



事業計画及び 成長可能性に関する事項

2023年 10月 株式会社キャスター

→ INDEX

1	キャスターについて	P.2
2	成長ポテンシャル	P.24
3	フルリモートワークによる4つの 差別化要因	P.30
4	2つの成長戦略	P.41
5	リスク情報	P.59
6	Appendix	P.61

→ キャスターについて

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

→ 会社概要

- 会社名 株式会社キャスト
- 設立 2014年9月
- 代表者 中川 祥太
- 資本金 4,990万円
- 従業員数 838名
- 拠点情報
キャストスクエア西都（本社）※宮崎県
キャストスクエア宮崎（サテライトオフィス）※宮崎県
キャストスクエア岩国（経理オフライン業務）※山口県

※1 上記は2023年5月末時点の情報です。

※2 従業員数は臨時従業員485名を含んでおり、業務委託者815名は含んでおりません。

→ ミッション

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。

コロナ禍を経て、リモートワークという言葉は広く浸透しましたが、**当社が思い描いていた世界はまだ実現していません。**

我々は**リモートワークを当たり前にする、というミッションの実現の為**にIPOを行います。

リモートワークで働く、働きたい人達からの強い支持を背景に、日本の労働人口減少という問題に対して有効な解決策として世の中に提示し、事業拡張を実現させる為**にIPOを手段として活用したい**と思っています。

我々の使命は、リモートワークによる組織及びその提供サービスが社会に大きな貢献をもたらし、

リモートワークそのものに社会からの信任を得ることで、

労働人口減少する日本から世界に向けた新しい発展を実現する事にあります。

リモートワークを当たり前にする

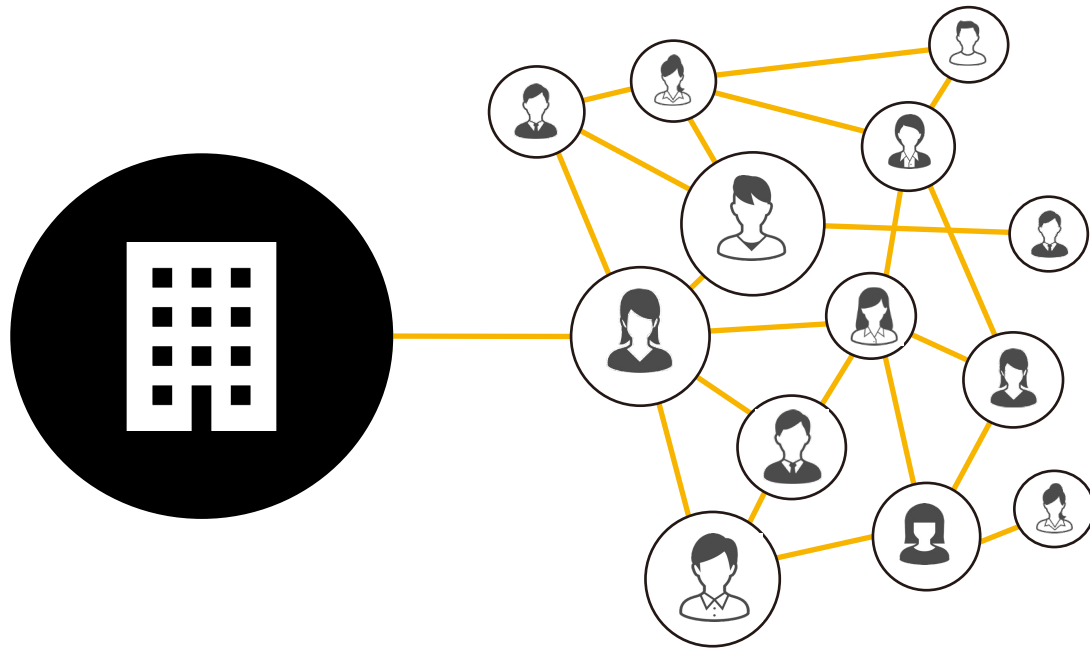
→ カスタマーを表す5つのキーワード

- 800名以上のほぼ全ての従業員※¹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「WaaS」
※ WaaS = Workforce as a Service の略称
- 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

リモートワークの特徴を 最大限活かしたWaaS事業を展開。

➔ WaaSとは

WaaSとは、オフィスワークのリソースを小ロットな月額で提供するサービス



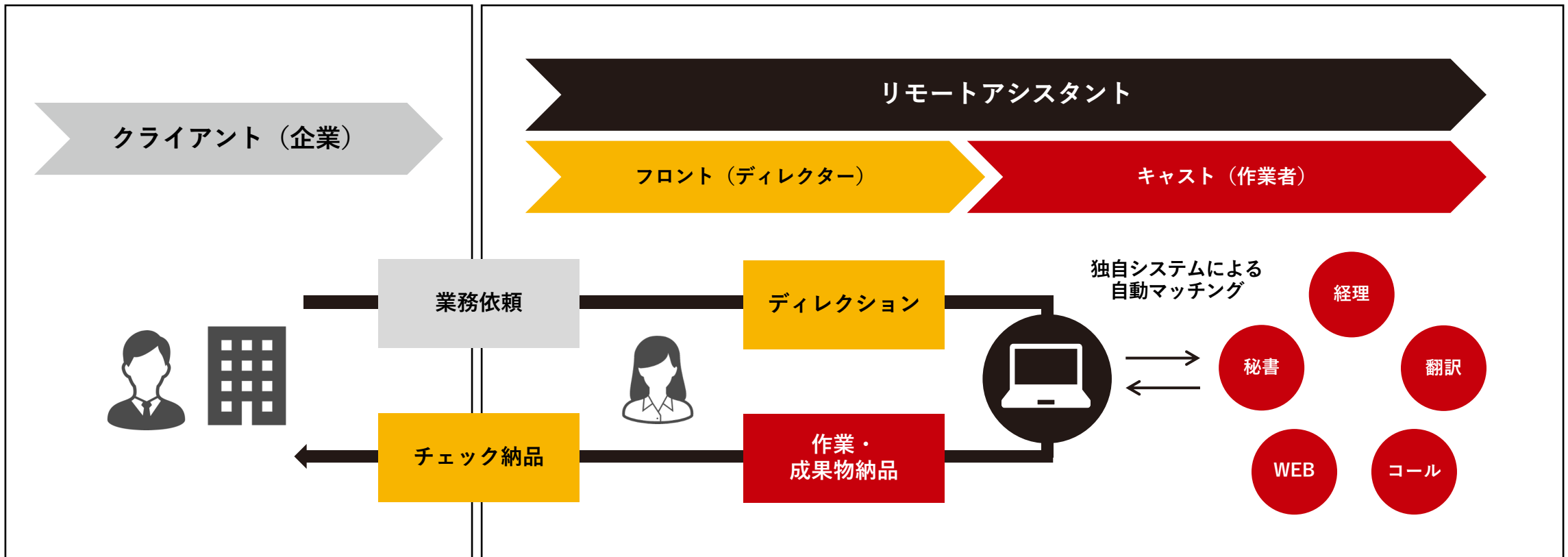
分単位～年単位での様々なタスクに対応

大量のリソースを柔軟に利用可能

マネジメント・契約管理不要

➔ WaaSとは

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。

→ WaaSとは

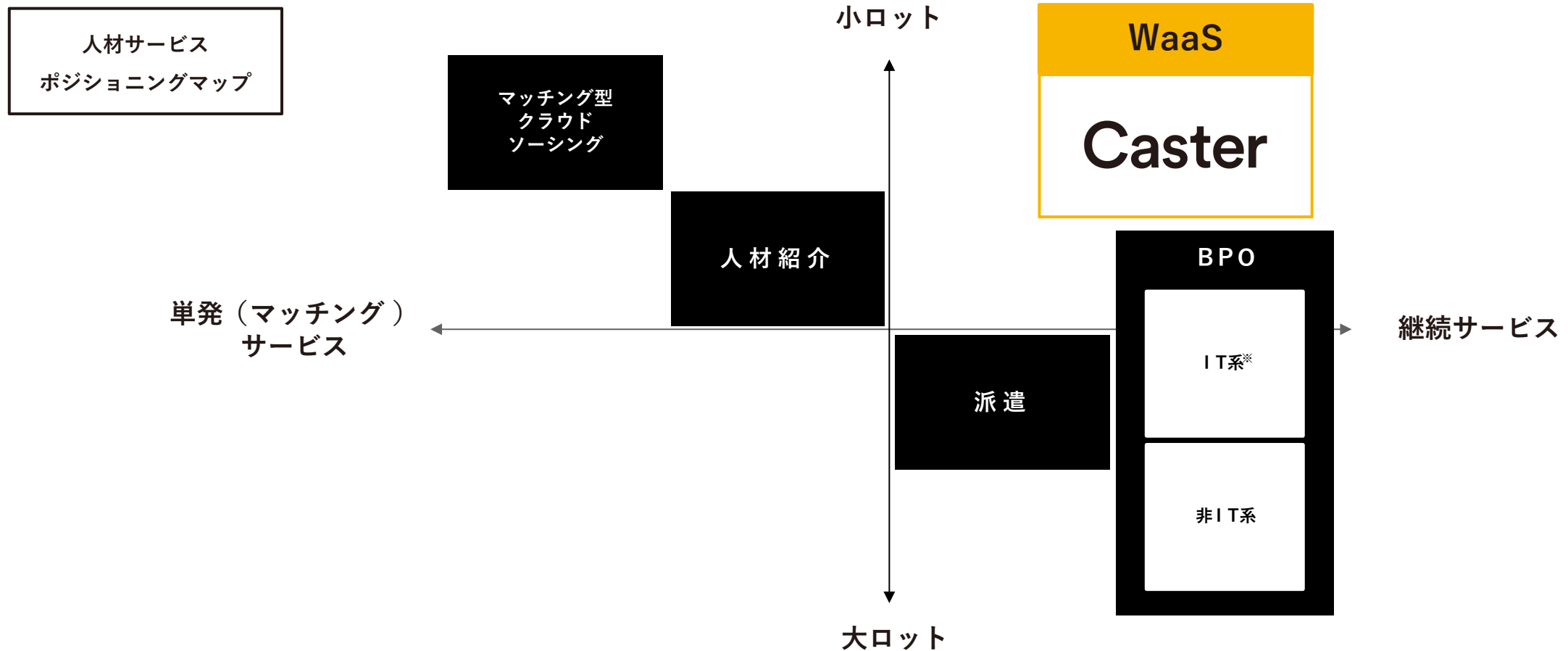
(参考) 価格表

サービス	価格 (すべて税抜)	条件等
 <p>CASTER BIZ アシスタント ※1</p>	120,000～132,000円/月	30時間/月、9:00-17:00、6ヶ月/12ヶ月プランの2種類、別途カスタマイズプラン※6あり
 <p>CASTER BIZ 採用 ※2</p>	392,000～400,000円/月	3ヶ月/6ヶ月プランの2種類、採用広報、採用広報以外の組み合わせが可能、対応ボリューム上限あり
 <p>CASTER BIZ 経理 ※3</p>	225,000～680,000円/月	30時間/月、9:00-17:00、6ヶ月/12ヶ月プランの2種類、別途カスタマイズプラン※6あり
 <p>CASTER BIZ 労務 ※4</p>	202,500～225,000円/月	30時間/月、9:00-17:00、6ヶ月/12ヶ月プランの2種類、別途カスタマイズプラン※6あり
 <p>CASTER BIZ セールスマーケ ※5</p>	都度見積もり	
<p>My Assistant</p>	40,000円/月	20時間/月、3ヶ月プランのみ

※1 CASTER BIZ アシスタントはCASTER BIZが名称変更したサービスにあたります。
 ※2 CASTER BIZ 採用はCASTER BIZ recruitingが名称変更したサービスにあたります。
 ※3 CASTER BIZ 経理はCASTER BIZ accountingが名称変更したサービスにあたります。
 ※4 CASTER BIZ 労務はCASTER BIZ HRが名称変更したサービスにあたります。
 ※5 CASTER BIZ セールスマーケはbizhikeの後継サービスにあたります。
 ※6 カスタマイズプランは、クライアントの希望に応じて、1か月あたりの契約時間や作業対象等のボリュームを増加調整することです。

➔ WaaSとは

「WaaS事業」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）。

→ クライアント

スタートアップ/中小企業を中心に累計利用社数は4,100社※を超える

■サービス導入企業例（順不同）

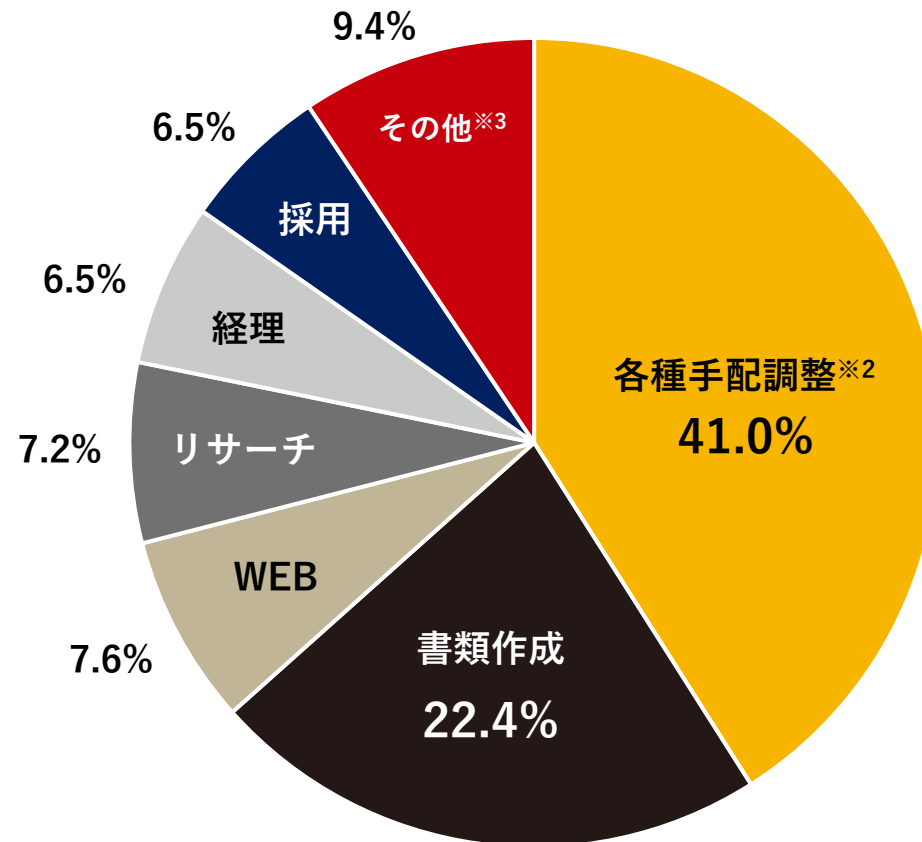


クライアントの
8割以上が
300人以下の中小企業

※ 2023年5月末日現在

→ CASTER BIZ アシスタントの受注タスク構成

クライアントの多種多様な要望に対応している



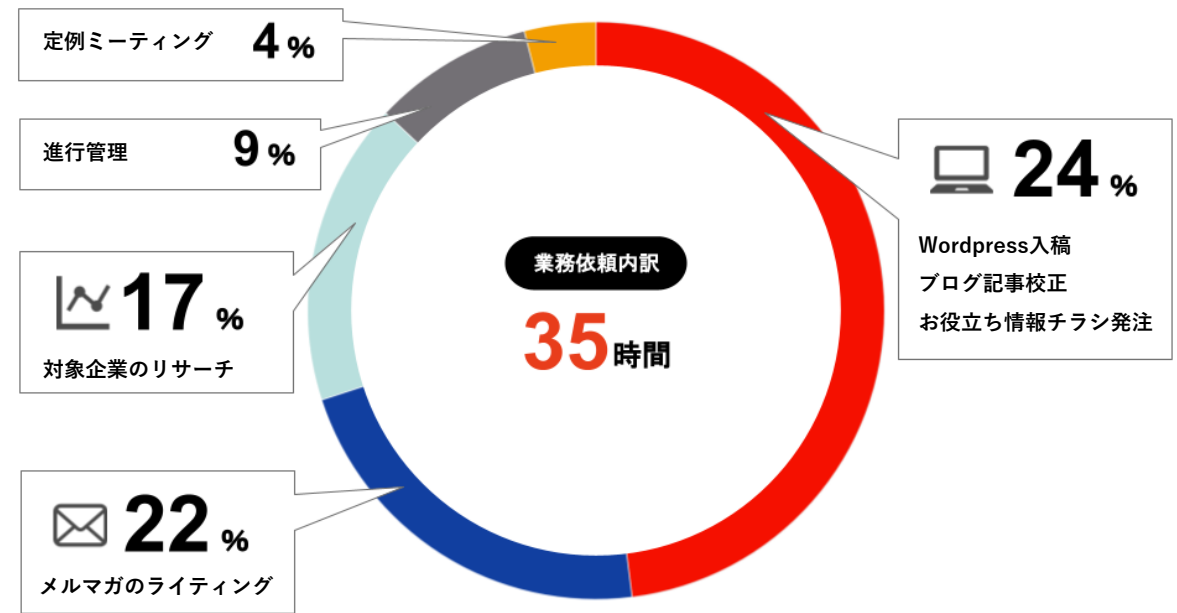
※1 上記構成は2022/8期におけるCASTER BIZ アシスタントの依頼タスク構成比（一部重複カウント含む）

※2 各種手配調整の内訳は、会議・接待など各種の日程調整、店舗検索予約、出張などの航空券・ホテル検索、備品購入等の手配等となります。

※3 その他は、総務（オンライン・オフライン含む）、人事労務、クリエイティブ、翻訳、データ作成などの業務が含まれます。

➔ 導入事例

導入事例 ビズピット～類似サービスと比較して業務領域が広い～



(抜粋) もちろん費用やサービス内容を含めて、複数のオンライン秘書サービスを比較検討しました。その中にはCASTER BIZよりも安価なサービスもあったので、話を聞いて試しに使ってみたものもあります。

ところが実際に使ってみると、依頼できる業務領域に差がある ことがわかりました。

➔ 事業ポートフォリオ

WaaS事業に加えて、その他事業として在宅派遣やReworkerなどを展開

WaaS
事業



秘書・人事・経理・Webサイト運用など、日常雑務から専門分野まで幅広い業務をトータルにサポートするアシスタントサービス



スタートアップにおける採用経験者を中心とした採用のプロが、顧客の専任担当としてプランニングからスカウト・日程調整まであらゆる採用業務を一括代行するサービス



日商簿記2級以上の資格保持者や実務経験5年以上など経験豊富なプロが経理部門のオンライン化やクラウドツール導入をサポートするサービス



入社から退職、給与計算、勤怠管理に至るまで一気通貫した業務に対し、実務経験5年以上の経験豊富なアシスタントがサポートするサービス



セールスからマーケティングを一気通貫で対応し、リード獲得、ナーチャリング、インサイドセールスなど、顧客企業の体制、課題に合わせた有効な施策を立案、実行するサービス

My Assistant

すべてのビジネスマン向けの、ルーティン業務をメインとしたオンライン業務発注サービス



求職者へ在宅勤務を前提とした働き方を提供することで多様な実務経験をもつスタッフを全国から集め、企業とマッチングするリモート派遣サービス



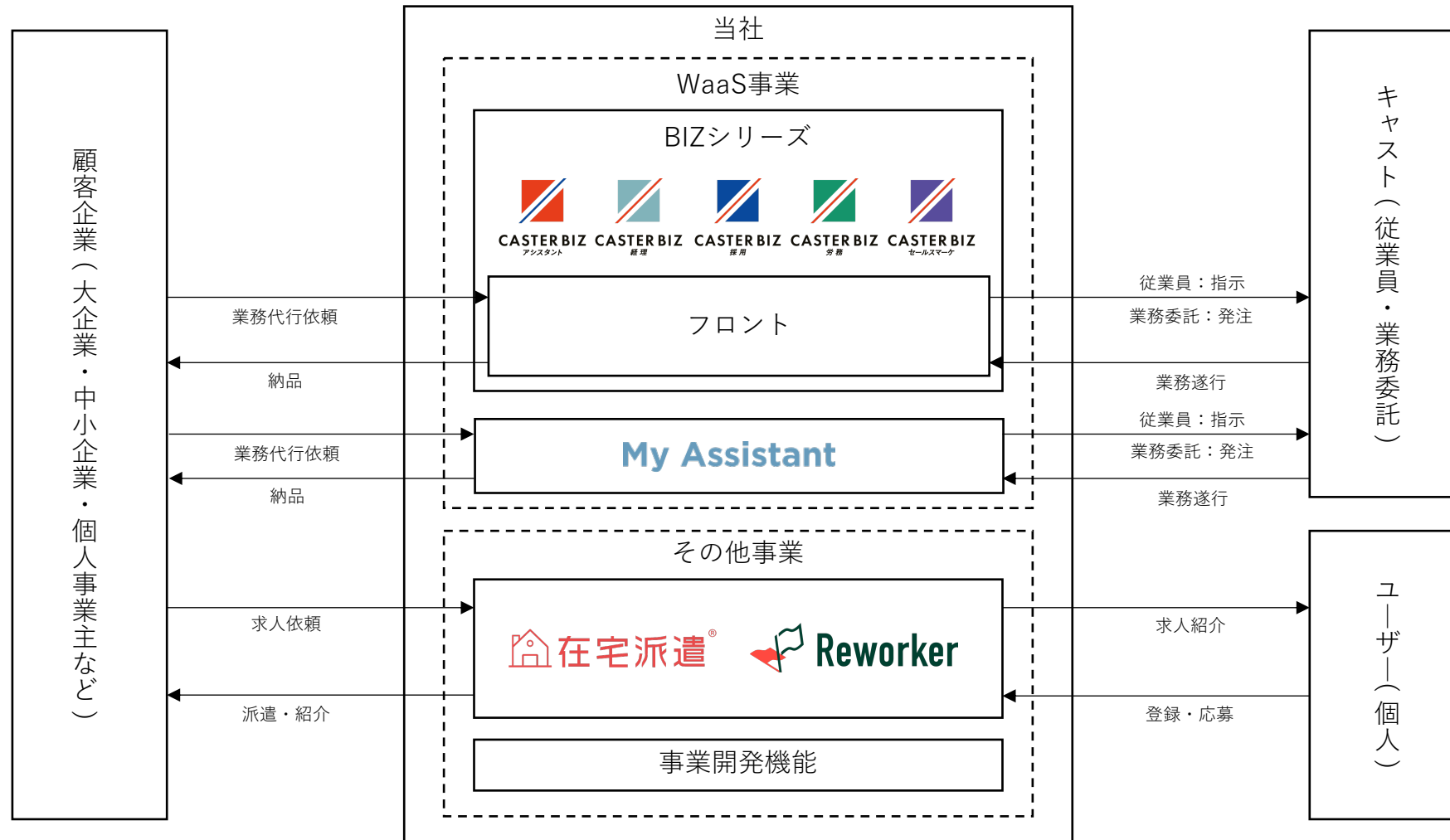
リモート・在宅OK、時短で週3、副業・複業OKなど、職種を問わずリモート求人に限定した新しい働き方ができる求人に特化する求人サイト

事業開発機能

あらゆる仕事のリモート化実現を目的とし、新規事業の企画立案・実行、M&Aの調査・実行による売上拡大及び対応可能な業種・職種の多角化を推進

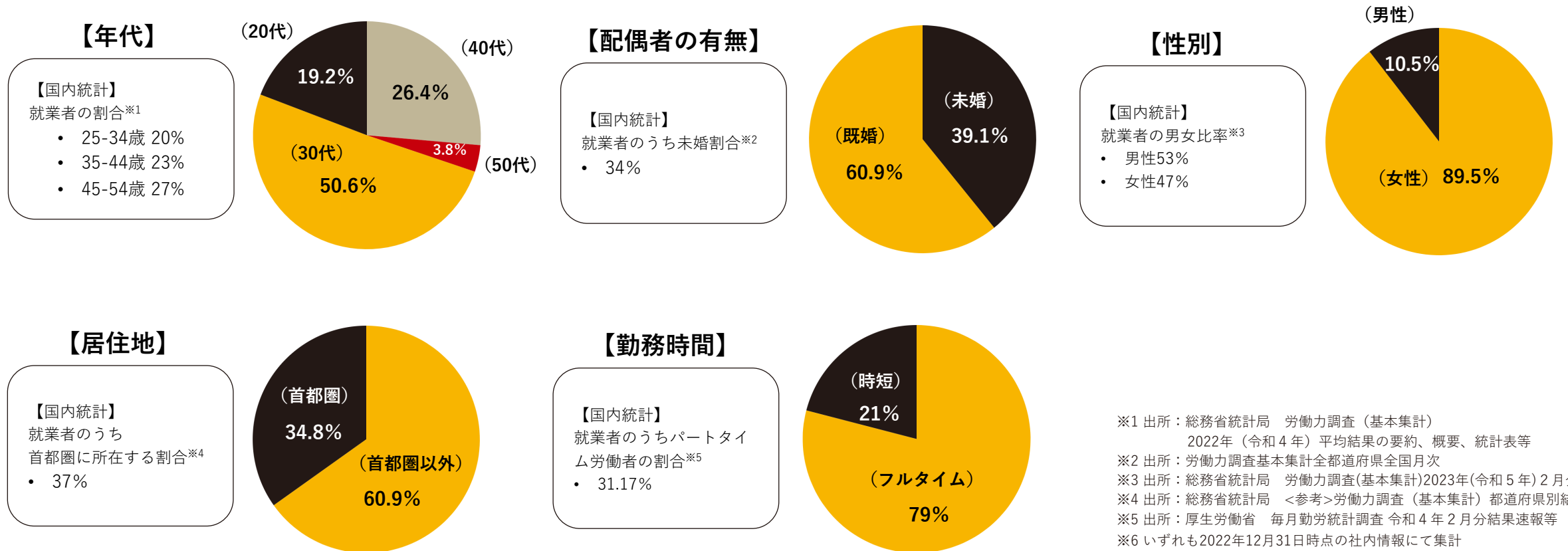
その他
事業

➔ 事業ポートフォリオ



➔ 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。





Mさん

キャスター歴7年

アスリートも、

ビジネスも。

どちらも全力でやりたい。

CMOとして、キャスターを牽引する執行役員

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7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事業部でサブマネージャーを担当。

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 smiling next to a large tree. A young girl in a pink jacket is leaning against the tree trunk, looking towards the woman.

Kさん

キャスター歴8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。

海外事業のアシスタント、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、場所にとらわ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。

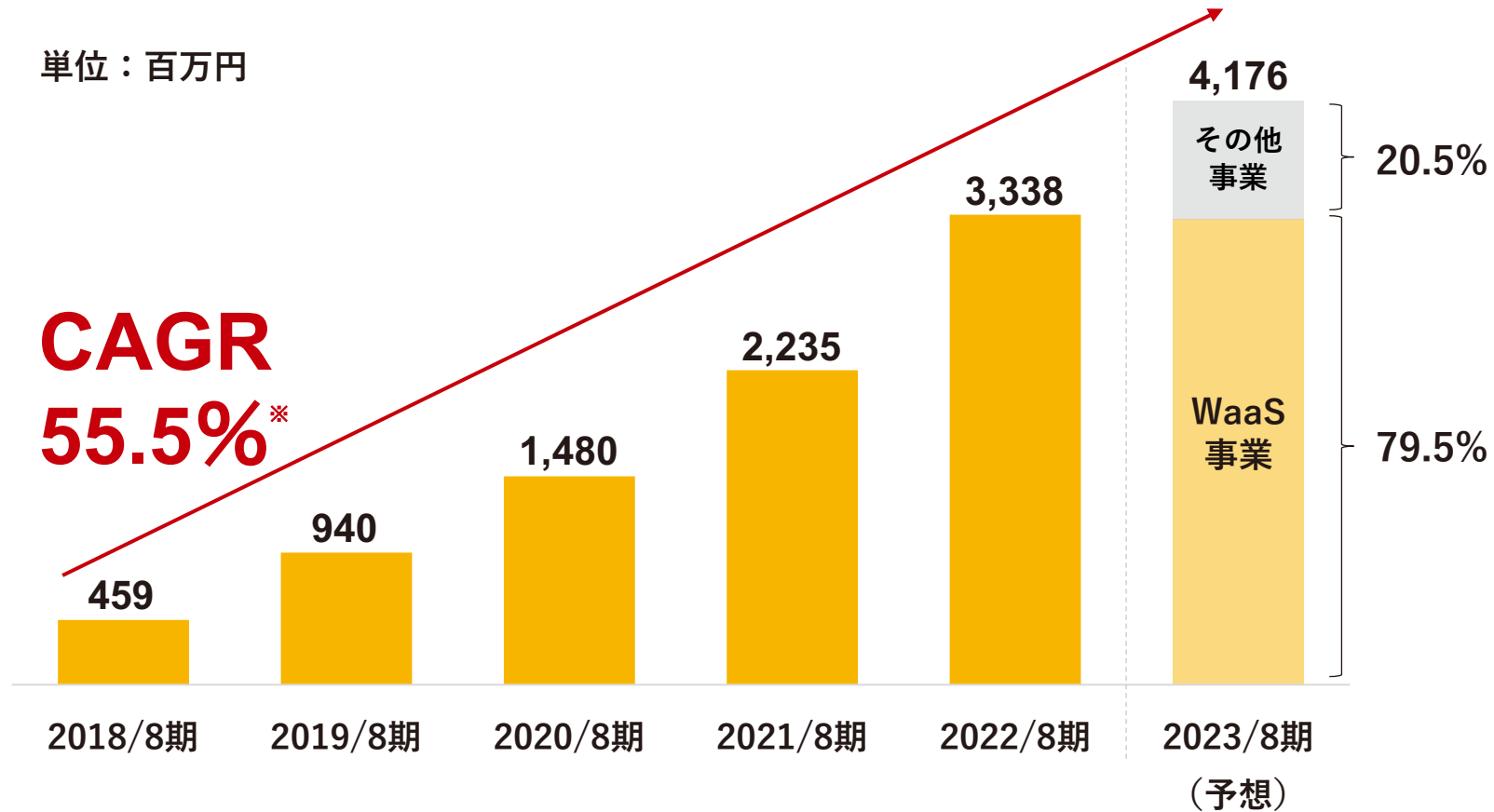


→ 業績

平均売上年率成長率は55.3%と高い水準

単位：百万円

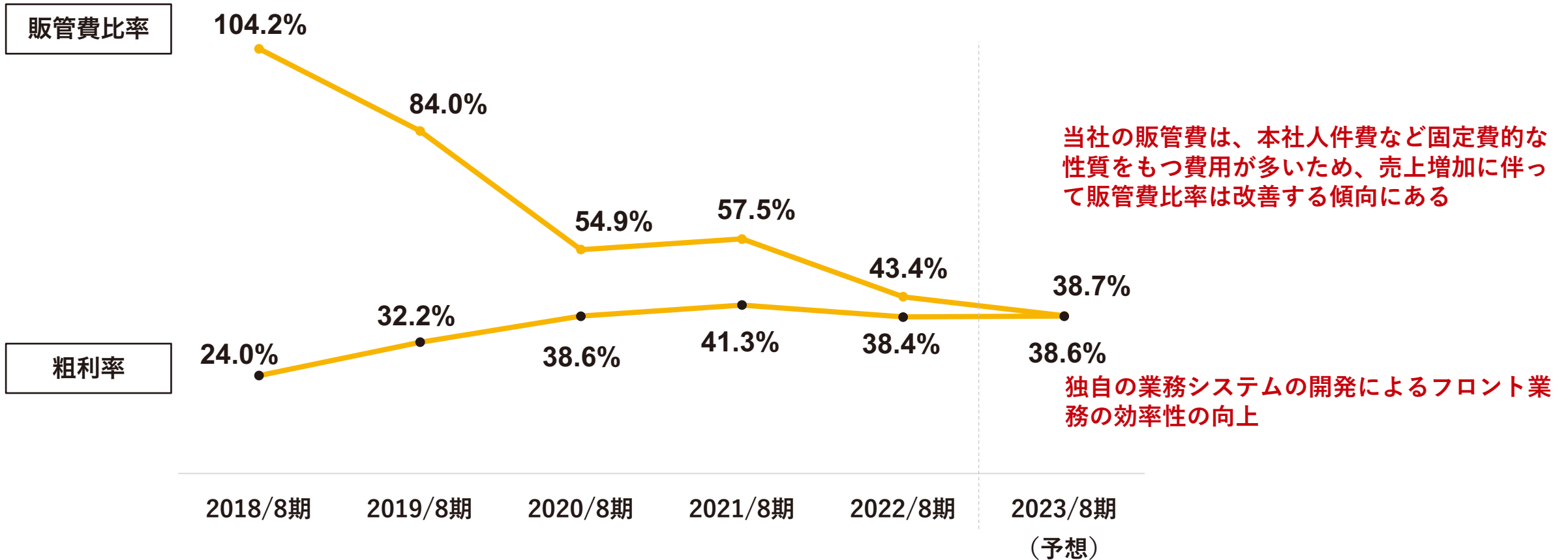
CAGR
55.5%*



※CAGRは2018/8期～2023/8期の予想期間で算出

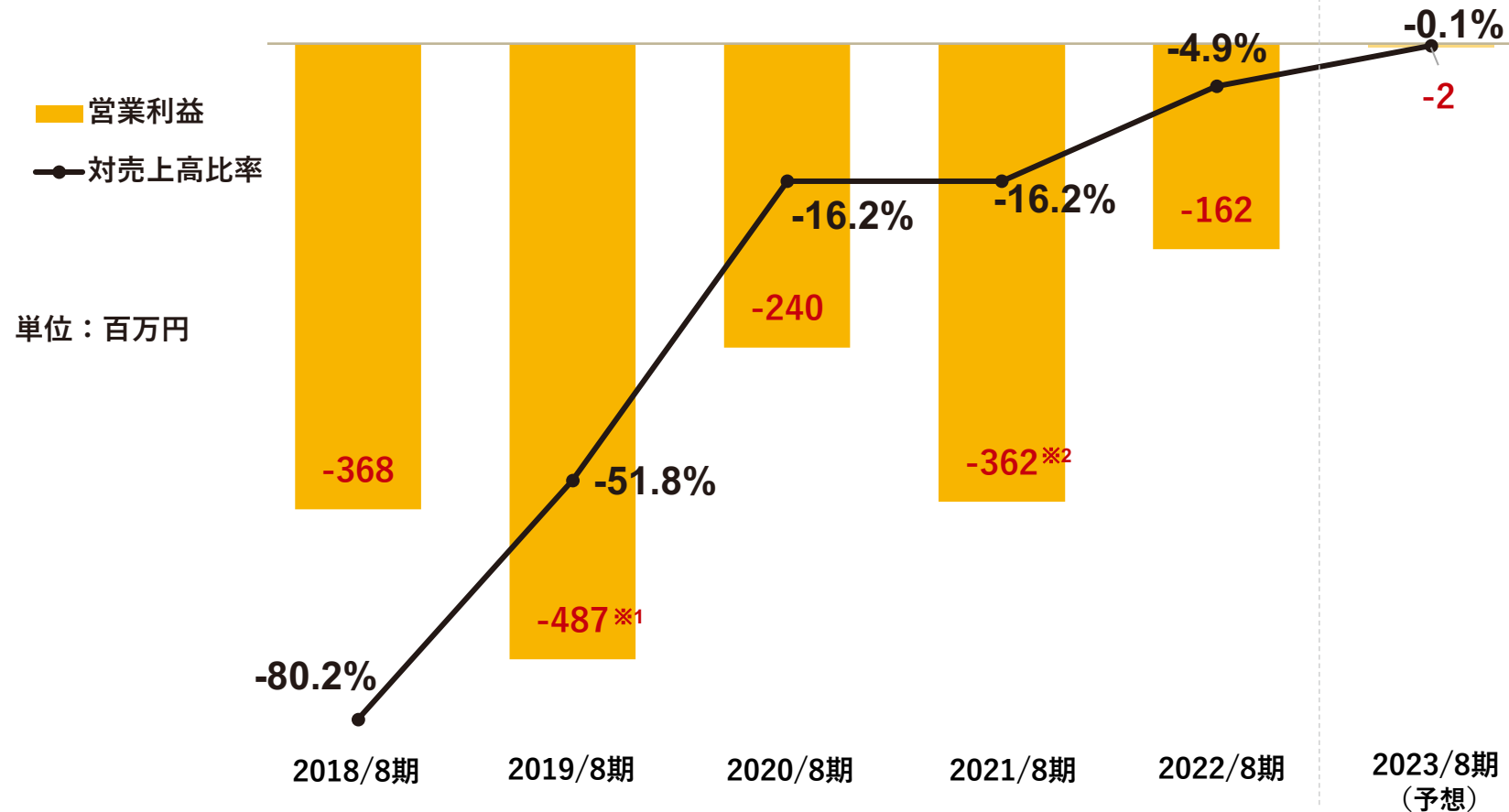
→ 業績

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



→ 業績

着実に赤字が縮小しており、営業利益の黒字化に近い



※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

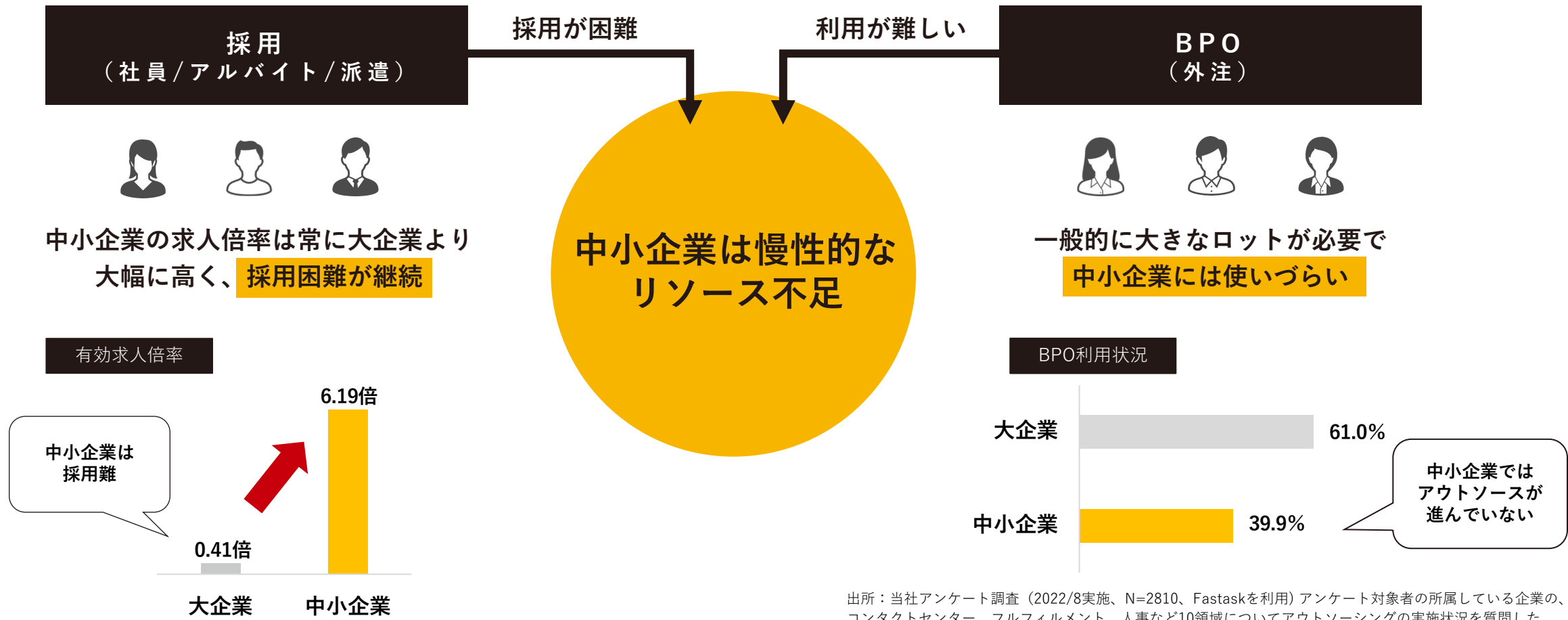


成長ポテンシャル

- 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40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 アシスタントの場合

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

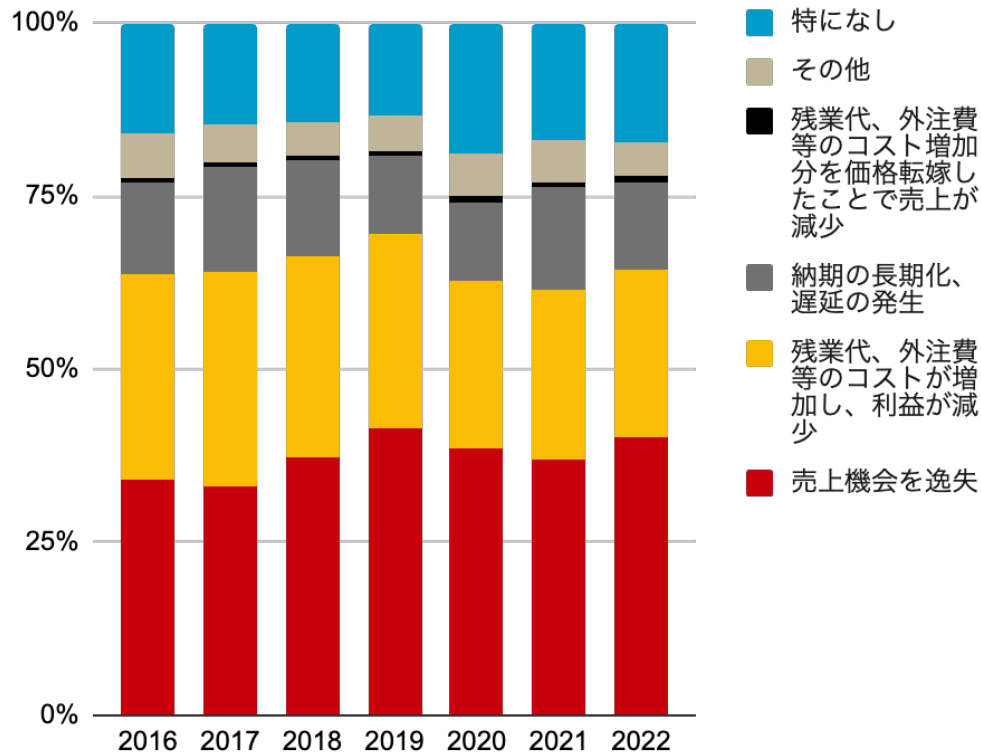
CASTER BIZ アシスタントを活用する定性的なメリット：

- 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

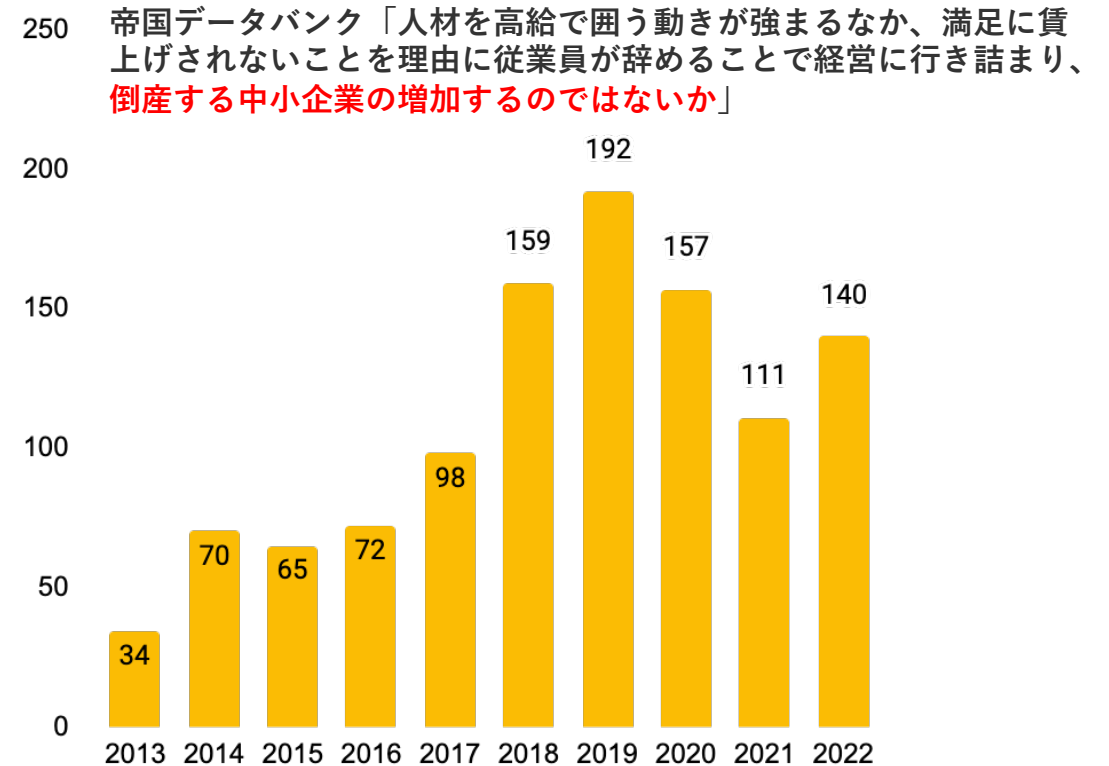
採用/外注の選択以前に、採用自体ができず業績への悪影響が発生しているケースも

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 2016年～2023年2月27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

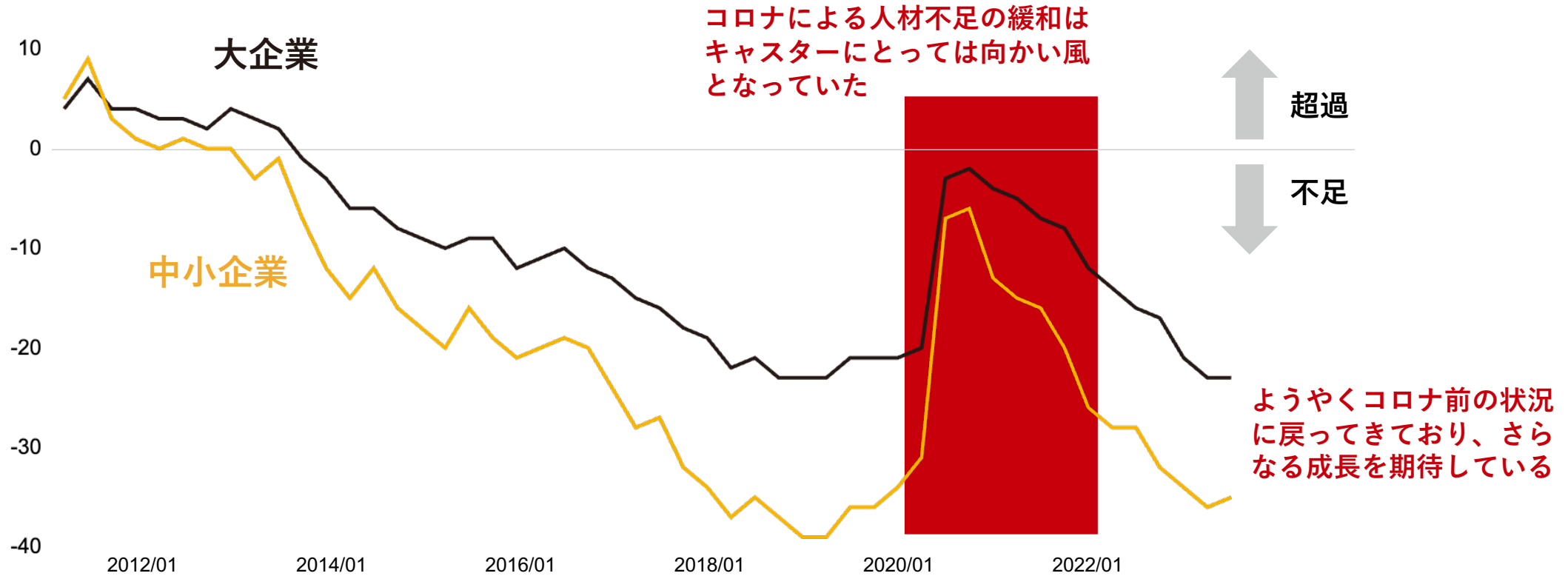


※2 出所：株式会社帝国データバンク 人手不足に対する企業の動向調査 (2023年1月発表)

→ 市場性

WaaSにとって人材不足ニーズ＝需要であるため、需要はさらに拡大すると考えている

■ 全規模全産業の雇用人員判断指数 (DI) 「過剰」 - 「不足」



→ 市場性

このような環境下、中小企業のWaaSへのアウトソーシングニーズは最大2.7兆円と試算



※ TAMは「中小企業白書2022年度版」の中規模以下の社数約357.8万社に中小企業BPOニーズのギャップ21.1%（当社アンケート調査結果）を乗じて算出される75.5万社に、当社ARPUの30万円/月を乗じて算出。SAMは、TAMに、「矢野経済研究所BPO市場の実態と展望2022-2023」（以下、矢野経調べ）における2026年度市場規模予測のBPO全体の市場規模における非IT系BPO市場の構成比(39.6%)を乗じて算出。SOMは、TAMに、矢野経調べにおける2026年度サービス領域別市場規模予測より、当社対応サービス領域（コンタクトセンター、ヘルプデスク、人事、経理、営業、コア部門単純業務）を抽出し、BPO全体の市場規模における構成比(29.6%)を乗じて算出。コアターゲットは中小企業のうち当社の売上構成比の大きい情報通信業（IT業）42,454社、学術研究、専門・技術サービス業（士業）181,763社の和（357.8万社中6.3%）に、中小企業BPOニーズのギャップ21.1%を乗じて算出される4.7万社に、当社ARPUの30万円/月を乗じて算出。



フルリモートワーク による4つの差別化要因

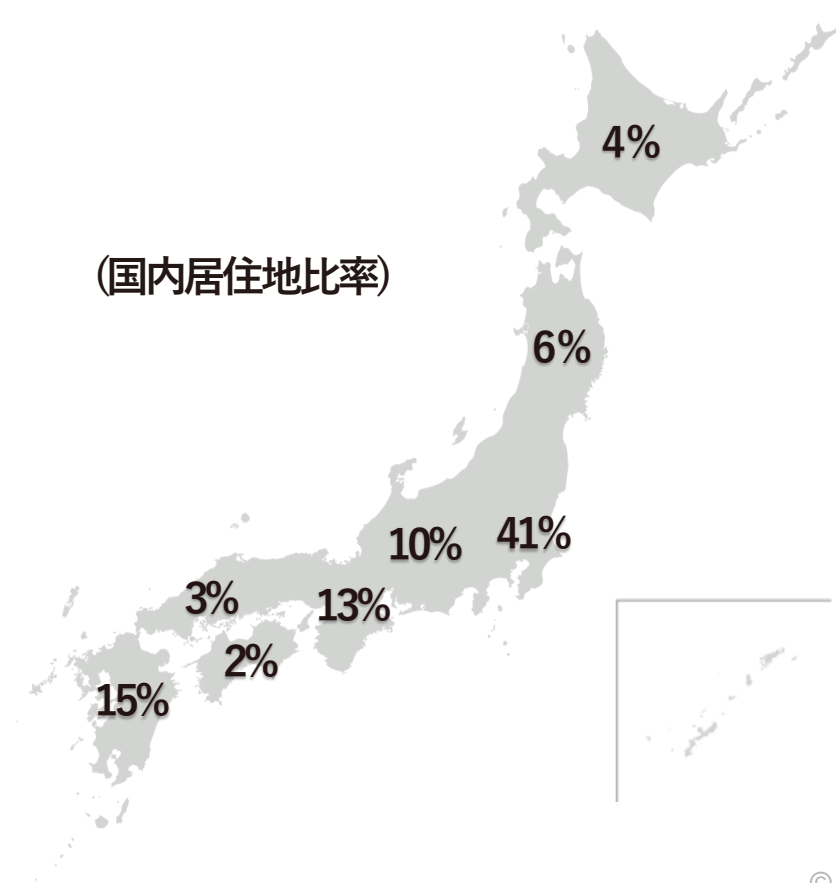
- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

→ WaaSの最大の差別化要因はフルリモートワーク

フルリモートワークによる4つの差別化要因

約800名※のリモートワーカー

- A 採用力
- B 適時・適切なメンバーの登用
- C 独自のインフラ・運用を構築
- D 小ロットサービスの実現

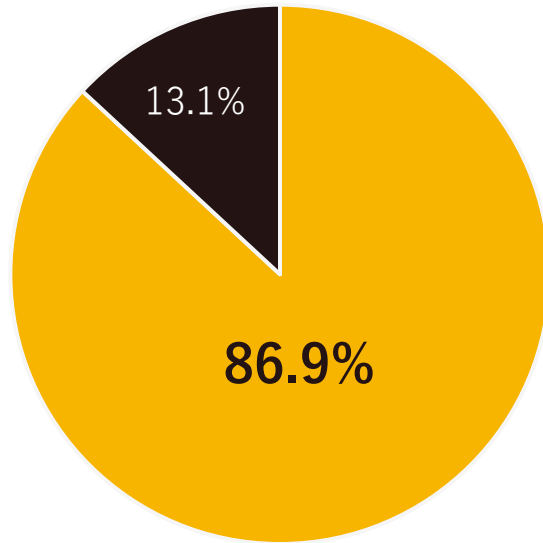


※2023年5月末時点の当社従業員(正社員・契約社員・派遣社員)を合計したもの

A フルリモートワークは就業者にとって魅力があり、高い採用力を維持できる

リモートワークを継続したい

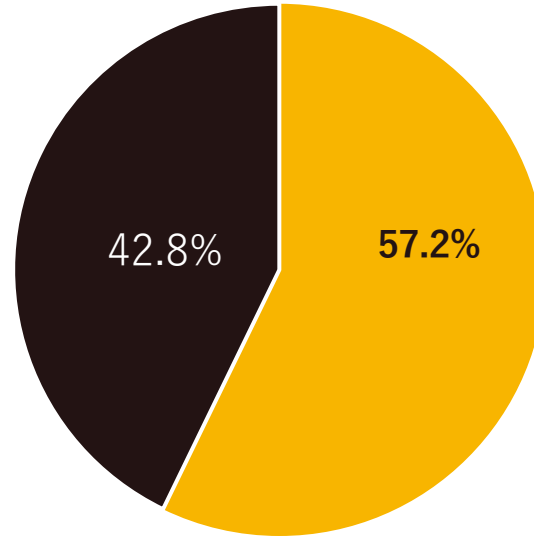
(今後もテレワークをしたいと思うか) ※1



■ はい ■ いいえ

出社に戻したい

(緊急事態宣言後のテレワーク見通し) ※1



■ 頻度を下げる/実施しない ■ その他

応募者数・入社者数

(2021年9月~2022年8月
1ヶ月あたりの平均値)

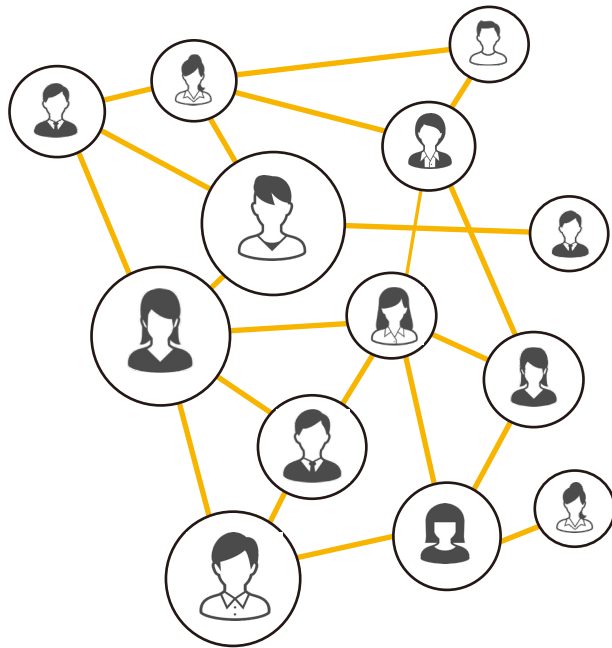
■ 応募者数※2 約 **2,000**名/月

■ 入社者数※2 約 **33**名/月

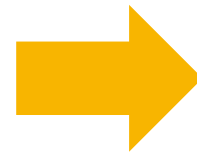
※2 正社員・契約社員・派遣社員の合計値

B 新たな取り組みの際、適した専門性を持つメンバーをすぐに見つけ登用できる

カスタマーに
関与する
スキルフルな
メンバー



IT・会計・経営・事業企画 等



必要な専門性に
合わせてリソースを
メンバーから投入

新規事業やプロジェクトの
チーム組成



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

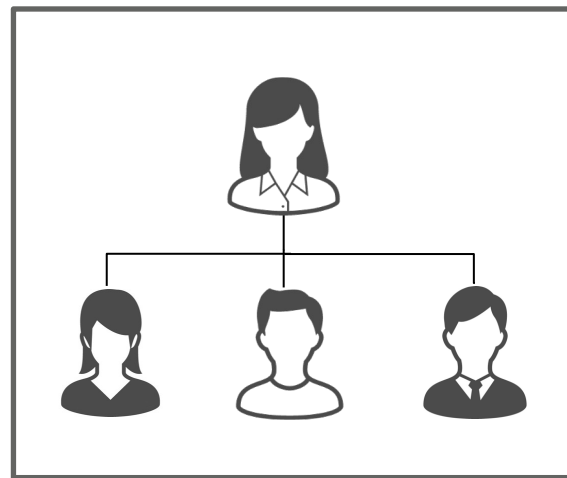
フルリモートワークで数千人という人数を想定しているため、他社以上にリモートワーク運営に特化した投資が可能



D フルリモートワークを駆使することで、タスク単位かつ定価でリソース提供可能

BPOとの比較

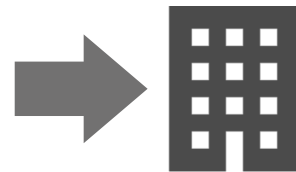
カスタマー



案件別に営業が提案して設計

※1案件=1契約で「電話対応」など契約前に定めた単一タスクによって構成

固定化されたチーム単位で提供



フルリモートワークの人材プール

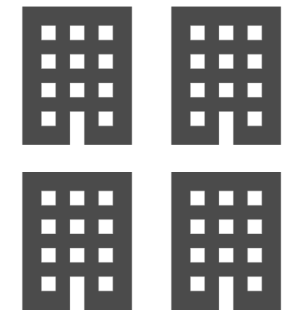
タスク単位で柔軟に提供

※1案件の中で多種多様なタスクを含むことができ、契約前での定義が不要



クライアント窓口
品質管理
(フロント)

定価にて販売
(パッケージ化)

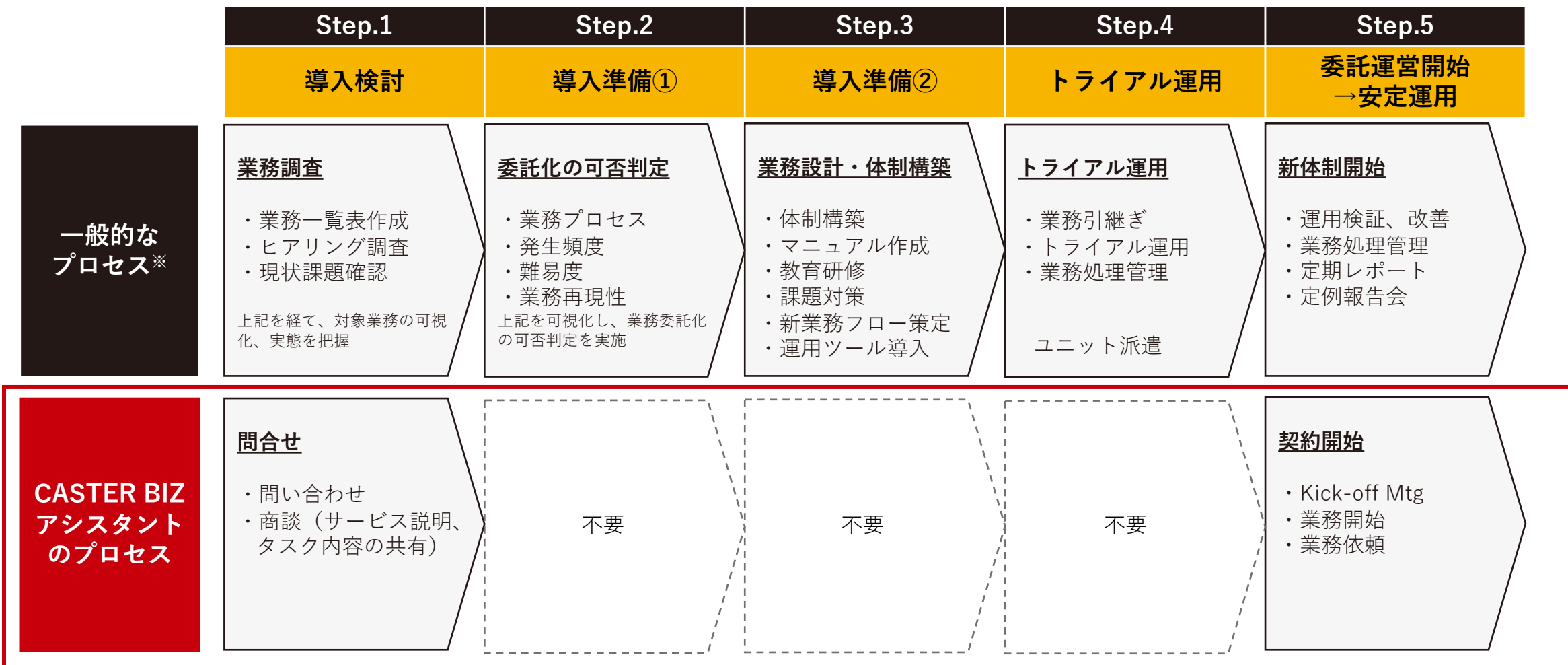


開始までの要件定義負担が大きく、
金額も大きくなりがち
→ 中小企業が利用しにくい

開始までの要件定義が不要で約**13万円/月**※

→ 中小企業が利用しやすい

D (参考) 一般的なBPO開始までのフローと当社の比較



→ KPI

稼働社数、ARPU、解約率が堅調に推移し、その結果MRRが拡大している



※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

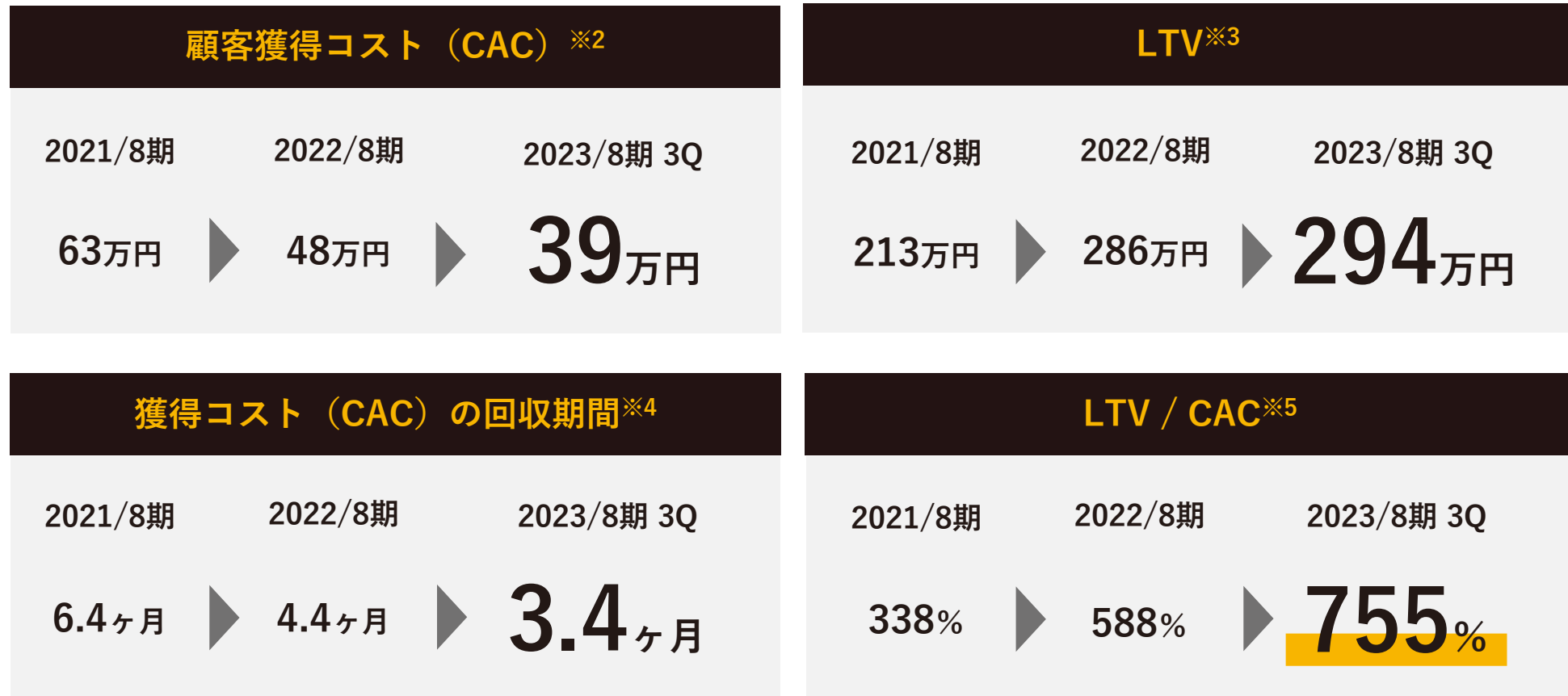
※2 解約率は、当期解約社数を各月の月初時点稼働社数の和と当期開始社数の和で除した数値

※3 ARPUは、Reworkerのみ利用している顧客を除いた年間売上を、前期末時点稼働社数に期中の開始社数の二分の一（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

→ KPI

LTVがCACの700%超という高いユニットエコノミクス



※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数費の和を、当期の受注数で除した数値

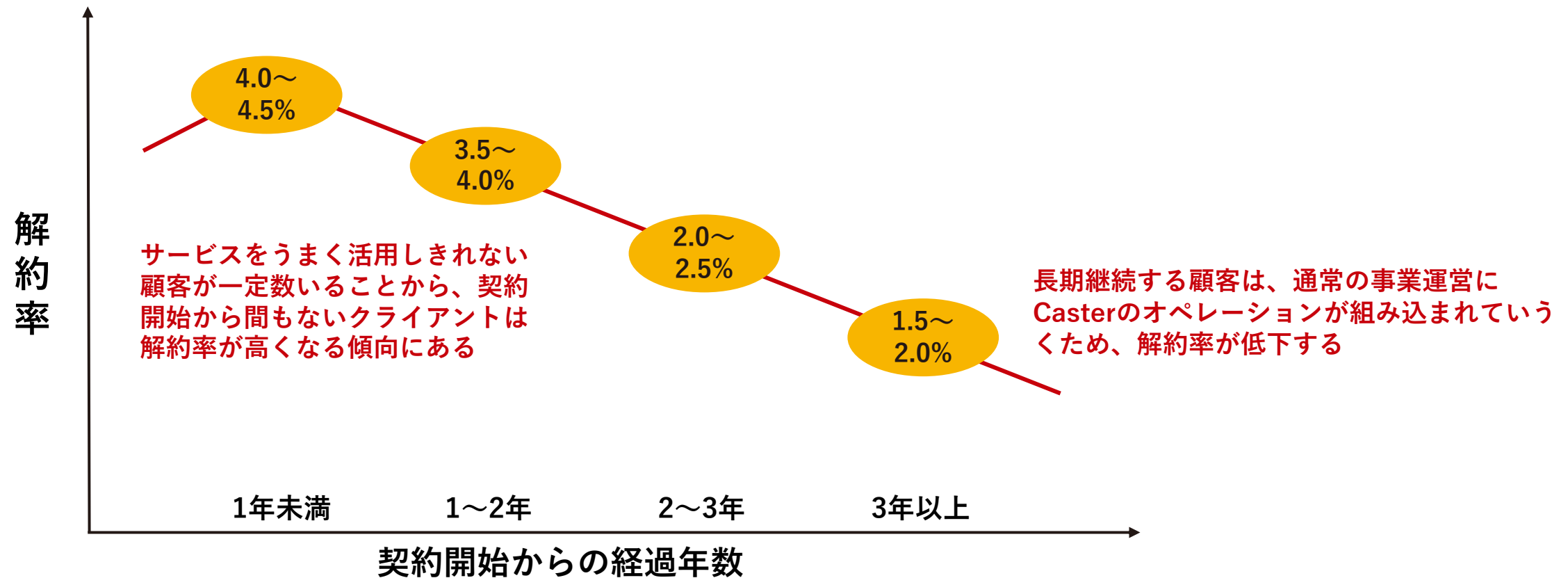
※3 LTVは、ARPUを粗利率で乗じた数値を、解約率で除した数値 ※4 獲得コスト (CAC) の回収期間は、CACを、ARPUと売上総利益率を乗じた数値で、除したもの

※5 LTV/CACは、LTVをCACで除した数値

→ KPI

解約率は契約期間が長いクライアントほど低下することから理論上はまだ改善余地あり

■解約率と契約開始からの経過年数のイメージ

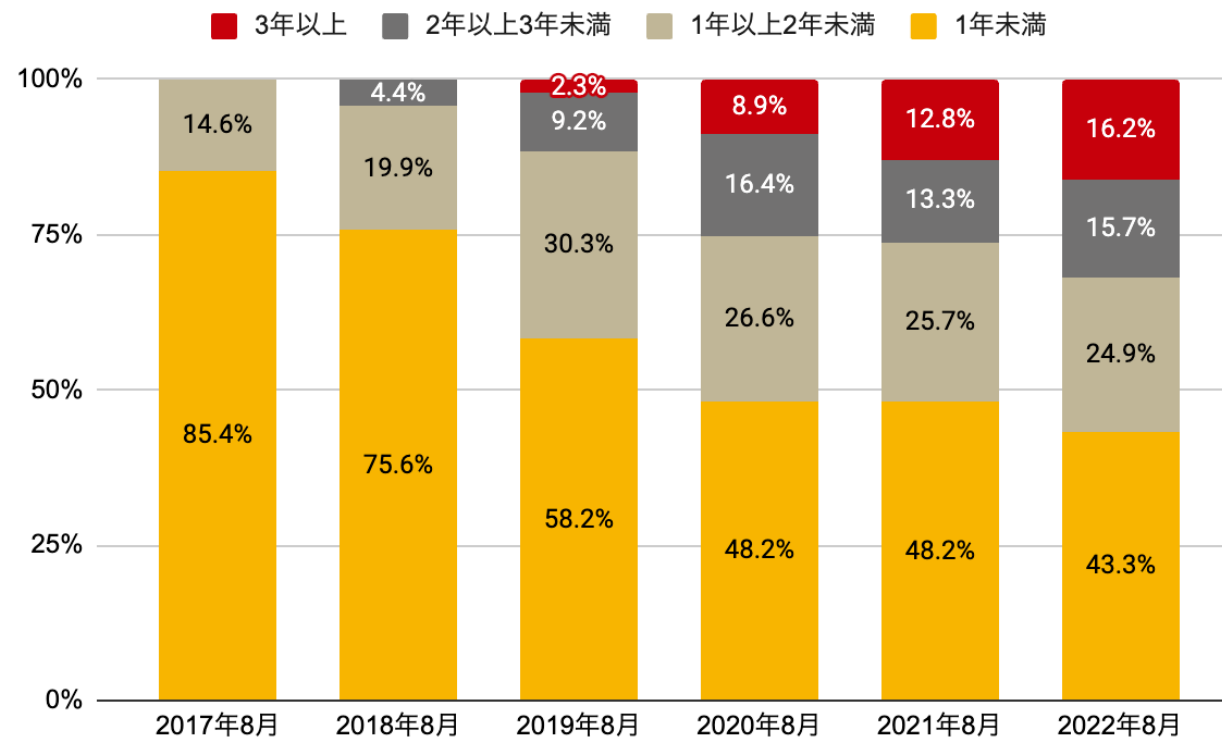


※ 契約が3ヶ月以内に終了する顧客及びReworkerのみ利用している顧客以外を対象に、2022年3月～2023年2月の月次解約率を契約期間別に単純平均した

→ KPI

契約継続期間の長いクライアント比率は増える傾向にあり、解約率は改善が見込まれる

■ 年度末時点の契約継続期間別クライアント構成比



※ 契約が3ヶ月以内に終了する顧客及びReworkerのみ利用している顧客を除き集計を実施

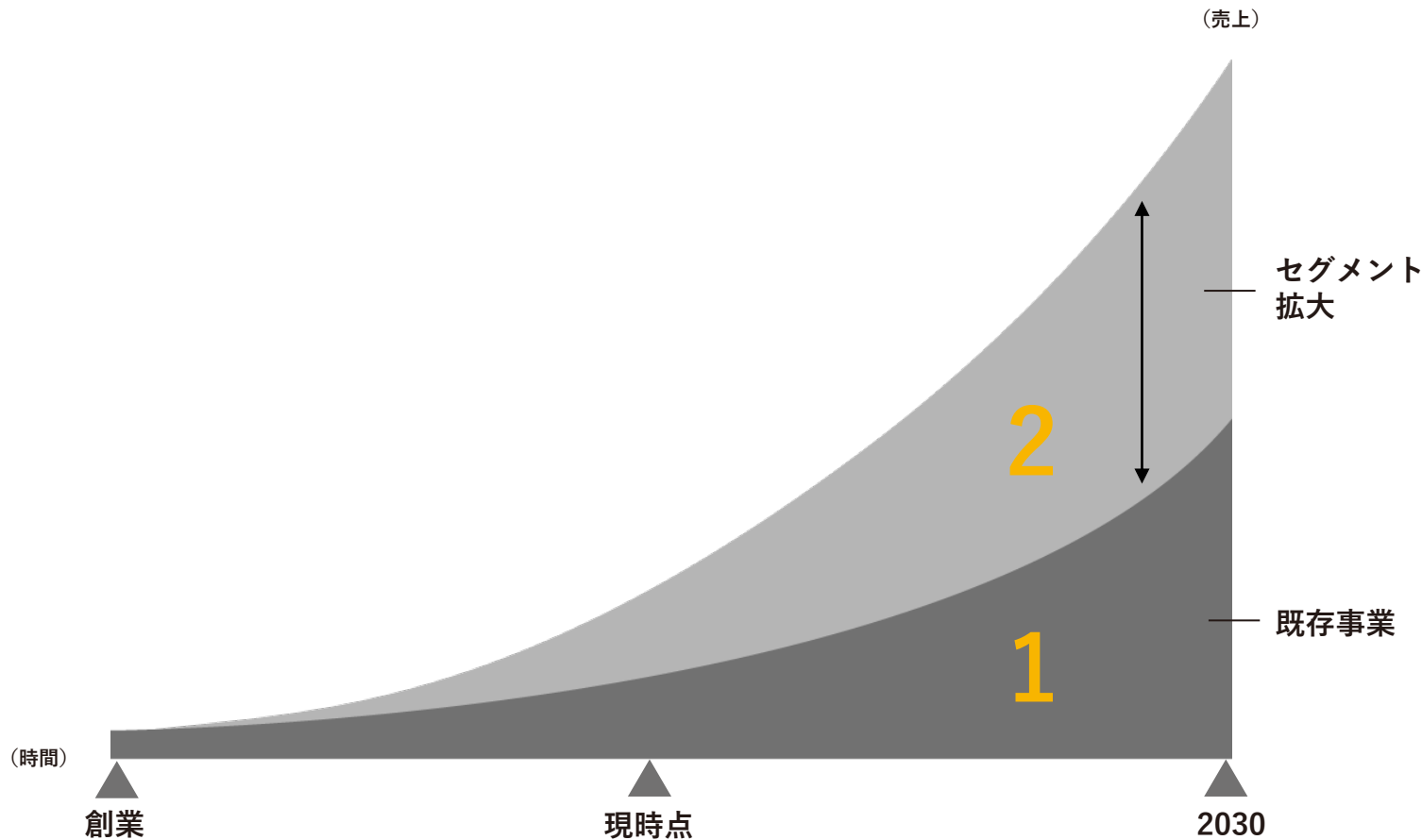


2つの成長戦略

- 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

- ・ コンサルティング領域・エンジニアリング領域などへの進出を検討
- ・ ドイツ、UAEを足掛かりとした既存サービスの海外展開による規模の拡大
- ・ 積極的なM&Aの活用も視野

1 : 既存事業の拡張

- ・ 継続的な広告投下及び営業体制確立による受注力向上
- ・ 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

→ 既存事業拡張

セールスマーケティング部門がCAC適正化、事業部門がLTV最大化し既存事業を拡張

事業成長を担う組織

主な役割

担当事業（共通）

セールスマーケティング
(CRO※管轄)マーケティング部
営業部

- 広告戦略・運用
- CACコントロール
- 認知拡大（PR）

- CASTER BIZシリーズ
- My Assistant
- 在宅派遣
- Reworker

事業部門（COO管轄）

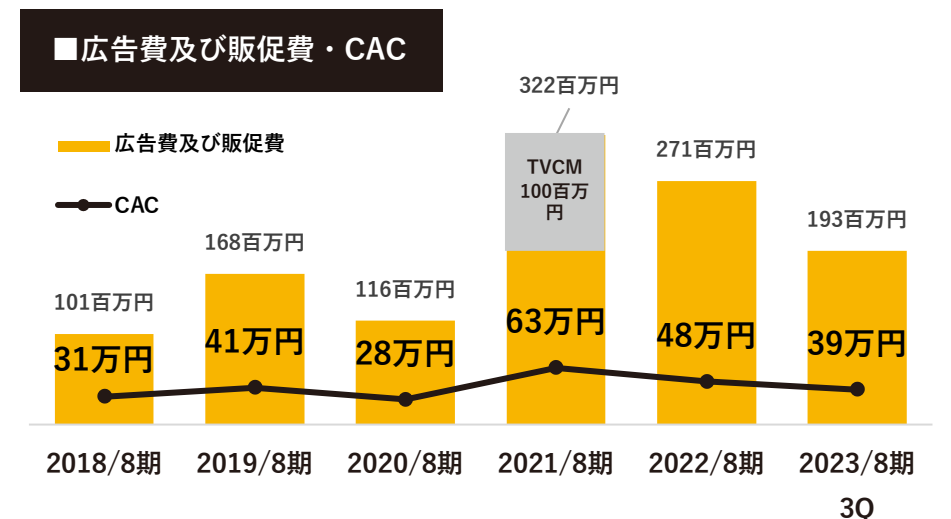
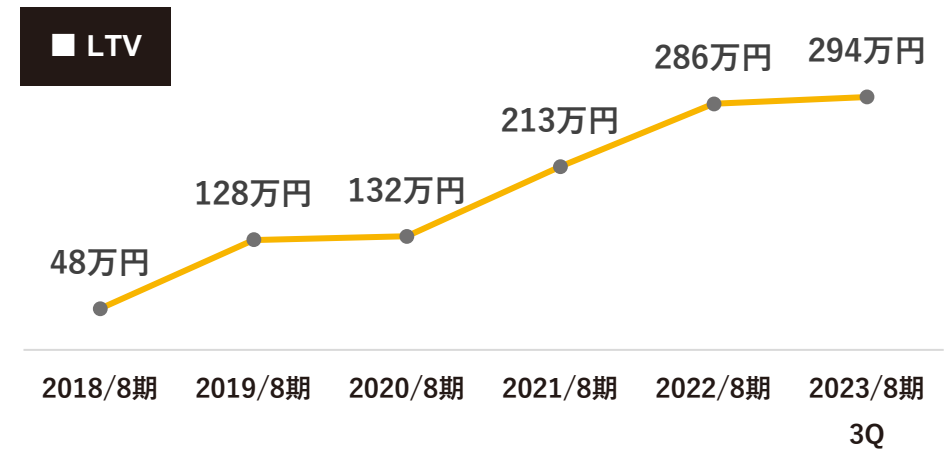
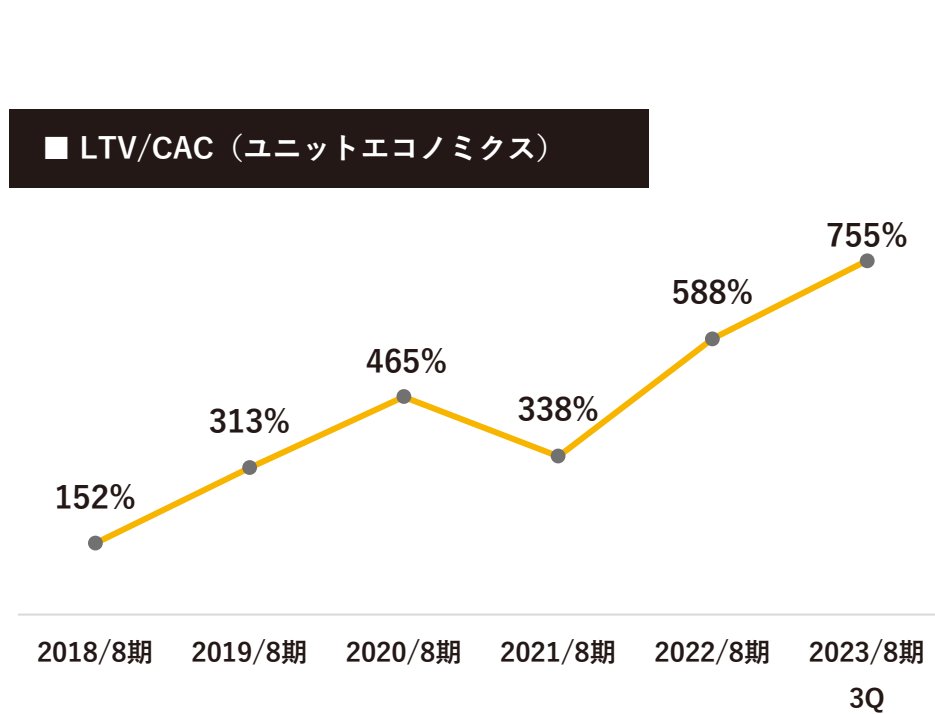
各事業部

- LTVの最大化
- 事業の安定運営
- リソースの採用

※ CRO：Chief Remote work Officerの略称

➔ 既存事業拡張

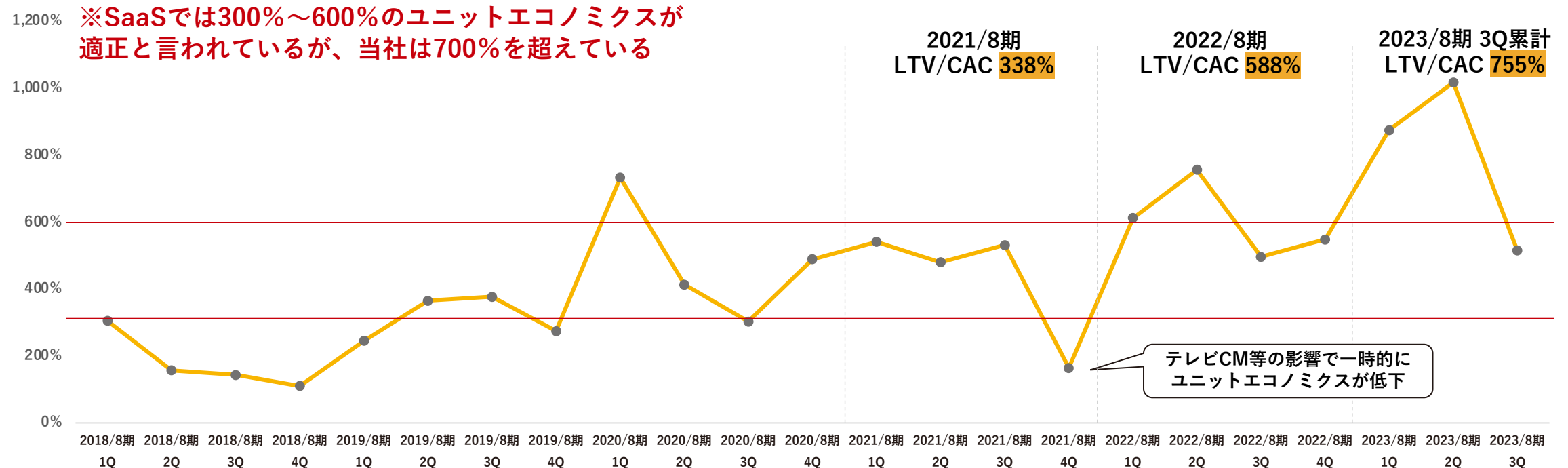
広告費を増加させながら、ユニットエコノミクスをコントロールしている



→ 既存事業拡張

直近期ではユニットエコノミクスが700%を超え、十分な投資余力がある

■ LTV/CAC (ユニットエコノミクス) の四半期推移



→ セグメント拡大

戦略部門（CSO管轄）が新規事業やM&Aでセグメント拡大を管掌する

企画立案を担う組織

戦略部門（CSO管轄）

事業開発機能

主な役割

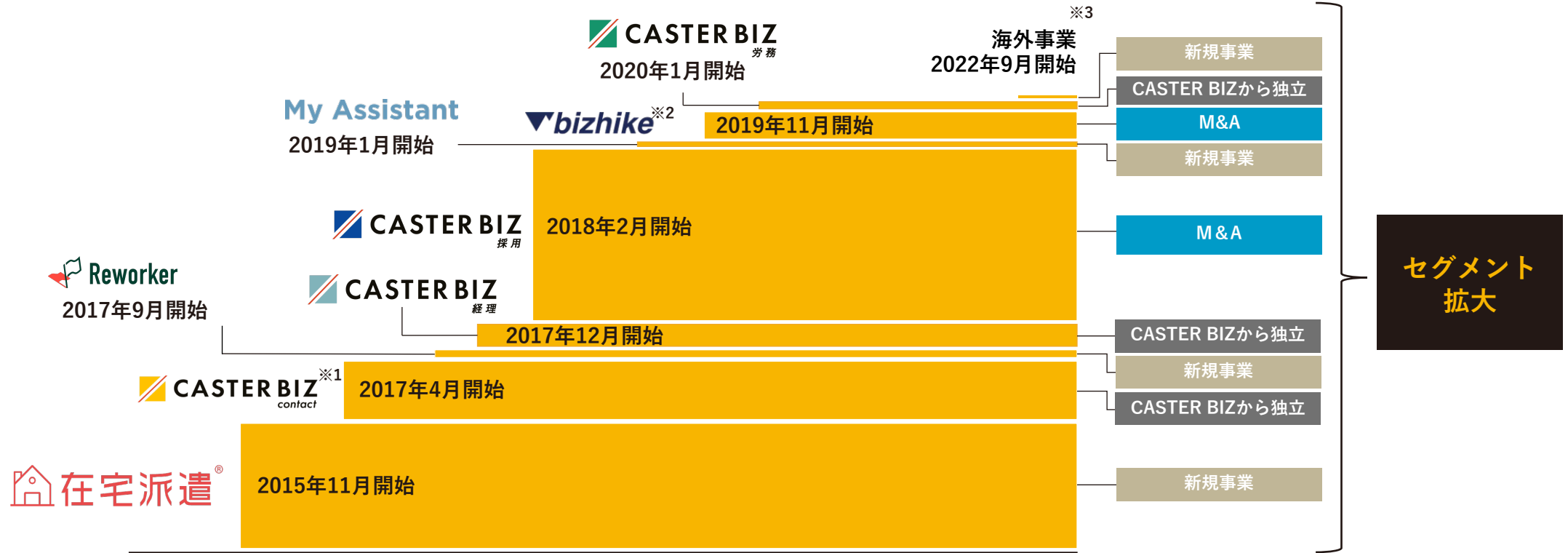
- 戦略的投資領域の調査
- M&Aのソーシング活動
- M&Aの実行
- 新規事業の企画立案
- 新規事業の実行

セグメント拡大例

- 株式会社wibのコンサルティング事業を譲受し、bizhike※としてセグメント拡大した
- 既存事業であるCASTER BIZ アシスタントの海外展開としてドイツ支店、ドバイ支店を設立し運営を行っている

→ セグメント拡大

WaaSはセグメント拡大の余地が大きいいため高い成長を続けられる



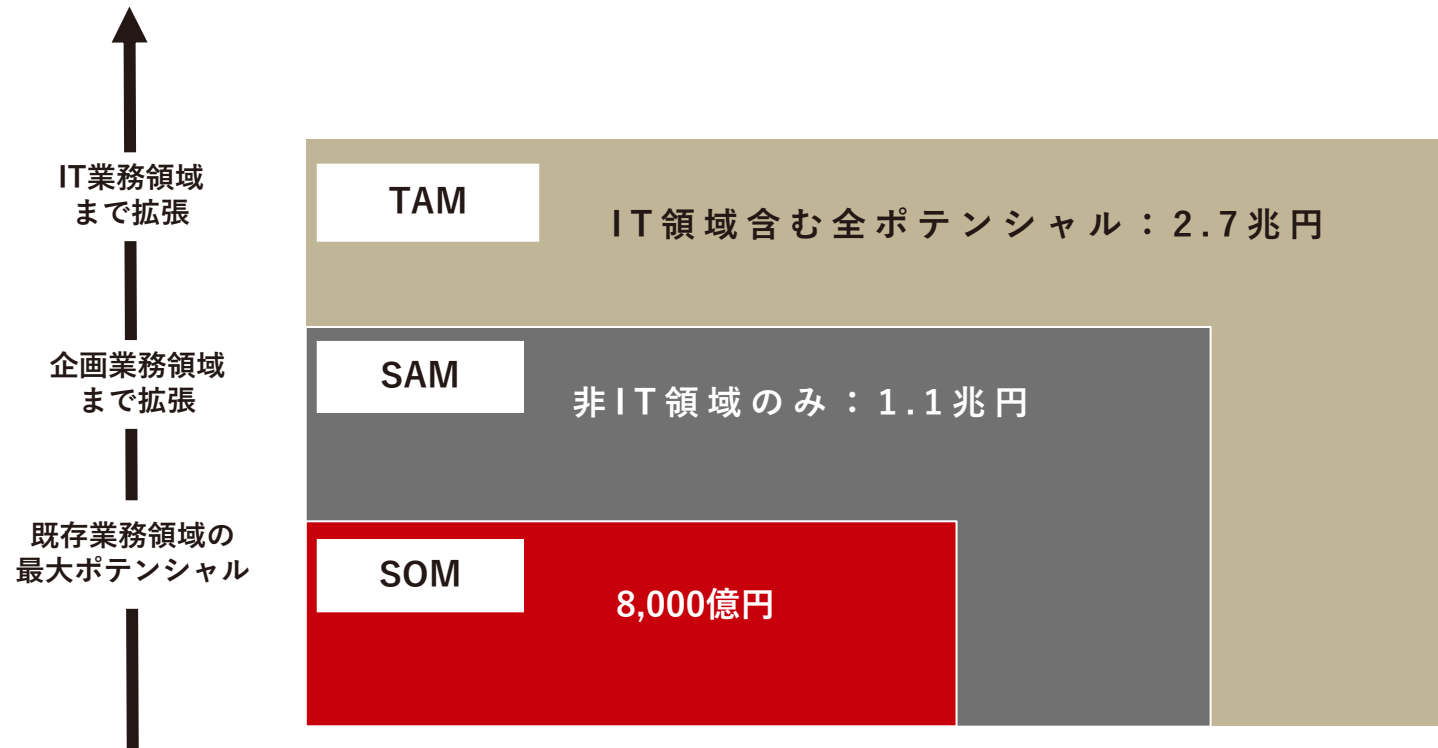
※1 CASTER BIZ contactは、2023年4月25日付でサービス提供を終了
 ※2 bizhikeは、2023年4月25日付でリニューアルし、現在はCASTER BIZ セールスマーケとしてサービスを提供
 ※3 海外事業は、CASTER BIZ アシスタントを海外で提供



→ セグメント拡大

セグメント拡大を迅速にできる3つの理由：①広大なTAM ②専門性の高いチーム、

①広大なTAMがある



②専門性の高いチームの組成が簡単

必要な専門性に合わせて高スキルメンバーを投入

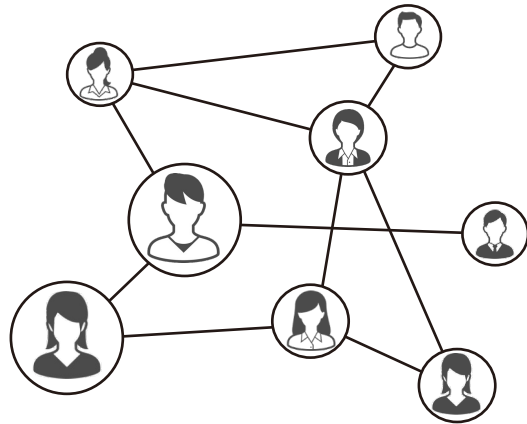


→ セグメント拡大

③SaaSのように大きなシステム開発を最初から要せず開始できる

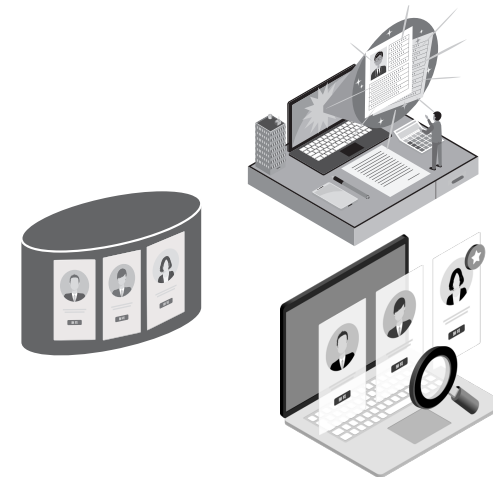
③大きなシステム開発を最初に必要とせずに開始可能

まずは人材プールを活用



大量の人材プールを活用し、Officeツールや他社SaaSツール等を駆使することで、システム投資を必要としない

システム開発



プロダクトマーケットフィットが終わり、事業の拡大が見込めると判断したのちに、システム開発を進める

→ セグメント拡大

在宅派遣はクライアント企業の指揮命令系統を持ちたいという要望に応じて開始

 在宅派遣[®]

新規事業

背景

- アウトソーシングに慣れていない中小企業がクライアントだったことから、**指揮命令系統を持つ契約形態を望まれる**ケースが多く、免許を取得し派遣事業を開始

ビジネスモデル

- **人材派遣をフルリモート**で提供
- 一日数時間から提供可能で、クライアントの都合に合わせて稼働時間も柔軟に調整可能
- 特定のワーカーが専任で従事できる

→ セグメント拡大

CASTER BIZ 採用はWeb運用型の新しい業務領域に対応して開始



M&A

背景

- **Web運用型の採用代行**という専門性が高く、世の中でも新しい業務領域だったため、カスタマー創業当初からの取引先であり、同領域にて先行していた**働き方ファーム**を**M&A**する形で開始

ビジネスモデル

- 月額固定で**採用業務**を提供
- 採用戦略から採用業務までを一貫して対応
- ダイレクトリクルーティング業務に慣れていない企業や、急拡大しているスタートアップなどが主なターゲット

→ セグメント拡大

CASTER BIZ 経理は、既存サービスにおけるニーズの拡大を受けて独立



CASTER BIZから独立

背景

- キヤスター創業初期から経理系の業務を提供しており、その業務の拡大に伴い、より**専門性の高い業務を任される機会が増え対応可能範囲も広がり続けたために専門サービスとして独立**

ビジネスモデル

- 月額固定で**仕訳から決算業務まで**を対応
- 簿記資格保有者など、**専門性を有する従業員**でサービスを提供

→ セグメント拡大

My Assistantは、さらに小ロットなサービス提供を可能にするために開始

My Assistant

新規事業

背景

- 分単位でのタスク提供可能なCASTER BIZシリーズの強みに加え、フロントによるコミュニケーションを不要にすることで、さらにロットを下げることを技術的に可能にした新事業。最終的には、顧客との纏まった時間契約を不要とすることを目指す

ビジネスモデル

- 4万円 20時間～の提供を可能にし CASTER BIZ アシスタントよりさらに小ロットにアシスタントサービスを提供
- タスクの型化や、ワーカーをアサインするプロセスを自動化することによって効率化を図っている

→ セグメント拡大

国をまたいだ雇用のトレンドを受け、ドイツ・ドバイを拠点に海外展開を開始

 **CASTER BIZ** 【海外展開】
アシスタント

新規事業

背景

- コロナによる、リモートワークを活用した国をまたいだ雇用が活発化
- また賃金の増加により、ドイツをはじめ採用が困難となっている国が増えている

ビジネスモデル

- 国内のCASTER BIZ アシスタントをドイツ、ドバイの支店からヨーロッパ各国に提供
- 従業員はドイツ、ドバイに限らず、複数の国から登用しクロスボーダーでリモートアシスタントを提供

→ 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)

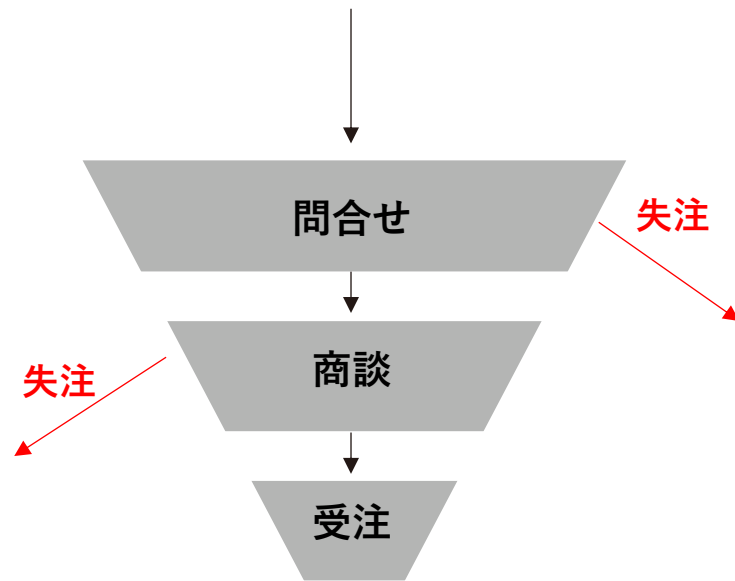
- + サービス業
- + 医療・介護業
- + 不動産業

※ 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。

→ 中期ビジョン

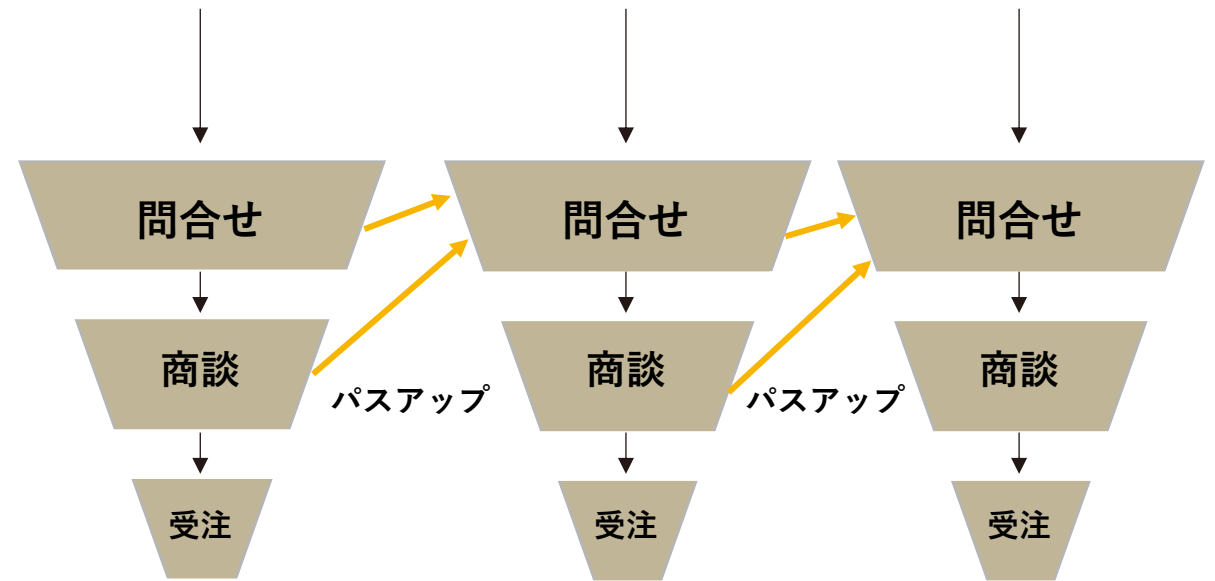
セグメント間のシナジーを生かすことで、各種KPIの改善にも寄与

単一セグメントの場合



 **CASTER BIZ**
アシスタント

複数セグメントの場合（キャスター）



 **CASTER BIZ**
アシスタント

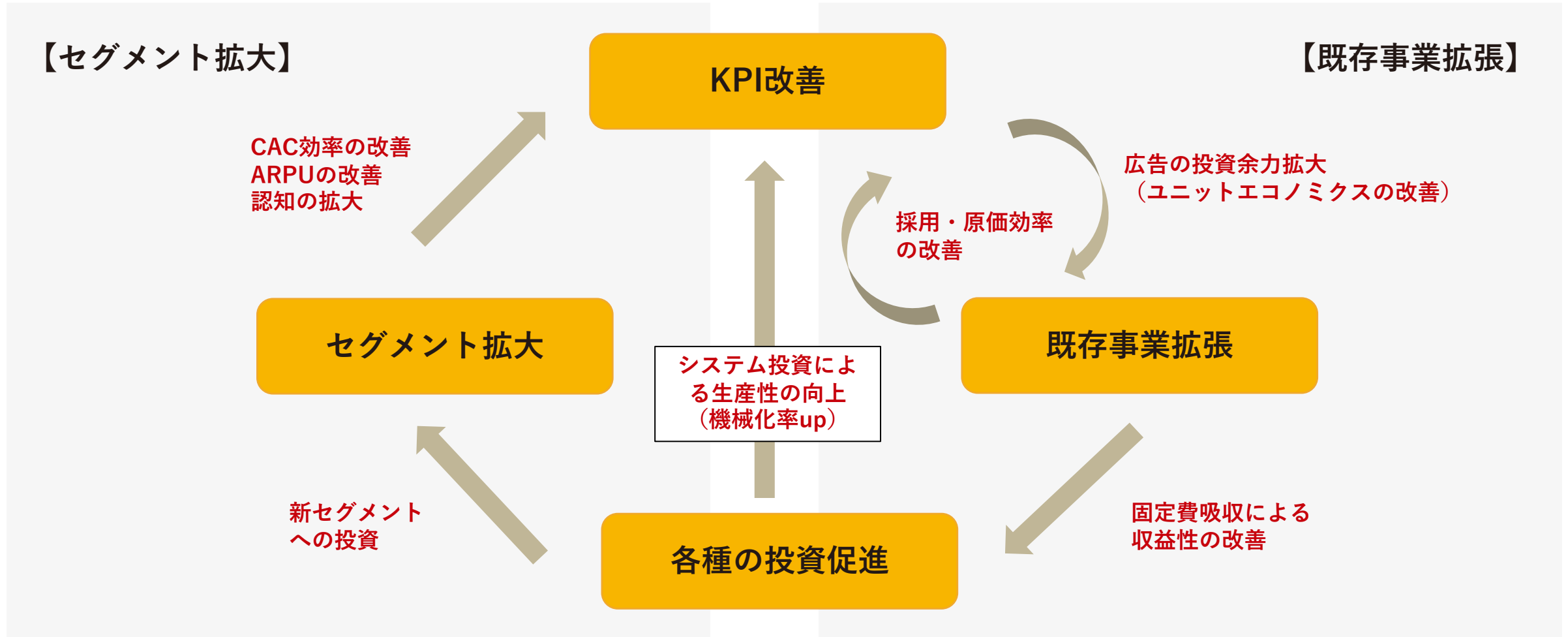
 **CASTER BIZ**
経理

 **CASTER BIZ**
採用

さらにセグメント間のシナジーを生かすため、ブランドの統合による問い合わせの一元化を進めている

→ 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



→ 上場時における調達資金の用途

上場時の株式発行による調達資金を以下の用途に充当する予定です。

調達資金の用途	2023年8月期 (百万円)	2024年8月期 (百万円)	合計
広告宣伝費・販売促進費 各サービスに関するマーケティング費用	—	273	273

※上記用途以外の残額は、将来における当社の成長に寄与する支出又は投資に充当する方針ではありますが、当該内容等について具体化している事項はなく、具体的な資金需要が発生し、支払時期が決定するまでは、安全性の高い金融商品等で運用していく方針です。



リスク情報

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

➔ 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。



Appendix

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

財務の状況：全社PL

単位：百万円

	2021/8期 (第7期)	2022/8期 (第8期)	2023/8期 3Q (第9期)
売上高	2,235	3,338	3,109
(売上成長率)	47.3%	49.3%	—
売上総利益	922	1,281	1,195
(売上比)	41.3%	38.4%	38.5%
販売費および一般管理費計	1,284	1,444	1,215
(売上比)	57.5%	43.3%	39.1%
営業利益	▲362	▲162	▲19
(売上比)	▲16.2%	▲4.9%	▲0.6%
経常利益	▲354	▲161	▲14
税引前当期純利益	▲341	▲161	▲14
当期純利益	▲336	▲145	▲29
(売上比)	▲15.1%	▲4.3%	▲0.9%

財務の状況：セグメント情報

単位：百万円

事業セグメント	項目	2021/8期 (第7期)	2022/8期 (第8期)	2023/8期 3Q (第9期)
WaaS事業	売上高	1,783	2,653	2,480
	(売上成長率)	—	48.7%	—
	(売上比)	79.8%	79.5%	79.8%
	セグメント利益	55	275	487
その他事業	売上高	451	684	629
	(売上成長率)	—	51.6	—
	(売上比)	20.2%	20.5%	20.2%
	セグメント利益	▲28	20	▲107
全社	売上高	2,235	3,338	3,109
	セグメント利益	26	296	379
	調整額※1	▲388	▲458	▲399
	損益計算書計上額※2	▲362	▲162	▲19

※1 調整額は、各報告セグメントに配分していない全社費用であり、主に報告セグメントに帰属しない管理部門に係る経費

※2 損益計算書計上額は、損益計算書の営業損失と同一

財務の状況：全社BS

単位：百万円

	2021/8期 (第7期)	2022/8期 (第8期)	2023/8期 3Q (第9期)
流動資産	1,338	2,062	1,742
現預金	1,190	1,792	1,480
固定資産	8	26	22
総資産	1,346	2,089	1,764
流動負債	659	956	782
固定負債	331	122	0
負債計	990	1,079	783
純資産	356	1,010	980
負債純資産計	1,346	2,089	1,764
(自己資本比率)	26.4%	48.3%	55.6%

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。

なお、当資料のアップデートは今後、本決算後2024年11月頃を目途として開示を行う予定です。

Caster