



事業計画及び 成長可能性に関する事項

2024年 10月 株式会社キャスター（東証グロース：9331）

→ INDEX

①	キャスターについて	P.2
②	マーケットサイド	P.8
③	サプライサイド	P.14
④	業績とKPI実績	P.20
⑤	成長戦略と業績予想	P.27
⑥	Appendix	P.33

→ キャスターについて

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

➔ 報告セグメント変更

2025/8期より、各事業をBPaaS事業とその他事業に再編

【再編の目的】

カスタマーはもともとBPaaS型のサービス提供をしてきたが、近年はBPaaSという概念が一般化しつつある。

そのため2025/8期より、各事業をBPaaS事業とその他事業に再編することに決定。

※BPaaSとは
組織における特定の業務プロセスを外部企業へアウトソーシングし、外部企業の知見とリソース、そしてITツールの力を借りて、業務効率化を実現するサービスのこと。

2025/8期からの報告セグメント

WaaS事業
↓
BPaaS事業

- CASTER BIZ assistant
- CASTER BIZ recruiting
- CASTER BIZ accounting
- CASTER BIZ HR
- CASTER BIZ sales marketing
- My Assistant

その他事業

- CASTER EC-Consulting
- 在宅派遣
- Reworker
- 事業開発機能
- (グラムス株式会社)
- (株式会社LUVO)

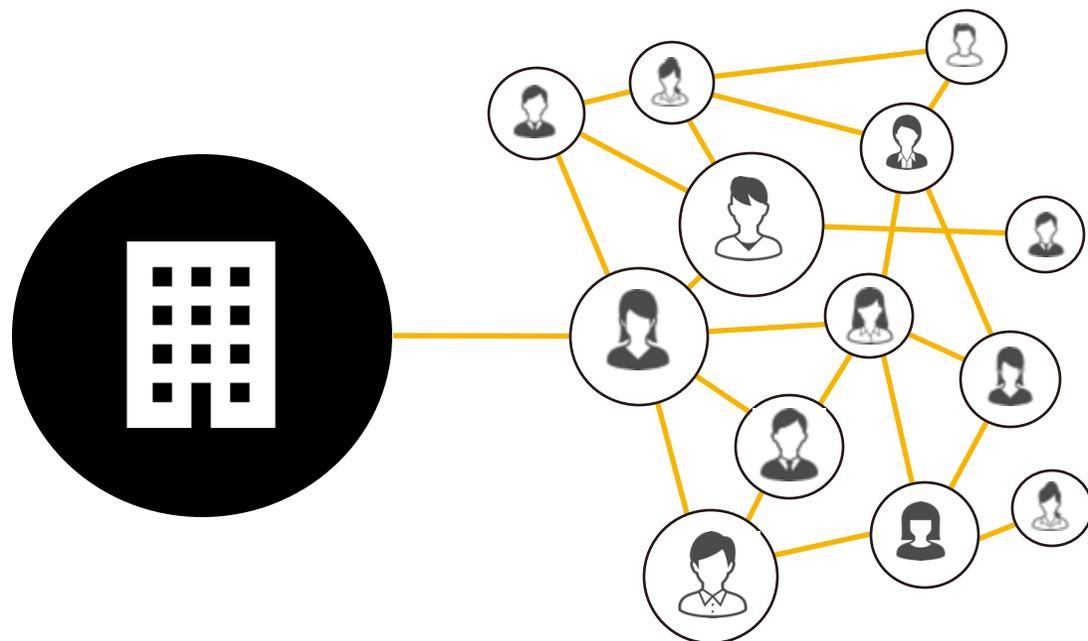
→ カスタマーを表す5つのキーワード

- 800名以上のほぼ全ての従業員※がフルリモートワーク
- 約2,000名/月以上の応募者が寄せられる採用力
- 分単位の業務タスクのアウトソースを可能にした独自開発システム
- 10以上の業務領域でサービス展開
- クライアントの8割以上が300人以下の中小企業

→ カスタマーの事業

オフィスワークのリソースを小ロットな月額で提供。

リモートワークの特徴を最大限に活かしたBPaaS事業を展開。



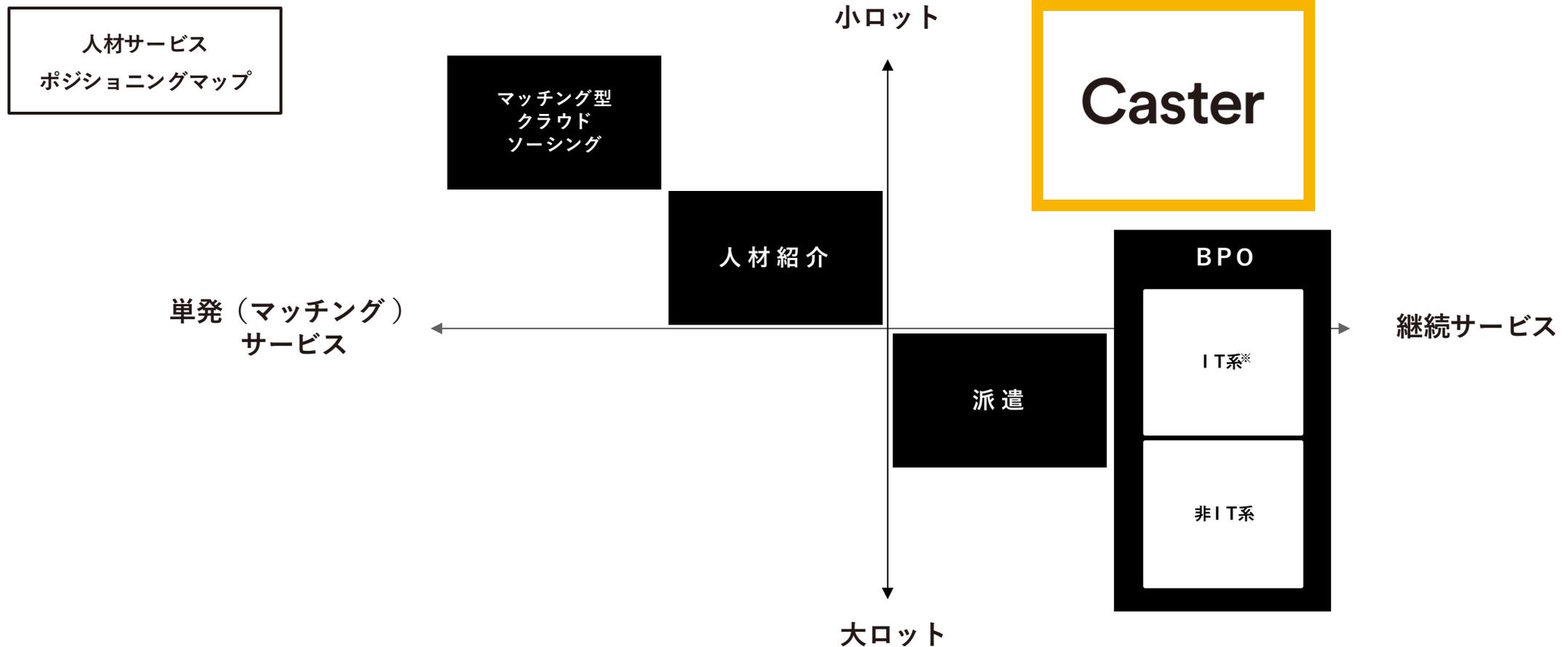
分単位～年単位での様々なタスクに対応

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

→ カスタマーのポジション

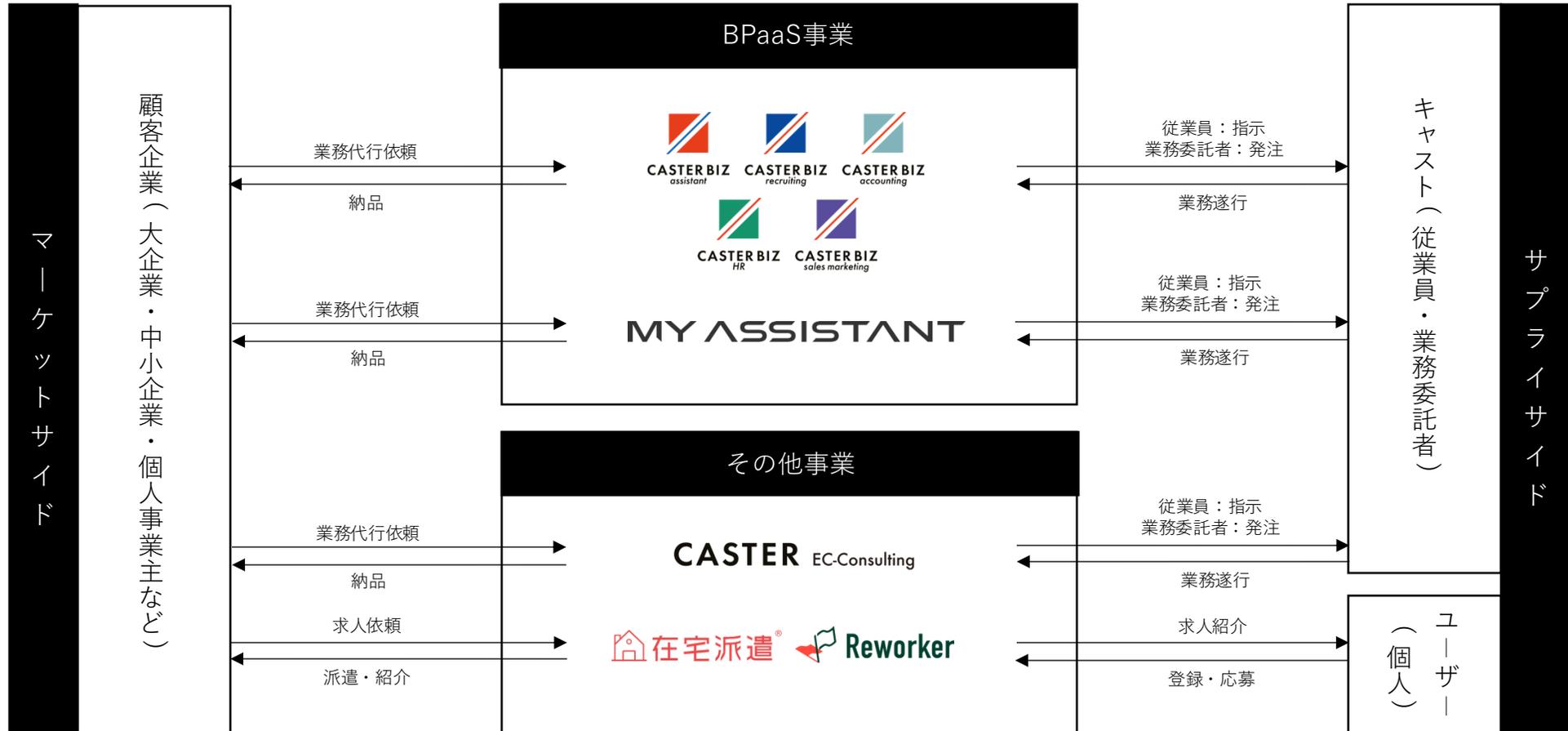
カスタマーは特異なポジションで中小企業を開拓



※IT系BPOはシステム運用などを主とし、非IT系BPOはコールセンターやバックオフィスなどの受託を主とする（「矢野経済研究所BPO市場の実態と展望2022-2023」より一部抜粋）。

→ 事業の構造

マーケットサイドとサプライサイドの両輪が回ることによって事業が成立する



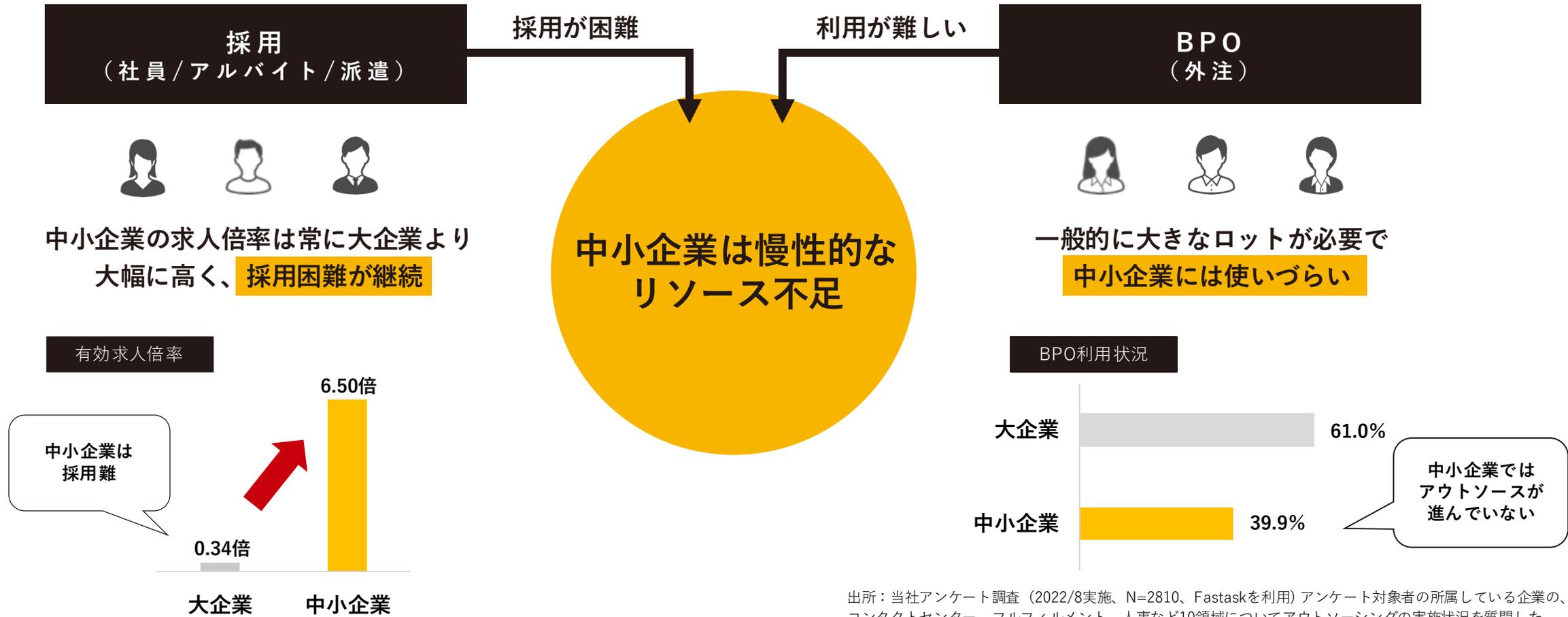


マーケットサイド

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

→ 市場性

中小企業は慢性的な人手不足だが、BPOなどの人材サービスを活用できていない



出所：第41回ワークス大卒求人倍率調査（大企業は5,000人以上、中小企業は300人未満）

出所：当社アンケート調査（2022/8実施、N=2810、Fastaskを利用）アンケート対象者の所属している企業の、コンタクトセンター、フルフィルメント、人事など10領域についてアウトソーシングの実施状況を質問した。従業員数300名以下を中小企業と定義。

→ 市場性

当社サービスを使うことで、中小企業は手軽かつ柔軟に人手不足を解消できる

採用の場合

仮定：

- ・ 給料40万円/月
- ・ 賞与40万円 x 年2回
- ・ 法定福利費(給料と賞与の15%)
- ・ 採用費用50万円
- ・ 研修費用(入社時40万円+毎年10万円)
- ・ 貸与PC10万円
- ・ 賃料・交通費・備品代等3万円/月

3年総額
2,170万円



CASTER BIZ assistantの場合

仮定：

- 12か月プラン = 12万円
- x 5契約(150時間)

3年総額
2,160万円

CASTER BIZ を活用する定性的なメリット：

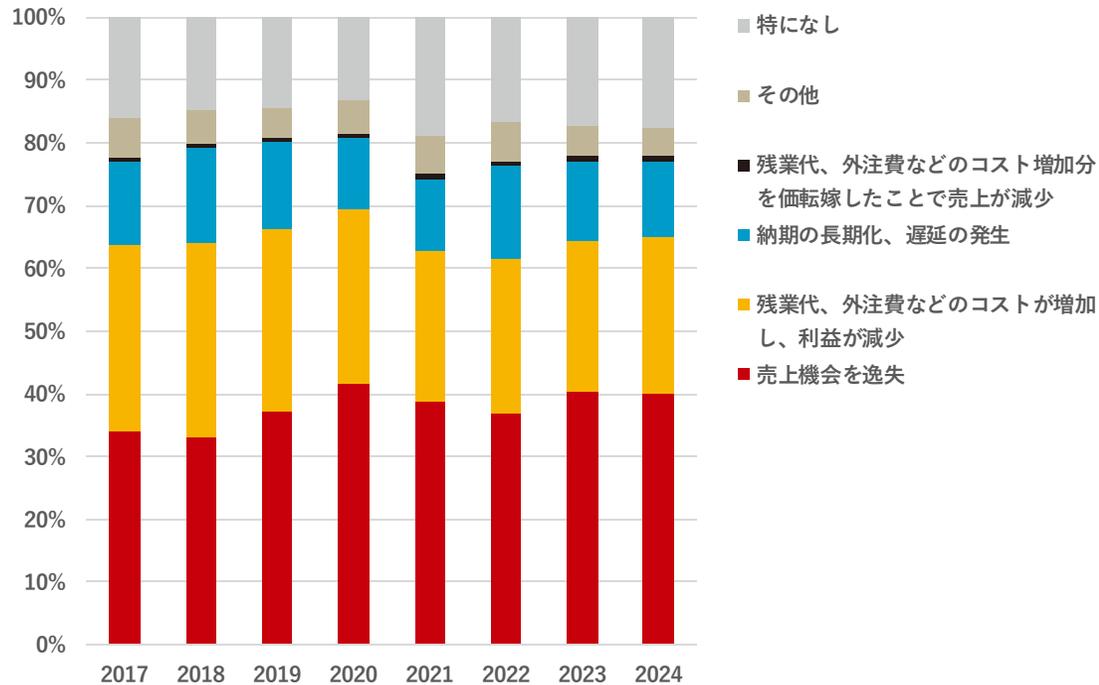
- 退職リスクがない
- 採用ができない機会損失の低減
- 必要性や業績に応じた契約時間の増減の簡易さ

- 複数スキルへの対応
- 定期的な昇級などが不要
- マネジメント不要
(研修・モチベーション管理など)

→ 市場性

採用/外注の選択以前に、採用自体ができず業績への悪影響が発生するケースも

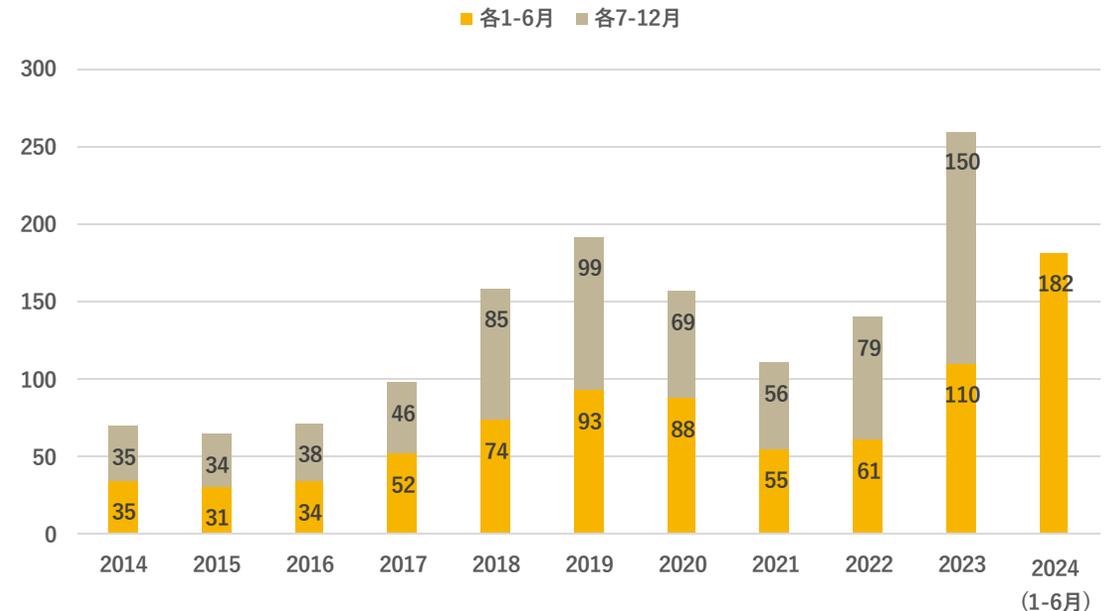
人手不足による業績への影響※1



※1 出所：日本政策金融公庫 中小企業の雇用・賃金に関する調査結果。2017年～2024年2月28発表分の情報に基づき当社にて作成

人手不足倒産の推移※2

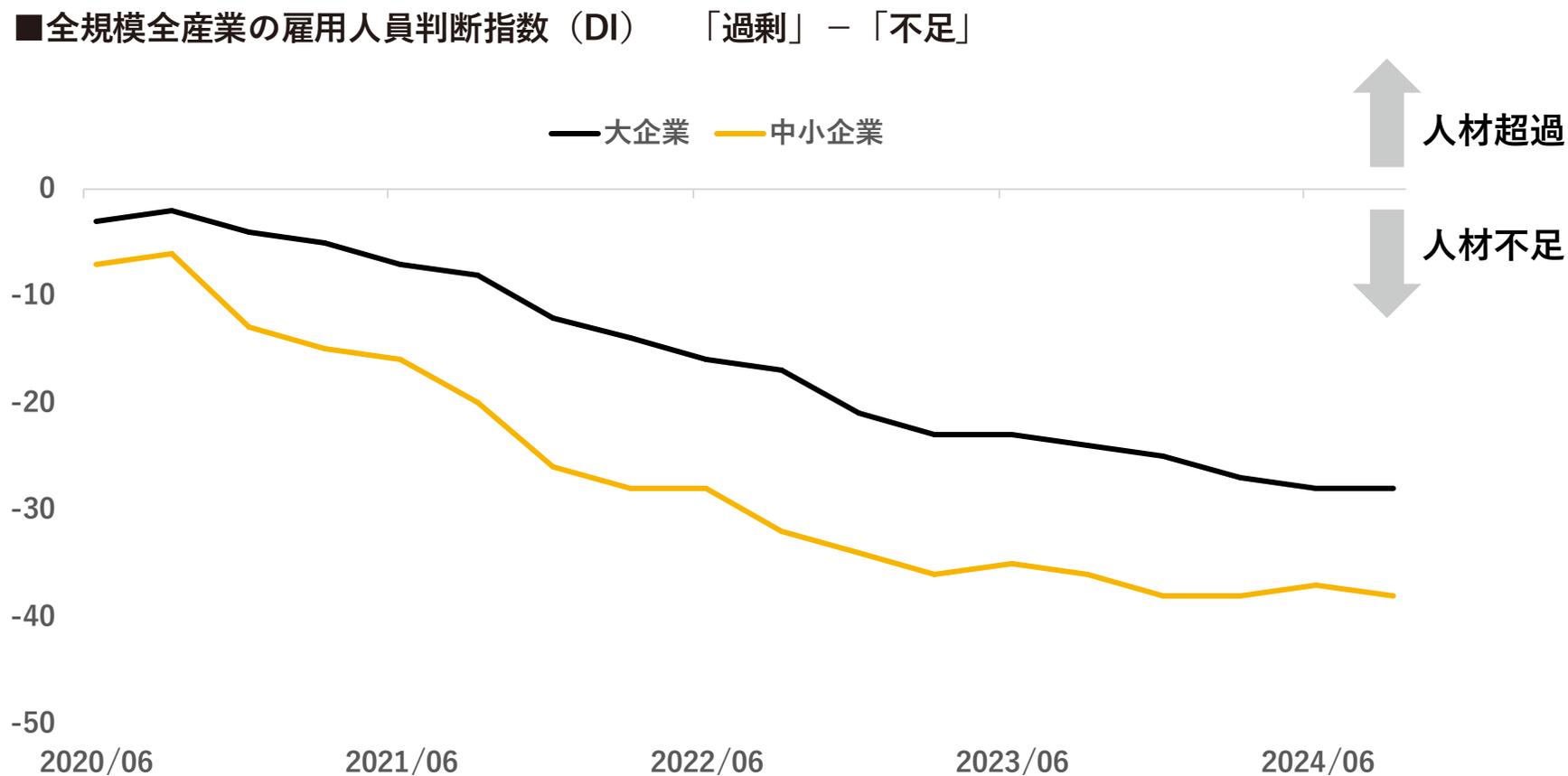
帝国データバンク「人材を高給で囲う動きが強まるなか、満足に賃上げされないことを理由に従業員が辞めることで経営に行き詰まり、**倒産する中小企業の増加するのではないか**」



※2 出所：株式会社帝国データバンク 人手不足に対する企業の動向調査（2024年7月）

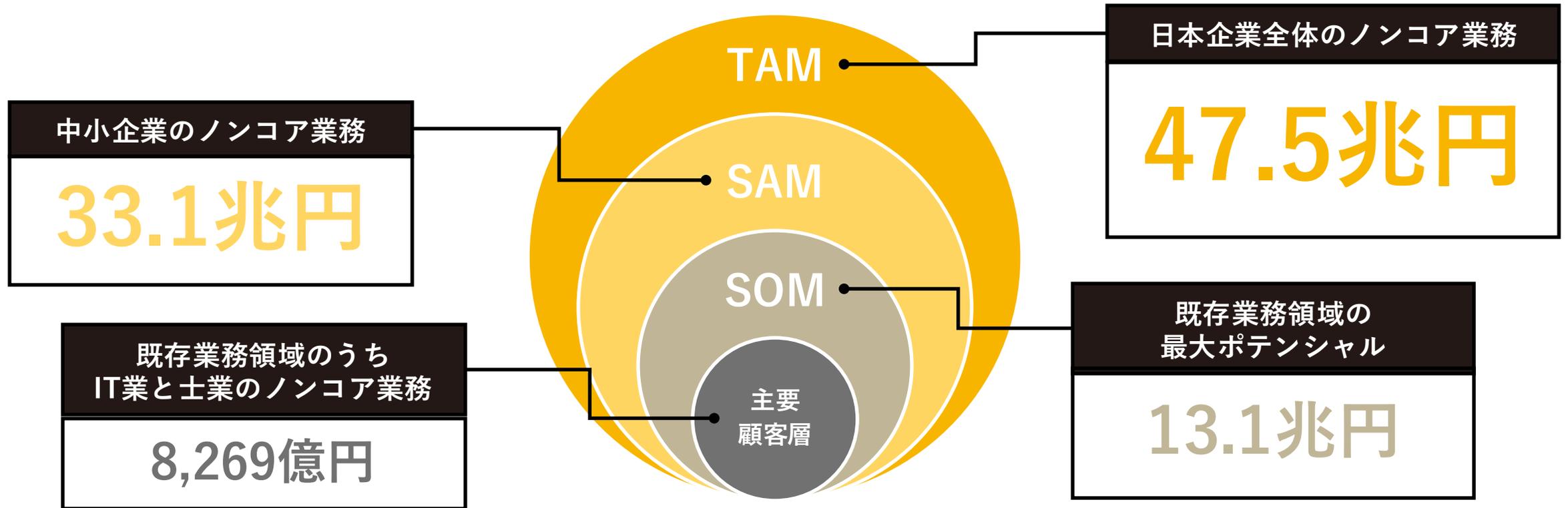
→ 市場性

顧客にとって人材不足ニーズ=需要のため、需要はさらに拡大する想定



→ 市場規模

このような環境下、ノンコア業務のアウトソーシングニーズは最大47.5兆円と試算



※ TAM：「全従業者数およそ4,748万人(経済センサス)」×「正規雇用者割合およそ63%(労働力調査)」×「正社員平均年収およそ530万円(民間給与実態統計調査)」×「ノンコア業務の割合30%(当社調べ)」

※ SAM：TAM × 「中小企業の従業者数およそ3,309万人(経済センサス)」÷「全従業者数およそ4,748万人(経済センサス)」

※ SOM：SAM × 「非IT系BPO市場の構成比39.6%(矢野経済研究所BPO市場の実態と展望2022-2023)」

※ 主要顧客層：SOM × 「当社の売上構成比の大きいIT業42,454社と士業181,763社の、中規模以下の企業の社数約357.8万社(中小企業白書2022年度版)に占める割合6.3%」



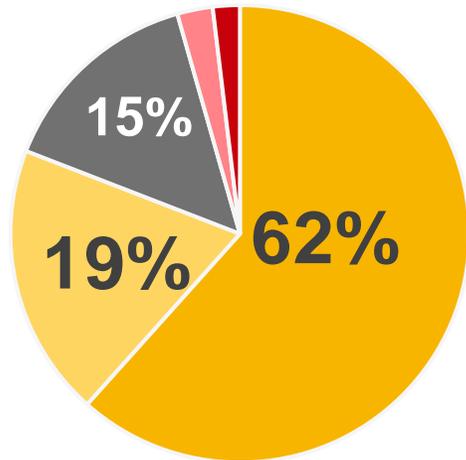
サプライサイド

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

➔ 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る

コロナ禍でいちどリモートワークを経験した人材は、引き続きリモートワークを求めます。しかし多くの会社のリモートワークをやめていくので、リモートワークを継続したい人材がキャスターに流入。高い採用力につながります。

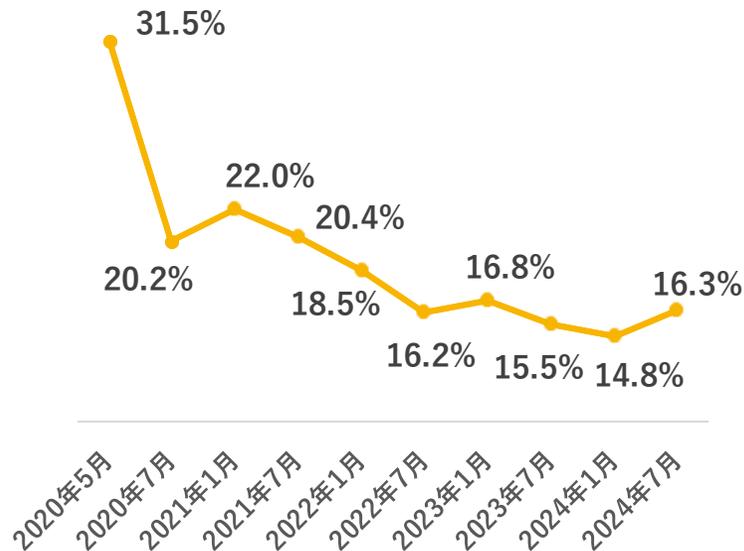
リモートワークを継続したいか ※1



- 継続したい
- やや継続したい
- どちらとも言えない
- あまり継続したくない
- 継続したくない

※1 出所：株式会社パーソル総合研究所 第9回・テレワークに関する定量調査

リモートワーク実施率 ※2



※2 出所：公益財団法人日本生産性本部 第15回 働く人の意識に関する調査

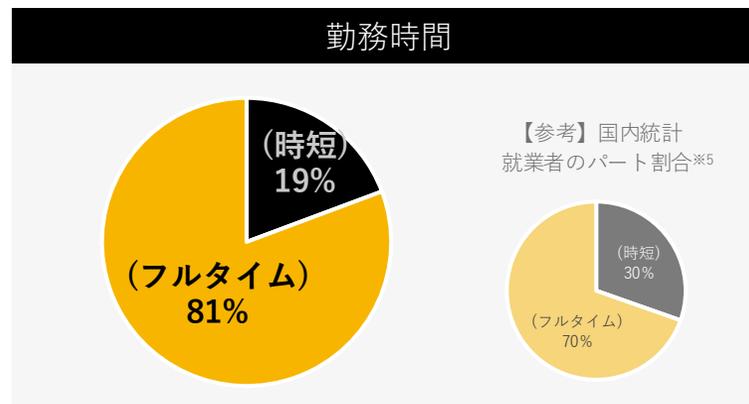
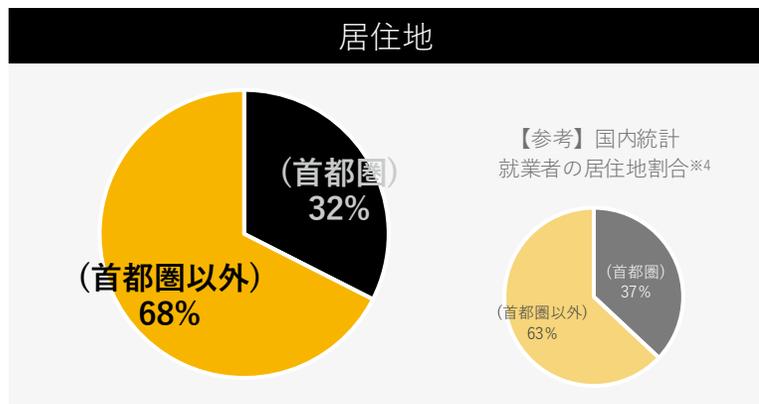
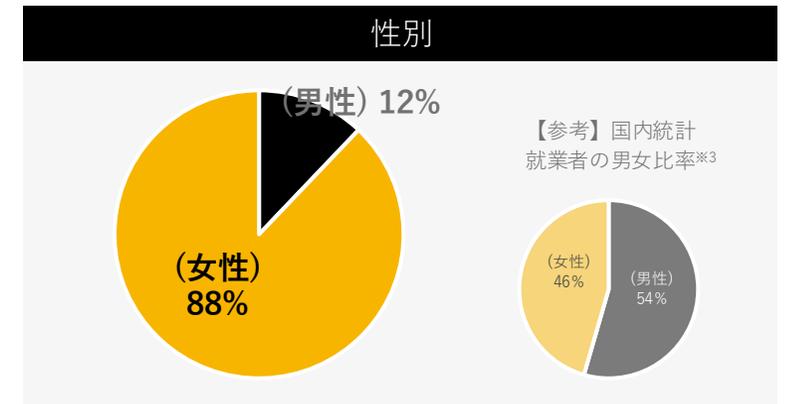
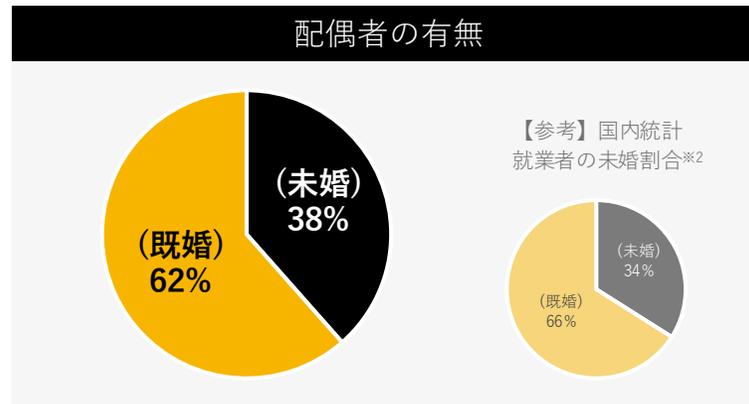
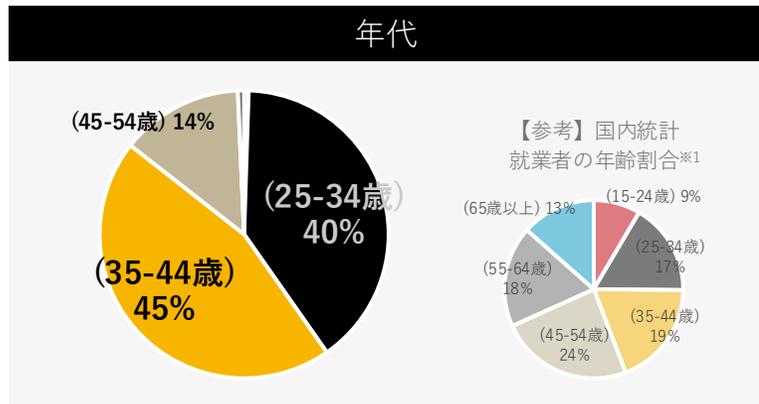
キャスターへの応募者数 ※3

約 **2,000** 名 / 月

※3 正社員・契約社員・派遣社員の合計値（2021年9月～2022年8月の1ヶ月あたりの平均値）

→ **カスタマー従業員の各種構成比率**

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。



※1 出所：総務省統計局 労働力調査（基本集計）
2023年（令和5年）平均結果の要約、概要、統計表等

※2 出所：労働力調査基本集計全都道府県全国月次

※3 出所：総務省統計局 労働力調査（基本集計）
2024年（令和6年）8月分結果

※4 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

※5 出所：厚生労働省 毎月勤労統計調査 令和6年8月分結果速報等

※6 いずれも2024年8月31日時点の社内情報にて集計

Mさん

キャスター歴8年



アスリートも、

ビジネスも。

どちらも全力でやりたい。

マーケティング本部でキャスターを牽引するパートナー

一方で「CAMERON ULTRA-TRAIL100km (2019)」での優勝をはじめ、トレイルランニングで国内外多数の大会で上位成績を納める。

練習環境を整えるため、世田谷区から高尾に引っ越し。国内外の大会で順調に好成績を出している。

さらに長野やタイなどに短期移住もしており、場所に縛られない生活を実践している。

引き続き「リモートワークを当たり前」すべく、会社の成長を引っ張っていき、働く場所が自由になるだけで、人生において多くの選択肢が作られ、日々が豊かになることを体現していきたい。



Kさん

キャスター歴8年

配偶者のUターン

大好きな秘書キャリアは

地方でもしっかり続ける。

アシスタントを経て、CASTER BIZアシスタント事業部でバックオフィスを担当。

配偶者の「Uターン転職」という要望に合わせて、地方へ引っ越す。

それまで秘書としてキャリアを積んできたこともあり、この**好きな仕事を続けたい**と考えていた。しかし**希望に合う求人が地方にはなく、困惑**していたところで、キャスターに出会う。

在宅で仕事ができることは、**家族との生活をスムーズに両立**できるだけでなく、**苦手な車の運転をして通勤しなくてよい**点も気に入っている。

また日本全国はおろか、**世界中に同僚がいる**ことでさまざまな地域の様子を聞けたり、仕事においても、**視野の広がりを感じ**られている。



A woman with short black hair, wearing a red cardigan over a white t-shirt with a colorful graphic and a blue skirt, stands next to a large tree. A young girl in a pink jacket is leaning against the tree trunk. The background shows more trees and a clear blue sky.

Kさん

キャスター歴9年

子育ても、仕事も

自分らしいバランスで。

時差も活かせる海外生活。

翻訳業務のチームリーダーとして活躍。

海外で日本人の少ないエリアに住むことに。知り合いもほぼいない中で子育てをしながら、外の世界とつながりたくてキャスターで働き始めた。

現地時間の夜、子育てを夫にバトンタッチして仕事に集中する。

日本時間に合わせた働き方が、現地での生活にうまくフィットした。

しっかりと収入を得ながら子供たちの行事に積極的に参加できるようになり、場所にとられないことで日本への帰国や旅行もしやすい。

大切にしたいものを両立できる、フレキシブルな環境をリモートワークで実現できた。





業績とKPI実績

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

→ 業績

売上は計画未達も営業利益はコスト削減実施等によりレンジの下限値を上回る ※1

(ご参考)

単位：百万円	2023年8月期	2024年8月期	増減		2024年8月期連結 (2024.6.27公表)※2
	実績	実績	金額	%	
売上高	4,179	4,440	260	6.2 ↑	4,500 ~4,600
営業利益 (営業利益率)	2 (0.1%)	△151 (△3.4%)	△154 (△3.5pt)	—	△240 ~△160
経常利益 (経常利益率)	18 (0.4%)	△158 (△3.6%)	△177 (△4.0pt)	—	△230 ~△150
当期純利益	29	△217	△247	—	△260 ~△181

※1：背景についてはAppendix「2024/8期の振り返り」にて触れております

※2：2024年6月27日公表の2024年8月期通期連結業績予想では、連結対象となるグラムス株式会社の2024年6月から2024年8月までの3か月分の業績予想を織り込んだ数値としておりましたが、貸借対照表のみ連結することしたため、グラムス株式会社の業績は含まれておりません。

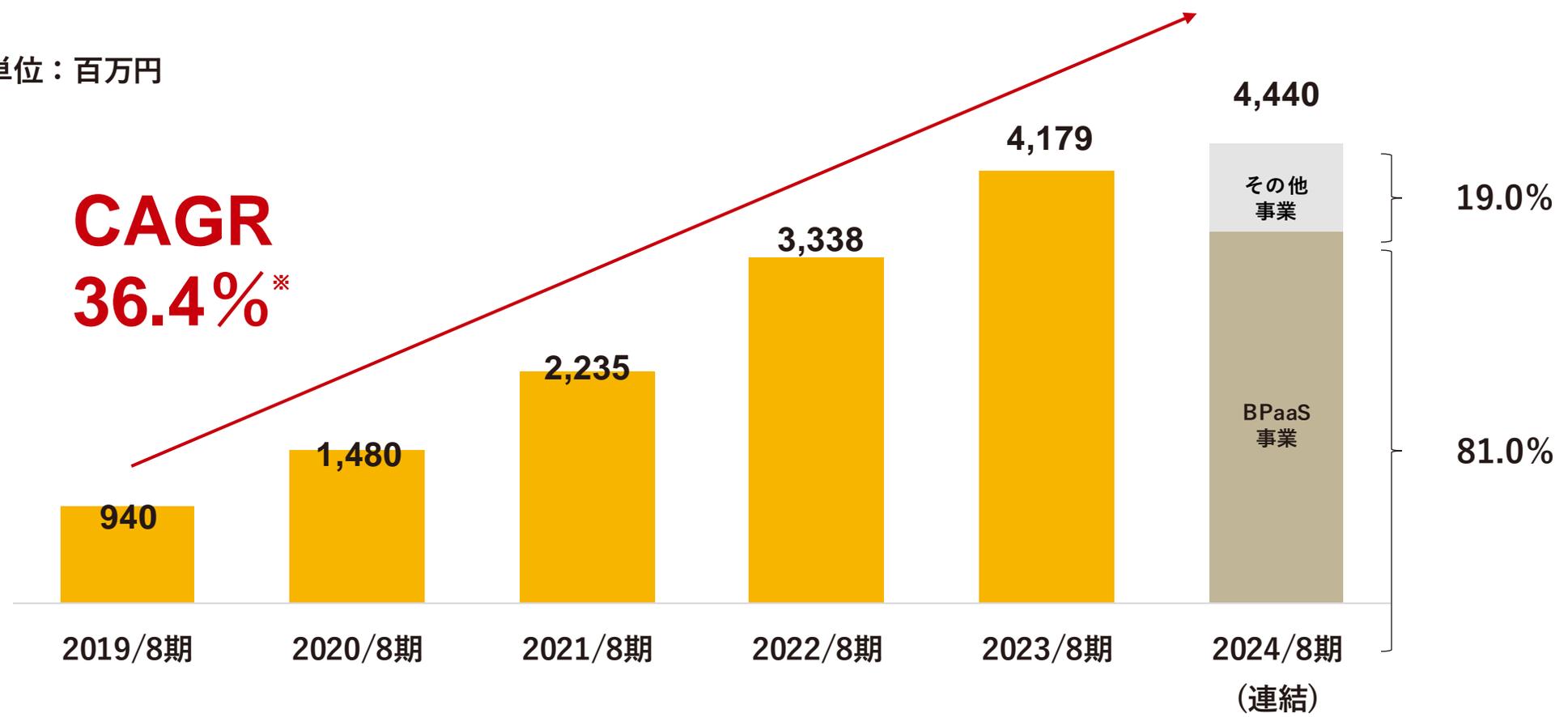
(ご参考)
ポイント

- ・ 将来への先行投資として2024年8月期4Qに広告費の投下及び営業体制の強化を実施
- ・ 苦戦している海外のリストラチャリングを実施。ドバイ支店は閉鎖、ドイツ支店については2024年12月閉鎖予定。

→ 業績

平均売上年率成長率は36.4%

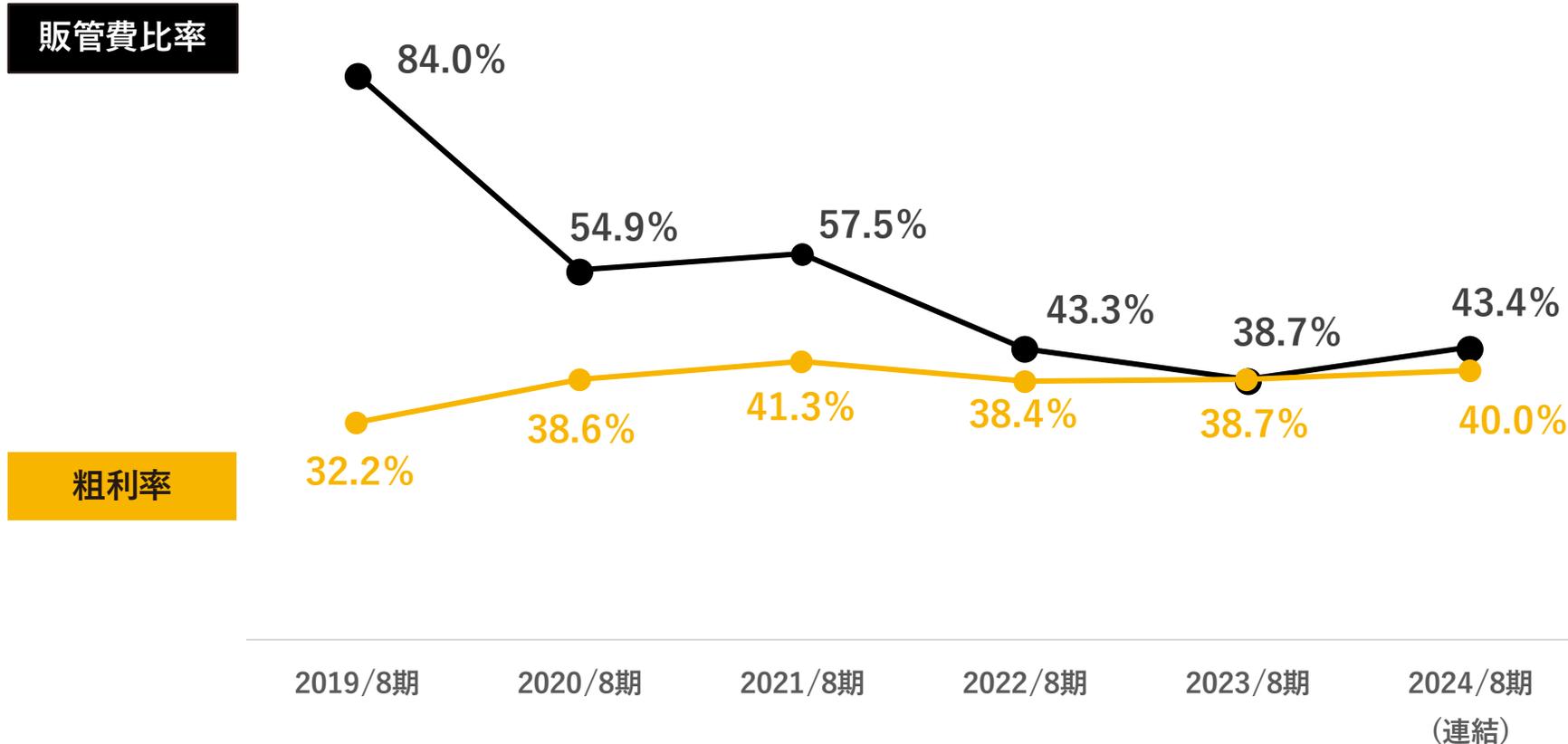
単位：百万円



※CAGRは2019/8期～2024/8期の実績期間で算出

→ 業績

ここ数年は粗利率は40%前後で安定し、販管費比率ともに改善傾向

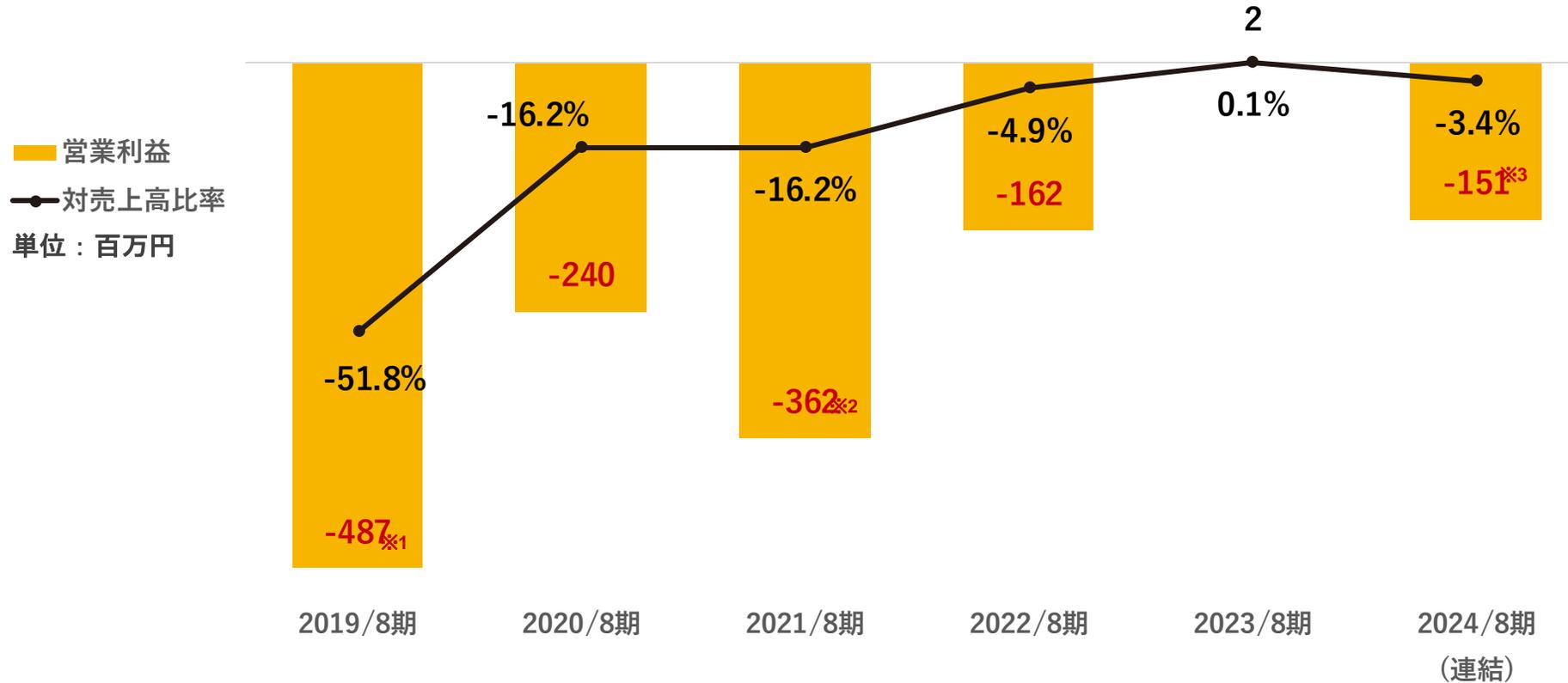


当社の販管費は、本社人件費など固定費的な性質をもつ費用が多いため、売上増加に伴って販管費比率は改善する傾向にある。2024/8期は広告費への積極投下を実施したため上昇している。

独自の業務システムの開発により、フロント業務の効率性を維持、粗利率を安定させている。

→ 業績

販管費率が減少すれば黒字化可能なことを確認し、2024/8期は再び成長投資へ



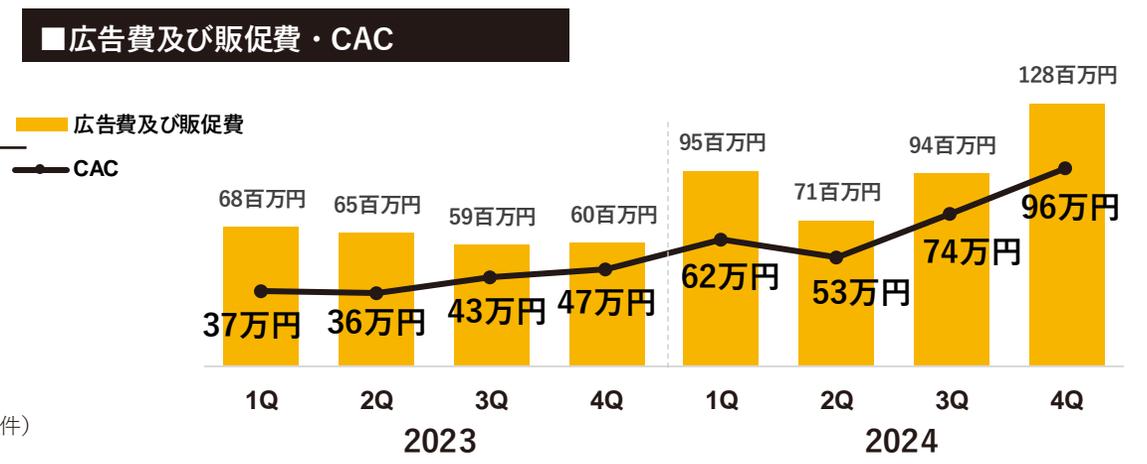
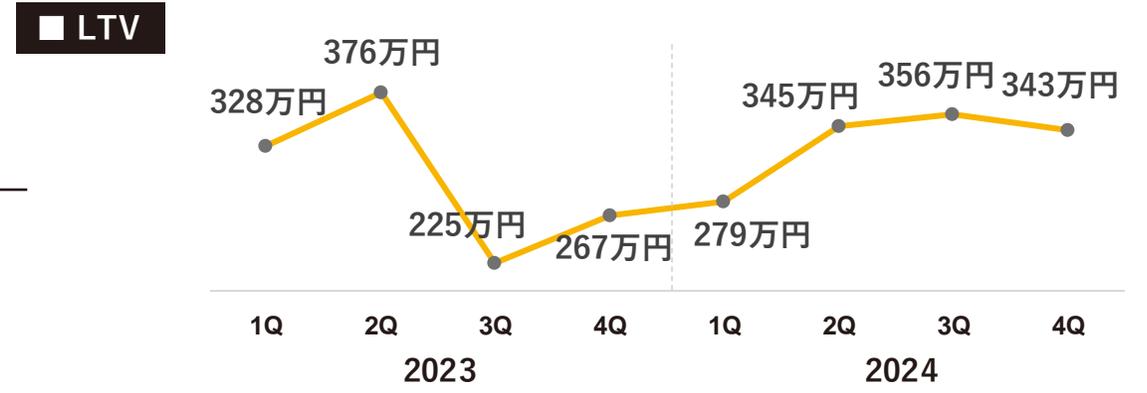
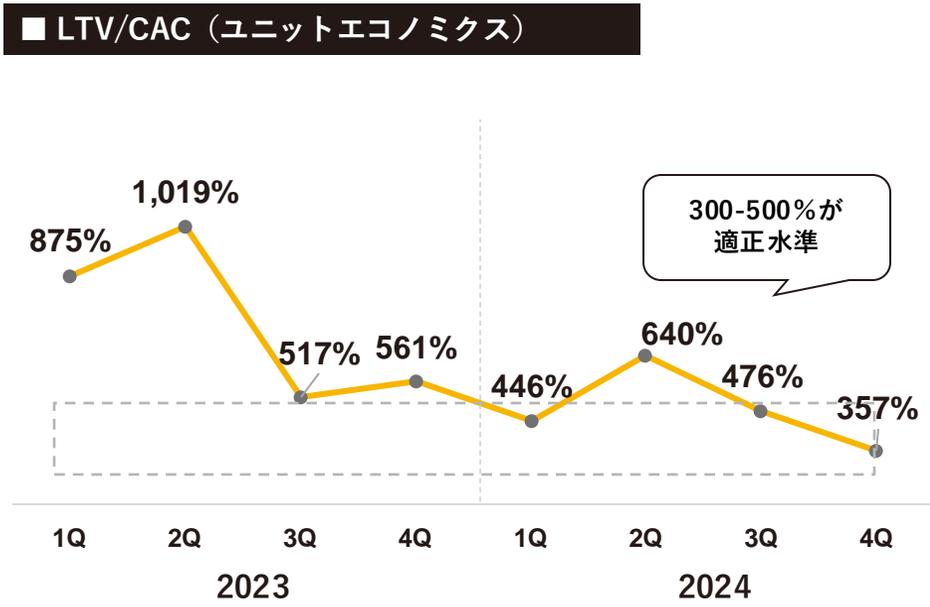
※1 2019/8期は、新たに発生したタクシー広告・各種マーケティング費用19M、JSOXなど外注費用12Mにより営業損失が拡大

※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

※3 2024/8期は、来期以降に向けた広告費の積極投下と検証のため営業損失が拡大

→ KPI実績

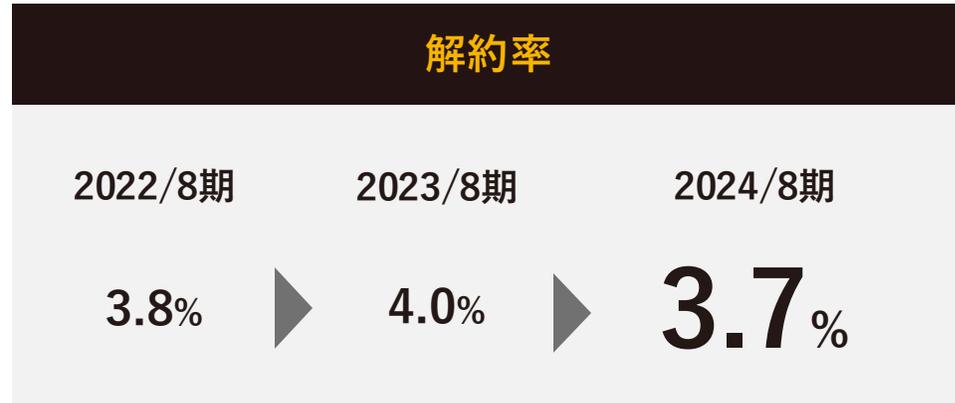
ユニットエコノミクスを適正水準に維持できる範囲で広告投資を強化



※1各数値はBPaaS事業・在宅派遣サービスにおいて、契約が3ヶ月以内に終了する顧客を除いた数値で算出 (継続案件)
 ※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人件費の和を、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実績

稼働社数、ARPUが堅調に推移し、その結果MRRが拡大している



※1 各数値はBPaaS事業・在宅派遣サービスにおいて、契約が3ヶ月以内に終了する顧客を除いた数値で算出（継続案件）

※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、BPaaS事業・在宅派遣サービスの年間売上を、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

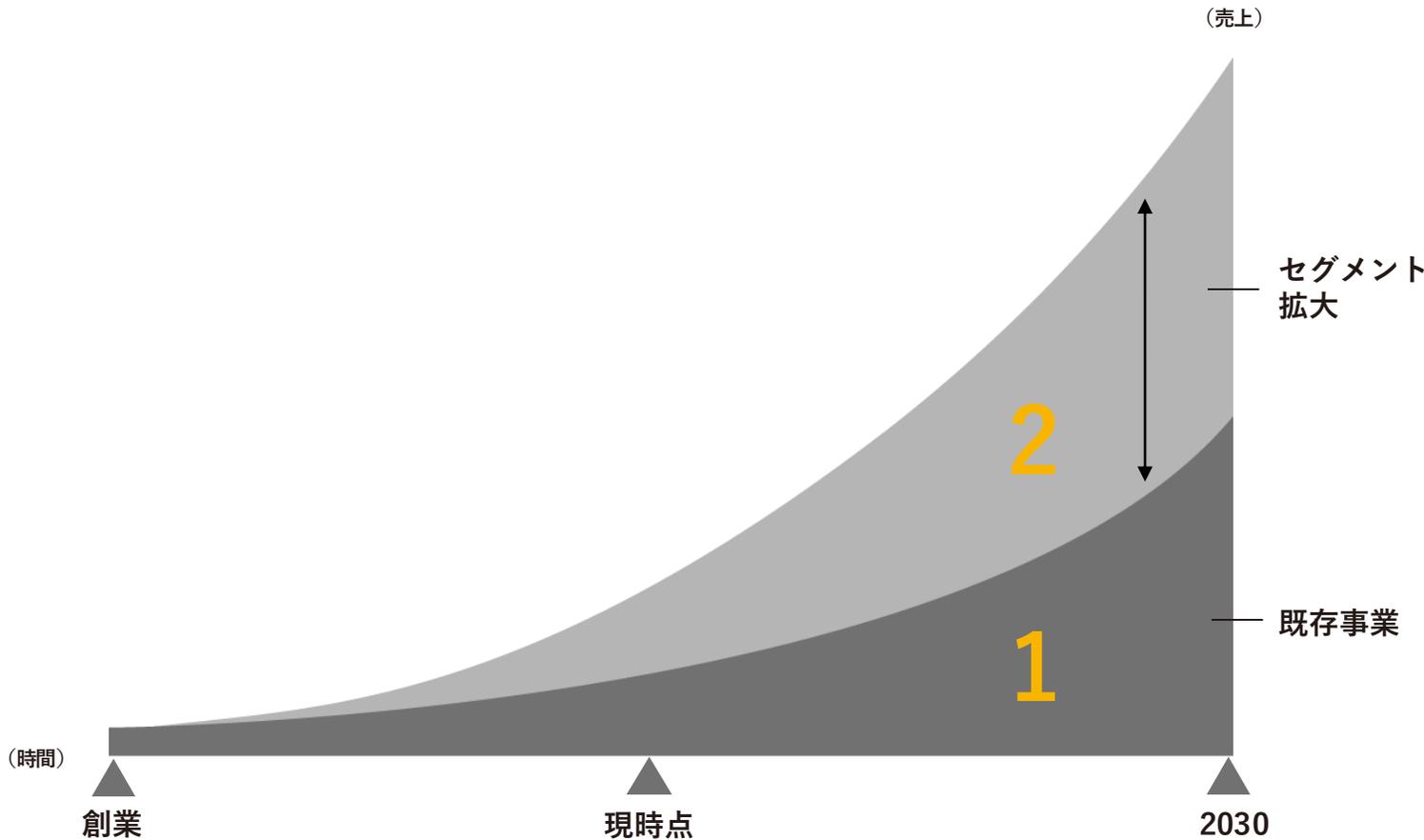


成長戦略と業績予想

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

→ 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

- 新規獲得チャネルとしてSaaS事業者と連携を強化、BPaaSのサードパーティに
- 経理・労務の特化領域へ最注力。低格帯に対してサービスをチューニング
- 最新の生成AI技術を活用して個人や企業の潜在能力を引き出すサービスを作成

1 : 既存事業の拡張

- 継続的広告費は2023年8月期と同水準に抑えつつ、販管費全体を最適化
- 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

→ 中期ビジョン

世の中のリモートワーク化を先取りし、市場の需要に合わせて様々な業界を開拓

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 ※1

+SaaSとの提携
+AI社員派遣
+経理スクール
+ECコンサル
…など

将来的な領域 ※2

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

※1 投資中の領域は検証の結果や市場の変化にあわせて迅速かつ柔軟に入れ替わります
※2 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

→ 業績予想ハイライト

2024年8月期に引き続き増収見込み。また、販管費の最適化により黒字転換し、来期以降の更なる成長に繋げる見込み

売上高

50.3億円

前期比
+13.4%

営業利益

10百万円

前期 営業利益
△151百万円

稼働社数

1,413社

前期比
+18.5%

ARPU

30.4万円

前期比
△2.9%

■ 売上について

- ・マーケットニーズに合わせて経理・労務の特化領域へ再注力するほか、低価格帯に対してサービスをチューニング
- ・代理店等による顧客開拓やマネーフォワードとの提携による顧客深耕に注力

■ 利益について

- ・広告投下先のアロケーション、営業体制含む販管費の最適化
- ・苦戦していたドバイ支店、ドイツ支店の閉鎖

→ 2025年8月期 通期連結業績予想

単位：百万円

	2023年8月期 (単体)	2024年8月期 (連結)	2025年8月期 (連結)	対前期比	
	実績	実績	予想	金額	%
売上高	4,179	4,440	5,037	597	13.4
営業利益 (営業利益率)	2 (0.1%)	△151 (△3.4%)	10 (0.2%)	161 (+ 3.6pt)	—
経常利益 (経常利益率)	18 (0.4%)	△158 (△3.6%)	△18 (△0.4%)	140 (+ 3.2pt)	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	29	△217	△13	203	—

➔ 売上増加要因

マーケットに合わせたサービスのチューニングの結果、MRRが拡大予定



※1 各数値はBPaaS事業・在宅派遣サービスにおいて、契約が3ヶ月以内に終了する顧客を除いた数値で算出（継続案件）

※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、BPaaS事業・在宅派遣サービスの年間売上を、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



Appendix

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

→ 2024/8期の振り返り

2024/8期	軸	結果	振り返り
エンジニア領域への進出 <small>「前回資料」 P.55</small>	セグメント 拡大	○	<ul style="list-style-type: none"> Global Engineer Marketplaceは対応リソース不足により休止へ GRAMS株式会社のリソースを活用して再開する可能性あり
コンサルティング領域への進出 <small>「前回資料」 P.55</small>	セグメント 拡大	○	<ul style="list-style-type: none"> CASTER BIZ accountingを中心としたパーティカルサービスの販売プロセスに吸収
海外への進出 <small>「前回資料」 P.54</small>	セグメント 拡大	△	<ul style="list-style-type: none"> 投資効率観点からドバイ支店、ドイツ支店の閉鎖を決定 閉鎖で縮小する販管費の利益影響は2025/8期以降を見込む
経理・労務領域の強化 <small>「前回資料」 P.52</small>	セグメント 拡大	○	<ul style="list-style-type: none"> 経理・労務の特化領域の業績が好調、2025/8期は更に拡大へ 多方面と業務提携も順調に進捗

※ ◎：想定以上の進捗、○：想定通りの進捗または想定外だが十分な進捗あり、△想定を下回る進捗
 ※ 前回資料は「事業計画及び成長可能性に関する事項（2023年10月）」のこと

→ 2024/8期の振り返り

2024/8期	軸	結果	振り返り
積極的なM&Aの活用 <small>「前回資料」 P.46</small>	セグメント 拡大	○	<ul style="list-style-type: none"> ・ グラムス株式会社を買収 ・ CASTER EC-Consultingを提供開始
積極的なアライアンス の実施 <small>「前回資料」 P.46</small>	セグメント 拡大	○	<ul style="list-style-type: none"> ・ マネーフォワード社と資本業務提携し事業基盤の拡大を目指す ・ Cuel社と業務提携し経理人材の育成へ ・ MetaMoji社と業務提携し『eYACHO BPOサービス』を開始 ・ コクヨ社と業務提携し『オンラインコンシェルジュ』販売開始 ・ オルツ社との合弁会社『株式会社LUVO』設立（2024年9月2日）

→ 2024/8期の振り返り

2024/8期	軸	結果	振り返り
<p>プロモーションの最適化と検証</p> <p>「前回資料」 P.45</p>	<p>既存事業の拡張</p>	○	<ul style="list-style-type: none"> ・ユニットエコノミクスが適正水準300-500%に収まる範囲内で投資 ・検証の結果、広告のアロケーションとサービスの調整に繋がる
<p>継続的な広告投下及び営業体制確立</p> <p>「前回資料」 P.45</p>	<p>既存事業の拡張</p>	○	<ul style="list-style-type: none"> ・当初計画どおり、上場時の株式発行による調達資金を用いて、全社を通じて積極的な広告投資を実施。あわせて人員も採用 ・広告費投下時期の遅れにより、広告効果の発現は2025/8期を見込む ・東京本社を設置し、オフライン営業を強化（2024年9月2日）
<p>業績予想の修正</p>	-	△	<ul style="list-style-type: none"> ・売上高は広告の期末集中により当期影響が少なく下限値を下回る ・利益は広告費を除くコスト削減や開発費資産化で下限値は上回る

※ ◎：想定以上の進捗、○：想定通りの進捗または想定外だが十分な進捗あり、△想定を下回る進捗

※ 前回資料は「事業計画及び成長可能性に関する事項（2023年10月）」のこと

→ 主要なリスク及び対応策

	リスクの概要	発生可能性	影響度	対応策
優秀な人材の確保について	今後の人材市場の変化により、計画どおりの採用が困難になった場合や、採用コストや人件費が増加した場合は、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	大	当社はフルリモートワークの勤務形態を提供することで、多様な専門性をもった人材を日本及び海外からも採用できる環境を構築し、優秀な人材の確保に努めております。
法的規制について	当社の事業は、下請法、労働者派遣法、職業安定法、資金決済に関する法律等、様々な法的規制を受けております。法令等に抵触する事態や関係者による不正行為が発生した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。 また、当社は事業活動に際して、厚生労働大臣より労働者派遣事業・有料職業紹介の許可を受けております。関係法令を遵守して事業を運営しておりますが、労働者派遣法に定める派遣事業主又は職業安定法に定める有料職業紹介事業者としての欠格事由に該当若しくは法令に違反する事項が発生した場合、事業の停止や派遣事業主又は有料職業紹介事業者の許可の取り消しをされる可能性があります。その場合には事業を営むことが出来なくなる可能性があります。	中	大	当社は、業規制をはじめ各法令等につき、関連する社内規程の制定及び社員教育の徹底、顧問弁護士等外部専門家の活用などを行い、関係者の不正行為等が発生しないよう、法令等のルールやコンプライアンスの遵守体制の措置を講じております。
インフラ・システムの障害発生について	当社の事業は、リモートワークが主たる運営基盤であることから各種システムへの依存度が高いため、想定外の自然災害や事故等により設備に甚大な被害があった場合や、システム障害、ネットワーク障害、ウイルス感染、ソフトウェアやハードウェアの欠陥、サイバー攻撃等が発生した場合は、業務に支障をきたし、当社の事業及び業績に多大な影響を及ぼす可能性があります。	中	大	当社は、通信ネットワーク、コンピューターシステム及びチャットツール等を使用し、自社内における経営・業務管理のほか、顧客との連絡やサイトの運営等、多岐にわたるオペレーションを実施しております。事業を安定的に継続させるために、障害発生時の社内体制の構築等を行うことでリスク顕在化の際の影響度低減に努めております。

※成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクを記載しております。その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」に記載しております。

→ 会社概要

- 会社名 株式会社キャスター
- 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 836名 ※2024年8月末時点
- 拠点情報 5拠点

本資料についての補足

前回資料「事業計画及び成長可能性に関する事項（2023年10月）」記載のP.56,57につきましては、あくまで事業拡大に関する一般的な内容について触れたものであることを踏まえ、今回からは削除いたします。

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。

当資料のアップデートは今後、本決算後2025年11月頃を目途として開示を行う予定です。

Caster