# 2026年9月期
# 通期 決算説明資料

2026年11月12日
株式会社ROXX（証券コード：241A）

ROXX

## 2026年9月期 第4四半期業績

**売上高は前年同期比+65.8%の18.0億円、営業利益も4.6億円、営業利益率も25.8%と過去最高。当期純利益も黒字化達成と、ガイダンス通り、第4四半期はすべての項目で黒字化を実現。**

- 売上高：1,802百万円（前年同期比：+7.1億円 +65.8%）
- 営業利益：464百万円（前年同期比：+4.4億円）
- 当期純利益：517百万円

## 2026年9月期 通期業績

**売上高は50億円と、前年度比で約30%成長を実現。営業利益は64百万円、当期純利益も25百万円と業績予想を上回り着地。また前年度はback　check事業の譲渡もあったため、その影響を除くと、約9.1億円の改善。**

- 売上高：5,023百万円（前年度比：+11.4億円 +29.5%、業績予想達成率：100.5%）
- 営業利益：64百万円（前年度比：+7.8億円、業績予想達成率：144.2%）
- 当期純利益：25百万円

## トピックス 通期振り返り

- **注力した集客ならびに生産性向上の6指標すべてが良化**
- **社内でのAI活用領域を拡大、集客ならびに生産性向上の成果をもとに、FDEサービスを順次展開**
- **FDEサービスを人材業界から展開**

## 2027年9月期 通期業績予想

**規律を持った投資で、再現性を重視し、引き続き通期での黒字化の達成を確実に目指す計画。**

- 売上高：6,040百万円（前年度比：+20.2%）
- 営業利益：86百万円（前年度比：+32.5%）
- 当期純利益：39百万円（前年度比：+53.3%）

注記：
- 売上高は、back check事業を除いて比較
- 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

# 通期業績
# ハイライト

ROXX

# 売上高は前年度比+約30%、営業利益、当期純利益ともに通期黒字化かつ業績予想を上回り達成
# 旧本社移転の影響もあったが、将来的な費用効率化を優先した結果のため、ポジティブな着地

| | 通期実績 FY26/09 | ガイダンス内容 業績予想 | | コメント |
|---|---|---|---|---|
| **売上高** | **5,023** 百万円 | **5,000** 百万円 | ◯ | 売上高は、前年度比で**＋11.4**億円かつ**＋29.5**％と高成長を実現し、業績予想を達成と**ガイダンス通り**の着地 |
| **営業利益** | **64** 百万円 | **45** 百万円 | ◎ 業績予想を上回る | 営業利益は改善が大幅に進み、前年度比で**＋7.8**億円、業績予想比では**1.4**倍にて着地。**業績予想を上回り**、通期黒字化を達成 |
| 営業利益率 | **1.3%** | **0.9%** | | |
| **経常利益** | **▲37** 百万円 | **1** 百万円 | △ | 経常利益は、将来的な費用の効率化の実現を優先し、第2四半期にて営業外費用として、本社移転に伴う58百万円の違約金を計上する旨、ガイダンス済。 |
| **当期純利益** | **25** 百万円 | **1** 百万円 | ◎ 業績予想を上回る | 当期純利益は、前年度に納付した法人税等について欠損金の繰戻しによる還付を請求し、還付見込額を法人税等に計上したことにより、**業績予想を上回り**、通期黒字化を達成。 |

注記：
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入
・当期純利益は、税引後

ROXX

# 売上高は前年度比+約30%と高成長、営業利益も前年度比＋7.8億円と大幅に改善
# 当期純利益も黒字化を達成し、業績予想を大きく上回って着地

| | 2025年9月期 通期 | 2026年9月期 通期 | 前年度比 | 業績予想 | 達成率 |
|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 3,878 百万円<br>（上記：Zキャリアのみ）<br>4,513 百万円 | 5,023 百万円 | +29.5 %<br>+11.3 % | 5,000 百万円 | 100.5 % |
| 売上総利益 | 3,752 百万円 | 3,962 百万円 | +5.6 % | - | - |
| （売上総利益率） | 83.2% | 78.9% | ▲4.3 pt | | |
| 営業利益 | ▲721 百万円 | 64 百万円 | -<br>増減額：+786 百万円 | 45 百万円 | 144.2 % |
| （営業利益率） | -16.0% | 1.3% | +17.3 pt | | |
| 当期純利益(1) | ▲889 百万円<br>（上記：Zキャリアのみ）<br>1,051 百万円 | 25 百万円 | -<br>増減額：+915 百万円 | 1 百万円 | - |

注記：
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入
・当期純利益は、税引後
(1) back check事業の譲渡益19.4億円を除いた税引後当期純利益

ROXX

# 売上総利益率は目安とした80%にはわずかに届かなかったものの、売上高の上昇に寄与し、その他すべての指標は、前年度比でプラス着地

## キャリアアドバイザー数

採用も着実に実行し、
YoY 純増+50人

**135人**

前年度比
+50人

期間平均新人比率 41.1%
前年度比 +16.7pt

## 累計求職者登録数

集客力の継続的な改善に伴い、約22.4%上昇

**66.9万人**

前年度比
+12.2万人 +22.4%

## 当社経由推薦人数の伸長率

前年度比で+17.7%と順調に成長

**+17.7%**

前年度比
+17.7%

（4Q前年同期比 +21.9%）

## 売上総利益率

概ね80%とガイダンス水準で着地

**78.9%**

前年度比
▲4.3pt

（4Q前年同期比 ▲7.1pt）

## 成約単価

年次にて開示
+1.9%と着実に推移

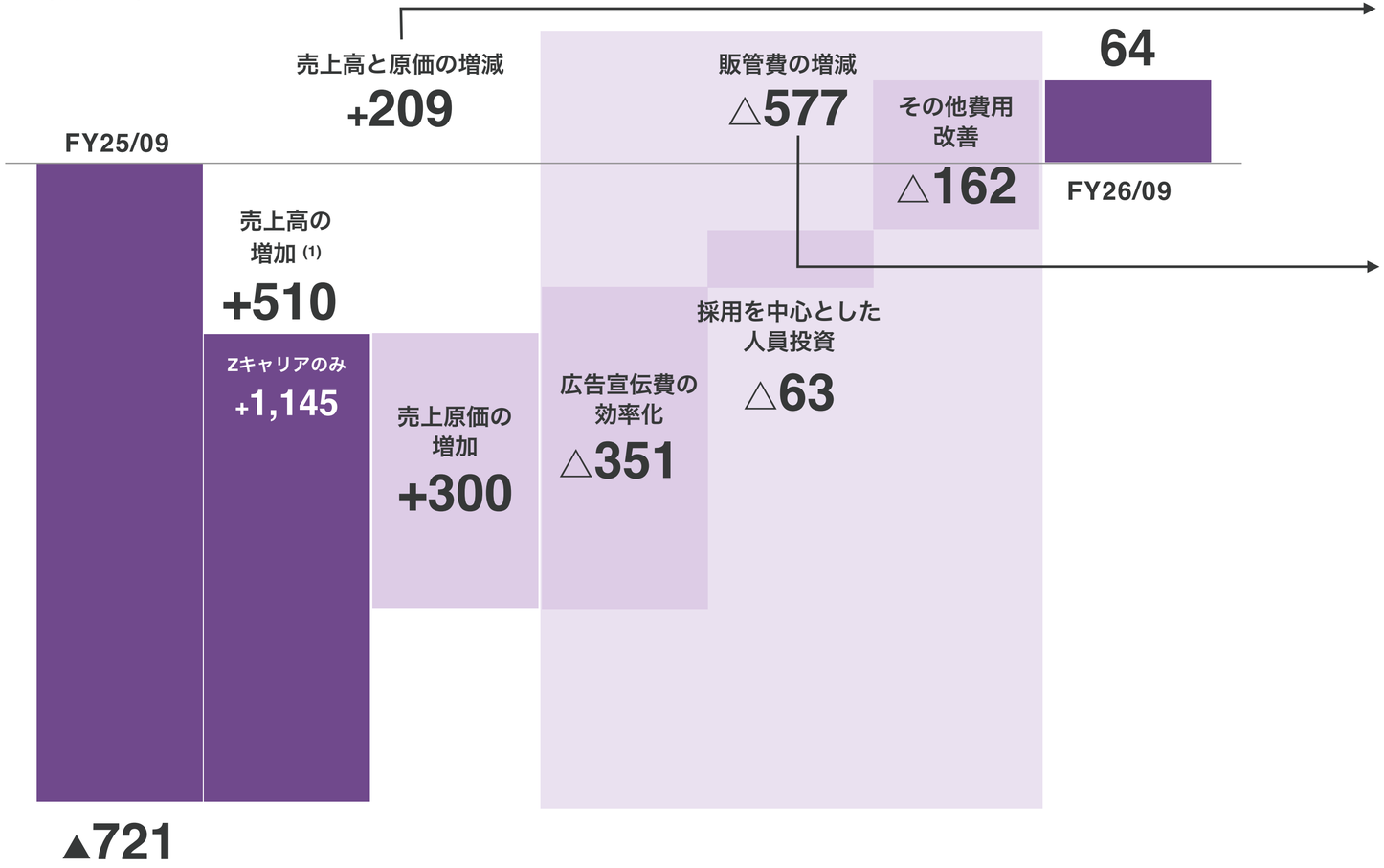
**64.3万円**

前年度比
+1.2万円　+1.9%

注記：
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

# 売上高は前年度比+11.4億円、本社移転等の将来的な費用効率化、最適化も進めた結果
# 販管費は前年度比で△5.7億円改善し、営業利益は前年度比で＋7.8億円と大幅に改善

（百万円）




## 売上高の増減

Zキャリア事業のみで約+11.4億円の増加。当社経由のパフォーマンス収入が通期で前年度比+33.7%と成長したことに加え、AI関連ツールの外販、FDEサービスの展開が奏功し、社外経由のパフォーマンス収入も通期で前年度比+53.8%の成長、リカーリング収入はパーソルキャリア社との求人連携を解消した影響を受けつつも、前年度比▲2.9%と微減し着地

## 販管費の増減

### 広告宣伝費の投資

売上高対比広告宣伝費は24.1%と、SNS集客を中心とした効率的で効果的な運用改善を実行し、通期で前年度比△10.5ptから効率化も実現して着地。効率化を進めながらも、集客量の担保の両輪を改善し続けられる仕組みを構築

### 採用含む人員への投資

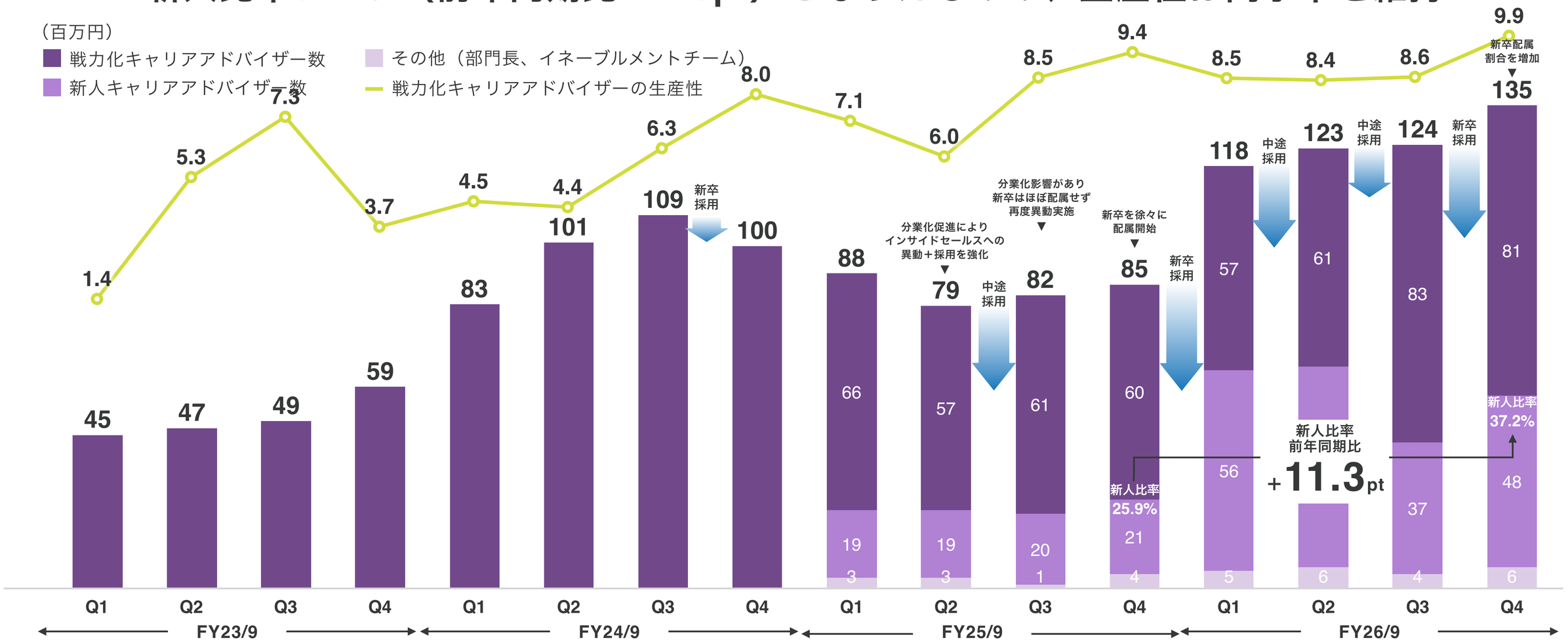
採用含む人員への投資は、上期投資、下期回収が奏功し、新卒の入社があったものの、投資額としては前年度比で△63百万円と大幅に効率化して着地。採用したキャリアアドバイザーの立ち上がりも社内開発したAIツールを活用し、順調

### その他、費用改善

上期における地代家賃の削減を中心として、費用効率化と最適化を進め、前年度比で△162百万円の改善。営業外費用として、本社移転に伴う58百万円の違約金等の影響があったものの、将来的な費用改善を実現

注記：
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入
(1) 増減の売上高はback check事業を含めて計算、Zキャリア事業単体では+11.4億円のため、本文中はZキャリア事業のみで記載

# 戦力化キャリアアドバイザー数は前年度比+21名、第４四半期は、新卒の配属も増加させ、新人比率37.2%（前年同期比+11.3pt）となったものの、生産性は高水準を維持




注記：
- 四半期末のキャリアアドバイザー数（責任者、有期雇用者含む）にて集計
- 新人定義は入社あるいは配属後、6ヶ月以内のキャリアアドバイザー業務に従事する者（責任者、イネーブルメントチーム除く）にて集計
- 生産性は、当社経由のパフォーマンス収入にて計算

# AIツールの外部展開ならびにFDEサービスの提供に伴い、導入事例を拡充予定
# プラットフォーム求人も外部連携を再度強化し、5万件を突破




サービス

## 自社開発「AIロールプレイング（AIロープレ）」システムの導入効果に関する検証結果

１人あたり平均70回の反復練習をAIロープレ上で実施し、入社６ヶ月間の１人あたり内定獲得金額（中央値）で比較、活用したCAは使用していないCAの約1.3倍の成果




サービス

## ネクストビートへのAIツールの導入開始

ライフイベント領域の人材関連事業における業務オペレーションの最適化をご支援

キャリアアドバイザー向け（求職者面談）と営業担当者向け（顧客商談）にAIツールを業務に合わせてカスタマイズして提供




サービス

## アグリメディアへのAIツール導入を決定

ROXXが自社の人材紹介事業において独自開発・運用してきたAIツール群及びノウハウを、アグリメディアの業務オペレーションや既存システムに合わせてカスタマイズして提供

農業分野の人材関連事業における業務オペレーションの最適化




サービス

## Zキャリア プラットフォーム掲載求人数が5万件超に拡大

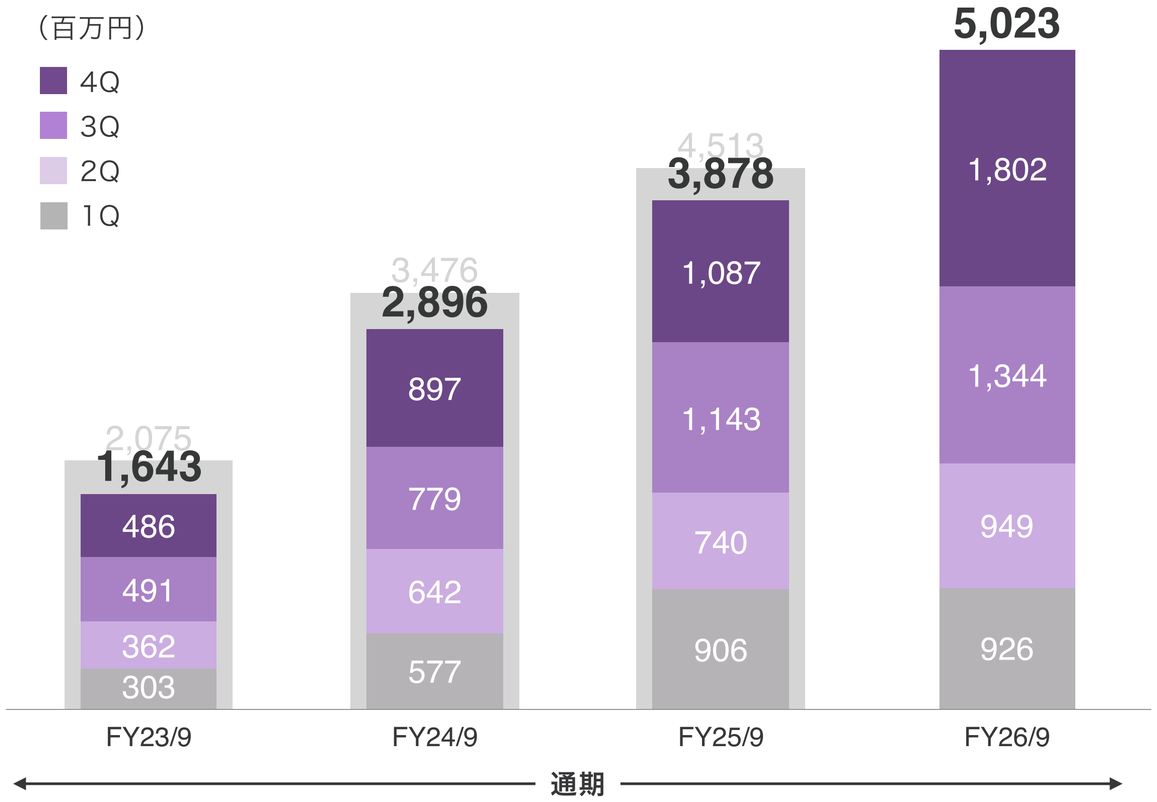
AIツール活用でプラットフォームを高度化、各社との連携も奏功し、求人ラインナップの拡充とマッチング機会の創出を加速

少子高齢化に伴う深刻な人材不足という社会課題を解決する

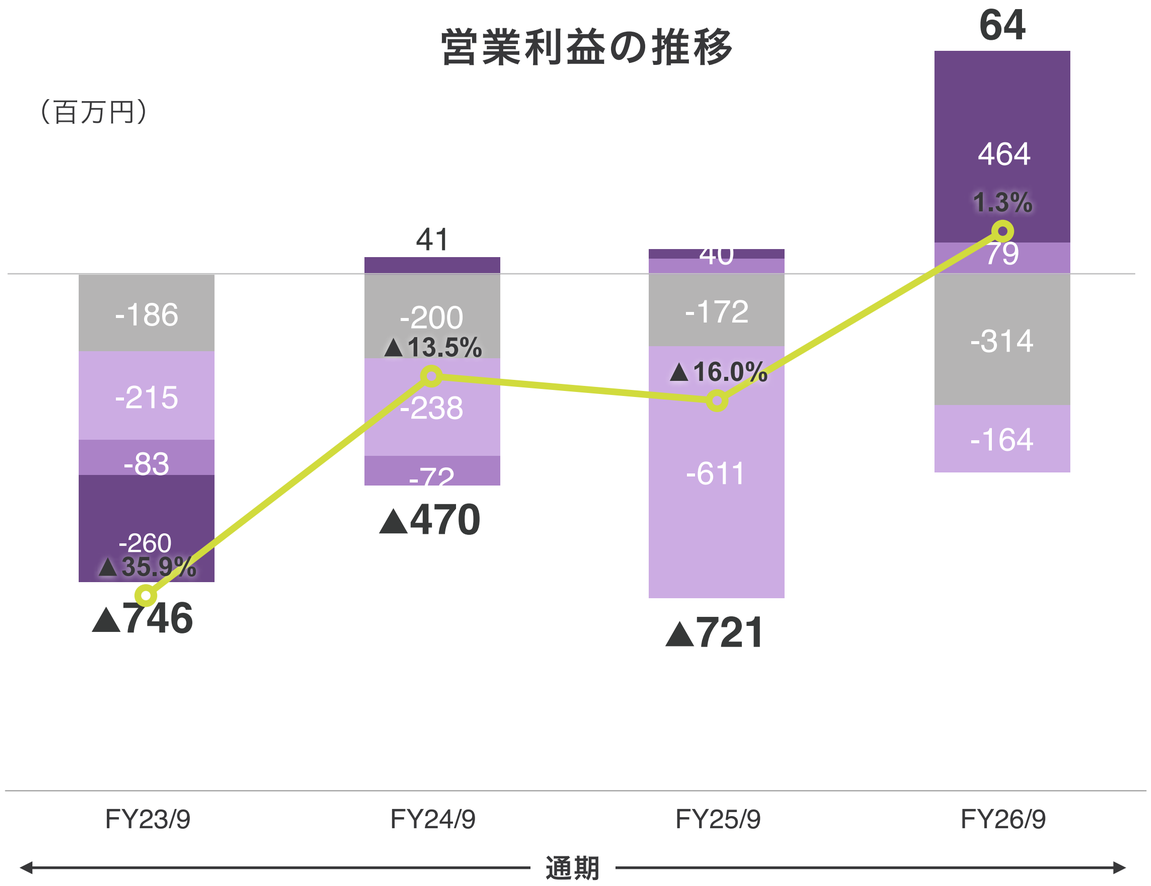
# 2026年9月期
# 第４四半期および通期業績

# 売上高は前年度比+約30%と、高成長を継続し、50億円を突破
# 営業利益は前年度比＋7.8億円と大幅に改善し、業績予想も上回って着地

## 売上高の推移



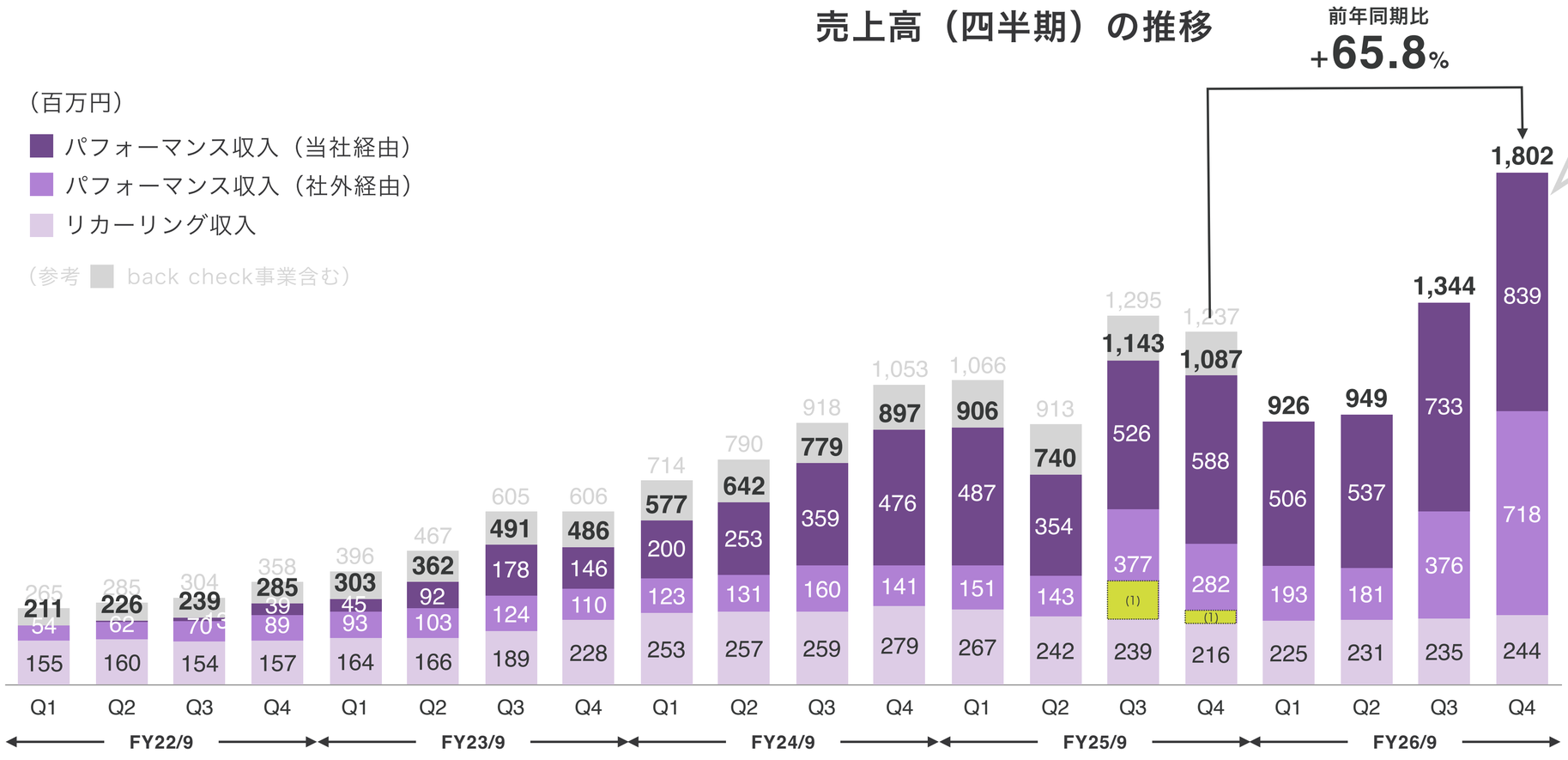

## 営業利益の推移




注記：
・売上高は、back check事業を除いて比較
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

# 売上高（四半期）の推移

## 売上高は4Q前年同期比で+65.8%と高成長し、当社経由のパフォーマンス収入も+42.6%、通期は+33.7%、社外経由もFDEサービスが牽引し+154.3%、通期は+53.8%と高成長にて着地




### 内訳詳細

**パフォーマンス収入**

**■ 当社経由**

- 自社キャリアアドバイザーの人材紹介による採用成果報酬
- その他、当社経由の一過性の売上

戦力化キャリアアドバイザーの増加に伴い、4Q前年同期比で+42.6%、通期では前年度比+33.7%と高成長

**■ 社外経由**

- パートナー紹介会社の人材紹介による手数料売上
- その他、社外経由の一過性の売上

AI関連のツール外販とFDEサービスが奏功し、4Q前年同期比で+154.3%、通期では前年度比+53.8%と高成長

**■ リカーリング収入**

- パートナー紹介会社のZキャリアプラットフォーム利用料
- AI/FDE等の継続性のある売上
- その他、継続性のある売上

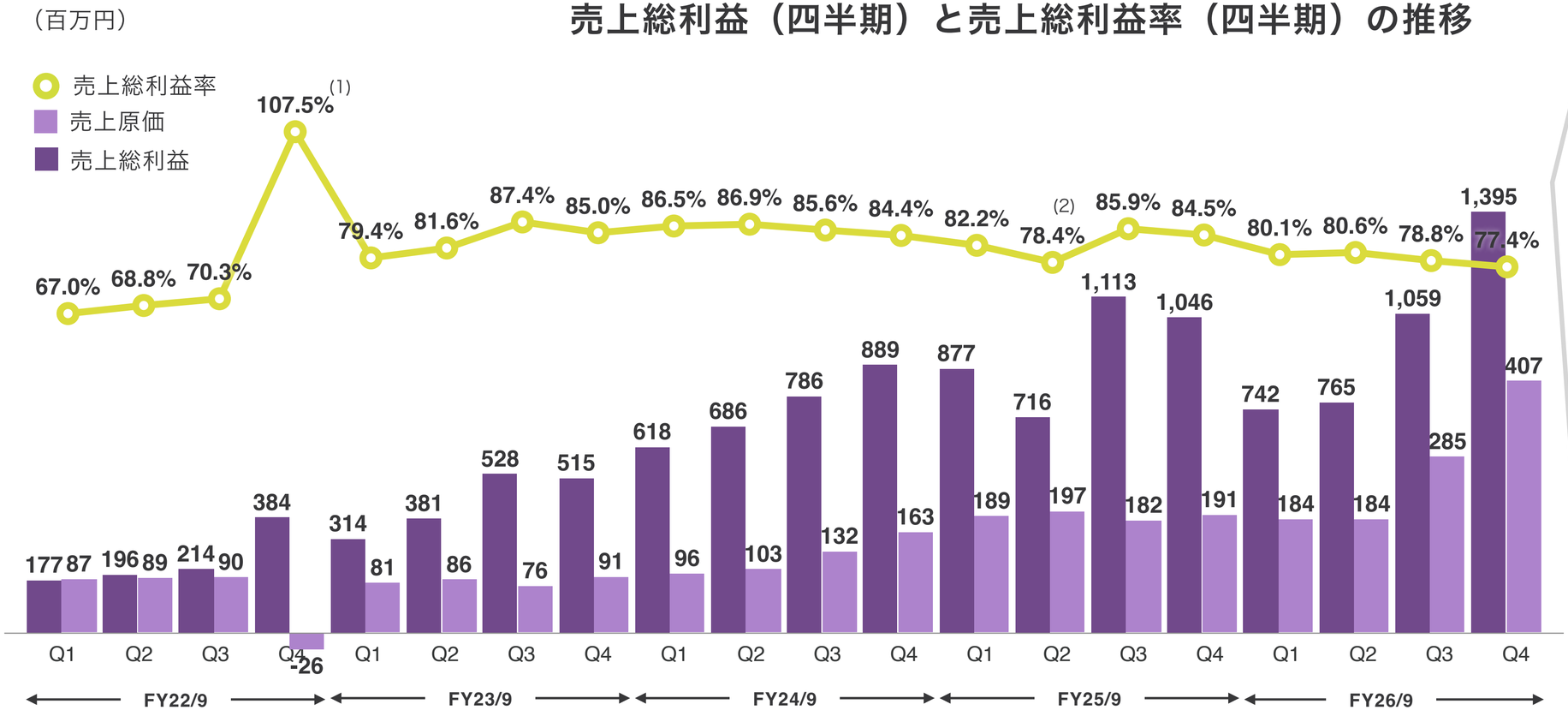
通期では前年度比▲2.9%と微減したものの、FDE伸長に伴い、4Q前年同期は+13.3%と回復

注記：
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入
(1) Zキャリア AI面接官の一時的な需要に伴い、チケット販売契約にて一括計上したため、一時的な増加

ROXX

# 売上総利益率は通期78.9%と目安とした80%水準にはわずかに届かなかったものの、概ねガイダンス通りとなり、選考プロセス改善をはじめとした取組みが奏功し、売上高の拡大に寄与

## 売上総利益（四半期）と売上総利益率（四半期）の推移




### 内訳詳細

**売上総利益**

**売上原価**

- 売上原価は、第２四半期にてガイダンスした通り、下期に向けての企業への選考プロセス改善などのサービス提供を売上原価に計上した影響があり
- 売上高の上昇とともに通期ではわずかに届かなかったものの、概ねガイダンス通りの水準にて着地

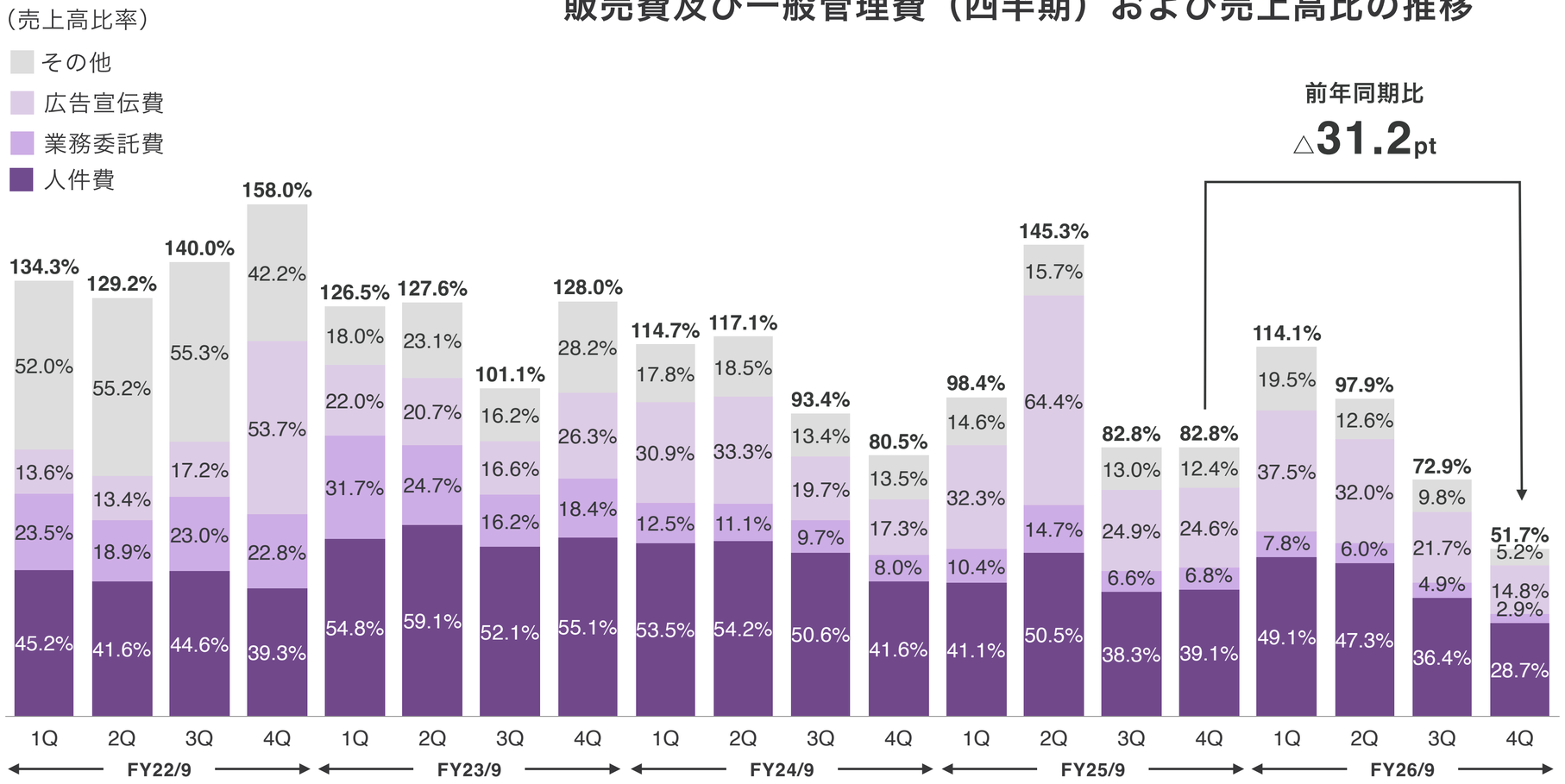
**売上総利益率**

- 上記に伴い、4Q前年同期比は▲7.1ptとなり、企業への選考プロセス改善などのサービス提供に伴って、通期においては前年度比▲4.3ptで、78.9%と80%水準は若干下回りつつも、概ねガイダンス通り

注記：
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入
(1)計上方針の変更に伴い、1～4Qの広告宣伝費を一括で売上原価から販売費及び一般管理費への振替を実施
(2)主要取引先との関係性強化を目的としてRPO（Recruitment Process Outsourcing、採用代行）を開始。当該取引に係る人件費（業務委託費含む）が売上原価に計上

# 売上高の上昇も寄与し、4Q前年同期比で△31.2pt、通期も△21.6ptと大幅に良化
# 集客効率の改善、本社移転に伴う地代家賃の効率化等、販管費改善が奏功

## 販売費及び一般管理費（四半期）および売上高比の推移




### 内訳詳細

**人件費**

・対売上高比率で、4Q前年同期比は△10.3pt、通期では前年度比△3.6ptと改善（通勤手当等も含む）

**業務委託費**

・開発や広告運用の業務委託、専門家への委託費用の効率化を進め、対売上高比率で4Q前年同期比は△3.8pt、通期では前年度比△4.2ptを実現

**広告宣伝費**

・対売上高比率で、4Q前年同期比は△9.8pt、通期では前年度比△10.5ptにて集客量を担保しつつも、効率化を実現

**その他**

・上記以外の費用でも対売上高比率で、4Q前年同期比は△7.2pt、通期では前年度比△3.3ptとガイダンス通り、本社移転の居抜き交渉に伴う地代家賃の効率化等のコスト最適化施策が奏功

注記：
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

# 売上高は過去最高水準の18.0億円 営業利益は4.6億円 営業利益率は25.8%
# 第３四半期からの一部案件がずれ込みもあり、人材紹介、FDE事業を中心に大きく伸長

| | 2025年9月期 第4四半期業績 | 2026年9月期 第4四半期業績 | 前年同期比 | |
|---|---|---|---|---|
| **売上高** | **1,087** 百万円 | **1,802** 百万円 | **+715** 百万円 | **+65.8** % |
| | （上記：Zキャリア事業のみ） | | | |
| | 1,237 百万円 | | | +45.6 % |
| パフォーマンス収入 | **871** 百万円 | **1,557** 百万円 | **+686** 百万円 | **+78.8** % |
| リカーリング収入 | **216** 百万円 | **244** 百万円 | **+28** 百万円 | **+13.3** % |
| **売上原価** | **191** 百万円 | **407** 百万円 | **+215** 百万円 | **+112.7** % |
| 売上原価率 | **15.5%** | **22.6%** | | **+7.1pt** |
| **売上総利益** | **1,046** 百万円 | **1,395** 百万円 | **+349** 百万円 | **+33.4** % |
| （売上総利益率） | **84.5%** | **77.4%** | | **▲7.1pt** |
| **販売費及び一般管理費** | **1,024** 百万円 | **931** 百万円 | **△93** 百万円 | **△9.1** % |
| （販売費及び一般管理費率） | **82.8%** | **51.7%** | | **△31.2pt** |
| **営業利益** | **21** 百万円 | **464** 百万円 | **+442** 百万円 | **-** |
| （営業利益率） | **1.7%** | **25.8%** | | **+24.0pt** |
| **経常利益** | **1** 百万円 | **449** 百万円 | **+448** 百万円 | **-** |
| **当期純利益** (1) | **▲119** 百万円 | **517** 百万円 | **+636** 百万円 | **-** |
| | （上記：Zキャリア事業のみ） | | | |
| | 1,821 百万円 | | ▲1,304 百万円 | - |

注記：
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入
・当期純利益は、税引後
(1) back check事業の譲渡益19.4億円を除く当期純利益

ROXX

# トピックス
# 通期振り返り

ROXX

# 注力していた主要論点においては、すべての項目においてしっかりと改善
# ノンデスク領域 x AIで最も生産性の高いサービスを目指し、更なる改善を目指す

**集客**

## 求職者登録数の推移

前年度比
**+12.2万人**
**増加**

集客数と費用対効果のバランスをコントロール可能な状態に

**集客**

## 面談単価の推移

前年度比
**△25.7%**
**改善**

SNS経由での集客が奏功し、通期を通した順調な改善を実現

**生産性**

## キャリアアドバイザー数

前年度比
**+50名**
**純増**

採用人数は目標達成、一定の新陳代謝を図りながらも純増

**生産性**

## 流入からの面談実施率

前年度比
**+8.6pt**
**改善**

SNSを中心としたチャネル開発の取組みが奏功し、大きく改善

**生産性**

## 流入からの内定獲得率

前年度比
**+2.3pt**
**上昇**

ノンデスク領域の採用意欲は継続して積極的な動向

**生産性**

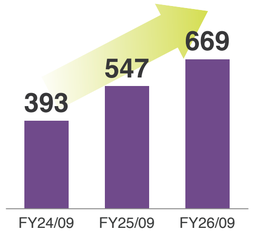
## 成約単価の推移

前年度比
**+1.2万円**
**上昇**

ノンデスク領域の人材獲得競争も引き続き積極的な動向

# 集客数の確保と効率化の両方を実現し、AIを活用した新規検証も積極化

## 通期実績




**求職者登録数の推移**

前年度比 **+12.2** 万人 増加

## 振り返り内容

◯

新人比率が期間平均24.5%→41.1%と前年度比+16.7ptと増加した一方で、売上高対比広告宣伝費は24.1%と前年度比で△10.5ptと大きく効率を改善。転換率を意識した集客ができるようになり、数も担保できるように。
集客数と費用対効果のバランスをコントロール可能な基盤を整えつつも、AIを活用した取組なども引き続き投資し、来期以降も集客量の拡大を目指す。




**面談単価の推移**

前年度比 **△25.7** % 改善

◎

マス広告による認知度拡大は実施せず、SNSをメインとしたチャネル拡大にシフト。新人への投資や例年通りのゴールデンウィークによる求職者獲得単価上昇の圧力はあった中で、SNS検証への投資が奏功。前年度比△25.7%と面談実施単価は大きく改善。AIを活用した更なる効率化を来期以降推進し、引き続き改善トレンドを維持想定。

**AI活用の一例**




### 動画のフルAI生成（企画・台本・編集プロセス含む）

- 今期、獲得の主力となったSNS動画の面談単価の更なる改善のため、検証本数の増加が目的
- 企画・台本・編集プロセスをAIによって効率化し、勝ちクリエイティブの発見とテンプレ化をAIによって高速検証
- 結果、従来型の人間撮影版と比較して、品質も実績も並ぶ、超えるものもでき、量産可能な運用体制を構築可能に




### AIを活用したウェブサイト検証

- 広告経由のウェブサイトからの転換率改善が目的
- 検証したいファーストビュー画像をAIに候補を大量生成し、2週間に1回のペースでA/Bテストを実行、加えて登録フォームの設問においてもデータを見ながらAI検証を実行
- 結果、期初から期末着地のコンバージョンは3.4pt改善となる施策もあり、サイト実装もすべてAIに任せられるように

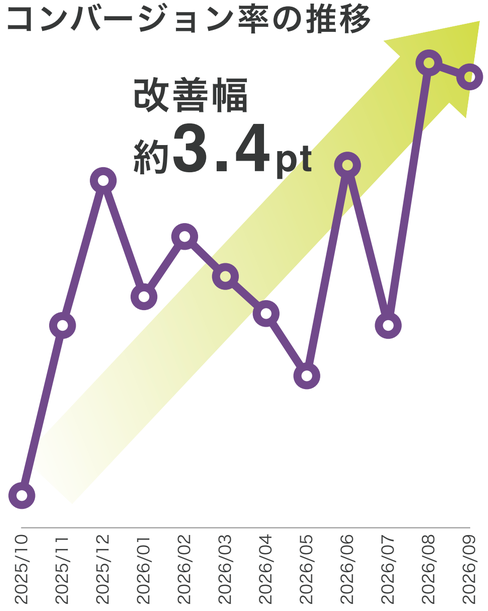
注記：
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

# マーケティング施策にも積極的にAIを活用し、さまざまな検証を実行。例えば、コンバージョン率が3.4pt改善、対話型AIが人の支援と変わらない面談の設定率を実現するなどの成果あり

## 取組事例１ AIを活用したウェブサイト検証

検証したいファーストビュー画像をAIを活用して2週間に1回のペースでA/Bテストを実行、フォームもAIで検証し、コンバージョン率を改善

**例：当社ウェブサイトのコンバージョン率の推移**



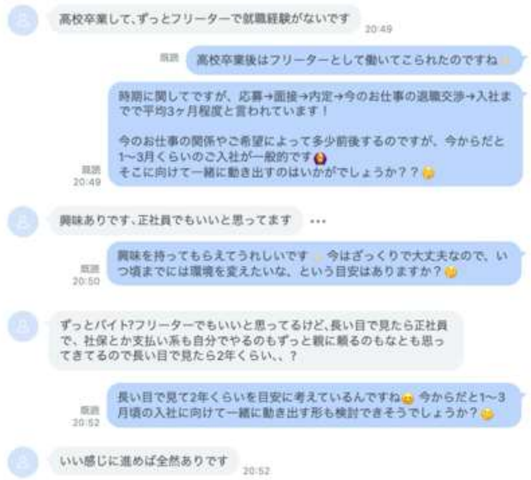

**ウェブサイトのABテストの一例**



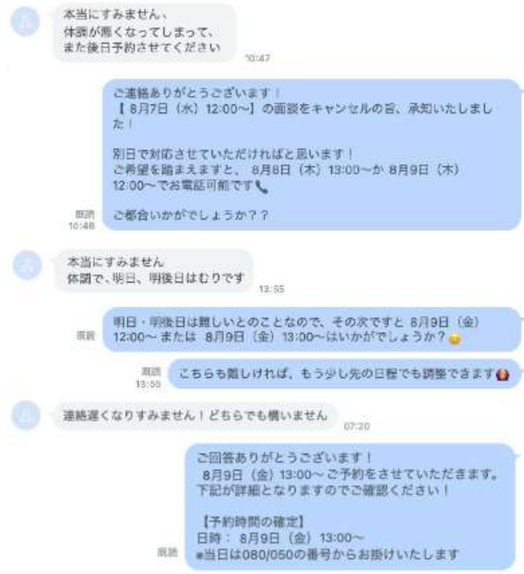

## 取組事例２ 対話型AIによる転職相談支援

電話が苦手な求職者に対して、コミュニケーションツールを活用した転職相談支援。元々人がやっていたところを完全に対話型AIに移管

**例：転職時期の相談**

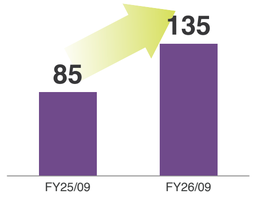
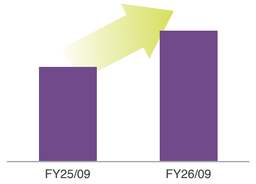
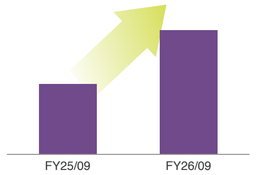
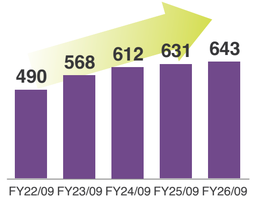



**例：再日程調整の相談**




注記：
- 取組事例1：集計期間は2025年10月～2026年9月のいずれも末日時点
- 取組事例2：2026年6月に営業時間外の問い合わせのみ検証し、翌月から全体に適用開始

# 上期投資、下期回収を実現し、前年度比ですべての項目が良化

| 通期実績 | | | | | 振り返り内容 |
|---|---|---|---|---|---|
|  | **キャリアアドバイザー数** | 前年度比 | **+50** 名 | 純増 | ◯ | 前年度比で**＋50**名の純増はポジティブな着地。ハイパフォーマーの離職もなかった一方で、正社員採用から契約社員採用へ切替、検証した結果、人数の上昇はありつつも、戦力化キャリアアドバイザー数は**＋21**名に留まった。来期以降は、正社員採用に切替、かつAIをさらに活用し、更なるアップサイドを構築できる状態を目指す。 |
|  | **流入からの面談実施率** | 前年度比 | **+8.6** pt | 改善 | ◎ | SNSを中心とした転換率を意識したチャネル検証を実行し、前年度の転換率を大きく上回り、安定した面談実施率を実現。AIを活用した新たな取組みにも着手しており、来期以降更なる改善を目指す。 |
|  | **流入からの内定獲得率** | 前年度比 | **+2.3** pt | 上昇 | ◯ | 企業各社様の採用傾向も把握できる指標。ノンデスク領域の採用市場においては、昨年度に引き続き、継続して積極的な動向。 |
|  | **成約単価** | 前年度比 | **+1.2** 万円 | 上昇 | △ | プラットフォーム内における成約単価の推移動向により、採用企業様各社の人材獲得の競争力を確認する指標。引き続き、堅調に上昇し続けているものの、意図的な活動によっての上昇ではなく、AI活用等を採用企業各社様に働き掛けていくことによって、単価向上を目指す取組みにも着手する必要あり。 |

注記：
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

# キャリアアドバイザーの生産性向上においても積極的にAI活用を推進し、具体的には生産性への寄与はもちろん、マネージャーキャパシティの向上などの成果あり

## 取組事例1　AIを活用した即時フィードバックシステム

面談後、即フィードバックを受けられる仕組みをAIにより導入
マネージャーが録音を確認せずとも、すぐ課題特定ができ生産性向上を実現

**成果の一例：**
**面談からの推薦率の変化**



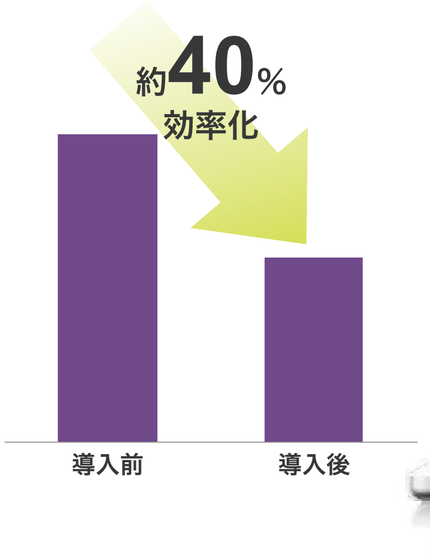




## 取組事例2　AIロープレによる育成期間の短縮

24時間365日、マネージャーの時間を取らずとも面談を対話形式でトレーニングが可能となり、フィードバックも即時入手可能、育成期間も短縮

**成果の一例：初期研修における**
**フィードバック対応時間の効率化**







注記：
・取組事例1、取組事例2ともに、導入前は2025年10月の期初タイミング、導入後は2026年9月末日時点の検証

# 人材業界中心にAIならびにFDEサービスの展開を開始。労働集約型ビジネスが中心のノンデスク領域はAIとの親和性が高いため、来期以降は各業界への展開も視野に入れる

例：主な流れ

**STEP1**
**実オペレーションでのAI開発 磨き込み**
- 自社実務にて、AIソリューションを最適化
- 汎用化・標準化（API／モジュール化）し、外部提供を可能に

**STEP2**
**HR特化のFDE展開**
- 実績をもとにHR業界中心にFDEを展開
- 顧客ごとの業務やシステムに合わせ、必要なAI実装を行い、業務改善を推進

**STEP3**
**顧客内での最適化支援**
- システム構築のみならず、顧客ごとの最適化を継続支援
- プロンプト調整やさらなる自動化に向けた追加開発を継続的に行い、課題解決を行う

**STEP4**
**他業界へとさらなる展開**
- 外部提供により新たな汎用アセットとノウハウが蓄積
- 汎用性の高いプロダクトになり、他業界にも展開

事例をもとに拡大・汎用化

顧客への展開

## ノンデスク領域を中心に拡大

中長期では、汎用化したプロダクトやノウハウをライセンスや月額で展開
拡大するほど限界コストを抑制できるストック型ビジネスを目指す


人材・派遣業


建設・不動産業


物流・運輸業


製造業


医療・介護業


保険業


小売・サービス業

・・・

例えば…
**HR業界への展開も着々と進行中**

2026年9月28日リリース：農業分野の人材関連事業




2026年10月21日リリース：ライフイベント領域を中心とした人材関連事業



ROXX

# 人材業界においては、自社で成功した各種AI関連ソリューションの開発に磨きを掛け 事業成果にコミットできるソリューション数を順次拡大、来期以降も継続

例：人材紹介事業のファネルイメージ

| 流入 → 商談・面談 | 間接業務 | 育成 | 推薦 → 応募承諾 | 面接 → 内定 |
|---|---|---|---|---|
| AI活用テーマ例 | AI活用テーマ例 | AI活用テーマ例 | AI活用テーマ例 | AI活用テーマ例 |
| 自動架電 | CRM自動入力<br>商談面談記録自動生成<br>履歴書・職務経歴書自動生成 | ハイパフォーマー分析<br>AIロープレ | 求人レコメンド<br>求人説明資料 | 職種別 面接対策<br>企業様別 面接対策 |
| OUTPUT | OUTPUT | OUTPUT | OUTPUT | OUTPUT |
| 成果 | 成果 | 成果 | 成果 | 成果 |
| 商談・面談数の増加 | 営業の工数削減 | 育成コストの削減 | 応募承諾率の向上 | 面接通過率の向上 |

マネジメント

| AI活用テーマ | AIフィードバック | AIスコアリング | AIコンプライアンス | OUTPUT | 成果 | マネジメント力の向上 |
|---|---|---|---|---|---|---|

例えば…

**AIロープレ導入後**



- 1人あたりの育成コストを約20万円/月削減
- 活用者と非活用者で、約1.3倍の成果差

さらに…



- ロープレのための時間コストはゼロに
- また、反復練習で成長スピードも向上



- 商談・面談分析により、育成の“基準”を明確化

As-Is 約7ヶ月 → To-Be 約4ヶ月

- 戦力化が早まり、収益貢献タイミング前倒し

※2026年8月時の集計（異動により配属されたCA、および集計期間中に退職・異動したCAは集計の対象外）

# 自社内でのAI活用も着々と拡大し、現在開発中ならびに試験運用中のAIも多数あり

## ROXXで実際に活用している自社開発AI一例




### お客様を待たせない AIによる自動架電

ウェブサイトのお問い合わせ登録直後に、お客様をお待たせすることなく、AIが自動でお電話、営業は待つだけ

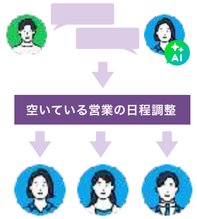
2025年2月より開発開始




### 記録業務をゼロにするCRM自動入力

顧客とのやり取りから得た情報をAIが自動で整理、要約、スコアリングをし、手動入力なしでCRMシステムに記録

2025年10月より開発開始




### 対話型AIによる初期的なヒアリングと自動面談設定

コミュニケーションツールと連携し、対話型AIによるヒアリング実行とリスケジュール付きの面談スケジュール調整

2026年3月より開発開始



### 書類業務をラクにする履歴書/職務経歴書自動生成

面談で聞いた内容から、求人の応募に必要な履歴書/職務経歴書等の書類をAIが自動で生成

2025年10月より開発開始



### 24時間365日トレーニングできるAIロープレ

AIが相手役になり、24時間365日いつでもどこでも商談・面談を対話形式でトレーニングが可能、想定シナリオは個社ごとにカスタマイズでき、フィードバックも即時入手

2025年12月より開発開始



### 即時フィードバックがもらえるAIフィードバック

各社のマネジメント基準に従って、面談内容を自動連携し、AIが分析。定量面と定性面で即時フィードバック。

2025年12月より開発開始



### 面談メモと過去選考データに基づいたAI求人レコメンド

自動文字起こしした面談メモから、その求職者様に最適な求人をAIがデータに基づいて選定

2025年12月より開発開始



### 文字起こしからその人だけの求人説明資料作成

面談メモとご紹介したい求人情報をかけ合わせ「なぜ、この求人があなたに合っているか」その求職者様向けに最適な求人説明資料をAIがアウトプット

2025年12月より開発開始



### 面談メモと求人情報から、その人向けの面接対策プラン生成

面談メモと求人情報を掛け合わせて、その求職者様に向けた面接対策プランを自動的にアウトプット

2025年12月より開発開始



### AIで場数を踏める合格率に寄与する模擬面接AI

各社ならびに各業界、職種別に想定シナリオを組んだ模擬面接をご用意何度でも面接練習ができ、練習後は回答を分析し、フィードバックも

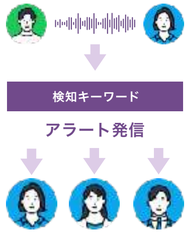
2026年8月より開発開始



### うっかり誤送信を防止する書類誤送付防止AI

添付ファイルの取り違えを、送信ボタンの前で止める。PDF・画像の中身を AIが読み取るため、目視より確実ファイル名が正しくても中身が別人・別企業のケースも検出可能

2026年8月より開発開始




### 不適切発言のAI検知機能

法的・レピュテーション・倫理リスク等、企業や業務ごとに検知基準を定義し、指定のコミュニケーションツールにアラートを飛ばすAI機能

2026年8月より開発開始

and more...

# 自社内でのAI活用も着々と拡大し、現在開発中ならびに試験運用中のAIも多数あり

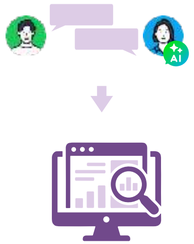
## ROXXで実際に活用している自社開発AI一例




### 離職率改善を目指し組織の「本音」を、引き出す、AI 1on1

評価面談・1on1・キャリア面談、また配属判断へ活用できるAI 1on1
マネージャーや人事にも連携する機能もあり

2026年9月より開発開始



### 最適な配属判断をするソーシャルスタイル診断搭載のAI面談

人のコミュニケーションスタイルを診断できるソーシャルスタイル診断が搭載された評価面談・1on1・キャリア面談、また配属判断へ活用できるAI面談

2026年10月より開発開始



### AIを活用したクリエイティブの制作

自社サービスならびに社内掲示物におけるクリエイティブ制作をAI活用して、デザイナーなしでもクオリティが高いクリエイティブ制作が可能に

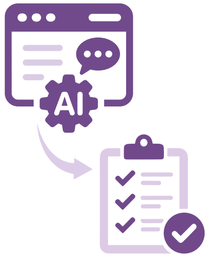
2026年8月より開発開始



### AIを活用したWebサイトのA/Bテスト

ランディングページのAIによるA/Bテストの作成と検証による、CVR改善

2026年8月より開発開始



### 社内ヘルプデスクをAI化し、問い合わせ対応工数の削減

パソコン、携帯不調など、1件ずつ対応していたヘルプデスク業務を一次対応を完全AI化

2026年4月より開発開始



### AIを活用したショート動画制作のフルAI生成

動画生成のAI技術の進歩により、AIを活用したTikTok、YouTube Shorts、Instagram Reels動画制作を実行

2026年7月より開発開始



### 定常業務におけるタスク漏れアラートAI

定常業務において、コミュニケーションツール（Slack等）経由でタスク漏れなどを自動チェックして未対応者に通知

2026年4月より開発開始



### 会話のみで、求人提案を行うAIキャリアアドバイザー

対話型AIに音声で話しかけるだけで最適な求人提案を行うことができる完全AIのみの転職支援の試み

2026年9月より開発開始



### 高精度な手書き認識と自動補正AI

人間でも判読困難な文字の読み取り、住所や顧客マスターとの照合、漢字とフリガナの相関関係チェックで誤読を検出し、補正するAI

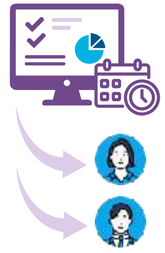
2026年8月より開発開始



### 単なる文字起こしやフロー補助を超えた承認・審査補助AI

例えば、添付されるファイル群の構成を意味ベースで全体把握し、不足をアラートすることや文字認識以前の「未記入」や「押印有無」を意味として高精度に判定。整合性チェック（論理推論）や過去申請との差分抽出なども搭載

2026年8月より開発開始



### 勤怠管理（エラー、欠勤、残勤務可能時間等）の自動化

コミュニケーションツール（Slack等）を活用した、勤怠管理の自動化AI、入力や計算業務を完全自動化

2026年8月より開発開始



### 会計ソフトと連動資金繰り自動管理とレポーティング

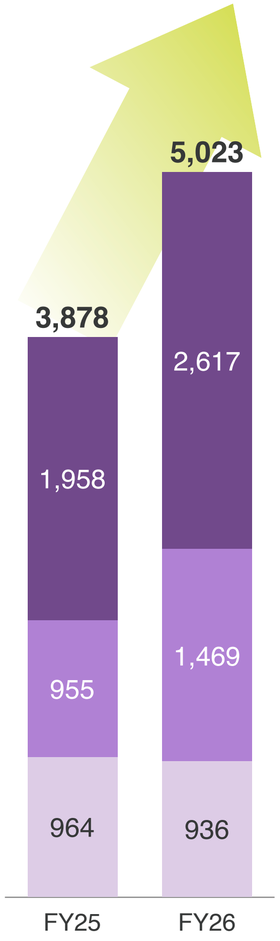
現預金管理や営業収入、支出状況など、予め設定した基準に従い、リアルタイムで会計ソフトと連携し、日次レポーティング

2026年8月より開発開始

and more...

ROXX

# 注力したパフォーマンス収入においては、大幅に伸長し、高い成長率を実現
# 特にFDEを中心に、AIというテクノロジーの進化を捉え、さらなる事業成長を目指す

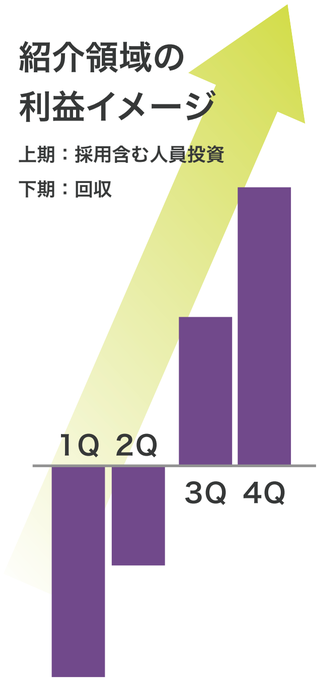



| 通期実績 | | | | | 振り返り内容 |
|---|---|---|---|---|---|
| パフォーマンス収入 | 前年度比 | +40.3 | % | 成長 | ◎ | |
| パフォーマンス収入（当社経由） | 前年度比 | +33.7 | % | 成長 | ○ | 選考プロセス改善やRPOも奏功しつつ、 キャリアアドバイザーは前年度比+50名純増、生産性向上に伴い、大きく伸長。<br>一方で、単価の伸長は意図して向上は出来ておらず、課題を有する。 |
| パフォーマンス収入（社外経由） | 前年度比 | +53.8 | % | 成長 | ◎ | パーソルキャリア連携解消に伴い、採用事務手数料は大幅に減少しつつも、FDEサービス開始に伴い、第３四半期より大きく取り戻す。 |
| リカーリング収入 | 前年度比 | ▲2.9 | % | 減少 | ▲ | 上記同様に、パーソルキャリア連携解消に伴い、通期では前年度比▲2.9%と微減となったが、FDEサービスの伸長に伴い、4Q前年同期比では+13.3%と回復。<br>FDEサービスやAIツール提供、求人連携などの打ち手により、回復させられるかが課題。 |

ROXX

# AIを活用した生産性向上施策により、収益力の改善を実施
# さらに高め続けることによって、紹介領域の上期下期の利益構造脱却をも目指す

## 現状理解（主要指標の状況）




| | | 現状評価 |
|---|---|---|
| 売上高 | 求職者の集客数 | ◎ |
| | × | |
| | 成約率 | ○ |
| | × | |
| | 成約単価 | ▲ |
| 費用 | 人件費（採用投資含む） | ○ |
| | ＋ | |
| | 広告宣伝費 | ◎ |
| | ＋ | |
| | システム利用料 | ▲ |

## 課題

SNSを始めとした集客が好調であり、費用対効果のバランスをコントロール可能な基盤が整った。AIを活用してより効果的な施策に引き続き投資し、集客の質を担保した量の拡大を目指す。

SNSを中心とした転換率を意識したチャネル検証が奏功し、またAIを活用した生産性向上の取組みも寄与しつつ、各社の採用動向の旺盛さも後押しとなりつつも、更なる改善を目指す。

堅調に上昇し続けているものの、意図的な活動によっての上昇ではなく、AI活用等を採用企業各社様に働き掛けていくことによって、単価向上を目指す取組みにも着手する必要あり。

採用費と立ち上がり期間の人件費は先行投資のため、採用したキャリアアドバイザーをいかに戦力化させられるか、その仕組みづくりは引き続き課題。FY26は+50名純増とはなったが、戦力化をより強化できる打ち手を導き出す必要あり。

集客量はもちろんのこと、集客できた求職者は面談することができるのか、流入からの面談設定率ならびに、面談単価が最も重要な指標。AI活用も含めてより精度を上げ、1集客あたりの効率化を改善し続ける必要あり

各人員に対するAI投資は進んできているものの、事業という単位での投資においてはまだ最適解を導き出せているわけではなく、伸び代。

現状の業務における
更なる改善点を
AIツールをさらに
磨き込んで
継続的な改善を目指す

×

成約単価向上に向けた
選考プロセス業務
をFDEによって改善し
単価向上を目指す

採用したキャリアアドバイザーの戦力化は継続課題であるため、AI活用の幅と深度を深めて、更なる生産性向上を目指す

＋

マーケティングにおいても1集客あたりの効率化を更に目指せるように本格的にAI活用を進める

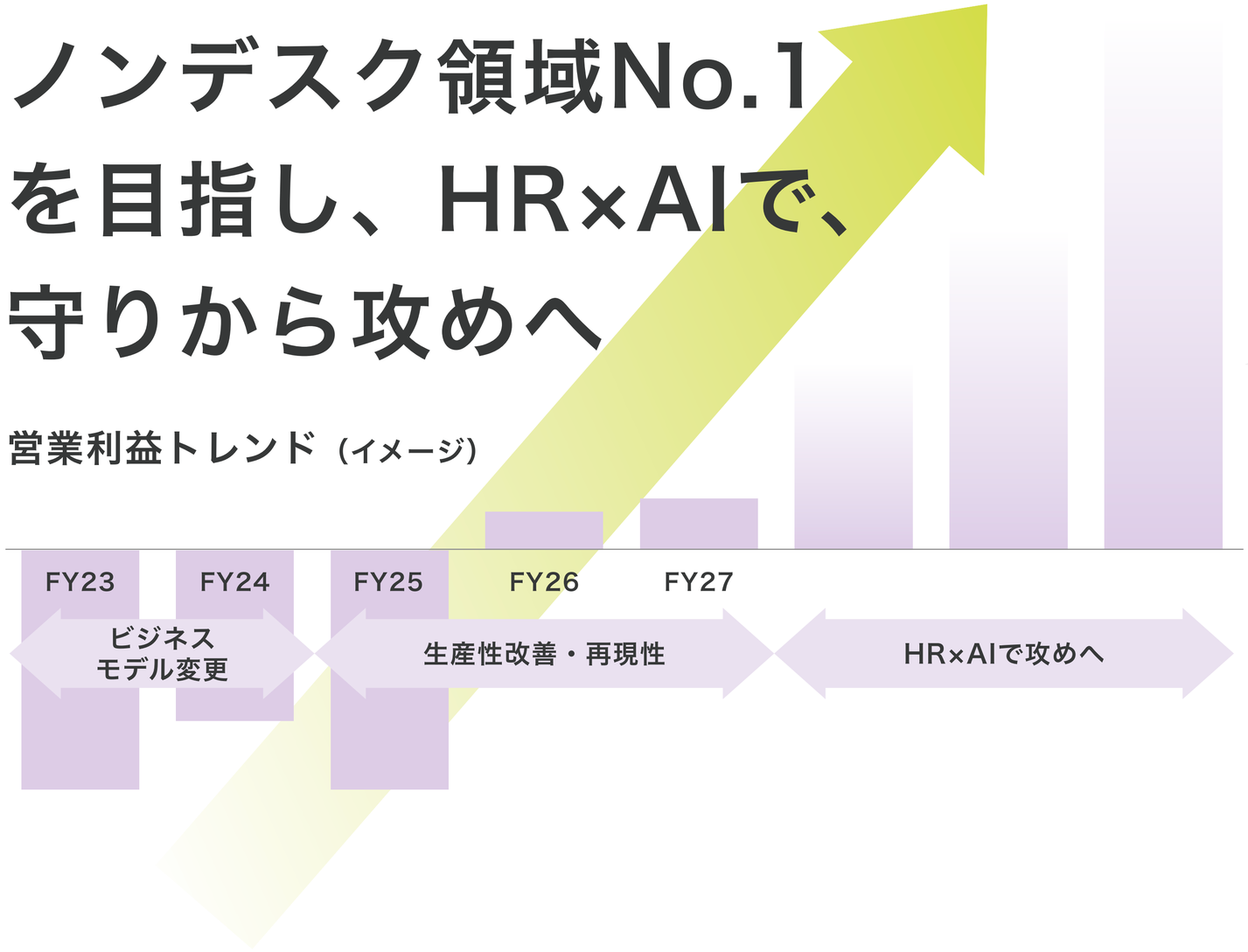
# 今後の成長戦略

ROXX

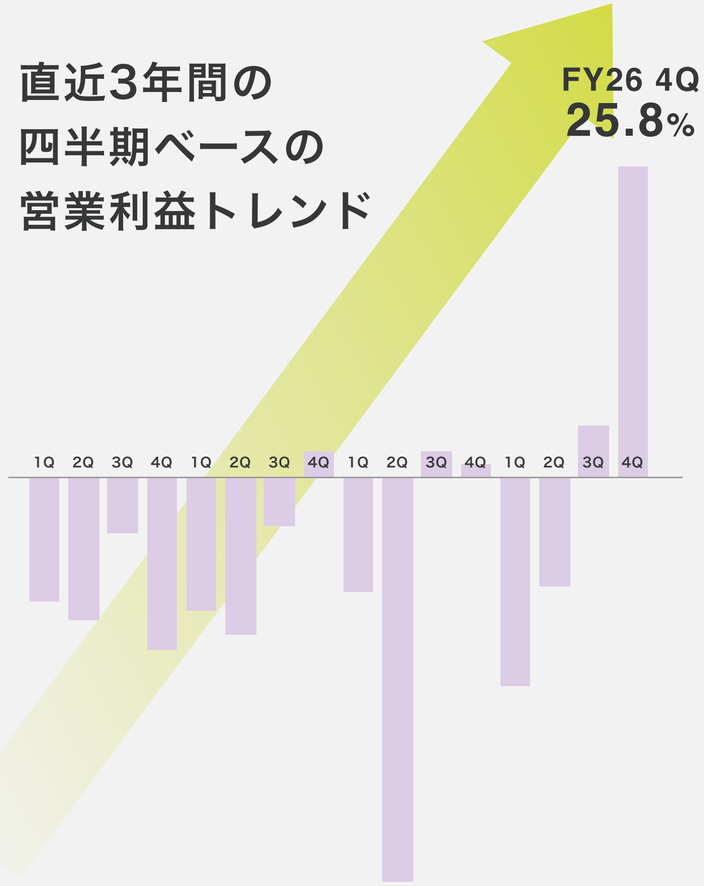
## 生産性改善と再現性が確認できた後、一気に守りから攻めへ移行

# ノンデスク領域No.1を目指し、HR×AIで、守りから攻めへ

営業利益トレンド（イメージ）

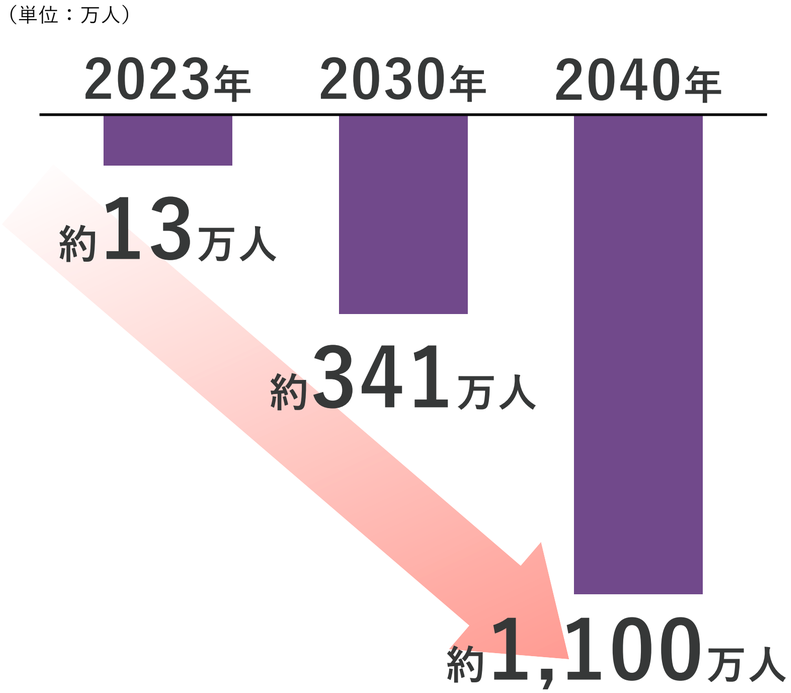



直近3年間の
四半期ベースの
営業利益トレンド



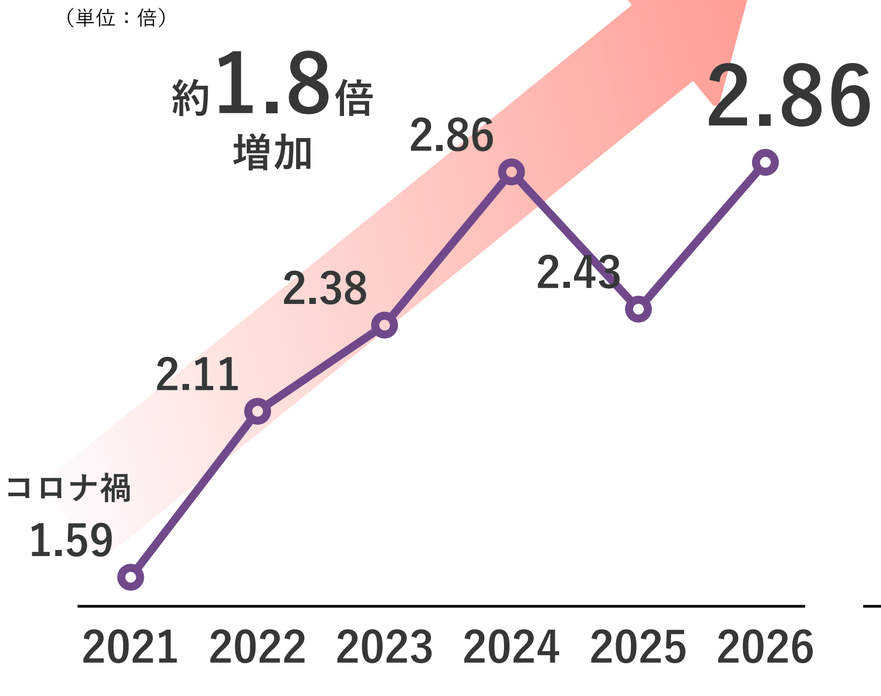
# 労働供給不足と人材獲得競争の激化により、人材を取り巻く環境は構造的な転換点に
# 需給の偏りも拡大し続けており、人手不足倒産は過去最多を更新

## 労働供給不足の予測



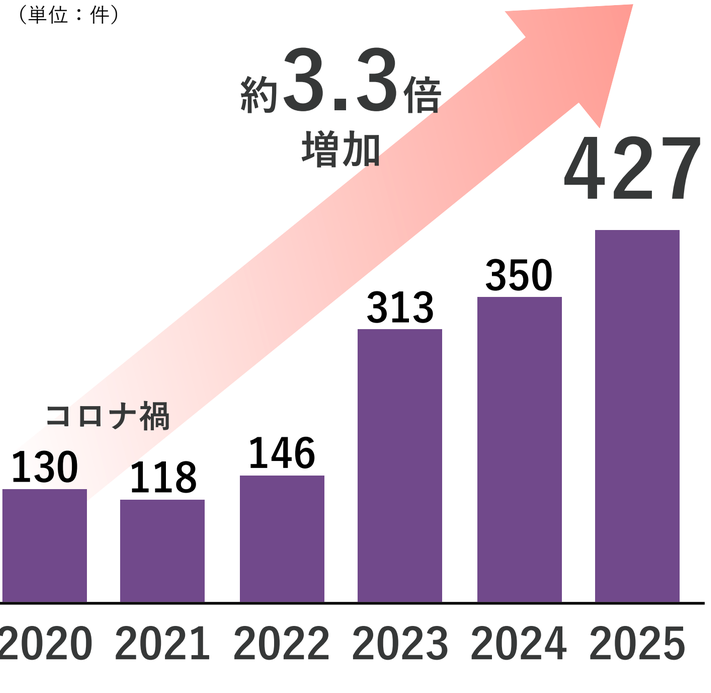

※リクルートワークス研究所「未来予測2040 労働供給制約社会がやってくる｜Works Report」参照

## 競争環境の激化




※株式会社パーソルキャリア「転職求人倍率データ（地域別）」各年度9月時点のデータを参照

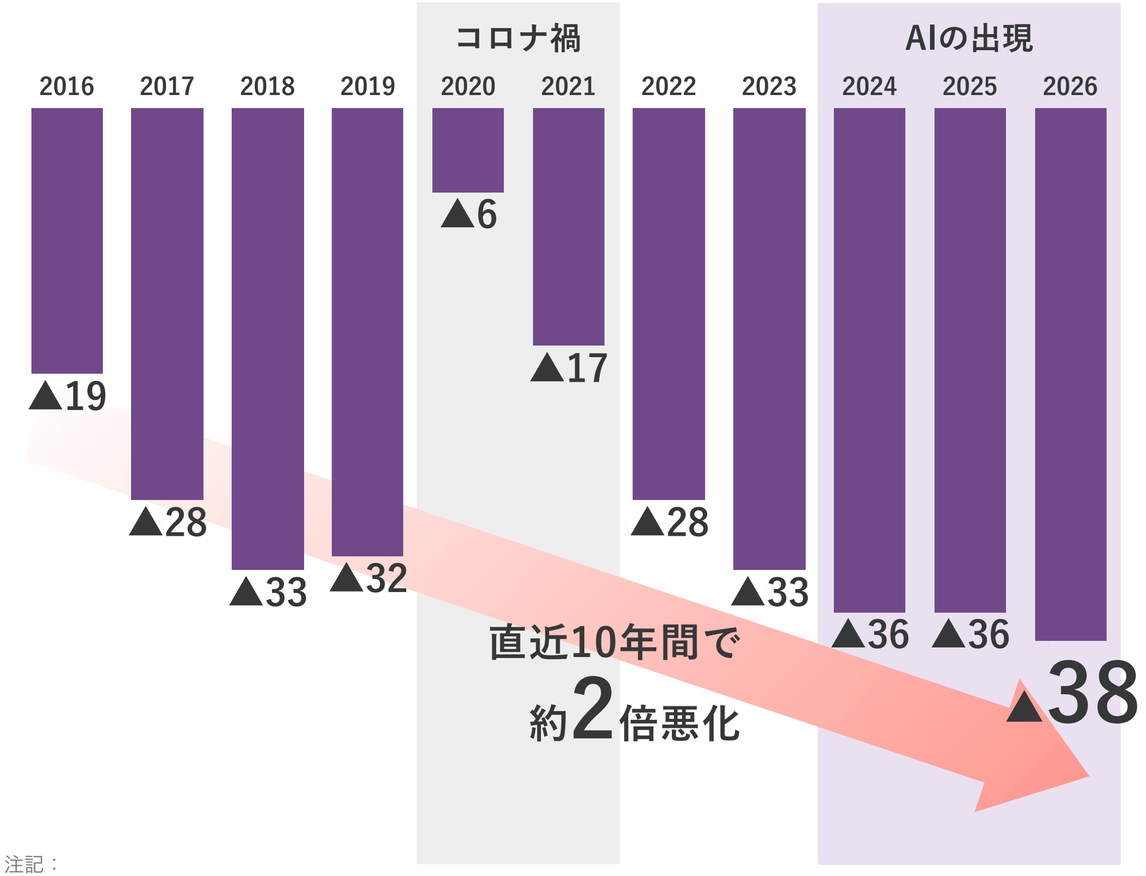
## 人手不足倒産




※株式会社帝国データバンク「人手不足倒産の動向調査（2025年）」参照

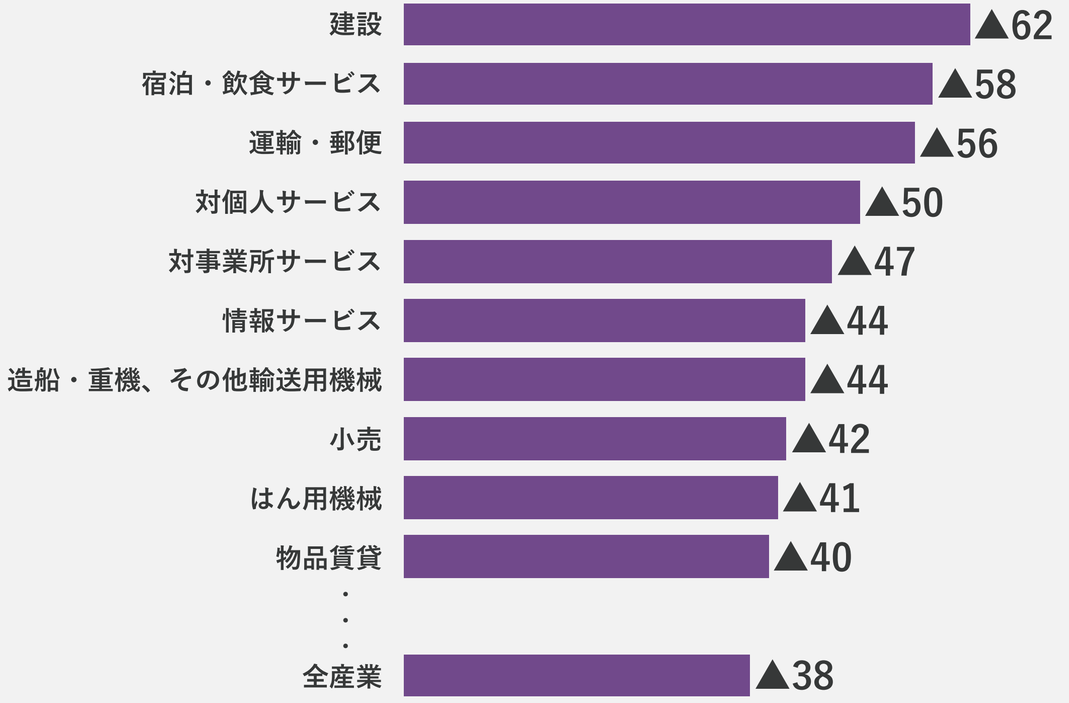
# 人手不足はコロナ禍以降悪化が続き、AIの出現もあったが、まだ人材動向、市場そのものにインパクトを与えるレベルではなく、ノンデスク領域を中心に年々人手不足は深刻化

## 人手不足の推移



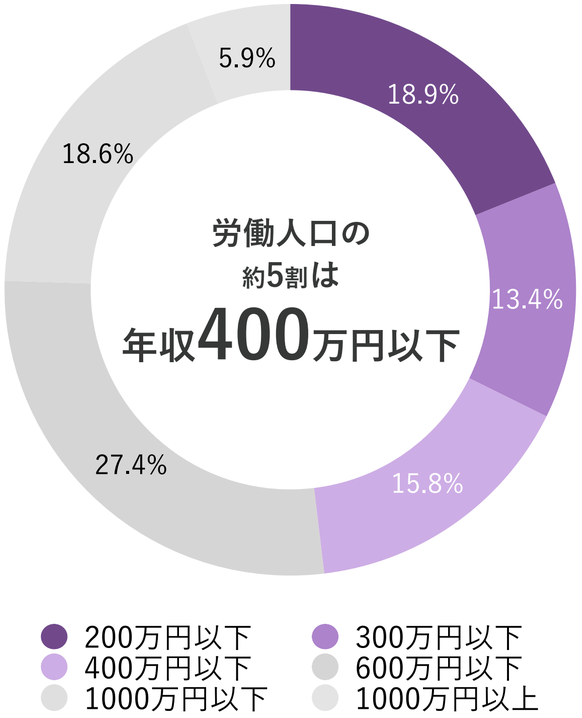

## 人手不足の業種別状況

人のチカラが必要な業種、ノンデスク領域を中心に人手不足の企業が多数

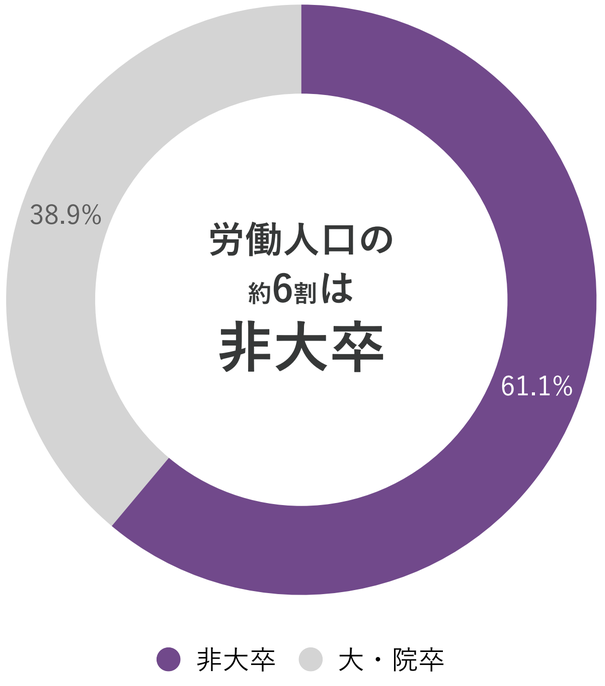



注記：
・日銀短観（各年9月調査）の雇用人員判断より、業種別は2026年9月時点

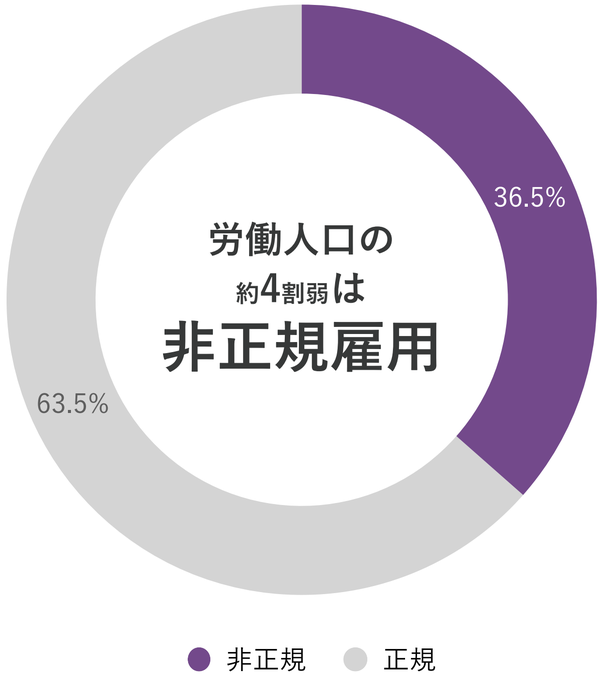
# 労働人口のおおよそ半数が年収400万円以下
# Zキャリアは従来の人材ビジネスのターゲット外をメインターゲットに




出典：国税庁 令和7年分 民間給与実態統計調査
上記の情報を元にZキャリアで取扱いのない業種を控除



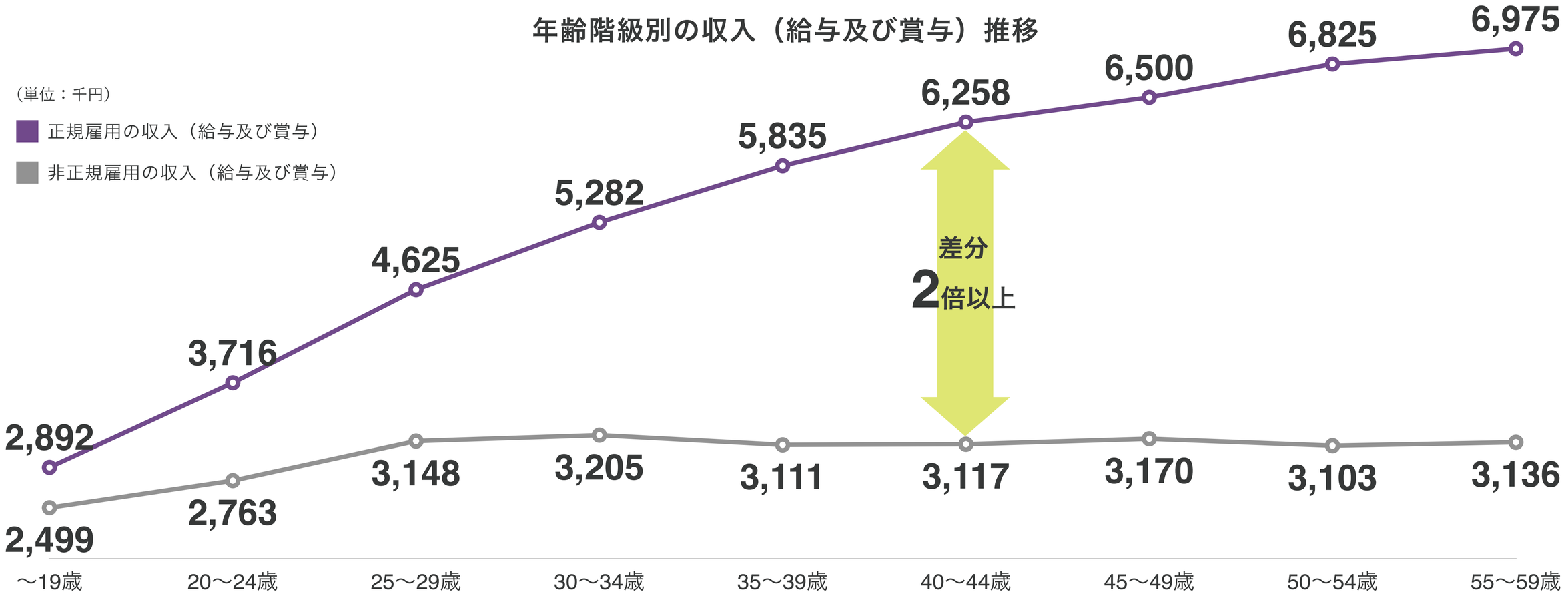

出典：令和7年賃金構造基本統計調査（産業計・男女計、正社員＋正社員以外）から算出
（従業員10人以上の民営事業所で働く一般労働者（短時間労働者を除く）




出典：総務省「労働力調査（詳細集計）2025年平均」
（役員を除く雇用者）

ROXX

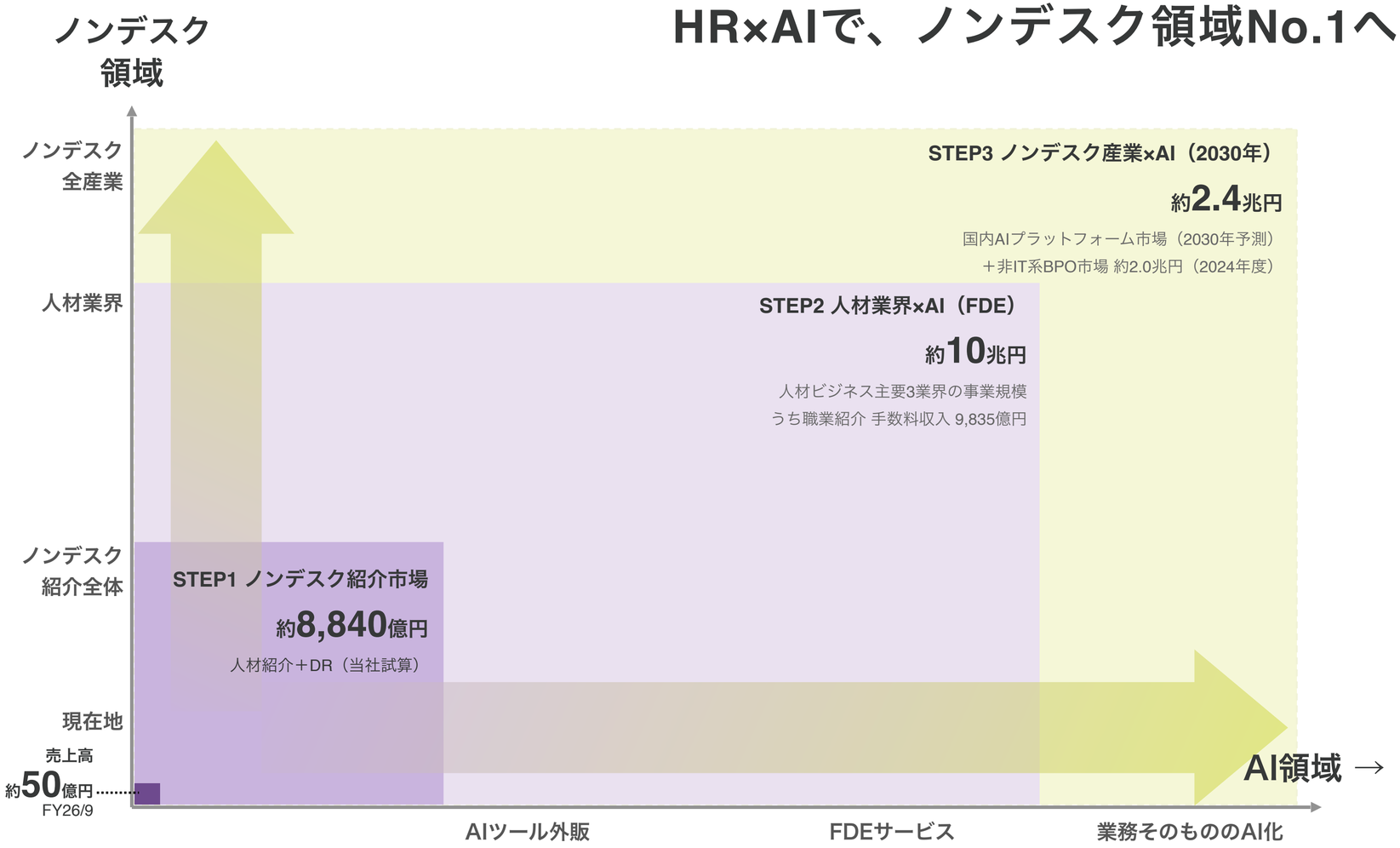
# 正規と非正規では、年齢とともに収入差は拡大していることも背景として
# 将来を考えて正社員を選択される方が増加




注記：
・厚生労働省「令和7年賃金構造基本統計調査」雇用形態別第1表（男女計・学歴計・企業規模計10人以上）集計

ROXX

# ノンデスク領域の「深さ」とAIの「広さ」の掛け算で、巨大な事業領域を拡張
# HR×AIで、ノンデスク領域No.1へ




**STEP 1　ノンデスク紹介のシェア拡大**

集客基盤×CA生産性で、約8,840億円市場のシェアNo.1へ

**STEP 2　人材業界へFDE展開**

自社で磨いたAIを中小、大手問わずさまざまな人材業界へ実装。

**STEP 3　ノンデスク全産業へ**

建設・物流・介護など労働集約型の業務をAIで置き換え、ストック型収益へ

中長期目標
**売上高 100億円（FY29/09）**

注記：
各枠は集計基準が異なり、対象領域の広がりを示すもので合算値ではありません。
①当社試算（年間転職者数×年収400万円以下比率×平均成約単価）、②矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査（2025年）」2025年度見込、厚生労働省「職業紹介事業の事業報告（令和6年度）」、③総務省「令和8年版 情報通信白書」（Statista等を基に作成）、矢野経済研究所「BPO市場に関する調査（2025年）」

ROXX

# ノンデスクワーカー向け転職支援プラットフォーム、社内だけではなく、社外パートナー紹介会社と連携することで、多数の転職者の支援が可能



## 求職者

- ROXXが自社で集客
- 年収2〜300万円台の非大卒・非正規が中心
- 非正規から正規を希望

登録・応募

サービス提供




ノンデスクワーカー向けの
転職支援プラットフォーム

求職者を紹介

求人掲載



## 求人企業

- 求人掲載は無料で、完全に採用時の成果報酬モデル
- 学歴・職歴は不問
- 採用数は数百〜数千人

掲載
求人情報

求職者に
求人を紹介

掲載
求人情報

求職者に
求人を紹介

## パートナー紹介会社

- 中小規模の人材紹介会社
- 紹介先の求人が欲しい
- 採用成果報酬の20%がZキャリアの手数料

AIツール
提供

## ROXX 紹介事業

- 幅広い業界から人材が集結
- カーディーラーや携帯の販売ショップスタッフ等の出身者が活躍
- 採用成果報酬の100%がZキャリアの手数料

FDEサービス
の提供

注記：
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

ROXX

# 業界や職種を選択する難易度が高く、履歴書や面接などもハードルが高い、現在の環境、生活水準を変えたい、特に非正規から正社員を目指して安定的な生活を送りたいという方は約8割

## 求職者の代表的な悩み

### どんな仕事を選べばよいかわからない



- 具体的にやりたいことがない
- 仕事の中身よりも休日や残業時間などのライフスタイル重視
- 知らない業界・業務に慎重

### 書類選考や面接がうまく進められない



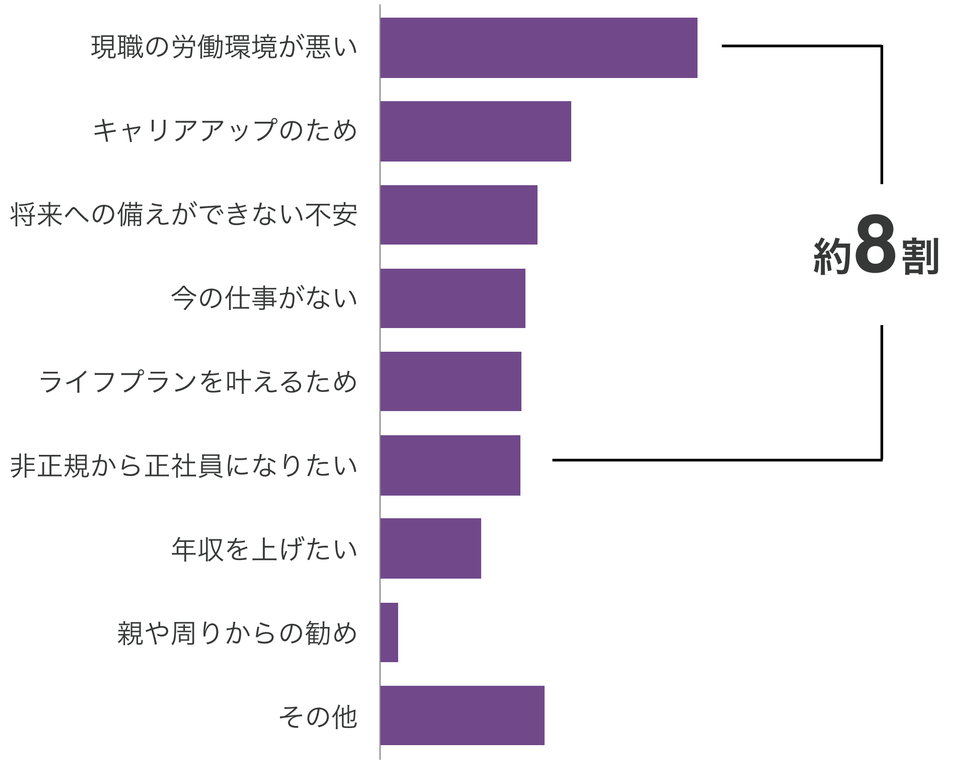
- 求人情報を読んでもイメージできない
- PCがなく履歴書、職務経歴書を作れない
- 面接を受けたことがない

### 時間もお金もなく余裕がない



- 休みが合わず、面接が組めない
- 交通費等を捻出できない
- 日々の生活で手がいっぱい

## 転職希望理由




注記：
・Zキャリア面談時のヒアリングから複数回答（2026年5月～2026年9月）

ROXX

# 正社員化により所得向上の実現や現在の生活、人生が大きく変わるような支援を実現

## 事例A（30代・高卒・子育て）



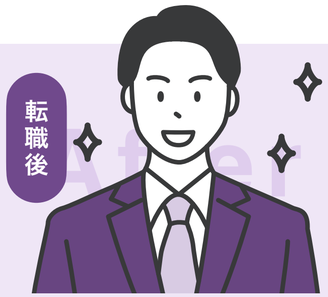




| 転職前 | 転職後 |
|---|---|
| 年収約300万円<br>アルバイト | 年収約360万円<br>正社員 |
| アルバイト<br>掛け持ち | 施工管理 |
| 複数の掛け持ちで<br>土日祝、夜勤で<br>働き詰め | 土日祝休み・転勤なし<br>・夜勤なしを実現 |
| 子育てのため、<br>何とか収入を合わせる<br>ため仕方なく掛け持ち | 子育てと家族を支える<br>収入を両立できる<br>正社員の働き方を実現 |

## 事例B（20代・大学中退）

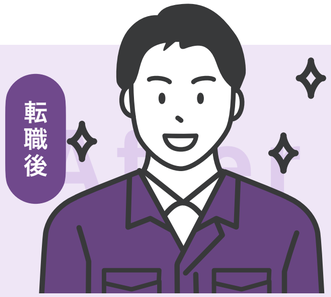



| 転職前 | 転職後 |
|---|---|
| 年収約180万円<br>アルバイト | 年収約480万円<br>正社員 |
| 飲食 | タクシー運転手 |
| とりあえず<br>楽そうだから | 将来を見据え<br>高い年収を目指す |
| 学歴や正社員経験が<br>なく自信がない | 大手正社員として<br>安定と自信<br>将来の目標も得た |

## 事例C（30代・大卒）




| 転職前 | 転職後 |
|---|---|
| 年収約240万円<br>正社員 | 年収約340万円<br>正社員 |
| 事務職 | 施工管理 |
| 正社員になれたが、<br>給与が低い | 年収約100万円UPで<br>キャリアアップへ |
| 給与が高い業界は<br>難しいと自信を持てず | 強みの対人力を活かし、<br>安定と自信を手に |

ROXX

# 採用ニーズは旺盛であり続けている一方で、採用業務は労働集約性が強いため業務そのものが重いという課題もあり

### よくある求人例



- 法人営業3年以上
- 採用数3名
- 東京

### 当社掲載求人例



- 学歴・経験不問
- 年間採用100名以上
- 全国

トップの企業はこれだけの採用人数

だから

1. 膨大な求人企業数は不要
2. 社内と社外のエージェントが競合しない

### 当社掲載する求人企業TOP20社の年間採用枠

| No. | 企業属性 | 採用枠 | No. | 企業属性 | 採用枠 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 施工管理 | 5,200 | 11 | 営業 | 1,200 |
| 2 | 製造 | 3,500 | 12 | 販売サービス | 1,200 |
| 3 | 施工管理 | 3,500 | 13 | 製造 | 960 |
| 4 | 施工管理 | 2,500 | 14 | 営業 | 920 |
| 5 | 事務 | 2,400 | 15 | 施工管理 | 900 |
| 6 | 製造 | 1,800 | 16 | 販売サービス | 800 |
| 7 | 事務 | 1,722 | 17 | 販売サービス | 750 |
| 8 | 販売サービス | 1,680 | 18 | 販売サービス | 720 |
| 9 | 営業 | 1,350 | 19 | 販売サービス | 550 |
| 10 | 設備・環境保全 | 1,300 | 20 | 設備・環境保全 | 360 |

例えば、この年間採用枠だと…

仮に7人に一人が面接して採用に至ると仮定して…

少なくとも**3.6**万人と面接する必要あり

つまり

1日あたりの面接数
単純計算 3.6万人 ÷ 営業日240日なら

約**150**人/日

間接業務も入れると、
膨大な時間が費やされている

# 人材業界中心にAIならびにFDEサービスの展開を開始。労働集約型ビジネスが中心のノンデスク領域はAIとの親和性が高いため、来期以降は各業界への展開も視野に入れる

例：主な流れ

**STEP1**
**実オペレーションでのAI開発 磨き込み**
- 自社実務にて、AIソリューションを最適化
- 汎用化・標準化（API／モジュール化）し、外部提供を可能に

**STEP2**
**HR特化のFDE展開**
- 実績をもとにHR業界中心にFDEを展開
- 顧客ごとの業務やシステムに合わせ、必要なAI実装を行い、業務改善を推進

**STEP3**
**顧客内での最適化支援**
- システム構築のみならず、顧客ごとの最適化を継続支援
- プロンプト調整やさらなる自動化に向けた追加開発を継続的に行い、課題解決を行う

**STEP4**
**他業界へとさらなる展開**
- 外部提供により新たな汎用アセットとノウハウが蓄積
- 汎用性の高いプロダクトになり、他業界にも展開

事例をもとに拡大・汎用化

顧客への展開

## ノンデスク領域を中心に拡大

中長期では、汎用化したプロダクトやノウハウをライセンスや月額で展開
拡大するほど限界コストを抑制できるストック型ビジネスを目指す


人材・派遣業


建設・不動産業


物流・運輸業


製造業


医療・介護業


保険業


小売・サービス業

・・・

例えば…
**HR業界への展開も着々と進行中**

2026年9月28日リリース：農業分野の人材関連事業

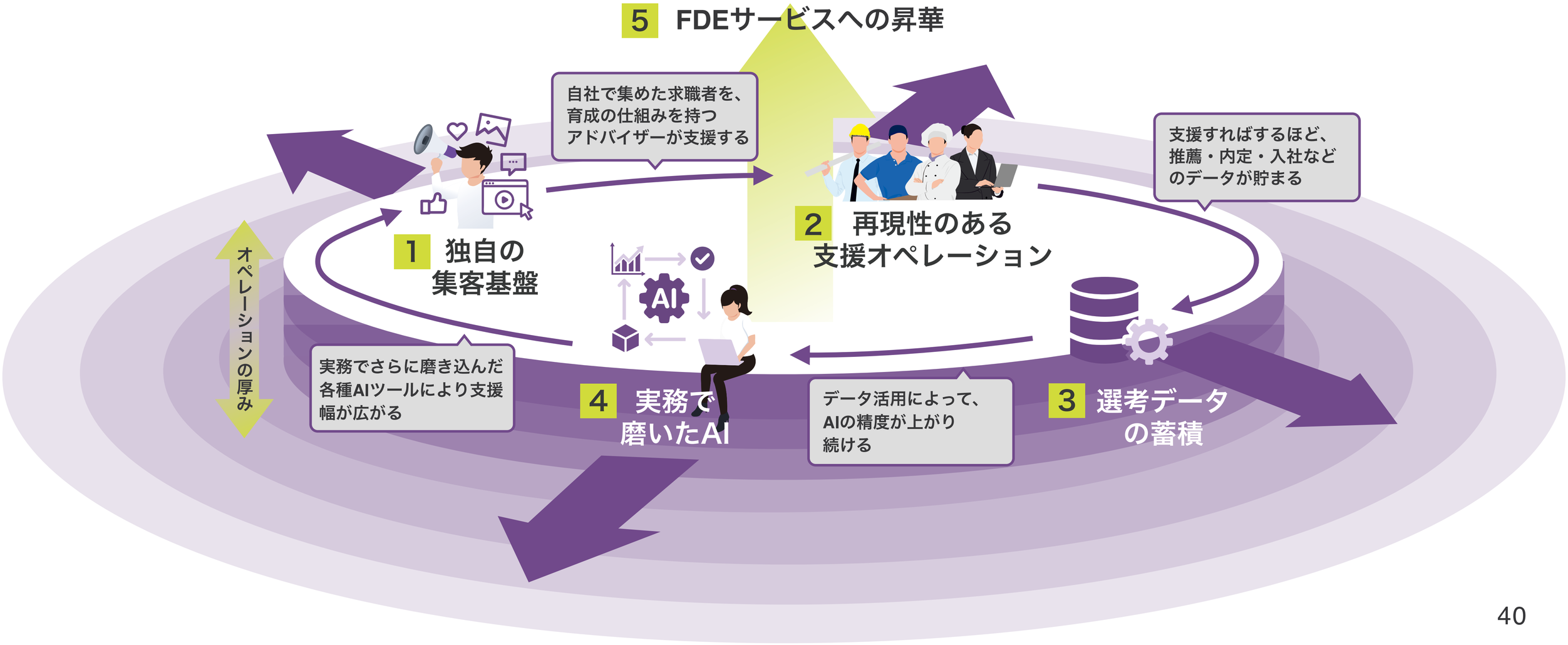



2026年10月21日リリース：ライフイベント領域を中心とした人材関連事業



ROXX

# 5つの強みが相互に作用しながら、資産として蓄積されることで高い参入障壁を形成
# 支援の数とAIを磨き込み続けることによって、競争優位を築いている



# 2027年9月期
# 通期 業績予想

ROXX

# 生産性改善の年度を経て、ノンデスク領域でのNo.1を目指す準備の一年に
# 売上高は+20.2%、営業利益は+32.5%成長、それぞれ業績予想以上の成長も目指す

| | 通期実績 FY26/09 | 通期業績予想 FY27/09 | 前年度比 | コメント |
|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 5,023 百万円 | 6,040 百万円 | +20.2 % | 中長期目標の売上高100億円に向けた先行投資により、売上高は前年度比20.2%の増収を目指す一方で、営業利益率は1.4%とする方針。 |
| 営業利益 | 64 百万円 | 86 百万円 | +32.5 % | |
| 営業利益率 | 1.3% | 1.4% | | 売上高は、キャリアアドバイザーの戦力化を中心にパフォーマンス収入（当社経由）の拡大増を見込み、AI・FDE関連領域は、複数月のご支援など継続性のある収益の積み上げを推進。 |
| 経常利益 | ▲37 百万円 | 44 百万円 | - | |
| 当期純利益 | 25 百万円 | 39 百万円 | +53.3 % | 引き続き、上期は採用および広告宣伝等の成長投資を先行させ、下期にかけて収益化を加速させる計画。 |

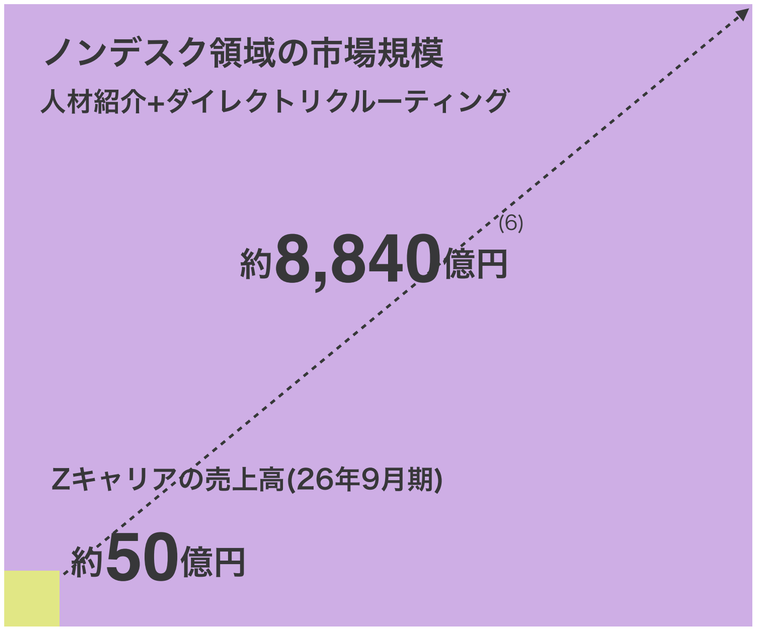
注記：
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入
・当期純利益は、税引後

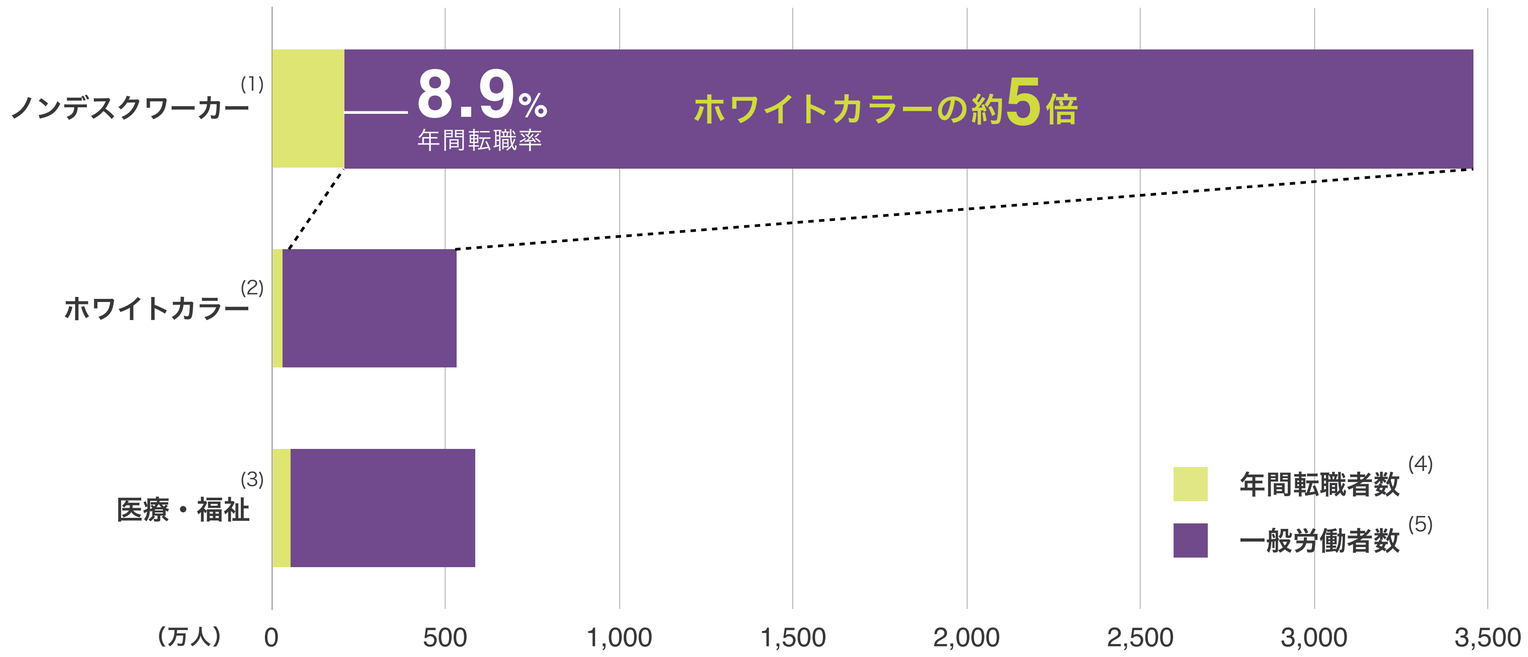
ROXX

# APPENDIX

# ノンデスク領域は、労働者数がホワイトカラーの約5倍
# 約8,840億円の市場でシェアNo.1を目指す

## セグメント別の年間転職率と市場拡大のポテンシャル



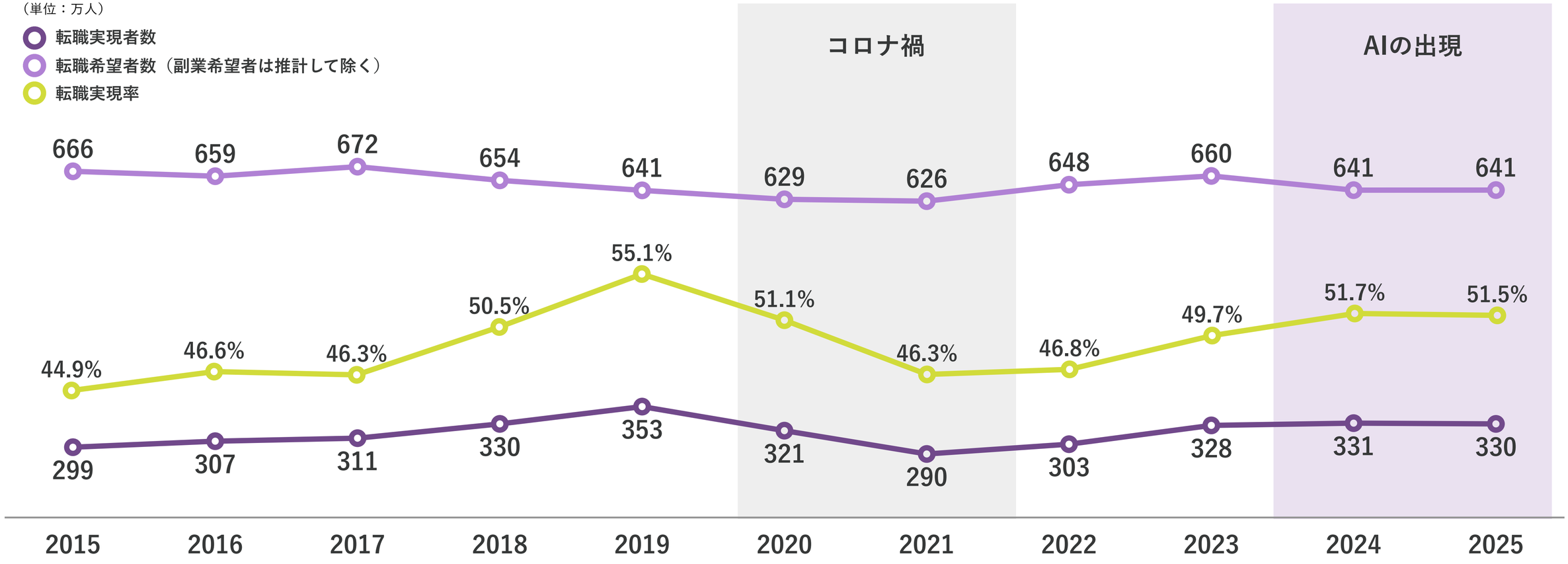

出典：
厚生労働省「令和7年雇用動向調査」付属統計表2-1／国税庁「令和7年分 民間給与実態統計調査」第9表

注記：
(1) 金融業・保険業、電気・ガス・熱供給・水道業、学術研究・専門・技術サービス業、教育・学習支援業、鉱業、医療・福祉以外（2,599万人、転職者231万人）
(2) 金融業・保険業、電気・ガス・熱供給・水道業、学術研究・専門・技術サービス業、教育・学習支援業（533万人、転職者32万人）
(3) 医療・福祉（587万人、転職者54万人）
(4) パートタイム労働者を除いた一般労働者への転職入職者　(5) 1月1日現在の常用労働者のうちパートタイム労働者を除いた一般労働者
(6) ノンデスクワーカー＋医療・福祉の年間転職者数（約285.6万人）に、ノンデスク領域の年収400万円以下比率（48.1%）及びZキャリアの平均成約単価（64.3万円）を乗じて算出

ROXX

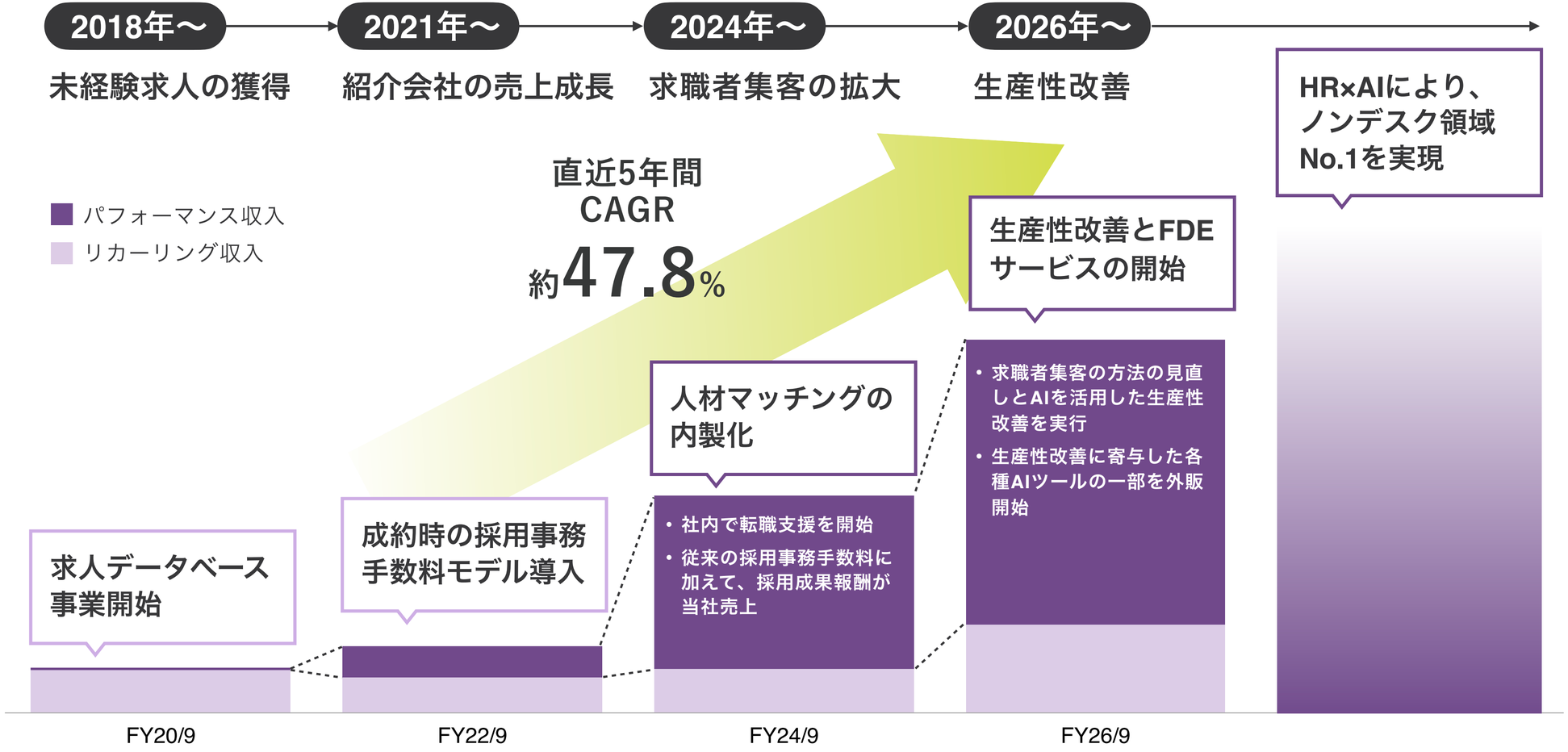
# AI出現後も転職実現率は微増しつつも、希望者のおおよそ半数が転職に至っていない
# 業務を変革するレベルのAIを実務に組み込むことで、中長期で構造変化が期待できる

## 転職希望者と転職実現率の推移




注記：
・転職者数・転職等希望者数の推移と転職実現率（出典：総務省 労働力調査 詳細集計） なお、副業希望の転職等希望者の分解は「総務省 労働力調査・就業構造基本調査」より推計

# 人材紹介会社向けSaaS事業から、AIを活用した転職支援プラットフォームに進化
# FDEサービスへの展開も加えて事業拡大を推進し、ノンデスク領域No.1を実現する




## 収益は大きく2つにて構成

### パフォーマンス収入

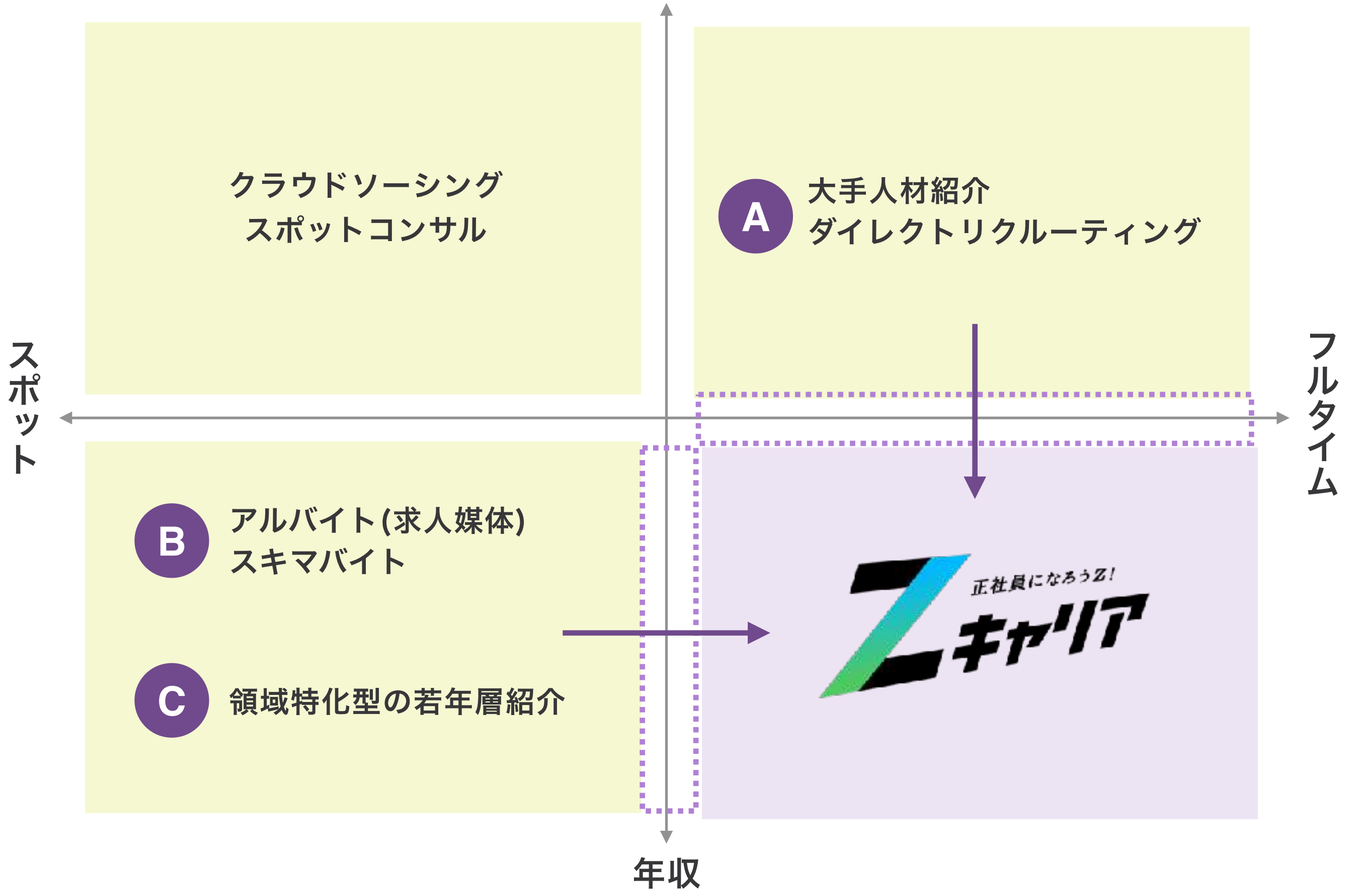
**当社経由**
- 自社キャリアアドバイザーの人材紹介による採用成果報酬
- その他、当社経由の一過性の売上

**社外経由**
- パートナー紹介会社の人材紹介による手数料売上
- AI/FDE等の初期費用の売上
- その他、社外経由の一過性の売上

### リカーリング収入
- パートナー紹介会社のZキャリアプラットフォーム利用料
- AI/FDE等の継続性のある売上
- その他、継続性のある売上

注記：
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

# 既存事業者にとって保有資産を活かしづらい構造的な参入障壁により、Zキャリアは独自のポジションを構築




## A ハイクラス領域からの参入障壁

- サービス、ブランド、オペレーションいずれもハイクラス領域と大きく異なるため既存サービスが資産にならない
- 求職者、求人企業どちらも明確なニーズや募集条件ある中で成立している条件マッチングの横展開ができない

## B アルバイト・媒体領域からの参入障壁

- 採用ニーズが正社員中心の業界と非正規中心の業界は異なっている ex) 建築 営業 エンジニア 警備 ドライバー等
- 成約には一定の求職者支援が必要となることから大きく組織構造を変える必要が生じる

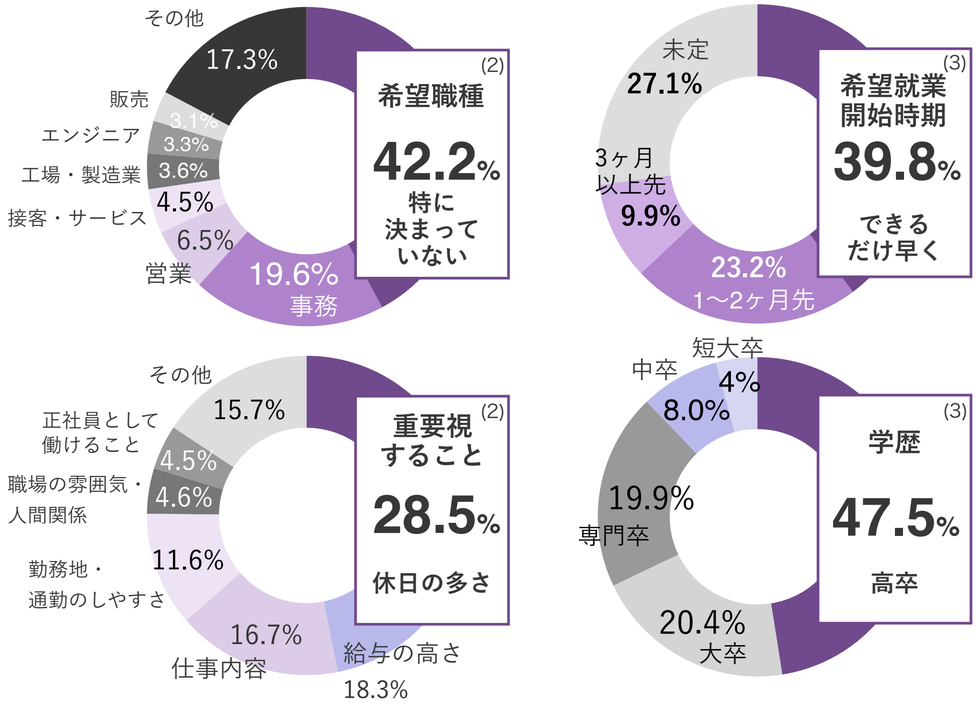
## C 領域特化型からの参入障壁

- 扱えるのは1つの業界だけのため、業界・職種を決めていない求職者には選択肢を出せず、必然的に集客単価が上昇しやすい
- 社内外のキャリアアドバイザーを有するプラットフォーム事業を展開しておらず、双方向型の支援はできない

# ノンデスク領域の支援は「条件マッチング」ではなく「意思決定支援」
# AIだけでは完結せず、人の伴走とのバランスが重要

**期間内の平均所得の上昇**(1)

前職年収 280万円 → 現年収 313万円




## ユーザーの事例

調理師 → 営業

年収約70万円UP　年間休日30日増加

### 未経験からでも異業種・未経験転職を叶える




動画URL：https://youtu.be/D-Ghhh2Ve74

## 内容のハイライト

1. **エージェントは縁遠い存在**
   転職といえば、知人のツテやハローワークしか思い浮かばなかった。転職エージェントは自分とは縁遠いものだと思っていた。

2. **営業は未経験、諦めずにチャレンジした**
   適性があるか分からないと不安を抱えながら、仕事終わりの車内でキャリアアドバイザーと面接対策。面接は緊張で何を話したか覚えていないほどだったが、内定の連絡に「未経験の自分でも受かるんだ」と驚いた。

3. **転職の軸は「給与と休日」、好きな仕事を離れる以上、譲れなかった**
   転職するなら、給与と休日が改善しなければ意味がない。地元で働けること、上場企業としての安定性、未経験でも学べる研修制度の充実が決め手になった。

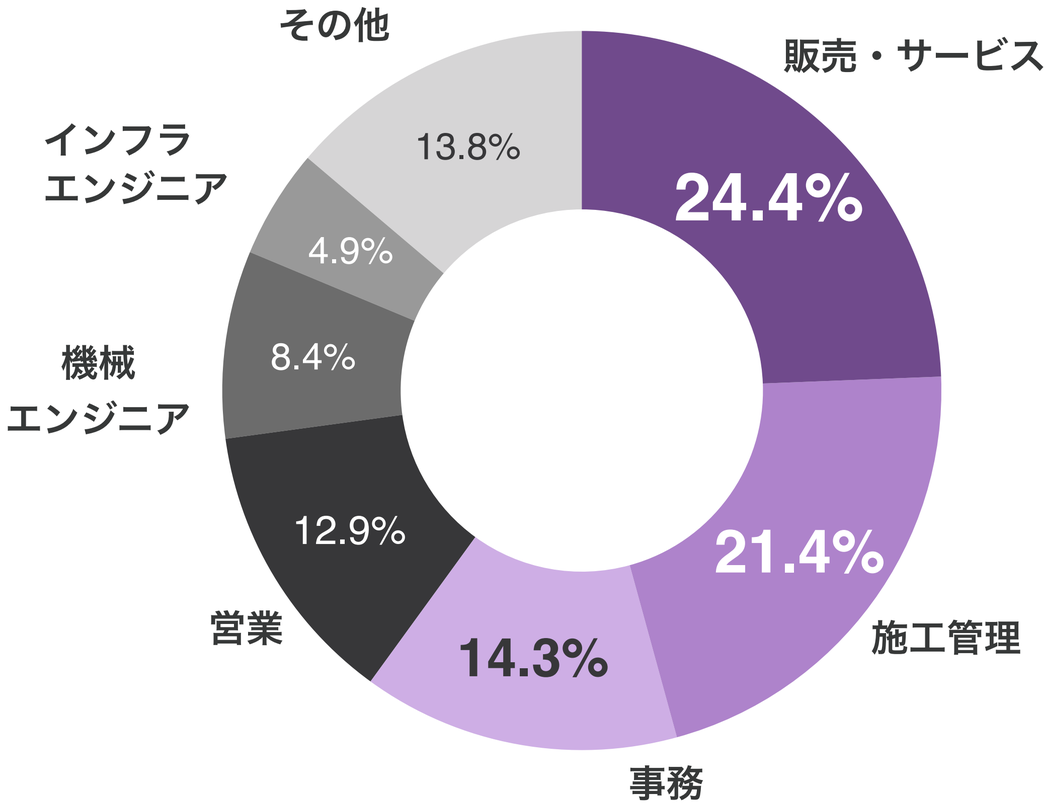
4. **転職後に変わった、仕事と暮らし**
   商談が取れず苦労する日もあるが、商談が受注につながる瞬間が一番楽しく、転職後も担当したキャリアアドバイザーへ報告している。休日が固定され、仕事と私生活を切り替えられるようになったことが、転職後の一番の変化だという。

注記：
(1) Zキャリアで成約した求職者の決定年収と登録時の年収（2025年10月〜2026年9月、前職年収をヒアリングした方のみ）
(2) Zキャリア面談時のヒアリングから集計（2026年5月〜2026年9月）
(3) Zキャリア登録時のアンケートより集計（2025年10月〜2026年9月）

ROXX

# 成約先の職種は「施工管理」「販売・サービス」「事務」と多種多様
# 今後のキャリアの軸となる専門性が身につく業界が人気

## 職種別の成約割合




## 主要な職種




注記：
・Zキャリアプラットフォームの集計データ（2025年10月~2026年9月）

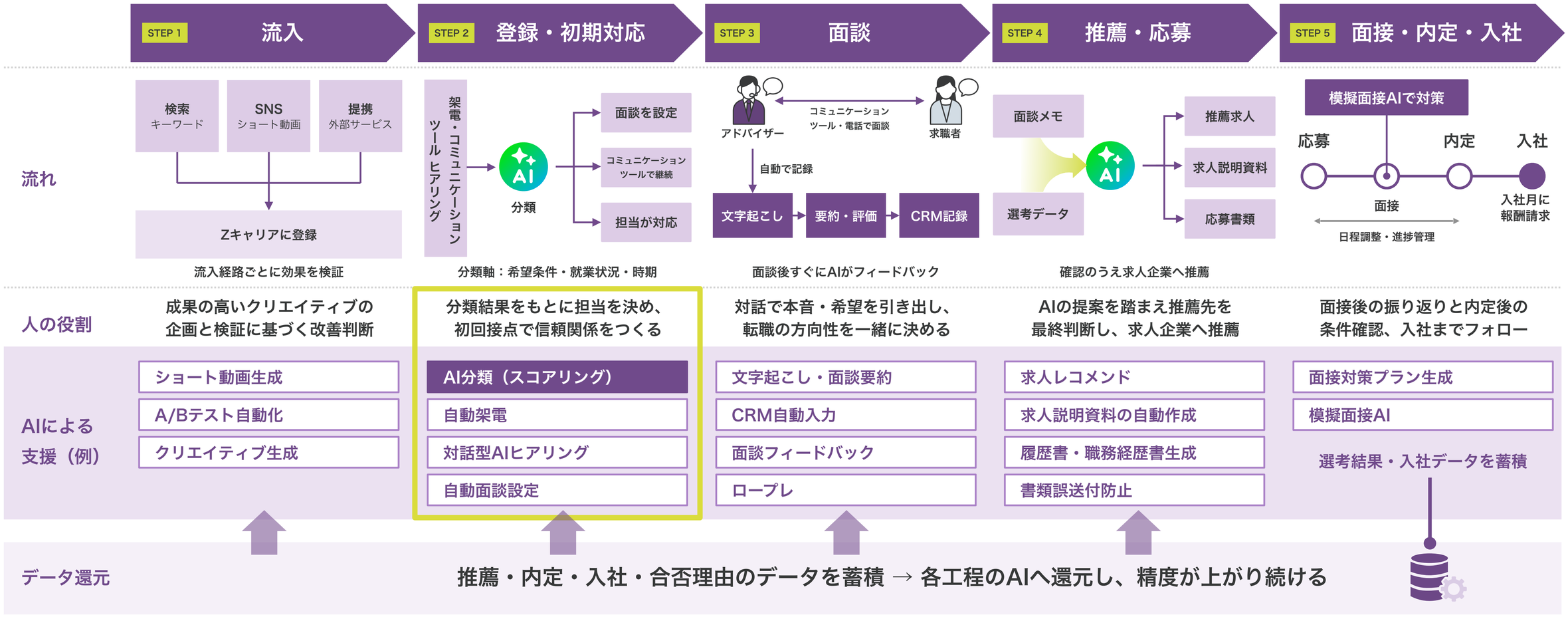
ROXX

# ハイクラス領域の転職とノンデスク領域の転職では
# 前提条件が大きく異なり、支援方法も根本的に異なる

| ハイクラス領域 | | ノンデスク領域 |
|---|---|---|
| 現在の職種 業界を軸に転職先を探す | スタンス | 明確な志望業界や職種がない |
| より良い条件や就労/成長環境にいきたい | 動機 | 給料を上げたい/休みを増やしたい（土日休み） |
| スカウトやエージェントの複数利用 | 転職サービス利用 | エージェントを知らない/求人広告/ハローワーク |
| 複数の転職先候補から条件で選ぶ | 転職の選択肢 | 早く決まった企業に決める |
| 2~3回+適性検査やリファレンスチェック | 1社あたり面接回数 | 1~2回 |
| 3~4ヶ月 | 転職活動期間<br>（平均） | 1ヶ月 |

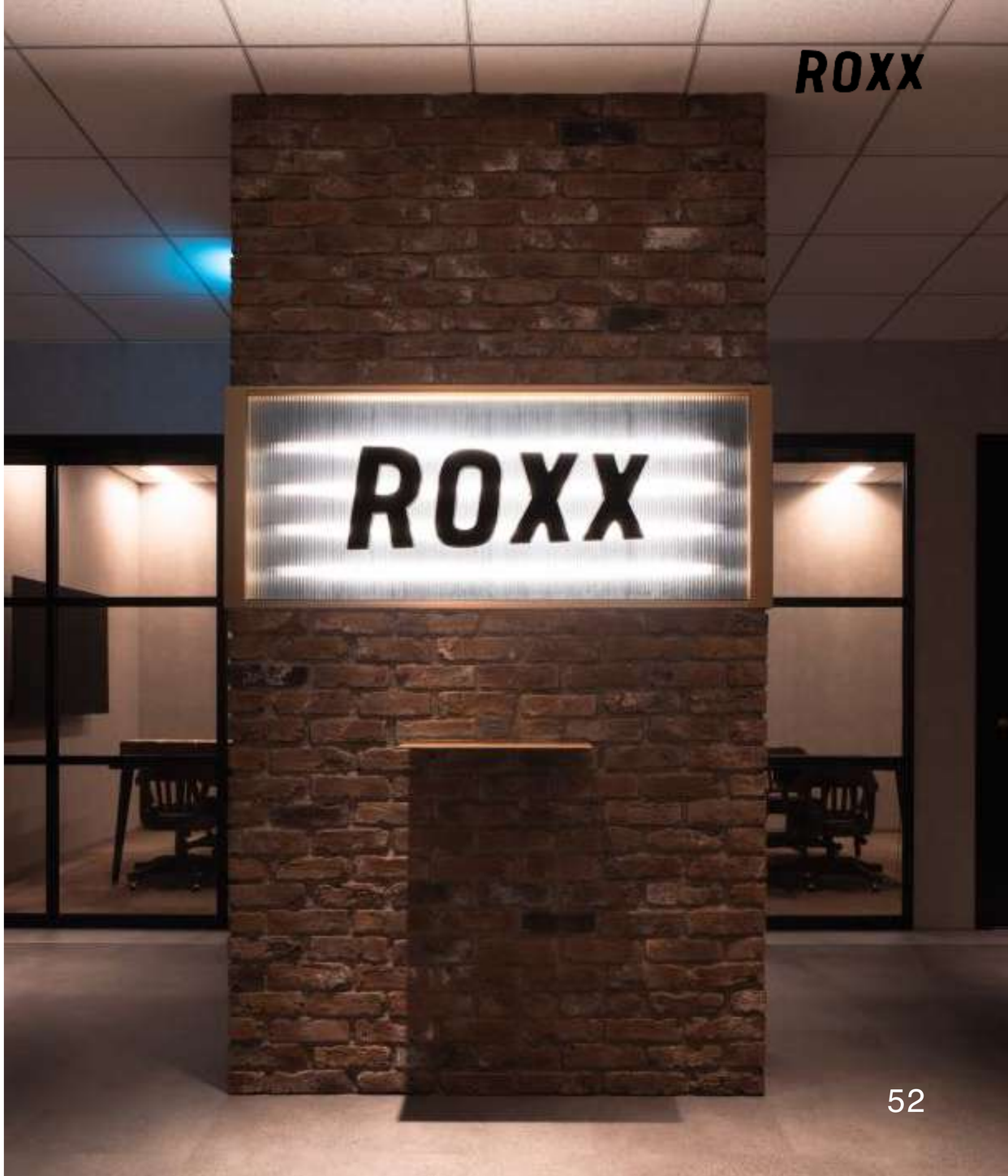
ROXX

# 登録直後の求職者分類をはじめ、流入から入社まで全5工程にAIを実装
# アドバイザーは対話と判断に集中し、AIと人の分担で支援品質を標準化



# 会社概要

| | |
|---|---|
| **会社名** | 株式会社ROXX |
| **証券コード** | 241A |
| **所在地** | 東京都新宿区新宿 6-27-30<br>新宿イーストサイドスクエア 4階 |
| **代表者** | 代表取締役社長　中嶋 汰朗 |
| **設立年月** | 2013年11月 |
| **決算月** | 9月 |
| **従業員数** | 341名（2026年9月末現在） |
| **事業内容** | 「Zキャリア」サービス<br>・ノンデスクワーカー向け転職プラットフォーム |



# 経営陣（取締役・監査役・執行役員）



代表取締役

## 中嶋 汰朗

Taro Nakajima

2013年11月、青山学院大学在学中に株式会社ROXX（旧株式会社RENO）を設立し、代表取締役に就任。ソーシャルヘッドハンティングサービス「SCOUTER」を経て、人材紹介会社向け求人データベース「agent bank」、オンライン完結型リファレンスチェック「back check」を立ち上げる。2024年にノンデスクワーカー向け転職プラットフォーム「Zキャリア」を立ち上げ、同年9月に東証グロース市場への上場を果たす。Forbes 30 Under 30 Asia 2021 ENTERPRISE TECHNOLOGY部門選出。ソフトバンクアカデミア外部生。



上級執行役員 COO

## 植木 大介

Daisuke Ueki

新卒で株式会社キャリアデザインセンターに入社。2016年4月、『SCOUTER』のリリース直後に、1人目の中途採用メンバーとして株式会社ROXXに入社。『SCOUTER』の立ち上げに従事した後、2017年6月より人材紹介会社向け求人データベース『agent bank』（現『Zキャリア プラットフォーム』）の事業開発に取り組む。2018年12月に同事業の責任者に就任、2022年1月に執行役員 新規事業責任者、2023年8月に上級執行役員 COOに就任。2024年9月の東証グロース市場への上場を経て、現在はZキャリア事業全体を統括。



上級執行役員
人材紹介領域担当

## 鍵 悠平

Yuhei Kagi

ITエンジニアとして大手半導体メーカーのサプライチェーン関連システム開発に従事した後、株式会社エス・エム・エスにて営業、拠点立ち上げ、マネジメントを担当し、組織の成長に貢献。2014年に株式会社アグリ・コミュニティを設立し、農業特化型HR事業を立ち上げる。2017年に同社株式を株式会社アグリメディアへ譲渡し、同社取締役COOとして経営に参画。2023年8月に株式会社ROXXに入社し、人材紹介事業を統括。2026年4月に執行役員、同年10月に上級執行役員 人材紹介領域担当に就任。



上級執行役員
コーポレート領域担当

## 西村 宏登

Hiroto Nishimura

グリー株式会社にてデザイナー、10カ国11拠点のブランドマネージャーを務めた後、IRを担当。2014年11月に株式会社マネーフォワードに入社し、マーケティング、経営企画、新規事業開発に従事。その後、アクセンチュア株式会社を経て、創業期のM&Aアドバイザリー企業にて社長室を統括。2020年10月に株式会社ROXXに入社し、カスタマーサクセス、マーケティング、人事等の責任者を歴任。2023年8月に上級執行役員（人事管掌）、2025年4月よりコーポレート領域も担当。



社外取締役
Outside Director

## 福留 大士

Hiroshi Fukudome

新卒でアンダーセンコンサルティング株式会社（現アクセンチュア株式会社）に入社。政府官公庁グループに所属し、人や組織の変革、IT戦略立案などに従事。2003年に株式会社チェンジ（現株式会社チェンジホールディングス）を設立し、2015年に代表取締役兼執行役員社長に就任。2016年に東証マザーズ、2018年に東証一部（現プライム市場）への上場を果たす。複数の企業の取締役等を務め、2019年より当社社外取締役。



社外取締役
Outside Director

## 杉山 全功

Masanori Sugiyama

大学在学中に株式会社リョーマに参画。2004年に株式会社ザッパラスの代表取締役に就任し、2005年に東証マザーズ、2009年に東証一部への上場を果たす。2011年に株式会社enishの代表取締役に就任し、2013年に自身二度目となる東証一部への上場を果たす。現在はakippa株式会社、株式会社KaizenPlatform、株式会社アクセルスペースホールディングスなどにて取締役等を務める。2019年より当社社外取締役。

執行役員 CAO
Chief Administrative Officer

## 髙瀬 年樹

Toshiki Takase

執行役員 CTO
Chief Technology Officer

## 松本 宏太

Kota Matsumoto

執行役員 CFO
Chief Financial Officer

## 吉本 ジョージ

George Yoshimoto

常勤監査役
Full-time Auditor

## 蒲谷 剛史

Tsuyoshi Kabaya

元EY新日本有限責任監査法人
シニアパートナー

監査役
Part-time Auditor

## 雨宮 美季

Miki Amemiya

AZX Professionals Group
パートナー弁護士

監査役
Part-time Auditor

## 大村 茂

Shigeru Omura

元太陽有限責任監査法人
パートナー

注記：
(1) 役員・執行役員以下、五十音順

# 免責事項

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。