

ROXX

2024年9月期 決算説明資料

2024年11月13日
株式会社ROXX

- 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。

1

事業内容

2

業績ハイライト

3

2024年9月期第4四半期業績

4

2024年9月期通期業績

5

中期的な見通し

6

2025年9月通期業績予想

7

APPENDIX



代表取締役

中嶋 汰朗

起業前：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

2013年：青山学院大学在学中にROXXを創業

2015年：青山学院大学を中退



執行役員Chief Financial Officer, CPA

吉本 ジョージ

2013年：三菱UFJ銀行に入社 

2017年：ラザード・フレールに入社 LAZARD

2020年：飲食店向けSaaSを創業（上場会社に2段階Exit）

2023年：ROXXにChief Financial Officerとして入社

事業内容

ノンデスクワーカーの正社員化を推進し、 低年収層の所得向上を目指す転職プラットフォーム



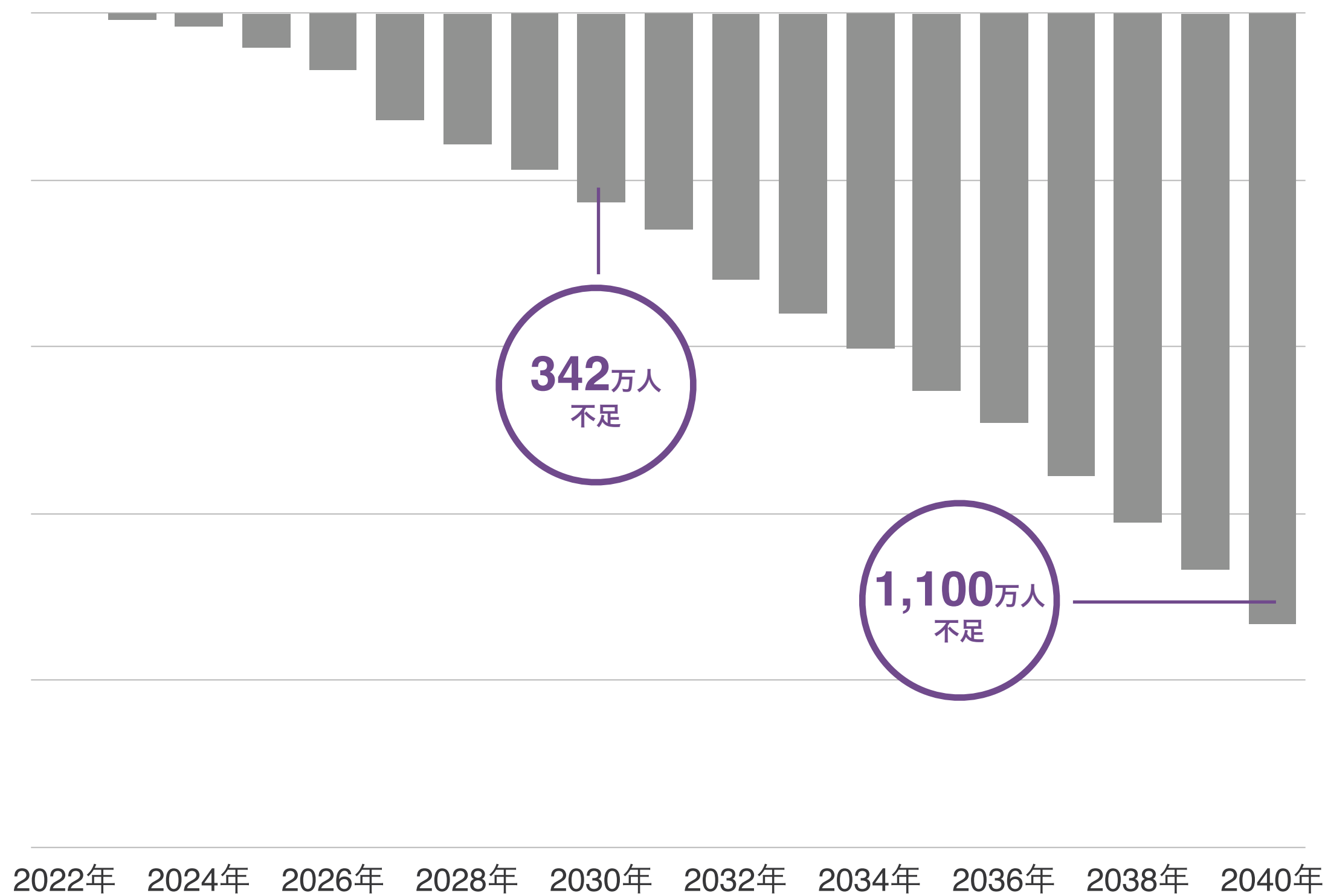
- ・ 低所得による生活苦
- ・ 充実した正社員化支援の不在
- ・ 正社員就業に関する情報不足

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

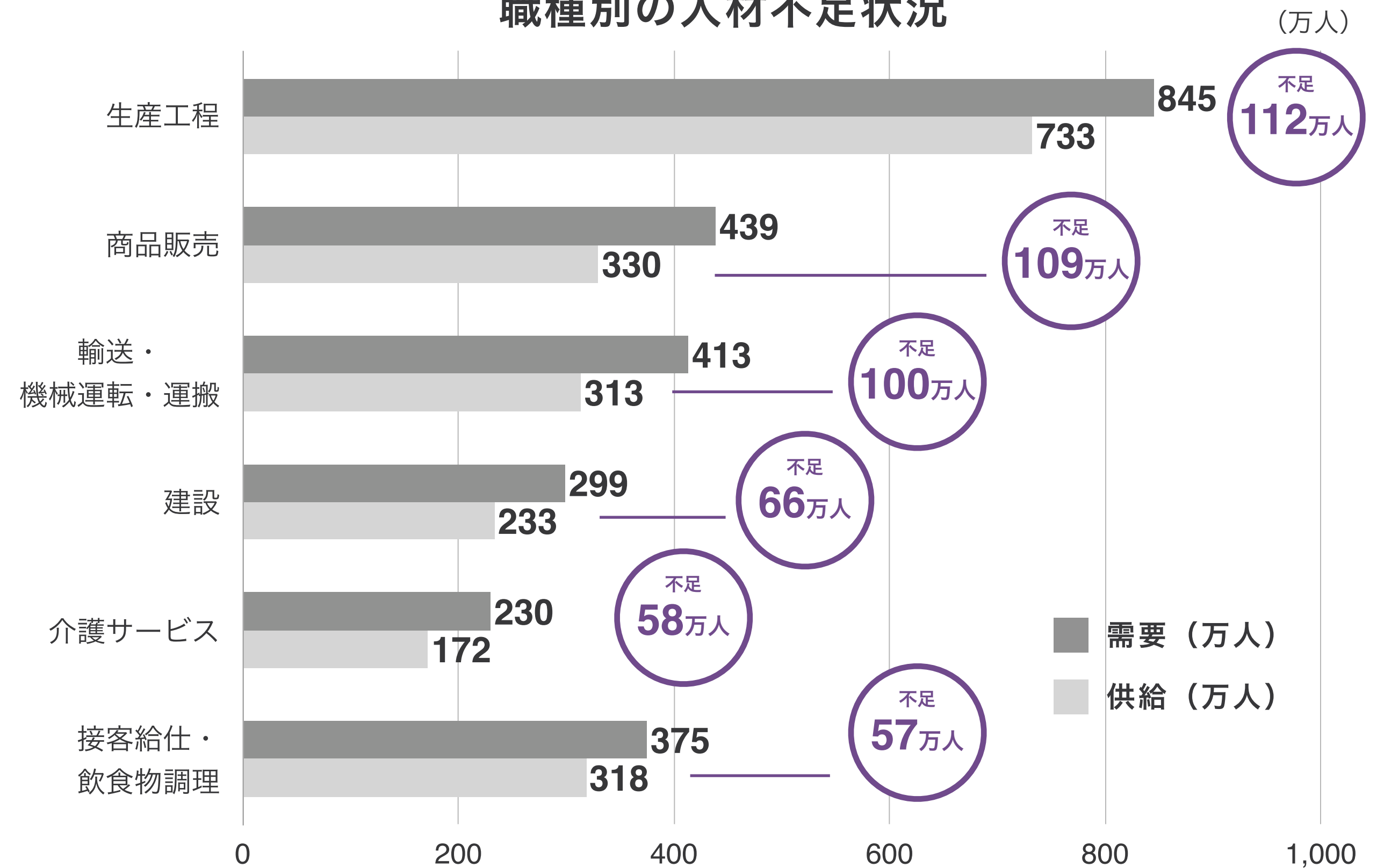
- ・ 労働人口の減少
- ・ DX化困難なノンデスク業務
- ・ コンプライアンスリスクの上昇

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⁾



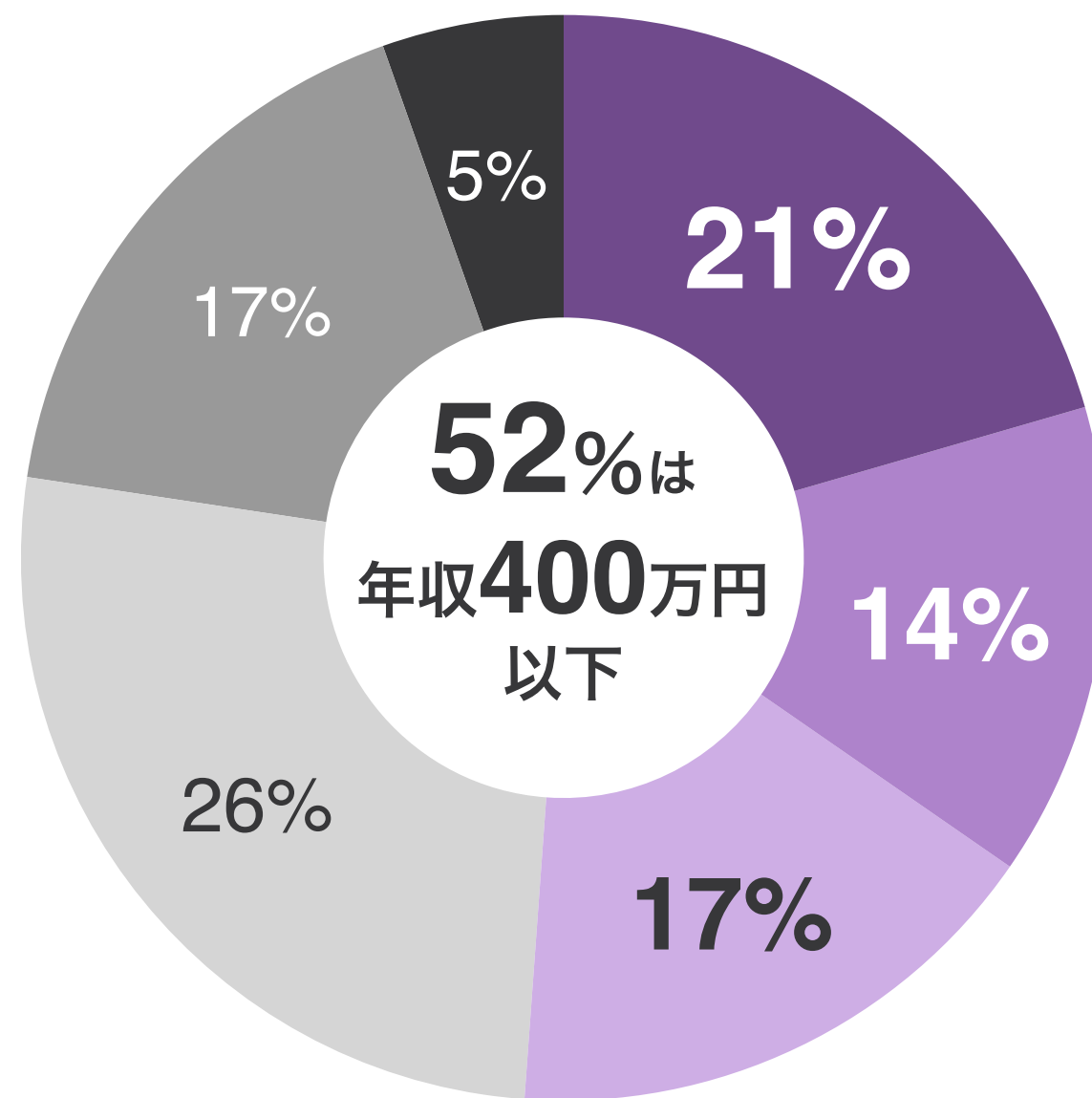
職種別の人材不足状況⁽¹⁾



出典：
(1) リクルートワークス研究所「未来予測 2040」

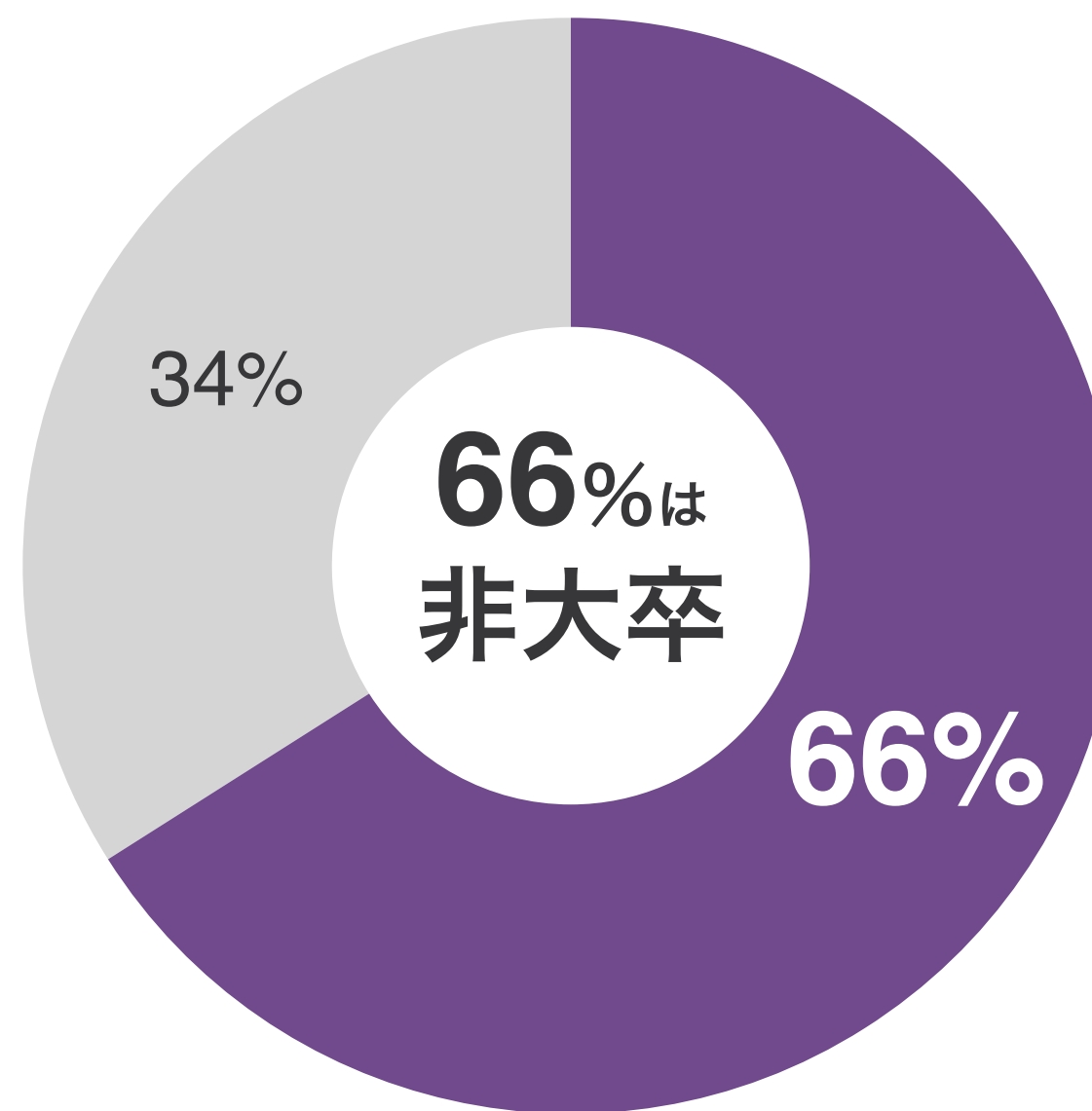
給与所得者の52% (=2,599万人)⁽³⁾が年収400万円以下 即戦力人材ではないことから、従来の人材サービスのターゲット外に

年収別の給与所得者⁽¹⁾



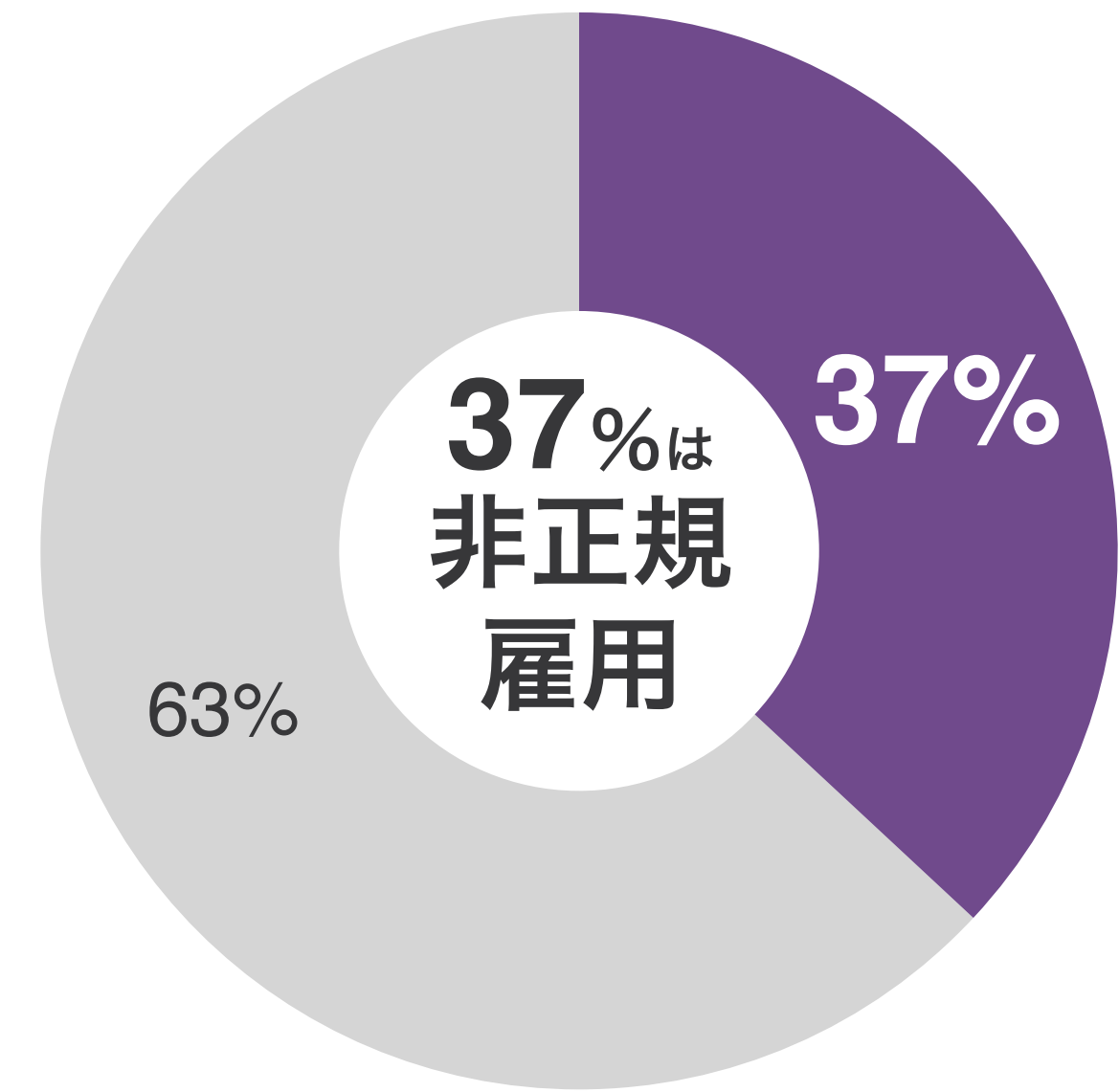
● 200万円以下 ● 300万円以下 ● 400万円以下
● 600万円以下 ● 1000万円以下 ● 1000万円以上

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4年分 民間給与実態統計調査」
(2) 総務省「令和4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

Z キャリア

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

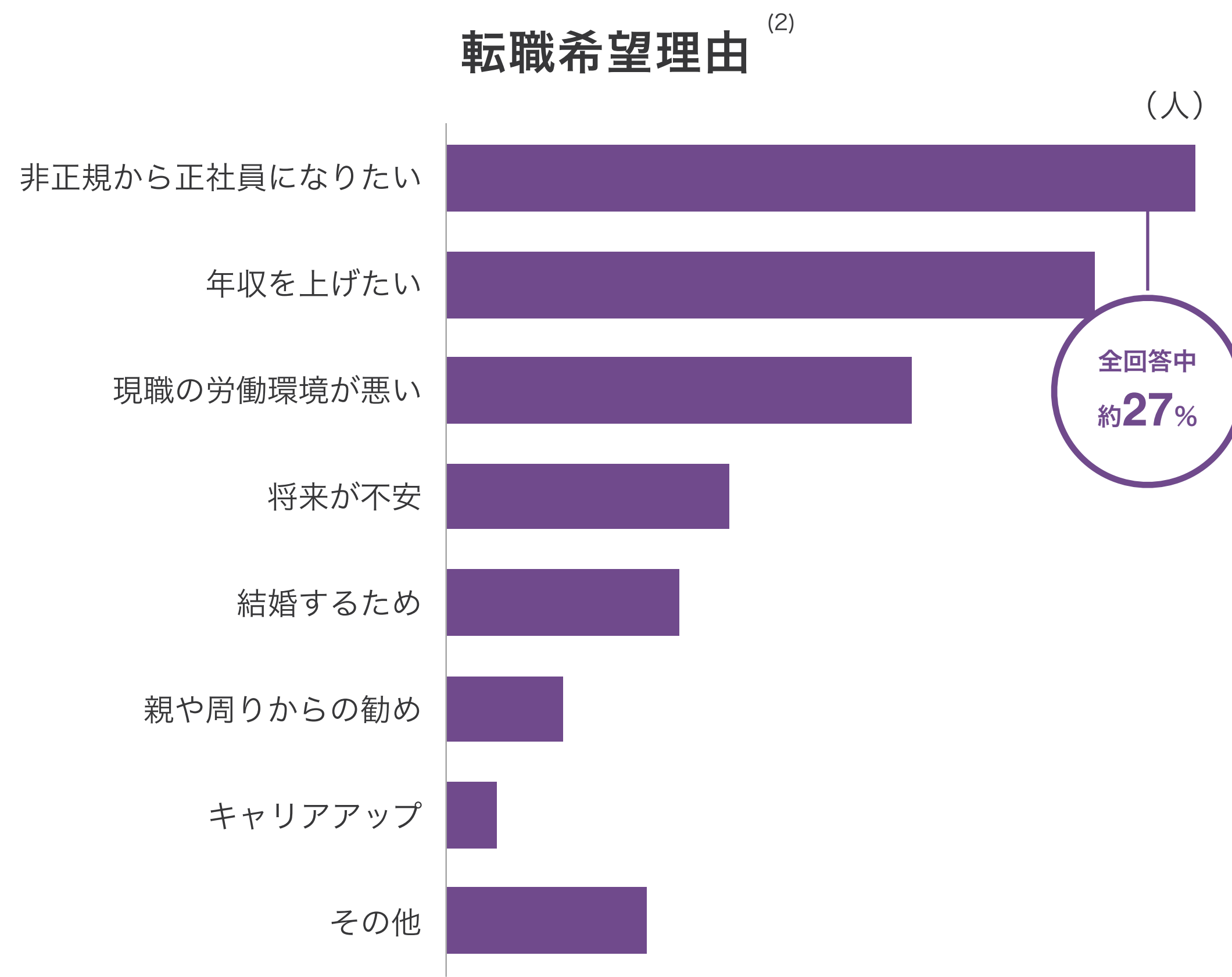
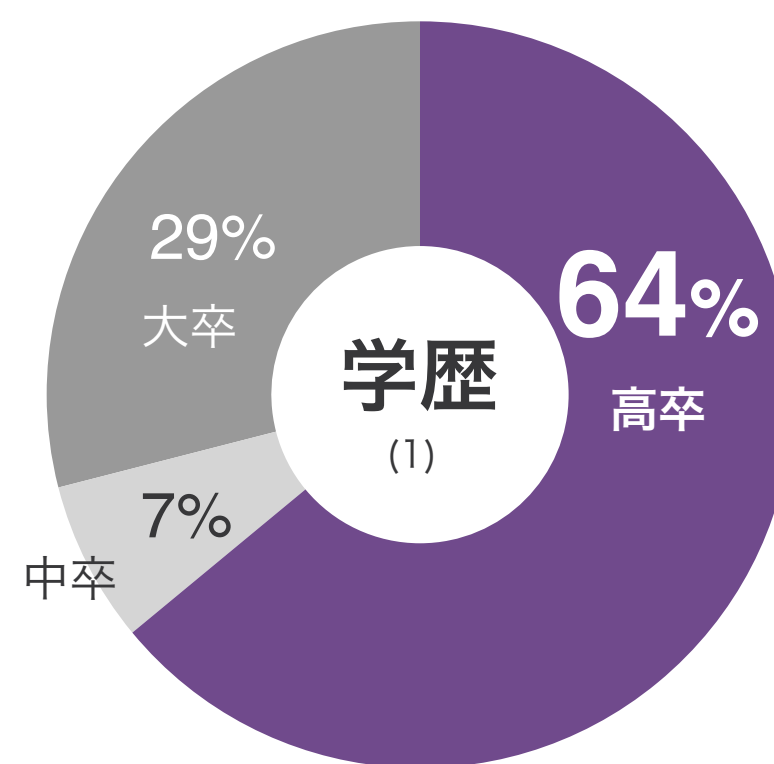
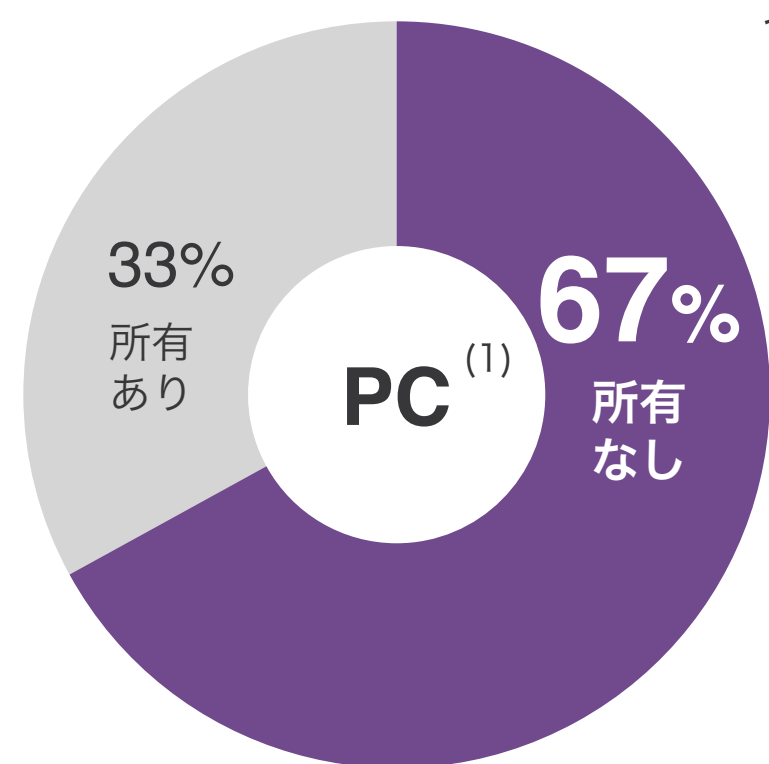
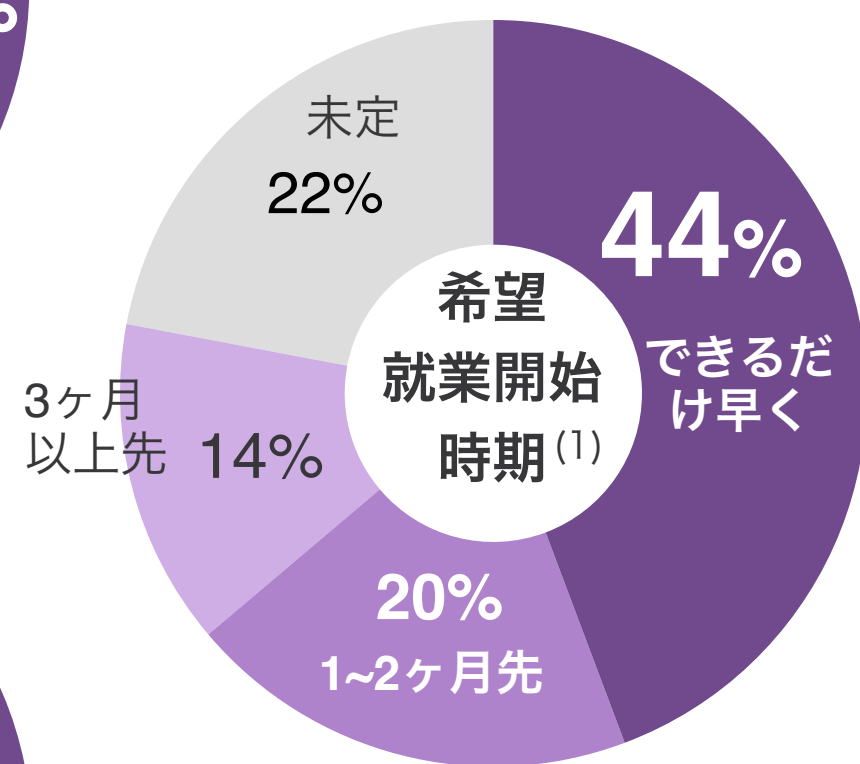
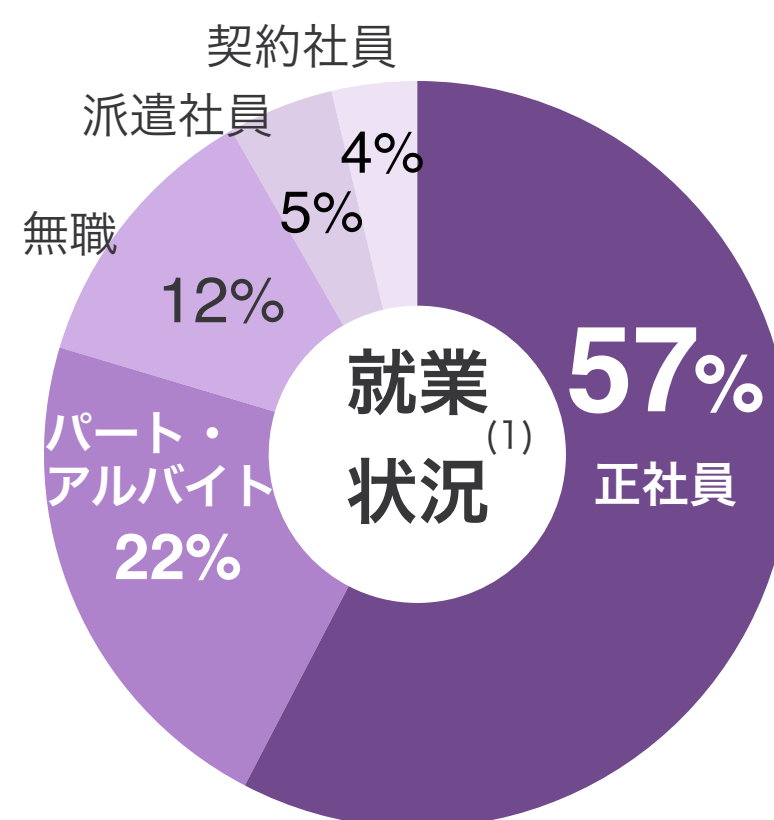
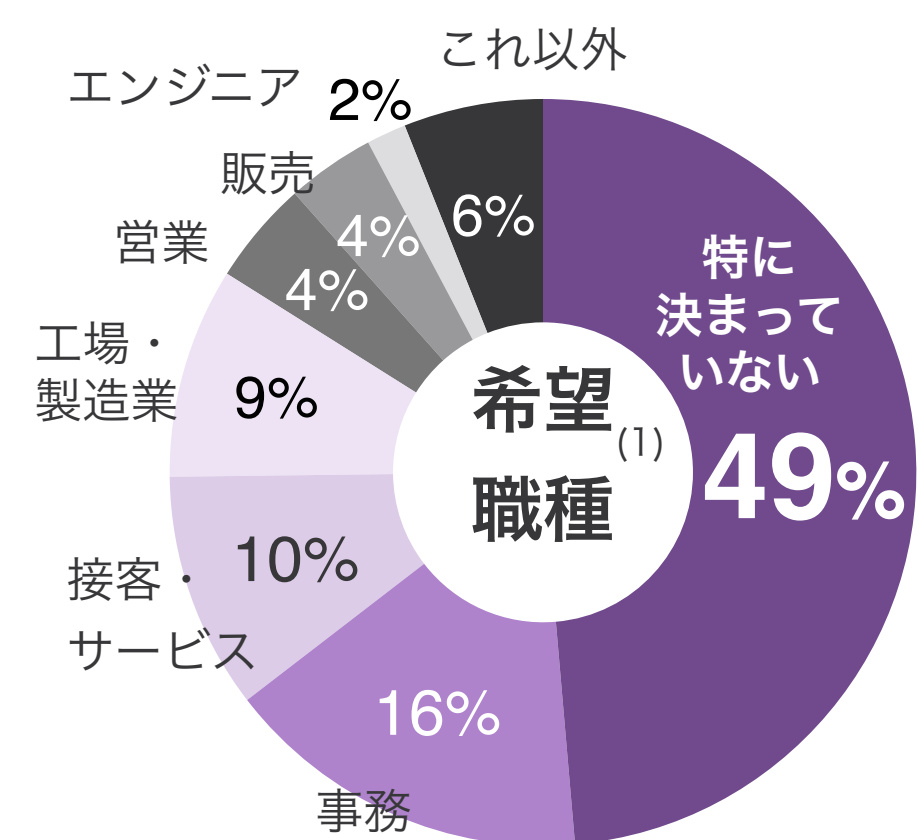


ノンデスクワーカー向け転職プラットフォーム パートナー紹介会社も活用することで多数の転職者の支援が可能



注記：
(1) 掲載求人数は「doda」が保有する連携求人を含む

求職者は年収200万円台、30歳以下の非大卒・非正規雇用で、「正社員になりたい」と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3,657名の選考データ (2023年10月~2024年3月)

(2) Zキャリア登録者のうち18歳から29歳の920名のアンケート回答 (2023年10月~2024年3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

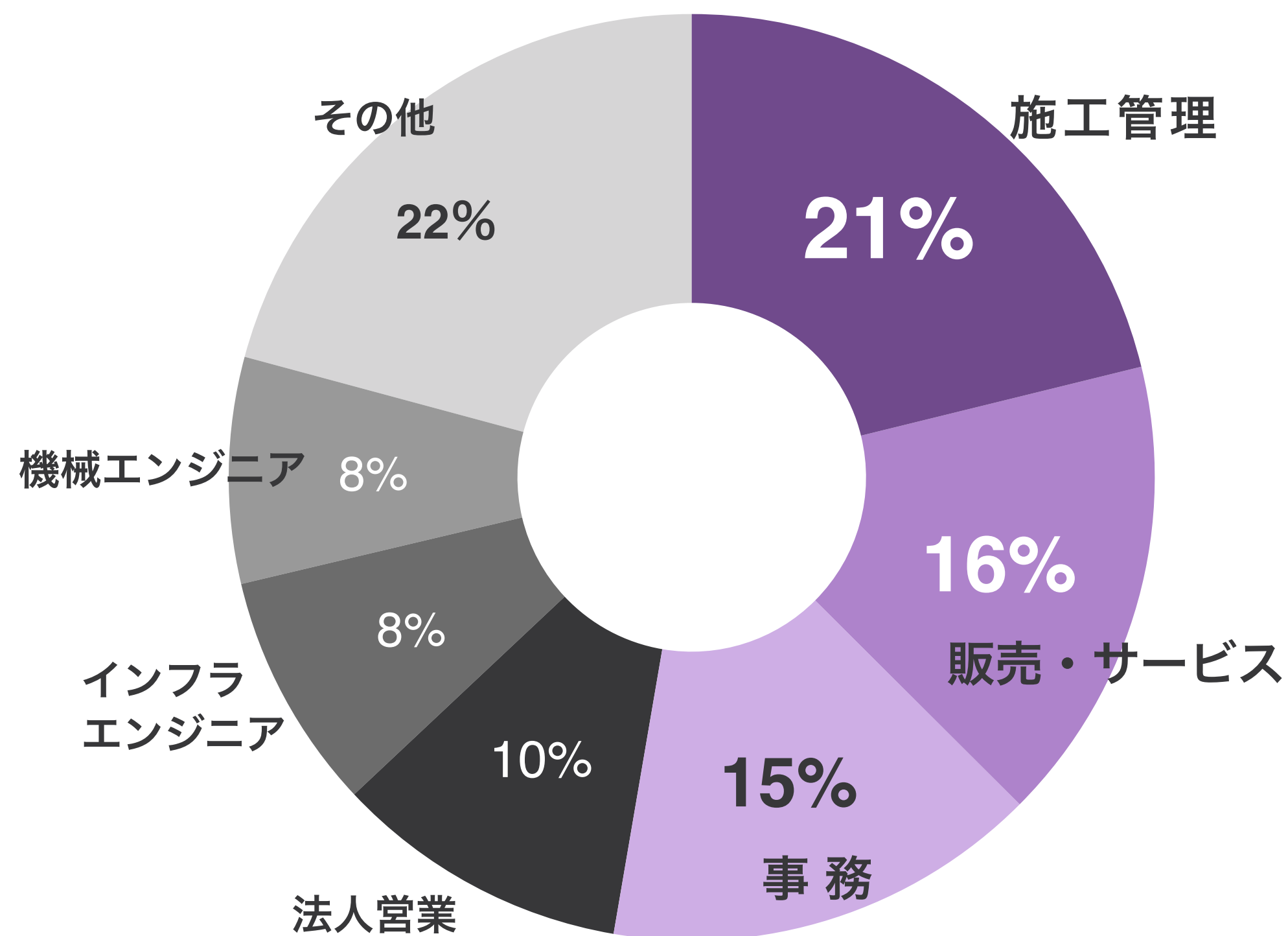
時間もお金も なく余裕がない



- 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

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⁾



求人を掲載している企業
採用枠TOP5の職種

1社あたりの
年間採用枠

① 機械・機構設計・金型設計	約 2,400 人
② インフラエンジニア	約 2,200 人
③ 施工管理・設備・環境保全	約 2,000 人
④ 警備・施設管理関連職	約 1,200 人
⑤ 販売・サービススタッフ	約 1,000 人

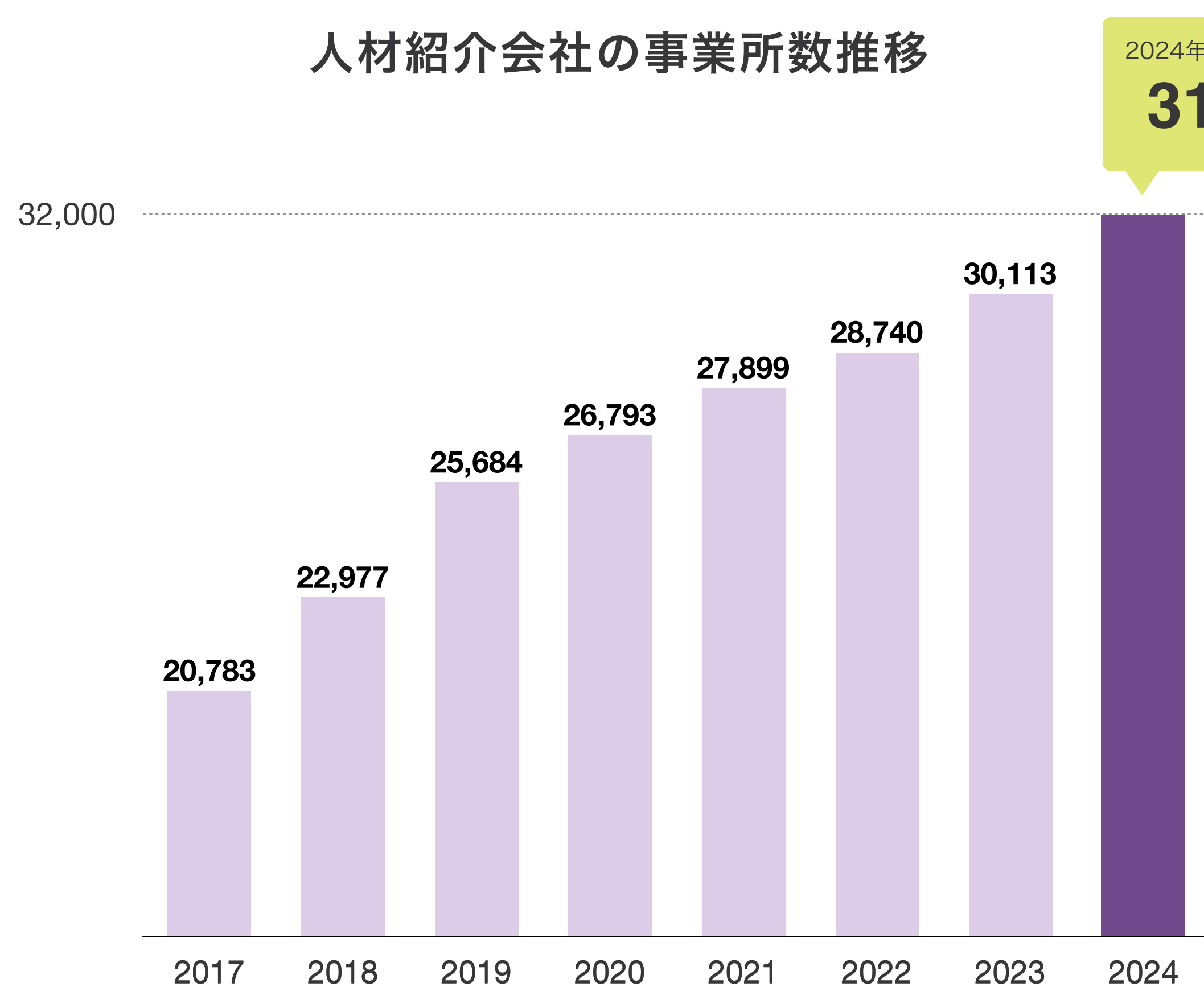
顧客事例：



注記：
(1) Zキャリアのプラットフォームの集計データ（2023年4月~2024年3月）

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



2024年9月末時点
31,986社 (1)

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」

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
平均所得の上昇⁽¹⁾

約**258**万円



約**313**万円

代表的なユーザーの一例



年齢	23歳（女性）	
職業	飲食	販売
年収	210万円	→ 320万円

家庭の事情により、大学を中退。居酒屋でアルバイトを開始も、生活がギリギリ。両親から離れて、一人暮らしすべく、販売での正社員への転職を選択



年齢	26歳（男性）	
職業	契約社員	施工管理
年収	250万円	→ 295万円

高校卒業後、契約社員として工場で働くも、契約期間満了し、正社員への転職を希望。彼女との結婚を考え、資格取得で年収UPが見込める施工管理を選択

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605名の平均年収を集計（2024年5月~2024年8月）

業績ハイライト

2024年9月期
第4四半期業績

売上高は高い成長率を維持。ガイダンス通りに「Q4黒字化」も実現

- ・売上高：1,053百万円（前年同期比：+73.8%）
- ・営業利益：41百万円
- ・当期純利益：16百万円

2024年9月期
通期業績

FY24 Q3で上方修正した業績予想に対して、概ね「ガイダンス通り着地」

- ・売上高：3,476百万円（前年比：+67.5%）
- ・営業損益：(470)百万円
- ・当期純損益：(499)百万円

中期的な
見通し

「戦略投資」の効果に関わらず、中期的な業績見通しは「達成」可能

- ・売上高（FY27/9）：約100億円
- ・営業利益率（FY27/9）：約20%

2025年9月期
通期業績予想

中長期的な売上高の向上に資する「戦略投資」を実行

- ・売上高：5,235百万円（前年比：+50.6%）
- ・営業損益：(195)百万円
- ・当期純損益：(236)百万円

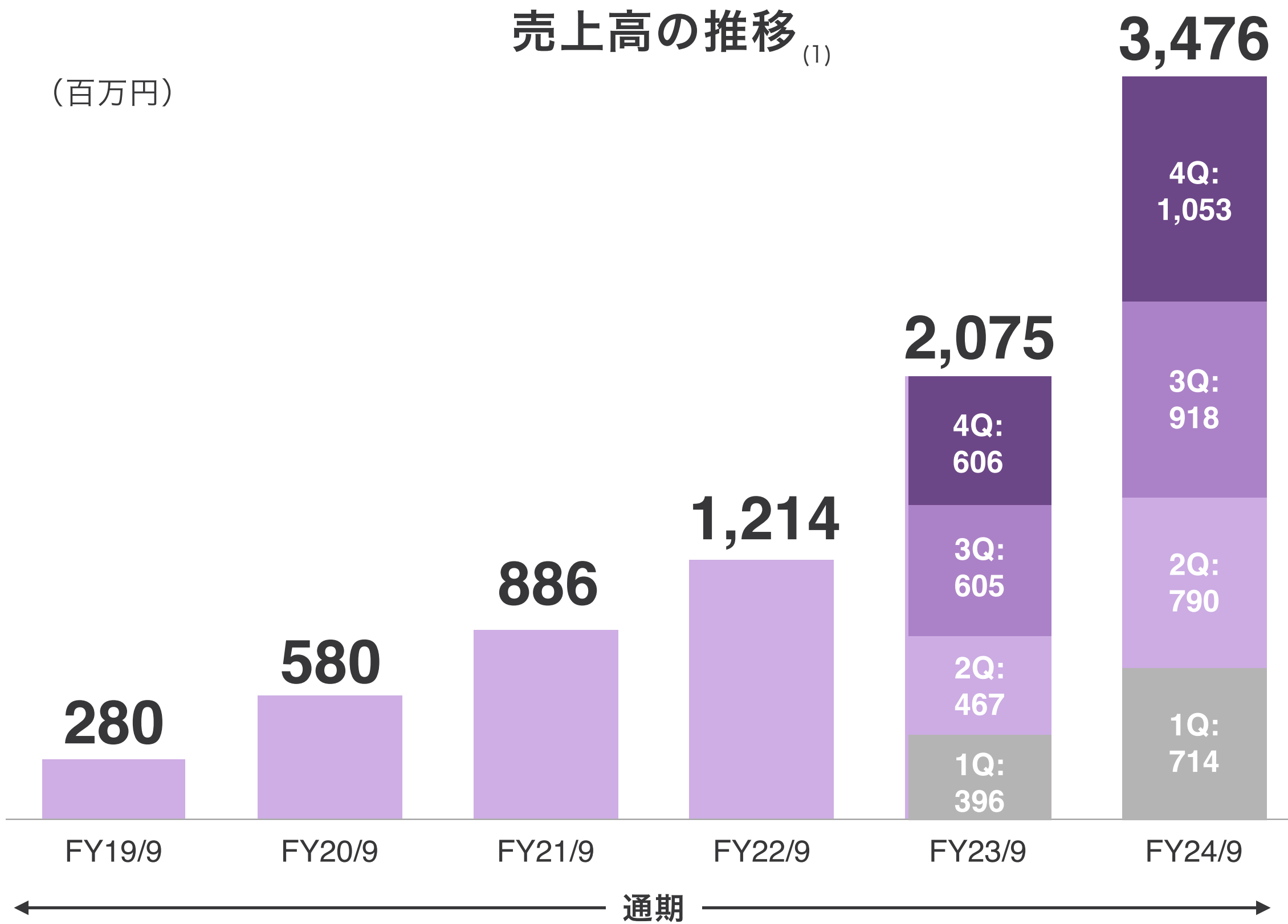
2024年9月期
第4四半期業績

(百万円)	2023年9月期 第4四半期	2024年9月期 第4四半期	前年同期比
売上高	606	1,053	+73.8%
前年同期比増減率	69.3%	73.8%	+4.5pt
売上原価	91	163	+79.1%
売上原価率	15.0%	15.6%	+0.6pt
売上総利益	515	889	+72.6%
売上総利益率	85.0%	84.4%	▲0.6pt
販売費及び一般管理費	776	847	+9.1%
販売費及び一般管理费率	128.0%	80.5%	△47.5pt
営業損益	(260)	41	
営業損益率	(43.0)%	4.0%	+47.0pt
経常損益	(259)	16	
税引前当期純損益	(259)	16	
当期純損益	(260)	16	

売上高は高い成長を維持し、前年同期比+73.8%とガイダンス通り着地
 営業利益は「4Q 黒字化」を実現も、今後も積極的な「戦略投資」は継続

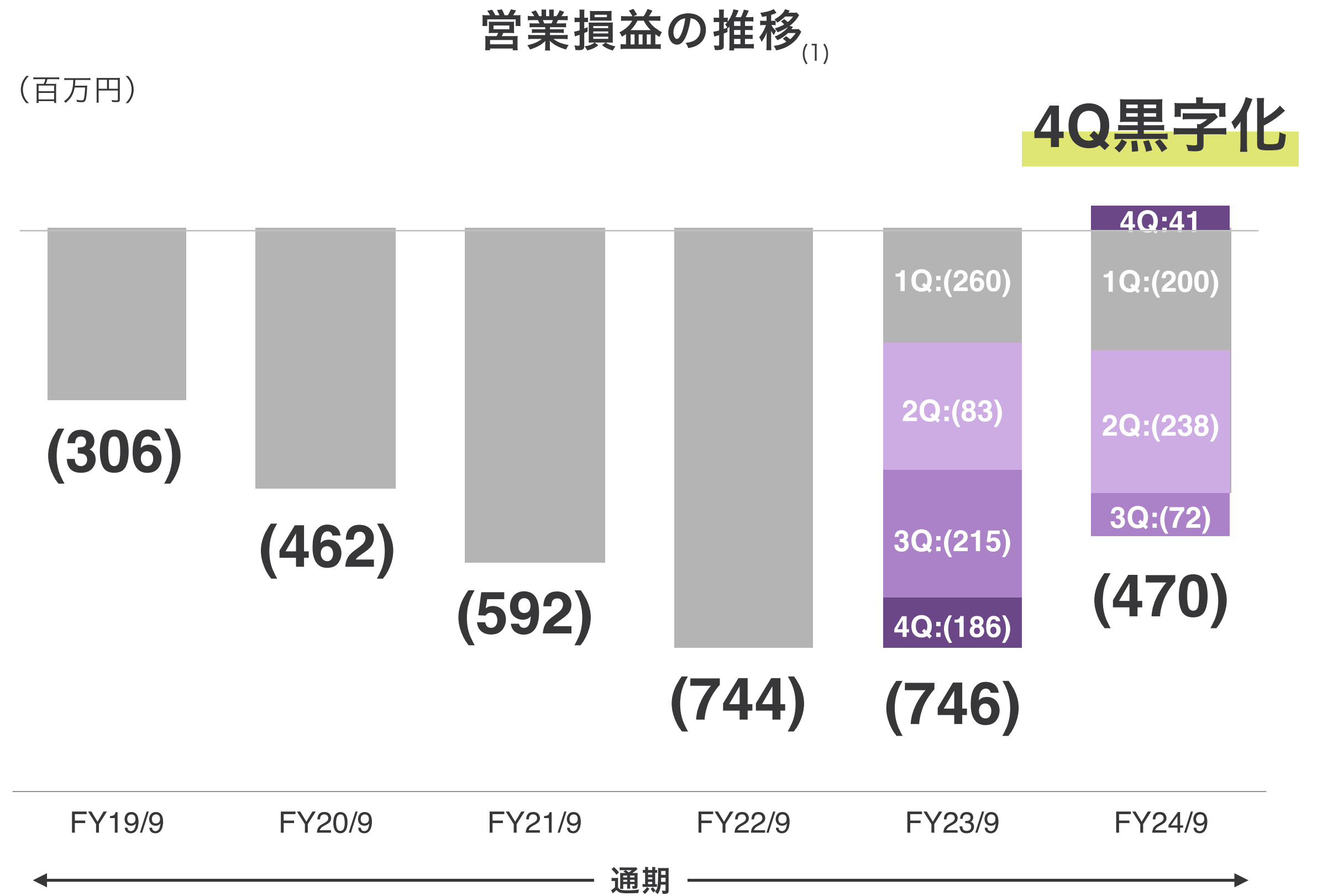
売上高の推移⁽¹⁾

(百万円)



営業損益の推移⁽¹⁾

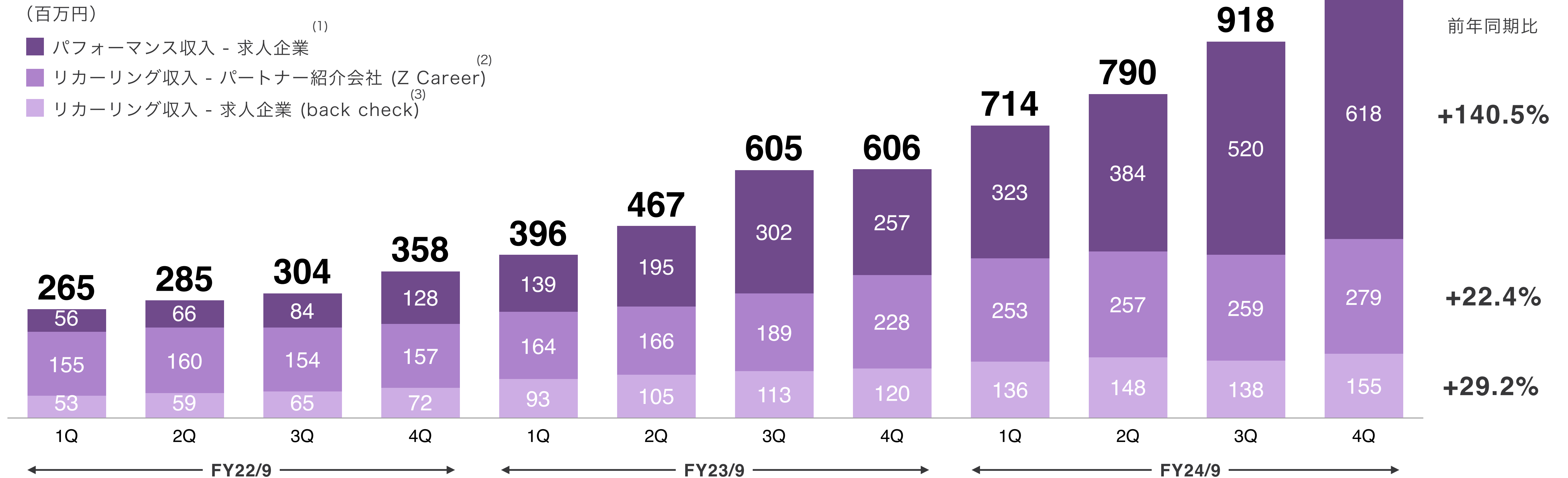
(百万円)



注記：
 (1) 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

パフォーマンス収入は前年同期比約2.4倍と飛躍的な成長
 リカーリング収入は前年同期比約1.3倍の底堅い成長を実現

売上高（四半期）の推移⁽⁴⁾

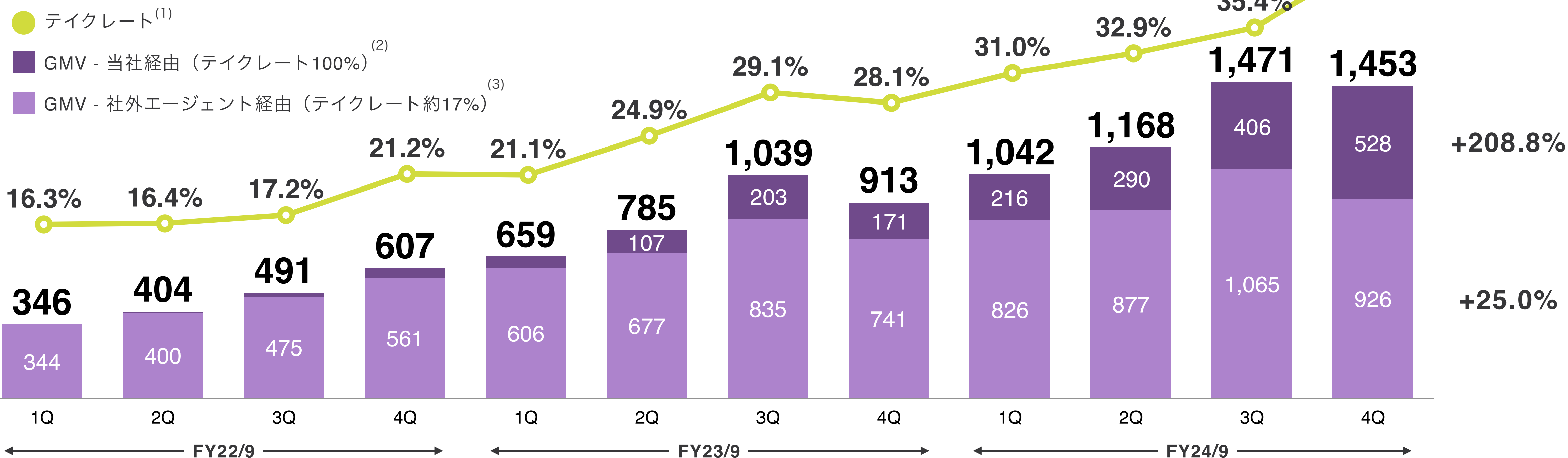


注記：
 (1) 求人企業が採用を行なった際に支払う採用成果報酬（ROXX所属エージェントのみ）と採用事務手数料
 (2) パートナー紹介会社が支払うプラットフォーム利用料（Z Career）
 (3) 求人企業が支払うプラットフォーム利用料（back check）
 (4) 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

当社経由での収益拡大とともに、テイクレートの前年同期比+14.4ptと上昇
GMVは過去2年で2倍以上に成長、今四半期は「季節性を上回る水準」で着地

パフォーマンス収入（四半期）の推移⁽⁴⁾

(百万円)



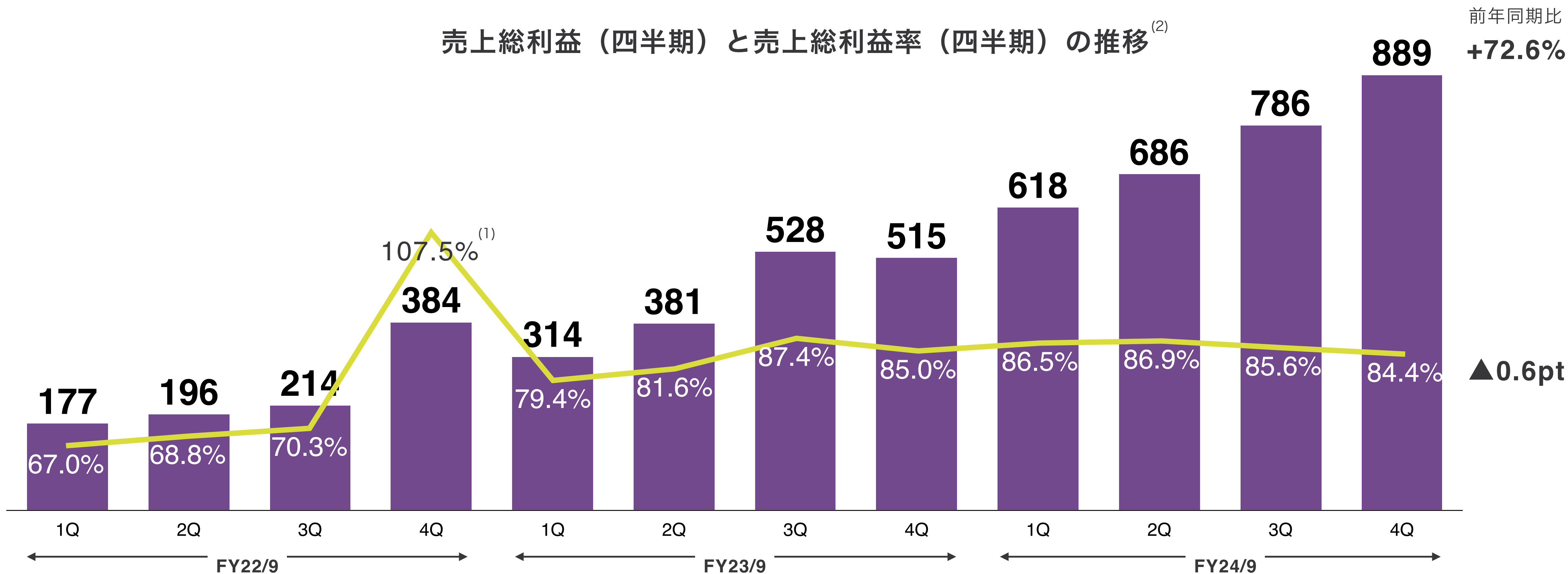
注記：

(1) Zキャリアにおけるパフォーマンス収入/GMV(Gross Merchandise Value)
(2) 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

(3) Zキャリアのプラットフォームで発生した社外エージェント経由（パートナー紹介会社所属のエージェント）の採用成果報酬と採用事務手数料の総額
(4) 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

一般的な人材紹介とは異なり、プラットフォームであることから、
売上総利益率は85%前後と同業他社比で高い水準を維持

売上総利益（四半期）と売上総利益率（四半期）の推移⁽²⁾



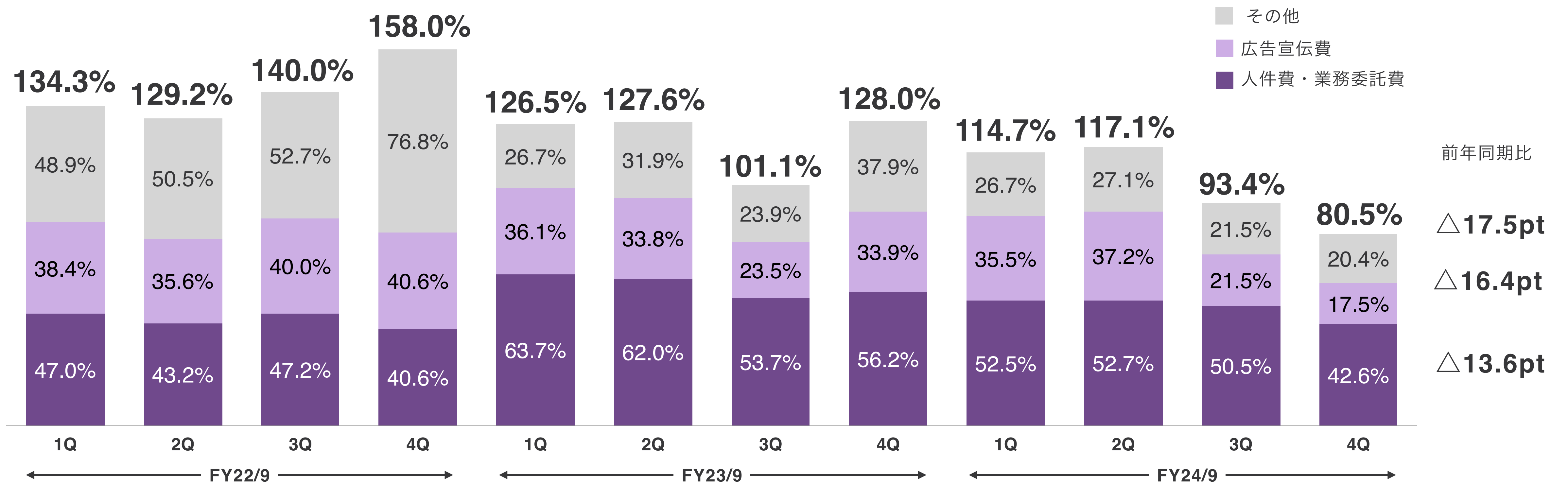
注記：

(1) トーマツ監査法人の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) 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

販管費は、対売上高比率で堅実に改善 会社全体としては収益化のフェーズに差し掛かっている

販売費及び一般管理費（四半期）および売上高比の推移⁽¹⁾

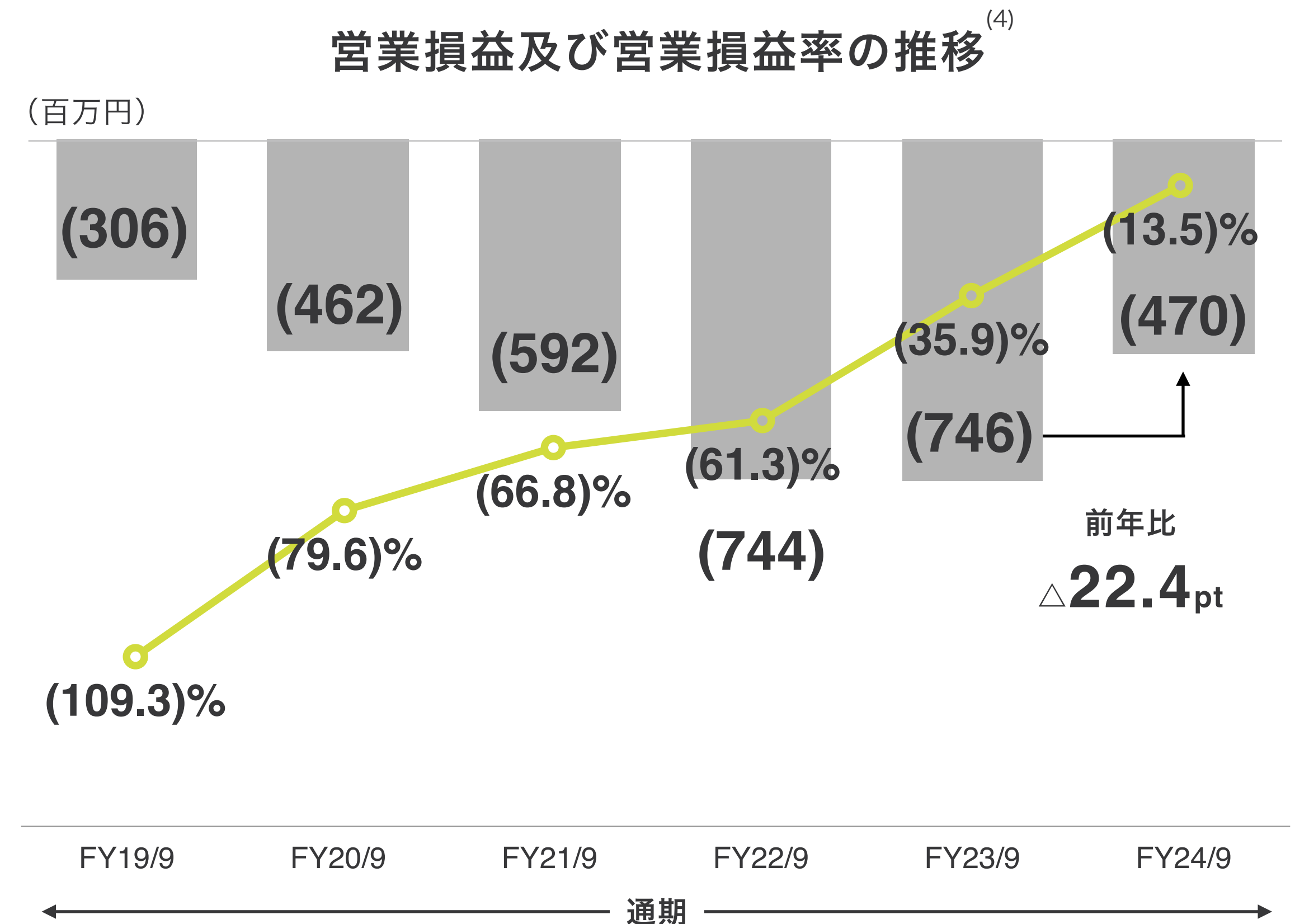
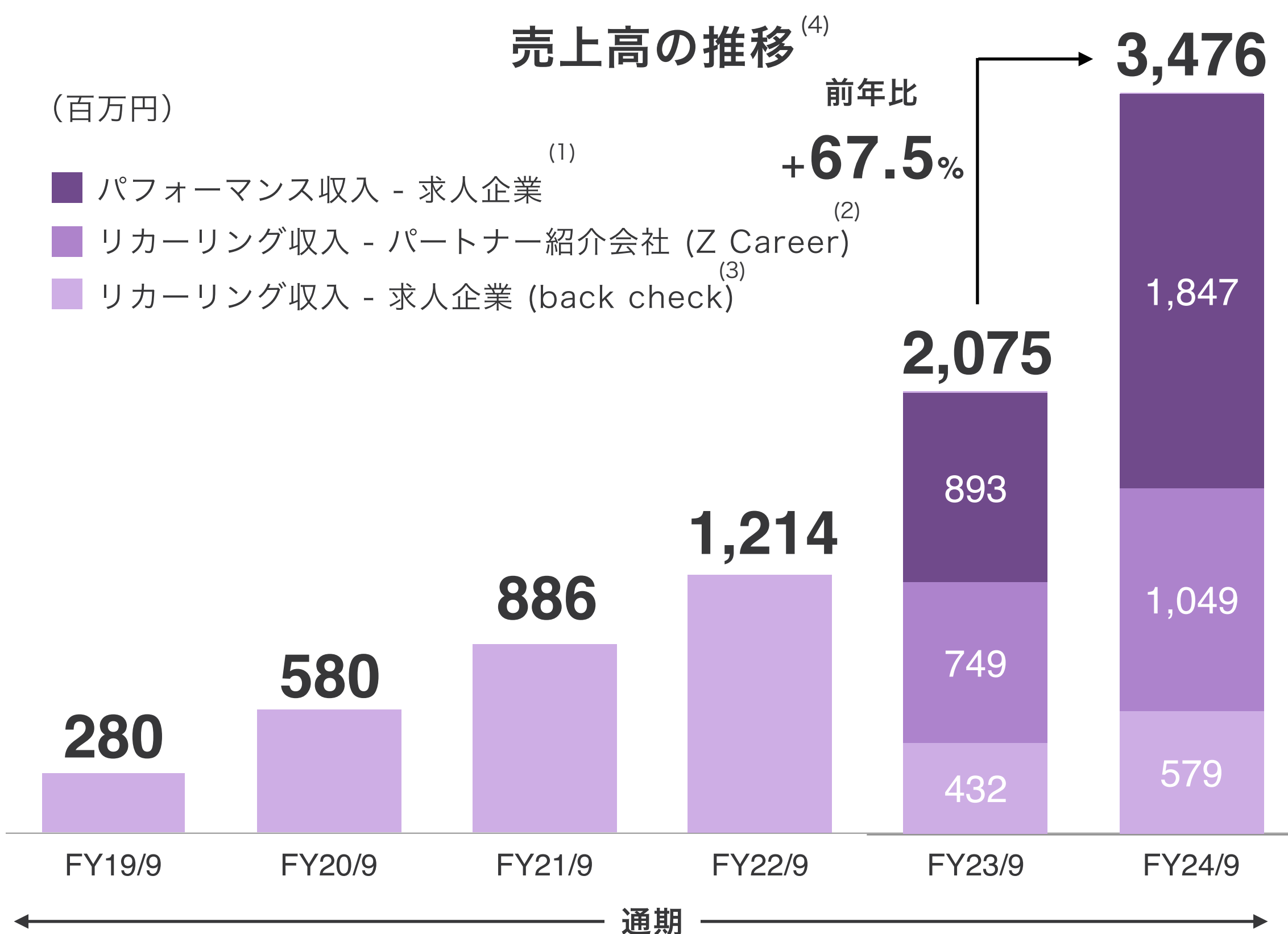


注記：
(1) 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

2024年9月期 通期業績

(百万円)	2023年9月期 通期	2024年9月期 通期	前年比	業績予想 (2024年9月開示)	業績予想 達成率
売上高	2,075	3,476	+67.5%	3,525	98.6%
前年同期比増減率	71.0%	67.5%	▲3.5pt		
売上原価	335	496	+48.1%	450	110.2%
売上原価率	16.1%	14.3%	△1.8pt		
売上総利益	1,740	2,980	+71.3%		
売上総利益率	83.9%	85.7%	+1.8pt		
販売費及び一般管理費	2,486	3,450	+38.8%		
販売費及び一般管理費率	119.8%	99.2%	△20.6pt		
営業損益	(746)	(470)		(450)	95.7%
営業損益率	(35.9)%	(13.5)%	+22.4pt		
経常損益	(742)	(497)		(469)	94.4%
税引前当期純損益	(742)	(497)			
当期純損益	(746)	(499)		(487)	97.6%

売上高は前年比で67.5%成長とFY24 3Qで上方修正をした予算に対して、
見通し通り着地。営業損益も△22.4ptの大幅改善を実現



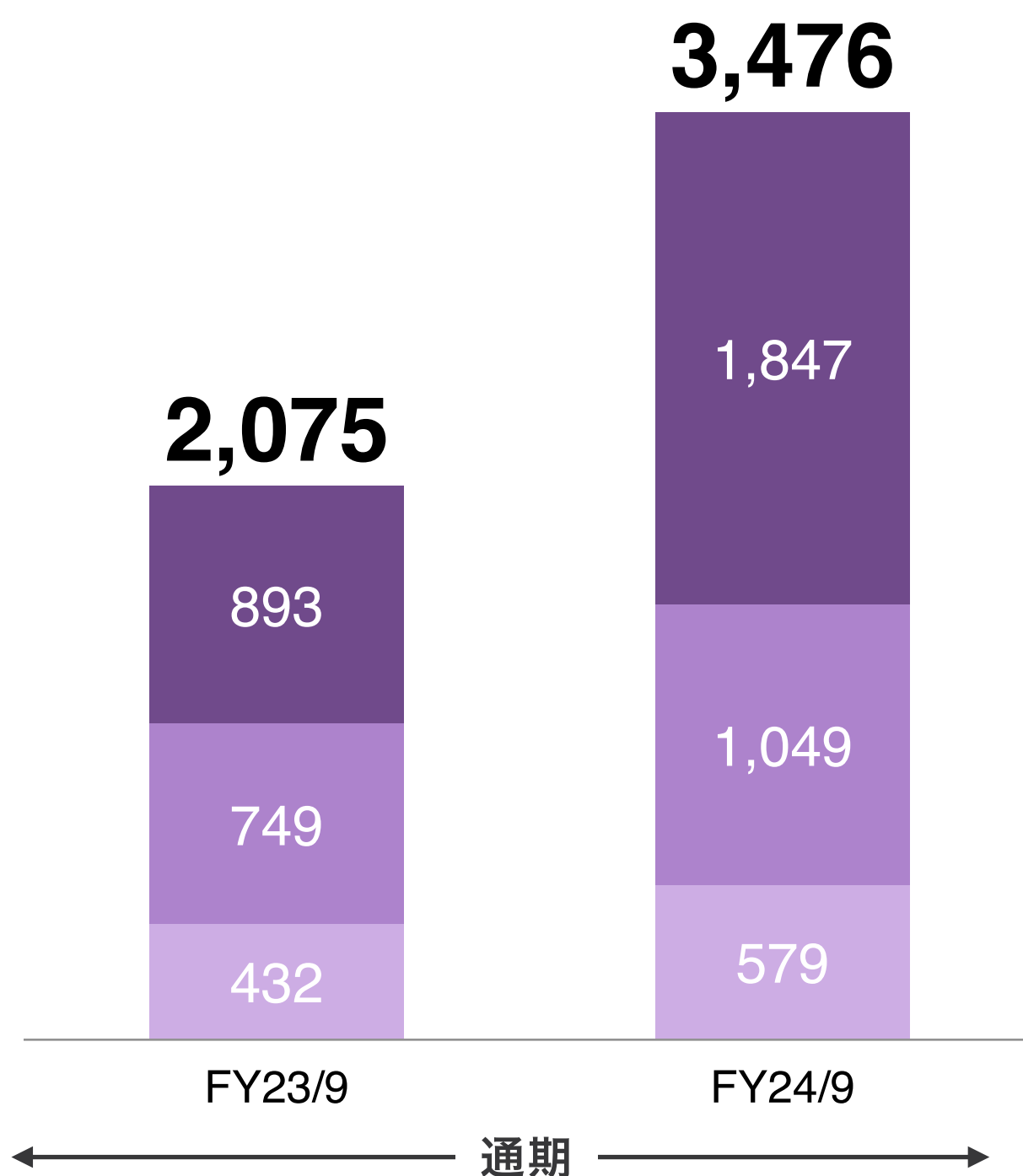
注記：
 (1) 求人企業が採用を行なった際に支払う採用成果報酬（ROXX所属エージェントのみ）と採用事務手数料
 (2) パートナー紹介会社が支払うプラットフォーム利用料（Z Career）
 (3) 求人企業が支払うプラットフォーム利用料（back check）
 (4) 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

パフォーマンス収入は前年同期比で+106.6%と成長が加速し、
リカーリング収入は前年同期比で+37.8%と堅調な成長を継続

売上高（通期）の推移⁽⁴⁾

売上高（通期）の主な変動要因⁽⁴⁾

(百万円)



セグメント	FY23/9	FY24/9	前年比	主要な変動要因
パフォーマンス収入 ⁽¹⁾ - 求人企業	893	1,847	106.6%	・ 積極的な採用強化に伴い、ROXX所属エージェントが増加し、GMVとテイクレイトが大きく上昇
リカーリング収入 ⁽²⁾ - パートナー紹介会社 (Z Career)	749	1,049	40.1%	・ 顧客数の増加とともにARPUの改善
リカーリング収入 ⁽³⁾ - 求人企業 (back check)	432	579	34.0%	・ 主要顧客をSMBからEnterpriseにターゲット変更し、ARPUの大幅な改善

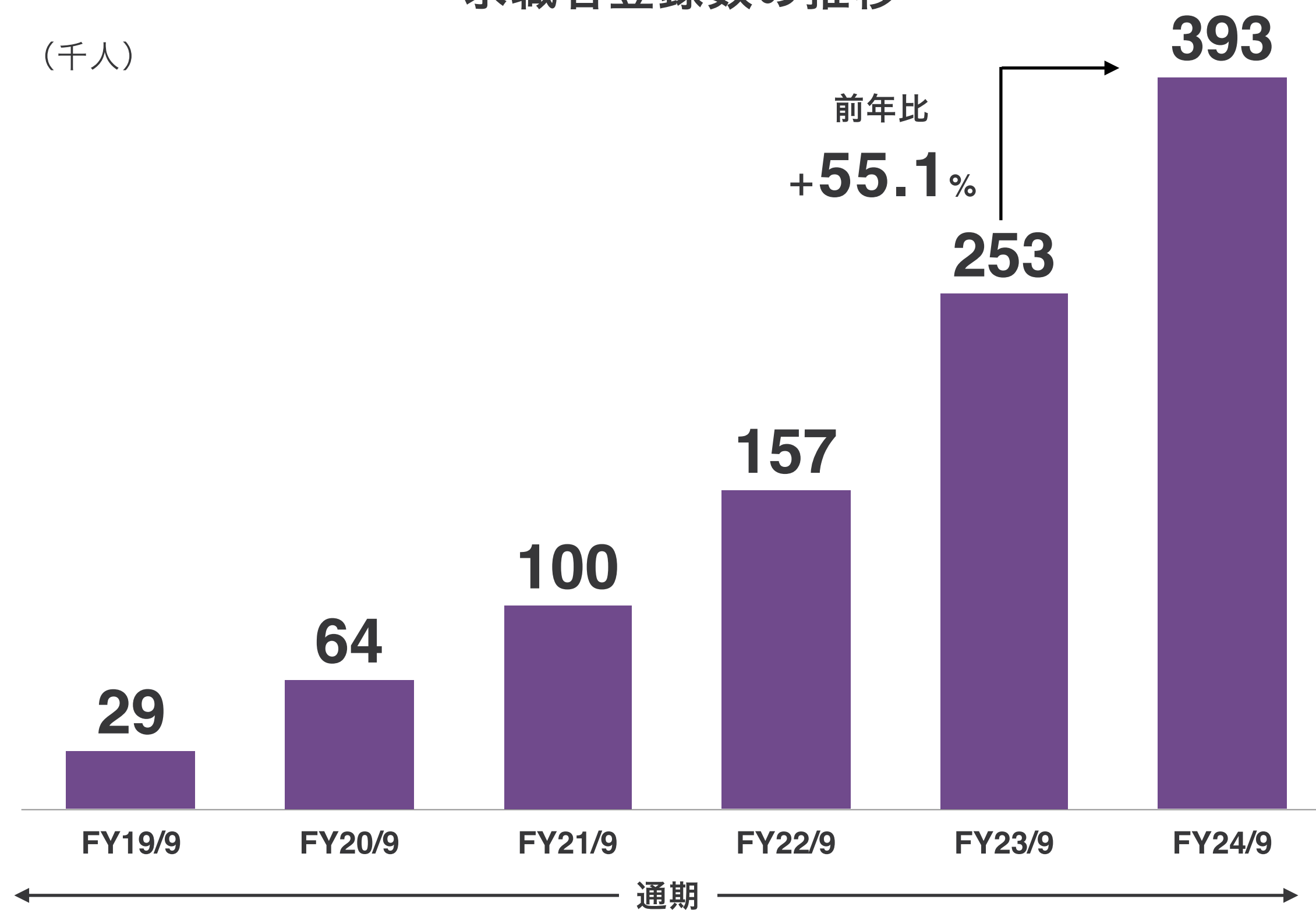
注記：

- (1) 求人企業が採用を行なった際に支払う採用成果報酬（ROXX所属エージェントのみ）と採用事務手数料
- (2) パートナー紹介会社が支払うプラットフォーム利用料（Z Career）
- (3) 求人企業が支払うプラットフォーム利用料（back check）
- (4) 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

求職者登録数は順調に拡大し、売上の伸長に大きく貢献 採用企業間で競争激化しており、成約単価も堅実に上昇傾向

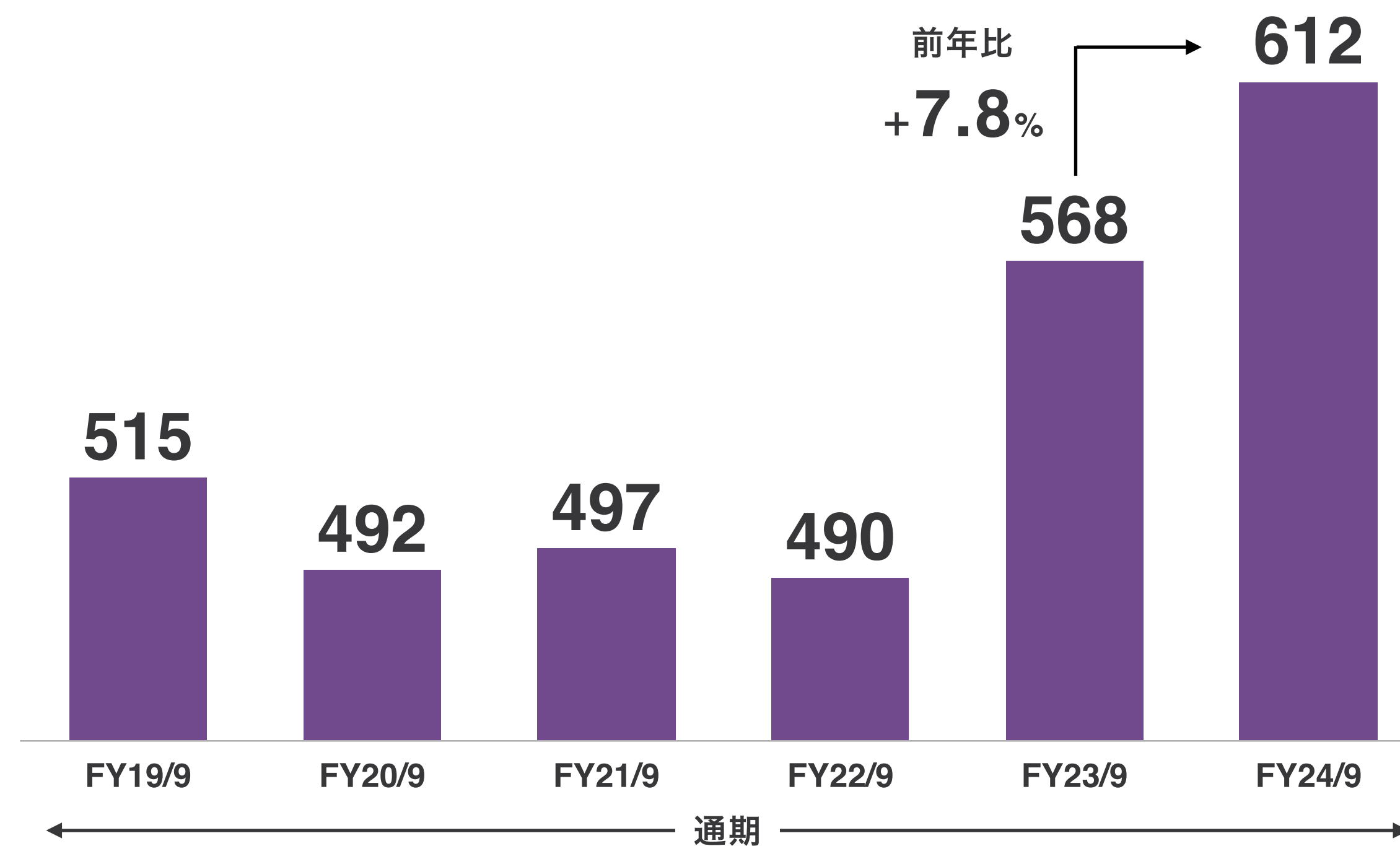
求職者登録数の推移⁽¹⁾⁽³⁾

(千人)



成約単価の推移⁽²⁾⁽³⁾

(千円)



注記:

(1) Zキャリアのプラットフォームにおける累計の求職者登録数(パートナー紹介会社が登録した求職者を含む)

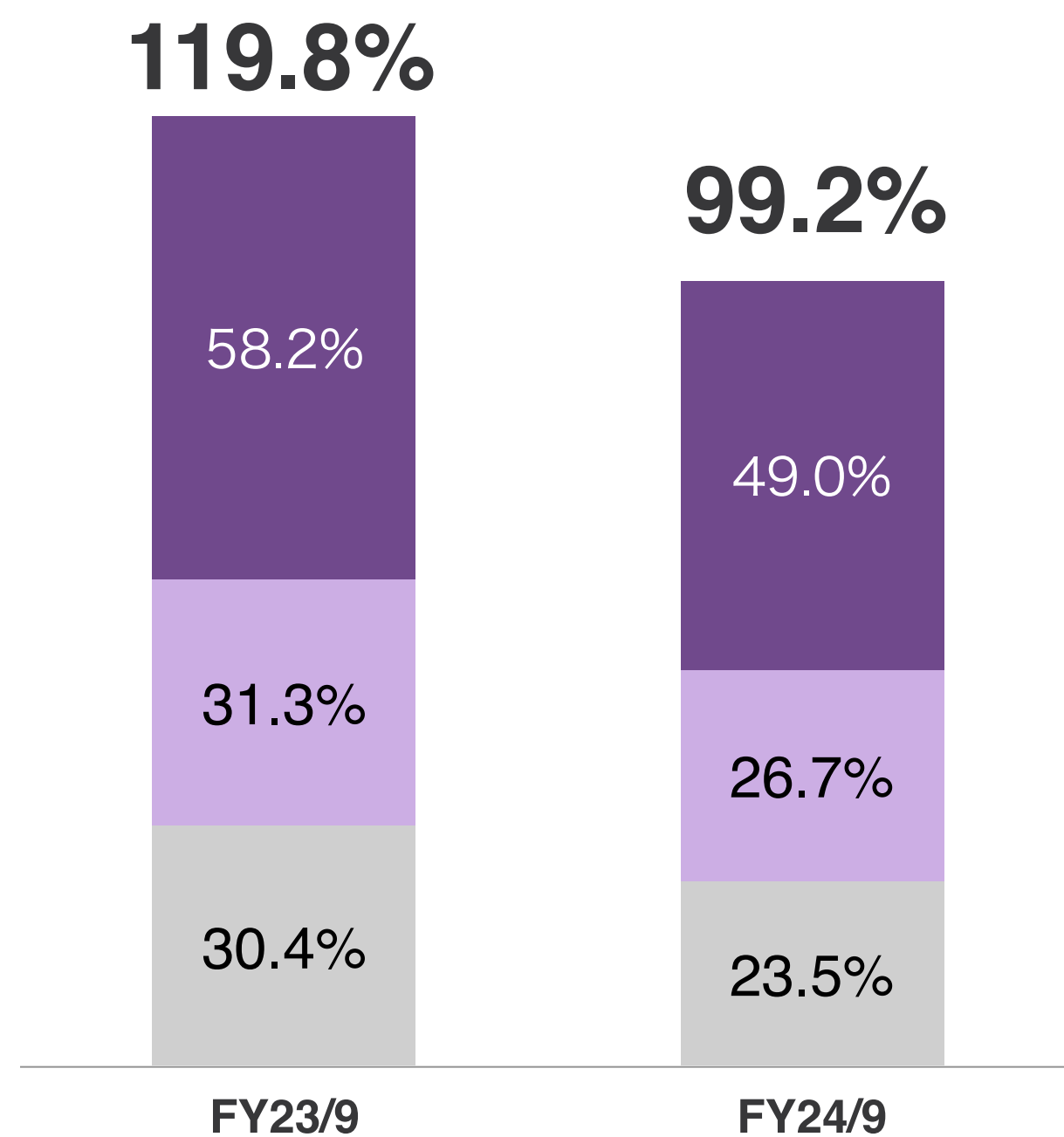
(2) 成約あたりの採用成果報酬と採用事務手数料

(3) 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

事業規模の拡大を見据えた投資に伴い、人件費や広告宣伝費に加え、オフィス増床等を実施も、生産性改善が功奏し、対売上高比率は減少

販売費及び一般管理費（通期）の推移⁽¹⁾

（対売上高比率）



通期

販売費及び一般管理費（通期）の主な変動要因⁽¹⁾

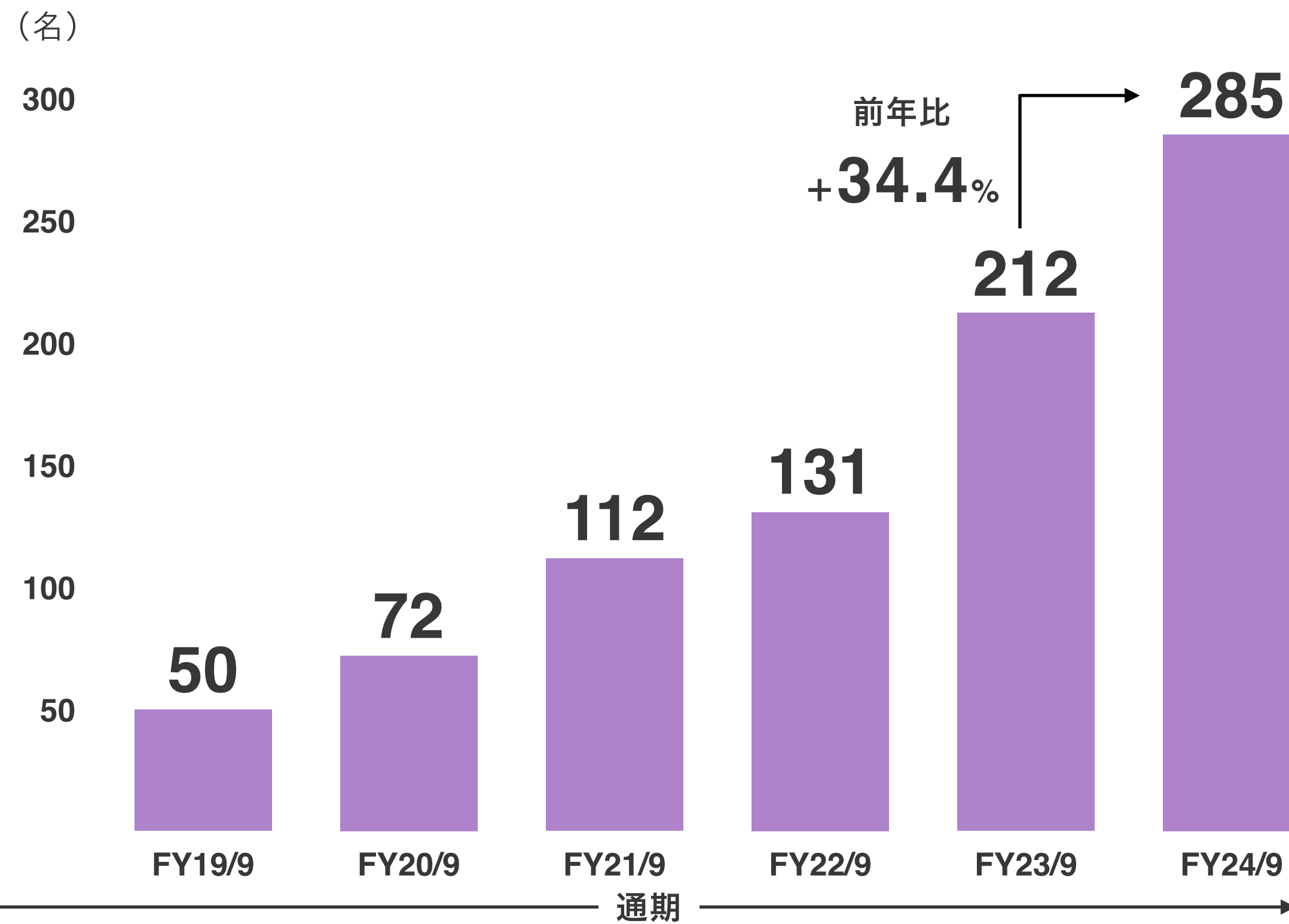
セグメント	FY23/9	FY24/9	前年比	主な変動要因
人件費・業務委託費	1,207	1,704	+41.2%	<ul style="list-style-type: none"> 人材獲得の順調な進捗 1人当たりの生産性向上により、売上高の成長を下回る費用の増加
広告宣伝費	648	928	+43.2%	<ul style="list-style-type: none"> 売上成長に伴う広告宣伝費の増加
その他	630	817	+29.7%	<ul style="list-style-type: none"> オフィス増床による家賃支払の増加

注記：

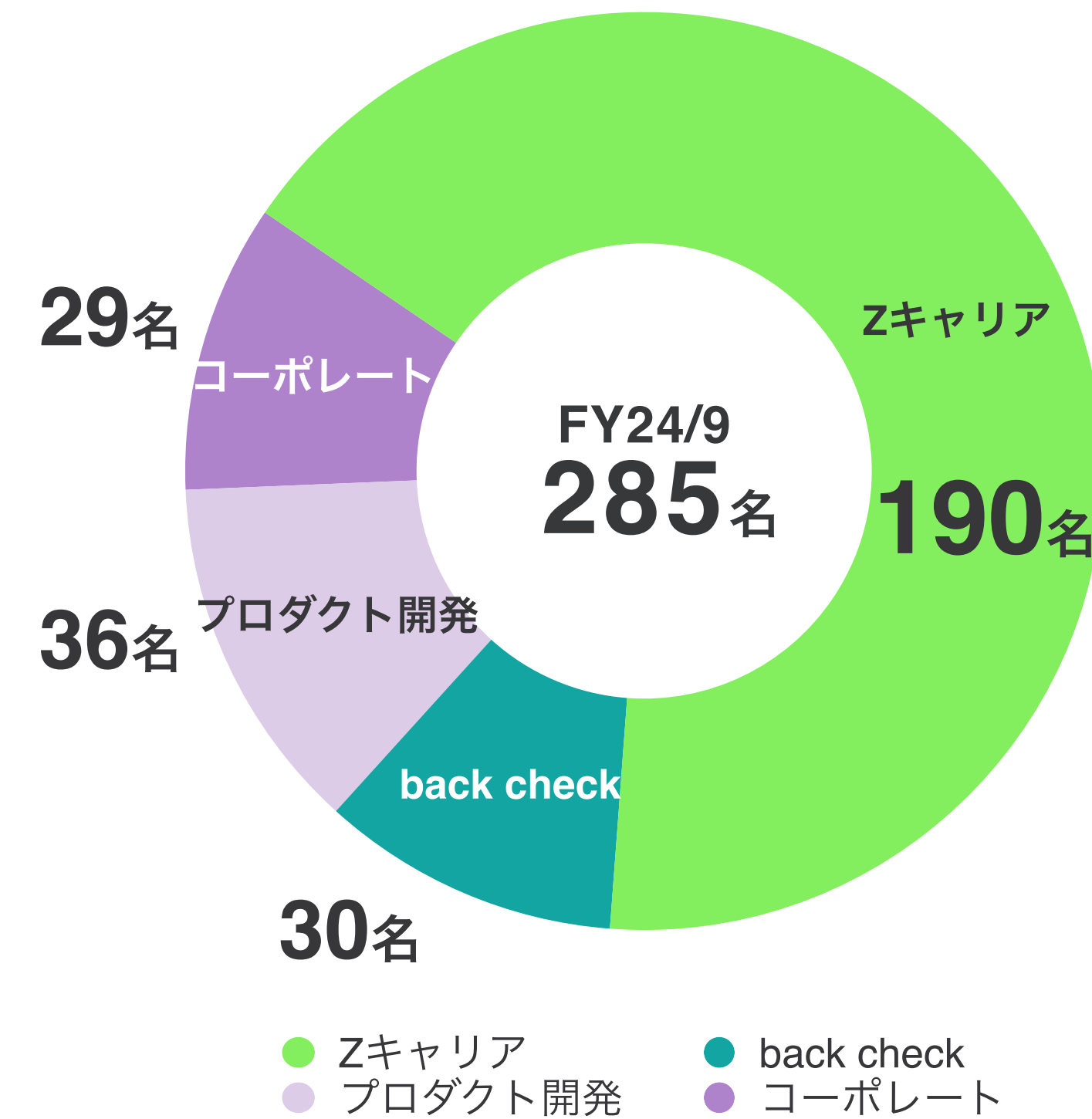
(1) 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

今後の持続的な成長に向けた事業の人員のみならず、 事業規模に応じたコーポレートやプロダクト開発の人員増強も実施

従業員数の推移



従業員数の構成比率



注記：
(1) 臨時雇用者数を除く

中期的な 見通し

人材紹介の市場構造として低年収x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

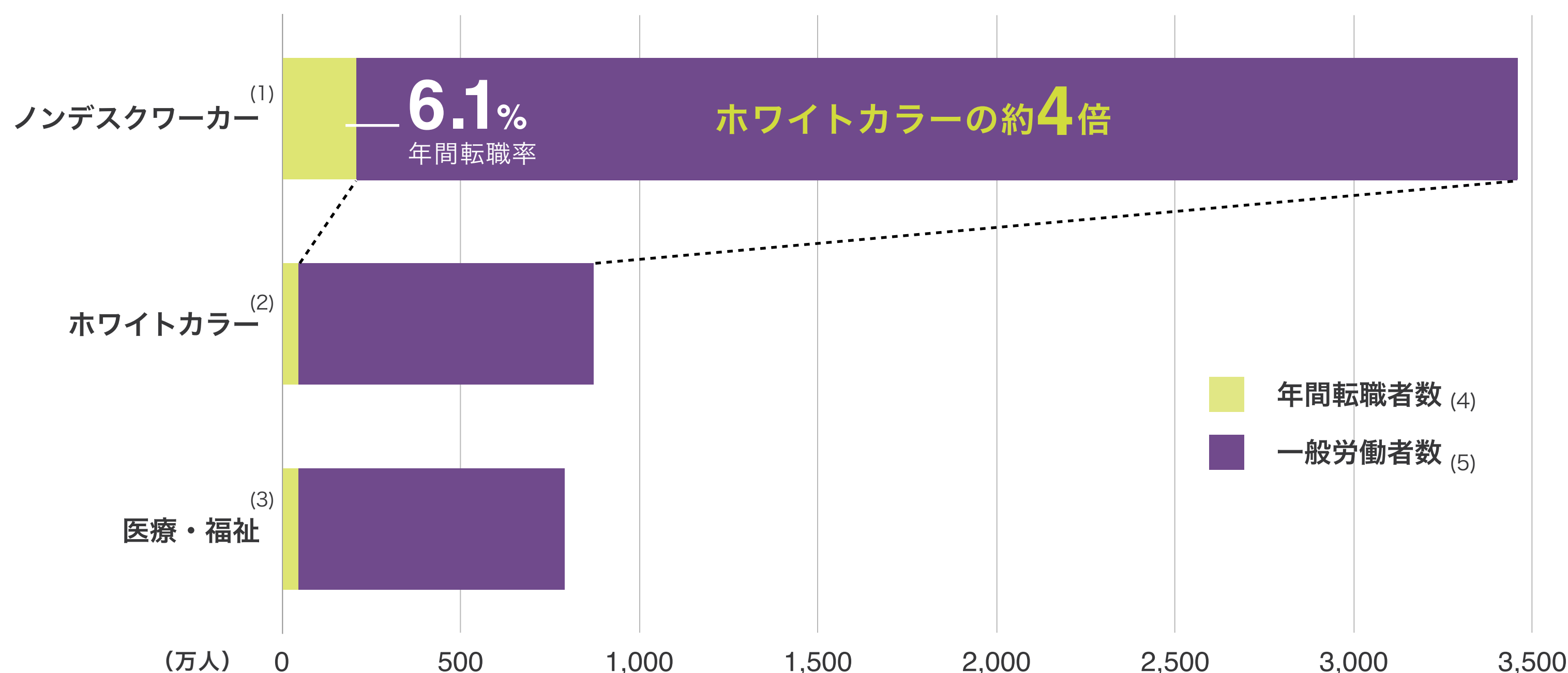
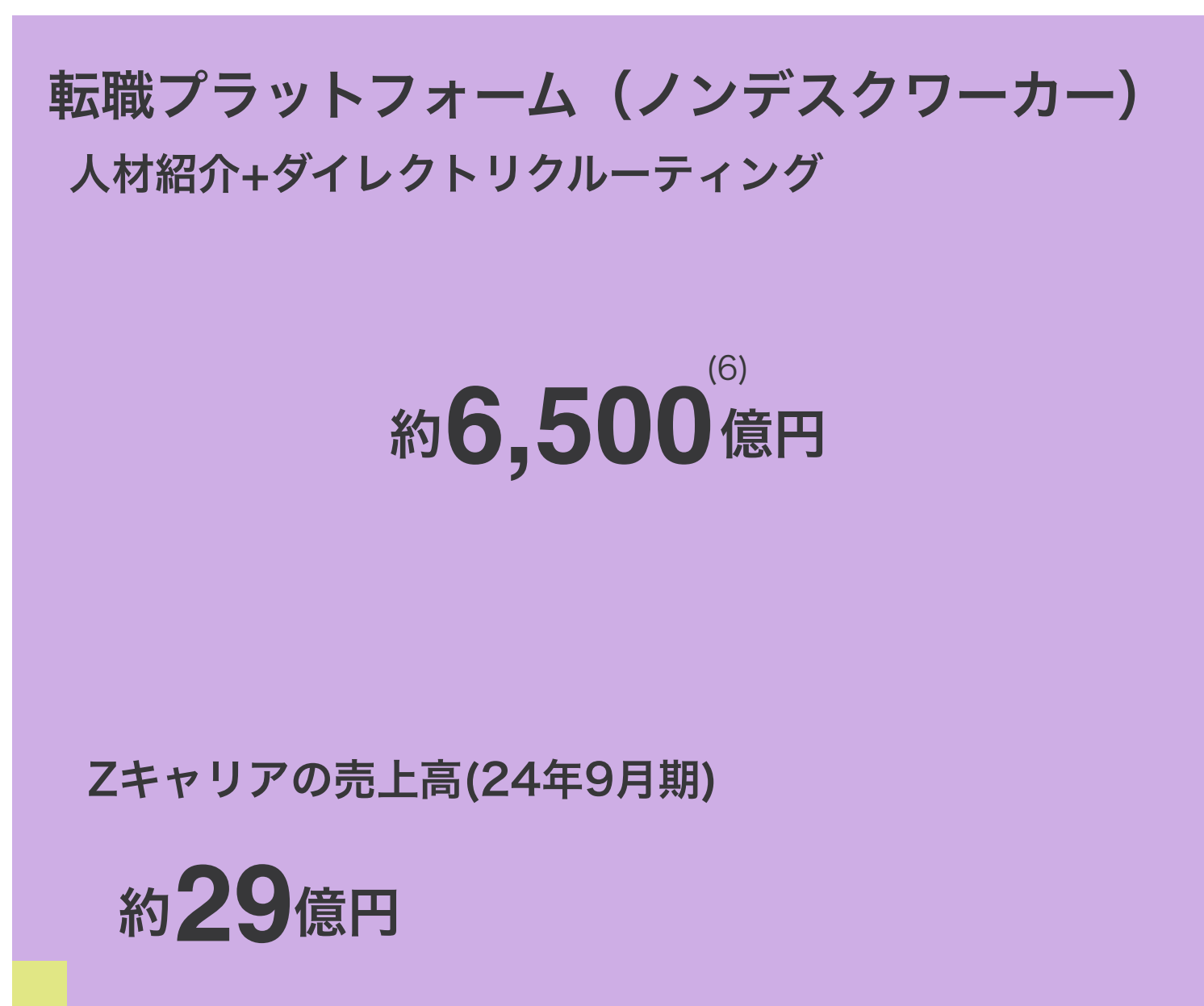


出典：国税庁「令和2年分 民間給与実態統計調査（給与所得者数）」

注記：
 (1) Zキャリアにおける成約単価のFY24/9 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6,500億円の市場でシェア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4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

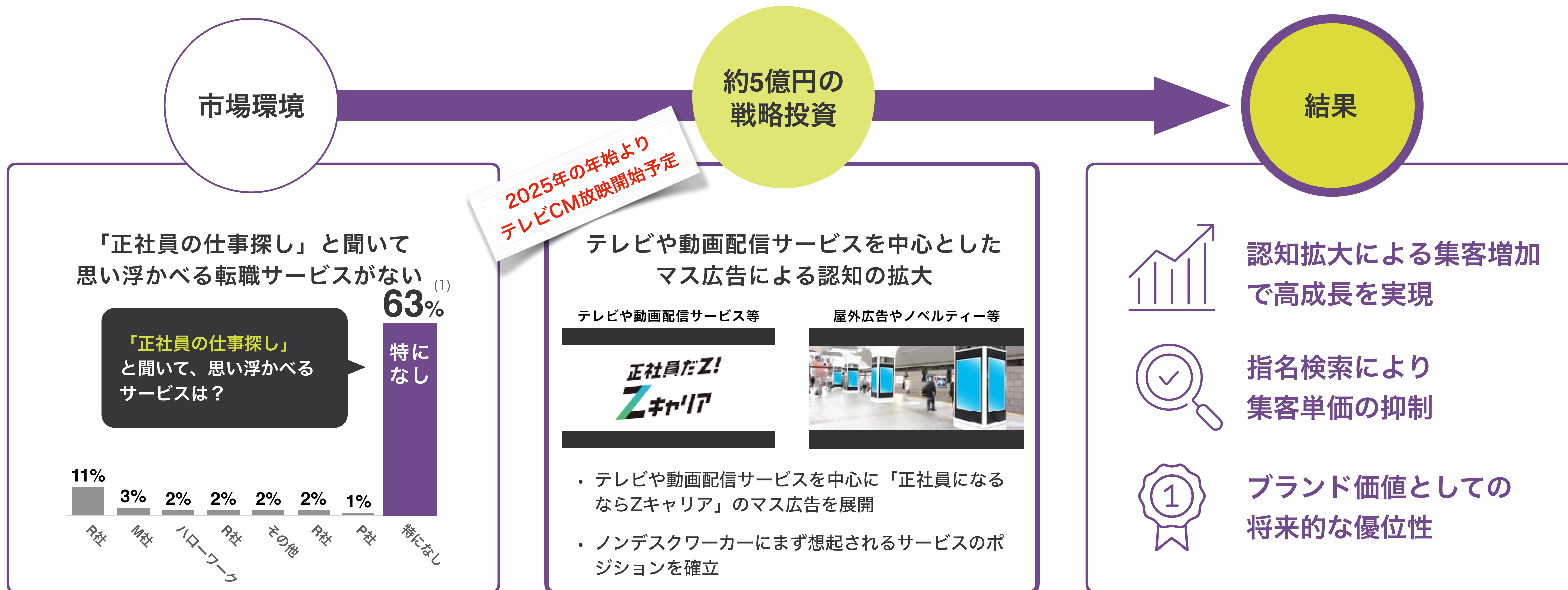
(3) 医療、福祉

(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) 年間転職者数（約209万人）に対して、国税庁「令和4年分民間給与実態統計調査結果」における年収400万円未満比率（約52.0%）及びZキャリアの平均成約単価（約61万円）を乗じて算出

採用需要は確保されている一方で、求職者集客が最重要と認識 戦略投資の中軸として「マス広告」を実施し、認知拡大を目指す



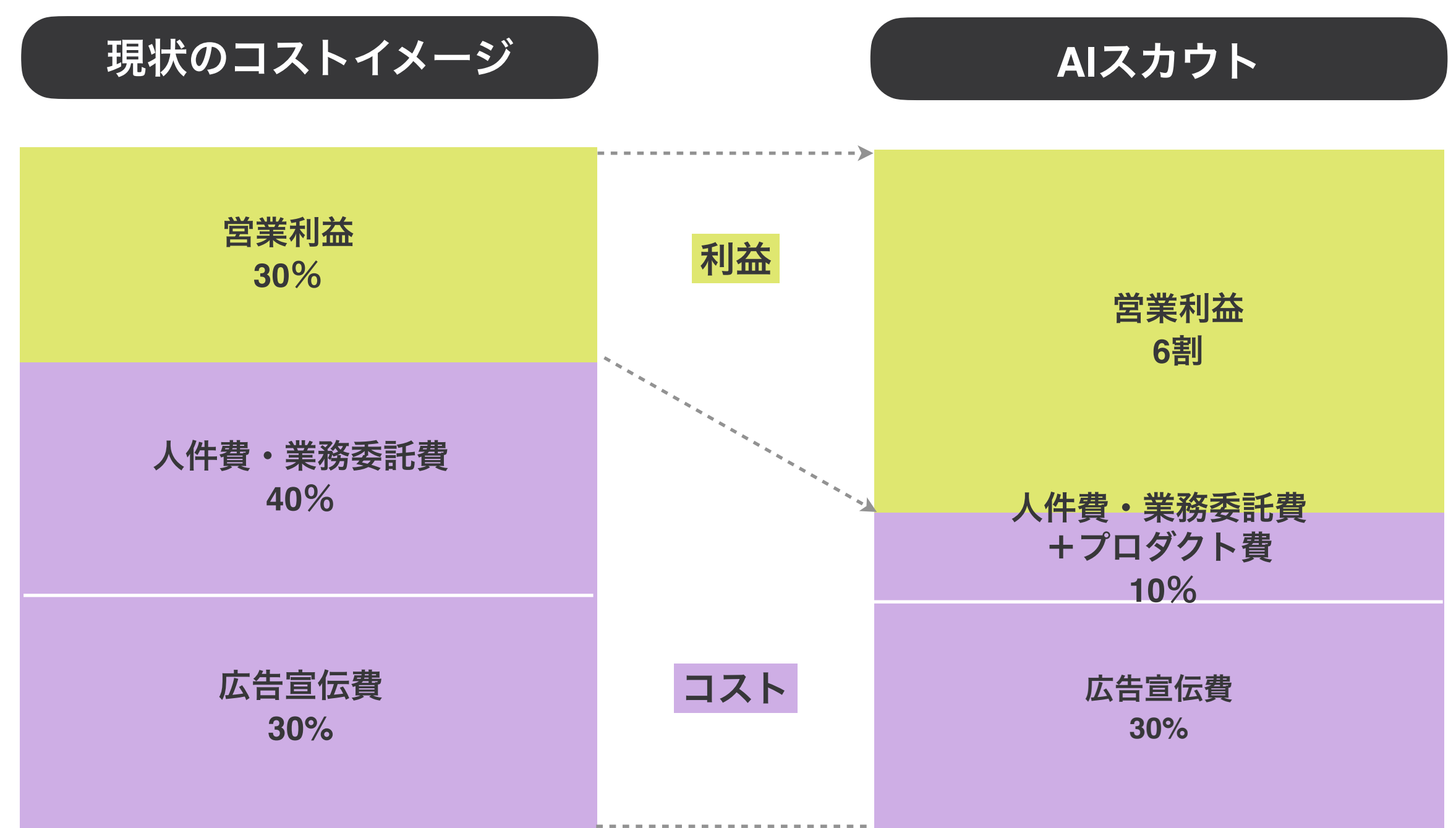
注記：
 (1) ノバセル株式会社「非正規雇用者への転職サービスに関するアンケート調査(対象は全国の男女、20-29歳、派遣社員 / パート・アルバイト / 無職、305名)」

2024年11月より従来の求職者支援のプロセスにAIスカウトを追加し、 従業員の生産性および収益性の改善を目指す

AIスカウトの概要



マッチングの収益構造⁽¹⁾



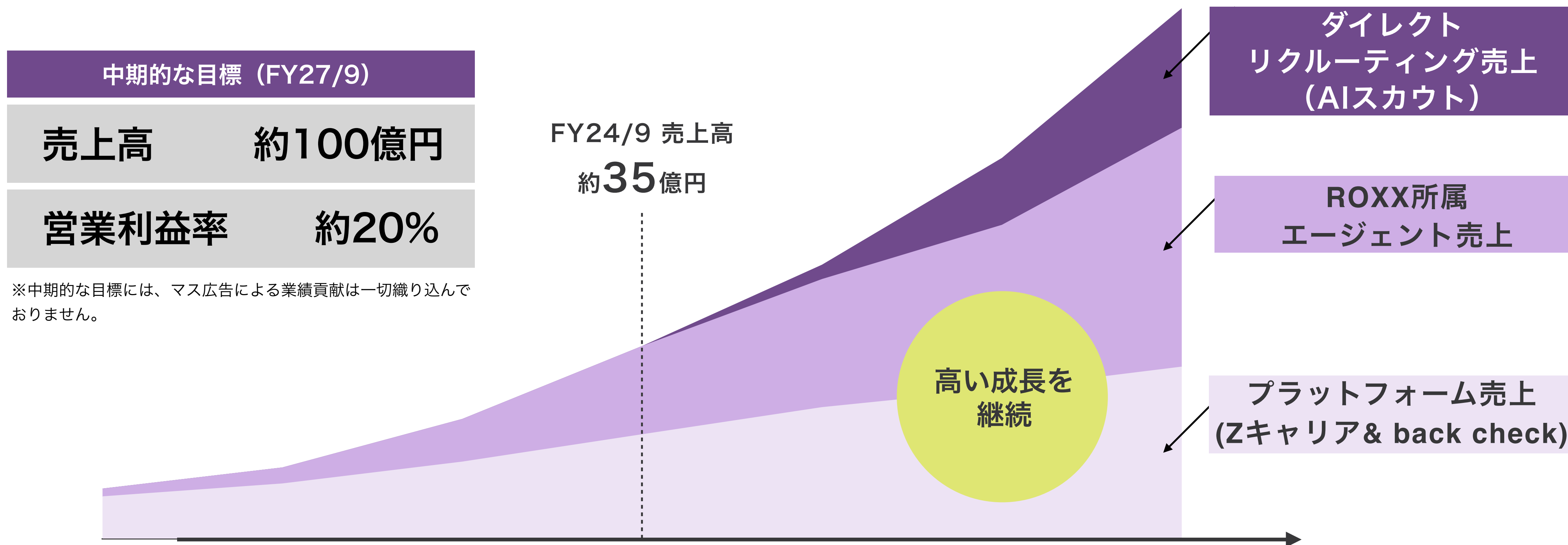
求人提案～応募獲得の従来のプロセスにAIスカウトを追加することで、フィールドセールスあたりの支援人数ならびに成約数が増加

AIスカウトとフィールドセールスによる支援のハイブリッドで成約率と収益性、双方の改善を目指す

注記：(1) 割合についてはイメージ

巨大なノンデスクワーカー向け転職市場において マス広告による業績貢献を織り込まずとも、高い成長率を見込む

ROXXにおける今後の売上成長のイメージ



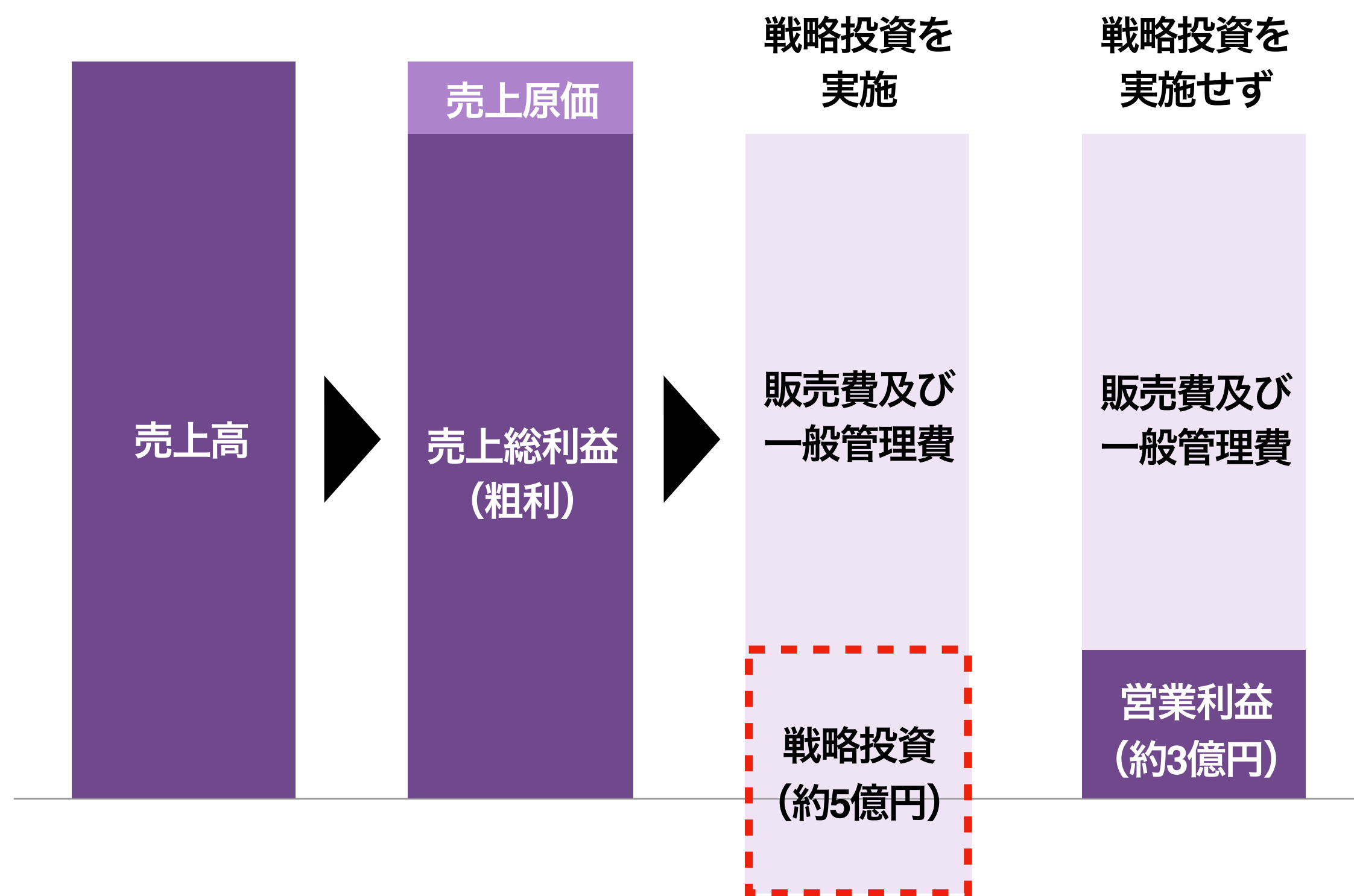
2025年9月期 通期業績予想

(百万円)	2024年9月期 通期	2025年9月期 業績予想	前年同期比
売上高	3,476	5,235	+50.6%
前期比増減率	67.5%	51.4%	▲16.1pt
売上原価	496	1,002	+102.0%
売上原価率	14.3%	19.1%	+4.8pt
売上総利益	2,980	4,232	+42.0%
売上総利益率	85.7%	80.9%	▲4.8pt
販売費及び一般管理費	3,450	4,428	+28.3%
販売費及び一般管理费率	99.2%	84.6%	△14.6pt
営業損益	(470)	(195)	
営業損益率	(13.5)%	(3.7)%	+9.8pt
経常損益	(497)	(232)	
税引前当期純損益	(497)	(231)	
当期純損益	(499)	(236)	

項目	業績予想の前提
売上高	<ul style="list-style-type: none">マス広告により業績貢献は一切含まれておりません。
売上原価	<ul style="list-style-type: none">主に人件費・業務委託費、コンプライアンスチェック調査外注費により構成されております。
販売費及び一般管理費	<ul style="list-style-type: none">主に人件費・業務委託費、広告宣伝費、その他により構成されております。上半期（Q1及びQ2）にマス広告の製作費及び放映費を約5億円計上されております。
営業外損益	<ul style="list-style-type: none">主に金融機関への支払利息、クレジットカード会社からのポイント還元により構成されております。
法人税、住民税及び事業税	<ul style="list-style-type: none">繰延税金資産は約11億円（2024年9月30日時点）になっております。

認知形成を目的とした戦略投資になるため、 翌期以降のコスト増加にはつながらない規律のある投資

今期の営業利益のイメージ

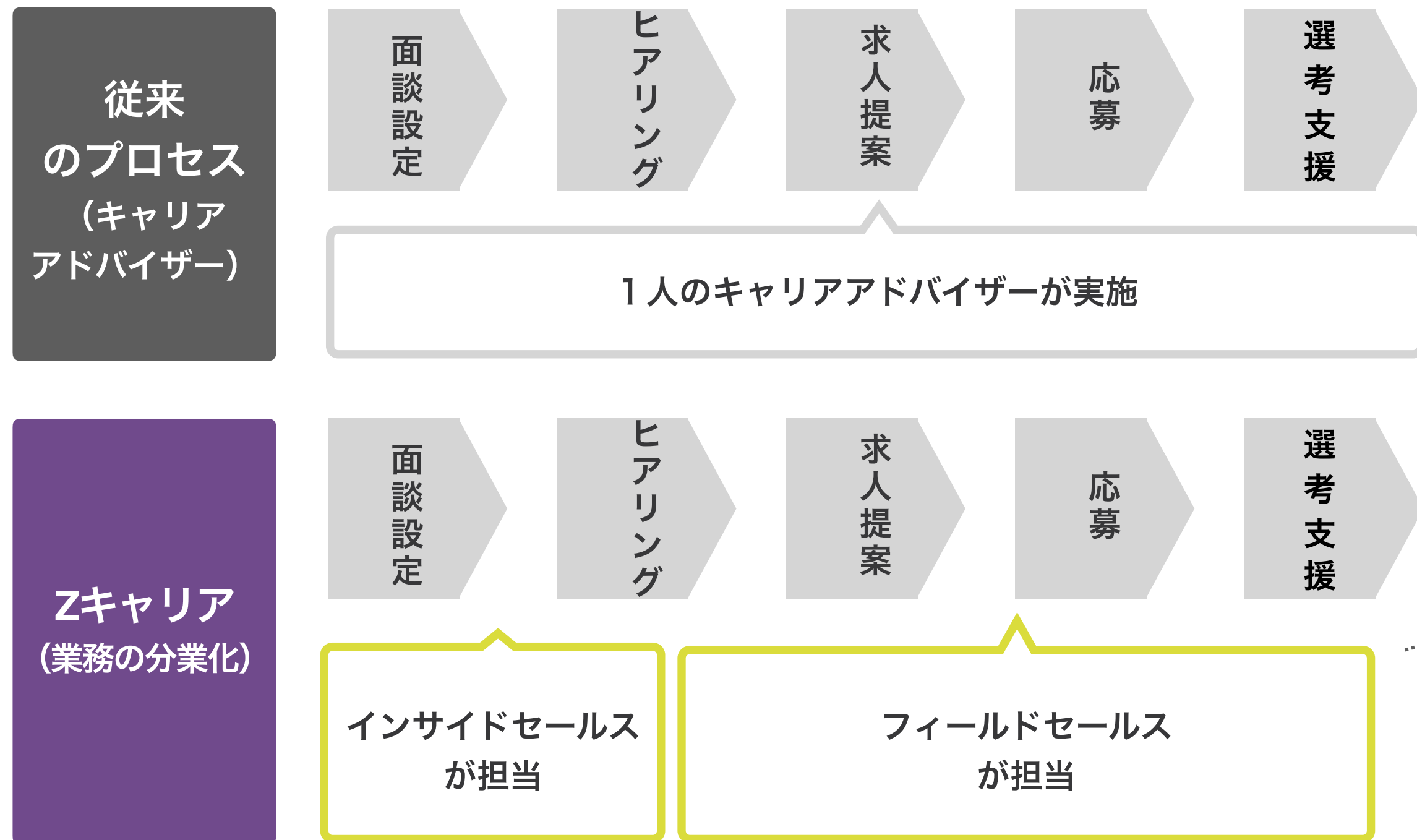


売上原価と販売費及び一般管理費の違い

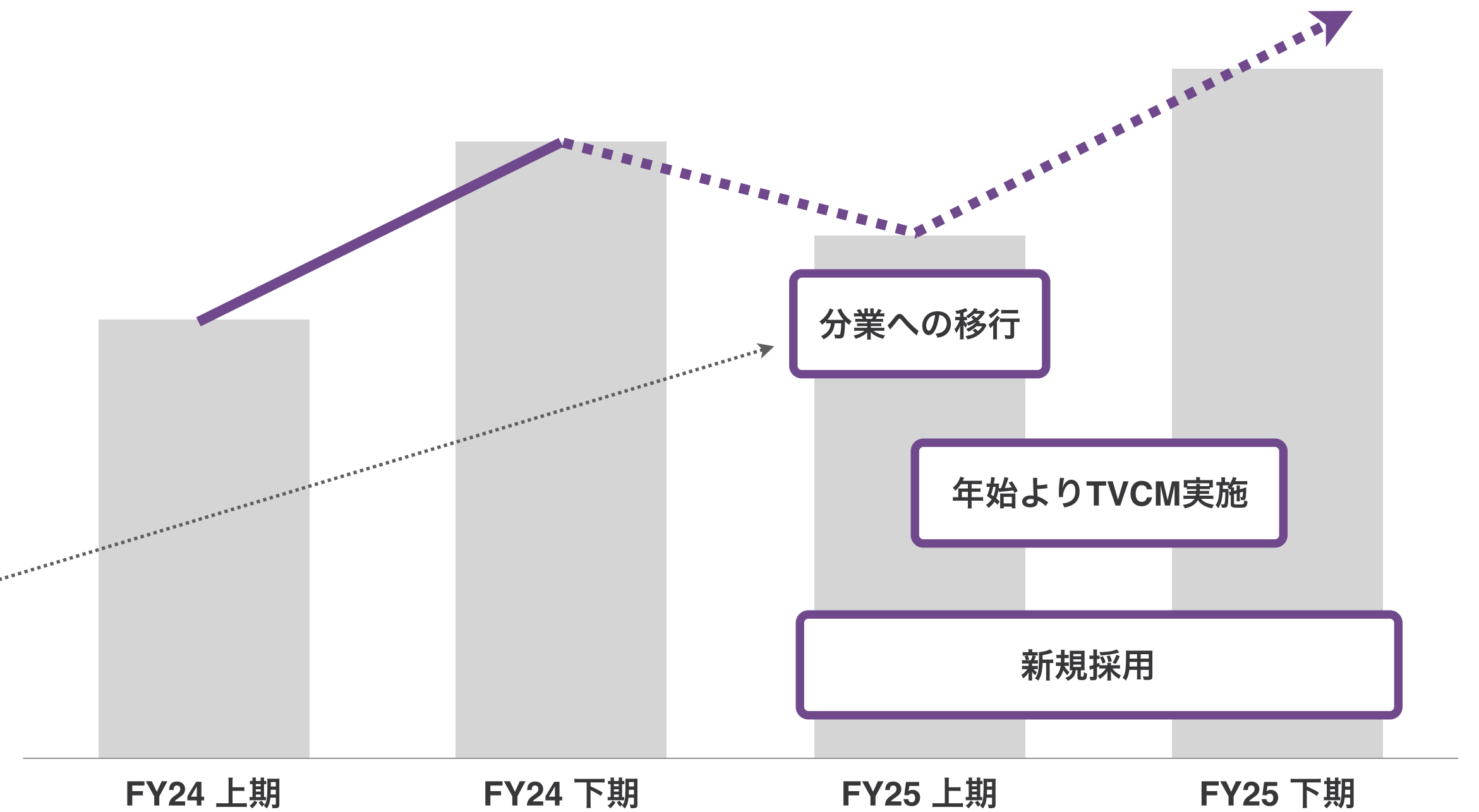
項目	ROXXの考える費用の性質
売上原価	<ul style="list-style-type: none"> • サービスを「生み出すため（人件費・業務委託費、調査外注費）」にかかる費用 • 「現在」の売上高を生み出すために必要な費用 • 経営側で「コントロールしにくい」費用
販売費及び一般管理費	<ul style="list-style-type: none"> • サービスの「販売（人件費・業務委託費、広告宣伝費、その他）」にかかる費用 • 「現在」及び「将来（戦略投資）」の売上高を生み出すために必要な費用 • 経営側で「コントロールしやすい」費用

マス広告の受け皿を強化するためび配置転換や採用を実施 今期の上期は一時的に生産性が下がるが、下期は前年を上回る想定

配置転換ならびに組織体制強化の概要

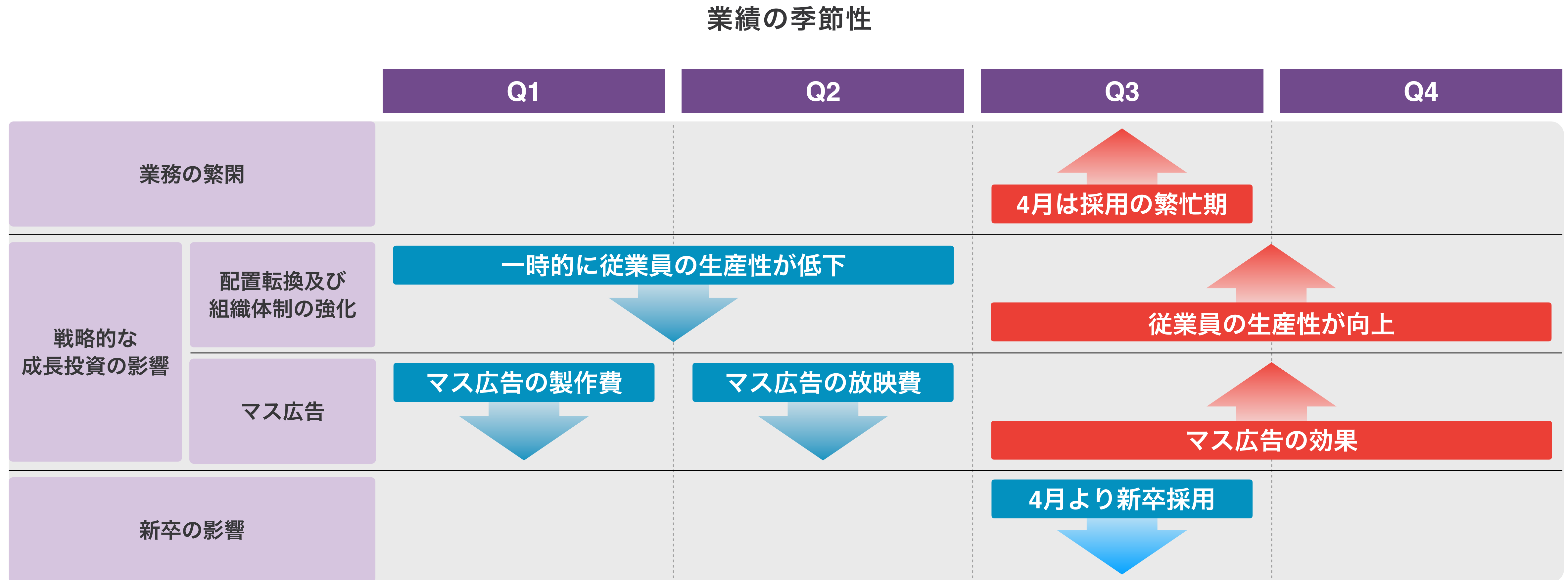


生産性推移のイメージ



配置転換前の旧体制では、キャリアアドバイザーが面談設定から選考支援までを対応していたものを、インサイドセールスとフィールドセールスに分業化。業務範囲を区分することでより量x質ともに効率的な改善が可能に

採用需要の変動における季節性要因に加え、「戦略投資」等を実施
 先行投資による赤字は2025年9月期の上期（第1及び第2四半期）に偏重



ロード・ショーでよくいただいた事業計画に関する質問と回答

来期（2025年9月期）業績は黒字転換するのでしょうか。

当社は来期（2025年9月期）業績に「戦略的な成長投資」として、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』の認知拡大を目的としたマス広告の実施を計画しております。また、そのマス広告の効果最大化、ならびに中長期的な利益成長に向けて、①マス広告による登録者増加の受け皿となる組織体制の強化ならびに配置転換、②成約率向上を目的としたダイレクトリクルーティング機能の強化を計画していることから、来期（2025年9月期）業績においては赤字が継続することを見込んでおります。特に①の影響に伴い、一時的に生産性が落ちる可能性もあることから、赤字幅が2025年9月期の上期（第1及び第2四半期）に偏重することが考えられます。

なお、「戦略的な成長投資」を実施する理由は、①ノンデスク領域の人材不足は今後益々深刻化すること、②『Zキャリア』における求人企業側の採用需要はすでに十分確保されていること、③現時点において直接的な競合他社が存在しないこと、から当該領域において早期に「正社員になるならZキャリア」と第一想起される独自のポジションを確立することで、中長期的な成長ポテンシャルの最大化を図るためです。当社はマス広告の費用をかけずに安定的な成長をするよりも、マス広告を実施することにより、スピード感のある成長を実現することで、ノンデスク領域の市場約6,500億円（※1）における圧倒的なポジションを早期に確立し、持続性の高い成長を実現したいと考えております。

なお、来期（2025年9月期）業績予想は、2024年11月13日の2024年9月期決算発表・決算説明にて公表いたします。

※1：年間転職者数（約209万人）に対して、国税庁「令和4年分民間給与実態統計調査結果」における年収400万円未満比率（約52.0%）及びZキャリアの平均採用単価（約60万円）を乗じて算出

来期（2025年9月期）業績はマス広告を除けば黒字転換するのでしょうか。

当社の来期（2025年9月期）業績は、マス広告の費用を除けば黒字転換する見通しを立てております。一方で、Q1への回答で述べた通り、マス広告の効果の受け皿となる組織体制の強化ならびに配置転換の影響に伴い、一時的に生産性が落ちる可能性があることから、2025年9月期の上期（第1及び第2四半期）はマス広告の費用を除いた場合でも赤字が見込まれます。

一方で下期（第3及び第4四半期）は黒字転換すると思われ、通期ではマス広告の費用を除いた形での黒字予想となっております。

ロード・ショーでよくいただいた事業計画に関する質問と回答

マス広告による投資効果が発生する時期はいつでしょうか。

マス広告による投資効果は、早ければ2025年9月期の下期（第3及び第4四半期）から業績に寄与し始め、本格的には2026年9月期以降から投資回収期になると見込んでおります。

なお、来期（2025年9月期）業績および、中期的な目標には、マス広告による業績貢献は一切織り込んでおりません。マス広告の実施およびその効果に関わらず、中期的な目標としている「売上高100億円」、「営業利益率20%」を実現できると考えておりますが、Q1への回答で述べた通り、ノンデスク領域における中長期での市場ポジショニングの確立と持続的な成長を実現するために必要な投資と考えております。一方で、マス広告の実施により会員登録数が順調に増加した場合、売上高の増加に加え、従来の求職者集客の広告・宣伝費抑制にも繋がることから、赤字幅が減少する可能性がございます。

経営方針として2026年9月期以降も投資を継続するのでしょうか。

2026年9月期以降のマス広告への「戦略的な成長投資」は、現時点において確定した事実はなく、2025年9月期に限定した一過性の施策と位置付けております。「マス広告の規律」として、投下した広告費を上回る明確な売上高・利益成長への効果が得られる場合には、2026年9月期以降の投資継続を検討して参ります。

よくある質問と回答（2024年10月）

みずほ証券株式会社が10月29日受付で「変更報告書（短期大量譲渡）」を提出されていますが、どのような背景なのでしょうか。

当社の新規株式上場における主幹事証券であるみずほ証券株式会社（以下、みずほ証券）は、新規株式上場時における募集または売出しにおいて、需要動向を踏まえた販売、およびその後の流通市場における需給の悪化を防止することを目的として、当社株主であるグローバル・ブレイン7号投資事業有限責任組合、One Capital 1号投資事業有限責任組合、One CapitalDX 1号投資事業有限責任組合及びグローバル・ブレイン6号7号F投資事業有限責任組合（以下、貸株人）より438,400株の株式を借入し、オーバーアロットメント（Over Allotment）の売出しを行っております。

当該取引に関連して、主幹事証券のみずほ証券はシンジケートカバー取引により株式を取得し、貸株人から借入れている株式の返還を実施しており、みずほ証券による保有割合が10月29日受付の「変更報告書（短期大量譲渡）」で減少しております。

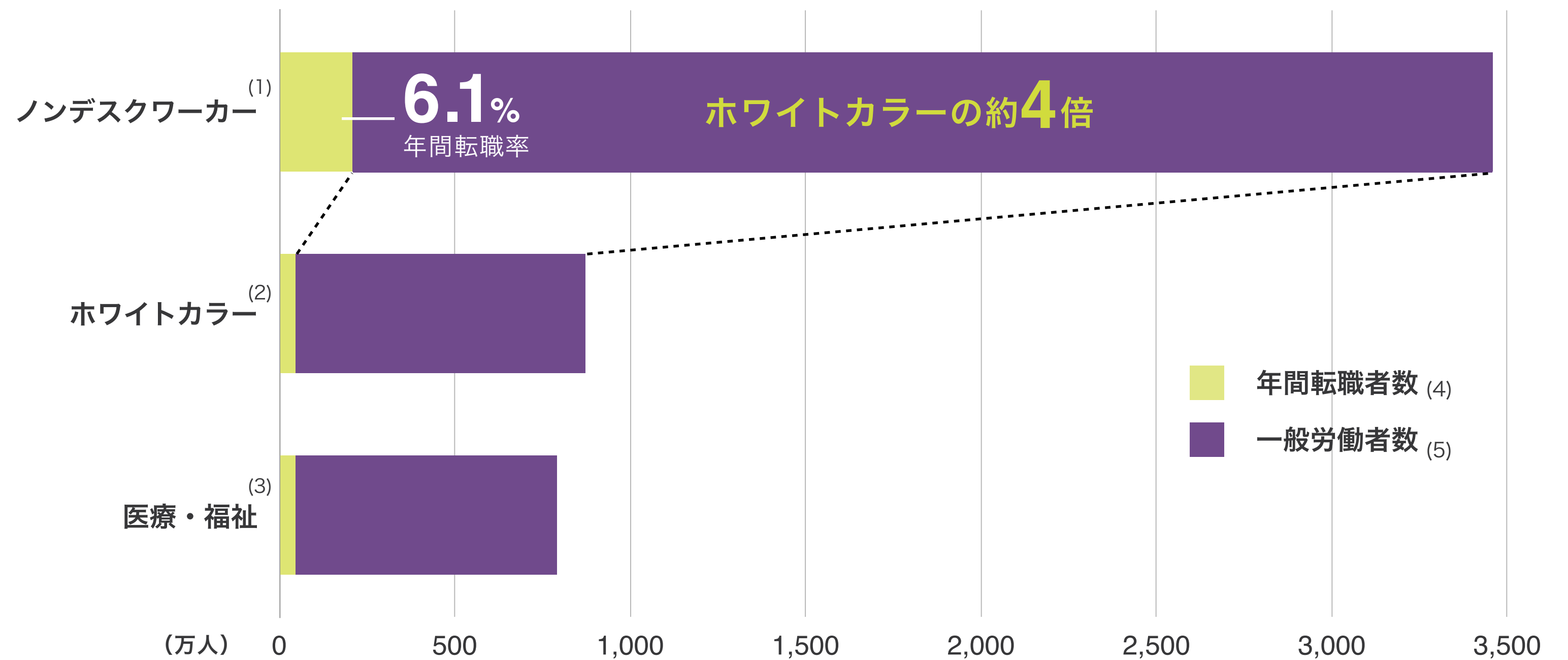
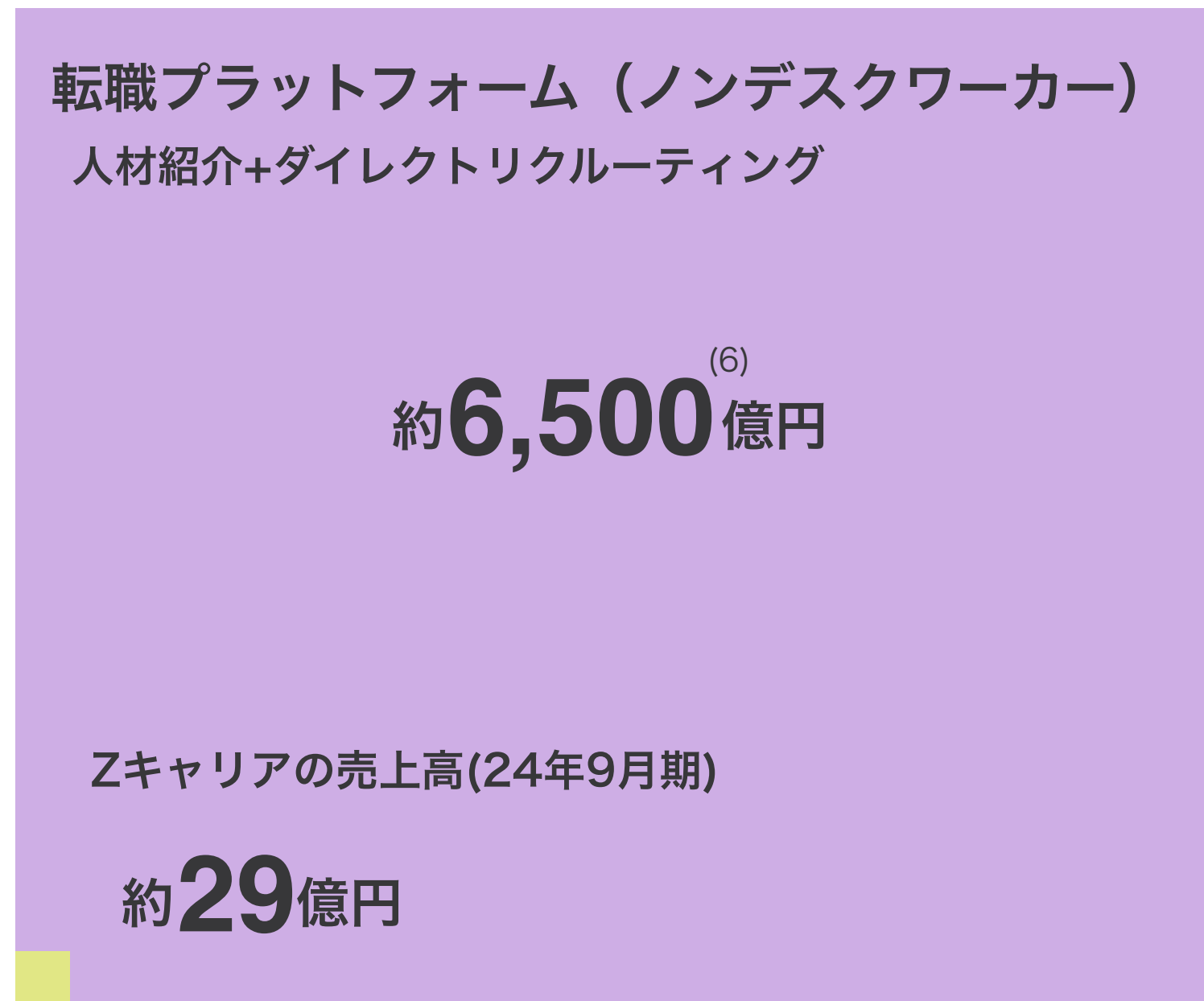
なお、貸株人に返還された株式は元引受契約締結日から上場（売買開始）日後360日目の2025年9月19日までの期間中、主幹事会社の事前の書面による同意なしには、当社普通株式の売却等を行わない旨を合意しており、ロックアップの対象となっております。

また、みずほ証券と共同保有者のアセットマネジメントOne株式会社（以下、アセットマネジメントOne）は、「新株式発行並びに株式売出届出目論見書の訂正事項分（2024年9月 第1回訂正分）」及び「新株式発行並びに株式売出届出目論見書の訂正事項分（2024年9月 第2回訂正分）」にて記載の通り、保有方針は「長期保有の見込みであります」との開示となっており、アセットマネジメント Oneより「236,900株」の親引けによる株式取得をしていただきました。

APPENDIX

ノンデスクワーカー領域はホワイトカラーの約4倍の労働者数 6,500億円の市場でシェア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4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

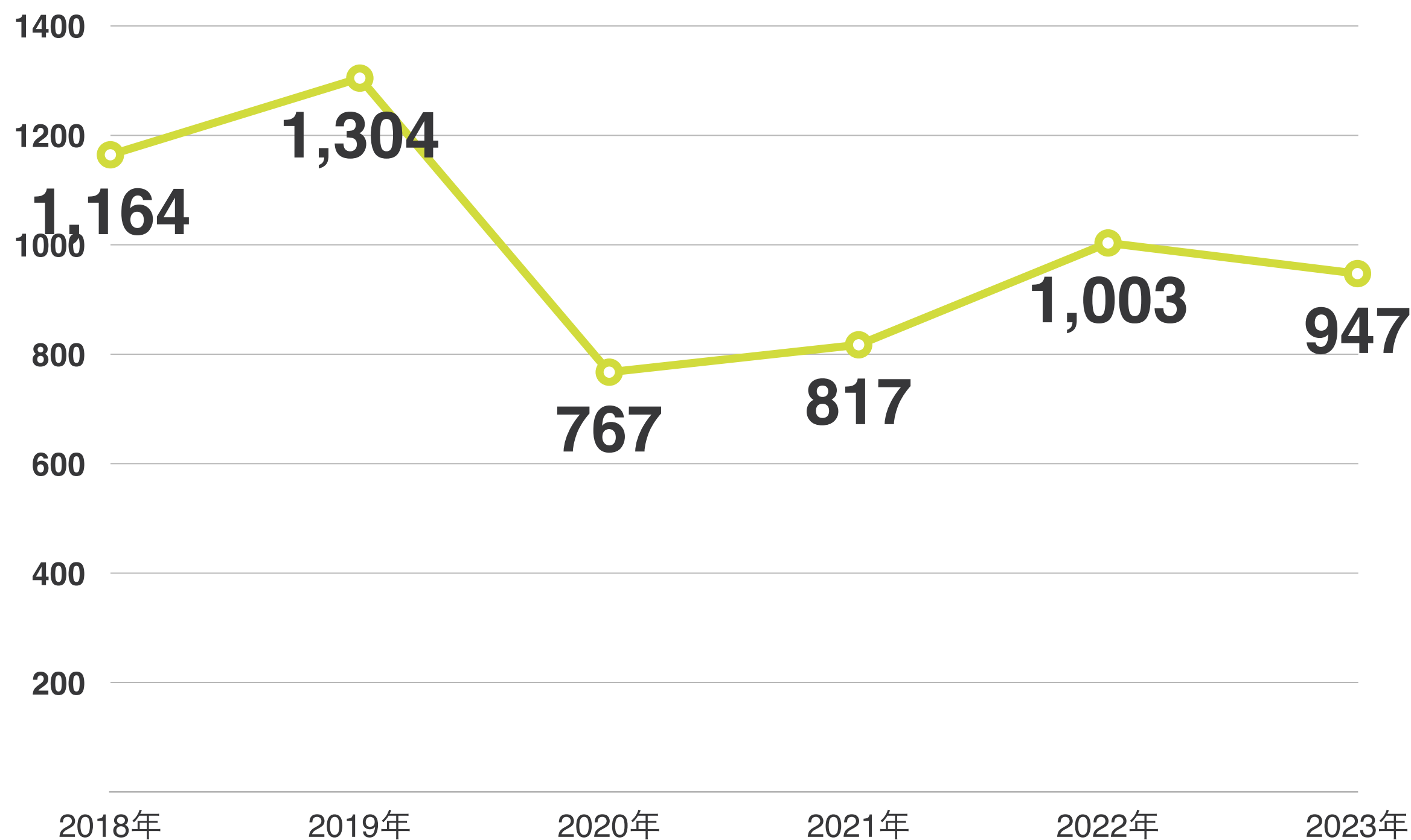
(5) 常用労働者のうちパートタイム労働者を除いた労働者

(6) 年間転職者数（約209万人）に対して、国税庁「令和4年分民間給与実態統計調査結果」における年収400万円未満比率（約52.0%）及びZキャリアの平均採用単価（約60万円）を乗じて算出

労働人口の減少＋求人広告の市場環境が大きく変動した結果 企業の求人広告予算が成果報酬型に流入し、Zキャリアの市場が拡大

正社員募集の求人広告掲載件数⁽¹⁾

(万件)



求人広告からZキャリアへの移行

1

労働人口の減少に加え、
主要求人広告媒体の集客減少

2

求人広告経由の
応募数・採用数が減少

3

成果報酬型のZキャリアへ
予算投下する求人企業の増加

出典：

(1) 公益社団法人 全国求人情報協会「求人広告掲載件数等集計結果」より雇用形態が正社員の週平均掲載件数（1ヶ月を4週間と仮定）を年ごとに集計

ハイクラス領域の転職とノンデスクワーカー領域の転職では 前提条件が異なり、あらゆる点に大きな違いがある

ハイクラス領域⁽¹⁾

ノンデスクワーカー領域⁽¹⁾

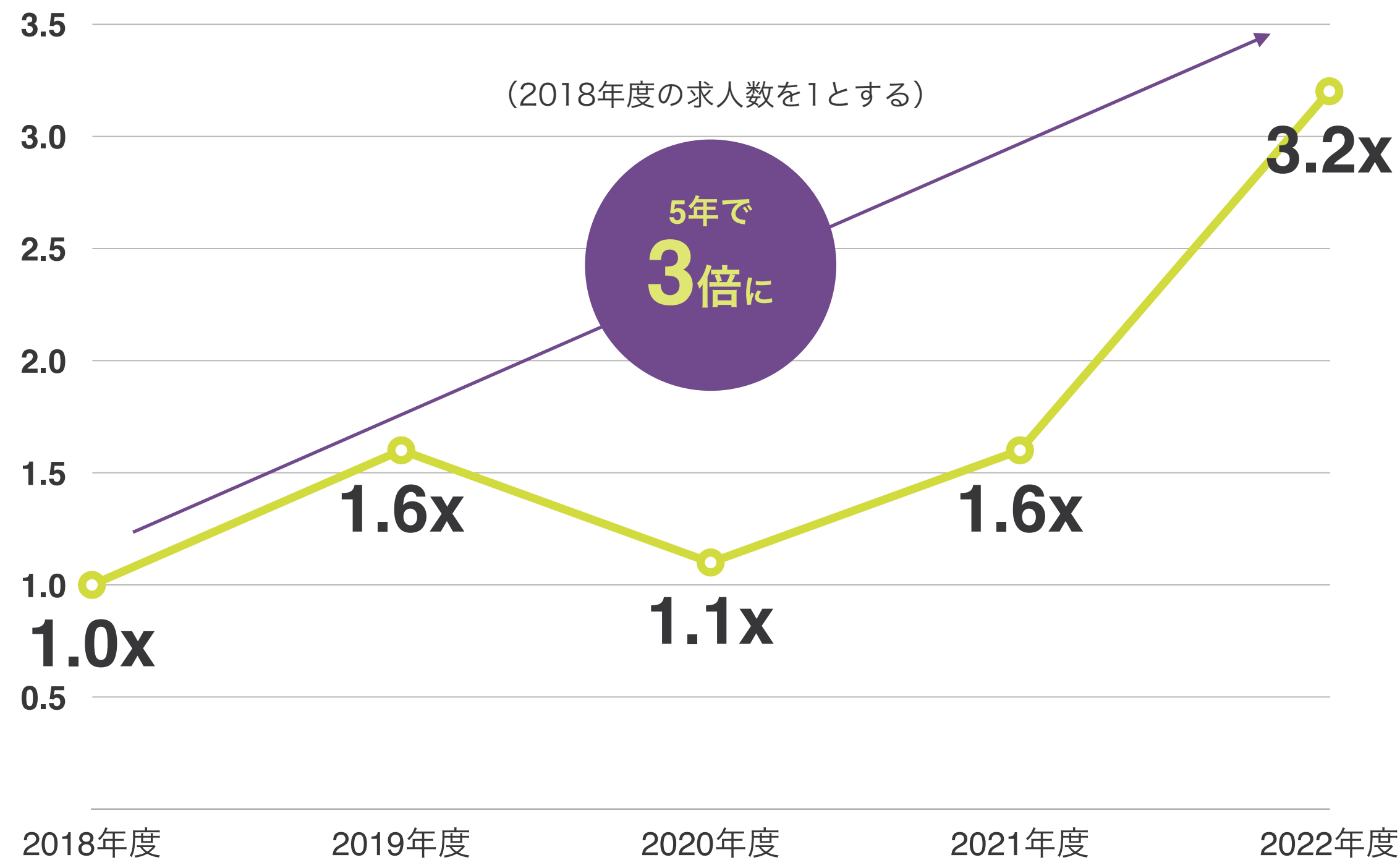
現在の職種 業界を軸に転職先を探す	スタンス	現在の仕事を続けたくない
より良い条件や就労/成長環境にいきたい	動機	現状の生活や職場環境から抜け出したい
スカウトやエージェントの複数利用	転職サービス利用	エージェントを知らない/単一利用
複数の転職先候補から条件で選ぶ	転職の選択肢	早く決まった企業に決める
2~3回+適性検査やリファレンスチェック	1社あたり面接回数	1~2回
3~4ヶ月	転職活動期間 (平均)	1ヶ月

注記：

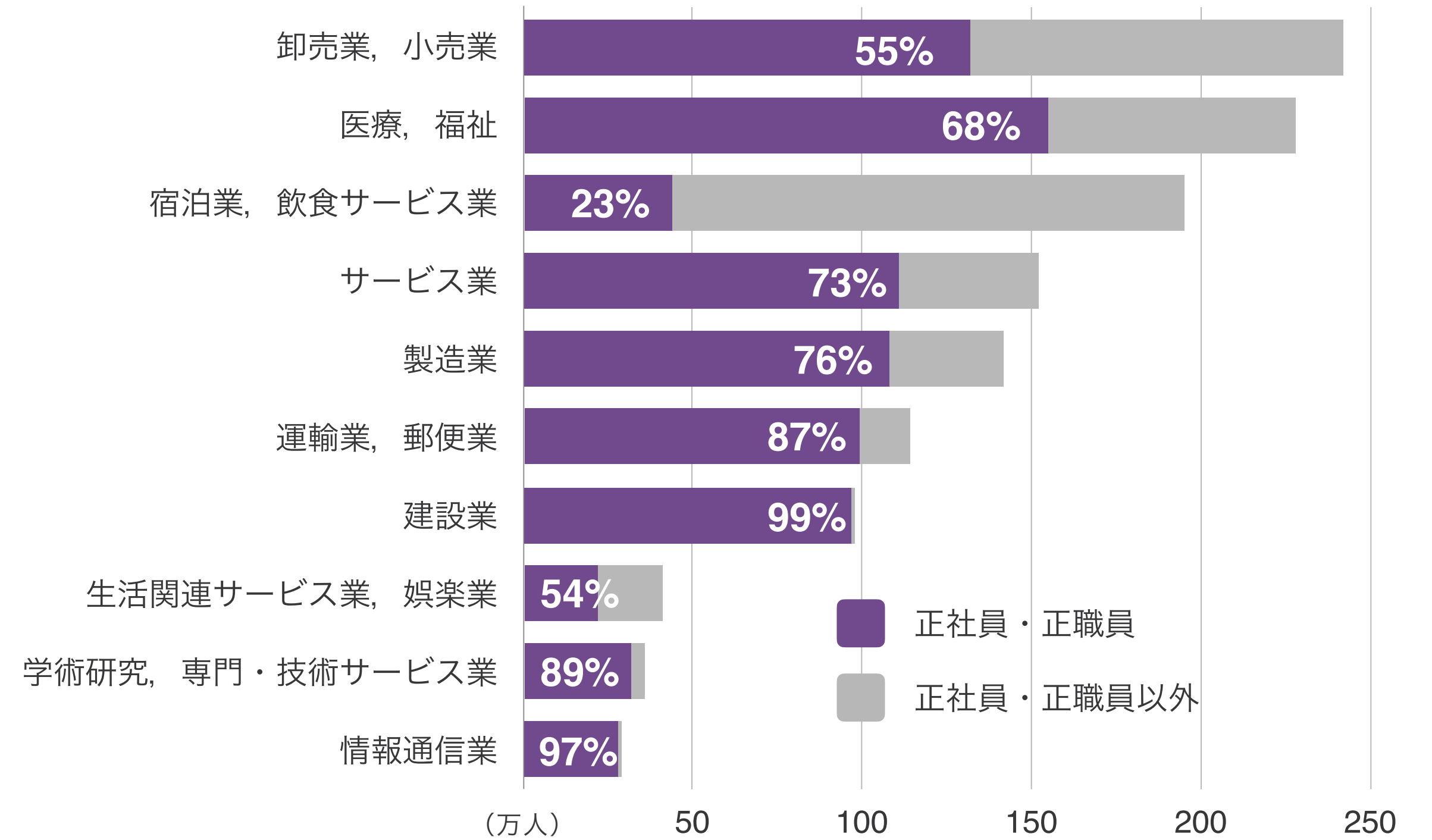
(1) 弊社調べ

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4年分 雇用動向調査」、「令和4年賃金構造基本統計調査」

AIを活用した2つのプロダクトが採用プロセスを大幅に効率化 収益性の改善、収益源の増加に期待



プラットフォームのデータ活用 x 生成AIで、 求職者、エージェント及び求人企業にスムーズな選考体験を提供

選考決定率の向上

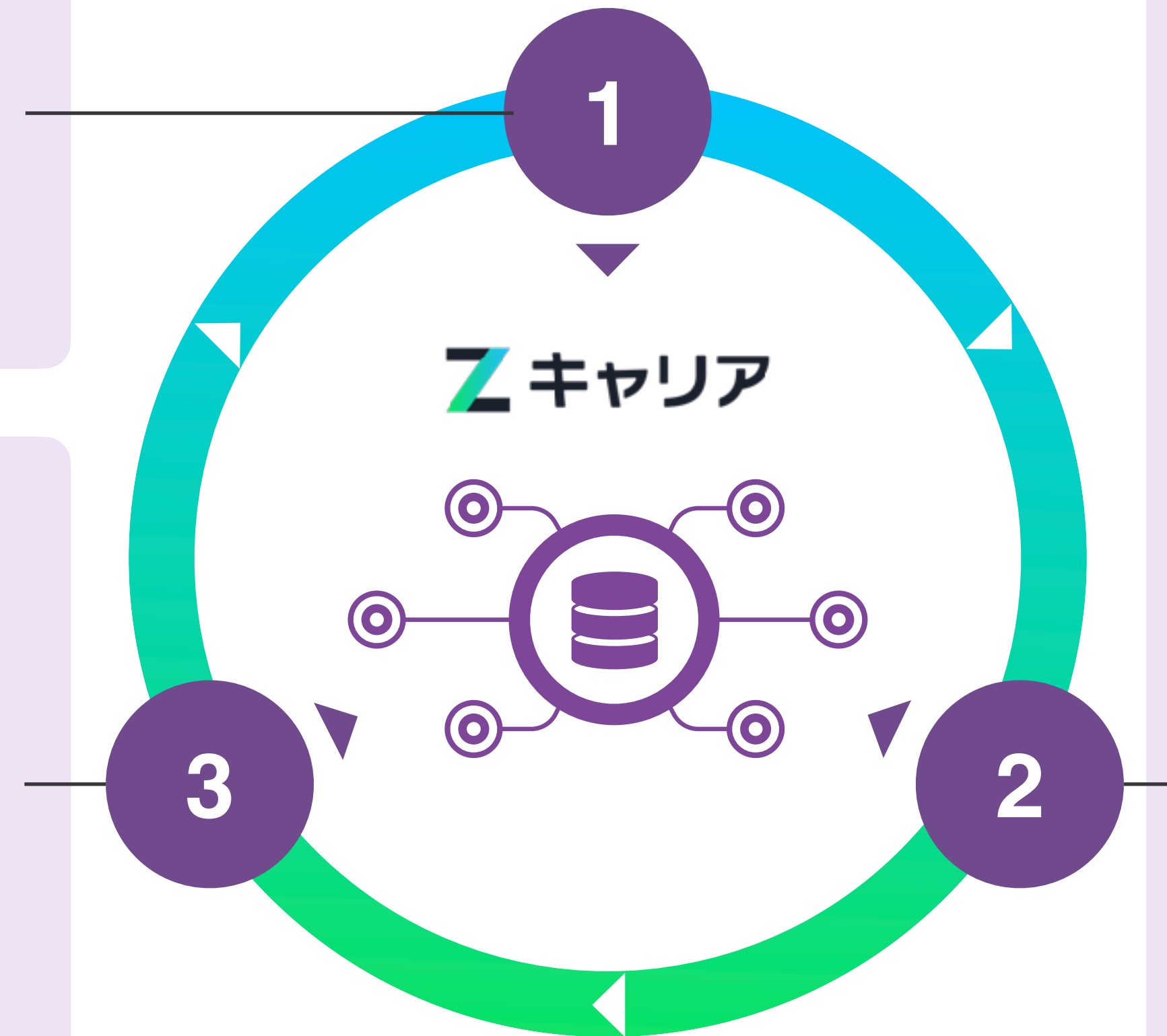
- AI面接による選考リードタイムの短縮
- 受かる可能性が高い求人への応募数増加

推薦数の向上

- AIスカウトのレコメンド精度の向上
- AI面接のスクリーニング精度の向上

PKSHA
TECHNOLOGY

資本・業務提携先の
PKSHA Technologyと
システム開発で連携



データの蓄積

多くのユーザーが利用し、
求職者・選考データが大量に蓄積

求職者の属性

- 推薦履歴書
- 職務経歴書
- 合格/不合格理由



求職者

求人企業の採用

- 求人情報
- 推薦数
- 内定率
- 入社率
- 早期退職率
- 採用属性等



求人企業

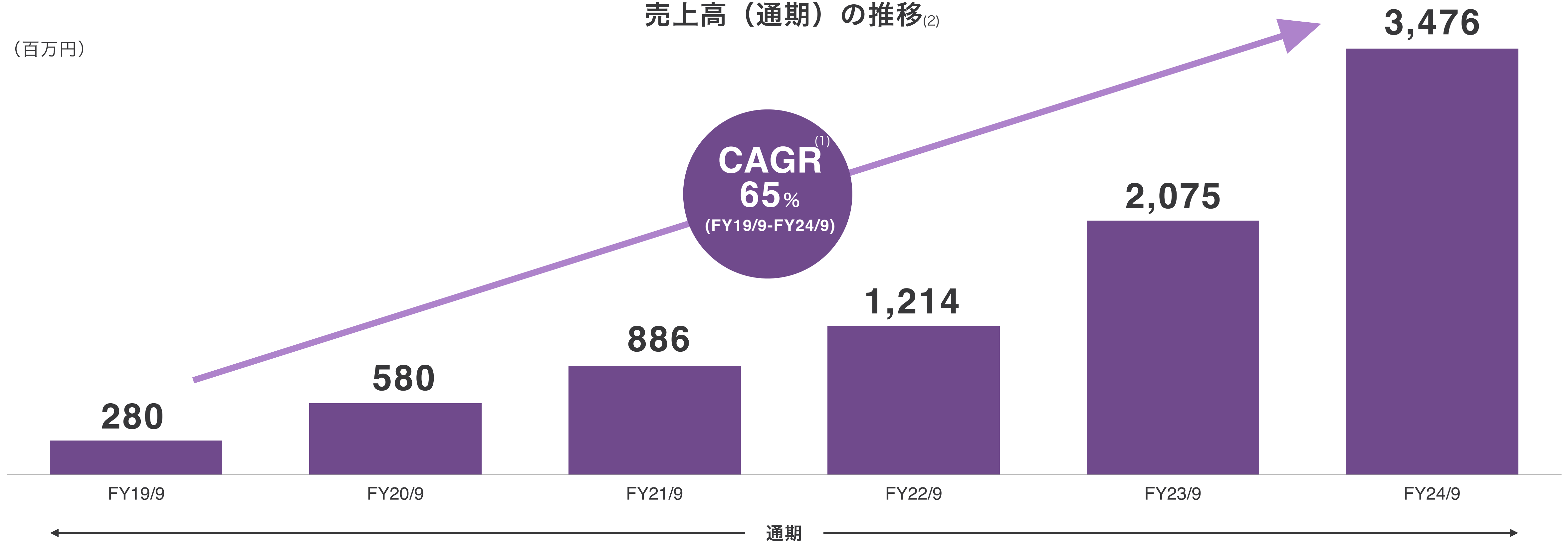


エージェント

規律ある「戦略投資」を実施することで、
今後も高い売上高成長率の継続を目指します

売上高（通期）の推移⁽²⁾

(百万円)



注記：

(1) FY19/9-FY24/9におけるCAGR（年平均成長率）

(2) 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

ノンデスクワーカーの生活水準の底上げは、結婚や子育てに結びつく社会的なインパクトの大きいビジネスである

ESG（環境・社会・ガバナンス）

社会的インパクト

Environment
環境課題への取り組み

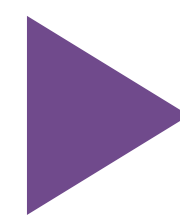
- 気候変動対策
- 温室効果ガスの排出量の削減
- 産業廃棄物や公害の撤廃

Society
社会課題への取り組み

- 労働条件の適正化
- 機会均等の遵守
- 従業員の多様性の促進


Governance
企業統治への取り組み

- 企業倫理の遵守
- コンプライアンスの遵守
- コーポレートガバナンスの整備



背景と目的

- 少子高齢化やサービス産業化の進展により、構造的なミスマッチが発生
- 構造的なミスマッチを解消することで、自分らしく働きながら、日本の平均所得が上昇し、新しい生き方を創造



社会的インパクト

- ノンデスクワーカーの就職支援
- ノンデスクワーカーの就職支援を通じて、日本の平均所得が上昇し、結婚や子育て等自分がやりたいことにチャレンジできる社会の創造