

株式会社CaSy

事業計画及び成長可能性に関する 説明資料

- 1 概要
- 2 市場規模及び成長性
- 3 当社の競争優位
- 4 成長戦略
- 5 リスク情報

Vision

笑顔の暮らしを、
あたりまえにする。

Mission

大切なことを、
大切にできる時間を創る。

Company profile

会社名	株式会社CaSy（カジー）
所在地	東京都品川区上大崎3-5-11 MEGURO VILLA GARDEN 6階
設立	2014年1月30日
事業内容	暮らしの中の時間を創るプラットフォーム ・家事代行 ・その他暮らしのサービス等 （ハウスクリーニング・整理収納） WEBサービスの開発及び運営
代表者	代表取締役CEO兼CFO 加茂 雄一 代表取締役 池田 裕樹
所属団体	シェアリングエコノミー協会

- 1 概要
- 2 市場規模及び成長性
- 3 当社の競争優位
- 4 成長戦略
- 5 リスク情報

CaSyとは

サービス実施以外は**オンラインで完結**できる、暮らしの中の時間を創るサービスのマッチング・プラットフォーム「家事代行などのサービス」を「Easy（簡単）」に「Cozy（安心）」して依頼できる。

《《 4 サービス実施 《《



お客様

1 依頼 《《

3 《《 マッチング通知

5 サービス料金支払い 《《



《《 マッチング 《《 2

委託料支払い 《《 6



キャストなど
サービス提供者

提供サービス

家事代行サービス

売上構成 **97%**



お掃除代行 / お料理代行

料金	定期利用		
	税込 / 1時間あたり	1週間に1回	2,790円
	2週間に1回	2,890円	
	4週間に1回	3,190円	
スポット利用			3,490円

利用者の8割が定期利用、スポット利用は2割

その他サービス

売上構成 **3%**



ハウスクリーニング

専用の器具を利用して、主にエアコンやレンジフードの分解洗浄を行う。専門の提携パートナー企業がサービスを提供します。

整理収納

断捨離のコンサルティングも含めて、整理収納のアドバイスを行う。家事代行サービスのキャストおよび専門の提携パートナー企業がサービスを提供します。

役員紹介



加茂 雄一 / 代表取締役CEO兼CFO

- 早稲田大学商学部卒
- 公認会計士として、中央青山監査法人、太陽ASG有限責任監査法人にて監査業務に従事
- 2014年株式会社CaSyを設立



加藤 智久 / 社外取締役

- 2007年株式会社レアジョブ創業、マザーズ市場にIPO後、フィリピンでZuitt groupを創業
- 2021年CaSy社外取締役就任



小松原 丈夫 / 常勤監査役

- 日本生命保険相互会社の支配人、ニッセイアセットマネジメント株式会社、株式会社朝日工業社の役員を経験
- 2020年CaSy監査役に就任



池田 裕樹 / 代表取締役

- 東京大学大学院工学系研究科物理工学専攻修了
- 株式会社エヌ・ティ・ティ・データにてファイナンス系システムの開発及び事業企画に従事
- 2014年株式会社CaSyを設立



平野 圭二 / 社外取締役

- ワタキューホールディングス株式会社執行役員
- ワタキューセイモア株式会社執行役員
- 2018年CaSy社外取締役就任



田岡 恵 / 非常勤監査役

- グロービス経営大学院で、会計および異文化マネジメント関連の講義を担当
- 2018年CaSy監査役に就任



白坂 ゆき / 取締役CHRO

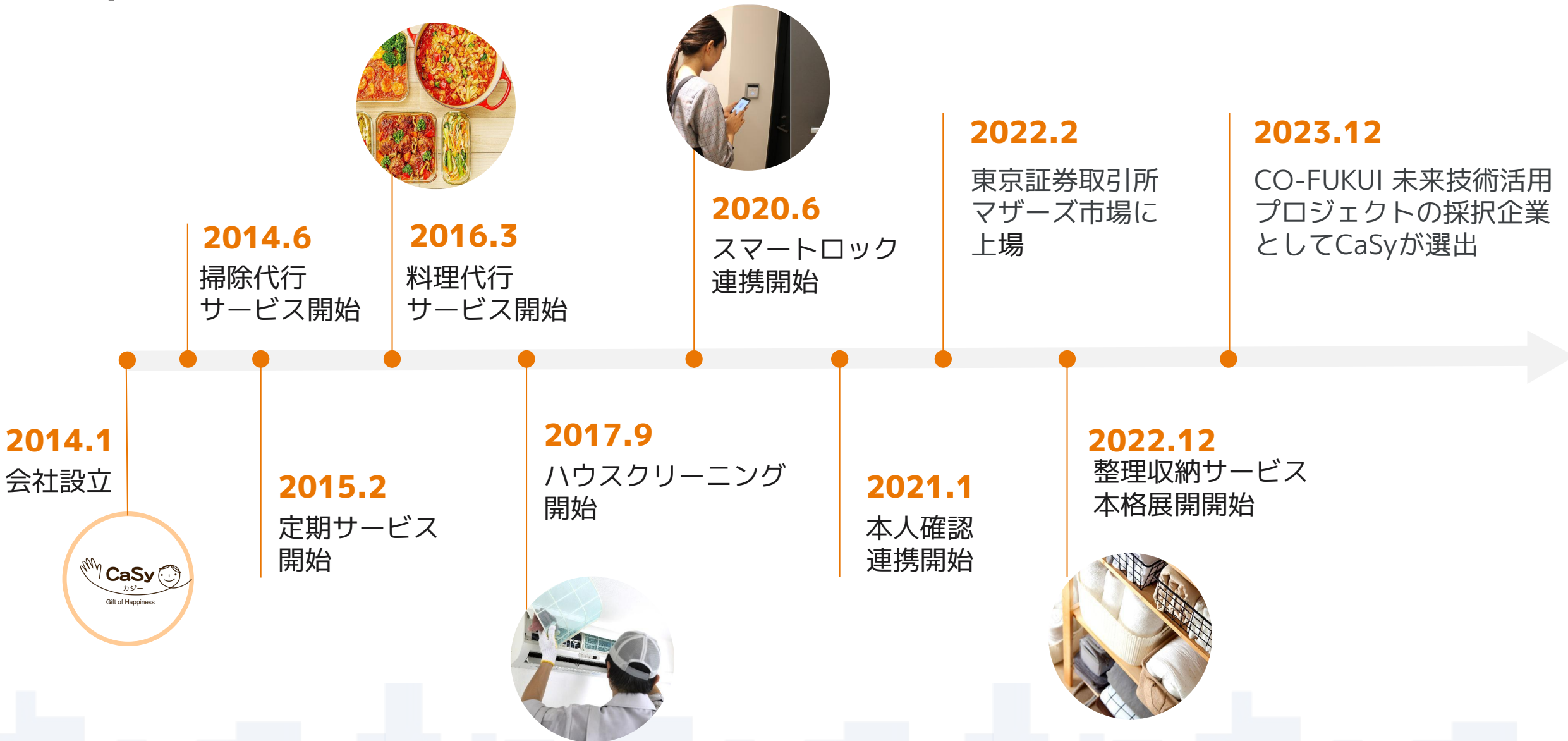
- お茶の水女子大学大学院人間文化研究科修了
- 株式会社リンクアンドモチベーションにて、組織人事開発のコンサルティング業務に従事
- 2018年CaSy参画
- 社内のHRのみでなく、家事代行キャストのモチベーションマネジメントも担う



亀甲 智彦 / 非常勤監査役

- Crossbridge法律事務所代表 複数社の監査役・監査等委員を担当
- 2021年CaSy監査役に就任

沿革



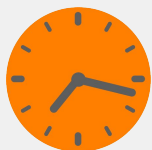
SDGsへの貢献

私たちのサービスは、女性の社会進出を助け、
また、ワークライフバランスの観点から、
社会に貢献します。



プラットフォームの利用者のメリット

お客様のメリット



時間

- システムを利用して手間なく依頼ができる
- 一定の品質を満たすキャストと楽にマッチングできる



信頼

- モチベーションの高い誠実なキャストが担当してくれる
- トラブル解決や補償などのサポートを受けられる

サービス提供者のメリット



やりがい

- スキマの時間で多くのお客様からの感謝をいただける（13ページ参照）
- キャスト同士で学びあい、高めあう仕組みがある



安心

- 本人確認や反社犯罪DBなど安心して仕事ができるシステム（14ページ参照）
- 物損に対する保険や、所得補償保険、前払い制度など、金銭面での安心を得られる仕組み

安心を提供する取り組み例

ITを活用して、お客様も働き手も、双方が安心して利用できる取り組みを実施している。



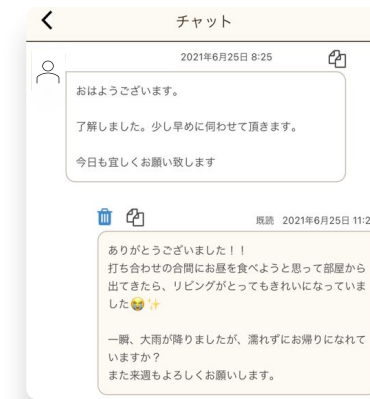
本人確認

TRUSTDOCKとのシステム連携により、セキュリティの高い本人確認及び反社犯罪DBとの照合を実施。



110番通報ボタン

キャストのアプリ上に「110番通報」ボタンが設置されており、緊急時に110番通報する体制を構築。



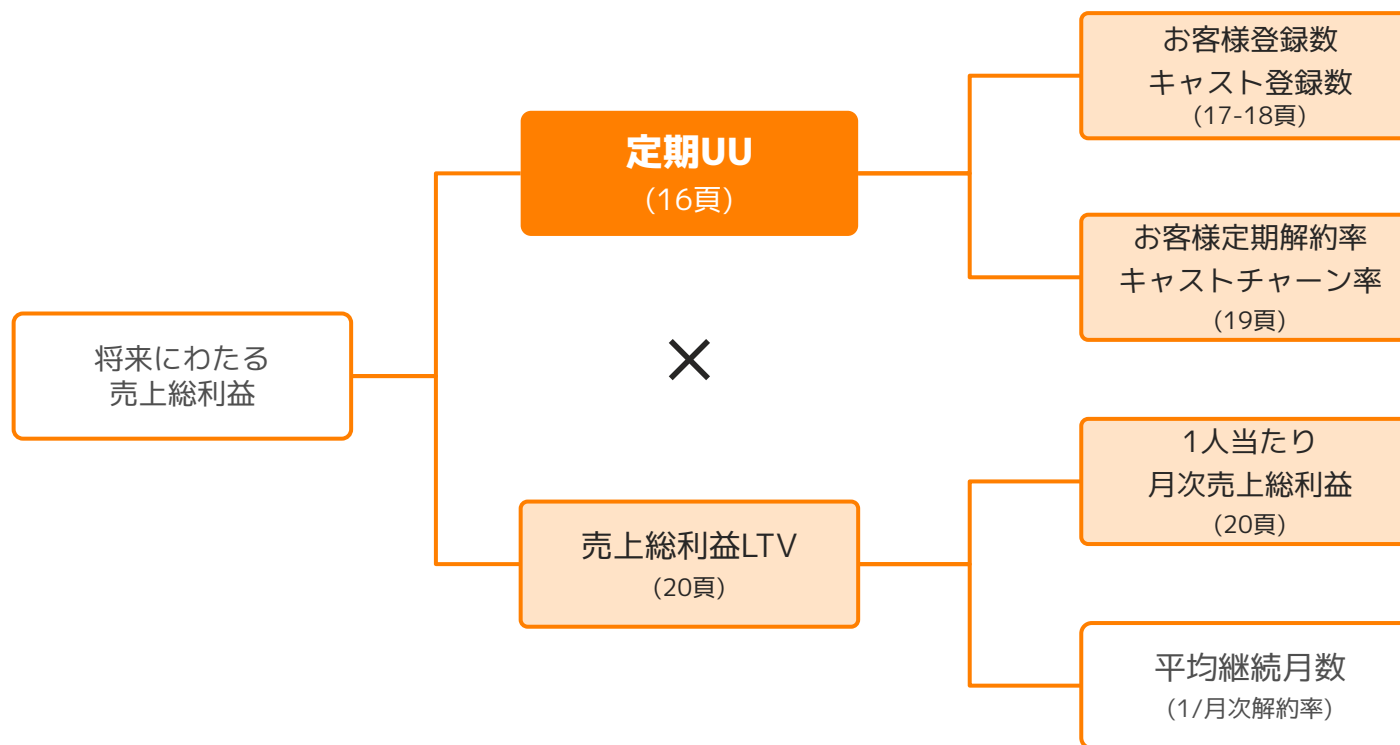
プライバシー遵守の連絡手段

お客様のキャストはチャットや、緊急時には電話ができる状態になっているが、個人の情報は秘匿して行える。

CaSyの企業価値の源泉とKPI

売上高の8割以上を占める定期サービスの利用者からの将来にわたる売上総利益*が企業価値の礎と認識
 サービス規模の拡大と今後の成長戦略に最も寄与する定期UUを主要KPIとして設定し、最大化に取り組む

*売上総利益：売上高からサービス提供者に対する報酬を控除した金額を計上



※定期UUとお客様・キャスト登録数以外のKPIについては年度毎での開示

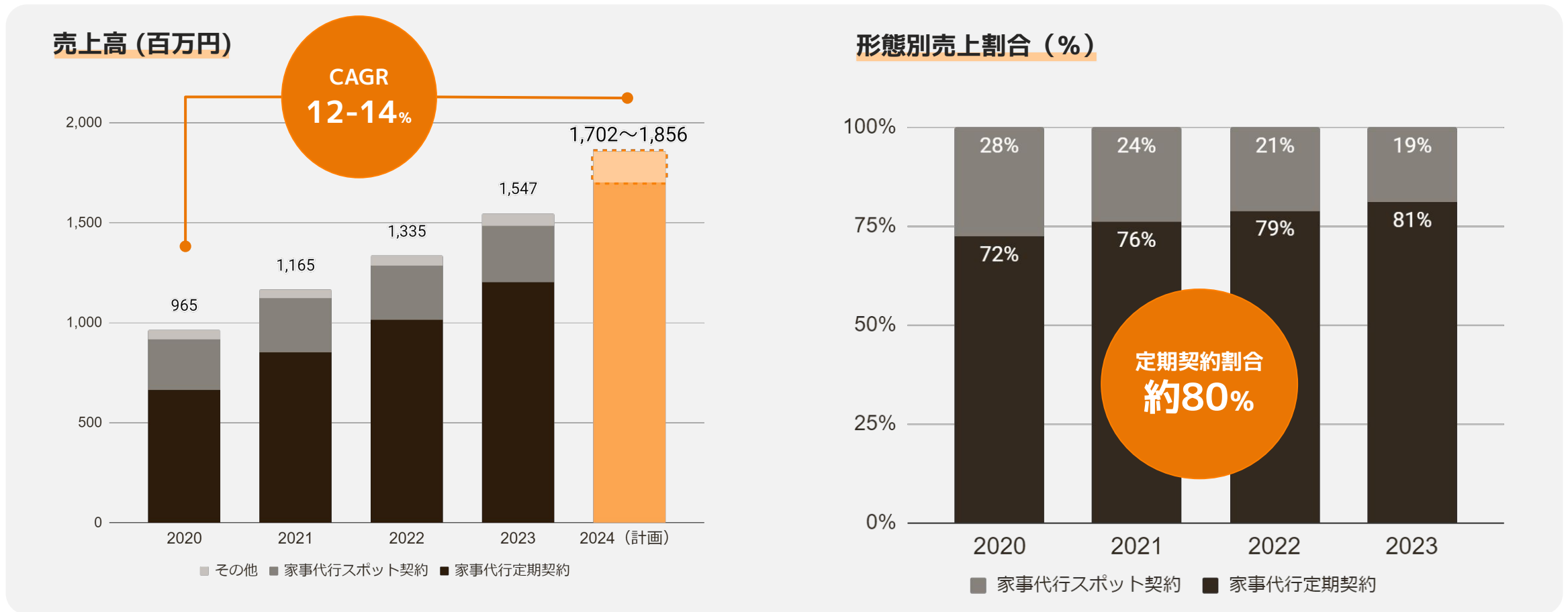
2023年11月期 決算概要

定期UUの増加に伴う顧客基盤の成長で、売上高と売上総利益は想定通りに伸長
 販管費は人的資本への投資や広告投資の強化により前期比で増加しつつも、営業利益で着地

(百万円)	2022年11月期	2023年11月期	前年同期比		通期業績予想 (対期初予想値)	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	1,335	1,547	+ 212	+ 15.9%	1,537	100.7%
売上総利益	470	561	+ 90	+ 19.3%	545	102.7%
販管費	437	538	+ 101	+ 23.2%	545	98.7%
営業利益	33	22	△ 10	△ 32.5%	0	-
経常利益	22	21	△ 0	△ 2.0%	0	-
当期純利益	9	21	+ 11	+ 116.8%	0	-

売上高の推移

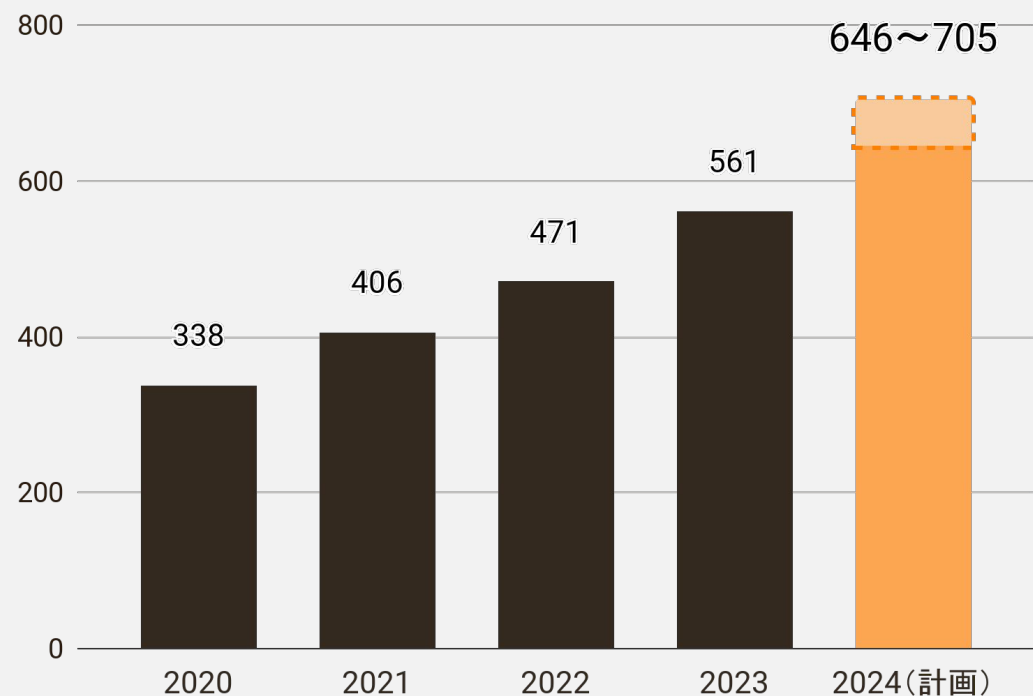
約80%の構成割合を占める定期サービスにより堅調な成長を継続している。



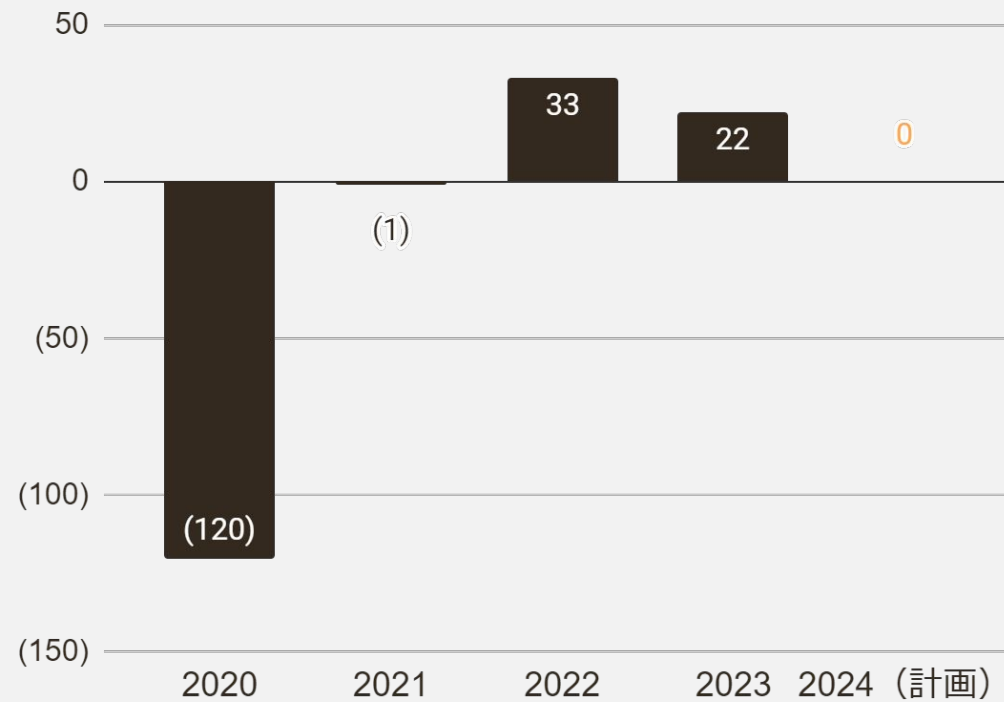
利益の推移

2020年より収益性が改善し、2022年11月期には黒字化を達成。2024年11月期では営業黒字を維持しつつ
広告宣伝活動や競争優位性の礎となるプロダクト・品質への投資を最大限行う方針。

売上総利益（百万円）

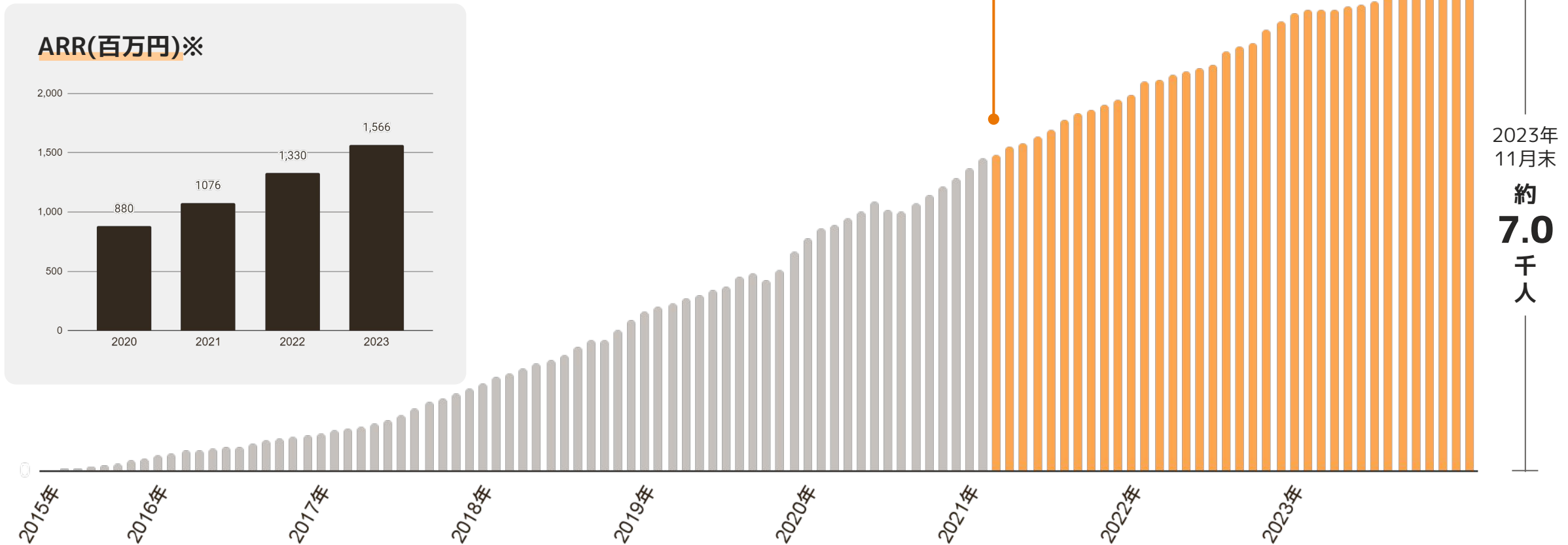


営業利益（百万円）



主要KPIである定期UU数の推移

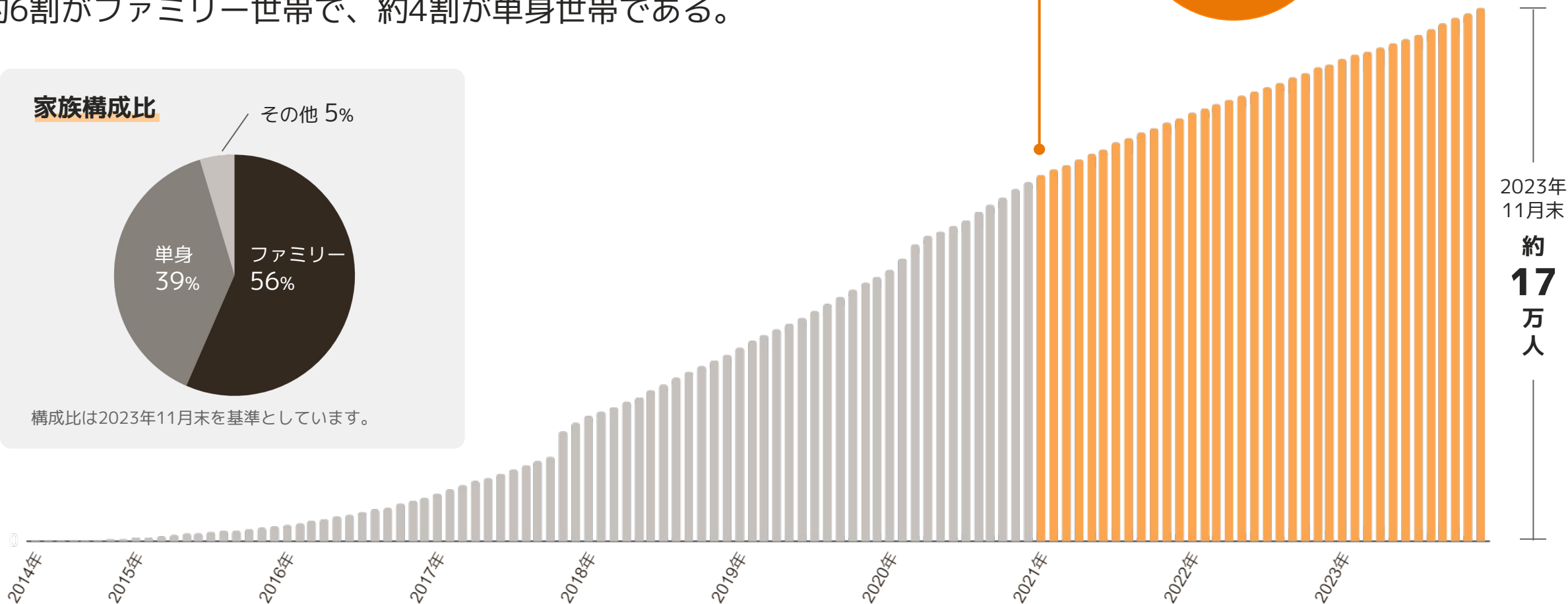
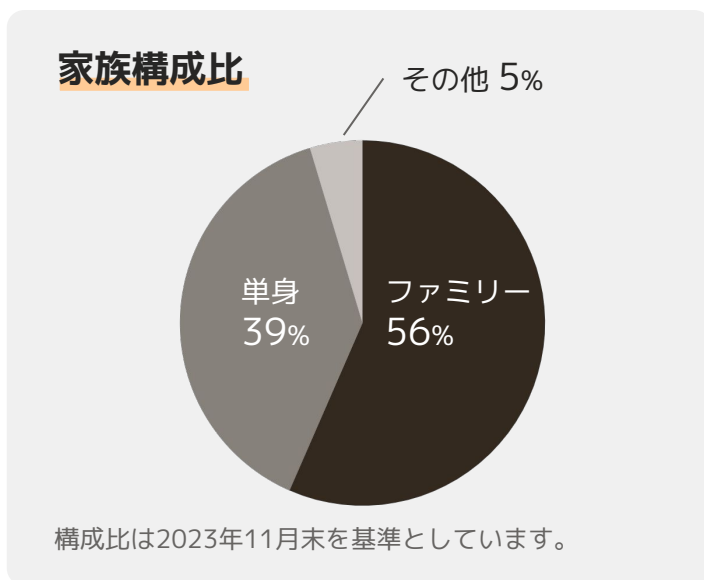
ストック収入の前提となる定期UU数は堅調に成長しており、2023年11月末では定期契約によるARRは約15.6億円に。



※Annual Recurring Revenueの略で、毎事業年度の有効定期契約数×平均単価×平均利用回数/月×12か月で算出。

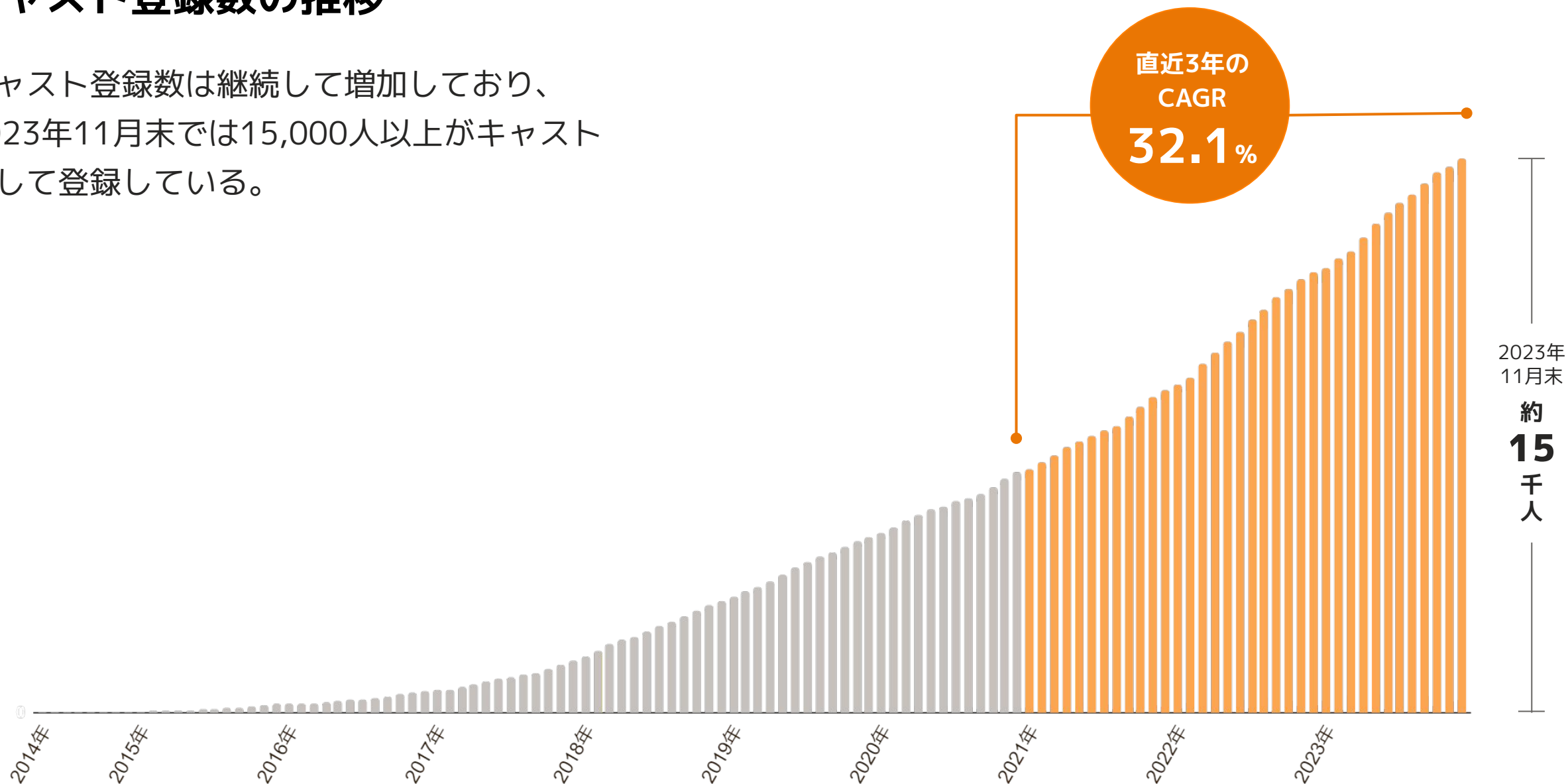
お客様登録数の推移

お客様登録数は継続して増加しており、2023年11月末では約17万人となった。約6割がファミリー世帯で、約4割が単身世帯である。



キャスト登録数の推移

キャスト登録数は継続して増加しており、2023年11月末では15,000人以上がキャストとして登録している。

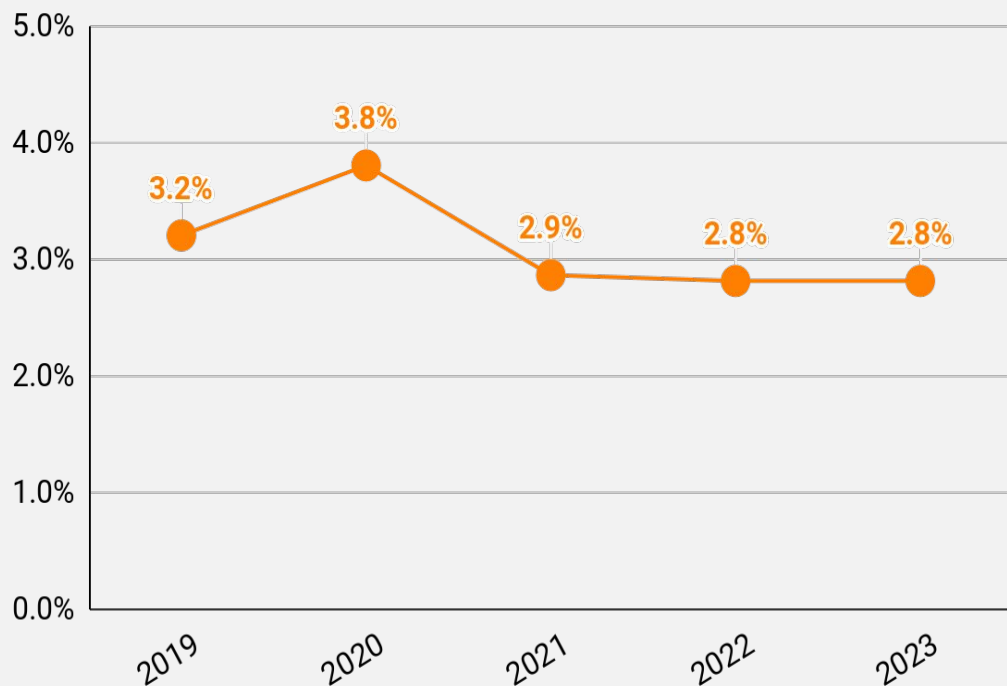


お客様の定期解約率とキャストのチャーンレート

お客様の定期解約率及びキャストのチャーンレートは前期同様の低水準で推移

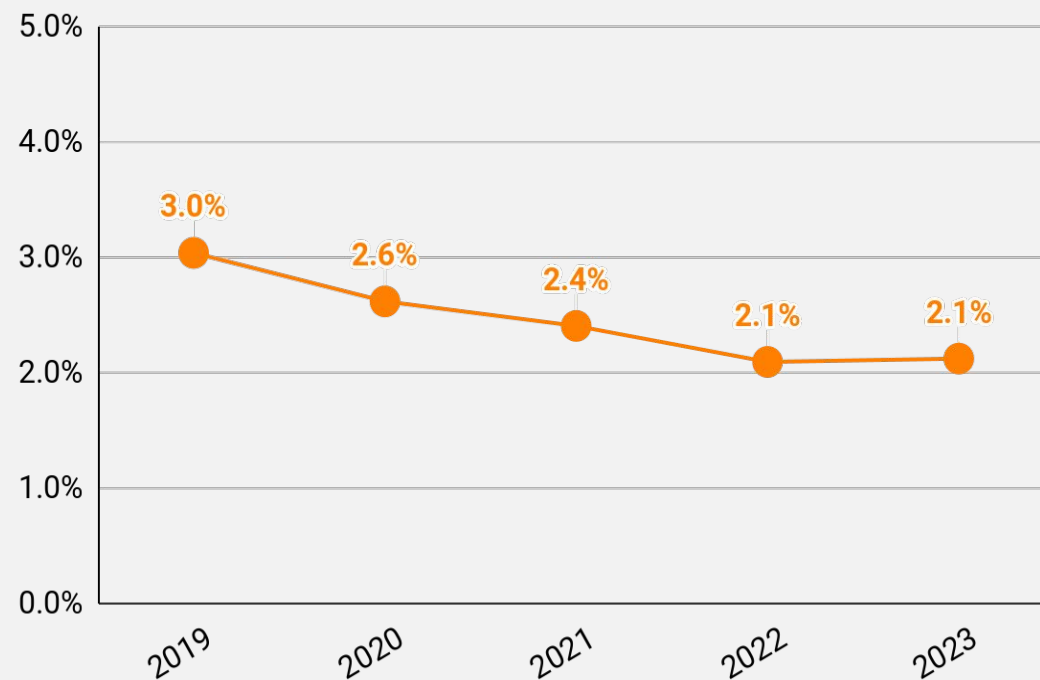
お客様の 月次定期解約率

前月に契約があったが当月に解約された割合で1年間の平均値としている。



キャストの チャーンレート

前月に稼働していたキャストが当月に稼働しなくなった割合で1年間の平均値としている。



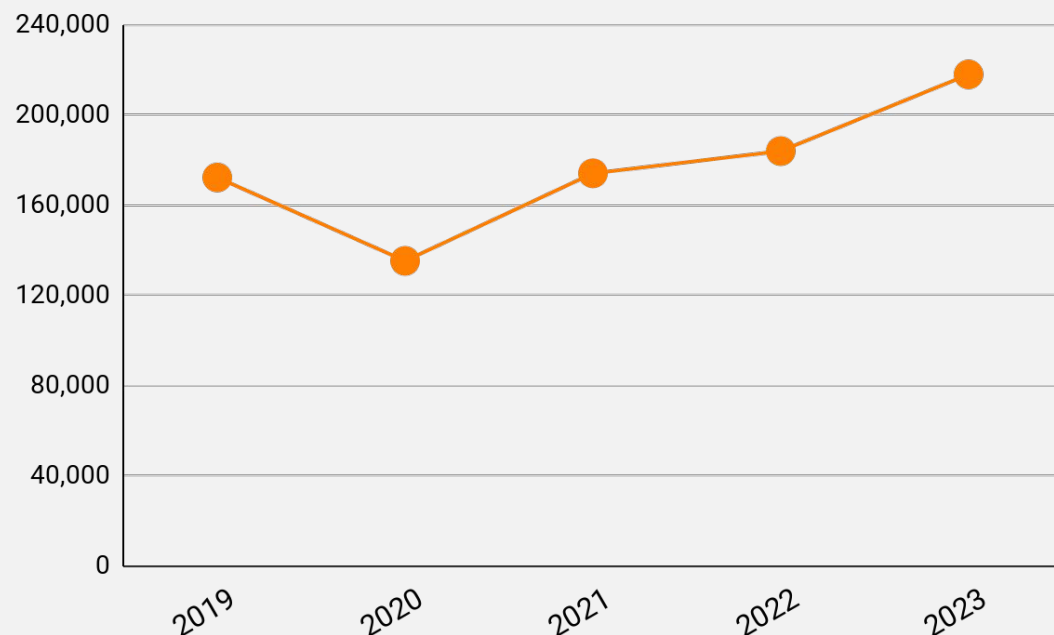
※お客様の定期解約率/キャストのチャーンレートは年度毎に開示しております

売上総利益LTV/1人当たり月次売上総利益の推移

売上総利益LTVは2020年度にコロナ影響がありつつ定期解約率の改善により増加を続けている。
1人当たり月次売上総利益は22年6月と23年10月に実施した価格改定に伴い微増している。

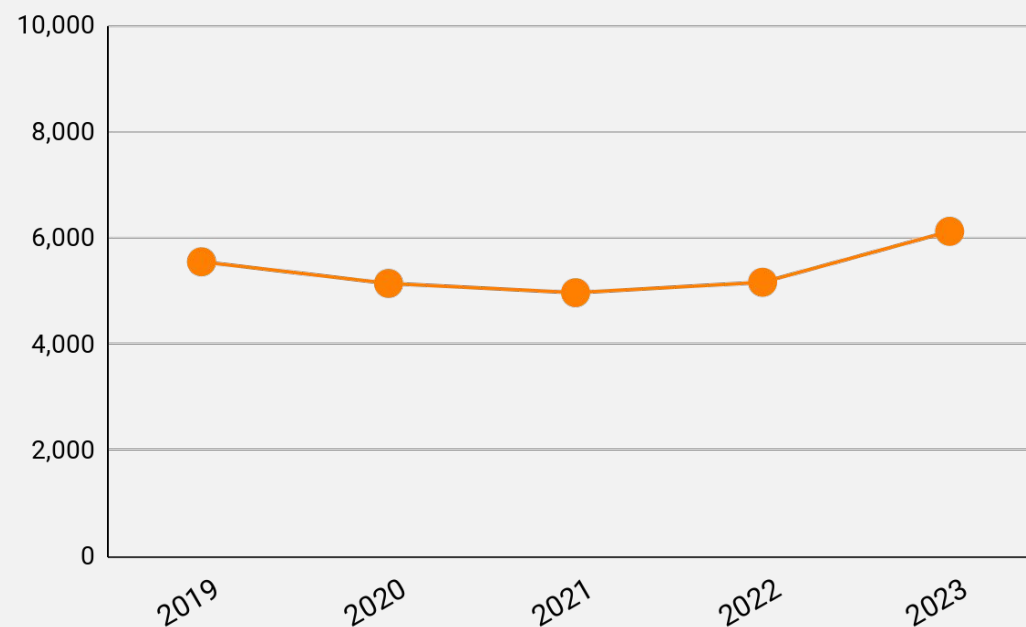
売上総利益LTV

期末月の定期契約者1人当たりの売上総利益×想定継続月数
想定継続月数=1/月次定期解約率



1人当たり月次売上総利益

期末月の定期契約者1人当たりの月次売上総利益



- 1 概要
- 2 市場規模及び成長性
- 3 当社の競争優位
- 4 成長戦略
- 5 リスク情報

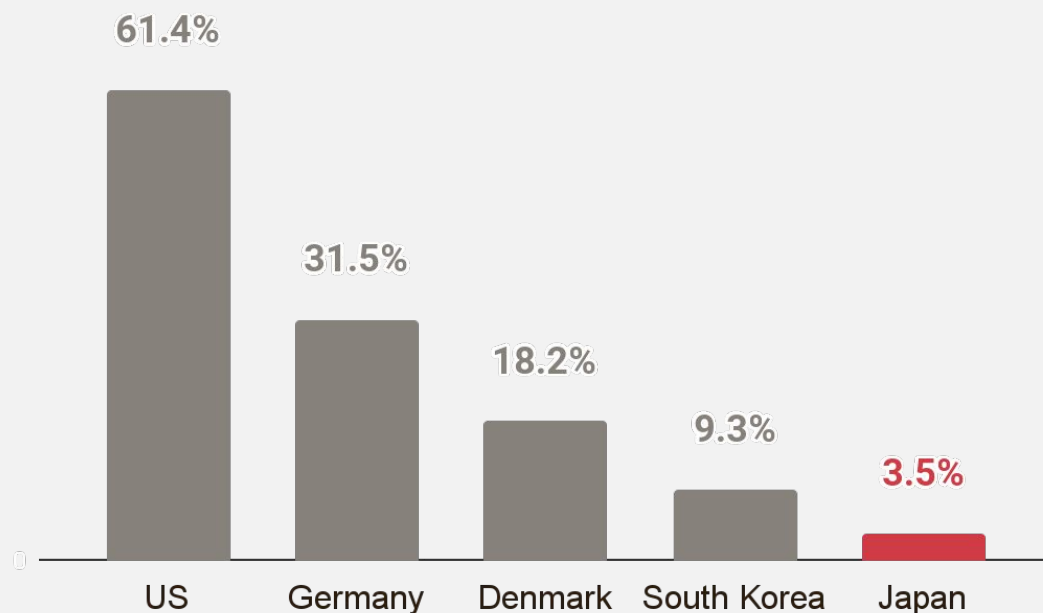
家事代行市場の高い成長性

現時点の国内利用率が低い一方で、SDGsでも挙げられている

「女性の社会進出」「ワークライフバランス」を背景に高い成長が見込まれる。

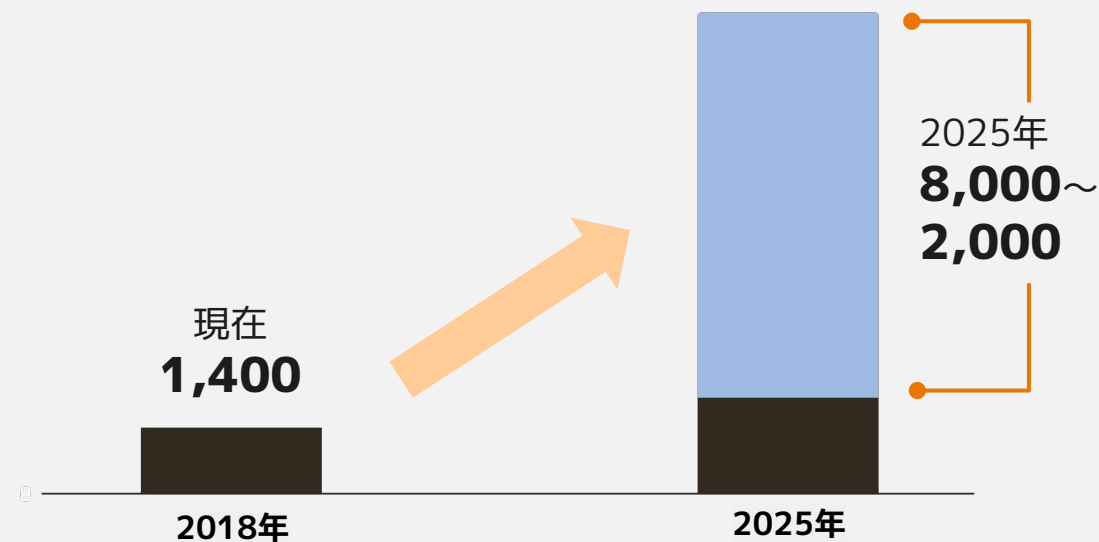
各国の家事代行利用率(%)

出所：2018.2.8リンナイ株式会社によるアンケート調査



家事代行市場の伸び(億円)

出所：2018.3.29株式会社野村総合研究所「家事支援サービス業を取り巻く諸問題に係る調査研究」。2,000億は「利用したい」のみ集計、8,000億は「まあ利用したい」も集計。その他の選択肢は「あまり利用したくない」「利用することはない」。現在の市場規模は、同資料2017年市場規模をもとに2025年までの市場成長率が一定と仮定し、2020年時点の推計値を算出した結果の上下限平均値。

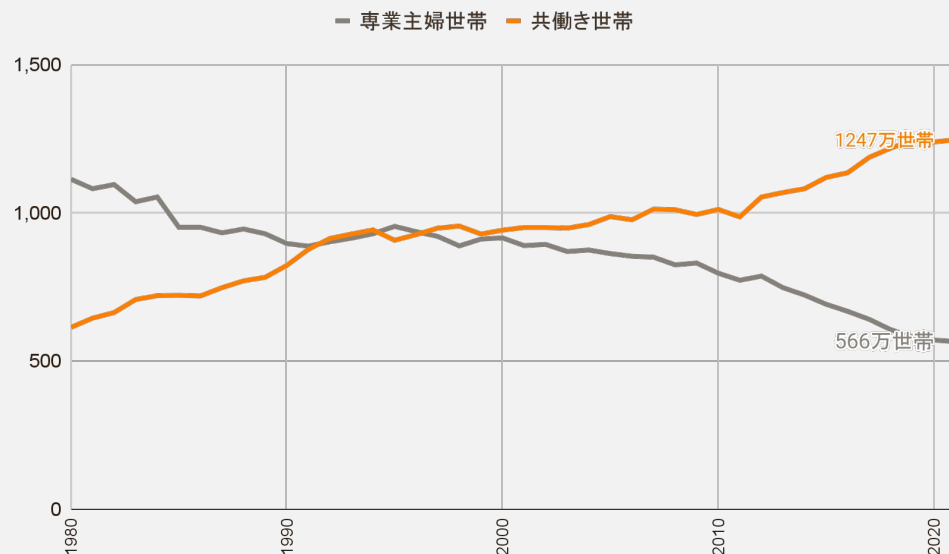


家事代行市場の高い成長性

市場の成長を後押しする可能性の高い共働き世帯数は足下で顕著に増加しており、専業主婦世帯を上回る。配偶者との家事分担についても、外部サービスの利用意向は伸長している。

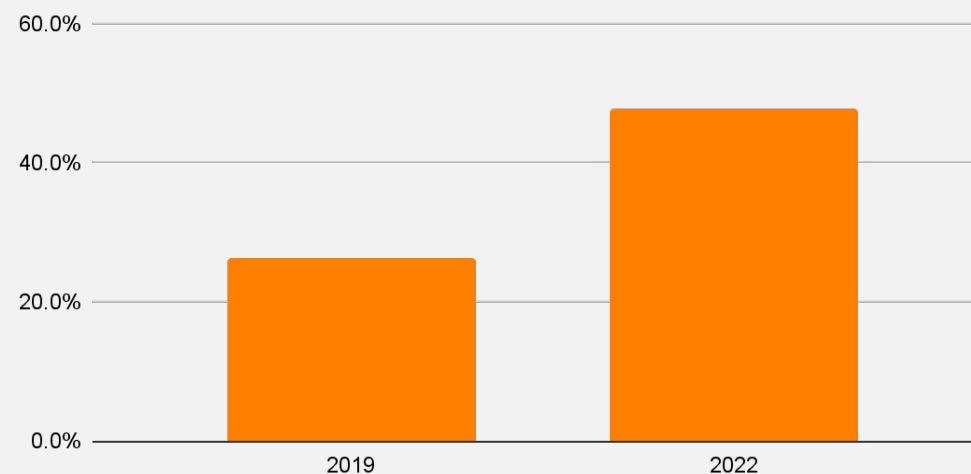
共働き世帯数は増加傾向

出所：総務省統計局「労働力調査特別調査」、総務省統計局「労働力調査（詳細集計）」



家事の外部サービス利用意向の伸長

出所：内閣府「男女共同参画社会に関する世論調査」（令和元年9月、令和4年11月調査）より作成
 2022年の調査では調査方法が個別面接聴取法から郵送法に変更となったため2019年のデータは参考値
 アンケートの選択肢で「外部サービスを利用しながら」が含まれる回答を選択した割合を集計



巨大な暮らしのサービス市場

それぞれのライフステージで利用する、暮らしの中でのアウトソーシング市場という巨大な市場の存在

※1 2018.3.29株式会社野村総合研究所(家事支援サービス業を取り巻く諸問題に係る調査研究)。

※2 矢野経済研究所の保育託児所市場規模2019年度見込み3.5兆円について、訪問型を約3割と推定し計算。

※3 矢野経済研究所のペット産業市場規模2019年度見込み1.5兆円について、サービス関連が約50%であることから、さらにペットシッターはその約3割と想定し計算。

※4 厚生労働省 社保審-介護給付費分科会2017.4.26資料

暮らしのサービス市場
2兆1,000億円

(ベビーシッター1兆円 ※2、ペットシッター1,000億円 ※3、訪問介護8,000億円 ※4)

家事代行サービス市場 ※1
1,400億円

当社の売上高
15億円

- 1 概要
- 2 市場規模及び成長性
- 3 当社の競争優位
- 4 成長戦略
- 5 リスク情報

CaSyの競争優位性

サービスのDX化・構築している品質管理体制を活かし、売上の8割以上を占める定期サービスの成長に不可欠な定期契約者数の増加と、業界内でも高水準のテイクレートを実現している。

家事代行サービスのDX化



オンライン集客に集中しての効率的な新規顧客の開拓

マッチング品質・速度の向上や利便性の高いアプリ提供で若年層取り込み

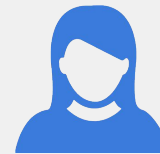


マッチングのコーディネートに必要な人件費抑制によるコスト構造の優位性

UI改善によるお問い合わせ数の削減でのカスタマーサポート費用の低減



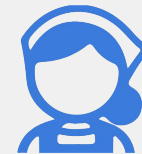
品質管理体制の構築



お客様

安定したサービス品質の維持によって定期解約率を改善

新しくデビューしたキャストを効果的に育成し、マッチング精度を向上



キャスト

モチベーション高く働ける仕組みを構築し、チャーンしにくい環境を構築

キャスト同士の相互交流を通じ、より稼働しやすくなる仕組みを実現

1. 家事代行サービスのDX化

Matching algorithm



① マatchingアルゴリズム

独自のMatchingアルゴリズムによりコスト構造を改善し、かつ、最短3時間以内にMatchingする仕組み

Data driven



② データ活用

従来は埋もれていたデータを活用して、品質改善、利便性向上を図る

API integration



③ システム連携

他サービスとのシステム連携により、お客様の利便性を向上

1. ① 独自のマッチングアルゴリズム

マッチングのDX化による低コスト構造

従来ではコーディネーターが行っていた見積りと日程調整のプロセスを独自のマッチングシステムでDX化したことにより、お客様の依頼の手間とサービスまでの時間の削減に成功したことに加え、DX化で人件費を抑えることで低コスト構造を保つことができています。

マッチングアルゴリズムによるUX向上

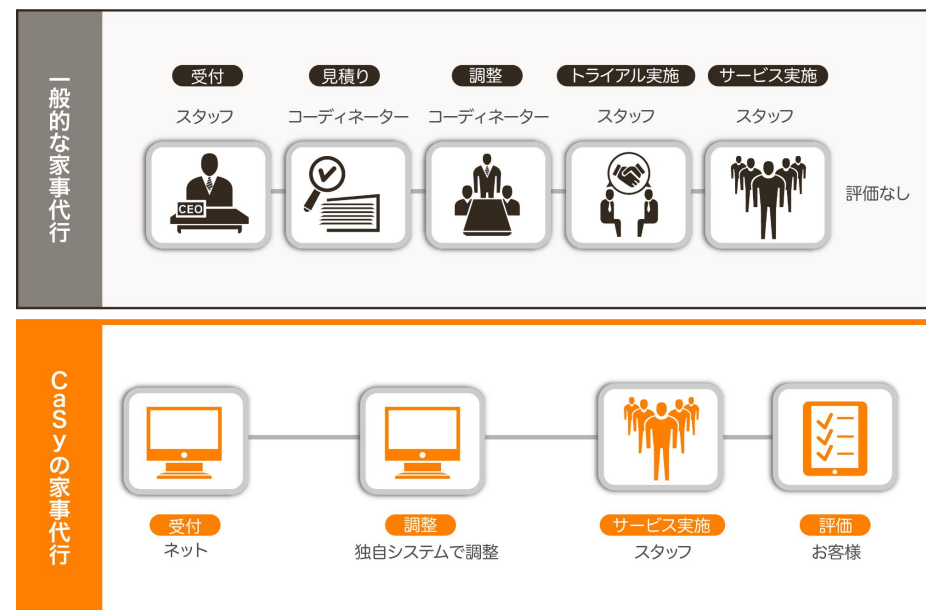
お客様の依頼内容とキャストの情報を基に、独自のマッチングアルゴリズムで精度の高いマッチングを実現することで、最短3時間後のサービス利用が可能となっている。

サービスを実施するキャストも、マッチングアルゴリズムの最適化により自身と相性の良い依頼が来やすくなっており、仕事を確保しやすい仕組みを実現している。

Matching algorithm

低コスト構造の理由

マッチングをシステム化することにより、コーディネートする人件費を削減している。



1. ② データの活用

従来は担当者に属人化していたデータをデジタル化・一元化し、品質改善や利便性の向上に活用。蓄積したサービスデータが競争優位に直結。

お客様
登録データ

マッチング
データ

お客様
評価データ

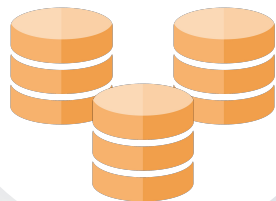
キャスト
登録データ

利用データ

キャスト
日報データ



CaSy
カジー
Gift of Happiness



Data driven

相性のよいマッチング

- 独自のマッチングアルゴリズム
- 最短3時間以内のマッチング
- 調整に係る時間・コストの省略

サービス品質改善

- お客様評価5点満点中平均4.9点
- キャストのモチベーションを高めることによるサービス品質の向上

システム改修

- 他社のサービスとのAPI連携
- オペレーション効率化によるコスト削減

新サービス開発

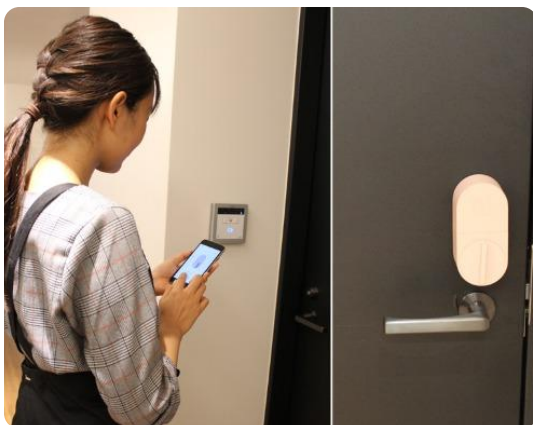
- 他社のイエナカサービスとの連携 (ハウスクリーニング等)

1. ③ システム連携

他社のサービスとAPI連携を進めることにより、お客様のUXの更なる向上を図っている。

スマートロックとの連携

忙しいお客様に対して、不在宅での活用を促進



本人確認で連携

TRUSTDOCKとのシステム連携により、セキュリティの高い本人確認及び反社犯罪DBとの照合を実施



オペレーションシステムと連携

効率的なオペレーションを可能にして、管理の人件費削減に寄与することで、お客様の利用価格を抑えつつ、キャストの高い報酬体系※を実現

Amazon Connect

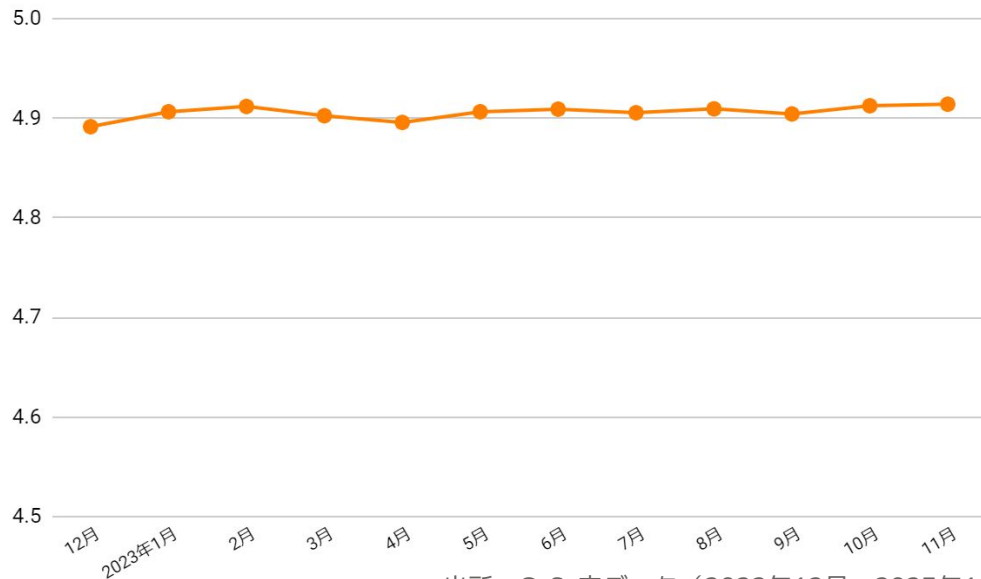



※東京都の最低賃金1,072円との比較（2023年2月24日現在）

2.品質管理体制

5点満点中の **平均が約4.9点を継続** している
 品質管理のポイントは、キャストのモチベーションを
 土台にした品質管理体制。

当事業年度のお客様からの平均評価点（点数/5点満点）



出所：CaSy内データ（2022年12月～2023年11月）

CaSyの品質管理の考え方



3. 競合との比較（家事代行）

	CaSy	訪問型	CtoCマッチング型
最低利用料金目安 (交通費除く) ※1	6,980円 (3,490円×2時間)	13,800円 (4,600円×3時間)	5,250円 (1,750円×3時間)
依頼方法	アプリ・Web	電話・Web	Web
マッチング方法	オンライン完結	営業担当	オンライン完結
品質に対する事業者の責任	○	○	× ※3
店舗展開	本社のみ	多店舗展開	本社のみ
最低キャスト報酬目安 (1Hあたり) ※2	1,500円	1,080円	1,230円
スタッフの主な形態	業務委託	雇用	業務委託

※1 スポットサービスの利用料金（税込）、CaSyの料金は10/1からの価格改定を反映済み

※2 各社の求人情報をもとに主な雇用形態での1時間あたりの最低報酬額を記載

※3 利用者とサービス提供者が直接契約する形態

- 1 概要
- 2 市場規模及び成長性
- 3 当社の競争優位
- 4 成長戦略
- 5 リスク情報

CaSyの今後の成長イメージ

広くお客様の時間を創る暮らしのプラットフォームを目指す。



お客様

時間
信頼



家事代行

やりがい
安心



キャスト



整理収納



ペットシッター
(予定)



ベビーシッター
(予定)



訪問介助
(予定)



不用品回収
(予定)



買物代行
(予定) ※1



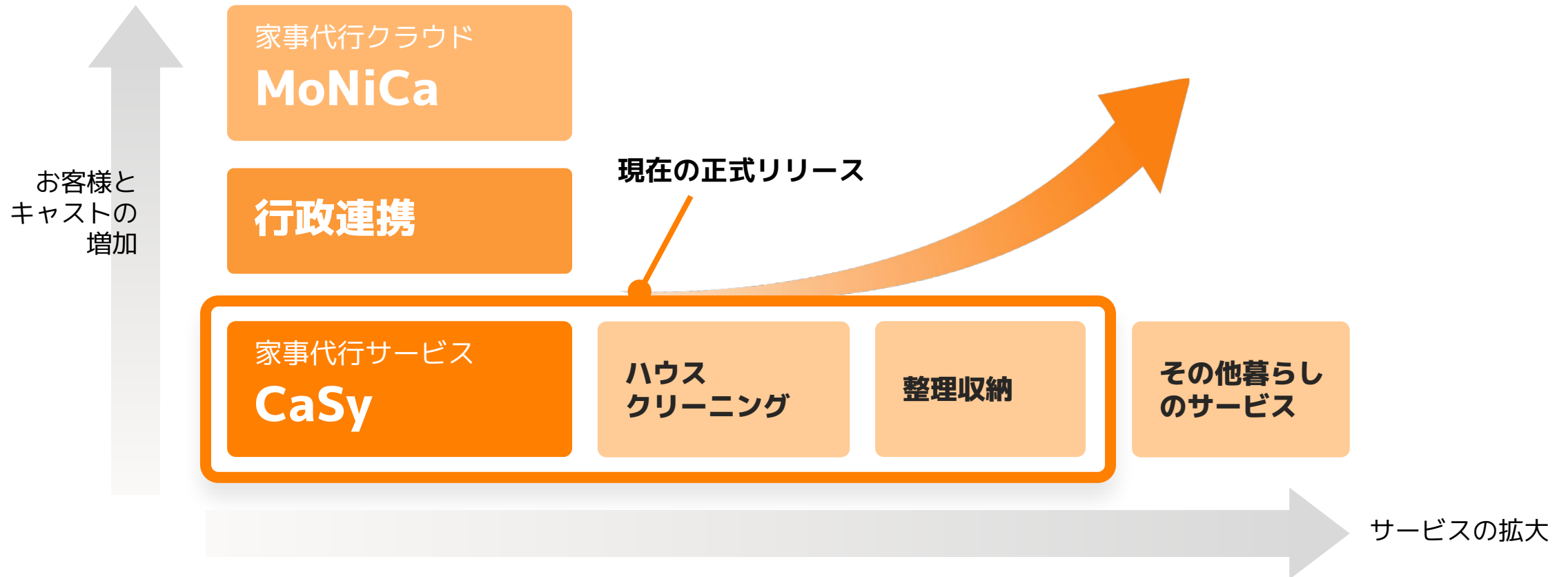
荷物受取
(予定)



ハウス
クリーニング

時間を創る暮らしのプラットフォームへの方針

お客様とキャストを増やしながら、サービスを増やしていき、面を拡大していく



家事代行クラウドMoNiCa（モニカ）

概要

MoNiCaは、家事代行会社向けの業務管理システムです。
MoNiCaには、も（Mo）っと、日（Ni）本に、家（Ca）事代
行をという意味で、業界全体のDX化を図り、お客様とキャス
トを巻き込んでいきたいという熱意を込めています。

マーケットと競争優位性

日本には4,000社（※）の家事代行会社があると言われてい
るが、中小規模の会社が多く、自社でのDX化が難しい状況で
ある。CaSyは創業時からIT投資を続けておりITに強みがある。
また、上場していることの信用力を活用できる。※出所：iタウン
ページ

進捗

2024年2月15日に正式リリース。

リリース時点では20社以上へ提供予定。

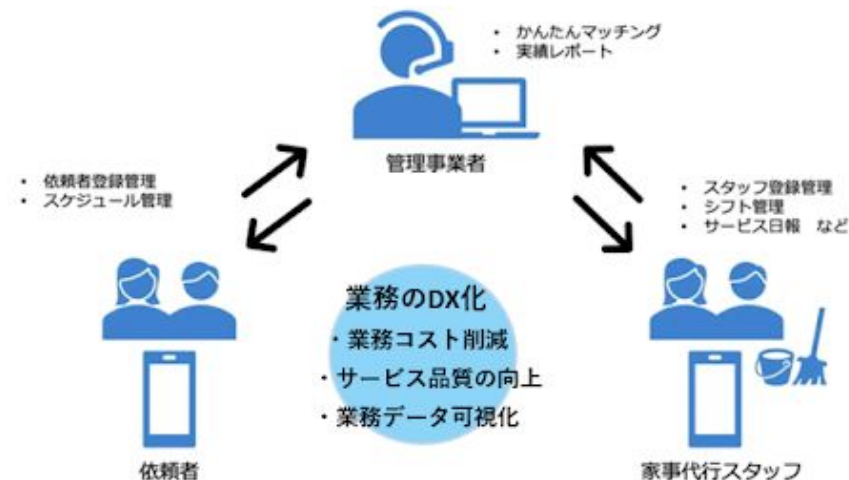
MoNiCaサイト <https://easy-monica.com/>

クラウド型業務支援ツール

MoNiCa

MoNiCaの主要機能

業務全体をDX化することにより、
煩雑な業務をスリム化することが可能。



「MoNiCa」利用イメージ

家事代行市場に関する法整備と行政による支援の拡充の活用

主に少子化対策から行政の家事代行支援事業の拡充が実施/計画され、市場拡大が後押しされている。
当社でも、行政支援との連携を積極的に実施し、アプローチできる利用者層を拡大する。

2022年10月～

出産・子育て応援交付金の創設

妊娠期から出産・子育てまで、様々なニーズに即した相談支援と経済的支援を一体として実施する事業を支援する交付金が創設、各地方自治体が交付金を活用することで家事代行サービスへの助成金を含めた子育て支援サービス等が提供されている。

2023年6月

経済財政運営と改革の基本方針2023(骨太方針2023)

こどもや家庭への包括的な支援体制づくりの推進の一環として、家事代行支援事業の拡充も盛り込まれて閣議決定された。女性版骨太の方針においても、家事支援サービスの普及を図るため、企業の福利厚生としてのサービス提供に向けた方策について検討されることとなっている。

2023年12月

ライフステージを支えるサービス導入等実証実験の公募開始

働く人がキャリア形成する上で直面する、家事負担の軽減等は多様な人材の活躍を後押しする観点から、家事支援サービスの利用機会を従業員に対して提供しようとする中小企業等の取組みに関して実証事業が開始される予定。

2024年4月

改正児童福祉法の施行

子育て世帯に対する包括的な支援のための体制強化及び事業の拡充の一環として、訪問による家事支援等を行う事業がそれぞれ新設され、市区町村が必要に応じ利用勧奨・措置が実施される。

CO-FUKUI 未来技術活用プロジェクト の採択企業としてCaSyが選出



「CO-FUKUI 未来技術活用プロジェクト」とは

福井県内の事業者・自治体等にデジタル技術を実装し、地域課題の解決に取り組むデジタル実装推進プロジェクトです。地域に存在する社会課題解決に向け、国内外の企業・地域の事業者・福井県の三者が密に連携した実証実験を通じ、社会実装していくことを目指します。CaSyは今回、女性活躍課の皆様と「家事代行浸透による女性活躍への寄与について」実証実験を実施致します。

詳細

https://note.com/co_fukui_2023/n/n53fb531e1b55



その他暮らしのサービス領域： アップセルの伸びしろ

家事代行サービスでの訪問からお客様のお困りごとを吸い上げ、クロスセルにつなげる機能開発を拡充し、アップセルに転換していく。2023年11月期では、2022年12月に整理収納サービスを正式リリースし、その他暮らしのサービスの規模拡大に取り組んだ。




CaSyの日報システムから把握した顧客ニーズ

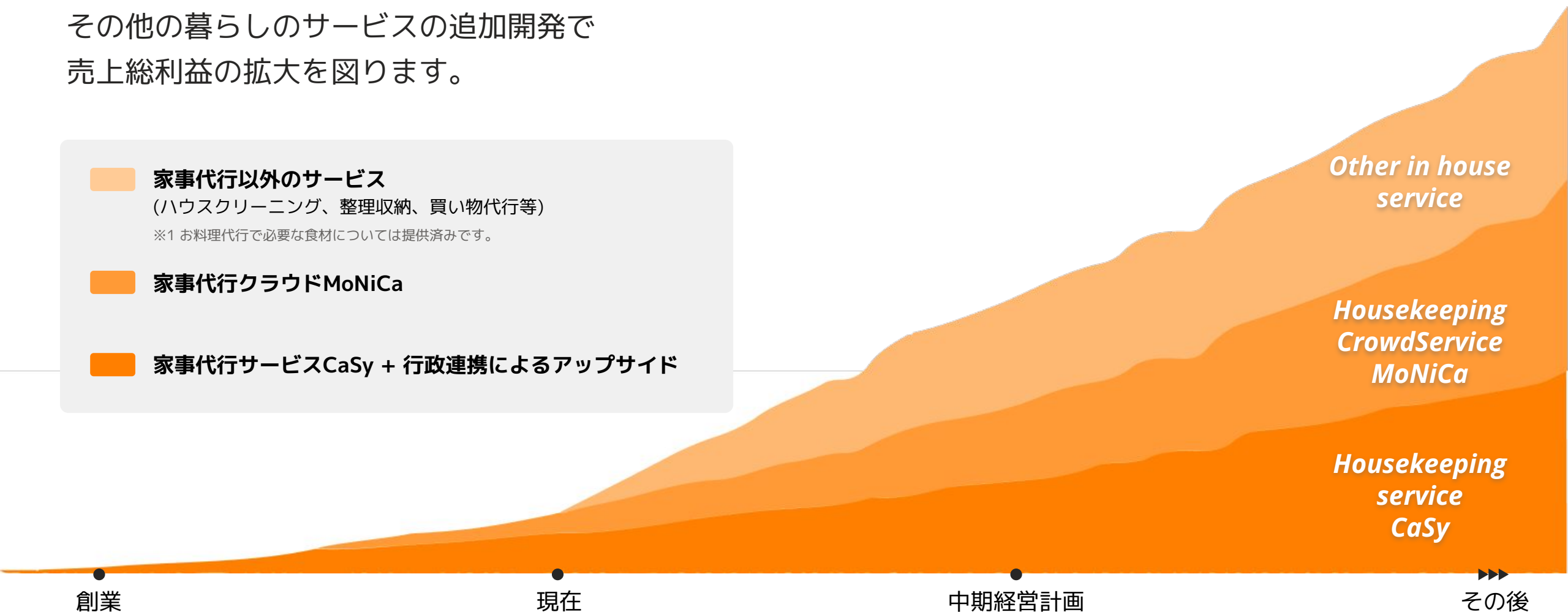
- 整理収納** クリーニング受渡
 - ペットシッター **ベッドメイク**
 - ベビーシッター** **リネン交換**
 - リフォーム 家庭教師 **学童保育** **見守り** **裁縫**
 - 消耗品の補充** 水道工事 **送迎** **庭掃除**
 - 買い物** **洗濯** 壁紙張替え **不在時荷物受取**
 - ハウスクリーニング**
- はサービスとして正式リリース済

出所：CaSyの日報システムから把握した顧客ニーズについて、ニーズの大きさをフォントサイズで表現している。洗濯については家事代行の範囲内で、ハウスクリーニング、整理収納は個別に提供済み。他サービスは検討中。

中長期戦略イメージ

家事代行サービスの安定成長を基盤に、
その他の暮らしのサービスの追加開発で
売上総利益の拡大を図ります。

- 
家事代行以外のサービス
 (ハウスクリーニング、整理収納、買い物代行等)
※1 お料理代行に必要な食材については提供済みです。
- 
家事代行クラウドMoNiCa
- 
家事代行サービスCaSy + 行政連携によるアップサイド



2024年11月期業績予想

行政連携や価格改定影響等の不確定要素がある為、売上高は前年比+10%~+20%のレンジでの成長を想定
 営業黒字を維持しつつ広告宣伝活動や競争優位性の礎となるプロダクト・品質への投資を最大限行う方針

(百万円)	2023年11月期 実績	2024年11月期 計画	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,547	1,702 ~ 1,856	+ 154 ~ + 308	+ 10.0% ~ + 20.0%
営業利益	22	0	△ 22	-
(利益率)	1.5%	0.0%	-	-
経常利益	21	0	△ 20	-
(利益率)	1.4%	0.0%	-	-
当期純利益	21	0	△ 20	-
(利益率)	1.4%	0.0%	-	-

上場時における調達資金の主な使途

上場時の調達資金は、主に認知向上のための広告宣伝費、システム開発投資、システム開発に係る費用に投資することを計画しており、2023年11月期では計画通りに充当しております。

主な資金使途		予定金額 (百万円)	時期		
項目	具体的な目的		2022年11月期	2023年11月期	2024年11月期
広告宣伝費	主に当社及び当社サービスの認知向上施策の展開	108	30	40	38
システム開発投資	既存サービスにおける機能追加、及び新たなサービスのシステム開発投資	14	4	5	5
システム開発に係る費用	既存サービスにおける機能追加、及び新たなサービスのシステム開発に係る費用	66	16	25	25

- 1 概要
- 2 市場規模及び成長性
- 3 当社の競争優位
- 4 成長戦略
- 5 リスク情報

経営において認識される主なリスク

主要なリスク	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
個人情報の漏洩 当社は、顧客及びキャストに関する個人情報を有しております。第三者によるシステム攻撃等を受けた場合等、想定外に個人情報が漏洩した場合、当社の社会的信用が失われ、新規顧客獲得、定期サービスの解約、キャスト登録の取り消し等、当社事業の運営が困難になるとともに、ブランド及び企業イメージの悪化等により当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中期	大	個人情報の取扱い及び管理方法については、「個人情報の保護に関する法律」の定めに従って、個人情報取扱事業者としての義務が課されており、引き続き、現状運用しております。プライバシーポリシー等の社内規定に沿って、個人情報の厳重な管理をするとともに、全従業員に対し個人情報の取り扱いに関する教育を定期的に行い、個人情報の適切な取り扱いに努めてまいります。
重大インシデントの発生 当社の展開する事業は、キャストが顧客の住居に入り家事代行サービスを提供するものであり、顧客とキャストが直接対面して第三者がいない場でのコミュニケーションをすることになることから、顧客・キャスト双方が性犯罪、暴力、暴言などにより、心理的・身体的な被害を受ける可能性があります。事件・事故・犯罪をきっかけに、当社及びサービスに関しての誹謗中傷などが起こり、それらにうまく対処できなかった場合、当社のサービスに対する大幅な需要の落ち込み、新規顧客登録の激減など当社の経営成績に大きな影響を及ぼす可能性があります。	中	中期	大	当社はこうした事象を重大インシデントとして、分類・定義を行い、各インシデントに対する対応方針を定めており、特に重大な問題が発生した場合、即時にエスカレーションを行い、経営者が判断する仕組みを構築しています。加えて、その発生リスクを最小化するため、キャストの犯罪歴がないかなどの事前チェックをしているほか、顧客の評価がネガティブであった場合にキャストとの契約を打ち切る旨を事前に通知し、契約の締結をおこなっております。
システムトラブルの発生 当社は、顧客の獲得、顧客とキャストのマッチング及びコミュニケーション、料金の請求、報酬の支払い、キャストへの指導・研修など、あらゆるプロセスを、ITシステムを通じて行っております。開発したシステムの不具合の発生、アクセスの急激な増加等による負荷の拡大、地震等の自然災害や事故等による予期せぬトラブルの発生、コンピューターウィルス、電気供給の停止、通信障害、通信事業者に起因するサービスの長期にわたる中断や停止、現段階では予測不可能な第三者による攻撃を受けた場合、大規模通信障害が発生した場合には、サービス提供ができない、もしくは復旧に時間を要するなど、収益を毀損するような事象が発生し、経営成績に大きな影響を及ぼす可能性があります。	高	中期	大	当社では、システムは脆弱性が低いクラウドデータベースを利用し、コンピューターシステムのバックアップ体制の構築を行っております。また、リリース前の検証の仕組みや社内での運用体制の強化を行うことで、システム障害が発生するリスクの低減を測っております。加えて、システム障害が発生した場合、検知の遅れによる障害度合いの拡大を防ぐために、社内での検知の仕組みや連絡網を整備し、早期の発見に努めてまいります。

本資料の取扱いについて

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包しております。その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または暗黙的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。すでに知られたもしくは、未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものでもありません。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、毎年2月末に予定している有価証券報告書提出の時期を目途として開示を行う予定です。