



CAREER INDEX

株式会社キャリアインデックス

2022年3月期通期（2021年4月～2022年3月）決算説明資料

証券コード：6538

2022年05月13日

INDEX
目次

全社共通

01

1. 決算ハイライト
2. 業績
3. 四半期決算概況
4. 全社業績推移

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. 2023年3月期通期業績予想
10. 参考資料

2022年3月期通期実績

売上高

3,058 百万円

前年同期比 (+738 百万円)

131.8%

営業利益

1,002 百万円

前年同期比 (+475 百万円)

190.1%

EBITDA

1,206 百万円

前年同期比 (+487 百万円)

167.7%

事業領域別トピックス

全社共通

四半期および通期売上高は過去最高に伸長。

HR領域

転職分野の提携サイト数が 55 サイトとなり、復調。

不動産領域

「引越し見積り」サービスが業績に貢献。

DX領域

アカウント数も順調に増加。飲食・理美容向けの Leadle Food&Beauty も収益に貢献。

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」に移行。

2023年3月期の期末配当予想は1株あたり2.5円。

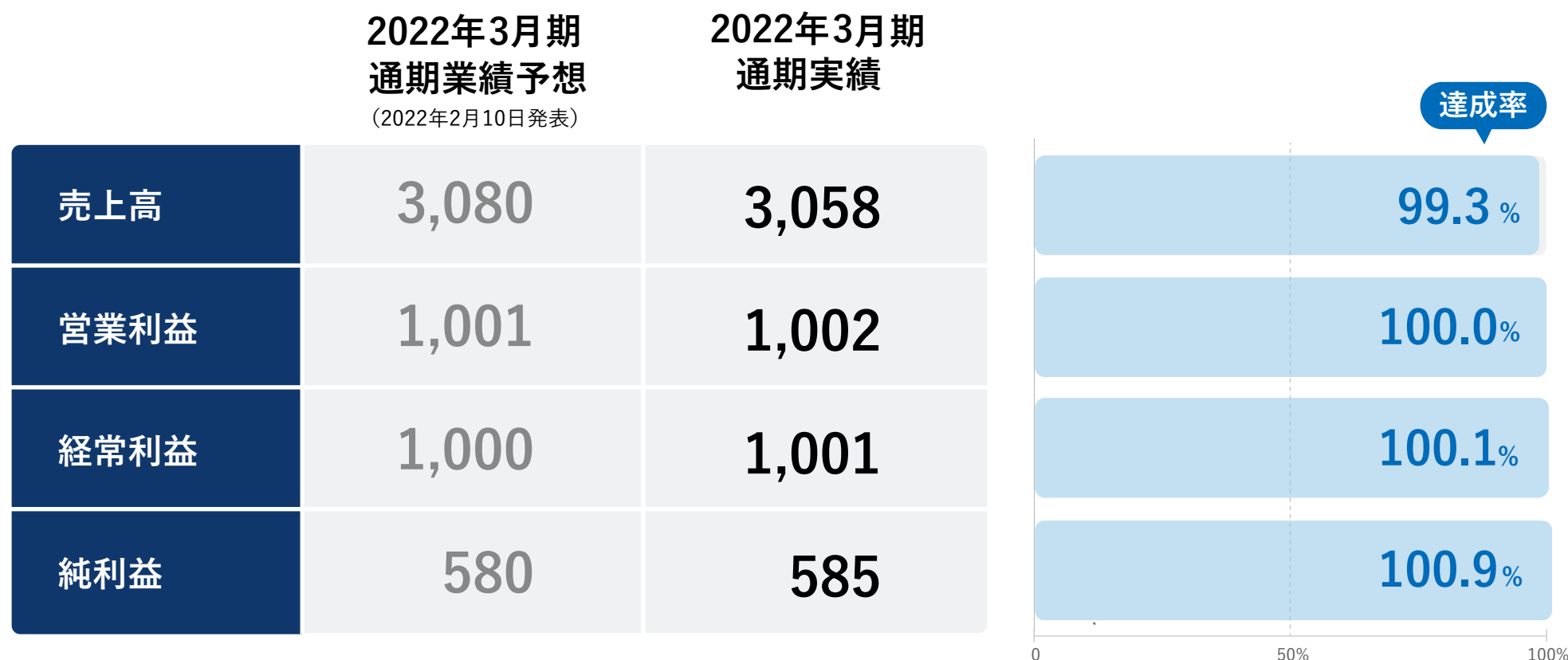
2022年3月期通期実績

単位：百万円

	2021年3月期 通期実績	2022年3月期 通期実績	前年比
売上高	2,320	3,058	131.8%
営業利益	527	1,002	190.1%
経常利益	513	1,001	194.8%
純利益	301	585	194.2%
EBITDA	719	1,206	167.7%
営業利益率	22.7%	32.8%	

2022年3月期通期業績予想に対する達成率

単位：百万円



2022年3月期4Q(1月～3月) 決算概況

単位：百万円

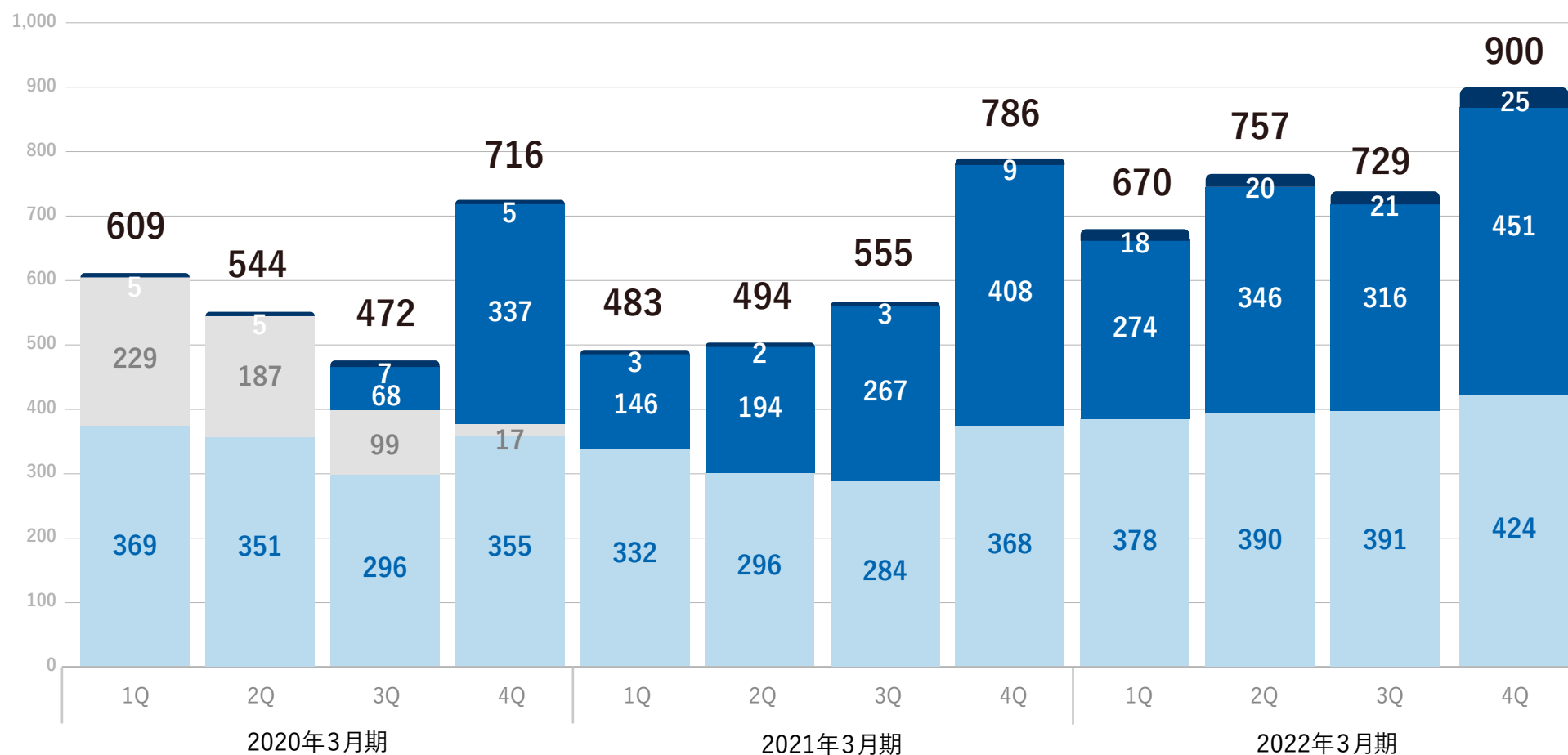
	2021年3月期 4Q実績	2022年3月期 4Q実績	前年比
売上高	786	900	114.5%
営業利益	201	298	148.3%
経常利益	200	298	149.0%
純利益	95	135	142.1%
EBITDA	255	348	136.5%
営業利益率	25.6%	33.1%	

四半期および通期売上高は過去最高

単位：百万円

売上高

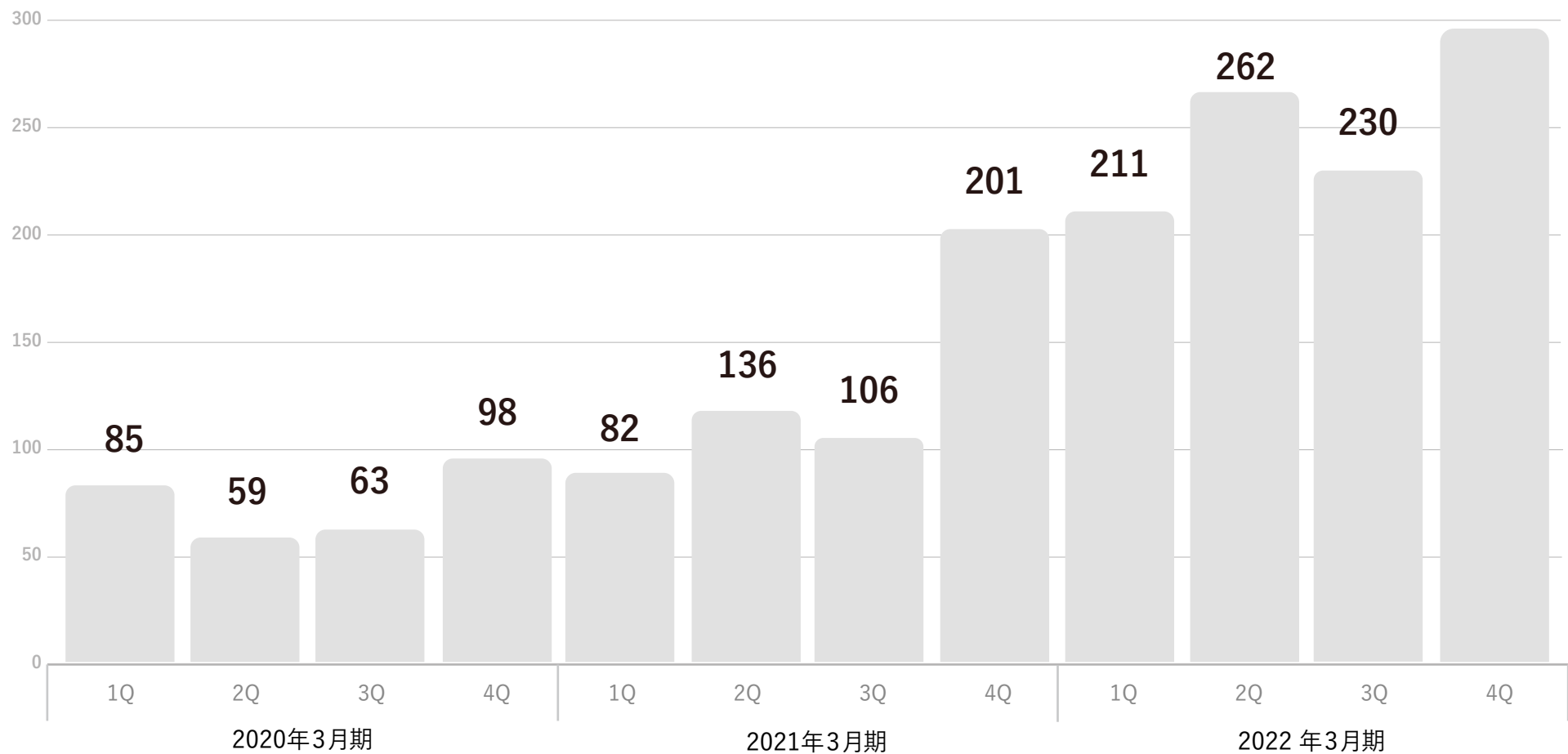
HR領域 不動産領域 DX領域 撤退領域



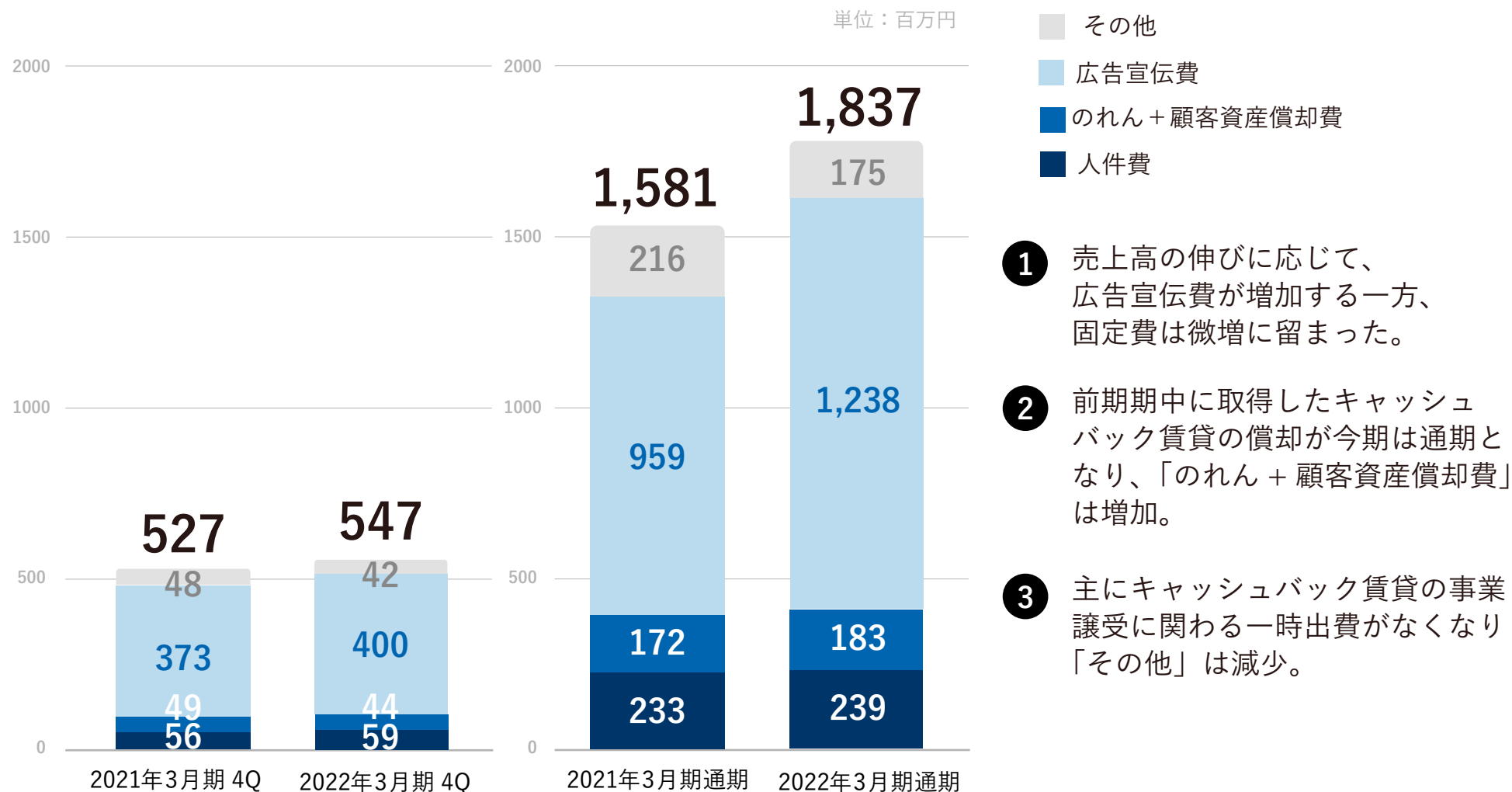
四半期および通期の営業利益も過去最高

単位：百万円

営業利益



販売管理費推移



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 -

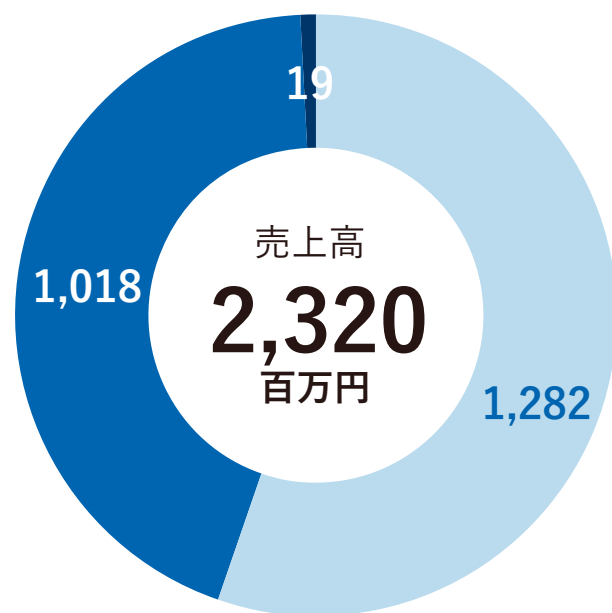
受注確率を上げるツールを法人向けに提供。
のべ1億件以上のデータベースから情報を提供。

BioGraph [バイオグラフ] - オンライン面接ツール -

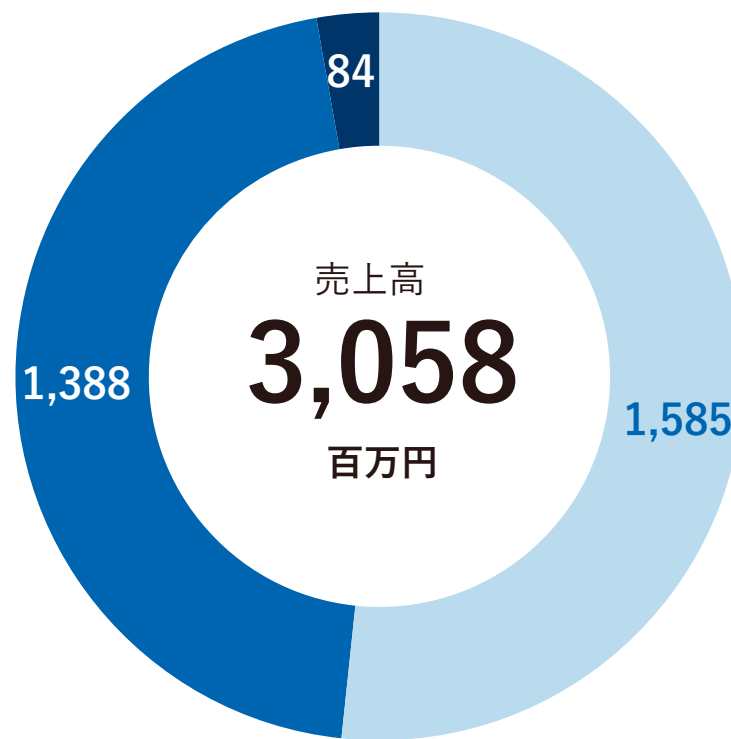
採用企業に手軽なオンライン面接の仕組みを提供。
日程調整機能に加え、録画選考機能も提供。

各領域ともに伸長

■ 不動産領域 ■ DX 領域 ■ HR 領域



2021年3月期通期



2022年3月期通期

転職領域は復調したものの、
通期売上高は
対前年比微減で着地。

4Q 売上高
251 百万円

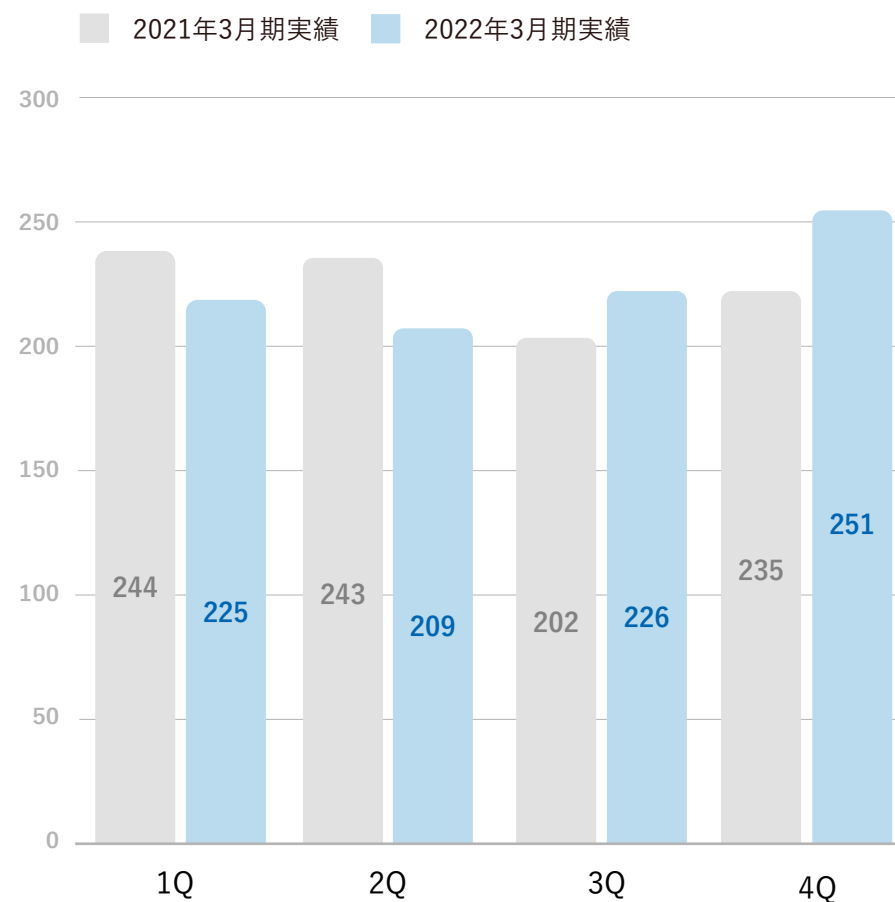
前年同期比
107.2%

通期売上高
913 百万円

前年同期比
98.7%

売上高推移

単位：百万円



アルバイト・派遣分野は
集客ポートフォリオの改善が
進み売上高は大きく上昇。

4Q 売上高

172 百万円

前年同期比

129.6%

通期売上高

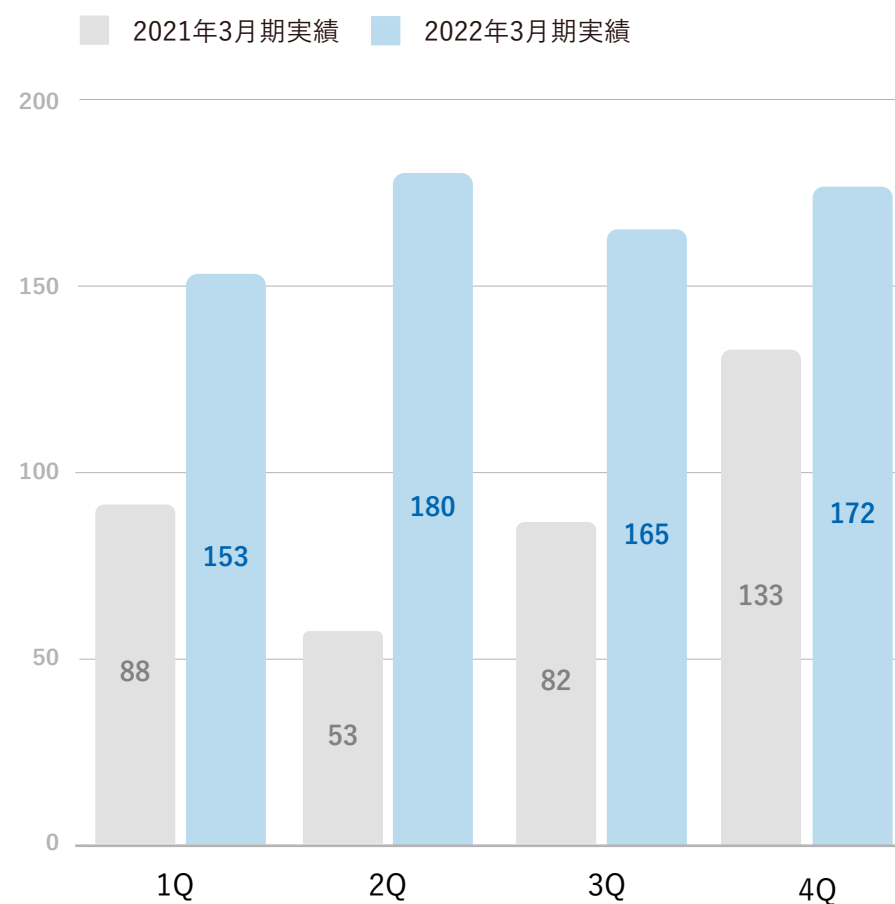
671 百万円

前年同期比

188.0%

売上高推移

単位：百万円



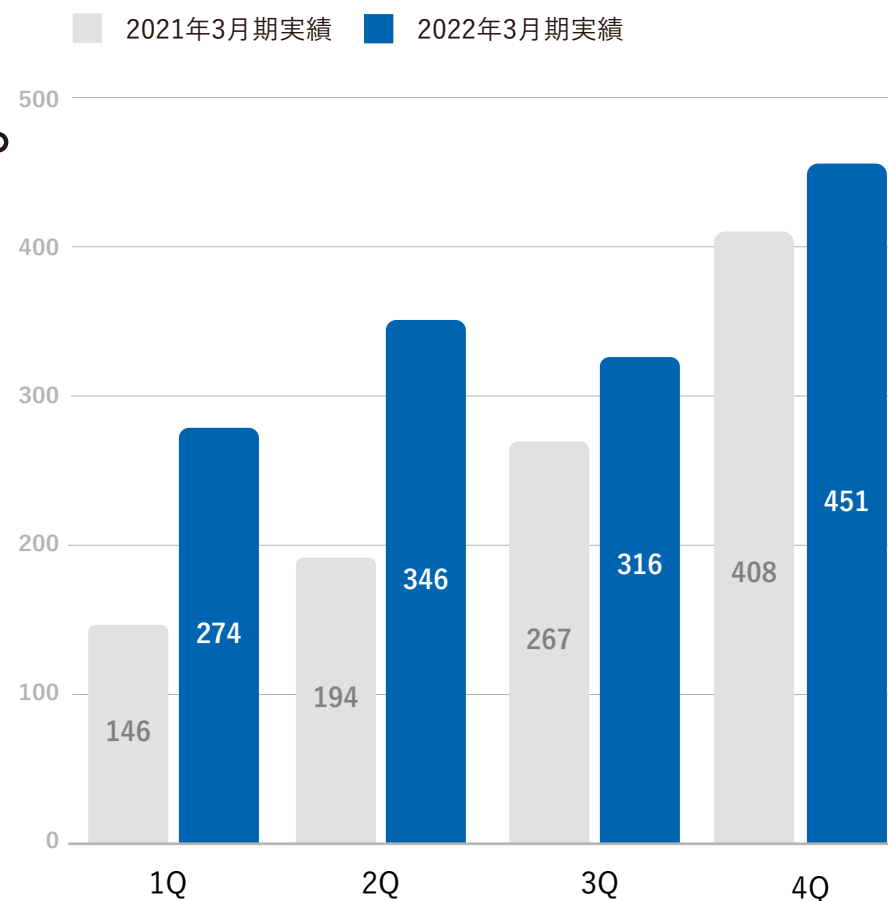
HR領域の知見を
不動産領域にも展開することに
成功し、過去最高の売上を記録。

4Q 売上高
451 百万円
前年同期比
110.4%

通期売上高
1,388 百万円
前年同期比
136.4%

売上高推移

単位：百万円



対前年比でアカウント数が増えたことにより、売上高は増加。

4Q 売上高

25 百万円

前年同期比

252.3%

通期売上高

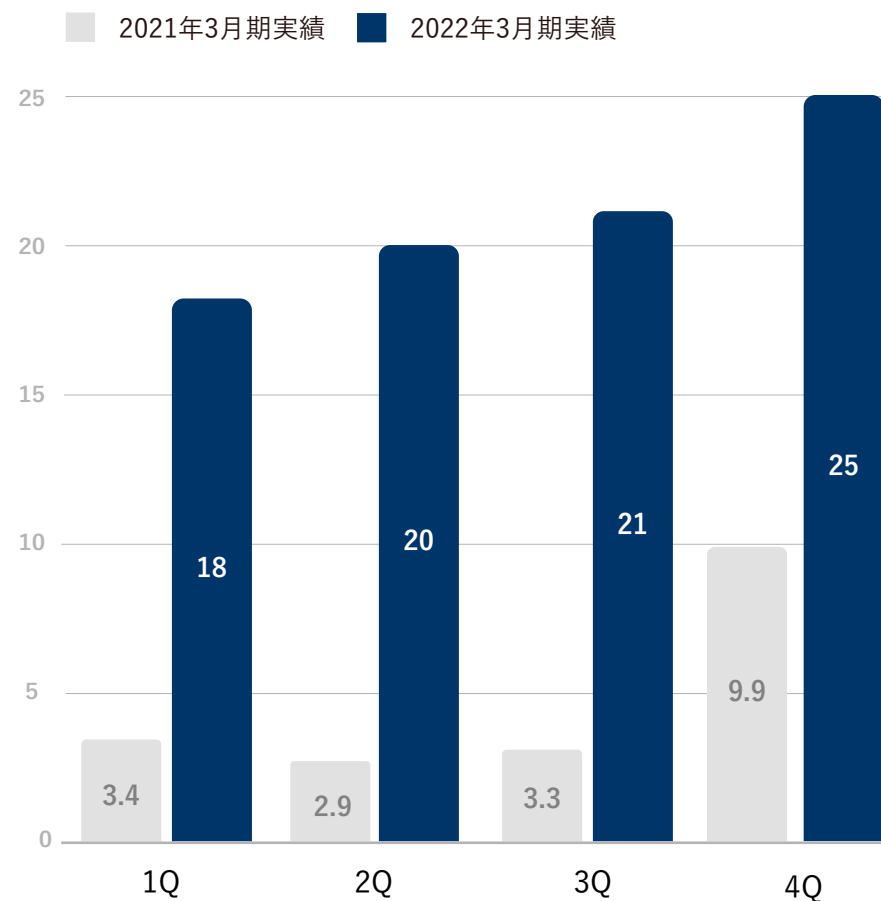
84 百万円

前年同期比

429.8%

売上高推移

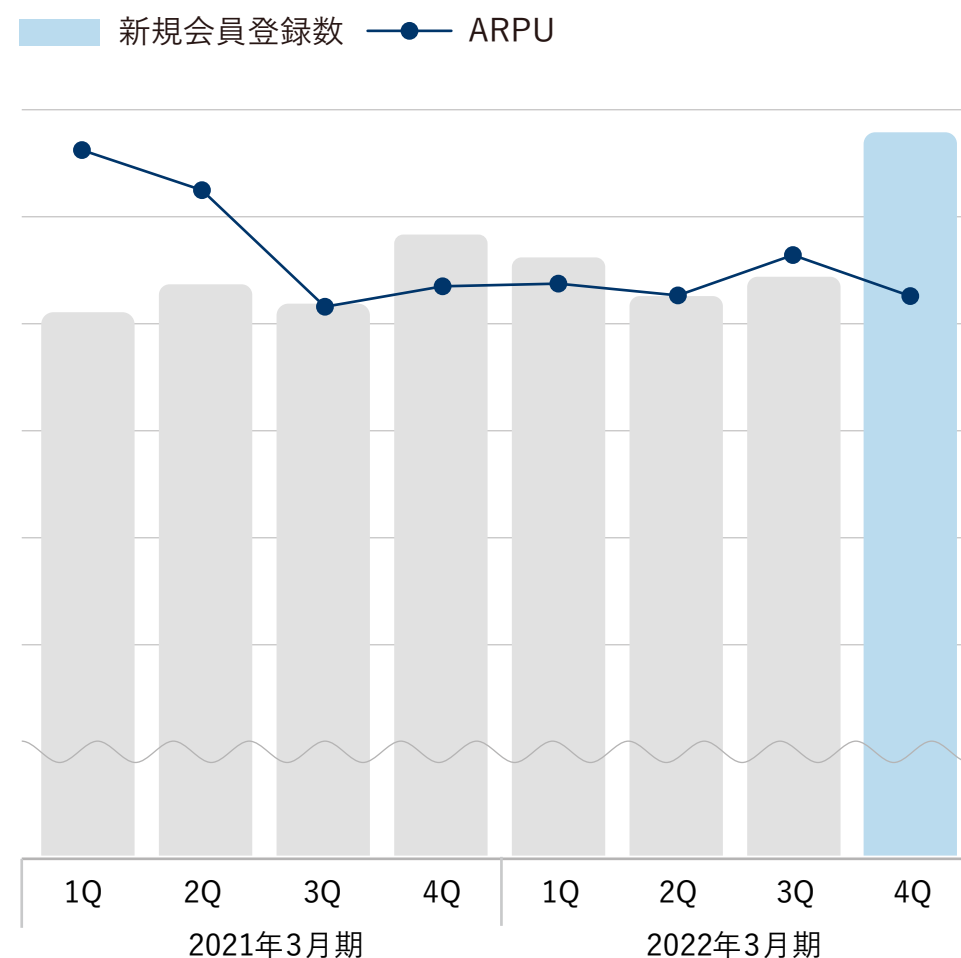
単位：百万円



景況感の回復に伴い、 新規会員登録数を大幅に 伸ばすことに成功。

- 登録者数増加に伴い、ARPU[※]は減少するものの売上高は増加。
- 提携サイト数は55となり、新型コロナウイルス流行以前の数値よりも上回った。

新規会員登録数・ARPU推移



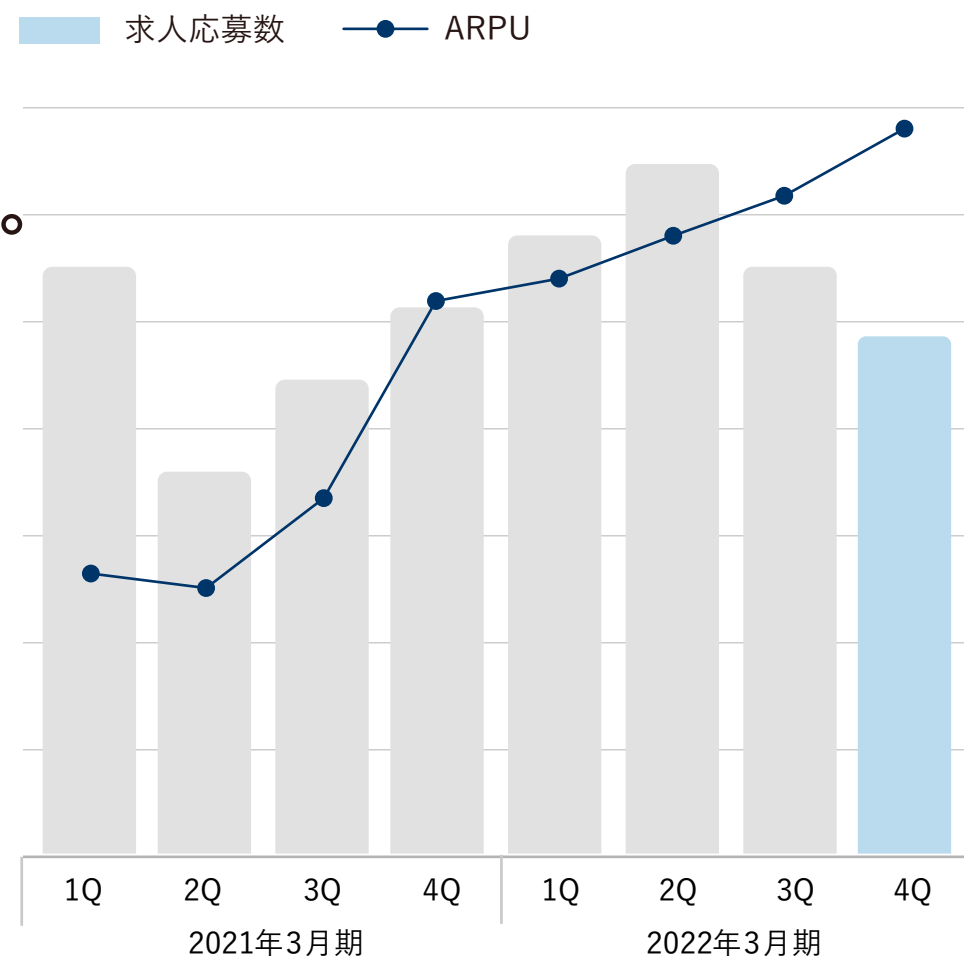
※ ARPU : Average Revenue Per User (ユーザー 1 人あたりの売上高)

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が更に増加。

- 集客コストの上昇に伴い、
広告宣伝費を調整したことにより、
応募数は前年同四半期レベルに着地。

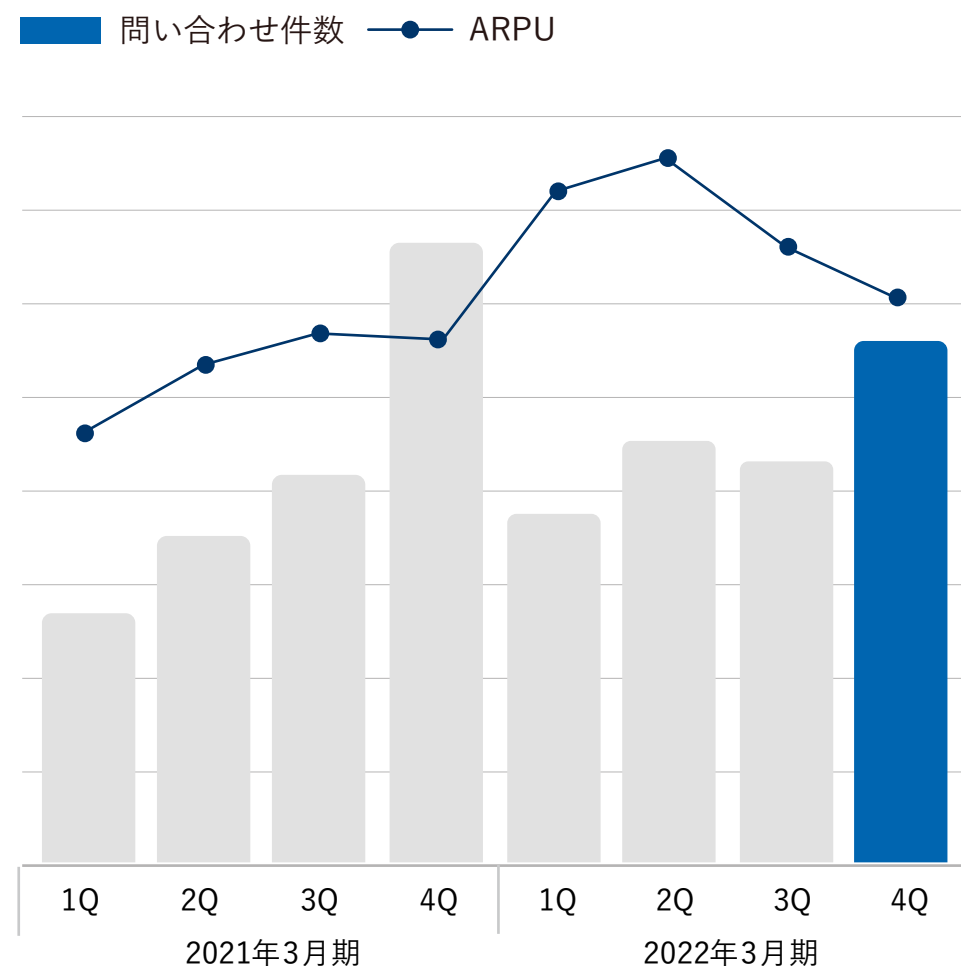
求人応募数・ARPU推移



繁忙期は顧客獲得競争が加速し、問い合わせ件数は苦戦したものの、ARPUは前年同期よりも向上。

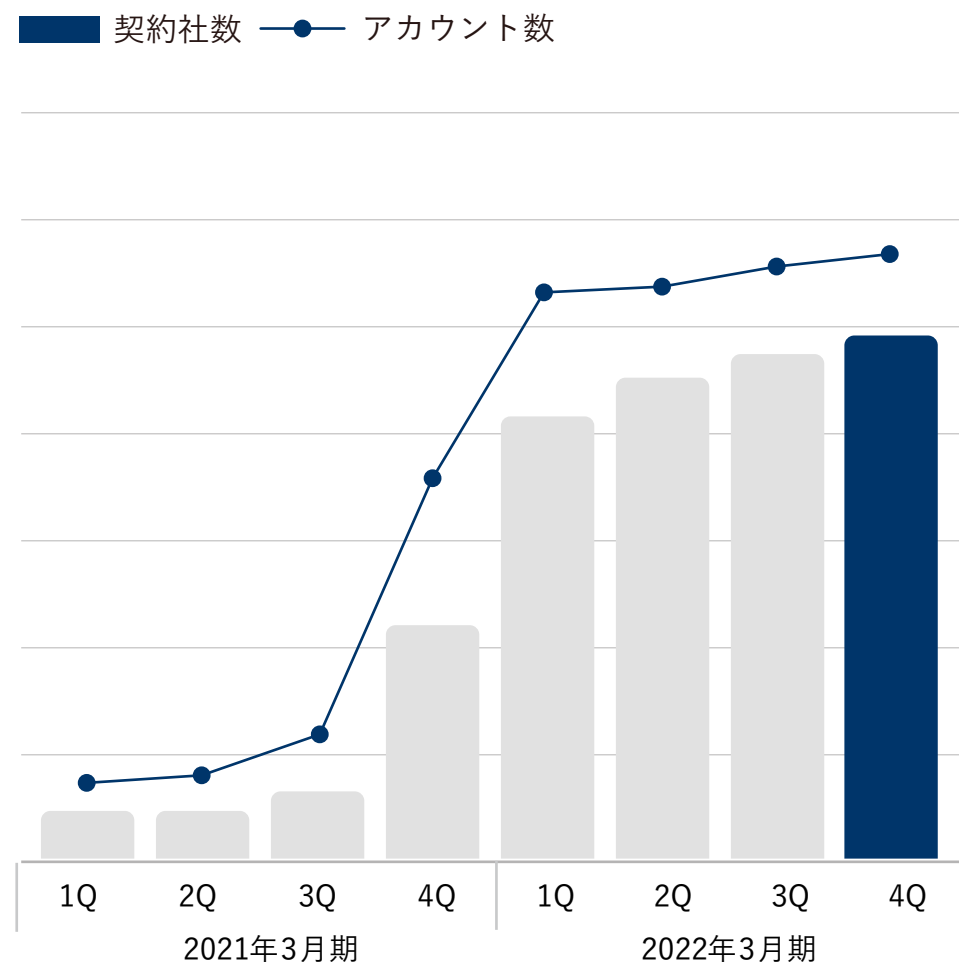
- 通期での売上高は1,388百万円と、HR領域と肩を並べるまでに成長。

問い合わせ件数・ARPU推移



HR向けLeadleが堅調に
推移したことに加え、
飲食・理美容系を顧客とする
業界に向けての
Leadle Food&Beautyも
収益に貢献。

契約社数・アカウント数推移



戦略マトリクス



■ Marketing（マーケティング・サポート面）

転職分野

- **豊富な求人・会員数をベースにしたリブランディング**
サイト内行動データ・会員属性等の構造化と分析を進め、AI 利用による新レコメンド・アルゴリズムを開発。ユーザーの利便性を高めるコンテンツ追加による会員登録数増加とともに ARPU の向上を図る。
- **WEB マーケティングによる集客強化**
出資先とのアライアンスによる既存求人コンテンツ刷新と、アライアンス先が提供するアプリのダウンロード数の増加を促進。
- **新たな転職サービスとの連携・開拓**
高年収 / 専門スキル / IT 業界等に対応したスカウトサービス等。

アルバイト・派遣分野

- **求人掲載ロジックの最適化による応募数増加**
ロジックの最適化により応募数を増加させ、収益性を高める。
- **Lacotto アプリサービス（iOS / Android 同時リリース）**
若手層をターゲットとし、パーソナライズされたレコメンド・掲載データ表示の最適化された機能実装を強みにDL 数・応募数を目指す。
- **ATS/Adopt Adminにおける新規業界・業種の開拓**

■ Sales（セールス・サポート面）

DX 領域による広がり

- **データベース拡充による、取引先の開拓を進める**
Leadle（リードル）のデータベース拡充による、HR 領域以外の展開を進めることで取引先の開拓を進める。
- **LMT による営業プロセスの業務サポート範囲の拡大**
LMT（リードマネジメントツール）による商談管理ツールの提供を開始することで、営業プロセスの業務サポート範囲の拡大を行い、ARPU 向上とチャーン低減を実現する。
- **Web商談ツール提供により、業務サポート範囲をさらに拡大**
オンライン面談ツール（BioGraph）をベースとした Web 商談ツールの提供により、更なる営業プロセス業務サポート範囲の追加と拡大を目指す。

■ Marketing（マーケティング・サポート面）

賃貸分野

- **クライアントへの柔軟な提案と、新規取引先拡大による収益の増大**
クライアントに対して密なコミュニケーションと提案を行う一方、新規参画のハードルを下げることによる取引先の拡大を実現し、顧客基盤の安定化を図る。
- **コンテンツマーケティングの強化**
新規チャネルの追加：アプリ市場への参入 / ニッチ領域の強化
既存チャネルの効率化：広告運用インハウス化 / EFO※
- **UI/UX の改善・レコメンドエンジンの最適化の継続**

付帯サービスの強化

- **集客販路の多角化**
「引越し見積り」サービスは SEM を軸にした SNS・SEO 等、集客販路の多角化を狙う。
- **他サービスとの連携・付帯商材の拡充**
外部パートナーとの連携強化に加えて、付帯商材として新生活サービスの提供（ネット回線・ライフライン等）を進め収益増大を図る。

■ Sales（セールス・サポート面）

DX領域による広がり

- **不動産市場DXへの挑戦**
不動産市場に存在する情報格差・無駄をなくし市場変革の一助となる不動産市場DXへ挑戦をする。
- **ユーザーデータを活用した新サービスの実現を推進**
HR 領域における Leadle（リードル）の知見を活かし、既存のデータベース顧客に提供し、収益化。

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

飲食店
開業データ

近日リリース予定

LMT アプローチから受注まで
一気通貫で商談管理が可能なツール



1 データベースの拡充

2 営業領域におけるプロセスの拡大



営業プロセスのサポート拡大

3 HR領域以外への展開 (不動産領域等)

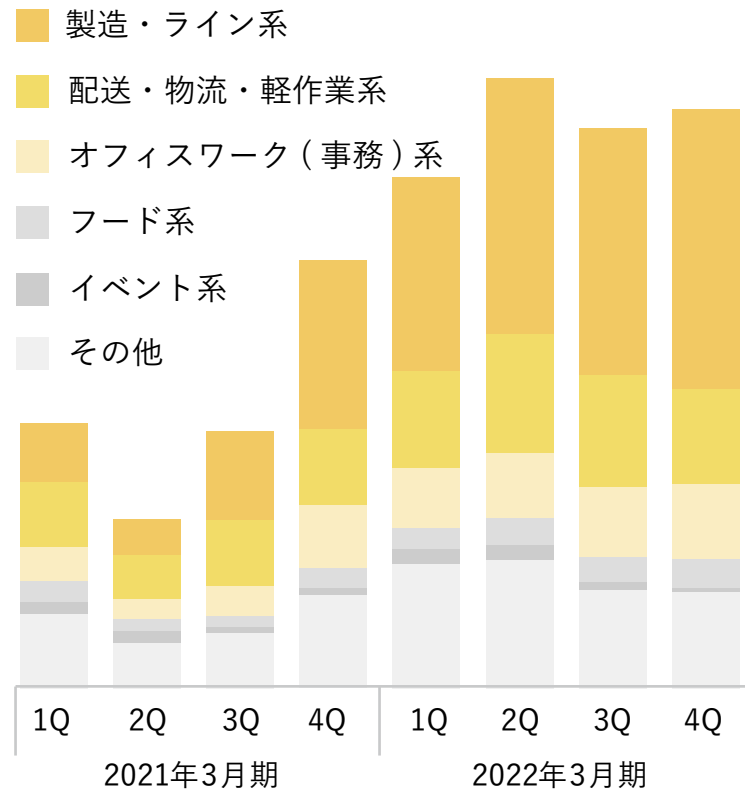
9. 2023年3月期通期業績予想

単位：百万円

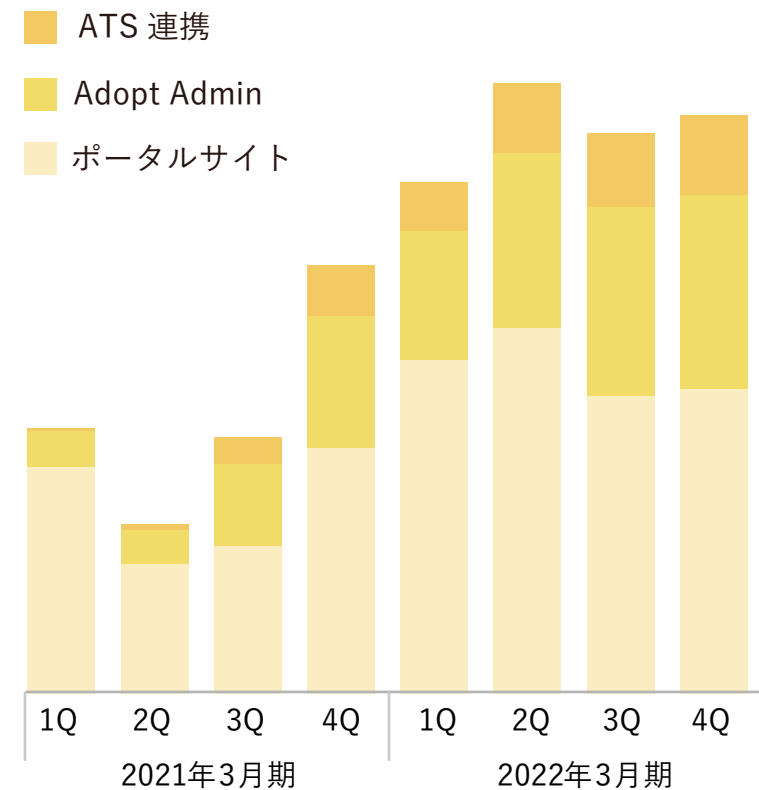
	2022年3月期 通期実績	2023年3月期 通期業績予想	前年比
売上高	3,058	3,551	116.1%
└ 転職	913	1,001	109.6%
└ アルバイト・派遣	671	837	124.7%
└ 不動産	1,388	1,552	111.8%
└ DX	84	160	188.4%
営業利益	1,002	1,204	120.1%
経常利益	1,001	1,201	120.1%
純利益	585	703	120.2%

業界別では製造・ライン系、 連携別では Adopt Admin が売上高をけん引

売上高推移（業界別）



売上高推移（連携先別）





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	37名
主な事業	<ul style="list-style-type: none">• HR領域• 不動産領域• DX領域
市場	東京証券取引所プライム市場(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。



 CAREER INDEX