



# CAREER INDEX

株式会社キャリアインデックス

2024年3月期第1四半期(2023年4月～2023年6月)決算説明資料

証券コード:6538

2023年8月10日

INDEX  
目次

全社共通

---

01

1. 決算ハイライト
2. 1Q実績
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

成長戦略

---

03

5. 成長戦略
6. 参考資料

## 2024年3月期1Q実績

売上高

888百万円

前年同期比

116.1%

営業利益

109百万円

前年同期比

45.8%

EBIDA

195百万円

前年同期比

66.8%

## トピックス

## • 連結実績

前期2QからContractSを連結していることから、売上高においては前期比で伸ばしているが、ContractSは現時点では赤字であるため、利益面においては前期比で押し下げる要因となった。

一方で、当社の最繁忙期である前期4Q比においては、売上高は減少するものの、利益面ではプラスとなり、前期下半期の減速から回復傾向となる。

## • マーケティング事業

HR領域でのCPA高止まりの影響もあり積極的に売上高を伸ばす環境ではなく、1Qが好調だった前期をキャッチアップすることはできなかったが、不動産領域は堅調に推移し、売上高は前期1Qを上回るとともに、最繁忙期の前期4Qの利益水準を上回る着地ができ、復調傾向。

また、スカウトやコンシェルジュ等、今後の利益拡大のための体制構築が進む。

## • 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が進む。

BioGraphは、新機能開発を進め、取引先拡大を図る。

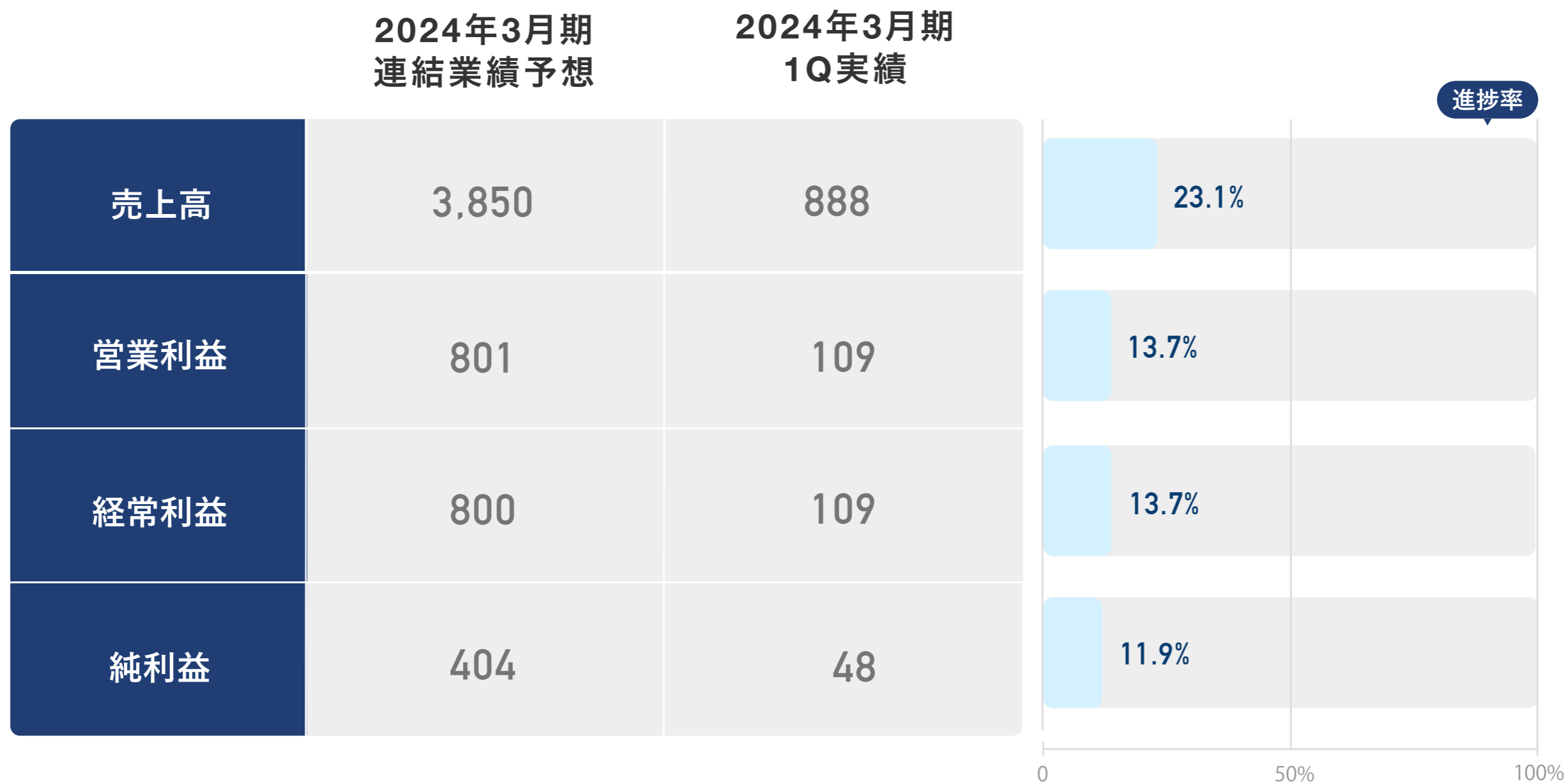
※2023年3月期から連結決算となりますが、2022年3月期以前は単体決算であることから、本資料に出てくる前期比及び2022年3月期以前の数値は参考データとなります。

単位:百万円

	2023年3月期 1Q実績	2024年3月期 1Q実績	前年比
売上高	765	888	116.1%
営業利益	238	109	46.0%
経常利益	237	109	46.1%
純利益	151	48	31.8%
EBITDA	292	195	67.1%
営業利益率	31.2%	12.4%	

## 2-2. 2024年3月期通期業績予想に対する進捗率

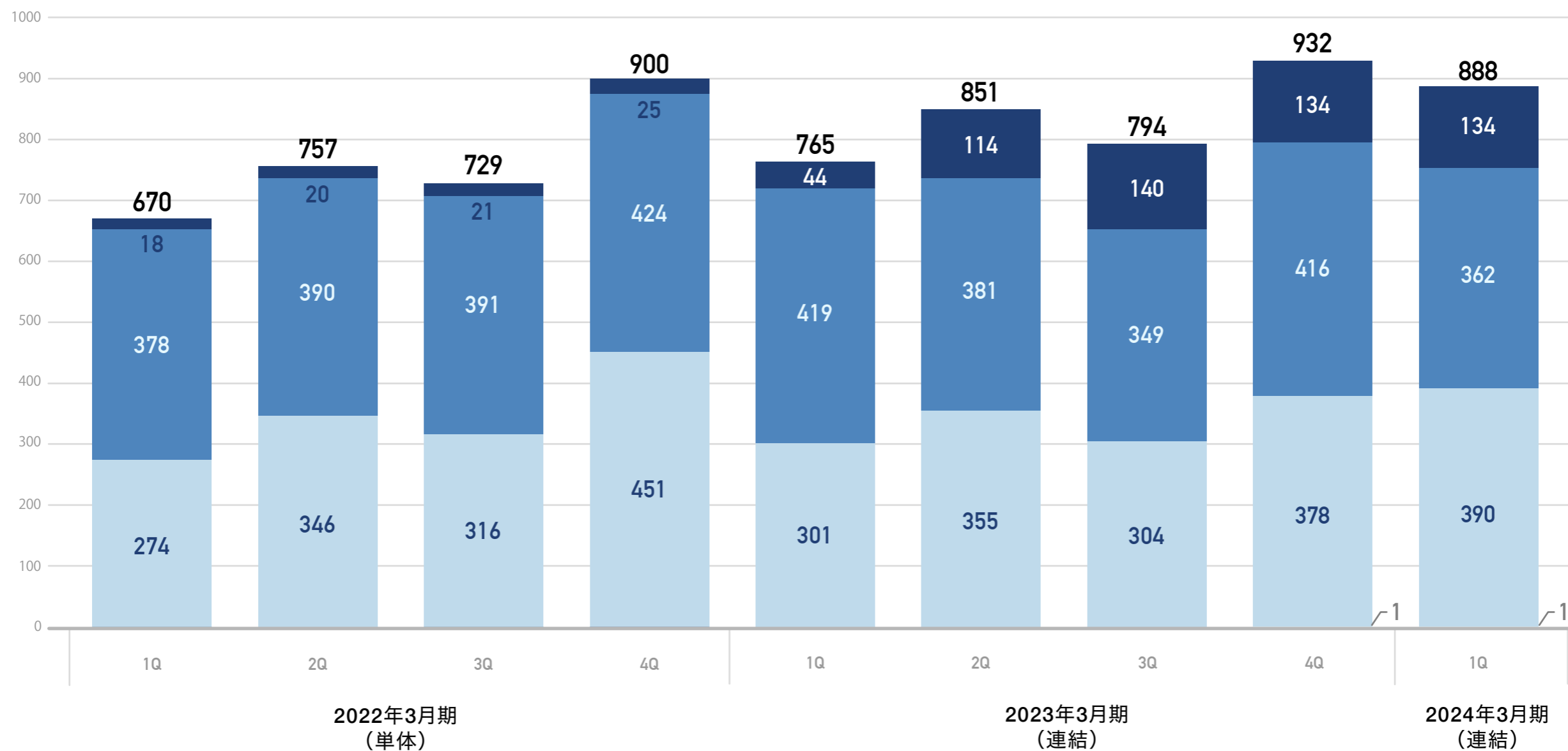
単位:百万円



# 3-1. 売上高推移

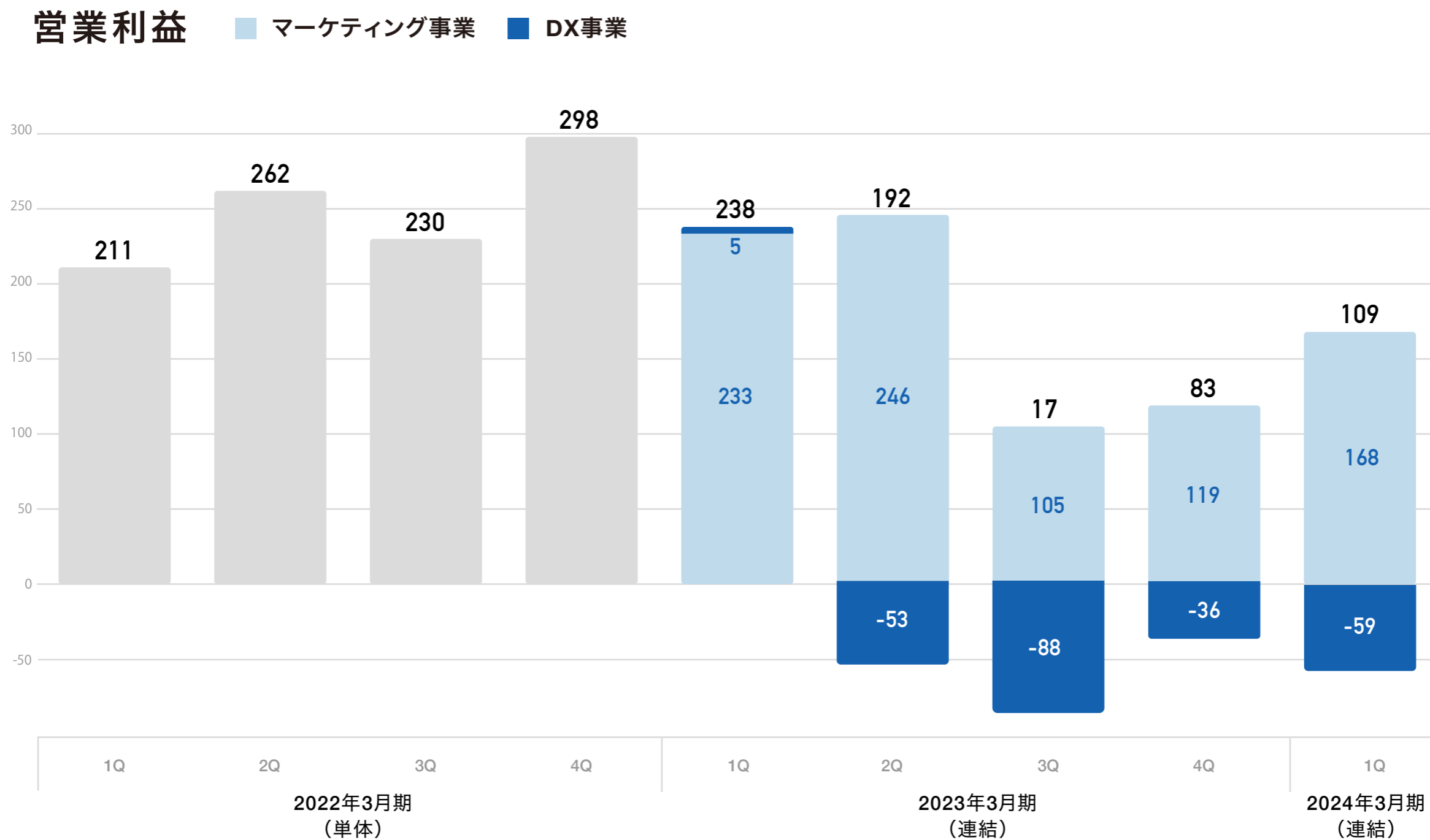
単位:百万円

売上高 マーケティング事業 ( HR 不動産 その他 ) DX事業



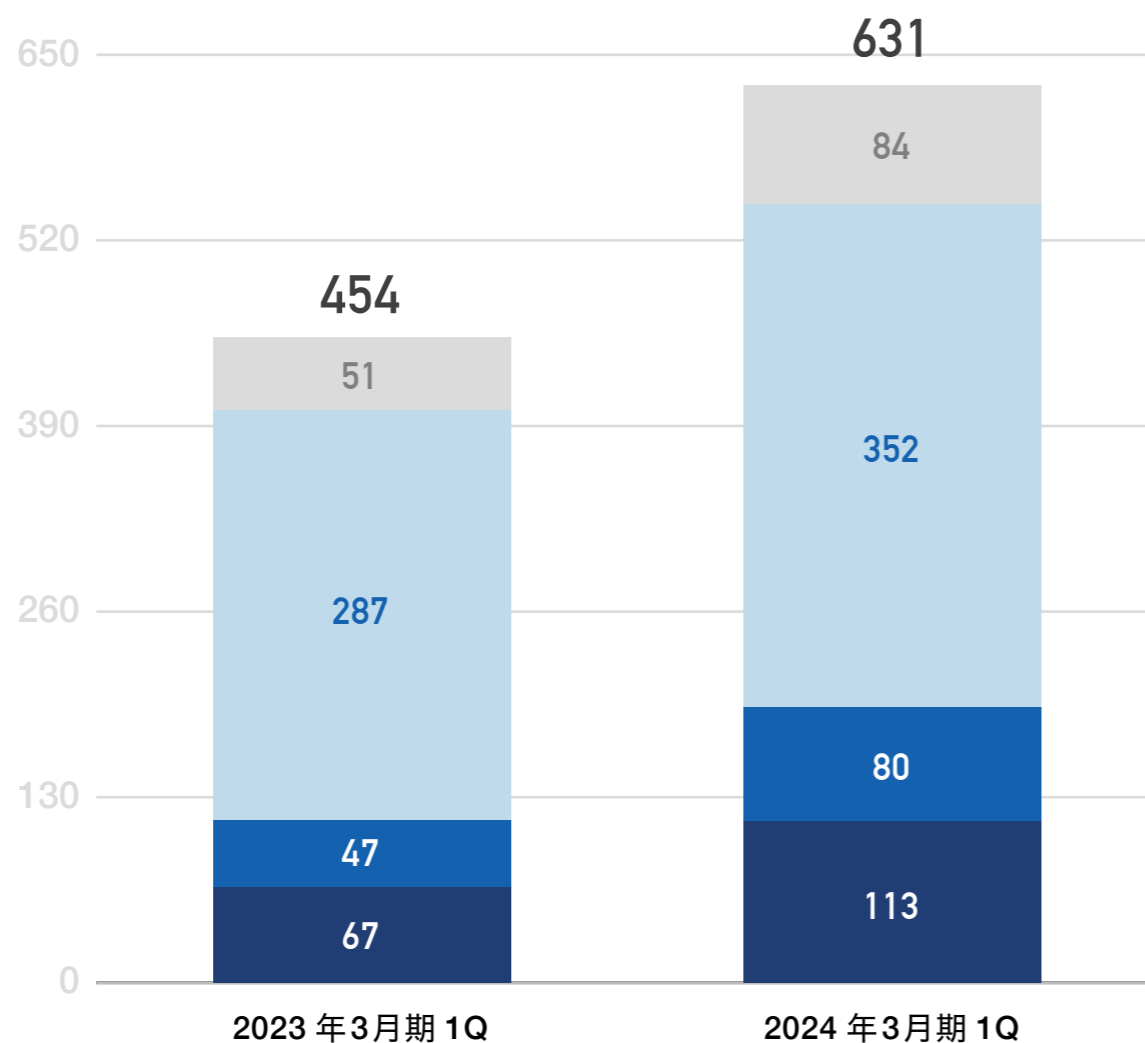
## 3-2. 営業利益推移

単位:百万円



#### 販売管理費推移

単位:百万円



- ① ContractSの連結子会社化、ユースラッシュの吸収合併により全体的に前期比においてコスト増加。
- ② 全体的なコスト構造における大きな変化はない。

- その他
- 広告宣伝費
- のれん+顧客関連資産償却費
- 人件費



## マーケティング事業

転職

 CAREER INDEX

*Fashion*HR

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

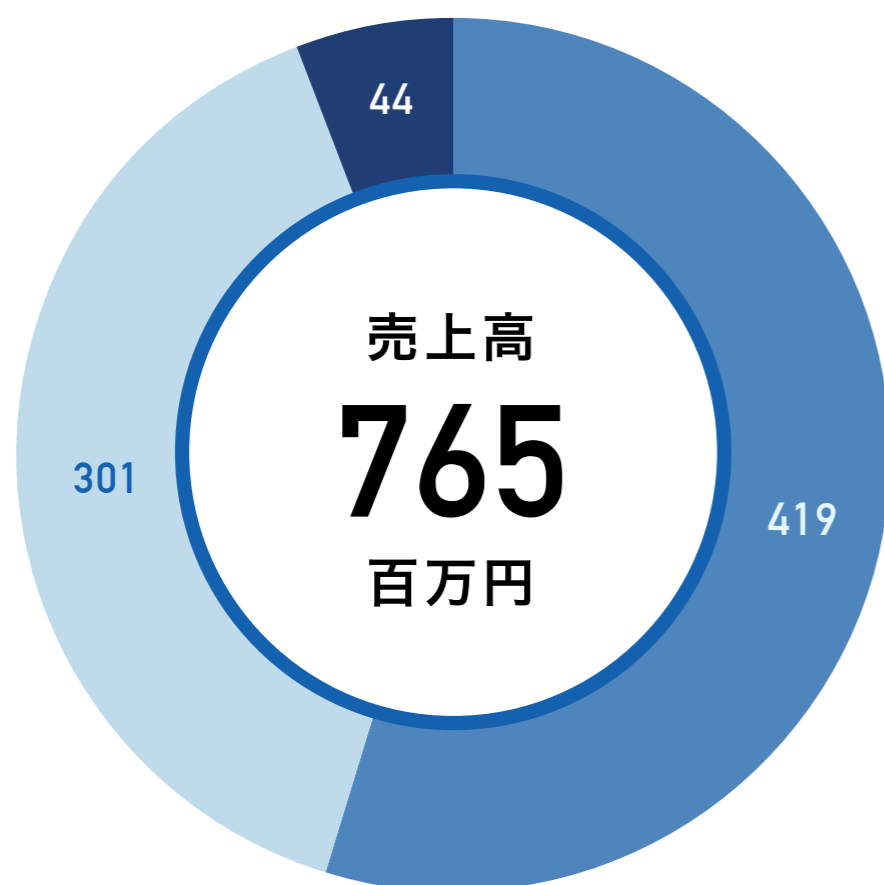
## DX事業

*Leadle*

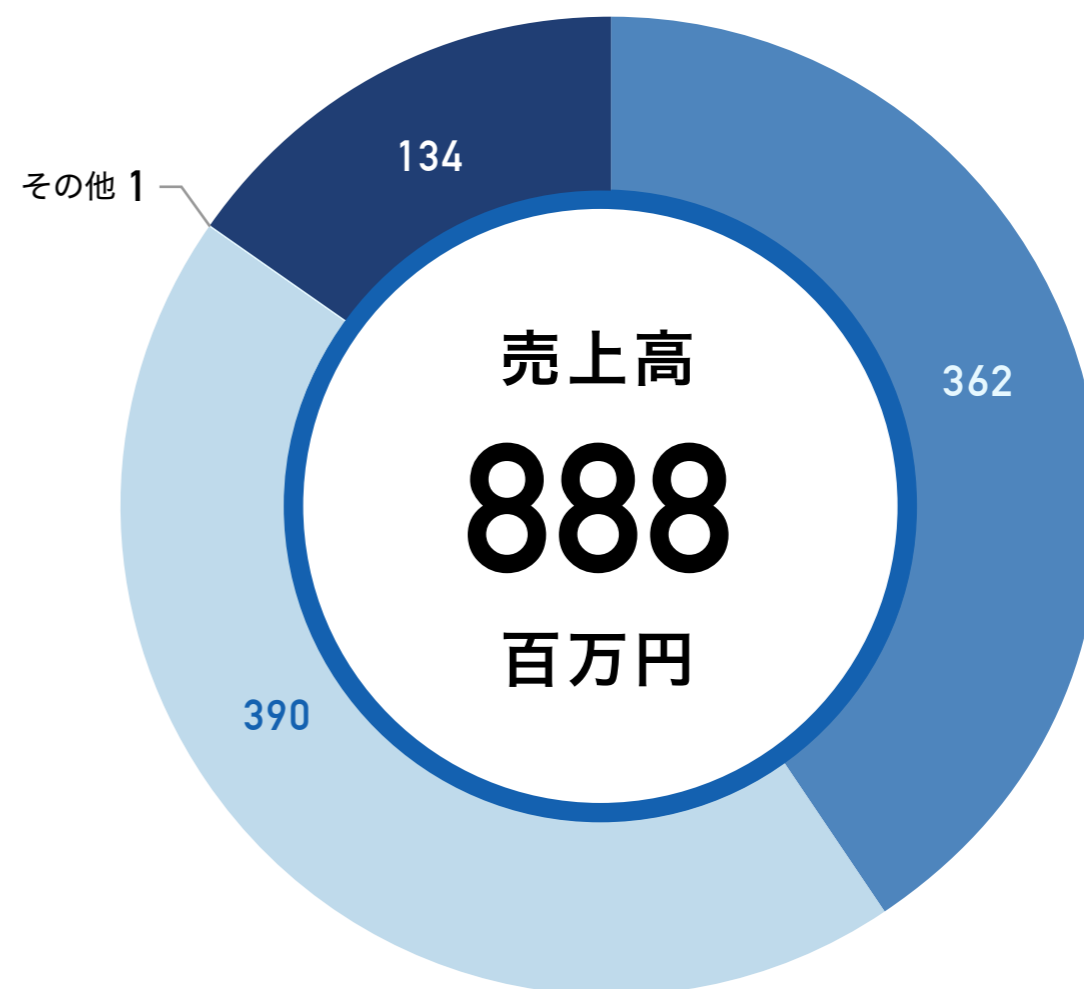
 BioGraph

**ContractS**

マーケティング事業 ( ■ HR ■ 不動産 ■ その他 ) ■ DX事業



2023年3月期1Q



2024年3月期1Q

CPAの高騰傾向は収まるが高止まりの状況であり、売上高を伸ばせず、高単価案件への応募も増やせなかったためARPUは微減となる。

一方、ユーザーデータベースを活用し、当社側からユーザーへアプローチすることで成果課金となる新たな収益モデル(コンシェルジュやスカウト)の立ち上げ準備は順調に進む。

1Q 売上高

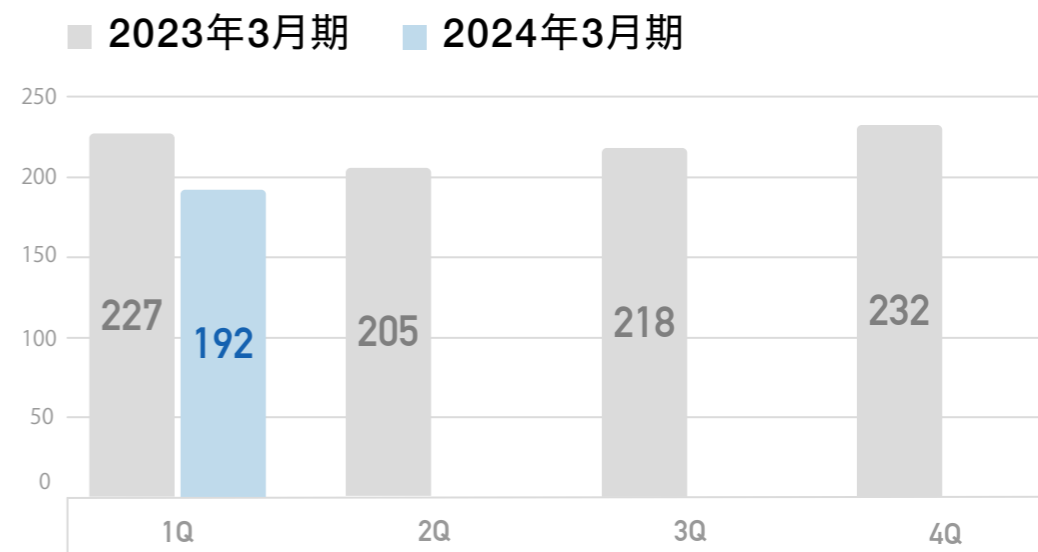
192 百万円

前年比

84.6 %

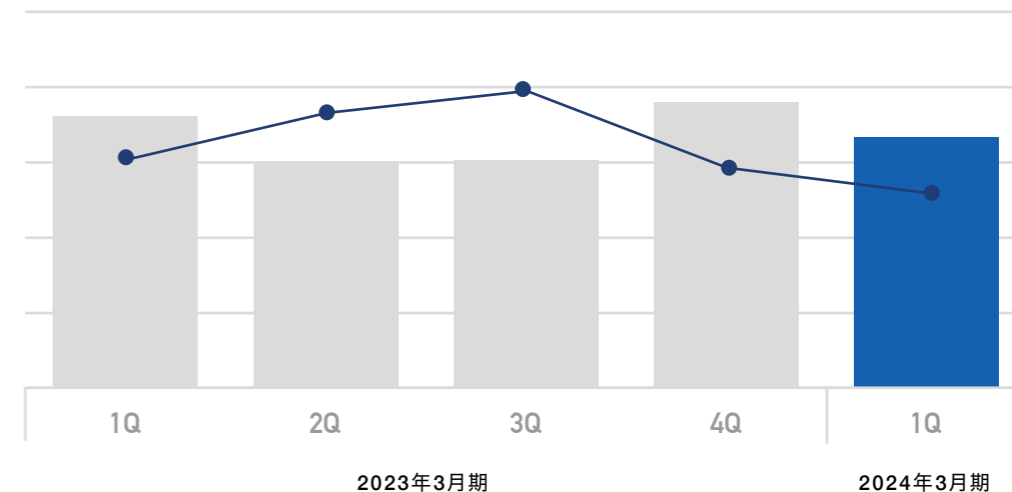
売上高推移

単位:百万円



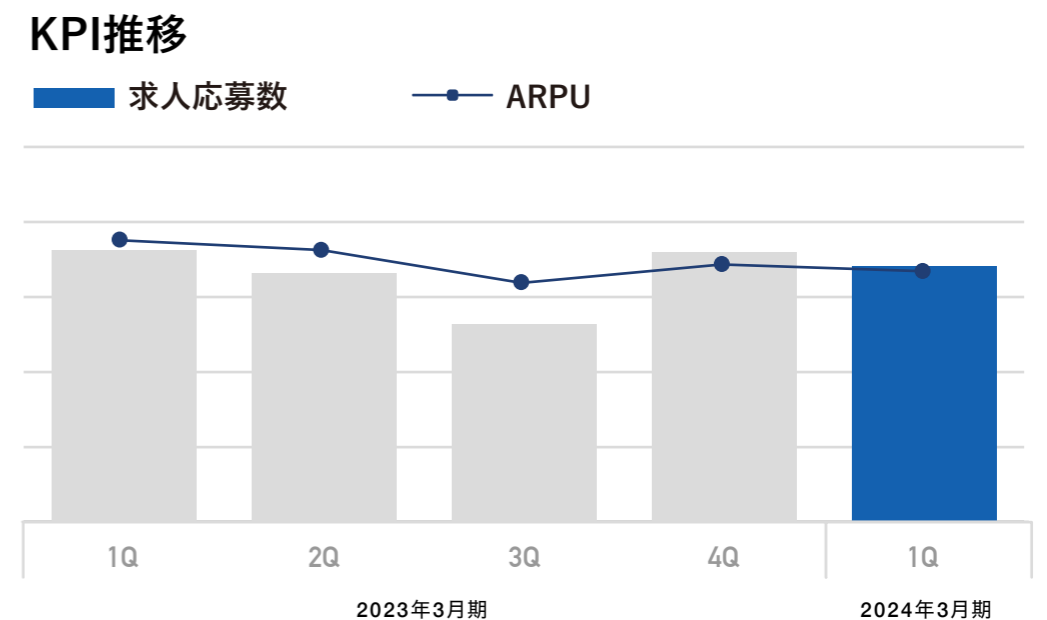
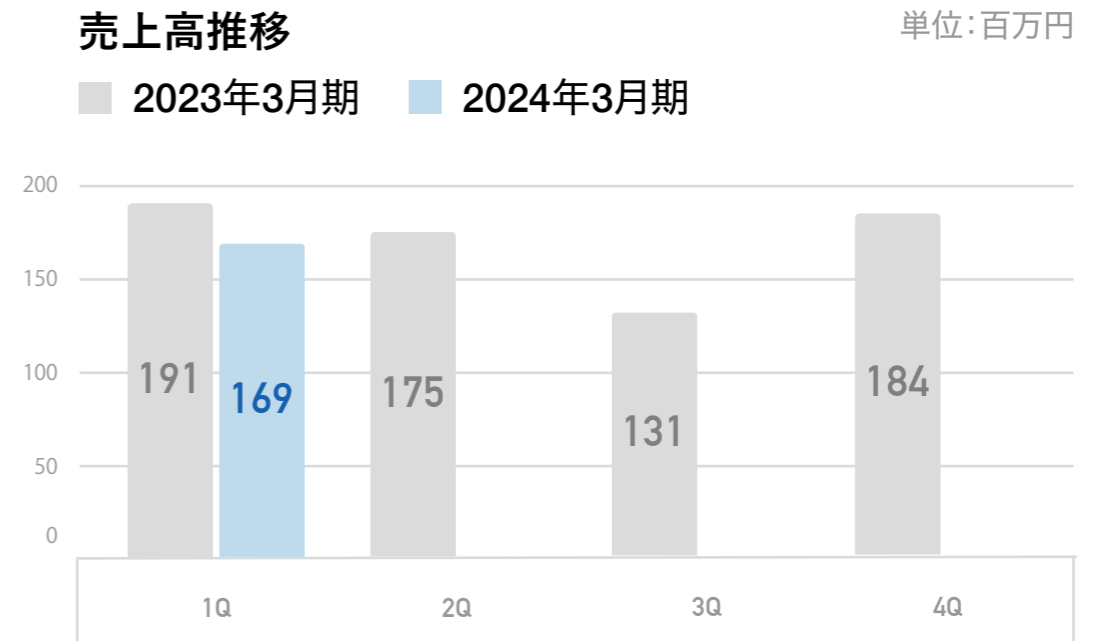
KPI推移

新規会員登録数 ARPU



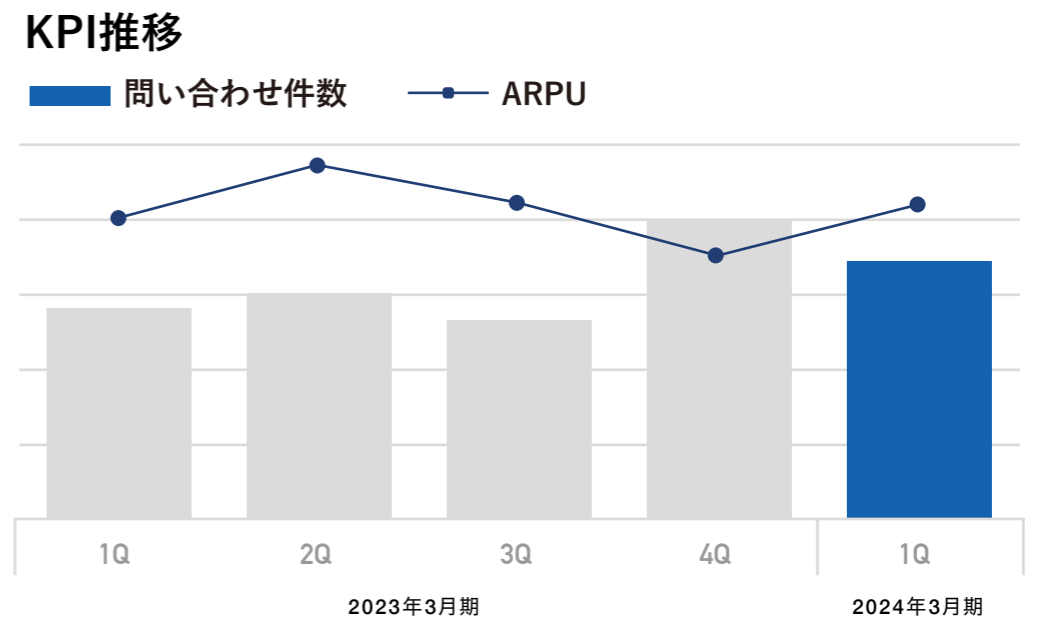
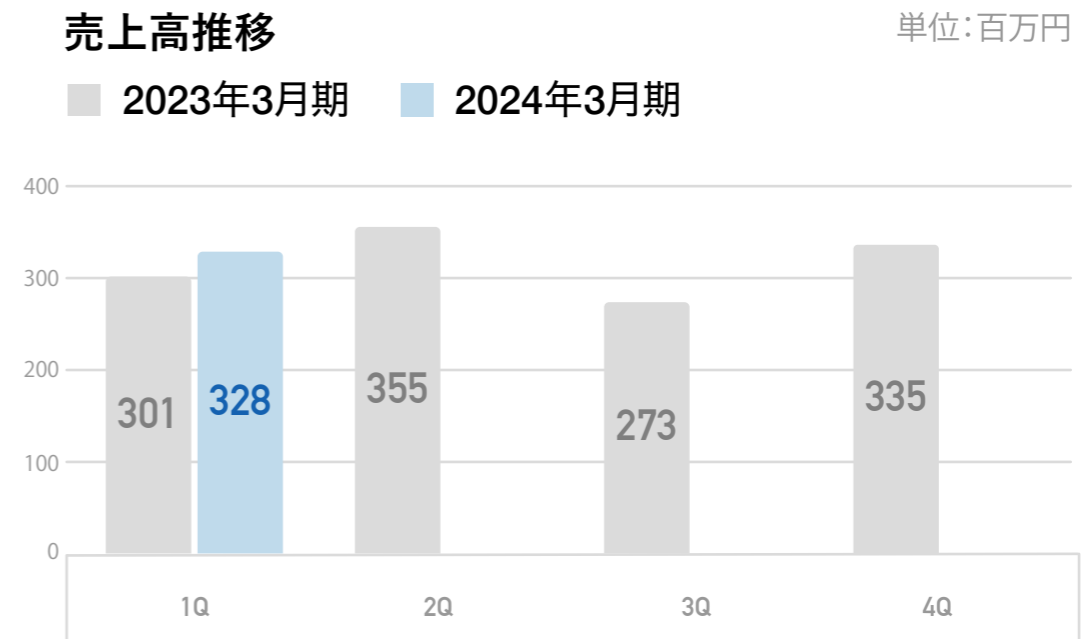
転職同様、CPAの高騰傾向は収まるが高止まりの状況であり、売上高を伸ばせず、高単価案件への応募も増やせなかったためARPUは横ばいとなる。従来は応募のみが課金ポイントであったが、登録や面談課金といった新たな課金ポイントを設け、売上高およびARPUの増加を図る。

1Q 売上高 前年比  
**169** 百万円 **88.6** %



前年比において、問い合わせ件数もARPUも増加。  
 これにより売上高も前年を上回るスタートとなる。  
 引き続き、マーケティングには余力があるため、  
 クライアント予算を獲得することで売上高拡大を  
 図る。

1Q 売上高 前年比  
**328** 百万円 **108.9** %



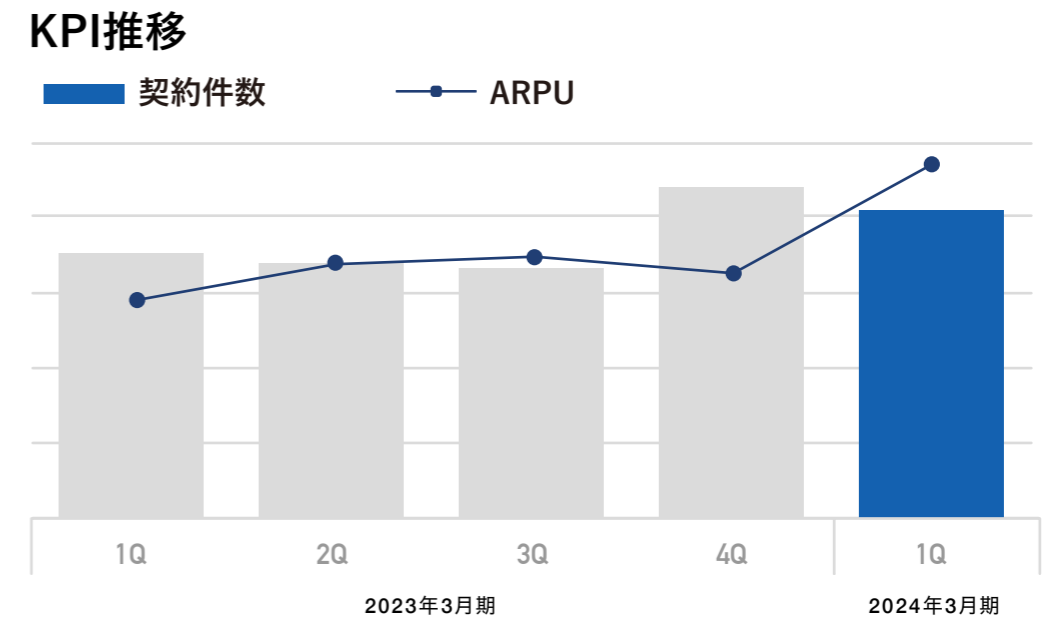
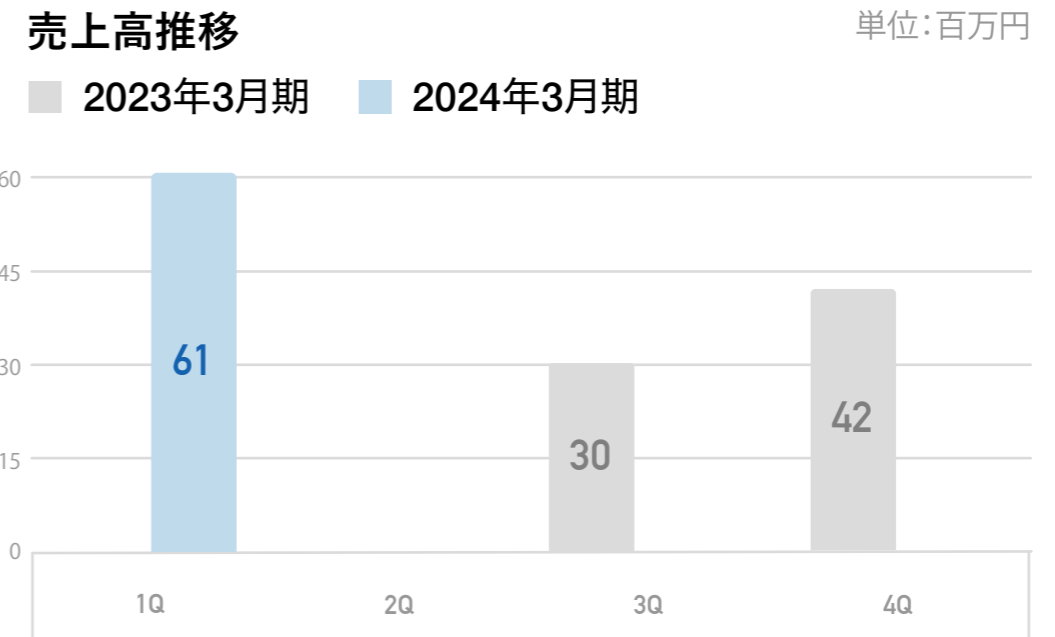
前年比において、契約件数もARPUも増加。

特にARPUにおいては、サイト改善により高単価案件の成約が増加し、倍増。

これにより売上高も拡大傾向が続いており、継続した成長を図る。

一方で、成約課金であることから売上高の変動が課題となるため、安定した成長ができる体制の整備を進める。

1Q 売上高 前年比  
**61** 百万円 **-** %



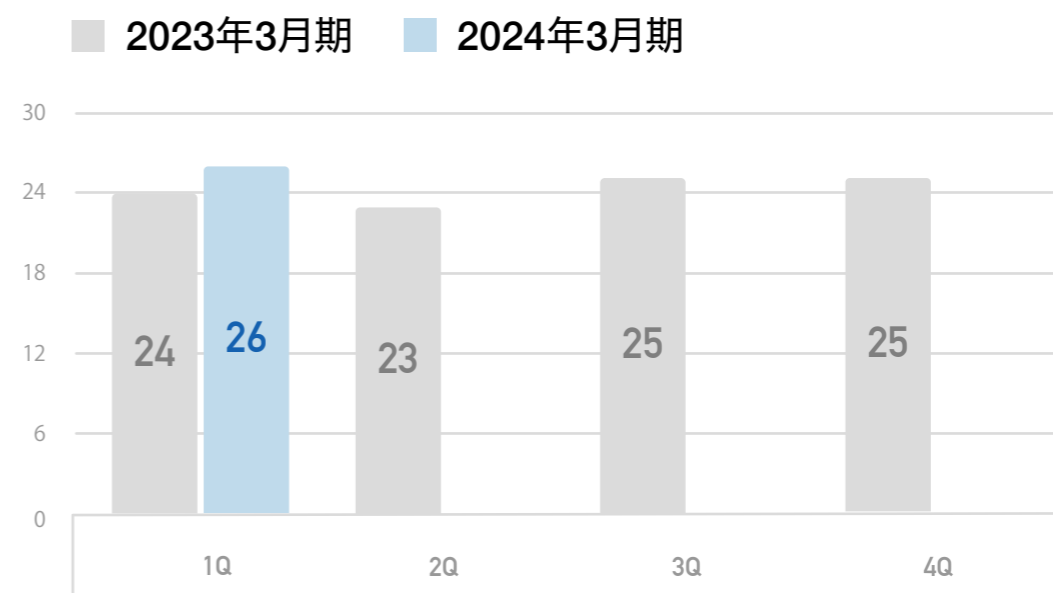
※2022年11月に株式会社ユースラッシュをM&Aしているため、2022年11月からの実績となります。

継続して底堅く推移。

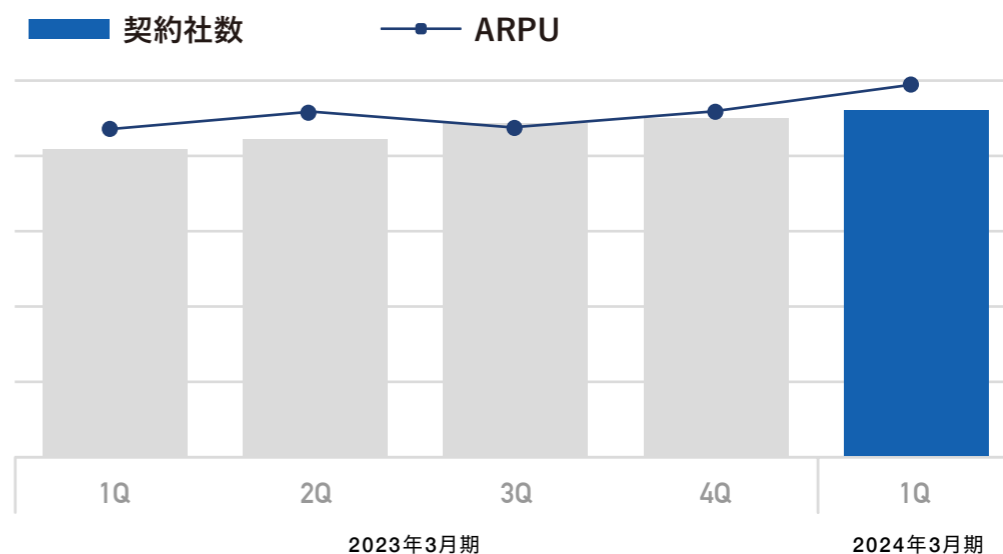
契約件数もARPUも継続して増加傾向を維持できている。販売強化を進めることで、成長スピードの加速を図る。

売上高推移

単位:百万円



KPI推移



1Q 売上高

前年比

**26** 百万円 **108.8 %**

スポット売上となっていた導入時の紙面契約の電子化(OCR)等の売上の影響で前年4Qから売上は微減となるが、ベースのContractS CLMの売上は順調に拡大。

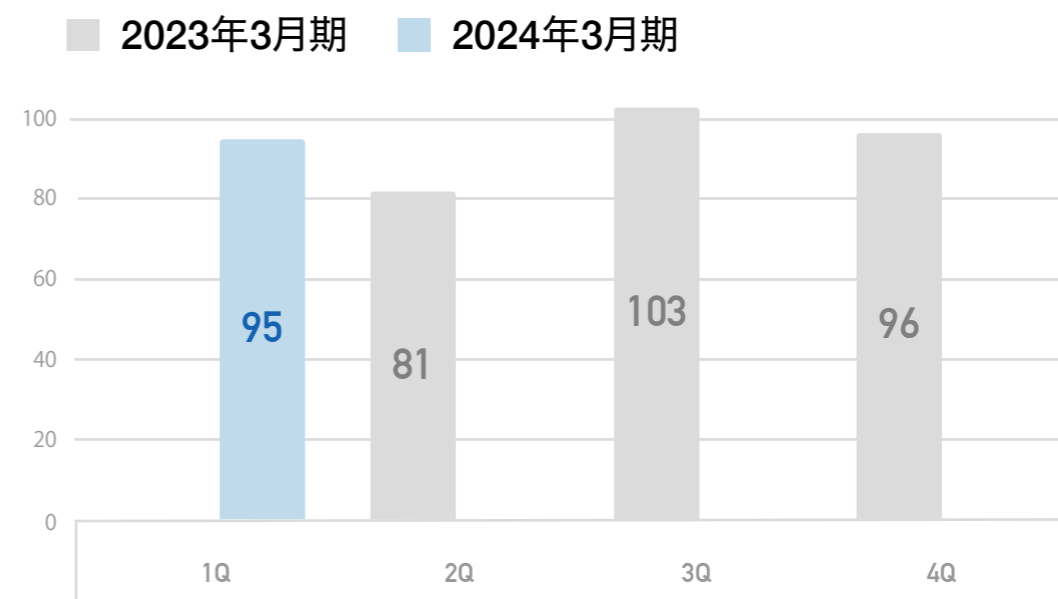
契約件数は微減も、低単価から高単価への切り替えを進めた結果であり想定の範囲内で推移しており、ARPUは増加傾向を維持できている。

営業強化を進めることで、成長スピードの加速を図る。

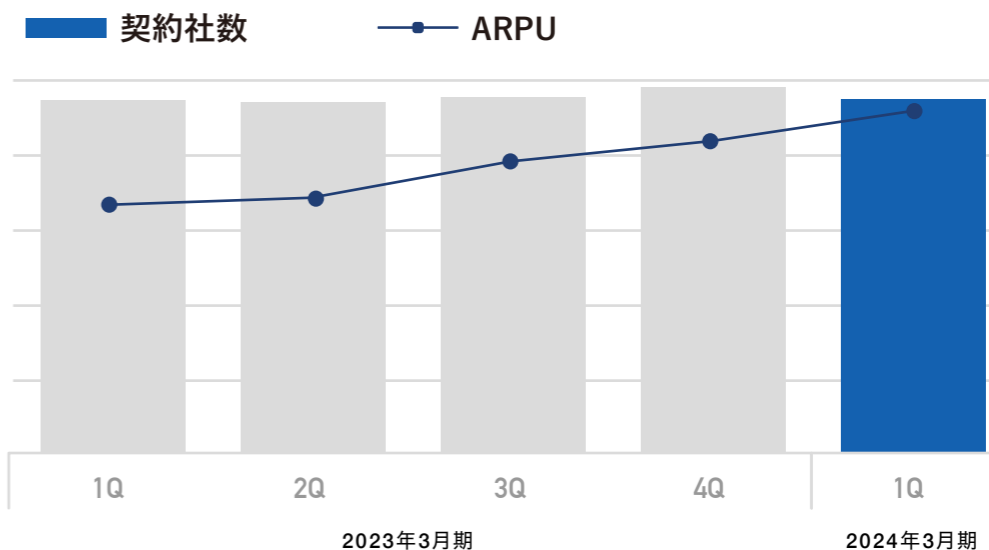
1Q 売上高 前年比  
**95** 百万円 **-** %

売上高推移

単位:百万円



KPI推移



※2023年3月期2Qから連結しております。



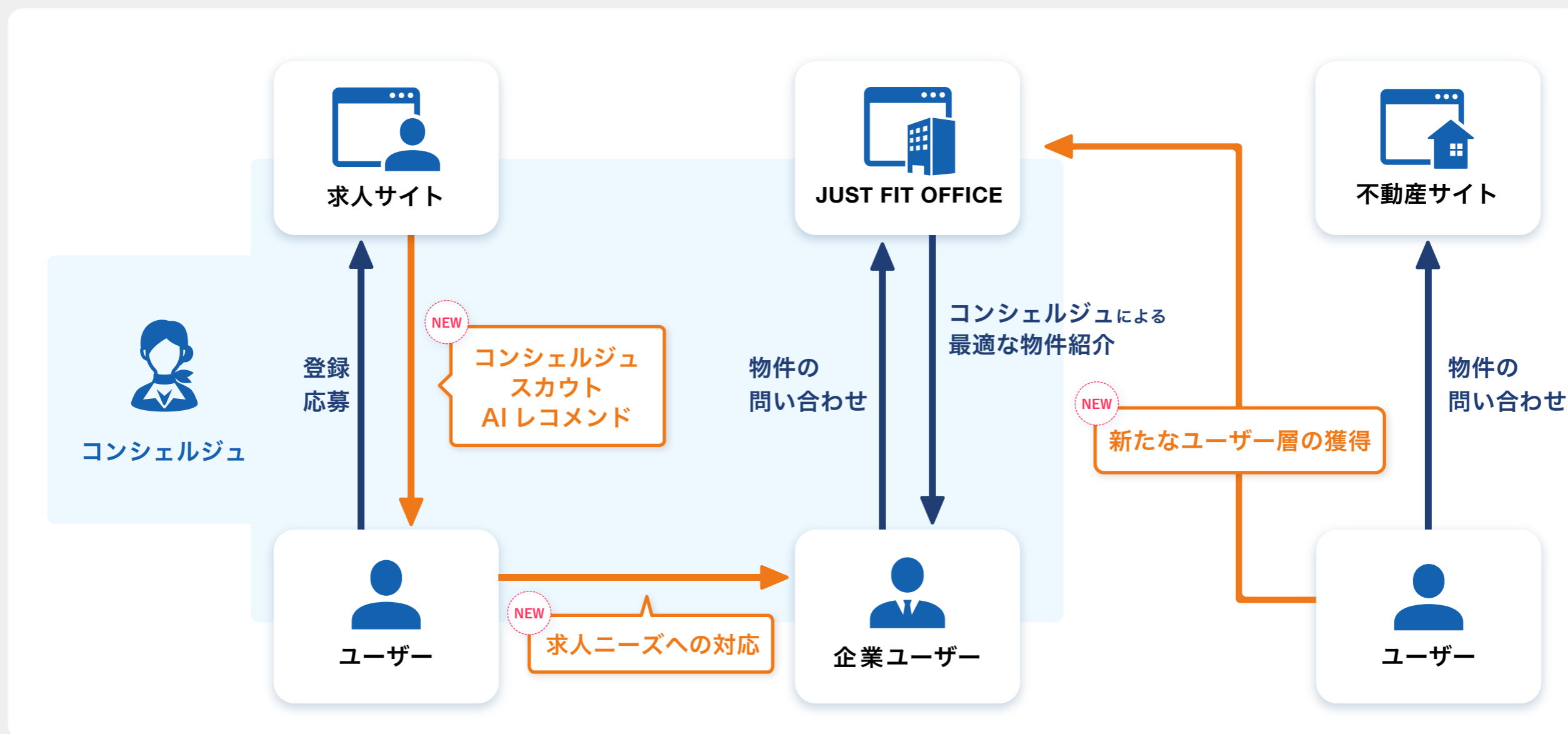
# 戦略マトリクス

サービスラインアップの拡大

		マーケティング事業		DX事業		NEXT X
		集客サポート	実業サポート	セールスサポート	契約トータルサポート	
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	転職相談 職務経歴書作成 / 応募対策サポート / 人材紹介会社の紹介	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	就業相談 面談設定 / 派遣会社の紹介	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	NEXT X	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	移転相談 フレキシブルオフィス紹介 内覧同行	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へ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

##### － 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。

##### － 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。

##### － 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

##### － 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。

##### － 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

##### － WEB面接ツール普及版として「BioGraphコネクト」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。

##### － 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。

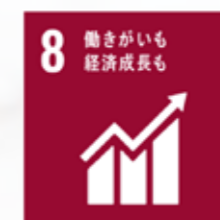
## インターネットサービスを通じて、持続可能で、 よりよい世界の実現に貢献していく。

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