

# Disruptors Inc.

株式会社ディスラプターズ（2024年10月1日 株式会社キャリアインデックスから商号変更）

境界を押し広げ  
未知の領域を開拓していく

## 決算説明資料

2025年3月期 第2四半期 2024年7月～2024年9月



株式会社ディスラプターズ  
証券コード：東証6538

2024年11月13日

INDEX  
目次

全社共通

---

01

決算ハイライト  
成長戦略  
業績推移

セグメント別

---

02

セグメント別売上およびKPI

グループ会社

---

03

持株会社体制へ移行

参考資料

---

04

参考資料

COMPANY-WIDE

全社共通

01

## 2025年3月期 第2四半期実績

売上高

2,104百万円

前年同期比

125.5%

営業利益

151百万円

前年同期比

119.3%

EBITDA

299百万円

前年同期比

99.7%

## ・ 連結売上高・営業利益は繁忙期に向けて進捗

第2四半期の累計売上高は2,104百万円となり、前年同期比125.5%、通期業績予想に対して46.0%の進捗。営業利益は151百万円、前年同期比119.3%と通期業績予想に対して43.3%となり、繁忙期の下期に向けて進捗した。

## ・ PMIに合わせてグループシナジーが創出

PMI（M&A後の企業統合プロセス）が進み、グループ間での連携が加速した。各社のマーケティング、セールス、事業ノウハウの連携と強化が進み、人材紹介事業の成功事例共有や、Sales Xを主軸にしたインサイドセールスの強化とデータベースの連携も進んだ。また、グループ内でのサービス開発連携により、開発スピードが上がった。

## ・ 対象マーケットが拡大

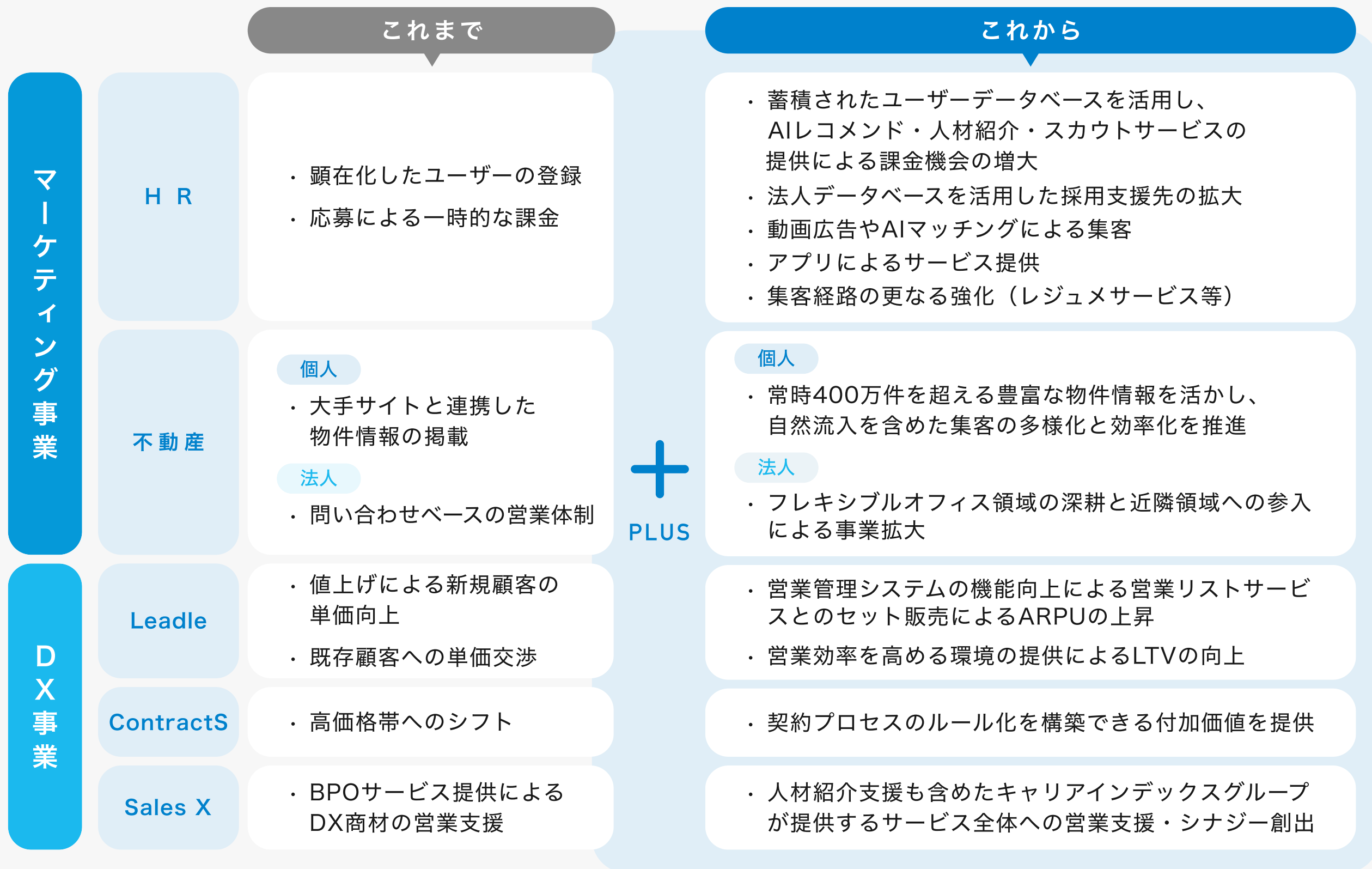
マーケティング事業のHR領域では、転職潜在層へのアプローチが拡大し、履歴書関連サービスの拡充が進んだ。一方、不動産領域ではデータベース連携により対象顧客が拡大、課金ポイントが増加した。

## ・ 多様な働き方、働く場所への提案

HR領域では多様な働き方（フリーランス・副業・スキマバイトなど）に対応するサービスを検討した。不動産領域では、ユーザーに対してHRサービスの提供の検討、その他生活サービスの提案強化を行った。

## ・ 持株会社体制へと移行と商号変更

2024年10月1日付けで持株会社化と商号変更を完了。



## 転職潜在層の 取り込み



これからのHR領域は  
**転職潜在層もターゲット**

### 転職潜在層の悩み

- ・自分に合った職業がわからない
- ・履歴書の書き方がわからない
- ・自分で探す時間がない

転職潜在層はいま、「提案待ち」の状態。

転職潜在層への  
アプローチを強化

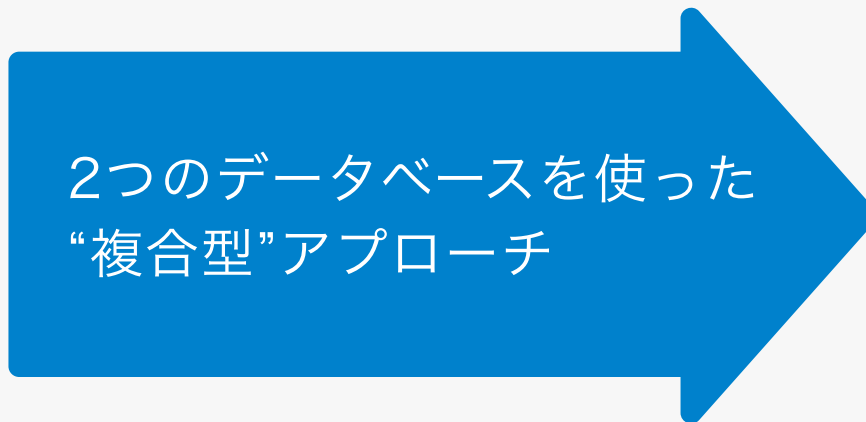
転職スカウト

適職診断

履歴書作成サービス

etc...

## 転職DB + 不動産DBによる 複合型アプローチ



個人・フリーランス・企業

提案例

### 個人への提案

転職の提案

+

賃貸物件の提案

+

引越しの提案

### フリーランスへの提案

フリーランス案件の提案

+

シェア・レンタルオフィス提案

+

DXサービス提案

### 企業への提案

求人募集の提案

+

シェア・レンタルオフィス提案

+

DXサービス提案



## データを共有してLTVを拡大していく。

各領域で蓄積されたデータベースを共有化することで、グループ内でLTVを拡大させる。

※LTV (Life Time Value : ライフタイムバリュー) : 「顧客生涯価値」

¥ 転職支援

- スカウトサービス
- 人材紹介サービス
- サービス登録支援

by  White Career

¥ 販売支援

- グループ会社のサービス
- 業務提携先サービス

by  SalesX 

¥ 人材紹介会社支援

- スカウトサービスのプラットフォーム提供
- 登録型課金モデルの提供

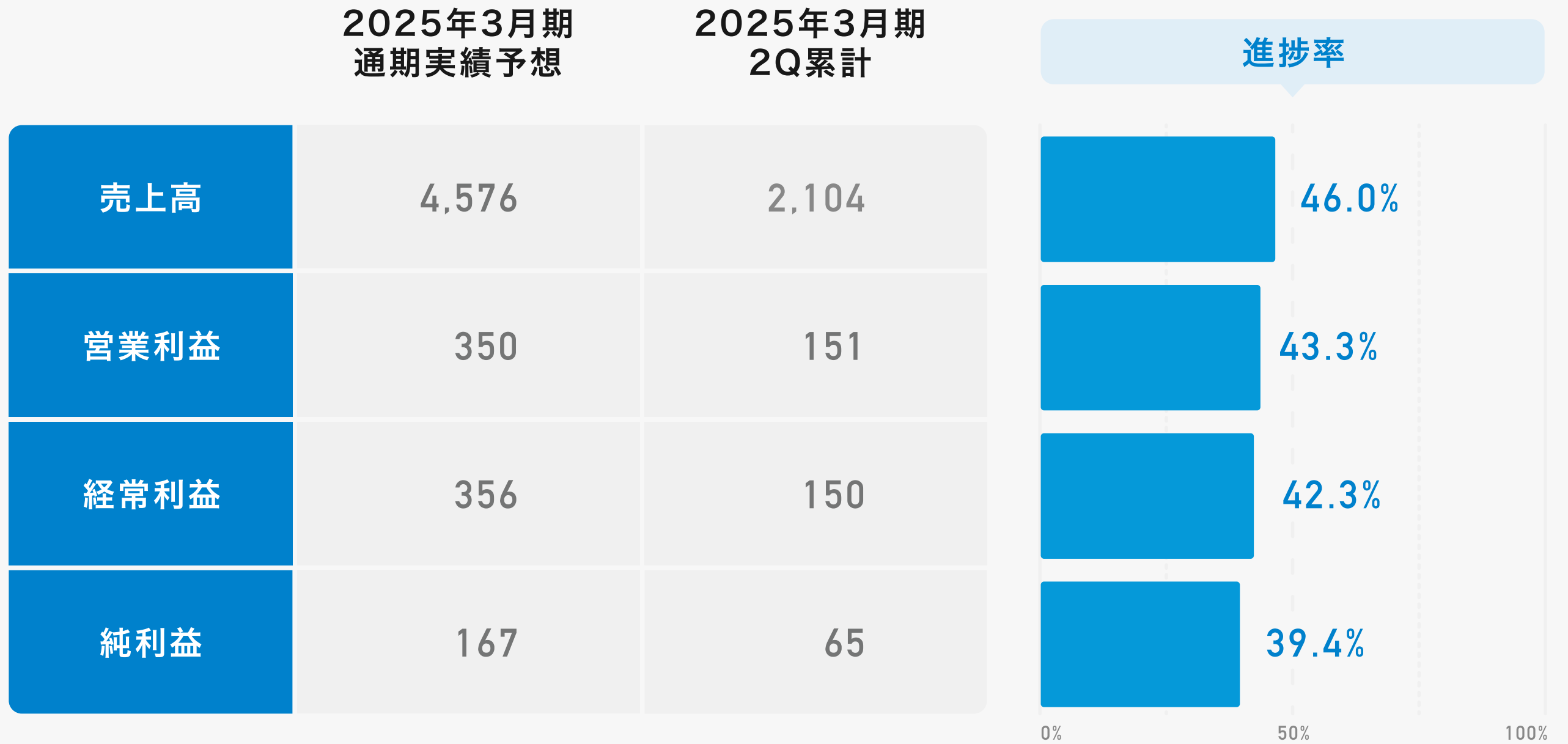
by  CAREER INDEX



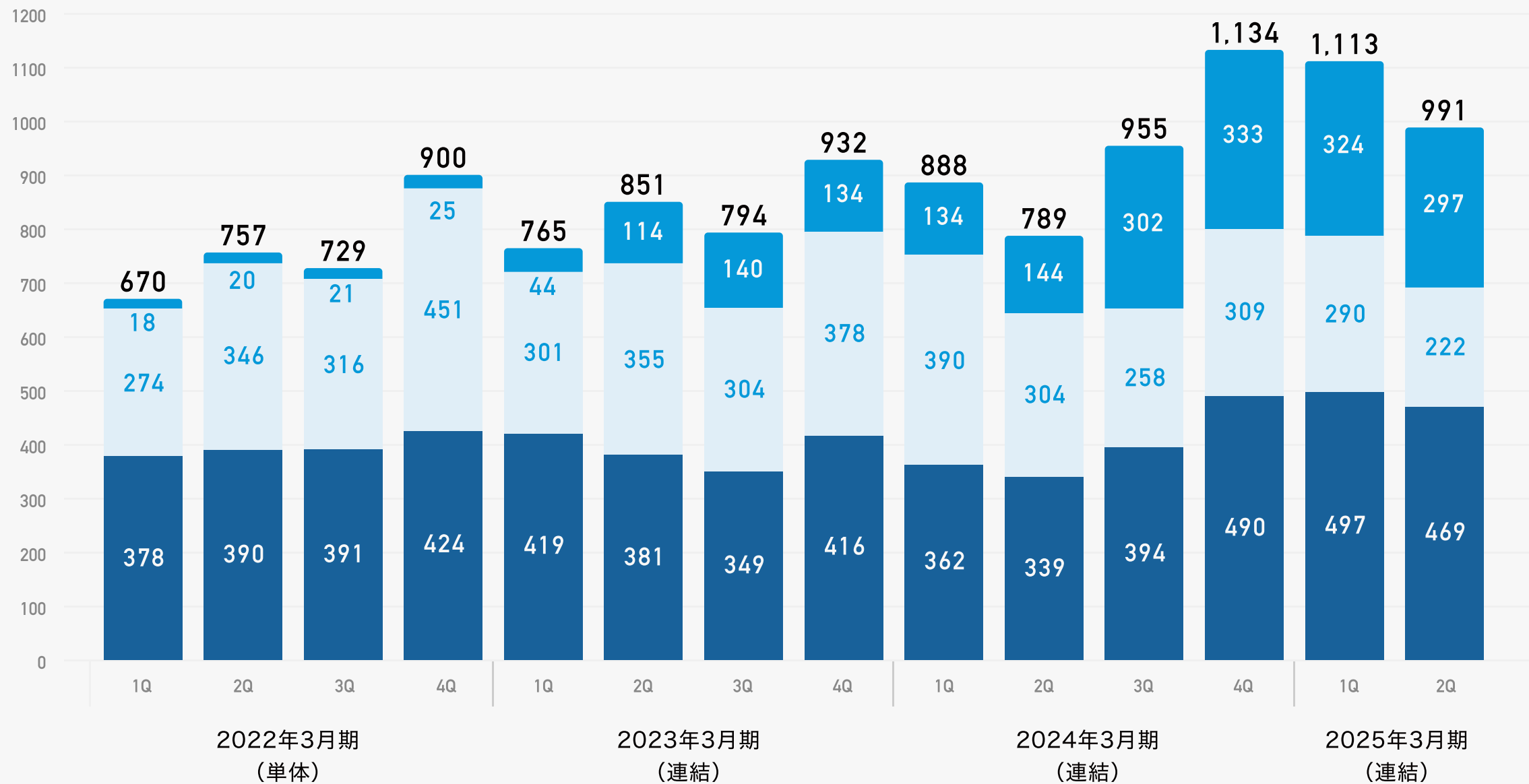
単位：百万円

	2024年3月期 2Q実績	2025年3月期 2Q実績	前年比
売上高	789	991	125.6%
営業利益	17	35	205.9%
経常利益	14	36	257.1%
純利益	▲9	6	-
EBITDA	104	109	104.8%
営業利益率	2.2%	3.6%	

単位：百万円

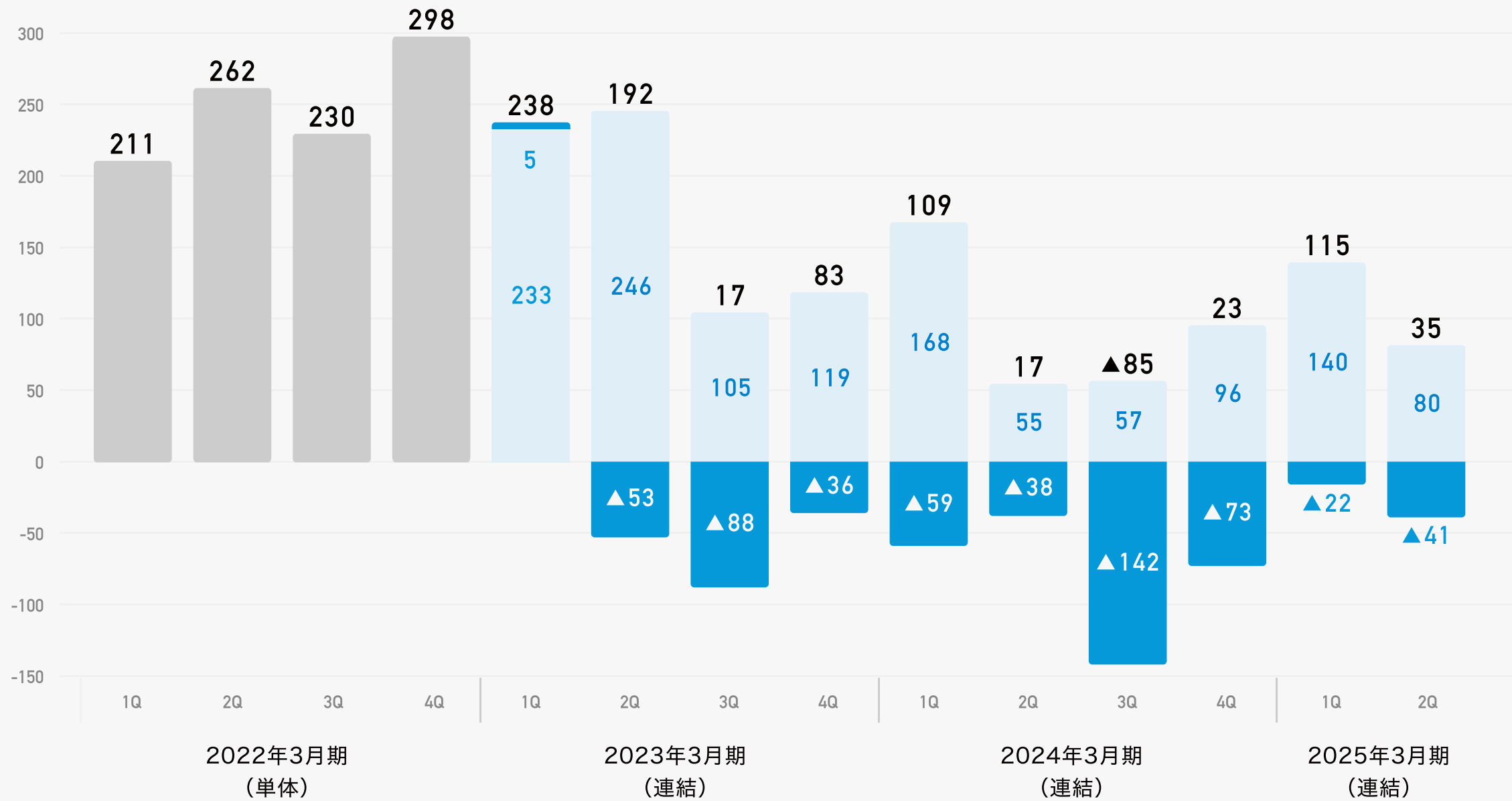


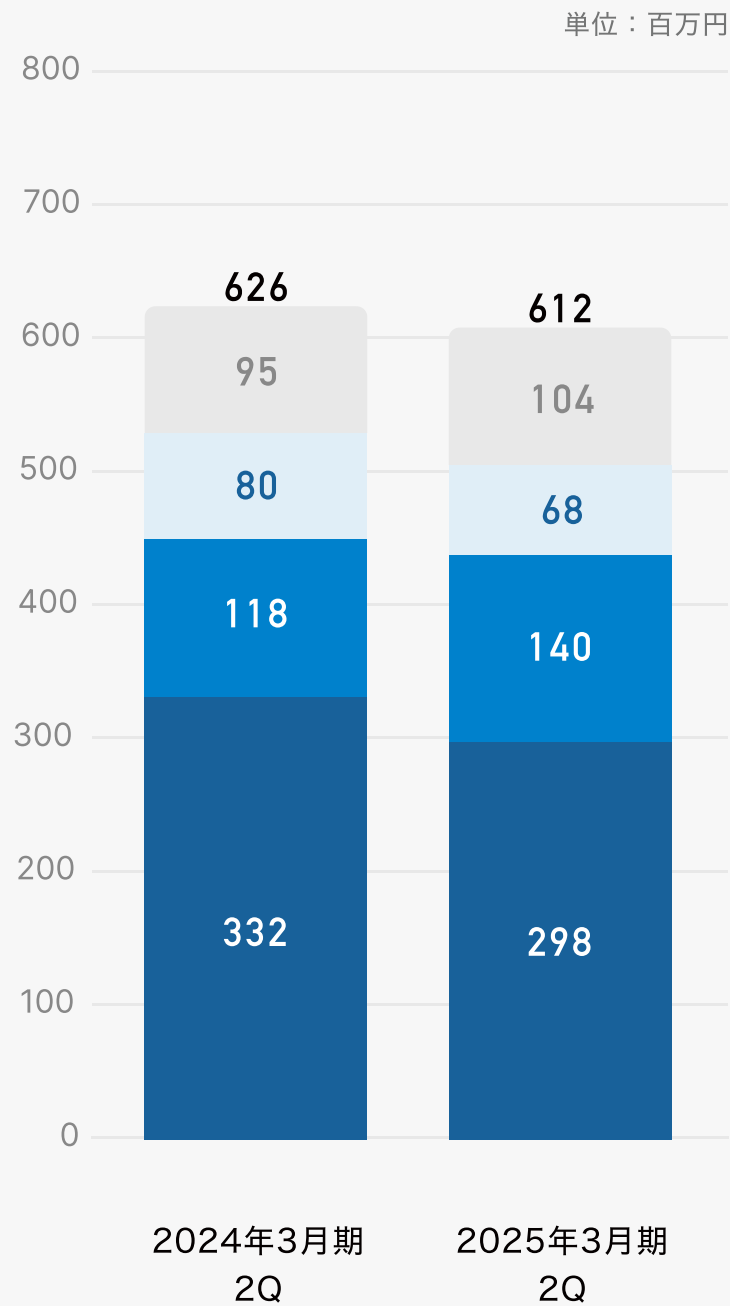
売上高 マーケティング事業 ( ■ HR ■ 不動産 ) ■ DX事業



※ 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。

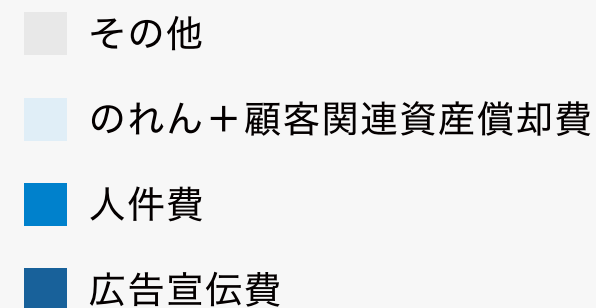
営業利益 ■ マーケティング事業 ■ DX事業





## 販売管理費推移

- ① その他は、新たに開始した人材紹介事業における手数料等により増加
- ② のれん+顧客関連資産償却費は、償却が進み減少
- ③ 人件費は、M&A（2社）により増加
- ④ 広告宣伝費は、集客経路の効率化と投下予算の最適化により減少。



BY SEGMENT

# セグメント別

02

マーケティング事業

転職

CAREER INDEX

FashionHR White Career

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

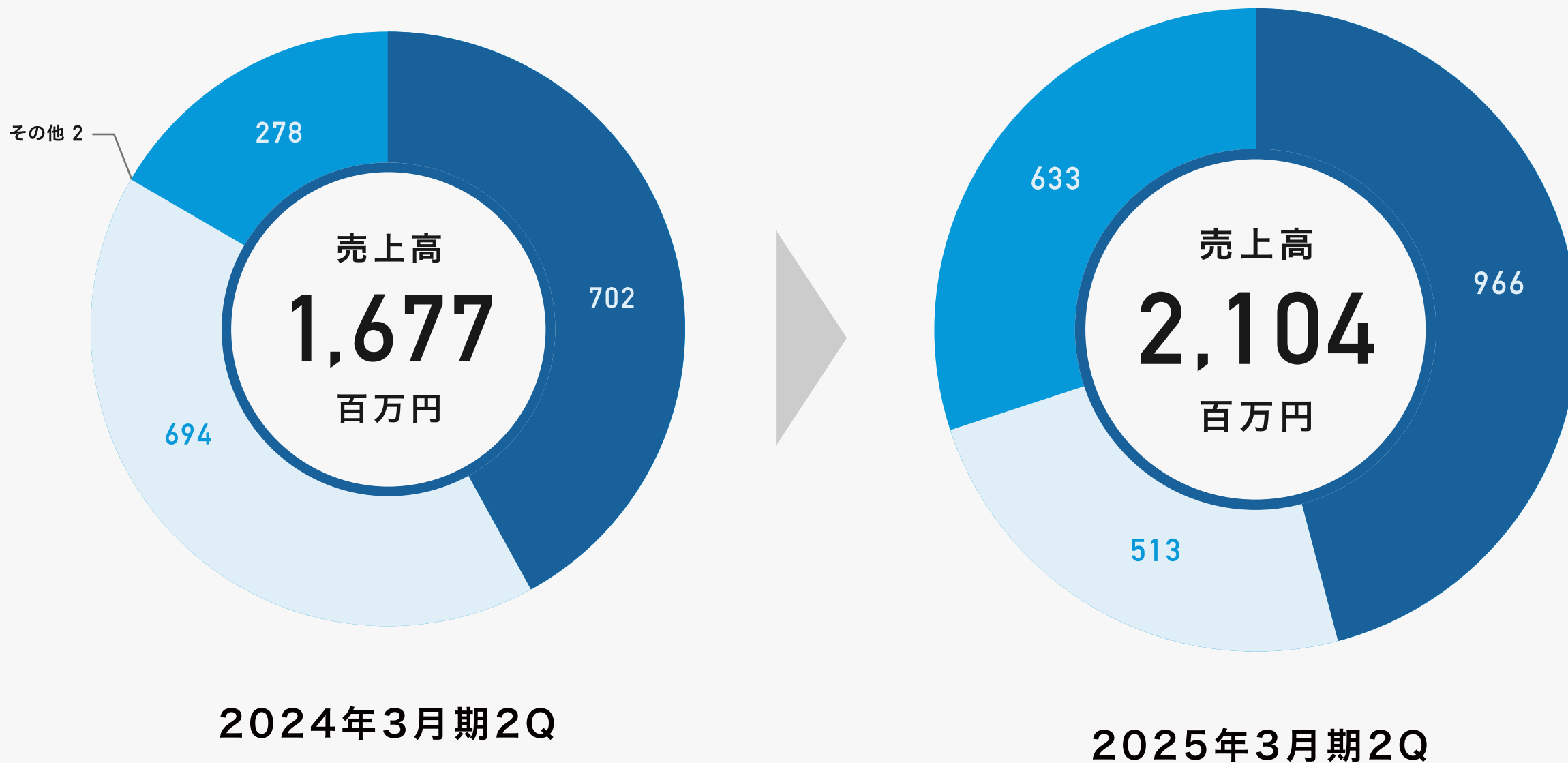
ContractS

SalesX

Leadle

BioGraph

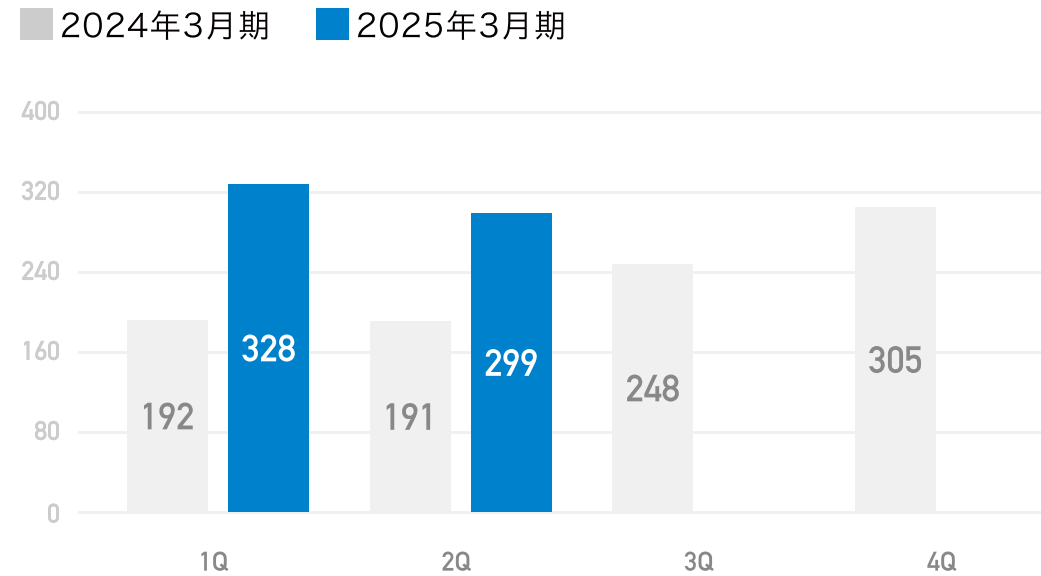
マーケティング事業 ( ■ HR ■ 不動産 ■ その他 ) ■ DX事業





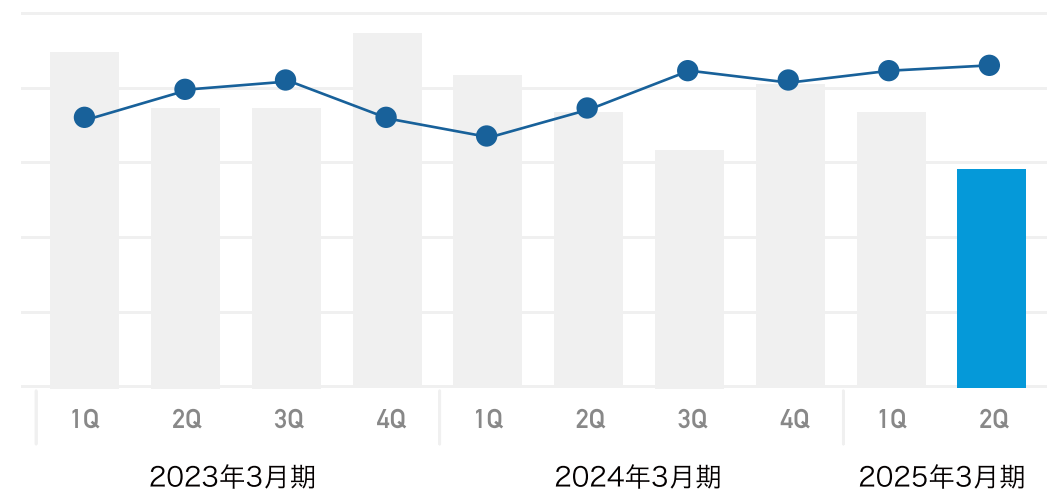
## 売上高推移

単位：百万円



## KPI推移

■ 新規会員登録数 ● ARPU



前期に引き続き、アグリゲーションモデルにおける既存メディアの復調が継続したが、登録数はCPAの高騰と季節性要因が重なり苦戦した。

一方で、グループ会社の株式会社ホワイトキャリアとの連携に取り組んだ結果、転職支援ができる層に拡がりができ、ユーザーデータを活用した収益モデルの構築を更に進めることが出来た。

2Q売上高

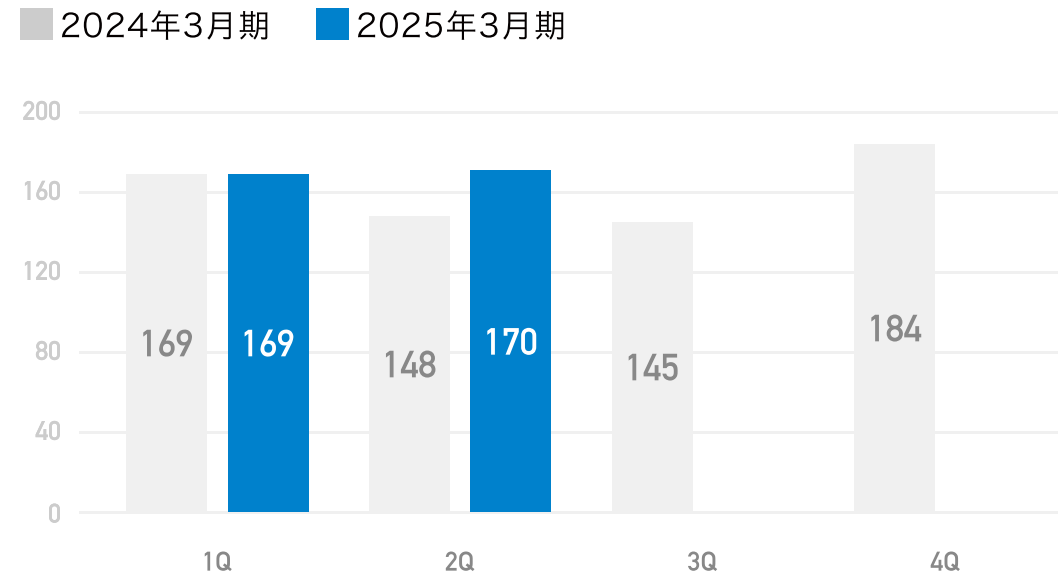
299 百万円

前年同期比

156.5%

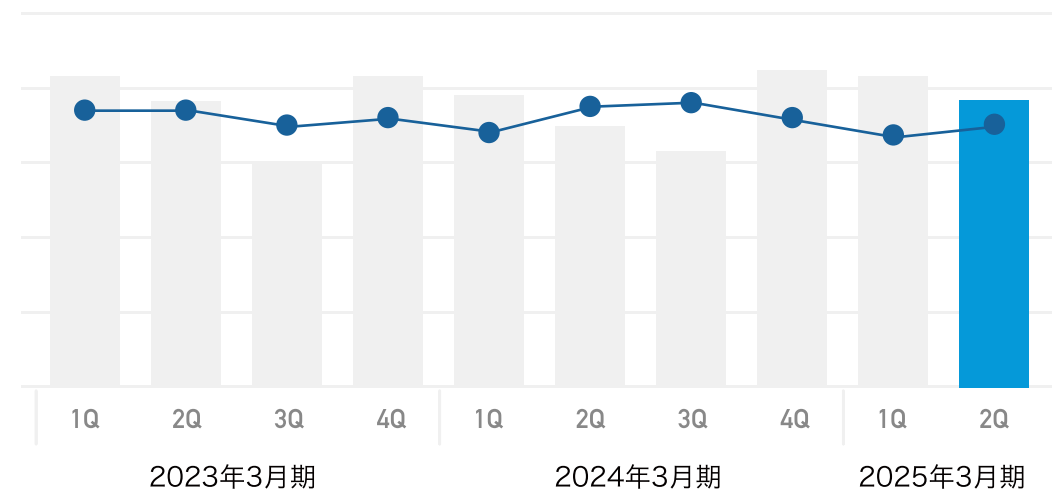
売上高推移

単位：百万円



KPI推移

求人応募数 (Bar) | ARPU (Line)



前期に続き、アプリを中心とした新規集客チャネルへの広告投資を展開した結果、CPA高騰の影響を一定に留めることに成功した。

引き続き、集客施策と同時に積極的な営業活動を行い、ARPUの向上を進める。

2Q売上高

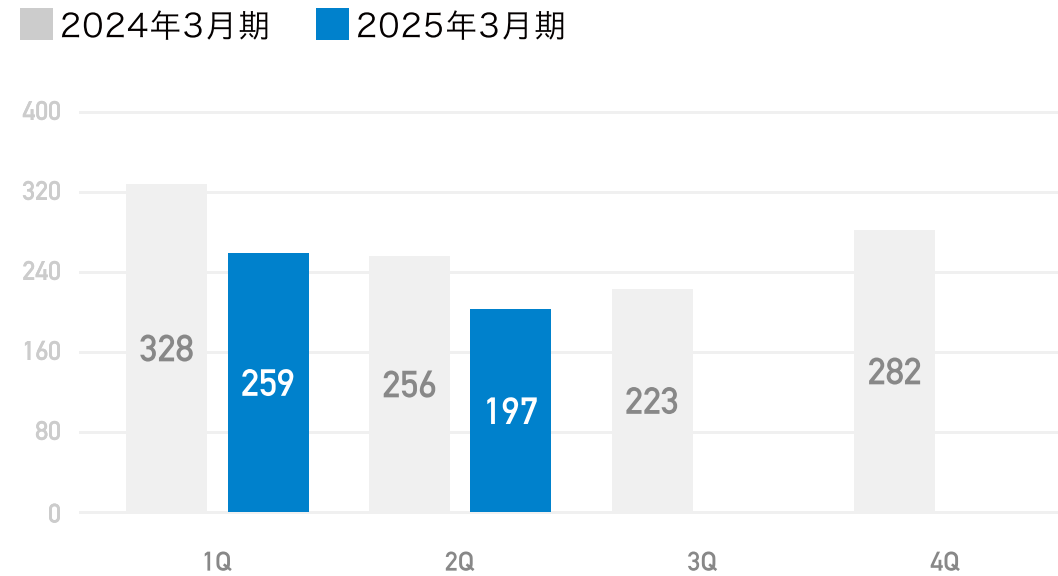
170 百万円

前年同期比

114.9%

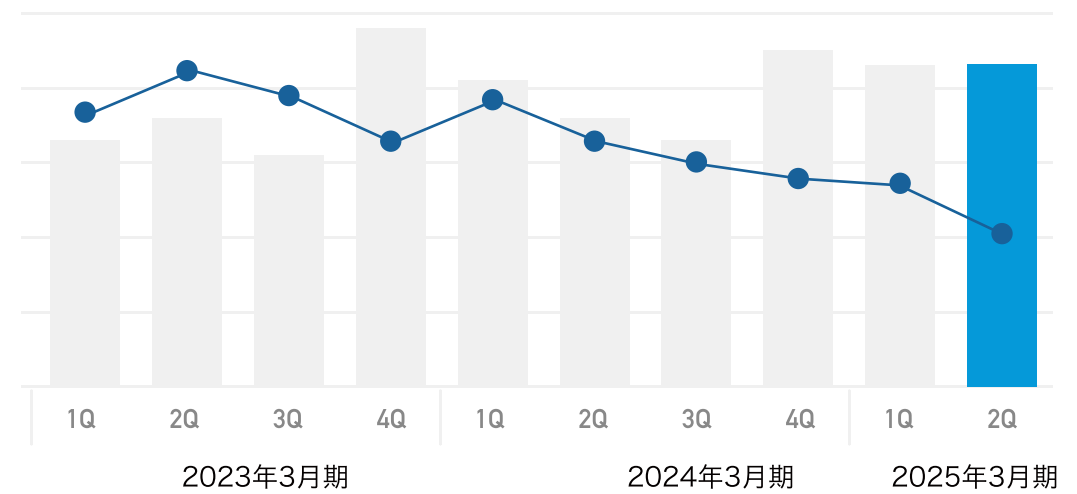
売上高推移

単位：百万円



KPI推移

問い合わせ件数 (Bar) | ARPU (Line)



問い合わせ件数は前年と比べて伸びたものの、クライアントコンディションの影響でARPUが減少したため内部ではコスト構造の見直しを進め、収益性を高めた。  
また、掲載物件のロジックを見直しにより、CVRが向上し、CPAも抑制することが出来た。

2Q売上高

197 百万円

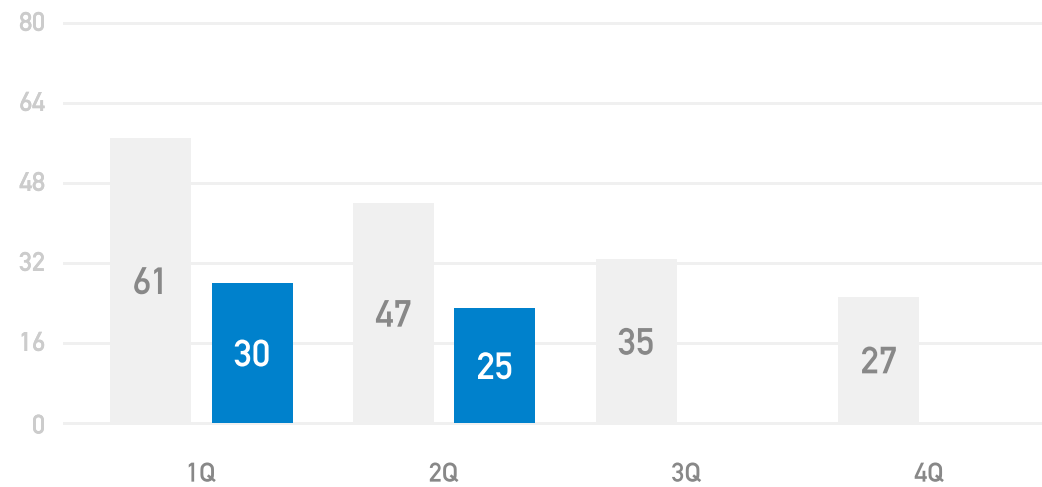
前年同期比

77.0%

売上高推移

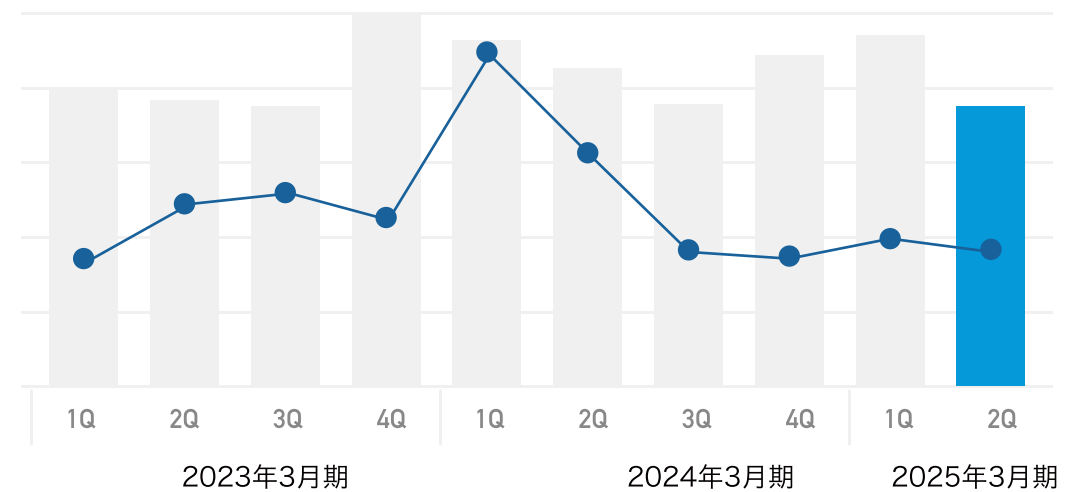
単位：百万円

■ 2024年3月期 ■ 2025年3月期



KPI推移

■ 契約件数 ● ARPU



前期に引き続き、契約単価の落ち込みをカバーできず苦戦したが、営業体制再構築により、契約数増加に転じた。

合わせて、掲載料金プランの見直しを行うことによって、収益性の向上を進めていく。フレキシブルオフィス情報掲載ビジネスにおける上位のポジショニングを活かし、新規大型物件掲載への積極的営業活動を推進していく。

※フレキシブルオフィス：レンタルオフィス、シェアオフィス、コワーキングスペースの総称

2Q売上高

25 百万円

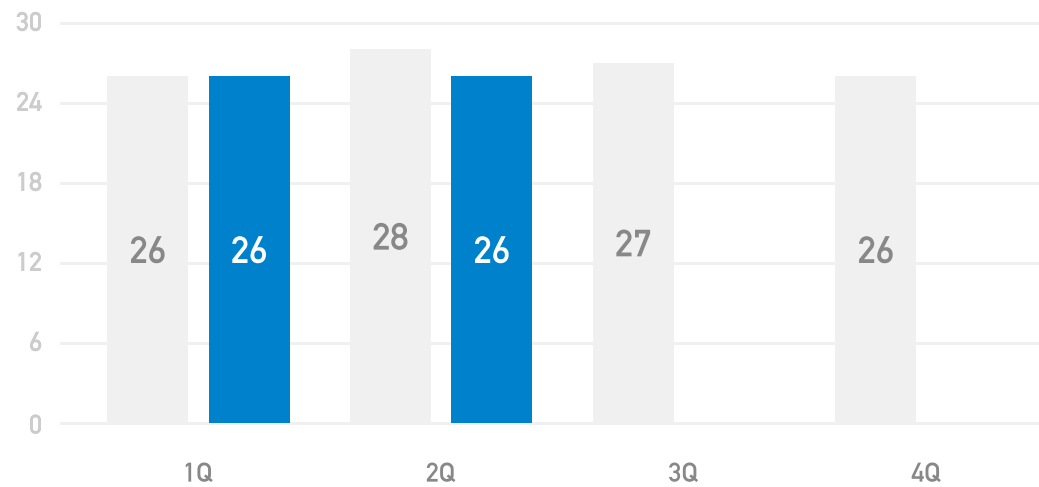
前年同期比

53.2%

売上高推移

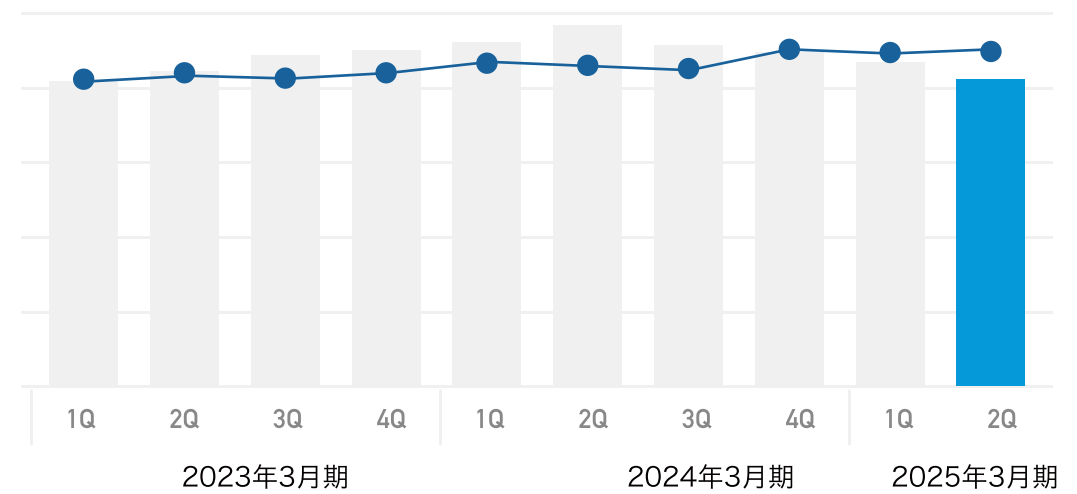
単位：百万円

■ 2024年3月期 ■ 2025年3月期



KPI推移

■ 契約社数 ● ARPU



契約社数・売上は、市場環境の影響を受け、前年を下回る水準で推移。

一方で単価は上昇基調を維持。今後は業務効率化を進めながら、派遣事業者の営業支援ニーズに応える新サービスの開発に注力していく。

2Q売上高

26 百万円

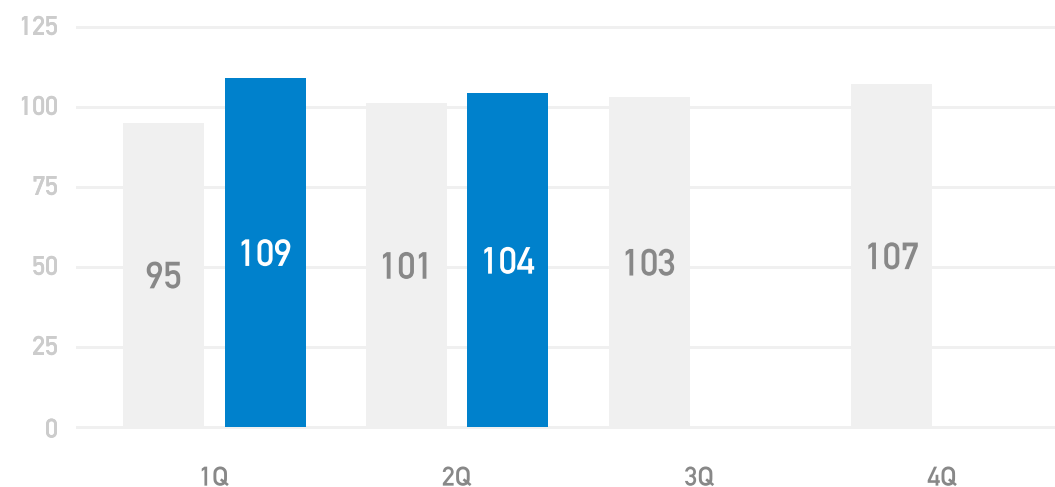
前年同期比

92.9%

売上高推移

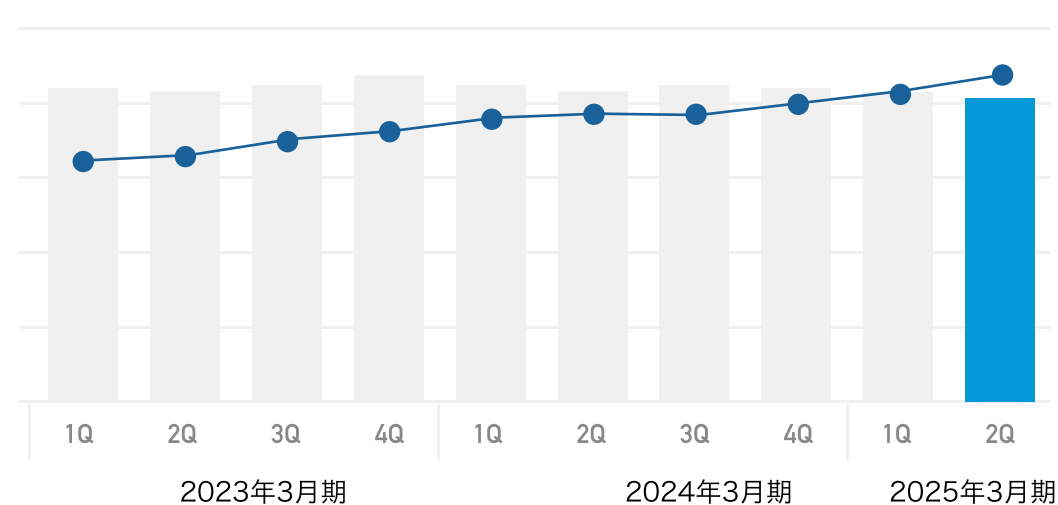
単位：百万円

■ 2024年3月期 ■ 2025年3月期



KPI推移

■ 契約社数 ● ARPU



ARPU改善により売上は前年同期比で増加。

既存顧客へのアップセルが順調に進み、受注リードタイム短縮の課題に対して契約管理の新サービスを追加、受注増加を目指している。

また、CLM（契約ライフサイクル管理）需要への潜在顧客の取り込みも強化し、リード情報の収益化で収益源の多角化を進めている。

2Q売上高

104百万円

前年同期比

103.0%

GROUP COMPANIES

グループ会社

03

## 2024年10月1日、持株会社体制へ移行



当社は、『「もっと」にこだわる』を経営理念とし、マーケティング事業及びDX事業を展開しております。この様な理念のもと、昨今はM&Aも積極的に行い、事業拡大を進めて参りました。

結果、当社グループ企業数も増加しており、今後のグループ全体の事業拡大、及び成長加速を図るためにも経営基盤を強化するとともに効率化を図っていく必要があると考えております。

そのため、持株会社体制へ移行し、グループ事業戦略の立案及び実行、グループ資本効率の向上、管理体制の効率化等を進めることが、当社グループ全体の企業価値向上に資すると考えております。



## 2024年10月1日、 株式会社ディスラプターズ (Disruptors Inc.) に商号変更

新しい商号には、デジタル技術の力、イノベーション、そして才能あるチームのたゆまぬ努力によって、様々な事業ドメインにおいて革命を起こし、従来のビジネスモデルを変革するという私たちの揺るぎないコミットメントが込められています。

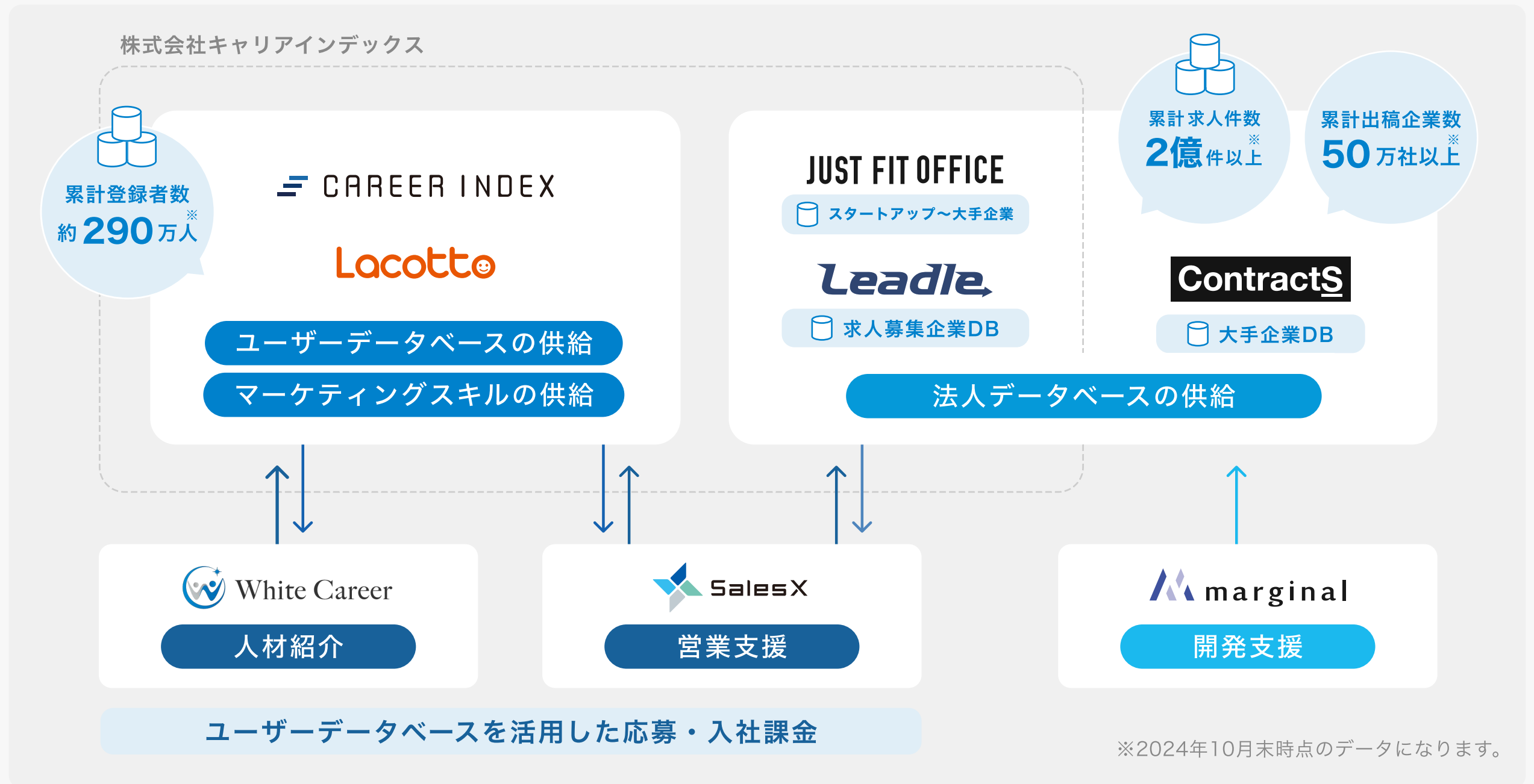
私たちの使命は、単に変化に適応することではありません。  
むしろ、変化を積極的に推進する側にあり続けます。

そのために、私たちは常に現状に挑戦し、未開拓の機会を特定し、ビジネスのあり方を再定義する新たな基準を生み出すことに取り組んで参ります。

ディスラプターズ、日本語に訳すなら、破壊者たち、という意味の社名は、私たちの野心を大胆に表現したものです。さまざまなイノベーションの最前線に立ち、常に境界を押し広げ、未知の領域を開拓していく、という私たちの決意を表しています。

同時に、ディスラプターズ、という複数形を採用することで、傘下の複数の企業体が有機的に連携する協調精神を表現しています。

なぜなら、真の破壊は単独では達成できず、優秀な頭脳、最先端技術、変革へのビジョンを共有する相乗効果が必要であることを私たちは認識しているからです。私たちはグループ一丸となり、共にディスラプターズの強力なエコシステムを形成し、手を携えてビジネス環境の再構築に取り組んで行きます。



### 具体的な取り組み

- ・ CAREER INDEX転職・Lacottoのユーザーデータベースを利用したホワイトキャリアの人材紹介
- ・ Sales Xによる人材獲得 (Talent Acquisition)
- ・ Leadleの法人データベースを活用したDXサービスのセールス支援

REFERENCES

參考資料

04

## 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、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。



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。

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。



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。



会社名	株式会社ディスラプターズ ※2024年10月1日に株式会社キャリアインデックスから商号変更
代表者	代表取締役社長CEO 板倉 広高
所在地	〒107-0062 東京都港区南青山2-5-17 ポーラ青山ビルディング 13F
設立	2005年11月30日
資本金	395百万円
従業員数	106名 (グループ合計：2024年9月末現在)
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	株式会社キャリアインデックス 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。



 CAREER INDEX

**ContractS**

 **Disruptors**

 White Career

 SalesX

