

2026年9月期 第1四半期決算説明資料

2026年2月12日

株式会社ROXX（証券コード：241A）

2026年9月期 第1四半期業績

売上高も営業利益もガイダンス通り。採用を再開し、キャリアアドバイザー数は新人比率49.6%（前年同期比で+27.2pt）となり、過去最高数。戦力化キャリアアドバイザー数は前年同期比で減少している中、Zキャリア事業の売上高は約9.2億円（前年同期比+2.2%）。営業利益は通期黒字化に向け、前年度抑制した採用を中心とした人員投資を積極的に実行し、約3.1億円の営業損失で進捗

- ・ 売上高：926百万円（Zキャリア事業で前年同期比：+2.2%）
- ・ 営業利益：▲314百万円
- ・ 当期純利益：▲325百万円

重要指標の進捗

前年度からの集客力の改善に伴い、堅調に求職者登録数は伸長。今期よりGMVに代わり、推薦人数の伸長率を開示し、より直接的に売上貢献する値を可視化。第1四半期の売上総利益率は約80%水準を維持、下期以降に業績寄与する仕込みを着実に実行

- ・ キャリアアドバイザー数：118人（前年同期比：+30人）
- ・ 累計求職者登録数：56.7万人（前年同期比：+12.3万人 +27.7%）
- ・ 当社経由の推薦人数：+28.7%（前年同期比：+11.9%）
- ・ 売上総利益率：80.1%（前年同期比：▲2.1pt）
- ・ 成約単価：63万円（前年度比：+1.9万円 +3.1%）

ビジネス アップデート

- ・ 採用を含む人員投資に加え、AI領域への投資を加速。単なる業務効率化に留まらず、プロダクトの独自性を高め、市場における圧倒的な競争優位性を確保
- ・ 株式会社みずほフィナンシャルグループにおいて「Zキャリア AI面接官」の導入が決定。高いセキュリティと精度が求められる金融機関への初導入
- ・ 転職支援を起点に、クレジットカード、インフラ（電気・ガス・水道）、不動産、宅食などの生活支援領域へサービス拡充を決定。ユーザーとの接点を多層化し、中長期的な収益機会を拡大

注記：

・ 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

業績ハイライト

第1四半期は閑散期であった一方で、前年度からの生産性改善が功奏し、進捗率は約18.5%と概ね例年通りの水準。通期黒字化の達成に向け、前年度投資抑制した人員投資を積極的に実施

	2025年9月期 第1四半期	2026年9月期 第1四半期	前年同期比	業績予想	進捗率
売上高	906 百万円 (Zキャリアのみ) 1,066 百万円	926 百万円	+2.2%	5,000 百万円	18.5%
売上総利益	877 百万円	742 百万円	▲13.8%	-	-
(売上総利益率)	82.2%	80.1%	▲2.1pt		
営業利益	▲172 百万円	▲314 百万円	▲82.4%	45 百万円	-
(営業利益率)	▲16.1%	▲33.9%	▲17.8pt		
当期純利益	▲179 百万円	▲325 百万円	▲80.8%	1 百万円	-

注記：
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

すべての重要指標において、プラスに転ずる順調な進捗状況、キャリアアドバイザー数と当社経由の推薦人数の伸長率を重要指標に追加、通期黒字化に向けて着実に進捗中

キャリア
アドバイザー数

採用は順調に進捗
純増+30人

118人

前年同期比
+30人

新人比率 49.6%
前年同期比 +27.2pt

累計求職者登録数

集客力の継続的な改善に
伴い、約27.7%上昇

56.7万人

前年同期比
+12.3万人 +27.7%

当社経由
推薦人数の伸長率

前四半期比で+28.7%と
好調に推移

+28.7%

前年同期比
+11.9%

売上高総利益率

ガイダンス通り
80%以上の水準を維持

80.1%

前年同期比
▲2.1pt

成約単価

年次にて開示
+3.1%と堅調に推移

63.1万円

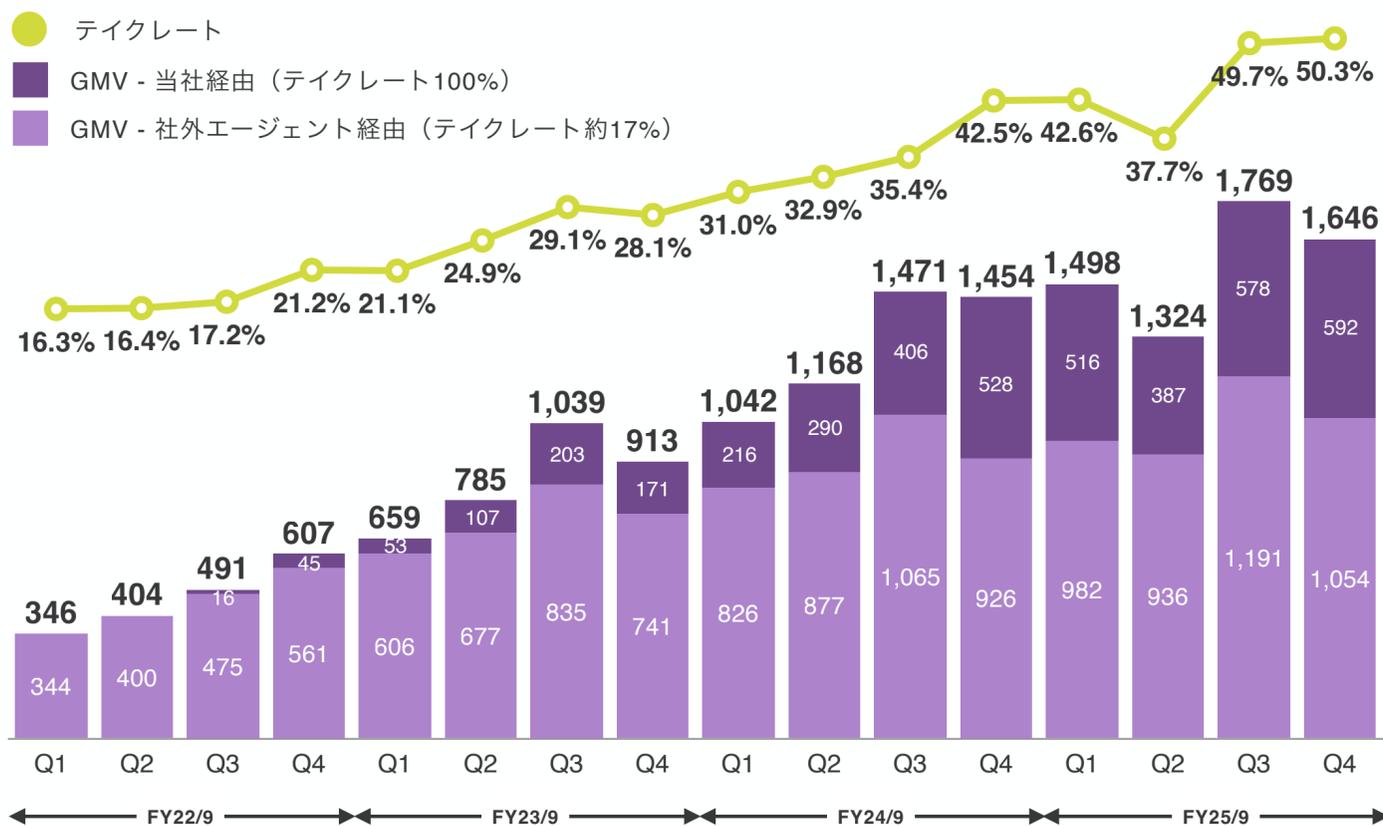
前年度比
+1.9万円 +3.1%

注記：
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

GMVとテイクレート開示を変更し、売上に直結する指標として 当社経由の推薦人数の伸長率とパフォーマンス収入の社内外それぞれの売上高の内訳を開示

今まで 「GMVとテイクレート」

当社経由、社外エージェント経由それぞれのパフォーマンス売上
として開示を行い、将来予測には推薦人数を追加

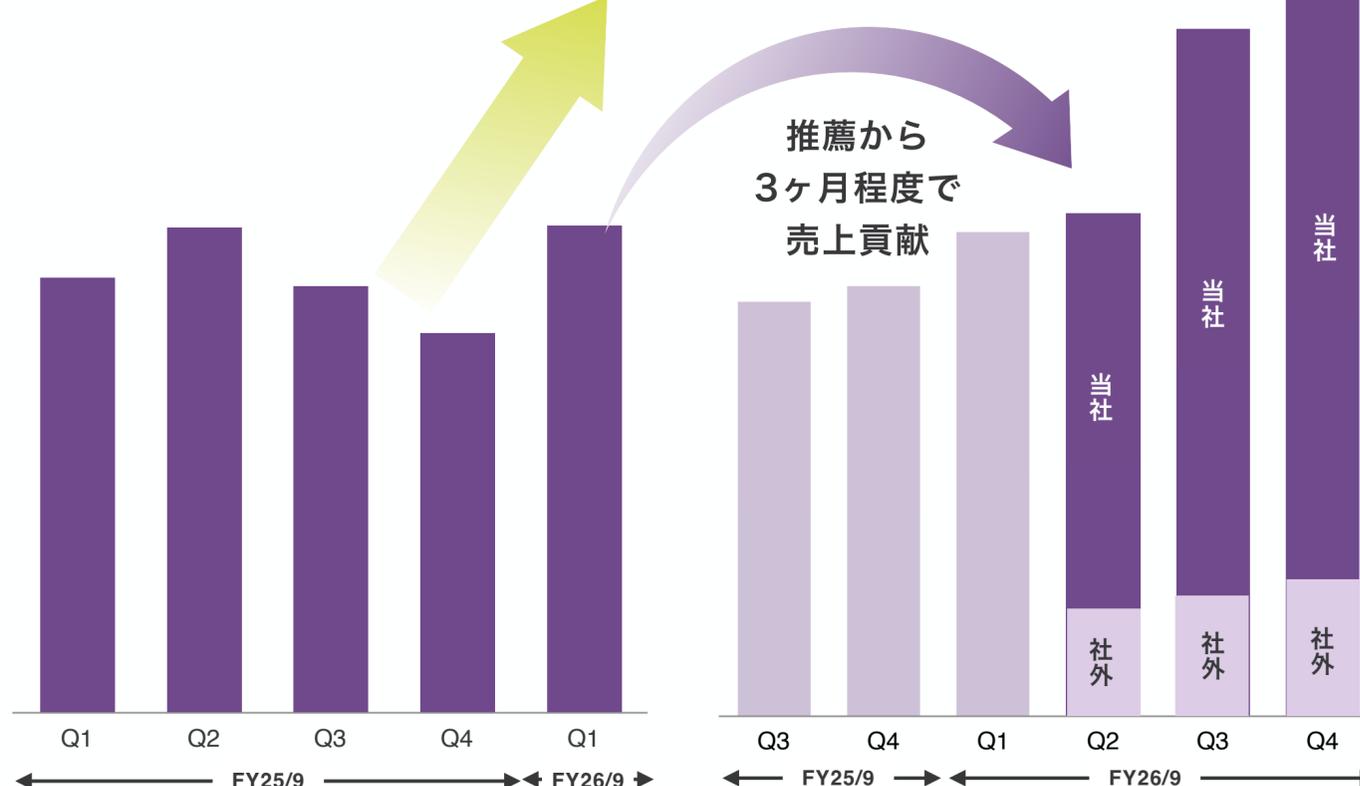


これから 「当社経由の推薦人数」と「パフォーマンス収入の内訳」

当社経由の推薦人数の伸長率+パフォーマンス収入の内訳に
より事業進捗および生産性改善を直接的に把握しやすい開示へ

推薦人数推移のイメージ

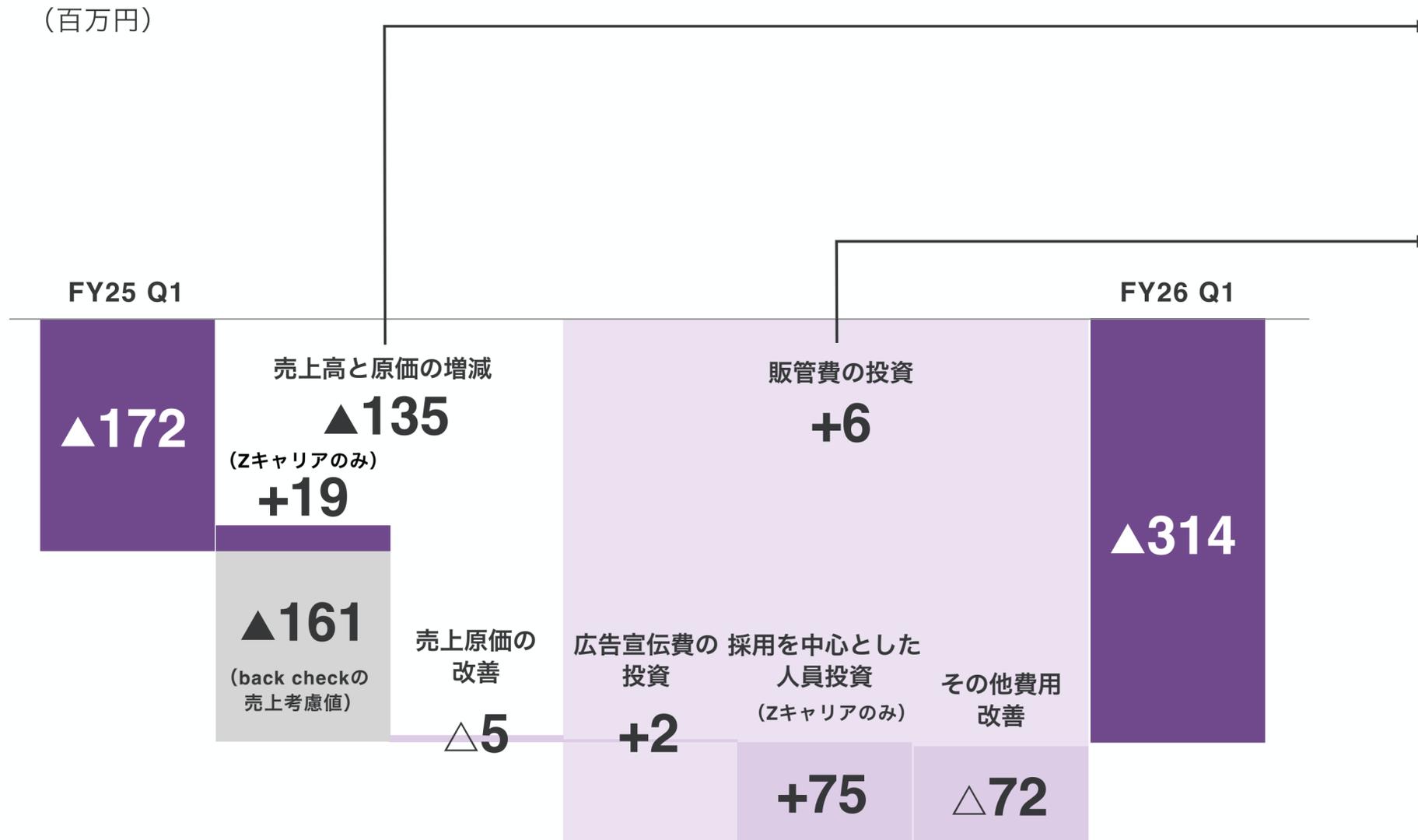
売上高のイメージ



注記：
 ・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入
 ・Zキャリアのプラットフォームで発生した当社経由（ROXX所属エージェント及びダイレクトリクルーティング）による採用成果報酬と採用事務手数料の総額
 ・Zキャリアにおけるパフォーマンス収入/GMV(Gross Merchandise Value)

ガイダンス通り、前年度抑制していた採用投資を積極的に実行 上期先行投資で赤字、下期以降の売上寄与で通期黒字化を見込む

(百万円)



売上高の増減

Zキャリア事業のみで約+19Mの増加。新人を除く、戦力化したキャリアアドバイザーあたりの売上高は、前年度の生産性改善が功奏し、前年同期比で約19.3%改善しており、前年度実施できなかった人員投資を積極的に実行することで、下期以降の売上高向上を目指す

販管費の投資

広告宣伝費の投資

売上高対比広告宣伝費は、下期以降の売上高への転換を見据えて新人への投資、SNS検証を中心に前年同期比で+5.2ptと積極的に実行

採用含む人員への投資

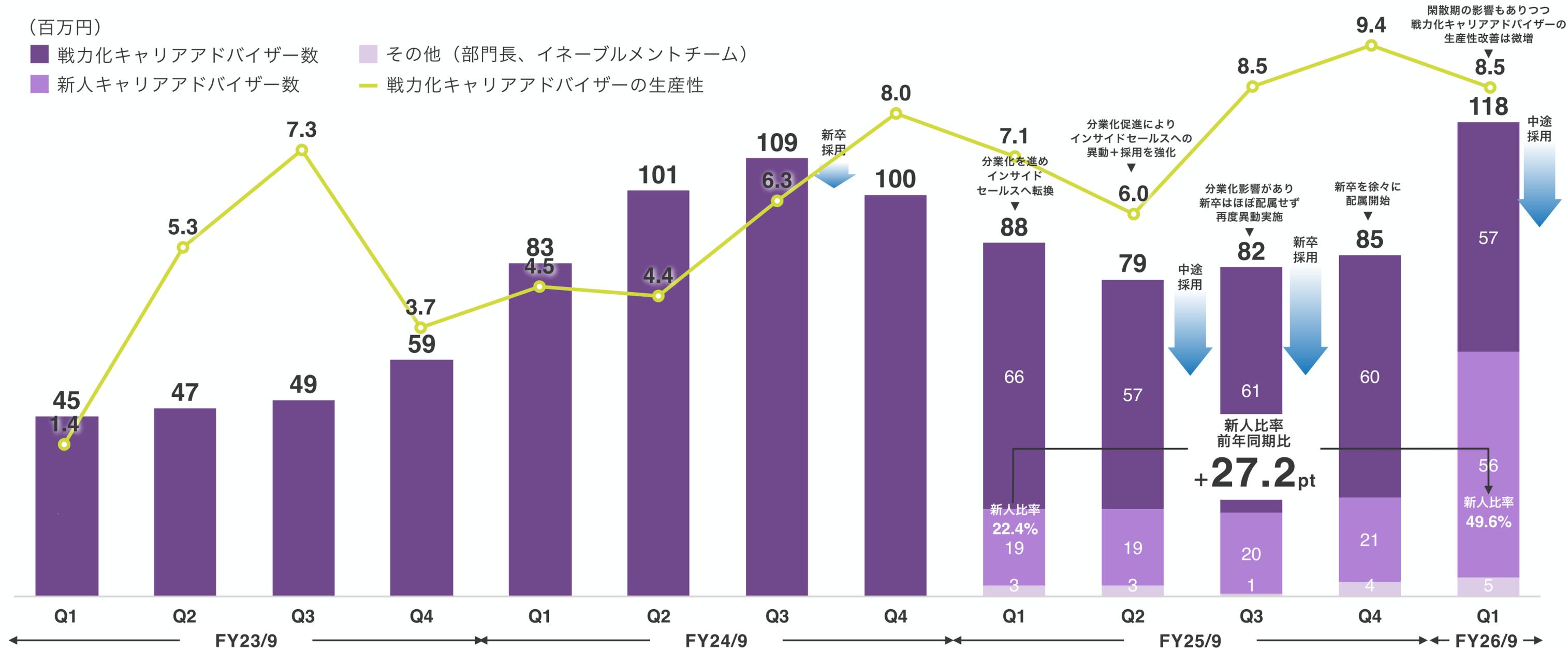
前年度投資抑制した人材紹介を中軸とした採用を含む人員投資を積極的に実行し、投資額としては前年同期比で+75百万円。一方で、40名採用はガイダンス通りに進捗。下期に向けた売上高増加に伴う通期黒字化に向けて着実に進行

その他、費用改善

back check事業の譲渡に伴う効率化も進み、投資すべき領域を集中させることに成功、人員拡大を見据え、本社移転やAIを含むシステム利用料への投資などもあったが、その他費用効率化も進め、△72Mの改善
また元々の本社は、第2四半期の後半で居抜き交渉も完了しており、引き渡し後は地代家賃をはじめとした費用の更なるコスト効率化が進む想定

注記：
・ 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

前年度投資抑制を行った人材への先行投資により、将来の成長基盤を強化 新人比率は49.6%（前年同期比+27.2pt）と増加したものの、生産性は前年同期比で増加





導入実績

みずほフィナンシャルグループのキャリア採用において採用支援サービス「Zキャリア AI面接官」を導入決定

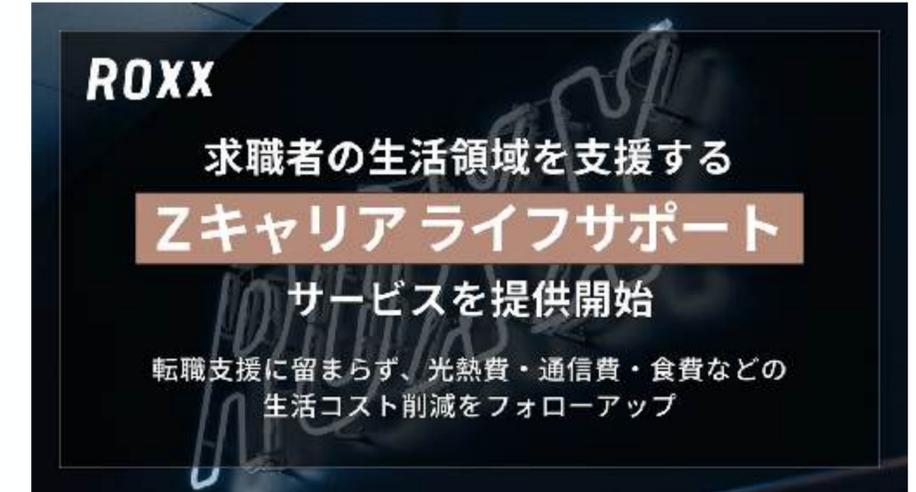
金融機関への初めての採用支援サービス『Zキャリア AI面接官』の導入を決定



サービス

「AIロールプレイング（AIロープレ）システム」の外部提供に向けた本格的な開発開始に関するお知らせ

一部で検証開始、マネジメントにおける新人のロープレ工数は1/4に削減され、広告宣伝費の投下コストも効率化可能



サービス

求職者の生活領域を支援する「Zキャリア ライフサポート」サービスを提供開始

就職支援のみならず、求職者の生活コスト削減を始めとする、光熱費・通信費・食費などの求職者の生活を支援するサービス「Zキャリア ライフサポート」を提供開始

**2026年9月期
第1四半期業績**

前年度抑制した採用投資を積極化し、新人比率は高い状況であったが、前年度からの生産性改善が功奏し、閑散期ではあったものの、ほぼ例年通りの売上高の進捗率となり18.5%にて進捗中

	2025年9月期 第1四半期業績	2026年9月期 第1四半期業績	前年同期比	
売上高	906 百万円 (Zキャリア事業のみ) 1,066 百万円	926 百万円	+19 百万円	+2.2%
パフォーマンス収入	639 百万円	700 百万円	+61 百万円	+9.6%
リカーリング収入	267 百万円	225 百万円	▲41 百万円	▲15.5%
売上原価	189 百万円	184 百万円	▲5 百万円	▲2.9%
売上原価率	17.8%	19.9%		+2.1pt
売上総利益	877 百万円	742 百万円	▲135 百万円	▲15.4%
(売上総利益率)	82.2%	80.1%		▲2.1pt
販売管理費	1,049 百万円	1,056 百万円	+6 百万円	+0.6%
(販売管理费率)	98.4%	114.1%		+15.7pt
営業利益	▲172 百万円	▲314 百万円	▲141 百万円	▲82.4%
(営業利益率)	▲16.1%	▲33.9%		▲17.8pt
経常利益	▲179 百万円	▲321 百万円	▲142 百万円	▲79.5%
当期純利益	▲179 百万円	▲325 百万円	▲145 百万円	▲80.8%

コメント

■ 売上高

- 第1四半期は例年閑散期であり、前年同期比で+19百万円と堅調に推移
- パフォーマンス収入を中心に採用投資を行い、**新人比率は49.6%**と前年同期比で+27.2ptと高いものの、前年度の生産性改善が寄与
- リカーリング収入は、主に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るも、前四半期216百万円と比較すると+4.5%成長に転じて、堅調に推移

■ 費用

- ガイダンス通り、前年度に実施できなかった採用を中心とした人員投資（新人への広告宣伝費の投下を含む）に伴い、対売上高比率は上昇したものの、進捗は順調

注記：

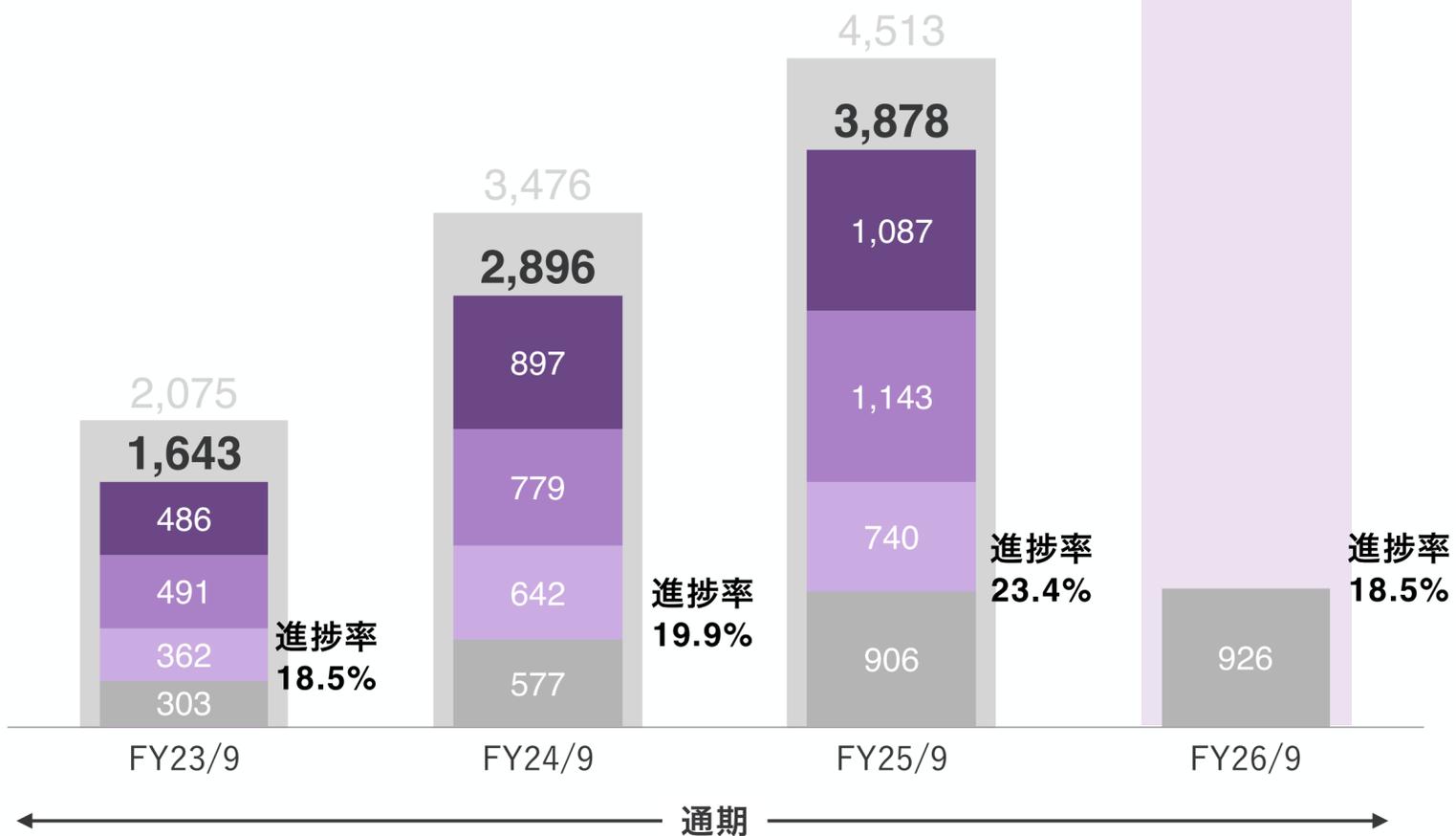
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

第1四半期における売上高の進捗は、ほぼ例年通りの水準にて推移
営業利益はガイダンス通り、採用を中心とした人員投資を積極的に実行

売上高の推移

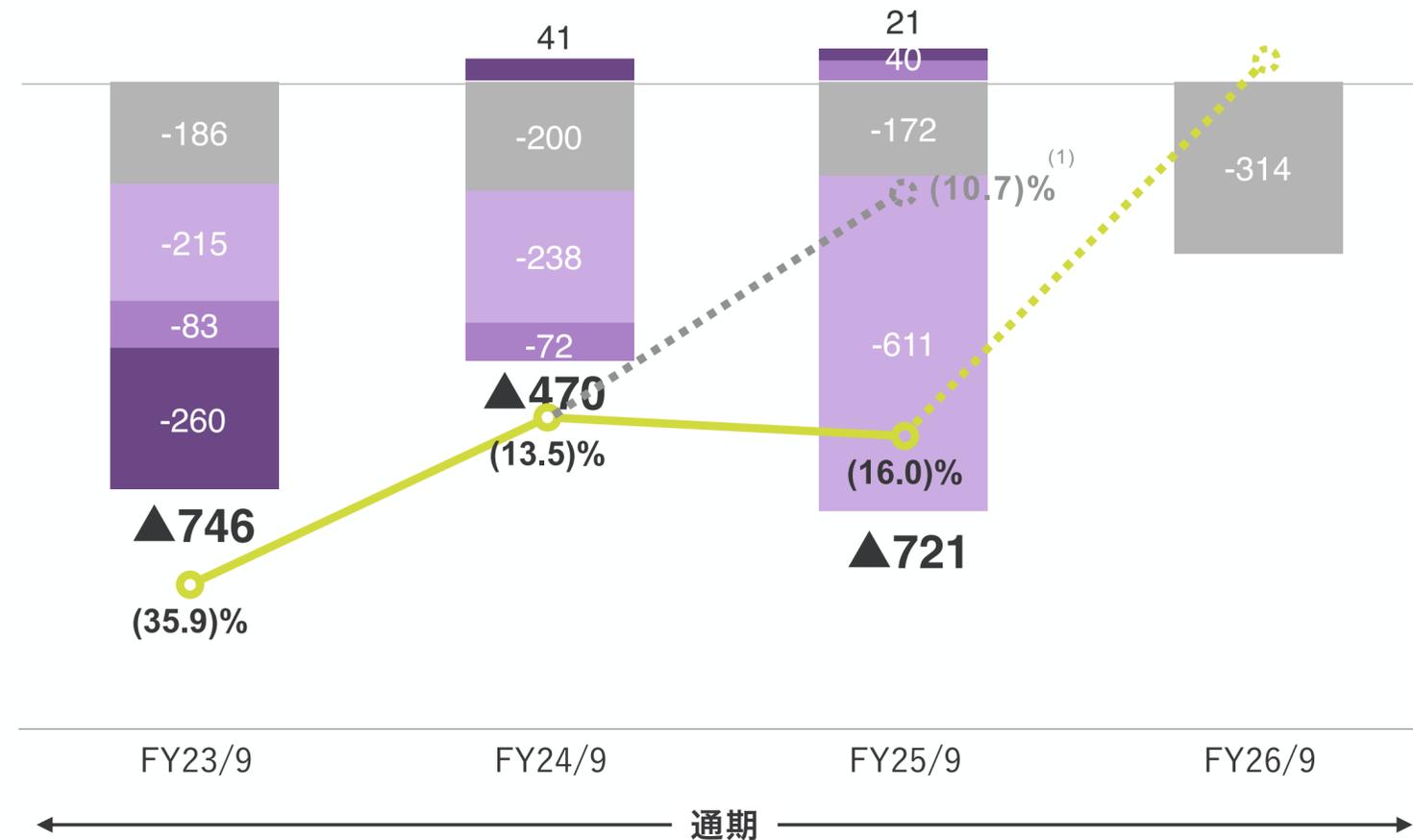
5,000

(百万円)



営業利益の推移

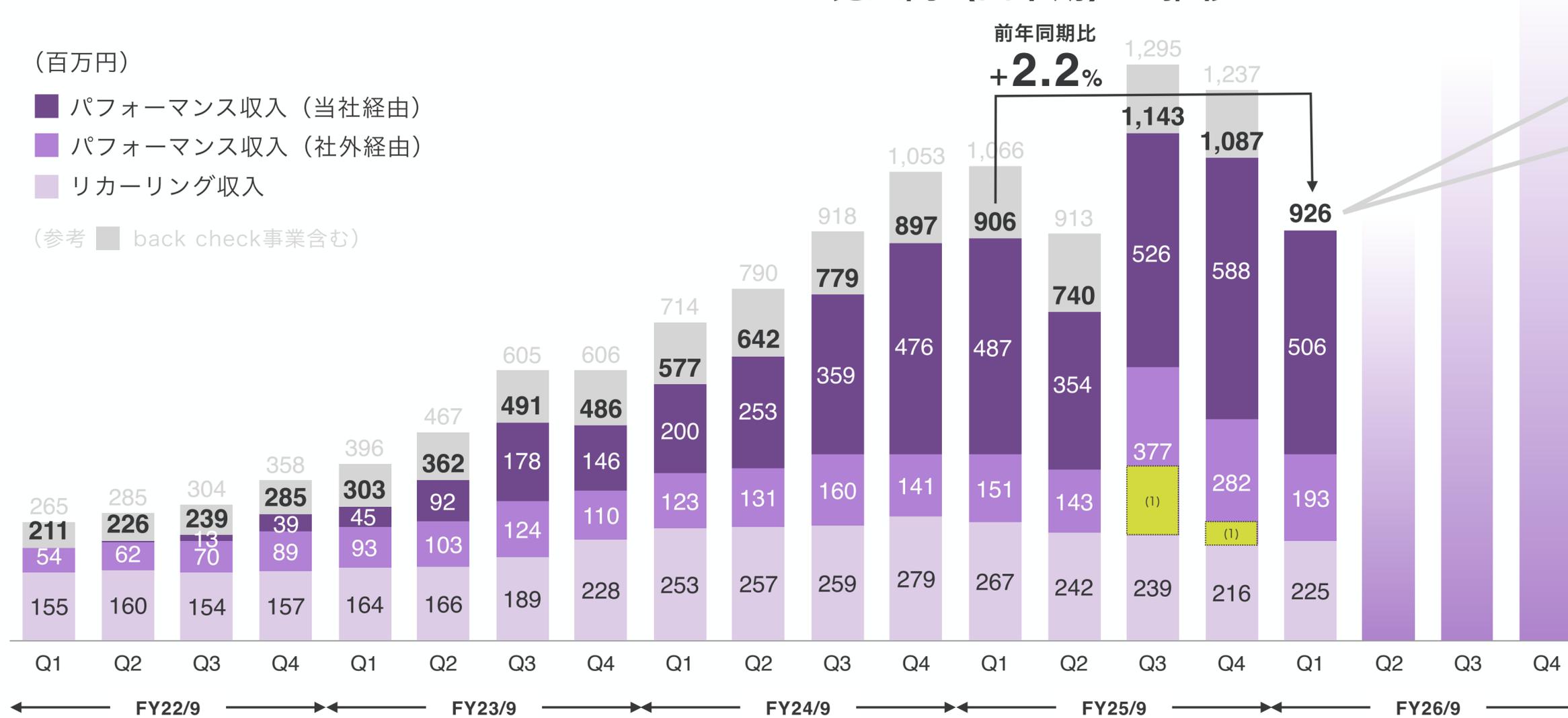
(百万円)



注記：
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入
(1) 「マス広告」による影響を除いた場合の営業利益率

パフォーマンス収入は、戦力化キャリアアドバイザー数の減少に伴い、前四半期比では減少も生産性は向上し前年同期比では上昇、新人の育成完了とともに下半期で伸長する見込み

売上高（四半期）の推移



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

前年度の採用抑制により、戦力化キャリアアドバイザー数が減少したことで前四半期比はマイナス。一方で、前年同期比では生産性が上がったことに伴いプラス。新人が戦力化する下期で売上高に貢献する見込

■ 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

前四半期の一過性の売上を除き、前年同期比でプラスにて進捗。パートナー紹介会社向けの新たな育成プランの提案も強化予定

■ リカーリング収入

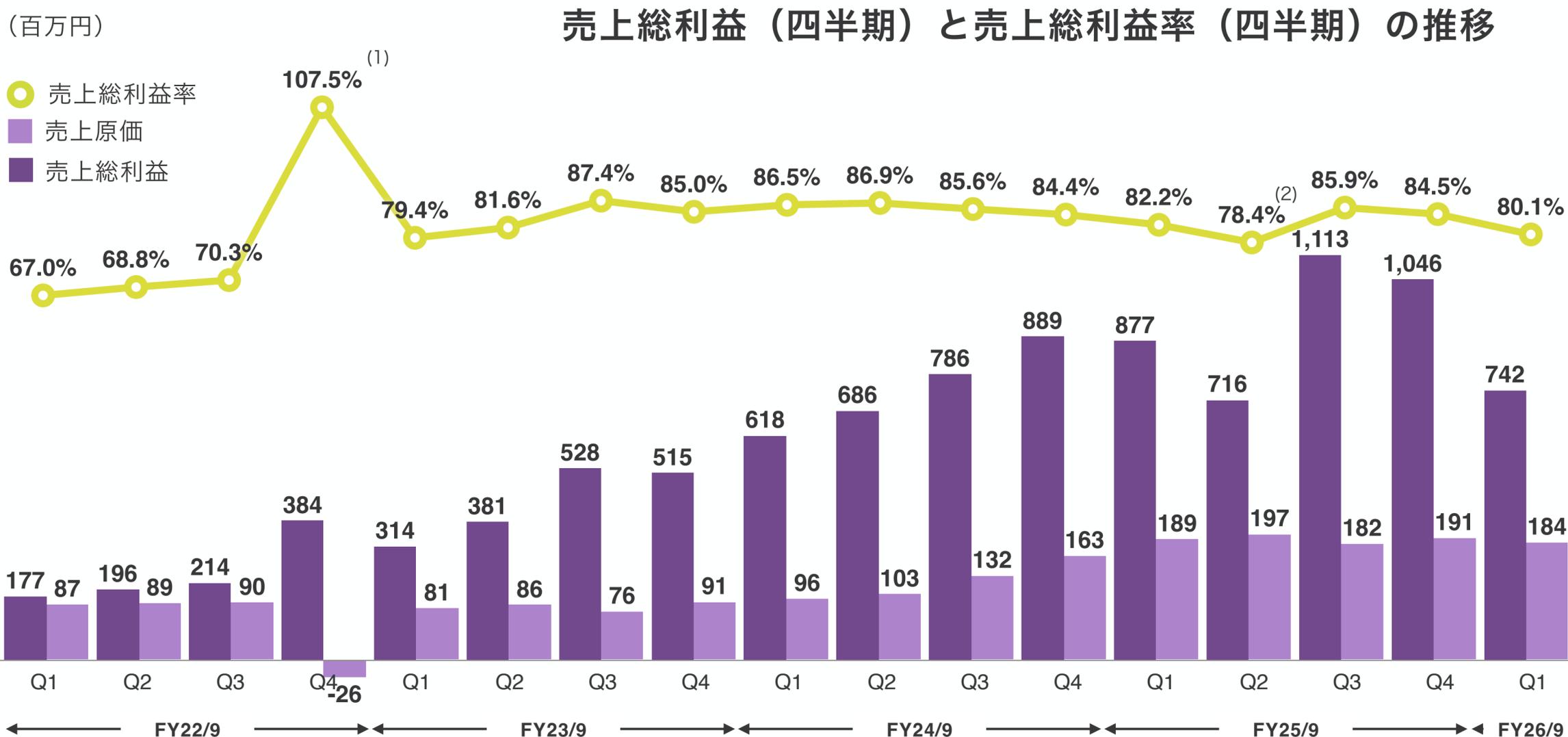
- ・ パートナー紹介会社のZキャリアプラットフォーム利用料
- ・ AI面接官等のAIプロダクトの売上
- ・ その他、継続性のある売上

注記：

・ 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

(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

売上総利益率は一定投資はしつつも、前年同期比で▲2.1ptと80%水準でコントロール 下期に向けては売上高の上昇も相まって、上昇トレンドを実現できる見込



内訳詳細

- 売上総利益
- 売上原価

- ・ 売上総利益は、前年度はback check事業も含むため、back check事業分の売上原価を除くと770百万円となり、約96%と絶対額の投資はほぼ同等水準にて推移
- ・ 第1四半期は採用をはじめとした投資を実行した一方で、第2四半期以降は、より効率化が進む想定であり、売上総利益は上昇する想定

- 売上総利益率

- ・ 上記に伴い、前年同期比は▲2.1ptとなりつつも、約80%水準にコントロール
- ・ 投資における一時的な上昇であり、下期に向けては売上高の上昇とともに回復見込

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

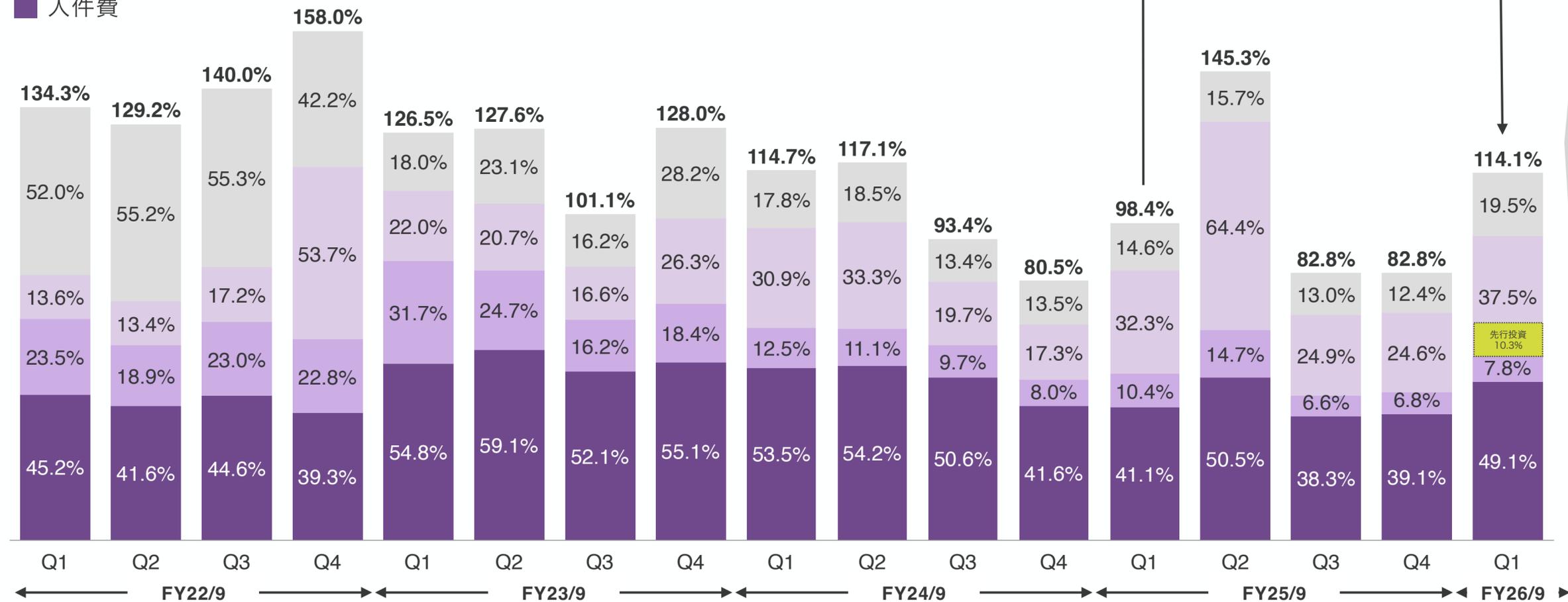
(2) 主要取引先との関係性強化を目的としてRPO（Recruitment Process Outsourcing、採用代行）を開始。当該取引に係る人件費が売上原価に計上

採用を含む人員投資を主軸に前年度よりも積極投資を実施、一時的に増加する費用を除けば、通期黒字化を目指せる水準であり、下期に向けた投資も万全に実行済

販売費及び一般管理費（四半期）および売上高比の推移

(売上高比率)

- その他
- 広告宣伝費
- 業務委託費
- 人件費



前年同期比
+15.7pt

内訳詳細

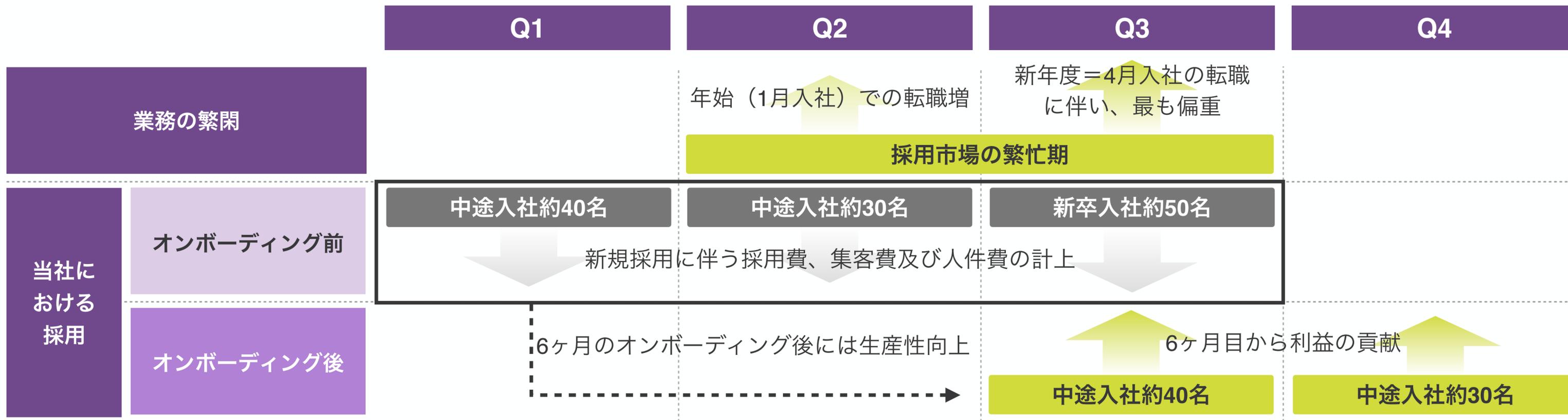
- 人件費
 - ・ 採用投資に伴い、前年同期比+8.0ptの上昇（通勤手当等も含む）
- 業務委託費
 - ・ 開発や広告運用の業務委託、監査や士業などの専門家への委託費用は前年同期比△2.5ptの効率化
- 広告宣伝費
 - ・ 下期以降の売上高上昇を見込み、先行投資として新人への投下およびSNS検証投資を実行したことに伴い、一時的に前年同期比+5.2ptと上昇
 - ・ 上記を除くと、売上高比は27.2%となり、投資効率は前年同期比△5.1pt改善
- その他
 - ・ 上記以外の費用で前年同期比+5.0pt増加。本社移転に伴う賃料負担増加等により第1四半期は費用が一時的に増加するものの、現本社は居抜き交渉が完了し、第2四半期の後半より効率化も実現予定

注記：
・ 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

トピックス

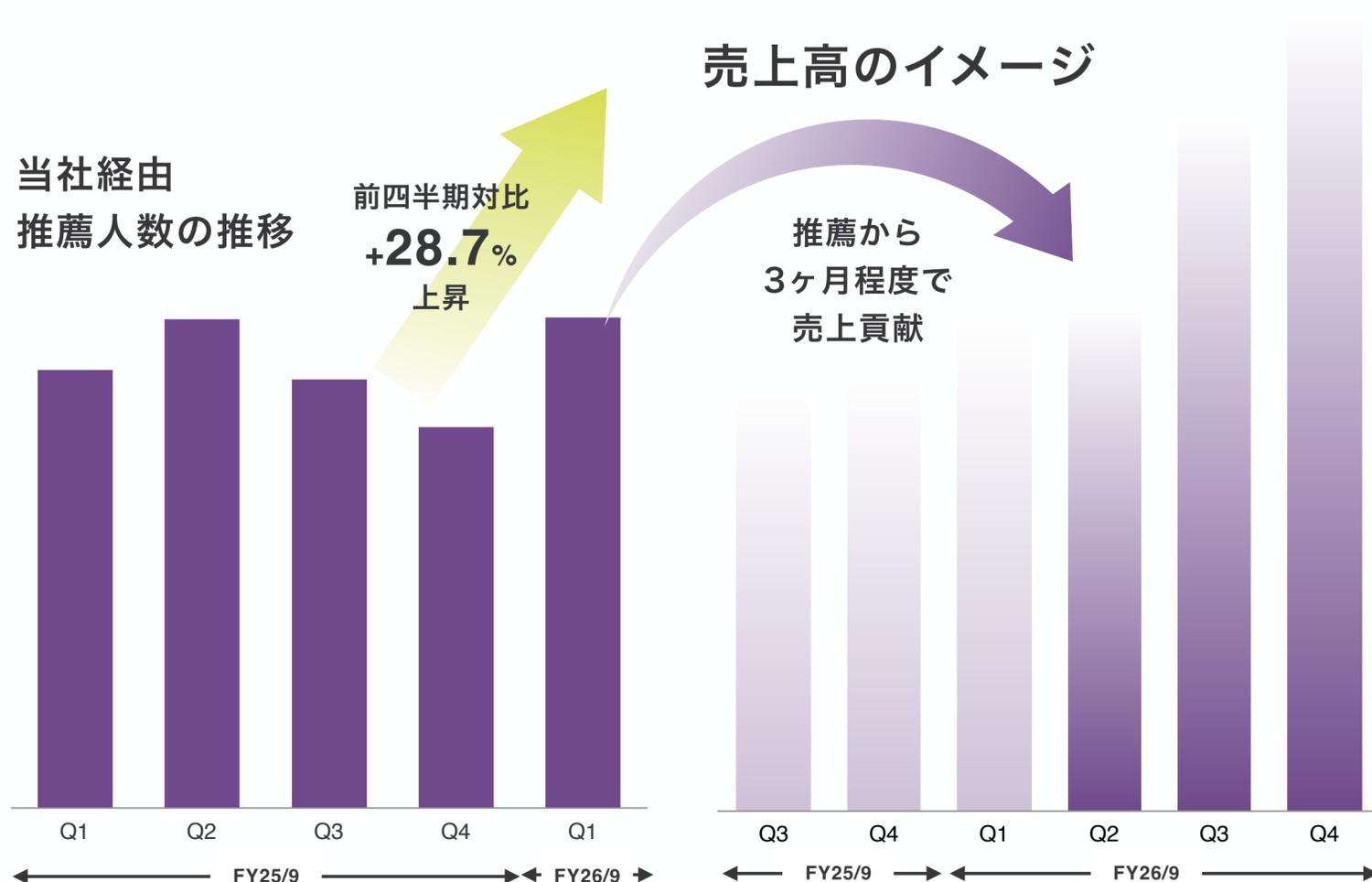
前年度投資抑制した採用を上期にて実施し、下期の業績向上を狙う
採用および育成投資期間を考慮し上期に赤字偏重、下期での投資回収による通期黒字の計画

想定される四半期毎のトピック



新たに開示した先行指標「推薦人数」は前四半期比で大きく上昇 上期に先行投資し、下期で回収、通期黒字化を目指す計画

売上高のイメージ



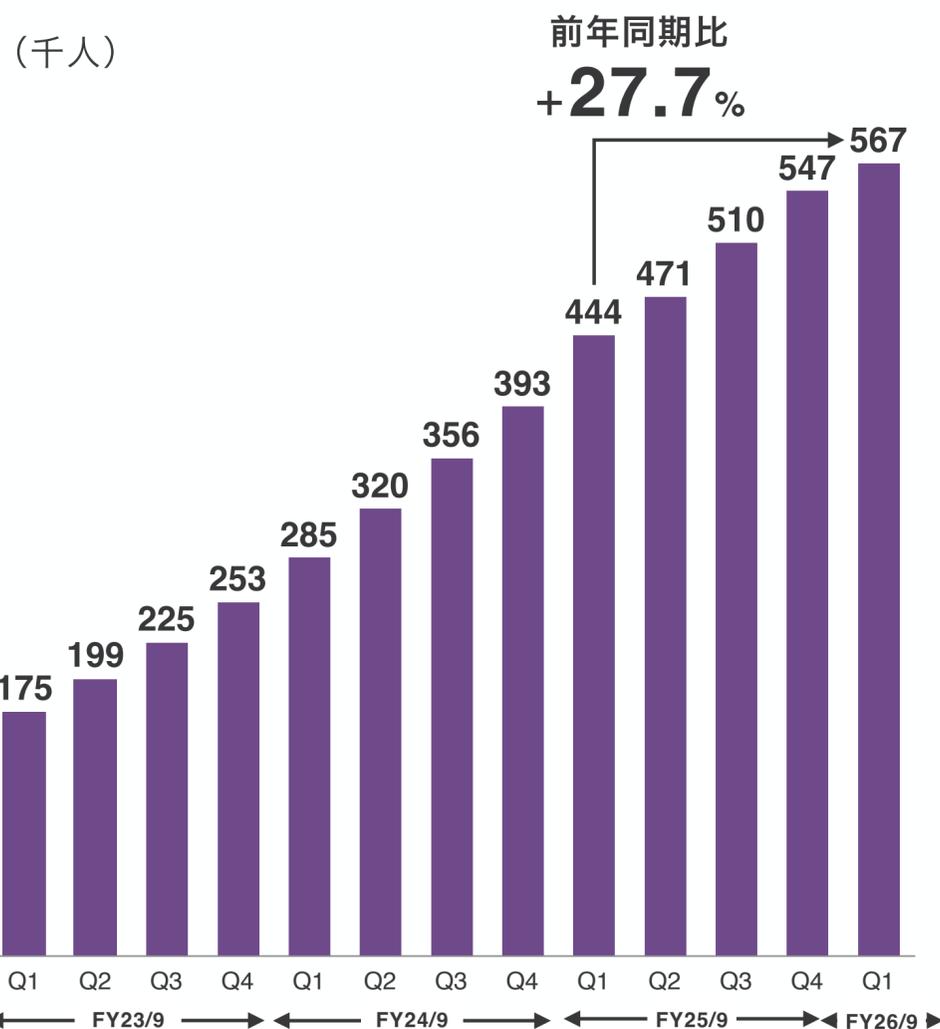
今期の計画サマリ

- 売上高**
 - 第1四半期は例年閑散期、また前年度の採用投資を抑制の影響により、**新人比率が49.6%**と前年同期比よりも+27.2pt増加しつつも、前年度取り組んだ生産性改善が功奏。本格的には下期に新人の立ち上げが完了予定のため、第2四半期では、一定数のみ売上高への寄与を想定
 - 営業利益**
 - 前年度実行できなかった**人員投資を実行**、採用含む人件費を中心に**オフィス移転、広告宣伝費も加え必要な投資**を積極化。上期は先行投資を行うことから営業利益率は相対的に低くはなりつつも、第2四半期にはコスト効率化も進み、小幅ではあるが**一定の利益率改善**を目指す計画
-
- 売上高**
 - 第3四半期に**第1四半期に採用した新人が売上高を計上**できる見込みであり、第4四半期はさらにその**新人が戦力化**されつつ、独自開発を進めているAI関連の売上なども一定寄与してくることを想定
 - 営業利益**
 - 新人が立ち上がり、売上高に寄与することにより加え、第3四半期には本社の居抜きによる**地代家賃の削減**をはじめとしたコスト効率化などにより、**四半期黒字化**を実現。その上で、第4四半期では**上期の投資が売上高へ転換**、営業利益が大幅に改善、**通期黒字化**を達成する計画

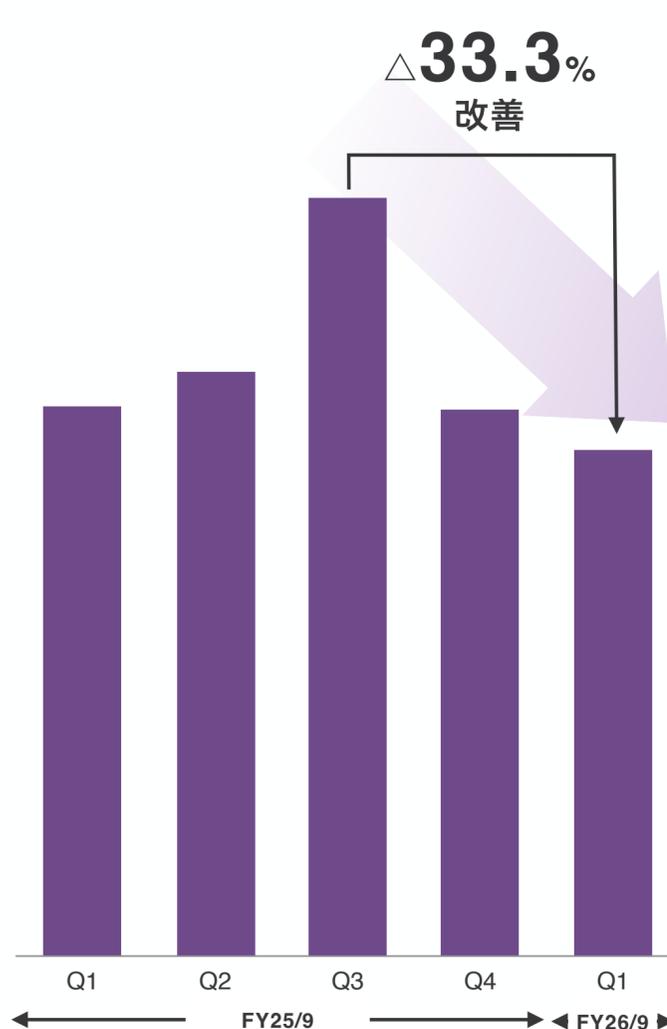
注記：
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

新人への投資に加え、SNSの新規検証を実行、前年度から取り組んでいる 面談への転換率を意識した集客力改善が功奏し、面談単価は引き続き改善傾向

求職者登録数の推移

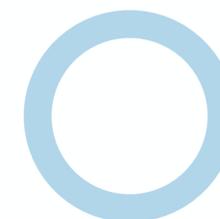


面談単価の推移



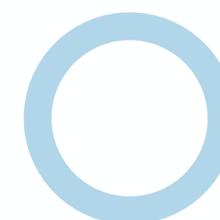
各指標ごとにおけるサマリー

求職者登録数の推移



- 新人比率が49.6%と前年同期比で+27.2pt多い分、広告宣伝費を投下しつつも獲得数は一定コントロール
- 新人分の集客数をコントロールしつつ、足元の成長には問題ない水準にて獲得を推進

面談単価の推移

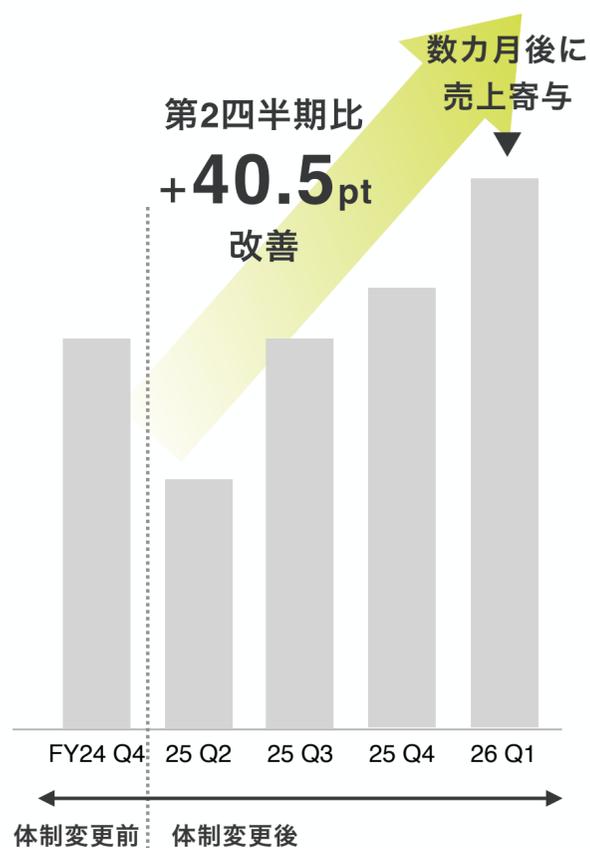


- 獲得量をコントロールした新人への投資を実行したため、新人分の単価は一定上昇したことに加え、下期の業績寄与に向けたSNSの新規検証への投資も実行
- 上記の施策を実行したにも関わらず、業界全体で上昇し続ける単価は十分に改善傾向、第2四半期は更なる効率化を目指す

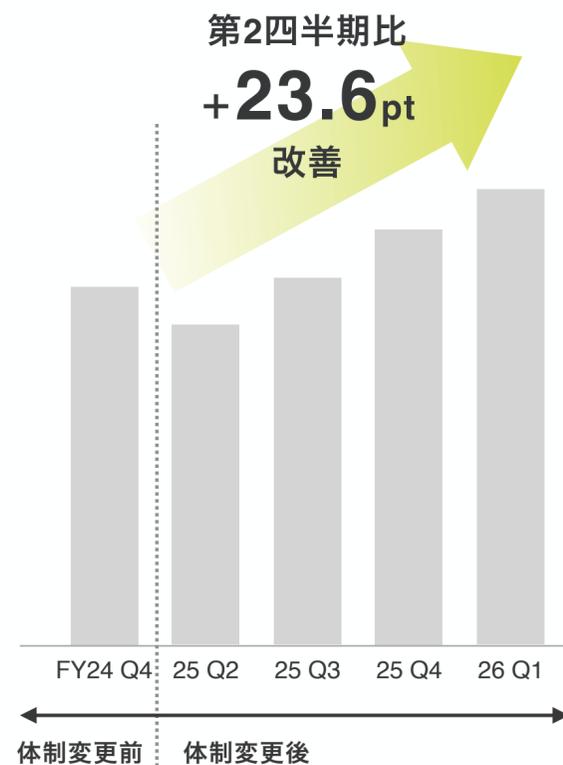
注記：
・ 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

流入からの面談実施率は向上しており、前年度からの取組が功奏
内定獲得状況、成約単価も高水準を維持しているため、下期売上寄与を目指す

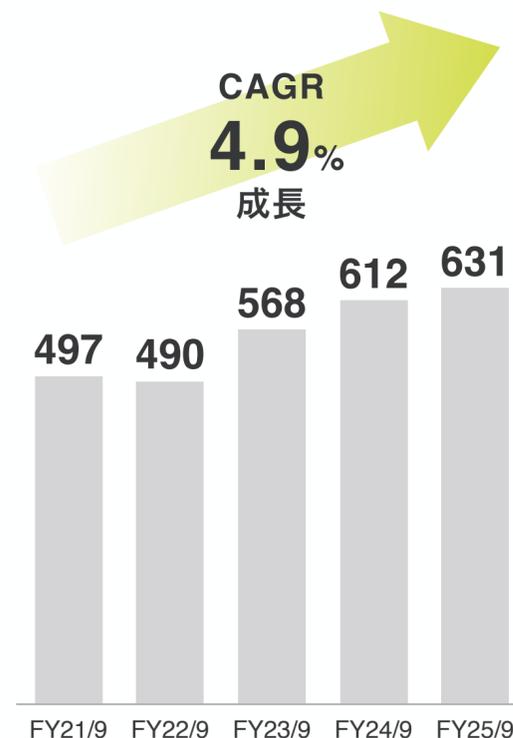
流入からの
面談実施率



流入からの
内定獲得率



成約単価の
推移



各指標ごとにおけるサマリー

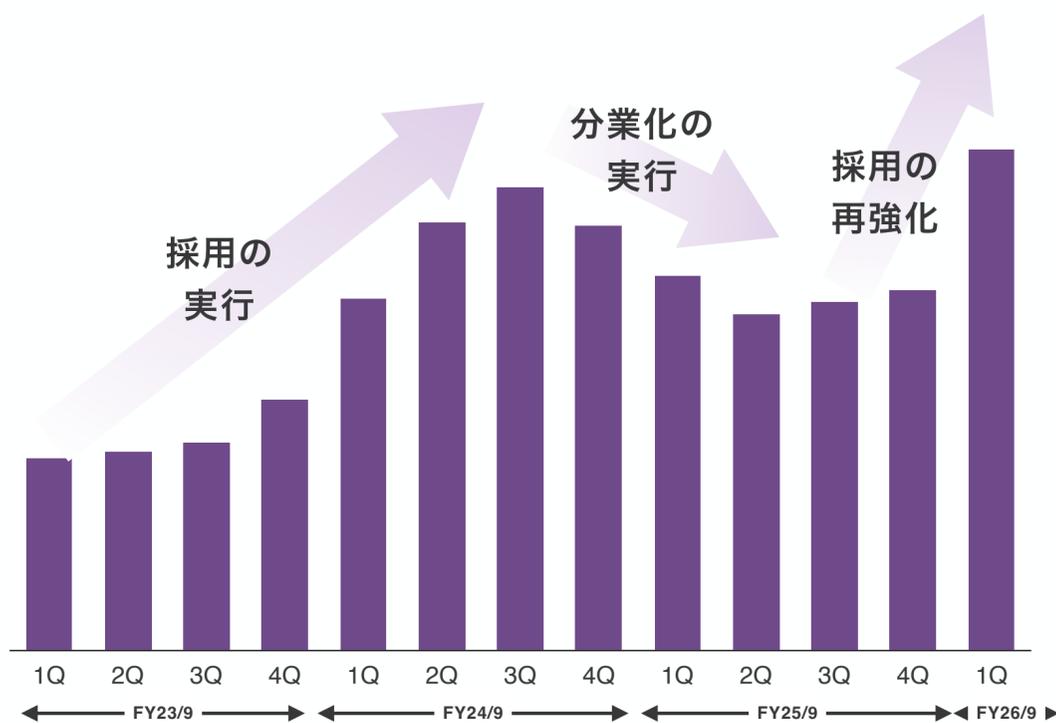
流入からの 面談実施率	○	<ul style="list-style-type: none"> 前年度からの生産性改善が引き続き功奏し、着実に面談実施率は上昇傾向 今後は、独自AI関連ツールの導入なども実行し、更なる効率化を目指す
流入からの 内定獲得率	○	<ul style="list-style-type: none"> 流入からの内定獲得率の状況は、引き続き生産性改善も相まって、着実に上昇傾向にて推移 ノンデスク領域における採用市場動向も、引き続き安定傾向と認識
成約単価の 推移	○	<ul style="list-style-type: none"> 成約単価は年に一回の開示ペースではあるものの、足元第1四半期も大きな変動はない水準にて推移

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新規採用も計画通りに推移 独自開発したAIを育成にも活用し、早期戦力化を目指す

キャリアアドバイザーの増加

積極的な採用を継続しつつも、前期は分業化の実行により、生産性改善に注力。今期は再度採用を再強化し、改めてキャリアアドバイザー数の増加を目指す



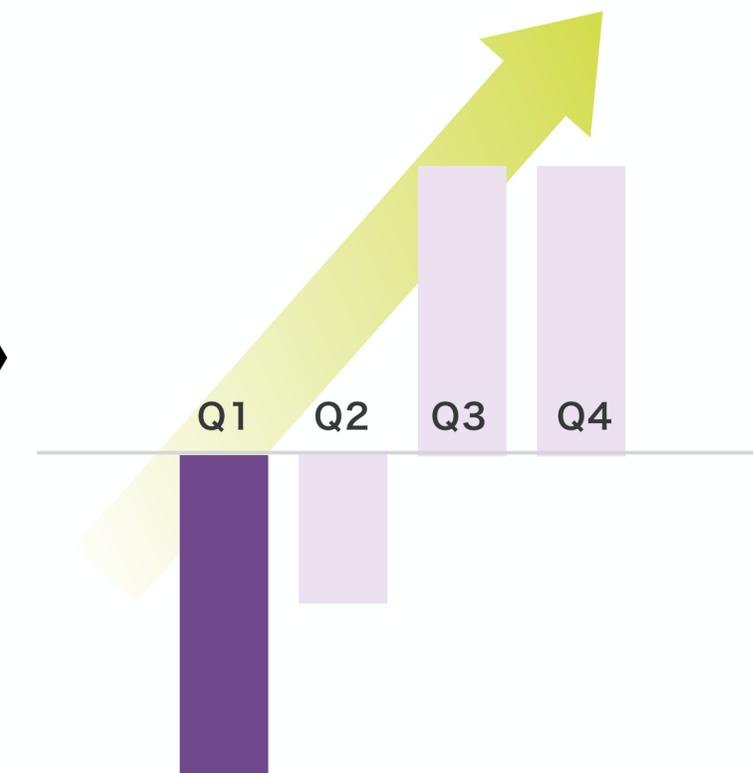
早期戦力化のポイント

自社開発のAIを採用だけではなく、育成にも活用して早期戦力化を目指す

- 1 人員拡充と人材クオリティの両立する採用力**
 採用計画を着実に実行しつつ、自社開発のAI面接官により評価基準を統一。クオリティを一定担保できる採用を実現。
- 2 オンボーディング専門部隊による早期戦力化**
 早期戦力化を目指したプログラムに加え、AIを活用したロープレ、面談スコアリングなどにより、業務基準値を統一。マネージャー工数の最適化も実現。
- 3 自社開発した独自AIによる業務平準化の実施**
 プラットフォームの選考実績データを活用した面接対策機能や求人提案機能など、独自開発によるAIを活用したツール開発により再現性の高い育成の実行。

利益貢献のイメージ

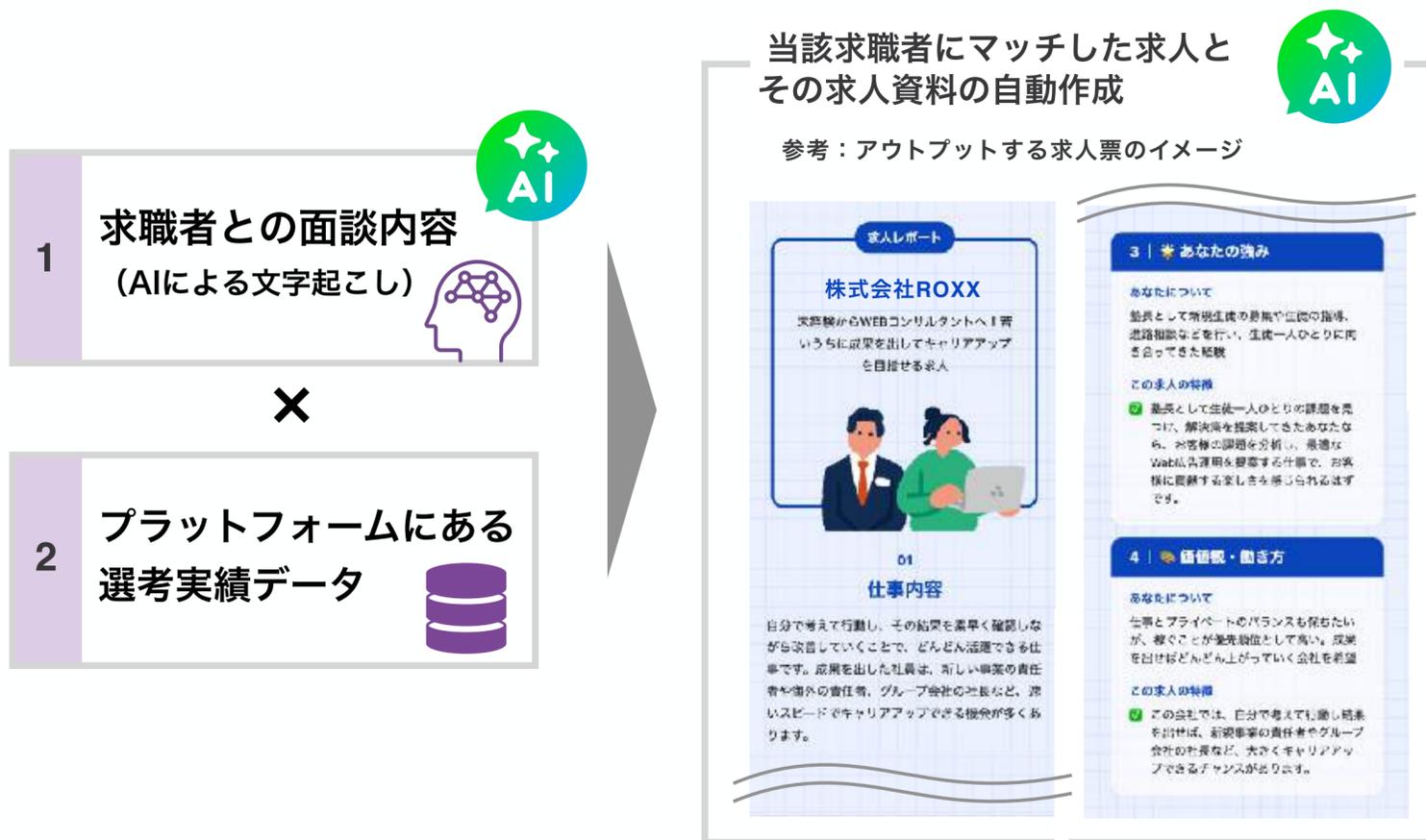
上期に採用費と人件費等の投資を行い、下期に利益貢献するサイクル



生産性の更なる向上と新たな競争力強化に向けてAI投資を加速化 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す

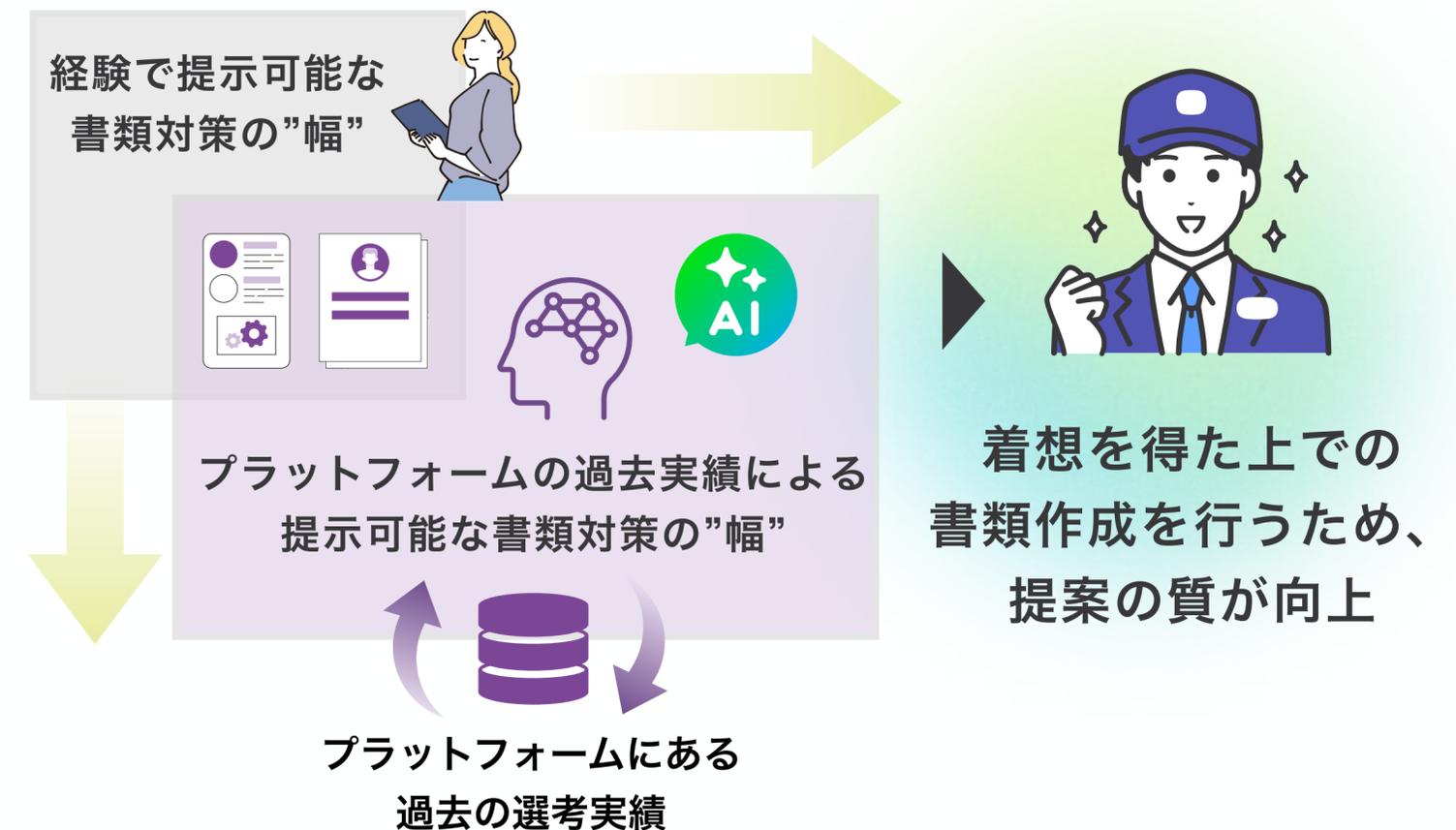
AIによる求人提案資料作成

AIが面談内容を読み込むだけで、Zキャリアプラットフォームの選考実績から対象の求職者ペルソナに最適化された求人票をリッチな内容に整えて自動作成



AIによる書類自動作成

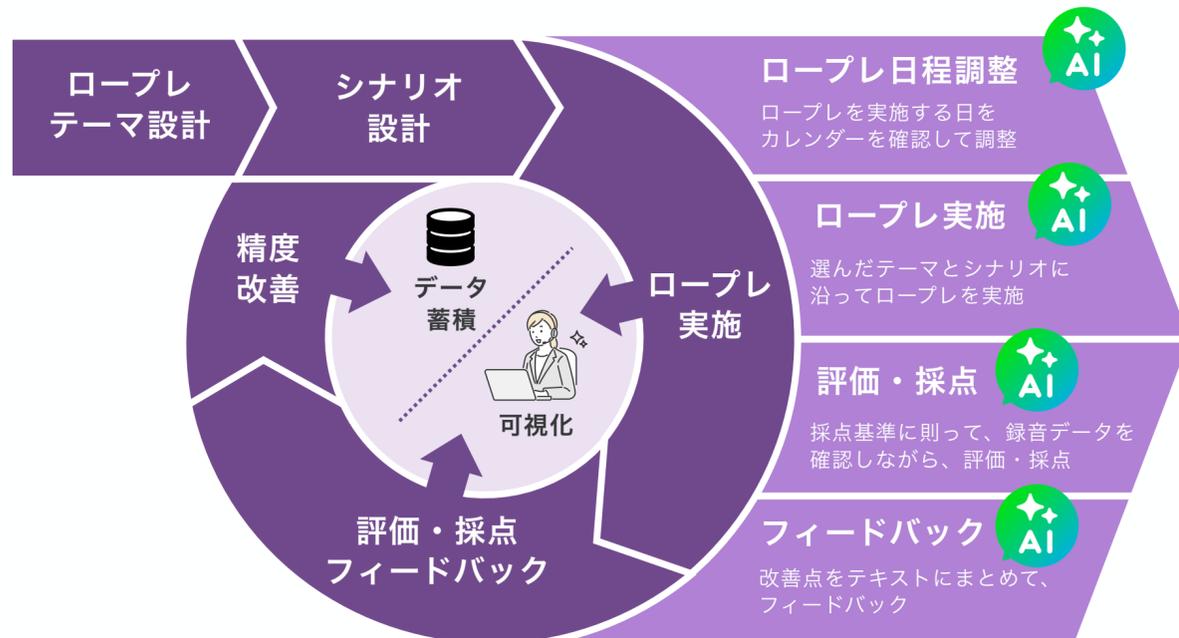
ヒアリングした内容とZキャリアプラットフォームの選考実績をAIに読み込み、履歴書・職務経歴書をはじめとした面接における書類作成を自動提案



試験導入後の成果も着実に始めている、社内エージェントだけでなく、パートナー紹介会社向けにも提供すべく開発を推進予定

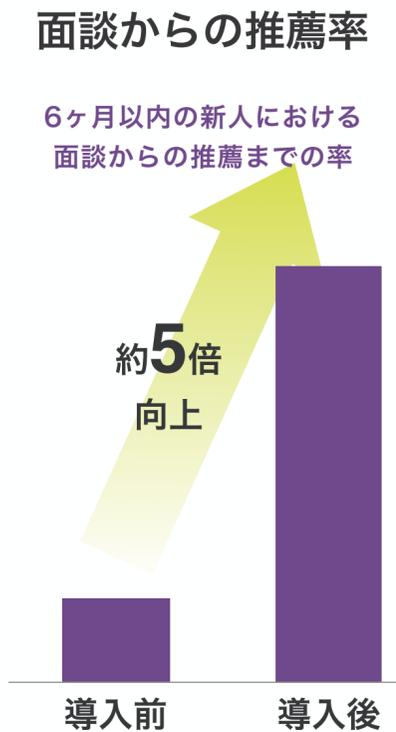
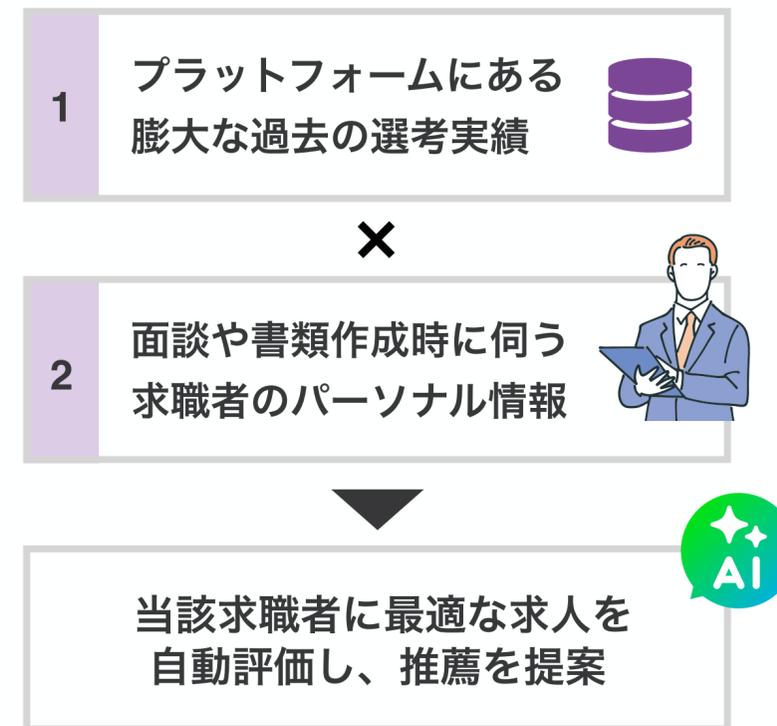
AIによる面談ロープレ機能

生成AIを活用した面談ロープレ、面談スコアリングをAIにて試験導入中
人間がやるべき、設計やフィードバックに最も時間を投資することが可能に



AIによるパーソナル推薦機能

求職者の情報を基に、Zキャリアプラットフォーム上の選考実績データからAIが自動評価し、求職者の志向性にマッチした求人を提案する機能



高いカスタマイズ性と高いセキュリティ水準の実現により競合と差別化 機能拡張も順次実行し、AIを活用した採用DXまでを支援

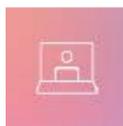


直近の主な開発事項



書類選考AI

履歴書・ESなどの応募書類をAIが解析し、各社の基準に基づいて自動評価。採用担当者の工数を削減し、公平かつ迅速な書類選考を実現します。



会社説明機能

企業独自の説明文章をAI面接冒頭で挿入可能に。面接前に候補者が企業理解を深める機会を提供し、面接体験の向上を目指します。



多言語対応

英語を中心に複数言語での面接・解析に対応予定。グローバル採用や外国籍人材の評価をスムーズに行える環境を整備します。



成長型AI評価モデル

面接データの蓄積により企業ごとの評価傾向を学習・選考基準を提示。使えば使うほど「自社らしい採用判断」ができるモデルへと進化します。

AI面接官の導入実績

金融業、保険業



SOMPOひまわり生命

サービス業



情報通信業



建設業



運輸業、郵便業



生活関連サービス業、娯楽業



and more...

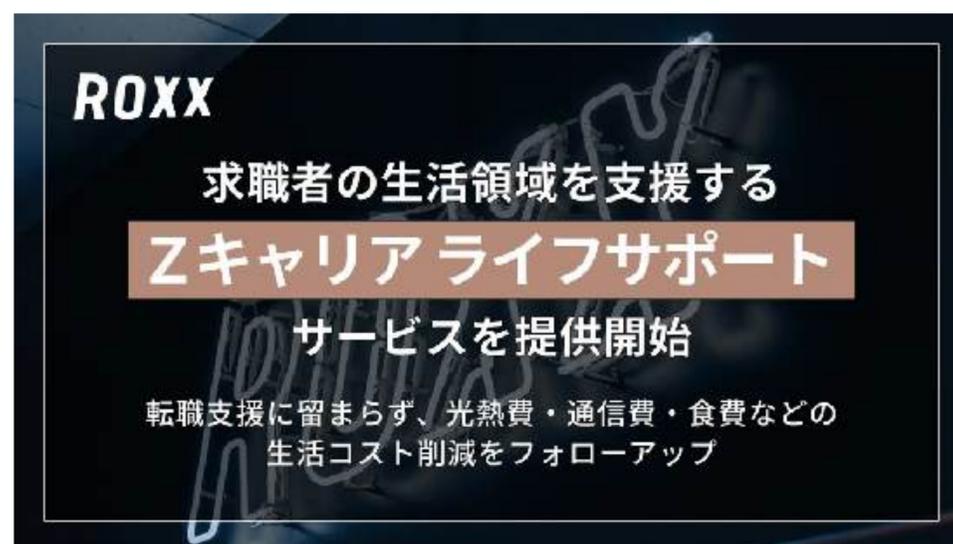
求職者の生活領域を支援する「Zキャリア ライフサポート」サービスを提供開始 転職支援に留まらず、光熱費・通信費・食費などの生活コスト削減を支援

ノンデスク領域における求職者の生活調査を踏まえ、クレジットカード「Z CAREER CARD」の提供のほか、「住まい（引越・不動産・インフラ）」「食と健康（宅食・飲料）」「通信（モバイル・インターネット）」など、求職者のニーズや社会情勢の変化に合わせた生活支援サービスを順次拡大予定



2026年1月16日

「ノンデスク領域における求職者に関する生活の実態」を調査・分析結果をリリース



2026年1月19日

求職者の生活領域を支援する「Zキャリア ライフサポート」サービスを提供開始をリリース

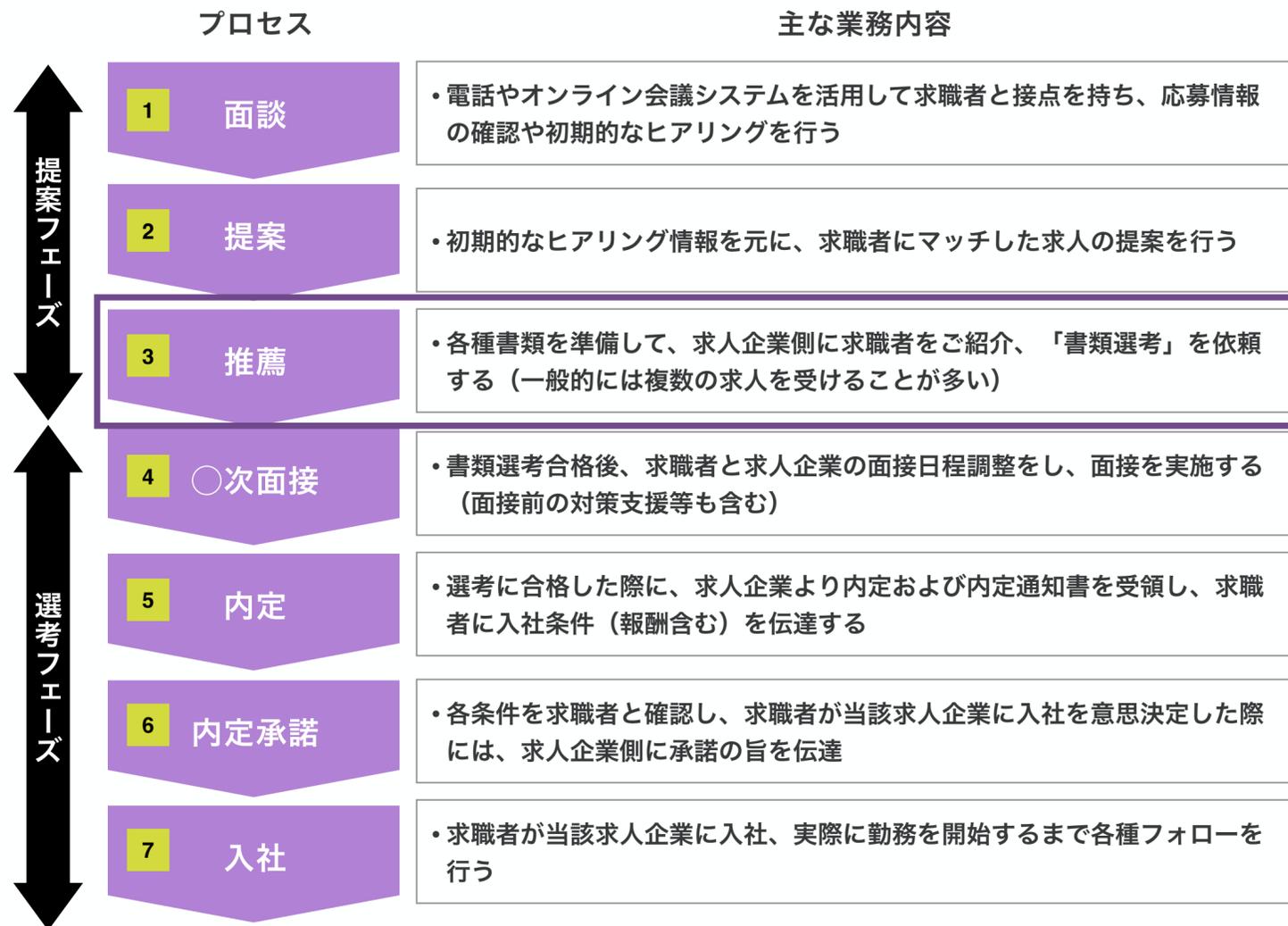


2025年11月19日

「ライフカードとの提携により求職者向けクレジットカード「Z CAREER CARD」を提供開始」をリリース

新たに開示をする「推薦人数」は選考が始まった人数として即時性が高く、Zキャリアでは選考決定率が安定しているため重要な先行指標となる

選考プロセスの全体像（キャリアアドバイザー視点）



参考：推薦業務の主な内容



売上高成長率は30%水準を継続的に創出し、 新規事業及びM&Aで売上高100億円の早期化も同時に目指す

長期方針

中期方針

長期方針

フリーキャッシュ・フローの最大化

中期方針

高い成長性と安定した収益性の継続

成長戦略
(資金使途)

既存事業

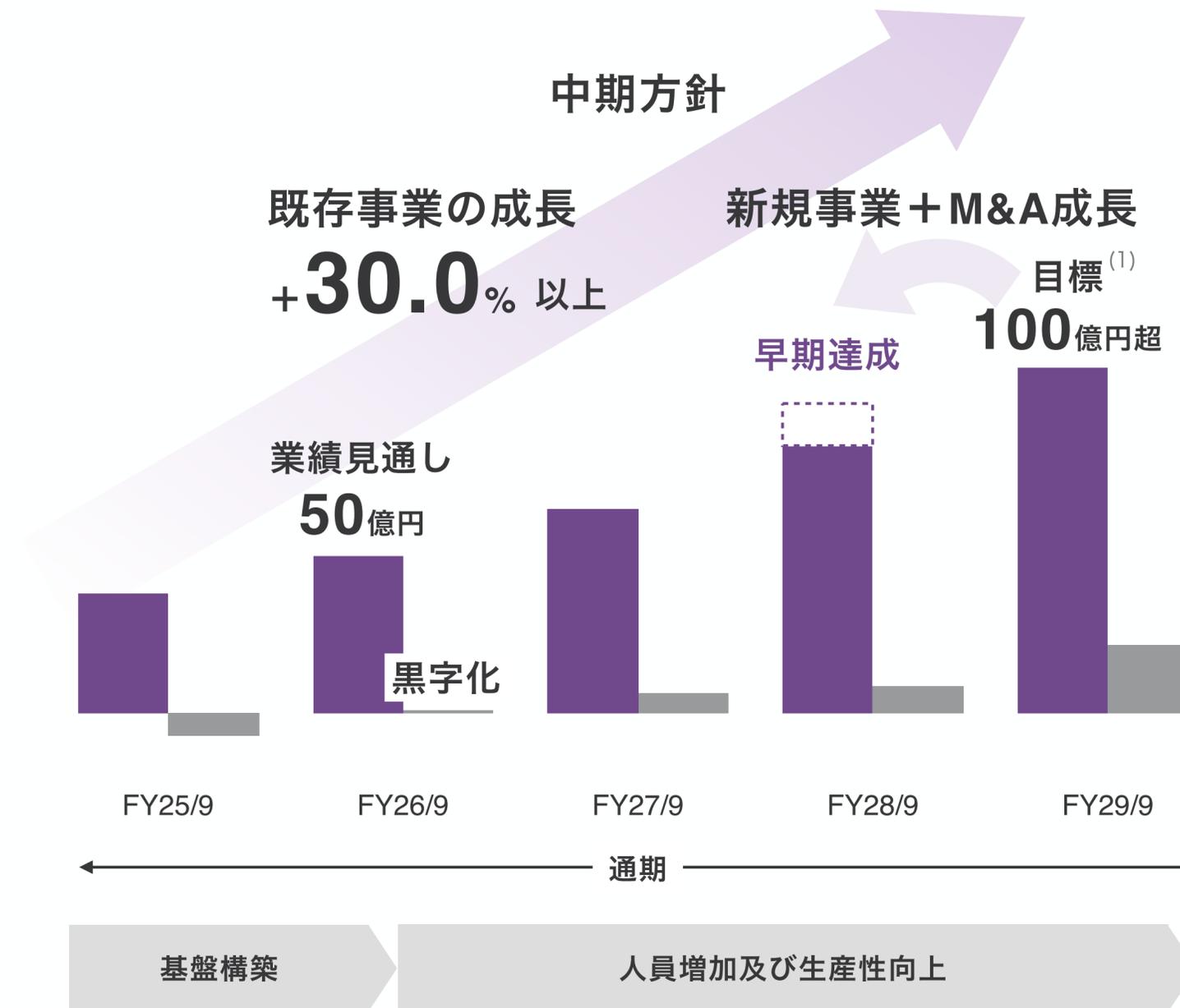
ノンデスク領域の巨大市場において、圧倒的なポジションを確立させ、シェア拡大を継続可能な状態にする

新規事業

ノンデスク領域における求職者の身の回りの生活をテーマにし、課題解決するプロダクトを展開する

M&A

売上高100億円の前倒し実現に向けて、既存事業の強化・新領域へ参入に向けて、積極的なM&Aを実行する



注記：

(1) 企業価値向上を目的とした戦略的選択（back check事業の売却）を実施した結果、売上高100億円の目標達成がFY27/9からFY29/9に変更しております

事業内容

ノンデスクワーカーの正社員転職を中心に、 低所得層の所得向上を目指す転職プラットフォーム



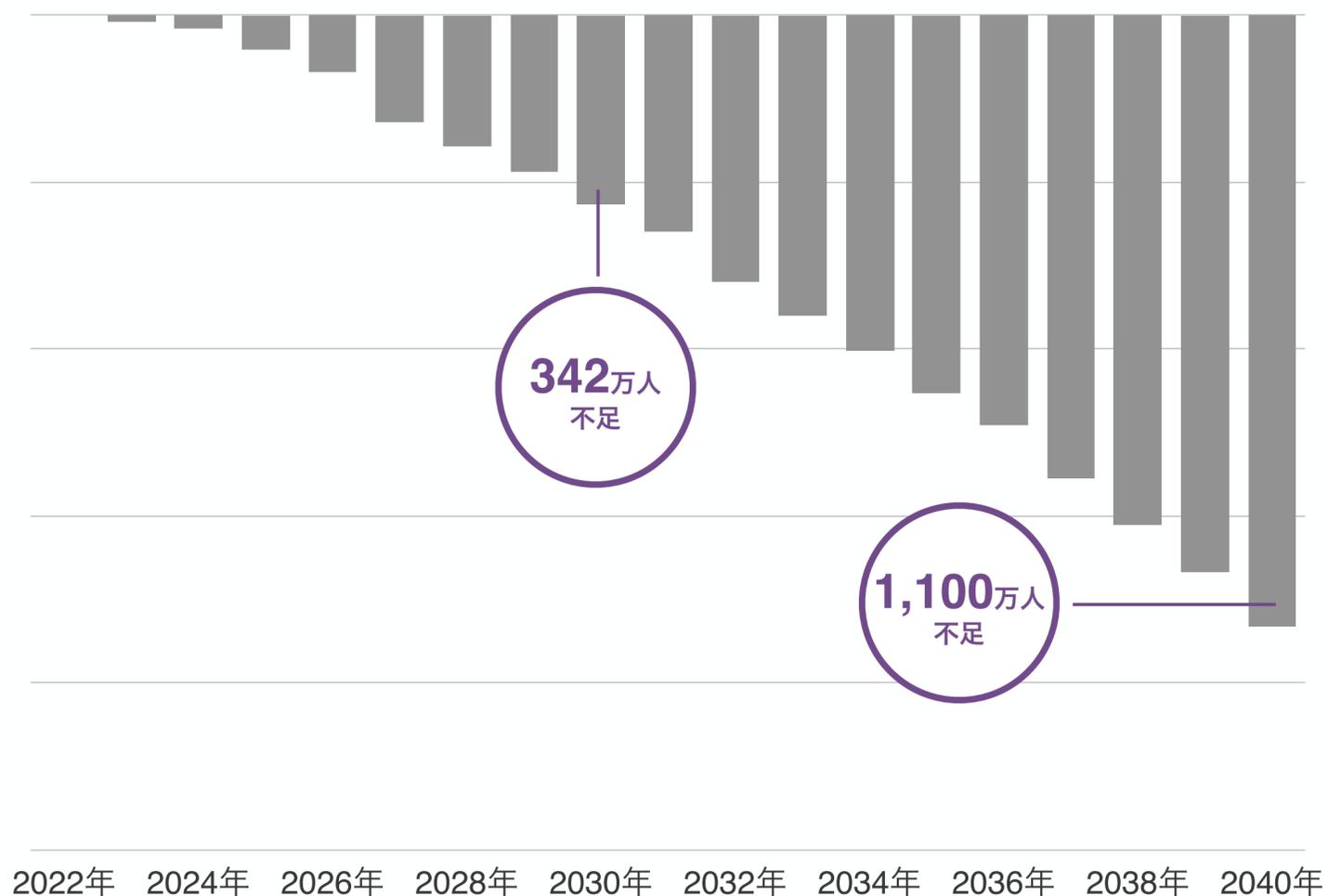
- ・ 低所得による生活苦
- ・ 充実した正社員化支援の不在
- ・ 正社員就業に関する情報不足

労働市場の課題を解決することで、日本全体の所得向上へ寄与する

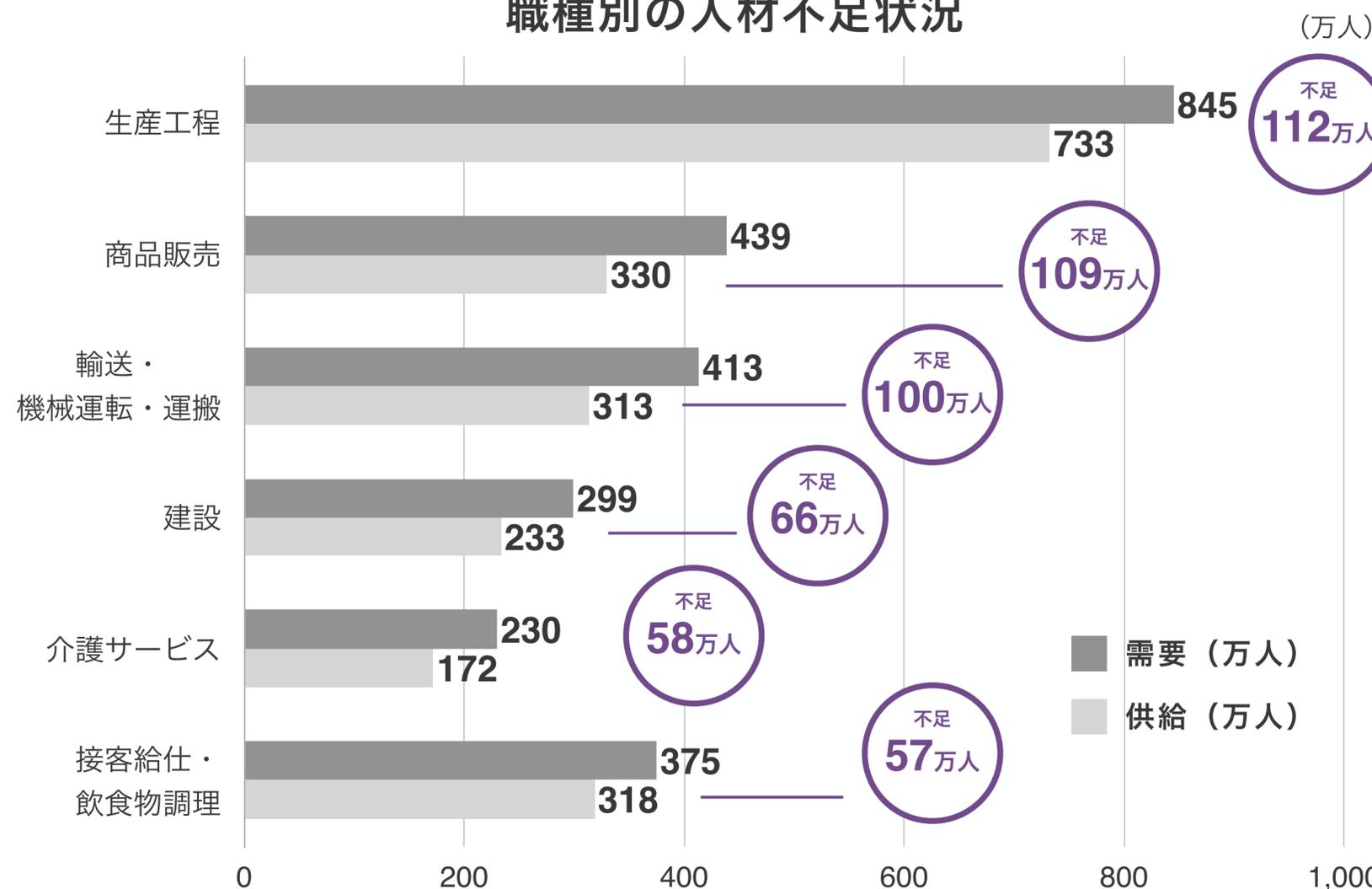
- ・ 労働人口の減少
- ・ DX化困難なノンデスク業務
- ・ 採用プロセスの非効率性

労働人口の減少に伴い、慢性的な人材不足が社会課題に 2040年には「ノンデスク領域」の労働力が大きく不足する

労働需給シミュレーション⁽¹⁾



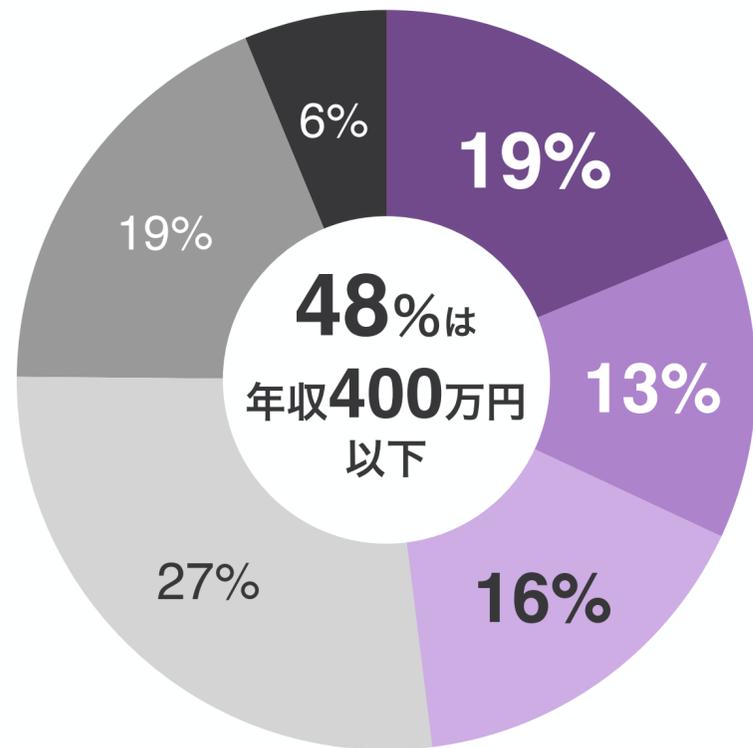
職種別の人材不足状況⁽¹⁾



出典：
(1) リクルートワークス研究所「未来予測 2040」

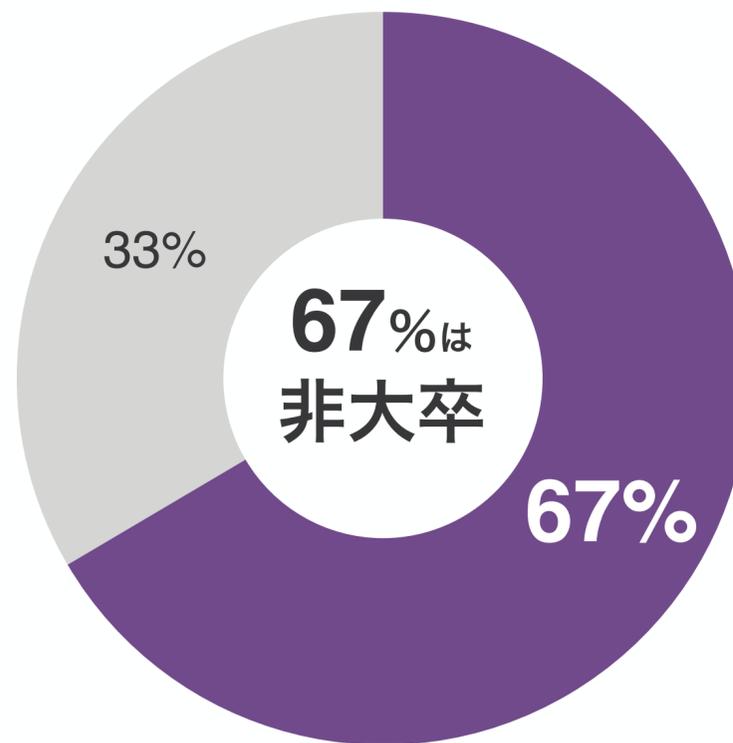
給与所得者の48% (=2,467万人)⁽³⁾ が年収400万円以下
 即戦力人材ではないことから、従来の人材サービスのターゲット外に

年収別の給与所得者⁽¹⁾



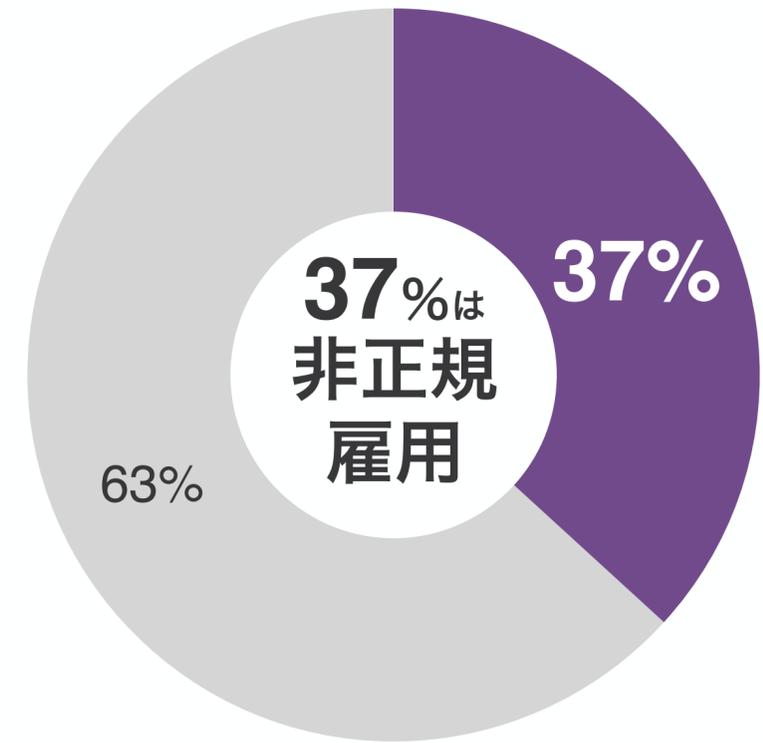
● 200万円以下 ● 300万円以下 ● 400万円以下
 ● 600万円以下 ● 1000万円以下 ● 1000万円以上

学歴別の労働人口⁽²⁾



● 非大卒 ● 大・院卒

雇用形態別の労働人口⁽²⁾



● 非正規 ● 正規

出典：

(1) 国税庁「令和6年分 民間給与実態統計調査」

(2) 総務省「令和6年 労働力調査年報」

注記：

(3) 給与階級別給与所得者数における400万円以下の給与所得者数の累計



ノンデスクワーカー向け 転職プラットフォーム

※UIはイメージです

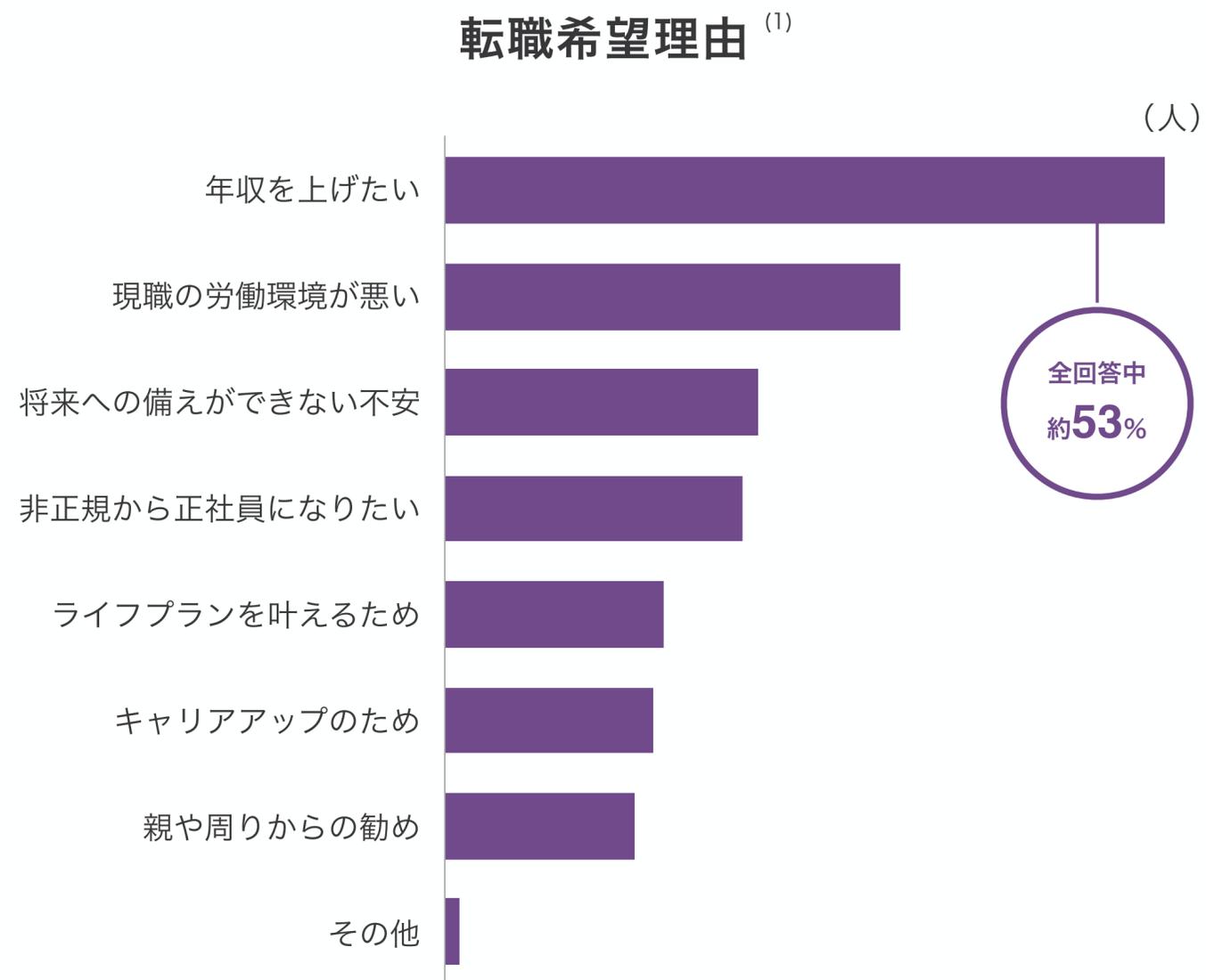
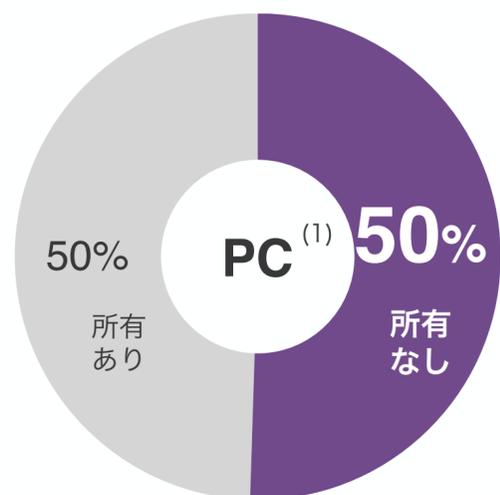
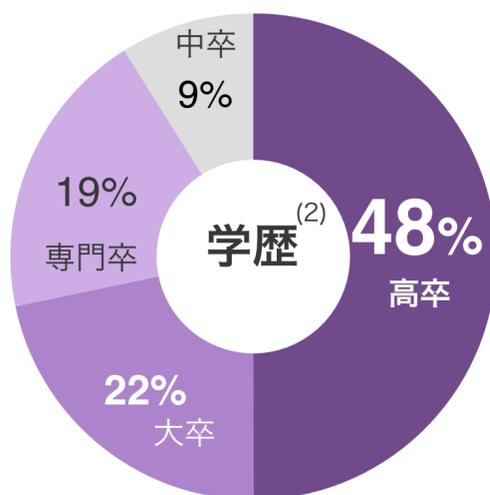
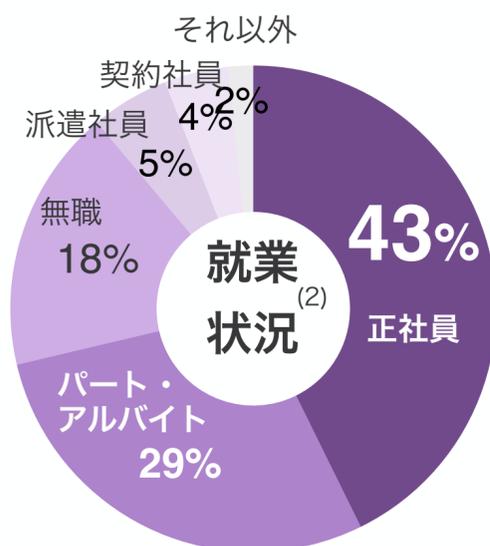
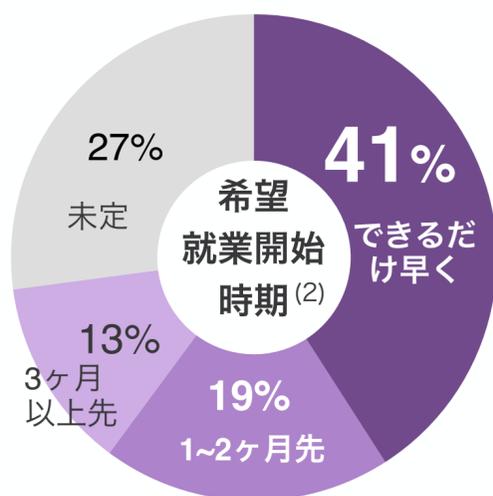
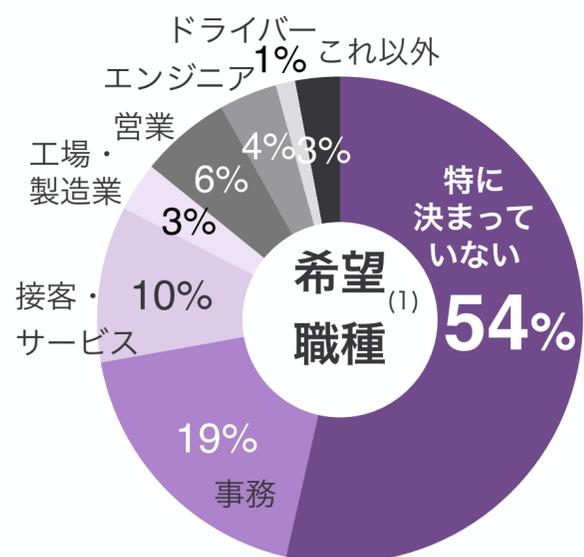


**Zキャリアなら
学歴や経験がなくても
あなたにあった
正社員の仕事が見つかる。**

ノンデスクワーカー向け転職プラットフォーム パートナー紹介会社も活用することで多数の転職者の支援が可能



Zキャリアに登録する求職者の平均年収は276万円で、安定した生活を求めて転職活動している属性がメイン・ターゲット



注記：
 (1) Zキャリア登録者のうち660名のアンケート回答（2024年9月~2025年9月）
 (2) Zキャリア登録者のうち111,049名のデータ（2024年9月~2025年9月）

知らない業界や職種を自分で選択する難易度が高い 履歴書や面接などハードルが高いと感じている

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

求職者の流入から成約までの流れ

検索



「未経験」
「正社員」などの検索

SNS

写真・動画やショート動画を
中心としたSNSなどの視聴

アライアンス



当社ターゲットが多く利用
するサービスとの連携

面談・推薦



キャリアアドバイザーが求職者と
LINEや電話で、転職支援

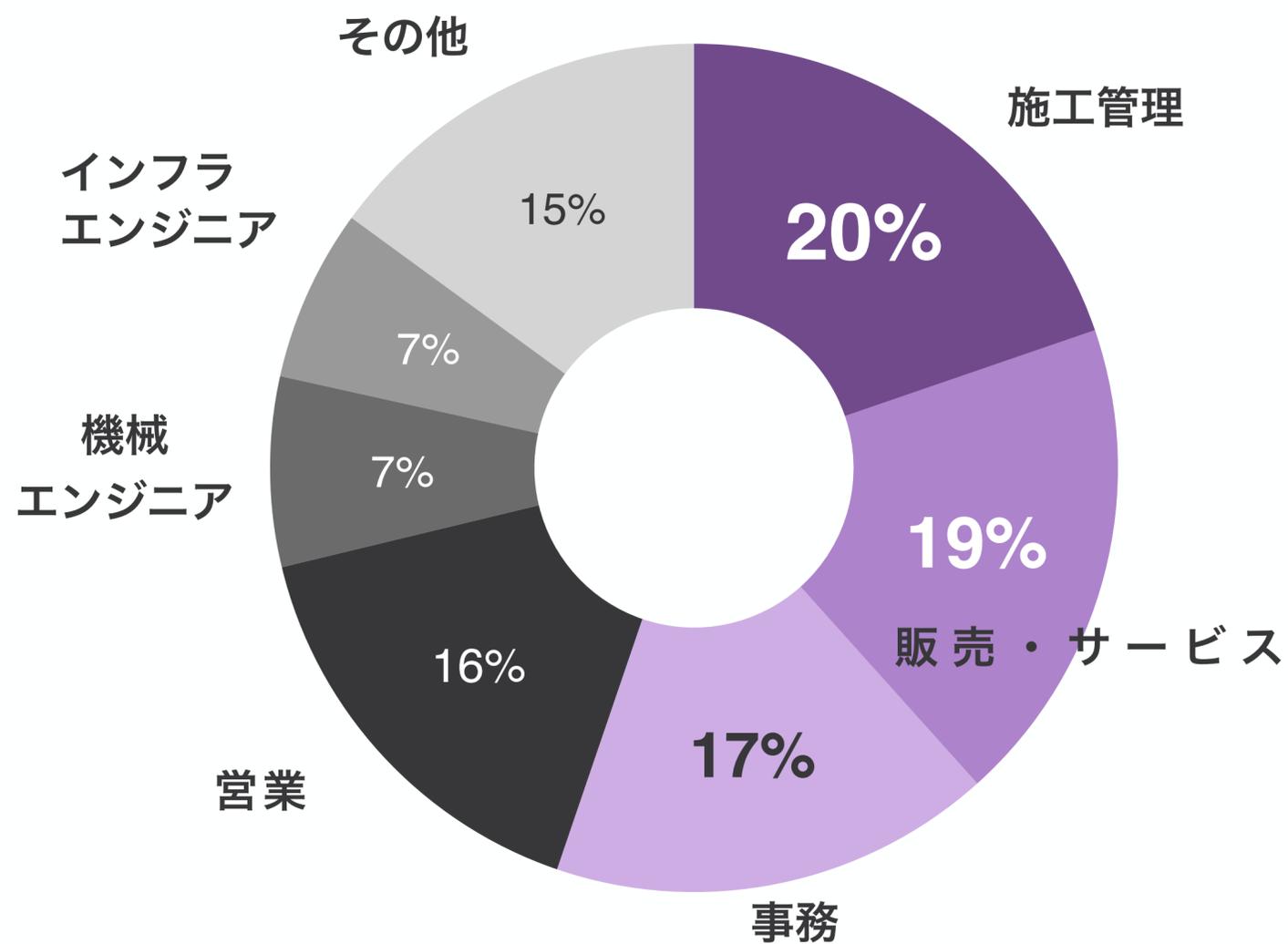
面接・内定・入社



- 求人企業に求職者を紹介
- 面接回数は1~2回
- 応募から内定までのリードタイムは約2週間
- 求職者入社月に採用成果報酬と採用事務手数料を求人企業に請求

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⁽¹⁾



主要な職種

<p>施工管理</p>	<p>販売・サービス</p>	<p>事務</p>
<p>営業 (個人・法人)</p>	<p>インフラエンジニア</p>	<p>機械エンジニア</p>

注記:

(1) Zキャリアのプラットフォームの集計データ (2024年10月~2025年9月)。前回開示時より区分を見直し、カスタマーサポート・コールセンター運営、キャリアカウンセラー・人材コーディネーター、ルートセールス・代理店営業、海外営業、内勤営業・カウンターセールスをその他へと区分

ターゲットとする求人は数百~数千名/年と大規模採用のため、 一般的なホワイトカラー求人ほどの求人数を必要としない



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

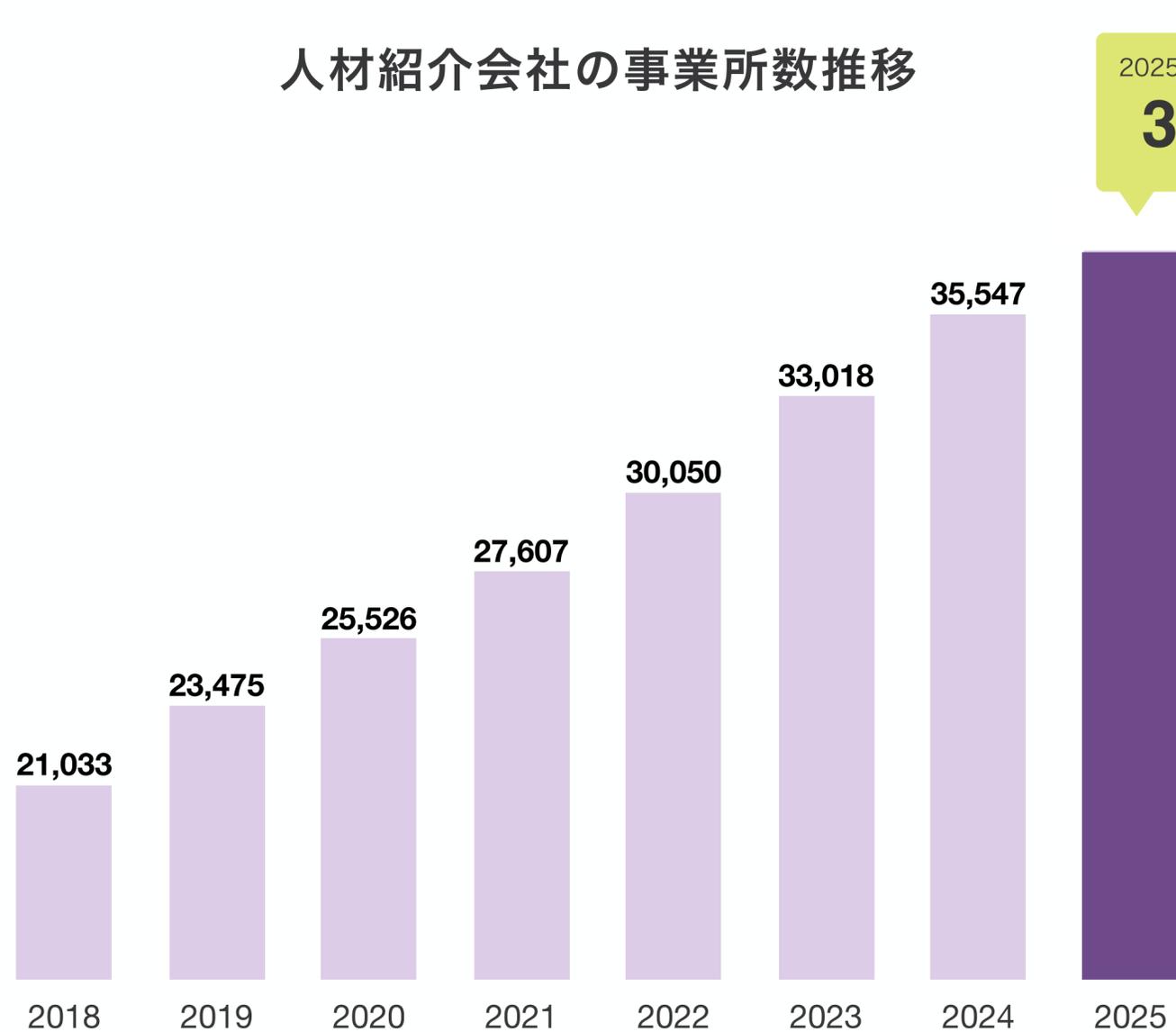
当社掲載する求人企業TOP20社の年間採用枠⁽¹⁾

No.	企業属性	採用枠	No.	企業属性	採用枠
1	施工管理	5,110	11	事務	1,400
2	製造	4,400	12	施工管理	1,000
3	施工管理	3,100	13	販売サービス	1,000
4	事務	2,040	14	営業	960
5	施工管理	2,000	15	販売	900
6	販売サービス	1,850	16	美容カウンセラー	600
7	販売サービス	1,800	17	販売サービス	600
8	施工管理	1,800	18	営業	500
9	製造	1,800	19	販売サービス	480
10	施工管理	1,500	20	施工管理	400

注記：
(1) 2025年9月末時点におけるZキャリアにおける求人企業担当から求人企業人事担当へのヒアリングより作成

人材紹介会社の許認可数は3万件超 大半は小規模のため 大企業の求人確保や集客に課題を抱えている

人材紹介会社の事業所数推移



2025年10月1日時点⁽¹⁾
37,504社

増加しているのは、開業間もない

→ 小規模（1~5名）の会社

こうした人材紹介会社の課題

1. 人材紹介業のノウハウがない
2. 大企業の求人を保有していない
3. 求職者の集客が困難

ソリューション

1. 戦略立案の支援
2. 求人データベースの提供
3. 求職者の送客



出典：
(1) 厚生労働省「人材サービス総合サイト」（都道府県：全国、区分：有料職業紹介事業、無料職業紹介事業）

正社員化により大幅な所得向上を実現 金額は小さくても生活は大きく変わる水準

Zキャリアのユーザーによる
平均所得⁽¹⁾の上昇

約**276**万円

約**314**万円

代表的なユーザーの一例

21歳 **男性** **高校中退**

※高卒認定取得

学歴の壁を乗り越え、正社員として自信を持って働く転職

経済的な事情で高校を中退後、家族を養うために接客や引っ越しのアルバイトを続けていたが、よりよい会社で正社員として働きたいと転職活動を開始。

その過程で学歴や正社員経験がないことから思うように転職活動を進められなかったが、アドバイザーと共に対策を行うことで、大手警備会社に内定。

正社員として経済的な安定を得たことで、自信を持って新たなキャリアを歩み始めた。



転職前

年収約**240**万円
アルバイト

引越しスタッフ

ゆずれない条件

とりあえず
たくさん稼げる仕事

学歴や正社員経験が
なかった



転職後

年収約**300**万円
正社員

警備職

家族の生活を支える収入

転職ハイライト

大手正社員としての
安定と自信

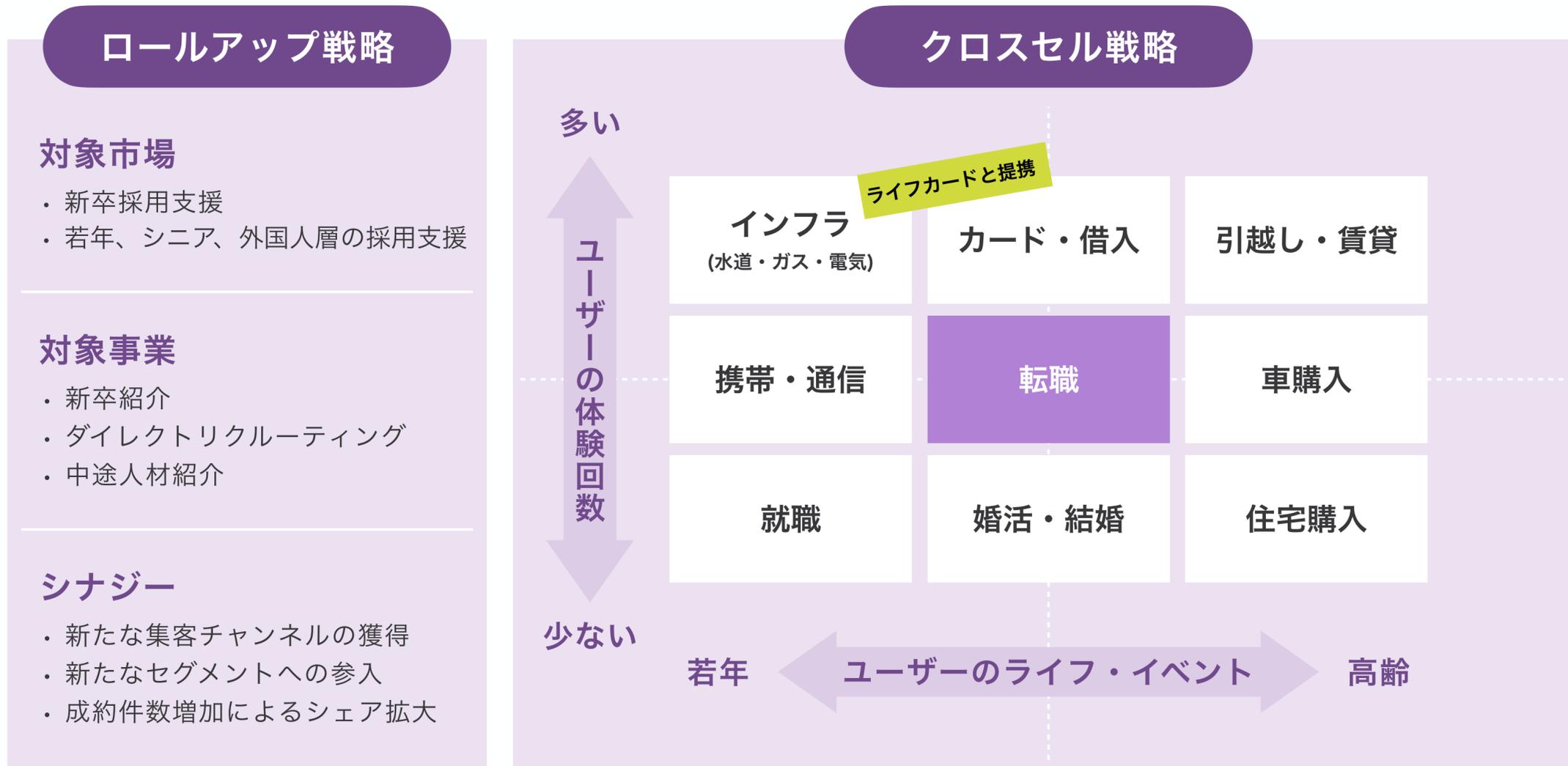
注記：

(1) 現年収が判明している、かつZキャリア経由で転職決定した求職者518名の平均年収を集計（2024年10月~2025年9月）

既存領域のロールアップや新規領域のクロスセルを目的とし、 投資規律を持ちながら、新規事業・M&Aを積極化

新規事業・M&Aにおけるターゲット領域

M&Aにおける投資規律



事業面の要件

ターゲット領域において、⁽¹⁾ 事業がProduct Market Fit していること

経済面の要件

のれん償却後利益として、プラスであること

注記：
(1) サービスが特定の市場で受け入れられ、顧客の課題を効果的に解決している状態

APPENDIX

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
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

設立年月日 2013年11月1日

決算月 9月

従業員数 380名（2025年9月末現在）

事業内容 「Zキャリア」サービス
・ノンデスクワーカー向け転職プラットフォーム



ROXX



代表取締役 社長
Chief Executive Officer

中嶋 汰朗

Taro Nakajima

2013年、青山学院大学在学中に株式会社ROXXを創業。2015年、中退。起業前はTheRollingStones、Led Zeppelin、Aerosmith、Guns N'Roses、MotleyCrueなど70~80年代のハードロックに憧れ、ハードロックバンドでデビューを目指していたが挫折。



上級執行役員 COO
Senior Vice President of Business

植木 大介

Daisuke Ueki

2014年、新卒で株式会社キャリアデザインセンターに入社し、法人営業に従事。2016年、1人目の中途採用メンバーとして株式会社ROXXに入社。



上級執行役員
Senior Vice President of Corporate

西村 宏登

Hiroto Nishimura

2011年、新卒でグリー株式会社に入社し、IRを担当。2014年、株式会社マネーフォワードに入社。マーケティングや経営企画、新規事業開発に取り組む。その後、アクセント株式会社を経て、創業期のM&Aアドバイザー企業にて社長室を統括。2020年、株式会社ROXXに入社。

経営陣

執行役員 CTO

Vice President & Chief Technology Officer

松本 宏太

Kota Matsumoto

2013年、新卒で株式会社オルトプラスにてサーバサイドエンジニアとして運用やベトナム子会社立ち上げを担当。日本帰国後は2つのゲーム立ち上げを経験。その後、シード企業を対象とした、技術・資金の投資支援事業の技術担当を経て、2017年、株式会社ROXXに入社。

執行役員 CFO

Vice President & Chief Financial Officer

吉本 ジョージ

George Yoshimoto

在学中に公認会計士（米国モンタナ州）試験に合格。2013年、新卒で株式会社三菱UFJ銀行に入行。2017年から米系投資銀行のラザード・フレールに所属。スパイスコード株式会社を共同創業し、株式会社関通（9326）への二段階イグジットを経て、2023年、株式会社ROXXに入社。

執行役員

Vice President

大輪 一史

Kazuhito Owa

2015年、新卒でパーソルキャリア株式会社に入社し、人材紹介事業に従事。2017年、株式会社エス・エム・エスに入社し、介護経営支援事業の担当を経て、2021年に株式会社ROXXに入社。

執行役員 CAO

Vice President & Chief Administrative Officer

高瀬 年樹

Toshiki Takase

2005年、株式会社サードウェーブに入社し、経理業務に従事。その後、株式会社ウィルゲートやVISITS Technologies株式会社におけるコーポレート業務のマネジメント職を経て、2023年に株式会社ROXXに入社。

執行役員

Vice President

藤峰 俊

Shun Fujimine

2012年、株式会社リクルートジョブズに入社し、法人営業に従事。その後、複数の大手人材会社にてエンタープライズセールス、人材業界のスタートアップにてカスタマーサクセスの立ち上げを経て、2021年に株式会社ROXXに入社。

執行役員 VPoE

Vice President of Engineering

城倉 和孝

Kazutaka Jokura

未経験で独立系Slerに入社、多岐にわたる企業システムの受託開発に従事。ワークフローシステムX-pointを開発。2007年、株式会社エイトレッドを設立し、CTOに就任。2011年から合同会社DMM.comのCTOとしてエンジニア組織の拡大に取り組む。2020年から株式会社デジタルハーツホールディングス、株式会社AGEST等のCTOを歴任し、2024年に株式会社ROXXに入社。



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ホールディングスを設立し、代表取締役に就任。各種事業を立ち上げ、2018年に東証一部上場を果たす。



社外取締役
Outside Director

杉山 全功

Masanori Sugiyama

在学中に株式会社リョーマに参画。2004年株式会社ザッパラスの代表取締役に就任。2006年に東証マザーズに上場し、2009年に東証1部上場を果たす。同社退任後、2011年に株式会社enishの代表取締役に就任。2013年、自身二度目となる東証1部への上場を果たす。



アドバイザー
Advisor

永見 世央

Yo Nagami

新卒でみずほ証券株式会社に入社。2006年から米系投資ファンドのカーライル・グループに所属。米国ペンシルバニア大学ウォートン校にてMBAを修了後、株式会社ディー・エヌ・エーを経て、2014年にラクスル株式会社取締役に就任。2023年、代表取締役社長CEOに就任。

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



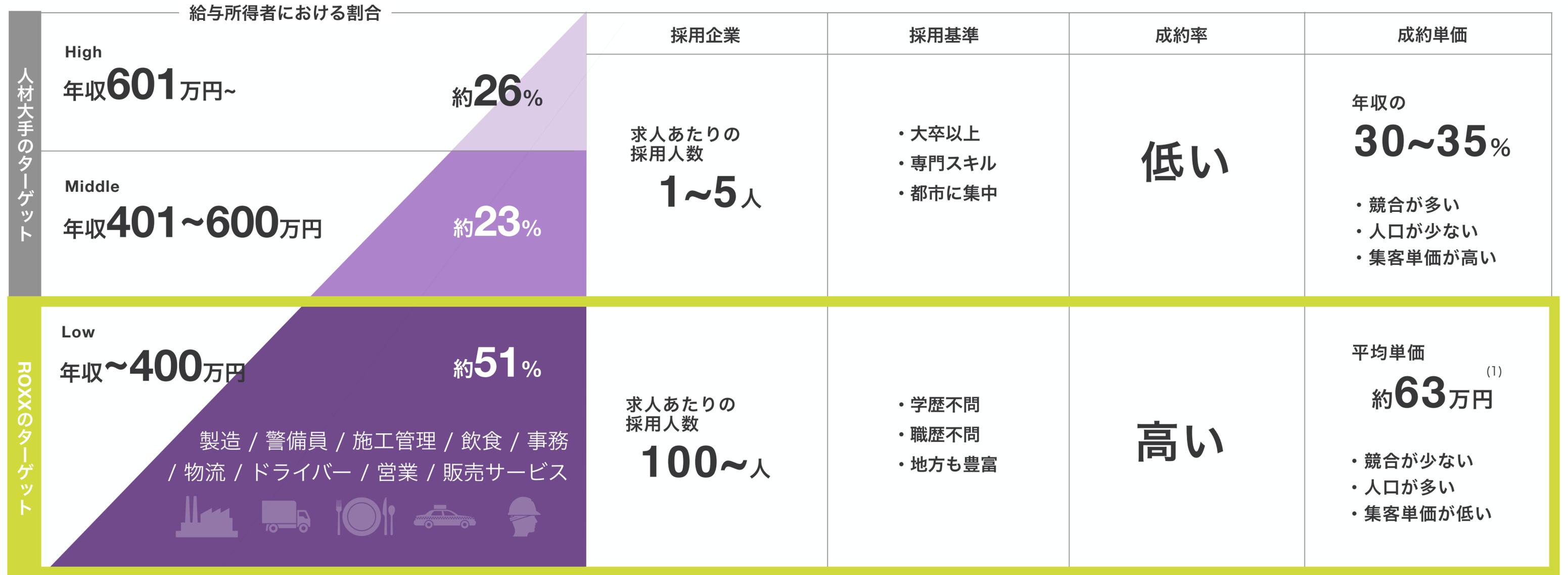
監査役
Part-time Auditor

大村 茂

Shigeru Omura

元太陽有限責任監査法人
パートナー

人材紹介の市場構造として低年収×正社員は競合不在 顧客、条件や単価も既存市場とは大きく異なる



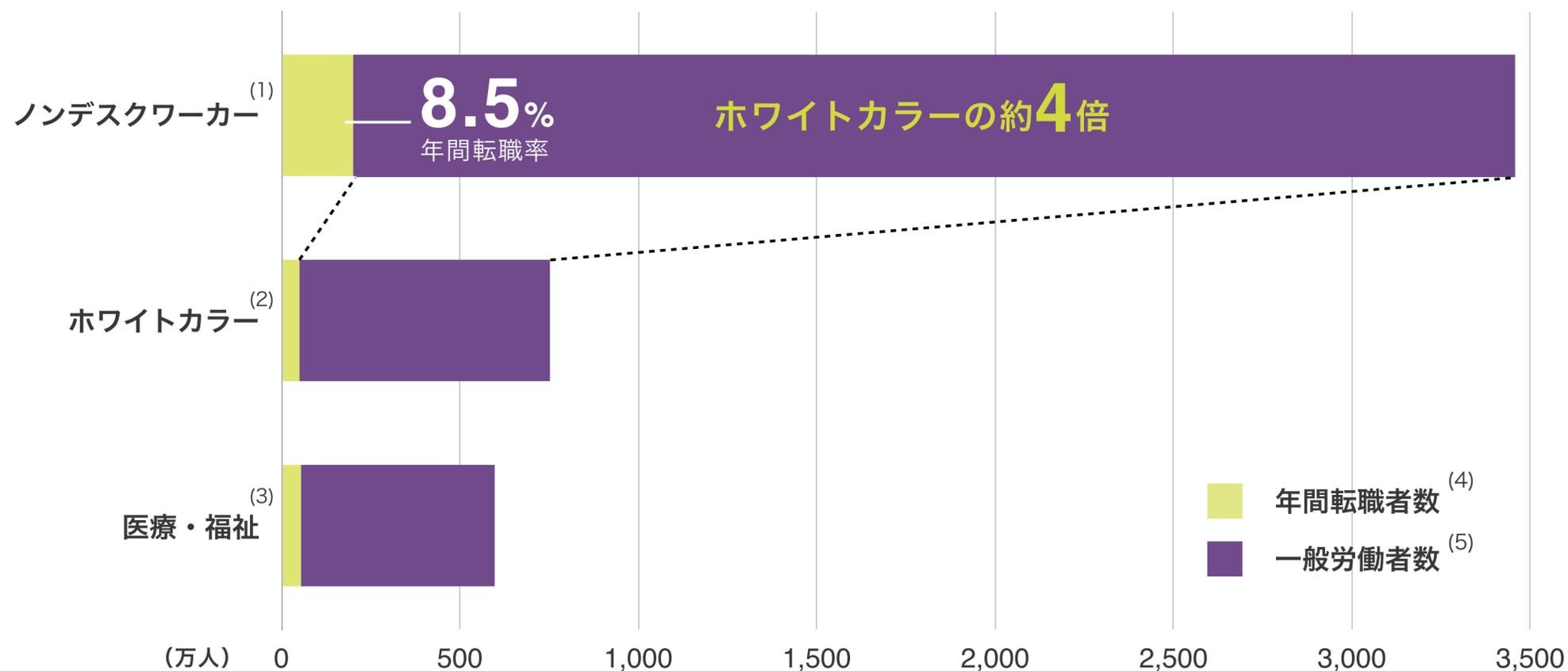
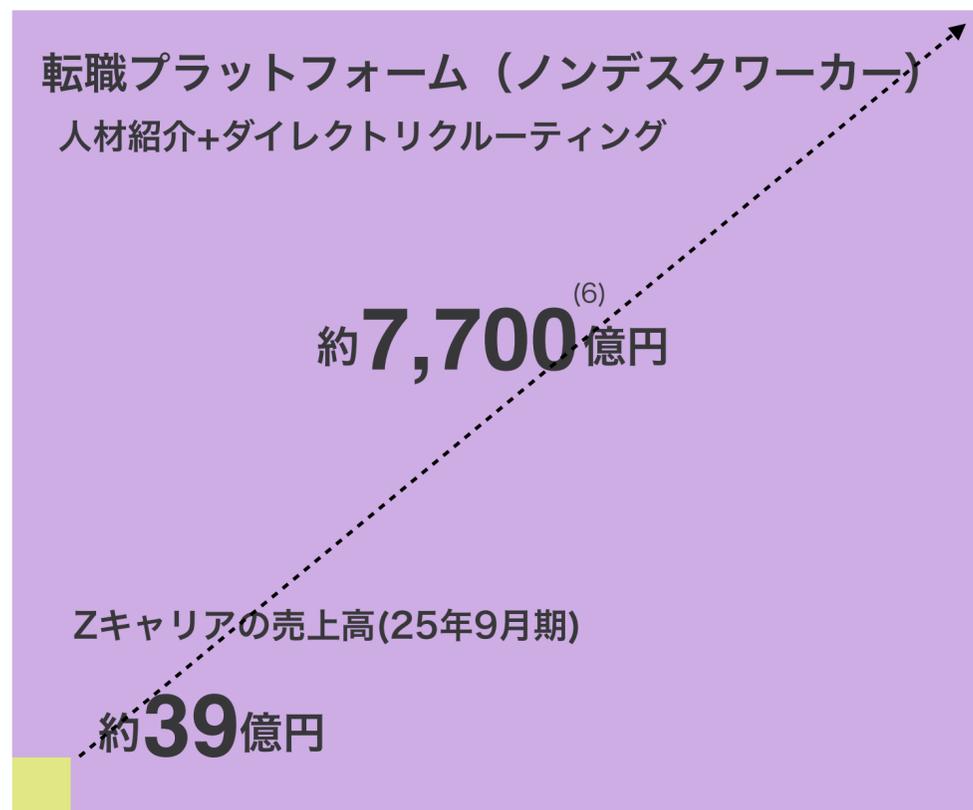
出典：国税庁「令和6年分 民間給与実態統計調査（給与所得者数）」

注記：

(1) Zキャリアにおける成約単価（採用成果報酬と採用事務手数料）のFY25/9実績

ノンデスク領域は労働者数がホワイトカラーの約4倍 約7,700億円の市場でシェアNo.1を目指す

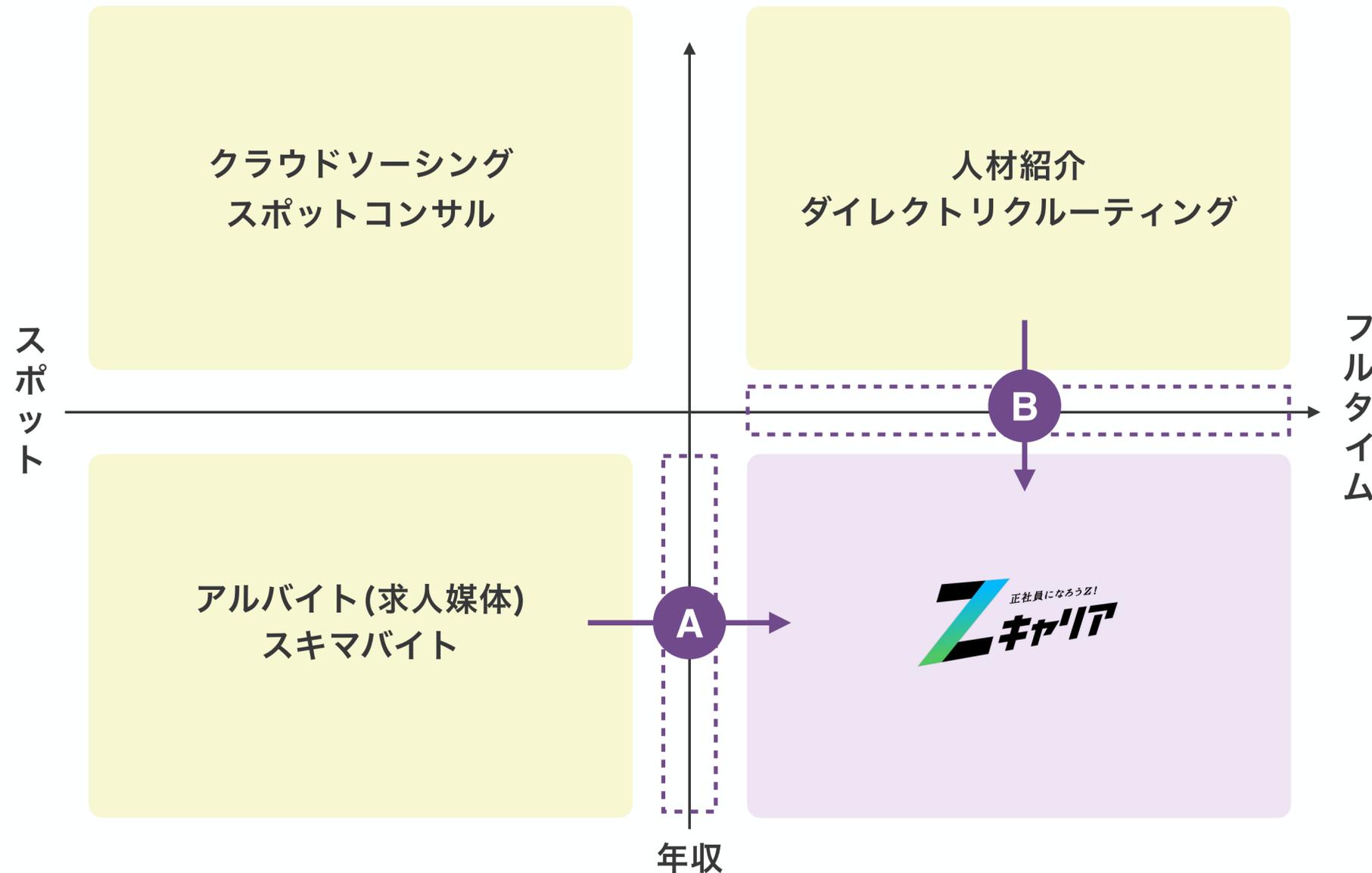
セグメント別の年間転職率と市場拡大のポテンシャル



出典：厚生労働省「令和6年雇用動向調査」

注記：
 (1) 情報通信業、金融業、保険業、不動産業、物品賃貸業、学術研究、専門・技術サービス業、教育、学習支援業、医療、福祉以外
 (2) 情報通信業、金融業、保険業、不動産業、物品賃貸業、学術研究、専門・技術サービス業、教育、学習支援業
 (3) 医療、福祉
 (4) パートタイム労働者を除いた一般労働者への転職
 (5) 常用労働者のうちパートタイム労働者を除いた労働者
 (6) ノンデスクワーカー年間転職者数（約255万人）に対して、国税庁「令和6年分民間給与実態統計調査結果」における年収400万円以下比率（約48.0%）及びZキャリアの平均成約単価（約63万円）を乗じて算出

Zキャリアはノンデスク領域の正社員に特化 競合不在で独自のポジションを構築



A アルバイト領域からの参入障壁

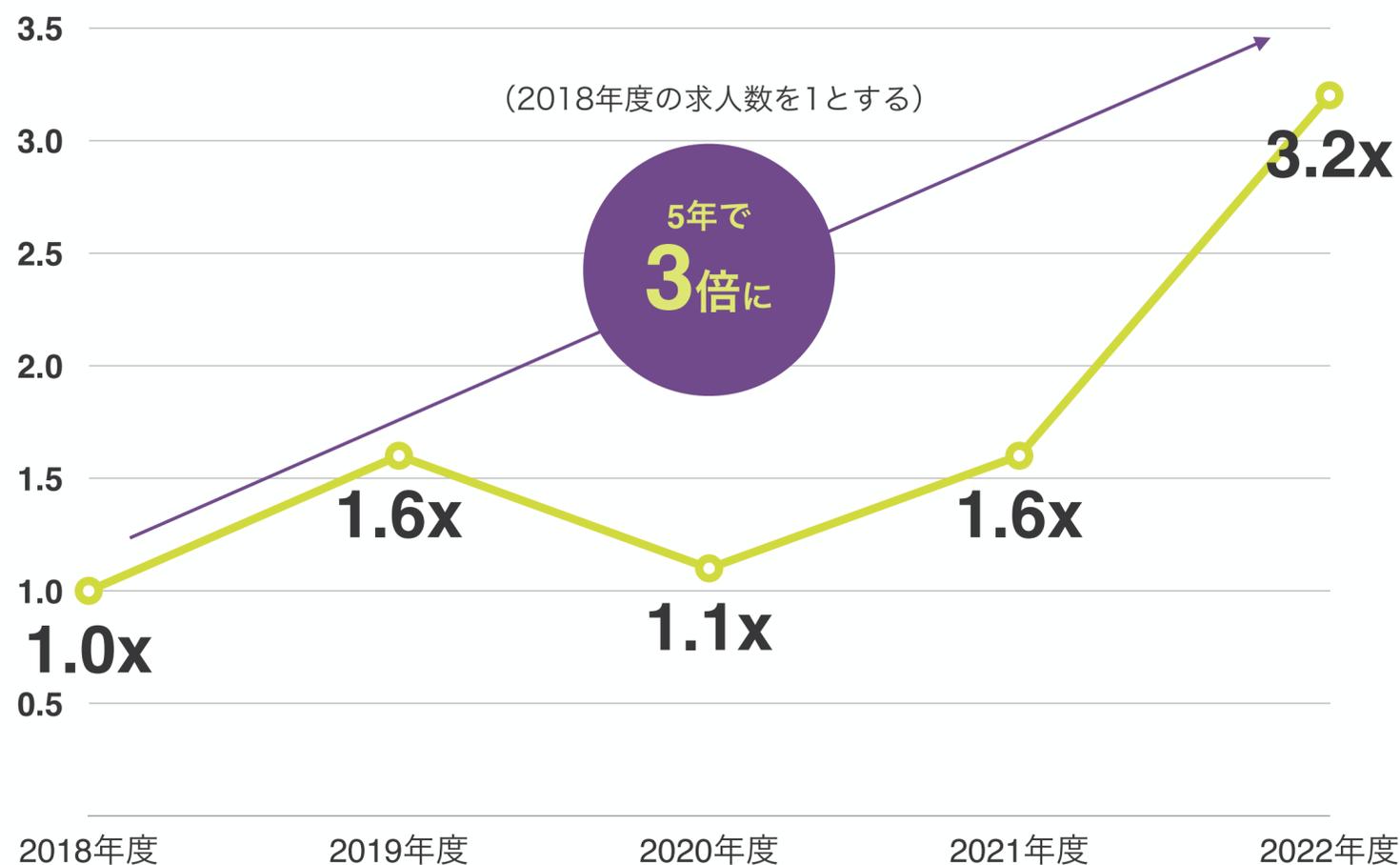
- ・ 採用ニーズが正社員中心の業界と非正規中心の業界は異なっている ex) 建築 営業 エンジニア 警備 ドライバー等
- ・ 成約には一定の求職者支援が必要となることから大きく組織構造を変える必要が生じる

B ハイクラス領域からの参入障壁

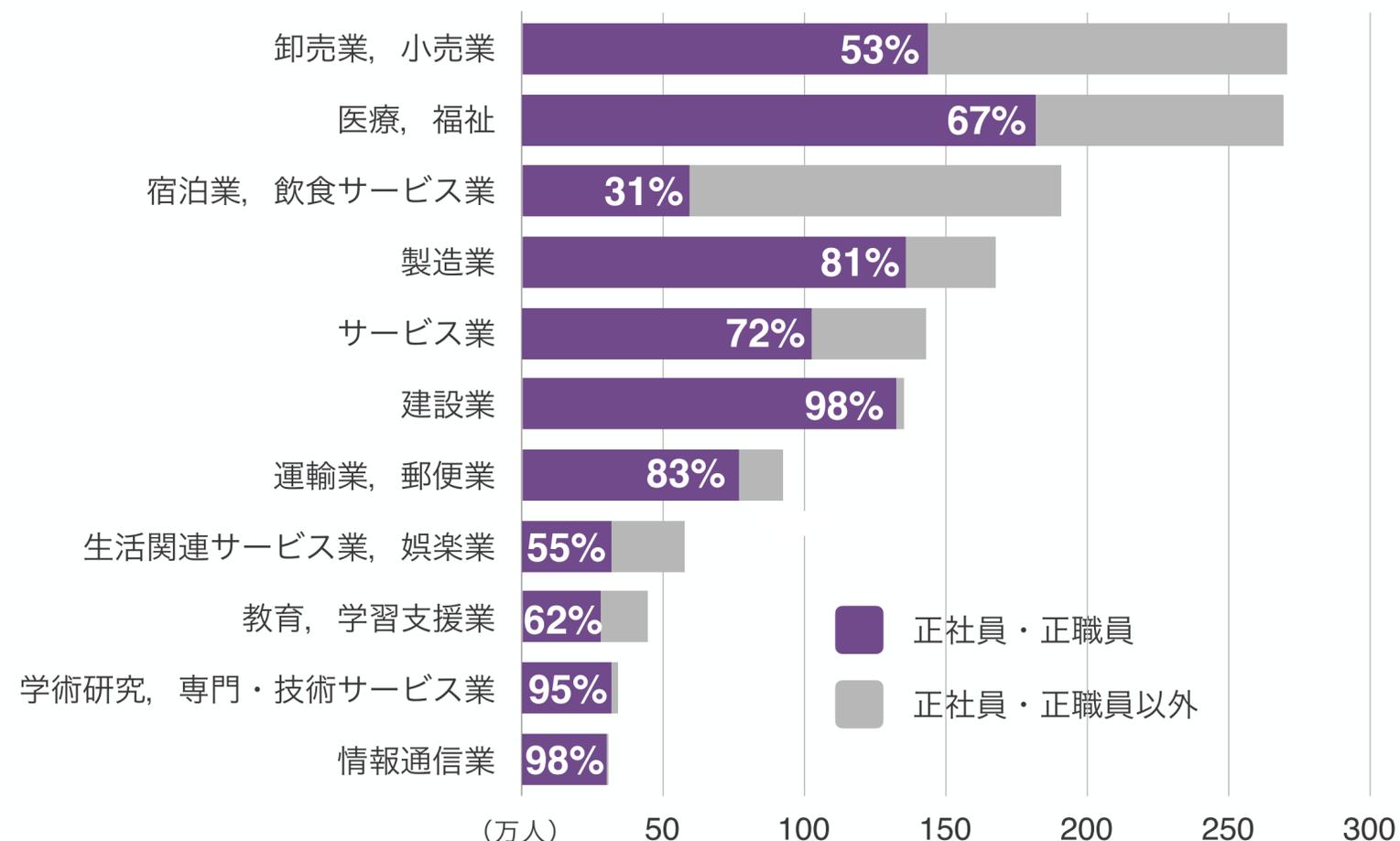
- ・ サービス、ブランド、オペレーションいずれもハイクラス領域と大きく異なるため既存サービスが資産にならない
- ・ 求職者、求人企業どちらも明確なニーズや募集条件ある中で成立している条件マッチングの横展開ができない

多くの業界で非正規雇用では担えない業務が存在 未充足求人数は非正規雇用よりも多い

未経験正社員求人の推移⁽¹⁾



産業別の未充足求人数（正規雇用・非正規雇用）⁽²⁾



出典：

(1) リクルートによるプレスリリース「未経験求人が2018年度比で3.2倍に増加。2022年度で急増 新たな業界・職種へチャレンジできる機会が増加」

(2) 厚生労働省「令和6年分 雇用動向調査」、「令和6年賃金構造基本統計調査」

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

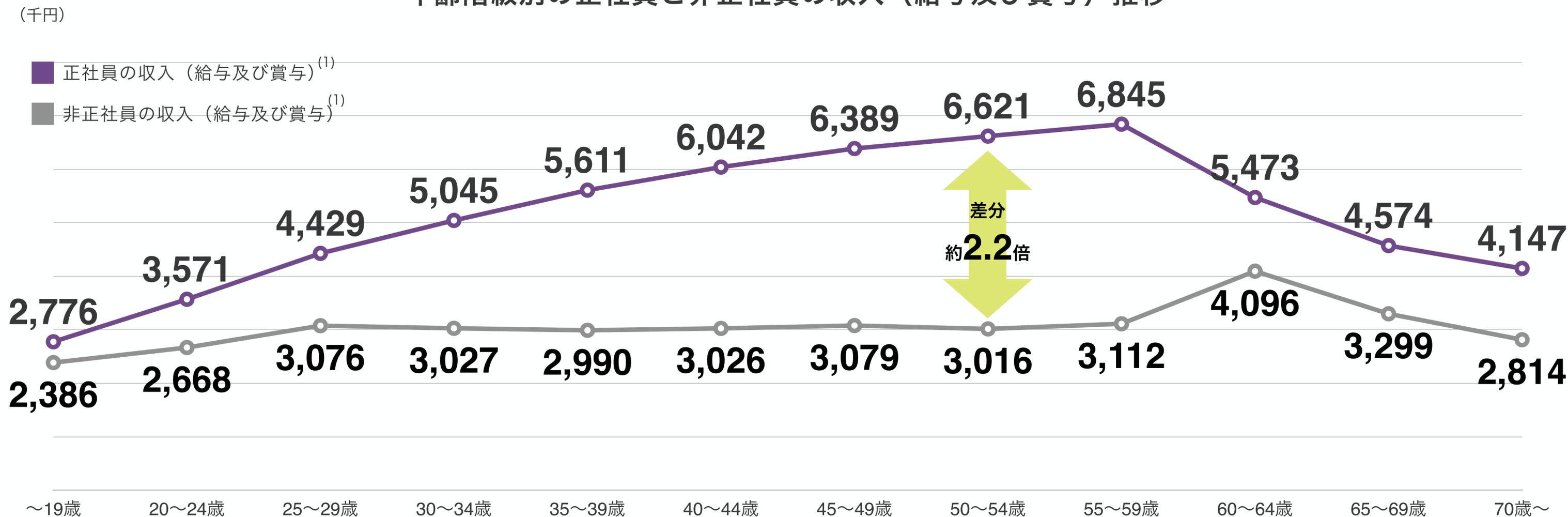
ハイクラス領域

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 (平均)	1ヶ月

正社員と非正社員では年齢とともに収入格差は拡大 年齢やライフイベントにより、将来を考えて正社員希望に変化

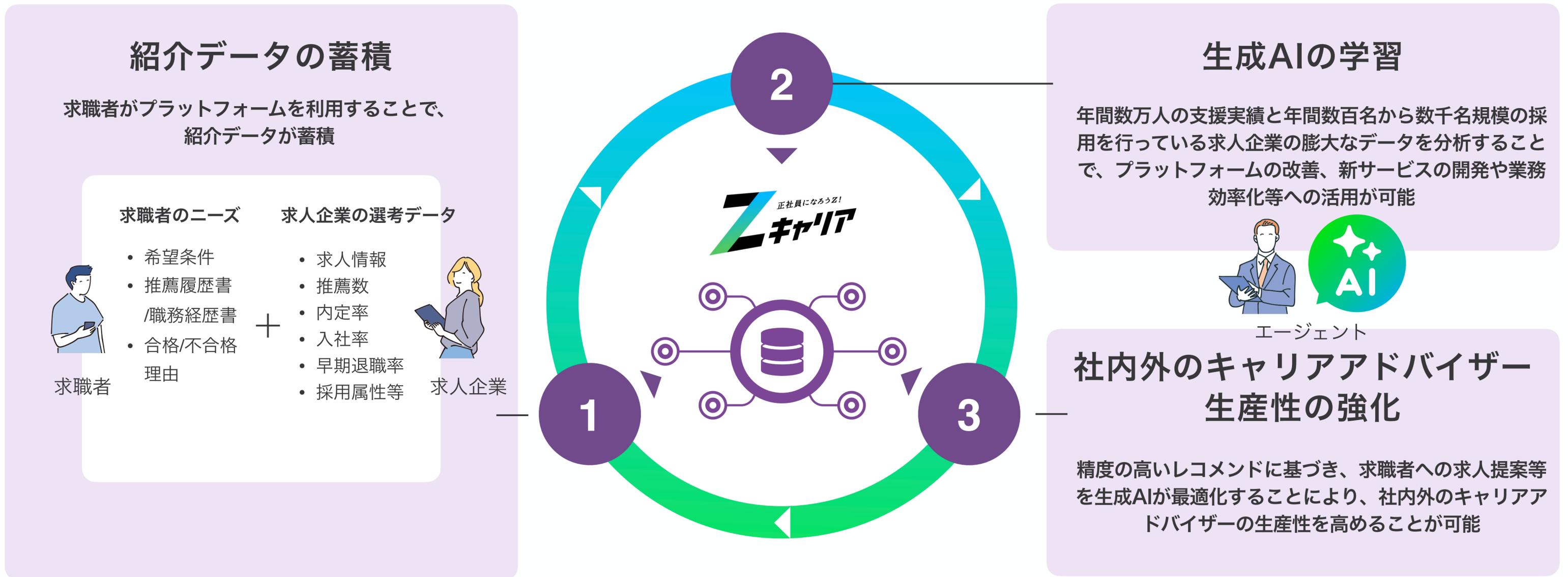
年齢階級別の正社員と非正社員の収入（給与及び賞与）推移



出典：

(1) 厚生労働省「令和6年賃金構造基本統計調査」（年齢階級別きまって支給する現金給与額、所定内給与額及び年間賞与その他特別給与額）

プラットフォームのデータ活用 x 生成AIにより、 キャリアアドバイザーの生産性を強化



- 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、保証していません。