

株式会社CaSy

# 事業計画及び成長可能性に関する 説明資料

- 1 概要
- 2 市場規模及び成長性
- 3 当社の競争優位
- 4 成長戦略
- 5 リスク情報

## 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 ・家事支援 ・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COO 池田 裕樹
所属団体	シェアリングエコノミー協会

- 1 概要
- 2 市場規模及び成長性
- 3 当社の競争優位
- 4 成長戦略
- 5 リスク情報

# 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「家事支援などのサービス」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

# 提供サービス

## 家事支援サービス

売上構成 **94%**



### お掃除サービス / お料理サービス

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 **6%**



### 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。家事支援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。

## 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



### 平野 圭二 / 監査等委員取締役

- ワタキューホールディングス株式会社 執行役員
- 2018年CaSy社外取締役就任
- 2025年CaSy監査等委員就任



### 池田 裕樹 / 代表取締役COO

- 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



### 中尾 隆一郎 / 監査等委員取締役

- 株式会社中尾マネジメント研究所 代表取締役社長
- 複数社の社外取締役を担当
- 2025年CaSy監査等委員就任



### 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、家事支援キャストのモチベーションマネジメントも担う



### 伊田 愛久美 / 監査等委員取締役

- 法律事務所ZeLo・外国法共同事業入所
- 複数社の監査役・監査等委員を担当
- 2025年CaSy監査等委員就任



# SDGsへの貢献

私たちのサービスは、女性の社会進出を助け、  
また、ワークライフバランスの観点から、  
社会に貢献します。



# 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（13ページ参照）
- 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（14ページ参照）
- 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

# 安心を提供する取り組み例

ITを活用して、お客様も働き手も、双方が安心して利用できる取り組みを実施している。



## 本人確認

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。



## 110番通報ボタン

キャストのアプリ上に「110番通報」ボタンが設置されており、緊急時に110番通報する体制を構築。



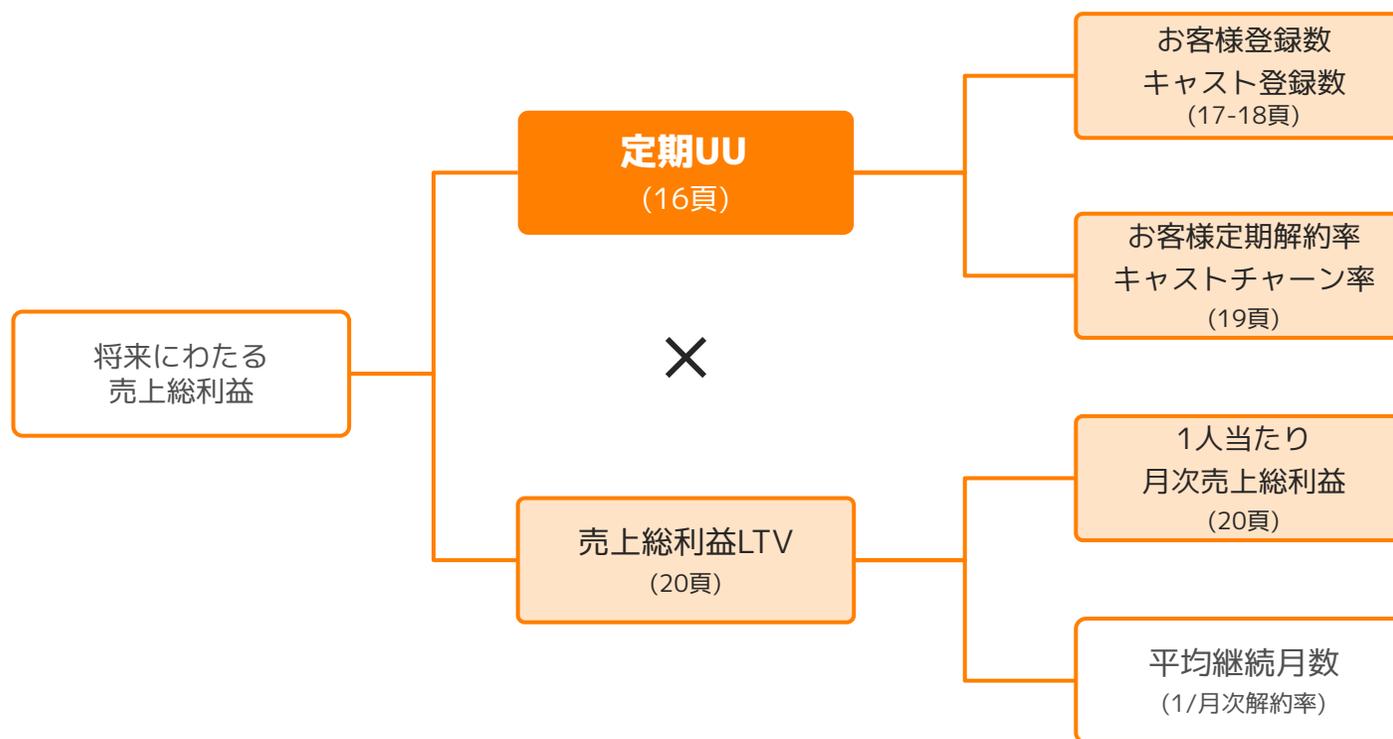
## プライバシー遵守の連絡手段

お客様のキャストはチャットや、緊急時には電話ができる状態になっているが、個人の情報は秘匿して行える。

# 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

※定期UUには行政との提携を活用し月2回以上スポットサービスを利用しているお客様を含む

## 2025年11月期 決算概要

子会社の取得や行政との連携に伴い売上は9.1%増加となった。

広告宣伝投資の効率化やコスト削減で販売管理費をコントロールし、利益は前年比で増加。

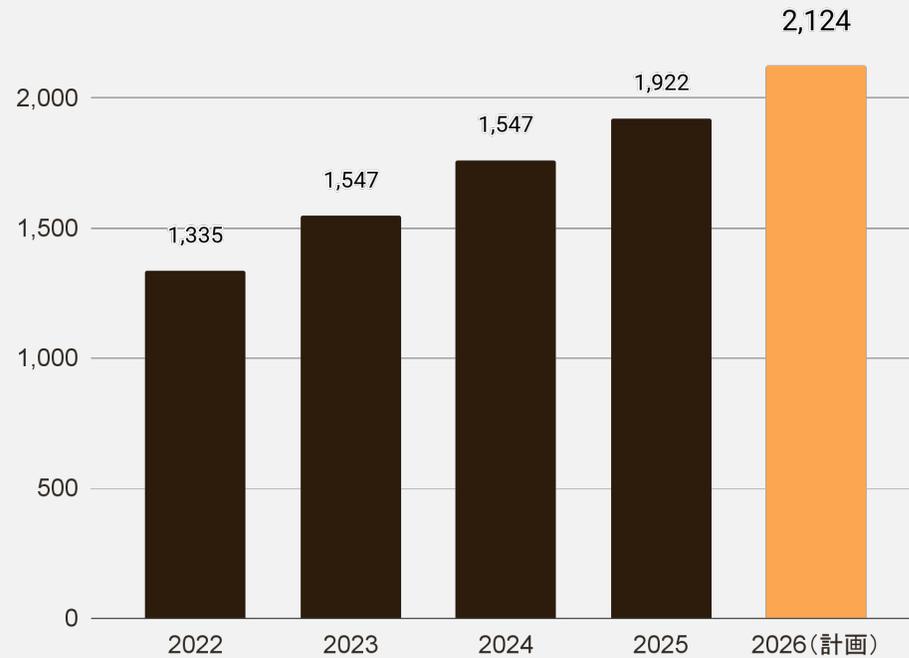
(百万円)	2024年11月期	2025年11月期	前年同期比		通期業績予想 (対期初予想値)	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	1,761	<b>1,922</b>	+161	+ 9.1%	<b>1,937</b> ~2,113	<b>99.2%</b> ~91.0%
売上総利益	673	<b>720</b>	+47	+ 7.0%	—	—
販管費	665	<b>669</b>	+3	+ 0.6%	—	—
営業利益	7	<b>50</b>	+ 43	—	<b>0</b>	—
経常利益	6	<b>60</b>	+ 53	—	<b>0</b>	—
親会社株主に帰属 する当期純利益 /当期純利益	5	<b>46</b>	+ 41	—	<b>0</b>	—

※当社は2025年11月期第1四半期より連結決算に移行いたしました。そのため、前期の数値（単体ベース）と今期の数値（連結ベース）は完全に一致するものではございませんが、参考値として増減額・増減率を記載しております。

# 売上高の推移

約84%の構成割合を占める定期サービスにより堅調な成長を継続している。

### 売上高 (百万円)



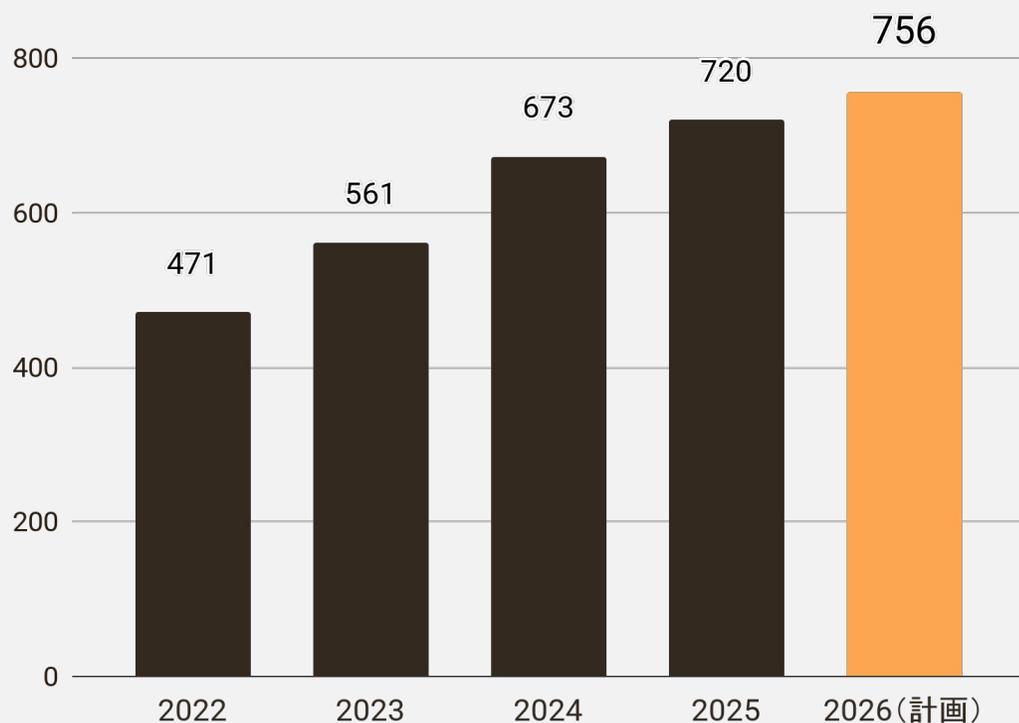
### 形態別売上割合 (%)



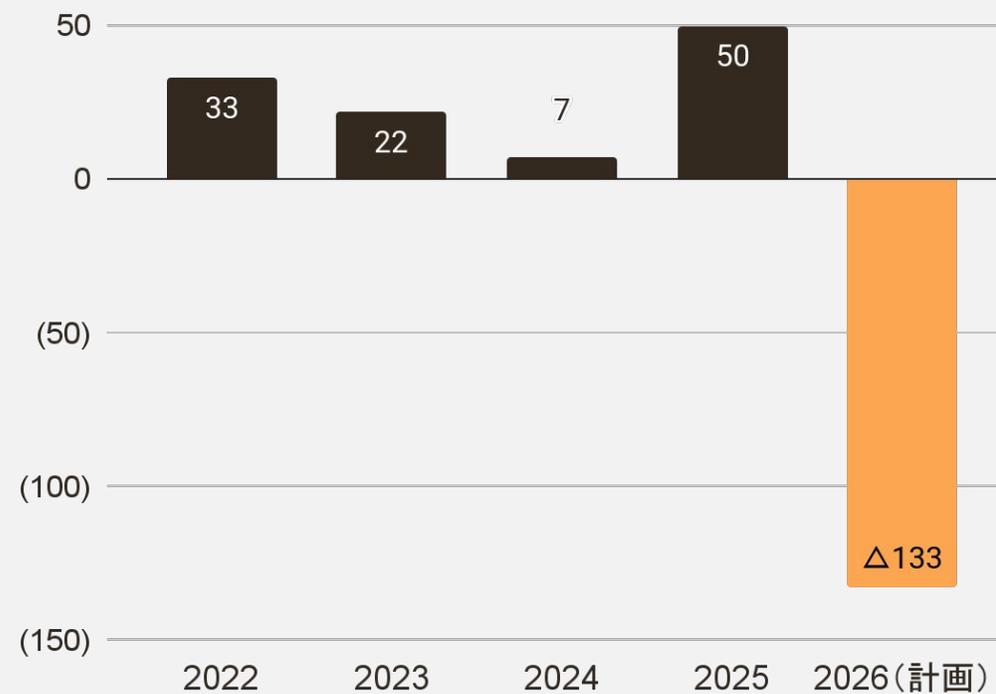
## 利益の推移

2026年11月期は、中小企業成長加速化補助金を活用した先行投資として実施する方針。  
海外キャストを活用した家事支援事業や、訪問介護事業等の新規事業の影響で営業赤字を想定。

### 売上総利益（百万円）

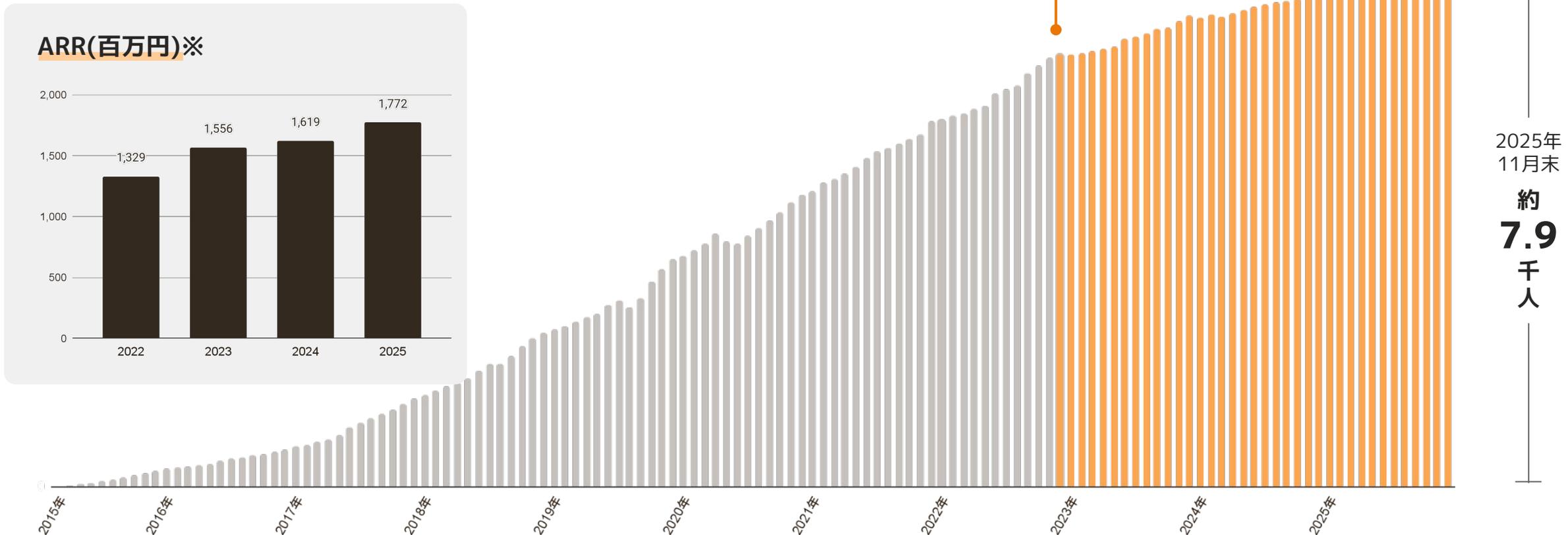


### 営業利益（百万円）



## 主要KPIである定期UU数の推移

ストック収入の前提となる定期UU数は堅調に成長しており、2025年11月末では定期契約によるARRは子会社分も含め約17.7億円に。

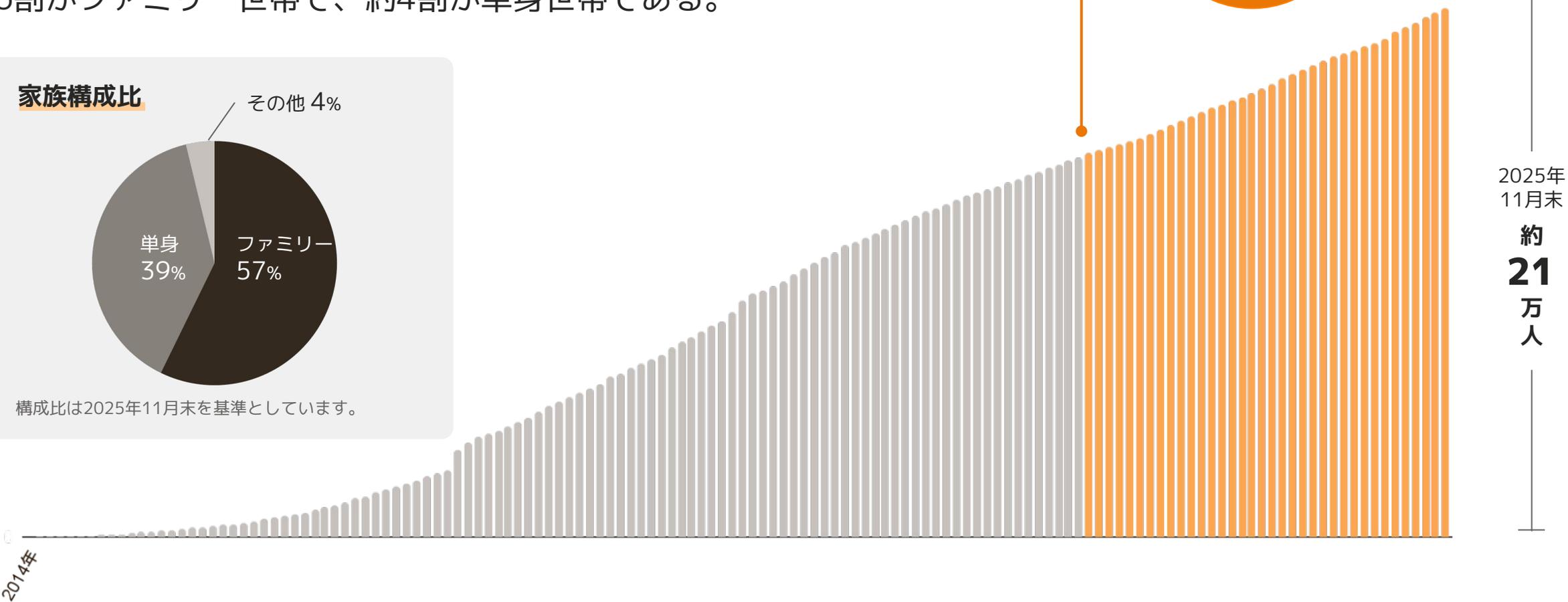
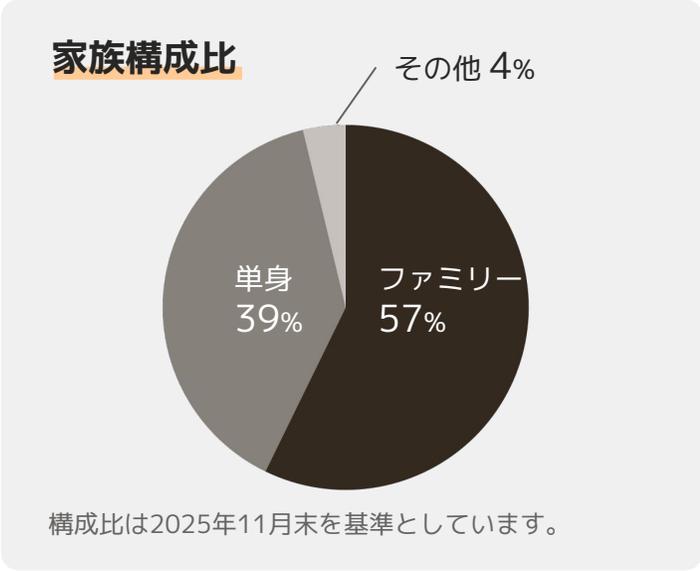


※Annual Recurring Revenueの略で、毎事業年度の有効定期契約数×平均単価×平均利用回数/月×12か月で算出。

# お客様登録数の推移

お客様登録数は継続して増加しており、  
2025年11月末では約21万人となった。  
約6割がファミリー世帯で、約4割が単身世帯である。

直近3年の  
CAGR  
**11.7%**



## キャスト登録数の推移

キャスト登録数は継続して増加しており、2025年11月末では約19,000人がキャストとして登録している。

2014年

直近3年の  
CAGR  
**14.7%**

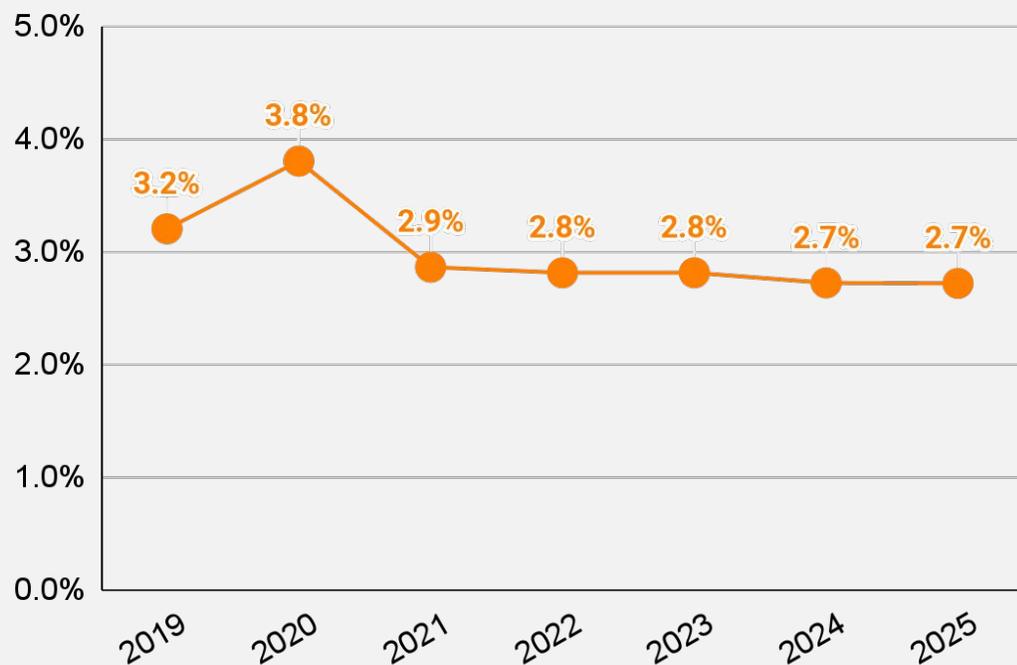
2025年  
11月末  
約  
**19**  
千人

# 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

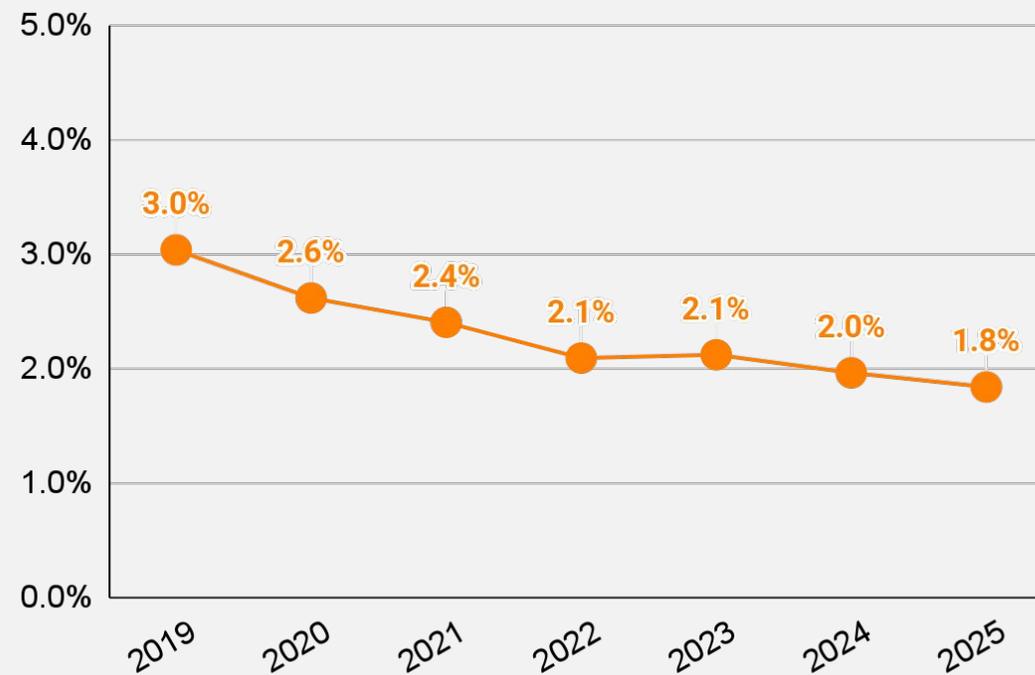
## お客様の 月次定期解約率

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

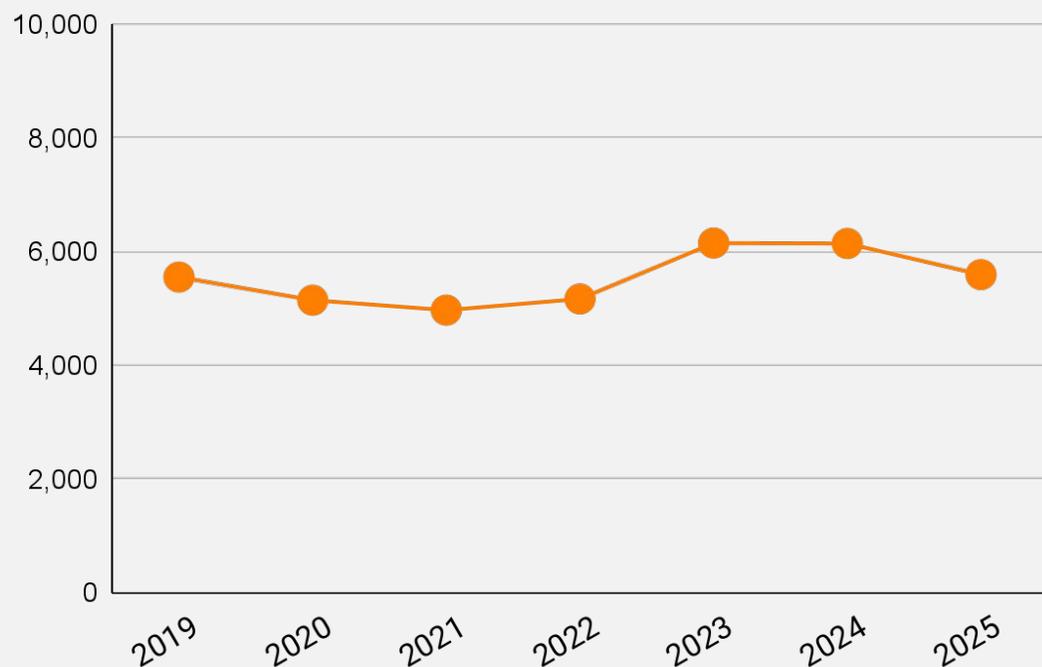
## 売上総利益LTV/1人あたり月次売上総利益の推移

売上総利益LTV/1人あたり月次売上総利益は一定の水準で推移

需要過多の対応に伴うキャストの報酬増等により前年比ではやや低下

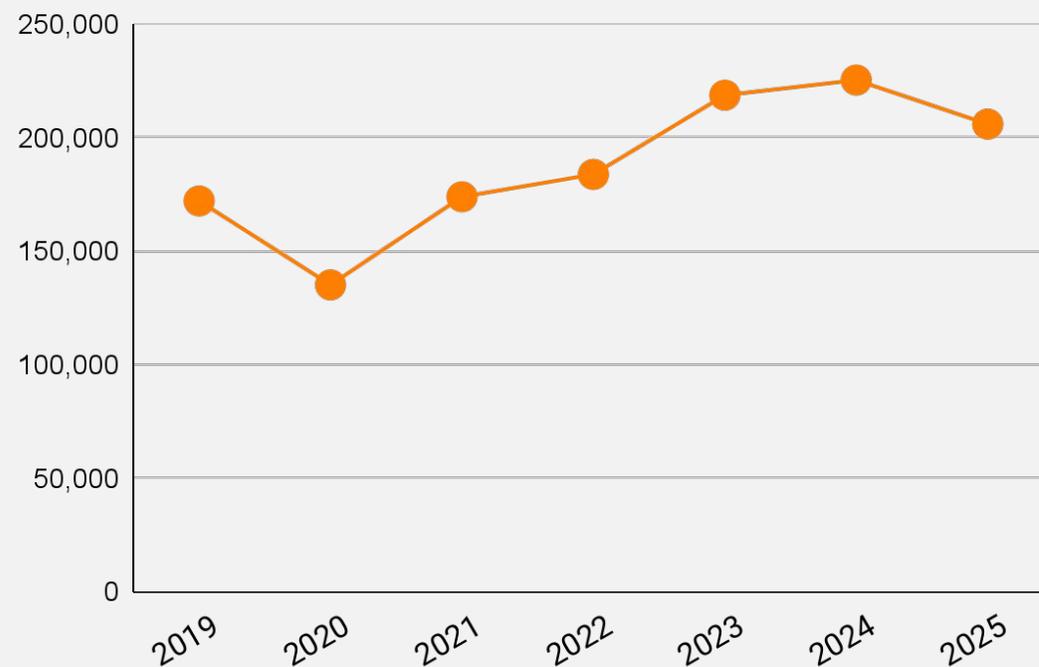
### 売上総利益LTV

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人あ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



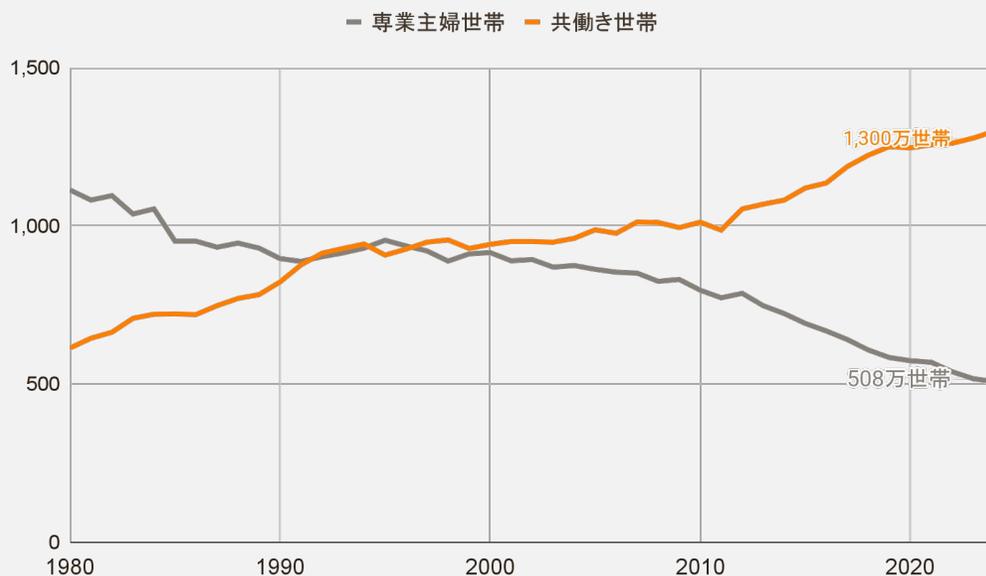
- 1 概要
- 2 市場規模及び成長性
- 3 当社の競争優位
- 4 成長戦略
- 5 リスク情報

## 家事支援市場の高い成長性

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継続的に増加し、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。

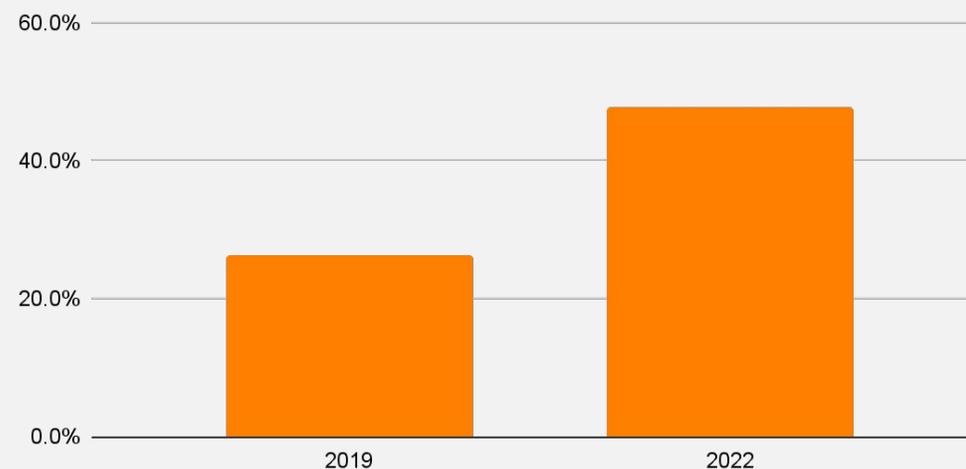
### 共働き世帯数は増加傾向

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



## 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)

家事支援サービス市場 ※1  
**1,400億円**

当社の売上高  
**19億円**

- 1 概要
- 2 市場規模及び成長性
- 3 当社の競争優位
- 4 成長戦略
- 5 リスク情報

## 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。

### 家事支援サービスのDX化



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



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

# 1. 家事支援サービスの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. 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

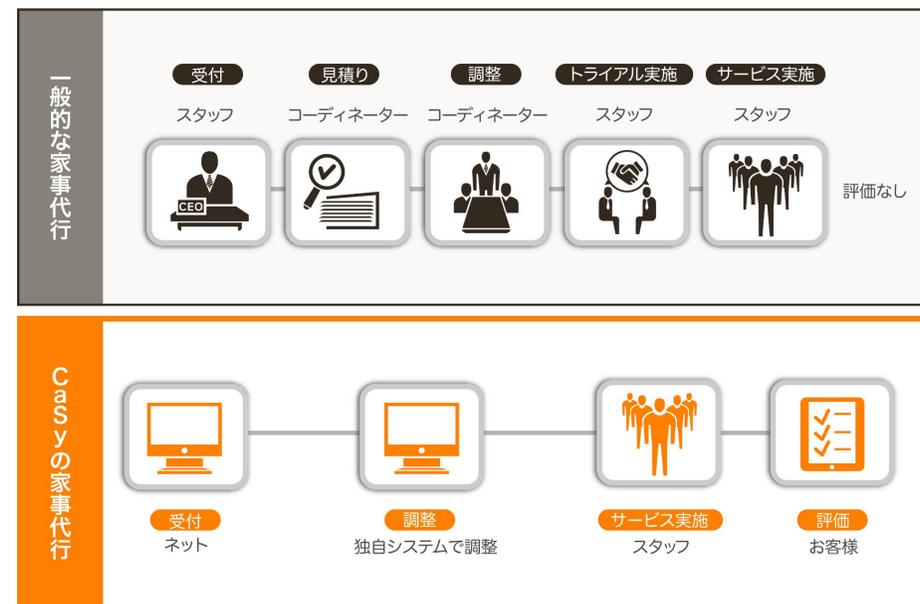
お客様の依頼内容とキャストの情報を基に、独自のマッチングアルゴリズムで精度の高いマッチングを実現することで、最短3時間後のサービス利用が可能となっている。

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。



## 1. 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

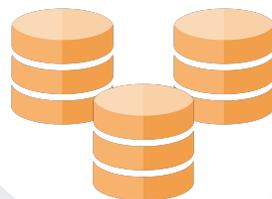
キャスト  
登録データ

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

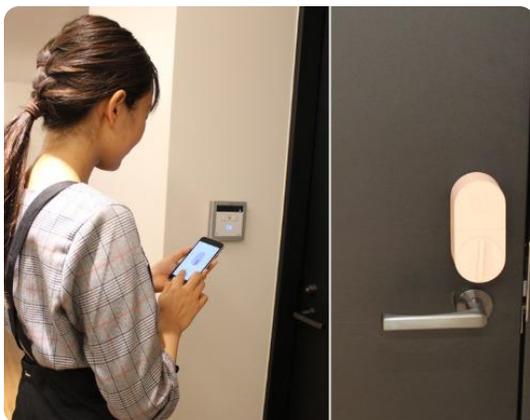
- 他社のイエナカサービスとの連携 (ハウスクリーニング等)

## 1. 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の更なる向上を図っている。

### 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

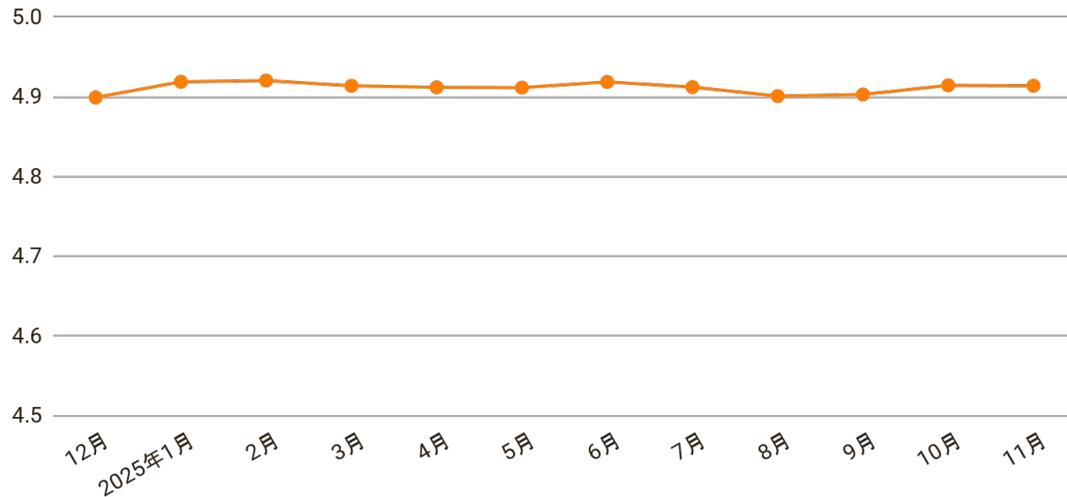



※東京都の最低賃金1,163円との比較（2025年2月10日現在）

## 2. 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（2024年12月～2025年11月）

### CaSyの品質管理の考え方



## 3. 競合との比較（家事支援）

	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	1,250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 概要
- 2 市場規模及び成長性
- 3 当社の競争優位
- 4 成長戦略**
- 5 リスク情報

# 時価総額100億円の達成に向けた成長戦略の進捗サマリ

テーマ	前期	当期の進捗	今後の取り組み
<p><b>お客様とキャストの増加</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行政との連携強化</li> <li>家事代行クラウドMoNiCaの活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2025年11月までに10の自治体、家事・子育て支援事業に参画</li> <li>サンジュ社の子会社化でエリア拡大</li> <li>業界全体の働き手不足でMoNiCa優先順位を劣後</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行政との連携は引き続き強化</li> <li>海外キャストを活用した家事支援サービス事業の供給力確保への挑戦</li> <li>供給力確保後にMoNiCaを再強化</li> </ul>
<p><b>暮らしのサービスの拡大</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>暮らしのサービスの拡大</li> <li>自社展開に加え他社提携も検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>すっきりマイスター社の子会社化でハウスクリーニングを強化</li> <li>他社のM&amp;Aも含めて検討も延期</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>訪問介護サービスの新規展開</li> <li>広く暮らしのサービスを提供するプラットフォームへの進化を目指す</li> </ul>
<p><b>M&amp;Aの活用</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>家事支援サービスの顧客基盤増強や、暮らしのサービスの新規提供に向けてM&amp;Aも積極的に検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2025年ではすっきりマイスター社及びサンジュ社を子会社化</li> <li>ソーシング～DD～PMIのノウハウを整備中</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>各サービスごとの市場シェア拡大、サービスの拡大を目的としてM&amp;Aを積極的に実施していく方針</li> <li>実施案件のシナジー強化</li> </ul>
<p><b>補助金の活用</b></p>	<p>—</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業成長加速化補助金に採択</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2035年を目安に売上高100億円の達成を目指し、新規事業の展開に向けた先行投資を実施</li> </ul>

# 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す。



お客様

時間  
信頼

Omotenashi  
×  
Technology  
CaSy  
カジー  
Gift of Happiness



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



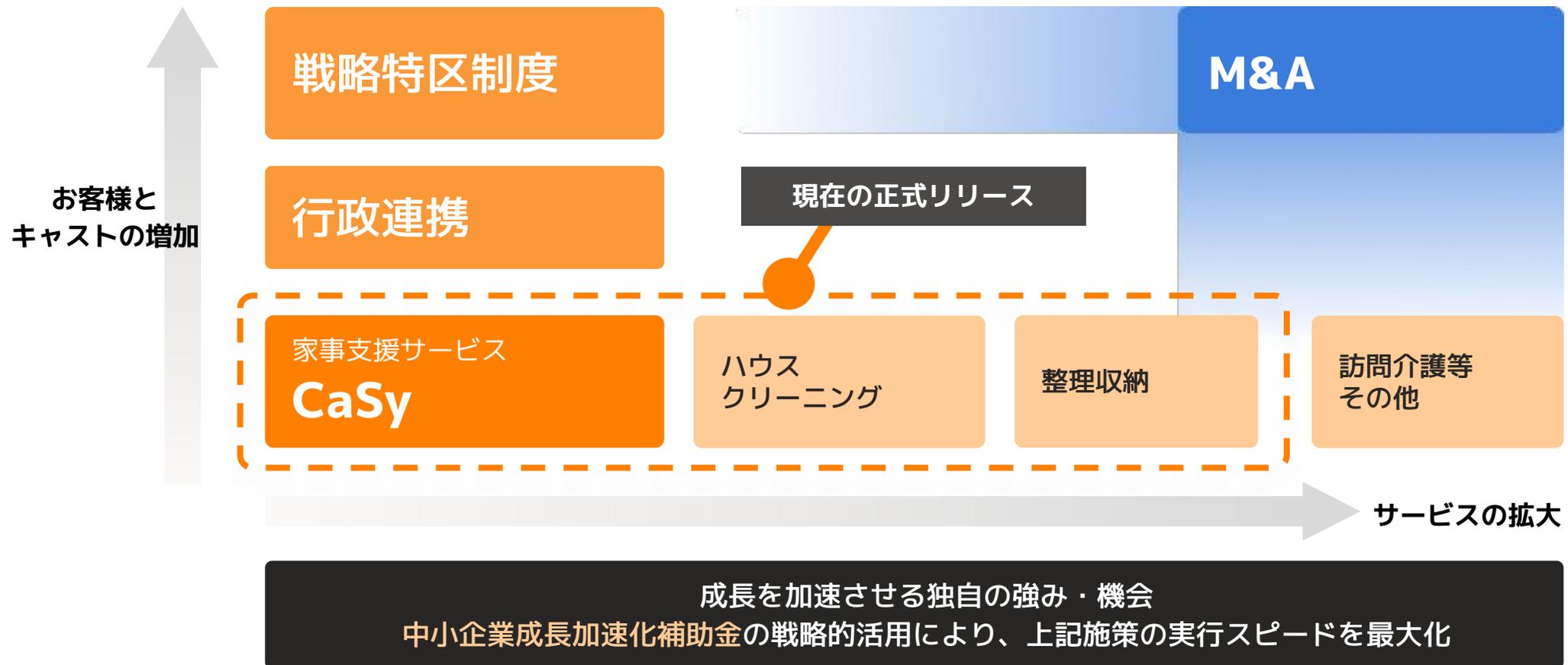
荷物受取 (予定)



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  
 家事支援サービスの顧客基盤増強や、暮らしのサービスの新規提供に向けてM&Aも積極的に検討



# 海外からの家事支援人材の獲得



政府が推進する国家戦略特別区域家事支援外国人受入事業において、東京都第三者管理協議会から特定機関の基準に適合している適合事業者認定。フィリピンからの家事支援人材の雇用に向け活動中。

## 背景と目的

女性の社会進出や共働き世帯の増加、高齢化に伴い家事支援サービスの需要が拡大。

課題となる家事支援スタッフの確保および雇用の安定維持、また東京都におけるサービスの充実と人材の安定的な確保を図る。

## 「国家戦略特別区域 家事支援外国人受入事業」について

### 外国人家事支援人材の活用



## 地方自治体との取り組み

2025年11月までに10の自治体、家事・子育て支援事業の事業者として参画。  
地方自治体と連携することで新規依頼の獲得に貢献、今後も連携を拡大予定。

自治体	参画月	事業名	自治体	参画月	事業名
①葛飾区	2024年4月	家事・育児サポーター事業	⑥調布市	2025年7月	ベビーシッター及び家事・育児支援サービス利用料助成事業
②墨田区	2024年4月	子育て家庭家事サポーター派遣事業	⑦中野区	2025年7月	家事・育児支援訪問事業
③台東区	2024年7月	産前産後支援ヘルパー“あったかハンド”	⑧港区	2025年8月	産前産後家事・育児支援サービス
④豊島区	2025年4月	としまいっしょに子育て育児支援ヘルパー事業	⑨渋谷区	2025年10月	産前産後家事サポーター派遣事業
⑤国分寺市	2025年5月	家事・育児訪問事業	⑩文京区	2025年10月	おうち家事・育児サポート事業

# その他暮らしのサービス領域： アップセルの伸びしろ

家事支援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支援の範囲内で、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。

# M&A

各サービスごとの市場シェア拡大、サービスの拡大を目的としてM&Aを積極的に実施していく方針です。  
 参画した会社とのシナジー創出、新規案件の開拓を進めてまいります。

## M&Aの実績

### 第1号案件

**目的区分** : サービスの拡大  
**会社名** : 株式会社すっきりマイスター  
**取得日** : 2025年2月28日  
**取得価額** : 15百万円(持ち株比率100%)

### 第2号案件

**目的区分** : 家事支援サービスの市場シェア拡大  
**会社名** : 株式会社サンジュ  
**取得日** : 2025年8月29日  
**取得価額** : 90百万円(持ち株比率100%)

## M&Aで創るシナジーの方針

各社のアセット



CaSyの強み

**Omotenashi**  
 (チャーンレート低減)

**Technology**  
 (コスト優位性構築)



グループの企業価値向上

## 中小企業成長加速化補助金の採択

### 経済産業省・中小企業庁・独立行政法人中小企業基盤整備機構が実施する「中小企業成長加速化補助金」に採択

#### 採択の背景

本補助金は、売上高100億円超の実現を目指す中小企業の大胆な投資を後押しし、賃上げへの貢献、輸出による外需獲得、域内仕入による地域経済への波及を重視して支援する制度です。



#### 当社の100億円宣言について

下記の成長手段に基づき2035年に売上高100億円の達成を目指します。

- ・家事支援サービス事業の供給力確保
- ・訪問介護サービスの新規展開
- ・広く暮らしのサービスを提供するプラットフォームへの進化

経済産業省、中小企業庁、独立行政法人  
中小企業基盤整備機構が実施する

### 中小企業成長加速加補助金に採択

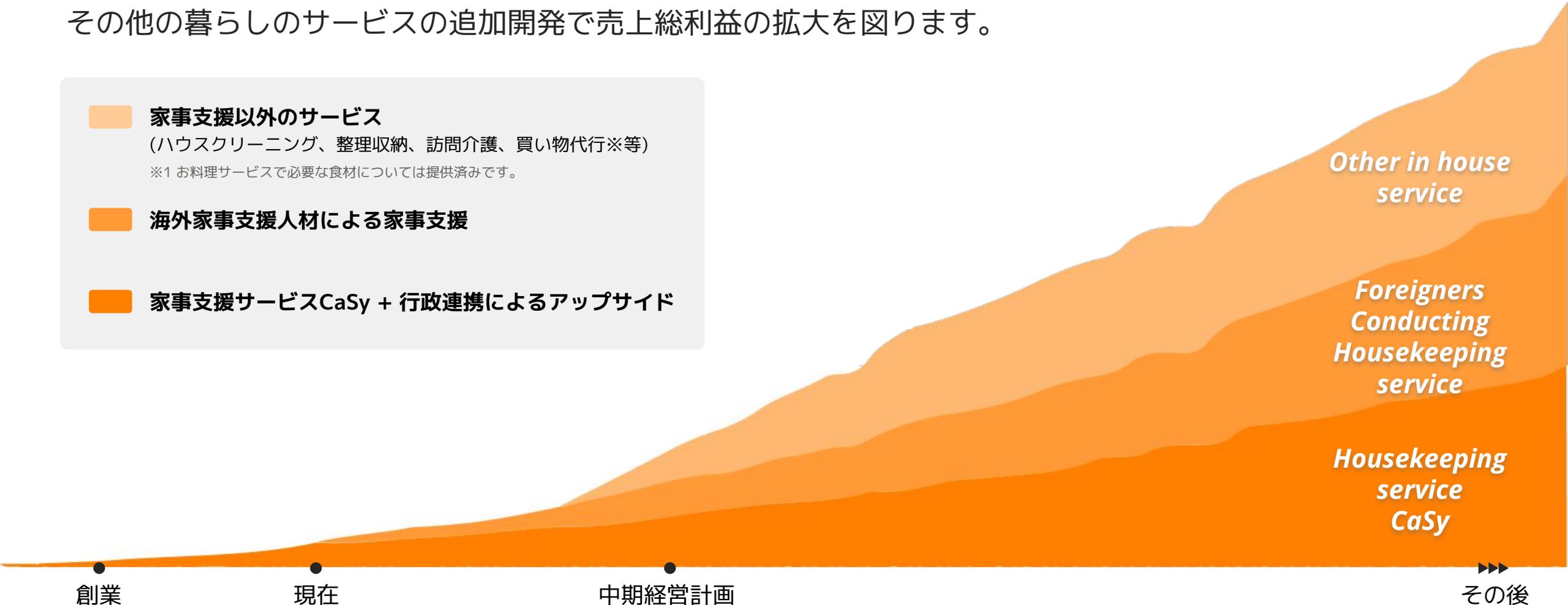


株式会社CaSy

## 中長期戦略イメージ

家事支援サービスの安定成長を基盤に、海外家事支援人材での家事支援サービスの提供や、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。

- 
**家事支援以外のサービス**  
 (ハウスクリーニング、整理収納、訪問介護、買い物代行※等)  
※1 お料理サービスに必要な食材については提供済みです。
- 
**海外家事支援人材による家事支援**
- 
**家事支援サービスCaSy + 行政連携によるアップサイド**



創業

現在

中期経営計画

その後

## 2026年11月期 業績予想

今後の売上成長を目指し、中小企業成長加速化補助金を活用した先行投資を計画

海外キャストを活用した家事支援事業や、訪問介護事業等の新規事業の影響で営業損失を計上する見込

(百万円)	2025年11月期 実績	2026年11月期 計画	前年同期比	
			増減額	増減率
<b>売上高</b>	1,922	<b>2,124</b>	+ 202	+ 10.5%
(既存事業)	1,922	<b>1,993</b>	+71	+3.7%
(新規事業)	-	<b>131</b>	+131	-
<b>営業利益</b>	50	<b>△133</b>	△ 182	-
(既存事業)	50	<b>3</b>	△ 47	-
(新規事業)	-	<b>△136</b>	△ 136	-
<b>経常利益</b>	60	<b>△139</b>	△ 199	-
<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b>	46	<b>△139</b>	△ 186	-

- 1 概要
- 2 市場規模及び成長性
- 3 当社の競争優位
- 4 成長戦略
- 5 リスク情報

# 経営において認識される主なリスク

主要なリスク	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
<b>個人情報の漏洩</b> 当社は、顧客及びキャストに関する個人情報を有しております。第三者によるシステム攻撃等を受けた場合等、想定外に個人情報が漏洩した場合、当社の社会的信用が失われ、新規顧客獲得、定期サービスの解約、キャスト登録の取り消し等、当社事業の運営が困難になるとともに、ブランド及び企業イメージの悪化等により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	中期	大	個人情報の取扱い及び管理方法については、「個人情報の保護に関する法律」の定めに従って、個人情報取扱事業者としての義務が課されており、引き続き、現状運用しております。プライバシーポリシー等の社内規定に沿って、個人情報の厳重な管理をするとともに、全従業員に対し個人情報の取り扱いに関する教育を定期的に行い、個人情報の適切な取り扱いに努めてまいります。
<b>重大インシデントの発生</b> 当社の展開する事業は、キャストが顧客の住居に入り家事支援サービスを提供するものであり、顧客とキャストが直接対面して第三者がいない場でのコミュニケーションをすることになることから、顧客・キャスト双方が性犯罪、暴力、暴言などにより、心理的・身体的な被害を受ける可能性があります。事件・事故・犯罪をきっかけに、当社及びサービスに関しての誹謗中傷などが起こり、それらにうまく対処できなかった場合、当社のサービスに対する大幅な需要の落ち込み、新規顧客登録の激減など当社の経営成績に大きな影響を及ぼす可能性があります。	中	中期	大	当社はこうした事象を重大インシデントとして、分類・定義を行い、各インシデントに対する対応方針を定めており、特に重大な問題が発生した場合、即時にエスカレーションを行い、経営者が判断する仕組みを構築しています。加えて、その発生リスクを最小化するため、キャストの犯罪歴がないかなどの事前チェックをしているほか、顧客の評価がネガティブであった場合にキャストとの契約を打ち切る旨を事前に通知し、契約の締結をおこなっております。
<b>システムトラブルの発生</b> 当社は、顧客の獲得、顧客とキャストのマッチング及びコミュニケーション、料金の請求、報酬の支払い、キャストへの指導・研修など、あらゆるプロセスを、ITシステムを通じて行っております。開発したシステムの不具合の発生、アクセスの急激な増加等による負荷の拡大、地震等の自然災害や事故等による予期せぬトラブルの発生、コンピューターウィルス、電気供給の停止、通信障害、通信事業者に起因するサービスの長期にわたる中断や停止、現段階では予測不可能な第三者による攻撃を受けた場合、大規模通信障害が発生した場合には、サービス提供ができない、もしくは復旧に時間を要するなど、収益を毀損するような事象が発生し、経営成績に大きな影響を及ぼす可能性があります。	高	中期	大	当社では、システムは脆弱性が低いクラウドデータベースを利用し、コンピューターシステムのバックアップ体制の構築を行っております。また、リリース前の検証の仕組みや社内での運用体制の強化を行うことで、システム障害が発生するリスクの低減を測っております。加えて、システム障害が発生した場合、検知の遅れによる障害度合いの拡大を防ぐために、社内での検知の仕組みや連絡網を整備し、早期の発見に努めてまいります。

# 本資料の取扱いについて

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包しております。その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または暗黙的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。すでに知られたもしくは、未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものでもありません。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、毎年2月末に予定している有価証券報告書提出の時期を目途として開示を行う予定です。