

株式会社CaSy

2024年11月期

決算説明資料

(第11期：2023年12月1日～2024年11月30日)

- 1 2024年11月期 決算概要**
- 2 2025年11月期 通期業績予想**
- 3 事業概要**
- 4 成長戦略**
- 5 参考情報**

## 業績ハイライト

売上高

460百万円

前年同期比

9.8%増

営業利益

20百万円

定期UU

7,359人

前年同期比

4.8%増

### サマリー

1

**売上高は堅調に伸長**

23年10月の価格改定や行政との連携による依頼増で売上高は伸長

2

**主要KPIである定期UUの成長**

前年同期比では堅実に増加、ユーザー/キャストの会員登録数の再加速を図る

3

**積極的な人的資本投資を継続**

年度計画に基づき、前期から引き続き人的資本投資を実施。広告投資の効率化により、営業黒字を達成

## 業績ハイライト(累計)

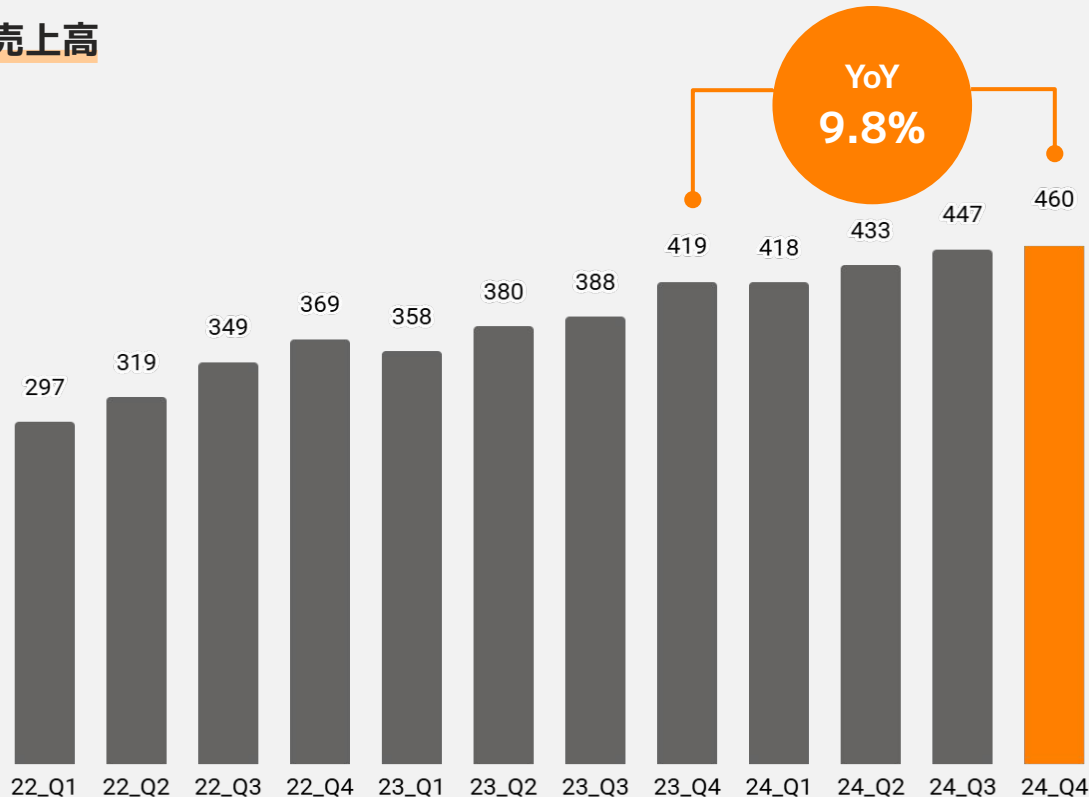
23年10月の価格改定及び行政との連携に伴い売上はレンジ内の13.8%増加となった。また、営業黒字を保てる範囲内で人的資本投資や広告投資増を行ったことから、販売管理費も増加している。

(百万円)	2023年11月期	2024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	1,547	<b>1,761</b>	+ 213	+ 13.8%	<b>1,702</b> ~1,856	<b>103.5%</b> ~94.8%
売上総利益	561	<b>673</b>	+ 112	+ 20.0%	—	—
販管費	538	<b>665</b>	+ 127	+ 23.6%	—	—
営業利益	22	<b>7</b>	△ 14	△ 65.6%	<b>0</b>	—
経常利益	21	<b>6</b>	△ 15	△ 71.3%	<b>0</b>	—
当期純利益	21	<b>5</b>	△ 15	△ 73.1%	<b>0</b>	—

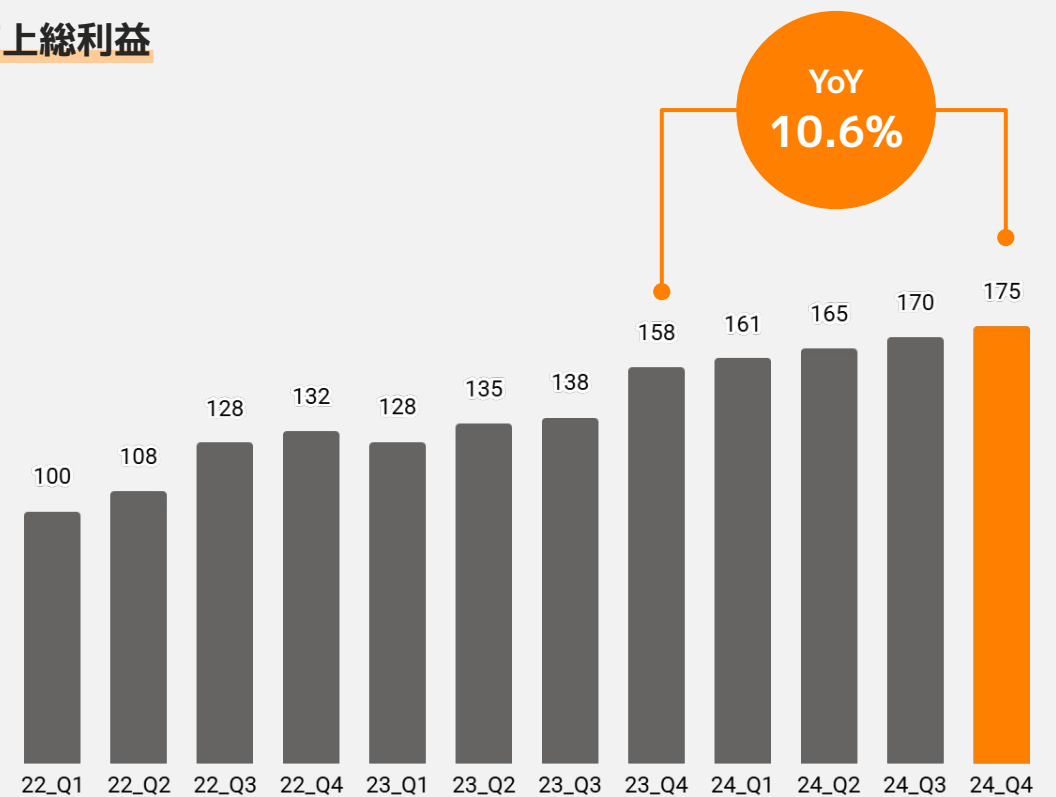
## 売上高・売上総利益の推移 (単位:百万円)

- 前同四半期と比較し価格改定及び定期契約数増により、前年同期比で9.8%の成長
- 売上増に加え、価格改定で粗利率が改善されたことに伴い、売上総利益は前年同期比で10.6%の増加

売上高



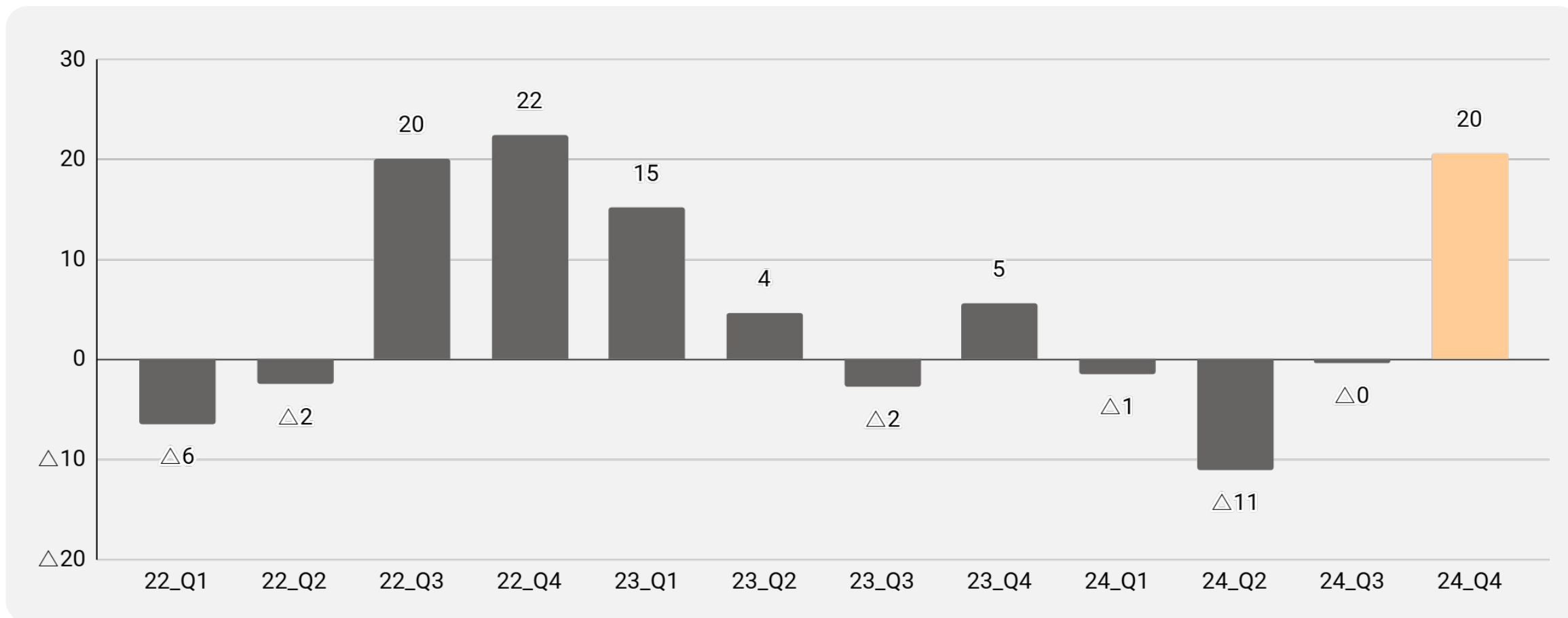
売上総利益



## 営業損益の推移 (単位:百万円)

顧客基盤の成長と価格改定の影響で売上総利益は増加。

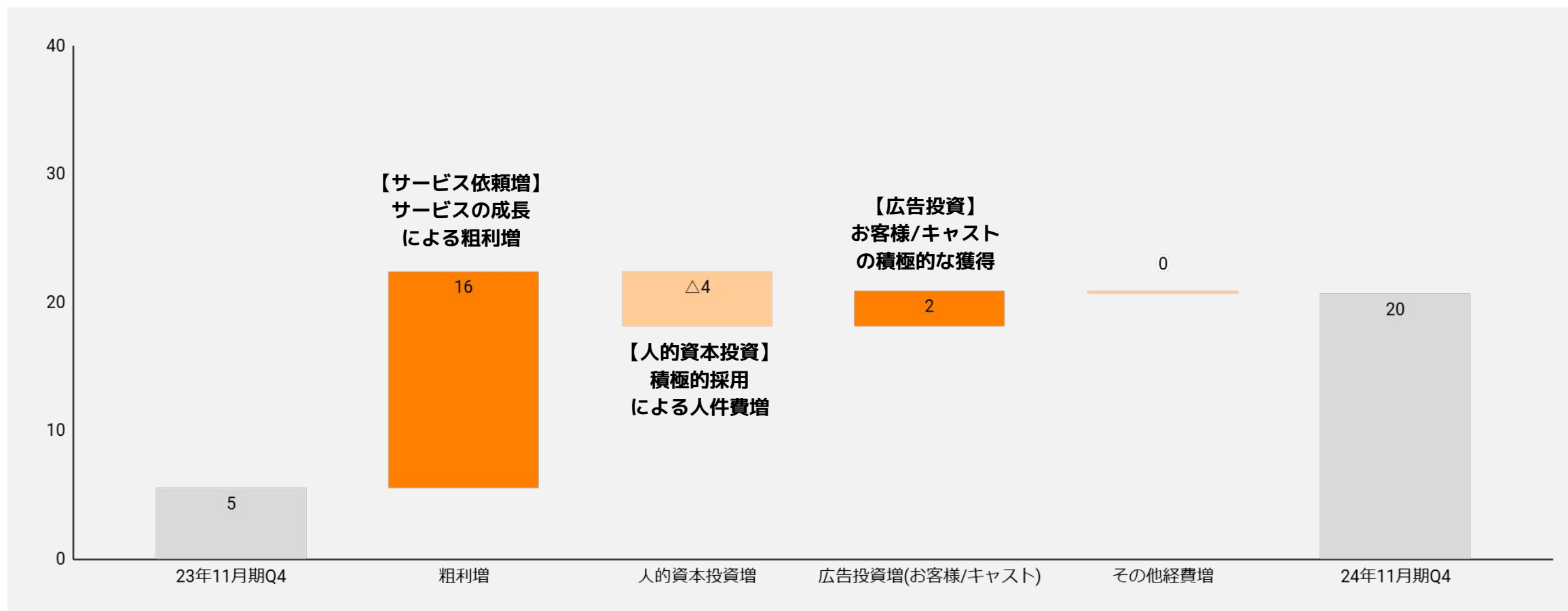
第4四半期では、広告宣伝投資の効率化もあり、通期で黒字となる営業利益を創出した。



## 営業利益の増減分析 (単位:百万円)

顧客基盤の拡大や価格改定により売上総利益は約16百万増加。

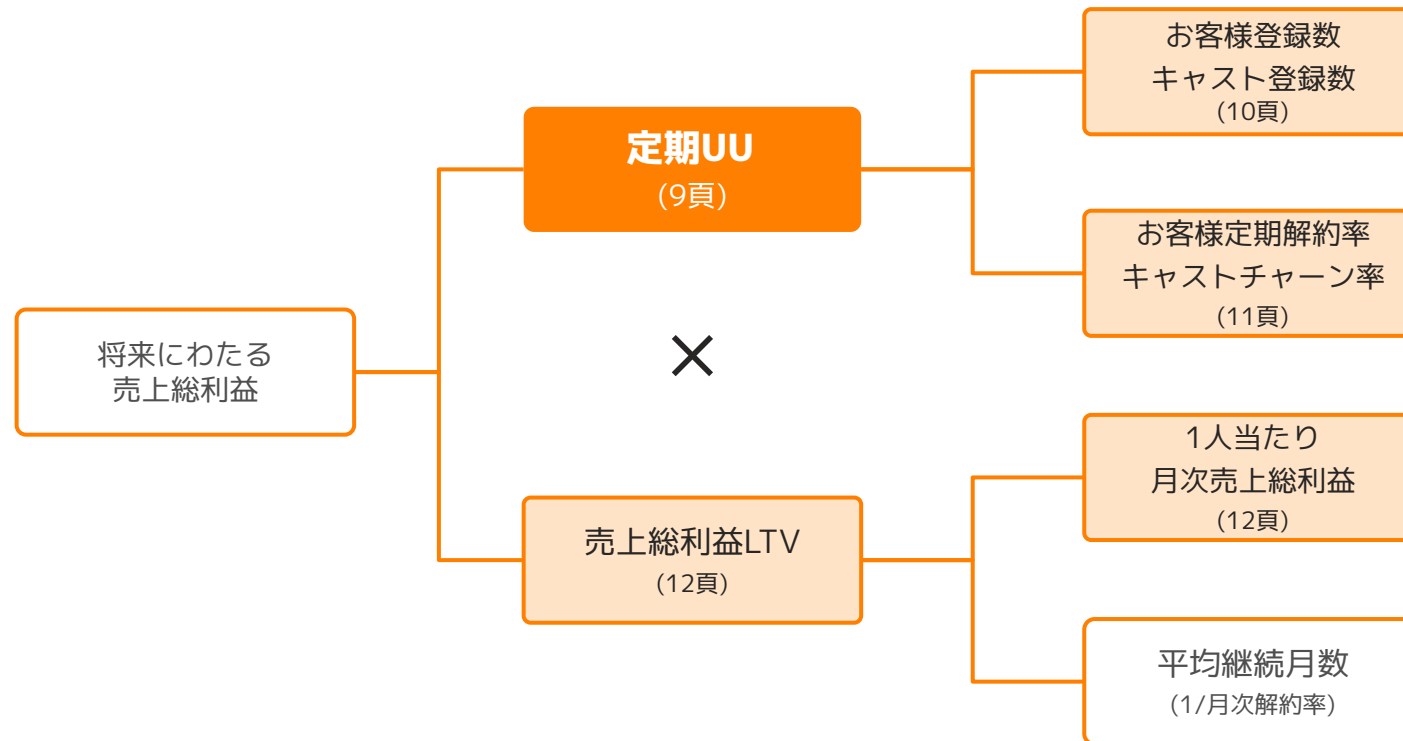
採用に伴うコスト増も、広告宣伝投資の効率化により、20百万円の黒字となった。



# 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

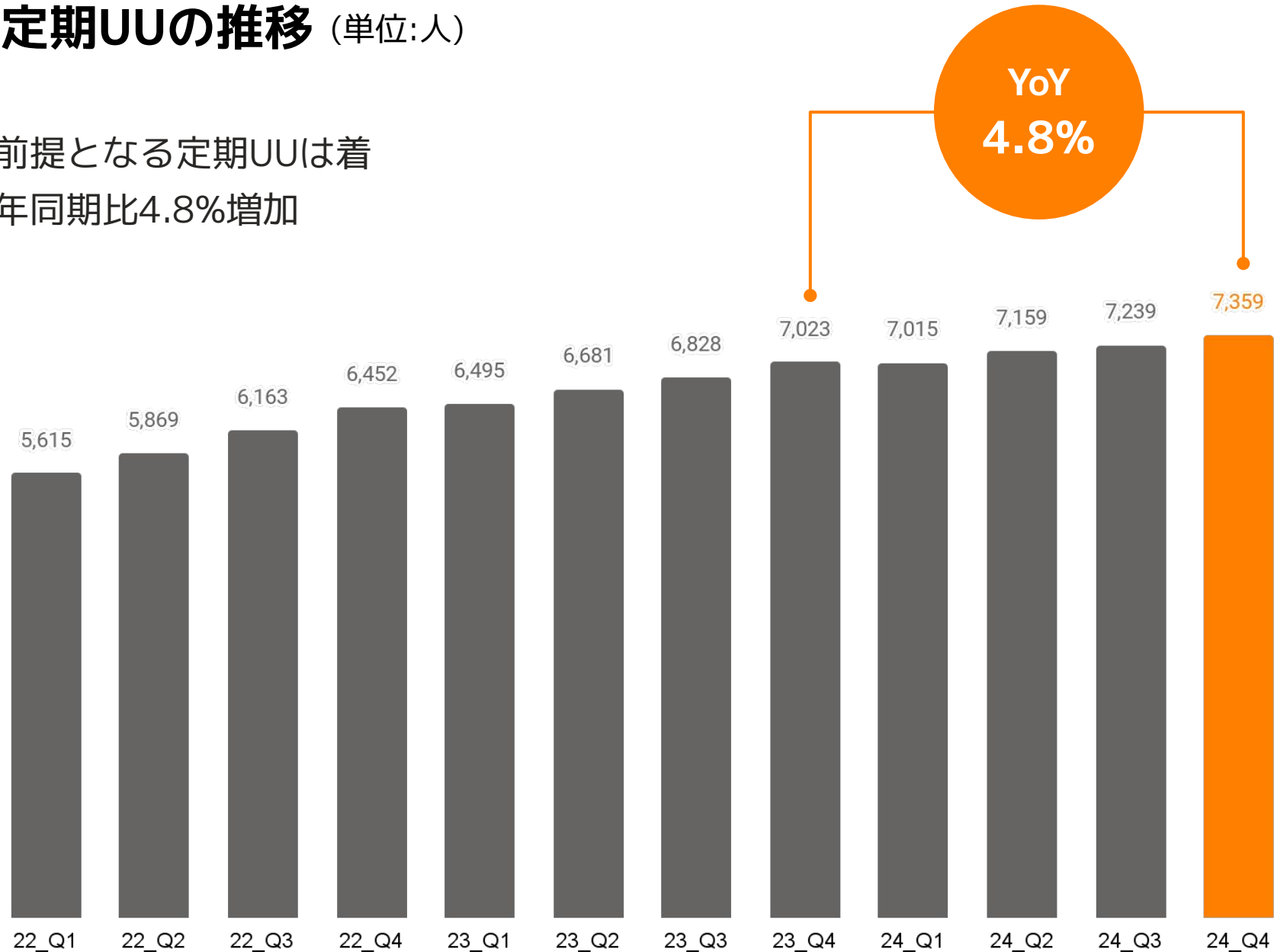


※定期UUとお客様・キャスト登録数以外のKPIについては年度毎での開示



## 主要KPIである定期UUの推移 (単位:人)

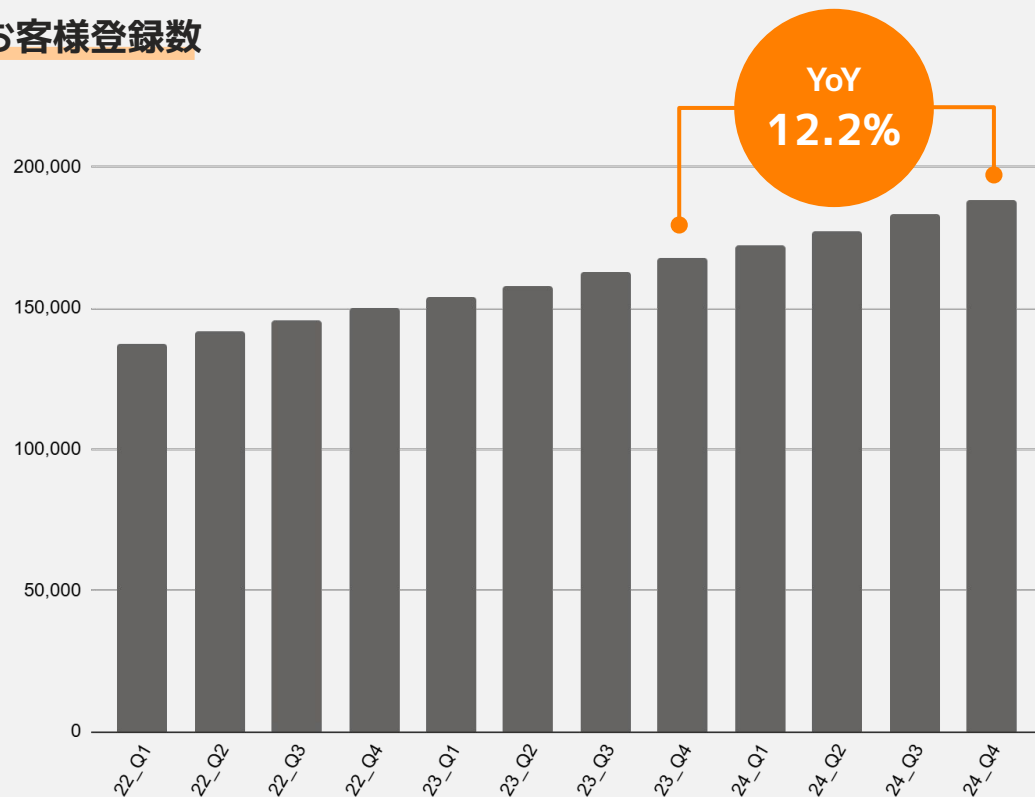
- ストック収入の前提となる定期UUは着実に増加し、前年同期比4.8%増加



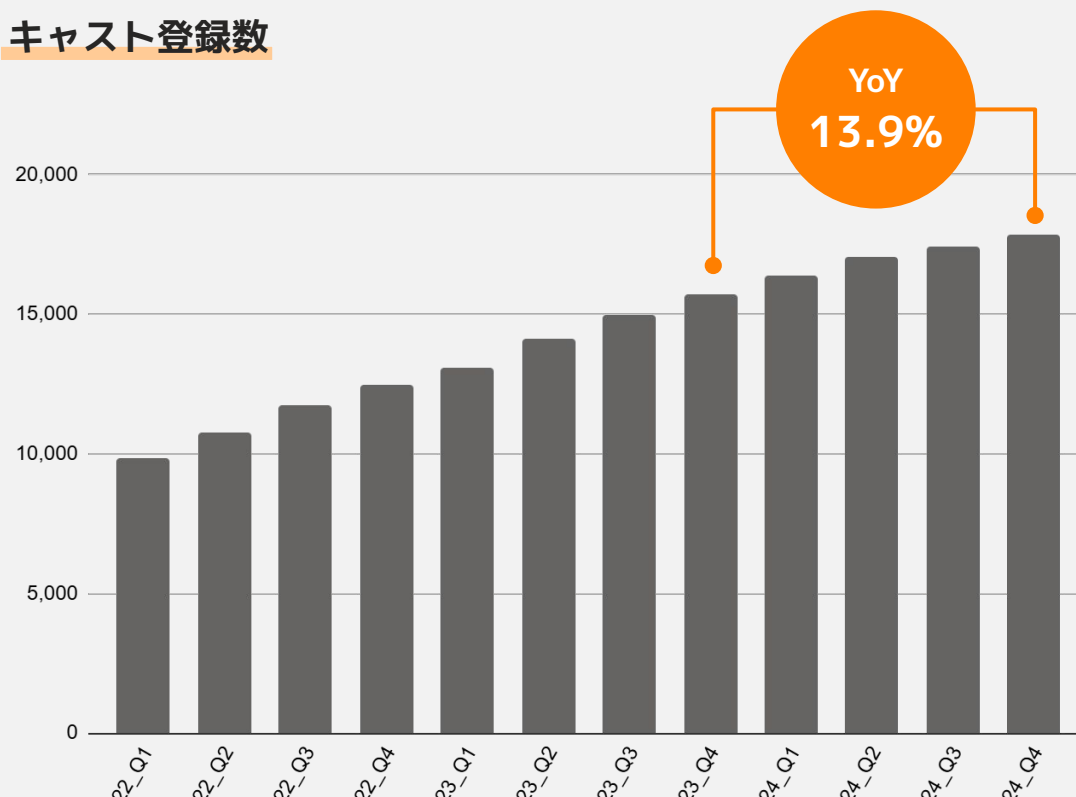
## お客様・キャスト登録数の推移 (単位:人)

第4四半期では広告宣伝投資の効率化を実施。  
 お客様側・キャスト側共に登録数は継続的に増加。

### お客様登録数



### キャスト登録数

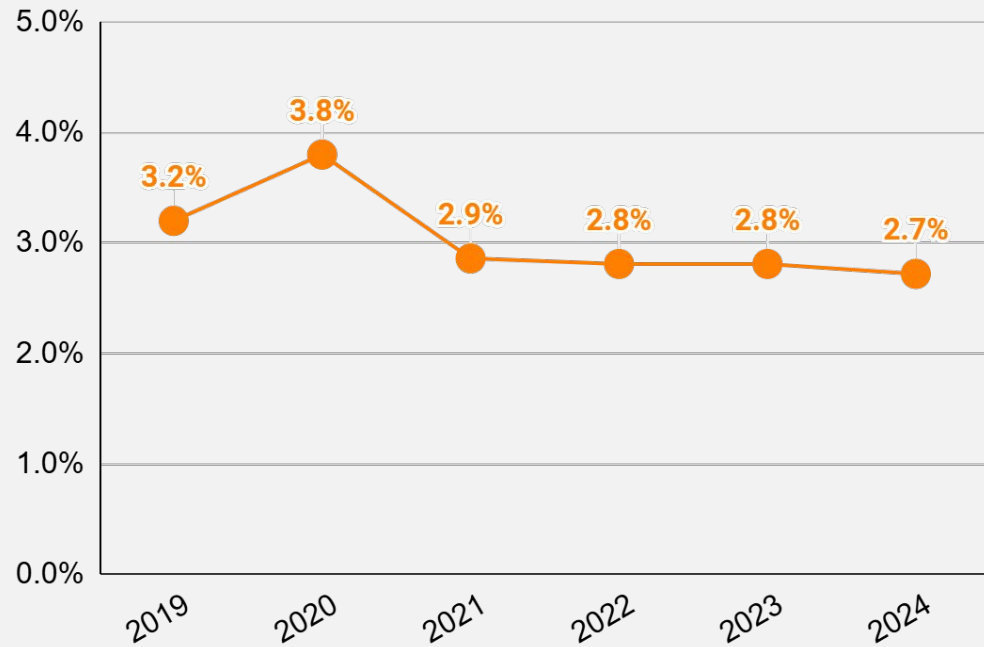


# お客様の定期解約率とキャストのチャーンレート

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

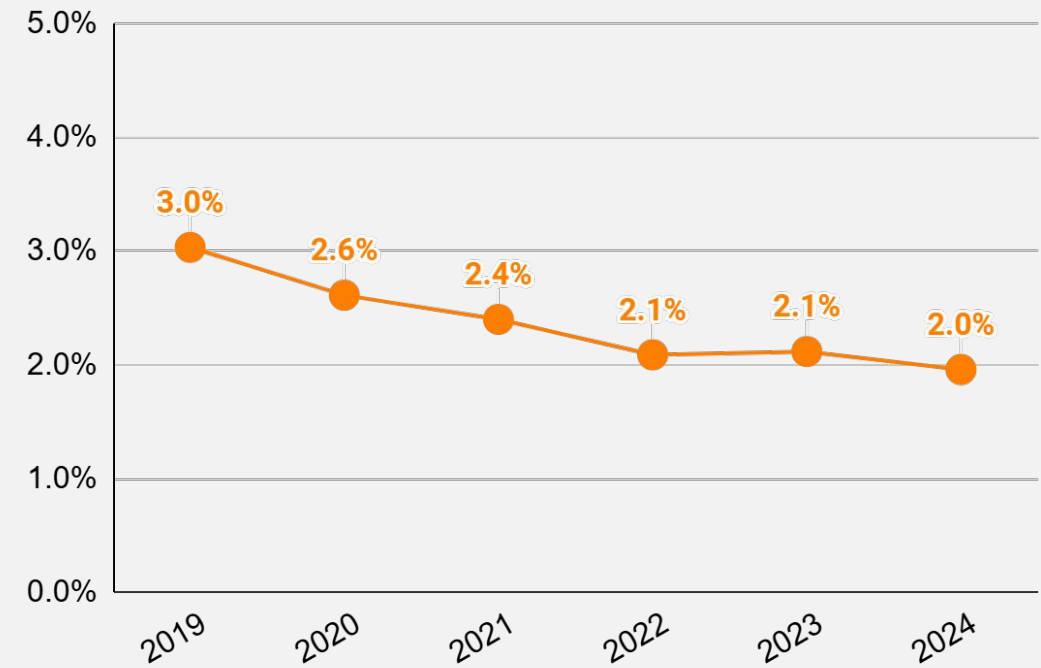
## お客様の 月次定期解約率

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。



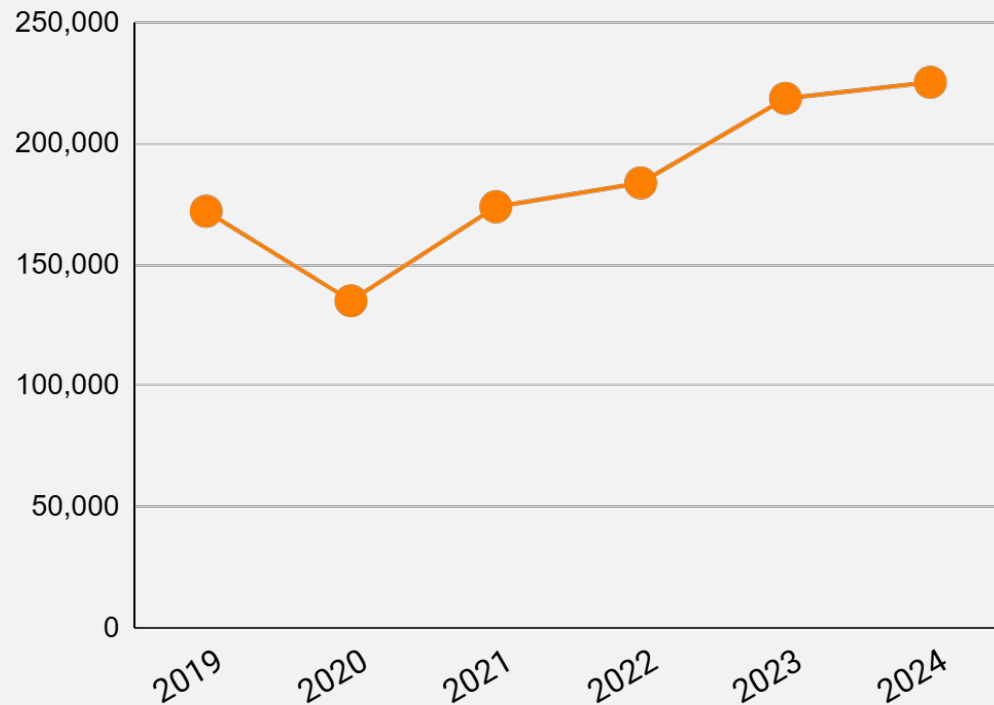
※お客様の定期解約率/キャストのチャーンレートは年度毎に開示しております

## 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。

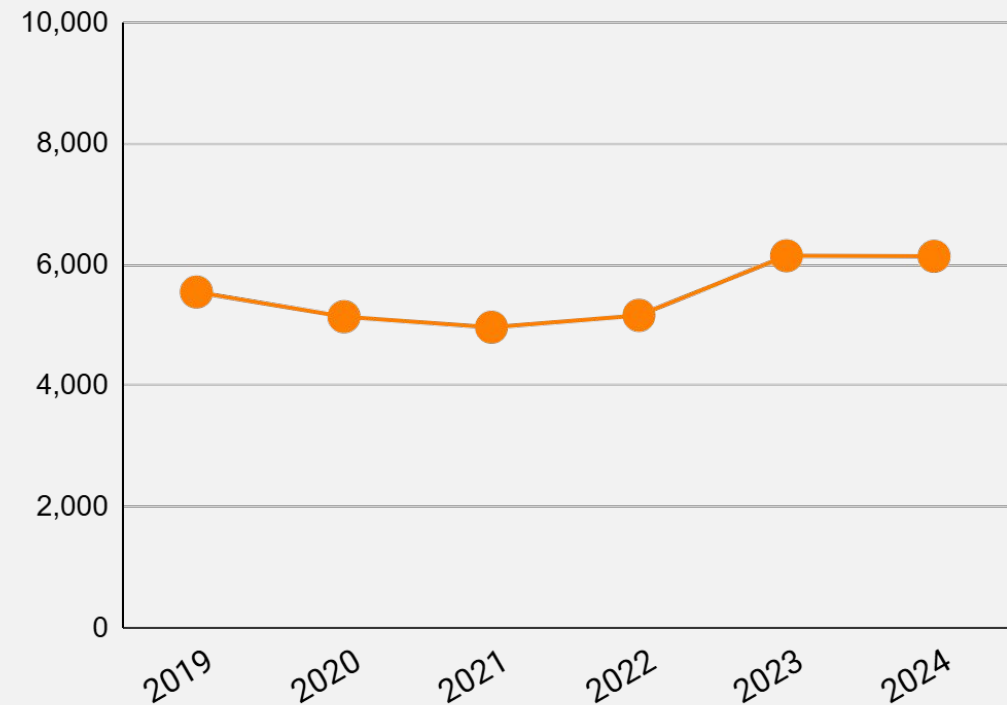
### 売上総利益LTV

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



## 貸借対照表

短期借入れや投資有価証券の取得等を実行。

(百万円 / %)	2023年11月期	2024年11月期	増減額	主な理由
<b>流動資産</b>	<b>442</b>	<b>441</b>	△ 1	
<b>現金及び預金</b>	<b>349</b>	<b>324</b>	△ 25	
<b>固定資産</b>	<b>44</b>	<b>97</b>	+ 53	投資有価証券の取得
<b>流動負債</b>	<b>177</b>	<b>264</b>	+87	短期借入れの実行・振替
<b>固定負債</b>	<b>70</b>	<b>28</b>	△ 42	長期借入れの振替
<b>純資産</b>	<b>239</b>	<b>245</b>	5	当期純利益の影響
<b>負債・純資産</b>	<b>486</b>	<b>538</b>	+ 52	
(自己資本比率)	<b>49.2%</b>	<b>45.5%</b>	-	

# 家族時間・ゆとり時間創出に向けて 福井県と連携



令和5年度「CO-FUKUI 未来技術活用プロジェクト」への採択に続き、家族時間やゆとり時間創出を目指し、2024年11月に福井県と新たな連携協定を締結。

## 連携内容

- ・ 福井県内の家事代行サービスの普及促進
- ・ 家事の外部化・省力化の機運醸成
- ・ 女性活躍推進に関する取組

## 連携により期待される効果

- ・ 家事代行サービスのノウハウを活かし、家事負担軽減とゆとりある時間の創出をサポート
- ・ 当社で開発したマッチングプラットフォーム「MoNiCa（モニカ）」により、福井県内の家事代行業者の課題解決を支援



# ワタキューグループと高齢者向けのサービス提供に向け合併会社を設立



今後、増加が見込まれる高齢者に対する家事代行サービス等を中心とした総合的なサービスプラットフォームの構築に向け、医療・福祉関連サービスを提供するワタキューホールディングスと合併会社を24年11月に設立。

## 合併会社の概要

名称: 株式会社タノシルバ

所在地: 東京都品川区上大崎3-5-11 MEGURO VILLA GARDEN 6階

代表者: 代表取締役社長 大谷幸平

事業内容: 高齢者向けのサービスプラットフォームの提供

資本金: 13,500万円

決算期: 6月期

出資比率: ワタキューホールディングス: 87%、CaSy: 13%



## 株主優待制度の導入

株主還元及び、サービスへのご理解と認知度向上を目的として、株主優待制度を導入。  
 対象となる株主様には当社の各種サービスにご利用いただける、特別優待ギフト券を贈呈いたします。

保有株式数	優待内容
100株	ギフト券 <b>8,000</b> 円分
スケジュール	<b>11</b> 月末日 <small>権利付き最終日</small> > <b>11月30日</b> <small>株主名簿記載</small> > <b>2</b> 月中旬 <small>ギフト券送付</small>

※毎年11月30日現在の当社株主名簿に記載又は記録された、当社株式1単元（100株）以上を保有されている株主様を対象といたします。  
 ※ギフト券の有効期間は翌年2月末までとなります。



- 1 2024年11月期 決算概要
- 2 2025年11月期 通期業績予想
- 3 事業概要
- 4 成長戦略
- 5 参考情報

## 2025年11月期 業績予想

新規の行政連携やMoNiCa事業等により不確実性が高く、売上高は前年比+10-20%のレンジで成長を想定  
 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・品質への投資を積極的に行う方針

(百万円)	2024年11月期 実績	2025年11月期 計画	前年同期比	
			増減額	増減率
<b>売上高</b>	1,761	<b>1,937 ~2,113</b>	+ 154 ~ + 308	+ 10.0% ~ + 20.0%
<b>営業利益</b>	7	<b>0</b>	△ 7	-
(利益率)	0.4%	<b>0.0%</b>	-	-
<b>経常利益</b>	6	<b>0</b>	△ 6	-
(利益率)	0.4%	<b>0.0%</b>	-	-
<b>当期純利益</b>	5	<b>0</b>	△ 5	-
(利益率)	0.3%	<b>0.0%</b>	-	-

- 1 2024年11月期 決算概要
- 2 2025年11月期 通期業績予想
- 3 事業概要**
- 4 成長戦略
- 5 参考情報

## 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

# 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。

# 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

# 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
- キャスト同士で学びあい、高めあう仕組みがある



### 安心

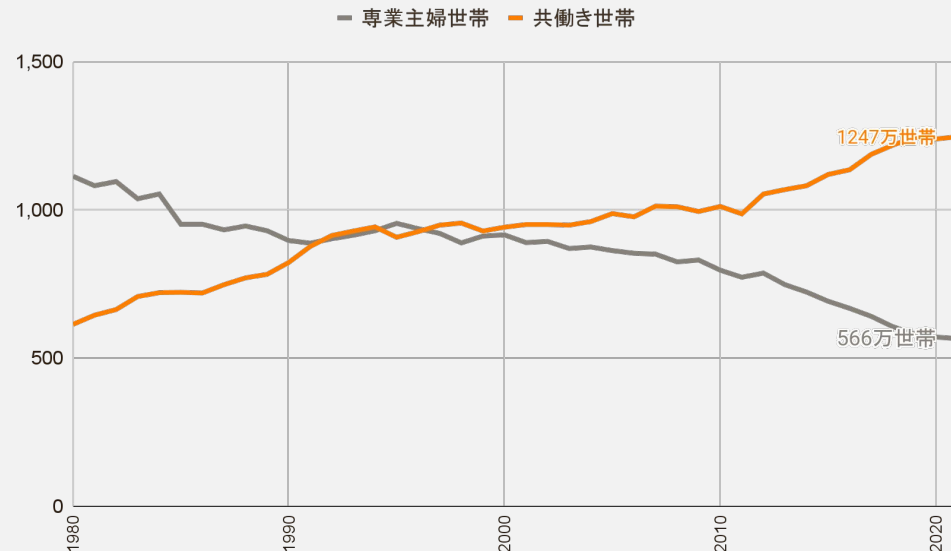
- 本人確認や反社犯罪DBなど安心して仕事ができるシステム
- 物損に対する保険や、所得補償保険、前払い制度など、金銭面での安心を得られる仕組み

## 成長性：家事代行市場

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。

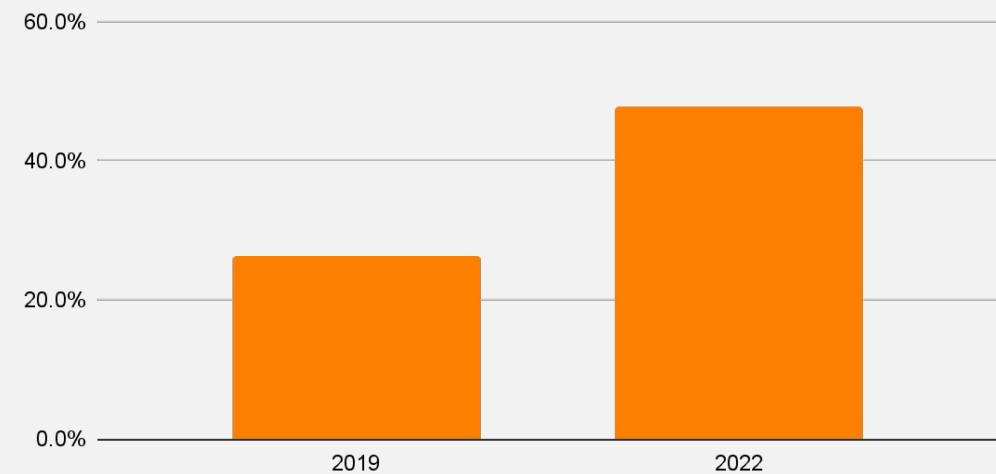
### 共働き世帯数は増加傾向

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





## 成長性：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  
**17億円**

## 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



売上成長

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



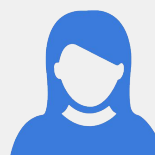
コスト

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



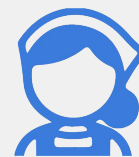
### 品質管理体制の構築



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



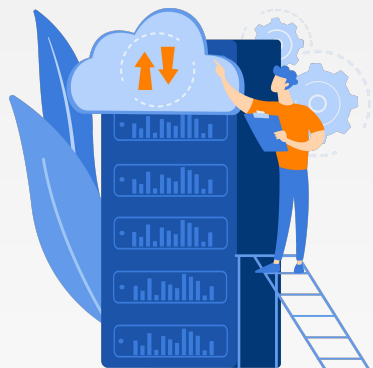
キャスト

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

## 競争優位：家事代行サービスのDX化

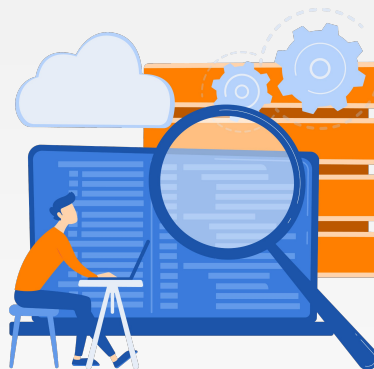
### Matching algorithm



#### 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 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

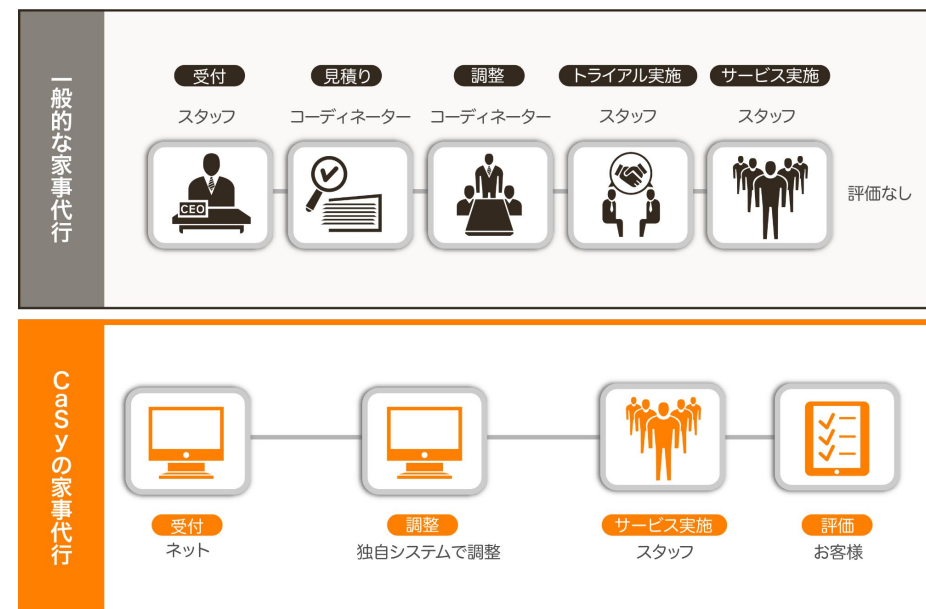
お客様の依頼内容とキャストの情報を基に、独自のマッチングアルゴリズムで精度の高いマッチングを実現することで、最短3時間後のサービス利用が可能となっている。

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。



## 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

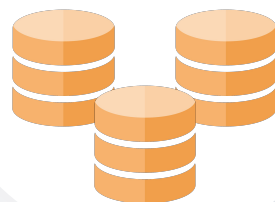
マッチング  
データ

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)

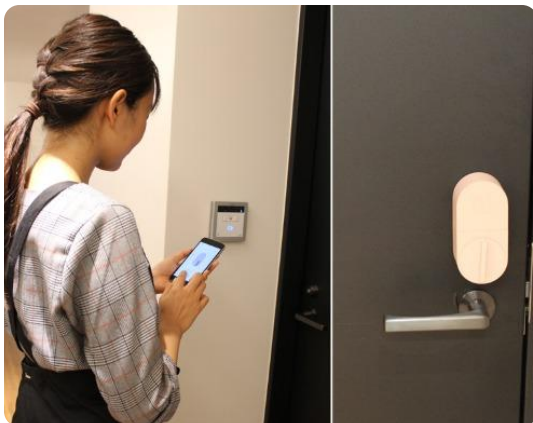
## 3 システム連携



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。

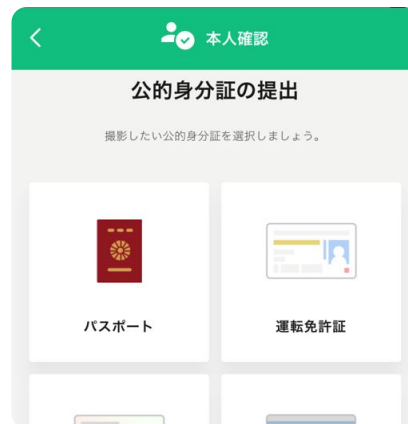
### スマートロックとの連携

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

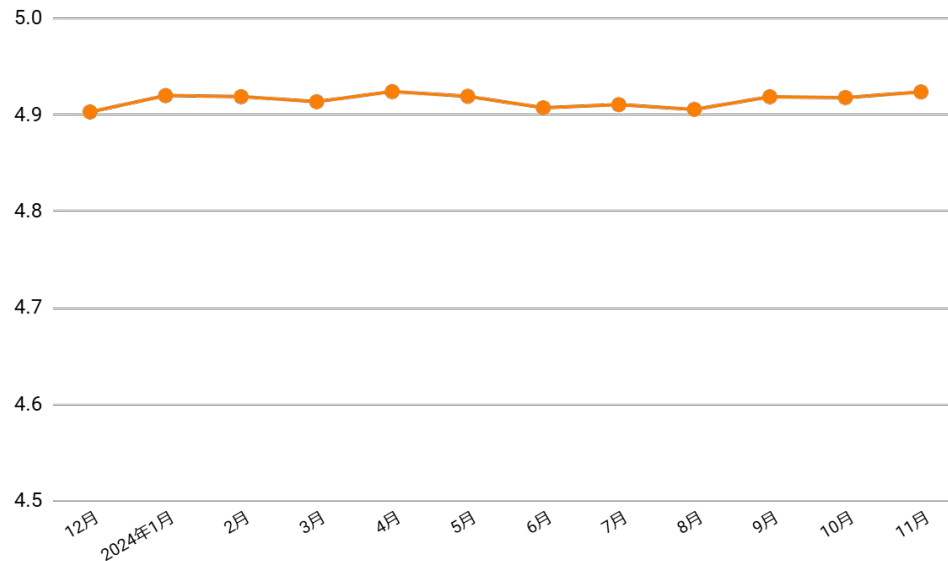



※東京都の最低賃金1,163円との比較（2024年1月10日現在）

# 競争優位：品質管理体制

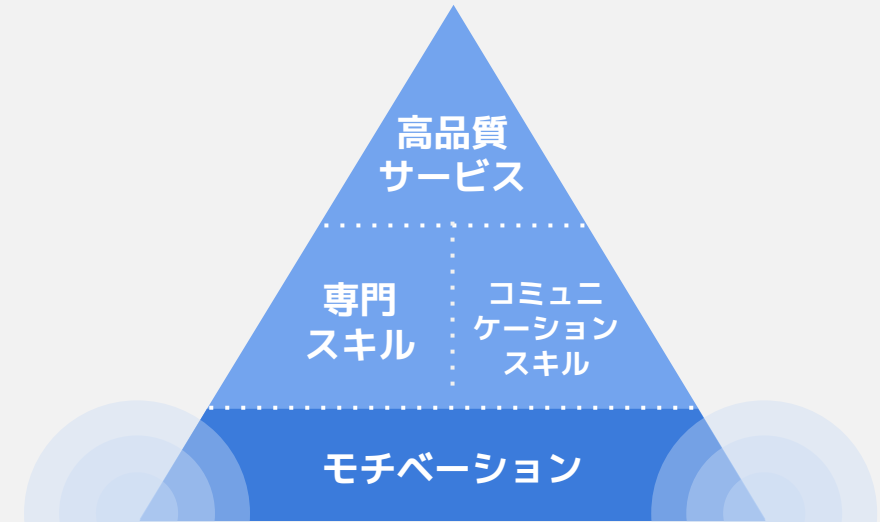
5点満点中の **平均が約4.9点を継続** している  
 品質管理のポイントは、キャストのモチベーションを  
 土台にした品質管理体制。

当事業年度のお客様からの平均評価点（点数/5点満点）

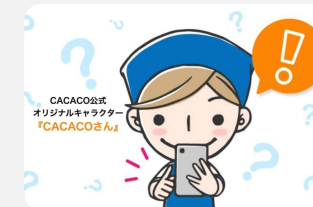


出所：CaSy内データ（2023年12月～2024年11月）

## CaSyの品質管理の考え方



お客様からの評価に  
 応じたランクアップ、ラ  
 ンクと連動してエプロン  
 の色も変わる制度



キャスト向けオンライン  
 コミュニティを通じて、  
 キャスト間の相互交流を  
 活性化



定期的なオンラインイベ  
 ント開催で横のつながり  
 強化・同じ想いを培う

## 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	1,200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）

※2 各社の求人情報をもとに東京都で主な雇用形態での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 2024年11月期 決算概要
- 2 2025年11月期 通期業績予想
- 3 事業概要
- 4 成長戦略
- 5 参考情報

# 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します。



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



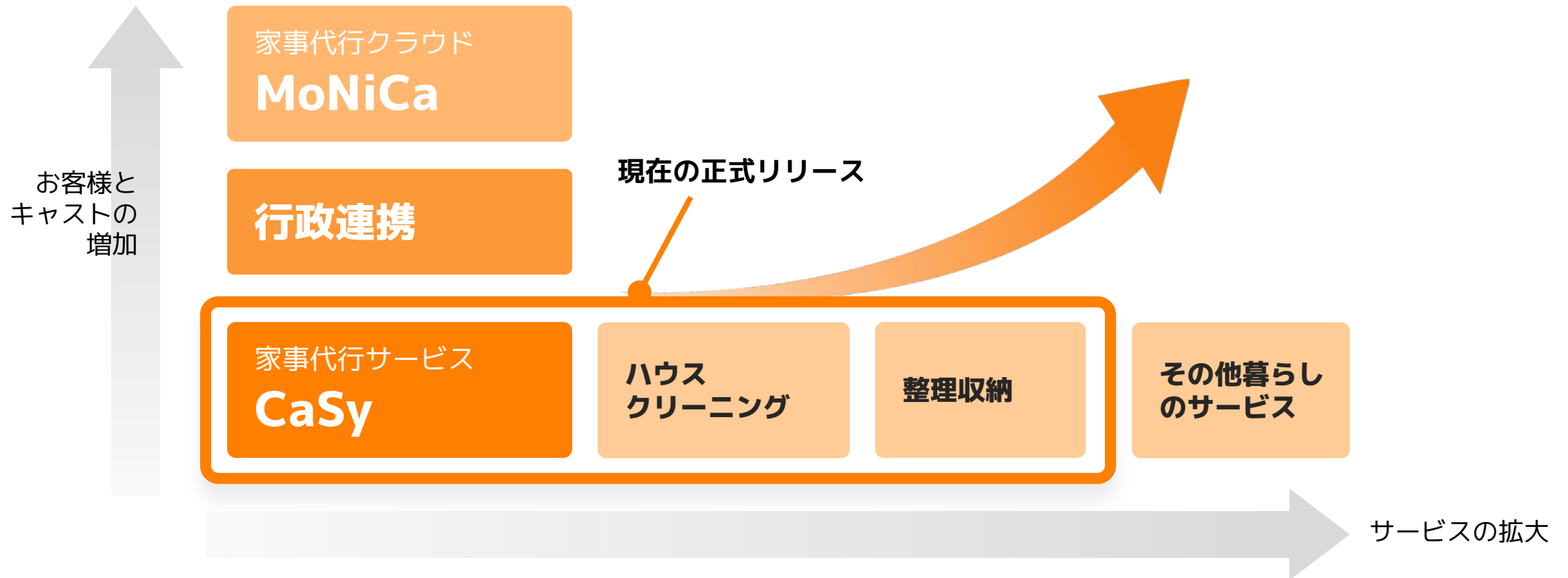
荷物受取  
(予定)



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か、サービスを増やしていき、面を拡大していく



## 家事代行事業の課題解決プラットフォーム MoNiCa (モニカ)

### 概要

MoNiCaは、家事代行事業の課題解決プラットフォームです。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、需給バランス最適化を図り、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

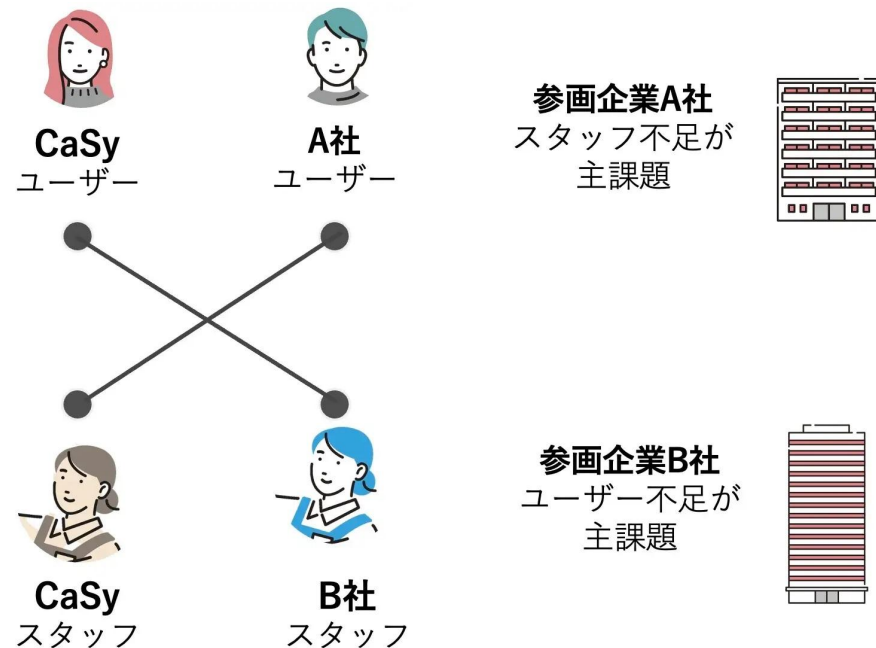
日本には4,000社 (※) の家事代行会社があると言われていたが、中小規模の会社が多く、自社でのDX化が難しい状況である。CaSyは創業時からIT投資を続けておりITに強みがある。また、上場していることの信用力を活用できる。

※出所：iタウンページ

# MoNiCa

### MoNiCaの機能例(クロスマッチング)

家事代行事業者間でユーザーと家事代行スタッフを交差してマッチングさせる「クロスマッチング」の仕組みを構築



## 家事代行市場に関する法整備

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。

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。

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。

2024年5月～

**ライフステージを支えるサービス導入等実証実験の開始**

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助成を行う実証事業が2024年5月から開始。当社も参画し、福利厚生サービスを提供。

# 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。



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**

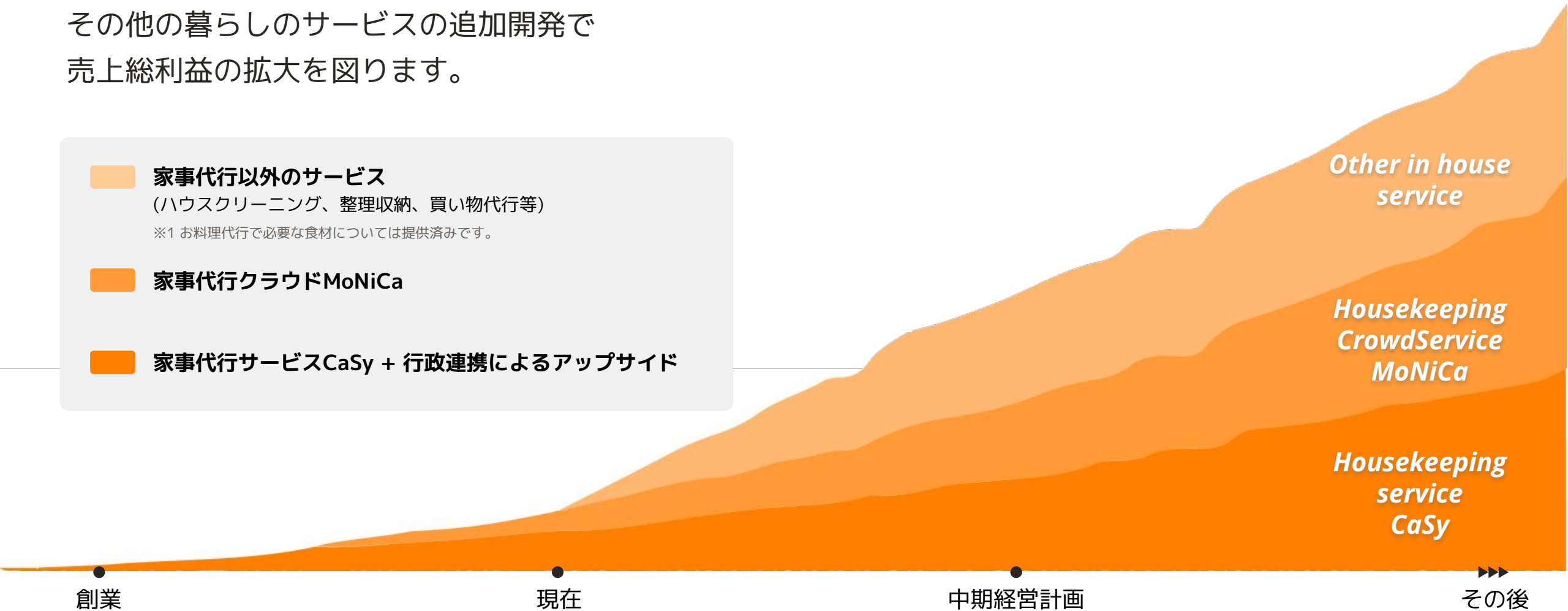
  はサービスとして正式リリース済

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**



- 1 2024年11月期 決算概要
- 2 2025年11月期 通期業績予想
- 3 事業概要
- 4 成長戦略
- 5 参考情報



**2014.1**  
会社設立



**2014.6**  
掃除代行  
サービス開始

**2016.3**  
料理代行  
サービス開始



**2022.2**  
東京証券取引所  
マザーズ市場に  
上場

**2017.9**  
ハウスクリーニング  
開始



**2024.2**  
家事代行  
クラウド  
MoNiCa  
リリース

**2022.12**  
整理収納サービス  
本格展開開始



**2024.4**  
地方自治体と  
の連携開始  
(墨田区・葛飾区・台東区)

**2024.5**  
経済産業省主催の  
実証事業に参画



**2024.11**  
福井県と連携  
協定を締結

## 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