

Going the Extra Mile

世の中のアたりまえを変革し
次のアたりまえを創り出す

決算説明資料

2025年3月期 第1四半期 2024年4月～2024年6月

 CAREER INDEX

株式会社キャリアインデックス
証券コード：6538

2024年8月13日

INDEX
目次

全社共通

01

決算ハイライト
成長戦略
業績推移

セグメント別

02

セグメント別売上およびKPI

グループ会社

03

持株会社体制へ移行

参考資料

04

参考資料

COMPANY-WIDE

全社共通

01

2025年3月期 第1四半期実績

売上高 前年同期比
1,113百万円 **125.4%**

営業利益 前年同期比
115百万円 **105.3%**

EBITDA 前年同期比
189百万円 **96.9%**

- **連結売上高・営業利益**

第1四半期の売上高は1,113百万円、対前年同期比125.4%となった。営業利益は115百万円となり、通期業績予想に対して **33.0%の進捗** でオントレンド。

- **転職領域が復調**

マーケティング事業においては、転職領域でメディアの予算出稿が回復した一方、グループ会社となったホワイトキャリアとのデータベース連携とマネタイズを進めることができ、前年同期比131.5%になった。

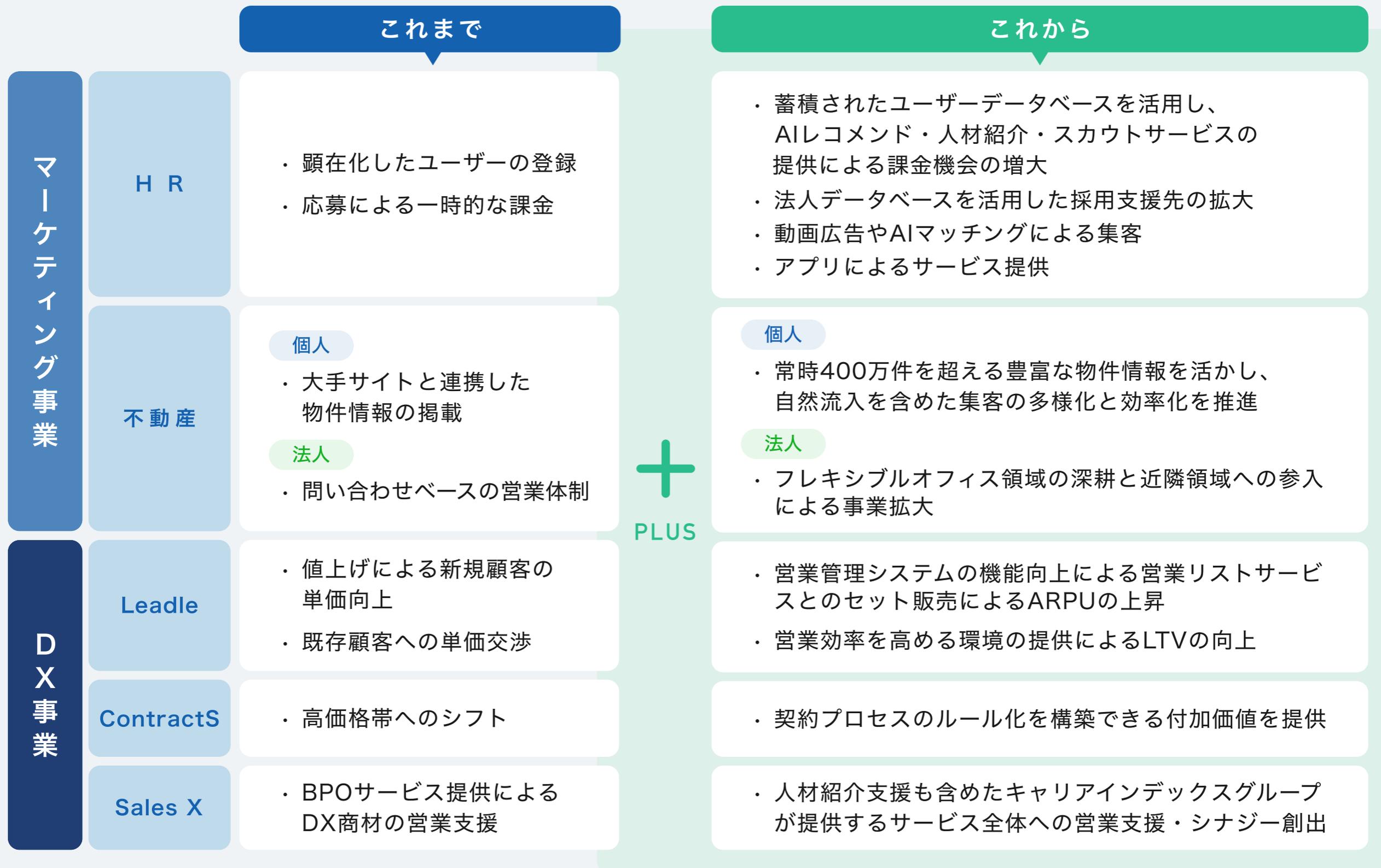
- **DX事業の収益化が進む**

DX事業は収益化が進み、赤字幅が縮小。更なる収益化とLeadleの販売体制の拡充を進める。

- **持株会社体制へと移行（予定）**

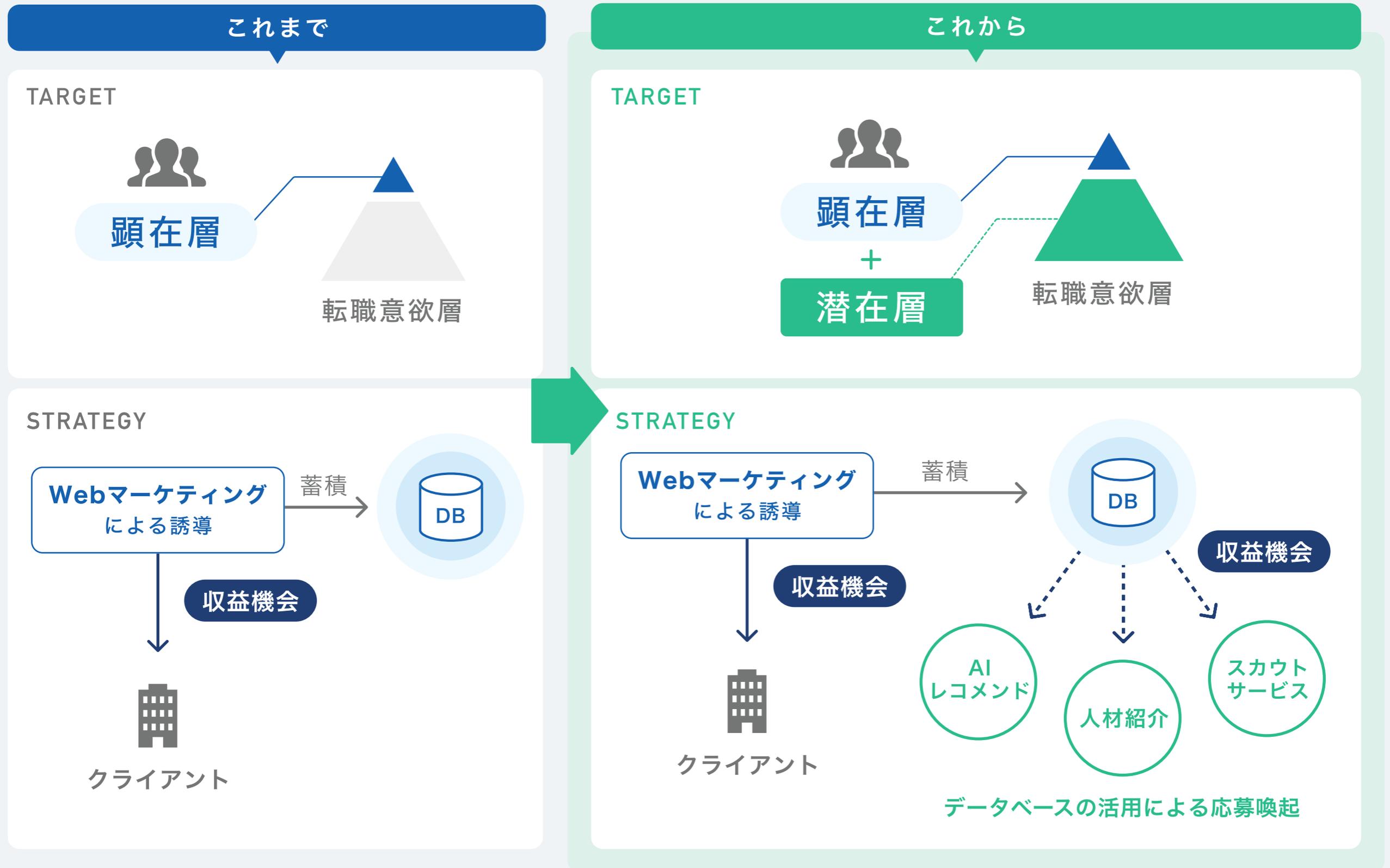
グループシナジーの更なる創出を狙い、2024年10月1日付けで持株会社体制へと移行し、「株式会社ディスラプターズ」に商号変更予定。

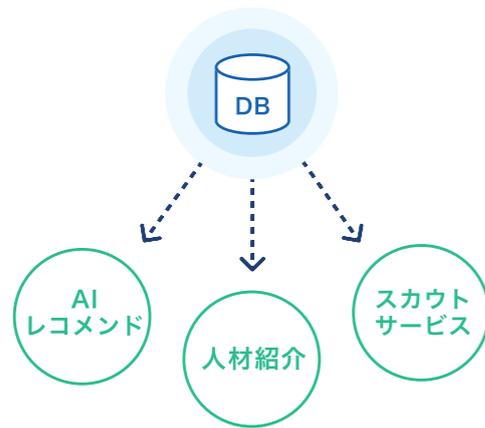
※ 2023年3月期から連結決算となりますが、2022年3月期以前は単体決算であることから、本資料に出てくる2022年3月期以前の数値は参考データとなります。



+

PLUS





NEW SERVICES

データベースを活用した3つのサービス

一般的なサービス

当社のサービス

人材紹介

自社サービス

集客コスト
人件費
その他販管費

集客コスト不要
人件費
その他販管費

スカウトサービス

人材企業に提供するサービス

集客手段
他社メディア集客
▶ 大手のサービスの動向に依存
他社データベース集客
自社集客

提供可能

キャリアインデックスの安定した
メディア運営による集客
データベース提供

開発中

累計約290万人のデータ 毎月およそ2万人増加中

AIレコメンド

ユーザーに展開するサービス

求人マッチング
レジューメ作成

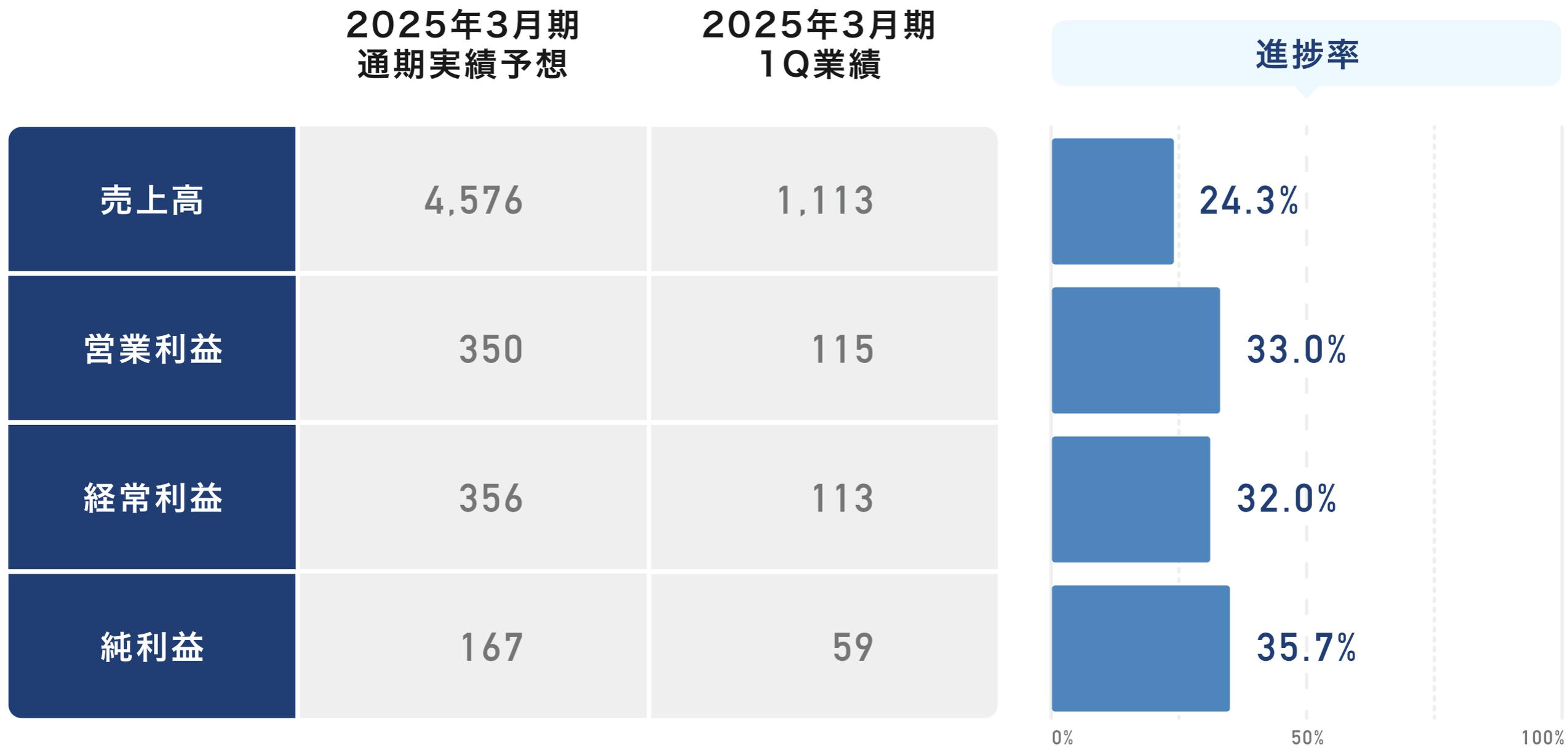
どちらもまとめてAIが実行

開発中

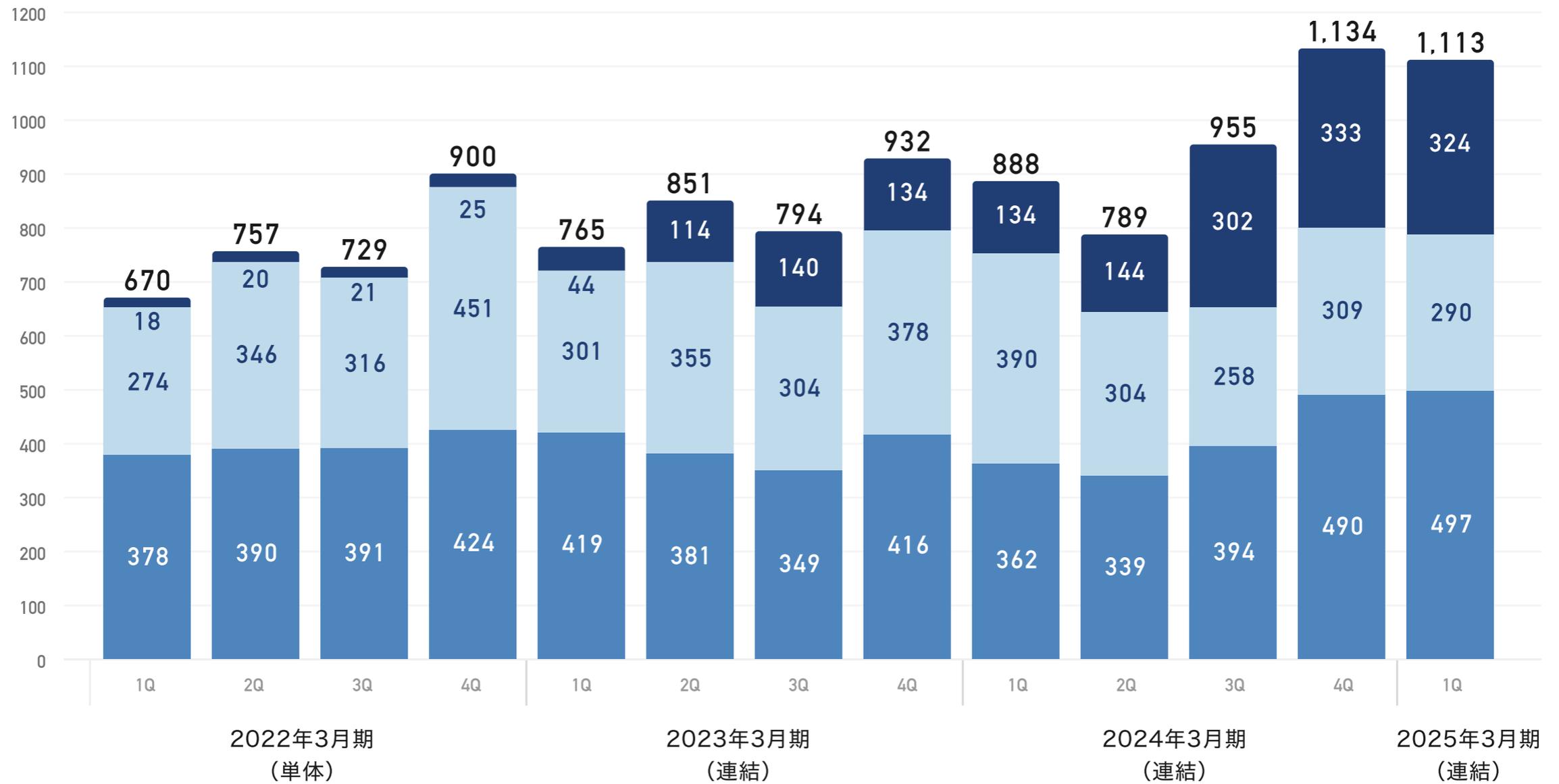
単位：百万円

	2024年3月期 1Q実績	2025年3月期 1Q実績	前年比
売上高	888	1,113	125.4%
営業利益	109	115	105.3%
経常利益	109	113	104.1%
純利益	48	59	124.3%
EBITDA	195	189	96.9%
営業利益率	12.4%	10.4%	

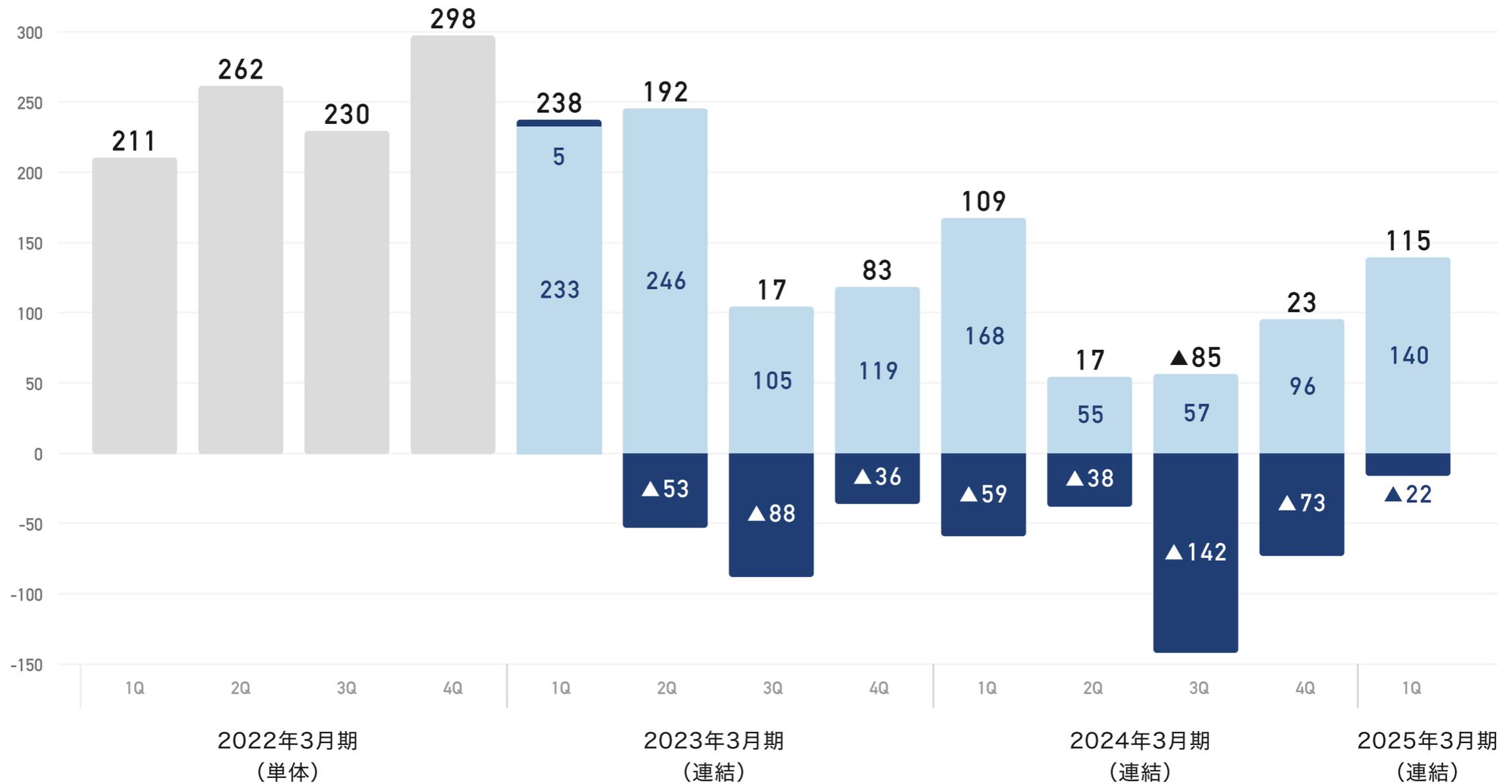
単位：百万円

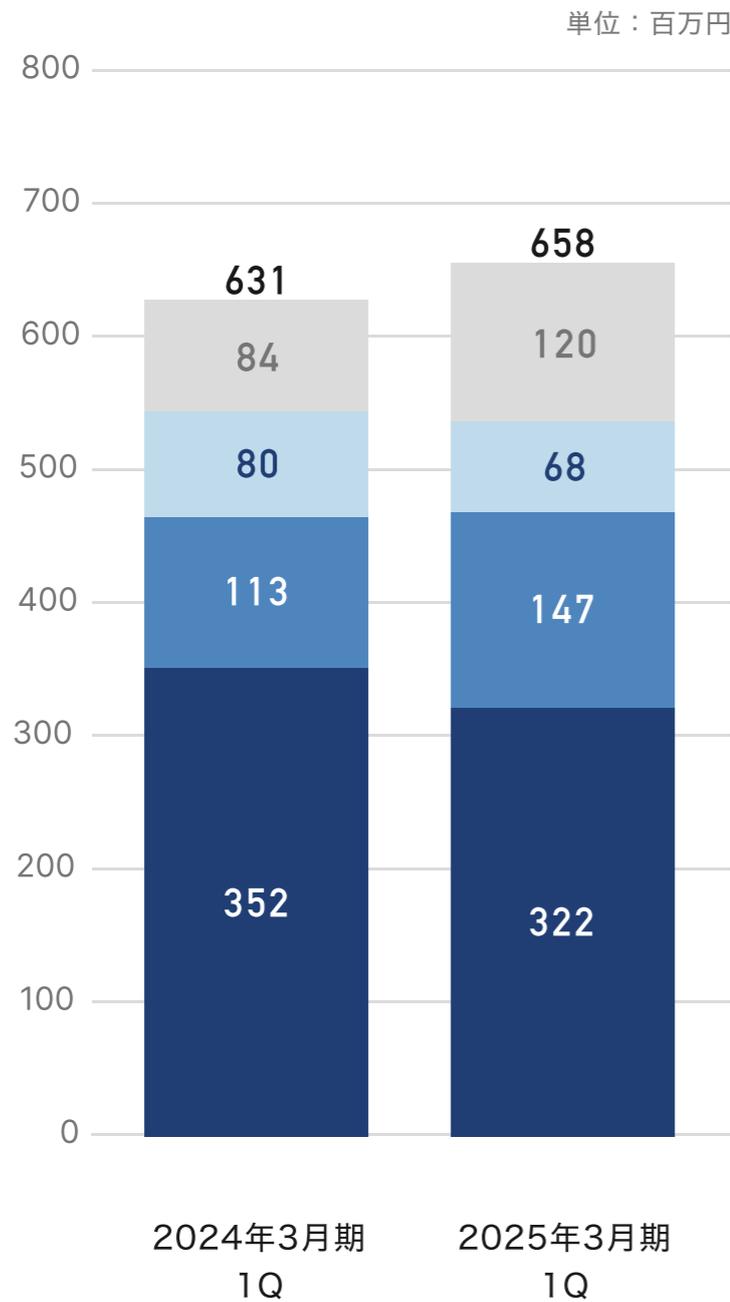


売上高 マーケティング事業 (■ HR ■ 不動産) ■ DX事業



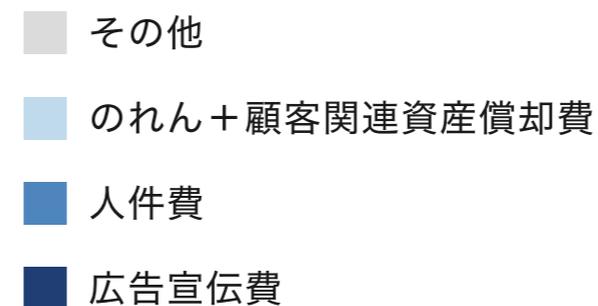
営業利益 ■ マーケティング事業 ■ DX事業





販売管理費推移

- ① その他は、新たに開始した人材紹介事業における手数料等により増加
- ② のれん+顧客関連資産償却費は、償却が進み減少
- ③ 人件費は、M&A（2社）により増加
- ④ 広告宣伝費は、集客の効率化と予算配分の見直しにより減少



BY SEGMENT

セグメント別

02

マーケティング事業

転職

 CAREER INDEX

FashionHR  White Career

アルバイト
+
派遣

Lacotto  **Adopt**
admin

不動産

 **DOOR**  キャッシュバック賃貸

JUST FIT OFFICE

DX事業

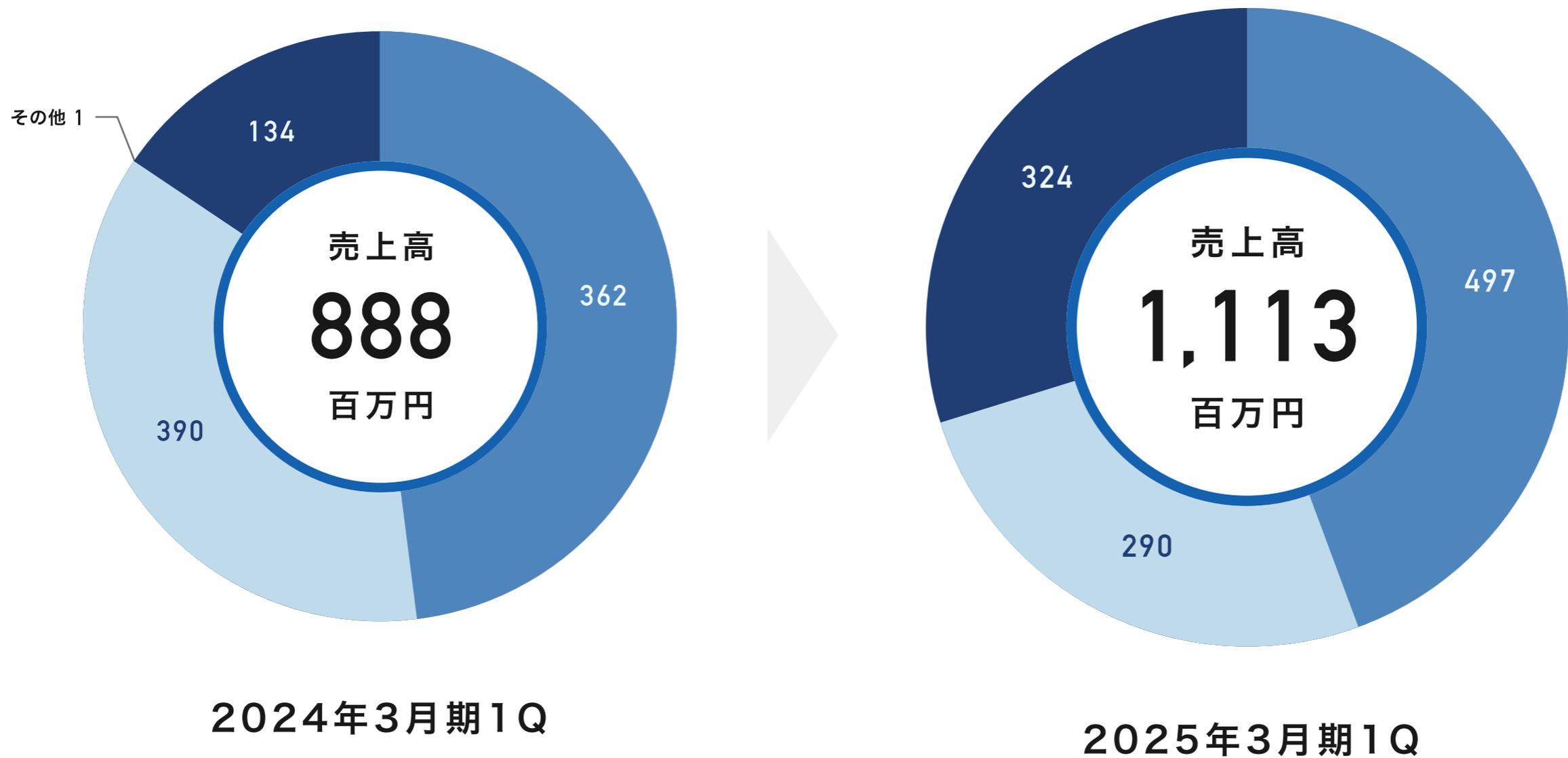
ContractS

 **SalesX**

Leadle

 **BioGraph**

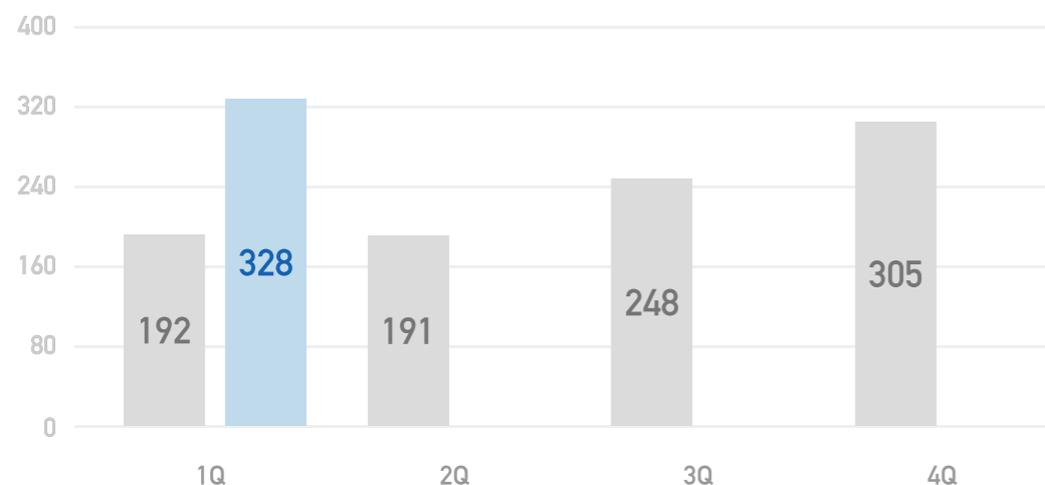
マーケティング事業 (■ HR ■ 不動産 ■ その他) ■ DX事業



売上高推移

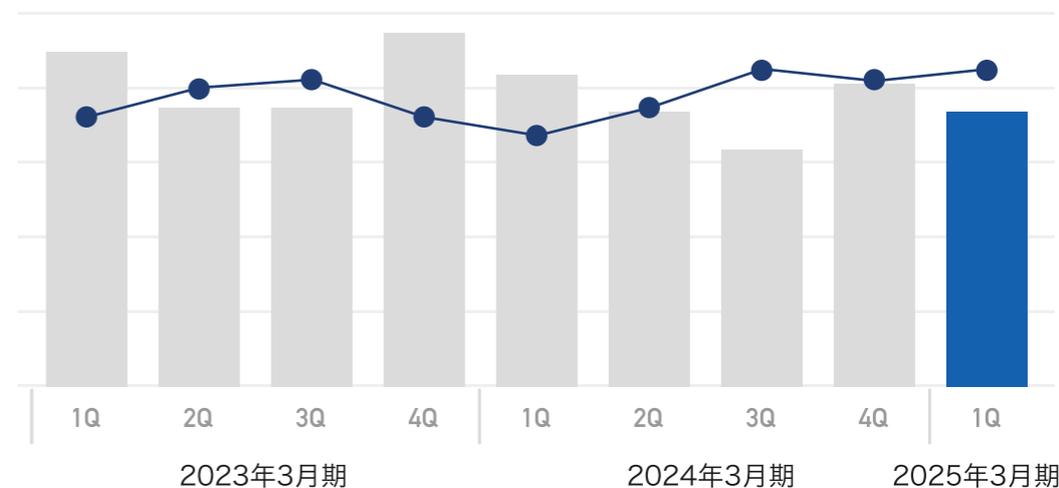
単位：百万円

■ 2024年3月期 ■ 2025年3月期



KPI推移

■ 新規会員登録数 ● ARPU



アグリゲーションモデルにおける既存メディアの復調が継続、前年同期比で170.8%となった。

2023年10月1日に子会社化した株式会社ホワイトキャリアとの連携が進み、従来からの課題であったユーザーデータを活用した収益モデルの構築を進めることが出来た。

1Q売上高

328 百万円

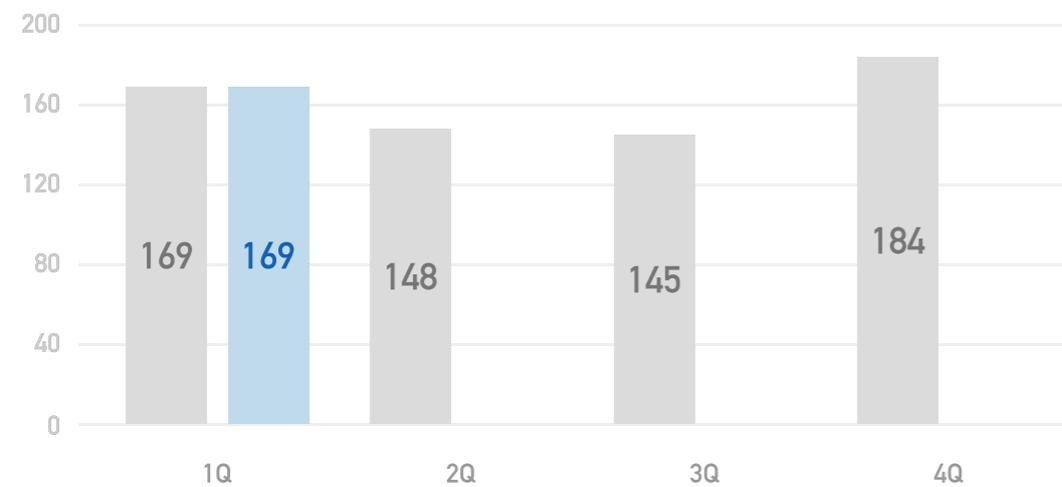
前年同期比

170.8%

売上高推移

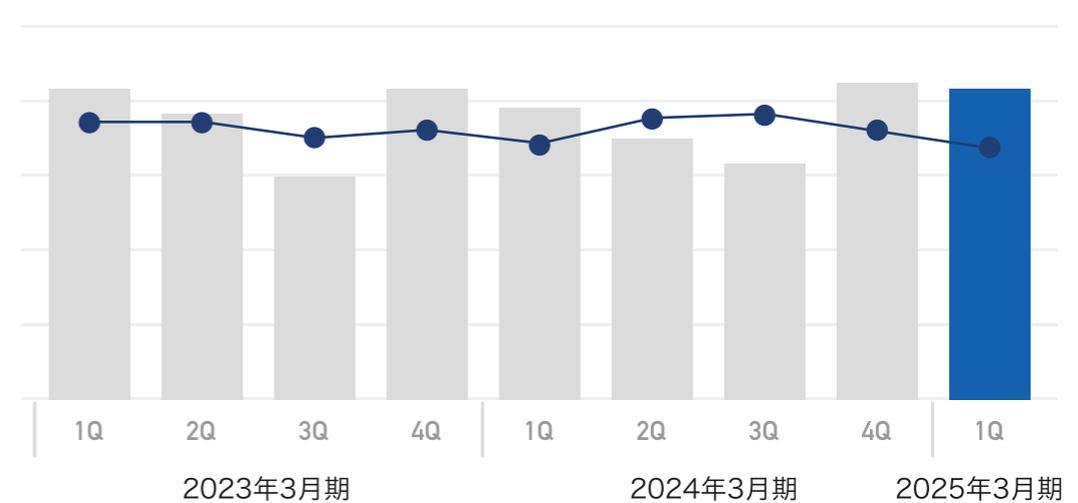
単位：百万円

■ 2024年3月期 ■ 2025年3月期



KPI推移

■ 新規会員登録数 ● ARPU



CPA高騰により集客に苦戦する中、アプリを中心とした新規集客チャンネルへの広告投資を展開し、前年同期と同レベル着地にとどまった。

積極的な営業活動による単価の引き上げを継続し、ARPUの向上による売上高の再上昇を目指す。

1Q売上高

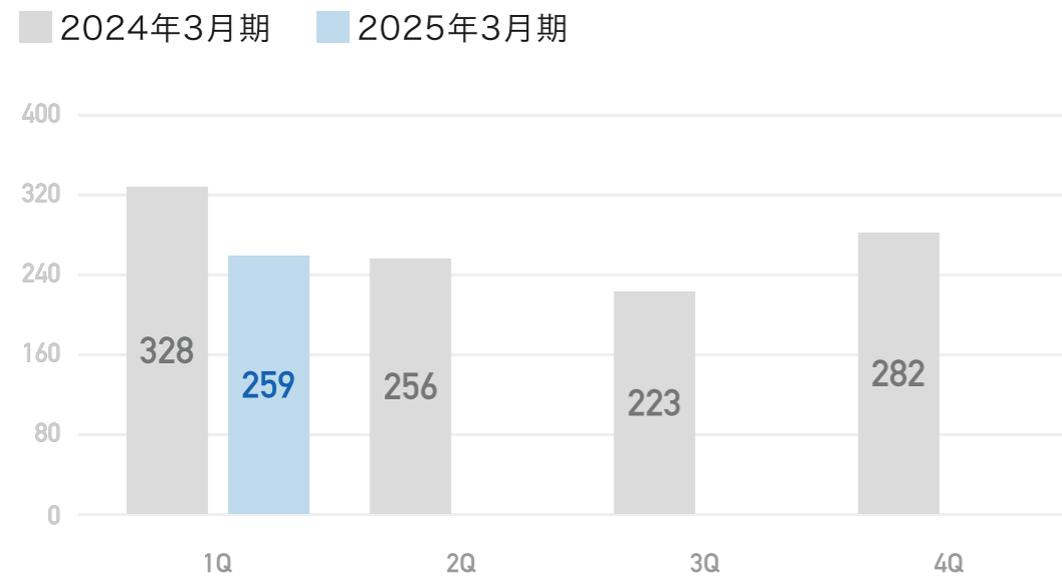
169 百万円

前年同期比

99.6%

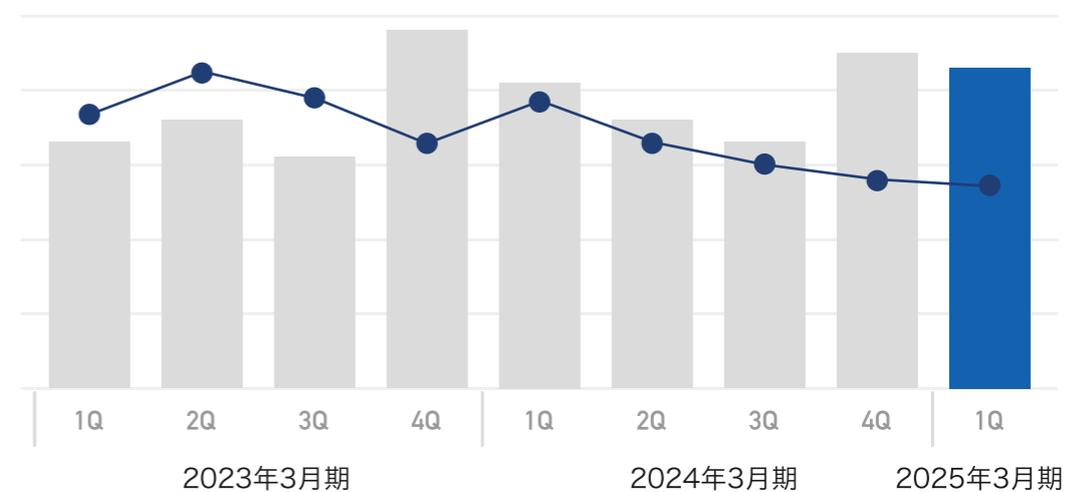
売上高推移

単位：百万円



KPI推移

■ 問い合わせ件数 ● ARPU



問い合わせ件数は前年と同レベルを獲得。ARPUの減少で売上高が伸び悩んだが、コスト構造の見直しを進めた。同時に掲載物件のロジックを見直したことにより、CVRが向上、CPAも抑制した。並行して、不動産市場のデータと知見を生かした新たな価値提供を増大していく。

1Q売上高

259 百万円

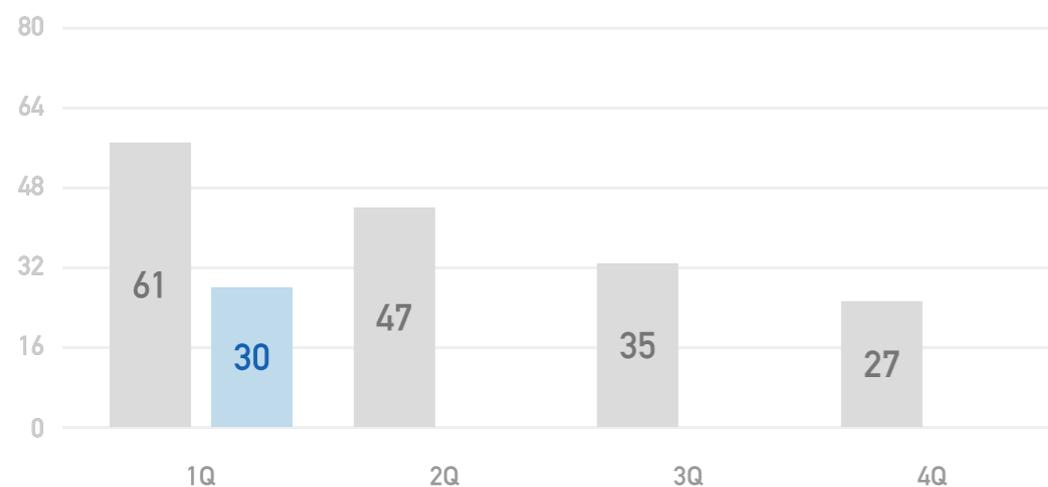
前年同期比

79.1%

売上高推移

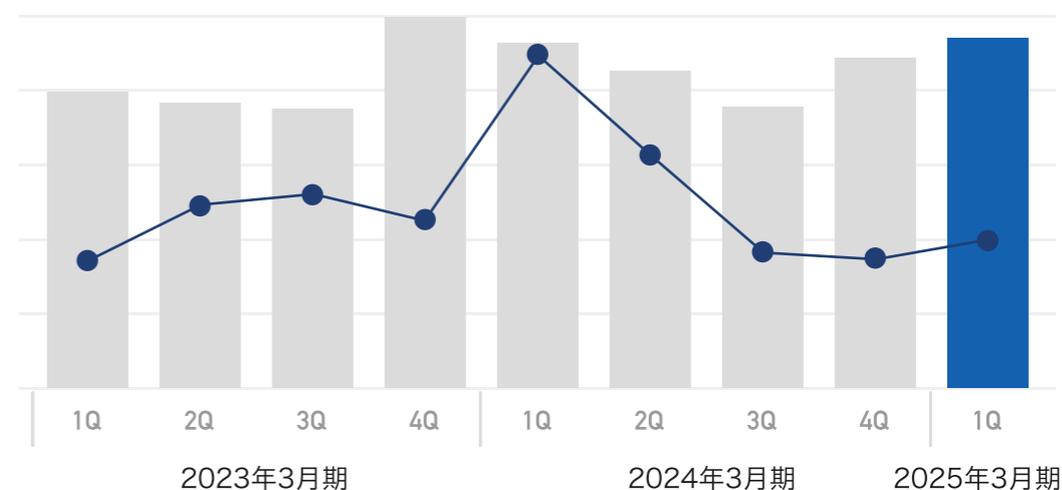
単位：百万円

■ 2024年3月期 ■ 2025年3月期



KPI推移

■ 契約件数 ● ARPU



契約社数は底支えしたものの、契約単価の落ち込みをカバーできず、苦戦した。

フレキシブルオフィス（レンタルオフィス・シェアオフィス・コワーキングスペース）の情報掲載ビジネスにおける上位のポジショニングを活かし、市場を活性化するための施策を実行していく。

1Q売上高

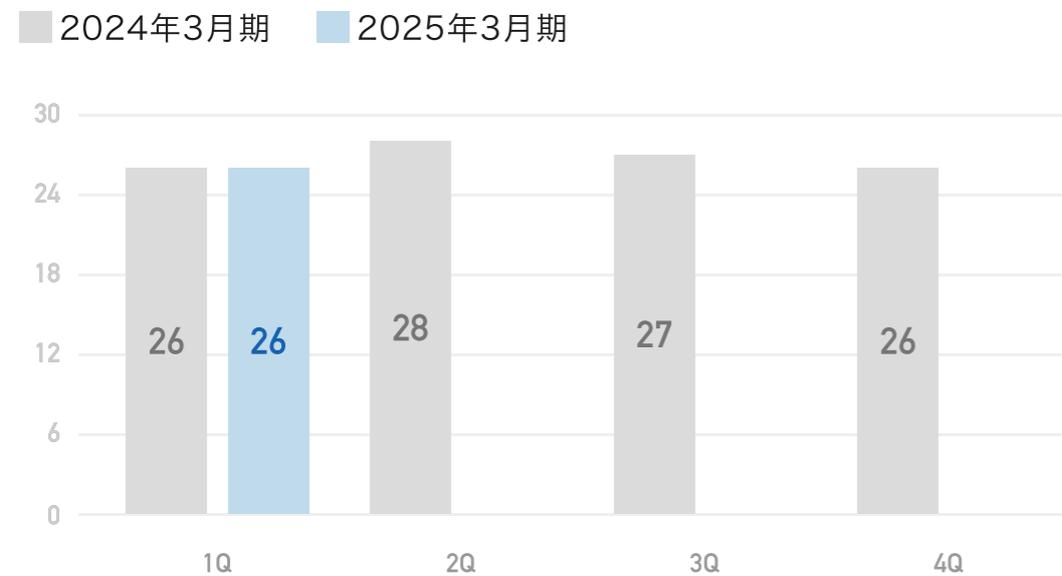
30 百万円

前年同期比

50.0%

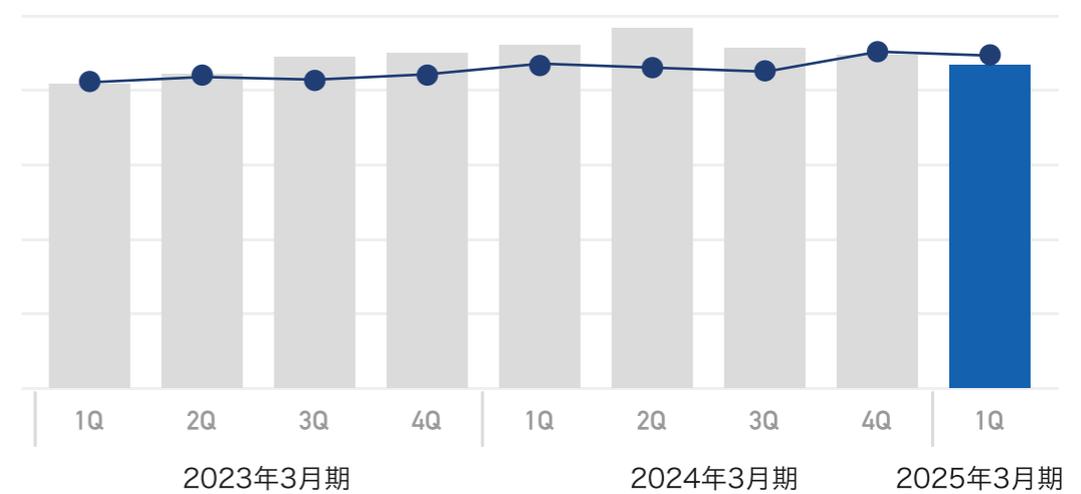
売上高推移

単位：百万円



KPI推移

■ 契約社数 ● ARPU



契約社数・売上は、ほぼ横ばいながら、
ARPUは高い状態をキープ出来ている。

今後も新規リストや営業管理機能の拡充に合わせて
販売体制の強化を進めていく。

1Q売上高

26 百万円

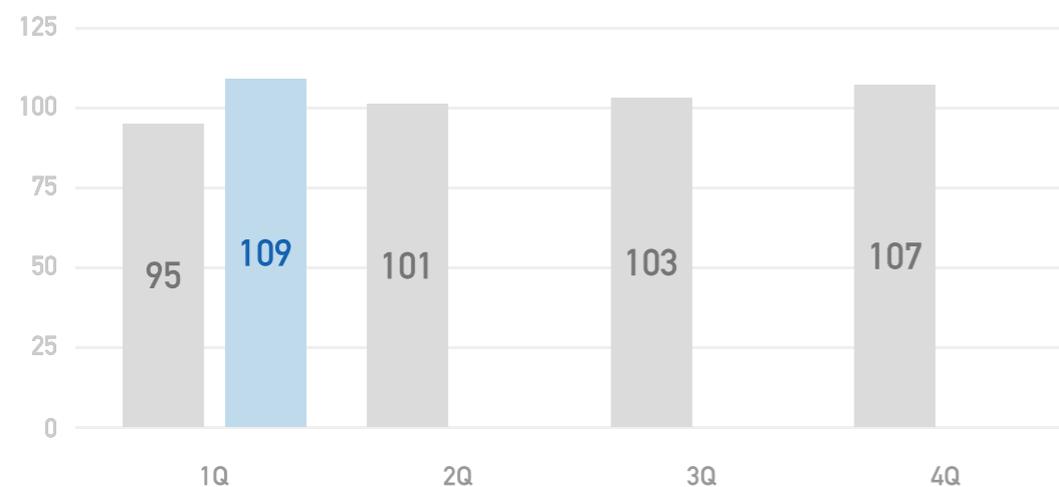
前年同期比

99.9%

売上高推移

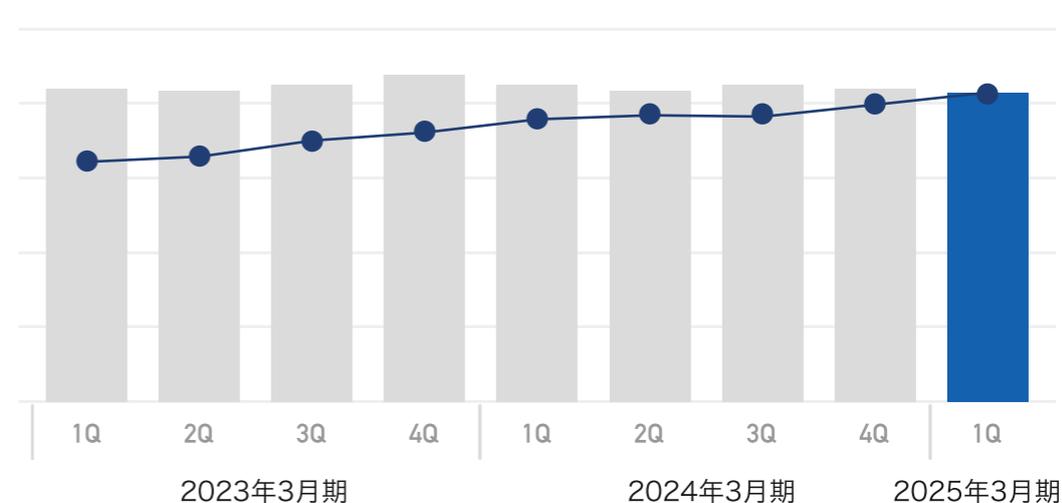
単位：百万円

■ 2024年3月期 ■ 2025年3月期



KPI推移

■ 契約社数 ● ARPU



スモールビジネスからエンタープライズまで幅広い規模の企業への提案に広がっている一方、受注までのリードタイム短縮が課題となっておりサービスメニューの設計変更による受注数増加を狙う。収益力強化をしつつ、契約作成から契約書管理までのリーガルプラットフォームをコンセプトに更なる展開を目指す。

1Q売上高

109 百万円

前年同期比

114.5%

GROUP COMPANIES

グループ会社

03

2024年10月1日、持株会社体制へ移行



当社は、『「もっと」にこだわる』を経営理念とし、マーケティング事業及びDX事業を展開しております。この様な理念のもと、昨今はM&Aも積極的に行い、事業拡大を進めて参りました。

結果、当社グループ企業数も増加しており、今後のグループ全体の事業拡大、及び成長加速を図るためにも経営基盤を強化するとともに効率化を図っていく必要があると考えております。

そのため、持株会社体制へ移行し、グループ事業戦略の立案及び実行、グループ資本効率の向上、管理体制の効率化等を進めることが、当社グループ全体の企業価値向上に資すると考えております。

2024年10月1日、 株式会社ディスラプターズ (Disruptors Inc.) に商号変更

新しい商号には、デジタル技術の力、イノベーション、そして才能あるチームのたゆまぬ努力によって、様々な事業ドメインにおいて革命を起こし、従来のビジネスモデルを変革するという私たちの揺るぎないコミットメントが込められています。

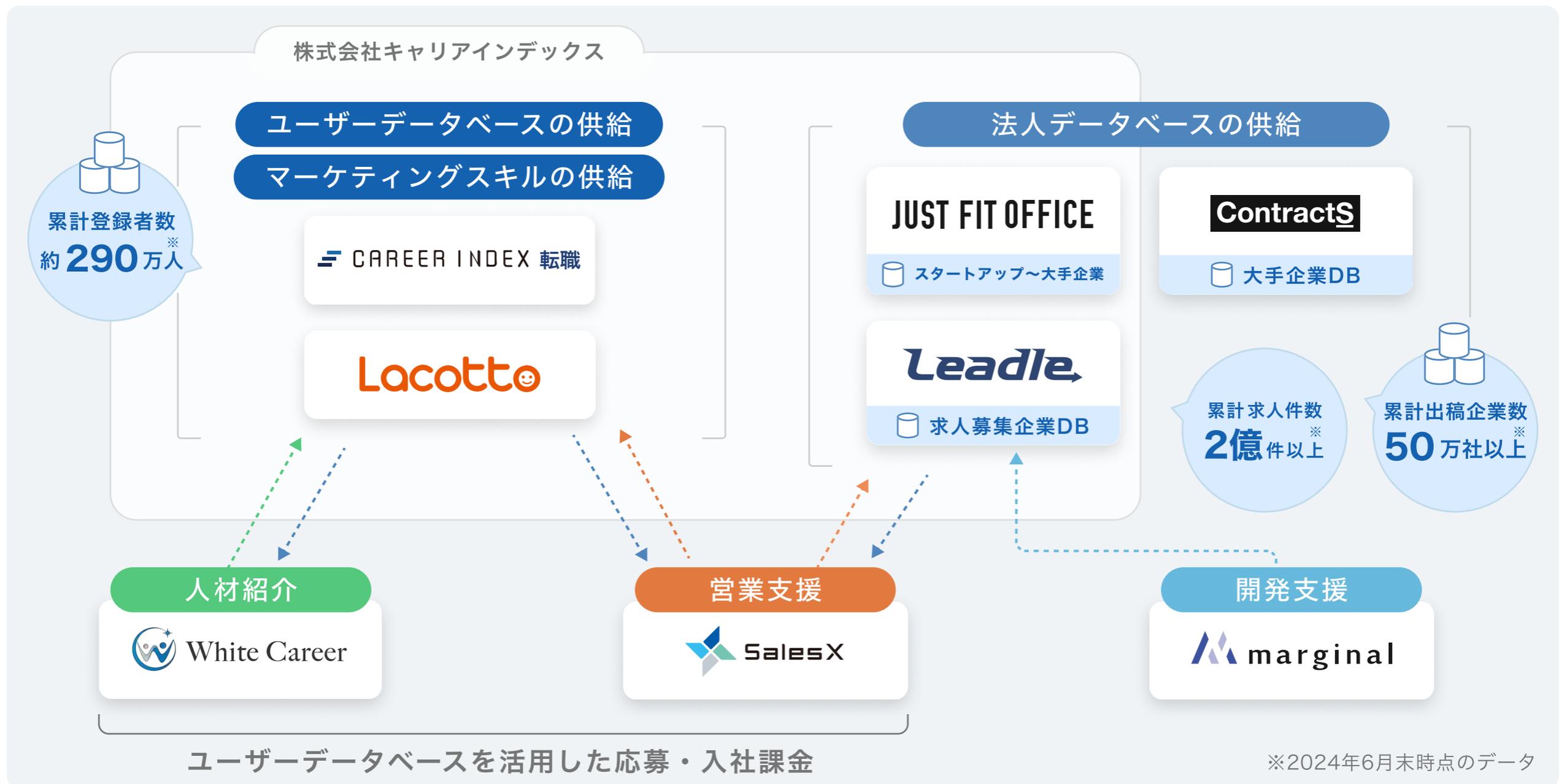
私たちの使命は、単に変化に適応することではありません。
むしろ、変化を積極的に推進する側にあり続けます。

そのために、私たちは常に現状に挑戦し、未開拓の機会を特定し、ビジネスのあり方を再定義する新たな基準を生み出すことに取り組んで参ります。

ディスラプターズ、日本語に訳すなら、破壊者たち、という意味の社名は、私たちの野心を大胆に表現したものです。さまざまなイノベーションの最前線に立ち、常に境界を押し広げ、未知の領域を開拓していく、という私たちの決意を表しています。

同時に、ディスラプターズ、という複数形を採用することで、傘下の複数の企業体が有機的に連携する協調精神を表現しています。

なぜなら、真の破壊は単独では達成できず、優秀な頭脳、最先端技術、変革へのビジョンを共有する相乗効果が必要であることを私たちは認識しているからです。私たちはグループ丸となり、共にディスラプターズの強力なエコシステムを形成し、手を携えてビジネス環境の再構築に取り組んでいきます。



具体的な取り組み

- ・ CAREER INDEX転職・Lacottoのユーザーデータベースを利用したホワイトキャリアの人材紹介
- ・ Sales Xによる人材獲得 (Talent Acquisition)
- ・ Leadleの法人データベースを活用したDXサービスのセールス支援

REFERENCES

參考資料

04

インターネットサービスを通じて、持続可能で、 よりよい世界の実現に貢献していく。

インターネットサービスの推進を図り、資源削減、CO2削減によるecoな社会の実現を推進する。

インターネットサービス、特にDX事業の推進により、紙などの資源削減、業務効率化によるエネルギー消費の削減などを促進。



働き方の多様性をサポートすることで、「ジェンダーの平等」と「経済成長と雇用」を推進する。



育児や介護による就業時間の制約をフレックス制度でサポート。

配偶者の転勤による離職防止のためリモート勤務でサポート。



CAREER INDEX

会社概要

会社名	株式会社キャリアインデックス ※2024年10月1日に株式会社ディスラプターズに商号変更予定
代表者	代表取締役社長CEO 板倉 広高
所在地	〒107-0062 東京都港区南青山2-5-17 ポーラ青山ビルディング 13F
設立	2005年11月30日
資本金	395百万円
従業員数	110名 (グループ合計：2024年6月末現在)
主な事業	マーケティング事業 DX事業
市場	東京証券取引所スタンダード市場 (証券コード：6538)
グループ会社	株式会社マージナル ContractS株式会社 株式会社ホワイトキャリア 株式会社Sales X

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料並びに情報は、いわゆる

「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。

これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

実際の業績等は、今後様々な要因によって予想数値と異なる結果となる場合があります。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

ContractS

 White Career

 CAREER INDEX

 SalesX

 marginal

