



事業計画及び 成長可能性に関する事項

2026年10月27日 株式会社キャスター（東証グロース：9331）

→ Executive Summary

現在地

- ・ 創業以来、フルリモート経営を実践
- ・ 必要な業務を必要な分だけ依頼できる(小ロット)提供モデルで、中小企業(SMB)の現場課題にフィットするサービスラインナップを拡充し、事業を拡大
- ・ 売上高44.5億円のうち、オンラインアシスタント「CASTER BIZ」シリーズを含むBPaaS事業が76%を占める

マーケット 環境の見立て

- ・ 生産年齢人口は減少を続けており、15年間で約1,096万人減少する予測。特にSMBでは深刻なバックオフィス人材不足
- ・ 生成AI/AIエージェント市場が急速に立ち上がり、AIは「ツール」から業務を担う「デジタル労働力」へ進化する一方、導入・業務設計・運用等の負荷が障壁となり、特にSMBでは十分な活用が進んでいない
- ・ こうした「AIを動かす業務」の外部化が今後進んでいく見立て

競争力の 源泉

- ・ AIを実装する組織：AI人材育成を強化。開発と事業が一体となりサービス企画・開発を推進
- ・ 検証済みの成果：AIアシスタント「CASTER NEO」シリーズへの刷新を開始。コミュニケーションのAI化により、一部サービスで理論上の生産性が約1.7倍になると検証済

成長戦略

- ・ 「CASTER NEO」シリーズにより、これまで人が中心となって担ってきた業務遂行を、AI×ヒトのハイブリッド型へ転換を図る
- ・ AIによる業務処理スピードの加速と専門人材による品質担保を組み合わせることで生産性を高め、従業員1人あたりの担当顧客数を増加。中長期的な粗利率の向上を図る
- ・ SMB支援で培ったノウハウをAI活用の基盤にし、AIフィット型サービスを確立することで、BPO・派遣・人材紹介等、既存の人材サービスが担ってきた領域をAIで取り込む。税理士・会計士をはじめとする専門領域への拡大も目指す

企業をバックオフィス業務から解放する、BPaaSのリーディングカンパニーへ

→ INDEX

①	キャスターグループの概要	P.3
②	これまでの歩み	P.32
③	業績ハイライト	P.35
④	マーケット環境の見立て	P.40
⑤	競争力の源泉	P.49
⑥	成長戦略	P.53
⑦	Appendix	P.66



カスタマーグループの概要

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

→ キャスターについて

「リモートワークの先駆者」から、すべての企業の「バックオフィスインフラ」へ

当社は、「リモートワークを当たり前にする」というミッションを掲げ、日本における柔軟な働き方の先駆者として歩んできました。

少子高齢化が進み、労働人口が加速度的に減少するこの時代。

企業が抱える「人材不足」や「業務効率化」の課題は、もはや社内のリソースだけで解決できるレベルを超えています。

激動する情勢不安の時代だからこそ、外部の力を柔軟に取り入れ、組織の対応力を高めるアウトソーシングの重要性は日々高まっています。自社だけでは採用が難しい「高度な専門人材」を必要な時に柔軟に活用できる体制をつくることは、これからの企業の成長を加速させる大きな鍵となります。

私たちは、創業以来培ってきた独自のBPaaSノウハウと、全国の優秀な人材ネットワークを結集し、単なる業務代行を超えた組織のコアパートナーとして企業の成長をトータルにサポートします。一方的な提案に終始するコンサルティングでもなく、マニュアル通りの代行会社でもない。お客様の組織の一員（チーム）のように深く寄り添い、事業の可能性をすぐそばで広げ続ける。

“ 創り変える。働くの全てを。 ”

新しいこのミッションのもと、キャスターは組織と人材の未来を切り拓いていきます。

→ 会社概要

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

会社名	株式会社キャスター（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
決算期	8 月
連結従業員数	752名（2026年8月末時点）
連結子会社	グラムス株式会社 株式会社キャスターテックジャパン CASTER TECH VIETNAM CO., LTD.
受賞歴	テレワークトップランナー2024 総務大臣賞受賞 etc.

➔ 代表紹介（創業者）

代表取締役

中川 祥太

NAKAGAWA Shota

1986年、大阪府泉大津市生まれ。

2008年に古着屋を開業後、ネット広告代理店やクラウドソーシング・BPO事業等の経験を経て、2014年に株式会社キャストを設立。

前職でクラウドワーカーの作業量に見合わない低報酬や不合理な労働環境を目の当たりにし、「クラウドワーカーを自社雇用する」というオンラインアシスタントサービスを日本で先駆けて立ち上げる。

生成AIの登場以降、非エンジニアながらAI開発ツールを駆使し、自らAIエージェントの開発・検証を実践。実際の業務にAIを組み込むことで可能性と課題を現場検証し、「AIを前提とした業務・組織の再設計」と「AIファースト経営」を推進



➔ 沿革

場所にとらわれないバックオフィスインフラとして、 オンラインアシスタント「CASTER BIZ assistant」を祖業に創業

2014年9月創業

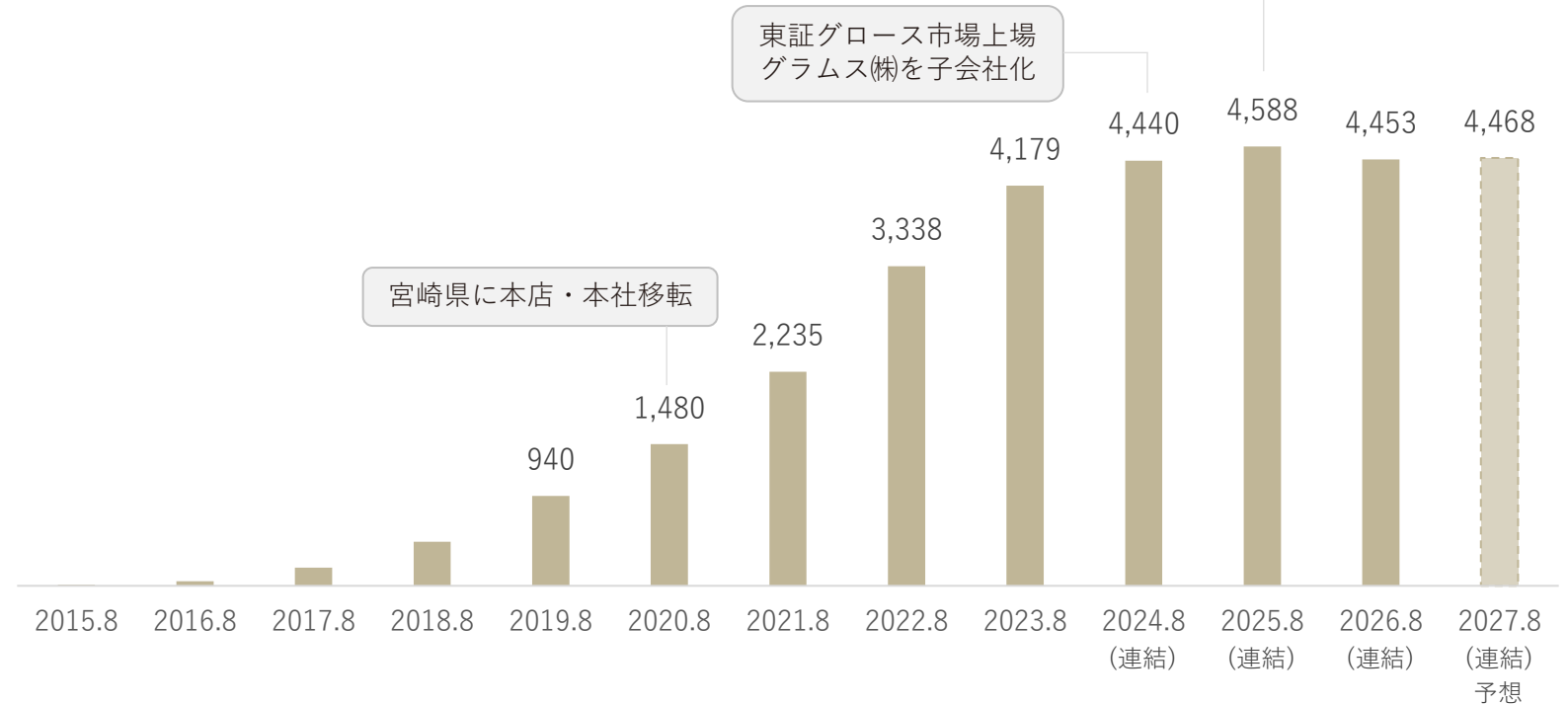
多様な仕事をオンラインアシスタントが
トータルサポートするCASTER BIZ
assistantを提供開始



▲ 創業初期の事務所



売上高推移（単位：百万円）



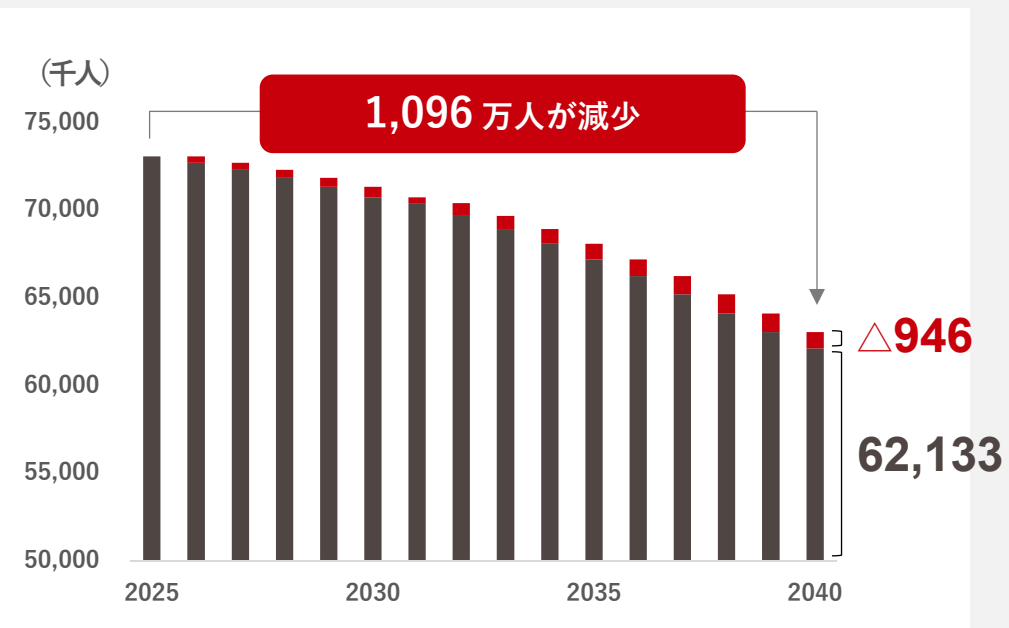
(株)キャスターテックジャパンを設立
CASTER TECH VIETNAM CO.,LTD.を設立
「AI FIRST経営」へ移行

→ 事業環境

構造的な労働力不足と、過去最多を更新する人手不足による倒産

生産年齢人口の推移

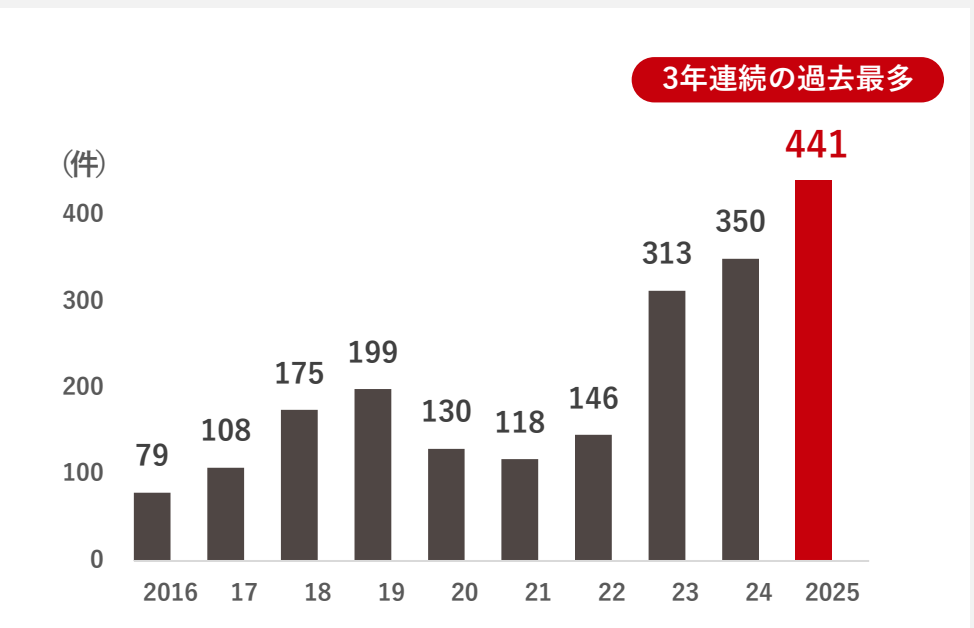
■ 前年からの減少



※ 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

人手不足倒産 件数推移

3年連続の過去最多



※ 出典：帝国データバンク「人手不足倒産の動向調査（2025年）」

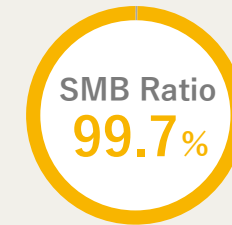
→ 顧客層

深刻な人手不足に悩む企業の「頼れるバックオフィス」としての顧客基盤を拡大

■ 累計アカウント数※



<日本市場の構造>



- 大企業 0.3%
- 中小企業 99.7%
(うち、小規模事業者 84.5%)

当社顧客も日本の企業構成と同様に**約8割**以上は中小企業・個人事業主等
中小企業数は国内で336万。当社サービスは巨大な市場ニーズに応えています

<当社顧客の特徴>



個人事業主

プライベートのこと
から秘書業務全般を
まるごと依頼
従業員0の1人社長も



中小企業・スタートアップ

事業拡大で手が回ら
ず、専門人材の採用
も困難。コア業務に
集中したい



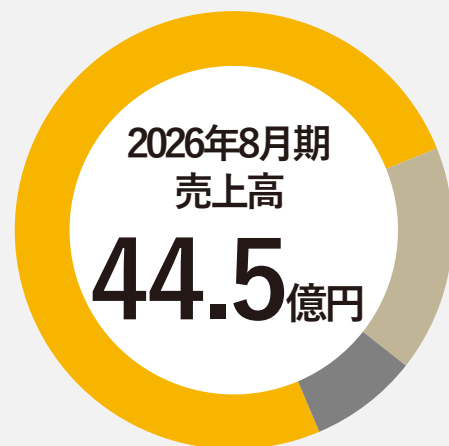
大企業

派遣社員の法律上の
雇用制限、優秀人材
の採用難・担当者の
退職リスクを抱える

➔ 事業概要

CASTER NEO / BIZシリーズを軸としたBPaaS事業が売上の76%を占める構成比

事業別売上高構成比



■ BPaaS事業	76.3%
■ HR事業	15.6%
■ AI Tech事業	8.1%

※AI Tech事業は下記子会社を含む

- ・ 2024/6 M&A取得 グラムス
- ・ 2024/9 設立 キャスターテックジャパン
- ・ 2025/4 設立 CASTER TECH VIETNAM

27.8期より報告セグメントを名称変更

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

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

※ 子会社のEC事業をはじめとする他EC領域との連携のため、「AI-Tech・その他事業」に区分



BPaaS事業

➔ 事業内容・領域

幅広いオフィスワーク領域の業務を、AIと有資格者を含むプロ人材で業務代行・支援

24時間365日稼働体制で、分単位での小ロット業務から、業務量の変動に応じて柔軟にスケール可能
バックオフィス業務からEC運営・専門業務まで、企業のオフィスワークを丸ごとサポート



例 1：契約時間30時間を、分単位から必要な業務に自由に利用可能（下記以外の業務にも対応可能）

例 2：プロ人材が上場準備フェーズ企業の経理業務を支援。顧客のニーズに合わせた対応が可能

秘書・事務

スケジュール調整 / 議事録 / 書類整理 / 郵便物対応

採用

スカウト送信 / 面接調整 / 求人票作成

外国語対応

英文メール / 資料翻訳 / 海外顧客対応

経理

経費精算 / 証憑整理 / 仕訳入力 / 月次決算補助

マーケティング

SNS運用 / 記事執筆 / Web更新 / リサーチ

EC運営

商品登録 / 在庫管理 / カスタマーサポート

人事・労務

給与計算 / 勤怠管理 / 社会保険手続き

クリエイティブ

資料デザイン / 画像編集 / バナー作成

コール・電話

一次受電 / テレアポ / 問い合わせ対応

有資格者を含む専門人材が稼働

簿記検定1級

秘書検定1級

Google認定資格

実務経験者多数

社会保険労務士

TOEIC高スコア

AI関連資格

等

採用倍率・エリア

1/100

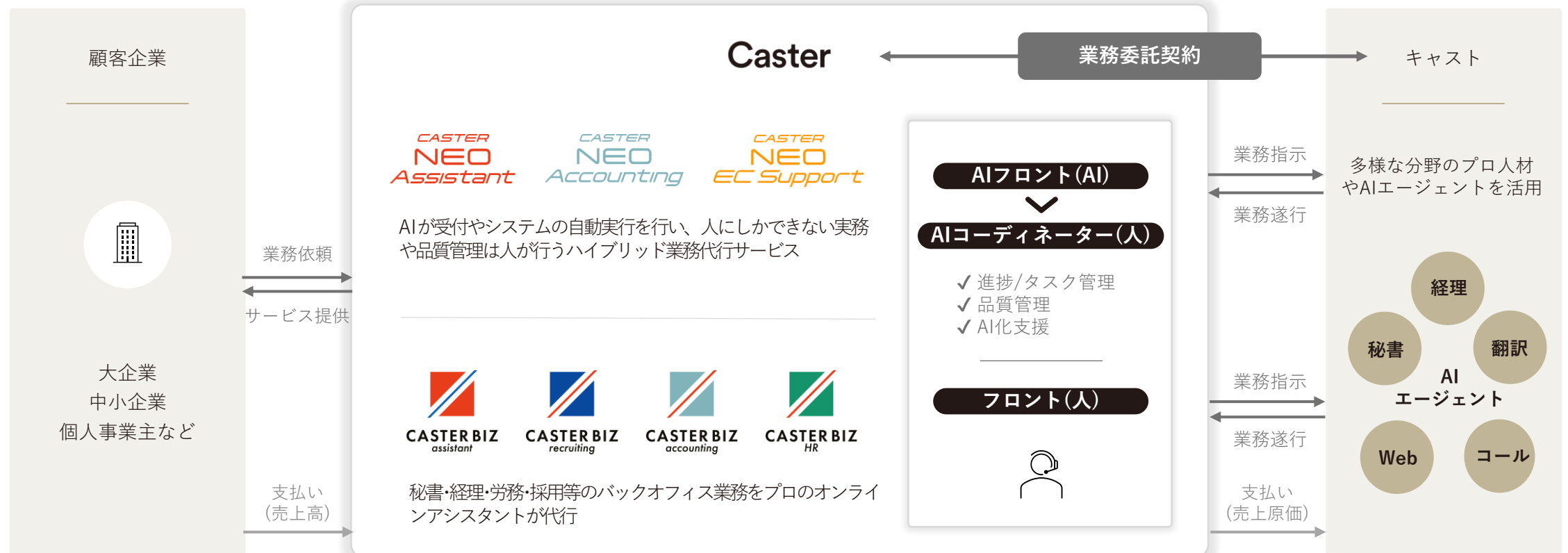
厳選採用

国内 47 都道府県

他、海外

→ ビジネスモデル

AIとヒトの付加価値を融合したハイブリッド型業務代行サービス



→ サービスラインナップ

業務設計から実行までを“時間×スキル”の組み合わせで柔軟に提供
小ロットから専門業務まで、中小企業を中心に現場課題にフィットするラインナップ

CASTER NEOシリーズ

AIが業務受付やSaaSツールとのMCP連携を通じて自律的に業務を実行し、人が品質を担保することで、AIの利便性を最大限に活かした次世代型業務代行サービス

CASTER
NEO
Assistant

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

CASTER
NEO
Accounting

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

CASTER BIZ assistant

秘書・事務など日常業務～専門領域まで

- ・ アポイント調整、データ入力
- ・ メール対応、リサーチ、資料作成

個別プラン

助成金サポート 学校法人プラン

CASTER BIZ recruiting

採用実務

- ・ 求人媒体運用、エージェント対応
- ・ 応募者対応、採用広報

個別プラン

AI人材採用 英語対応プラン

CASTER BIZ accounting

経理実務、ツール導入

- ・ 経費精算、税理士対応
- ・ クラウド会計ツール導入支援

個別プラン

上場経理プラン 税理士法人特化

CASTER BIZ HR

労務実務

- ・ 給与計算、勤怠管理
- ・ 人事業務、事務サポート

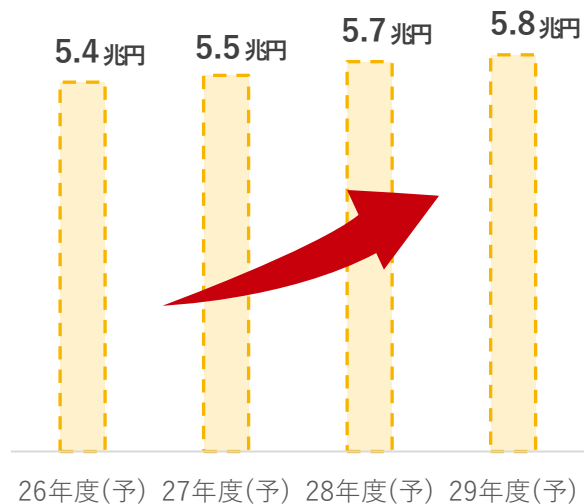
個別プラン

年末調整パッケージ +経理SETプラン

→ BPO(BPaaS)市場と当社ポジション

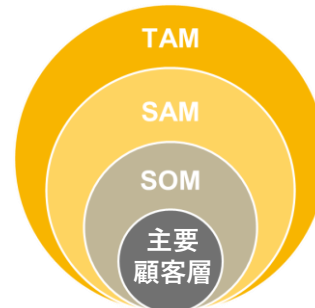
国内BPO(BPaaS)市場は拡大基調。カスタマーは特異なポジションで中小企業を中心に拡大を続けている

国内BPO市場規模予測



出典：矢野経済研究所「BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）市場に関する調査（2025年）」

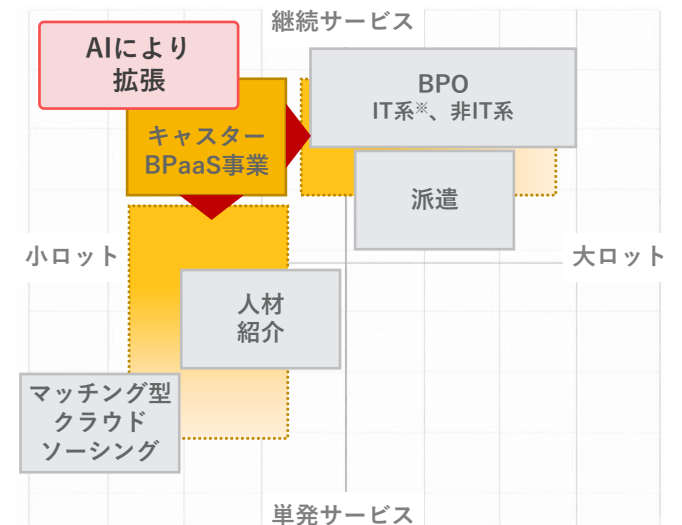
マーケット環境※



ノンコア業務のアウトソーシングニーズ
最大**47.5兆円**と試算

- 日本企業全体のノンコア業務
- 中小企業のノンコア業務
- 既存業務領域の最大ポテンシャル
- 既存業務領域のうちIT業と土業のノンコア業務

独自ポジション



※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）

※TAM：「全従業員数およそ4748万人(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)」

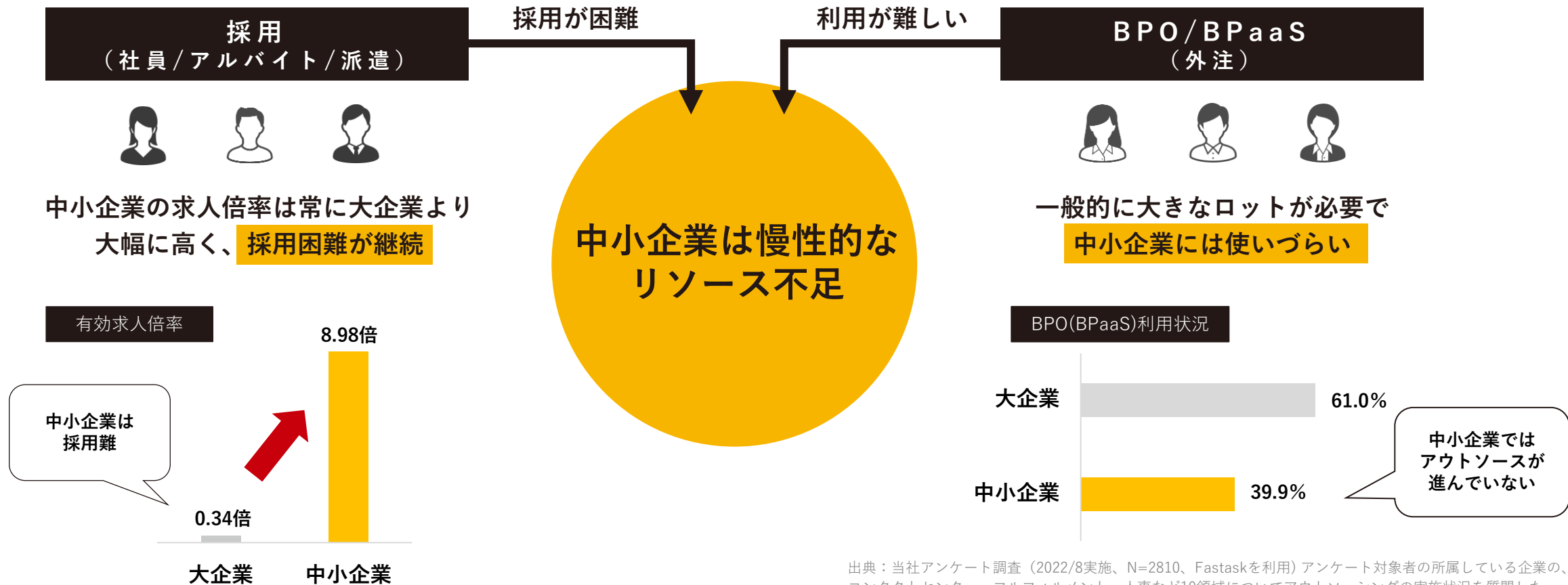
※SAM：TAM×「中小企業の従業員数およそ3309万人(経済センサス)」÷「全従業員数およそ4748万人(経済センサス)」

※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社と土業181,763社の、中規模以下の企業の社数約3578万社(中小企業白書2022年度版)に占める割合63%」

→ ターゲット市場の現状と課題

中小企業は慢性的な人手不足だが、BPO(BPaaS)などの人材サービスを活用できていない



出典：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）

出典：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。

→ 当社サービスが選ばれる理由と提供価値

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×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
- ×5契約(150時間)

3年総額
2,160万円

金額に表れない「隠れたコストと事業リスク」

- × 多大な採用・育成コスト：稼働までに数ヶ月の工数が必要
- × 退職リスク：急な離職で、採用費と教育時間がムダに
- × 人件費の固定化：業務量が減っても削減できない「固定費」

✓ 同等額だからこそ際立つ「圧倒的な実質コスパ」

- ✓ 採用・育成は「ゼロ」：面接・研修なしで即戦力が稼働
- ✓ 退職・休職リスク「ゼロ」：組織対応のため属人化や離職リスクなし
- ✓ 完全なる「変動費化」：状況に応じて必要な分だけ活用・調整可能

➔ 利用者のメリット

属人化・採用難からの解放、コア業務への集中で、"人依存の限界" を超える組織へ

労働人口減少時代における、採用に頼らない新しい選択肢。プロのリソースを必要な時に、必要なだけ活用できる仕組み

属人化からの脱却 業務停止リスクを解消

退職・休職による業務停止リスクゼロに
ノウハウのブラックボックス化を回避

採用・教育コストを削減 即戦力をスピーディーに確保

自社採用の手間やコストを削減
昇級やマネジメント管理が不要
教育なしでプロがすぐに稼働・対応

業務スピードの向上 複数スキルの活用

多様な専門スキルを持つチームが対応
必要性に応じた契約時間の調整が可能

コア業務への集中 本業のリソースを最大化

ノンコア業務をカスタマーに任せ
社員は売上・顧客価値に直結する
コア業務に集中できる体制へ

➔ 他社サービスとの差別化

AIフロントによる「24時間365日の即時対応」と「優秀なプロフェッショナル人材」のシームレスな融合

AIフロント(コミュニケーション自動化)



チャットツールを介し、依頼受付から手順確認をAIが代替

24時間365日即レスで業務を絶対に止めないインフラを構築

✓ 受付・手順確認

✓ 進捗共有

✓ 納品



**24時間
365日 即時対応**

01 / Quality

高い品質（優秀な人材×Wチェック）

- ✓ カスタマーの雇用者を顧客担当として配置
- ✓ 採用倍率 **約100倍**をクリアした優秀な人材
- ✓ AIコーディネーターによる品質管理・Wチェック

02 / Flexibility

高い柔軟性（業務手離れ・タスク変更）

- ✓ AI連携により、土日・早朝・深夜含む**24時間稼働**
- ✓ 契約時点で業務を固定する必要なし、随時変更可能
- ✓ 多種クラウドツールに対応、最短で業務手離れ

03 / Coverage

幅広い業務範囲（AIとヒトの並列実行）

- ✓ **定型業務はAI**（サブエージェント）で超高速実行
- ✓ AI化が難しい複雑な業務はプロ人材が強力にカバー
- ✓ 訪問や紙書類のファイリングなどオフライン対応可

04 / Security

安心のセキュリティ・工程管理体制

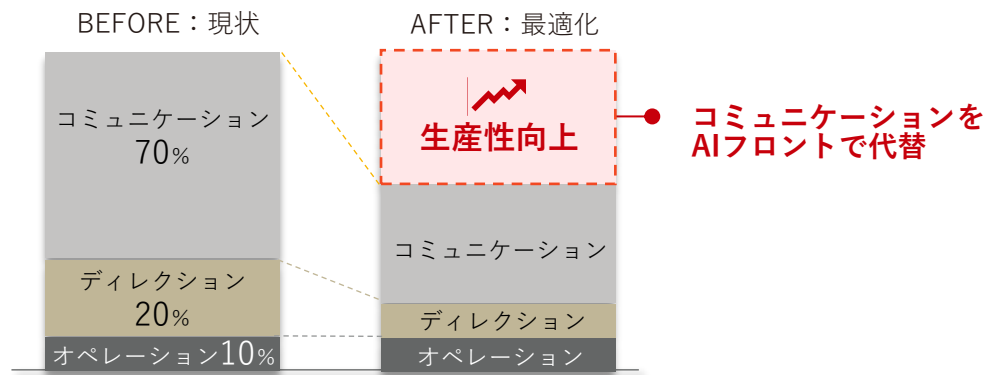
- ✓ プライバシーマークやISMS認証取得済
- ✓ 自社専用端末・VPN(仮想専用線)経由の対応可能
- ✓ **自社開発システム**による工程管理

→ カスタマーの競争優位性

■ コミュニケーションをAI化する生産性アプローチ

ホワイトカラーの業務構成は**コミュニケーション7割**、
ディレクション2割、オペレーション1割

※当社業務ログをもとに算出



- ✓ チャットで話しかけるだけ
- ✓ AIが業務整理
- ✓ 24時間365日即レスで依頼受付

PoCを通じて
理論上生産性は
1.7倍※になると検証済

■ 豊富なドメイン知識・業務ログと、独自インフラ

創業時からフルリモート運営を行っており、自社開発システムに蓄積された累計150万件を超える業務ログと、コミュニケーションデータを保有しているため、コミュニケーションAI化を進める上で不可欠な実務データが豊富に存在

Workforce (ワークフォース)

顧客からの様々な業務依頼に対し、最適なキャストのアサインや進捗管理を行う自社開発システム。これにより、分単位のタスク管理を可能にし、高効率なオペレーションを実現

データ分析

開発企画

AIとヒトによる
ハイブリッド・サービスの提供

機能改善へのフィードバック

継続的な
AI対応力の向上

※ 理論上生産性1.7倍の算出根拠

一部サービスにおいて、AI活用により顧客1社あたりの月間対応工数を約4割削減できることを検証：現状の対応工数（1）÷ AI活用後の対応工数（1 - 0.4）≒ 1.7倍



HR事業

→ 事業内容

フルリモートに特化することで、“すぐに・確実に”優秀な人材を確保
派遣による柔軟なリソース調整から、直接雇用の専門人材獲得まで幅広く対応



フルリモート人材派遣サービス

1日数時間OK 指揮命令可 全国対応

主な特徴・メリット

- ✓ **時間単位の柔軟性**：1日数時間からの固定稼働が可能で、繁忙期のリソース調整に最適
- ✓ **迅速な立ち上げ**：フルリモート前提のため、物理的な制約なく最短で人材を確保
- ✓ **品質と実績**：「テレワークトップランナー2024 総務大臣賞」受賞実績のある運営体制



リモート求人特化型 転職メディア

直接雇用 専門人材 ワーク・ライフスタイル対応

主な特徴・メリット

- ✓ **採用ミスマッチ低減**：リモートワーク前提の求職者が集まるため、条件面での齟齬が少ない
- ✓ **直接雇用で専属化**：自社社員として迎え入れることで、ノウハウの蓄積と長期的な組織強化を実現
- ✓ **効率的な採用活動**：詳細情報の閲覧機能やスカウト配信により、ターゲット人材へダイレクトにアプローチ

→ ビジネスモデル

採用側（企業）と就業側（人材）の双方に、リモートワークに特化したプラットフォームを提供



ビジネスモデルの3つの経済特性

01

フレキシブルな利用形態

月末だけ、週数時間だけ、固定の人に頼みたいなど、多様な利用ニーズに柔軟に対応可能

02

地理的制約なし

派遣先ローカル拠点が不要で、全国どこでも同一のオペレーションで供給可能。拠点コストなしでスケール可能

03

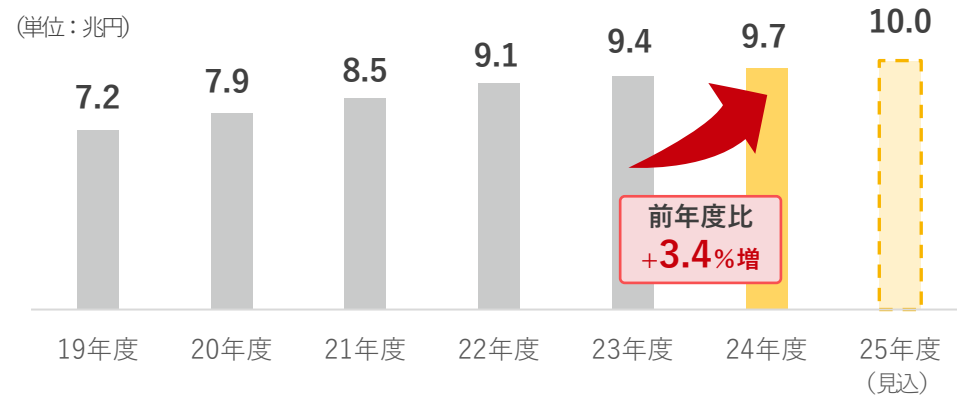
事業シナジー

在宅派遣・Reworkerにとどまらず、BPaaS事業へのクロスセル展開で事業内シナジーを最大化

→ 市場環境

人材関連ビジネス主要3業界市場規模推移

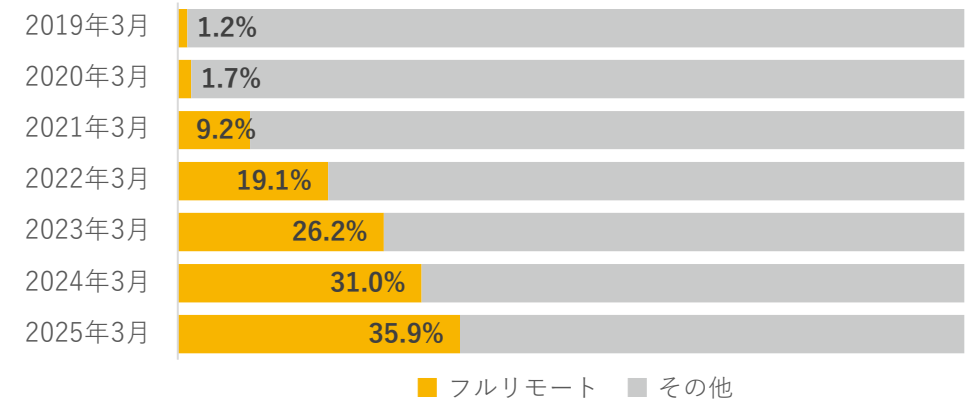
2024年度の人材関連ビジネス市場は前年度比3.4%増の9.7兆円
(人材派遣業9.3兆円、ホワイトカラー職種の人材紹介業4,490億円、再就職支援業252億円)



出典: 矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査(2025年)」より当社作図

「リモートワーク」関連の仕事検索割合に占める「フルリモート」の仕事検索割合

2019-2025年各年3月比、100万件あたりの検索数、3か月移動平均



出典: Indeed Japan株式会社「求職者の『リモートワーク』に関する仕事検索動向を調査」

市場は成長が加速する一方で、「採用・働き方」のミスマッチも課題に・・・

地方 vs 都市部
の採用格差

都市部(特にIT・事務職)の有効求人倍率は高止まりし、企業の採用コストが急騰
一方で、地方には「通勤不可」を理由に就業を諦めてしまう優秀な潜在プロフェッショナル人材が眠っている

→ 在宅派遣 導入事例

場所の制約をなくし、通勤圏内では出会えない即戦力人材を全国からリモートで確保・定着へ

CASE 01

理念に共感する人材と出会い、CS品質が向上

課題

オフィスへの通勤圏内での採用では、自社理念に深く共感し、商品を愛してくれる優秀な人材を見つけることが困難だった

成果

在宅派遣の導入により、**居住地の制限を撤廃して対象を全国に拡大**。事前の入念なすり合わせにより、カルチャーに合致した人材を遠方から確保することに成功し、質の高いカスタマーサポートを実現

CASE 02

実験的な導入が、新たな採用の選択肢に

課題

事業の多角化と急成長に伴い、海外企業との交渉が可能な高い専門スキルを持つ人材の確保が急務であった

成果

通勤を前提としないため、条件に完全マッチする遠方在住の人材獲得に成功。リモートワーク環境下でも高いパフォーマンスを発揮できることが実証され、**エンジニア採用など他の職種へもリモート採用の選択肢を広げるきっかけ**となった

➔ Reworker 導入事例

採用企業と就業者の双方から選ばれる、リモート特化型求人メディア

掲載求人はすべてリモート可。正社員から副業まで、あらゆる契約形態に対応

CASE 01

推薦から内定まで約1ヶ月のスピード採用

候補者のバックグラウンド

エンジニア特化採用支援・転職支援の運営元出身

大手フリマアプリ会社での約6年に及ぶ中途採用経験を持つプロフェッショナル

家庭の事情により、当初時短勤務での転職を検討していた優秀な人材
柔軟なリモートワーク環境を活かすことで、パフォーマンスを落とさ
ずフルタイムでの就業を実現。企業側も**想定以上の高いスキルを持つ
た即戦力層の獲得に成功**

CASE 02

高いカルチャーマッチと継続的な活躍

候補者のバックグラウンド

新卒採用支援サービス出身

SNS運用やカスタマーサクセスなど、幅広い領域をこなせるマルチプレイヤー

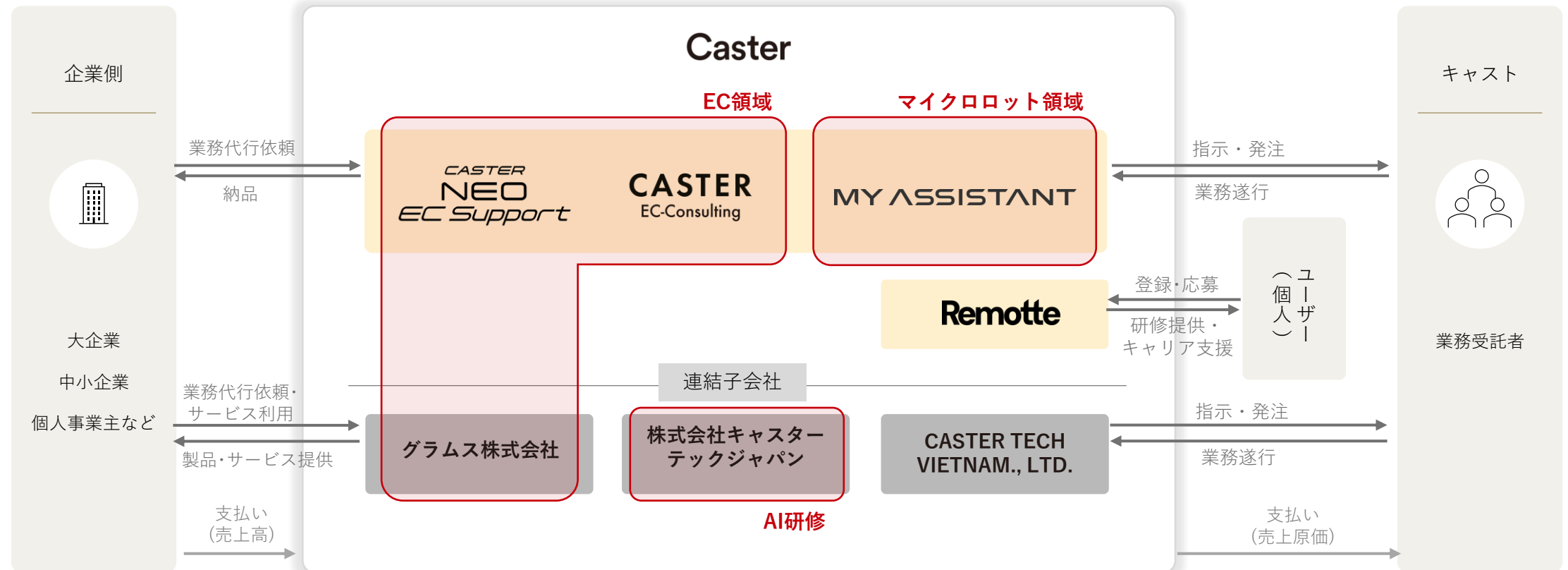
企業側は当初「未経験可」として広く間口を設けて募集するも、
Reworker経由で「経験豊富かつフルタイム稼働可能」な優秀層からア
プローチがありマッチング。**業務へのマッチング度や価値観のすり合
わせ（カルチャーマッチ）が極めて高く**、双方が満足する採用を実現



AI Tech事業

→ ビジネスモデル

BPaaS事業で培った膨大な実務データと業務知見を起点に、AIソリューションを開発・実装



→ マイクロロット領域

マイクロロット (単価 3 万円前後) 市場は、AIの浸透とともに加速しており、個人の利用も拡大傾向

「労働人口減少」 × 「生産性向上」 の マクロトレンドが継続的な追い風

2040年にかけて労働人口が減少する一方、DX・AI活用による生産性向上の要求は年々加速

個人事業主・小規模企業の“AIを使う”ハードルが下がるほど、
マイクロロット市場は非連続的に拡大していく構造



MY ASSISTANT

マイクロロット・単発/定型依頼

- ✓ **マイクロロット市場開拓**
従来の半額以下・小さいロットでSMB層の需要を喚起
- ✓ **完全セルフサービス型**
専用システムで商談レス・即日利用開始。
営業コスト(CAC)を極小化
- ✓ **AI×ヒトのハイブリッド**
リサーチや資料作成にAIを活用し、
最速・最適品質で納品

→ EC領域

“SaaS × BPaaS”でEC運営の企画～出品～販促まで一気通貫でカバー

EC事業者が抱える共通課題

- 01 出品業務の“ささげ”（撮影・採寸・原稿）が労働集約的で属人的
- 02 Amazon・楽天等のモール運用ノウハウが不足し、売上が伸びない
- 03 商品画像・動画の販促クリエイティブ制作コストが重い
- 04 リユース品に関して1点1点手間をかけられない

BtoC-EC市場規模の経年推移（単位：兆円）



※令和6年度電子商取引に関する市場調査より抜粋して当社作図



商品登録・AI活用の説明文自動生成・在庫管理・ページ更新・カスタマーサポートなど、EC運営に必要な業務を "AI × プロ人材" で丸ごと支援する時間制サービス。



Amazonのアカウント運用代行 × 販売戦略コンサルティング。元・現役Amazonセラー経験者が販売戦略を提案し、売上アップを最短距離で実現。



“ささげ業務”（撮影・採寸・原稿）を独自AIで一括管理・自動化するSaaS。それぞれ専門AIが担う仕組みで、EC運営の業務効率を最大70%向上。グラムスが誇る累計数百万点規模のBPO実績を活用。



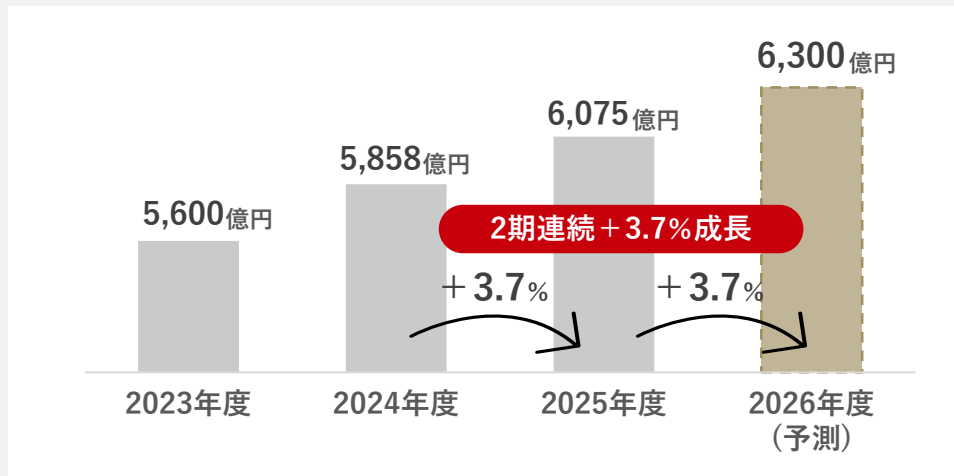
商品画像1枚から、AIがモデル着用動画＆画像を自動生成するEC販促AIアプリ。グラムスが10年以上蓄積してきた画像処理AI技術を活用し、一点モノ商材でも"着用訴求"を可能にしてCV率を向上。

→ AI研修

“AI時代の即戦力”を育成するAI研修を、企業ごとの業務・利用環境に合わせて設計・提供

<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「企業向け研修サービス市場に関する調査(2026年)」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
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

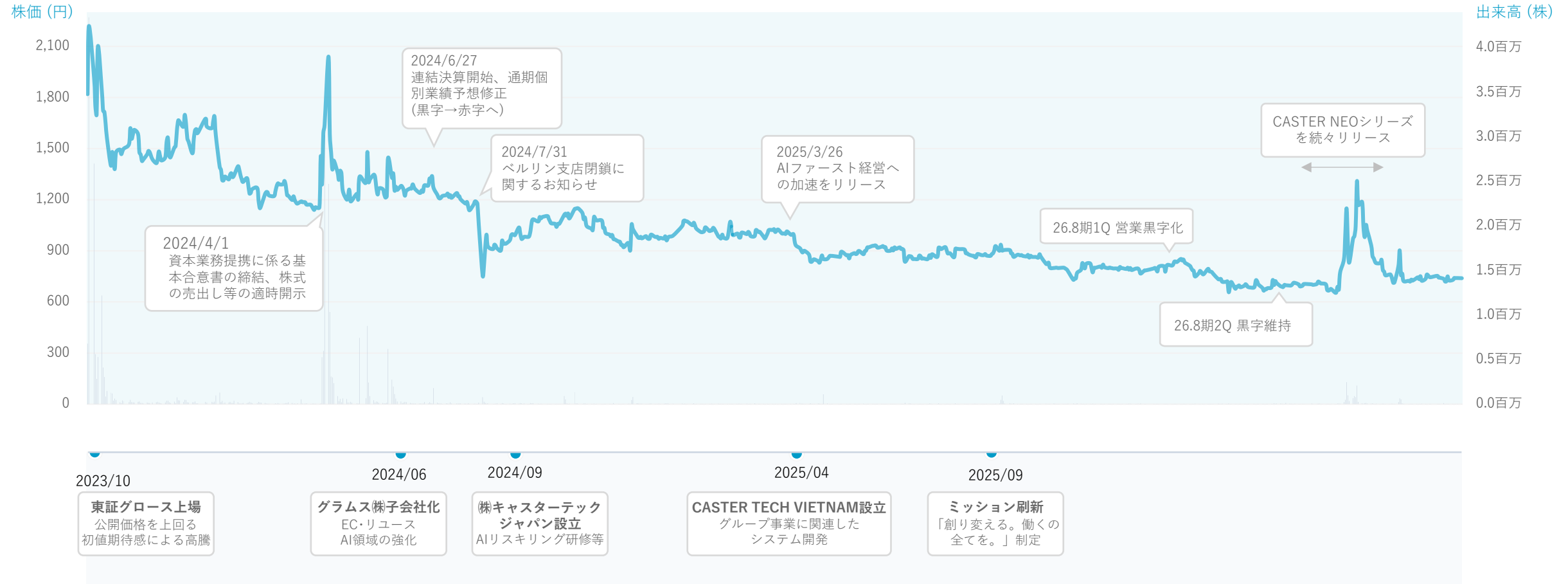
現場社員のAI利用
が増加、自律的な
DX活用が進展



これまでの歩み

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

→ 株価推移と主要開示トピックス



→ 前期の取り組み状況

収益性を重視し、販管費の効率化により2026年8月期は、通期営業黒字を達成

取り組み	前回資料	結果	振り返り
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	P.40	○	主にマイクロロット市場への展開強化に向けて、社内の基幹システムのAI化が進行。生産性向上を経て、マイクロロット市場への展開を強化していく予定。
エンタープライズ／ニッチセグメント市場における開拓	P.41	○	建設系大手企業・学校法人・医療法人等の実績が拡大
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	P.44	○	AI活用のPoCを進め、生産性1.7倍向上などの効果を検証し実運用へ展開するための重要変数の変動データを取得
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	P.44	○	受注状況や稼働率を注視しながら広告投資を最適化し販管費を効率化、受注率を見極めた原価の最適化等により通期営業黒字化を達成
市場変化に対応する形でコア・ノンコア事業を分け、ポートフォリオを整理	P.42, 44	○	AI Tech領域で培った技術・ノウハウを主力BPaaS事業“CASTER NEOシリーズ”へ集約し、事業ポートフォリオを最適化

※ ◎：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「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）」のこと
※ 前回資料の成長戦略で掲げた方針を継続・深化させ、AIとヒトが協働するハイブリッド型BPaaSモデルへとシフトしております。
AIによる生産性革命により、従業員1人あたりの担当顧客数を増やして粗利率向上を図るべく、「CASTER NEO」シリーズへの刷新を進めています。



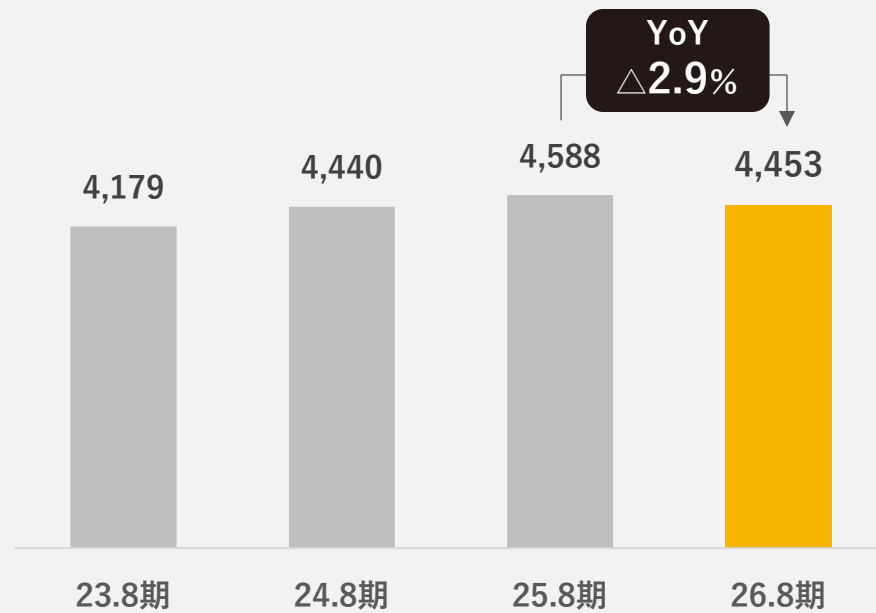
業績ハイライト

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

→ 業績推移

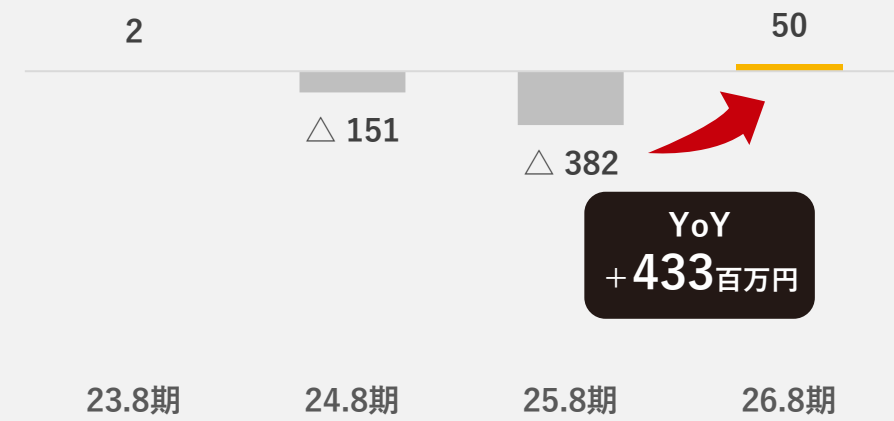
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円

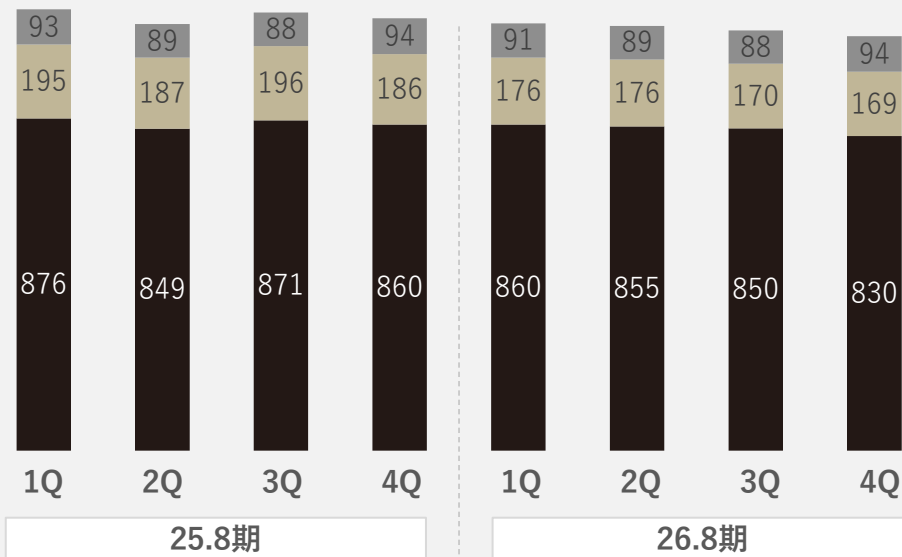


→ 四半期別 業績推移

売上高

単位：百万円

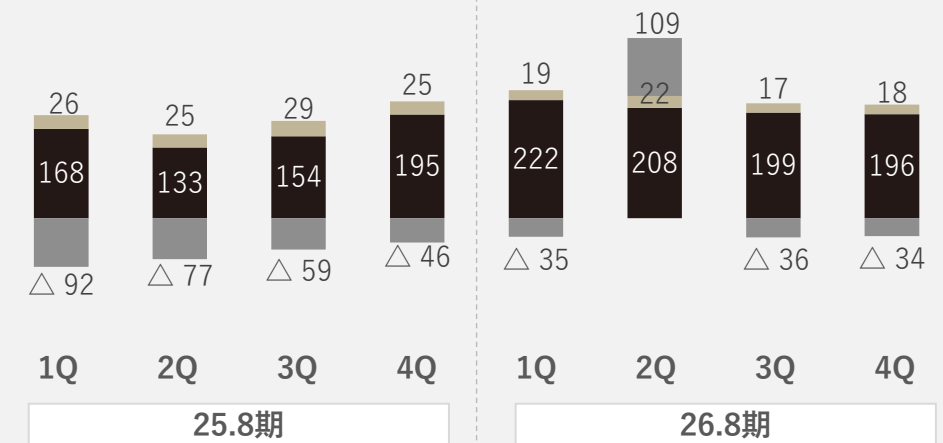
■ BPaaS事業 ■ HR事業 ■ AI Tech事業



営業利益（セグメント利益）

単位：百万円

■ BPaaS事業 ■ HR事業 ■ AI Tech事業 ※ 全社／消去除く

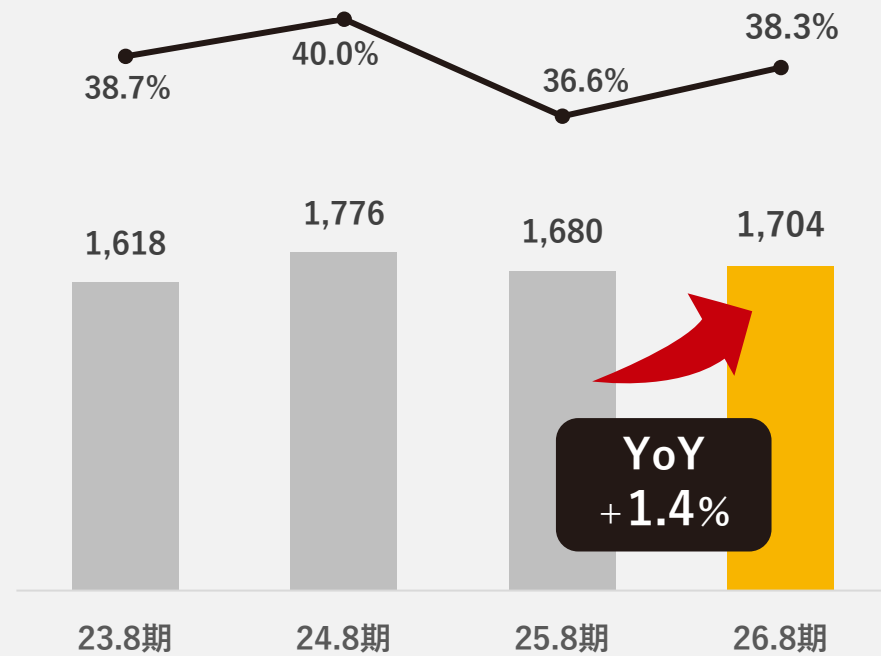


* 26.8期2Qは、AI研修の利用に伴うグループ内取引により利益が一時的に増加

➔ 粗利(売上総利益)と販管費の推移

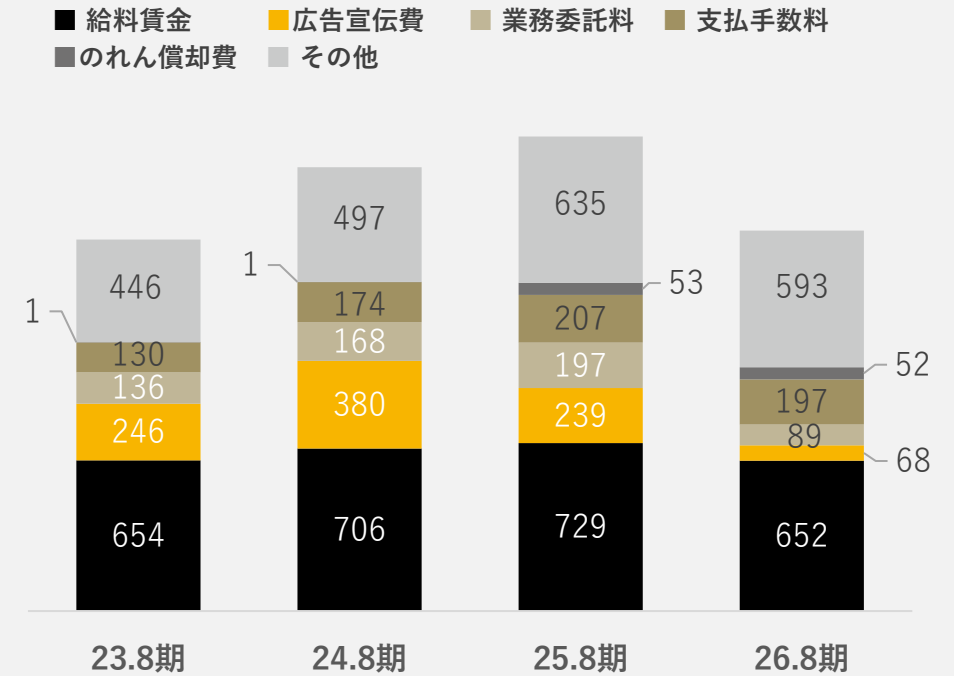
粗利(売上総利益)・粗利率

単位：百万円



販売費及び一般管理費

単位：百万円

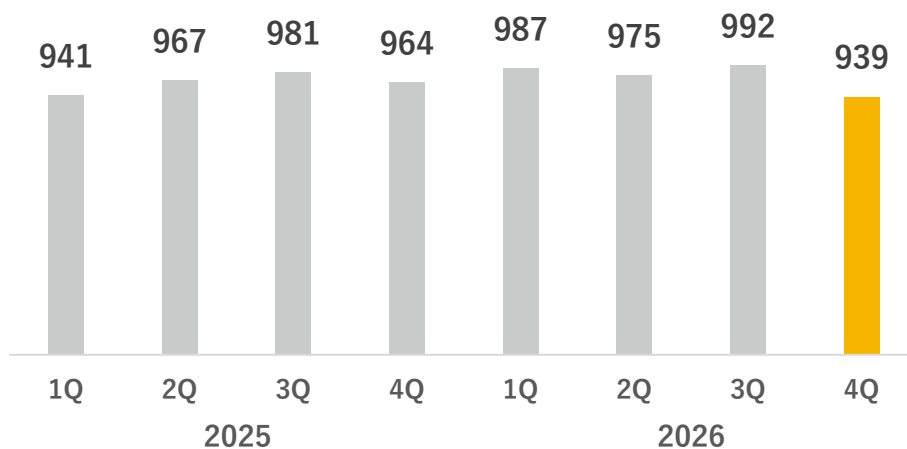


→ BPaaS事業 /KPI

稼働社数

939 社

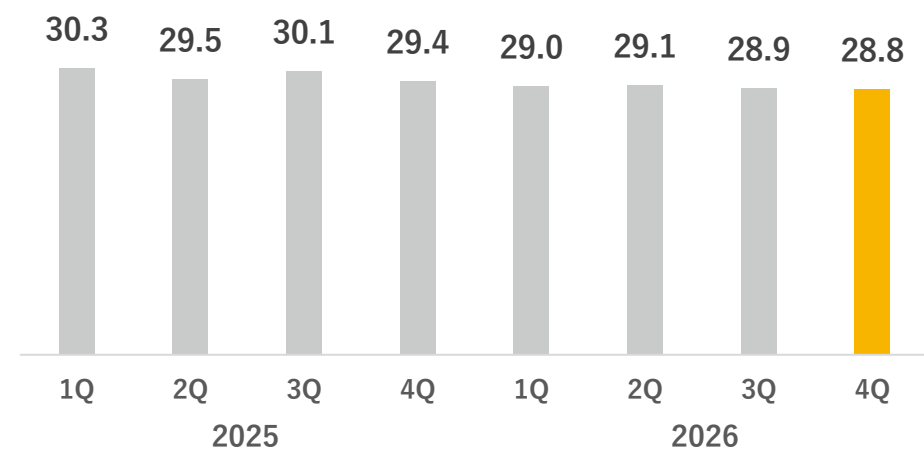
QoQ △5.3%



ARPU (顧客平均単価)

28.8 万円

QoQ △0.5%



※1 各数値は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の一（月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



マーケット環境の見立て

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

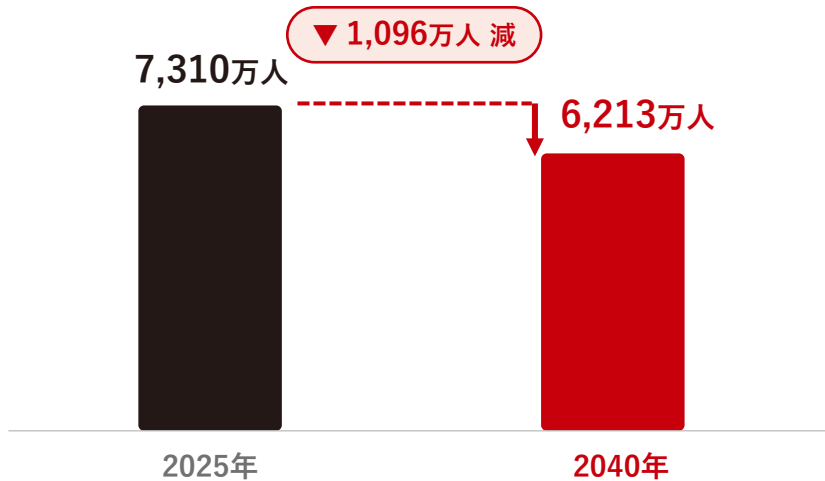
→ マクロ構造の変化

生産年齢人口の激減とコスト高騰による“人手依存モデル”の限界

日本国内における労働供給は、1995年をピークに2050年にかけて急激な縮小軌道にあり、この構造的な人口減少に伴い、国内企業の半数以上が深刻な人手不足に直面。さらに、近年の人件費や採用費等の高騰が企業の収益を直撃。「単に人を採用して穴埋めする従来モデル」はコスト的にも構造的にも限界を迎え、労働力不足を人手だけで解決できないこの時代において、オペレーションのあり方そのものを根本から変革することが、日本企業の生産性向上と成長における不可欠な課題になりつつある。

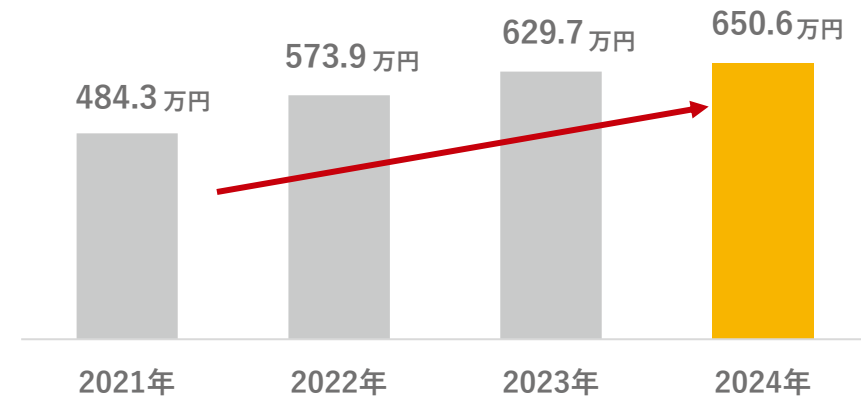
日本の生産年齢人口の推移と予測(15～64歳) ※1

15年間で約1,096万人減少する見込み



中途採用費用合計(平均)の推移 ※2

特にDX関連など専門職分野で積極採用



※1 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

※2 出典：マイナビ「中途採用状況調査2025年版(2024年実績)」

→ AI時代の到来

スマホが生活を変えた10年を、AIは数年で通過する

かつてスマートフォンが私たちの「生活様式」を一変させたように、生成AIはそれを遥かに凌ぐ歴史上最速のスピードで浸透。主要アプリが月間アクティブユーザー1億人に達するまで数年を要したのに対し、ChatGPTは約2ヶ月で到達。この前例のないスピードは、個人の生活にとどまらず、企業の「働き方」や「ビジネスのあり方」を過去最速のペースで塗り替えようとしている。

主要アプリが月間アクティブユーザー1億人に達成するまでの期間

Instagram		2年半
TikTok		9か月
ChatGPT		2カ月

2022年11月公開のChatGPTは、2023年1月に月間アクティブ利用者1億人に到達。

実例：コールセンター業務のAI化

01 大量のオペレーターに外注

02 チャットボットにより一部自動化

03 AI音声エージェントによる完全自動対応

事業モデルはAI技術の進歩により、人主体からツール主体へと移行。そのスピードは数十年から数年単位に変化

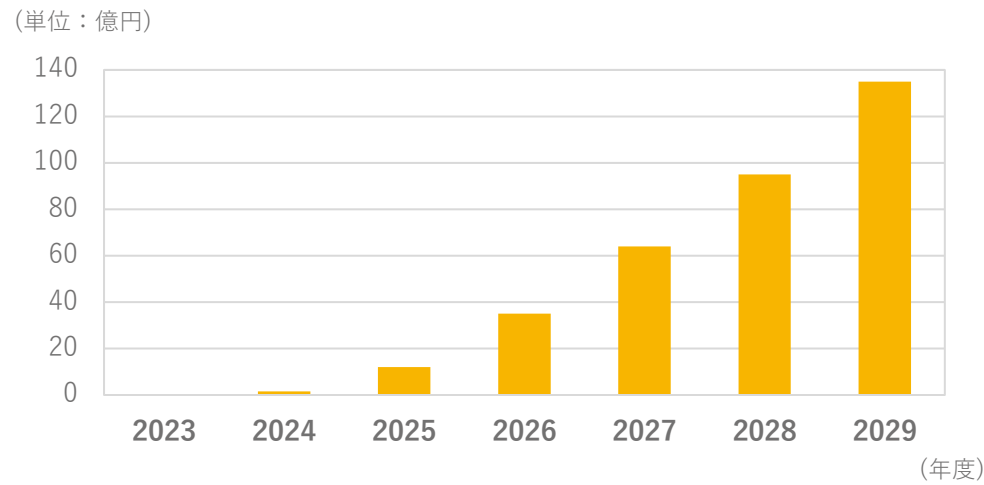
※ 出典：JAFCO「投資仮説レポート 第6号『AI×労働力提供のモデルについて考える』」

→ AIエージェント市場の急激な形成

AIエージェント市場の急速な立ち上がりにより、AIは単なる「ツール」から「デジタル労働力」へ

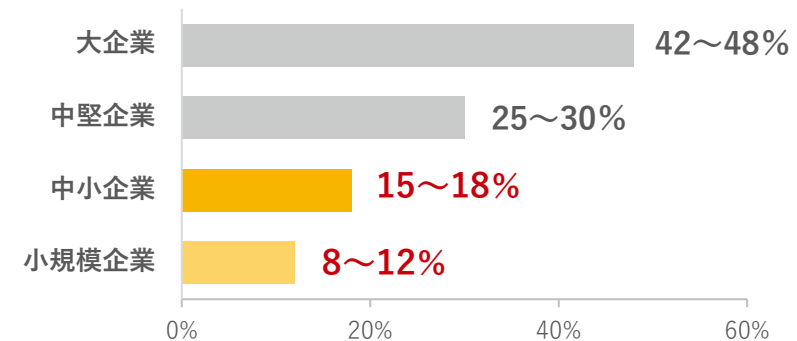
AI活用のトレンドは対話に応答する従来の「対話型AI」から、自律的に判断して業務を完遂する「AIエージェント」へと移行し、国内市場においても急速に拡大。一方で、**中小企業（SMB）**では「活用のノウハウ不足」や「導入を担当する人材の不在」が大きな壁となり、AI活用が進んでいない。

AIエージェント基盤市場規模推移及び予測（2023～2029年度予測）※1
CAGR(2024～2029年度)は142.8%に達すると予測



企業規模別のAI導入率※2

社内業務プロセスへAIが組み込まれ継続運用されている状態



中小企業(従業員300名以下)のAI導入率は約12%。大企業との格差の要因は「ツールの有無」ではなく、「活用の知見不足」。

※1出典：ITRプレスリリース（2025年8月21日）<https://www.itrcorp.jp/topics/pr-20250821-1>より当社作図

※2出典：株式会社Leach「中小企業AI導入実態調査2026」より抜粋して当社作図

→ AI導入・活用の課題と限界

高機能なツールを導入しても「複雑な設定」や「初期導入の負荷」などが重荷となり、成果に到達しない

AI市場が盛り上がる一方、現場では「ツールを導入したのに作業が減らない」という強いギャップも発生。
業務が複雑で既存業務の整理が困難、スキル・設定の壁により、現場に合った運用設計やデータ連携ができないまま放置され、形骸化しているのが実態



業務が複雑化

システム化を行うも**8割以上**が
「業務負担が軽減されていない」と回答
その理由は？

システム連携ができておらずデータの
二重入力が発生しているから

60.8%

業務プロセスが複雑になっているから

35.1%

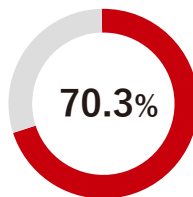
出典：(株)エイトレッド 「人手不足に悩むバックオフィス担当者に聞いた業務実態調査」より一部抜粋

業務を回す仕組みが不足
業務が属人化し、疲弊



AIの実装が難しい

生成AI活用の課題



「リテラシーやスキルが
不足している」と回答した
企業が7割

出典：(株)野村総合研究所
「ユーザー企業のIT活用実態調査(2025年)」

リテラシー不足でAIが定着せず
業務に組み込めない



設定・ツール連携の手間

コンテキスト設計



データ・ナレッジ
の接続



理解・判断・実行
AI

外部情報連携



システム連携



AIを業務で活用するためのコンテキス
ト設定や社内データ接続がハードルに

→ 導入～稼働までの間にある溝

AIは契約した瞬間には動かない。動かすまでの工程 がそのまま市場になる

AIエージェントは「導入すれば動く」わけではなく、業務の再設計・プロンプト調整・SaaS連携といった高度な「設定」があって初めて真価を発揮。また、海外ツール単体では対応が難しい日本の複雑なシステム環境において、複数システムを繋ぎこむ「高度な統合・オーケストレーション」を、AIを活用した実装・連携スキームで提供することが求められる。

日本企業における、AI導入に際しての懸念事項※



コストでもリスクでもなく「効果的な活用方法がわからない」が1位。米国や中国と比較すると3倍の水準—これは技術だけではなく、実装・運用の欠落を示している

PoC後の本格導入に課題

6割 PoCで期待した効果を得られなかった経験を持つ企業
(IDC Japan March 18, 2026「国内AI市場は今後4年で約3倍に成長」)

「動かす」ために誰かがやる必要のある工程

- | | |
|-------------------------------------|------------------------------------|
| 01 業務の棚卸しと分解
どの作業を任せるかの特定 | 02 前提データの整備
社内ルール・書式の言語化 |
| 03 設定・連携・検証
既存システムとの接続 | 04 継続的な運用・改善
出力品質の担保 |

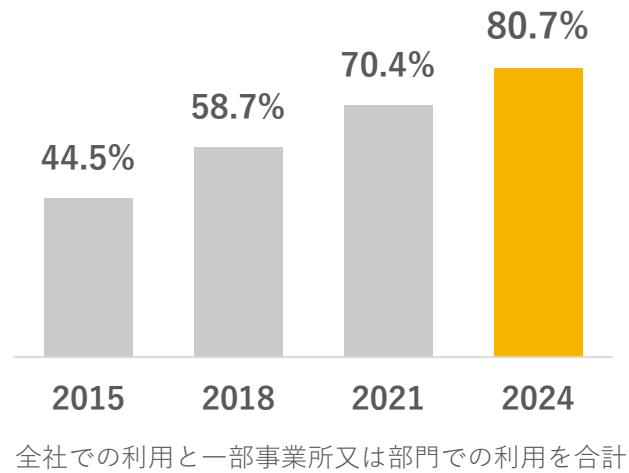
教育コストや人件費もかかる、**本当に内製すべき仕事なのか？**

→ 外部化の必然性

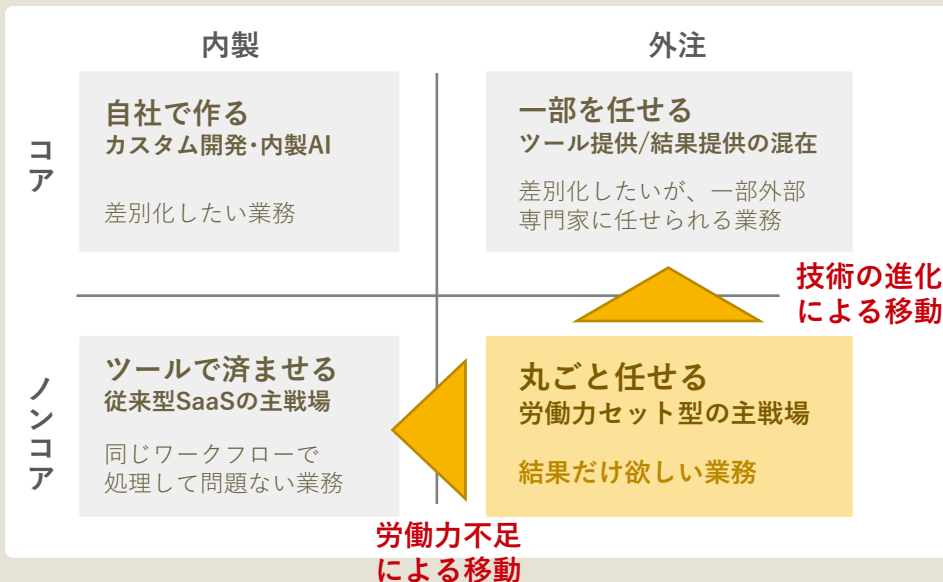
サーバーを自社で持たなくなったように、**AIの運用も、持たない側に振れる**

サーバーの購入・設置・冗長化・監視は、かつて情報システム部門の中核業務だった。それが数十年で「専門事業者から買うもの」に置き換わった。AIの設定・運用・改善も同じ経路をたどることが想定される。日本特有の「内製主義」や規制で社内に停滞していた業務も、深刻な労働力不足により急速に外注化へ移行していく。

<前例:クラウドサービス利用状況の推移※1>



<顧客側から見た業務種類の整理※2>



- ✓ 「ノンコア×外注」の領域は今後広がっていく
- ✓ ツールを渡すだけでは超えられない
- ✓ 業務側に立って、設計・運用・品質担保まで引き受ける主体が必要になる

※1 出典：総務省「通信利用動向調査」を基に作成

※2 出典：JAFCO「投資仮説レポート 第6号「AI×労働力提供のモデルについて考える」より一部加工して作図

→ BPaaSの構造転換

受け皿となるBPO(BPaaS)市場は、すでに 5 兆円規模で今後も拡大が見込まれている

企業が求めているのは「AIツール」ではなく「動いている状態」。それを外から供給する事業者が、次のインフラとなる

国内BPO市場規模（2024年度）



5.07 兆円 前年度比 +4.0%

出典：矢野経済研究所「BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）市場に関する調査（2025年）」

BPaaS事業者求められるものが、いま変化しつつある

AS-IS | これまで

点での業務請負

切り出せる作業を、人数×時間で請ける
労働量に依存しスケールが難しい



TO-BE | これから

プロセス全体の請負

業務プロセスごとAIに載せ替えて運用
少ない人数で拡大が可能

→ 当社の見立て

2030年までに、ホワイトカラーの仕事の大半はAI化する

だからこそ従来型のホワイトカラーの仕事はなくなり、AIを動かす業務が増え、その外注化が進む

キャスターは、「そうはならない」と言われてきた未来を、
予測してきた会社です。

2014年時点の予測：リモートワークは当たり前になる

創業当初は「リモートで仕事は回らない」と懐疑的な声が多かった…
予測通り、今やリモートワークは「当たり前」の選択肢に



現在の予測：ホワイトカラーの仕事はAIに置き換わる

「AIは実務では使えない」と言われていた景色が、数日単位で変化
働き方もBPaaS市場も、同じように変わる



競争力の源泉

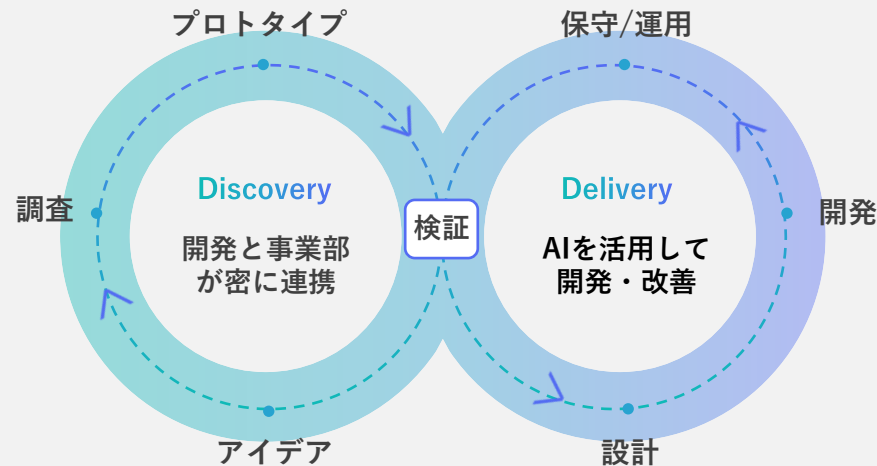
- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

→ 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シリーズを推進

<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 ～

➔ 人的資本①（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＞



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

➔ 人的資本②（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）



成長戦略

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

AIによる生産性革命を、最前線で乗りこなす

サービス提供における生産性を上げることで、より多くの顧客を支援できる体制へ転換。
これにより、中長期的な粗利率の向上へ繋げる。

変わらないのは、「企業をバックオフィス業務から解放する」という提供価値

変えるのは、それを届ける手段

➔ BPaaS領域で日本をリードする企業へ

顧客の業務構造をAIで再設計

海外発のAIエージェントは日本では定着しづらく、既存の複数サービスを連携させないと真の業務効率化にはならない。国内企業数の99.7%を占める中小企業(SMB)のバックオフィスを、単なる「ツール導入(点の効率化)」ではなく「業務プロセス全体の自動化」によって根本から再設計します。

これにより、**BPaaS領域で日本をリードする企業へと進化していきます。**

AI化の定着を阻む「3つの壁」 —日本のSMB固有の摩擦—

■ 未標準化な業務

社内にマニュアルも存在せず、属人化した例外ルールが常態化

■ 古い独自システム

API連携を前提にできないレガシー環境
システム同士の連携は高度な知見が必要

■ 紙・PDFの非構造化データ

そのままではAIが処理できない
導入前の情報整備もできない

解決案：CASTER NEOシリーズ (AI×プロフェッショナル人材の価値を融合)

顧客



業務依頼は
チャットするだけ

業務受付



AIフロントが
24時間365日受付

AIコーディネーター



AIが実行可能なかたちへ設計し
進捗管理/品質担保/AI化を担う



自社開発システム
の活用

★ AI単体では完結が困難な領域 (2026年時点)

✓ API非公開外部サービスとの連携

自動連携が不可能な外部システムにおける作業

✓ セキュリティ管理を要する作業

ログイン認証の突破や顧客のセキュリティ要件への対応

✓ ミスの検知と最終品質の判断

大量処理時の微細なエラー検知や最終チェック

✓ 例外対応・曖昧な依頼の解釈

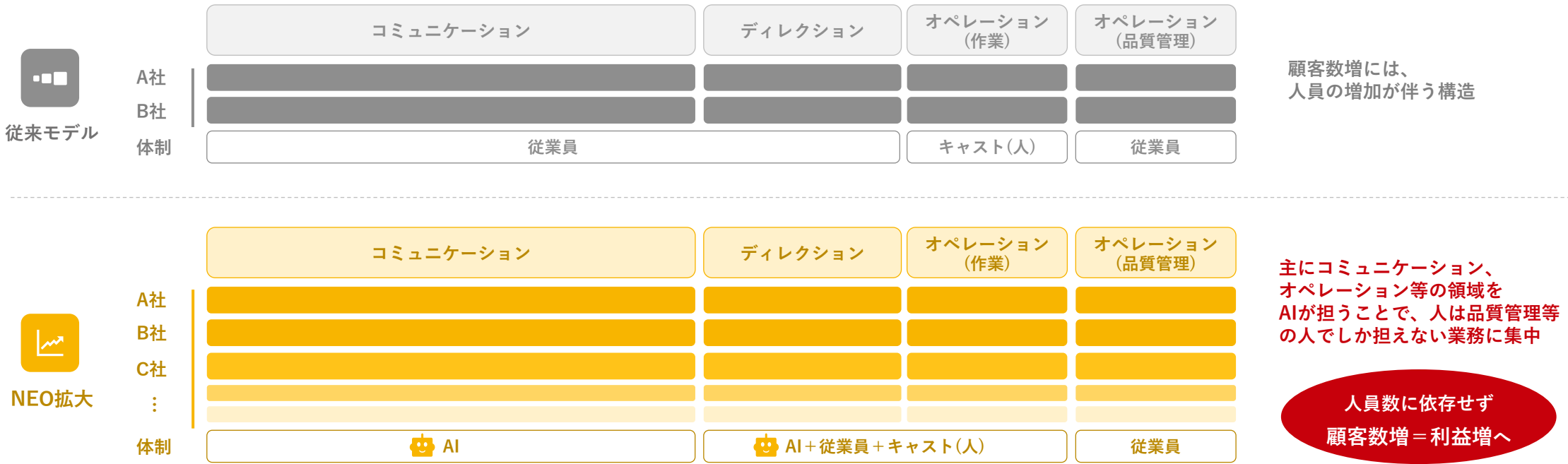
仕様外ケースの臨機応変な処理とユーザー意図を汲む要件定義

→ ビジネスモデルの再定義

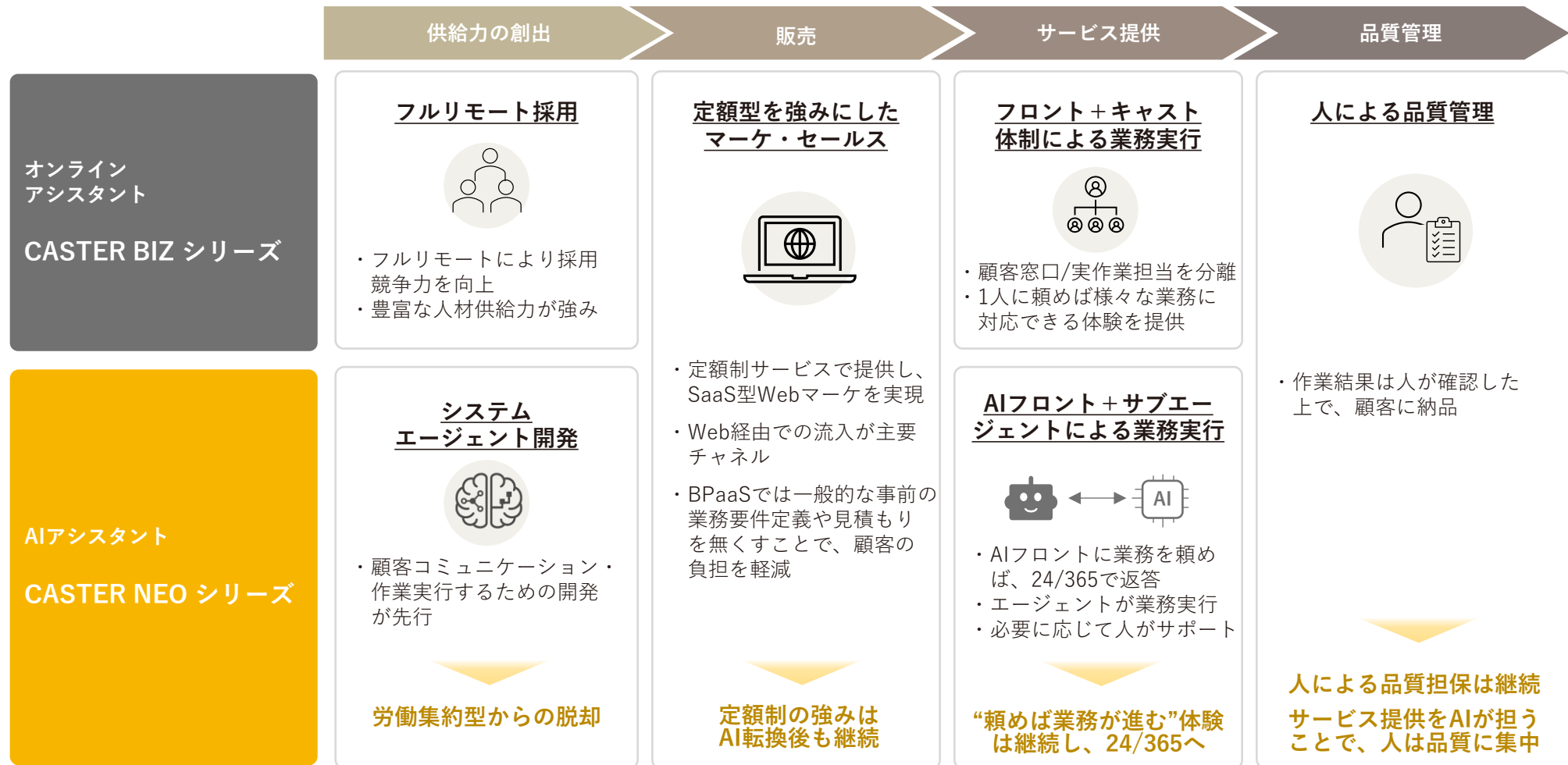
キャパシティの限界をテクノロジーで打ち破る

従来の「作業時間×人件費」を売るモデルでは、売上拡大とともに原価も膨らむ。
AIとヒトが協働する“ハイブリッド型BPaaS”へシフトすることで、**従業員1人あたりの担当顧客数**が増加。中長期的な粗利率向上を目指す

AI活用により、利益が伸ばせる仕組みへ



→ CASTER NEOシリーズへの刷新によるバリューチェーンの変化



これまでの強みは維持しながら、供給力の強化とサービス価値の拡大へ

→ CASTER NEOシリーズの打ち手

CASTER NEOシリーズへの刷新で、何が変わり、何を変えないのか

変わらないもの

労働力不足に 手段を提供する

提供する価値の本質は創業以来変わらない。
顧客へは、チャットに話しかけ「頼めば片
付く」体験を提供し続ける。

変わるもの

提供する「中側」の生産性

**AIフロントが24時間365日、依頼受付・不足情報
の確認・手順整理を担う。AIコーディネーター
(人)は品質管理・進行管理へ**

1人あたりの限界突破

コミュニケーション領域をAIで最適
化することで、**従業員1人あたりの
担当顧客数増加を目指す**

開発投資は3領域へ集中。現場での検証を並行実施し、優先順位を明確にする

01 最優先

CASTER NEO Assistant

なぜ最優先か？

生成AIの進化により強力な自動化エー
ジェントがいつ出てきてもおかしくな
いという危機感。外部が市場を席卷す
る前に自分たちでAI BPaaS化を確立さ
せノウハウを蓄積していく

02

経理領域

スピード<圧倒的な正確性
が求められるため、AI化す
る領域を検証しつつ進行

03

労務領域

個社別ルールが散在し、個
人データ等を扱う性質上、
顧客要望を踏まえつつ進行

→ 13期の運営スタンス

収益性は重視しつつも機動的に投資し、継続的な成長に向けた基盤を構築

12期の振り返り

- ・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
- ・稼働開始時期等の調整により、稼働社数の積み上げが計画を下回る結果に

13期の方針

- ・CASTER NEOシリーズによる生産性向上（従業員1人あたりの担当顧客数増加）
- ・費用対効果を見極めた広告費の機動的な追加投資

OPERATIONS

生産性

原価及び人件費のコントロールは継続しつつ、AI×ヒトのハイブリッド体制により生産性向上へ

MARKETING

継続的な広告投資

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

PORTFOLIO

事業ポートフォリオ

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	— 

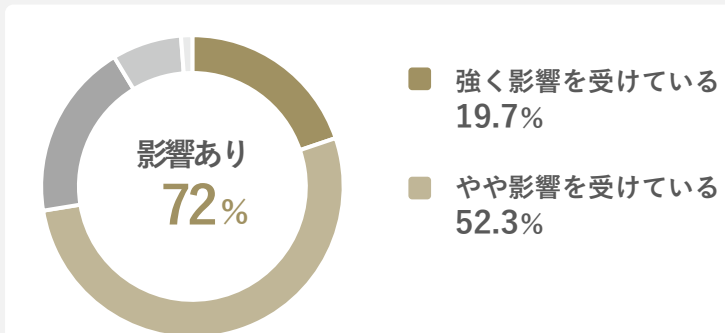
→ 営業戦略①（広告チャネルの強化）

ユーザー行動に応じた広告投資の適正化と低コストで成果を生む“独自チャネル施策”の展開

自然検索や検索広告の成果がAI表示移行により低下傾向にあり、広告投資の代替としてコスト優位性の高いチャネルを強化実施中

MARKET SHIFT

Q. 自社で現在配信している検索広告について、2025年3月以降、「AI Overviews」の影響を受けていると感じますか



※ 株式会社IDEATECH 「AI Overviewsが従来の自然検索流入や検索広告に及ぼしていると思われる影響に関する調査結果」より当社作図

チャネル施策

01

外部パートナーとの連携

販売代理店や顧客等からの相互送客の加速

[詳細次頁へ](#)

02

導入事例の掲載強化

実際の課題解決ストーリーで深い共感と高角度リード獲得

03

外部メディアの活用

売上拡大事例などをビジネスメディア記事などで発信

04

セミナーセリング

従業員登壇による自社開催セミナーでリード顧客を創出

05

動画広告

共感シーンを交えた動画広告による顧客獲得

06

比較サイト掲載

多角的な露出により比較検討層へのアプローチを強化

07

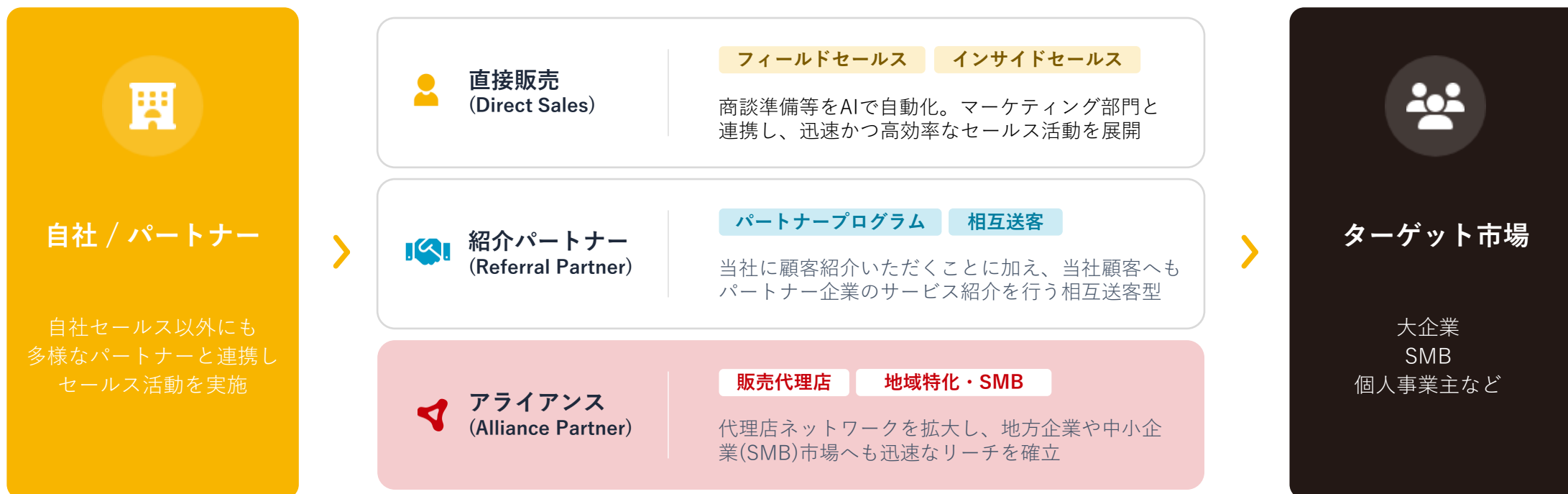
SEO対策

記事コンテンツ拡充等、オーガニック検索順位を向上させる

➔ 営業戦略②（外部パートナーとの連携）

パートナーシップを基盤に、他社とのアライアンスによる販売代理店戦略で成長最大化へ

／ 代理店ネットワークを強力に拡大し、ターゲット市場へ多角的にアプローチ ／



➔ 人を強みとした、オフラインでの取り組み（福岡県）

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

→ 中期ビジョン

顧客のAI化を推進するサービスへ転換し、AIフィットしたサービスを拡充





Appendix

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

 At a glance

売上高

44.5億円
(2026/8期)

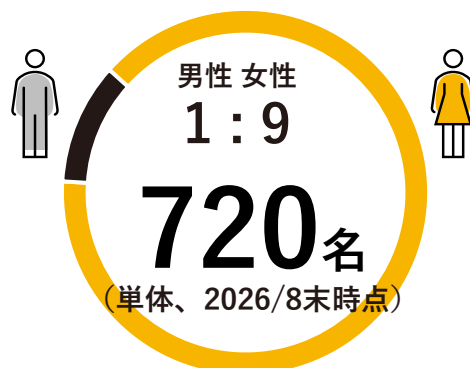
営業利益

50百万円
(2026/8期)

拠点数

国内 3
(子会社を除く)

従業員数

サービス導入
累計アカウント数

約 6,500
(BPaaS事業 2026/8末時点)

稼働社数



939社
(BPaaS事業、2026/8期)

→ キャスターで働く仲間の声



働くことを、諦めなくていい。

当社は創業以来、「リモートワークを当たり前にする」というミッションのもと、場所に縛られず力を発揮できる就業環境を提供してきました。

従来型の働き方では、

離島や地方に住んでいて仕事の選択肢が限られていた人。
パートナーの転勤のたびに、キャリアを手放してきた人。
子育てや介護のために、働く時間を抑えるしかなかった人。

当社で働く仲間からは、「キャストがなければ、働き続けることは難しかった」という声が多く寄せられています。そうした一人ひとりこそが、当社の原点であり、存在意義の一つです。

2025年、当社はミッションを「創り変える。働くの全てを。」へと改めました。場所の制約を取り払ってきた私たちの次の挑戦は、AIによって働くことそのものを創り変えることです。誰もが自らの意思でキャリアを選び、歩み続けられる社会の実現を目指してまいります。

→ 当社グループの提供サービス

人による業務実行

AI×プロ人材によるハイブリッド

BPaaS事業

CORE BUSINESS

業務代行



CASTER BIZ
assistant



CASTER BIZ
accounting



CASTER BIZ
HR



CASTER BIZ
recruiting

アカウント数×契約単価

秘書・経理・労務・採用等のバックオフィス業務をAIとプロのオンラインアシスタントが代行

HR事業

HUMAN RESOURCES

派遣・求人

稼働人数×単価×時間



AI設計できる優秀な
リモート人材を企業へ

紹介手数料×件数



AI×リモートワーク特化
型求人プラットフォーム

AI Tech事業

AI FIRST GROWTH

EC・特化型等

利用者数×月額料金

Remotte

AI×リモート経理を学ぶ
オンラインスクール

成約件数×契約単価

CASTER
EC-Consulting

Amazon運用代行～販売
戦略まで売上UP支援

アカウント数×契約単価

MY ASSISTANT

月額2.5万円から頼める
リモートアシスタント

グラムス

EC企業向け業務効率化
ツールの開発・提供等

キャスターテックジャパン

AIリスクリング研修の提供等

CASTER TECH VIETNAM

グループ事業のシステム開発等

CASTER
NEO
Assistant

NEW

AIフロントが24時間365
日受付対応し、裏側でプ
ロ人材が品質管理を実行

CASTER
NEO
Accounting

NEW

Slack指示でAIが会計
ソフトを直接操作し
月次決算まで自動完結

オンラインアシスタント領域で培ってきた業務
知見とAIを組み合わせた

AIアシスタントサービス 「CASTER NEO」シリーズ

(CASTER BIZシリーズから順次刷新)

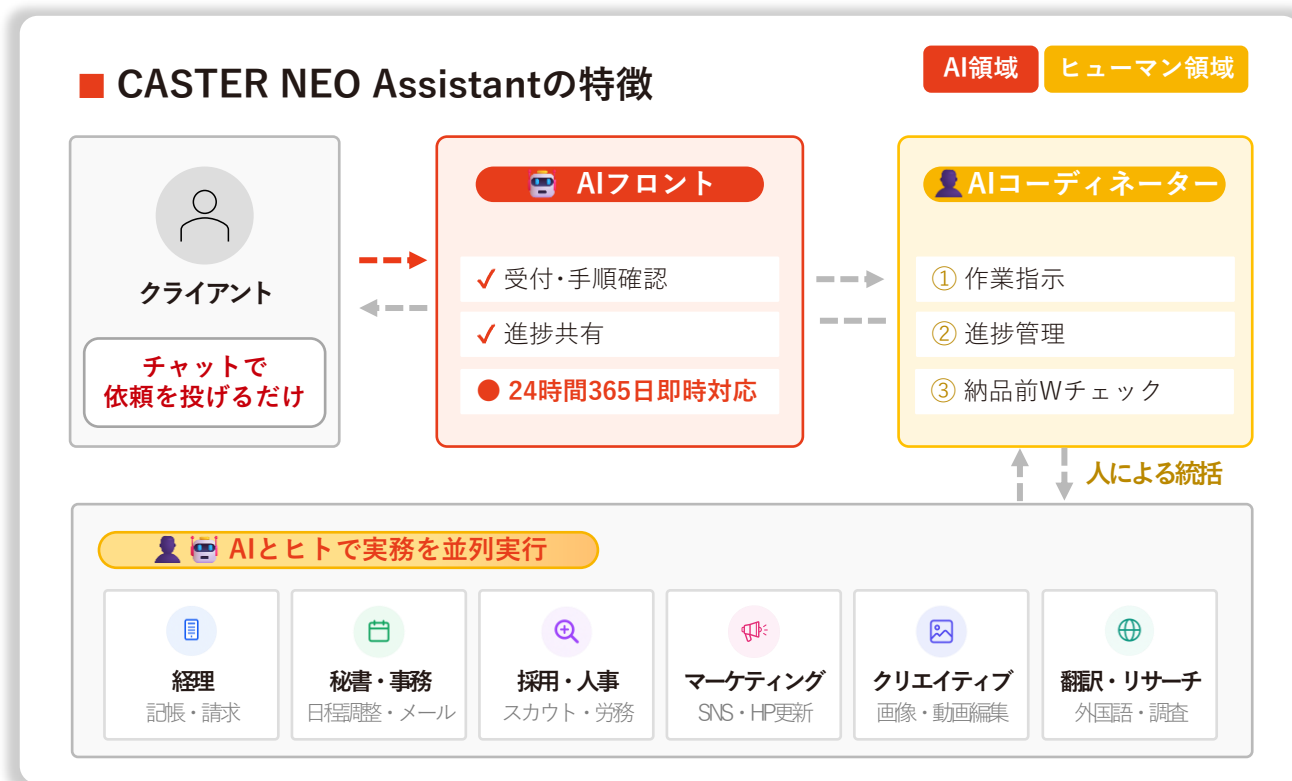
CASTER
NEO
EC Support

NEW

EC運営をAIで効率化し、
人でしかできない業務は
プロ人材が支援

→ CASTER NEO Assistant

AIフロントが24時間365日受付、人が品質管理等を担うハイブリッド型業務代行サービス



AIフロント

チャットツールを開始、依頼受付から手順確認をAIが代替。**24時間365日即レス**で業務を止めないインフラへ

AIコーディネーター

人がタスクの割り振りと指示出し、品質管理を担う。顧客の業務AI化の推進なども実行

AIとヒトによるハイブリッド業務実行

AIで代替可能な業務については、AIコーディネーターが業務内容を確認した上で支援。AI化が難しい業務は専門人材が対応。

→ CASTER NEO Accounting

Slack指示を起点にAIが会計ソフトを直接操作、月次決算までの一連の処理を自動で完結

Slackで一言。経理はAIが終わらせる。



専任AIコーディネーターがサポート

経理受託のプロがAIエンジニアと連携

- ・ セキュアなインフラ構築
- ・ AIへの知見継承とシミュレーション
- ・ 品質の担保
- ・ 設計のブラッシュアップ

導入効果

月次処理

日次処理
最新数値の
把握可能

属人化

標準化
担当者依存
しない体制

人による処理

AIが
最適な処理
を判断・実行

→ CASTER NEO EC support

AIと人の融合で、業務負担の大きいEC運営の“人依存”から脱却、属人化しない安定体制へ

「AIで処理できる業務」と「現場で人が担う業務」を一気通貫で再設計し、
キャストグループの独自AI（SASAGE.APP）と運用力を組み合わせた新しいBPaaSとして提供開始

AI活用により、EC運営の負担を軽減

商品登録

BEFORE
30～60分 / 手作業



AFTER
5分～10分 / AI自動生成

商品説明文

BEFORE
手作業 / 品質のバラつき



AFTER
AIで即生成 / 品質安定

運用・更新

BEFORE
月次更新 / 属人化



AFTER
週次更新 / 仕組み化

GLAMS / AI ENGINE

SASAGE.APP

EC「ささげ業務」（撮影・採寸・原稿）を自動化
子会社グラムスの独自AI搭載SaaS

- ▶ 自動画像加工（背景白抜き／リサイズ）
- ▶ 撮影画像からの自動採寸
- ▶ 商品説明文・データの自動入力
- ▶ AIモデル着用画像の自動生成



CASTER / HUMAN OPERATION

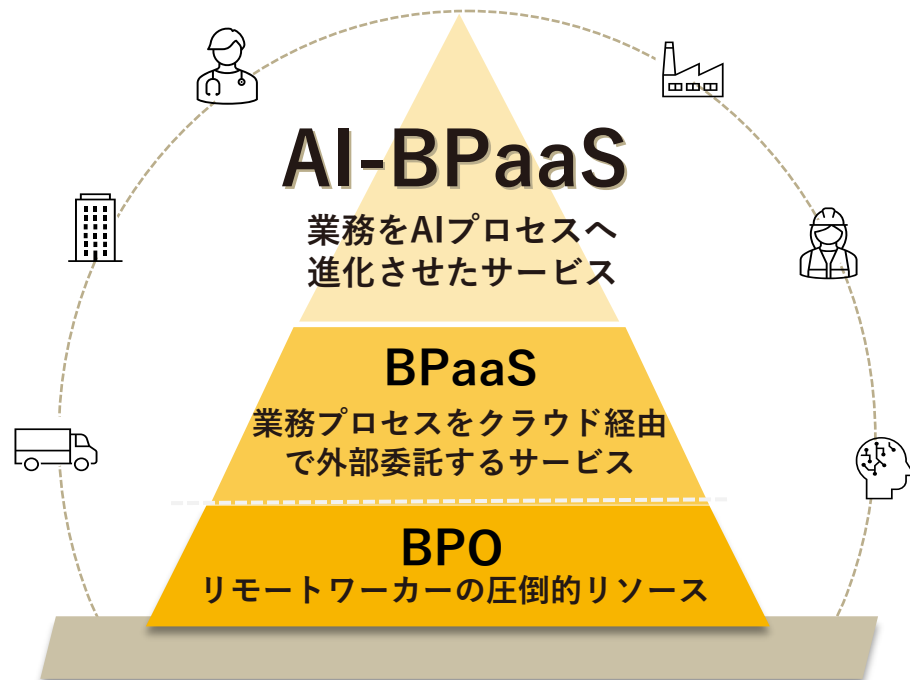
BPaaS運用力

専門人材が、AIで完結しない”現場対応” “確認”
“判断”の最後の一手を担当

- ▶ ささげ対応実作業や商品登録
- ▶ カスタマーサポート／レビュー対応
- ▶ 数値の可視化と改善支援
- ▶ 特集・LP・バナーなどの各種ページ更新

→ キャスターとは

深刻化する人手不足にAIネイティブなバックオフィスインフラで応える企業



安定した労働力を提供できるインフラ基盤を目指す

AIがコミュニケーションを担い、ヒトの価値創出を最大化する次世代型の業務代行サービス

- ✓ **8割以上が中小企業**で業種問わない顧客基盤
- ✓ 創業時からの**フルリモートワーク**運営による150万件以上の業務データと業務実績
- ✓ **顧客とのコミュニケーションをAI化**する独自開発システム
- ✓ 開発子会社を有する知見やAI技術を生かした**業務構造改革**と**生産性向上**のインフラ基盤

➔ 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導入で国内外から多様な専門人材を確保するとともに、生成AI等の先端技術を用いた業務自動化や効率化を推進し、新たな技術を活用できる機会の提供と働きやすさ・生産性の向上につながる環境整備に努めております。
AI活用リスク	当社グループはAI技術の活用を推進しておりますが、技術動向や法令等の変化による競争優位性の低下、出力内容の誤り（ハルシネーション）や第三者の知的財産権侵害のリスク、AIエージェントの想定外の操作、特定のAIベンダーへの依存等により、事業運営に影響を受ける可能性があります。	中	大	最新の技術動向・法令等の把握、AI活用業務の継続的改善及び社内管理体制の整備を進めるとともに、AIの適切な利用・管理徹底や特定ベンダーへの依存低減等に取り組むことで、リスク低減に努めております。
法的規制	当社グループの事業は、中小受託取引適正化法（取適法）、労働者派遣法、職業安定法等、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。	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に加え、生成AI・AIエージェント等の業務活用が拡大していることから、各種システムや外部サービスの重要性が高まっているため、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

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2027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