



## 2024年8月期 決算説明資料

2024年10月11日 株式会社キャスター（東証グロース：9331）

## ➔ INDEX

<b>1</b>	2024年8月期 決算実績 .....	P. 2
<b>2</b>	2024年8月期 トピックス .....	P.14
<b>3</b>	2025年8月期 業績予想 .....	P.22
<b>4</b>	Appendix .....	P.29



# 2024年8月期 決算実績

- 1
- 2
- 3
- 4

→ 業績ハイライト

## 売上高は創業来最高を更新

売上高

44.4億円

前期比  
+6.2%

営業利益

△151百万円

前期 営業利益  
2百万円

稼働社数

1,192社

前期比  
+2.1%

ARPU

31.3万円

前期比  
+4.7%

■ 売上について

ARPUの上昇が寄与し、創業来最高売上を更新

■ 利益について

下期にかけて計画通りに広告投資と営業体制強化を実施したことにより営業赤字が増加

➔ 業績概要

# 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り着地

(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)*
	実績	実績	金額	%	
売上高	4,179	<b>4,440</b>	260	6.2↑	4,500 ~4,600
営業利益 (営業利益率)	2 (0.1%)	<b>△151</b> ( <b>△3.4%</b> )	△154 (△3.5pt)	—	△240 ~△160
経常利益 (経常利益率)	18 (0.4%)	<b>△158</b> ( <b>△3.6%</b> )	△177 (△4.0pt)	—	△230 ~△150
当期純利益	29	<b>△217</b>	△247	—	△260 ~△181

※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カ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。

## → 四半期業績概要（全社）

上期はコスト調整で黒字化できる可能性を確認、下期は成長に向け積極投資を実施

単位：百万円	2023年8月期実績				2024年8月期実績			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	978	1,052	1,078	1,069	1,086	1,107	1,122	<b>1,123</b>
営業利益	△49	19	10	22	△9	0	△48	<b>△94</b>
経常利益	△48	17	15	33	△15	10	△45	<b>△108</b>
当期純利益	△48	12	6	58	△18	4	△59	<b>△144</b>

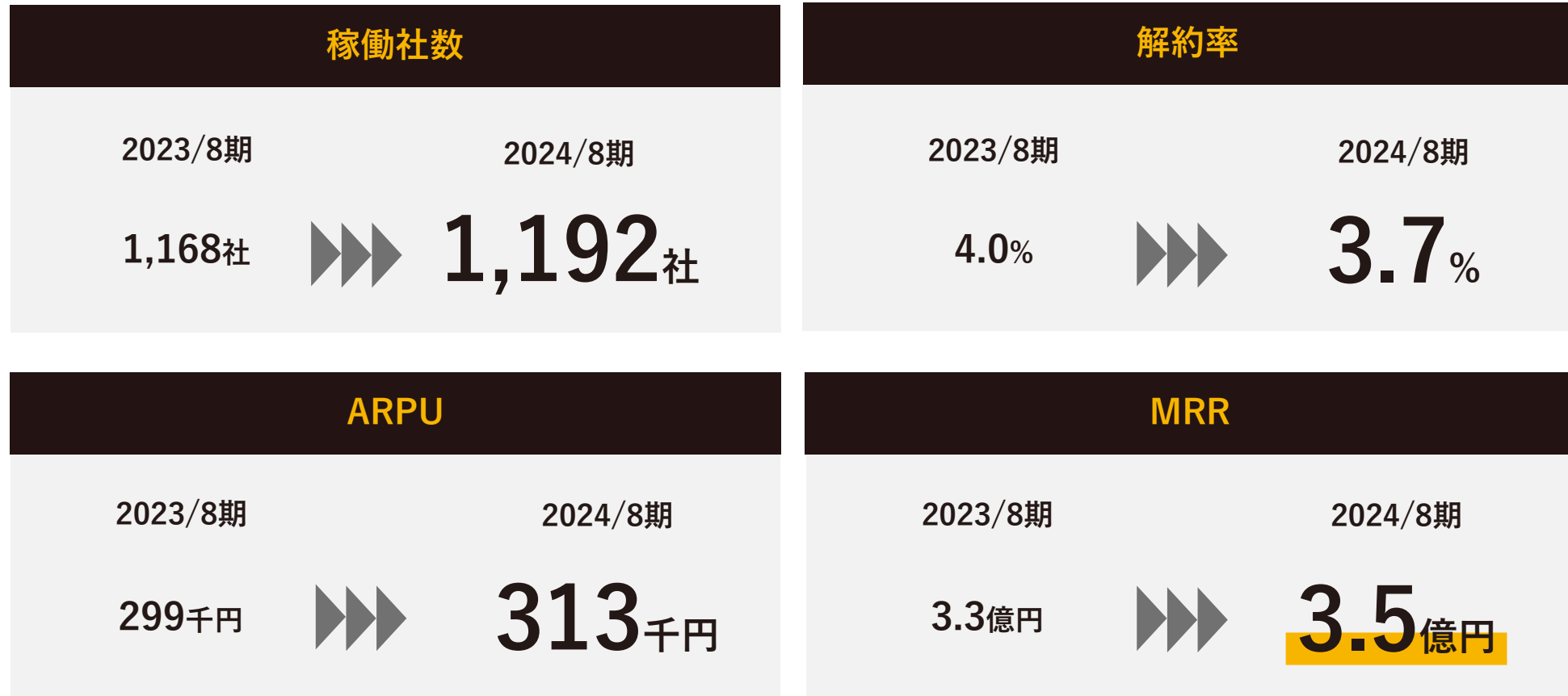
→ 四半期業績概要（セグメント）

その他事業は海外領域で苦戦も、WaaS事業が順調に推移し、全体の売上高は成長

単位：百万円	23.8期	24.8期					増減 (vs 23.8期 4Q累計)	
	4Q累計 実績	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	4Q 実績	4Q累計 実績	金額	%
売上高	4,179	1,086	1,107	1,122	1,123	4,440	260	6.2 ↑
WaaS事業	3,320	872	896	915	913	3,597	276	8.3 ↑
その他事業	858	213	211	207	210	843	△15	△1.8 ↓

## → 売上増加要因

## 稼働社数とARPUの増加によりMRRは拡大



※1 各数値はWaaS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

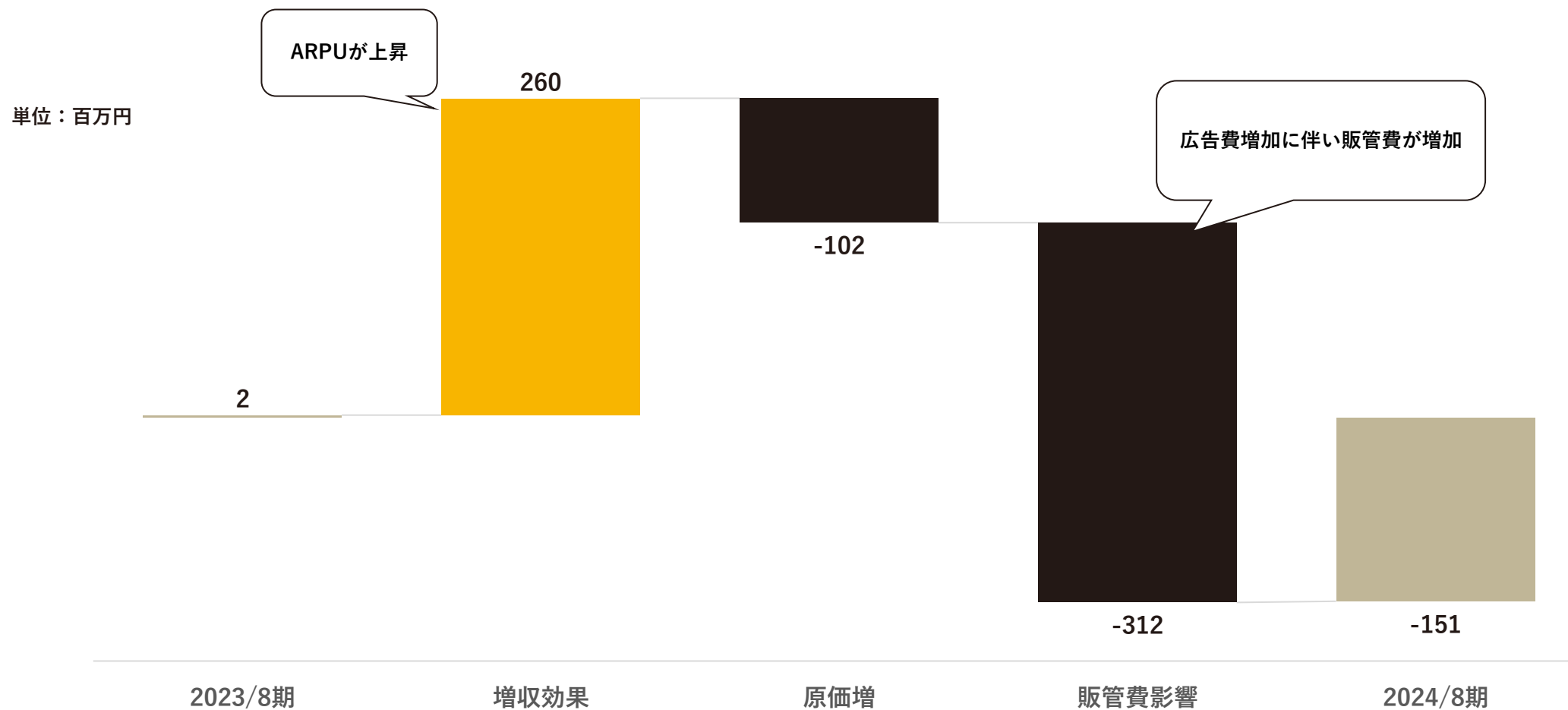
※3 ARPUは、WaaS事業・在宅派遣サービスの年間売上を、前期末時点稼働社数に期中の開始社数の二分之一（月途中開始案件を鑑み概算値として算出）を加え解約社数を減じた数で除した数値

※4 MRRは、継続案件の月額売上



## → 営業利益増減要因

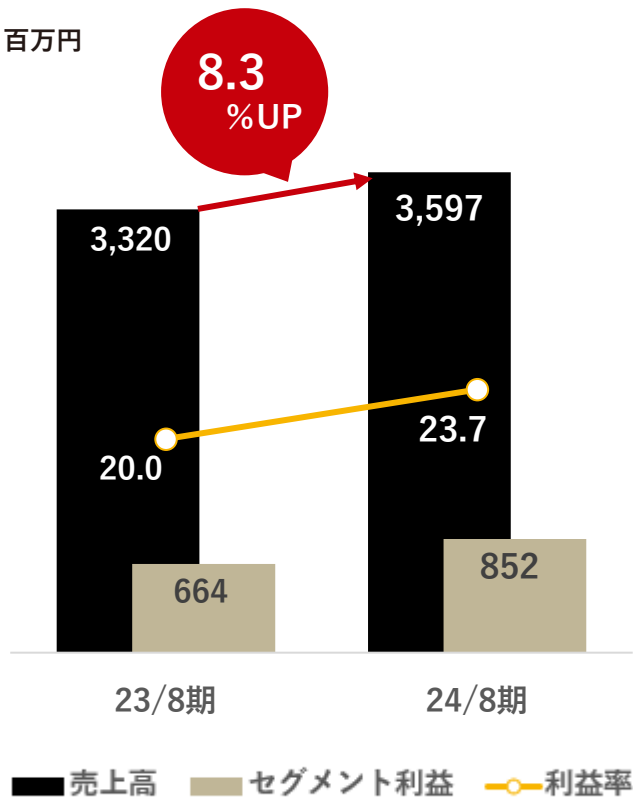
## ARPUの上昇により収益増、広告費用増加に伴い販管費増



## → セグメント別業績概要 (WaaS事業)

## 稼働社数とARPU、ともに堅調に推移

単位：百万円



売上高

- ・経理・労務の特化領域に加え、低価格帯サービスが好調で、稼働社数が順調に伸びている
- ・WaaS事業全体のARPUは増加トレンドが継続

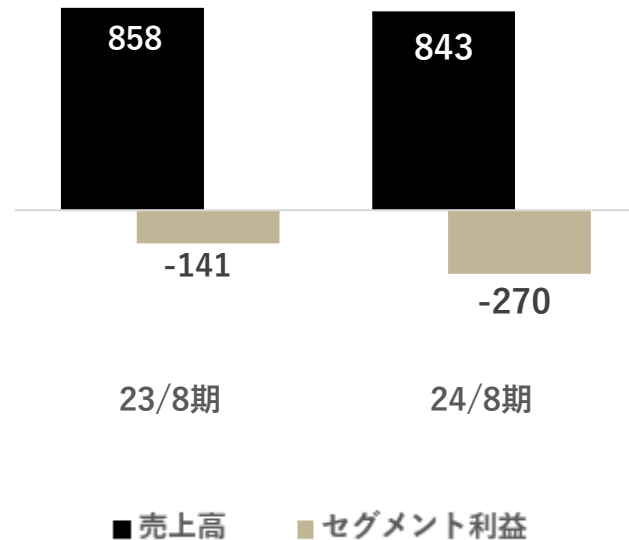
セグメント利益

- ・利益創出のための厳格な生産管理と各種費用の見直しにより営業利益が増加

## → セグメント別業績概要（その他事業）

## 人材紹介は好調も在宅派遣の影響で売上微減、海外コストにより減収

単位：百万円



売上高

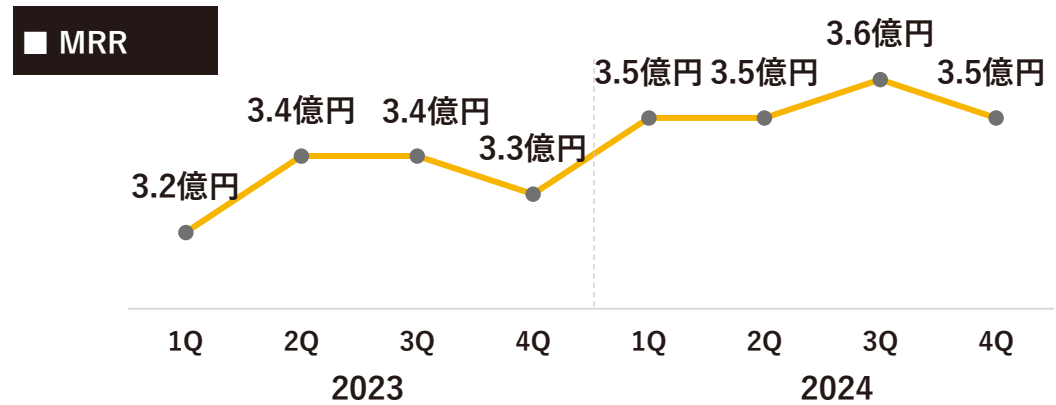
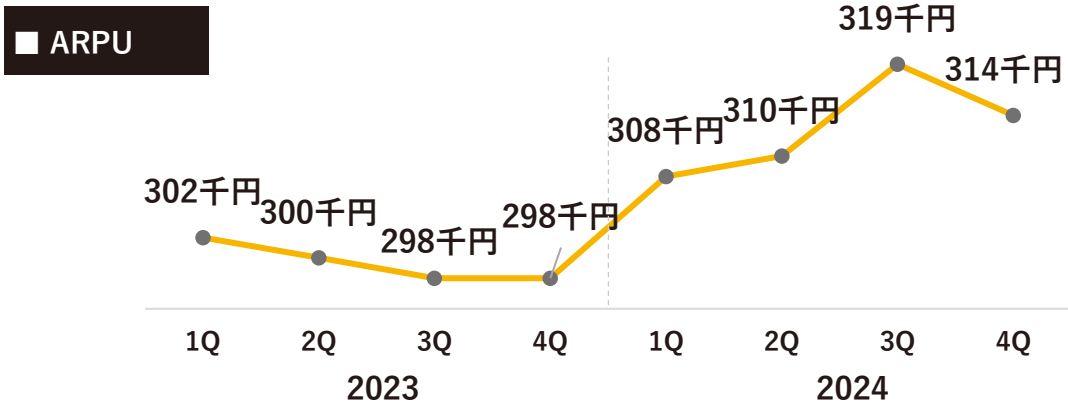
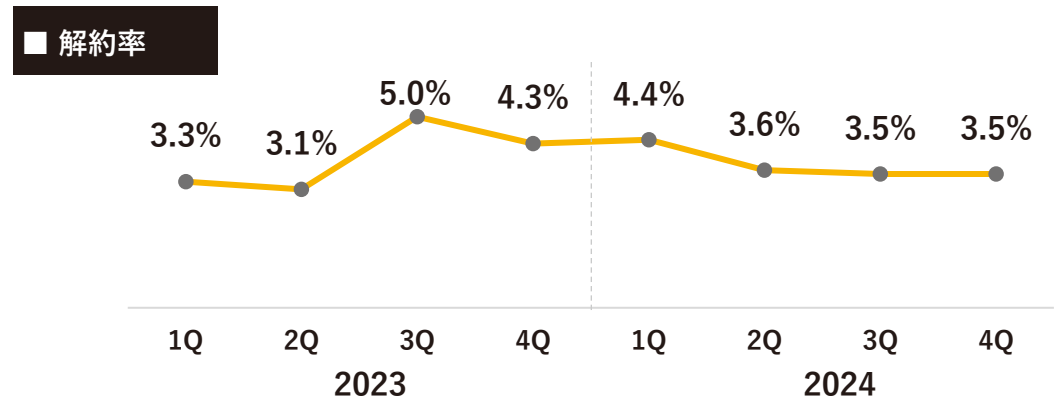
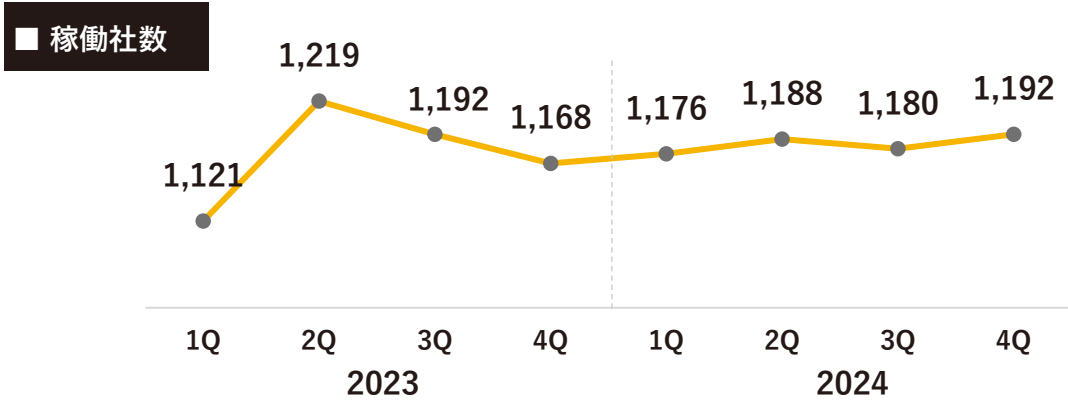
- ・在宅派遣の売上は減少したものの、その他事業全体では売上高はほぼ横ばいで着地
- ・一方、紹介事業は順調に売上を伸ばしている

セグメント利益

- ・海外事業でのコストが嵩み、営業利益を圧迫

➔ KPIの状況

# 3Qは特定顧客の単価増により一時的にARPUが上振れするも4Qは元の成長トレンドに戻る



※1 各数値はWaaS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）

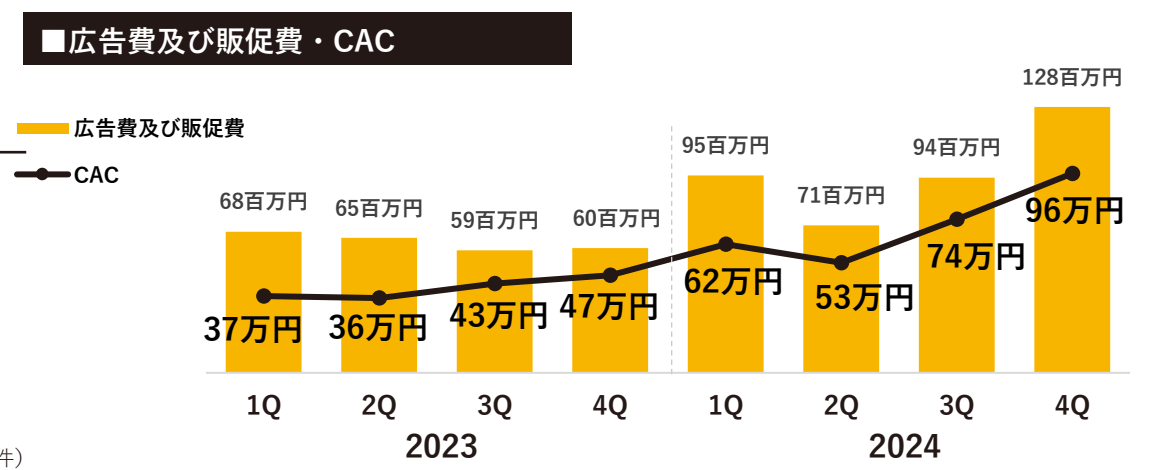
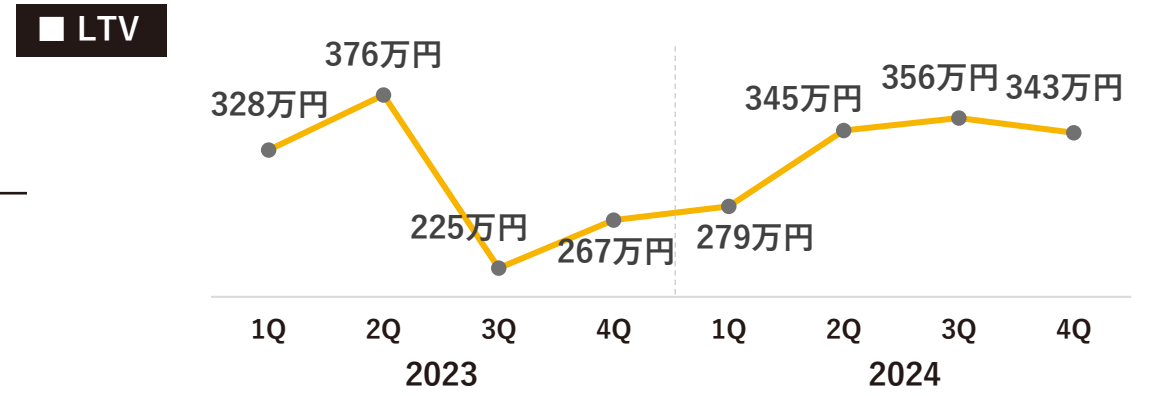
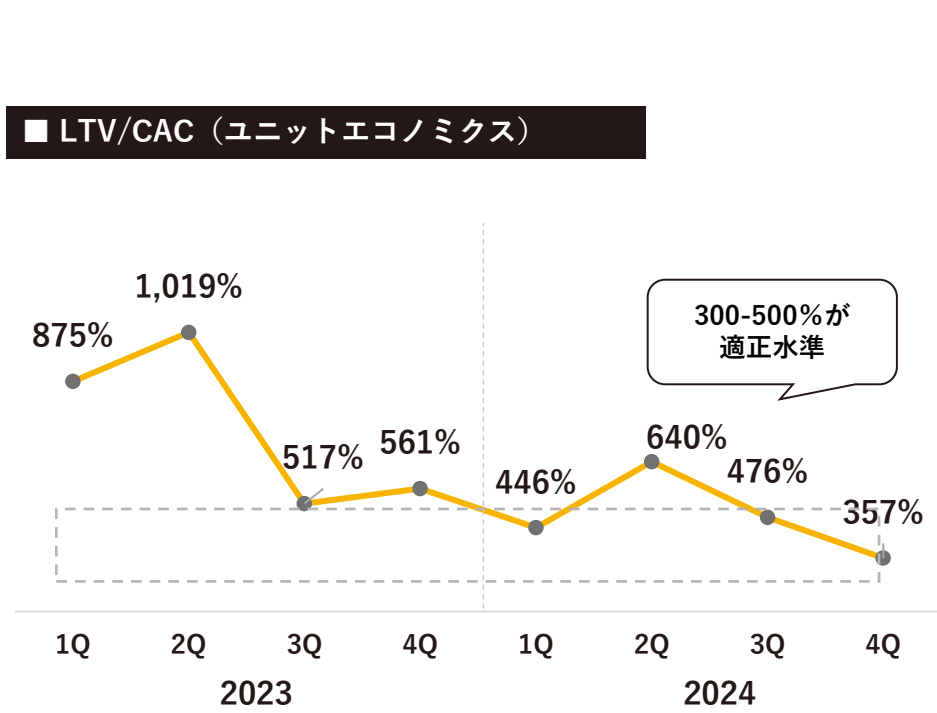
※2 解約率は、当期解約社数を各月の月初時点稼働社数の和と当期開始社数の和で除した数値

※3 ARPUは、WaaS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値で除した数値


※4 MRRは、継続案件の月額売上

➔ KPIの状況

## 下期にかけて計画通りに広告投資と営業体制強化を実施



※1各数値はWaaS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

 貸借対照表

単位：百万円	2024年 8月末
流動資産	2,055
現金及び預金	1,636
売掛金	351
その他	67
固定資産	399
有形固定資産	17
無形固定資産	379
投資その他の資産	2
<b>資産合計</b>	<b>2,455</b>

	2024年 8月末
流動負債	1,183
(内、未払費用)	399
固定負債	168
(内、長期借入金)	158
<b>負債合計</b>	<b>1,352</b>
株主資本	1,102
新株予約権	0
<b>純資産合計</b>	<b>1,103</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>2,455</b>



有償ストック・オプション

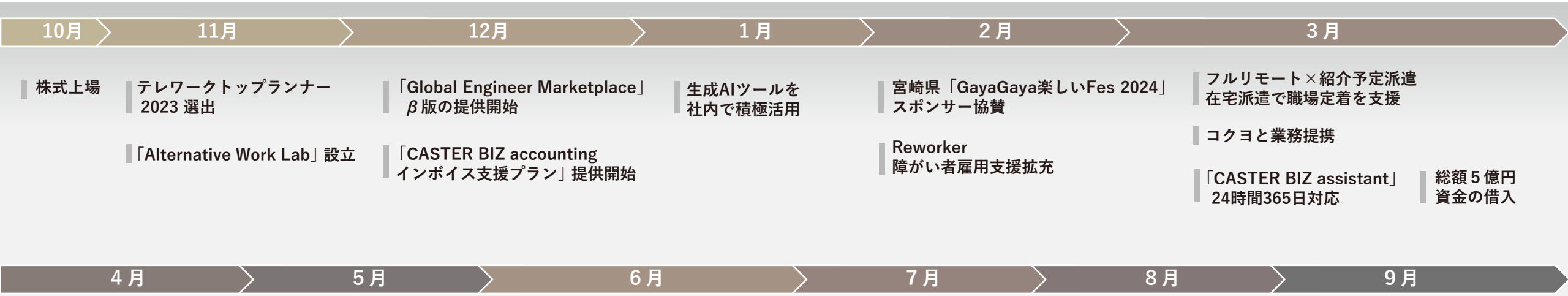


# 2024年8月期トピックス

- 1
- 2
- 3
- 4

➔ 4Q+直近トピックス一覧

● 次ページ以降でご説明



- 日経IR・個人投資家フェア2024出展
- 東京本社設置
- Cuelと業務提携
- CASTER EC-Consulting 提供開始
- 株式会社LUVO設立



## → トピックス① (マネーフォワード社との資本業務提携について)

## 提携による事業拡大計画と進捗

## 【提携の目的・狙い】

～資本業務提携契約の締結に対する両社の目的と狙い～

カスタマーの強みである、世界中から集まる多様な人材への採用力と、様々なバックオフィスツールを展開するマネーフォワードとの融合により事業基盤の拡大を目指す

## 【取組みの概況】

開発：両社サービスのセット販売と新サービスの開発を推進

提携：マネーフォワード社におけるSMB /MIDの各領域において、「CASTER BIZ accounting」「CASTER BIZ HR」を中心に展開し、具体的な成果が積み上がってきている

SMB/  
会計事務所  
領域

- 顧客紹介
  - BIZシリーズへのトスアップ

## MID領域

- 顧客紹介
  - BIZシリーズへのトスアップ
- BPO事業
  - 導入支援
  - 経費、債務支払承認代行支援

今後の計画  
と  
拡大見込み

- 計画
  - ユーザーの相互活用で両社の事業拡大を図る

## → トピックス② (オルツ社との合併会社『株式会社LUVO』2024年9月2日に設立)

## 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提供

## 注力して取り掛かっている事業

## 01 AI社員派遣サービス

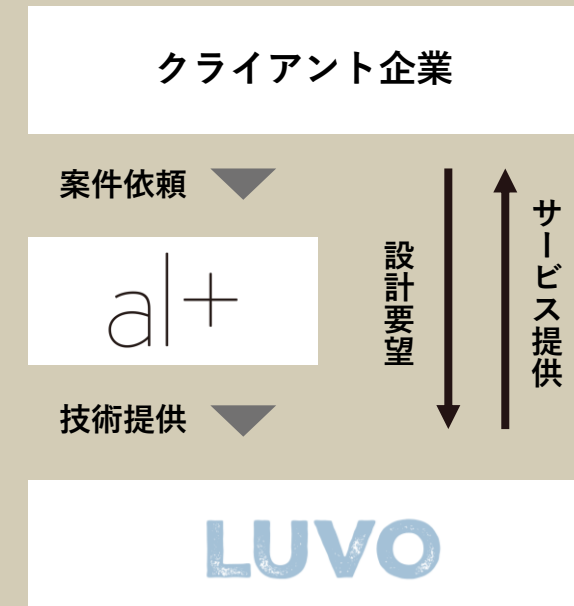
- 24時間365日稼働する、業務訓練を施したAI社員を企業へ派遣
- 生成AI構築サービス『Dify』(\*)等を活用しワークフロー作成
- カスタマーサポートやデータ分析などの業務を効率化

※ 米LangGenius, Inc.が開発したオープンソースのLLMアプリ開発プラットフォーム

## 02 AIオリジナルキャラクター制作サービス

- オルツ社独自開発『P・A・I®』技術によるAIキャラクター制作
- マーケティングやエンターテインメント、教育などに活用可能
- ユーザーとの感情的な繋がりを深めることに貢献

<スタート時のフローイメージ図>



## → トピックス③ (株式会社Cuelと業務提携)

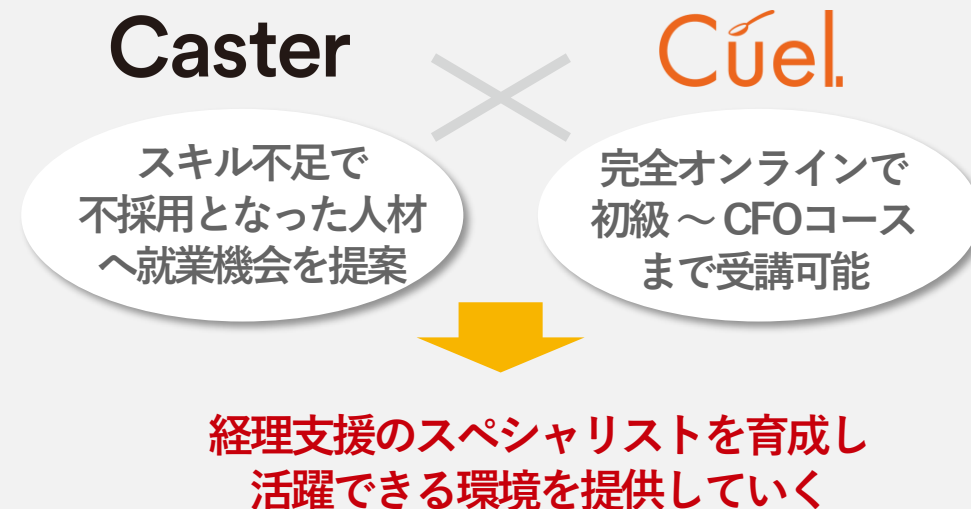
## オンライン経理スクール運営のCuelと経理人材の育成を目的とした業務提携を締結

会計知識習得やキャリアアップの機会を提供し、経理人材の育成・人材不足の解消を目指す

名称	株式会社Cuel (キューエル)
所在地	東京都港区新橋5-12-11
代表者	代表取締役 鈴木 ひとみ
事業内容	経理スクールコミュニティ「Cuel」を運営
設立	2022年10月



WEBサイト <https://cuel.co.jp/lp/>



➔ トピックス④ (CASTER EC-Consultingサービスの提供開始)

## Amazonのアカウント運用代行からコンサルティングまでサポートサービスを開始

Amazonアカウント運用代行  
コンサルティングなら

**CASTER**  
EC-Consulting

商品ページ  
作成代行

売上分析  
効果測定

新規参入  
サポート

SEO対策  
広告運用

Amazon店舗の  
運用代行サービス

100社以上の支援実績を持つコンサルタントが在籍  
Amazon販売の成功まで最短距離で実現します

### CASTER EC-Consulting



Amazonセラー経験者による  
最短で売上増のための販売戦略提案



チーム対応で様々なタスクを  
同時進行でサポート



全国から経験豊富なアシスタントを採用

→ トピックス⑤ (東京本社の設置)

## 2024年9月1日付で東京本社 (東京都千代田区) を設置



東京メトロ 大手町駅 直結  
JR東京駅 丸の内北口 徒歩5分

### 東京本社

- ・ 事業運営、営業・IR・PR等において  
対面での社外折衝を行うための拠点として設置

### 宮崎本店

- ・ 登記上の本店所在地
- ・ 書類管理・備品管理に必要な人員のみが出社

## → トピックス⑥ (日経IR・個人投資家フェア2024)

## 株主との対話の機会として、『日経IR・個人投資家フェア2024』に初出展



## 出展概要

- ・ 2024年8月23日(金)～24日(土) 📍 東京ビッグサイト
- ・ 代表取締役、執行役員、従業員がブース内説明会に登壇
- ・ 計14回セミナーを開催し、約400名を集客

## アンケート

キャスターを「全く知らなかった」と回答した8割のうち、7割の方が「投資したい」「投資を検討したい」ご回答いただきました



# 2025年8月期 業績予想

- 1
- 2
- 3
- 4

➔ 振り返りと方針

## 2024年8月期の振り返りを踏まえ、2025年8月期は以下の方針で事業を運営

### 2024年8月期の振り返り

中長期成長を見据えたマーケットの検証を実施

WEB広告に積極的な予算投下を実施

マーケットを検証した結果、その変化と拡大を確認



### 2025年8月期の方針

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

新規獲得チャンネルとして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。低価格帯に対してサービスをチューニング



## → 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

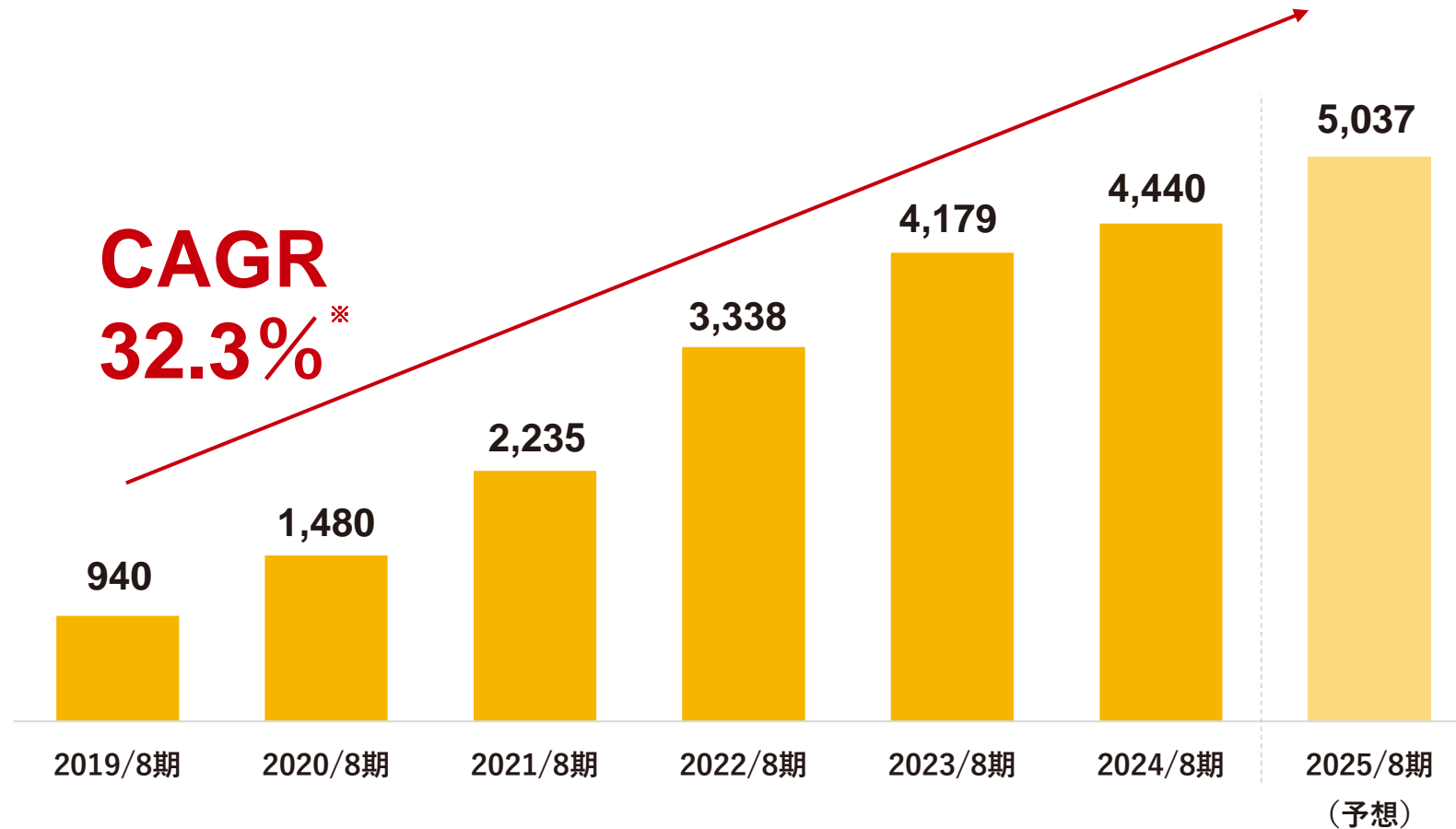
## ■ 利益について

- ・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

## → 業績

## 平均売上年率成長率は32.3%の継続成長を見込む

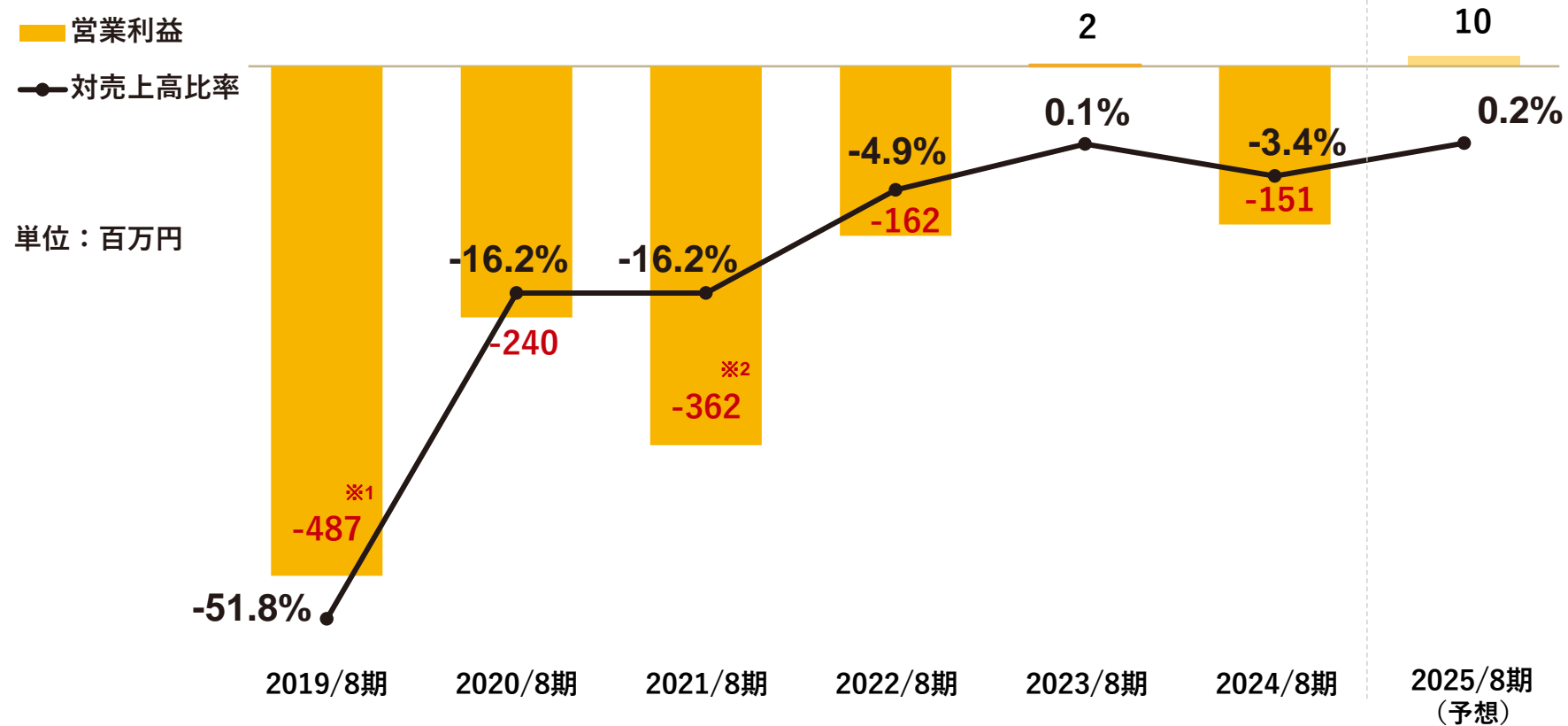
単位：百万円



※CAGRは2019/8期～2025/8期の予想期間で算出

→ 業績

広告費のコントロールと営業チャネル検討を行い、10百万円の営業黒字を見込む



※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

## → 2025年8月期 通期連結業績予想

単位：百万円

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

稼働社数		解約率	
2024/8期	2025/8期	2024/8期	2025/8期
1,192社	1,413社	3.7%	3.3%
ARPU		MRR	
2024/8期	2025/8期	2024/8期	2025/8期
313千円	304千円	3.5億円	4.1億円

※1 各数値はWaaS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、WaaS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



# キャストの概要

→ 会社概要

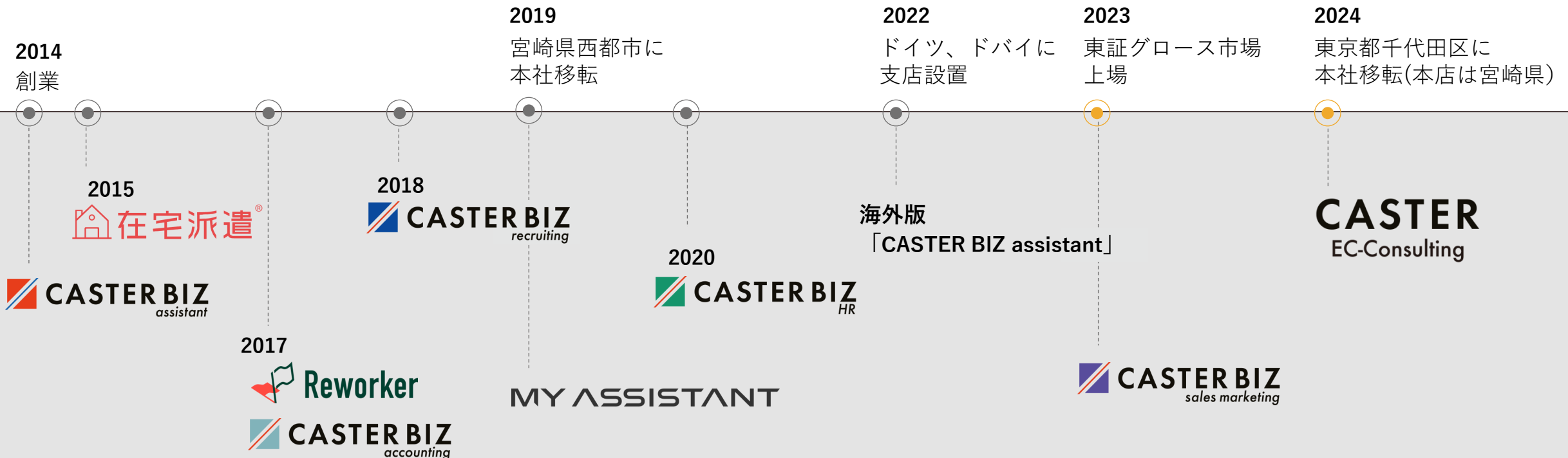
- 会社名 株式会社キャスト
- 設立 2014年9月
- 代表者 中川 祥太
- 資本金 1億9,016万円
- 従業員数 836名 ※2024年8月末時点
- 拠点情報 5 拠点



# リモートワークを当たり前にする

→ サービス沿革

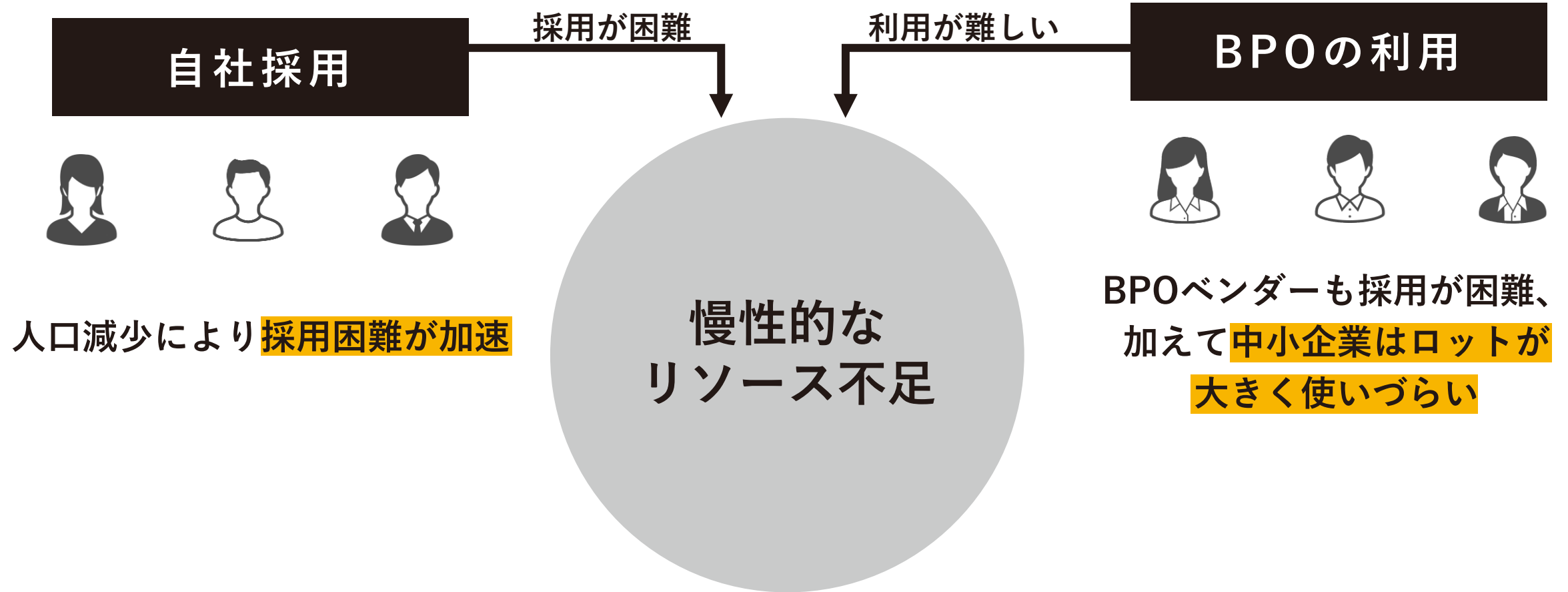
創業よりフルリモート経営を実践してきたパイオニアであり、  
フルリモート企業として初めて東証に上場





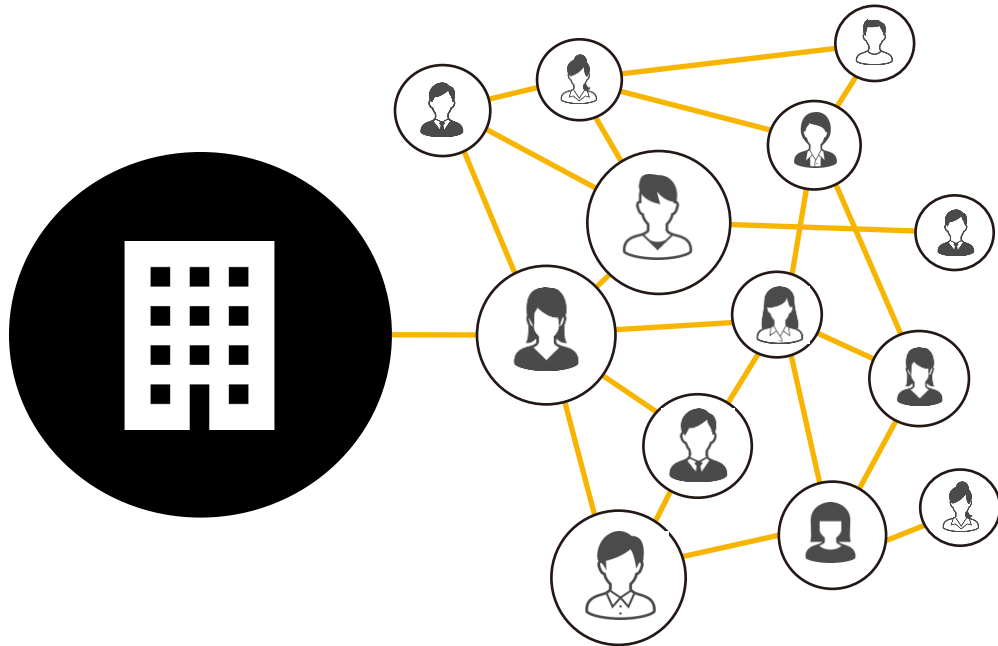
# 事業内容

→ 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・月額 of BPO サービスで提供する



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)

➔ 派遣・紹介・その他サービスの詳細

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

**CASTER**  
EC-Consulting

Amazon運用代行から  
販売戦略まで  
売上UP施策を最短距離で実行

etc.





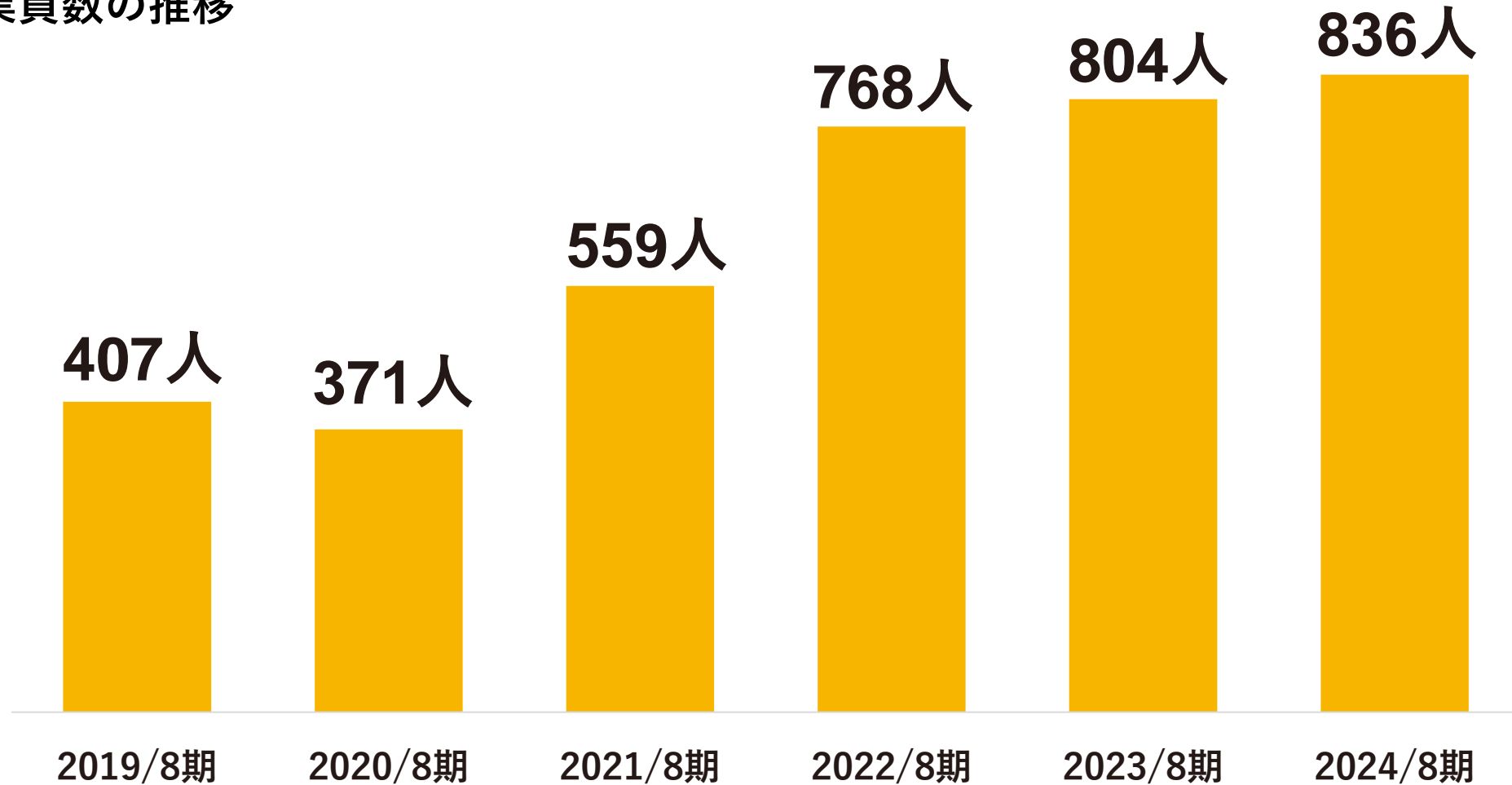
キャストの強み

→ 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

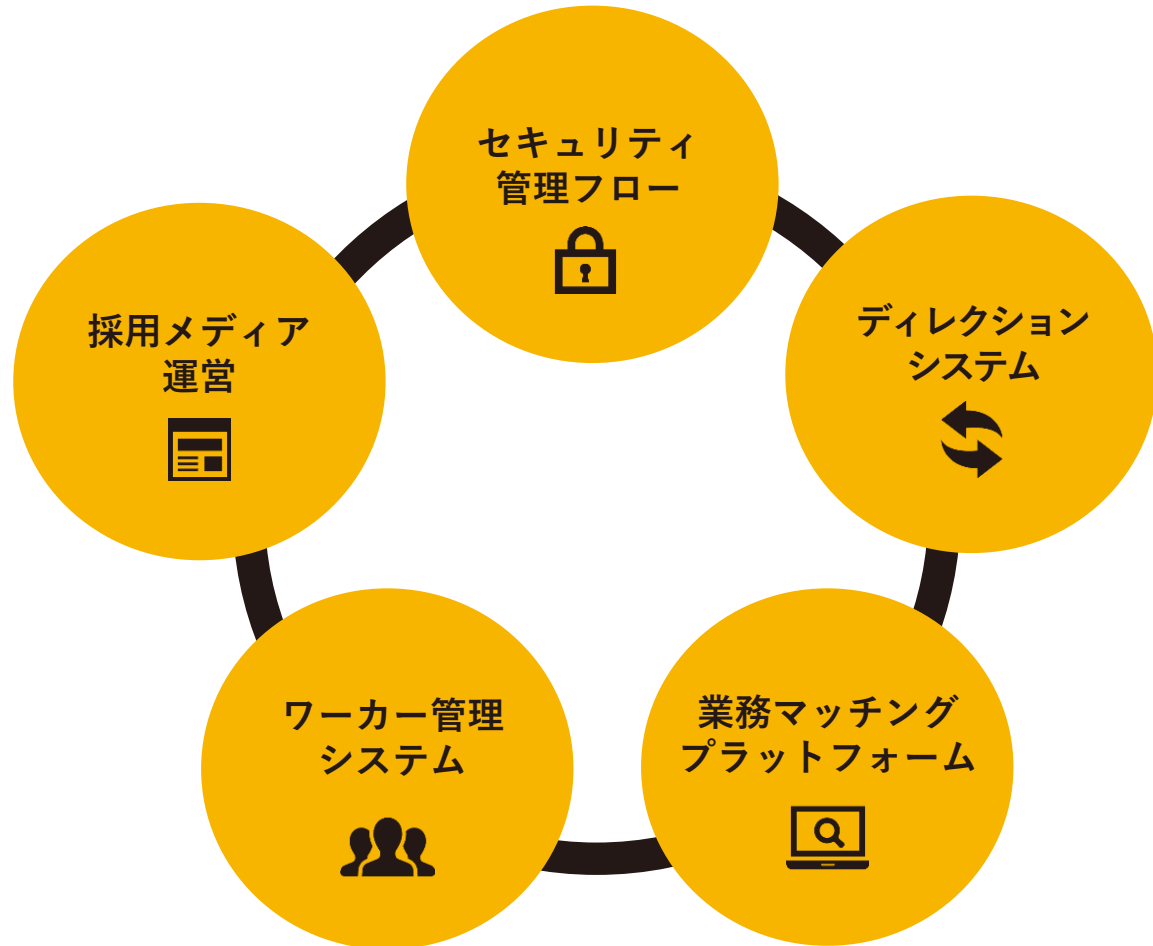


**B** ソーシングエリアが広い



プロジェクトごとに  
必要なスキルを有するメンバーを  
世界中から集められる

**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

## 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

リモートワークを当たり前にする