



2026年8月期第1四半期 決算説明資料

2026年1月14日 株式会社キャスター（東証グロース：9331）

INDEX

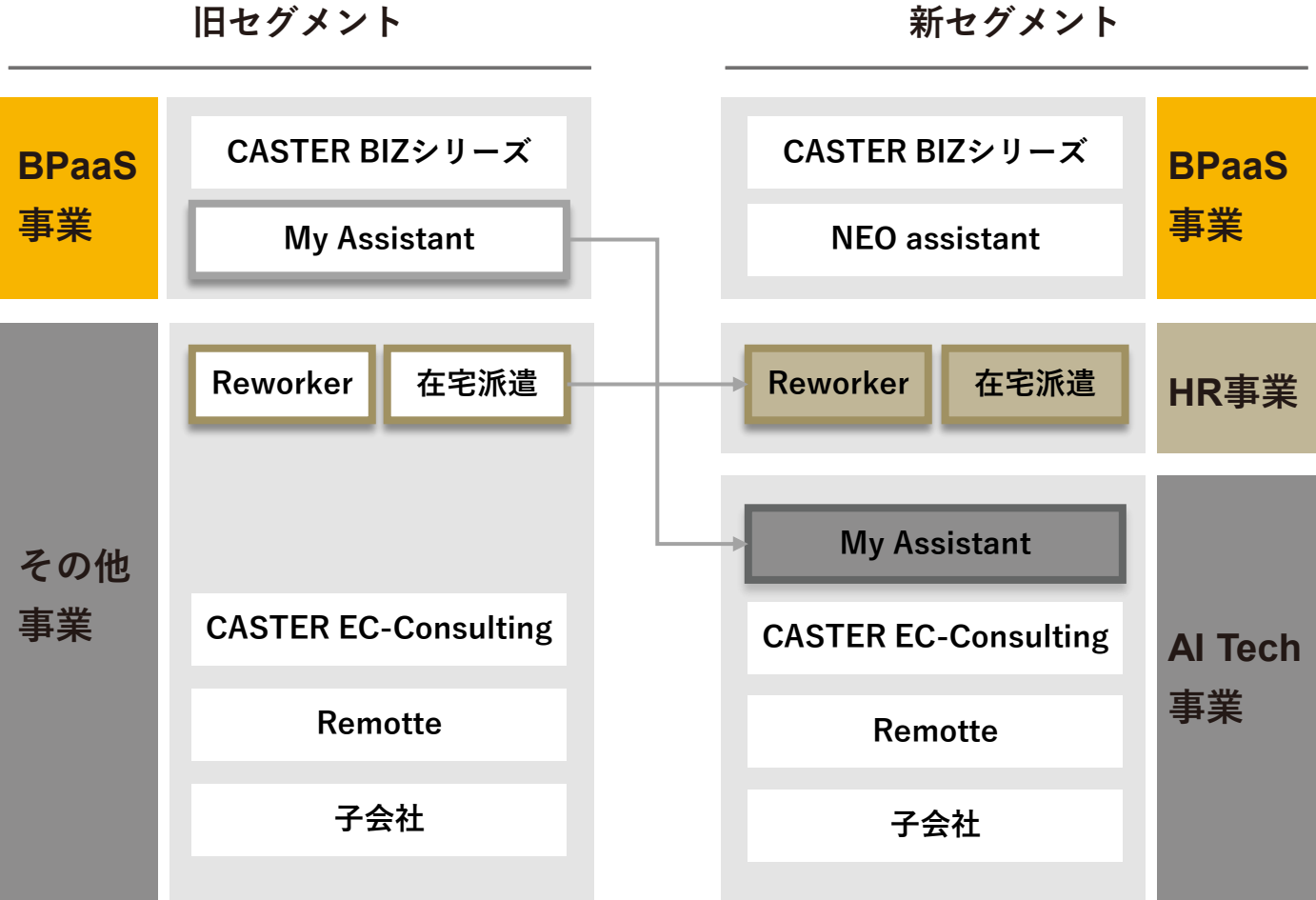
①	2026年8月期 第1四半期 決算実績	P. 2
②	2026年8月期 業績予想	P.12
③	2026年8月期 トピックス	P.14
④	Appendix	P.17



2026年8月期 第1四半期 決算実績

- 1
- 2
- 3
- 4

➔ 2026年8月期第1四半期より、報告セグメントを下記の通り変更



報告セグメント変更について

収益基盤であるBPaaS事業及びHR事業で創出した利益を、成長投資領域であるAI Tech事業へ優先的に投資し、AIプロダクトで得た知見や技術を全サービスへ展開することで、**AI-BPaaSによる業務構造改革と生産性向上を加速**していくため変更

My Assistantは成長投資領域としてAI Tech事業に移管し、Reworkerと在宅派遣はHR事業として独立させることで、ポートフォリオを明確化

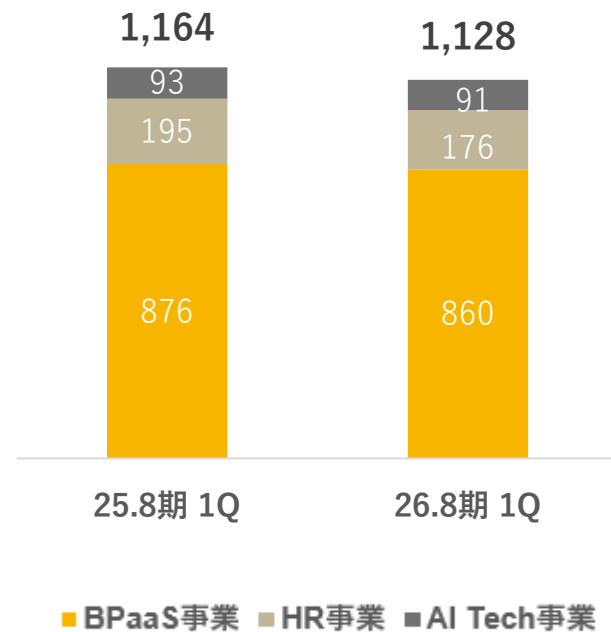
→ サマリー

売上高

11.2 億円

前年同期比

△3.2%

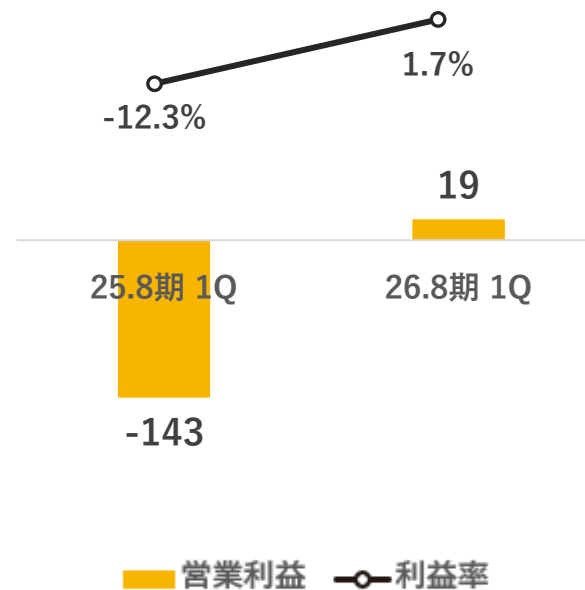


営業利益

19 百万円

前年同期

△143 百万円



POINT 01

売上高は前年同期比3.2%の減収

通期業績予想に対する進捗率 **21.6%**

POINT 02

営業利益は **19 百万円** と
6 四半期ぶりの黒字転換を達成今期収益性重視の方針に従い、粗利率改善
と販管費圧縮が奏功し、営業黒字を達成

➔ 業績概要

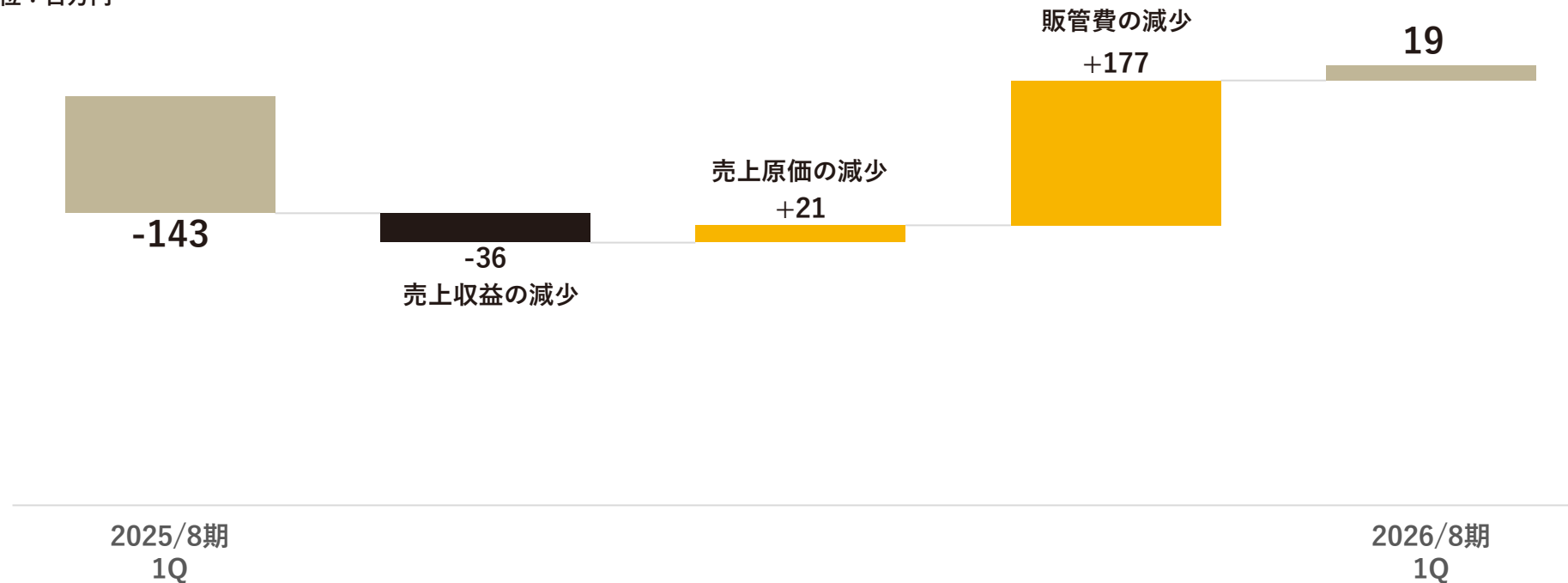
販管費率50.8%→36.7%とコスト構造の改革が進んだことで、1Q黒字にて着地
前年同期比・前四半期比ともに減収増益

単位：百万円	26.8期 1Q	25.8期 1Q	増減率(%)	25.8期 4Q	増減率(%)
	9月-11月	9月-11月	前年同期比	6月-8月	前四半期比
売上高	1,128	1,164	△3.2 ↓	1,140	△1.1 ↓
BPaaS事業	860	876	△1.8 ↓	860	+0.0 ↗
HR事業	176	195	△9.7 ↓	186	△5.2 ↓
AI Tech事業	91	93	△2.0 ↓	94	△2.9 ↓
売上総利益 (売上総利益率)	433 (38.5%)	449 (38.5%)	△3.4 ↓	413 (36.3%)	+4.8 ↗
販売費及び一般管理費 (販管費率)	414 (36.7%)	592 (50.8%)	△30.0 ↓	434 (38.1%)	△4.7 ↓
営業利益 (営業利益率)	19 (1.7%)	△143 (△12.3%)	— ↗	△20 (△1.8%)	— ↗

→ 営業利益増減要因

前年同期を大幅に上回る水準で販管費コントロールを継続

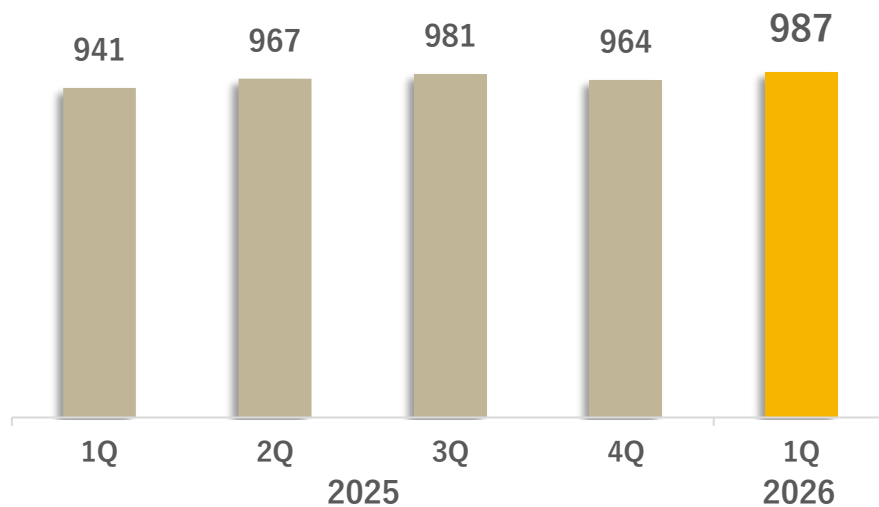
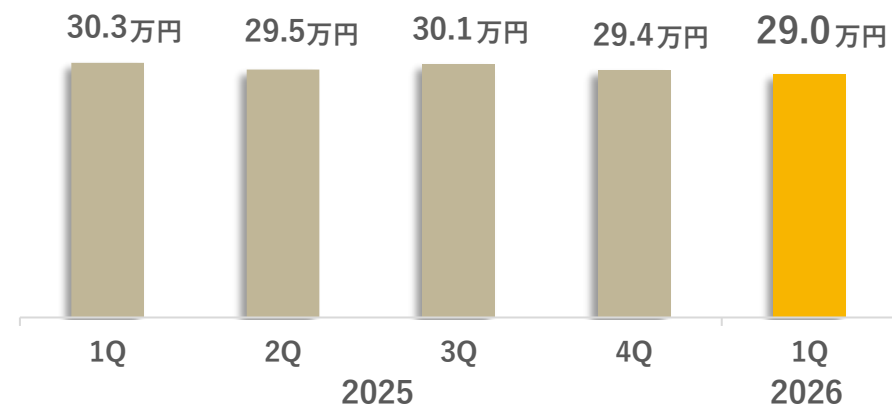
単位：百万円



➔ セグメント別業績サマリー

(単位：百万円)

		25.8期 1Q	26.8期 1Q	増減率	概況
全社	売上高	1,164	1,128	△3.2%	
	営業利益	△143	19	—	粗利率改善と販管費圧縮でコスト構造の改善が進む
	売上高	876	860	△1.8%	採用領域の大型案件が前1Q末に失注となった影響でYonYで減収 当該影響を除くと横ばいで推移
	営業利益	168	222	+ 32.1%	CAC(顧客獲得単価)最適化、粗利率改善が寄与
	売上高	195	176	△9.7%	
	営業利益	26	19	△28.2%	
	売上高	93	91	△2.0%	My Assistantが堅調に推移
連結調整	営業利益	△92	△35	—	子会社全体が赤字幅縮小に寄与
	売上高	△2	△1	—	
	営業利益	△245	△186	—	

→ ご参考) BPaaS事業 主要KPI**稼働社数****ARPU (顧客平均単価)**

※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

➔ 売上成長に向けた取り組みの状況①

エンタープライズ×ニッチセグメントの両軸を横展開し、参入障壁の高い領域から顧客基盤拡大を加速

エンタープライズ（建設系大手企業）

個社専用ツール、セキュア環境の構築

市場
ニーズ

- ・ 施工現場の高度化・働き方改革などを背景に、内製化の限界や業務負荷の偏りが表面化
- ・ 必要工数の削減や省力化の観点から、事務業務の外部化・標準化ニーズが加速

対応
施策

- ✓ **専用フォームの構築、社内導線の整備**
誰でも依頼しやすいよう社内イントラにバナー設置
- ✓ **品質を担保する専任オペレーション体制**
専任チームが一貫して業務に対応
- ✓ **大企業要件に応える高セキュリティ**
施錠・監視カメラ付きの専用エリアで運用

今後

大企業において既存の大規模BPOでは対応が難しい、現場特有の業務をフットワーク良く請け負い、業務効率化と現場の負担削減を実現する

ニッチセグメント（学校法人）

学校特有の要件に対応した専用プラン

- ・ 季節変動で業務が逼迫し、紙・Excel中心で負荷が高い
- ・ 定型業務が多く外部委託に向くが、学校特有の契約慣行が障壁となり導入が進まない

- ✓ **契約期間、年度予算の制約**
契約期間の調整、後払い/一括払いなど柔軟に対応
- ✓ **独自仕様の書類関連サポート**
指定フォーマットの見積書・契約書などのフルサポート
- ✓ **セキュリティ要件への対応**
固定IP、VPN、法人ドメインの各種アカウント利用

広報・秘書・研究支援などノンコア業務で実績を拡大し、学校全体から研究室単位まで外部化ニーズを取り込む

➔ 売上成長に向けた取り組みの状況②

全社AIリスキリングによる「AI FIRST経営」実行力強化に向けた人材育成戦略

現状課題



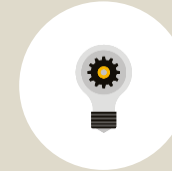
- ・AI活用にはばらつきがある
- ・限定的な研修では効果が十分ではなく、**全体の底上げ**が必要

取り組み



- ・全従業員を対象に、中級・上級向けの研修を実施
- ・**カスタマーテックジャパンの研修カリキュラム**を採用

期待効果



- ・生産性向上/業務の標準化/**顧客提供価値の向上**
- ・社内実績を外販に展開し、事業拡大へ寄与

AI時代の成長機会を確実に捉えるための不可欠な先行投資と位置付け、
全社的なAI活用力の強化を通じて、**中長期的な競争力と持続的な事業成長の実現**を図ります

➔ 財政状態

貸借対照表

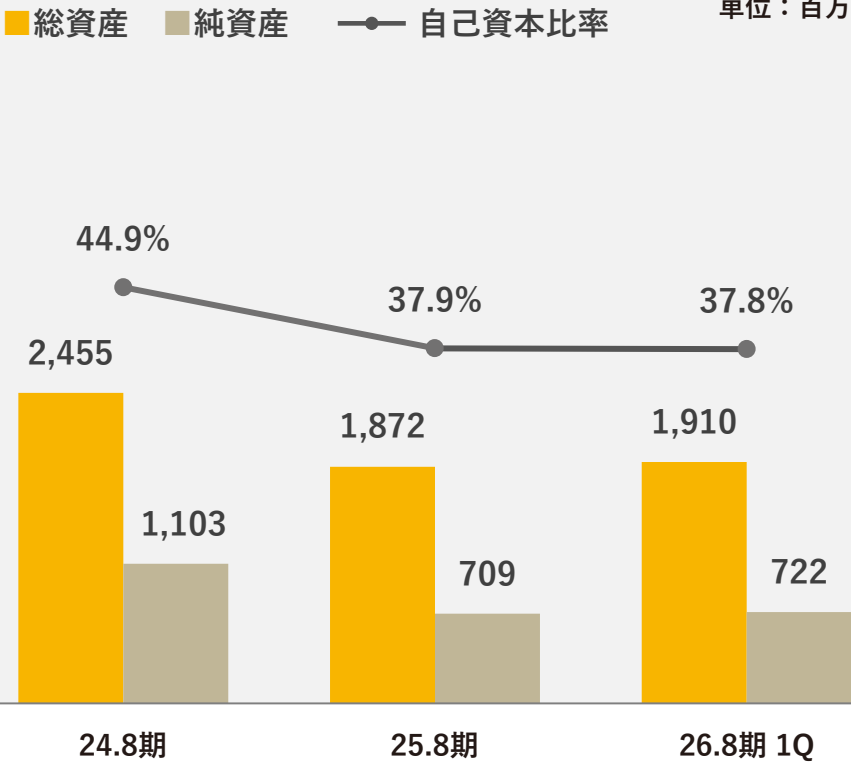
単位：百万円



26.8期 1Q
(2025年11月末日時点)

総資産・純資産・自己資本比率

単位：百万円





2026年8月期 業績予想

1

2

3

4

➔ 業績予想

1 Qの売上高進捗率は21.6%、通期黒字見通しに変更なし

- ✔
- 子会社のAI研修事業及び既存サービスにおける、エンタープライズ向けのサービス提供を推進
これらへの投資を実施し、通期計画達成を引き続き目指す

単位：百万円	25.8期 通期	26.8期 通期	増減		26.8期 1Q
	実績	予想	金額	%	実績
売上高	4,588	5,231	643	14.0	1,128
営業利益 (営業利益率)	△382 (△8.3%)	10 (0.2%)	393 (+ 8.5pt)	—	19 (1.7%)
経常利益 (経常利益率)	△386 (△8.4%)	1 (0.0%)	388 (+ 8.5pt)	—	18 (1.6%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	△393	△26	366	—	12



2026年8月期トピックス

1

2

3

4

→ トピックス①（子会社グラムス／「heroshot」の提供開始）

グラムス

“効率化”と“売れる”の両軸でEC業界の支援を加速

SASAGE.APPでモデル着用画像のAI生成を可能とし、ささげ業務*の効率化を実現
TikTokやInstagramリールなど、ショート動画起点の購買が主流化する中、
新たに **動画・画像生成AIアプリ「heroshot」**を提供開始



<グラムス独自の画像処理AI技術>

- ✓ 高精度な被写体認識：商品画像の輪郭を精密に抽出
- ✓ 明るさ調整・影の自動合成：違和感を徹底排除した高品質な画像生成
- ✓ 最先端技術の融合：複数のAIと画像処理技術を組合せ

→ トピックス②（子会社キャスターテックジャパン／AI研修事業の開始）

キャスター
テックジャパン**“AI時代の即戦力”を育成する「AIリスキリング研修」を提供開始**

■ 提供背景

- 生成AI活用が広がる中、多くの企業で「始められない・進められない・定着しない」といった課題が顕在化
- AI研修は、業務改善・採用力強化・福利厚生活用など用途が広がりニーズが多様化

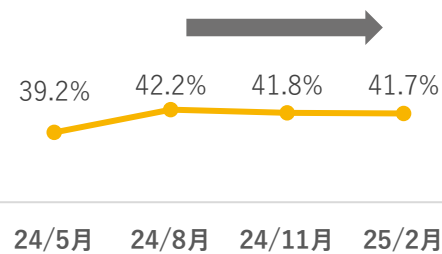


AIリスキリングは“教育施策”ではなく、企業競争力向上のための戦略的取組み
特に中小企業の「AI導入の壁」と深刻な「人材不足」を解決し、組織全体の生産性を向上



AIリテラシーから業務応用までを体系的に学べるプログラムを提供

Q. あなたの所属する企業では、直近1年の間、従業員のリスキリング施策を実施しましたか



リスキリング実施率

41.7%

約4割の傾向を維持

※パーソルイノベーション(株)「リスキリングレポート～リスキリングによる報酬変化と生成AI（ChatGPT等）活用の最新状況～【2025年3月版】」より当社作図



Appendix

- 1
- 2
- 3
- 4

→ 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	801名（2025年11月末時点） ※臨時従業員含む・業務委託者は除く

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

オンラインアシスタント



CASTER BIZ
assistant

幅広い業務をサポート
する総合アシスタント
サービス



CASTER BIZ
accounting

すべての経理実務に
対応する経理専門
サービス



CASTER BIZ
HR

人事労務の課題を
丸ごと解決する
労務専門サービス



CASTER BIZ
recruiting

戦略立案から運用業務までを
実行する採用専門サービス

NEO
assistant

専門人材 × AIの
ハイブリッド業務支援
サービス

その他サービス



在宅勤務を前提とした
リモート派遣サービス



リモートワーク特化型
求人メディア

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

Remotte

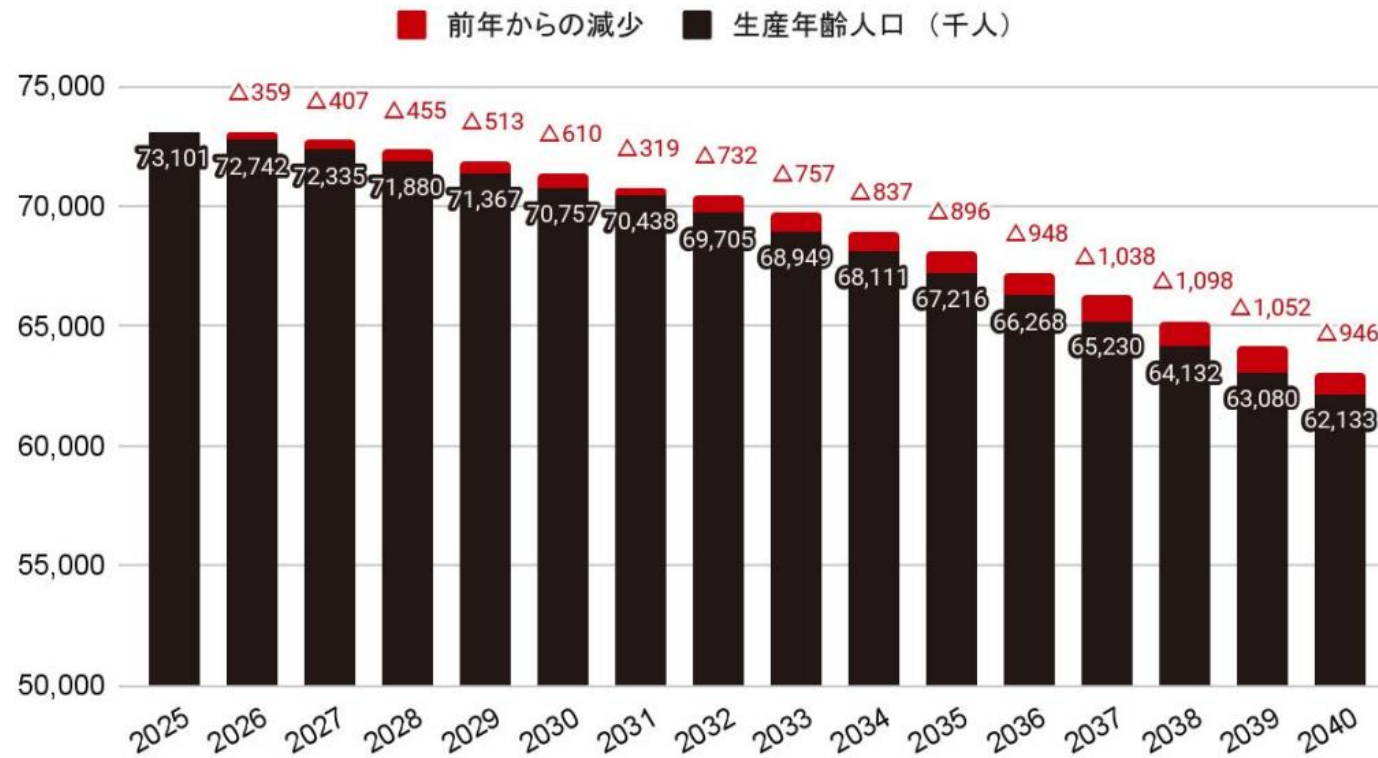
リモート経理を
学べるオンライン
キャリアスクール

MY ASSISTANT

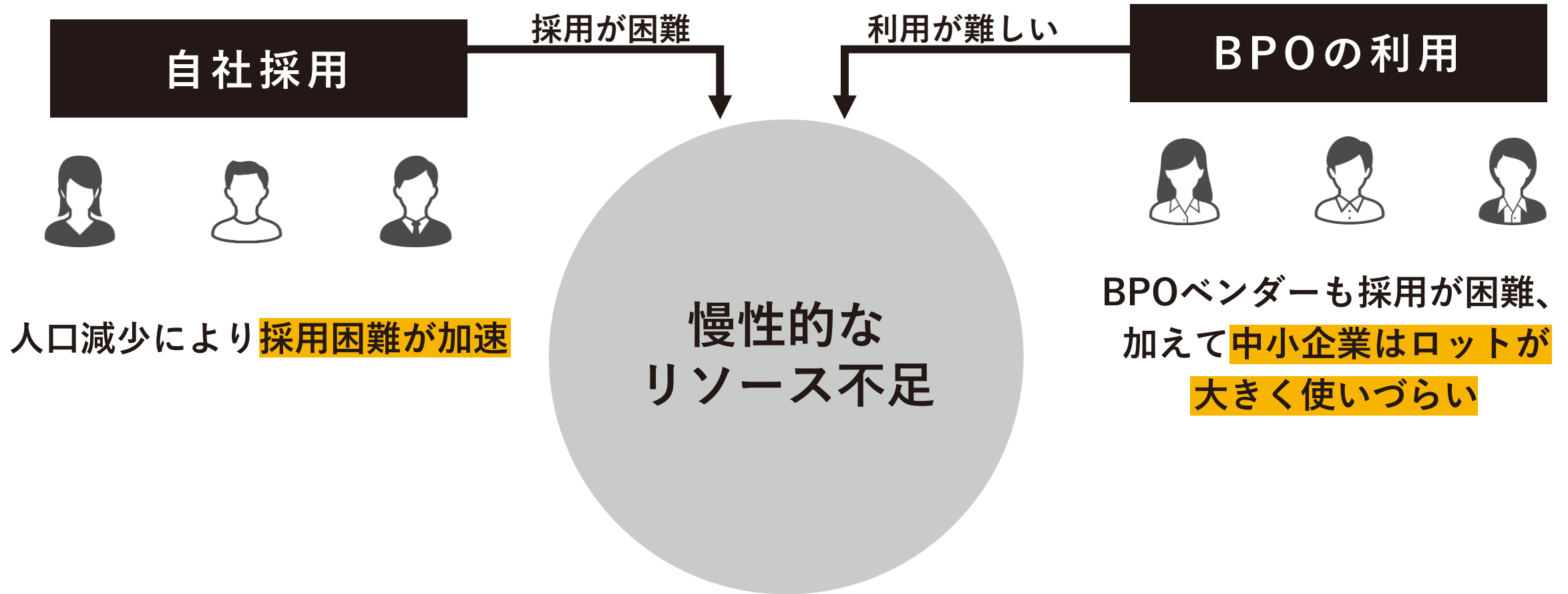
簡単依頼できる
マイクロロット
サービス

→ キャスタ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

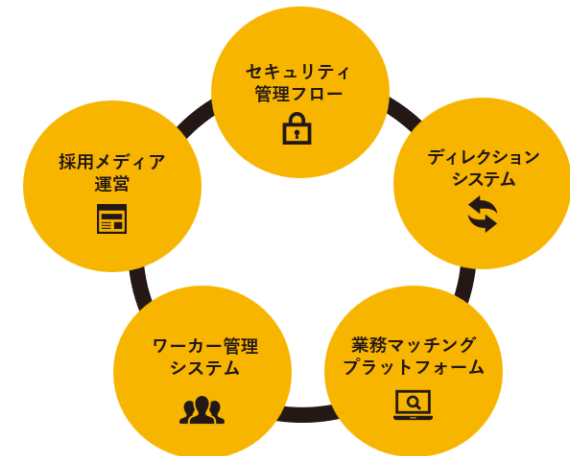
プロジェクトごとに世界
中からメンバーが参画



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。

Caster

創り変える。働くの全てを。

Work. Created Anew