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 通期 2024年4月～2025年3月

Disruptors

株式会社ディスラプターズ
証券コード：東証6538

2025年5月15日

INDEX

目次

全社共通

01 決算ハイライト

通期業績予想

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 通期実績(累計)

売上高

4,294百万円

前年同期比

114.0%

営業利益

352百万円

前年同期比

536.9%

EBITDA

648百万円

前年同期比

128.6%

- **連結売上高・営業利益**

  持株会社化後、初の通期決算となった2025年3月期通期の
  売上高は4,294百万円となり、対前年比114.0%、
  営業利益は352百万円、同536.9%と**完全回復基調に転じた**。
  純利益は211百万円となり、減損処理のあった前年度から大きく復調。
  EBITDAは648百万円となった。

- **アライアンス・マーケティングが大きな成果を上げる**

  昨年末から提供を開始した、人材紹介会社、派遣会社等において
  マッチングが成立していない候補者に対し、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するサービスであるアライアンス・
  マーケティングの取り組みが**大きな成果を上げ**、マーケティング事業
  の伸長に貢献した。

- **持株会社化によるグループシナジーが更に進む**

  マーケティング事業は、グループ全体で前出のアライアンス・マーケ
  ティングを展開する一方、DX事業においては、SaaSサービスの提供
  とDX営業支援の両面から事業を推し進め、サービスの改善と販売体
  制構築を進める一方、コスト構造の見直しを図り、継続して各事業単
  体での早期黒字化を目指す。

- **2026年3月期通期業績予想を発表**

  連結売上高　5,068百万円
  営業利益　　501百万円
  純利益　　342百万円

通期業績予想

単位：百万円

	2025年3月期 通期実績	2026年3月期 通期業績予想	増減率
売上高	4,294	5,086	118.4%
営業利益	352	501	142.3%
経常利益	351	496	141.3%
純利益	211	342	162.1%

ディスラプターズグループの求職者に対するアプローチ

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

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

転職DB＋不動産DBによる複合型アプローチ

2つのデータベースを使った
“複合型”アプローチ

個人・フリーランス・企業

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

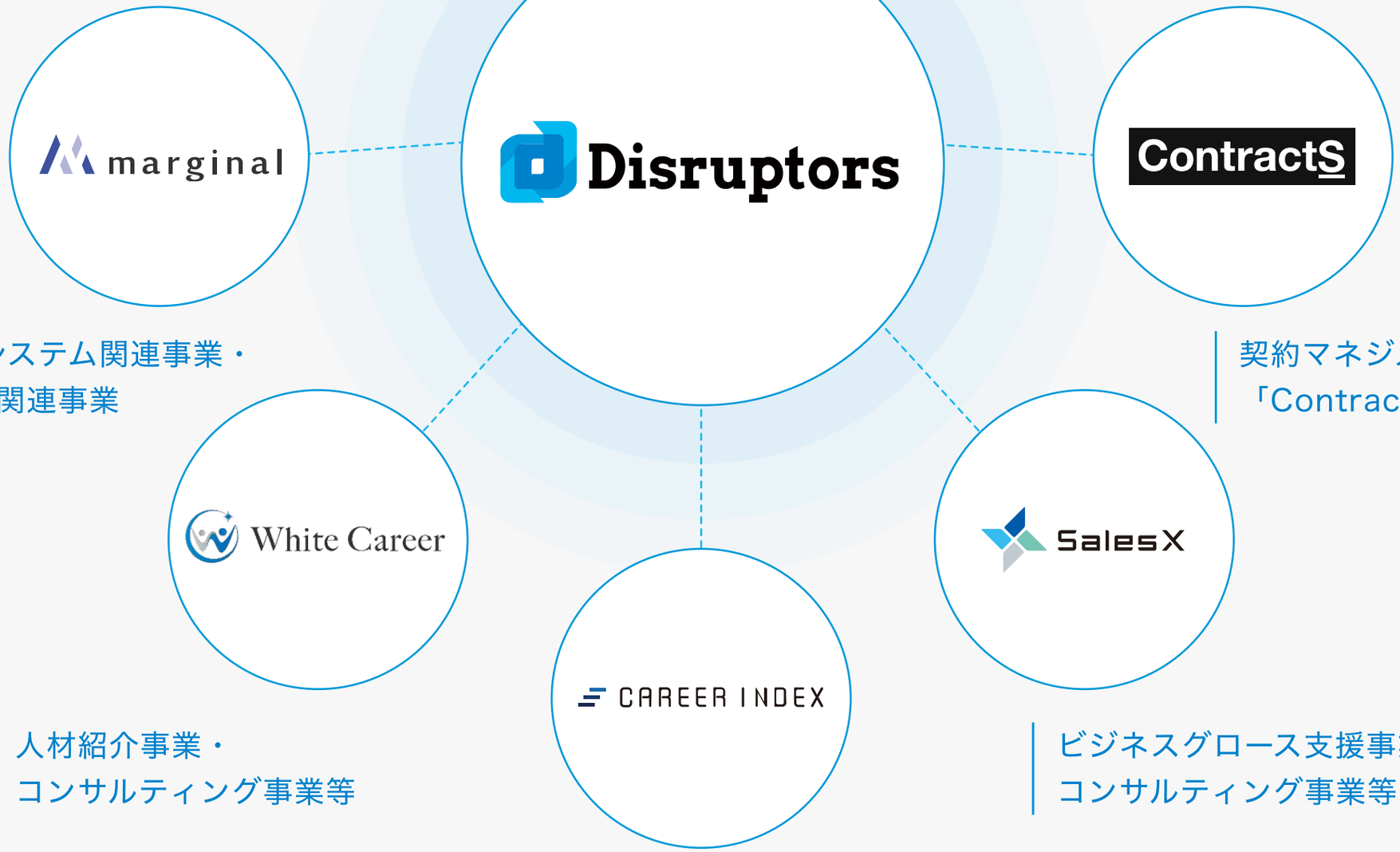
by SalesX ContractS

¥ 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

持株会社化によるシナジー創出



WEB面接専用システム関連事業・
インターネット関連事業

契約マネジメントシステム
「ContractS CLM」の提供

人材紹介事業・
コンサルティング事業等

ビジネスグロース支援事業・
コンサルティング事業等

インターネットを活用した
集客プラットフォームの運営

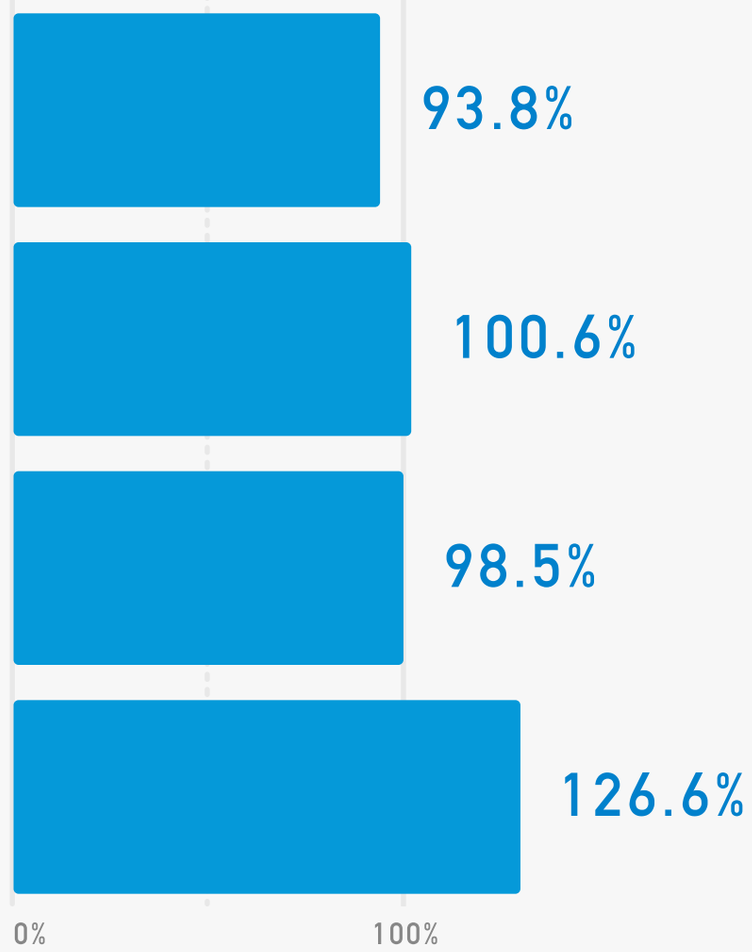
		これまで	これから
マーケティング事業	HR CAREER INDEX White Career	・顕在化したユーザーの登録 ・応募による一時的な課金	・人材紹介会社、派遣会社等において、マッチングが成立していない候補者に対してキャリアインデックスの巨大プラットフォームを提供（アライアンス・マーケティング） ・比較特集ページなどユーザーニーズを捉えた企画制作 ・アプリからの集客強化 ・AIを活用した集客ページ制作の効率化
	不動産 CAREER INDEX	個人 ・大手サイトと連携した ・物件情報の掲載 法人 ・問い合わせベースの営業体制	個人 ・情報掲載に加え、付帯サービスの提案によるARPUの向上 ・グループ内のリスト連携によるマネタイズ機会の増大 法人 ・情報掲載の留まらない仲介ビジネスへの進化
PLUS			
DX事業	Leadle CAREER INDEX	・値上げによる新規顧客の単価向上 ・既存顧客への単価交渉	・販売機能をグループ内で分担することによる営業の効率化 ・営業現場フィードバックを製品に反映することによるARPU、LTVの向上
	ContractS	・高価格帯へのシフト	・契約プロセスのルール化を構築できる付加価値を提供
	SalesX	・BPOサービス提供によるDX商材の営業支援	・自社サービスのとしてのBPOの提供のみならず、ディスラプターズグループの営業支援のハブとしての機能強化
	marginal	・WEB面接システムの開発	・大学等、WEB面接システムに対して細かいカスタマイズが必要とするクライアントへの付加価値提供 ・ディスラプターズグループ内での技術開発、制作支援機能

単位：百万円

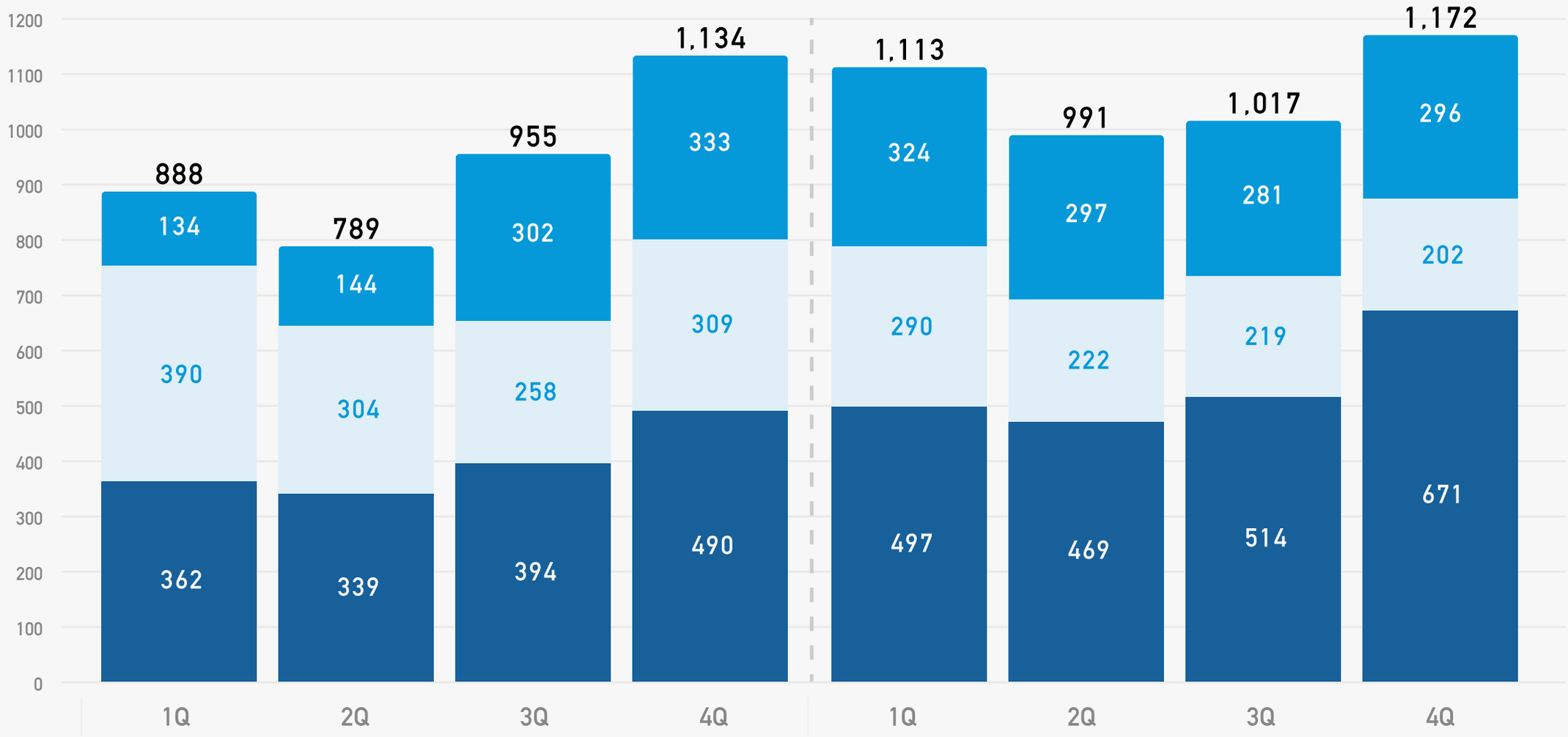
	2024年3月期 4Q実績	2025年3月期 4Q実績	前年比
売上高	1,134	1,172	103.4%
営業利益	23	141	613.0%
経常利益	28	141	503.6%
純利益	▲1,523	118	-
EBITDA	156	216	138.5%
営業利益率	2.0%	12.1%	

単位：百万円

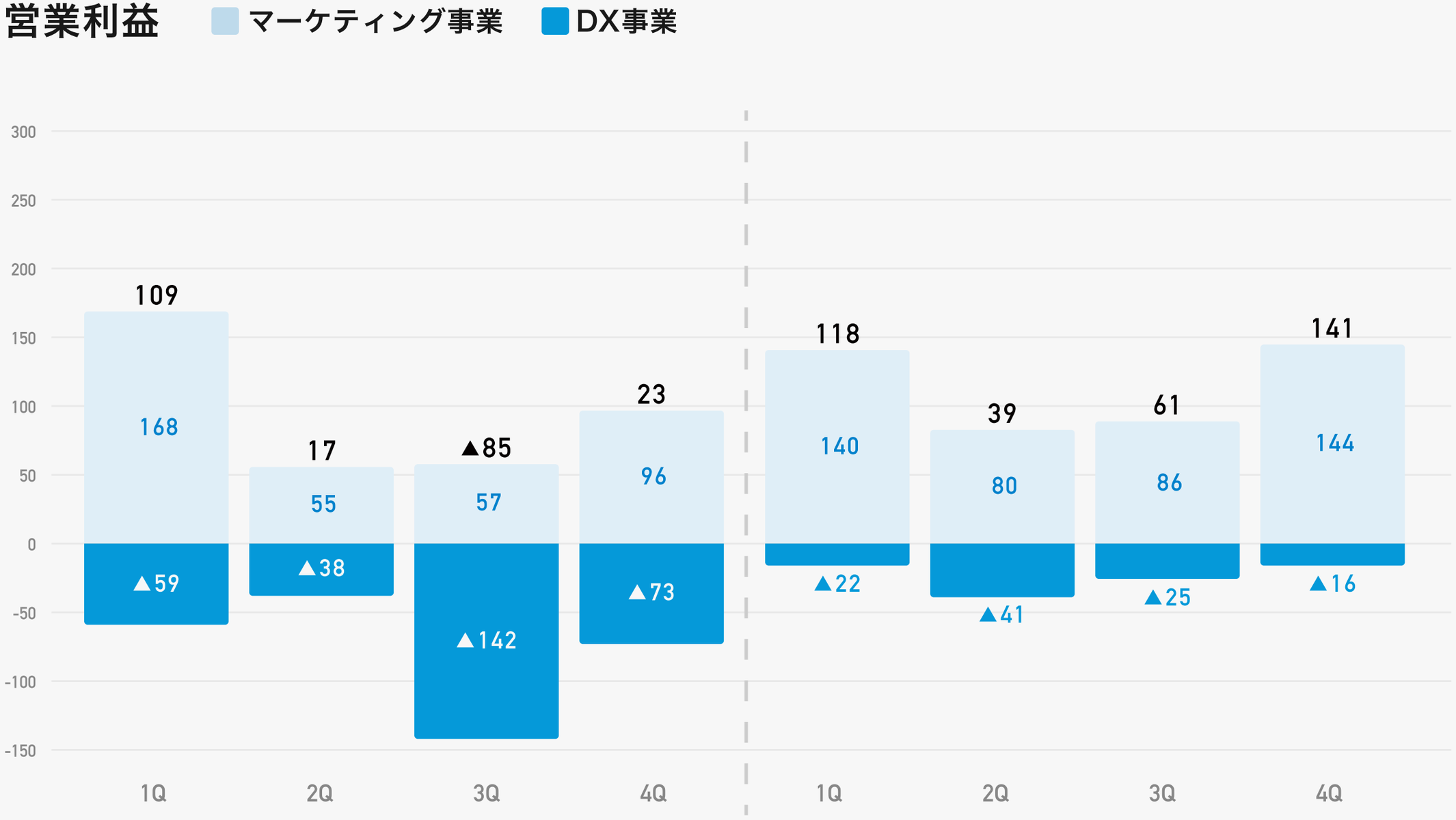
	2025年3月期 通期実績予想	2025年3月期 通期累計	進捗率
売上高	4,576	4,294	93.8%
営業利益	350	352	100.6%
経常利益	356	351	98.5%
純利益	167	211	126.6%

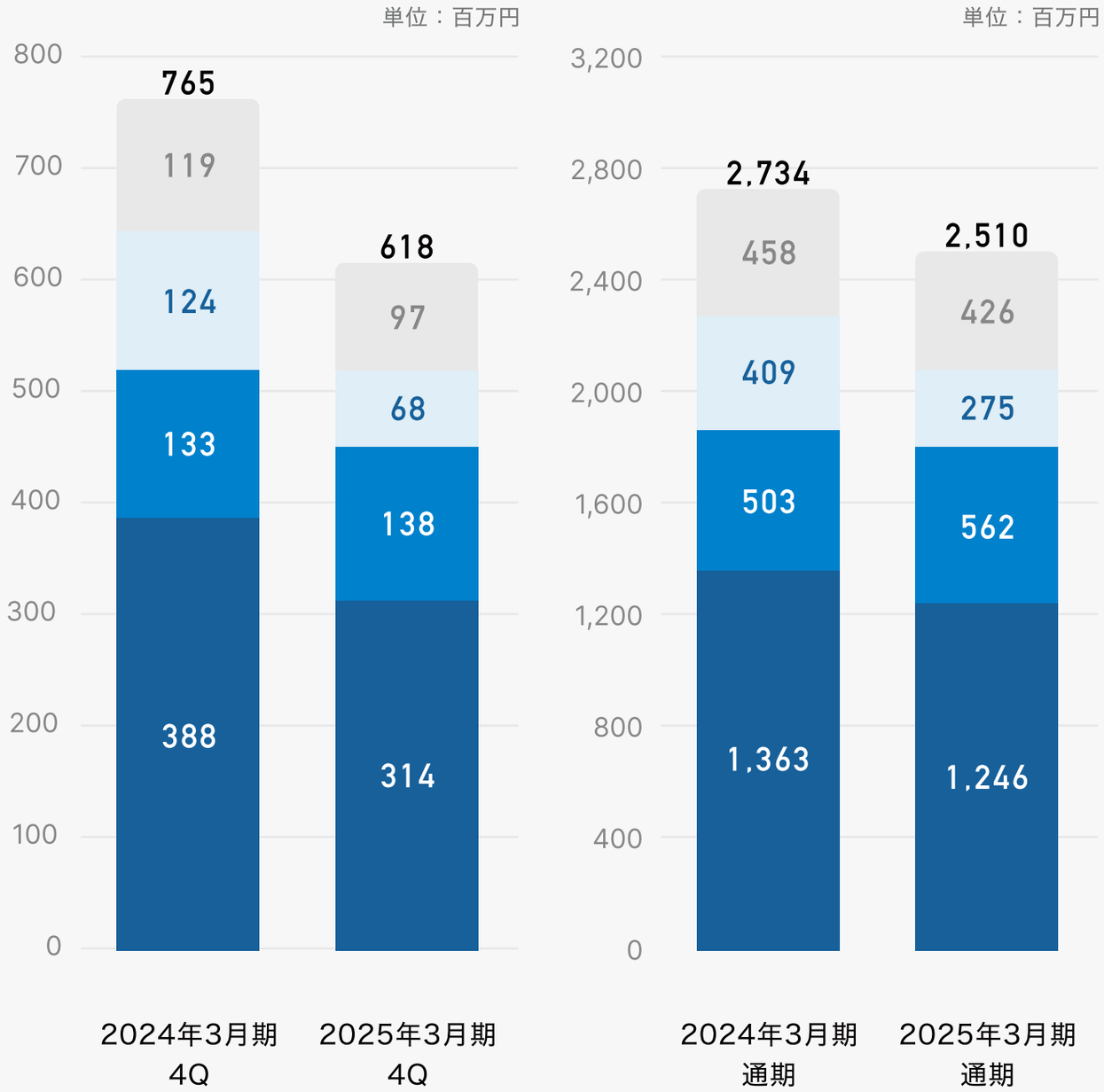


売上高　マーケティング事業（HR 不動産）DX事業



営業利益


マーケティング事業
DX事業
300
250
200
150
100
50
0
-50
-100
-150
109
168
▲59
17
55
▲38
▲85
57
▲142
23
96
▲73
118
140
▲22
39
80
▲41
61
86
▲25
141
144
▲16
1Q
2Q
3Q
4Q
1Q
2Q
3Q
4Q
2024年3月期
2025年3月期



販売管理費推移

1. その他は、サーバ費用の最適化が進み、
前年度に計上されていたM&A関連費用が
無くなったことにより減少

2. のれん＋顧客関連資産償却額は、
償却の進行と減損処理により減少

3. 人件費は、人的資本への投下と
M&Aにて加わった2社の影響により増加

4. 広告宣伝費は集客の効率化が進み
CPAが大幅に改善

- その他
- のれん＋顧客関連資産償却費
- 人件費
- 広告宣伝費

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

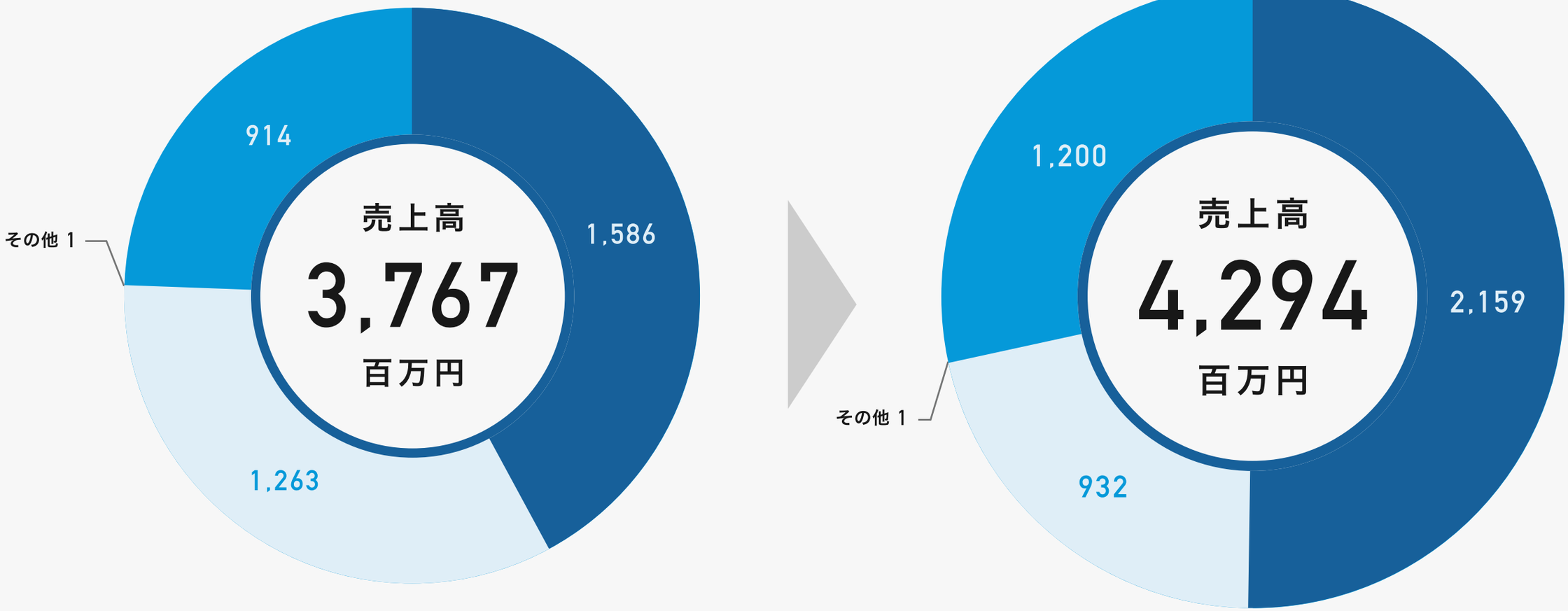
ContractS

SalesX

Leadle

BioGraph

マーケティング事業（HR 不動産 その他）　DX事業

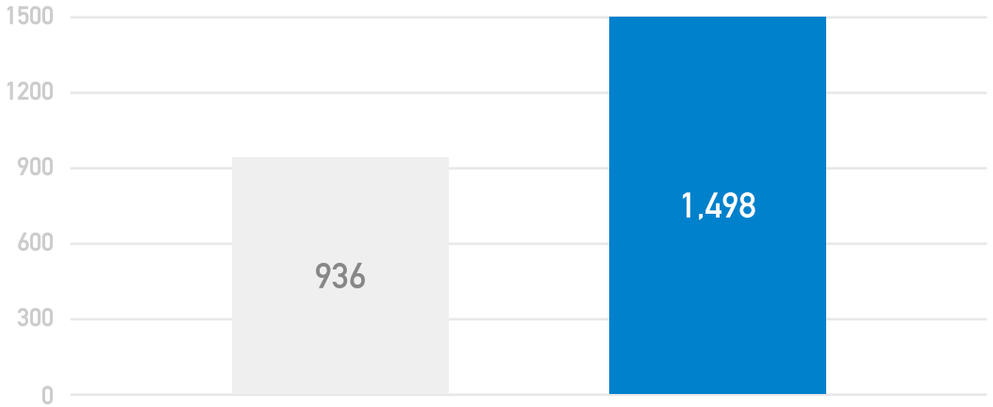


2024年3月期通期　　2025年3月期通期

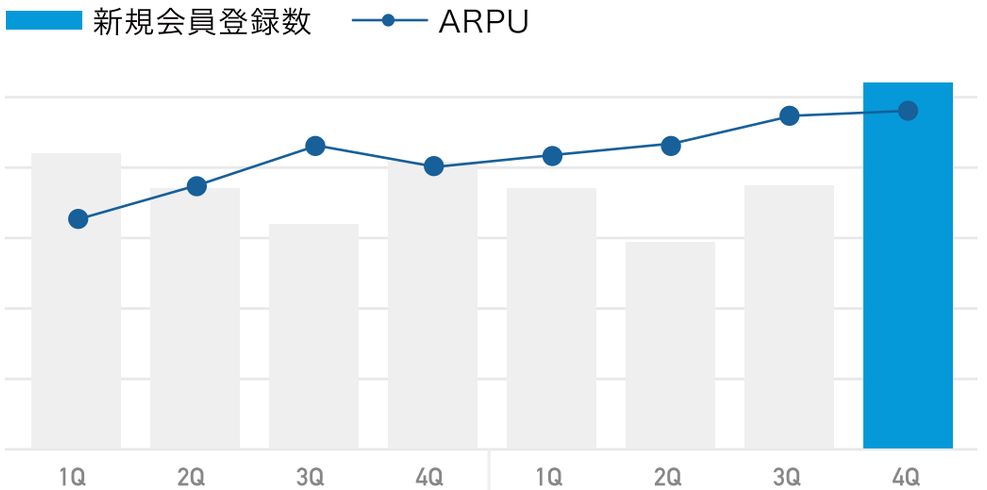
※ 本ページのデータにはセグメント間の連結消去が含まれておりませんので、ご了承ください。

売上高推移

単位：百万円



KPI推移



人材業界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」の成果が大きく現れ、売上が大幅に増加した。

求職機会の増加により、人材紹介会社、求職者のみならず、CAREER INDEX転職に情報掲載をしているビジネスパートナーの要望にも応えることが出来た。

2025年3月期売上高

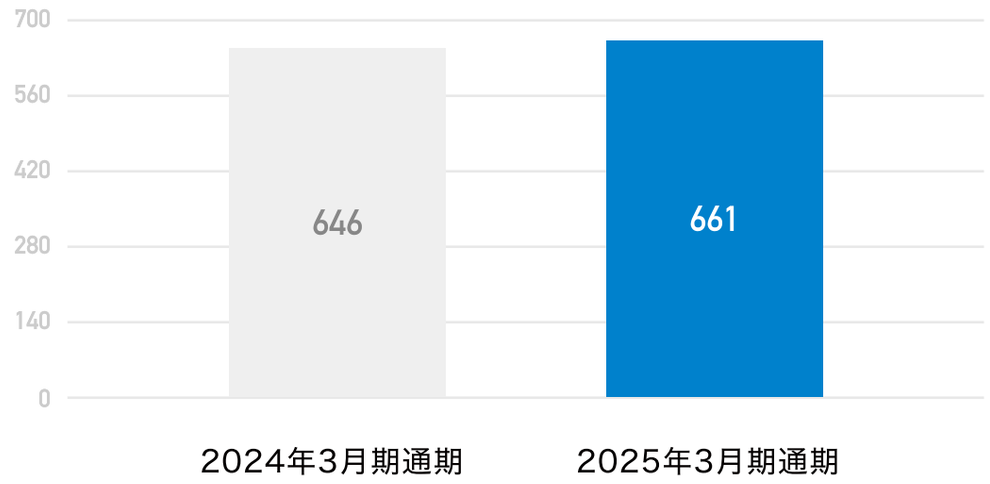
1,498百万円

前年同期比

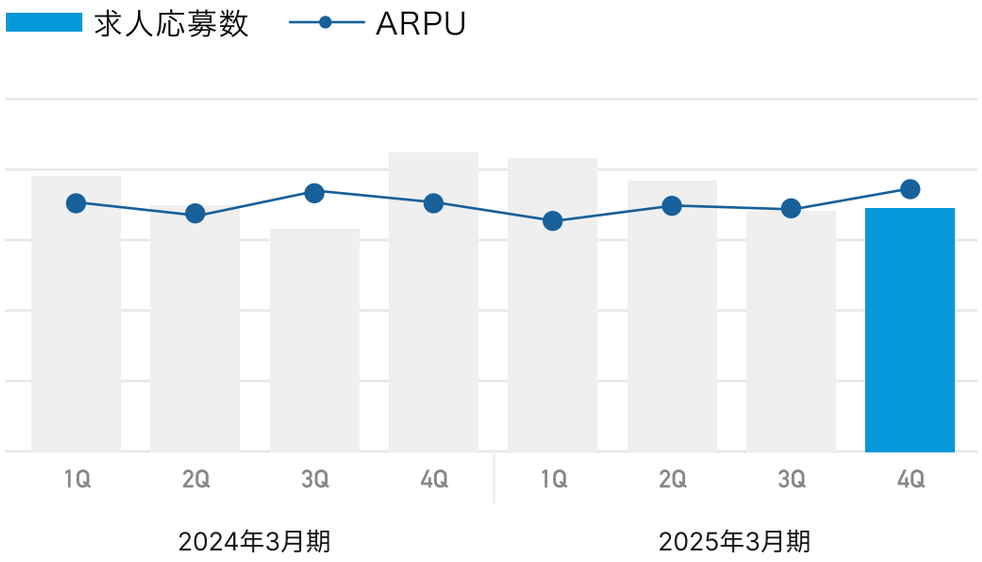
160.0%

売上高推移

単位：百万円



KPI推移



CPA（顧客獲得単価）の高騰の影響を抑えるべく、アプリからの集客、及び動画などの新規経路の開拓を行った。

今後は、転職で成果の出ている「アライアンス・マーケティング」を派遣・アルバイトでも開始し、CPAをさらに反転させていく。

2025年3月期売上高

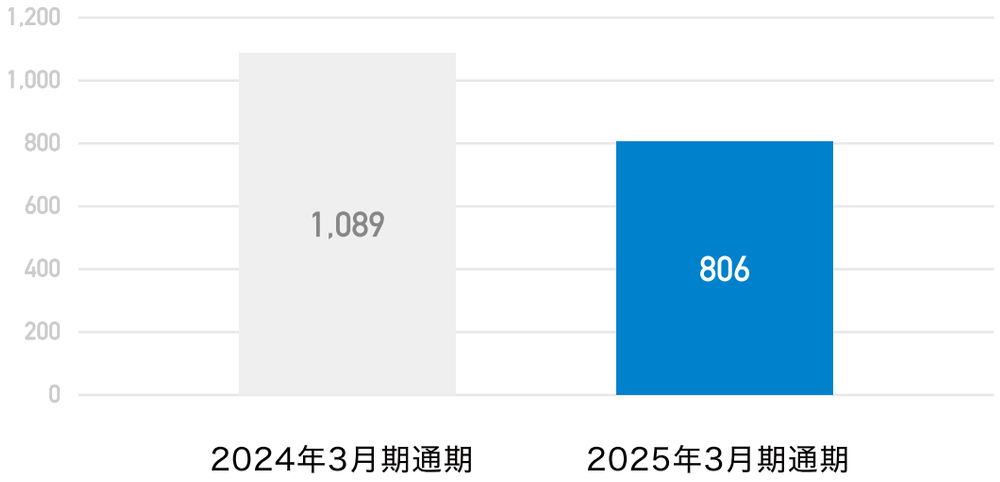
661 百万円

前年同期比

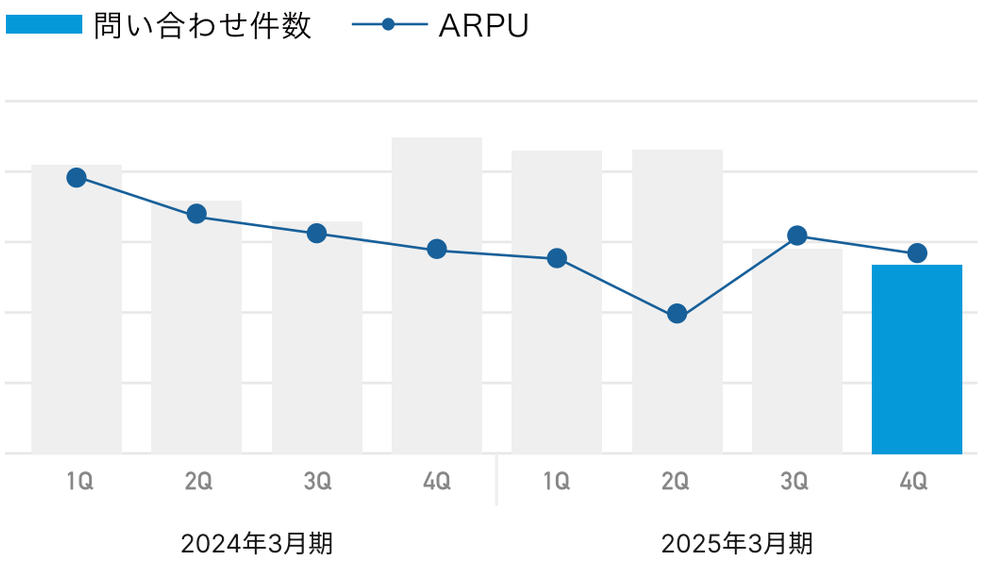
102.3 %

売上高推移

単位：百万円



KPI推移



限られたクライアント予算に対して、安定的な収益を得るべく、
利益確保重視にシフト。サーバコストの見直しを継続して行った。
また、サービス開発では付帯サービスの連携先開拓を進めた。

2025年3月期売上高

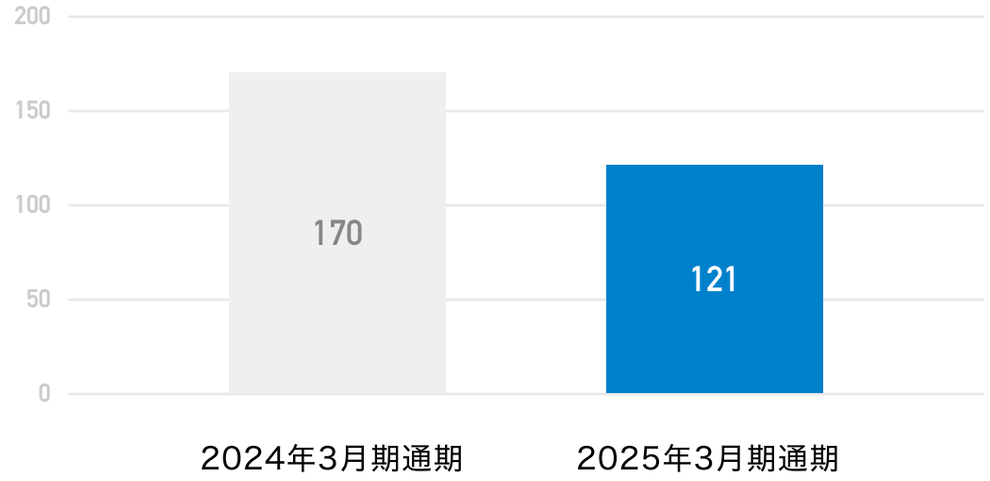
806百万円

前年同期比

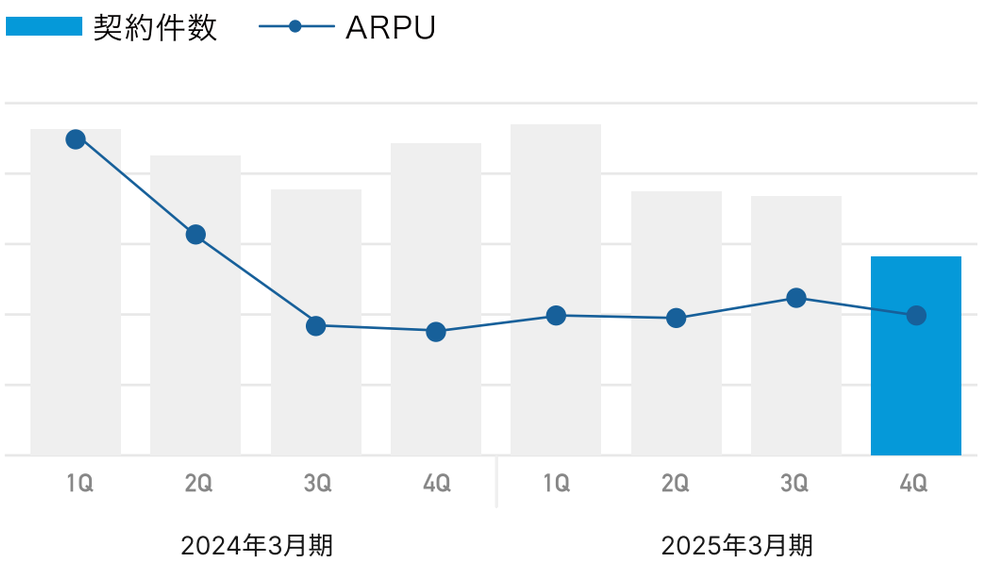
74.0%

売上高推移

単位：百万円



KPI推移



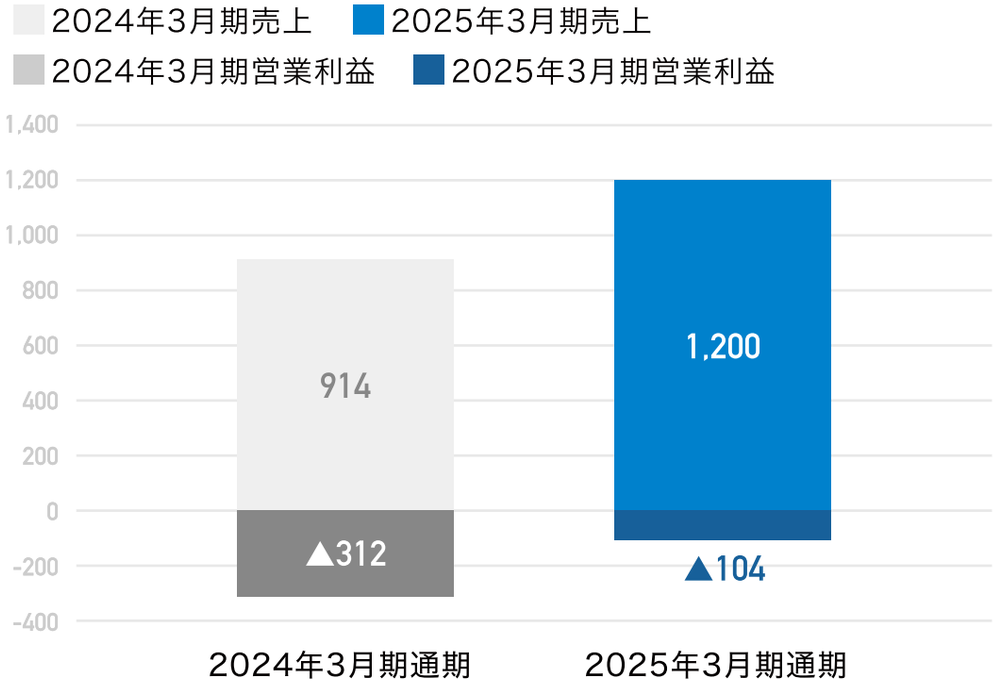
新規大型施設の建設・開業に対する積極的な営業提案を行い、売上高の推移を反転させた。
営業提案を行いつつ、今後は、掲載型のビジネスモデルから仲介型のビジネスモデルに進化させ、収益力の向上を図っていく。

2025年3月期売上高
121 百万円

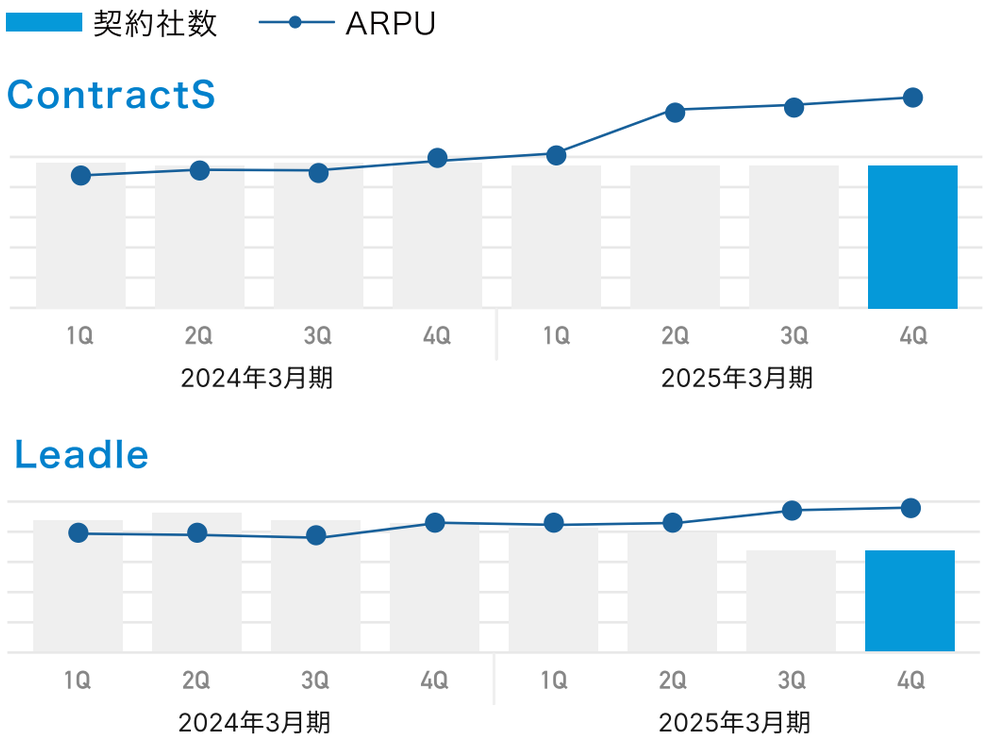
前年同期比
71.1 %

売上高推移

単位：百万円



主要KPI推移



DX事業は黒字化に向けた収益力強化を進め、赤字幅を大幅に減らすことが出来た。
Contracts, SalesX, MarginalはARPU（顧客あたり収益）の向上と費用構造の見直しを継続した。
Leadleはグループ間のクロスセルを推進するため、販売主体をSalesXに変更し、販売体制を強化した。

2025年3月期売上高
1,200百万円

前年同期比
131.3%

2025年3月期営業利益
▲104百万円

改善率
66.6%改善

REFERENCES

参考資料

03

2024年10月1日、持株会社体制へ移行

持株会社体制

- 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

今後も拡大していくグループ事業のため

経営基盤の強化＆効率化

ENHANCE

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。

Disruptors

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	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