



CAREER INDEX

株式会社キャリアインデックス

2023年3月期第2四半期(2022年7月～2022年9月)決算説明資料

証券コード:6538

2022年11月11日

INDEX
目次

全社共通

01

1. 決算ハイライト
2. 2Q実績
3. 業績推移

セグメント別

02

4. セグメント別売上
5. セグメント別KPI

成長戦略

03

6. 成長戦略
7. 参考資料

2023年3月期2Q実績

売上高

前年同期比

1,616百万円 113.2%

営業利益

前年同期比

431百万円 91.1%

EBIDA

前年同期比

556百万円 96.4%

トピックス

- 2023年3月期より連結決算に移行し、売上高は順調に拡大。ContractSの赤字の影響により減益も、ContractSは順調に売上高が拡大しており、早期黒字化を目指す。
- 2022年11月1日付にて、フレキシブルオフィス※のマッチングサービスを提供する。株式会社ユースラッシュの株式を取得し子会社化。これにより不動産領域においてBtoB領域に進出。
- 不動産店舗の広告出稿状況情報を提供するWEBサービス『R-COMPASS』の提供を開始。

※「フレキシブルオフィス」は、短期間契約や、複数社・複数人が共有するかたちで提供されるオフィススペースで、コワーキング、レンタル、シェアオフィス等の総称

※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。

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

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1日が取得日であるため、2Qの実績には含まれておりません。

単位:百万円

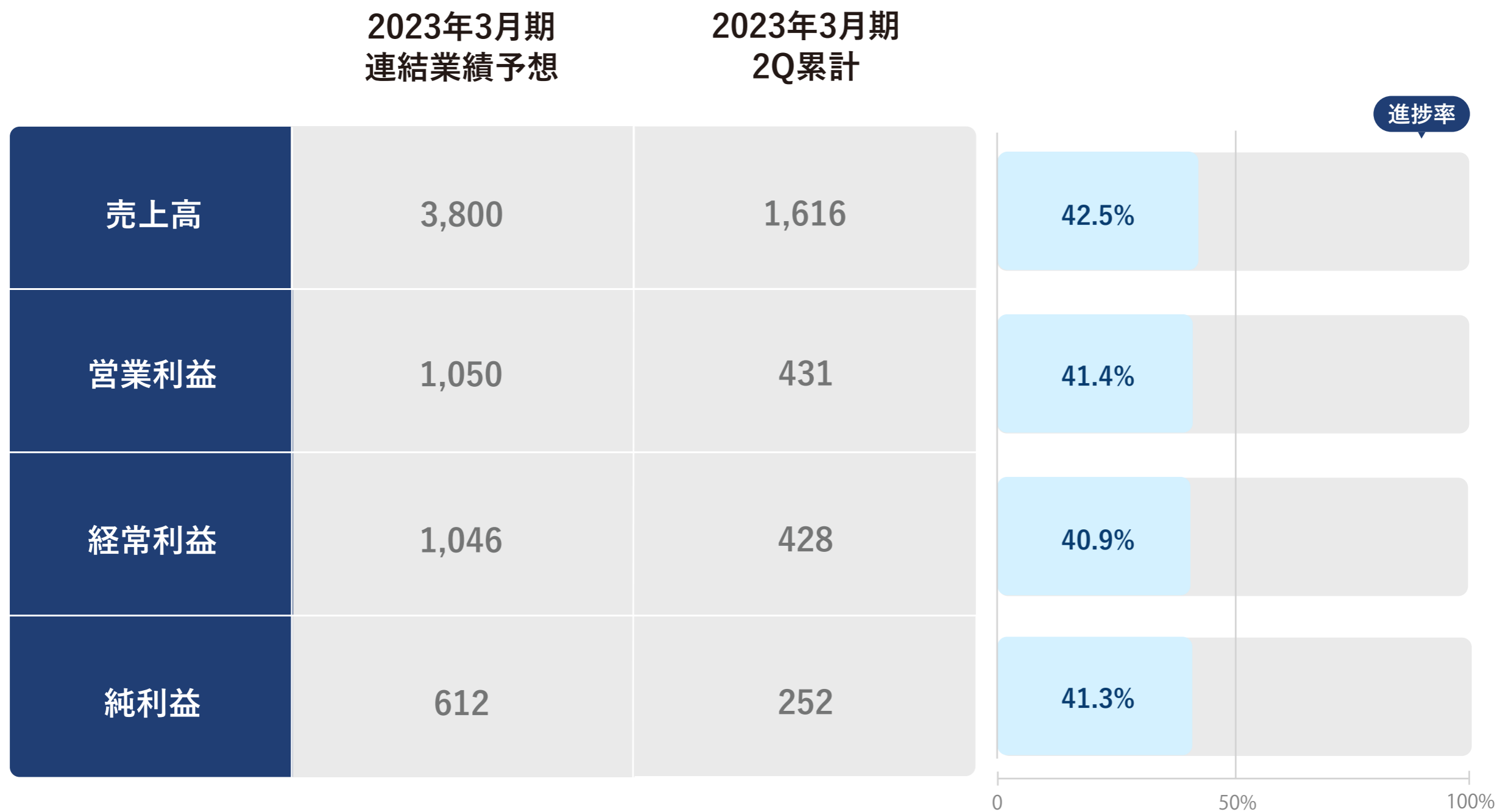
	2022年3月期 2Q累計 (単体)	2023年3月期 2Q累計 (連結)	前年比
売上高	1,428	1,616	113.2%
営業利益	473	431	91.1%
経常利益	472	428	90.7%
純利益	303	252	83.2%
EBITDA	577	556	96.4%
営業利益率	33.2%	26.7%	

単位:百万円

	2022年3月期 2Q (単体)	2023年3月期 2Q (連結)	前年比
売上高	757	851	112.4%
営業利益	262	192	73.3%
経常利益	262	190	72.5%
純利益	167	101	60.5%
EBITDA	312	264	84.6%
営業利益率	34.7%	22.6%	

2-3. 2023年3月期通期業績予想に対する進捗率

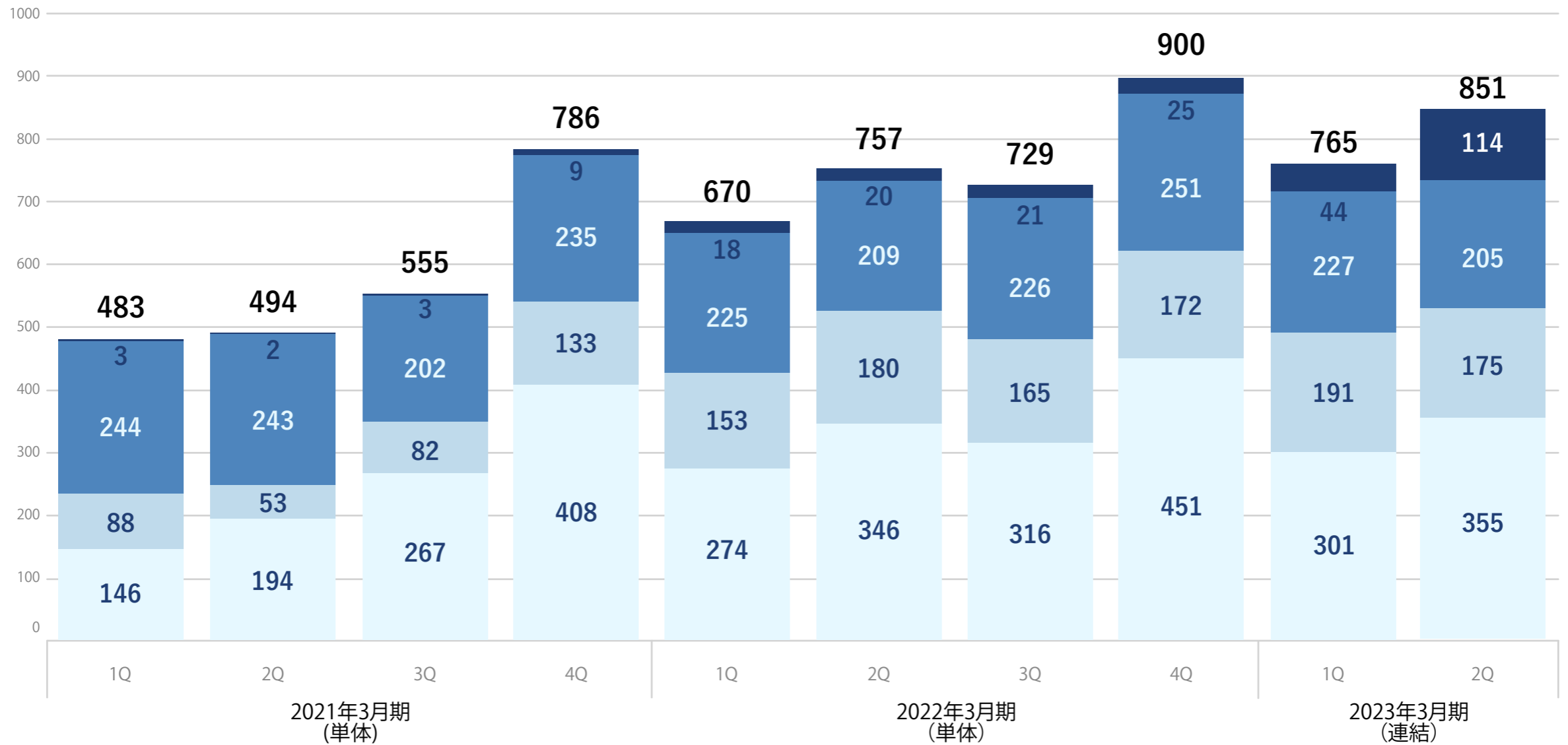
単位:百万円



3-1. 売上高推移

単位:百万円

売上高 ■ マーケティング事業 (■ 転職 ■ アルバイト・派遣 ■ 不動産) ■ DX事業

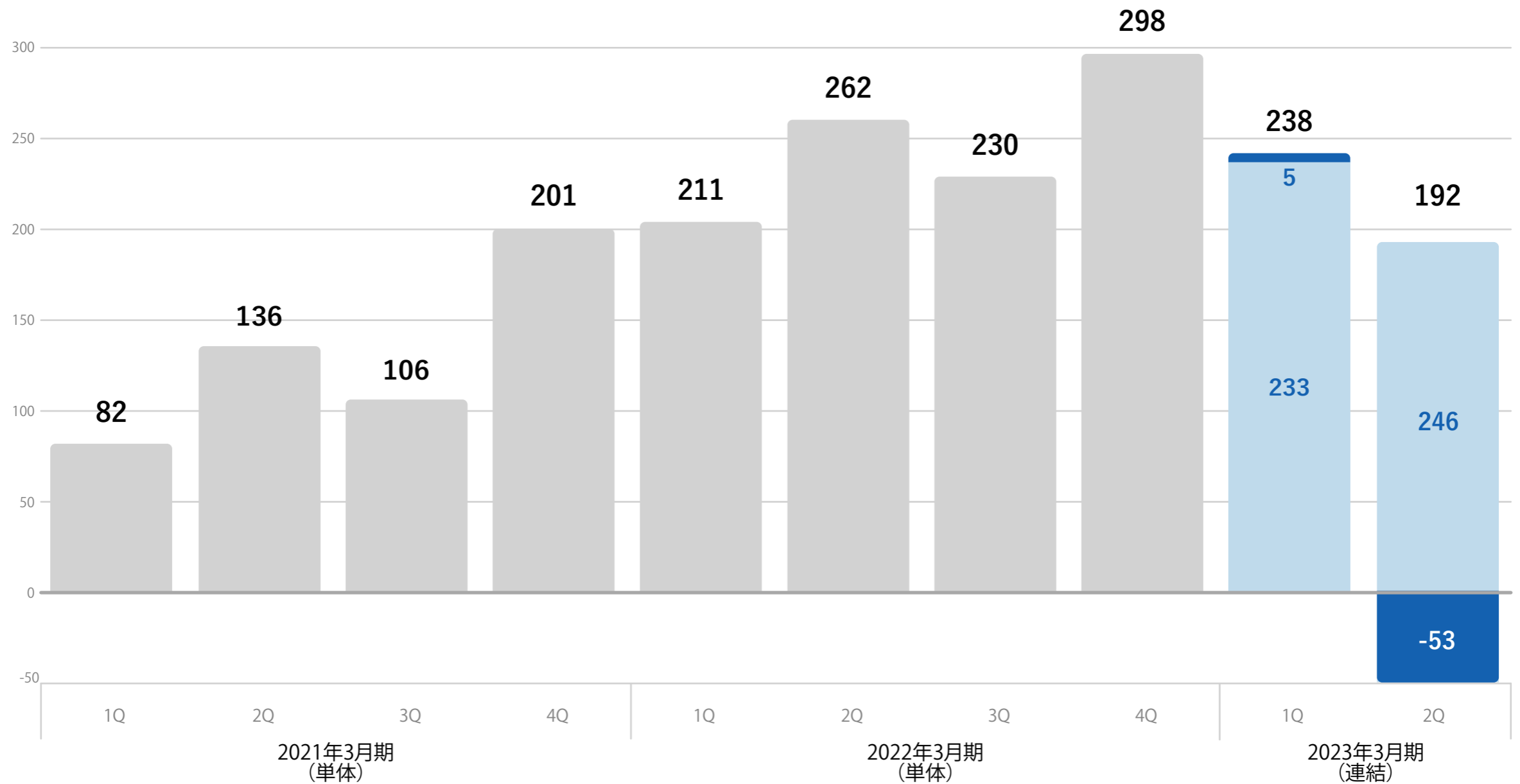


3-2. 営業利益推移

単位:百万円

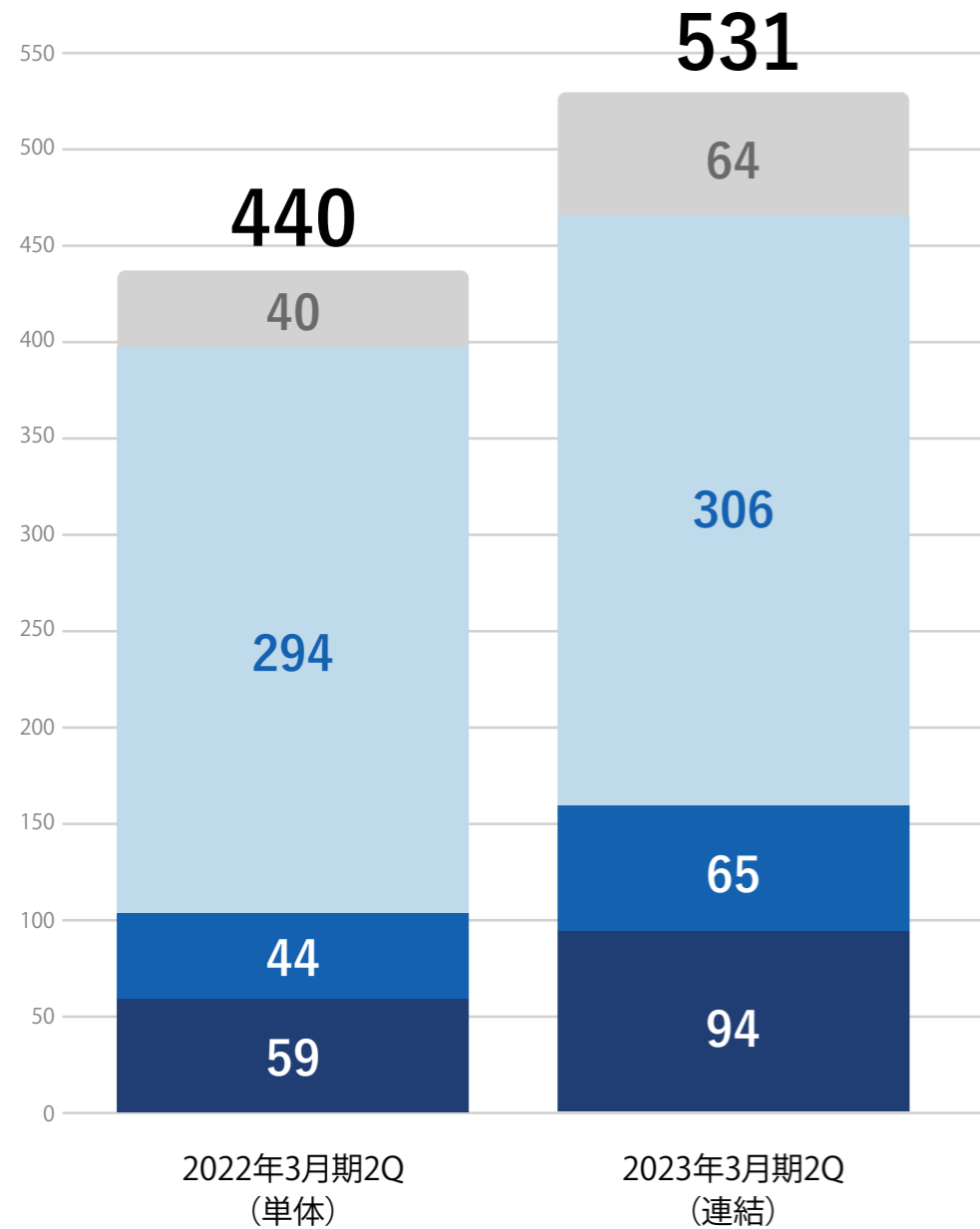
営業利益

■ マーケティング事業 ■ DX事業



単位:百万円

販売管理費推移



- ① ContractSは2022年6月30日をみなし取得日としているため、2Qから費用も連結となり、各費用が増加。
- ② 連結により人件費が増加。

- その他
- 広告宣伝費
- のれん+顧客資産償却費
- 人件費

■ マーケティング事業 (■ 転職 ■ アルバイト・派遣 ■ 不動産) ■ DX事業



2022年3月期2Q累計
(単体)



2023年3月期2Q累計
(連結)

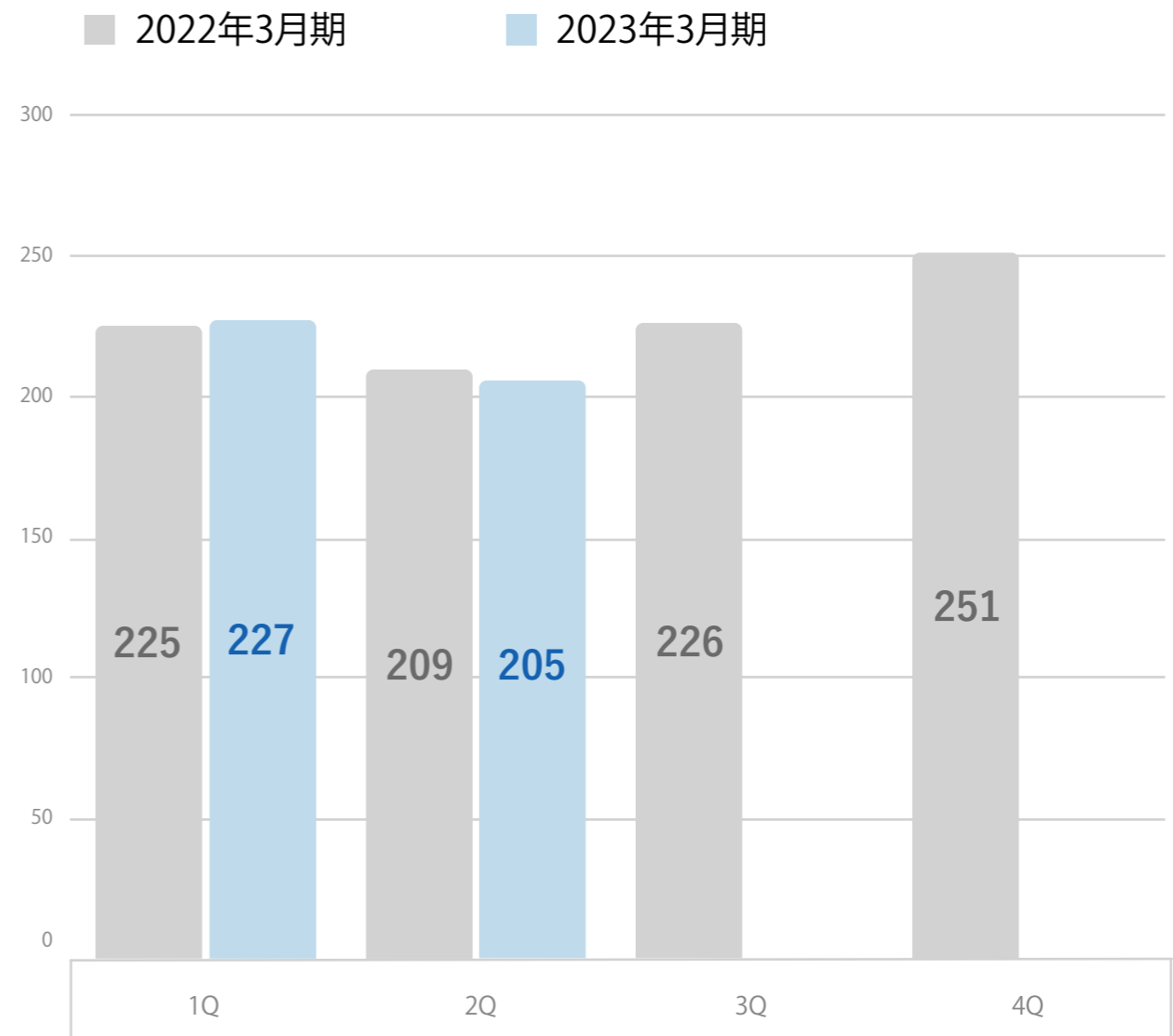
単位:百万円

利益重視のプロモーションを行い、売上高は前年並みで着地。
XAION DATA[※]と提携し、AIを使ったマッチング強化で応募売上増加を図る。

2Q 売上高 **205** 百万円

前年比 **98.1** %

売上高推移



※株式会社XAION DATAは、機械学習や深層学習による自然言語処理技術を活用することで人材支援事業・営業支援事業・DX推進事業などの事業を展開するテクノロジー企業

単位:百万円

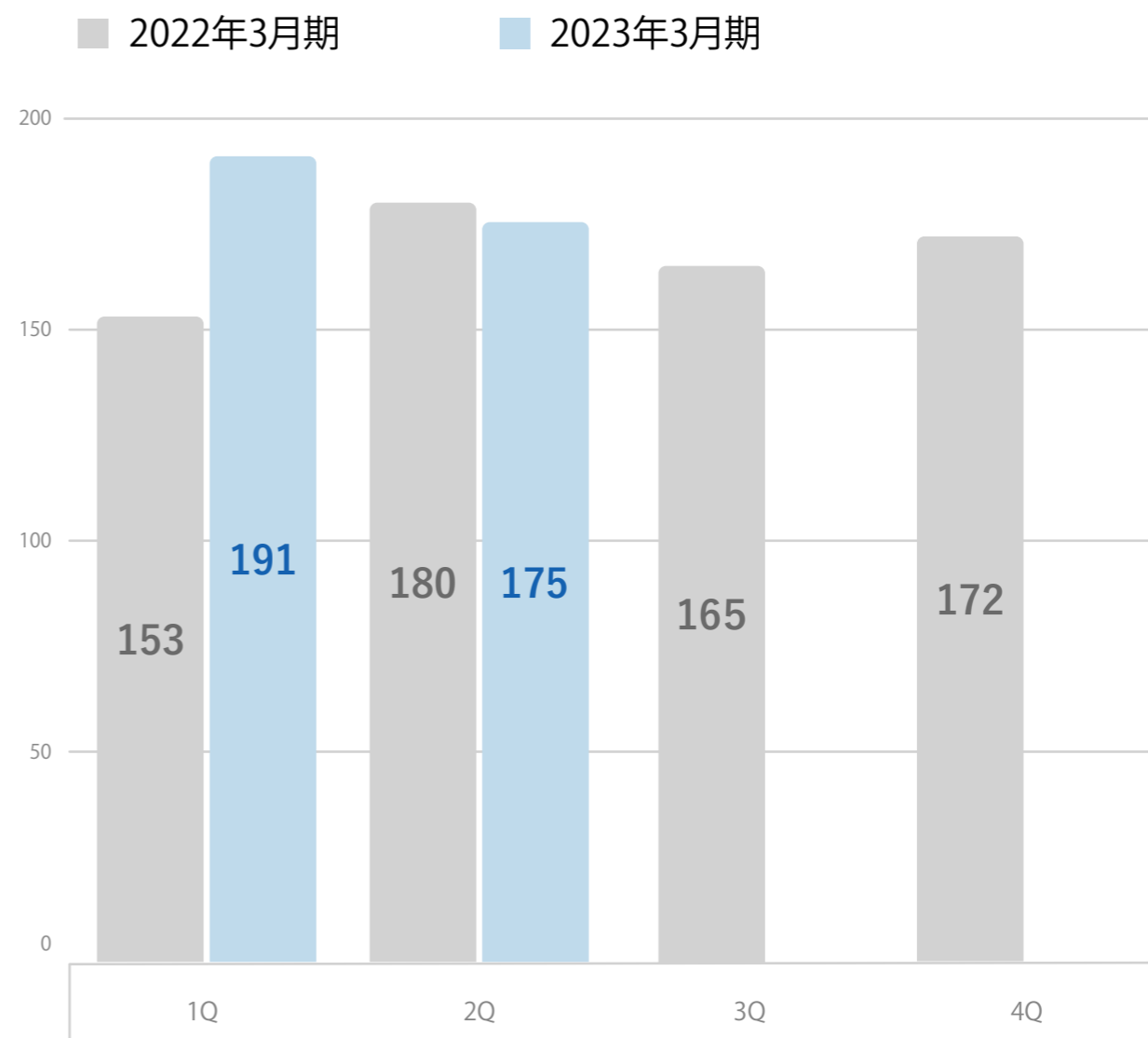
CPA変動への対応として利益重視のプロモーションを行い、売上高は前年並みで着地。

リスティング以外の集客強化により、CPA変動時の収益安定性確保を進める。

2Q 売上高 **175**百万円

前年比 **97.2**%

売上高推移



単位:百万円

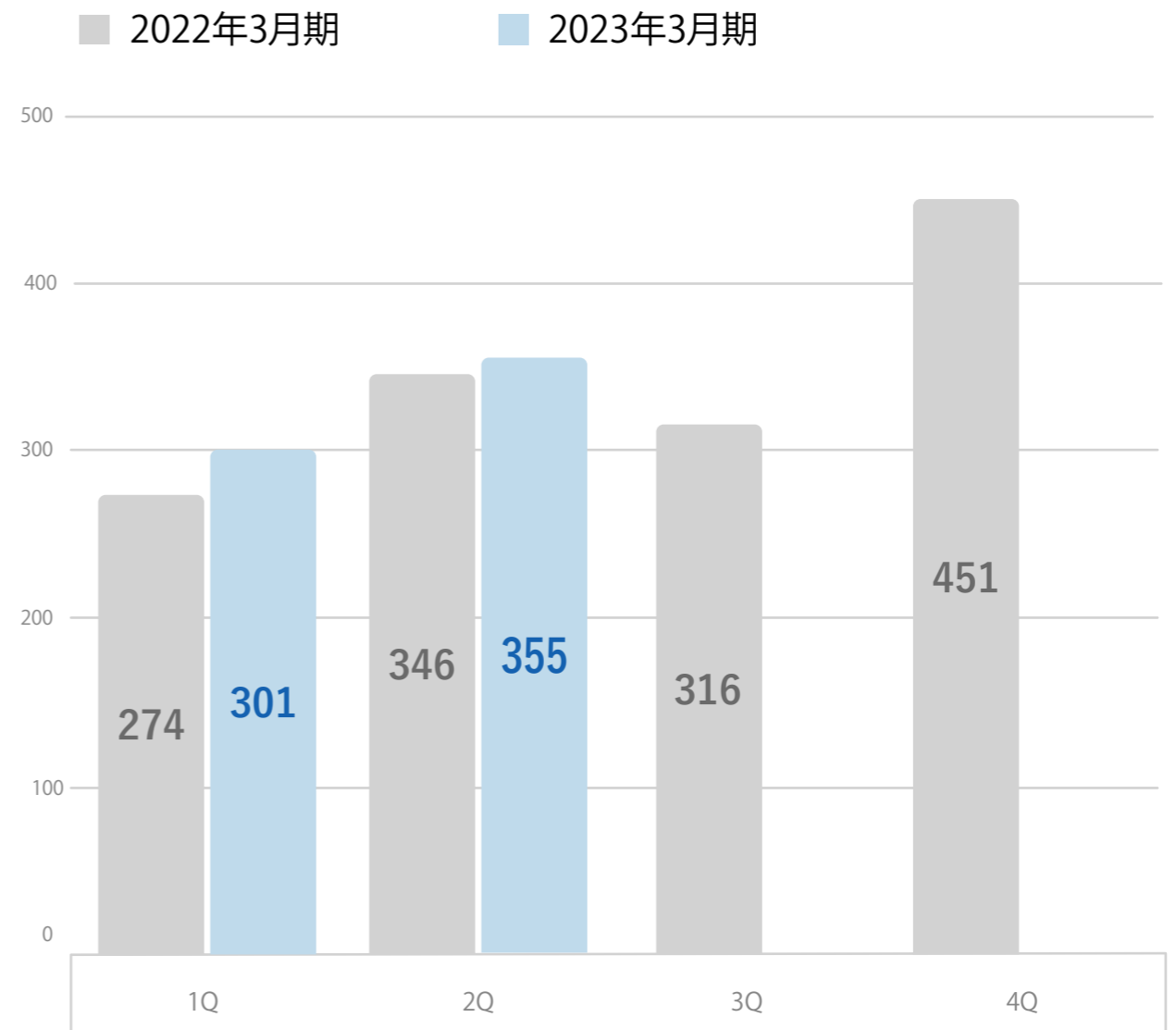
ユーザー獲得、販売単価向上は
順調に推移。

集客余力があるためクライアントの
予算確保を進める。

2Q 売上高 **355**百万円

前年比 **102.5**%

売上高推移



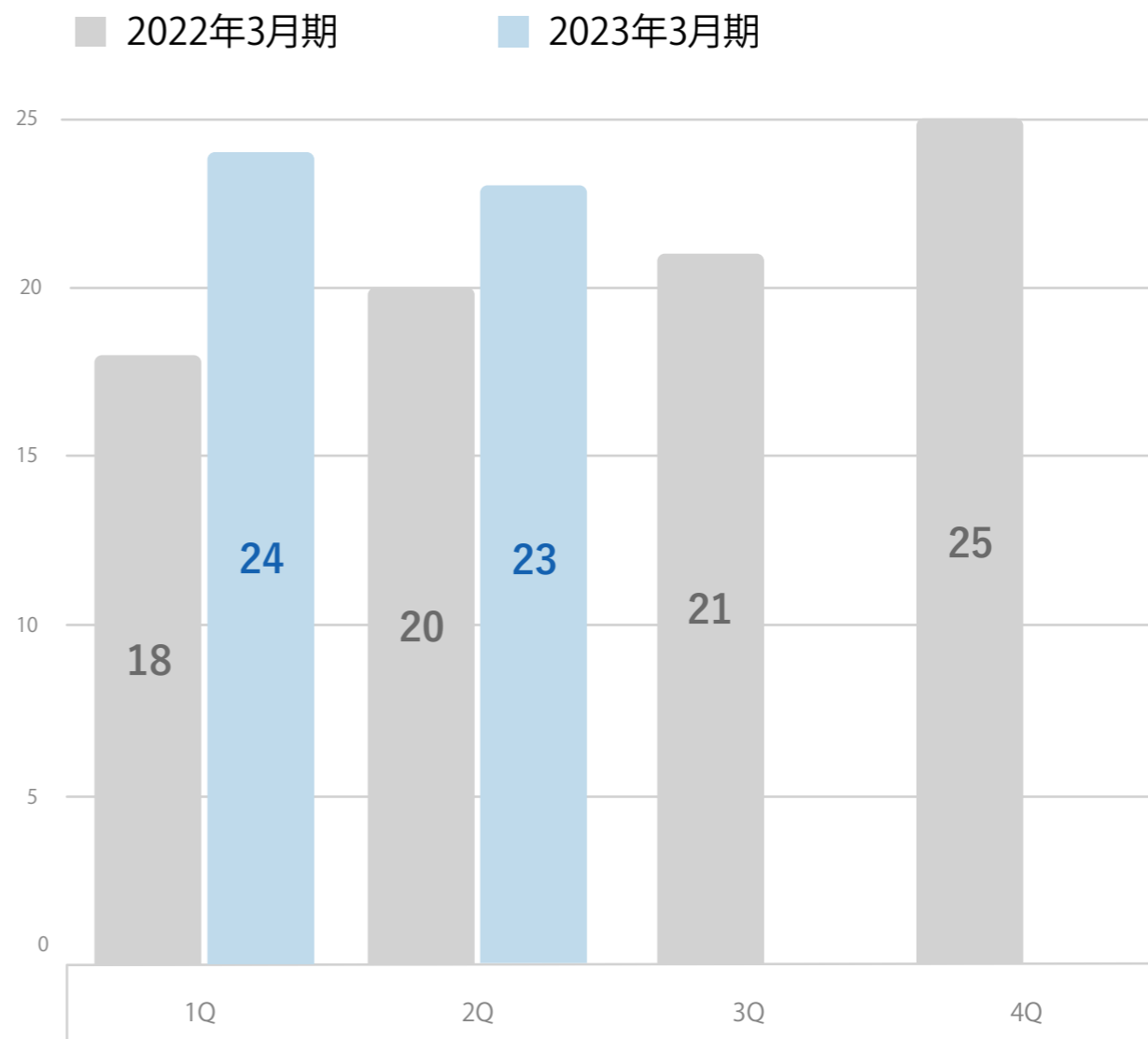
単位:百万円

スポット案件剥落により1Q比では
売上高減少も、前期比では順調に
拡大。契約社数は1Qの減少から反
転し増加。ARPUも増加傾向。
機能追加で販売拡大を図る。

2Q 売上高 **23** 百万円

前年比 **119.3%**

売上高推移



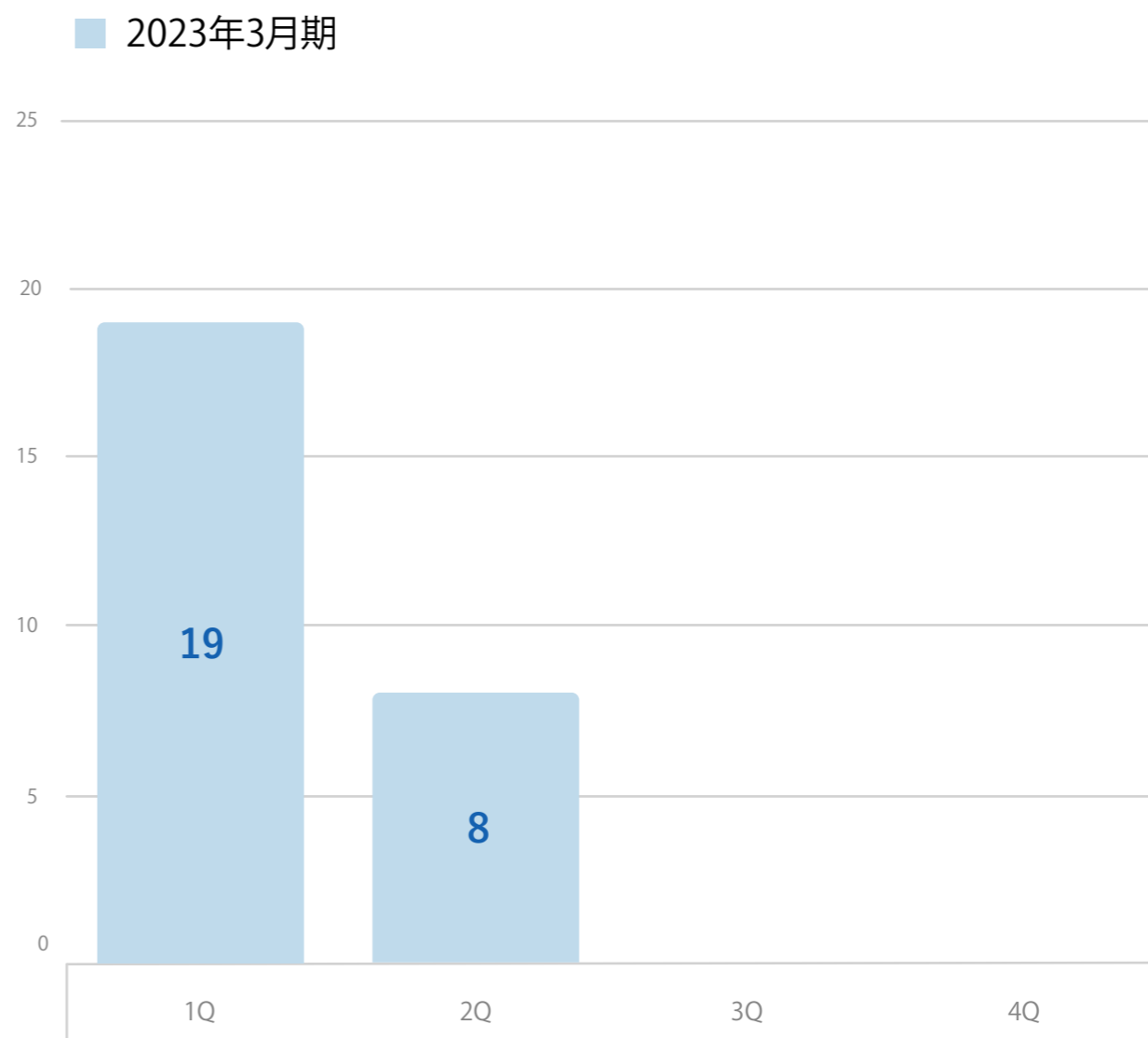
単位:百万円

受託開発部分剥落も回復傾向は見えている。BioGraphのターゲットを再整理し、営業促進を図る。

2Q 売上高 **8** 百万円

前年比 **-** %

売上高推移



単位:百万円

DX事業強化戦略に伴い、2Qから連結開始。このため2Qのみの実績開示となる。「電子印鑑GMOサイン」との提携による『電子印鑑GMOサイン法務DX』の提供が決定し、売上拡大を図る。

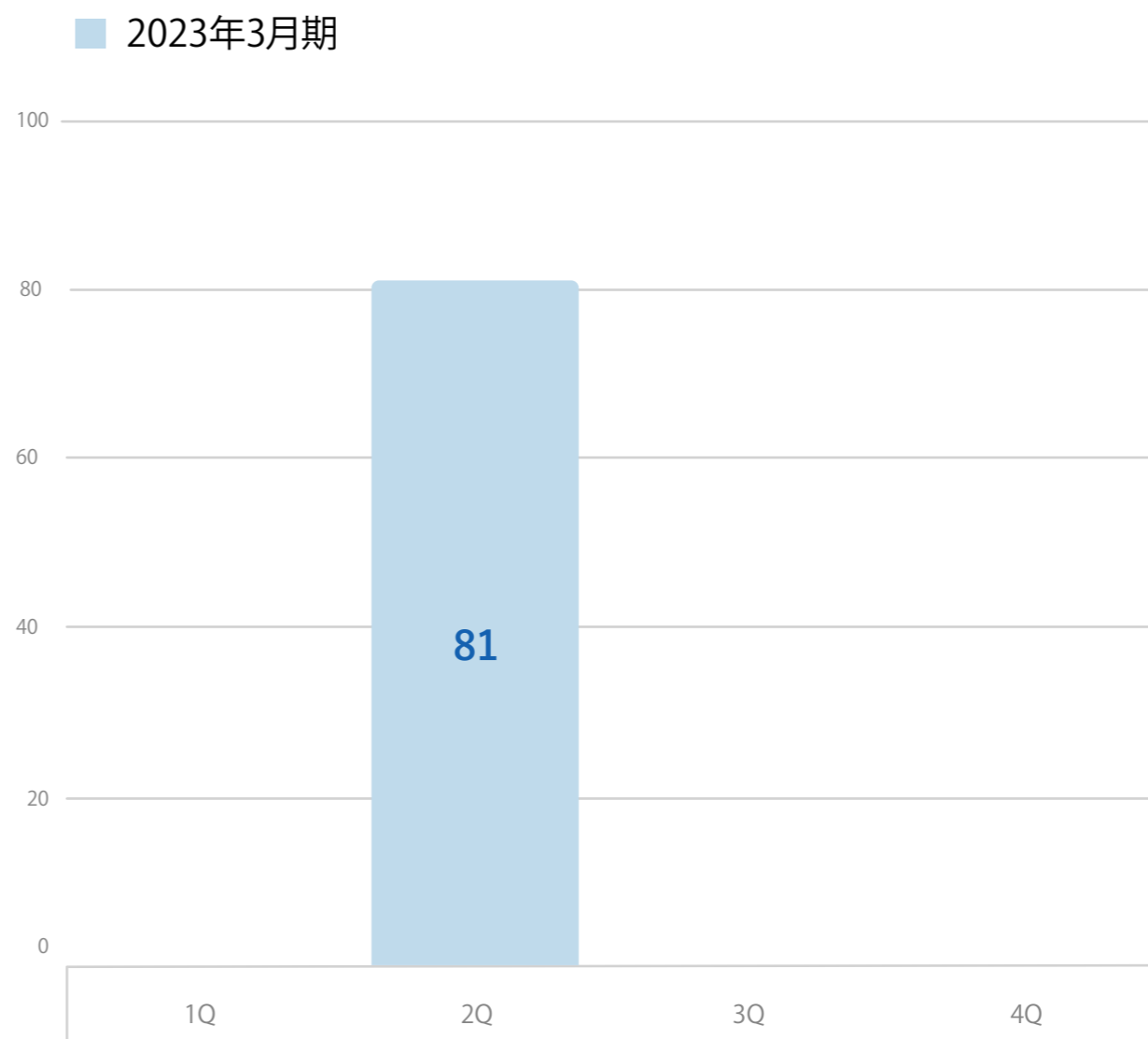
2Q 売上高

81 百万円

前年比

— %

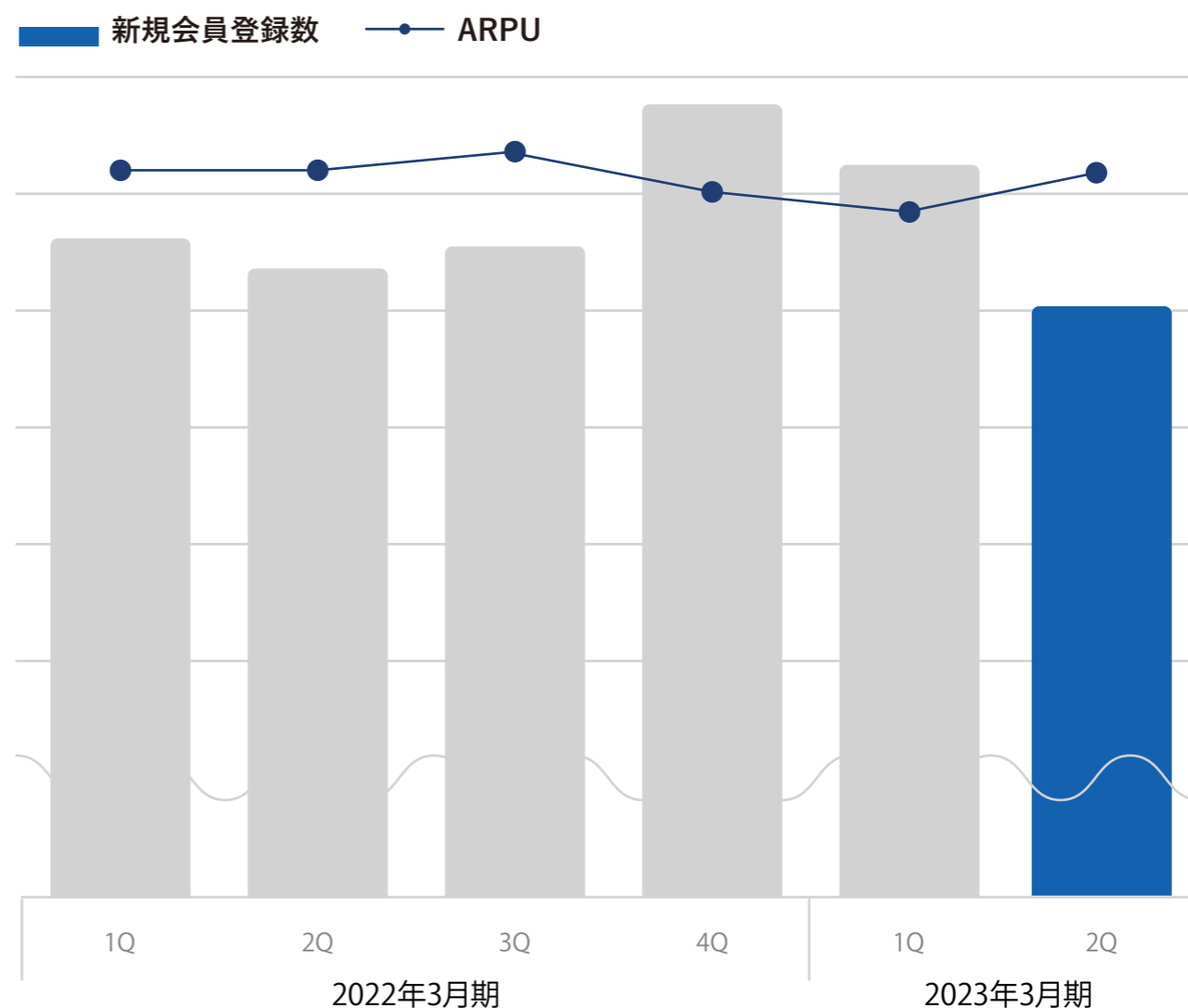
売上高推移



- ・ 利益重視のプロモーションを行い、新規会員登録数はやや減少。

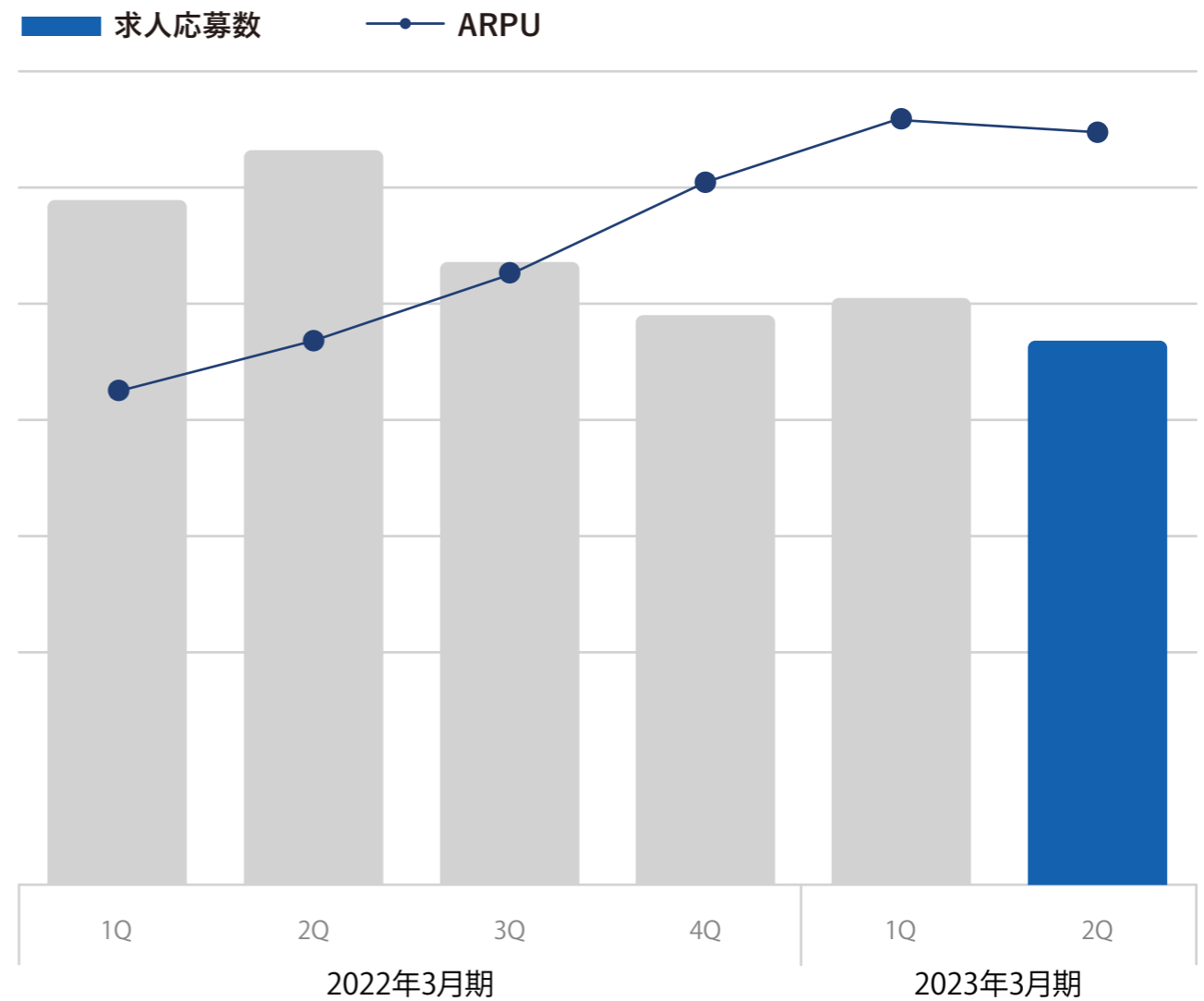
- ・ 効率の良い誘導元からのユーザー獲得が進み、ARPUは増加。

新規会員登録数・ARPU推移



- ・利益重視のプロモーションを行い、求人応募数は横ばい傾向。リスティング以外のマーケティング強化を進める。
- ・ARPUは高水準を維持できているため、ARPUを維持しつつ応募増を図る。

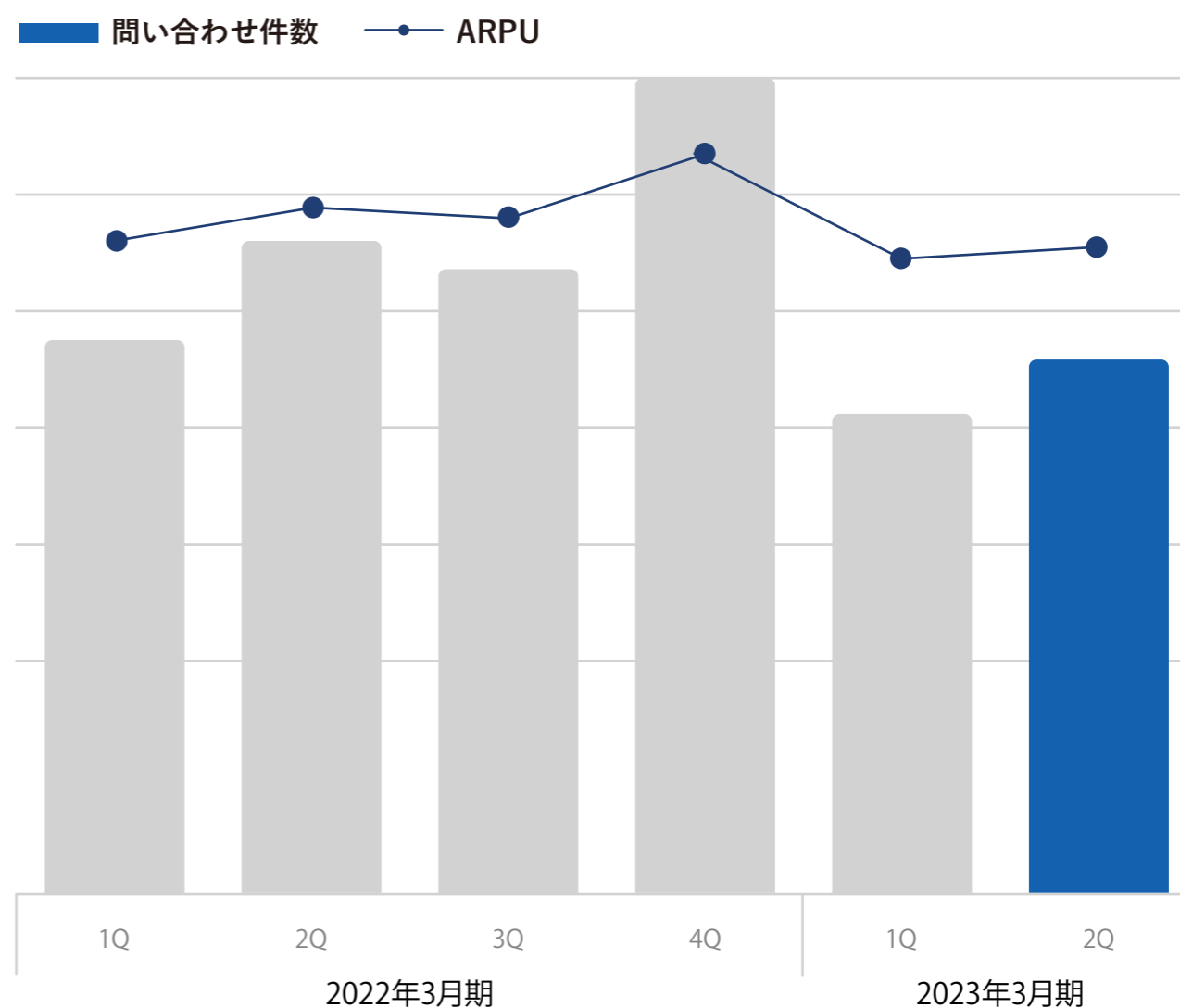
求人応募数・ARPU推移



・1Q比で問い合わせ件数もARPUも増加。

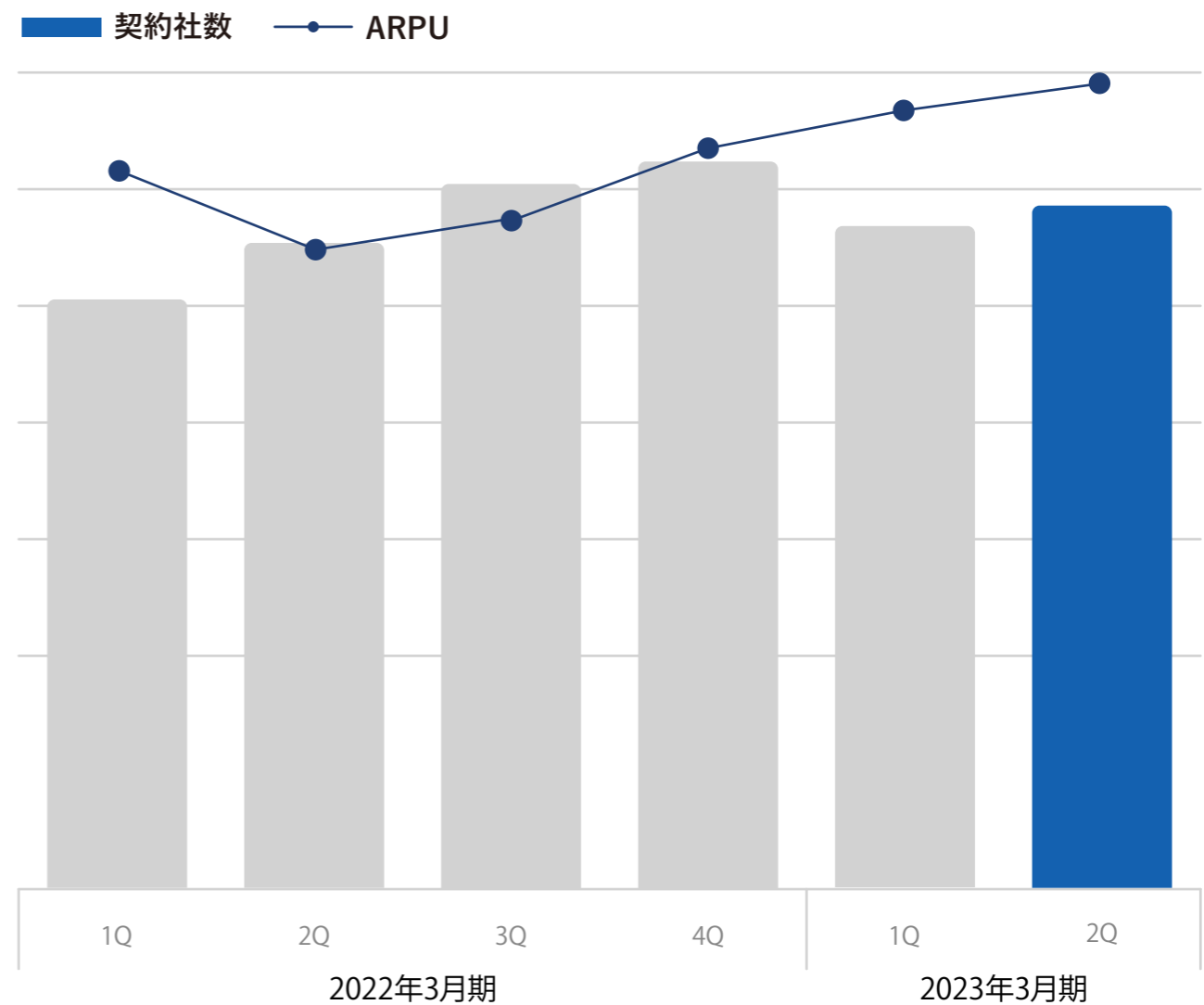
・サイトパワーとしては余力があるため、販売強化により各KPIの増加を図る。

問い合わせ件数・ARPU推移



- ・ 契約社数は再び増加へ。
- ・ ARPUも順調に増加傾向。
- ・ 派遣先レコメンドサービス※販売強化で契約社数増加を図る。

契約社数・ARPU推移

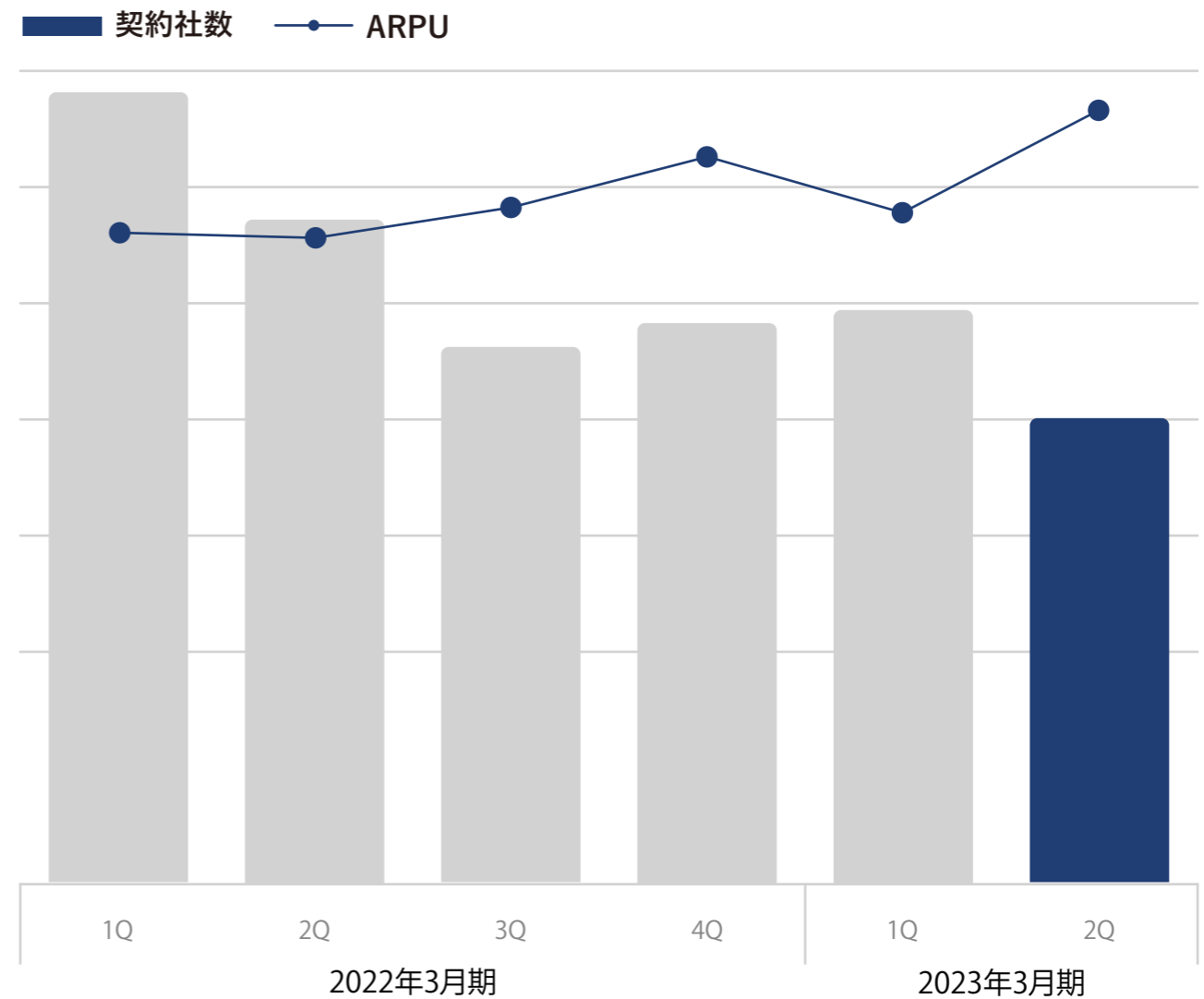


※求人原稿をもとに派遣人材ニーズの高いアタック先をリストアップするオプションサービス。

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。

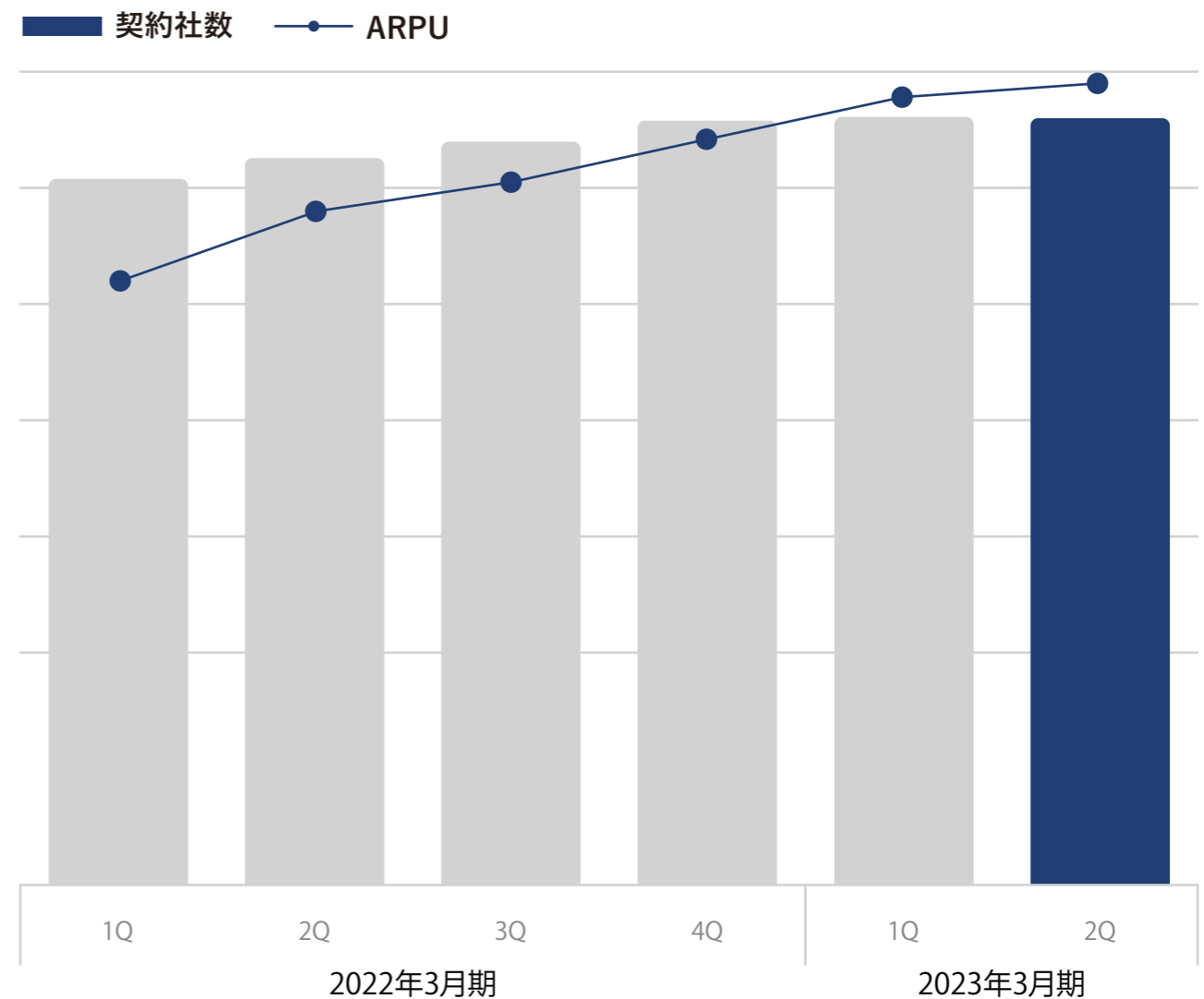
- ・ 契約社数減少も、解約は小口契約が多く主要クライアントは継続。
- ・ このためARPUが向上。
- ・ ニーズが高いターゲットに販売注力し、契約社数増加を進める。

契約社数・ARPU推移



- ・ 契約社数もARPUも増加傾向。
- ・ 「電子印鑑GMOサイン」との提携による『電子印鑑GMOサイン法務DX』の提供が決定し、契約社数の増加を進める。

契約社数・ARPU推移



戦略マトリクス

サービスラインアップの拡大

		Transaction 型		SaaS型				
		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)		NEXT X
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	NEW 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

■Marketing

転職

- **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

- **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・応募数を狙う。

- **ATS/Adopt Adminにおける新規業界・業種の開拓**

不動産

- **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**

- **BtoB向けのフレキシブルオフィスサービスに参入**

得意のWebマーケティングを活かした収益の多様化を進める。

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。

※ EFO(Entry Form Optimization:入力フォーム最適化)

■DX

HR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。

不動産による広がり

- **不動産市場DXへの挑戦**
不動産会社向けDXの第一弾として、R-COMPASSをリリース。第二弾のDXサービスを進める。
- **R-COMPASSについて**
不動産会社データベース提供サービス。
当社のデータベースを活用し、不動産会社ごとの賃貸物件情報、ポータルサイトへの出稿状況の情報も提供。
まずは無料にて不動産のデータベースを提供し、幅広い法人ユーザーの獲得につなげ、将来的には収益化を目指す。

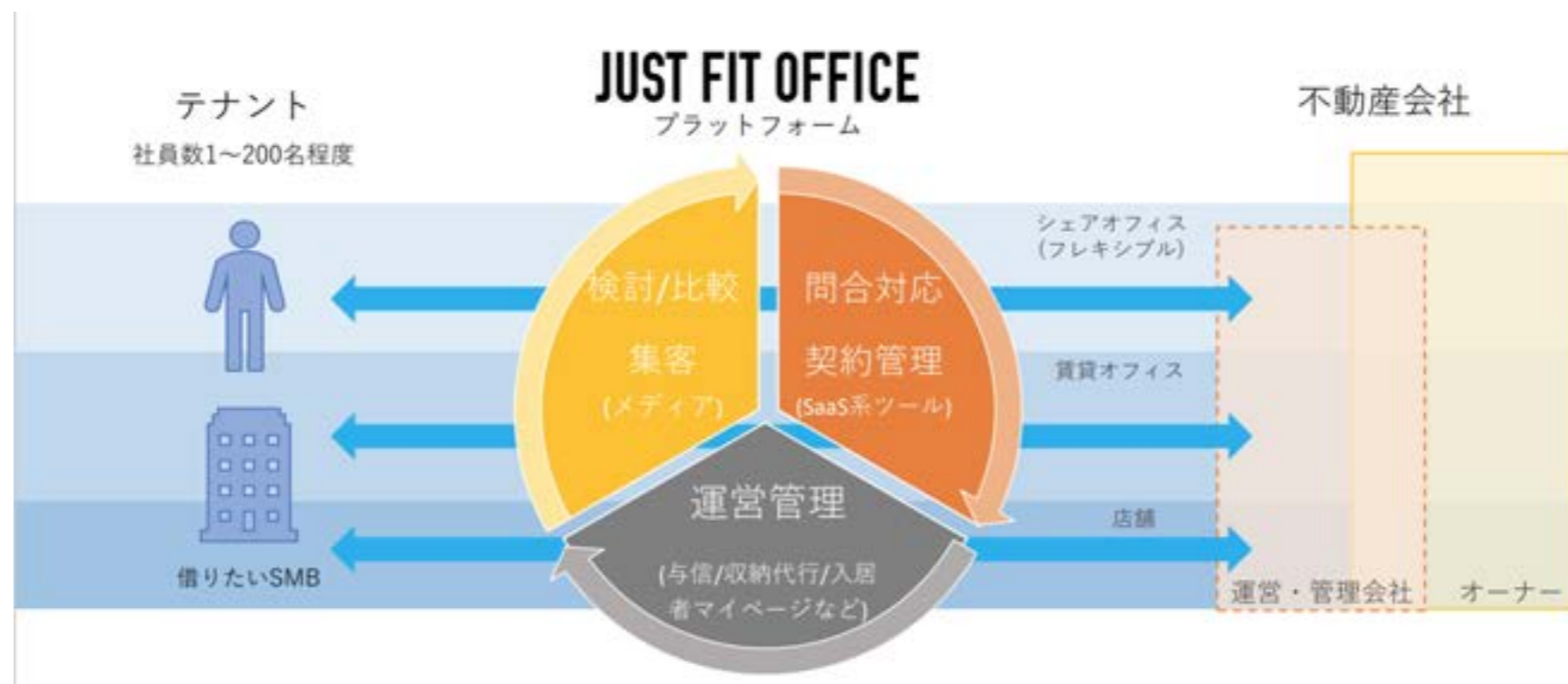
リーガルテックに進出

- **契約ライフサイクルマネジメントサービスの提供**
Contracts社を子会社化することにより、電子契約締結サービスに限らず、契約書作成・レビュー・管理までの、一連の契約周辺業務をマネジメントできるプラットフォームサービスを提供。
- **電子署名サービスとの連携強化**
「ContractS CLM」の提供により、電子署名サービスが得意である契約の締結・管理に加え、契約工程の“すべて”を管理するCLMへとサービス領域の拡大をサポート。

2022年11月1日付にてシェアオフィス／コワーキングスペースのマッチングプラットフォーム「JUST FIT OFFICE」を提供する株式会社ユースラッシュの全株式を取得

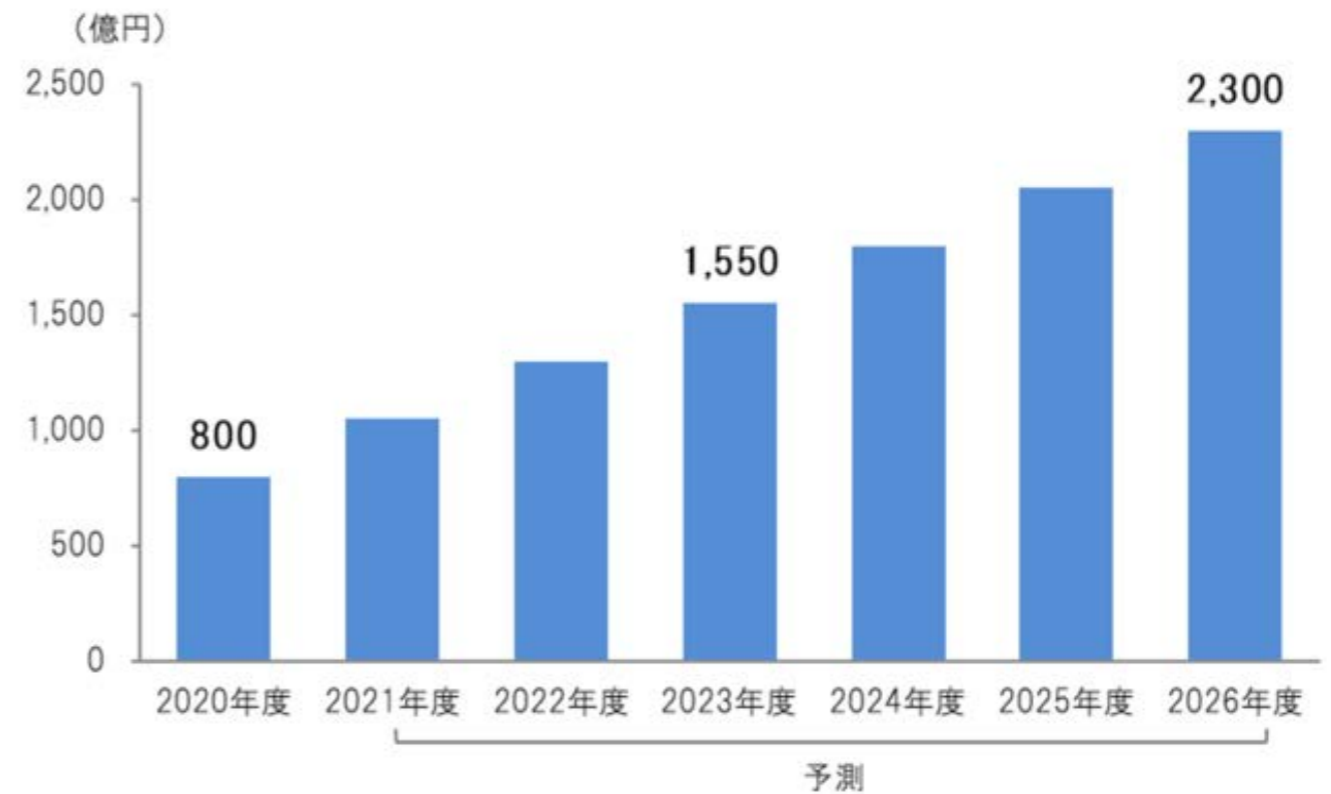
JUST FIT OFFICEプラットフォームにより、テナントと中小規模不動産を所有する会社(オーナー&管理会社)をダイレクトにつなげる。

D2C 促進型のオフィスプラットフォーム



- ・ 2026年度のフレキシブルオフィス市場は2,300億円
- ・ 拠点数の増加、リモートワークの場としての需要拡大により市場は拡大
- ・ 利用者同士のコミュニティ形成を重視するコワーキングスペースではスタートアップに加え大手企業の利用も増加

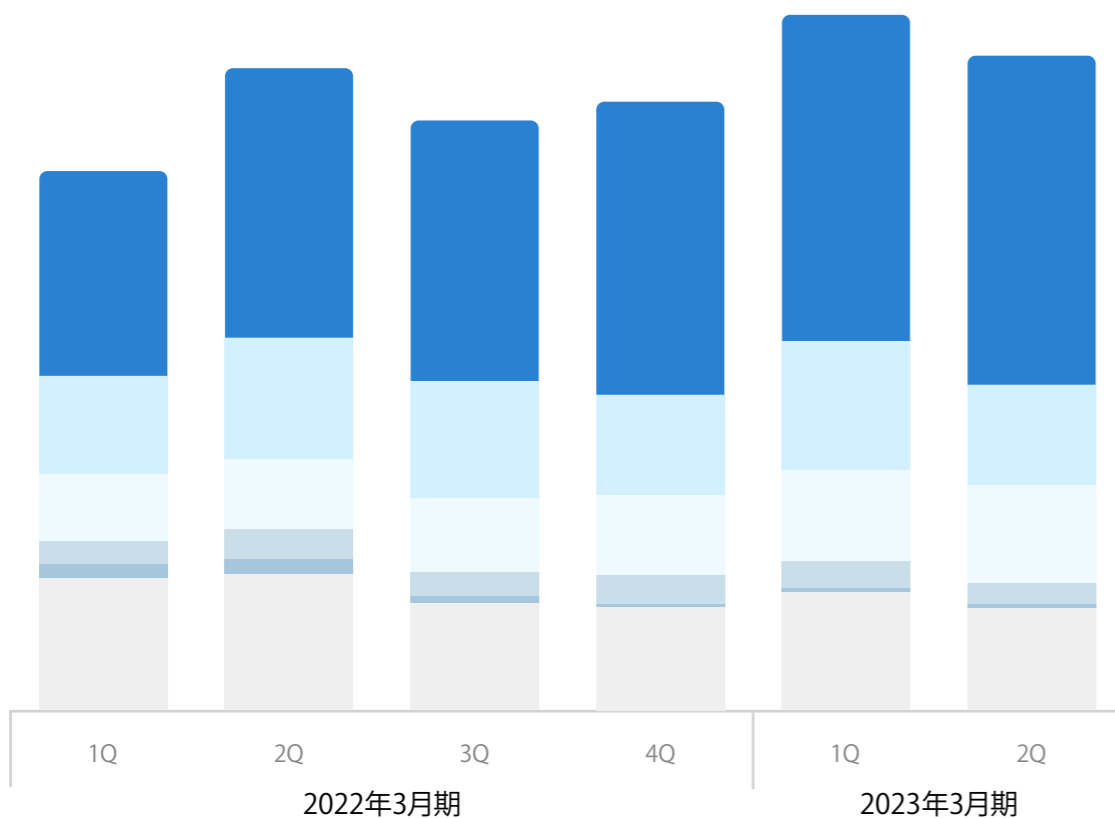
*出展:MDB Digital Search 「フレキシブルオフィス市場」参照



業界別では「製造・ライン系」は好調も「配送・物流・軽作業系」が減少。
 連携先別ではポータルサイトが回復傾向。

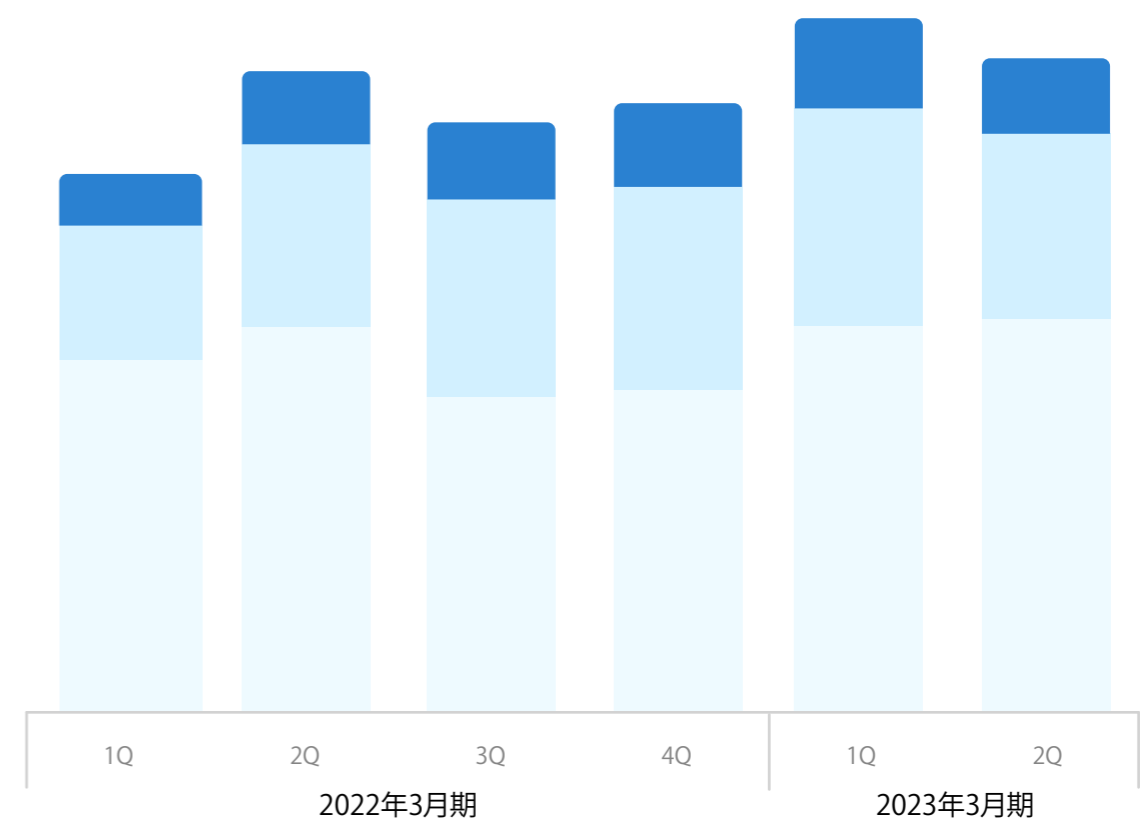
売上高推移(業界別)

- 製造・ライン系
- 配送・物流・軽作業系
- オフィスワーク(事務)系
- フード系
- イベント系
- その他



売上高推移(連携先別)

- ATS 連携
- Adopt Admin
- ポータルサイト



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	85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