

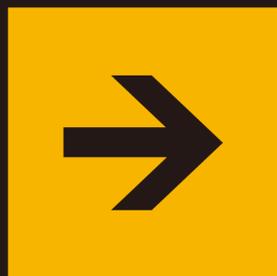


2024年8月期第1四半期 決算説明資料

2024年 1月12日 株式会社キャスター（東証グロース：9331）

→ INDEX

1	2024年8月期 第1四半期決算実績	P.2
2	2024年8月期 トピックス	P.11
3	Appendix	P.14



2024年8月期 第1四半期 決算実績

- 1
- 2
- 3

→ 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

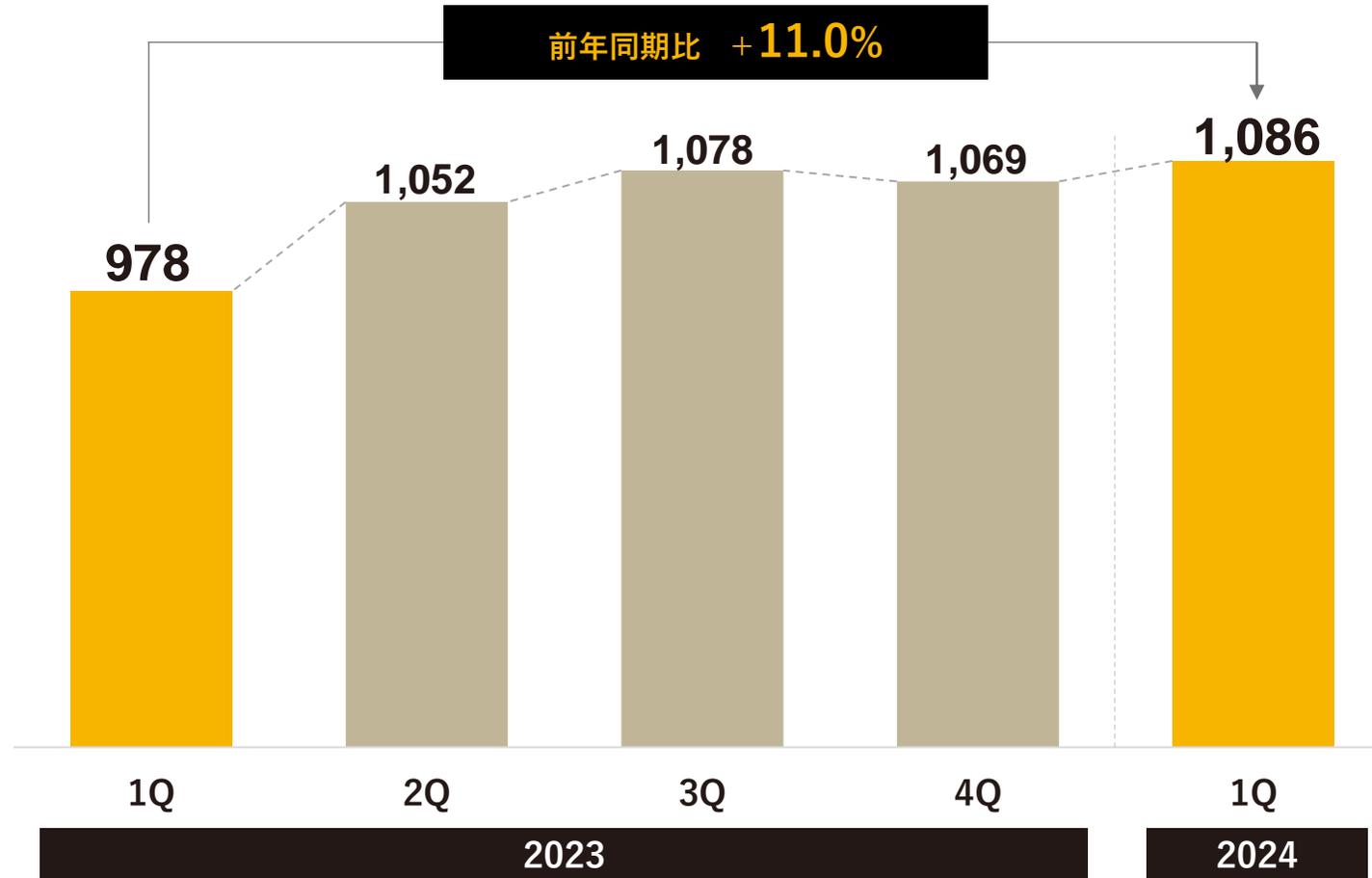
■ 利益について

- ・ 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)

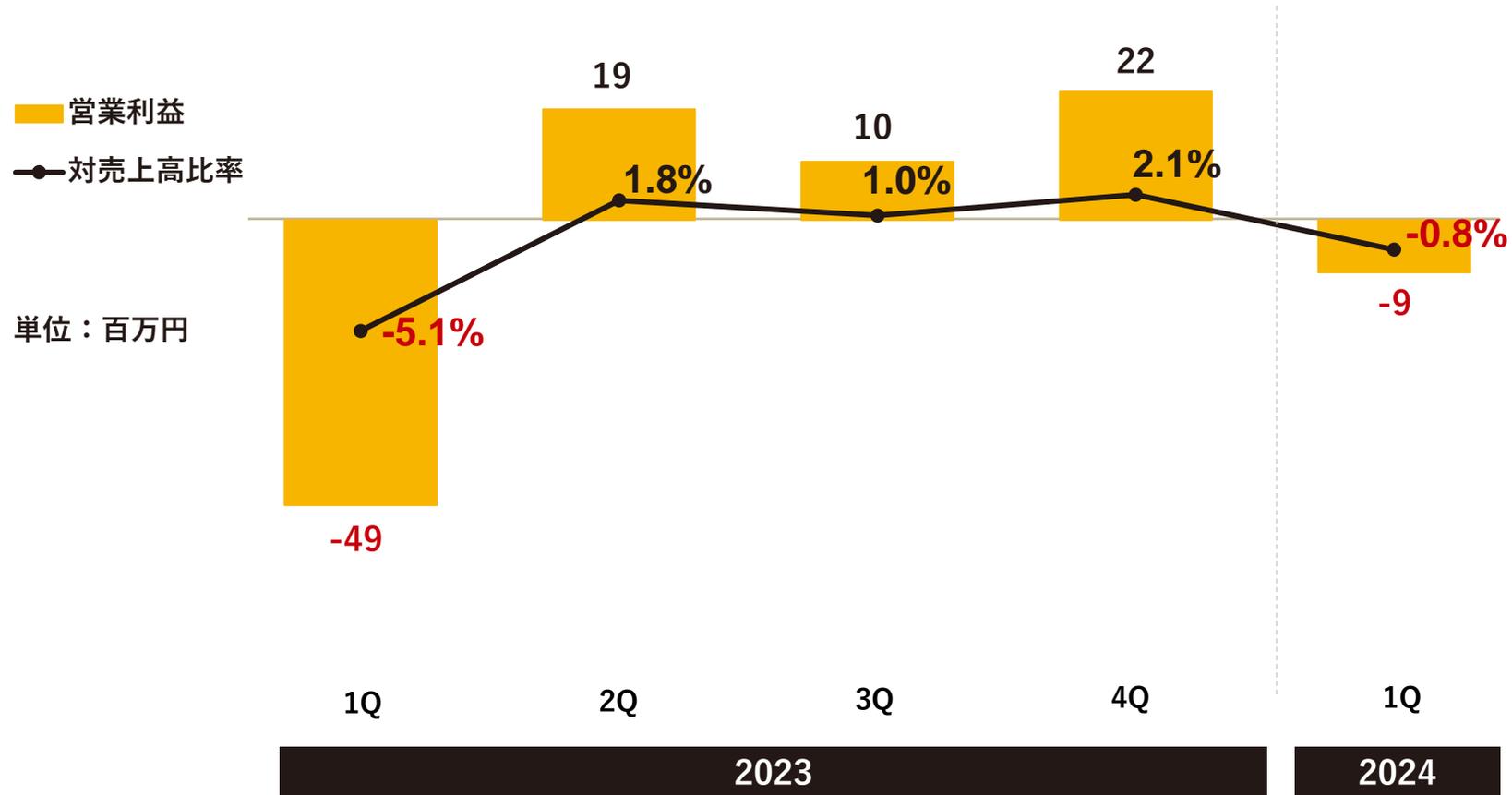
第1四半期は前年同期を上回る10.8億円の売上高を計上

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



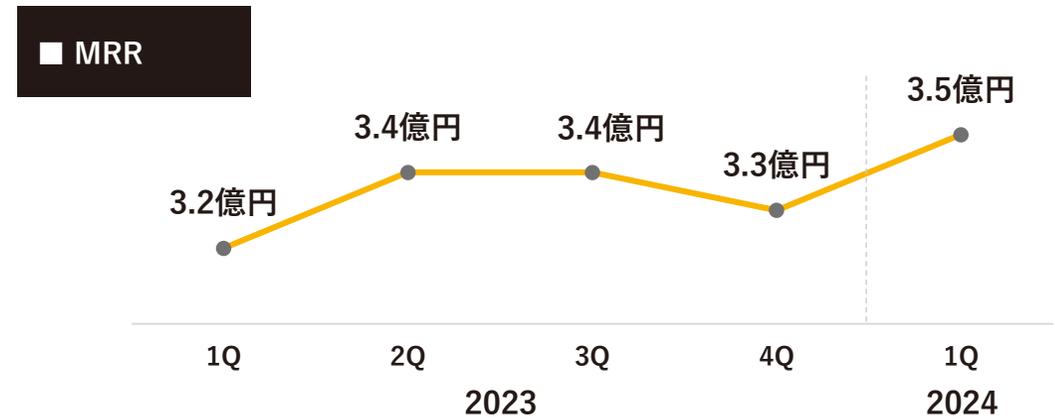
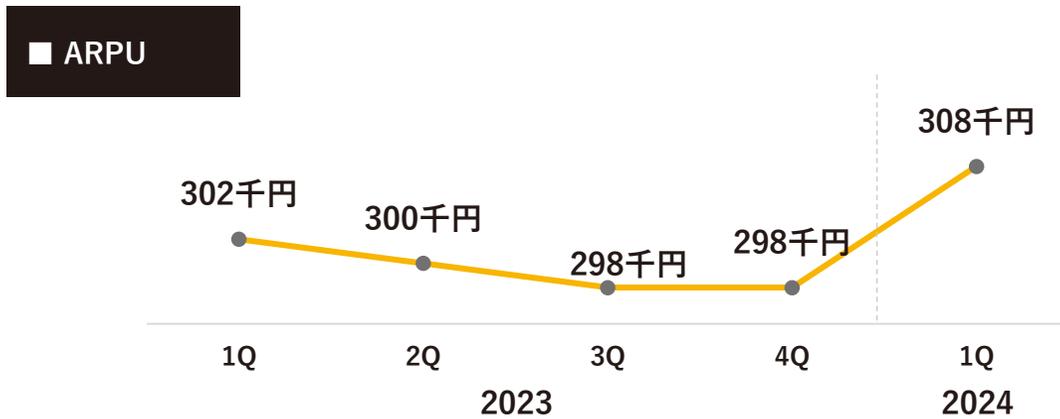
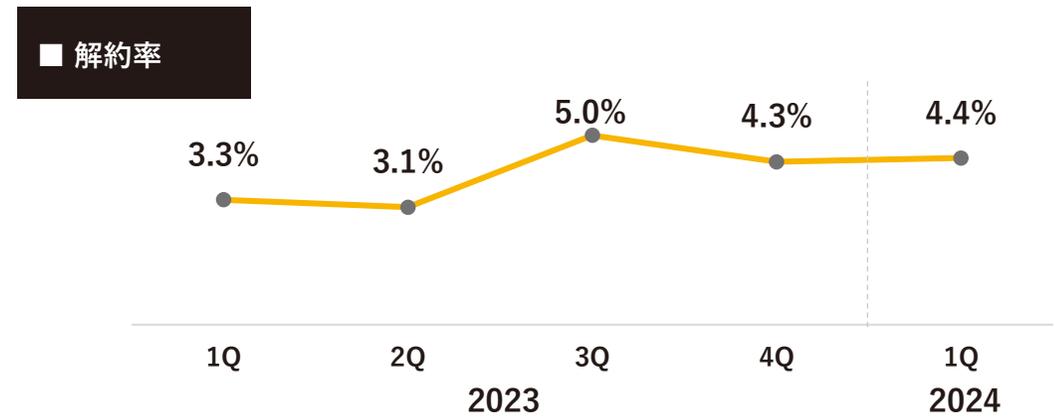
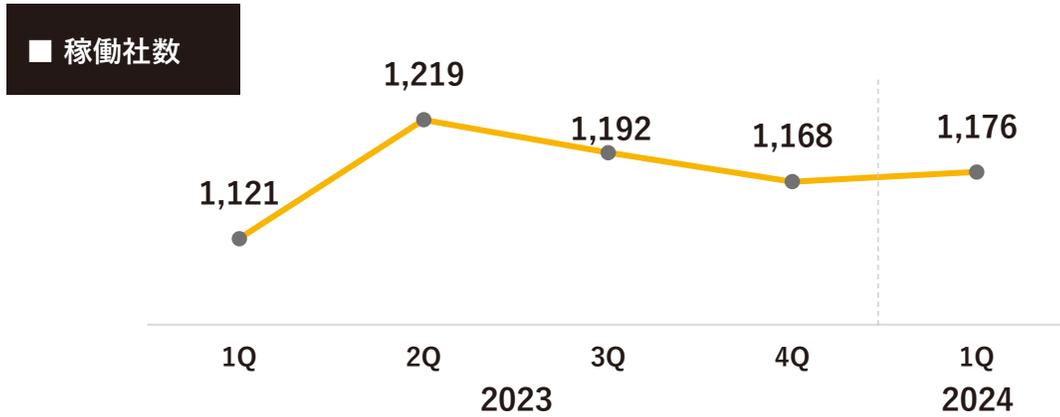
 損益計算書

第1四半期における売上進捗率は22.9%

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	増減額	増減率(%)	通期業績予想	進捗率(%)
売上高	978,456	1,086,084	107,628	11.0	4,750,906	22.9
売上総利益	360,346	442,487	82,141	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	41,546	10.1	1,765,930	25.6
営業利益	△49,647	△9,052	40,594	—	111,931	△8.1
営業利益率 (%)	△5.1	△0.8			2.4	
経常利益	△48,048	△15,119	32,929	—	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	30,497	—	125,787	△14.4

➔ 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

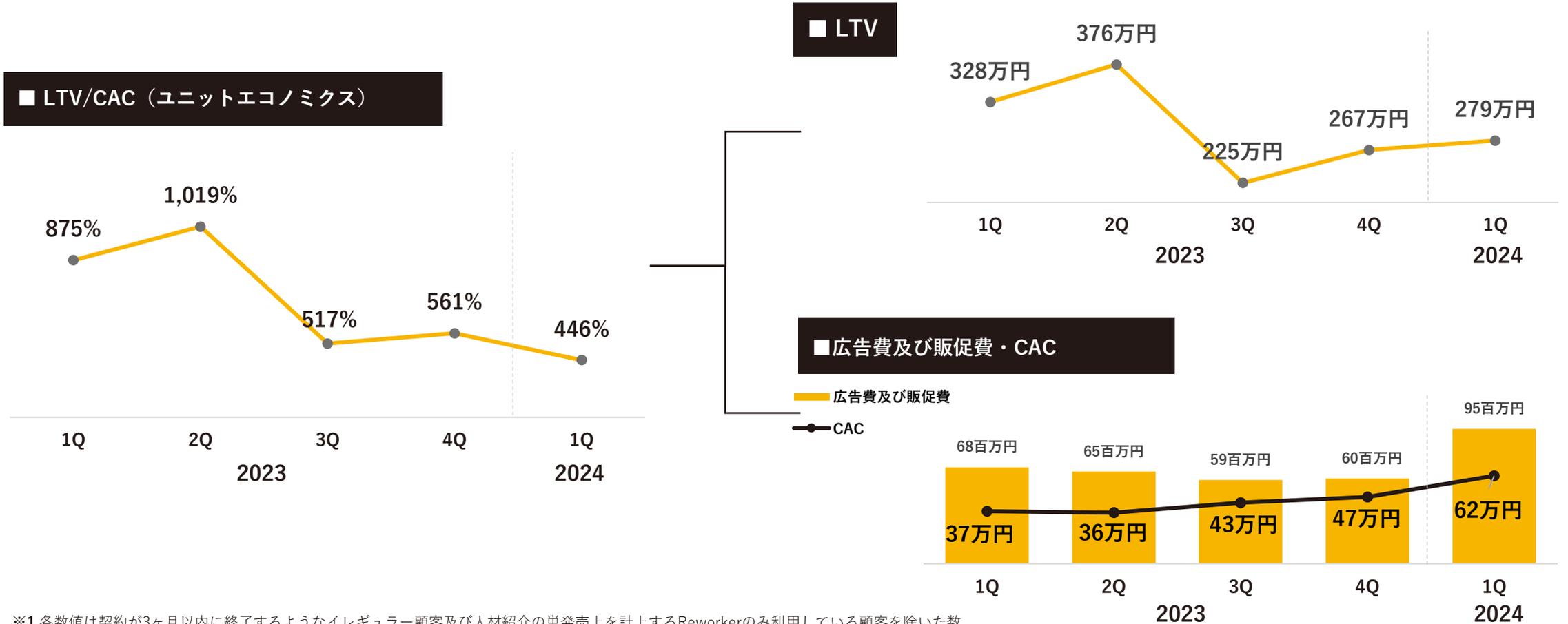
※2 解約率は、四半期解約社数を各月の月初時点稼働社数の和と四半期開始社数の和で除した数値

※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で除した数値

※4 MRRは、継続案件の月額売上

➔ KPIの状況

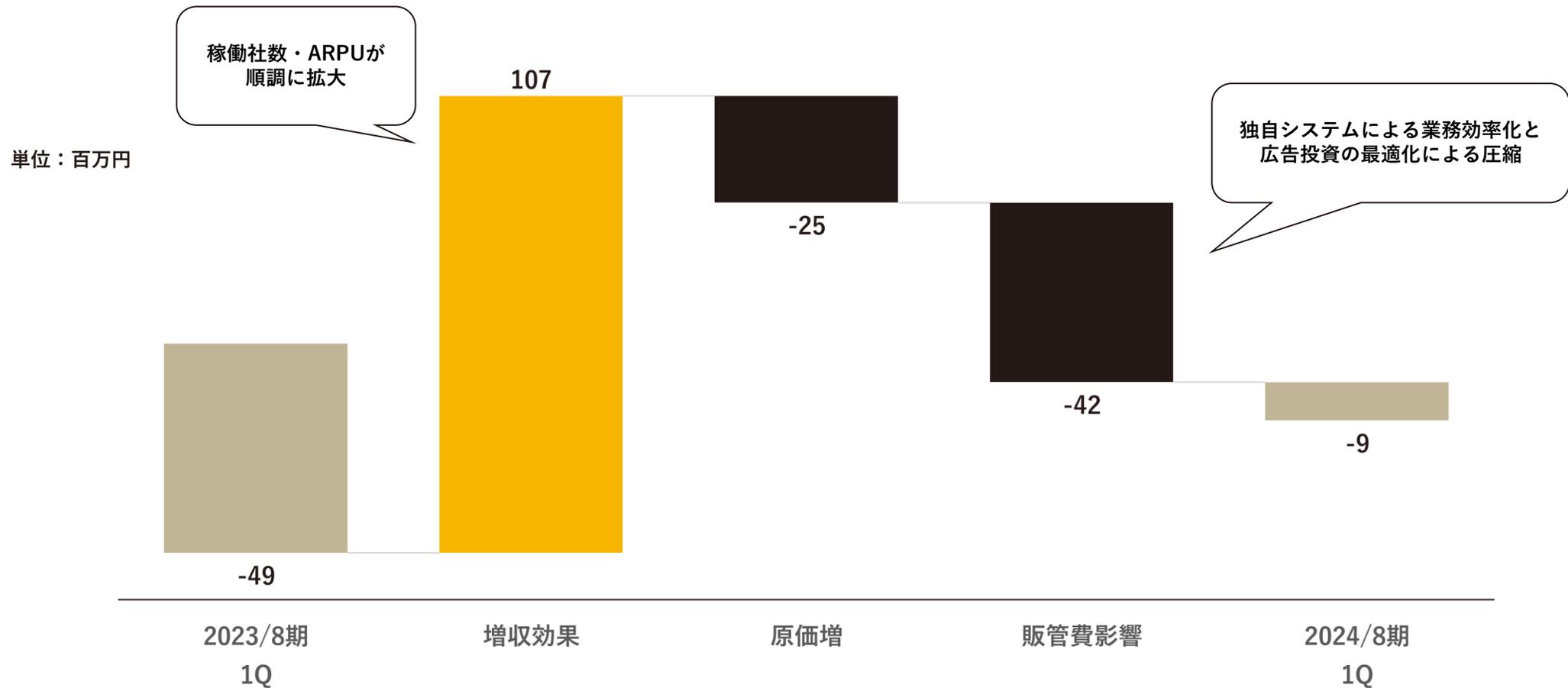
広告費を増加させながら、ユニットエコノミクスをコントロールしている



※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

→ 営業利益増加要因

顧客獲得、価格改定及び厳格なコストコントロールにより、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

 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

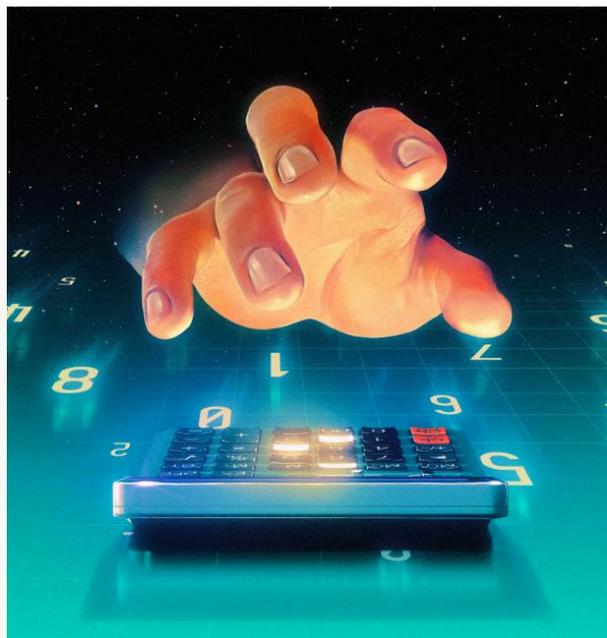
→ 第1四半期の主な取り組み

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。

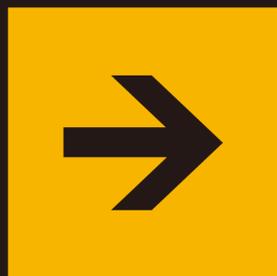
■月50時間～インボイス作業を代行
→インボイス作業は当社で対応し、顧客企業の経理部は
通常のコア業務に注力可能。

■料金
月額220,000円（50時間～/月）



Appendix

- 1
- 2
- 3



カスタマーの概要

→ 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 1億9,016万円
- 従業員数 808名 ※2023年11月末時点
- 拠点情報 宮崎県西都市（本社）、他2拠点

リモートワークを当たり前にする

→ 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

2014
創業

2015

在宅派遣®

2018

CASTER BIZ
recruiting

2019

宮崎県西都市に
本社移転

2020

CASTER BIZ
HR

2022

ドイツ、ドバイに
支店設置

海外版

「CASTER BIZ assistant」

2023

東証グロース市場
上場

2023

CASTER BIZ
sales marketing

2017

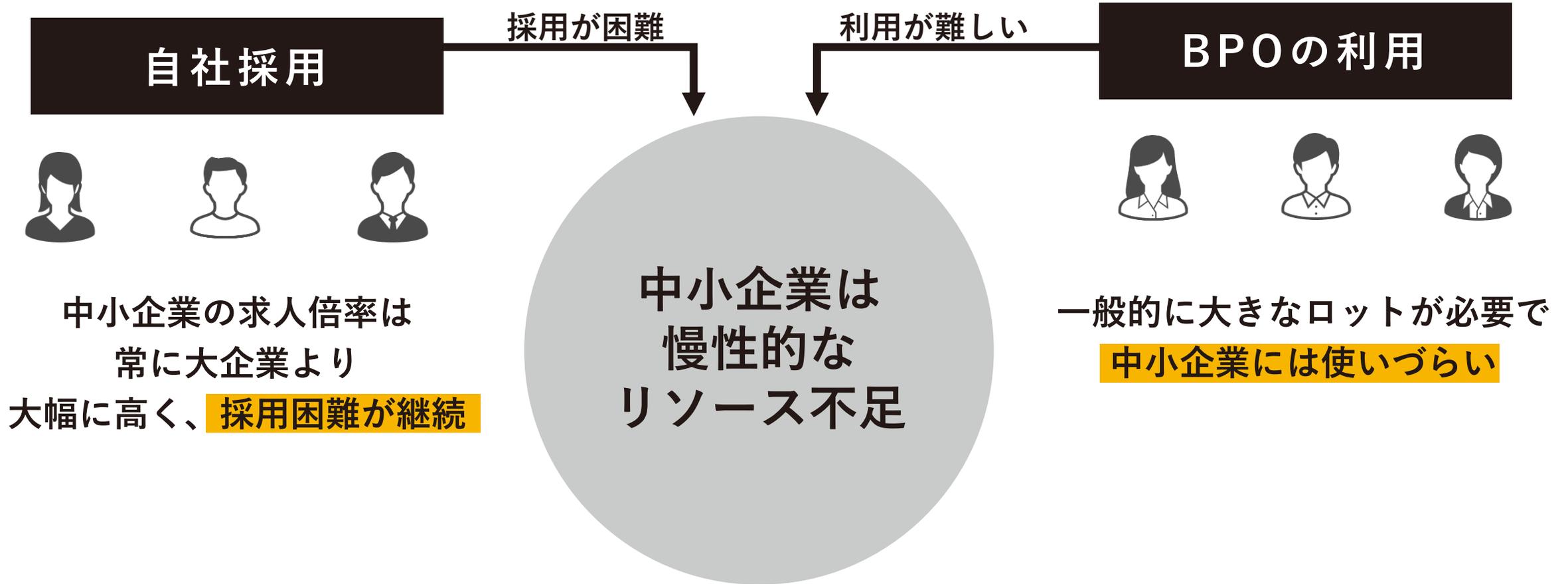
Reworker

CASTER BIZ
accounting



事業内容

→ キヤスターを取り巻く事業環境



→ 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な月額で提供する



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

世界中から集まるリモート人材

→ 人材に特化した主なサービス

- ① BPOサービス
- ② 人材派遣
- ③ 人材紹介

→ BPOサービスの詳細

クライアントの要望に応じて
対応セグメントを拡大している



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)



クライアント企業の
採用を代行
(70時間 約40万円/月)



労務対応に特化した
サービス
(30時間 約22万円/月)



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)



軽作業特化の
小ロットサービス
(10時間 約2.5万円/月)

BPOサービスを支える サブサービスも充実している



在宅勤務を前提とした
リモート派遣サービス



リモート求人に特化した
職業紹介サイト

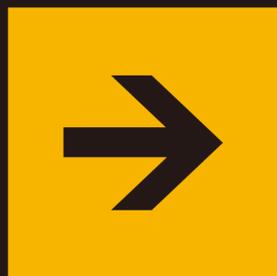
事業開発機能



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)



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



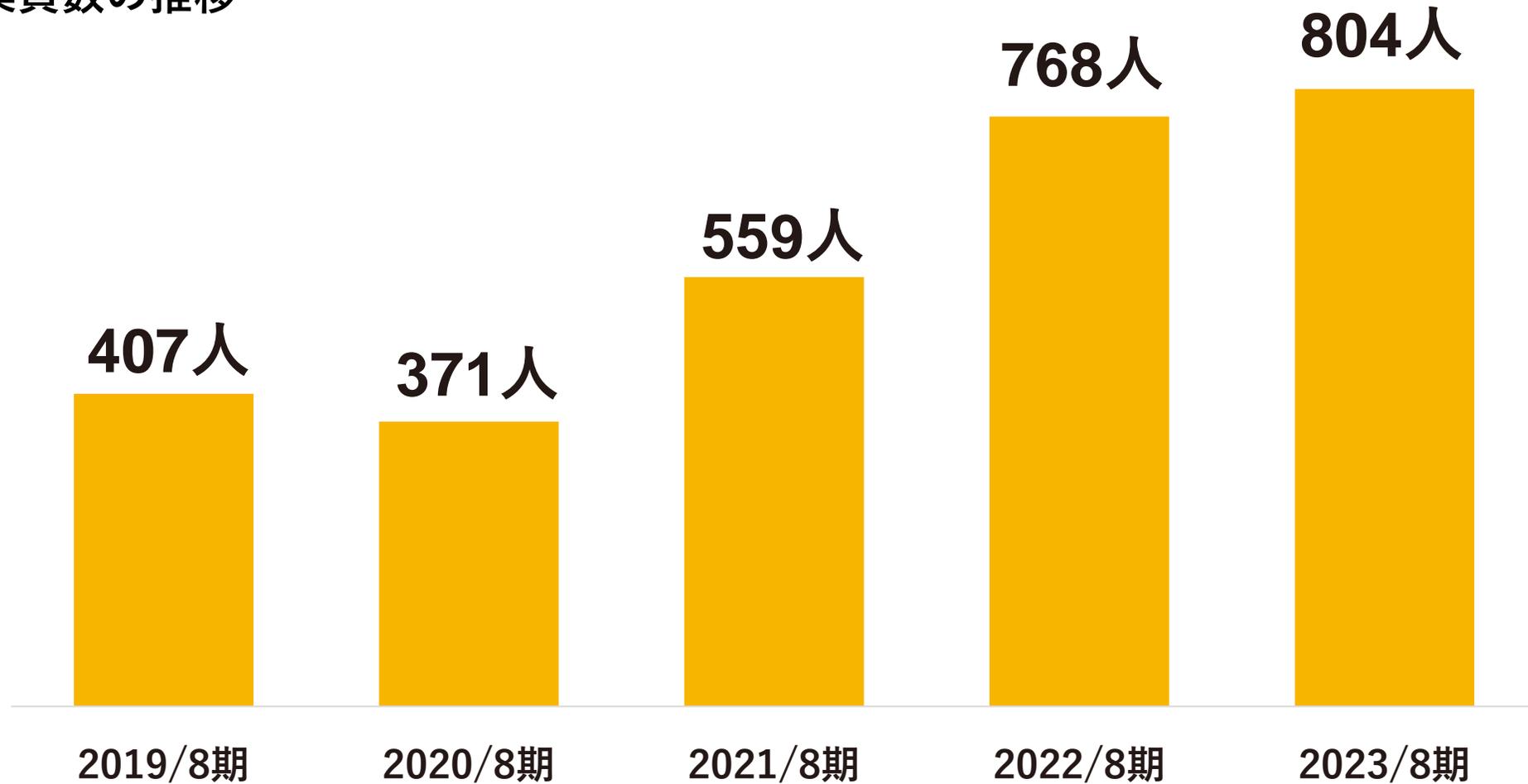
キャストの強み

→ 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

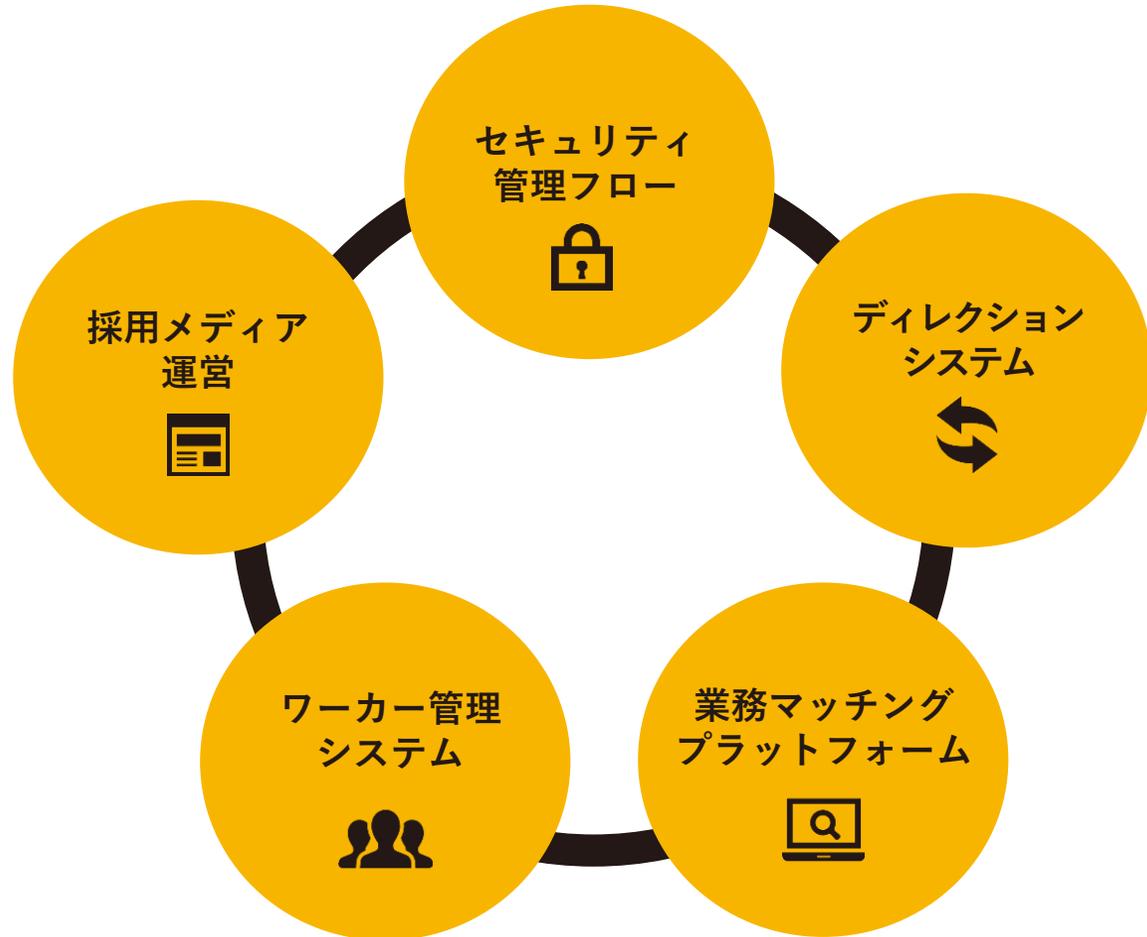


B ソーシングエリアが広い



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



成長戦略

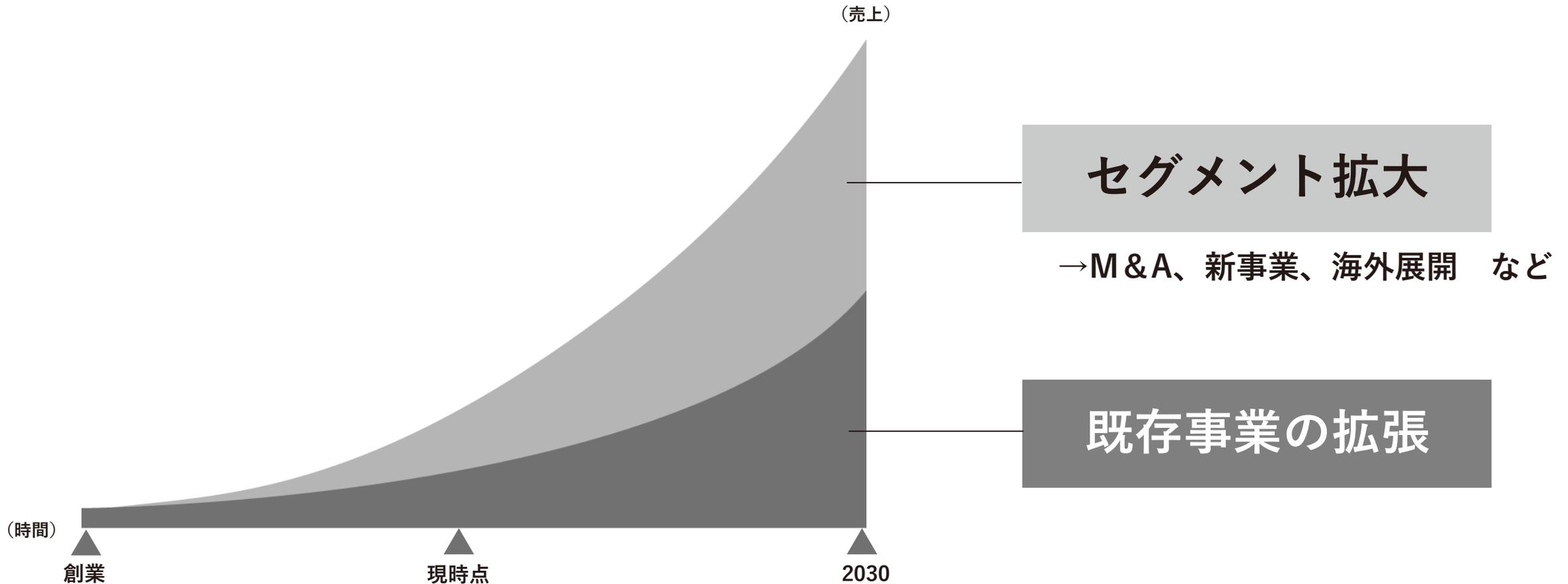
→ 市場性

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



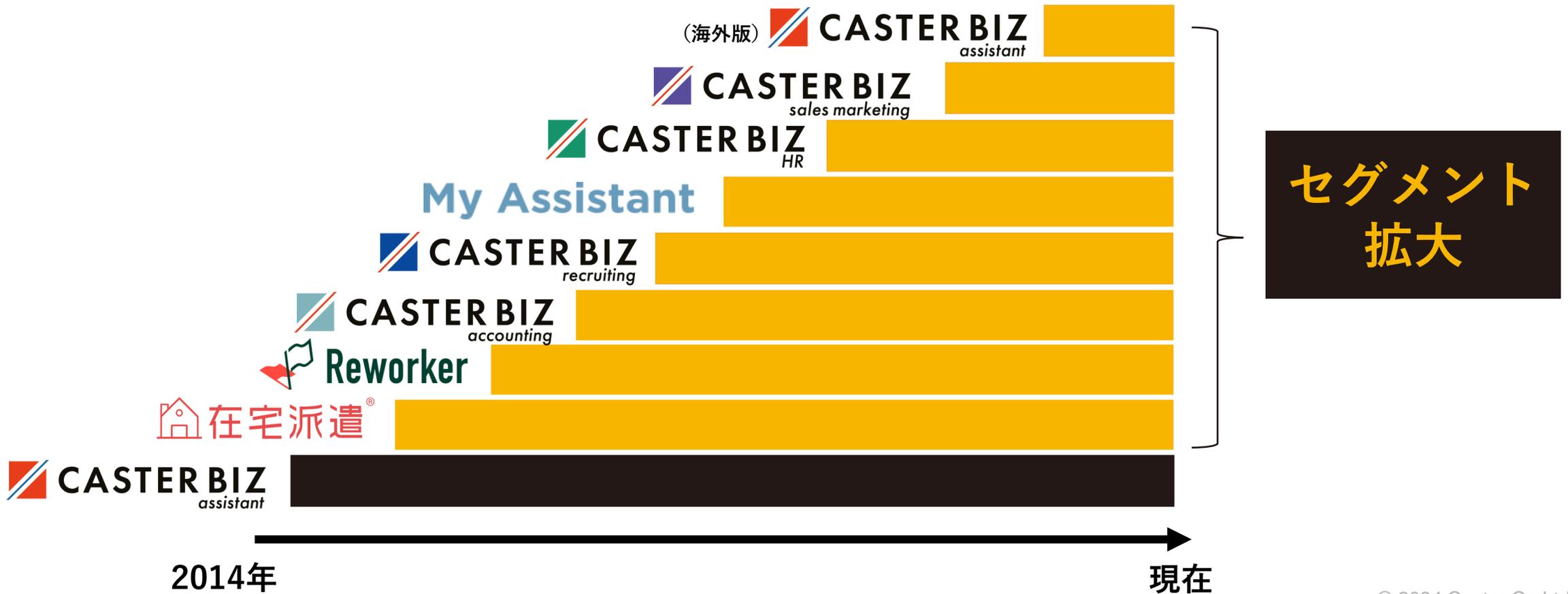
→ 戦略方向性

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

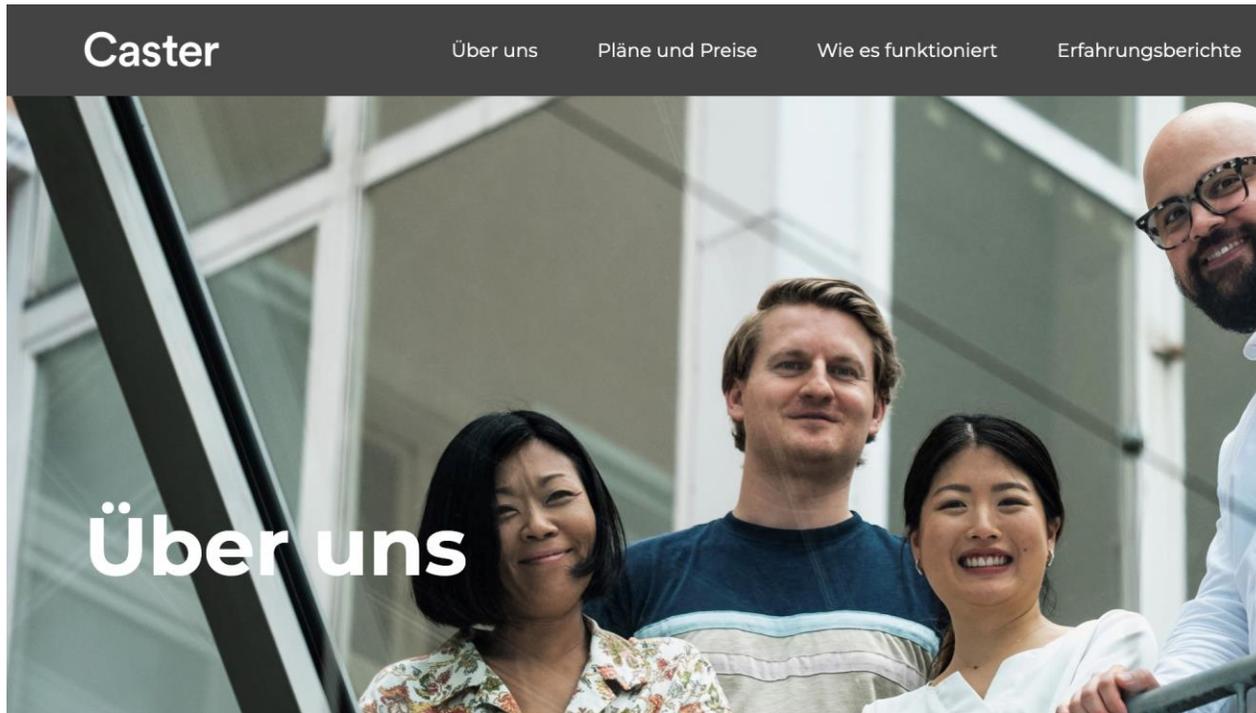


→ セグメント拡大

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



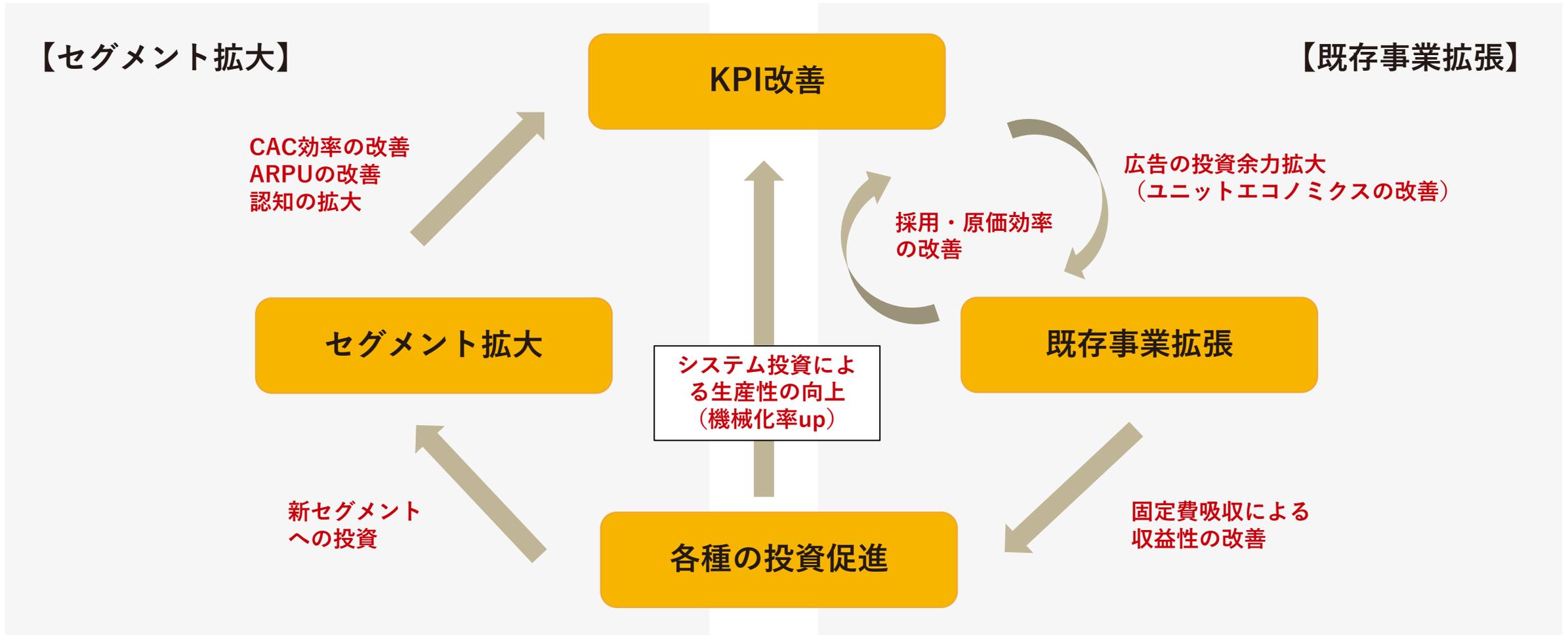
→ セグメント拡大の事例：海外事業



- 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

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