



CAREER INDEX

株式会社キャリアインデックス

2023年3月期第1四半期(2022年4月～2022年6月)決算説明資料

証券コード:6538

2022年8月12日

INDEX
目次

全社共通

01

1. 決算ハイライト
2. 連結業績予想
3. 1Q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1Q実績

売上高

前年同期比(+94百万円)

765百万円

114.2%

営業利益

前年同期比(+27百万円)

238百万円

112.8%

EBIDA

前年同期比(+26百万円)

292百万円

110.2%

トピックス

- ・2023年3月期1Qから連結決算開始
- ・単一セグメントから「マーケティング事業」「DX事業」の2セグメントへ変更
- ・ContractS株式会社の株式を取得し、子会社化
- ・2023年3月期通期連結業績予想を発表
- ・2022年4月より東証一部からプライム市場へ移行

※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

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、1Qの実績には含まれておりません。

2-1. 2023年3月期通期連結業績予想

今回の連結業績予想の開示に伴い、2022年5月13日開示の2023年3月期通期の個別業績予想は取下げとなり、今後は連結業績予想のみの開示とする。

単位:百万円

	2023年3月期 実績	2023年3月期 連結業績予想	前年比
売上高	3,058	3,800	124.2%
営業利益	1,002	1,050	104.8%
経常利益	1,001	1,046	104.5%
純利益	585	612	104.6%

単位：百万円

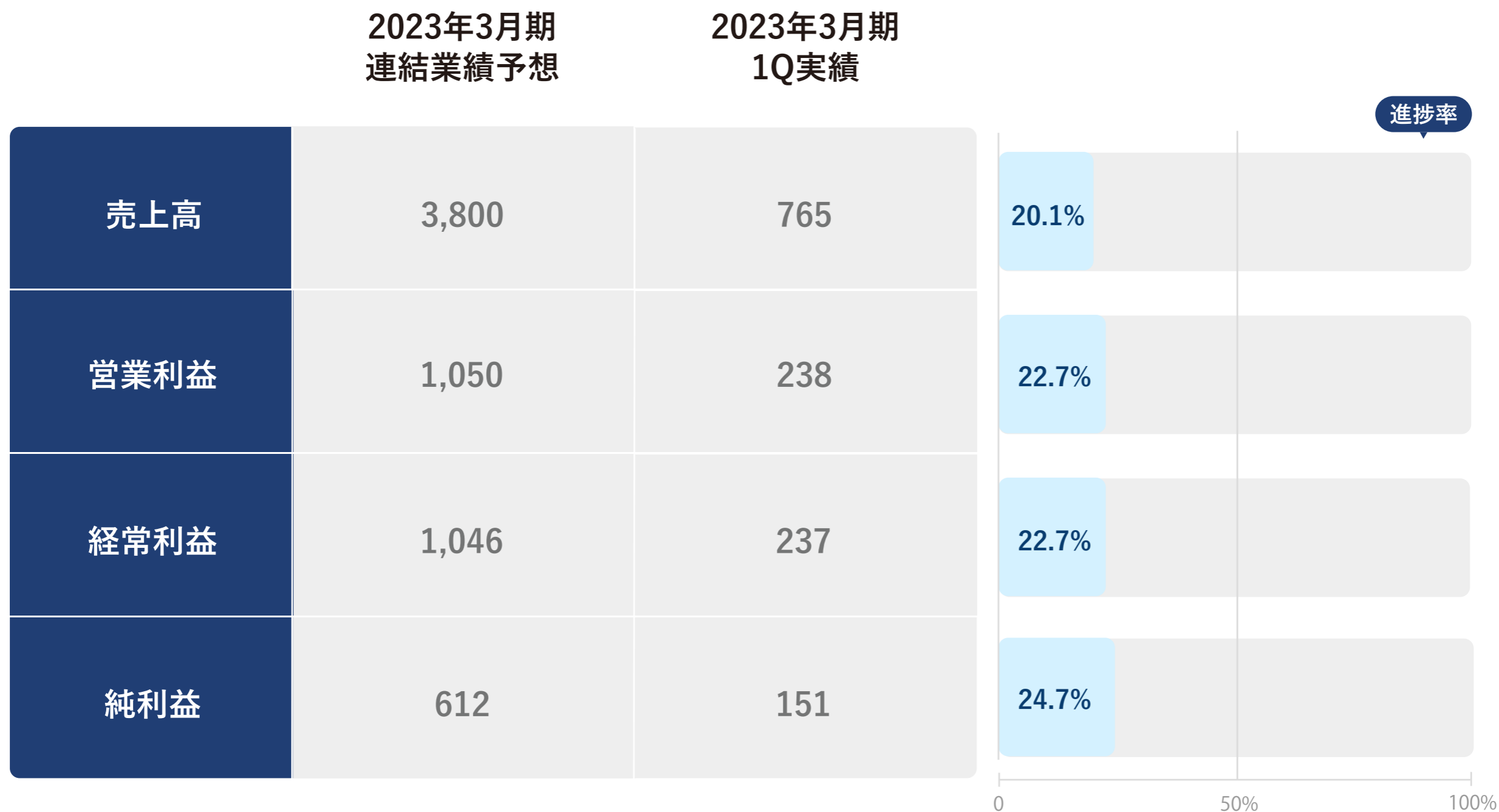
	2022年3月期 実績	2023年3月期 連結業績予想	前年比
マーケティング事業	2,974	3,363	113.1%
└ 転職	913	996	109.1%
└ アルバイト・派遣	671	809	120.5%
└ 不動産	1,388	1,557	112.2%
DX事業	84	436	514.0%
└ Leadle	84	114	134.7%
└ マージナル	—	68	—
└ ContractS	—	253	—

単位:百万円

	2022年3月期 1Q実績 (単体)	2023年3月期 1Q実績 (連結)	前年比
売上高	670	765	114.2%
営業利益	211	238	112.8%
経常利益	210	237	112.9%
純利益	135	151	111.9%
EBITDA	265	292	110.2%
営業利益率	31.5%	31.2%	

3-2. 2023年3月期通期業績予想に対する進捗率

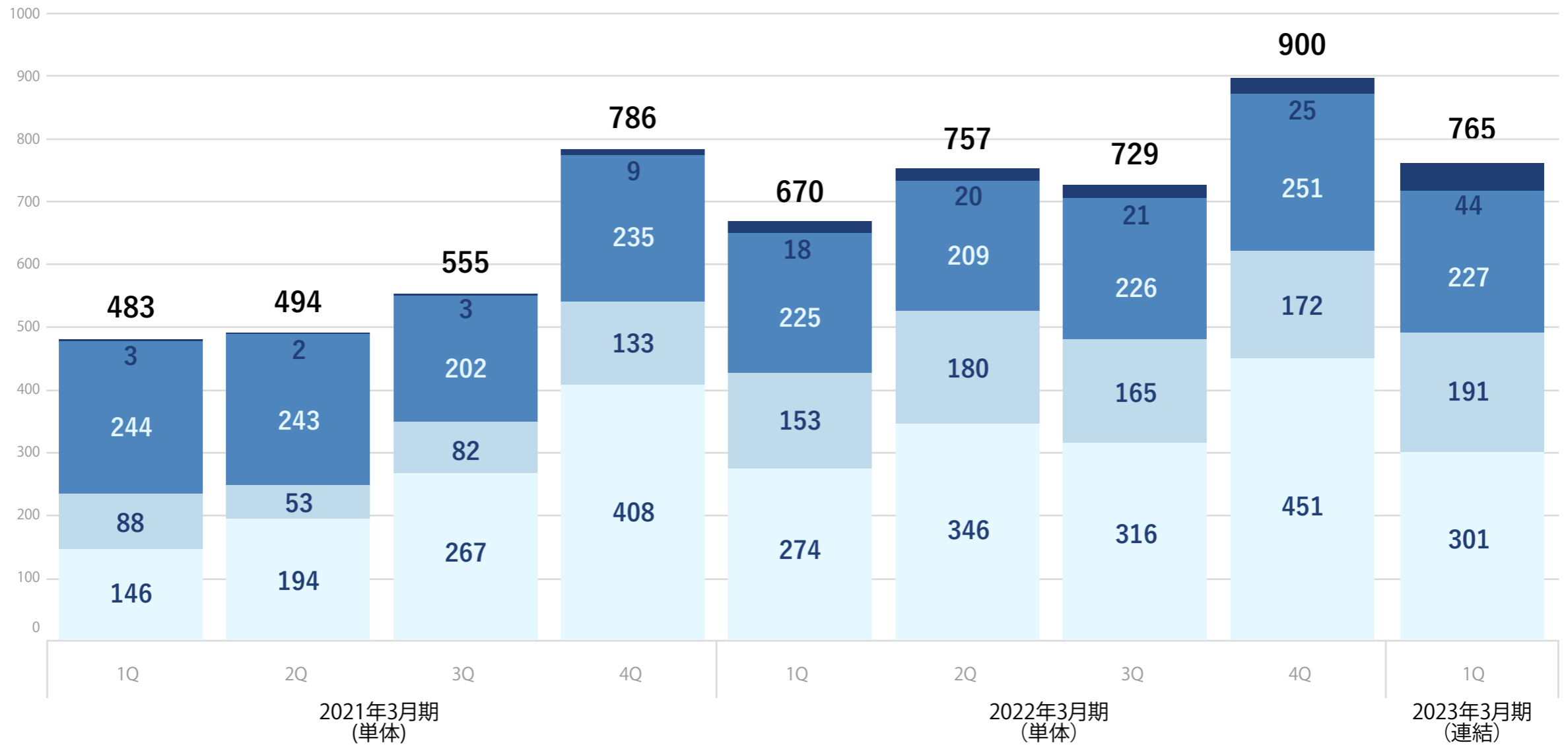
単位:百万円



4-1. 売上高推移

単位:百万円

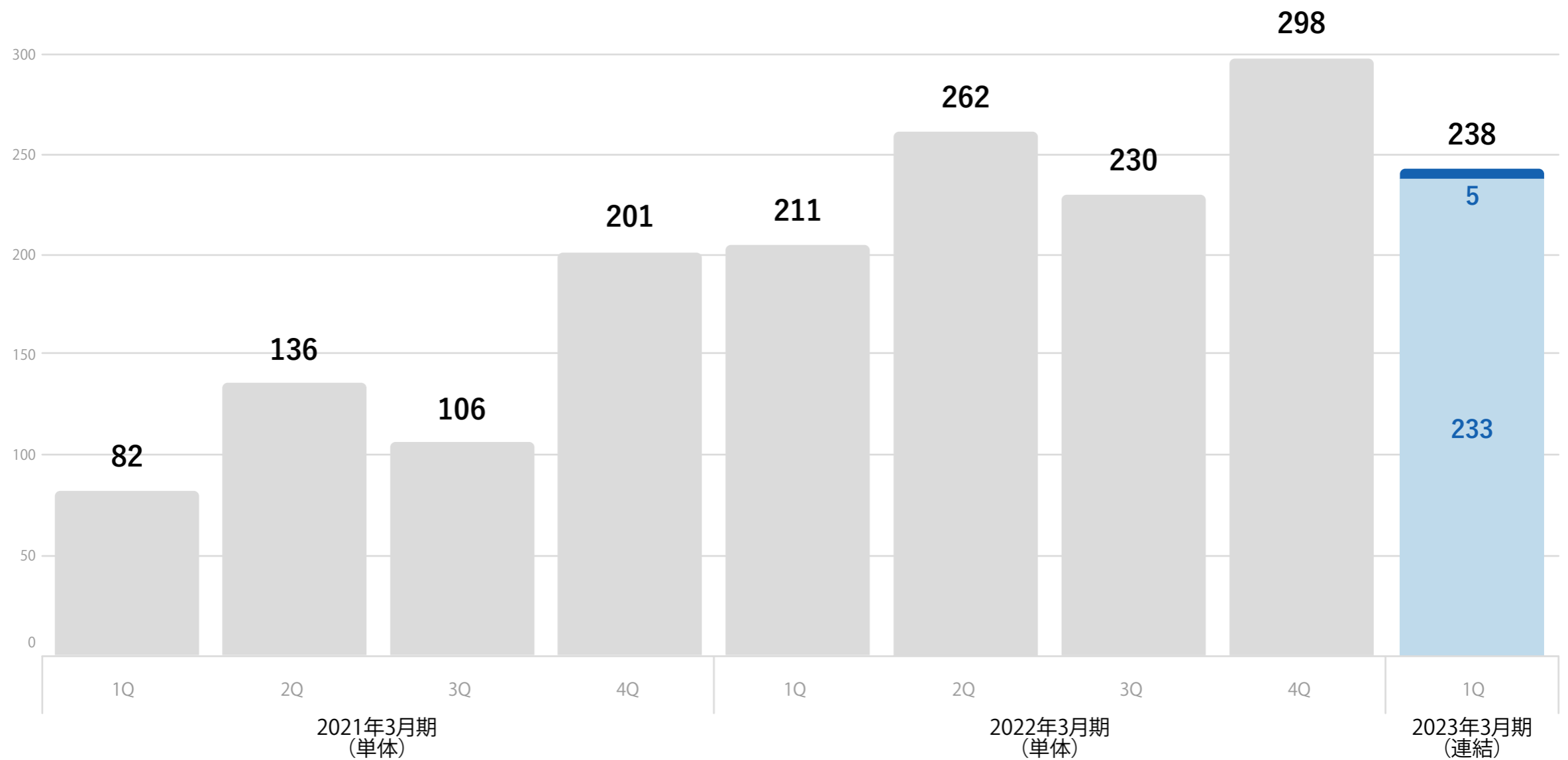
売上高 ■ マーケティング事業 (■ 転職 ■ アルバイト・派遣 ■ 不動産) ■ DX事業



4-2. 営業利益推移

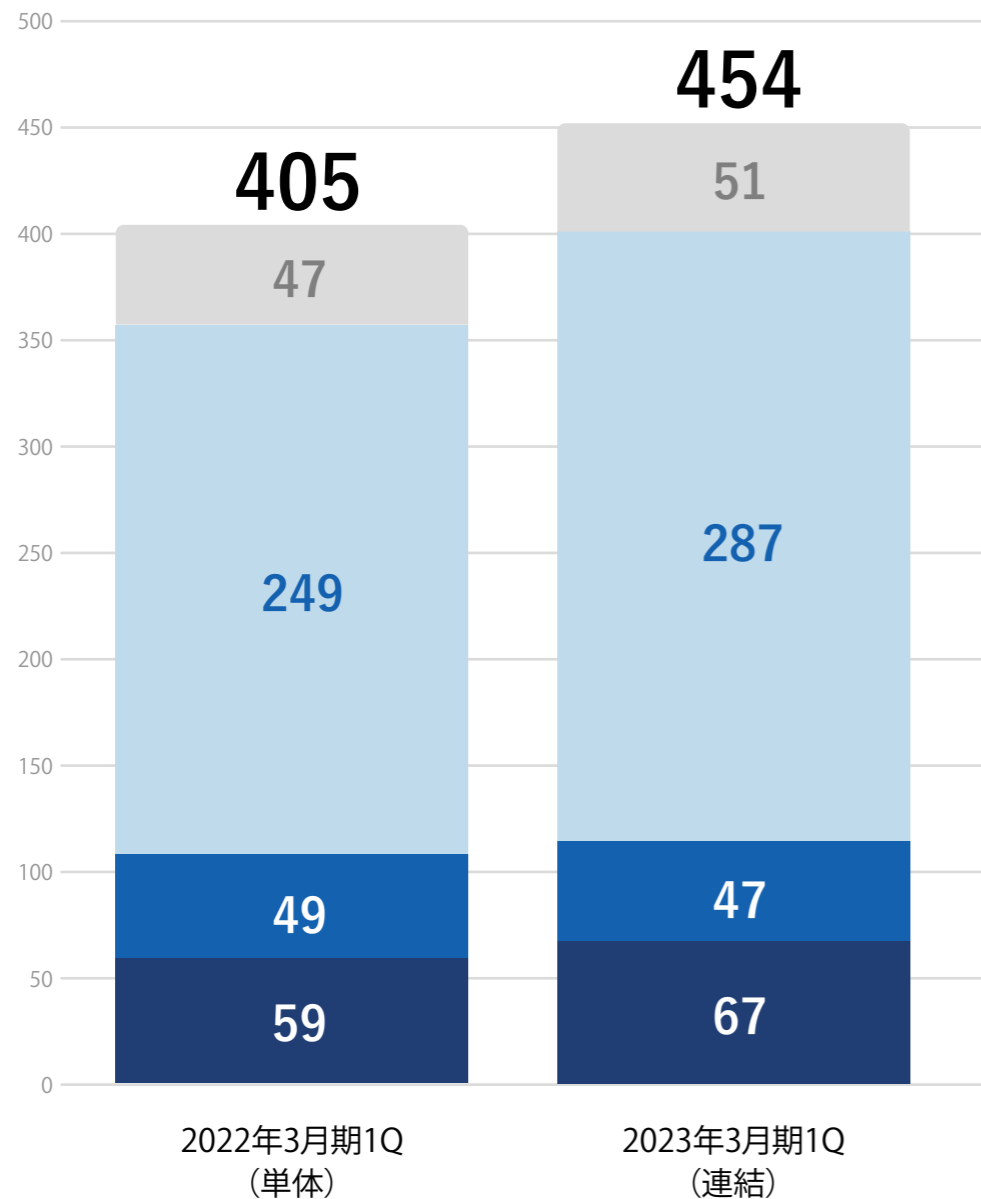
単位:百万円

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 1Qから連結決算となるも費用構造に大きな変化はない。
- ② ContractSは、2022年6月30日をみなし取得日としているため、1Qの実績には含まず。

- 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1Q
(単体)



2023年3月期1Q
(連結)

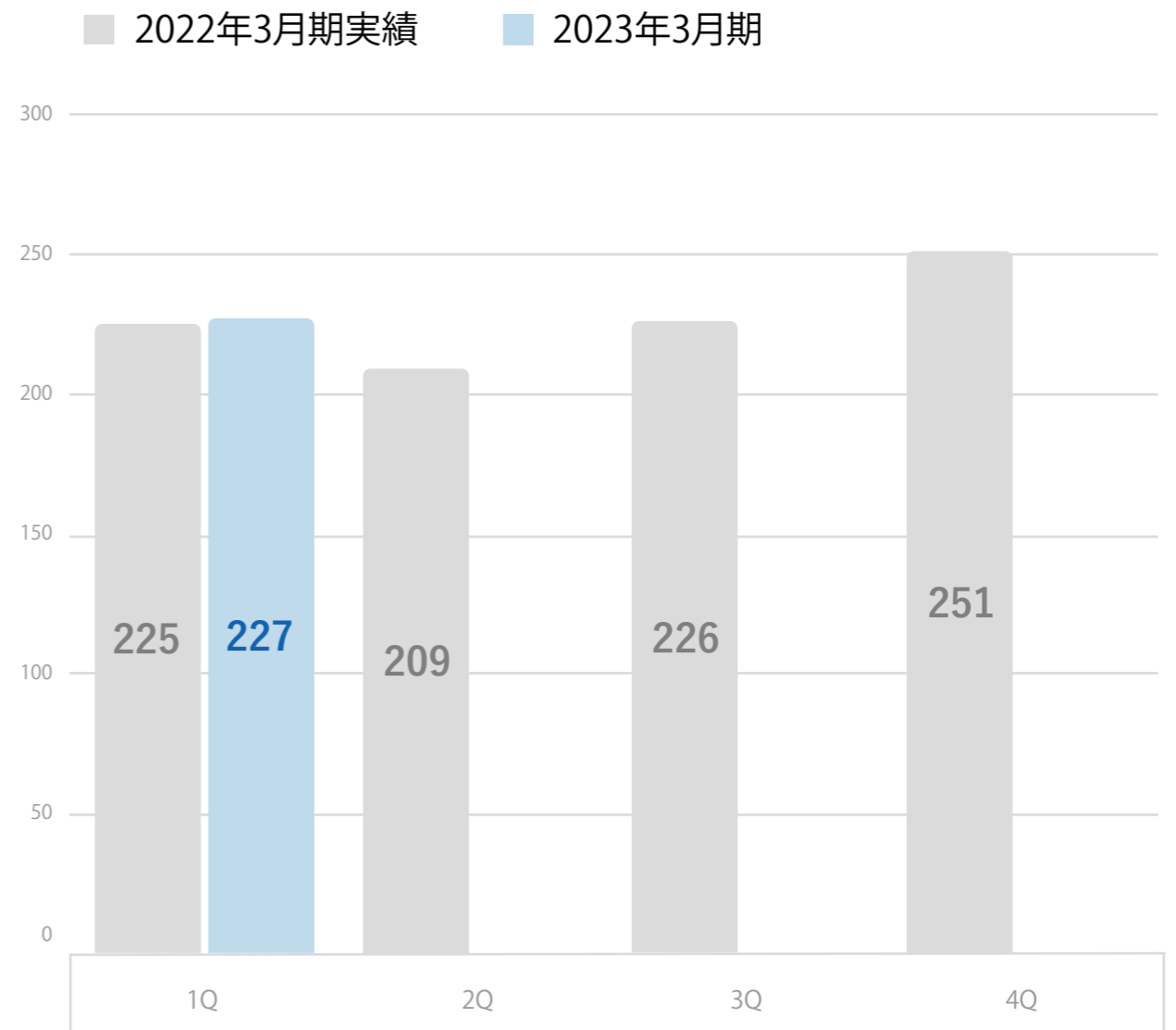
単位:百万円

転職は、ダイレクトスカウト型
クライアントの予算獲得が好調
だったものの、その他の予算獲得
に苦戦し、前期比では微増に
とどまる。

1Q 売上高 **227** 百万円

前年比 **101.1** %

売上高推移



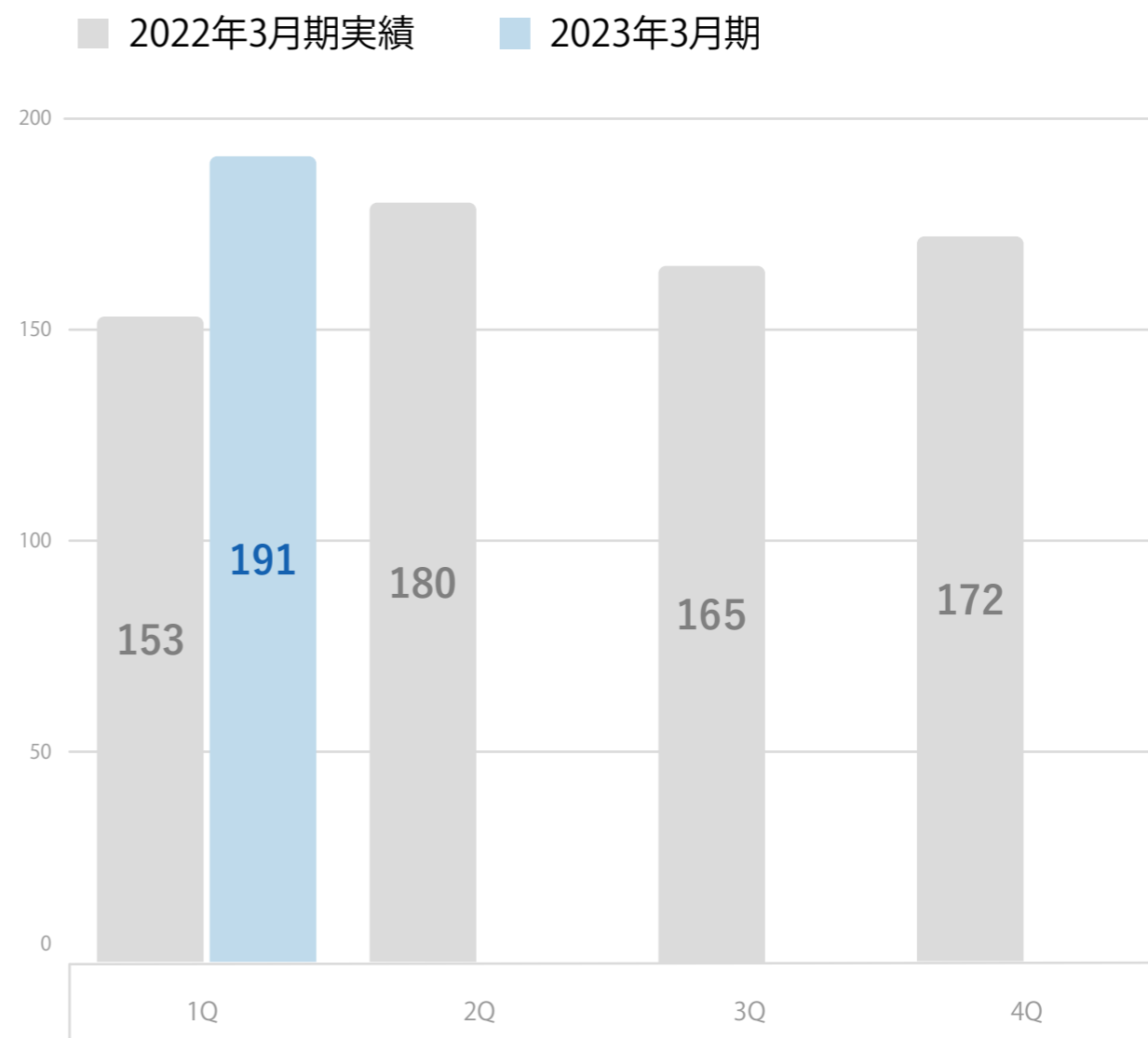
単位:百万円

アルバイト・派遣は、引続き需要の高いマーケット(製造系、物流系等)が好調に推移し、順調に拡大。

1Q 売上高 **191**百万円

前年比 **125.2**%

売上高推移

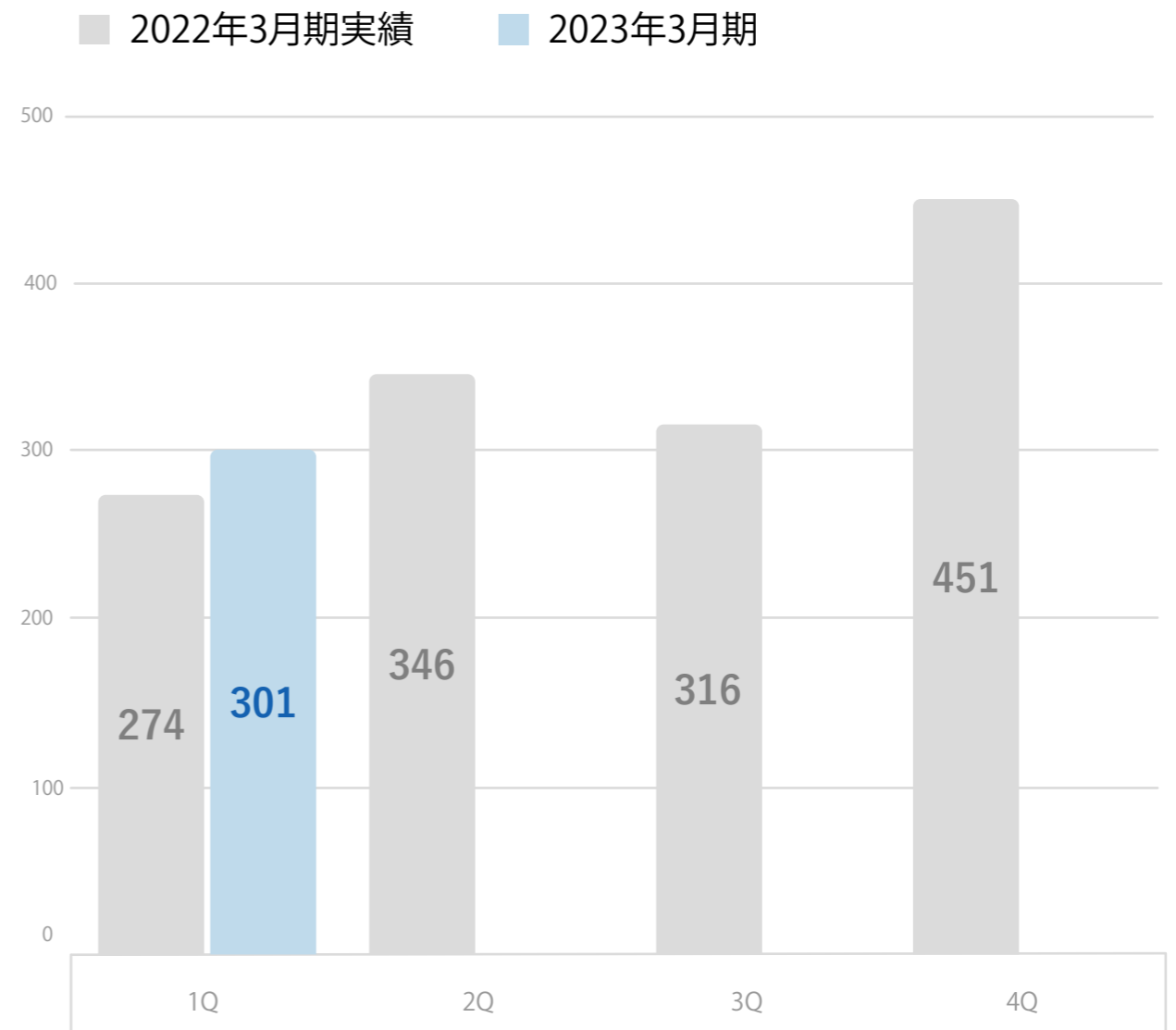


単位:百万円

賃貸はクライアント予算獲得に
やや苦戦するも、引越しを中心
とした付帯の成長もあり、全体で
は継続して拡大。

1Q 売上高 **301** 百万円
前年比 **110.1** %

売上高推移



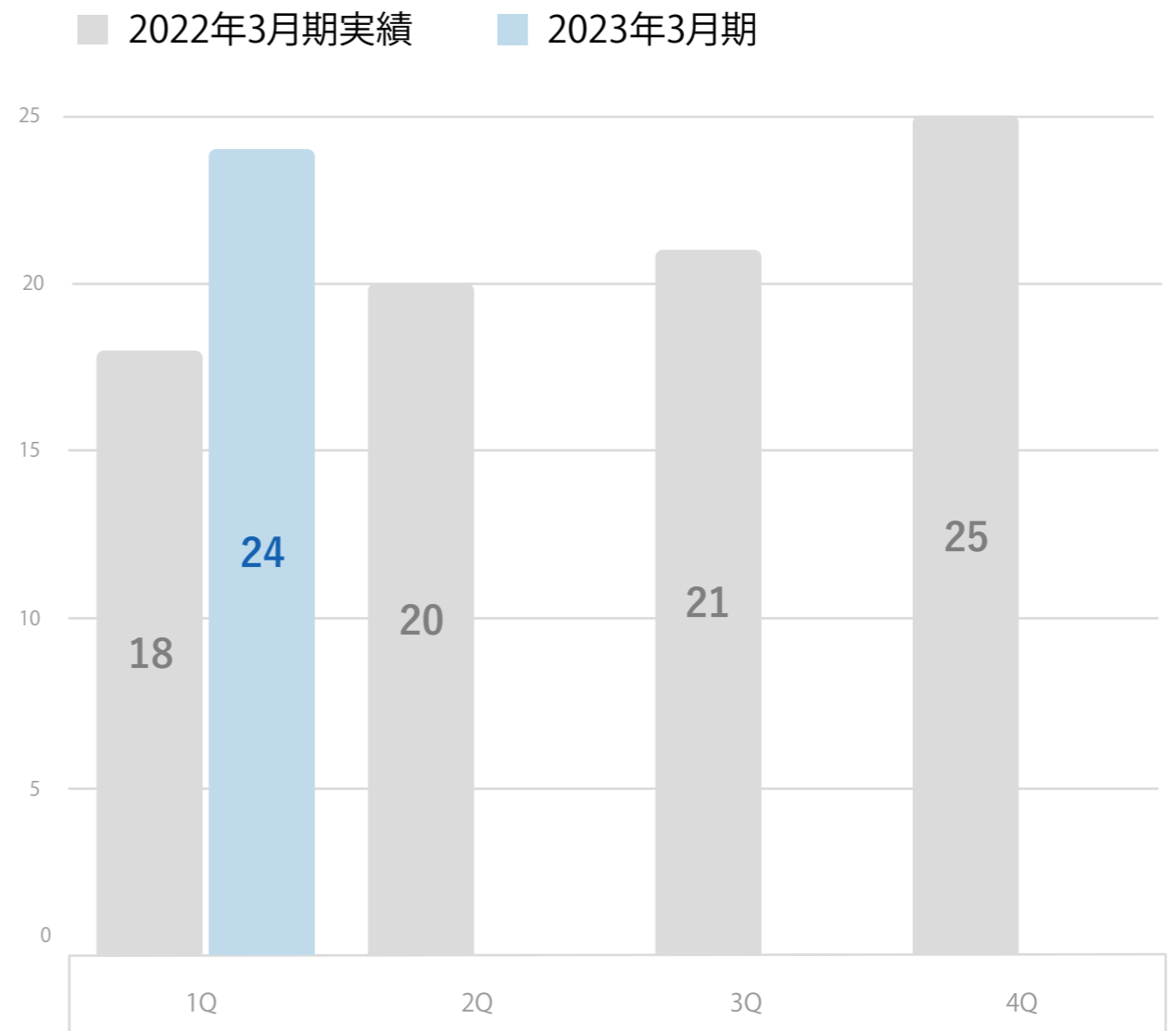
単位:百万円

契約社数減少により前期4Qを下回るも、前年比では順調に拡大。LMTリリースにより、解約率減少及び売上増を図る。

1Q 売上高 **24** 百万円

前年比 **132.3** %

売上高推移



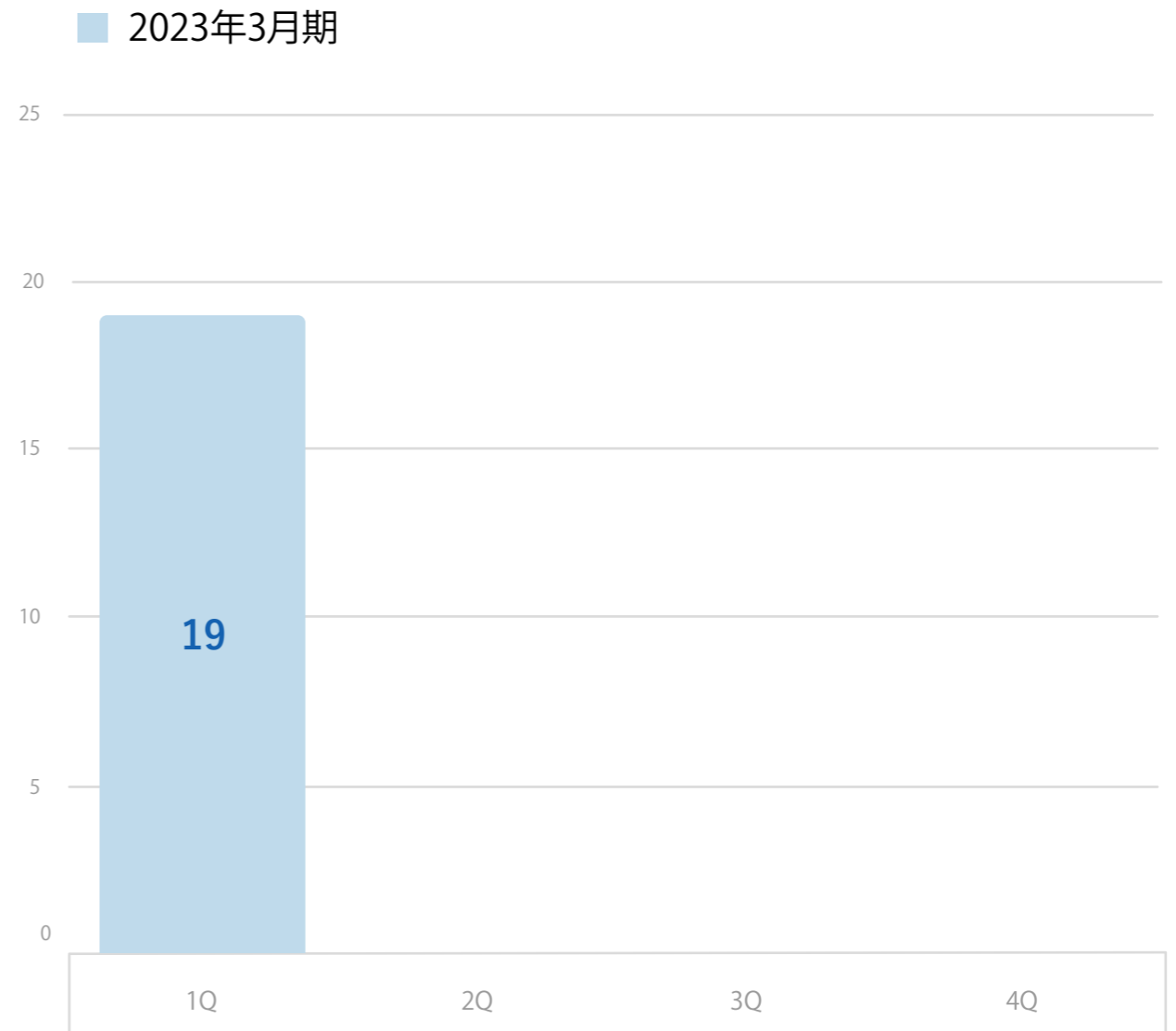
単位:百万円

DX戦略の強化に伴い、
今期から連結対象となる。
このため、前年比情報は該当なし。

1Q 売上高 **19** 百万円

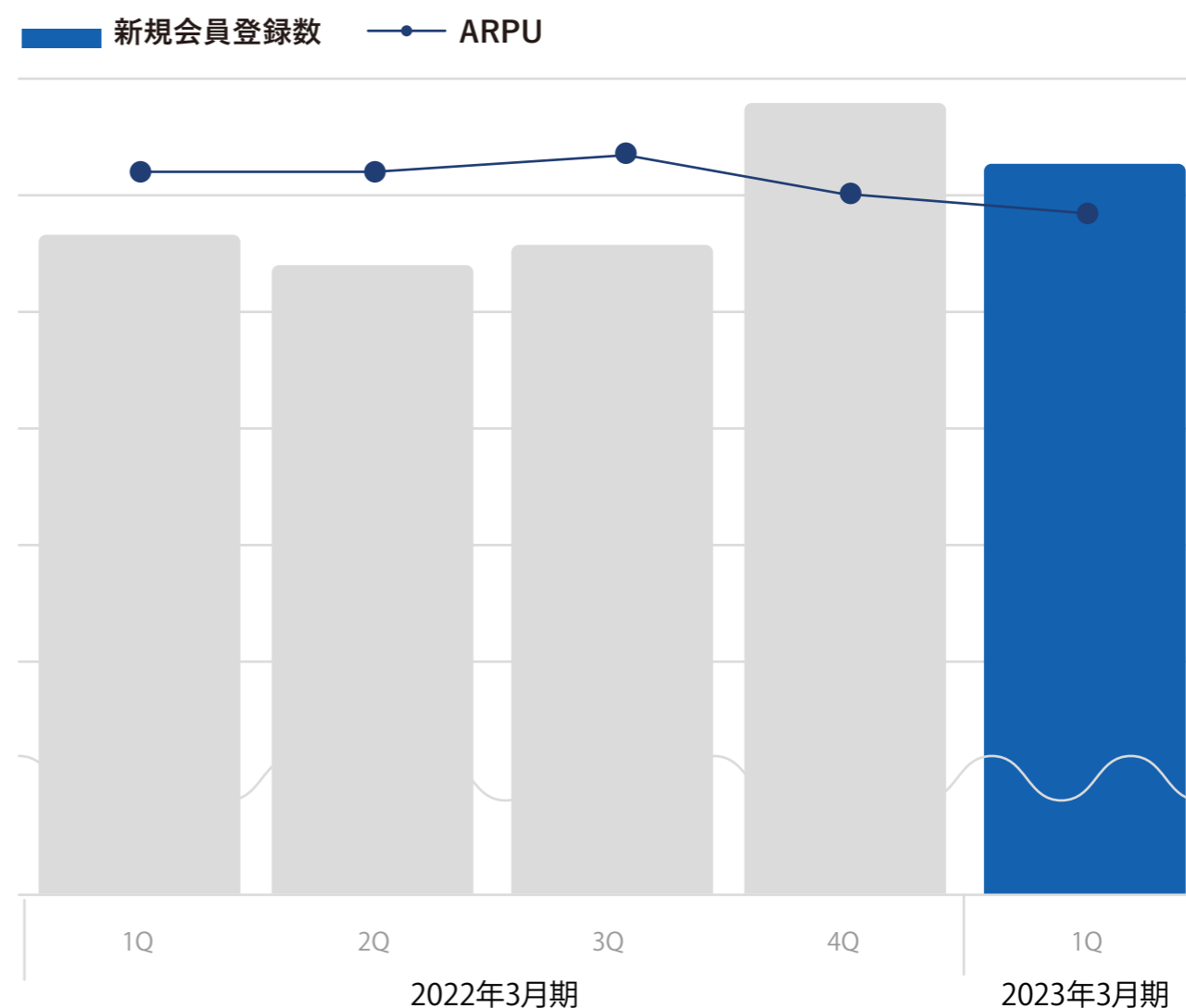
前年比 **—** %

売上高推移



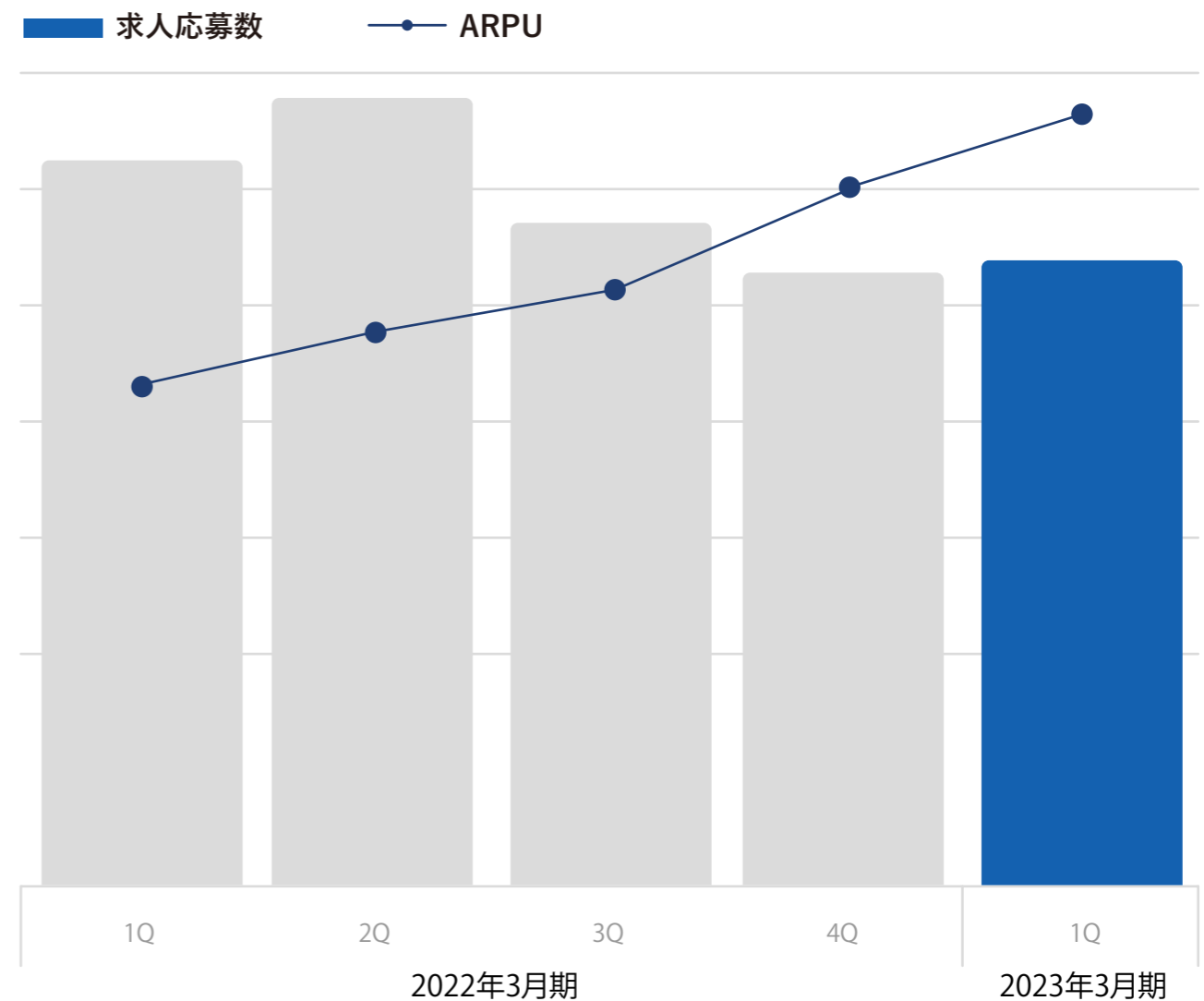
- ・ 新規会員登録数は、繁忙期の前期4Qからは落ちるものの、ユーザー獲得が好調に推移し、前年比では大幅に増加。
- ・ ARPUは大きな変化なく、ほぼ横ばい。

新規会員登録数・ARPU推移



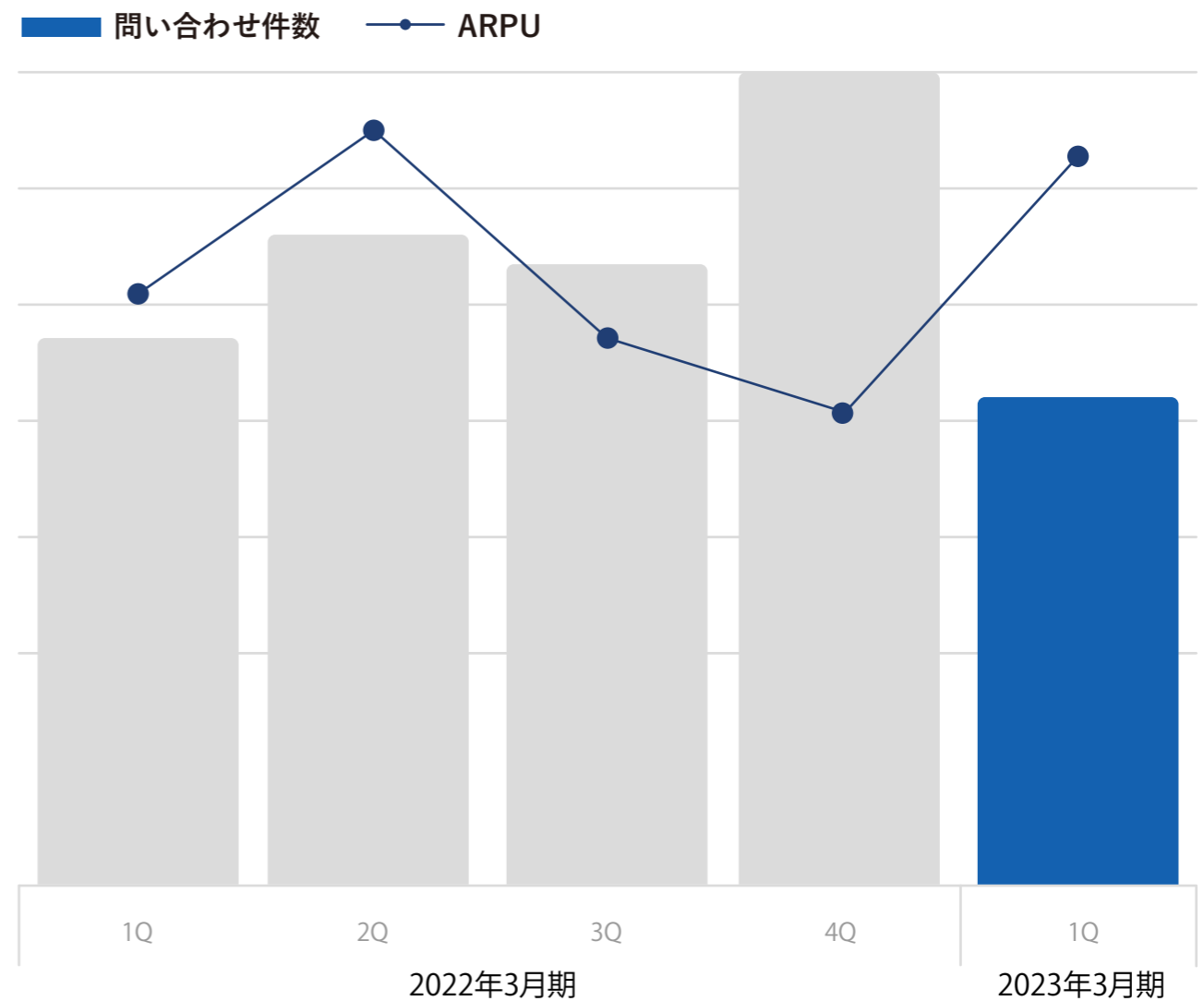
- ・ Adopt Adminの拡大によりARPUが向上。
- ・ リスティング以外の集客強化が功を奏し求人応募数増加。
- ・ アプリのリリースによりWeb以外の集客を開始し、応募数増加を図る。

求人応募数・ARPU推移



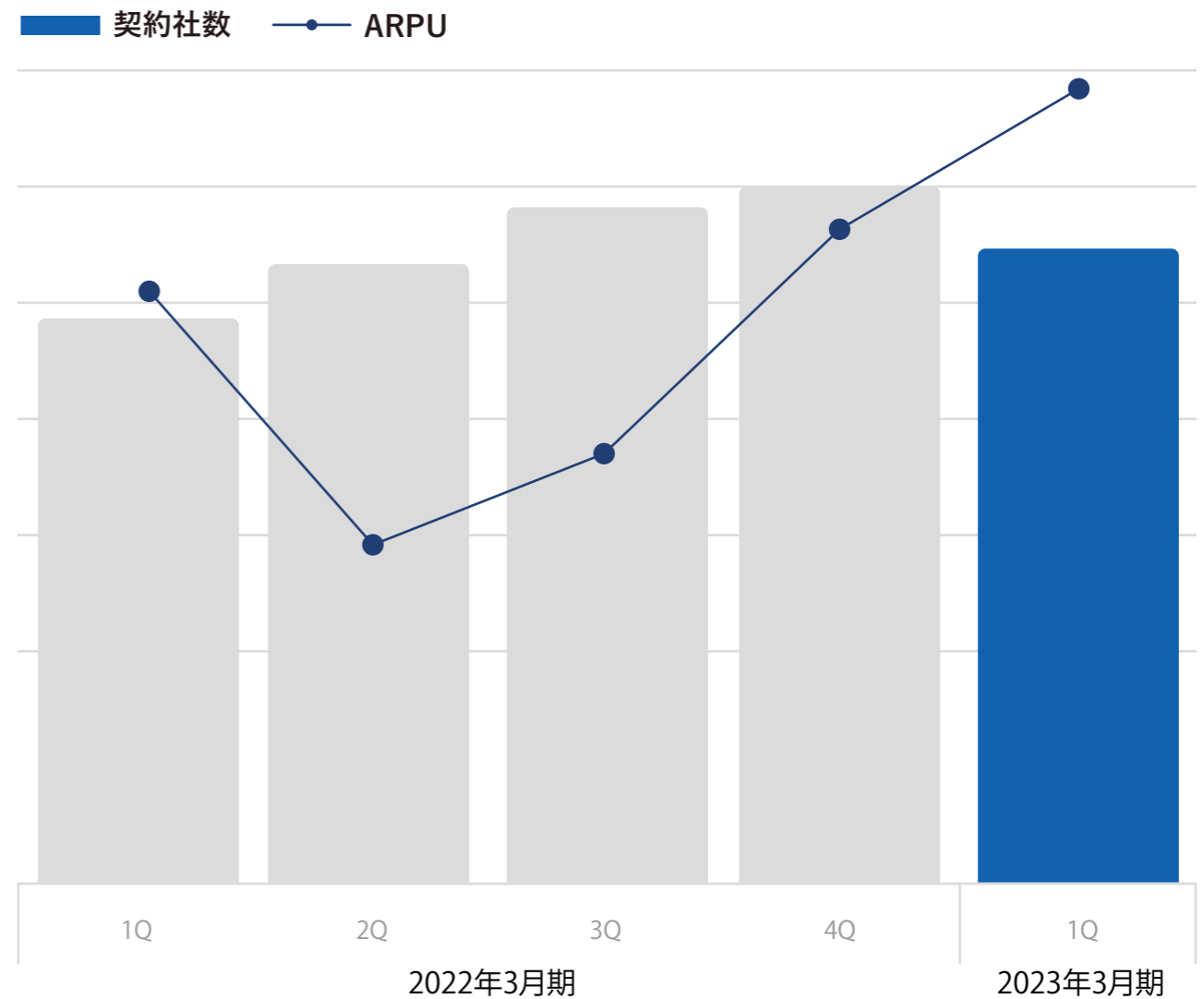
- ・クライアント予算獲得の苦戦に伴い問い合わせ件数が減少するも、営業戦略、マーケティング戦略が功を奏し、ARPUは回復。
- ・アプリのリリースによりWeb以外からの集客を開始し、問い合わせ件数増加を図る。

問い合わせ件数・ARPU推移



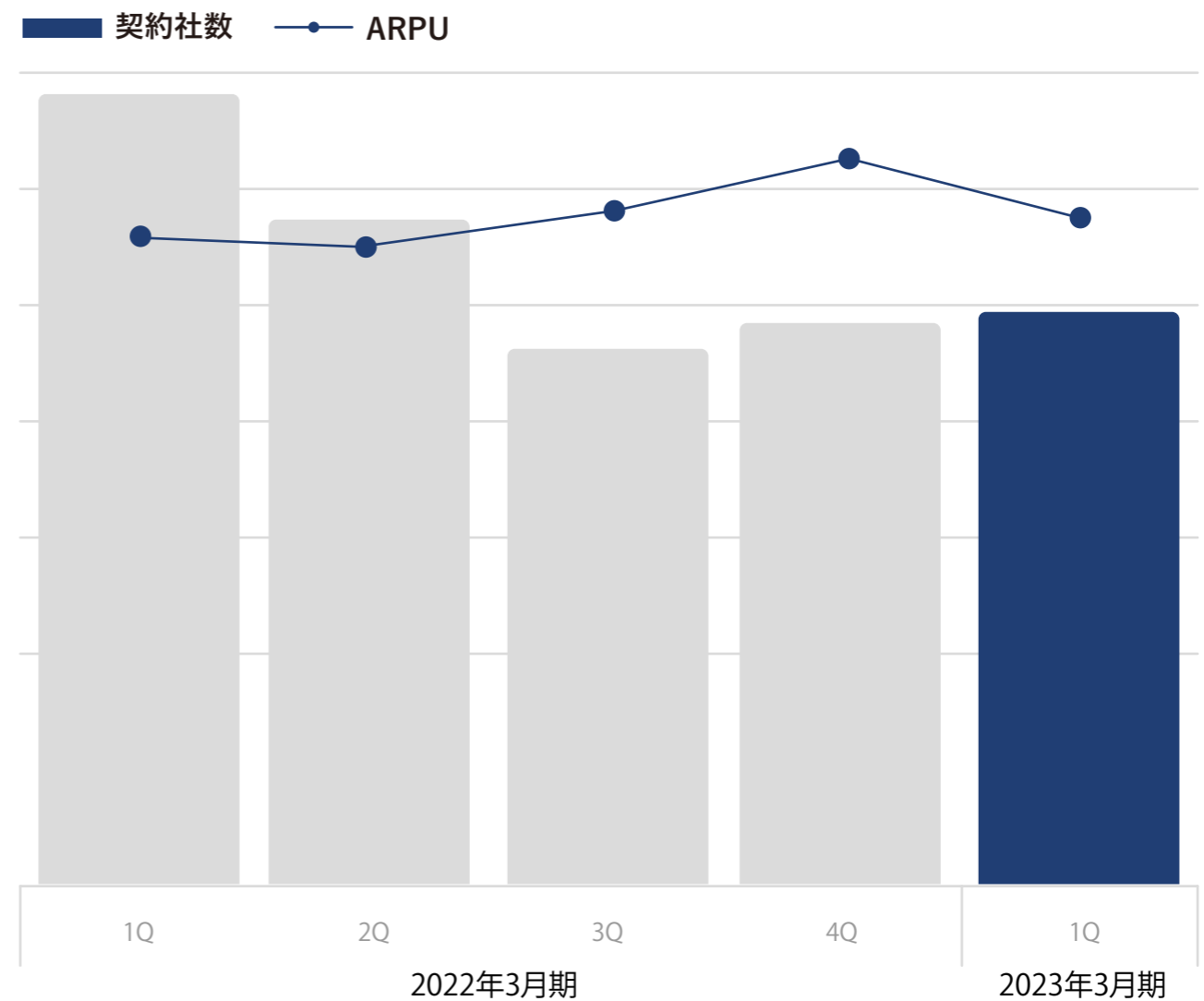
- ・ 新型コロナウイルス感染者数の減少に伴い、当社クライアントにおいて既存顧客の需要が高まり、新規獲得の優先順位が下がったこと等により、契約社数が減少。LMTリリースにより巻き返しを図る。
- ・ データベースの拡大、充実を進め、ARPUは増加

契約社数・ARPU推移



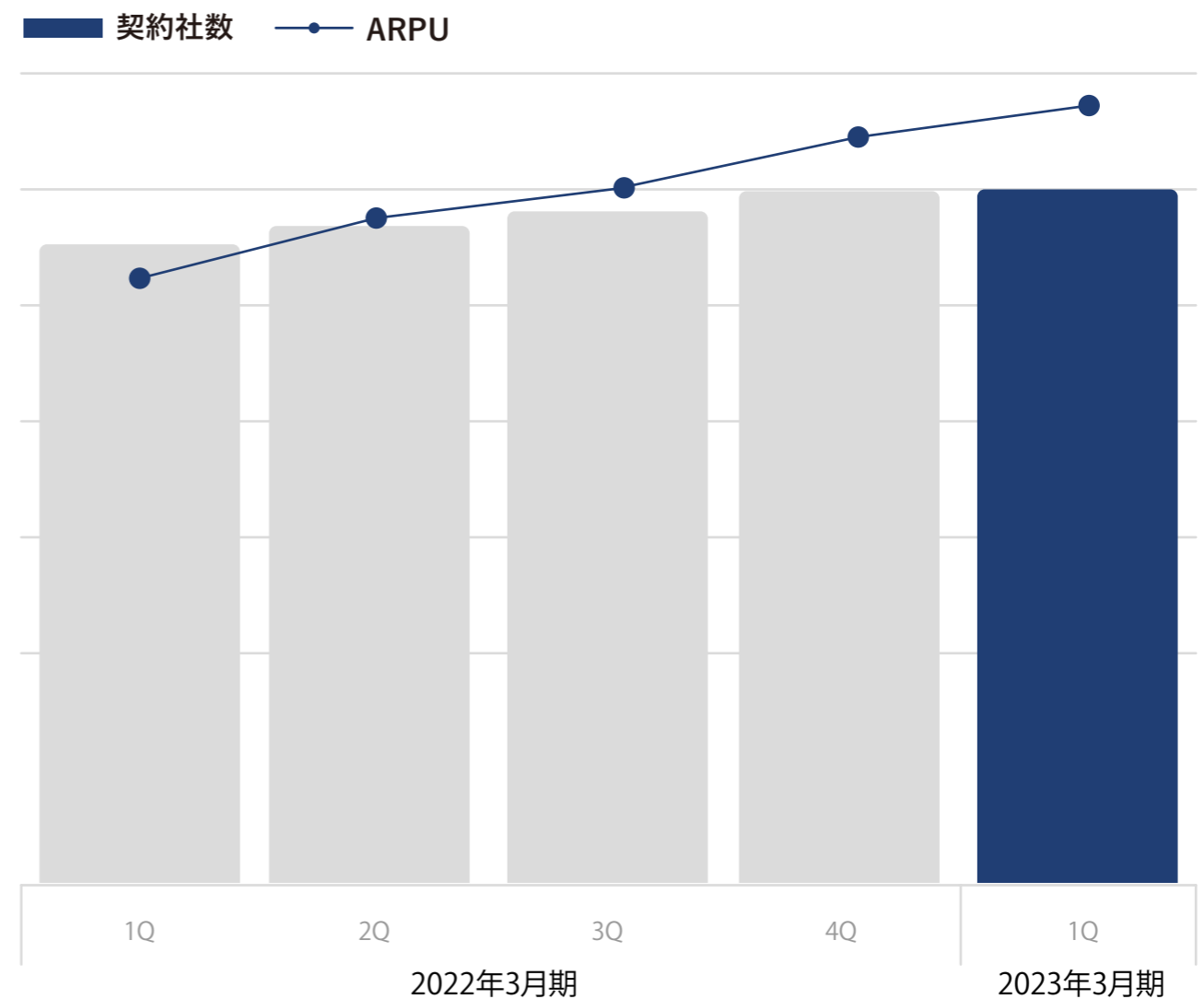
- ・ 契約社数は、新型コロナウイルス感染症拡大による特需がひと段落し、一時は解約が増加したものの、この流れも一巡し、直近は下げ止まる。
- ・ ARPUは横ばいで推移するも、録画面接等の機能拡充を図り、向上を目指す。

契約社数・ARPU推移



- ・ ContractSは、2022年6月30日を
みなし取得日としているため、1Qの
実績には含まれておらず、
参考データ。
- ・ 契約社数、ARPUともに順調
に拡大傾向。

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
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	物件問い合わせ / 引越し見積り	不動産 DX サービス(予定)	不動産売買・賃貸借に伴う 契約管理 (例:宅建業法改正関連)		
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**

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。

グローバルでは大きな成長市場になっているが、日本でも同様に成長市場として成り立ちつつある。

リーガルテック市場

Current Market Size(世界)

2.4兆^{※1} ^{※2}円超

日本のリーガルテック年平均成長率

9.8%^{※3}

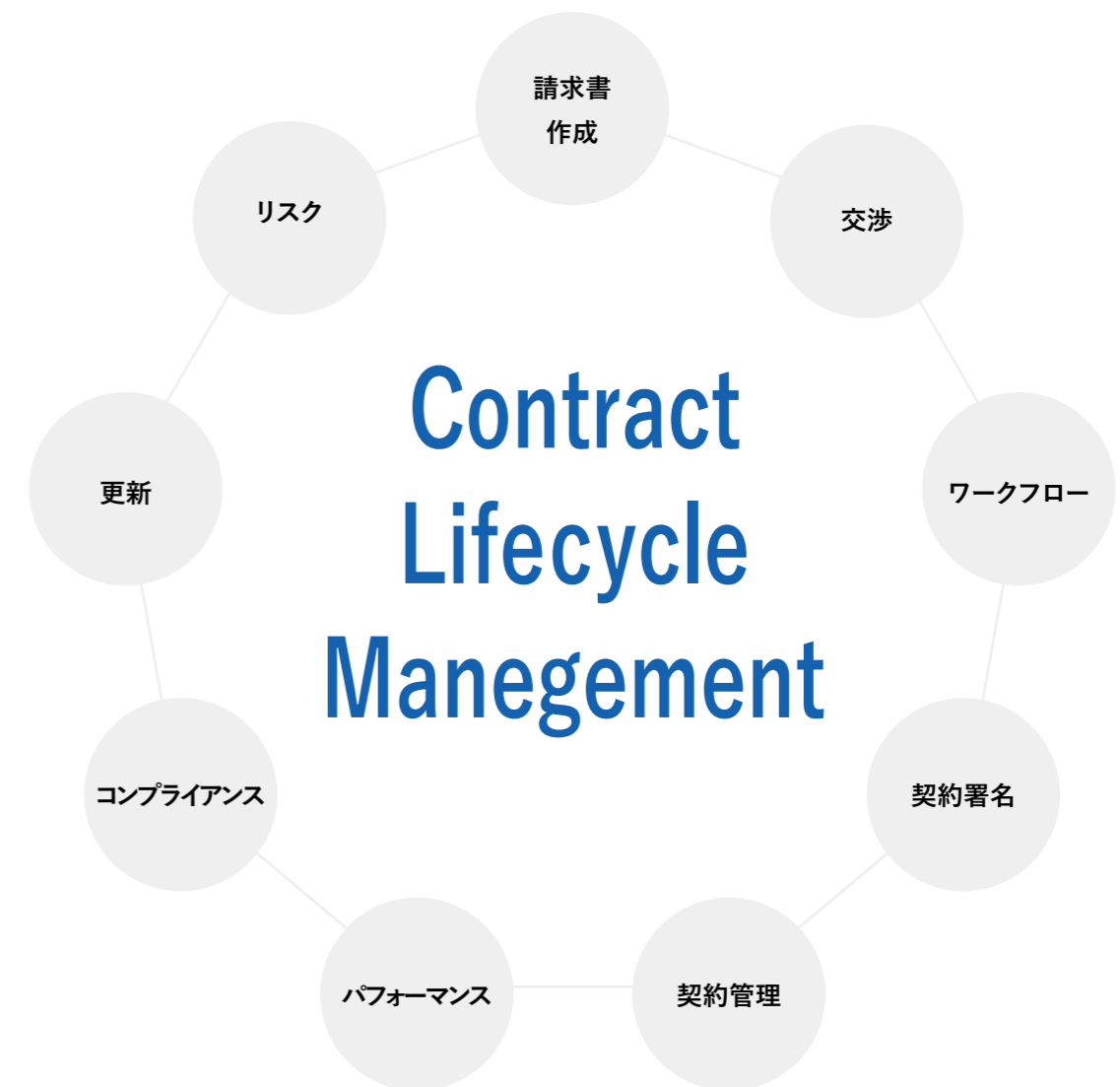
※1 Legal tech market revenue worldwide from 2019 to 2025

※2 ドル138円換算

※3 矢野経済研究所「リーガルテック市場に関する調査を実施(2019年)」

リーガルテックは各ビジネスのプロセス毎にサービスが立ち上がってきており、そのすべての根幹であるCLMがすべてのリーガルテックサービスのスタートになっているため、リーガルテックにおけるCLMの重要性が高まりつつある。

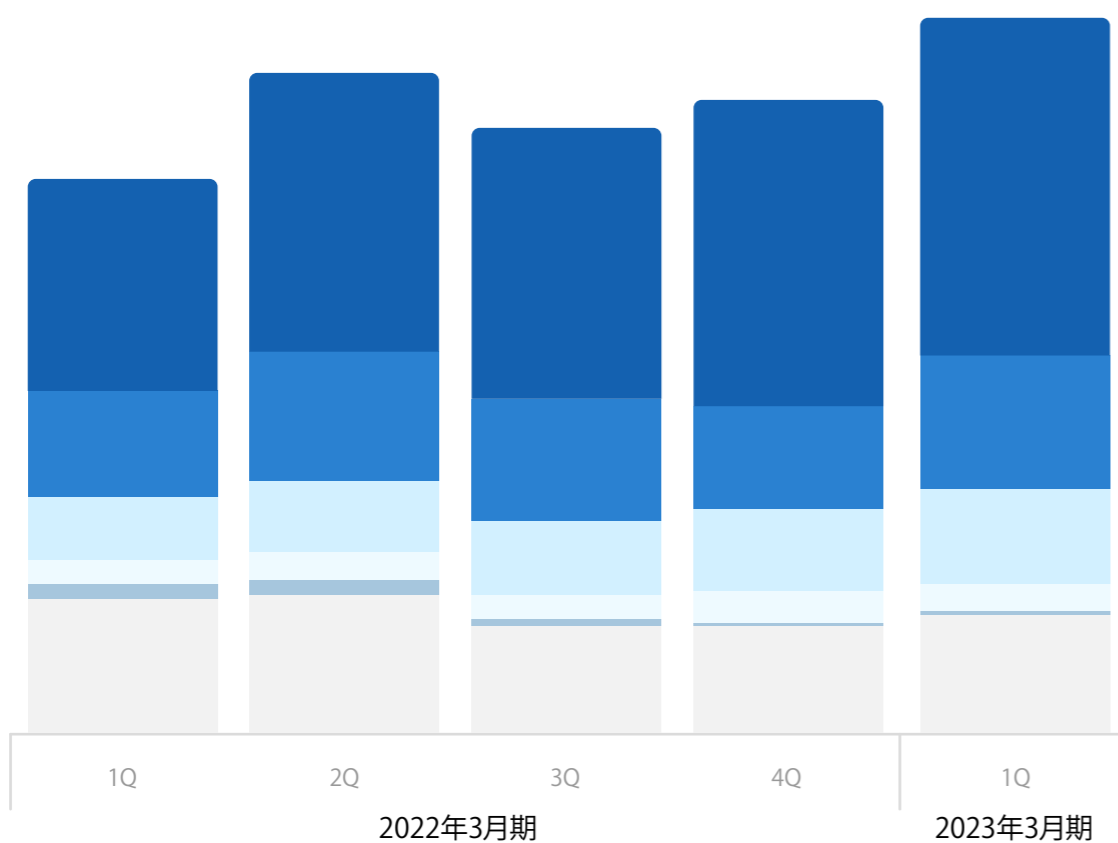
「電子印鑑GMOサイン」を提供するGMOグローバルサイン・ホールディングス株式会社との業務提携により、煩雑で手間や時間のかかる契約業務をスマートにし、契約オペレーション全体を最適化するため、契約DXをさらに加速させる新たなソリューションの提供に向け取組を進める。



業界別では製造・ライン系、 連携別ではAdopt Admin が売上高をけん引

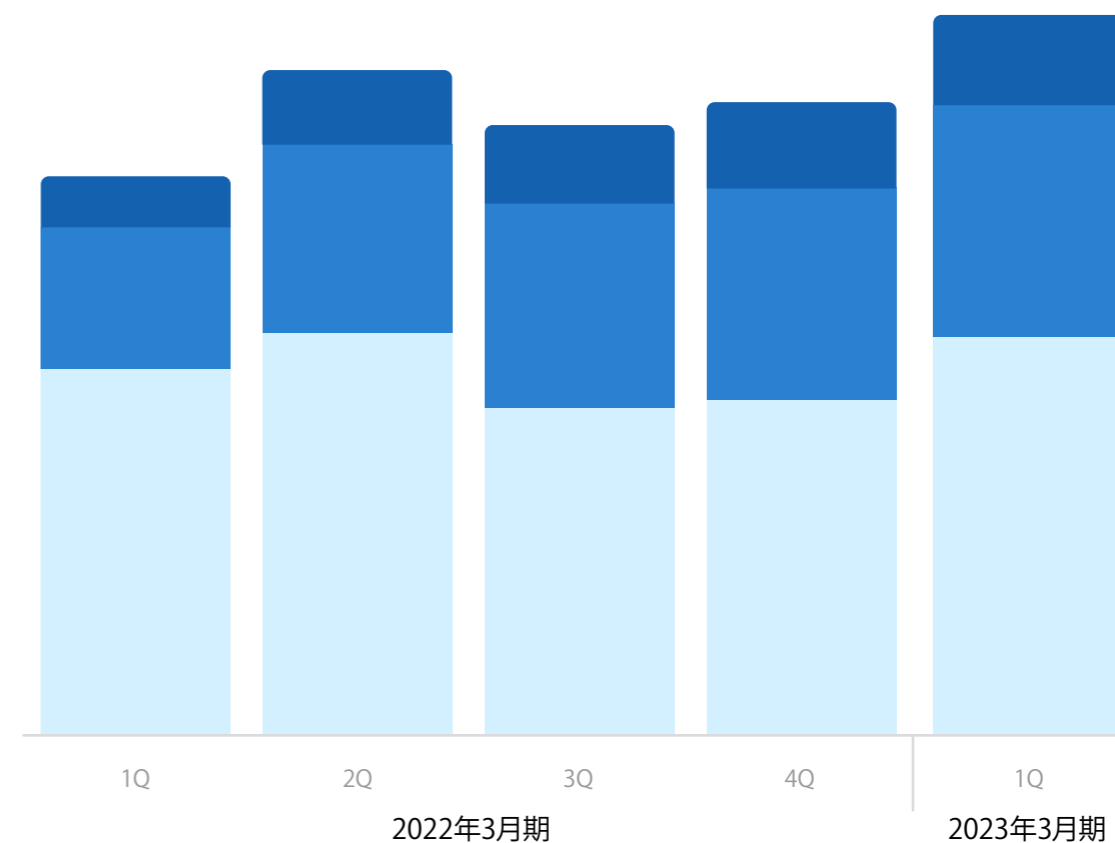
売上高推移(業界別)

- 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



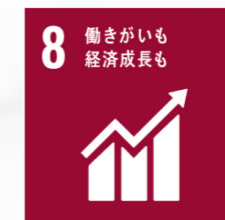
インターネットサービスを通じて、持続可能で、 よりよい世界の実現に貢献していく。

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。

A modern office interior with glass walls and a large screen displaying 'CAREER INDEX'. The ceiling features a complex lighting system with track lights and circular pendant lights. The overall aesthetic is clean and professional.

 CAREER INDEX