

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 Q&A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 Q&A

Q1:

通期連結業績予想では当期純利益100万円を見込まれているかと存じますが、第3四半期累計時点では4億9,100万円の純損失を計上されているかと認識しております。この状況を踏まえ、第4四半期において上記の業績予想を回収できる実現性や見通しについてご説明ください。

A1:

ご指摘の通り、第3四半期累計時点での当期純利益はマイナスとなっております。主な要因としては、上期に採用および育成投資を意図的に先行させた計画であることに加え、第2四半期に計上した本社移転に伴う違約金(5,800万円)が含まれていることが挙げられます。

今後の見通しにつきましては、戦力化したキャリアアドバイザーの増加や集客効率の改善を進めております。さらに、第4四半期には収益性の高いAI関連ツールの外販やFDEサービス案件の複数受注を見込んでいますため、通期の営業利益の黒字化は達成できる見通しです。

一方で、当期純利益につきましては、第4四半期の案件の成否や進捗状況によって影響を受ける可能性があり、現在その影響額を精査しております。業績予想の修正が必要と判明した場合は、確定後すみやかに開示いたします。

Q2:

上期に中途採用および新卒採用を積極的に実施したにもかかわらず、前年同期比(YoY)で従業員数が減少している理由についてご説明ください。

A2:

ご指摘の通り、前年同期比で従業員数は減少しております。

これは、「back check」事業のエン株式会社への事業譲渡に伴い一部の従業員が移籍したこと、また、AIの積極活用に加えて最適な人員構成の見直しや新陳代謝を促していることによるものです。より筋肉質な組織を目指し、継続的な改善を実行しております。

一方で、キャリアアドバイザー数は124名まで増加しており、注力領域の人員拡大と生産性向上を同時に実現しております。なお、直近におけるハイパフォーマーの離職はございません。

Q3:

旧本社の解約に伴い、違約金58百万円が発生しているとお見受けしております。今後の人員拡大を見込んでいる状況で、今回旧本社の解約に至った背景や理由についてご説明ください。

A3:

前年度からの事業拡大に伴う人員増加への対応として、これまでオフィス拠点が点在している状況にありました。そのため、今後の増員計画に対応できる執務環境を確保しつつ、地代家賃を削減するための手段として、段階的な拠点集約(オフィス移転)を進めてまいりました。

増床前のオフィスについては契約期間が残っていましたが、居抜きによるコスト削減を図りつつ、違約金を支払って早期解約を行う判断をいたしました。これにより、将来的な費用の効率化が実現できる見込みです。一方で、第2四半期において営業外費用として違約金58百万円を計上しております。

今回の拠点集約の結果として、迅速な意思決定や従業員の生産性向上をはじめとした経営効率の向上、ならびに部門間シナジーの創出が実現できております。

Q4:

前四半期比(QoQ)で面談単価が若干上昇している一方、販売管理費の広告宣伝費比率が大きく低下している理由についてご説明ください。

A4:

これは、マーケティング活動における集客の効率化が着実に進展したことに加え、売上高が力強く伸長したことによる影響です。売上規模の拡大に伴い、売上高に対する広告宣伝費比率は大幅に低下いたしました。広告宣伝費の投下額自体は前四半期と概ね同水準を継続しております。結果として、集客ボリュームの維持と面談単価の改善を高い次元で両立しております。

Q5:

AI関連ツールの外販をFDEサービスとして本格化されとのことですが、顧客のターゲットとしてはどのような領域をお考えでしょうか。

A5:

FDEは新しい事業セグメントというよりも、これまで取り組んでまいりましたことの延長線上にあるものでございます。自社の人材紹介のオペレーションで磨いてきたAIツールを、外部の顧客に提供する位置づけとなります。

ターゲットにつきましては、まず事業構造に近い人材紹介会社様を想定しております。当社の場合、AIが求職者へ架電し、面談ログがすべて自動的にCRMへ連携され、そこからレコメンドや商談内容の改善につなげていくという仕組みを構築しており、育成につながる機能も現在作り込んでおります。人材紹介会社様であれば、ほぼすべての機能を横展開できる土台が整っておりますので、構造課題に近い順に広げてまいりたいと考えております。

その上で、特に採用領域に課題をお持ちの企業様を中心に、架電の削減、商談・面談記録の作成、書類作成といった生産性向上に加え、そこから派生する形で、事例としてご説明いたしましたコンプライアンスの改善やマネジメント強化といった課題に対しても、そのまま横展開ができる状況となっております。個別のご要望はそれぞれございますので、それらに対応する中で新たなプロダクトやノウハウを蓄積し、より汎用性の高いプロダクトを磨き込んだ上で、同様の課題をお持ちの多業界の企業様へも展開できるようになることを目指しております。

Q6:

コスト改善が続いた場合に、来期どの程度営業利益率をだせると考えているか、ご説明ください。

A6:

ノンデスク市場の領域は、AI活用が進む環境下でもニーズが高まる領域です。先行投資分を除けば、人材紹介単体でも十分な利益が見込める水準まで改善が進んでおります。

当社は、前半に採用および育成を行い、後半に売上と利益が拡大する事業構造となっております。現在、前半の投資にともなう収益改善は後半に向けて着実に進展しております。

来期の水準につきましては、まさに現在、来期の計画を策定している段階でございますので、明確な数値の言及は控えさせていただきます。今後は、中長期的な目標である売上100億円、および2桁の利益率・利益額の達成に向けて、引き続き事業を推進してまいります。

Q7:

筋肉質な組織を構築しているとのことですが、CA(キャリアアドバイザー)以外の領域における人員推移について、ご説明ください。

A7:

新規の採用は、新卒を除きキャリアアドバイザーのみとしており、その他の部門では増員を行っておりません。新卒につきましては50名が入社し、今期は離職者ゼロで育成を進めております。キャリアアドバイザーや法人営業への配属を含め、複数の部署をローテーションしながら経験を積むプログラムを実施しております。

人材紹介の生産性が向上しておりますので、来期以降もキャリアアドバイザーの増員を第一に据えてまいります。それ以外の領域につきましては、AIの活用をさらに進めることで、人手を介さずとも業務を遂行できる状態にしていくことにも取り組み、縮小する部分もございます。

全体の従業員数は、今期の採用を終えているため当面は減少し、来期は新卒採用やキャリアアドバイザーの中途採用の実施により再び増加し、それ以外の部分についてはより筋肉質にしていくことを考えております。

【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。