

2026年9月期  
第2四半期決算説明資料

2026年5月14日

株式会社ROXX（証券コード：241A）

## 2026年9月期 第2四半期業績

Zキャリア事業の売上高は約9.49億円（前年同期比+28.2%）、新人比率は47.9%（前年同期比+22.9pt）にて進捗。営業利益はガイダンス通り通期黒字化に向けて、引き続き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1.64億円の営業損失も前年同期比で約4.46億円の改善で進捗

- ・ 売上高：949百万円（Zキャリア事業で前年同期比：+28.2%）
- ・ 営業利益：▲164百万円
- ・ 当期純利益：▲233百万円

## 重要指標の進捗

求職者集客はSNS比率が約80%となり、順調に求職者登録数は伸長しつつ、効率の改善も功奏。当社経由の推薦人数の伸長率は前年同期比で+14.3ptと堅調に推移。第2四半期の売上総利益率も約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：122人（前年同期比：+43人）
- ・ 累計求職者登録数：60.8万人（前年同期比：+13.7万人 +29.1%）
- ・ 当社経由の推薦人数：+7.3%（前年同期比：+14.3%）
- ・ 売上総利益率：80.6%（前年同期比：+2.2pt）
- ・ 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

- ・ S O M P O ひまわり生命保険株式会社へ「Zキャリア AI面接官」のトライアル導入が決定
- ・ NHK「首都圏ネットワーク」にて「Zキャリア AI面接官」をご紹介いただきました
- ・ キャリアアドバイザーの業務を支援する「AIアシスタント by zcareer platform」の外部展開を開始
- ・ 面談の質を向上する「AIフィードバックシステム」の開発および本格導入に関するお知らせ

注記：

・ 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

# 業績ハイライト

売上高進捗率は37.5%と前年度と同等水準にて推移し、前年度同期比で28.2%成長  
通期黒字化の達成に向け、前年同期比で営業利益はプラス約4.4億円と大きく改善

	2025年9月期 第2四半期	2026年9月期 第2四半期	前年同期比	業績予想	進捗率
売上高	740 百万円 (Zキャリアのみ) 913 百万円	949 百万円	+28.2%	5,000 百万円	37.5%
売上総利益	716 百万円	765 百万円	+6.9%	-	-
(売上総利益率)	78.4%	80.6%	+2.1pt		
営業利益	▲611 百万円	▲164 百万円	△73.0%	45 百万円	-
(営業利益率)	▲66.9%	▲17.3%	+49.0pt		
当期純利益	▲620 百万円	▲233 百万円	△62.4%	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  
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

採用も着実に実行し、  
YoY 純増**+43人**

**122**人

前年同期比  
+43人

新人比率 47.9%  
前年同期比 +22.9pt

累計求職者登録数

集客力の継続的な改善に  
伴い、約**29.1%**上昇

**60.9**万人

前年同期比  
+13.7万人 +29.1%

当社経由  
推薦人数の伸長率

前四半期比で**+7.3%**と  
堅調に推移

**+7.3%**

前年同期比  
+14.3%

売上高総利益率

ガイダンス通り  
**80%**以上の水準を維持

**80.6%**

前年同期比  
+2.2pt

成約単価

年次にて開示  
**+3.1%**と堅調に推移

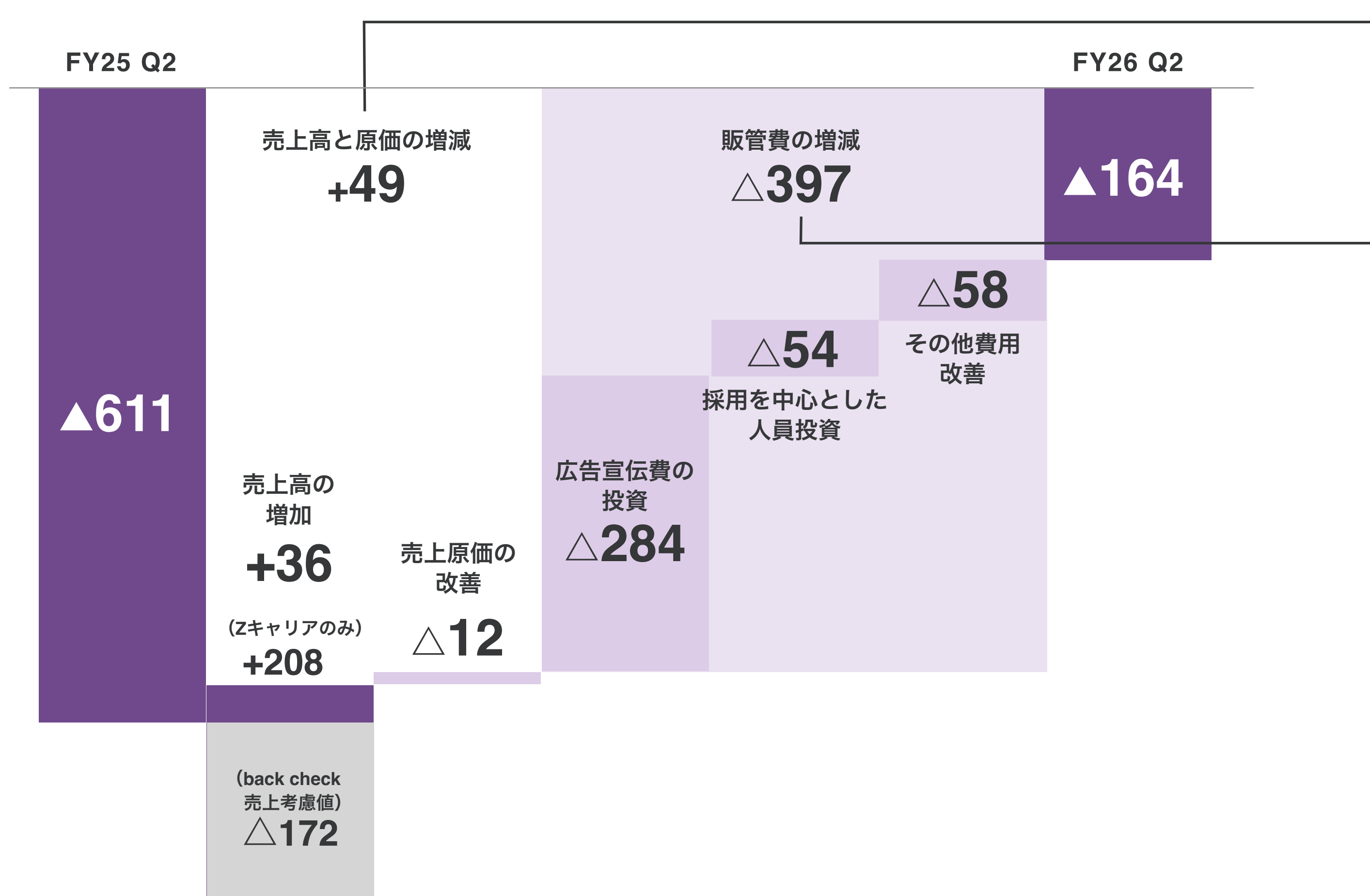
**63.1**万円

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

## 費用効率化を着実に進め、前年同期比で約4.4億円の改善 ガイダンス通り、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目指す

(百万円)



### 売上高の増減

Zキャリア事業のみで約+208M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、前年度から継続的に実施している生産性改善が功奏したことに加え、前年度実施できなかった人員投資を積極化した成果が見えはじめ、下期以降の更なる売上高向上を目指す

### 販管費の増減

#### 広告宣伝費の投資

売上高対比広告宣伝費は、32.0%と一部投資も含めながらコントロールを実現。前年度はマス広告の影響で大きく投資をしていたところもありつつも、前年同期比で△32.5ptと大幅に効率化を実現。さらにSNSの新規検証が功奏し、効率化をしつつも集客量は上昇、なおかつ面談単価も改善できるトレンドを継続的に実現。

#### 採用含む人員への投資

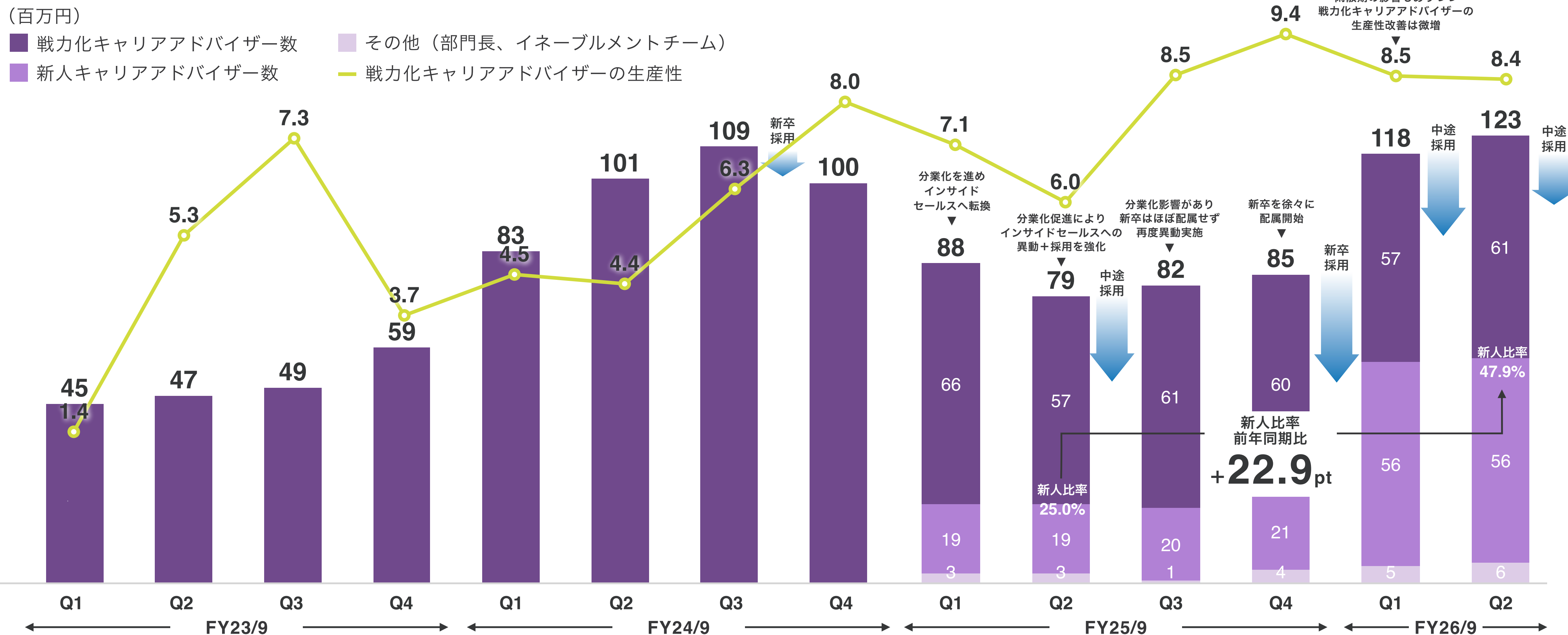
採用含む人員への投資は引き続き継続しながらも、投資額としては前年同期比で△54百万円にて着地。採用人数もほぼガイダンス通り。

#### その他、費用改善

第1四半期から本社移転やAIを含むシステム利用料への投資を引き続き実行しつつも、ガイダンス通り、今四半期後半における地代家賃への効率化を中心として、さらに費用効率化と最適化を進め、△58Mの改善。

注記：  
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

新人比率 47.9%（前年同期比+22.9pt）に加え、検証していた領域別紹介事業を一つに統合した影響を一定受けながらも、生産性改善が引き続き功奏、下期に向け各領域も底上げを実行





## 導入実績

SOMPOひまわり生命の新卒・中途採用において採用支援サービス「Zキャリア AI面接官」のトライアル導入開始

SOMPOひまわり生命株式会社が推進する採用プロセスのDXにおいて、新卒、中途ともに導入開始



## メディア

NHK「首都圏ネットワーク」にて「Zキャリア AI面接官」をご紹介いただきました

2026年4月2日（木）放送のNHK「首都圏ネットワーク」にて、当社が開発・提供する採用支援サービス『Zキャリア AI面接官』をご紹介



## サービス

キャリアアドバイザーの業務を支援する「AIアシスタント by zcareer platform」の外部展開を開始

キャリアアドバイザーの業務効率化と求職者支援の質向上を目的として独自開発したAIツールを集約した「AIアシスタント by zcareer platform」の外部展開を開始



## サービス

面談の質を向上する「AIフィードバックシステム」の開発および本格導入に関するお知らせ

AIにより、面談内容をハイパーフォーマーのデータとリードタイムなく比較・分析することができ、多角的な解析・評価からフィードバックまでを一気通貫で実行するシステム

2026年9月期  
第2四半期業績

採用投資を積極化し、新人比率は引き続き高い状況であったが、引き続き生産性改善が継続寄与し、売上高の進捗率は前年度とほぼ同等水準にて進捗、営業利益も△4.4億円と大幅に改善

	2025年9月期 第2四半期業績	2026年9月期 第2四半期業績	前年同期比	
<b>売上高</b>	<b>740</b> 百万円 (Zキャリア事業のみ) 913 百万円	<b>949</b> 百万円	<b>+208</b> 百万円	<b>+28.2%</b>
パフォーマンス収入	498 百万円	718 百万円	+219 百万円	+44.1%
リカーリング収入	242 百万円	231 百万円	▲10 百万円	▲4.5%
<b>売上原価</b>	<b>197</b> 百万円	<b>184</b> 百万円	△12 百万円	△6.3%
売上原価率	21.6%	19.4%		△2.1pt
<b>売上総利益</b>	<b>716</b> 百万円	<b>765</b> 百万円	<b>+49</b> 百万円	<b>6.9%</b>
(売上総利益率)	78.4%	80.6%		+2.1pt
<b>販売管理費</b>	<b>1,327</b> 百万円	<b>929</b> 百万円	△397 百万円	△29.9%
(販売管理费率)	145.3%	97.9%		△47.4pt
<b>営業利益</b>	<b>▲611</b> 百万円	<b>▲164</b> 百万円	△446 百万円	△73.0%
(営業利益率)	▲66.9%	▲17.3%		+49.0pt
<b>経常利益</b>	<b>▲620</b> 百万円	<b>▲232</b> 百万円	△387 百万円	△62.5%
<b>当期純利益</b>	<b>▲620</b> 百万円	<b>▲233</b> 百万円	△387 百万円	△62.4%

## コメント

## ■ 売上高

- 第2四半期は前年同期比で+208百万円と堅調に推移
- 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47.9%**と前年同期比で+22.9ptと前四半期同等に高いものの、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、前四半期比▲10百万円と前年同期比で▲4.5ptであったが、前四半期比では+2.4%の成長と微増、回復トレンドに入ったことを確認

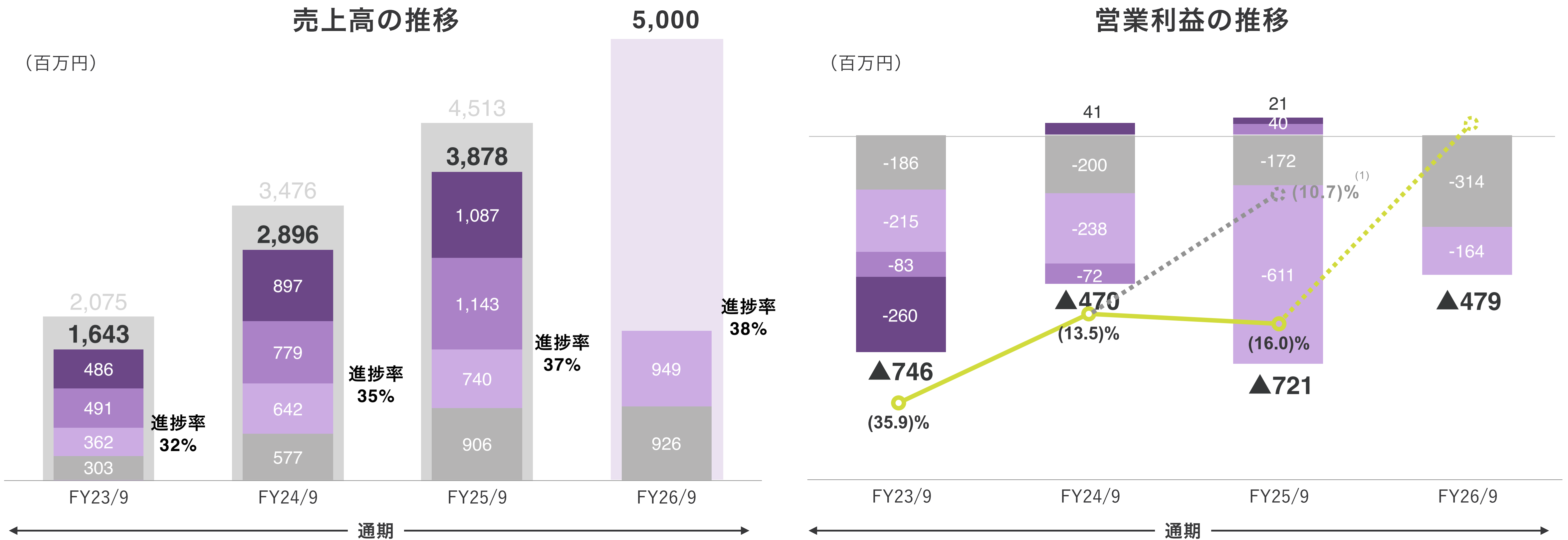
## ■ 費用

- 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）の影響はありつつ、営業利益は前年四半期比で△446百万円と大きく**改善**

注記：

・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

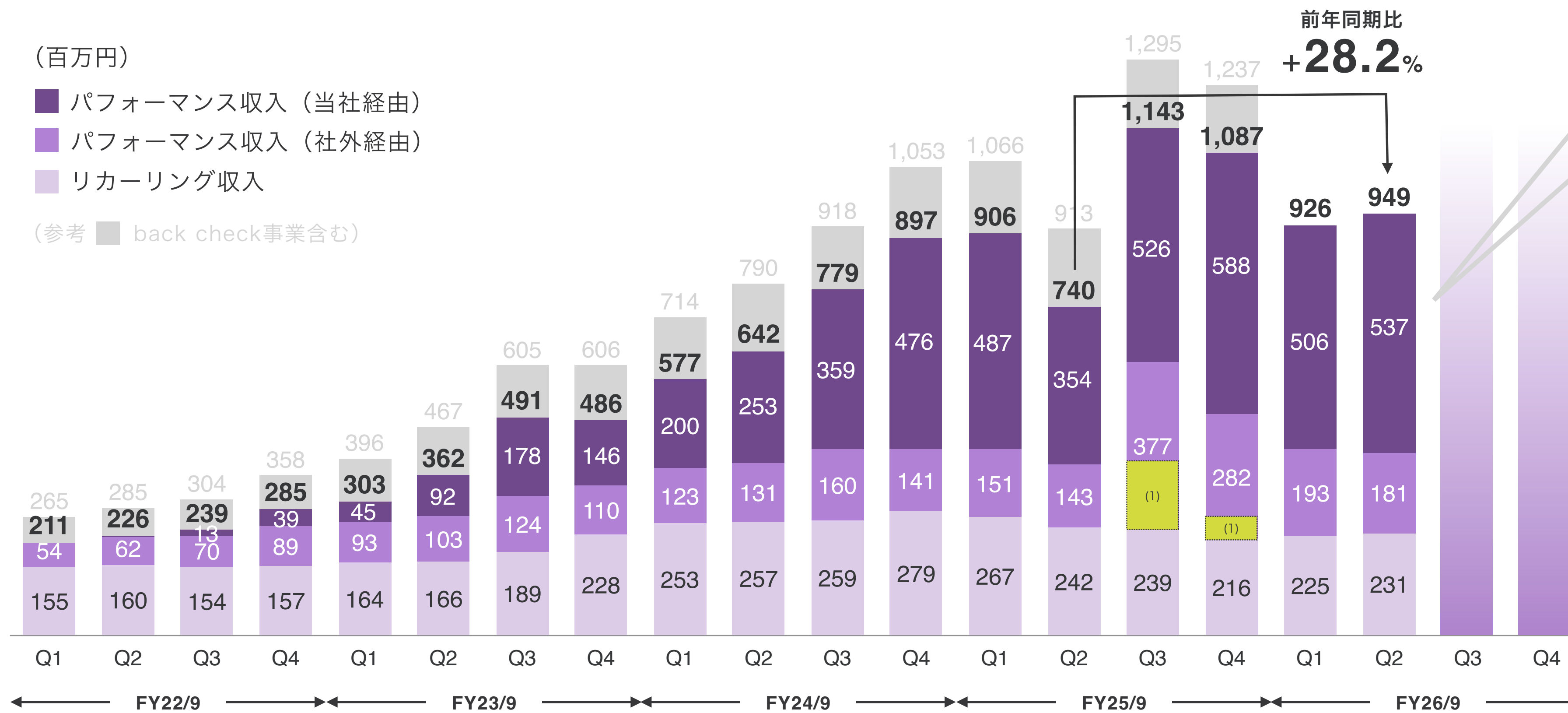
第2四半期における売上高の進捗は、前年度と同等水準にて推移  
 営業利益は前年度同期比で約4.4億円改善し、着実に黒字化に向けて進捗



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

# 当社経由のパフォーマンス収入は生産性改善が功奏し、前年同期比51.5%と高成長 リカーリング収入も再び回復トレンドとなり、全体で下期伸長に向けた準備が整う

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
- **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

前年同期比で**51.5%成長**。生産性改善に加え、戦力化キャリアアドバイザーの増加に伴い、引き続き売上高への貢献が見込まれる想定

前年同期比で**25.7%成長**、前四半期比では軟調な推移となったが、堅調に進捗

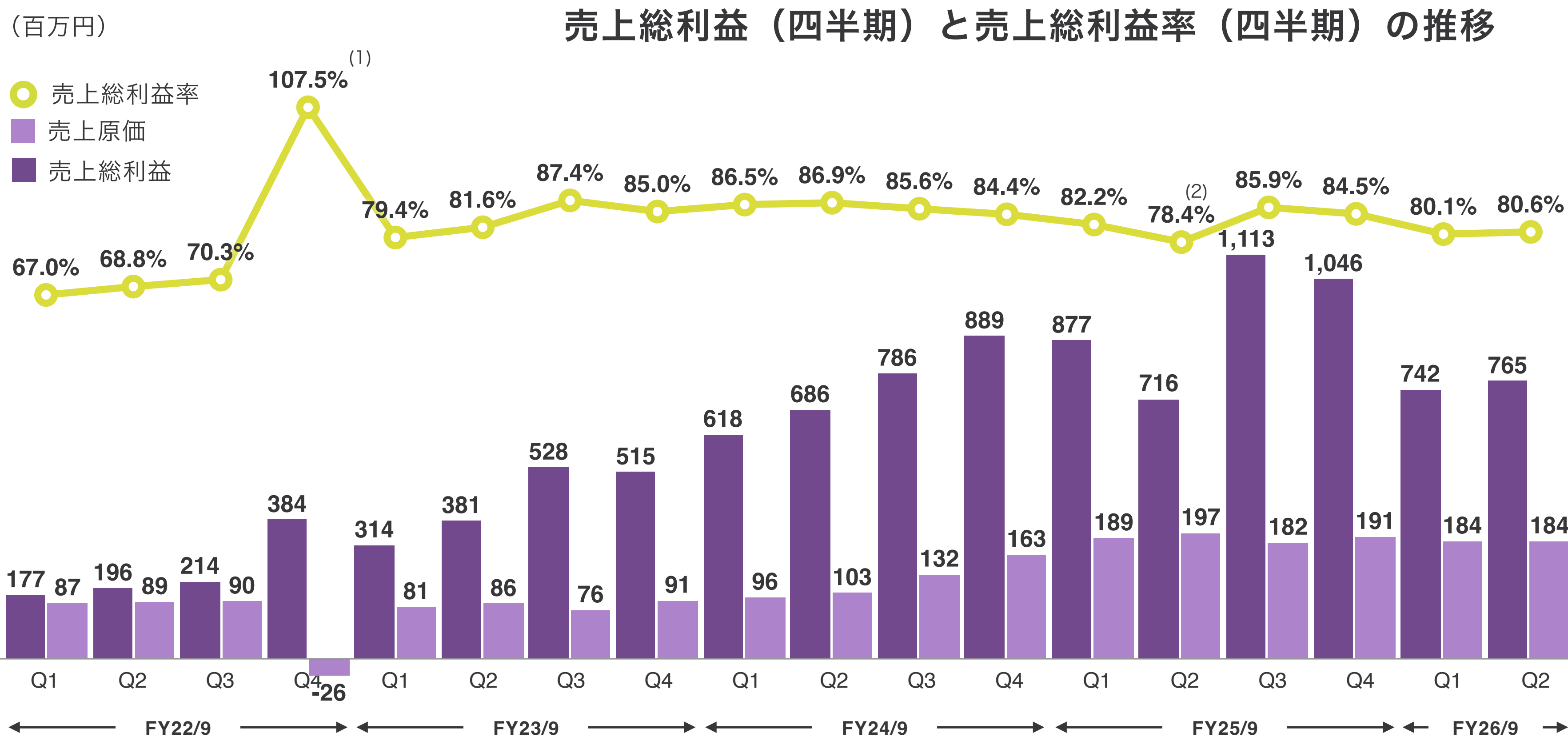
■ **リカーリング収入**

- ・ 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

当社経由のパフォーマンス収入にリソースを寄せつつも、前四半期比で**2.5%成長と回復トレンド**へ

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、前年同期比で+2.1ptと、ガイダンス通りの目安水準としている80%水準にコントロール



### 内訳詳細

- 売上総利益
- 売上原価

- ・ 売上原価は、第2四半期においてはガイダンス通りの投資水準にて推移
- ・ 下期に向けては、採用代行業務などの一部を売上原価に計上し、売上原価の構造は一定変動予定

### 売上総利益率

- ・ 上記に伴い、前年同期比は+2.1ptと良好化しており、ガイダンス通り約80%の水準にコントロール
- ・ 下期に向けては、企業への選考プロセス改善などのサービス提供にともなって、売上高総利益率の変動は一定発生する想定

注記：

・ 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

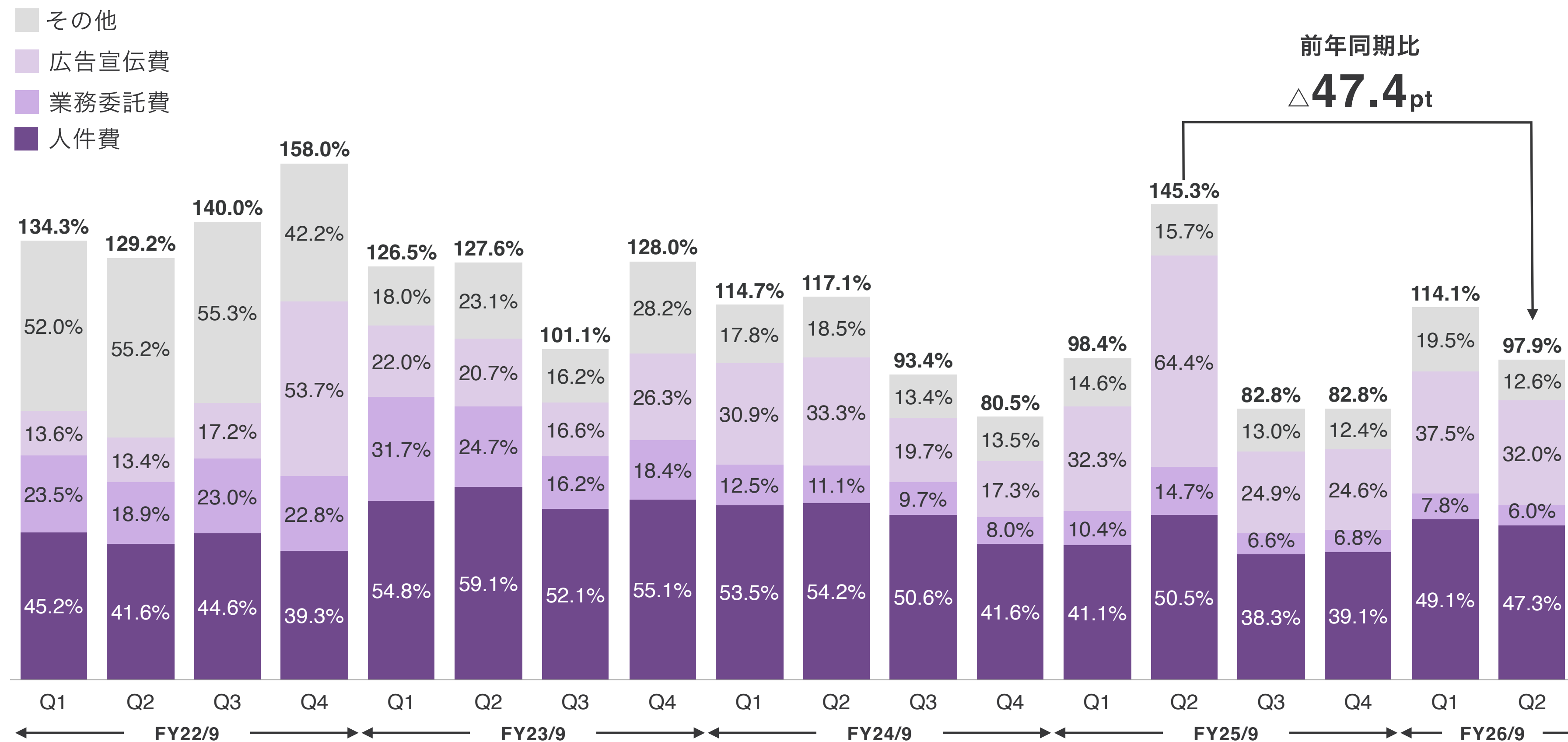
(1) 計上方針の変更に伴い、1~4Qの広告宣伝費を一括で売上原価から販売費及び一般管理費への振替を実施

(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

通期黒字化に向けて、着実にコスト効率化を実行し、前年同期比ですべての項目が良化  
 広告宣伝費はマス広告含めて約3億円削減しているものの、集客は好調トレンドにて推移

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)



内訳詳細

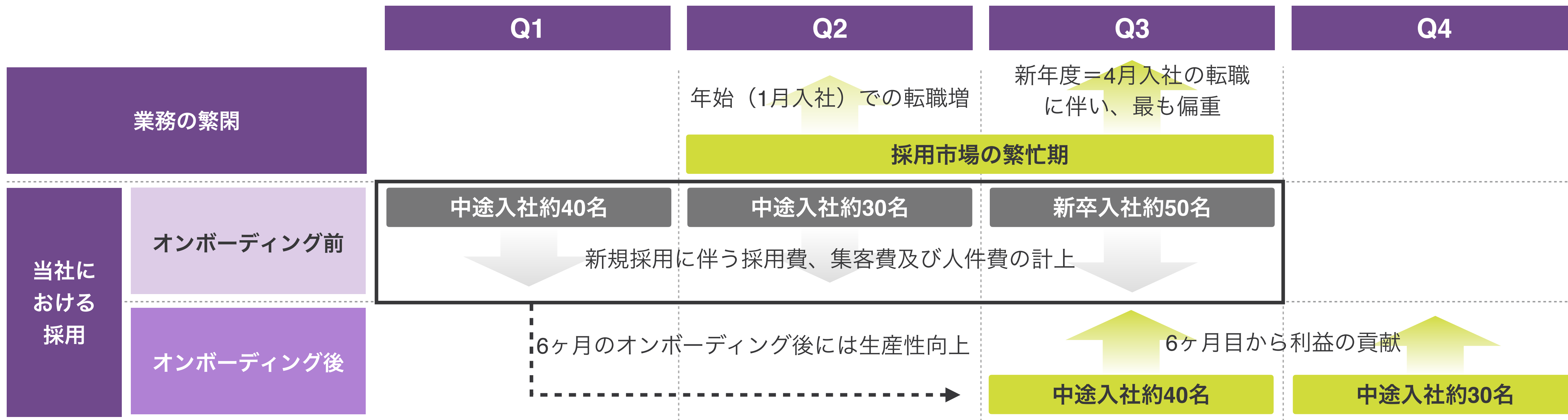
- 人件費**
  - 採用投資を行ったものの、対売上高比率で前年同期比△3.2ptと改善（通勤手当等も含む）
- 業務委託費**
  - 開発や広告運用の業務委託、監査や士業などの専門家への委託費用の効率化は引き続き順調に進捗しており、対売上高比率、前年同期比△8.7ptと効率化を実現
- 広告宣伝費**
  - 前年度のマス広告分の影響もあり、対売上高比率で前年同期比△32.5ptと効率化を実現しながらも、集客量は上昇したことに加え、面談単価も大きく改善傾向にあり
- その他**
  - 上記以外の費用でも対売上高比率で、前年同期比△3.1pt良化。ガイダンス通り、前四半期は本社移転に伴う賃料負担増加等により費用が一時的に増加するも、元本社は居抜き交渉により、本四半期の後半より効率化を実現

注記：  
 ・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

# トピックス

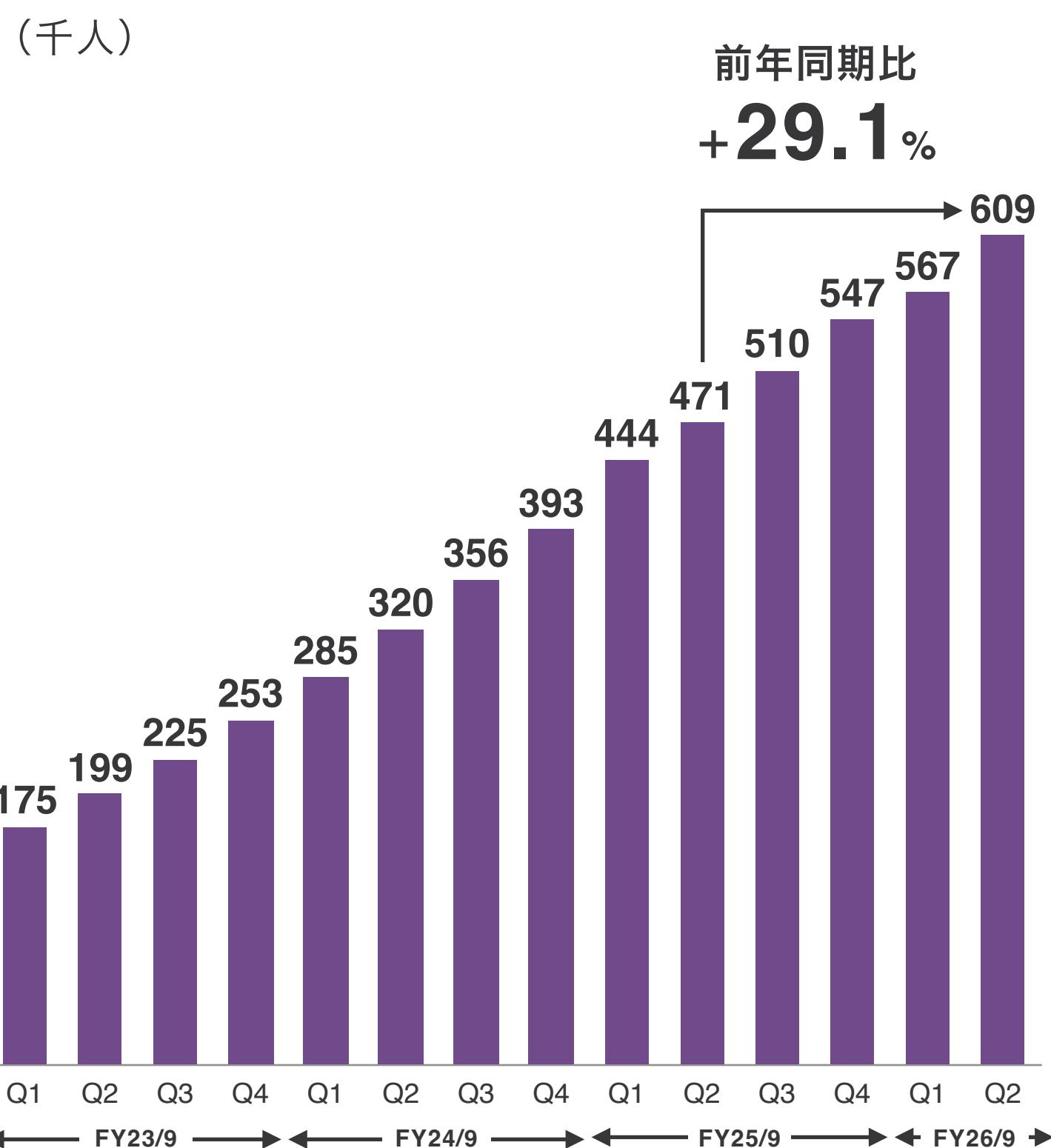
前年度投資抑制した採用を上期にて実施し、下期の業績向上を狙う  
採用および育成投資期間を考慮し上期に赤字偏重、下期での投資回収による通期黒字の計画

想定される四半期毎のトピック

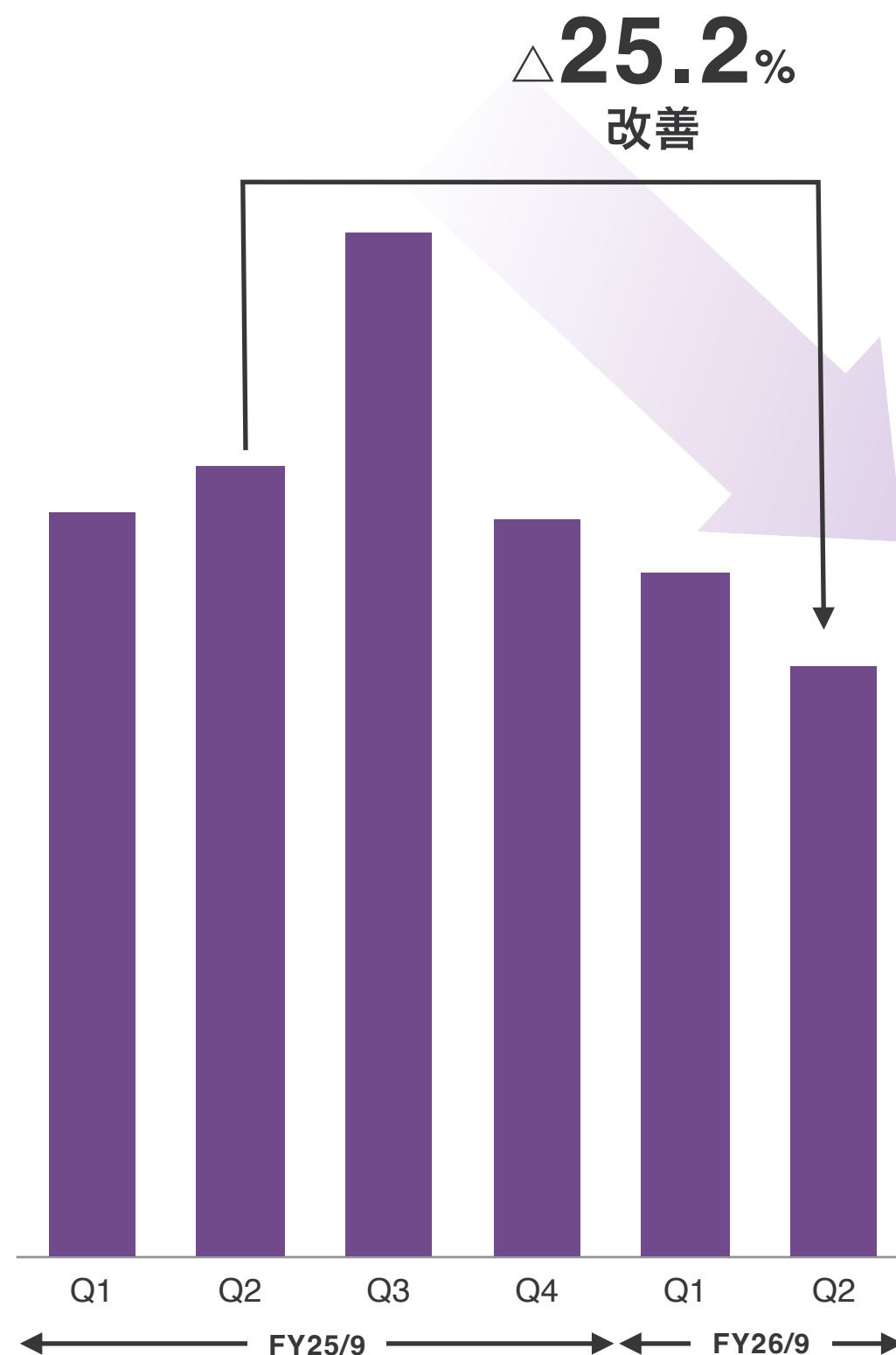


前四半期で実施したSNSの新規検証が功奏し、前年度から取り組んでいる面談への転換率を意識した集客力の改善が加速化、集客量は担保しつつ、面談単価の改善トレンドを維持

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47.9%と前年同期比で22.9ptと増加した一方で、新人への広告宣伝費投下はAIロープレへ一部移行も開始し、売上高対比広告宣伝費は32.0%と適正值にてコントロール
- 集客全体に占めるSNS経由の比率が約80%と新規チャネルの検証が功奏し、順調な獲得進捗

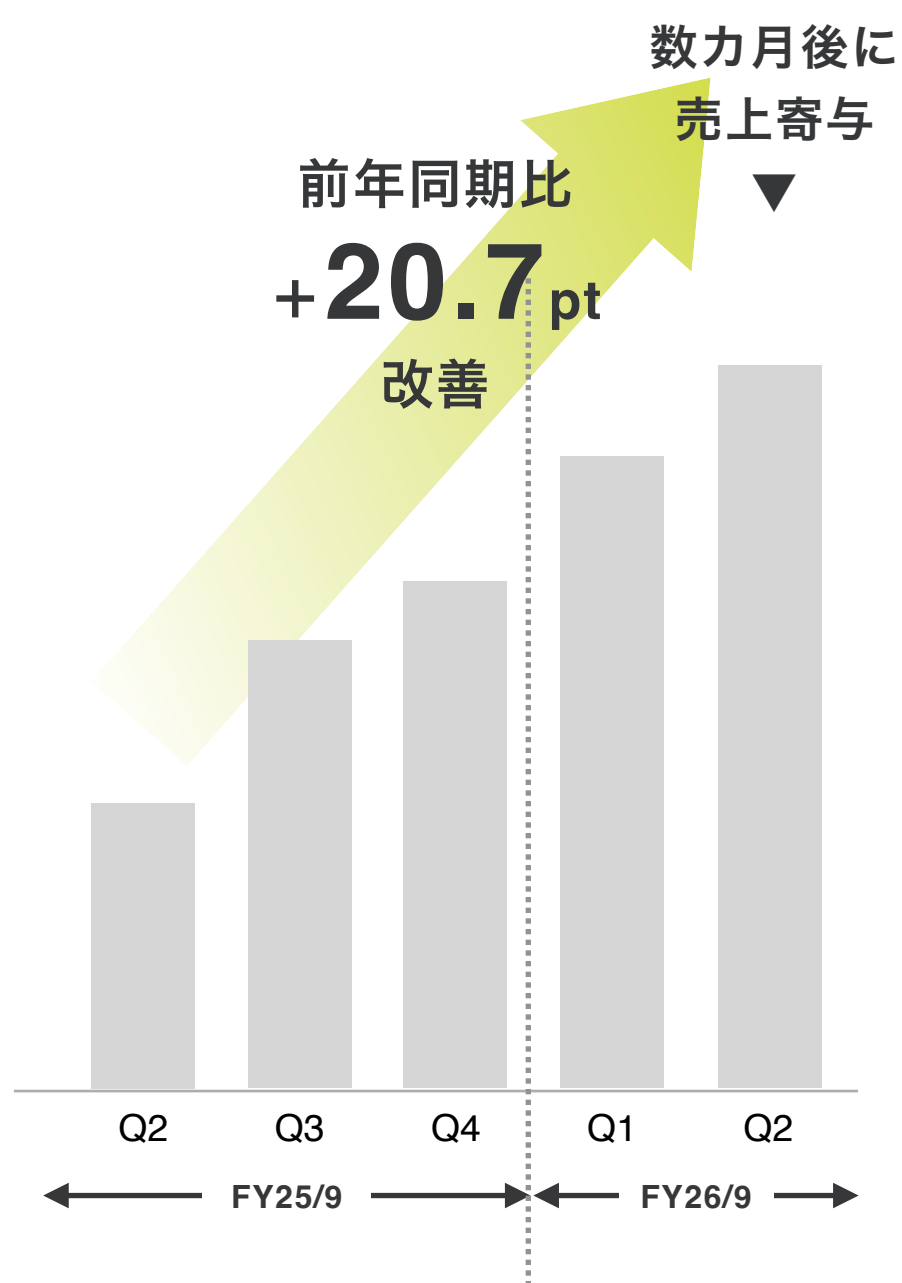
面談単価の推移

- キャリアアドバイザーの新規採用により、求職者獲得単価上昇の圧力はあった中で、SNSの新規検証への投資も功奏し、面談実施単価は引き続き改善傾向
- ガイダンス通り、当四半期は面談実施単価は改善傾向を継続し、下期に向けてさらに改善継続の想定

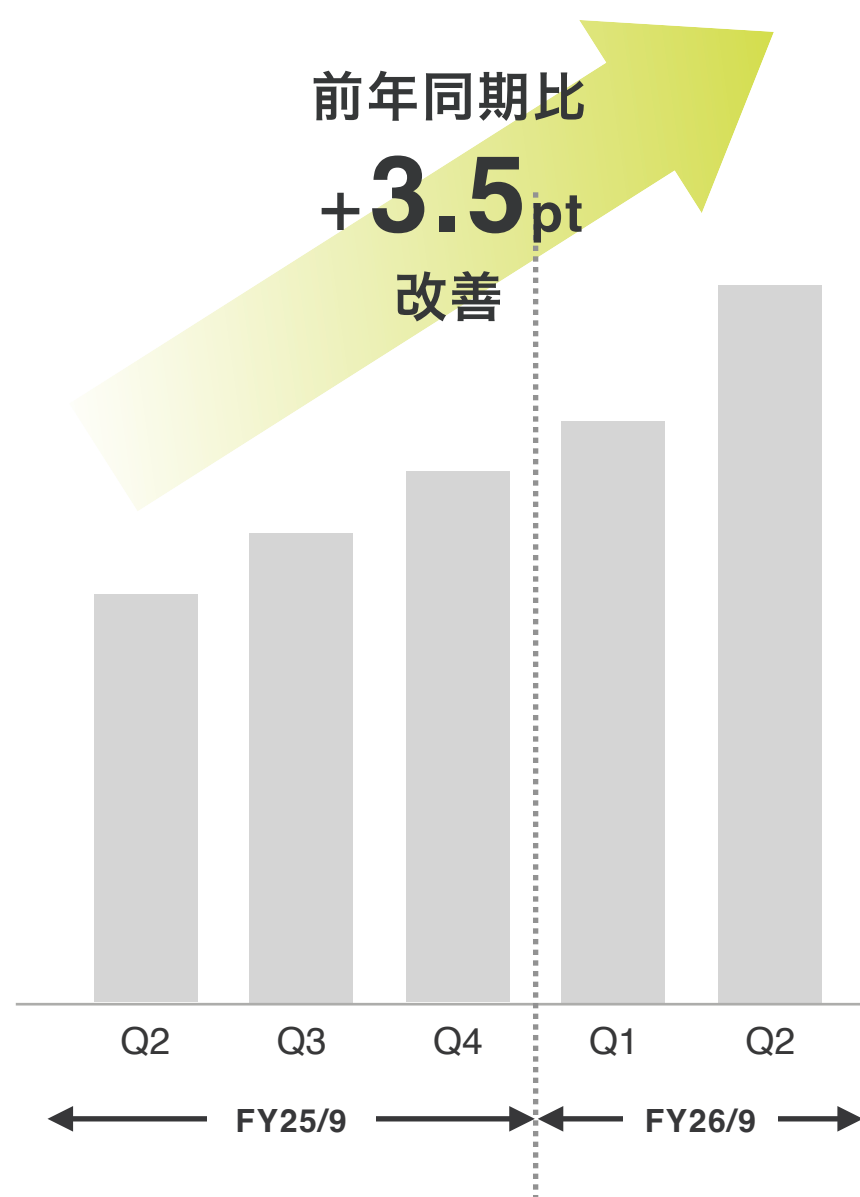
注記：  
・ 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

流入からの面談実施率は前四半期同様に上昇トレンドを続けており、内定獲得状況、成約単価も同様のトレンドを維持しているため、前年度からの取組が数字として生産性に寄与

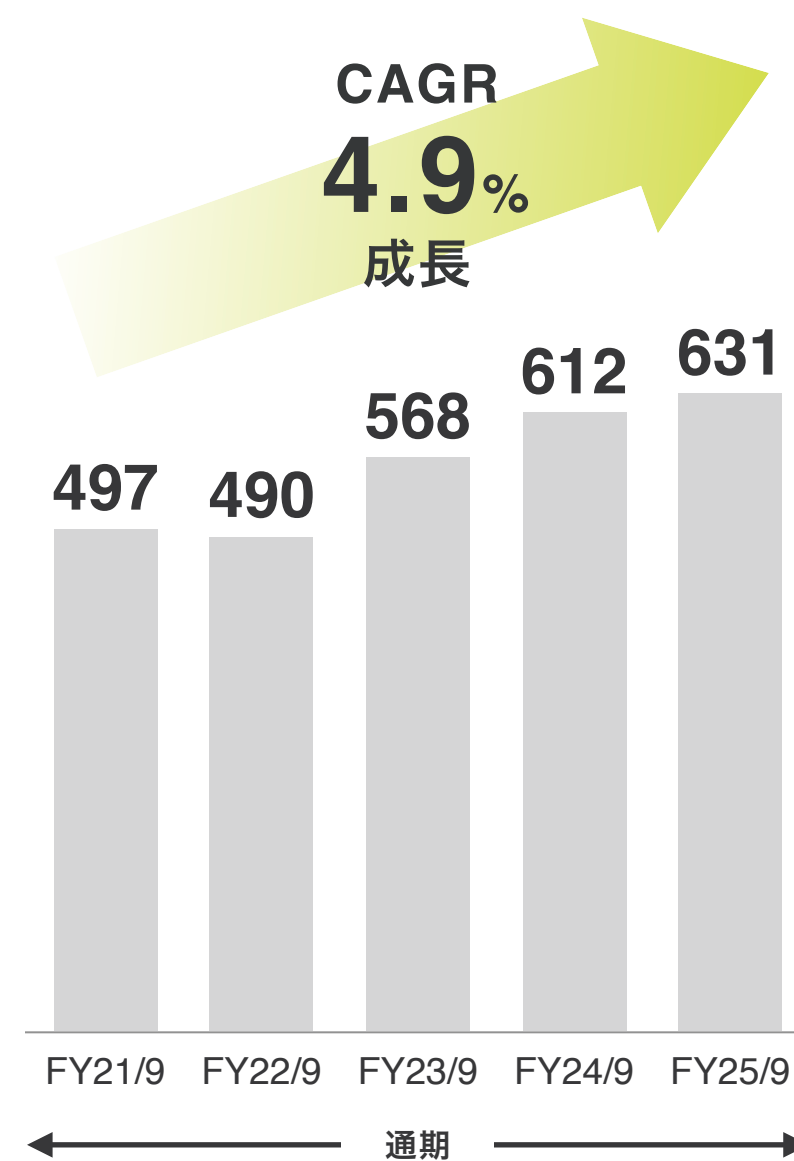
流入からの面談実施率



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

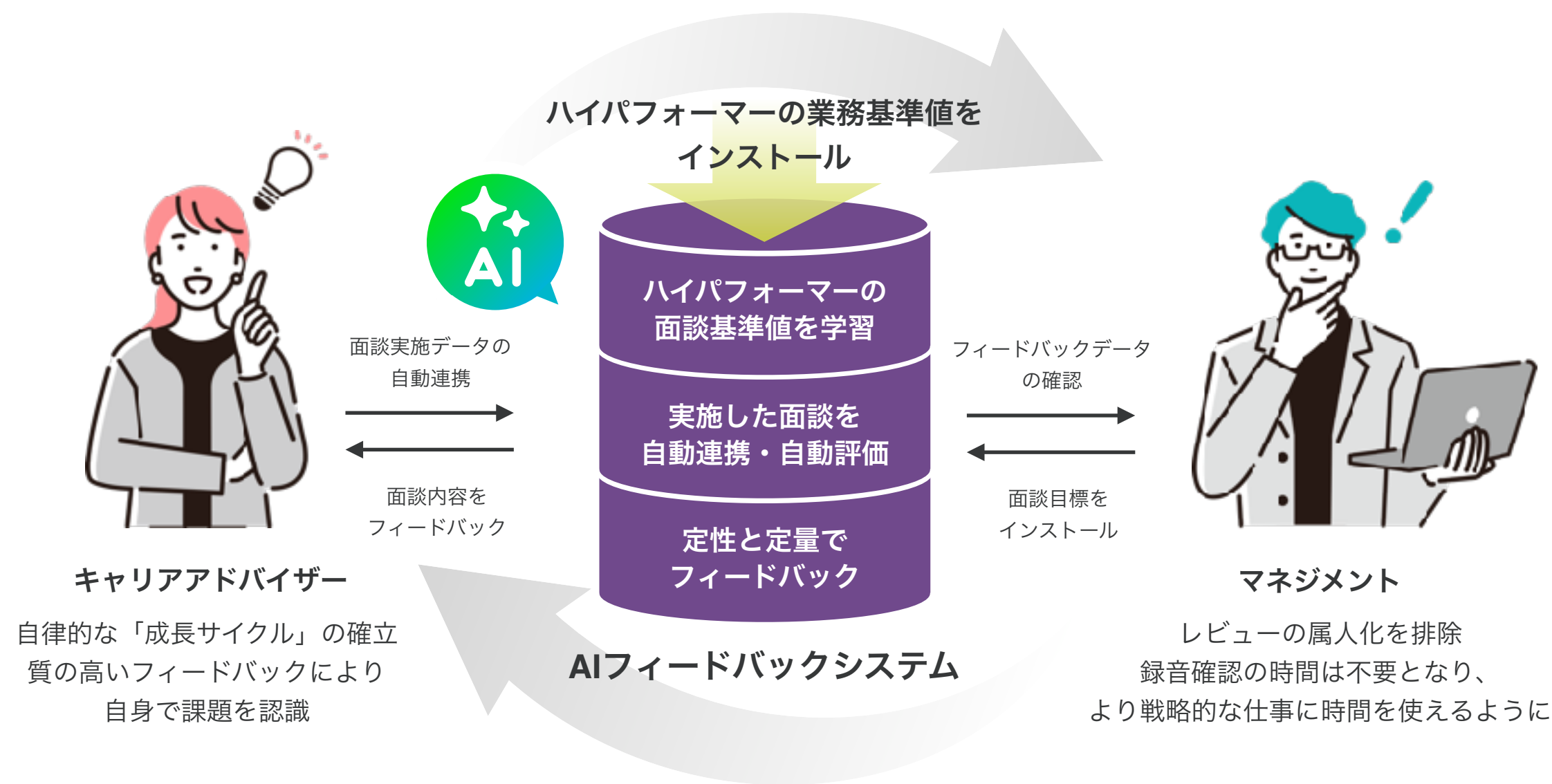
流入からの面談実施率	<ul style="list-style-type: none"> <li>流入経路の比率改善に加え、架電以外の面談誘導導線の改善により、<b>面談実施率は上昇傾向</b></li> <li>独自開発のAIツール導入も活用範囲を拡大して面談誘導体験を改善し、更なる効率化を目指す</li> </ul>
流入からの内定獲得率	<ul style="list-style-type: none"> <li>流入からの内定獲得率の状況は、引き続き生産性改善も相まって、<b>着実に上昇傾向にて推移</b></li> <li>ノンデスク領域における<b>採用市場動向も、引き続き安定傾向と認識</b></li> </ul>
成約単価の推移	<ul style="list-style-type: none"> <li>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2四半期においても、大きな<b>変動はない水準にて推移</b></li> </ul>

注記：  
・財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

# マネジメント力の強化に向けて、新たに社内のマネジメント力の強化を実行 対面フィードバック型からデータ・AI駆動による自律的に学習サイクルがまわる組織の実現へ

## AIフィードバックシステム

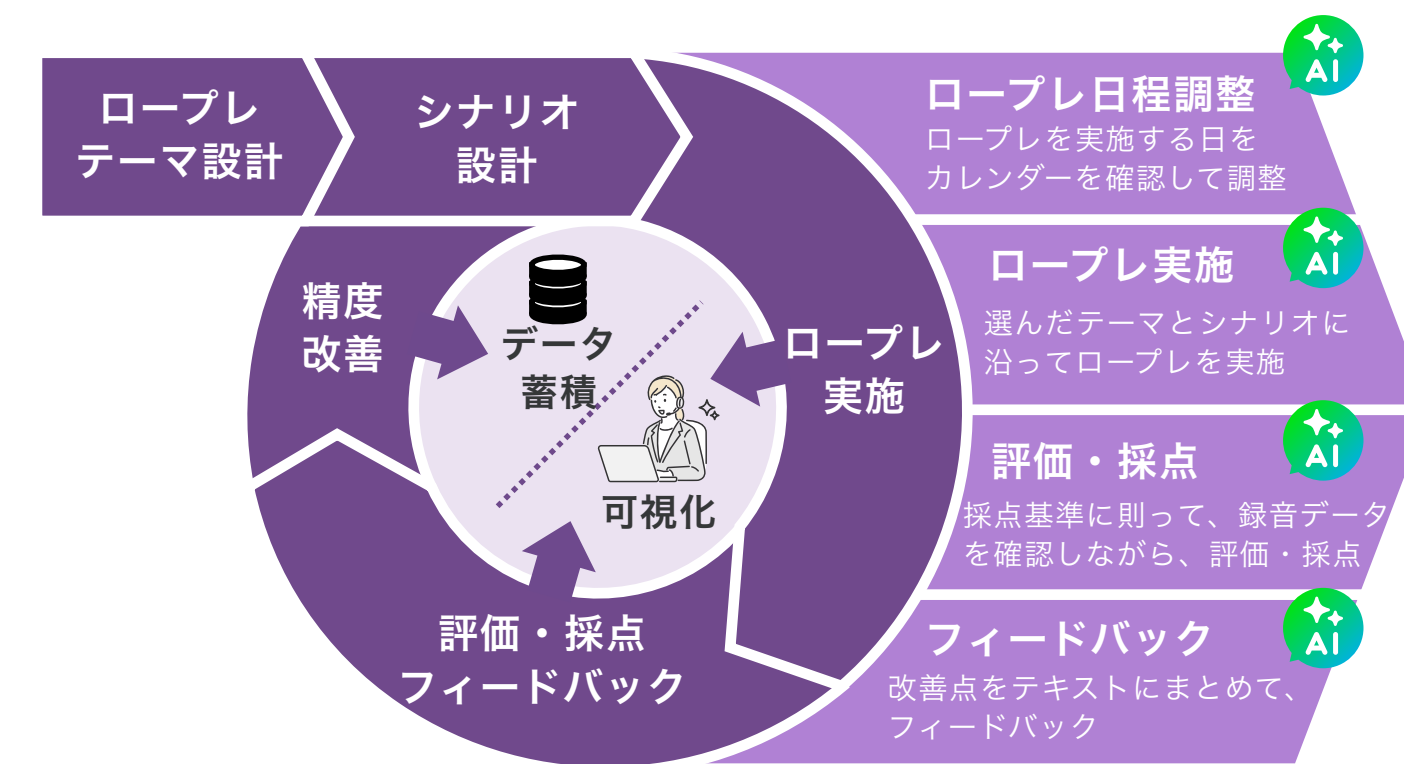
面談後のフィードバックをAIによりリアルタイムで実施、上司からの指摘を待つ「受け身の姿勢」を無くし、自律的な「成長サイクル」を確立



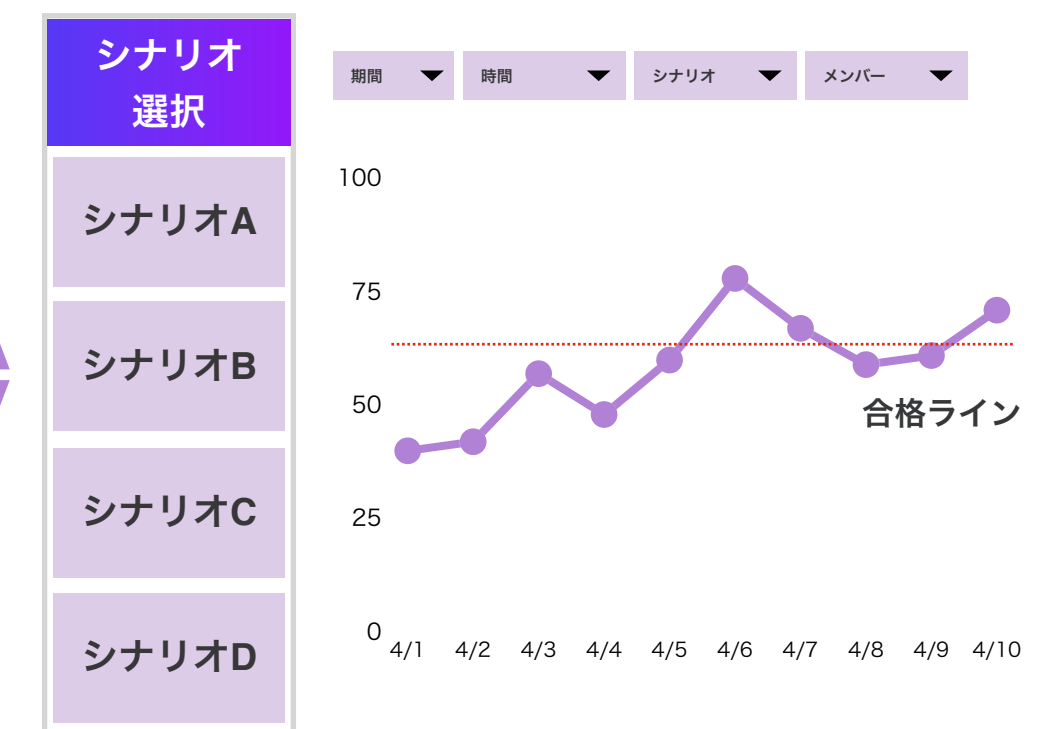
## AIロープレ

独自開発した生成AIを活用した面談ロープレを本格的に導入開始  
新人への広告宣伝費投下を代替でき、マネジメント力強化を支援

### AIロープレ全体図



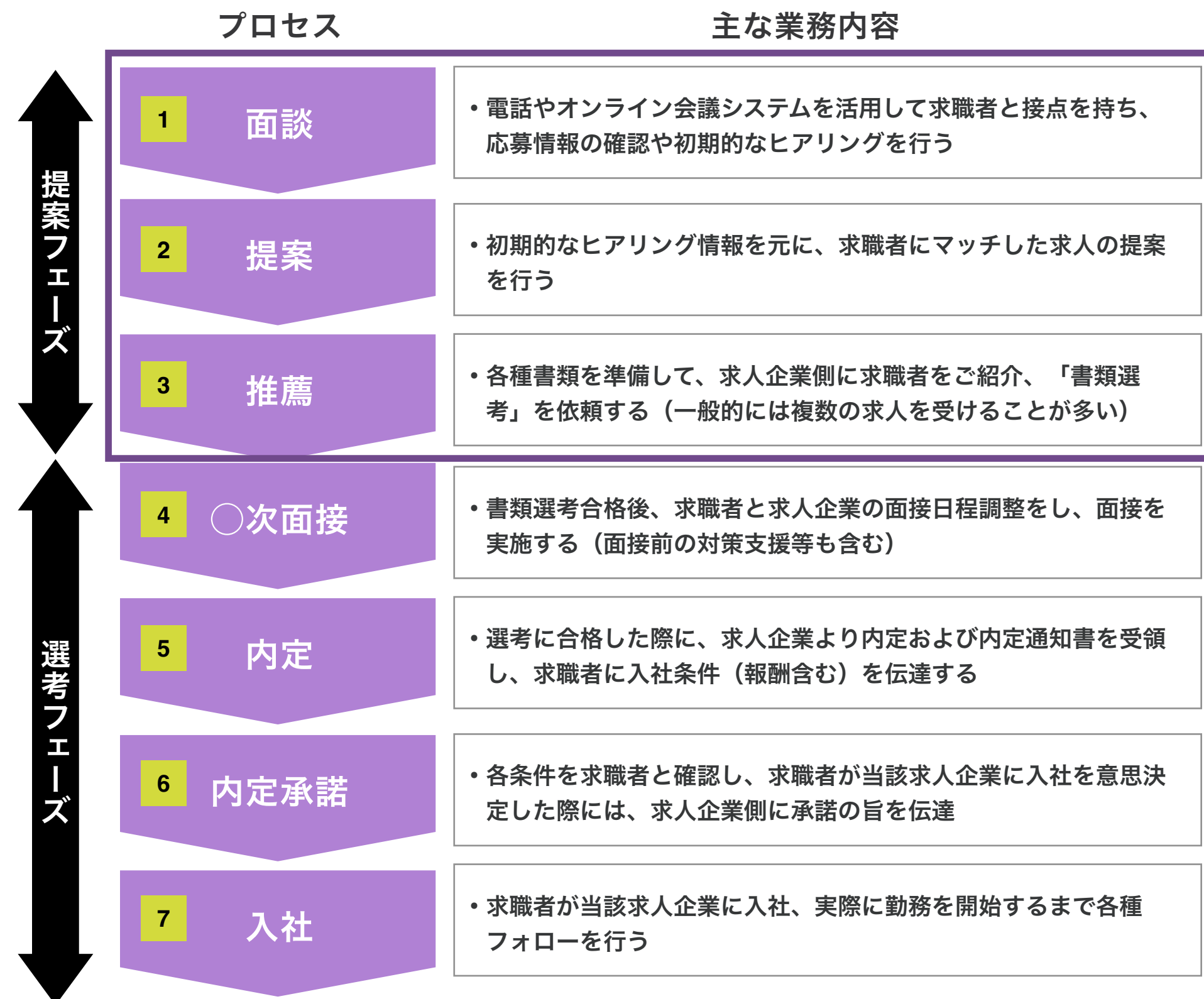
### 学習状況ダッシュボード



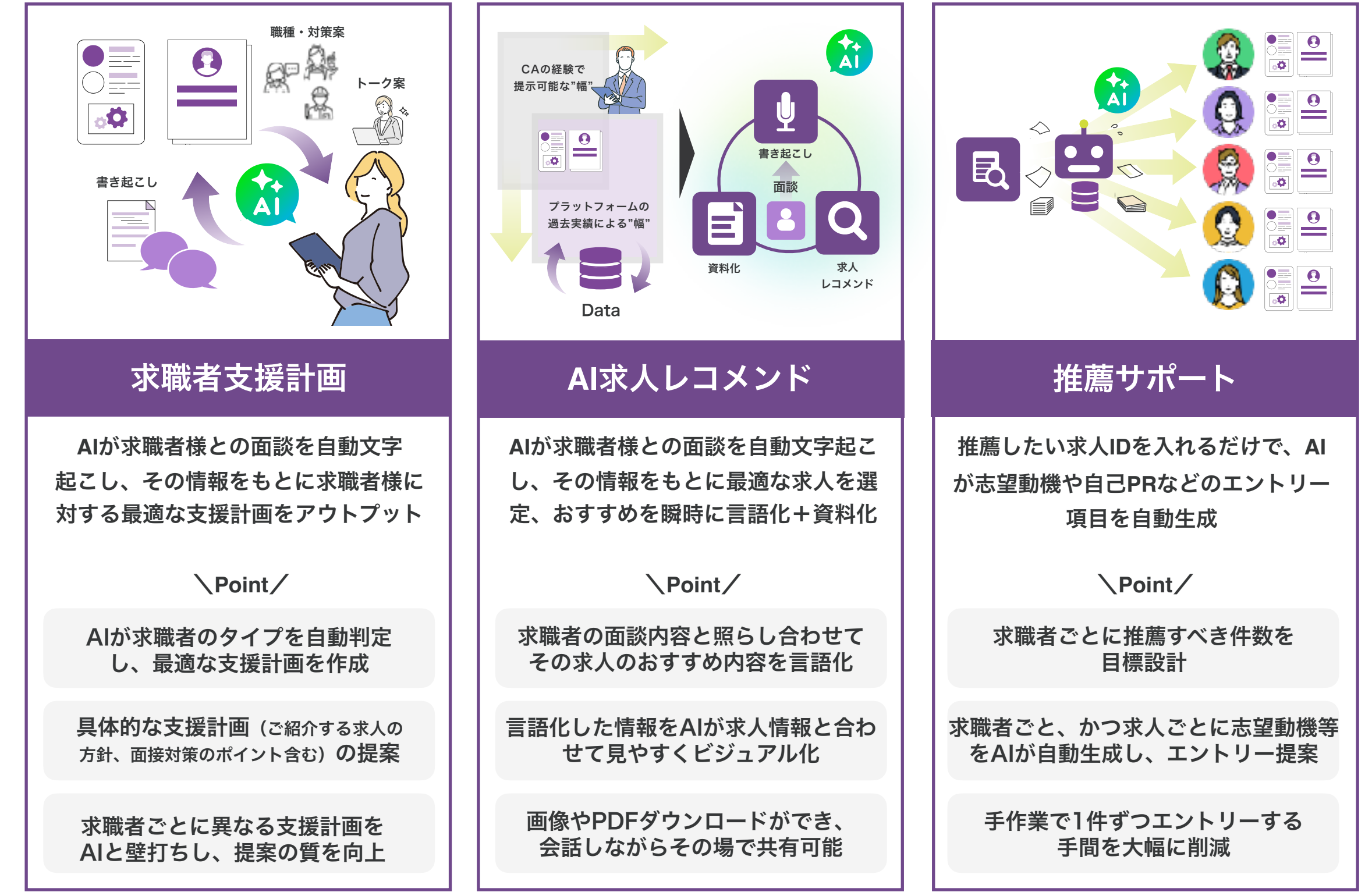
従来個々個人が属人的に対応していたさまざまなマネジメントの仕組みを、その経験の左右されずに高い水準でAIが再現  
フィードバックを「待つ」から「すぐに入手できる」状態に進化させ、組織のマネジメント能力の強化も同時に実現

# Zキャリアプラットフォームに「AIアシスタント」を搭載、社内で実際に活用して成功したAIツールを外部向けに提案フェーズ部分より順次開発して提供も開始

## AI支援による拡張全体像（順次拡大）



## プラットフォームに搭載する領域例



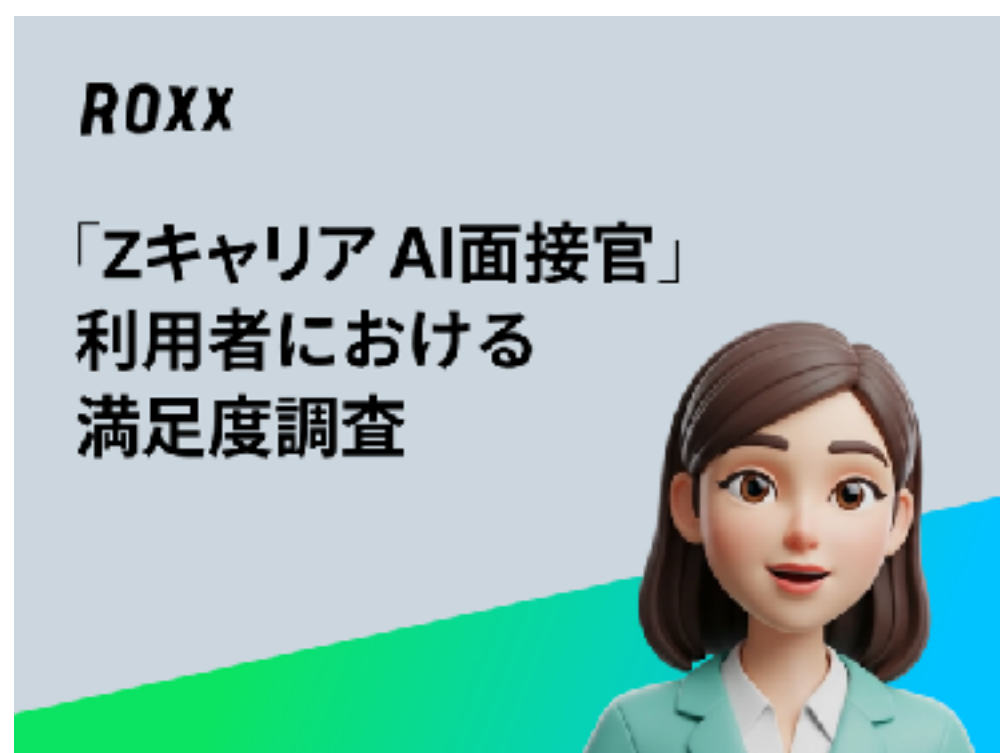
新規導入の推進に加え、求職者の満足度・信頼や安全性向上と合わせ、  
導入企業における採用DX支援も着実に進捗



導入実績

SOMPOひまわり生命の新卒・中途採用において採用支援サービス「Zキャリア AI面接官」のトライアル導入開始

SOMPOひまわり生命株式会社が推進する採用プロセスのDXにおいて、新卒、中途ともに導入開始



レポート

「Zキャリア AI面接官」利用者における満足度調査

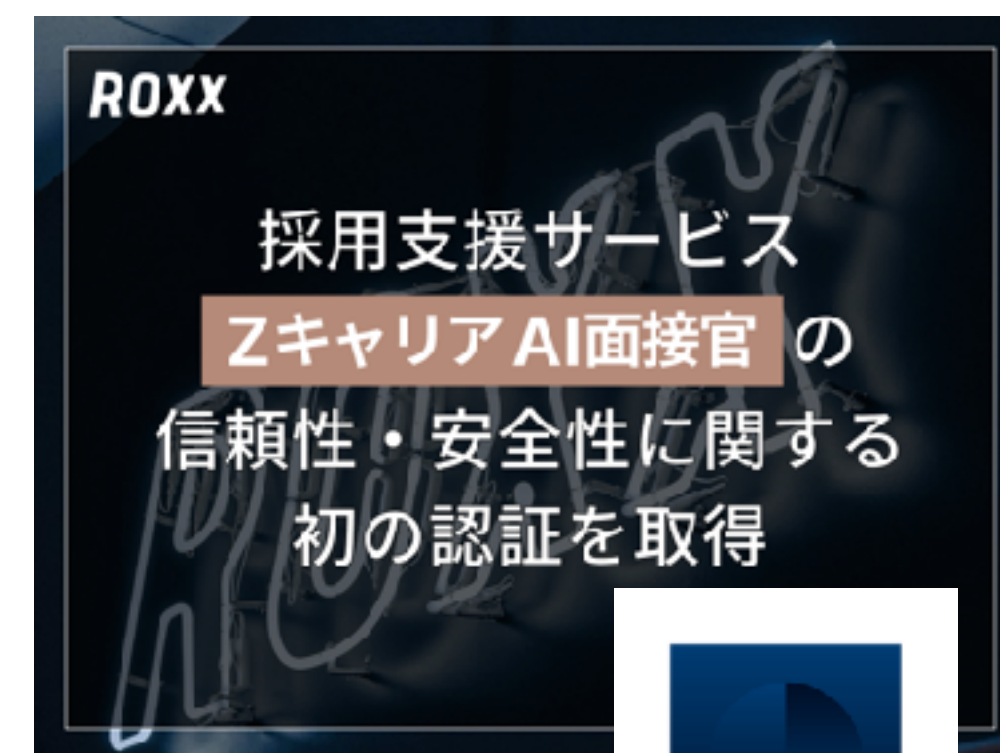
利用者の38.4%が営業時間外にAI面接を実施、従来の選考が前提としてきた「平日日中」という枠組みでは対応しきれない候補者層が確実に存在。40～50代以上は若年層を上回る割合で「新鮮さ・面白さ」を評価、テクノロジーへの親和性が世代を超えていることを示唆。



導入実績

サカイ引越センター、全国のアルバイト採用で「Zキャリア AI面接官」を本格導入

2025年11月より開始した『Zキャリア AI面接官』の東日本エリアでの試験導入における成果を受け、採用効率化と応募者体験の向上を目的に、導入範囲を全国の事業所へ拡大



その他

『Zキャリア AI面接官』において信頼性・安全性に関する認証を取得

「AIによる採用面接・人事評価サービス協議会」(AIAC: AI Interview & Assessment Consortium)による認証、「人事AI倫理適合認証」を取得

# 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



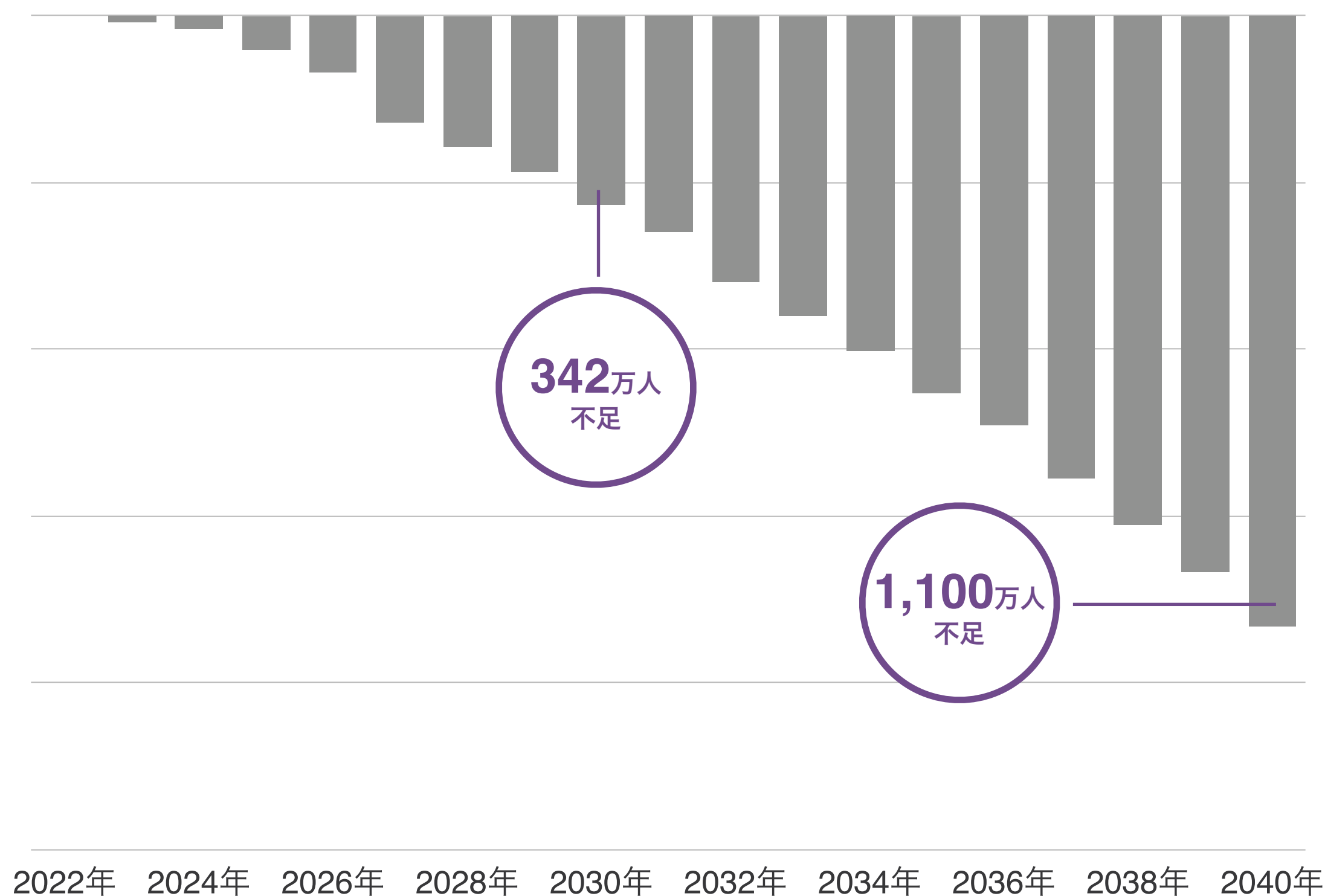
- ・ 低所得による生活苦
- ・ 充実した正社員化支援の不在
- ・ 正社員就業に関する情報不足

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

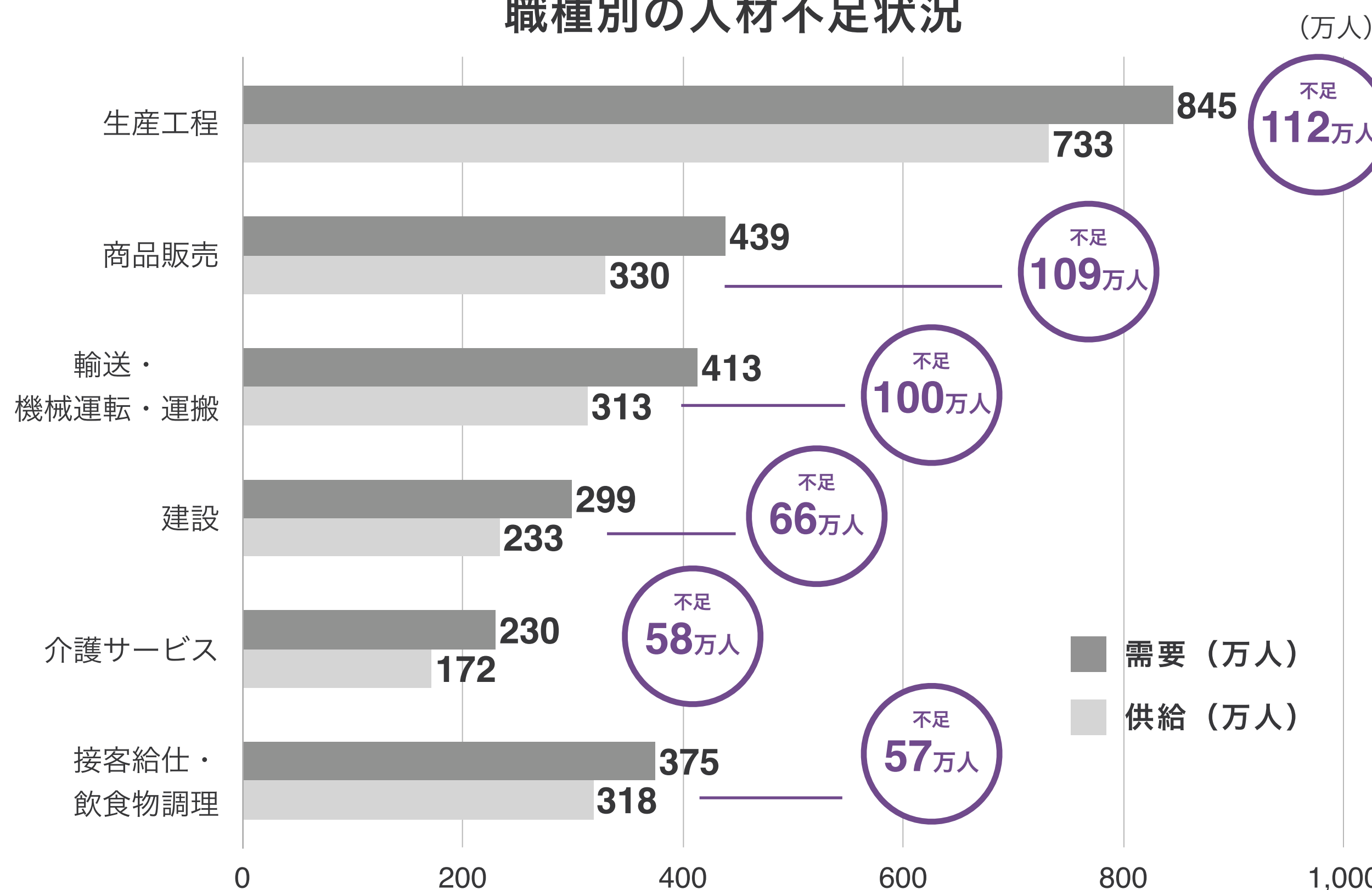
- ・ 労働人口の減少
- ・ DX化困難なノンデスク業務
- ・ 採用プロセスの非効率性

# 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<sup>(1)</sup>



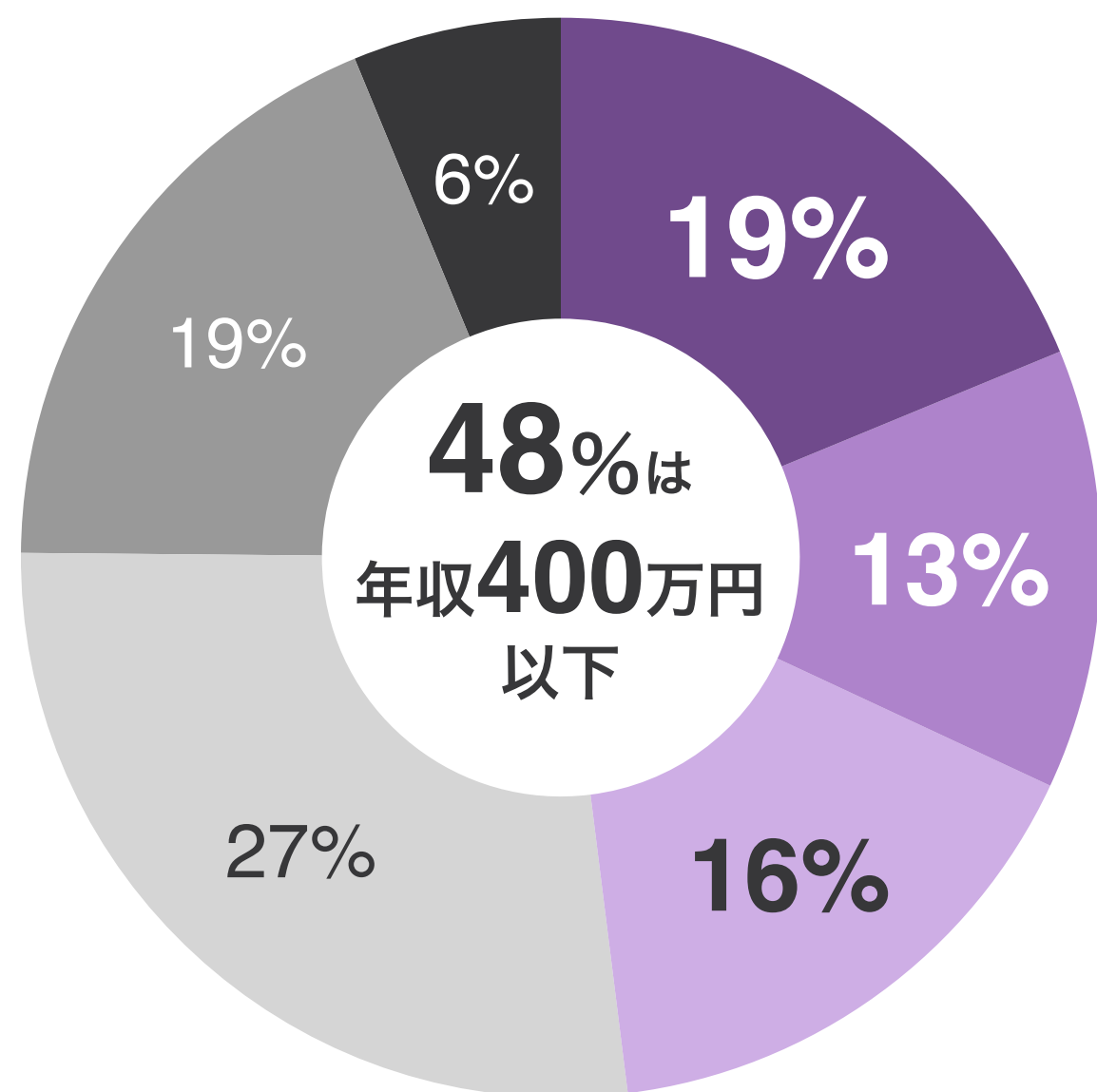
職種別の人材不足状況<sup>(1)</sup>



出典：  
(1) リクルートワークス研究所「未来予測 2040」

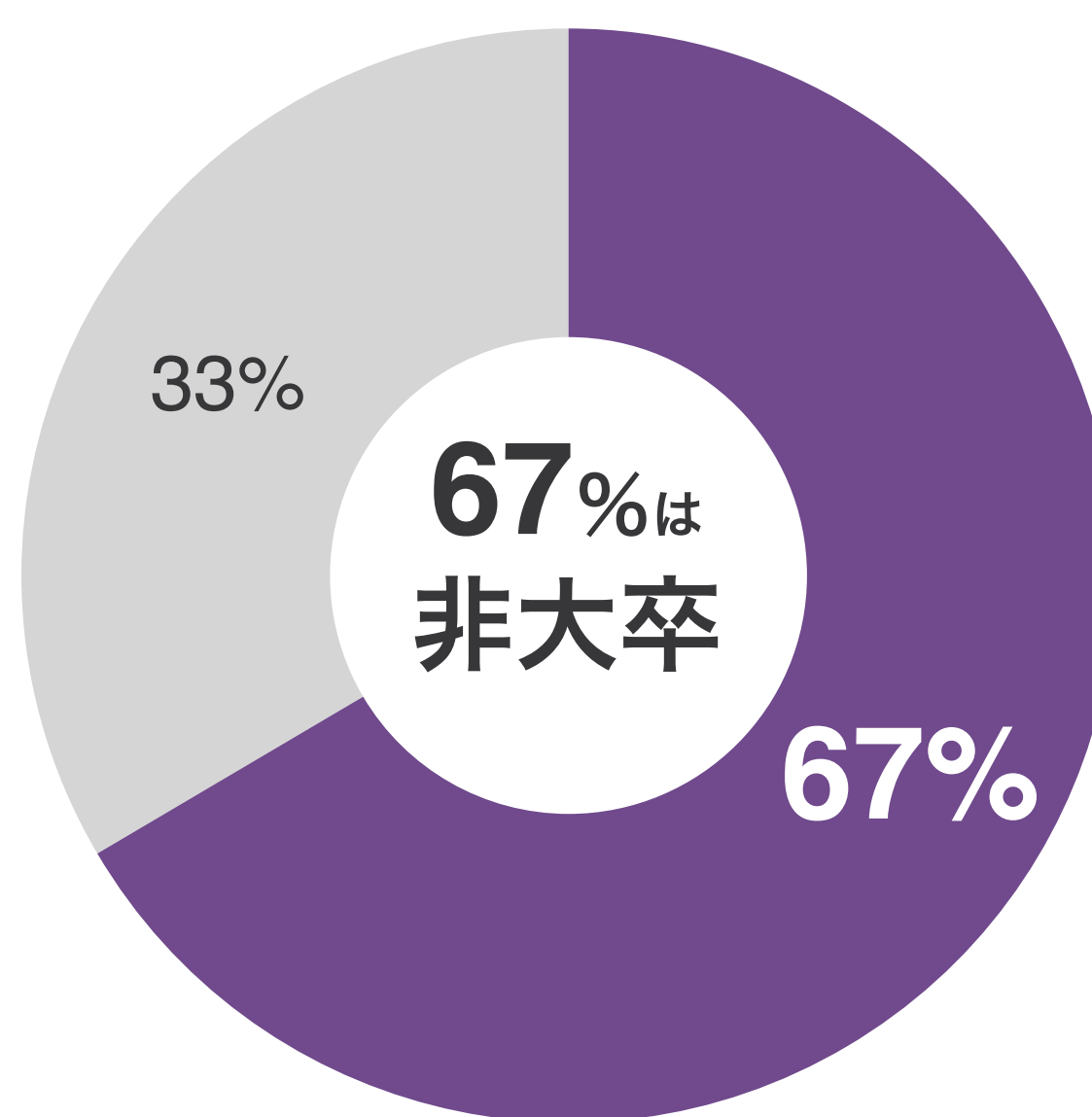
給与所得者の48% (=2,467万人)<sup>(3)</sup> が年収400万円以下  
 即戦力人材ではないことから、従来の人材サービスのターゲット外に

年収別の給与所得者<sup>(1)</sup>



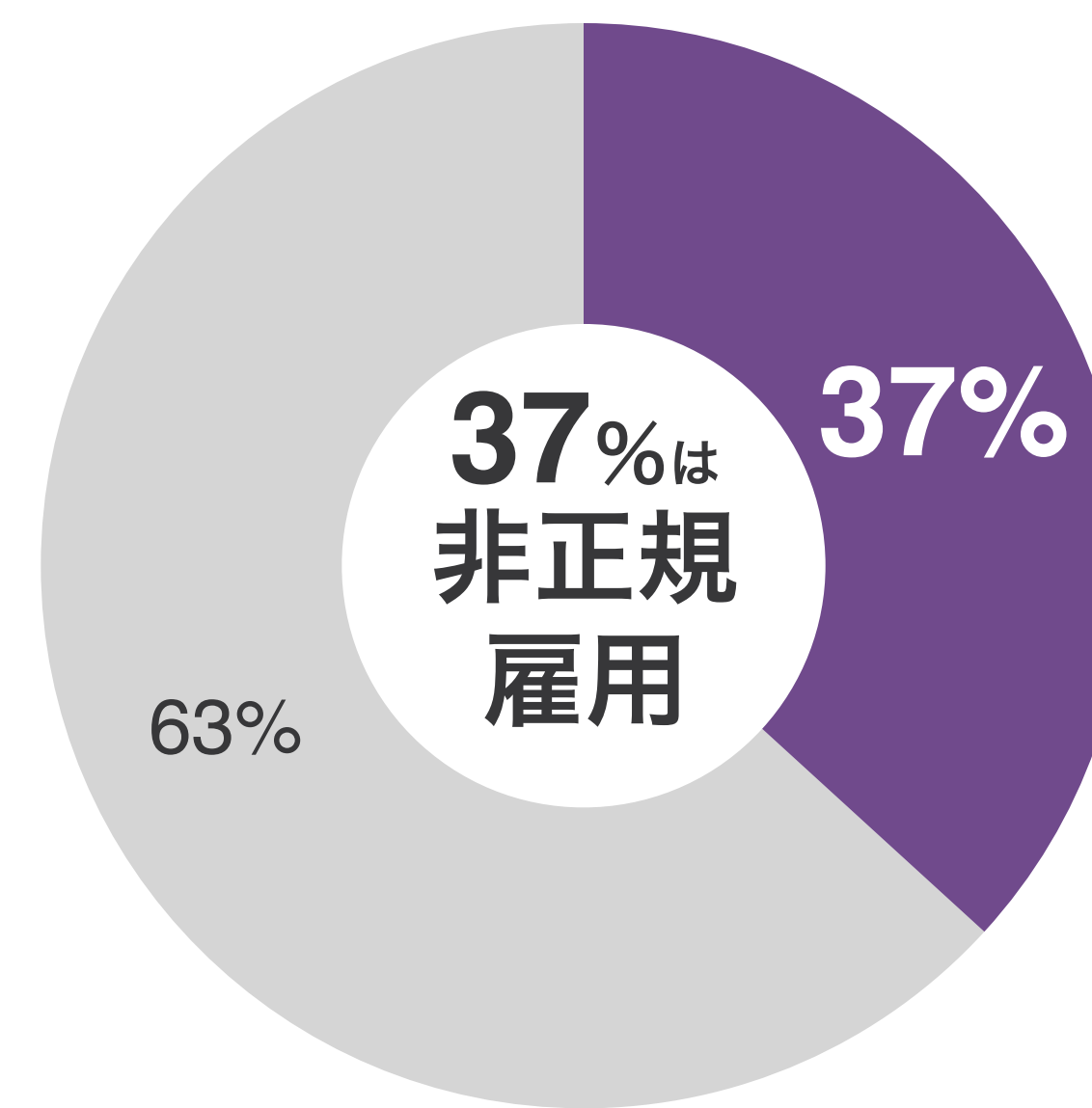
● 200万円以下 ● 300万円以下 ● 400万円以下  
 ● 600万円以下 ● 1000万円以下 ● 1000万円以上

学歴別の労働人口<sup>(2)</sup>



● 非大卒 ● 大・院卒

雇用形態別の労働人口<sup>(2)</sup>



● 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

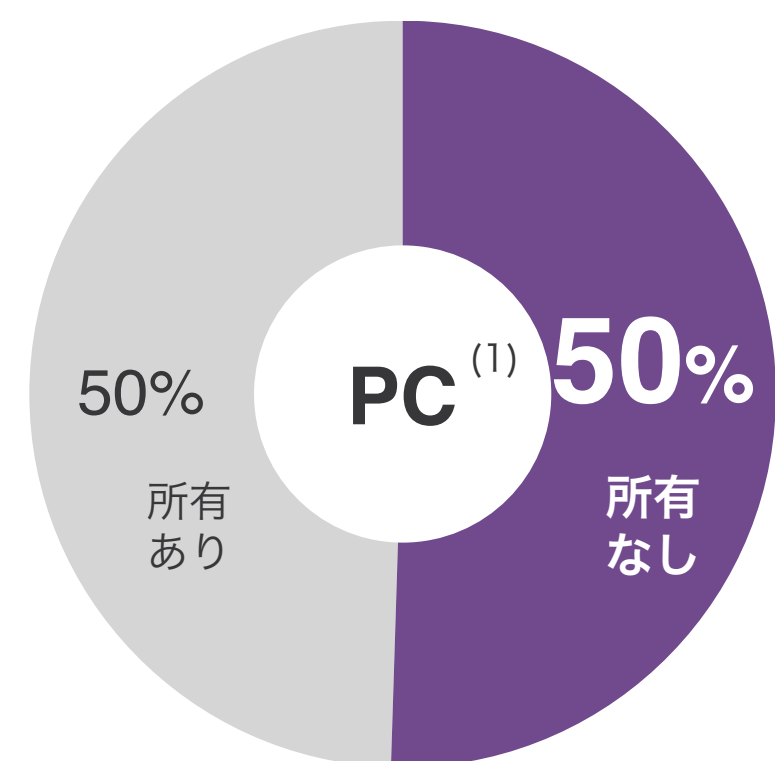
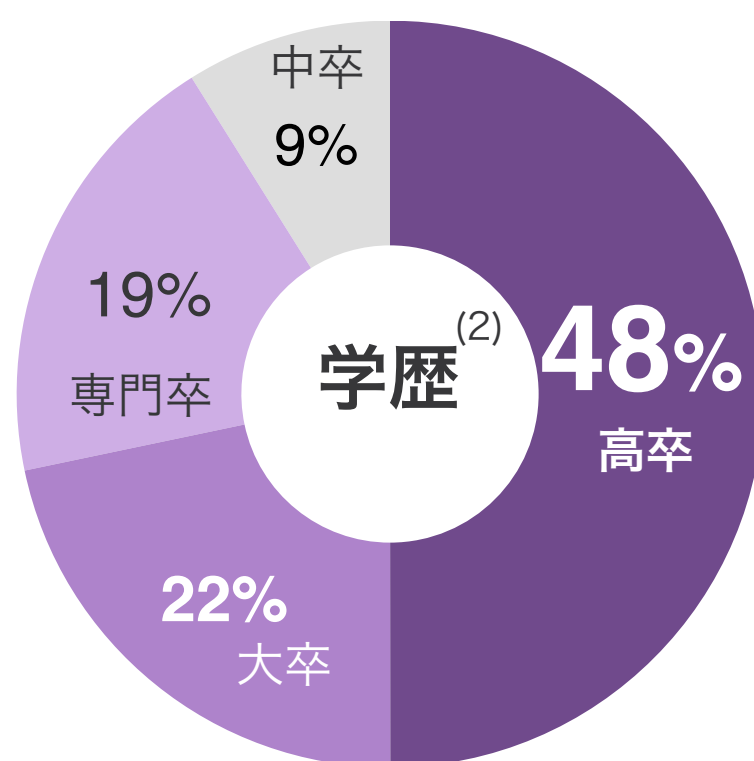
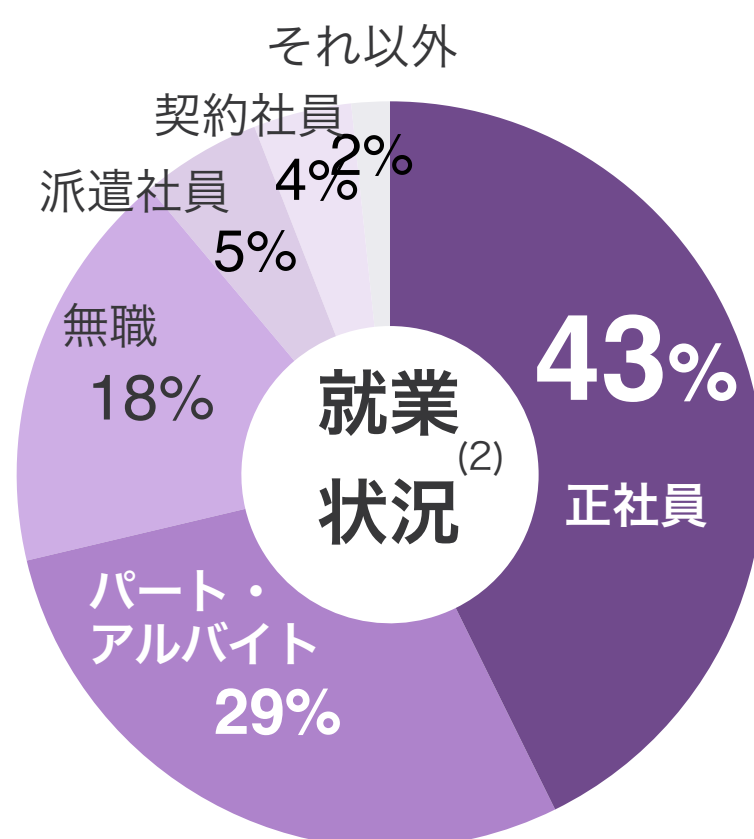
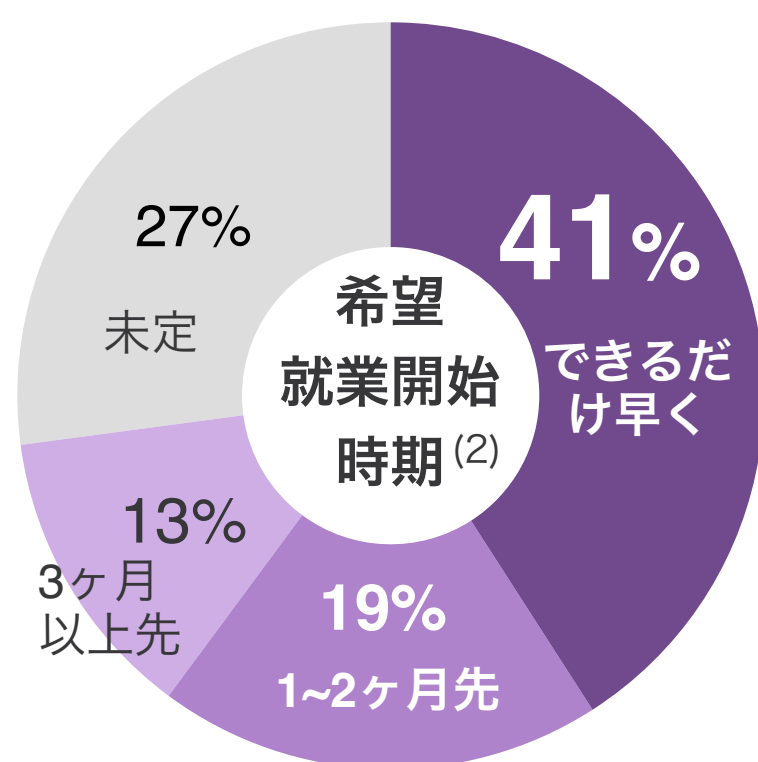
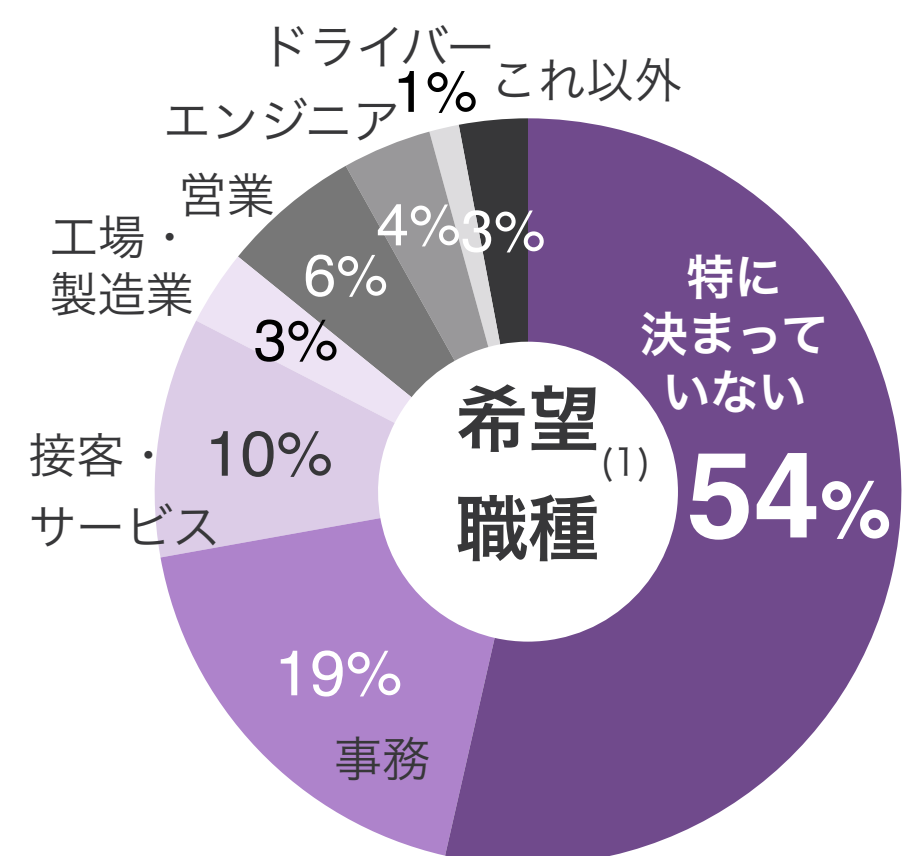


**Zキャリアなら  
学歴や経験がなくても  
あなたにあった  
正社員の仕事が見つかる。**

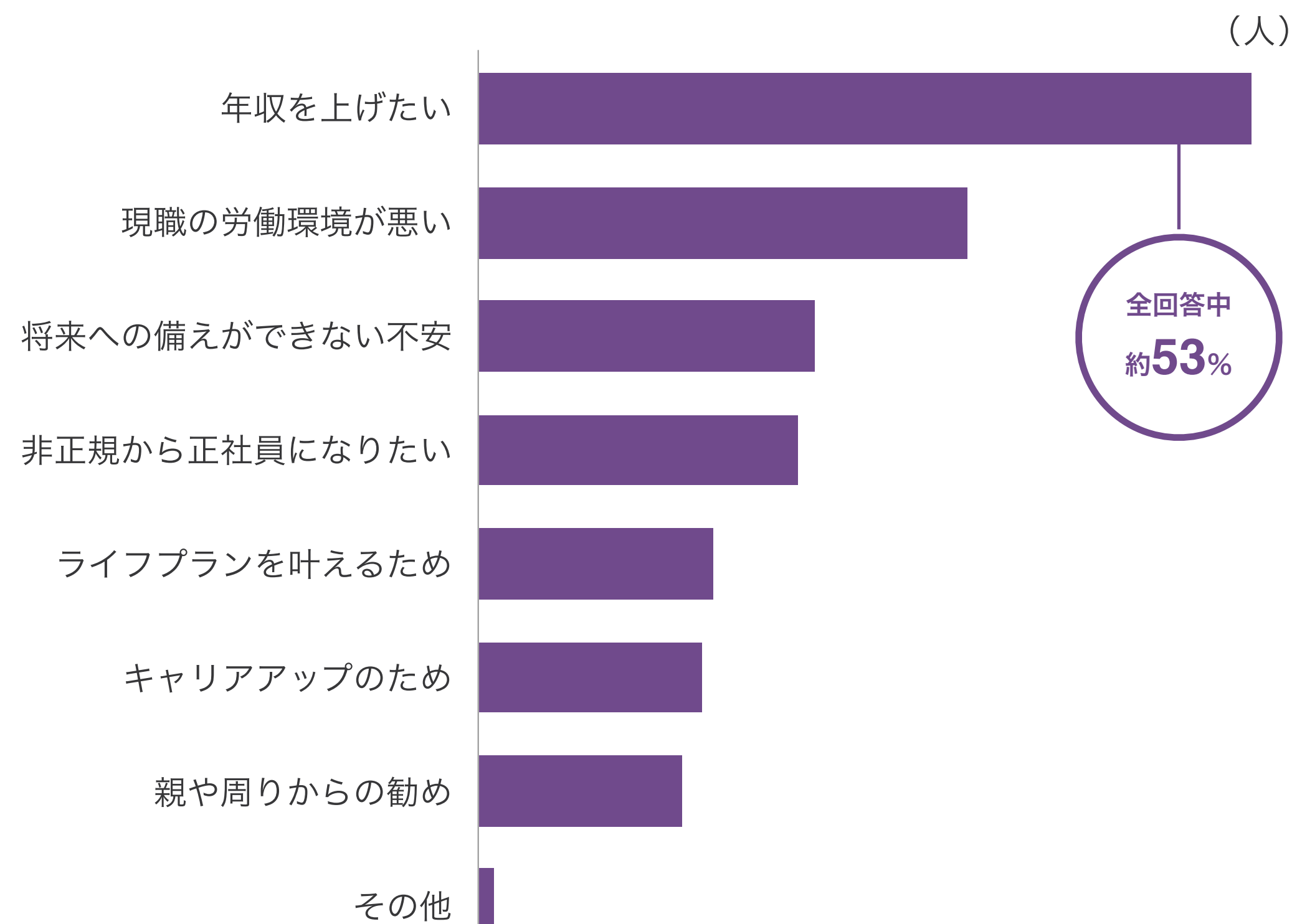
# ノンデスクワーカー向け転職プラットフォーム パートナー紹介会社も活用することで多数の転職者の支援が可能



# 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



転職希望理由 (1)



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

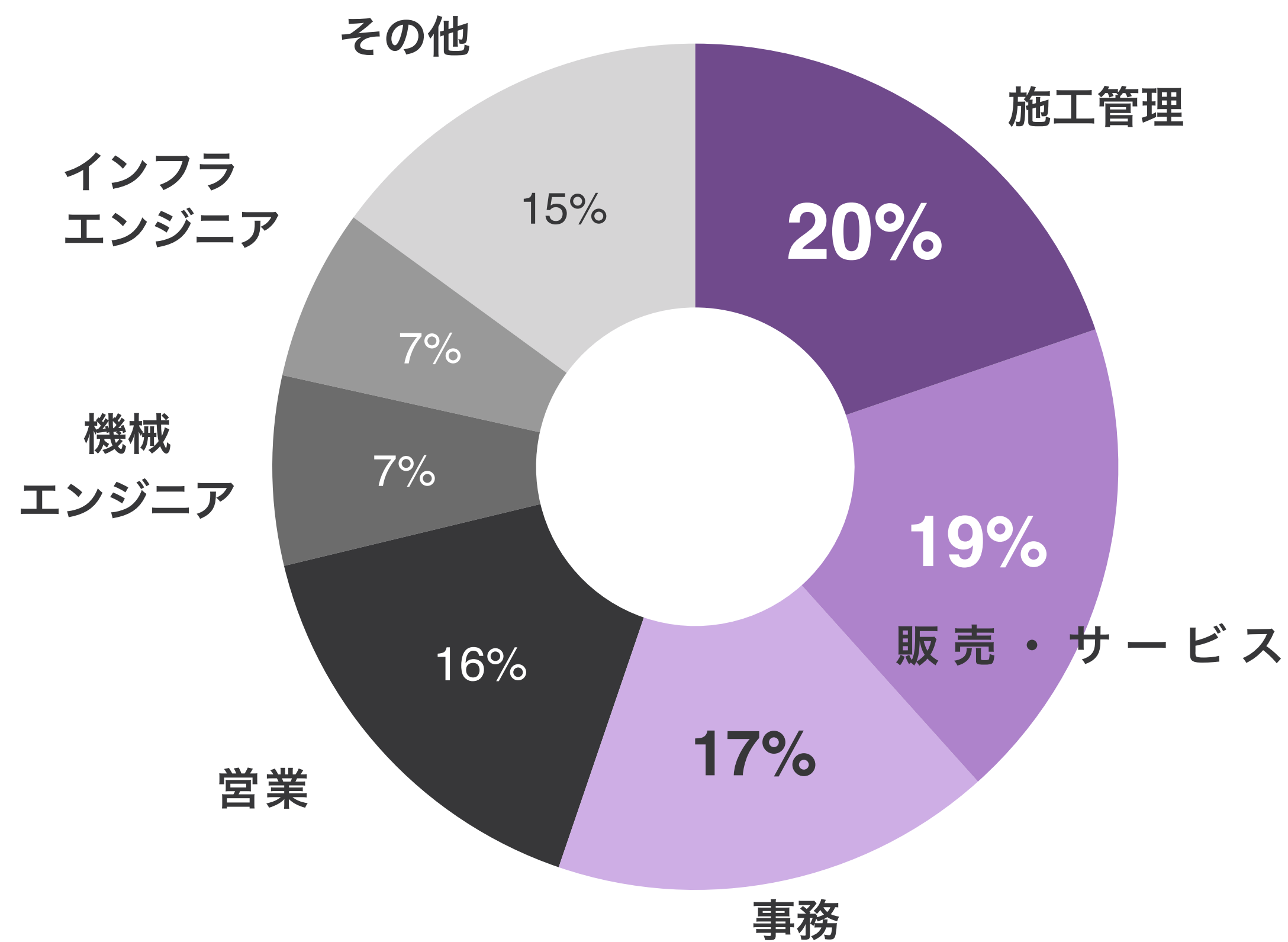
### 面接・内定・入社



- 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<sup>(1)</sup>

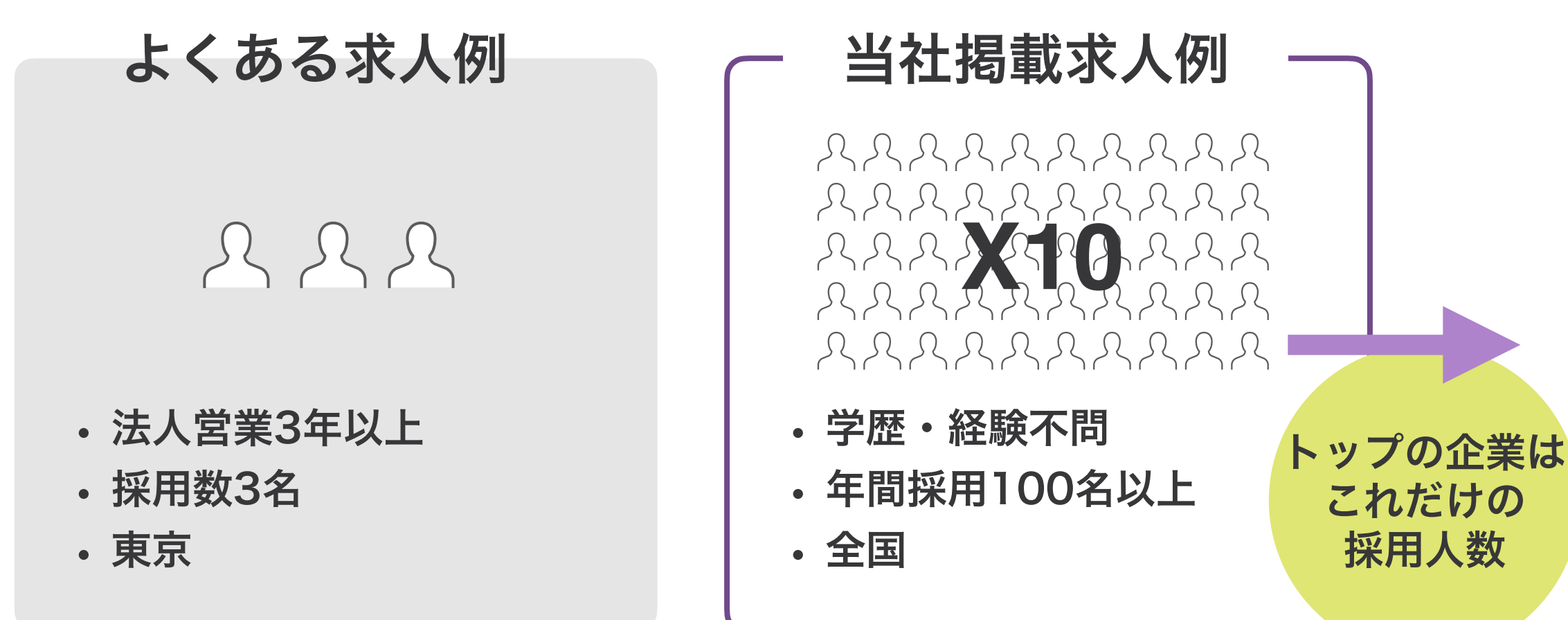


主要な職種

<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

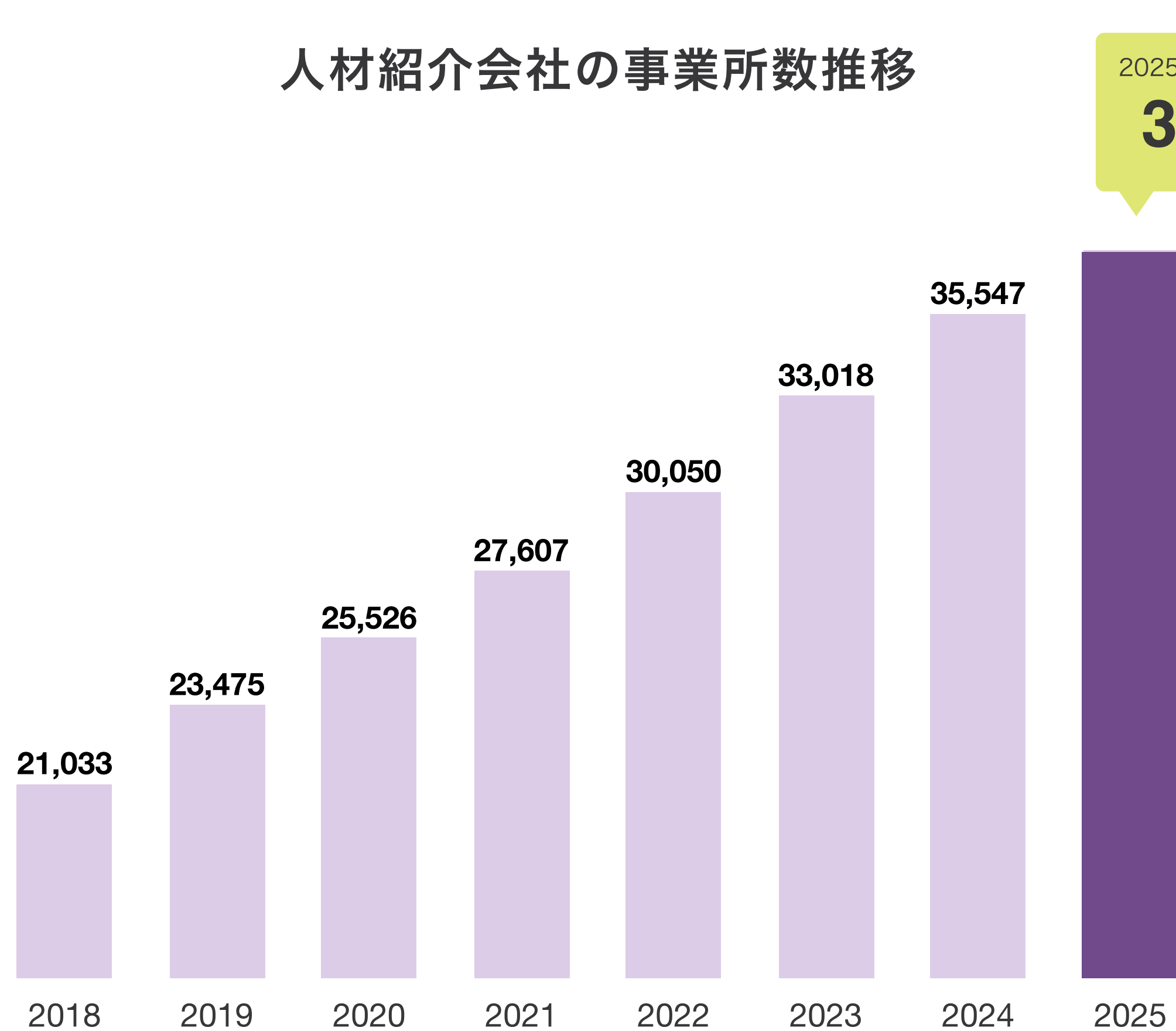
当社掲載する求人企業TOP20社の年間採用枠<sup>(1)</sup>

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<sup>(1)</sup>  
**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<sup>(1)</sup>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）

**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

## 中嶋 汰朗

Taro Nakajima

2013年11月、青山学院大学在学中に株式会社ROXXを設立。Forbes 30 Under 30 Asia 2021 ENTERPRISE TECHNOLOGY部門選出。ソフトバンクアカデミア外部生。



上級執行役員 COO  
SVP of Business

## 植木 大介

Daisuke Ueki

新卒で株式会社キャリアデザインセンターに入社。2016年4月、ソーシャルヘッドハンティングプラットフォーム『SCOUTER』リリースと同時期に、1人目の中途採用メンバーとして株式会社ROXXに入社。『SCOUTER』の立ち上げに従事した後、2017年6月より『Zキャリア』の事業開発に取り組む。2018年12月、Zキャリア事業責任者に就任し、3年間で約6倍の売上成長を実現。2022年1月、執行役員 新規事業責任者に就任。2023年8月、上級執行役員 COO / SVP of Businessに就任。



上級執行役員  
SVP of Corporate

## 西村 宏登

Hiroto Nisimura

関西学院大学卒業。グリー株式会社にてデザイナー、10カ国11拠点におけるブランドマネージャーとして従事した後、IRを担当。2014年11月、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、アクセンチュア株式会社を経て、創業期のM&Aアドバイザー企業にて社長室を統括。2020年10月、株式会社ROXXに入社し、カスタマーサクセス、マーケティング、人事等の責任者を歴任し、2025年4月より上級執行役員 / SVP of Corporateに就任。

執行役員  
Vice President

## 大輪 一史

Kazuhito Owa

執行役員 CAO  
Vice President  
of Chief Administrative Officer

## 高瀬 年樹

Toshiki Takase

執行役員 CFO  
Chief Financial Officer

## 吉本 ジョージ

George Yoshimoto

執行役員  
Vice President

## 鍵 悠平

Yuhei Kagi

執行役員  
Vice President

## 藤峰 俊

Shun Fujimine

執行役員 VPoE  
Vice President of Engineering

## 城倉 和孝

Kazutaka Jokura

執行役員 CTO  
Chief Technology Officer

## 松本 宏太

Kota Matsumoto



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CFOとして参画。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



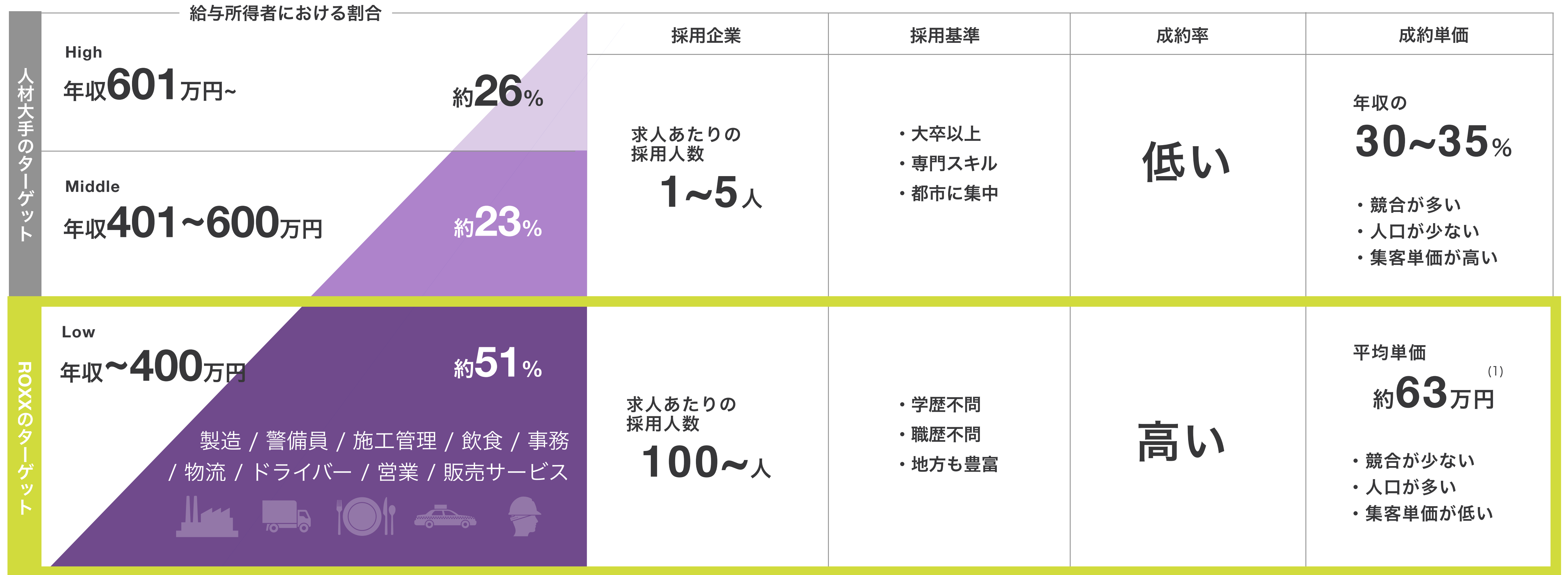
監査役  
Part-time Auditor

**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



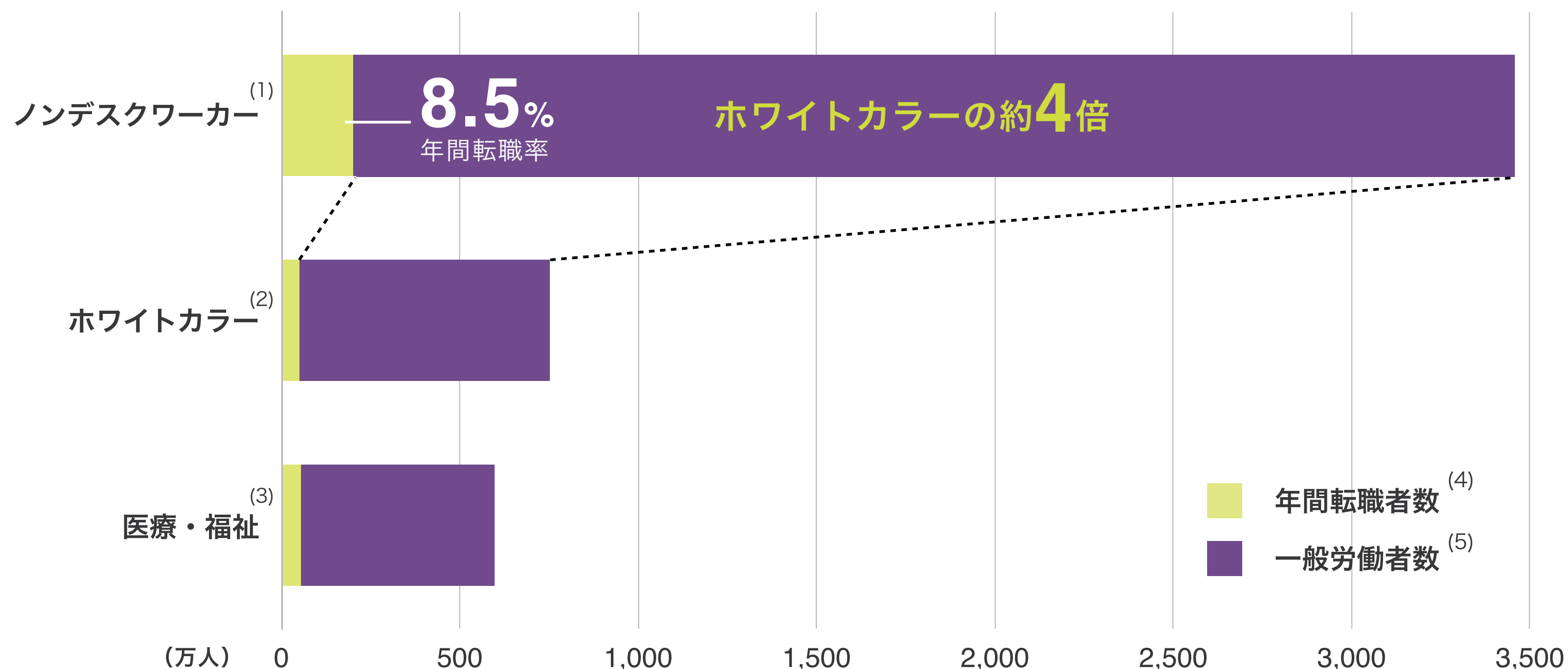
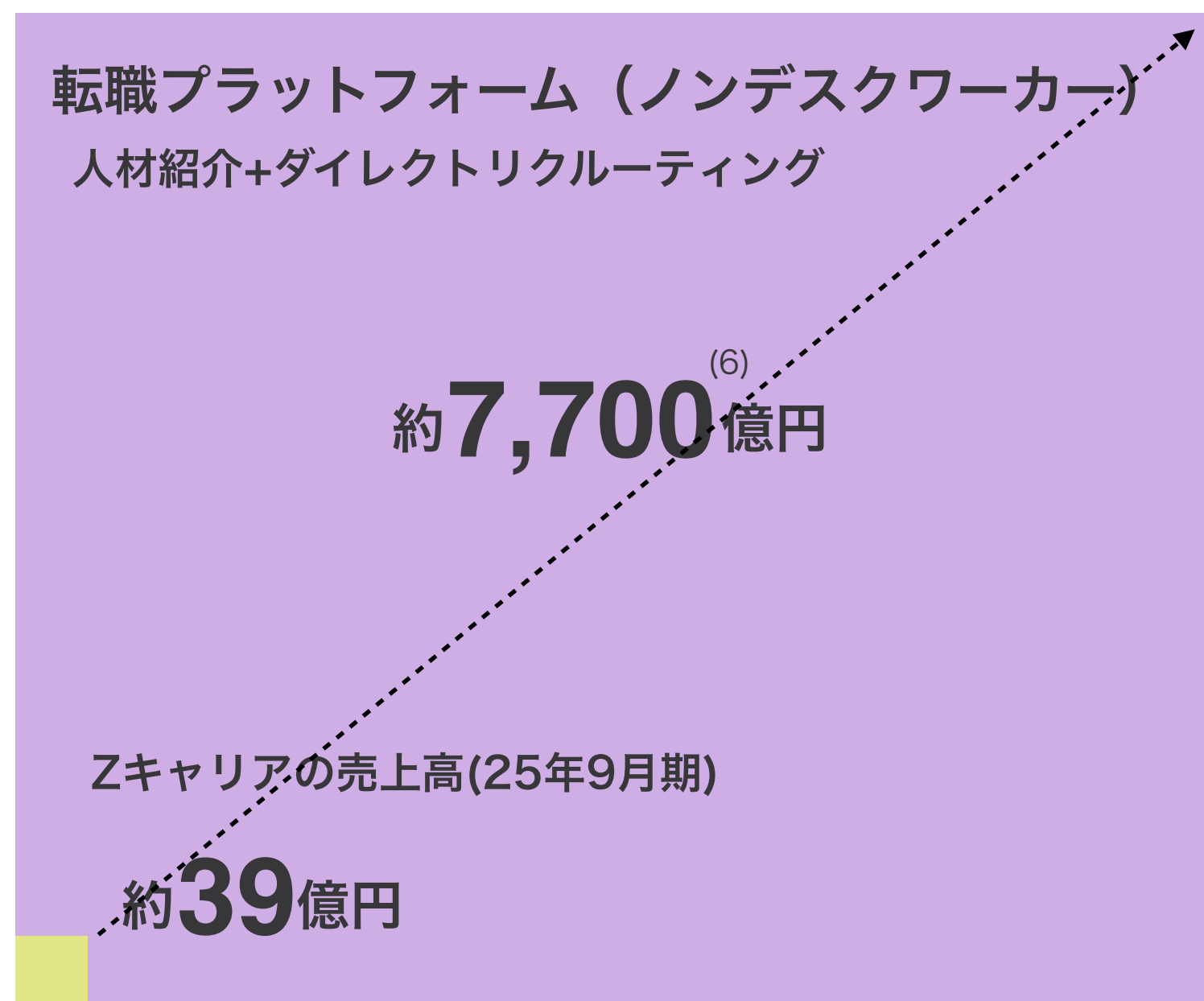
出典：国税庁「令和6年分 民間給与実態統計調査（給与所得者数）」

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

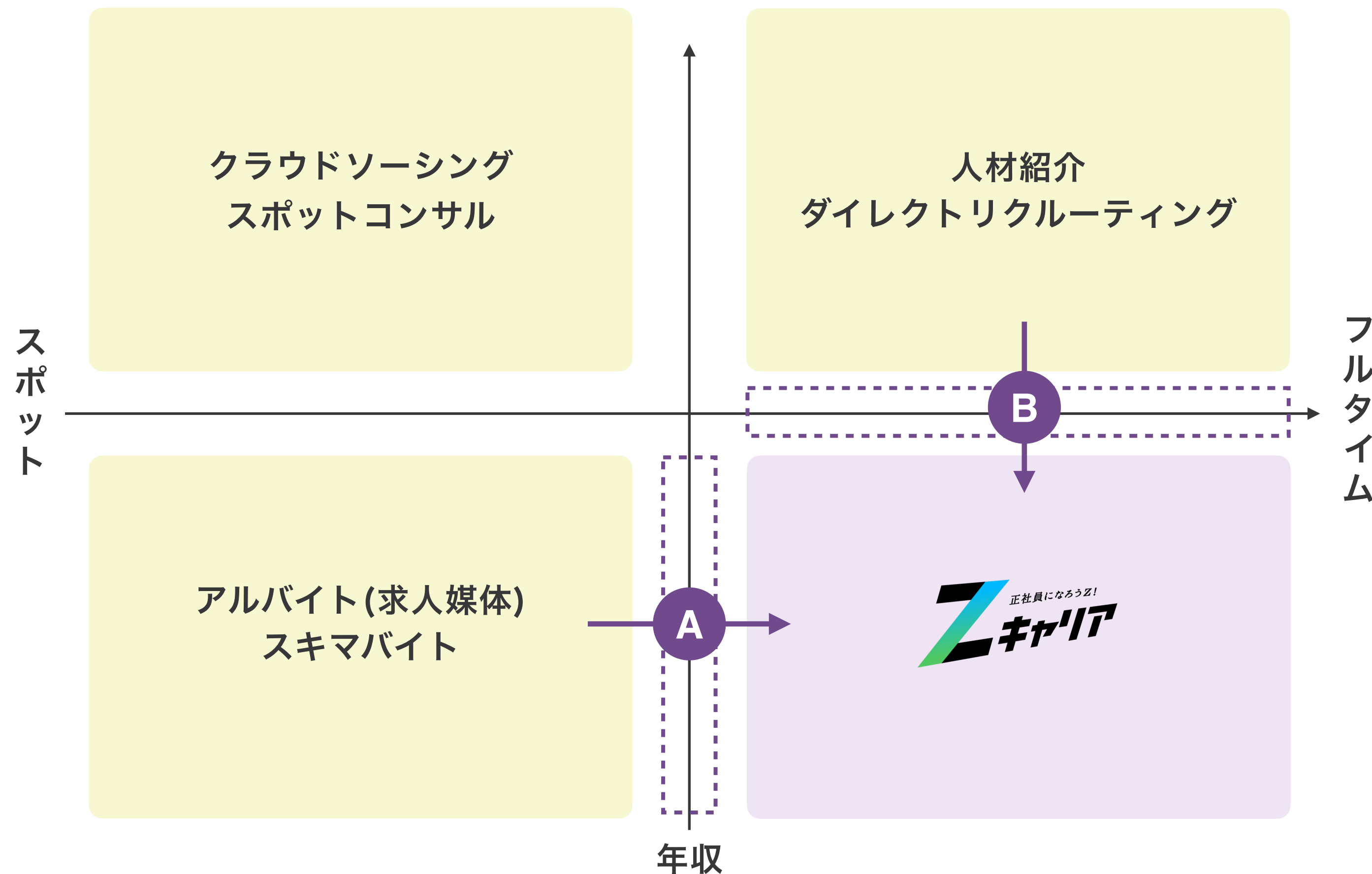
## セグメント別の年間転職率と市場拡大のポテンシャル



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

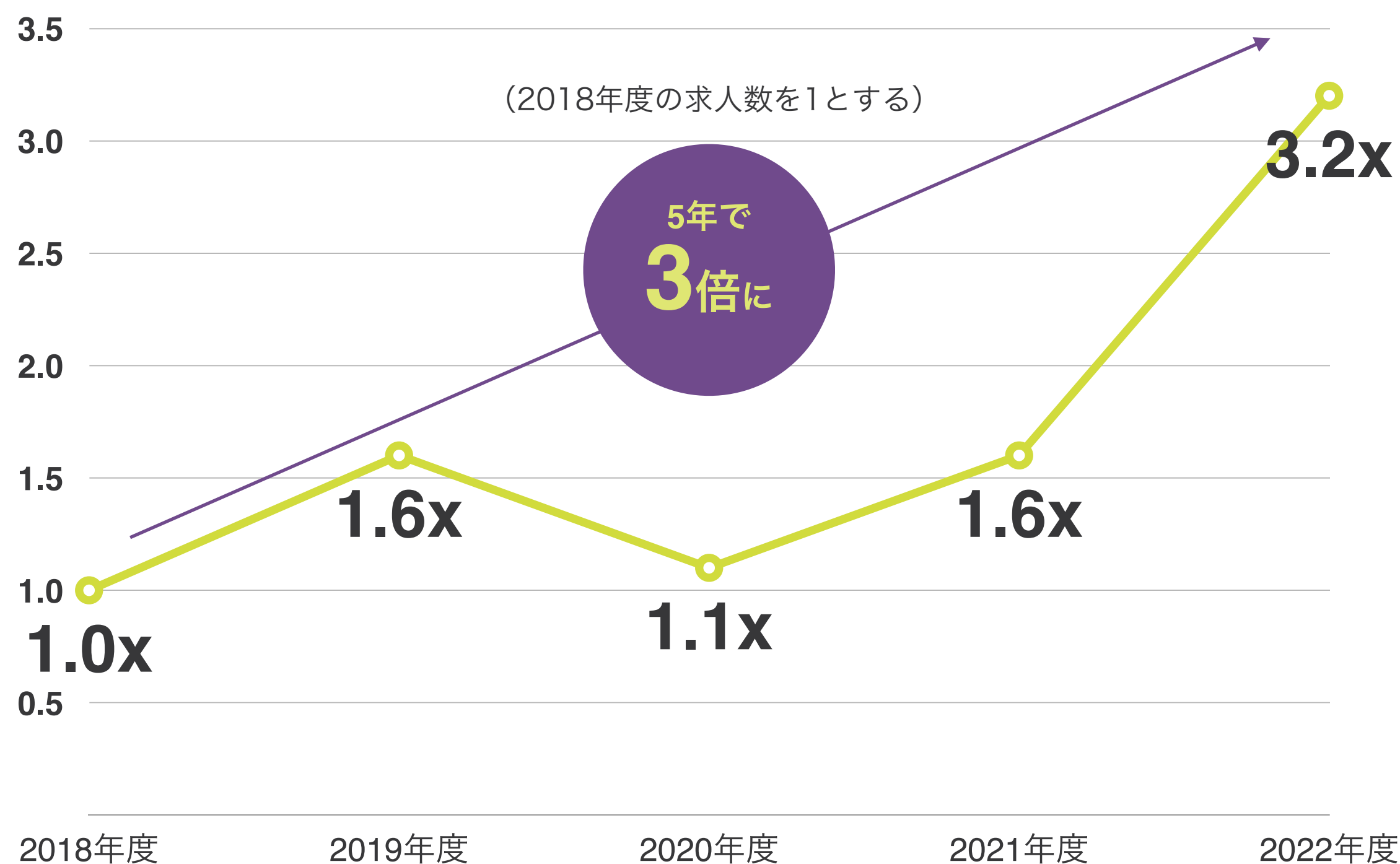
- ・ 採用ニーズが正社員中心の業界と非正規中心の業界は異なっている ex) 建築 営業 エンジニア 警備 ドライバー等
- ・ 成約には一定の求職者支援が必要となることから大きく組織構造を変える必要が生じる

### B ハイクラス領域からの参入障壁

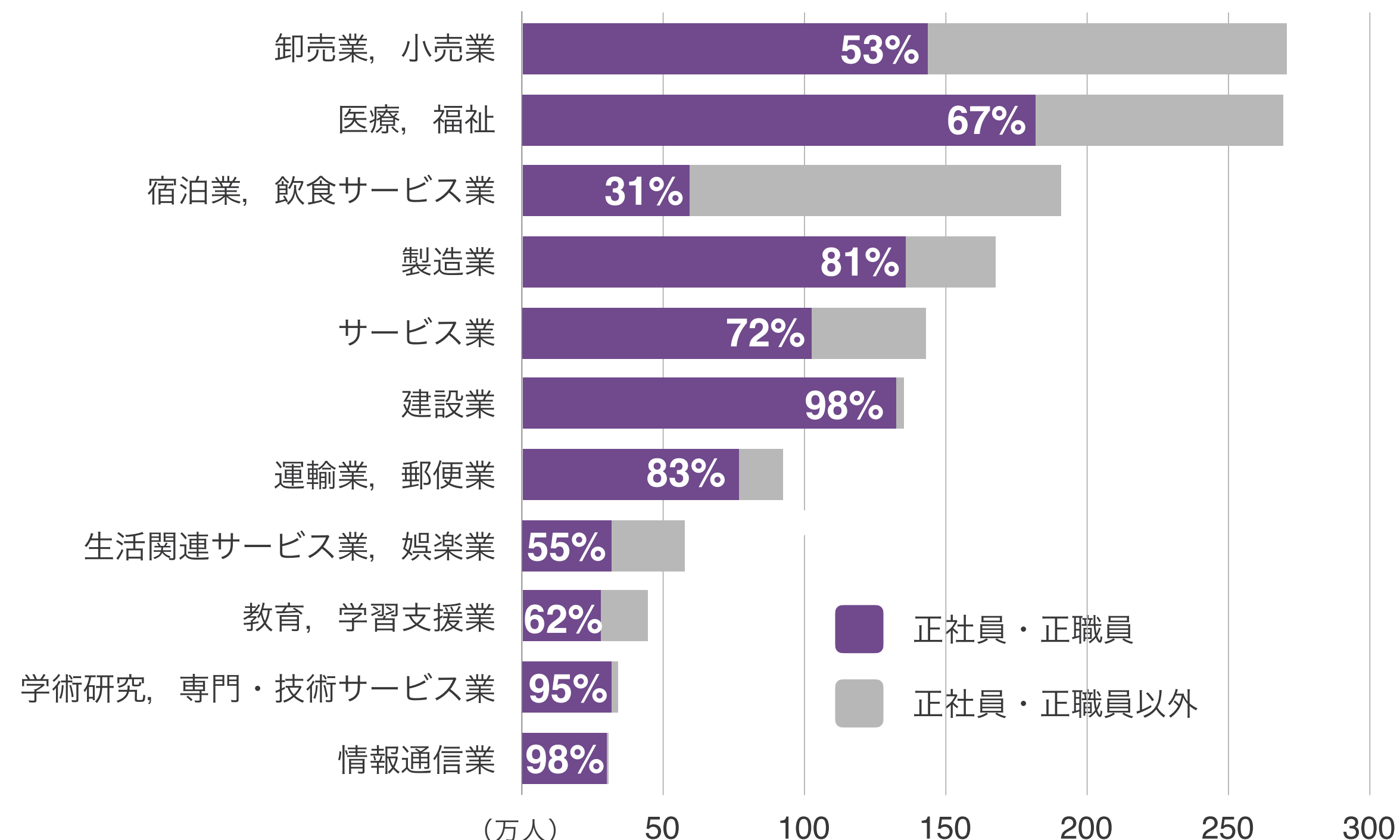
- ・ サービス、ブランド、オペレーションいずれもハイクラス領域と大きく異なるため既存サービスが資産にならない
- ・ 求職者、求人企業どちらも明確なニーズや募集条件ある中で成立している条件マッチングの横展開ができない

# 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<sup>(1)</sup>



産業別の未充足求人数（正規雇用・非正規雇用）<sup>(2)</sup>



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

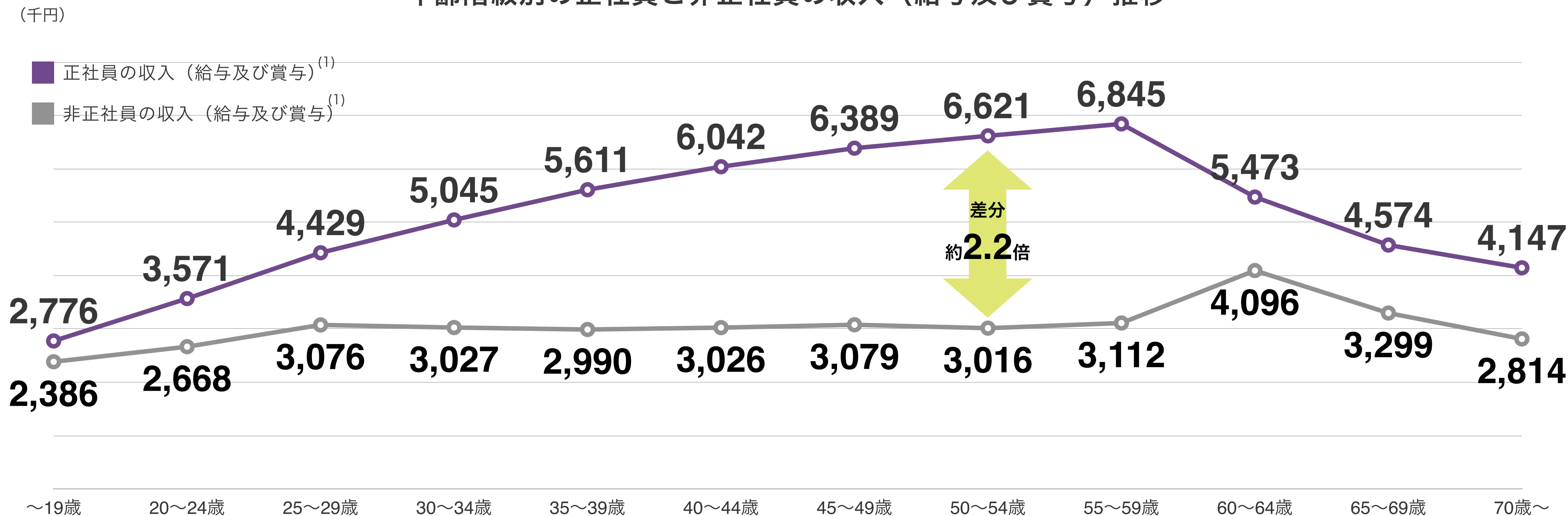
### ハイクラス領域

### 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

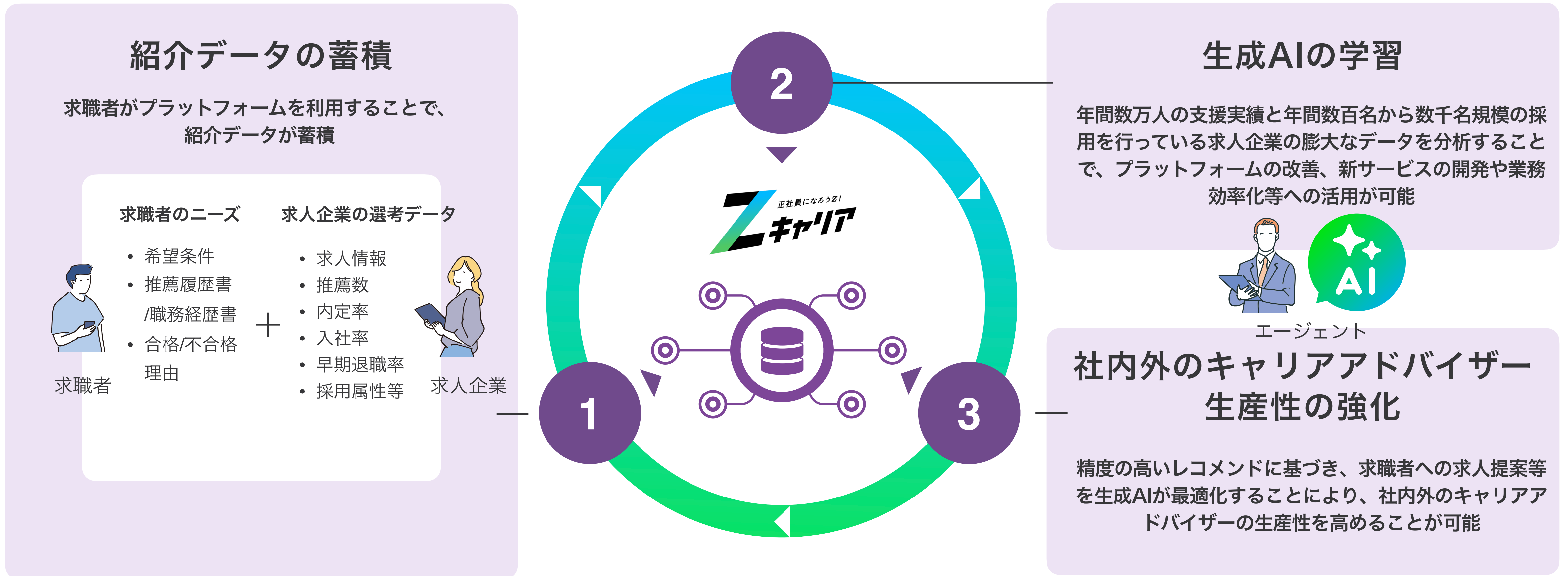
年齢階級別の正社員と非正社員の収入（給与及び賞与）推移



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



# 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

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

## 中期方針

既存事業の成長  
+30.0%以上

新規事業 + M&A成長  
目標<sup>(1)</sup>

早期達成

100億円超

業績見通し  
50億円

黒字化

FY25/9

FY26/9

FY27/9

FY28/9

FY29/9

通期

基盤構築

人員増加及び生産性向上

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

- 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。