



2026年8月期 決算説明資料

2026年10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 決算概要	P. 2
2	2027年8月期 業績予想	P.11
3	成長に向けた取り組み	P.18
4	トピックス	P.24
5	Appendix	P.26



2026年8月期 決算概要

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

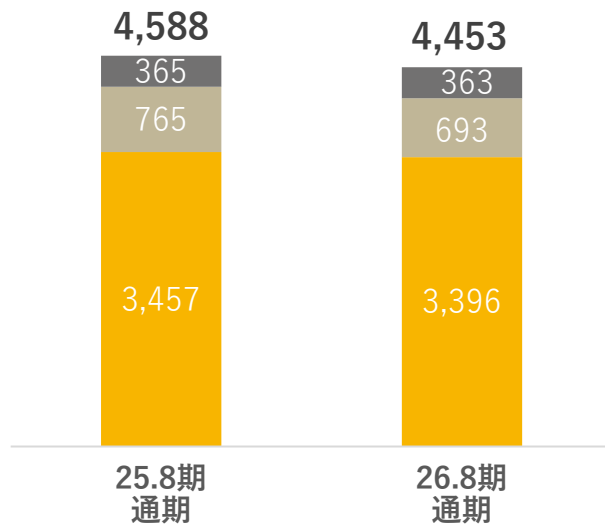
→ サマリー

売上高

44.5億円

前期比

△2.9%



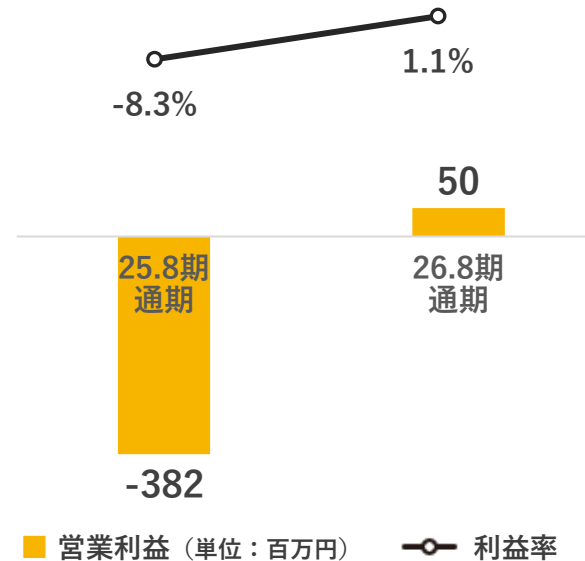
■ BPaaS事業 ■ HR事業 ■ AI Tech事業
(単位：百万円)

営業利益

50百万円

前期

△382百万円



■ 営業利益 (単位：百万円) —●— 利益率

POINT 01

売上高は前期比 2.9%の減収

修正予想（2026年7月公表）に対して
想定どおりの着地

POINT 02

営業利益は50百万円と黒字転換を
達成（前期比+433百万円）収益性を重視した費用コントロールを徹底
し、前期赤字から脱却

➔ 業績概要

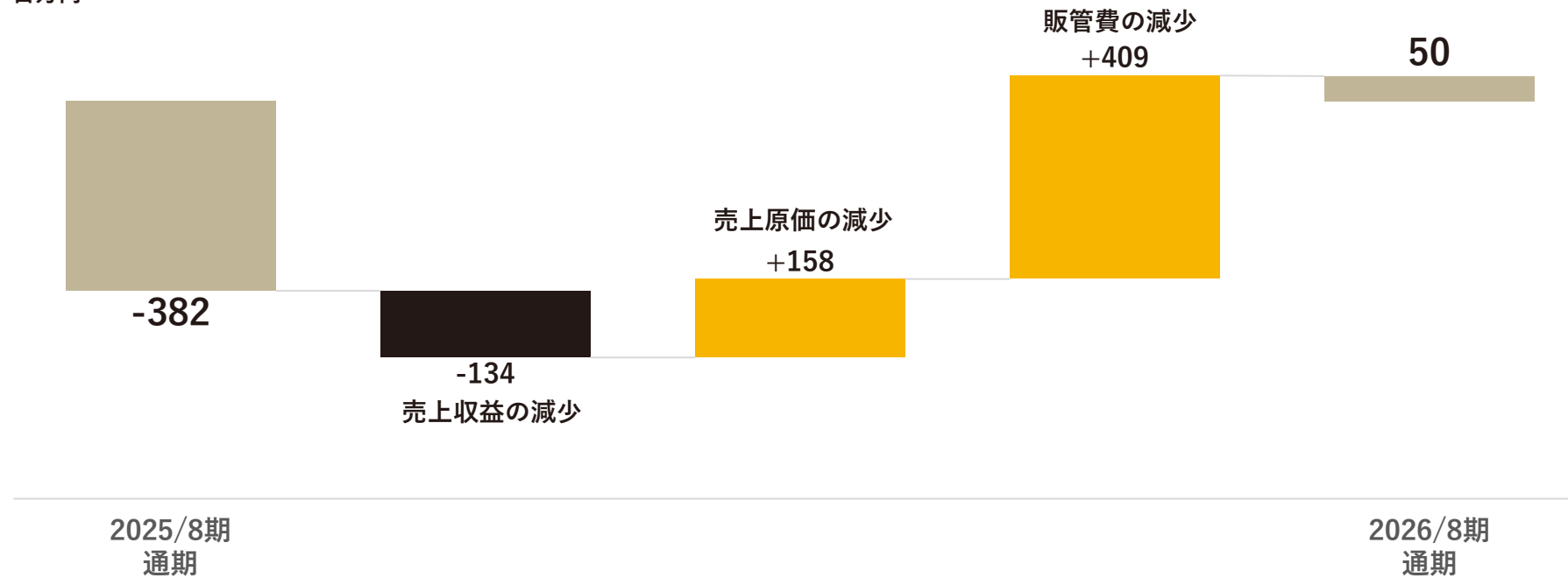
徹底した販管費の削減（YoY 19.8%減）により、営業利益の大幅な黒字転換を達成

単位：百万円	25.8期	26.8期	増減率(%)	26.8期 業績予想 (2026.7.14公表)	
	実績	実績		通期修正予想	達成率(%)
売上高	4,588	4,453	△2.9	4,416	100.8
売上総利益 (売上総利益率)	1,680 (36.6%)	1,704 (38.3%)	1.4		
販売費及び一般管理費 (販管費率)	2,063 (45.0%)	1,653 (37.1%)	△19.8		
営業利益 (営業利益率)	△382 (△8.3%)	50 (1.1%)	—	10 (0.2%)	501.6
経常利益 (経常利益率)	△386 (△8.4%)	41 (0.9%)	—	1 (0.0%)	2,125.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	△393	3	—	△26	—

→ 営業利益増減要因

年間を通じて徹底した販管費コントロールを実施

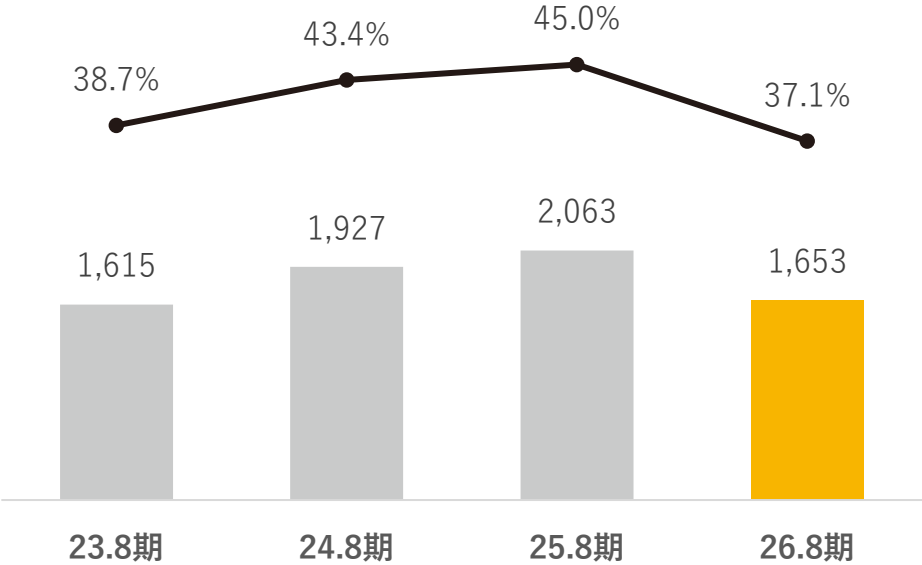
単位：百万円



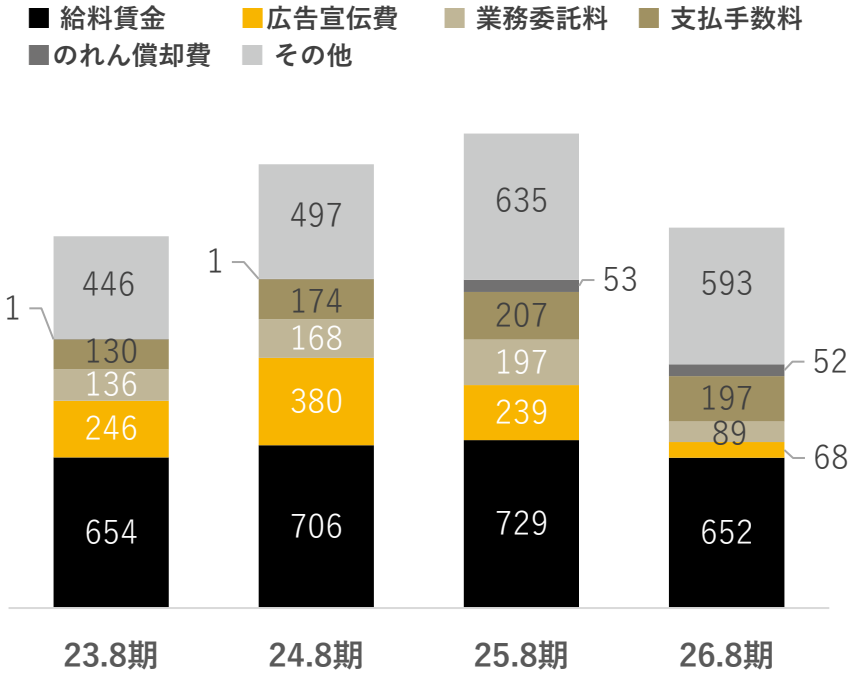
➔ 販売費及び一般管理費

AI普及等に伴う環境変化に応じた広告投資の最適化等により、販管費率が改善

販管費と販管費率の推移 単位：百万円



販管費の構成 単位：百万円



→ セグメント別業績サマリー

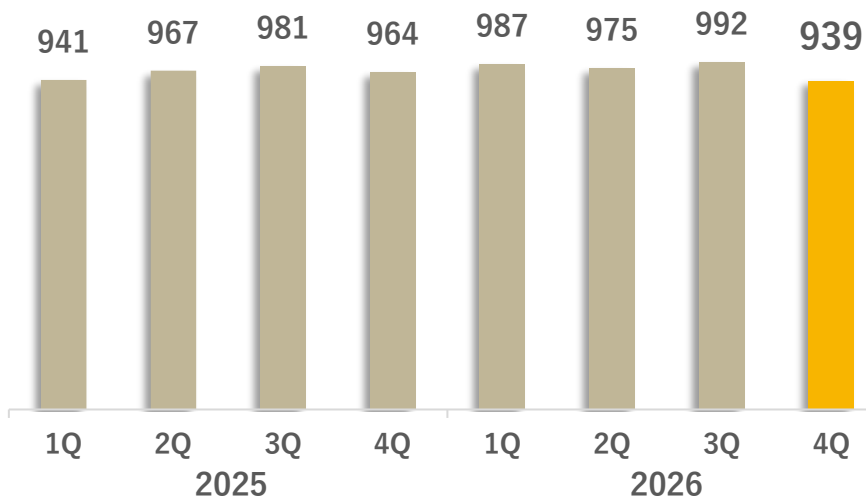
(単位：百万円)

		25.8期 通期	26.8期 通期	増減率	概況
全社	売上高	4,588	4,453	△2.9%	
	営業利益	△382	50	—	粗利率改善と販管費圧縮でコスト構造を改善し、通期黒字達成
BPaaS事業	売上高	3,457	3,396	△1.7%	
	営業利益	651	826	27.0%	
HR事業	売上高	765	693	△9.4%	
	営業利益	106	77	△26.7%	
AI Tech事業	売上高	365	363	△0.5%	グラムスの既存事業の売上が寄与する一方、新規事業は収益化に向けた立ち上げフェーズにあり、全体として堅調に推移
	営業利益	△275	3	—	広告アロケーション・販売費及び一般管理費の最適化が寄与 AI研修の利用に伴うグループ内取引により利益が一時的に増加
連結調整	売上高	—	—	—	
	営業利益	△865	△857	—	

→ ご参考) BPaaS事業 主要KPI

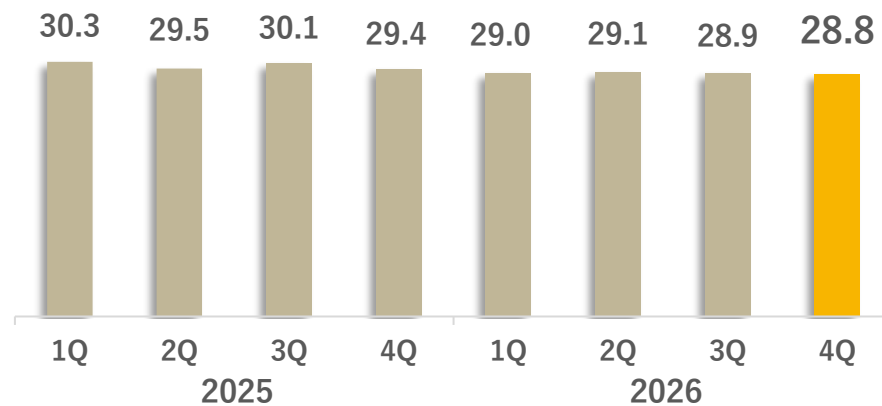
稼働社数

(単位：社)



ARPU (顧客平均単価)

(単位：万円)



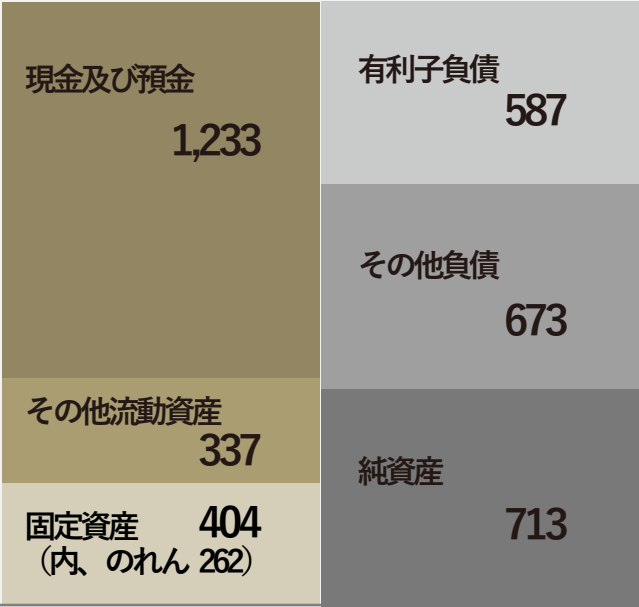
※1 上記は、BPaaS事業において契約が3ヶ月以内に終了する顧客を除いた数値で算出（継続案件）

※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

➔ 財政状態

貸借対照表

単位：百万円

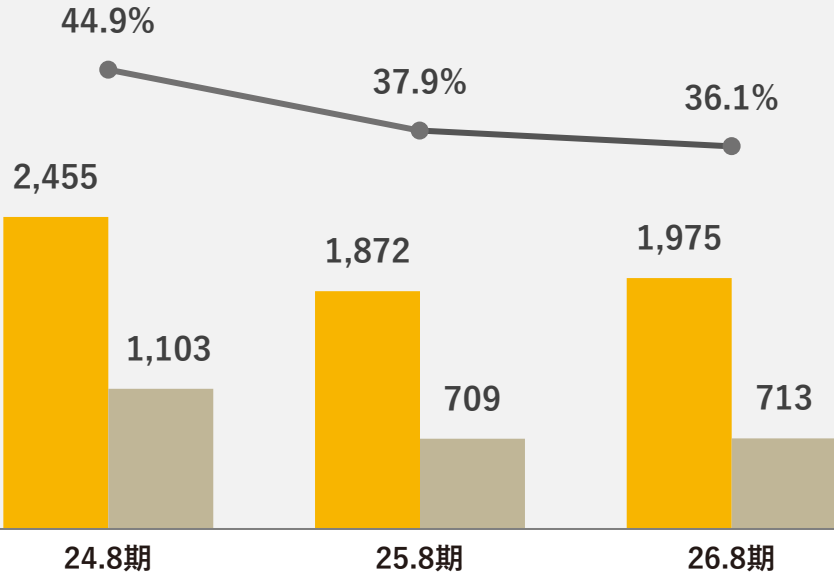


26.8期
(2026年8月末日時点)

総資産・純資産・自己資本比率

単位：百万円

■ 総資産 ■ 純資産 —●— 自己資本比率



→

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25.8期 通期	26.8期 通期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	△371	17	389
投資活動によるキャッシュ・フロー	18	△93	△111
フリー・キャッシュ・フロー	△353	△76	277
財務活動によるキャッシュ・フロー	△69	125	194
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△422	49	472
現金及び現金同等物の期末残高	1,184	1,233	49



2027年8月期 業績予想

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

➔ 報告セグメントの名称変更

2027年8月期より、報告セグメントの名称を以下のとおり変更

AIを投資領域に位置付け育成するフェーズは完了
「AI-Tech・その他事業」における投資成果を「AI-BPaaS事業」に組み込み、競争力強化を図る

新：報告セグメント（名称変更のみ）	
AI-BPaaS 事業 (現 BPaaS)	CASTER NEO シリーズ CASTER BIZ シリーズ
HR 事業	在宅派遣 / Reworker
AI-Tech・その他 事業 (現 AI Tech)	My Assistant / CASTER NEO EC Support / CASTER EC-Consulting / Remotte / 子会社



➔ 振り返りと方針

2026年8月期の振り返りを踏まえ、2027年8月期は以下の方針で事業を運営

2026年8月期の振り返り

稼働開始時期の調整等により、稼働社数の積み上がりが計画を下回る

AI活用を前提としたサービス提供体制の最適化が進展。CASTER NEOシリーズをリリース

収益性重視の方針のもと、広告投資の最適化をはじめとした費用コントロールを実施したことが、黒字化に寄与

新規事業であるAI研修の引き合いは着実に増加しているものの、顧客企業の研修実施計画等の影響により、本格的な売上寄与が翌期へ持ち越し

2027年8月期の方針

CASTER NEOシリーズによる生産性向上へ

採用に依存せず、迅速に顧客受け入れ枠を供給できる体制へ移行

広告投資の最適化は継続しながら、機動的な追加投資により顧客獲得を推進

AI研修の外販強化やグループ内の事業・機能の連携強化による収益拡大の取り組みを継続

→ 業績ハイライト

CASTER NEOシリーズの拡大による生産性向上と広告投資の最適化により、 営業黒字の維持と中長期的な粗利率改善を図る

2027年8月期 通期連結業績予想

売上高

44.6億円

前期比 +0.3%

営業利益

0.1億円

前期比 △79.9%

成長ドライバー：AI-BPaaS事業 KPI

粗利率

41.2%

前期 40.1%

稼働社数

1,000社

前期 939社

ARPU

28.5万円

前期 29.1万円

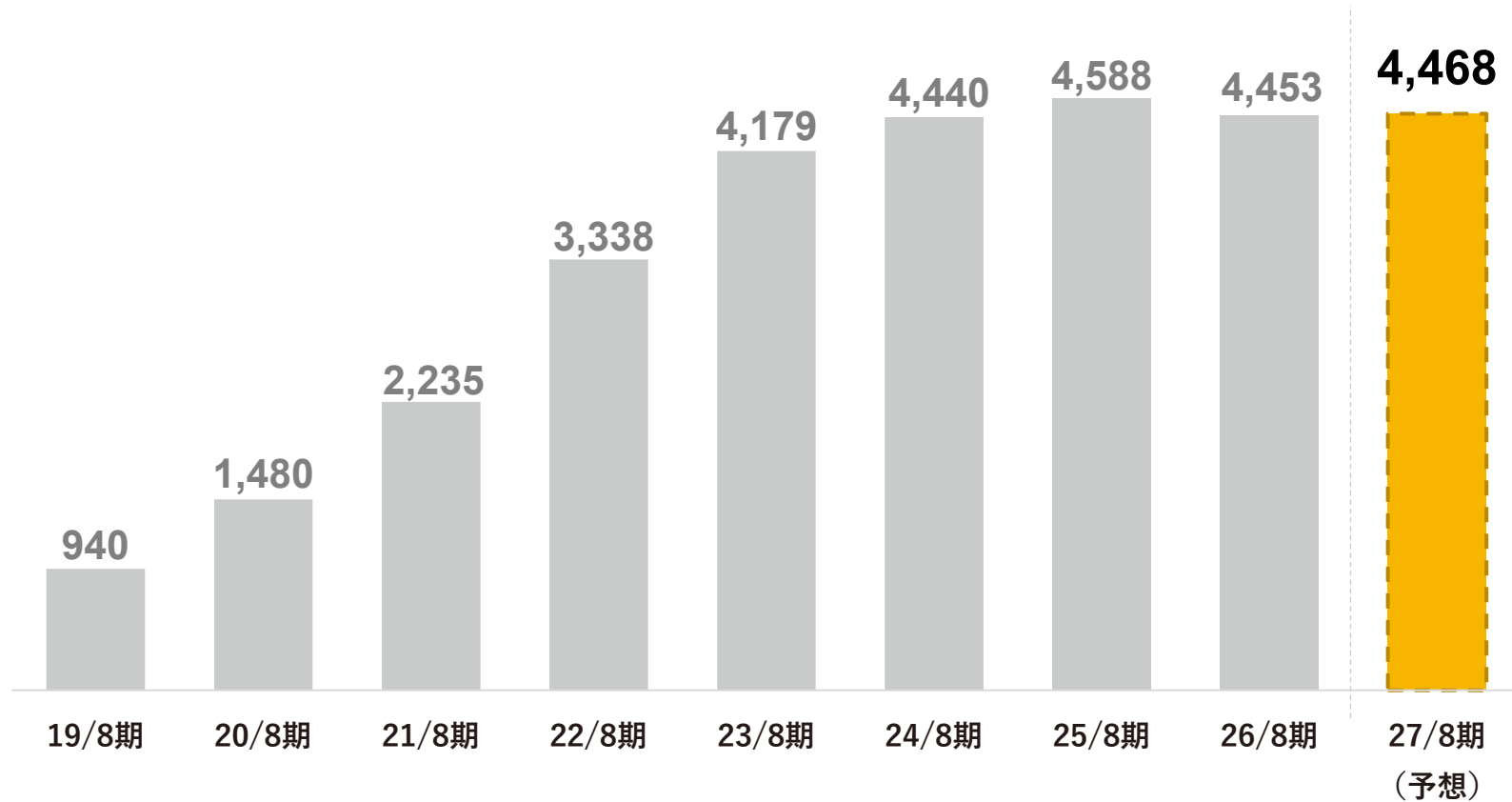
※稼働社数は、対象期間最終月時点での稼働社数

※ARPUは、AI-BPaaS事業の年間売上を、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

→ 業績予想：売上

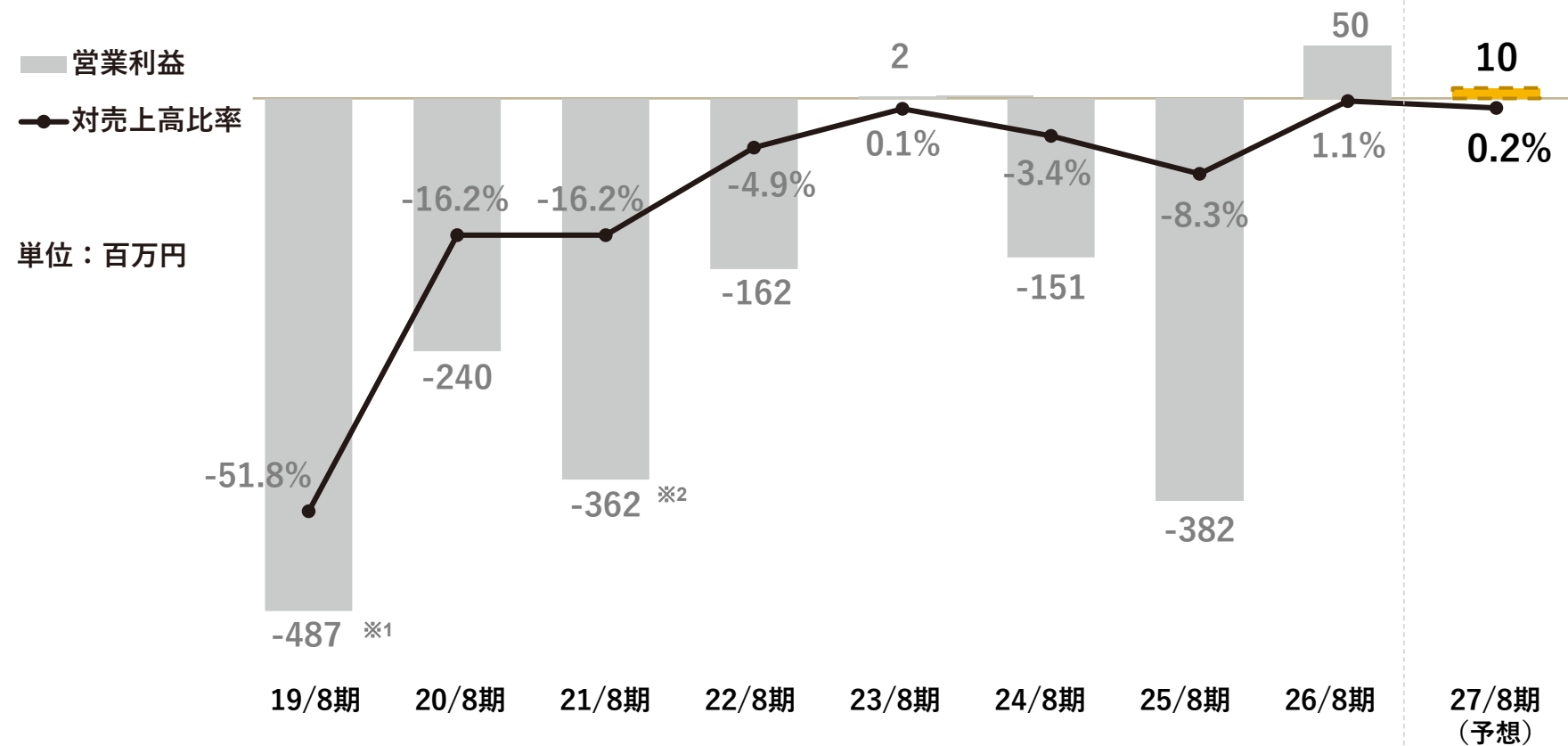
CASTER NEOの事業拡大に向けた体制整備に集中し、成長基盤構築を進める

単位：百万円



→ 業績予想：営業利益

2027年8月期の営業利益は10百万円、売上対比は0.2%を見込み、黒字基調を維持



※1 19/8期は、新たに発生したタクシー広告・各種マーケティング費用19M、JSOXなど外注費用12Mにより営業損失が拡大

※2 21/8期は、テレビCM100M、一部サービスの撤退による減損2.4Mなどにより営業損失が拡大

➔ 業績予想の概要

前期に実施した全従業員向けAIリスキング研修の実施に係る助成金受領の可能性については
交付決定や受領時期が未確定のため、業績予想には含めておりません。(最大94百万円)
※ 開示が必要となった場合は適時開示にてお知らせ

単位：百万円	25.8期	26.8期	27.8期	増減 (vs 26.8期)	
	実績	実績	予想	金額	%
売上高	4,588	4,453	4,468	14	0.3
営業利益 (営業利益率)	△382 (△8.3%)	50 (1.1%)	10 (0.2%)	△40 (-0.9pt)	△79.9
経常利益 (経常利益率)	△386 (△8.4%)	41 (0.9%)	△5 (△0.1%)	△47 (-1.1pt)	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△393	3	△11	△15	—



成長に向けた取り組み

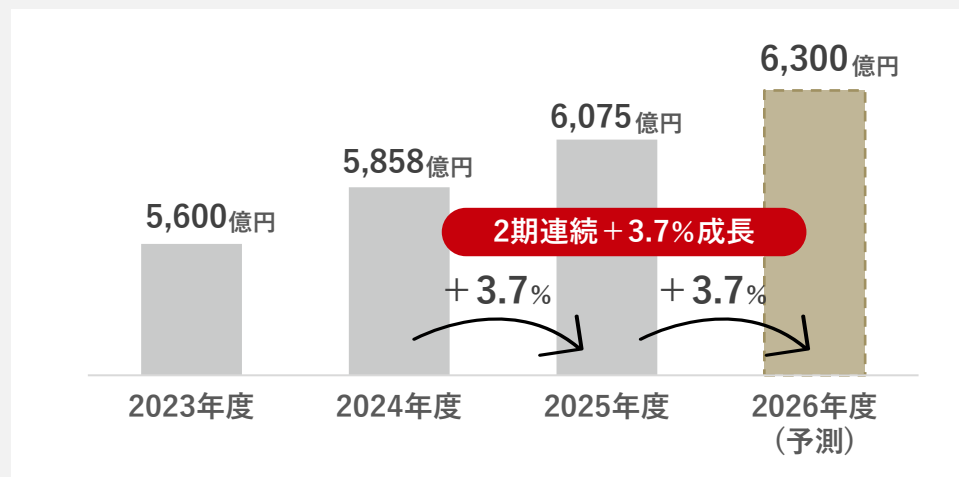
- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

→ AI研修事業の拡大

企業ごとに異なるAI活用ニーズに対し、業務・利用環境に合わせた研修を設計

<企業向け研修サービス市場規模推移・予測>

人的資本経営に取り組む企業の増加や、AIをはじめとするテクノロジーの進化に伴う人材育成ニーズの高まりを背景に、企業向け研修市場は拡大傾向が続いている



※ 矢野経済研究所「2026 企業向け研修サービス市場の実態と展望」より当社作図

CASE 01

サービス業 / 社員数100名以上

課題・ニーズ

安全利用推進&業務
直結のプロンプト習得

研修設計

実務特化・ニーズ
に応じて柔軟に
カスタマイズ社内AI活用率 ↑
50% → 80%

CASE 02

建設・工事業 / 社員数100名以上

課題・ニーズ

現場の生産性向上&
全社員のAI基礎知識
の底上げ

研修設計

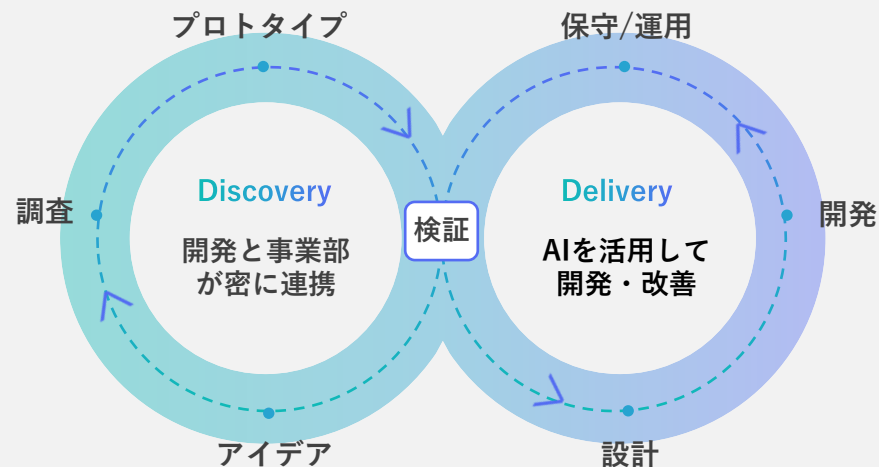
顧客利用システム
に即した実践型カ
リキュラム現場社員のAI利用
が増加、自律的な
DX活用が進展

➔ “CASTER NEO” テクノロジー戦略

開発主導でプロダクトマネジメントを担い、「CASTER NEO」を推進

<開発と事業部門が共創する開発体制>

開発と事業が上流工程から共創し、プロトタイプ検証を経て本開発につなげる体制を構築



AI時代の「仮説 → 検証 → 開発 → 改善」を回す開発基盤へ

開発と事業の共創を支える基盤

✓ 開発とPdM 双方の経験を有するCTO(最高技術責任者)を選任

10年以上に渡るエンジニアとしての開発経験に加え、PdM/CTOとしてプロダクト開発や開発組織の立ち上げ・推進を経験。技術・事業・経営を理解し、開発組織のプロダクトマネジメント機能を強化

✓ 開発・事業間の継続的な連携を仕組み化

CASTER NEO開発にあたり、開発と事業責任者・実務担当者が継続的に議論し、開発側の技術知識と事業側のドメイン知識を相互に蓄積

- 経営・CTO・事業責任者による定例ミーティング / 週1回
- 開発チーム・事業担当者によるミーティング / 週2回
- プロトタイプを用いた検証・フィードバック

～ AIプロダクト・機能リリースの加速へ ～

→ CASTER NEOシリーズの進捗

AIフロントが24時間365日で稼働開始 継続的なアップデートで対応領域を拡大し、生産性を段階的に向上へ



※ FDE（Forward Deployed Engineer）：顧客の現場に入り込み、課題発見からAI活用の設計、実装・運用までを一貫して担う専門人材

→ 社内FDEの育成

自ら学び、現場から広げる「自発型FDE (Forward Deployed Engineer)」 自走モデル

非IT出身の従業員が自発的に学び・実践・発信。AI推進プロジェクトメンバーがその挑戦を裏側から伴走支援

CS/ウェブディレクター出身

独自ツールを開発し全社展開

GASとClaudeは独学で習得。アプリ開発等で社内業務自動化を実装し、社内へ共有・発信

ツール

Claude, Gemini, GAS

地銀・プライダル業界出身

独学から社内のAI相談窓口へ

マニュアル作成Botの構築や自動化アイデア・要件定義の作成支援をAIで運用サポート

ツール Gemini, Claude, NotebookLM, genspark

当社で経理職デビュー

自動照合・業務フロー設計

AIは独学や社内共有情報で習得。GASで作業を自動化し、ミスを未然に検知する仕組みを構築

ツール

Gemini, GAS

↑ 壁打ち・技術相談で詰まりを解消

↑ 自部門の自動化で全社伴走の時間を創出

↑ マルチエージェント等の高度な実験・検証



現場の自走を支える「伴走・基盤サポート」パートナーを配置

現場FDEが壁にぶつかった際の「一番身近な壁打ち相手」として、AI推進プロジェクトメンバーがサポート。Claude Codeを用いたマルチエージェント構築など管理部門での高度な技術検証を進めつつ、そこで生まれた知見などを全社に展開し、事業サイドのAI推進をサポート

➔ 社内AI活用『Tier制度』

AIを“安全かつ実践的”に使いこなし、実務に『実装できる人材』の育成強化

<社内AI活用「Tier制度」～4段階レベルの定義～>

全社員がAIを実務に活用できるようスキルを体系化し
開発チーム主導のインフラ整備とともに教育基盤を構築

Tier4

ハーネスエンジニアリング

複数エージェントを連携したサービス構築

専門領域

Tier3

AIエージェントをビルド

Claude Code等の自作・自動化構築

承認制

Tier2

Web/サーバー/DBの知識

GitHub・Vercel・DBの仕組みを理解

希望者研修

Tier1

AIアプリを使う(ChatGPT, Claude, NotebookLM等)

資料要約・文章作成・リサーチ等の即実践レベル

全員対象

↑ 基礎(Tier1)の徹底普及で全社リテラシーを担保しつつ、安全に上位レベルへ育成

全社員が“当たり前”に使う状態をつくる

全社員「視聴必須」の勉強会を継続開催
講師は代表や開発部門、各部門の現場社員など

<社内勉強会>

第1回

Tier制度のこと

第2回

使いこなす

第3回

業務AI化の第一歩

NEXT

Tier2研修へ

使う／使わないの議論ではなく、
リスクを理解したうえで安全に活用する組織へ



トピックス

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

→ トピックス（福岡県での取り組みを加速）

地方都市における「地域連携モデル」の構築と顧客獲得の強化施策

福岡・北九州の創業ニーズと人手不足課題に対し、パートナーとの連携で参入。「すぐ会える・頼れる」支援基盤を確立し全国展開も目指す

福岡・北九州エリアの市場環境

福岡市：創業のアクティブさ
開業率（21大都市中 1 位）

4.9 %^{*1}
2024年度

北九州市：国の「スタートアップ・エコ
システム拠点都市」に 2 期連続選定
スタートアップの社数が年々増加

101 社^{*2}
2024年度末

北九州市：成長のボトルネック
市内事業所が「人手不足」を実感

60.4 %^{*3}
2026年1月調査

*1 福岡市「開業率（21大都市比較）」2024年度

*2 北九州市「令和7年度企業変革・スタートアップ・グロースサポート事業 説明資料」

*3 北九州市「令和7年度 北九州市雇用動向調査（令和8年1月調査）」

第一弾施策：地域密着アプローチ



※ イメージ

COMPASS小倉との連携
（北九州市の創業支援の中核施設）

創業相談等を通じた企業の業
務・人材課題へのサービス提案



COMPASS小倉内での
サービス紹介



創業者・スタートアップ・中小
企業向け共同セミナーの開催



COMPASS小倉主催イベン
ト等での事例・ノウハウ発信



Appendix

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

→ 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	宮崎県西都市鹿野田11365-1
資本金	1 億9,061万円
拠点数	3 拠点
連結従業員数	752名(2026年 8 月末時点) ※臨時従業員含む・業務受託者は除く

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
- 2026 宮崎県に本社移転

→ 主要サービス一覧

AIアシスタントサービス



AIが24時間365日受付、人による品質保証。バックオフィスの悩みを丸ごと解決



実務を担うAIが会計処理を自動実行。複雑な経理業務をまるっと完結



AIによる効率化と人にしかできない実務のハイブリッド体制で、EC運営を最適化

オンラインアシスタントサービス



幅広い業務をAIと人のチームで自動化する総合アシスタントサービス



全ての経理実務をAIと専門チームで自動化する経理専門サービス



人事労務の課題をAIとプロが解決する労務専門サービス



戦略立案～運用業務までAIとプロが一气通貫で実行する採用専門サービス

MY ASSISTANT

簡単依頼。AIと人で業務を“すぐに終わらせる”リモートアシスタント

その他サービス



リモートで働くAI設計できる優秀な人材と企業をマッチング



AI×リモートワーク
人材特化型求人メディア



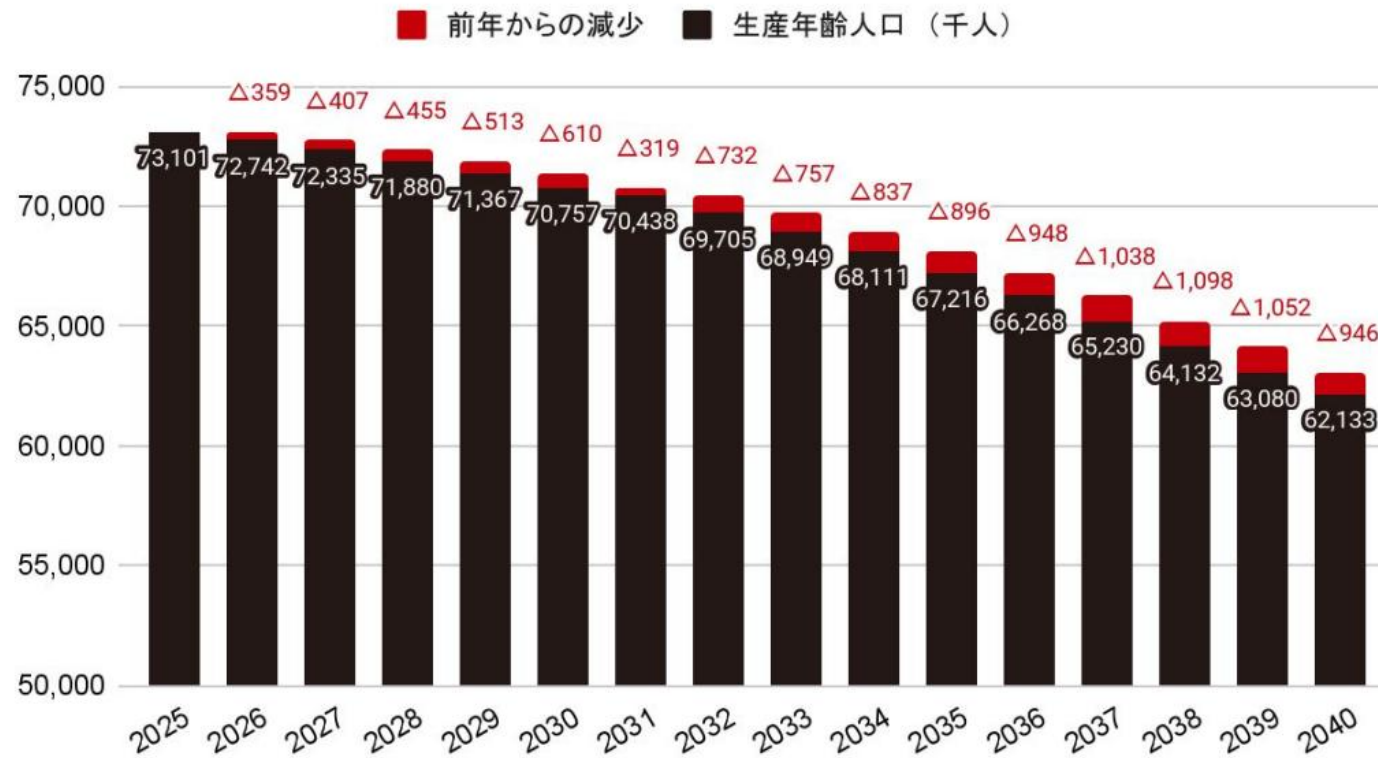
Amazon運用代行から
販売戦略まで売上UP施策を
最短距離で実行



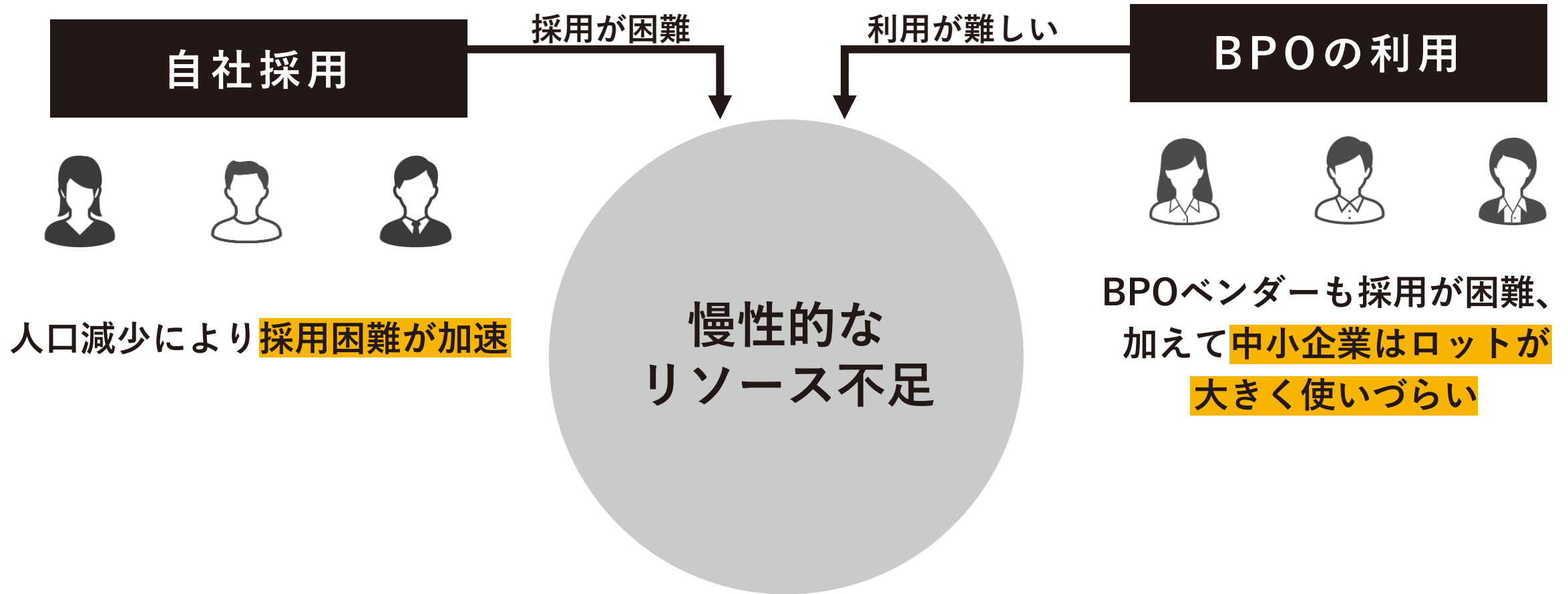
AI×リモート経理を学べる
オンラインキャリアスクール



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

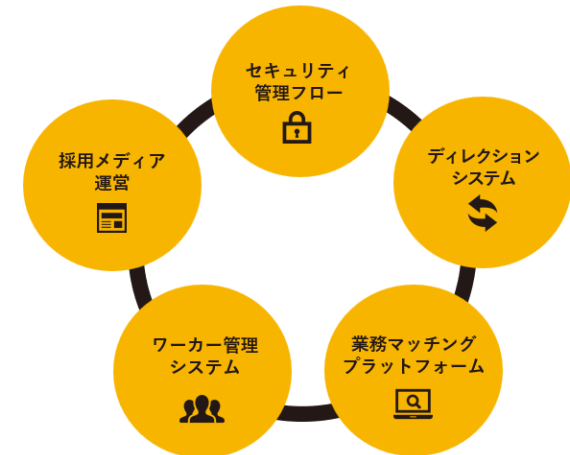
プロジェクトごとに世界
中からメンバーが参画



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。

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。

Caster

創り変える。働くの全てを。

Work. Created Anew