



CAREER INDEX

株式会社キャリアインデックス

2024年3月期第2四半期(2023年7月～2023年9月)決算説明資料

証券コード:6538

2023年11月13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. セグメント別売上およびKPI

成長戦略

03

5. 成長戦略
6. 参考資料

2024年3月期2Q実績

売上高

前年同期比

1,677百万円 103.8%

営業利益

前年同期比

127百万円 29.5%

EBITDA

前年同期比

300百万円 53.9%

トピックス

• 連結実績

業績予想に対する進捗は、1Qは全体的にほぼ想定どおりだったが、2Qは売上高が微減、利益は大きくビハインドとなる。

• マーケティング事業

CPA高止まりもサービスの質維持のため一定のユーザー獲得数確保が必要であり広告費が増加したが、クライアント予算獲得に苦戦し、高単価案件も減少したことにより売上高が伸びず、利益を圧迫した。

• DX事業

ContractSは、売上高も拡大傾向を維持でき、赤字幅も縮小。
Leadleは底堅く推移し、再度拡大局面へ。

• 成長への投資

来期以降の成長維持のため、今期は以下を重点事項とし、リソースを集中して投資していく。

マーケティング事業では、HR領域において、AIレコメンドやスカウトサービスの強化を進めるとともに、人材紹介事業を展開する株式会社ホワイトキャリアの子会社化を決定し、ユーザーデータベースの収益化を進める。これにより、CPA等の可変要因の影響を受けにくいモデルを構築する。

DX事業では、DXサービス販売に強い株式会社Sales Xの子会社化を決定し、既存プロダクトの販売強化、取扱プロダクトの拡大を図る。

※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

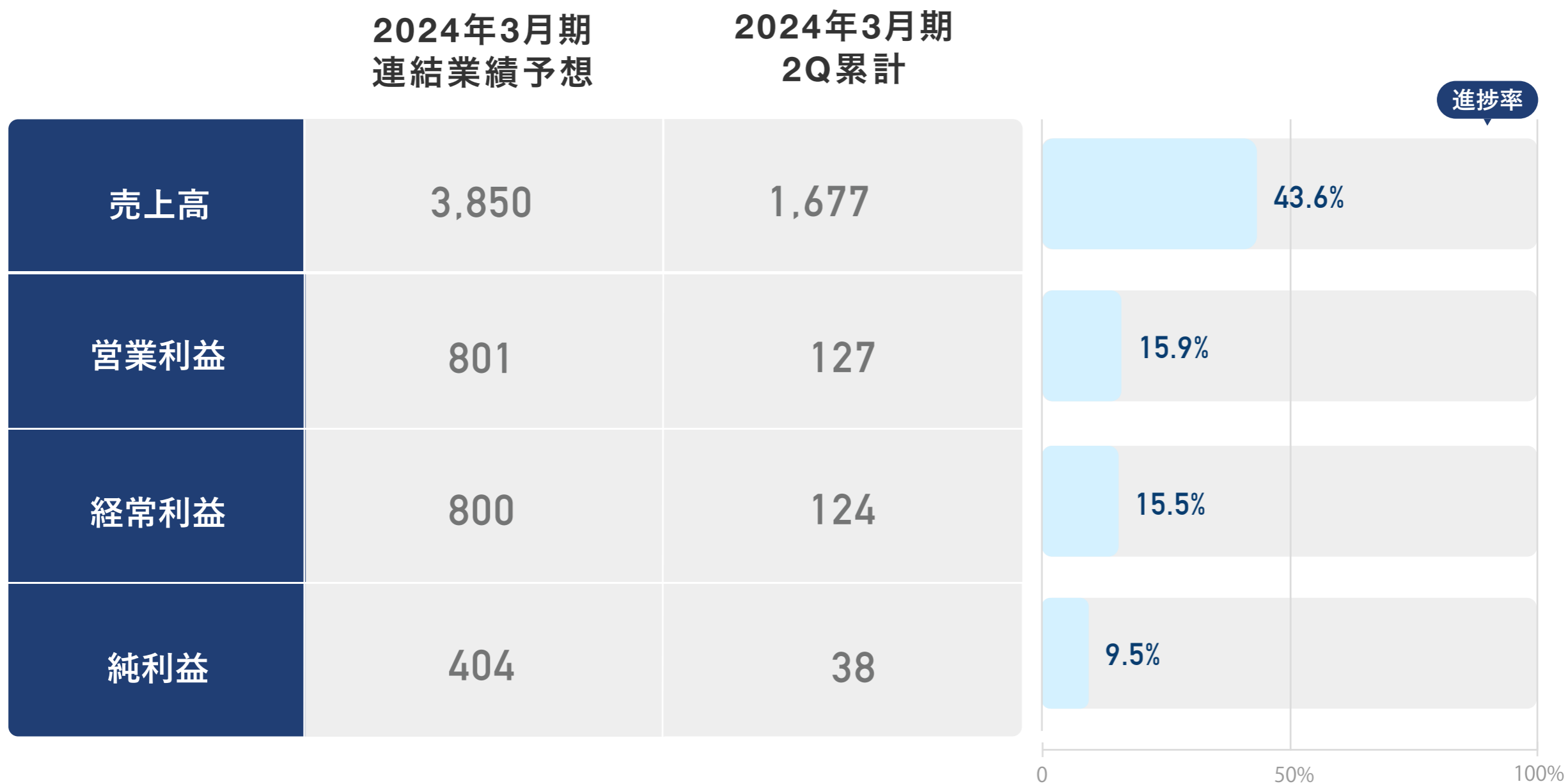
	2023年3月期 2Q累計	2024年3月期 2Q累計	前年比
売上高	1,616	1,677	103.8%
営業利益	431	127	29.5%
経常利益	428	124	29.1%
純利益	252	38	15.2%
EBITDA	556	300	53.9%
営業利益率	26.7%	7.6%	

単位:百万円

	2023年3月期 2Q	2024年3月期 2Q	前年比
売上高	851	789	92.7%
営業利益	192	17	8.9%
経常利益	190	14	7.8%
純利益	101	▲9	-
EBITDA	264	104	39.5%
営業利益率	22.6%	2.2%	

2-3. 2024年3月期通期業績予想に対する進捗率

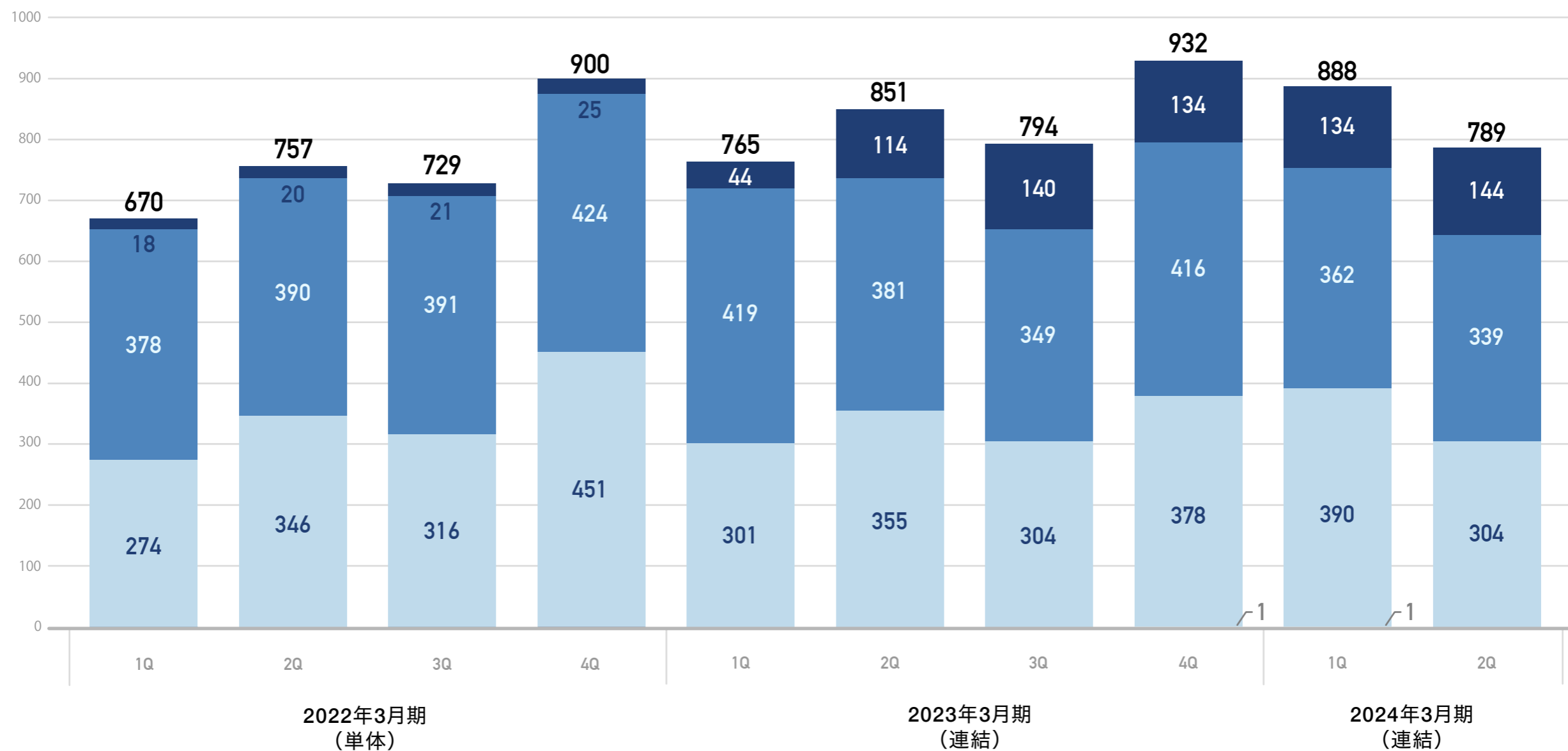
単位:百万円



3-1. 売上高推移

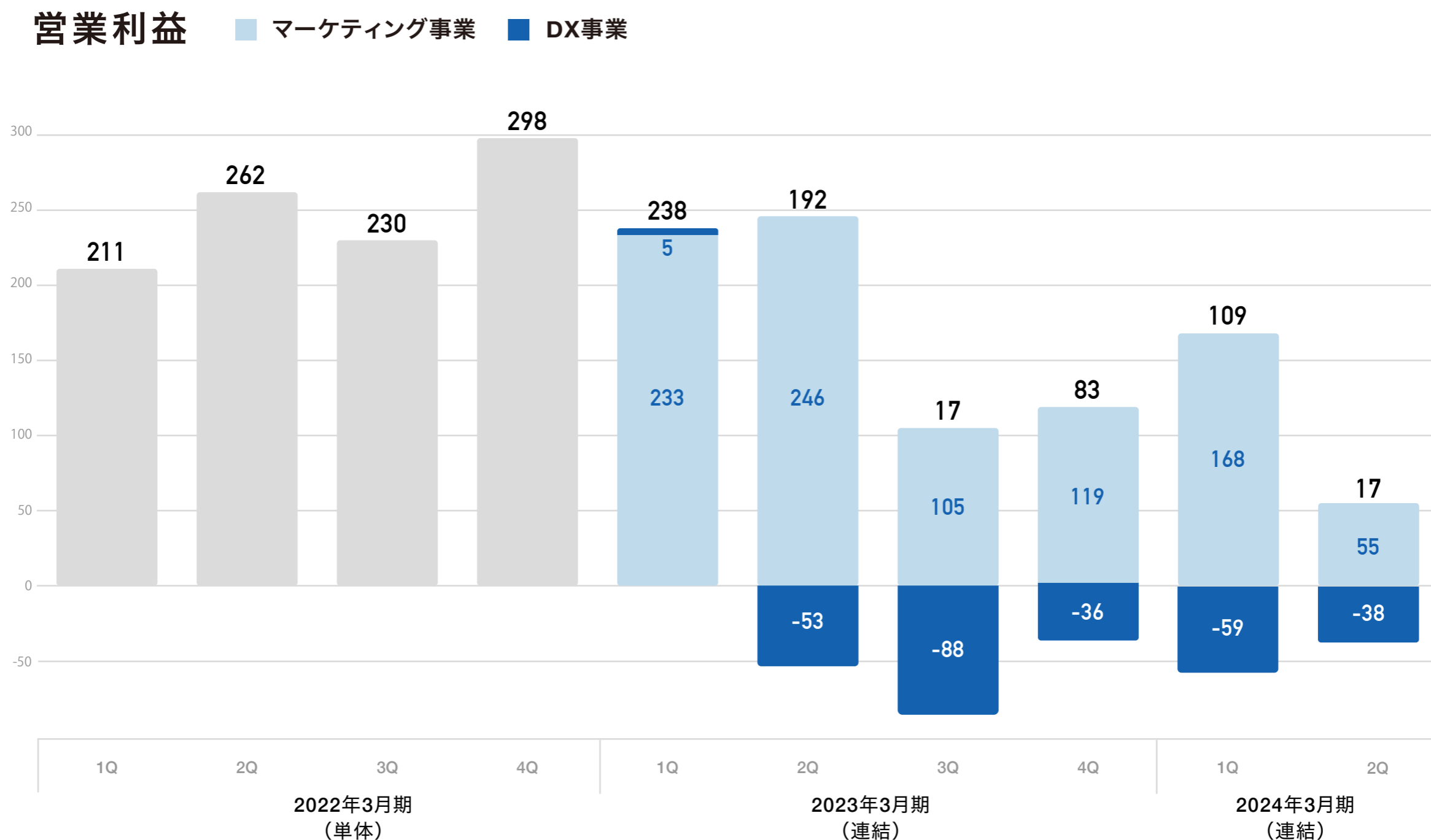
単位:百万円

売上高 マーケティング事業 (HR 不動産 その他) DX事業



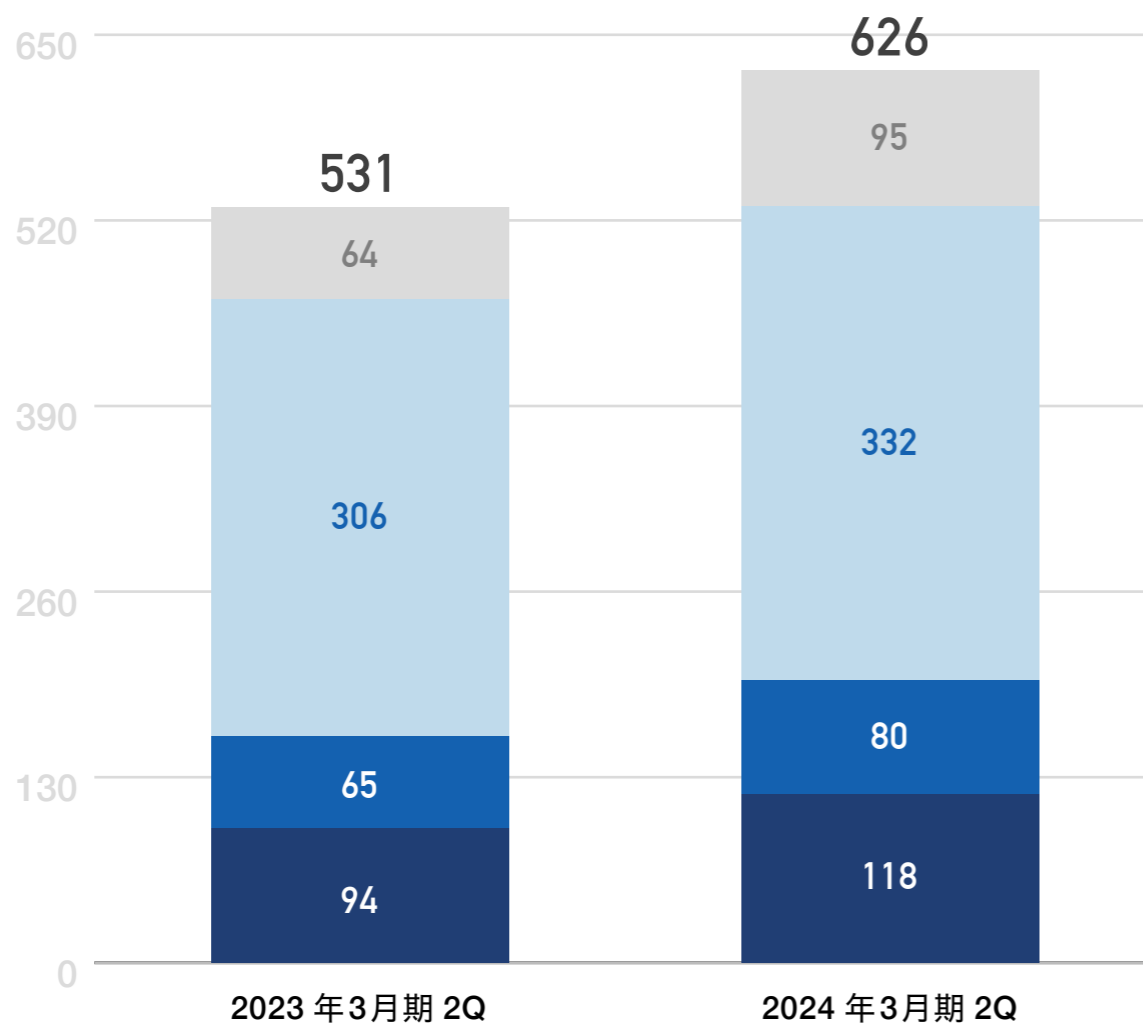
3-2. 営業利益推移

単位:百万円



販売管理費推移

単位:百万円



- ① 「広告費」は、CPA高騰の影響もあり増加。
- ② 「人件費」は、採用強化による人員増のため増加。
- ③ 「のれん+顧客関連資産償却費」は、ユースラッシュの吸収合併により増加。
- ④ 「その他」は、M&A関連費用のため増加。

- 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

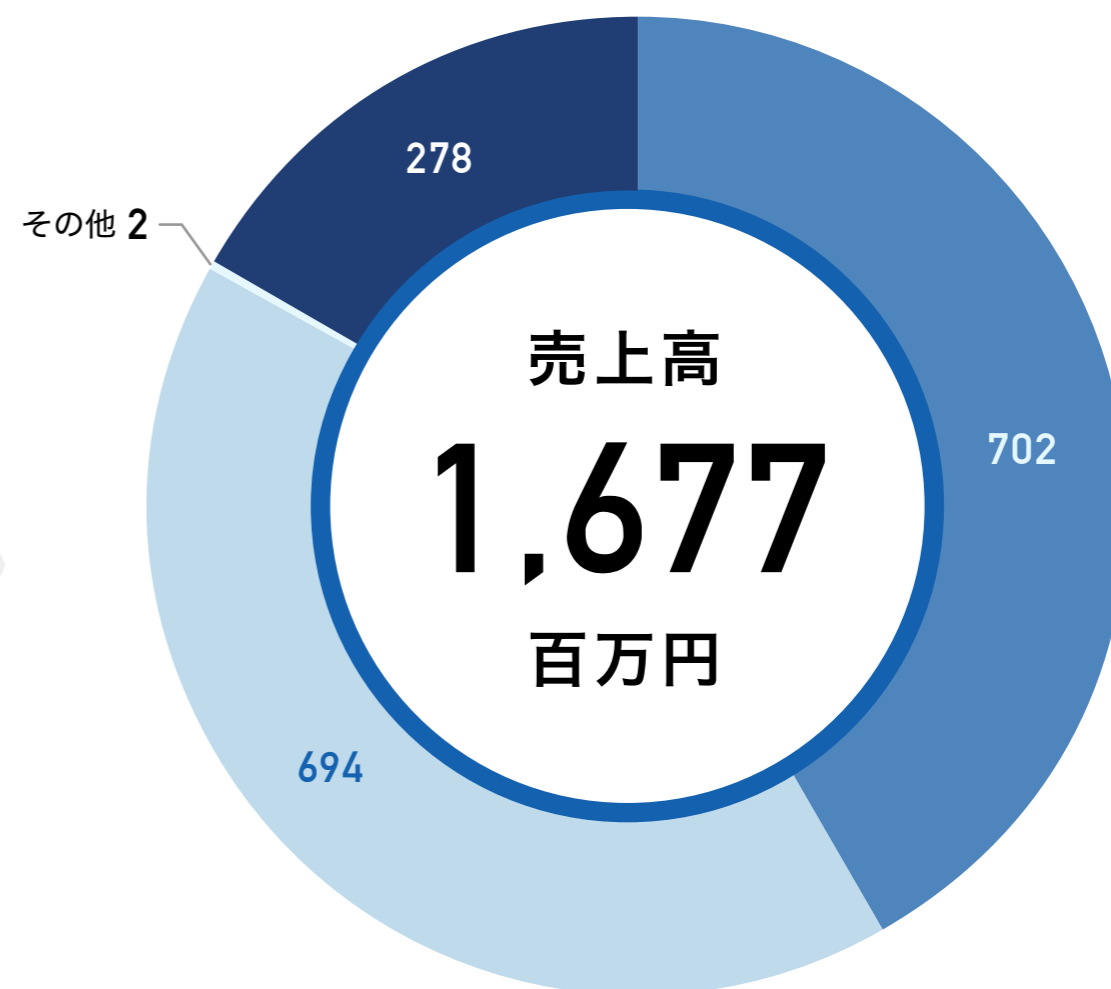
 BioGraph

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2Q



2024年3月期2Q

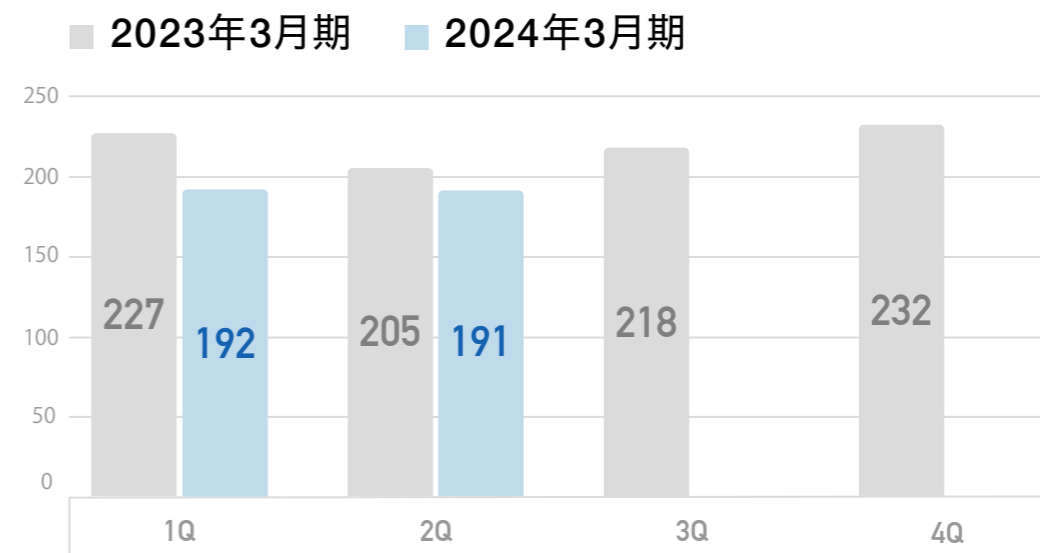
ARPUは回復傾向も、CPA高止まりにより新規会員獲得を積極的に進めることができなかった。

このため、売上高も1Qからほぼ横ばいとなる。一方、スカウトサービスのリニューアル、コンシェルジュによるユーザーへのダイレクトアプローチ等により、ユーザーデータベースの収益化の基盤ができた。

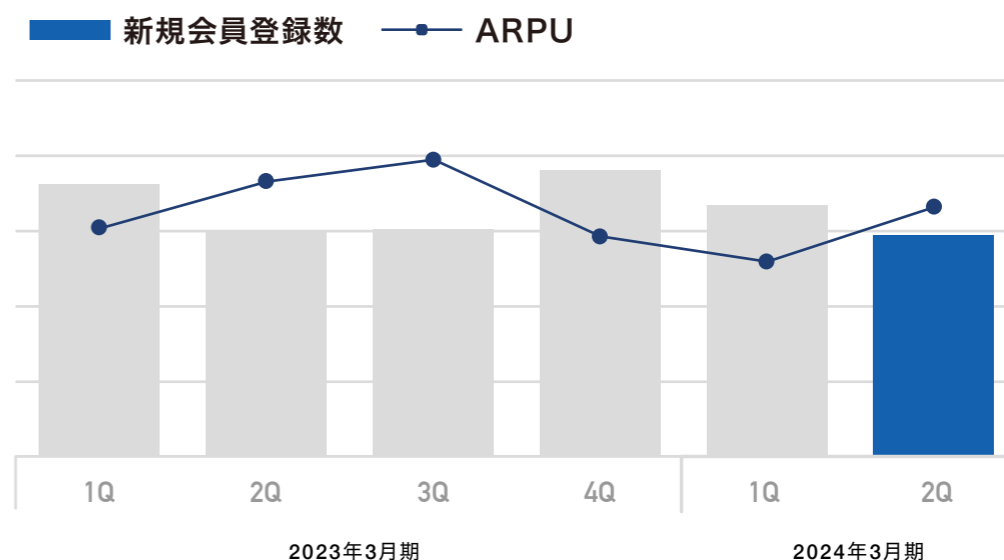
2Q 売上高 前年比
191 百万円 **92.8%**

売上高推移

単位:百万円



KPI推移



CPA高止まりにより効率的な求人応募数の獲得ができなかった。販売単価UPや高単価案件の獲得が進まず売上高も軟調となりARPUも微減。

一方、下期からの販売単価UPの交渉はほぼ想定どおりに完了。

アルバイト・派遣就業から正社員化へのニーズを捉えるため、コンシェルジュ対応を進める。

2Q 売上高

148 百万円

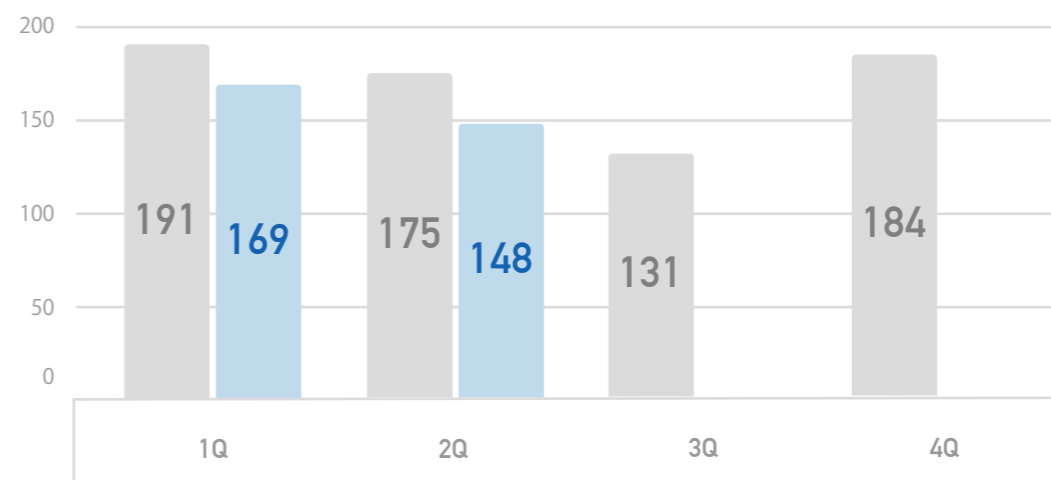
前年比

84.8 %

売上高推移

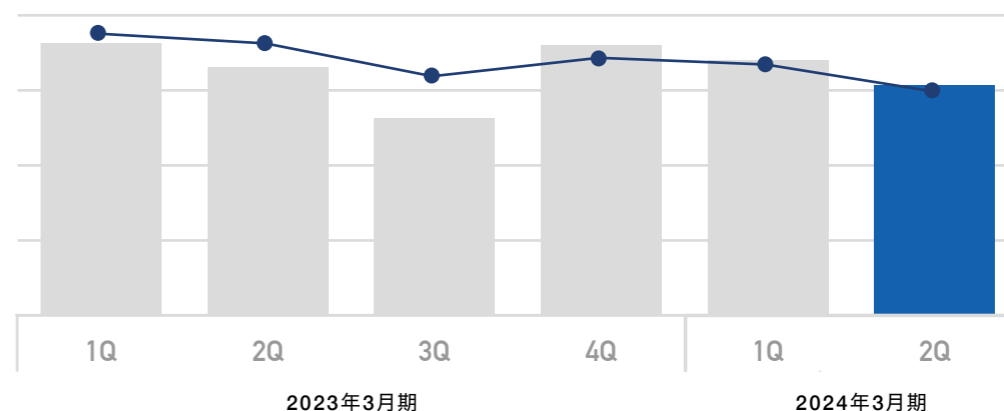
単位:百万円

■ 2023年3月期 ■ 2024年3月期



KPI推移

■ 求人応募数 ● ARPU



クライアント予算の獲得に苦戦したことに加え、一部クライアントの料金体系変更もあり、売上高を伸ばせず、ARPUが減少。

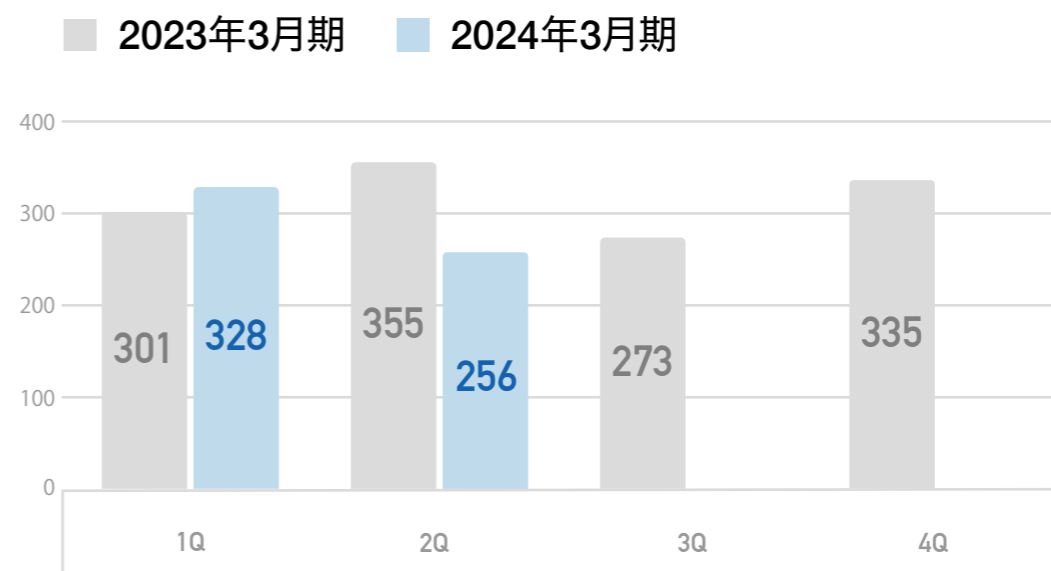
HR領域ほどではないもののCPAが増加し、効率的なユーザー獲得ができず問合せ件数は前期並みで着地。

一方、2Q末から3Q初めにかけて新規クライアント獲得に成功し、業績反転の準備が進む。

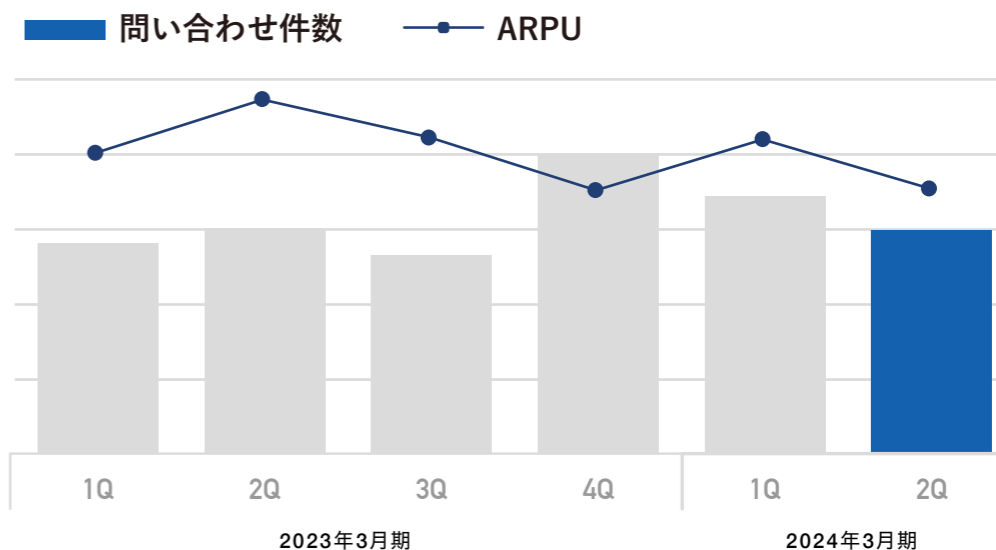
2Q 売上高 前年比
256 百万円 **72.3%**

売上高推移

単位:百万円



KPI推移



昨年末の吸収合併後の施策も順調に進み、契約件数もARPUも前年比で増加。

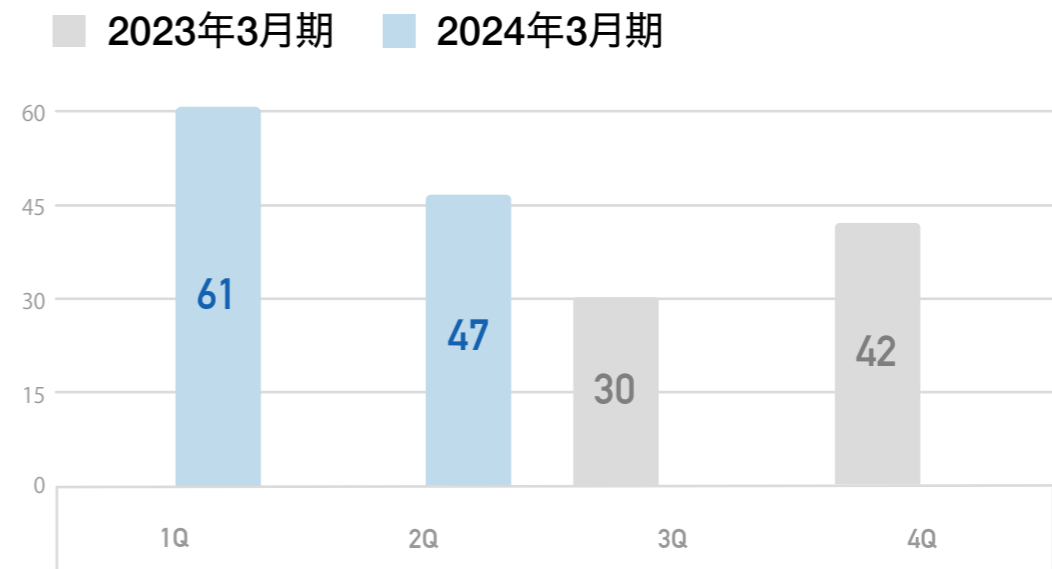
継続した拡大の体制が順調に進む。

一方で、成約課金であることからARPUや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。

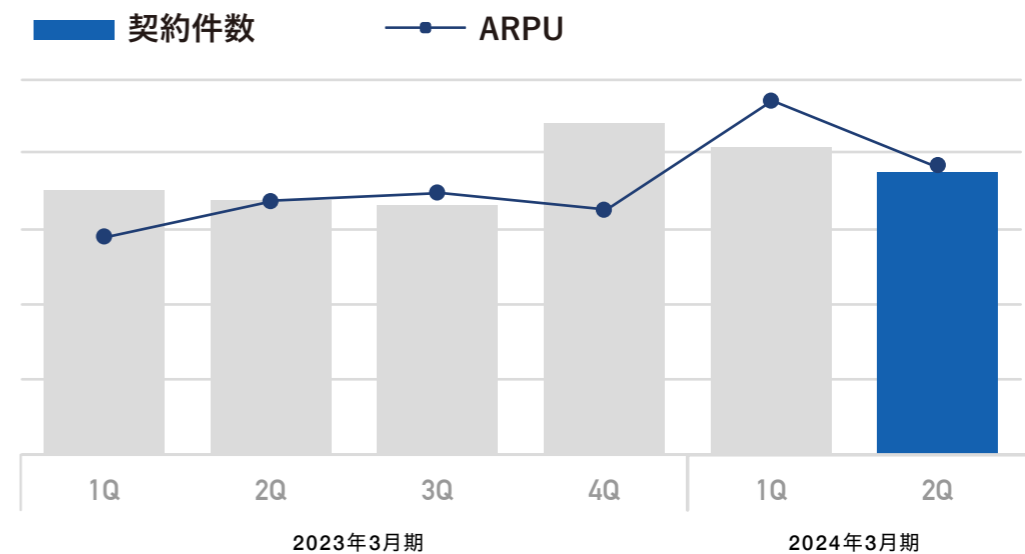
2Q 売上高 前年比
47 百万円 **-** %

売上高推移

単位:百万円



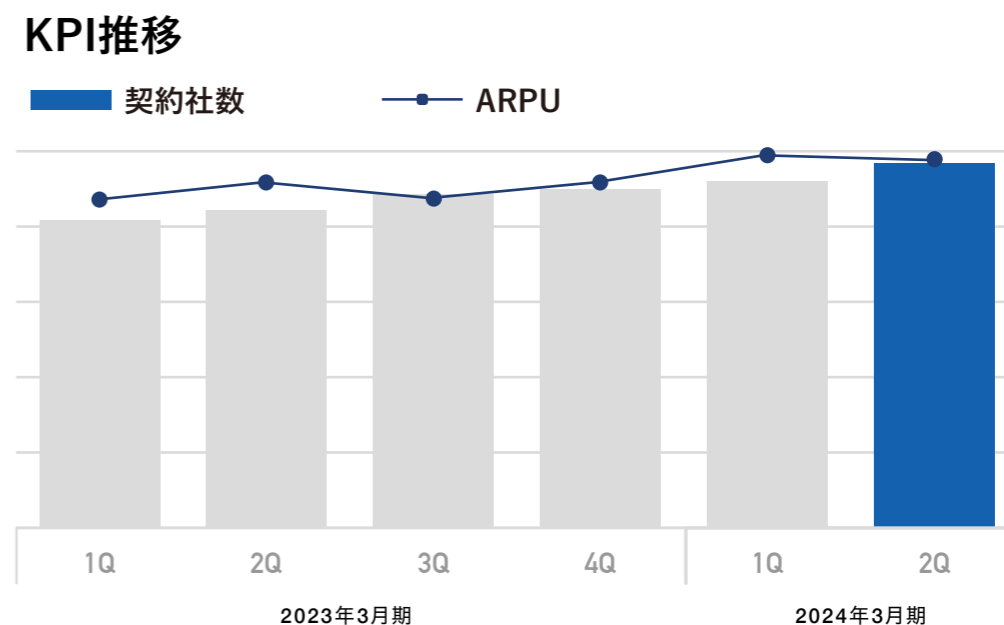
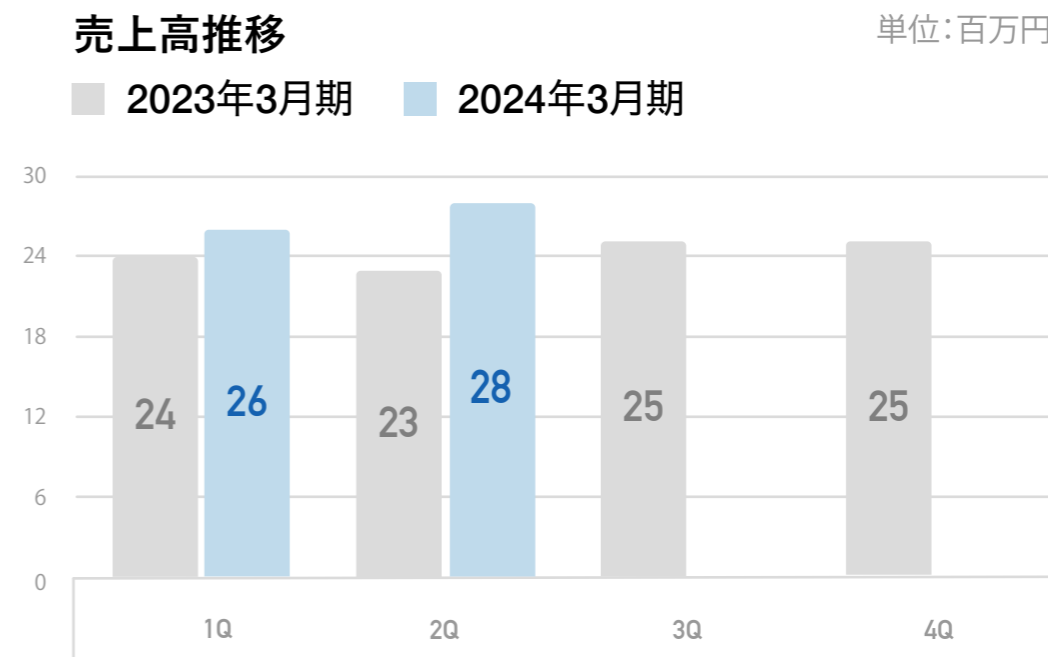
KPI推移



※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。

ARPUは横ばいも契約数は再度増加傾向になる。
 全体的に継続して底堅く推移。
 機能のアップデート等によるサービス改善が奏功し、再度拡大局面へ。
 販売強化を進め、成長スピードの加速を図る。

2Q 売上高 前年比
28 百万円 **119.2** %



機能のアップデート等を進め、高価格帯へのシフトを推進したことでARPUが増加。

このため、低価格帯の解約があり、契約社数は減少したが、想定の範囲内で推移。

売上高も拡大しており、順調に成長を継続。

赤字幅も縮小傾向となっているため、営業強化を進めることで、成長スピードの加速を図る。

2Q 売上高

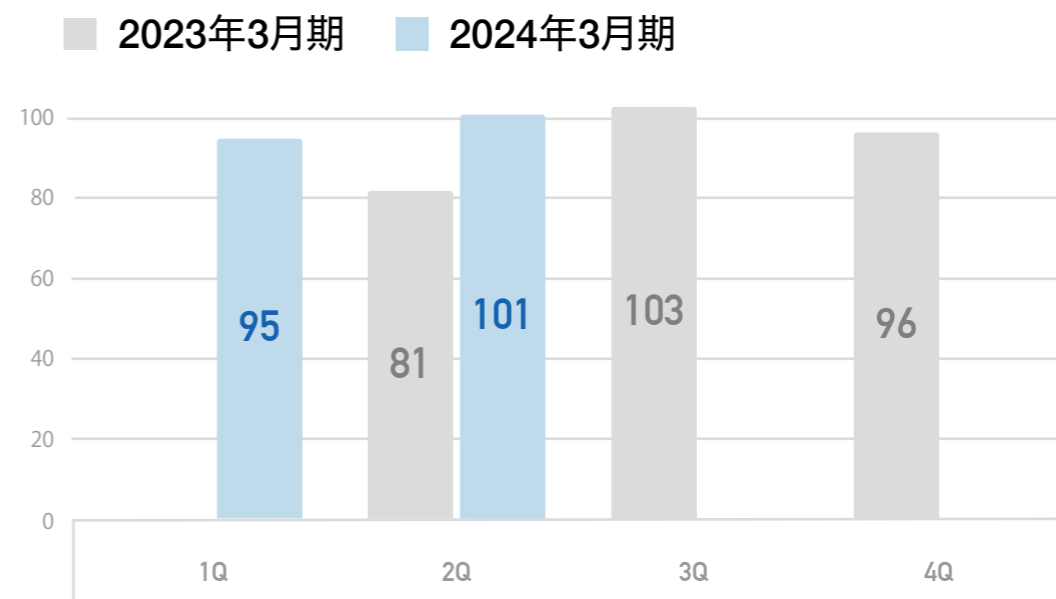
101 百万円

前年比

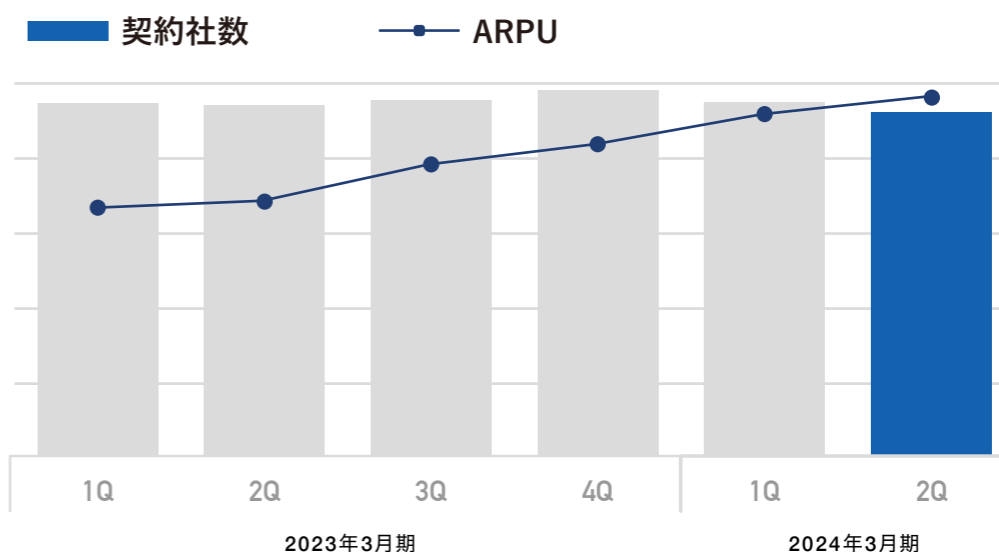
123.7%

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。

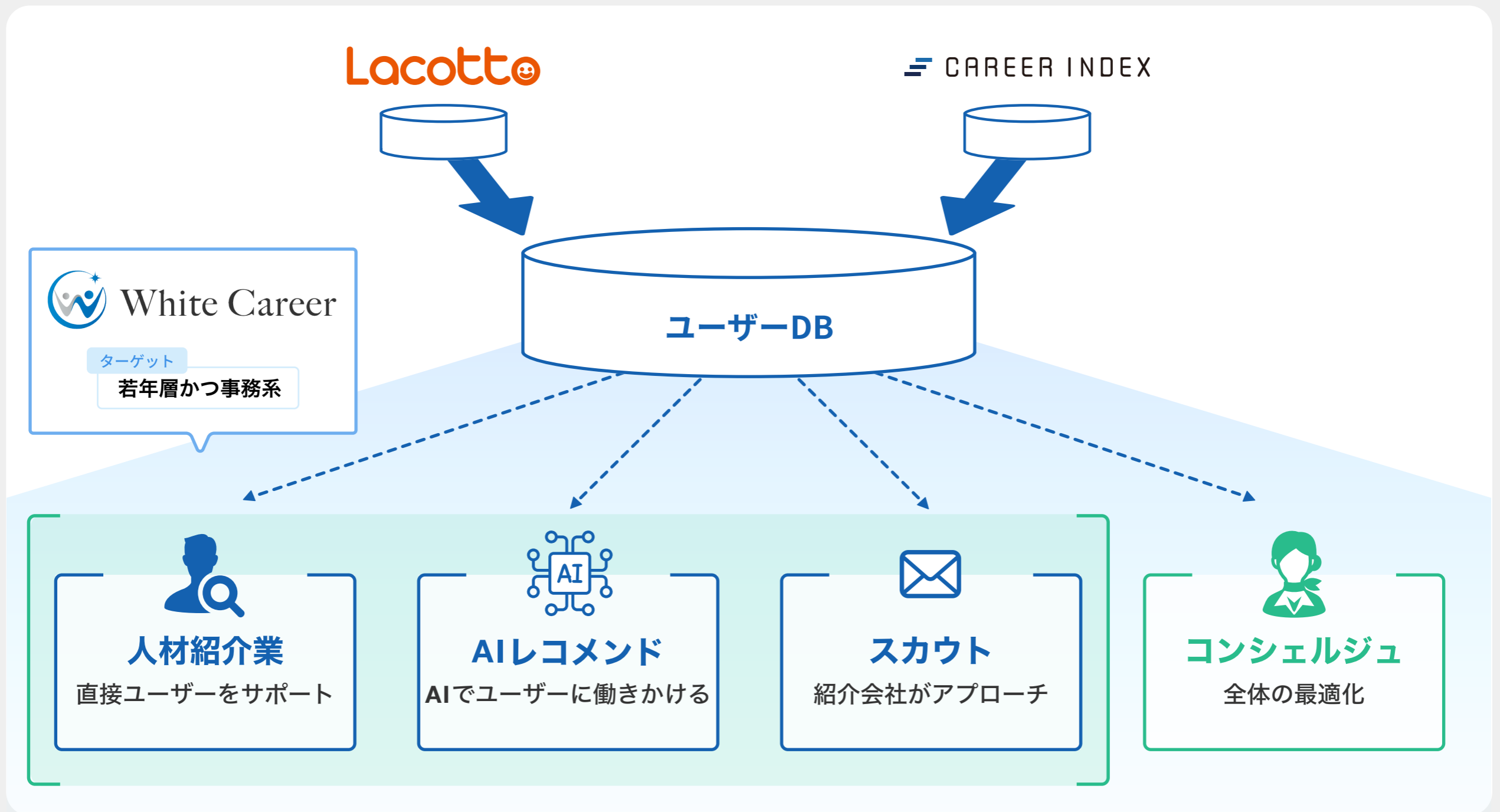
戦略マトリクス

サービスラインアップの拡大

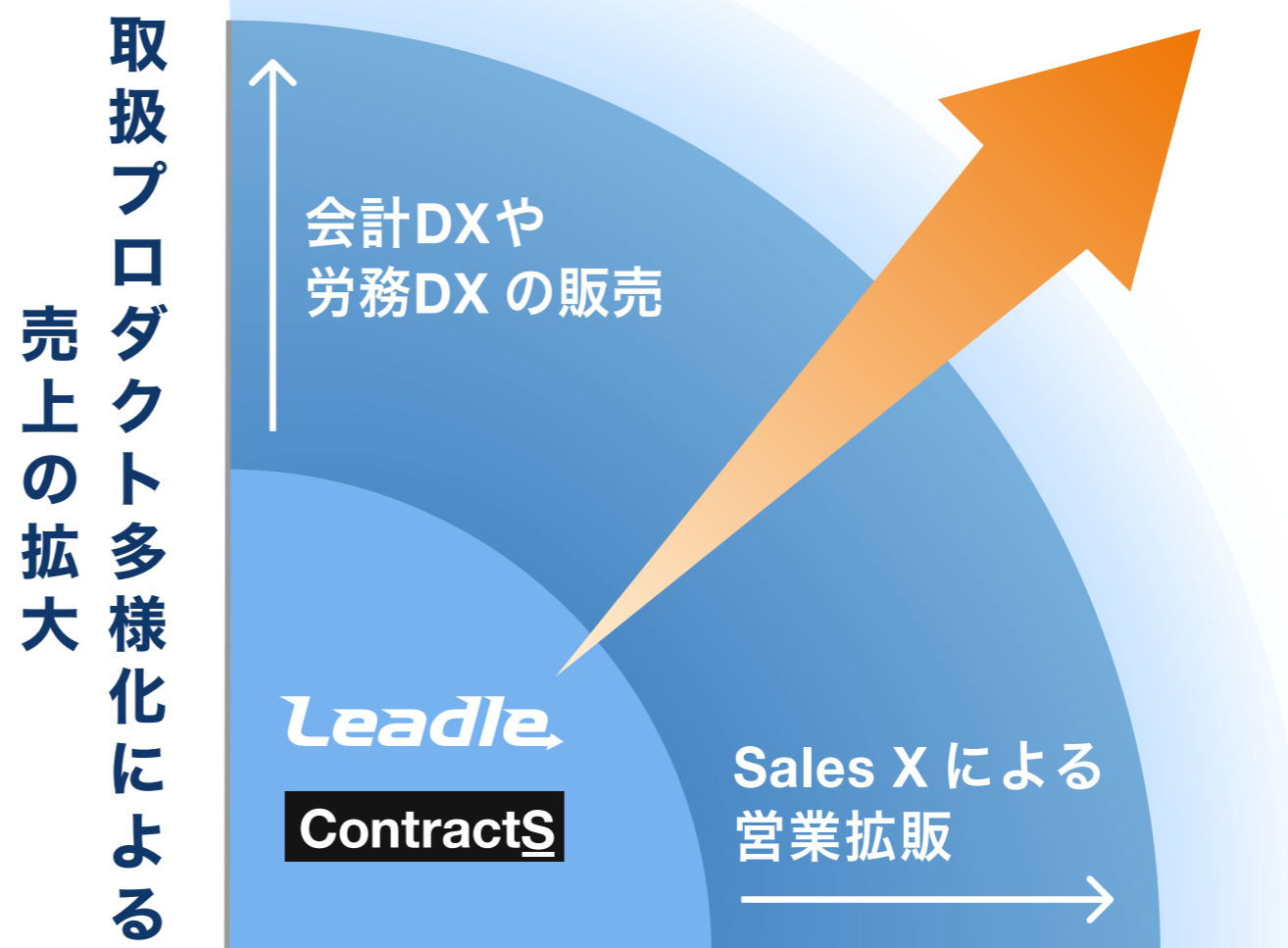
		マーケティング事業		DX事業		NEXT STAGE
		集客サポート	実業サポート	セールスサポート	契約トータルサポート	
HR領域	転職	転職 求人応募 / レジューメ獲得 / オンライン面接ツール	転職相談 職務経歴書作成 / 応募対策サポート / 人材紹介会社の紹介	Leadle HR / LMT / Web 商談ツール / 契約管理	転職に伴う契約管理	
	アルバイト・派遣	アルバイト・派遣 求人応募 / オンライン面接ツール / 録画面接ツール	就業相談 面談設定 / 派遣会社の紹介	Leadle HR / Leadle Food&Beauty / LMT / Web 商談ツール / 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 STAGE	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 STAGE						

事業領域の拡大

ユーザーデータベース収益化のための4つのアプローチ



- 「Leadle」や「ContractS CLM」といった当社が提供するDXサービスの営業強化による拡販を図る。
- 販売という切り口から、当社がDXサービスとして提供できていない領域 (会計DXや労務DXなど) にターゲットを拡大できる。



既存プロダクトの売上の拡大

- Leadle

現在蓄積されているだけでなく、
随時アップデートされる営業リスト
を活用し新規営業対象を拡大する。

- JUST FIT OFFICE

利用者の約半数が新規事業立上や
起業を目指すユーザーであることか
ら、こうしたユーザー層にDX商材を
販売することで、新規営業対象を拡
大する。



■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、ホワイトキャリアの人材紹介など、ユーザーデータベースを活用した収益化の構築を図る。

－ 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

ー 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。

ー 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。

ー 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

ー 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。

ー 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

ー WEB面接ツール普及版として「BioGraphコネク」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。

ー 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。

Sales X

ー Leadle、ContractS CLMの販売拡大を促進。

Leadleを始めとしたキャリアインデックスの保持する豊富な企業情報を活用し、DX商材の販売先拡大を図る。

ー DXの拡大。

既存DXサービスだけではなく、労務や会計といったDXサービスの販売で、取扱商材の幅を広げる。

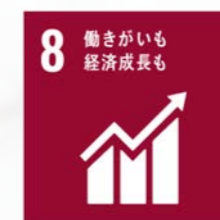
インターネットサービスを通じて、持続可能で、 よりよい世界の実現に貢献していく。

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	105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	東京証券取引所スタンダード市場(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 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。

The image shows a modern office space with glass walls and a large screen. The ceiling is white with recessed lighting and track lighting. A large circular light fixture is visible. The screen displays the text 'CAREER INDEX' in a white, sans-serif font. A white podium is in the foreground.

 CAREER INDEX