

# 株式会社CaSy 2026年11月期 第1四半期決算説明

収録日 2026/04/13 公開日 2026/04/14

スピーカー 代表取締役 CEO兼CFO 加茂雄一

## 2026年11月期 第1四半期 業績ハイライト

### 1. 決算概要

#### 業績ハイライト

売上高  
**506百万円** 前年同期比  
**16.8%増**

営業利益  
**2百万円**

定期UU  
**7,950人** 前年同期比  
**6.3%増**

#### サマリー

- 1 売上高は堅調に伸長**  
行政との連携による依頼増で売上高は伸長。サービス件数の成長が課題
- 2 主要KPIである定期UUの成長**  
CaSy単体の増加に加え、子会社化したサンジュ社の定期契約者分が増加
- 3 利益額の増加**  
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

代表取締役CEO兼CFO加茂雄一(以下、加茂):2026年11月期第1四半期の決算説明を始めさせていただきます。決算説明資料の2ページ目に、前期の決算説明会資料からのアップデート一覧をまとめておりますのでご参照ください。

加茂:まず、第1四半期3か月間の業績ハイライトになります。売上高は5億600万円、前年同期比16.8%増。営業利益は200万円。主要KPIである定期のお客様の数(定期UU)は7,950人、前年同期比6.3%増となっております。

加茂:サマリーといたしましては、3点ございます。まず1点目、売上高は堅調に伸長しております。行政との連携による依頼増でサービス件数が成長しており、引き続き伸長しております。2点目、主要KPIである定期UUの成長につきましては、CaSy単体の増加に加え、子会社化したサンジュ社分の定期契約者数が増加しております。3点目、利益額の増加につきましては、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しております。

## 業績ハイライト(累計)

行政との連携に伴い売上は16.8%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)	2025年11月期 Q1	2026年11月期 Q1	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		
<b>売上高</b>	433	<b>506</b>	+72	+ 16.8%	<b>2,124</b>	<b>23.8%</b>
(既存事業)	433	506	+72	—	—	—
(新規事業)	—	—	—	—	—	—
<b>売上総利益</b>	162	<b>188</b>	+25	+ 15.7%	—	—
<b>販管費</b>	159	<b>185</b>	+25	+ 16.3%	—	—
(既存事業)	159	180	+21	—	—	—
(新規事業)	—	4	4	—	—	—
<b>営業利益</b>	3	<b>2</b>	△ 0	△ 14.4%	<b>△133</b>	—
<b>経常利益</b>	3	<b>2</b>	△ 0	△ 2.8%	<b>△139</b>	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	2	<b>0</b>	△ 1	△ 74.5%	<b>△139</b>	—

加茂:業績ハイライトの累計数値になります。売上高につきましては5億600万円。売上総利益1億8,800万円。販売管理費は1億8,500万円(内訳:既存事業1億8,000万円、新規事業400万円)。営業利益200万円、経常利益200万円、親会社株主に帰属する当期純利益はほぼゼロとなっております。

売上高の伸長につきましては、自治体との連携に伴う依頼増と、サンジュ社の連結効果により増加しております。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、利益が出ているような状況です。

通期業績予想との対比ですが、売上高の通期予想は21億2,400万円に対して、Q1時点の進捗率は23.8%となっております。第1四半期として概ね計画通りの推移となっております。引き続き、自治体との連携を拡大するとともに、後ほどご説明いたします海外人材の活用によって働き手の確保を進め、売上高の目標達成を目指してまいります。

一方で、営業利益については通期予想でマイナス1億3,300万円を計画しております。第1四半期は200万円の営業黒字を確保できておりますが、今後は中小企業成長加速化補助金を活用した新規事業への先行投資が本格化していく見込みとなっております。

# 2026年11月期 第1四半期 決算概要

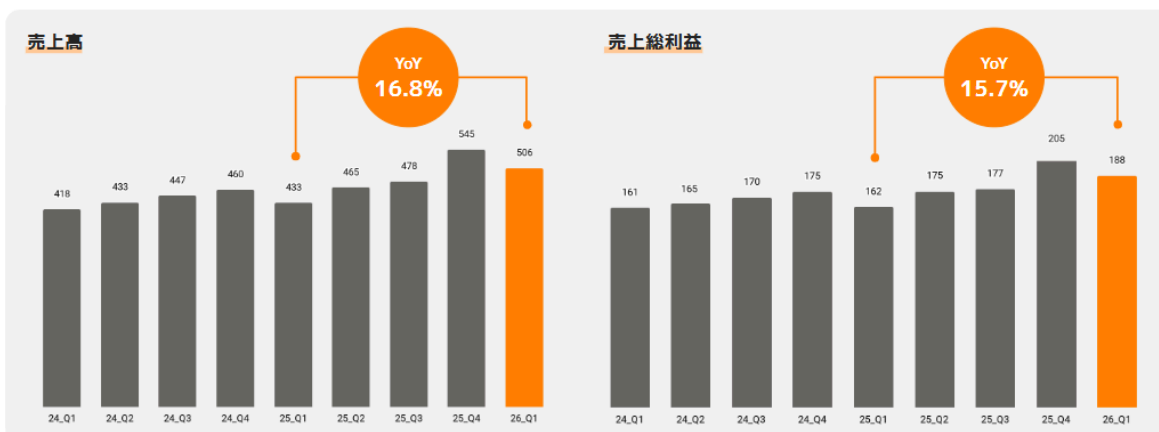
## 1. 決算概要



### 売上高・売上総利益の推移 (単位:百万円)

自治体連携やサンジュ社の連結効果により売上高は前年同期比+16.8%と堅調に成長。

売上総利益率は37.2% (前年同期37.6%) と概ね安定的に推移



© 2026 CaSy Co., Ltd.

6

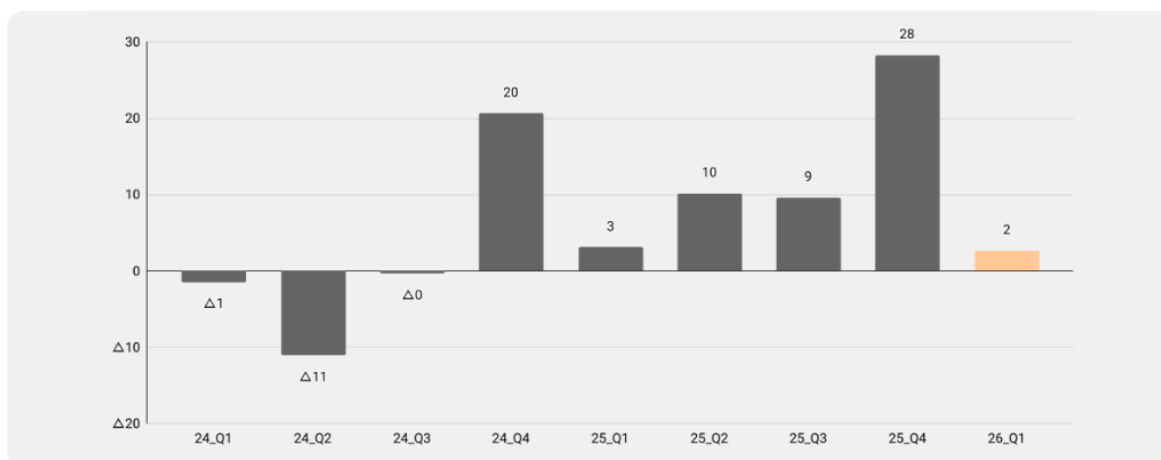
加茂: 売上高・売上総利益の推移となります。売上高につきましては前年同期比16.8%増の5億600万円となっております。自治体連携やサンジュ社の連結効果により堅調に成長しております。売上総利益につきましては、前年同期比15.7%増の1億8,800万円となっております。売上総利益率は37.2%で、前年同期の37.6%と概ね安定的に推移しております。

## 1. 決算概要



### 営業損益の推移 (単位:百万円)

第1四半期では、広告宣伝投資の効率化や中小企業成長加速化補助金の活用に向けたコスト削減もあり、営業利益2百万円の黒字を達成。販管費率は36.7% (前年同期36.8%) と売上成長に伴う費用増を抑制



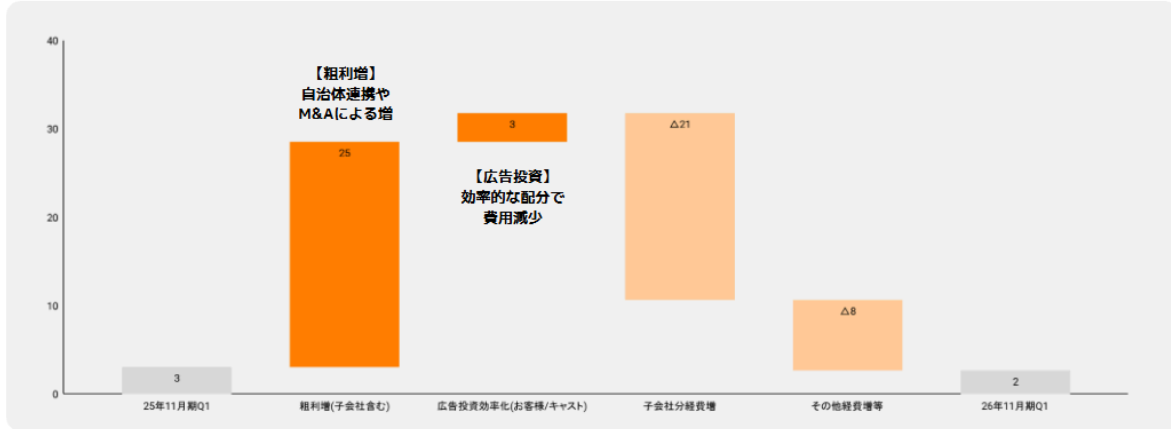
© 2026 CaSy Co., Ltd.

7

加茂: 営業損益の推移になります。第1四半期では、広告宣伝投資の効率化や中小企業成長加速化補助金の活用に向けたコスト削減もあり、営業利益200万円の黒字を達成いたしました。販管費率は36.7%で、前年同期の36.8%と一定水準で推移しております。

## 営業利益の増減分析 (単位:百万円)

自治体連携やM&Aによる粗利の増加(+25百万円)が、人件費・新規事業関連費用等の販管費増加(+25百万円)を概ね吸収し、2百万円の営業黒字を確保

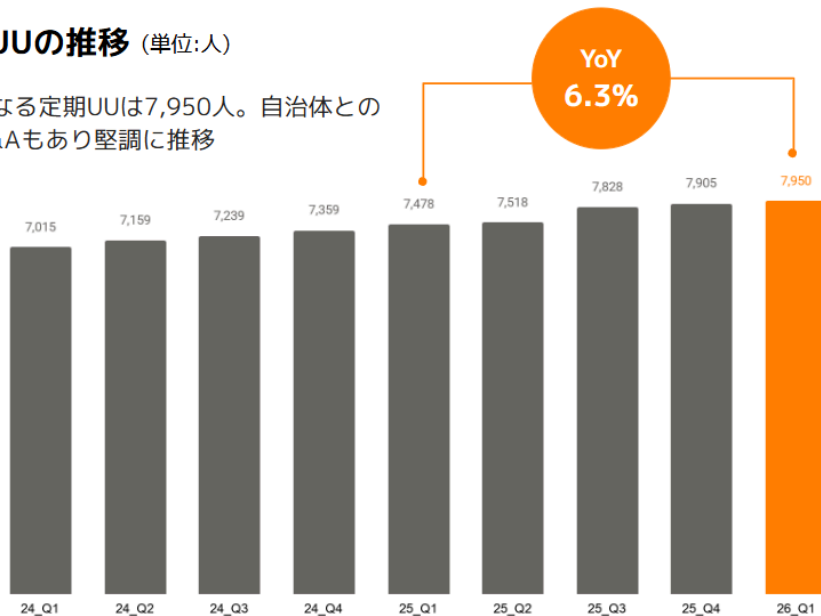


加茂: 続きまして、営業利益の増減分析です。自治体連携やM&Aによる粗利の増加が25百万円プラスとなっております。一方で、人件費・新規事業関連費用等の販管費増加が25百万円マイナスとなりまして、概ね吸収した結果、200万円の営業黒字を確保しております。

詳細といたしましては、粗利が増えた影響がプラス25百万円で、これは自治体との連携やサンジュ社の連結効果によるものです。また、広告宣伝投資の効率化によって費用が減少しております。一方で、人件費の増加や新規事業関連の費用計上がありました。このような増減の結果として、200万円の営業利益となっております。

## 主要KPIである定期UUの推移 (単位:人)

- ストック収入の前提となる定期UUは7,950人。自治体との連携やサンジュ社のM&Aもあり堅調に推移



※2025年11月期第1四半期より、自治体連携のスポットサービスを定期的に利用しているユーザーを合算しております。

※2025年11月期第3四半期よりサンジュ社の定期UUを合算しています。

加茂: KPIの説明になります。定期のお客様の数(定期UU)につきましては、7,950人となっております。前年同期比6.3%増となっております。自治体との連携やサンジュ社のM&Aもあり堅調に推移しております。

なお、2025年11月期第3四半期よりサンジュ社の定期UUを合算しております。また、2025年11月期第1四半期より、自治体提携のスポットサービスを定期的にご利用しているユーザーを合算しております。

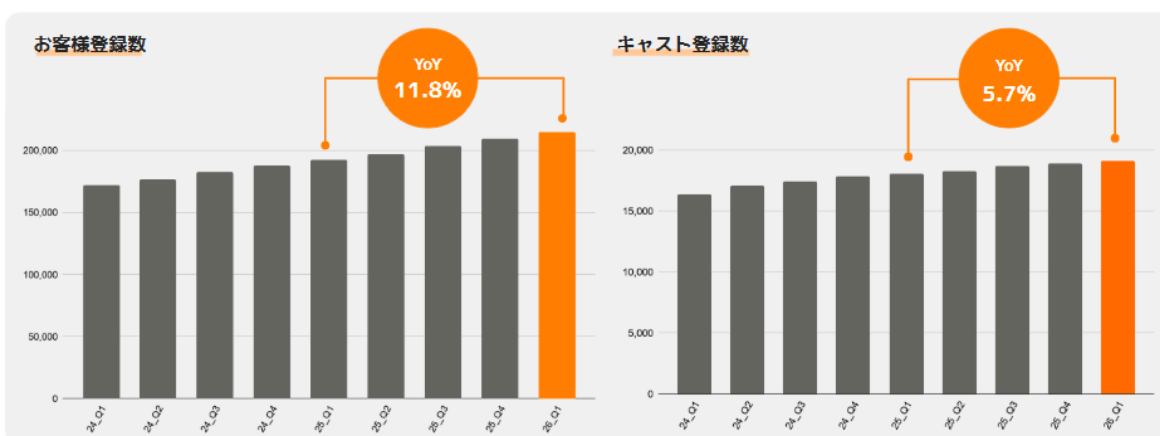
売上高の8割以上を占める定期サービスの利用者からの将来にわたる売上総利益が企業価値の礎と認識しており、サービス規模の拡大と今後の成長戦略に最も寄与する定期UUを主要KPIとして設定し、最大化に取り組んでおります。

## 1. 決算概要



### お客様・キャスト登録数の推移 (単位:人)

広告宣伝投資の効率化を継続しつつ、お客様登録数は前年同期比+11.8%と堅調に増加。キャスト登録数は同+5.7%の増加にとどまり、供給力強化が引き続き課題。国家戦略特区制度を活用した海外人材の獲得等に対応を推進



※2025年11月期第3四半期よりサンジュ社のお客様登録数とキャスト登録数（サンジュ社では雇用数）を合算しています。

© 2026 CaSy Co., Ltd.

11

加茂:お客様・キャスト登録数の推移ですが、お客様登録数は前年同期比11.8%増、キャスト登録数は前年同期比5.7%増となっております。

広告宣伝投資の効率化を継続しつつ、お客様登録数は前年同期比プラス11.8%と堅調に増加しております。一方でキャスト登録数は同プラス5.7%の増加にとどまっており、供給力強化が引き続き課題となっております。

この点につきましては、国家戦略特区制度を活用した海外人材の獲得等に対応を推進しております。後ほど詳しくご説明いたしますが、フィリピンからの家事支援人材の獲得に向けた活動を進めており、2026年11月期中に第一陣が来日し実際のサービス訪問を行う予定となっております。

また、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しております。こちらについては年度毎に開示しており、詳細は成長可能性の資料にてご確認いただけます。

## 貸借対照表

借入金返済の進捗等により変動

(百万円 / %)	2025年11月期	2026年11月期Q1	増減額	主な理由
<b>流動資産</b>	<b>509</b>	<b>480</b>	△ 28	現金及び預金の減少が主因
<b>現金及び預金</b>	<b>351</b>	<b>316</b>	△ 34	借入金返済等による減少
<b>固定資産</b>	<b>194</b>	<b>200</b>	+ 5	
<b>流動負債</b>	<b>274</b>	<b>263</b>	△ 11	
<b>固定負債</b>	<b>154</b>	<b>142</b>	△ 12	長期借入金の返済による減少
<b>純資産</b>	<b>274</b>	<b>274</b>	+ 0	
<b>負債・純資産</b>	<b>703</b>	<b>681</b>	△ 22	
(自己資本比率)	<b>39.0%</b>	<b>40.4%</b>	-	

加茂:貸借対照表につきましては、2026年2月末時点の数値となります。流動資産は480百万円、前期末比で28百万円の減少です。主な要因は現金及び預金の減少で、316百万円となっております。借入金の返済等による減少が主な要因です。

固定資産は200百万円と前期末比5百万円の増加となっております。流動負債は263百万円、固定負債は142百万円で、長期借入金の返済による減少が続いております。純資産は274百万円で、前期末と同水準を維持しております。自己資本比率は40.4%と前期末の39.0%から改善しております。

# 2026年11月期 業績予想

## 2.業績予想



### 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
売上高	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	-
営業利益	50	<b>△133</b>	△ 182	-
(既存事業)	50	<b>3</b>	△ 47	-
(新規事業)	-	<b>△136</b>	△ 136	-
経常利益	60	<b>△139</b>	△ 199	-
親会社株主に帰属する当期純利益	46	<b>△139</b>	△ 186	-

© 2026 CaSy Co., Ltd.

16

加茂: 続きまして、通期の業績予想になります。売上高については21億2,400万円、前年同期比10.5%増を計画しております。内訳は、既存事業が19億9,300万円(前年比3.7%増)、新規事業が1億3,100万円となっております。営業利益についてはマイナス1億3,300万円。経常利益はマイナス1億3,900万円、親会社株主に帰属する当期純利益もマイナス1億3,900万円を見込んでおります。

売上高につきましては、自治体との連携を継続的に進めていくことと、今期の売上成長の主要な施策として工数確保に取り組んでいる海外キャストの活用により、目標達成を実現していきたいと考えております。既存事業は3.7%増と着実な成長を見込んでおり、新規事業として海外キャスト活用の家事支援サービスや訪問介護等で1億3,100万円を計画しております。

一方で、営業利益がマイナスになっている影響ですが、中小企業成長加速化補助金を活用した先行投資によるものです。特に、海外キャストの活用と訪問介護という新規事業の部分の赤字が1億3,600万円となっております。既存事業の営業利益については300万円の黒字を見込んでおります。これは一時的な先行投資であり、採択された事業期間内に投資した資金については回収可能な計画を策定しております。既存事業では定期契約に基づき安定した収益を獲得できる見込みです。

# 事業概要

## 3.事業概要



### 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

加茂: 続きまして、事業の概要に移らせていただきます。Visionは「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。」ということを考えております。お客様の時間の余裕を作る、時間の余裕を作ることで誰か他の人のために考えたり行動するような時間にしていただくという、利他(りた)の世界を広めていくというのが我々のビジョンの考え方になっております。

## 3.事業概要



### 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

<b>料金</b>	定期利用	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
税込 / 1時間あたり	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。

加茂: 提供するサービスは、継続して家事支援サービスを軸にしなが、その家事支援サービスでお伺いしたお客様に対して、その他のサービス、ハウスクリーニングや整理収納といった

サービスを提供していきたいということを考えております。利用者の8割が定期利用であり、定期サービスが売上の94%を占めております。

### 3.事業概要



## 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。



加茂:我々の家事支援サービスの特徴といたしましては、業界内でもITが最も活用されているDXサービスという点と、単にマッチングの場を提供しているだけではなく、面接・研修を行う品質管理体制を構築している点が挙げられます。お客様のサービス料金支払いからキャストのマッチング、委託料支払いまで、サービス実施以外はすべてオンラインで完結できる仕組みとなっております。

# 競争優位性

## 3. 事業概要



### 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



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



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

加茂: CaSyの競争優位性についてご説明いたします。主に2点、家事支援サービスのDX化と、品質管理体制の構築が特徴となっております。

DX化の部分につきましては、独自のマッチングアルゴリズムによって最短3時間以内のマッチングを実現しており、コスト構造の改善にも貢献しております。また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しております。お客様評価データ、キャスト日報データ、マッチングデータ、利用データを蓄積し活用することが競争優位に直結しております。さらに、他社のサービスとのAPI連携も進めており、お客様のUX向上を図っております。

品質管理体制の部分につきましては、毎回サービスごとにお客様からご評価をいただいておりますが、5点満点中平均4.9点という高い点数を継続しております。その根底にあるフレームワークは、キャストのモチベーションを高めるという取り組みです。定期的なオンラインイベント開催での横のつながり強化や、お客様からの評価に応じたランクアップ制度などで、キャストがやりがいを持って働ける仕組みを構築しております。こうした高品質なサービスの維持が定期解約率の改善にもつながっております。

競合他社と比較しますと、CaSyのスポットサービスの最低利用料金は6,980円(3,490円×2時間)、主な形態は業務委託となっております。独自のマッチングアルゴリズムによる低コスト構造と、高品質なサービス品質の両立が強みとなっております。

# 成長戦略

## 4.成長戦略



### 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。



© 2026 CaSy Co., Ltd.

※1 お料理代行に必要な食材については提供済みです。

32

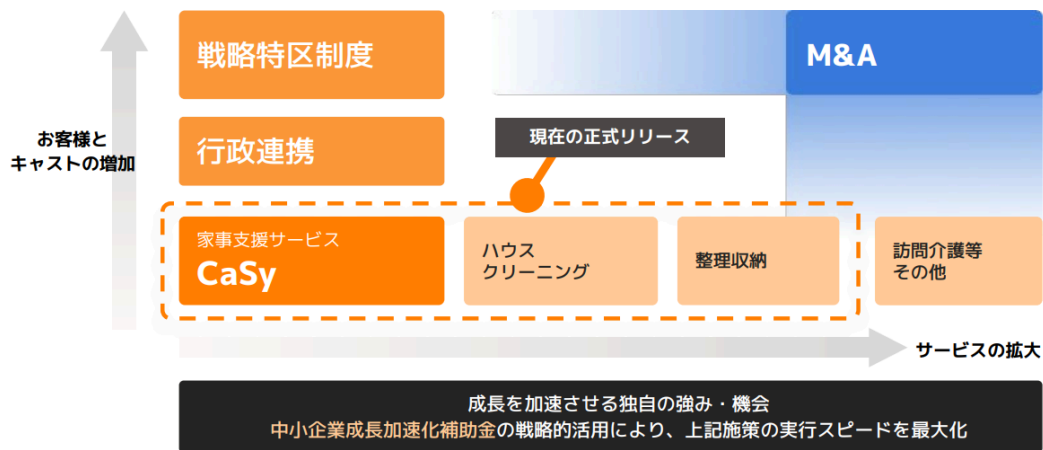
加茂: 今後のCaSyの成長イメージですが、引き続きお客様の時間を作れるような「暮らしのプラットフォーム」を目指していきたいと考えております。家事支援サービスを根幹におきながら、お客様の時間を作れるような他のサービスにも展開していくと。現在ではハウスクリーニングや整理収納といったサービスを提供しておりますが、今後は特に訪問介護といった分野にもサービスを提供していきたいということを考えております。将来的には、ベビーシッター、ペットシッター、訪問介助、買い物代行、不用品回収、荷物受取など幅広いサービスを提供できるプラットフォームへと進化していくことを目指しております。

## 4.成長戦略



### 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、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



©2026 CaSy Co., Ltd.

33

加茂:この暮らしのプラットフォームを実現していくための方針ですが、基本的には縦軸としてそれぞれのサービスを伸ばしていく、特に家事支援サービスを伸ばしていくという点と、横軸としてサービスラインナップを広げていくという点がございます。また両軸にわたってM&Aを、非連続の成長を実現するための手段として模索していきたいということを考えております。

縦軸、家事支援サービスを伸ばしていく方法といたしましては、行政との連携という形でお客様を増やしていきつつ、働き手については海外スタッフに来ていただくような「国家戦略特区」の制度を活用していくということを考えています。横軸につきましては、今現在行っているハウスクリーニングや整理収納に追加して、訪問介護を本格的に検討していきたいということを考えております。中小企業成長加速化補助金を戦略的に活用し、これらの施策の実行スピードを最大化してまいります。

#### 4.成長戦略

### 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に認定。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。



加茂:国家戦略特区制度につきましては、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、東京都の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されております。フィリピンからの家事支援人材の雇用に向けた活動を継続しており、2026年11月期中に第一陣が来日し、実際のサービスへ訪問していただくスケジュール感で進めております。

## 地方自治体との取り組み

2026年2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

© 2026 CaSy Co.,Ltd. ※利用可能時間や利用者の負担金額については各条件により異なります。

35

加茂：自治体との取り組みも継続的に進めてまいります。2026年2月末時点で10の区市と連携しており、葛飾区、墨田区、台東区、豊島区、国分寺市、調布市、中野区、港区、渋谷区、文京区と、家事・子育て支援事業の事業者として参画しております。今後も連携する自治体数を拡大することで、新規依頼の獲得に貢献してまいります。

また訪問介護につきましては、新規事業として2026年11月期中に本格的に参入することを検討・推進しております。我々のお客様の中からも「介護にも広げて欲しい」という声を多くいただいており、我々のメインターゲットである30代40代の共働き世帯の親御様に対する介護サービスを今後提供していきたいと考えております。家事支援サービスのノウハウやシステムを活用しながら、タノシルバ株式会社との連携も進めてまいります。

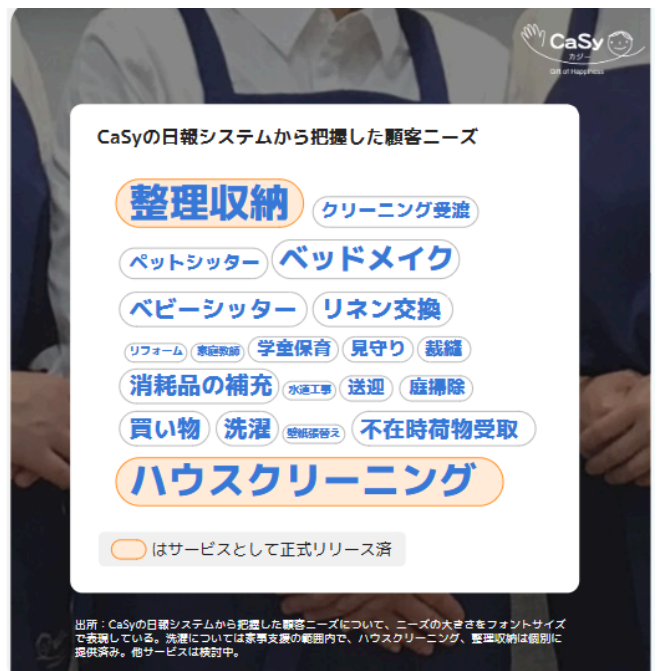
## 4.成長戦略

### 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。



© 2026 CaSy Co.,Ltd.



CaSyの日報システムから把握した顧客ニーズ

- 整理収納 (クリーニング受注)
- 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 (楽器教師) (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。

36

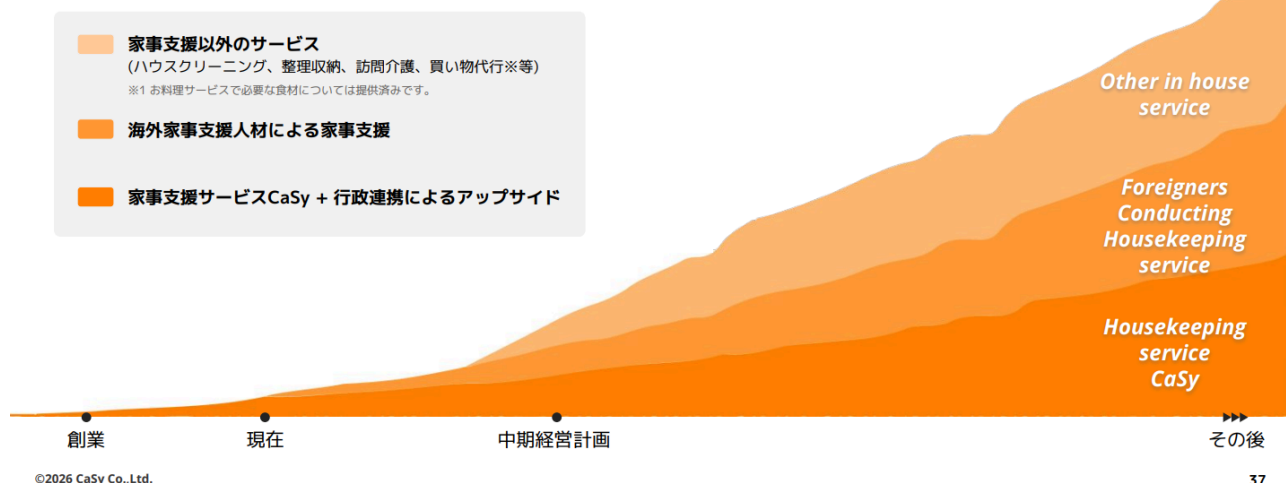
加茂: また、家事支援サービスでの訪問から把握したお客様のお困りごとをクロスセルにつなげる機能開発も拡充してまいります。整理収納、ハウスクリーニング、ペットシッター、ベビーシッターなど、様々な暮らしのサービスへのアップセルを通じてARPUの向上を目指してまいります。

#### 4.成長戦略



### 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。



加茂: 中長期的には、海外家事支援人材による家事支援サービスの拡大と、訪問介護をはじめとするその他の暮らしのサービスの追加開発により、売上総利益の拡大を図ります。2035年を目安に売上高100億円の達成を目指して取り組んでまいります。

決算説明の方は以上とさせていただきます。ありがとうございました。

## 質疑応答フォーム

投資家の皆様からのご質問を下記のフォームで受け付けております。(締め切り:5月31日)  
頂いた質問についてはメールアドレスにご回答させて頂く他、TDnetでも6月を目途に開示させて頂きます。

質問フォーム: <https://forms.gle/oL8QTrPAmnqU4wuN8>