



CAREER INDEX

株式会社キャリアインデックス

2023年3月期通期(2022年4月～2023年3月)決算説明資料

証券コード:6538

2023年5月15日

INDEX
目次

全社共通

01

1. 決算ハイライト
2. 業績
3. 業績推移

セグメント別

02

4. セグメント別売上およびKPI

業績予想

03

5. 2024年3月期通期業績予想

成長戦略

04

6. 成長戦略
7. 参考資料

2023年3月期通期実績

売上高

3,343百万円

前年同期比

109.3%

営業利益

533百万円

前年同期比

53.2%

EBIDA

888百万円

前年同期比

73.6%

トピックス

• マーケティング事業

3QのCPA高騰、一部クライアントの予算調整の影響で通年での業績も減速となるが、4Qは対策が進み復調傾向。

また、不動産において法人向けサービスに進出する等、新たな事業展開の準備が進み、2024年3月期以降の成長のための体制を整備。

• DX事業

DX事業に占める割合が大きいContractSは順調に継続拡大。

Leadleも底堅く推移し、機能拡充や営業体制整備により事業拡大のベースを構築。

BioGraphは、同サービスを提供する株式会社マージナルののれんを3Qに一括償却したことで、再スタートを図る。

• 業績予想対比

2023年2月13日発表の通期業績予想に対し、売上高・営業利益ともにほぼ想定どおり着地。

• 自己株式の取得

資本効率の向上を通じた株主利益の向上、M&A等の機動的な資本政策の遂行を目的とした自己株式の取得に関し、2023年2月14日～2023年3月24日において予定通り自己株式40万株の取得を完了。

※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、本資料に出てくる前期比及び2022年3月期以前の数値は参考データとなります。

2-1. 2023年3月期通期実績

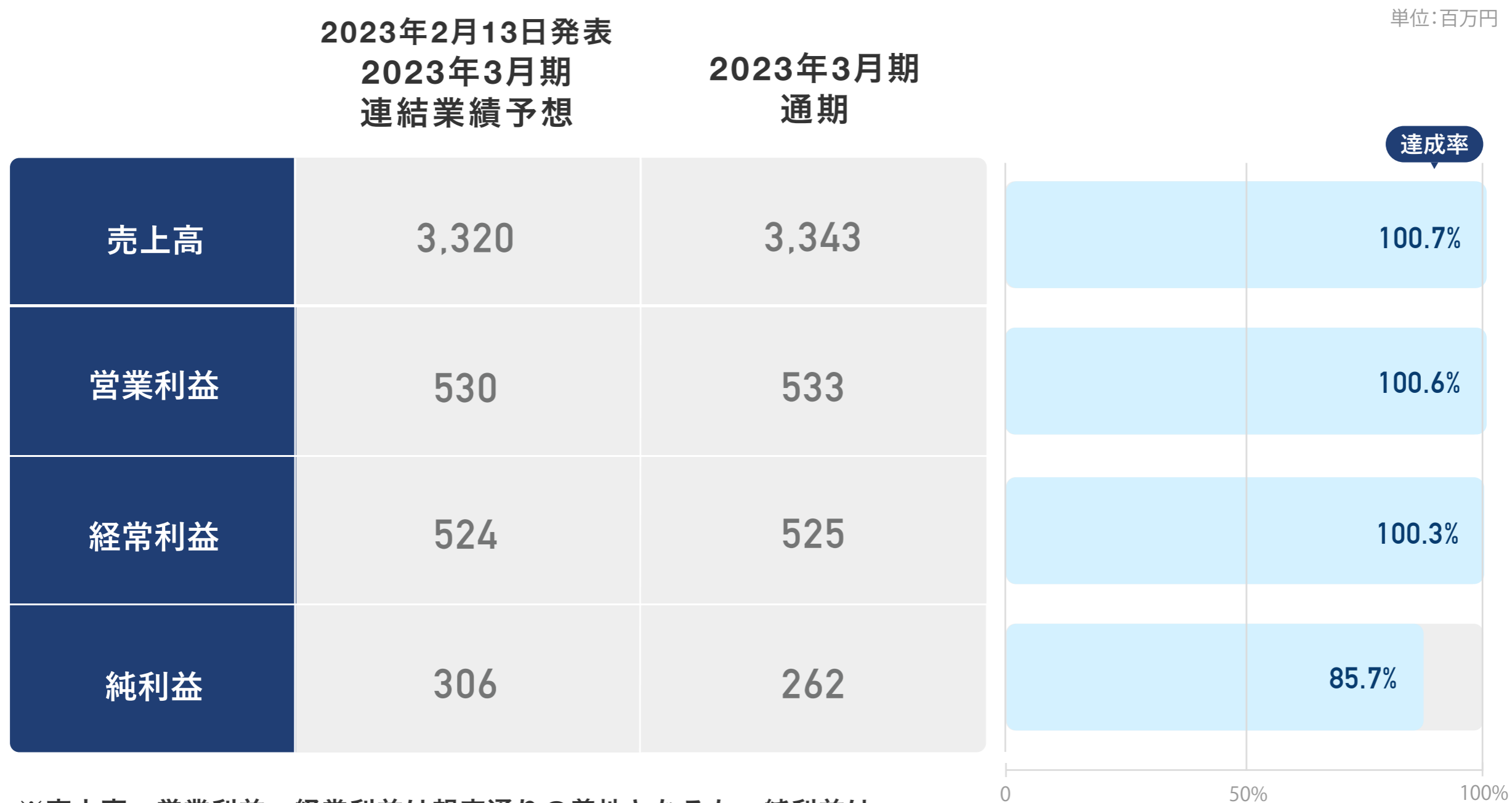
単位:百万円

| | 2022年3月期 通期 (単体) | 2023年3月期 通期 (連結) | 前年比 |
|--------|------------------------|------------------------|--------|
| 売上高 | 3,058 | 3,343 | 109.3% |
| 営業利益 | 1,002 | 533 | 53.2% |
| 経常利益 | 1,001 | 525 | 52.4% |
| 純利益 | 585 | 262 | 44.8% |
| EBITDA | 1,206 | 888 | 73.6% |
| 営業利益率 | 32.8% | 16.0% | |

単位:百万円

| | 2022年3月期 4Q (単体) | 2023年3月期 4Q (連結) | 前年比 |
|--------|------------------------|------------------------|--------|
| 売上高 | 900 | 932 | 103.6% |
| 営業利益 | 298 | 83 | 27.9% |
| 経常利益 | 298 | 81 | 27.2% |
| 純利益 | 135 | 23 | 17.0% |
| EBITDA | 348 | 177 | 50.9% |
| 営業利益率 | 33.1% | 9.0% | |

2-3. 2023年3月期通期業績予想に対する達成率

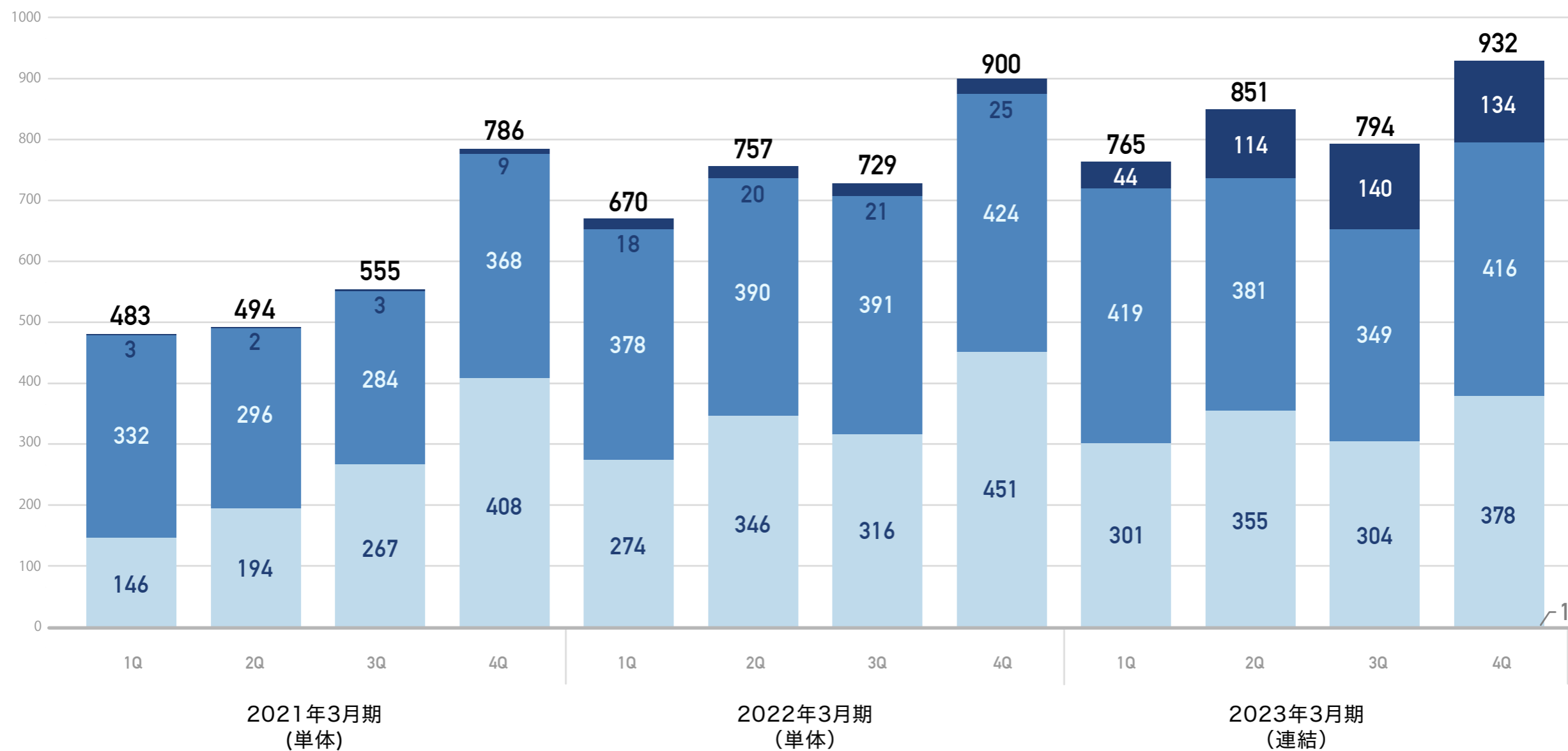


※売上高、営業利益、経常利益は想定通りの着地となるも、純利益は減損および連結に関する税負担が想定より重くなり未達となる。

3-1. 売上高推移

単位:百万円

売上高 マーケティング事業 (HR 不動産 その他) DX事業

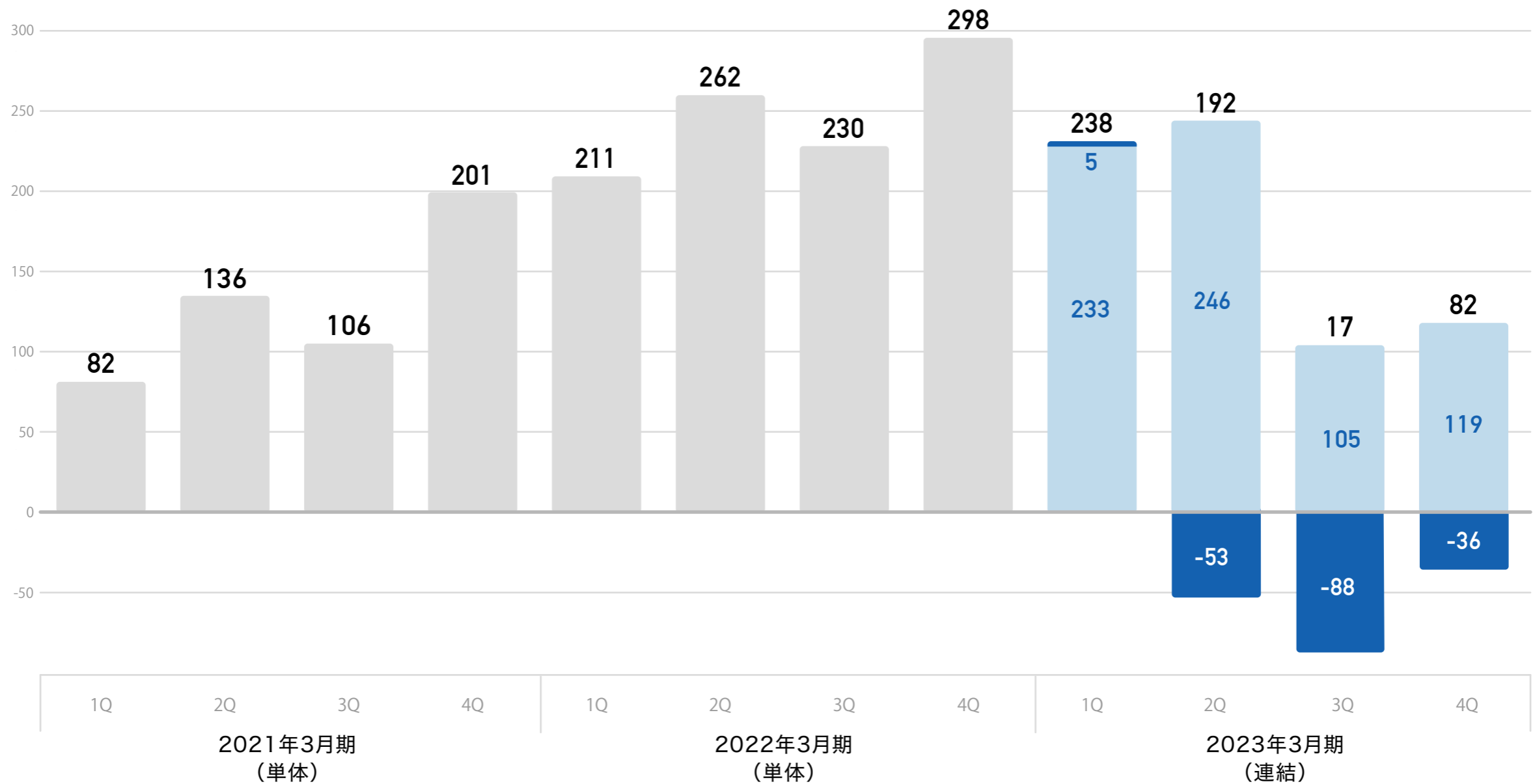


3-2. 営業利益推移

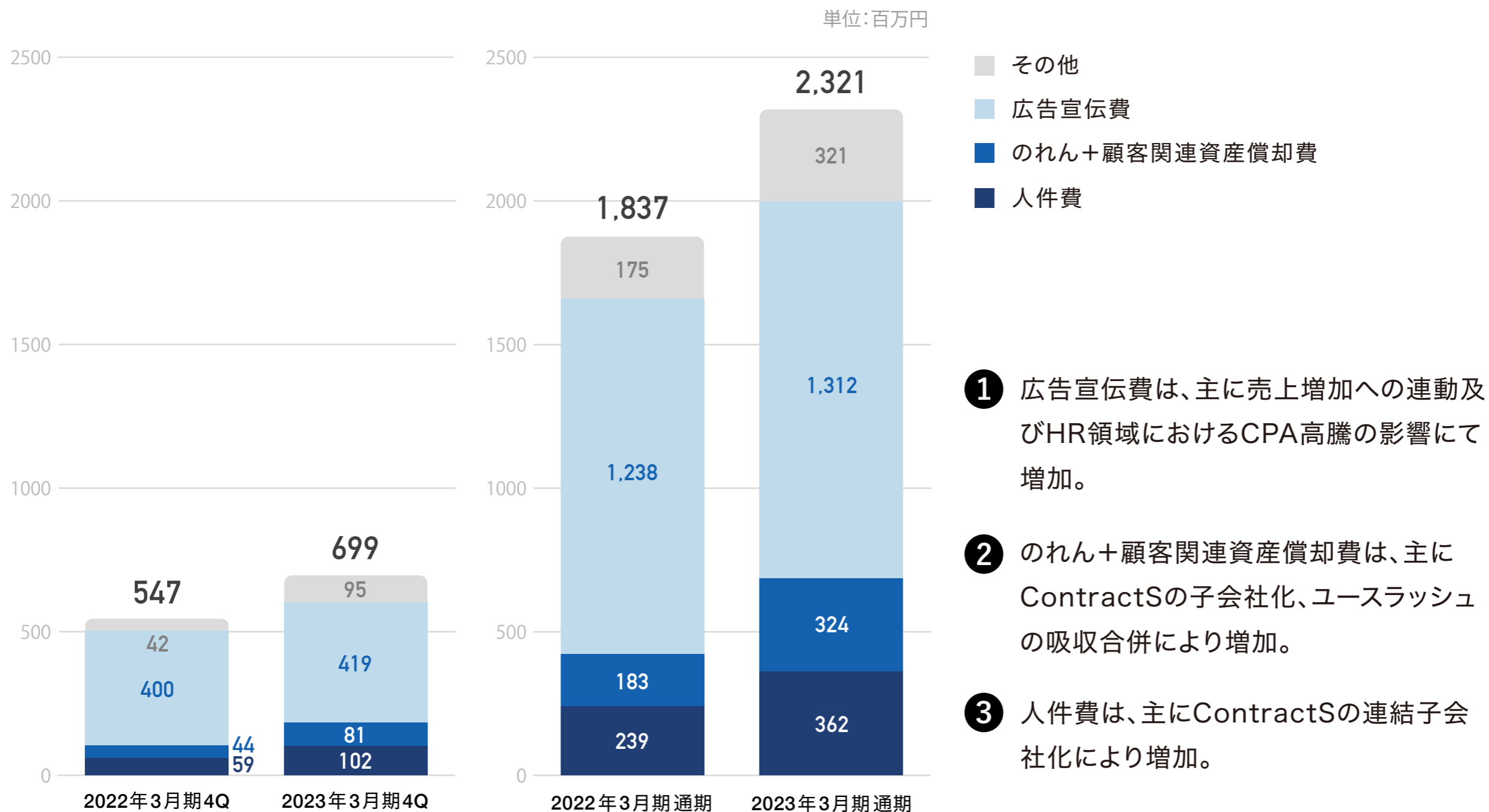
単位:百万円

営業利益

■ マーケティング事業 ■ DX事業



3-3. 販売管理費内訳



2023年3月期1Qから連結決算を開始。

これに伴い、単一セグメントから、『マーケティング事業』『DX事業』の2セグメントに変更。

マーケティング事業

転職

 CAREER INDEX

FashionHR

アルバイト
・派遣




不動産




JUST FIT OFFICE

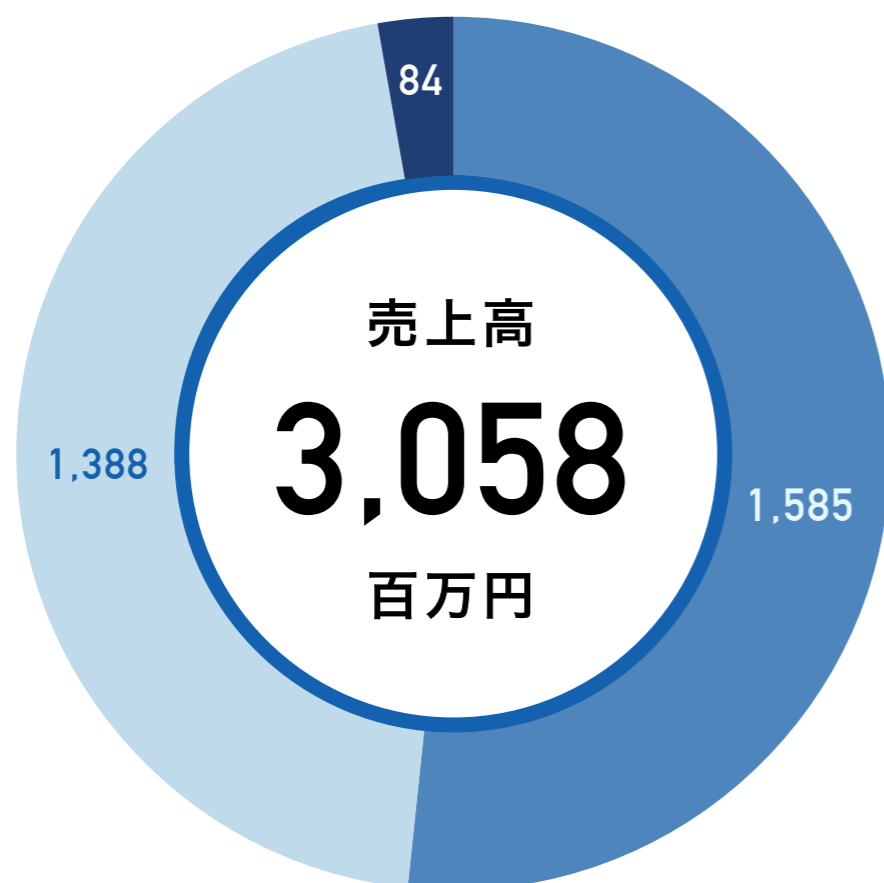
DX事業



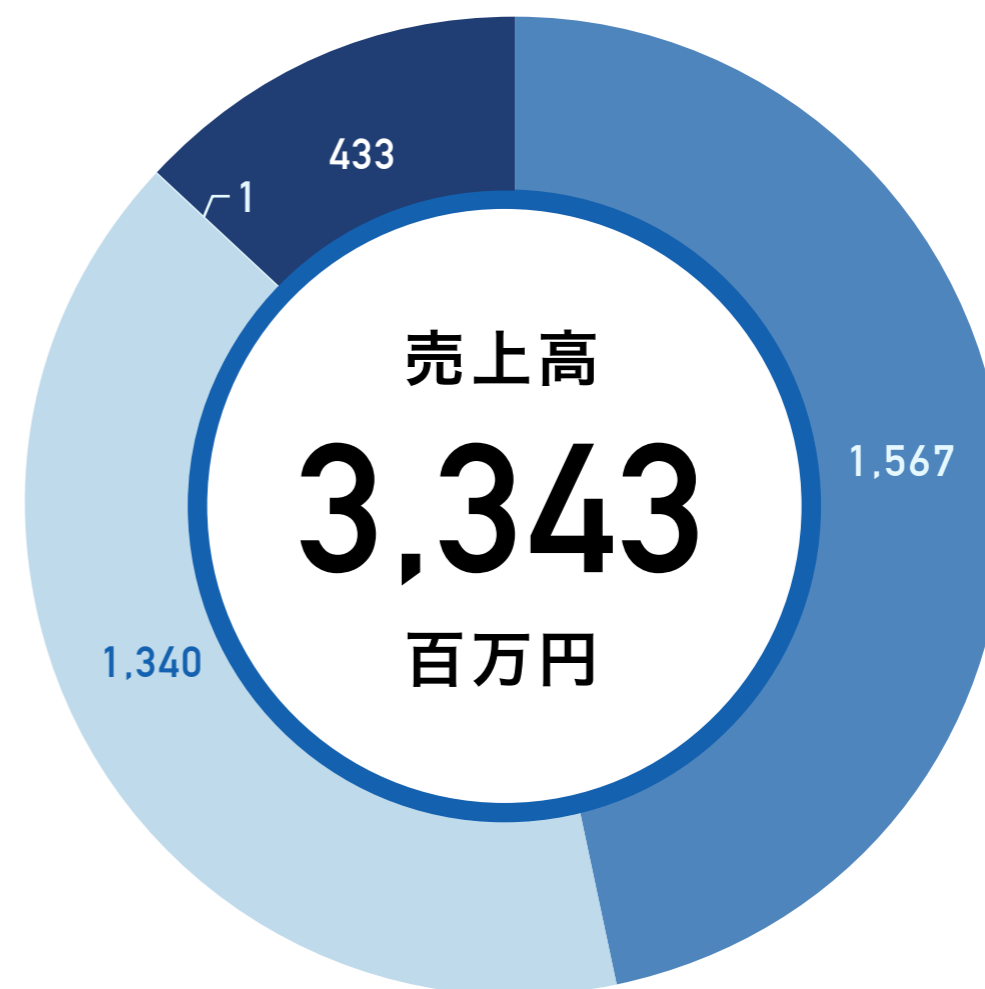


※ContractSは、2022年6月30日をみなし取得日としているため、2Qから実績を連結しております。JUST FIT OFFICEは、2022年11月から実績を連結しております。

マーケティング事業 (■ HR ■ 不動産 ■ その他) ■ DX事業



2022年3月期通期
(単体)



2023年3月期通期
(連結)

CPA高騰の影響を受け、販売単価見直しを進めるも単価改定は2024年3月期からとなる。

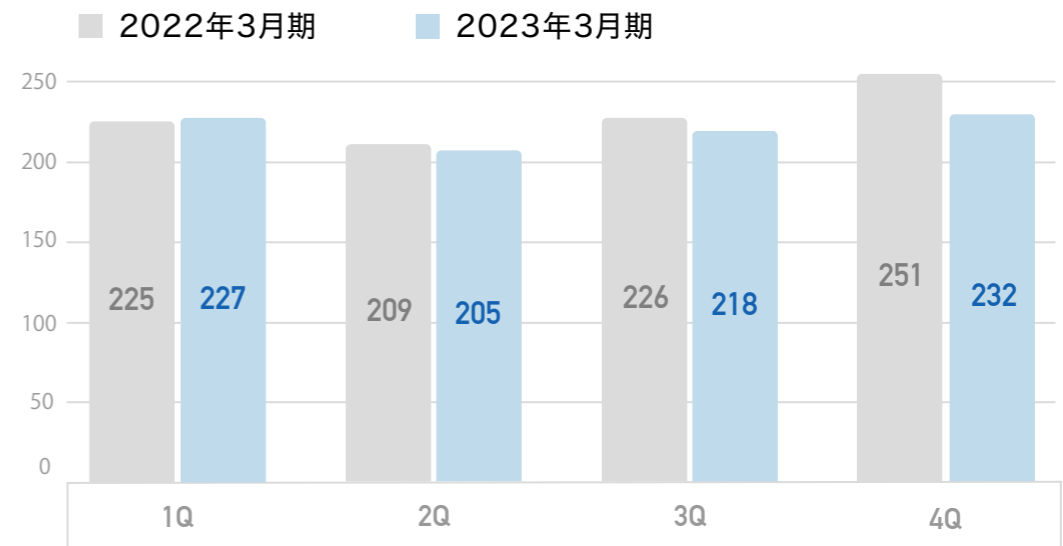
登録・応募課金だけでなく、面談・スカウト等により伸びているサービスにアジャストした課金ポイントを増やし、収益拡大を図る。

4Q 売上高 前年比
232 百万円 **92.3** %

通期売上高 前年比
883 百万円 **96.8** %

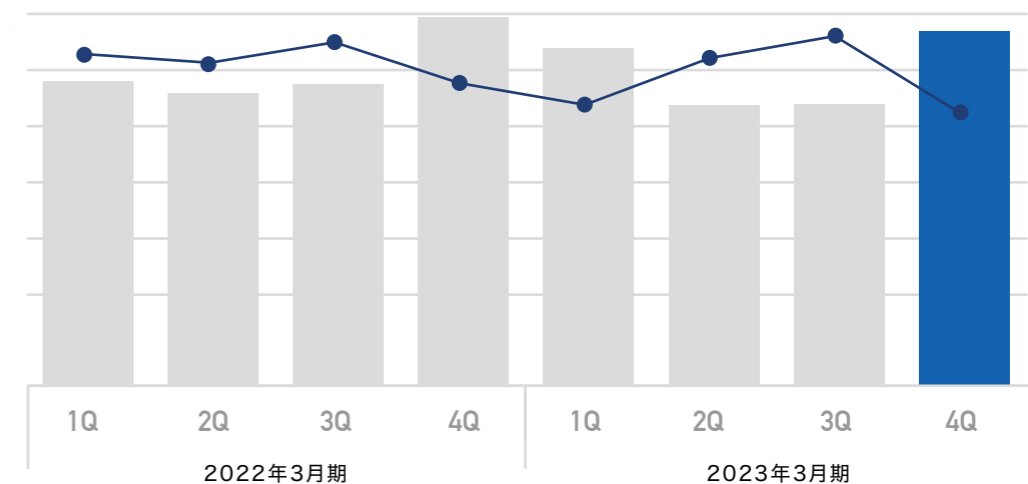
売上高推移

単位:百万円



KPI推移

■ 新規会員登録数 —●— ARPU



マーケティングが復調し、売上高が回復し、各KPIも改善。

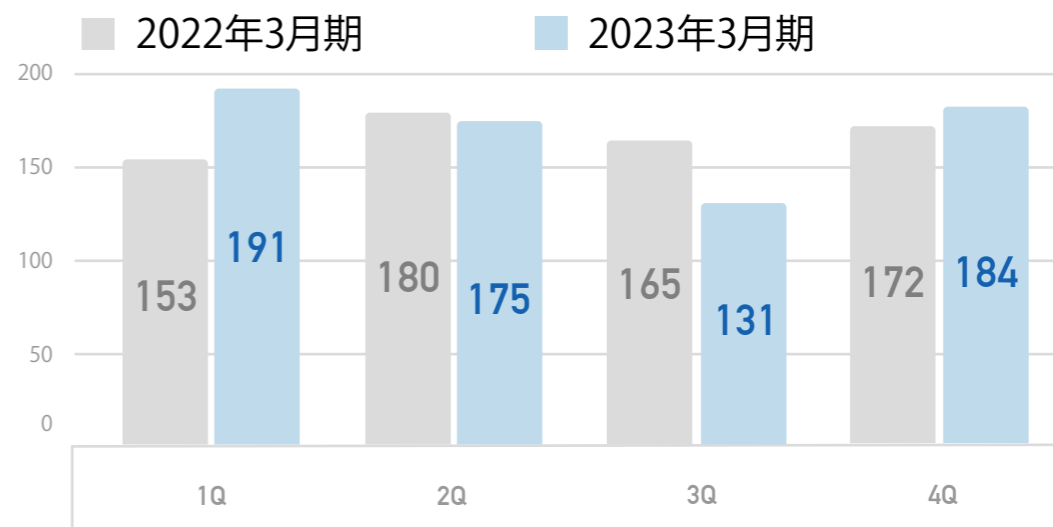
引き続き、リスティング以外の集客を強化しCPAの安定化を図るとともに、好調な業界のクライアント開拓による営業拡大と派遣登録による課金ポイントの多様化を進める。

4Q 売上高 前年比
184 百万円 **107.2** %

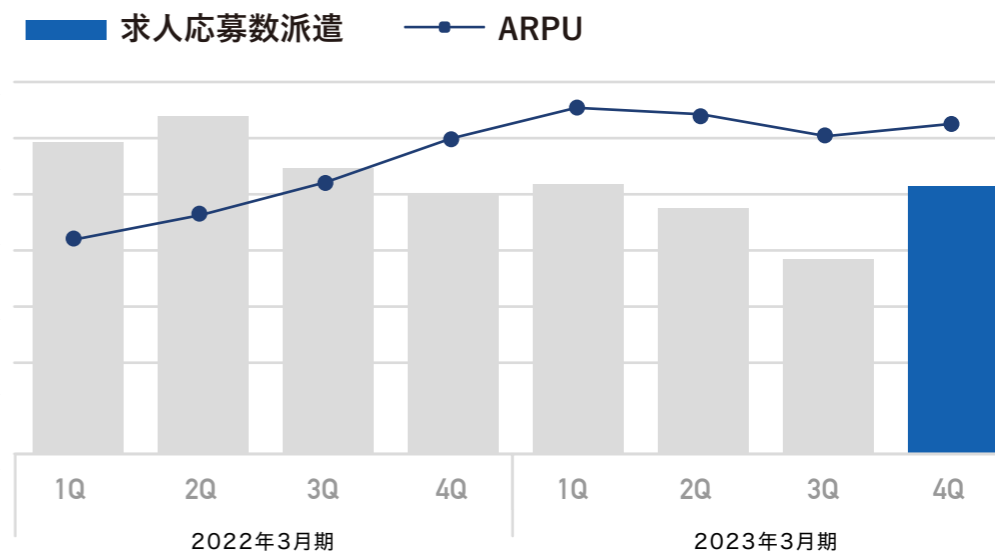
通期売上高 前年比
683 百万円 **101.8** %

売上高推移

単位:百万円



KPI推移



クライアント予算を獲得しきれずに繁忙期に伸ばしきれず。

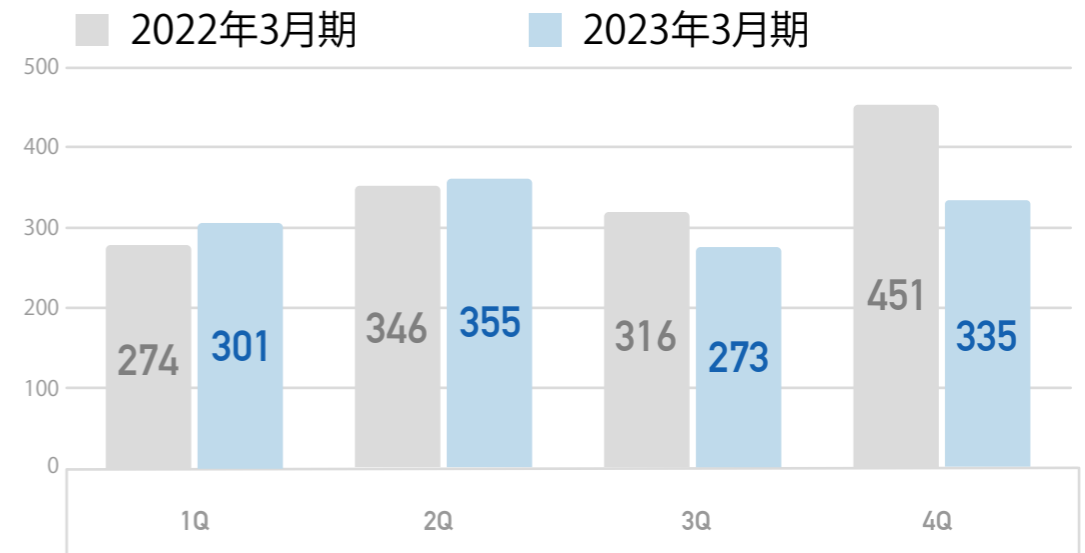
マーケティングには余力があるため、引続きクライアント開拓を強化していく。

4Q 売上高 **335** 百万円 前年比 **74.4 %**

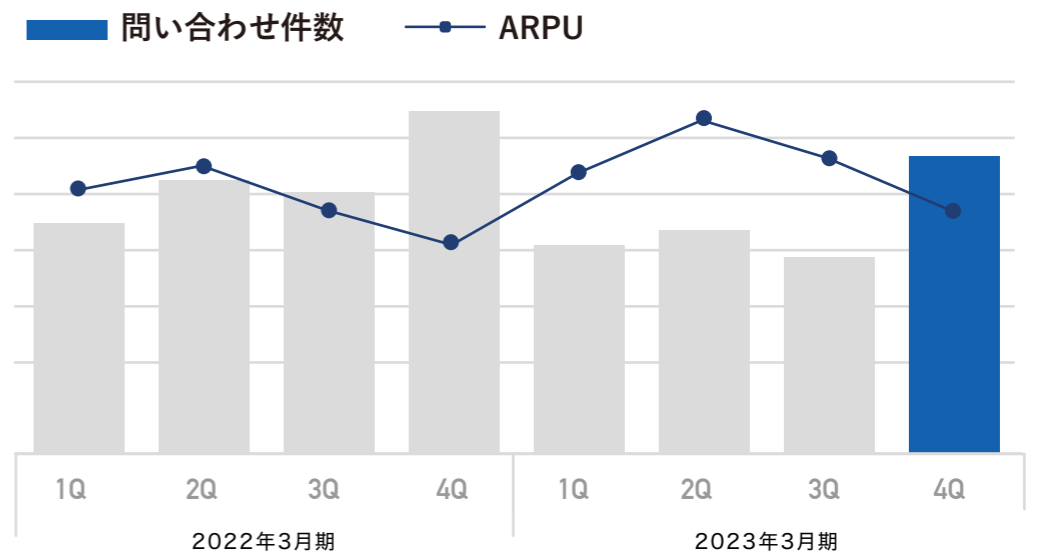
通期売上高 **1,266** 百万円 前年比 **91.2 %**

売上高推移

単位:百万円



KPI推移



新たに法人向けサービスを開始。

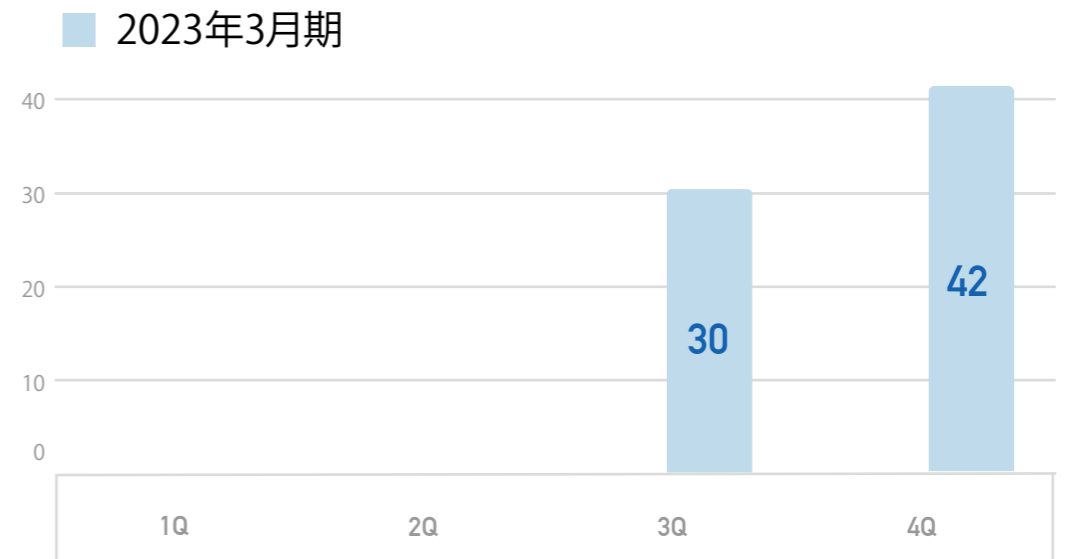
当社のマーケティングノウハウを活用して規模拡大を図るとともに、クロスセル等により相乗効果高め、成長を加速させていく。

4Q 売上高 前年比
30 百万円 **—** %

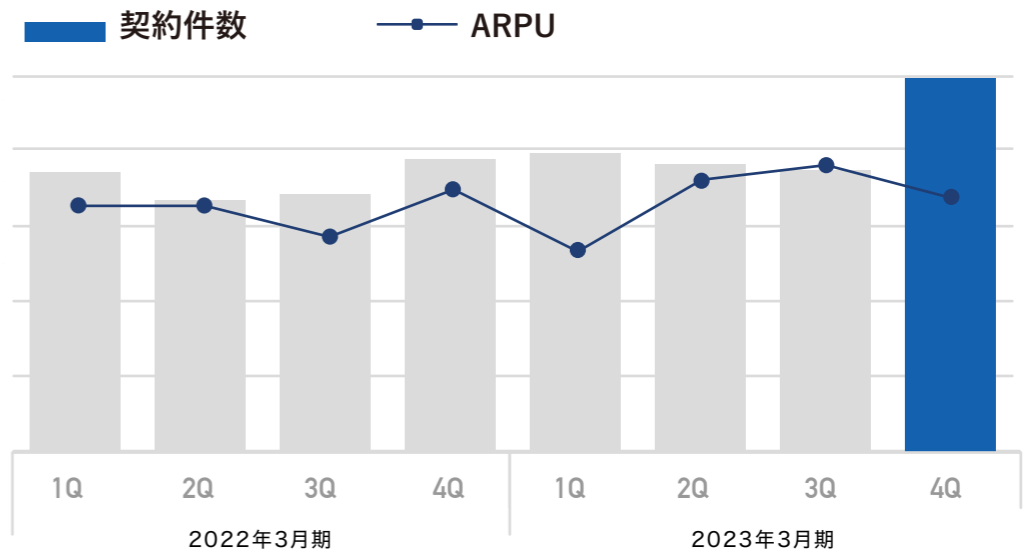
通期売上高 前年比
73 百万円 **—** %

売上高推移

単位:百万円



KPI推移



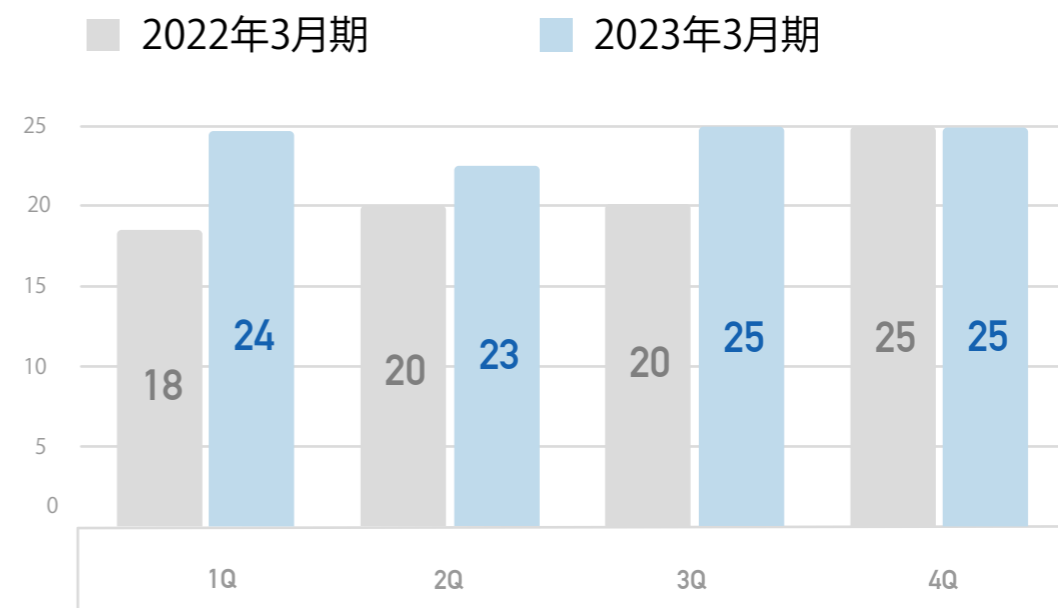
※2022年11月に株式会社ユースラッシュをM&Aしているため、2022年11月からの実績となります。

底堅く推移。

成長スピードを加速させるため、「派遣先レコメンド」※のリリース、Lacottoによる応募課金のセット販売など、クライアントニーズに応えた販売戦略を進める。

売上高推移

単位:百万円



4Q 売上高

前年比

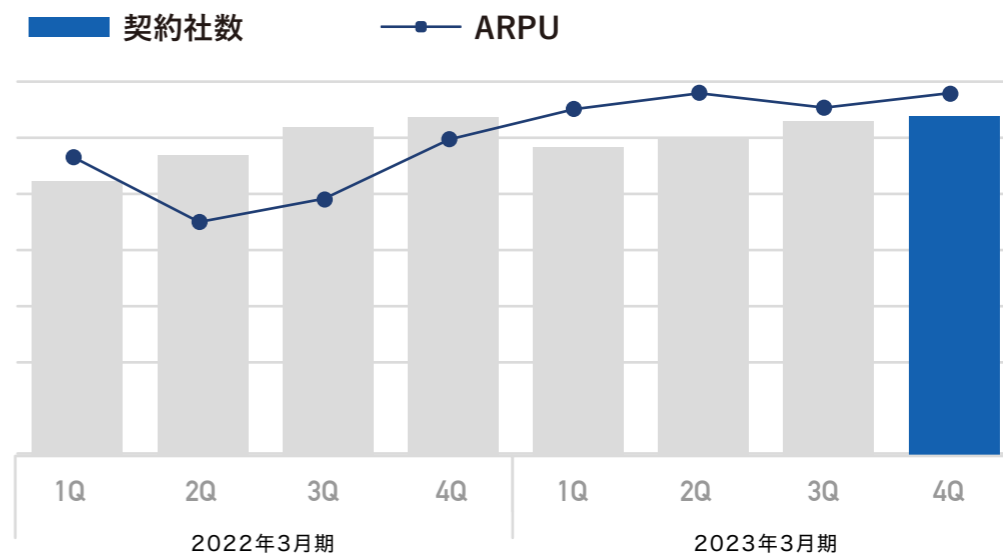
25 百万円 **102.8** %

通期売上高

前年比

99 百万円 **116.8** %

KPI推移



※求人原稿をもとに派遣人材ニーズの高いアタック先をリストアップするオプションサービス。

従来、人材派遣会社が手作業で行っていた派遣先企業調査を、Leadleの持つ1億件以上の求人情報と独自のテキストマッチングアルゴリズムを活用することで効率化します。

順調に拡大。

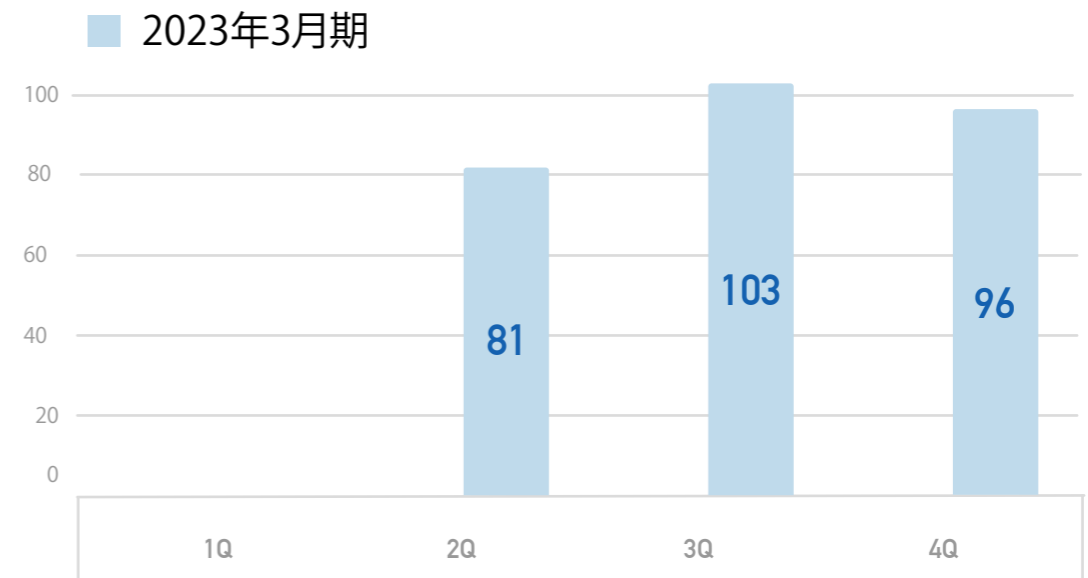
3Qはイレギュラーで一時的な売上高15百万円があったため、4Qの売上高は減少して見えるが、各KPIは順調に伸長し、ベースの売上高は順調に拡大しており、営業を進めることで規模拡大を図る。

4Q 売上高 前年比
96 百万円 **—** %

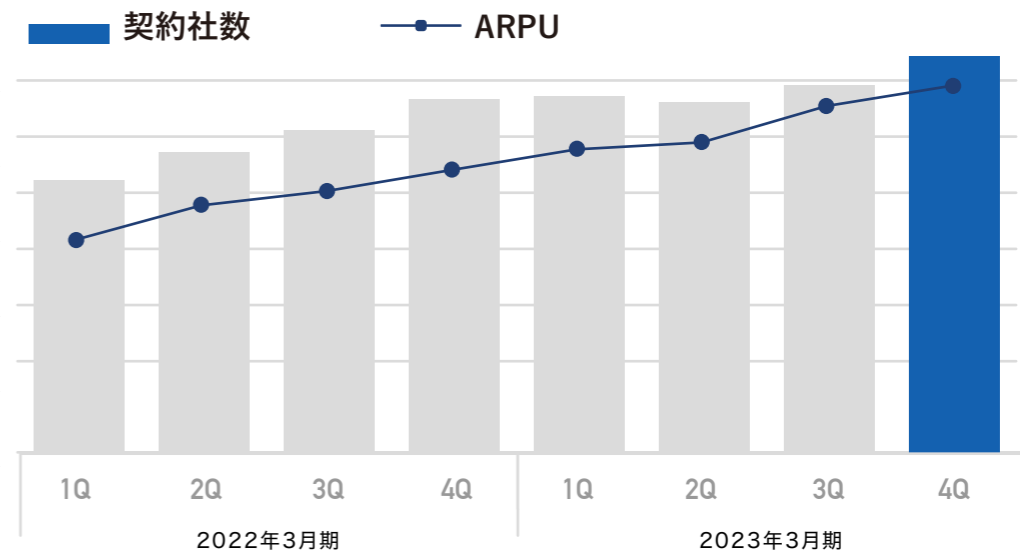
通期売上高 前年比
282 百万円 **—** %

売上高推移

単位:百万円



KPI推移



※2Qから連結を開始

5. 2024年3月期通期業績予想

単位:百万円

| | 2023年3月期 通期実績 | 2024年3月期 通期業績予想 | 前年比 |
|-------|------------------|--------------------|----------|
| 売上高 | 3,320 | 3,850 | 115.2% |
| └ HR | 1,567 | 1,739 | 111.0% |
| └ 不動産 | 1,340 | 1,469 | 109.6% |
| └ その他 | 1 | 54 | 3,462.7% |
| └ DX | 433 | 587 | 135.5% |
| 営業利益 | 533 | 801 | 150.3% |
| 経常利益 | 525 | 800 | 152.3% |
| 純利益 | 262 | 404 | 153.7% |

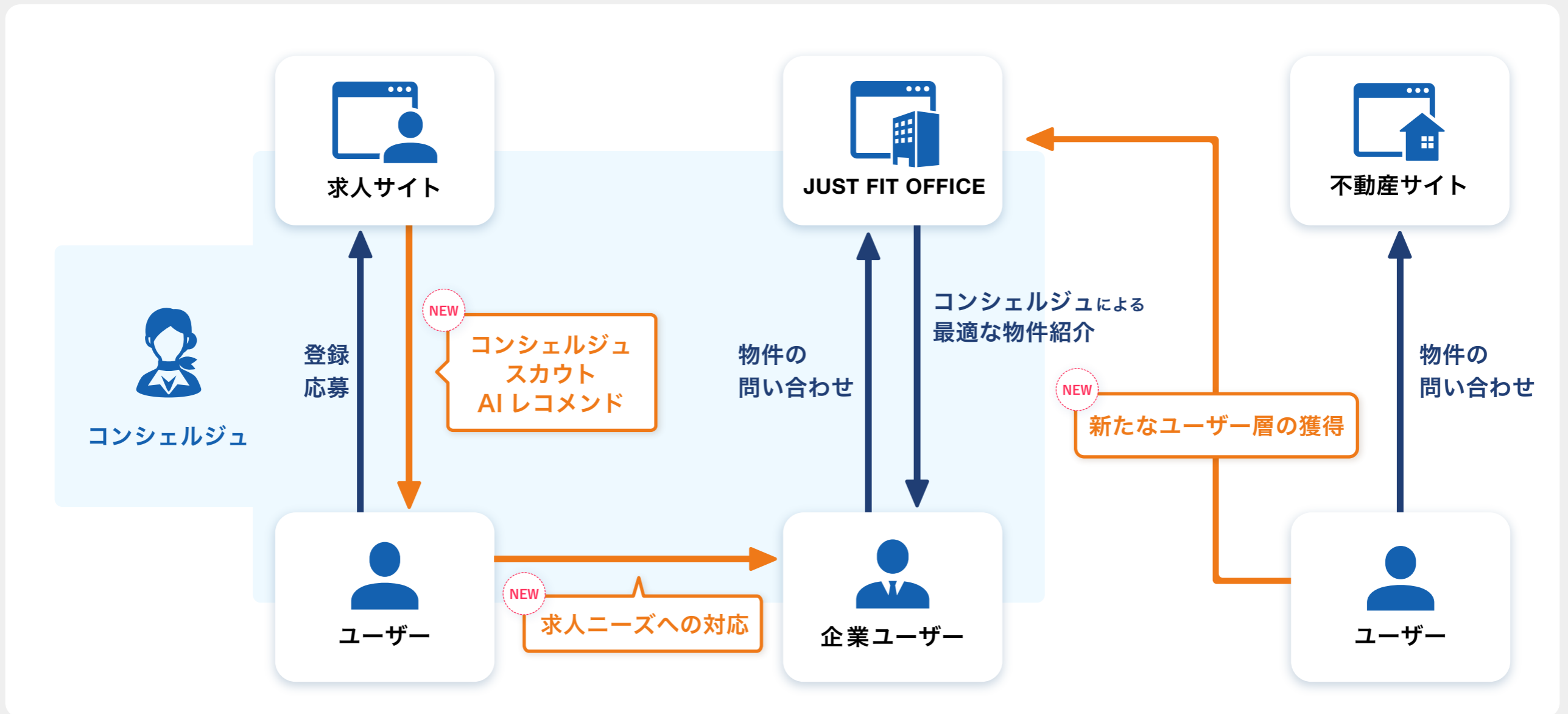
戦略マトリクス

サービスラインアップの拡大

| | | Transaction 型 | | | SaaS 型 | | | NEXT X | | |
|--------|----------|---|--|--|---|--|--|-----------------------------------|------------------------------|--|
| | | Marketing (マーケティング・サポートビジネス) | | | Sales (セールス・サポートビジネス) | | | | Contract (契約トータルサポートビジネス) | |
| HR 領域 | 転職 | 転職 求人応募 / レジューメ獲得 / オンライン面接ツール | | | Leadle HR / LMT / Web 商談ツール / 契約管理 | | | 転職に伴う契約管理 | | |
| | アルバイト・派遣 | アルバイト・派遣 求人応募 / オンライン面接ツール / 録画面接ツール | | | Leadle HR / Leadle Food&Beauty / LMT / Web 商談ツール / 契約管理 | | | アルバイト・派遣に伴う契約管理 (例: 派遣法改正関連) | | |
| 不動産領域 | BtoC | 賃貸物件問い合わせ / 引越し見積り | | | R-COMPASS | | | 不動産売買・賃貸借に伴う契約管理 (例: 宅建業法改正関連) | | |
| | BtoB | フレキシブルオフィス物件問い合わせ | | | 不動産DXサービス(予定) | | | 不動産賃貸借に伴う契約管理 | | |
| NEXT X | | | | | | | | | | |

事業領域の拡大

新規展開イメージ



伸びている市場にアジャストさせていくことに加え、当社がリソースを集中することで売上高も比例して伸びていくモデルを強化する。

- HR 領域では、ダイレクトリクルーティング市場に対して当社のスカウトサービスを強化する。また、AI を活用したレコメンドの強化やコンシェルジュによるリアルな対話での情報提供によりユーザーへのアプローチを強化する。
- 不動産領域では、「JUST FIT OFFICE」にて、企業ユーザーへの採用ニーズ等に応えるため求人のクロスセルを図るとともに、DOOR 賃貸の集客力を利用したユーザー層拡大を進める。

Marketing

HR

－ コンシェルジュサービスの開始

ユーザーのニーズを直接確認し、よりよい転職先を提案するコンシェルジュサービスの開始により、ユーザーとの接点を増やすことで、職場や会社そのものにマッチ(カルチャーマッチ)した採用をサポートし、「検索」だけではなく「提案・対話型」へとマッチングモデルを深化させる。

－ AIレコメンドによる応募増

数百万件ある豊富な求人情報とユーザー情報を、AIを活用して精度の高いレコメンドを実施することにより、応募数増加を図る。

－ ダイレクトリクルーティングへのアプローチ

スカウトサービスなど、ダイレクトリクルーティングに関するサービスの強化を進める。

－ クライアント基盤の強化

積極的な新規開拓営業を実施し、クライアントの多様化を図る。

－ マーケティングの多様化

集客アライアンス強化によるリスティング以外の集客を強化する。

不動産

－ クライアント基盤の強化

個人向け賃貸における新規取引先の拡大により顧客基盤の安定化を図る。

－ 付帯サービスの拡大

引越しを中心とした付帯サービスにおいて新規取引先開拓による事業拡大を進めるとともに、蓄積されているデータアセットを活かし、付帯商材の拡充・拡販を促進する。

－ 法人向け賃貸サービスの拡充

法人ユーザーの特性を把握し、求人などのクロスセルを進める。フレキシブルオフィス契約更新時、移転時のリピート利用の促進を図る。

－ マーケティングの強化及び多様化

提携先開拓による新たな集客販路の拡大、SNSの活性化等を積極的に行い、マーケティング活動を強化する。法人向け賃貸において、マーケティング活動を本格化し、新規ユーザー獲得を強化する。

■DX

Leadle

ー 販売強化

社内での営業体制強化を進めるとともに、販売提携先の拡大を進め、クライアント数の増加を図る。

また、他のサービスとのセット販売などによりクロスセルを強化する。

ー データベースの拡充

業界特化型の求人データを増強し、顧客満足度を高めるとともに新規顧客の開拓につなげる。

ー 機能の拡充

新機能の追加を含め、機能の充実を図ることにより顧客の継続率を高める。

ContractS

ー プロダクトの強化

「ContractS CLM」の「契約作成」「締結」「管理」まで一連の契約業務をワンストップでカバーできる強みを活かしながら、業務効率向上、リスクマネジメント強化に資するアップデートを進め、販売単価の増加を図る。

ー コンサルティングの拡充

日本全体でDX人材が不足するなか、ContractSの強みであるコンサルティング機能を強化させることで、事業の拡大を進める。

BioGraph

ー WEB面接ツール普及版として「BioGraphコネク」をリリース

WEB面接が一般化したことにより、変化した企業ニーズに対応するため、Zoomとの連携機能を搭載し、WEB面接をZoomで代用していた層の取り込みを目指す。

ー 新サービスの開発

若手層をメインターゲットとした、動画を活用したダイレクトリクルーティングの新規サービスの開発を進める。

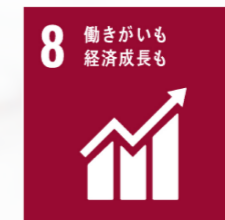
インターネットサービスを通じて、持続可能で、 よりよい世界の実現に貢献していく。

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 | 81名(グループ全体) |
| 主な事業 | ・ マーケティング事業 ・ DX事業 |
| 市場 | 東京証券取引所プライム市場(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 |

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