



CAREER INDEX

株式会社キャリアインデックス

2024年3月期第3四半期(2023年10月～2023年12月)決算説明資料

証券コード:6538

2024年2月13日

INDEX
目次

全社共通

01

1. 決算ハイライト
2. 連結業績予想の修正
3. 業績推移
4. 3Q実績

セグメント別

02

5. セグメント別売上およびKPI

成長戦略

03

6. 成長戦略
7. 本社移転について
8. 参考資料

2024年3月期3Q実績

売上高

前年同期比

2,632百万円 109.2%

営業利益

前年同期比

42百万円 9.5%

EBITDA

前年同期比

348百万円 49.0%

• 業績予想の修正と原因

主にマーケティング事業において、HR領域では集客コストが高騰したことに加え、転職者の行動が検索型からスカウト型へと移行していること、不動産領域ではクライアント予算を十分に獲得することができなくなったことが要因となり、利益を伸ばすことが出来ず、業績予想の修正となった。

• 主な対策と戦略

- マーケティング事業

HR領域においては、市場が伸びているダイレクトリクルーティング、スカウト型への経営資源のシフトを行い、また当社が持つ人材データベースを最大限活用すべくホワイトキャリアのM&Aを実行した。

- DX 事業

積極投資としてSales XのM&Aを行い、当社DXサービスの販売強化と、支援するDXサービスの拡大を図っている。

➡ 結果、3Qが底となり、4Qからは上昇フェーズへと向かっている。

※詳細は、本日（2024年2月13日）公表「業績予想の修正に関するお知らせ」を参照ください。

※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。

マーケティング事業

－ HR

前述のHR領域の求職者行動の変容(スカウト型への移行)に対応するため「CAREER INDEXスカウト」をリニューアル。同時に内部連携を強化し、新設のHRパートナー事業部にて、既存データベースからスカウト型で収益を発生させる仕組みを構築中。

集客面では動画広告や機械学習ベースの広告出稿システムを活用し、CPAを抑制。

ホワイトキャリアはHRパートナー事業部と連携し、HR領域の売上創出の活動を開始。

－ 不動産

個人向け賃貸では、マーケティング施策により、問い合わせ件数は健闘したもののクライアント予算の獲得で苦戦が継続した。個人向けをカバーすべく、業界最大級の掲載件数を持つ法人向け賃貸サービスの安定稼働のために運営人員を強化、自社独自のランキングを発表するなど、大型物件を含め、成約実績が出るように体制の整備を進めた。

DX事業

－ ContractS

対前年で実質増収。赤字幅も縮小。

OpenAI社が開発したGPTを活用した契約書の項目自動読み取り機能を英文対応するなど、機能を拡張。

－ Sales X

従前の事業に加え、ContractSの営業支援を開始、グループ間シナジーを加速。

－ Leadle

契約者数は前Q比で微減したものの、価格上昇施策を推し進めたことにより、売上は前年比で増加。

－ BioGraph(マージナルが提供)

Zoom Video Communications, Inc. が提供するビデオ会議システム Zoom Meetingsとの連携が可能になった「BioGraphコネクト」をリリース。

拠点集約

シナジーの創出、生産性の向上、環境負荷への配慮を目的とし、2024年春に拠点を集約。詳細はP.25

2. 2024年3月期通期連結業績予想の修正

単位:百万円

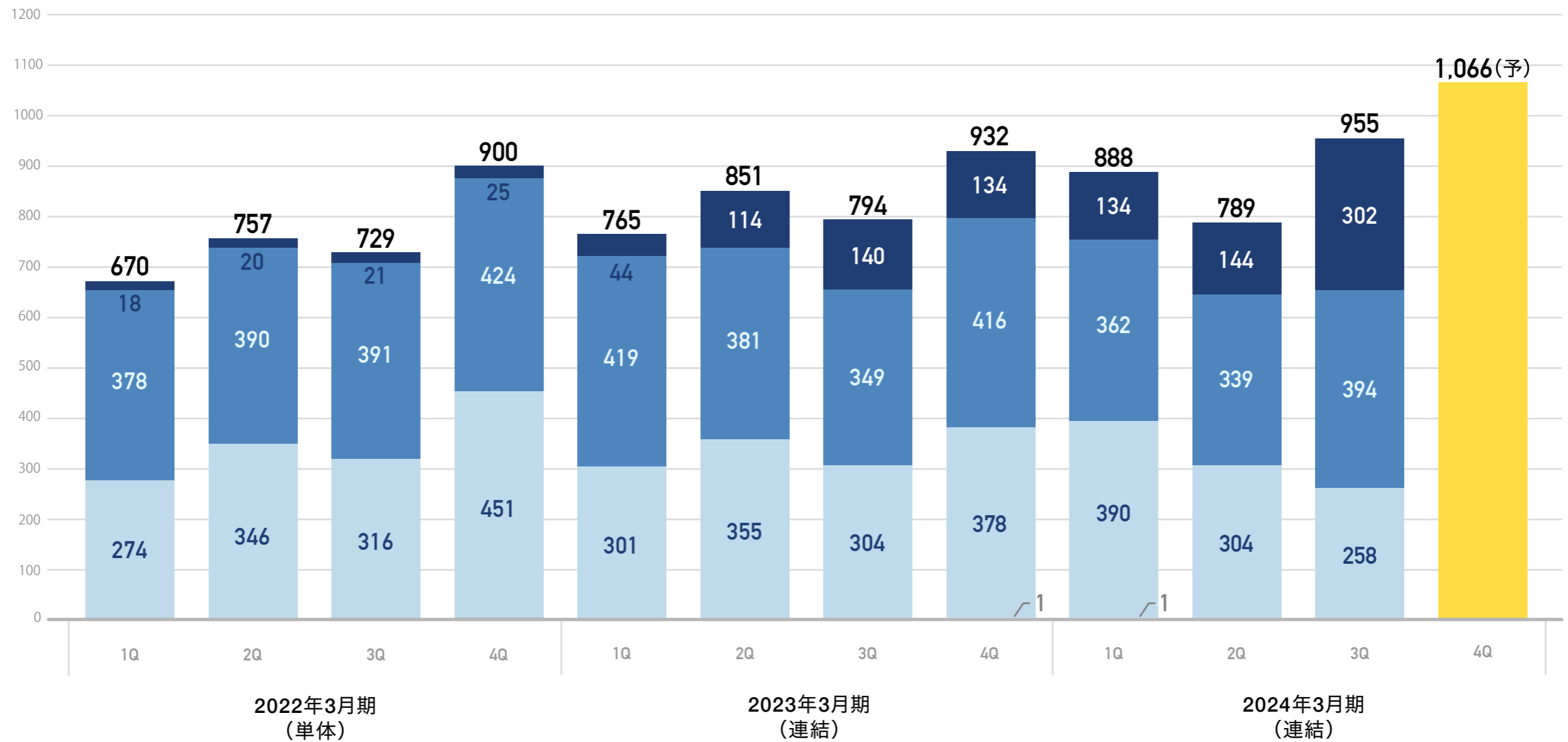
	2023年5月15日発表 2024年3月期 連結業績予想	2024年2月13日発表 2024年3月期 連結業績予想	増減率
売上高	3,850	3,700	▲ 3.9%
営業利益	801	54	▲ 93.2%
経常利益	800	51	▲ 93.6%
純利益	404	▲ 132	—

詳細は本日(2024年2月13日)公表しました「業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

3-1. 売上高推移

単位:百万円

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

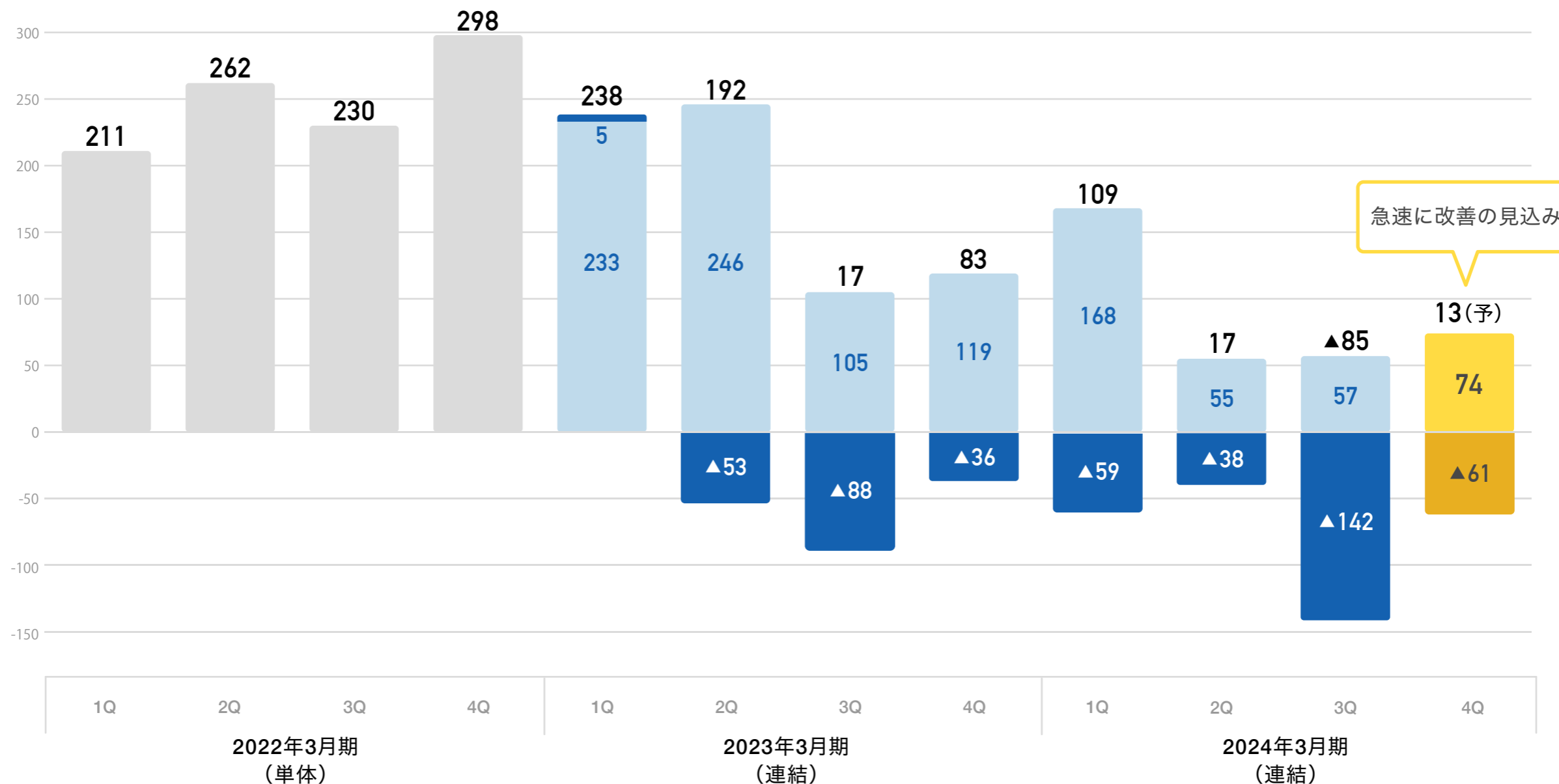


3-2. 営業利益推移

単位:百万円

営業利益

■ マーケティング事業 ■ DX事業



単位:百万円

	2023年3月期 3Q累計	2024年3月期 3Q累計	前年比
売上高	2,411	2,632	109.2%
営業利益	447	42	9.5%
経常利益	441	37	8.5%
純利益	236	▲78	—
EBITDA	710	348	49.0%
営業利益率	18.5%	1.6%	

4-2. 2024年3月期3Q実績

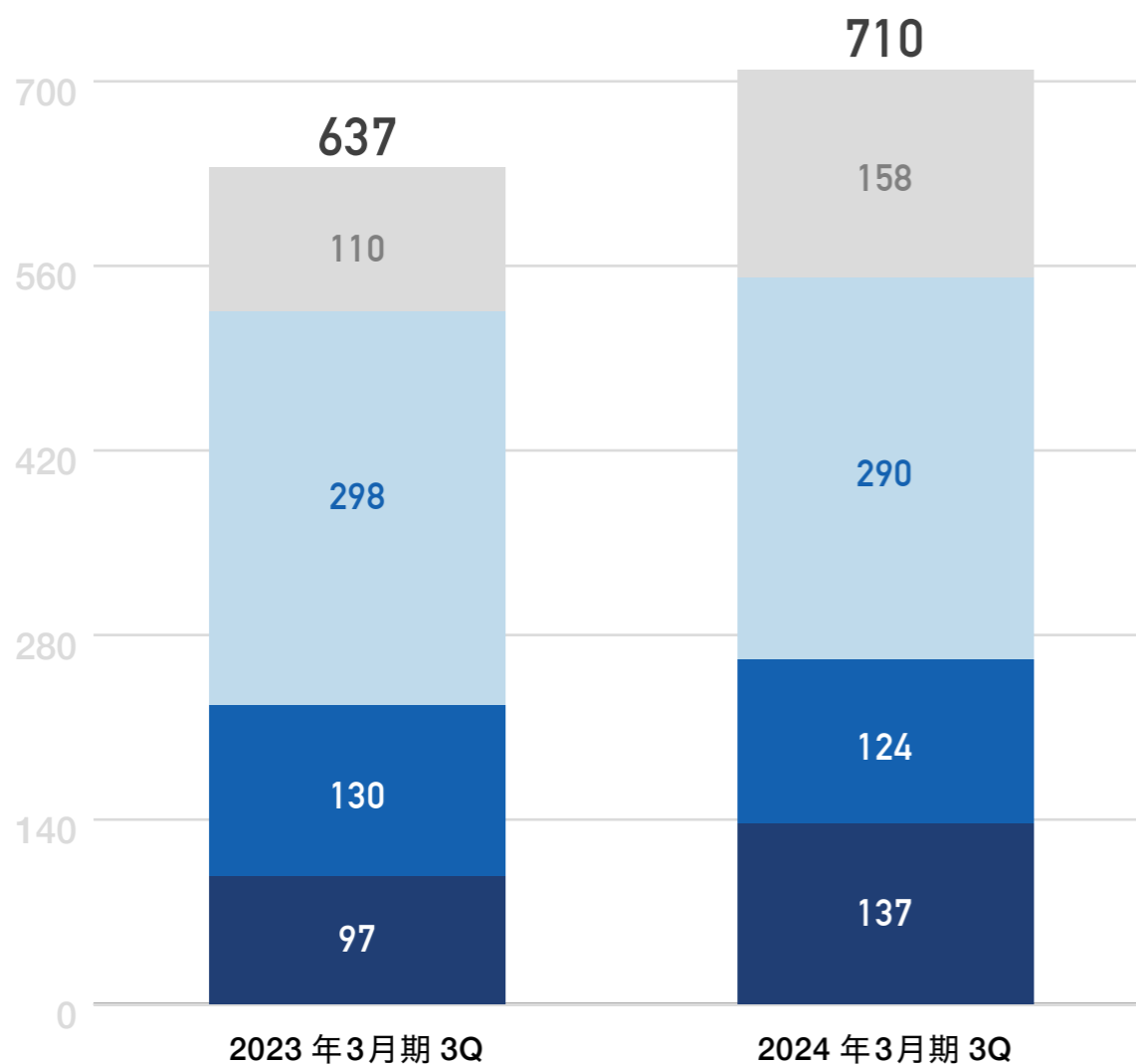
単位:百万円

	2023年3月期 3Q	2024年3月期 3Q	前年比
売上高	794	955	120.3%
営業利益	15	▲84 ※	—
経常利益	13	▲86	—
純利益	▲16	▲116	—
EBITDA	153	48	31.2%
営業利益率	2.0%	—	

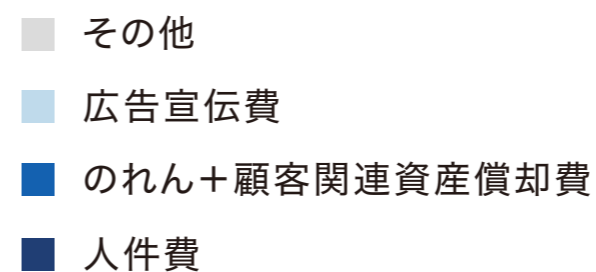
※ M&A 関連費用(2件)を計上

販売管理費推移

単位:百万円



- ① 「その他」は、2社のM&Aに伴い費用が増加
- ② 「広告宣伝費」は、横ばい
- ③ 「のれん+顧客関連資産償却費」は、前期の子会社のれんの一括償却が無くなり減少
- ④ 「人件費」はM&A・採用強化による人員増のため増加



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

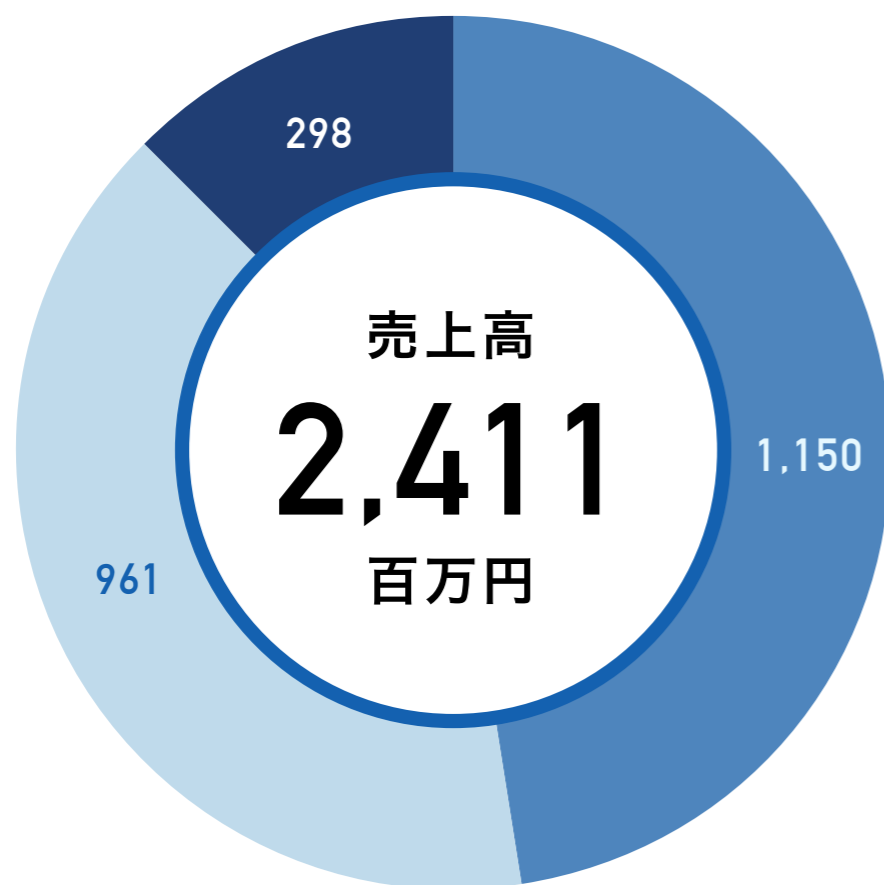
ContractS

 **SalesX**

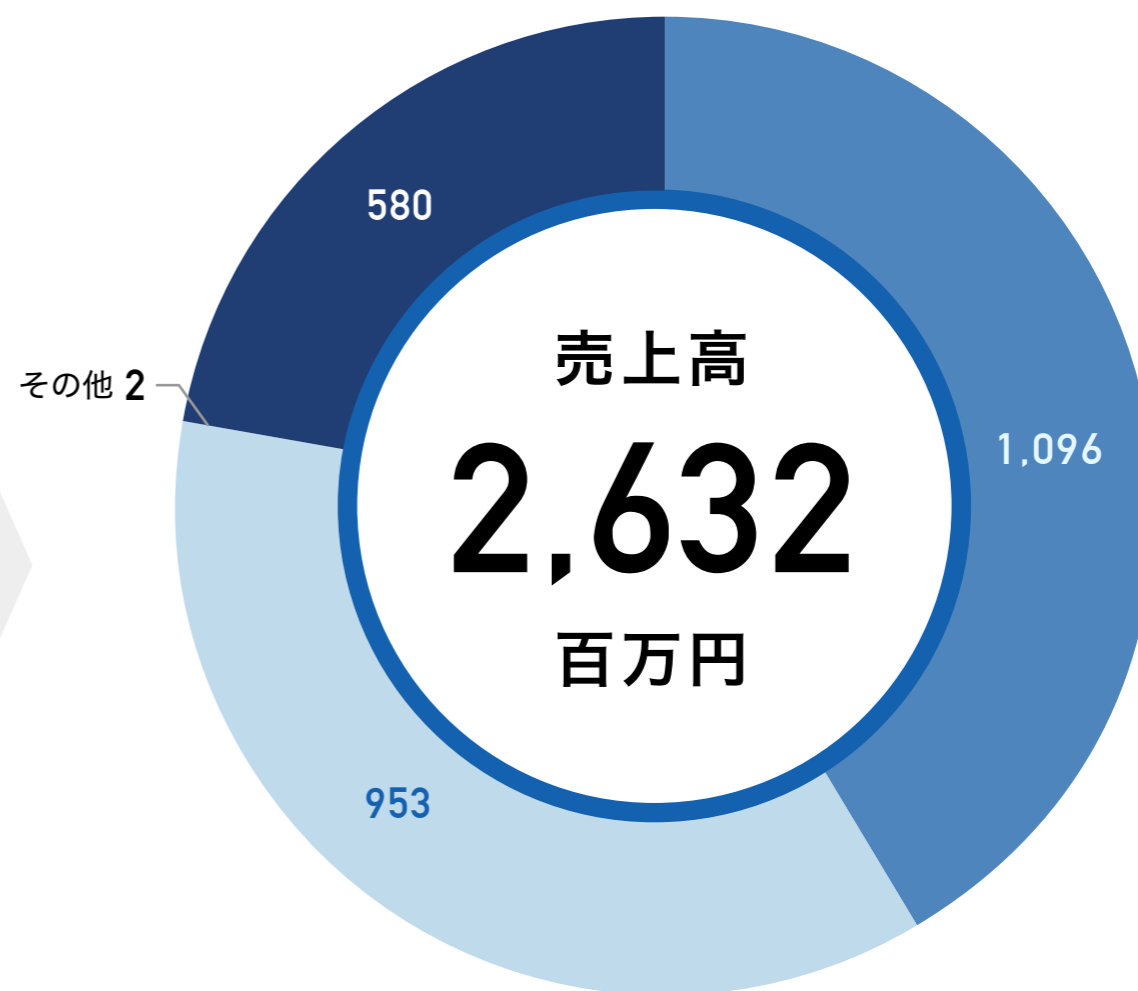
Leadle

 **BioGraph**

マーケティング事業 (■ HR ■ 不動産 ■ その他) ■ DX事業



2023年3月期3Q



2024年3月期3Q

会員獲得には苦戦したものの、ARPUの回復が出来たことにより、対前年同期比ではプラスの着地。

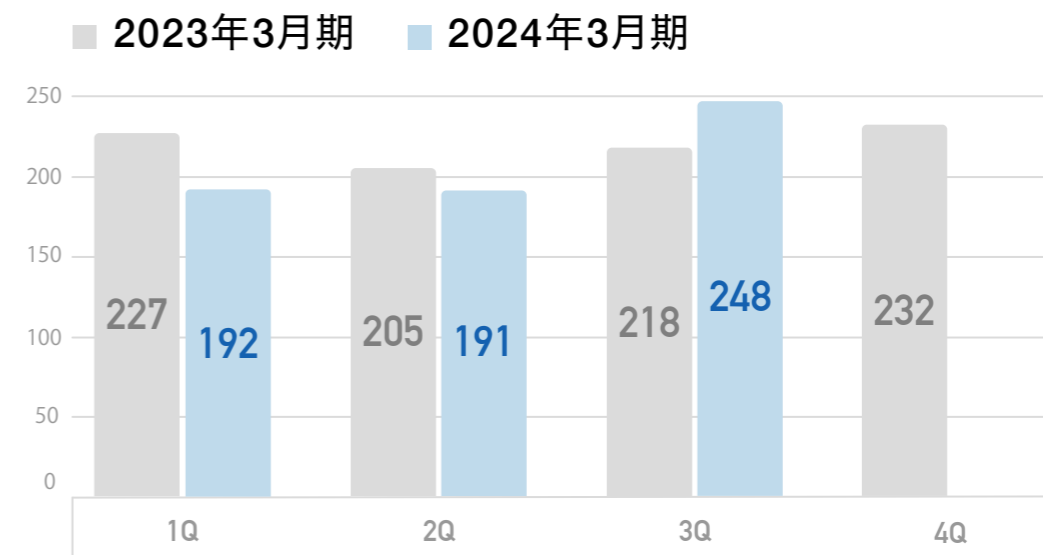
ダイレクトリクルーティング、スカウト型への経営資源のシフトの一環として、スカウトサービスのリニューアル、コンシェルジュサービスを開始。

M&Aでは人材紹介事業を展開しているホワイトキャリアをグループ会社とし、キャリアインデックスが保有するデータベースの更なる収益化を進めている。

3Q 売上高 **248** 百万円 前年比 **113.9%**

売上高推移

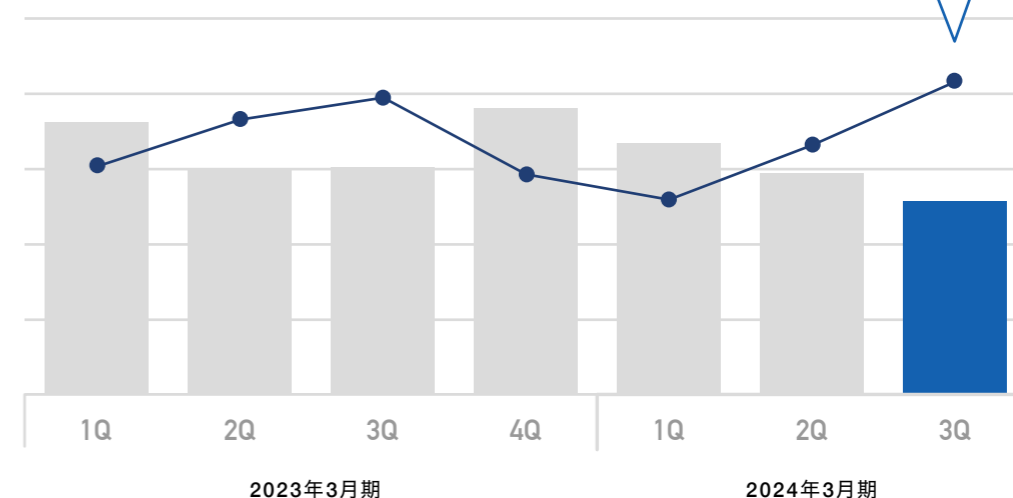
単位:百万円



KPI推移

■ 新規会員登録数 ● ARPU

集客の効率化を行い ARPUの上昇で売上をカバー



対前年同期比でマイナスが続いていたが、プラスで着地。

集客面では、TikTok などの動画広告や機械学習ベースの広告出稿システムを活用することにより、求人応募数で対前年を上回った。

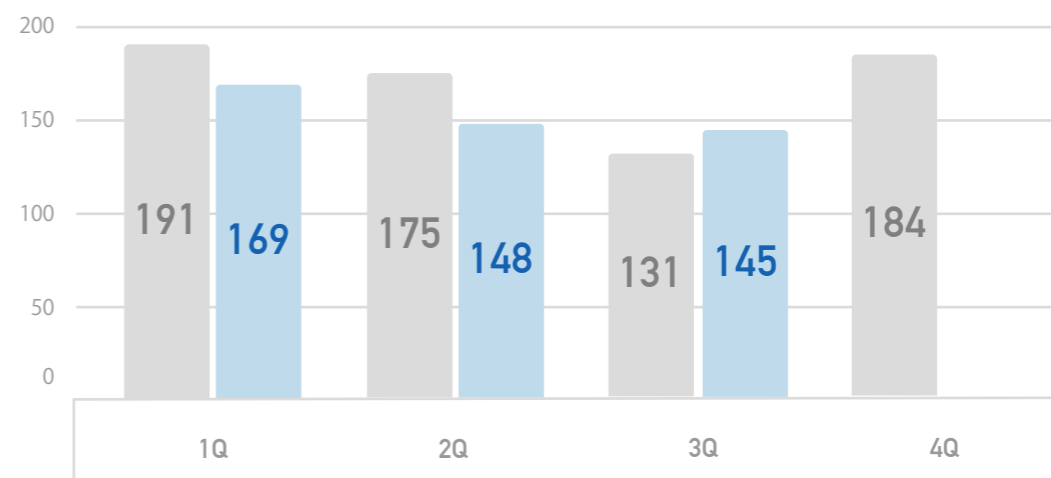
営業面では、高単価案件の獲得施策が進み ARPU が向上した。

3Q 売上高 **145** 百万円 前年比 **110.8%**

売上高推移

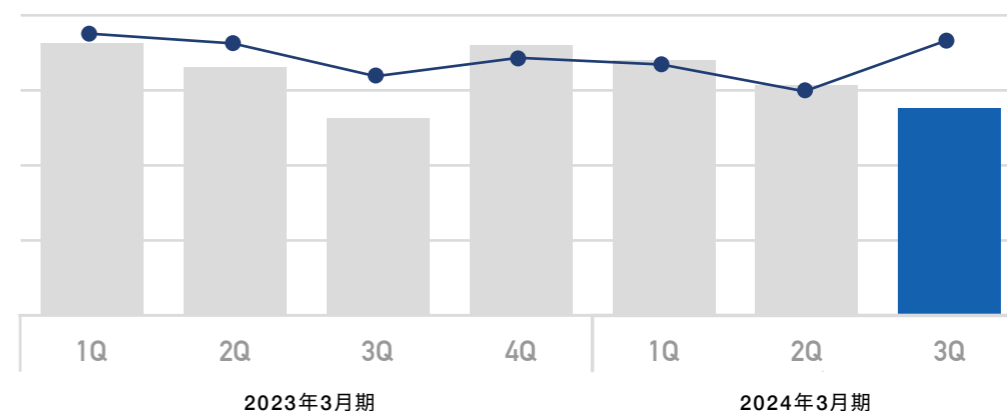
単位:百万円

■ 2023年3月期 ■ 2024年3月期



KPI推移

■ 求人応募数 ● ARPU

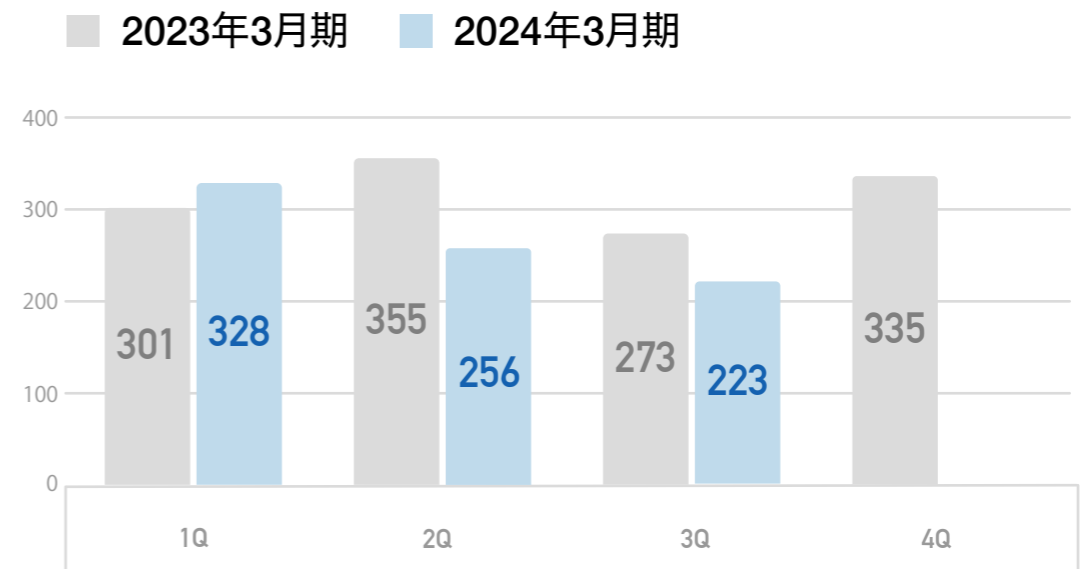


問い合わせ件数はマーケティング施策により前年比で増加したが、引き続き、クライアント予算の獲得や料金体系変更が響き、ARPUが減少。全体として苦戦した。

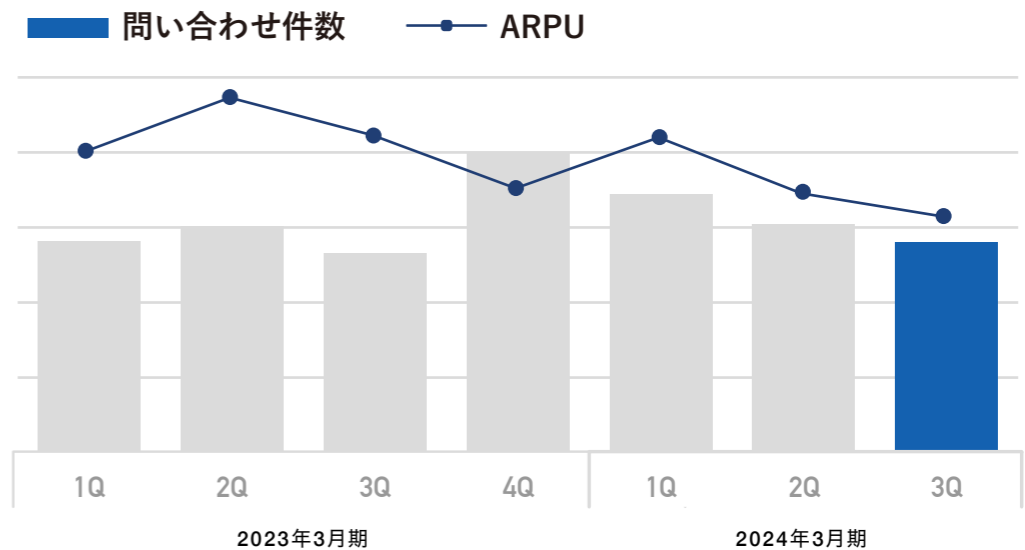
3Q 売上高 前年比
223 百万円 **81.8%**

売上高推移

単位:百万円



KPI推移



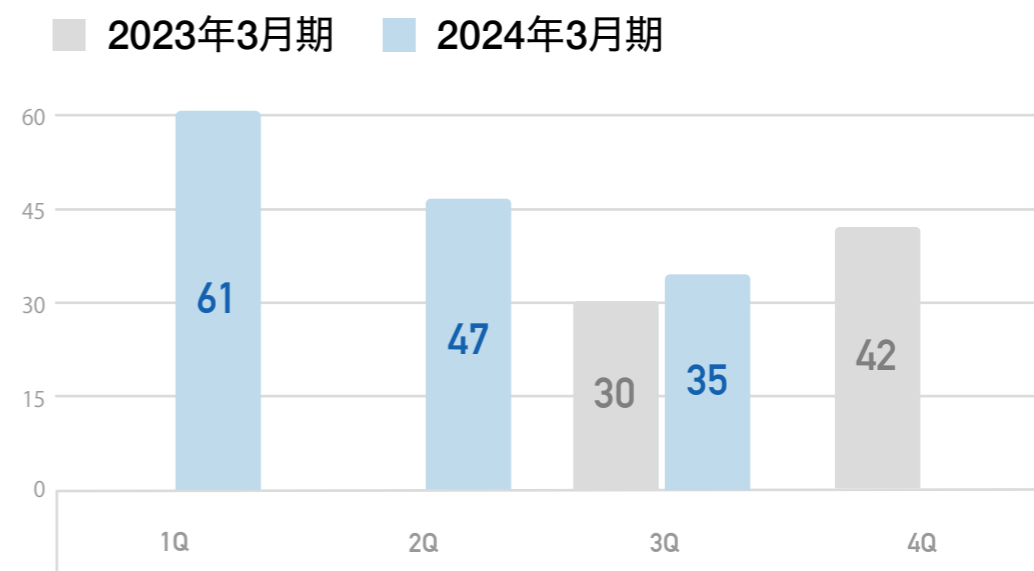
安定した成長が出来る体制整備を進めるために
 人員を強化、契約件数増加のための施策だけ
 はなく、サービス認知向上、及び掲載パートナ
 ーへの強固な関係作りを目指し、自社独自のラン
 キングを公開し、反響を得た。

安定したARPUや売上高を創出できるよう、さら
 なる体制整備を進める。

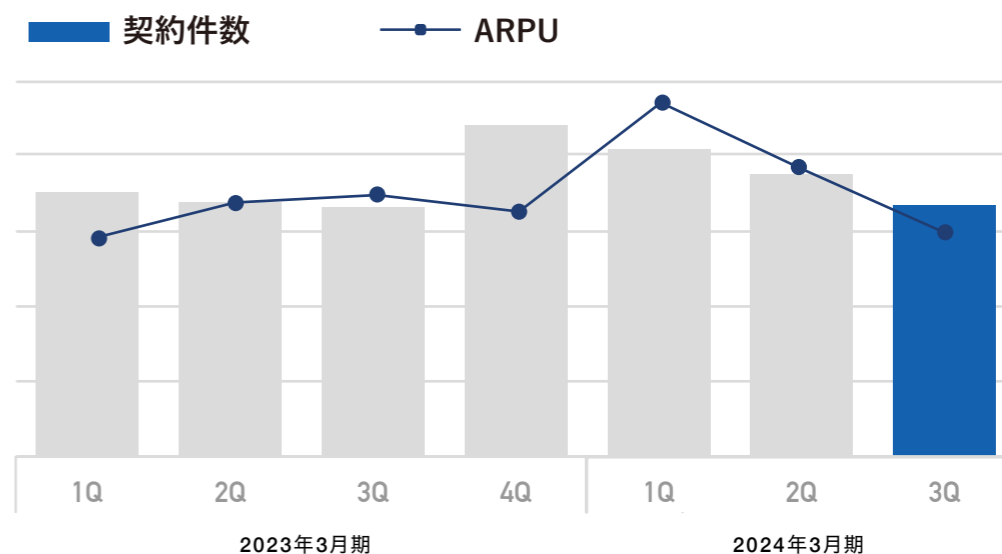
3Q 売上高 前年比
35 百万円 **113.7%**

売上高推移

単位:百万円



KPI推移

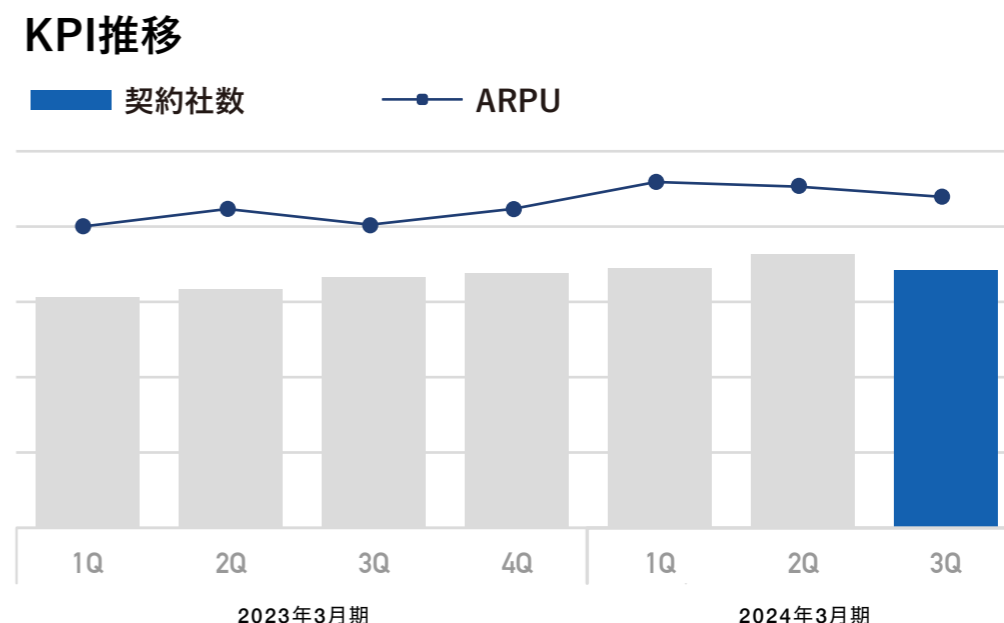
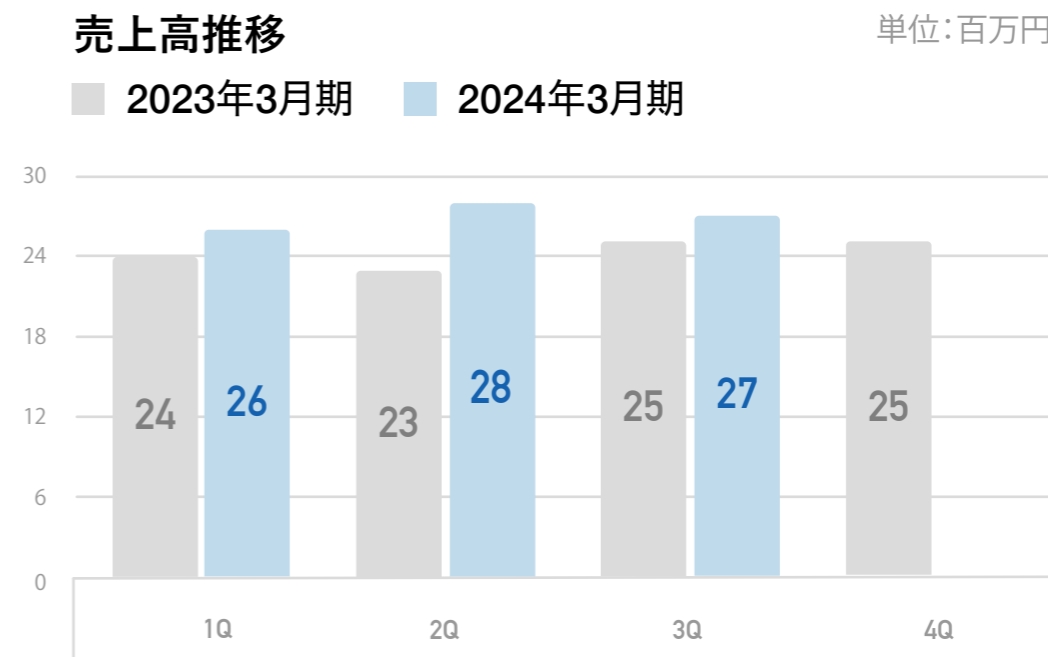


※2022年11月に株式会社ユースラッシュをM&Aしているため、2022年11月からの実績となります。

単価上昇施策を押し進めたことにより、前年比で売上増加。契約社数は前Q比で微減、ARPUは横ばいとなった。

成長に向けて、営業管理のシステム改修や新規サービスの検討・拡充を行っていく。

3Q 売上高 **27** 百万円 前年比 **108.9** %



高価格帯へのシフト後の ARPU は増加したまま安定し、契約社数も増加に転じた。

機能面では、契約書の項目自動読み取り機能「AI-OCR」の英文契約書対応の他、電子帳簿保存法への対応や画面の処理速度のパフォーマンス向上を行った。

赤字幅は縮小傾向であり、Sales X とのグループ内協業を進め、成長スピードの加速を図る。

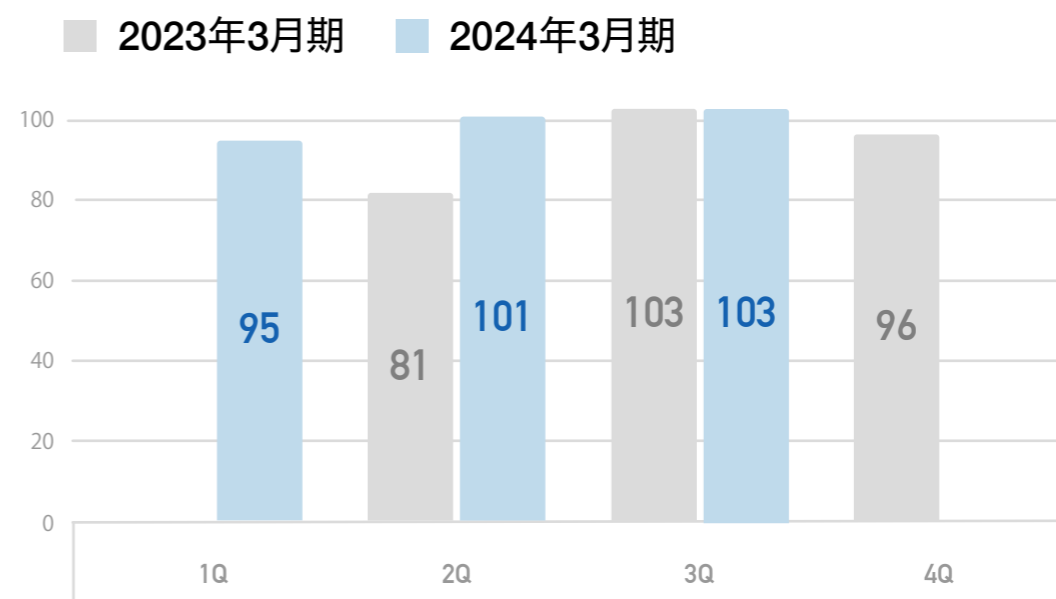
3Q 売上高 前年比
103百万円 **99.7%** ※

※2023年3月期3Qは、イレギュラーで一時的な売上15百万円があった為、実質増収となります。

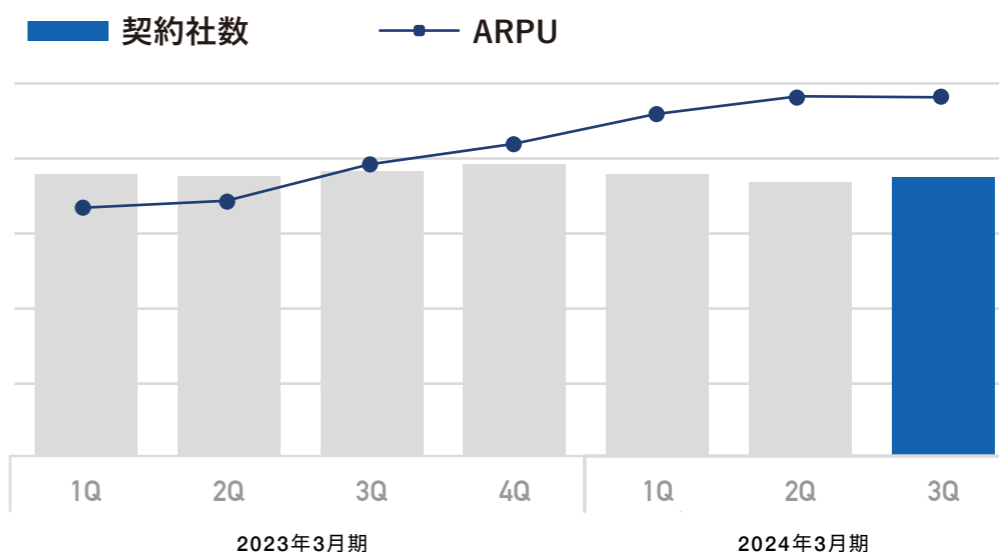
※2023年3月期2Qから連結しております。

売上高推移

単位:百万円



KPI推移



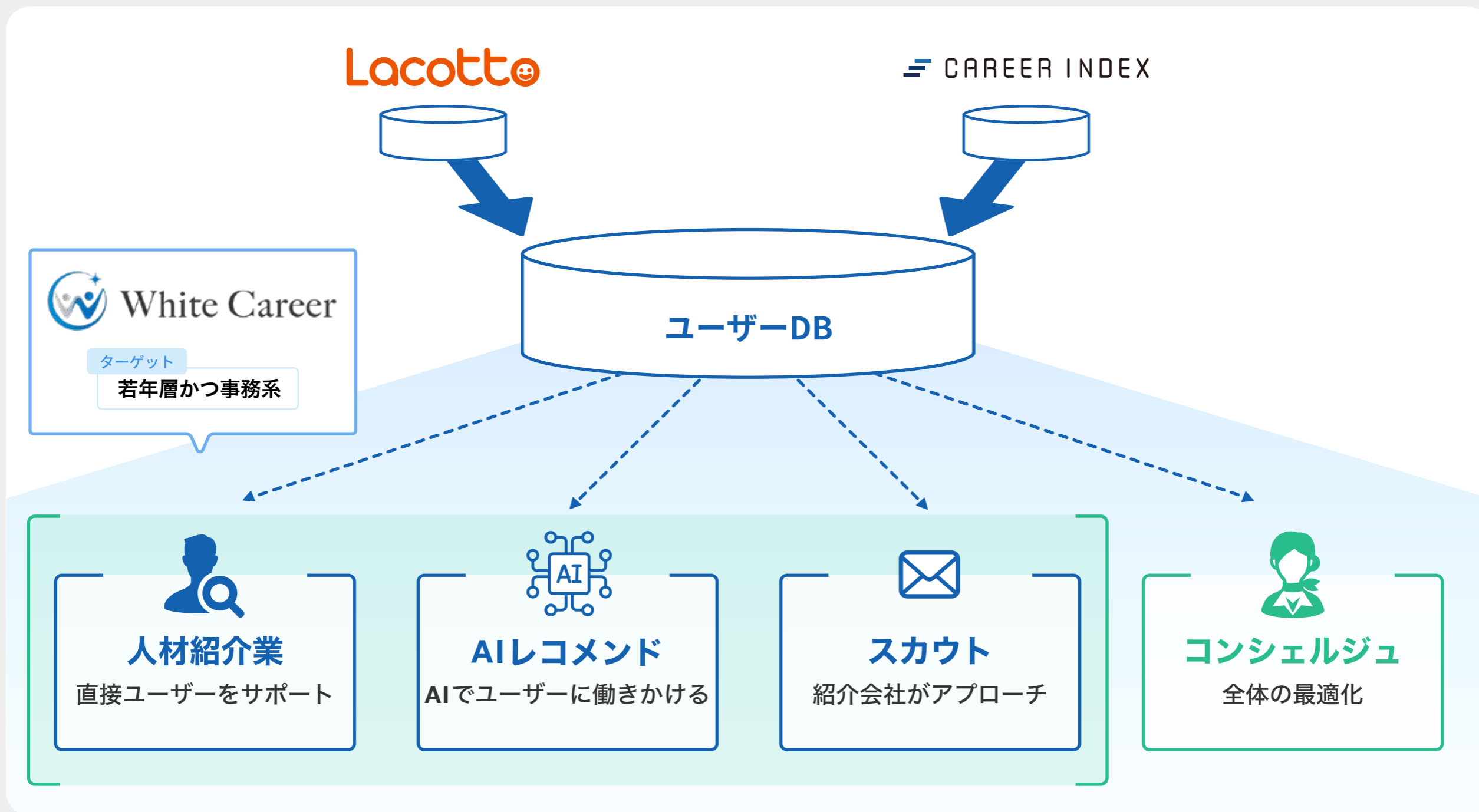
戦略マトリクス

サービスラインアップの拡大

		マーケティング事業		DX事業		NEXT STAGE
		集客サポート	実業サポート	セールスサポート	契約トータルサポート	
HR領域	転職	転職 求人応募 / レジューメ獲得 / オンライン面接ツール	転職相談 職務経歴書作成 / 応募対策サポート / 人材紹介会社の紹介	Leadle HR / LMT / Web 商談ツール / 契約管理	転職に伴う契約管理	
	アルバイト・派遣	アルバイト・派遣 求人応募 / オンライン面接ツール / 録画面接ツール	就業相談 面談設定 / 派遣会社の紹介	Leadle HR / Leadle Food&Beauty / LMT / Web 商談ツール / 契約管理	アルバイト・派遣に伴う契約管理 (例: 派遣法改正関連)	
不動産領域	BtoC	賃貸物件問い合わせ / 引越し見積り	NEXT STAGE	R-COMPASS	不動産売買・賃貸借に伴う契約管理 (例: 宅建業法改正関連)	>>
	BtoB	フレキシブルオフィス物件問い合わせ	移転相談 フレキシブルオフィス紹介 内覧同行	不動産DXサービス(予定)	不動産賃貸借に伴う契約管理	
NEXT STAGE						

事業領域の拡大

ユーザーデータベース収益化のための4つのアプローチ



- 「Leadle」や「ContractS CLM」といった当社が提供するDXサービスの営業強化による拡販を図る。
- 販売という切り口から、当社がDXサービスとして提供できていない領域 (会計DXや労務DXなど) にターゲットを拡大できる。



- Leadle

現在蓄積されているだけでなく、
随時アップデートされる営業リスト
を活用し新規営業対象を拡大する。

- JUST FIT OFFICE

利用者の約半数が新規事業立上や
起業を目指すユーザーであることか
ら、こうしたユーザー層にDX商材を
販売することで、新規営業対象を拡
大する。



Marketing

HR

－ コンシェルジュサービスの開始

ユーザーのニーズを直接確認し、よりよい転職先を提案するコンシェルジュサービスの開始により、ユーザーとの接点を増やすことで、職場や会社そのものにマッチ(カルチャーマッチ)した採用をサポートし、「検索」だけでなく「提案・対話型」へとマッチングモデルを深化させる。

－ AIレコメンドによる応募増

数百万件ある豊富な求人情報とユーザー情報にAIを活用した精度の高いレコメンドを実施することにより、応募数増加を図る。

－ ダイレクトリクルーティングへのアプローチ

スカウトサービス、ホワイトキャリアの人材紹介など、ユーザーデータベースを活用した収益化の構築を図る。

－ クライアント基盤の強化

積極的な新規開拓営業を実施し、クライアントの多様化を図る。

－ マーケティングの多様化

集客アライアンス強化によるリスティング以外の集客を強化する。

不動産

－ クライアント基盤の強化

個人向け賃貸における新規取引先の拡大により顧客基盤の安定化を図る。

－ 付帯サービスの拡大

引越しを中心とした付帯サービスにおいて新規取引先開拓による事業拡大を進めるとともに、蓄積されているデータアセットを活かし、付帯商材の拡充・拡販を促進する。

－ 法人向け賃貸サービスの拡充

法人ユーザーの特性を把握し、求人などのクロスセルを進める。フレキシブルオフィス契約更新時、移転時のリピート利用の促進を図る。

－ マーケティングの強化及び多様化

提携先開拓による新たな集客販路の拡大、SNSの活性化等を積極的に行い、マーケティング活動を強化する。
法人向け賃貸において、マーケティング活動を本格化し、新規ユーザー獲得を強化する。

■DX

ContractS

－ プロダクトの強化

「ContractS CLM」の「契約作成」「締結」「管理」まで一連の契約業務をワンストップでカバーできる強みを活かしながら、業務効率向上、リスクマネジメント強化に資するアップデートを進め、販売単価の増加を図る。

－ コンサルティングの拡充

日本全体でDX人材が不足するなか、ContractSの強みであるコンサルティング機能を強化させることで、事業の拡大を進める。

Sales X

－ グループ内で保有する企業情報の活用

Sales Xでは持っていなかったキャリアインデックスの各サービスが持っている豊富な不動産・HRの企業情報（物件情報に紐づいた不動産管理会社の情報や企業の採用情報）を営業先情報として活用し、新規顧客開拓を加速させる。

－ グループ内商材の営業支援

ContractS CLMや法人向け賃貸サービスのJUST FIT OFFICEの営業支援を行い、売上を増加させる。

－ 取り扱いDX商材の拡大

労務や会計等のバックオフィスDX商材から、不動産等のDX商材の営業支援領域へ拡大を図る。

Leadle

－ 販売強化

社内での営業体制強化を進めるとともに、販売提携先の拡大を進め、クライアント数の増加を図る。
また、他のサービスとのセット販売などによりクロスセルを強化する。

－ データベースの拡充

業界特化型の求人データを増強し、顧客満足度を高めるとともに新規顧客の開拓につなげる。

－ 機能の拡充

新機能の追加を含め、機能の充実を図ることにより顧客の継続率を高める。

BioGraph

－ WEB面接ツール普及版として「BioGraphコネク」をリリース

WEB面接が一般化したことにより、変化した企業ニーズに対応するため、Zoomとの連携機能を搭載し、WEB面接をZoomで代用していた層の取り込みを目指す。

－ 新サービスの開発

若手層をメインターゲットとした、動画を活用したダイレクトリクルーティングの新規サービスの開発を進める。

2024 年春 東京都港区南青山の「ポーラ青山ビルディング」へ本社を移転

移転・集約の目的

シナジーの創出

グループ会社間の連携による
シナジー創出機会の増加

生産性の向上

拠点集約による賃借コストの
効率化と共通業務の一本化による
生産性の向上

環境負荷への配慮

「CASBEE(R)」(※)にて
Sランクを取得した建築物に入居
することによる環境負荷への配慮

— 移転の対象

株式会社キャリアインデックス、ContractS株式会社、株式会社ホワイトキャリア、
株式会社Sales X、株式会社マージナル東京オフィス

— 業務開始日

2024年春(予定)

— 新住所

東京都港区南青山二丁目4番1ほか(地名地番) ※後日住所表記正式決定予定
ポーラ青山ビルディング 13階

※建築環境総合性能評価システム：新築の建築物は5段階で評価。最高位はSランク。

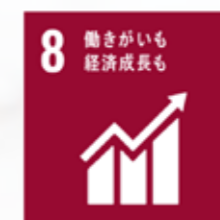
インターネットサービスを通じて、持続可能で、 よりよい世界の実現に貢献していく。

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。

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。



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。



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。



CAREER INDEX

会社名	株式会社キャリアインデックス
代表者	代表取締役社長 CEO 板倉 広高
所在地	〒108-0071 東京都港区白金台5-12-7 MG白金台ビル6F ※2024年春に東京都港区南青山に移転予定
設立	2005年11月30日
資本金	395百万円
従業員数	105名(グループ合計)
主な事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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