



2026年8月期第3四半期 決算説明資料

2026年7月14日 株式会社キャスター（東証グロース：9331）

INDEX

1	業績予想の修正及び中期経営計画の取り下げについて	P. 2
2	2026年8月期 第3四半期 決算概要	P. 5
3	成長に向けた取り組み	P.12
4	トピックス	P.20
5	Appendix	P.24



業績予想の修正及び 中期経営計画の取り下げについて

1

2

3

4

5

➔ 2026年8月期 通期業績予想修正（2026年7月14日開示）の内容

- ・ BPaaS事業の稼働社数積み上がりの遅れやARPU低下、AI Tech事業におけるAI研修売上本格化が翌期以降となったことから、売上高を下方修正。**各段階利益の業績予想は期初計画から変更はなく、収益性重視の方針を継続**
 - ・ 全従業員を対象としたAIリスキリング研修の実施に伴う助成金受領の可能性については、交付決定や受領時期が未確定のため、業績予想には含めておりません。（最大94百万円）
- ※ 開示が必要となった場合は適時開示にてお知らせ

単位：百万円	2025年8月期	2026年8月期			
	通期実績	期初業績予想 (A)	修正業績予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)
売上高	4,588	5,231	4,416	△814	△15.6
営業利益	△382	10	10	—	—
経常利益	△386	1	1	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△393	△26	△26	—	—
(ご参考)					
稼働社数（社）	964	1,076	957	△119	△11.1
ARPU（万円）	29.8	29.8	28.9	△0.8	△2.9

→ 中期経営計画の取り下げについて

1. 中期経営計画取り下げの背景

当社は、2025年10月10日に2028年8月期を最終年度とする中期経営計画を公表し、収益性の強化と経営基盤の確立に努めてまいりました。その後、生成AIをはじめとする技術革新や事業環境が急速に変化していることを踏まえ、2026年6月30日に主力事業であるオンラインアシスタント「CASTER BIZ」シリーズを、AIアシスタント「CASTER NEO」シリーズへと順次刷新し、AIとヒトのハイブリッドによる新たな事業モデルに構造転換することを発表いたしました。

本刷新に伴い、システム開発投資やサービス基盤の整備を進めるとともに、収益構造や事業成長モデルの見直しを進めております。これにより、従来の「CASTER BIZ」シリーズの成長モデルを前提として策定した中期経営計画とは、前提条件及び成長プロセスが大きく異なる状況となっており、現時点において中期経営計画との整合性を維持することが困難であると判断したため、2025年10月10日に公表いたしました中期経営計画を取り下げることにいたします。

2. 今後の見通し

新たな中期経営計画につきましては、当社を取り巻く事業環境と、「CASTER NEO」シリーズのモニタリング実績等を総合的に勘案し、改めて合理的に策定ができるようになった時点で速やかに公表いたします。



2026年8月期 第3四半期 決算概要

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

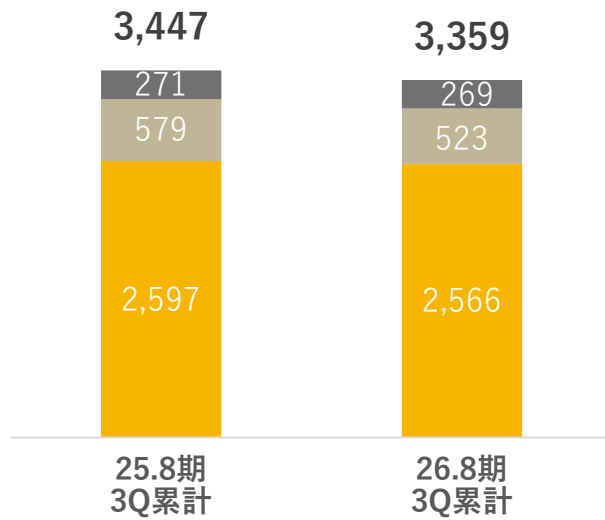
→ サマリー

売上高

33.5億円

前年同期比

△2.6%



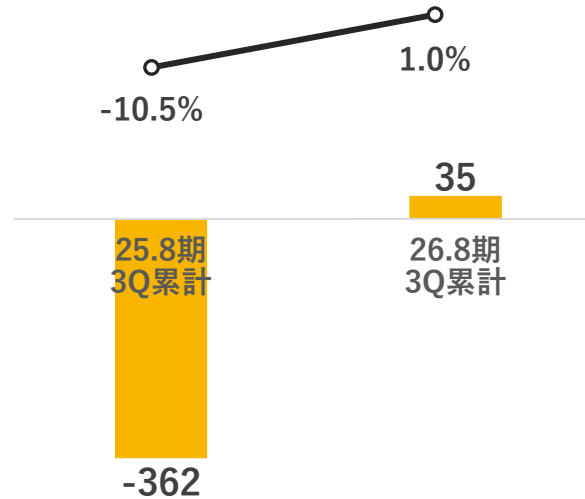
■ BPaaS事業 ■ HR事業 ■ AI Tech事業
(単位：百万円)

営業利益

35百万円

前年同期

△362百万円



■ 営業利益 (単位：百万円) —●— 利益率

POINT 01

売上高は前年同期比 2.6%の減収

修正業績予想に対する進捗率 **76.1%**

POINT 02

営業利益は **35百万円**と
3四半期連続の営業黒字を達成

収益性重視の方針のもと費用コントロールを徹底し、減収ながらも営業黒字を確保

→ 業績概要

将来への成長投資を継続しつつ、販管費の効率化により営業黒字を確保

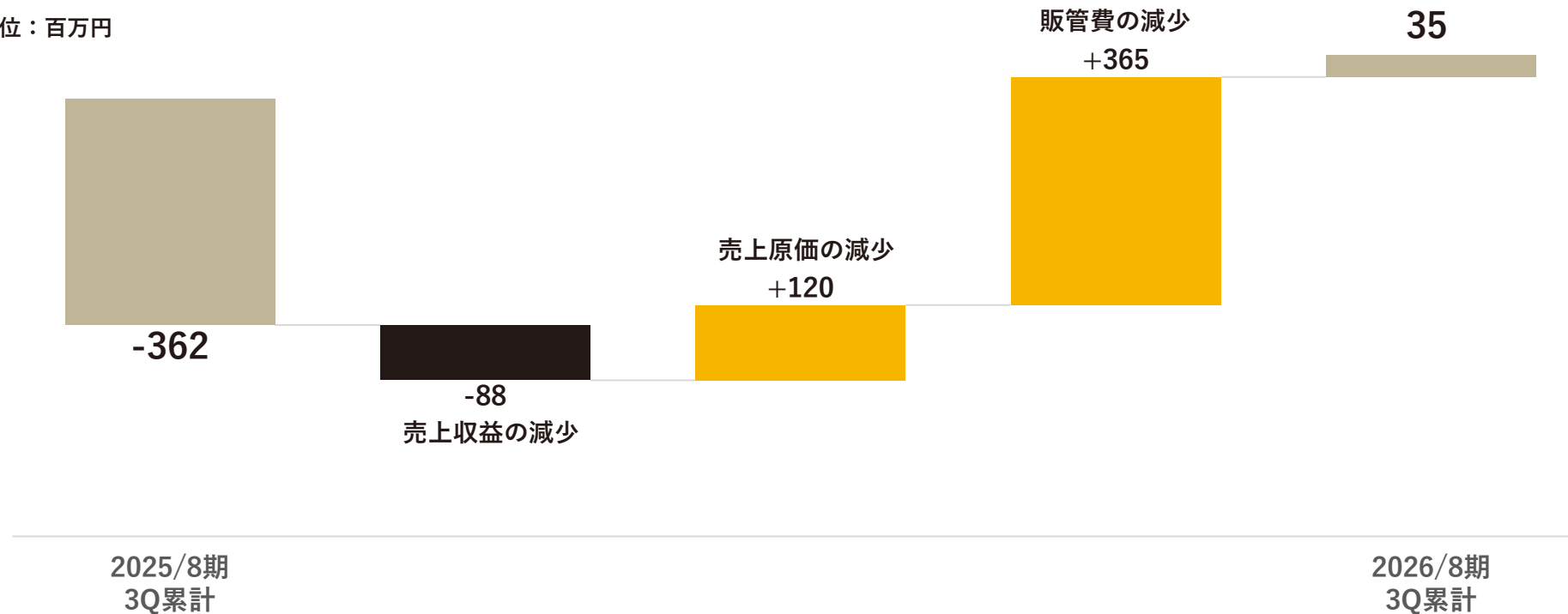
単位：百万円	25.8期 3Q	26.8期 3Q	増減率(%)
	3月-5月	3月-5月	
売上高	1,157	1,109	△4.1 ↓
BPaaS事業	871	850	△2.4 ↓
HR事業	196	170	△13.1 ↓
AI Tech事業	88	88	△0.6 ↓
売上総利益 (売上総利益率)	412 (35.7%)	425 (38.4%)	3.1 ↑
販売費及び一般管理費 (販管費率)	500 (43.3%)	414 (37.4%)	△17.2 ↓
営業利益 (営業利益率)	△88 (△7.6%)	10 (1.0%)	— ↑

	25.8期 1-3Q	26.8期 1-3Q	増減率(%)
	9月-5月	9月-5月	
	3,447	3,359	△2.6 ↓
	2,597	2,566	△1.2 ↓
	579	523	△9.6 ↓
	271	269	△0.8 ↓
	1,266 (36.7%)	1,298 (38.7%)	2.5 ↑
	1,628 (47.2%)	1,263 (37.6%)	△22.4 ↓
	△362 (△10.5%)	35 (1.0%)	— ↑

→ 営業利益増減要因

最適化した広告投資を実行しつつ、徹底した販管費コントロールを継続

単位：百万円



→ セグメント別業績サマリー

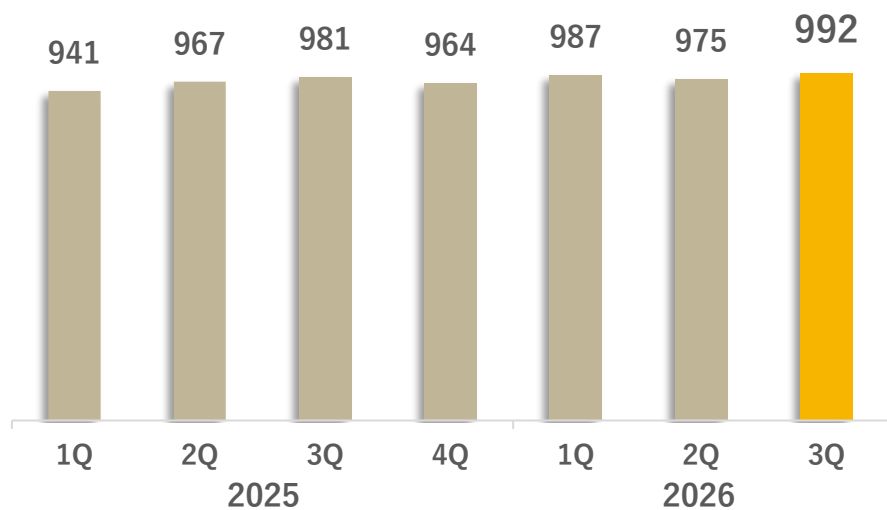
(単位：百万円)

		25.8期 3Q累計	26.8期 3Q累計	増減率	概況
全社	売上高	3,447	3,359	△2.6%	
	営業利益	△362	35	—	粗利率改善と販管費圧縮でコスト構造改善が進み、黒字は確保
BPaaS事業	売上高	2,597	2,566	△1.2%	
	営業利益	455	630	38.4%	
HR事業	売上高	579	523	△9.6%	
	営業利益	80	59	△26.9%	
AI Tech事業	売上高	271	269	△0.8%	My Assistantは堅調に推移、新規事業は収益化に向けた立ち上げフェーズにあり、全体としては横ばいで推移
	営業利益	△228	37	—	広告アロケーション・販売費及び一般管理費の最適化が寄与 AI研修の利用に伴うグループ内取引により利益が一時的に増加
連結調整	売上高	△10	△157	—	
	営業利益	△669	△692	—	

→ ご参考) BPaaS事業 主要KPI

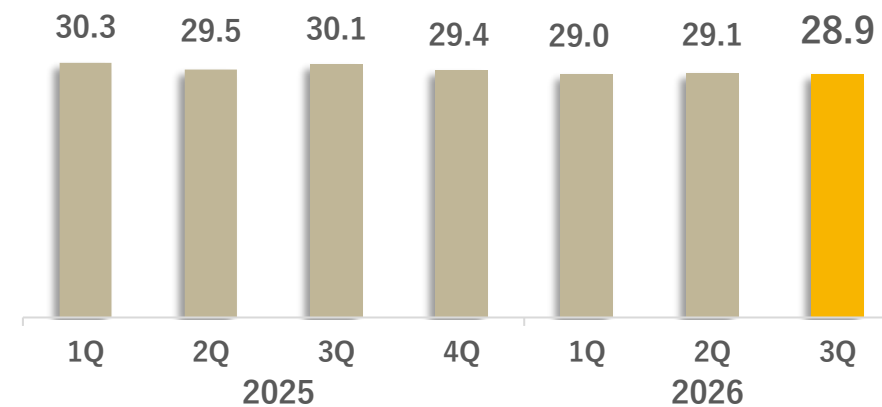
稼働社数

(単位：社)



ARPU (顧客平均単価)

(単位：万円)



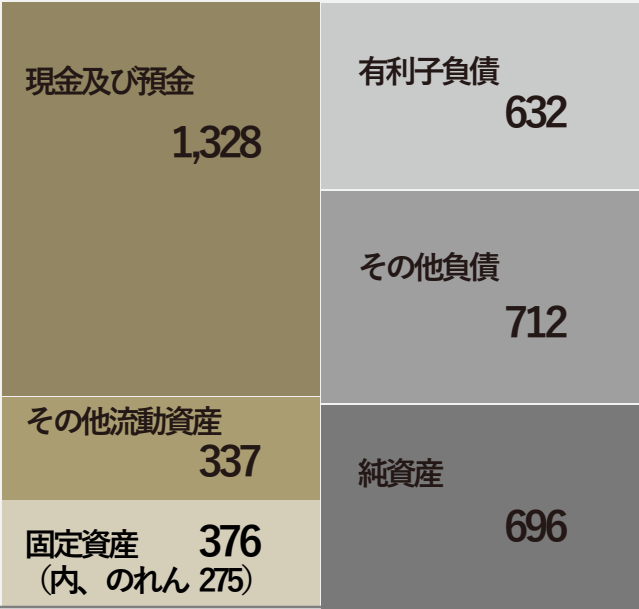
※1 上記は、BPaaS事業において契約が3ヶ月以内に終了する顧客を除いた数値で算出（継続案件）

※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

➔ 財政状態

貸借対照表

単位：百万円

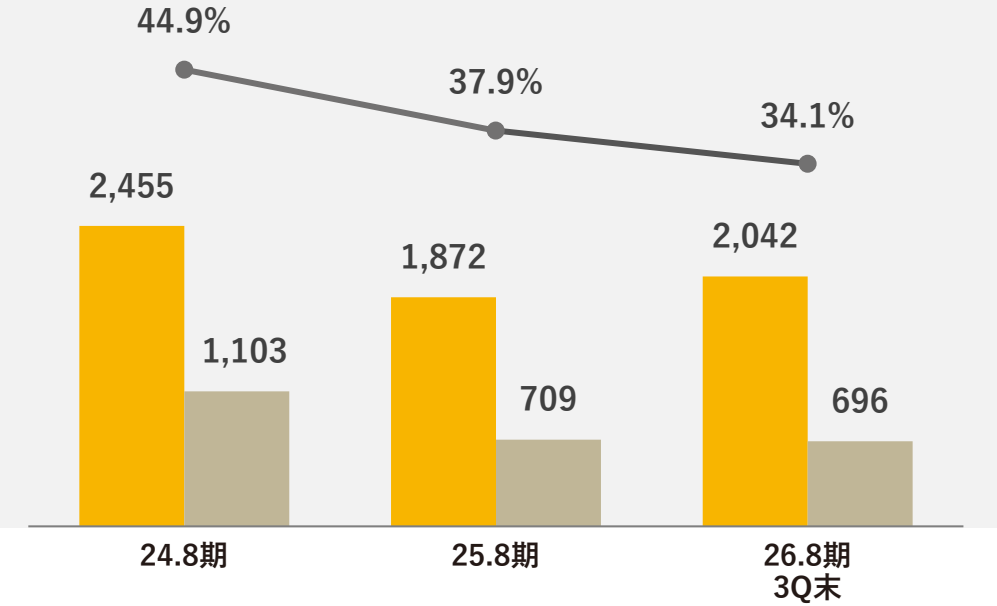


26.8期 3Q
(2026年5月末日時点)

総資産・純資産・自己資本比率

単位：百万円

■ 総資産 ■ 純資産 —●— 自己資本比率





成長に向けた取り組み

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

→ AI研修事業（子会社：キャスターテックジャパン）

実務実装を見据えた伴走支援で、実践的なAI人材育成ソリューションを提供



オンライン

AIリスクリング研修

業務自動化、RAGやセキュリティ設計まで網羅し、AI内製化まで一気通貫サポート



オフライン

実践ワークショップ研修

セキュリティ・ガバナンスをクリアにする対面形式の研修提供



シナジー効果

AI導入コンサル支援

受講企業のニーズを捉え、キャスターヘシームレスな案件送客を実現

案件化・売上寄与までのロードマップ



ステップ01

ニーズ高・引き合い増加

実務実装を前提とした企業からの問合せは着実に増加中



ステップ02

年間契約の受注見込み

年間単位の商談が順調に進展しており、顧客ニーズを背景にパイプラインは高水準で推移



翌期以降（Next Phase）

売上成長の本格化は翌期以降

先方の検討・予算化完了に合わせ順次研修を実施し、翌期以降の売上成長へ繋げていく

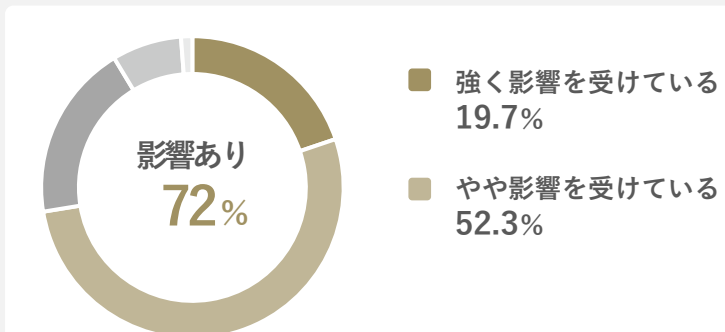
→ 営業戦略

ユーザー行動に応じた広告投資の適正化と低コストで成果を生む“独自チャネル施策”の展開

自然検索や検索広告の成果がAI表示移行により低下傾向にあり、広告投資の代替としてコスト優位性の高いチャネルを強化実施中

MARKET SHIFT

Q. 自社で現在配信している検索広告について、2025年3月以降、「AI Overviews」の影響を受けていると感じますか



※ 株式会社IDEATECH 「AI Overviewsが従来の自然検索流入や検索広告に及ぼしていると思われる影響に関する調査結果」より当社作図

チャネル施策

01

外部パートナーとの連携

販売代理店や顧客等からの相互送客の加速

[詳細次頁へ](#)

02

導入事例の掲載強化

実際の課題解決ストーリーで深い共感と高角度リード獲得

03

外部メディアの活用

売上拡大事例などをビジネスメディア記事などで発信

04

セミナーセリング

従業員登壇による自社開催セミナーでリード顧客を創出

05

動画広告

共感シーンを交えた動画広告による顧客獲得

06

比較サイト掲載

多角的な露出により比較検討層へのアプローチを強化

07

SEO対策

記事コンテンツ拡充等、オーガニック検索順位を向上させる

➔ 外部パートナーとの連携

パートナーシップを基盤に、他社とのアライアンスによる販売代理店戦略で成長最大化へ

／ 代理店ネットワークを強力に拡大し、ターゲット市場へ多角的にアプローチ ／



➔ AIと共生するビジネスの進化戦略①

オンラインアシスタントにより培った運用資産を、AI時代の成長基盤へ転換

2014 2019 2023 2025 ➔

オンラインアシスタント「CASTER BIZ」シリーズを展開

- ・オンラインアシスタントの先駆けとして、主にSMBを対象に、多様な業務の業務整理・実行までを支援
- ・顧客とのコミュニケーション・業務設計・150万件以上のワークフローデータをはじめとした運用ノウハウを蓄積



顧客・自社ともに、負荷はコミュニケーション。コミュニケーションレスサービスへの挑戦

- ・ビジネス業務の70%を占めるのがコミュニケーション領域
- ・迅速に業務対応したい顧客ニーズをつかみ、コミュニケーションを効率化したサービス「My Assistant」をリリース

AI開発、投資を開始

- ・AI投資及び従業員のリスクリングを実施
- ・AIフロント・実行サブエージェント・その間をつなぐ Castcoreを自社開発

AIアシスタントのPoCを実施、生産性向上を確認

- ・サービス開発及びPoCを通して、理論上は生産性が1.7倍となることの検証が完了

24/8期～26/8期3Q
AI関連 累計投資額

子会社

人材育成

AIツール関連費用等

合計 約 9 億円

CASTER NEOへ刷新

先行投資から
実行フェーズへ

2030 Target

全社売上に占める
AI関連事業の売上比率

50% 以上を目指す

→ AIと共生するビジネスの進化戦略②

AIの“可能領域”と“限界領域”を踏まえ、AI×ヒトのハイブリッド型BPaaSモデルを構築



AIが担える領域

- ✓ 24時間365日の即時応答
依頼受付・手順確認・進捗共有をリアルタイムで対応
- ✓ 標準化された業務の自動実行
データ入力・情報整理・資料作成などの定型オペレーション
- ✓ 大量業務の並列処理
処理能力の柔軟な拡張による突発的な業務増加への対応
- ✓ 継続的な精度向上
対応履歴の蓄積を通じた学習とパフォーマンスの最適化



AI単体では完結が困難な領域 (2026年時点)

- ✓ API非公開 外部サービスとの連携
自動連携が不可能な外部システムにおける作業
- ✓ セキュリティ管理を要する作業
ログイン認証の突破や顧客のセキュリティ要件への対応
- ✓ ミスの検知と最終品質の判断
大量処理時の微細なエラー検知や最終チェック
- ✓ 例外対応・曖昧な依頼の解釈
仕様外ケースの臨機応変な処理とユーザー意図を汲む要件定義



AI単体では完結が困難な領域を、業務知見を有するプロフェッショナル人材が補完する

→ AIと共生するビジネスの進化戦略③

AIとプロフェッショナル人材の価値を融合。AI×BPaaSのリーディングカンパニーへ



※AI化が難しい業務は、専門人材が作業対応



● 生産性向上

コミュニケーションをAI化し、AIコーディネーターの業務に集中することで、生産性(1人当たり担当社数)が向上

● ストック型収益

導入AIワークフローの運用・管理権限(インフラ)を当社が保持。環境変更に伴う定期メンテナンスを月額ストック収入化し、強固かつ持続可能なLTVを実現

● 解約の抑制

AIの継続的なプロンプト調整やAPI更新等を当社が一手に行うため、顧客側でのメンテナンス負担をゼロ化し、長期利用(解約防止)へ繋げる

➔ AIと共生するビジネスの進化戦略④

今後は、SMB向けのFDE※として、顧客のAI化を推進するサービスへ転換する

01. 業務ヒアリング

顧客の業務目的・業務内容・例外パターンを把握し、AI化すべき業務範囲を見極める

02. 業務標準化

属人的な業務を、AIとヒトのどちらでも扱える手順・ルール・チェック項目へ整理する

03. 業務AI化

標準化した業務に基づき、AIが担う領域を設計する

04. 品質チェック、納品

AIが出力した成果物をレビューし、顧客要望・品質基準に沿って修正・承認し、納品する

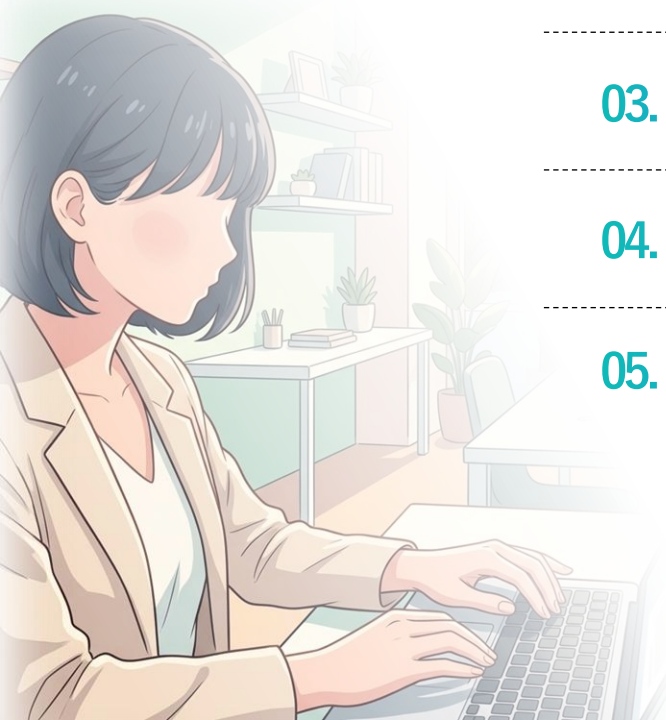
05. AIメンテナンス

対応履歴をAIに反映し、プロンプト・手順・エージェント構成等を継続改善する

AIコーディネーター

オンラインアシスタントで培われた
ドメイン知識

リスクリングで培われた
AI知識





トピックス

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

→ トピックス① (CASTER NEO Accounting)

Slack指示を起点にAIが会計処理を実行する「CASTER NEO Accounting」の提供開始

Slackで一言。経理はAIが終わらせる。



専任AIコーディネーターがサポート

経理受託のプロがAIエンジニアと連携

- ・ セキュアなインフラ構築
- ・ AIへの知見継承とシミュレーション
- ・ 品質の担保
- ・ 設計のブラッシュアップ

導入効果

月次処理

日次処理
最新数値の
把握可能

属人化

標準化
担当者依存
しない体制

人による処理

AIが
最適な処理
を判断・実行

→ トピックス② (CASTER NEO EC support)

EC運営における“人依存”を再設計する「CASTER NEO EC support」の提供開始

「AIで処理できる業務」と「現場で人が担う業務」を一気通貫で再設計し、
キャスターグループの独自AI (SASAGE.APP) とBPO運用力を組み合わせた新しいBPaaSとして提供開始

AI活用により、EC運営の負荷を軽減

商品登録	
BEFORE 30～60分 / 手作業	→ AFTER 5分～10分 / AI自動生成
商品説明文	
BEFORE 手作業 / 品質のバラつき	→ AFTER AIで即生成 / 品質安定
運用・更新	
BEFORE 月次更新 / 属人化	→ AFTER 週次更新 / 仕組み化

GLAMS / AI ENGINE

SASAGE.APP

EC「ささげ業務」(撮影・採寸・原稿)を自動化
子会社グラムスの独自AI搭載SaaS

- ▶ 自動画像加工 (背景白抜き / リサイズ)
- ▶ 撮影画像からの自動採寸
- ▶ 商品説明文・データの自動入力
- ▶ AIモデル着用画像の自動生成

CASTER / HUMAN OPERATION

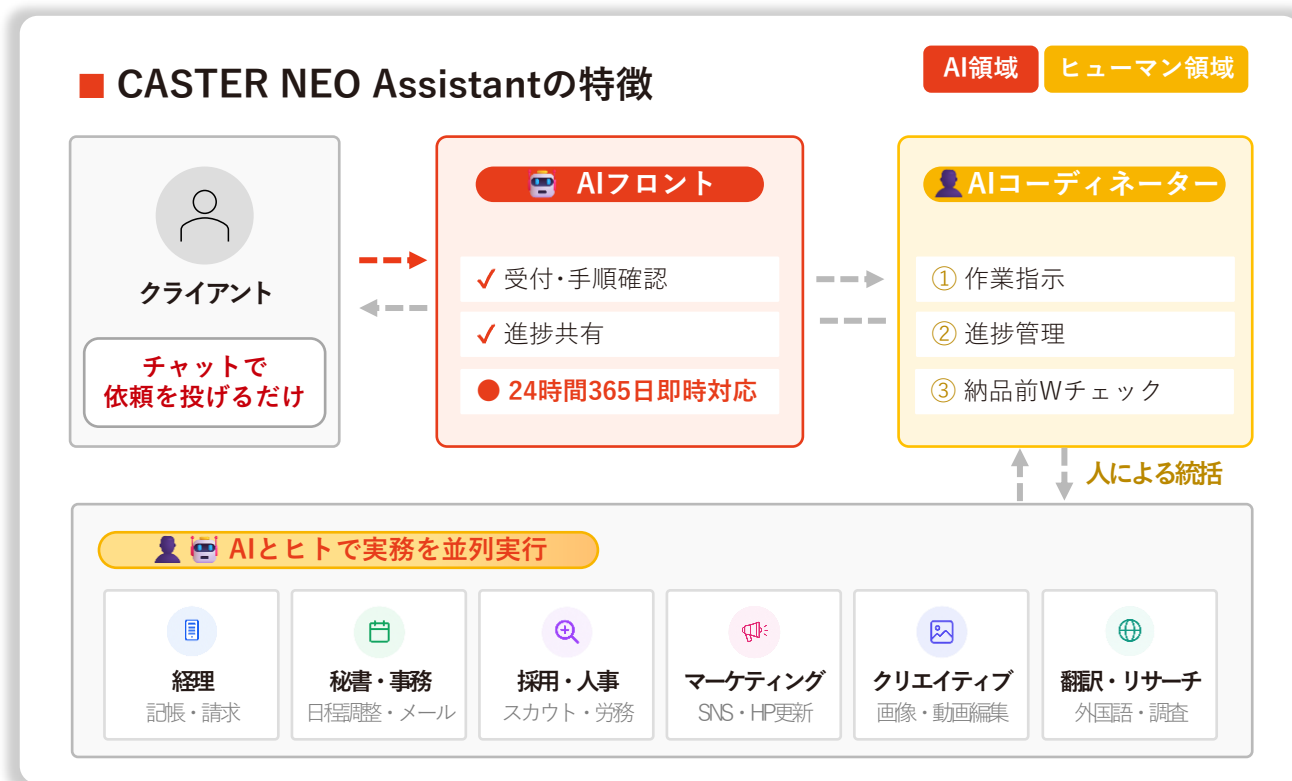
BPO運用力

専門人材が、AIで完結しない”現場対応” “確認”
“判断”の最後の一手を担当

- ▶ ささげ対応実作業や商品登録
- ▶ カスタマーサポート / レビュー対応
- ▶ 数値の可視化と改善支援
- ▶ 特集・LP・バナーなどの各種ページ更新

→ トピックス③ (CASTER NEO Assistant)

AIフロントが24時間365日受付、人が品質管理等を担う「CASTER NEO Assistant」の提供開始

**AIフロント**

チャットツールを開始、依頼受付から手順確認をAIが代替。**24時間365日即レス**で業務を止めないインフラへ

AIコーディネーター

人がタスクの割り振りと指示出し、品質管理を担う。顧客の業務AI化の推進なども実行

AIとヒトによるハイブリット業務実行

AIで代替可能な業務については、AIコーディネーターが業務内容を確認した上で支援。AI化が難しい業務は専門人材が対応。



Appendix

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

→ 会社概要

会社名	株式会社キャスト（英文：Caster Co. Ltd.）
代表者	代表取締役 中川 祥太（創業者）
設立	2014年 9 月
本社所在地	東京都千代田区大手町1-5-1
資本金	1 億9,061万円
拠点数	4 拠点
連結従業員数	777名(2026年 5 月末時点) ※臨時従業員含む・業務受託者は除く

ミッション

創り変える。働くの全てを。
Work. Created Anew

沿革

- 2014 創業
- 2019 宮崎県に本店・本社移転
- 2023 東証グロース市場上場
- 2024 東京都に本社移転
グラムス(株)を子会社化
(株)キャストテックジャパンを設立
- 2025 「AI FIRST経営」へ移行
CASTER TECH VIETNAM CO.,LTD.を設立

→ 主要サービス一覧

AIアシスタントサービス



AIが24時間365日受付、人による品質保証。バックオフィスの悩みを丸ごと解決



実務を担うAIが会計処理を自動実行。複雑な経理業務をまるっと完結



AIによる効率化と人にしかできない実務のハイブリッド体制で、EC運営を最適化

オンラインアシスタントサービス



幅広い業務をAIと人のチームで自動化する総合アシスタントサービス



全ての経理実務をAIと専門チームで自動化する経理専門サービス



人事労務の課題をAIとプロが解決する労務専門サービス



戦略立案～運用業務までAIとプロが一气通貫で実行する採用専門サービス

MY ASSISTANT

簡単依頼。AIと人で業務を“すぐに終わらせる”リモートアシスタント

その他サービス



リモートで働くAI設計できる優秀な人材と企業をマッチング



AI×リモートワーク
人材特化型求人メディア



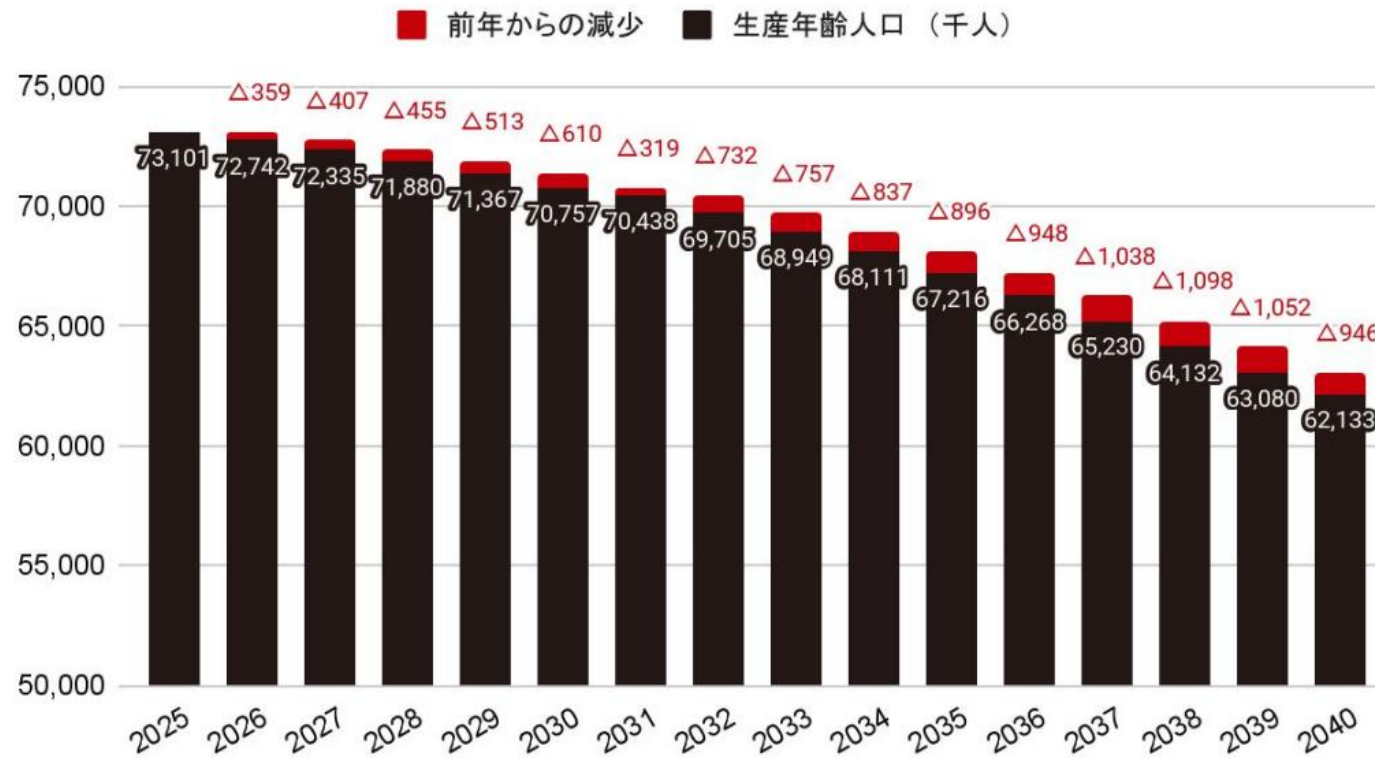
Amazon運用代行から
販売戦略まで売上UP施策を
最短距離で実行



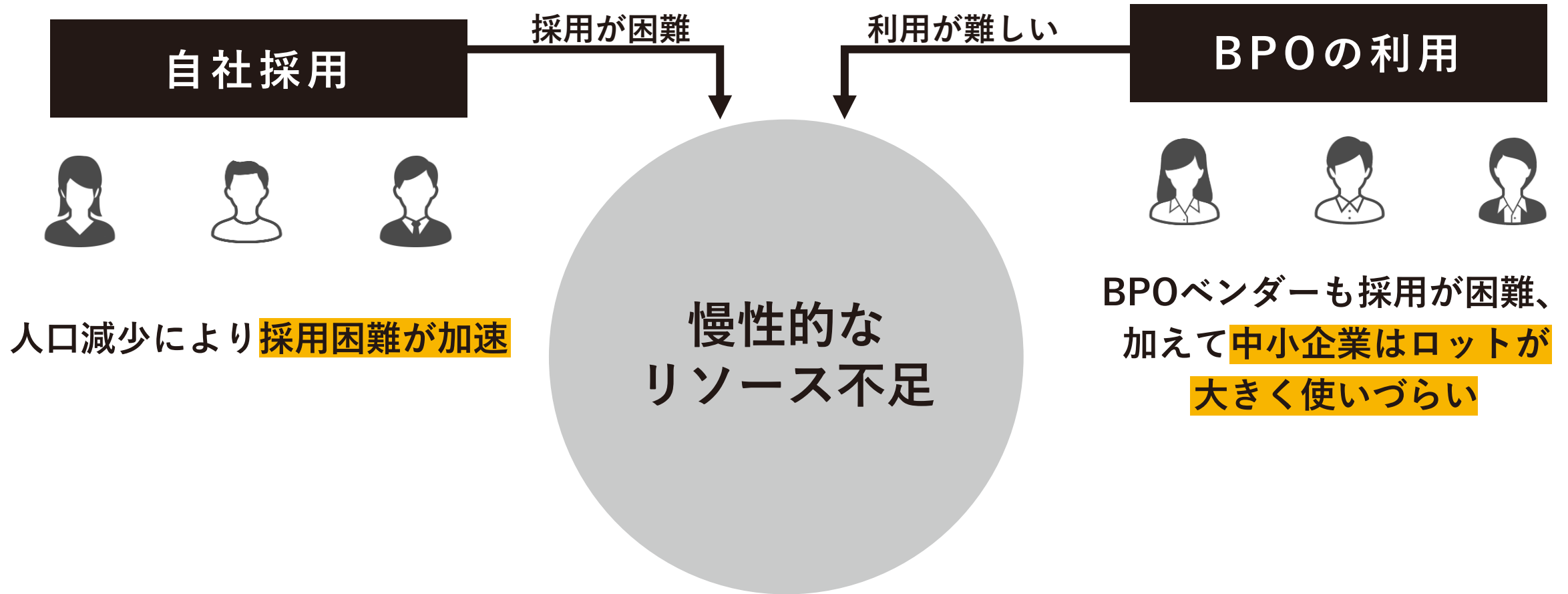
AI×リモート経理を学べる
オンラインキャリアスクール

→ カスタマーを取り巻く事業環境

2040年に約94万人の生産年齢人口の減少が予測されており、人手不足は深刻化



➔ 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

→ キヤスターの強み

採用力



フルリモートでの人材獲得

フルリモート希望者の増加を背景に、
自社HP・自社媒体経由での採用が多数



スキルを活かし成長できる環境

活かせるスキルの幅が広く、多様な業務・
プロジェクトに挑戦できる環境を提供



多様な働き方・持続的な組織力

時短・副業・フレックスOK。育休・介護休業
を取得する管理職も多く、ライフイベントに
左右されずキャリアを継続可能

ソーシングエリアの広さ

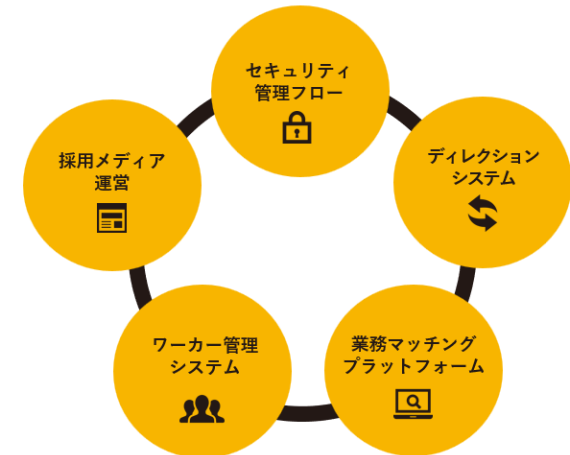
プロジェクトごとに世界
中からメンバーが参画



場所に縛られることなく、
全国＋海外からタレント
プールを構築

独自インフラ・運用を構築

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



→ 高い採用力を支える基盤

人的資本を最大化する多様な働き方

採用難時代に選ばれる企業としての組織づくり

キャスター単体、2025/8時点

フルリモートワーク率
98.5%

1都3県以外の居住比率
72.6%

キャリア採用率
100%

女性管理職比率
67.4%

AI業務活用率
100%



働く環境

多様なライフステージ・居住地の人材が、同じ条件で活躍できる組織設計

フルリモート体制

居住地を問わず、どこからでも就業可能。「テレワークトップランナー2024」総務大臣賞受賞

フレックス・時短勤務

働く時間に柔軟性を持たせた制度（週3日勤務正社員あり）

副業可能

申請の上、副業可。個人のスキル拡張を支援



育成環境

個人の成長が、事業成長につながる循環を重視

研修制度

オンボーディング、入社後研修ともにリモートで受講可能。AI研修を全社向けに実施

資格取得補助

資格取得にかかる費用を会社が負担

チャレンジ制度

新たなキャリアへのチャレンジを支援（ジョブチェンジ、役職チャレンジ）

➔ 連結子会社



顧客ニーズ主導の総合TECH事業



- ✓ AIリテラシーから業務応用までを体系的に学べるe-learningプログラムを用いた教育訓練事業



EC企業向けの業務効率化
ツールの開発・提供



- ✓ 商品画像からモデル着用画像や動画を自動生成するアプリ提供
- ✓ ECバックヤード業務の代行サービス



グループ事業に関連した
システム開発



- ✓ 所在地：ベトナム
- ✓ 優秀なエンジニア人材の採用とシステム開発を担う拠点

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。

本資料に含まれる一部のイラストは、AIによって生成したものです。

Caster

創り変える。働くの全てを。

Work. Created Anew