

2025年8月期第2四半期（中間期） 決算説明資料

2025年4月11日 株式会社キャスター（東証グロース：9331）

➔ INDEX

1	2025年8月期 第2四半期(中間期) 決算実績	P. 2
2	2025年8月期 業績予想	P.16
3	2025年8月期 トピックス	P.19
4	Appendix	P.26



2025年8月期 第2四半期（中間期） 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1四半期に続き、第2四半期も過去最高の1,295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
- 大型顧客の解約、経理領域の伸びが想定を下回ったことも影響し、第2四半期(中間期)において営業赤字であるが、黒字化に向けた取組を進行中
- 業績予想に変更なし

→ 業績ハイライト

売上高は堅調に推移、低ロットサービスの需要拡大により稼働社数が増加



■ 売上について

稼働社数は2四半期連続で過去最高を更新
AIエージェントサービスや子会社LUVOにおけるAI関連による売上計上も開始

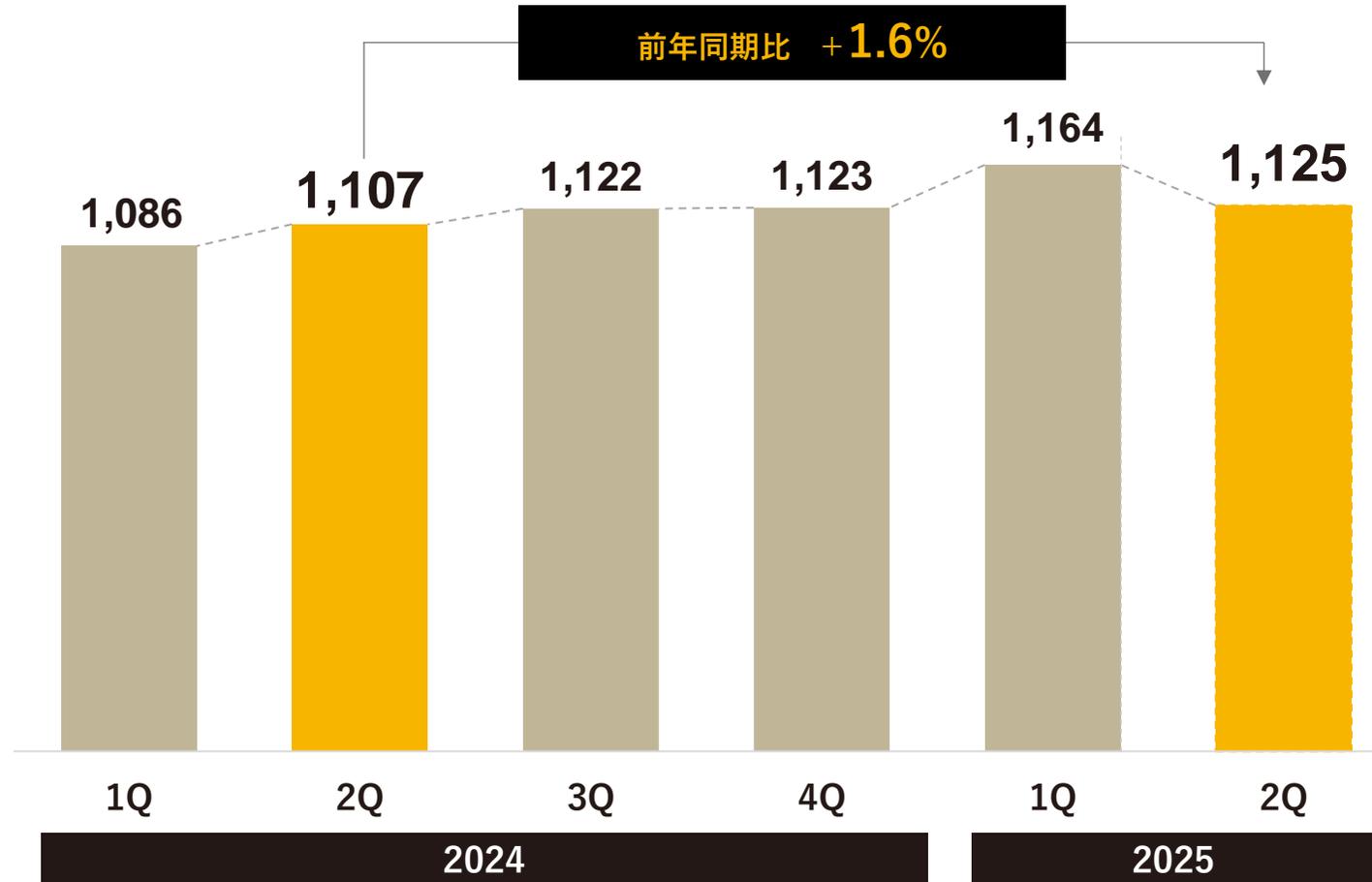
■ 利益について

上期は専門領域サービス向け人材獲得に集中投資するも、アップセルの効果が限定的に留まり、利益を圧迫
コスト最適化の効果が見え始めているため、継続して稼働率、原価・販管費の調整を実施

→ 四半期業績推移（売上高）

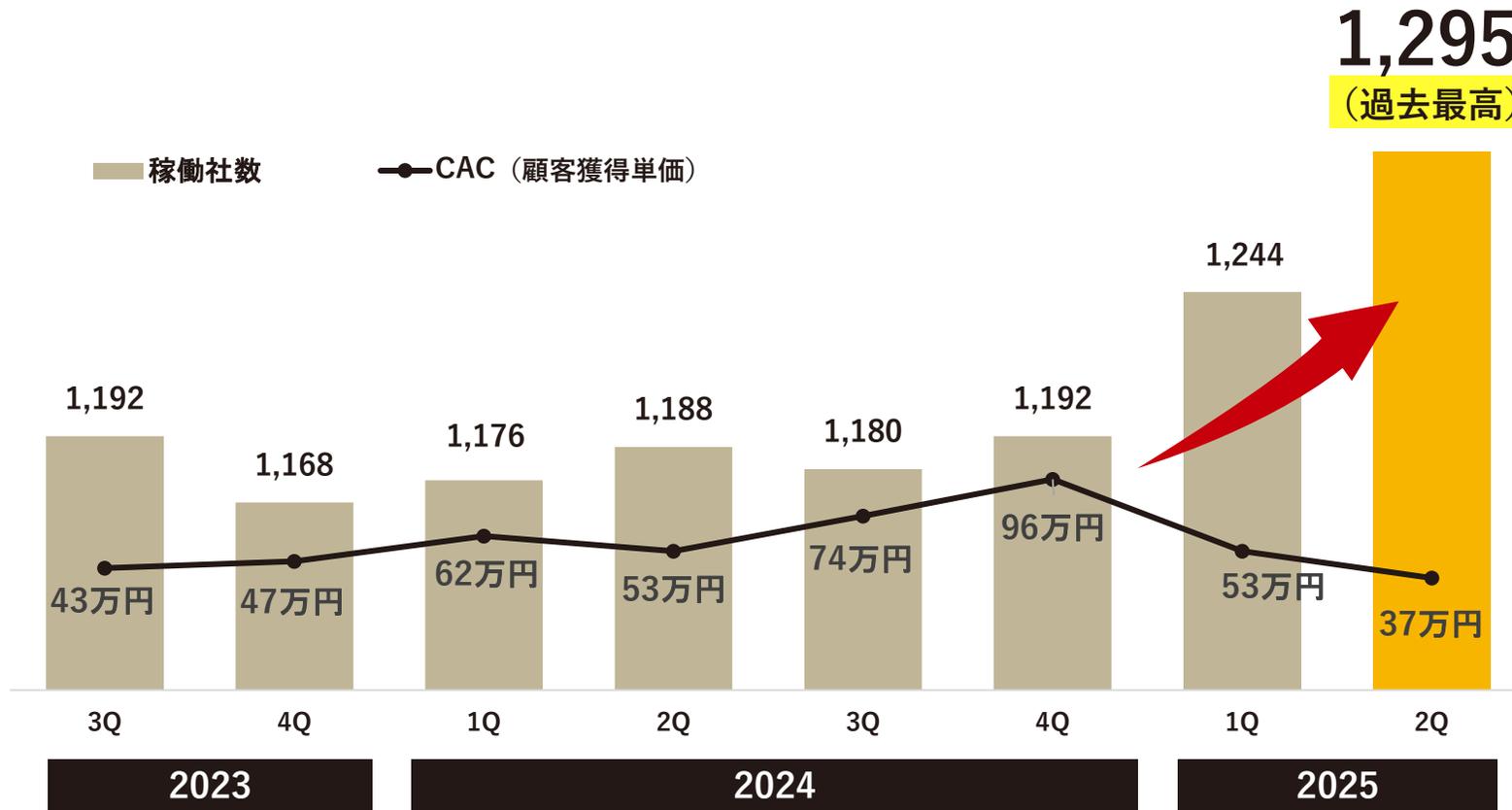
前年同期比では増収も、大型顧客の解約、経理領域の伸びが想定を下回り、
四半期ベースでは微減

単位：百万円



➔ 稼働社数の四半期推移

CACを抑えつつ、2四半期連続で稼働社数の過去最高を更新



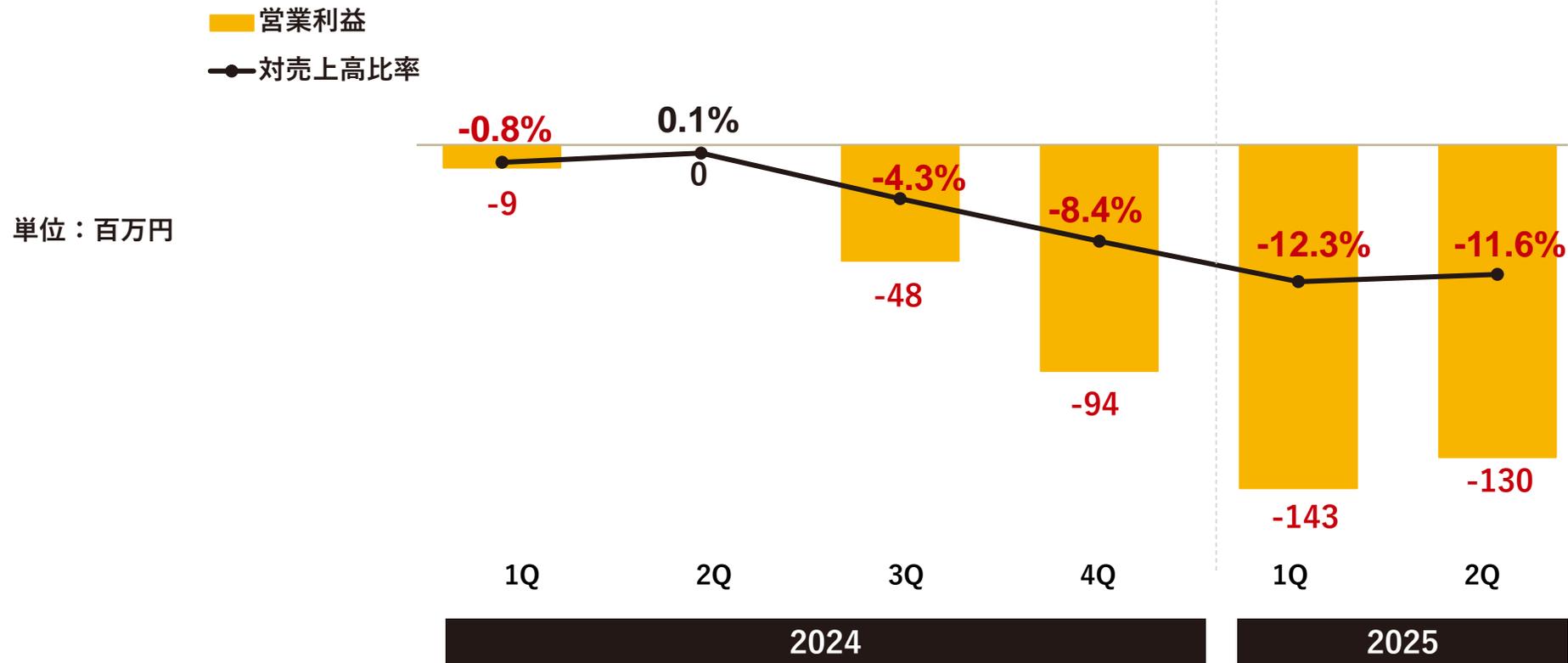
2 四半期連続

50社ペースで増加

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）

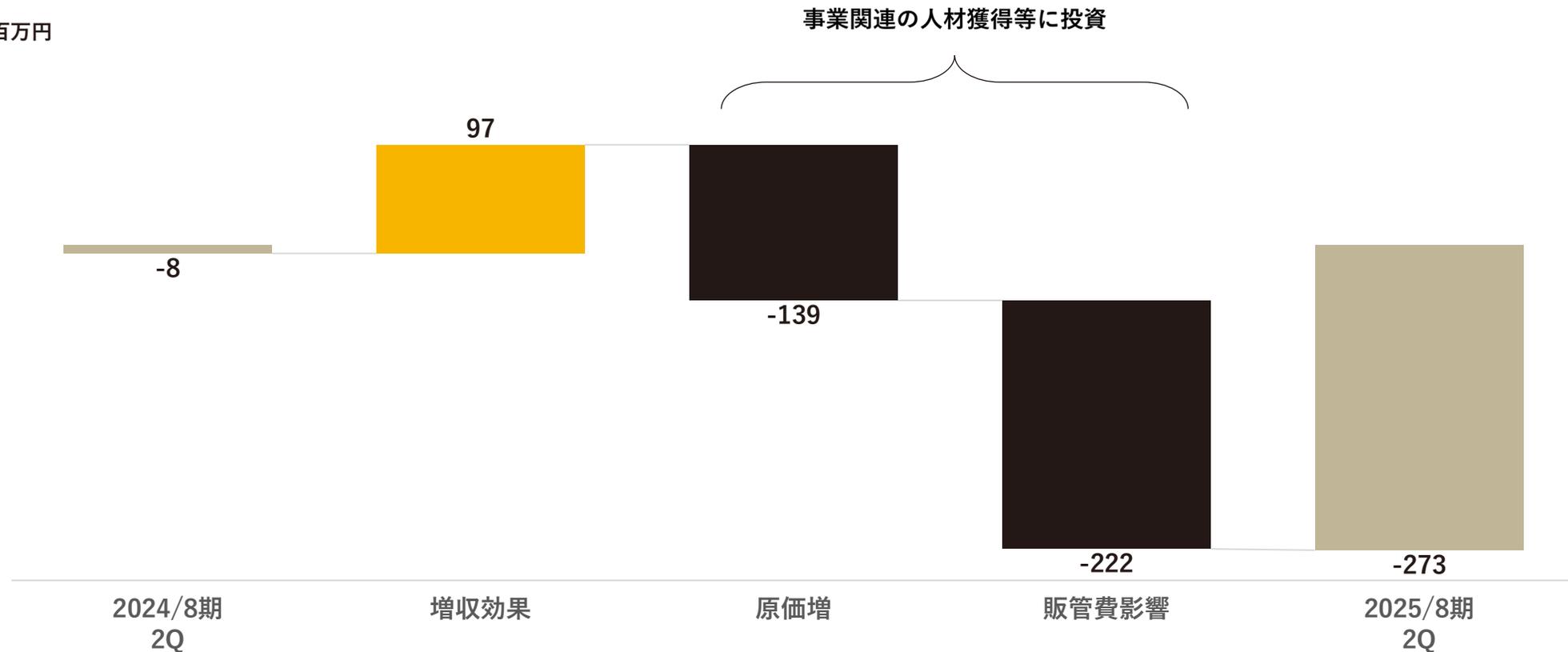
事業成長に向けた人材投資を計画通りに実施。
 売上に応じたコストコントロールを強化し、黒字化への体制を整備



➔ 営業利益増減要因

事業拡大を見据えた人材獲得等の投資により原価・販管費が一時的に増加
収益性を考慮し、引き続きコントロールを進める

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、低ロットサービスの稼働社数増加が大きく貢献
 その他事業では、グラムス連結化やLUVOにおけるAI関連の売上計上開始も寄与

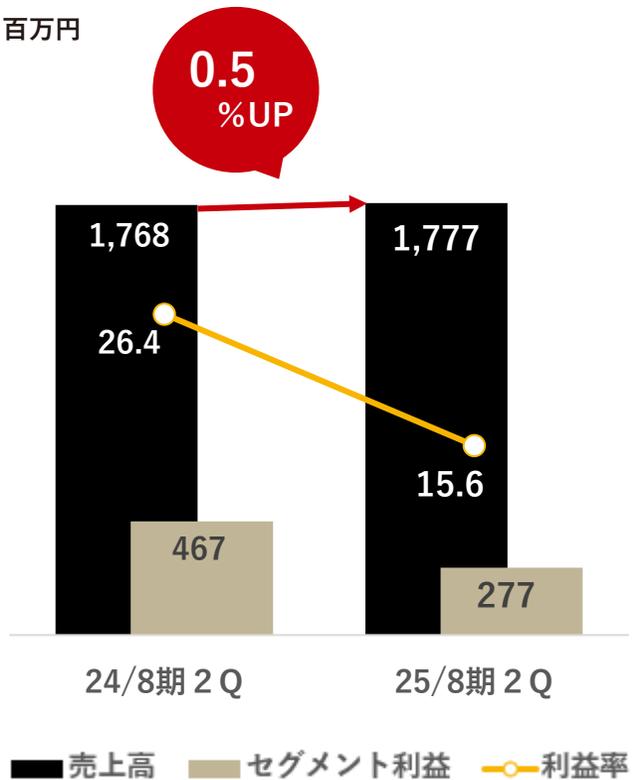
単位：百万円

	24.8期					25.8期			増減 (vs 24.8期 2Q累計)	
	1Q 実績	2Q 実績	2Q累計 実績	3Q 実績	4Q 実績	1Q 実績	2Q 実績	2Q累計 実績	金額	%
売上高	1,086	1,107	2,193	1,122	1,123	1,164	1,125	2,290	97	4.4 ↑
BPaaS事業	872	896	1,768	915	913	900	876	1,777	9	0.5 ↑
その他事業	213	211	425	207	210	263	249	513	87	20.6 ↑

→ セグメント別業績概要（BPaaS事業）

低ロットサービスが好調に推移する一方で、ARPUが低下
アップセルの強化と新規顧客獲得のアロケーションの調整を継続して実施

単位：百万円



売上高

- ・MY ASSISTANTで大きく稼働社数を伸長
- ・季節性要因の年末調整に関連した労務は好調
- ・1Qで発生した採用領域での大型案件の解約影響を2Qで挽回しきれず
- ・経理領域は前年同期比では大きく増加するも四半期ベースでの成長ペースは緩やか

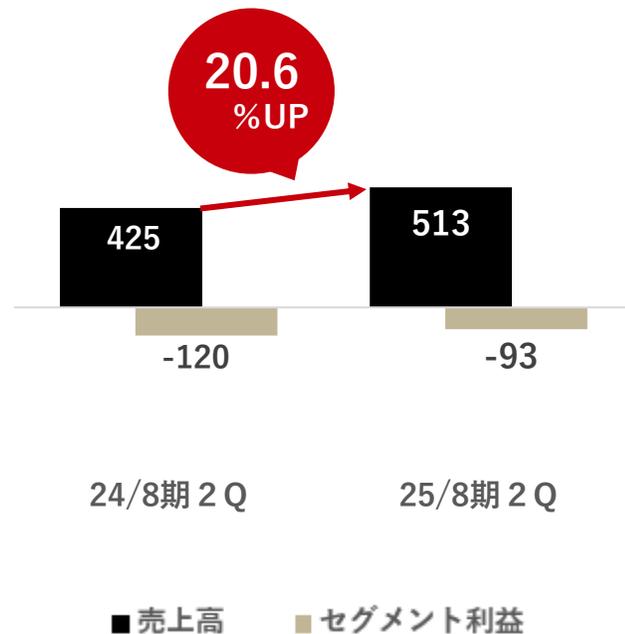
セグメント利益

- ・マネーフォワード社との連携強化を見据えた積極的な人材投資を行った結果、一時的に負担が増加
- ・受注状況を踏まえ、原価・販管費を段階的に調整

➔ セグメント別業績概要（その他事業）

派遣、紹介、GRAMSの事業が堅調に推移
LUVOでのAIエージェント関連の収益化も開始

単位：百万円



売上高

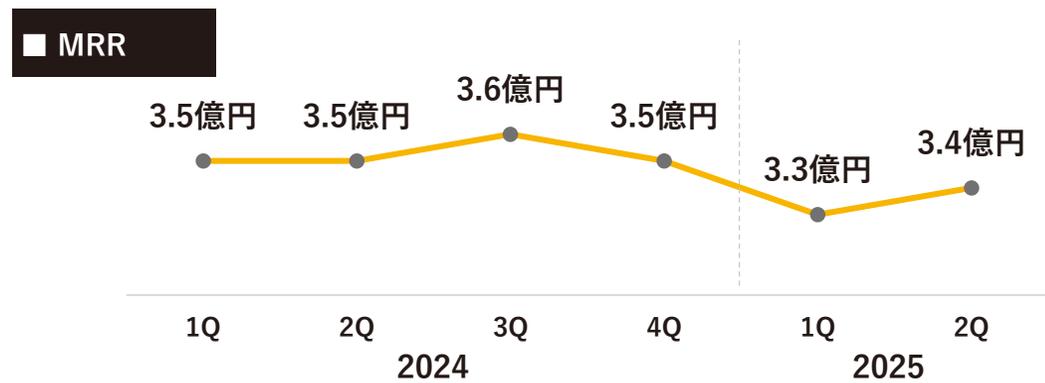
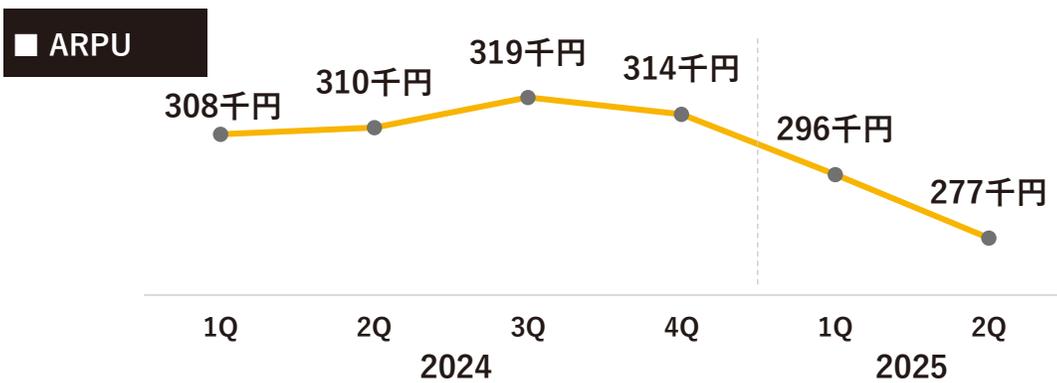
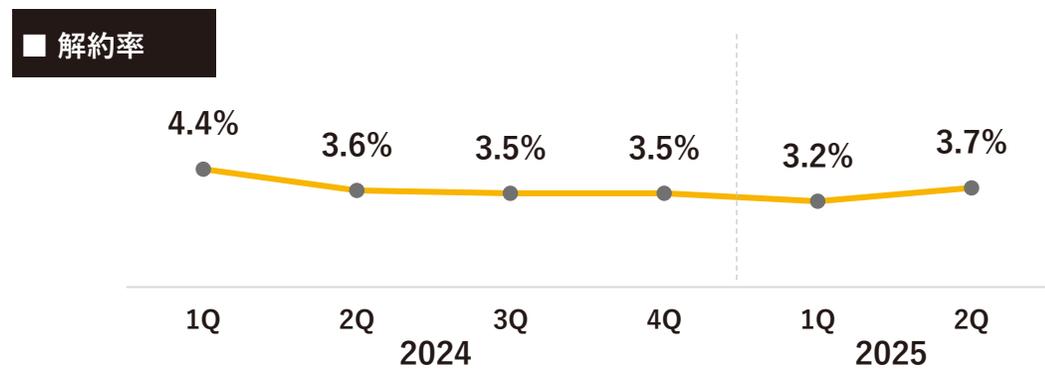
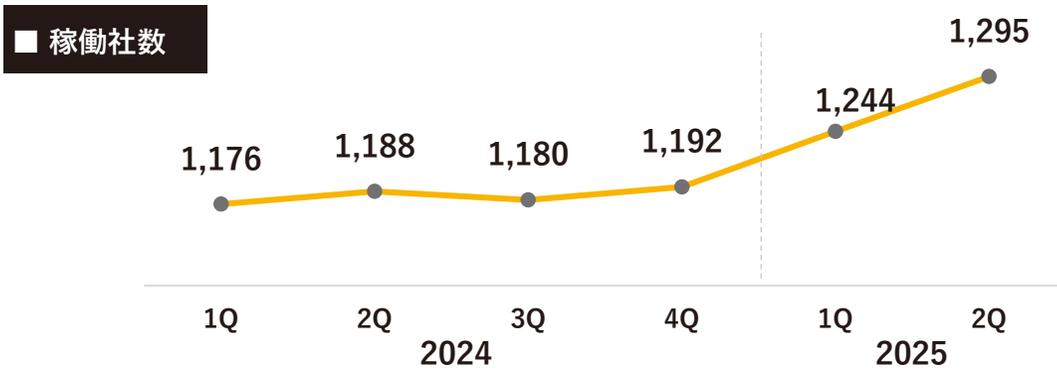
- ・派遣、紹介、GRAMSは堅調に推移
- ・LUVOでのAIエージェント関連の売上計上

セグメント利益

- ・Reworkerにおける紹介料の価格改定が寄与
- ・子会社は赤字が継続するも、コストコントロールを実施

➔ KPIの状況

稼働社数増加の内訳は、大半が低ロットサービスによるため解約率の低下傾向が続く
 広告アロケーションを調整し、ARPUは下期に向け改善する見込み。MRRは改善基調



※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）

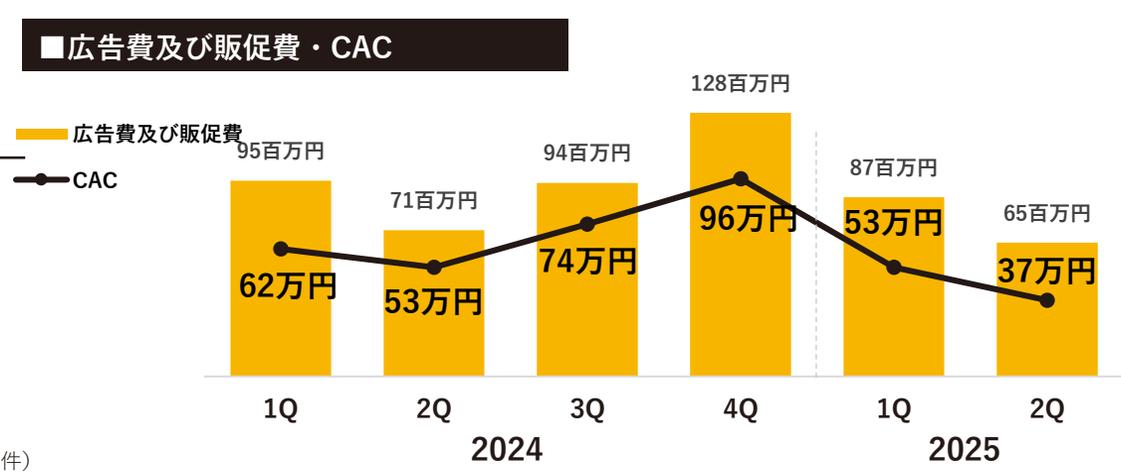
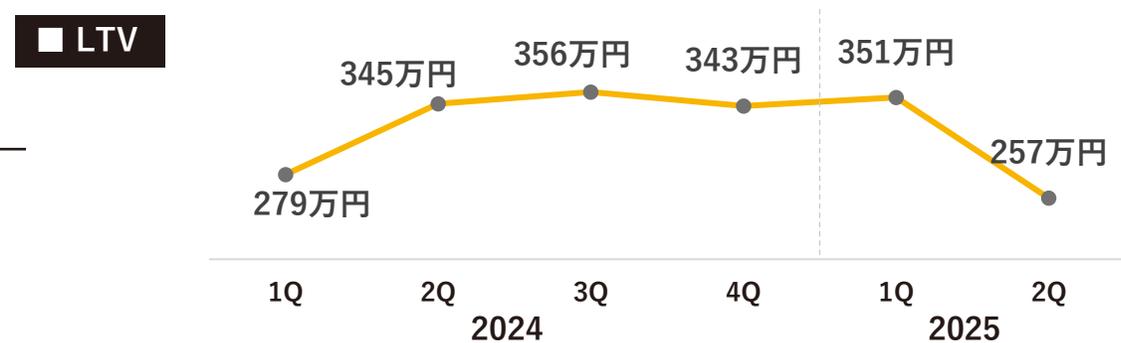
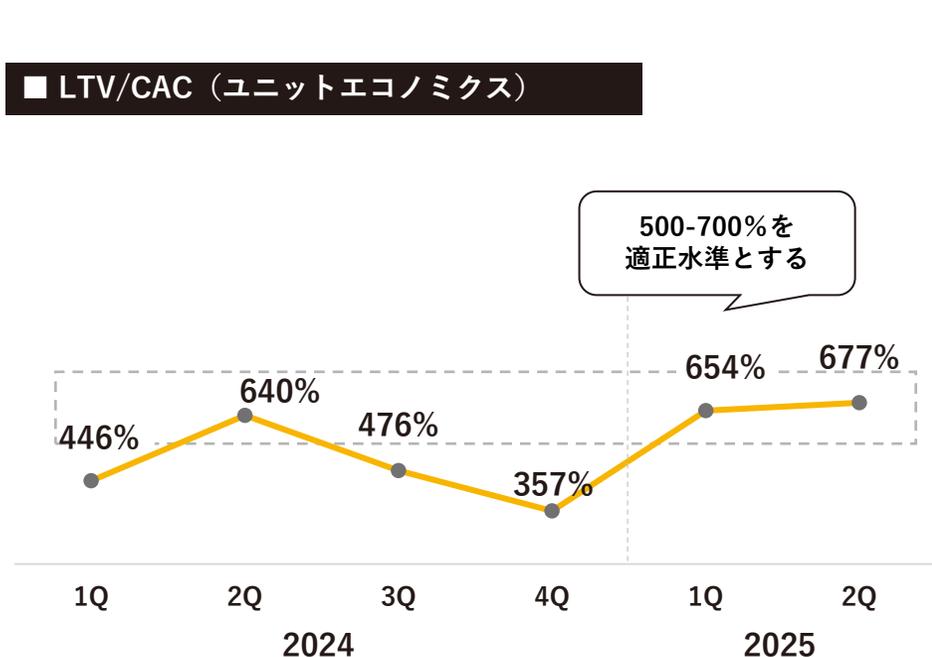
※2 解約率は、四半期解約社数を各月の月初時点稼働社数の和と四半期開始社数の和で除した数値

※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

ユニットエコノミクスは適正水準を維持
 受注が想定ペースに追いつかず粗利率が低下したためLTVは悪化するも一時的なもの



※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59.7%、自己資本比率42.0%

単位：百万円

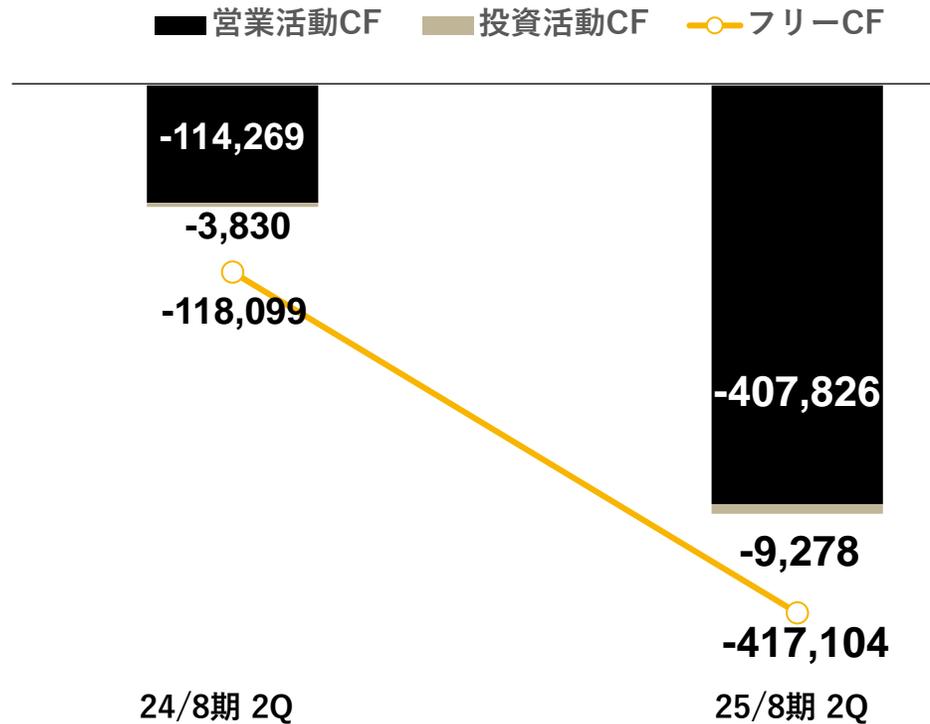
	2025年 2月末
流動資産	1,585
現金及び預金	1,170
売掛金及び契約資産	335
その他	80
固定資産	374
有形固定資産	16
無形固定資産	355
投資その他の資産	2
資産合計	1,960

	2025年 2月末
流動負債	984
(内、未払費用)	343
固定負債	150
(内、長期借入金)	139
負債合計	1,134
株主資本	823
新株予約権	2
純資産合計	825
負債・純資産合計	1,960

→ キャッシュ・フロー

費用増により、営業活動によるキャッシュ・フローは前年同期を大きく下回る

単位：千円



営業活動によるキャッシュ・フロー $\Delta 293,556$ 千円減

増加要因

のれん償却額、売上債権及び契約資産の減少、未払消費税等の減少

減少要因

税金等調整前中間純損失の減少、未払金の減少、その他の流動資産の減少、その他の流動負債の減少

投資活動によるキャッシュ・フロー $\Delta 5,447$ 千円減

減少要因

無形固定資産の取得による支出の増加



2025年8月期 業績予想

- 1
- 2
- 3
- 4

→ 2025年8月期 通期業績予想

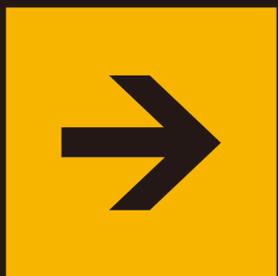
売上高は45.5%の進捗率

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 2Q (連結)	
	実績	予想	金額	%	実績	通期予想 進捗率(%)
売上高	4,440	5,037	597	13.4	2,290	45.5
営業利益 (営業利益率)	△151 (△3.4%)	10 (0.2%)	161 (+ 3.6pt)	—	△273 (△12.0%)	—
経常利益 (経常利益率)	△158 (△3.6%)	△ 18 (△0.4%)	140 (+ 3.2pt)	—	△274 (△12.0%)	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△217	△ 13	203	—	△279	—

→ 下期方針

コスト最適化とアライアンス強化を推進し、下期にかけて成長遅れを挽回

売上成長	振り返り	稼働社数は好調に伸びるも、低ロットサービスの拡大と大型案件の解約によりARPUが低下
	方針	<u>既存顧客へのクロスセル・アップセル施策の推進</u> <u>新規顧客獲得のアロケーション調整を継続</u>
利益改善	振り返り	事業拡大を見据えた人材獲得等の投資を進めるも、売上成長の追いつかず稼働率が低下
	方針	<u>受注動向に合わせ稼働率を調整するとともに、アライアンスによる新規案件獲得を強化</u> <u>引き続き、コストの最適化を進める</u>



2025年8月期トピックス

- 1
- 2
- 3
- 4

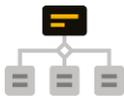
→ トピックス① (CASTER NEO 提供開始)

BPaaS×AIで業務変革を実現。専用AIエージェント制作代行サービスの提供開始

CASTER NEO

クライアントのビジネス・組織課題に合わせフルカスタマイズでサポート

AIエージェントの要件定義



クライアントの要望を実行可能なワークフローに整理し、要件定義を実施

AIエージェントの実装



AI活用のワークフローを構築し、業務ルールやデータを反映したAIエージェントを実装

AIエージェントの成長



適切にチューニングしながら保守・評価を継続し、セキュリティを確保しながら性能を向上

→ トピックス② (AIファースト経営)

業務オペレーションの全面的なAI駆動化を実施し、「AIファースト経営」へ移行

- ✓ 資料をAI用に最適化されたマークダウンファイル形式に切替え、文書管理を効率化
- ✓ 社内問合せ業務は、AIチャットボット対応で自動化し、迅速かつ効率的な業務運営を実現
- ✓ 社内でAI活用のノウハウを蓄積し、クライアント企業へのAIソリューション提供も強化する

- 新サービスサイト制作において社内でAI駆動開発体制で構築



- 例) マークダウン形式



- AIチャットボットを活用し管理業務の負担を大幅に軽減



例外処理のみ
人的対応

→ トピックス③ (マネーフォワードとの連携強化)**マネーフォワード社との協議を通じて取り組みを前進****・ 経理専用商材のPoC開始**

マネーフォワードクラウドとCASTER BIZ accountingで新商材のPoCを開始
市場での競争力を高める製品開発を推進

・ 両社代表を交えた、ステアリングコミッティを毎月開催

毎月のステアリングコミッティでプロジェクトの調整と推進を行い、連携をさらに強化

・ 拡大に向け、経理専門人材を順調に確保

優秀な経理専門人材を確保。また、AI技術の活用を視野に入れ、業務プロセスを効率化することで、自社及び顧客の生産性向上を目指す



→ トピックス④ (ベトナム子会社を設立)

システム開発拠点として、ベトナムに「CASTER TECH VIETNAM CO., LTD.」を設立



WEBサイト
<https://castertechvietnam.com/>

【会社概要】

名称	CASTER TECH VIETNAM CO., LTD.
所在地	Ho Chi Minh City, Vietnam
代表者	TRUONG TRUNG QUAN (General Director)
事業内容	当社グループで運営する事業に関連するシステム開発
設立	2025年4月8日
資本金	30,000 USD / 4,433千円 ※2025年4月8日時点、1USD=147.79円

- ✓ グラムスの開発を受託していたメンバーが多く在籍
- ✓ キャスターで外注していた開発業務の移管を推進中

→ トピックス⑤ (グラムス 『SASAGE.APP』 本格的に提供開始)

グラムス、EC運営の業務効率支援のため独自AI搭載SaaSサービスを提供



*ささげ業務：ECサイトに掲載するで商品情報を制作する業務

AIによる効率化・自動化で出品業務を一元運用・管理

- ✓ β版としては、すでに複数の大手企業へ導入済みで独自AI技術を用いた「Image AI」の新機能を新たに追加
- ✓ 現場の「慣れ」を損なうことなく、企業ごとの業務フローを維持したまま、自由にカスタマイズが可能
- ✓ 手作業の大部分を自動化でき、導入企業では業務効率が50~70%向上し、手動エラーが大幅減少した

➔ トピックス⑥ (オンライン・オフラインイベントの参加)

新規獲得チャネルとしてセミナー登壇やオフラインイベントへ積極的に参加



イーコマースフェア東京2025



ECコンサルティング事業部による登壇セミナーの様子

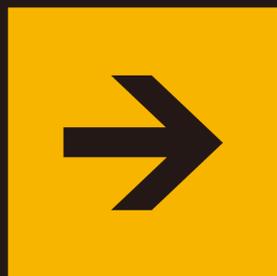
出展一覧

- ・ 「経理の未来を大予想！AI活用と人材育成の新潮流」
株式会社LayerXの共催オンラインセミナーに登壇
- ・ ビジネスカンファレンスイベント「GROWTH 祭 TOKYO 2025」
シルバースポンサーとして協賛・スポンサーブース出展
- ・ 「BOXIL EXPO 人事・総務展 2025 春」
シルバースポンサーとして協賛・セミナー登壇
- ・ EC/通販業界専門のビジネスイベント「イーコマースフェア 東京 2025」
ブース出展・セミナー登壇



Appendix

- 1
- 2
- 3
- 4



キャストの概要

→ 会社概要

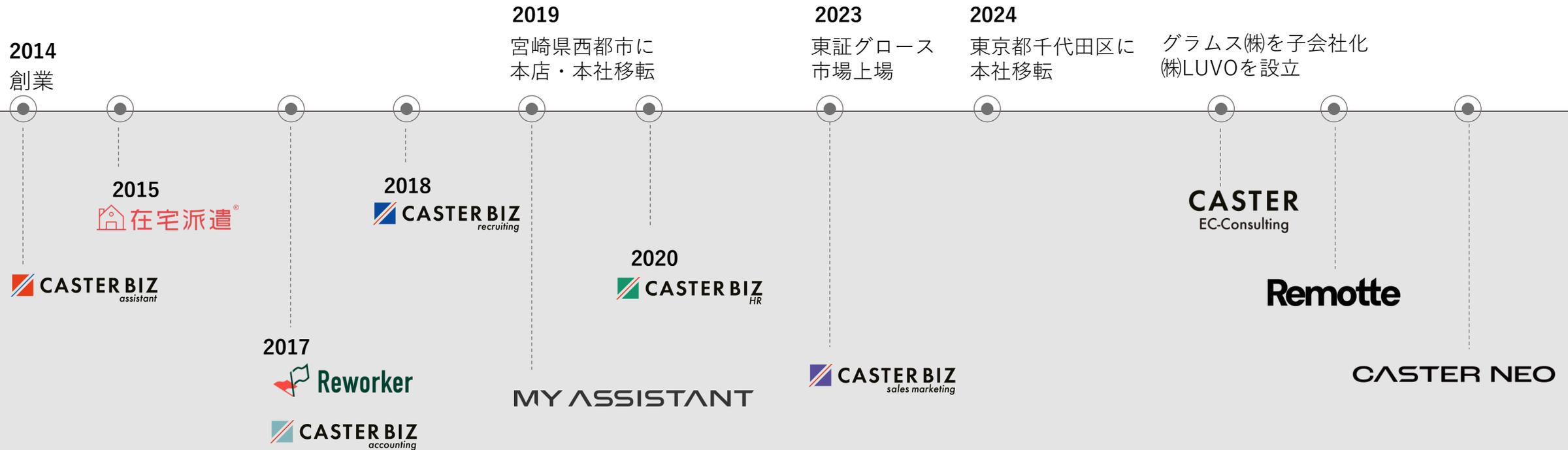
- 会社名 株式会社キャスト
- 設立 2014年9月
- 代表者 中川 祥太
- 資本金 1億9,061万円
- 従業員数 847名 ※2025年2月末時点
- 拠点情報 4 拠点

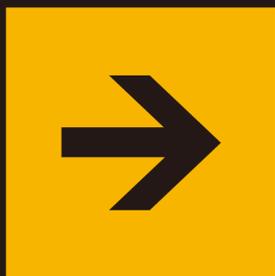
/ Remotework = Your Best Life

リモートワークを当たり前にする

→ サービス沿革

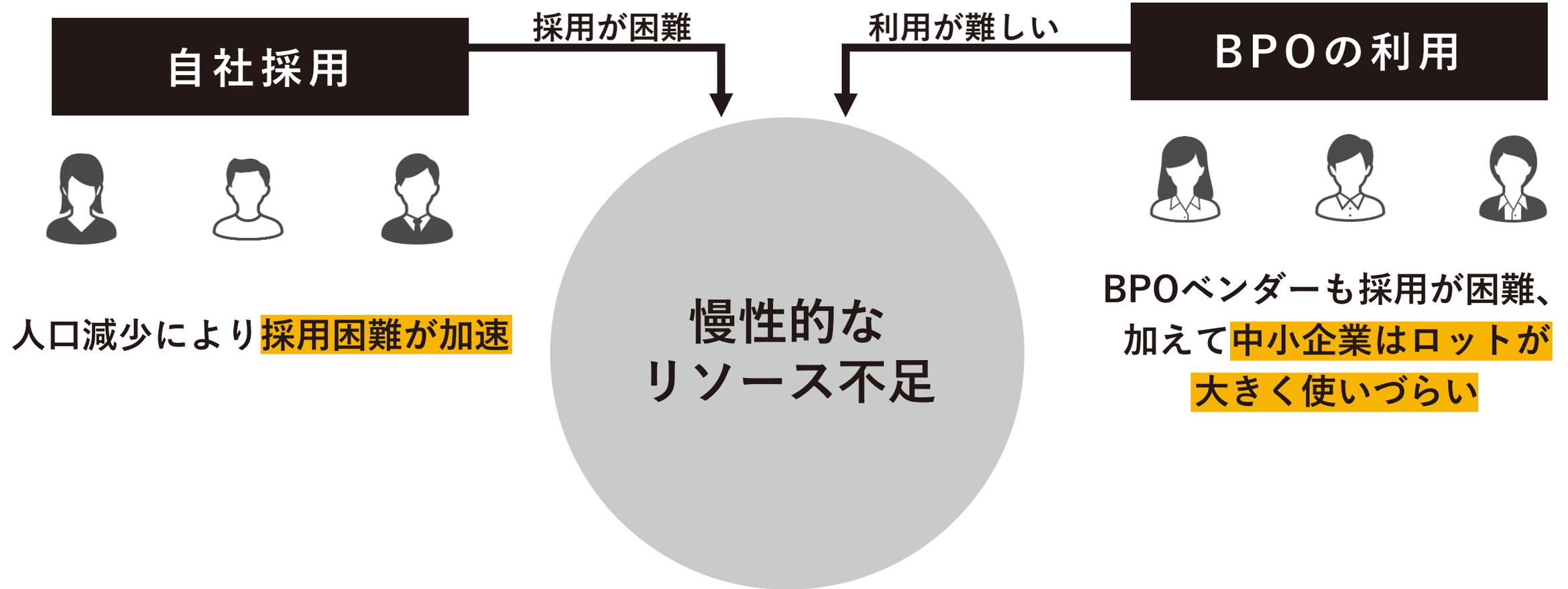
創業よりフルリモート経営を実践してきたパイオニアであり、
フルリモート企業として初めて東証に上場





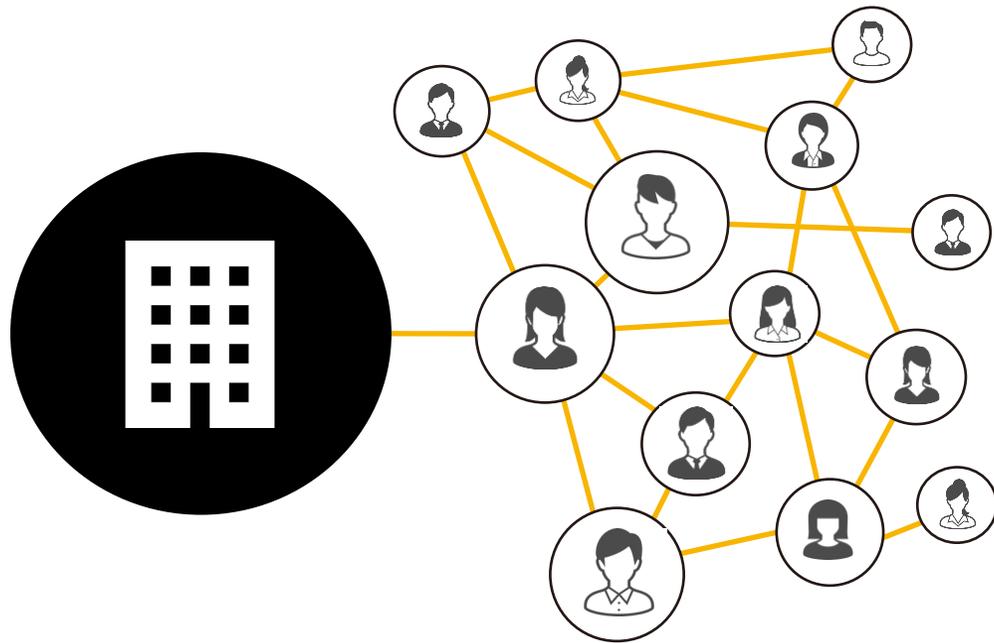
事業内容

→ 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



ビジネス・組織課題に
合わせた専用の
AIエージェントの制作代行

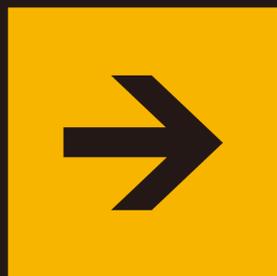
連結子会社



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



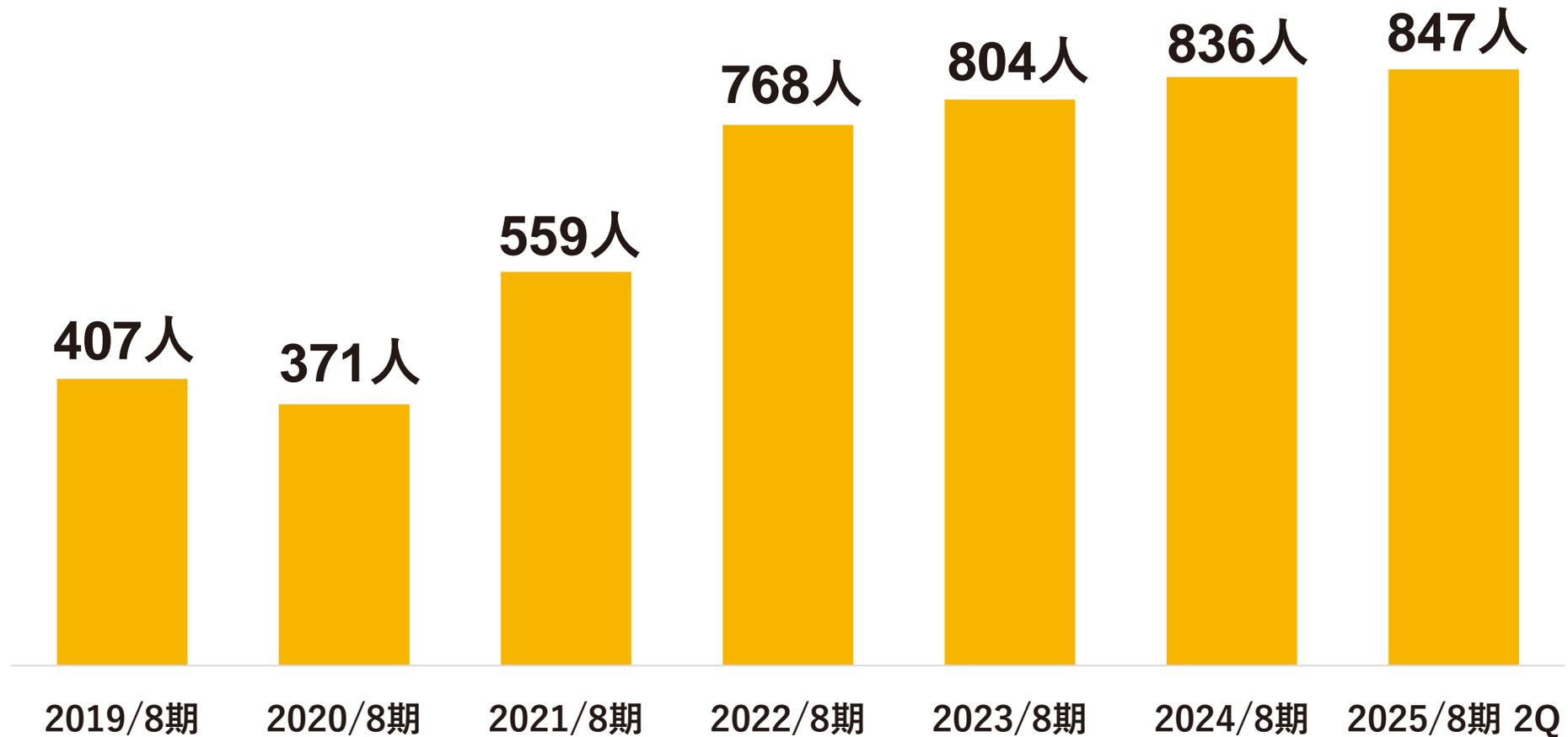
キャストの強み

→ 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

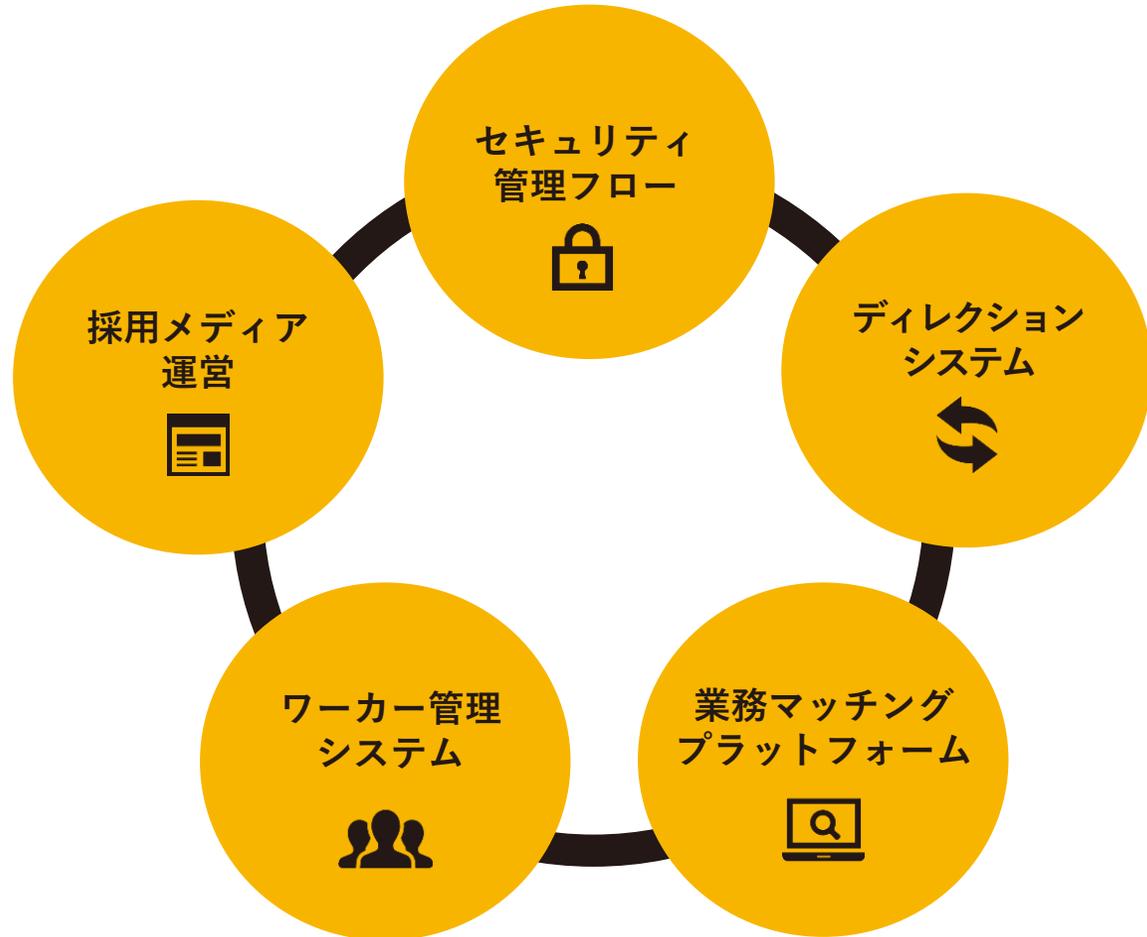


B ソーシングエリアが広い



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