

## 2025年8月期第1四半期 決算説明資料

2025年1月14日 株式会社キャスター（東証グロース：9331）

➔ 2025年8月期第1四半期より、開示区分を下記の通り変更します

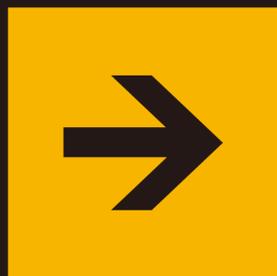
セグメント名称を  
「WaaS事業」 → 「BPaaS事業」 に変更

➔ 2025年8月期第1四半期より、開示区分を下記の通り変更します



## ➔ INDEX

<b>1</b>	<b>2025年8月期 第1四半期 決算実績</b> .....	<b>P. 4</b>
<b>2</b>	<b>2025年8月期 業績予想</b> .....	<b>P.17</b>
<b>3</b>	<b>2025年8月期 トピックス</b> .....	<b>P.19</b>
<b>4</b>	<b>Appendix</b> .....	<b>P.29</b>



# 2025年8月期 第1四半期 決算実績

- 1
- 2
- 3
- 4

→ 業績ハイライト

稼働社数の拡大

2024年8月期1,192社→2025年8月期は1,413社を目指す  
第1四半期は過去最高の1,244社と、順調に成長

営業黒字化に向けて

2025年8月期業績予想 営業利益10百万円

第1四半期においては営業赤字であるが、第3四半期から黒字転換する見通し  
業績予想に変更なし

## → 業績ハイライト

## 売上高は創業来最高を更新



## ■ 売上について

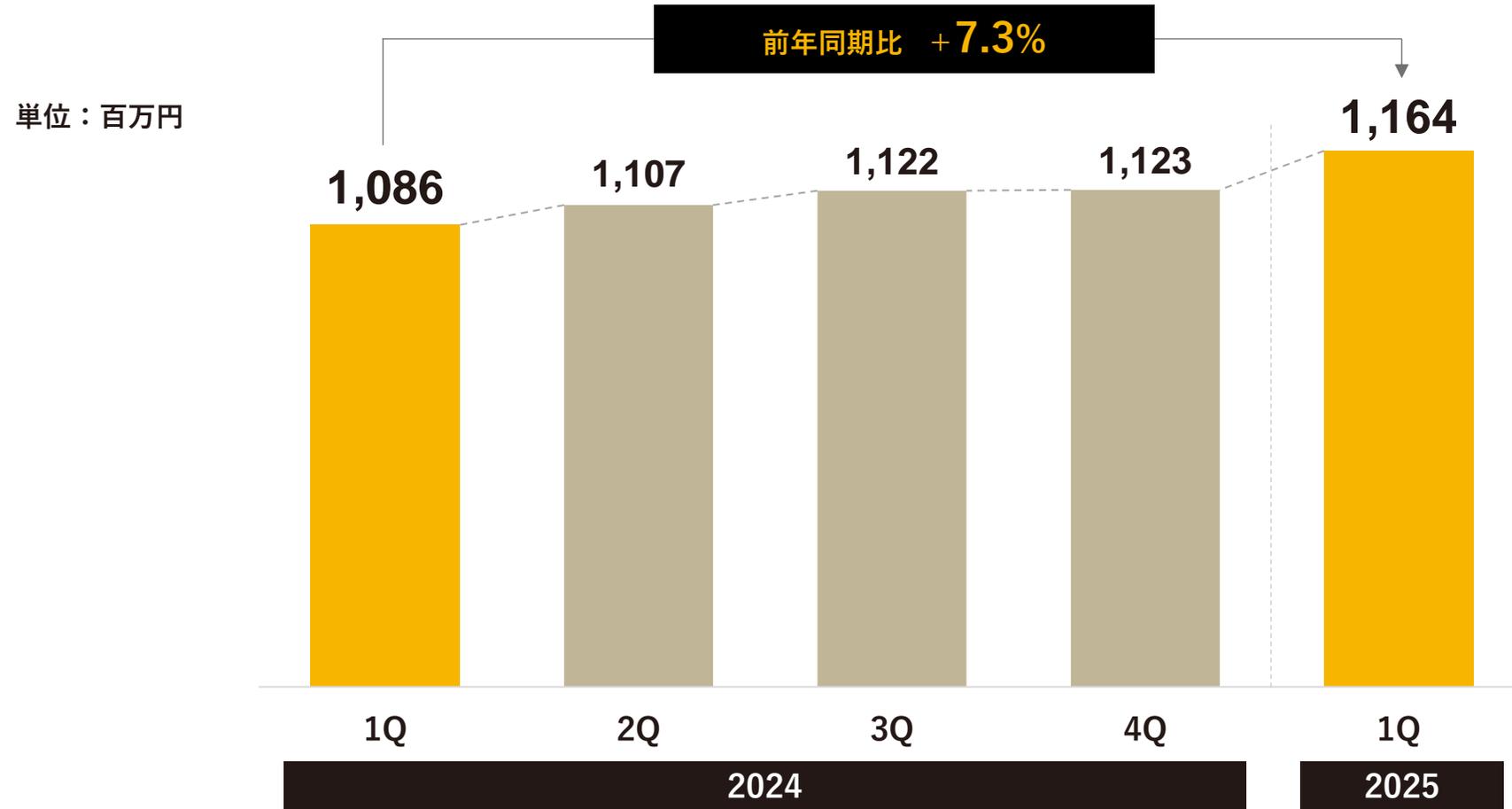
大幅な稼働社数拡大、過去最高の稼働社数に (P8)  
また、今期より子会社GRAMSのPL連結が始まり、増収を後押し (P13)

## ■ 利益について

専門領域サービス向け人材獲得や管理体制の強化等に投資  
CACの大幅効率化 (P15)

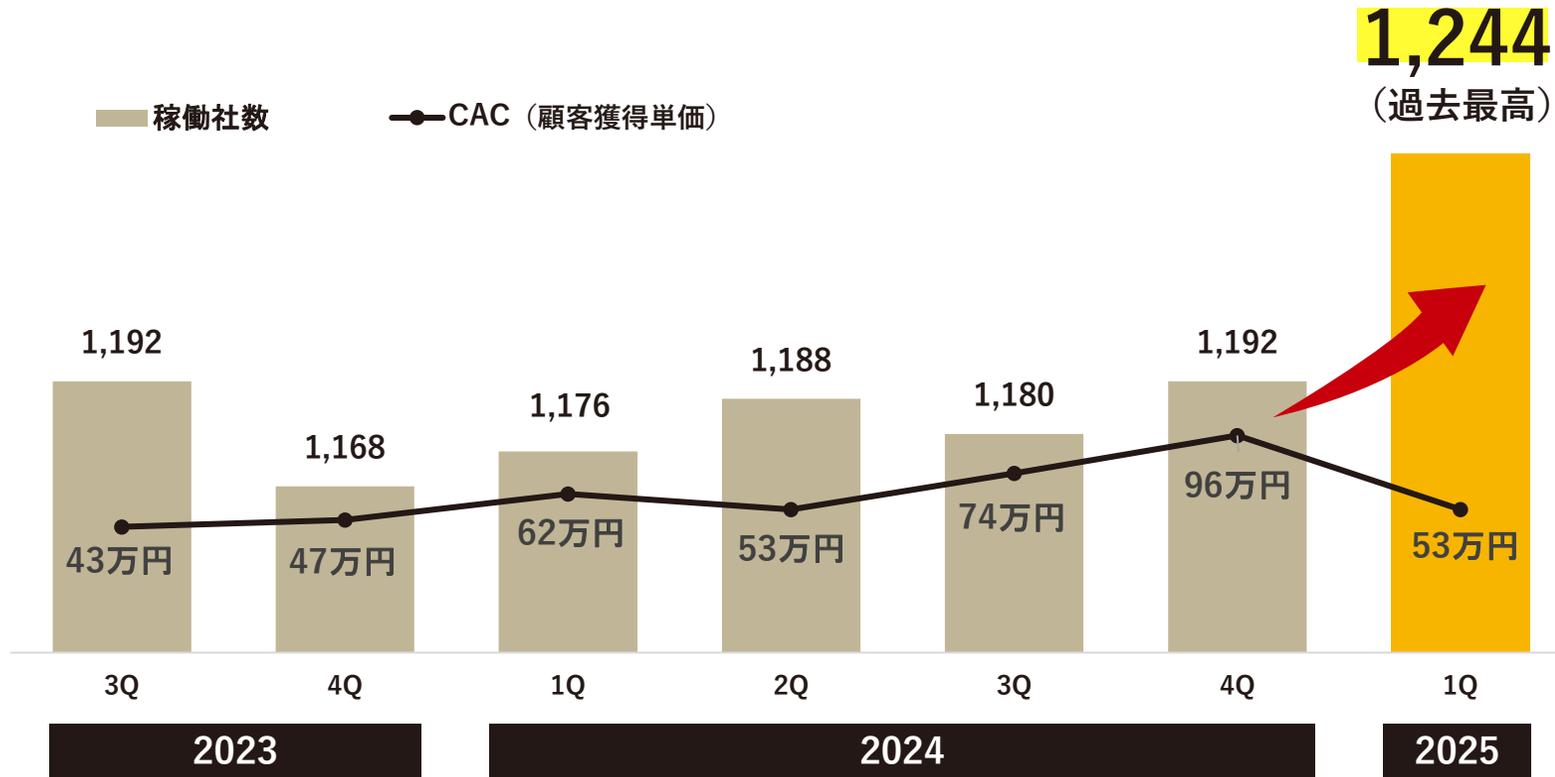
→ 四半期業績推移 (売上高)

第1四半期は前年同期を上回る11.6億円の売上高を計上



➔ 稼働社数の四半期推移

# 大幅な稼働社数の拡大



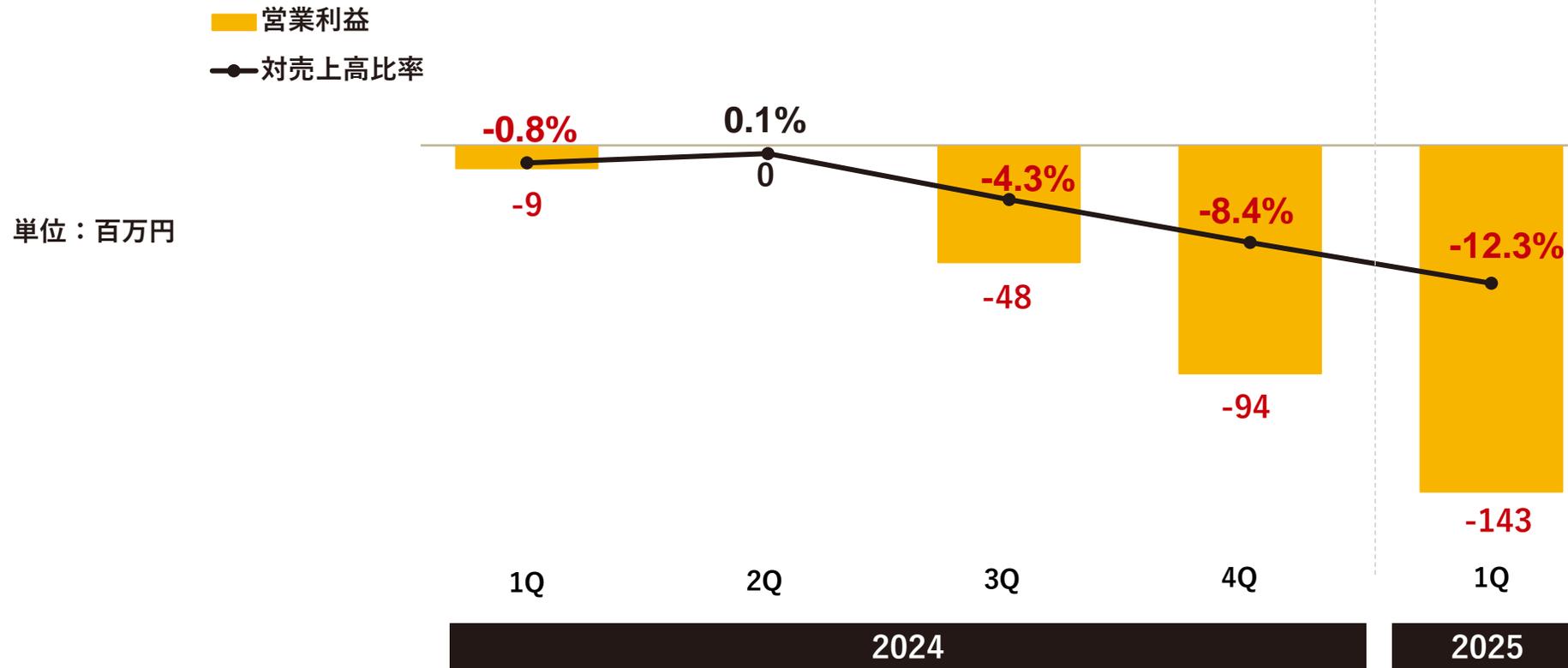
稼働社数 前期末比

**52社 増加**

2023.8期 3Q期中より実施した  
価格改定影響期間

➔ 四半期業績推移 (営業利益)

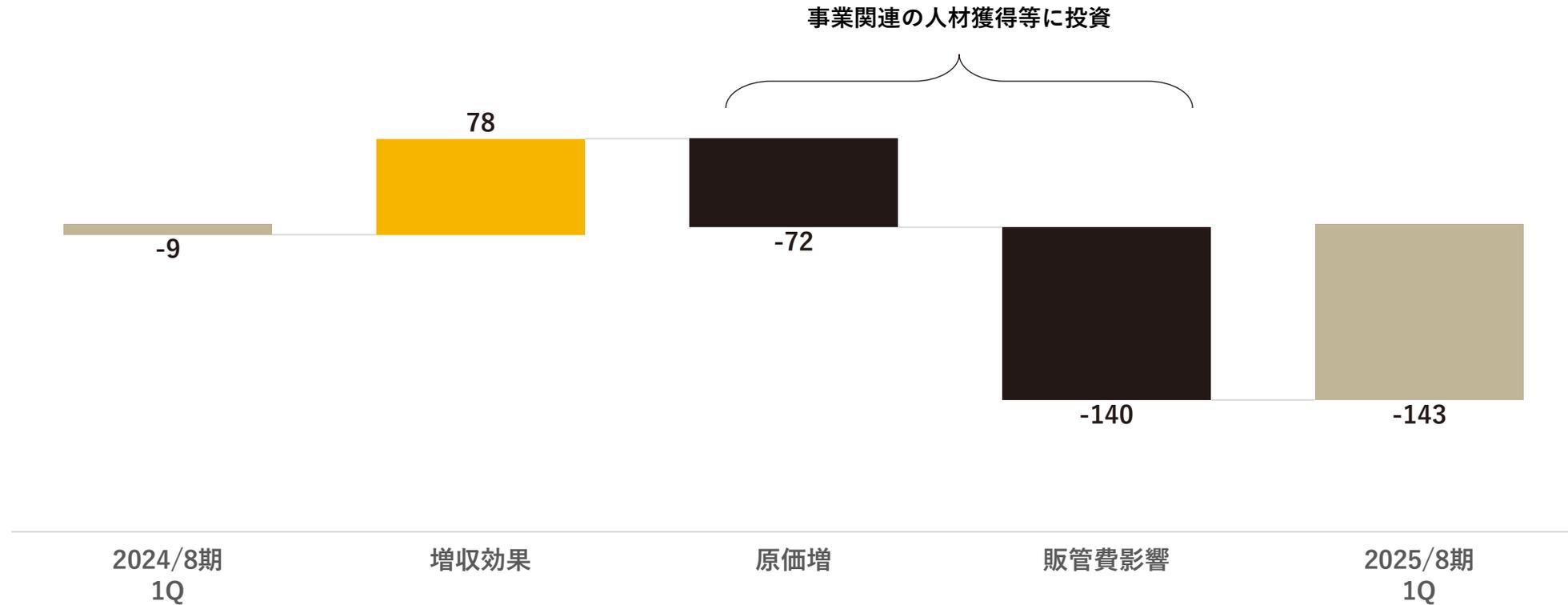
稼働社数拡大に向けて、事業関連の人材獲得等に投資  
第1四半期は計画通りに着地



➔ 営業利益増減要因

# 稼働社数拡大に向けて、事業関連の人材獲得等に投資 第1四半期は計画通りに着地

単位：百万円



→ 四半期業績概要 (セグメント別 売上高)

BPaaS事業は、大幅に稼働社数を拡大  
 その他事業では、子会社グラムスのPL連結開始が、全社の増収を後押し

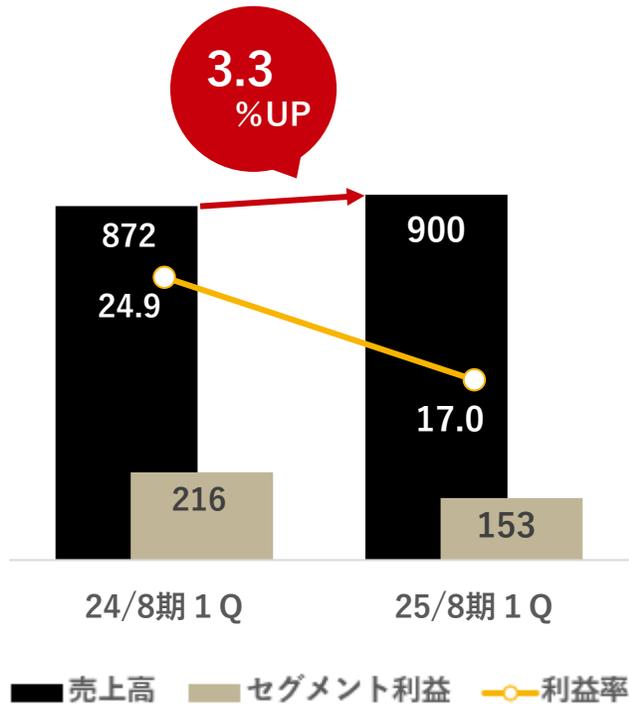
単位：百万円

	24.8期				25.8期	増減 (vs 24.8期 1Q)	
	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	4Q 実績	1Q 実績	金額	%
売上高	1,086	1,107	1,122	1,123	<b>1,164</b>	78	7.3 ↑
BPaaS事業	872	896	915	913	<b>900</b>	28	3.3 ↑
その他事業	213	211	207	210	<b>263</b>	50	23.4 ↑

➔ セグメント別業績概要 (BPaaS事業)

低ロットサービス好調。ARPUは低下するも、稼働社数は継続して堅調に推移

単位：百万円



売上高

- ・大幅に稼働社数を拡大
- ・低ロットサービス拡大の影響で、ARPUは低下

セグメント利益

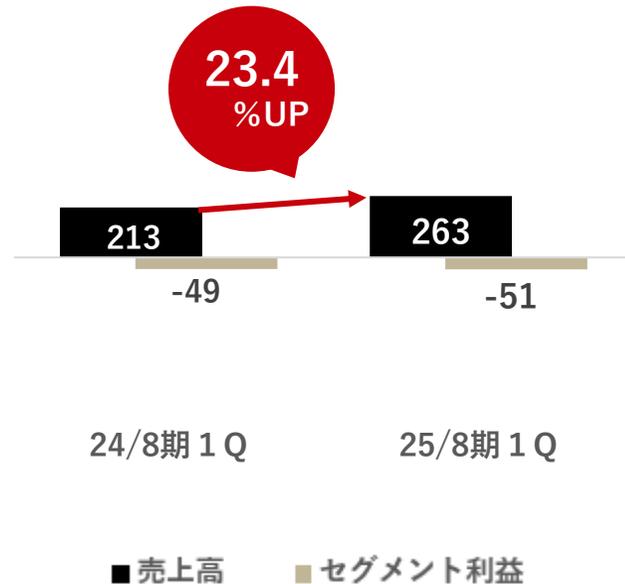
- ・事業関連の人材獲得等に投資

※ARPU (顧客平均単価)、LTV (顧客生涯価値)、CAC (顧客獲得単価)

→ セグメント別業績概要（その他事業）

新規事業のCASTER EC-Consultingが順調な立ち上がり  
子会社グラムスもPL連結開始により、増収を後押し

単位：百万円



売上高

- ・新規事業のCASTER EC-Consultingが順調な立ち上がり
- ・1Qより子会社グラムスのPL連結を開始し、増収を後押し

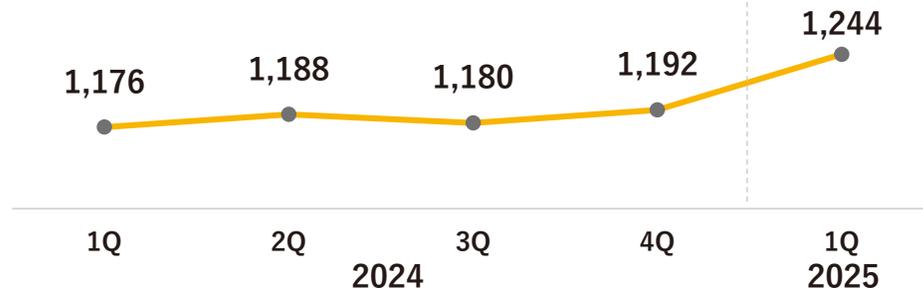
セグメント利益

- ・ベルリン支店閉鎖が完了し、コスト削減に寄与

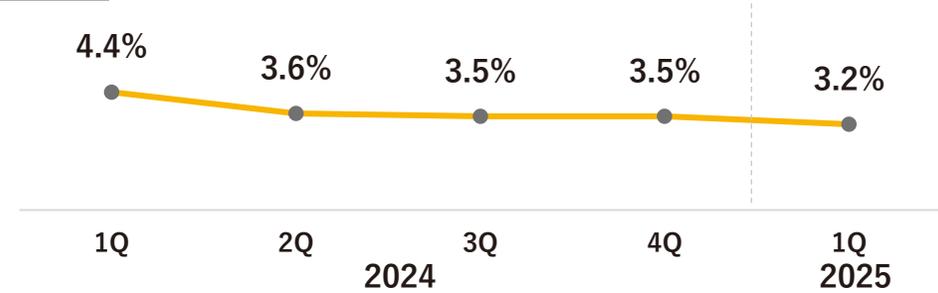
➔ KPIの状況

# 低ロットサービスの稼働社数が拡大。解約率は低下 ARPUは低下するもLTV(次頁参照)は安定しており、MRRは順次回復する見込み

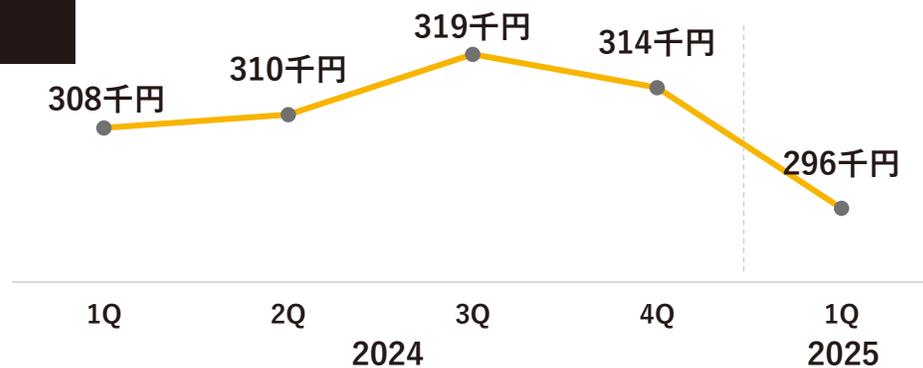
■ 稼働社数



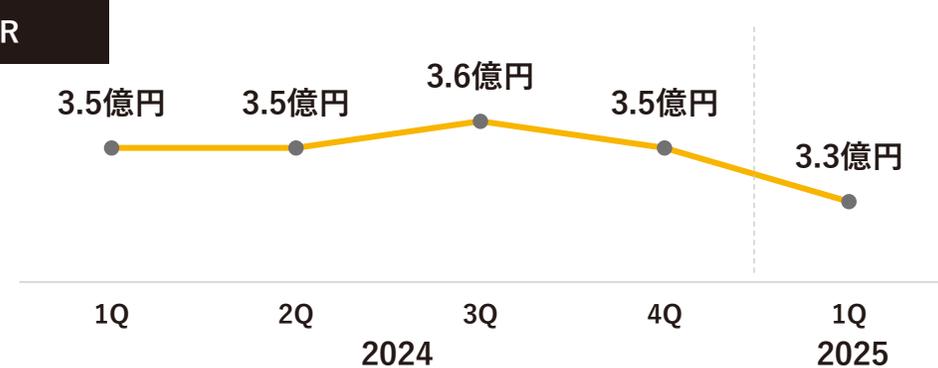
■ 解約率



■ ARPU



■ MRR



※1 各数値はBPaaS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）

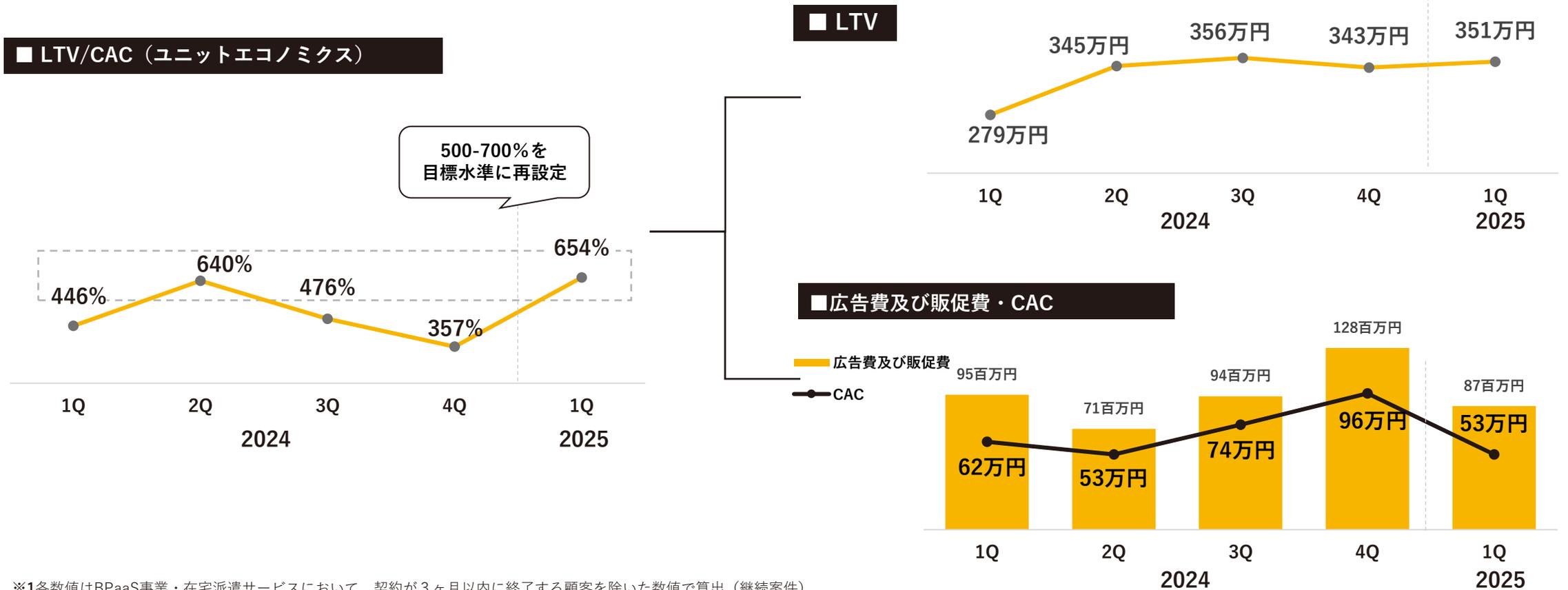
※2 解約率は、四半期解約社数を各月の月初時点稼働社数の和と四半期開始社数の和で除した数値

※3 ARPUは、BPaaS事業・在宅派遣サービスの四半期売上を、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値で除した数値

※4 MRRは、継続案件の月額売上

➔ KPIの状況

LTVは引き続き順調に推移。またCACが従来水準より堅調に推移できていることから、ユニットエコノミクスを500-700%に再設定し、営業黒字化を優先する



※1各数値はBPaaS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

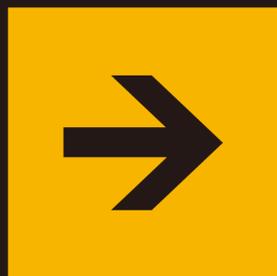
 貸借対照表

## 現預金／総資産比率63.4%、自己資本比率42.3%

単位：百万円

	2024年 11月末
流動資産	1,868
現金及び預金	1,431
売掛金及び契約資産	333
その他	102
固定資産	389
有形固定資産	17
無形固定資産	370
投資その他の資産	2
<b>資産合計</b>	<b>2,257</b>

	2024年 11月末
流動負債	1,140
(内、未払費用)	415
固定負債	161
(内、長期借入金)	149
<b>負債合計</b>	<b>1,301</b>
株主資本	955
新株予約権	1
<b>純資産合計</b>	<b>956</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>2,257</b>



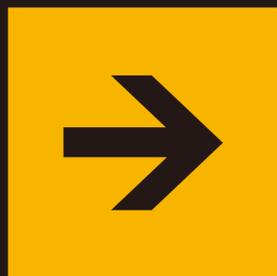
# 2025年8月期 業績予想

- 1
- 2
- 3
- 4

## → 2025年8月期 通期業績予想

## 1 Qの売上高進捗率は23.1%、計画通りの進捗

単位：百万円	2024年8月期 (4Qより連結)	2025年8月期 (連結)	増減		2025年8月期 1 Q (連結)	
	実績	予想	金額	%	実績	通期予想 進捗率(%)
売上高	4,440	<b>5,037</b>	597	13.4	1,164	23.1
営業利益 (営業利益率)	△151 (△3.4%)	<b>10</b> <b>(0.2%)</b>	161 (+ 3.6pt)	—	△143 (△12.3%)	—
経常利益 (経常利益率)	△158 (△3.6%)	<b>△18</b> <b>(△0.4%)</b>	140 (+ 3.2pt)	—	△145 (△12.5%)	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△217	<b>△13</b>	203	—	△147	—



# 2025年8月期トピックス

- 1
- 2
- 3
- 4

→ トピックス① (低ロットサービスの拡充)

従来より小口のロットでサービス提供していたが、  
更に小規模企業や小口で柔軟に利用が可能な、低ロットサービスを拡充



CASTER BIZ assistant

6ヶ月契約・12ヶ月契約、月30時間利用可能

STARTER プラン

- ・1ヶ月からの契約、月10時間から利用可能な新プラン
- ・業務や従業員規模の拡大に合わせてプラン拡張も可能
- ・専用システムでクライアントとキャスト（対応者）をスピーディーにマッチング+担当アテンダーがサポート

## → トピックス② (業務提携の進捗)

## SaaS事業者/プラットフォームとの連携による、BPaaSの取り組みを拡大



- ユーザーの相互活用、BPO導入支援は案件獲得が着実に進展
- 今後さらに、バックオフィス領域への人材供給や生産性の向上に取り組んでいく



- オンライン型ビジネスコンシェルジュサービス「オンラインコンシェルジュ」を開始
- サービス提供案件が複数進行



- 「eYACHO」を活用した施工管理業務の一部を代行する「eYACHO BPOサービス」を開始
- 利用促進のために、PoCの実施を準備中

### 組織横断的に連携強化を図るため、組織体制を見直し

- マネーフォワード社の君島氏が社外取締役に就任。事業推進していく上での監督及び助言を担う
- 2Q以降も、両社顧客向けにクロスセルでの提案ができる体制を整備していく

→ トピックス③ (LUVO×KPMGジャパン 協業)

## 子会社LUVO : KPMGジャパンとAIエージェントの開発・活用で協業を開始

LUVO



KPMGジャパン

あずさ監査法人

### 提供するサービスメニュー例

- 1 人間とAIが協創する「未来の経理部門」の実現までの包括・伴走型支援
- 2 経理部門業務のアセスメント、AI適用による経理業務改革構想の策定
- 3 経理部門の個別業務に適用するAIアシスタントやAIエージェントの開発

## → トピックス④ (AIエージェント制作代行サービスの提供を開始)

# AIエージェント制作代行サービスの提供を開始



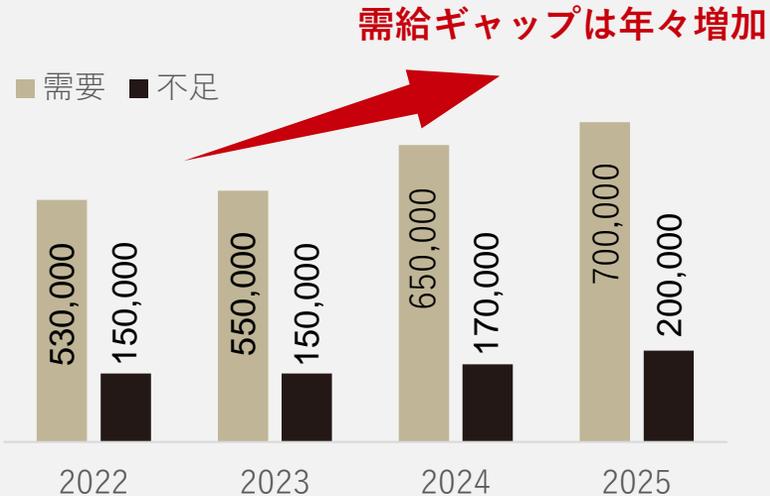
## ワークフローに合わせて、自律的に実行できるAIエージェントの制作代行

- ・ 企業独自のセキュリティ要件を満たした上で、オンプレミスやクラウド環境に導入
- ・ AIエージェントの最適化、外部ツールとの連携、ワークフロー設計など活用支援を実施

## → トピックス⑤ (海外子会社の設立)

## システム開発拠点として、ベトナムに子会社を2025年4月に設立予定

ベトナムにおけるIT人材の需要 2018-2024  
(コンピュータサイエンスとIT関連分野のみ)



ベトナムのITエンジニア

約 **53** 万人 (2023年時点)

うち、56%が20～29歳 25%が30～39歳

- ・ IT人材の不足は顕著で、国策としてIT人材育成に取り組んでいる
- ・ 特に若い優秀層ではリモートでのスタイルが広がっている

子会社グラムスがベトナムにオフショア開発のノウハウをすでに保有していることも踏まえ決定

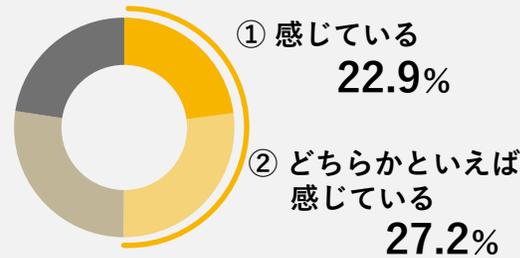
→ トピックス⑥ (オンラインキャリアスクール)

# 未経験からリモート経理を学べるキャリアスクール「Remotte」開校



リモートワークで働ける最短コースを提供

Q. 自社の経理部門において人手不足を感じているか



①②と答えのうち、「かなり深刻」「深刻」「やや深刻」と回答した人が **85.2%**

出所：Sansan株式会社「経理の人手不足に関する実態調査」(2024/3/18~2024/3/21)

急速にニーズが高まる経理領域へ リスキングの機会を提供し、専門スキルを備えた新たな人材創出とリモートワークしたい働き手の声に応える

受講中



実務経験を積む機会の提供

卒業後

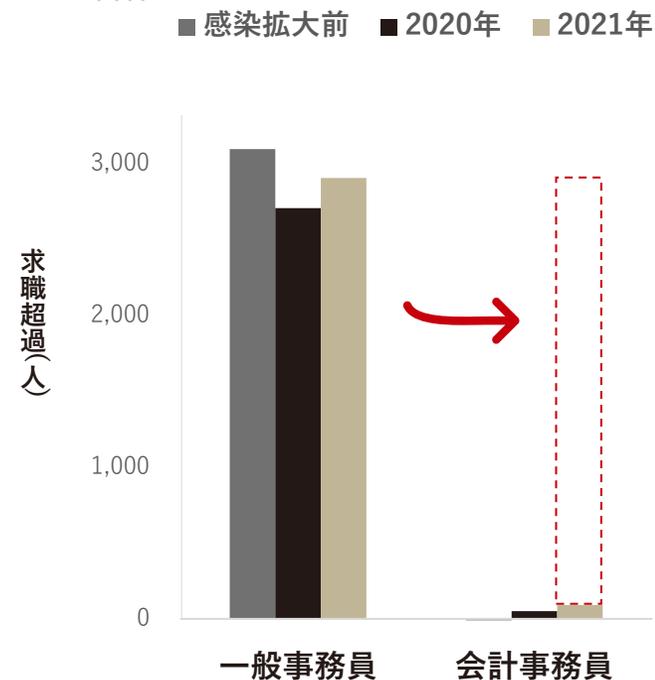


求人紹介を含むキャリアサポート

## → 注力領域について

## 今後さらに経理領域の人材が不足

職業別の求職者数の過不足状況 (※)



一般事務員の求職者数は大幅超過も、  
会計事務員は求職者数（労働力の供給）に余剰がない

経理領域では**求められるスキル**に対する採用難や**負担の多さ**によって人材不足がより深刻化している

<人材不足の要因例>

専門スキル  
人材の不足

社内育成の  
難しさ

属人化  
による  
労働環境悪化

制度改正  
対応等の負担

➔ 注力領域について

AIを活用した業務効率化支援

人が行う業務を定型作業に分解し、個別にテクノロジーを適用する方法に加え、人の判断や思考プロセスをAIに学ばせ再現していく取り組みの両立が不可欠

引用：当社プレスリリース [\(LUVO、KPMGジャパンと協業を開始\)](#)

LUVO



KPMGジャパン

あずさ監査法人

経理領域への人材リソースの提供

特にスタートアップや成長企業では、社内の変化が多く、バックオフィスが逼迫しやすくシステムだけでは決して解決できない人材・運用の問題がある

引用：当社インタビュー「[マネーフォワードとキャスターの連携で実現されるBPaaSの可能性](#)」  
マネーフォワード本木様のコメントを抜粋

Caster



Money Forward

→ 注力領域について

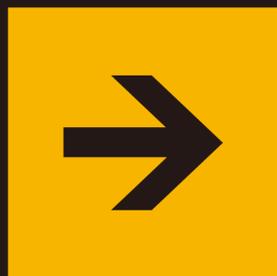
**経理領域の人材不足に対して、  
採用・教育を強化しつつAI活用を促進**

**世界最高レベルの高生産性の人材・事業を  
提供することを目指す**



# Appendix

- 1
- 2
- 3
- 4



# カスタマーの概要

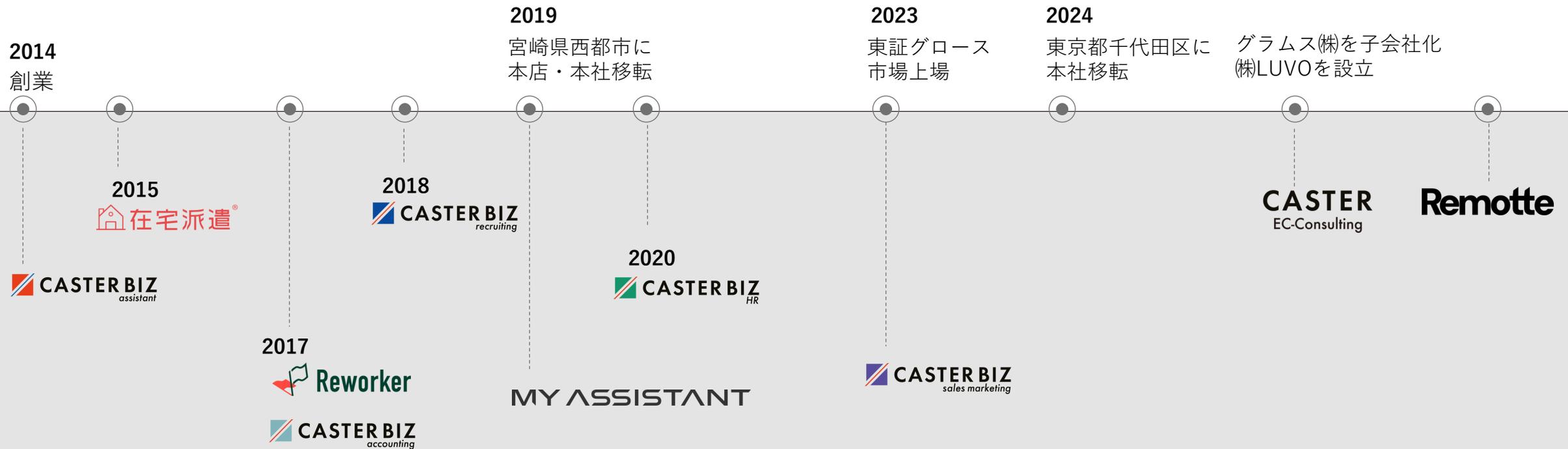
→ 会社概要

- 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 1億9,061万円
- 従業員数 840名 ※2024年11月末時点
- 拠点情報 4 拠点

# リモートワークを当たり前にする

→ サービス沿革

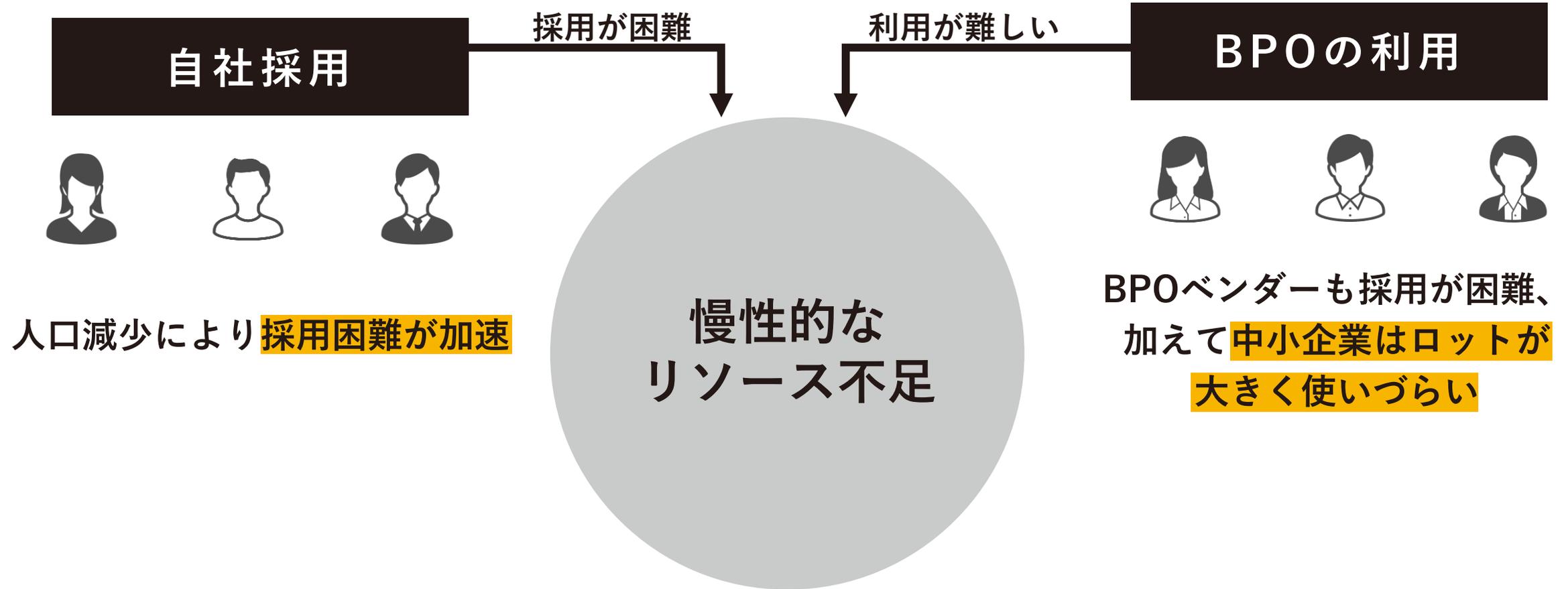
# 創業よりフルリモート経営を実践してきたパイオニアであり、 フルリモート企業として初めて東証に上場





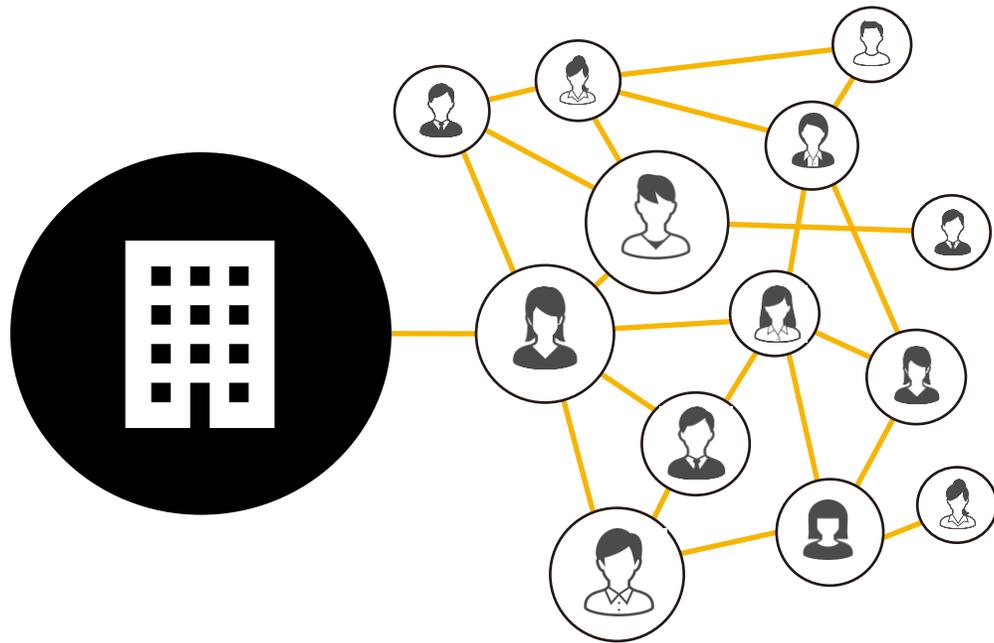
事業内容

→ 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

オフィスワークのリソースを小ロットな月額で提供  
リモートワークの特徴を最大限に活かしたBPaaS事業を展開



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

→ 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

➔ BPaaS事業の主なサービス

クライアントの要望に応じて  
対応領域を拡大している



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

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



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



リモート経理を  
学べるオンライン  
キャリアスクール

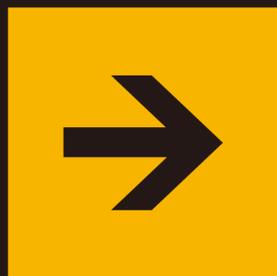
連結子会社



主にEC関連サービス提供  
やシステム開発



AIアシスタント、  
AIエージェント等の制作



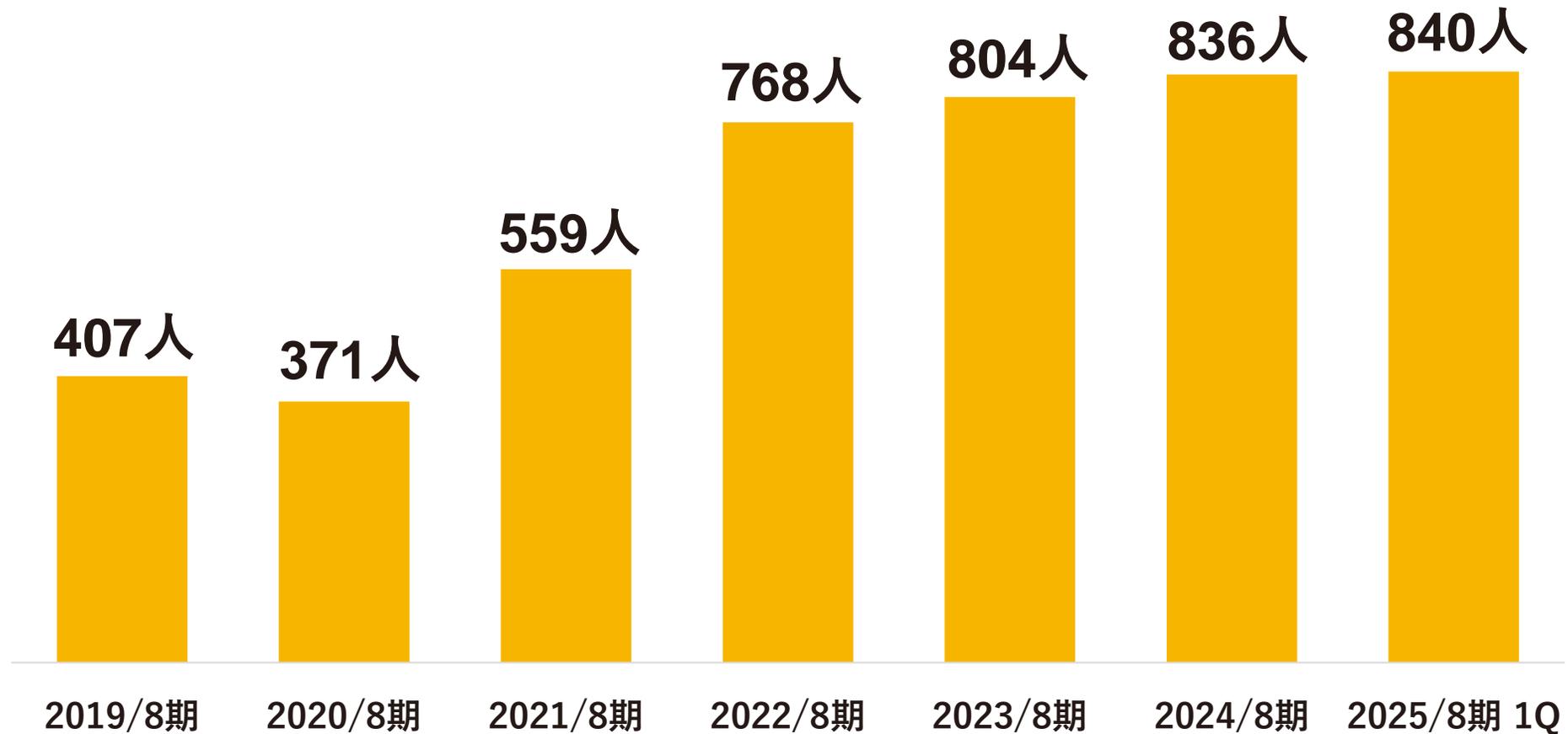
キャストの強み

➔ 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

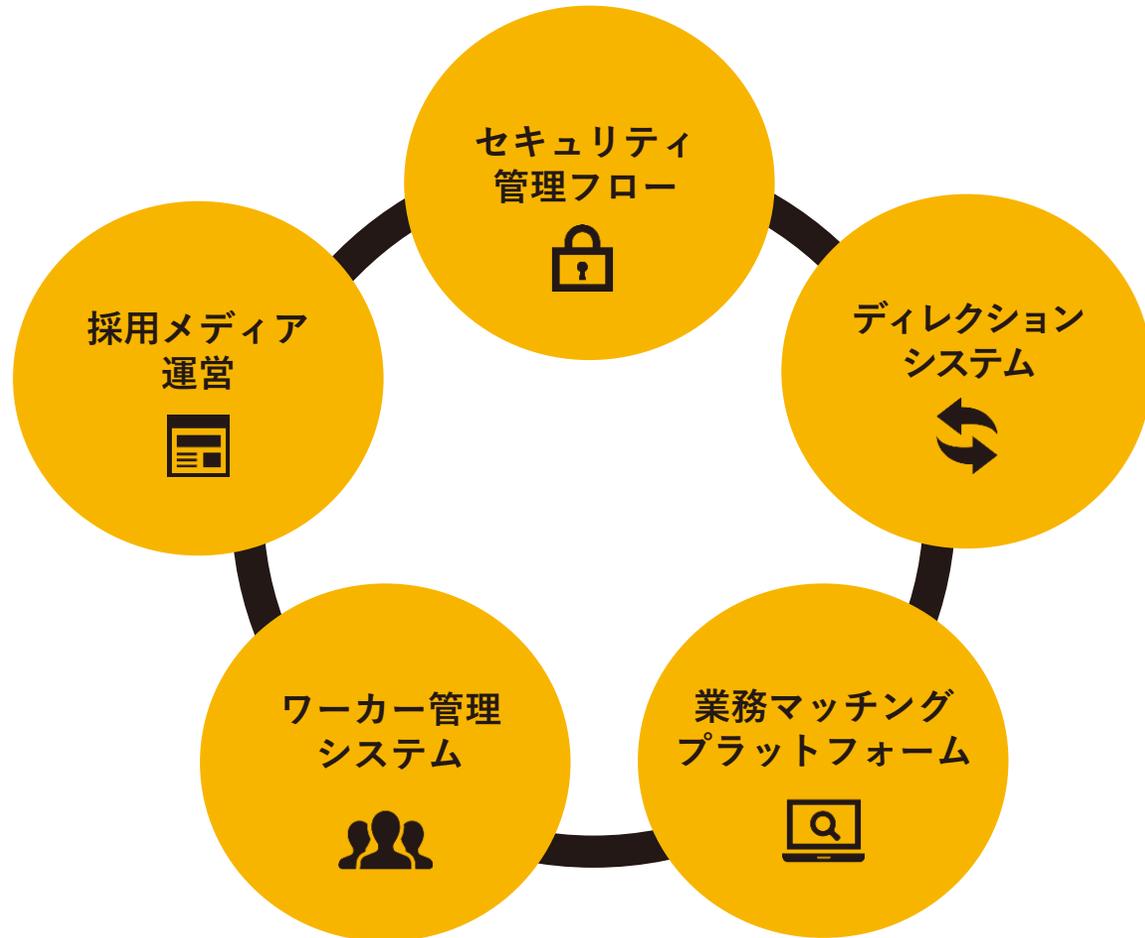


**B** ソーシングエリアが広い



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