

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

キャスター

9331 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025年11月20日(木)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025年8月期の業績概要	01
2. 2026年8月期の業績予想	01
3. 成長戦略の方向性	01
■ 会社概要	03
1. 各事業の概要概要	03
2. グループ体制	06
3. 創業の経緯と主な沿革	06
■ 企業特徴	08
1. 成長モデル	08
2. 収益構造	08
3. 業界ポジション	09
4. 差別化のポイント	09
■ 業績推移	10
■ 決算概要	11
1. 2025年8月期の業績概要	11
2. KPIの四半期推移	13
3. 2025年8月期の総括	14
■ 主なトピックス (第3四半期以降)	15
1. 業務効率化を加速する「NEO assistant」の提供開始	15
2. 財務分析AIエージェント「ECHO BOARD」の提供開始	15
3. 子会社グラムスによる生成AI機能の実装	15
■ 業績見通し	16
1. 2026年8月期の業績予想	16
2. 弊社の見方	16
■ 新中期経営計画の公表	17
1. 環境認識と成長ポテンシャル	17
2. 中期経営計画の方向性	18
3. 報告セグメントの変更	18
4. 弊社による中長期的な注目点	18
■ 株主還元	19

■ 要約

2025年8月期は増収ながら営業損失計上。 費用最適化により足元損益は大幅改善

キャスター<9331>は、「リモートワークを当たり前にする」というミッションの下、人手不足に悩む中小企業とリモートワーカーをつなぐプラットフォームを軸とする人材サービスを提供し、2023年10月4日に東証グロース市場に上場した。フルリモートワークの駆使と独自システムの開発により、中小企業向けに小ロット・月額で人的リソースを提供する使い勝手の良いサービスを実現し高成長を続けてきた。いわゆるマッチング型クラウドソーシングやBPOとは一線を画した特異なポジションにより新たな市場を開拓している。累計利用社数はスタートアップ及び中小企業を中心にのべ5,800社を超える。従業員は高い採用力を背景に約800名おり、2014年創業以来、フルリモートワークによる組織運営を実践してきた。最近ではAI活用を戦略の軸に据え、日本の労働人口減少という問題に対してリモートワークとAIを融合させた働き方改革を通じて労働生産性を大幅に引き上げ、社会への貢献と事業の拡張を果たす考えだ。2025年10月に中期経営計画を公表した。BPaaS事業の拡大に加え、新たにセグメント区分されたAI Tech事業への投資を加速し、利益成長を軌道に乗せる計画である。

1. 2025年8月期の業績概要

2025年8月期の連結業績は、売上高が前期比3.3%増の4,588百万円、営業損失が382百万円（前期は151百万円の損失）と増収ながら損失幅が拡大した。BPaaS事業において大型案件の解約による影響を受けたものの、注力する経理・労務領域やマイクロロットサービスの拡大により稼働社数が伸びた。また、新規事業及び子会社の通年寄与が売上高全体を押し上げ、過去最高売上高を更新した。一方、損失幅が拡大したのは、大型案件の解約やARPU低下による影響のほか、専門領域の人材獲得に伴う先行費用に起因する。ただ、第4四半期の損益は原価改善や費用最適化等により大幅に改善し、単月黒字化も実現した。

2. 2026年8月期の業績予想

2026年8月期の連結業績については、売上高を前期比14.0%増の5,231百万円、営業利益を10百万円（前期は382百万円の損失）と増収及び営業黒字転換を見込んでいる。BPaaS事業とHR事業（在宅派遣、Reworker）で得た利益をAI Tech事業へ投資し、そこで得られた成果を全体へ展開することで、売上と利益の拡大を実現する。損益面でも、粗利率改善と販管費の最適化などにより営業黒字転換を見込む。

3. 成長戦略の方向性

2025年10月に3ヶ年の中期経営計画を公表した。既存のBPaaS事業の拡大に加え、新たなAI Tech事業をAIの浸透とともに加速させる戦略である。BPaaS事業では、引き続き高単価が期待できる専門領域（経理・労務等）を強化する一方、AI Tech事業ではマイクロロットの需要拡大を取り込み、AI運用による収益性の改善も図る。ヒトとAIの融合による次世代型ワークフォースプロバイダとして新境地を切り開き、最終年度（2028年8月期）の売上高7,488百万円、親会社株主に帰属する当期純利益222百万円を目指す。

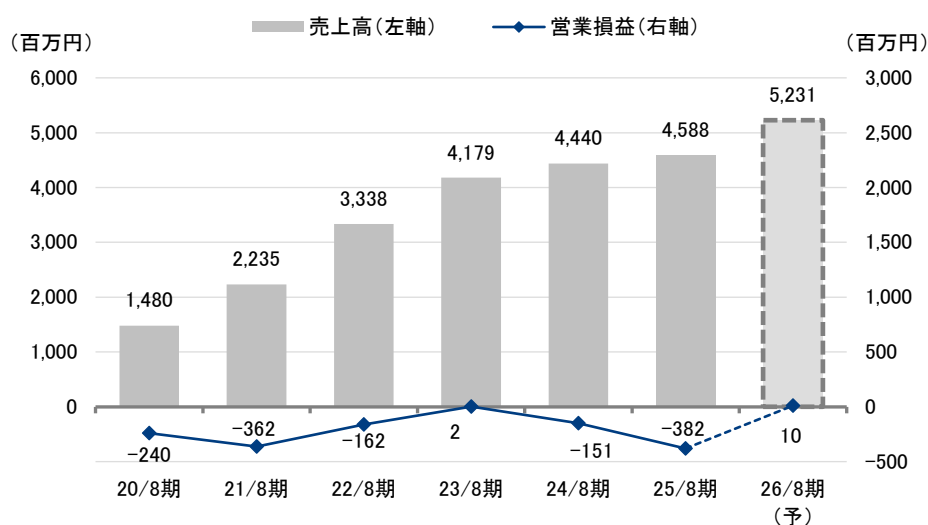
キャスター | 2025年11月20日 (木)
 9331 東証グロース市場 | <https://caster.co.jp/ir/>

要約

Key Points

- ・フルリモートワークを駆使した独自の人材プラットフォームを展開し、中小企業向けに高収益を実現
- ・2025年8月期は人材獲得に向けた先行費用等により営業損失となるも、足元損益は大幅改善
- ・2026年8月期は粗利率改善や費用最適化により営業黒字転換を見込む
- ・3ヶ年の中期経営計画を公表。ヒトとAIを融合させた次世代型ワークフォースプロバイダとして新境地を切り開き、利益成長を目指す

連結業績推移



注：24/8期より連結決算に移行

出所：決算短信、事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

キャスター | 2025年11月20日 (木)
 9331 東証グロース市場 | <https://caster.co.jp/ir/>

■ 会社概要

フルリモートワークと独自システムによる 人材プラットフォームを展開し、 中小企業向けに特異なポジションを確立

同社は、「リモートワークを当たり前にする」というミッション※の下、人手不足に悩む中小企業とリモートワーカーをつなぐプラットフォームを軸とする人材サービスを提供している。同社が契約するリモートワーカーと創業以来独自に培ってきたシステム環境や組織運営のノウハウを最大限活用することにより、従来の人と業務単位でのマッチングではなく、より細やかなタスク単位（小ロット）でのマッチングを実現した。SaaSのような使い勝手の良い月額定額でのサービスは、主に中小企業での利用が進み高成長を続けてきた。小ロットながら、顧客の通常業務運営に取り込まれる継続サービスが中心となるため、小ロットで単発サービスを提供するマッチング型クラウドソーシングや、大ロットで顧客の業務プロセスの一部を請け負うBPOとは一線を画した特異なポジションを確立し、新たな市場を開拓している。

※ 現在はリモートワークが社会に浸透してきたことから、「AI FIRST」を戦略の中心に据え、これからの働き方を変えていくことを目的とする「創り変える。働くの全てを。」にミッションを変更した（2025年10月公表）。

累計利用社数はスタートアップ及び中小企業を中心にのべ5,800社（80%以上が従業員数300名以下）を超え、直近の稼働社数は1,300社を超える。一方、従業員は高い採用力を背景に約800名おり、2014年の創業以来、フルリモートワークによる組織運営を実践してきた。

事業セグメントは、顧客企業とリモートワーカーをつなぐプラットフォームを運営する「BPaaS事業」※1のほか、リモート派遣サービスや求人サイト、新規事業（EC-Consulting）、連結子会社3社（EC企業向け業務効率化ツールやシステム開発関連など）による「その他事業」の2つに分類されるが、主力の「BPaaS事業」が売上高全体の約80%を占める※2。

※1 BPaaSとは、Business Process as a Serviceの略称。企業が特定の業務プロセスを外部の専門企業に委託し、クラウドサービスを活用して業務効率化やDX推進を促すサービスである。

※2 2026年8月期より、セグメント区分を「BPaaS事業」「HR事業」「AI Tech事業」の3つに再編した（詳細は後述）。

1. 各事業の概要

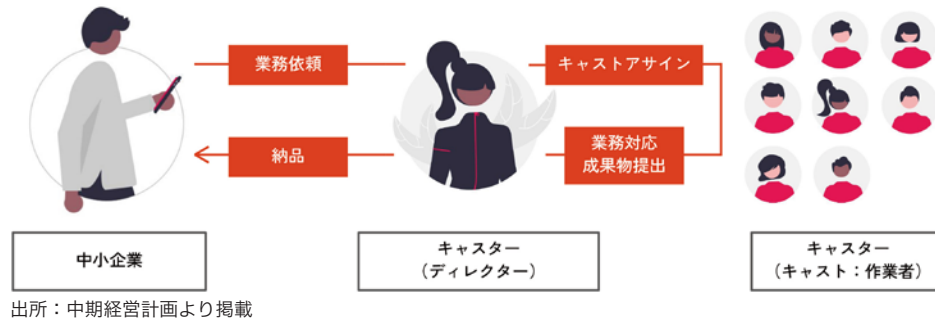
(1) BPaaS事業

顧客企業の希望に応じて、適切なスキルを持つ人的リソースを、独自システムを用いて効率的に自動マッチングし、必要な時間だけ提供する新形態のサービスである。1)「CASTER BIZシリーズ」と2)「My Assistant」に分けられる。

キャスター | 2025年11月20日 (木)
 9331 東証グロース市場 | <https://caster.co.jp/ir/>

会社概要

プラットフォームの仕組み



1) 「CASTER BIZシリーズ」は、秘書、経理、人事、採用、カスタマーサポートなどバックオフィス業務代行を中心としたサービスであり、それぞれ独立したブランドで展開している。顧客企業と時間単位^{※1}で契約した仕事を、全国に所在する同社のリモートワーカー^{※2}が代行して役務提供を行う。顧客企業はディレクターに対して仕事の依頼を行うだけで良く、工数の大きい作業への指示や品質確認についてもすべてディレクターに任せ、納品を待つだけといった点が最大の特徴である。ディレクターは顧客企業から依頼された仕事の工程を整理し、タスクとして細分化したうえで、作業に適したキャスト（作業者）をアサインして一斉に振り分け、それぞれ完了した成果物を一式として検品し、顧客企業へ納品する。キャストのアサインにおいては自社で開発したシステムを活用しており、キャストのスキル、過去の仕事への対応など、膨大なデータを蓄積し、独自のアルゴリズムを用いて、顧客企業からの依頼に適したキャストを自動検出する。顧客企業からの仕事の依頼は幅広いものの、フロントによる仕事の細分化、自社システムによる自動マッチングによって高効率なオペレーションを確立することで、時間・成果物のクオリティの担保を実現している。

^{※1} 創業時から提供している「CASTER BIZ assistant」では、6ヶ月契約と12ヶ月契約の2プランがあり、それぞれ月30時間の利用が可能となっている。2024年11月には、月10時間、少量業務から利用できる「STARTER」プランを追加した。

^{※2} 同社が雇用・契約し、顧客企業に対して各種のサービス提供するリモートワーカーを指す。役割により、ディレクターとキャスト（作業者）に分かれる。

2) 「My Assistant」は、既存サービスである「CASTER BIZ assistant」をさらにマイクロロット化し、最低契約時間を短くすることで販売価格を安価（月2.5万円～）に設定したサービスである[※]。独自システムの活用と専属チームのサポートにより、円滑な事業運営を実現し、セルフサプ機能の追加により工数を最大限減らし、とくに特徴がある。主な依頼業務は、軽微なルーティン業務や文字起こし、情報調査等である。

[※] 「CASTER BIZ assistant」の最低契約時間である30時間/月を10時間/月まで短縮。

3) 2025年3月にBPaaS×AIによるAIエージェント制作代行サービス「CASTER NEO」の提供を開始すると、2025年8月にはサービスの精度や運用定着を高めるため、ヒト（専任ディレクター）とAIエージェント[※]が連携し、AIワークフローの設計から運用・改善までをトータルで支援する「NEO assistant」（サービス名も変更）へ再設計した。

[※] AIエージェントとは、ユーザーに代わり目標達成のために、自律的に計画を立て、実行、そして環境に適応しながら行動するAIシステムである。

キャスター | 2025年11月20日 (木)
 9331 東証グロース市場 | https://caster.co.jp/ir/

会社概要

各サービス (BPaaS事業) の概要

サービス名	価格 (すべて税抜き)	内容
CASTER BIZ assistant	120,000円 ～132,000円/月	秘書・人事・経理・Webサイト運用など、日常雑務から専門分野まで幅広い業務をトータルにサポートするアシスタントサービス
CASTER BIZ recruiting	195,000円 ～504,000円/月	採用経験者を中心とした採用のプロが、顧客の専任担当としてプランニング・スカウト・日程調整等あらゆる採用業務を一括代行するサービス
CASTER BIZ accounting	都度見積もり	日商簿記2級以上の資格保持者や実務経験5年以上など経験豊富なプロが経理部門のオンライン化やクラウドツールの導入、日常の経理業務まで一気通貫でサポートするサービス
CASTER BIZ HR	202,500円 ～225,000円/月	入社から退職、給与計算、勤怠管理に至るまで一気通貫した業務に対し、実務経験5年以上の経験豊富なアシスタントがサポート。また、クラウドツール導入サポートも提供
My Assistant	25,000円/月	すべてのビジネスマン向けの、ルーティン業務をメインとしたオンライン業務発注サービス
NEO assistant (2025年8月より)	AIワークフロー構築 78,000円/月 + CASTER BIZ assistantの利用料金	ヒト (専任ディレクター) とAIエージェントが連携することで、24時間365日体制でAIワークフローの設計から運用・改善までをトータルで支援するサービス

出所：有価証券報告書、事業計画及び成長可能性に関する事項、会社リリースよりフィスコ作成

(2) その他事業

「在宅派遣」(リモート派遣サービス)、「Reworker」(リモートワーク特化の求人サイト)を展開するほか、新規事業の開発も含まれている。また、2024年6月に連結化したGRAMS (株) が手掛けるEC企業向け業務効率化ツールの開発及び提供、2024年9月に設立した完全子会社 (株) キャスターテックジャパン※によるAIエージェント関連、ならびに2025年4月にベトナムで設立したCASTER TECH VIETNAM CO., LTD. (完全子会社) によるシステム開発も新たに追加された。なお、「在宅派遣」「Reworker」については、ワーカーを直接マネジメントしたい顧客企業に向けて、各地に所在するリモートワーカーを派遣・紹介し、時間的・物理的制約を取り払った幅広い選択肢を提供している。リモートワークを希望する求職者に対しても、リモート勤務可能な求人に限定して提案することで、求職者のライフスタイルに合った働き方の実現に貢献している。

※ (株) LUVUより社名変更

各サービス (その他事業) の概要

サービス名	内容
在宅派遣	求職者へ在宅勤務を前提とした働き方を提供することで多様な実務経験を持つスタッフを全国から集め、企業とマッチングするリモート派遣サービス。全国各地の豊富な人材の中から、企業のニーズに合ったスキル・経験を持った人員を派遣することが可能
Reworker	リモート・在宅OK・時短で週3、副業・複業OKなど、職種を問わず新しい働き方ができる求人のみを掲載する求人サイト。子育てと仕事の両立や海外・地方での生活、求職者に合ったライフスタイルの実現が可能
CASTER EC-Consulting	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するサービス
Remotte	リモート環境で活躍できる経理人材を育成するオンラインキャリアスクール
GRAMS (株)	EC企業向けの業務効率化ツールの開発・提供 (ZenFotomatic、heroshot、SASAGE.APP)、各種業務の代行サービス (SASAGE.BPO)、リユース企業向けの各種システム開発 (DevLab) を実施
(株) キャスターテックジャパン	生成AIを活用したプロダクト開発及びサービス運用
CASTER TECH VIETNAM CO., LTD.	グループで展開する事業に関するシステムの開発

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

会社概要

2. グループ体制

同社グループは、同社及び連結子会社3社によって構成されている。連結子会社は主にEC関連サービス及びシステム開発を手掛けるグラムス（2024年6月グループイン）、AI戦略子会社のキャスターテックジャパン（2024年9月設立）、同社グループで運営する事業に関するシステム開発を行うCASTER TECH VIETNAM CO., LTD.（2025年4月設立）であり、3社ともに100%完全子会社となっている。

3. 創業の経緯と主な沿革

同社は、日本市場におけるリモートワーカーの発展途上な環境にもどかしさを感じていた現 代表取締役の中川祥太（なかがわしょうた）氏により、適正な環境を構築することを目的として2014年に設立された（東京都渋谷区）。創業以降、ほぼすべての従業員がフルリモートで働いている。創業とともに秘書・人事・経理など、多様な仕事をオンラインアシスタントがトータルにサポートする「CASTER BIZ」（現在のCASTER BIZ assistant）の提供を開始すると、その後は、様々な顧客ニーズに対応する形でサービスを拡大し、顧客基盤の積み上げと高い成長を続け、2023年10月4日には東証グロース市場に上場した。リモートワークで働く、または働きたい人々からの強い支持を背景に、日本の労働人口減少という問題に対して有効な解決策を提示することで、事業の拡張と社会への貢献を目指してきた。もっとも、先駆者として走り抜けた10年で、リモートワークは当たり前になってきたことから、今後は「AI FIRST」を戦略の軸に据え、リモートワークとAIの融合による働き方変革を通じて、日本の労働生産性向上（特にバックオフィス領域）に貢献する方向へと舵を切った。

キャスター | **2025年11月20日 (木)**
 9331 東証グロース市場 | <https://caster.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	
2014年 9月	日本市場におけるリモートワーカーの発展途上な環境にもどかしさを感じ、適正な環境を構築することを目的に東京都渋谷区に(株)キャスターを設立 秘書・人事・経理など、多様な仕事をオンラインアシスタントがトータルサポートする「CASTER BIZ」サービス(現 CASTER BIZ assistant) 提供開始
2015年11月	在宅勤務を前提として求職者と企業をマッチングしてリモート派遣を行う「在宅派遣」サービス提供開始
2017年 4月	インサイドセールス、カスタマーサクセス、営業事務などカスタマーエクスペリエンスの向上を支援する「CASTER BIZ contact」サービス提供開始(2023年4月にサービス提供終了)
2017年 9月	リモート求人限定して職業紹介を行う求人サイト「Reworker」サービス提供開始
2017年12月	経理部門のオンライン化や日常の経理業務まで幅広く支援する「CASTER BIZ accounting」サービス提供開始
2018年 1月	採用代行が主たる事業である(株)働き方ファームの株式を取得し、子会社化
2018年 2月	採用活動のプランニング、スカウト、日程調整等、あらゆる採用業務を一括代行する「CASTER BIZ recruiting」サービス提供開始
2019年 1月	月4万円から、ルーティン業務をメインとしてオンライン依頼ができる「My Assistant」サービス提供開始
2019年 7月	(株)働き方ファームの全事業を譲受(同子会社は後に解散)
2019年 9月	本社を宮崎県西都市に移転
2019年10月	ISMS認証取得
2019年11月	顧客企業のマーケティングを設計から実行まで一気通貫で支援する「bizhike」(現 CASTER BIZ sales marketing) サービスを提供開始
2020年 1月	入社、退職、給与計算、勤怠管理など日常の労務業務を一気通貫で対応する「CASTER BIZ HR」サービス提供開始
2020年 3月	プライバシーマーク取得
2020年 8月	既存のコンサルティング事業の強化を目的に(株)wibからコンサルティング事業を譲受
2021年 8月	「CASTER BIZ accounting」のオフライン拠点として山口県岩国市に支店を開設
2022年 9月	「CASTER BIZ assistant」海外展開の開始。ベルリン支店の開設(2024年12月閉鎖)
2022年12月	ドバイ支店の開設(2024年7月閉鎖)
2023年 4月	「bizhike」の後継サービスとして、セールス、マーケティング、インサイドセールスなどのカスタマー対応を一気通貫で支援する「CASTER BIZ sales marketing」サービス提供開始
2023年10月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場
2023年11月	労働バイアス、働き方を調査・研究するラボ「Alternative Work Lab」を設立
2024年 5月	(株)マネーフォワードと資本業務提携の締結
2024年 6月	EC企業向け業務効率化ツールの開発などを手掛けるグラムス(株)の株式を取得し完全子会社化
2024年 9月	生成AIを活用したプロダクト開発・サービス運用事業に関する完全子会社(株)LUVO(現(株)キャスターテックジャパン)を設立 本社を東京都千代田区に移転 Amazonアカウントの運用代行からコンサルティングまで幅広く支援する「CASTER EC-Cosulting」サービス提供開始
2025年 4月	グループ事業運営に関連したシステム開発を行うCASTER TECH VIETNAM CO., LTD.を設立
2025年 5月	ヒューマンアカデミーと共同でリモートワーク経理スクール「Remotte」サービス提供開始
2025年 8月	ヒト×AIのハイブリッド業務支援「NEO assistant」サービス提供開始
2025年10月	財務分析AIエージェント「ECHO BOARD」サービス提供開始

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

■ 企業特徴

サービス拡大等による稼働社数とARPUの増加で業績向上

1. 成長モデル

同社の売上高（BPaaS事業）は、単純化すれば稼働社数とARPU（顧客平均単価）の掛け算に分解されるため、それぞれを増やすことが売上成長につながる。ここ数年の推移を見ても、1) 稼働社数と2) ARPUの増加により同社は成長してきた※。では、それぞれを増やすためのポイントは何か。1) 稼働社数の増加には、新規獲得と解約率の改善が必要となる。新規獲得に向けては効果的な広告投資による認知度向上に加え、顧客ニーズに合わせたサービスの拡大によって顧客基盤を積みあげてきた。また、解約率は4%前後の水準で安定しているが、契約期間が長い顧客ほど通常業務運営に同社サービスを組み込んでいることから、今後さらに改善する余地がある。一方、2) ARPUの増加は、単価の高いサービスへのシフト（アップセル）や複数サービスの利用（クロスセル）が最大の要因となっている。同社では、顧客ニーズに合わせて既存事業からより専門性の高い（単価の高い）サービスを生み出すことで、稼働社数とARPUの両方の増加につなげてきた。

※ 2021年8月末と2025年8月末の比較では、稼働社数は826社→1,316社に増加し、ARPUについても248千円→280千円と、足元でやや軟調も趨勢としては増加傾向をたどっている。

2. 収益構造

売上総利益率は、独自システムによるフロント業務の効率化などにより、概ね35%-40%の高い水準で推移してきた。創業来営業損失が続いてきたのは、成長基盤の強化に向けた先行費用を積極投入してきたためである。特に、顧客獲得のための広告投資やサービスの拡大に係る費用（システム開発や人的投資など）が利益を圧迫してきた。もっとも、売上高の伸びとともに販管費率は低下傾向にあり、2023年8月期には黒字化を実現した。今後も成長加速に向けた広告投資やAI技術の活用、専門人材の確保など一定の先行費用が想定されるが、そもそも販管費における固定費部分が大い収益構造であることから、損益分岐点を超えれば売上高の伸びとともに利益成長（利益率改善）が加速する可能性が高い。

なお、広告投資についてはCAC※1やユニットエコノミクス※2といった指標により効果を測定している。直近のCACは30万円前後である一方、ユニットエコノミクスは500%～700%（適正水準）以上であることから、高いパフォーマンスを生み出していることが確認できる。

※1 顧客1社当たりの獲得にかかった費用。

※2 LTV（顧客生涯価値）をCACで除した指標。顧客を獲得する費用に対して、顧客が将来にわたってもたらす収益を測ったもの。

3. 業界ポジション

人材サービスを展開する企業は、人材紹介や派遣、BPO、マッチング型クラウドソーシングなど様々な業態が存在するが、同社は、依頼される業務の規模や質、サービス提供の仕組みなどの面で、どこにも属さない特異なポジションを確立しており、その点を理解することが同社の優位性や成長性を判断するうえで大きなポイントとなる。すなわち、一定のスキルや経験を持つ人的リソースを、タスク単位（小ロット）・月額（定価）で活用できるプラットフォームは、人手不足に悩む中小企業に対してこれまでになかった価値（選択肢）を提供しており、それが稼働社数の拡大やロイヤリティの高さ（契約期間の長い顧客比率の増加傾向）につながっている。今後は、AIを戦略の軸に据え、ヒトとAIの融合による新たな市場を切り開き、さらに最前線のポジションへと進化する戦略である。

4. 差別化のポイント

同社の差別化のポイントは、1) 採用力、2) ソーシングエリア、3) 独自のインフラ・運用の構築の3つであるが、それぞれがフルリモートワークならではの強みをもっている。

1) 採用力の高さ

社会全体では採用難と言われているが、フルリモートワークは就業者にとって魅力があり、高い採用力に結び付いている。リモートワークの採用においては業界でも注目される存在となっている。コロナ禍をきっかけとしてリモートワークが一気に普及し、コロナ禍の収束後もリモートワークを継続する傾向にある。配偶者の転勤（地方や海外）や子育て、介護などの事情があっても、場所や時間の制約を受けずに自らのキャリアを継続できる点が大きなメリットと認識されている。採用力の高さは、人材の確保が最大のボトルネックである人材サービス業界において、大きな差別化要因と言える。

2) ソーシングエリアの広さ

地理的な制約を受けずに、全国47都道府県の人材を活用できることも大きなポイントである。さらに言えば、エンジニアのように、日本国内では獲得しづらい人材でも、グローバル視点でのソーシングは需給ミスマッチの解消にもつながる。

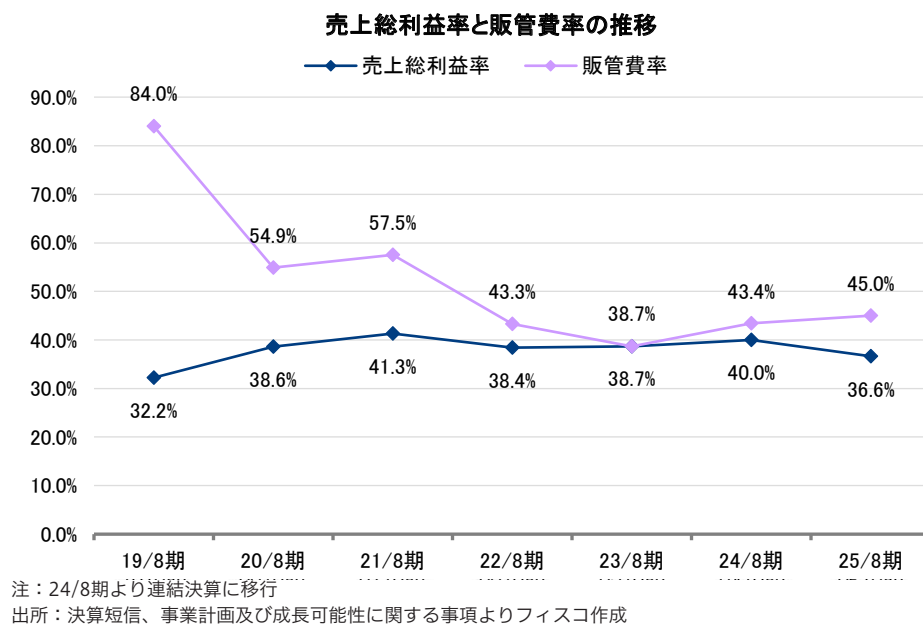
3) 独自インフラ・運用の構築

同社は、2014年の創業以来、自らの企業経営をフルリモートワークで実践するとともに、事業としての各サービスもフルリモートで提供しており、それらを実現するための独自インフラと運用方法を構築してきた。1,000名近い人がリモートワーク環境で仕事をするのは、世界的にも例がない。採用メディアの運営やセキュリティ管理フロー、ディレクションシステム、ワーカー管理システム、業務マッチングプラットフォームなどがあるが、それらが一体となってフルリモートワークの事業運営を実現しており、他社が簡単には真似できない価値提供を可能としている。また、今後はAI活用により、運用面での圧倒的な効率化や生産性の高さを実現していく。

業績推移

過去6年間の平均売上成長率は25%を超えるも、さらなる成長加速に向けた先行費用フェーズが続く

2025年8月期までの過去6年間の業績を振り返ると、売上高は稼働社数の増加とARPUの伸びとともに右肩上がりで拡大してきた。平均売上成長率 (CAGR) は25%を超えるが、規模拡大とともにここ数年は鈍化傾向にある。

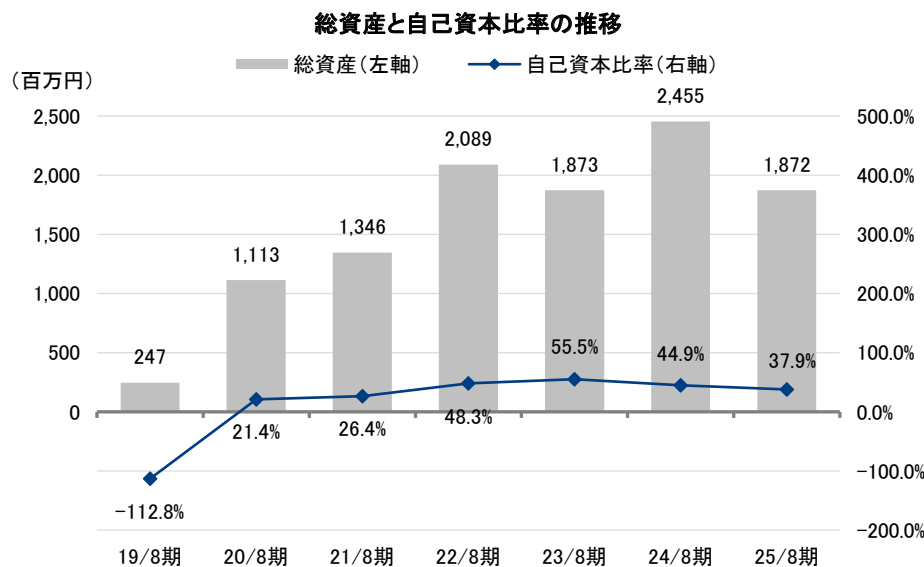


一方、損益面では、事業の立ち上げや成長基盤の整備に向けた先行費用（広告投資やシステム開発、人的投資等）により創業来営業損失が続いてきたものの、売上高の伸びで固定費や先行費用を吸収し、2023年8月期に初めて黒字化を実現した。売上総利益率は35%～40%水準で推移する一方、販管費率は売上高の拡大とともに低下傾向をたどっている。ただ、2024年8月期及び2025年8月期は、さらなる成長加速に向けた広告投資や人材獲得などの先行費用により、2年連続で営業損失を計上した。

財政面では、創業来営業損失が継続するなか、優先株式の発行などを通じて財務基盤の安定を図り、自己資本比率は改善傾向にある。もっとも、本来資産を必要としないビジネスモデルであることから、総資産の60%超が現金及び預金であり、今後の成長に向けた広告投資やAI機能の開発、M&Aなどの先行投資にどのように活用していくのかが注目される。

キャスター | 2025年11月20日 (木)
 9331 東証グロース市場 | <https://caster.co.jp/ir/>

業績推移



出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

決算概要

過去最高売上高を更新するも、人的投資の拡大等により損失幅が拡大

1. 2025年8月期の業績概要

2025年8月期の連結業績は、売上高が前期比3.3%増の4,588百万円、営業損失が382百万円（前期は151百万円の損失）、経常損失が386百万円（同158百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失が393百万円（同217百万円の損失）と増収ながら損失幅が拡大した。

売上高は、BPaaS事業において大型案件の解約（第1四半期）による影響を受けたものの、注力する経理・労務の領域やマイクロロットサービスの需要拡大により稼働社数が伸びた。また、新規事業（EC-Consulting）及び子会社（グラムス、キャスターテックジャパン）の通年寄与が売上高全体を押し上げ、過去最高売上高を更新した。

ただ、2025年8月末の稼働社数は1,316社（前期末比124社増）と大きく伸びた一方、ARPUはマイクロロットサービスの伸びとともに低下した。

一方、損失幅が拡大したのは、1) 大型案件の解約や2) ARPU低下による影響のほか、3) 専門領域の人材獲得に伴う先行費用に起因する。上期に積極投入した3) による影響が重荷となったが、受注状況に応じた原価最適化及び販管費の削減により、第4四半期には大幅に改善し、終盤には単月黒字化も実現した。

決算概要

財政状態については、現金及び預金の減少により総資産が前期末比23.7%減の1,872百万円に、自己資本も純損失の計上に伴い同35.6%減の709百万円に縮小したそれらの結果、自己資本比率は37.9%（前期末は44.9%）に低下した。もっとも、現金及び預金は1,184百万円を確保しており、財務の安全性に懸念はない。

2025年8月期の業績概要

(単位：百万円)

	24/8期		25/8期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減	増減率
売上高	4,440		4,588		147	3.3%
BPaaS	3,597	81.0%	3,571	77.8%	-25	-0.7%
その他	843	19.0%	1,016	22.1%	173	20.6%
売上原価	2,663	60.0%	2,907	63.4%	244	9.2%
売上総利益	1,776	40.0%	1,680	36.6%	-96	-5.4%
販管費	1,927	43.4%	2,063	45.0%	135	7.0%
営業利益	-151	-	-382	-	-231	-
WaaS	852	23.7%	628	17.6%	-224	-26.3%
その他	-270	-	-146	-	123	-
調整	-733	-	-865	-	-131	-
経常利益	-158	-	-386	-	-227	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-217	-	-393	-	-175	-
稼働社数 (社)	1,192		1,316		124	10.4%
ARPU (千円)	313		280		-33	-10.5%
解約率	3.7%		3.6%		-0.1pp	-
MRR (億円)	3.5		3.3		-0.2	-5.7%
	24/8期末		25/8期末		前期末比	
					増減	増減率
総資産	2,455		1,872		-582	-23.7%
自己資本	1,102		709		-32	-35.6%
自己資本比率	44.9%		37.9%		-7.0pp	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

セグメント別の業績は以下のとおりである。

(1) BPaaS事業

売上高は前期比0.7%減の3,571百万円、セグメント利益は同26.3%減の628百万円と減収減益となった。注力する経理・労務の領域やマイクロロットサービス (My Assistant) の需要拡大により稼働社数が順調に伸びた一方、その反動によるARPU低下やその他領域の伸び悩みにより、第1四半期での大型案件解約 (採用領域) 分をカバーしきれず、わずかに減収となった。経理・労務領域も前期比では大きく伸長するも、アップセル効果が限定的にとどまり想定を下回った。損益面では、大型案件解約の影響に加え、積極的な人材投資に伴う一時的な負担増により大幅な減益となった。

カスター 2025年11月20日 (木) 9331 東証グロース市場 https://caster.co.jp/ir/

決算概要

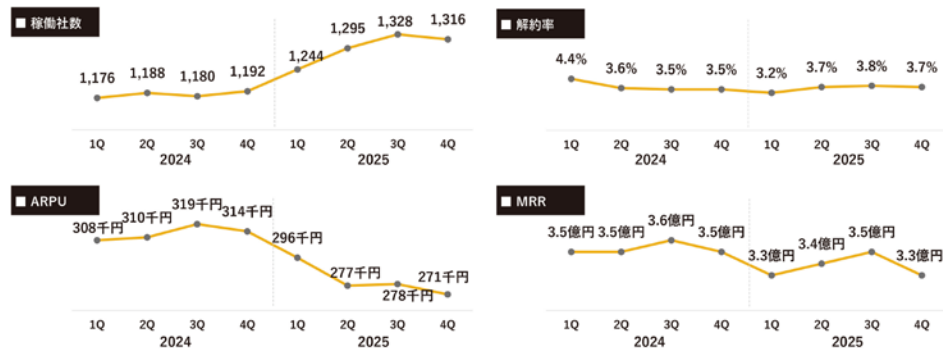
(2) その他事業

売上高は前期比20.6%増の1,016百万円、セグメント損失は146百万円（前期は270百万円の損失）と増収及び損失幅が改善した。派遣、紹介が堅調に推移したほか、新規事業（EC-Consulting）及び子会社2社（グラムス、カスターテックジャパン）の通年寄与が増収に大きく寄与した。損益面では、まだ費用が先行するものの、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により損失幅が改善した。

2. KPIの四半期推移

四半期ごとのKPIについては、マイクロロットサービスの需要拡大を取り込み、稼働社数が順調に拡大した一方、それによる反動やアップセルの遅れがARPUの低下を招いた。

各KPIの四半期推移

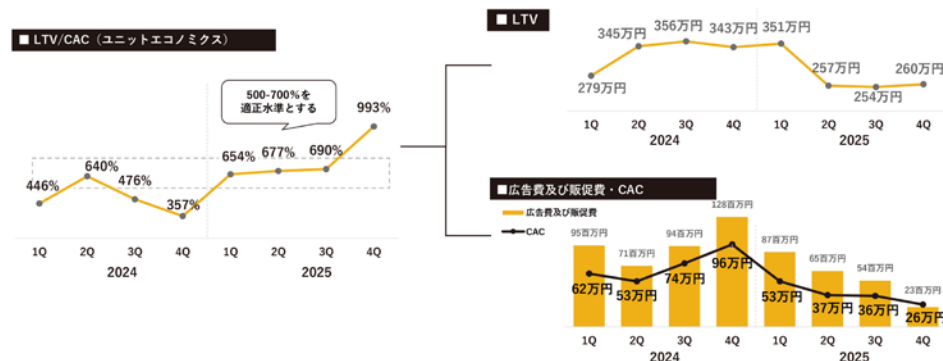


※12期のセグメント変更に合わせ、開示するKPIを変更予定

※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社数の二分之一（月途中開始案件を臨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

出所：決算説明資料より掲載

広告効果に係るKPIの四半期推移



※12期のセグメント変更に合わせ、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事費の和を、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

出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

キャスター | 2025年11月20日 (木)
 9331 東証グロース市場 | <https://caster.co.jp/ir/>

決算概要

一方、広告効果に関わるKPIに目を向けると、稼働社数の拡大を図りながらCACは低下傾向をたどっており、目論見どおりの獲得効率を実現している。特に、第3四半期以降はマイクロロツトサービスの拡大に合わせて、広告アロケーションの調整を行ったこともCAC抑制につながった。一方、LTVはARPU低下等による売上総利益率低下の影響を受けて悪化したものの、一時的なものとの見方ができる。ユニットエコノミクスはCAC抑制により、第4四半期には500%~700% (適正水準) を超えており、高いパフォーマンスを実現している※。

※ 同社2026年8月期からのセグメント変更に合わせて、開示するKPIも変更予定である。

3. 2025年8月期の総括

2025年8月期を総括すると、稼働社数が順調に伸びたことやAIエージェント関連が立ち上がってきたことは評価できる一方、損失幅の拡大は明らかにネガティブな材料であり評価の難しい結果となった。もっとも、損失幅の拡大は、BPaaS事業による大型案件の解約と今後を見据えた人材獲得によるものであり、一過性要因と捉えることができる。また、利益確保優先の体制を維持しながら、得た利益をAI領域に投資し、CAC低減や利益向上施策を運用に載せ、事業拡大を実現する道筋も見えてきた。活動面では新規事業や子会社グラムスによるEC領域への展開のほか、AI戦略子会社の稼働 (AIエージェントの開発、実装)、経理・労務領域での様々な取り組み※など、今後の事業拡大に向けて注目すべき成果を残すことができた。したがって、業績面では試行錯誤により苦戦したものの、中身については同社が進化するきっかけとなる1年と振り返ることもできるだろう。

※ 上場企業経理向けの特化プランや税理士法人特化プランのほか、AI人材の採用に特化したサービスといった高単価が期待できる専門領域向けBPaaSの提供を開始し、今後の事業拡大に向けたラインナップの充実を図った。

■ 主なトピックス (第3四半期以降)

AI機能を実装したサービスをリリース

1. 業務効率化を加速する「NEO assistant」の提供開始

2025年8月に生成AIと専門人材によるハイブリット型アウトソーシングサービス「NEO assistant」をリリースした。2025年3月に提供開始したAIエージェント制作代行サービス「CASTER NEO」をベースに、BPaaSと生成AIを組み合わせて再設計した。専任ディレクターと専任人材が伴走して、業務実態に合わせたAIワークフローを構築し、運用・改善まで一貫してサポートするところに特徴がある。AI導入だけで業務を完結させるには限界があるという現実的な課題をヒト(専任ディレクター)が介在することで解決し、市場を掘り起こす切り札として期待される。

2. 財務分析AIエージェント「ECHO BOARD」の提供開始

2025年7月には子会社キャスターテックジャパンが提供する経理及び経営管理の領域に特化した財務分析AIエージェントサービスの事前登録受付を開始した。自社開発したAIエージェントのリリースは同社では初となる。これまで培ってきた経理、財務、経営管理の領域における知見を生かしたサービスであり、財務データを投入するだけで、分析業務が完結する。2025年9月より子会社から開発メンバーが参画し、同社サービスとして運用変更するほか、既存サービスとの連携も視野に入れている。現在は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て準備中である。

3. 子会社グラムスによる生成AI機能の実装

EC企業向けの業務効率化ツールの開発・提供や、リユース企業向けの各種システム開発を展開するグラムスは、商品画像からモデル着用画像を生成する「バーチャル・トライオン」を呼ばれる機能をSASAGE.APPツール内に追加した。モデルやカメラマンの手配、レタッチ(画像調整)が不要となり、コストや時間を大きく削減することができる。このような機能を実用レベルで展開しているプレイヤーはまだ少ないようだ。また、EC販促を支援する動画・画像生成AIアプリ「heroshot」の提供を開始し、EC販売の主戦場である動画の作成にも対応している。さらに2025年5月にはリユース市場の健全な活性化に向け、楽天グループ<4755>、(株)コメ兵、グラムスの3社で業務提携契約を締結したが、グラムスは独自AIを活用した撮影・画像処理で高品質かつ効率的な商品ページの作成を担うことになっており、同社の技術力が高く評価されていることがうかがえる。これまでBPaaSで対象としてきた領域とは違う巨大なリユース市場への足掛かりとしても今後の動向が注目される。

業績見通し

ARPU改善やコスト最適化により営業黒字転換を目指す

1. 2026年8月期の業績予想

2026年8月期の連結業績については、売上高を前期比14.0%増の5,231百万円、営業利益を10百万円（前期は382百万円の損失）、経常利益を1百万円（同386百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失を26百万円（同393百万円の損失）と増収及び営業黒字転換を見込んでいる。

BPaaS事業とHR事業（在宅派遣、Reworker）で得た利益をAI Tech事業へ投資し、そこで得られた成果を全体へ展開することで、売上と利益の拡大を実現する。

損益面でも、前期終盤からの流れを引き継ぎ、粗利率改善と販管費の最適化などにより営業黒字転換を見込む。とりわけ新規顧客獲得に向けた広告費配分の調整や受注動向に合わせた稼働率の維持によりコスト最適化を図る。

2026年8月期の業績予想

（単位：百万円）

	25/8期		26/8期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	4,588		5,231		643	14.0%
営業利益	-382	-	10	0.2%	393	-
経常利益	-386	-	1	0.0%	388	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-393	-	-26	-	366	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

弊社でも、稼働社数の伸びやアップセルによるARPU改善の余地、前期第4四半期における損益の大幅改善（終盤の黒字化）などを勘案すれば、同社の業績予想は十分に達成可能であると見ている。前期同様、先行費用のかけ方（戦略判断）が利益に及ぼす影響については引き続き注意が必要であるものの、利益重視の方針を打ち出していることから、その点を懸念する必要はないと考えられる。むしろ、利益を出し続けながら、いかに高い成長性を確保していくのが最大のテーマと言えるだろう。特にAI活用による同社自身の生産性や業務効率化がカギを握るのは明らかであり、「NEO assistant」はもちろん、セルフサーブ機能を追加したマイクロロットサービスの動向も含め、今後のビジネスモデルや収益構造への影響には注意が必要である。いずれにしても、黎明期にある市場の最前線を走る同社にとって試行錯誤の段階にあることには変わりなく、4半期ごとの業績の推移や費用のかけ方、KPIの動向等をしっかりとフォローしたい。

■ 新中期経営計画の公表

ヒトとAIの融合による次世代型ワークフォースプロバイダを目指す

同社は2025年10月に3ヶ年の中期経営計画を公表した。その前提となる環境認識や成長ポテンシャル及び戦略の方向性は以下のとおりである。

1. 環境認識と成長ポテンシャル

(1) 環境認識

中小企業を中心に人手不足問題が深刻化する一方、コロナ禍をきっかけとしリモートワークの浸透とそれに伴う働き方に対する考え方の変化などを背景に、同社サービスに対するニーズは求人側（顧客企業）及び求職側（ワーカー）の双方から高まることが予想される。特に中小企業の場合は、大きなロットが必要となるBPOの利用も進んでいない※。人材不足に伴うニーズの増大は同社サービス（BPaaS）にとっては追い風となる。

※ 同社アンケート調査（2022年8月実施、サンプル数2,810社、Fastaskを利用）によると、BPOの利用状況は、大企業（従業員数300名超）が61.0%、中小企業（従業員数300名未満）が39.9%となっている。（出所：中期経営計画）

一方、人手不足対策としても注目されるAIに目を向けると、AIは世界中の経営層にとって優先度の高い事項であり、日本企業の経営層の多くもAIエージェントの活用を検討しているとみられる。ただ、多くの日本企業にとって、1) AI活用の経験者不足、2) ワークフロー整理の難易度の高さ、3) 相談・依頼先の不足がネックとなっており、関心が高いわりにはまだ本格的な導入に至っていない状況にある。したがって、同社が長年培ってきたワークフローを整理し再構築してきたノウハウは、AIエージェントの導入においても差別化要因となる可能性が高い。

(2) 対象市場と成長ポテンシャル

同社はヒトとAIの融合によるサービスの提供により、とりわけ企業にとってノンコア業務と呼ばれる領域のアウトソーシングニーズを取り込む戦略である。同社試算によれば、同社サービスへのアウトソーシングニーズのTAM（日本企業全体のノンコア業務）は47.5兆円、SAM（中小企業のノンコア業務）は33.1兆円、SOM（既存業務領域の最大ポテンシャル）は13.1兆円、コアターゲット（既存業務領域のうちIT業と土業のノンコア業務）は8,269億円と巨大であり、日本の労働生産性の低さ（逆に言えば、生産性改善の余地）にも結びつく。もちろん一定の前提を置いたフェルミ推定の域を出ないが、同社の視野や方向性を知るうえで参考になるとともに、中小企業の多くが人手不足（IT人材はさらに深刻）に悩み、DXの流れにも十分に対応できていない状況を踏まえれば、1つの考え方として合理性はあると判断できる。

2. 中期経営計画の方向性

中小企業を中心とした人手不足問題を背景にBPaaSへの需要がますます高まる一方、注目されるAI活用（生成AI等）がなかなか業務の中に定着しない状況をチャンスと捉え、ヒトとAIを融合した次世代型ワークフォースプロバイダとして新境地を切り開き、日本の労働生産性向上に貢献することで大きく飛躍する方向性を打ち出しており、まずはこの3年間で軌道に乗せる考えである。主力のBPaaS事業については、引き続き経理・労務などの専門領域を中心に旧来のスモールロット（単価20～30万円）の需要を取り込む一方、需要が拡大しているマイクロロット（単価3万円前後）についても、AIの浸透とともに新たな成長の軸へ育てる方針である。マイクロロットは個人利用が中心であるものの、エンタープライズ内の個人に紐づく多様な業務のアウトソースであることが想定され、潜在的なポテンシャルは大きい。まずは稼働社数を面でひろげ、アップセル、クロスセルでARPUを高める戦略はこれまでと変わらない。CAC改善と生産性向上に取り組むAI駆動開発により、事業の提供価値拡大と利益成長の両方を加速する。最終年度（2028年8月期）の目標として売上高7,488百万円、親会社株主に帰属する当期純利益222百万円を掲げている。

3. 報告セグメントの変更

マイクロロットサービス（My assistant）の需要拡大や新規事業（EC-Consulting）及び子会社が立ち上がってきたことを踏まえ、2026年8月期より報告セグメントを「BPaaS事業」と「HR事業」、「AI Tech事業」の3つに再編した。「AI Tech事業」についてはAI戦略子会社であるキャスターテックジャパンや開発機能を担うベトナム子会社はもちろん、グラムスによるECサービスへのAI実装も含め、AI活用が戦略の要となる。既存の「BPaaS事業」及び「HR事業」（在宅派遣、Reworker）で稼いだ利益を「AI Tech事業」へ投資し、そこで得られた成果（AI機能や知見等）を全体へ展開する構図を描いている。また、事業の進捗や広告投資のパフォーマンスなどを示すKPIについても、セグメント変更とともに見直す考えだ。

4. 弊社による中長期的な注目点

弊社では、人手不足問題が解消せず、AI活用もなかなか定着しない状況のなかで、ヒトとAIの融合によるサービス提供により新境地を切り開く戦略は、同社ならではの現実的で理にかなった戦略であると評価している。特に、これまで培ってきたワークフローを整理・再構築するノウハウは大きなアドバンテージになると考えられる。また、AI活用のカギを握るAI人材の確保についても、同社の採用力が強みとなる可能性が高い。そもそもBPaaSとリモートワーク、AI活用は、生産性向上という目的はもちろん、ワークフローの面でも結びつきが強く、いよいよ同社がやろうとしている姿が形になってきたと言えるだろう。そういった手応えが今回の中期経営計画の公表につながったという見方もできる。AIの本格活用は社会的にもビジネス的にもまだこれからであるが、今後急速なスピードで進むことが予想されるため、一気にブレイクする可能性を秘めている。したがって、他社に先駆けて、AIをどう生かすか、何が課題か、どういった収益モデルのうえに成り立つか、といった観点から実践を通じて学習を重ねてきた同社への期待は大きく、今後いかに市場を開拓していくのが注目される。今後も様々な成長機会に出会うことが予想されるが、限られた資源をどこに集中し、利益と成長のバランスをとっていくのか、今後の経営手腕に注目したい。

■ 株主還元

成長投資を優先すべきステージにあるため、 しばらくは配当見送りの可能性が高い

同社は、株主に対する利益還元を経営の最重要課題として位置付けているものの、財務体質の強化に加え、事業拡大のための内部留保の充実等を図り、収益基盤の多様化や収益力強化のための投資に充当することが株主に対する最大の利益還元につながると考えており、創業来配当の実績はない。

弊社でも、同社は成長投資を優先すべきステージにあることから、しばらくは配当という形での株主還元は見送られる可能性が高いと見ている。

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp