

Disruptors Inc.

境界を押し広げ
未知の領域を開拓していく

**2027年3月期第1四半期
決算説明資料**

01 サマリー

- エグゼクティブサマリー
- 連結業績サマリー
- 事業セグメント
- 売上高・営業利益推移（連結）
- 既存事業の収益力向上

02 事業戦略・成長戦略

- 事業戦略サマリー、成長戦略サマリー
- 求人シェアリング事業、HR領域 構造変化への対応
- サービス開発・生産性向上への投資
- 人的資本投資

03 資本政策・バランスシート

- ROE・営業利益率
- 資本収益性と資本コスト
- 株主還元
- 資本と負債のバランス

04 ガバナンス・通期業績予想

- 取締役会の構成・実効性
- 通期業績予想

業績の進捗

- 2027年3月期は計画の売上高60億円に対し、順調な滑り出し。
- 既存事業の収益力強化により、営業利益率15%水準を維持しつつ、Q1から計画通りの利益成長を達成。

注力事業は好調に推移

- マーケティング事業の成長戦略の一つであり、注力事業の求人シェアリング事業は引き続き収益に貢献。
- D X 事業の中核であるContractSは通期黒字化後も順調に成長を継続。

株主還元・資本政策

- 株主還元として、普通配当（5円）に加え自社株買いを実施。
- ROE は20%を通過点として、継続した伸長を目指す。

2027年3月期 Q1 連結業績サマリー

01 サマリー

(百万円)	2026年3月期Q1実績	2027年3月期 Q1 実績	前年同期比 (YoY)	通期予想進捗率
売上高	1,327	1,502	+13.2%	25.0%
営業利益	202	219	+8.8%	24.3%
経常利益	198	220	+11.2%	24.5%
EBITDA	275	295	+7.2%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	128	150	+16.7%	24.8%

売上高:通期計画 6,000百万円に対する進捗

Q1進捗

25.0%

営業利益:通期計画 905百万円に対する進捗

Q1進捗

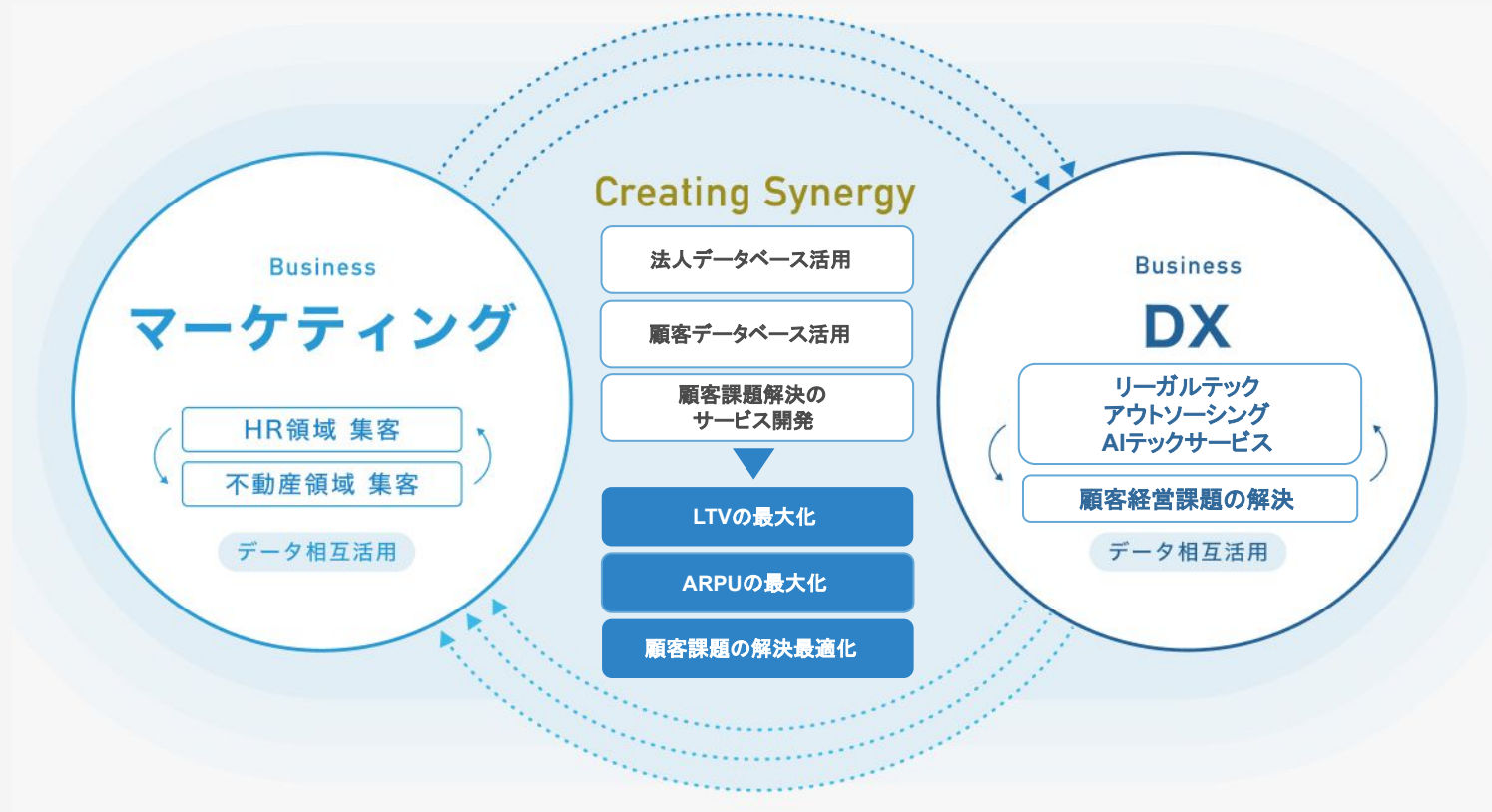
24.3%

経常利益:通期計画 900百万円に対する進捗

Q1進捗

24.5%

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

 祝い金も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**

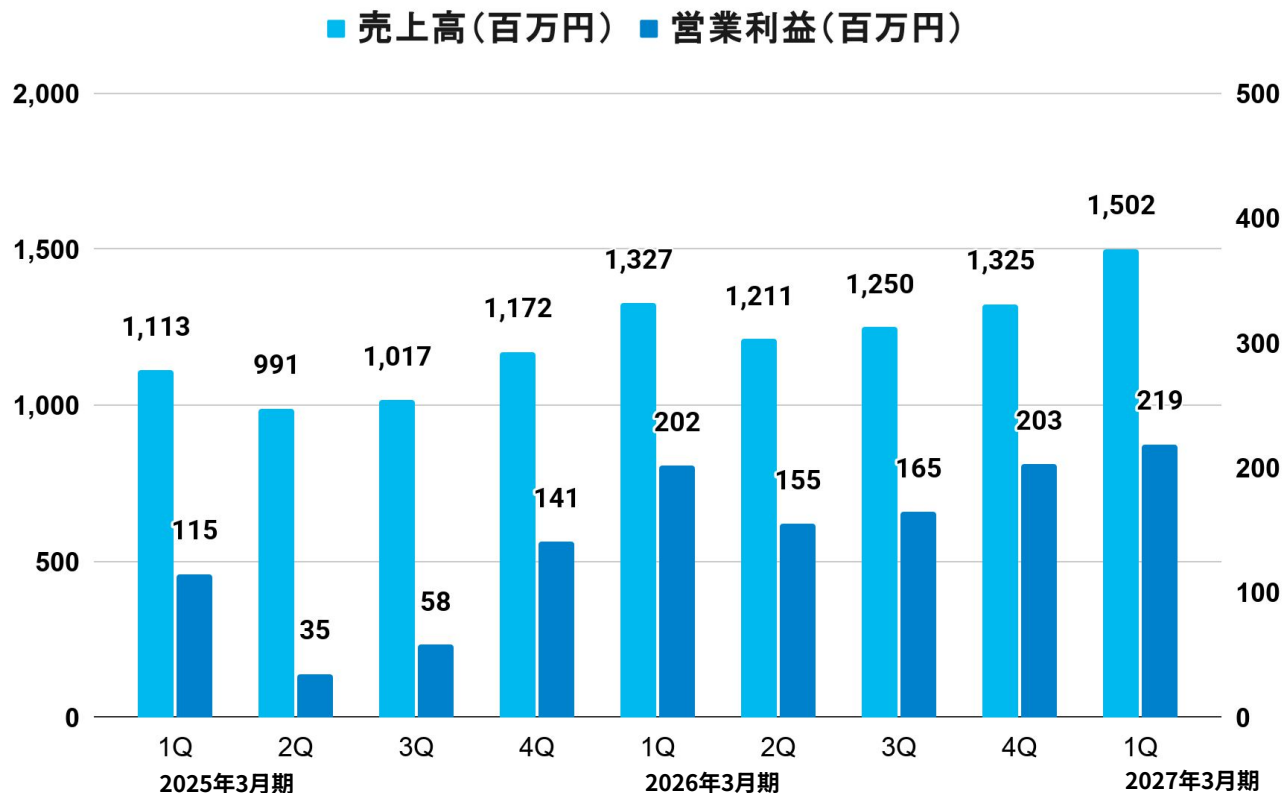
オンライン面接ツール

Leadle

SaaS型営業支援クラウドツール

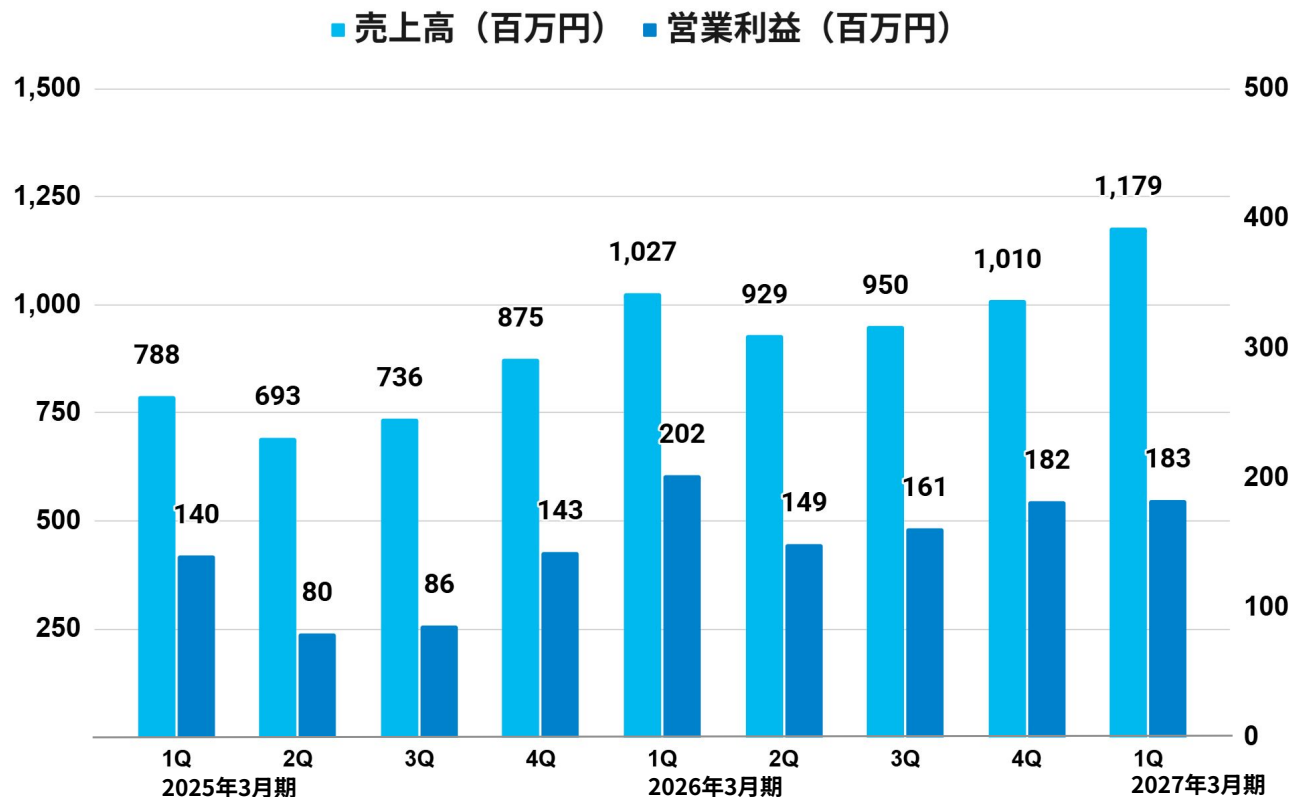
売上高・営業利益推移（連結）

01 サマリー



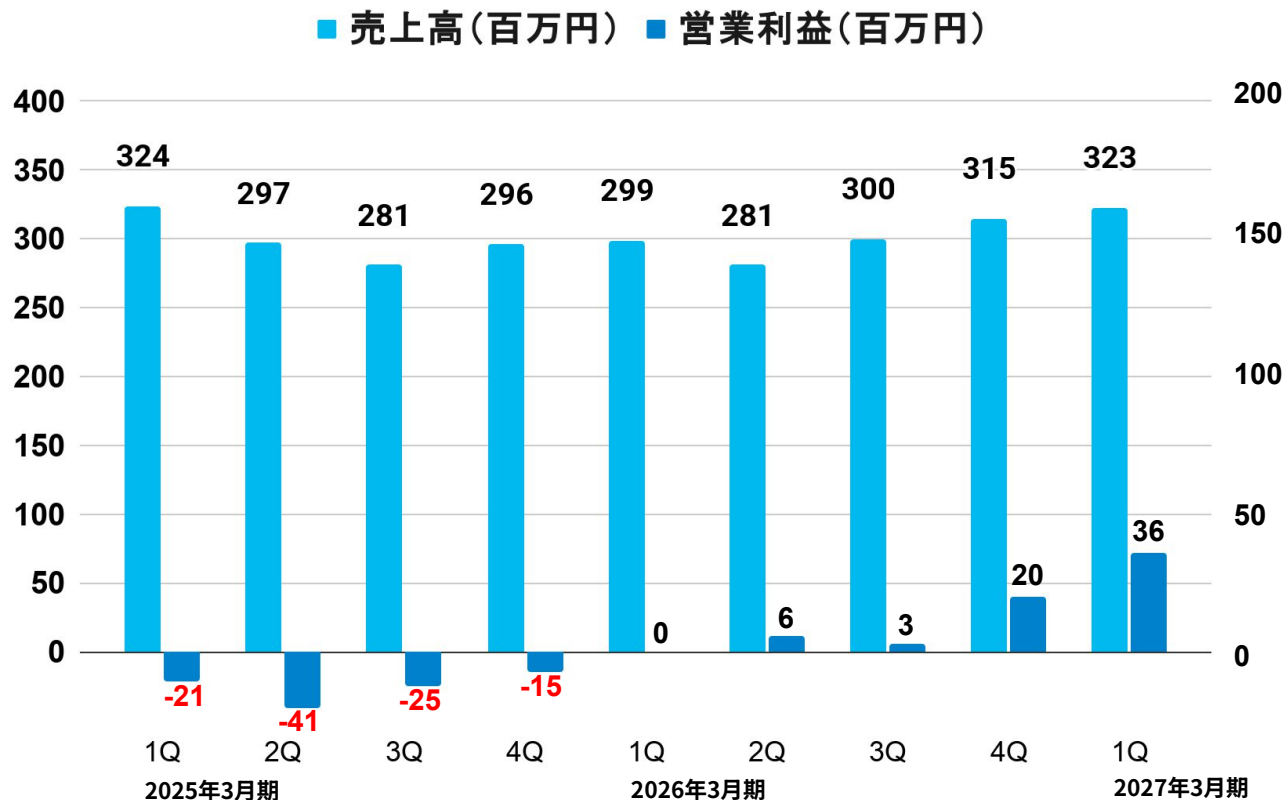
コメント

- 売上高**
2027年1Qの連結売上高は15億円（1,502百万円）を突破し、四半期ベースで過去最高を記録。
- 営業利益**
通期目標の905百万円に向けて、営業利益率を確保しつつ、順調な進捗。



コメント

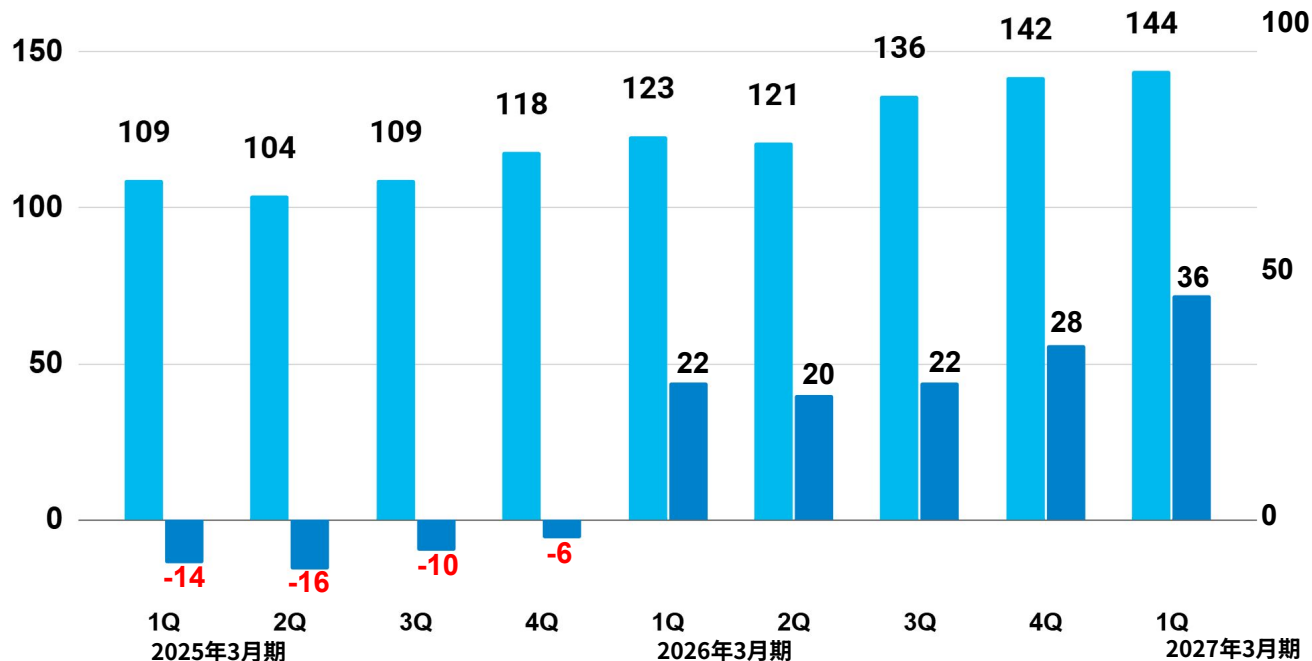
- **売上高**
HR領域の求人シェアリング事業と不動産領域における集客強化が売上を牽引。
- **営業利益**
CPA高騰に苦戦しながらも、1Qは計画通りに推移し、通期目標達成に向けて順調な進捗。



コメント

- **売上高**
ContractSを中心に売上高を牽引。
- **営業利益**
ContractS社の黒字化が大きく貢献。
通期目標を超えるべく、追加施策、POCを実施。

■売上高（百万円） ■営業利益（百万円）



コメント

- **売上高**
高単価顧客の獲得と並行して、顧客単価アップに成功し、売上高が増加。
- **営業利益**
利益構造の改革を続け、黒字化を継続。黒字化後の継続的な営業利益確保に向けて、順調な進捗。

02 事業戦略・成長戦略

Business Strategy & Growth Plan

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

中期目標

目標 01 売上高：100億円

目標 02 営業利益：20億円

目標 03 クライアント領域拡大と
既存クライアントへのAI活用による
新たな価値提供

優先課題

- マーケティング事業の売上高増大
- 黒字化したDX事業の更なる収益力強化
- グループシナジーの創出による収益拡大
- 新規事業創出機能の整備
- 資本効率の向上

重点投資領域 | マーケティング事業 HR領域

↗市場規模

HR領域全体: 約11兆円

↳ 求人広告: 約1兆円

🌀主要戦略

求人シェアリングの拡大により、
HR領域における第三極を目指す。

求人シェアリング事業の規模拡大により、
求人広告市場におけるシェアを拡大し、
主要プレーヤーとしての存在感を確立する。

重点投資領域 | マーケティング事業 不動産領域

↗市場規模

不動産領域全体: 約65兆円

↳ 不動産広告: 約6,000億円

🌀主要戦略

個人・法人両面でのシェア拡大を狙う。

個人向け付帯サービス拡充と法人向け
サービスの規模により、売上高の増大と
シェア拡大を進める。

重点投資領域 | DX事業 ContractS

↗市場規模

DX業界全体: 約4兆円

↳ 法務DX: 約400億円

🌀主要戦略

法務DX周辺領域の拡大と新規サービスの拡充。

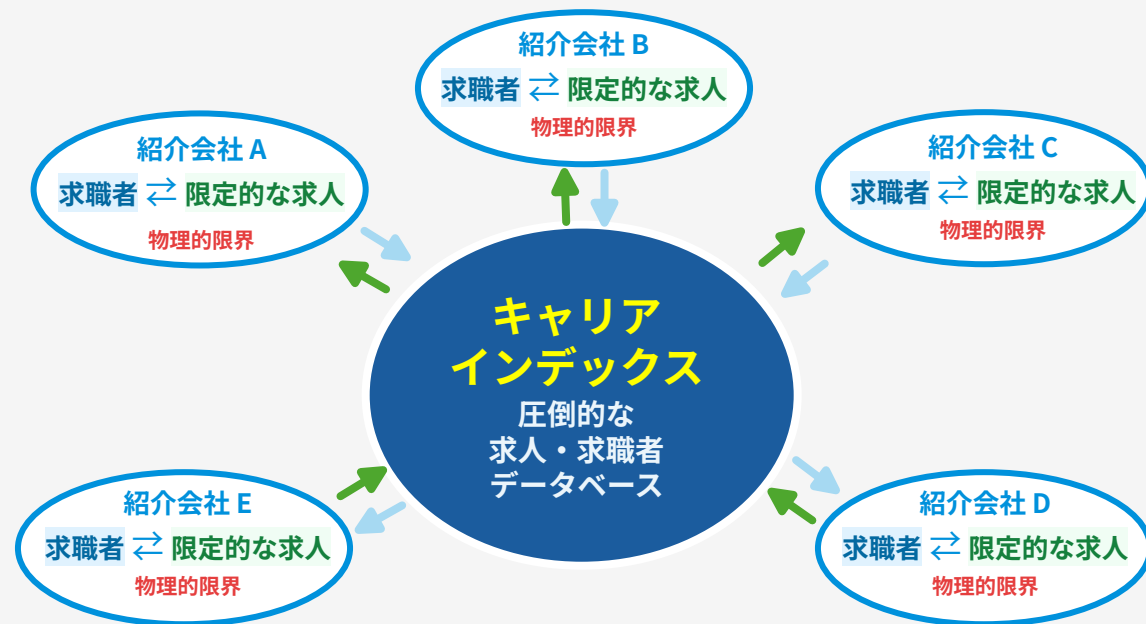
法務周辺領域の需要の取り込みと、新規
サービス拡充により、新規売上高を創出
する。

※各市場規模は下記データより当社にて推計
令和6年度職業紹介事業報告書の集計結果 ～ 厚生労働省
令和6年度 労働者派遣事業報告書の集計結果（速報）～ 厚生労働省
2024年度 求人情報提供サービス市場規模調査結果 ～ 公益社団法人 全国求人情報協会

※各市場規模は下記データより当社にて推計
不動産業分野に係る経営力向上に関する指針 ～ 経済産業省
日本の広告費（業種別分類：不動産・住宅設備）～ 電通
主要各社決算情報

※各市場規模は下記データより当社にて推計
令和4年版 情報通信白書 | クラウドサービス市場の動向 ～ 総務省
ContractS社データ

「キャリアインデックス」が繋ぐ、相互互助の成長スパイラルモデル



全国の「求職者」と「求人」を束ねる巨大ハブ

提携する人材紹介会社から集まる求職者情報と、求人募集企業からの膨大な求人情報を集約。個別の人材紹介会社では対応できなかった広範なマッチングをプラットフォームとして実現。

ポイント

物理的限界の存在

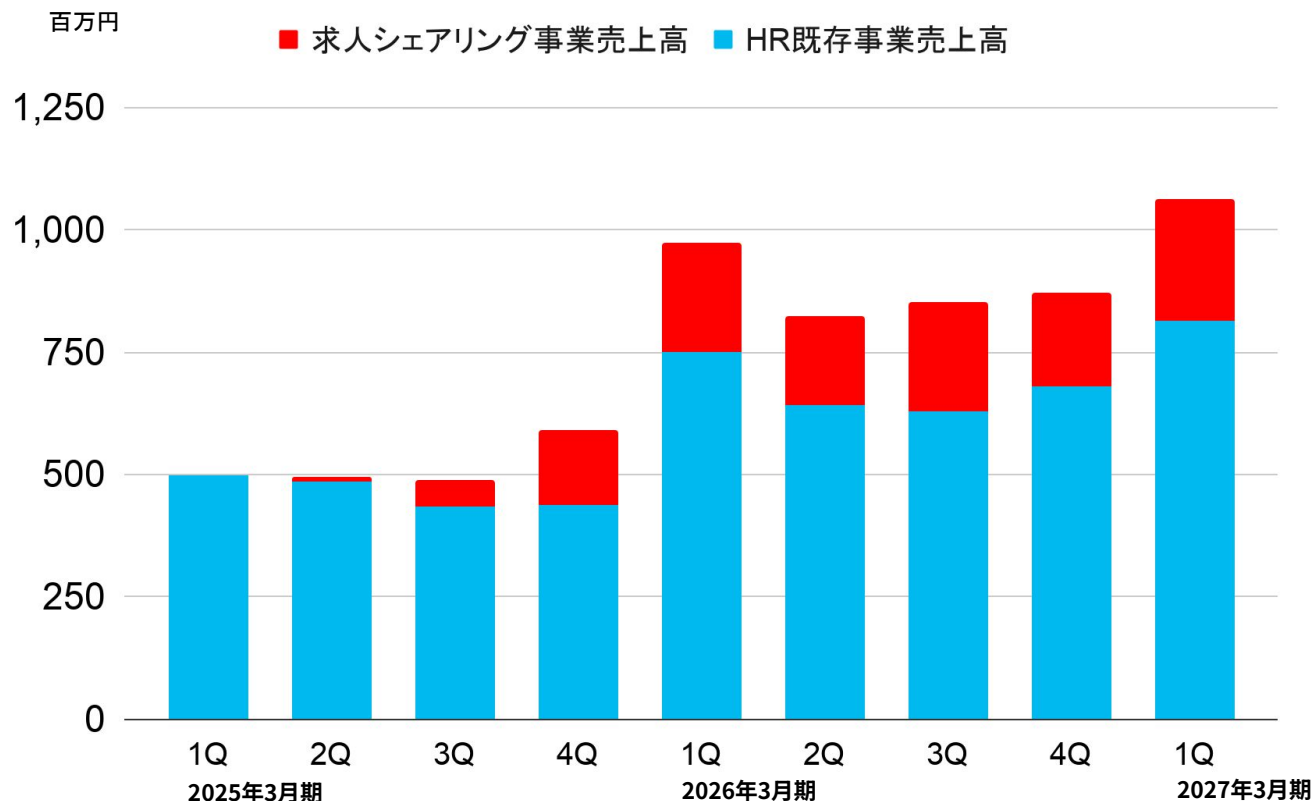
紹介会社は自社が保有する求人が限定的なため、求職者のマッチングに物理的限界がある状態。

人材紹介会社同士の相互互助

紹介会社がキャリアインデックスの求人データベースにアクセスすることにより、保有する求人を求職者に提供。

巨大な相互スパイラル

キャリアインデックス（当社）が中心となり、全社的なネットワークを形成。より豊富で最適なマッチングの循環を形成。



コメント

【現況】

2025年3月期2Qから本格開始した求人シェアリング事業は右肩上がりの成長を維持。既存事業とシナジーによる誘導力強化にも寄与し、事業全体への売上貢献拡大。

【今後の見通し】

継続注力により、求人掲載クライアント領域を拡張させ、更なる売上増大を目指す。

急速な構造変化

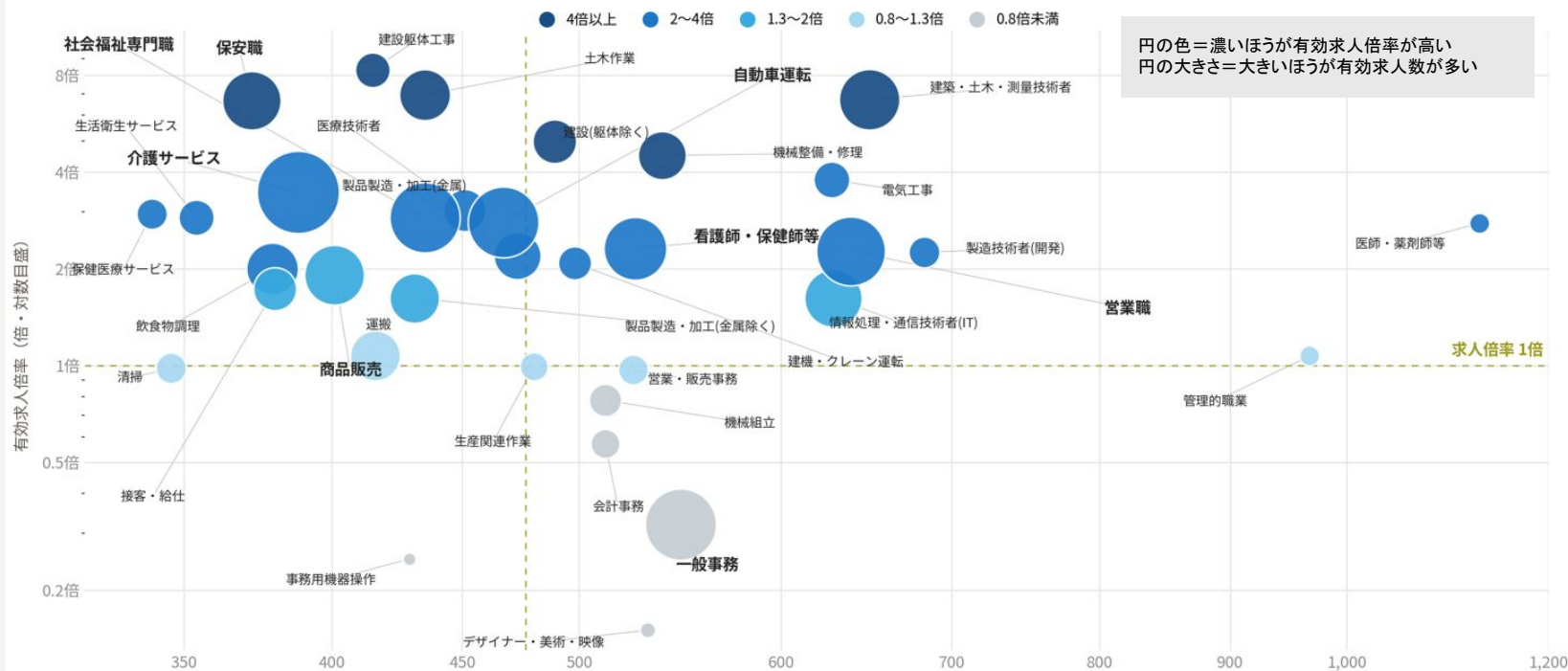
- ◆ 規制による人手不足業界の変化
- ◆ AIの普及による求人職種の変化
- ◆ 人口動態の変化による求職者層の変化



当社グループの対応

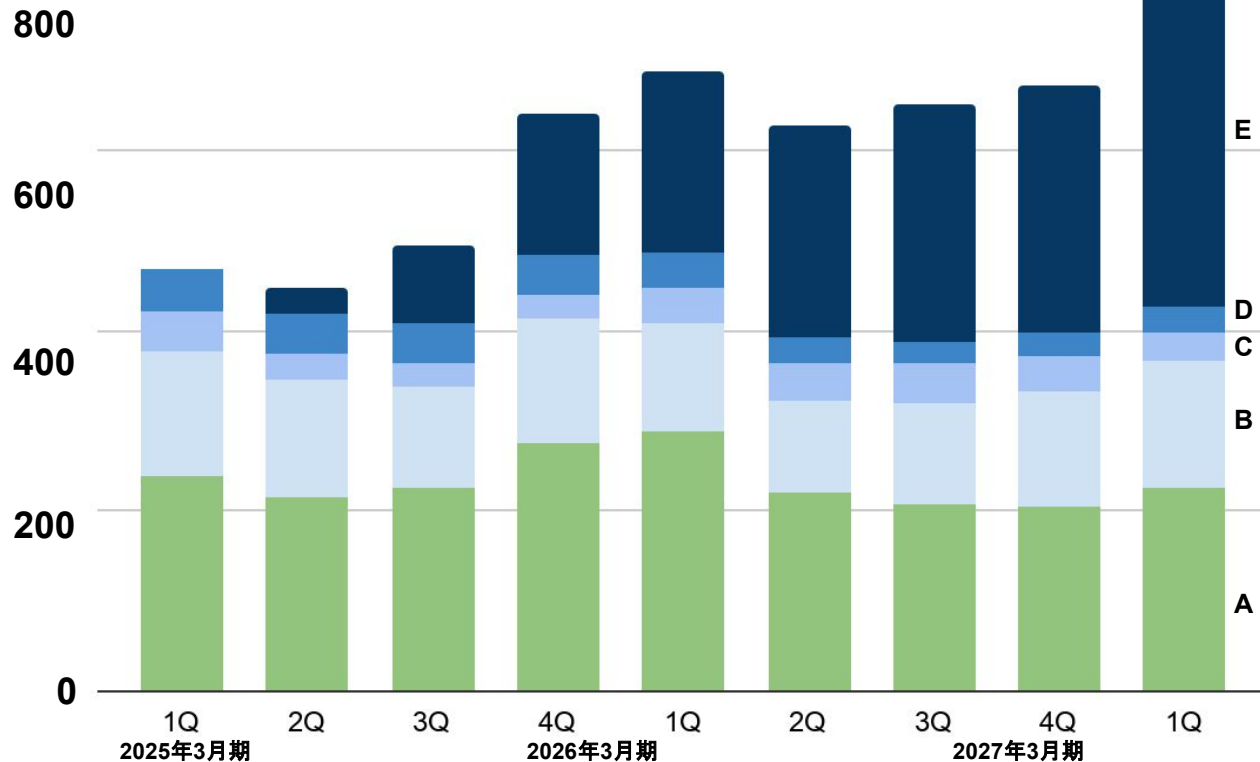
- ◆ 求人掲載クライアントの領域拡張により、成長分の売上確保とポートフォリオを強化
- ◆ 既存クライアントへのAI活用による新たな価値提供により、更なる売上確保と売上力を強化

職種別 平均年収×有効求人倍率マップ



HR領域売上高
(百万円)

求人掲載クライアントの領域拡張による伸長 新規グループの売上が大幅増加



コメント

新規の求人掲載クライアントの領域拡張により、成長収益を確保継続。

凡例

E

2025年3月期1Q時の売上高が
0円のグループ

D

2025年3月期1Q時の売上高10%を構成する
71位以降の会社グループ

C

2025年3月期1Q時の売上高10%を構成する
31位～70位の会社グループ

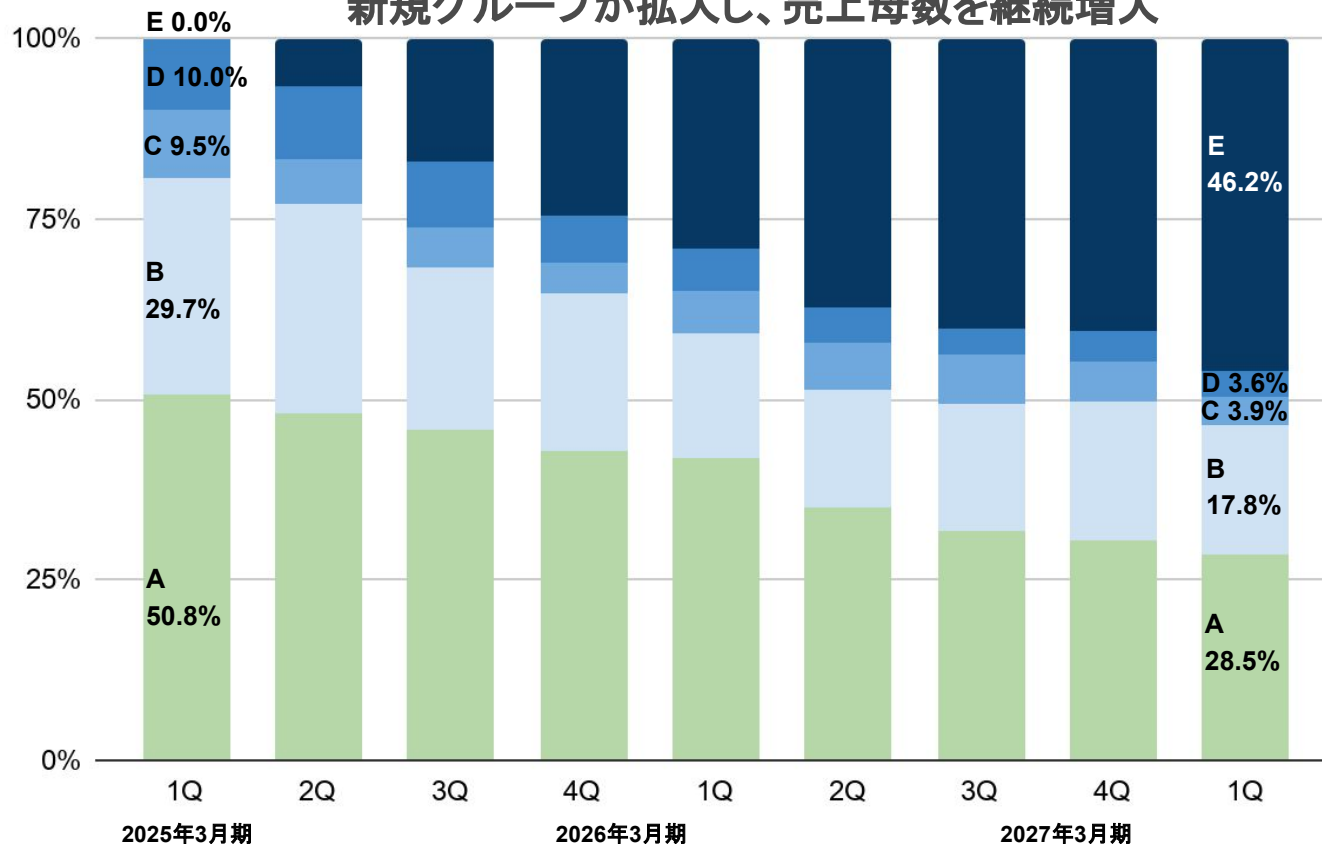
B

2025年3月期1Q時の売上高30%を構成する
11位～30位の会社グループ

A

2025年3月期1Q時の売上高50%を構成する
1位～10位の会社グループ

時代変容に対応した売上シェアの変異 新規グループが拡大し、売上母数を継続増大



コメント

未拡張の求人掲載クライアントの領域開拓により、更なる成長収益を狙う。

凡例

E

2025年3月期1Q時の売上高が0円のグループ

D

2025年3月期1Q時の売上高10%を構成する71位以降の会社グループ

C

2025年3月期1Q時の売上高10%を構成する31位～70位の会社グループ

B

2025年3月期1Q時の売上高30%を構成する11位～30位の会社グループ

A

2025年3月期1Q時の売上高50%を構成する1位～10位の会社グループ

バーティカルの取り組み



魅力ある製造マーケット

製造領域は有効求人倍率・平均年収ともに高い水準に位置。採用難易度が高い一方、企業側の採用意欲は潤沢であり、HR領域において非常に高い収益性が期待できる市場。



国策による半導体・製造業の歴史的投資ブーム

政府主導の産業クラスター計画に伴い、九州や北海道へ数兆円規模の巨額投資が進行中。国内半導体売上目標の拡大などにより、長期的な雇用需要が確約されている状況。



工場特化型プラットフォームでの市場獲得

ターゲットを特化した工場専門アプリ「工場ワークGO」をリリース。ターゲット特化したプラットフォーム展開によりマッチング精度を最大化。旺盛な採用ニーズを取り込み、地方創生と当社の事業成長を実現。



工場専門アプリ「工場ワークGO」

重点テーマ

クライアント領域拡大と新たなサービス構築のための AI / DX

サービス開発への投資



開発・マーケティング部門での生成 AI活用による迅速な集客施策の増大とサービス開発強化



既存クライアント・ユーザへの生成 AI活用による新たな売上成長に寄与するサービス開発強化

生産性向上



全部門での生成 AI活用による既存業務の時間短縮と新規業務の拡大チャレンジ



生成AI活用による外部パートナーとの連携負荷の低減と迅速柔軟な連携増大

	2025年3月期	2026年3月期
連結売上高	4,294百万円	5,114百万円
グループ従業員数（期末時点）	105名	107名
一人当たり売上高	約41百万円	約48百万円

適切なリソース配分により
生産性向上を図りつつ、
生成AI活用による
更なる効率化を目指す。

採用・育成

- ◆ 新卒採用とOJTによる即戦力化
- ◆ メンター制度による手厚いサポート
- ◆ 伸長領域における積極採用

評価・報酬

- ◆ Pay for Performance
- ◆ 長期就労インセンティブ
- ◆ 社員持株会（奨励金100%）

文化・働き方

- ◆ ハイブリッド勤務
- ◆ 交流のためのランチ代補助
- ◆ 多様性・包摂性（D&I）推進

03 資本政策・バランスシート

Capital Policy & Balance Sheet

ROE 18.9%(見込)

20%前後をキープ

営業利益率 14.2% ⇒ 15.1%(見込)

稼ぐ力は順調に増加

ROE方針

◆ ROEは資本コストを上回る収益性を確保

- ・ROE は20%を通過点として、継続した伸長を目指す。

営業利益率方針

◆ 営業利益率は15%以上を計画

- ・収益性の高い事業領域の拡大およびオペレーションの最適化を推進し、稼ぐ力をさらに向上。

$$\begin{array}{ccc} \text{ROE(予想)} & - & \text{株主資本コスト(当社推計)} \\ \mathbf{18.9\%} & & \mathbf{6\sim 8\%} \\ & = & \text{エクイティスプレッド} \\ & & \text{(ROE - 株主資本コスト)} \\ & & \mathbf{\text{約}+11\sim 13\text{pt}} \end{array}$$

現状認識と改善の方向性

ROEと資本コストの現状

◆ 現状の分析

ROE(予想18.9%)は
株主資本コスト(約6%~8%)を
大きく上回っている状態。

ROEの向上

◆ 向上のための施策

業績の上昇と株主還元を通じて、
ROEの継続的な向上を目指す。

中長期の企業価値向上

◆ 目指す方向性

市場の期待を超える事業運営と業績を目指し、エクイティスプレッドの
更なる増加を図る。

1株当たり配当（2027年3月期予想）

5.0円

自社株買い

300,000株

（発行済株式の約1.5%）

配当方針

◆ 2027年3月期予想配当：5.0円

- ・安定配当を基本方針とし、業績・キャッシュフローに応じて配当水準を検討。

自社株買いの考え方

◆ 機動的な資本政策の実施

- ・中期的な資本効率改善の手段として位置付け。
- ・ROE向上、株主価値向上を目的として実施。

2026年3月末実績値

自己資本比率

63.5%

+5.5pt YoY

有利子負債残高

604百万円

▲ 減少中

D/Eレシオ

0.22倍

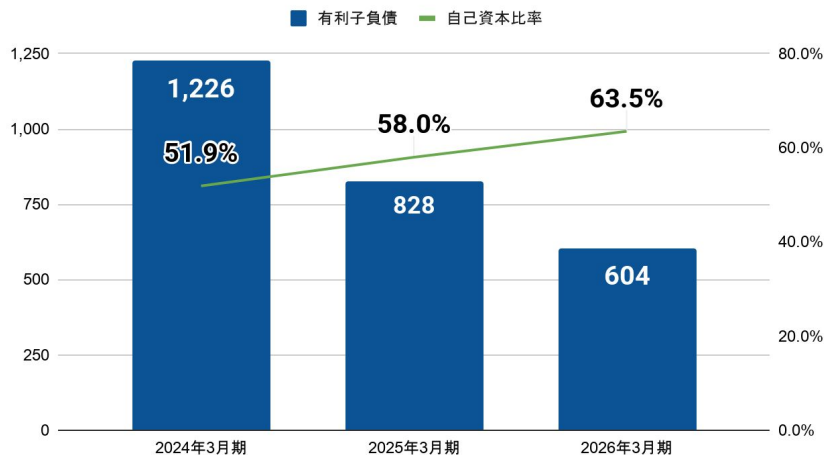
健全水準

営業CF

998百万円

+85.2%

有利子負債削減・財務体質改善の推移



財務レバレッジ方針

- D/Eレシオは現在の水準をベースに臨機応変に対応
- キャッシュフロー創出による有利子負債の継続削減

04 ガバナンス・通期業績予想

Governance & Forecast

5名

取締役総数

2名

社外取締役

1名

女性監査役

年17回

取締役会開催

経営体制

監査役会

社外3名の体制

全員が社外監査役であり、
独立した視点から公正な監督体制を
構築。

経営会議

週次の定例開催

グループ会社代表が毎週集まり、
迅速な情報共有と機動的な意思決定を
実行。

執行役員制度

経営の迅速化

監督と執行の分離を明確にし、
変化の激しい市場環境に即応できる
体制を推進。

項目	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	前期比
売上高(百万円)	4,294	5,114	6,000	+17.3%
営業利益(百万円)	352	726	905	+24.7%
経常利益(百万円)	351	724	900	+24.3%
純利益(百万円)	211	680 ※特別利益 130を計上	604	▲ 11.2%
営業利益率(%)	8.2%	14.2%	15.1%	+0.9pt
EPS(円)	10.35	33.26	29.48	▲ 11.4%

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。