



2024年3月期通期（2023年4月～2024年3月）

決算説明資料

株式会社キャリアインデックス
証券コード：6538

2024年5月15日

INDEX
目次

全社共通

01

1. 決算ハイライト
2. 成長戦略
3. 2025年3月期通期業績予想
4. 2024年3月期通期業績
5. 業績推移

セグメント別

02

6. セグメント別売上およびKPI

グループ会社

03

7. グループ会社間シナジー

参考資料

04

8. 本社移転について
9. 参考情報

2024年3月期通期実績

売上高 前年同期比
3,767百万円 **112.7%**

営業利益 前年同期比
65百万円 **12.3%**

EBITDA 前年同期比
504百万円 **56.8%**

・ 売上高・営業利益

2024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。

・ HR領域の復調

アグリゲーションモデルにおける既存メディアが復調。新規投資事業との相乗効果でHR領域の四半期売上高は過去2年で最高となった。

・ 減損処理を実施

株式会社ユースラッシュ（吸収合併済）、および株式会社Sales X（子会社）の減損処理を行ったことにより、純利益が減少。

※詳細は本日発表の「特別損失の計上及び業績予想との差異に関するお知らせ」をご覧ください。

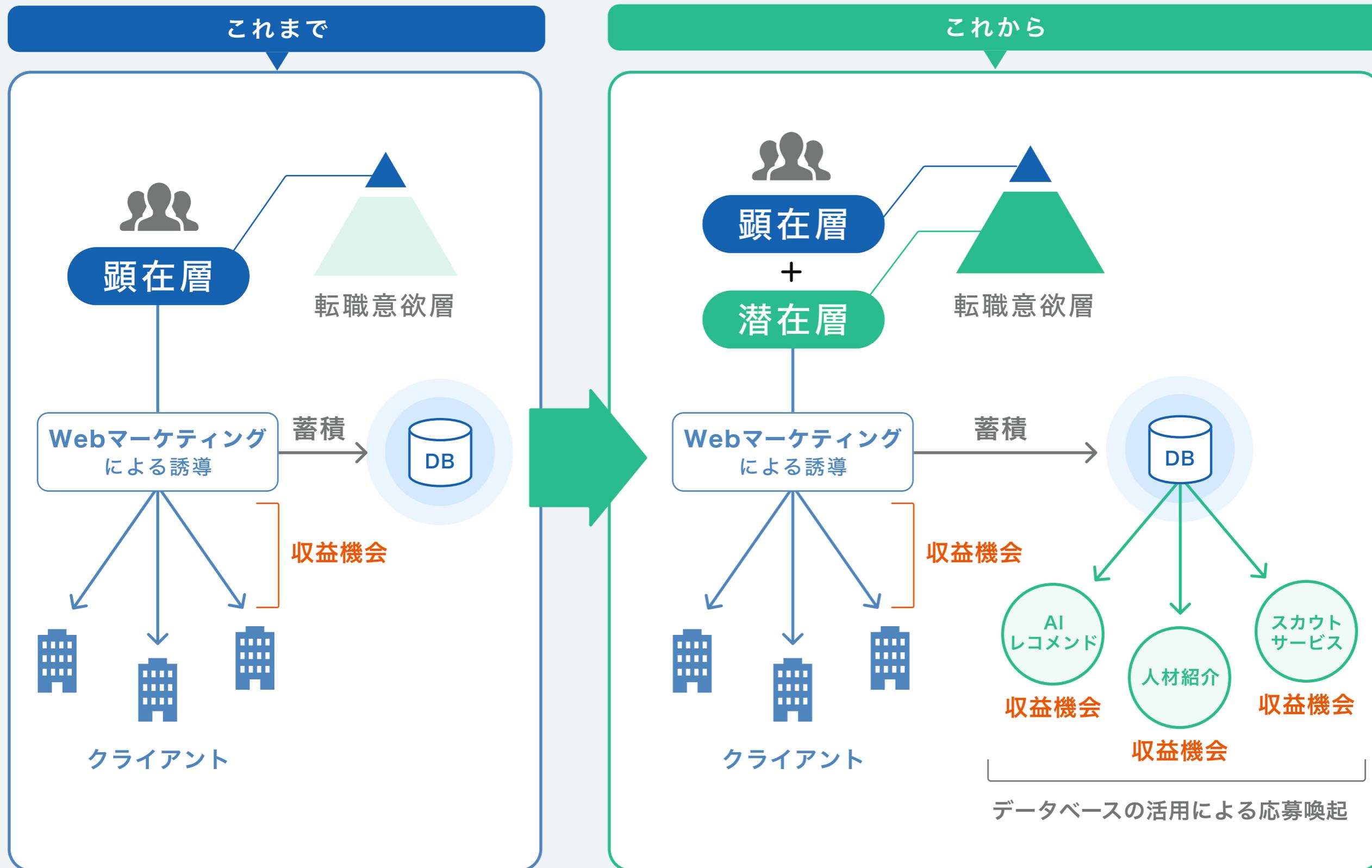
・ 2025年3月期通期業績予想を開示

・ 拠点集約とグループ会社シナジーの創出

4か所に分かれていたグループ会社の拠点を集約し、人的交流の更なる強化と施設関連コストの共通化を実施。

※ 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。





3. 2025年3月期通期業績予想

単位：百万円

	2024年3月期 通期実績	2025年3月期 通期業績予想	増減率
売上高	3,767	4,576	121.5%
営業利益	65	350	533.4%
経常利益	66	356	536.7%
純利益	▲1,601	167	—

4-1. 2024年3月期通期実績

01. 全社共通

単位：百万円

	2023年3月期 通期	2024年3月期 通期	前年比
売上高	3,343	3,767	112.7%
営業利益	533	65	12.3%
経常利益	525	66	12.6%
純利益	262	▲ 1,601	—
EBITDA	888	504	56.8%
営業利益率	16.0%	1.7%	

4-2. 2024年3月期4Q実績

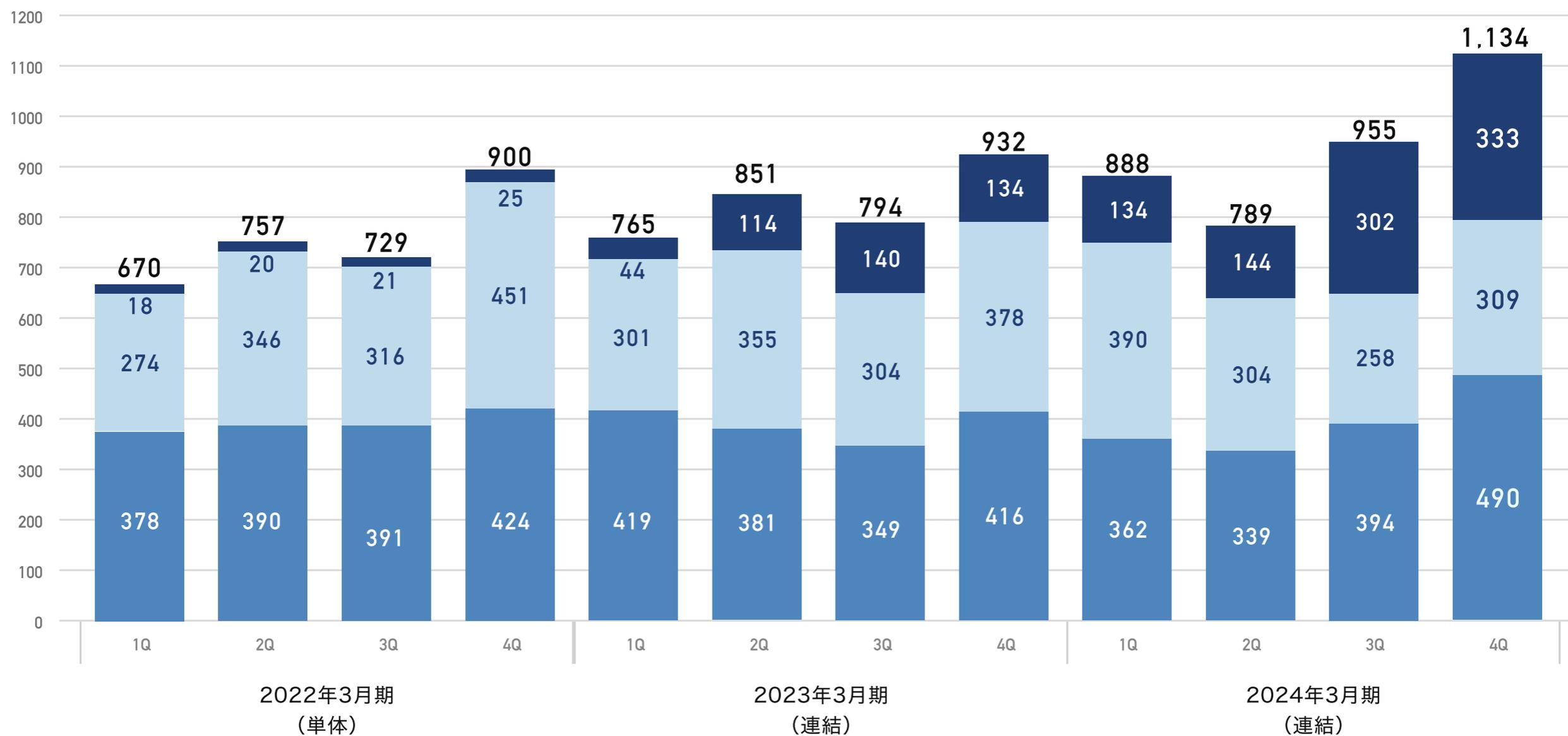
01. 全社共通

単位：百万円

	2023年3月期 4Q	2024年3月期 4Q	前年比
売上高	932	1,134	121.7%
営業利益	86	23	26.7%
経常利益	84	28	33.3%
純利益	23	▲ 1,523	—
EBITDA	177	156	88.1%
営業利益率	9.2%	2.0%	

5-1. 売上高推移

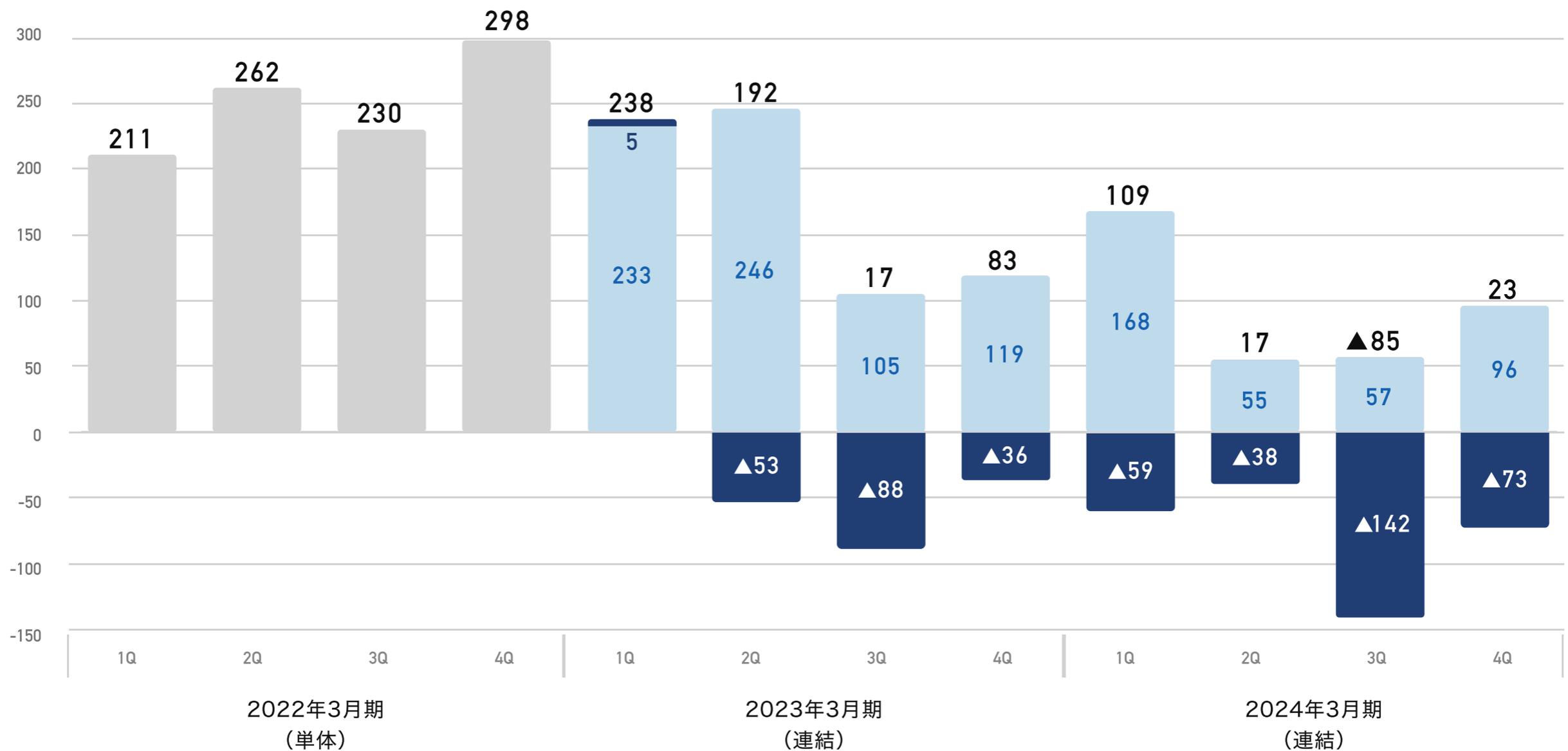
売上高 マーケティング事業 (■ HR ■ 不動産) ■ DX事業



5-2. 営業利益推移

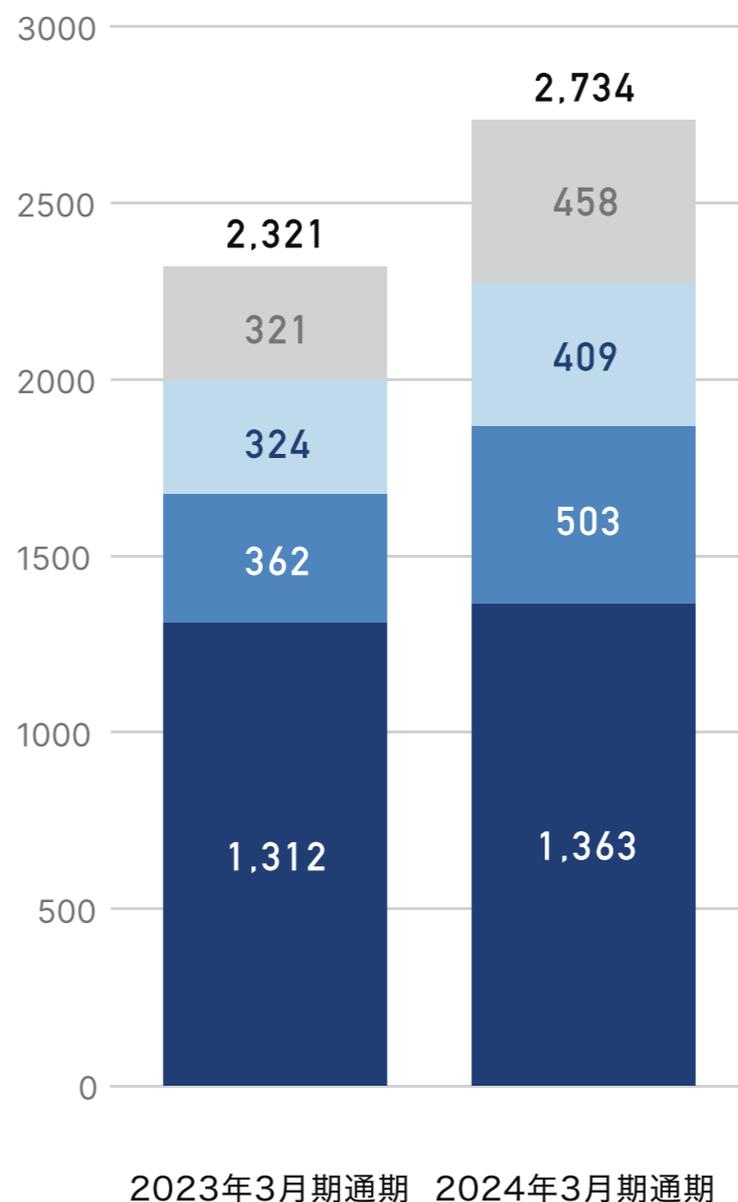
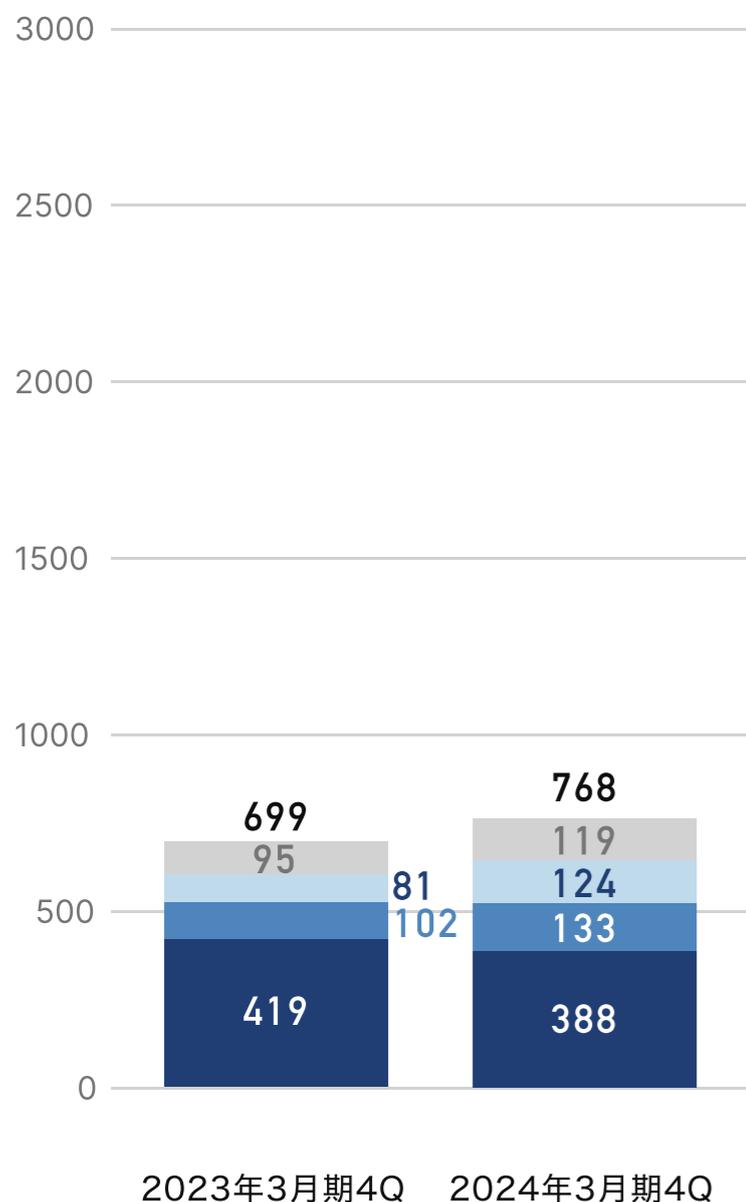
01. 全社共通

営業利益 ■ マーケティング事業 ■ DX事業

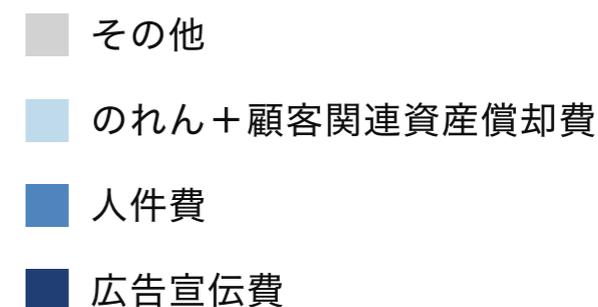


販売管理費推移

単位：百万円



- ① 「その他」は、2社のM&Aに伴い増加
- ② 「のれん+顧客関連資産償却費」は2社のM&Aに伴い増加
- ③ 「人件費」は、M&Aによる人員増により増加
- ④ 「広告宣伝費」は、横ばい



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

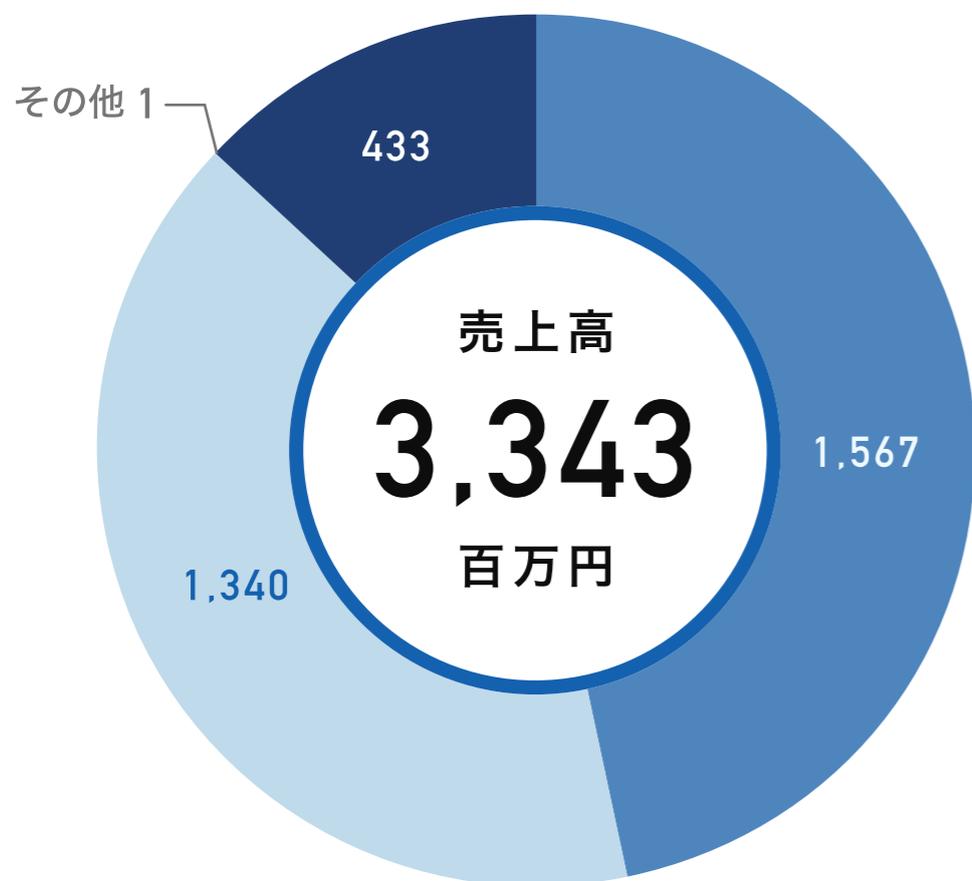
ContractS

 SalesX

Leadle

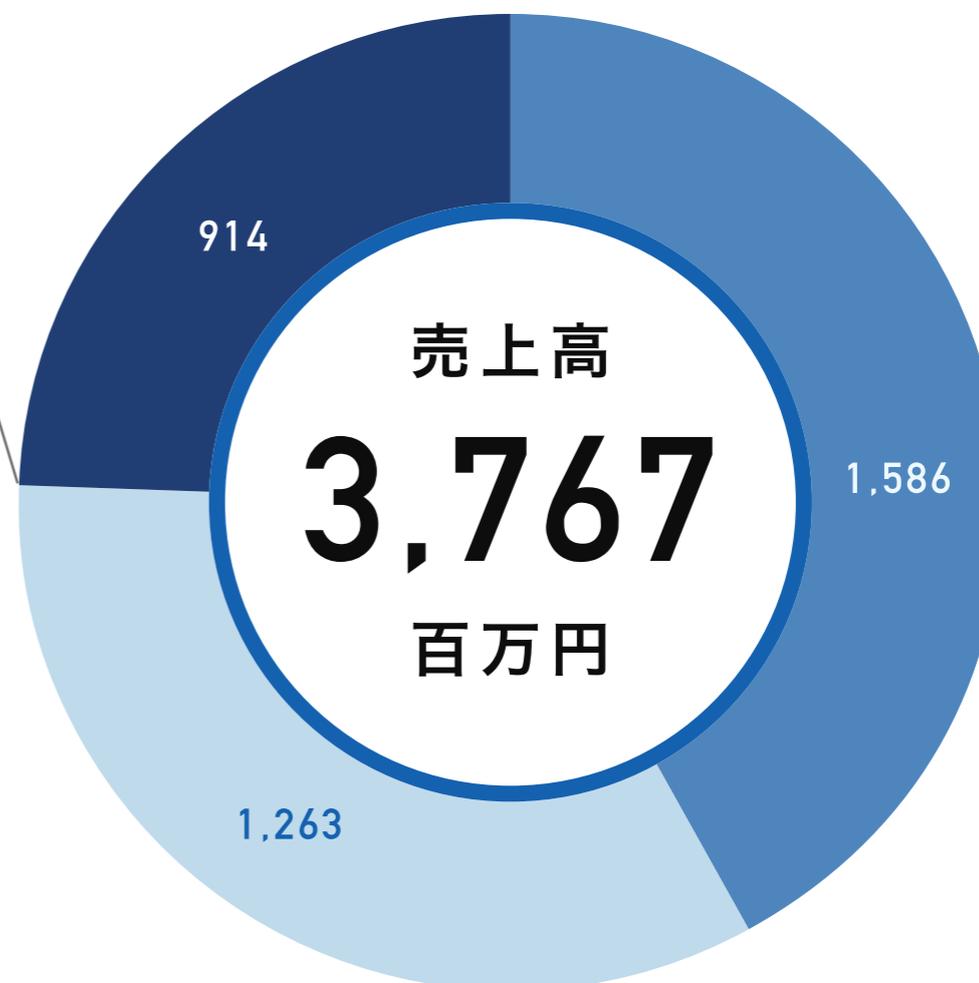
 **BioGraph**

マーケティング事業 (■ HR ■ 不動産 ■ その他) ■ DX事業



2023年3月期通期

その他 2



2024年3月期通期

TOPICS

アグリゲーションモデルにおける既存メディアが復調。

新規施策による上積みもあり、四半期売上高は前年同期比で131.5%となった。

集客面ではARPUを維持したまま、新規会員登録数を拡大することができた。

スカウト型サービスへの投資を継続し、グループ会社のホワイトキャリア・Sales Xとの人材紹介・営業支援の協働によりデータベースの収益化を進めた。

4Q売上高

305 百万円

前年同期比

131.5%

通期売上高

937 百万円

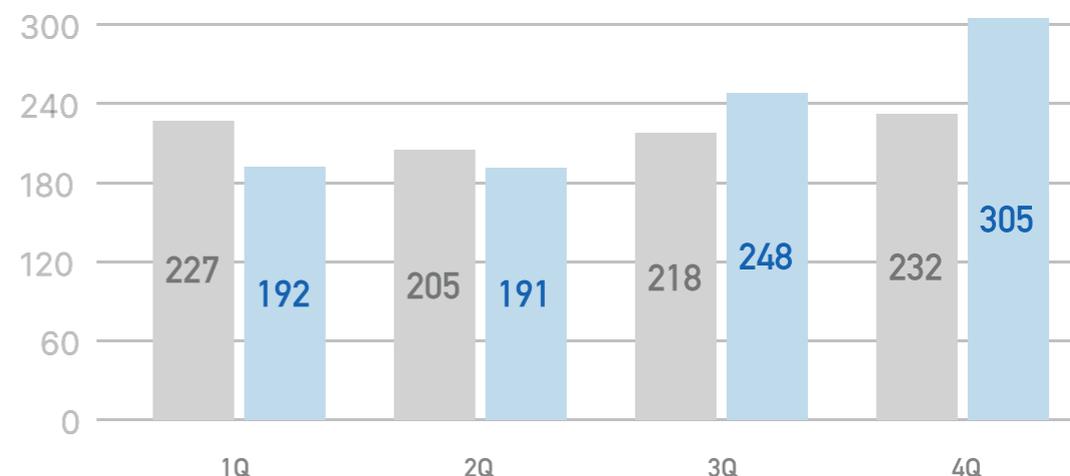
前年同期比

106.1%

売上高推移

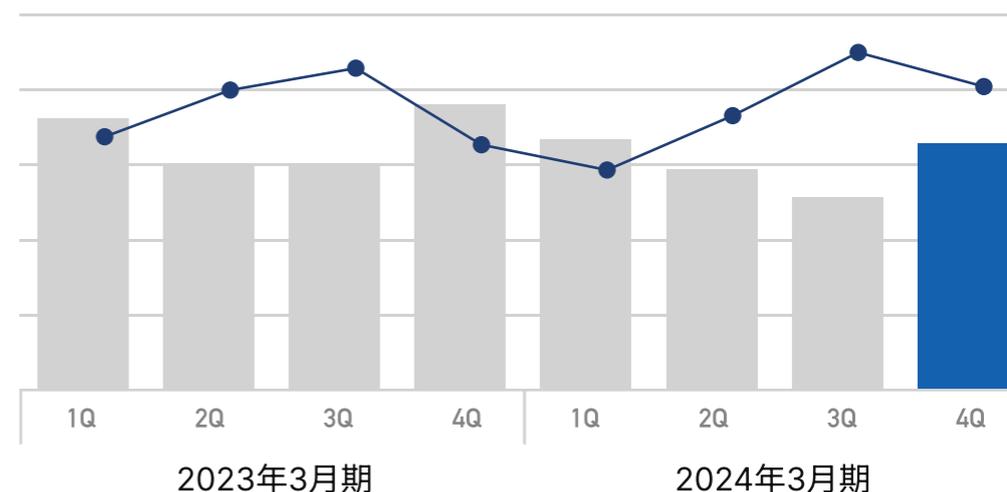
単位：百万円

■ 2023年3月期 ■ 2024年3月期



KPI推移

■ 新規会員登録数 ● ARPU



TOPICS

アプリを中心とした新規集客チャネルへの積極的な広告投資により、CPA高騰を克服し、応募数を拡大することができた。

拡大した応募数を追い風として、新規クライアントの獲得と既存クライアントへの単価交渉を進めやすい事業環境にすることができた。

4Q売上高

184百万円

前年同期比

100.1%

通期売上高

649百万円

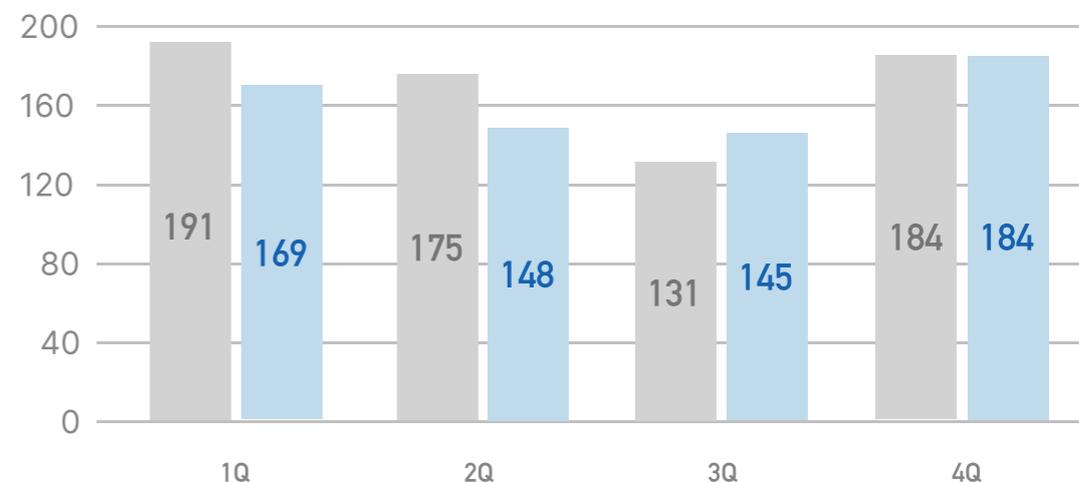
前年同期比

95.0%

売上高推移

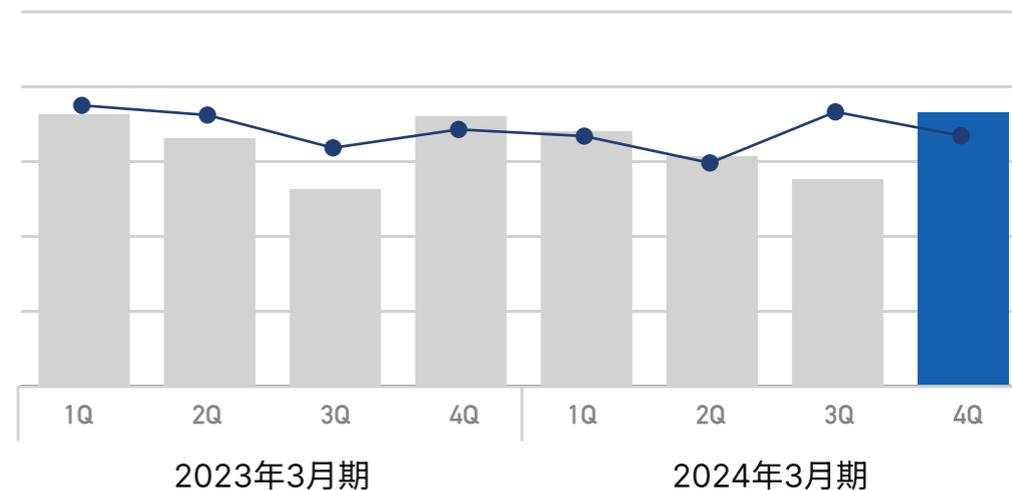
単位：百万円

■ 2023年3月期 ■ 2024年3月期



KPI推移

■ 求人応募数 ● ARPU



TOPICS

クライアント予算の獲得難と料金体系変更によるARPU減少に加え、CPAの上昇により、繁忙期需要を捉えきれず、伸び悩んだ。

今後は、常時400万件を超える豊富な物件データベースを活かした物件動画の情報発信方法の導入や、アプリによる個々のコミュニケーション施策の導入などにより、ユーザー満足度を向上し、集客の効率化と収益率の改善を行う。

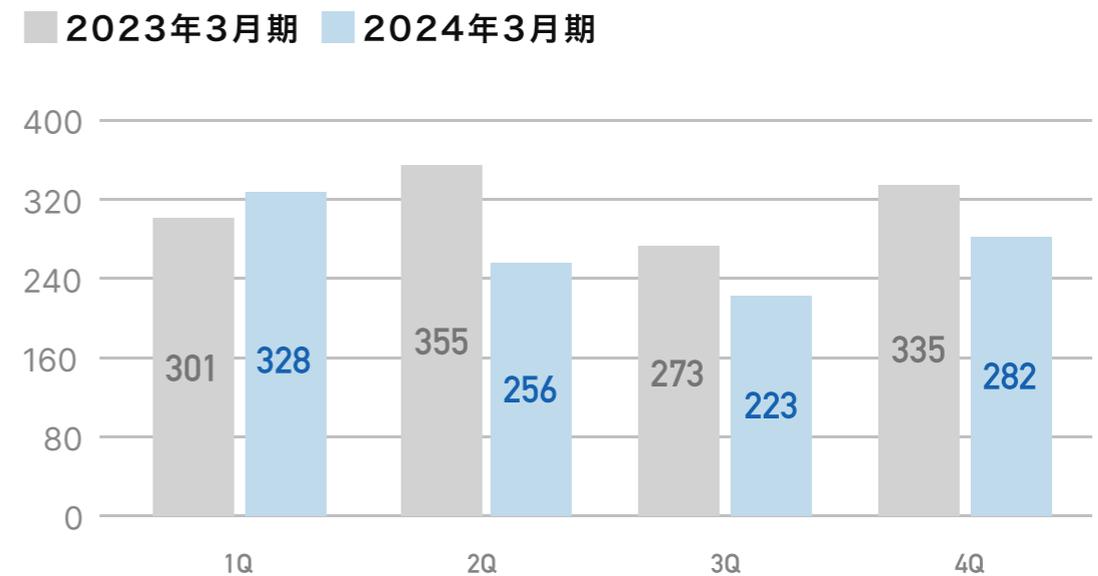
また、賃貸ポータルでの運用で蓄積された膨大な不動産市場のデータと知見をベースに、グループ会社のサービス・知見を組み合わせ、新たな提供価値の機会を増大していく。

4Q売上高 **282**百万円 前年同期比 **84.0%**

通期売上高 **1,091**百万円 前年同期比 **86.2%**

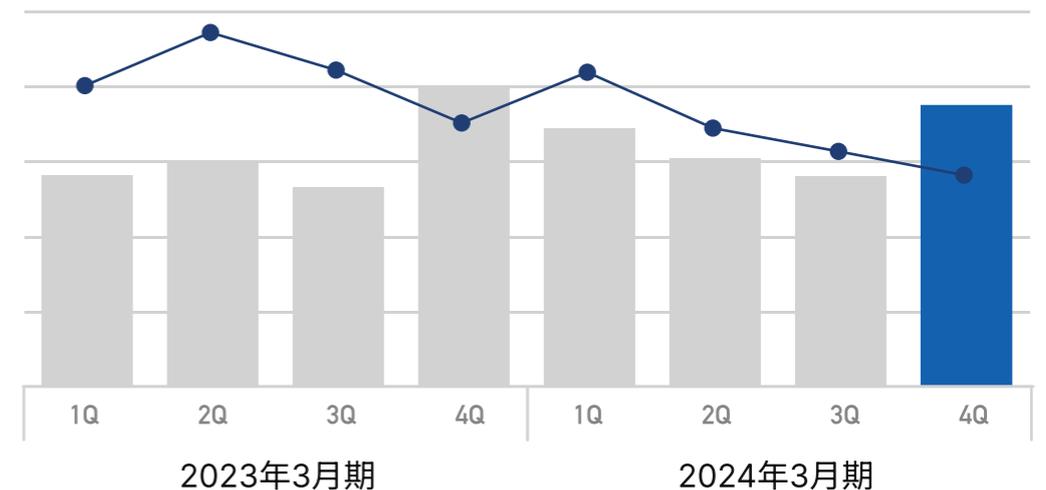
売上高推移

単位：百万円



KPI推移

問い合わせ件数 ARPU



TOPICS

安定した成長基盤を作るためのブランドイメージ向上と営業人員の配置見直し等を行った。

今後は、現在のフレキブルオフィス市場における上位のポジションを活かし、既存市場の深耕に加え、近隣市場への参入による事業拡大を図っていく。

また、国内フレキブルオフィス1,200施設以上の掲載・問い合わせ・成約等のデータベースを活用したマーケットレポートへの需要が高まっており、提供サービスの拡充も合わせて進めていく。

4Q売上高

27 百万円

前年同期比

64.5%

通期売上高

171 百万円

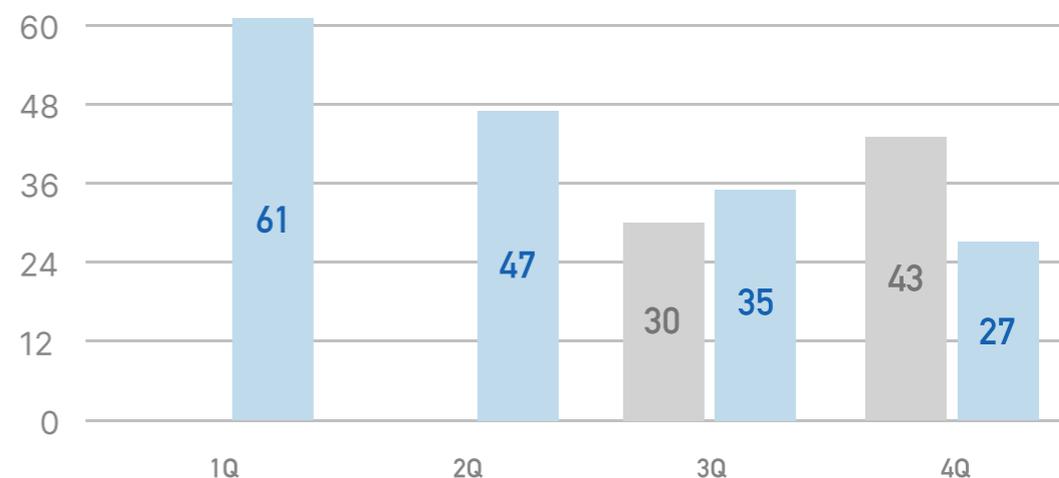
前年同期比

232.8%

売上高推移

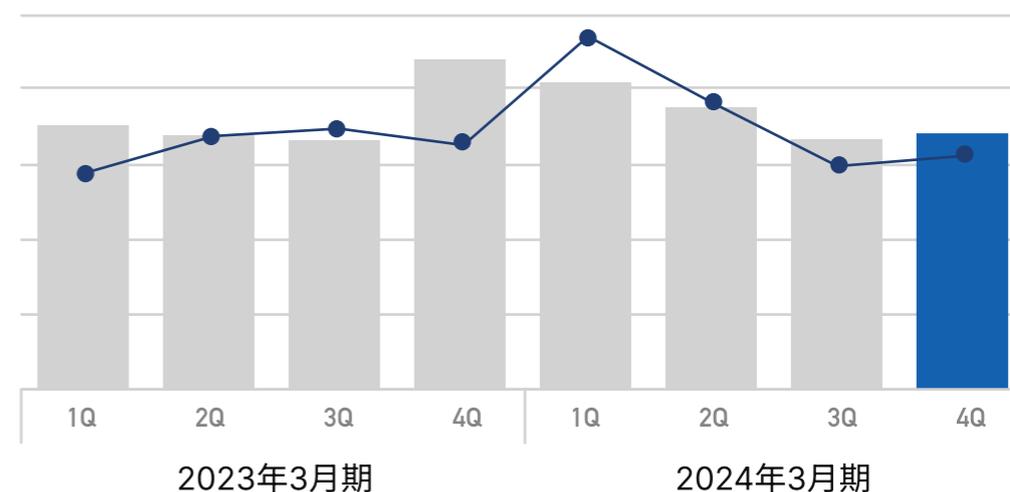
単位：百万円

■ 2023年3月期 ■ 2024年3月期



KPI推移

■ 契約件数 ● ARPU



TOPICS

引き続き、単価上昇施策を推進したことで、前年比で売上は増加。

契約社数は減少したものの、ARPUは過去最高を記録。

成長に向けて、既存のリストサービスの更なるアップデートに加え、人材業界向けの営業管理のシステム改修を実施していく。

4Q売上高

26 百万円

前年同期比

104.3%

通期売上高

109 百万円

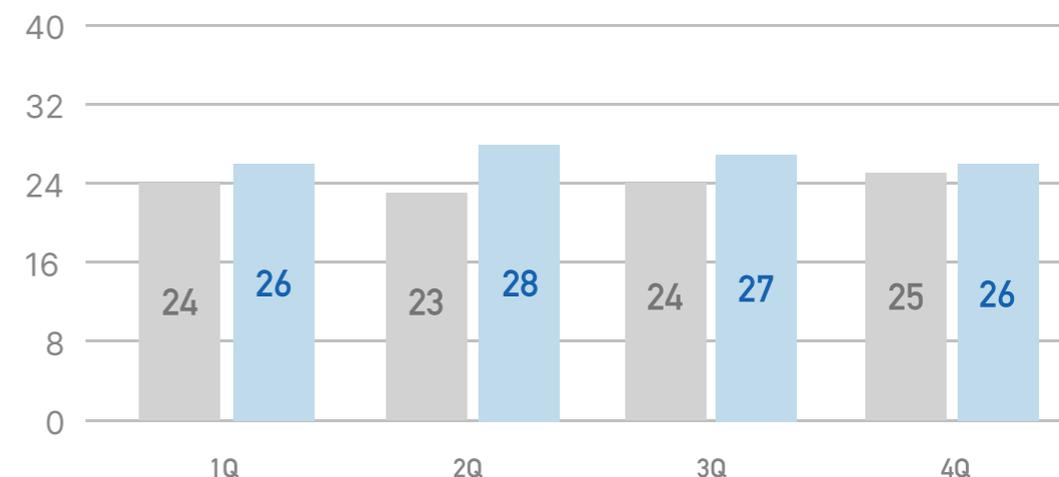
前年同期比

110.2%

売上高推移

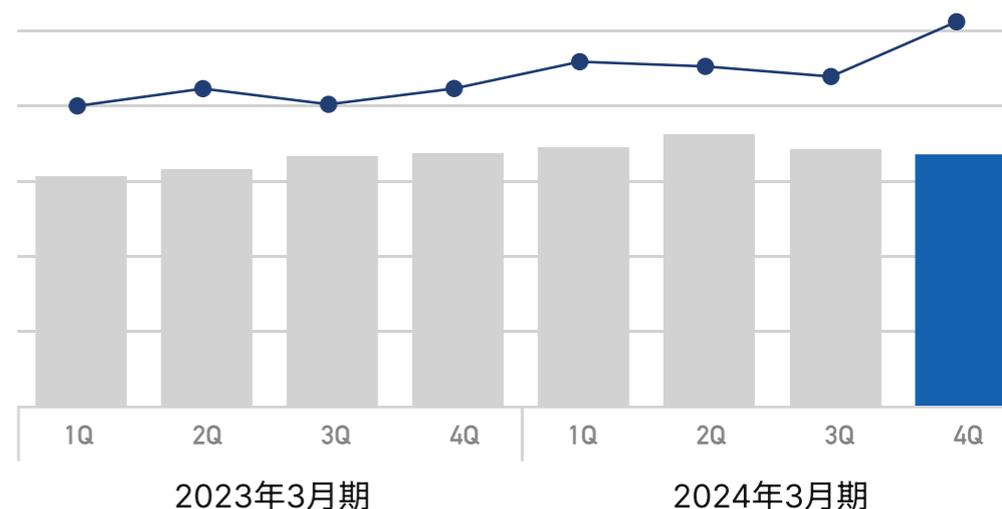
単位：百万円

■ 2023年3月期 ■ 2024年3月期



KPI推移

■ 契約社数 ● ARPU



TOPICS

対象顧客を高価格帯にシフトしARPUは増加。

「Contract Automation (コントラクト・オートメーション)」を正式にサービス開始。

また、導入企業に対し、専門人材による支援サービスも提供していく。

4Q売上高

107 百万円

前年同期比

111.7%

通期売上高

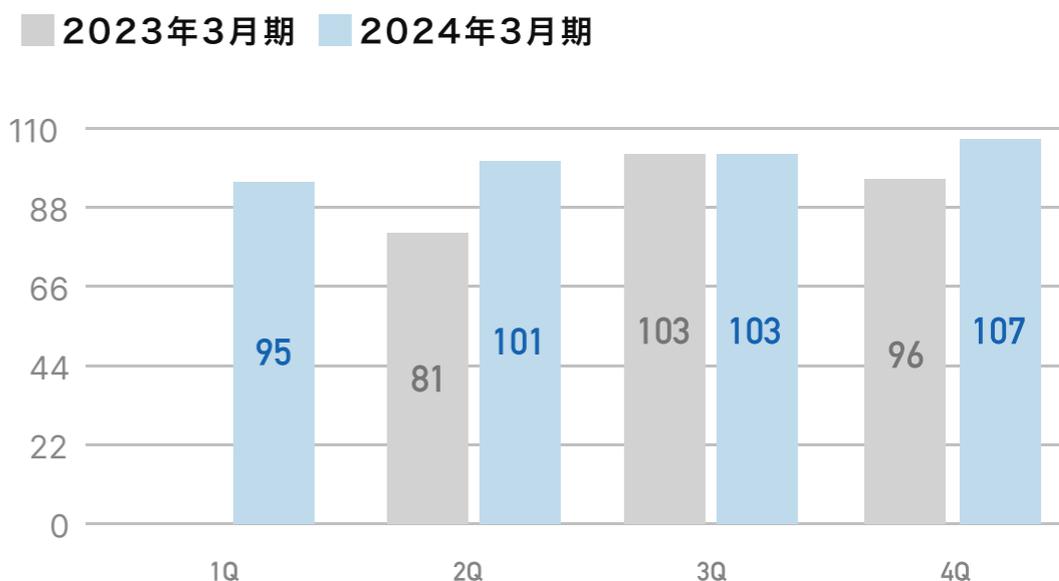
408 百万円

前年同期比

144.6%

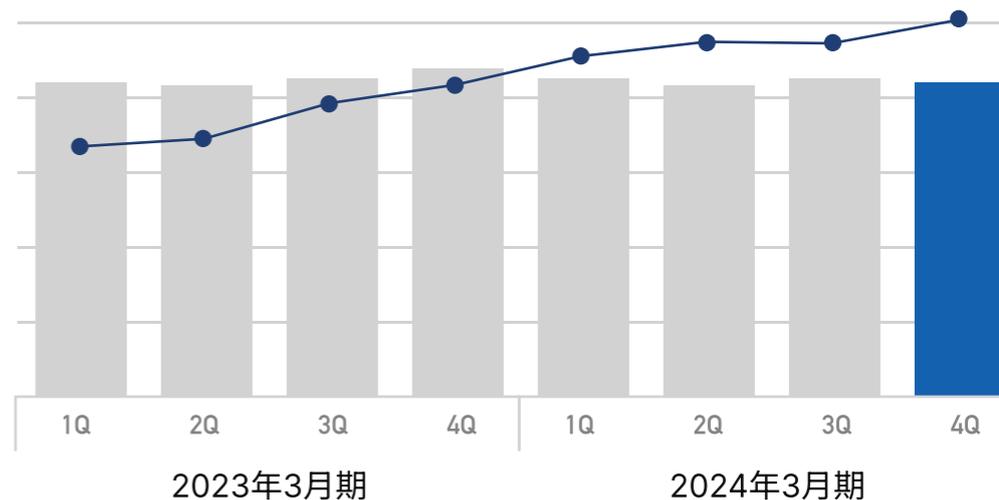
売上高推移

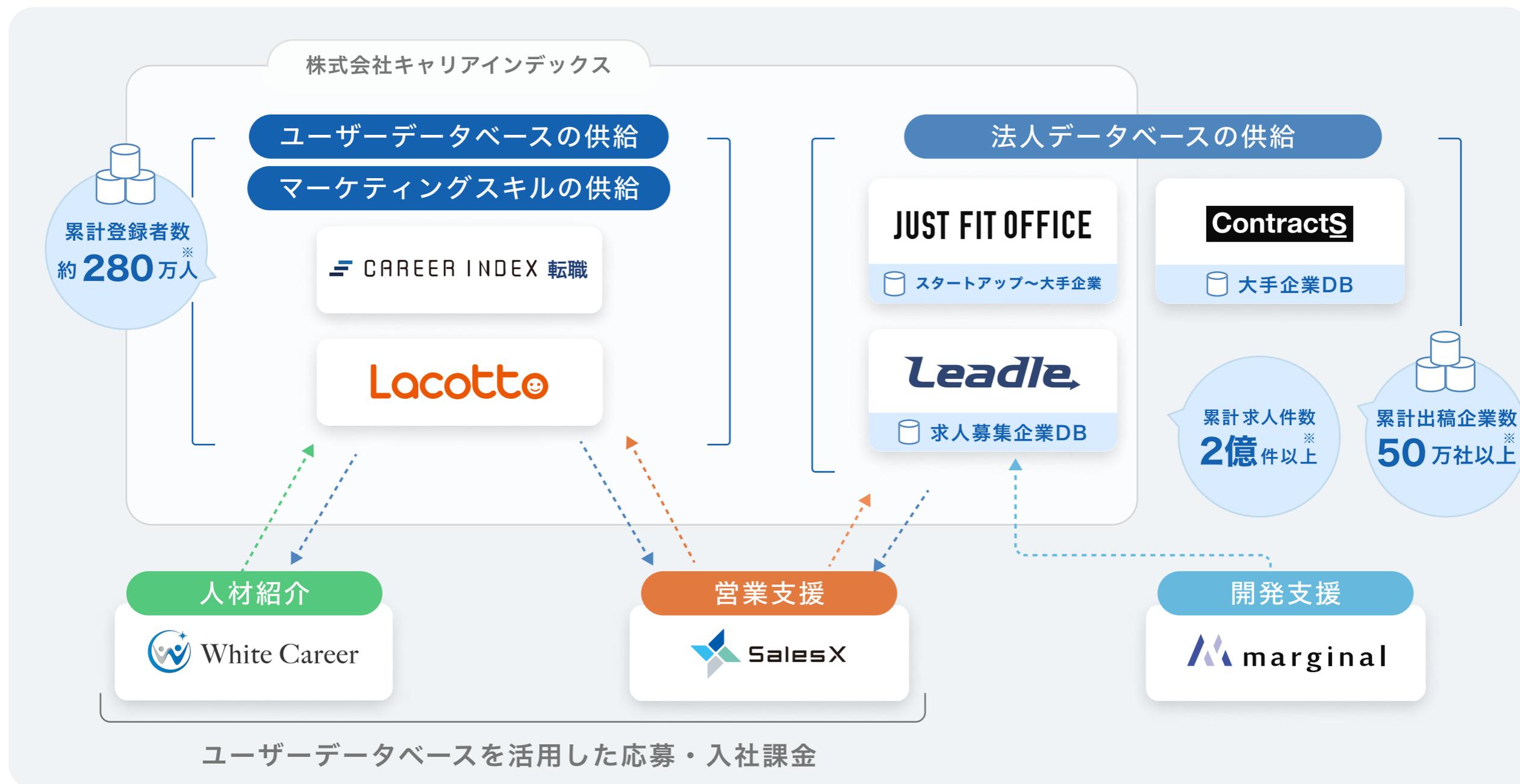
単位：百万円



KPI推移

■ 契約社数 ● ARPU





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

※2024年4月末時点のデータ

2024年4月1日 東京都港区南青山の「ポーラ青山ビルディング」へ本社を移転

移転・集約の目的

シナジーの創出

グループ会社間の連携による
シナジー創出機会の増加

生産性の向上

拠点集約による賃借コストの
効率化と共通業務の一本化による
生産性の向上

環境負荷への配慮

「CASBEE(R)」(※)にて
Sランクを取得した建築物に入居
することによる環境負荷への配慮

— 販売強化

株式会社キャリアインデックス、ContractS株式会社、株式会社ホワイトキャリア、
株式会社Sales X、株式会社マージナル東京オフィス

— 業務開始日

2024年4月1日

— 新住所

〒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

※建築環境総合性能評価システム：新築の建築物は5段階で評価。最高位はSランク。

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	〒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	100名（グループ合計）
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)
関連会社	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。

A modern office interior with glass walls and a large screen displaying the text "CAREER INDEX". The ceiling features a blue and white color scheme with track lighting and circular pendant lights. The text is displayed in a white, sans-serif font on a large screen in the background. The overall atmosphere is clean and professional.

 CAREER INDEX