

2026年5月15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2四半期 決算説明会 Transcriptの公開に関するお知らせ

当社は、2026年5月14日付で、以下のとおり、2026年9月期第2四半期 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2四半期 決算説明会 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 2026年9月期第2四半期 決算説明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、2026年9月期第2四半期 決算説明の内容についてご説明いたします。

はじめに

目次

皆様、本日はご多用の中、当社の決算説明にご参加くださいまして、誠にありがとうございます。ROXX代表取締役社長の中嶋汰朗です。

本日は、まず「Executive Summary」と「業績ハイライト」をご説明させていただいた上で、「2026年9月期第2四半期業績」ならびに「トピック」をご説明いたします。最後までどうぞよろしくお願いたします。

Executive Summary

Executive Summary

2026年9月期 第2四半期のExecutive Summaryでございます。

まずはじめに、今期のガイダンスの確認となりますが、今期の通期業績予想は売上高50億円、および通期黒字化を目指しております。前年度に抑制していた人員投資を今期上期に積極的に実行し、下期にその投資を回収する計画となっております。

第2四半期の業績ハイライトといたしましては、通期黒字化の達成に向け、売上高・利益ともに順調な進捗となっております。

売上高は、前年同期比で+28.2%の約9.4億円となります。第2四半期は、戦力化したキャリアアドバイザーの生産性改善が寄与し、堅調に推移しました。

営業利益は、約1.6億円の営業損失で着地しております。採用を中心とした人員投資を積極的に実行した結果ですが、前年同期比ではプラス約4.4億円と大幅に改善しており、ガイダンス通りの進捗です。

ビジネスモデル上、上期に新人を確保する費用、ならびに人件費、また広告宣伝費を一定投資する必要があり、第1四半期、第2四半期は赤字となりますが、第3四半期、第4四半期は上期の赤字を取り戻し、通期黒字という構造になります。

また直近のトピックといたしましては、リリースにも出させていただいておりますが、Zキャリア AI面接官のSOMPOひまわり生命保険株式会社様への導入、NHK様の「首都圏ネットワーク」での放映、社内で独自開発しておりましたAIツール類を外部提供する「AIアシスタント by zcareer platform」に加えて、新たに開発しております「AIフィードバックシステム」などのAI関連の開発強化を挙げさせていただいております。

業績ハイライト (Divider)

業績のハイライト

こちらは2026年9月期 第2四半期の業績ハイライトです。

繰り返しのようになりますが、売上高は、前年同期比で+28.2%の約9.4億円となります。売上高の通期進捗率は37.5%と、前年度と同等の水準を維持しています。営業利益は、約1.6億円の営業損失で着地しております。

重要指標のハイライト

続きまして、重要指標のハイライトのご報告でございます。

すべての重要指標においてプラスに転じており、下期以降の業績寄与に向けた仕込みを完了しています。

営業利益の増減分析(対前年同期比)

第2四半期においては、費用効率化を着実に進めた結果、営業利益は前年同期比で約4.4億円の改善を実現しました。ガイダンス通り、上期は先行投資による赤字となりますが、下期以降の売上寄与による通期黒字化を目指す計画です。

売上高につきましては、Zキャリア事業単体で前年同期比で約2億円の増加と、大きく成長しました。新人を除く戦力化したキャリアアドバイザー1人あたりの売上高が、前年度からの生産性改善施策により向上しております。

また広告宣伝費につきましては、前年同期比で約2.8億円の改善を実現しました。前四半期実施しましたSNS比率の向上に加えて、新人キャリアアドバイザーへAIロープレを一部試験導入したことに伴い、売上高対比広告宣伝費は32.0%と適切にコントロールしています。

前年度実施したマス広告の影響はありつつも、対売上高比率は前年同期比で△32.5ptと大幅に効率化されました。また、SNS経由の集客比率が約80%に達するなど、集客量と面談単価は継続的に改善しています。

次に、採用費ならびに新人の人件費につきましては、前年度に抑制していた人員投資を積極的に再開していますが、採用人数はほぼガイダンス通り、採用のメインであるキャリアアドバイザー職は正社員から契約社員に切替えたことに伴い、採用単価は改善し、投資額としては前年同期比で約0.5億円の改善で着地しました。

また、その他費用項目につきましては、本社移転に伴う地代家賃の減少、AIへの投資を継続しつつも、約0.5億円の改善となりました。このうち、移転前の本社の居抜き交渉完了に伴い、当四半期後半より地代家賃の効率化と最適化が大きく寄与しております。

キャリアアドバイザー数と生産性の推移

続きまして、キャリアアドバイザー数の推移です。人員投資を積極的に実行した結果、総キャリアアドバイザー数は着実に増加しております。

新人キャリアアドバイザー数につきましては、将来の成長に向けた人員確保が計画通り進捗し、新人比率は前四半期と同等の高い水準で推移しています。

戦力化キャリアアドバイザー数につきましては、一定の新陳代謝を図りながら、中途採用者の配属や新卒の戦力化により、前四半期から4名純増しています。なお、直近でハイパフォーマーの離職はございません。

戦力化キャリアアドバイザーの生産性は、人員増に伴うメンバーの配置転換や領域別に切り分けていた紹介事業部の組織統合に伴って、マネジメント負荷の増加など一時的な効率低下のリスクがありましたが、引き続き高い水準を維持しています。

トピックス

直近のトピックスも4つほど、ピックアップいたしました。こちらはそれぞれ後半のスライドにてご説明いたします。

2026年9月期第2四半期業績 (Divider)

それでは、ここから第2四半期の業績サマリーをお伝えいたします。

業績サマリー

売上高は、Zキャリア事業として前年同期比で約28.2%の増加、約9.4億円。前年度からの生産性改善施策が実を結び、戦力化したキャリアアドバイザー1人あたりの売上が向上しており、売上成長を牽引しています。

また売上総利益は、積極的な人員投資を継続しながらも、売上総利益率は80.6%と目安とする80%水準をしっかりと維持しています。

営業利益は、約1.6億円の損失ではあるものの、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と新人への広告宣伝費の投下の影響はありつつ、前年四半期比で約△4.4億円と大きく改善しています。

業績(四半期)の推移

続きまして、業績の推移です。先ほどもご説明しました通り、第2四半期の売上高の進捗率は、約37.5%となっております。第2四半期の売上進捗率は前年度と同等の水準を維持しており、例年通りの推移を辿っております。

売上高(四半期)の推移

次に、売上高の推移です。

第2四半期は、当社経由のパフォーマンス収入が生産性改善により力強く成長し、リカーリング収入も回復トレンドに転じるなど、下期の大幅な伸長に向けて準備が整った四半期となりました。

売上構成別に見てまいります。濃い紫の部分、当社経由のパフォーマンス収入は、前年同期比で51.5%成長と、非常に高い成長を実現しています。上期は採用や組織統合に伴う、マネジメント負荷によって一時的に軟化しましたが、前年度から取り組んできた生産性改善が功を奏しています。下期に向けては戦力化キャリアアドバイザーの増加に伴い、さらなる貢献が見込まれます。

続いて薄い紫の社外経由のパフォーマンス収入につきましては、前年同期比で25.7%成長しました。前四半期比では軟調な推移となりましたが、全体としては堅調に推移しています。

最後に、一番薄い紫のリカーリング収入につきましては、パートナー紹介会社様が支払うプラットフォーム利用料ならびに「Zキャリア AI面接官」のリカーリング収入となります。前四半期より回復トレンドに入りました。今後は「Zキャリア AI面接官」だけではなく、「AIロープレ」や「AIフィードバックシステム」などのAIプロダクト関連の販売や、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」の外部展開によって、リカーリング収入の堅実な成長を目指します。

売上総利益(四半期)の推移

続きまして、売上総利益の推移です。

第2四半期における売上総利益率は80.6%と、ガイダンスで目安としている80%水準を維持しており、着実なコストコントロールが継続しています。

下期は、企業様への選考プロセス改善などのサービス提供により、採用代行業務などの一部を売上原価に計上する必要がある見込みです。そのため、売上総利益率も変動する可能性がありますので、次回の決算発表にて新たな水準をお伝えいたします。

販売費及び一般管理費(四半期)の推移

次に、販売費及び一般管理費の推移です。

第2四半期は、通期黒字化に向けて着実なコスト効率化を実行し、前年同期比ですべての項目において対売上高比率が改善いたしました。

まず人件費は、積極的な採用投資を実行したものの、売上高の成長に伴い対売上高比率では前年同期比 $\Delta 3.2\text{pt}$ と改善しました。

つぎに業務委託費は、開発、広告運用、士業等専門家への委託費用の効率化が順調に進捗し、前年同期比で $\Delta 8.7\text{pt}$ と大幅な効率化を実現しました。

また広告宣伝費は、前年度のマス広告の影響もありつつ、SNS比率の向上などの施策によって大幅に効率化を実現し、なおかつ集客量も好調なトレンドを維持しています。

最後にその他の費用項目は、第1四半期に発生した本社移転に伴う一時的な費用増加がありましたが、本四半期の後半に旧本社の居抜き交渉完了にて、改善を実現しています。

トピックス(Divider)

ここからは、第2四半期のトピックスをお伝えさせていただきます。

再掲: 四半期毎のトピック

こちらは第4四半期の発表時のスライドをそのまま掲載しています。

第1四半期、第2四半期の上期で採用を進め、第3四半期、第4四半期で戦力化を目指していくという流れです。第2四半期は、上期の最重要課題である「人員拡大と体制強化」をほぼ計画通り完遂しました。これにより、下期の投資回収フェーズおよび通期黒字化に向けた基盤が整いました。

主要指標の動向「集客」

続いて、集客と生産性についてご報告いたします。

まずは集客です。

求職者登録数は、引き続き順調に進捗し、前年同期比 +29.1%の増加にて着地しております。登録数のみならず、集客経路についても大きく変化がございまして、集客全体に占めるSNS経由の比率が約80%に達しました。前四半期から実施しているSNSの新規検証が順調に進捗し、獲得スピードが加速しています。面談単価は集客力の継続的な改善により、前年度のピーク時から大幅な改善トレンドを継続しています。前年同期比で25.2%の改善を実現しました。

SNS経由の集客は、登録単価そのものは高くなる傾向にありますが、動画等のリッチコンテンツを通じてサービス内容を深く理解した上で流入しているため、面談実施率が非常に高いという特長があります。その結果、面談単価で見ると極めて効率的な求職者獲得を実現できています。

また、Googleの検索広告といった検索連動型広告のように、競合他社の入札状況によって獲得単価や応募獲得率が激しく変動するリスクは少なく、集客力の安定化とコストコントロールの最適化に大きく寄与しています。

加えて、第2四半期から一部の新人キャリアアドバイザーにはAIロープレの試験導入を進めており、下期から本格的な導入がスタートいたしました。広告宣伝費を投資すべきところに集中させ、さらなる効率化を目指すべく邁進しております。

主要指標の動向「生産性」

次に、生産性です。

第2四半期の生産性指標は、前年度からの継続的な取り組みが結実し、すべての項目において非常にポジティブな改善トレンドを維持しています。

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継続しており、集客に占めるSNS比率の向上と相まって、生産性向上に大きく寄与しています。下期にかけては、独自開発のAIツールの導入促進によりさらなる効率化を目指しています。

流入からの内定獲得率は、生産性改善と相まって、着実に上昇傾向で推移しています。ノンデスク領域における採用市場動向は引き続き安定しており、企業の採用意欲は旺盛であると認識しています。

成約単価の推移は、年次での更新を基本としていますが、足元の第2四半期においても大きな変動はなく、安定した水準を維持しています。

テクノロジー (AI) を活用した生産性向上 1/2

ROXXでは、自社キャリアアドバイザーの生産性の最大化を目指し、マネジメントの見えないコストの効率化と人員拡大に伴い不足するマネジメント経験を補うことを目的に、独自で開発したAIシステムを導入推進しています。これにより、従来の属人的な管理から、データとAIに基づいた自律的な成長サイクルが回る組織への変革を実現しています。

まず、AIフィードバックシステムは、ハイパフォーマーの「暗黙知」を学習・形式知化したものを基準値として、すべてのキャリアアドバイザーが求職者様との面談終了後に、面談内容に対して定量・定性の両面で即時フィードバックを受けられる仕組みです。

これにより、従来はマネージャーが面談の録音やメモを確認し、一人ずつフィードバックしていた時間の効率化はもちろんのこと、マネジメント経験に左右されない高い基準でのフィードバックをキャリアアドバイザーに提供し、自律的な成長サイクルを構築することが可能となりました。

そして、AIロープレシステムは、生成AIを活用した面談ロールプレイングのツールです。こちらも従来マネージャーがすべて対応していましたが、まずそこが不要となりました。先ほどのAIフィードバックシステムと同様に、フィードバックもAIが担うため、大幅に効率化できることはもちろんのこと、面談の難易度別にシナリオを組めることから、そのキャリアアドバイザーに合った学

習プログラムを構築することも可能です。

マネージャーはいつ誰がどのシナリオを受けたのか、ダッシュボードで確認し、学習度合いを把握することもできます。加えて、本来新人にも広告宣伝費を一定投下する必要がありましたが、AIロープレで代替することによって、広告宣伝費の効率化にも寄与できるようになりました。

テクノロジー(AI)を活用した生産性向上 2/2

先にお伝えしていたものとは別に、今まで独自開発し、当社のキャリアアドバイザーの生産性向上のために利活用を進めていましたAIツールを、「AIアシスタント by zcareer platform」としてZキャリアプラットフォームへ展開を開始しております。実際に当社で成果が出ているAIツール類になりますので、パートナー紹介会社様に活用いただくことにより、Zキャリアプラットフォーム全体の生産性向上と、より多くの転職支援の実現を目指してまいります。

AI面接官の関連トピックス

つづきまして、「Zキャリア AI面接官」に関するトピックスをご紹介します。

「Zキャリア AI面接官」は、求人企業様の面接官に代わり、AIが24時間365日いつでも面接を実施できるサービスです。前回もロゴの掲載をさせていただきましたSOMPOひまわり生命株式会社様、直近のリリースですと日本ピザハット株式会社様をはじめ、特にエンタープライズ企業様への導入ならびに対象範囲の拡大を進めております。当社のAI面接官は、各社様の採用基準を再現できる高いカスタマイズ性が特徴であり、実際に面接を受けられる求職者様の満足度や信頼性、安全性も配慮してサービスを推進しております。求人企業様はもちろんのこと、求職者様の選考体験も含めた、採用プロセスのDXにおいても着実に推進してまいります。

これにて、株式会社ROXX 2026年9月期第2四半期 決算説明会を終了と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。

参考資料

- 事業内容、転職事例、会社概要 等

【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。