

株式会社CaSy 2026年11月期 第3四半期決算説明

収録日 2026/10/14 公開日 2026/10/15
スピーカー 代表取締役 CEO兼CFO 加茂雄一

2026年11月期 第3四半期 業績ハイライト

1. 決算概要

業績ハイライト(会計期間)

売上高	前年同期比
562百万円	17.6%増
営業利益	
6百万円	
定期UU	前年同期比
8,351人	6.7%増

サマリー

- 1 売上高は堅調に伸長
地方自治体との連携で売上高は伸長
- 2 主要KPIである定期UUの成長
前年同期比6.7%増
- 3 新規事業投資を継続しつつ営業黒字
営業利益は6百万円（前四半期△9百万円）
- 4 通期業績予想を上方修正
ジョリーキャストの受入遅延に伴う費用減に加え、地方自治体との連携拡大と集客投資の最適化により、営業損失は△50百万円（前回予想△133百万円）に縮小する見込み

代表取締役CEO兼CFO加茂雄一(以下、加茂): 2026年11月期第3四半期の決算説明を始めさせていただきます。決算説明資料の2ページ目に、前回の決算説明会資料からのアップデート一覧をまとめておりますのでご参照ください。

加茂: まず、第3四半期3か月間の業績ハイライトになります。売上高は5億6,200万円、前年同期比17.6%増。営業利益は600万円。主要KPIである定期のお客様の数(定期UU)は8,351人、前年同期比6.7%増となっております。

サマリーといたしましては、4点ございます。

まず1点目、売上高は堅調に伸長しております。地方自治体との連携により、引き続き伸長しております。

2点目、主要KPIである定期UUは前年同期比6.7%増と成長しております。

3点目、新規事業への投資を継続しつつ、営業利益は600万円と黒字を確保しております(前四半期は900万円の営業損失)。

4点目、本日、通期業績予想を上方修正いたしました。初期投資が必要なジョリーキャストの受入が予定より遅れている影響に加えて、地方自治体との連携拡大と集客投資の最適化により、営業損失は5,000万円(前回予想1億3,300万円)に縮小する見込みです。

業績ハイライト(累計)

地方自治体との連携に伴い売上は16.0%増加となり、既存事業の営業利益も前年同期比増加。

(百万円)	2025年11月期 Q3	2026年11月期 Q3	前年同期比		通期業績予想 (修正後)	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	1,376	1,596	+219	+ 16.0%	2,150	74.2%
(既存事業)	1,376	1,575	+199	—	2,105	74.9%
(新規事業)	—	20	+20	—	45	45.6%
売上総利益	515	585	+70	+ 13.6%	—	—
販管費	492	585	+93	+ 19.0%	—	—
営業利益	22	△0	△ 23	—	△50	—
(既存事業)	22	52	+29	—	50	—
(新規事業)	—	△53	△53	—	△100	—
経常利益	25	1	△ 24	△ 94.1%	△48	—
親会社株主に帰属 する四半期純利益	9	△1	△ 10	—	△51	—

加茂：業績ハイライトの累計数値になります。売上高につきましては15億9,600万円、前年同期比16.0%増。売上総利益5億8,500万円。販売管理費は5億8,500万円。営業損益は40万円の損失とほぼ均衡（内訳：既存事業5,200万円、新規事業マイナス5,300万円）、経常利益は150万円、親会社株主に帰属する四半期純損失は136万円となっております。

売上高の伸長につきましては、地方自治体との連携に伴う依頼増により増加しております。既存事業の営業利益は前年同期の2,200万円から5,200万円に増加しております。

通期業績予想との対比ですが、売上高は修正後の通期予想21億5,000万円に対して、Q3時点の進捗率は74.2%となっております。内訳は、既存事業が通期予想21億500万円に対して74.9%、新規事業が4,500万円に対して45.6%です。営業利益については、修正後の通期予想でマイナス5,000万円を見込んでおります。第3四半期累計では概ね均衡となっております。

2026年11月期 第3四半期 決算概要

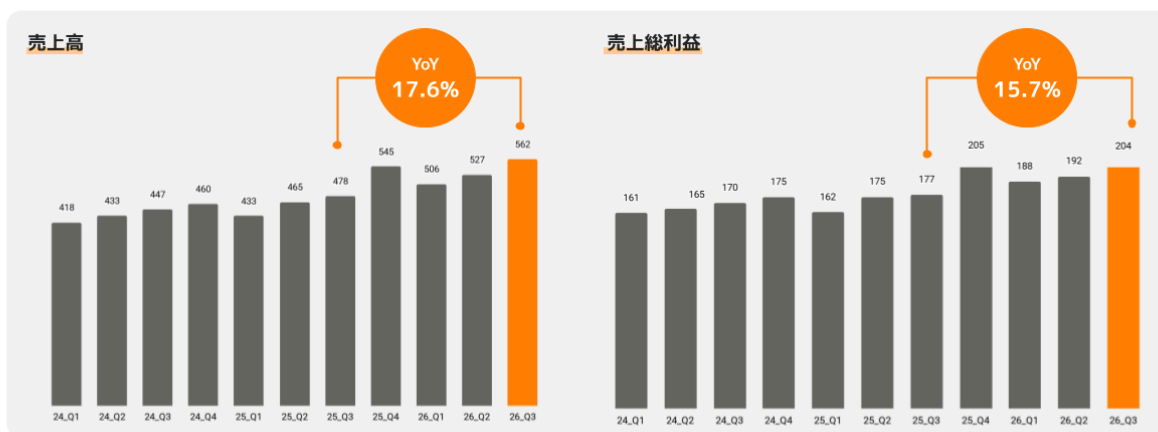
1. 決算概要



売上高・売上総利益の推移 (単位:百万円)

自治体連携により売上高は前年同期比+17.6%と堅調に成長。

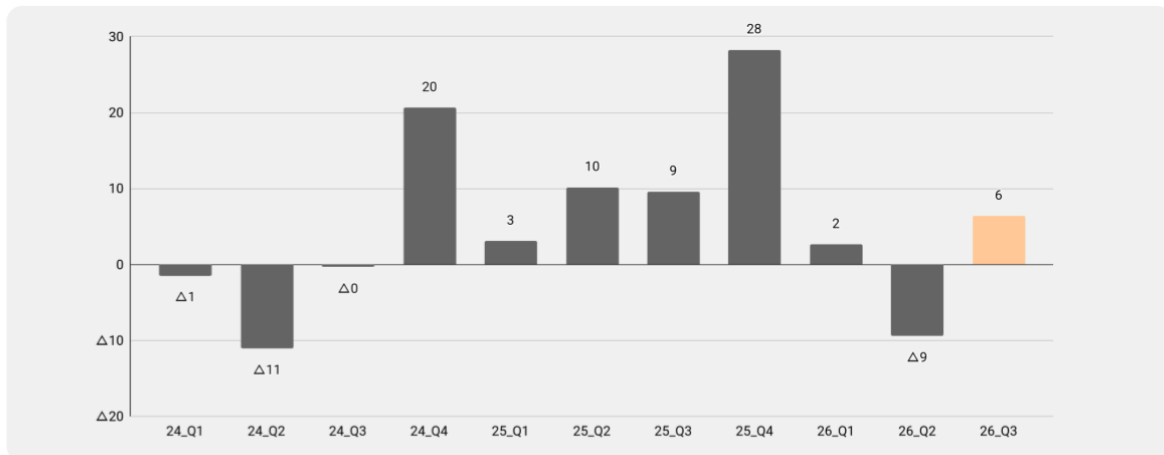
売上総利益も安定的に増加。売上の成長率との差分は新規事業や自治体提携の影響によるもの。



加茂: 売上高・売上総利益の推移となります。売上高につきましては前年同期比17.6%増の5億6,200万円となっております。地方自治体との連携により堅調に成長しております。売上総利益につきましては、前年同期比15.7%増の2億400万円となっております。売上高の成長率との差は、新規事業や地方自治体との連携の影響によるものです。

営業損益の推移 (単位:百万円)

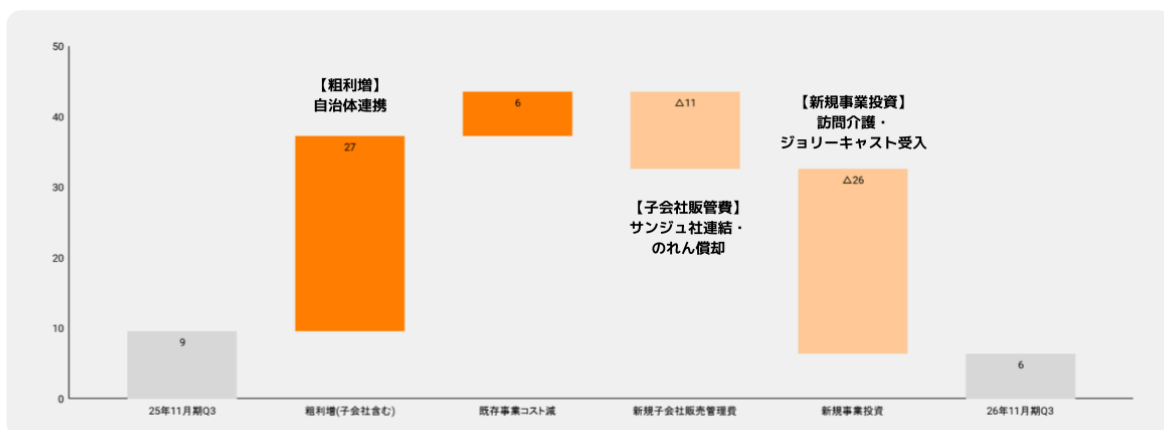
当第3四半期は、新規事業への先行投資を継続しつつ、既存事業の利益創出と集客関連投資の最適化により、営業利益6百万円と黒字で推移。



加茂: 営業損益の推移になります。第3四半期は、新規事業への先行投資を継続しつつ、既存事業の利益創出と集客関連投資の最適化により、600万円の営業利益と黒字で推移しております。

営業利益の増減分析 (単位:百万円)

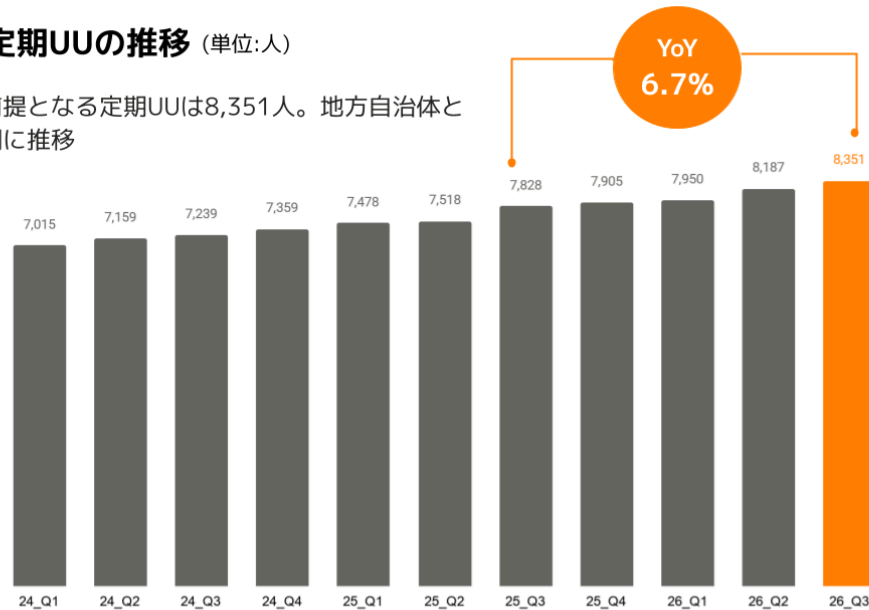
粗利は地方自治体との連携とサンジュ社の連結により増加。新規事業への投資を継続しつつ、既存事業のコスト効率化により営業黒字を確保。



加茂: 続きまして、営業利益の増減分析です。地方自治体との連携やサンジュ社の連結による粗利の増加が2,700万円、既存事業のコストの効率化が600万円のプラスとなりました。一方で、子会社の販売管理費の増加が1,100万円、訪問介護やジョリーキャストの受入といった新規事業への投資が2,600万円のマイナスとなり、前年同期の900万円に対し、600万円の営業利益となっております。

主要KPIである定期UUの推移 (単位:人)

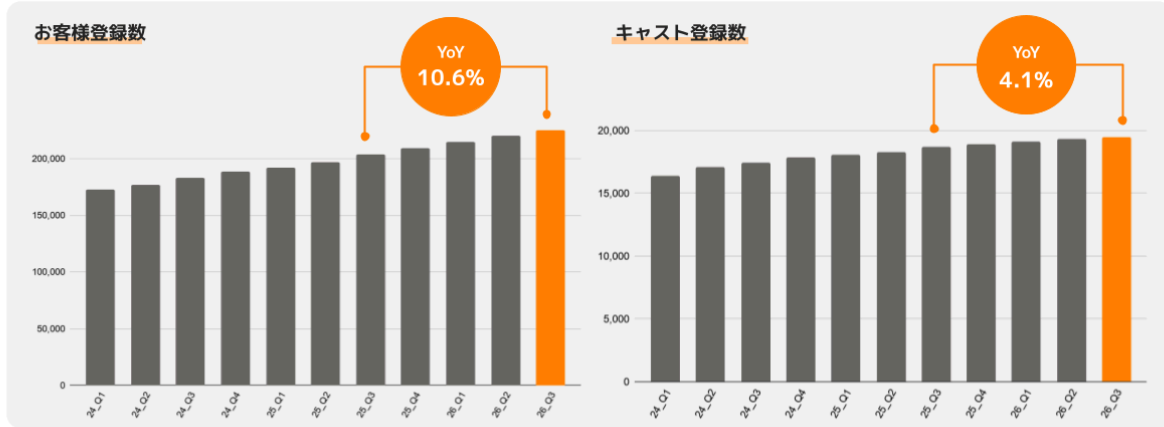
- ストック収入の前提となる定期UUは8,351人。地方自治体との連携により堅調に推移



加茂: KPIの説明になります。定期のお客様の数(定期UU)につきましては、8,351人となっております。前年同期比6.7%増となっております。地方自治体との連携により堅調に推移しております。なお、2025年11月期第3四半期よりサンジュ社の定期UUを合算しております。また、2025年11月期第1四半期より、自治体提携のスポットサービスを定期的に利用しているユーザーを合算しております。売上高の8割以上を占める定期サービスの利用者からの将来にわたる売上総利益が企業価値の礎と認識しており、サービス規模の拡大と今後の成長戦略に最も寄与する定期UUを主要KPIとして設定し、最大化に取り組んでおります。

お客様・キャスト登録数の推移（単位:人）

お客様登録数は前年同期比+10.6%と堅調に増加。キャスト登録数は同+4.1%。需要集中エリアでの国内キャストの確保を進めているものの、供給力強化は引き続き課題。国家戦略特区制度を活用したジョリーキャストの獲得での供給増加も実施中



©2026 CaSy Co.,Ltd.

11

加茂:お客様・キャスト登録数の推移ですが、お客様登録数は前年同期比10.6%増、キャスト登録数は前年同期比4.1%増となっております。

需要集中エリアでの国内キャストの確保を進めているものの、供給力強化は引き続き課題となっております。

この点につきましては、国家戦略特区制度を活用したジョリーキャストの獲得により供給の増加を進めております。2026年4月以降にフィリピンからジョリーキャストが来日し、5月よりサービス提供を開始しておりますが、受入に係る手続きの厳格化に伴い、受入完了までの期間が当初の想定を超えて長期化しており、当期中の受入人数は計画を下回る見込みです。

また、お客様の定期解約率及びキャストのチャーンレートは前期同様の低水準で推移しております。こちらについては年度毎に開示しており、詳細は成長可能性の資料にてご確認いただけます。

貸借対照表

回収期間が比較的長い自治体向け案件の増加により売掛金が増加し、現金及び預金が減少。
新規借入により負債が増加

(百万円 / %)	2025年11月期	2026年11月期Q3	増減額	主な理由
流動資産	509	531	+ 21	自治体向け売掛金の増加
現金及び預金	351	293	△ 57	売掛金の増加等
固定資産	194	208	+ 14	
流動負債	274	284	+ 10	1年内返済予定の長期借入金の増加
固定負債	154	182	+ 27	新規借入による増加
純資産	274	273	△ 1	四半期純損失の計上
負債・純資産	703	740	+ 36	
(自己資本比率)	39.0%	36.9%	-	

加茂：貸借対照表につきましては、2026年8月末時点の数値となります。

流動資産は5億3,100万円、前期末比で2,100万円の増加です。回収期間が比較的長い自治体向け案件の増加により売掛金が増加した一方、現金及び預金は2億9,300万円と5,700万円減少しております。固定資産は2億800万円と前期末比1,400万円の増加となっております。流動負債は2億8,400万円、固定負債は1億8,200万円で、新規借入により増加しております。純資産は2億7,300万円で、前期末と同水準を維持しております。

自己資本比率は36.9%と、前期末の39.0%から低下しております。

2026年11月期 第3四半期 決算トピックス

1. 決算概要

大和総研「ハービット」と協業開始

2026年8月より、株式会社大和総研の法人向けウェルビーイングプラットフォーム「ハービット」の協業サービスとして、家事支援サービスの提供を開始。法人の福利厚生を通じた新たな顧客接点を獲得

概要

大和総研の「ハービット」を導入している企業の従業員が、協業サービスとしてCaSyの家事支援サービスを利用可能に（2026年8月3日開始）

背景

共働き世帯の増加や少子高齢化により、企業には従業員の育児・家事の負担軽減が求められている。人的資本経営への注目が高まり、福利厚生の充実が企業の課題に

今後の展開

より多くの企業・従業員へ提供を広げ、育児や家事を理由にキャリアを諦めない社会の実現に貢献。地方自治体との連携に加え、法人経由の需要獲得を推進



加茂: 続きまして、当第3四半期のトピックスです。

2026年8月より、株式会社大和総研が提供する法人向けウェルビーイングプラットフォーム「ハービット」の協業サービスとして、当社の家事支援サービスの提供を開始いたしました。

ハービットを導入している企業の従業員の皆様にご利用いただけるもので、共働き世帯の増加や人的資本経営への関心の高まりを背景に、企業による福利厚生の充実が求められております。地方自治体との連携に加えて、法人の福利厚生を通じた新たなお客様との接点として拡大してまいります。

2026年11月期 業績予想

2.業績予想



2026年11月期 業績予想

ジョリーキャストの受入遅延により新規事業の売上・費用は計画を下回る想定であり、地方自治体との連携拡大と集客投資の最適化により、営業損失は前回予想から83百万円縮小する見込みとなった為、業績予想を修正

(百万円)	2025年11月期 実績	2026年11月期 計画 (修正前)	2026年11月期 計画 (修正後)	修正前計画比	
				増減額	増減率
売上高	1,922	2,124	2,150	+ 25	+ 1.2%
(既存事業)	1,922	1,993	2,105	+ 111	+ 5.6%
(新規事業)	-	131	45	△ 86	△ 65.7%
営業利益	50	△ 133	△ 50	+ 83	-
(既存事業)	50	3	50	+ 46	-
(新規事業)	-	△ 136	△ 100	+ 36	-
経常利益	60	△ 139	△ 48	+ 91	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	46	△ 139	△ 51	+ 88	-

©2026 CaSy Co.,Ltd.

17

加茂: 続きまして、通期の業績予想になります。

本日、通期業績予想の修正を公表いたしました。売上高は21億5,000万円と、前回予想の21億2,400万円から2,500万円の増加、前年比11.9%増を見込んでおります。

内訳は、既存事業が21億500万円(前回予想比1億1,100万円増)、新規事業が4,500万円(同8,600万円減)となっております。営業利益はマイナス5,000万円と、前回予想のマイナス1億3,300万円から8,300万円改善する見込みです。既存事業は5,000万円の黒字、新規事業は1億円の赤字を見込んでおります。経常利益はマイナス4,800万円、親会社株主に帰属する当期純利益はマイナス5,100万円を見込んでおります。売上高につきましては、外国人家事支援人材(ジョリーキャスト)の受入に係る手続きの厳格化に伴い、受入完了までの期間が当初の想定を超えて長期化し、当期中の受入人数が計画を下回る見込みとなったことから、新規事業の売上は計画を下回る見込みです。一方で、地方自治体との連携が想定を上回って伸長していることや、需要集中エリアでの国内キャストの確保が進んだことにより、既存事業の売上は前回予想を上回る見込みです。

利益につきましては、既存事業では地方自治体との連携の伸長に伴う集客投資の最適化により、前年並みの利益水準を見込んでおります。新規事業では、受入人数の差により初期投資も計画を下回る見込みです。これらの結果、各利益は前回予想を上回る見通しとなりました。

事業概要

3. 事業概要



Vision

笑顔の暮らしを、
あたりまえにする。

Mission

大切なことを、
大切にできる時間を創る。

Company profile

会社名 株式会社CaSy（カジー）
所在地 東京都品川区上大崎3-5-11
MEGURO VILLA GARDEN 6階
設立 2014年1月30日
事業内容 暮らしの中の時間を創るプラットフォーム
・家事支援
・その他暮らしのサービス等
（ハウスクリーニング・整理収納）
WEBサービスの開発及び運営
代表者 代表取締役CEO兼CFO 加茂 雄一
代表取締役COO 池田 裕樹
所属団体 シェアリングエコノミー協会

加茂: 続きまして、事業の概要に移らせていただきます。Visionは「笑顔の暮らしを、あたりまえにする。」、Missionは「大切なことを、大切にできる時間を創る。」ということを考えております。お客様の時間の余裕を作る、時間の余裕を作ることで誰か他の人のために考えたり行動するような時間にしていただくという、利他(りた)の世界を広めていくというのが我々のビジョンの考え方になっております。

3. 事業概要



提供サービス

家事支援サービス

売上構成 95%



お掃除サービス / お料理サービス

料金 ※ 税込 / 1時間あたり	定期利用	1週間に1回	2,790円
		2週間に1回	2,890円
		4週間に1回	3,190円
	スポット利用		3,490円

利用者の8割が定期利用、スポット利用は2割

その他サービス

売上構成 5%



ハウスクリーニング

専用の器具を利用して、主にエアコンやレンジフードの分解洗浄を行う。専門の提携パートナー企業がサービスを提供します。

整理収納

断捨離のコンサルティングも含めて、整理収納のアドバイスを行う。家事支援サービスのキャストおよび専門の提携パートナー企業がサービスを提供します。

加茂: 提供するサービスは、継続して家事支援サービスを軸にしながら、その家事支援サービスでお伺いしたお客様に対して、その他のサービス、ハウスクリーニングや整理収納といったサービスを提供していきたいということを考えております。

利用者の8割が定期利用をされています。

なお、2026年12月1日実施分よりサービス価格を改定する予定です。詳細は10月1日に公表した「価格改定に関するお知らせ」をご参照ください。

3. 事業概要



CaSyとは

サービス実施以外は**オンラインで完結**できる、暮らしの中の時間を創るサービスのマッチング・プラットフォーム「家事支援などのサービス」を「Easy（簡単）」に「Cozy（安心）」して依頼できる。



加茂: 我々の家事支援サービスの特徴といたしましては、業界内でもITが最も活用されているDXサービスという点と、単にマッチングの場を提供しているだけではなく、面接・研修を行う品質管理体制を構築している点が挙げられます。お客様のサービス料金支払いからキャストのマッチング、委託料支払いまで、サービス実施以外はすべてオンラインで完結できる仕組みとなっております。

競争優位性

3.事業概要



CaSyの競争優位性

サービスのDX化・構築している品質管理体制を活かし、売上の8割以上を占める定期サービスの成長に不可欠な定期契約者数の増加と、業界内でも高水準のテイクレートを実現している。

家事支援サービスのDX化



売上成長

オンライン集客に集中しての効率的な新規顧客の開拓
マッチング品質・速度の向上や利便性の高いアプリ提供で若年層取り込み

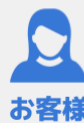


コスト

マッチングのコーディネートに必要な人件費抑制によるコスト構造の優位性
UI改善によるお問い合わせ数の削減でのカスタマーサポート費用の低減



品質管理体制の構築



お客様

安定したサービス品質の維持によって定期解約率を改善
新しくデビューしたキャストを効果的に育成し、マッチング精度を向上



キャスト

モチベーション高く働ける仕組みを構築し、チャーンしにくい環境を構築
キャスト同士の相互交流を通じ、より稼働しやすい仕組みを実現

加茂: CaSyの競争優位性についてご説明いたします。主に2点、家事支援サービスのDX化と、品質管理体制の構築が特徴となっております。DX化の部分につきましては、独自のマッチングアルゴリズムによって最短3時間以内のマッチングを実現しており、コスト構造の改善にも貢献しております。

また従来は担当者に属人化していたデータをデジタル化・一元化し、品質改善や利便性の向上に活用しております。お客様評価データ、キャスト日報データ、マッチングデータ、利用データを蓄積し活用することが競争優位に直結しております。

さらに、他社のサービスとのAPI連携も進めており、お客様のUX向上を図っております。品質管理体制の部分につきましては、毎回サービスごとにお客様からご評価をいただいておりますが、5点満点中平均4.9点という高い点数を継続しております。

その根底にあるフレームワークは、キャストのモチベーションを高めるという取り組みです。定期的なオンラインイベント開催での横のつながり強化や、お客様からの評価に応じたランクアップ制度などで、キャストがやりがいを持って働ける仕組みを構築しております。

こうした高品質なサービスの維持が定期解約率の改善にもつながっております。

競合他社と比較しますと、CaSyのスポットサービスの最低利用料金は6,980円(3,490円×2時間)で、12月1日実施分からは7,300円(3,650円×2時間)となる予定です。主な形態は業務委託となっております。独自のマッチングアルゴリズムによる低コスト構造と、高いサービス品質の両立が強みとなっております。

成長戦略

4.成長戦略



CaSyの今後の成長イメージ

広くお客様の時間を創る暮らしのプラットフォームを目指す。

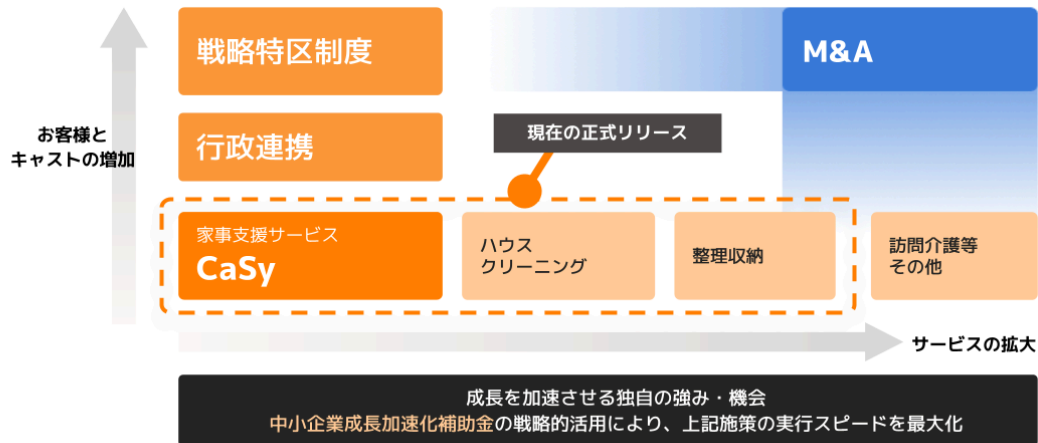


33

加茂：今後のCaSyの成長イメージですが、引き続きお客様の時間を作れるような「暮らしのプラットフォーム」を目指していきたいと考えております。家事支援サービスを根幹におきながら、お客様の時間を作れるような他のサービスにも展開していくと。現在ではハウスクリーニングや整理収納といったサービスを提供しておりますが、今後は特に訪問介護といった分野にもサービスを提供していきたいということを考えております。将来的には、ベビーシッター、ペットシッター、訪問介護、買い物代行、不用品回収、荷物受取など幅広いサービスを提供できるプラットフォームへと進化していくことを目指しております。

時間を創る暮らしのプラットフォームへの方針

お客様とキャストを増やしなが、サービスを増やしていき、面を拡大していく
 家事支援サービスの顧客基盤増強や、暮らしのサービスの新規提供に向けてM&Aも積極的に検討



加茂:この暮らしのプラットフォームを実現していくための方針ですが、基本的には縦軸としてそれぞれのサービスを伸ばしていく、特に家事支援サービスを伸ばしていくという点と、横軸としてサービスラインナップを広げていくという点がございます。また両軸にわたってM&Aを、非連続の成長を実現するための手段として模索していきたいということを考えております。

縦軸、家事支援サービスを伸ばしていく方法といたしましては、行政との連携という形でお客様を増やしていきつつ、働き手については海外スタッフに来ていただくような「国家戦略特区」の制度を活用していくということを考えています。横軸につきましては、今現在行っているハウスクリーニングや整理収納に追加して、訪問介護を本格的に検討していきたいということを考えております。中小企業成長加速化補助金を戦略的に活用し、これらの施策の実行スピードを最大化してまいります。

海外からの家事支援人材の獲得



政府が推進する国家戦略特別区域家事支援外国人受入事業において、東京都第三者管理協議会から特定機関の基準に適合している適合事業者に認定。フィリピンからのジョリーキャストの雇用を開始し、受入を順次拡大中。

背景と目的

女性の社会進出や共働き世帯の増加、高齢化に伴い家事支援サービスの需要が拡大。
 課題となる家事支援スタッフの確保および雇用の安定維持、また東京都におけるサービスの充実と人材の安定的な確保を図る。

「国家戦略特別区域 家事支援外国人受入事業」について



加茂：国家戦略特区制度につきましては、政府が推進する「国家戦略特別区域家事支援外国人受入事業」において、東京都の第三者管理協議会から特定機関の基準に適合している適当事業者に認定されております。フィリピンからのジョリーキャストの雇用を開始し、受入を順次拡大しております。

4.成長戦略



地方自治体との取り組み

2026年4月までに11の自治体、家事・子育て支援事業の事業者として参画。
地方自治体と連携することで新規依頼の獲得に貢献、今後も連携を拡大予定。

自治体	参画月	事業名	自治体	参画月	事業名
①葛飾区	2024年4月	家事・育児サポーター事業	⑦中野区	2025年7月	家事・育児支援訪問事業
②墨田区	2024年4月	子育て家庭家事サポーター派遣事業	⑧港区	2025年8月	産前産後家事・育児支援サービス
③台東区	2024年7月	産前産後支援ヘルパー“あったかハンド”	⑨渋谷区	2025年10月	産前産後家事サポーター派遣事業
④豊島区	2025年4月	としまいっしょに子育て育児支援ヘルパー事業	⑩文京区	2025年10月	おうち家事・育児サポート事業
⑤国分寺市	2025年5月	家事・育児訪問事業	⑪武蔵野市	2026年4月	産前・産後支援ヘルパー事業
⑥調布市	2025年7月	ベビーシッター及び家事・育児支援サービス利用料助成事業			

加茂：地方自治体との取り組みも継続的に進めてまいります。2026年8月末時点で11の区市と連携しており、葛飾区、墨田区、台東区、豊島区、国分寺市、調布市、中野区、港区、渋谷区、文京区、武蔵野市と、家事・子育て支援事業の事業者として参画しております。今後も連携する自治体数を拡大することで、新規依頼の獲得に貢献してまいります。また訪問介護につきましては、新規事業として「2026年11月期中に本格的に参入することを検討・推進しております」。

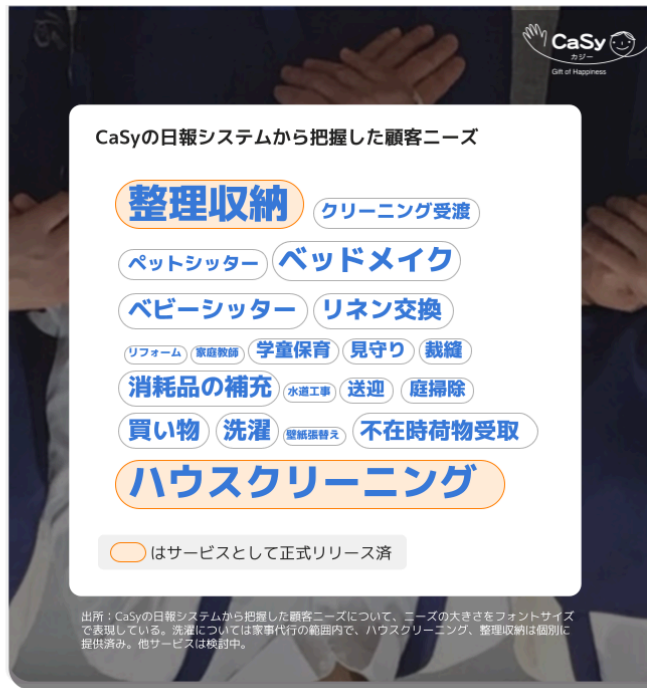
我々のお客様の中からも「介護にも広げて欲しい」という声を多くいただいております。我々のメインターゲットである30代40代の共働き世帯の親御様に対する介護サービスを今後提供していきたいと考えております。家事支援サービスのノウハウやシステムを活用しながら、タノシルバ株式会社との連携も進めてまいります

その他暮らしのサービス領域： アップセルの伸びしろ

家事支援サービスでの訪問からお客様のお困りごとを
吸い上げ、クロスセルにつなげる機能開発を拡充し、
アップセルに転換していく。



©2026 CaSy Co., Ltd.

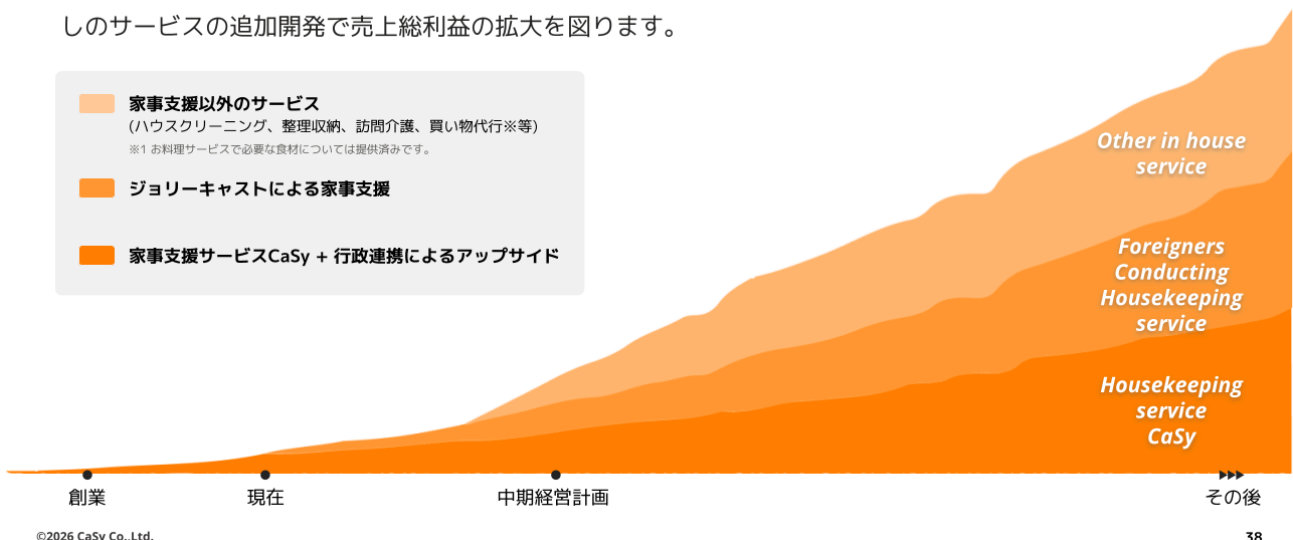


37

加茂: また、家事支援サービスでの訪問から把握したお客様のお困りごとをクロスセルにつなげる機能開発も拡充してまいります。整理収納、ハウスクリーニング、ペットシッター、ベビーシッターなど、様々な暮らしのサービスへのアップセルを通じてARPUの向上を目指してまいります。

中長期戦略イメージ

家事支援サービスの安定成長を基盤に、ジョリーキャストによる家事支援サービスの提供や、その他の暮らしのサービスの追加開発で売上総利益の拡大を図ります。



©2026 CaSy Co., Ltd.

38

加茂: 中長期的には、海外家事支援人材による家事支援サービスの拡大と、訪問介護をはじめとするその他の暮らしのサービスの追加開発により、売上総利益の拡大を図ります。2035年を目安に売上高100億円の達成を目指して取り組んでまいります。

決算説明の方は以上とさせていただきます。ありがとうございました。

質疑応答フォーム

投資家の皆様からのご質問を下記のフォームで受け付けております。(締め切り: 10月31日)
頂いた質問についてはメールアドレスにご回答させて頂く他、TDnetでも11月を目途に開示させて頂きます。

質問フォーム: <https://forms.gle/Ryqx9VHeDiZvm1W39>