

Disruptors Inc.

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 通期



株式会社ディスラプターズ
証券コード：東証6538

2026年5月15日

INDEX
目次

会社概要

01

会社概要
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
通期業績予想

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
求人シェアリング事業
DX事業

ご参考

05

販売管理費推移

COMPANY-OVERVIEW

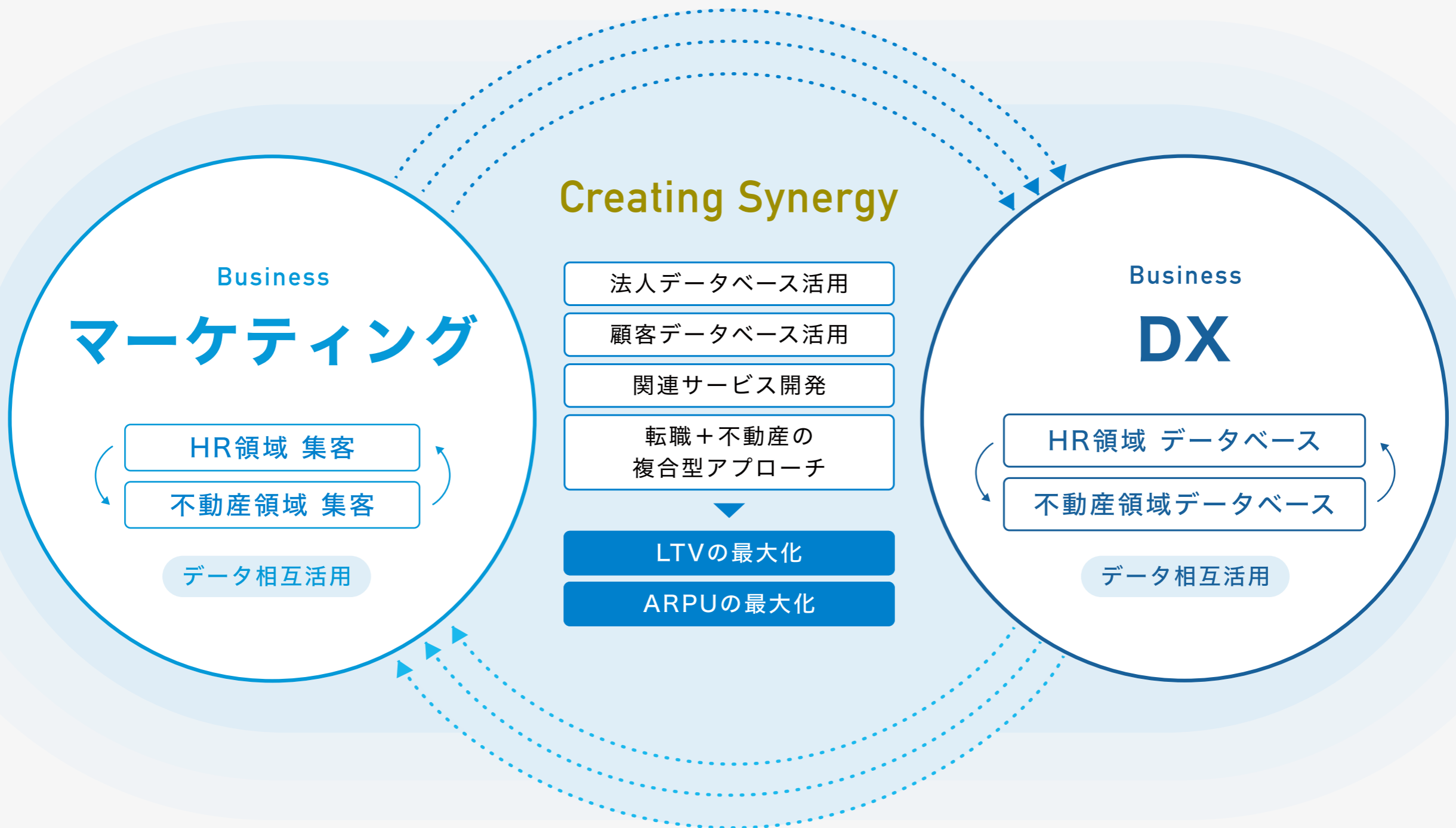
会社概要

01



会社名	株式会社ディスラプターズ
代表者	代表取締役社長グループ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	グループ合計107名 ※2026年3月31日現在
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

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

FashionHR

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金が必ずもらえる
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

連結

マーケティング事業のHR領域が好調に推移したことに加え、DX事業が通期黒字を達成したことにより、売上高は増加し、営業利益は倍増した。

売上高 **5,114** 百万円
前年同期比 **+19.1 %**

営業利益 **726** 百万円
前年同期比 **+106.1 %**

EBITDA **1,022** 百万円
前年同期比 **+57.6 %**

親会社株主に帰属する純利益 **680** 百万円
前年同期比 **+221.4 %**

マーケティング事業

売上高 **3,917** 百万円
前年同期比 **+26.6 %**

セグメント利益 **696** 百万円
前年同期比 **+54.6 %**

EBITDA **910** 百万円
前年同期比 **+35.7 %**

求人シェアリング事業 (アライアンス・マーケティング) が牽引し、売上高・セグメント利益が大幅増。

DX事業

売上高 **1,196** 百万円
前年同期比 **-0.3 %**

セグメント利益 **29** 百万円
前年同期比 **+133** 百万円

EBITDA **112** 百万円
前年同期比 **+140** 百万円

DX事業の主力であるContractSが利益貢献し、セグメント利益は通期黒字で着地した。

2027年3月期通期業績予想を発表

連結売上高 **6,000** 百万円
経常利益 **900** 百万円
純利益 **604** 百万円

社員持株会を設立

社員の経営参画意識の向上や、企業価値の共有、人的資本政策の一環として、**奨励金100%の社員持株会を設立。** (2026年6月からの拠出を予定)

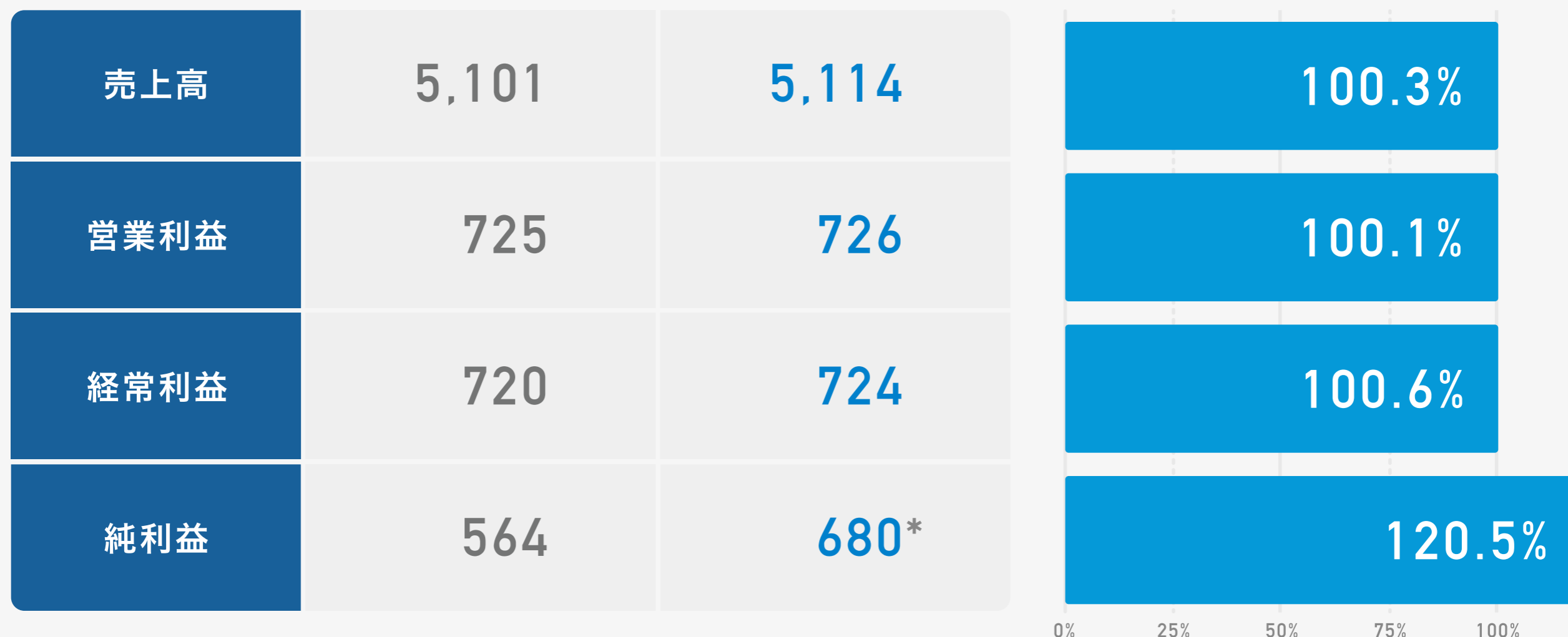
2025年11月25日上方修正、2026年3月期通期業績予想に対する進捗率

2025年11月25日上方修正

単位：百万円

2026年3月期
通期業績予想2026年3月期
通期実績

進捗率

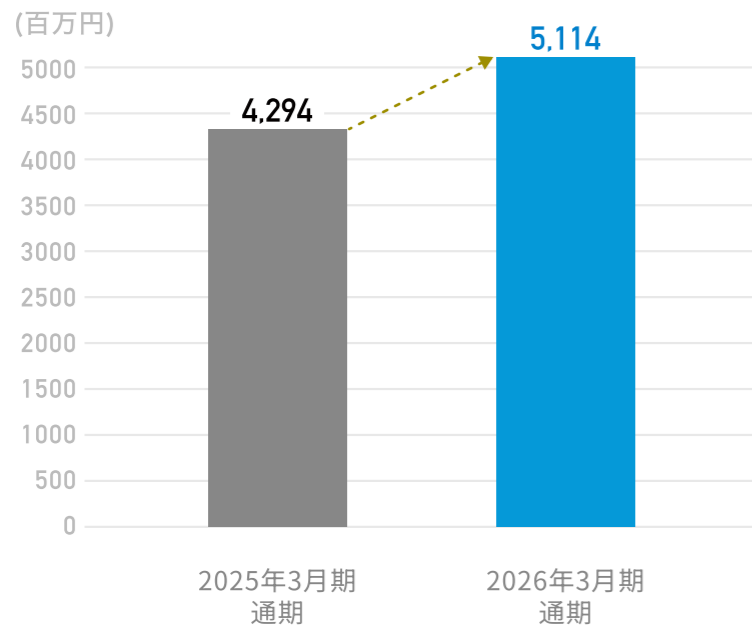


※2026年3月期の純利益は特別利益130百万円、及びContractS社にて繰延税金資産46百万円を計上したことにより、上振れしております。

売上高

+19.1%

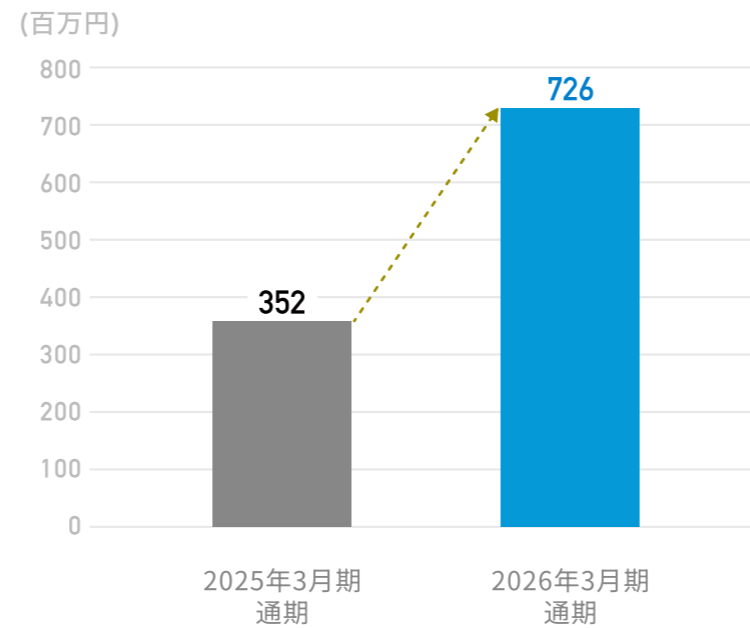
前年同期比



営業利益

+106.1%

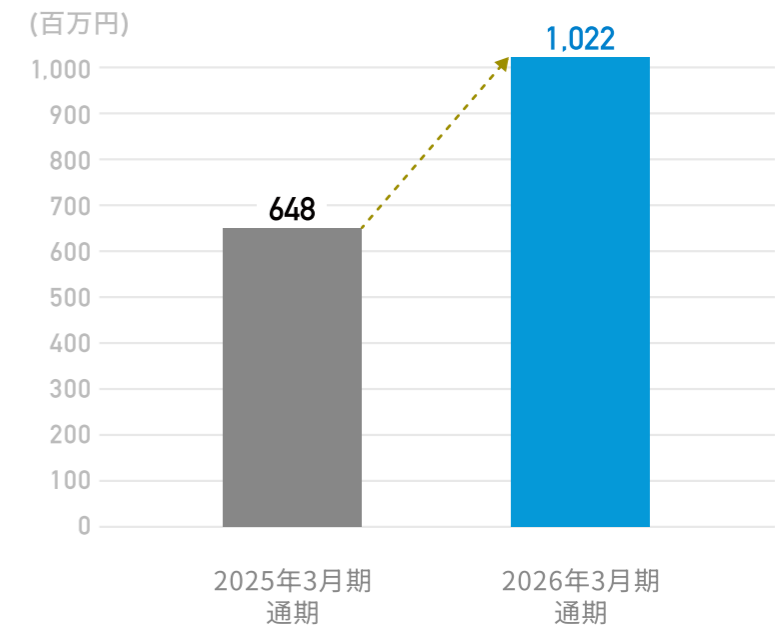
前年同期比



EBITDA

+57.6%

前年同期比

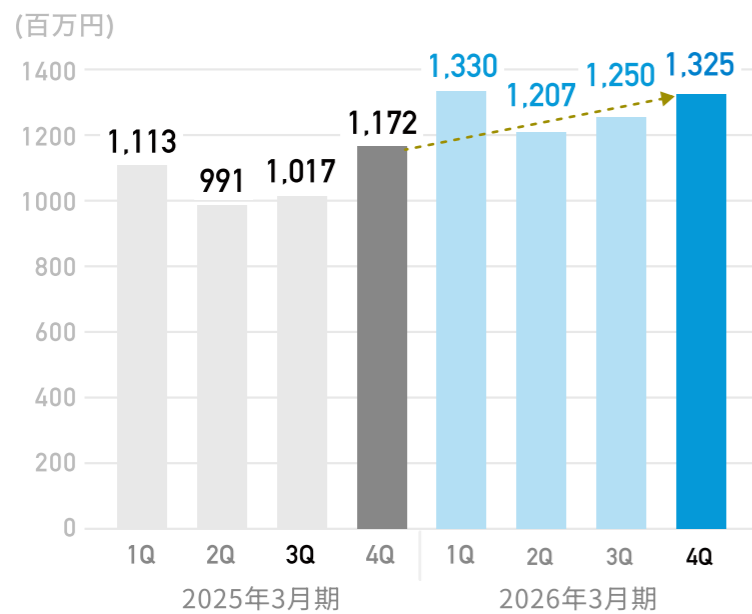


- ① 売上高は順調に伸長し、**50億円** (5,114百万円) の大台に乗った。
- ② 営業利益は、**ほぼ倍増**となった。

売上高

+13.1%

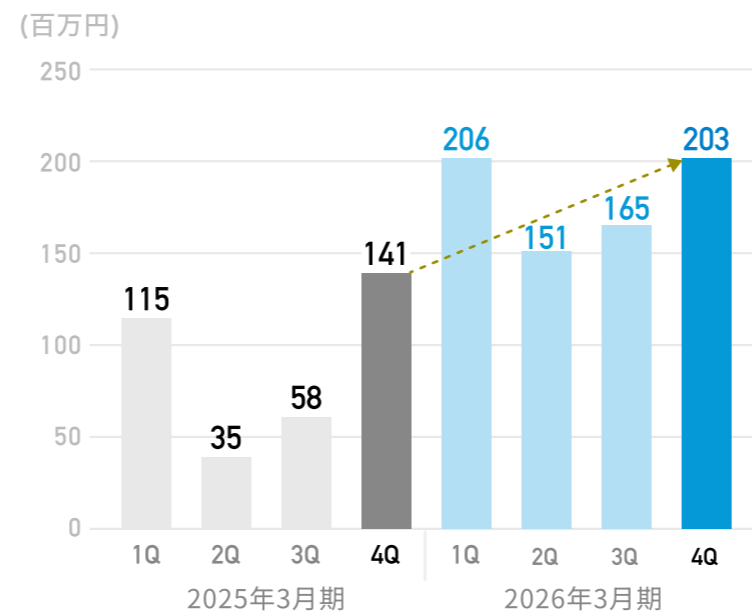
前年同期比



営業利益

+43.5%

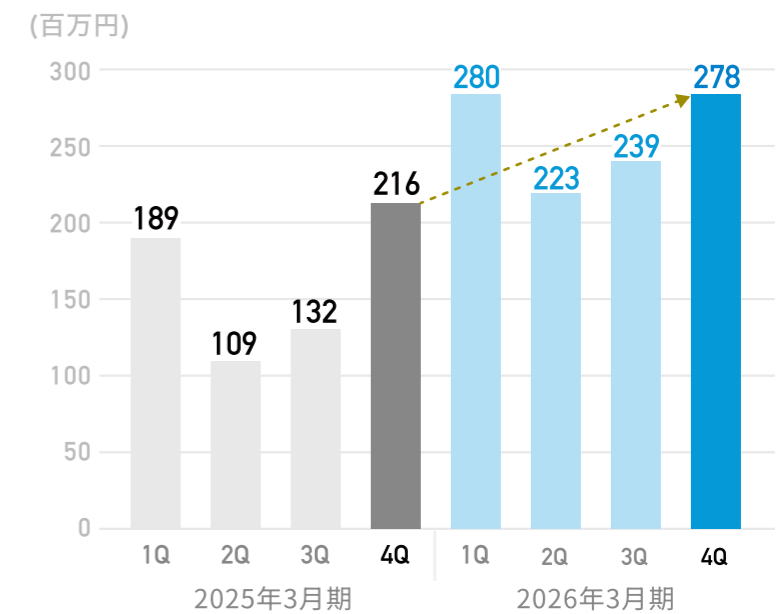
前年同期比



EBITDA

+29.2%

前年同期比



- ① 売上高は前年同期比で順調に伸長。
- ② 営業利益・EBITDAともに前年同期比で大きく伸長。

単位：百万円

	2026年3月期 通期実績	2027年3月期 通期業績予想	増減率
売上高	5,114	6,000	117.3%
営業利益	726	905	124.6%
経常利益	724	900	124.2%
純利益	680*	604	88.8%

*2026年3月期の純利益は特別利益130百万円、及びContractS社にて繰延税金資産46百万円を計上いたしました。

BY SEGMENT

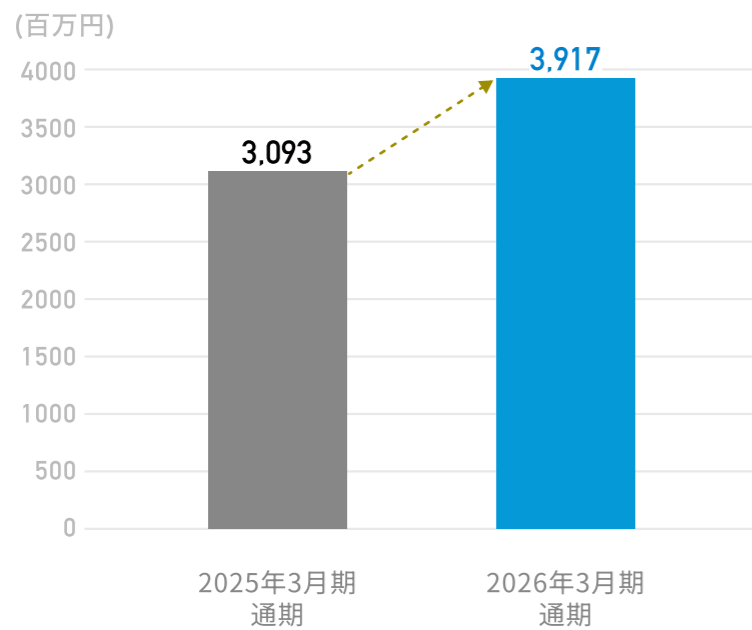
セグメント別

03

売上高

+26.6%

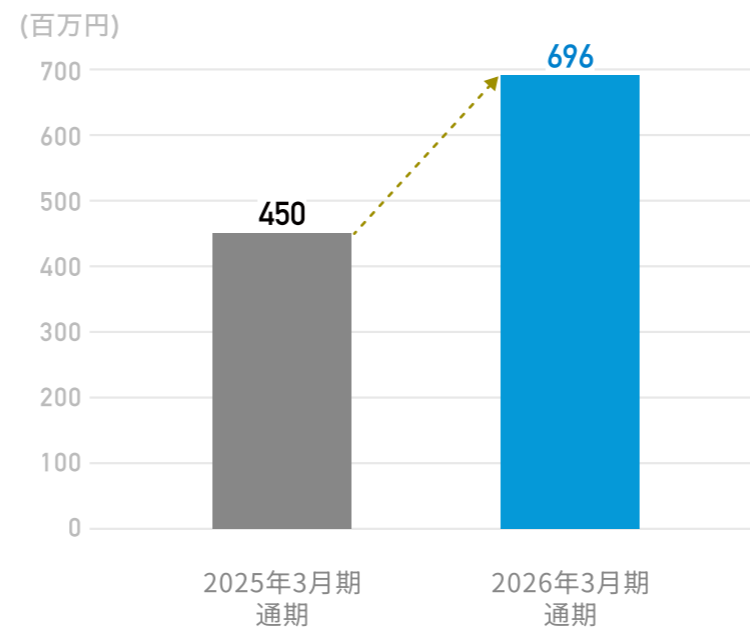
前年同期比



営業利益

+54.6%

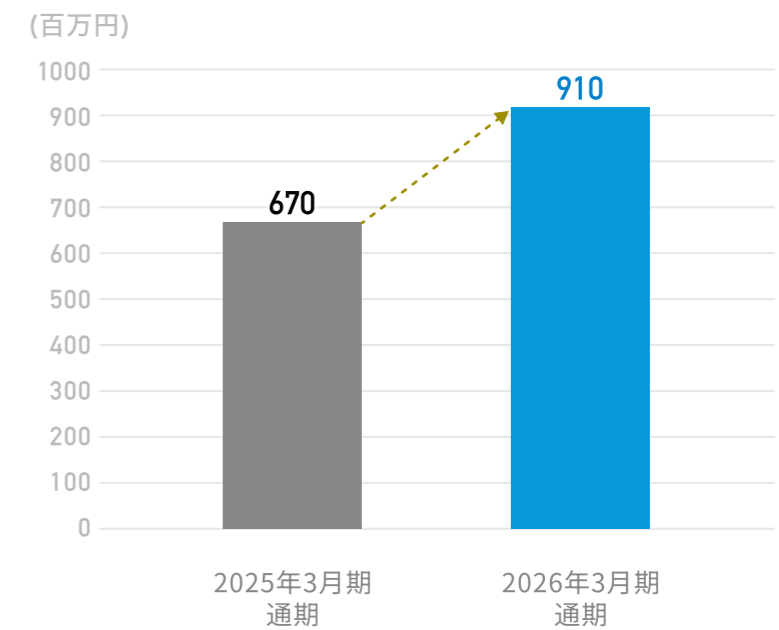
前年同期比



EBITDA

+35.7%

前年同期比

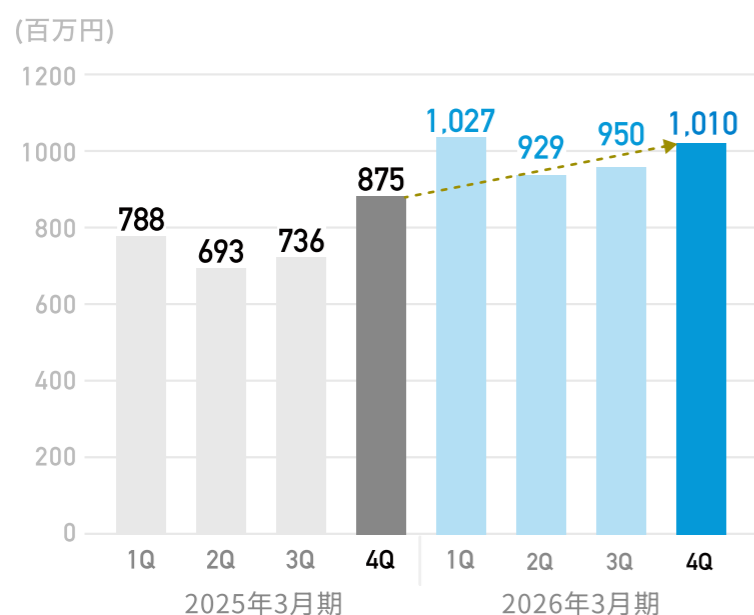


- ① 売上高は **+26.6%** と大きく成長した。
- ② 営業利益はさらに大きく伸長した。

売上高

+15.4%

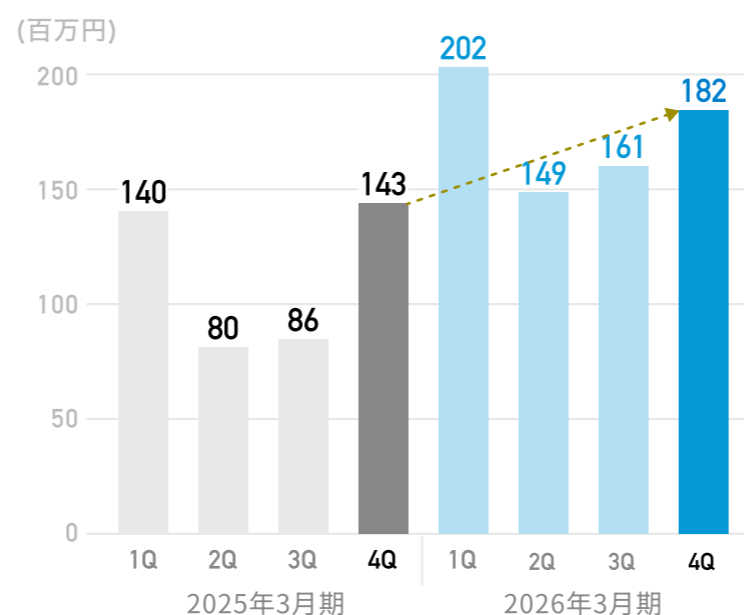
前年同期比



営業利益

+27.1%

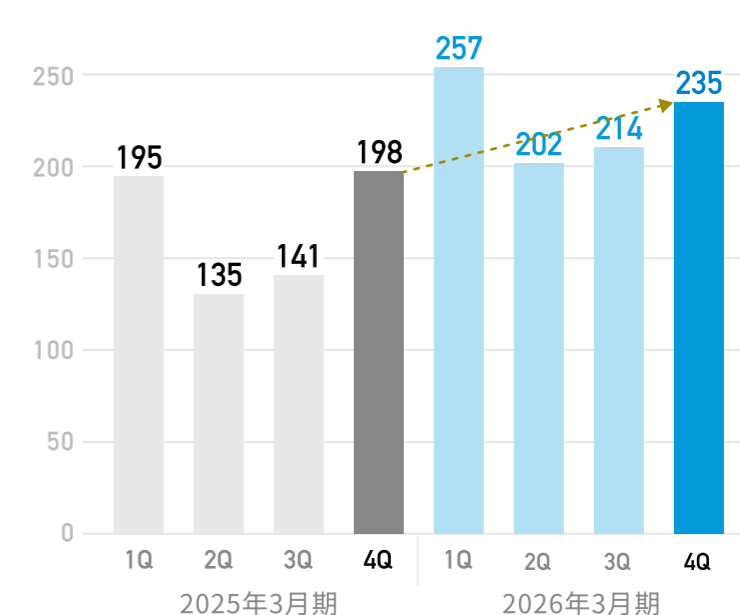
前年同期比



EBITDA

+18.5%

前年同期比



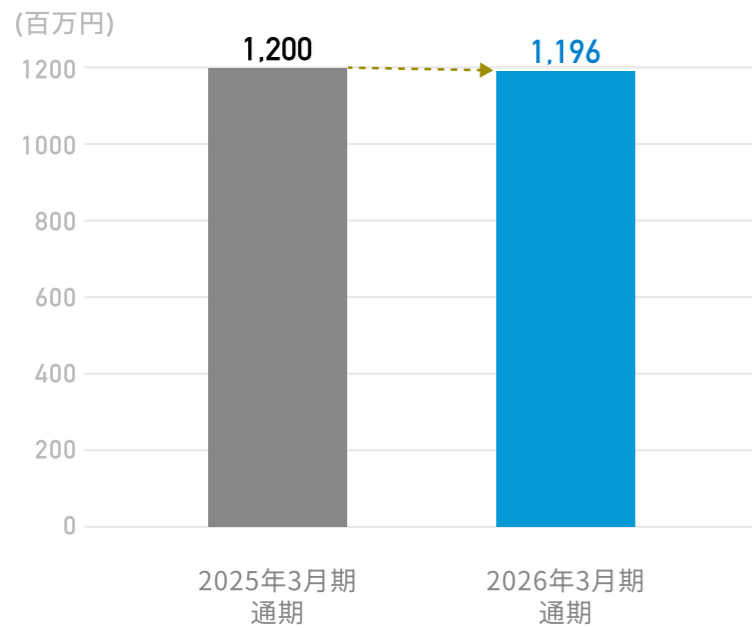
- ① 売上高は四半期ベースで前年を上回り、**10億円 (1,010百万円)** を突破した。
- ② 営業利益・EBITDAともに前年同期比で大きく成長出来た。

※2025年3月期4Qの営業利益・EBITDAについては、遡及して修正しております。

売上高

-0.3%

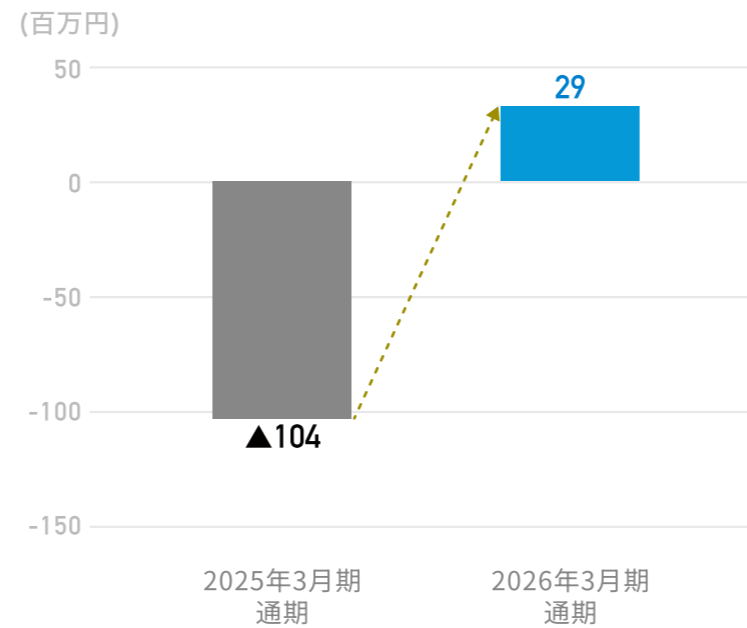
前年同期比



営業利益

+133百万円

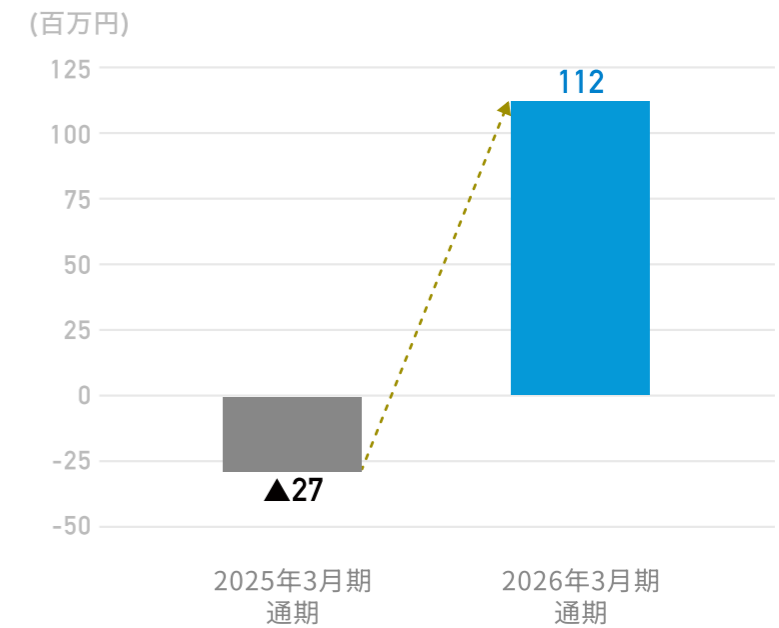
前年同期比



EBITDA

+140百万円

前年同期比

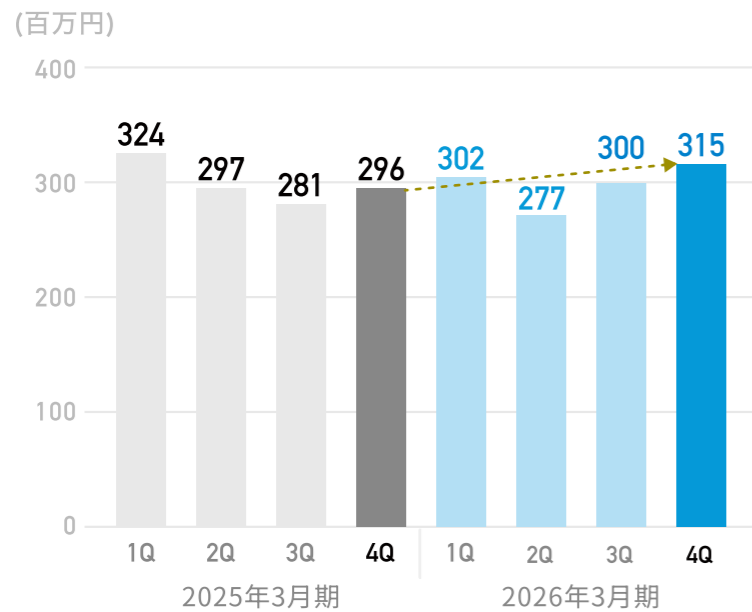


① 通期黒字化を達成し、前年と比べて1億円以上 (+133百万円) 営業利益を押し上げることができた。

売上高

+6.2%

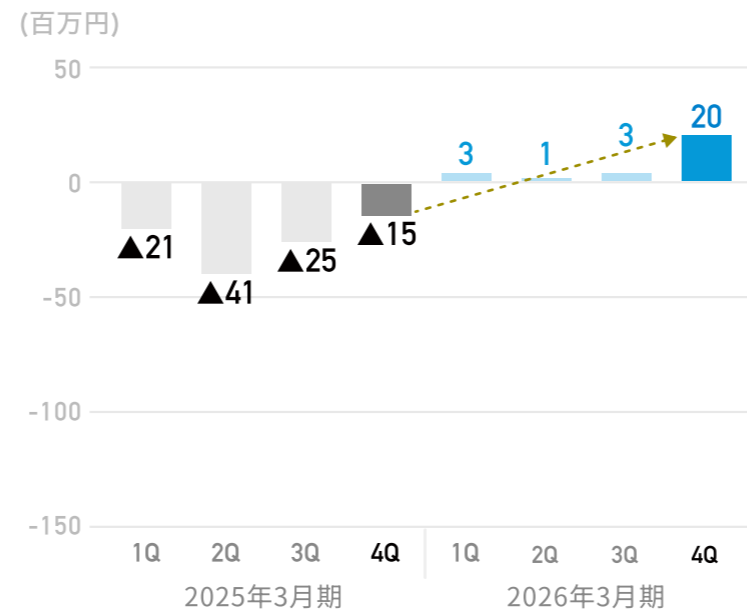
前年同期比



営業利益

+35百万円

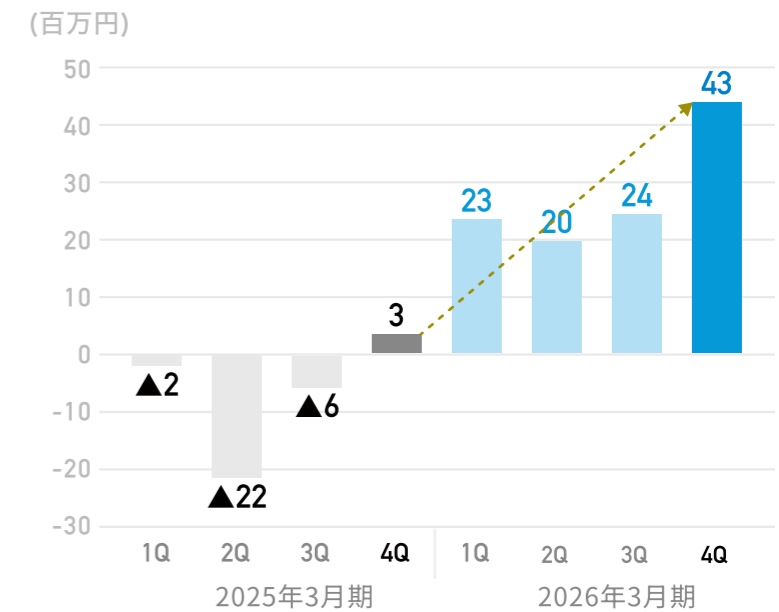
前年同期比



EBITDA

+994.7%

前年同期比



1 2026年3月期は**全四半期で黒字となった。**

※2025年3月期については、遡及して、EBITDAの修正をしております。

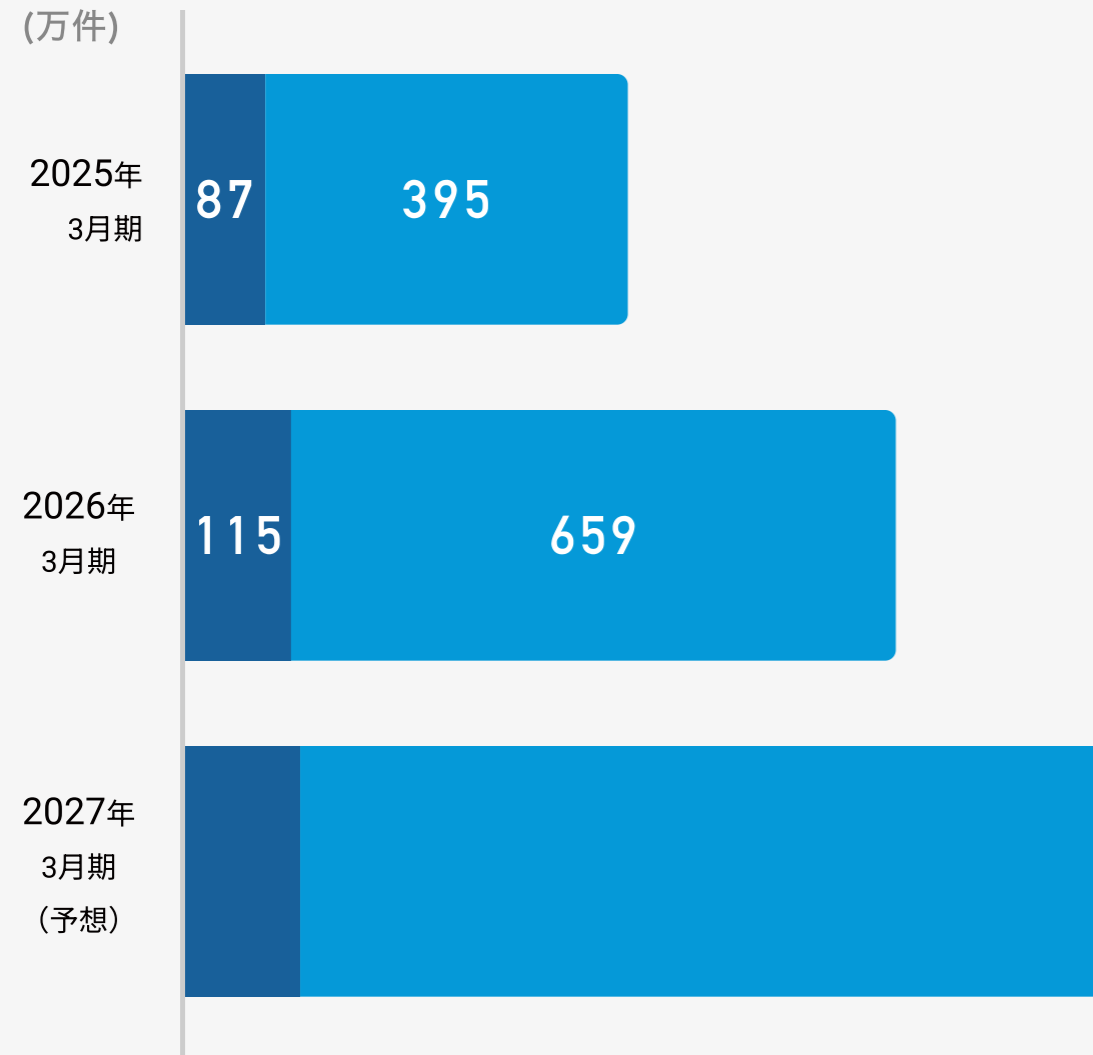
GROWTH STRATEGY

成長戦略

04

当社「のべ求人数」の推移 (アルバイト・派遣サービス)

- ホワイトカラーの求人数
- エッセンシャルワーカーの求人数



AI時代のHR市場の変化を捉え、
需要拡大が進むエッセンシャルワーカー領域で
提携基盤を拡張し、事業成長を支える。



提携先を拡大、職種別求人数の変化に対応

ホワイトカラー中心のポータルサイトだけではなく、
エッセンシャルワーク特化型の求人サイトや直販営業
へも提携先を拡大。



正社員に加え、派遣・アルバイトも展開

正社員の求人だけではなく、
派遣・アルバイトの求人にも対応することによって、
より幅広い求人を掲載。



求人シェアリング事業による新たな接点確保

求人シェアリング事業 (アライアンス・マーケティング)
によるWeb以外での集客接点の確保と、その
マネタイズを実施。(次ページ参照。)

求人シェアリング事業 (アライアンス・マーケティング) の概要



収益化フロー



広告依存なし

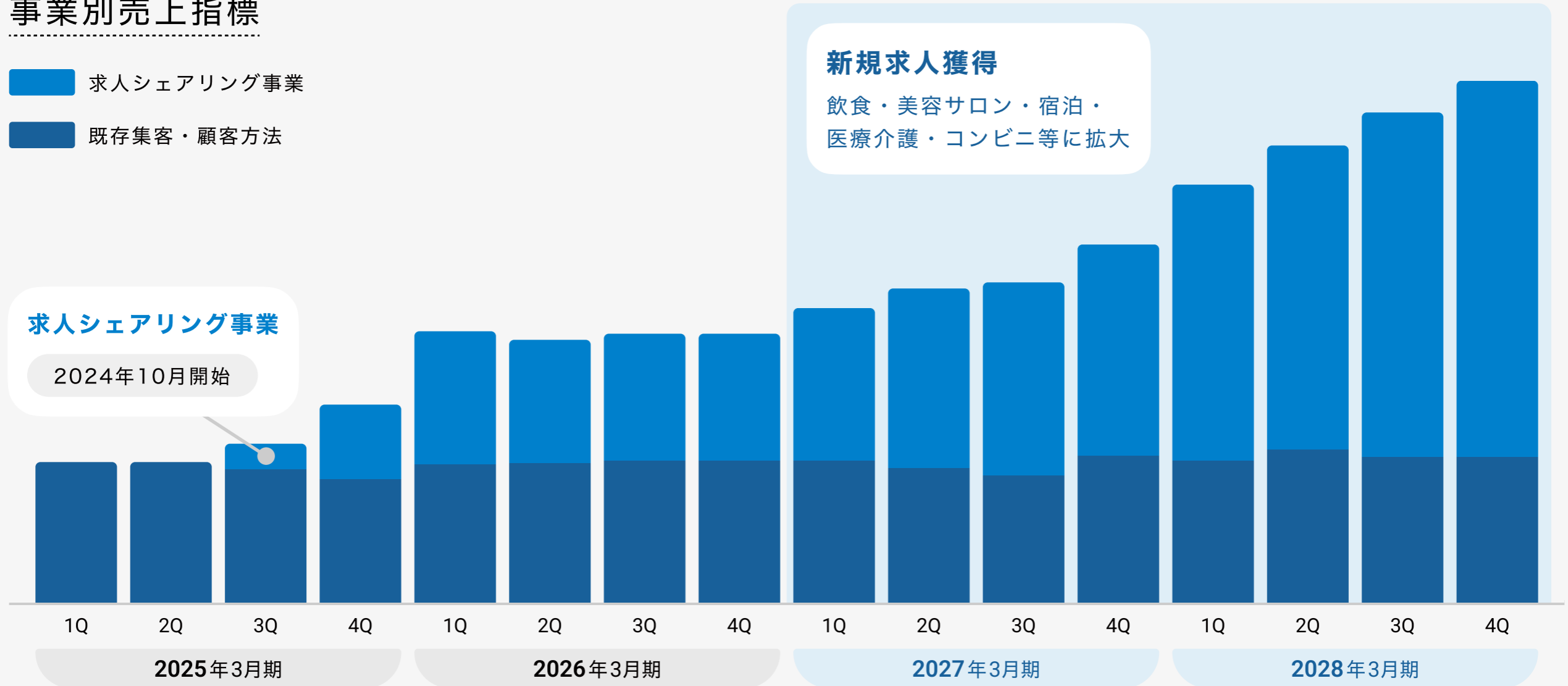


広告に頼らず、CPA高騰に強い独自の成長モデルを構築

*CPA：顧客獲得1件あたりのコストを示す指標。

事業別売上指標

- 求人シェアリング事業
- 既存集客・顧客方法



既存顧客・既存集客による売上は、AI・DX浸透の影響を受け、採用需要の低下や集客コストの上昇に伴い、成長余地は限定的なため、**今後は微増推移を想定。**

求人シェアリング事業は、新たな集客経路の獲得と求人顧客の開拓により、AI・DX浸透の影響を相対的に受けにくく、**今後も成長を見込む。**

エッセンシャルワーカー求人は、新規求人獲得と集客経路の強化により、需要逼迫領域の拡大を取り込み、**継続的な成長を見込む。**

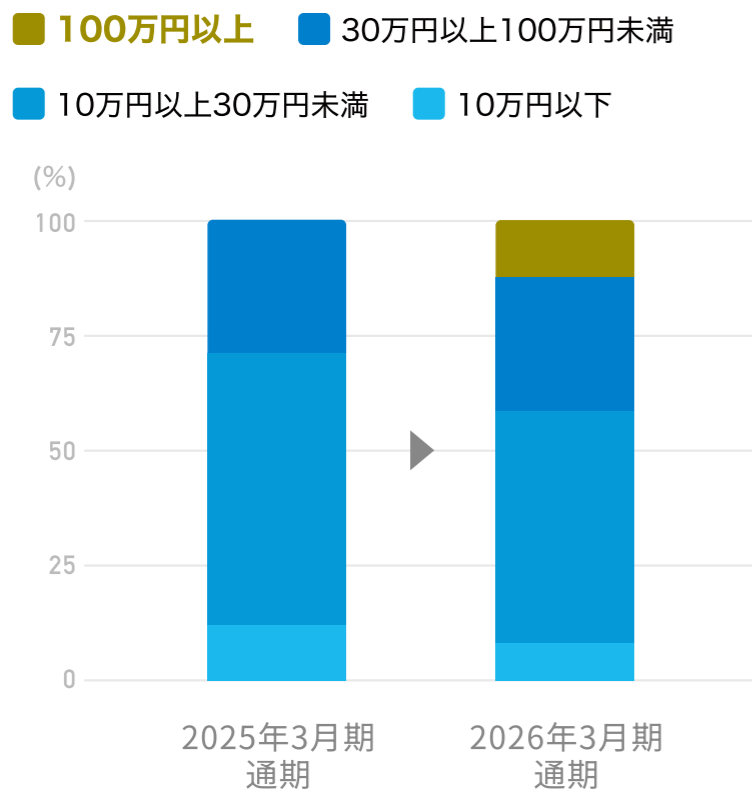
AIの進化・普及により、機能拡充で差別化を図る「どうぞ使ってください」型SaaSの競争環境は厳しさを増す。当社は、分析・設計・実装まで担う「これで課題解決します」型ソリューションへ展開していく。



*MRR (Monthly Recurring Revenue) : 月次経常収益。毎月自動的に繰り返し得られる安定した売上。

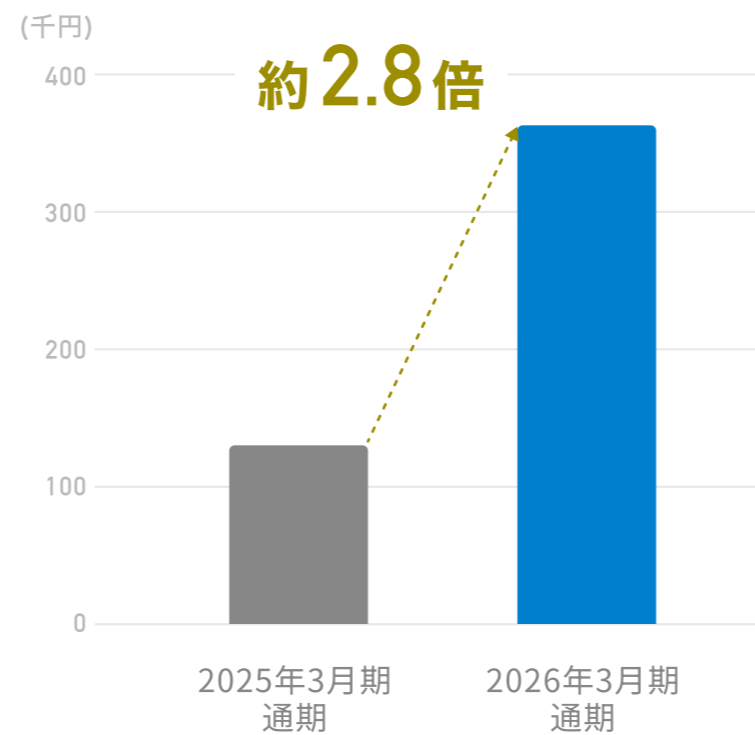
ContractS社 顧客別MRR (月次経常収益) の構成・推移

単価別MRR構成比



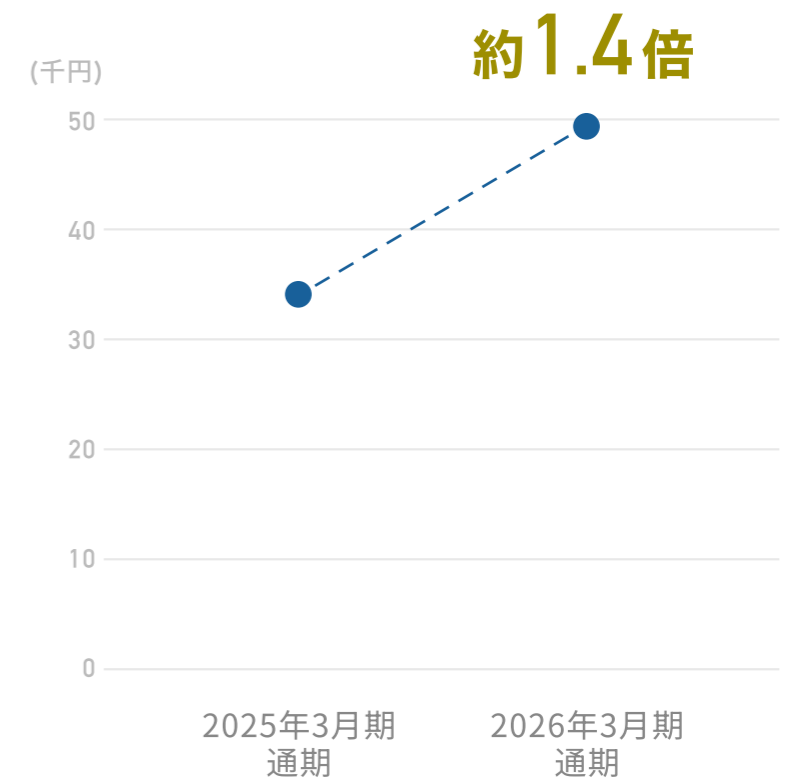
顧客ポートフォリオが
明確に高単価帯へシフトした。

新規受注顧客MRR



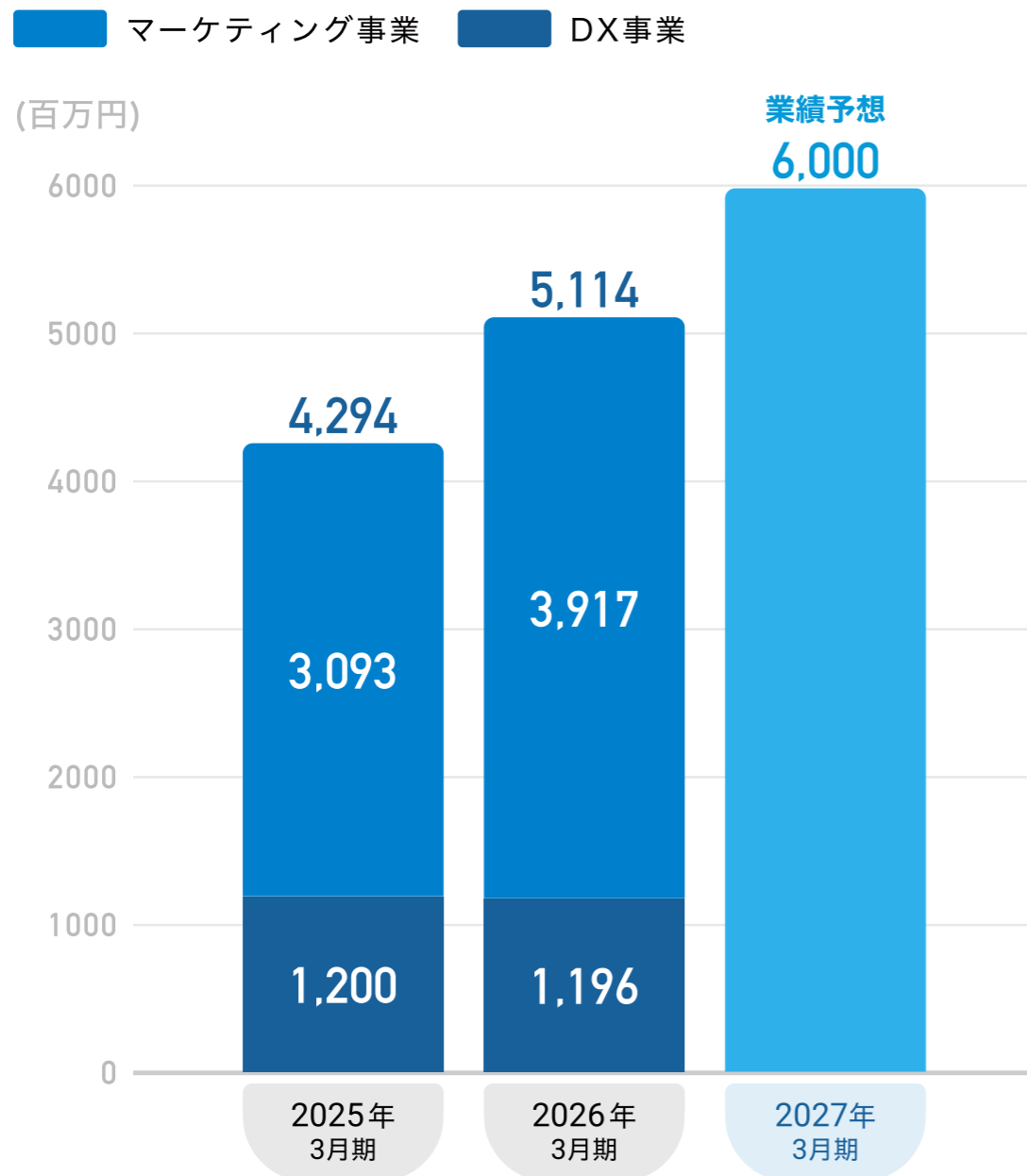
大型案件の獲得により、
新規の単価が大幅に向上した。

平均アップセル額

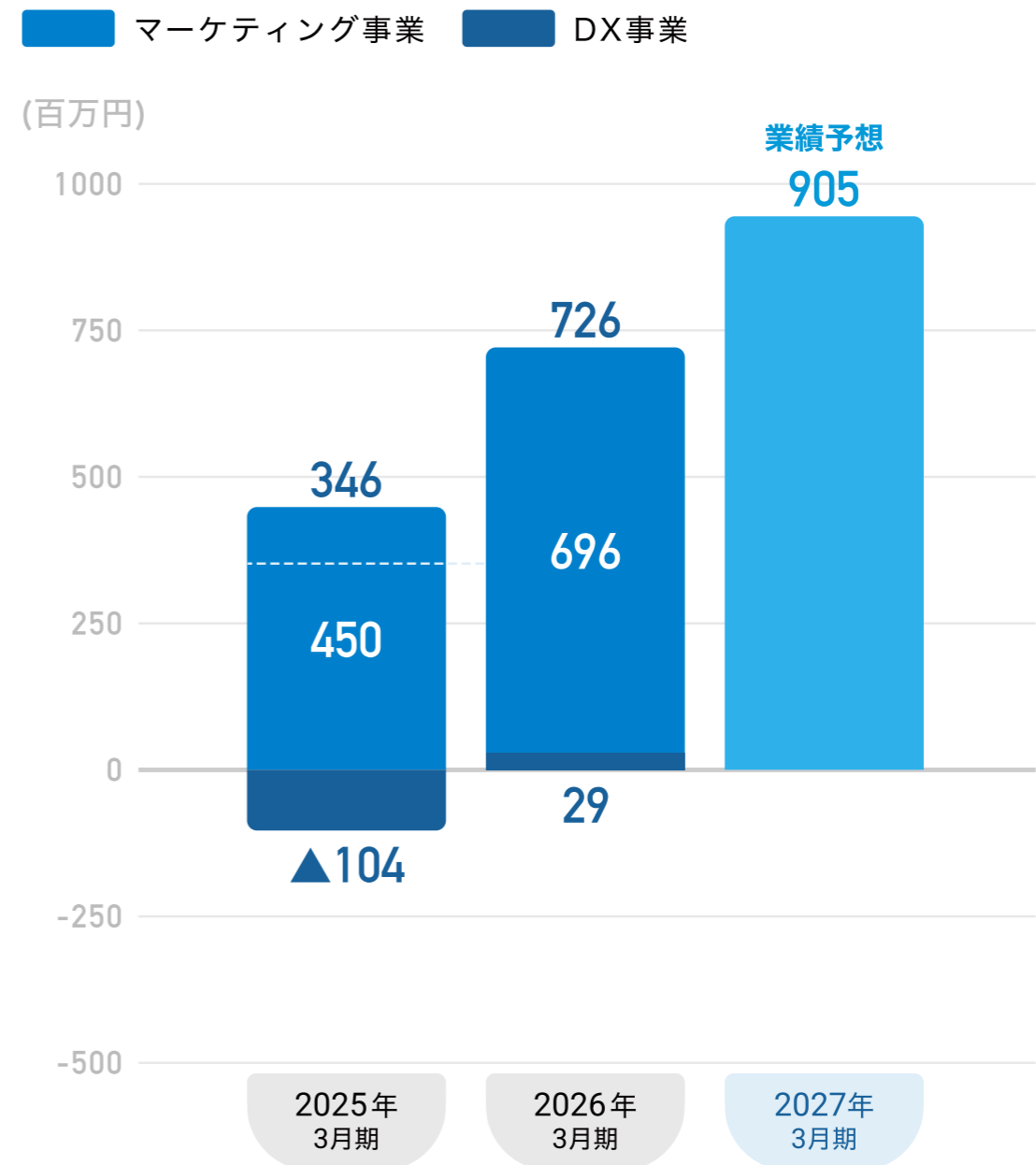


アップセル施策も奏功し、
平均アップセル額も上昇した。

売上高



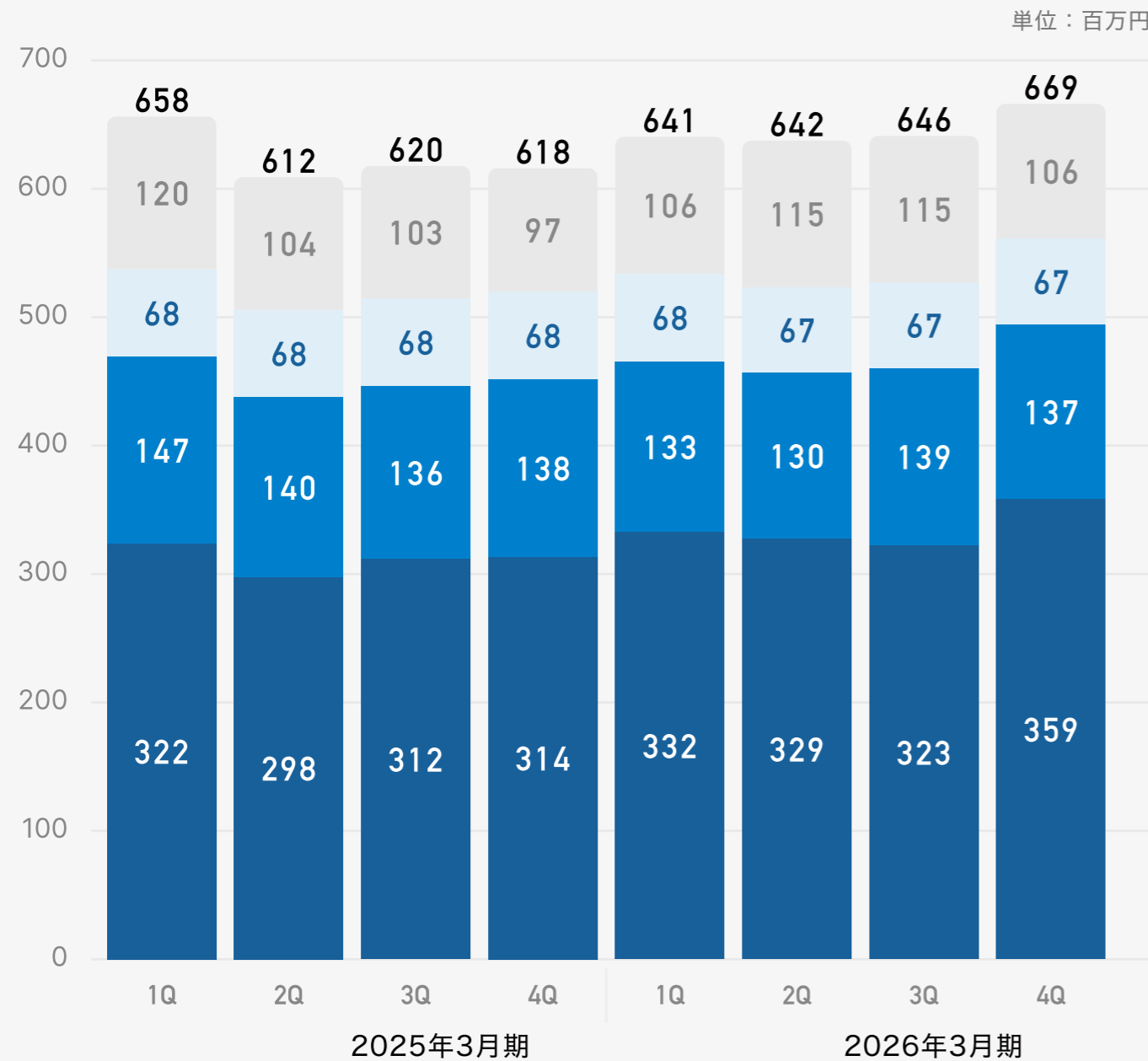
営業利益



APPENDIX

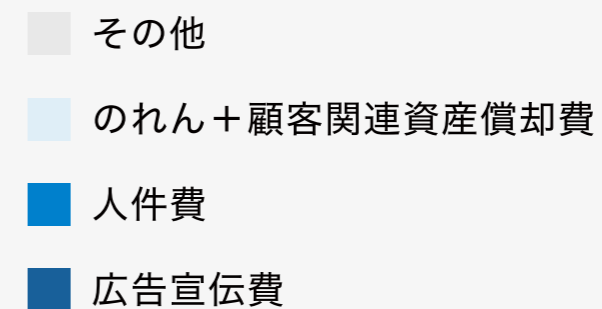
ご参考

05



販売管理費推移

- ① その他は減少
- ② のれん+顧客関連資産償却額は、横ばい
- ③ 人件費は対前年とほぼ同額
- ④ 広告宣伝費は売上高の伸びに応じて伸長



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

