



中期経営計画

-事業計画及び成長可能性に関する事項-

2025年10月10日 株式会社キャスター（東証グロース：9331）

→ INDEX

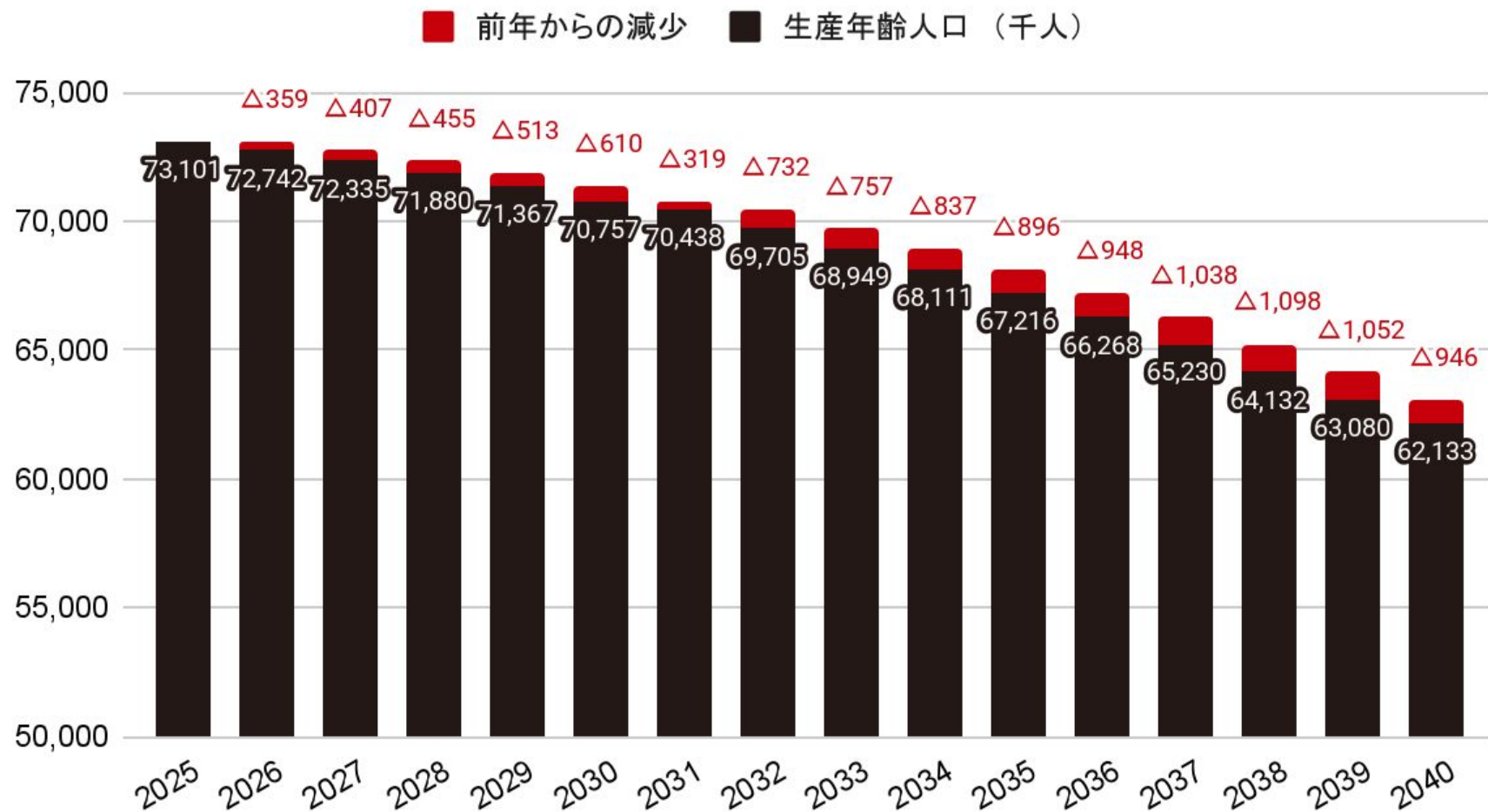
VISION	P.02
カスタマーについて	P.20
業績とKPI実績	P.33
成長戦略	P.38
中期経営計画	P.43
Appendix	P.48



VISION

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

2040年の日本は？



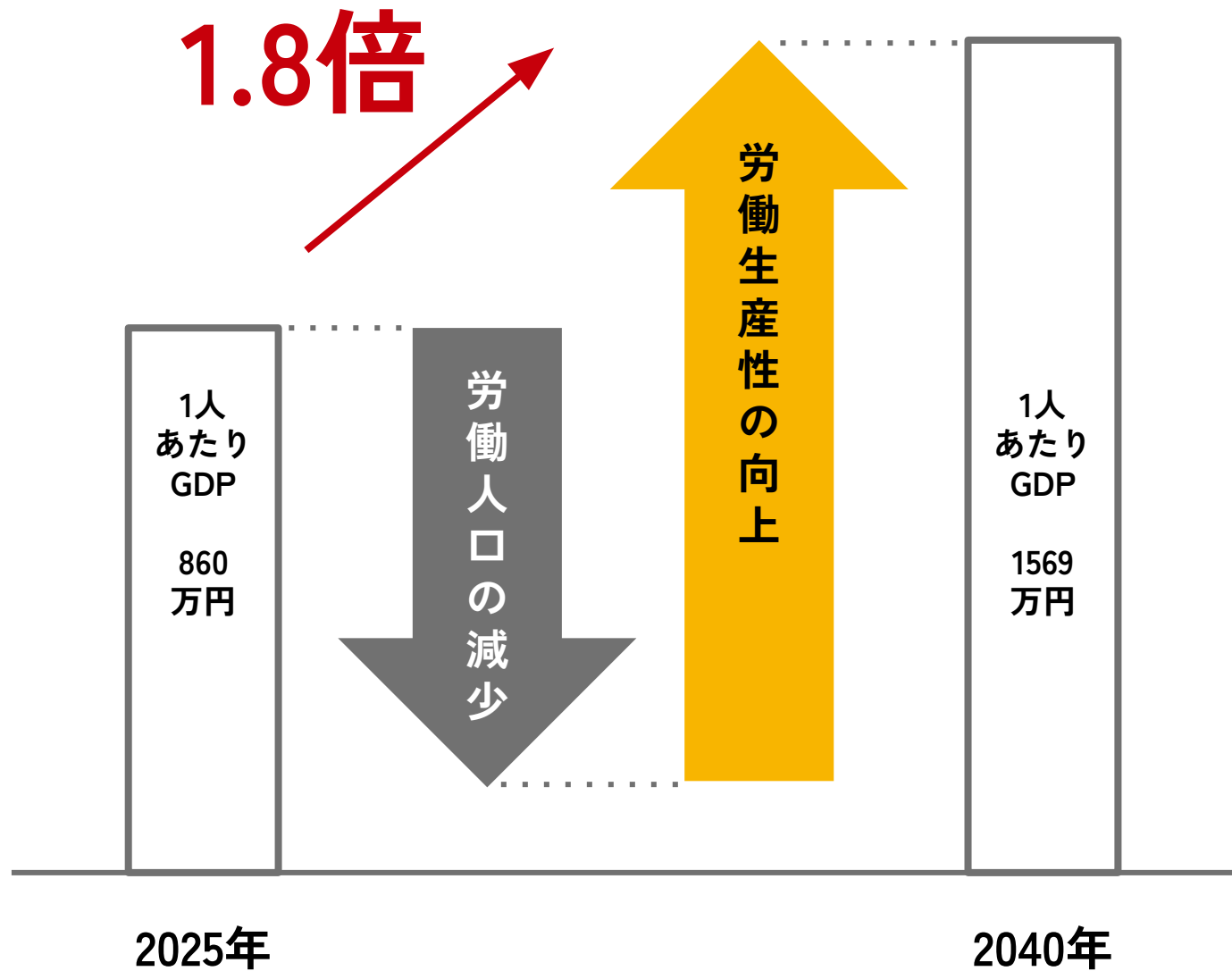
※出典：国立社会保障・人口問題研究所「表1-1 総数, 年齢3区分(0～14歳,15～64歳,65歳以上)別総人口及び年齢構造係数：出生中位(死亡中位)推計」を一部抜粋し加工

#However,

2040年度
GDP 975兆円※

※経済産業政策新機軸部会第4次中間整理～成長投資が導く2040年の産業構造～P.12より抜粋した名目GDPの見通し。なお内閣府によれば、2025年度の名目GDPは629兆円の見通し

#What????



生産年齢人口1人当たりの
名目GDPが約1.8倍※に

※既出の2025年の名目GDP629兆円/生産年齢人口73,101千人、2040年の名目GDP975兆円/生産年齢人口62,133千人より概算

#How????

工場



製作機材



工業用機械



SMART FACTORY

物流



倉庫内作業員



運搬用車両



SMART LOGISTICS

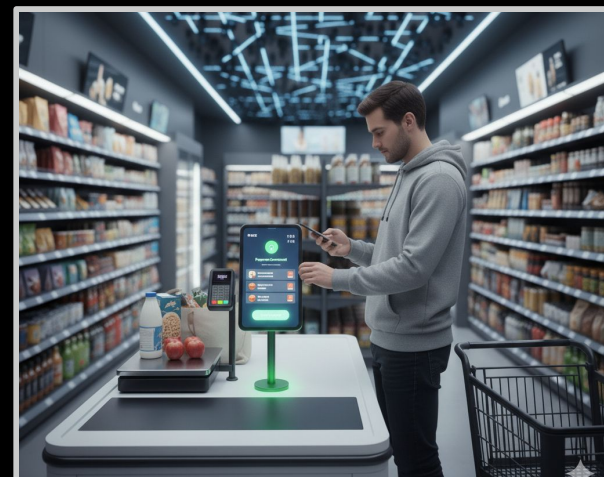
販売



そろばん



レジ



SMART STORE

バックオフィス領域※は？

※一般事務、専門事務、経理労務、人事、法務総務、マーケティングなど多岐にわたる

バックオフィス



紙



パソコン



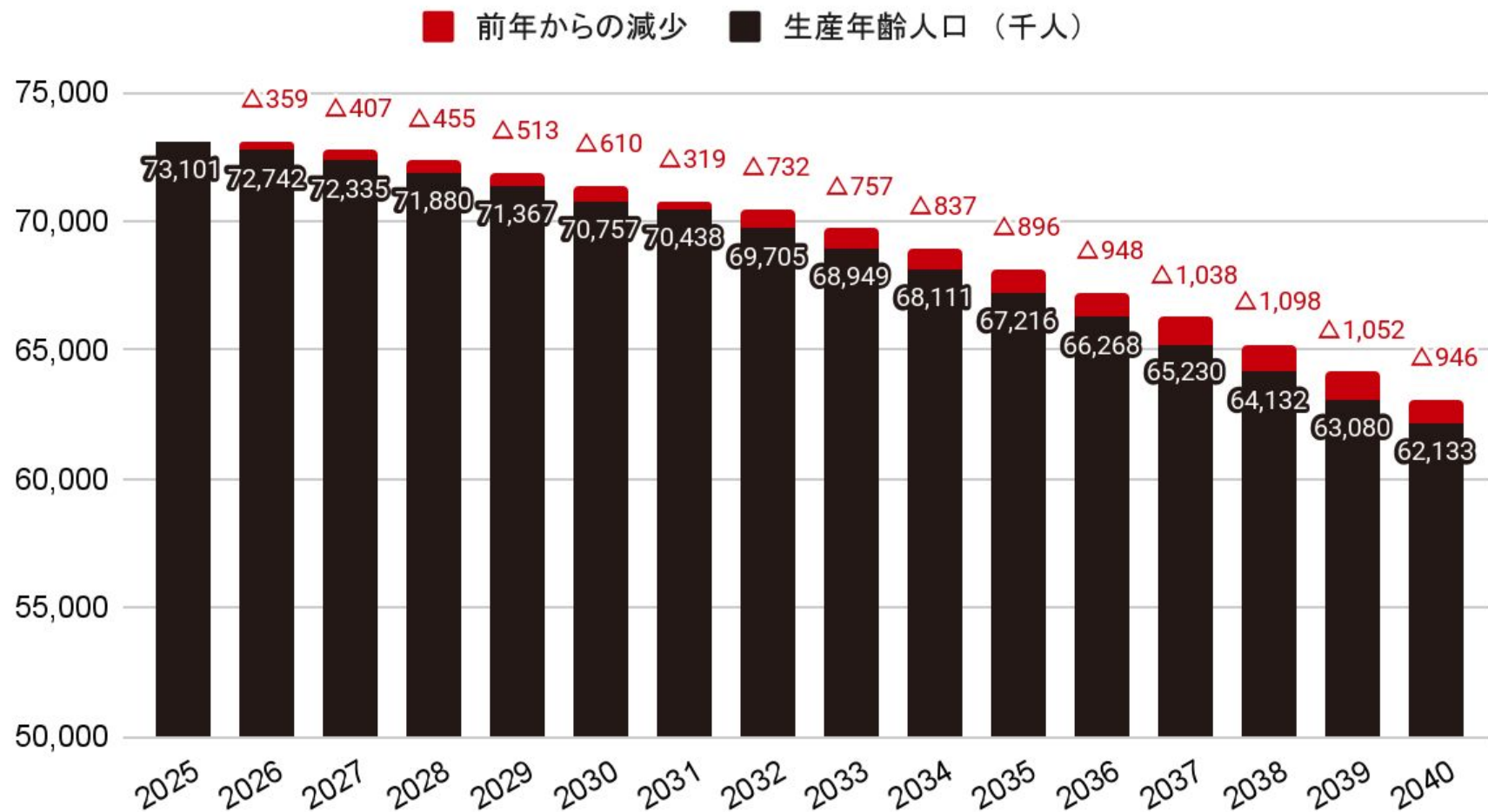
SMART OFFICE



ラッドナイト

労働条件の改善と
賃金引き上げを求め、
機械を叩き壊す

#Think differently.



※出典：国立社会保障・人口問題研究所「表1-1 総数, 年齢3区分(0～14歳,15～64歳,65歳以上)別総人口及び年齢構造係数：出生中位(死亡中位)推計」を一部抜粋し加工

結論、



労働生産性の向上

日本の労働生産性を
キャスターが
大幅に引き上げる。

→ キャスターについて

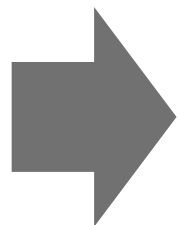
- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

➔ ミッションの変更

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た
次の10年は、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

リモートワークを
当たり前にする

/ Remortwork
= Your Best Life



Vision

自然体で合理的な世界

Mission

**創り変える。働くの全てを。
Work. Created Anew**

Strategy

AI FIRST

→ キャスターを表す5つのキーワード

- ほぼ全ての従業員が **フルリモートワーク**
- **約2,000名/月以上の応募者**が寄せられる採用力
- 分単位の業務タスクのアウトソースを可能にした **独自開発システム**
- **10以上の業務領域**でサービス展開
- クライアントの **8割以上が300人以下の中小企業**

➔ 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



秘書/人事/経理などの
トータルサービス
(30時間 約12万円/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20万円/月)



経理対応に特化した
サービス
(都度見積もり)



軽作業特化の
マイクロロットサービス
(10時間 約2.5万円/月)



専門人材×AIの
ハイブリッド業務支援
サービス

※CASTER BIZセールスマーケは、CASTER BIZ assistantにサービス集約

→ その他のサービス

BPOサービスを
支える
サブサービスも充実



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

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

➔ BPaaS事業_ビジネスモデル

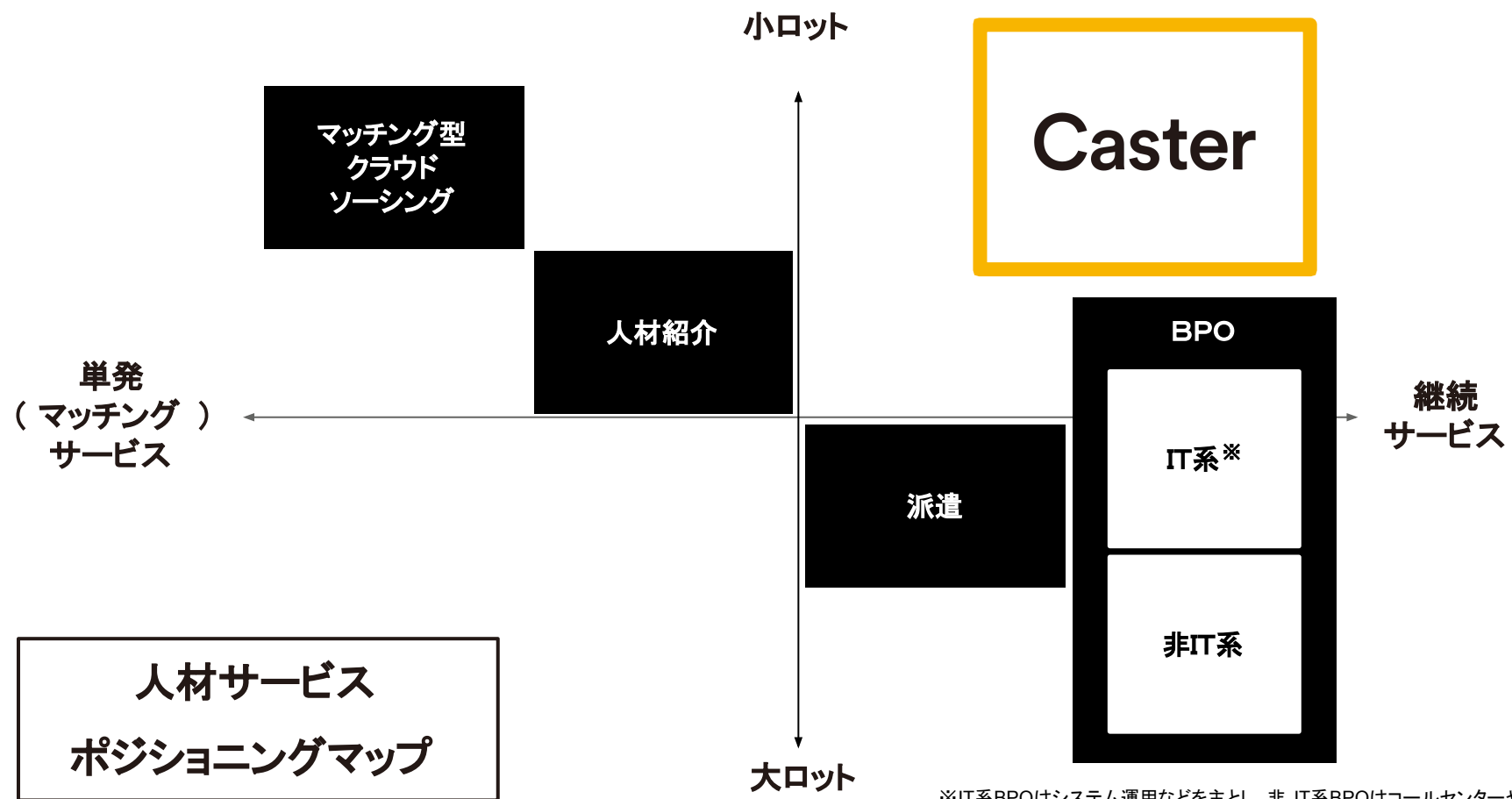
人材不足に直面する中小企業を中心に、バックオフィス業務をリモートで代行
時間単位で契約可能な効率的リソースを提供する



- 普段使っているチャットから依頼でき、業務フローを変える必要がない
- 最適な人材の手配や業務の進行管理はディレクターが行うため、マネジメントは不要
- 品質確認まで任せられるので、クライアントは成果物を受け取るだけで完結

→ BPaaS事業_ポジショニング

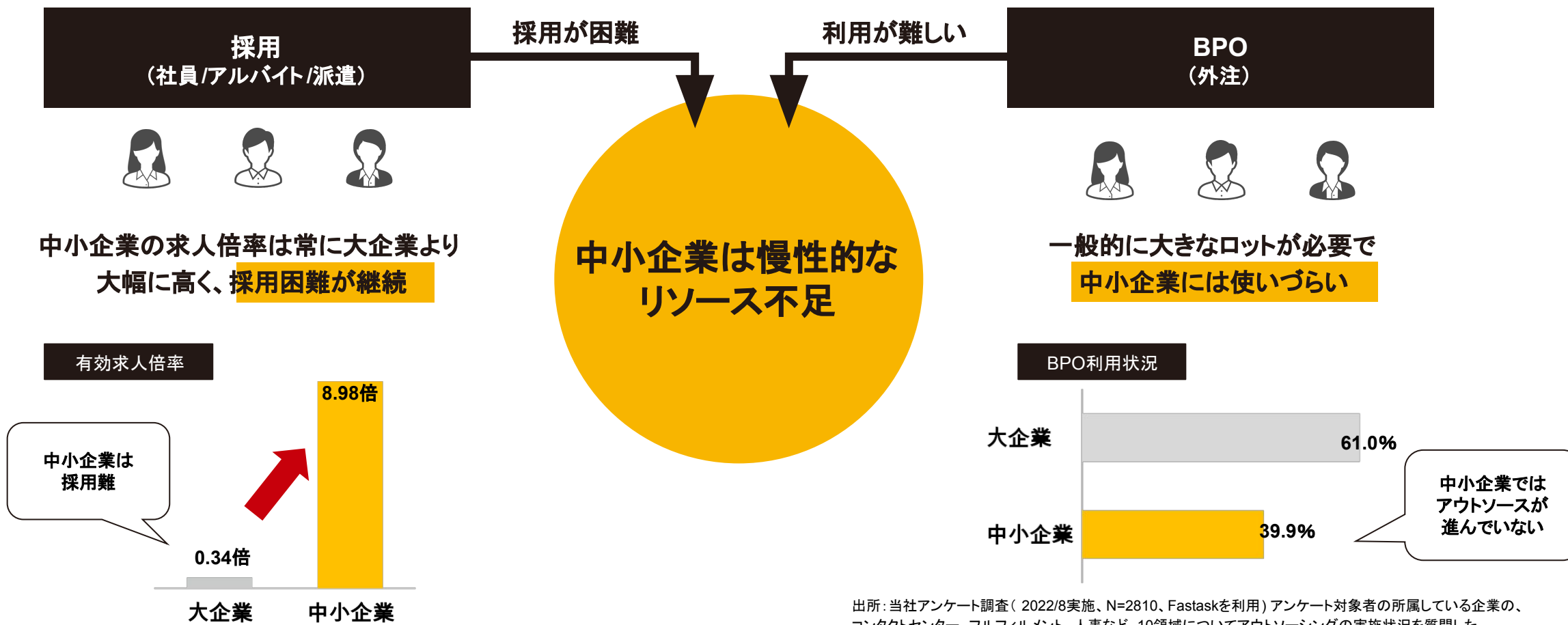
優秀なリモート人材リソースをサブスクリプション型で提供し、中小企業を開拓



※IT系BPOはシステム運用などを主とし、非IT系BPOはコールセンターやバックオフィスなどの受託を主とする(「矢野経済研究所 BPO市場の実態と展望 2022-2023」より一部抜粋)。

→ BPaaS事業_マーケット

中小企業は慢性的な人手不足だが、BPOなどの人材サービスを活用できていない



出所: 第42回ワークス大卒求人倍率調査(大企業は 5,000人以上、中小企業は 300人未満)

出所: 当社アンケート調査(2022/8実施、N=2810、Fastaskを利用) アンケート対象者の所属している企業の、コンタクトセンター、フルフィルメント、人事など 10領域についてアウトソーシングの実施状況を質問した。従業員数300名以下を中小企業と定義。

➔ BPaaS事業_マーケット

当社サービスを使うことで、中小企業は手軽かつ柔軟に人手不足を解消できる

採用の場合

仮定:

- 給料40万円/月
- 賞与40万円x年2回
- 法定福利費(給料と賞与の15%)
- 採用費用50万円
- 研修費用(入社時40万円+毎年10万円)
- 貸与PC10万円
- 賃料・交通費・備品代等3万円/月

3年総額
2,170万円



CASTER BIZ assistantの場合

仮定:

- 12か月プラン= 12万円
- x 5契約(150時間)

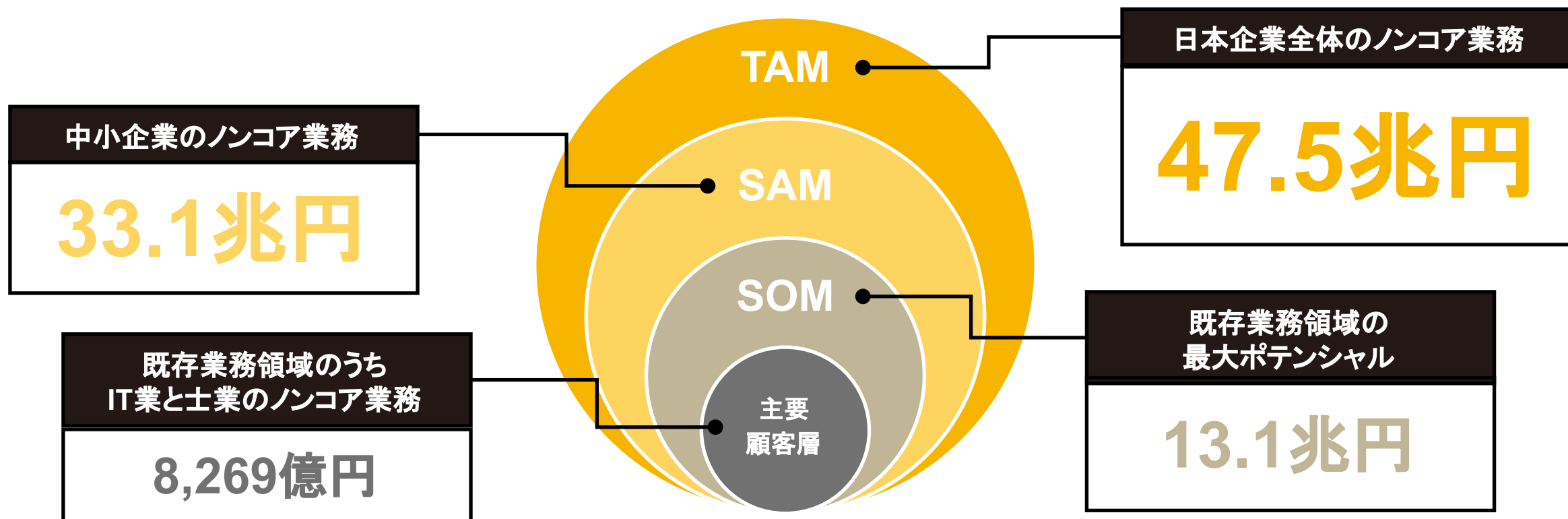
3年総額
2,160万円

CASTER BIZ を活用する定性的なメリット:

- 退職リスクがない
- 複数スキルへの対応
- 採用ができない機会損失の低減
- 定期的な昇給などが不要
- 必要性や業績に応じた契約時間の増減の簡易さ
- マネジメント不要
(研修・モチベーション管理など)

→ BPaaS事業_マーケット

ノンコア業務のアウトソーシングニーズは最大47.5兆円と試算



※ TAM:「全従業者数およそ 4,748万人(経済センサス)」「正規雇用者割合およそ 63%(労働力調査)」「正社員平均年収およそ 530万円(民間給与実態統計調査)」×「ノンコア業務の割合 30%(当社調べ)」

※ SAM: TAM ×「中小企業の従業者数およそ 3,309万人(経済センサス)」+「全従業者数およそ 4,748万人(経済センサス)」

※ SOM: SAM ×「非IT系BPO市場の構成比 39.6%(矢野経済研究所 BPO市場の実態と展望 2022-2023)」

※ 主要顧客層: SOM ×「当社の売上構成比の大きい IT業42,454社と士業 181,763社の、中規模以下の企業の社数約 357.8万社(中小企業白書 2022年度版)に占める割合 6.3%」

在宅派遣と人材紹介「Reworker」で、リモート前提の人材確保を最短で実現



- 自社で指揮命令でき、品質基準を担保
- 固定時間の専属稼働を時間単位でスピーディに立ち上げ
- 採用なしで即戦力確保、稼働量も柔軟に調整



- リモート適性の高い人材を直接雇用で獲得
- 要件合致人材に絞り込み、採用期間短縮・ミスマッチ低減
- 採用後は自社で専属運用・指揮命令が可能

→ AI Tech事業

My Assistant・ECコンサルを主な事業とするほか、その他の事業と開発機能を含む

MY ASSISTANT

- 2.5万円で幅広い業務を任せることができる
- 日々の候補者選定や発注相場確認などは不要
- 依頼を受けた時点で最速&最適な人材が対応

CASTER EC-Consulting

- Amazon販売の成功まで最短距離で実現
- Amazonセラー経験者やプロのコンサルタントが在籍
- チーム対応で複数タスクの同時進行が可能

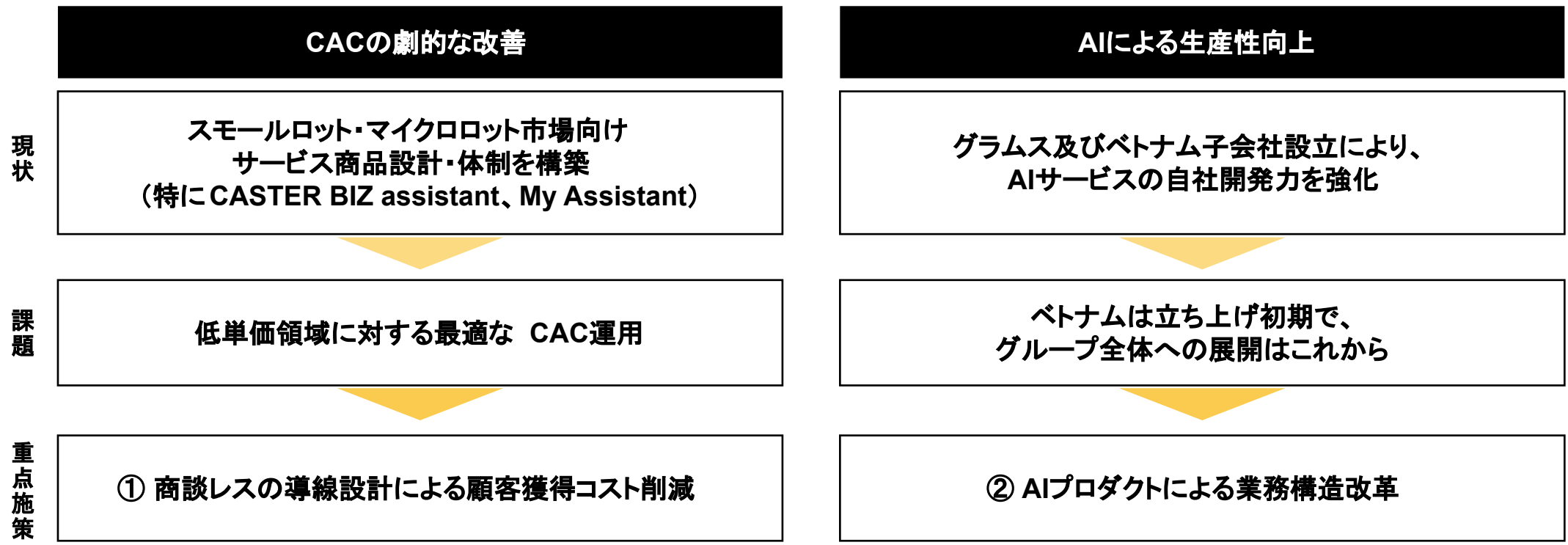


その他の事業

開発機能

→ AI Tech事業_開発機能の主な役割

TECH（JAPAN／ベトナム）とGRAMSが、CACの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収益成長を加速する



業績とKPI実績

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

→ 2025年8月期 通期業績予想の修正（2025年6月公表）について

広告投資により稼働社数は計画通り推移したものの、大型案件の解約やアップセル効果が限定的で売上が未達。提携効果の遅れにより利益も計画を下回り、2025年6月に下方修正

単位：百万円	2025年8月期	2025年8月期	増減	
	期初予想	修正予想※	金額	%
売上高	5,037	4,619	△417	△8.3
営業利益 (営業利益率)	10 (0.2%)	△428 (△9.3%)	△438 (△9.5pt)	—
経常利益 (経常利益率)	△18 (△0.4%)	△396 (△8.6%)	△377 (△8.2pt)	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△13	△407	△393	—

※ 2025年6月26日付「業績予想の修正に関するお知らせ」

→ 業績ハイライト

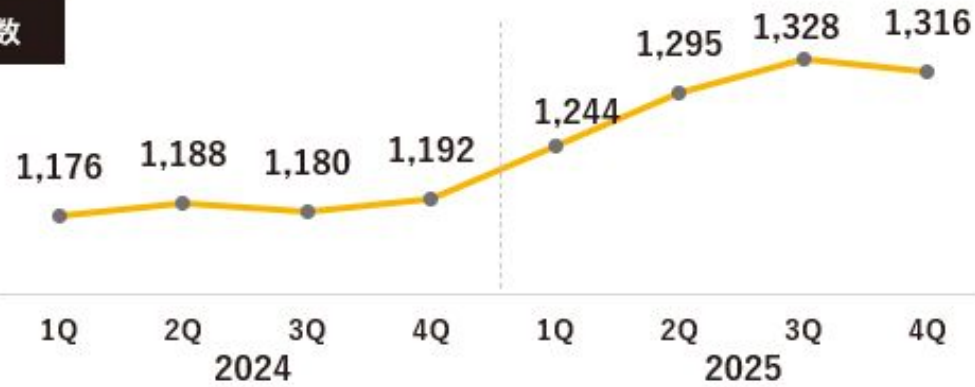
売上高は計画比99.3%で着地。コスト削減が進み、4Q営業利益が大幅改善
結果、通期営業利益は、計画比+45百万円で着地

単位:百万円	25.8期					(ご参考)
	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	4Q 実績	通期実績	25.8期 (25/6/26公表)
売上高	1,164	1,125	1,157	1,140	4,588	通期修正予想 4,619
売上総利益	449	404	412	413	1,680	
販管費及び一般管理費	592	535	500	434	2,063	
営業利益 (営業利益率)	△143 (△12.3%)	△130 (△11.6%)	△88 (△7.6%)	△20 (△1.8%)	△382 (△8.3%)	△428
経常利益 (経常利益率)	△145 (△12.5%)	△129 (△11.5%)	△91 (△7.9%)	△20 (△1.8%)	△386 (△8.4%)	△396
親会社株主に帰属する 当期純利益	△147	△131	△92	△21	△393	△407

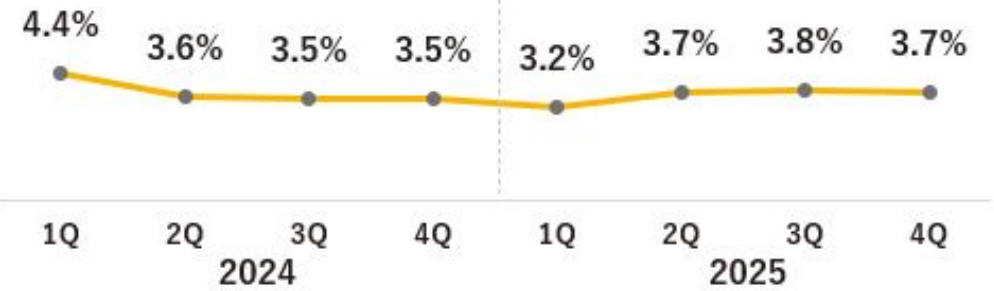
修正
予想比
+45

→ KPIの状況

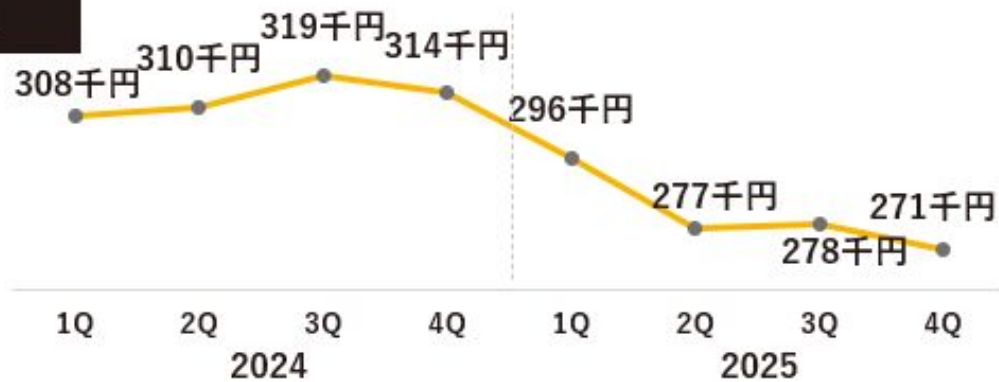
■ 稼働社数



■ 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)

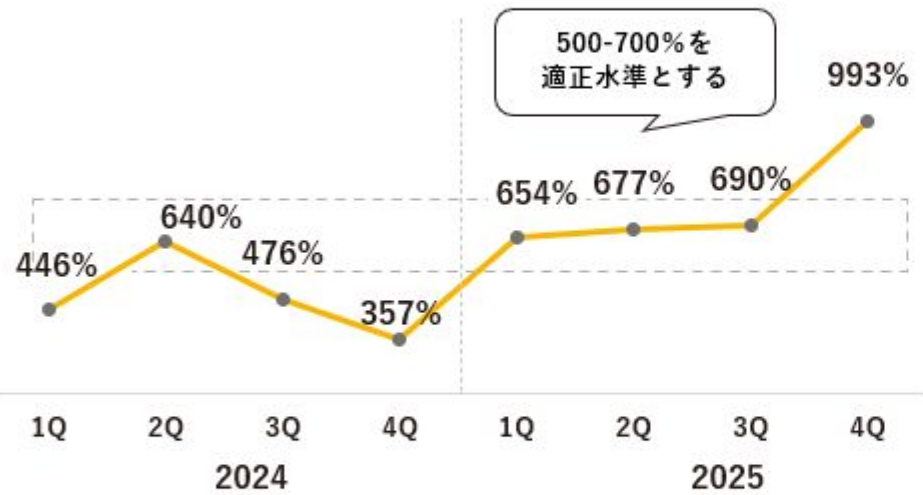
※2 解約率は、四半期解約社数を各月の月初時点稼働社数の和と四半期開始社数の和で除した数値

※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

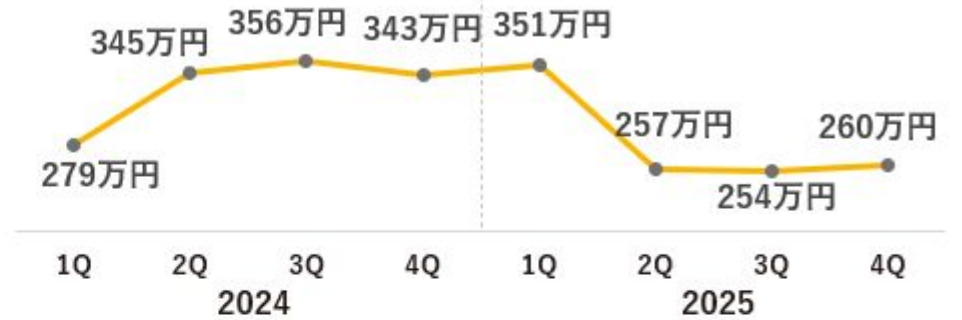
※4 MRRは、継続案件の月額売上

➔ KPIの状況

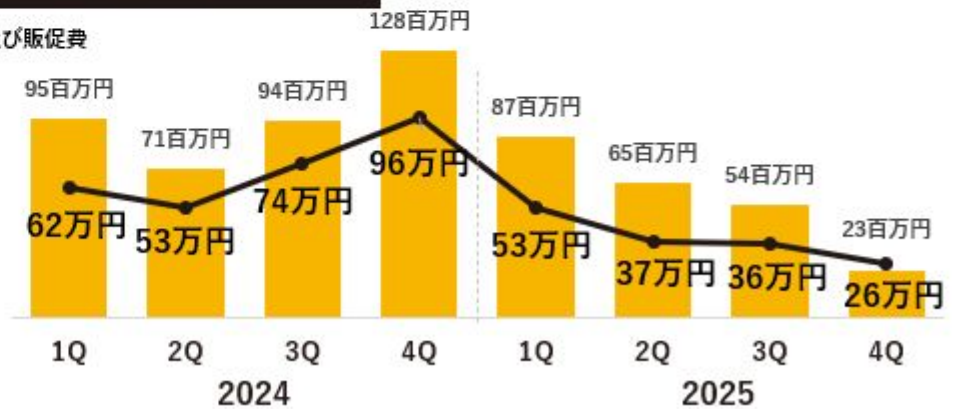
■ LTV/CAC (ユニットエコノミクス)



■ LTV



■ 広告費及び販促費・CAC



※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

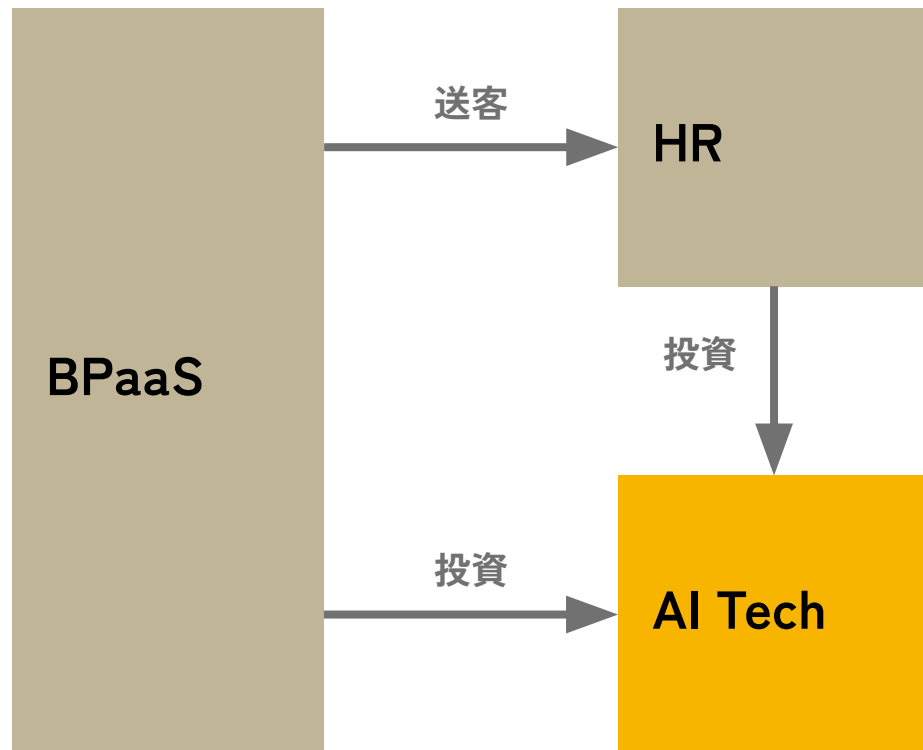
※4 LTV/CACは、LTVをCACで除した数値

→ 成長戦略

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

➔ 報告セグメントの変更

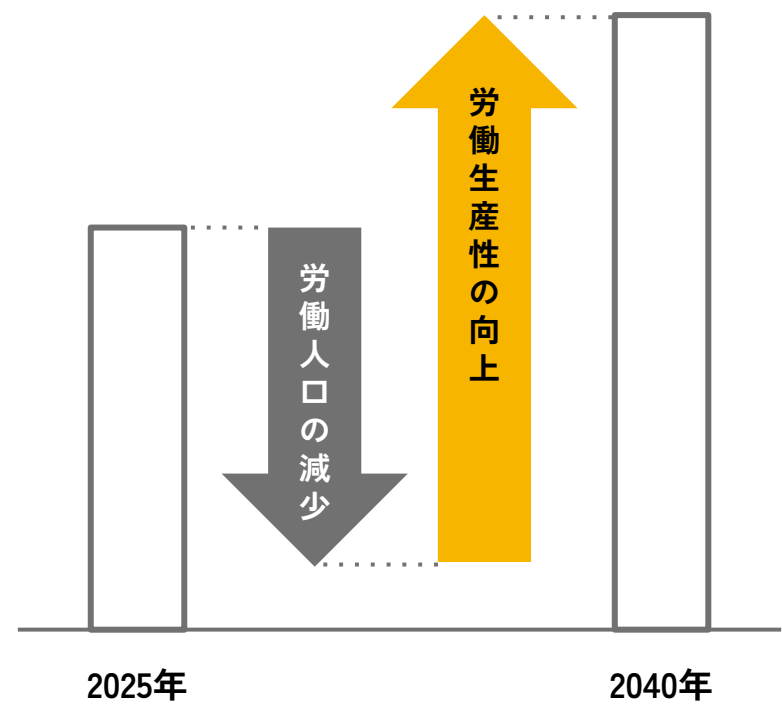
2026年8月期より、各部門を現在の役割ごとに改めて整理し、セグメントを再編
BPaaS事業とHR事業で得た利益を、AI Tech事業に投資する



2026年8月期からの報告セグメント	
BPaaS事業	CASTER BIZ assistant CASTER BIZ accounting CASTER BIZ HR CASTER BIZ recruiting NEO assistant
HR事業	在宅派遣 Reworker
AI Tech事業	My Assistant (BPaaS事業からAI Tech事業に変更) CASTER EC-Consulting 子会社

➔ 売上サイド：スモールロット市場とマイクロロット市場における拡大

旧来のスモールロット（単価20~30万円）は順当に成長
 新セグメントであるマイクロロット（単価3万円前後）はAIの浸透とともに加速



市場環境

背景

スモールロット→BPaaS

- 旧来のメインターゲット
- 2025年～2032年でのCAGRは14.8%※1の予測
- 従来型の国内BPO市場と比較して成長性が高い領域

- 中小企業の導入が拡大
- 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

マイクロロット→AI Tech

- 2024年～2033年でCAGRは34.3%※2の予測
- 従来型の国内BPO市場はもとより、スモールロット市場と比較しても成長性が高い領域

- スタートアップなど小規模企業や個人事業主の導入が拡大
- 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

※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」

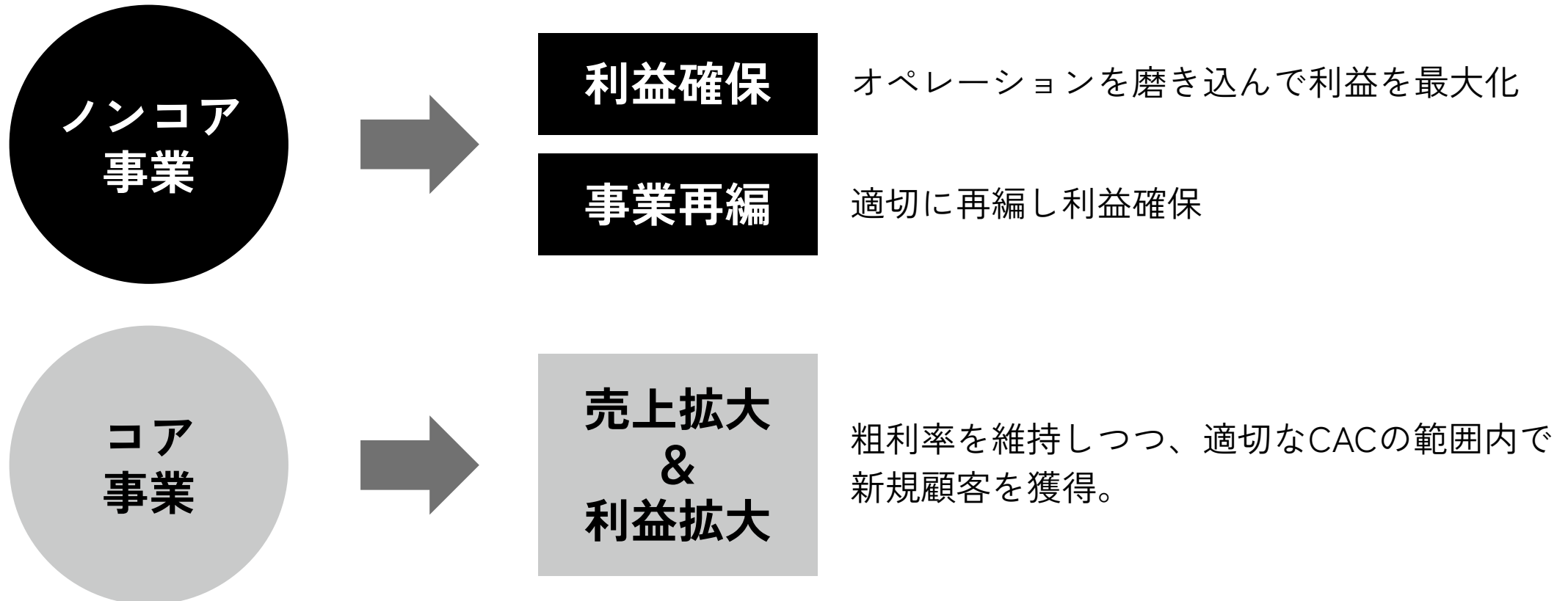
➔ 売上サイド：エンタープライズ／ニッチセグメント市場における開拓

マイクロロット＝個人利用の拡大により、逆説的にエンタープライズへの需要が拡大。エンタープライズ内の個人に紐づく多様な業務をアウトソース

	従来のマイクロロット	+	エンタープライズ	ニッチセグメント
提供内容	<ul style="list-style-type: none"> 汎用ツール 汎用データ <p>→業界を問わない水平的なマイクロロットニーズに対してサービスを提供</p>		<ul style="list-style-type: none"> 個社専用ツール ドメイン知識の独自データ <p>→ドメイン知識を要するパーソナルなマイクロロットニーズに対してサービスを提供</p>	<ul style="list-style-type: none"> セグメント特化ツール 専門知識の独自データ <p>→専門知識を要するパーソナルなマイクロロットニーズに対してサービスを提供</p>
対象	<ul style="list-style-type: none"> 一般的な個人事業主 一般的な小規模企業 		<ul style="list-style-type: none"> 大企業に所属する従業員 公官庁に所属する職員 	<ul style="list-style-type: none"> ニッチ業界の個人事業主 ニッチ業界の小規模企業

➔ 利益サイド：事業ポートフォリオの最適化

ノンコア事業（HR事業）は利益確保しつつ、状況によっては事業再編
コア事業（BPaaS事業、AI Tech事業）は売上拡大と利益拡大を目指す



中期経営計画

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

→ 2026年8月期の方針

2026年8月期は以下の方針で事業を運営

2025年8月期の振り返り

AIによる重要変数への影響をフィジビリティを経て確認

SaaS連携からのリード送客が想定通り進まず、先行採用により粗利率が悪化

さまざまな顧客ニーズに応える中で継続的に事業が多様化してきた



2026年8月期の方針

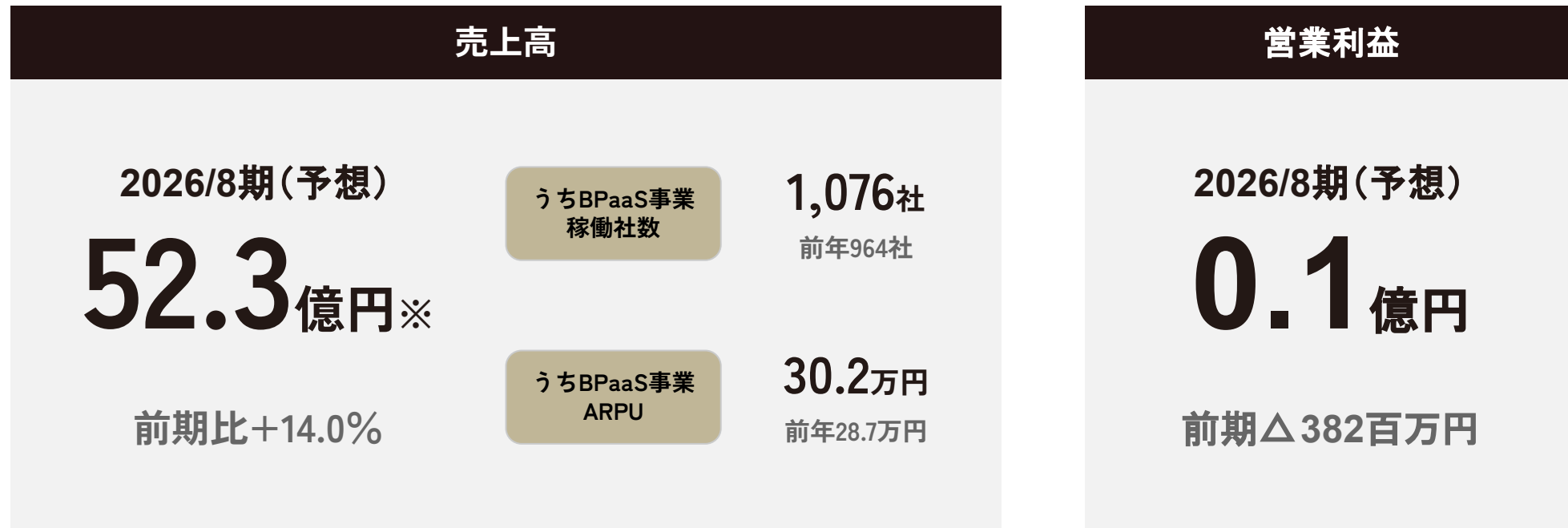
AIによるCAC低減/利益向上施策を運用に載せて、重要変数の変動を実検証する

先行採用を抑え稼働率を維持、利益確保優先の体制での拡大

市場変化に対応する形でコア事業とノンコア事業を分け、ポートフォリオを整理

→ 2026年8月期 連結業績予想ハイライト

2025年8月期に引き続いて増収見込み。前期終盤では既に単月黒字も達成しており、粗利率改善と販管費の最適化などにより、通期での黒字着地を見込む



※稼働社数は、対象期間最終月時点での稼働社数

※ARPUは、BPaaSの年間売上を、前期末時点稼働社数に期中の開始社数の二分の一（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

※子会社の連結化や新規事業の拡大により事業構造が多様化する中、従来の開示指標が、グループ全体の業績や成長性を代表するものとして受け取られかねず、

現状の事業構造との乖離が懸念される状況となっております。特に、今後重点を置いていくBPaaS領域やAI領域においては、従来の指標が実態と乖離するリスクもあることから、

当社としては情報の正確性及び投資家の皆様への公平な情報提供という観点で、開示の見直しを行うことといたしました。

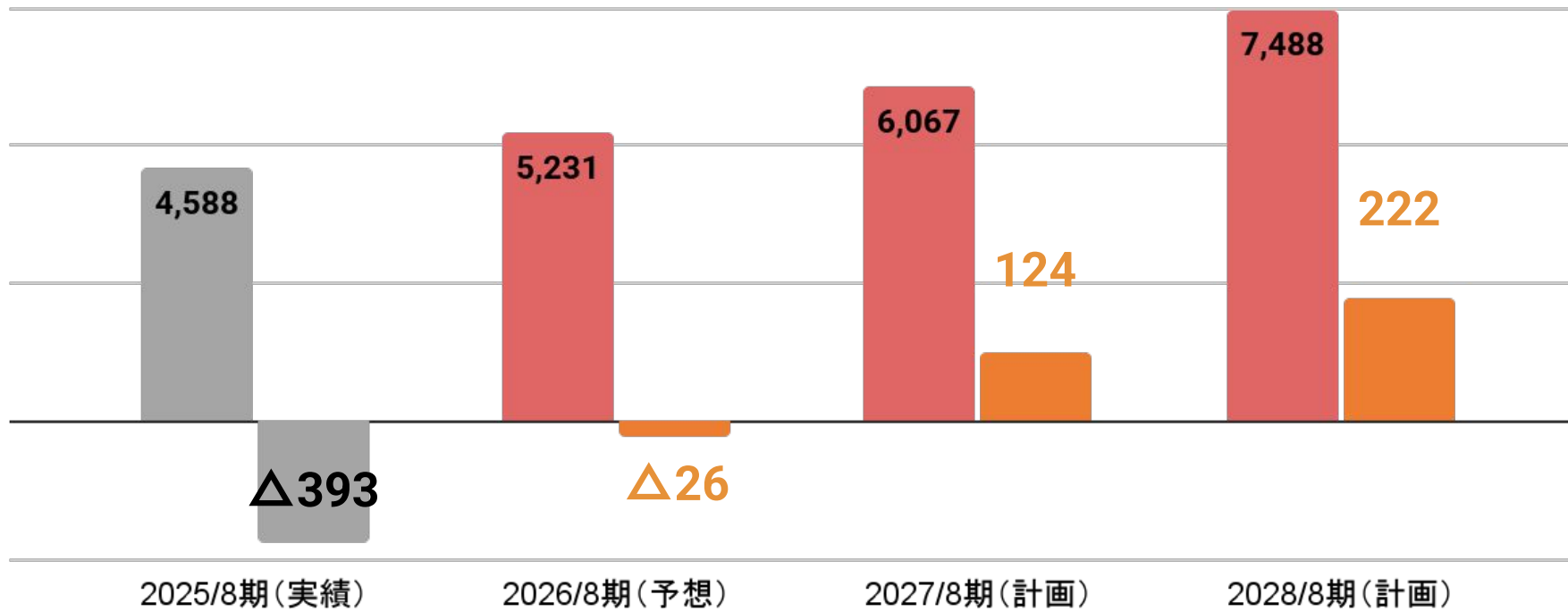
→ 2026年8月期 業績予想

単位:百万円	2024年8月期	2025年8月期	2026年8月期	増減 (vs 25.8期)	
	実績	実績	予想	金額	%
売上高	4,440	4,588	5,231	643	14.0 ↑
営業利益 (営業利益率)	△151 (△3.4%)	△382 (△8.3%)	10 (0.2%)	393 (+8.5pt)	—
経常利益 (経常利益率)	△158 (△3.6%)	△386 (△8.4%)	1 (0.0%)	388 (+8.5pt)	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△217	△393	△26	366	—

→ 中期経営計画

売上高を順当に伸ばし、3年後の2028/8期の当期純利益は2億円前後を目指す

■ 売上高 ■ 親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)



Appendix

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

➔ 2025/8期の主な取り組みと振り返り（上半期）

取り組み	前回資料	結果	振り返り
SaaSとの連携強化	P.28	△	<ul style="list-style-type: none"> 大手との連携強化を模索するも、当初想定したほどのリード獲得には至らず。一方、複数SaaSとの連携は別途進行中
低価格帯チェーン	P.28	△	<ul style="list-style-type: none"> 低価格帯市場での好反応を確認するも想定以上にARPUが減少 目下、採算性確保のためのCAC、粗利率への取り組みが進行中
生産性の向上	P.28	○	<ul style="list-style-type: none"> 顧客とのコミュニケーションコストを軽減するシステムの要件整理が進み、予定通り年内リリース想定でプロトタイプを開発中

※ ◎：想定以上の進捗、○：想定通りの進捗または想定外だが十分な進捗あり、△想定を下回る進捗

※ 前回資料は「事業計画及び成長可能性に関する事項（2024年10月）」のこと

➔ 2025/8期の主な取り組みと振り返り（下半期）

取り組み	前回資料	結果	振り返り
販管費の最適化	P.28	○	<ul style="list-style-type: none"> ● 想定より進捗が遅れたが、下期にかけて販管費の削減が進行 ● 4Qは、1Q比で販管費を25%程度削減
生成AIサービス作成	P.28	◎	<ul style="list-style-type: none"> ● AIと専門人材ハイブリッド型サービス「NEO assistant」提供開始 ● 他、AI関連サービス作成中
経理・労務へ注力	P.28	◎	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上高は大型案件の獲得もあり経理も労務も前年より大きく伸長 ● 原価人材確保のためのカレッジ運営なども計画通り進行中

※ ◎：想定以上の進捗、○：想定通りの進捗または想定外だが十分な進捗あり、△想定を下回る進捗

※ 前回資料は「事業計画及び成長可能性に関する事項（2024年10月）」のこと

→ 主要なリスク及び対応策

	リスクの概要	発生可能性	影響度	対応策
人材確保	今後の人材市場の変化により、計画どおりの採用が困難になった場合や、採用コストや人件費が増加した場合は、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	フルリモートワークの勤務形態を提供することで、多様な専門性をもった人材を日本及び海外からも採用できる環境を構築し、優秀な人材の確保に努めております。
法的規制	当社グループの事業は、下請法、労働者派遣法、職業安定法、資金決済に関する法律等、様々な法的規制を受けております。法令等に抵触する事態や関係者による不正行為が発生した場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。 また、当社グループは事業活動に際して、厚生労働大臣より労働者派遣事業・有料職業紹介の許可を受けております。関係法令を遵守して事業を運営しておりますが、労働者派遣法に定める派遣事業主又は職業安定法に定める有料職業紹介事業者としての欠格事由に該当若しくは法令に違反する事項が発生した場合、事業の停止や派遣事業主又は有料職業紹介事業者の許可の取り消しをされる可能性があります。その場合には事業を営むことが出来なくなる可能性があります。	中	大	業規制をはじめ各法令等につき、関連する社内規程の制定及び社員教育の徹底、顧問弁護士等外部専門家の活用などを行い、関係者の不正行為等が発生しないよう、法令等のルールやコンプライアンスの遵守体制の措置を講じております。
障害発生	当社グループの事業は、リモートワークが主たる運営基盤であることから各種システムへの依存度が高いため、想定外の自然災害や事故等により設備に甚大な被害があった場合や、システム障害、ネットワーク障害、ウイルス感染、ソフトウェアやハードウェアの欠陥、サイバー攻撃等が発生した場合は、業務に支障をきたし、当社グループの事業及び業績に多大な影響を及ぼす可能性があります。	中	大	通信ネットワーク、コンピューターシステム及びチャットツール等を使用し、自社内における経営・業務管理のほか、顧客との連絡やサイトの運営等、多岐にわたるオペレーションを実施しております。事業を安定的に継続させるために、障害発生時の社内体制の構築等を行うことでリスク顕在化の際の影響度低減に努めております。

※成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクを記載しております

※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください

→ 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** **781名** ※2025年8月末時点
- **拠点情報** **4拠点**

→ 本資料の取り扱いなど

本資料についての補足

セグメントの変更を踏まえて、前回資料「事業計画及び成長可能性に関する事項（2024年10月）」からスライドの構成を全体的に変更しています。また同時に、各セグメントの役割に応じて適切な情報を開示するため、2026年8月期から開示するKPIの見直しを図っております。具体的には、前回資料に記載の稼働社数(前回資料P.30)及びARPU(同P.30)、解約率(同P.32)、MRR(同P.32)、LTV(同P.25)、広告費及び販促費・CAC(同P.25)、ユニットエコノミクス(同P.25)の表示を廃止し、稼働社数及びARPUはBPaaS事業のみ数値を開示するものといたします。

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。

当資料のアップデートは今後、本決算後2026年11月頃を目途として開示を行う予定です。

Caster

創り変える。働くの全てを。

Work. Created Anew