



CAREER INDEX

株式会社キャリアインデックス

2020年3月期（2019年4月～2020年3月）

決算説明資料

証券コード：6538

2020年5月15日

1 2020年3月期決算ハイライト

2 2020年3月期決算概況

3 2021年3月期の状況

4 成長戦略

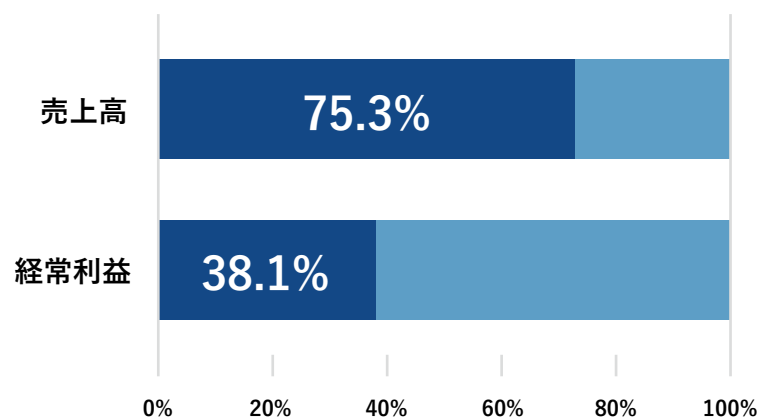
5 ご参考

1. 2020年3月期決算ハイライト

当初業績予想（2019年5月15日発表） に対する着地

単位：百万円

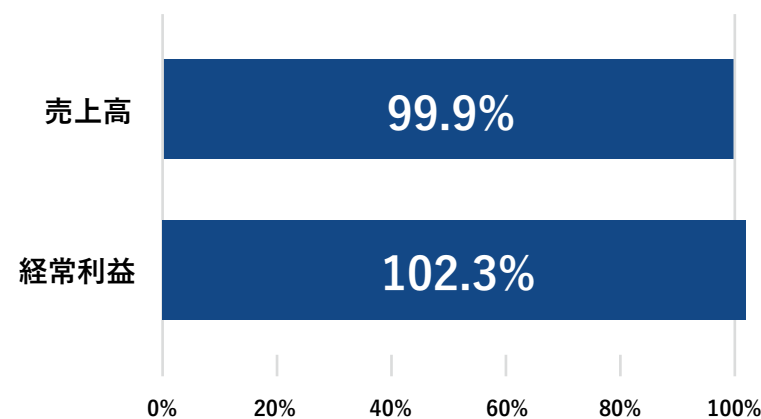
	当初予想	着地	達成率
売上高	3,102	2,337	75.3%
経常利益	805	306	38.1%



修正後業績予想（2020年2月13日発表） に対する着地

単位：百万円

	修正後予想	着地	達成率
売上高	2,340	2,337	99.9%
経常利益	300	306	102.3%



業績予想修正の主要因

■ 人材系メディア

主にアルバイト領域において、業界大手メディアのサービス終了に象徴される様に、検索エンジン型サービスの拡大等による業界のサービス多様化に伴う集客競争の激化により、マーケティング効率が悪化し、売上及び利益が減少。営業強化による予算及び求人情報量の増加、サイト改善、マーケティング活動の強化を図り、改善傾向が見られたものの、期中に当初の業績予想水準まで回復するには至らなかった。

■ マーケティングソリューションサービス（※以下、「MS」とする。）

【サービスの目的】『最適な集客手法で最大の成果をクライアントに届けること』

MSの課金形態は、①代理店ビジネスモデル、②アカウント毎の月額課金モデル、③応募課金モデル、の3形態。上半期は②月額課金モデルのアカウント数を伸ばすべく積極的に投資。アカウント数は順調に伸びたが、アカウント獲得後の運用負荷が高く、投資回収見込みが立たない状況が続く。このため、MSのサービス構造見直しを図り、目的に一番合致し、当社の得意分野である③応募課金モデルに注力を決定。

これに伴い、①代理店ビジネスモデルは、代理店という性質上、一定の制約が発生することがあり、③を進めるにあたり干渉する部分は縮小。②月額課金モデルは投資回収見込みが立たないため撤退。この結果、③応募課金モデルは順調に伸びるも、売上高が大きかった①代理店ビジネスモデルの減少を期中にて補うには至らなかった。

2020年3月期振り返り 上期低迷も、下期は変革から再成長へ

上期 第1・2四半期	下期 第3四半期	下期 第4四半期
<ul style="list-style-type: none">■ 人材系メディア 市場変化に伴う、マーケティング効率の悪化■ マーケティングソリューション アカウント数は伸びるも、コスト先行で投資回収見込み立たず■ 人材領域以外の展開が課題 ポートフォリオ強化を目指す	<ul style="list-style-type: none">■ 人材系メディア 営業活動強化・マーケティング施策の見直し■ マーケティングソリューション 代理店ビジネスモデル・月額課金モデルからの撤退。応募課金モデルに注力■ 不動産賃貸領域への進出 DOOR 賃貸を譲り受け	<ul style="list-style-type: none">■ 人材系メディア マーケティング効率改善により収益改善へ■ マーケティングソリューション 全体売上減少も、応募課金モデルは急速に伸び、利益体質改善へ■ 不動産賃貸領域への進出 マーケティング活動強化、サイト改善により売上増加を図り、償却資産こなし利益貢献も開始

上期の低迷を下期は切り返すことができ、
第4四半期は、DOOR 賃貸も加わり、過去最高売上を記録

2020年3月期振り返り 事業ポートフォリオの強化

上期 第1・2四半期

下期 第3四半期

下期 第4四半期

不動産領域
(不動産賃貸)

不動産賃貸
市場規模
12.6兆円 ※1

人材領域
(正社員・派遣・アルバイト)

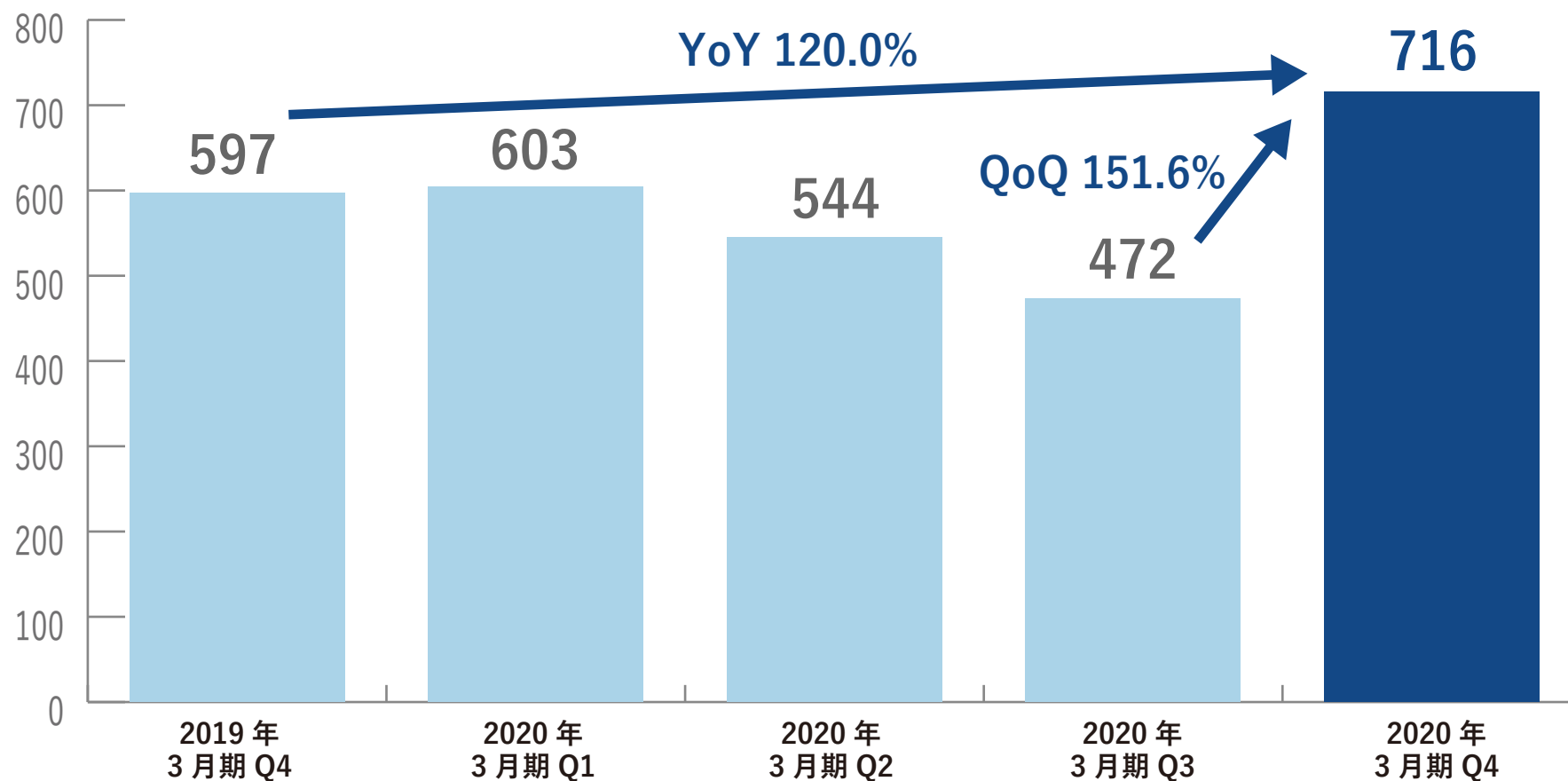
人材領域
市場規模
8.3兆円 ※2

集客力やサイト運営など、
これまでの領域で培った知見を他領域へ展開

売上推移

不動産賃貸領域の立ち上がりが奏功し、
2020年3月期第4四半期は四半期ベースで過去最高の売上を記録

単位：百万円

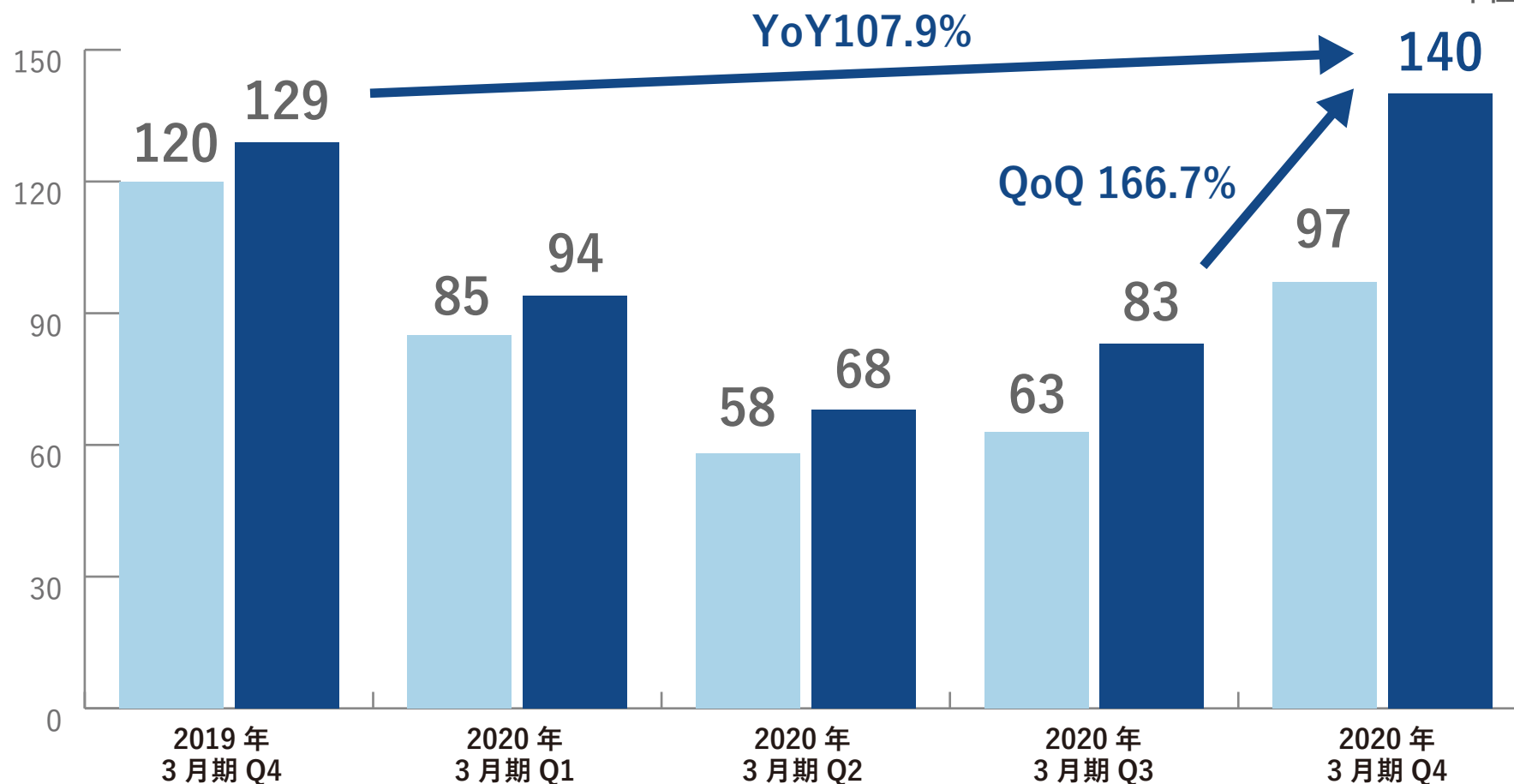


営業利益・EBITDA^{※3}推移

EBITDAも順調に回復

営業利益
EBITDA

単位：百万円



※3 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

- 1 2020年3月期決算ハイライト
- 2 2020年3月期決算概況**
- 3 2021年3月期の状況
- 4 成長戦略
- 5 ご参考

2. 2020年3月期決算概況

2020年3月期累計

単位：百万円

	2019年3月期 累計	2020年3月期 累計	前年比
売上高	2,357	2,337	99.2%
営業利益	778	305	39.2%
経常利益	778	306	39.4%
純利益	483	141	29.4%
営業利益率	33.0%	13.1%	

- ・ DOOR 賃貸事業取得に係る会計処理は確定し、当期は下記のうち4か月分の償却金額をPLに計上。
- ・ 17.5億円の支出額のうち17.2億円を顧客関連資産に計上し14年間で均等償却。
残額（税効果考慮後）はのれんに計上し10年間で均等償却。

四半期比較

単位：百万円

	2019年3月期 Q4	2020年3月期 Q4	前年比
売上高	597	716	120.0%
営業利益	120	97	80.9%
経常利益	120	99	82.2%
純利益	64	12	20.1%
営業利益率	20.2%	13.6%	

- ① 2020年3月期決算ハイライト
- ② 2020年3月期決算概況
- ③ 2021年3月期の状況**
- ④ 成長戦略
- ⑤ ご参考

領域別の状況及び、通期の業績予想について

人材領域

- **正社員領域は底堅く推移**
- **アルバイト・派遣領域**
 - 新型コロナウイルスの影響があり、縮小している分野と影響が限定的な分野があり、影響が限定的な分野を対象に積極的な営業開拓をしている。
 - 分野を限定して開拓する戦略は、マーケティングソリューションを中心に動いており、効果が出てきている。
- **市況の影響もあり顧客獲得コスト (CPA) が減少**

不動産 賃貸領域

- **景気変動リスクが比較的低い事業領域**
- **マーケティング活動への投資、サイト改善の効果も出ている**
- **新規営業開拓も強化**

業績予想

新型コロナウイルスの影響による世界的な景気の不透明感は払拭できず、現時点で当該影響額を合理的に見積ることは困難であるため、2021年3月期の業績予想については、開示可能になった段階で開示いたします。

- ① 2020年3月期決算ハイライト
- ② 2020年3月期決算概況
- ③ 2021年3月期の状況
- ④ 成長戦略**
- ⑤ ご参考

人材領域

- メディアは、顧客開拓、サイト改善、マーケティング活動強化による通常拡大
- マーケティングソリューション（応募課金モデル）は、顧客開拓を強化し成長を加速
- マーケティングソリューションとメディアの相乗効果を強化
マーケティングソリューションにおいてメディアのマーケティングノウハウとプラットフォームを活用



不動産賃貸領域

- マーケティング活動への積極投資、サイト改善による事業拡大
- クライアント開拓強化
- 付帯サービス（引越、プロバイダー等）への本格的な進出による収益増を検討
- 景気変動リスクの比較的低い不動産賃貸領域の伸長により、会社全体のポートフォリオ強化を狙う



売上推移イメージ

2020年
3月

マーケティングソリューション
(月額課金モデル)

マーケティングソリューション
(代理店ビジネスモデル)

不動産領域 付帯サービス
(引越、プロバイダーなど)

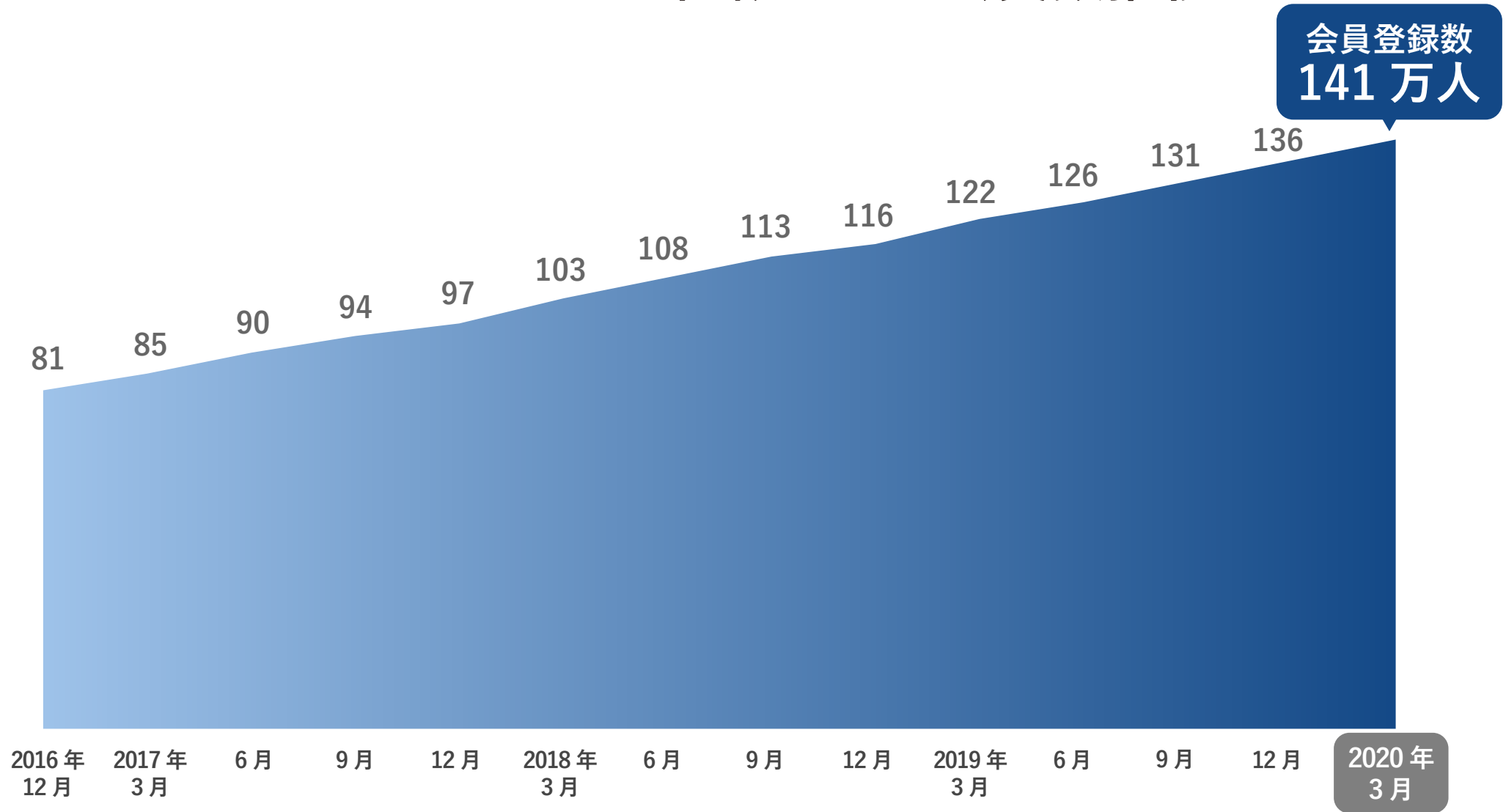
不動産賃貸領域

マーケティングソリューション
(応募課金モデル)

人材系メディア

- 1 2020年3月期決算ハイライト
- 2 2020年3月期決算概況
- 3 2021年3月期の状況
- 4 成長戦略
- 5 **ご参考**

CAREER INDEX 転職サイト会員数推移



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 板倉 広高
所在地	〒153-0064 東京都目黒区下目黒 1-8-1 アルコタワー 15F
設立	2005年11月30日
資本金	395百万円
従業員数	37名
主な事業	転職・求人情報サイト CAREER INDEX アルバイト・派遣情報サイト Lacotto ファッション・アパレル業界の転職求人情報サイト Fashion HR 人材系企業向け営業支援サービス Leadle 採用企業向けサービス マーケティングソリューション 賃貸情報サイト DOOR 賃貸
市場	東京証券取引所市場第一部
証券コード	6538

企業理念

一人一人の人生に、よい機会を。

私たちの人生は、分岐点の連続です。

そうした数々の分岐点において、「最良の選択」と思える機会を、一人ひとりに届けること。

それが、当社の目指す姿です。

私たちのサービスでなければ届けられない「機会」を、インターネットサービスを通じて生み出す。

そんな事業を通じて、ひとりひとりの、さまざまな場面における人生の選択をサポートしていきたいと考えています。



 CAREER INDEX

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。