



2025年2月12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 03-6777-7083)

2025年9月期第1四半期 決算発表会 Transcriptの公開に関するお知らせ

当社は、2025年2月10日付で、以下のとおり、2025年9月期第1四半期 決算発表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1四半期 決算発表会 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1四半期 決算発表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1四半期 決算発表の内容についてご説明させていただきます。

p.2 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。

p.3 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。決算説明会の後半に質疑応答の時間をいただいておりますので、質疑応答はZoomのQ&A機能にて質問を受け付けております。

p.4 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お送りくださいますよう、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。よろしくお願ひいたします。

p.5 目次

皆様、本日はご多忙の中、当社の決算発表にご参加くださりまして、誠に有難うございます。ROXX代表取締役社長の中嶋汰朗です。

本日は、まず当社の「事業内容」をご説明させていただいた上で、「第1四半期の業績」そして、「今後の成長戦略」と「2025年9月期の業績予想」をご説明いたします。最後までどうぞよろしくお願ひいたします。

p.6 本日のプレゼンター

まずはじめに、私の簡単な自己紹介と、事業概要をご説明させていただきます。

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年の時ですね、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、試行錯誤を重ねるなかで、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参りました。

p.8 事業概要

あらためて、当社は現場のお仕事をされる方々を対象とした転職プラットフォーム「Zキャリア」を運営しております。当社では「ノンデスクワーカー」と呼んでおりますが、建設、物流、接客、飲食、製造、警備といった現場でのお仕事を中心に求人企業様と求職者の方をマッチングする事業になっております。

p.9 社会課題

今後、ますます労働人口が減っていく中で、2030年で3百万人以上、2040年には11百万人以上、人手が足りなくなると言われています。
職種別では、工場や販売、物流、建設、介護、飲食などの領域で、50万人から100万人近くの人材不足が見込まれており、現場仕事の手手が足りなくなるのは確実です。

p.10 社会課題

また、日本で働いている給与所得者のうち、年収4百万未満の方は約半分、学歴別の労働人口の約3分の2が非大卒、労働人口の約4割が非正規雇用という現状です。

p.11 Zキャリアスライド

これまでもキャリアがある方に向けた転職サービスは充実してきておりますが、目先の生活に困っている方々であったり、これから正社員として手に職をつけていきたいという方に向けた転職サービスというのは、これまで多くありませんでした。そういったところで当社はZキャリアを展開しております。

p.12 ビジネスモデルの概要 (Zキャリア)

Zキャリアのビジネスモデルについてご説明します。
Zキャリアでは2つのマッチングルートがありまして、1つは当社が主体となって求職者を集め、社内のキャリアアドバイザーが求人企業に紹介するといった、一般的な人材紹介モデルです。こちらは、求人企業に採用が決まった際に1件あたり平均60万円程度の成果報酬をいただく形となっております。

もう1つは、10名以下程度の中小規模の人材紹介会社約400社にパートナーとしてZキャリアプラットフォームをご利用いただいております。小規模故に大手企業様との取引が十分でない、求人確保できていない等の立ち上げ間もないエージェントが独自に抱えている求職者を、プラットフォームを通じて、求人企業にご紹介するモデルです。こちらは、月額の利用料をいただくことに加えて、パートナー人材紹介会社が成約された際の手数料の一部、約2割をいただく形となります。

p.13 求職者

Zキャリアをご利用いただいている求職者、平均年収では258万円となっておりますが、特徴として約半分が、「やりたいことがない」という方。さらに、パソコンを持ってない方が約3分の2となっております。転職活動の序盤に当たる、やりたいことから求人検索を行い求人を絞っていく活動や、応募に必要な履歴書や職務経歴書の作り方がわからない等、転職活動の序盤でつまづいてしまうのが特徴です。ですから、我々がメインターゲットとしている求職者は、一般的な転職をされる方とは異なる課題があります。また、求職者の転職希望理由として多い順に、「非正規から正社員になりたい」「年収をあげたい」「今の労働環境を良くしたい」といった理由となっており、目先の課題を解決するために正社員になりたいというニーズがあります。

p.14 求職者の特徴

また多くの求職者は、面接の経験がなかったり、現場で仕事をしていると、仕事を休まないで面接に行けない、という課題も抱えております。

p.15 参考: 求職者の流れ

そういった方々に向けてちょうど今年の1月4日からテレビCMも開始しましたが、その他にもTikTokやXなどのSNS広告からの流入、あるいは、当社のターゲット層が多く利用するアライアンスからの流入でターゲットを獲得します。

Zキャリアにご登録いただいた、大部分の方々には当社のキャリアアドバイザー、転職支援を行うスタッフとの電話面談を通じて、どういった求人に応募するか相談を行い、選考対策のサポートを受けて、求人企業にご紹介をして推薦から選考、そして内定、入社へと進んで参ります。また、今後は当社からのご紹介の他にも、求人企業から直接、求職者の方にスカウトを送るといった機能を使って、ダイレクトマッチングという経路を増やそうと考えています。

p.16 求人企業

実際に成約している職種を見ていきますと、「施工管理」「販売・サービス」「事務」そのほか「法人営業」や「インフラエンジニア」など、さまざまな業界、職種で幅広くご紹介をしております。

一般的なキャリア採用ですと、1求人あたり1～3名あたりで採用が充足してしまうのですが、当社は、それぞれの業界において、事業規模が大きく、1求人でも数百から数千人、同じポジションかつ全国で、学歴職歴等を問わずに募集されている大手企業様を中心にZキャリアへの求人掲載をしております。

p.17 求人企業の特徴

先日でも串カツ田中様の事例を発表しましたが、串カツ田中様では年間150名程度の採用者数のうち、約30%程度にあたる人数をZキャリアを通じて採用いただいております。それ以外にもビーネックステクノロジー様では、年間約2,400名、施工管理の夢真様は年間で約1,200名、事務職ではマンパワーグループ様が年間約1,200名という採用人数の中で、当社シェアはそれぞれ約1～3割程度を占めており、上昇傾向にあります。なお、今後もますますシェアが向上する余地があると考えております。

p.19 Zキャリアにおける転職実績

Zキャリアを通じた正社員転職により、求職者の平均所得は約50万円も上昇しています。転職前の平均所得は258万円、手取りで言うと約16万、17万円程のイメージですが、Zキャリアで非正規雇用から正社員に転職するだけで、平均所得が約312万円に上昇します。そうすると、毎月約3、4万円手取りが増えることとなります。使えるお金が増えることで生活に余裕が出たりですとか、これまでできなかったことにお金を使えます。遊びに行くのも一つです。人手不足を背景に、学歴・職歴を問わず、所得をあげることができる、良い求人というのは沢山あります。Zキャリアはそういった正社員就職のご支援をさせていただいております。

私自身もバンドやっていた時の友人ですとか、若い頃は好きなことやりながら、非正規で自由度の高い働き方を選ぶ人も多くいましたが、だんだん年齢を重ねたり、家族の環境の変化等によって、やはり安定した収入が欲しいというタイミングがどこかできます。そういった時にZキャリアを通じて、正社員になって年収を上げていくようなきっかけを作るという事業に取り組んでおります。

p.21 業績ハイライト

さて、ここから2025年9月期 第1四半期の業績のご報告になります。

詳細は個別のスライドでご説明いたします。

第1四半期の業績は、売上高で約1,066百万円となりまして、前年同期比で49.3%の増加と、「通期業績予想の成長率」と同水準で成長を実現いたしました。

また、営業損益は「赤字幅の縮小」を実現しております、良いスタートが切れたと感じております。

続いて、中期的な業績見通しに関しましては、当社は「2027年9月期で売上高は約100億円、営業利益率は約20%」程度を目指しております。こちらは 年明けから開始をいたしました、Zキャリアの認知獲得のための「戦略投資」の投資効果を考慮しない形でも達成ができると考えております。

続いて、今期の通期業績予想についてです。通期の売上高は約5,235百万円。営業損益は前期と比較し、およそ半減の、約195百万円の赤字を見込んでおります。

特に上半期は、マス広告を中心とした戦略投資、並びに新規採用にも注力しております、投資

効果の多くは下半期から出てくると考えております。したがって、上半期の赤字幅が大きくなることを見込んでおります。そのため第1四半期の業績は当初の見立て通りで進捗している状況でございます。

p.23 2025年9月期 第1四半期の業績サマリー

こちらが第1四半期の業績サマリーです。

売上高は前年同期比で、49.3%増加の約1,066百万円。

営業損益は約172百万円の赤字。

営業損益率は、前年同期比で、12.0ポイント改善となりました。

p.24 業績(四半期)の推移

続いて、四半期の業績推移です。通期業績予想に対する第1四半期の進捗率は、約20%となっております。こちらは前期、前々期における第1四半期の進捗率は、それぞれ約21%、約19%でございます。例年通りの順調な推移です。

また、売上高は、前年同期比で大きく成長している一方、赤字幅は前年比で縮小されていることから、収益性についても大きな改善が進んでおります。

p.25 売上高(四半期)の推移

続いて、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97.4%の増加と、引き続き大きく成長を続けております。こちらの濃い紫の部分は、当社経由での手数料と、社外エージェントの採用事務手数料を合計したマッチングに伴う売上です。

なお、前年第4四半期と比較すると微増となっておりますが、こちらは前期の第3四半期における当社のキャリアアドバイザー数の大幅な増加により、前期、第4四半期における成約数が押し上げられた結果になります。本来、Zキャリア事業は、4月を含む第3四半期の売り上げが最も高くなるという季節性がございますが、それを上回る形での着地ということで、あくまでも前期、第4四半期が一時的に強い数値となった形になります。したがって、こちらは前年同期比と比較していただくと、しっかり50%程度伸びており、順調な進捗だと認識しております。

p.26 GMV及びテイクレート(四半期)の推移

続いて、GMVおよびテイクレートの推移についてです。当社では、転職決定時に、採用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を当社経由および社外エージェント経由、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61万円の全額、つまり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61万円に対して約17%にあたる、約10万円が当社の売り上げとなります。

従いまして、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ます。テイクレートは前年同期比で+11.6ポイントの増加となっております。今後も当社経由での成約が大きく成長すると考えておりまして、テイクレートも徐々に上昇していくと見込んでおります。

当社経由のGMVは前期の第4四半期比で下がっておりますが、先ほどご説明いたしました通り、前期の第4四半期で一時的に当社経由での成約が増えたため、GMVが大きく跳ねたという要因です。また社外エージェント経由のGMVは、ご説明の通り、季節性によって第3四半期が上がっているということでございます。

p.27 GMVの主要なKPI

つづいて主要なKPIです。まず求職者登録数は、約444千人、前年同期比で55.8%増加しております。規模も大きくなってきましたが、現状は目立った獲得単価の高騰もなく順調に拡大しております。

なお第1四半期については、CM開始前の数値となっております、従来の集客チャネルからの流入のみによって増加しております。

また成約単価につきましては、年に1回の開示とさせていただきます。理由としましては、年度で見たときの推移がどうなっているのかが重要と考えているためです。四半期単位では前後する数値であることから、年度単位でみることで十分トレンドはお伝えできると考えております。

また、前年の通期決算発表でもお伝えいたしましたが、成約単価が上がり続けるのが良いとも限りません。というのも、成約単価が上がっていても、成約率が低くなってしまうと、GMV、売上は伸びなくなってしまいます。単価が低くても、その分成約率が高い求人も重要になります。当社としましては、一人でも多くの方の転職が実現することが第一と考えており、単価が下がっているからと言って悪い状況ではない場合もございますのでご理解いただければと思います。

p.28 売上総利益(四半期)の推移

つづきまして、売上総利益ならびに売上総利益率についてです。

当社は一般的な人材紹介会社とは異なり、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が、Zキャリアプラットフォームを通じて、求人企業と求職者のマッチングを行っております。

そのパートナー紹介会社からZキャリアの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、売上の大半は現状、固定費に依存しない、非常に原価率の低いビジネスモデルとなっており、売上総利益率は85%前後と、非常に高い水準を維持しておりました。

一方、今回売上総利益率が前年同期比で4.3ポイント、下がっている点についてご説明いたします。

今回、試験的な取り組みとして、一部の主要クライアントに限り、RPOと呼ばれる採用業務の代行を今期よりトライしております。

従来は求職者の紹介のみを行ってまいりましたが、募集要件の再策定や、ブランディング、選考プロセスの設計、離職率低下に向けた現場ヒアリングなど、より深くクライアントの業務に入り込むことで、関係性のさらなる強化、ならびに今後の業績の安定性の構築を計りたいと考えております。

また現在、当社で開発中のAI面接機能なども、こういった全体のプロセスを考える取り組みから導入に至るケースも出てくると考えており、今後、競合等の参入があった場合に備えても、単なる人材の紹介だけでないというのが当社の強みになりますので、こういった新しい取り組みも積極的に取り組んでいきたいと考えております。

以上のような経緯で、一部の人件費がRPOの売上原価へと計上された結果、売上総利益率は85%を下回る水準になったということがございます。なお、RPOの増加については、まだ試験的な検討段階であり、大きな戦略の変更はございません。

p.29 販売費及び一般管理費(四半期)の推移

つづいて販売費および一般管理費の推移です。こちらは、売上高の成長に対し、販売費及び一般管理費が抑えられており、前年同期比で16.3ポイントの改善となりました。

また、前年の第3および第4四半期は広告宣伝費を抑えていた反動により、今期の広告宣伝費は弊社で適切な水準と考えている3割を若干上回る水準となりましたが、その分求職者登録数は順調に増加している形となります。

p.30 従業員数の推移

続いて、従業員数の推移です。今期 第1四半期末時点で290名、前年同期比で20.3%増加しております。Zキャリア事業の強化に伴う採用に加えて、プロダクト開発やコーポレート部門の採用も実施いたしました。

前年同期比の売上高の増加ペース49.3%に対して、20.3%の従業員数の増加ということで、従業員数あたりの売上高については成長していると言えます。これは、AI活用による業務効率化や、事業の成熟度の高まりによる改善結果と考えております。

一方で、Zキャリアにおける従業員数の増加は、売上の成長ドライバーでもございます。現在登録求職者数が増加している中で、面談できるキャパシティの拡大が必要になってきますので、引き続き採用は重要になっております。そのため、第2四半期においても中途採用を積極的に行っており、約50名程度、また、今期から新卒採用にも積極的に取り組んでおり、2025年卒の新卒入社予定は約78名を見込んでおり、通期では人員数も順調に増加していく形となります。

中途採用においては3ヶ月程度、新卒においては半年程度を育成期間と見ていることから、足元の採用の効果は下半期から見込めると考えております。

p.32 参考: マス広告の重要性

今年の1月4日からマス広告施策を実施した理由として、「正社員の仕事探し」と聞いても思い浮かべない転職サービスがない、という回答が63%を占めている点が挙げられます。やはり「正社員になるならZキャリア」という認知を作り込むことによって、長期的な参入障壁や集客単価の抑制に繋がっていくと考えておりますので、非常に重要な打ち手と捉え、今回マス広告の実施に至っております。

p.33 参考: 広告宣伝のクリエイティブ

今回、菊池風磨さんにご出演いただき、キャッチコピーは「正社員になろうZ」というもので、非常にキャッチーなCMに仕上がったと思います。

p.34 参考: 広告宣伝の目的と内容

改めて、「正社員になるならZキャリア」という認知を世の中に作ることを第一に、テレビCMのみならず、ビデオオンデマンドサービスを含めた、AbemaTVやTver、YouTubeといった媒体で放映を行っております。

キャスト起用の背景は記載の通りです。男女問わず、転職に対して堅苦しいスーツを着ているイメージがあるところに対して、手軽に正社員になれるようなイメージを持っていただきたいと考えております。

さらに、タイミングも良く、菊池風磨さんご自身も活躍されて露出が増えておりますので、良い効果が結果として得られております。

また、制作費用については、製作費の一部がこの第1四半期、そして残りの大半部分と放映費につきまちはCMの放映を開始した次の第2四半期から計上される予定となっております。

p.35 参考: 戦略投資の考え方

今期に関しましては、本来この広告費を除けば、営業利益としては黒字化できる場所ではありますが、やはり市場をしっかりと押さえにいくことを最優先に考えておりますので、今回、大きく投資を行うといった意思決定をしております。

p.36 中期的な目標

中長期的な目標については、ここから3年後、27年9月期においては、売上高は約100億円、営業利益率は約20%という水準を目指して進めております。引き続きしっかり頑張っていきたいと思っております。

p.38 2025年9月期通期の業績予想

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。

今期は売上高で、約5,235百万円と前年比50.6%の増加を見込んでおり、高い売上成長が継続できると考えております。また、営業損失は約195百万円の赤字の見込みとなりまして、前年比で半減、営業損益率で約 9.8 ポイントの改善を見込んでおります。

p.39 業績予想の前提

業績予想の前提については、こちらのページをご覧くださいと思います。

p.40 配置転換ならびに組織体制の強化

続いて、配置転換ならびに組織体制の強化についてです。前年の通期決算発表でもお伝えしました通り、Zキャリア事業において、中長期的な生産性向上を目的とした、大幅な体制変更をこの第1四半期に実施いたしました。

具体的には、一連の転職支援のプロセスを求職者との面談前後で区切り、面談を増やすチーム、成約数を増やすチームに分けて運営することで、効率面、品質面ともに上げられる可能性が高くなると考えておりまして、今期、第1四半期に予定通り実行いたしました。

これまでは全てのプロセスを1人のキャリアアドバイザーが担当していましたが、分業制にすることで、行動量を担保することが得意なメンバーが面談設定までを担当し、サポートが得意なメンバーは転職支援に専念できる、といった業務を分ける体制となりました。

結果として各人の業務範囲が狭まることで、マネジメントコストも低くなります。

この体制変更は大きな取り組みであるため、生産性への影響は一時的に不可避と捉えておりましたが、年明けから当初の狙いに近い形で、変更の成果も見え始めております。

スライド右側は、生産性推移のイメージを記載しております。一点ご注意くださいのは、第1四半期の生産性の低下が売上に反映されるのは第2四半期となります。そのため生産性につきましては、一旦下がったものが下半期にかけて上がっていく形になりますので、通期を通して効果があったとお伝えできるように足元しっかり進めていきたいと考えております。

p.41 参考:業績の季節性

そしてこちらが今期の業績に対する主要イベントをまとめております。

まず、最上段になりますが、一般的な人材ビジネスと同様、当社の顧客の採用が4月入社に偏ることから、当社は4月が含まれる第3四半期の売上高が高くなりやすい傾向にあります。前述の通り、前年の第4四半期における、自社でのマッチングについては、本来の季節性を上回る成約がでていたということがございます。

つぎに、当社の採用と売上の相関についてです。中途採用については約3ヶ月、新卒採用については約6ヶ月をおおよその育成期間と捉えております。

今期、第1四半期については、中途採用はそれほど多くはなかったですが、第2四半期で約50名の中途採用と、第3四半期には新卒採用で現状78名が入社する予定です。こちらは採用コストならびに人件費部分が先行して発生することから、売上に反映されるのは下半期以降になる見通しです。当社としても、新卒採用を一気に増やしていることから若干見通しづらい部分もありますが、中長期の安定した成長を見据えた重要な戦略と捉えております。なお、前期も新卒については13名採用を実施しまして、既に活躍していただいておりますので、今後は中途採用ではなく新卒採用を中心に組織拡大を図っていく予定でございます。

最後に、今期に限ったポイントが2点ございます。

1点目は、直前のページでもご説明しました通り大幅な体制変更についてです。体制変更自体は、現時点で完了しておりまして、結果としては良い形になっていると感じております。この第1四半期に実行した体制変更の結果、一時的に生産性が下がるとお伝えした通り、その結果は次の第2四半期の業績に影響するため、一時的なダウンタイムが発生いたしますことを、改めてご理解いただければと思います。

2点目は、この1月から開始したマス広告の制作費が第1四半期に計上されると見込んでおりましたが、計上タイミングの変更により、第2四半期に制作費が計上されることとなりました。CM制作費と放映費に変動はございませんので、通期における計画の変更はございませんが、この2点が第2四半期に重なることが予想されます。

p.42 再掲(2024年12月5日):よくある質問と回答(政策等が事業に与える影響)

こちらは、第1四半期に多くいただいた質問のQAを記載しております。株主の皆様、個人投資家の方々、機関投資家からいただいたご質問には、なるべく積極的にお答えしていこうと考えております。そちらへの回答については、こういった形で開示させていただいておりますので、引き続き皆様へなるべく早く、正確な情報を発信していきたいと考えております。

以上をもちまして、株式会社ROXX 2025年9月期 第1四半期 決算発表会を終了させていただきます。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。

【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。