



CAREER INDEX

株式会社キャリアインデックス

2022年3月期第2四半期(2021年7月~9月)決算説明資料

証券コード：6538

2021年11月12日

INDEX
目次

全社共通

01

1. 決算ハイライト
 2. 通期業績予想に対する進捗
 3. 全社業績推移
 4. 決算概況
 5. 販売管理費推移
-

事業領域別

02

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

成長戦略

03

9. 成長戦略
10. 参考資料

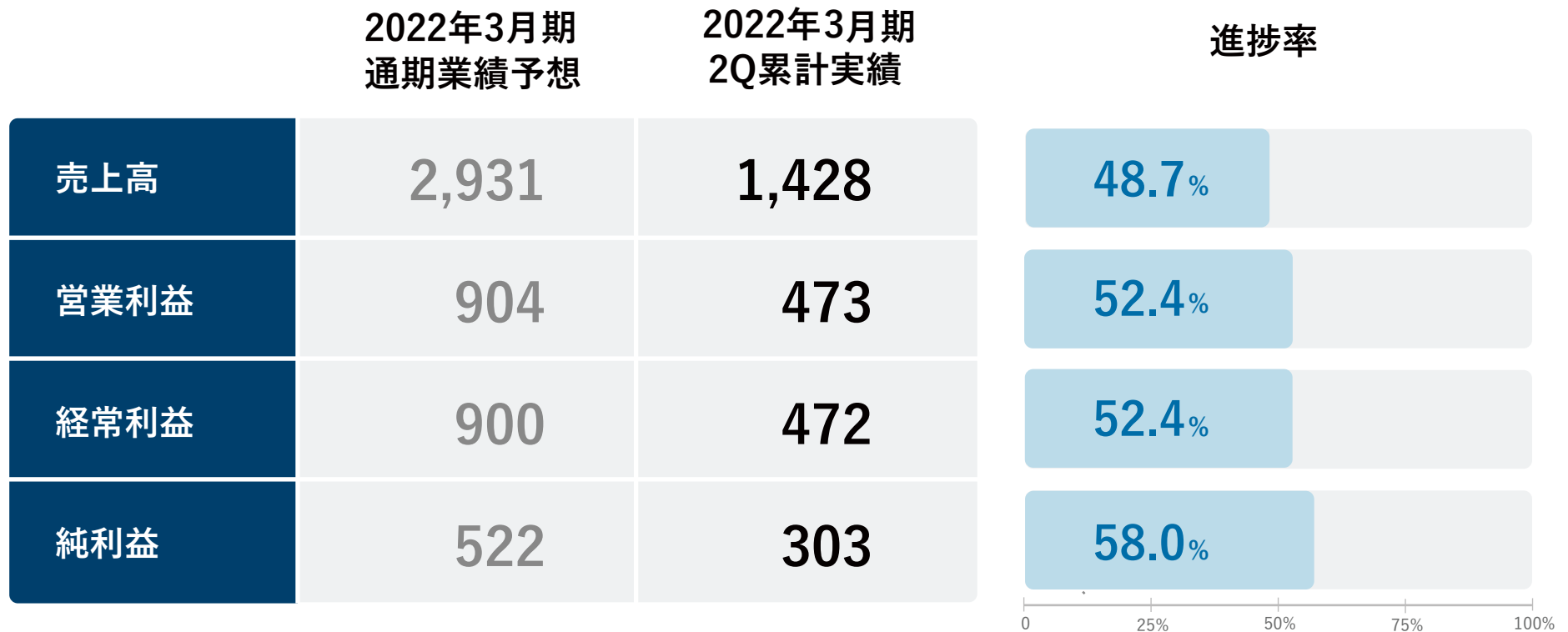
売上高・各利益全てにおいて大幅に伸長

単位：百万円

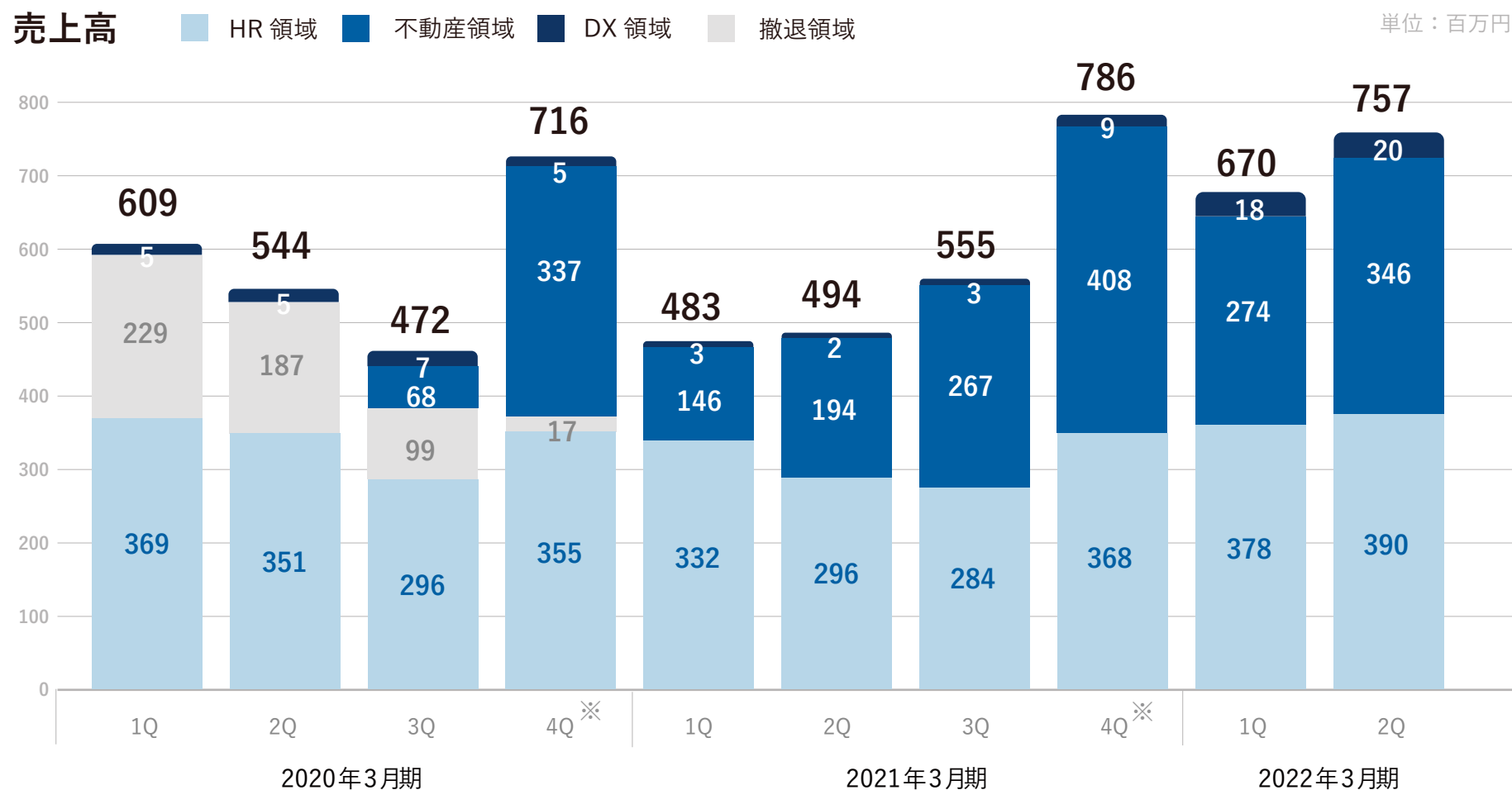
	2021年3月期 2Q 累計	2022年3月期 2Q 累計	前年比	
HR領域				
アルバイト・派遣分野の集客提携先を拡大 「おてつだいネットワークス」/「アルバイトEX」	売上高	977	1,428	146.0%
	営業利益	219	473	215.7%
不動産領域				
HR 領域の知見を有効に展開し、 収益の拡大に貢献	経常利益	207	472	227.3%
	純利益	98	303	306.9%
DX領域				
株式会社マージナルを完全子会社化し、 領域を強化。(2021/8/1)	EBITDA	303	577	190.3%
	営業利益率	22.5%	33.2%	

2022年3月期通期業績予想に対する進捗

単位：百万円



売上高・営業利益ともに順調に伸長

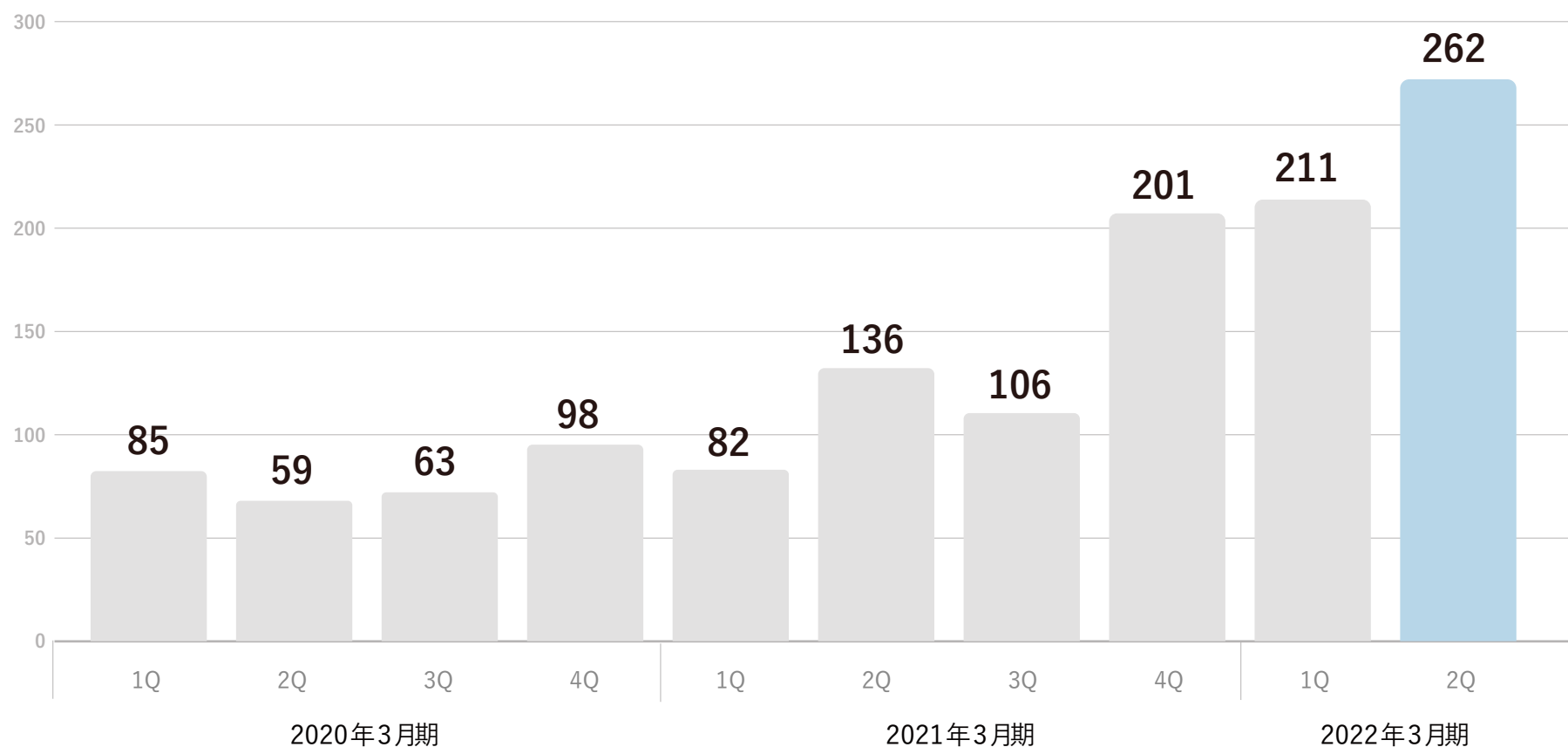


※4Q（1月～3月）が不動産領域の繁忙期となるため、当社の業績は下半期偏重型になる傾向があります。

売上高・営業利益ともに順調に伸長

営業利益

単位：百万円



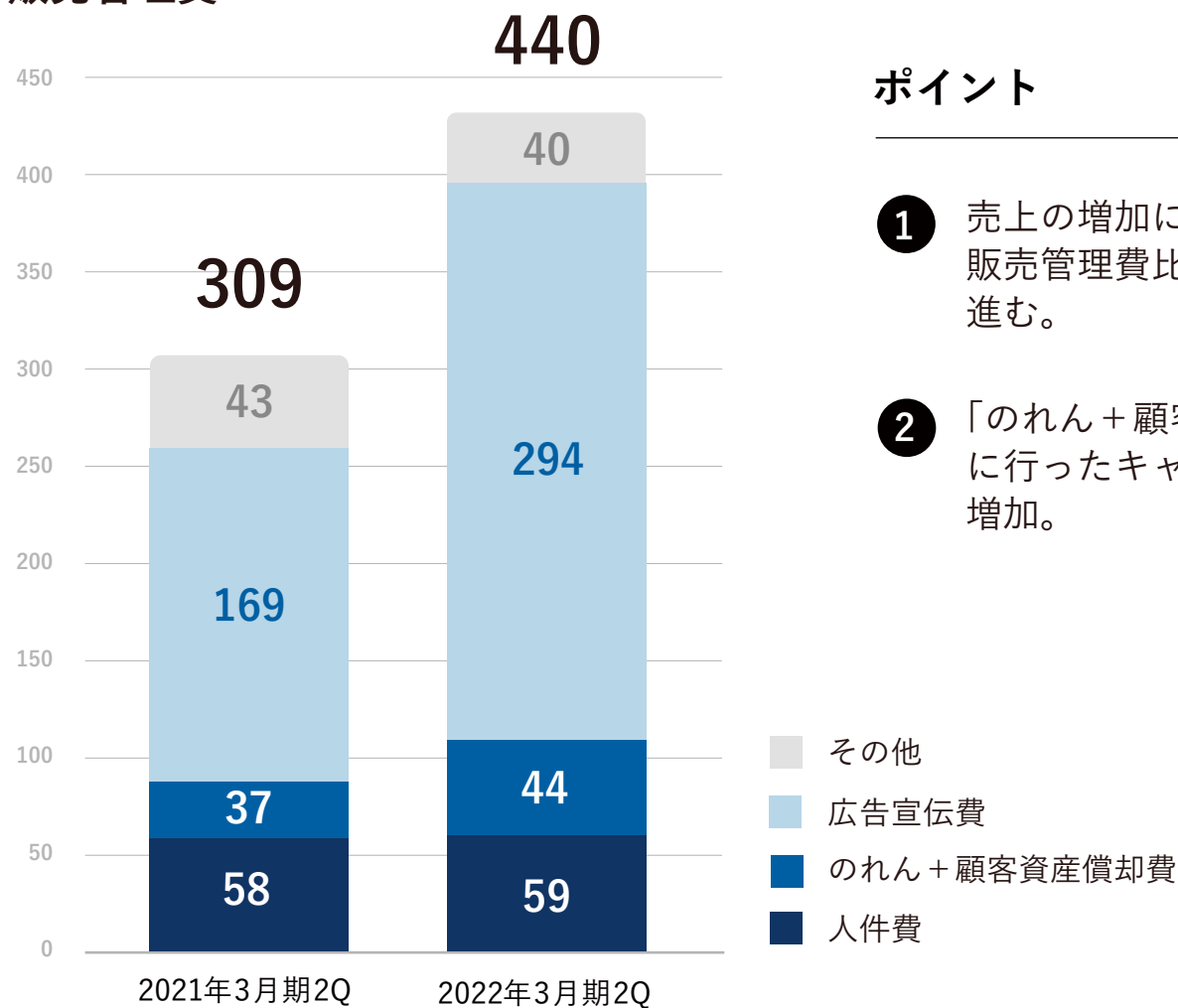
2022年3月期2Q（7月～9月）決算概況

単位：百万円

	2021年3月期 2Q	2022年3月期 2Q	前年比
売上高	494	757	153.0%
営業利益	136	262	191.9%
経常利益	134	262	194.9%
純利益	84	167	199.3%
EBITDA	178	312	175.3%
営業利益率	27.7%	34.7%	

販売管理費

単位：百万円



ポイント

- ① 売上の増加に応じて広告宣伝費が増加するものの販売管理費比率は62.5%から58.1%と効率化が進む。
- ② 「のれん+顧客資産償却費」の増加は2021年3月期に行ったキャッシュバック貸貸の事業譲受により、増加。

6. 事業領域別 - 当社の主要サービス


HR 領域

 CAREER INDEX - 転職求人情報サイト -

ほぼ全ての人材系サイトをアグリゲートし、
キャリアインデックス ID で全てのサイトが利用可能。

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。


 祝い金がもらえる賃貸情報サイト
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 -

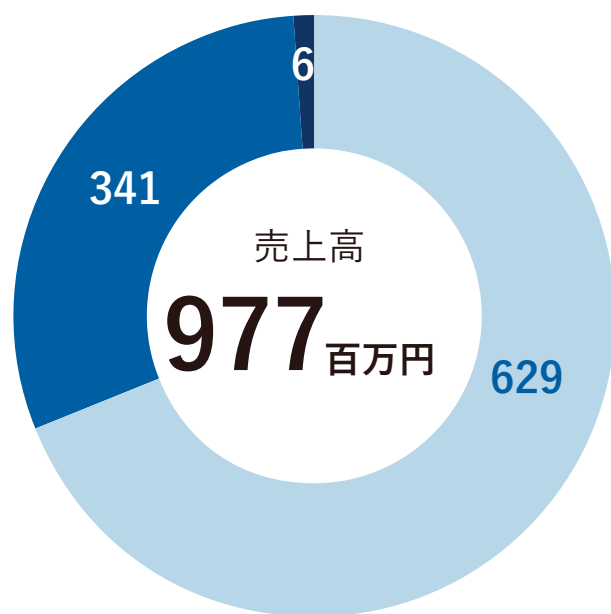
受注確率を上げるツールを法人向けに提供。
のべ1億件以上のデータベースから情報を提供。

 **BioGraph** - 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。

各領域とも対前年同期比で大幅に増加

■ 不動産領域 ■ DX 領域 ■ HR 領域



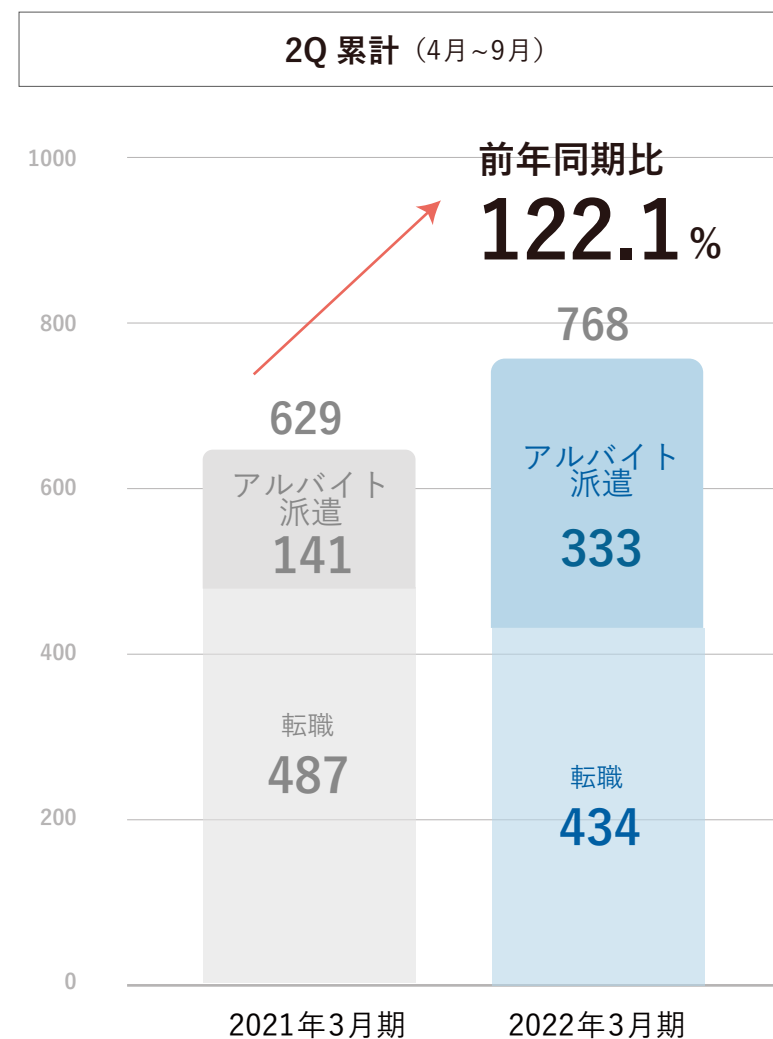
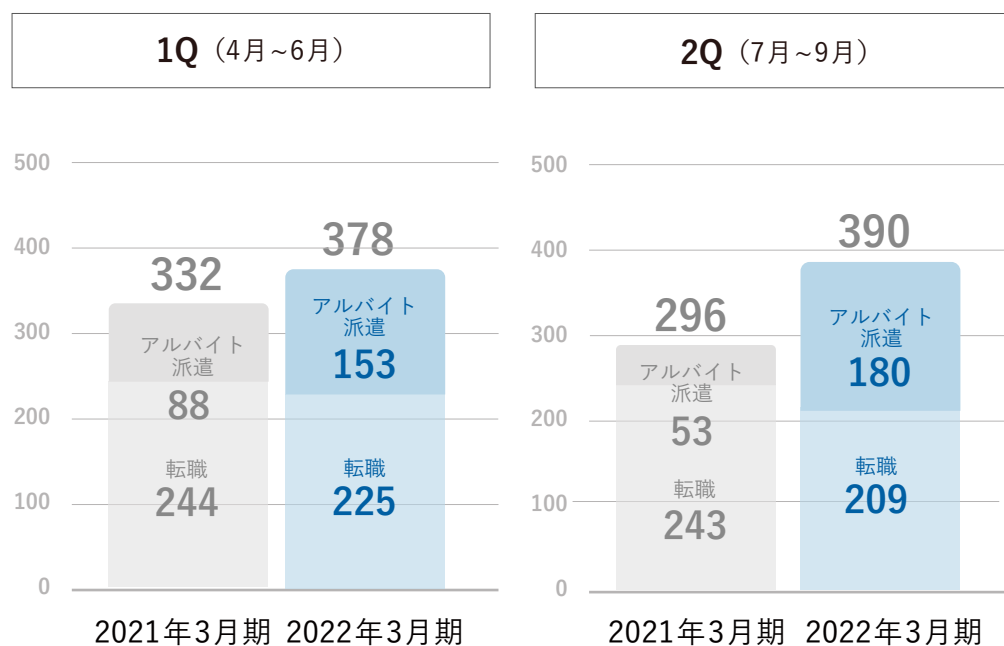
2021年3月期2Q累計



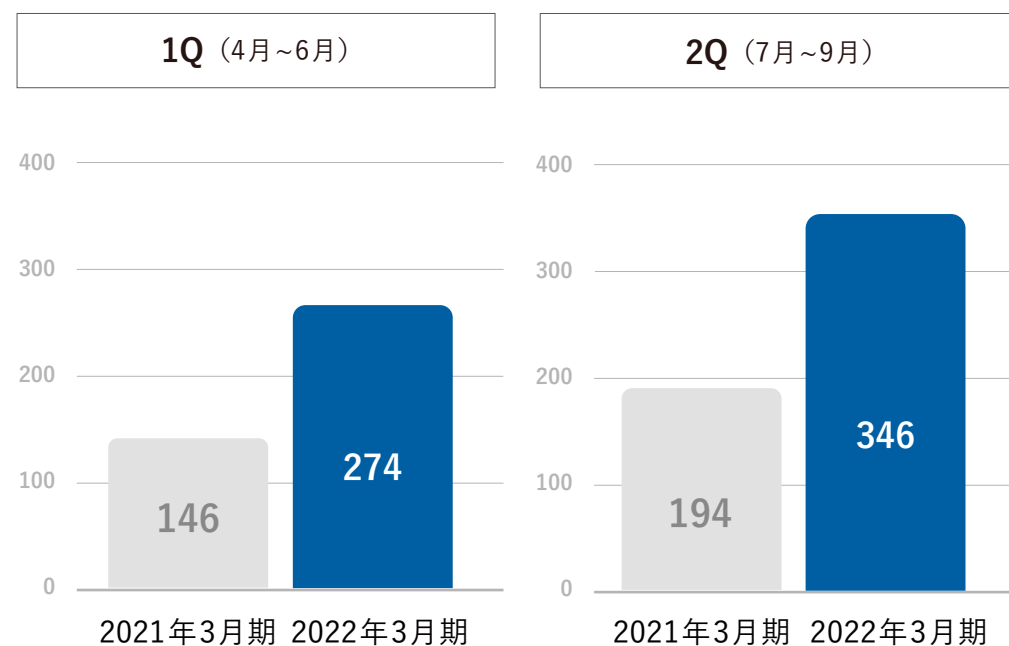
2022年3月期2Q累計

単位：百万円

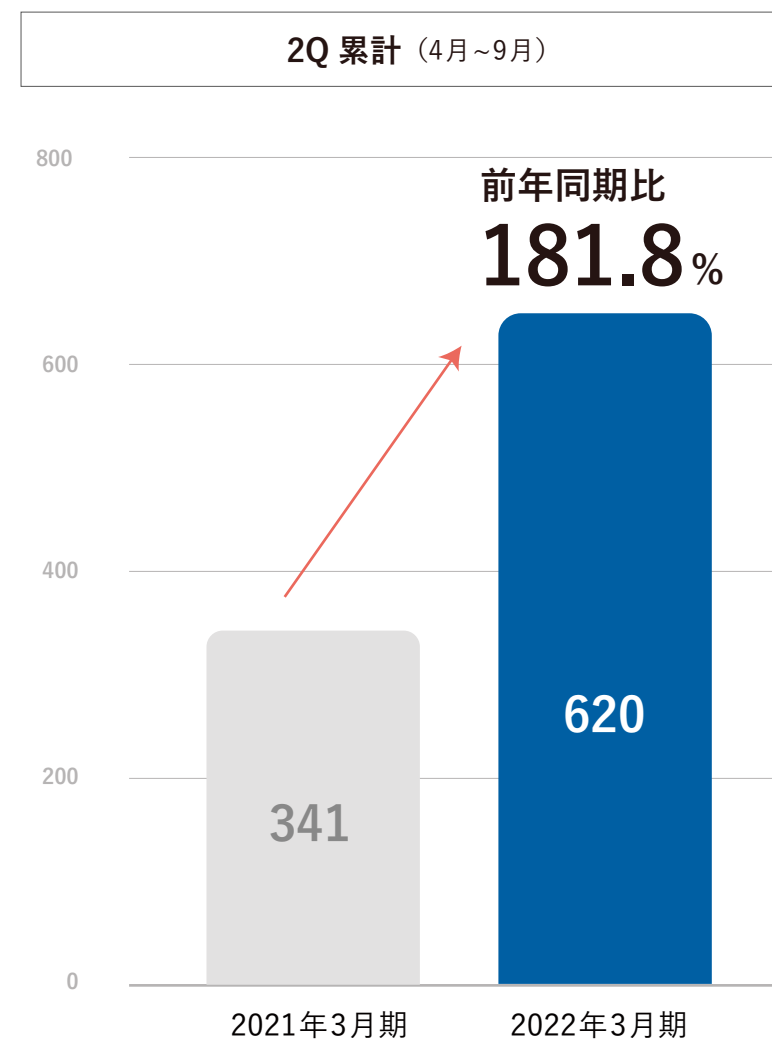
転職分野がやや苦戦した一方、
アルバイト・派遣分野が大きく復調し、
HR 領域全体の売上高を押し上げた。



HR 領域での知見を
展開することが奏功し、
売上高が大幅に増加。

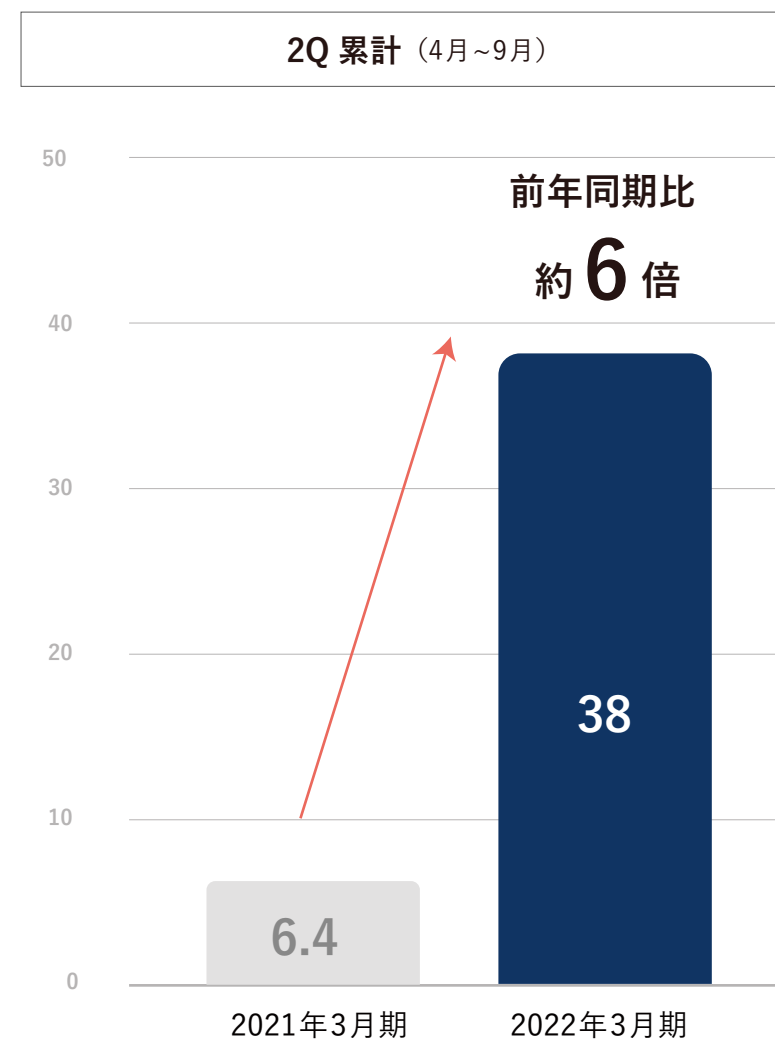
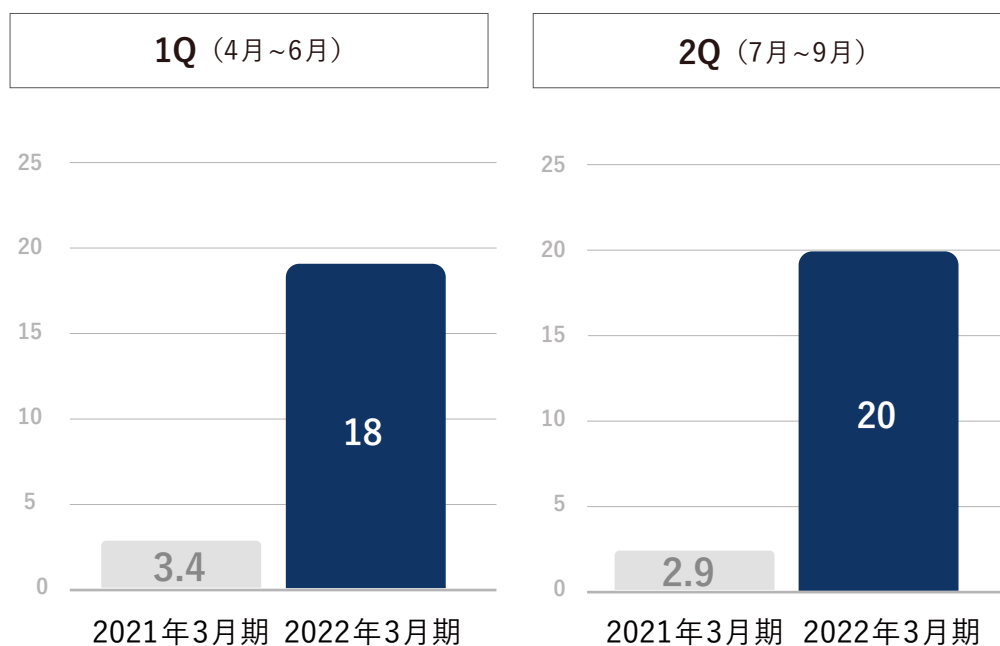


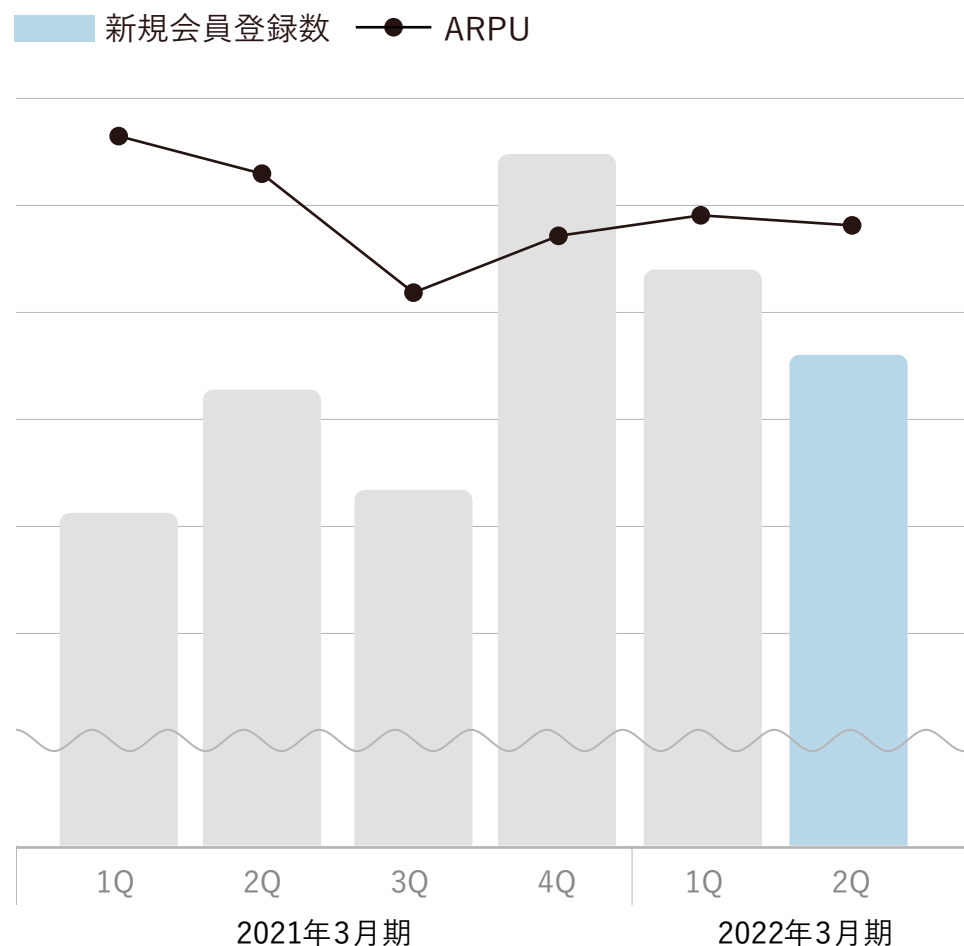
単位：百万円



SaaS 型営業支援クラウドサービス
Leadle (リードル) の
アカウント獲得に比例して
売上高が増加。

単位：百万円



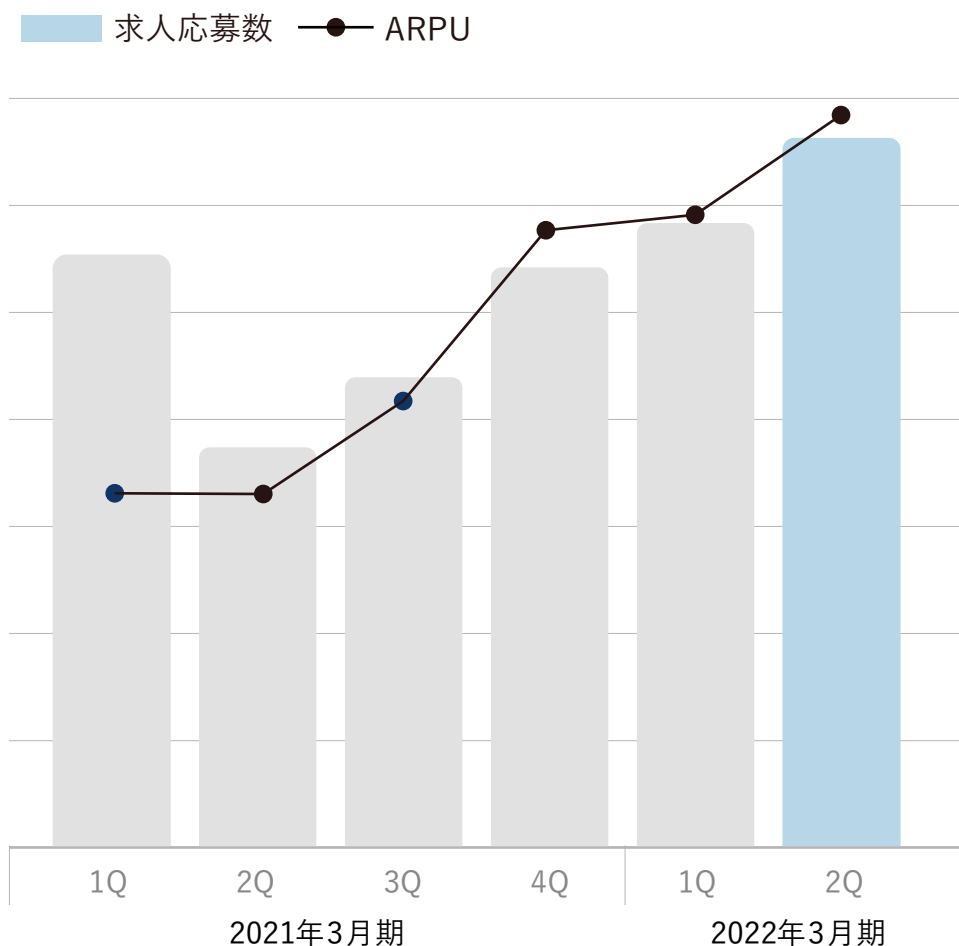
転職サイトの新規会員登録数 / ARPU^(※) 推移

ポイント

- 1 新規会員登録者数は苦戦するものの、前年同期比では増加。
- 2 前Qに引き続き、新型コロナウイルス感染症の影響下でARPUは横ばいで推移。
- 3 直近の有効求人倍率の回復とともに、足元の各KPIは回復傾向。

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

アルバイト・派遣の求人応募数 / ARPU 推移

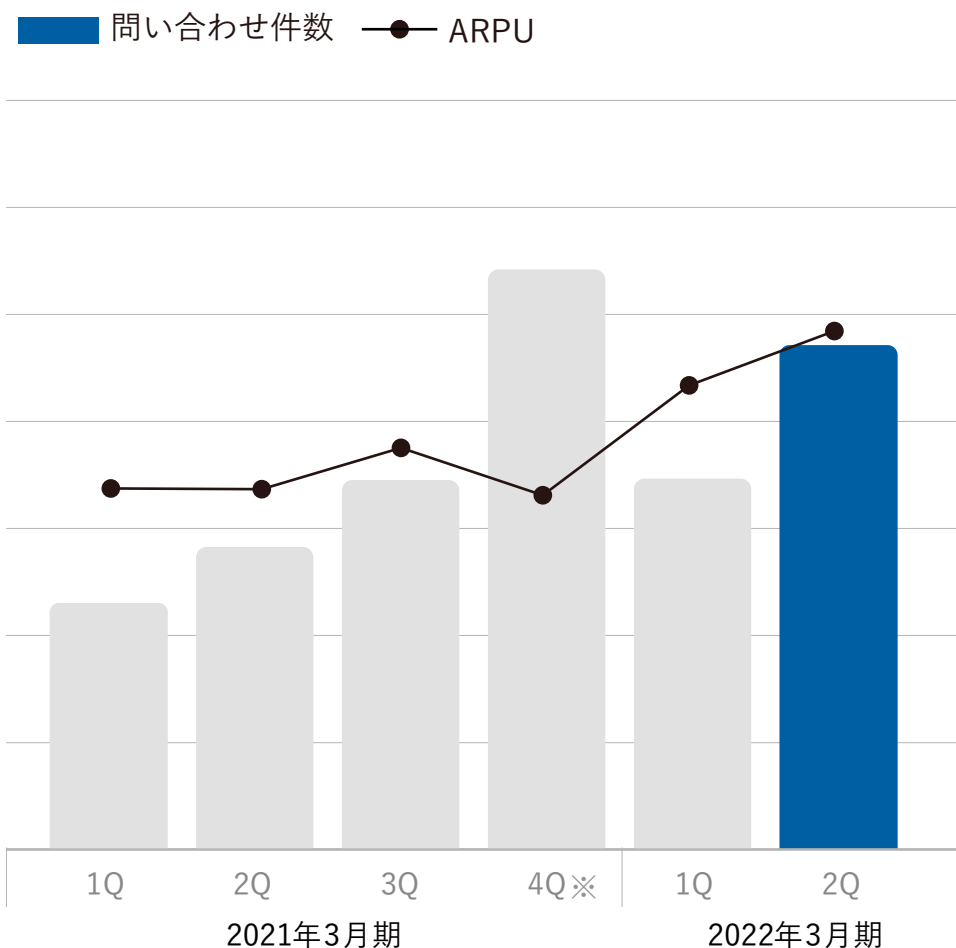


ポイント

- ① 応募単価の高い Adopt Admin(※) 経由の求人応募数も順調に伸び ARPU は前年同期比で 2 倍程度に上昇。
- ② ポータルサイトからの売上高も順調に復調。
- ③ マーケティング活動においては (株) NTT ドコモの「dジョブ」に続いて、(株) フルキャストホールディングスグループの「おてつだいネットワークス」及び、(株) じげんの「アルバイト EX」との提携を開始。

※ Adopt Admin : 人材採用企業と候補者をダイレクトにつなぐサービス。

問い合わせ件数 / ARPU の推移

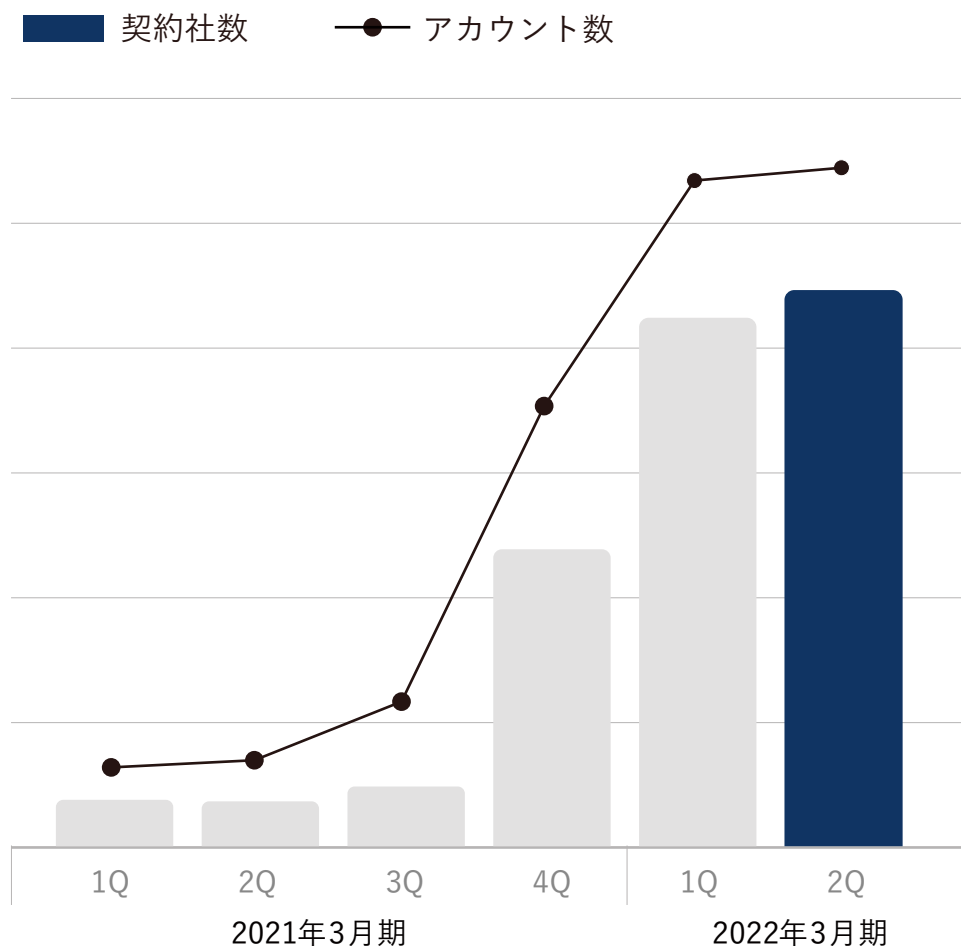


ポイント

- 1 HR 領域での知見をサイト運営に活かすことにより、問い合わせ件数が増加。
- 2 LINE や Twitter など SNS 系の集客販路が順調に拡大。
- 3 クライアントによる当社のサイトの評価が高まり ARPU も上昇。

※ 4Q (1月～3月) が不動産領域の繁忙期となります。

契約社数・アカウント数推移



ポイント

- 1 新規顧客獲得が進みアカウント数が増加。
- 2 リストアップ機能に加え、商談管理等の機能追加を推進。
- 3 本日、Leadle Food&Beauty をリリース。



サイトURL

<https://leadle.io/#food-beauty>

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



新規販路開拓と
人材紹介分野の顧客開拓

アルバイト・派遣分野



Adopt Admin の更なる
拡大と 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



引越し見積もり



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」の機能拡充



対象となる業界の拡大



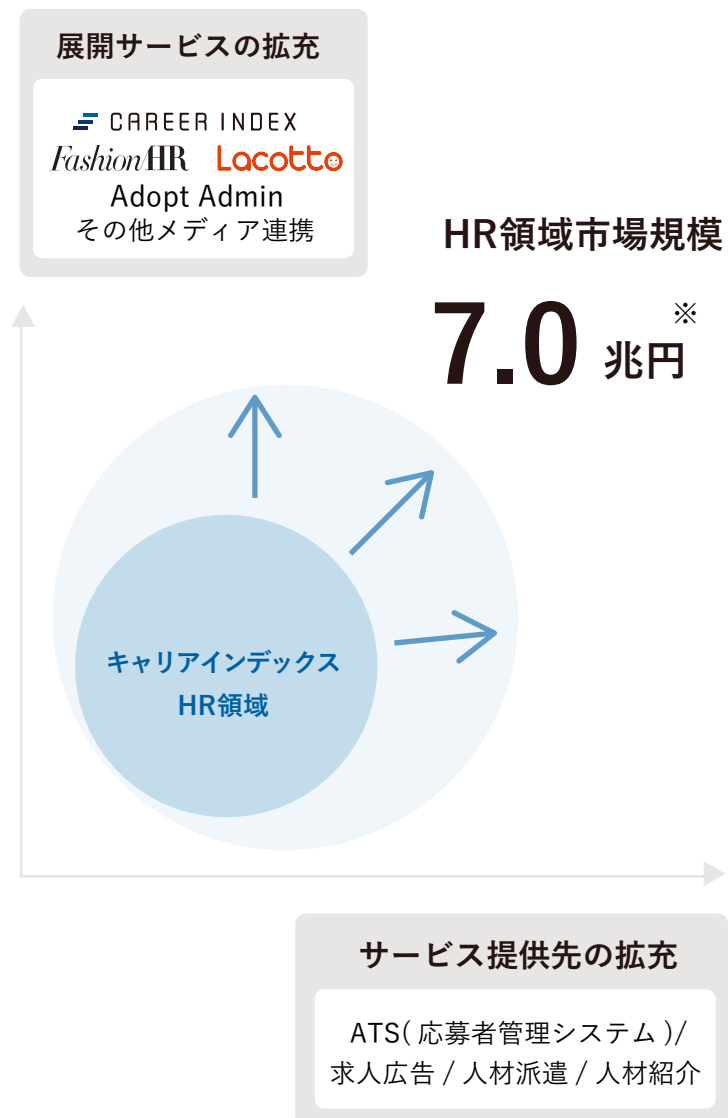
オンライン面接ツール
「BioGraph」による
採用活動の DX 化支援

事業概況

- アルバイト・派遣分野における ARPU が引き続き向上。
- ATS（応募者管理システム）の連携は引き続き順調に進行。
- 集客連携は（株）フルキャストホールディングスグループの「おてつだいネットワークス」と、（株）じげんの「アルバイト EX」との連携を開始。

今後の施策

- Adopt Admin の拡販と ATS 連携の推進。
- 集客連携をさらに強化し、クライアント満足度を向上。
- DX 領域の商材（Leadle、BioGraph）とのクロスセル強化。



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

Adopt Admin(※1)や
ATS(※2)の強化

図1 参照

独自集客販路の開拓

HOT な業界への
集中開拓

図2 参照

図1- 連携先別売上推移

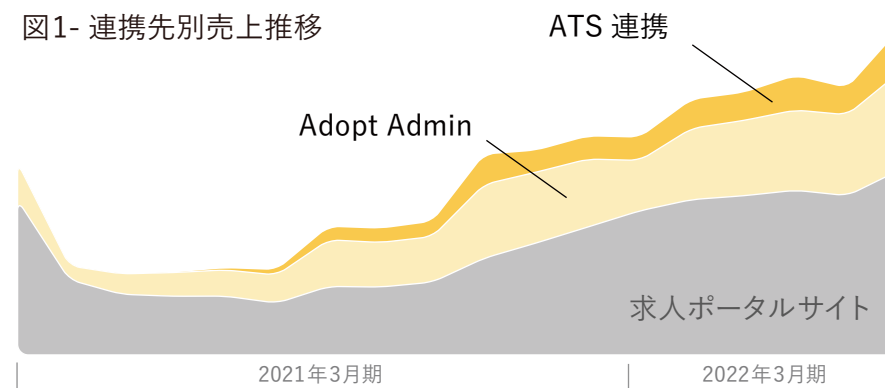
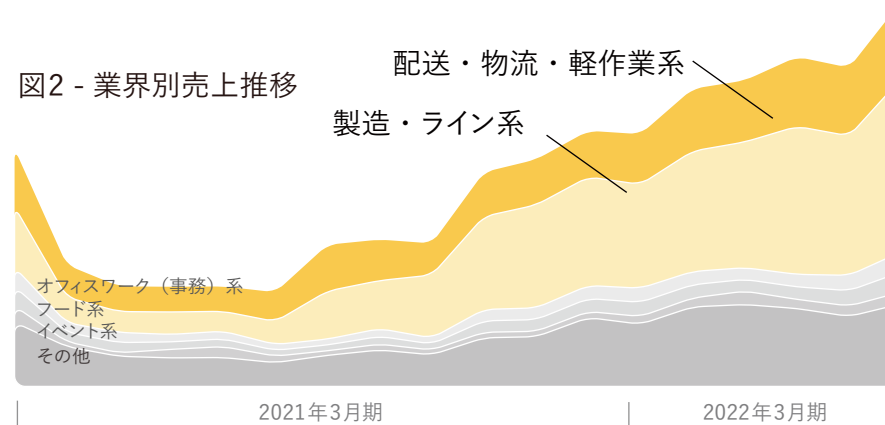


図2 - 業界別売上推移



※1 Adopt Admin：人材採用企業と候補者をダイレクトにつなぐサービス。

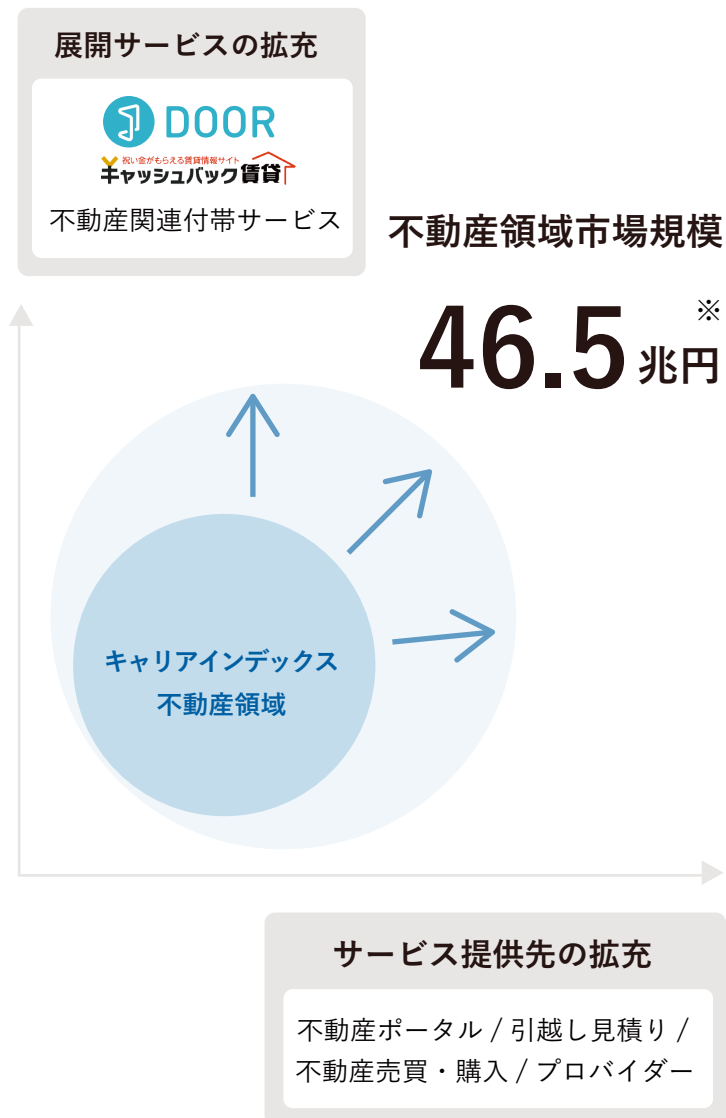
※2 ATS：応募者管理システム

事業概況

- 「DOOR 賃貸」「キャッシュバック賃貸」とともに運営体制を確立し、不動産領域の売上増大に貢献。
- 関連付帯サービスである「引越し見積り」本格稼働し、収益化の貢献開始。

今後の施策

- 「DOOR 賃貸」「キャッシュバック賃貸」の提携先パートナー拡大。
- 「引越し見積り」サービスの収益化加速。
- 不動産関連 DX 新規事業の種まき。



リードル 営業支援クラウドサービス「Leadle」の機能拡張

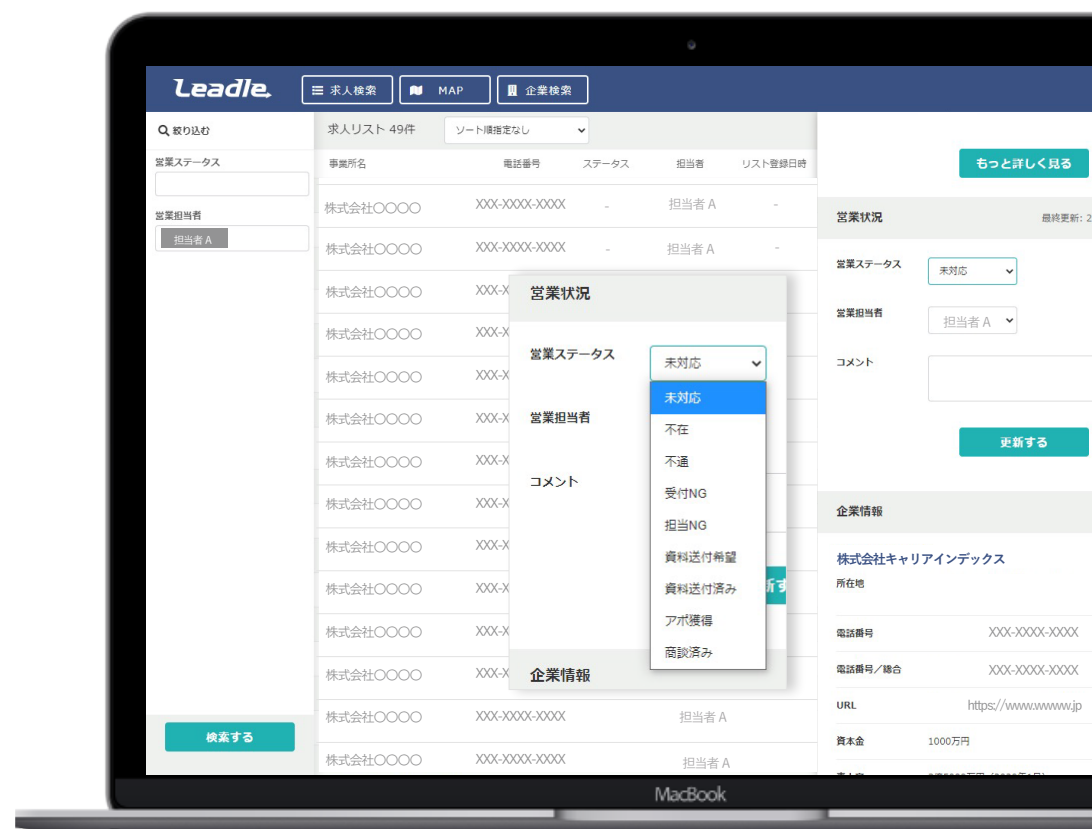
① ターゲットの求人情報をリスト化

リストアップした求人の中から対象を選択して、ターゲットリストを作成。

② アポイント・営業状況の記録

アポイント獲得に利用した求人に対して、以下の情報を記録。

- ステータス
- 担当者
- 営業結果 (コメント)

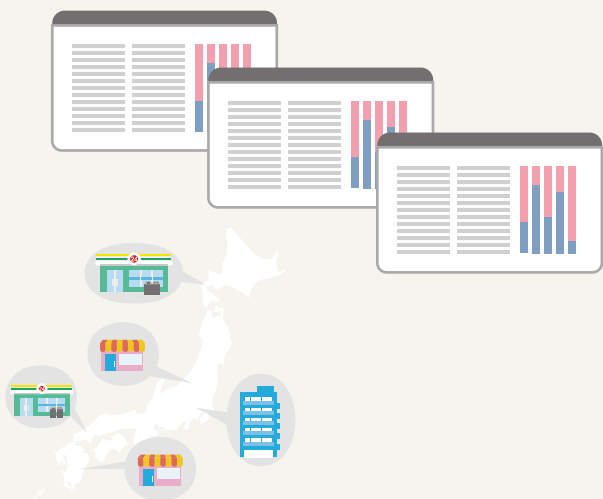




HR 業界向けに続き、飲食・理美容系を顧客とする 業界に向けたサービスを開始

NEW

飲食店・理美容系開業データを集約



対象となる業界を広げることで
市場拡大



飲食系ポータルサイト



理美容系ポータルサイト



酒販店・飲料メーカー



キャッシュレス決済事業者

株式会社マージナルを完全子会社化し、 バイオグラフ オンライン面談ツール「BioGraph」の提供を開始

経緯

事業ポートフォリオの変革の一環として
市場が急拡大する SaaS 領域への投資として
SaaS 型営業支援クラウドサービス Leadle をはじめとする
ビジネスモデルへの投資を実施。
その第二弾として今回の投資を決定。

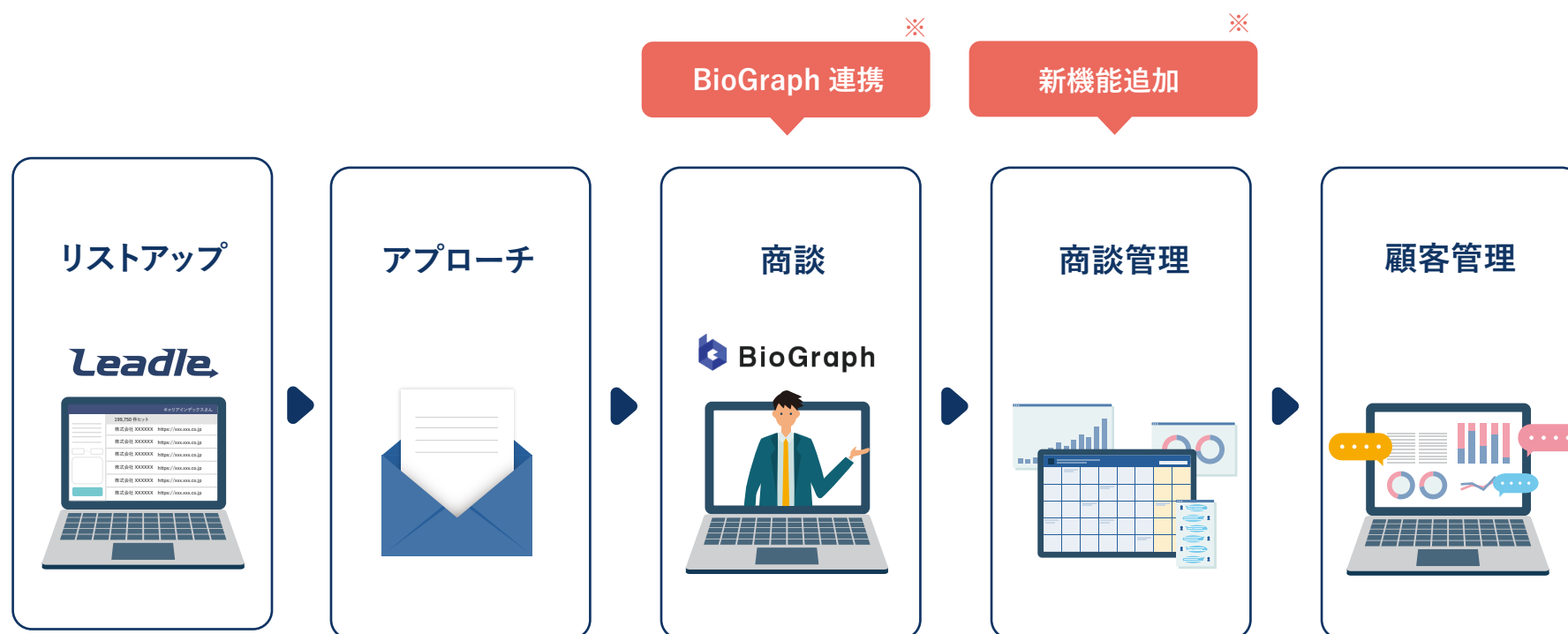
狙い

- 1 応募課金型採用支援サービス
Adopt Admin（アダプト・アドミン）とのクロスセル。
- 2 Leadleとの連携による
DX ソリューションの範囲拡大。



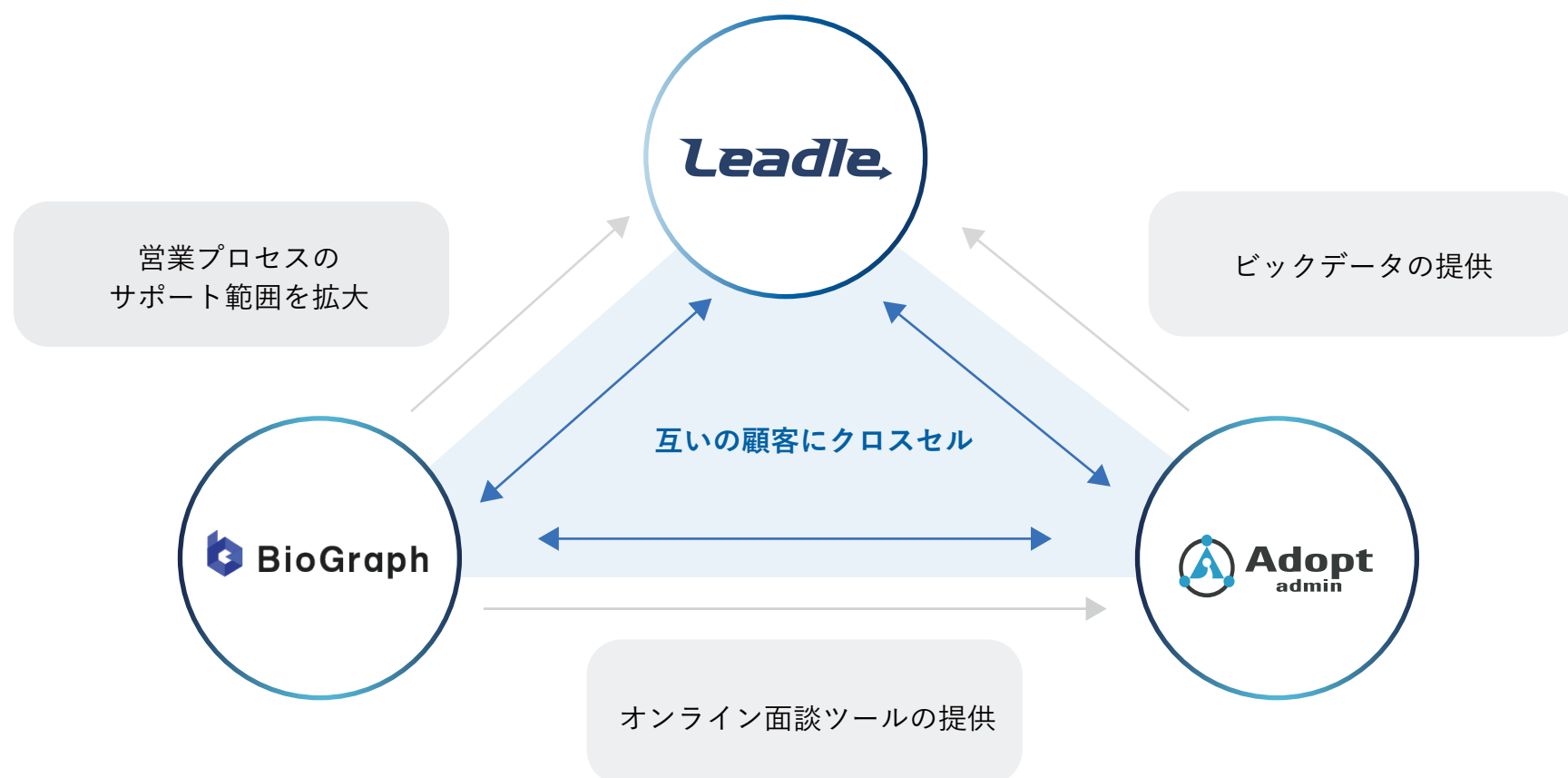
Leadle × BioGraph

営業プロセス毎の機能追加による ARPU の増大



※ 2021 年 12 月リリース予定

トータルサポートによる売上拡大





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。



 CAREER INDEX