

2026年2月13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)

2026年9月期第1四半期 決算説明会 Q&Aの公開に関するお知らせ

当社は、2026年2月12日付で、以下のとおり、2026年9月期第1四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。

2026年9月期第1四半期 決算説明会 Q&A

Q1(みずほ証券 - 秋山様):

第1四半期におけるパフォーマンス収入の伸長率が、前年度よりも大きい要因について教えてください。

A1:

第1四半期におけるパフォーマンス収入のうち、社外経由はリカーリングとともに、パーソルキャリア社との連携解消に伴う影響もありましたが、前年度同期比では伸長率が30%ほどになっております。

当社経由の売上高伸長率は、第1四半期のガイダンス通り、前年度のキャリアアドバイザー採用の抑制が要因にあります。育成期間(約半年)を経て、収益貢献する戦力化キャリアアドバイザーの数が、前年同期比で9名純減していることに起因しております。

一方で、前年同期比で生産性は改善し、先行指標である推薦人数の伸長率をご覧いただいた通り、順調に進捗しております。第1四半期は今期の計画通りの進捗、引き続き新人の採用そして育成に取り組みますので、今後その伸長率を上げていく想定であります。

Q2(アセットマネジメントOne - 田原様):

生成AIが急速に普及する中でノンデスクの人材紹介領域がどのように変化すると考えているのかを教えてください。

A2:

当社は、労働市場における「人とテクノロジーの調和」が加速する中で、その最適な比率を定義することが事業上の最重要論点であると捉えています。

従来のテクノロジー活用は「表面的なマッチング」の代替に留まってきました。しかし、ノンデスク領域においては、求職者とアドバイザー間の「人間同士の関係構築」が不可欠です。仮に求職者が自ら最適な求人を見つけているのであれば、既存の求人媒体で完結しているはずですが、現実にはそうなっていません。ここに「人が介在する価値」の核心があります。

したがって、AI活用の優先順位は、求職者側のプロセスを自動化することではなく、キャリアアドバイザーの業務効率化・生産性向上、そして意思決定におけるバイアスの除去に置くべきです。これこそが、現在当社が推進している戦略の本質です。

Q3(fundnote - 川合様):

キャリア・アドバイザー業務における生成AIの活用により、Q4からQ1で実現できたことを教えてください。

A3:

キャリア・アドバイザー業務における生成AI活用の成果につきましては、当該決算説明にてご紹介しております、4つを例示として挙げさせていただきます。

1つ目: 求人提案作成ツール

過去のプラットフォーム上の選考実績と求職者様との面談内容に基づき、その求人の魅力をわかりやすくまとめることはもちろん、なぜその求人をあなたに選定したのか、その理由を画像付きで自動生成します。説明時間の短縮とパーソナライズ化により、求職者の志望度向上を実現しております。

2つ目：書類(履歴書・職務経歴書等)自動作成機能

求職者様との面談、会話内容から選考を進める上での必要な書類を自動生成することで、書類作成の工数を大幅に削減しております。これにより、キャリアアドバイザーが求職者と向き合う本来の業務に注力できる環境を構築しています。

3つ目：AIロールプレイング機能

独自開発のシステムにより、トレーナーのリソース不足やスキルのばらつきを解消しました。育成の効率化と品質の統一が進んでおり、将来的には新人採用の早期収益化と外部提供を目指します。

4つ目：パーソナル推薦機能

膨大なデータに基づき、合格可能性の高い求人をAIが recommends します。一部の新人による試験運用では、面談からの推薦率が約5倍に向上しました。

Q4(fundnote - 川合様)：

キャリア・アドバイザーの採用拡大とキャリア・アドバイザーあたりの売上高はどのようなサイクルを想定しているのかを教えてください。

A4：

キャリアアドバイザー(CA)の採用と売上創出については、「上期に先行投資・育成を行い、下期に最大収益化する」というサイクルを基本としています。

具体的なステップは以下の通りです。

育成・研修期間：配属後6ヶ月間を育成期間と定義。比較的需要在落ち着く上期に採用・配属を集中させ、教育に注力します。

戦力化のタイミング：新卒社員については第3四半期の配属後、翌第1四半期からの本格的な戦力化を見込んでいます。

今期の状況：前期は分業化推進の影響で新卒配属に遅れが生じ、サイクルに若干のズレが発生しました。しかし、現在は「上期に育成を完了し、下期から業績へ本格貢献する」という本来のサイクルへと回帰しております。

Q5(fundnote - 川合様)：

求職者集客費を引き下げするために取り組んでいることとその効果が期待できるタイミングを教えてください。

A5：

当社は現在、SNSチャンネルを中心とした集客経路の多角化を推進し、求職者集客費用の抑制に取り組んでいます。

その背景には、前年度に大手人材紹介会社等の競合他社による広告投下が増加し、外部媒体に依存した集客単価(CPA)が一時的に高騰したという課題があります。この外部環境の変化に左右されない強固な集客基盤を

構築するため、SNS活用に加え、中長期的な資産となるSEO対策(オーガニック流入)にも一定の投資を実行しております。

これらの施策による効果は、アルゴリズムの蓄積やコンテンツの浸透を経て、今期下半期から来期にかけて段階的に顕在化し、集客効率の抜本的な改善に寄与する見込みです。

【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。