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2四半期
決算説明資料

Disruptors

株式会社ディスラプターズ
証券コード：東証6538
2026年11月13日

目次

01. エグゼクティブサマリー
02. 業績進捗
03. 株主還元
04. 事業戦略・成長戦略
05. 資本政策・バランスシート
06. 通期業績予想・ガバナンス・他

01 エグゼクティブサマリー

Executive Summary

エグゼクティブサマリー

業績の進捗

- 四半期の売上高は1,523百万円（前年同期比+25.8%）となり、累計売上高も3,026百万円と3,000百万円の節目を超えた。
- 四半期の営業利益は193百万円（同+24.1%）となり、累計営業利益は413百万円となった。

注力事業

- 求人シェアリング事業は継続して伸長。
- マーケティング事業のHR領域は、今後の伸びが予想される職種に対してのアプローチを展開し、収益確保している。
- DX事業はContractSの黒字が継続し、更なる売上伸長に向かっている。

株主還元

- 配当3円
- 自己株取得72百万円

に加え

- 株主優待（シェア型）を新設。
  総合利回り（配当＋優待）10.3%（見込み）で還元。

利回りは2026年11月13日終値222円で算出しています。（今後の株価変動により、実際の利回りは記載の水準から変動する可能性があります。）
上記は一定の前提に基づく参考試算であり、実際の贈呈額および利回りを保証するものではありません。（対象株主数が増加した場合、1人当たりの贈呈額および利回りは低下します。）

エグゼクティブサマリー｜2027年3月期 Q2 四半期業績

（百万円）	2026年3月期Q2 四半期実績	2027年3月期 Q2 四半期実績	前年同期比 (YoY)
売上高	1,211	**1,523**	+25.8%
営業利益	155	**193**	+24.1%
経常利益	156	**194**	+24.2%
EBITDA	228	**270**	+18.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	106	**130**	+22.2%

エグゼクティブサマリー｜2027年3月期 Q2 累計業績

（百万円）	2026年3月期Q2 累計実績	2027年3月期 Q2 累計実績	前年同期比 (YoY)	通期予想進捗率
売上高	2,538	**3,026**	+19.2%	50.4%
営業利益	357	**413**	+15.5%	45.6%
経常利益	354	**414**	+16.9%	46.1%
EBITDA	503	**566**	+12.4%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	235	**280**	+19.2%	46.4%

売上高：通期計画 6,000百万円に対する進捗



営業利益：通期計画 905百万円に対する進捗



経常利益：通期計画 900百万円に対する進捗

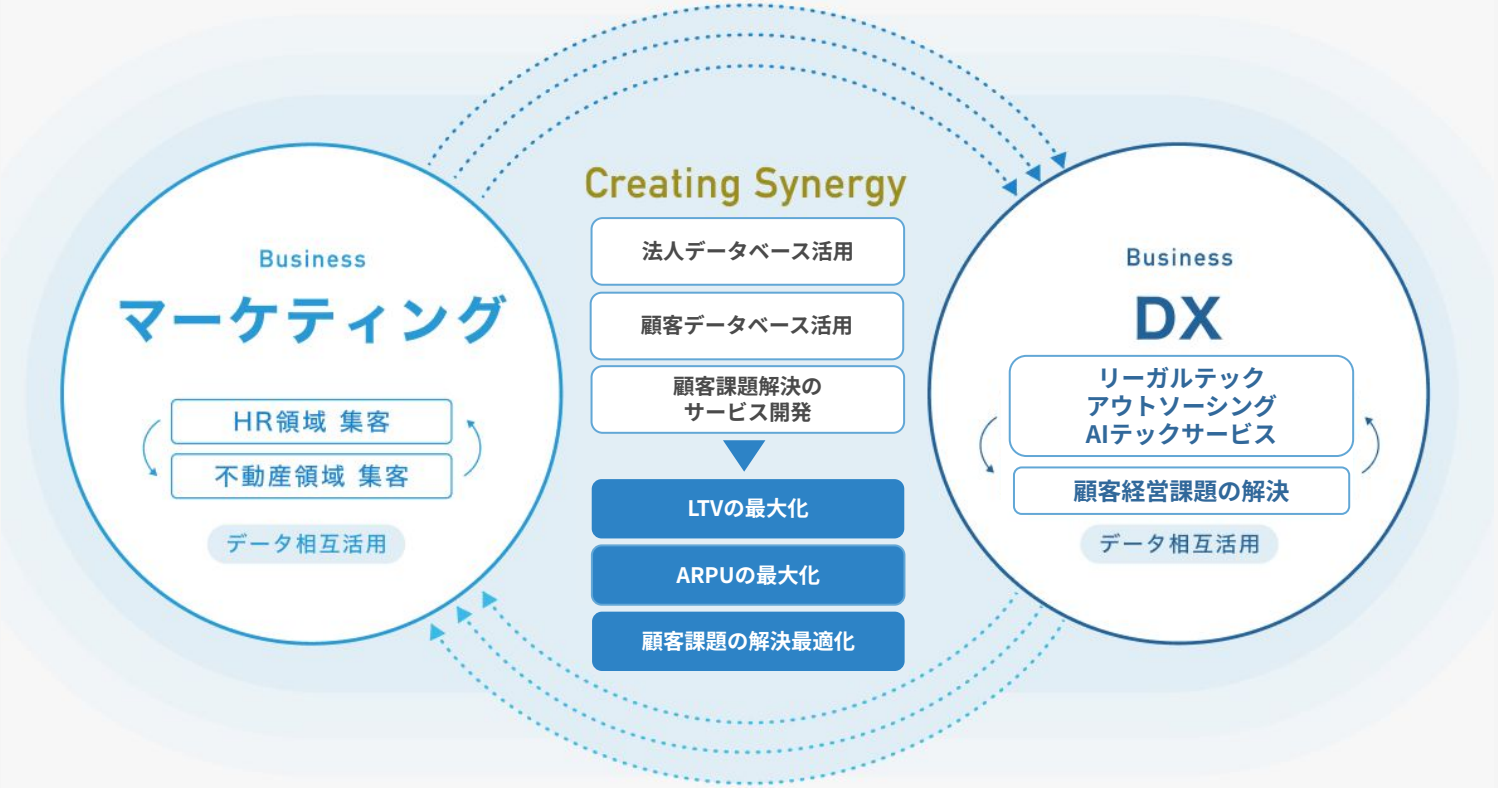


02 業績進捗

Performance Update

業績進捗｜事業セグメント

ディスラプターズが展開する事業セグメント



業績進捗｜事業セグメント｜マーケティング事業

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・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

業績進捗｜事業セグメント｜DX事業

DX事業

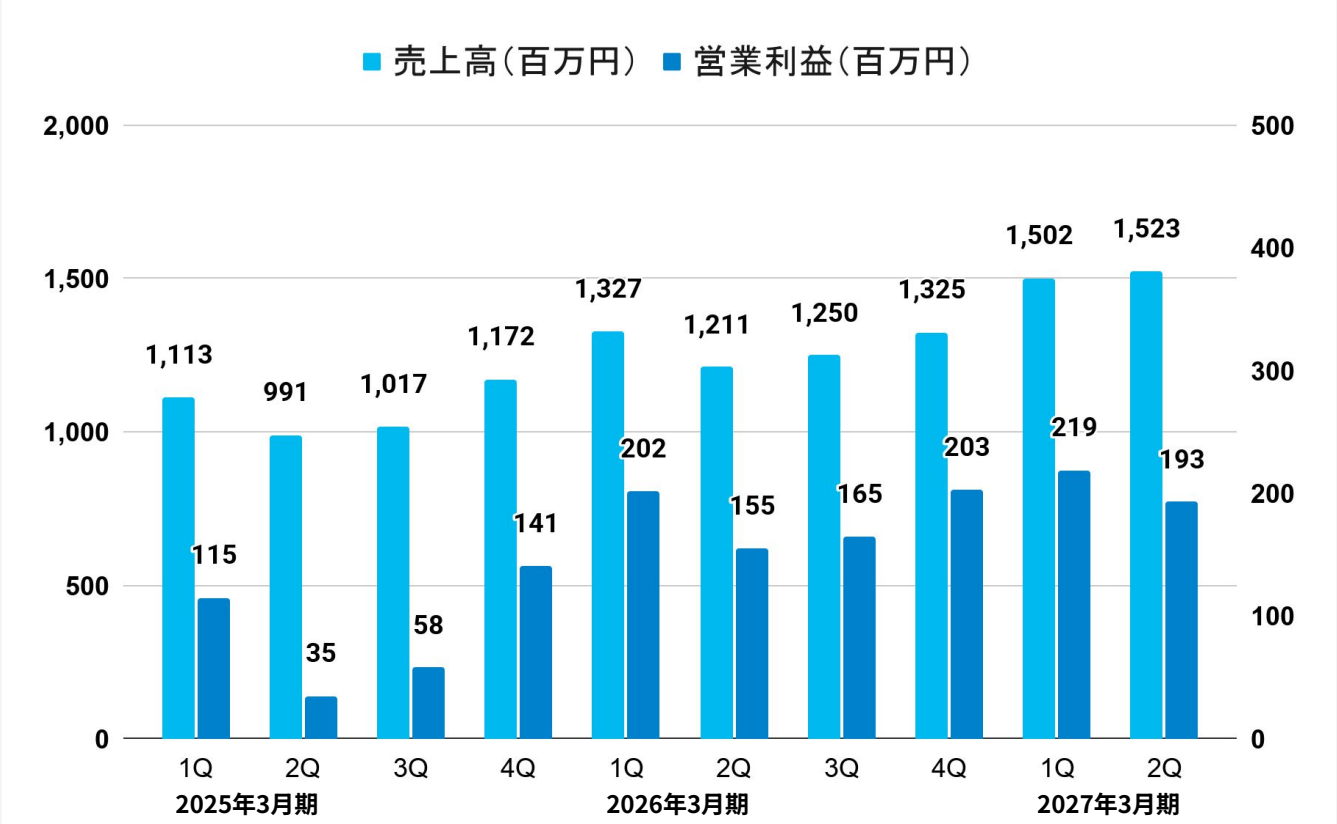
ContractS
契約マネジメントシステム
「ContractS CLM」の提供

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

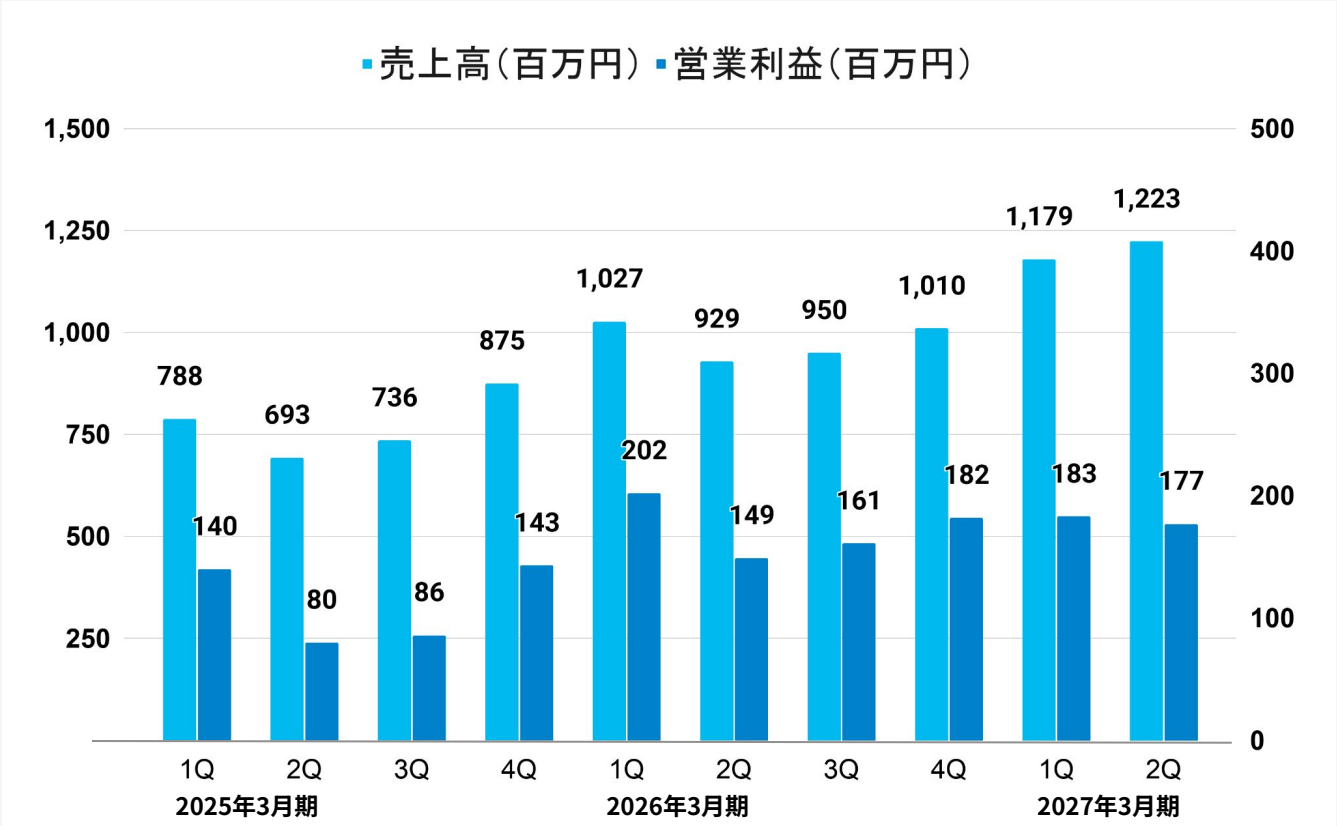
業績進捗｜売上高・営業利益推移（連結）



コメント

- 売上高
  順調に増加し、
  対前年同期比で
  +25.8%増加。
- 営業利益
  繁忙期に向け、
  対前年同期比で
  +24.1%
  の成長を確保。

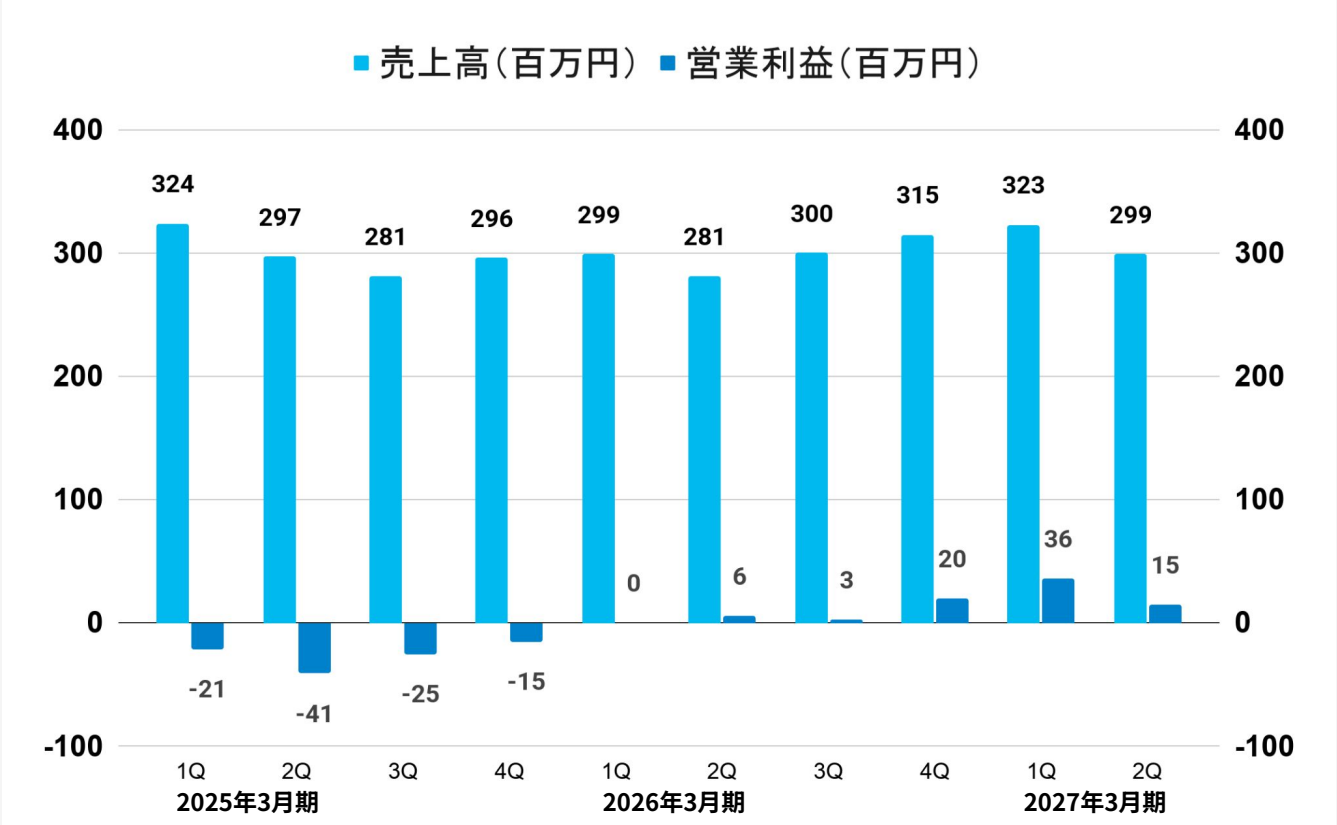
業績進捗｜マーケティング事業（HR・不動産）



コメント

- 売上高
  四半期で1,200百万円を超え、四半期ベースで、コンスタントに1,000百万円以上を出せる素地が出来た。
- 営業利益
  2Qは閑散期ながら、1Qと同程度の営業利益を確保。

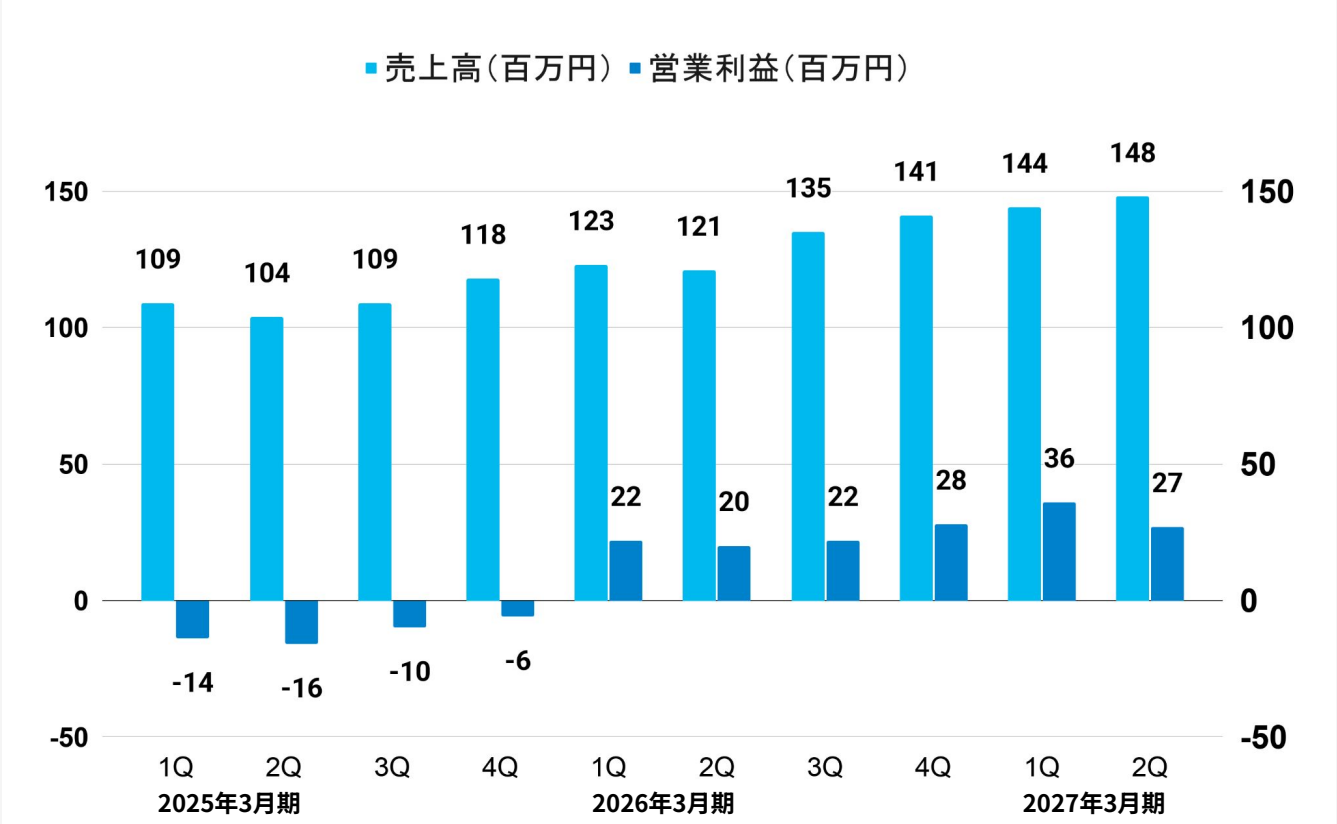
業績進捗｜DX事業



コメント

- 売上高
  対前年同期比
  プラス18百万円で
  着地。
- 営業利益
  利益構造の変革が
  継続し、
  対前年同期比
  プラス9百万円。

業績進捗｜DX事業（ContractS）



コメント

- **売上高**
  受注体制の強化と低チャーンにより、順調に増加。
- **営業利益**
  さらなる売上高増加に向けた広告費投下により、前四半期からは減少するも、対前年同期比ではプラス。

03 株主還元

株主還元｜株主優待（50百万円のシェア型優待）の新設

配当と自己株取得に加え、株主優待を新設。
より多くの株主様への還元施策を実施いたします。

総還元性向　21.9%

1 配当総額

60 百万円

1株あたり3円

2027年3月末基準日

＋

2 自己株取得

72 百万円

発行済株式総数の1.4%

2026年8月～2026年10月

＋

3 株主優待（導入前）

なし

・株主優待制度なし
・株主還元は
　配当と自己株取得

新設

3 株主優待（新設後）

50百万円を原資としたシェア型優待

・2027年3月末より開始
・ポイントは特設ウェブサイトにおいて電子マネーや商品等と交換可能

保有株式数	株主優待ポイント	配当利回り	優待利回り	総合利回り
100株～	なし	1.3%	-	1.3%
1,000株～	対象株主数741名（2026年9月末）の場合 67,476ポイント		30.4%	31.7%
	対象株主数2,506名（増加想定ケース）の場合 19,952ポイント		9.0%	10.3%

各利回りは2026年11月13日終値222円で算出しています。（今後の株価変動により、実際の利回りは記載の水準から変動する可能性があります。）
上記は一定の前提に基づく参考試算であり、実際の贈呈額および利回りを保証するものではありません。（対象株主数が増加した場合、1人当たりの贈呈額および利回りは低下します。）

04 事業戦略・成長戦略

Business Strategy & Growth Plan

事業戦略・成長戦略

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

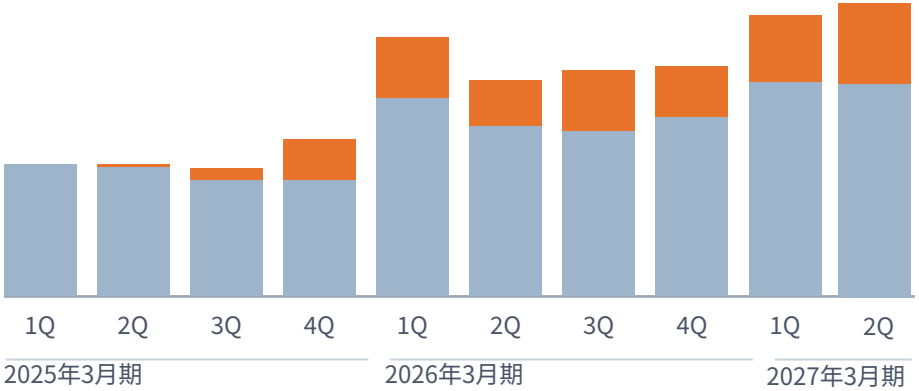
- ■マーケティング事業の売上高増大
- ■黒字化したDX事業の更なる収益力強化
- ■グループシナジーの創出による収益拡大
- ■新規事業創出機能の整備
- ■資本効率の向上

事業戦略・成長戦略

伸びているのは「求人シェアリング」と「新規領域」

① 求人シェアリング事業の売上が積み上がる

四半期売上高（百万円・概算）　■ 求人シェアリング　■ HR既存事業



2025年3月期の本格開始から右肩上がり。

既存事業への送客シナジー効果が出る。

② 新規領域クライアントが売上の柱に

HR領域売上に占める「新規クライアント」の構成比

0% → 約50%

2025年3月期1Q → 2027年3月期1Q

2025年3月期 1Q



2027年3月期 1Q

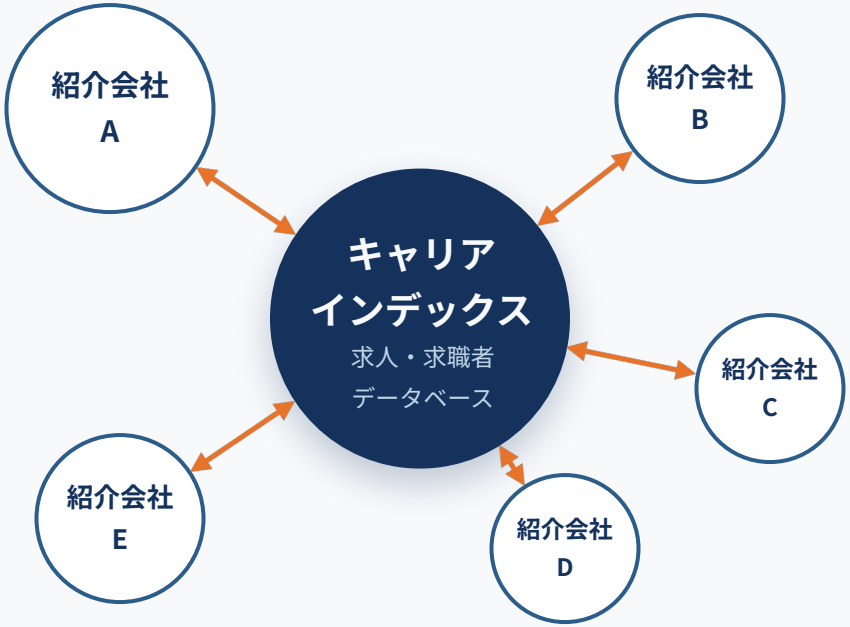


A＝2025年3月期1Q時点の売上上位1～10位

E＝同時点で売上0円だった新規クライアント群

※新規領域についてはP.27に関連職種を記載

求人シェアリング概要



キャリアインデックスを“ハブ”に、紹介会社同士をつなぐ

1　紹介会社単独では「物理的限界」が存在
自社で持つ求人には限りがあり、求職者全員に職を紹介できない。

2　当社の求人データベースにつないで相互互助
各社がキャリアインデックスの求人を自社の求職者に提案できる仕組みを提供。

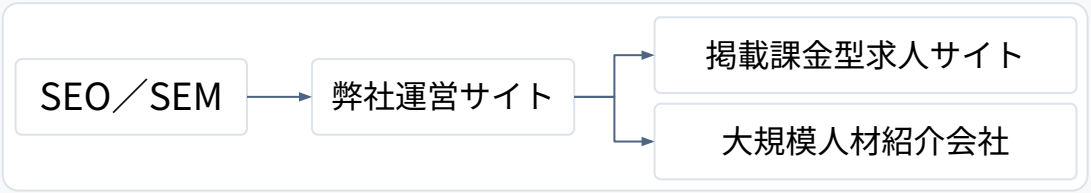
3　つながるほど回る成長スパイラル
提携社数が増えるほど求人と求職者が集まり、マッチングが増える。

→ 結果：求人シェアリング売上が四半期ごとに積み上がっていく。

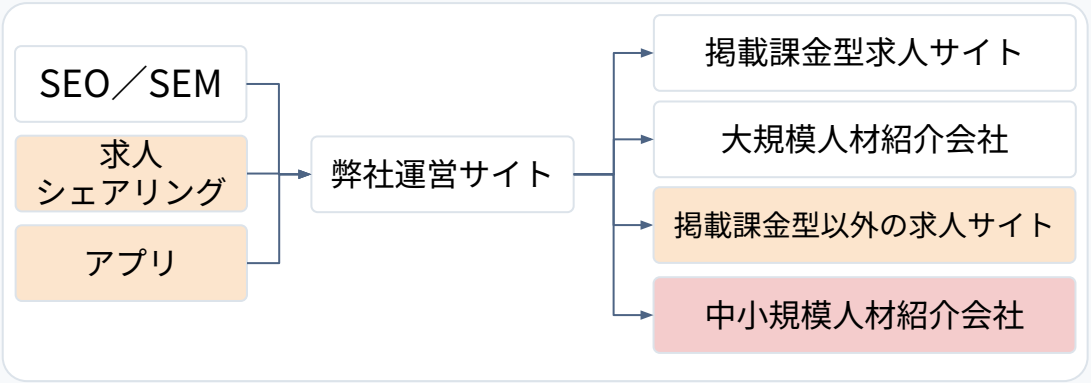
事業戦略・成長戦略

集客力の強化によって、対象顧客先の拡大が実現

2024年3月期までの集客方法と顧客



2025年3月期以降の集客方法と顧客



1　集客方法の多岐化による対象顧客の拡大が可能に

単価高騰するSEM集客だけでなく、求人シェアリングやアプリからの集客経路が確立できたことにより、新たな顧客を獲得。

2　成長率の高い求人サイトを顧客に

豊富な集客状況から、応募課金型求人サイトだけでなく、成長著しい求人サイトへの誘導が可能に。

3　未開拓顧客への拡大

経営資源の最大効率を考慮した結果、中小規模の人材斡旋会社は、顧客対象外だったが、今後、開拓対象として拡大予定。

→ 結果：顧客の売上ポートフォリオを強化することを実現し、求人シェアリング及び全体事業の継続的な売上増を実現。

事業戦略・成長戦略

マーケットデータ

職種別 有効求人倍率の変化
2026年8月時点／ 職業中分類58区分

マーケットデータ｜2026年8月 職種別 有効求人倍率

全体は1.17倍で横ばい圏。職種間の二極化が一段と鮮明に。

1.17倍
職業計の有効求人倍率
前年同月 1.18倍（-0.01pt）

30/52
前年同月を下回った職種
上昇は22職種（前回調査は12職種）

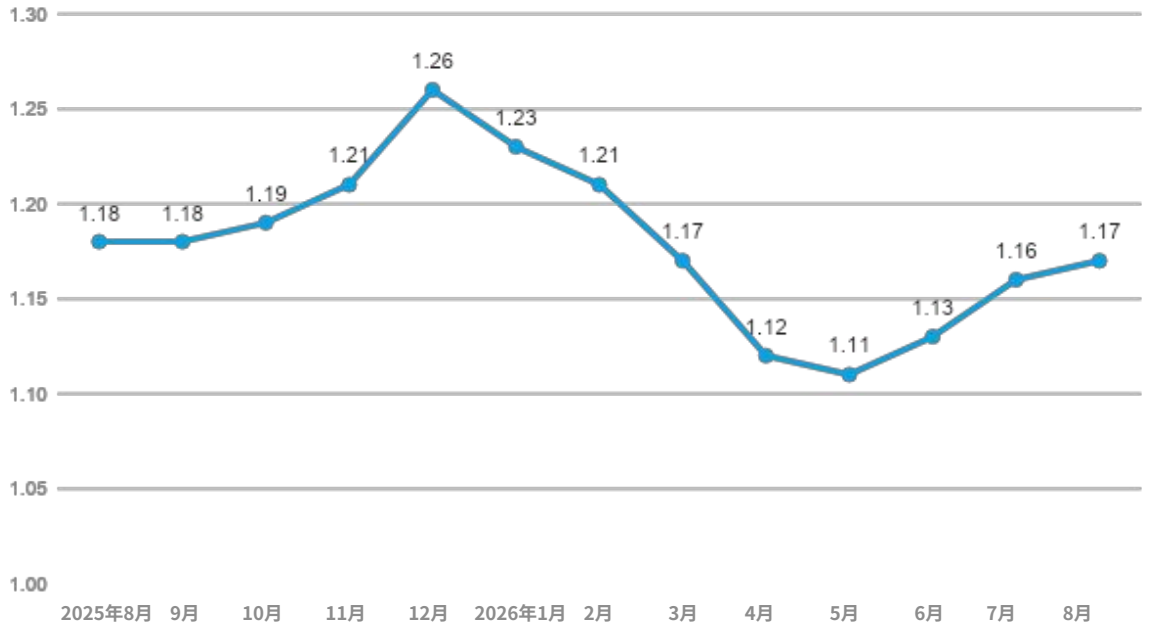
8.95倍
最高：建設躯体工事
最低：デザイナー・美術・映像 0.13倍

1. **全体は底ばい圏**
   職業計は1.17倍。年度平均は2022年度1.23倍→2025年度1.19倍と緩やかに低下したが、5月の1.11倍を底に3か月連続で持ち直し。
2. **建設・土木がさらに逼迫**
   建設躯体工事 8.25→8.95倍（+0.70pt）、土木作業 7.06→7.53倍（+0.47pt）。最も人手不足の領域で倍率がさらに上昇。
3. **製造系が上昇に転じる**
   機械検査 +0.50pt、機械組立設備制御 +0.48pt。上昇22職種の多くを生産工程が占め、前回調査の12職種から大きく増加。
4. **事務職は構造的な供給超過**
   一般事務0.29倍、事務用機器操作0.23倍。求人1件に対し希望者が3人以上という構図は不変。

出典：厚生労働省「一般職業紹介状況」第21表（職業別労働市場関係指標・実数／パートタイムを除く常用・原数値）

マーケットデータ｜有効求人倍率（月次・原数値）

5月を底に3か月連続で持ち直し



直近の底は5月

2026年5月の1.11倍を底に、6月1.13倍・7月1.16倍・8月1.17倍と3か月連続で上昇。
低下局面はいったん止まった。

年度平均の推移

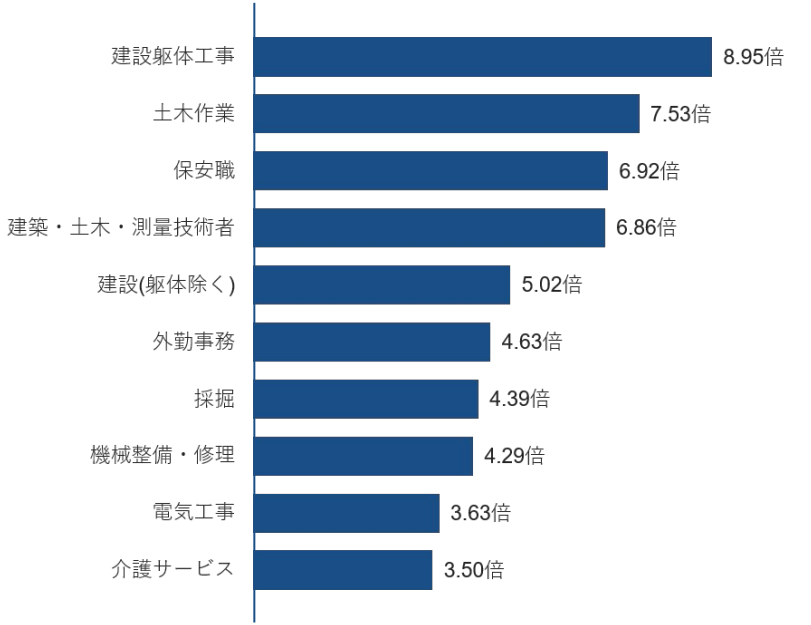
2022年度	**1.23倍**
2023年度	**1.23倍**
2024年度	**1.22倍**
2025年度	**1.19倍**

4年連続で低下したのち、
足元は下げ止まり。

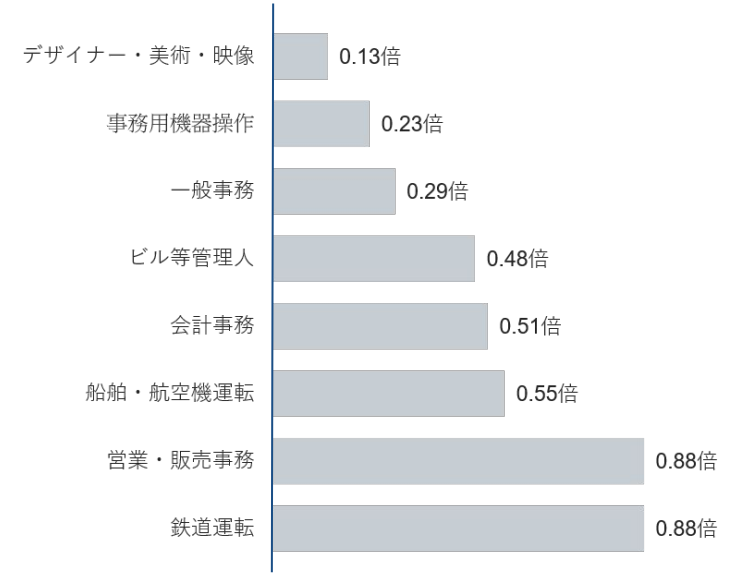
出典：厚生労働省「一般職業紹介状況」第21表（職業別労働市場関係指標・実数／パートタイムを除く常用・原数値）

マーケットデータ | 職種別 | 2026年8月・有効求人倍率

人手不足が深刻な職種 TOP10



求職者が多い職種 BOTTOM8

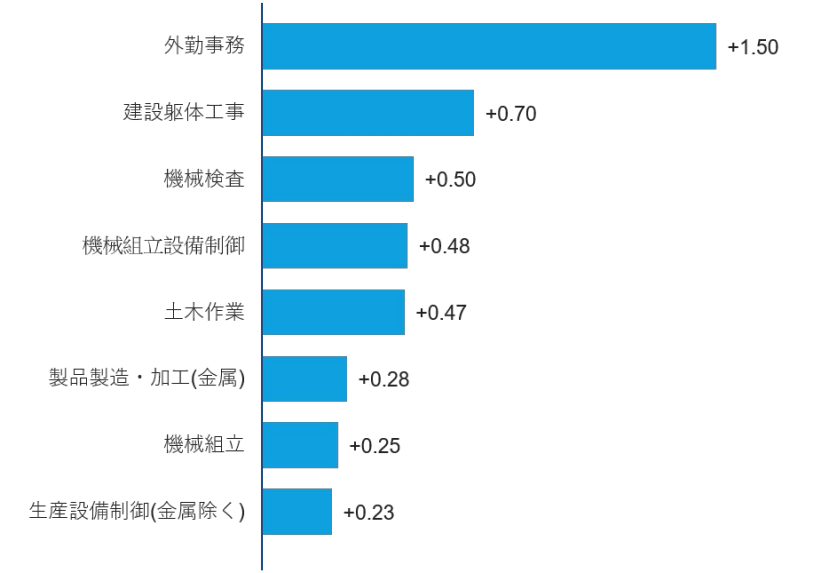


最高と最低の差は約69倍。職種によって採用環境は全く異なる。

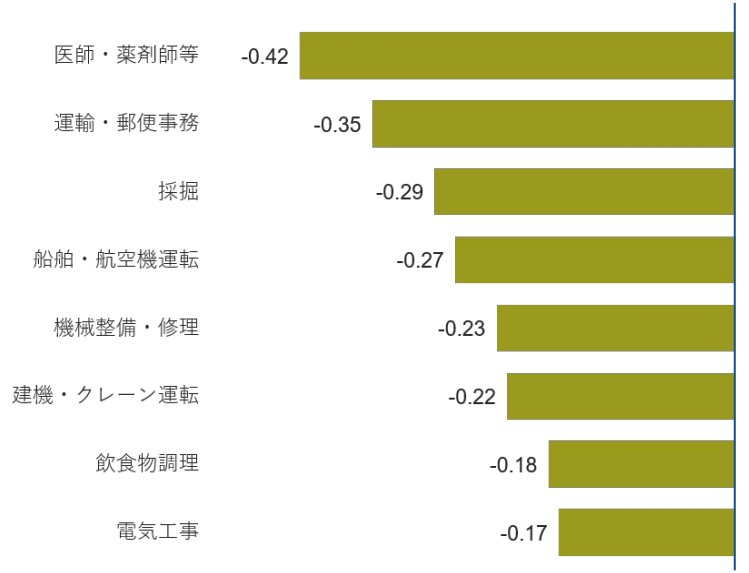
出典：厚生労働省「一般職業紹介状況」第21表（職業別労働市場関係指標・実数／パートタイムを除く常用・原数値）

マーケットデータ | 前年同月差 | 2026年8月 vs 2025年8月（ポイント）

上昇 22職種



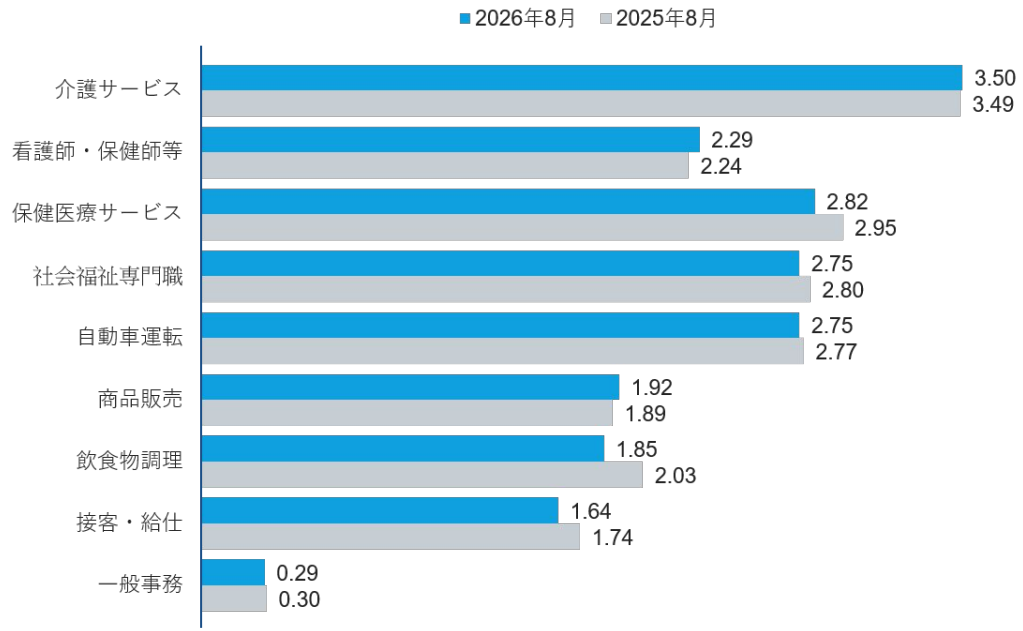
低下 30職種



建設・生産工程が上昇、専門職・運輸が低下

出典：厚生労働省「一般職業紹介状況」第21表（職業別労働市場関係指標・実数／パートタイムを除く常用・原数値）

人手不足の水準は高いまま、前年比もほぼ横ばい



当社関連領域の読み方

介護 3.50倍

前年同月 3.49倍とほぼ横ばい。
高水準の採用難が継続。

看護・医療 2.29倍

保健医療サービス2.82倍とともに2倍超を維持。

自動車運転 2.75倍

物流・旅客の担い手不足が続く。

消費サービスは軟化

接客・給仕1.64倍（-0.10pt）、
飲食物調理1.85倍（-0.18pt）。

事務 0.29倍

ホワイトカラー事務は供給超過が定着。

出典：厚生労働省「一般職業紹介状況」第21表（職業別労働市場関係指標・実数／パートタイムを除く常用・原数値）

マーケットデータ｜データが示す3つの構造

人手不足は解消しておらず、領域ごとの需給差がさらに広がっている。

01	人手不足は解消していない	職業計は1.17倍と1倍を上回り続け、建設・介護・医療など現業領域は2〜9倍の高水準。採用需要は構造的に存在する。
02	需給の二極化が鮮明	最高8.95倍（建設躯体工事）と最低0.13倍（デザイナー・美術・映像）の差は約69倍。一律の採用支援ではなく、逼迫領域に合わせた送客が価値を持つ。
03	エッセンシャル領域の底堅さ	介護3.50倍・看護2.29倍・運転2.75倍は前年比ほぼ横ばい。消費サービスが軟化する中でも需要が維持されている。

出典：厚生労働省「一般職業紹介状況」第21表（職業別労働市場関係指標・実数／パートタイムを除く常用・原数値）

DATA

サービス開発・生産性の向上・人的資本投資

成長戦略｜サービス開発・生産性向上への投資

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

成長戦略｜人的資本投資

	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

05 資本政策・バランスシート

Capital Policy & Balance Sheet

資本政策・バランスシート｜ROE・営業利益率

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。

資本政策・バランスシート｜資本収益性と資本コスト

ROE（予想）	−	株主資本コスト（当社推計）	=	エクイティスプレッド (ROE − 株主資本コスト)
18.9%		6〜8%		約+11〜13pt

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。

06 通期業績予想・ガバナンス・他

Forecast & Governance

通期業績予想

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%

取締役会の構成・実効性

5名
取締役総数

2名
社外取締役

3名
監査役
内、女性監査役1名

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。

補足｜PHP脆弱性問題に起因する影響と当社の対応

2026年10月に発生したPHP脆弱性問題により、
当社グループが提供するサービスの一部に影響が出ています。

発生した事象

◆ 発生時期
2026年10月21日

◆ 概要

PHPの脆弱性が発見され、
PHP利用サービスにおいて、
予防的処置を含むサービスの一時停止や
停止が発生している。

影響を受ける範囲

◆ 対象事業
・アグリゲーションモデルの
マーケティング事業
・当社内でPHPを利用している箇所。

◆ 影響を受ける条件
・クライアントである情報掲載
パートナーがサービス提供において
PHPを利用している場合。
・当社内でプログラミング言語にPHPを
利用している場合。

当社の対応

◆ 実施済みの対応
ケース毎の速やかな対策の実施。
WAF等の強化。

◆ 今後の対応
情報掲載パートナーとの連携の
速やかな復旧。

◆ 業績への影響
本件による2027年3月期連結業績への
影響や、今後開示すべき事項が発生
した場合は、速やかにお知らせ
いたします。

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。