



# CAREER INDEX

株式会社キャリアインデックス

2023年3月期第3四半期(2022年10月～2022年12月)決算説明資料

証券コード:6538

2023年2月13日

INDEX  
目次

全社共通

---

01

1. 決算ハイライト
2. 連結業績予想の修正
3. 3Q実績
4. 業績推移

セグメント別

---

02

5. セグメント別売上
6. セグメント別KPI

成長戦略

---

03

7. 成長戦略
8. 参考資料

## 2023年3月期3Q実績

売上高

前年同期比

2,411百万円 111.7%

営業利益

前年同期比

449百万円 63.9%

EBIDA

前年同期比

710百万円 82.8%

## トピックス

## • マーケティング事業

CPA高騰および一部クライアントの予算調整の影響等により3Qは減速。一方、販売単価の改善、マーケティングの強化等が進み復調傾向。また、2022年11月に株式会社ユースラッシュをM&Aし、不動産領域にて法人向けサービスへも進出。

## • DX事業

DX事業に占める割合が大きいContractS株式会社は順調に拡大し、GMOグループとの連携も開始。Leadleも底堅く推移し、1月には新機能「派遣先レコメンド」をリリースし拡大を図る。なお、株式会社マージナルが提供する「BioGraph」が伸びず、同社ののれん残高52百万円を一括償却。

## • 業績予想の修正

上記状況により売上高が伸び悩み、また、M&A費用38百万円およびのれんの一括償却費用52百万円が影響し利益減少。

※詳細は、本日(2023年2月13日)公表「業績予想の修正に関するお知らせ」を参照。

## • 自己株式取得の実施

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て実施を決定。

※詳細は、本日公表「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」を参照。

※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

 CAREER INDEX

*FashionHR*

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

※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。

## 2. 2023年3月期通期連結業績予想の修正

単位:百万円

	2022年8月12日発表 2023年3月期 連結業績予想	2023年2月13日発表 2023年3月期 連結業績予想	増減率
売上高	3,800	3,320	87.4%
営業利益	1,050	530	50.5%
経常利益	1,046	524	50.1%
純利益	612	306	50.1%

詳細は、本日(2023年2月13日)公表しました「業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

### 3-1. 2023年3月期3Q実績

単位:百万円

	2022年3月期 3Q累計 (単体)	2023年3月期 3Q累計 (連結)	前年比
売上高	2,158	2,411	111.7%
営業利益	703	449	63.9%
経常利益	702	443	63.1%
純利益	449	239	53.2%
EBITDA	858	710	82.8%
営業利益率	32.6%	18.6%	

## 3-2. 2023年3月期3Q実績

単位:百万円

	2022年3月期 3Q (単体)	2023年3月期 3Q (連結)	前年比
売上高	729	794	108.9%
営業利益	230	17	7.4%
経常利益	229	15	6.6%
純利益	146	▲ 13	-
EBITDA	280	153	54.6%
営業利益率	31.6%	2.2%	

3Qは、M&A費用38百万円およびのれんの一括償却費用52百万円の合計91百万円を一時費用として計上。

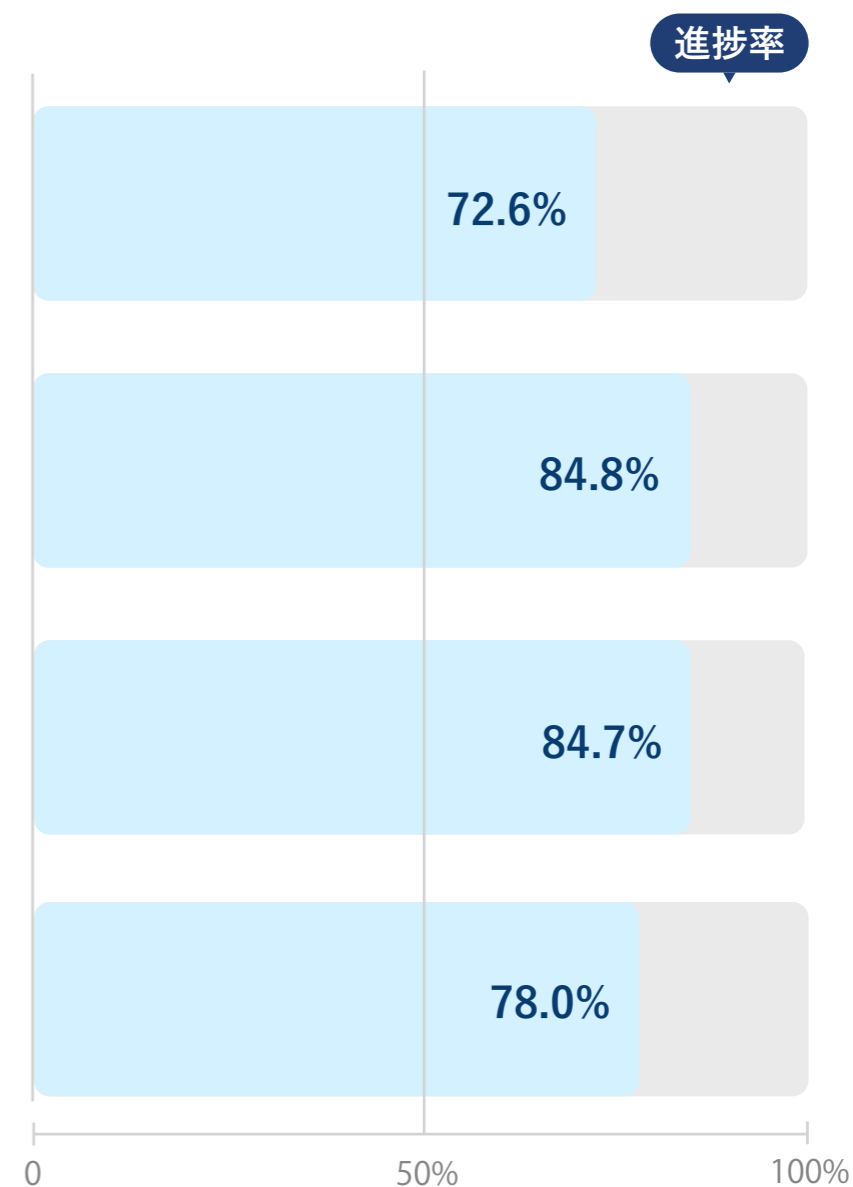
### 3-3. 2023年3月期通期業績予想に対する進捗率

単位:百万円

2023年2月13日発表  
2023年3月期  
連結業績予想

2023年3月期  
3Q累計

	2023年2月13日発表 2023年3月期 連結業績予想	2023年3月期 3Q累計
売上高	3,320	2,411
営業利益	530	449
経常利益	524	443
純利益	306	239



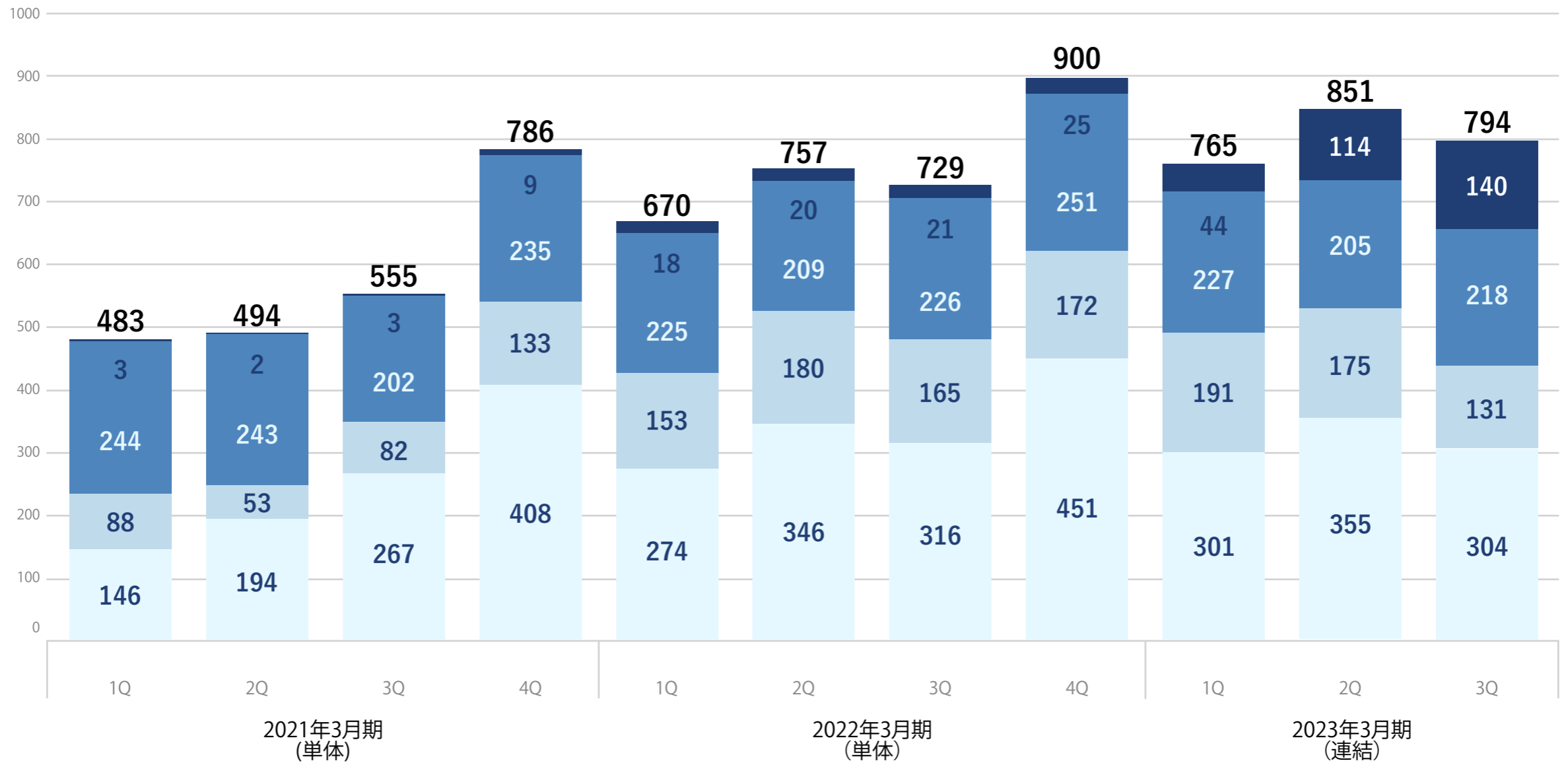


# 4-1. 売上高推移

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 ■

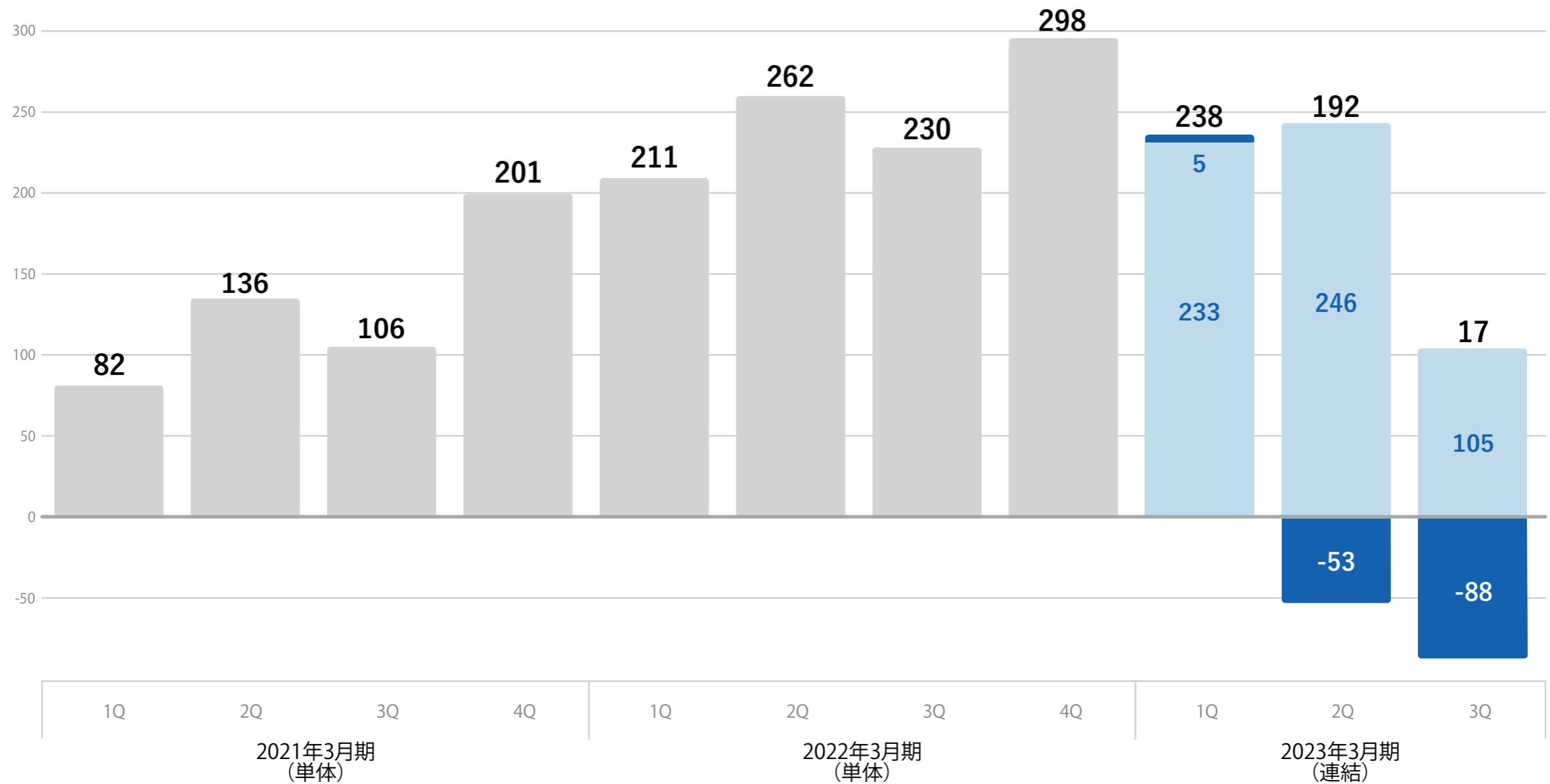


## 4-2. 営業利益推移

単位:百万円

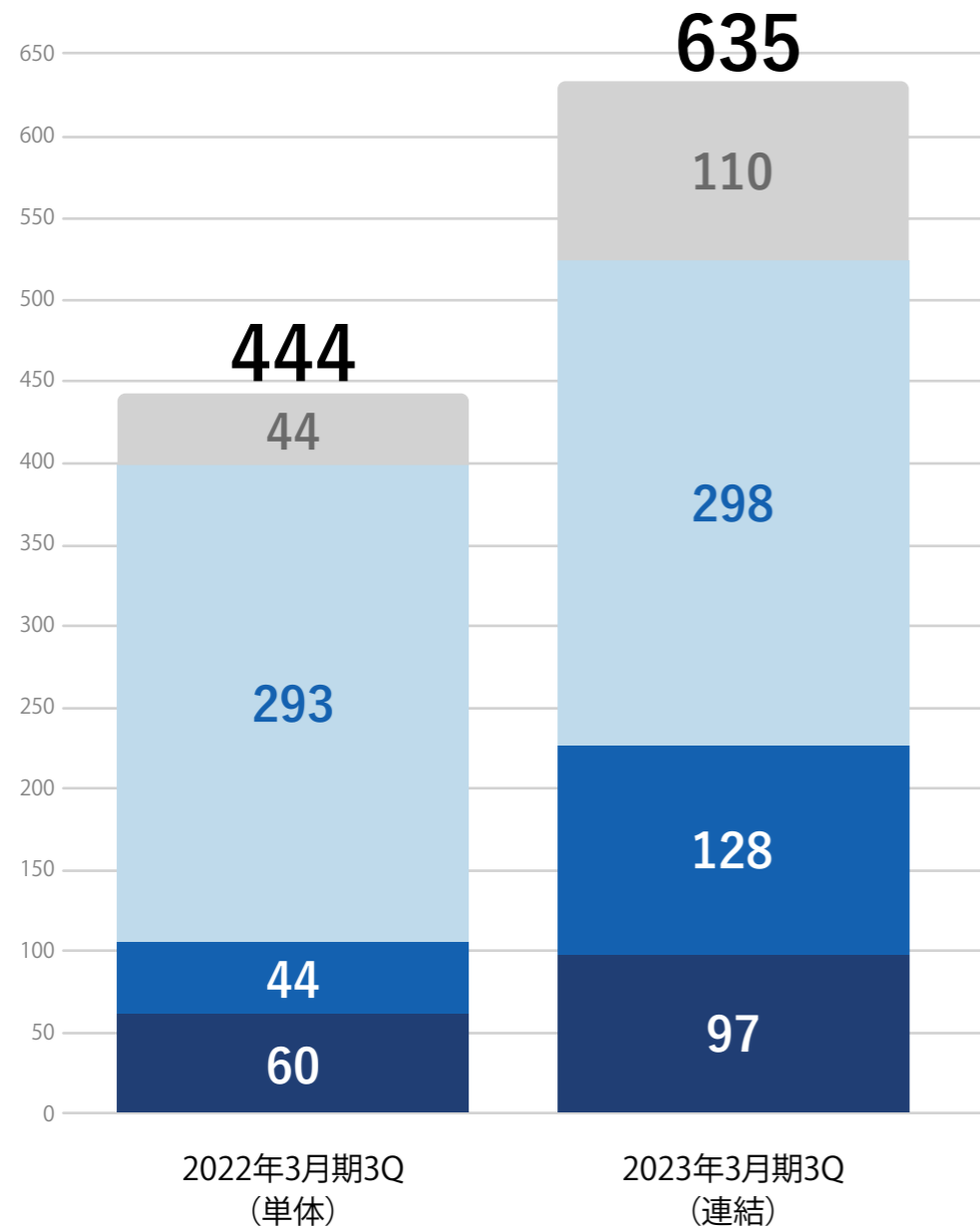
### 営業利益

■ 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が2Qから連結となり「人件費」が増加。
- ② ユースラッシュのM&A費用のため、「その他」が38百万円増加。
- ③ マージナルののれん残高を一括償却したため、「のれん+顧客資産償却費」が52百万円増加。

- 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3Q累計  
(単体)



2023年3月期3Q累計  
(連結)

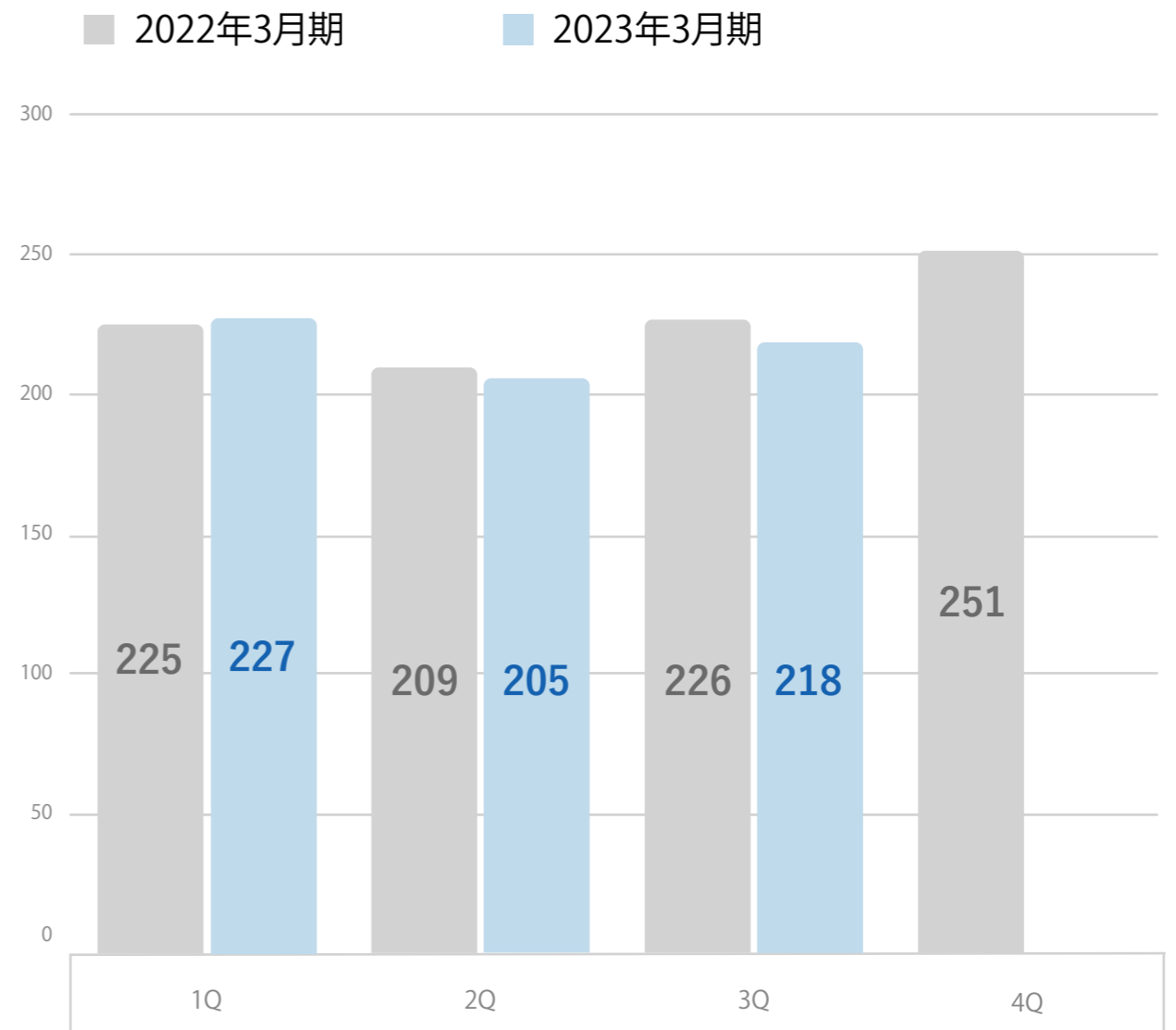
単位:百万円

CPA高騰の影響を受けてやや伸び悩む。今後は、CPAの影響を受けにくいマーケティングの強化に加え、スカウト等を強化することによる課金ポイントの多様化を進め、収益の安定性と拡大を図る。

3Q 売上高 **218** 百万円

前年比 **96.2** %

### 売上高推移



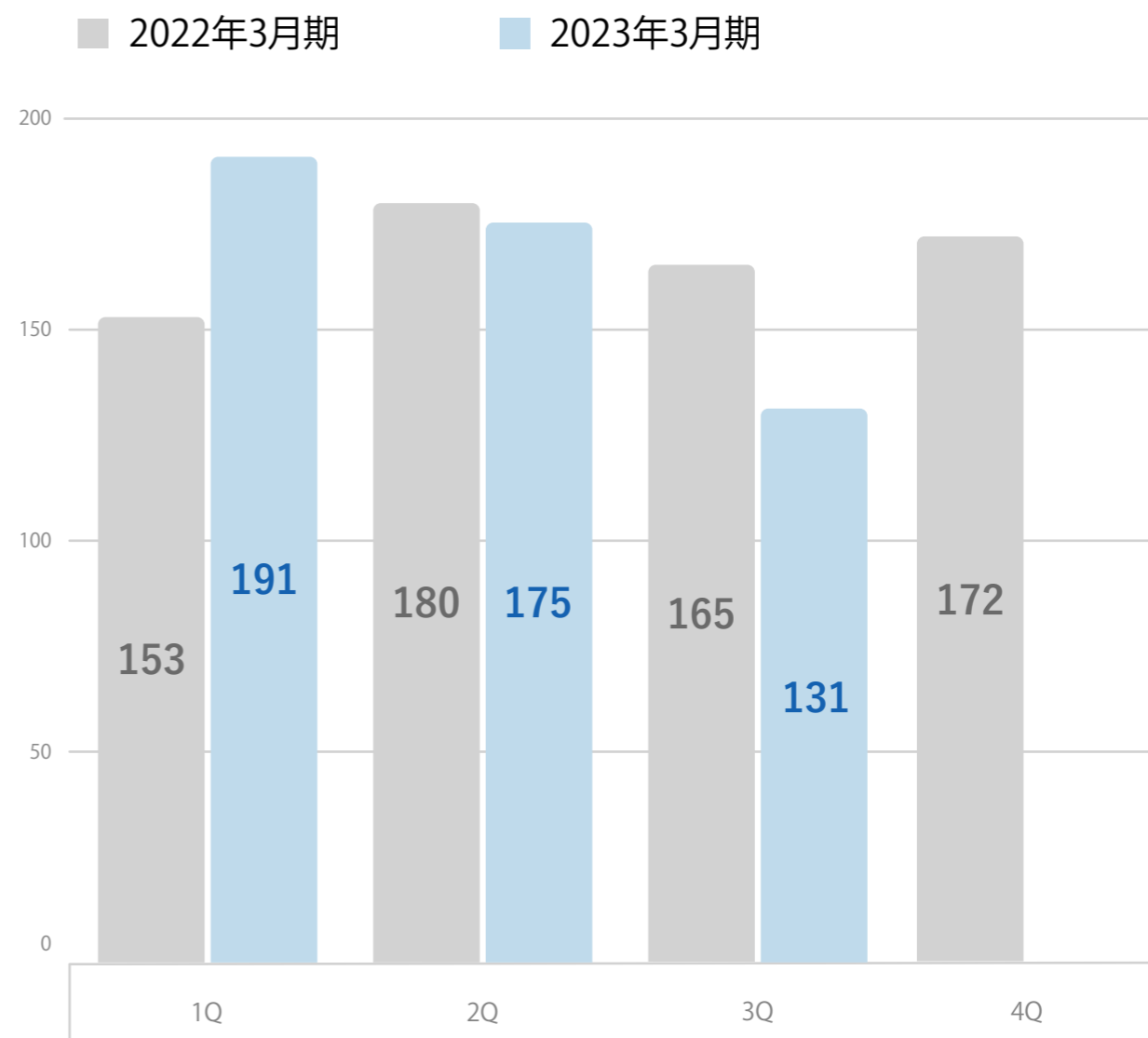
単位:百万円

転職同様、CPA高騰の影響を受けて減速。今後は、CPAの影響を受けにくいマーケティングの強化に加え、応募だけではなく、派遣における登録等を進め課金ポイントの多様化とデータベース拡充により、収益の安定性と拡大を図る。

3Q 売上高 **131** 百万円

前年比 **79.6** %

### 売上高推移



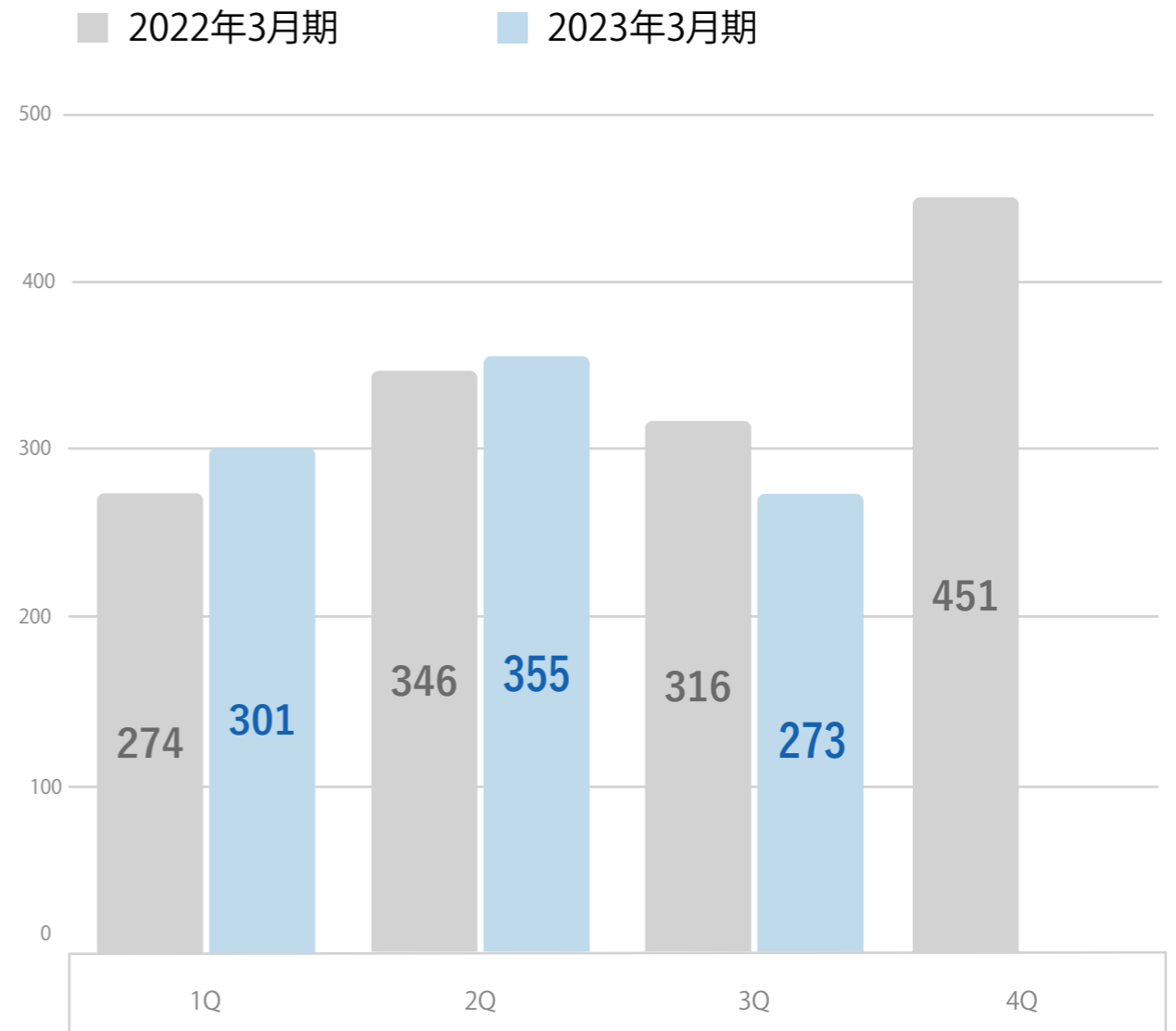
単位:百万円

クライアント予算を獲得しきれずに  
伸び悩む。ユーザー獲得には余力  
があるため、クライアント開拓を強  
化する。

3Q 売上高 **273** 百万円

前年比 **86.5** %

### 売上高推移



単位:百万円

新たに法人向け賃貸サービスを開始。当社のマーケティングノウハウを活用し、収益の拡大を図る。

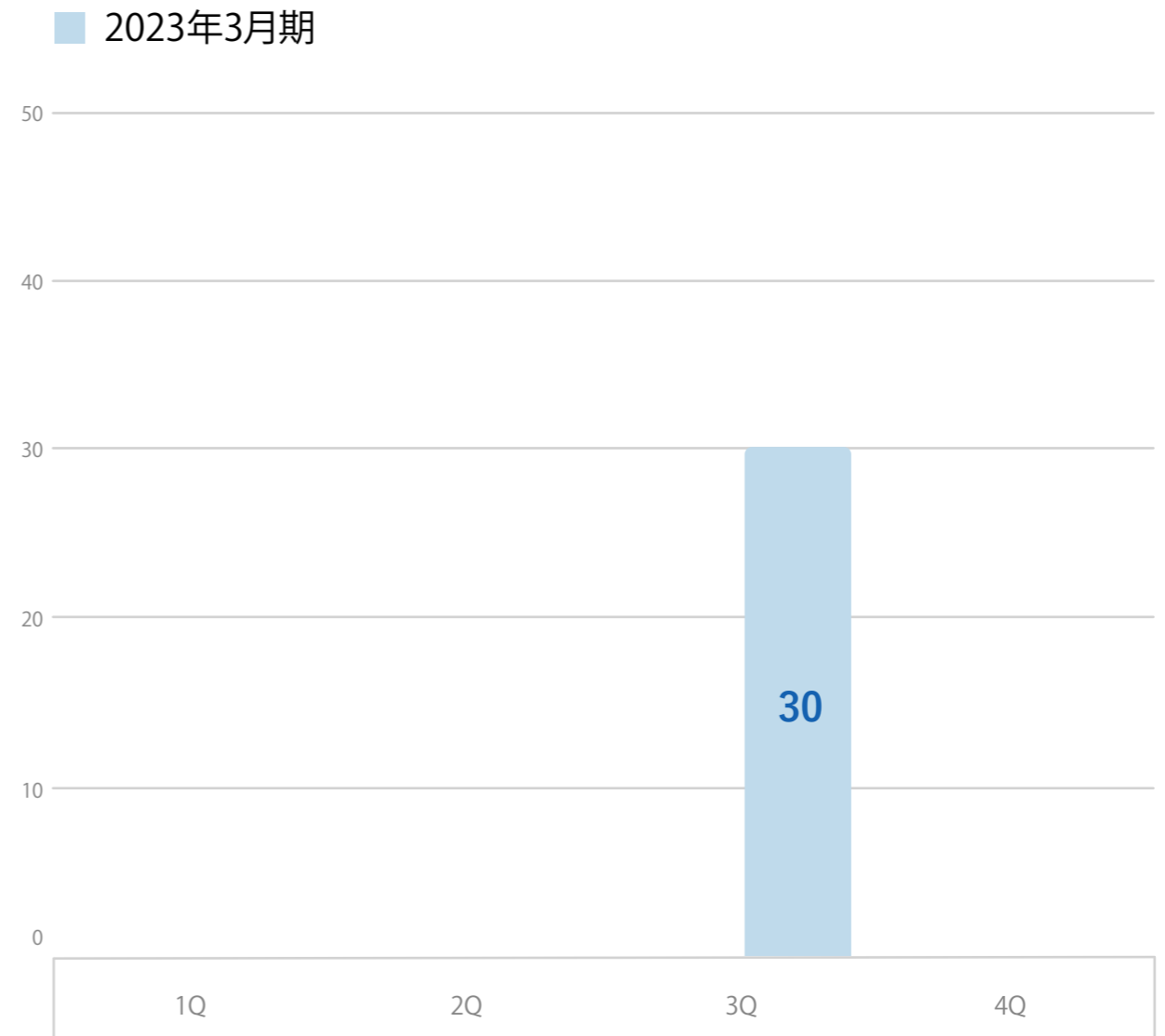
3Q 売上高

**30** 百万円

前年比

— %

## 売上高推移



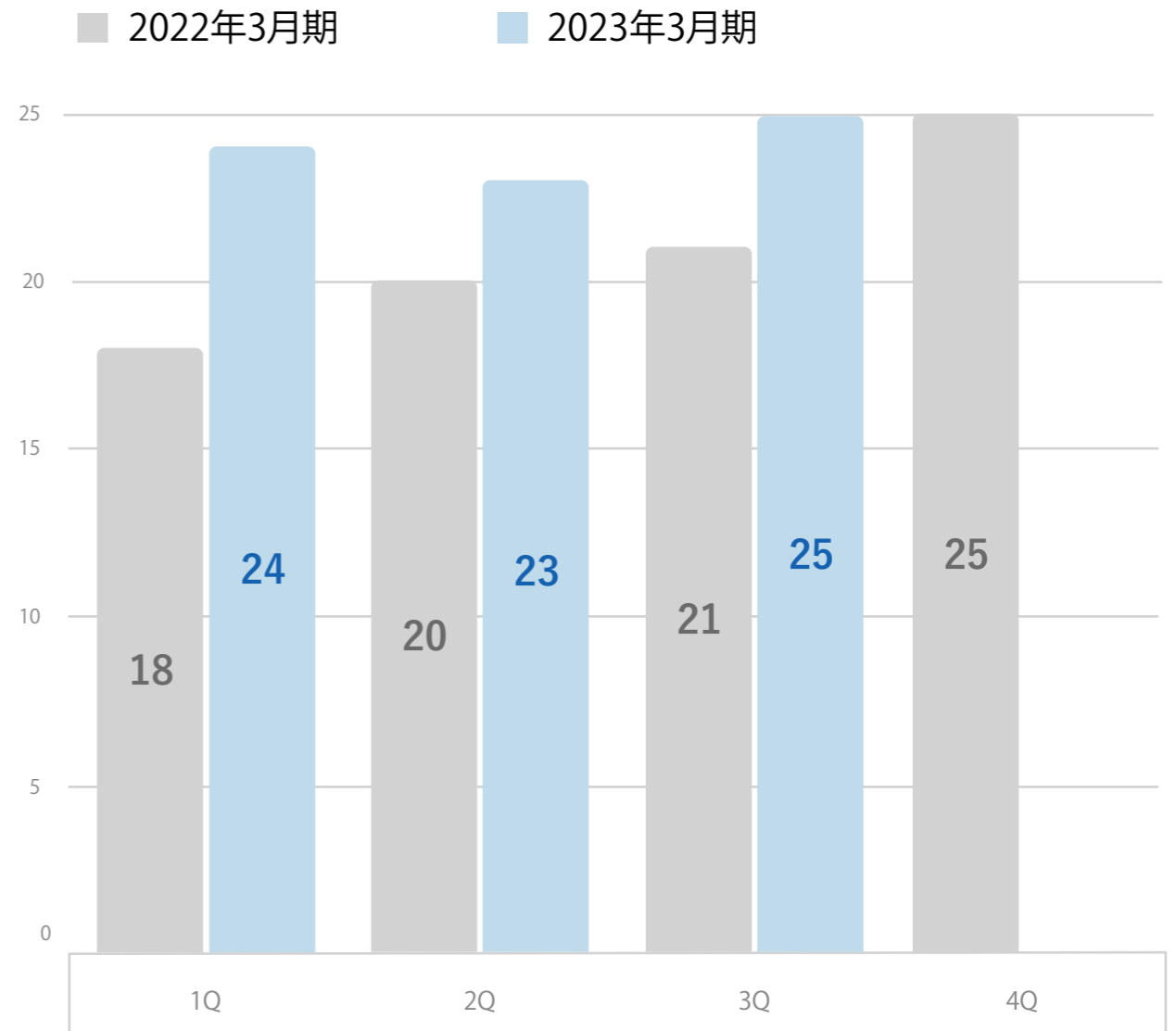
※2022年11月に株式会社ユースラッシュをM&Aしているため、2022年11月からの実績となります。



単位:百万円

底堅く推移。派遣会社社員が手作業で行っていた派遣案件検索を自動化できる「派遣先レコメンド」※を4Qにリリースし、クライアント獲得を加速させる。

売上高推移



3Q 売上高 **25** 百万円

前年比 **117.3%**

※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。

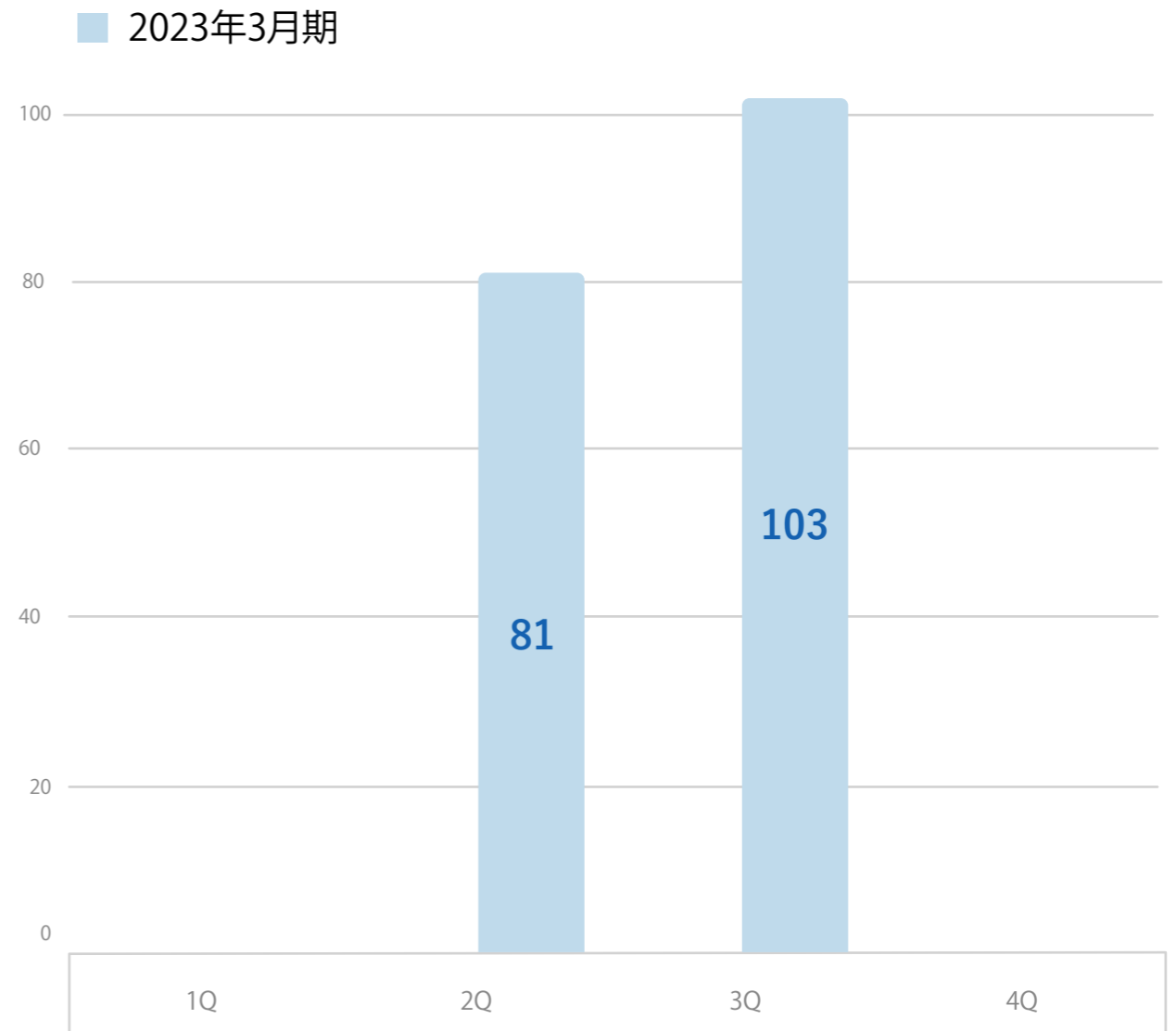
単位:百万円

順調に拡大。「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』も4Qからスタートし、更なる拡大を図る。

3Q 売上高 **103** 百万円

前年比 **—** %

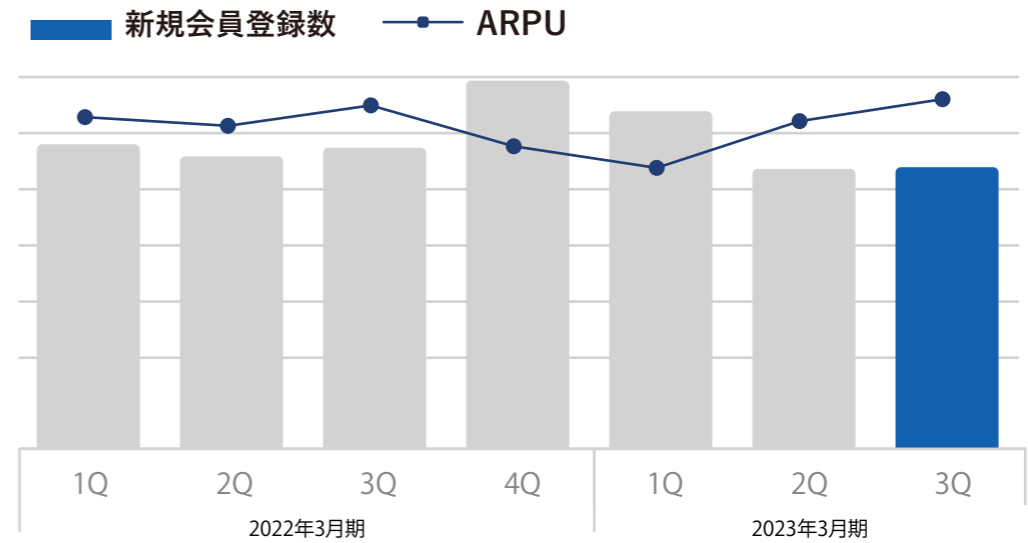
### 売上高推移



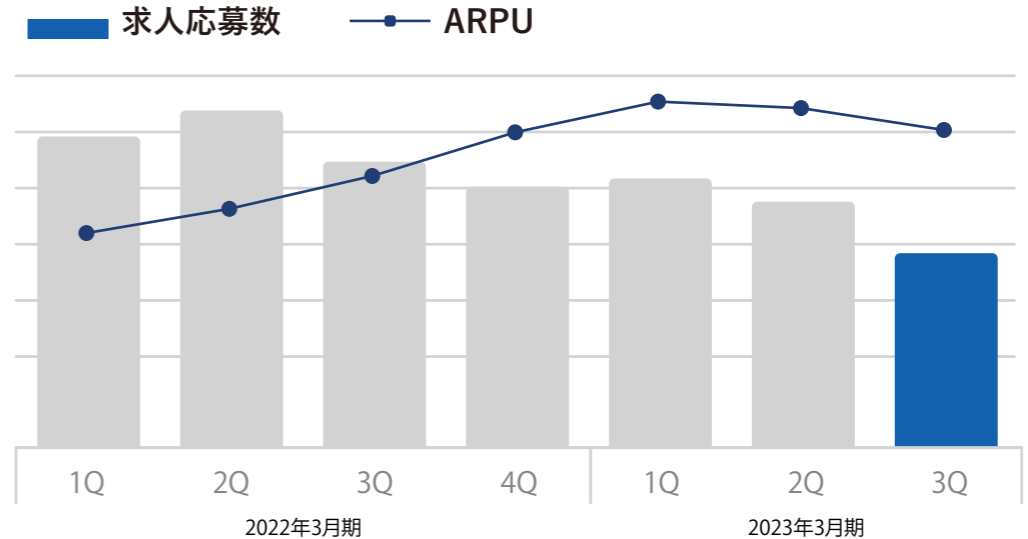
※2Qから連結を開始

- ・ CPAの高騰による影響を受け、新規会員登録数および求人応募数を伸ばせず。
- ・ 転職は、販売単価調整等により徐々にARPUを上げられており、今後もスカウト等による課金ポイントを増やすことで、更なる拡大を図る。
- ・ アルバイト・派遣は、コロナの影響下でも堅調だった製造派遣が鈍化し、ARPUも減少。応募だけではなく派遣登録等による課金ポイントを増やすことでARPU増を図る。

転職

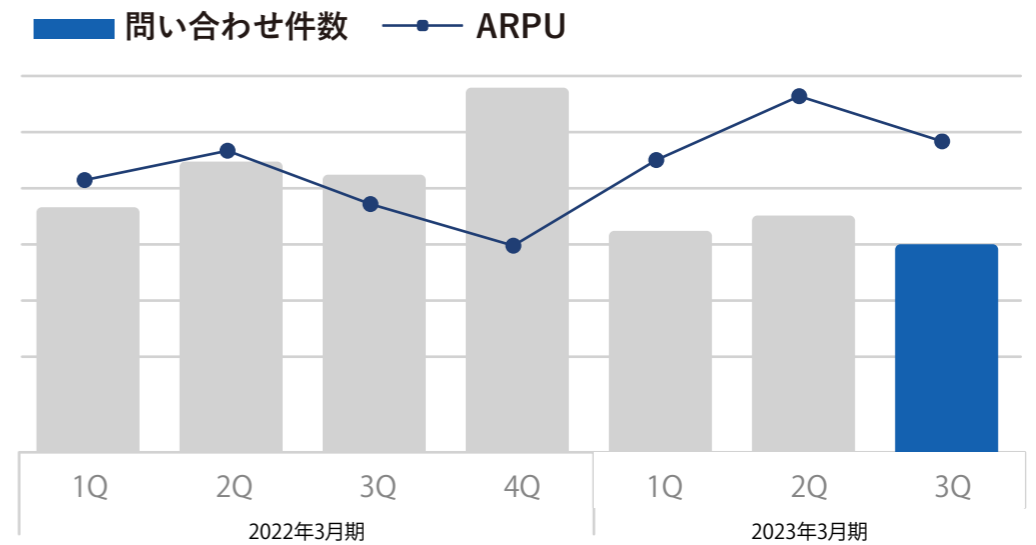


アルバイト・派遣

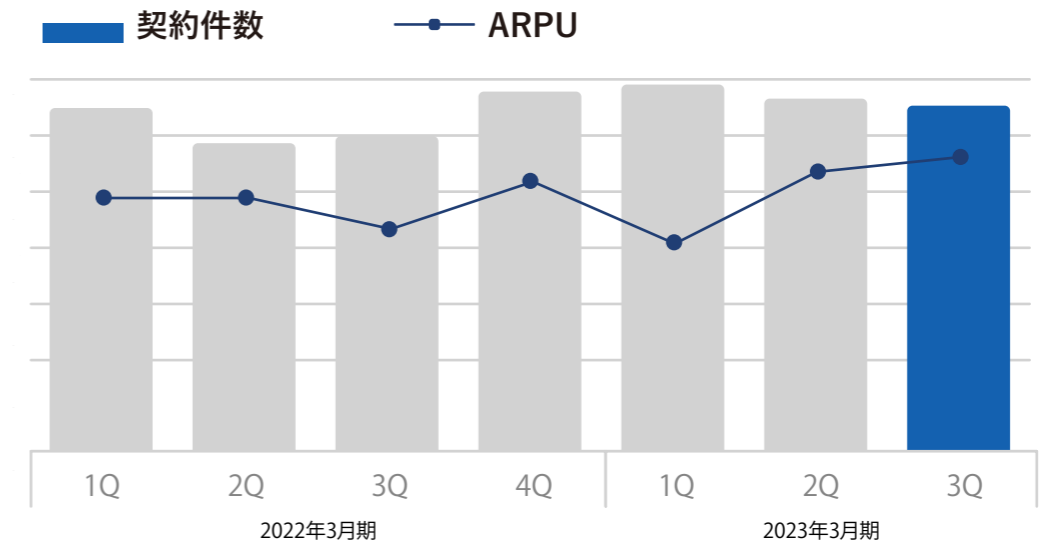


- 個人向け賃貸は、サイトパワーには余力があるため、クライアント予算獲得により各KPI増加を図る。
- 新規に法人向け賃貸を開始。  
契約件数およびARPUともにばらつきが大きい  
ため、当社のマーケティングノウハウを活かし、成長軌道に乗せていく。

個人向け賃貸

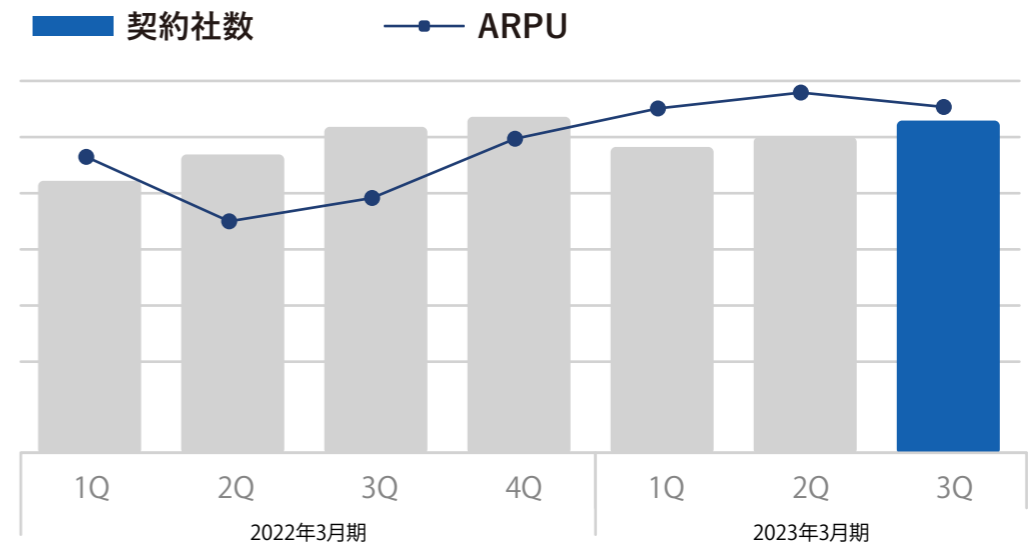


法人向け賃貸

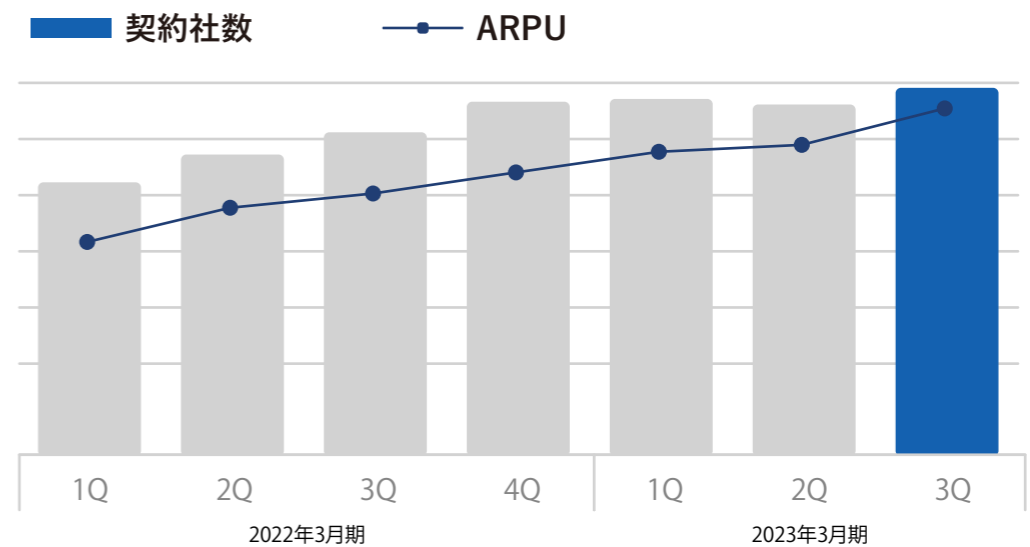


- Leadleは底堅く推移。  
「派遣先レコメンド」等の新機能を拡充し、クライアント獲得ペースを上げるとともにARPUの増加を図る。
- ContractSは、契約社数・ARPUともに順調に拡大。「電子印鑑GMOサイン」との提携による『電子印鑑GMOサイン法務DX』も4Qからスタートし、成長スピードを加速させる。

### Leadle



### ContractS



# 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	>>> <table border="1" style="width: 100%; height: 100%; border-style: dashed;"> <tr><td> </td></tr> <tr><td> </td></tr> <tr><td> </td></tr> <tr><td> </td></tr> <tr><td> </td></tr> </table>							
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	<b>NEW</b> フレキシブルオフィス物件問 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により、課金ポイントの多様化を進める。また、応募促進のため、リアルとの融合を進める。

#### アルバイト・派遣

- **WEBマーケティングによる集客強化**

CPAの影響を受け難い、アライアンス等の集客手法の拡大。

- **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。

- **課金ポイントの多様化**

応募課金だけでなく、派遣登録課金などにより、課金ポイントの多様化を図る。

#### 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**

- **法人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。ユーザーアクション活性化のため、リアルとの融合を進める。

#### 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テック

- **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。
- **機能拡充によるクライアント獲得強化**  
従来、派遣会社社員が手作業で行っていた派遣案件検索を自動化できる「派遣先レコメンド」をリリースし、新たなクライアント層獲得を進める。

#### 不動産テック

- **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サービスも進める。

#### リーガルテック

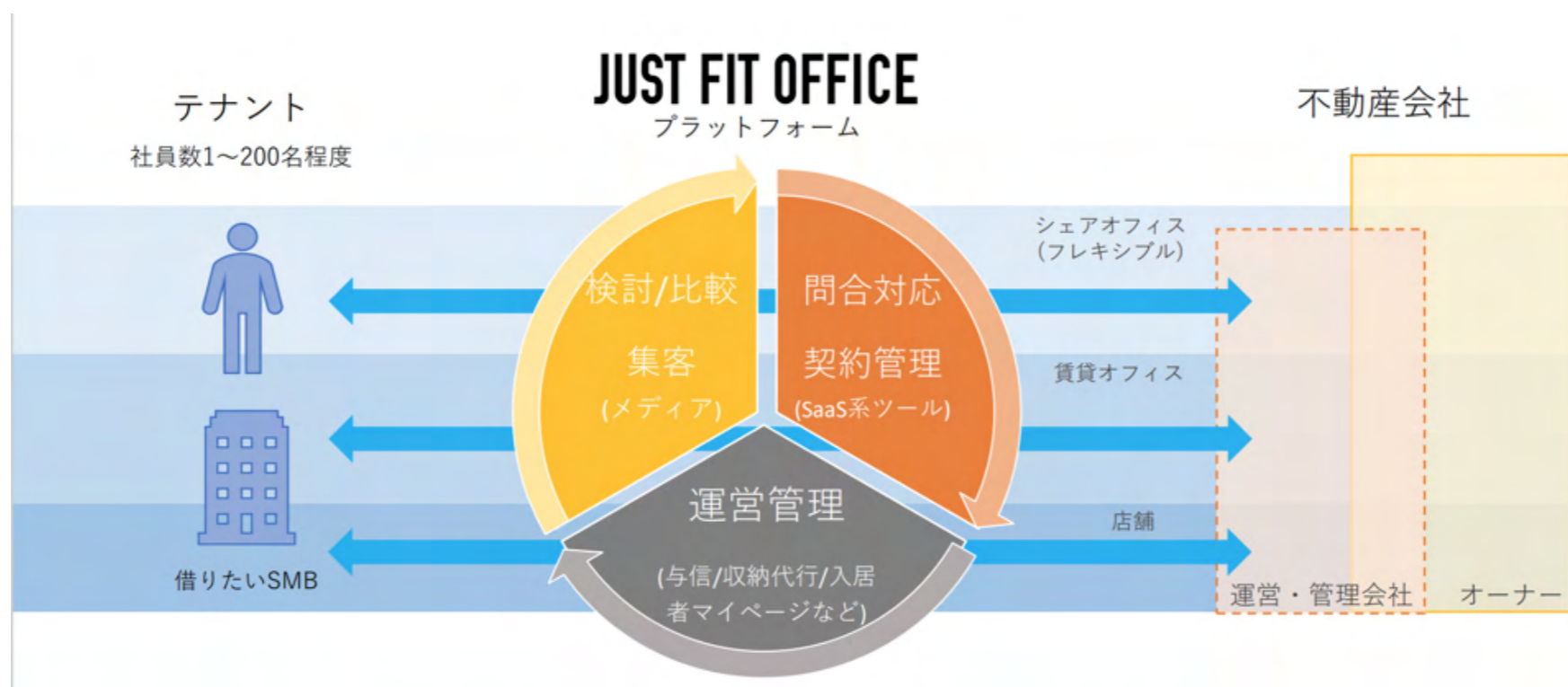
- **契約ライフサイクルマネジメントサービスの提供**  
Contracts社を子会社化することにより、電子契約締結サービスに限らず、契約書作成・レビュー・管理までの、一連の契約周辺業務をマネジメントできるプラットフォームサービスを提供。
- **電子署名サービスとの連携強化**  
「ContractS CLM」の提供により、電子署名サービスが得意である契約の締結・管理に加え、契約工程の“すべて”を管理するCLMへとサービス領域の拡大をサポート。



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

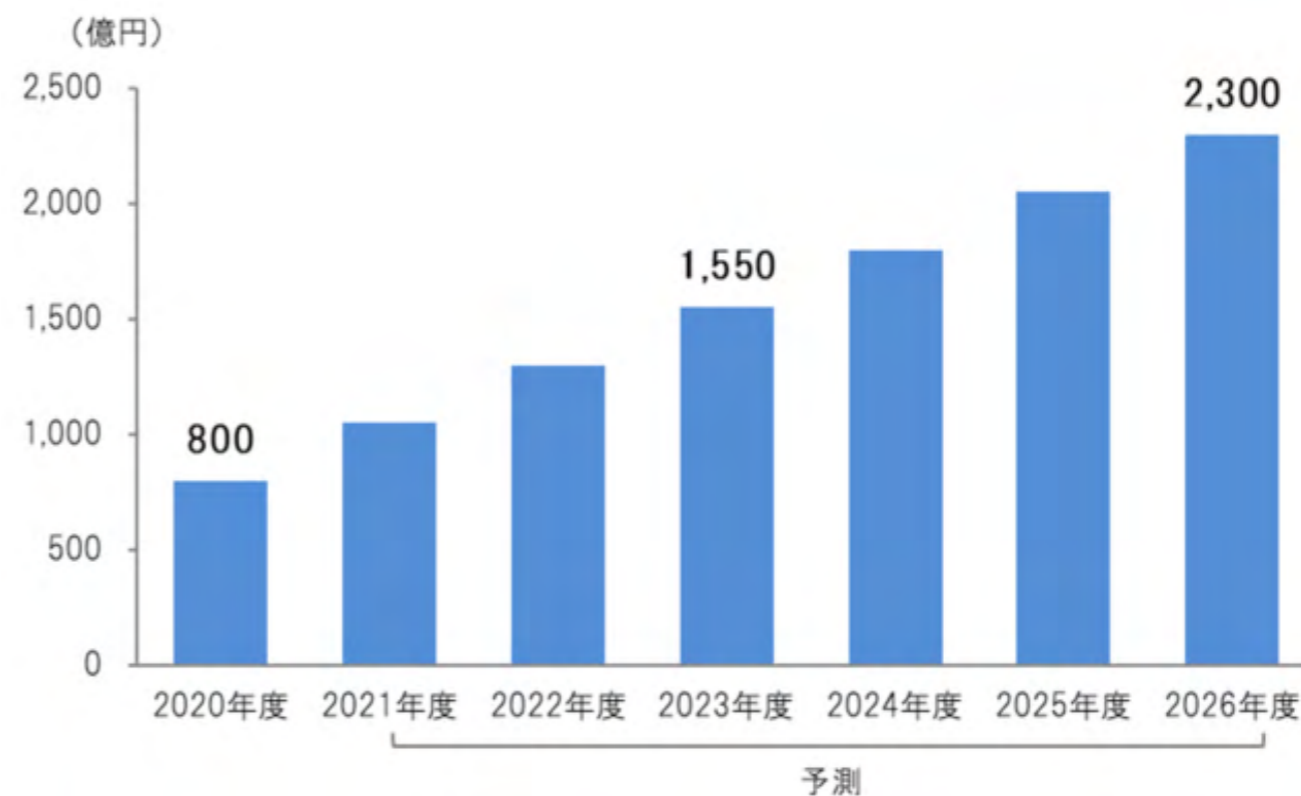
JUST FIT OFFICEプラットフォームにより、テナントと中小規模不動産を所有する会社(オーナー&管理会社)をダイレクトにつなげる。

### 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



## 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