



2025年8月期 決算説明資料

2025年10月10日 株式会社キャスター（東証グロース：9331）

INDEX

1	2025年8月期 決算実績	P. 2
2	2025年8月期 トピックス	P.13
3	2026年8月期 業績予想	P.20
4	Appendix	P.27



2025年8月期 決算実績

1

2

3

4

→ 業績ハイライト

売上は着実に拡大。利益は上期の先行投資負担が残る一方で、販管費抑制が寄与

売上高

45.8億円

前期比
+3.3%

営業利益

△382百万円

前期 営業利益
△151百万円

稼働社数

1,316社

前期比
+10.4%

ARPU

28.0万円

前期比
△10.5%

■ 売上について

修正予想（2025年6月公表）の売上に対し、概ね計画通りの着地
子会社、新規事業の拡大が売上増に貢献

■ 利益について

収益性重視の広告アロケーション調整より、CAC効率化は順調に推移。上期の先行人材投資の影響が残るなか、
下期は利益重視へシフトし大幅な販管費削減を実行。修正予想（2025年6月公表）の利益計画を上回る着地

➔ 業績概要

売上高は計画比99.3%で着地。コスト削減が進み、4Q営業利益が大幅改善
結果、通期営業利益は、計画比+45百万円で着地

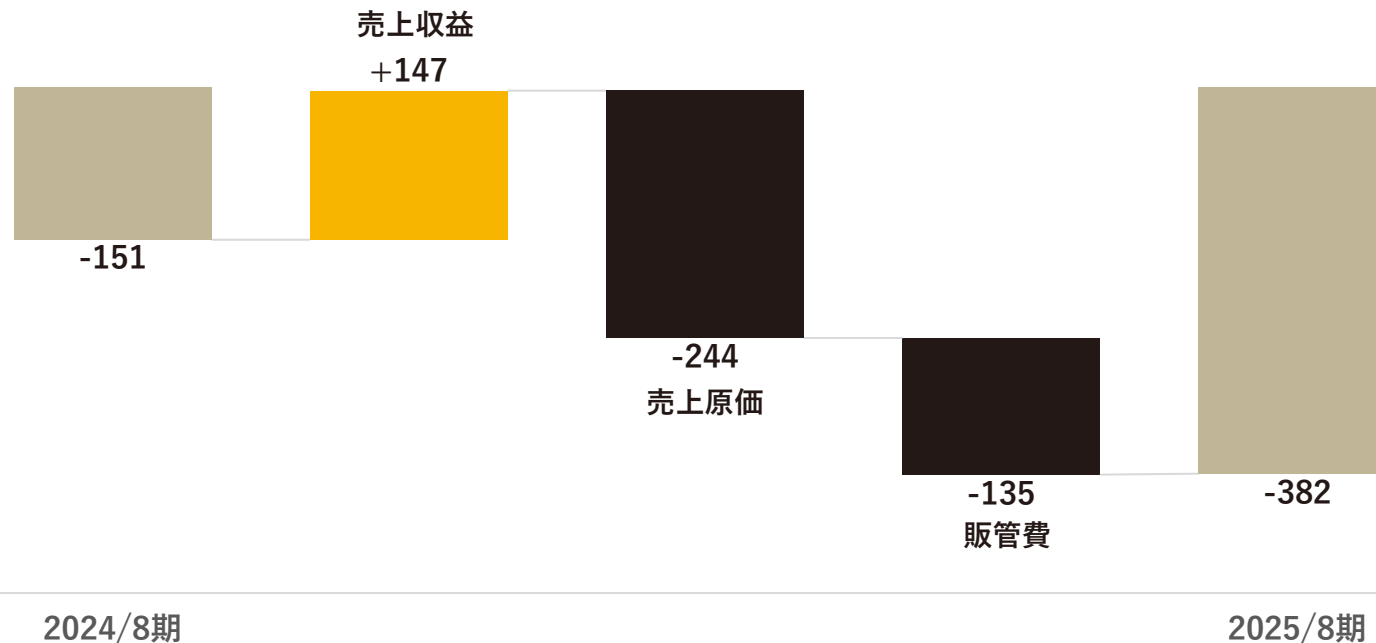
単位：百万円	25. 8 期					(ご参考) 25. 8 期 (25/6/26公表)
	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	4Q 実績	通期実績	
売上高	1,164	1,125	1,157	1,140	4,588	通期修正予想 4,619
売上総利益	449	404	412	413	1,680	
販管費及び一般管理費	592	535	500	434	2,063	
営業利益 (営業利益率)	△143 (△12.3%)	△130 (△11.6%)	△88 (△7.6%)	△20 (△1.8%)	△382 (△8.3%)	△428
経常利益 (経常利益率)	△145 (△12.5%)	△129 (△11.5%)	△91 (△7.9%)	△20 (△1.8%)	△386 (△8.4%)	△396
親会社株主に帰属する 当期純利益	△147	△131	△92	△21	△393	△407

修正
予想比
+45

→ 営業利益増減要因

上期の事業拡大に向けた人材投資など一時的な費用が嵩んだが、収益性を踏まえたコスト管理に継続して取り組む

単位：百万円



■ 売上収益 +147

子会社の増加、EC-Consultingなど新たなサービスの増加

■ 売上原価 -244

稼働社数拡大、子会社の増加に伴う原価増に加え、上期の先行人材投資負担増

■ 販管費 -135

販管費の最適化を実施し、削減傾向

➔ 売上増減要因

稼働社数は前期比で増加したものの、ARPUは低下



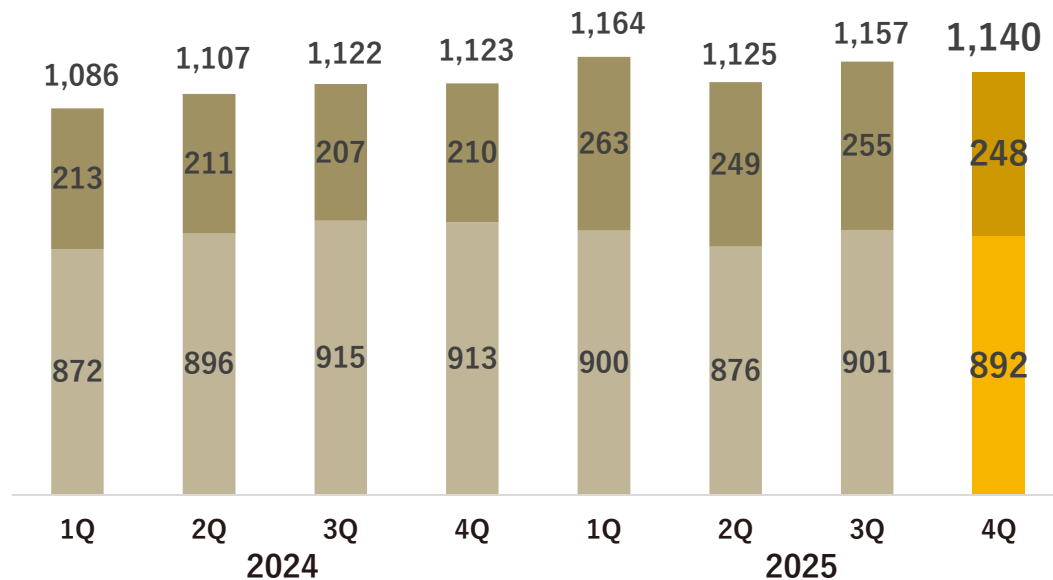
※1 各数値はBPaaS事業・在宅派遣サービスにおいて、契約が3ヶ月以内に終了する顧客を除いた数値で算出（継続案件）
※2 解約率は、当期解約社数を各月の月初時点稼働社数の和と当期開始社数の和で除した数値
※3 ARPUは、BPaaS事業・在宅派遣サービスの年間売上を、前期末時点稼働社数に期中の開始社数の二分之一（月途中開始案件を鑑み概算値として算出）を加え解約社数を減じた数で除した数値
※4 MRRは、継続案件の月額売上

→ 売上高と主要指標の四半期推移

広告アロケーション調整を実施し、CACは改善

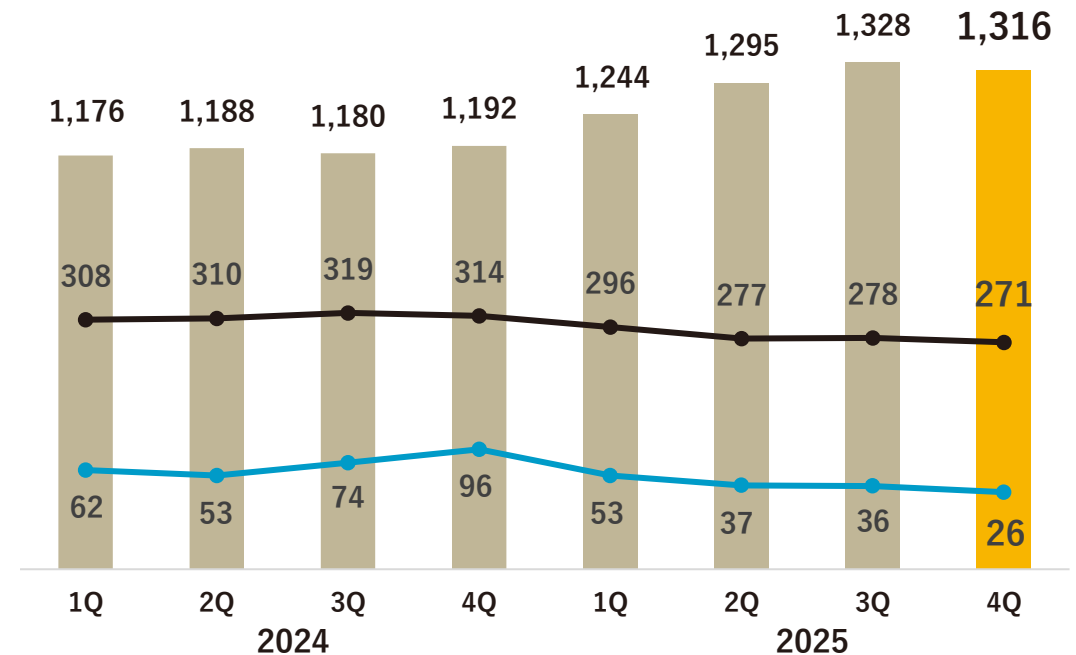
売上高

■ BPaaS事業 ■ その他事業 (百万円)



稼働社数・ARPU・CAC

■ 稼働社数 ● ARPU ● CAC: 顧客獲得単価(万円)



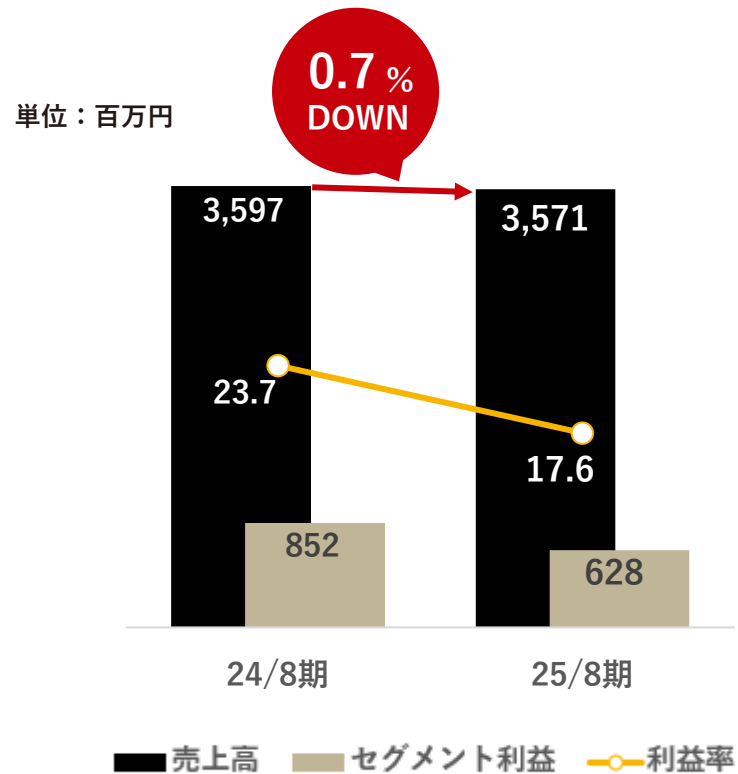
※1 主要指標の数値はBPaaS事業・在宅派遣サービスにおいて、契約が3ヶ月以内に終了する顧客を除いた数値で算出（継続案件）

※2 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で除した数値

※3 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

→ セグメント別業績概要（BPaaS事業）

BPaaS事業全体の売上は横ばいで推移するも、セグメント利益は減益



売上高

- ・経理・労務・マイクロロット領域において、稼働社数及び売上が増加
- ・その他の領域が伸び悩み、セグメント全体の売上は横ばい

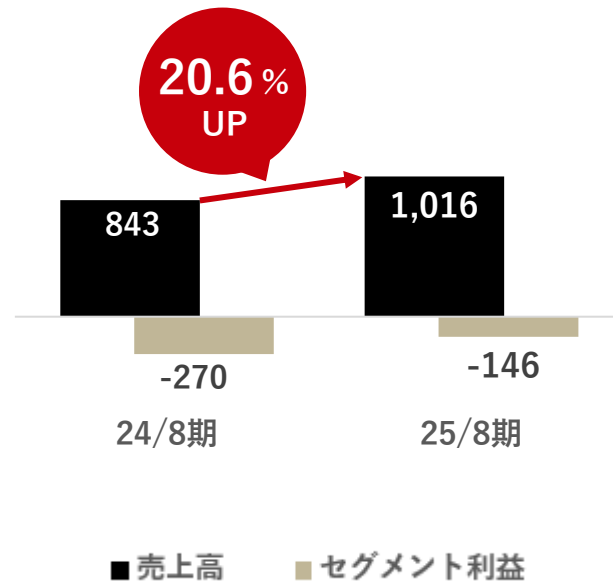
セグメント利益

- ・上期の専門領域向け人材獲得のための先行投資費用が、利益を圧迫
- ・受注状況に応じた原価の最適化及び販管費削減を行い、4Qは大幅改善

→ セグメント別業績概要（その他事業）

その他事業全体で前期比増収、利益改善

単位：百万円



売上高

・新規事業及び子会社（グラムス、キャスターテックジャパン※）が今期より通期で売上計上開始のため、全体の売上を押し上げ

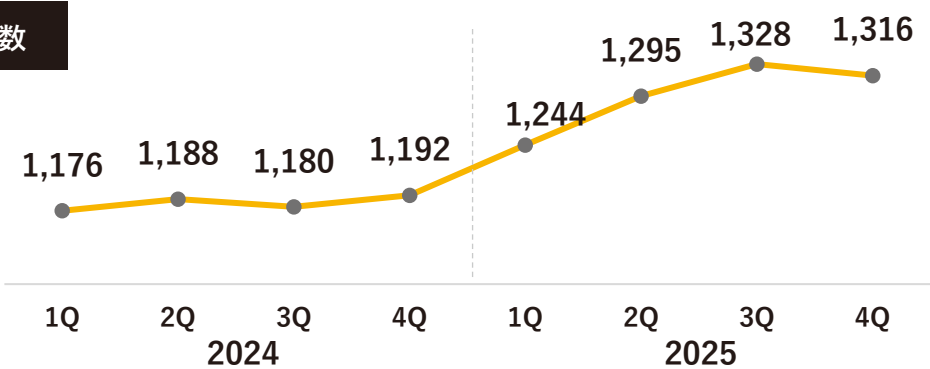
※ 2025年9月1日付で、AI戦略子会社の株式会社LUVOより商号を変更

セグメント利益

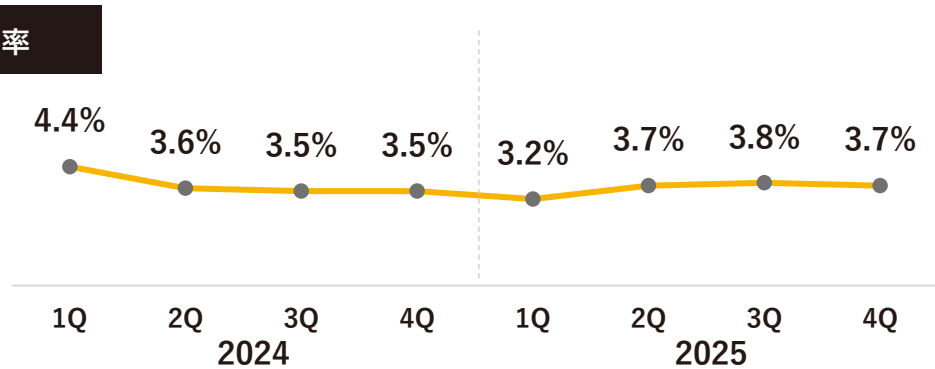
・子会社を含めた事業ポートフォリオ及びグループ管理の最適化が進捗

➔ KPIの状況

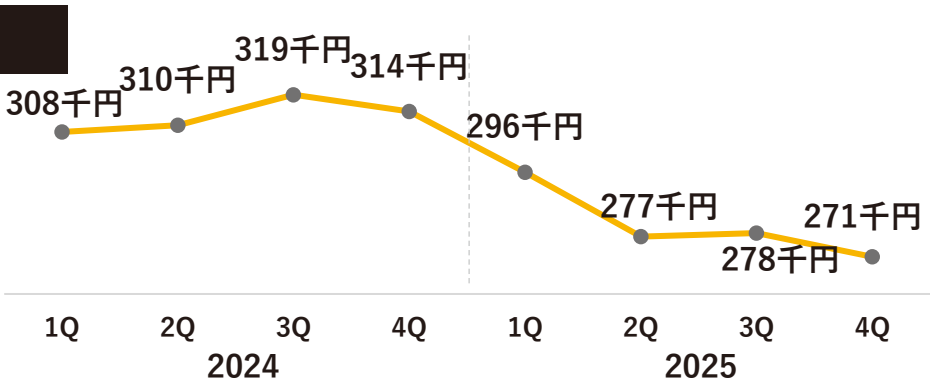
■ 稼働社数



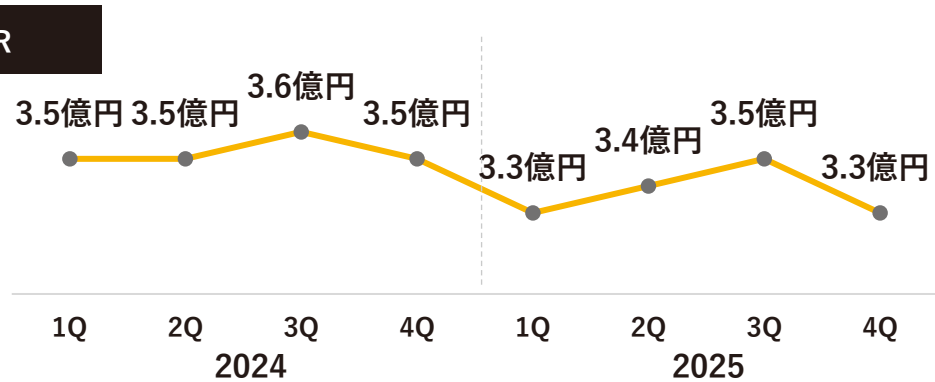
■ 解約率



■ ARPU



■ MRR

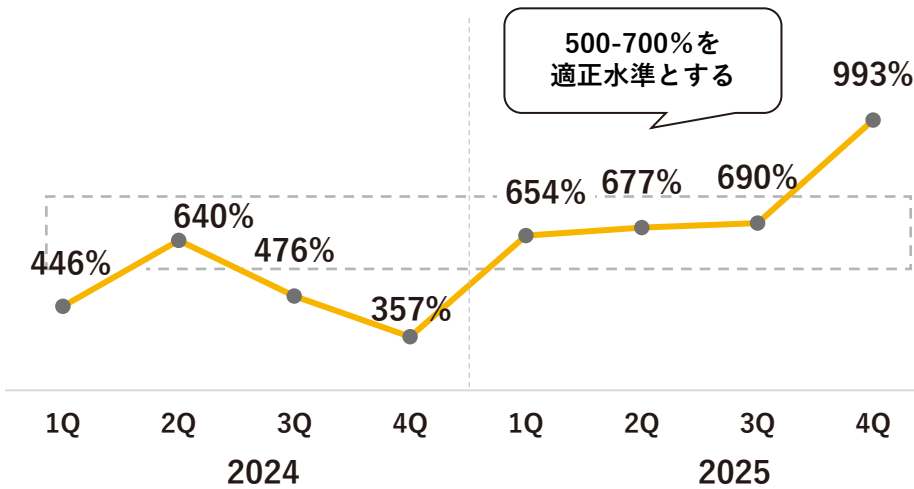


※12期のセグメント変更に合わせて、開示するKPIを変更予定

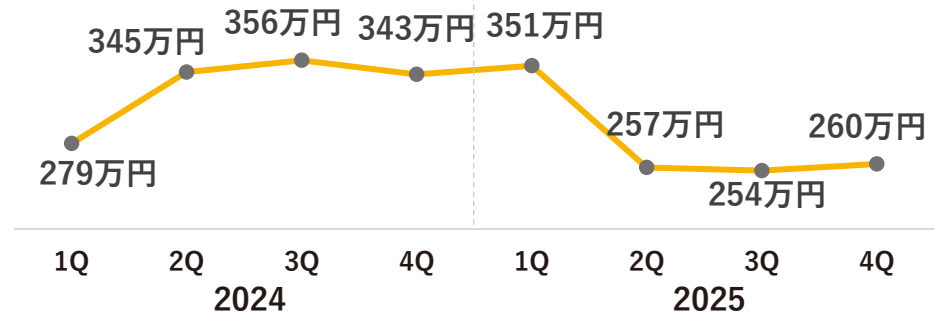
※1 各数値はBPaaS事業・在宅派遣サービスにおいて、契約が3ヶ月以内に終了する顧客を除いた数値で算出（継続案件）
※2 解約率は、四半期解約社数を各月の月初時点稼働社数の和と四半期開始社数の和で除した数値
※3 ARPUは、BPaaS事業・在宅派遣サービスの四半期売上を、前四半期末時点稼働社数に当該四半期中の開始社数の二分之一（月途中開始案件を鑑み概算値として算出）を加え解約社数を減じた数で除した数値
※4 MRRは、継続案件の月額売上

→ KPIの状況

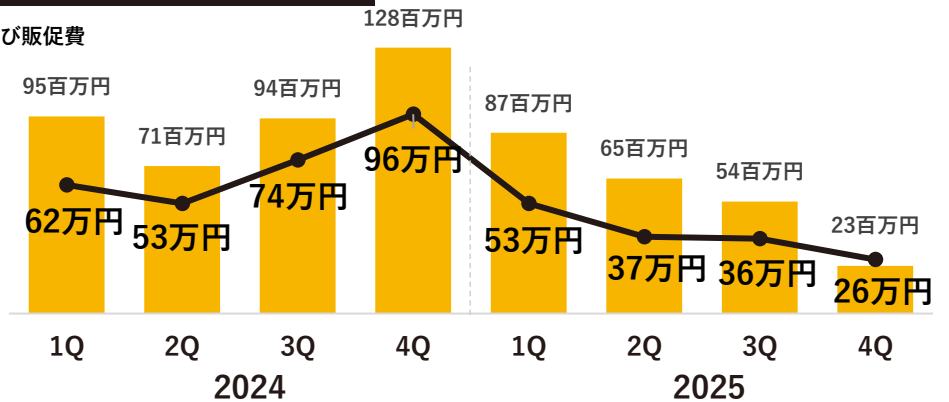
■ LTV/CAC（ユニットエコノミクス）



■ LTV



■ 広告費及び販促費・CAC



※12期のセグメント変更に合わせて、開示するKPIを変更予定

※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、キャッシュ・フロー計算書

	24.8月末	25.8月末
流動資産	2,055	1,525
固定資産	399	346
資産合計	2,455	1,872
流動負債	1,183	1,031
固定負債	168	131
負債合計	1,352	1,162
株主資本	1,102	709
純資産合計	1,103	709
自己資本比率	44.9%	37.9%

(単位：百万円)

	24.8期	25.8期
営業活動による キャッシュ・フロー	△153	△371
投資活動による キャッシュ・フロー	△296	18
フリー・キャッシュ・フロー	△450	△353
財務活動による キャッシュ・フロー	570	△69
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	120	△422
現金及び現金同等物の期末残高	1,606	1,184



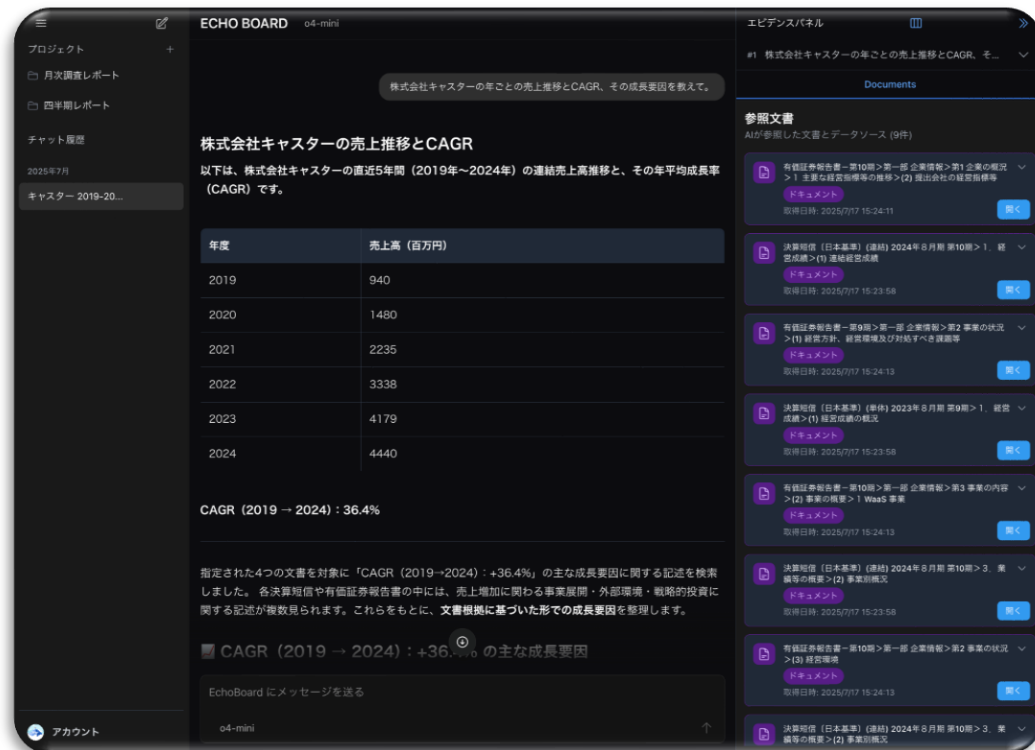
2025年8月期トピックス

- 1
- 2
- 3
- 4

→ トピックス①（経理・経営管理領域に特化したAIエージェントサービス）

エコー ボード

財務分析AIエージェント「ECHO BOARD」で、経理・会計業務の中流～上流までを包括支援



2025年7月事前登録受付開始の新サービス
財務データを投入するだけで、分析業務が完結

- 2025年9月より子会社から開発メンバーが参画し、当社サービスとして運用変更
- 既存サービスとの連携についても検討中
- 現在、**データの重複や漏れを整備するデータクレンジングを実施**し、顧客のスムーズな利用開始に向け準備中

→ トピックス② (CASTER BIZ accounting for 上場企業経理)

上場企業特化の新プラン：高難度業務や人材不足による業務停滞をプロフェッショナルが伴走

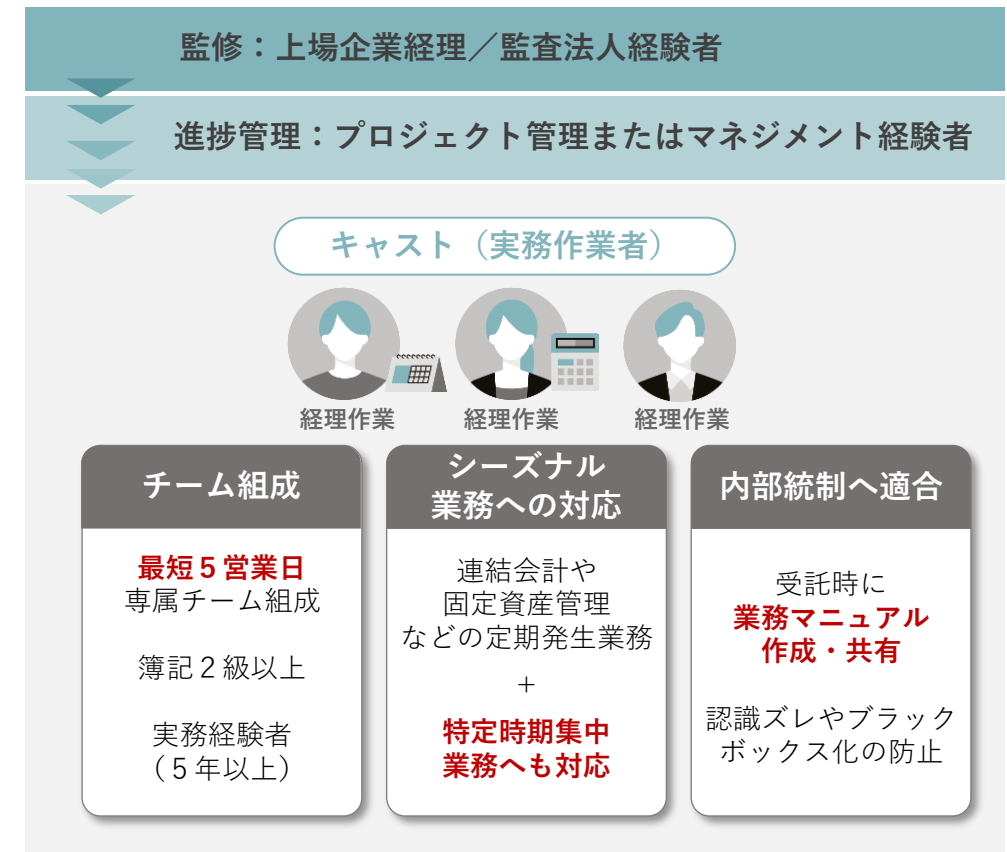
■ 提供背景

- 連結会計・固定資産管理などの高難度業務が決算期に集中
- 専門人材不足や法改正対応でシステム導入等の必要性
- 繁忙期の人手不足や業務の属人化が課題

→ 高度化する決算業務と人材不足による対応負荷の増大

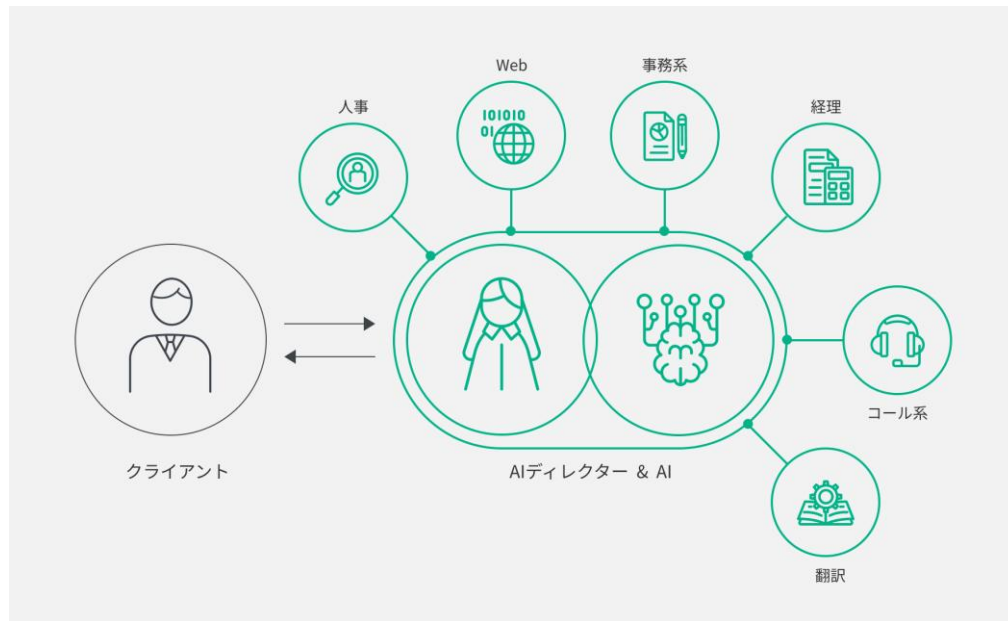
■ 徹底した品質管理体制

- 情報のやり取りは、自社開発システムで管理
- 監修・進捗管理・実務において、豊富な経験者をアサイン
- 受託時のマニュアル作成やダブルチェック体制で品質を担保



→ トピックス③（サービス名改称：NEO assistant）

業務効率化を加速するNEO assistant：AIワークフローの設計～運用・改善をトータル支援



専任AIディレクターが業務課題に伴走

専任AIディレクターが企業ごとの状況をヒアリングし、初めてでもスムーズに導入できる最適プランを設計

ワークフローの設計～運用・改善までを一貫支援

設計・構築、導入後の運用・改善・保守・再構築まで一貫サポートし、業務変化に応じて最適なプラン運用を実現

品質保証の徹底、24時間365日対応

- ・ 業務内容に応じて最適なプロフェッショナルをアサイン
- ・ AI出力データは専門人材がダブルチェックし、品質保証を徹底
- ・ オフライン業務*も含め、業務全体を一元的にアウトソース可能

* 一部エリア限定

→ トピックス④ (CASTER BIZ recruiting AI人材採用)

AI人材の採用に特化した「CASTER BIZ recruiting AI人材採用」の提供開始

■ 提供背景

- 新しい職種・技術ゆえ評価や見極めの難易度が高い
- 採用要件の設定やスキル定義のばらつき
- 社内ノウハウ不足や外部委託の懸念により、運用見直しも停滞

➔ 多様な課題が重なり選考プロセスが複雑化・長期化

CASTER BIZ recruiting の特徴

- 750社*を超える採用オペレーションの実務代行実績
- 事業内容やカルチャーを深く理解した多角的な施策提案
- 事業成長に合わせた柔軟な調整・スケール可能な採用体制

* 複数サービス利用企業の重複を含む延べ数

AI関連職種の要件を言語化できるリクルーターが
母集団形成をリードし、迅速かつ能動的なチーム運用で支援

要件を可視化・標準化し、
候補者ごとの採用プロセス
を個別最適化



施策策定から応募者・
エージェント対応、原稿
制作など幅広くカバー



最短5営業日で
スピーディに開始



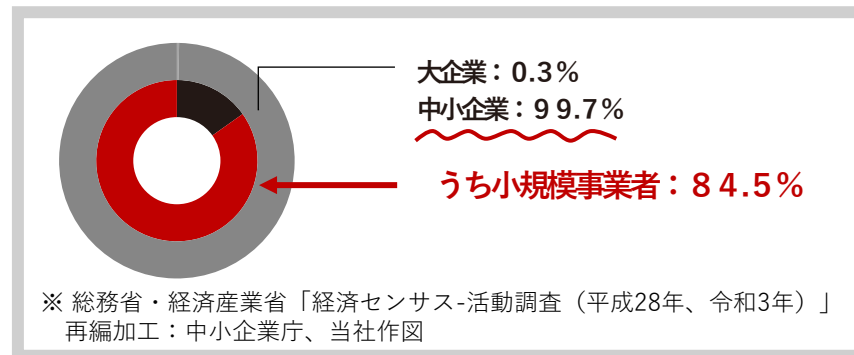
AIによる精度向上・
工数削減で、面談設定率の
向上と運用負荷の削減を両立



フローを社内ナレッジに
定着させノウハウを資産化
業務レクチャー～引継まで支援

→ トピックス⑤ (My Assistantにセルフサーブ機能を追加)

My Assitant、Web申込のみで利用開始可能に。導入プロセスの刷新により利便性向上



- ✓ 企業数で8割を超える小規模事業者やスタートアップなどをメインターゲットとし、低コスト・スピード感を重視した設計
- ✓ 独自開発システムにより、商談レスや請求処理の自動化を実現
高効率かつ高利益率を確保

→ トピックス⑥（キャスターグループ：AI活用の最前線）

公式noteや
社内AI活用



note マガジンの発信

“AIファースト経営”の現場から
キャスターのリアルをお届けして
います。ぜひご覧ください！

検索 note キャスター

https://note.com/caster_official

管理部門の業務効率化

AI×社内ツール連携で定型業務を
自動化、検索・ナレッジ管理・問
い合わせ対応を効率化

AIが作業を担い、人は提案や意思
決定に集中できる体制を推進中

営業チームの
生産性向上



▼ 顧客が検討に必要な情報を集約した デジタルセールスルーム



- ・ 商談準備～議事録作成～資料共有を
AIで自動化
- ・ 動画×AIチャット機能で「商談レス
受注」を目指す取り組みを進行中



Caster Tech Vietnam

開発子会社

▼ ベトナムオフィス内の様子 出社を基本とした働き方を採用



- ・ 開発者個々がAIコーディングを活用す
ることで作業効率が向上し、リリース
本数が飛躍的に増加
- ・ 既存システムへのAI導入・機能拡張を
当社と連携して推進



2026年8月期 業績予想

- 1
- 2
- 3
- 4

 振り返りと方針

2025年8月期の振り返りを踏まえ、2026年8月期は以下の方針で事業を運営

2025年8月期の振り返り

AIによる重要変数への影響をフィジビリティを経て確認

SaaS連携からのリード送客が想定通り進まず、先行採用により粗利率が悪化

さまざまな顧客ニーズに応える中で継続的に事業が多様化してきた



2026年8月期の方針

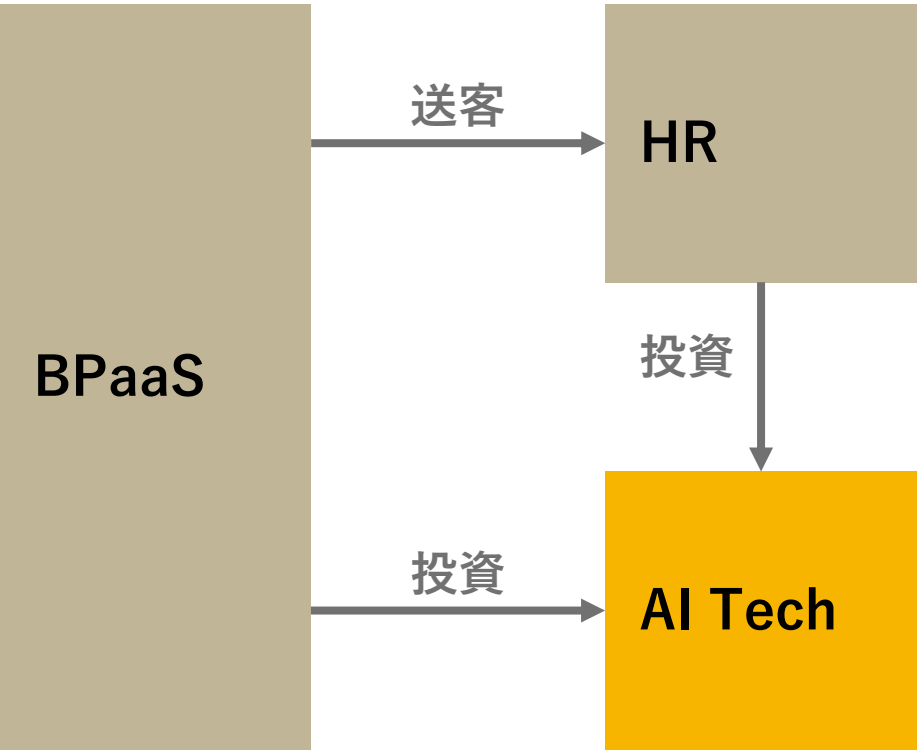
AIによるCAC低減/利益向上施策を運用に載せて、重要変数の変動を実検証する

先行採用を抑え稼働率を維持、利益確保優先の体制での拡大

市場変化に対応する形でコア事業とノンコア事業を分け、ポートフォリオを整理

➔ 報告セグメントの変更

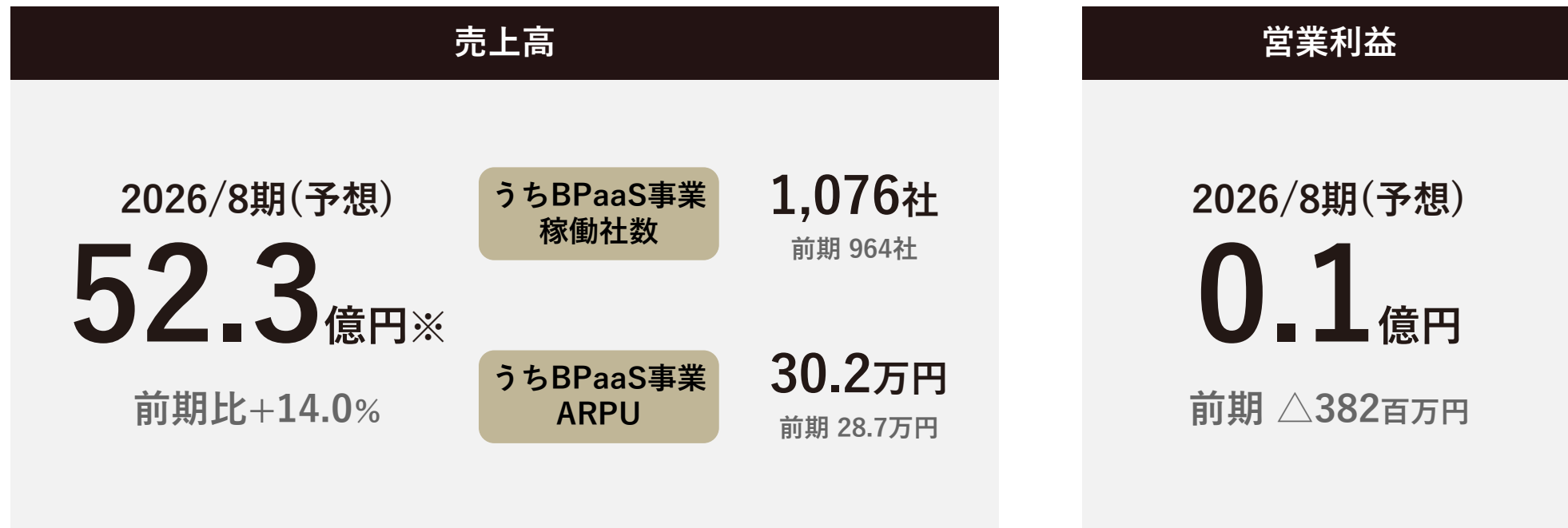
2026年8月期より、各部門を現在の役割ごとに改めて整理し、セグメントを再編
BPaaS事業とHR事業で得た利益を、AI Tech事業に投資する



2026年8月期からの報告セグメント		
BPaaS事業	CASTER BIZ assistant CASTER BIZ accounting CASTER BIZ HR	
	CASTER BIZ recruiting NEO assistant	
HR事業	在宅派遣 Reworker	
AI Tech事業	My Assistant（BPaaS事業からAI Tech事業に変更） CASTER EC-Consulting 子会社	

→ 業績予想ハイライト

2025年8月期に引き続いて増収見込み。前期終盤では既に単月黒字も達成しており、粗利率改善と販管費の最適化などにより、通期での黒字着地を見込む

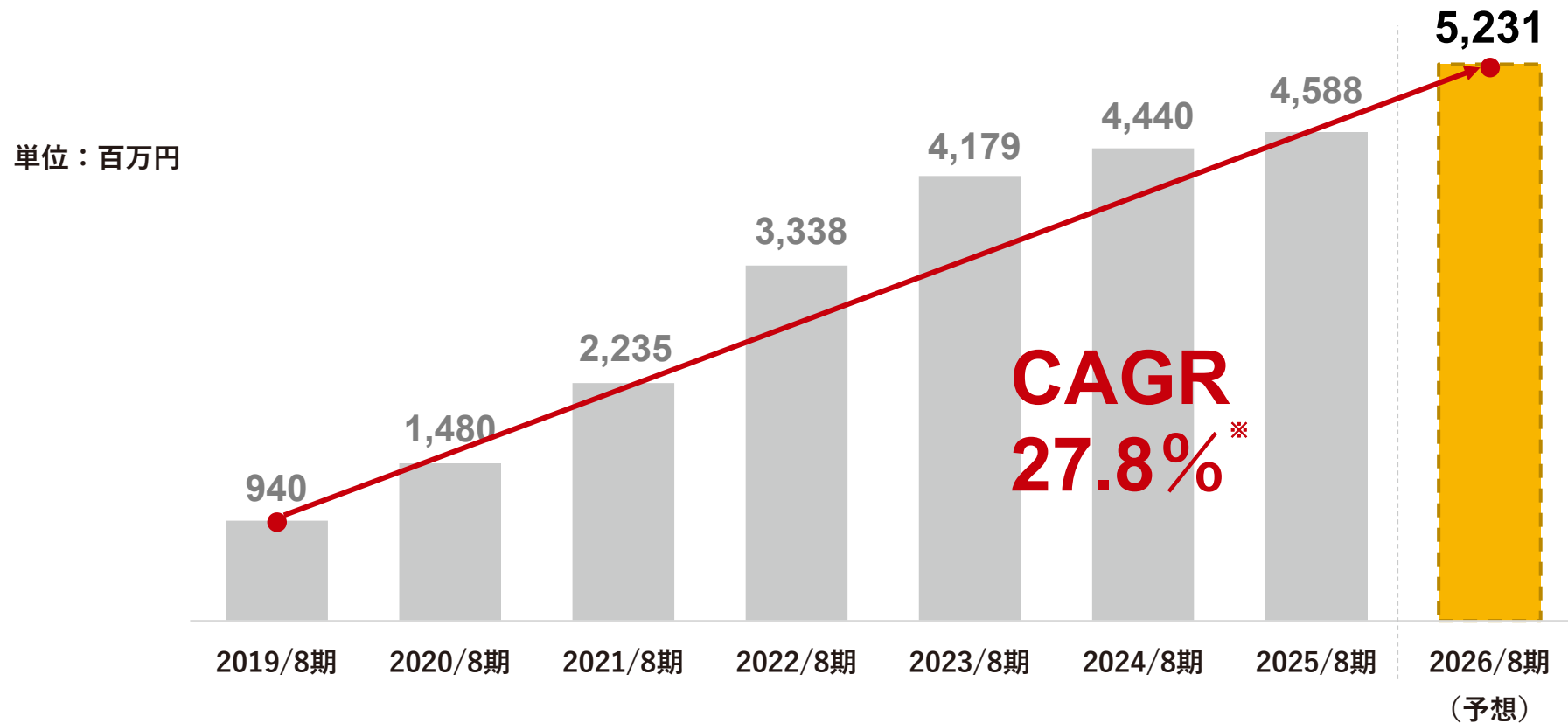


※稼働社数は、対象期間最終月時点での稼働社数

※ARPUは、BPaaS事業の年間売上を、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

→ 業績予想：売上

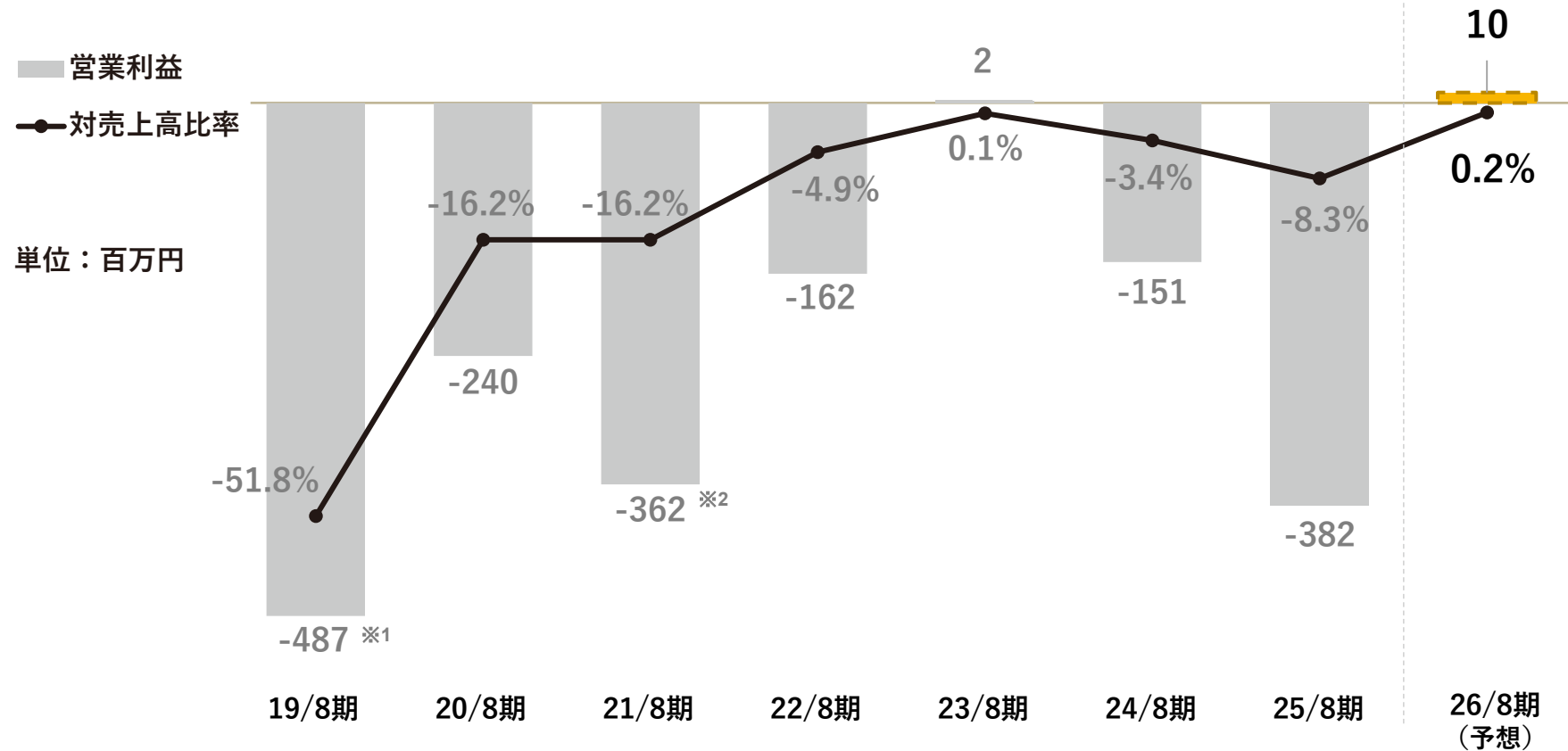
平均売上年率成長率は、2019/8期～2026/8期で27.8%の継続成長を見込む



※CAGRは2019/8期～2026/8期の予想期間で算出

→ 業績予想：営業利益

2026年8期の営業利益は10百万円で黒字化、売上対比は0.2%を見込む



※1 19/8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 21/8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

➔

業績予想の概要

単位：百万円	2024年8月期	2025年8月期	2026年8月期	増減（vs 25.8期）	
	実績	実績	予想	金額	%
売上高	4,440	4,588	5,231	643	14.0 
営業利益 （営業利益率）	△151 （△3.4%）	△382 （△8.3%）	10 （0.2%）	393 （+ 8.5pt）	—
経常利益 （経常利益率）	△158 （△3.6%）	△386 （△8.4%）	1 （0.0%）	388 （+ 8.5pt）	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△217	△393	△26	366	—



Appendix

- 1
- 2
- 3
- 4



顧客の概要

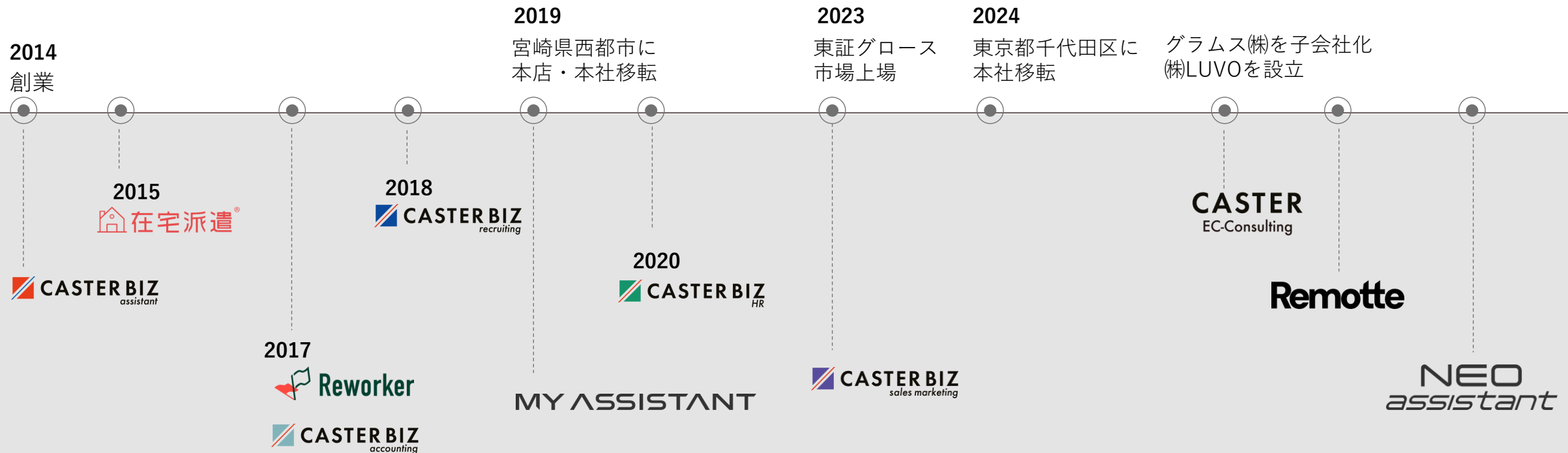
➔ 会社概要

- 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 781名 ※2025年 8 月末時点
- 拠点情報 4 拠点

創り変える。働くの全てを。
Work. Created Anew

→ サービス沿革

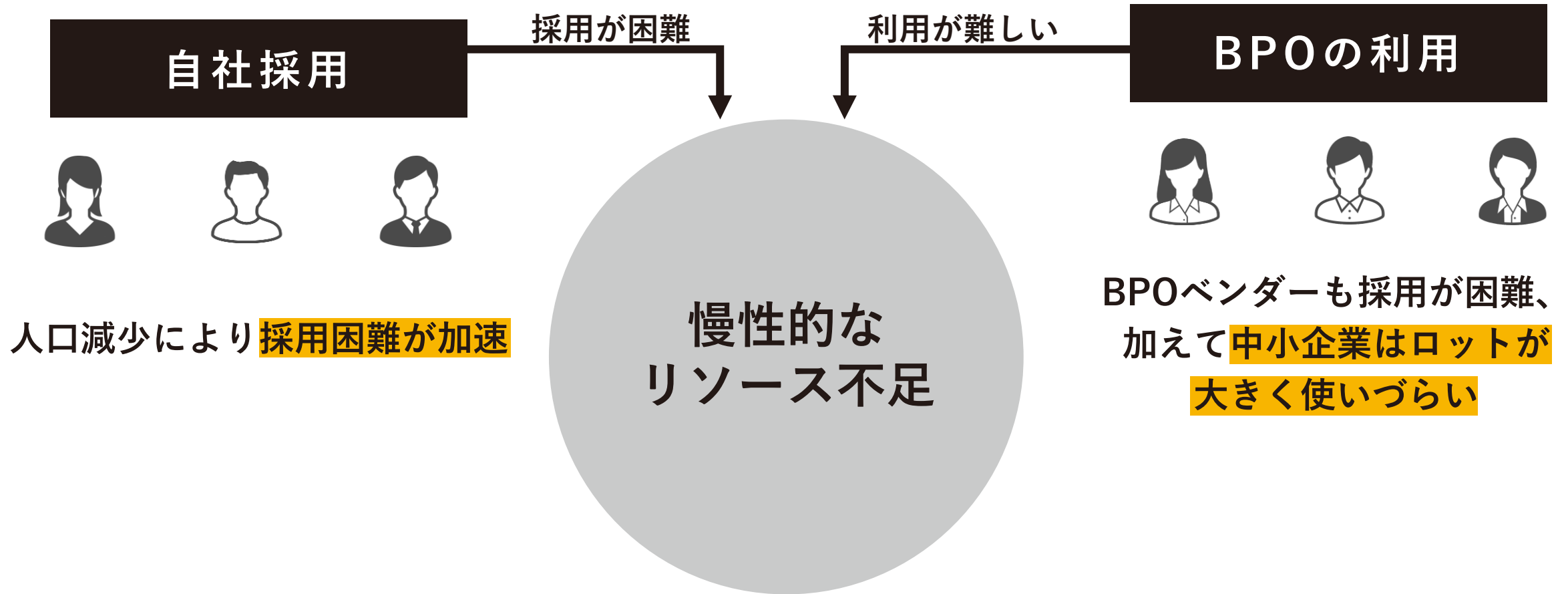
創業よりフルリモート経営を実践してきたパイオニアであり、 フルリモート企業として初めて東証に上場





事業内容

➔ カスタマ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12万円/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20万円/月)



経理対応に特化した
サービス
(都度見積もり)

MY ASSISTANT

軽作業特化の
マイクロロットサービス
(10時間 約2.5万円/月)

NEO assistant

専門人材 × AIのハイブリッド
業務支援サービス

→ 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



グループ事業に関連する
システム開発



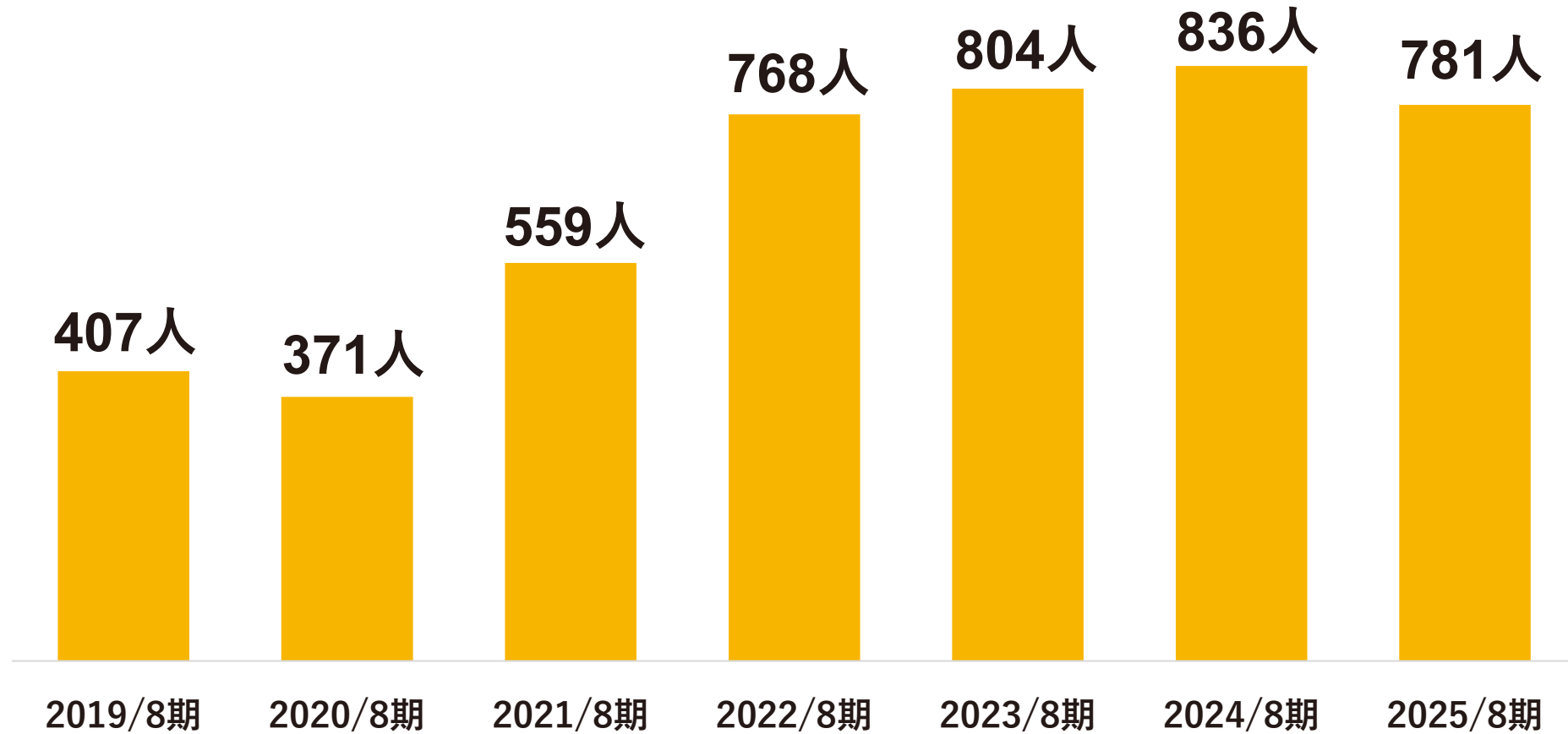
キャストの強み

➔ 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

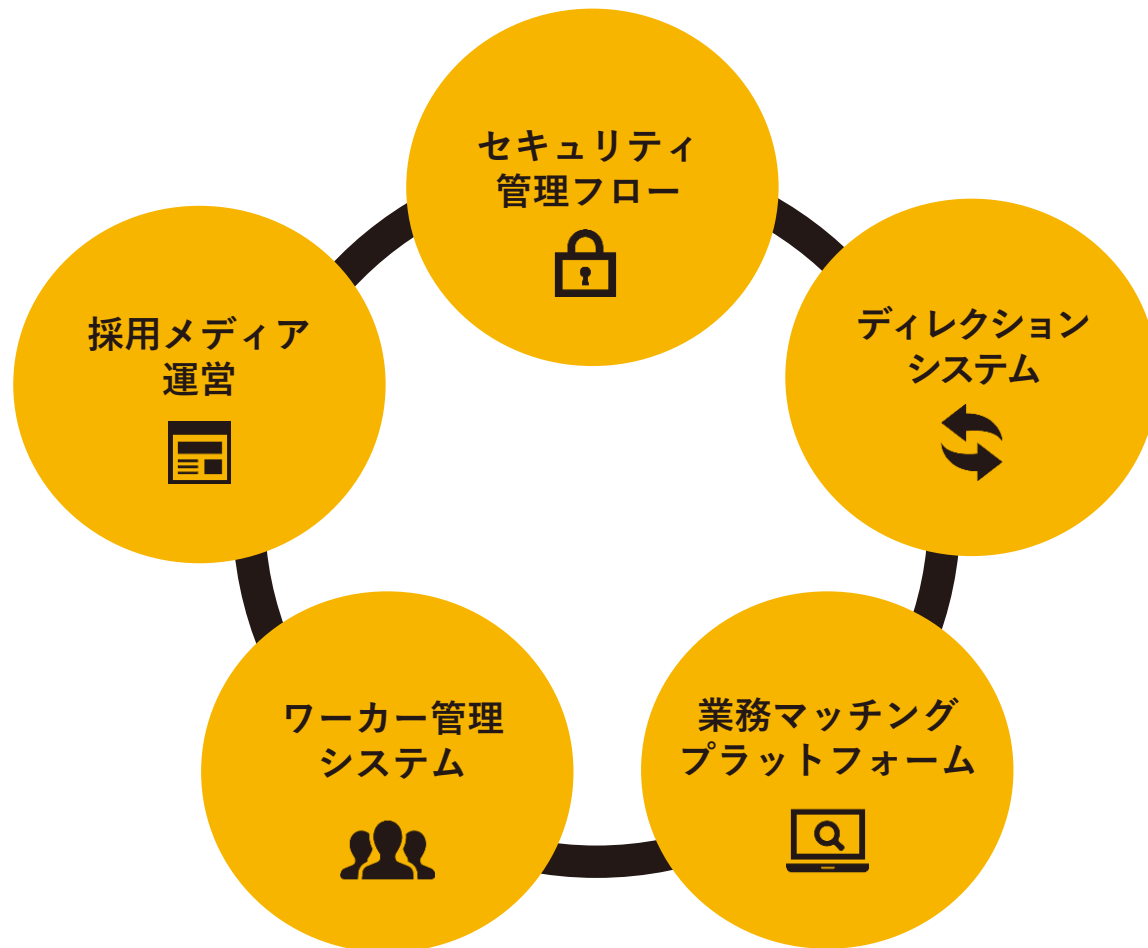


B ソーシングエリアが広い



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

創り変える。働くの全てを。

Work. Created Anew