

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2四半期



株式会社ディスラプターズ
証券コード：東証6538

2025年11月13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

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

サービスストリックス

ご参考

05

販売管理費推移

COMPANY-OVERVIEW

会社概要

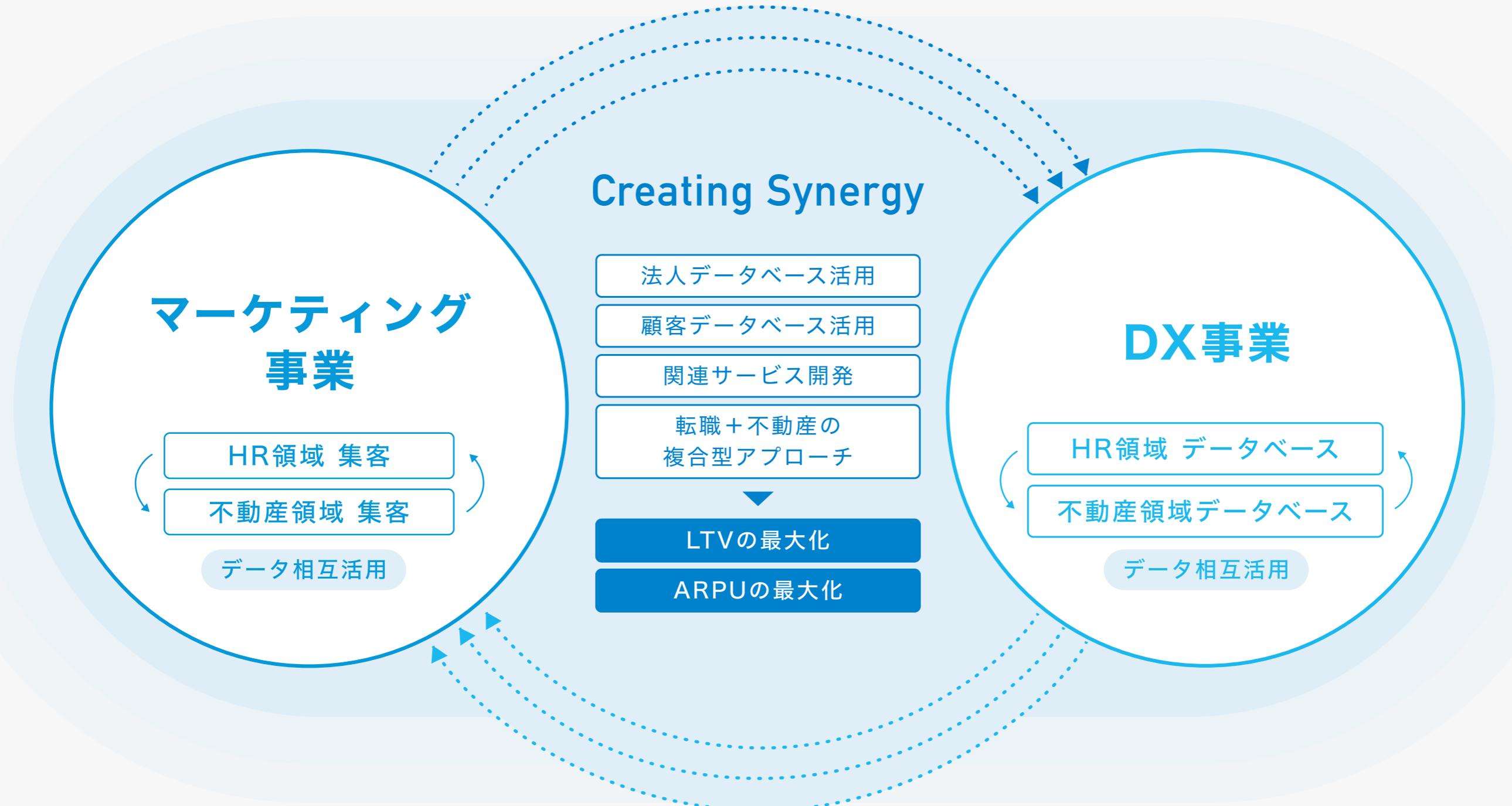
01



Disruptors

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105名 ※2025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

ファッショングループ
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

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



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2四半期実績累計

トピックス

記念配当：創業20周年を記念して、中間配当において記念配当（2円）を実施

連結

前四半期に引き続き、マーケティング事業が好調に推移したことに加え、
DX事業が黒字転換したことにより増収、増益で着地。

売上高 **2,538** 百万円
前年同期比 **+20.6 %**

営業利益 **357** 百万円
前年同期比 **+136.0 %**

EBITDA **503** 百万円
前年同期比 **+68.1 %**

親会社株主に帰属する
純利益 **235** 百万円
前年同期比 **+257.7 %**

マーケティング事業

売上高 **1,957** 百万円
前年同期比 **+32.1 %**

セグメント利益 **352** 百万円
前年同期比 **+59.8 %**

HR領域の成長戦略の中核であるアライアンス・マーケティングが閑散期にもかかわらず好調。売上高、セグメント利益ともに対前年同期比で大きく伸長。

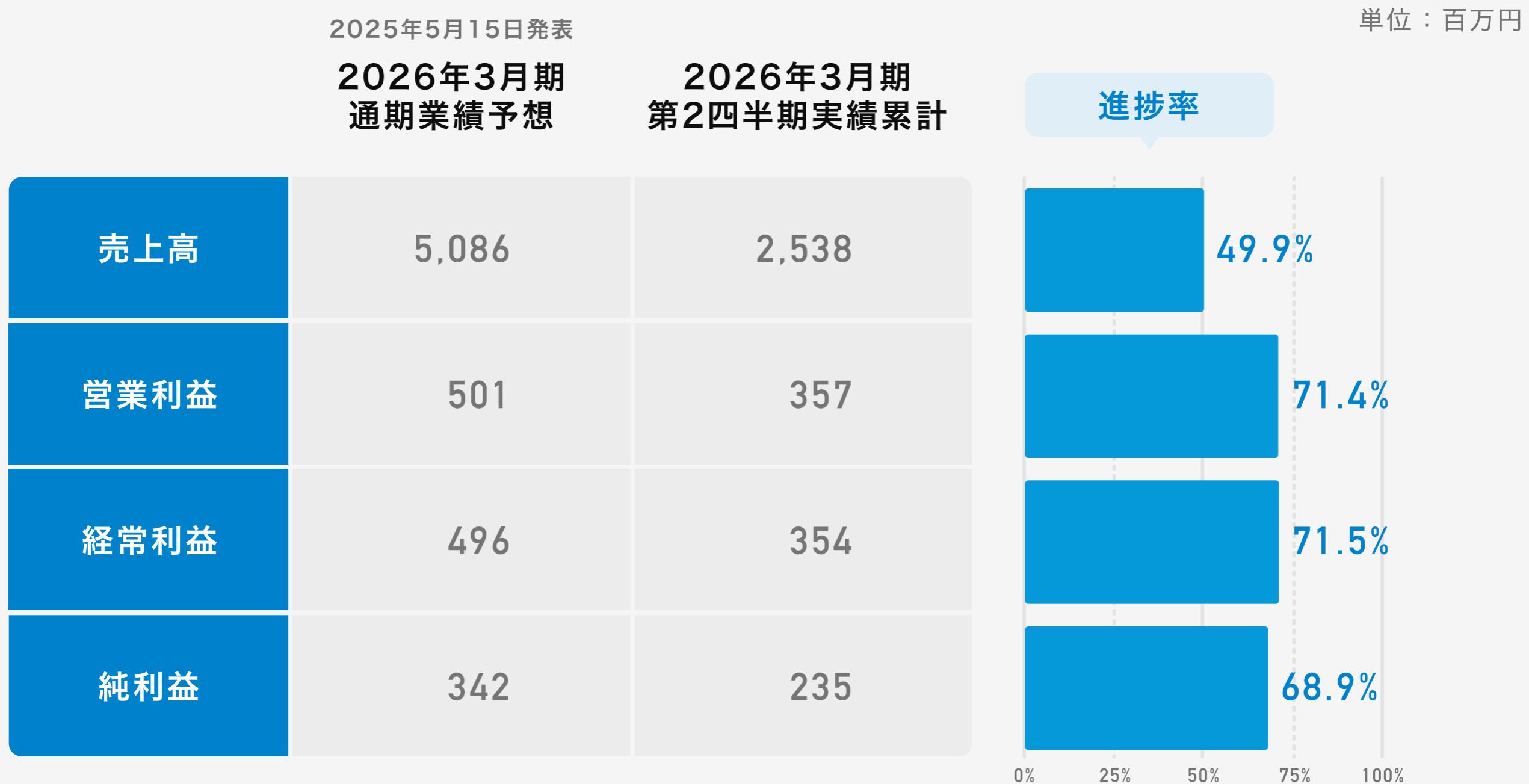
DX事業

売上高 **580** 百万円
前年同期比 **-6.8 %**

セグメント利益 **5** 百万円
前年同期比 **+68** 百万

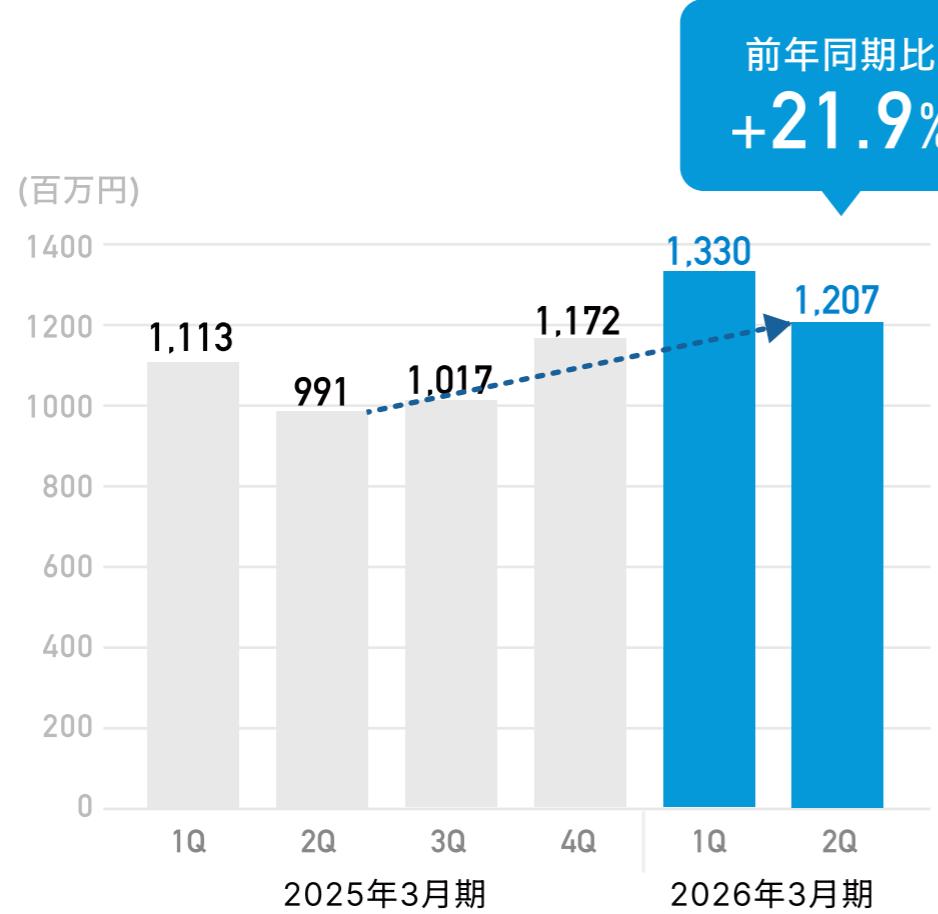
法務DXのContractSが黒字転換したと同時に、
セグメント内の利益構造を見直した結果、売上は微減す
るものとのセグメント利益は対前年同期比で大幅に増加。

2025年5月15日発表 2026年3月期通期業績予想に対する進捗率

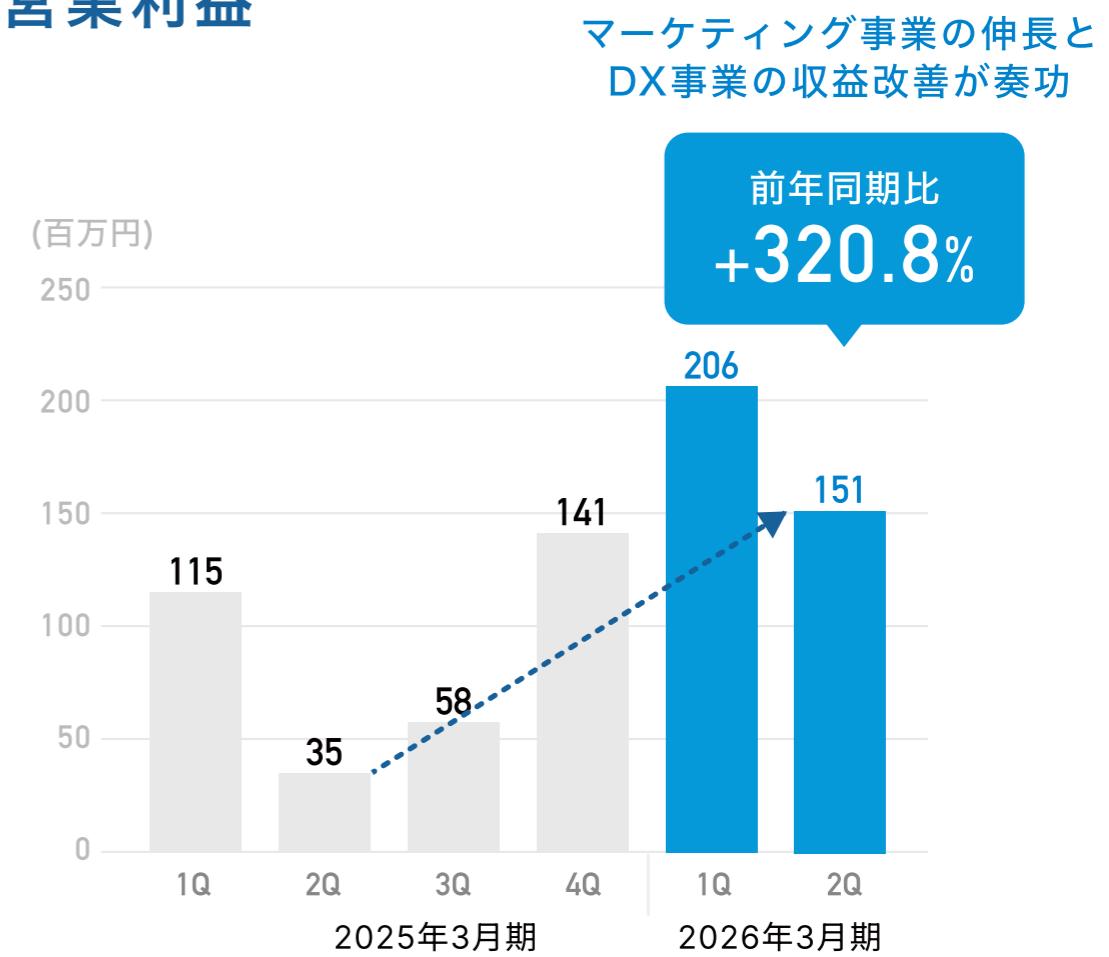


営業利益は、繁忙期である前年度 4Q を超える数値で着地

売上高



営業利益



※2026年3月期 1Qの数字については、遡及して修正しております。

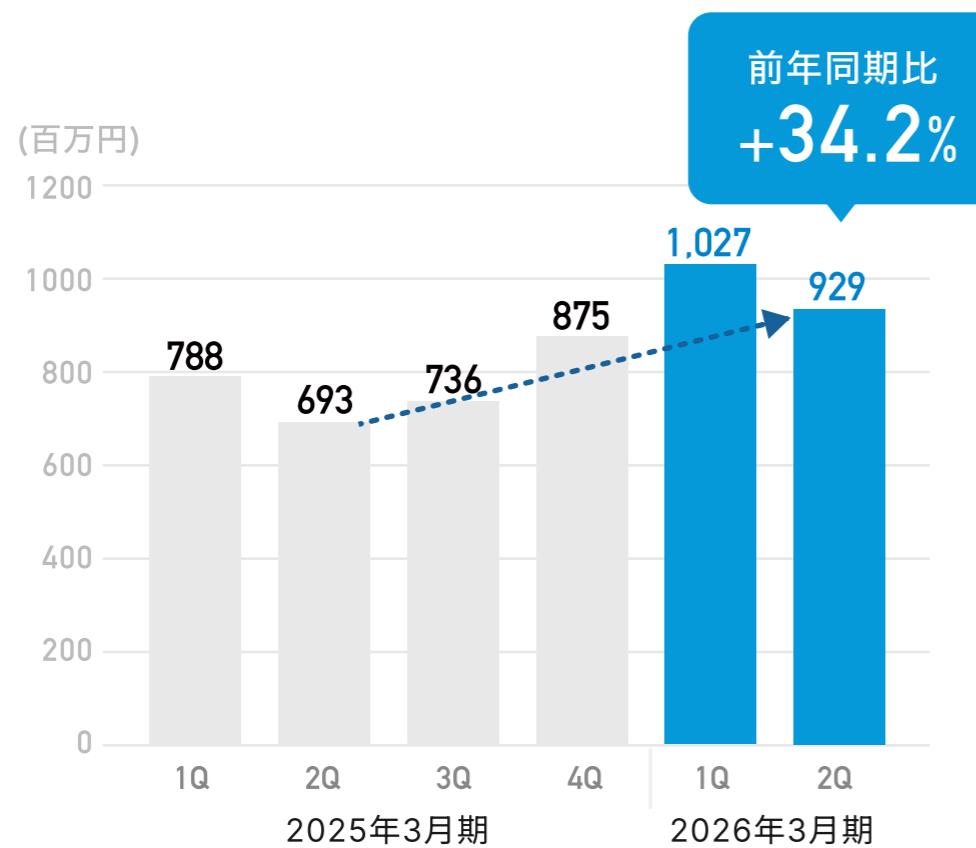
BY SEGMENT

セグメント別

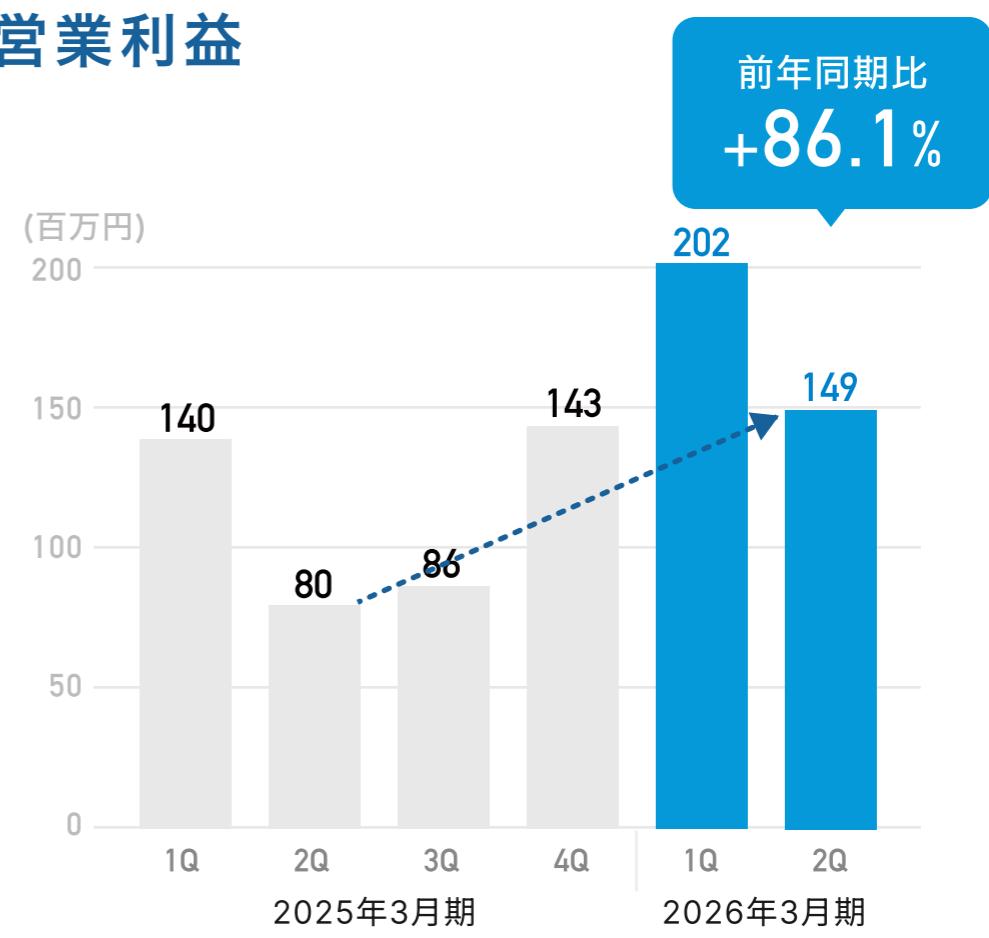
03

HR領域は閑散期の2Qにもかかわらず、好調
不動産領域は法人向けサービスがオフィス回帰の動きを捉え順調に推移

売上高

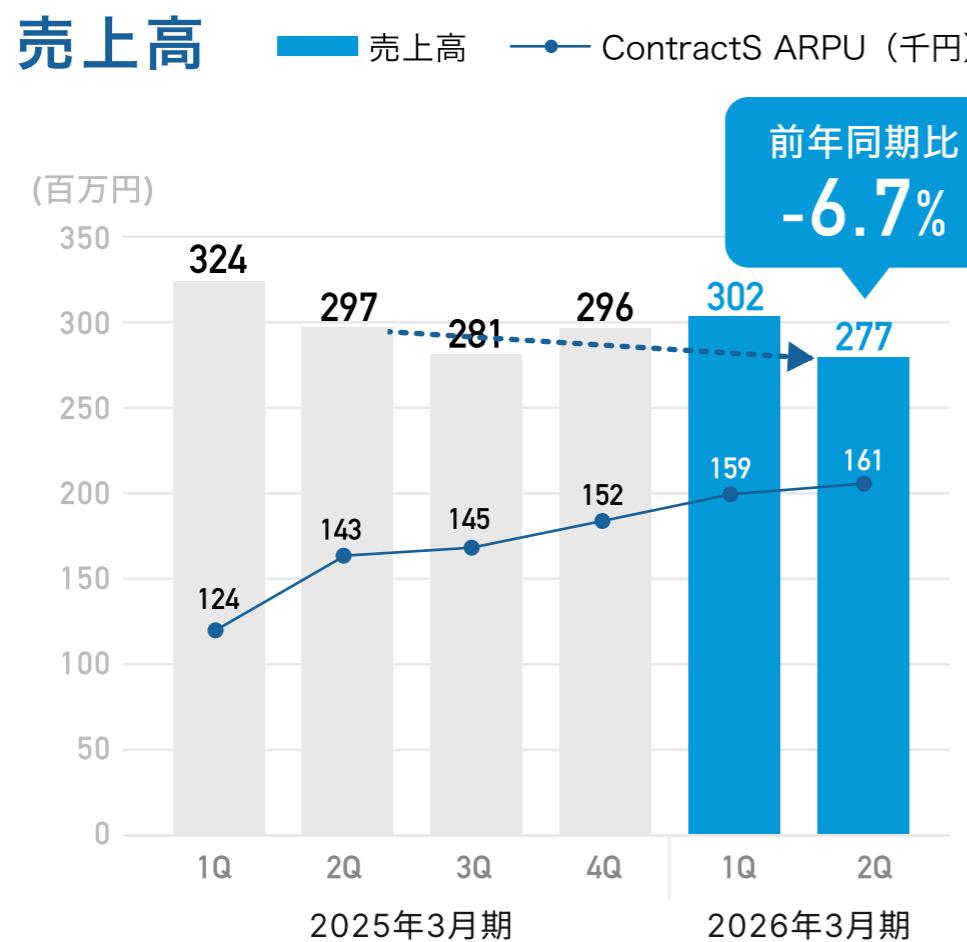


営業利益



※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。

DX事業はSaaS型ビジネスContractSの顧客単価（ARPU）、及び契約社数が順調に伸びた一方で、営業BPOのSales Xが営業活動の内製化の影響を受け減収、増益



※2026年3月期 1Qの数字については、遡及して修正しております。

GROWTH STRATEGY

成長戰略

0/4

業種・職種を幅広く掲載していることにより、AIや経済環境の変化に対応



求職者

Web

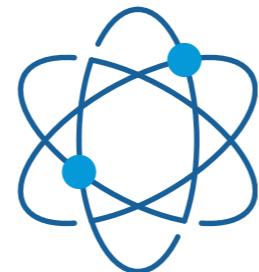
SNS

アプリ

マーケティング・アライアンス

リファラル

当社求人プラットフォーム



業種・職種を幅広く掲載する
アグリゲーションモデル

クライアント

大手求人ポータル

総合型エージェント

特化型ポータル

特化型エージェント

スカウト

採用企業

事務職・エンジニアの求人減 ↓

エッセンシャルワーカーの求人増 ↑

業種・職種需要の変化に対応する
ビジネスモデル

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。

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

HR領域で履歴書・職務経歴書作成のアプリをリリース

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・出力できるアプリ

課題

- ・転職希望者の増加
- ・応募書類簡略化のユーザーニーズ
- ・集客の多様化とアプリ経由の増大

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



Web版に加えてアプリ版もリリース

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。



オフィス回帰の流れを受け、法人向け不動産サービスが伸長

Just Fit Office (ジャスト・フィット・オフィス)

日本最大級のフレキシブルオフィス(*)検索サイト
*シェアオフィス・レンタルオフィス・コワーキングスペース

課題

- ・迅速なオフィスの開設
- オフィス回帰時の ・低コストでの運営
- ・人数増減に対応できる柔軟性

アプローチ

短期間で業務が開始できる オフィスの情報を提供

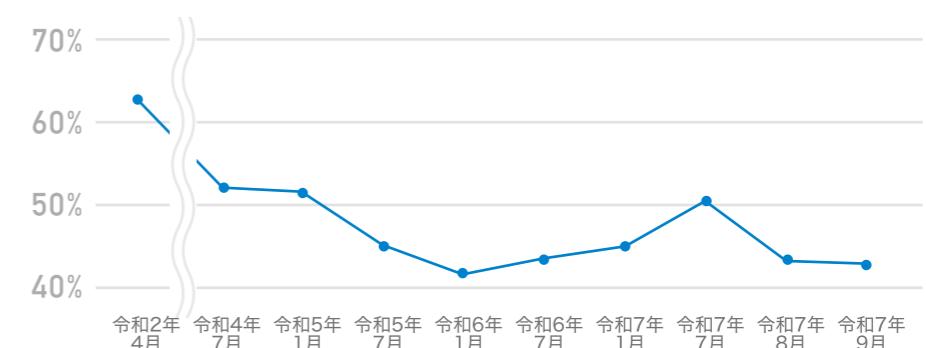
- ・機器やネットワークは既に設置済
- ・保証金、内装工事費が不要
- ・必要な期間だけ契約可能

JUST FIT OFFICE



テレワーク実施率が低下し、
オフィス需要が回復

都内企業のテレワーク実施率



出典：東京都「都内企業のテレワーク実施率（毎月実施）」
(東京都産業労働局 働き方改革推進ポータルサイト)

法務DX ContractS CLMにおいてAI機能を追加

ContractS CLM

ContractS（コントラクツ）株式会社が提供する
契約業務を一元管理するシステム
CLM : Contract Lifecycle Management

課題

契約書関連業務における煩雑さの解消

アプローチ

過去の契約を
ContractS CLM AI Assistが学習し、
人間に代わり法務関連業務を自動化

- ・ 承認ルートを自動選択
- ・ 取引金額や義務等の主要情報を自動抽出
- ・ 契約状況を自動的に把握

ContractS



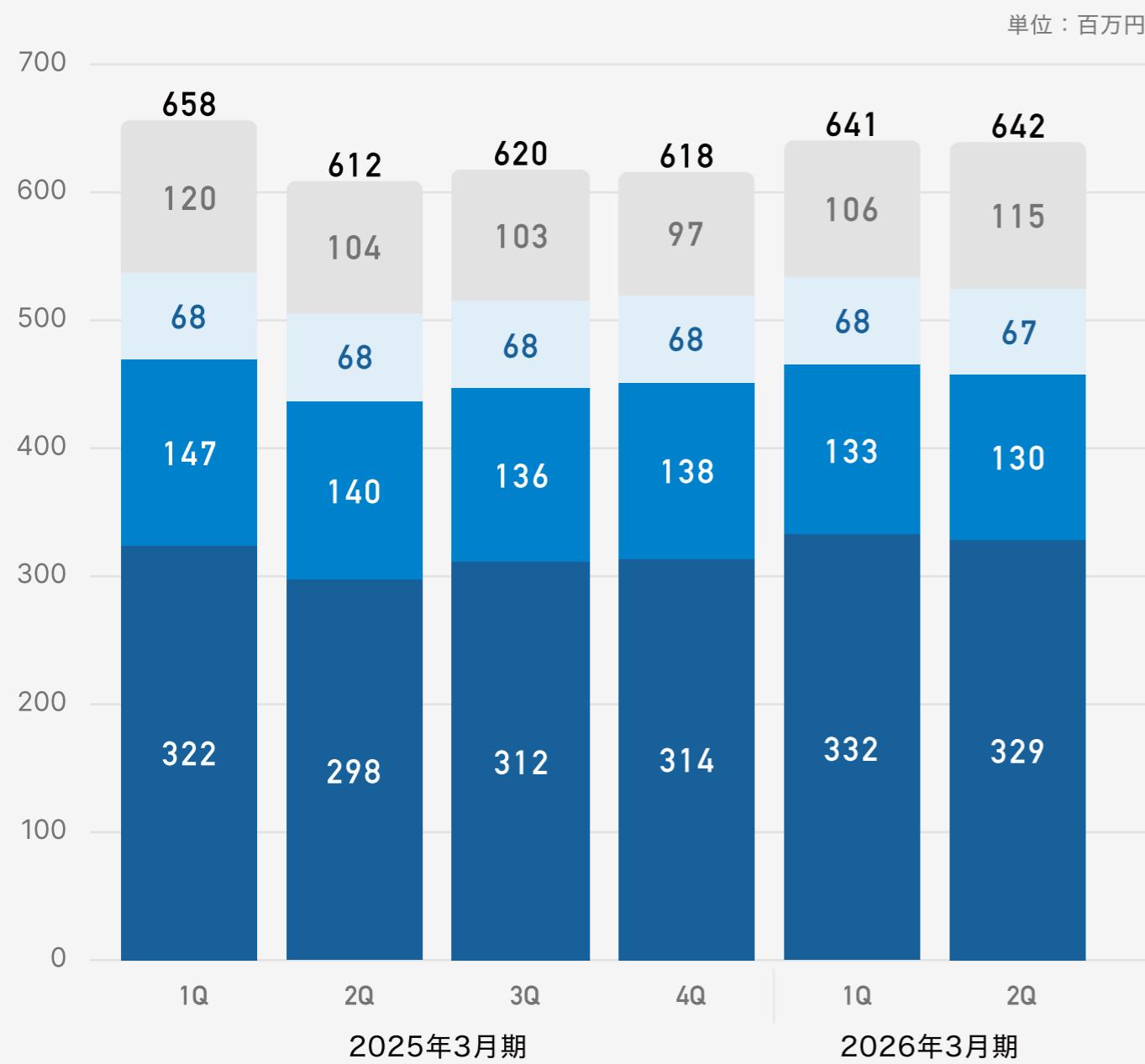
ダッシュボードでトレンド、異常値、
コンプライアンスリスクなどを特定



REFERENCE

ご参考

05



販売管理費推移

- 新卒・中途の採用関連費用により前四半期より増加
- のれん+顧客関連資産償却額は、横ばい
- 人件費は生産性の向上により、減少傾向
- 広告宣伝費は売上の伸びに対し、効率化できている

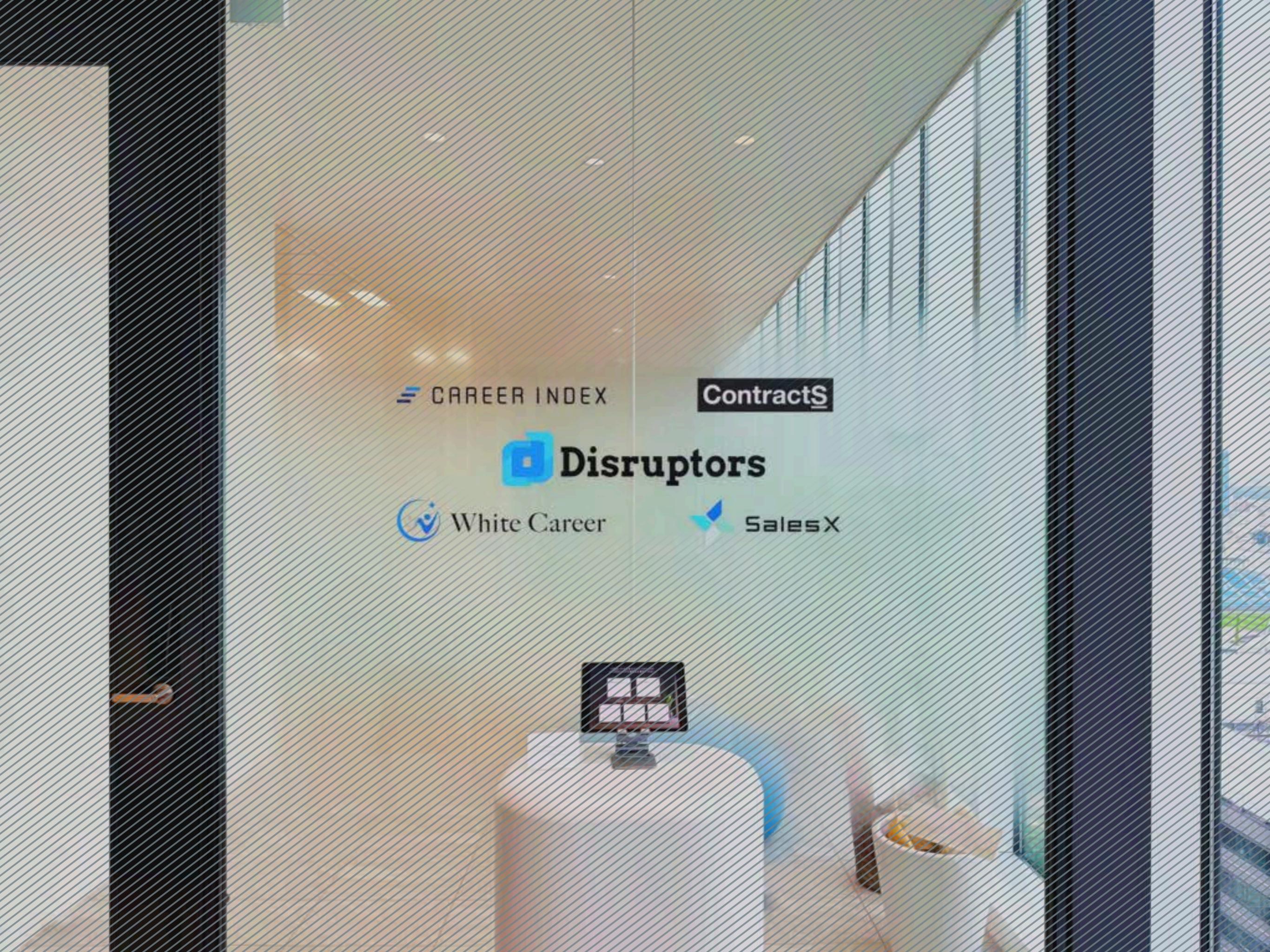
- その他
- のれん+顧客関連資産償却費
- 人件費
- 広告宣伝費

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