



2025年8月期第3四半期 決算説明資料

2025年7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 業績予想	P. 2
2	2025年8月期 第3四半期 決算実績	P. 6
3	2025年8月期 トピックス	P.18
4	今後の方向性	P.25
5	Appendix	P.31



2025年8月期 業績予想

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

➔ 25.8期3Q業績及び進捗率（前回予想比：2024年10月11日公表）

売上高は68.4%の進捗率

単位：百万円	24.8期 3Q累計	25.8期 3Q累計	増減		25.8期 通期(2024.10.11公表)	
	実績	実績	金額	%	通期予想	進捗率(%)
売上高	3,316	3,447	131	4.0 ↑	5,037	68.4
営業利益 (営業利益率)	△56 (△1.7%)	△362 (△10.5%)	△305 (△8.8pt)	—	10 (0.2%)	—
経常利益 (経常利益率)	△50 (△1.5%)	△366 (△10.6%)	△315 (△9.1pt)	—	△18 (△0.4%)	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△73	△371	△298	—	△13	—
稼働社数 (社)	1,180	1,328	148	12.5 ↑	1,413	
ARPU (万円)	31.2	28.3	△2.8	△9.3 ↓	30.4	

➔ 2025年8月期 通期業績予想修正（2025年6月26日開示）の背景

稼働社数は過去最高を更新するも、提携効果や販管費削減の進捗が想定を下回ったことにより、通期業績予想を下方修正

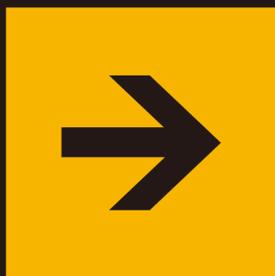
		評価	
売上高	稼働社数	○	期初予想1,413社に対し、概ね計画通りに推移（3Q時点：1,328社）
	ARPU	×	大型案件の解約及び、稼働社数のうち低ロットサービス顧客の割合が増加したことによるもの
利益面	先行投資	×	提携効果を見据え、当期初より人材投資するも、案件獲得が進まず稼働率が悪化した結果、利益を圧迫
	原価	△	2Q途中より最適化を進めることで、粗利率は改善傾向
	販管費	×	コスト削減の進捗が想定より遅れた

➔ 2025年8月期 通期業績予想修正（2025年6月26日開示）の内容

3Q累計ARPU実績は28.3万円 アップセル施策により、4Q累計ではARPU30.0万円へ

単位：百万円

	2025年8月期			
	前回発表予想 (A)	修正業績予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)
売上高	5,037	4,619	△417	△8.3
営業利益	10	△428	△438	—
経常利益	△18	△396	△377	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△13	△407	△393	—
稼働社数（社）	1,413	1,387	△26	
ARPU（万円）	30.4	30.0	△0.4	



2025年8月期 第3四半期 決算実績

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

→ 業績ハイライト

上期の先行投資負担が響き、3Qは改善傾向も赤字継続

売上高

34.4億円

前年同期比
+4.0%

営業利益

△362百万円

前年同期 営業利益
△56百万円

稼働社数

1,328社

前年同期比
+12.5%

ARPU

28.3万円

前年同期比
△9.3%

■ 売上について

稼働社数は3四半期連続で過去最高を更新
想定した提携効果が得られず、専門領域は従来の成長ペースに留まる結果に

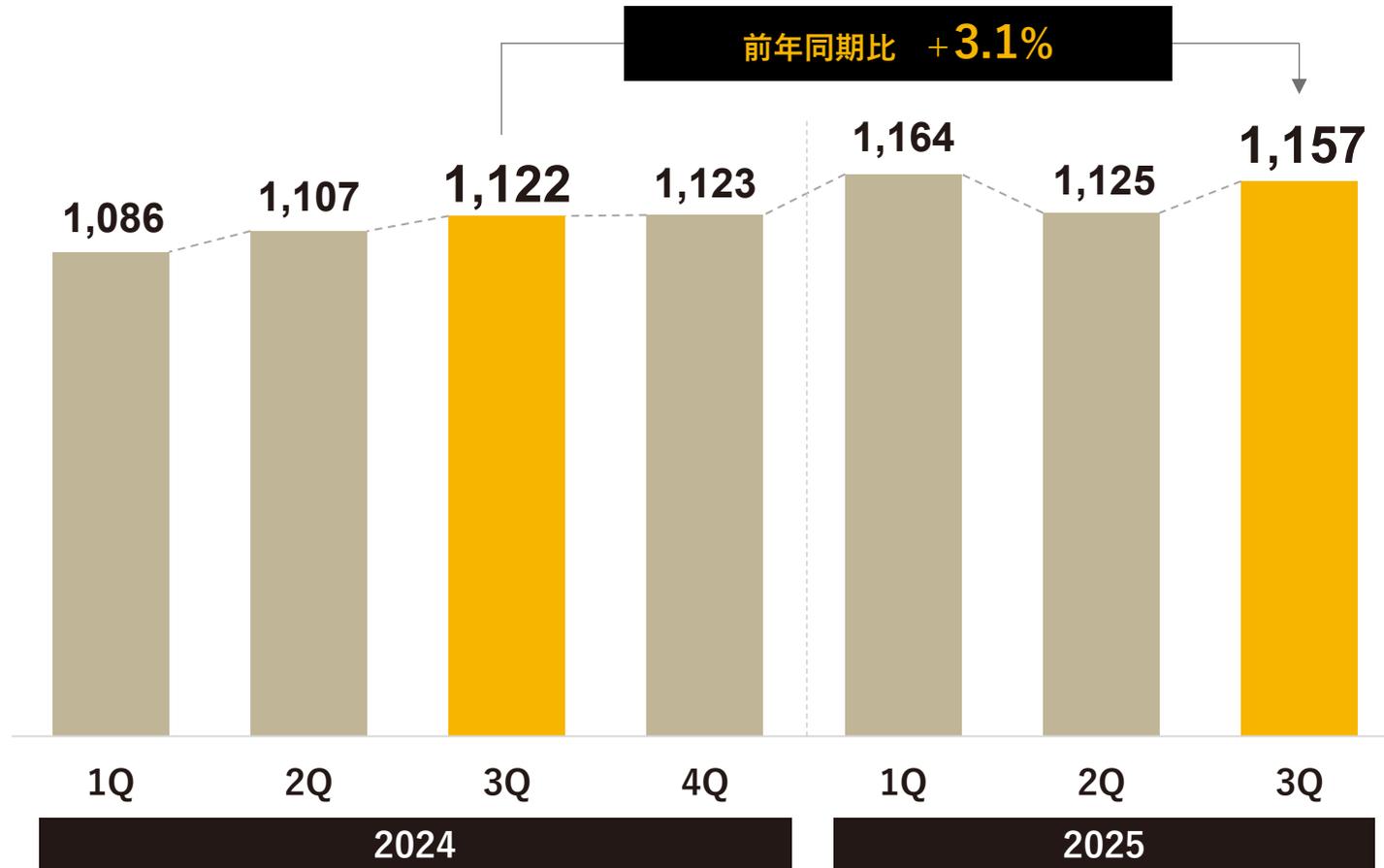
■ 利益について

CAC効率化は順調に進む一方、専門領域向け人材獲得による上期の先行投資が利益を圧迫
既存事業の生産性向上に向けた技術開発や、EC-Consulting/LUVOといった新規領域への投資も軽微ながら影響

→ 四半期業績推移 (売上高)

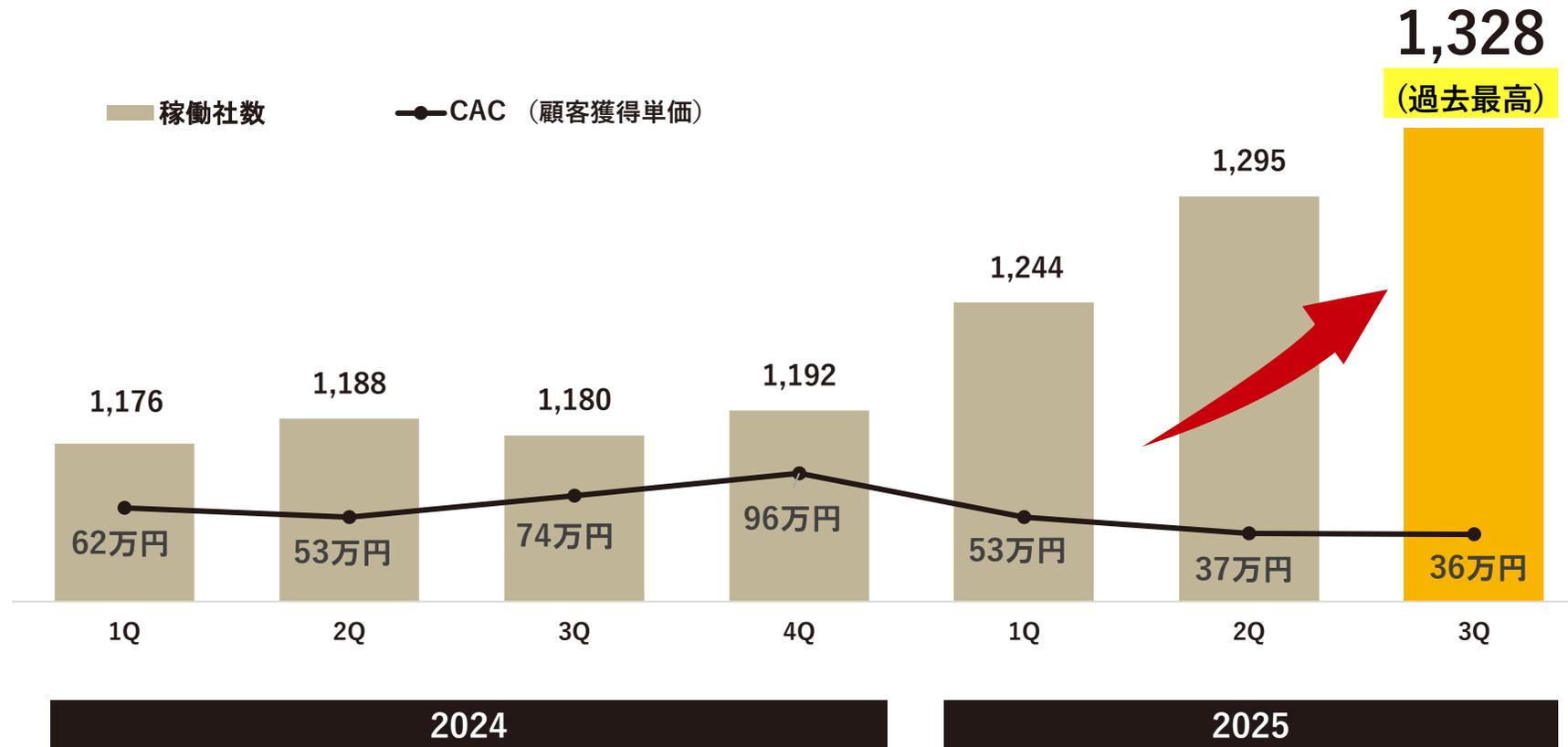
稼働社数増加を背景に、成長基調に回復

単位：百万円



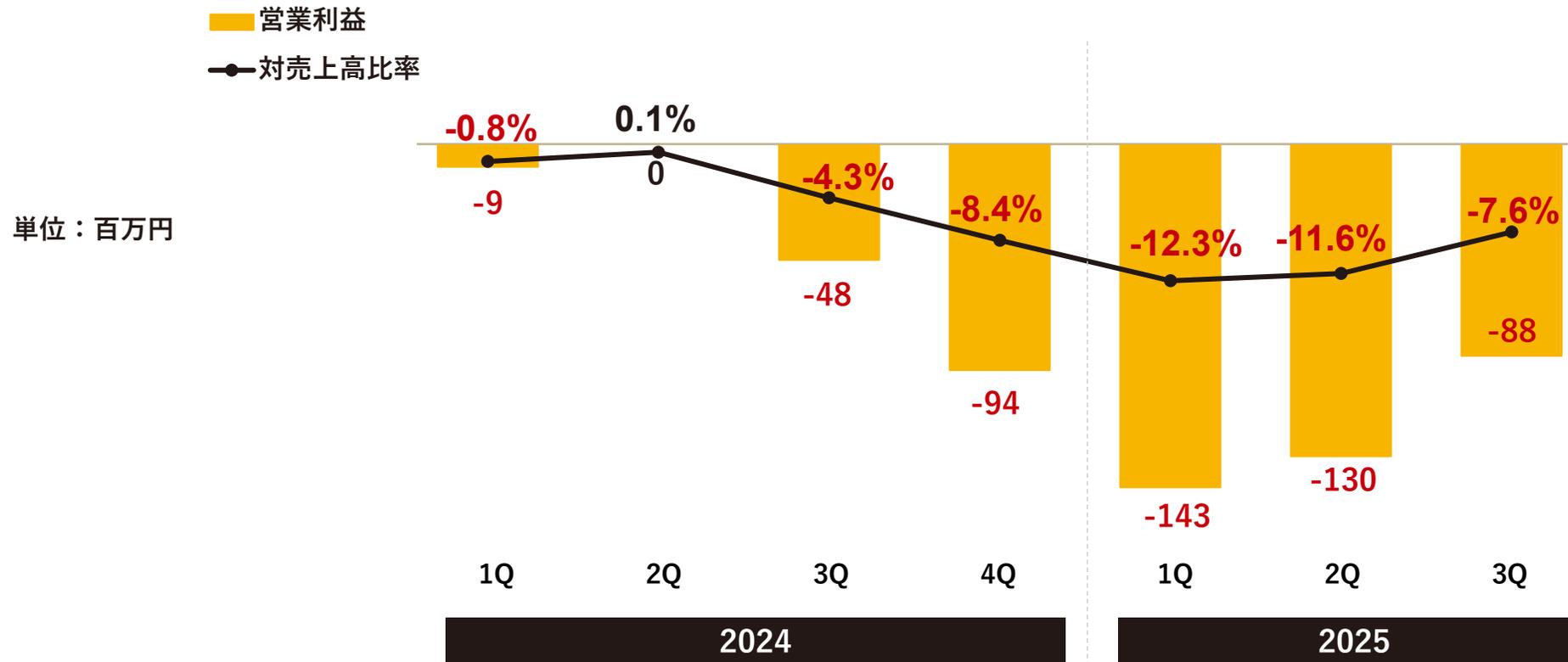
➔ 稼働社数の四半期推移

CACの抑制を維持し、3四半期連続で稼働社数の過去最高を更新



➔ 四半期業績推移（営業利益）

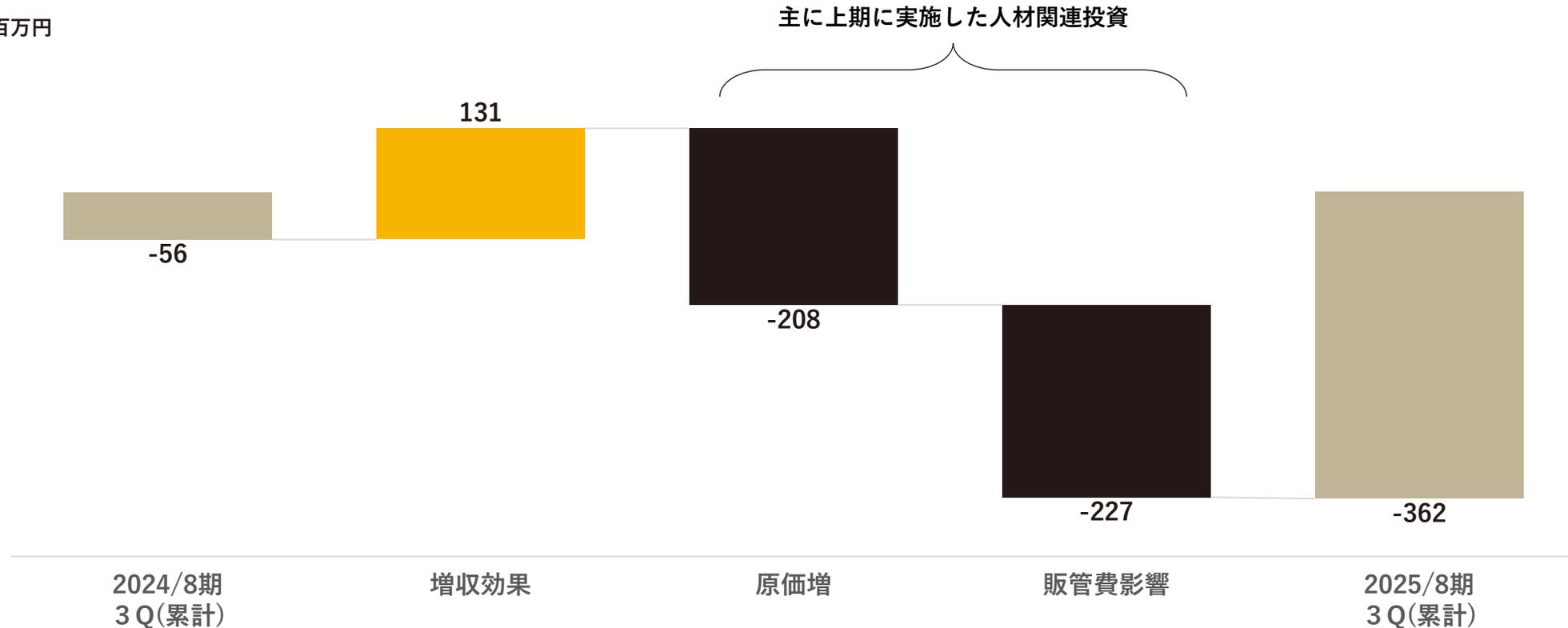
売上に応じたコストコントロールを実施し、赤字幅は縮小
原価の最適化を継続しながら、成長投資の選択と集中を進行中



➔ 営業利益増減要因

上期の事業拡大を見据えた人材投資等による原価・販管費の負担が重く、収益性を踏まえ、引き続きコントロールを推進

単位：百万円



→ 四半期業績概要 (セグメント別 売上高)

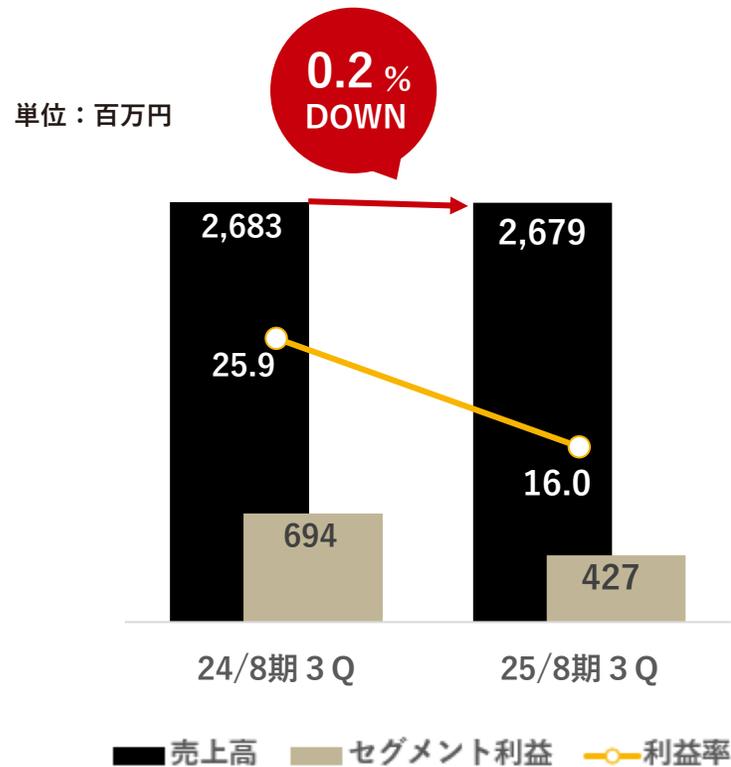
BPaaS事業は、アップセル効果は限定的ながらも専門領域サービスは堅調に推移
 その他事業では、子会社の連結化とEC-Consultingの運用代行サービスが寄与

単位：百万円

	24.8期	25.8期				増減 (vs 24.8期 3Q累計)	
	3Q累計 実績	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	3Q累計 実績	金額	%
売上高	3,316	1,164	1,125	1,157	3,447	131	4.0 ↑
BPaaS事業	2,683	900	876	901	2,679	△4	△0.2 ↓
その他事業	632	263	249	255	768	136	21.5 ↑

→ セグメント別業績概要 (BPaaS事業)

低ロットサービスの拡大が進んでいることから、ARPUの回復はこれから
サービスラインナップの見直し、広告アロケーションの調整を4Qにかけて継続的に推進



売上高

- ・特にMy Assistantで稼働社数が大幅に増加
- ・経理、My Assistantが前年同期比で伸長したものの、上期の採用領域における大型案件の解約が影響し、全体では概ね横ばい

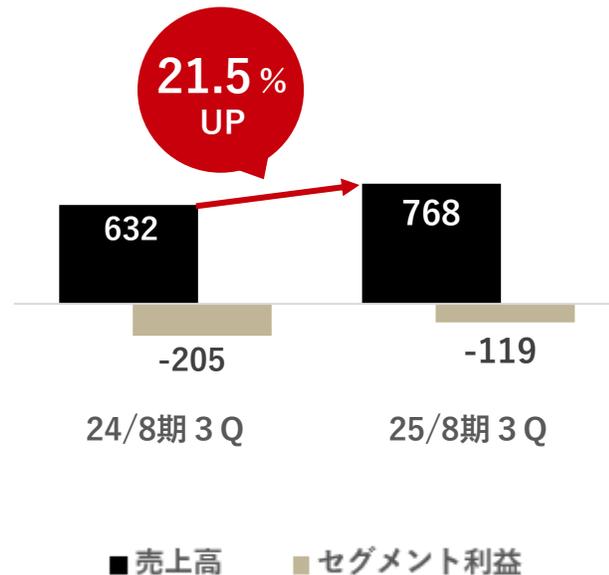
セグメント利益

- ・専門領域向け人材獲得に伴う上期の先行投資費用が影響したことにより、利益を圧迫
- ・受注状況に応じた原価の調整により、専門領域での粗利率は持ち直しつつある

→ セグメント別業績概要（その他事業）

派遣・紹介は、おおむね横ばいで堅調に推移 （2025年4月8日設立のCASTER TECH VIETNAMは、4QよりPL連結化）

単位：百万円



売上高

- ・派遣、紹介、GRAMSは堅調に推移

- ・EC-Consulting、GRAMS、LUVVOは今期より売上計上開始のため、全体の売上を押し上げ

セグメント利益

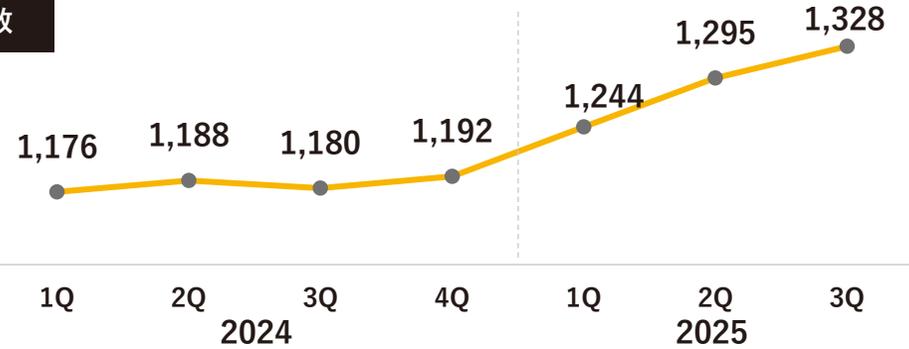
- ・EC-Consultingでは、経験者採用やオンライン施策を柱に、将来成長に向けた基盤づくりとして先行投資を推進

- ・3Qに当社の技術開発業務をベトナム子会社へ移管完了。引き継ぎによる一時的なコスト増が発生

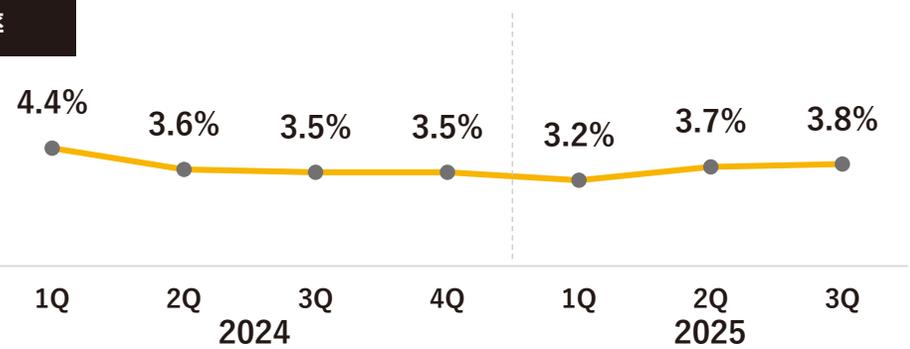
➔ KPIの状況

広告アロケーションを調整し、ARPUは改善の兆し。MRRは改善基調

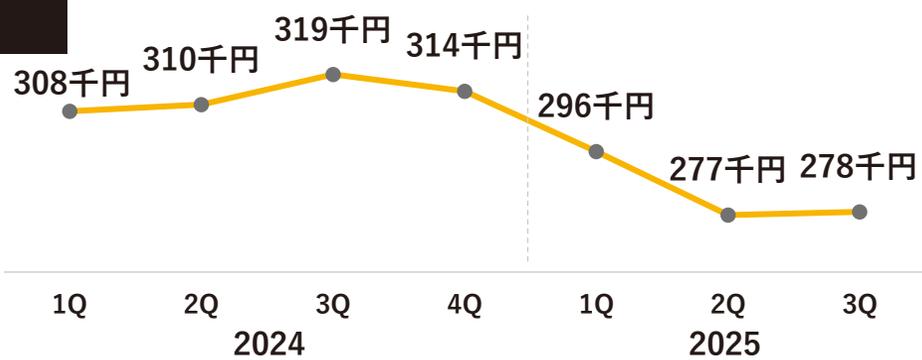
■ 稼働社数



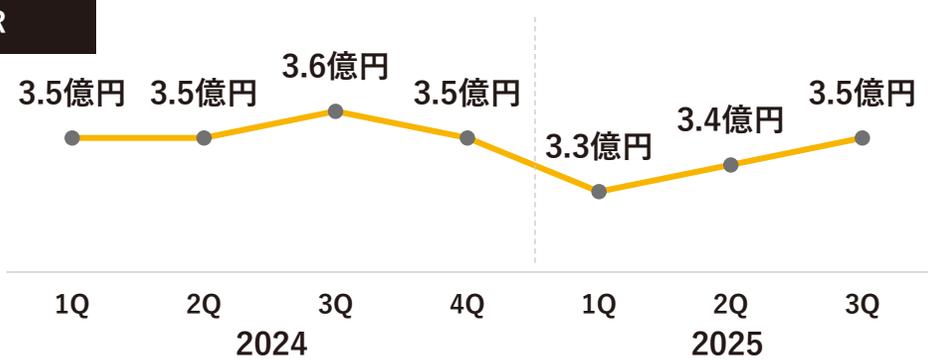
■ 解約率



■ 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）

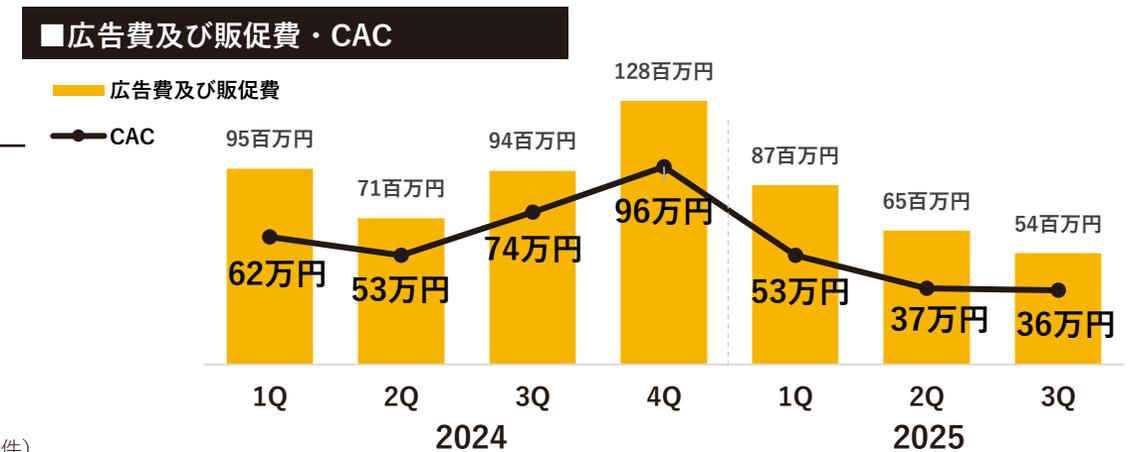
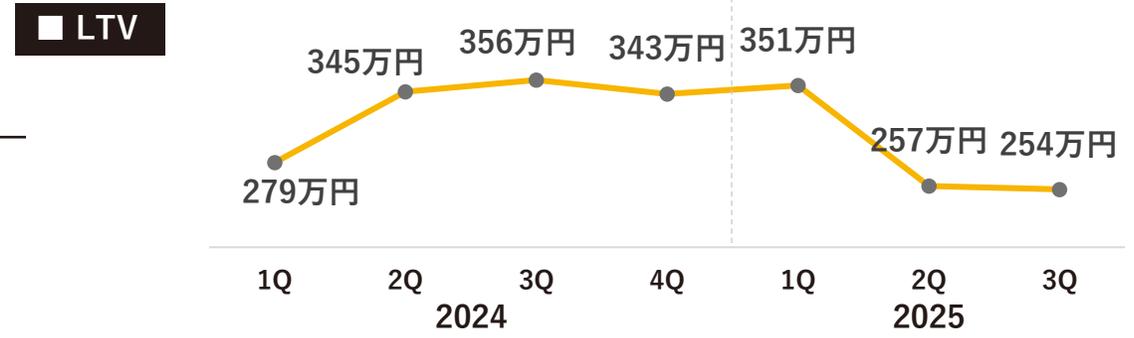
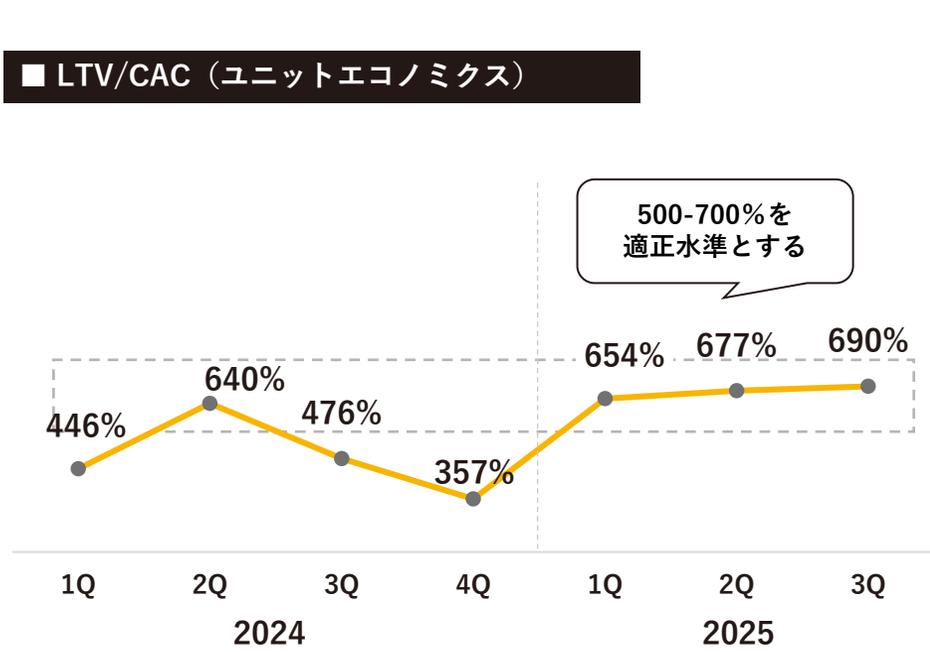
※2 解約率は、四半期解約社数を各月の月初時点稼働社数の和と四半期開始社数の和で除した数値

※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



※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 58.9%、自己資本比率 38.5%

単位：百万円

	2025年 5月末
流動資産	1,538
現金及び預金	1,118
売掛金及び契約資産	368
その他	51
固定資産	359
有形固定資産	15
無形固定資産	341
投資その他の資産	2
資産合計	1,897

	2025年 5月末
流動負債	1,022
(内、未払費用)	395
固定負債	141
(内、長期借入金)	129
負債合計	1,163
株主資本	730
新株予約権	2
純資産合計	734
負債・純資産合計	1,897



2025年8月期トピックス

1

2

3

4

5

→ トピックス① (CASTER BIZ 営業代行)

営業活動を一括して専門チームに任せられる「CASTER BIZ 営業代行」の提供を開始



＼300以上のサービス営業支援実績を持つWizと業務提携／

名称	株式会社Wiz
所在地	東京都豊島区南大塚2-25-15
代表者	代表取締役社長 山崎 俊
事業内容	DX支援事業、GX支援事業、AIX支援事業、地域支援事業、M&A支援事業、バリューアップ支援事業
設立	2012年4月

【CASTER BIZ 営業代行プラン】

プロフェッショナルな専門チームが企業ごとの課題に応じて営業プロセスを一貫してサポート

- ✓ 営業リストの作成
- ✓ アウトバウンド・インバウンド架電
- ✓ 商談獲得・日程調整
- ✓ 顧客育成（ナーチャリング）

営業リソースに課題を抱える企業に対して
新規獲得の効率化とコスト削減を提案

→ トピックス② (育児・介護と仕事の両立支援で即戦力人材を創出)

2025年5月、教育事業を展開するヒューマンアカデミーと「リモートワーク経理講座」開講

背景

- ✓ 家族の介護・看護による離職者数の多さ
- ✓ 第1子出産前後で見た女性の就業継続率は7割程度
- ✓ 経理業務のDX進展による需要急増も人材が不足

ヒューマンアカデミー 経理講座 検索



■提供コンテンツ

リモートワーク 経理初級 経理中級 125コンテンツ

Excel基礎 Excel応用 178コンテンツ

■育児・介護支援について

受講生同士が育児・介護と仕事の両立に関する情報を交換できるコミュニティの提供と、専門家や実践者によるオンラインセミナーを定期開催


CASTER BIZ accounting
 にて学んだスキルを実践できる機会を提供
 終了時は、リモートワークの就業・転職を全面的にサポート

→ トピックス③ (CASTER BIZ accounting 新プラン)

税理士法人特化プラン「CASTER BIZ accounting for 税理士法人」の提供開始



記帳代行だけではない税理士法人特化型BPO

リソース確保

業務標準化

品質維持



作業時間のみの従量課金
必要な時に**実務経験者を即配置**



記帳・証憑授受等のテンプレート化
業務属人化の防止に



クラウド会計への連携
転記等の自動化で**工数大幅削減**



クラウド会計の連携によりDX推進を支援するだけでなく、採用難や人材育成の課題解決、コスト削減、業務品質の向上に貢献し、クライアントの成長と働き方改革を両立

→ トピックス④（子会社グラムス／楽天×コメ兵と業務提携）

グラムス

リユース市場の健全な活性化へ向け、楽天・コメ兵と業務提携契約を締結

ブランド買取フリマ



買取申込 →



← 買取完了

「楽天ラクマ」で販売成立後は
ポイント進呈などの特典も！

プロの目による検品



撮影・商品ページ作成



「楽天ラクマ」内の
公式ショップで販売



検品・買取～撮影・商品情報の整備・販売・カスタマー対応を一貫して担う

- ・撮影や発送の手間、売れるか不安といった出品ハードルの高いユーザー層の掘り起こし
- ・ブランドリユース大手であるコメ兵の検品を通して、信頼性と高い安全性の確保
- ・グラムスによる独自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を作成
- ・プロの出品により個人間取引に伴う不安を軽減。「楽天ポイント」付与などユーザーのメリットを強化

→ トピックス⑤ (子会社グラムス/生成AIを活用した新機能をリリース)

グラムス

モデル手配・レタッチ不要。AIが商品画像から「モデル着用画像」を自動生成

リユース商品のEC販売における課題

“売れる商品画像”は、モデル着用画像が重要・・・

- × モデルやカメラマン手配、レタッチはコストや時間がかかる
- × 1点モノ商品には複数工程をかけられない
- × 商品魅力を伝えきれず販売 ⇒ 購入率低下・在庫回転率の悪化

新機能
の特徴

画像アップのみ！数秒でモデル着用画像を自動生成
高精度な画像処理で、自然で明るい仕上がり
撮影・レタッチは不要のため、工数とコストを削減



SASAGE APPに
新機能登場

スピーディに、かんたんに、美しく。
モデル着用画像を
AIで自動生成

1点モノ/ECでも数秒で

→ トピックス⑥（子会社LUVVO／新サービスのリリース予定）

LUVVO

経理・経営管理領域に特化したAIエージェントサービスを後日提供開始予定

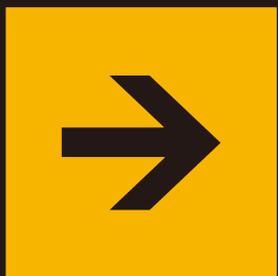


ECHO BOARD (エコーボード) 名前の由来

ECHO : 超音波のように見えない情報を可視化すること
BOARD : 経営陣

人の目では捉えきれない膨大なデータをリサーチ/分析し、
経営の意思決定を支援するという意味を込めています

カスタマーグループで培った会計業務特化型AIエージェントの知見と技術研究をもとに開発

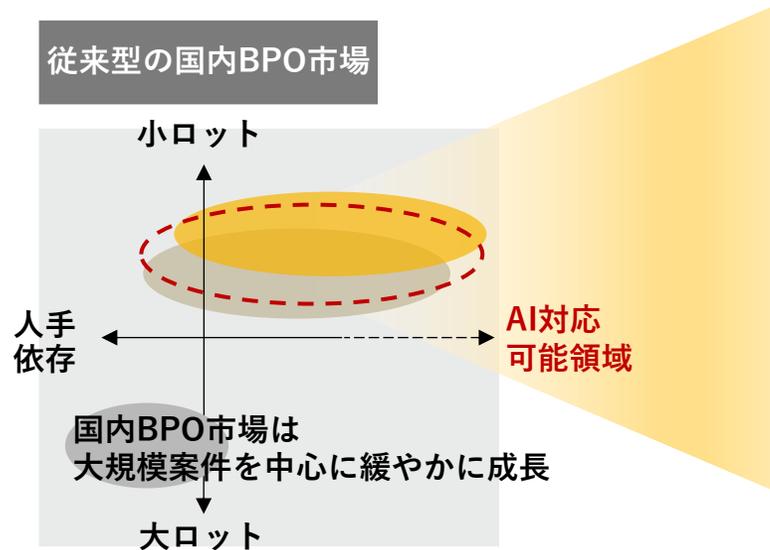


今後の方向性

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

➔ 当社を取り巻く市場環境

従来型の国内BPO市場は緩やかに成長 その中でもBPaaS及びAIの台頭により、市場構造に変化が生じている



当社が創業時よりいち早く参入し、かつ圧倒的な実績を築いてきた領域

	スモールロット (BPaaS) 市場	マイクロロット (月4万円以下) 市場
市場環境	<ul style="list-style-type: none"> 2025年～2032年でのBPaaS市場のCAGRは14.8%※1の予測 従来型の国内BPO市場と比較しても成長性が高い領域 	<ul style="list-style-type: none"> 2024年～2033年でのAIを活用したBPO市場はCAGR34.3%※2の予測 従来型の国内BPO市場・スモールロット市場と比較しても成長性が高い領域
市場背景	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業での導入が拡大 業務効率化ニーズの高まりや、AI・クラウド活用の加速が成長の主因 	<ul style="list-style-type: none"> 個人事業主や小規模企業/スタートアップでの導入が拡大 AIによる単価圧縮が加速されることで、今後更に拡大見込み

BPaaS × AI により、市場環境の成長は加速

※1 DATA BRIDGE「日本におけるビジネスプロセス・アズ・ア・サービス (BPaaS) 市場規模、シェア、トレンド分析レポート-業界概要と2032年までの予測

※2 Market.Us「AI In BPO Market」

→ 市場環境の変化を踏まえた、今後の方向性

- ・ マイクロロット市場でシェアを拡大するためには、CAC (顧客獲得コスト)と原価の圧縮が必要
- ・ フィジビリティを経て、AIによる実現可能性を確認できた

→ これから運用フェーズへ

➔ 市場変化に対応するための2つの重点施策

受注効率と生産性向上の両面からサービス価値を高め、事業拡大を図る

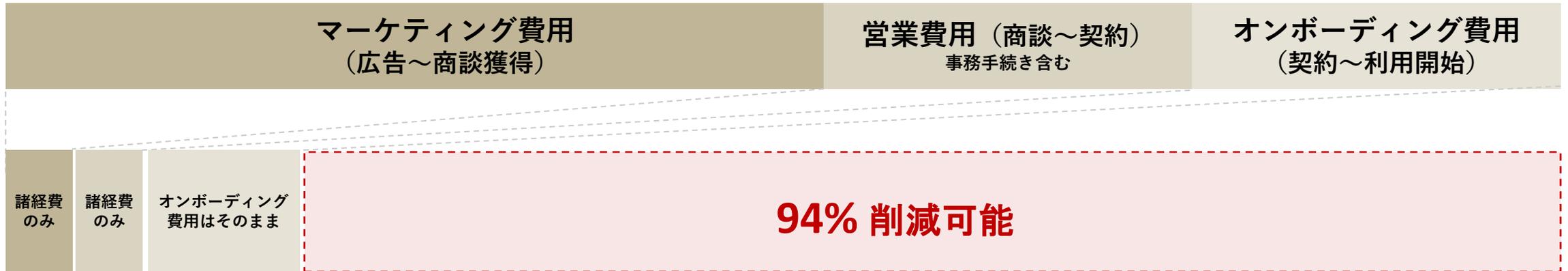


スモールロット・マイクロロット市場における、更なるシェア拡大へ

➔ 重点施策① 商談レスの導線設計による顧客獲得コスト削減

スムーズにサービス導入できる導線と商談プロセスの省人化により、CPA(顧客獲得単価)を大幅に削減し、CACの削減率94%を目指す

<顧客獲得の一連の流れ>



サービス利用導線の簡略化。従量課金や月額など多様なニーズに対応



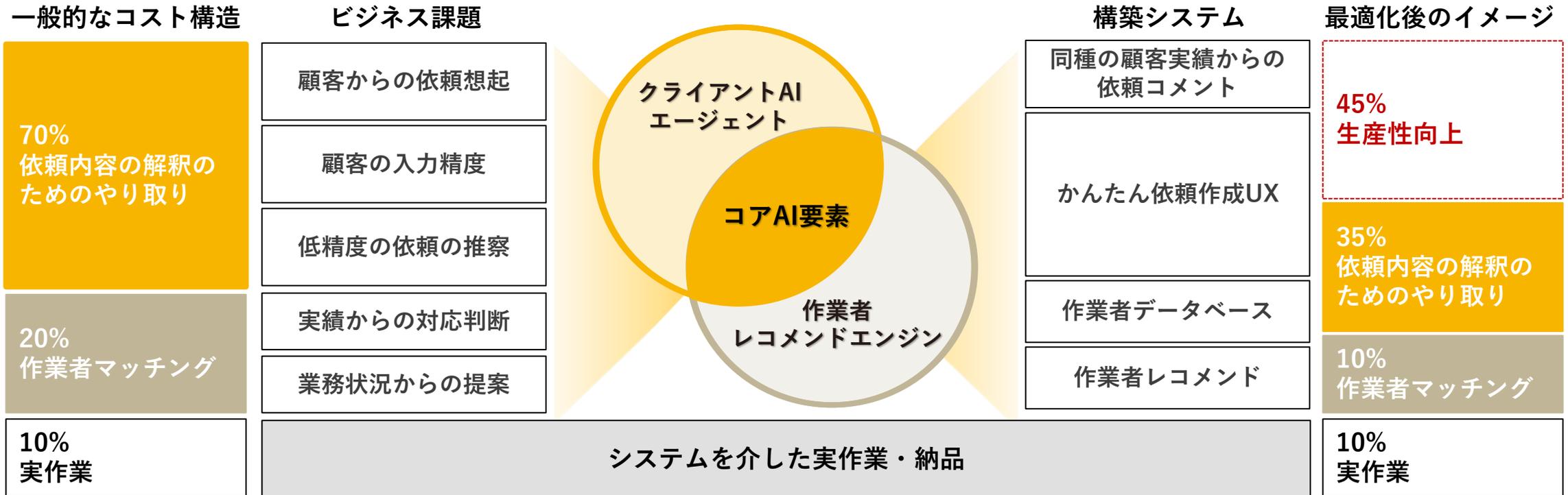
事務手続きプロセス自動化。基盤会計システムとの繋ぎ込み



オンボーディングプロセスの自動化 (AI FAQ)

➔ 重点施策② AIプロダクトによる業務構造改革

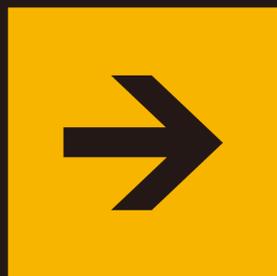
ビジネス業務の大半を占めるコミュニケーション、ディレクション領域のAIによる自動化を推進し、生産性向上へ





Appendix

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5



キャストの概要

→ 会社概要

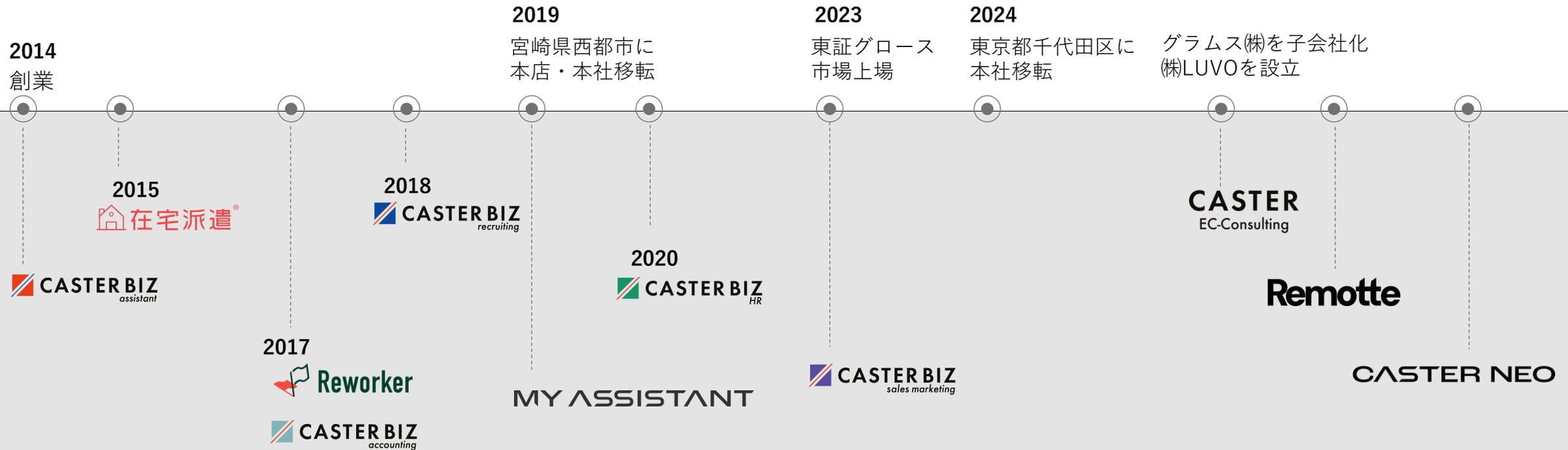
- 会社名 株式会社キャスト
- 設立 2014年9月
- 代表者 中川 祥太
- 資本金 1億9,061万円
- 従業員数 804名 ※2025年5月末時点
- 拠点情報 4拠点

/ 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

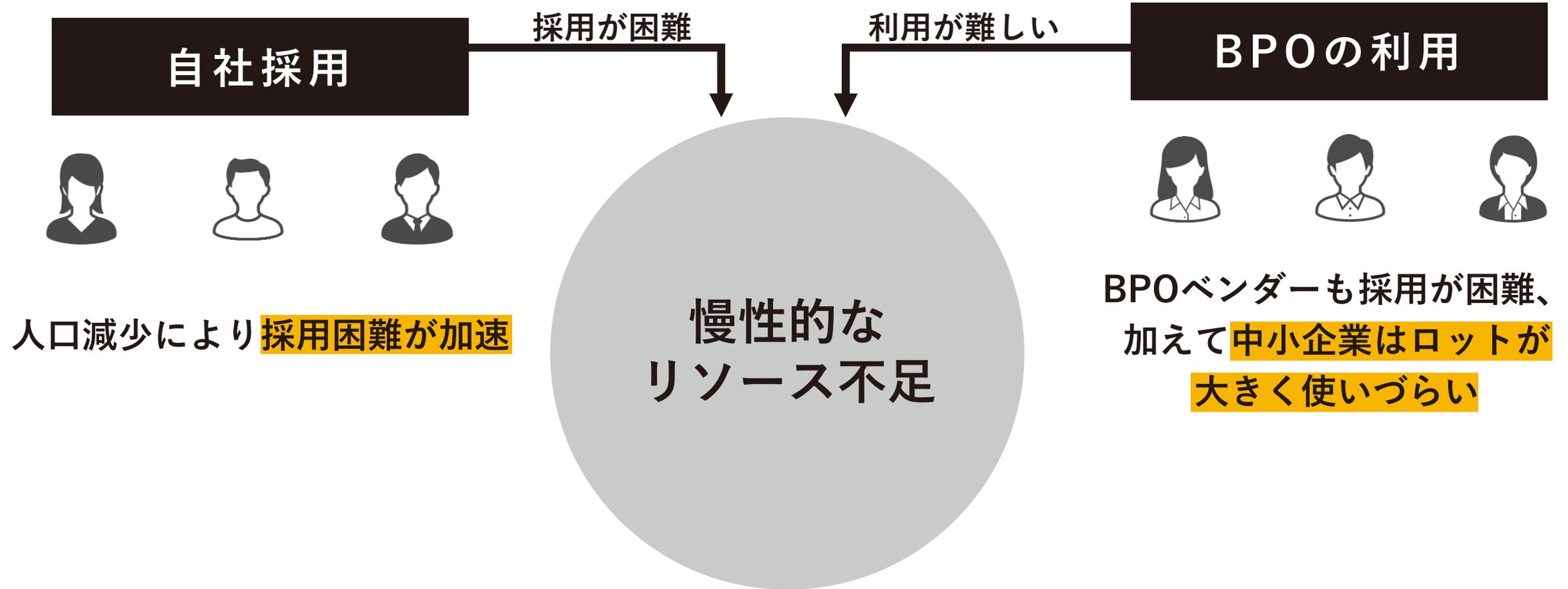
創業よりフルリモート経営を実践してきたパイオニアであり、 フルリモート企業として初めて東証に上場





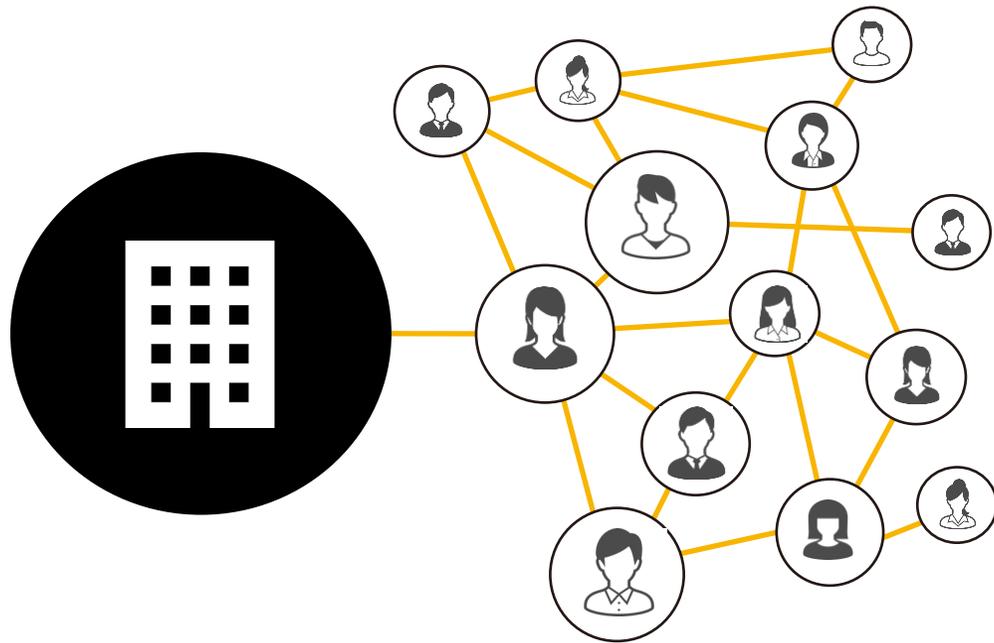
事業内容

→ 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



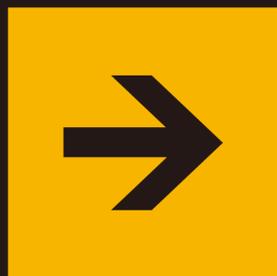
主にEC関連サービス
提供やシステム開発



AIアシスタント、
AIエージェント等の制作



グループ事業に関連する
システム開発



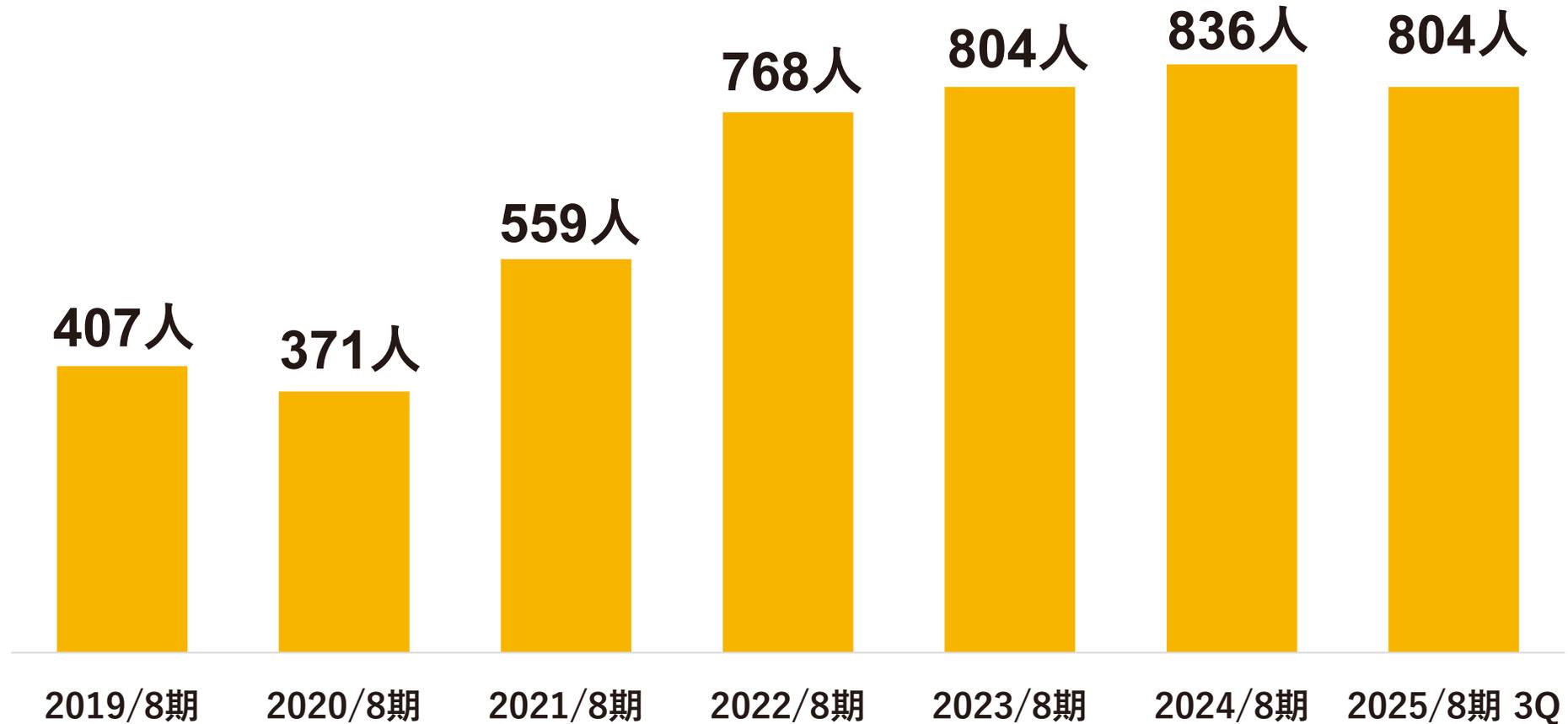
キャストの強み

→ 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

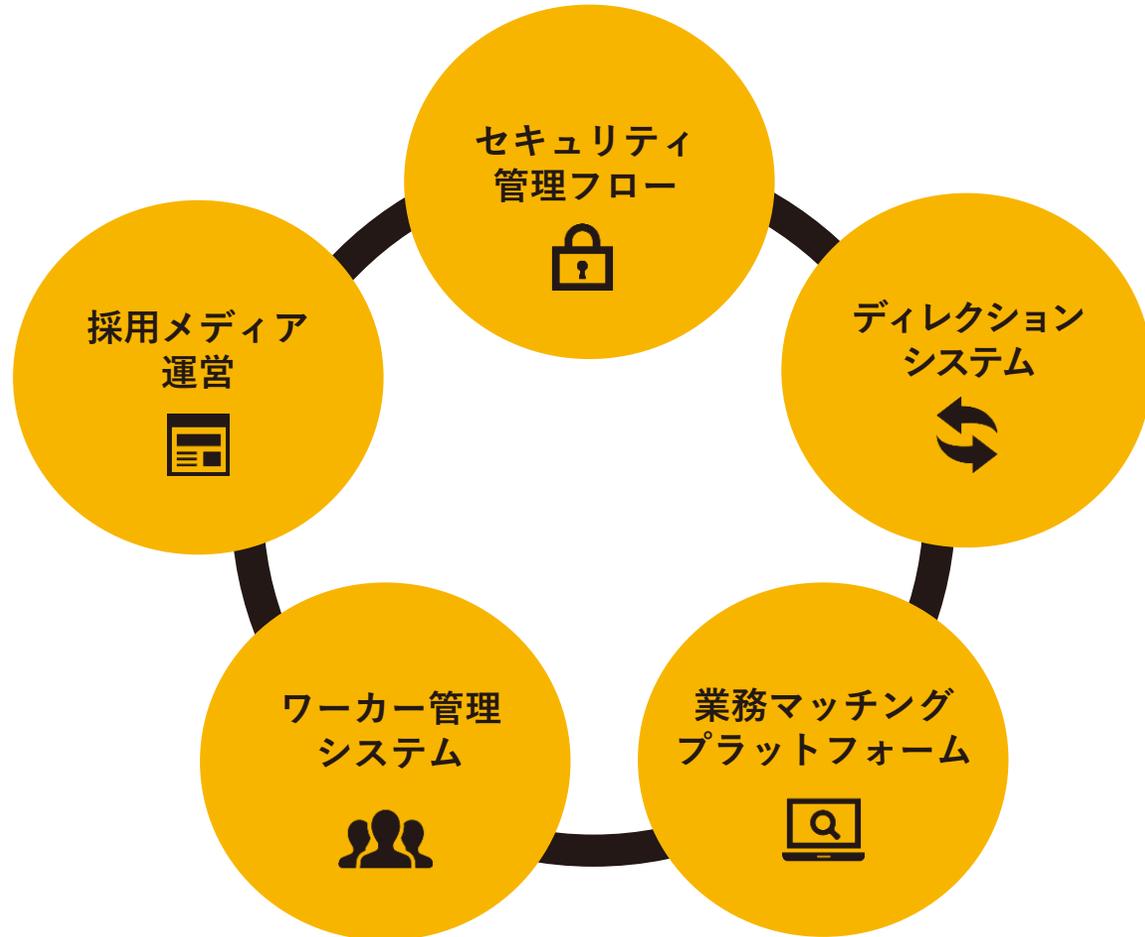


B ソーシングエリアが広い



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

リモートワークを当たり前にする