



CAREER INDEX

株式会社キャリアインデックス

2022年3月期第3四半期(2021年10月~12月)決算説明資料

証券コード：6538

2022年02月10日

INDEX
目次

全社共通

01

1. 決算ハイライト
2. 業績
3. 全社業績推移
4. 四半期決算概況

事業領域別

02

5. 当社の主要サービス
6. 事業領域別売上高
7. 事業領域別業績・KPI

成長戦略

03

8. 成長戦略
9. 参考資料

2022年3月期3Q累計実績

売上高

2,158 百万円

前年同期比 (+624 百万円)

140.7 %

営業利益

703 百万円

前年同期比 (+378 百万円)

216.1 %

EBITDA

858 百万円

前年同期比 (+394 百万円)

185.1 %

事業領域別トピックス

HR領域

転職分野が復調。
アルバイト・派遣分野で集客コストの上昇が見られた一方、集客ポートフォリオの改善が実現できた。

不動産領域

3Q はやや閑散期ではあるものの順調に推移。
「引越し見積り」サービスが稼働開始。

DX領域

HR 業界向けに続き、
飲食・理美容系を顧客とする業界に向けた
「Leadle Food&Beauty」を提供開始。

市場関連

株式会社東京証券取引所の市場区分において
「プライム市場」を選択。

2022年3月期通期業績予想の上方修正

単位：百万円

	2021年8月13日発表 通期業績予想	2022年2月10日発表 通期業績予想	増減率
売上高	2,931	3,080	105.1%
営業利益	904	1,001	110.8%
経常利益	900	1,000	111.0%
純利益	522	580	111.0%

2022年3月期通期業績予想に対する進捗

単位：百万円



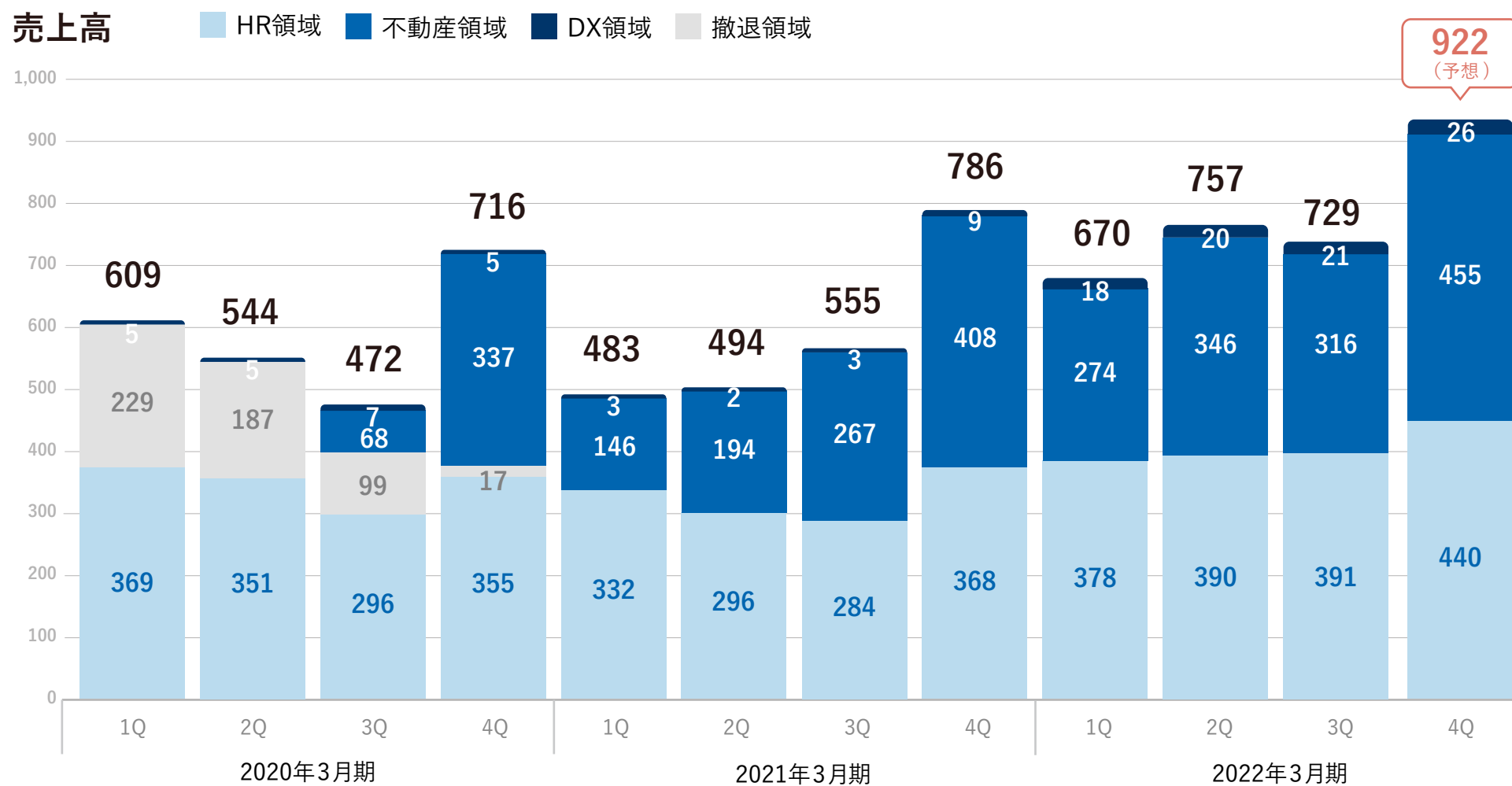
2022年3月期3Q累計実績

単位：百万円

	2021年3月期 3Q累計実績	2022年3月期 3Q累計実績	前年比
売上高	1,533	2,158	140.7%
営業利益	325	703	216.1%
経常利益	313	702	224.2%
純利益	205	449	218.4%
EBITDA	463	858	185.1%
営業利益率	21.2%	32.6%	

売上高・営業利益共に順調に伸長

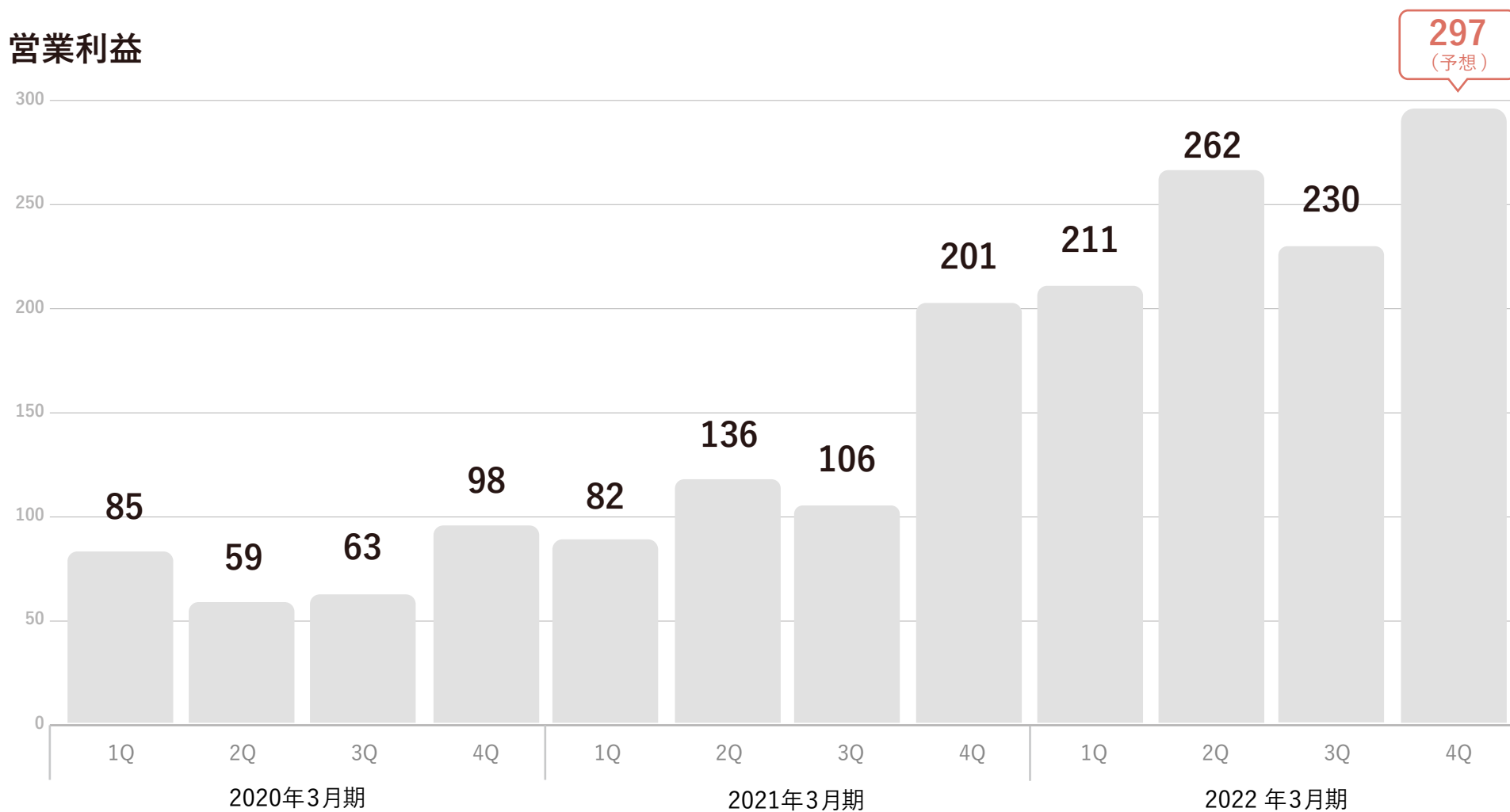
単位：百万円



売上高・営業利益共に順調に伸長

単位：百万円

営業利益



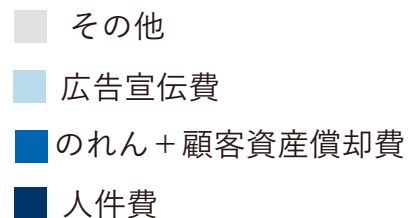
2022年3月期3Q(10月～12月) 決算概況

単位：百万円

	2021年3月期 3Q実績	2022年3月期 3Q実績	前年比
売上高	555	729	131.4%
営業利益	106	230	217.1%
経常利益	105	229	218.1%
純利益	106	146	136.7%
EBITDA	160	280	175.2%
営業利益率	19.1%	31.6%	

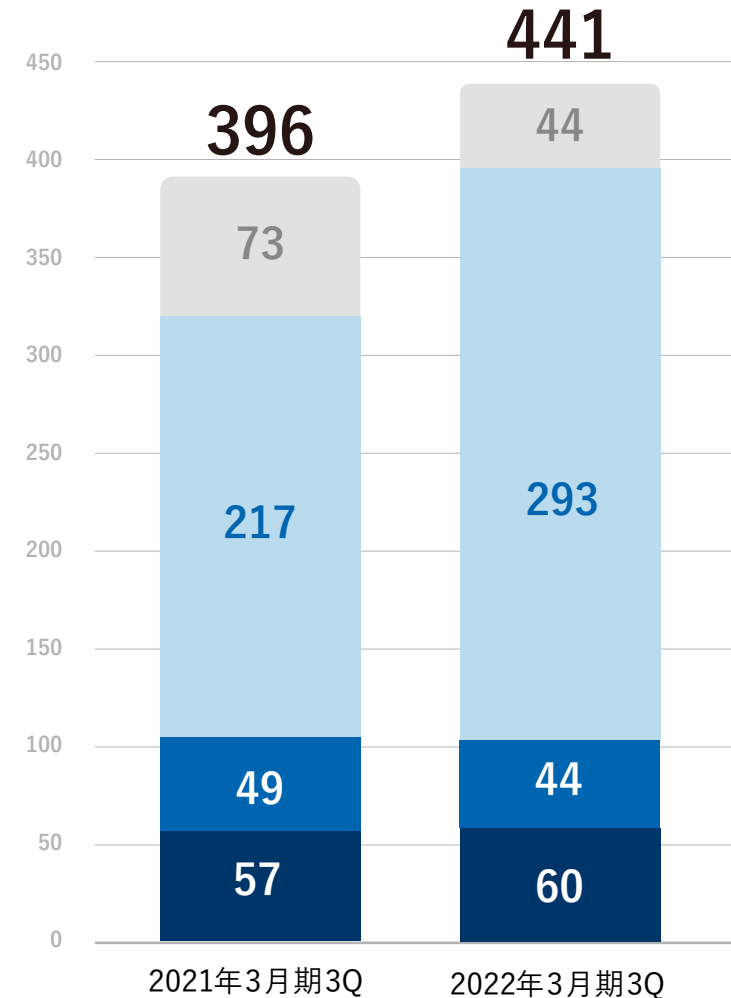
販売管理費推移3Q (10~12月)

- ① 売上の増加に応じて広告宣伝費が増加するも、販売管理費比率は71.5%から60.8%に低下。
- ② 主にキャッシュバック貸貸の事業譲受に関わる一時出費がなくなり「その他」が28百万円減少。
- ③ のれんの償却が進み、「のれん+顧客資産償却費」は減少。



販売管理費

単位：百万円



HR 領域

CAREER INDEX - 転職求人情報サイト -

求人ポータルサイトをアグリゲートし、一括登録が可能。
80 万件以上の求人情報を掲載。

FashionHR - ファッション業界特化型転職情報サイト -

有名ブランド企業の求人情報掲載に加え、人材紹介会社にスカウト機能も提供。独自記事による集客力に強み。

Lacotto - アルバイト・派遣情報サイト -

主要なアルバイト・派遣サイトをオンライン連携。
全てのサイトにワンストップで応募可能。

Adopt admin - 応募課金型採用支援サービス -

人材採用企業と候補者をダイレクトにつなぐサービス。
当社の他サービスとの連携が応募を強化。

不動産 領域

DOOR - 不動産総合情報サイト -

問い合わせ課金型。大手不動産ポータルサイトから
中堅サイトまでをアグリゲート。

キャッシュバック賃貸 - 不動産賃貸情報サイト -

賃貸物件の問い合わせ課金型情報サイト。
ユーザー志向に合わせた物件名検索に強み。

DX 領域

Leadle - SaaS 型営業支援クラウドサービス -

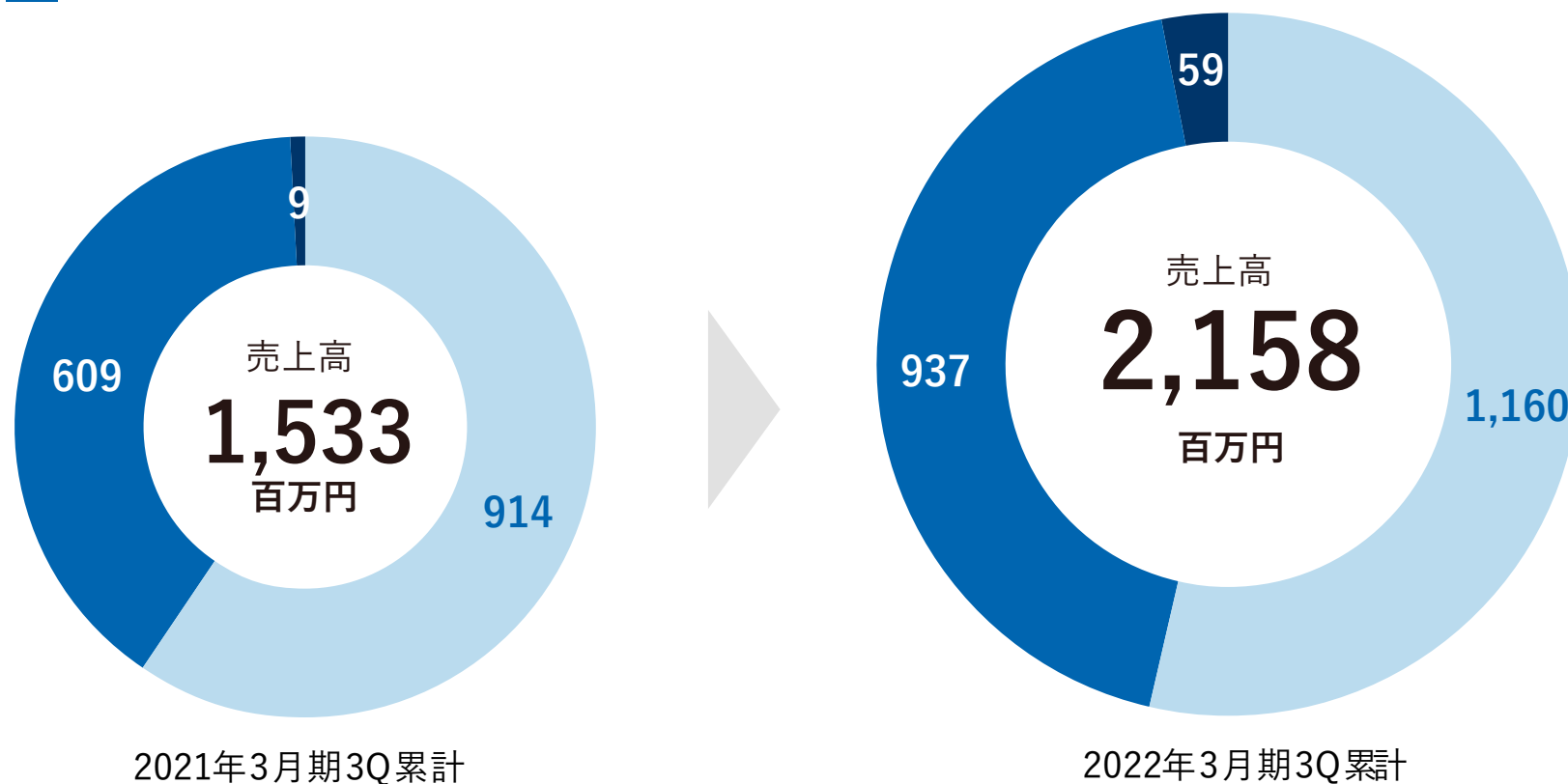
受注確率を上げるツールを法人向けに提供。
のべ 1 億件以上のデータベースから情報を提供。

BioGraph [バイオグラフ] - オンライン面接ツール -

採用企業に手軽なオンライン面接の仕組みを提供。
日程調整機能に加え、録画選考機能も提供。

各領域において順調に成長

不動産領域 DX 領域 HR 領域



転職領域は復調し、
通期売上高は対前年比から
微減で着地の見込み。

3Q 累計売上高

661 百万円

前年同期比

95.9%

通期売上高（予想）

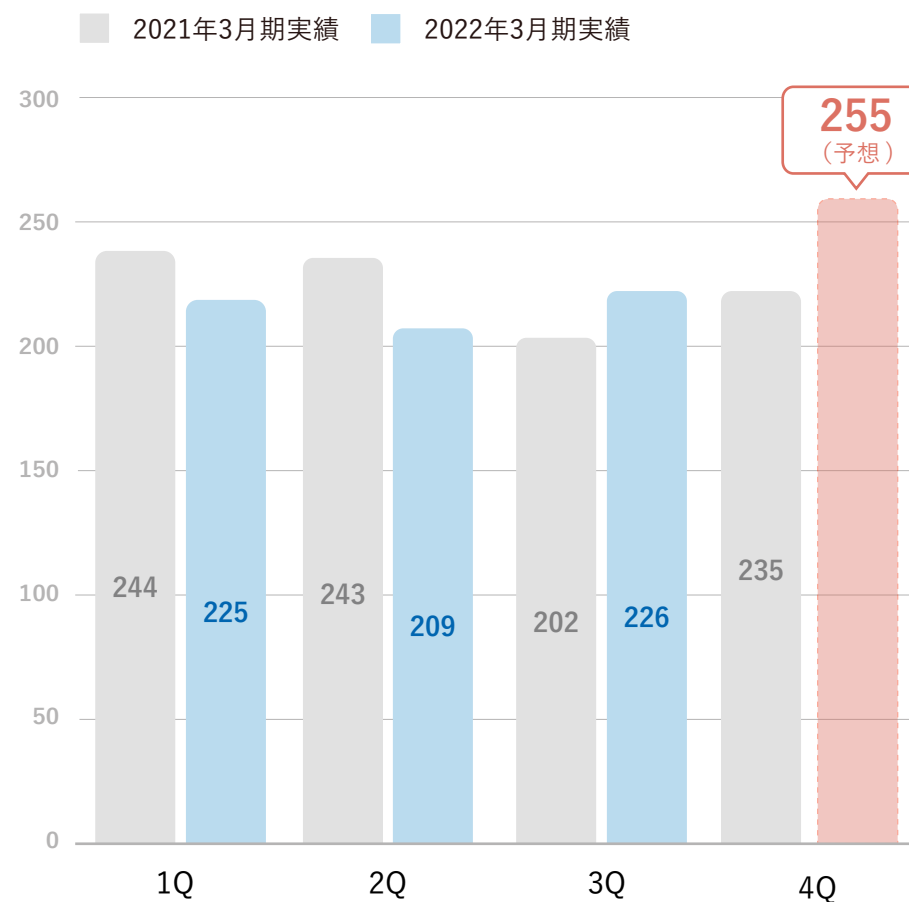
916 百万円

前年同期比

99.1%

売上高推移

単位：百万円



集客コストの上昇が見られたが、
それにより集客ポートフォリオの
改善が進んだ。

3Q 累計売上高

499 百万円

前年同期比

222.7 %

通期売上高（予想）

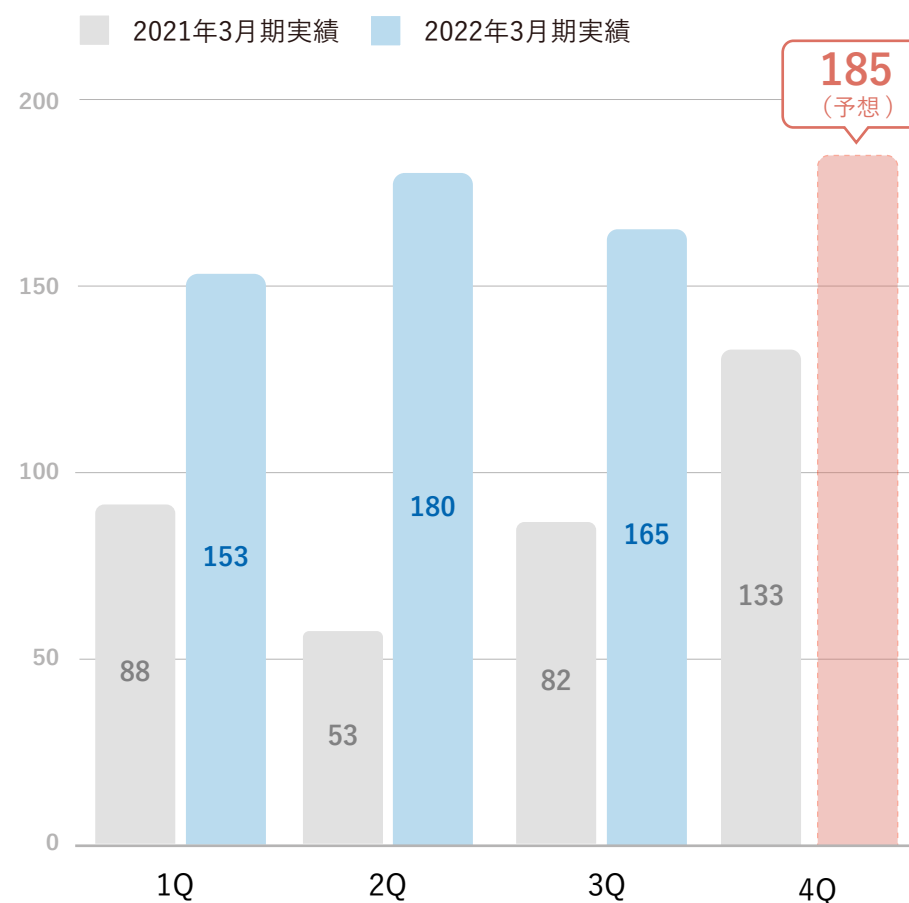
684 百万円

前年同期比

191.6 %

売上高推移

単位：百万円



HR 領域の知見を
生かした展開に加え、
「引越し見積り」サービスが
稼働開始し、売上高が増加した。

3Q 累計売上高

937 百万円

前年同期比

153.9%

通期売上高（予想）

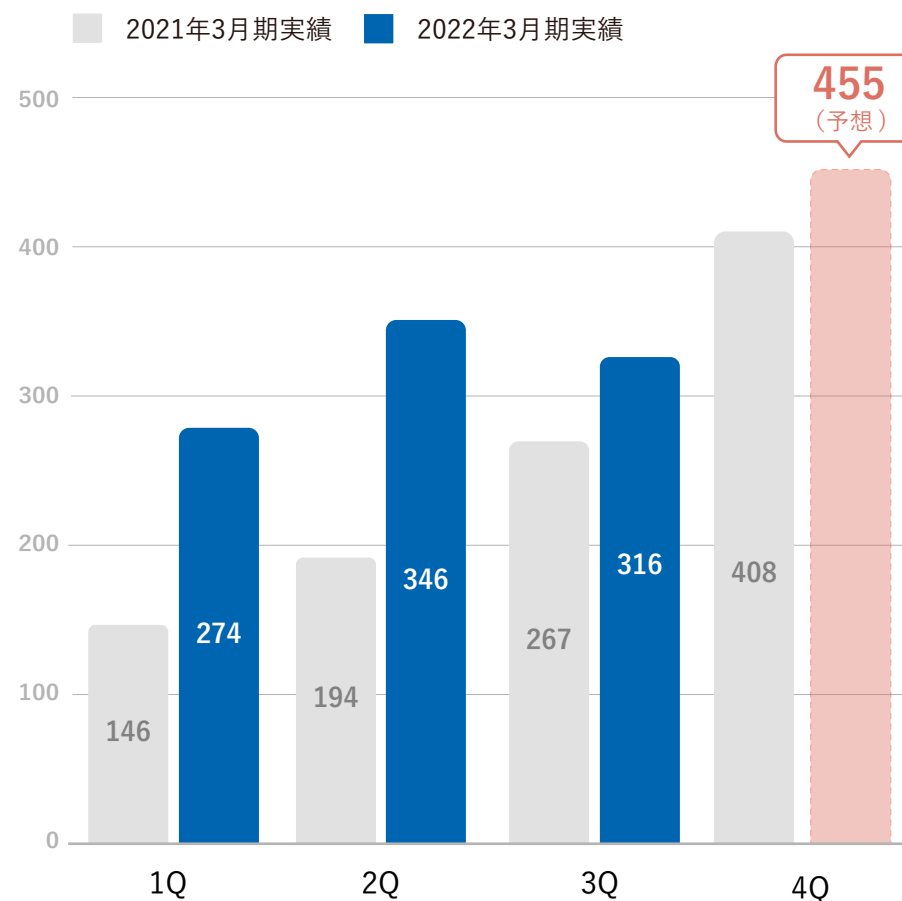
1,393 百万円

前年同期比

136.8%

売上高推移

単位：百万円



SaaS 型営業支援クラウドサービス

**Leadleのアカウント増と
新サービスの販売開始により
売上高が増加。** (P.20 参照)

※ Leadle Food&Beauty

3Q 累計売上高

59 百万円

前年同期比

611.1%

通期売上高 (予想)

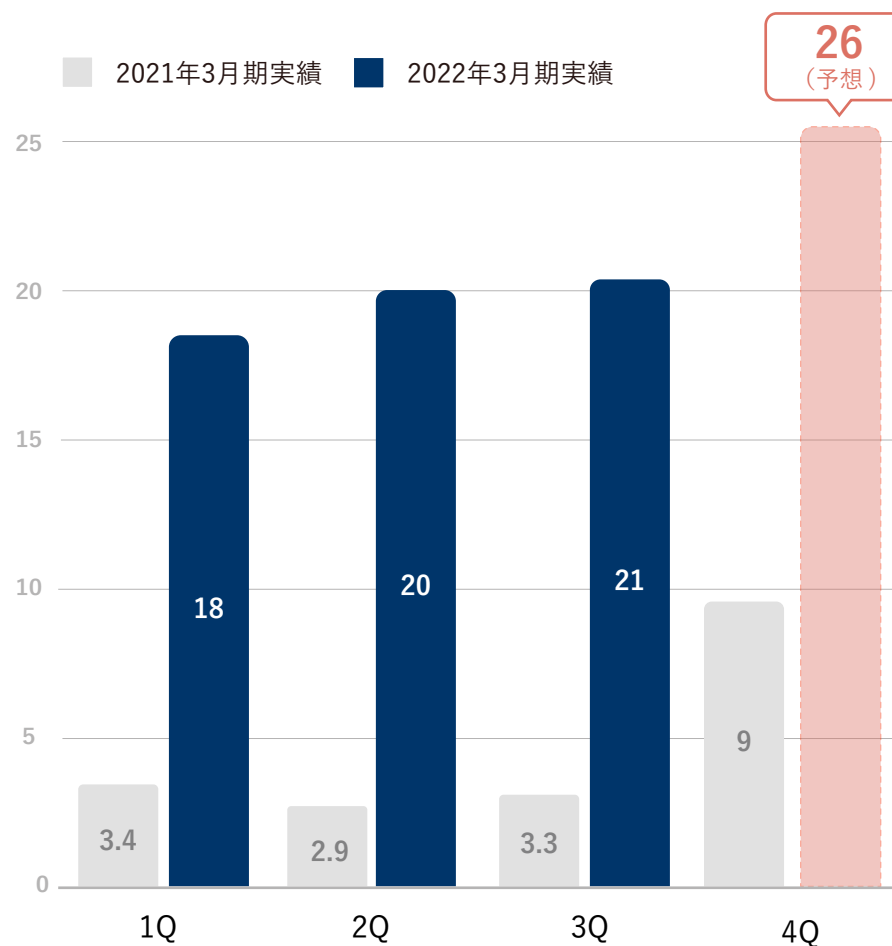
86 百万円

前年同期比

435.8%

売上高推移

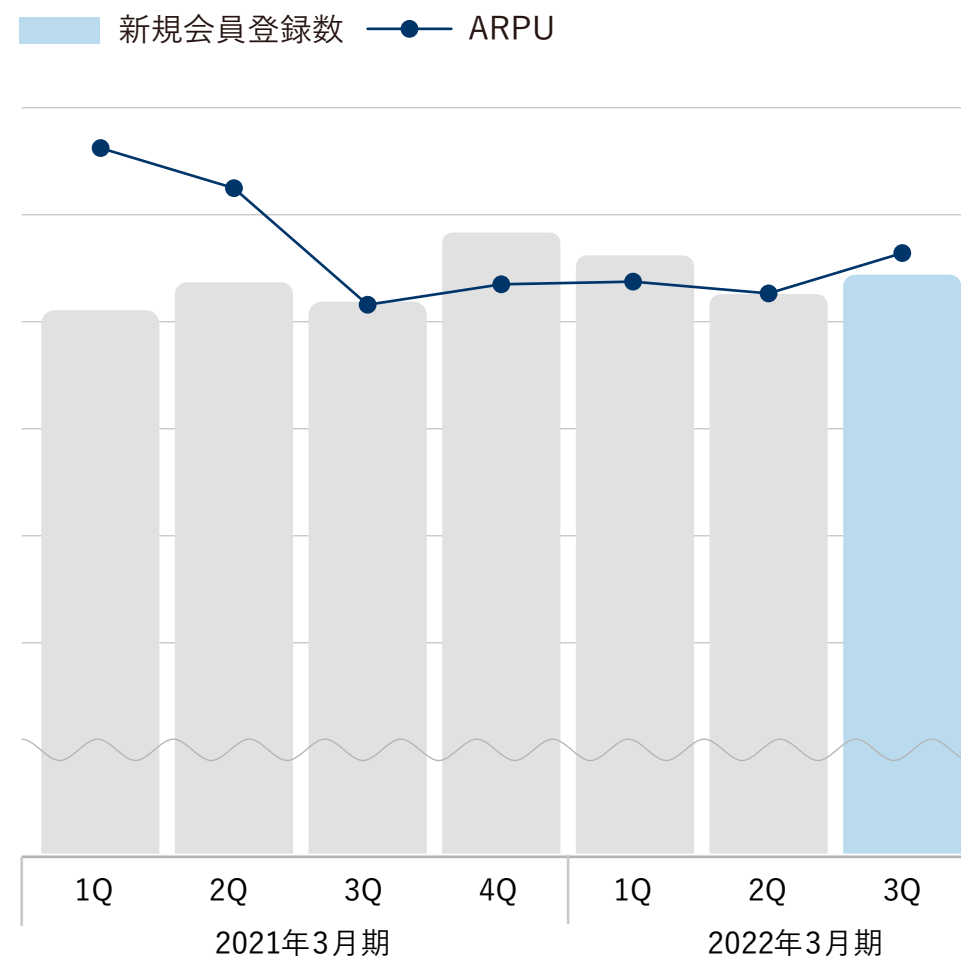
単位：百万円



景況感の回復から、
掲載クライアント数の増加に
応じて新規会員登録数も
対前年比で増加。

- 掲載クライアント数が「54 サイト」まで増加。
2021年3月末：40 → 2021年12月末：54
- 採用ニーズの高い分野の職種（ITエンジニア・DX人材等）の掲載を進めた結果、ARPU は復調傾向。

新規会員登録数・ARPU 推移

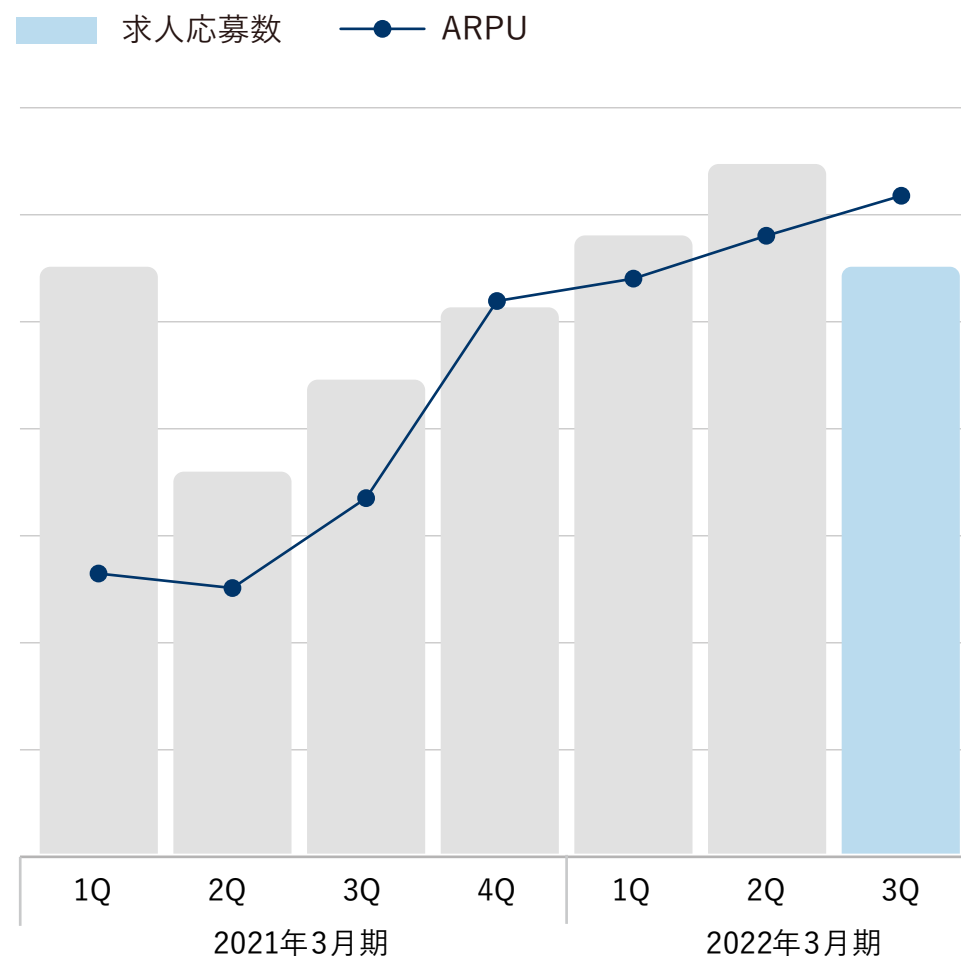


応募課金型採用支援サービス

Adopt Adminの販売拡大、 採用管理システム(ATS)との 連携が進みARPUが増加。

- 集客コストの上昇を集客ポートフォリオの改善という形でカバーし、求人応募数は対前年で増加。

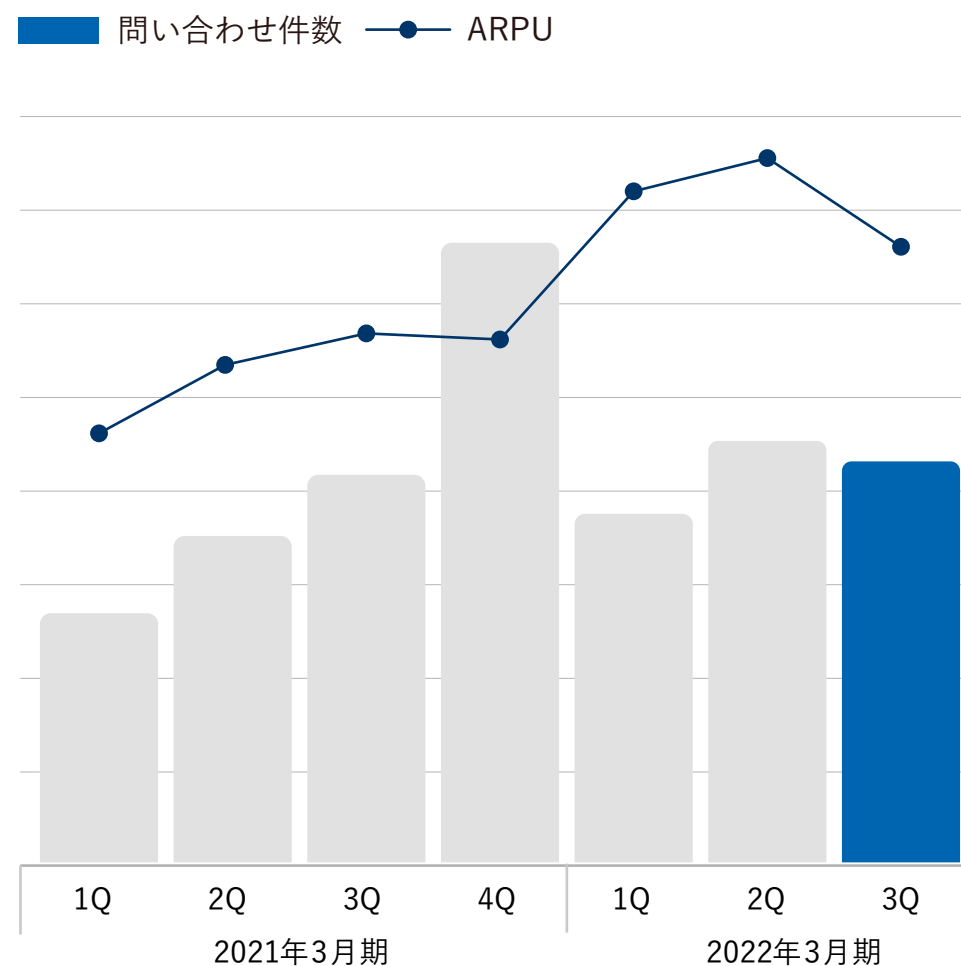
求人応募数・ARPU 推移



季節性もあり2Qに比べ
集客ボリュームが減ったため
ARPUは減少。

- HR領域の知見を活かすことにより
問い合わせ数は対前年比で増加。

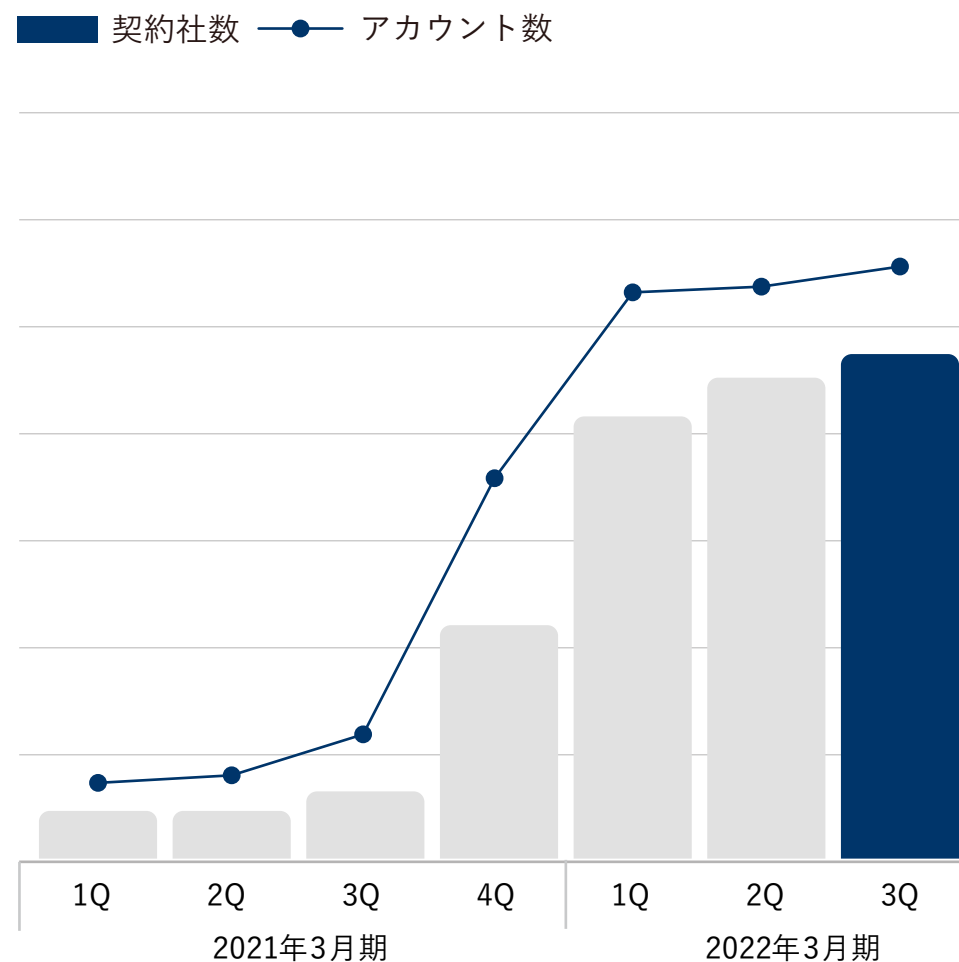
問い合わせ件数・ARPU推移



引き続き新規顧客開拓が進み、
アカウント数が増加。
※
新サービスもリリース。

※ 飲食・理美容系を顧客とする業界に向けて
Leadle Food&Beauty をリリース。

契約社数・アカウント数推移



HR領域

更なる顧客獲得に加え、
独自集客販路の開拓

転職分野

- 新規集客販路の強化と、
新規クライアント開拓。

アルバイト・派遣分野

- Adopt Admin 販売拡大と
ATS 連携を進めることによる
ARPU の向上。

不動産領域

不動産領域の更なる強化に加え、
付帯領域を拡大



引越し見積り



売却査定



定期購入消費財



プロバイダー
乗り換え

DX領域

SaaS 型サービスの
展開・機能拡充

- 営業支援クラウドサービス
「Leadle」のデータ拡張。
- サポートする営業プロセスの
範囲拡大。
- オンライン面談ツール
「BioGraph」による
採用活動の DX 化支援。

事業概況

- 景況感の復調に伴い求人・転職関連のキーワード広告の単価が上昇。
- Adopt Adminの販売拡大とATS 連携を引き続き進める。
- 集客連携が順調に進行。
 1. 株式会社 NTT ドコモ「d ジョブ (R)」
 2. 株式会社フルキャストホールディングスグループ「おてつだいネットワークス」
 3. 株式会社じげん「アルバイト EX」
 4. 株式会社フレワーク「ヒバライドットコム」

今後の施策

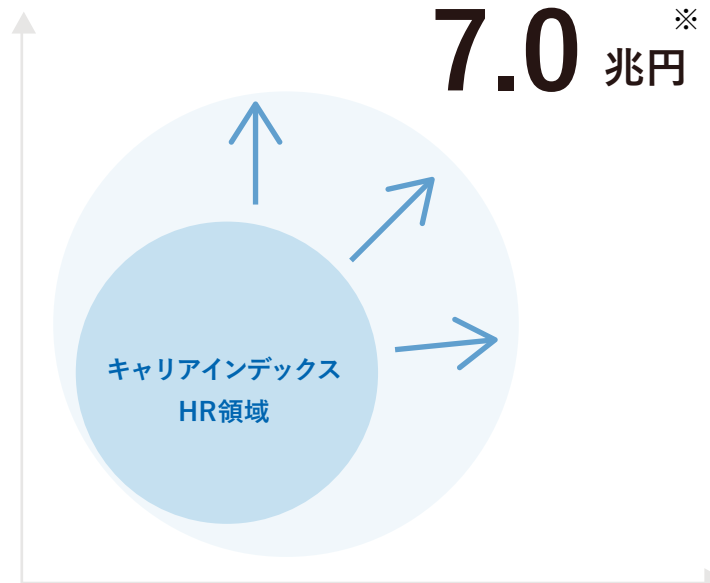
- 広告単価の上昇に左右されない独自集客経路の開拓
- 集客に苦戦しているクライアントの取り込みと取引拡大
市場全体で CPA の高騰した影響により。
- DX 領域の商材（Leadle、BioGraph）とのクロスセル

展開サービスの拡充

CAREER INDEX
FashionHR Lacotte
Adopt Admin
その他メディア連携

HR領域市場規模

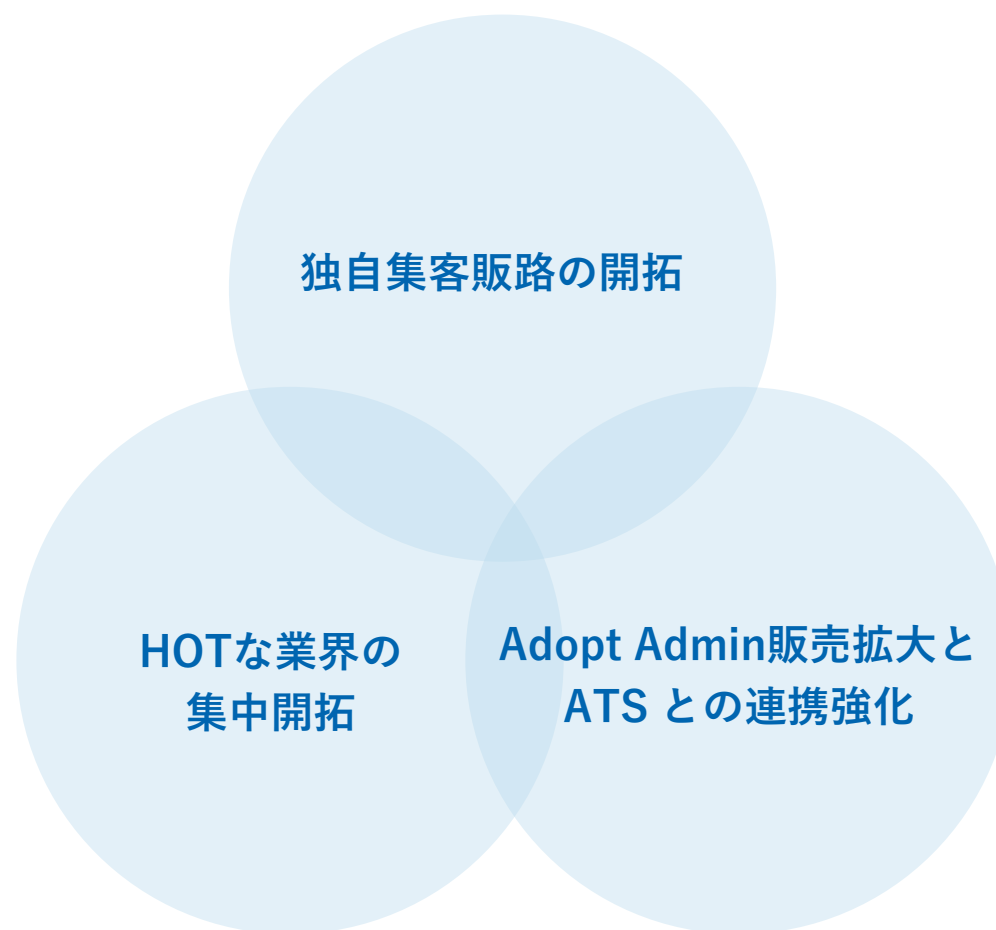
7.0 兆円 ※



サービス提供先の拡充

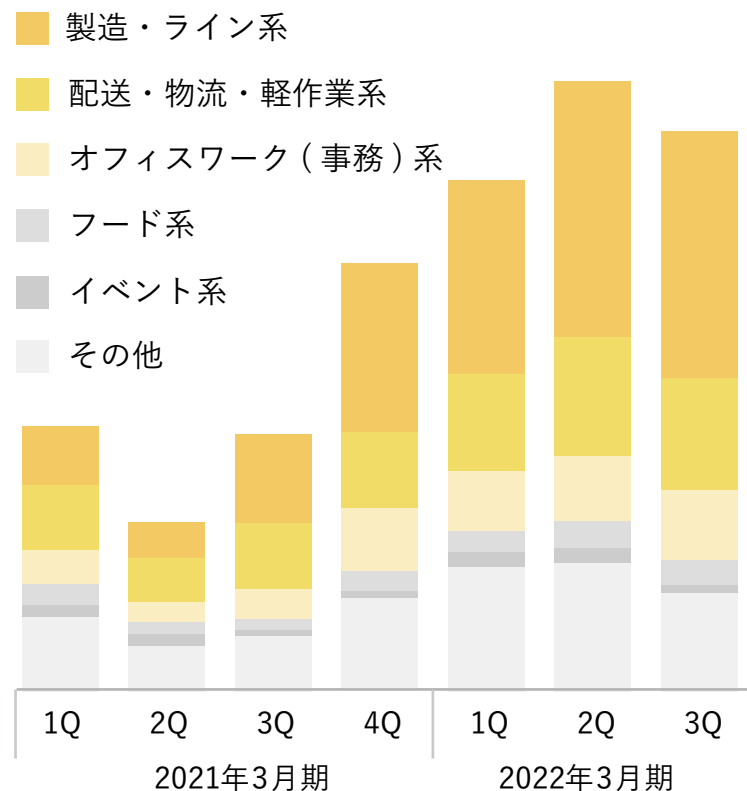
ATS(応募者管理システム)/
求人広告 / 人材派遣 / 人材紹介

アルバイト・派遣分野は 各施策がかみ合いトップラインが大幅改善

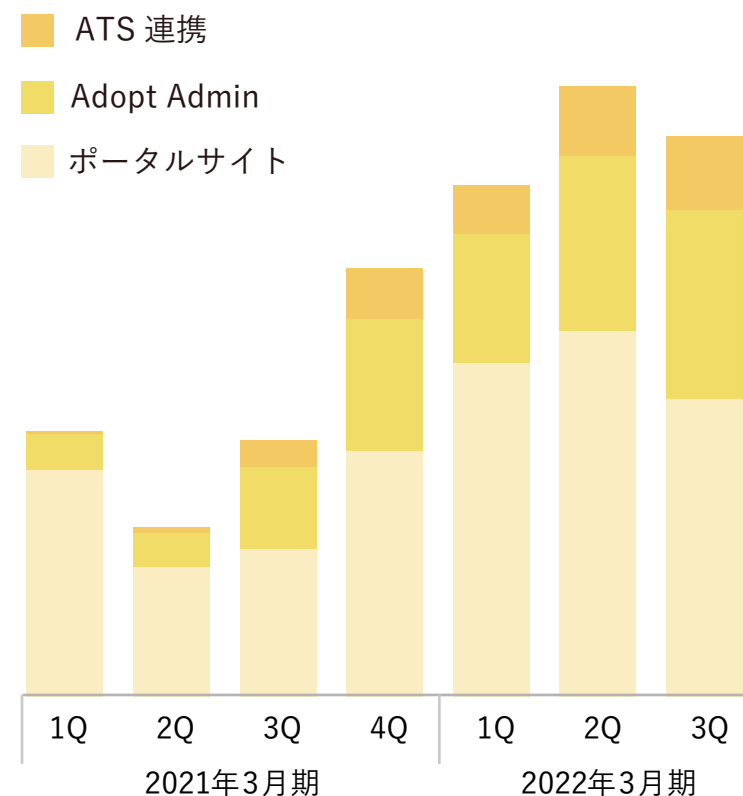


基本戦略である Adopt Admin 販売拡大と ATS との連携強化が順調に進んだ

売上高推移（業界別）



売上高推移（連携先別）



事業概況

- DOOR 賃貸・キャッシュバック賃貸ともに運用体制を確立、売上・利益をけん引。
- 「引越し見積り」サービスが繁忙期前に稼働開始、収益化が進み売上・利益の貢献度が高まった。

今後の施策

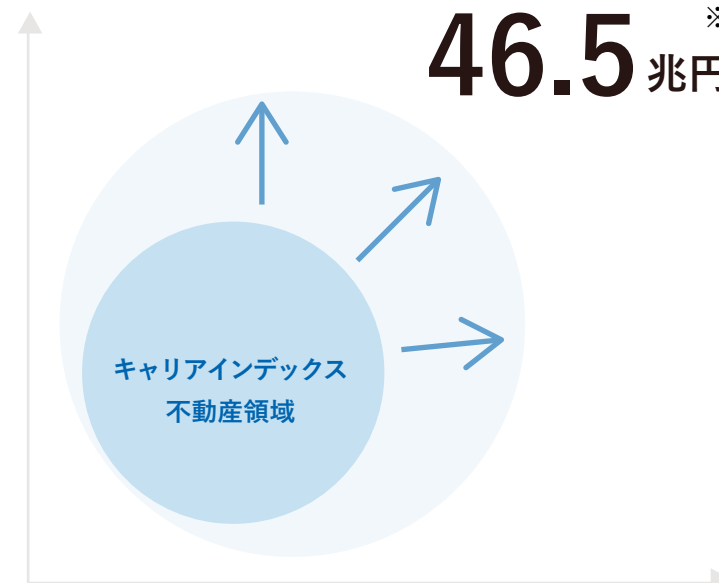
- **提供サービスのクオリティ向上を加速**
多様な検索軸の提供（通勤・通学時間検索）レコメンドエンジンの実装。
- **SNS をはじめとした集客チャネルの多角化**
- **サービス利用者へのクロスセルによる ARPU の向上**
賃貸 × 引越し × ライフラインサービス。
- **不動産 DX 新規サービスの開発**
データアセットを活かしたサービスの開発。物件 DB・不動産会社 DB 等。

展開サービスの拡充



不動産領域市場規模

46.5 兆円 ※



サービス提供先の拡充

不動産ポータル / 引越し見積り /
不動産売買・購入 / プロバイダー

事業概況

- HR 業界向けサービスに加え、
飲食・理美容系を顧客とする業界に向けた
「Leadle Food&Beauty」を提供開始。
- オンライン面談ツール「BioGraph」のクロスセルを開始。

今後の施策

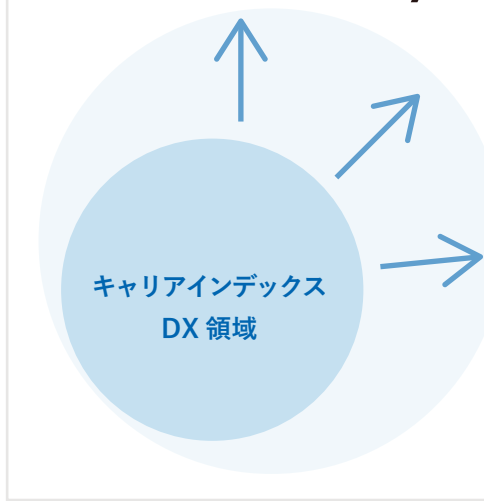
- インターネット上にはないアナログのデータを
当社独自の方法で収集
散らばっているデータを集約し、DX 化を促進。
- リードマネジメントツールによる営業サポートの拡大
- DM 等のプロモーション連動
- パートナー企業との協業によるサービス範囲拡大

独自データベースの拡充

Leadle

DX 領域市場規模

約 **1,000** 億円[※]



サポート領域・連携サービス拡大

LMT (リードマネジメントツール)

SaaS 型営業支援クラウドサービスとしてプラットフォームを目指す

オフライン / オンラインで
収集してきたデータ

HR
求人データ

NEW
理美容店
開業データ

NEW
医療機関
診療科目毎データ

① 各種データを整理・分析した独自データを生成

② 営業 DX ツールとして価値の創出



③ プロモーション連動 (DM 送信・イベント企画)

LMT (仮称)
リードマネジメントツール



CAREER INDEX

会社名	株式会社キャリアインデックス
代表者	代表取締役社長 CEO 板倉 広高
所在地	〒108-0071 東京都港区白金台 5-12-7 MG白金台ビル 6F
設立	2005年11月30日
資本金	395百万円
従業員数	36名
主な事業	<ul style="list-style-type: none">• HR 領域• 不動産領域• DX 領域
市場	東京証券取引所市場第一部（証券コード:6538）

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。

A modern office interior with glass walls, a white podium, and a large screen displaying the text 'CAREER INDEX'. The ceiling features track lighting and circular pendant lights. The overall aesthetic is clean and professional.

 CAREER INDEX