



2026年8月期第2四半期（中間期） 決算説明資料

2026年4月13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2四半期(中間期) 決算概要	P. 2
2	成長戦略	P.12
3	トピックス	P.18
4	Appendix	P.22



2026年8月期 第2四半期（中間期） 決算概要

1

2

3

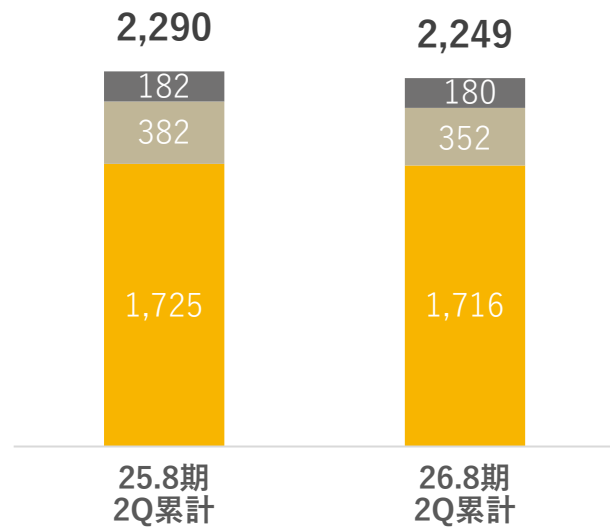
4

→ サマリー

売上高

22.4億円

前年同期比
△1.8%

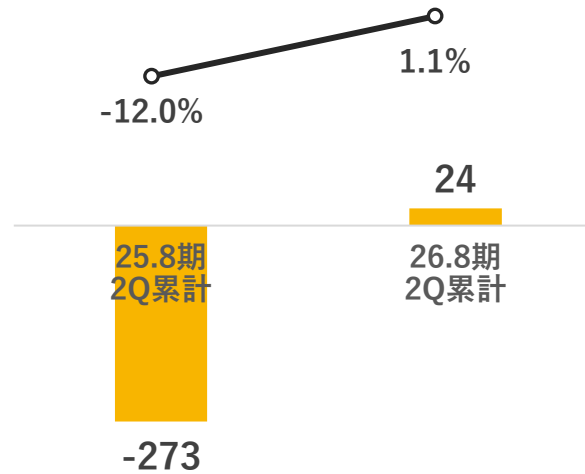


■ BPaaS事業 ■ HR事業 ■ AI Tech事業
(単位：百万円)

営業利益

24百万円

前年同期
△273百万円



■ 営業利益 (単位：百万円) —○— 利益率

POINT 01

売上高は前年同期比1.8%の減収

通期業績予想に対する進捗率 **43.0%**

POINT 02

営業利益は **24百万円**と
2四半期連続の営業黒字を達成

収益性重視の方針のもと費用コントロールを徹底し、営業黒字維持

→ 業績概要

収益性を重視し黒字を継続

単位：百万円

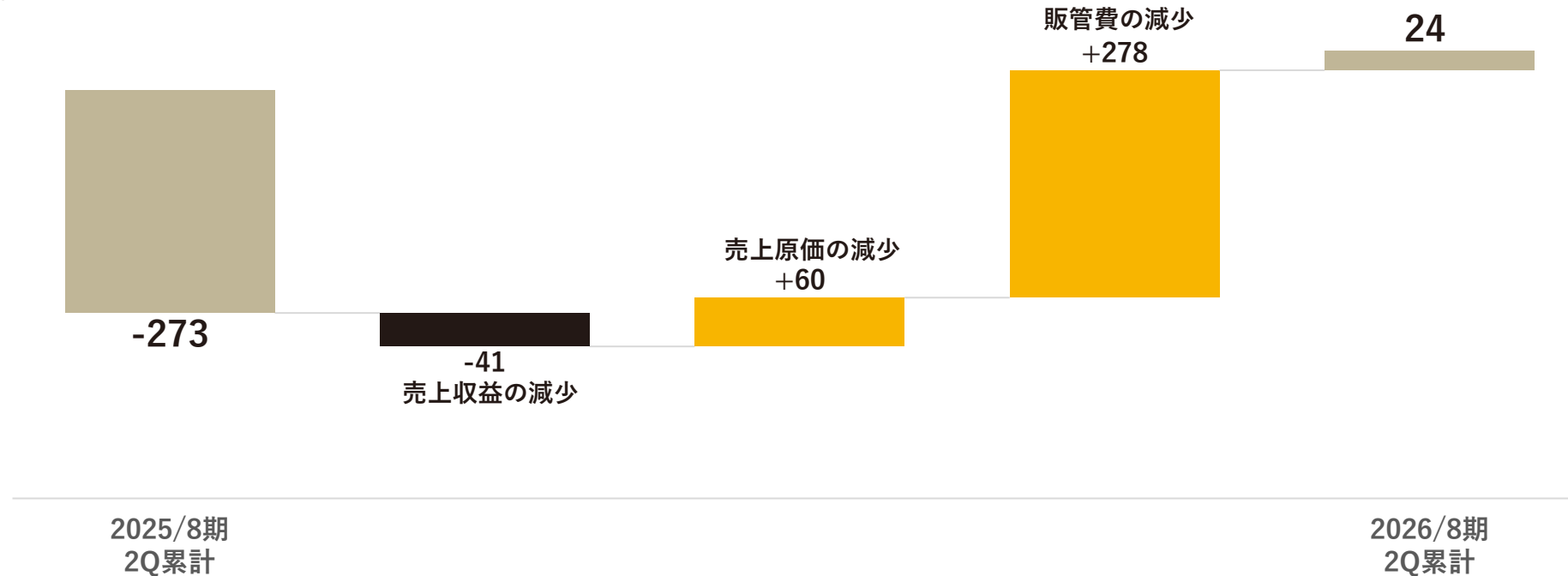
	25.8期 2Q	26.8期 2Q	増減率(%)
	12月-2月	12月-2月	
売上高	1,125	1,121	△0.4 ↓
BPaaS事業	849	855	0.7 ↑
HR事業	187	176	△5.9 ↓
AI Tech事業	89	89	0.4 ↑
売上総利益 (売上総利益率)	404 (35.9%)	439 (39.2%)	8.5 ↑
販売費及び一般管理費 (販管费率)	535 (47.6%)	434 (38.7%)	△18.9 ↓
営業利益 (営業利益率)	△130 (△11.6%)	4 (0.4%)	— ↑

	25.8期 1-2Q	26.8期 1-2Q	増減率(%)
	9月-2月	9月-2月	
	2,290	2,249	△1.8 ↓
	1,725	1,716	△0.6 ↓
	382	352	△7.8 ↓
	182	180	△0.9 ↓
	853 (37.3%)	873 (38.8%)	2.3 ↑
	1,127 (49.2%)	848 (37.7%)	△24.7 ↓
	△273 (△12.0%)	24 (1.1%)	— ↑

→ 営業利益増減要因

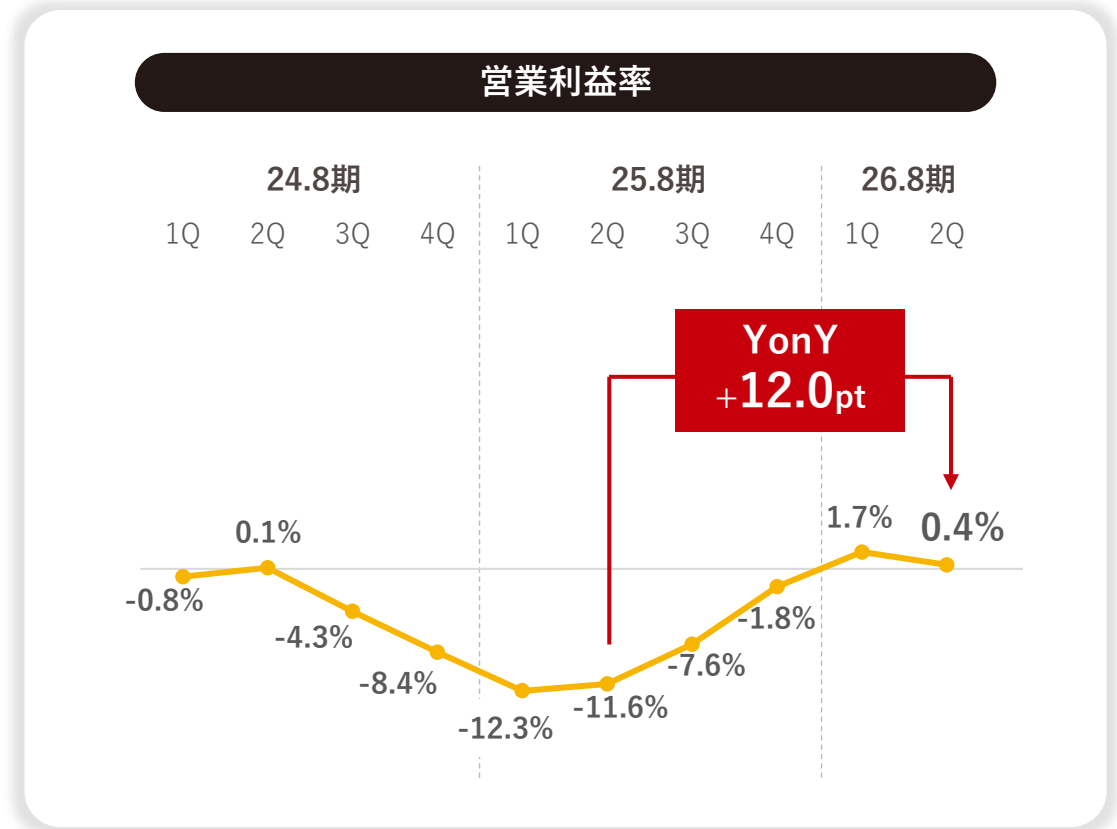
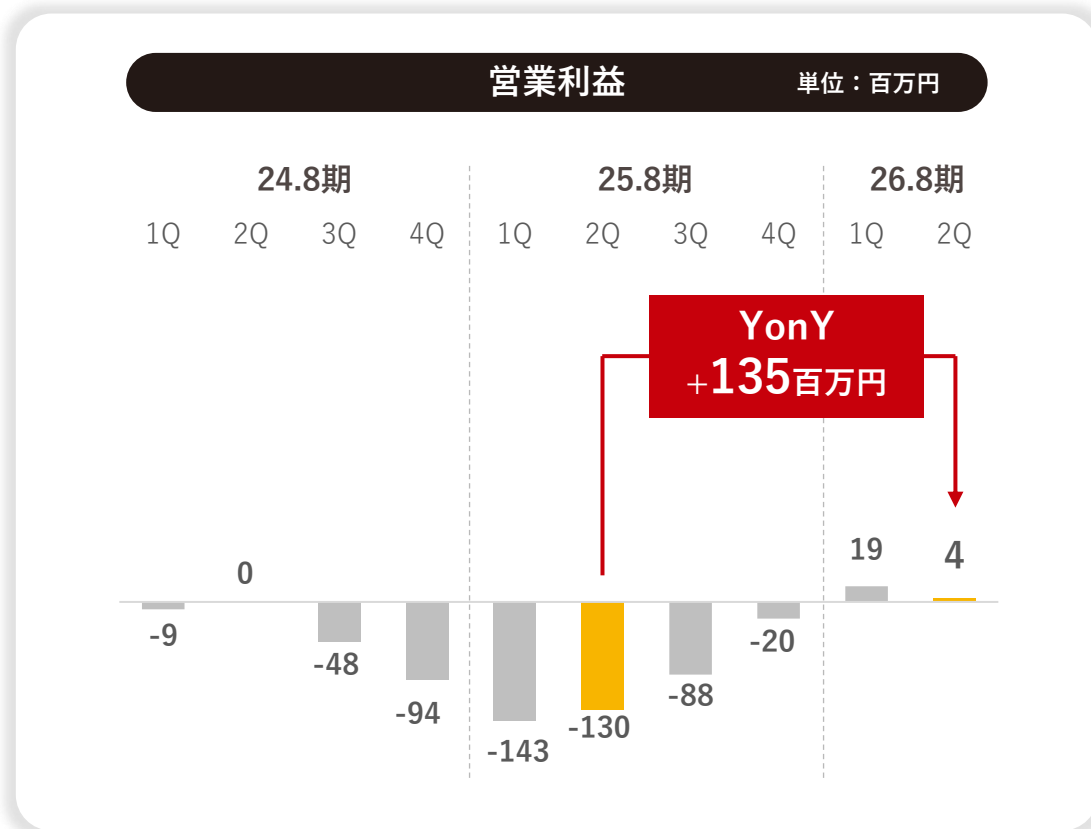
前年同期を大幅に上回る水準で販管費コントロールを継続

単位：百万円



➔ 営業利益の四半期推移

生産性向上や粗利率改善の進展により、利益率は着実に向上



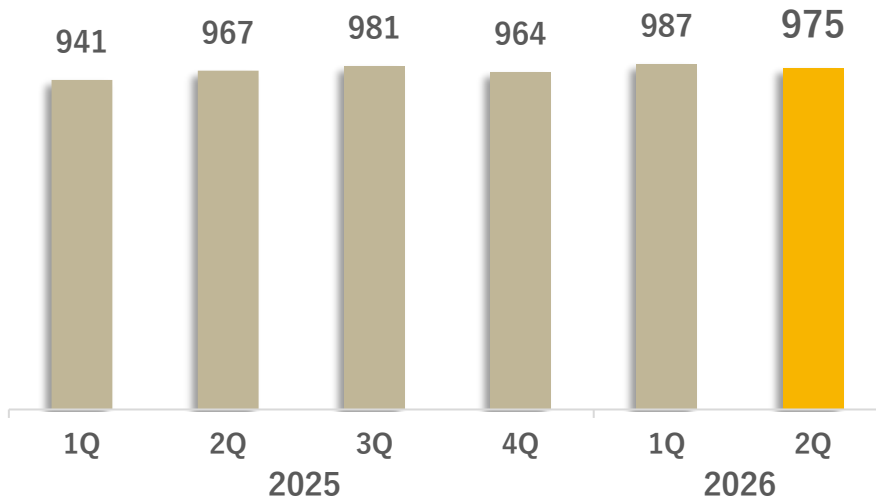
→ セグメント別業績サマリー

（単位：百万円）

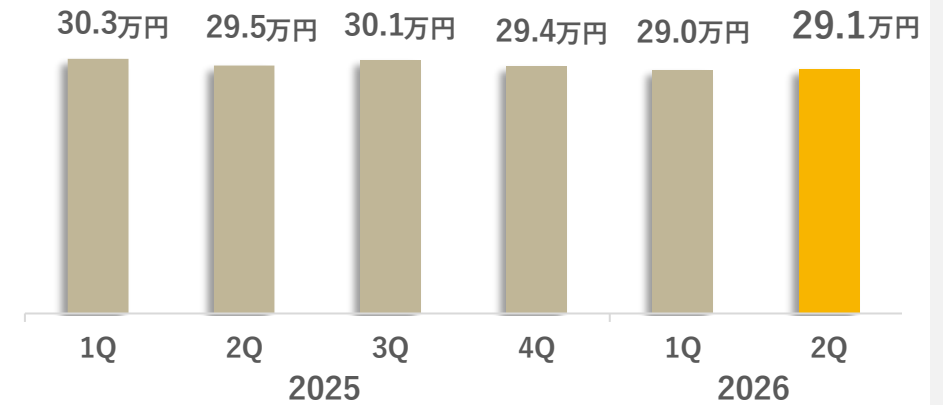
		25.8期 2Q累計	26.8期 2Q累計	増減率	概況
全社	売上高	2,290	2,249	△1.8%	
	営業利益	△273	24	—	粗利率改善と販管費圧縮の継続によりコスト構造改善が進む
BPaaS事業	売上高	1,725	1,716	△0.6%	
	営業利益	301	430	42.8%	
HR事業	売上高	382	352	△7.8%	
	営業利益	51	41	△20.2%	
AI Tech事業	売上高	182	180	△0.9%	My Assistantは堅調に推移、新規事業は収益化に向けた立ち上げフェーズにあり、全体としては横ばいで推移
	営業利益	△169	73	—	広告アロケーション・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	△7	△156	—	
	営業利益	△457	△521	—	

➔ ご参考) BPaaS事業 主要KPI

稼働社数



ARPU（顧客平均単価）



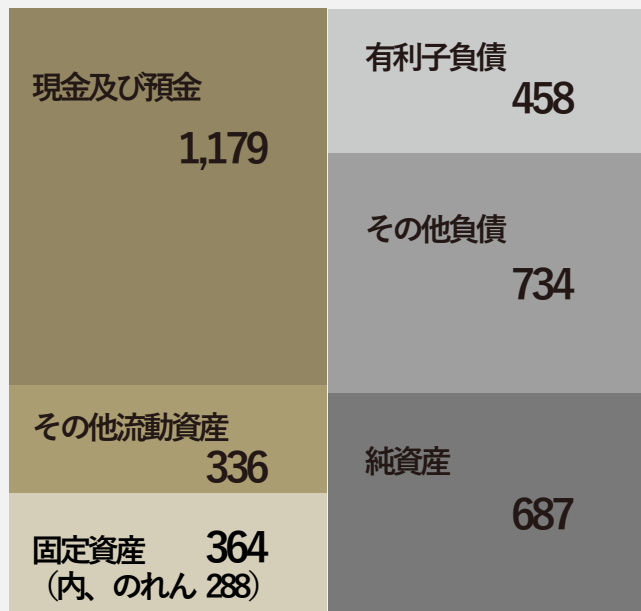
※1 上記は、BPaaS事業において契約が3ヶ月以内に終了する顧客を除いた数値で算出（継続案件）

※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

➔ 財政状態

貸借対照表

単位：百万円

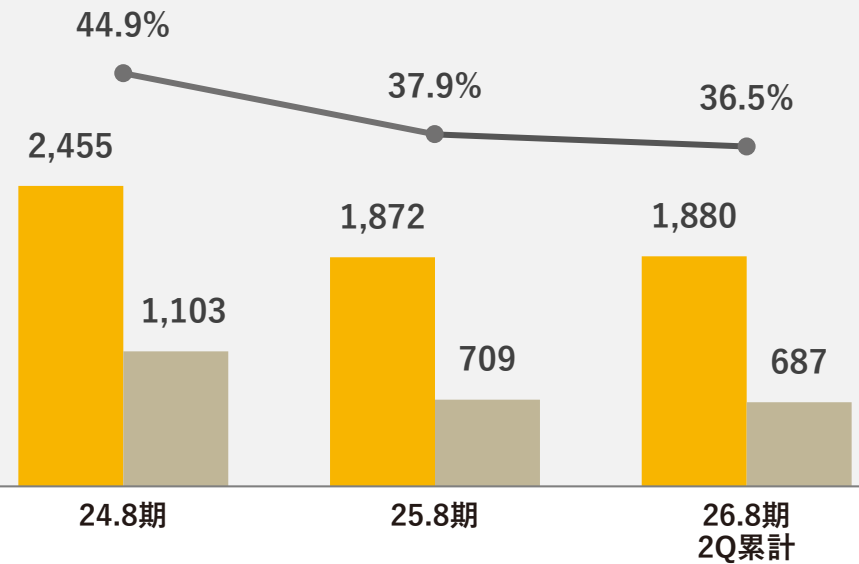


26.8期 2Q
(2026年2月末日時点)

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 2Q累計 実績	26.8期 2Q累計 実績	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	△407	38	446 
投資活動によるキャッシュ・フロー	△9	△39	△29 
フリー・キャッシュ・フロー	△417	△0	416 
財務活動によるキャッシュ・フロー	△49	△3	45 
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△466	△4	462 
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,140	1,179	39 

→ 業績予想

2Qの売上高進捗率は43.0%、通期黒字見通しに変更なし

- ✓ 成長に向けた取り組みを継続し、さらなる売上成長及び通期計画達成を目指す
- ✓ 全従業員を対象としたAIリスキリング研修の実施に伴い、助成金受領の可能性あり（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 通期	26.8期 通期	増減		26.8期 2Q累計
	実績	予想	金額	%	実績
売上高	4,588	5,231	643	14.0 	2,249
営業利益 (営業利益率)	△382 (△8.3%)	10 (0.2%)	393 (+ 8.5pt)	—	24 (1.1%)
経常利益 (経常利益率)	△386 (△8.4%)	1 (0.0%)	388 (+ 8.5pt)	—	20 (0.9%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	△393	△26	366	—	△22



成長戰略

- 1
- 2
- 3
- 4

➔ 成長に向けたAI FIRST戦略の取り組み

AIを主軸に多様な新サービスを展開し、事業成長を加速



PIGOUT

依頼前に考え込まなくていい。
雑に投げるだけでいい。
「Pig out」モニター募集開始

① Pig out

業務の大半を占める**コミュニケーションのAI化**により、マイクロロット※市場で収益性を確保した成長を加速



AI社員は、1人じゃない。
裏側で、AIチームが業務を完遂する。

② AI社員

「AI社員を採用」を新常識へ。自律型AIエージェントの新サービスを2026年5月提供開始予定



Coming soon

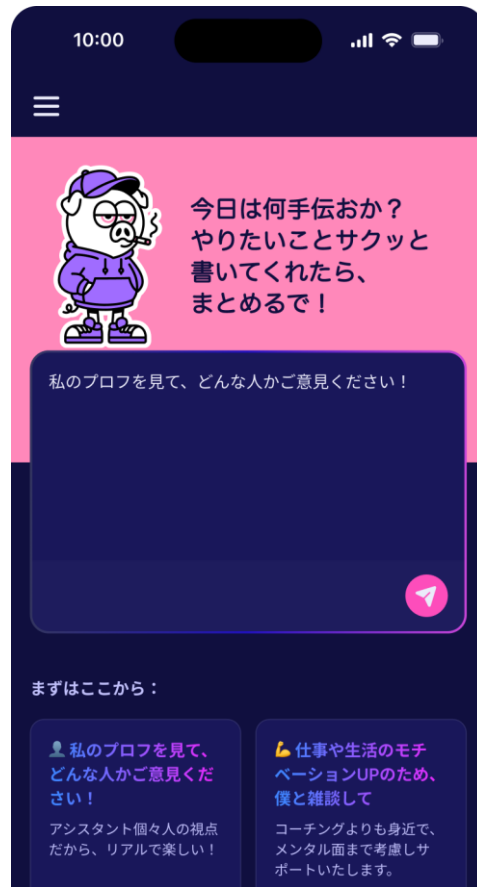
③ 既存サービスへの拡張

新サービスで開発した技術を「NEO assistant」などの**既存サービスへ横展開**していく予定

④ これらを支える、従業員の人材育成/AIリスキリング

➔ ① Pig out “ピッグアウト”

オンラインアシスタントをもっと“**手軽に**”“**直感的に**”“**身近に**”
導入の壁、煩わしさをとことん排除した新オンラインアシスタント「Pig out」のクローズドモニター募集開始



必要な業務を、必要な分だけ、今すぐ依頼できる

初期・月額料金不要

導入コストや維持費の心配は不要
使いたいときにすぐ始められます

料金体系

実際に業務依頼した分だけ支払う完全従量課金型
1タスク3,000トークン（1トークン約1円換算）

スポット利用OK

「今だけ」「この件だけ」という突発的なニーズに1回から対応

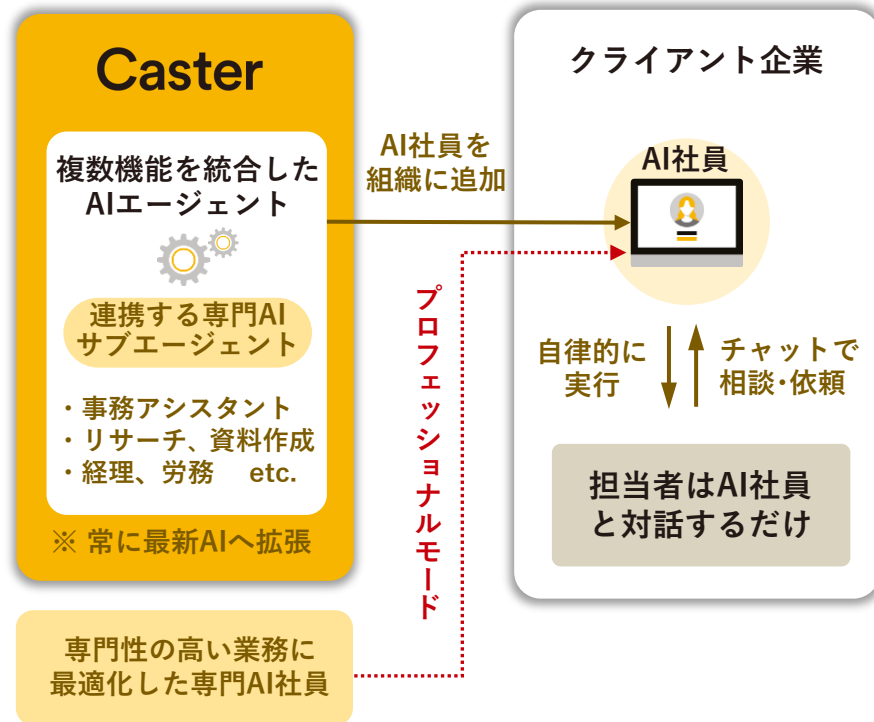
要件は雑に依頼でOK！AIによって頼む前の**コミュニケーション負荷を下げ**
オペレーションそのものは人と現場の知見を生かす

小規模な案件(マイクロロット)の利用を促進し、成長を加速
本サービスの基盤システムを事業インフラとして活用し、カスタマー
全体の事業プロセスの進化も推進

➔ ② AI社員／新サービスのリリース予定

「AI社員を採用」を新常識へ。自律型AIエージェントの新サービス提供開始予定

2026年5月提供開始予定



✓ 導入即日稼働する「アシスタントモード」

企業側で複雑なプロンプト入力や設定を必要とせず、AI社員に話しかけるだけで業務開始が可能

✓ 専門性の高い業務に特化した「プロフェッショナルモード」

ヒアリングの上、経理代行や資料作成などに特化したチューニングを施し特定業務に最適化された「専門AI社員」の提供も可能
AI社員は単なる業務補助ではなく、実務を担う専任担当者として機能

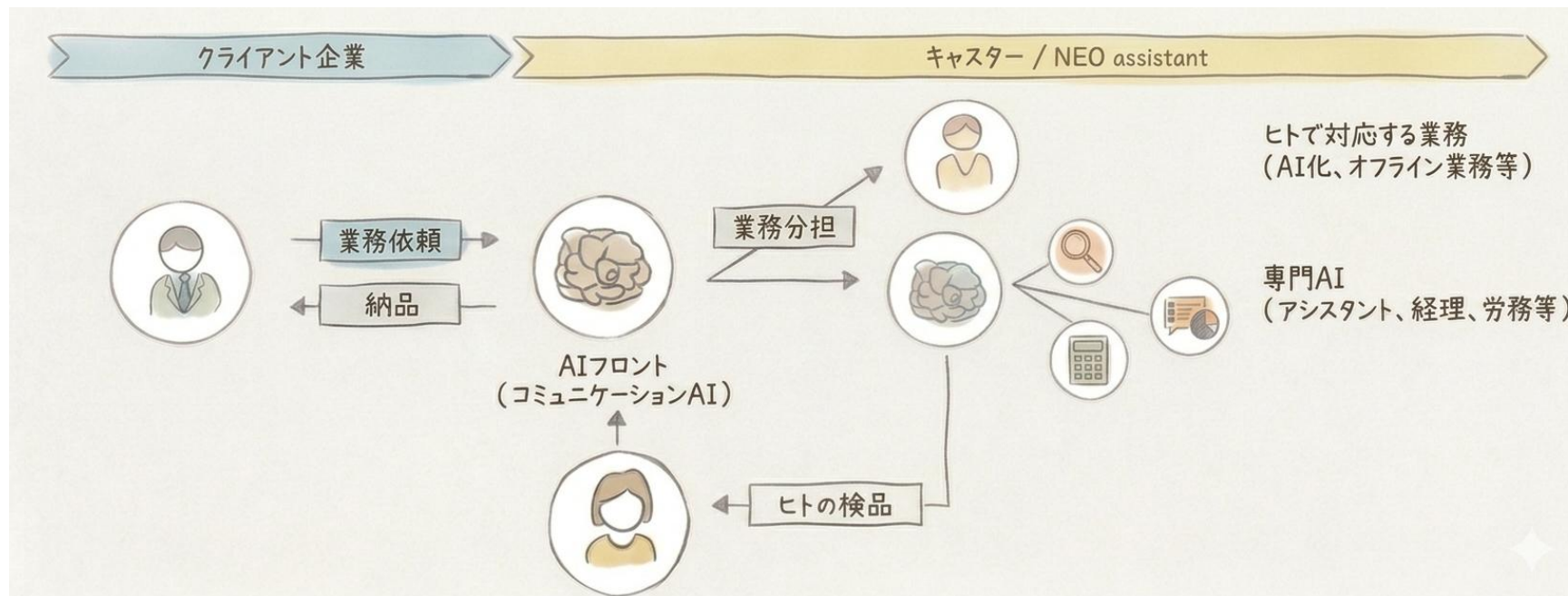
✓ 常に最新/拡張される個社ごとの動作環境

個社ごとに最適な動作環境を設計し、最新のAIアーキテクチャへ保守・運用することにより、常に最適な状態でAIエージェントを提供

➔ ③ 既存サービスへの拡張 (NEO assistant)

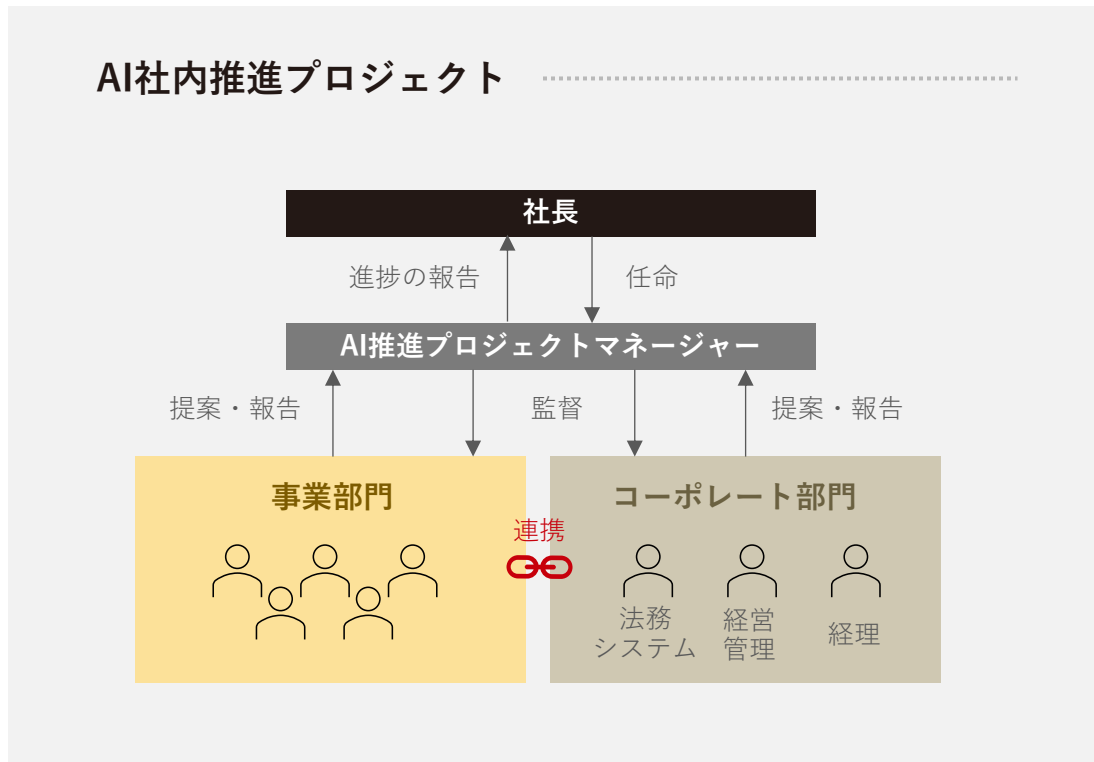
コミュニケーション領域のAI化を起点に 経理・労務等の専門領域も含め、顧客の業務プロセスのAI化を加速する予定

- ✔ BPOで不可避となる人件費負担からの脱却、次世代型BPaaSの収益構造への転換
- ✔ AIのスピードと実務を完遂する人による最終工程により品質を担保



➔ ④ 従業員の人材育成/AIリスキリング

全従業員を対象とした中級向けAI研修の実施が完了。社内業務のAIエージェント化を加速



- ✓ 2026年1月～2月にかけてAIリスキリング研修を実施（プロンプト作成のコツなど実務に即した12コンテンツ）
- ✓ 社内にAI推進プロジェクトチームを配置し、**部門横断でナレッジを共有**しながら自社に最適なツール開発を推進
- ✓ **社内業務の50%以上をAIエージェント化**し、生産性向上により業務処理量の大幅拡大を目指す

CASTER BIZシリーズほか AIを活用したサービスが増加中





トピックス

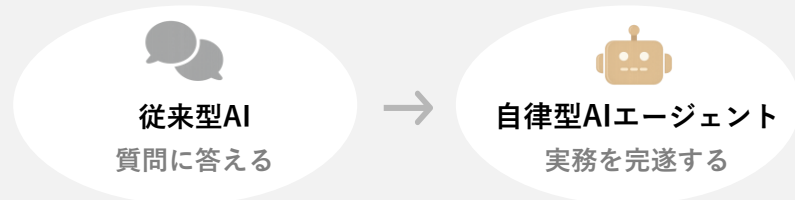
- 1
- 2
- 3
- 4

トピックス① (CASTER BIZ accounting : 自律型AIエージェントを実装)

経理実務の自動化を加速する自律型AIエージェント「Claude Cowork Finance AI」を実装

Claude Cowork Finance AIとは？

Anthropic社が提供するAIエージェント機能「Claude Cowork」を
経理・財務の実務に特化させた専用の「Financeプラグイン」



従来は「質問に答える」だけだったのに対し、このプラグイン導入により、AIは自律的に業務を完結する「同僚 (Coworker)」へ進化

主な業務領域

- ✓ 証憑・データ整理 (領収書・請求書のExcel書き出し)
- ✓ 異常値・重複チェック (二重計上・金額異常値の検出・修正)
- ✓ 月次決算準備 (銀行明細突合・未収/未払洗い出し)
- ✓ 支払いデータ作成 (全銀フォーマット等の支払データ案生成)



CASTER BIZ accountingと組み合わせる3つの価値



品質担保

プロ経理による最終チェック体制。AI出力結果を必ず確認し、誤処理やハルシネーションリスクを抑え、**高い実務品質を維持**



セキュリティ

限定環境で安全な運用設計。顧客データの安全性・内部統制に配慮し、処理データはAIモデルの再学習に利用されない設定で運用



スケーラビリティ

人材不足でも業務を回し続ける体制を構築。コスト削減に留まらず経営判断の数値を素早く把握できる「**止まらない経理**」への転換を実現

→ トピックス② (CASTER BIZ accounting : 医療法人向けプラン)

医療法人特有の経理業務に対応した医療法人・介護事業者向け専用プランを提供開始

CASTER BIZ accounting for 医療法人

診療報酬・介護報酬の入金管理～行政提出書類まで
専門チームがオンラインで支援



<導入事例>



クラウド会計導入直後に経理担当者が退職
システム操作できる人がいない→日次経理が止まる
→決算・税理士対応ができない状態に

導入内容



- ・日次経理業務
- ・月次 / 年次決算
- ・税理士監査対応

効果

毎月監査日までに試算表を作成

- ⚙️ 人件費：約40万円 → 約20万円台へ削減
- 🕒 作業時間：月160時間 → 30～50時間へ削減
- ✅ **コストと業務負担の両面で改善を実現**
経理担当者不在でも業務が回る体制を構築

→ トピックス③ (CASTER BIZ recruiting グローバル採用プラン)

グローバル人材のスカウトから面接調整まで英語対応を含む採用実務を一気通貫で支援

! 提供の背景

労働人口減少や企業の海外展開を背景に、グローバル人材獲得競争が激化。特に成長企業では、国内採用だけでは事業成長が困難な状況へ

海外人材採用における業務負荷

🌐 英語でのスカウト・候補者対応

📄 英文レジュメのリーディング

🕒 時差を考慮した海外面接調整



CASTER BIZ recruiting グローバル採用プラン

翻訳機任せにしない「伝わる英語表現」、時差に配慮した海外拠点での採用・オペレーション実績など、英語実務経験豊富なスタッフが採用プロセス全般に対応します

サービスの特徴



採用戦略の伴走

戦略設計～媒体提案・運用～日程調整などすべて対応が可能。複数名体制で、最短2週間の手離れを実現



国内・海外一気通貫

日本語/英語の採用業務を同一チーム・窓口で対応し、コミュニケーションと管理工数を大幅削減



プロセスの可視化

ブラックボックス化しがちな採用実務を可視化・整理し、将来の内製化に向けたノウハウ蓄積も支援



Appendix

- 1
- 2
- 3
- 4

→ 会社概要

会社名	株式会社カスタマー (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	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	790名(2026年 2 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)カスタマー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



CASTER BIZ
accounting

すべての経理実務をAI
と専門チームで自動化
する経理専門サービス



CASTER BIZ
HR

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



CASTER BIZ
recruiting

戦略立案から運用業務までを
AIとプロが一気通貫で
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



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
人材特化型の求人メディア

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

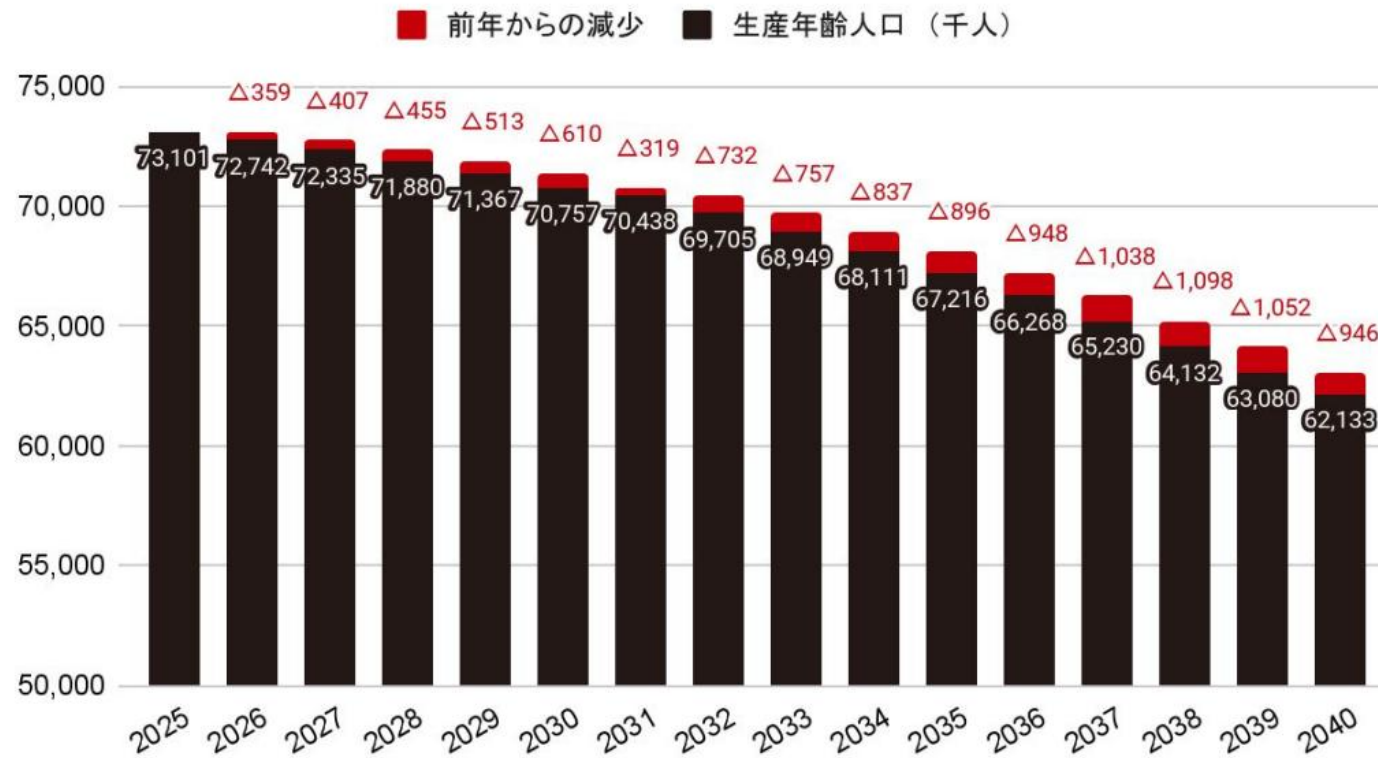
AI × リモート経理を
学べるオンライン
キャリアスクール

MY ASSISTANT

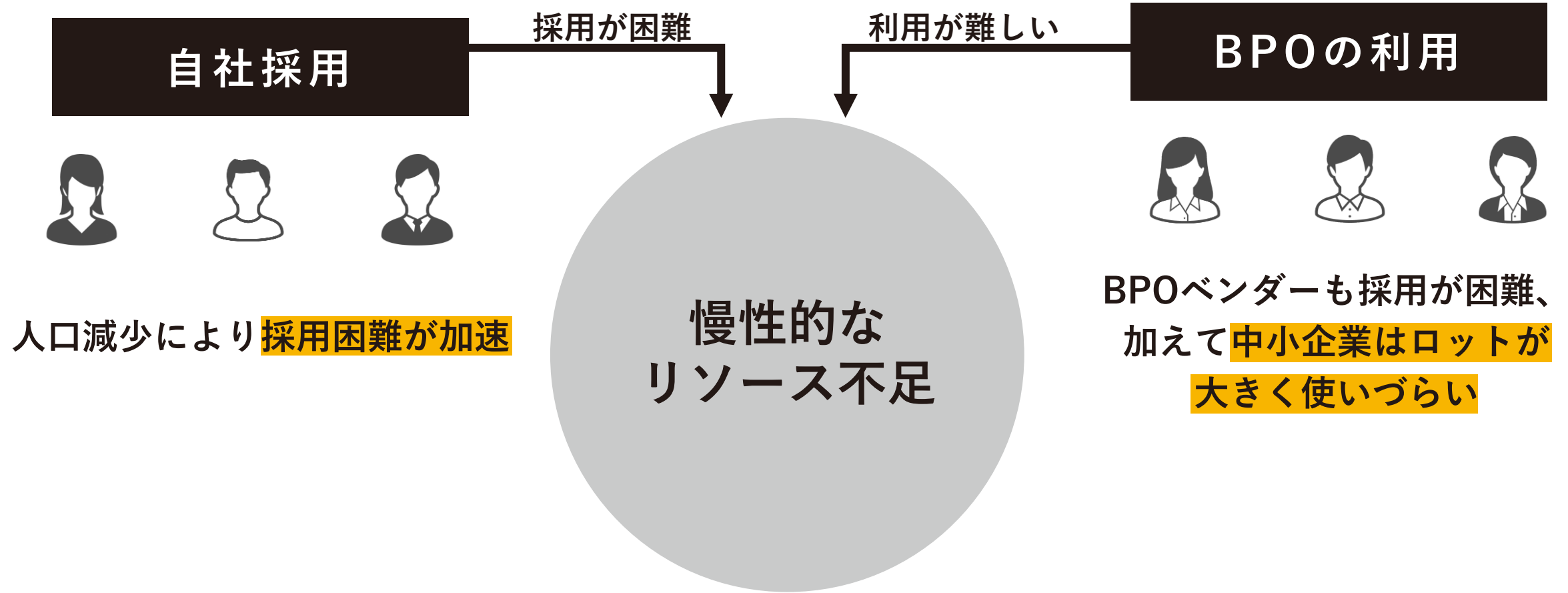
簡単依頼。AIと人で業務を
“すぐに終わらせる”
リモートアシスタント

→ キヤ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

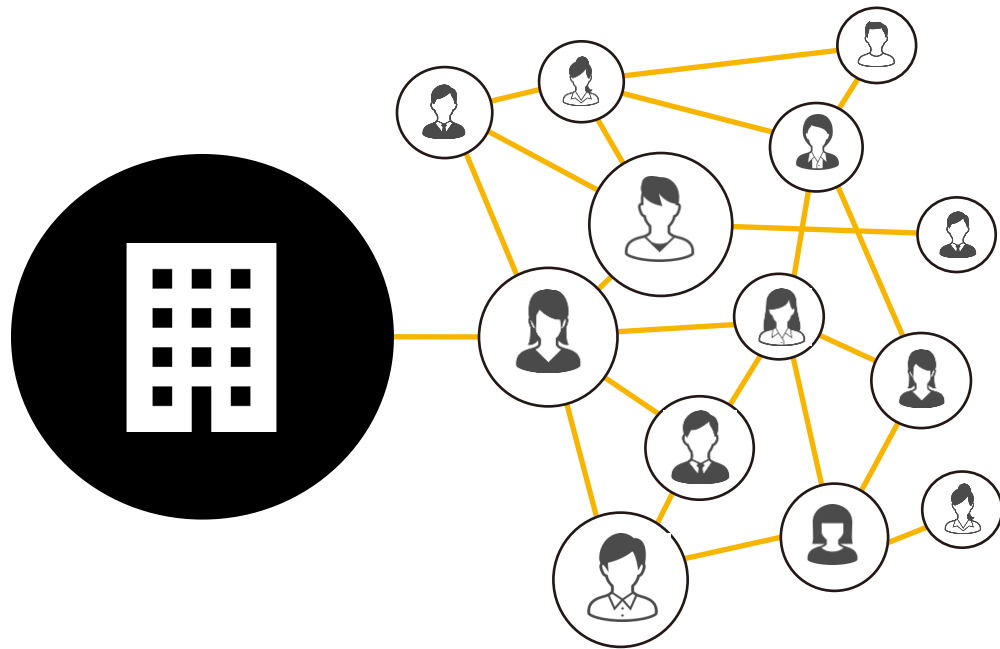


→ キヤスターを取り巻く事業環境



➔ 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

→ **カスタマーの強み**

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

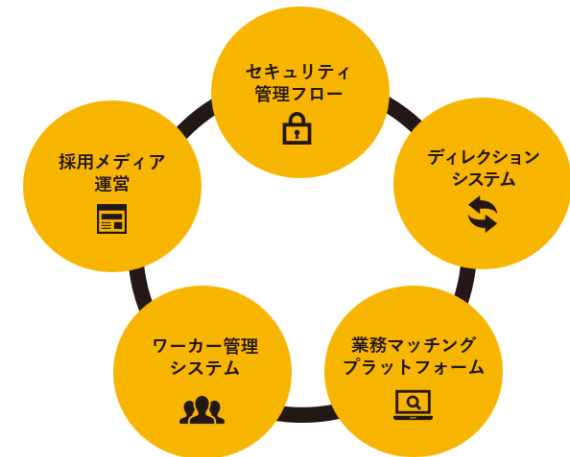
プロジェクトごとに世界
中からメンバーが参画



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

キヤスター単体、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