

2025年8月14日

各 位

会 社 名 株式会社ROXX  
代表者名 代表取締役社長 中嶋 汰朗  
(コード:241A、グロース市場)  
問合せ先 執行役員 CAO 高瀬 年樹  
(TEL. 03-6777-7070)

**2025年9月期第3四半期 決算説明会 Transcriptの公開に関するお知らせ**

当社は、2025年8月13日付で、以下のとおり、2025年9月期第3四半期 決算説明会を実施いたしましたのでお知らせいたします。

詳細につきましては、別紙をご参照ください。

# 2025年9月期第3四半期 決算説明会 Transcript

それでは、定刻になりましたので、開始させていただければと思います。本日は、お忙しい中、株式会社ROXX 2025年9月期第3四半期 決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。これより、代表取締役社長 中嶋汰朗および、執行役員 CFO 吉本ジョージより、本日15時30分に開示いたしました、2025年9月期第3四半期 決算説明の内容についてご説明いたします。

はじめに

## 免責事項

本編に先立ちまして注意事項についてご説明させていただきます。

## 注意事項

参加者のみなさまはミュートにてお願いいたします。また、決算説明会の後半に質疑応答の時間を設けております。

質疑応答は、ZoomのQ&A機能にて受け付けておりますので、ご質問がある方はそちらからご投稿をお願いいたします。

## ZoomのQ&A機能

ZoomのQ&A機能ですが、画面下よりQ&Aタブを開き、質問フォーマットに沿ってご質問をご送付いただきますようお願いいたします。それでは、代表の中嶋より決算説明を開始させていただきます。よろしくお願いいたします。

## 目次

皆様、本日はご多忙な中、当社の決算説明にご参加くださいまして、誠にありがとうございます。ROXX代表取締役社長の中嶋汰朗です。

本日は、まず「業績ハイライト」をご説明させていただいた上で、「2025年9月期通期業績予想」そして、「2025年9月期第3四半期業績」と「今後の成長戦略」をご説明いたします。最後までどうぞよろしくお願いいたします。

## 本日のプレゼンター

株式会社ROXX代表取締役社長の中嶋汰朗でございます。

当社は私が大学在学中の2013年に設立し、現在12期目の会社となります。元々はミュージシャンを目指してバンドをやっておりましたが、諦めかけていた大学3年の時に大学の講義で起業家の方々のお話を聞く機会がございまして、それが転機となり、音楽ではなく事業で大きなものを作りたいという思いで、同級生を集めて立ち上げたのが創業のきっかけでございます。

創業当初は、身近な友人の就職先を探すというところから、この会社を始めておりまして、その後も何度も事業転換をしながら、試行錯誤を重ねる中で、主に年収200万円台の方に向けた転職プラットフォームという成長領域を見つけて、直近の6年で大きく事業を成長させてまいりました。

## 業績ハイライト

### 業績ハイライト

2025年9月期 第3四半期の業績ハイライトのご報告でございます。

まずはじめに、2025年9月期の通期業績予想につきまして、前回の決算説明でも可能性について言及いたしましたが、売上高、営業損益を下方修正いたします。一方で、当期純損益はback check事業の譲渡に伴い、上方修正をすると同時に、来期以降の更なる成長投資のために財務基盤強化を実施しております。

また、第3四半期の業績につきまして、過去最高の四半期売上高と、四半期での黒字化も達成いたしました。要因といたしましては、配置転換及び組織体制の強化が功奏し、パフォーマンス収入が前年同期比で約69%成長へと回復したことと、ユニット・エコノミクスの健全化が進捗していることによるものでございます。

今後の成長戦略としましては、back check事業の譲渡により財務基盤の安定性を確保し、当該譲渡益を原資に、引き続きZキャリア事業の人員増加ならびに生産性の改善に尽力して参ります。

## 2025年9月期通期業績予想 (Divider)

### 2025年9月期通期業績予想

改めて、2025年9月期通期の業績予想について説明させていただきます。

まず、売上高を約4,520百万円、営業損失を約742百万円へと下方修正いたします。

最大の要因は、昨年10月に開始した人材紹介事業部の分業化に伴う生産性の低下です。特に上期の生産性が想定以上に低下したことで、下期に大きく成長する見込みであった前回予想には届かないと判断いたしました。

一方で、第3四半期の生産性は回復し、四半期での黒字化を達成しております。RPO(採用代行)により一定カバーしつつも、人材紹介事業の持続的な成長を実現するために、更なる生産性の改善と組織の強化に注力いたします。

次に、当期純損益は約1,156百万円へと上方修正いたします。

注力領域から外れていたback check事業をエン・ジャパン様に譲渡し、財務の健全化を実現するとともに、来期以降のZキャリア事業への投資の原資とする見込みです。

## 2025年9月期第3四半期業績 (Divider)

### 2025年9月期第3四半期の業績サマリー

こちらが第3四半期の業績サマリーでございます。

売上高は、分業化の施策がようやく寄与し始めたことに加え、4月入社が増加する季節性もあり、前年同期比で約41.0%の増加、約1,295百万円となっております。

売上総利益は、前年同期比で約41.6%の増加、約1,113百万円となっており、売上総利益率も約85.9%まで回復しております。

こちらはback check事業におけるエンジニアの費用を一時的に販管費に振替えた影響もございましたが、その影響を除いた場合でも約84.9%と、目指すべき水準に戻っていると理解しております。

また、営業損益は前年同期比で営業損失約72百万円から営業利益約40百万円に転じ、四半期での黒字化を達成いたしました。

### 業績(四半期)の推移

つづいて業績の推移です。

売上高は、修正後の通期業績予想に対する第3四半期の進捗率が約72%となっております。前期、前々期における第3四半期の進捗率は、それぞれ約70%、約71%でございます。繰り返しになりますが、営業損益は四半期の黒字化を達成しております。

### 売上高(四半期)の推移

次に、売上高の推移です。

売上構成別に見てまいりますと、Zキャリアのパフォーマンス収入は、濃い紫の部分になりますが、前年同期比で69.2%と約70%の増加となっております。

こちらは、求人企業が支払う当社経由での手数料、パートナー紹介会社の採用事務手数料とその他手数料を合計した売上です。第3四半期は、求人企業向けに提供しております「Zキャリア AI面接官」及び「RPO(採用代行)」の売上も含まれております。「Zキャリア AI面接官」はまだ事業開発の立ち上げ期であり、求人企業様にチケット制でご利用いただくものとしての売上という観点から、今回はこちらに記載させていただいております。

中段のパートナー紹介会社が支払うプラットフォーム利用料のリカーリング収入におきましては、前年同期比で約1.3%の増加となっております。第2四半期はパートナー紹介会社への求職者送客サービスが伸び悩み、前年同期比で約5.9%の減少となっておりますが、需要そのものには大きな変化はなく、オペレーションの改善によってプラスに転じたものとなります。

### GMV及びテイクレート(四半期)の推移

GMVおよびテイクレートの推移です。

当社ではご紹介した方の転職成約時に、求人企業様からいただく成約手数料の総額をGMVと呼んでおります。

そのGMVを当社の人材紹介事業部経由および社外のパートナーエージェント経由、それぞれで表したものがこちらのグラフです。濃い紫が当社経由、薄い紫が社外エージェント経由での手数料となっております。

グラフ上部にある黄色の折れ線グラフはテイクレートです。当社経由のテイクレートは、平均成約単価である約61万円の100%が当社の売上となります。一方、社外エージェント経由のテイクレートは、平均成約単価である約61万円に対して約17%にあたる、約10万円が当社の売上となります。

つまり、当社経由の成約が増えるほどテイクレートが上昇していく仕組みとなっており、第3四半期は当社経由の成約が過去最高となったことから、テイクレートも約49.7%と再び上昇いたしました。

こちらも前述の通り、Zキャリアのパフォーマンス収入に「Zキャリア AI面接官」及び「RPO(採用代行)」の収入も含まれておりますが、一過性の当該収入を除いたとしてもテイクレートは約41.3%と第2四半期から大きく回復しております。

## GMVの主要なKPI

主要なKPIにおきましては、求職者登録数は約51万人と、前年同期比で約43.3%の増加となりました。こちらはZキャリアに登録したユーザーのうち、実際に転職意向を確認できた求職者様をカウントしておりますので、より本質的なKPIとなります。

成約単価につきましては、年に1回の開示としているため、アップデートはございませんが、足元の動向も同水準でございます。

## 売上総利益(四半期)の推移

続きまして、売上総利益の推移です。

当社は、プラットフォームという形で、当社以外にも約400社のパートナー紹介会社様が、Zキャリアプラットフォームを通じて、求人企業様と求職者様のマッチングも行っております。

そのパートナー紹介会社様からプラットフォームの利用料として、毎月約22万円と、パートナー紹介会社様経由で成約した際に、1件あたり約10万円が当社の売上となることから、売上の大半は、固定費に依存しない、原価率が非常に低いビジネスモデルとなっております。

第3四半期の売上総利益率は、ガイダンス通り、約80%の目安水準を再び超えまして、約85.9%まで回復しております。

back check事業におきまして、新しいプロダクト開発を目的とした研究開発を一時的に実施した影響により、通常売上原価に計上されていたエンジニア費用のうち、研究開発に係る部分が販管費に計上されたことも一因となります。

ただ当該影響を除きましても、売上高が回復したことにより、売上総利益率として約84.9%まで回復しており、今後も約80%前後で推移する見通しでございます。

## 販売費及び一般管理費(四半期)の推移

続いて販管費の推移です。

売上高の成長に加えて、販売費及び一般管理費の適正化が進み、前年同期比で10.6ポイント減少と大きく改善しております。

第2四半期はマス広告の開始に伴い、広告宣伝費が大きくなりましたが、第3四半期につきましては認知広告の抑制と、通常の広告の最適化により、集客数を順調に伸ばしながらも、費用を抑えることができました。

## 従業員数の推移

最後に、従業員数の推移です。

第3四半期の従業員数は359名、前年同期比で約25.1%の増加となりました。離職率につきましても想定範囲内であり、採用については総じて計画通りの推移となっております。

新卒で採用したメンバーも着実に戦力化しております。

今後は中途採用と新卒採用のバランスを見定めながら、組織を拡大していきたいと考えております。

## 振返り(Divider)

ここからは人材紹介の改善についてご説明いたします。

## 全体の振り返り

こちらは前回の第2四半期の発表時のスライドをアップデートしております。

期初段階で想定していた生産性に届かなかった要因としましては、人材紹介事業部のオペレーションにおける、面談実施率と内定獲得率が想定に達しなかったこととございます。

背景としましては年初のマス広告の開始に合わせて、短期間で分業化を推進した結果、オペレーションの最適化が想定より遅れたことで、特に上期の生産性が大きく落ち込みました。

足元の第3四半期ではようやくその成果が出始め、過去最高だった前年度下半期を少し超える水準になってきてはいるものの、上期の遅れを取り戻すに留まる内容となっております。新たな問題が出てきている訳ではございません。

## 参考:オペレーション

さらに一段掘り下げた説明となりますが、要因は前回お伝えしたものと変わりはありません。一度下がってしまった面談実施率と内定獲得率が、過去の水準までようやく回復いたしました。

またハイパーフォーマーのやり方を型化して浸透させるといったオペレーションの改善のみならず、転職者様にご利用いただくプロダクトそのものの改善も実行していく予定です。

本来下期で実現したかった水準に向けて、引き続き改善を継続して参ります。

## 再掲:市場環境

こちらは前回の再掲ですが、市場動向及び競合環境です。

ノンデスク領域における有効求人倍率は引き続き高い水準で推移。加えて、求人企業様における選考開始から内定獲得率のトレンドにおいても、直近1年間で大きな変化はなく、安定的に高い水準を維持できております。

当社の領域におきましては、現時点では市場動向に大きな変化はないと認識しております。

また競合他社の参入に関してもモニタリングを実施しておりますが、現時点においても大きな変化は見受けられません。

## 今後の成長戦略(Divider)

ここからは、今後の成長戦略に関するご説明をさせていただきます。

## back check事業の概要

この度、back check事業はエン・ジャパン様に事業譲渡を行いました。

簡単にback check事業の概要をお伝えいたします。

back checkは、2019年に開始したオンライン完結型のコンプライアンスチェックおよびリファレンスチェックの調査サービスです。

主に中途採用をされる企業様において、候補者と一緒に働いたことのある同僚や上司と言った第三者からの評価の取得から、過去の犯罪歴や破産歴と言ったコンプライアンスに関する調査を行うSaaSツールでございます。

事業としては大きく成長しておりますが、ホワイトカラーの年収上位層の採用において活用されることが多く、ノンデスク領域向けの採用支援を行うZキャリア事業とは、ターゲットが大きく異

なり、事業シナジーは極めて限定的でした。

back check事業の直近の売上につきましては、第3四半期までの累計で484百万円となっており、全体売上に占める割合は約14.8%となります。

全社費用配賦後の事業利益は赤字、前年同期比では約14.3%の売上成長となっており、ROXX社全体から見た場合における今後の影響は比較的小さいと考えております。

## 事業譲渡の概要と狙い

次に本日公表いたしました事業譲渡の概要と狙いです。

先ほども少し触れましたが、主力のZキャリア事業とのシナジーが薄れていることに加え、高い成長率を念頭に置きつつ、営業利益率の改善を目指す上で、短期及び中長期的に考えましても、ROXXとしての経営資源は祖業でもあるZキャリア事業に集中投下することが最適であると考えております。

そこで、back check事業をより積極的に事業投資いただけるベストオーナーに委ねることで、成長機会と価値最大化に繋がると考え、競合サービスである「ASHIATO」を提供するエン・ジャパン様と約1,950百万円での事業譲渡を合意いたしました。

こちらの譲渡により、第4四半期において、約1,948百万円の特別利益が発生する見込みです。

## 狙い(その1):資本健全性の向上

back check事業の譲渡における狙いの1つ目は資本健全性の向上です。

第2四半期には純資産が約103百万円、自己資本比率が約3.9%まで減少しておりましたが、簡易的に「2025年9月期第2四半期末時点の貸借対照表」に当該譲渡に伴う特別利益を足した「2025年9月期第4四半期末時点で想定する貸借対照表」におきましては、純資産が約2,051百万円、自己資本比率が約44.8%近い水準まで、回復する見込みです。

従いまして、財務基盤の安定性が大きく増し、この後ご説明いたします、その基盤を活かしたZキャリアへの成長投資はもちろんのこと、金融機関から資金調達等におきましてもその金額や金利等をはじめ、今後大きなメリットを得られると考えております。

## 狙い(その2):投資の余力を確保

back check事業の譲渡における狙いの2つ目はZキャリアへの投資の余力を確保することです。

こちらはZキャリア事業における成長ドライバーを記載しております。

弊社はマッチング・プラットフォームになりますので、求職者様の集客コストを下げ、成約率、成約単価を高め、またその業務を担う従業員数を増やすことで、成長するビジネスです。

マーケット及び競合等の外部環境は、これから加速する人材不足により追い風になると考えております。

人材紹介事業部のオペレーションにつきましては、前半の構造転換により生産性の低下に苦しみましたが、足元は生産性が底打ちし、再びより高い水準を目指せる状態になってきておりま

すことから、成長ドライバーでもある「従業員数」、「従業員あたりの成約人数」への投資を積極化していきたいと考えてます。

人材紹介ビジネスの難しいポイントは、成長率を上げるためには、採用、人への継続的な投資が不可欠となることから、採用コストと育成コストが常にかかり続けてしまう点にあります。

今後は今回得られた資金を活用し中長期での成長を着実に実現して参りたいと考えております。

### 参考:直近のトピックス 1/3

最後に直近のトピックについてご説明いたします。

1つ目は『Zキャリア 履歴書』です。

集客チャンネルの拡大を目指して、潜在的な求職者が履歴書の作成からコンビニ印刷までをスマートフォンひとつで完結できる『Zキャリア 履歴書』の提供を開始しました。

当社の求職者の約7割がパソコンを所有しておらず、転職活動を実施する際の課題になっていることがあり、少しでもハードルを下げるのができたらと考えております。

### 参考:直近のトピックス 2/3

次に、『Zキャリア AI面接官』です。

こちらは求人企業の面接担当者の代わりにAIが求職者様との面接をスマホのブラウザから実施できる新規サービスとなります。

AI面接の活用により、求人企業様にとっては、面接にそもそも時間がかからなくなること、そして選考辞退率の低下、

求職者様にとっては、24時間365日いつでもどこでも面接が受けられます。

もちろんそれに伴い、パートナー紹介会社および当社にとっては選考期間が短縮することで成約率の上昇が期待できます。

Zキャリアの領域では選考のリードタイムが伸びると、選考の無断キャンセルが増える傾向にございますので、非常に親和性が高いものと考えております。いくつか今後に期待ができる事例も増えてきておりますので、引き続き尽力して参りたいと思います。

### 参考:直近のトピックス 3/3

最後にZキャリアをご利用いただいて実際に転職された方の事例をご紹介させていただければと思います。

こちらの方は山口県で中学卒業後に漁師として働かれていた方でして、天候によって収入が安定しない時期がある中で、首都圏で働いて収入を上げたいという思いでZキャリアをご利用いただきました。

特に今回は仕事柄なかなか面接の日程を調整するのが難しい、スーツも持っていないという中で、AI面接があったから選考が進み、無事に転職が決まったという事例でございます。

実際に年収も大きく上がることになり非常に喜んでいただけました。

こうした事例をもっと増やしていけるように、改めて努めて参りたいと思います。

説明は以上となります。

以上をもちまして、株式会社ROXX 2025年9月期第3四半期 決算説明会を終了とさせていただきます。

できます。みなさま、ご参加いただきまして誠にありがとうございました。

## Appendix

1. 会社概要
2. 経営陣
3. 社外取締役・監査役・アドバイザー
4. Zキャリアのポジショニング
5. ノンデスク領域の市場規模
6. 参考:採用市場の変遷
7. ノンデスク領域への参入障壁
8. 参考:ハイクラス領域との違い
9. 参考:アルバイト領域との違い
10. AIを活用したプロダクトによる参入障壁
11. 参考:求職者・選考のデータ
12. 高い売上成長率の継続
13. 社会的なインパクト
14. 参考:正社員と非正社員の収入格差

### 【免責事項】

- 本資料は、株式会社ROXX(以下「当社」といいます)の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他有価証券の勧誘を構成するものではありません。
- 本資料には、当社の計画や戦略、業績の見通し等、将来の見通しに関する記述が含まれています。将来の見通しに関する記述には、別段の記載がない限り本資料の発表日現在における当社が入手可能な情報並びに当社の計画及び見込みに基づいた当社の想定、将来の見通し及び推測が含まれますが、これらが達成される保証はありません。経済状況の変化、当社サービスのユーザー様の嗜好及びニーズの変化、他社との競合、法規制の変化環境、その他の様々な要因により、将来の予測・見通しに関する記述は実際の業績と大幅に異なる場合があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。また、独立した公認会計士または監査法人による監査またはレビューを受けていない、過去の財務諸表または計算書類に基づく財務情報及び財務諸表または計算書類に基づかない管理数値が含まれていることをご了承ください。当社は、適用ある法令又は証券取引所の規則により要求される場合を除き、本資料に含まれるいかなる情報についても、今後生じる事象に基づき更新又は改訂する義務を負うものではありません。
- 本資料には、当社が事業を行っている市場に関する情報を含む、外部の情報源に由来し又はそれに基づく情報が記述されています。これらの記述は、本資料に引用されている外部の情報源から得られた統計その他の情報に基づいており、それらの情報については当社は独自に検証を行っておらず、その正確性又は完全性を保証することはできません。