

Disruptors Inc.

株式会社ディスラプターズ

(2024年10月1日 持株会社化に伴い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

2026年3月期 第1四半期



株式会社ディスラプターズ

証券コード：東証6538

2025年8月13日

INDEX
目次

会社概要

01

経営理念

主要事業・事業セグメント

全社共通

02

決算ハイライト

業績進捗

売上高・営業利益推移

セグメント別

03

売上高・営業利益推移

成長戦略

04

マーケティング事業

DX事業

生成AI導入

サービストピックス

COMPANY-OVERVIEW

会社概要

01



会社名	株式会社ディスラプターズ ※2024年10月1日に持株会社化に伴い 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	116名 (グループ合計：2025年3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 株式会社ホワイトキャリア ContractS株式会社 株式会社Sales X 株式会社マージナル

2024年10月1日、持株会社化に伴い 株式会社ディスラプターズ（Disruptors Inc.）に商号変更

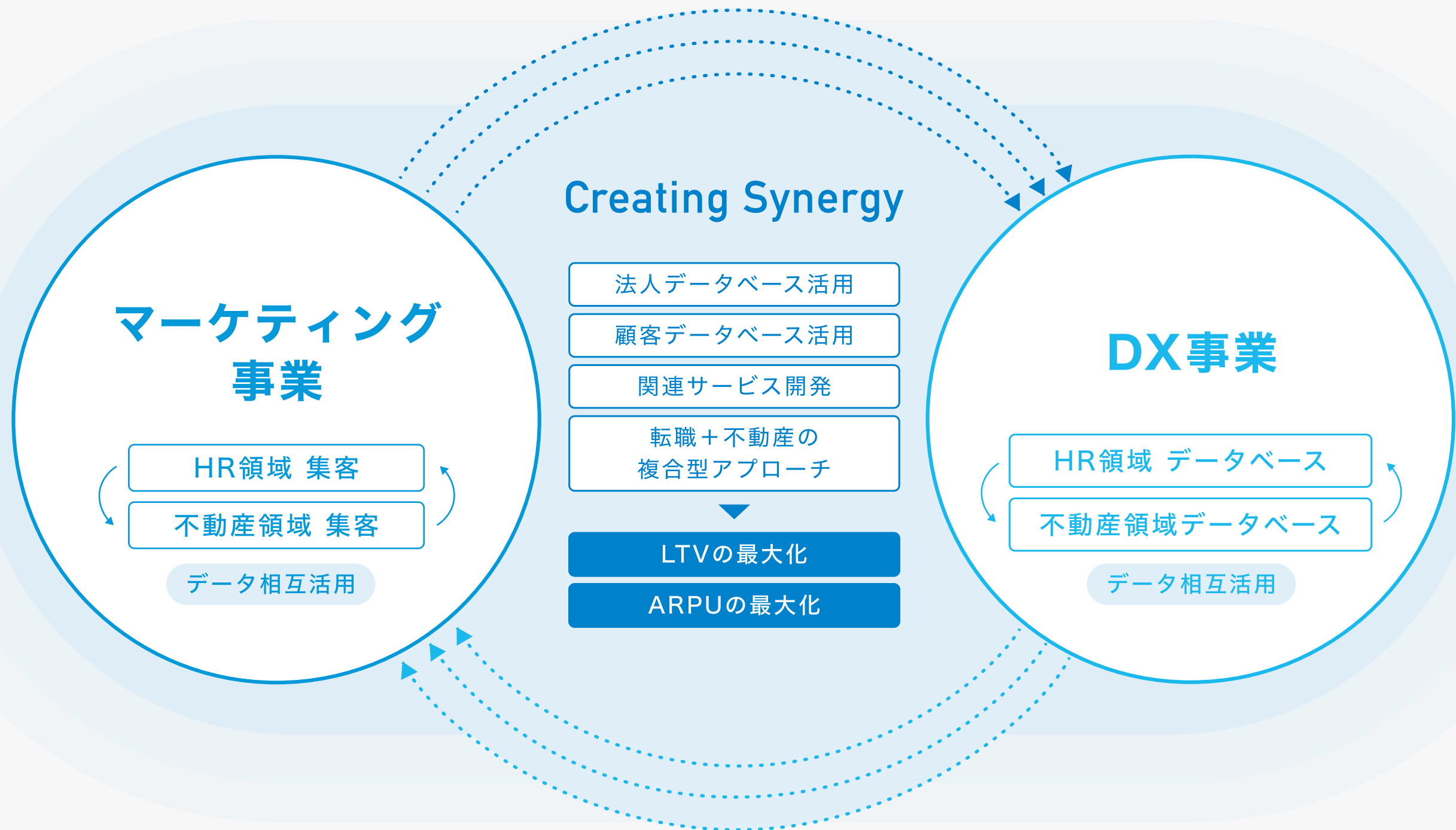
新しい商号には、デジタル技術の力、イノベーション、そして才能あるチームのたゆまぬ努力によって、様々な事業ドメインにおいて革命を起こし、従来のビジネスモデルを変革するという私たちの揺るぎないコミットメントが込められています。

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、ビジネス界では創造的破壊者、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。

ディスラプターズが展開する事業セグメント



マーケティング事業

転職

 CAREER INDEX

転職求人情報サイト

*Fashion*HR

ファッション・アパレル系
転職求人情報サイト

 White Career

若年層向けの人材紹介事業

アルバイト・派遣

Lacotto

アルバイト・派遣情報サイト

 Adopt
admin

応募課金型採用支援サービス

不動産

 DOOR

賃貸物件情報サイト

 祝い金がもらえる賃貸情報サイト
キャッシュバック賃貸

入居決定で引越し祝いが必ずもらえる
賃貸情報サイト

JUST FIT OFFICE

フレキシブルオフィスの
マッチングプラットフォーム

DX事業

ContractS

契約マネジメントシステム
「ContractS CLM」の提供

 **SalesX**

ビジネス代行事業
コンサルティング事業

 **BioGraph**

オンライン面接ツール

Leadle

SaaS型営業支援クラウドツール

COMPANY-WIDE

全社共通

02

2026年3月期 第1四半期実績

連結

マーケティング事業が好調に推移し、
DX事業が実質黒字転換したことにより、大幅増収増益で着地。

売上高 **1,327** 百万円
前年同期比 **+19.2 %**

営業利益 **202** 百万円
前年同期比 **+74.7 %**

EBITDA **275** 百万円
前年同期比 **+45.3 %**

当期利益 **128** 百万円
前年同期比 **+115.7 %**

マーケティング事業

売上高 **1,027** 百万円
前年同期比 **+30.3 %**

セグメント利益 **202** 百万円
前年同期比 **+44.7 %**

成長戦略の一つである
HR領域のアライアンス・マーケティングが事業を大きく
牽引し、売上高、セグメント利益とも大きく伸長。

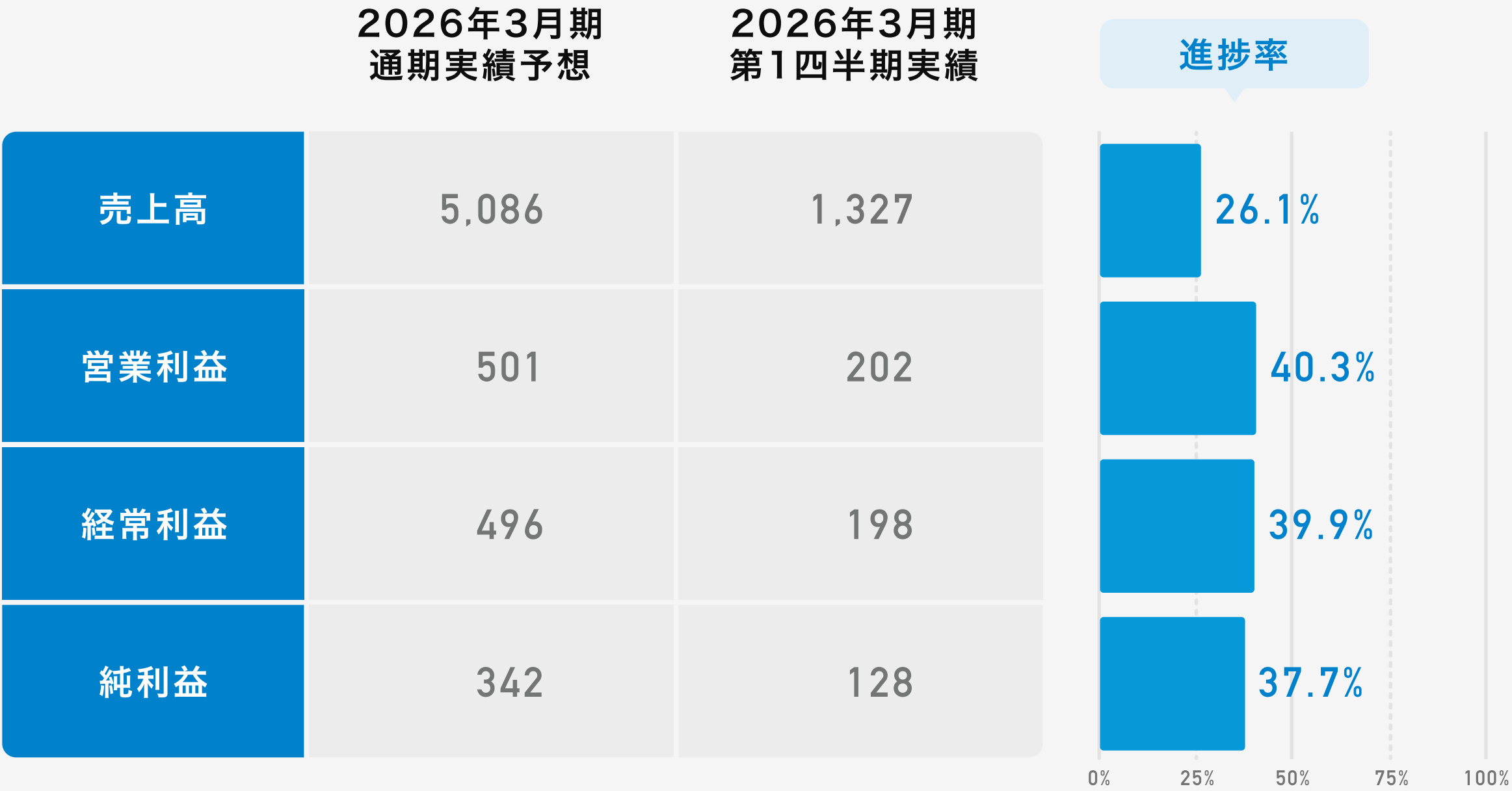
DX事業

売上高 **299** 百万円
前年同期比 **-7.8 %**

セグメント損失 **0** 百万円
前年同期比 **+21** 百万

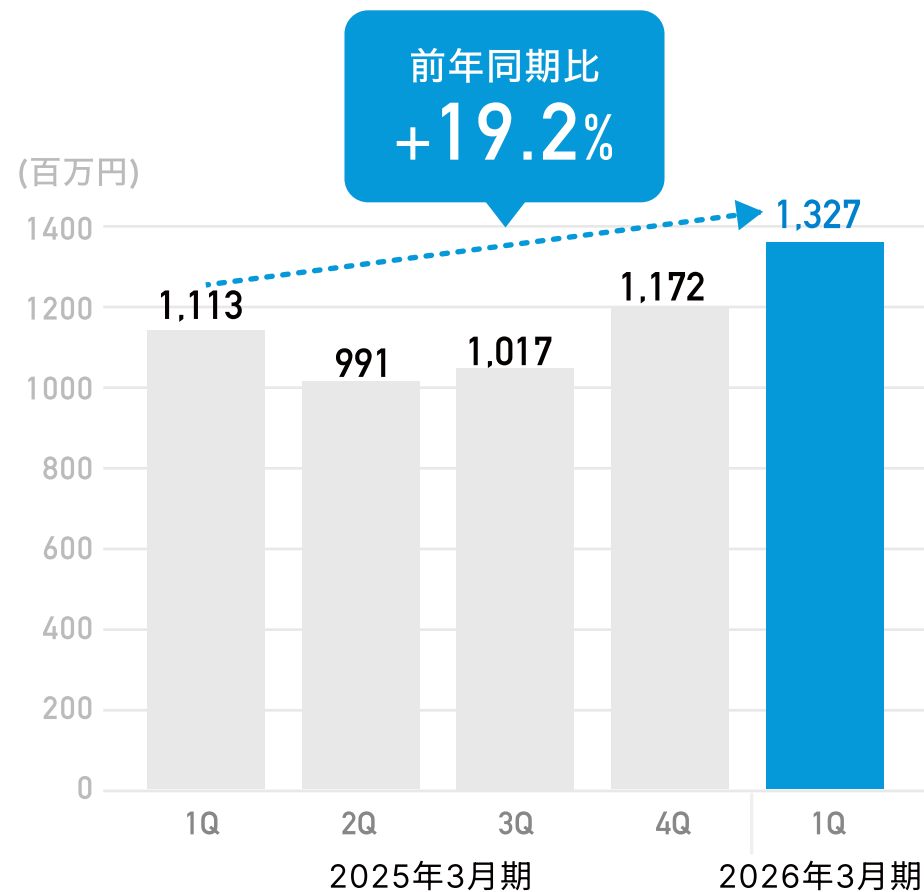
法務DXのContractSが順調に推移し、
DX事業は実質黒字転換した。

単位：百万円

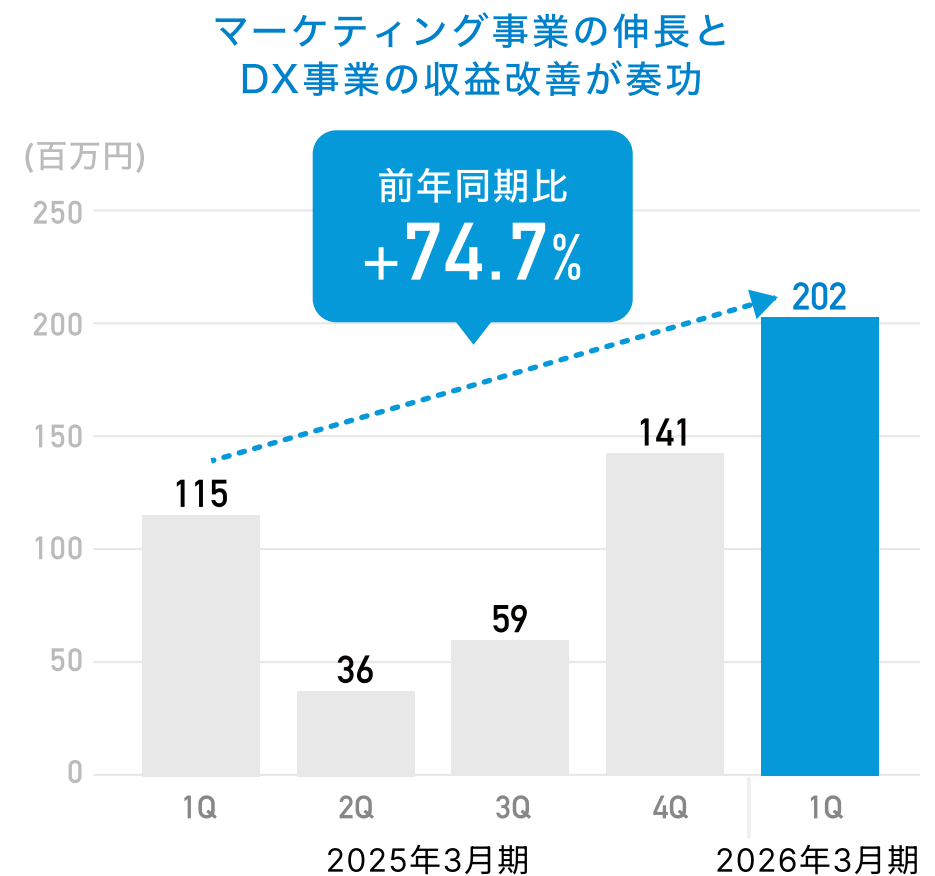


売上高・営業利益は前年同期比で大きく伸長

売上高



営業利益



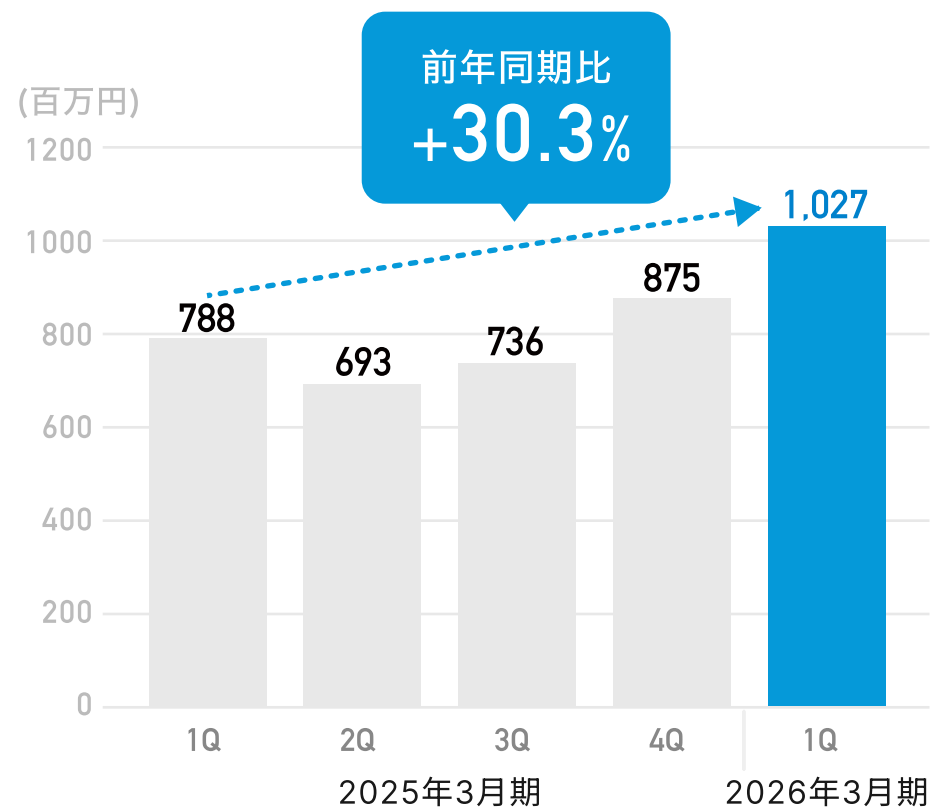
BY SEGMENT

セグメント別

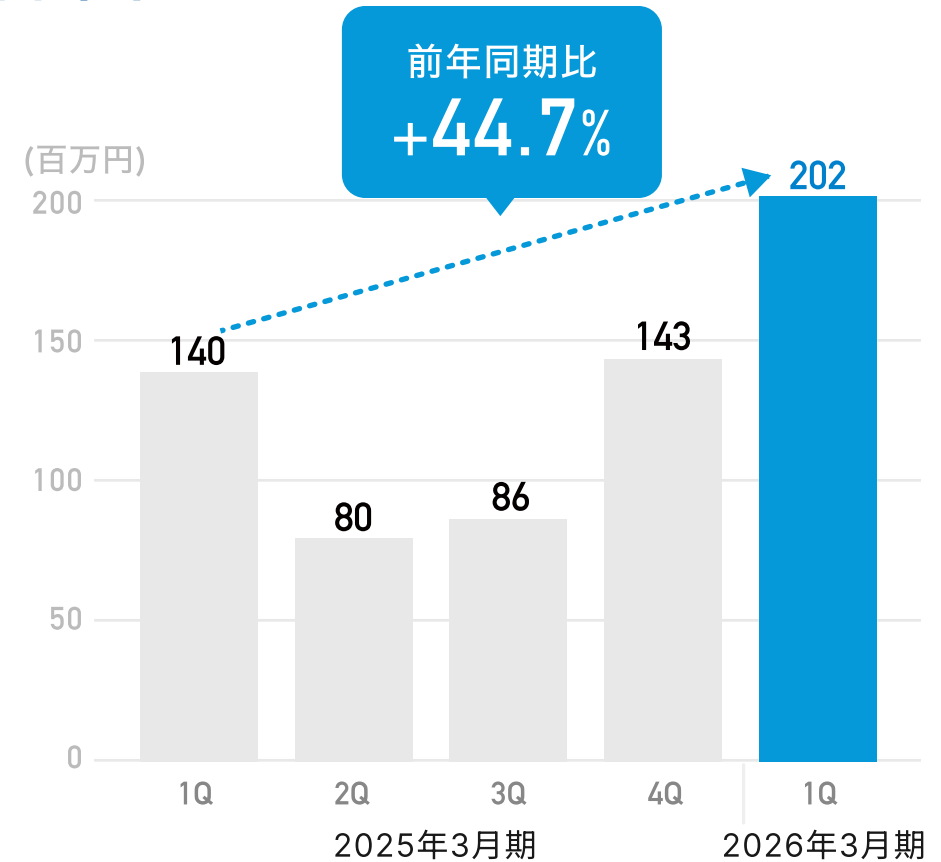
03

HR領域のアライアンス・マーケティングが 売上高・営業利益を大きく牽引

売上高



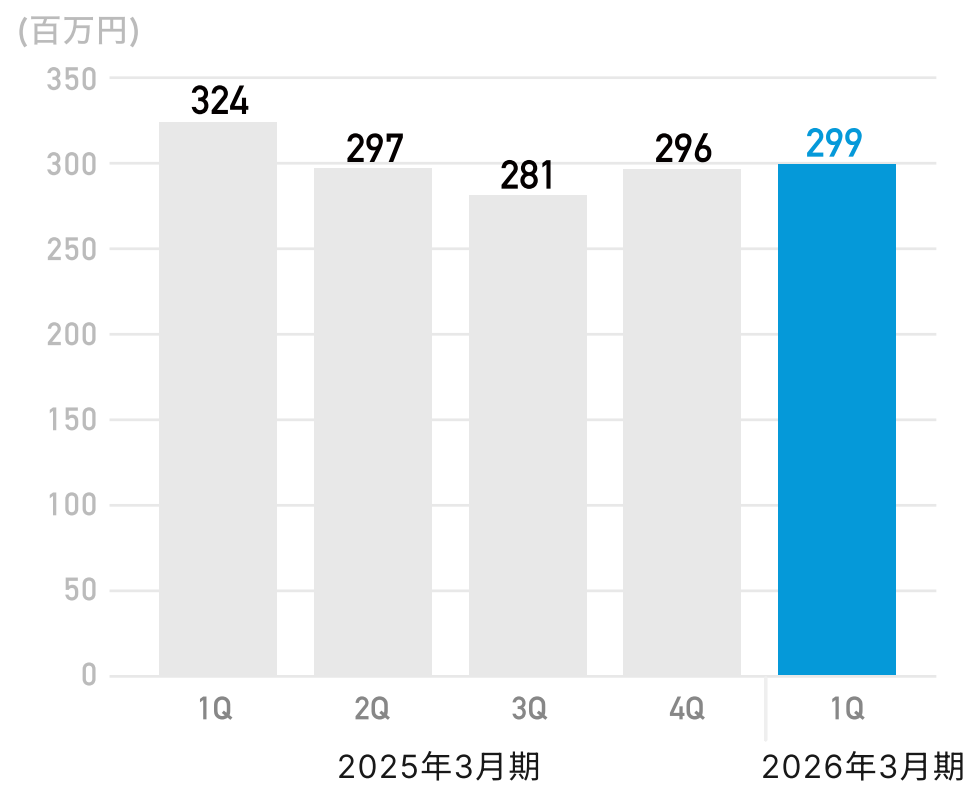
営業利益



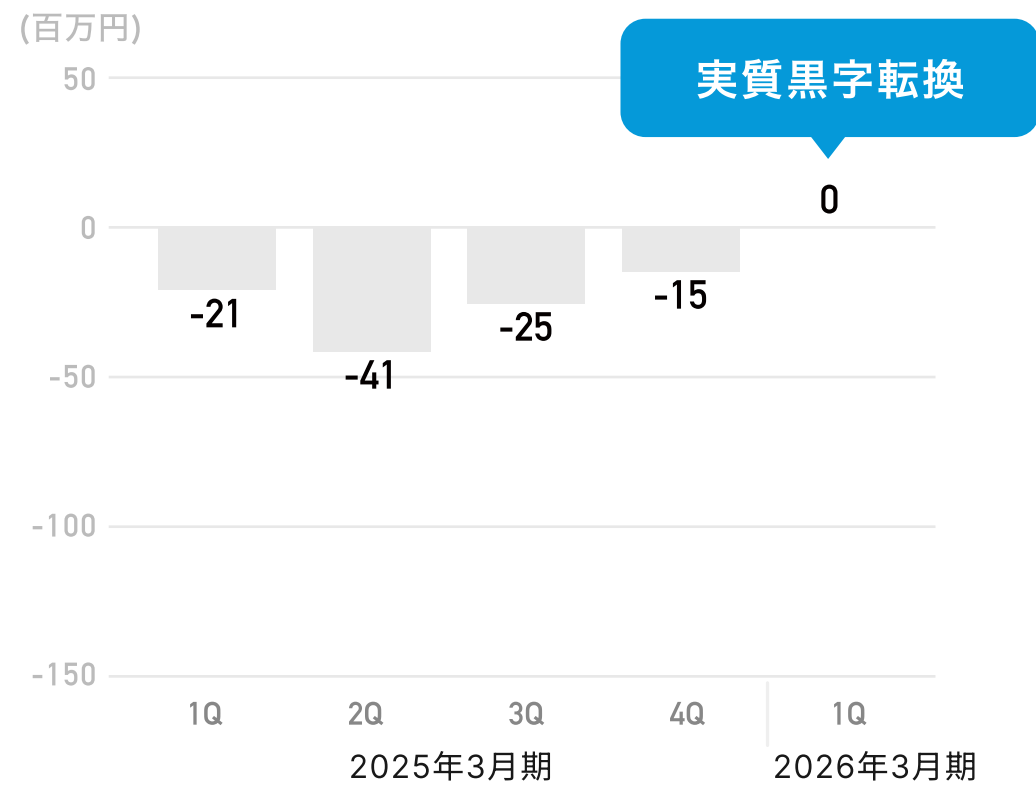
※営業利益：事業セグメント間の調整額は含んでおりません。

法務DXのContractSが順調に推移し、DX事業は実質黒字転換
更なる収益貢献を目指す

売上高



営業利益



※営業利益：事業セグメント間の調整額は含んでおりません。

GROWTH STRATEGY

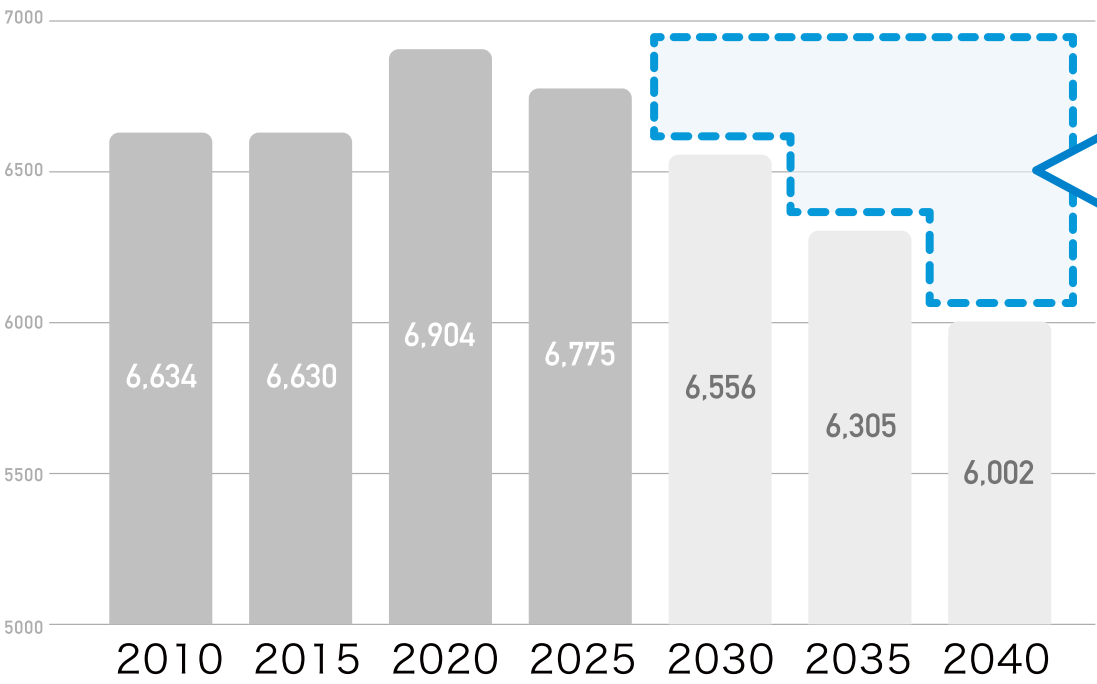
成長戦略

04

日本の労働力不足の解消

労働力人口は減少の見通し

労働力人口の見通し
単位：万人



成長戦略

- 1 **マーケティング事業**
求職者と求人企業のマッチング数向上による
労働力不足の解消
- 2 **DX事業**
労働生産性の向上
- 3 **生成AI導入**
自社の生産性の向上

出所 独立行政法人 労働政策研究・研修機構 資料シリーズNo.284 労働力人口・労働力率の見通し
一人当たりゼロ成長・労働参加現状シナリオより、ディスラプターズ社にて作成

アライアンス・マーケティングによる求職者と 求人企業のアンマッチ解消

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

New!

人材業界向け

収益最大化支援サービス

マッチングが成立していない候補者に対して、キャリアインデックスの巨大な求人プラットフォームを提供。

+ 月間登録応募数

約 4.7 万人

業界最大級

※当社調べ

DX事業による労働生産性の向上

法務DX

契約マネジメントシステム「ContractS CLM」
による法務の生産性向上

DX化 営業支援

株式会社Sales Xが提供する
DXサービスの営業支援

採用・面接のDX化

株式会社マージナルが提供する
WEB面接システム

生成AI導入による自社の生産性向上

サービス企画・サービス開発に
生成AIを導入

- ・ 生成AIの活用による人的リソースの補完
- ・ 生成AI関連サービスの積極導入により、ディレクターやエンジニアリソースの代替を推進中

自社の生産性向上



- ・ 企画業務**30～40%程度削減**
Chat GPT, Gemini等
- ・ 開発業務**20～30%程度削減**
Devin, Claude Code等

成長を支える新たな一手：toC課金モデルの導入

カンタン履歴書メーカー レジュミン

手軽に履歴書を作成・出力できるWEBサービス

課題

転職希望者の増加に対し、
応募書類作成の困難さ等、転職活動における負担

アプローチ

書類作成から提出まで 一気通貫で完了する機能設計

- ・直感的な操作でデバイスを問わず書類作成が可能
- ・応募企業へのメール送付機能やコンビニ印刷機能搭載

- | | |
|------|--------------------------------|
| 効率性 | 書類作成時間の大幅な短縮 |
| 専門性 | 転職知見に基づくテンプレートと例文を提供 |
| UX設計 | 公式キャラクターが作成をナビゲートし
心理的負担を軽減 |



toC領域への本格展開とマネタイズ開始

レジュプリ（コンビニ印刷）

スマートフォンで作成した履歴書を、そのまま
コンビニで印刷可能。アプリ不要・PDF出力不要で、
“スマホだけで完結”を実現。



レジュメール（メール送付）

作成した履歴書をその場で応募企業に送付可能。
添付・送信作業の手間を省き、応募アクションを
スムーズに。



成長を支える新たな一手：アプリマーケットへの進出

キャリアインデックス転職アプリ

従来のスカウト型アプリから、
求人応募が出来る機能を付加してリニューアル

課題

複数の転職サイトでの情報収集の非効率性や、
スマートフォンでのアプリ操作性による応募機会の損失

アプローチ

「探す」と「待つ」のハイブリッド化 (スカウト機能と求人検索機能の強化)

- ・ UI/UXの抜本的見直しにより、アプリ起動後すぐに求人検索が可能
- ・ AIエンジンによるレコメンド機能

40以上の提携転職サイト、140万件を超える
国内最大級の求人情報（2025年7月時点）へ、
アプリから簡単かつ直感的にアクセス可能



プロダクトの構造的優位性

網羅性と利便性の両立

複数の大手転職サイトの求人を一括検索できる
構造的な優位性をアプリ上で最大限に発揮。

多様なニーズへの対応力

能動的な求人検索機能の強化により、顕在層から
潜在層まで幅広いユーザーニーズに対応し、
シェア拡大に貢献。

京都大学大学院がWEB面接システム「BioGraph(バイオグラフ)」を導入

BioGraph (バイオグラフ)

株式会社マージナルが提供する、ライブ面接と録画面接の両方に対応したWEB面接システム

課題

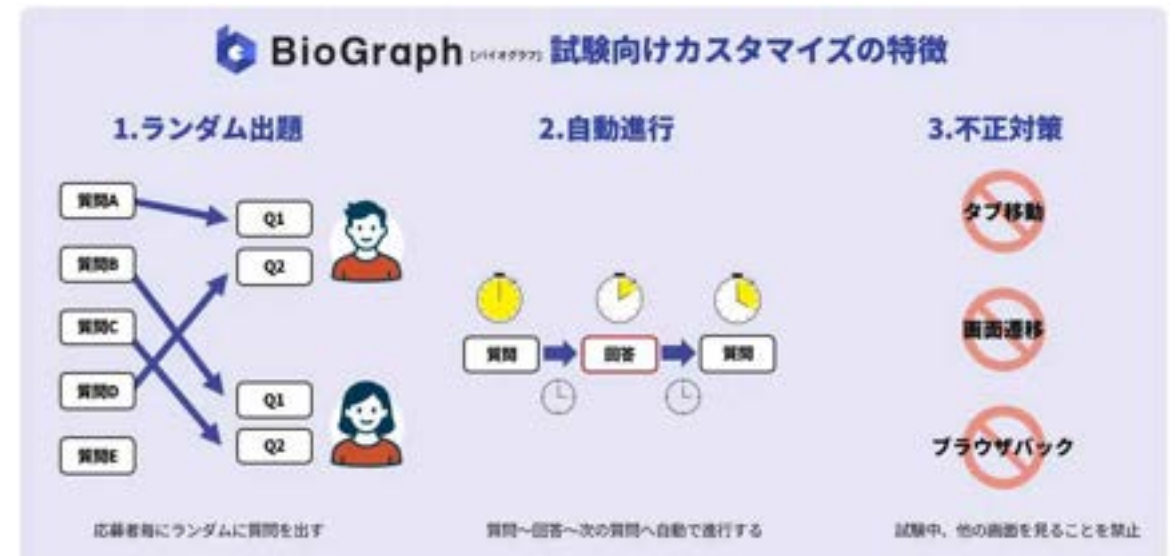
海外の出願者が多く、時差によってリアルタイムでの面接日程調整が困難なため録画選考の導入を検討

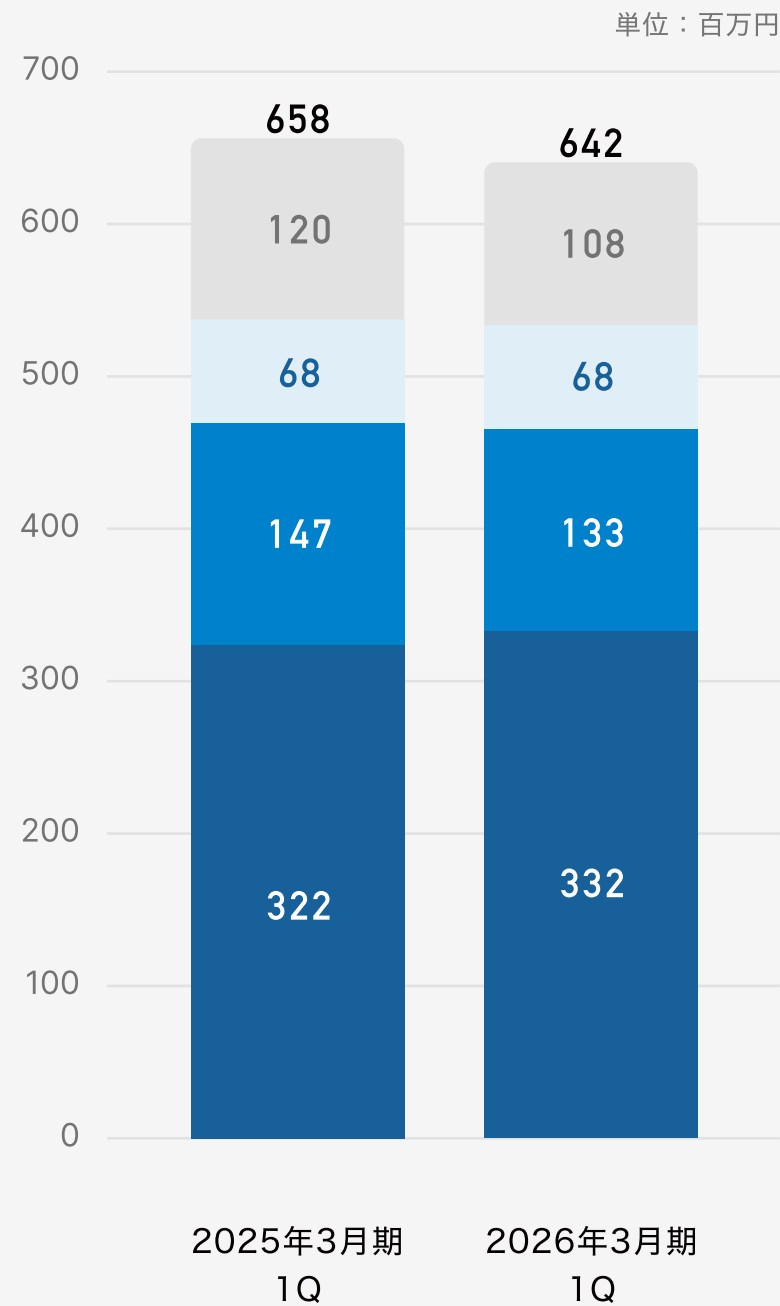
応募者が事前に回答を準備できてしまうという、公平性に欠けるビデオ提出方式

アプローチ

公平性と効率性を両立する 録画選考システムの採用

- ・ 運用に合わせた柔軟な料金設定
- ・ わかりやすい画面設計
- ・ 大学独自の運用方法に合わせた機能の調整





販売管理費推移

- ① その他は、サーバ費用の最適化などにより減少
- ② のれん＋顧客関連資産償却額は、横ばい
- ③ 人件費は生産性の向上により、対前年比で減少
- ④ 広告宣伝費は集客の効率化により、売上の大幅な伸長に対して微増

- その他
- のれん＋顧客関連資産償却費
- 人件費
- 広告宣伝費

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

