

2026年8月14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3四半期 決算説明会 Transcriptの公開に関するお知らせ

当社は、2026年8月13日付で、以下のとおり、2026年9月期第3四半期 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3四半期 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3四半期 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3四半期 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3四半期業績」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いたします。

Executive Summary

Executive Summary

2026年9月期 第3四半期の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。今期は通期の黒字化を目指し、前年度に抑制していた人員投資を上期に実行し、下期にその投資を回収する計画となっております。

第3四半期の業績ハイライトといたしましては、売上高は、前年同期比+17.6%となる約13億4,400万円と、第4四半期に一部案件の時期ずれが発生しているものの、過去最高額を更新いたしました。上期に先行投資を行ったキャリアアドバイザーの採用により、新人比率は30.8%、前年同期比+6.1ptでの進捗となっております。

営業利益につきましては約7,900万円の黒字、当期純利益は約6,600万円となり、前年同期比で増収増益にて着地いたしました。

なお、通期の売上高および営業利益は、現時点で達成する見通しでございます。一方で、販売管理費の効率化をすべく、本社オフィス縮小に伴う違約金が第2四半期にて発生している影響により、第4四半期における案件のクロージング次第では当期純利益の状況に変動があることが見込まれます。現時点では業績予想に変更はございません。

続きまして重要指標の進捗です。

求職者集客においては、SNS比率の向上に伴い、求職者登録数は前年同期比+25.8%と計画通りに増加しております。当社経由の推薦人数の伸長率も前年同期比+30.6%と順調に推移しております。キャリアアドバイザー数は124名と、前年同期比で42名増加。一定の新陳代謝がありつつも、

戦力化キャリアアドバイザー数は伸長しております。また、売上総利益率はガイダンス通り、78.8%と高い水準を維持しております。

最後に直近のトピックスとしては、AI関連ツールの外販に伴い、新たに人材、採用領域に特化したFDEサービスを開始いたします。こちらは後ほど詳細をお伝えいたします。続いて、UT東芝様へ、新卒技術職採用にて「Zキャリア AI面接官」の導入、AIツール導入に伴い刷新したキャリアアドバイザーの育成プログラム「BootCamp」の最新実績、日経電子版の記事内にて、「Zキャリア AI面接官」について掲載いただいたことの4点を挙げさせていただきました。

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3四半期の業績ハイライトです。

売上高につきましては、前年同期比+17.6%の約13億4,400万円で着地しております。第4四半期に一部案件の時期ずれもありますが、過去最高の売上高および営業利益となりました。

営業利益につきましては約7,900万円、営業利益率5.9%で着地し、前年同期比で+98.5%と大幅な増益となっております。通期営業利益の黒字化も達成する見込みです。

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。

売上高総利益率はガイダンス通り、ほぼすべての指標で引き続きプラスに転ずる順調な進捗状況であり、通期黒字化に向けて着実に進捗しています。

営業利益の増減分析(対前年同期比)

第3四半期においては、人件費ならびに広告宣伝費、地代家賃を中心としたコスト削減を着実に進めた結果、営業利益は前年同期比でプラス約3,900万円と着実に改善いたしました。

売上高につきましては、Zキャリア事業のみで約2億円の増加となりました。当社経由のパフォーマンス収入が前年同期比で39.2%成長したことに加え、AI関連ツールの外販が功奏しております。リカーリング収入は前年同期比▲1.8%でしたが前四半期比では+1.6%と微増にて推移しております。

広告宣伝費につきましては、売上高に対する広告宣伝費は前年同期比で△3.3ptの21.7%と、集客量のコントロールをしつつも、効率的な求職者集客を実現しております。引き続きSNS経由での集客が順調に寄与しており、多くの人材紹介会社が集客に悩んでいる中で、集客量と面談単価は改善トレンドを維持しています。

次に、採用を含む人員への投資につきましては、新卒社員の入社を除き、中途採用は上期に終了しておりまして、前年同期比で△2,700万円にて着地いたしました。なお、新卒採用人数はガイダンス通りとなっております。

その他費用につきましては、第1四半期から本社移転、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、上期における地代家賃の削減を中心に、費用効率化と最適化を進めた結果、前年同期比で△3,400万円の改善となりました。

通期業績におきましては、営業利益の黒字化を達成する見込みです。

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と生産性の推移です。

戦力化キャリアアドバイザー数については上期で今期の採用を終えているため変動はほぼございません。第3四半期は、新卒採用もあり新人比率30.8%、前年同期比+6.1ptとなりましたが、生産性は高い水準で安定しております。

戦力化キャリアアドバイザー数は83名と前四半期の61名から大きく増加となり、これまでに採用・配属したキャリアアドバイザーの戦力化が着実に進んでおります。育成の仕組み化が実を結び始めており、引き続き直近でもハイパフォーマーの離職はございません。

トピックス

改めまして、直近のトピックスは4つ、ピックアップいたしました。注目すべきは、AI関連の取り組みとして新たにFDEサービスの提供もはじめておりますので、後半のスライドにて詳細をご説明いたします。

2026年9月期第3四半期業績 (Divider)

それでは、ここから第3四半期の業績サマリーをお伝えいたします。

業績サマリー (p.14)

売上高は、前年同期比+17.6%の約13億4,400万円と過去最高額となりました。

内訳といたしましては、パフォーマンス収入が上期の採用投資の成果が出始め、前年度からの生産性改善も相まって、前年同期比+22.8%の約11億円と過去最高額に到達いたしました。

リカーリング収入につきましては、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、前年同期比▲400万円となった一方で、前四半期比では+1.6%の成長と微増し、回復トレンドに入りつつあります。

売上原価はRPO等に伴い一時的な原価の上昇があり、売上総利益は約10億5,900万円、売上総利益率78.8%で着地いたしました。

費用面につきましては、販売管理費が前年同期比△9,200万円と大幅に改善しております。

結果として、営業利益は約7,900万円、営業利益率5.9%で着地いたしました。引き続き、厳格にコスト削減を進め、事業に貢献する投資も規律を持って進めてまいります。

業績(四半期)の推移

続きまして、業績の推移です。先ほどもご説明の通り、売上高進捗率が64.4%となっております。こちらは第4四半期への一部案件の時期ずれが生じていることによるもので、通期の売上高、ならびに営業利益の業績予想には現時点での影響はございません。

売上高(四半期)の推移

次に、四半期の売上高推移です。

第3四半期の売上高は、過去最高額となり、当社経由のパフォーマンス収入は戦力化キャリアアドバイザーの増加により、前年同期比+39.2%と高成長を記録いたしました。社外経由におきましてもAIツールの外販の貢献により過去最高の成長を実現いたしました。一方で、一部案件につきましては第4四半期への時期ずれもありますが、いずれも順調な進捗です。

売上構成別に詳細を見てまいります。

濃い紫の部分、当社経由のパフォーマンス収入につきましては、約7億3,300万円と過去最高額となりました。繰り返しとなりますが、前年同期比では+39.2%と引き続き高成長を達成しております。こちらはAIツール等の活用も行いながら、前年度から生産性が改善しており、戦力化キャリアアドバイザーの増加も相まって、順調に上昇いたしました。

続いて、薄い紫の部分、社外経由のパフォーマンス収入につきましては、約3億7,600万円とこちらも過去最高額となりました。前年度は一時的な需要に伴う増加がございましたので、それを除きますと前年同期比で+42.7%と高成長を達成しております。特にAI架電、AIアシスタント等のAIツールの外販を進めており、それらが寄与し始めているものとなります。

最後に、一番薄い紫の部分、リカーリング収入につきましては、約2億3,500万円と前四半期比では+1.6%と微増となりました。ようやくトレンドとしては増加に転じ、今後の更なる成長を目指しております。

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3四半期における売上総利益率は78.8%と、概ねガイダンス通り、下期に向けて採用企業向けのRPO、選考プロセス改善等のサービス提供もあり、目安としている80%を若干下回りつつも高水準を維持しております。

投資規律を持って実行しておりますので、第4四半期には80%以上になる見込であり、通期では売上高の上昇とともに80%程度の水準にて着地する見込となっております。

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。

通期黒字化に向け、引き続きコスト効率化を実行し、全項目でしっかりと良化いたしました。

まず人件費につきましては、積極的な新卒採用を行っておりますが、売上高に対する比率で前年同期比△1.9ptと改善いたしました。人員につきましては、組織強度をさらに上げるために、AIの積極的な活用のみならず、最適な人員構成の見直しや新陳代謝を積極的に促すことも同時に実行しており、より筋肉質な組織を目指し、改善を継続的に実施しております。なお、未来に向けての投資となる新卒採用は、ガイダンス通り50名の入社を実現しております。

次に業務委託費につきましては、開発や広告運用の業務委託、専門家への委託費用の効率化が引き続き順調に進捗しており、売上高に対する比率で前年同期比△1.7ptとなりました。

また広告宣伝費につきましては、売上高に対する比率で前年同期比△3.3pt、約3,000万円ほど削減しているものの、こちらは効率化が順調に進捗しており、集客数は計画通り確保できております。また面談単価も改善トレンドを維持しておりますので、売上高への寄与とコスト最適化の両立を実現しております。

最後にその他の費用項目につきましては、売上高に対する比率で前年同期比△3.1pt良化いたしました。ガイダンス通り、居抜き交渉に伴う地代家賃の削減等のコスト最適化が功奏しております。

トピックス(Divider)

ここからは、第3四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

こちらは前年度の第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4四半期の下期で戦力化を目指していくという流れです。第3四半期は、最重要課題である「戦力化キャリアアドバイザーの増加」を行っており、ほぼ計画通りの進捗となりました。下期は、投資回収および通期黒字化に向けて邁進しております。

主要指標の動向「集客」

まずは、「集客」についてご報告いたします。

例年通り、ゴールデンウィークに伴い、求職者の面談単価の向上はありつつも、引き続きSNSを中心とした取組みが功奏し、前年同期比で継続的に大きく改善、下期のスタートとしても順調な進捗です。

求職者登録数ですが、前年同期比 +25.8%と順調な進捗です。

また、面談単価の推移におきましても、引き続き前年度のピーク時から大幅な改善トレンドを継続しております。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。また即時面談ができるようなオペレーション設計も進めており、それらの施策が寄与しております。

足元も面談単価はコントロール可能な状態を継続しており、通期を通して問題なく達成できる見込

みです。

主要指標の動向「生産性」

次に、「生産性」についてご報告いたします。

人員拡大しているものの、前年度から取り組んでいる生産性改善は、第2四半期に引き続き、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、安定した成果創出が継続しております。

まず、流入からの面談実施率におきましては、引き続き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。来期に向けた新規チャネルの検証を実行しながらも安定した推移を見せており、一部試験的に実施しているLINEによる面談誘導のAI化などの取り組みも好調に進捗しております。

次に、流入からの内定獲得率におきましては、ノンデスク領域における採用市場動向の目安になりますが、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3四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) を活用した新たな取組み 1/3

ここからは、当社が注力するテクノロジー・AI領域における新たな取組みについてご説明いたします。

これまでROXXでは、AI面接官をはじめ、自社の人材紹介の生産性向上を目的とした、AIツールの開発を行ってまいりました。実際に「AI面接官」の提案から自社でのAI活用に関する相談をいただくことや、過去の決算資料で当社のAI活用事例を知り、問い合わせをいただく事例が直近で大きく増えております。

特に、Zキャリア顧客の大半は労働集約型モデルで、AIの活用余地が大きいノンデスク領域です。その一方で、AIの専門性を有する企業は限定的であるため、採用企業や人材紹介会社からの引き合いが多いと考えております。そのため、単なるAIツールの提供や導入だけではなく、FDEサービスとして展開することで、今後の成長に大きな期待ができると考えております。

FDEとは、エンジニアが顧客の現場に入り込み、自社プラットフォームを用いてデータ統合からアプリ実装、業務プロセスの変革までを一体で実行して成果を出す役割を示す新たな職種です。米国のパランティア社を代表例とし、AIの社会実装を担う職種として大きな注目が集まっております。

当社では、これまで大手企業様向けにSaaSの提供や、自社の生産性向上を目的としたAIツールの開発、RPOを通じた採用企業の採用業務の改善等を行ってきた知見を有しております。単体のSaaS導入だけでは解決できなかった事業課題について、こうした知見とAI技術を活用することで、人事領域や、人材紹介事業のAI実装を進めることで、人手不足に対する新たなアプローチとして、より多くの収益機会を作ることができるものと考えていることから、HR業界に特化したFDE

サービスの提供を開始いたします。

テクノロジー (AI) を活用した新たな取組み 2/3

こちらのスライドでは、今後FDEをどのように展開していくかをご説明させていただきます。

はじめにROXXでは、既存人材紹介事業の改善を目的としてAIツールの開発や磨き込みを通常業務の中で行っております。単に外販目的でSaaSを開発するのとは異なり、実務面での使い勝手やAIのチューニング等を日々行うことで、そのノウハウが当社に蓄積されております。

ステップ2では、こうした事例を元に類似企業への横展開を行い、FDE顧客の開拓を行います。足元ではすでにいくつかのプロジェクトが進行中でございまして、大凡の機能はそのままに、顧客ごとに異なるオペレーションや基幹システムに合わせて、追加での開発やAIのチューニングを行うことで、最適なソリューションを提供いたします。

ステップ3では、こうしたシステムが実際に成果を生んでいるのかを確認しながら実務上の流れや顧客の要望をもとに改善を継続します。受託開発とは異なり、システムの構築費用のみならず、こうした継続的な収益を生んでいくことも特徴の一つです。

ステップ4では、一連のプロセスから生み出された新たなプロダクトやノウハウを元に、さらに汎用性の高いプロダクトを作ることが可能になります。こういったプロダクトを他業界に展開することにより、事例がある状態で、且つゼロから構築することなく、コストを抑えた形でより大きな提案が可能になることが期待されます。また、このタイミングではライセンスや月額などでの提供も可能になることから、さらなる収益を積み上げることも目指しております。

テクノロジー (AI) を活用した新たな取組み 3/3

そして、当社のポジショニングにも触れさせていただきます。

日本におけるFDEとしての最適解はここから数年で徐々に形成されると考えておりますが、当社では、現状のFDEは大きく3つに分類されると捉えております。左側が当社が展開する「インサイドアウト型」、そして真ん中がプロダクトを持たずに課題解決を行う「コンサルティング型」、最後にシステム完成を主軸とする「プロダクト受託型」です。当社としては、FDEの役割はシステムの設計や構築だけではなく、事業成果に直接的にコミットすることが要であり、その点で実務オペレーションで成果が出ているものだけを提供するスタイルを取っているため、人材業界や採用実務に関する知見という観点で、大きな優位性があると認識しております。

今後の拡大に際しては、こういったコンサル型やプロダクト型との提携等も視野に入れ、より迅速に大きな事業になることを志してまいりたいと考えております。

パーソルインノベーション社様とのお取組み

すでに足元では、大きな取組みが実を結びつつあり、そちらをご紹介します。

FDEの一例としては、大手人材会社のパーソルインノベーション社様へ、AI自動架電、AIロープレ、AIアシスタント等のAI関連ツールをFDEサービスとして展開することが決定しております。

直近での取組事例

またその他の事例で申し上げますと、コンプライアンス改善やAI架電、スカウト業務の効率化といった、過去当社が学び、そして自社で独自開発したAIツールでの業務改善の強みを外部に順次展開しております。

事例1: 営業現場でのガバナンス強化AI

当社のAIアシスタントツールをもとに、顧客への架電や商談内容をAIが解析し、自社のコンプライアンス基準に反する発言や商談を検知し不正防止を行うものです。こちらは人材会社のみならず、あらゆる営業の現場でもお使いいただける拡張性を持っております。

事例2: 自社開発CRM上でのAI架電システム

SaaSでは連携ができなかった自社開発の顧客管理システム上で当社のAI架電システムを実装いたします。基幹システムを変えることなく業務の自動化を実現します。

事例3: スカウト返信への即時アプローチ

スカウトサービス上で返信があった際に、AIが返信を検知し即座に応募者対応を行うシステムを実装します。人事の工数削減だけでなくリードタイムを短縮することが可能です。

SaaS単体では解決が難しい「マネジメントや育成の強化」や「オペレーションの定着」という課題に対し、当社のAIツールと業務オペレーション支援をパッケージで導入していただいております。まさにSaaSとしての良い部分とFDEとして良い部分を融合し、複合的なアプローチが可能となりました。

これらの取組みを通じて、今期ならびに来期以降も継続的に業績寄与が見込まれる取組みに昇華できるよう、邁進してまいります。

これにて、株式会社ROXX 2026年9月期第3四半期 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。