

# 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 第3四半期



株式会社ディスラプターズ  
証券コード：東証6538

2026年2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

課題と打ち手  
マーケティング事業  
DX事業  
生成AI導入  
サービストピックス

## ご参考

---

05

販売管理費推移

COMPANY-OVERVIEW

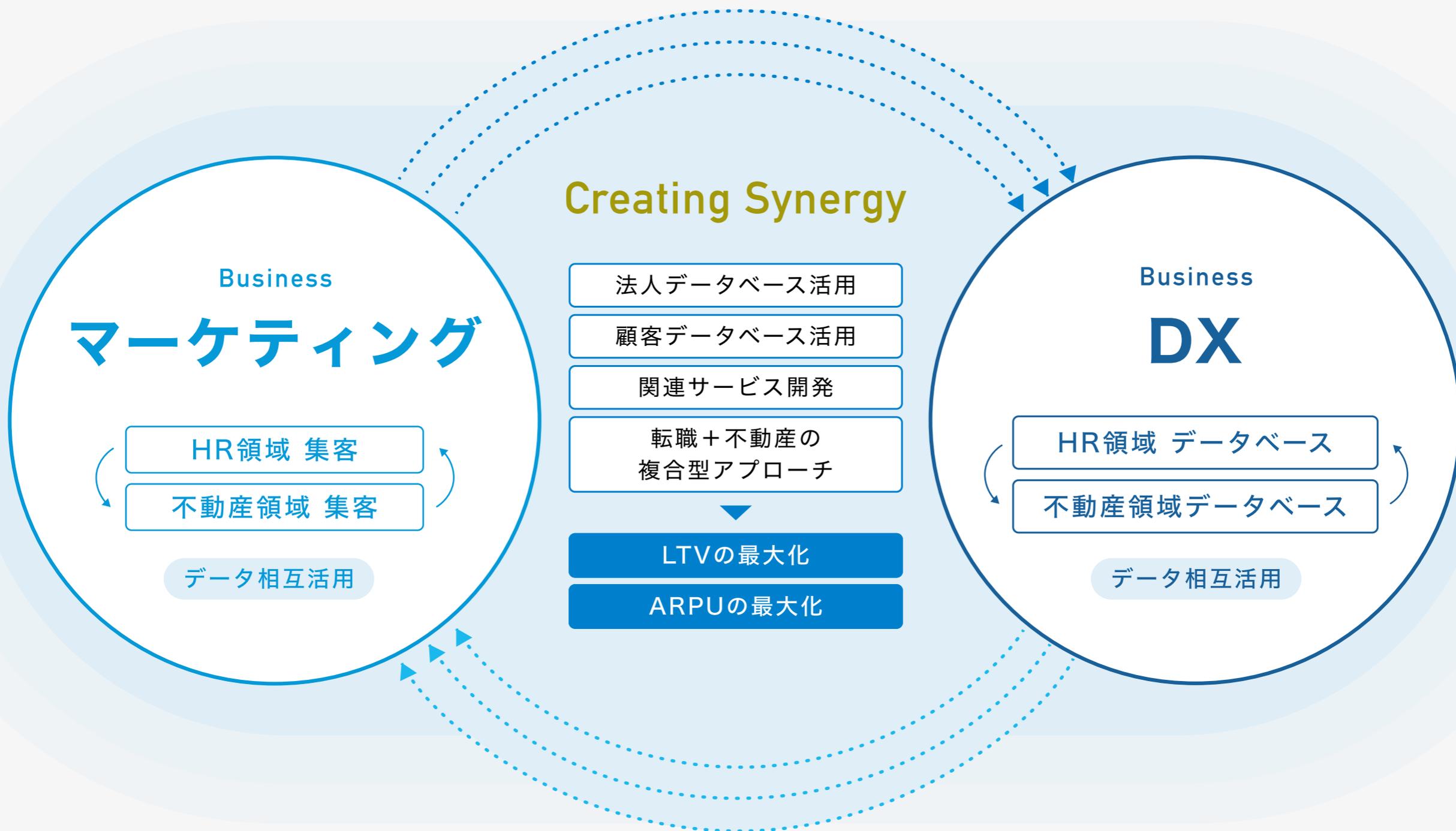
# 会社概要

# 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

*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

## 2026年3月期 第3四半期実績累計

## 連結

マーケティング事業のHR領域が順調に推移したことに加え、DX事業の黒字化が継続したことにより**増収増益**。また、純利益も大幅に増加。

売上高 **3,789** 百万円  
前年同期比 **+21.4%**

営業利益 **522** 百万円  
前年同期比 **+148.3%**

EBITDA **743** 百万円  
前年同期比 **+71.8%**

親会社株主に帰属する  
純利益 **482** 百万円  
前年同期比 **+415.3%**

## マーケティング事業

売上高 **2,907** 百万円  
前年同期比 **+31.1%**

セグメント利益 **513** 百万円  
前年同期比 **+67.5%**

EBITDA **674** 百万円  
前年同期比 **+48.1%**

成長戦略の一つであるアライアンス・マーケティングがHR領域を牽引し、売上高、セグメント利益ともに大幅に増加。

## DX事業

売上高 **881** 百万円  
前年同期比 **-2.5%**

セグメント利益 **8** 百万円  
前年同期比 **+97** 百万円

EBITDA **68** 百万円  
前年同期比 **+84** 百万円

ContractSが順調に推移したことに加え、セグメント内の利益構造の見直した結果、セグメント利益は対前同期比で97百万円改善した。

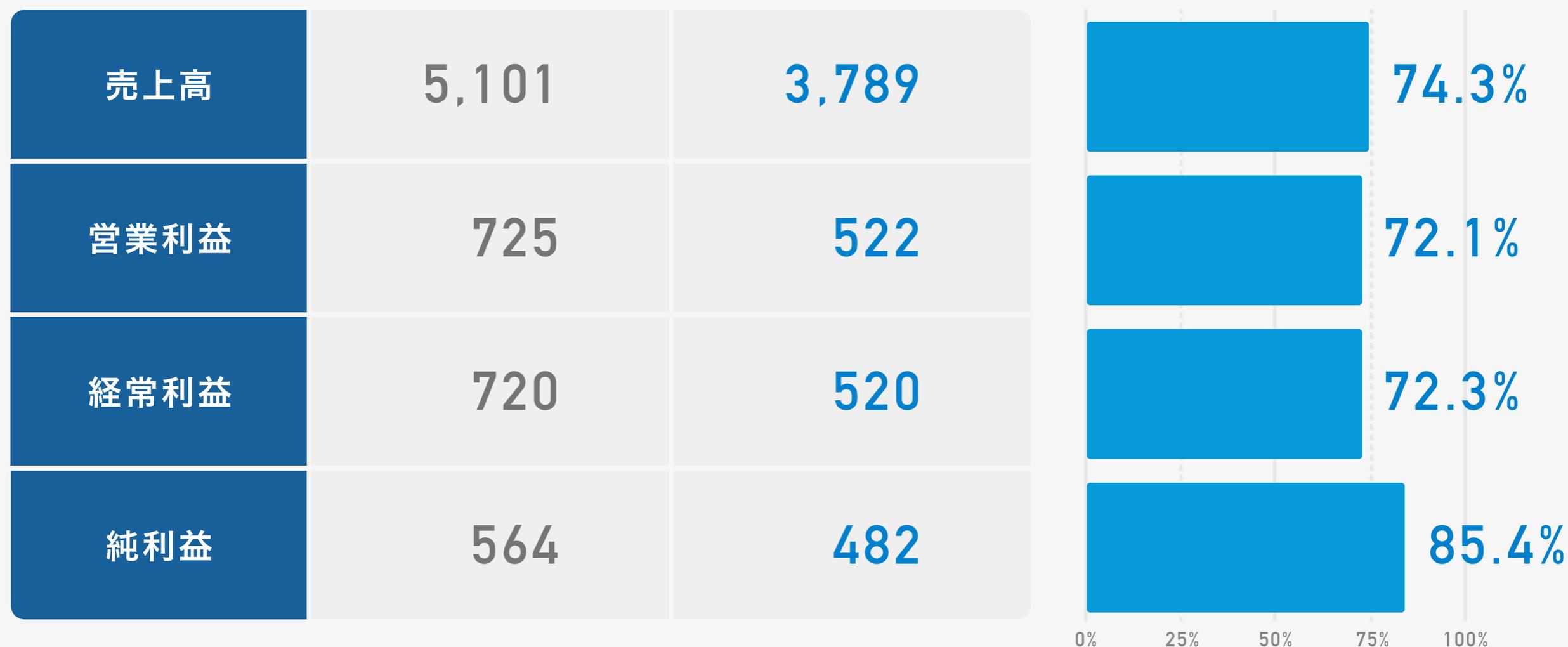
## 2025年11月25日上方修正、2026年3月期通期業績予想に対する進捗率

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  
第3四半期実績累計

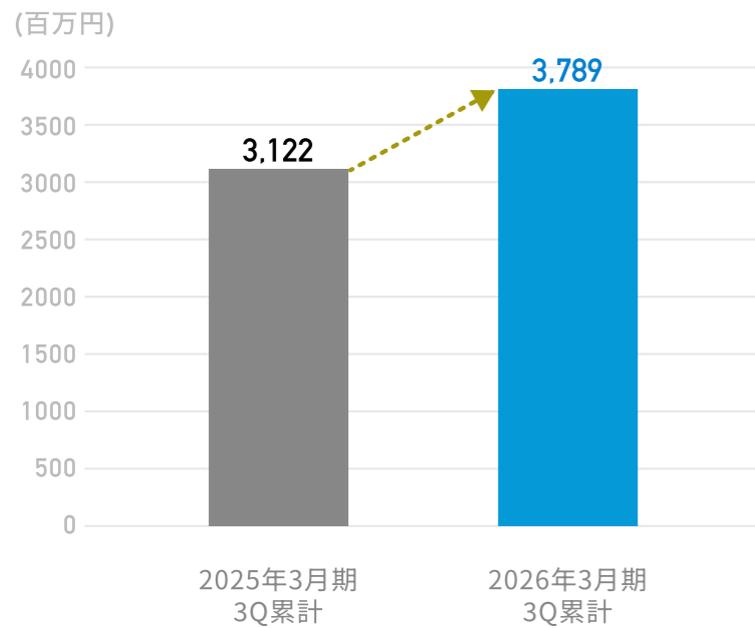
進捗率



### 売上高

**+21.4%**

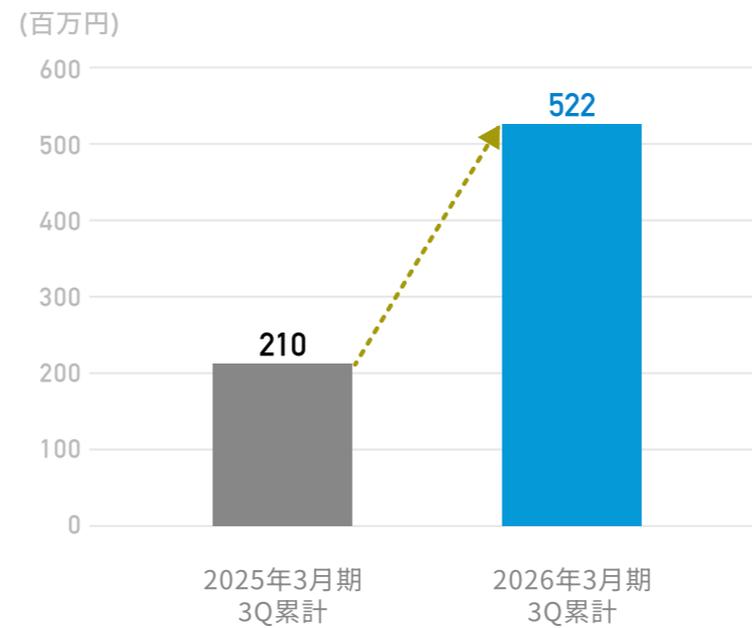
前年同期比



### 営業利益

**+148.3%**

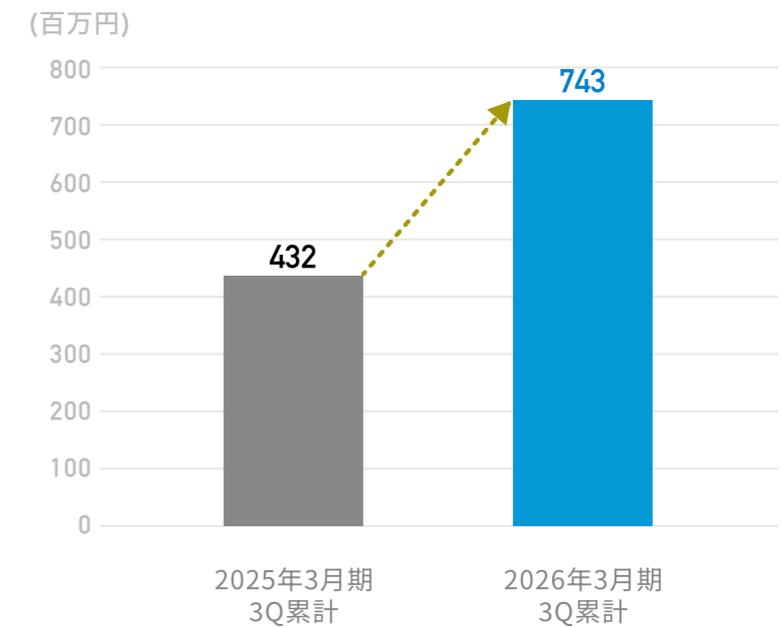
前年同期比



### EBITDA

**+71.8%**

前年同期比

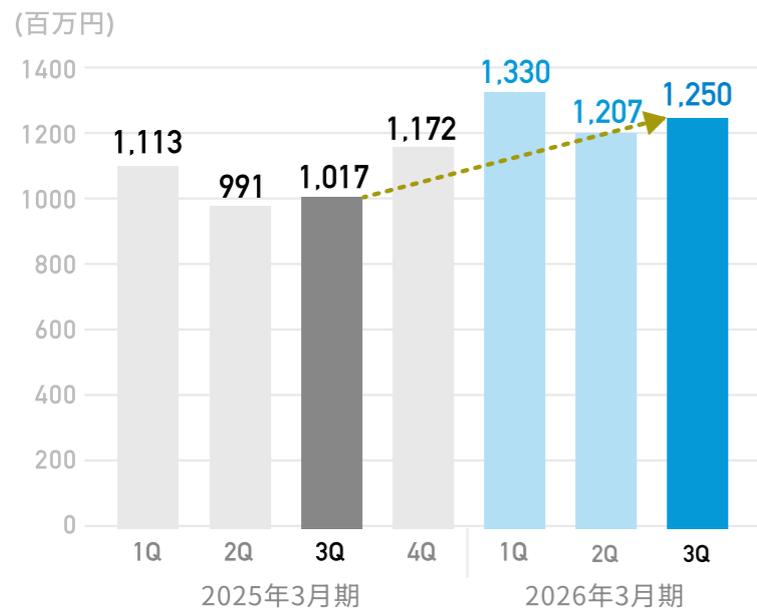


- ① 売上高は対前年で順調に成長
- ② 営業利益は約2.5倍に増加

### 売上高

**+22.9%**

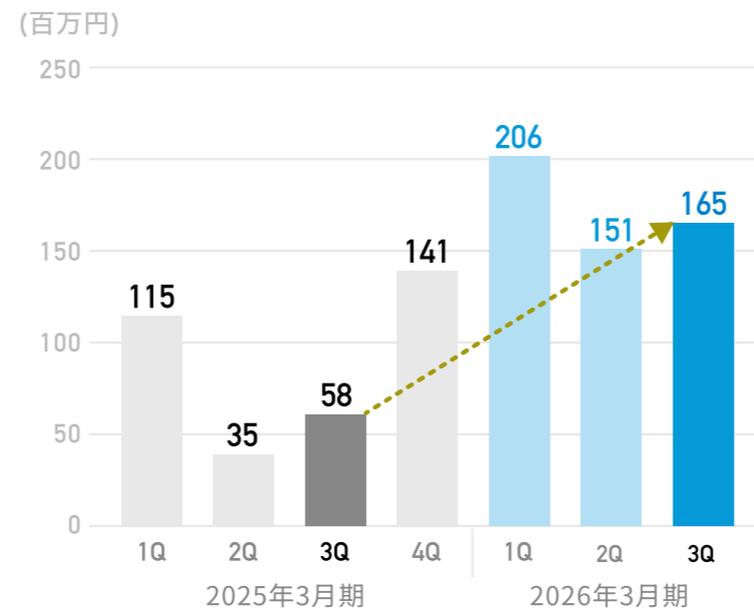
前年同期比



### 営業利益

**+179.8%**

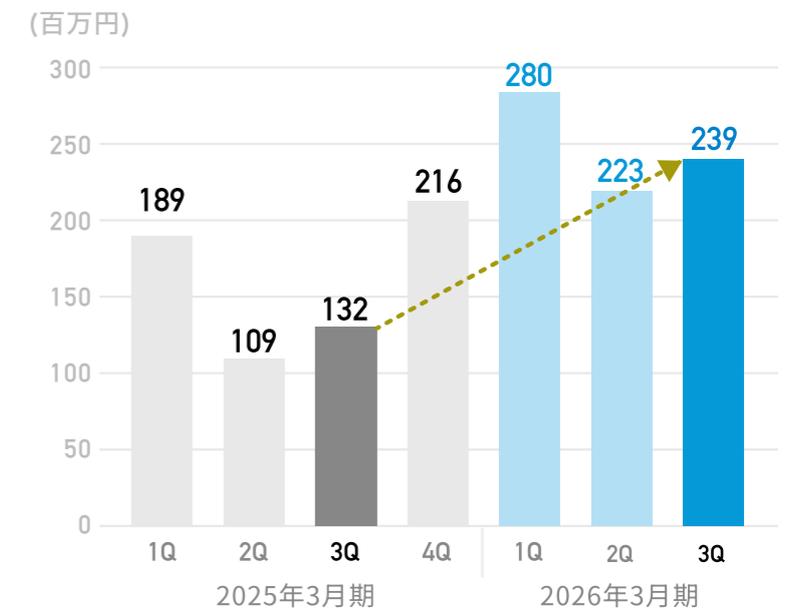
前年同期比



### EBITDA

**+80.2%**

前年同期比



- ① 売上高・営業利益ともに最繁忙期である4Qに向けて**大幅増**
- ② EBITDAが前年同期から**大きく成長**

BY SEGMENT

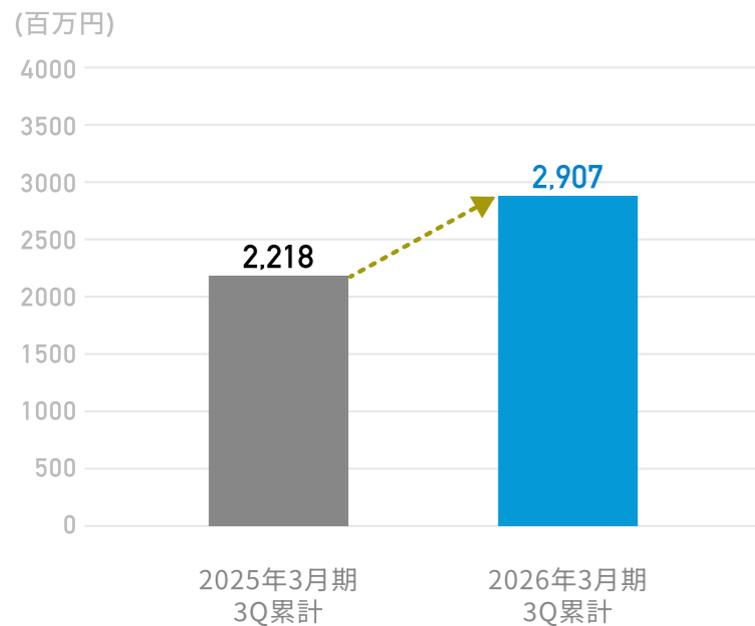
# セグメント別

03

### 売上高

**+31.1%**

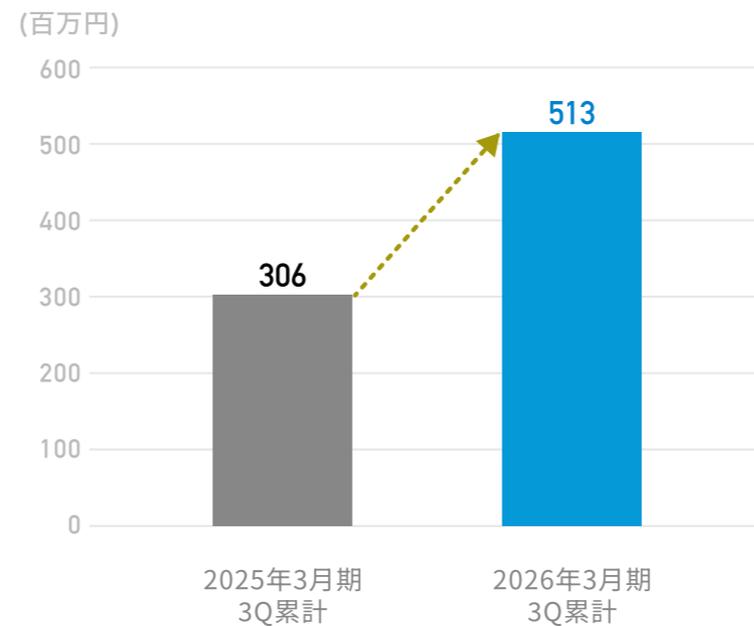
前年同期比



### 営業利益

**+67.5%**

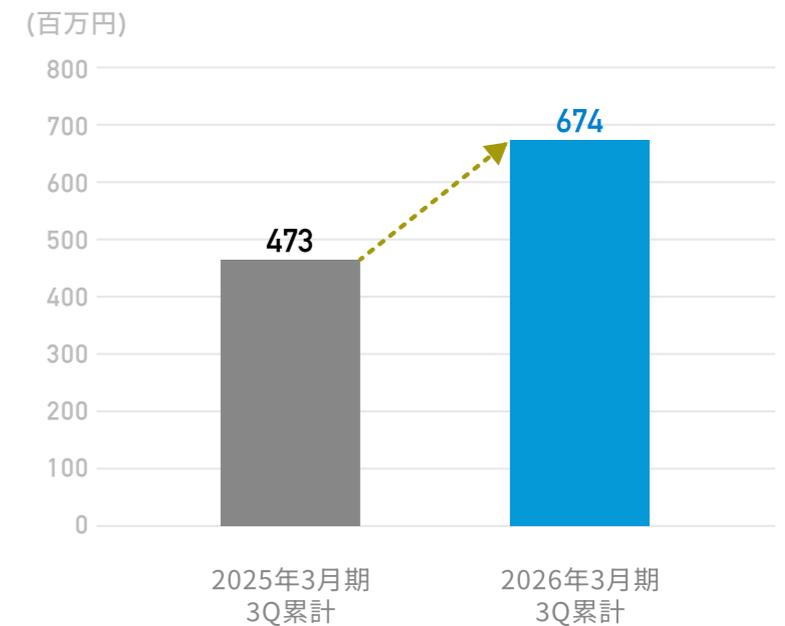
前年同期比



### EBITDA

**+42.5%**

前年同期比

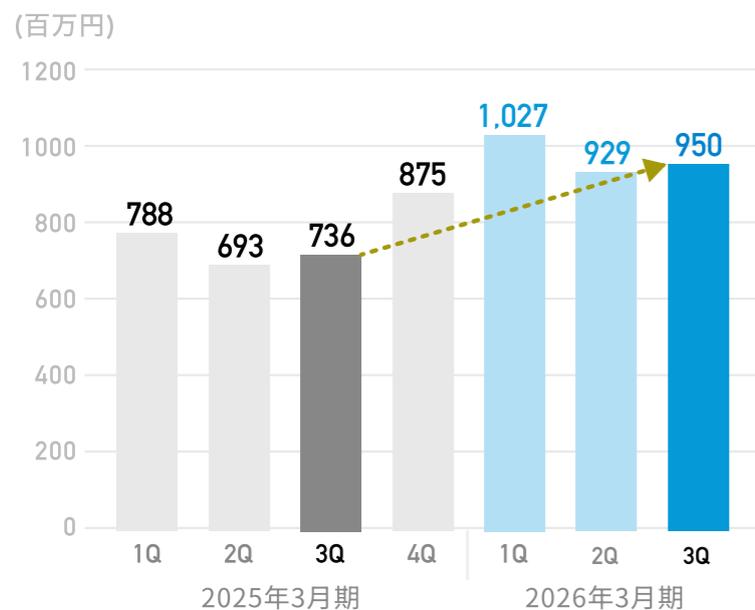


- ① 売上高が大きく増加
- ② 営業利益はさらに大きく増加

### 売上高

**+29.0%**

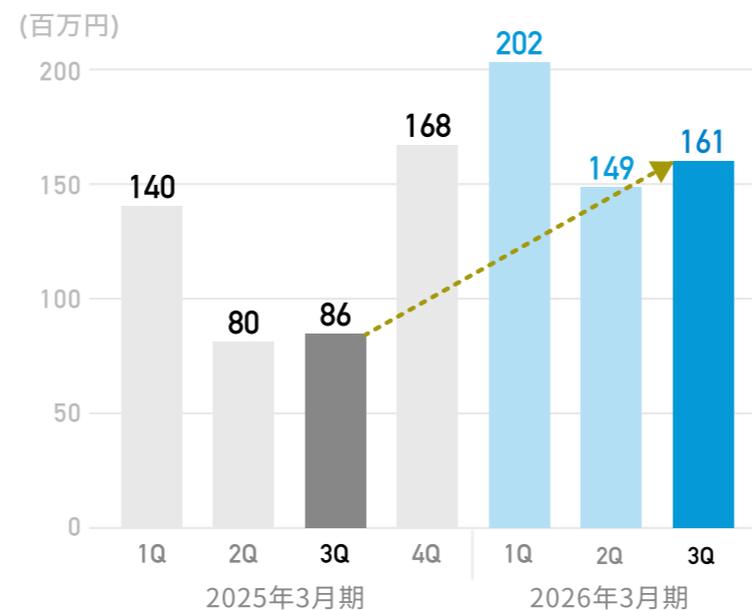
前年同期比



### 営業利益

**+87.3%**

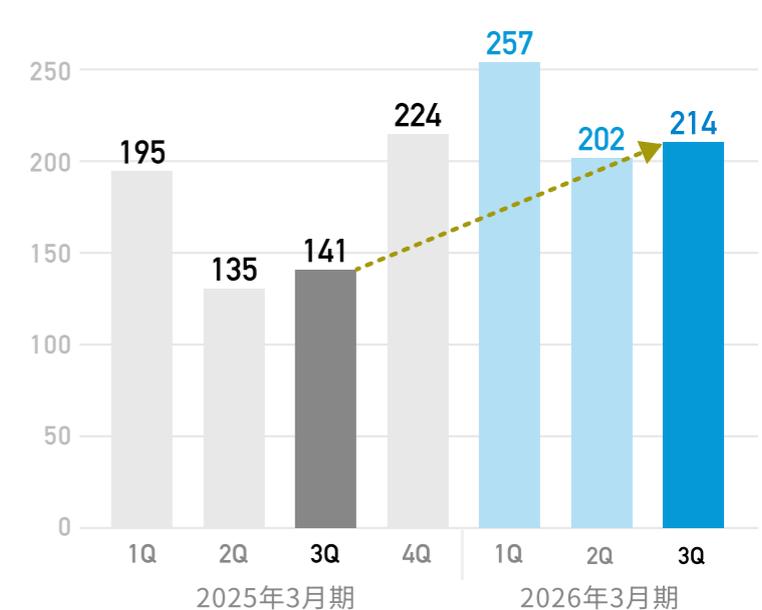
前年同期比



### EBITDA

**+51.7%**

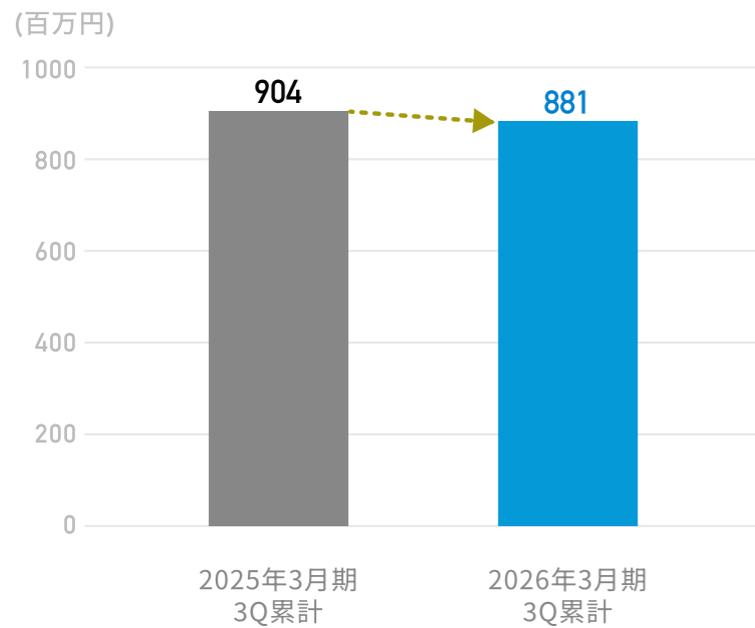
前年同期比



- ① HR領域はアライアンス・マーケティングを軸に**引き続き好調**に推移
- ② 不動産領域は個人向けサービスで**安定した収益確保**を継続

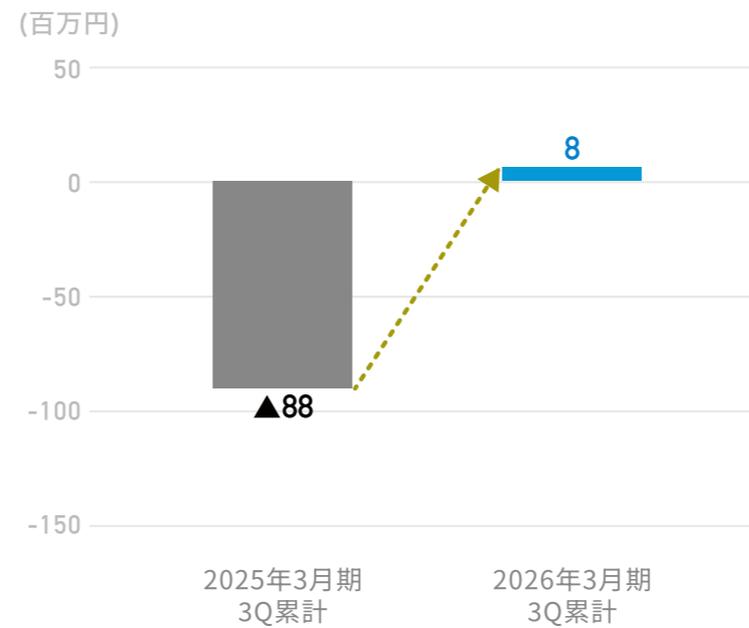
### 売上高

**-2.5%**  
前年同期比



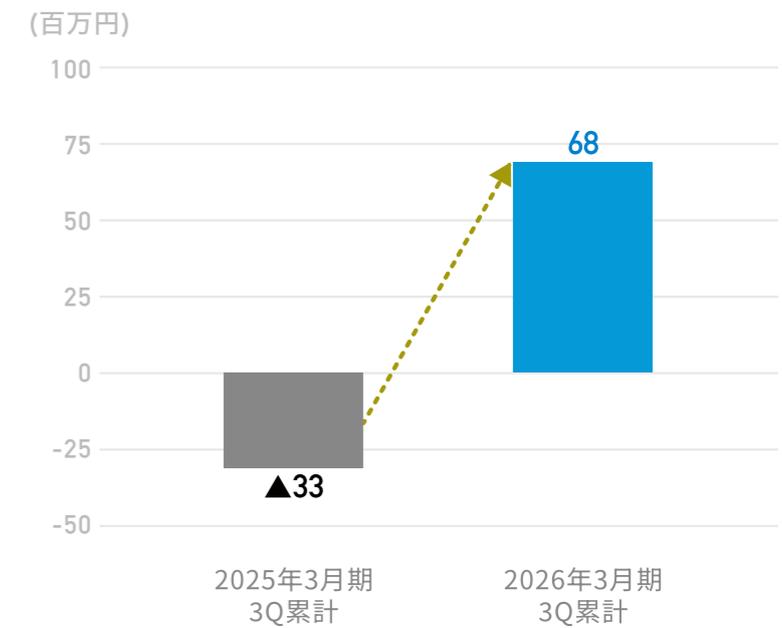
### 営業利益

**+97** 百万円  
前年同期比



### EBITDA

**+102** 百万円  
前年同期比

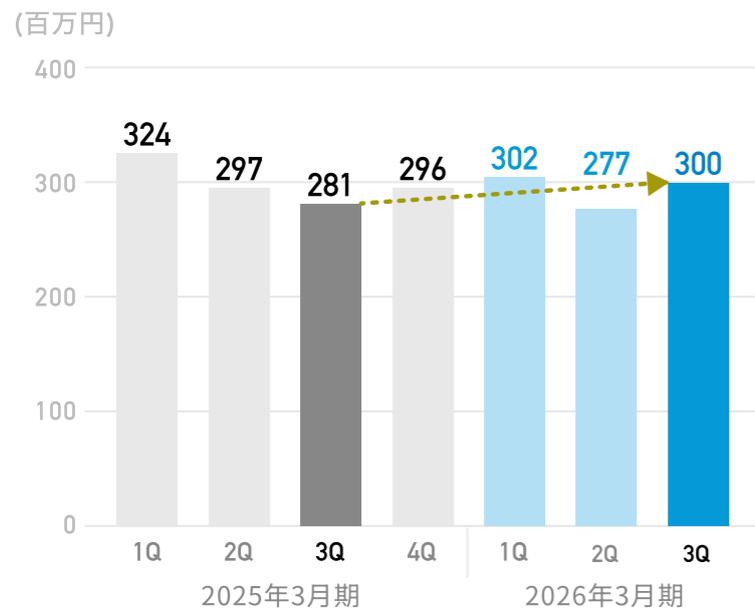


① セグメント利益・EBITDAともに**黒字化**

### 売上高

**+7.0%**

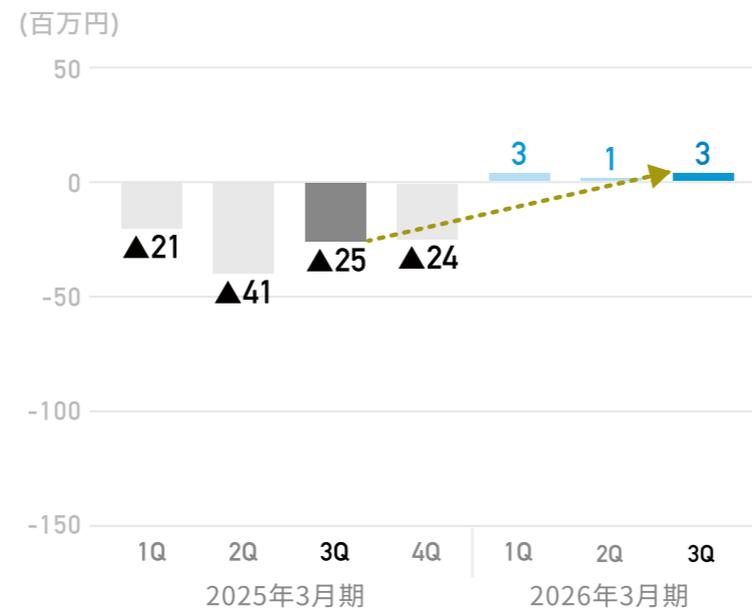
前年同期比



### 営業利益

**黒字化**

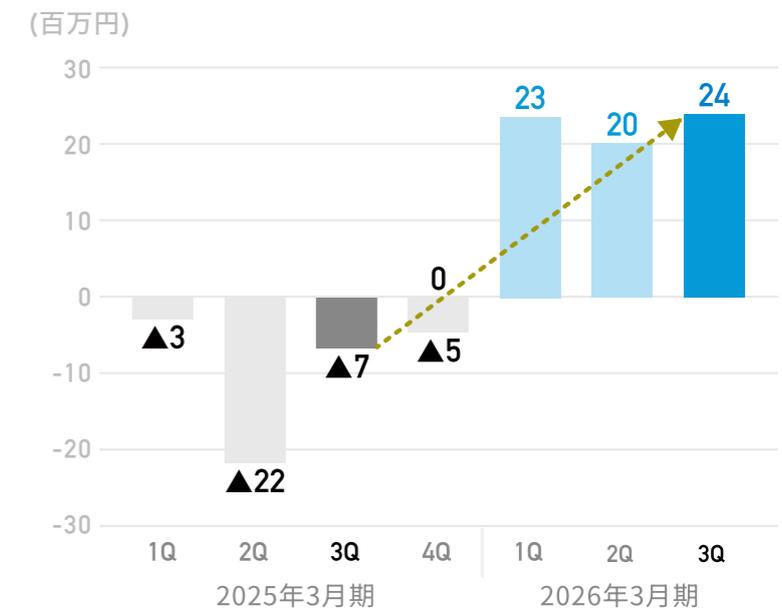
前年同期比



### EBITDA

**+32** 百万円

前年同期比



- ① DX事業は法務DXのContractSが**順調に推移**し、売上高は対前年で**増加**
- ② 営業利益も通期での**黒字を継続**

GROWTH STRATEGY

# 成長戦略

04



Assignment

### 当社の課題 (HR領域)

Responding to Changes in Job Seeker Behavior

#### AI普及による求職者の行動変化への対応

多様化する職探し的手段

Increase in Customer Spending

#### ARPU (顧客単価) の更なる拡大

求職者の登録・応募数の増加

For Job Seeker

#### 変化する“働き方”への適応

フリーランスから正社員への回帰・スポットバイトの働き方の増加

For Resource Demand

#### 変化する“人材需要”への適応

ブルーカラー (ドライバー・建設・製造) への需要の変化



Approach

### 課題への打ち手

NEW APPROACH

#### AIが出来ない求職者向けサービスの拡充

対面でのコンシェルジュサービスの提供

NEW APPROACH

#### アライアンス・マーケティング

当社グループの保有する求人に対して応募を喚起

NEW APPROACH

#### 掲載求人の職種拡大

ブルーカラー (ドライバー・建設・製造) の職種を拡大





Assignment

## 当社の課題（不動産）

ARPU Expansion

### 個人向け不動産サービス（賃貸）の ARPUの拡大

成熟した市場に対して、新たな取り組みが必要

“個人”向け不動産サービス



Approach

## 課題への打ち手

NEW APPROACH

### 不動産関連付帯サービスのクロスセル

グループ内でのデータベース連携によって  
異なる商材（引越、保険等）へのクロスセルを行い  
1ユーザーあたりの収益を拡大



NEW APPROACH

### 提供サービスのラインナップ拡充

固定掲載モデルの展開や市場レポートの提供



Assignment  
当社の課題 (DX)

Investment Recovery and Service Scale Expansion

投資回収のステージから  
収益化への移行

法務DXサービス “ContractS”

Approach  
課題への打ち手

NEW APPROACH

ターゲットを大企業に

ターゲットを大企業にシフトして  
ARPU (顧客単価) の上昇を図る



NEW APPROACH

付加機能の提供

AIやチャットによる付加機能を  
開発・提供し、サービスを拡大



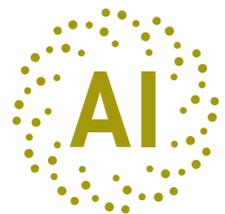
NEW APPROACH

SaaS系企業以外への販路拡大

SaaS系企業以外へのサービス提供と、営業開拓を図る



## 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**  
開発業務  
**20~30% 程度削減**

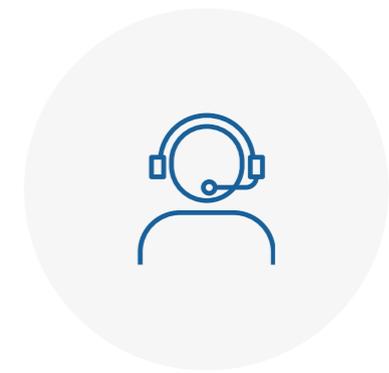
## HR領域でコンシェルジュ機能を強化

### Enhance 1

ウェブサイト・アプリの利用ユーザーに対して

**転職活動を直接支援し、真の求職者ニーズを捉え顧客満足度をアップ**

- 1 条件に合った**求人検索・応募のフォロー**
- 2 応募企業からの連絡の見逃しや漏れを防ぐ**リマインド**



### Enhance 2

**履歴書・職務経歴書作成アプリが好調**

- 1 履歴書・職務経歴書作成アプリ「レジュミン」の**ユーザー数が増加**
- 2 Googleストアの「職務経歴書」の検索キーワードで**1位\***

\*2026年2月12日時点



# 敷金礼金ゼロの物件に特化した賃貸物件検索アプリ “ゼロチン”をリリース



敷金礼金なしのお部屋探しは

## ゼロチン

### 敷・礼なしに強い 家探しアプリ

選べる！3つの検索方法

通勤・通学時間から探す

路線・駅から探す

エリアから探す

敷金・礼金なし物件数  
日本 **最大級**

※2025年11月時点での当社調べによるもの



敷金礼金なしの物件が豊富だから  
おトクに新生活をはじめやすいヨ！

『ゼロチン』は、敷金・礼金0円の初期費用を抑えた賃貸物件が探しやすく設計されたお部屋探しアプリ。お部屋が決まればもれなくお祝い金をプレゼント。



ゼロチン

敷金礼金0円に特化した賃貸物件検索アプリ



豊富な機能

- 1 敷金・礼金0円で絞り込み検索
- 2 通勤時間からお部屋探し
- 3 路線・駅/エリアから賃貸物件検索
- 4 地図で賃貸物件の周辺環境が確認できる
- 6 お気に入り（キープ）機能と比較
- 7 新着物件のプッシュ通知

法務DX ContractSにおいてAIを活用したサービス  
 “ContractS AI LegalOps” (コントラクツ・エーアイ・リーガルオプス) をリリース

# ContractS AI LegalOps

企業の担当者は契約書をSlack / Teamsといったチャットツールに送るだけで、専門家によるレビュー結果が翌営業日に返却されます。



- 1 契約書をチャットツールに送る
- 2 翌営業日に返却

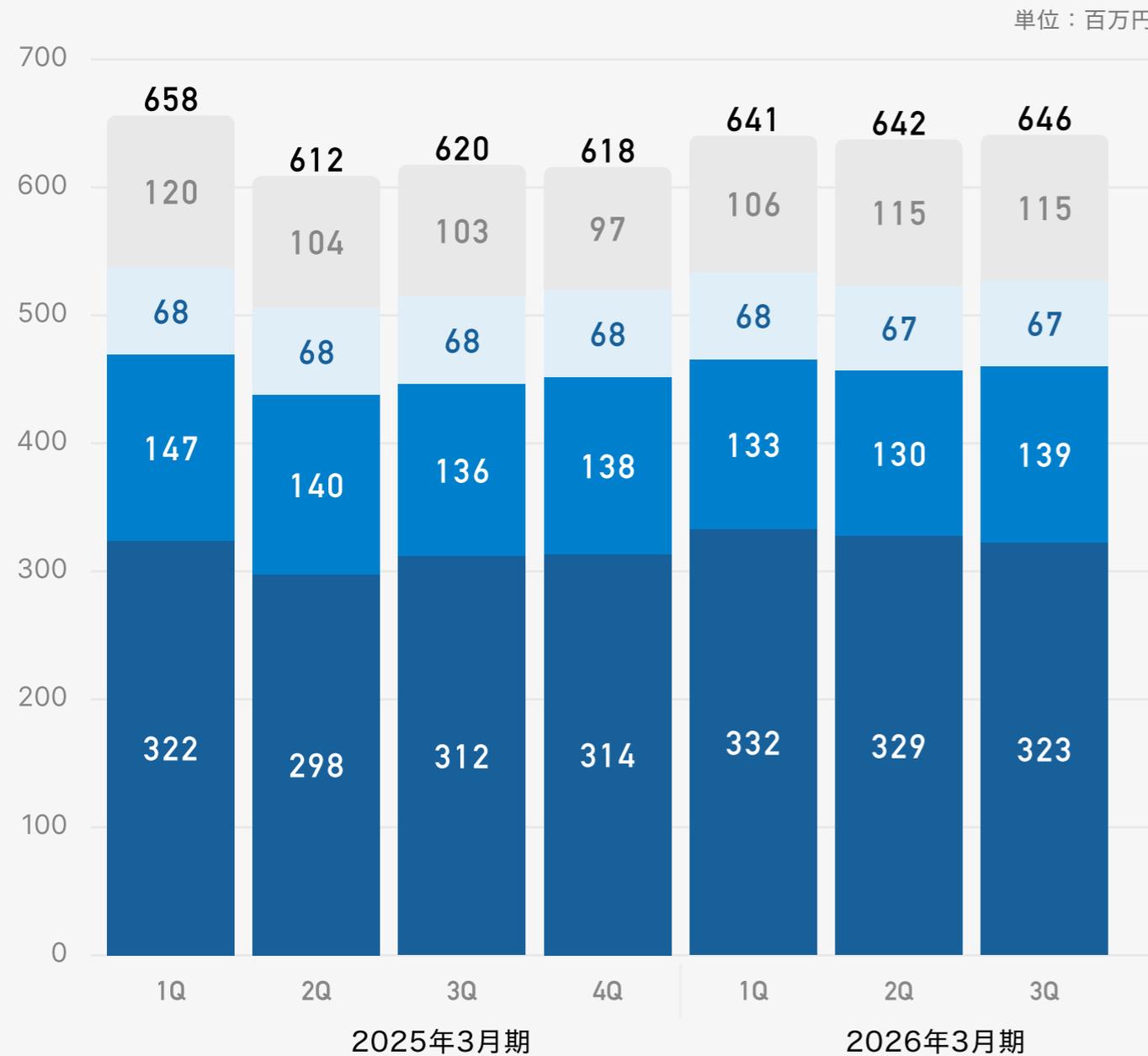
意思決定のスピードUP ↑

法律事務所の”Legal Agent 法律事務所（東京・港）”と連携して提供。  
 新興企業が取引先と結んだ契約書情報をAIが一覧にするなど、契約書の管理業務も代行。  
 専任の法務担当を置けない新興企業や大量の契約書を扱う企業に最適。

APPENDIX

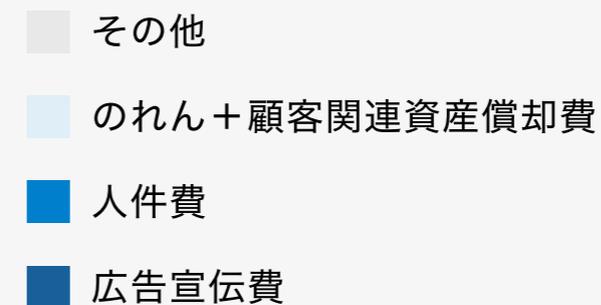
ご参考

05



## 販売管理費推移

- ① 大きな変化なし
- 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 広告宣伝費は引き続き、売上の伸びに対し、効率化できている



## 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

