

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 Q&A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 Q&A

Q1(みずほ証券 - 秋山様):

ノンデスク領域の採用市場における競争優位性について教えてください。

A1:

当社の採用における成約率等によると、大きな変化はなく、ノンデスク領域の採用市場における競争優位性は保っていると考えています。

「ノンデスクワーカー」というキーワードを聞くことは増えてますが、当社同様に水平にサービス展開し、この組織規模で運営しているプレイヤーはございません。

一方で、特定の職種に特化したバーティカルにサービス展開しているプレイヤーは増えております。当社としても特定の職種に特化したバーティカルなサービスを展開するチャンスがないのかを探るべく、当社内でも検証しております。

Q2(みずほ証券 - 秋山様):

2025年9月期第4四半期の考え方について教えてください。

A2:

まず、第3四半期につきましては、4月入社が増加と特定企業様の採用需要をうまく取り込めたという季節性の影響もあり大きくGMVが伸びました。

また、第3四半期に人員が大きく増加しております。

主な内訳は新卒採用であり、約半年の育成期間を考慮すると、売上寄与の時期は来年度を想定しております。

したがって、第4四半期に関しては、季節性等の上振れ要因はなく、人員増加による売上寄与も限定的なため、黒字ではあるものの第3四半期と横並びに近い形を想定しております。

Q3(匿名):

「求人ボックス」との取り組みについて教えてください。

A3:

「求人ボックス」は、カカコム社が運営する国内最大級の求人情報の一括検索サービスであり、求人情報の掲載や求職の応募に対して費用が発生する仕組みになっております。

顧客属性としては、主に、求人企業が直接募集を出すケースと我々のような人材会社が集客を行うケースの2つが想定されます。

集客ニーズの高いパートナー企業様へに対する集客支援を、弊社が「求人ボックス」を通じた運用代行を行うことで、社外エージェント経由のGMVの創出を期待しております。

Q4(匿名):

『Zキャリア AI面接官』の取り組みについて教えてください。

A4:

『Zキャリア AI面接官』のデモ動画はYoutubeにもアップロードしていますので、よろしければご覧いただければと思います。

当社のお客様である求人企業様において、年間採用人数が最も多いところで年間約5,000人採用という企業様がいらっしゃいます。一次面接の回数でいえば、概ね採用人数の4~5倍程度が想定されます。

そうすると、人事の方のリソース不足によって、面接のスケジュール設定が難航。面接が先延ばしになることによって求職者様から選考をキャンセルをされるということが多くなります。

この点、『Zキャリア AI面接官』では、時間・場所を問わずに面接を実施することができ、このような人材の取りこぼしを減らすことができます。

また、求職者様にとっても面接を受けることのハードルを下げることができ、選考のリータイムが短縮することで、入社に繋がりがやすくなるというメリットもあります。

さらに、最近だと『Zキャリア AI面接官』1回のみで採用を完結させようという動きも試験的に進んでいます。

『Zキャリア AI面接官』を利用していただくことにより、いつでも面接を受けられてその場で内定を獲得できるような状況になっていくと、転職市場そのものが大きく変わっていくと考えています。

以上の理由から、『Zキャリア AI面接官』はZキャリアがターゲットとする領域で非常に強みを発揮する事業モデルだと考えております。

足元では、みずほ銀行さんが取り組んでいらっしゃいます「みずほデジタルコネクト」をはじめとしたアライアンス等に注力し、更に販路を拡大して参りたいと考えております。

Q5(匿名):

『Zキャリア AI面接官』とRPO(採用代行)の再現性について教えてください。

A5:

『Zキャリア AI面接官』は、採用面接の一部をAIによって代替し、面接工数の削減や選考リードタイムを実現する採用支援サービスです。こちらは直接販売もしながら、代理店との提携を進めており、大型受注を一括購入にて実施して頂いております。従って、こちらの再現性は低いです。

一方、前回の決算説明会でもご説明の通り、RPO(採用代行)は「RPO(採用代行)の規律」を意識し、受注先を主要な求人企業で安定的な採用実績がある先に限定すると同時に、GMV(Gross Merchant Value、流通取引総額)の一定水準以下に留めることを大事にしています。また、受注は継続的に実施することで、四半期毎の業績に大きな影響がないようにしております。従って、こちらの再現性は高いです。

Q6(匿名):

来期以降のコストについて、考え方を教えてください。

A6:

現在、売上に対して、約3割を広告宣伝費(求職者の集客)、約3~4割を人件費(キャリア・アドバイザー)に配分しております。

求職者の集客には課題を感じておらず、むしろ求職者を支援するキャリア・アドバイザーの人員数が課題となっております。従って、直近では広告宣伝費が抑えられており、人件費が増大している状況です。その状況を打開するために採用を中途中心であったものを新卒採用に切り替えております。初期的な立ち上げは少し時間かかりますが、育成のサイクルを適切に回すことができれば、中長期的には結果が出ると考えてます。

Q7(アセットマネジメントOne - 田原様):

ノンデスク領域における採用市場の動向と競合環境について教えてください。

A7:

ノンデスク領域における採用市場は依然として堅調です。また、競合環境においては、新規上場時に競合他社の参入が噂された事例も一部ございましたが、求職者様の集客側、求人企業様の需要側、また求職者様の選考中における競合人材紹介会社とのバッティングにおいても、特に大きな変化は見受けられません。

Q8(匿名):

back check事業の譲渡が業績に与える影響について教えてください。

A8:

back check事業の全社費用配賦後の事業利益は赤字となっております。従って、当社の財務諸表にプラスの影響があると考えております。

Q9(匿名):

back check事業の財務諸表がいつまでROXXの財務諸表に取り込まれるのかについて教えてください。

A9:

エン・ジャパン株式会社への株式譲渡日は、2025年9月30日を予定しており、2025年9月期までの財務諸表は当社の財務諸表に取り込まれます。

Q10(匿名):

back check事業に従事する従業員の処遇について教えてください。

A10:

back check事業に従事するビジネスサイドの31名に加え、プロダクト開発エンジニアの10名を含む総勢41名の大半をエン・ジャパン株式会社が引き継ぐ予定です。

Q11(匿名):

back check事業の譲渡で得られたキャッシュの活用方法について教えてください。

A11:

ノンデスク領域における採用市場は依然として堅調かつ競合人材紹介会社とのバッティングも見受けられません。従って、ノンデスク領域でシェアNo.1を目指すべく、オーガニック成長に活用したいと考えております。

【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。