

# 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3四半期 2024年10月～2024年12月



株式会社ディスラプターズ  
証券コード：東証6538

2025年2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

参考資料

---

03

持株会社体制へ移行

参考資料

COMPANY-WIDE

全社共通

01

## 2025年3月期 第3四半期実績(累計)

売上高

前年同期比

3,122百万円 118.6%

営業利益

前年同期比

210百万円 496.9%

EBITDA

前年同期比

432百万円 124.1%

## ・ 連結売上高・営業利益

第3四半期の累計売上高は3,122百万円となり、対前年118.6%。通期業績予想に対して、68.2%の進捗。

営業利益は210百万円。通期業績予想に対し、繁忙期の第4四半期に向けて60.1%の進捗となった。

## ・ アライアンス・マーケティングが立ち上がる

ディスラプターズグループが持つマネタイズエンジン・プラットフォームに対して、協力会社と一緒に集客を行う仕組みである アライアンス・マーケティングが計画通り立ち上がり、今後の大きな収益源として見込む。

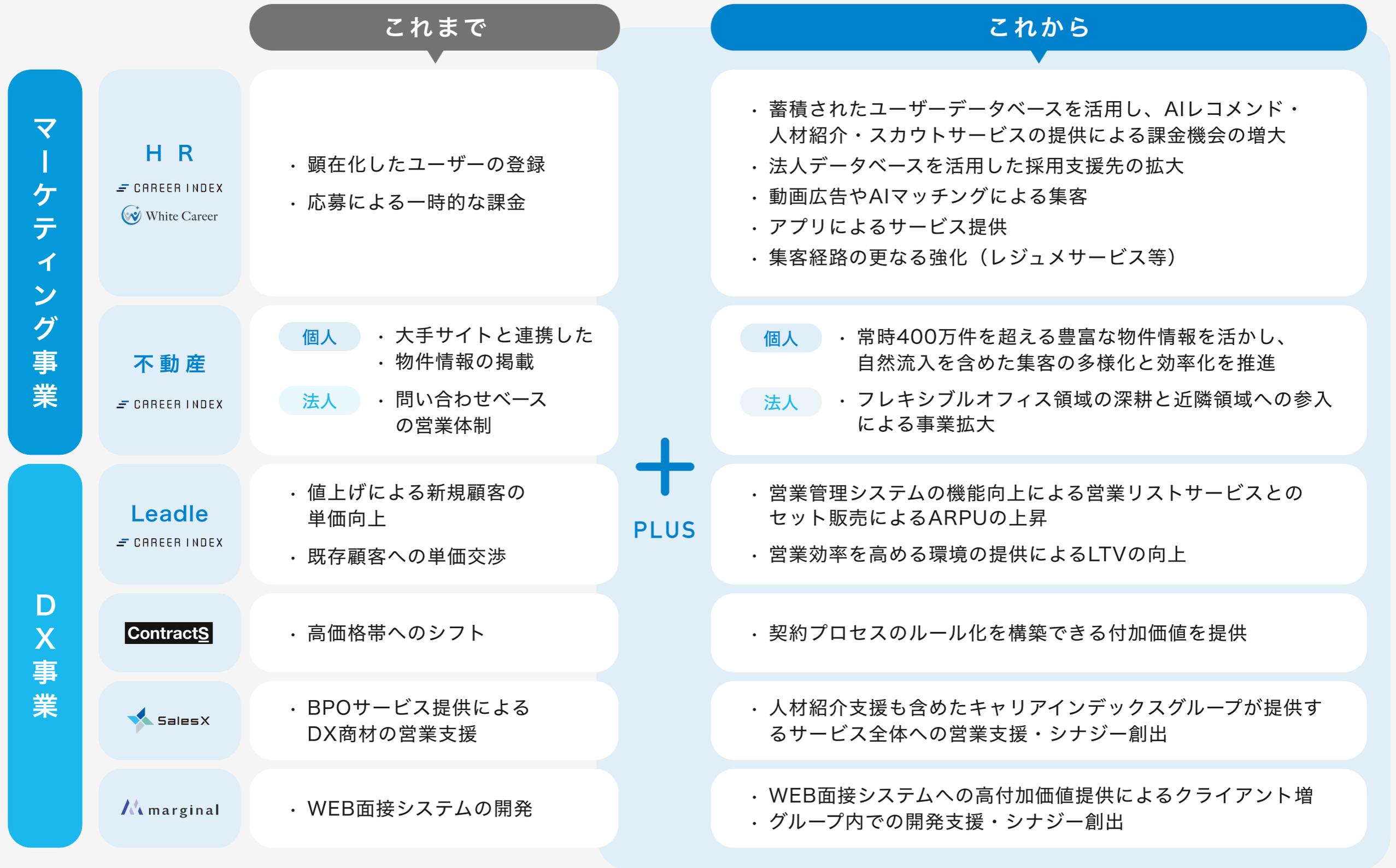
## ・ グループシナジーが加速

マーケティング事業は、前出のアライアンス・マーケティングをディスラプターズのグループ会社間で連携することにより、転職希望者の登録・応募が加速した。

DX事業はContractS社の単月黒字達成を皮切りにコスト構造見直しを含めた最適化を進め、事業全体での早期黒字化を目指す。

## ・ 持株会社体制への移行完了

2024年10月1日付にて、持株会社体制に移行。更なるグループ資本効率の向上、及び、管理体制の効率化を進めていく。



### 転職市場の変化に対するアプローチ



- ・有効求人倍率の上昇
- ・若手人材の不足
- ・専門人材の不足



#### 提案内容

- ・履歴書作成
- ・ユーザー登録
- ・応募推薦
- ・スカウト

### CAREER INDEXのアプローチ

#### 自社マーケティング

履歴書作成  
サービス

適職診断  
コンテンツ

スカウト  
サービス

+

#### アライアンス・マーケティング

— 提携エージェントによるカウンセリング

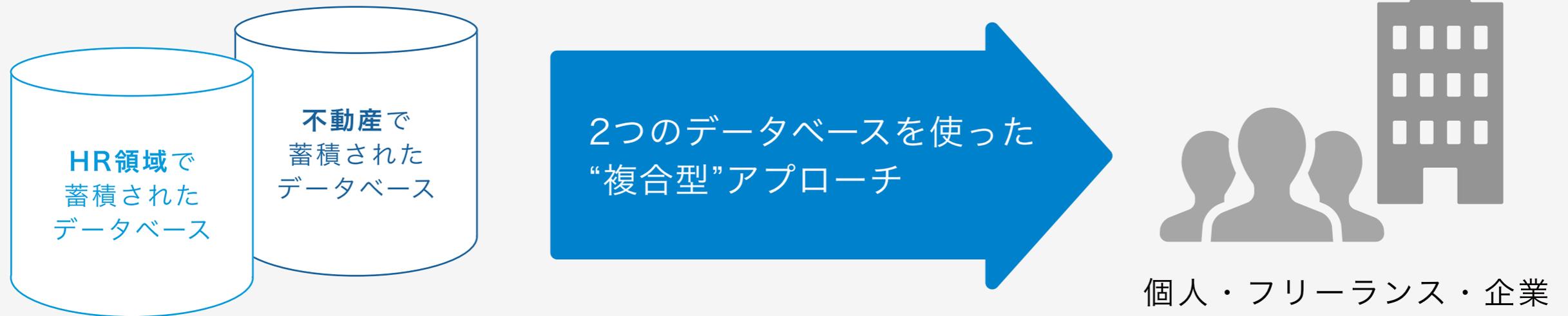
応募推薦

ユーザー登録

スカウトサービス

新規登録ユーザー  
月間約 **3** 万人

## 転職DB + 不動産DBによる 複合型アプローチ



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

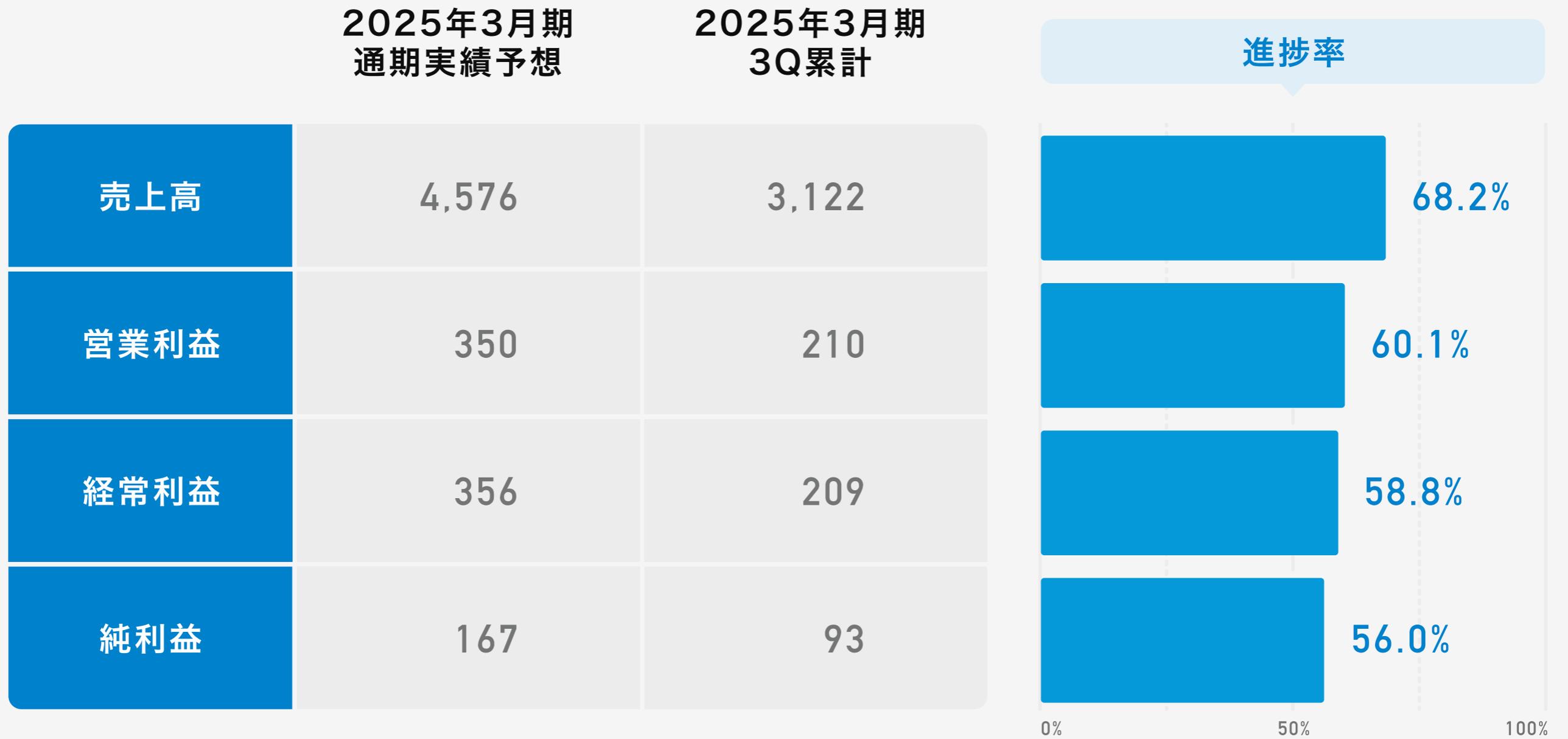
- スカウトサービスのプラットフォーム提供
- 登録型課金モデルの提供

by  CAREER INDEX

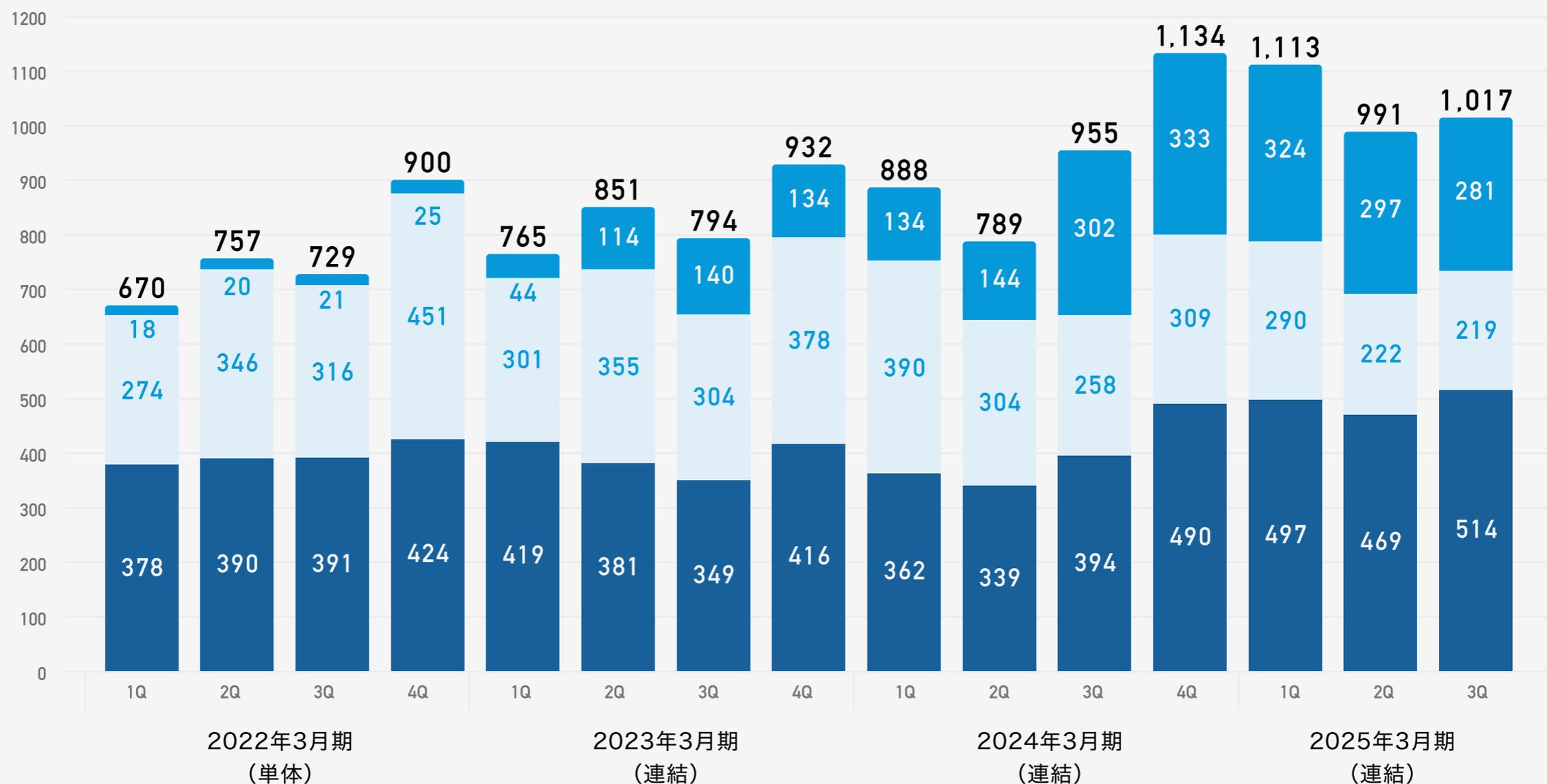
単位：百万円

	2024年3月期 3Q実績	2025年3月期 3Q実績	前年比
売上高	955	1,017	106.5%
営業利益	▲84	58	-
経常利益	▲86	59	-
純利益	▲116	27	-
EBITDA	48	132	275.0%
営業利益率	▲8.9%	5.8%	

単位：百万円

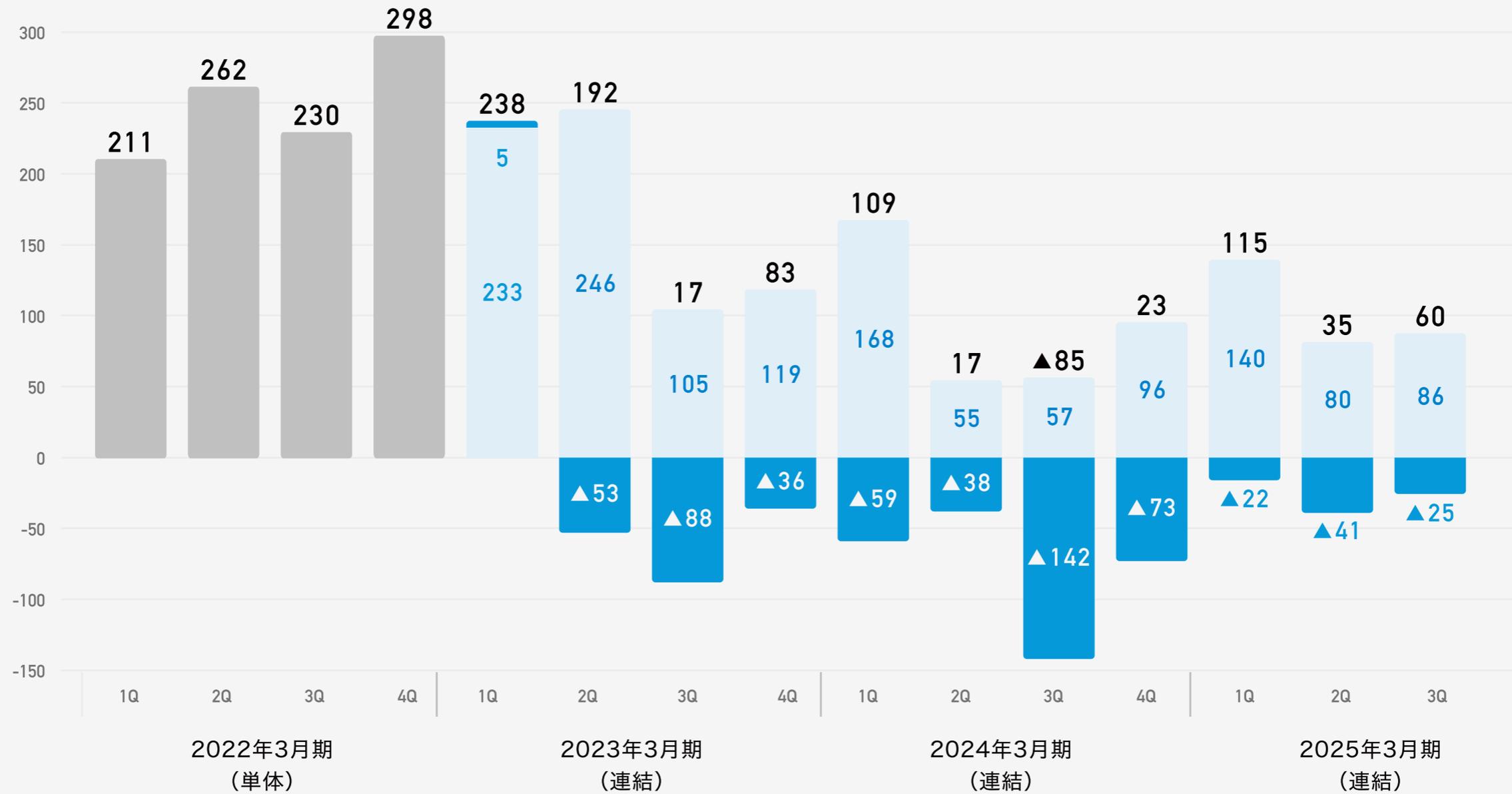


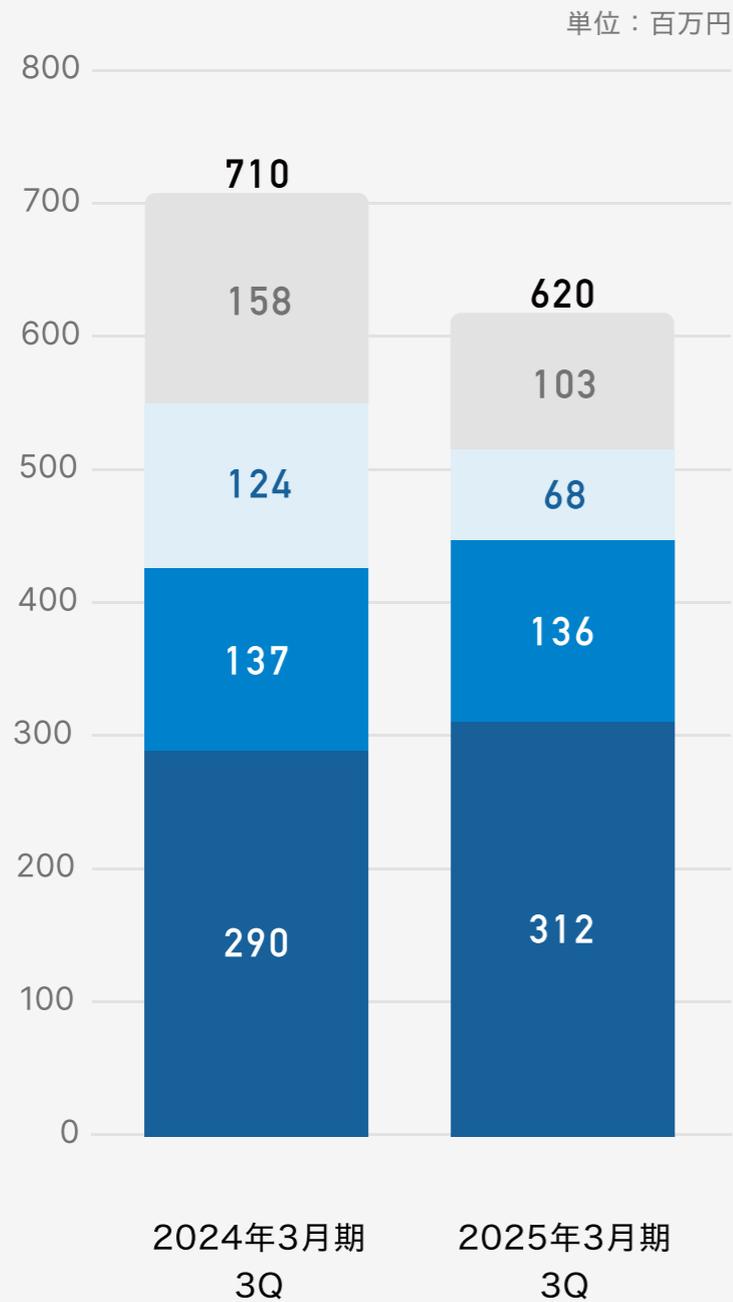
売上高 マーケティング事業 ( ■ HR ■ 不動産 ) ■ DX事業



※ 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。

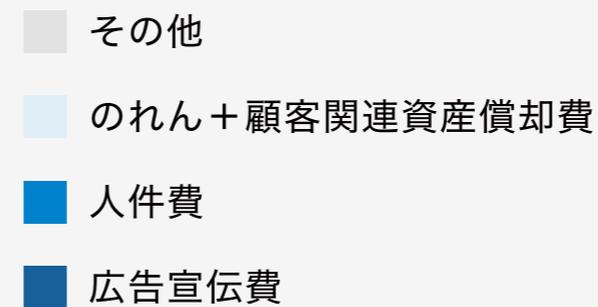
営業利益 ■ マーケティング事業 ■ DX事業





## 販売管理費推移

- ① その他は、サーバ費用の見直しや、前年同期に計上されていたM&A関連費用が無くなったことなどにより減少
- ② のれん+顧客関連資産償却費は、償却の進行と減損処理により減少
- ③ 人件費は横ばい
- ④ 広告宣伝費は、売上高の伸びに応じて増加



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

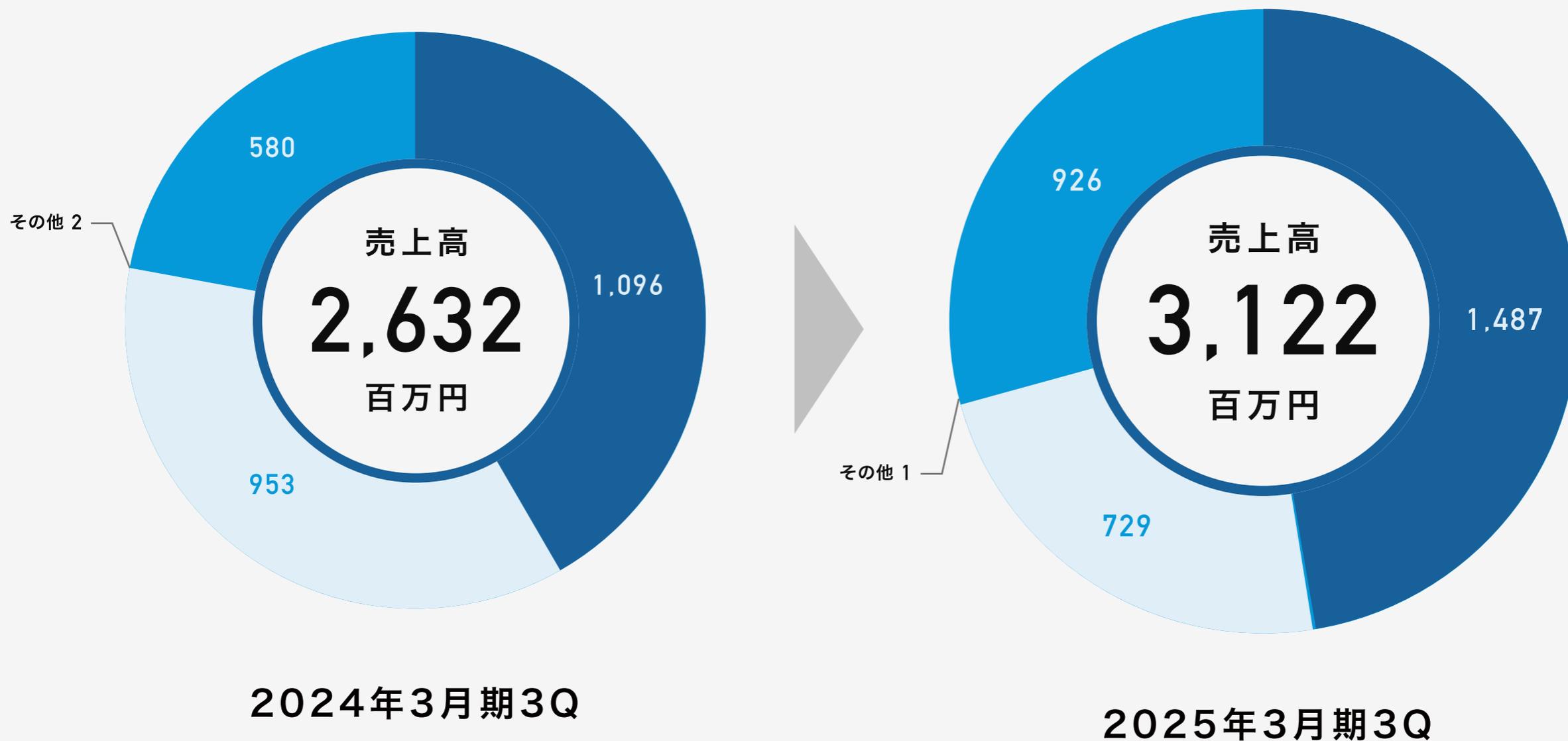
ContractS

SalesX

Leadle

BioGraph

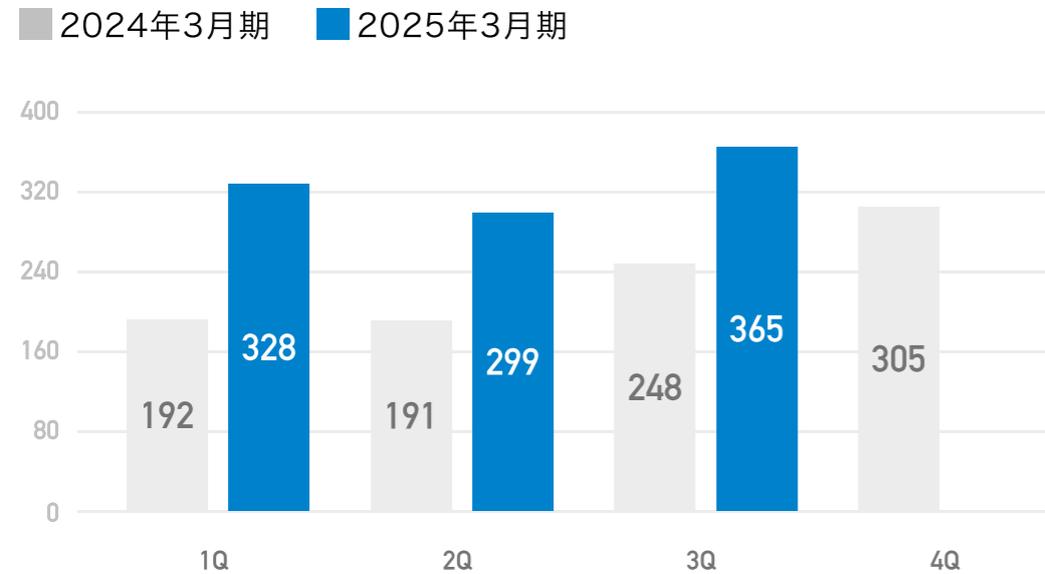
マーケティング事業 ( ■ HR ■ 不動産 ■ その他 ) ■ DX事業



※ 本ページのデータにはセグメント間の連結消去が含まれておりませんので、ご了承ください。

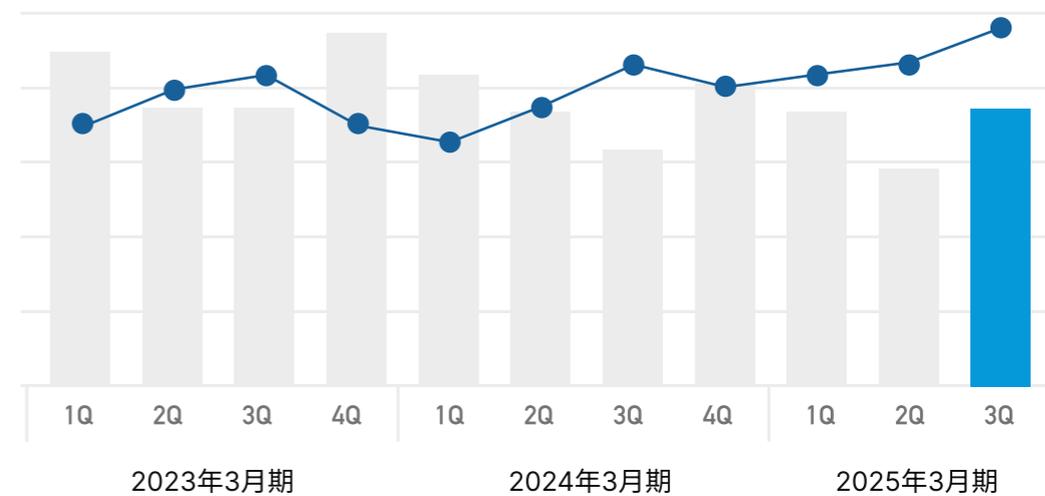
売上高推移

単位：百万円



KPI推移

■ 新規会員登録数    ● ARPU



人材紹介会社向けのビジネスとして取り組みを開始した「アライアンス・マーケティング」が一定の成果を出し、売上高は対前年同期比で伸長。より大きな伸長を目指す。

求職者・人材紹介会社のみならず、CAREER INDEX転職に情報掲載を連携しているビジネスパートナーの顧客満足度も向上することが出来た。

3Q売上高

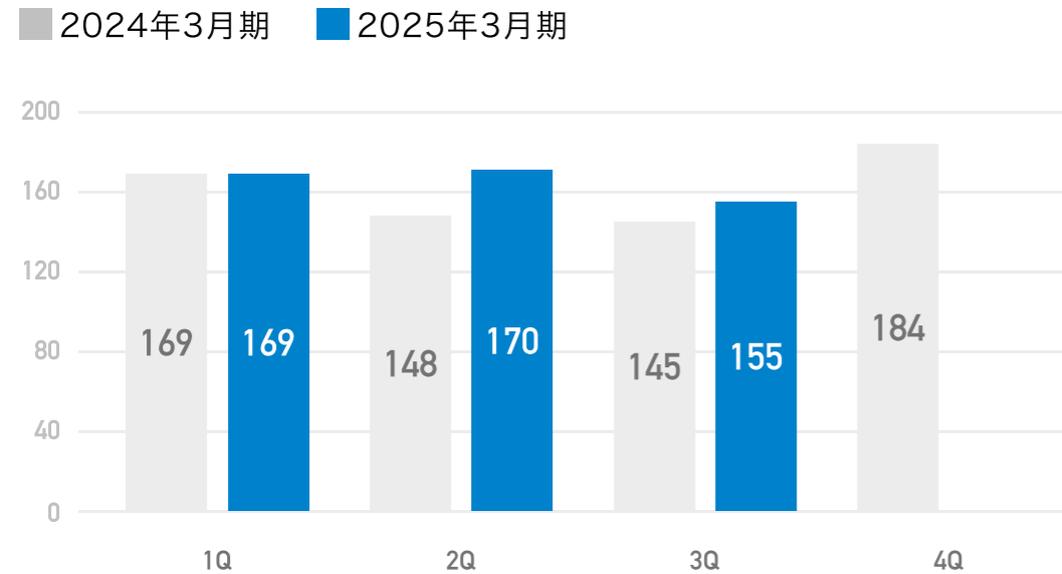
365 百万円

前年同期比

147.2%

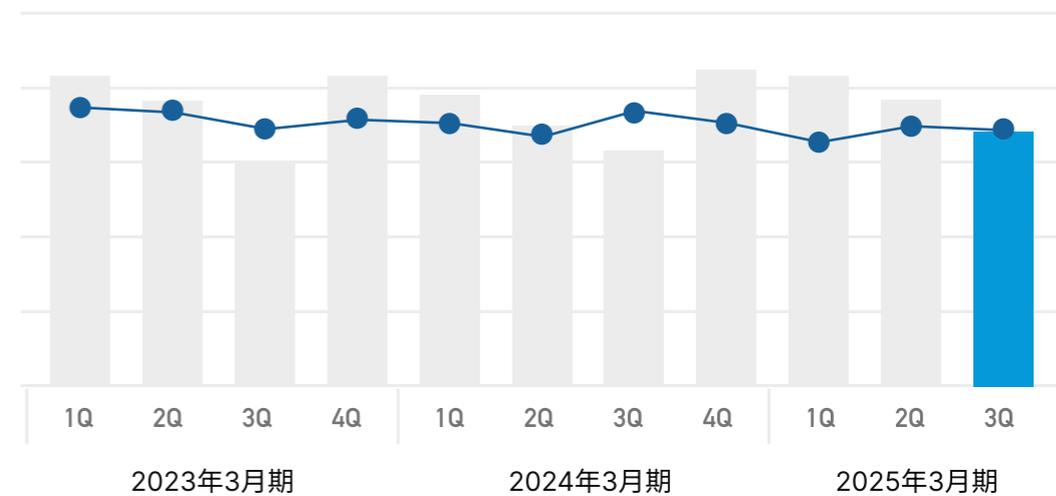
売上高推移

単位：百万円



KPI推移

求人応募数 (Bar) | ARPU (Line)



CPAの高騰の影響を最小限に抑えるべく  
動画等の新規集客経路の開拓、及びアプリからの  
集客施策を実施したが、集客に苦戦した。

転職サービスで実績の出た  
「アライアンス・マーケティング」を  
派遣・アルバイトにも展開し、早期回復を図る。

3Q売上高

155 百万円

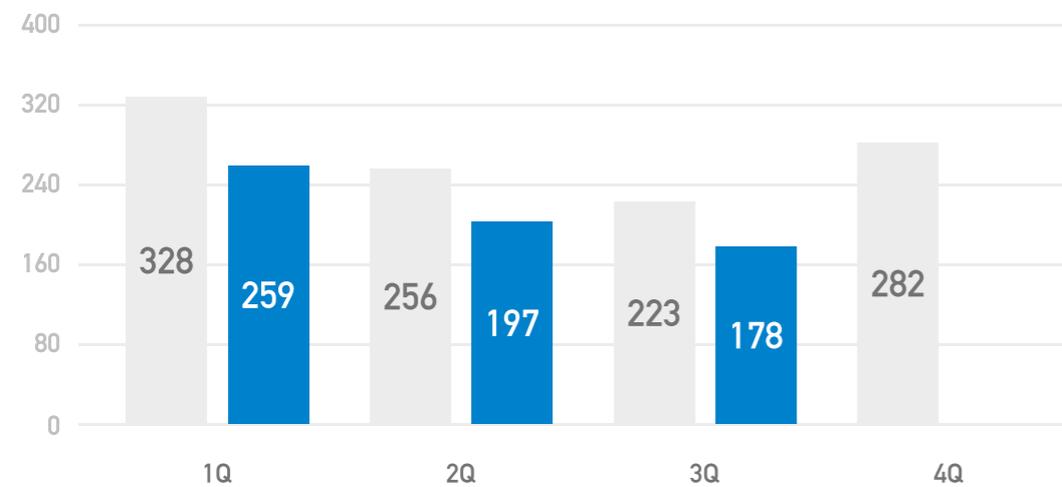
前年同期比

106.9%

売上高推移

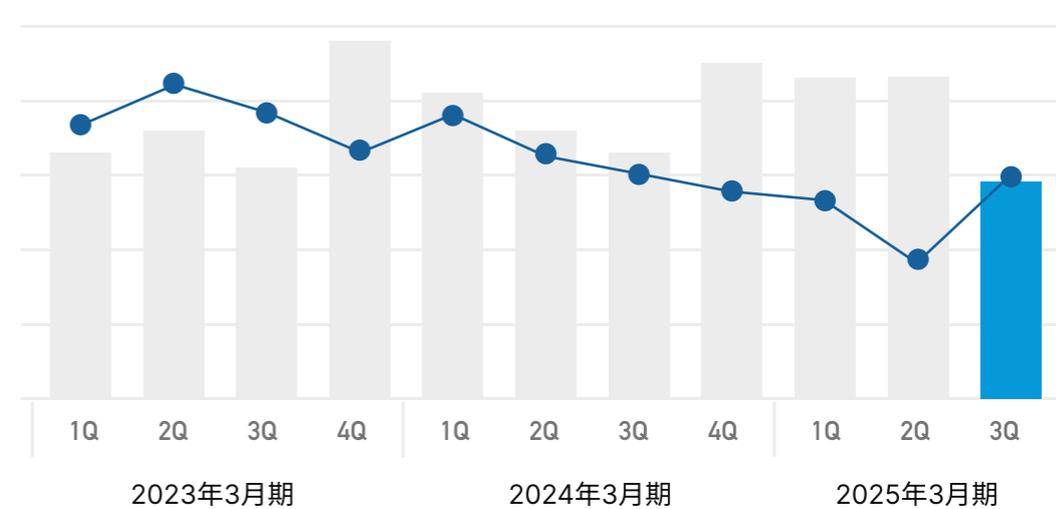
単位：百万円

■ 2024年3月期 ■ 2025年3月期



KPI推移

■ 問い合わせ件数 ● ARPU



既存クライアントの更なる予算獲得増加を進めるとともに、付帯サービス提供によるARPUの増加施策を進めた。

同時にサーバコストの見直し等、運営費用の逡減を図り、収益力の強化に務めた。

3Q売上高

178 百万円

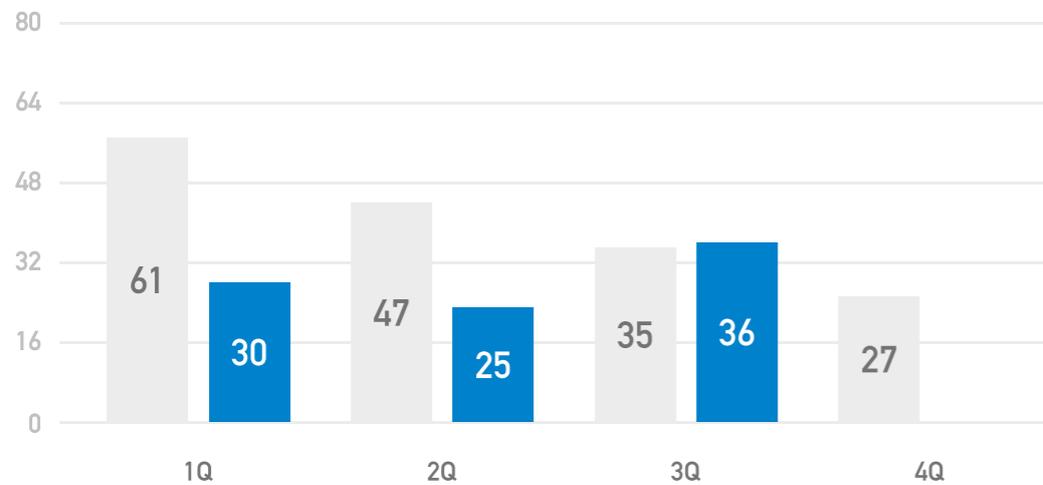
前年同期比

79.8%

売上高推移

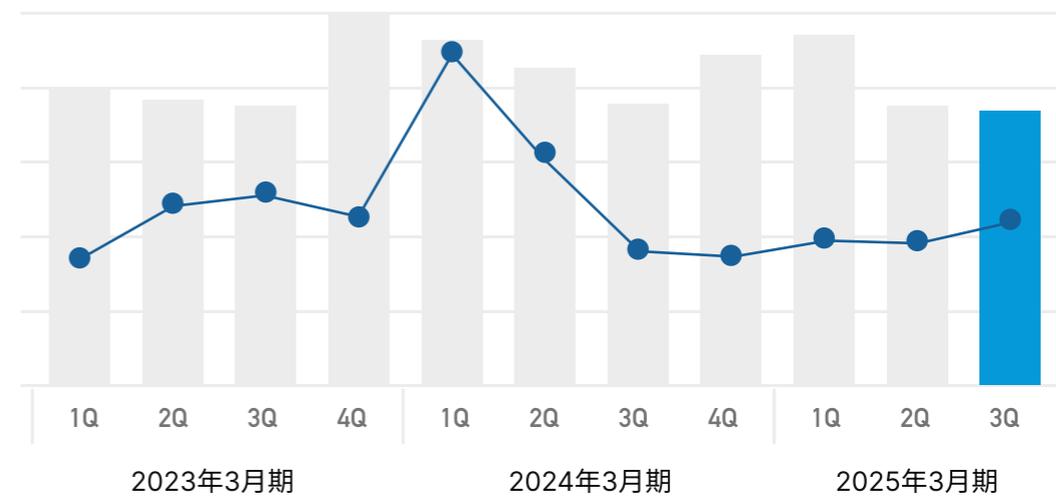
単位：百万円

■ 2024年3月期 ■ 2025年3月期



KPI推移

■ 契約件数 ● ARPU



営業体制再構築により、ARPUが増加し、売上高の推移を反転させることが出来た。

2025年も続く新規大型施設の建設・開業の機会を生きかし、積極的な情報掲載の営業展開を進めていく。

3Q売上高

前年同期比

36 百万円

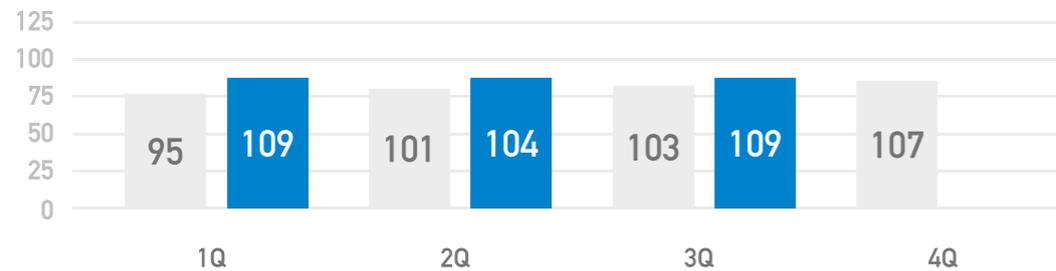
102.9%

売上高推移

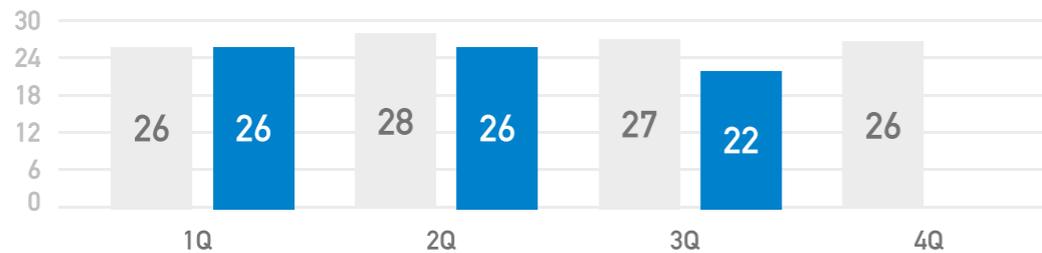
単位：百万円

■ 2024年3月期 ■ 2025年3月期

ContractS



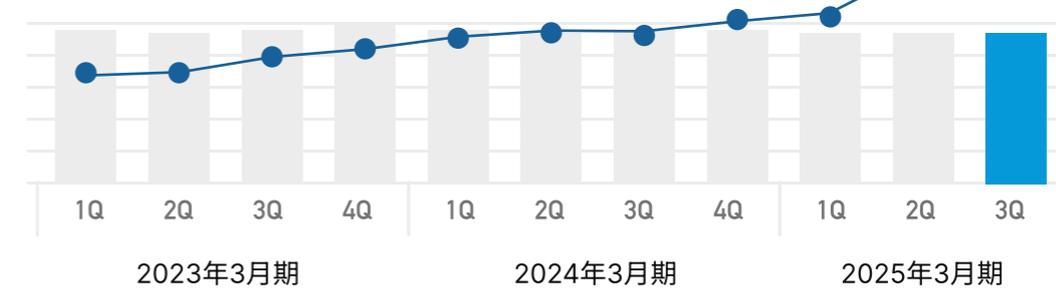
Leadle



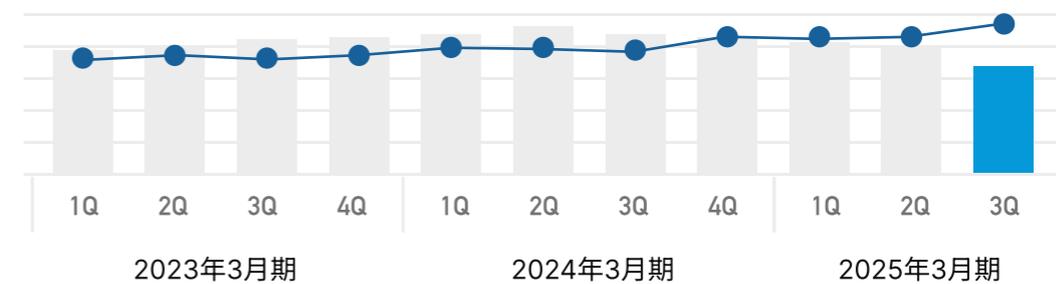
KPI推移

■ 契約社数 ● ARPU

ContractS



Leadle



ContractSは売上高拡大と費用構造の見直しが進み、ARPUの向上と単月黒字を達成した。

Leadleを含むDX商材は「グループ事業戦略の立案及び実行」を最大限に発揮すべく、グループ間でのクロスセルを更に推進する。

ContractS 3Q売上高

109 百万円

前年同期比

105.8%

Leadle 3Q売上高

22 百万円

前年同期比

81.5%

REFERENCES

參考資料

03

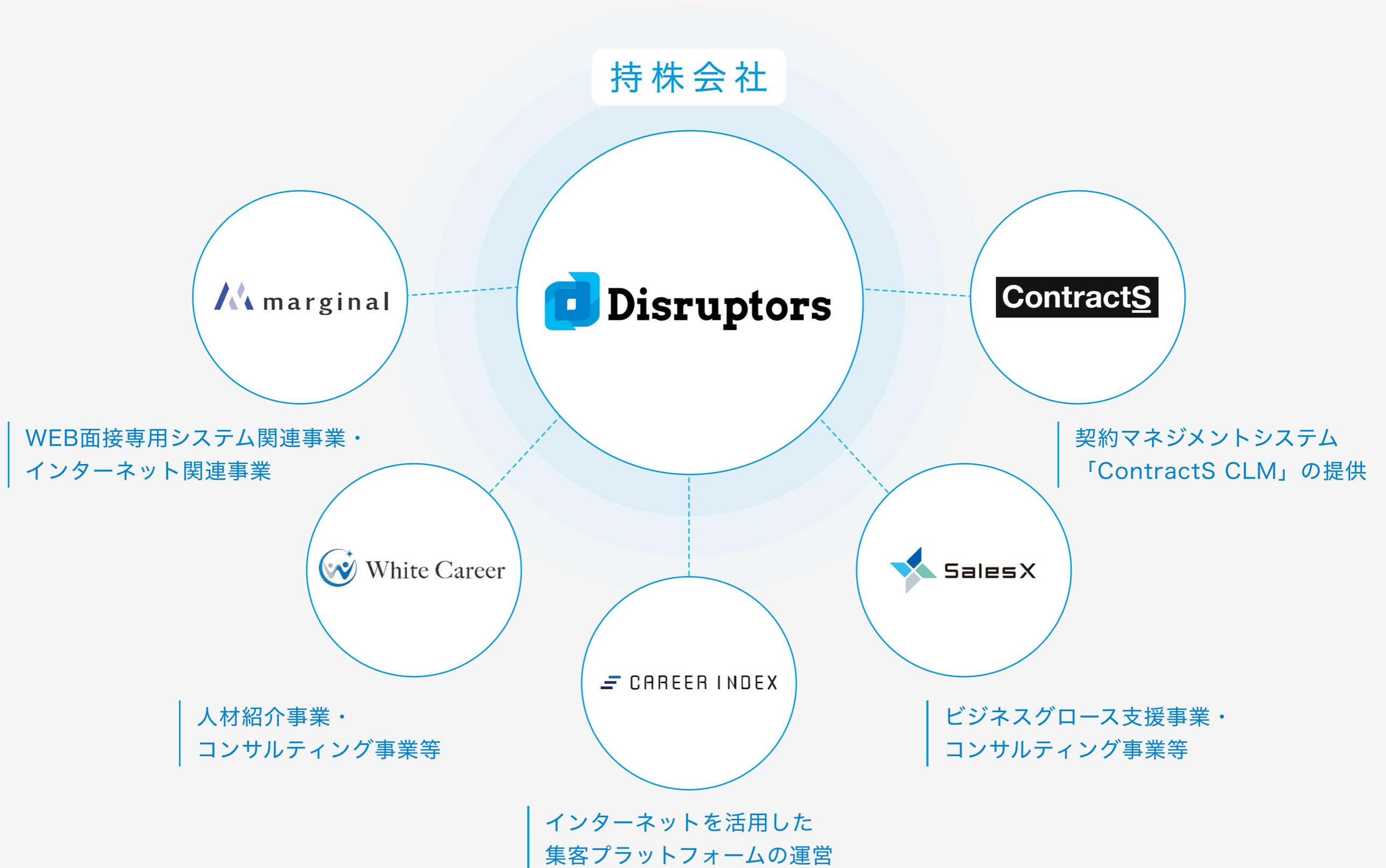
## 2024年10月1日、持株会社体制へ移行



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。

## 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
役員・従業員数	115名 (グループ合計：2024年12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Sales X ContractS株式会社 株式会社ホワイトキャリア 株式会社マージナル

## 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

