



# CAREER INDEX

株式会社キャリアインデックス

2021年3月期通期（2020年4月～2021年3月）決算説明資料

証券コード：6538

2021年5月14日

これまで

今後

## 1. 決算ハイライト

## 2. 2021年3月期決算概況

2-1 - 前年比一覧

2-2 - 売上高詳細

2-3 - 通期業績予想に対する実績

## 3. 事業ポートフォリオの変革（既存）

3-1 - 事業領域

3-2 - 事業領域売上高推移

3-3 - アルバイト・派遣分野の売上高内訳

## 4. 事業ポートフォリオの変革（新規）

- SaaS型ビジネスモデルの立ち上がり

## 5. 成長戦略（既存）

5-1 - 人材領域

5-2 - 不動産領域

## 6. 成長戦略（新規）

- SaaS型ビジネスモデルへの投資

## 7. 2022年3月期通期業績予想

## 8. 参考情報

## 2021年3月期通期決算ハイライト

通期(2020年4月~2021年3月) [前年比]

| 売上高   | 営業利益   | EBITDA |
|-------|--------|--------|
| 99.3% | 172.6% | 185.9% |

4Q(2021年1月~2021年3月) [前年比]

| 売上高    | 営業利益   | EBITDA |
|--------|--------|--------|
| 109.8% | 205.7% | 182.6% |

- 新型コロナウイルスの影響により、売上は前年並みに留まったが、事業ポートフォリオの変革が奏功し、通期の営業利益・EBITDA(※1)は大幅に増加した。
- 不動産領域は4Q(2021年1月~2021年3月)の売上高で全売上高の51.9%を占めるまでに成長した。
- アルバイト・派遣分野の売上高、及び利益は「Adopt Admin(アダプト・アドミン)」(※2)の拡大とATS(※3)連携により、新型コロナウイルスの影響を受ける前の状態と比較して拡大した。
- SaaS型営業支援クラウドサービス Leadle(リードル)の利用社数が昨年10月比で9.4倍に増加した。
- 2022年3月期から期末配当を実施し、2022年3月期の期末配当額は1株あたり2.5円に決定。

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

※2 Adopt Admin = 旧マーケティングソリューション応募課金

※3 ATS = 応募者管理システム

## 各利益は前年比で大幅に増加

単位：百万円

|        | 2020年3月期<br>通期実績 | 2021年3月期<br>通期実績 | 前年比    |
|--------|------------------|------------------|--------|
| 売上高    | 2,337            | 2,320            | 99.3%  |
| 営業利益   | 305              | 527              | 172.6% |
| 経常利益   | 306              | 513              | 167.5% |
| 純利益    | 141              | 301 <sup>※</sup> | 212.2% |
| EBITDA | 386              | 719              | 185.9% |
| 営業利益率  | 13.1%            | 22.7%            |        |

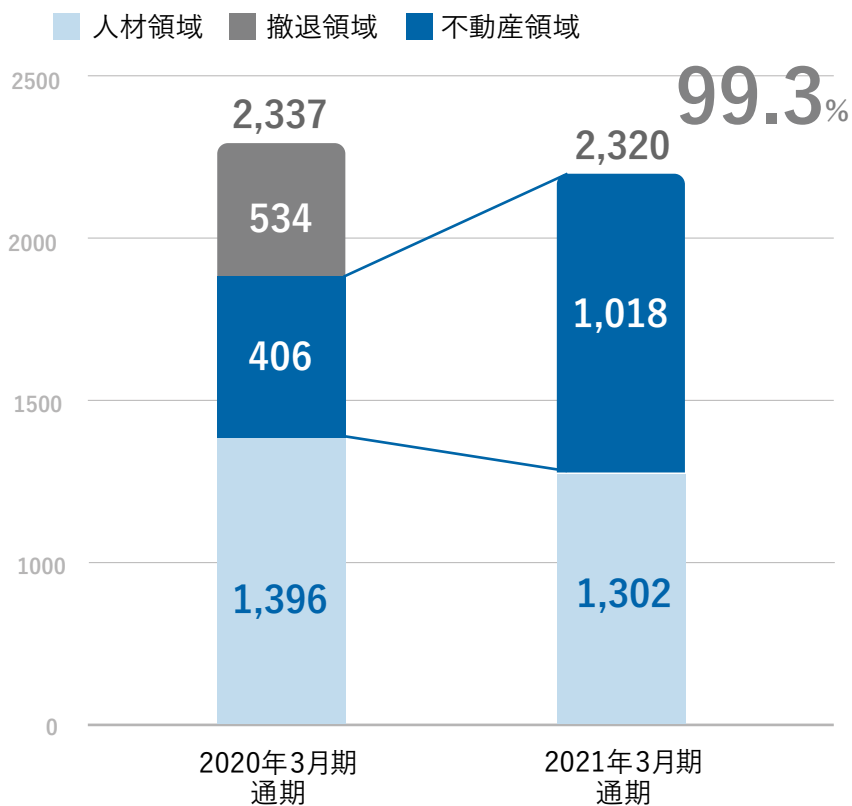
※投資有価証券評価損 40 百万円を計上

## 不動産領域の売上が10億円を突破

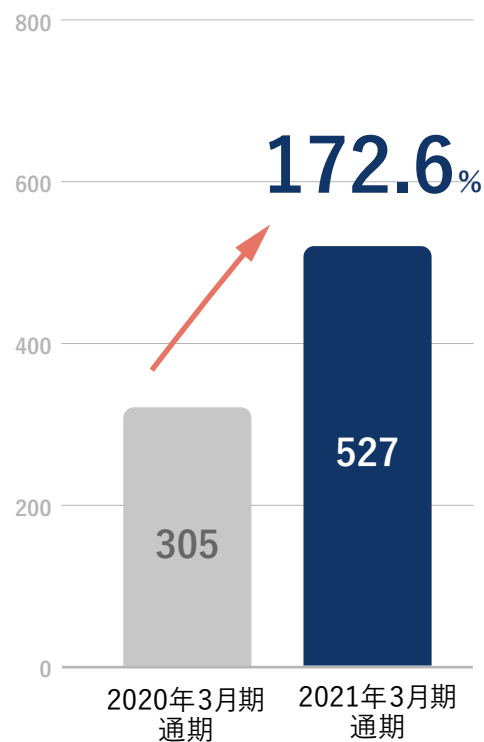
不動産領域が撤退領域(※)と新型コロナウイルスの影響を受ける人材領域を補い、営業利益・EBITDAを押し上げた

単位：百万円

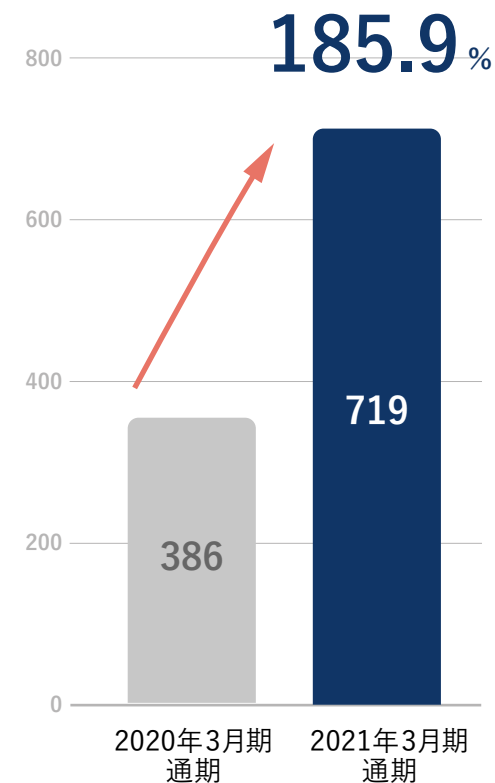
### 売上高



### 営業利益

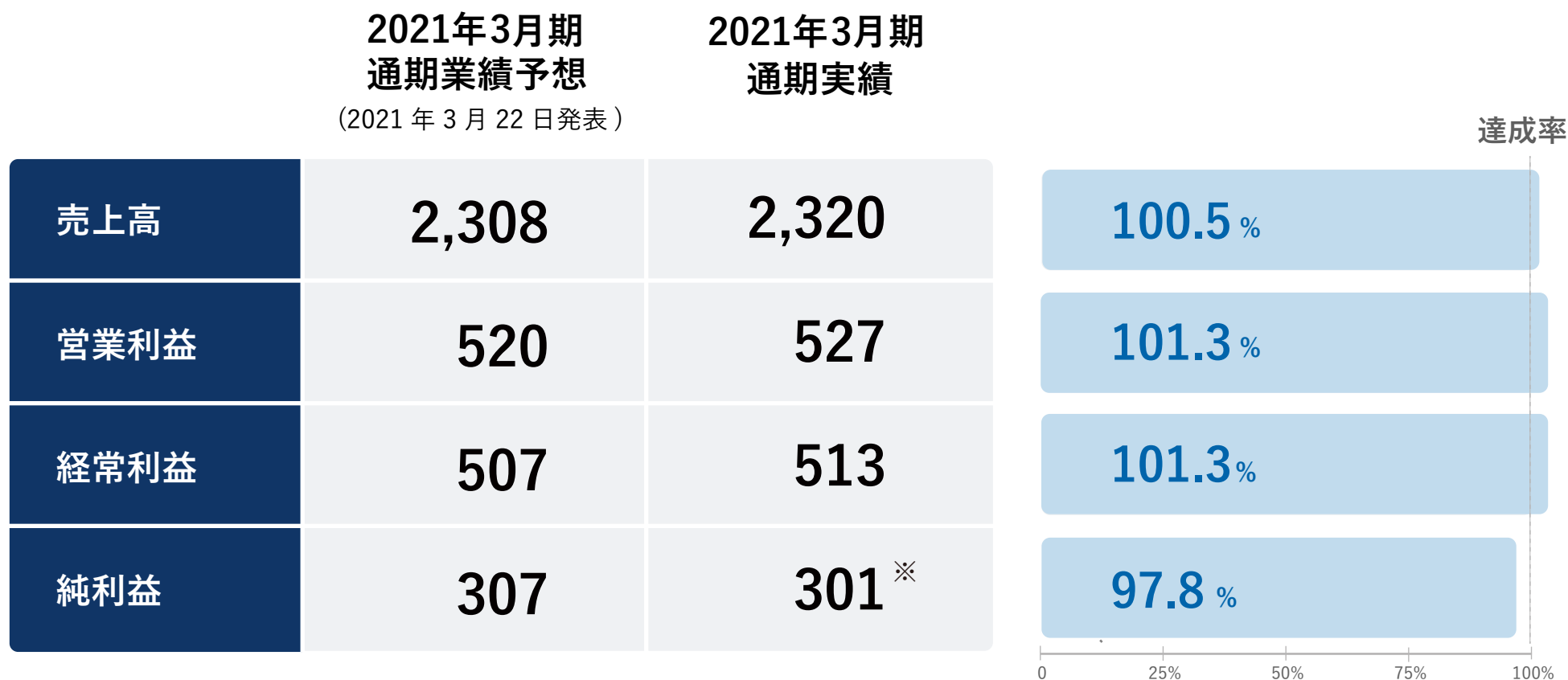


### EBITDA



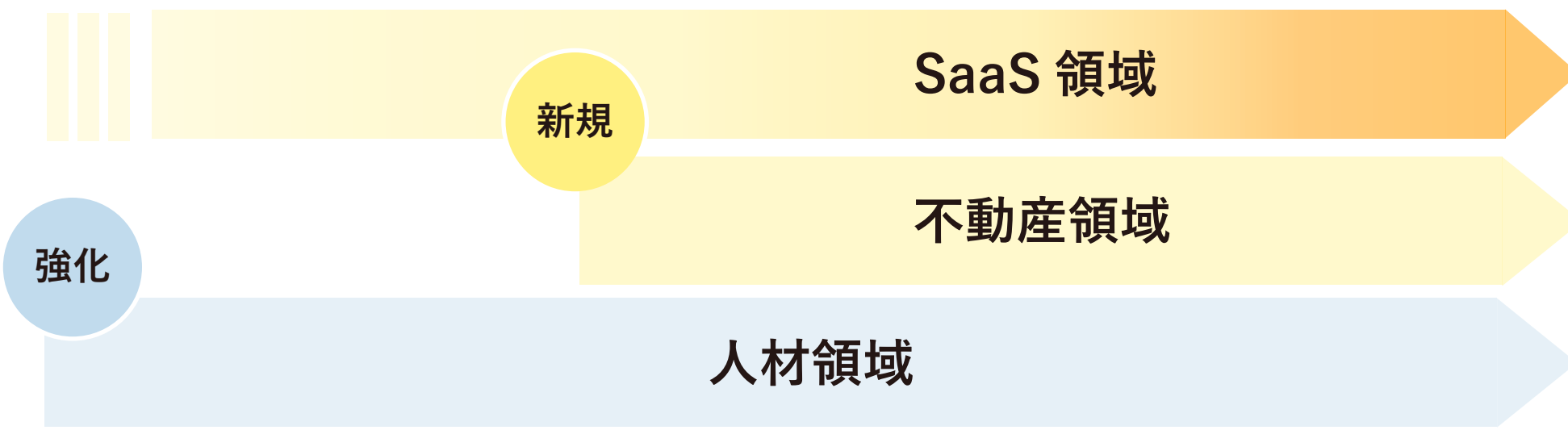
## 通期業績予想に対する実績

単位：百万円



※投資有価証券評価損 40 百万円を計上

Web マーケティングで培ってきたノウハウを  
生かせる領域に経営資源を振り分け、  
さらに SaaS 型のビジネスモデルでの伸長を図る



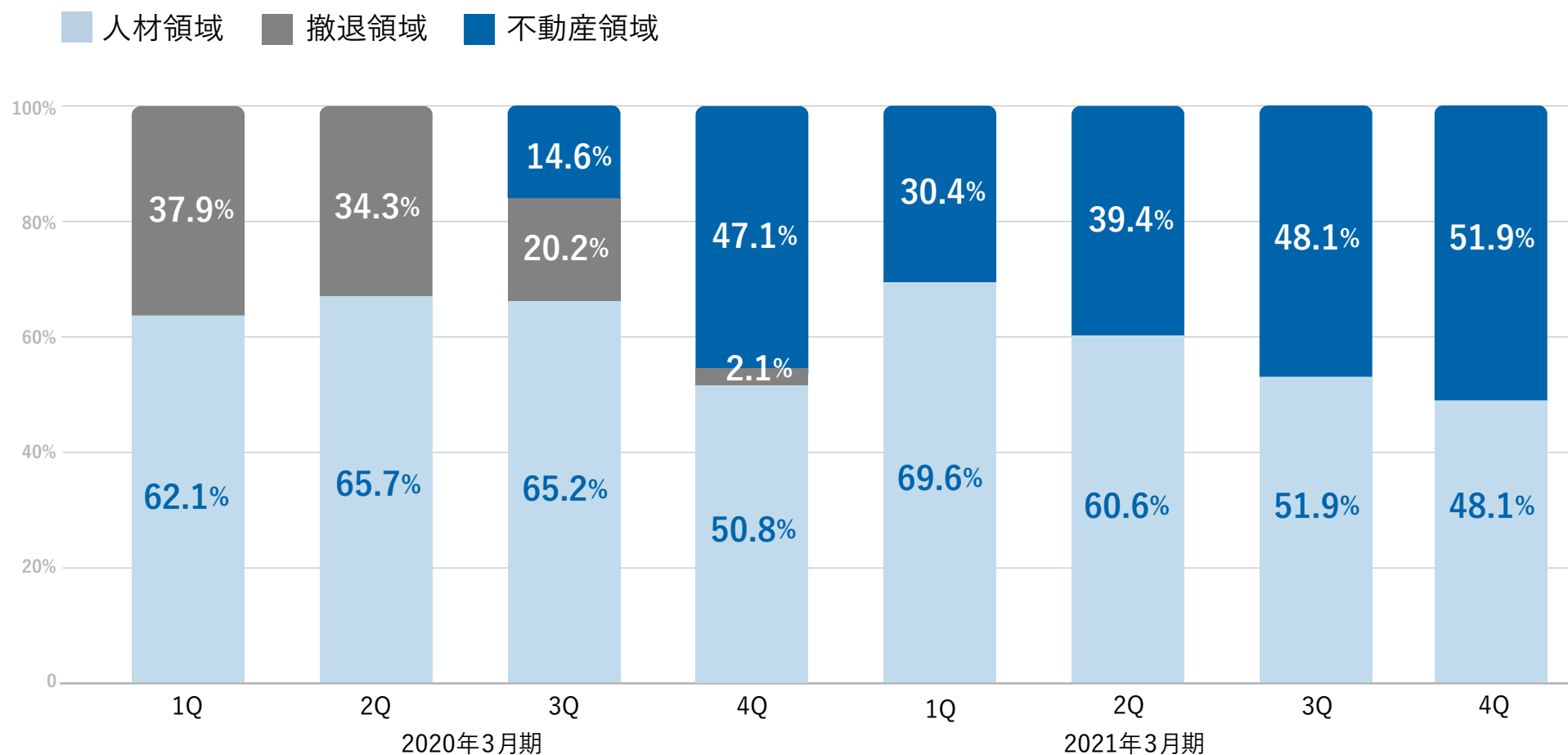
～2021 年 3 月期

2022 年 3 月期～

撤退

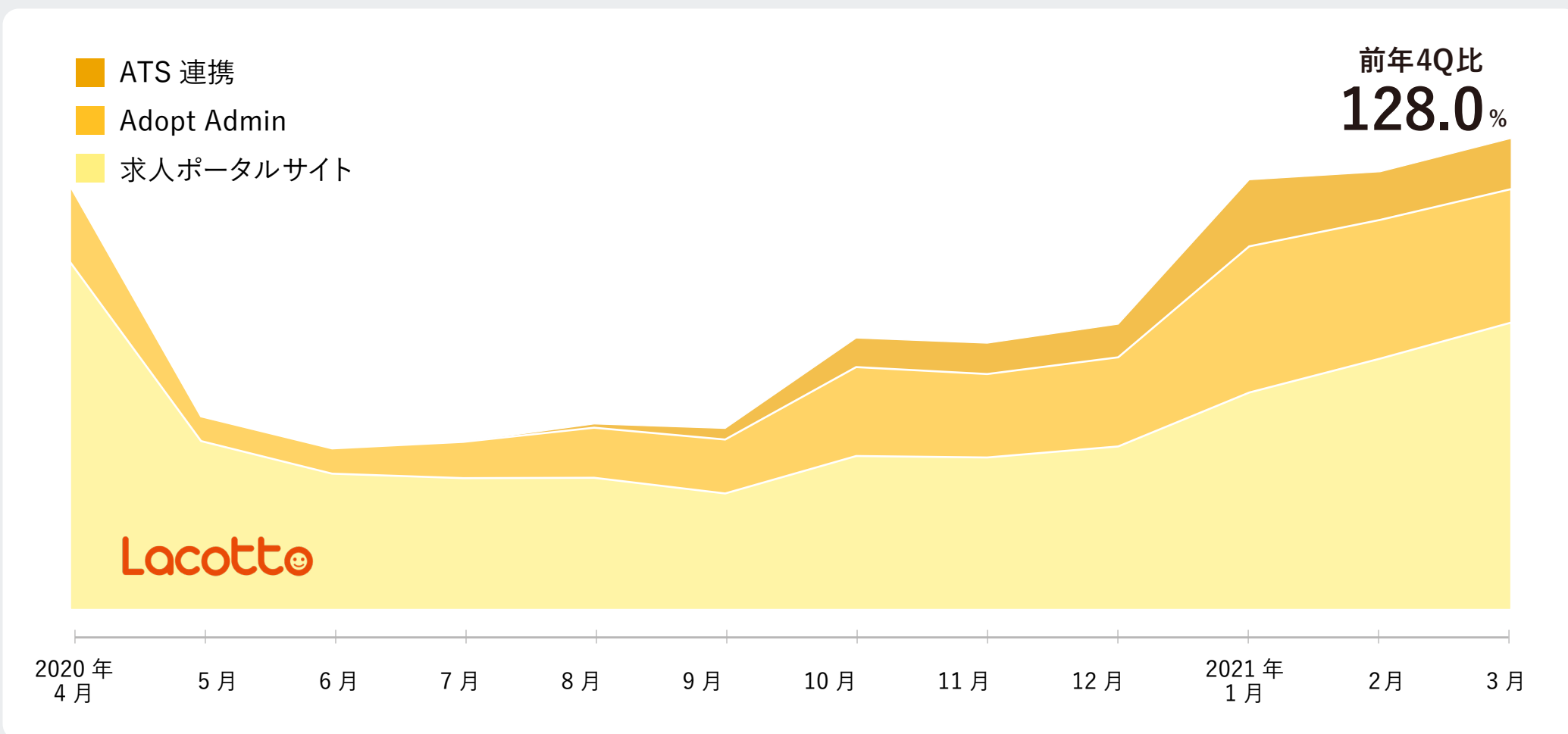
- ・ キャリアインデックススクール
- ・ マーケティングソリューション代理店モデル
- ・ マーケティングソリューション月額課金モデル

## 不動産領域の売上高が人材領域と肩を並べるまでに伸長





## アルバイト・派遣分野は 新型コロナウイルスの影響を受ける以前と比較して拡大



## Leadle(リードル)の利用社数が 昨年 10 月比で 9.4 倍に増加

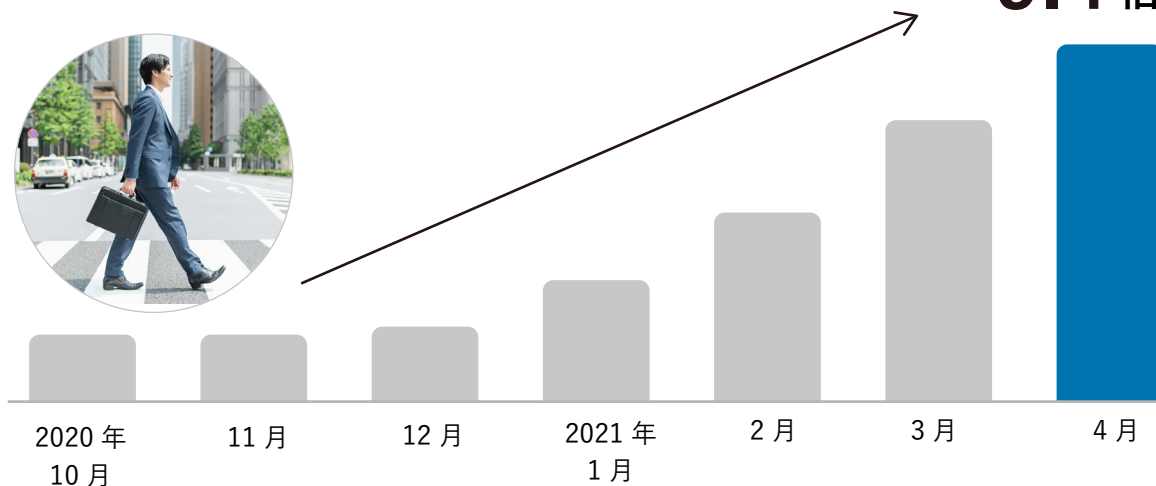
**Leadle**

受注可能性順位を AI が分析して  
リコmendしてくれる SaaS 型営業支援クラウドサービス

既存事業のアセット・ノウハウをベースとした事業展開  
キャリアインデックスだから実現できたビジネスモデル  
非対面時代の営業効率化ツール

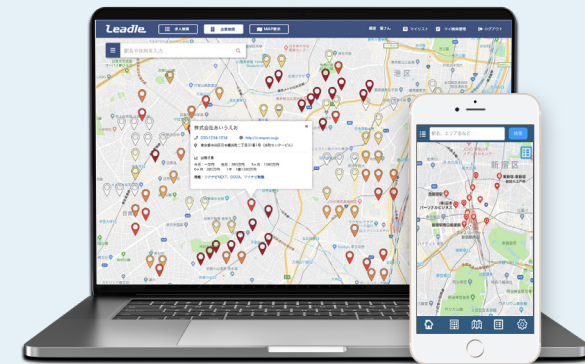
利用社数推移

**9.4 倍**



### サービス特長

- 1 受注可能性順位を AI がリコmend
- 2 国内最大級のデータ件数
- 3 常に更新される最新の求人情報



これまで

今後

## 1. 決算ハイライト

## 2. 2021年3月期決算概況

2-1 - 前年比一覧

2-2 - 売上高詳細

2-3 - 通期業績予想に対する実績

## 3. 事業ポートフォリオの変革（既存）

3-1 - 事業領域

3-2 - 事業領域売上高推移

3-3 - アルバイト・派遣分野の売上高内訳

## 4. 事業ポートフォリオの変革（新規）

- SaaS型ビジネスモデルの立ち上がり

## 5. 成長戦略（既存）

5-1 - 人材領域

5-2 - 不動産領域

## 6. 成長戦略（新規）

- SaaS型ビジネスモデルへの投資

## 7. 2022年3月期通期業績予想

## 8. 参考情報

### 事業概況

- Lacotto において、ATS(応募者管理システム)との連携が順調に進む。
- 新型コロナウイルス影響下でも堅調な業界に対する Adopt Admin のサービス提供により、4Q では復調トレンドに転換（製造派遣、物流・デリバリー、医療・介護等）。

### 今後の施策

- ATS と求人需要の増加が見込める業界への Adopt Admin の提供によりクライアント数増加を目指す。
- 事業拡大を目指し、提携先を広げ（※1）クライアントの満足度を高めることにより、サービス価値を最大化させる。

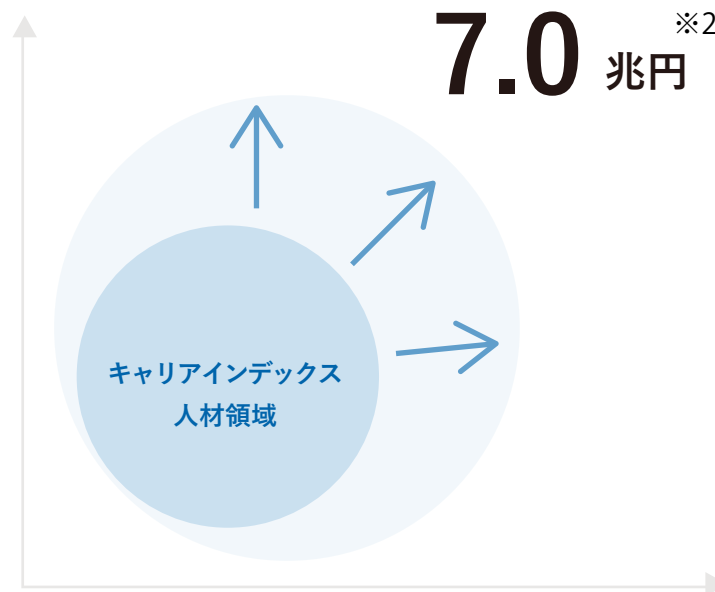
※1 2021年4月 株式会社NTTドコモと提携契約を締結

#### 展開サービスの拡充

CAREER INDEX  
 FashionHR Lacotto  
 Adopt Admin  
 その他メディア連携

人材領域市場規模

7.0 兆円 ※2



#### サービス提供先の拡充

ATS(応募者管理システム)/  
 求人広告 / 人材派遣 / 人材紹介

### 事業概況

- 「DOOR 賃貸」「キャッシュバック賃貸」それぞれ収益拡大を実現し、不動産事業を牽引。
- 「引越し」「不動産売却」「不動産購入」サービスを開始し、不動産領域での包括的な事業強化。

### 今後の施策

- 賃貸分野を筆頭に、不動産領域での各分野強化および各サービス間のシナジー価値の創出。
- 顧客アセットを活用した新規サービスの企画開発。

#### 展開サービスの拡充

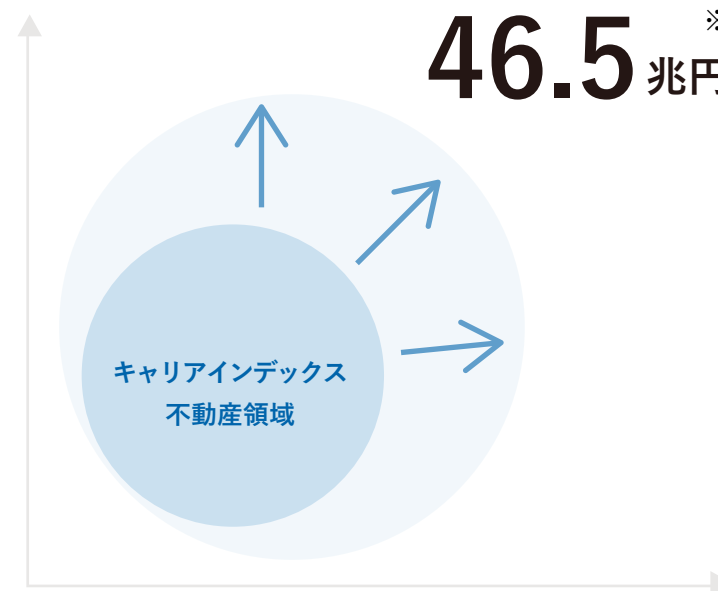


新しい家にもっと価値を  
キャッシュバック賃貸

不動産関連付帯サービス

不動産領域市場規模

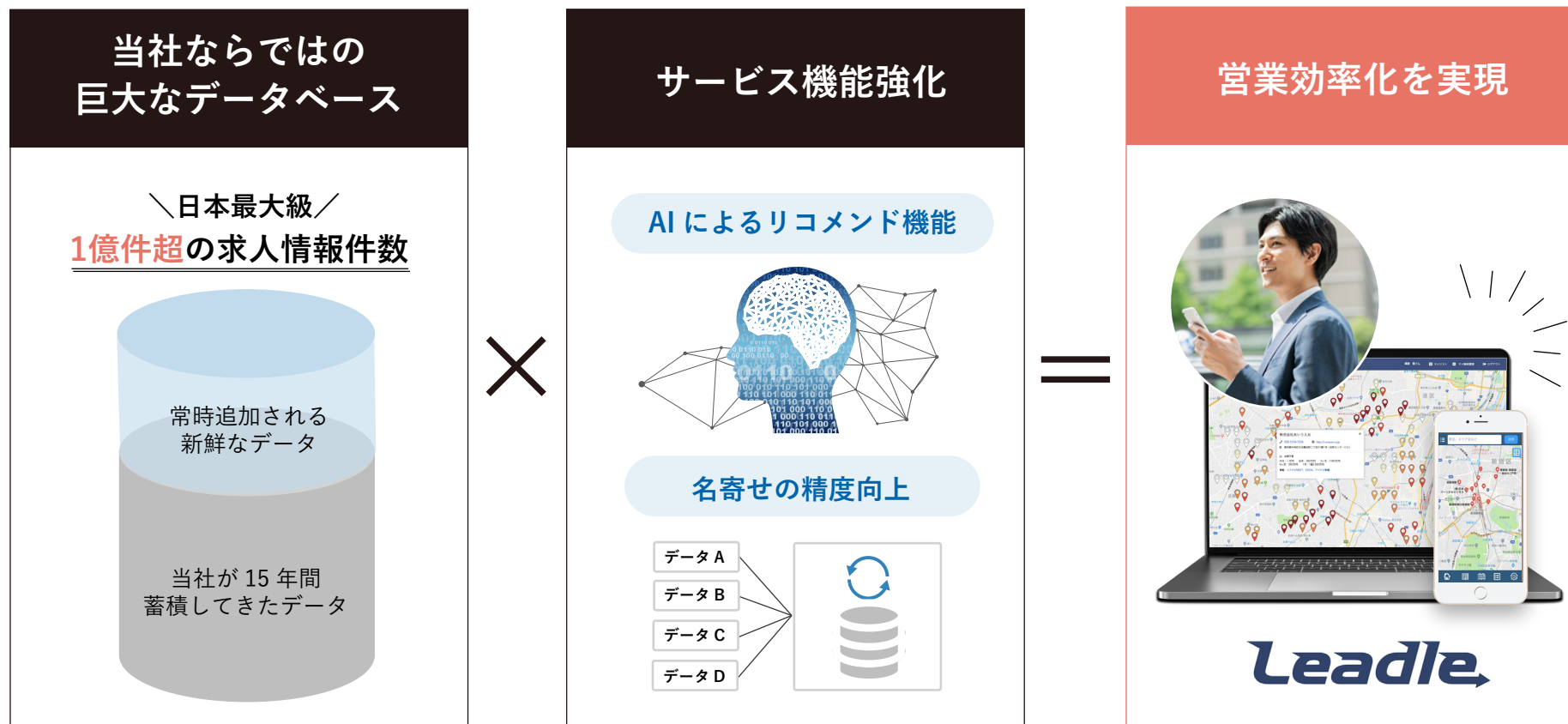
46.5 兆円 ※



#### サービス提供先の拡充

不動産ポータル / 引越し見積り /  
不動産売買・購入 / プロバイダー

# 営業効率化のソリューションを提供する 営業 DX サービス Leadle(リードル) への投資



単位：百万円

|       | 2021年3月期<br>通期実績 | 2022年3月期<br>通期業績予想 | 前年比    |
|-------|------------------|--------------------|--------|
| 売上高   | 2,320            | 2,660              | 114.7% |
| 営業利益  | 527              | 640                | 121.5% |
| 経常利益  | 513              | 637                | 124.0% |
| 純利益   | 301              | 369                | 122.7% |
| 営業利益率 | 22.7%            | 24.1%              |        |

新型コロナウイルスの経済環境への影響については、今後1年ほど継続することを見込んでおります。

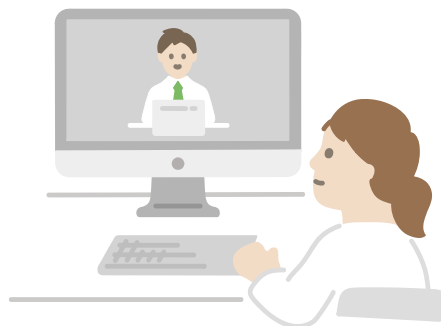
## 新型コロナウイルス対策他、関連情報

### 制度のアップデート



- ・全従業員に対し、原則テレワーク（在宅勤務）の実施
- ・転居を伴うテレワークの導入

### 社外との接触回数削減



- ・会議の原則オンライン化
- ・採用面接の原則オンライン化
- ・請求書等の電子化

### 社内の公衆衛生確保



- ・体調不良の従業員への PCR 検査推奨
- ※検査費用の全額会社補助



## 会社概要

|       |   |
|-------|---|
| 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   | 〒108-0071 東京都港区白金台 5-12-7 MG 白金台ビル 6 F  |
| 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  | 転職・求人情報サイト CAREER INDEX<br>アルバイト・派遣情報サイト Lacotto<br>ファッション・アパレル業界の転職求人情報サイト Fashion HR<br>SaaS 型営業支援クラウドサービス Leadle<br>応募課金型採用支援サービス Adopt Admin<br>不動産賃貸情報サイト DOOR 賃貸<br>不動産賃貸情報サイト キャッシュバック賃貸 |
| 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。