

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 5 月 29 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 月期中間期の業績概要	01
2. 2025 年 8 月期の業績予想	01
3. 成長戦略の方向性	02
■ 会社概要	03
1. 各事業の概要	03
2. 創業の経緯と主な沿革	06
■ 企業特徴	07
1. 成長モデル	07
2. 収益構造	08
3. 業界ポジション	08
4. 差別化のポイント	08
■ 業績推移	09
■ 決算概要	11
1. 2025 年 8 月期中間期の業績概要	11
2. KPI の四半期推移	13
3. 2025 年 8 月期中間期の総括	14
■ 主なトピックス	14
1. 「CASTER NEO」の提供開始	14
2. 「AI ファースト経営」への移行	15
3. マネーフォワードとの連携強化	15
4. ベトナム子会社の設立	15
5. EC 向け独自 AI 搭載 SaaS サービスの提供開始（グラムス）	15
6. オンライン・オフラインイベントへの参加	16
■ 業績見通し	16
1. 2025 年 8 月期の業績予想	16
2. 弊社の見方	17
■ 今後の成長戦略	17
1. 環境認識と成長ポテンシャル	17
2. 成長戦略の方向性	18
3. 弊社による中長期的な注目点	19
■ 株主還元	19

要約

2025 年 8 月期中間期は増収ながら損失幅が拡大。 下期での巻き返しにより営業利益の黒字転換を目指す

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ている。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、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、中小企業向けに高成長を継続してきた。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先取りしている。累計利用社数はスタートアップ及び中小企業を中心に 5,500 社を超える。従業員数は高い採用力を背景に約 850 名を確保し、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。日本の労働人口減という問題に対してリモートワークのメリットを最大限活用した有効な解決策を提示することで、労働パイプスを解消し事業の拡張と社会への貢献を果たす考えだ。また、足元では高単価が期待できる経理領域の深掘りや AI 技術の活用など、今後の事業拡大に向けた具体的な動きが活発化してきた。

1. 2025 年 8 月期中間期の業績概要

2025 年 8 月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比 4.4% 増の 2,290 百万円、営業損失が 273 百万円（前年同期は 8 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、低ロットサービスの需要拡大に伴う稼働社数の増加に加え、グラムス（株）の連結効果や AI エージェント関連の収益化などにより増収を確保し、過去最高売上高（中間期ベース）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、マネーフォワード <3994> との連携強化を見据えた積極的な人材投資に伴う一時的な負担増が理由である。活動面では、マネーフォワードとの協業（AI 活用を含む経理専門商材の開発や人材確保等）や AI エージェント関連サービスの提供開始などで一定の前進を見せた。

2. 2025 年 8 月期の業績予想

2025 年 8 月期の連結業績予想については、期初予想を据え置き、売上高を前期比 13.4% 増の 5,037 百万円、営業利益を 10 百万円（前期は 151 百万円の損失）と増収及び営業利益の黒字転換を見込んでいる。下期については、既存顧客のクロスセル・アップセルによる ARPU 改善が業績の伸びをけん引するとともに、アライアンスによる新規案件獲得を強化する方針である。損益面でも、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考えであり、通期での営業利益の黒字転換を目指す。

キャスター | 2025 年 5 月 29 日 (木)
 9331 東証グロース市場 | <https://caster.co.jp/ir/>

要約

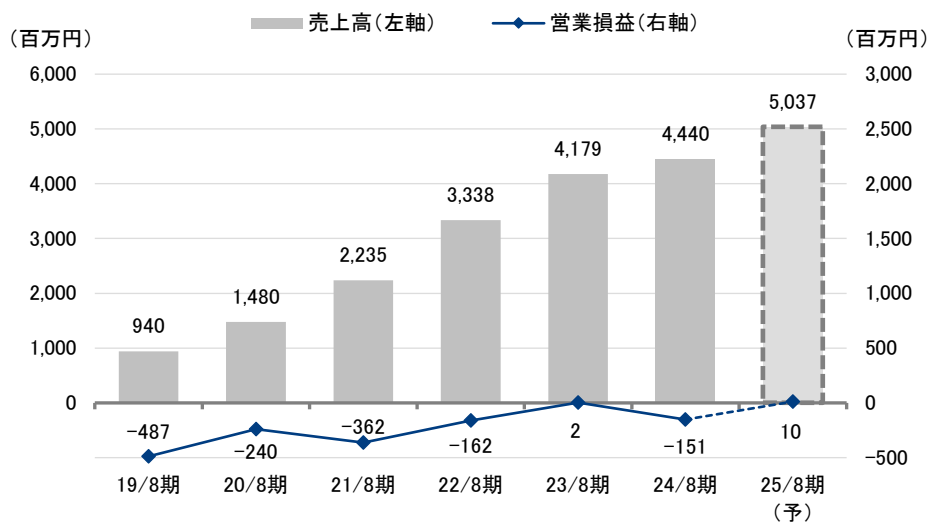
3. 成長戦略の方向性

同社は、既存事業の強化とセグメントの拡大の両輪で売上成長を加速させる戦略を進めてきた。その方向性そのものに変化はないが、新たに公表された経営方針では、AI 活用を強く打ち出しており、人と AI の融合による次世代型ワークフォースプロバイダという新境地を切り開く考えだ。特に専門性が高く人材不足が顕著である経理領域については AI 活用の余地も大きく、まずは他社に先駆けて新しい商材の開発と拡販に取り組む。同社では、この方針に基づく中期経営計画を 1 年以内に発表予定としており、どのような方向性や戦略が打ち出されるかを待ちたい。

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 月期中間期は増収ながら今後を見据えた人的投資などにより損失幅が拡大
- ・2025 年 8 月期の期初予想を据え置き、ARPU 改善やコスト最適化により営業利益の黒字転換を見込む
- ・今後は人と AI の融合による次世代型ワークフォースプロバイダという新境地を切り開き、新たな価値創出と成長加速を目指す

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

■ 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、従来の人物や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結果、SaaS のような使い勝手の良い月額定額でのサービス提供が可能となり、主に中小企業での利用が進み高成長を継続してきた。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（マッチング）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。

累計利用社数はスタートアップ及び中小企業を中心に 5,500 社（80% 以上が従業員数 300 名以下）を超え、直近の稼働社数は約 1,300 社にのぼる。一方、従業員数は高い採用力を背景に約 850 名を確保しており、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。

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」※のほか、リモート派遣サービスや求人サイト、新規事業、連結子会社 2 社（EC 企業向け業務効率化ツール及び AI エージェント関連など）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。

※ BPaaS とは、Business Process as a Service の略称。一般的には、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と定義される。

1. 各事業の概要

(1) BPaaS 事業

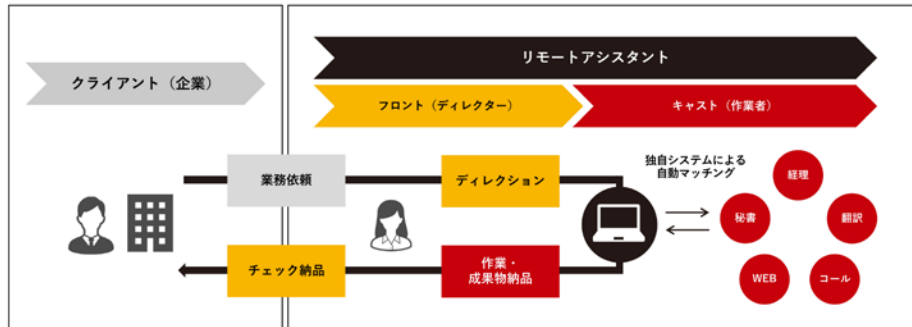
顧客企業の希望に応じて、適切なスキルを持つ人的リソースを、独自システムを用いて効率的に自動マッチングし、必要な時間だけ提供する新形態のサービスである。1) 「CASTER BIZ シリーズ」と 2) 「My Assistant」に分けられる。

キャスター | 2025 年 5 月 29 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

クライアントは業務依頼をするだけで良い、手間のないオペレーションを確立



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

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、マーケティング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、顧客企業から受注した仕事を、全国に所在する同社のリモートアシスタント※²が代行して役務提供を行う。顧客企業はフロントに対して仕事の依頼を行うだけで良く、工数の大きい作業者への指示や品質確認についてもすべてフロントに任せ、納品を待つだけの手間のないオペレーションが最大の特徴となっている。フロント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情報など、膨大なデータを蓄積し、独自のアルゴリズムを用いて、顧客企業からの仕事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月からは、月10時間から利用可能で少量業務から利用できる「STARTER」プランを追加。

※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。

2) 「My Assistant」は、既存サービスである「CASTER BIZ assistant」をさらに小ロット化し、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、工数を最大限排除しているところに特徴がある。主な依頼業務は、軽微なルーティン業務や文字起こし、情報調査等が中心となる。

※ 「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月からは、AIエージェントの要件定義・実装・保守までを一貫してサポートする「CASTER NEO」の提供を開始した（詳細は後述）。

キャスター | 2025 年 5 月 29 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	37,000 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	392,000 円 ～ 400,000 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
CASTER BIZ sales marketing	都度見積もり	セールスからマーケティングに一気通貫で対応し、リード獲得、ナーチャリング、インサイドセールスなど、顧客企業の体制や課題に合わせた有効な施策を立案・実行するサービス
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
CASTER BIZ 営業代行 (2025 年 4 月より)	都度見積もり	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、営業リストの作成、架電、商談、顧客育成などの営業プロセスを一貫してサポートするサービス
CASTER NEO (2025 年 3 月より)	300,000 円/月～	クライアントのビジネス・組織課題に合わせてカスタマイズし、AI エージェントの要件定義・実装・保守までを一貫してサポートするサービス

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 月に連結化したグラムスが手掛ける EC 企業向け業務効率化ツール(詳細は後述)の開発及び提供、ならびに 2024 年 9 月に設立した完全子会社(株)LUVO※¹による AI エージェント関連※²も新たに追加された。なお、「在宅派遣」「Reworker」については、ワーカーの直接のマネジメントを希望する顧客企業に向けて、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人材の広い選択肢を提供しているところに特徴がある。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多様な働き方の実現に貢献している。

※¹ 当初予定していた(株)オルツとの合併契約(オルツからのライセンス及び技術の現物供与とそれに伴う出資)については履行に至らない見通しとなった(2025 年 4 月 30 日同社お知らせより)。

※² AI エージェントとは、一般的にはユーザーの代わりに目標達成のために、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 システムと定義されている。

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
事業開発機能	あらゆる仕事のリモート化の実現を目的とし、新規事業の企画立案・実行のほか、M&A の調査・実行による売り上げの拡大及び対応可能な業種・職種の多角化を推進
グラムス(株) (ZenFotomatic、SASAGE.APP、SASAGE.BPO、DevLab)	EC 企業向けの業務効率化ツールの開発・提供(ZenFotomatic、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)LUVO	生成 AI を活用したプロダクト開発及びサービス運用

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

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 5 月 29 日 (木)
 9331 東証グロース市場 | <https://caster.co.jp/ir/>

会社概要

2. 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、多様な仕事をリモート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セグメントを拡大し、顧客基盤の積み上げと高い成長を継続してきた。ただ、コロナ禍を経て、リモートワークという言葉は浸透してきたが、まだまだ同社の思い描いている世界には至っておらず、「リモートワークを当たり前にする」というミッションの一層の推進を目的に、2023 年 10 月 4 日に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果たす考えだ。

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、多様な仕事をリモートアシスタントがトータルサポートする「CASTER BIZ」サービス（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	リモート求人に限って職歴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	採用活動のブランニング、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 万円から使用できる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）LUVU 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

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

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
 9331 東証グロース市場

2025 年 5 月 29 日 (木)
<https://caster.co.jp/ir/>

企業特徴

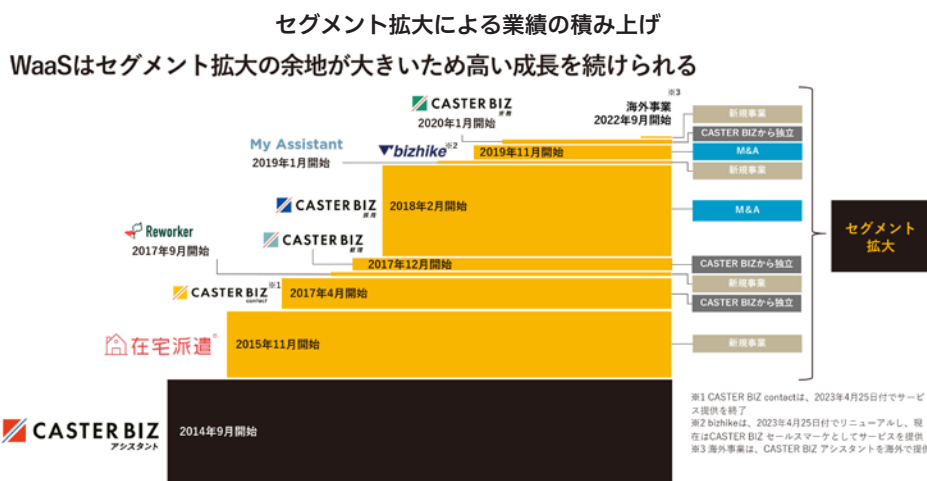
セグメント拡大等による稼働社数と ARPU の増加が業績をけん引

1. 成長モデル

同社の売上高は、単純化すれば稼働社数と ARPU（顧客単価）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 の増加が同社の成長をけん引してきた※。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、言うまでもなく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セグメント拡大が顧客基盤の積み上げに貢献してきた。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が組み込まれることから、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や複数サービスの利用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セグメントを切り出し、より専門性の高い（単価の高い）サービスとして独立させることで、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 2024 年 8 月末の比較では、稼働社数は 826 社→1,192 社、ARPU は 248 千円→313 千円と、ともに増加傾向をたどってきた。

同社では、「稼働社数」と「ARPU」「解約率」「MRR（継続案件の月間売上高）」の 4 つを KPI として管理している。稼働社数及び ARPU の増加と解約率の改善により、いかに MRR の伸び（収益の積み上げ）につなげるかといった視点から、同社の成長をフォローしていくことがポイントとなる。



企業特徴

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、ここ数年は 40% 前後の高い水準で安定推移している。ただ、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ことにほかならない。特に、顧客獲得のための広告投資やセグメント拡大に係る費用（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の増額や 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き（変動費率が小さい）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 50 万円前後となっている一方、ユニットエコノミクスは 500% ～ 700% の適正水準にあることから、広告費を増加させながらも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（顧客獲得コスト）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には、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）で手間をかけずに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は増加傾向）につながっていると考えられる。また、新たな市場を開拓し先取りできるポジションにあること自体が、今後の事業拡大に向けても最大のアドバンテージであると言える。

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 つにあるが、それぞれがフルリモートワークであるからこそその強みを形成している。

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。例えば月間で 2,000 名～ 3,000 名の応募があり、リモートワークの採用においては圧倒的な存在となっている。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たことで、コロナ禍の収束後もリモートワークを継続したいという風潮に加えて、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も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。

企業特徴

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、他のエリアであれば獲得が可能になるなど、グローバル視点でのソーシングにより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という。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。

業績推移

過去 5 年間の平均売上成長率は 35% 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

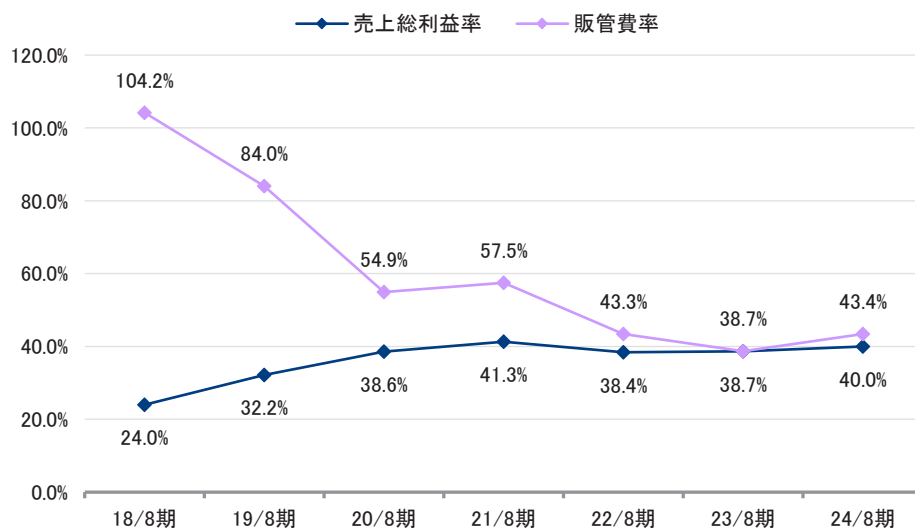
2024 年 8 月期までの過去 5 年間の業績を振り返ると、売上高は稼働社数の増加と ARPU の伸びとともに右肩上がり拡大してきた。平均売上成長率（CAGR）は 35% を超えるが、ここ数年は鈍化傾向にある。

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 40% 前後で安定推移する一方、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 月期については、さらなる成長加速に向けた広告投資の増額により、再び営業損失を計上した。

キャスター | 2025 年 5 月 29 日 (木)
 9331 東証グロース市場 | <https://caster.co.jp/ir/>

業績推移

売上総利益率と販管費率の推移

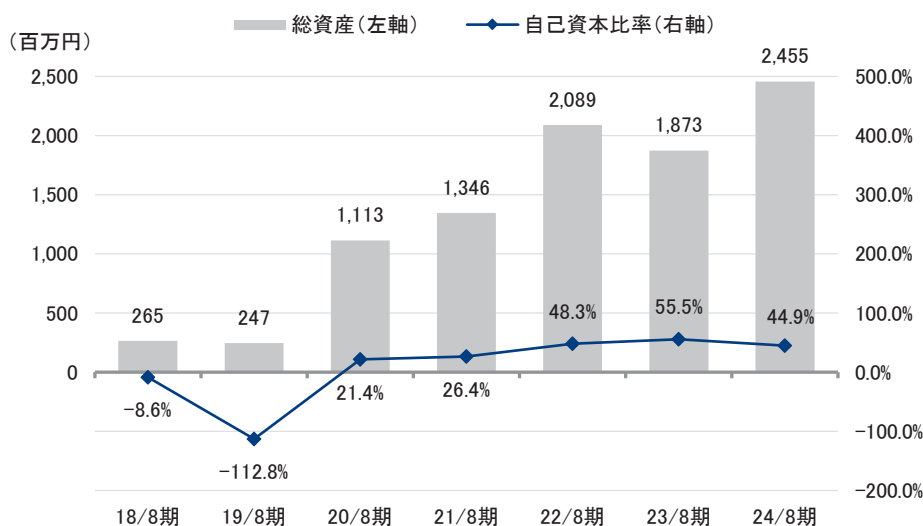


注：24/8 期より連結決算に移行

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

財政面では、創業来営業損失が継続してきたなかで、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をたどってきた。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、総資産の約 60% が現金及び預金であり、今後の成長に向けた広告投資や M&A を含むセグメント拡大に向けてどのように活用していくのが注目される。

総資産と自己資本比率の推移



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 月期中間期の業績概要

2025 年 8 月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比 4.4% 増の 2,290 百万円、営業損失が 273 百万円（前年同期は 8 百万円の損失）、経常損失が 274 百万円（同 4 百万円の損失）、親会社株主に帰属する中間純損失が 279 百万円（同 14 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、低ロットサービスの需要拡大に伴う稼働社数の増加に加え、GRAMS の連結効果や AI エージェント関連の収益化などにより増収を確保し、過去最高売上高（中間期ベース）を更新した。

ただ、2025 年 2 月末の稼働社数は 1,295 社（前期末比 103 社増）と大きく伸びた一方、ARPU は低ロットサービスの伸びとともに低下しており、下期以降はアップセルの強化等により改善を図る考えだ。

一方、損益面で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、マネーフォワードとの連携強化を見据えた積極的な人材投資に伴う一時的な負担増に起因する。

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 20.2% 減の 1,960 百万円に縮小した。一方、自己資本も中間純損失の計上に伴い同 25.3% 減の 823 百万円に減少し、それらの結果、自己資本比率は 42.0%（前期末は 44.9%）に若干低下した。もっとも、現金及び預金は依然として 1,170 百万円を確保しており、財務の安全性に懸念はない。

決算概要

2025 年 8 月期中間期業績の概要

(単位：百万円)

	24/8 期中間期		25/8 期中間期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	2,193		2,290		97	4.4%
BPaaS	1,768	80.6%	1,777	77.6%	9	0.5%
その他	425	19.4%	513	22.4%	87	20.6%
売上原価	1,297	59.1%	1,437	62.7%	139	10.8%
売上総利益	896	40.9%	853	37.3%	-42	-4.8%
販管費	904	41.3%	1,127	49.2%	222	24.6%
営業利益	-8	-	-273	-	-265	-
BPaaS	467	26.4%	277	15.6%	-190	-40.7%
その他	-120	-	-93	-	26	-
調整額	-355	-	-457	-	-102	-
経常利益	-4	-	-274	-	-270	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	-14	-	-279	-	-265	-
稼働社数 (社)	1,188		1,295		107	9.0%
ARPU (千円)	309		286		-23	-7.4%
解約率	3.6%		3.7%		0.1%	-
MRR (億円)	3.5		3.4		-0.1	-2.9%

	24/8 期末	25/8 期 中間期末	前期末比	
			増減額	増減率
総資産	2,455	1,960	-494	-20.2%
自己資本	1,102	823	-279	-25.3%
自己資本比率	44.9%	42.0%	-2.9pp	-

注：解約率と MRR は四半期ごとの数値

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

売上高は前年同期比 0.5% 増の 1,777 百万円、セグメント利益は同 40.7% 減の 277 百万円と増収減益となった。低ロットサービス（My Assistant）の需要拡大により稼働社数が順調に拡大した一方、その反動による ARPU 低下や第 1 四半期での大型案件解約（採用領域）によるマイナス分をカバーしきれず、緩やかな増収に留まった。注力する経理領域も前年同期比では大きく伸長するも、アップセル効果が限定的に留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、マネーフォワードとの連携強化を見据えた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。

決算概要

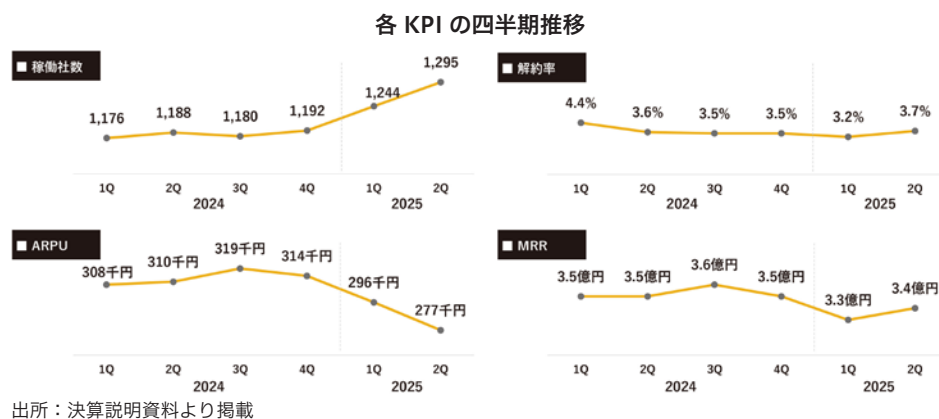
(2) その他事業

売上高は前年同期比 20.6% 増の 513 百万円、セグメント損失は 93 百万円（前年同期は 120 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、グラムス連結効果が増収に大きく寄与した。また、2024 年 9 月に設立した子会社 LUVO における AI エージェント関連※もまだ小規模ながら収益化されてきた。

※ 同社のオペレーション構築力と人的リソースの拡充力に生成 AI を組み合わせた業務効率化支援構想。2025 年 3 月には AI エージェントの制作代行サービス「CASTER NEO」の提供も開始した。

2. KPI の四半期推移

四半期ごとの KPI を見ると、低ロットサービスの需要拡大を取り込み、稼働社数は順調に拡大した一方、低ロットの伸びが ARPU の低下を招いた。ただ、下期以降はアップセル強化と新規顧客獲得の比重（広告費配分）を調整することで ARPU 改善を図る考えである。また、解約率は想定よりも安定して低水準を維持できており、第 1 四半期に一旦落ち込んだ MRR も足元では改善傾向にある。

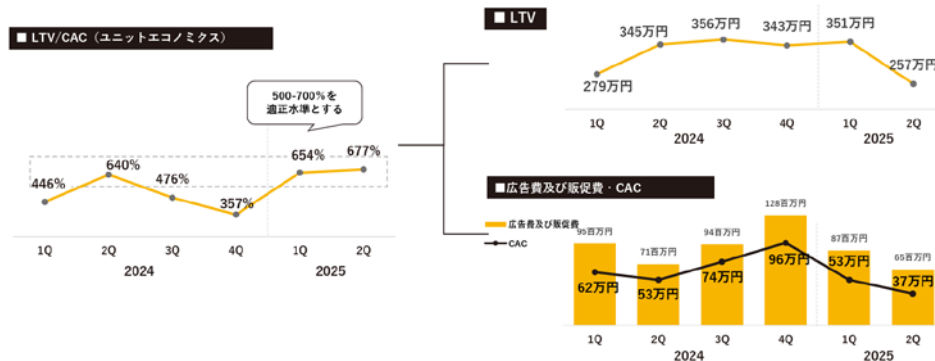


一方、広告効果に関わる KPI に目を向けると、稼働社数の拡大を図りながら CAC は低下傾向をたどっており、目論見どおりの獲得効率を実現している。一方、LTV は ARPU 低下等による売上総利益率低下の影響を受けて悪化したものの、一時的なものとの見方ができる。それらの結果、ユニットエコノミクスは 500% ～ 700% の適正水準の範囲内にあり、広告投資は過不足ない状況にあると言える。

キャスター | 2025 年 5 月 29 日 (木)
 9331 東証グロース市場 | <https://caster.co.jp/ir/>

決算概要

広告効果に関わる KPI の四半期推移



出所：決算説明資料より掲載

3. 2025 年 8 月期中間期の総括

2025 年 8 月期中間期を総括すると、稼働社数が順調に拡大したことや 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進捗となった。もっとも、損失幅の拡大は、1) 大型案件の解約、2) 今後を見据えた人的投資、3) ARPU 低下（アップセルの遅れ）の大きく 3 つの要因によるものであり、ビジネスモデルの構造的な収益性や優位性の変化を示すものではなく、先行投資やタイミングによる要素が大きいと弊社では見ている。そして何よりも顧客資産を順調に積み上げていることは、2025 年 8 月期のポテンシャル（潜在需要の大きさやアップセルの可能性）を測るうえでも重要な判断材料と言えるだろう。また、活動面では、2025 年 8 月期より本格参入した AI エージェント関連や高単価が期待できる経理領域などが具体的に動き始めたことは今後に向けて注目すべきポイントである。

■ 主なトピックス

AI 技術の活用に向けた取り組みが本格化

1. 「CASTER NEO」の提供開始

2025 年 3 月から、BPaaS × AI による AI エージェント制作代行サービス「CASTER NEO」の提供を開始した。顧客のビジネス・組織課題に合わせてフルカスタマイズし、要件定義から実装、さらには保守までを一貫してサポートすることで AI 活用を強力に支援するサービスとなっており、ベーシック（30 万円（税抜）/ 月）、スタンダード（50 万円（税抜）/ 月）、プレミアム（個別対応）の 3 つのグレードに分けられる。

主なトピックス

2. 「AI ファースト経営」 への移行

同社は、経営から実務に至るまでのすべての業務オペレーションにおいて AI 駆動化を実装し、「AI ファースト経営」へ移行することを宣言した。具体的には、1) 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り替え、文書管理を効率化、2) 社内問い合わせ業務を 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、3) 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の強化などが挙げられる。

3. マネーフォワードとの連携強化

2024 年 5 月に資本業務提携を締結したマネーフォワード<3994>^{※1}とは連携強化に向けた協議を進めている。具体的には、1) 経理専門人材の PoC 開始^{※2}、2) 両社代表を交えたステアリングコミティの毎月開催、3) 事業拡大に向けた、経理専門人材の確保などに取り組み、一定の前進が図られた。やや前のめりで人材獲得を実施したことが中間期におけるコスト要因となったことは否めないが、今後の事業拡大や稼働率の調整等により適正なコストコントロールを効かせるフェーズへと進める考えだ。経理専門人材の獲得は難しいと言われているが、同社のノウハウを生かした業務プロセスの細分化により、様々な人材を各領域で活用できる仕組みとなっており、同社の採用力の高さやワークフロー構築力が発揮されている。

^{※1} マネーフォワードは個人資産管理サービス及びクラウドサービスを提供している。資本業務提携の内容や目的については前回フィスコレポート（2024 年 8 月 29 日発行）を参照。

^{※2} PoC とは Proof of Concept（概念実証）の略称。マネーフォワードクラウドと「CASTER BIZ accounting」による新商材の PoC を開始し、市場での競争力を高める新製品開発を進めている。

4. ベトナム子会社の設立

2025 年 4 月にはシステム開発拠点としてベトナム子会社 CASTER TECH VIETNAM CO., LTD. を設立した。もともと子会社であるグラムの開発は大部分がベトナムにあったことから、そのオフショア開発のノウハウを活かす格好だ。これまで外注していた社内システムや AI エージェント関連の開発業務の移管（グループ内製化）を推進中である。

5. EC 向け独自 AI 搭載 SaaS サービスの提供開始（グラムス）

子会社のグラムスが EC 運営の業務効率支援に向けて独自 AI を搭載した SaaS サービス「SASAGE.APP」を開始した。特徴的なのは、「Claude」や「ChatGPT」のような汎用 AI と呼ばれるものとは違い、撮影、採寸、原稿作成（それぞれの頭文字をとって「ささげ業務」と呼ばれている）のような出品業務に係る特殊領域に対して、非常に綿密にチューニングされた AI というところである。同社では、本サービスを通じて、EC 企業向け業務効率化支援の付加価値をさらに高めるとともに、この技術を他の領域にも転用する方針だ。

キャスター | 2025 年 5 月 29 日 (木)
9331 東証グロース市場 | https://caster.co.jp/ir/

主なトピックス

6. オンライン・オフラインイベントへの参加

同社は Web マーケティングを主軸としており、その方針自体は変わらないが、新たなチャネルとして、セミナー登壇や展示会のようなオフラインを含め、様々なイベントにも挑戦する考えである※。特に、ブース設立やパース設計については急速に AI 実装が進んでおり、同社が目指す世界やポテンシャルを発信するとともに、実際に体感する機会を増やすことは、話題性や知名度を高めるうえでも効果があると考えられる。

※ 最近の出展としては、「経理の未来を大予想！ AI 活用と人材育成の新潮流」（(株)LayerX の共催オンラインイベントセミナーに登壇）、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/ 通販業界のビジネスイベント「イーコマースフェ東京 2025」（ブース出展・セミナー登壇）などがある。

業績見通し

期初予想を据え置き、
ARPU 改善やコスト最適化により営業利益の黒字転換を目指す

1. 2025 年 8 月期の業績予想

2025 年 8 月期の連結業績予想については、期初予想を据え置き、売上高を前期比 13.4% 増の 5,037 百万円、営業利益を 10 百万円（前期は 151 百万円の損失）、経常損失は 18 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を 13 百万円（同 217 百万円の損失）と増収及び営業利益の黒字転換を見込んでいる。

下期は、既存顧客へのクロスセル・アップセルによる ARPU 改善が業績の伸びをけん引するとともに、アライアンスによる新規案件獲得を強化する方針である。

損益面でも、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。したがって、上期における出遅れ分については ARPU 改善とコスト最適化でカバーし、通期での営業利益の黒字転換を目指す。

2025 年 8 月期の連結業績予想

(単位：百万円)

	24/8 期		25/8 期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	4,440		5,037		596	13.4%
営業利益	-151	-	10	0.2%	161	-
経常利益	-158	-	-18	-	140	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-217	-	-13	-	204	-

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

通期予想達成のためには、下期の売上高 2,746 百万円、営業利益 283 百万円が必要となる。顧客資産の積み上げや解約率の低位安定に加え、ARPU 改善も期待できることから、売上高予想は十分に達成可能であると弊社では見ている。一方、利益予想の達成は高いハードルと言わざるを得ないであろう。もちろん、同社ビジネスモデルの収益性（売上総利益率）自体は非常に高いことから、広告費や人件費を抑えれば理論的に達成できない水準ではない。したがって、今後の成長と足元収益のバランスをどう取っていくのか政策的な判断によるところが大きいとの見方もできる。同社は成長を優先すべきステージにあると弊社では考えており、先行投資を継続しつつ、ARPU 改善やコスト最適化によりどこまで予想水準に近付けるかがポイントになると見ている。いずれにしても、第 3 四半期の数値の出方に注目したい。また、戦略的な視点からは、マネーフォワードとの連携強化や AI エージェントの活用による新たな展開に期待したい。特に大型案件（高単価）が期待できる経理領域の深掘りがどのように本格的に立ち上がってくるのか、今後の方向性や成長スピードを占ううえでも重要な判断材料となるだろう。

■ 今後の成長戦略

人と 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

1. 環境認識と成長ポテンシャル

(1) 環境認識

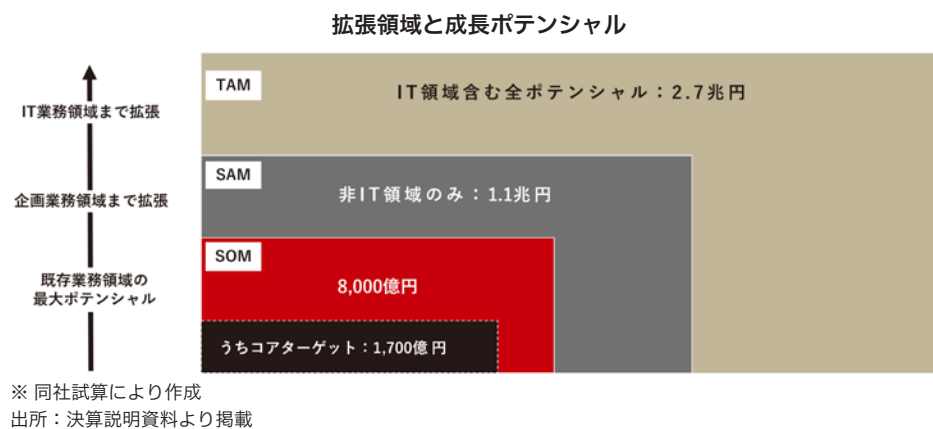
中小企業を中心に人手不足問題が深刻化する一方、コロナ禍をきっかけとしたリモートワークの浸透とそれに伴う働き方に対する考え方の変化などを背景に、同社サービスに対するニーズは求人側（顧客企業）及び求職側（ワーカー）の双方から高まることが予想される。特に中小企業の場合は、大きなロットが必要となる BPO の利用も進んでいない※。人材不足に伴うニーズの増大は同社サービス (BPaaS) にとっては追い風となる。

※ 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：事業計画及び成長可能性に関する事項）

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

同社は全国の中小企業を対象として、現在のバックオフィス中心の領域から、さらに企画業務領域全般へ、そして市場の大きな IT 業務領域にまで拡張する方針であり、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（可能性のある最大市場規模）は 2.7 兆円、SAM（対応可能な市場規模）は 1.1 兆円、SOM（既存領域の市場規模）は 8,000 億円、コアターゲットは 1,700 億円に及ぶ。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（見ているところ）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 つの考え方としての合理性はあると判断できる。



2. 成長戦略の方向性

同社は、既存事業の強化とセグメントの拡大の両輪で売上成長を加速させる方向性を掲げてきた。既存事業については、バックオフィス領域のなかでも、専門性が高く人材不足が顕著である経理・労務領域を強化する一方、セグメントの拡大に向けては、現在のバックオフィス領域から、コンサルティングやマーケティング、エンジニアリング領域など、既に顧客からのニーズが寄せられている領域への進出を検討している。また、事業領域の拡大及びチャネル拡充にあたっては、人材供給のサードパーティとしての立ち位置により、各種プラットフォームとのアライアンスを推進していく戦略である。

もっとも、その方向性自体に変化はないと考えられるが、新たに公表された経営方針においては、AI 技術の活用を強く打ち出しており、人と AI の融合による次世代型ワークフォースプロバイダという新境地を切り開く考えた。特に専門性が高く人材不足が顕著である経理領域については AI 活用の余地も大きく、まずは他社に先駆けて新しい商材の開発と拡販に取り組む。同社では、この方針に基づく中期経営計画を 1 年以内に発表予定としている。

3. 弊社による中長期的な注目点

弊社でも、対象領域の拡大により新たな市場を切り開き、成長の角度を引き上げる戦略は、「リモートワークを当たり前にする」というミッションの実現に向けて必然的な方向性と捉えている。これまでもセグメントの拡大が同社業績を押し上げてきたことを勘案すれば、理にかなっていると言えるだろう。ただ、現在のバックオフィス領域から、コンサルティング、マーケティング、エンジニアリングとより専門性が高い領域へ展開するにあたって、これまでの成功体験やノウハウがどの程度生かせるのか、ビジネスモデル自体をいかにチューニングしていくのかがポイントになると考えられる。その点では、マネーフォワードとのアライアンスのように、各領域のクライアントを束ねる各種プラットフォームとの連携は、事業の拡大やノウハウの蓄積の面でも明らかに成長のスピードを高めることになるだろう。

また、AI 技術の活用においても具体的な動きが活発化しており、将来に向けて同社がやろうとしている姿がよい形となってきた。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、AI エージェントの導入にあたって大きなアドバンテージになると予想される。これまでも事業拡大に向けて費用が先行してきた同社であるが、AI 技術の活用はもう一段上のステージに上がるチャンスであり、他社に先駆けて優位なポジショニングを構築するためには投資のタイミングを逃さずにスピード感も持って取り組むことが成否を決するだろう。先行費用が重なることで足元収益はなかなか安定化しない状況が続くが、見方を変えれば成長性の裏返しでもあり、投資の中身やその効果を注意深く見守ることが重要である。いずれにしても、1 年以内に発表が予定されている中期経営計画において、どのような方向性や戦略が打ち出されるのかを待ちたい。

■ 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となる可能性が高い

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て作成されていますが、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