

|| 企業調査レポート ||

## キャスター

9331 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年12月12日(火)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年8月期の業績	01
2. 2024年8月期の業績見通し	01
3. 成長戦略の方向性	02
■ 会社概要	03
1. 各事業の概要	03
2. 創業の経緯と主な沿革	06
■ 企業特長	07
1. 成長モデル	07
2. 収益構造	08
3. 業界ポジション	08
4. 差別化のポイント	09
■ 業績推移	10
■ 決算概要	11
● 2023年8月期業績の概要	11
■ 業績見通し	13
1. 2024年8月期の業績予想	13
2. 弊社アナリストの見方	14
■ 今後の成長戦略	15
1. 環境認識と成長ポテンシャル	15
2. 成長戦略の方向性	16
3. 具体的な戦略テーマ	16
4. 弊社アナリストによる中長期的な注目点	17
■ 株主還元	18

## ■ 要約

### フルリモートワークを駆使した独自の人材プラットフォームにより 高成長を実現。2023年8月期は創業来初の営業黒字化を達成。 2024年8月期も増収増益を見込む

キャスター<9331>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下、人手不足に悩む中小企業とリモートワーカーをつなぐプラットフォームを軸とする人材サービスを提供している。2023年10月4日に東証グロース市場に上場した。フルリモートワークの駆使と独自システムの開発により、小ロット・月額で人的リソースを提供する使い勝手の良いサービスを実現し、中小企業向けに高成長を継続してきた。いわゆるマッチング型クラウドソーシングやBPOとは一線を画した特異なポジションにより新たな市場を開拓し先取りしている。累計利用社数はスタートアップ及び中小企業を中心に4,300社を超える。従業員数は高い採用力を背景に800名超を確保し、2014年創業以来、フルリモートワークによる組織運営を実践してきた。日本の労働人口減という問題に対してリモートワークのメリットを最大限活用した有効な解決策を提示することで、労働バイアスを解除し事業の拡張と社会への貢献を果たすとともに、先に労働人口が減少する日本から世界に向けて働き方の変革を促していくことも視野に入れており、海外展開にも意欲的である。

#### 1. 2023年8月期の業績

2023年8月期の業績は、売上高が前期比25.2%増の4,179百万円、営業利益が2百万円（前期は162百万円の損失）と増収及び創業来初の営業黒字化を実現した。売上高は、稼働社数やARPUがそれぞれ順調に伸び、主力の「WaaS事業」及び「その他事業」がともに増収となった。2023年8月期末の稼働社数は1,168社（前期比122社増）、ARPU（月平均顧客単価）は299千円（前期比7千円増）に拡大した。損益面では、海外事業等への先行費用を投下しながらも、増収による収益の押し上げや、独自システムによる業務効率化及び広告投資の効率化により費用を圧縮し、創業来初の営業黒字化を実現した。

#### 2. 2024年8月期の業績見通し

2024年8月期の業績予想について同社は、売上高を前期比13.7%増の4,750百万円、営業利益を111百万円（前期は2百万円の利益）と引き続き増収増益を見込んでいる。売上高は、稼働社数とARPUの増加が「WaaS事業」及び「その他事業」の伸びに寄与する。稼働社数は1,290社（同122社増）、ARPUは309千円（同10千円増）を見込んでいる。損益面では、海外事業等への先行費用が見込まれるものの、増収による収益の押し上げや、業務効率化及びコストコントロールの継続により営業増益を実現する想定となっている。

要約

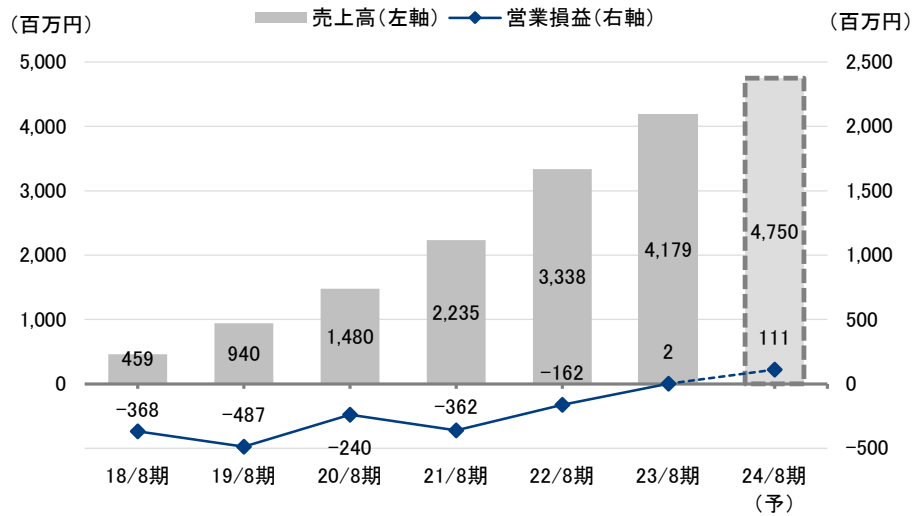
3. 成長戦略の方向性

同社は、成長戦略の方向性として、既存事業の強化とセグメントの拡大の両輪で売上成長を加速させる方針を打ち出している。特にセグメントの拡大に向けては、現在のバックオフィス領域から、コンサルティングやマーケティング、エンジニアリング領域など、既に顧客からのニーズが寄せられている領域への進出を検討しており、M&Aも視野に入れていく方針である。また、ドイツやUAEを足掛かりとした既存サービスの海外展開により、規模拡大にも取り組んでいく。

Key Points

- ・フルリモートワークを駆使した独自の人材プラットフォームを展開し、中小企業向けに高収益を実現
- ・2023年8月期は増収及び創業来初の営業黒字化を達成
- ・2024年8月期も稼働社数とARPUの増加により増収増益を継続する見込み
- ・今後も、既存事業の強化とセグメントの拡大の両輪で売上成長を加速させる方針。M&Aや海外展開にも意欲

業績推移



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### フルリモートワークと独自システムによる人材プラットフォームを展開し、中小企業向けに特異なポジションを確立

同社は、「リモートワークを当たり前にする」というミッションの下、人手不足に悩む中小企業とリモートワーカーをつなぐプラットフォームを軸とする人材サービスを提供している。同社が契約するリモートワーカーと創業以来独自に培ってきたシステム環境や組織運営のノウハウを最大限活用することにより、従来の人物や業務単位でのマッチングではなく、より細やかなタスク単位（小ロット）でのマッチングを実現、この結果 SaaS のような使い勝手の良い月額定額でのサービス提供を実現したことにより、主に中小企業での利用が進み高成長を継続してきた。小ロットながら、顧客の通常業務運営に取り込まれる継続サービスが中心となるため、小ロットで単発（マッチング）サービスを提供するマッチング型クラウドソーシングや、大ロットで顧客の業務プロセスの一部を請け負う BPO とは一線を画した特異なポジションを確立し、新たな市場を開拓している。

累計利用社数はスタートアップ及び中小企業を中心に 4,300 社（80% 以上が従業員数 300 名以下）を超え、直近の稼働社数は約 1,200 社にのぼる。一方、従業員数は高い採用力を背景に 800 名強を確保しており、2014 年創業以来、フルリモートワークによる組織運営を実践してきた。

事業セグメントは、顧客企業とリモートワーカーをつなぐプラットフォームを運営する「WaaS 事業」※のほか、リモート派遣サービスや求人サイト、新規事業による「その他事業」の 2 つに分類されるが、主力の「WaaS 事業」が売上高全体の約 80% を占める。

※ WaaS とは、Workforce as a Service の略称。

#### 1. 各事業の概要

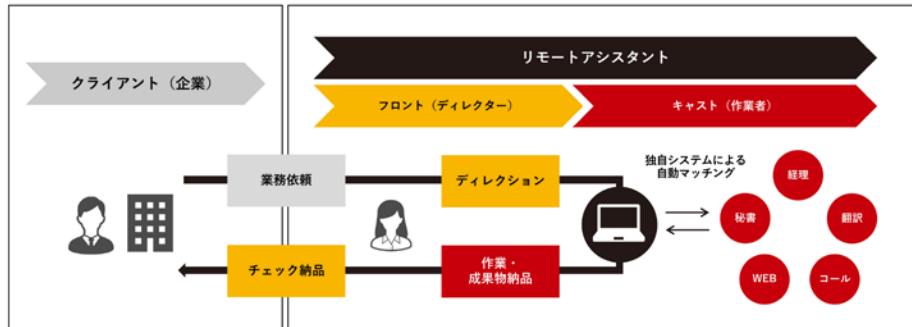
##### (1) WaaS 事業

顧客企業の希望に応じて、適切なスキルを持つ人的リソースを、独自システムを用いて効率的に自動マッチングし、必要な時間だけ提供する新形態のサービスである。1) 「CASTER BIZ シリーズ」と 2) 「My Assistant」に分けられる。

会社概要

プラットフォームの仕組み

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



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

1) 「CASTER BIZ シリーズ」は、秘書、経理、人事、採用、カスタマーサポート、マーケティングなどバックオフィス業務代行を中心としたサービスであり、それぞれ独立したブランドで展開している。顧客企業と時間単位※1で契約し、顧客企業から受注した仕事を、全国に所在する同社のリモートアシスタント※2が代行して役務提供を行う。顧客企業はフロントに対して仕事の依頼を行うだけで良く、工数の大きい作業員への指示や品質確認についてもすべてフロントに任せ、納品を待つだけの手間のないオペレーションが最大の特長となっている。フロントは顧客企業から依頼された仕事の工程を整理し、タスクとして細分化したうえで、作業に適したキャストをアサインして一斉に振り分け、それぞれ完了した成果物を一式として検品し、顧客企業へ納品する。キャストのアサインにおいては自社で開発したシステムを活用しており、キャストのスキル、過去の仕事への対応情報など、膨大なデータを蓄積し、独自のアルゴリズムを用いて、顧客企業からの仕事の依頼に適したキャストを自動検出する。顧客企業からの仕事の依頼は幅広いものの、フロントによる仕事の細分化、自社システムによる自動マッチングによって高効率なオペレーションを確立することで、時間・成果物のクオリティの担保を実現している。

※1 創業時から提供している「CASTER BIZ アシスタント」では、6ヶ月契約と12ヶ月契約の2プランがあり、それぞれ月30時間の利用が可能となっている。

※2 同社が雇用・契約し、顧客企業に対して各種のサービス提供するリモートワーカーを指す。

2) 「My Assistant」は、既存サービスである「CASTER BIZ アシスタント」をさらに小ロット化し、最低契約時間を短くすることで販売価格を安価（月2.5万円～）に設定したサービスである※。独自システムの活用と専属チームのサポートにより、円滑な事業運営を実現し、工数を最大限排除しているところに特徴がある。主な依頼業務は、軽微なルーティン業務や文字起こし、情報調査等が中心となる。

※「CASTER BIZ アシスタント」の最低契約時間である30時間/月を10時間/月まで短縮。

キャスター | 2023年12月12日(火)  
 9331 東証グロース市場 | <https://caster.co.jp/ir/>

会社概要

各サービス (WaaS 事業) の概要

サービス名	価格 (すべて税抜き)	内容
CASTER BIZ アシスタント	120,000 円 ～ 132,000 円/月	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
CASTER BIZ 採用	392,000 円 ～ 400,000 円/月	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・スカウト・日程調整等あらゆる採用業務を一括代行するサービス
CASTER BIZ 経理	225,000 円 ～ 680,000 円/月	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の導入、日常の経理業務まで一気通貫でサポートするサービス
CASTER BIZ 労務	202,500 円 ～ 225,000 円/月	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。また、クラウドツール導入サポートも提供
CASTER BIZ セールスマーケ	都度見積もり	セールスからマーケティングに一気通貫で対応し、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	25,000 円/月	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

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

(2) その他事業

「在宅派遣」(リモート派遣サービス)、「Reworker」(リモートワーク特化の求人サイト)を展開するほか、新規事業の開発も含まれている。「在宅派遣」「Reworker」においては、ワーカーの直接のマネジメントを希望する顧客企業に向けて、各地に所在するリモートワーカーを派遣・紹介し、時間的・物理的制約を取り払った人材の広い選択肢を提供しているところに特徴がある。リモートワークを希望する求職者に対しても、リモート勤務可能な求人に限定して提案することで、求職者のライフスタイルに合った多様な働き方の実現に貢献している。また、新規事業の開発においては、あらゆる仕事のリモート化の実現を目的とし、新規事業の企画立案・実行のほか、M&A の調査・実行による売上の拡大及び対応可能な業種・職種の多角化を推進している。ドイツ(ベルリン)と UAE(ドバイ)に拠点を開設し、2022年9月より開始した「CASTER BIZ アシスタント」の海外展開についても、現状においては新規事業として「その他事業」に含まれている。

各サービス (その他事業) の概要

サービス名	内容
在宅派遣	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持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。全国各地の豊富な人材の中から、企業のニーズに合ったスキル・経験を持った人員を派遣することが可能
Reworker	リモート・在宅 OK・時短で週 3、副業・複業 OK など、職種を問わず新しい働き方ができる求人のみを掲載する求人サイト。子育てと仕事の両立や海外・地方での生活、求職者に合ったライフスタイルの実現が可能
事業開発機能	あらゆる仕事のリモート化の実現を目的とし、新規事業の企画立案・実行のほか、M&A の調査・実行による売上げの拡大及び対応可能な業種・職種の多角化を推進。具体的な事例では、2022年9月より国内サービスの海外展開を新規事業として実施

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成



## 会社概要

## 2. 創業の経緯と主な沿革

同社は、日本市場におけるリモートワーカーの発展途上な環境にもどかしさを感じていた現 代表取締役の中川祥太（なかがわしょうた）氏により、適正な環境を構築することを目的として2014年に設立された（東京都渋谷区）。創業以降、ほぼすべての従業員がフルリモートで働いている。創業とともに秘書・人事・経理など、多様な仕事をリモートアシスタントがトータルにサポートする「CASTER BIZ」（現在のCASTER BIZ アシスタント）の提供を開始すると、その後は、様々な顧客ニーズに対応する形でセグメントを拡大し、顧客基盤の積み上げと高い成長を継続してきた。ただ、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）を経て、リモートワークという言葉は浸透してきたが、まだまだ同社の思い描いている世界には至っておらず、「リモートワークを当たり前にする」というミッションの一層の推進を目的に、2023年10月に東証グロース市場に上場した。リモートワークで働く、または働きたい人たちからの強い支持を背景に、日本の労働人口減という問題に対して有効な解決策を提示することで、事業の拡張と社会への貢献を果たしていく考えだ。また、労働人口の減少は日本のみならず世界的な課題であることから、2022年9月よりドイツ（ベルリン）とUAE（ドバイ）に順次拠点を開設し、世界に向けて働き方の変革を促していくことを視野に海外事業を立ち上げた。

## 沿革

年月	
2014年 9月	日本市場におけるリモートワーカーの発展途上な環境にもどかしさを感じ、適正な環境を構築することを目的に東京都渋谷区に（株）キャストを設立 秘書・人事・経理など、多様な仕事をリモートアシスタントがトータルサポートする「CASTER BIZ」サービス（CASTER BIZ アシスタント）提供開始
2015年11月	在宅勤務を前提として求職者と企業をマッチングしてリモート派遣を行う「在宅派遣」サービス提供開始
2017年 4月	インサイドセールス、カスタマーサクセス、営業事務などカスタマーエクスペリエンスの向上を支援する「CASTER BIZ contact」サービス提供開始（2023年4月にサービス提供終了）
2017年 9月	リモート求人限定して職業紹介を行う求人サイト「Reworker」サービス提供開始
2017年12月	経理部門のオンライン化や日常の経理業務まで幅広く支援する「CASTER BIZ 経理」サービス提供開始
2018年 1月	採用代行が主たる事業である（株）働き方ファームの株式を取得し、子会社化
2018年 2月	採用活動のプランニング、スカウト、日程調整等、あらゆる採用業務を一括代行する「CASTER BIZ 採用」サービス提供開始
2019年 1月	月4万円から使用できるルーティン業務をメインとしてオンライン依頼ができる「My Assistant」サービス提供開始
2019年 7月	（株）働き方ファームの全事業を譲受（同子会社は後に解散）
2019年 9月	本社を宮崎県西都市に移転
2019年10月	ISMS 認証取得
2019年11月	顧客企業のマーケティングを設計から実行まで一気通貫で支援する「bizhike」（現CASTER BIZセールスマーク）サービスを提供開始
2020年 1月	入社、退職、給与計算、勤怠管理など日常の労務業務を一気通貫で対応する「CASTER BIZ 労務」サービス提供開始
2020年 3月	プライバシーマーク取得
2020年 8月	既存のコンサルティング事業の強化を目的に（株）wib からコンサルティング事業を譲受
2021年 8月	「CASTER BIZ 経理」のオフライン拠点として山口県岩国市に支店を開設
2022年 9月	「CASTER BIZ アシスタント」海外展開の開始。ベルリン支店の開設
2022年12月	ドバイ支店の開設
2023年 4月	「bizhike」の後継サービスとして、セールス、マーケティング、インサイドセールスなどのカスタマー対応を一気通貫で支援する「CASTER BIZ セールスマーク」サービス提供開始

出所：有価証券届出書よりフィスコ作成



## 企業特長

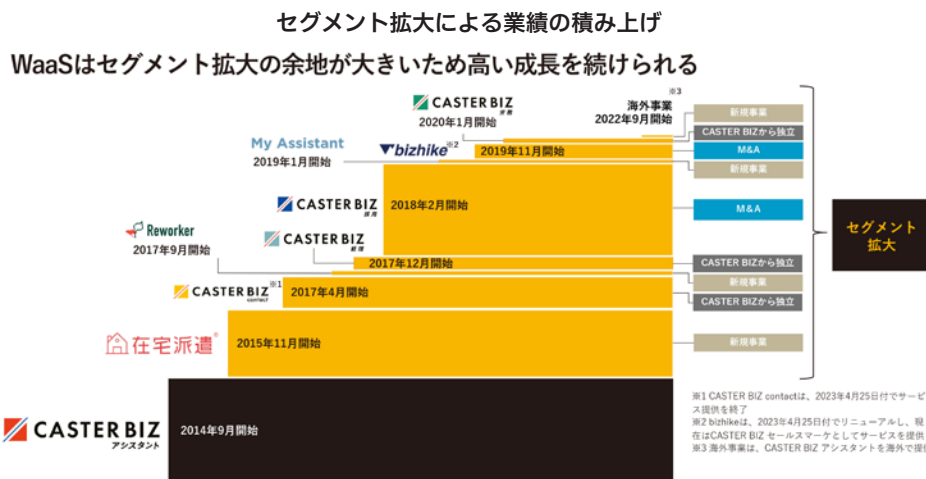
### セグメント拡大等による稼働社数と ARPU の増加が業績をけん引する成長モデル。 リモートワークを生かす独自インフラや高い採用力に強み

#### 1. 成長モデル

同社の売上高は、単純化すれば稼働社数と ARPU（顧客単価）の掛け算に分解されるため、それぞれを増やすことが売上成長につながる。ここ数年の推移を見ても、1) 稼働社数と 2) ARPU の増加が同社の成長をけん引してきた\*。では、それぞれを増やすためのポイントは何か。1) 稼働社数の増加には、言うまでもなく新規獲得と解約率の改善が必要となる。新規獲得に向けては効果的な広告投資による認知度向上に加え、顧客ニーズに合わせたセグメント拡大が顧客基盤の積み上げに貢献してきた。また、解約率は 4% 前後の水準で安定しているが、契約期間が長い顧客ほど通常業務運営に同社サービスが組み込まれることから、今後さらに改善する余地がある。一方、2) ARPU の増加は、単価の高いサービスへのシフトや複数サービスの利用が最大の要因となっている。同社では、既述のとおり、顧客ニーズに合わせて既存事業からセグメントを切り出し、より専門性の高い（単価の高い）サービスとして独立させることで、稼働社数と ARPU の両方の増加につなげてきた。

\* 2021年8月期から2023年8月期までの推移を見ると、稼働社数は826社→1,046社→1,168社、ARPUは248千円→292千円→299千円と、ともに増加傾向にある。

同社では、「稼働社数」と「ARPU」「解約率」「MRR（継続案件の月間売上高）」の4つをKPIとして管理しており、稼働社数及びARPUの増加と解約率の改善により、いかにMRRの伸び（収益の積み上げ）につなげていくかといった視点から同社の成長をフォローしていくことがポイントとなる。



企業特長

2. 収益構造

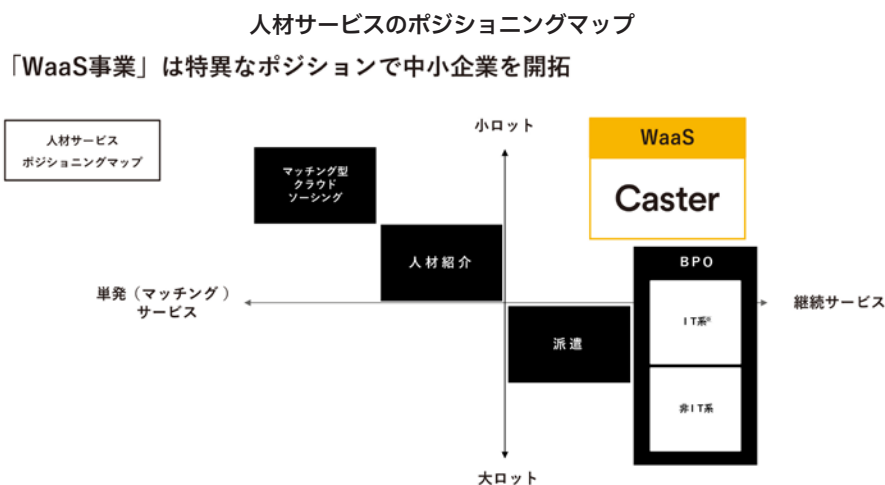
粗利率は、独自システムによるフロント業務の効率化などにより、ここ数年は40%前後の高い水準で安定推移している。ただ、創業来営業赤字が続いてきたのは、成長基盤の強化に向けた先行費用を積極投入してきたことに他ならない。特に、顧客獲得のための広告投資やセグメント拡大に係る費用（システム開発や人的投資など）が利益を圧迫してきた。もっとも、売上高の伸びとともに販管費率は低下傾向にあり、足元では損益分岐点を超える状況となっている。今後もセグメントの拡大や海外事業の育成など一定の先行費用が想定されるが、そもそも販管費における固定費部分が多い（変動費率が小さい）収益構造であることから、損益分岐点を超えれば売上高の伸びとともに利益成長（利益率改善）が加速する可能性が高い。

なお、広告投資についてはCAC※1やユニットエコノミクス※2といった指標により効果を測定している。直近のCACは40万円程度にコントロールされる一方、ユニットエコノミクスは700%を超える水準に大きく改善しており、広告費を増加させながらも高いパフォーマンスを生み出していることが確認できる。

※1 顧客1社当たりの獲得にかかった費用。  
※2 LTV（顧客生涯価値）をCAC（顧客獲得コスト）で除した指標。顧客を獲得する費用に対して、顧客が将来にわたってもたらす収益を測ったもの。

3. 業界ポジション

人材サービスを展開する企業には、人材紹介や派遣、BPO、マッチング型クラウドソーシングなど様々な業態が存在するが、同社は、依頼される業務の規模や質、サービス提供の仕組みなどの面で、どこにも属さない特異なポジションを確立しており、その点を理解することが同社の優位性や成長性を判断するうえで大きなポイントとなる。すなわち、一定のスキルや経験を持つ人的リソースを、タスク単位（小ロット）・月額（定価）で手間をかけずに活用できるプラットフォームは、人手不足に悩む中小企業に対してこれまでになかった価値（選択肢）を提供しており、それが稼働社数の拡大やロイヤリティの高さ（契約期間の長い顧客比率は増加傾向）につながっていると考えられる。また、新たな市場を開拓し先取りできるポジションにあること自体が、今後の事業拡大に向けても最大のアドバンテージであると言える。



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。  
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

#### 4. 差別化のポイント

同社の差別化のポイントは、1) 採用力、2) ソーシングエリア、3) 独自のインフラ・運用の構築の3つにあるが、それぞれがフルリモートワークであるからこそその強みを形成している。

##### 1) 採用力の高さ

社会全体では採用難と言われているが、フルリモートワークは就業者にとって魅力があり、高い採用力に結び付いている。例えば、2021年9月～2022年8月における求人応募数の月平均は約2,000名に上り、そのうち33名が入社した。この背景には、コロナ禍をきっかけとしてリモートワークが一気に普及したことで、コロナ禍の収束後も、リモートワークを継続したいという風潮が高まっていることがある。また、配偶者の転勤(地方や海外)や子育て、介護などの事情があっても、場所や時間の制約を受けずに自らのキャリアを継続できる点も大きなメリットと認識されている。採用力の高さは人材の確保が最大のボトルネックである人材サービス業界において、大きな差別化要因と言える。

##### 2) ソーシングエリアの広さ

地理的な制約を受けずに、全国の人材を活用できることも大きなポイントである。さらに言えば、エンジニアのように、日本国内では獲得しづらい人材でも、他のエリアであれば獲得することが可能になるなど、グローバル視点でのソーシングにより需給ミスマッチの解消を図ることもできる。同社がUAE(ドバイ)に拠点を開設したのは、周辺諸国を含めて、より優秀なエンジニア人材を大量に確保するところにも狙いがある。

##### 3) 独自インフラ・運用の構築

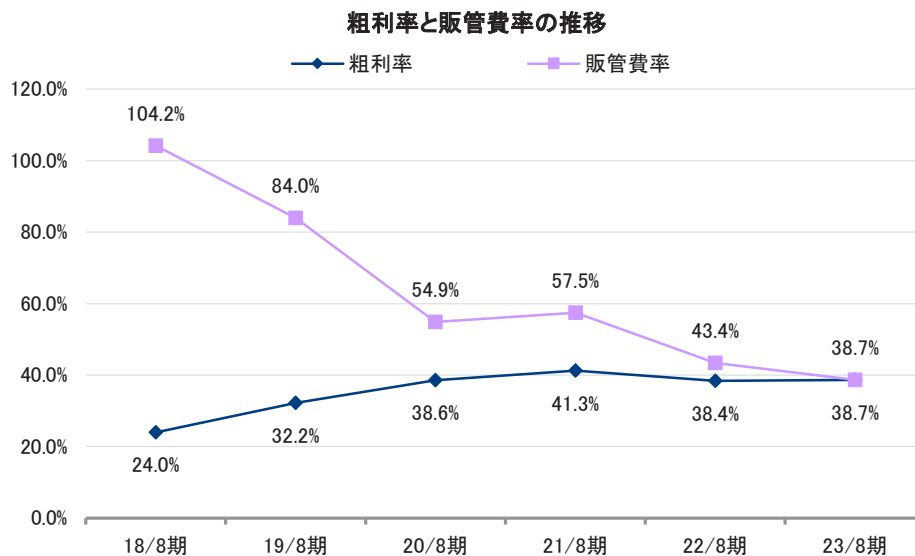
同社は、2014年創業以来、自らの企業経営をフルリモートワークで実践するとともに、事業としての各サービスもフルリモートで提供しており、それらを実現するための独自インフラと運用方法を模索してきた。具体的には、採用メディアの運営やセキュリティ管理フロー、ディレクションシステム、ワーカー管理システム、業務マッチングプラットフォームなどがあるが、それらが一体となってフルリモートワークの事業運営を実現しており、他社が簡単には真似できない価値提供を可能としている。

## 業績推移

過去5年間の平均売上成長率は55%を超える。  
 成長基盤の整備に向けた先行費用により赤字継続も、  
 売上成長とともに損益改善傾向

過去5年間の業績を振り返ると、売上高は稼働社数の増加とARPUの伸びとともに右肩上がり拡大してきた。平均売上成長率（CAGR）は55.5%に上る。

一方、損益面では、事業の立ち上げや成長基盤の整備に向けた先行費用（広告投資やシステム開発、人的投資等）により創業来赤字が続いてきたものの、売上高の伸びで固定費や先行費用を吸収し、2023年8月期に初めて営業黒字化を実現した。粗利率は40%前後で安定推移する一方、販管費率は売上高の拡大とともに低下傾向をたどっている。

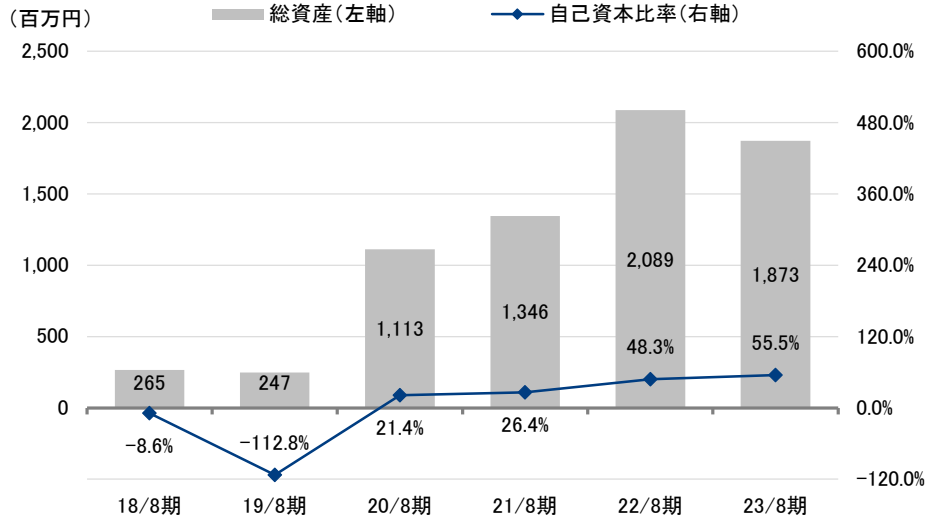


出所：決算短信、事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

財政面では、創業来赤字が続いてきたなかで、優先株式の発行などを通じて財務基盤の安定を図り、自己資本比率は改善傾向をたどってきた。もっとも、本来資産を必要としないビジネスモデルであることから、総資産の80%以上が現金であり、今後の成長に向けた広告投資やM&Aを含むセグメント拡大に向けてどのように活用していくのが注目される。

## 業績推移

## 総資産と自己資本比率の推移



出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

## 決算概要

### 2023年8月期は稼働社数及びARPUが順調に伸び、創業来初の営業黒字化を実現。海外事業の立ち上げにも注力

#### ● 2023年8月期業績の概要

2023年8月期の業績は、売上高が前期比25.2%増の4,179百万円、営業利益が2百万円（前期は162百万円の損失）、経常利益が18百万円（同161百万円の損失）、当期純利益が29百万円（同145百万円の純損失）と増収及び創業来初の営業黒字化を実現した。株式上場時（2023年10月4日）に公表した業績予想に対しても概して若干上回る着地となっている。

売上高は、稼働社数とARPUがそれぞれ順調に伸び、主力の「WaaS事業」及び「その他事業」がともに増収となった。2023年8月期末の稼働社数は1,168社（前期末比122社増）、ARPU（月平均顧客単価）は299千円（前期比7千円増）に拡大した。なお、ARPUの増加については、2023年4月に実施した値上げの効果と高単価サービスへのシフトによると考えられるが、趨勢的な動きとして後者によるところが大きかったようだ（値上げの効果については徐々に発現する見込み）。一方、解約率については、値上げの影響により4.0%（前期は3.8%）に若干上昇したものの、足元では沈静化に向かっている。また、MRRは3.3億円（前期は3.0億円）に増加しており、収益基盤の底上げも図られている。

決算概要

損益面では、海外事業等への先行費用を投下しながらも、増収による収益の押し上げに加え、独自システムによる業務効率化と広告投資の効率化により費用を圧縮し、創業来初の営業黒字化を実現した。なお、「その他事業」がセグメント損失となっているのは、海外事業の立ち上げ費用によるものである。

財政状態については、社債償還(200百万円)等により現預金が減少したことで総資産は前期比10.3%減の1,873百万円に縮小。一方、自己資本は内部留保の積み増しにより同2.9%増の1,039百万円に若干増加したことから、自己資本比率は55.5%(前期末は48.3%)に改善した。なお、10月4日付けの株式上場に伴って273百万円の株式発行(資金調達)を行っており、それに伴って資本構成にも変化が生じていることには注意が必要である。

2023年8月期業績の概要

(単位:百万円)

	22/8期		23/8期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	3,338		4,179		841	25.2%
WaaS	2,653	79.5%	3,320	79.4%	667	25.1%
その他	684	20.5%	858	20.6%	174	25.4%
売上原価	2,056	61.6%	2,560	61.3%	504	24.6%
売上総利益	1,281	38.4%	1,618	38.7%	336	26.3%
販管費	1,444	43.3%	1,615	38.7%	170	11.8%
営業利益	-162	-	2	0.1%	165	-
WaaS	275	10.4%	664	20.0%	389	141.3%
その他	20	3.0%	-141	-	-162	-
調整	-458	-	-519	-	-61	-
経常利益	-161	-	18	0.4%	180	-
当期純利益	-145	-	29	0.7%	174	-
稼働社数(社)	1,046		1,168		122	11.7%
ARPU(千円)	292		299		7	2.4%
解約率	3.8%		4.0%		0.2pt	-
MRR(億円)	3.0		3.3		0.3	10.0%
総資産	2,089		1,873		-215	-10.3%
自己資本	1,010		1,039		29	2.9%
自己資本比率	48.3%		55.5%		7.2pt	-

出所: 決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 決算概要

セグメント別の業績は以下のとおりである。

**(1) WaaS 事業**

売上高は前期比 25.1% 増の 3,320 百万円、セグメント利益は同 141.3% 増の 664 百万円と順調に拡大した。継続的な広告投資による集客やセグメント拡大に伴うサービスラインナップの拡充、受注力向上に向けた取り組みなどにより稼働社数が順調に伸び、売上高も好調に推移した。損益面では、広告投資を継続しながらも、その効率化や利益創出のための厳格な生産管理、各種費用の見直しなどにより大幅な増益を達成した。

**(2) その他事業**

売上高は前期比 25.4% 増の 858 百万円、セグメント損失は 141 百万円（前期は 20 百万円の利益）と増収ながらセグメント損失を計上した。人手不足による中小企業の採用難を受けて、リモート人材の紹介・派遣の需要が増加し、売上高は堅調に推移した。一方、損益面では、新規事業である海外事業の立ち上げに伴う費用の増加によりセグメント損失を計上した。

## 業績見通し

### 2024 年 8 月期も引き続き増収増益を見込む。 M&A の検討を含め、セグメント拡大にも取り組む方針

#### 1. 2024 年 8 月期の業績予想

2024 年 8 月期の業績予想について同社は、売上高を前期比 13.7% 増の 4,750 百万円、営業利益を 111 百万円（前期は 2 百万円の利益）、経常利益を同 447.7% 増の 101 百万円、当期純利益を同 330.6% 増の 125 百万円と引き続き増収増益を見込んでいる。

売上高は、前期同様、稼働社数と ARPU の拡大が「WaaS 事業」及び「その他事業」の伸びに寄与する。稼働社数は 1,290 社（前期比 122 社増）、ARPU は 309 千円（同 10 千円増）を見込んでいる。また、解約率は値上げによる影響が沈静化することで 3.2%（前期は 4.0%）に改善するとともに、MRR も 3.9 億円（前期は 3.3 億円）に底上げされる想定となっている。特に、事業セグメント間のシナジー（問い合わせの一元化やより最適なサービスへのシフトなど）を活用することで各 KPI の向上・改善を図る方針である。

損益面では、引き続き海外事業等への先行費用が見込まれるものの、増収による収益の押し上げや、業務効率化及びコストコントロールの継続により営業増益を実現し、営業利益は 2.4% に改善する想定である。



業績見通し

### 2024年8月期の業績予想

(単位：百万円)

	23/8 期		24/8 期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比	額	率
売上高	4,179		4,750		571	13.7%
売上原価	2,560	61.3%	2,873	60.5%	310	10.8%
売上総利益	1,618	38.7%	1,877	39.5%	259	16.0%
販管費	1,615	38.7%	1,765	37.2%	150	9.3%
営業利益	2	0.1%	111	2.4%	109	3,726.7%
経常利益	18	0.4%	101	2.1%	82	447.7%
当期純利益	29	0.7%	125	2.7%	96	330.6%
稼働社数(社)	1,168		1,290		122	10.4%
ARPU(千円)	299		309		10	3.3%
解約率	4.0%		3.2%		-0.8pt	
MRR(億円)	3.3		3.9		0.6	18.2%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. 弊社アナリストの見方

弊社でも、好調な外部要因（中小企業における人手不足問題など）や内部要因（各 KPI の改善傾向や株式上場による認知度向上など）を勘案すれば、同社の業績予想の前提に無理はなく、十分に達成できる水準であると判断している。注目すべきは、1) 株式上場が顧客獲得などにどのような影響があるか（ブランディング効果など）、2) 株式上場に伴って調達した資金をどのように活用するか、3) 損益分岐点を越えた後の利益成長をどのように描けば良いか、4) 今後の先行費用のかけ方に対する考え方、5) 海外事業による業績貢献のタイミングやインパクト、6) M&A を含む、セグメント拡大に向けた動き（特にコンサルティングやエンジニアリング領域）などである。特に 1)、5)、6) については業績の変動要因となる可能性にも注意が必要である。上場後 1 年目ということもあり、これらの材料を丁寧にフォローしていくことが、今後の成長性や方向性を確認するうえでもポイントになると言えるだろう。

## ■ 今後の成長戦略

### 既存事業の強化とセグメント拡大の両輪により成長を加速する方針。 エンジニアリングなどの新領域や海外展開にも意欲

#### 1. 環境認識と成長ポテンシャル

##### (1) 環境認識

中小企業を中心に人手不足問題が深刻化<sup>※1</sup>する一方、コロナ禍をきっかけとしたリモートワークの浸透とそれに伴う働き方に対する考え方の変化などを背景に、同社サービスに対するニーズは求人側（顧客企業）及び求職側（ワーカー）の双方から高まっていくことが予想される。特に中小企業の場合は、大きなロットが必要となるBPOの利用も進んでいない<sup>※2</sup>。人手不足による倒産件数はここ数年高い水準にあるうえ、雇用人員判断指数（DI）<sup>※3</sup>では、コロナ禍で一旦緩和された需給関係も、コロナ禍からの回復とともに再び厳しい状況になっている。人材不足に伴うニーズの増大は同社サービス（WaaS）にとっては追い風となる。

※1 大卒求人倍率は大企業（従業員数5,000名以上）が0.41倍であるのに対して中小企業（従業員数300名未満）は6.19倍となっており、中小企業における人材確保は非常に厳しい状況にある（出所：リクルートワークス研究所「第40回ワークス大卒求人倍率調査」）

※2 同社アンケート調査（2022年8月実施、サンプル数2,810社、Fastaskを利用）によると、BPOの利用状況は、大企業（従業員数300名超）が61.0%、中小企業（従業員数300名未満）が39.9%となっている（出所：事業計画及び成長可能性に関する事項）

※3 日銀短観（2023年6月調査）

##### (2) 対象市場と成長ポテンシャル

同社は全国の中小企業を対象として、現在のバックオフィス中心の領域から、さらに企画業務領域全般へ、そして市場の大きなIT業務領域にまで拡張していく方針であり、同社試算によれば、同社サービスへのアウトソーシングニーズのTAM（可能性のある最大市場規模）は2.7兆円、SAM（対応可能な市場規模）は1.1兆円、SOM（既存領域の市場規模）は8,000億円、コアターゲットは1,700億円に及ぶ。もちろん一定の前提を置いたフェルミ推定の域を出ないが、同社の視野（見ているところ）や方向性を知るうえで参考になるとともに、中小企業の多くが人手不足（IT人材はさらに深刻）に悩み、DX化の流れにも十分にも対応できない状況を踏まえれば、1つの考え方としての合理性はあると判断できる。

#### 拡張領域と成長ポテンシャル



※ 同社試算により作成

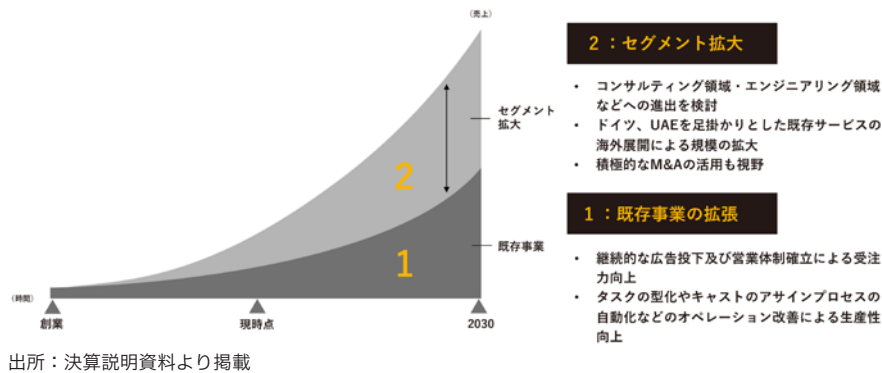
出所：決算説明資料より掲載

今後の成長戦略

2. 成長戦略の方向性

同社は、具体的な中期経営計画を現時点で公表していないが、成長戦略の方向性として、1) 既存事業の拡張、2) セグメントの拡大の両輪で売上成長を加速させる方針を打ち出している。すなわち、既存事業の拡張→セグメントの拡大（追加・育成）といったサイクルを繰り返すことにより、複数の直線的な成長を積み上げ、成長の角度を引き上げていく戦略と捉えることができる。また、セグメント間のシナジー創出による各 KPI の改善や収益性の向上にも取り組む。もっとも、この成長モデル自体はこれまでのものと大きく変わらない。今後は、さらなる業務改善・効率化や既存領域の深掘りを始め、市場が大きく付加価値の高い領域への拡張を目指していく。

今後の成長イメージ  
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



3. 具体的な戦略テーマ

(1) 既存事業の拡張

継続的な広告投資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に取り組む。

(2) セグメントの拡大

1) 対象領域の拡大

現在のバックオフィス領域から、コンサルティング領域やマーケティング領域、エンジニアリング領域など、既に顧客からのニーズを寄せられている領域への進出を検討する。なお、検討にあたっては、市場の規模・成長性や労働集約、リモートワーク化の容易さなどを考慮する。また、将来的にはサービス業や医療・介護業、不動産業などのリモートワーク化を先取りすることで、様々な業界を開拓していく構想である。

## 2) 海外展開（エリアの拡大）

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拡大にも取り組んでいく。既に 2022 年 9 月にドイツ（ベルリン）、2022 年 12 月に UAE（ドバイ）に支店を開設し、「CASTER BIZ アシスタント」をヨーロッパ各国向けに開始しているが、従業員はドイツ、ドバイに限らず、複数国から登用しており、まさにクロスボーダーでリモートアシスタントを提供する格好となっている。特にドイツにおいては、中小企業の多さや人手不足問題は日本に近い状況にあることから、日本での成功モデルを横展開することへの勝算が見込まれ、既に黒字化の目途も立ってきたようだ。また、1) で掲げたエンジニアリング領域への進出にあたっては、ドバイ近郊国・中東や東欧などのリソースを日本企業に結び付けるサービスも想定しているようだ。

## 3) M&A の活用

セグメントの拡大にあたっては、積極的に M&A も視野に入れていく方針である。これまで、(株)働き方ファームの子会社化により「CASTER BIZ 採用」を開始（2018 年 2 月）したほか、(株)wib のコンサルティング事業の譲受により「bizhike」（現在の CASTER BIZ セールスマーク）を開始（2020 年 8 月）した実績があるが、今後もリモートワークへの順応性が高く、セグメント拡大に資する企業を探っていく考えだ。

## 4. 弊社アナリストによる中長期的な注目点

弊社でも、対象領域の拡大により新たな市場を切り開き、成長の角度を引き上げていく戦略は、「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に向けて必然的な方向性と捉えている。これまでセグメントの拡大が同社業績を押し上げてきたことを勘案すれば、理にかなっていると言えるだろう。ただ、現在のバックオフィス領域から、コンサルティング、マーケティング、エンジニアリングとより専門性が高い領域へ展開するにあたって、これまでの成功体験やノウハウがどの程度生かせるのか、ビジネスモデル自体をいかにチューニングさせていくのかがポイントになると考えられる。もちろん、創業以来、細かい経験値を積み重ねることで、ビジネスモデルの精度を高めてきた同社にとっては十分承知のうえだろう。また、中長期的には、それこそリモートワークが当たり前の時代になったときに、大手企業からも必要とされている、これら領域に属する人材が、同社プラットフォームに加入するインセンティブをどう設計していくのか、さらには予算規模の小さい中小企業とどう折り合いをつけていくのが、非常に興味深いところである。そういう意味では、海外人材（特にエンジニア）の確保が重要な切り札になる可能性もあると見ている。同社では上場前から海外事業への先行投資を行うなど、既に将来を見据えた動きをとっており、マネジメントの先見性や実行力、スピード感を窺い知ることができる。いずれにしても、着眼点の良さと強い信念で市場を切り開いてきた同社ではあるが、今後さらに事業を発展させ、社会にインパクトを与えるためには、ここからが経営手腕の見せどころと言えるだろう。

## ■ 株主還元

### 成長投資を優先すべきステージにあるため、 しばらくは配当見送りとなる可能性が高い

同社は、株主に対する利益還元を経営の最重要課題として位置付けているものの、財務体質の強化に加え、事業拡大のための内部留保の充実等を図り、収益基盤の多様化や収益力強化のための投資に充当することが株主に対する最大の利益還元につながると考えており、創業来配当の実績はない。

弊社でも、同社は成長投資を優先すべきステージにあることから、しばらくは配当という形での株主還元は見送られる可能性が高いという見方をしている。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp