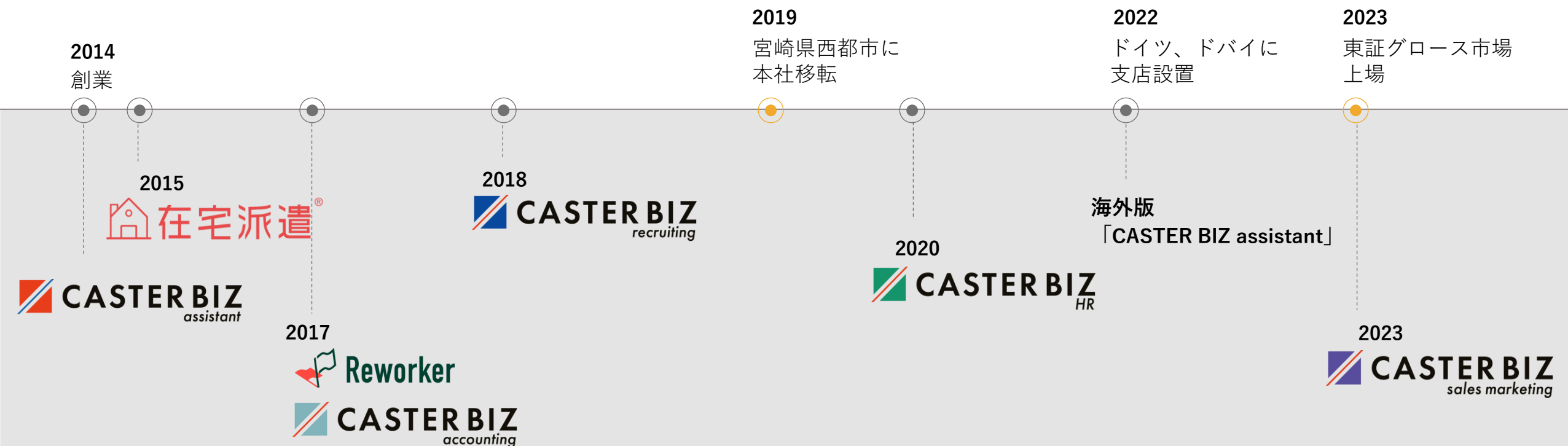
男性育児休業取得率



60% 正社員
50% パート・派遣社員

→ 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



IPOはリモートワークを当たり前にするための通過点

短期的

会社知名度、リモートワークの信頼度の向上

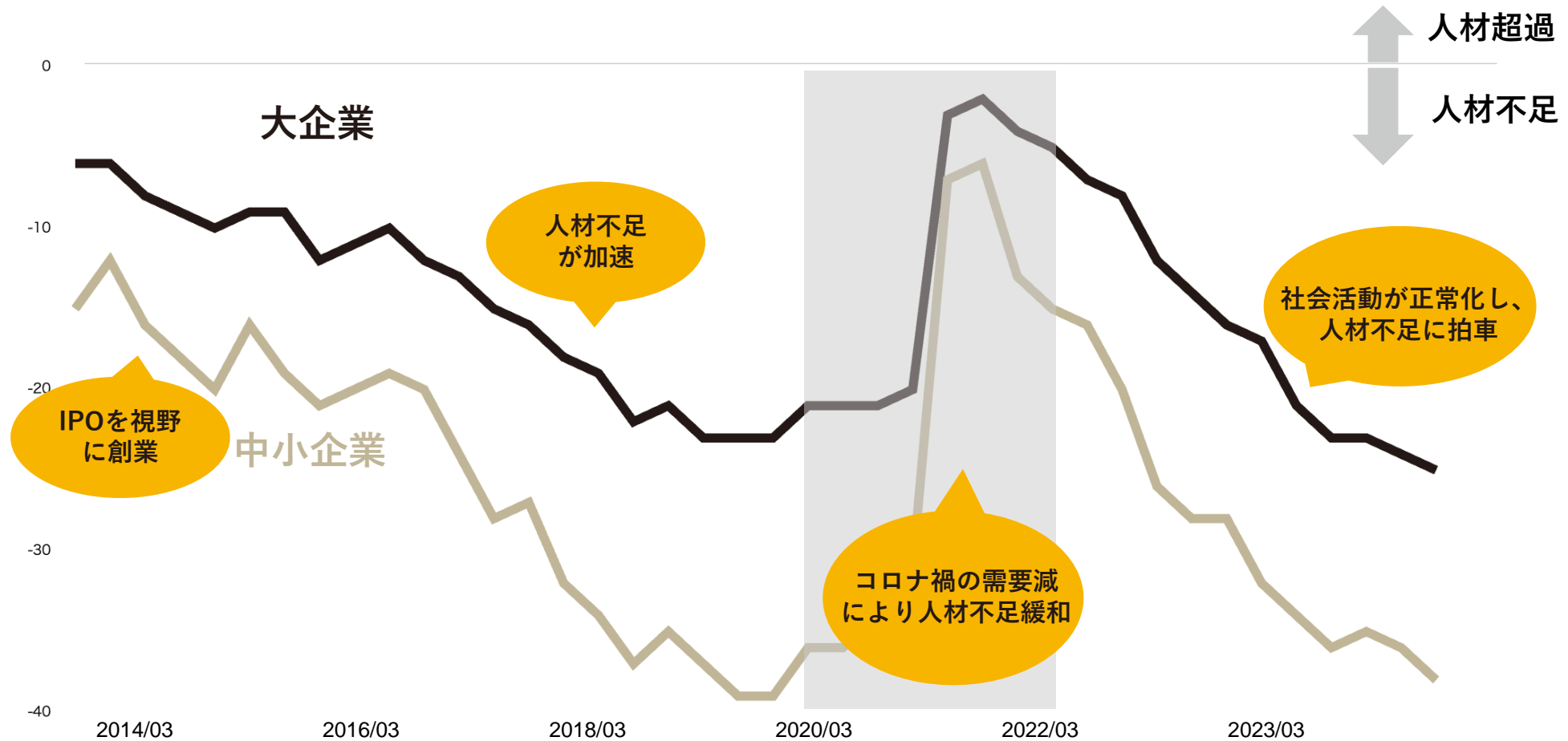
資金調達手段の確保

長期的

リモートワーク文化を醸成させるための
社会的影響力の拡大

→ IPOまでの流れ

コロナ禍で人材不足が落ち着いたものの、成長期に差し掛かっている



→ INDEX

| | | |
|----------|----------------------------|------|
| 1 | 事業内容 | P.10 |
| 2 | 顧客の強み | P.21 |
| 3 | 決算実績 | P.26 |
| 4 | 2024年8月期 第1四半期 決算実績 | P.29 |
| 5 | 2024年8月期 トピックス | P.39 |
| 6 | 成長戦略 | P.45 |

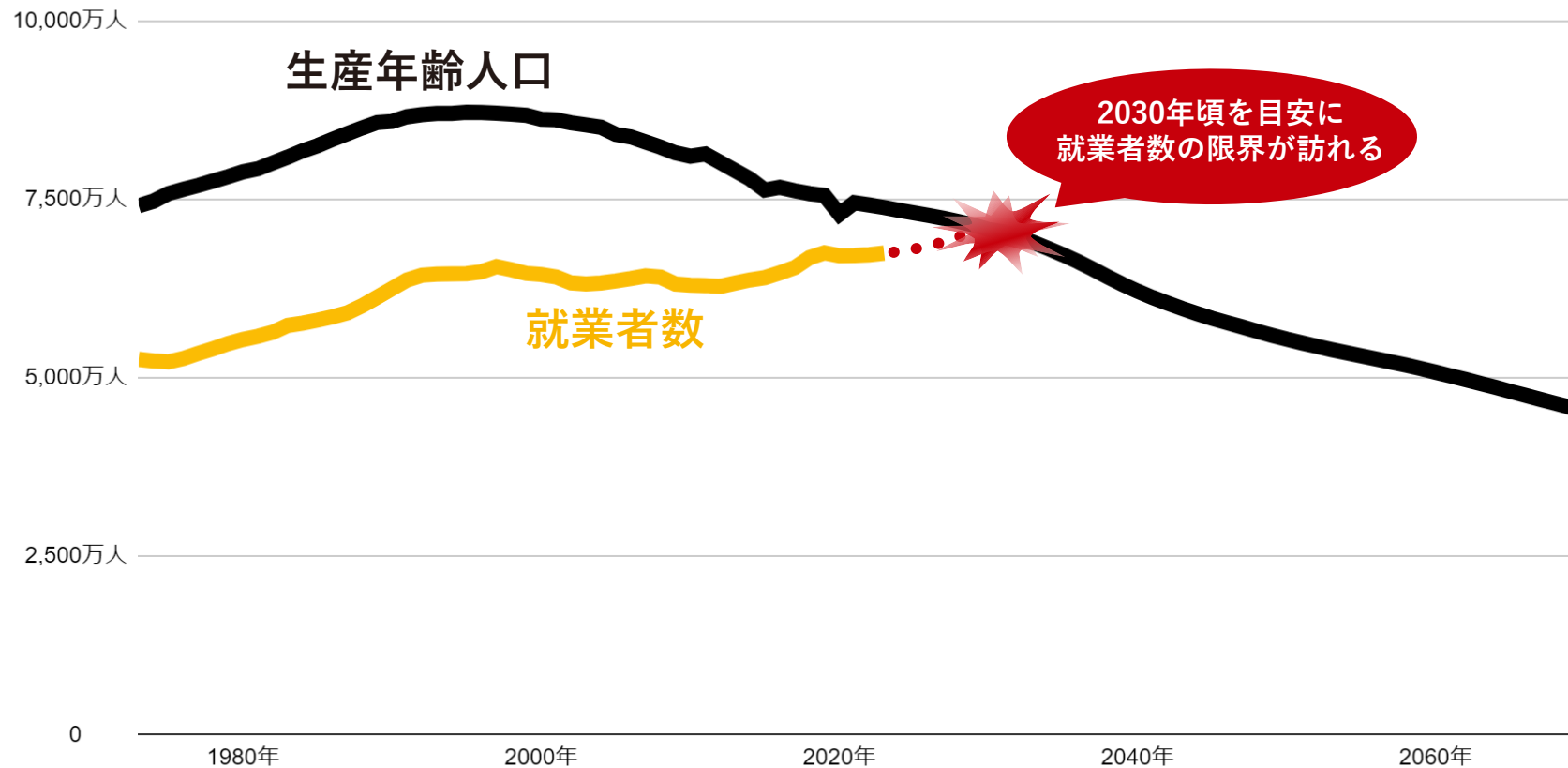


事業内容

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

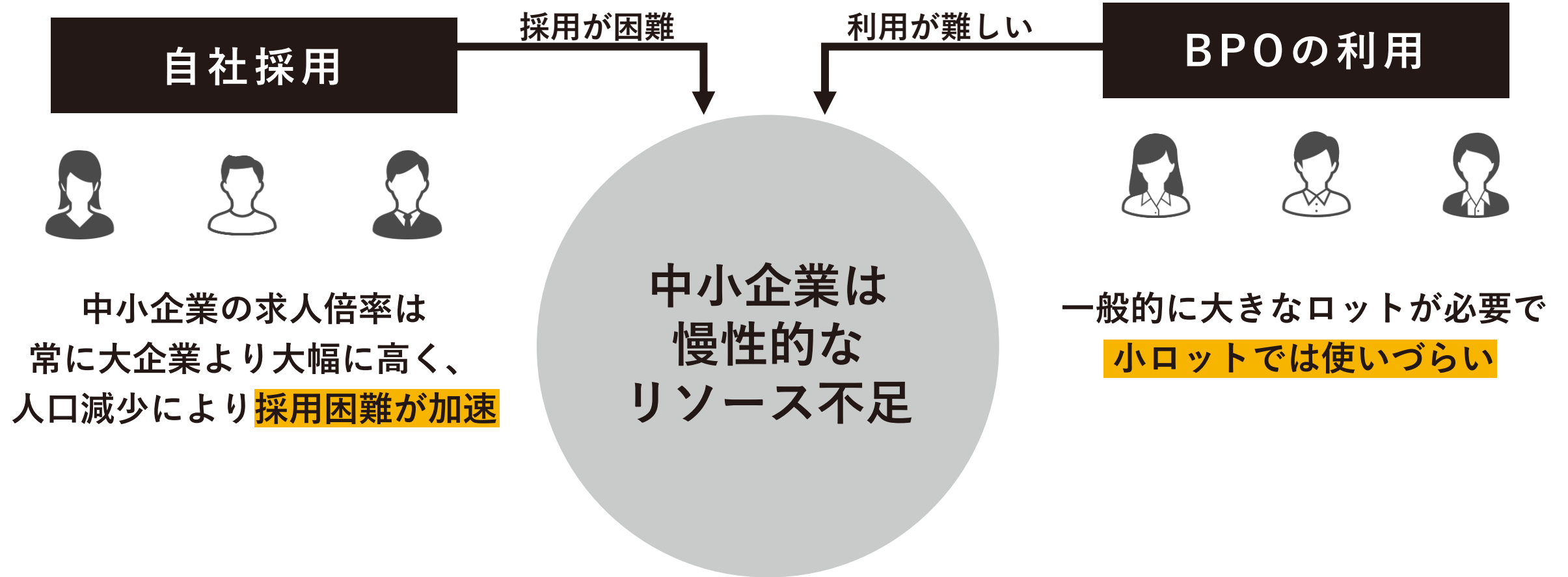
→ 国内労働市場の人口推計

生産年齢人口は減少を続け、要求される就業者数が賄えない状況が到来する



※ 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(令和5年推計)、政府統計の総合窓口(e-Stat)「労働力調査」を元に当社で作図

→ キヤスターを取り巻く事業環境



→ キャスターが取り組む労働課題



平均賃金格差

大企業も多く、物価が高いため都心のほうが高くなる傾向があり、地域間格差も大きい。

| 東京 | 九州 ※1 |
|-------|-------|
| 598万円 | 332万円 |

職業の首都圏集中

ホワイトカラー職は都市に集中し、地方での就業機会が少なく、職種が限られてしまう

| 東京 | 九州 ※1 |
|-------|-------|
| 52.8% | 37.2% |

フリーランス雇用の難しさ

多様な働き方の選択肢が地方に行き渡っていない。労働力不足を解消するには全国的な取組が必要。



※1 令和4年 賃金構造基本統計調査
※2 フリーランス白書2023 フリーランス実態調査

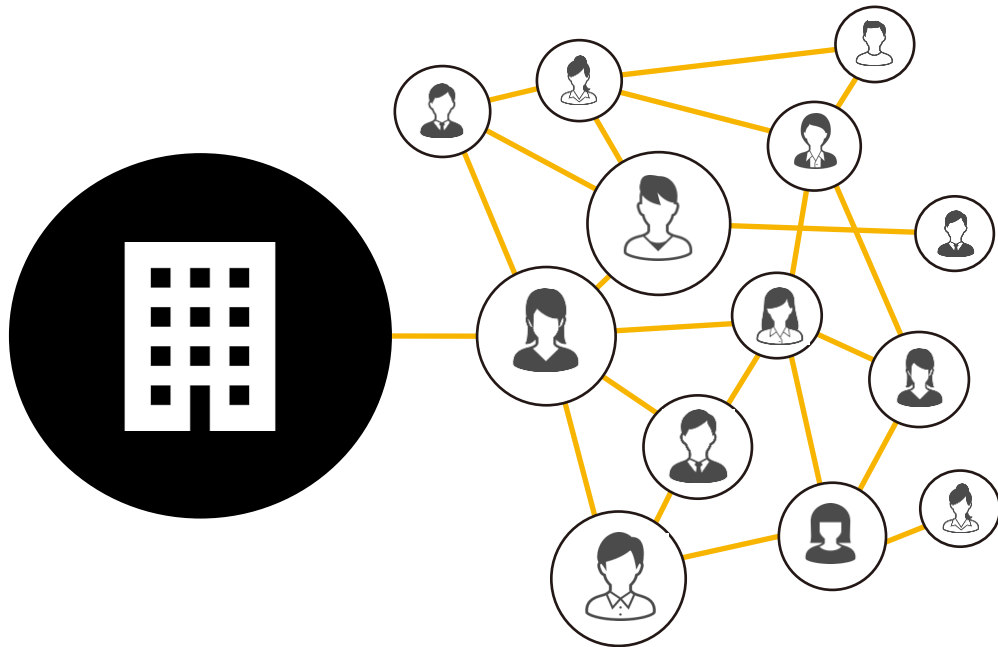
→ キヤスターが解決する社会課題



キヤスタ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

→ 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



世界中から集まるリモート人材

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

→ 事業ポートフォリオ

クライアントの要望に応じて多様なサービスを展開

20.5%
その他事業 (派遣・紹介)

在宅派遣®

海外事業

Reworker



79.5%
WaaS事業 (BPO)

CASTER BIZ
assistant

CASTER BIZ
recruiting

CASTER BIZ
HR

CASTER BIZ
accounting

CASTER BIZ
sales marketing

My Assistant

➔ WaaS事業 (BPO)

人気No.1



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)

人気急上昇



労務対応に特化した
サービス
(30時間 約22万円/月)



クライアント企業の
採用を代行
(70時間 約40万円/月)

人気急上昇



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)

My Assistant

軽作業特化の
小ロットサービス
(10時間 約2.5万円/月)

オペレーションを
機械化し効率化

➔ その他事業（派遣・紹介）

 在宅派遣®

在宅勤務を前提とした
リモート派遣サービス



- ✓ 1日数時間からの提供が可能
- ✓ 特定のワーカーが専任で従事できる

 Reworker

リモートワークに限定した
求人・転職メディア



- ✓ 職種を問わず、すべてリモートワークの求人
- ✓ 出社ゼロ、一部出社や時短勤務、副業OKなど多様なワーク・ライフスタイルに対応

→ その他事業（海外）



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)

日本に近い
商習慣

周辺国
からも採用

高いスキルの
人材獲得

- ✓ 国内同様のビジネスモデル
- ✓ 大ロット案件の依頼が多数

「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

即戦力

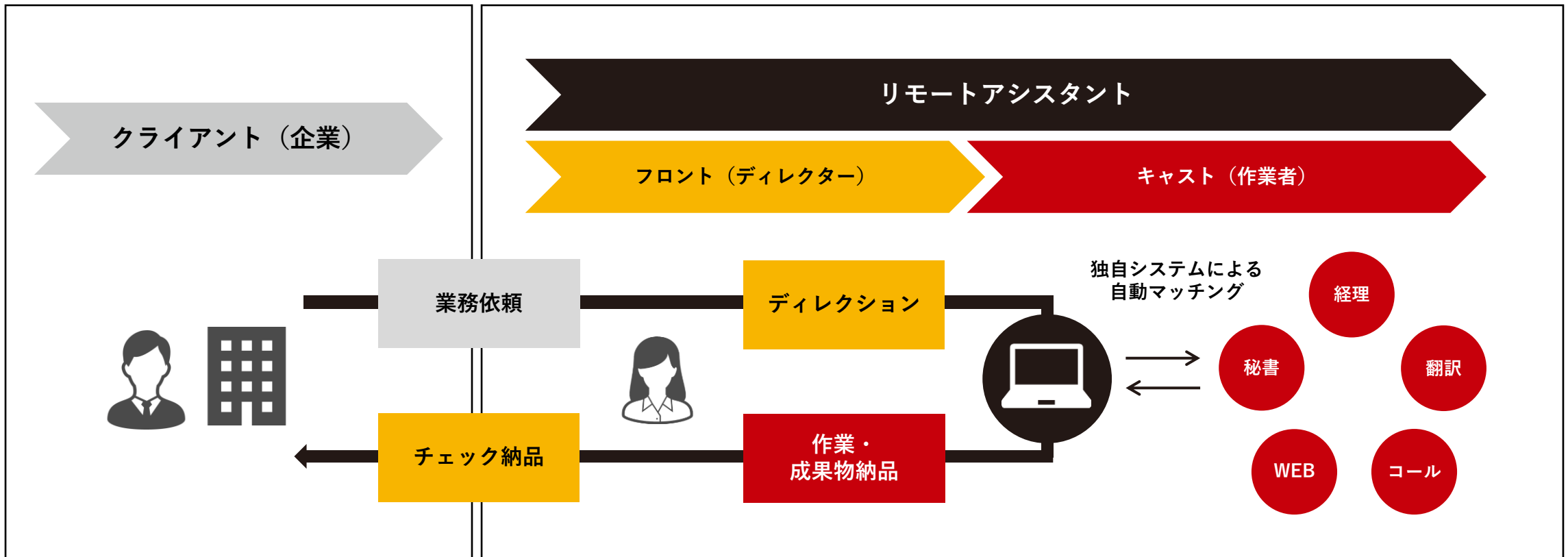
リーズナブル
価格

直接契約の
リスク回避

- ✓ 海外ITエンジニアへのアウトソースを実現
- ✓ 英語力を備えた即戦力エンジニアの提供

→ WaaS事業 (BPO) のフロー

クライアントは業務依頼をするだけで良い、手間のないオペレーションを確立



※ フロントは正社員と臨時従業員を主とした当社従業員を中心に構成しております。
※ キャストは臨時従業員及び業務委託者を中心に構成しております。



キャストの強み

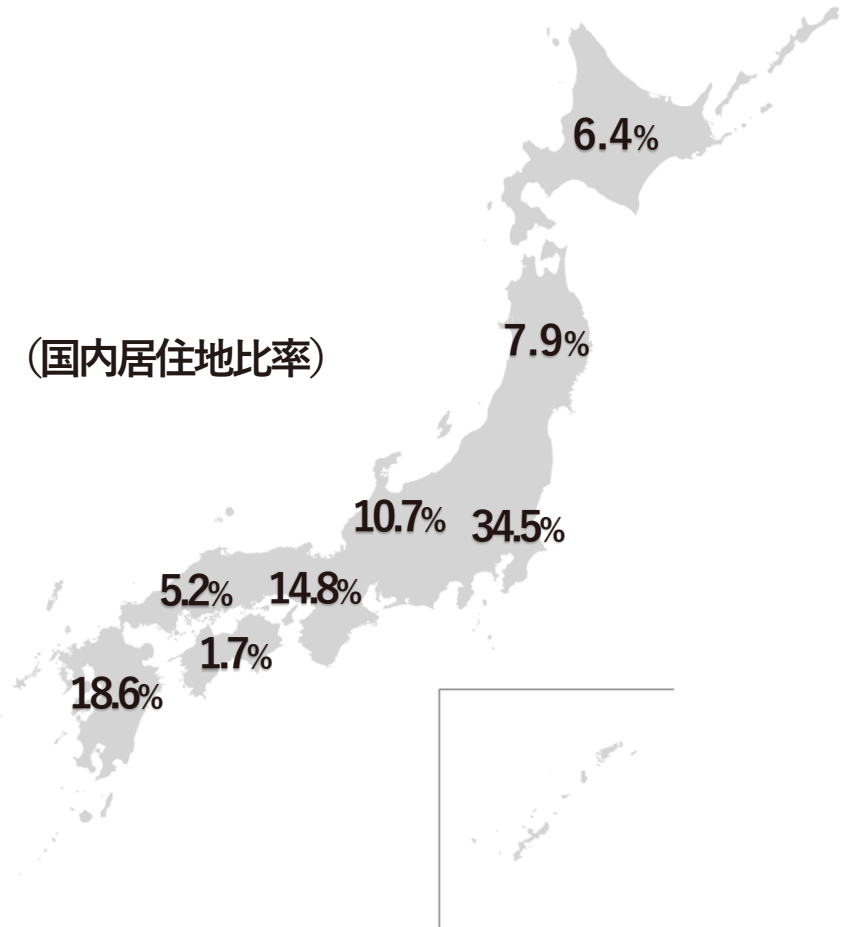
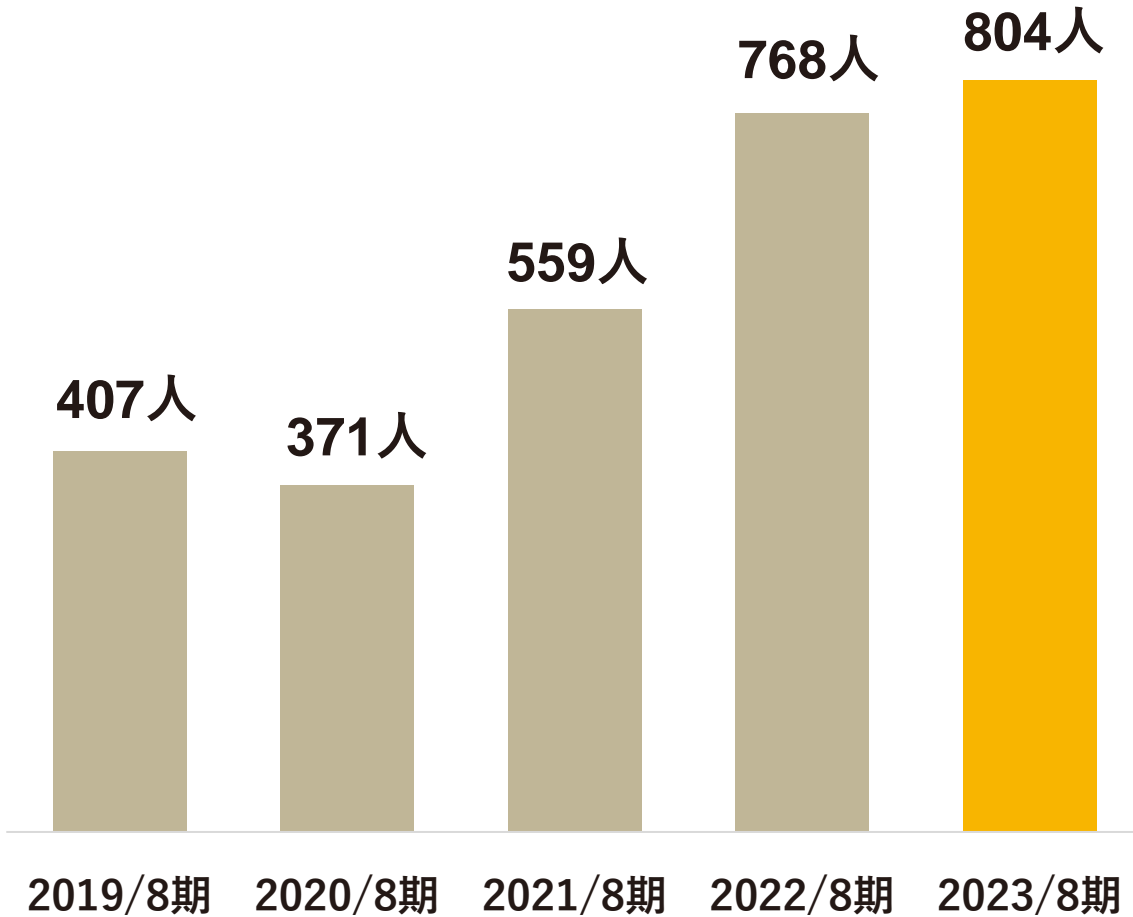
- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

→ 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

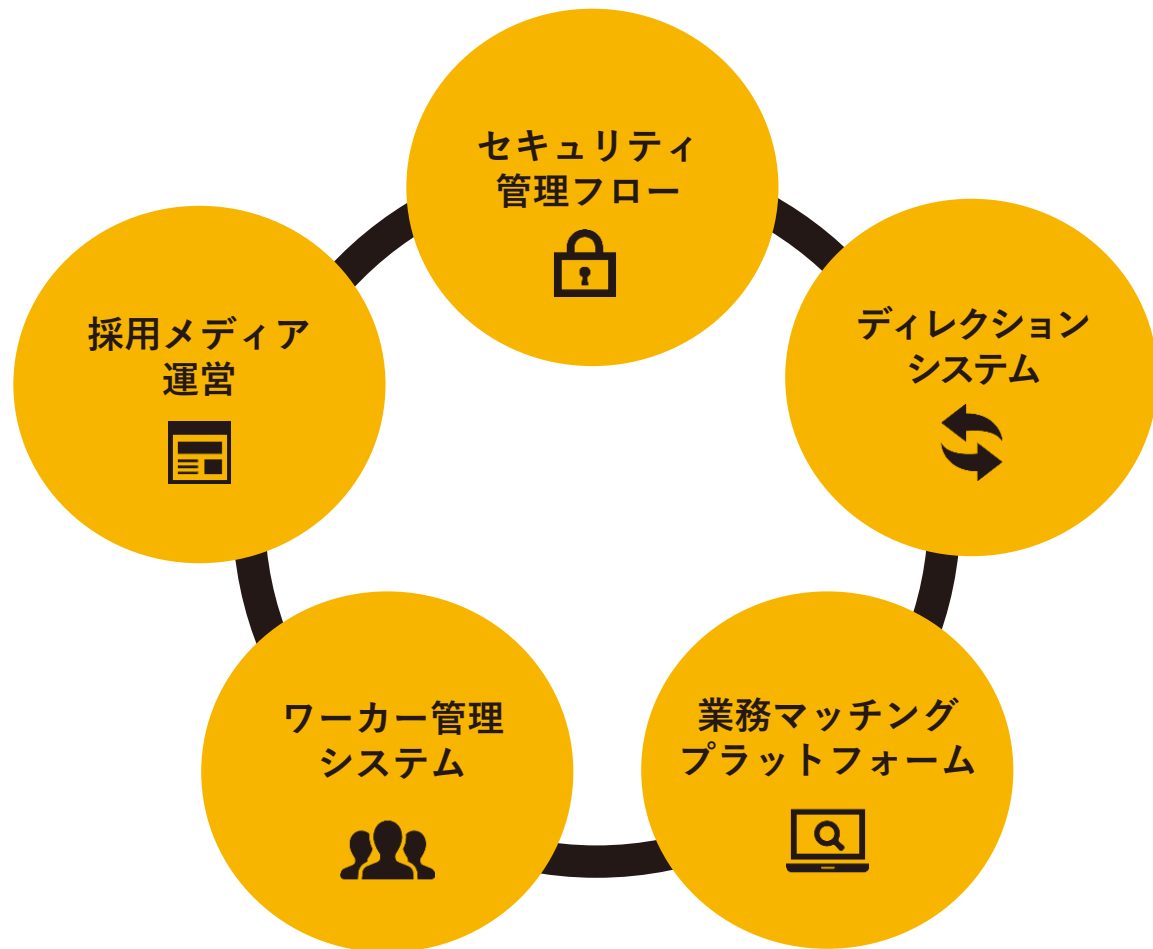


B ソーシングエリアが広い



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



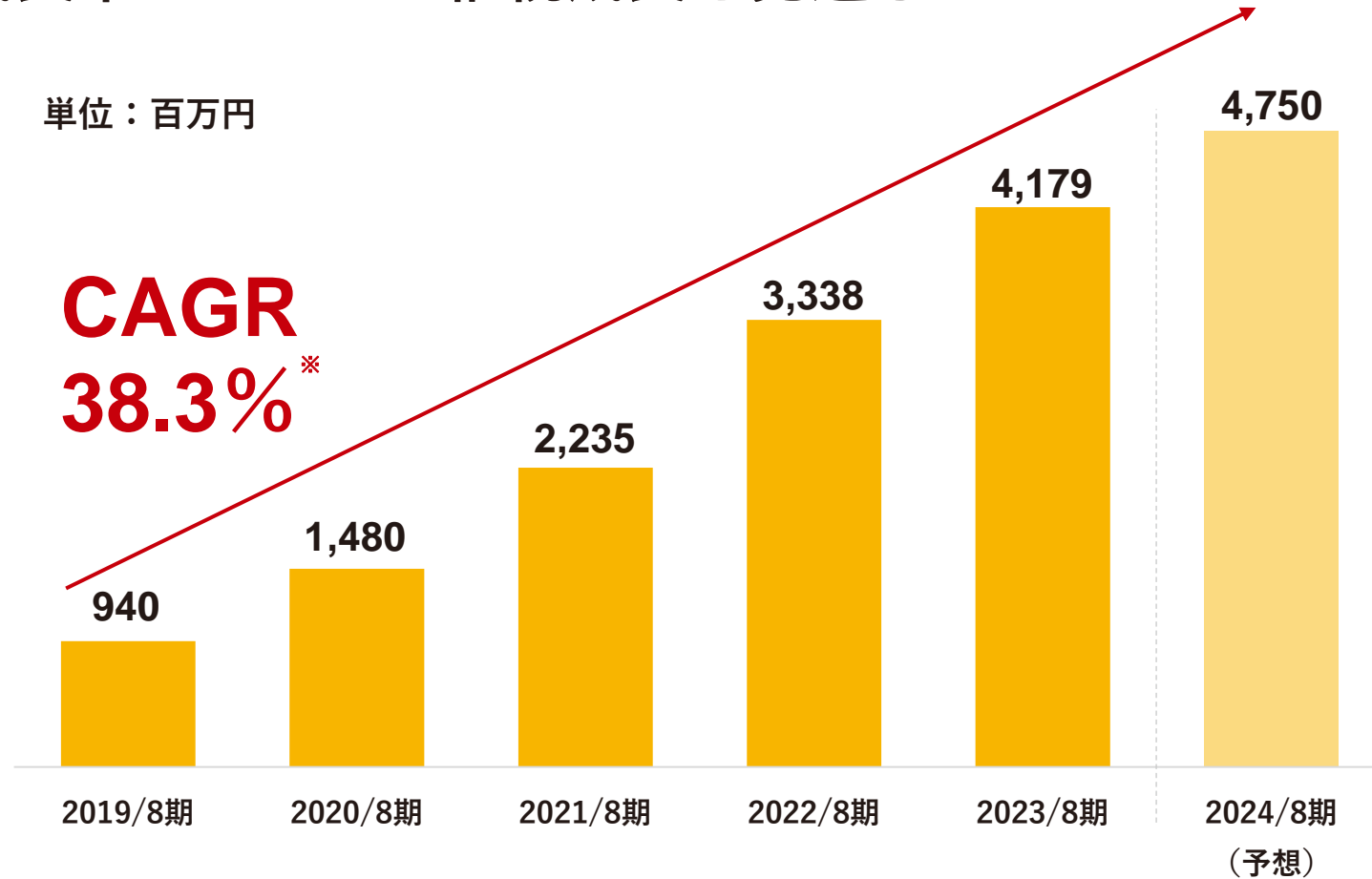
決算実績

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

→ 過去実績と業績予想（売上高）

平均売上年率成長率は38.3%の継続成長を見込む

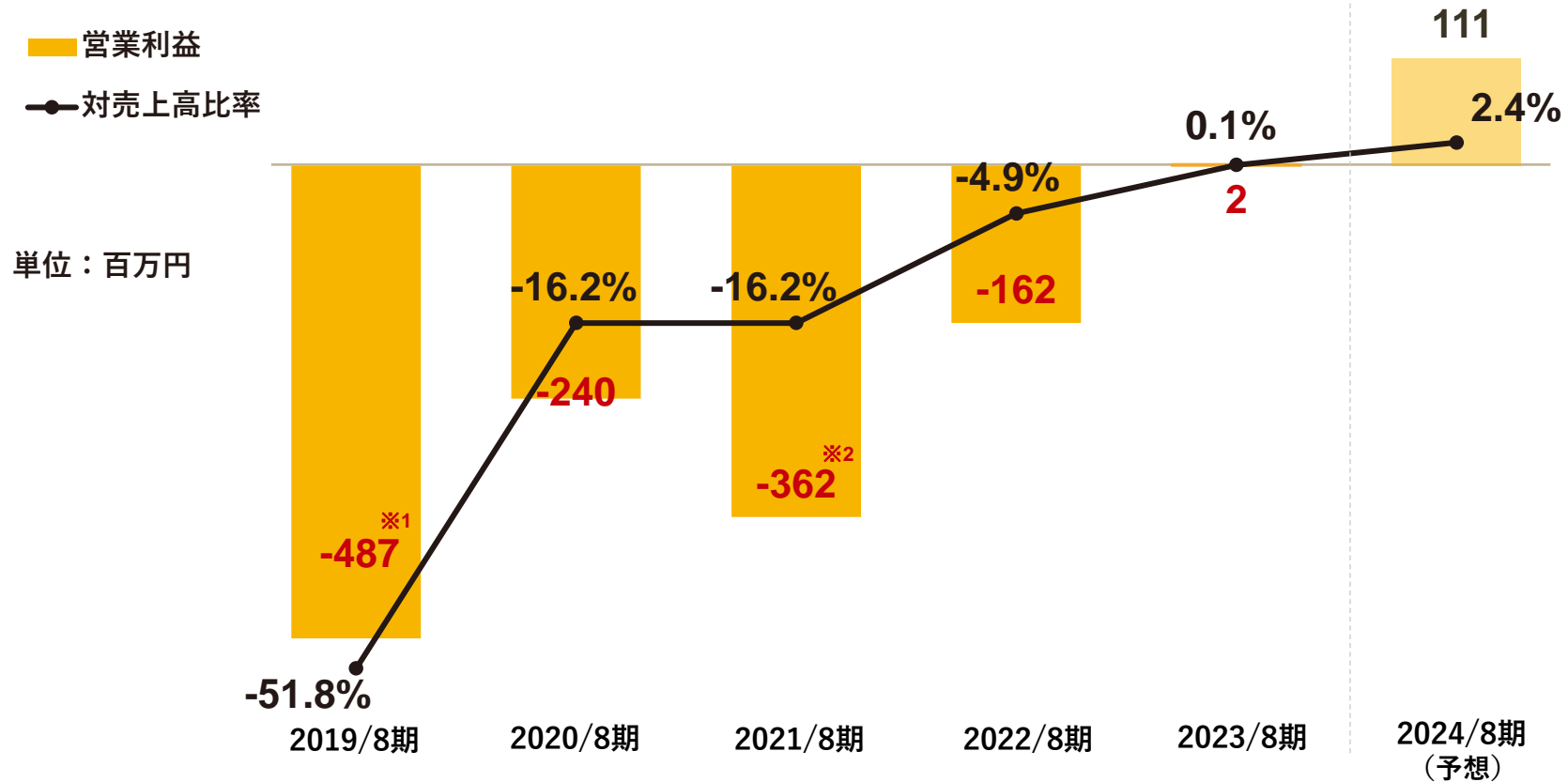
単位：百万円



※CAGRは2019/8期～2024/8期の予想期間で算出

➔ 過去実績と業績予想（営業利益）

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



2024年8月期 第1四半期決算実績

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

→ 業績ハイライト

ARPUが順調に伸長し、前年同期比11.0%の売上成長

売上高

10.8億円

前年同期比
+11.0%

営業利益

△9百万円

前年同期 営業利益
△49百万円

稼働社数

1,176社

前期同期比
+4.9%

ARPU

30.8万円

前期同期比
+2.0%

■ 売上について

- ・ 値上げの影響により稼働社数は伸び悩んだものの、ARPUは順調に伸長し、前年同期比+11.0%の売上成長を達成

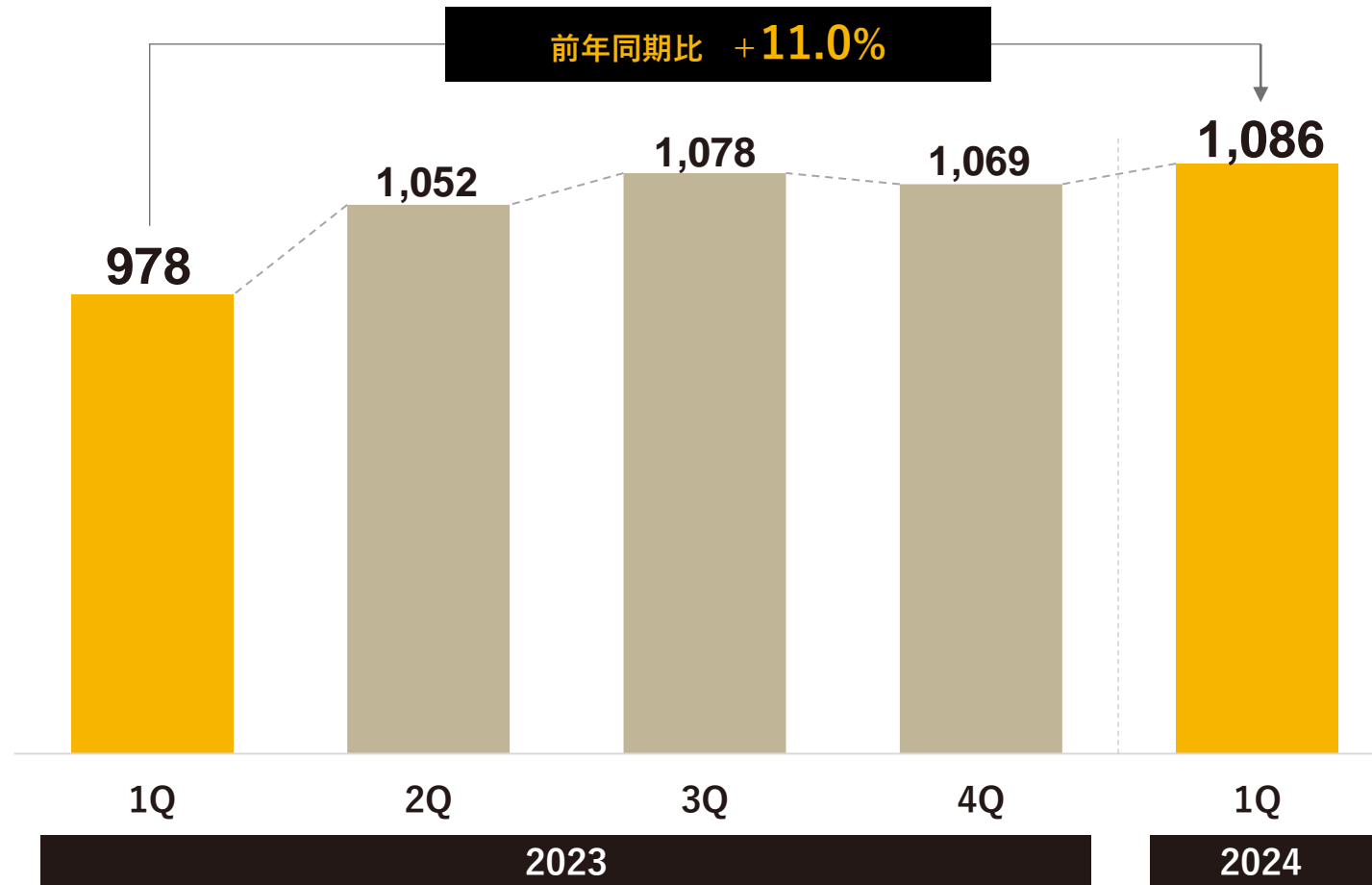
■ 利益について

- ・ 積み上げ型のビジネスモデルのため通期前半である1Qは積極的な広告投資を実施したことによる営業損失を計上
- ・ ARPUの向上と継続して実施している生産性改善により、前年と比較し営業利益は大幅に改善している

→ 四半期業績推移 (売上高)

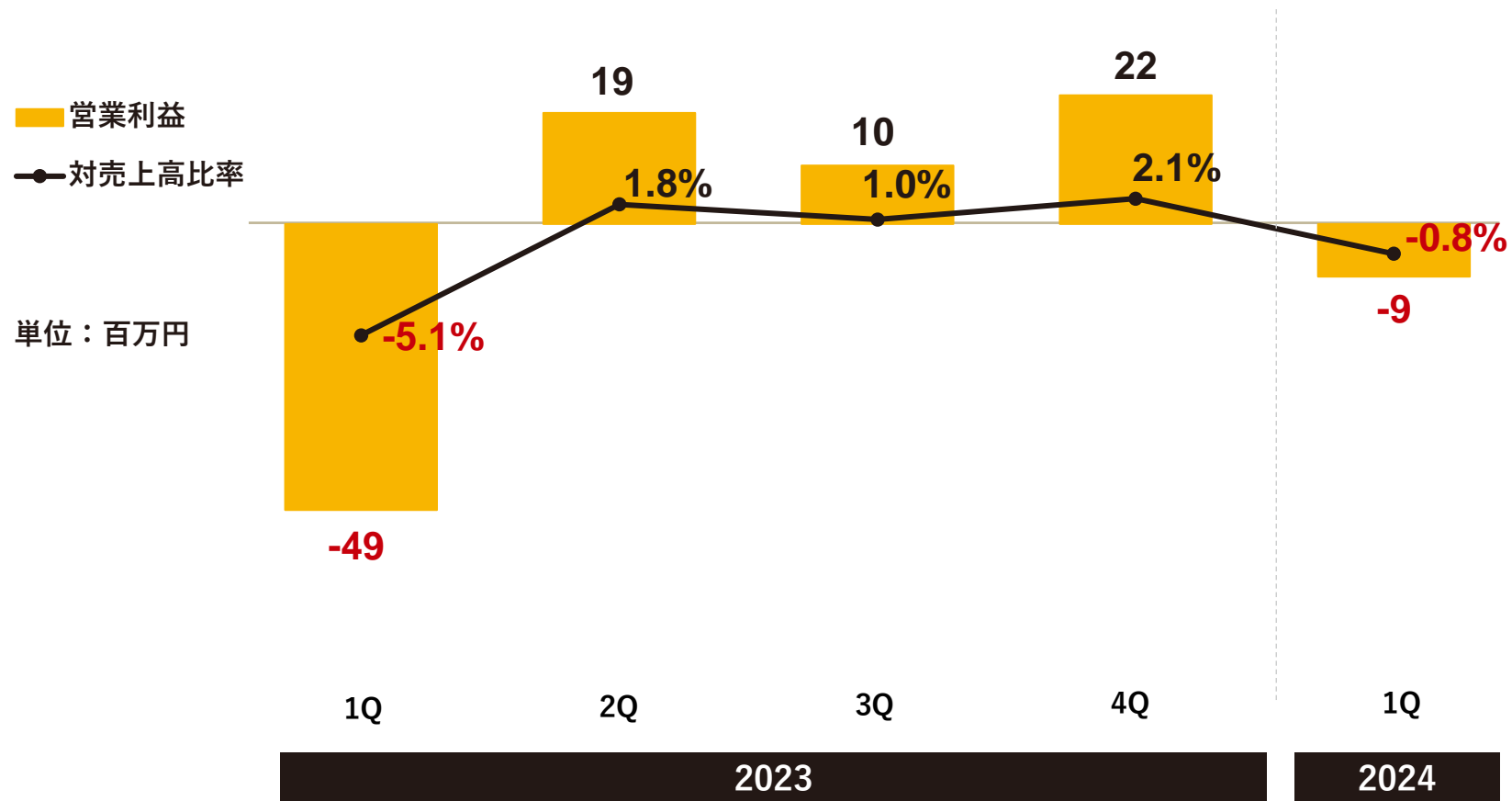
第1四半期は前年同期を上回る10.8億円の売上高を計上

単位：百万円



➔ 四半期業績推移 (営業利益)

通期売上への貢献のため広告投資を積極的に実施



➔ 損益計算書

第1四半期における売上進捗率は22.9%であり想定通りに進捗

■当社事業モデルは「ストック型ビジネス」

→通期業績予想の達成を見据え、
広告投資・人員採用等、事業計画に従い実施

■営業利益は前年と比べて大きく改善

→販管費は前年と比較し10%増加しているものの
営業効率が向上し、営業損失を約4,000万円縮小

■今後の見込み

→主な投資対象は広告宣伝費。
通期業績への貢献のため引き続き投資を継続する

| 単位：千円 | 2023年8月期 第1四半期 | 2024年8月期 第1四半期 | 対前年 同期比 | 2024年8月期 | |
|------------|-------------------|-------------------|------------|-----------|--------|
| | 実績 | 実績 | 増減率(%) | 通期業績予想 | 進捗率(%) |
| 売上高 | 978,456 | 1,086,084 | 11.0 | 4,750,906 | 22.9 |
| 売上総利益 | 360,346 | 442,487 | 22.8 | 1,877,862 | 23.6 |
| 売上総利益率(%) | 36.8 | 40.7 | | 39.5 | |
| 販管費及び一般管理費 | 409,993 | 451,540 | 10.1 | 1,765,930 | 25.6 |
| 営業利益 | △49,647 | △9,052 | — | 111,931 | △8.1 |
| 営業利益率(%) | △5.1 | △0.8 | | 2.4 | |
| 経常利益 | △48,048 | △15,119 | — | 101,202 | △14.9 |
| 経常利益率(%) | △4.9 | △1.4 | | 2.1 | |
| 当期(四半期)純利益 | △48,616 | △18,119 | — | 125,787 | △14.4 |

→ マーケティング及びKPIの状況

広告投資を積極的に実施。各種KPIも計画通りコントロールしている

■ マーケティングの状況

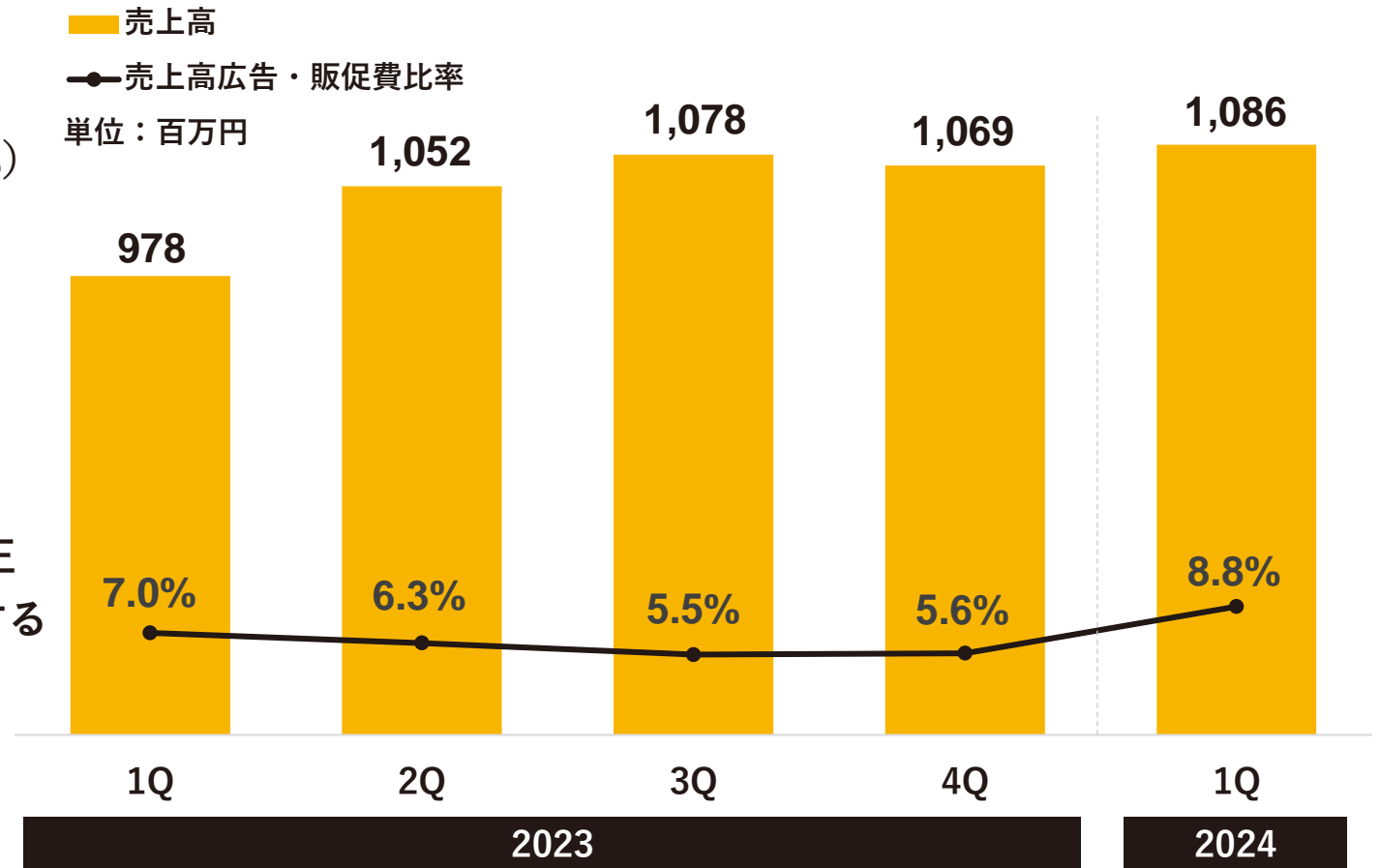
→約9,500万円の広告・販促費を計上（対売上比8.8%）
前年同期比+39.6%と順調に広告投資が進んでいる

■ KPIの状況

→解約率は横ばい。前期第3四半期をピークに価格改定の影響は沈静化している

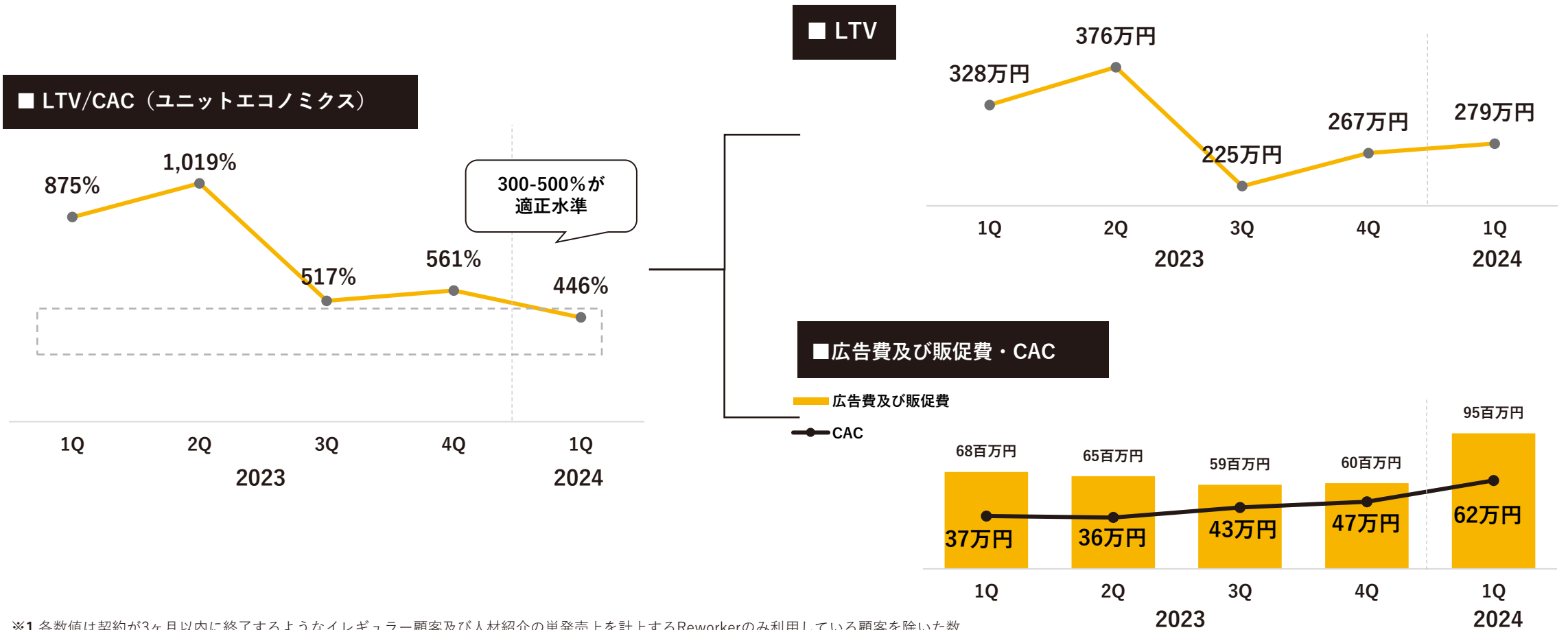
→CACは上昇。ユニットエコノミクスは計画通り適正水準で進捗。関連KPIの動きを継続コントロールする

※各種KPIの四半期推移は次項以降に掲載



➔ KPIの状況

第1四半期は広告費を増加させたものの、ユニットエコノミクスはまだ投下余地がある



※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

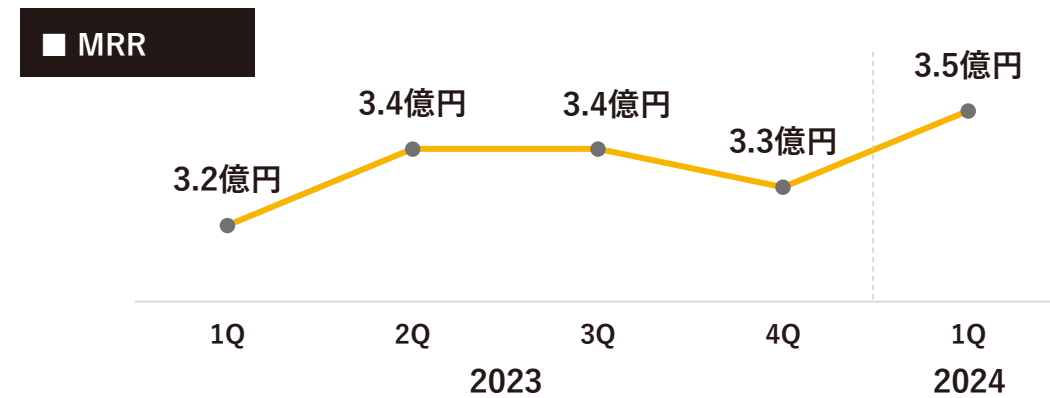
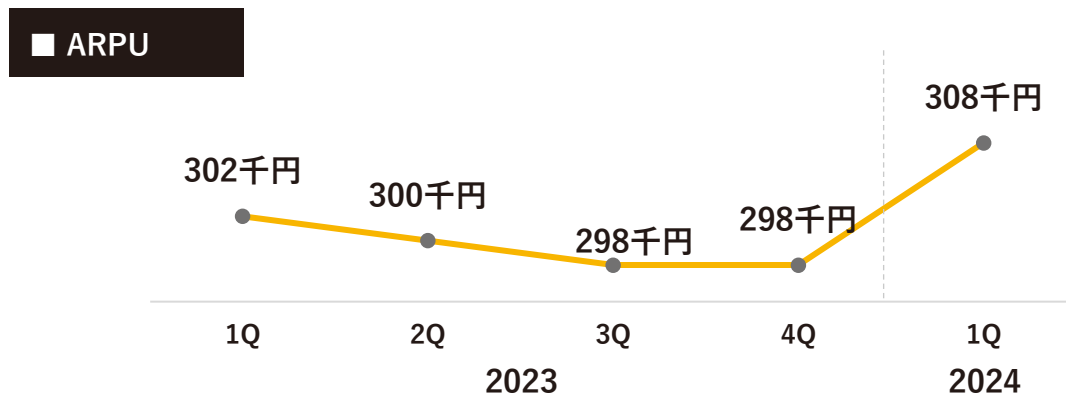
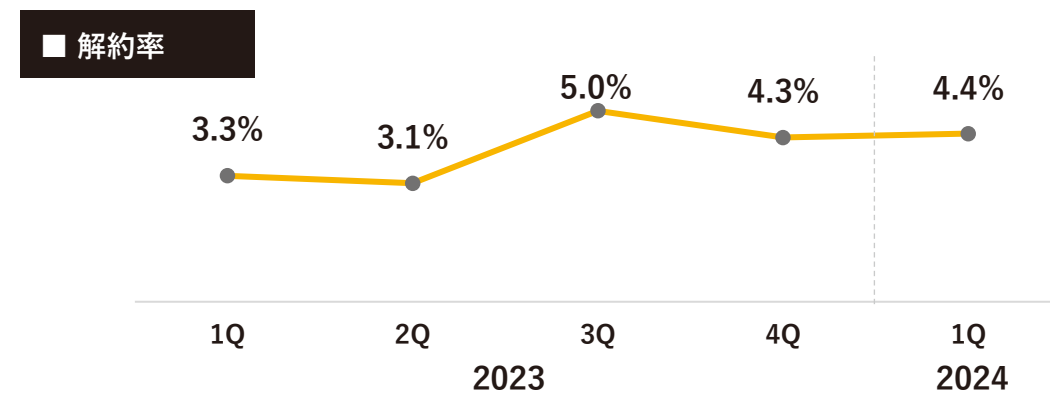
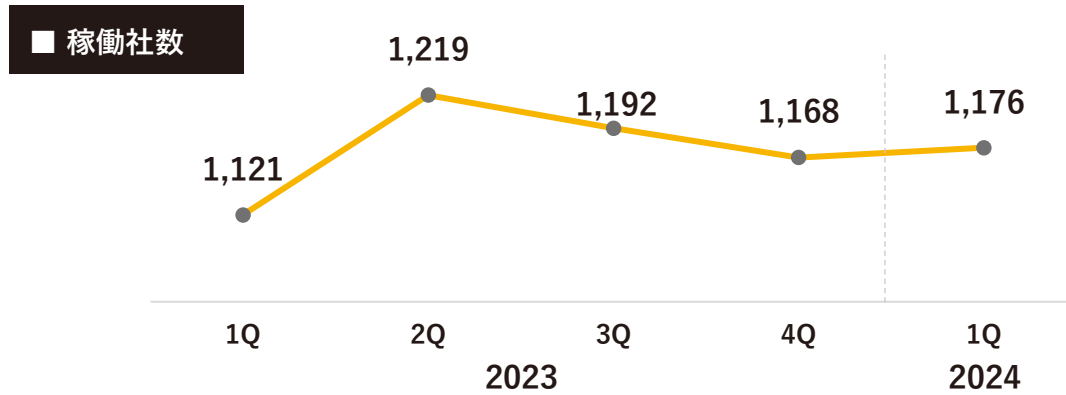
※2 CACは、広告費及び販促費と顧客獲得に要した営業人員の件費の和を、四半期の受注数で除した数値

※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

➔ KPIの状況

価格改定の影響で解約率が若干上昇したものの、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

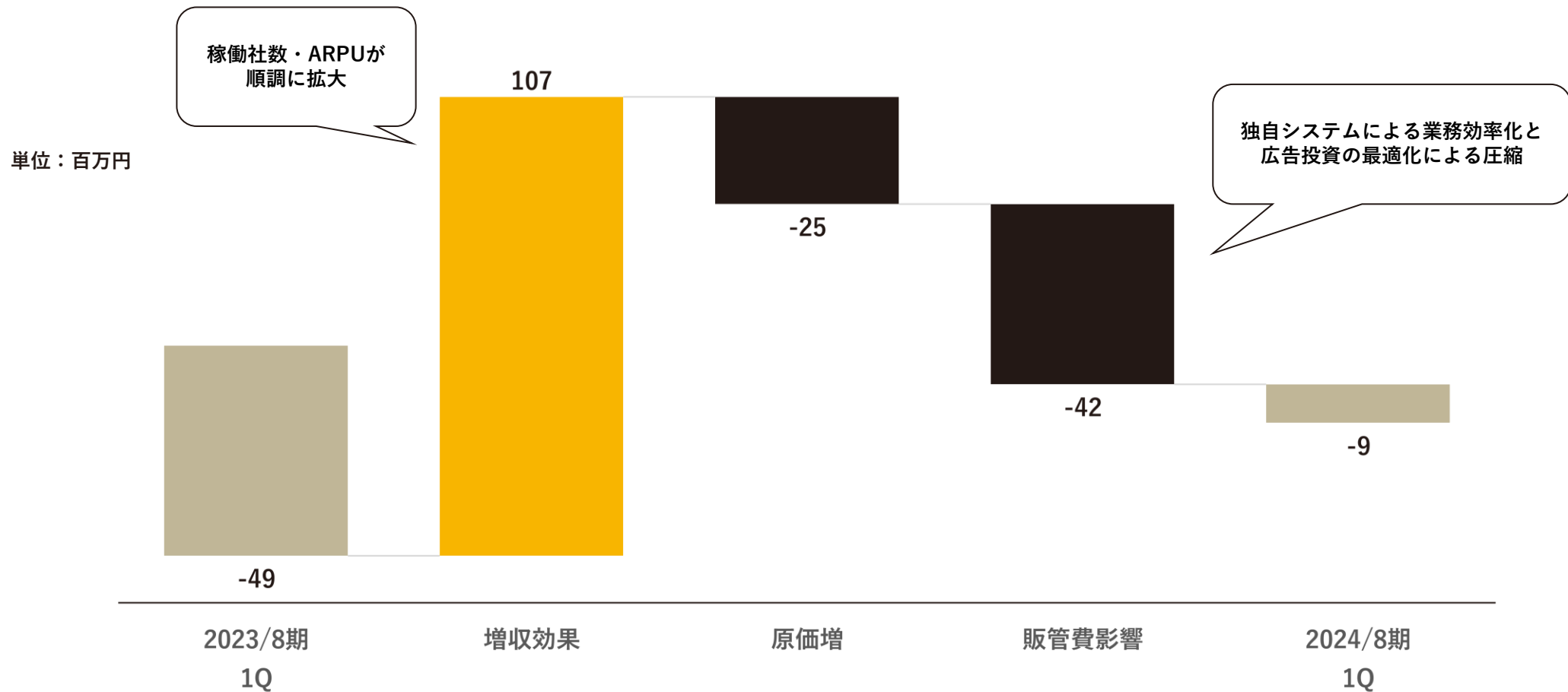
※2 解約率は、四半期解約社数を各月の月初時点稼働社数の和と四半期開始社数の和で除した数値

※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

→ 営業利益増加要因

新規顧客獲得、価格改定及び生産性向上等により、利益率が改善



→ 貸借対照表

自己資本比率は60%を超えている状態


単位：千円

| | 2023年8月期 | 2024年8月期 第1四半期 | 対前期末比 | 主な要因 |
|----------|-----------|-------------------|----------------|------------------|
| | 実績 | 実績 | 増減額 | |
| 流動資産 | 1,821,737 | 2,052,048 | 230,310 | |
| うち現金及び預金 | 1,516,250 | 1,715,035 | 198,784 | 株式上場に伴う新株発行による増加 |
| うち売掛金 | 256,582 | 297,263 | 40,681 | |
| 固定資産 | 52,210 | 52,282 | 71 | |
| 総資産 | 1,873,948 | 2,104,330 | 230,382 | |
| 流動負債 | 830,877 | 796,343 | △34,534 | 未払費用の減少 |
| 固定負債 | 3,816 | 5,424 | 1,608 | |
| 純資産 | 1,039,254 | 1,302,562 | 263,308 | 株式上場に伴う新株発行による増加 |
| 負債・純資産合計 | 1,873,948 | 2,104,330 | 230,382 | |



2024年8月期トピックス

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6


 主なトピックス

| | 概要 | 1Q進捗状況 |
|----------------|--|--|
| M & A | <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 | <ul style="list-style-type: none"> ターゲット領域を設定し、対象企業のソーシングを実施中 |
| エンジニアリング領域への進出 | <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 | <ul style="list-style-type: none"> 海外居住のエンジニアにワンストップでアウトソースできる「Global Engineer Marketplace」β版の提供を開始 |
| 広告投資の最適化 | <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 | <ul style="list-style-type: none"> 2024/8期第1四半期のユニットエコノミクスは約4倍 2Q以降も適正水準である3-5倍の範囲で積極的な広告投資を継続実施 |

➔ 直近の主な取り組み：インボイス制度対応サービスの開始

CASTER BIZ accountingで「インボイス支援プラン」の提供を開始

インボイス対応で疲弊する経理部門を支援

CASTER BIZ
accounting

インボイス支援プラン



■インボイス制度開始後、受注スピードが2倍に
→インボイス制度開始後から問い合わせが急増
経理部の負担が明らかになり、人員補充が大きな課題に

■月50時間～インボイス作業を代行
→インボイス作業は当社で対応し、顧客企業の経理部は
通常のコア業務に注力可能

■料金
月額220,000円（50時間～/月）

➔ 直近の主な取り組み：生成AI活用の現在地

社内業務の生産性向上とサービス転用を目的に生成AIの積極活用を進めている



■生成AIの社内導入から約1年

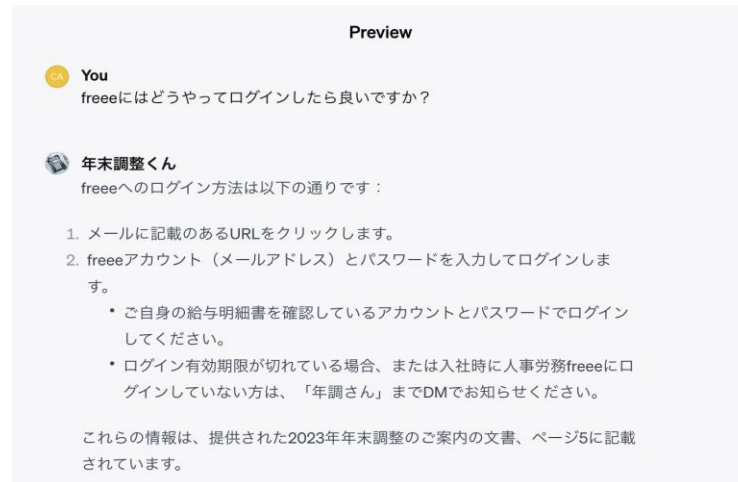
→特に総務・労務・法務・採用など、バックオフィス部門で
生成AIを用いた従業員からのFAQ対応などが浸透

→画像生成、表紙デザイン、バナー広告なども
生成AIの活用により制作工数を大きく削減

■今後はサービスへの生成AI導入を視野に

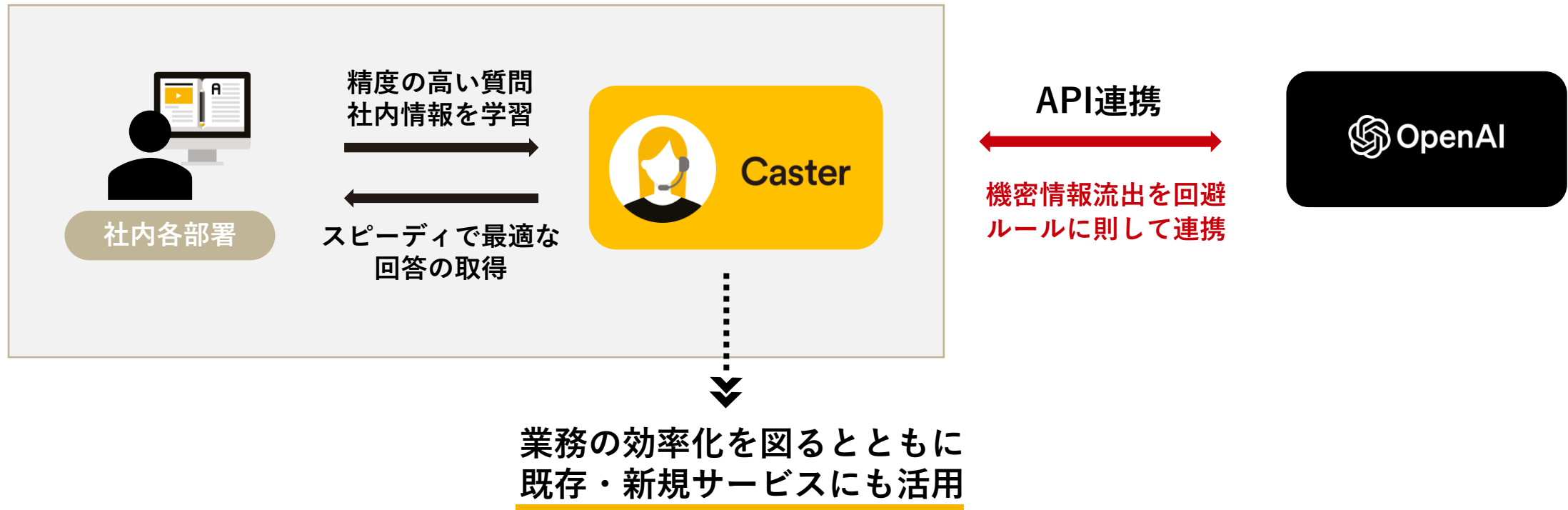
→将来的にセキュリティ強度の高いAIを、キャストターが提供
するリモートアシスタントサービスへ活用

→人手不足に悩むクライアントの業務支援を加速



➔ 直近の主な取り組み：生成AI活用の現在地

OpenAIのアシスタントAPIを使いクローズドな環境で実証実験を行っている



→ 直近の主な取り組み

■ 2023年10月

→ 東京証券取引所グロース市場に新規上場

■ 2023年11月

→ 「My Assistant」サービスにおいて 自社開発したタスク管理ツール「マイアシWeb」β版の提供を開始

→ 組織の「30・50・100人の壁」を突破する、人事企画コンサルティングサービスの提供を開始

→ 「テレワークトップランナー2023」（総務省主催）に選出

→ 「労働バイアス」「働き方」を調査・研究するラボ「Alternative Work Lab」を設立

■ 2023年12月

→ 海外のITエンジニアへのアウトソースをサポートする「Global Engineer Marketplace」β版の提供を開始

→ CASTER BIZ accountingで「インボイス支援プラン」の提供を開始

■ 2024年1月

→ 「GPTs」をはじめとする生成AIツールを社内で積極活用。将来的にサービスへのAI導入も予定



成長戦略

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

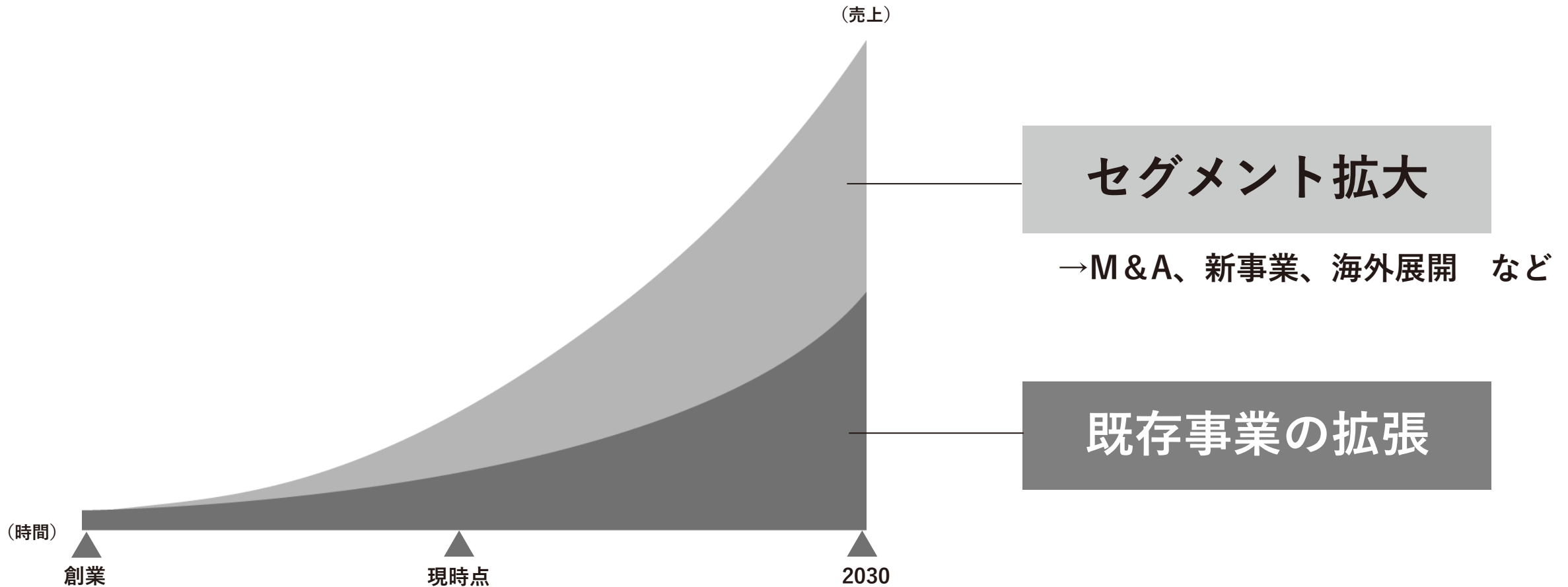
→ 市場性

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



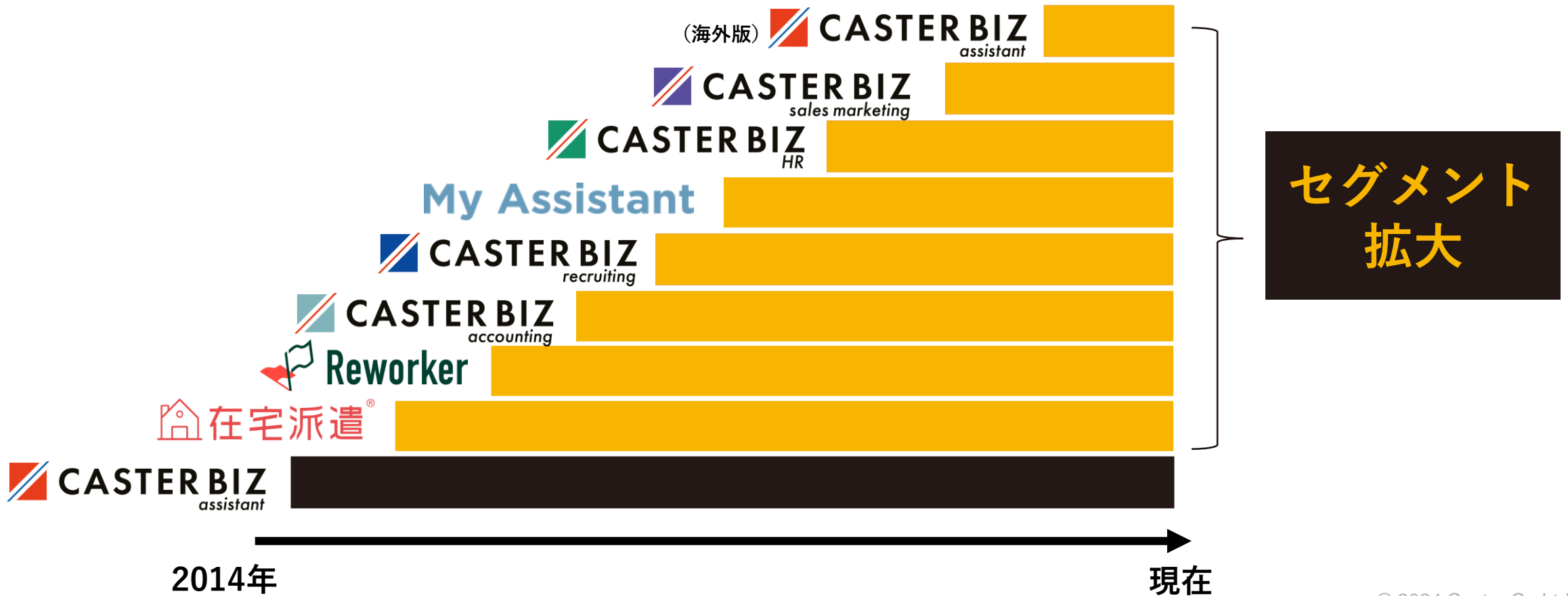
→ 戦略方向性

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

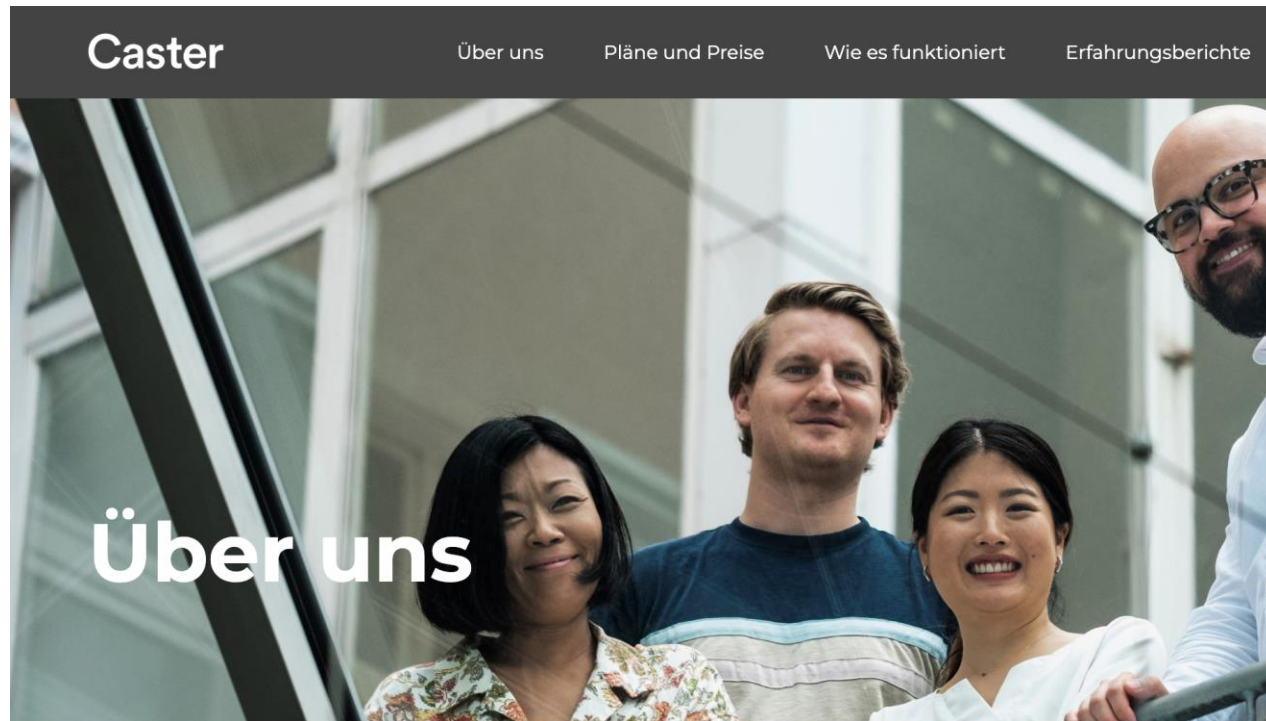


→ セグメント拡大

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



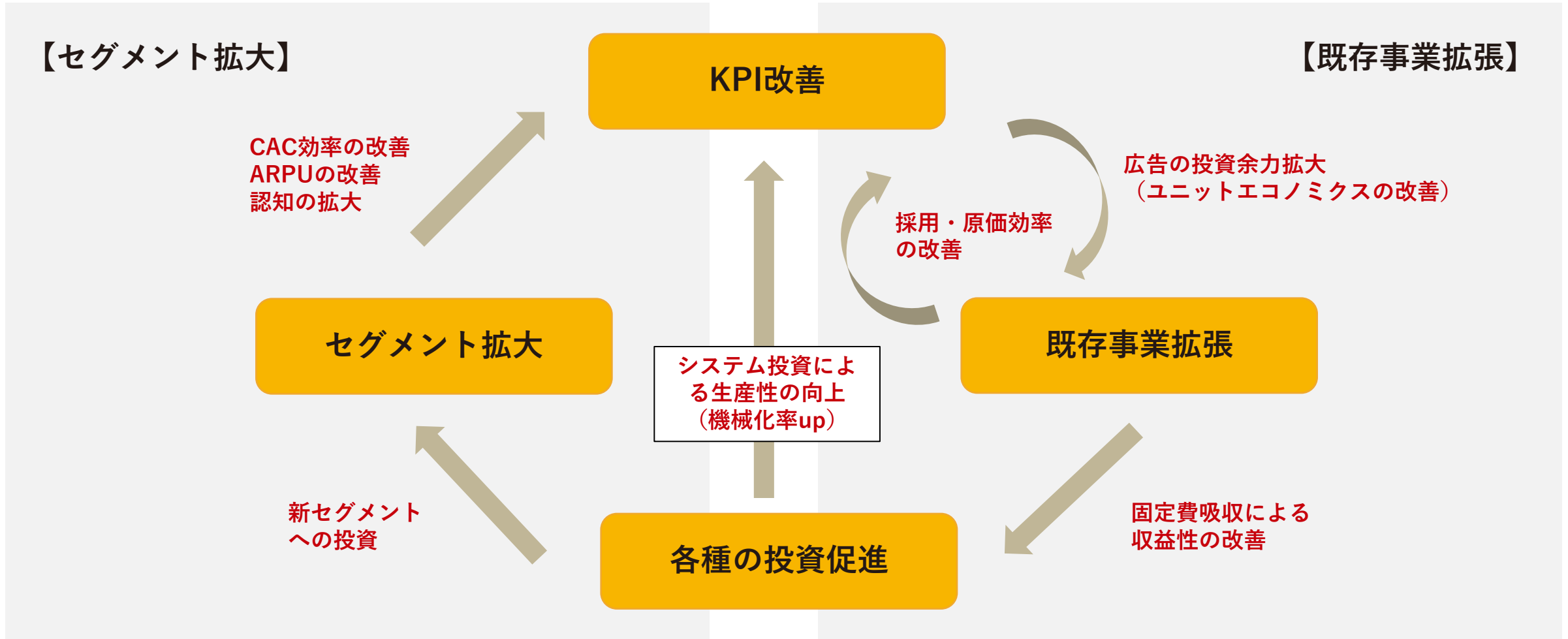
→ セグメント拡大の事例：海外事業



- 国内サービスの海外版
- ドイツ、ドバイに拠点
- 英語圏への展開も視野

→ 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。

➔ 株主・投資家の皆さまとのコミュニケーション

個人投資家に向けた情報発信の強化、コミュニケーションの充実を図ります

個人投資家向けIR説明会の開催スケジュール

2023.12.19

マネックス証券主催
個人投資家向けオンライン会社説明会

2024.1.16

ログミーFinance主催
個人投資家向けオンラインIRセミナー

2024.3.2

ログミーFinance主催
個人投資家向けIRセミナーIPO特集（オンライン）

2024.3.14

宝印刷主催
第93回 個人投資家のための会社説明会（対面形式）



当社ウェブサイト動画・書き起こしなどを掲載しております。

キャスター IR

検索

アカウント一覧



X (旧Twitter)

https://twitter.com/caster_jp



Facebook

<https://www.facebook.com/casterjp/>



note

公式note

https://note.com/caster_official/



2024年8月期 第2四半期 決算発表



2024年4月12日

※上記の予定は、都合により予告なく変更となる可能性があります。

お問い合わせ先 株式会社キャスター IR担当 ir@cast-er.com



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