

# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

2024年9月  
株式会社ROXX

## 会社概要

---

会社名 株式会社ROXX

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 8階

代表者 代表取締役 中嶋 汰朗

設立年月日 2013年11月1日

決算月 9月

従業員数 291名（2024年7月31日現在）

事業内容 Zキャリア  
「ノンデスクワーカー向け転職プラットフォーム」  
back check  
「リファレンス/コンプライアンスチェックサービス」

A photograph of the entrance to the ROXX office. The entrance is framed by dark wood paneling. Above the glass door, the word "ROXX" is displayed in large, bold, black letters on a white background. The interior of the office is visible through the glass, showing a light-colored wall with a framed abstract artwork, a white door, and several potted plants in dark pots. The floor is covered with a light blue carpet. The overall atmosphere is modern and professional.

ROXX



代表取締役  
Chief Executive Officer

**中嶋 汰朗**

Taro Nakajima

2013年、青山学院大学在学中に株式会社ROXXを共同創業。2015年中退。  
起業前はTheRollingStones、Led Zeppelin、Aerosmith、Guns N'Roses、MotleyCrueなど70~80年代のハードロックに憧れ、ハードロックバンドでデビューを目指していたが挫折。



取締役 上席執行役員  
Senior Vice President of Corporate

**山田 浩輝**

Hiroki Yamada

2013年、青山学院大学在学中に株式会社ROXXを共同創業。2015年卒業。



上級執行役員 COO  
Senior Vice President of Business

**植木 大介**

Daisuke Ueki

2014年、新卒で株式会社キャリアデザインセンターに入社。2016年、1人目の中途採用メンバーとして株式会社ROXXに入社。



上級執行役員 CHRO  
Senior Vice President of Human Resource

**西村 宏登**

Hiroto Nisimura

2011年、新卒でグリー株式会社に入社し、IRを担当。2014年、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、株式会社ROXXに入社。

執行役員  
Vice President of New Business

## 大輪 一史

Kazuhito Owa

2015年、新卒でパーソルキャリア株式会社に入社し、人材紹介事業に従事。2017年に株式会社エス・エム・エスに入社し、介護経営支援事業の担当を経て、2021年に株式会社ROXXに入社。

CFO  
Vice President/Chief Financial Officer

## 吉本 ジョージ

George Yoshimoto

在学中に公認会計士（米国モンタナ州）試験に合格。2013年、新卒で株式会社三菱UFJ銀行に入行。2017年から米系投資銀行のラザード・フレールに所属。スパイスコード株式会社を共同創業し、株式会社関通（9326）への二段階イグジットを経て、2023年に株式会社ROXXに入社。

CTO  
Vice President/Chief Technology Officer

## 松本 宏太

Kota Matsumoto

在学中に学生向けクーポンサービスを立ち上げ、技術責任者としてインフラからサーバサイドの技術を担当。2013年から株式会社オルトプラスにてサーバサイドエンジニアとして運用を担当。そのノウハウを使ってベトナム子会社立ち上げの際にマネージャーとして担当。日本帰国後は2つのゲーム立ち上げを経験。その後、シード企業を対象とした、技術・資金の投資支援事業の技術担当を経て、2017年に株式会社ROXXに入社。

VPoE  
Vice President of Engineering

## 城倉 和孝

Kazutaka Jokura

未経験で独立系SIerに入社、多岐にわたる企業システムの受託開発に従事。ワークフローシステムX-pointを開発。2007年、株式会社エイトレッドを設立し、CTOに就任。2011年から合同会社DMM.comのCTOとしてエンジニア組織の拡大に取り組む。2020年から株式会社デジタルハーツホールディングス、株式会社AGEST等のCTOを歴任し、2024年に株式会社ROXXに入社。

VPoCC  
Vice President of Corporate Consulting

## 藤峰 俊

Shun Fujimine

2012年、株式会社リクルートジョブズに入社し、法人営業に従事。その後、複数の大手人材会社にてエンタープライズセールス、人材業界のスタートアップにてカスタマーサクセスの立ち上げを経て、2021年に株式会社ROXXに入社。



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年に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

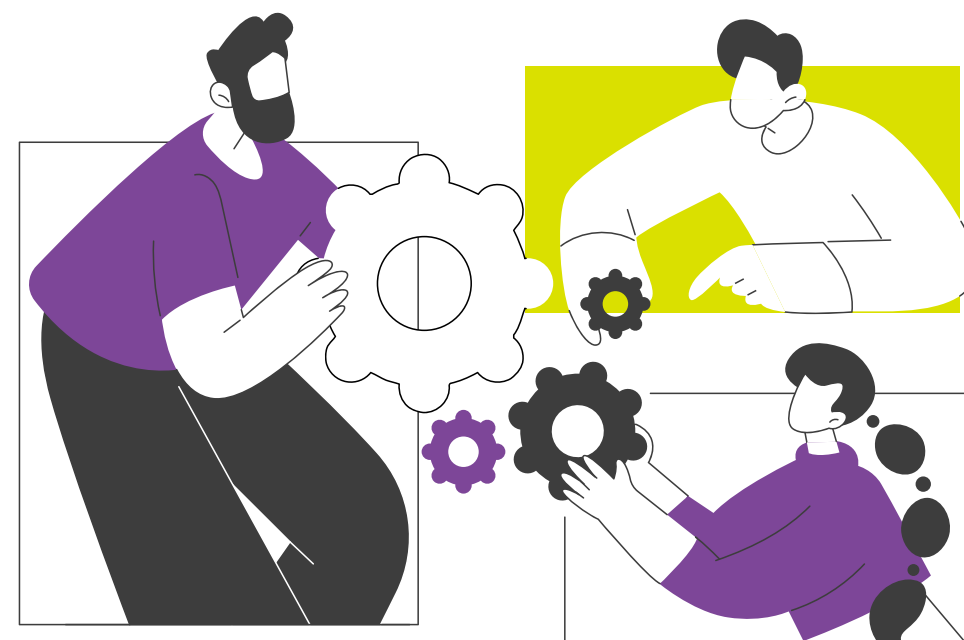
# 大手企業不在のノンデスク領域におけるポジション確立を最重視 調達した資金を活用し、認知獲得を中心に投資を図り、事業拡大を目指す

## 1 認知拡大による 顧客・求職者の獲得



市場における競争が不在の中、上場会社として、信用力や知名度の向上を確保することは、当社がいち早く顧客開拓の推進及び求職者の会員登録数増加を図る上で重要な要素であると考えます。

## 2 優秀な人材の確保



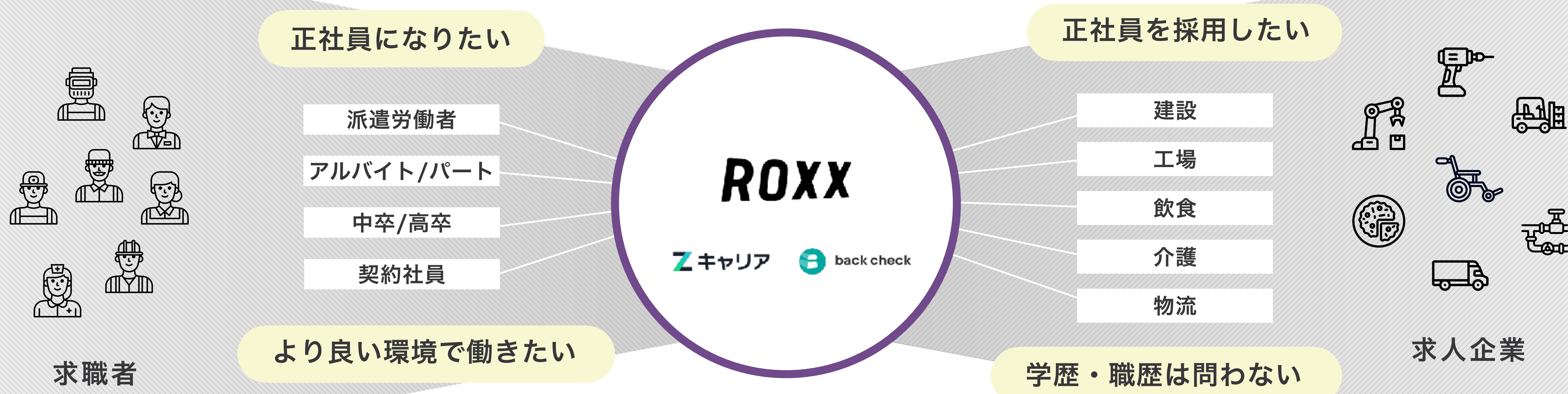
信用力や知名度の向上は、優秀な人材の確保や従業員の士気向上につながるものであり、競争力の維持・発展に資するものと考えます。

## 3 資金調達力の拡大



株式の上場により、一般投資家からの資金調達が可能となるだけでなく銀行信用も高まり、財務体質の充実や経営戦略上の選択肢拡大が図れるものと考えます。

# 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
- ・ コンプライアンスリスクの上昇

前年度：  
約24億円  
(23年年9月期 3Q累計)

約**36**億円  
(24年9月期 3Q累計)

**GMV**<sup>(1)</sup>

Zキャリアで流通する  
成果報酬金額

前年度：  
+37%  
(23年9月期)

+**71**%  
(23年9月期)

**売上高成長率**

**57**%  
(23年9月期)

**リカーリング  
売上比率**<sup>(3)</sup>

前年度：  
29.1%  
(23年年9月期 3Q時点)

**35.4**%  
(24年9月期 3Q時点)

**テイクレート**<sup>(2)</sup>

GMVに対する当社の  
パフォーマンス売上比率

前年度：  
約23万人  
(2023年7月末時点)

約**36**万人  
(2024年7月末時点)

**求職者会員  
登録数**<sup>(4)</sup>

注記：

(1) Gross Merchandise Valueの略称。Zキャリア内で転職が決定し、発生した採用成果報酬及び採用事務手数料の総額を指す

(2) ZキャリアのGMVに対して当社の売上となる比率を示す。パフォーマンス収入(採用成果報酬+採用事務手数料)÷GMVにて算出。なお、パートナー紹介会社経由によって発生した採用成果報酬はパフォーマンス収入には含まれず、GMVのみに含まれる

(3) Zキャリアプラットフォーム利用料及びback checkプラットフォーム利用料をリカーリング売上として算出

(4) Zキャリアに登録された累計の求職者登録数。パートナー紹介会社が登録した求職者も含む



**1**

**事業概要：**

低所得者の所得向上を目指す、ノンデスクワーカー向け転職プラットフォーム

**2**

**市場機会：**

他領域よりも広大かつ景気に強いノンデスク領域に特化 独自のポジショニングを構築

**3**

**成長戦略：**

広大な市場機会の捕捉に向けた、3つの成長戦略

**4**

**財務サマリー：**

継続的な高成長と収益性の改善により、営業利益率20%を目指す

**5**

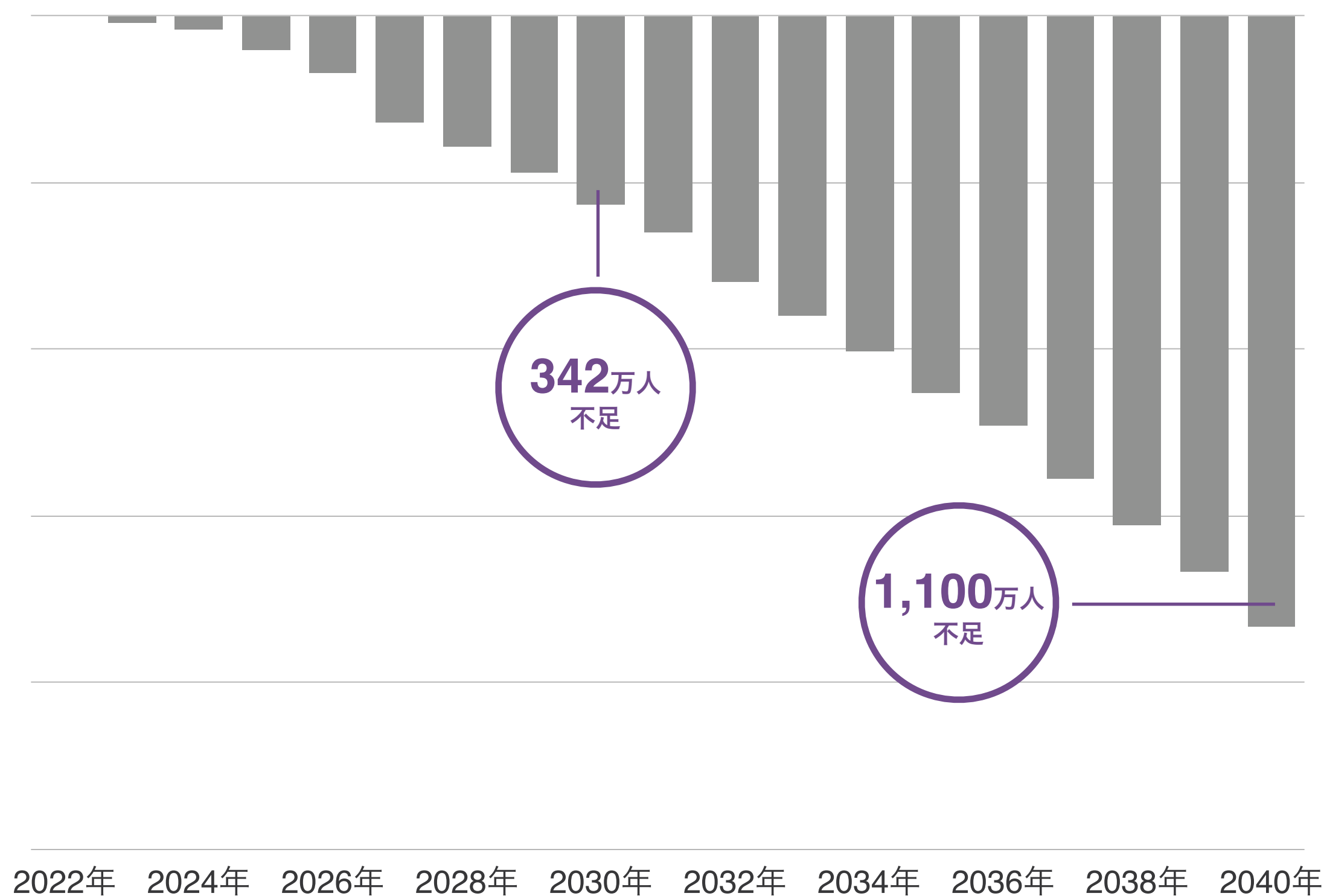
**資金使途とリスク情報：**

調達資金は認知拡大を目的とした広告・宣伝費（マス広告）に約5億円を充当予定

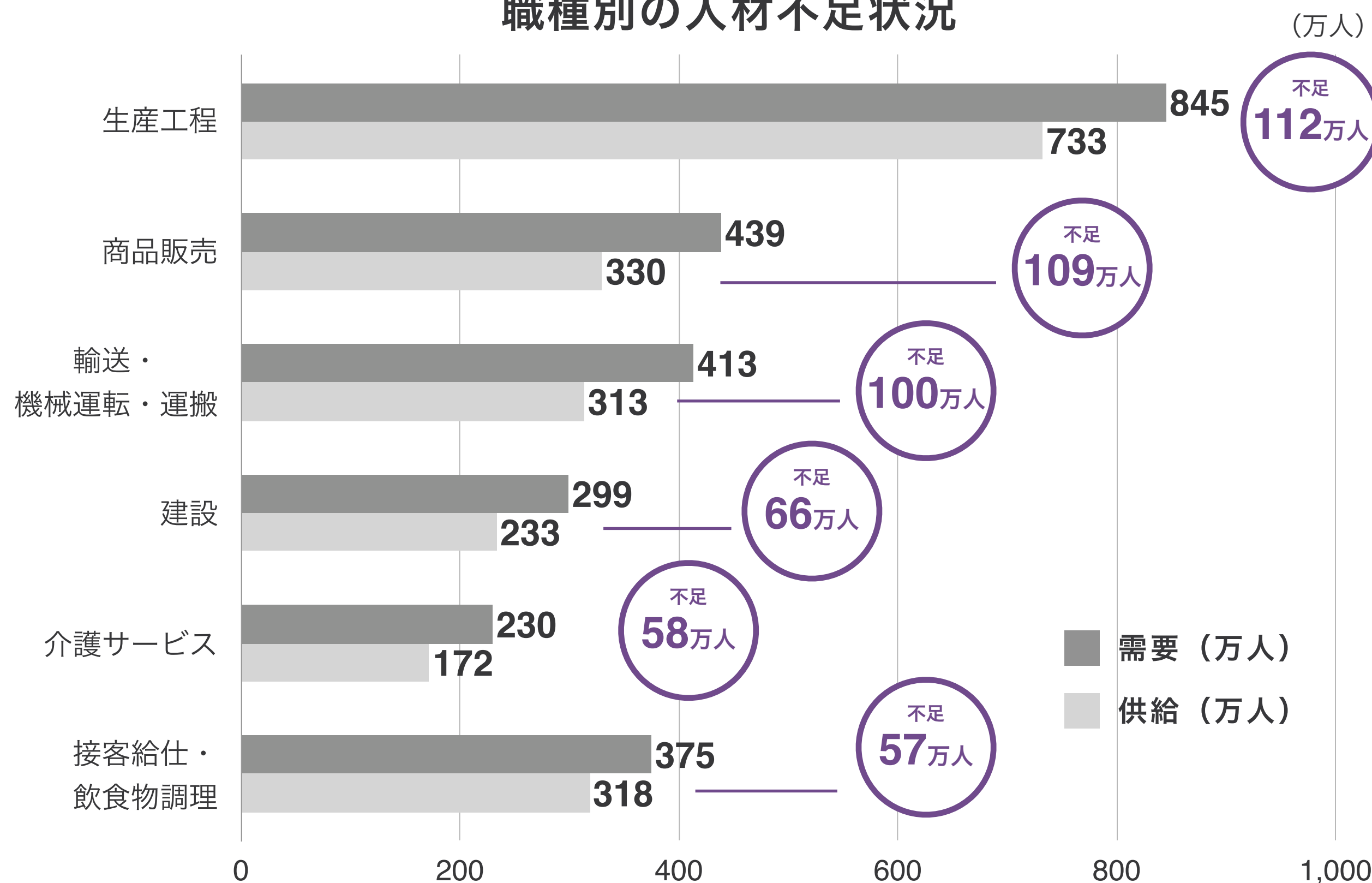
# 事業概要

# 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>



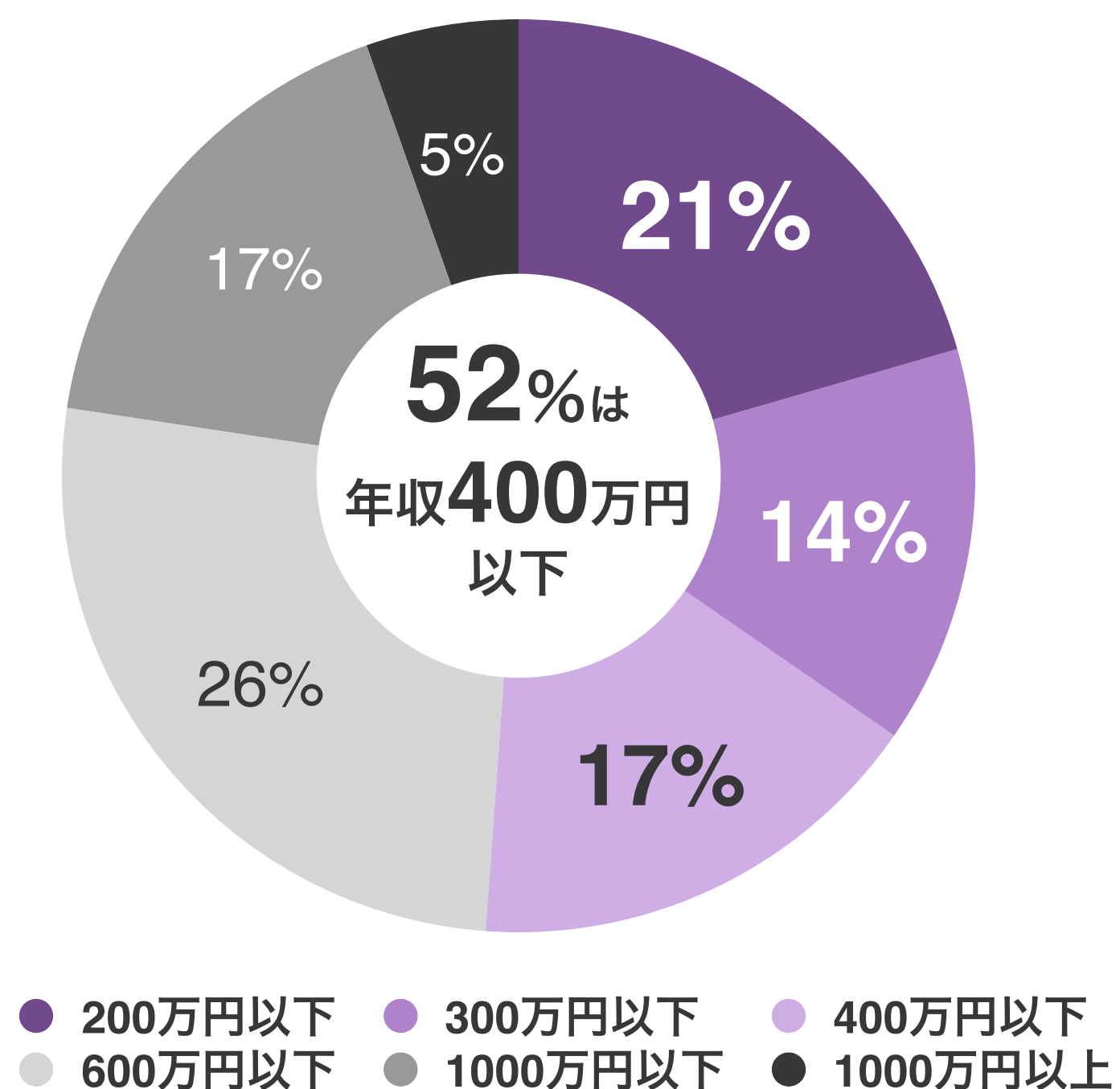
職種別の人材不足状況<sup>(1)</sup>



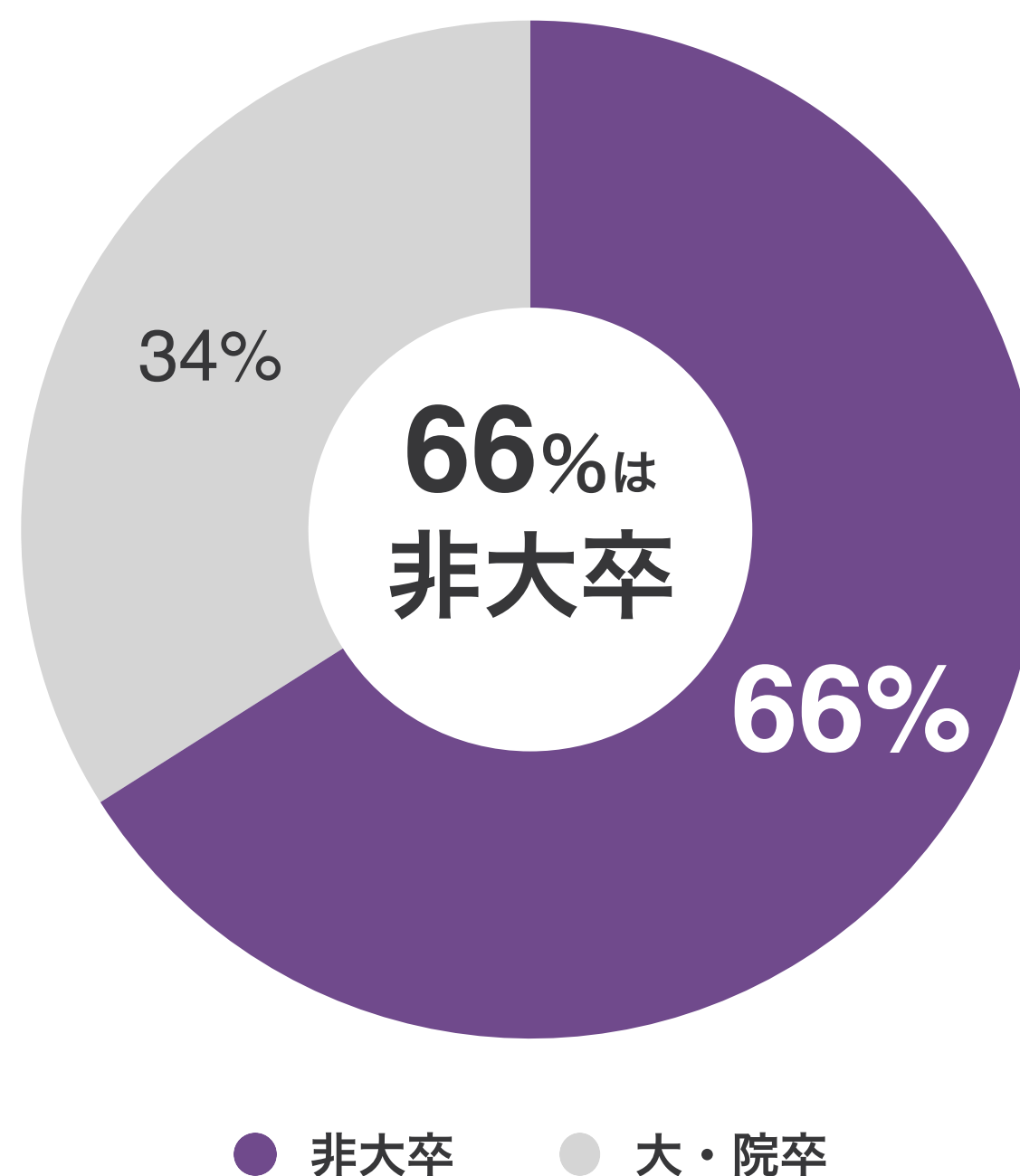
出典：  
(1) リクルートワークス研究所「未来予測 2040」

# 給与所得者の52% (=2,599万人)<sup>(4)</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

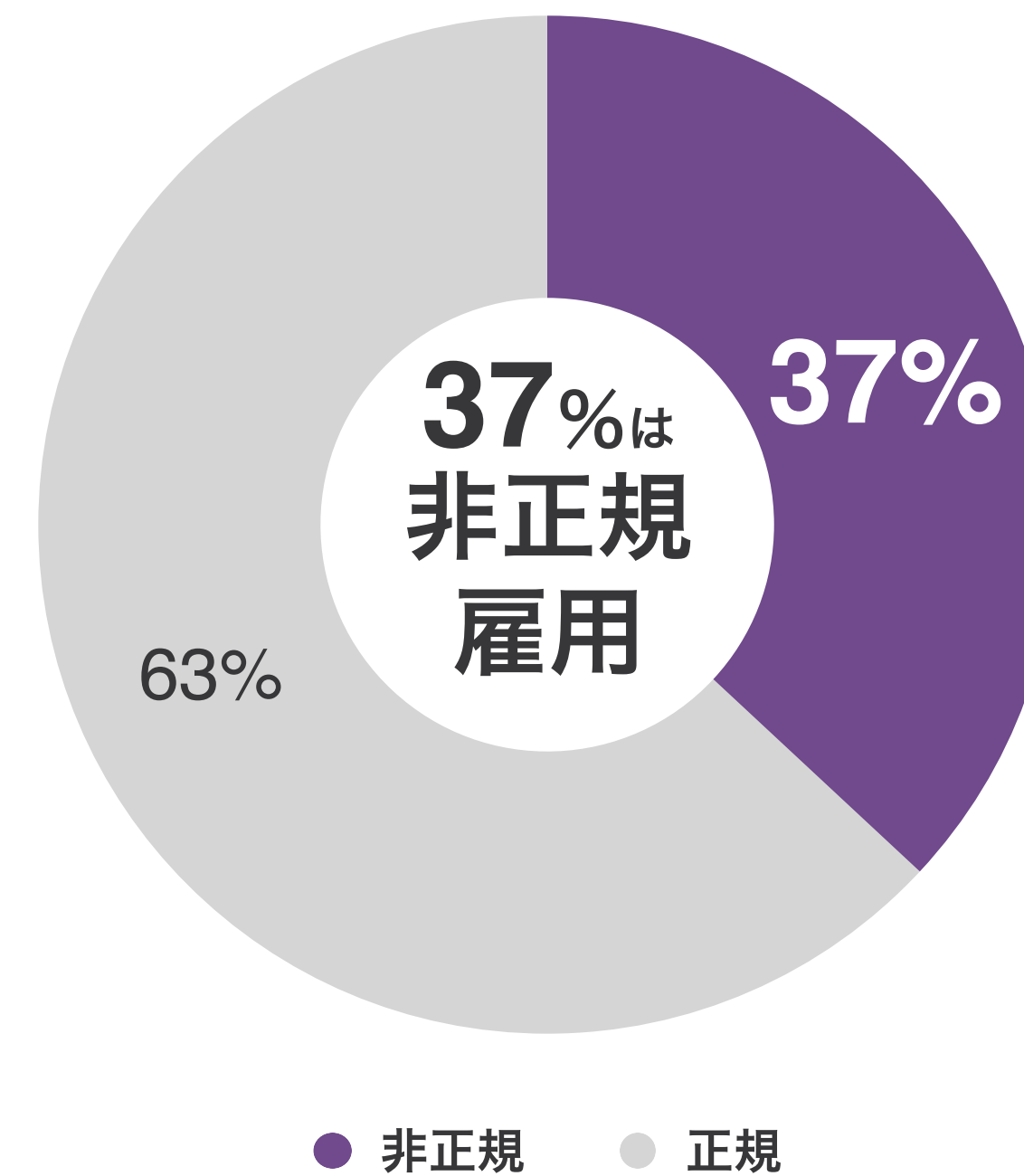
年収別の給与所得者<sup>(1)</sup>



学歴別の労働人口<sup>(2)</sup>



雇用形態別の労働人口<sup>(3)</sup>



出典：  
 (1) 国税庁「令和4年分 民間給与実態統計調査(給与所得者数)」  
 (2) 総務省「令和4年 労働力調査年報(年齢階級、教育)」  
 (3) 総務省「令和4年 労働力調査年報(雇用形態、年齢階級別)」

注記：  
 (4) 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

# Z キャリア

## 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

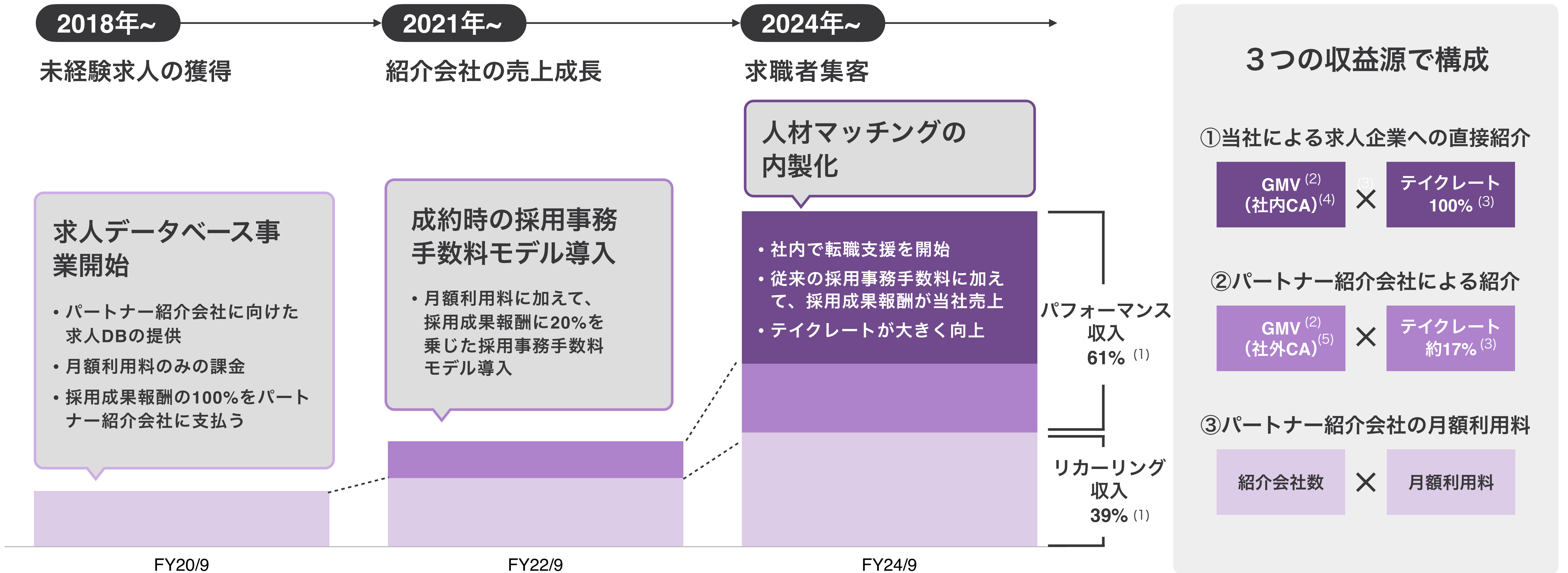


# ノンデスクワーカー向け転職プラットフォーム パートナー紹介会社も活用することで多数の転職者の支援が可能



注記：  
(1) 掲載求人数は「doda」が保有する連携求人を含む

# 人材紹介会社向けSaaS事業から、転職プラットフォームに進化



注記：

(1) FY24/9 Q3累計の実績をもとに算出（財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入）

(2) GMV（Gross Merchandise Value）とは、Zキャリアのプラットフォームで発生した採用成果報酬と採用事務手数料の総額

(3) テイクレートとは、GMV（Gross Merchandise Value）より発生したROXXの売上高（ROXX所属エージェントによる採用成果報酬と採用事務手数料及びパートナー紹介会社所属エージェントによる採用事務手数料）/GMV(Gross Merchandise Value)

(4) 社内CA（Career Advisor）とは、ROXX所属エージェント

(5) 社外CA（Career Advisor）とは、パートナー紹介会社所属エージェント

	売上項目	平均単価	売上内容	成長ドライバー
	パフォーマンス収入 (求人企業 → 当社経由) <sup>(1)</sup>	約 <b>59</b> 万円/件 <sup>(3)</sup>	Zキャリアで集客した求職者が当社経由で成約した際に求人企業から支払われる採用成果報酬と採用事務手数料（成約単価の100%）の合計 <sup>(1)</sup>	求職者集客の強化、ROXX所属エージェントの増加、AIスカウトの強化
<b>Zキャリア</b>	パフォーマンス収入 <sup>(2)</sup> (求人企業 → 社外エージェント経由)	約 <b>10</b> 万円/件 <sup>(3)</sup>	パートナー紹介会社が集客した求職者が社外エージェント <sup>(2)</sup> 経由で成約した際に求人企業から支払われる採用事務手数料（成約単価の約17%）	パートナー紹介会社の増加、パートナー紹介会社あたりの成約数の増加（ノウハウ提供等）
	リカーリング収入 (パートナー紹介会社)	約 <b>21</b> 万円/月 <sup>(3)</sup>	Zキャリアを利用するためにパートナー紹介会社が支払うシステム利用料	パートナー紹介会社の増加、パートナー紹介会社あたりのARPUの増加（求職者集客支援等）
<b>back check</b>	リカーリング収入 (求人企業)	約 <b>17</b> 万円/月 <sup>(3)</sup>	back checkを利用するために求人企業が支払うシステム利用料（利用量に応じて変化）	求人企業の増加、求人企業あたりのARPUの増加（追加機能の提供等）

注記：

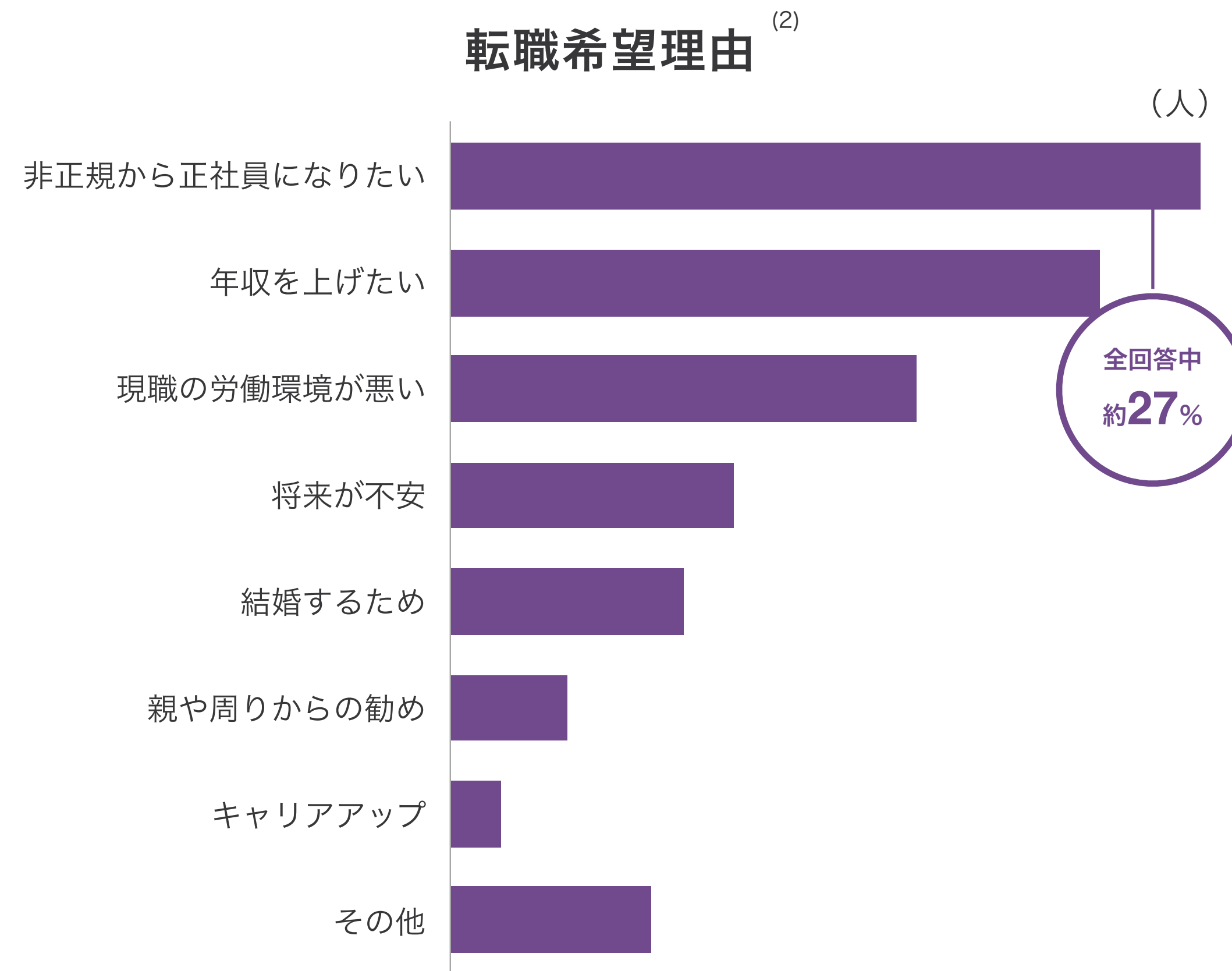
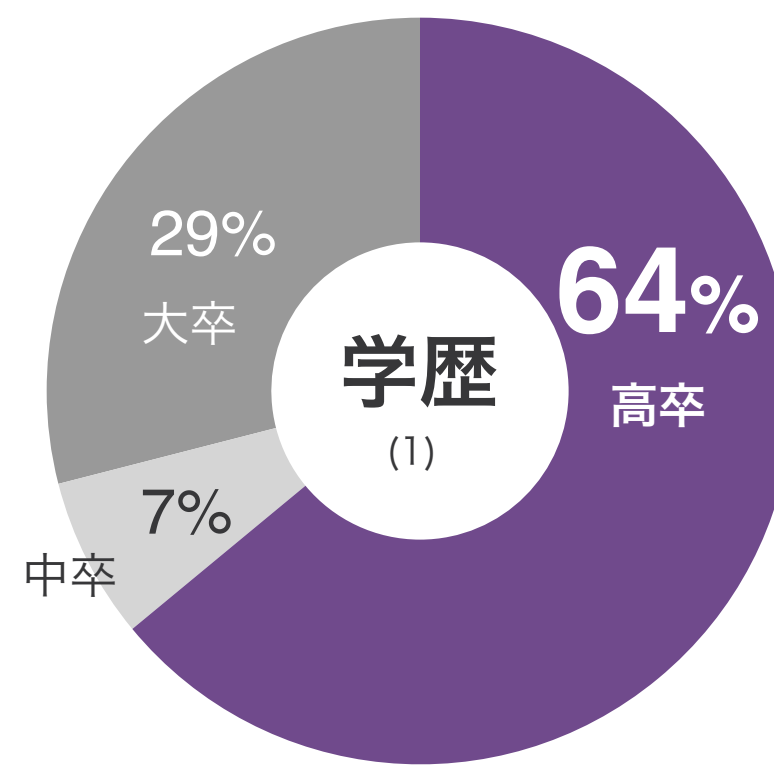
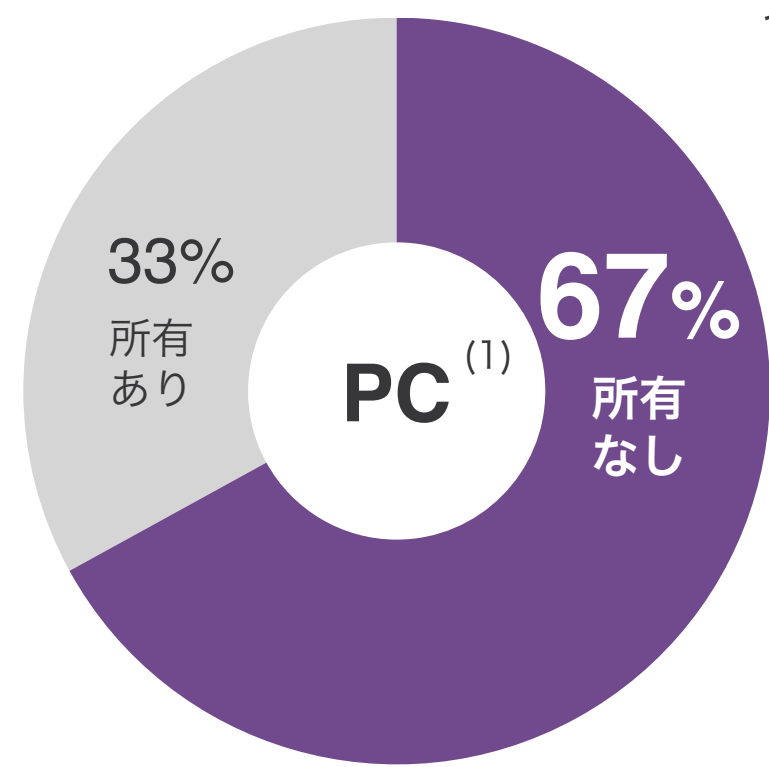
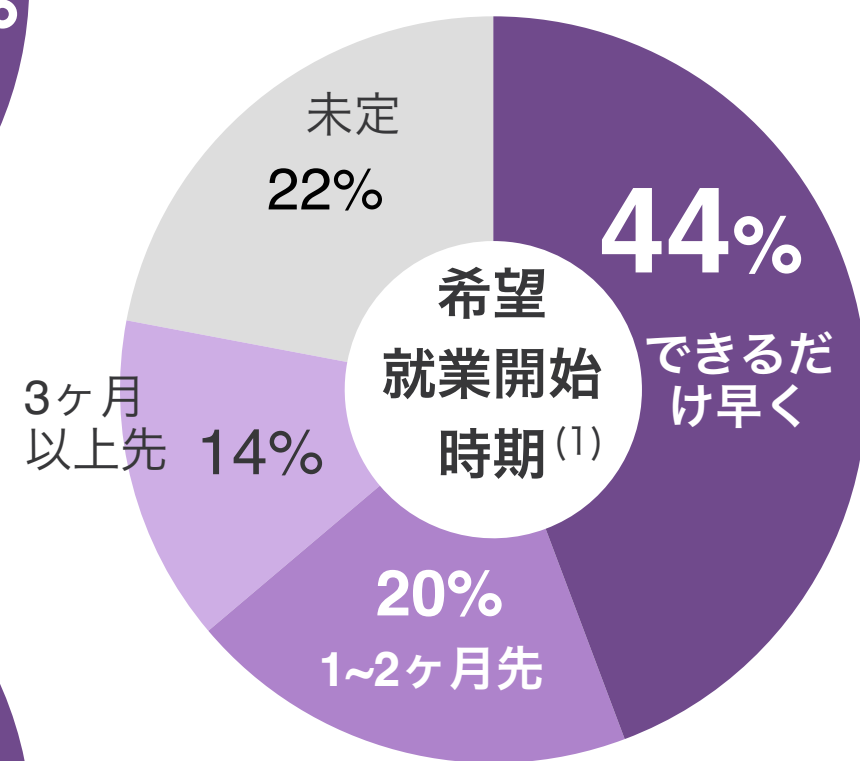
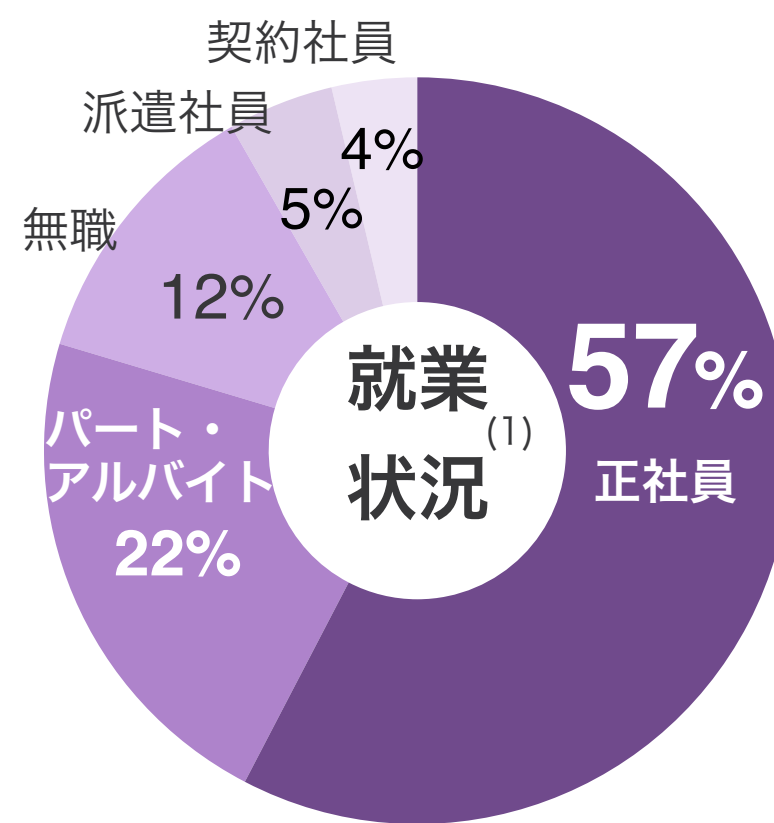
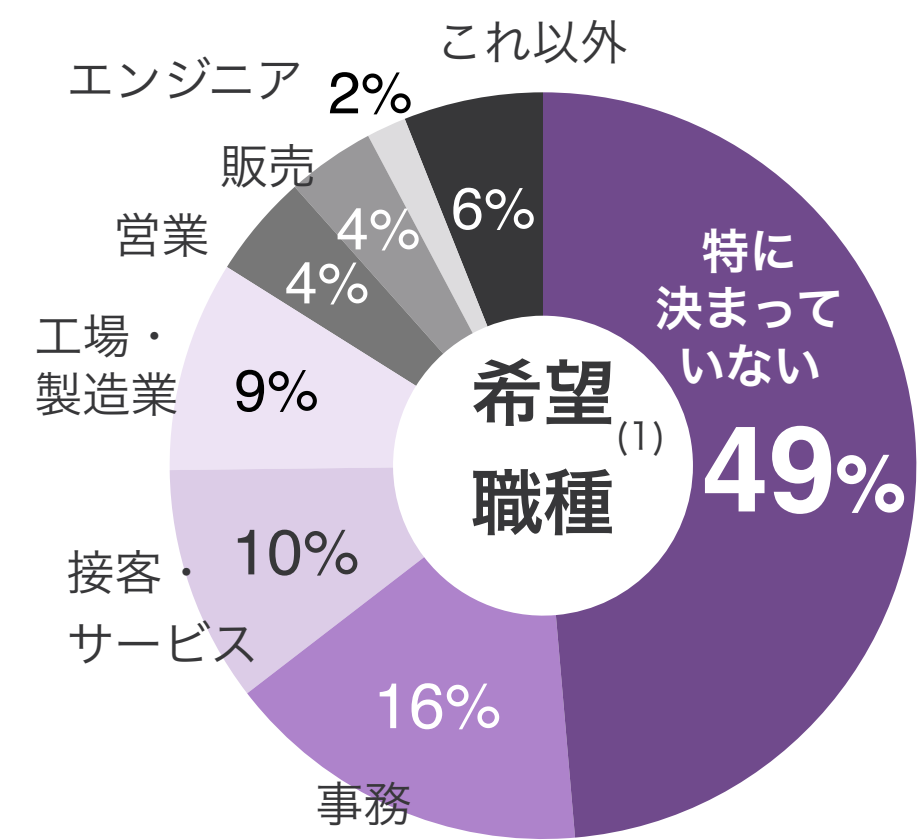
(1) 当社経由とは、ROXX所属エージェント及びダイレクトリクルーティング

(2) 社外エージェント経由とは、パートナー紹介会社所属エージェント

(3) FY24/9 Q3の実績をもとに算出（財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入）



# 求職者は年収200万円台、30歳以下の非大卒・非正規雇用で、「正社員になりたい」と転職活動している属性がメインターゲット



注記：

(1) Zキャリア登録者のうち3,657名の選考データ (2023年10月~2024年3月)

(2) Zキャリア登録者のうち18歳から29歳の920名のアンケート回答 (2023年10月~2024年3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

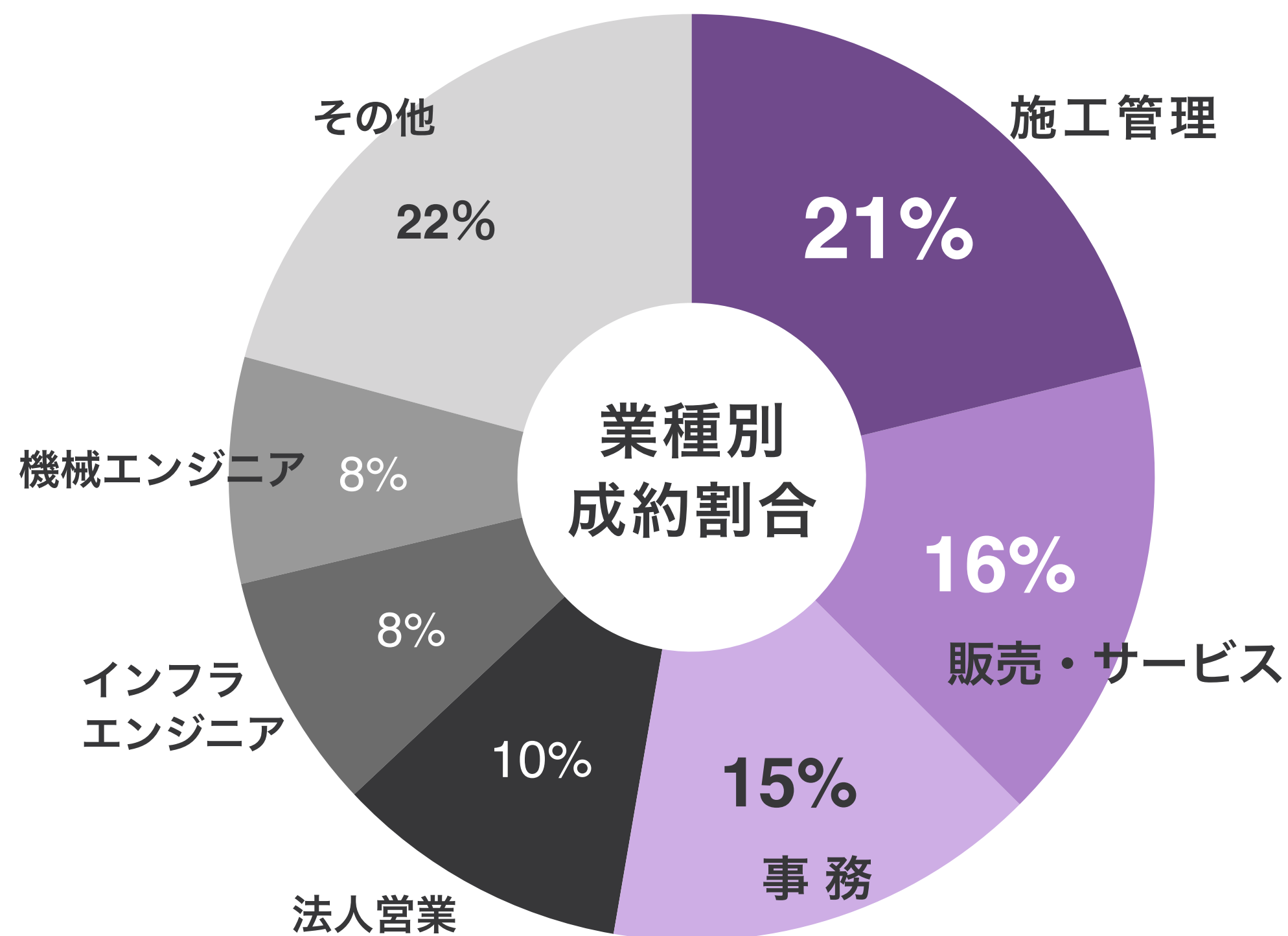
### 時間もお金も なく余裕がない



- 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

# 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>

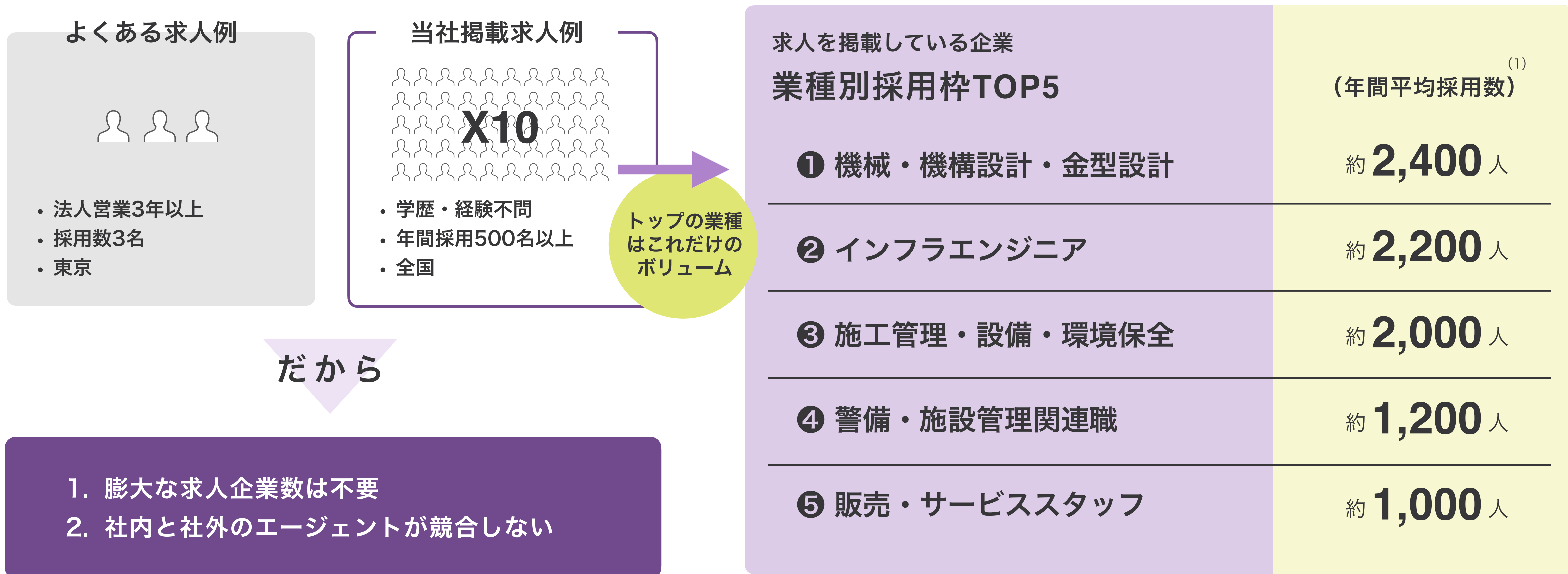


主要な職種

施工管理	販売・サービス	事務
		
法人営業	インフラエンジニア	機械エンジニア
		

注記：  
(1) Zキャリアのプラットフォームの集計データ（2023年4月~2024年3月）

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

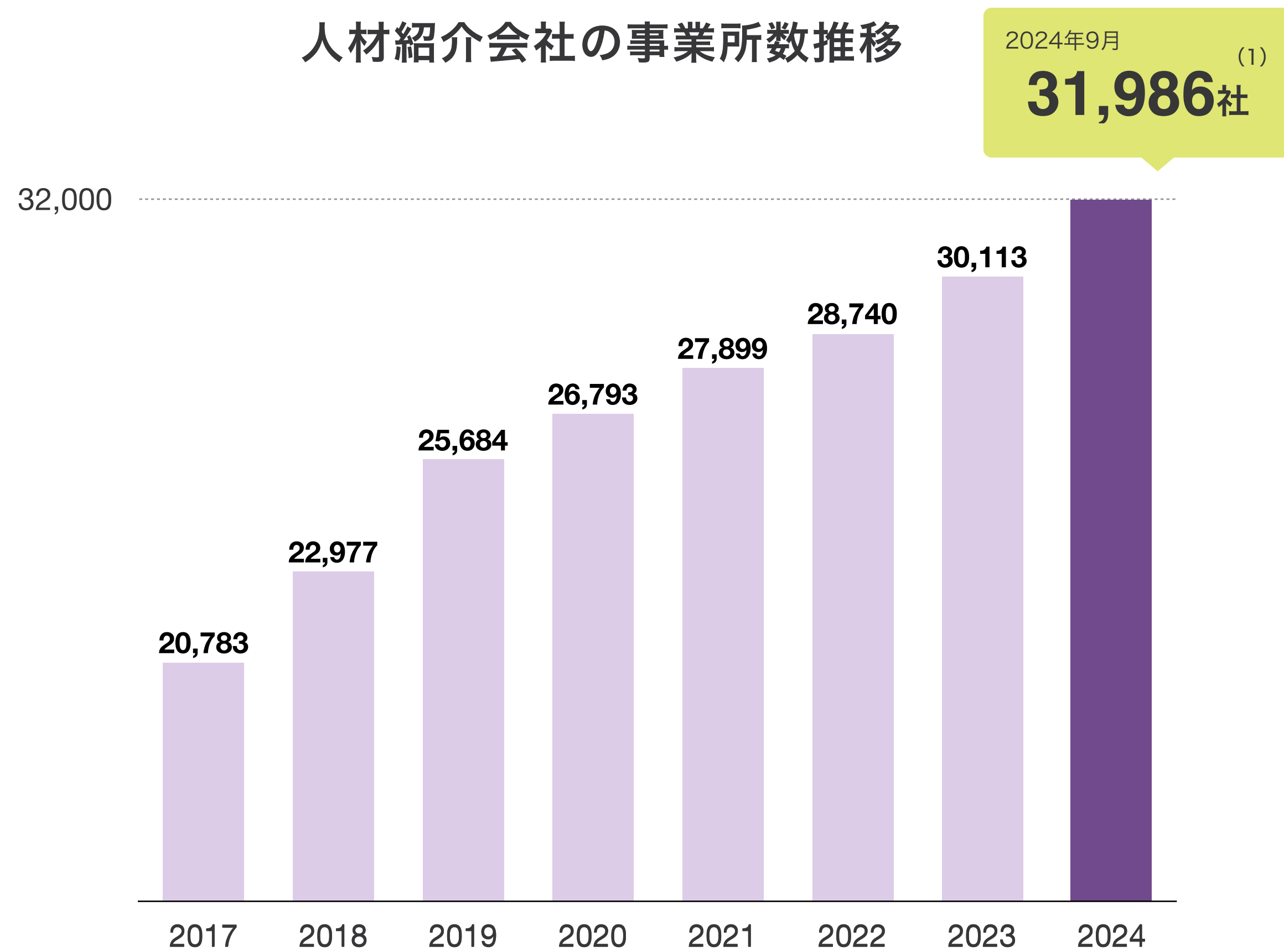


注記:

(1) Zキャリアのプラットフォームの集計データ (2023年4月~2024年3月)

# 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



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」

## 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キャリアユーザーの所得上昇(平均)<sup>(1)</sup>

約**258**万円

約**313**万円

代表的なユーザーの一例



年齢 23歳(女性)

職業 飲食(販売)

年収 210万円 → **320万円**

家庭の事情により、大学を中退。居酒屋でアルバイトを開始も、生活がギリギリ。両親から離れて、一人暮らしすべく、販売での正社員への転職を選択



年齢 26歳(男性)

職業 契約社員(施工管理)

年収 250万円 → **295万円**

高校卒業後、契約社員として工場でも働くも、契約期間満了し、正社員への転職を希望。彼女との結婚を考え、資格取得で年収UPが見込める施工管理を選択

注記:

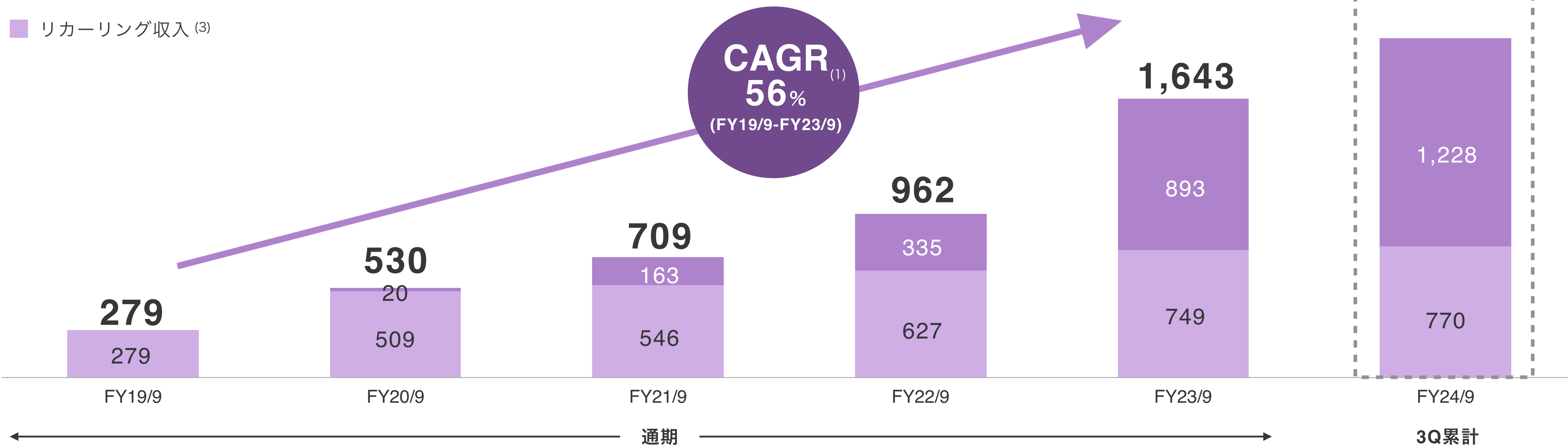
(1) 現年収が判明している、かつZキャリア経由で転職決定した求職者605名の平均年収を集計(2024年5月~2024年8月)

人手不足を背景に、人材マッチングに注力した結果、直近2期でパフォーマンス収入が成長を大きく牽引

売上高（通期）の推移<sup>(4)</sup>

(百万円)

- パフォーマンス収入<sup>(2)</sup>
- リカーリング収入<sup>(3)</sup>

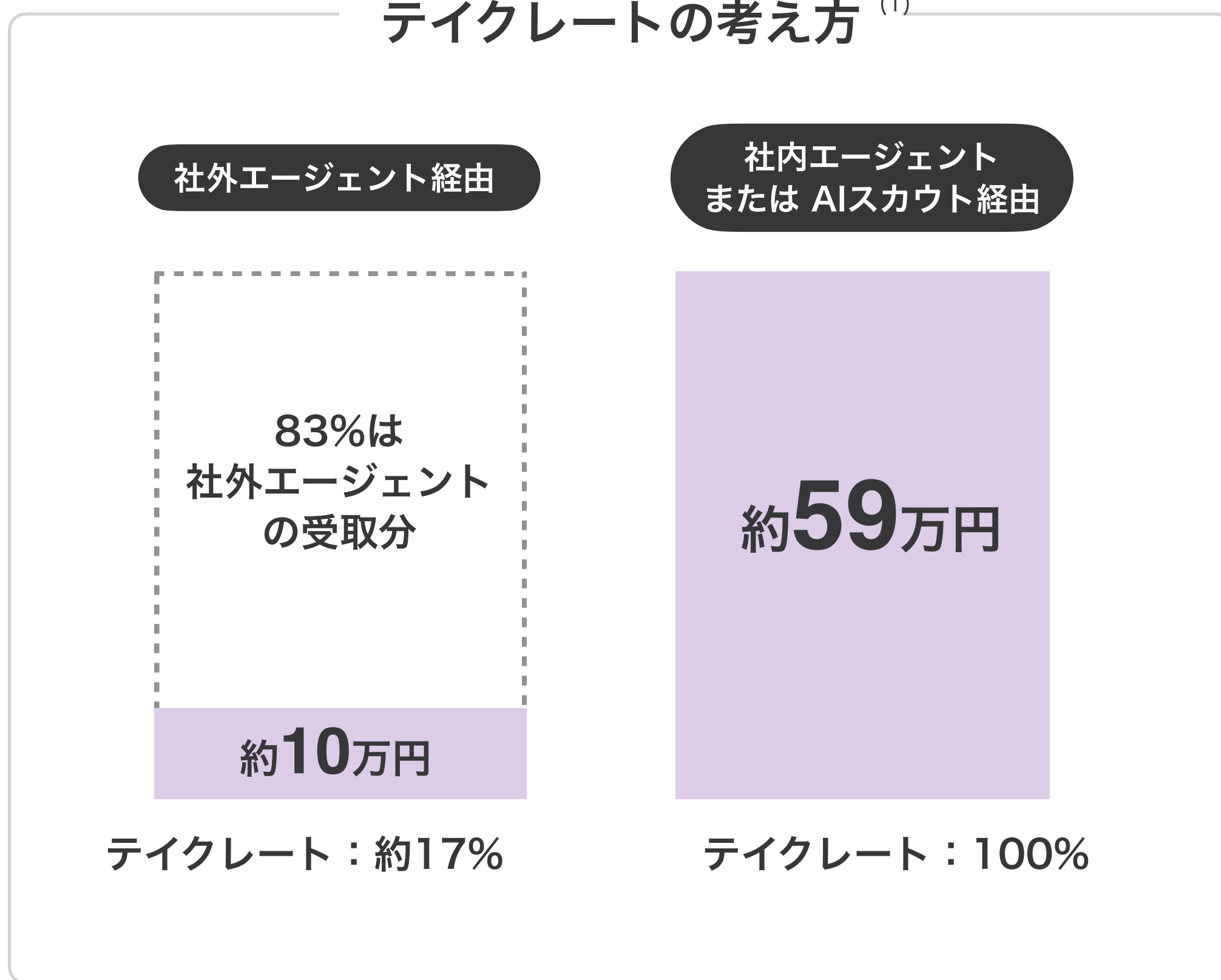


注記:

- (1) FY19/9-FY23/9におけるCAGR (年平均成長率)
- (2) 求職者をマッチングしたことで求人企業が採用を行なった際に支払う採用成果報酬と採用事務手数料 (Zキャリア)
- (3) パートナー紹介会社が支払うプラットフォーム利用料 (Zキャリア)
- (4) 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

## 今後はZキャリア内のエージェントの増加に加え、 AIスカウトの機能強化により、収益性も改善する見込み

テイクレートの考え方<sup>(1)</sup>



### 1 社内エージェントの増加

社内エージェントの増加ペースが社外エージェントの増加ペースを上回るため、当社経由の成約数の増加とともにテイクレートは高まる

### 2 AIスカウトの強化

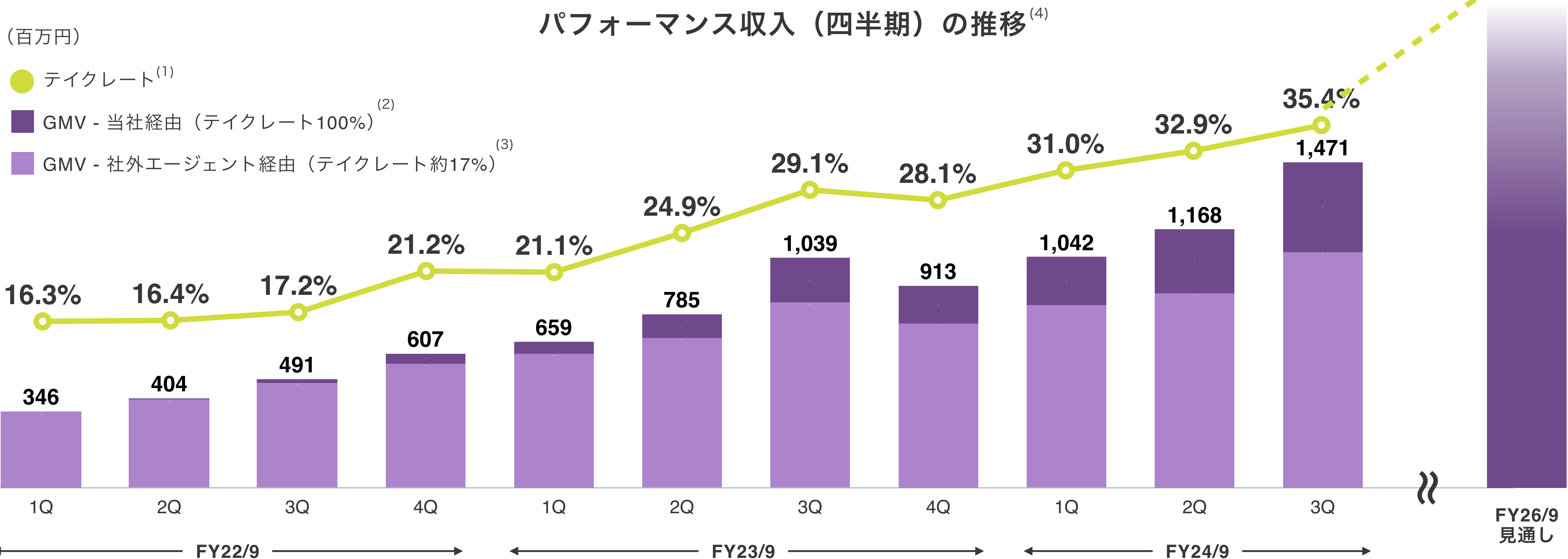
エージェントを介さないダイレクトリクルーティング (=AIスカウト) の機能強化により、当社経由の成約数が加速するため、テイクレートが高まる

注記：

(1) FY24/9 Q3の実績をもとに算出 (財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入)



テイクレートは社外エージェント経由約17%、当社経由100%の合算で算出  
 当社経由の成約増加ペース上昇により、FY26/9に50%を目指す

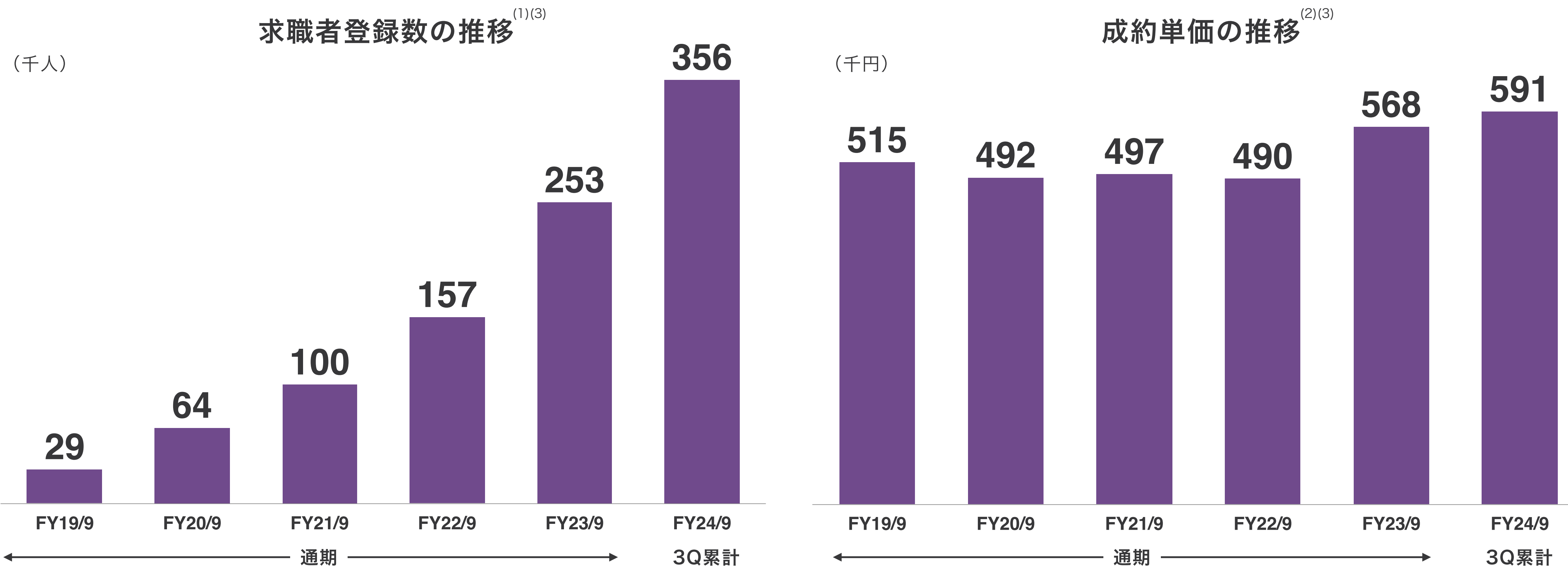


注記：

(1) Zキャリアにおけるパフォーマンス収入/GMV(Gross Merchandise Value)  
 (2) Zキャリアのプラットフォームで発生した当社経由（ROXX所属エージェント及びダイレクトリクルーティング）による採用成果報酬と採用事務手数料の総額

(3) Zキャリアのプラットフォームで発生した社外エージェント経由（パートナー紹介会社所属のエージェント）の採用成果報酬と採用事務手数料の総額  
 (4) 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

## 求職者登録数は順調に拡大、 採用企業間での競争激化を背景に成約単価も上昇傾向



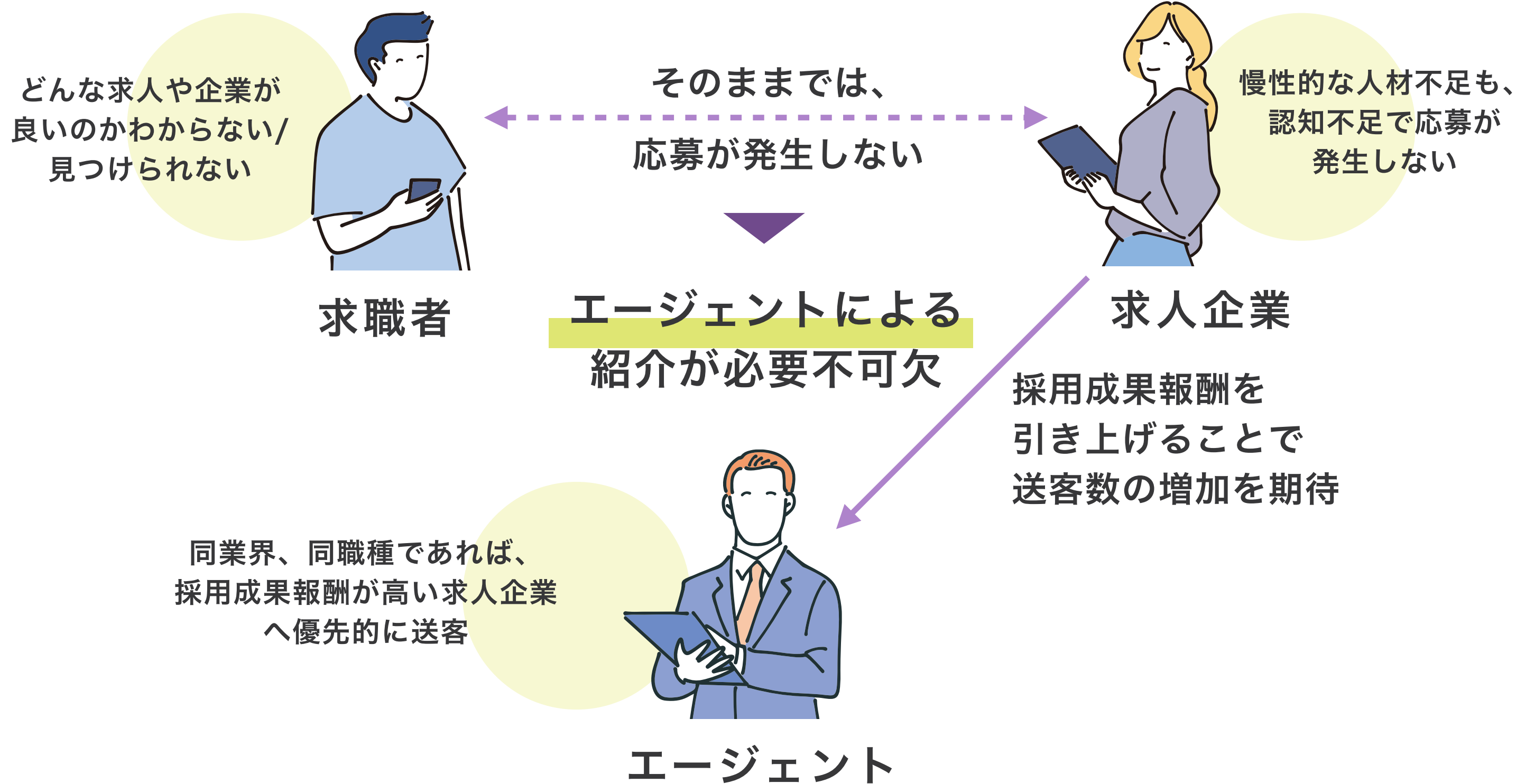
注記：

(1) Zキャリアのプラットフォームにおける累計の求職者登録数(パートナー紹介会社が登録した求職者を含む)

(2) 成約あたりの採用成果報酬と採用事務手数料

(3) 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

# 求人企業は採用数を増やすため、積極的に採用成果報酬を引き上げ プラットフォーム内での競争環境が成約単価向上につながる

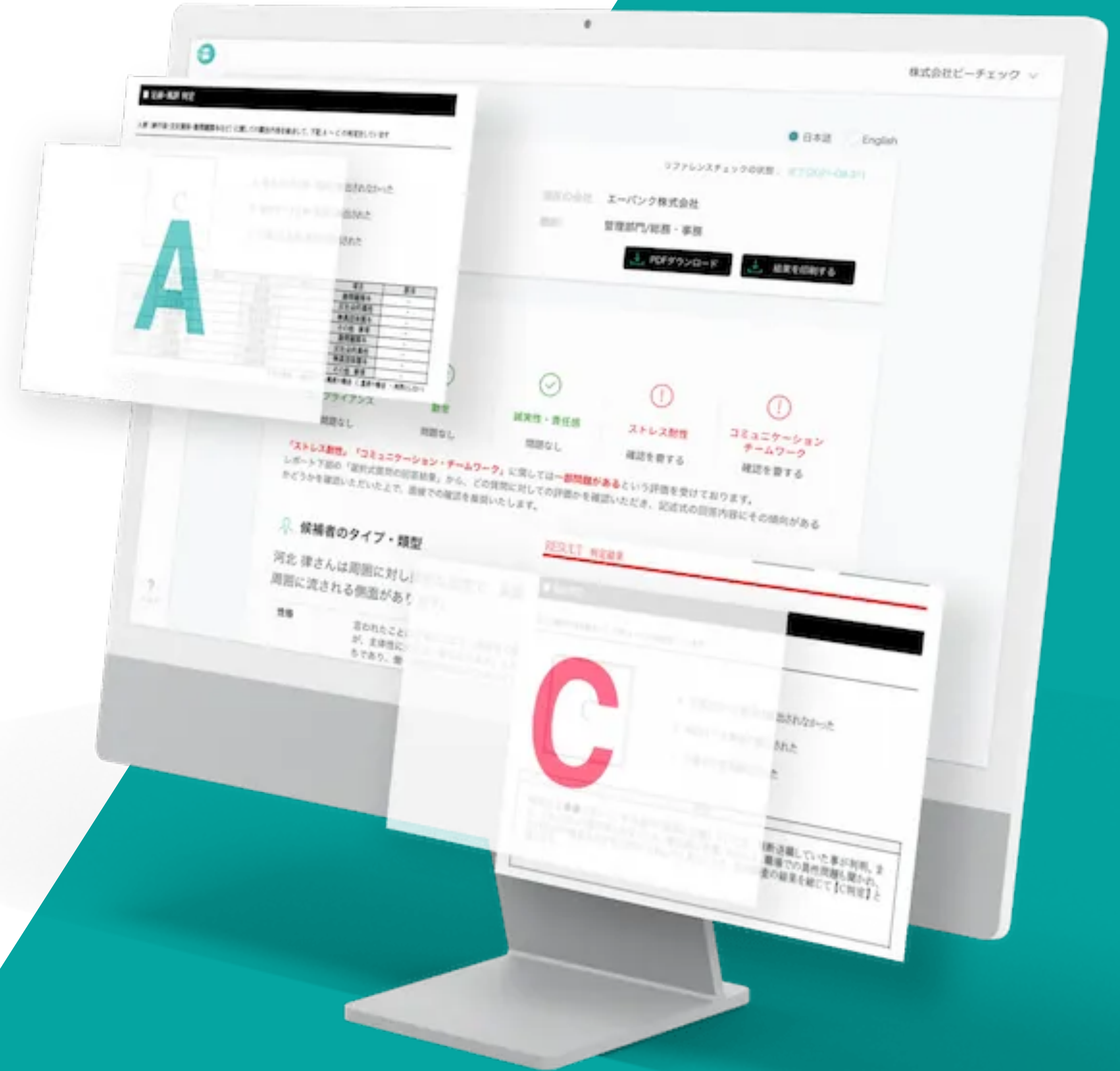


- 労働人口の減少に伴い、  
求人企業は慢性的な人材不足
- ↓
- 多数のノンデスク求人企業が  
Zキャリア上に求人を掲載
- ↓
- エージェントは同業界、同職種であれば、  
採用成果報酬が高い求人企業に送客
- ↓
- より多くの求職者を送客してもらうため、  
求人企業は採用成果報酬を引き上げる



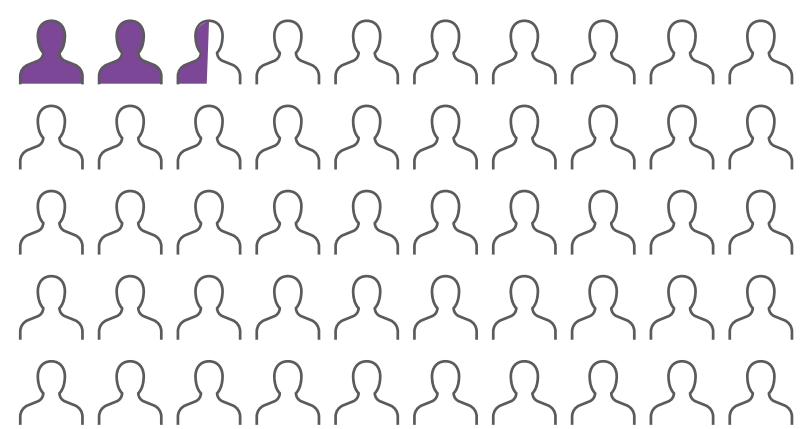
# back check

オンライン完結の  
リファレンス/  
コンプライアンスチェック



# 転職市場に紛れるリスク人材を見抜く、 リファレンス・コンプライアンスチェックのプラットフォーム

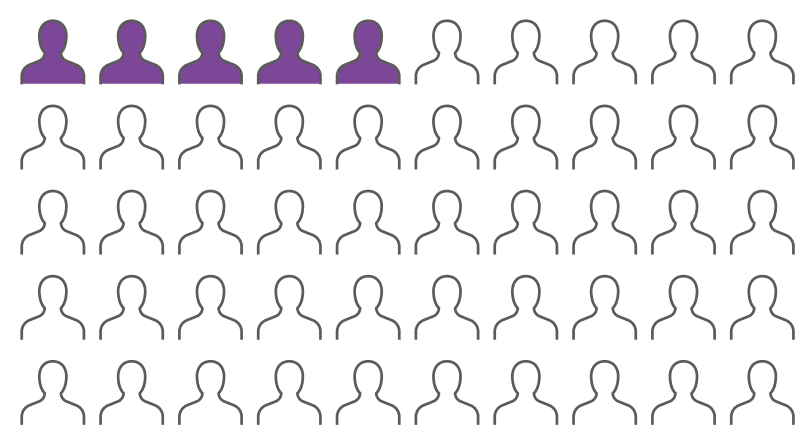
## 転職市場の動向



コンプライアンス・リスク人材の例



暴力事件による  
犯罪歴検出



上司・同僚から低評価人材の例



上司・同僚から  
一緒に働きたく  
ない

## サービスの概要

### コンプライアンス チェック

官報・登記簿情報など公的  
公開情報・WEB情報・個  
別調査を元に、申告に虚偽  
情報がないか、コンプライ  
アンスリスクがないか等を  
確認

- 反社会的勢力への関与
- 犯罪歴、破産歴等
- 履歴書の正しさ
- SNSでの問題発言

### リファレンス チェック

候補者と一緒に働いたこと  
がある上司・同僚から**第三  
者評価**を得ることで、自社  
で活躍できるか等を確認

- 前職での実績
- 活躍できる環境
- ストレスを感じる場面
- ハラスメント系の問題

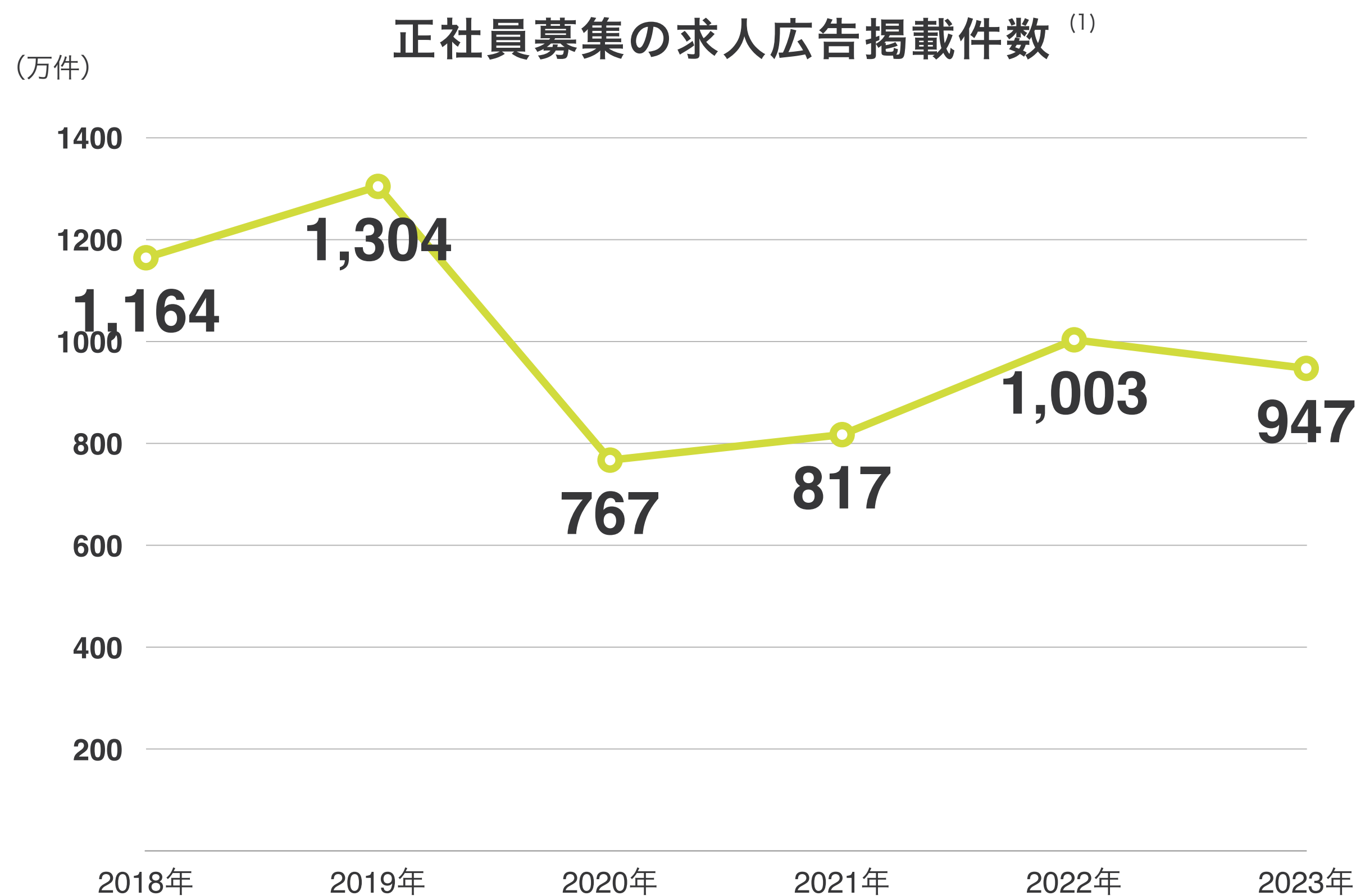


注記：

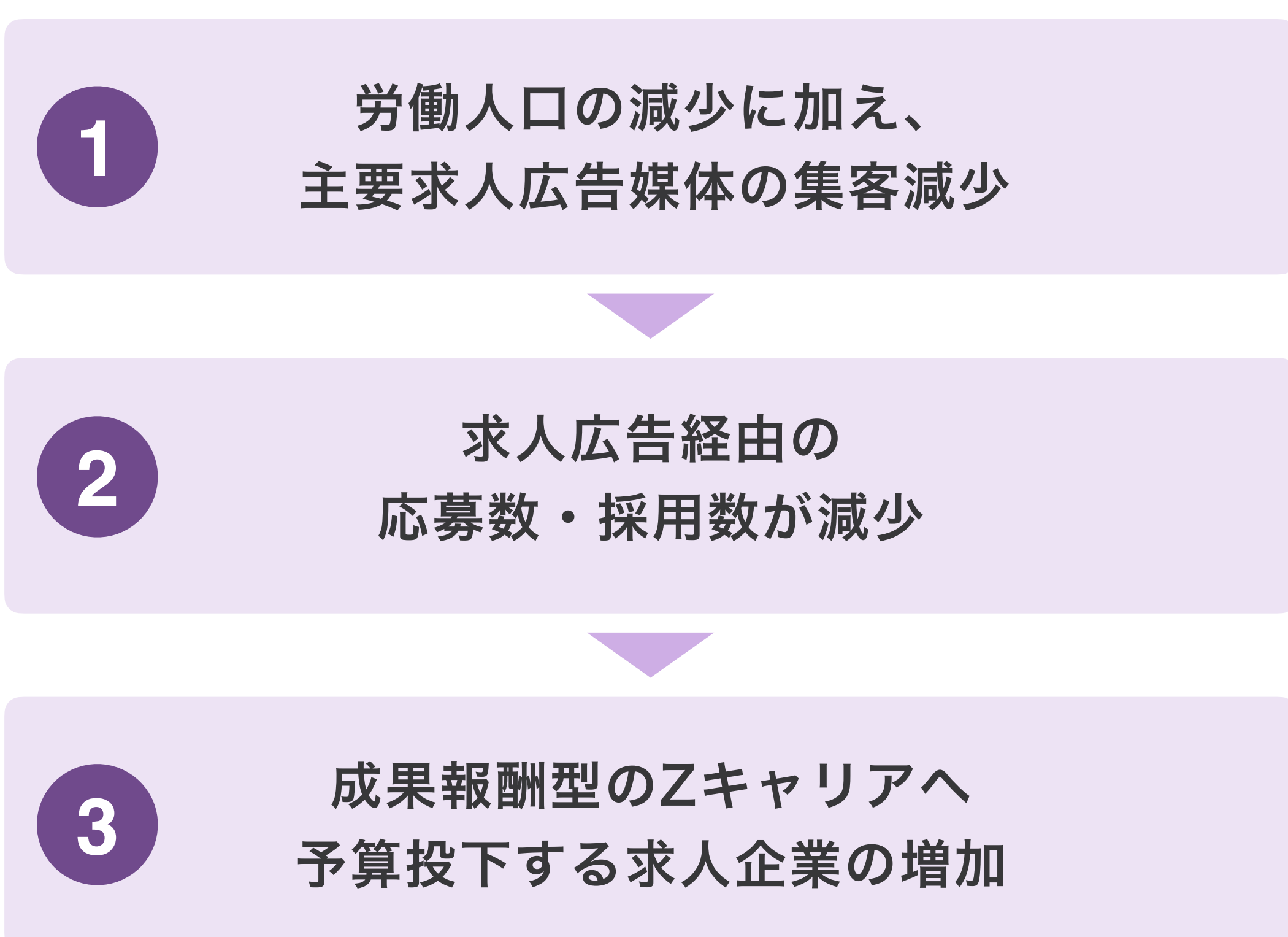
(1) back checkにおける検出実績（2023年8月~2024年7月）

# 市場機会

# 労働人口の減少＋求人広告の市場環境が大きく変動した結果 企業の求人広告予算が成果報酬型に流入し、Zキャリアの市場が拡大



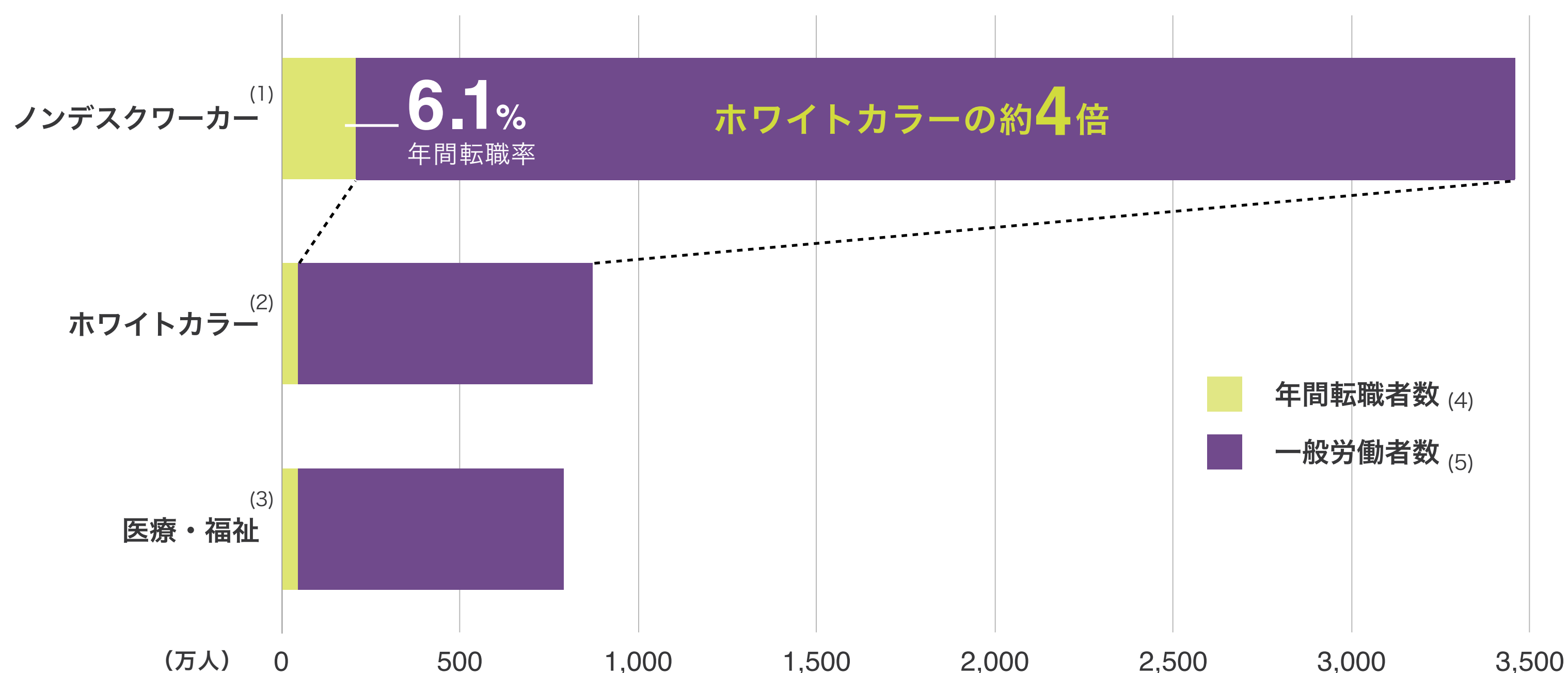
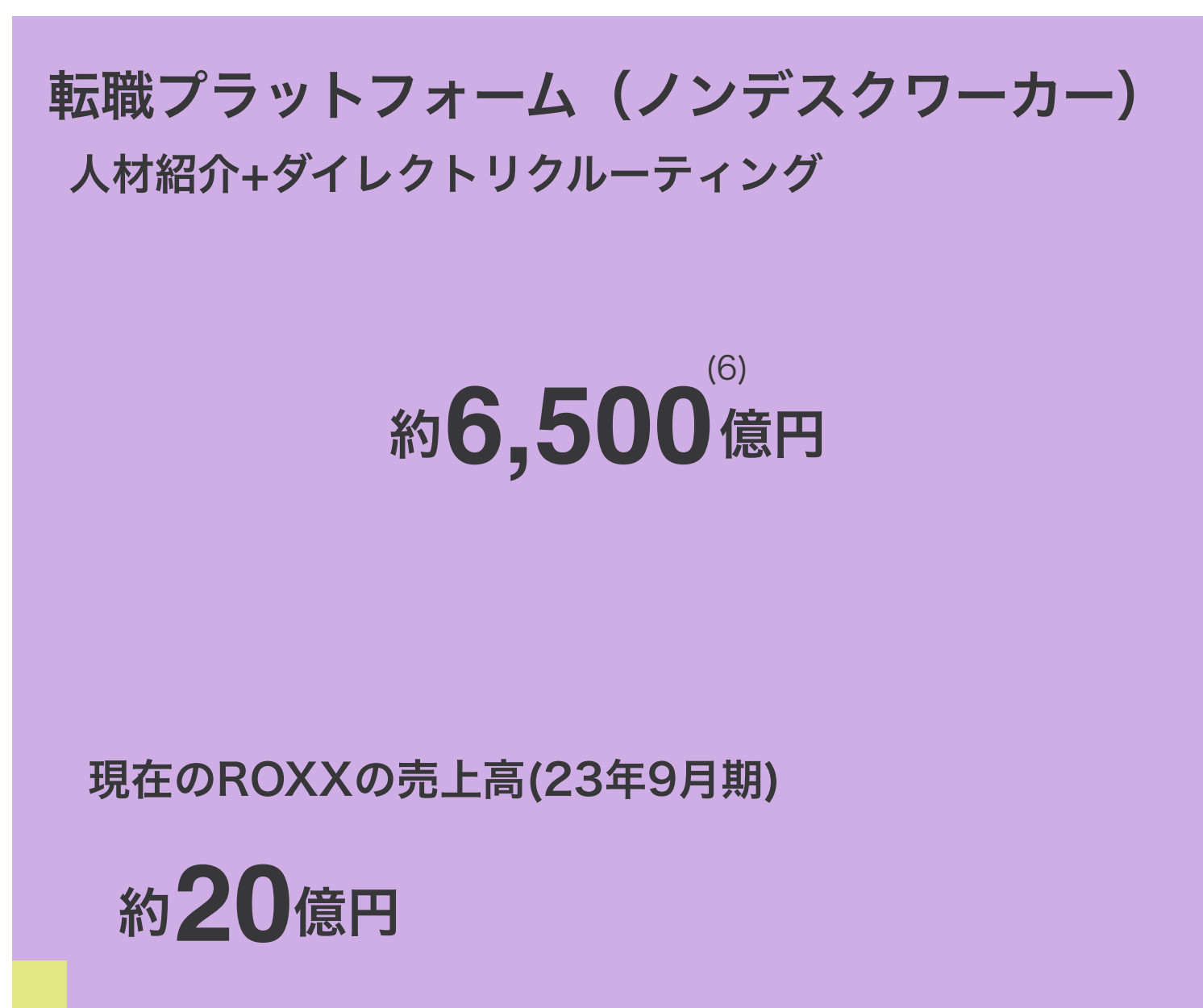
## 求人広告からZキャリアへの移行



出典：  
(1) 公益社団法人 全国求人情報協会「求人広告掲載件数等集計結果」より雇用形態が正社員の週平均掲載件数（1ヶ月を4週間と仮定）を年ごとに集計

# 一般労働者数はホワイトカラーの約4倍 他領域よりも、大きな市場拡大のポテンシャルを有する

## 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4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

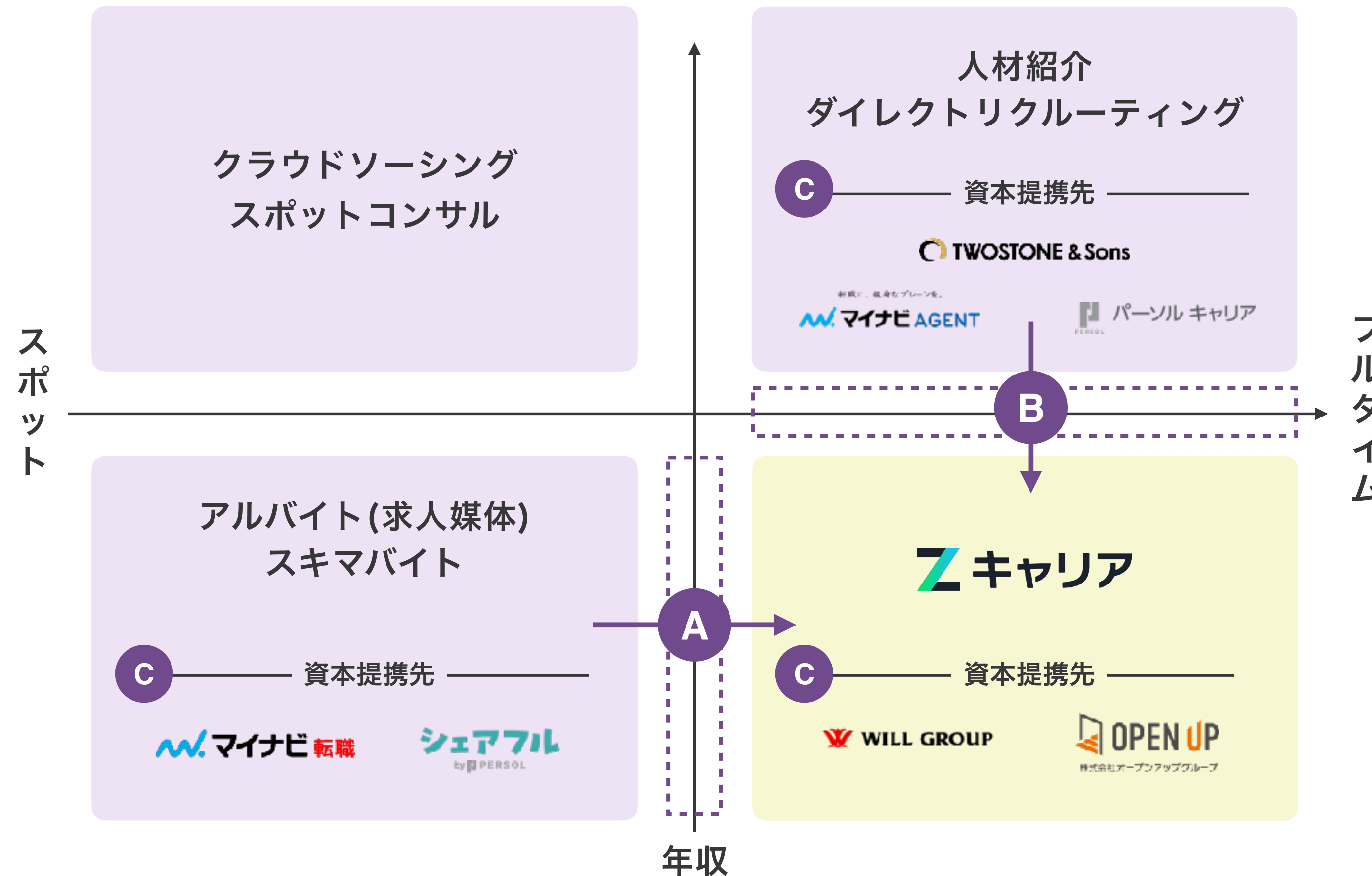
(4) パートタイム労働者を除いた一般労働者への転職

(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) 年間転職者数（約209万人）に対して、国税庁「令和4年分民間給与実態統計調査結果」における年収400万円未満比率（約52.0%）及びZキャリアの平均採用単価（約60万円）を乗じて算出



# Zキャリアはノンデスクワーカー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

## C 資本・業務提携による協力関係

- ・ パーソルキャリア、マイナビとの資本提携
- ・ 当社の主要顧客である企業との資本提携を実施

## 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異なり、あらゆる点に大きな違いがある

### キャリア領域<sup>(1)</sup>

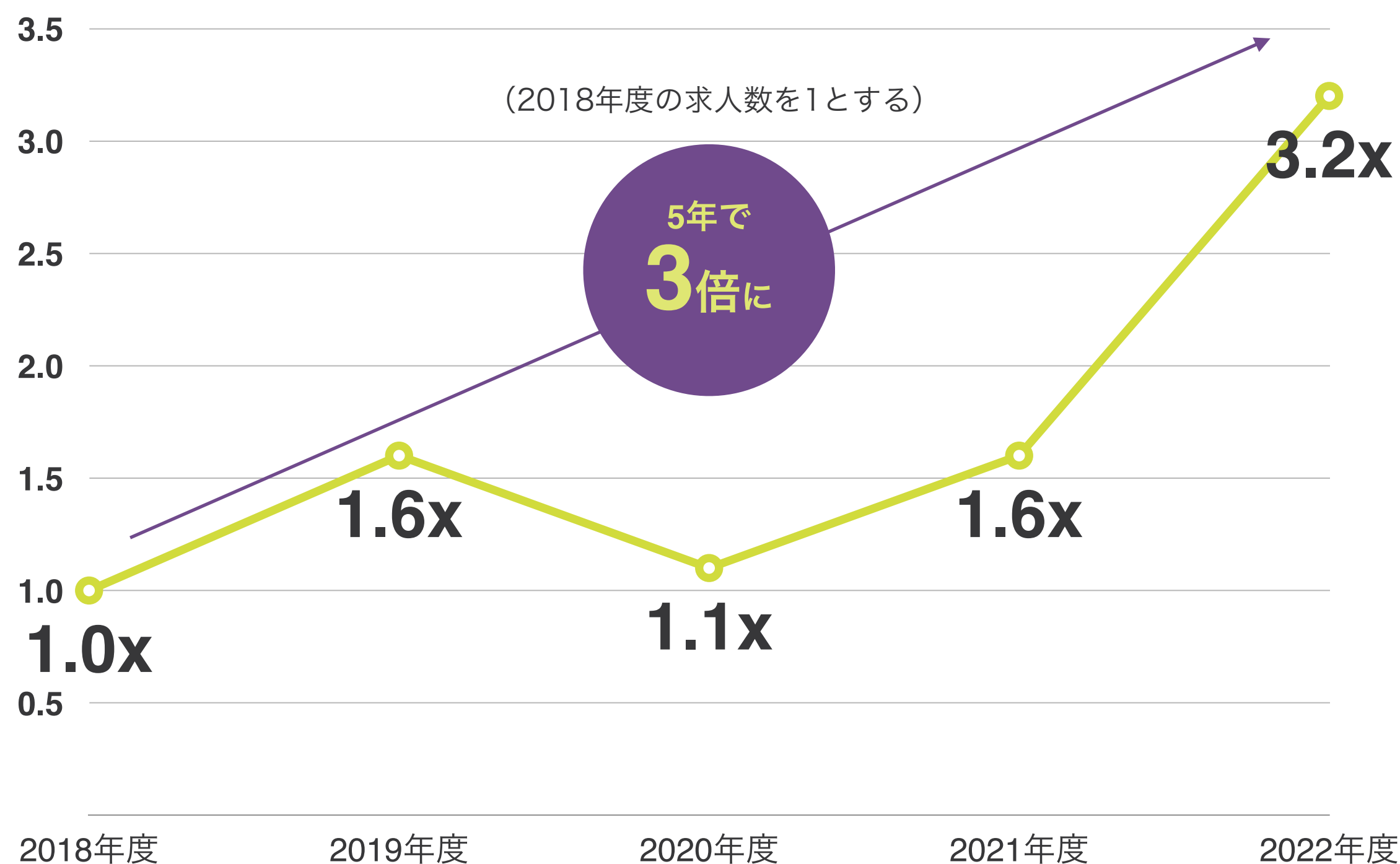
### ノンデスク領域<sup>(1)</sup>

現在の職種 業界を軸に転職先を探す	スタンス	現在の仕事を続けたくない
より良い条件や就労/成長環境にいきたい	動機	現状の生活や職場環境から抜け出したい
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/単一利用
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

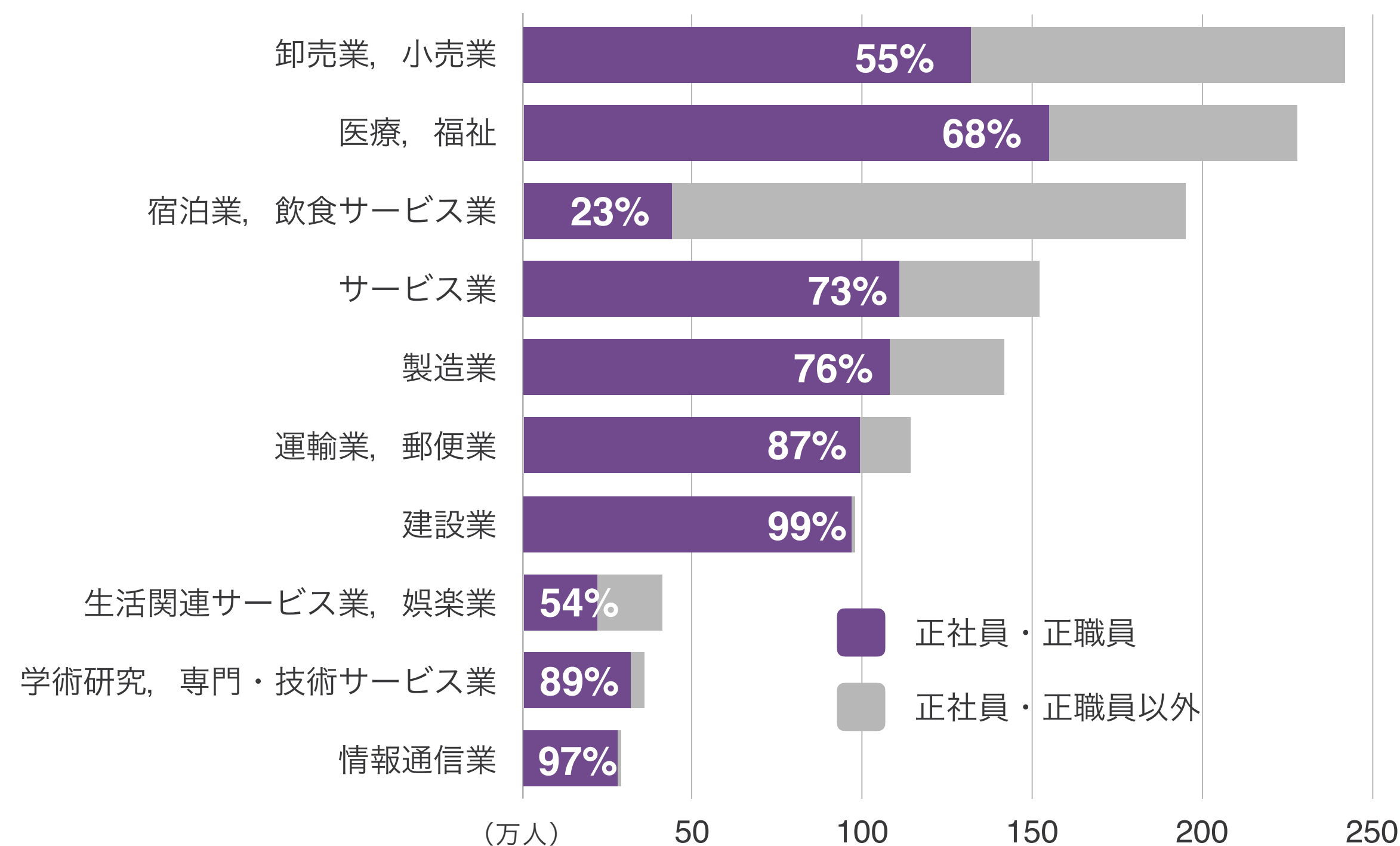
注記：  
(1) 弊社調べ

## 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>



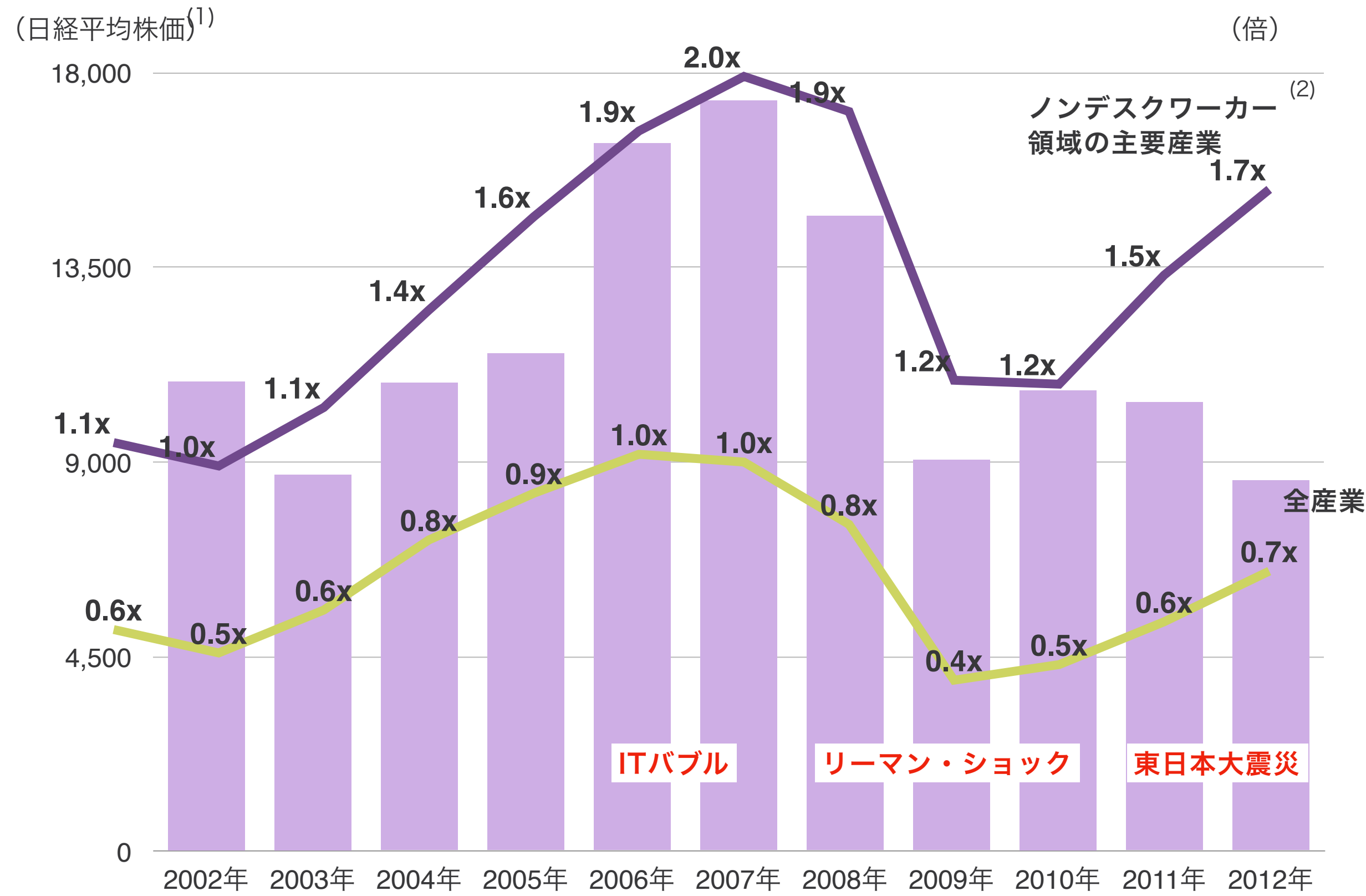
出典:

(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4年分 雇用動向調査」、「令和4年賃金構造基本統計調査」

# ノンデスクワーカー領域の有効求人倍率は高い水準で推移と同時に、未経験が中心のため、産業間の労働移動が容易で景気に強い

有効求人倍率の推移



出典：パーソル総合研究所「労働市場の未来推計 2030」、厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」

ノンデスクワーカー領域の主要な産業

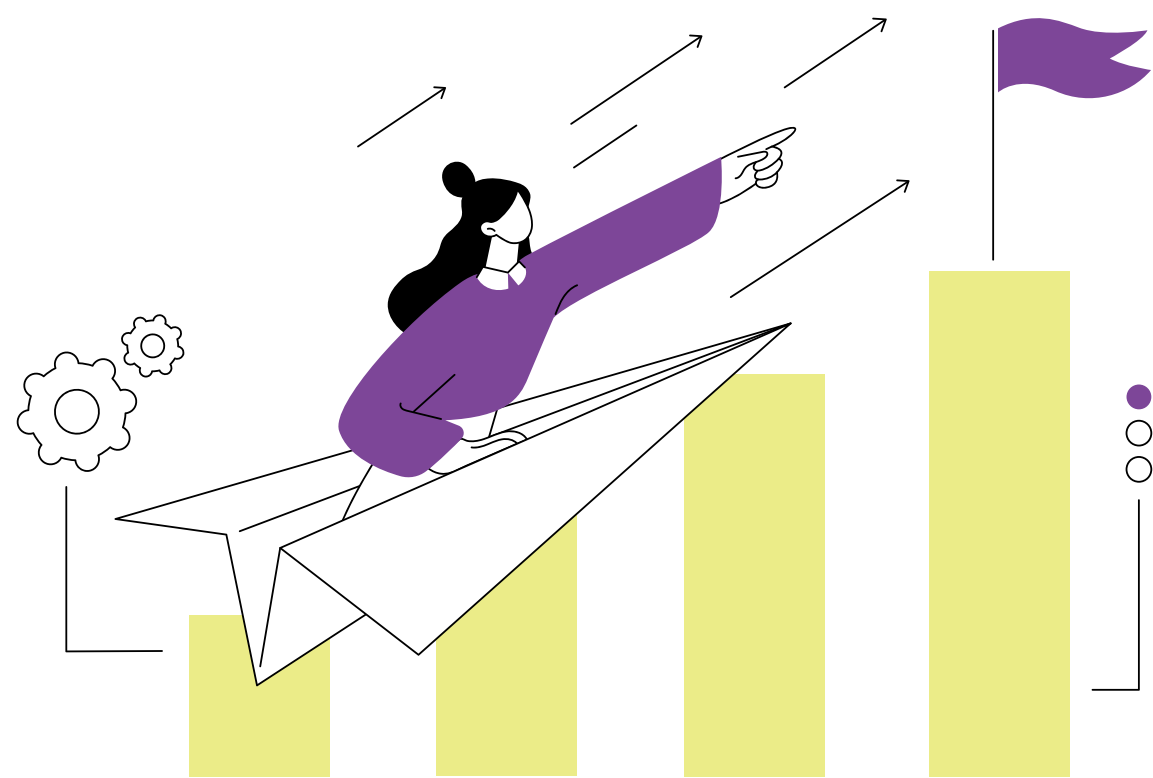


注記：  
 (1) 日経平均株価は、各年の年初始値を利用  
 (2) ノンデスクワーカー領域の主要産業は「運輸・通信の職業」、「建設の職業」、「社会福祉専門の職業」、「接客・給仕の職業」、「保健師、助産師、看護師」

# 成長戦略

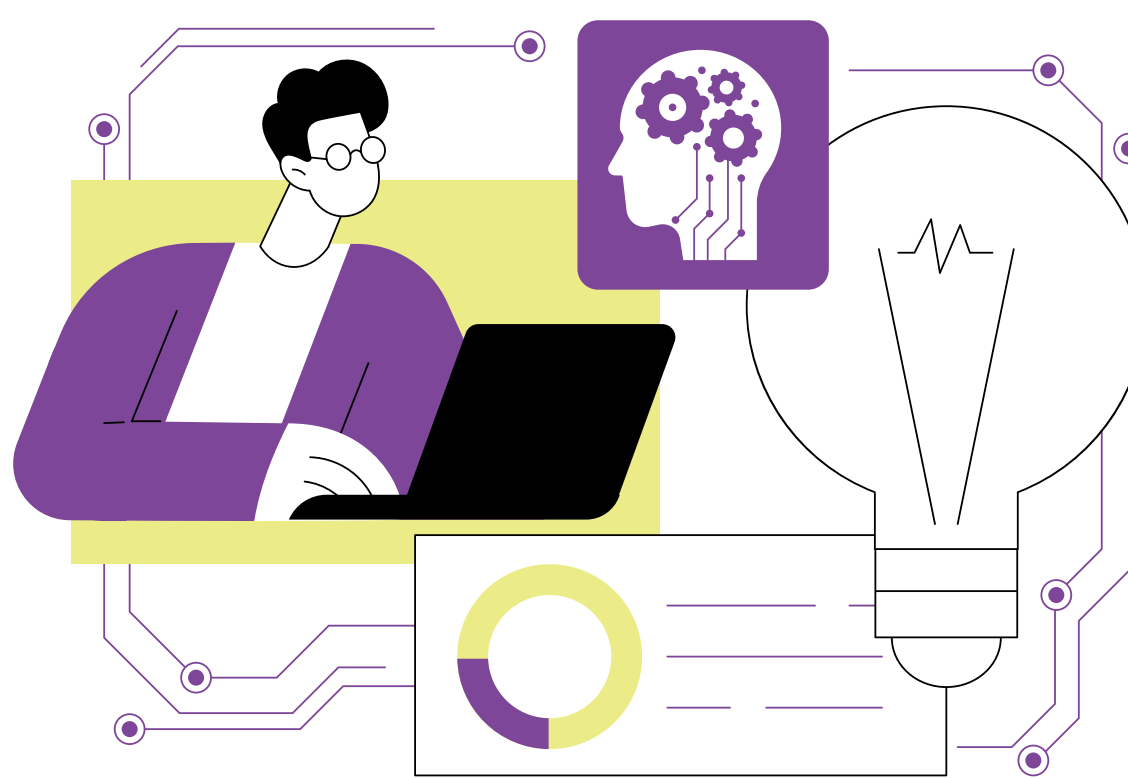
## 3つの成長戦略で 「売上成長」「利益成長」「参入障壁」を確立する

### 1 成長性 = 集客



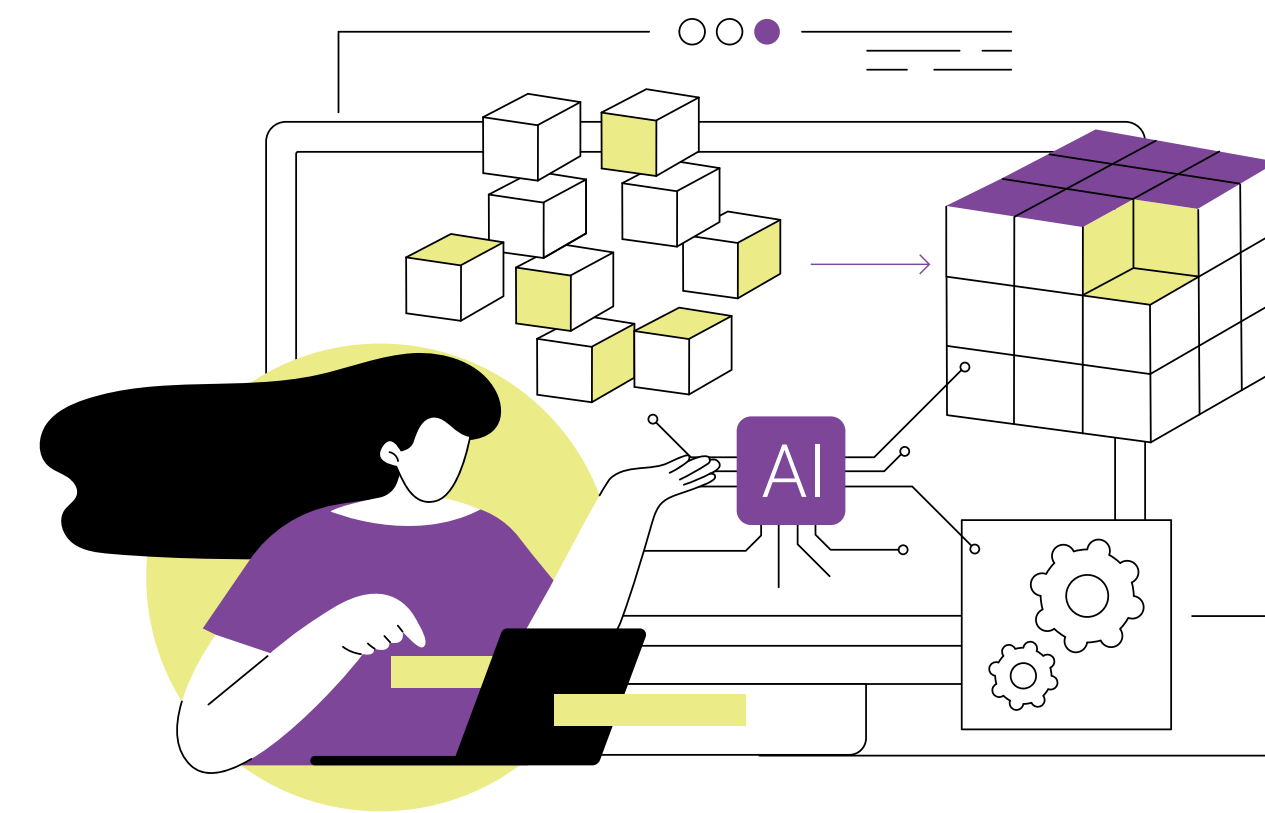
マス広告、プロダクト、アライアンスの拡大で  
求職者の登録数を増やす

### 2 収益性 = AIスカウト



ダイレクト・リクルーティングにより、  
求人紹介の工数を大幅削減し、収益性を向上

### 3 優位性 = AI面接



プラットフォームのデータ活用 x 生成AIで  
マッチングを強化し、差別化

# 採用需要は十分確保されていることから求職者集客が最重要 マス広告、プロダクト、アライアンスの拡大で求職者の登録数を増やす

## 認知の拡大

TVCMを中心とした  
マス広告による認知の拡大



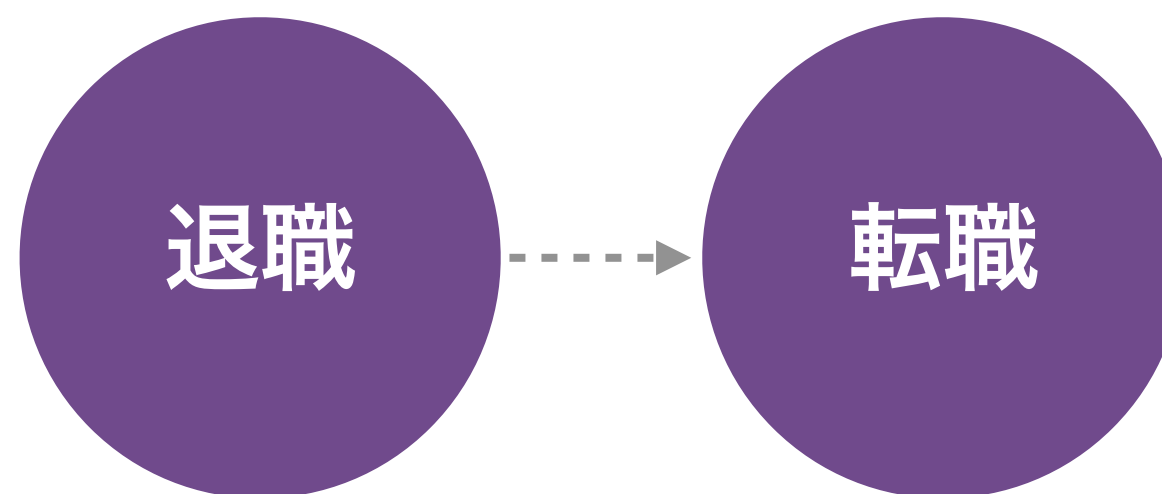
参考：



- TVCMにて「正社員になるならZキャリア」を展開
- ノンデスクワーカーにまず想起されるサービスのポジションを確立

## 前後をカバー

転職プロセスにおける  
前後のプロダクトを展開



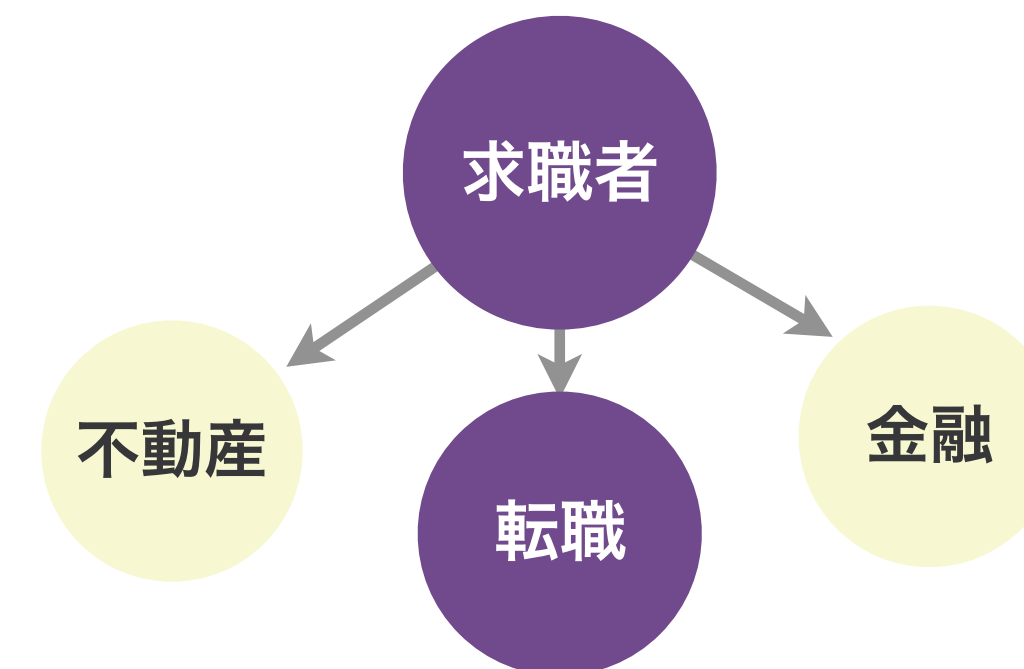
参考：



- 退職時における失業保険の提出書類をスマホで簡単に作成できるプロダクトを展開
- 書類作成と同時にZキャリアに登録、転職支援をすることで、求職者も受給資格を充足

## 周辺へも拡張

シナジーの高い周辺領域との  
アライアンス強化



参考：



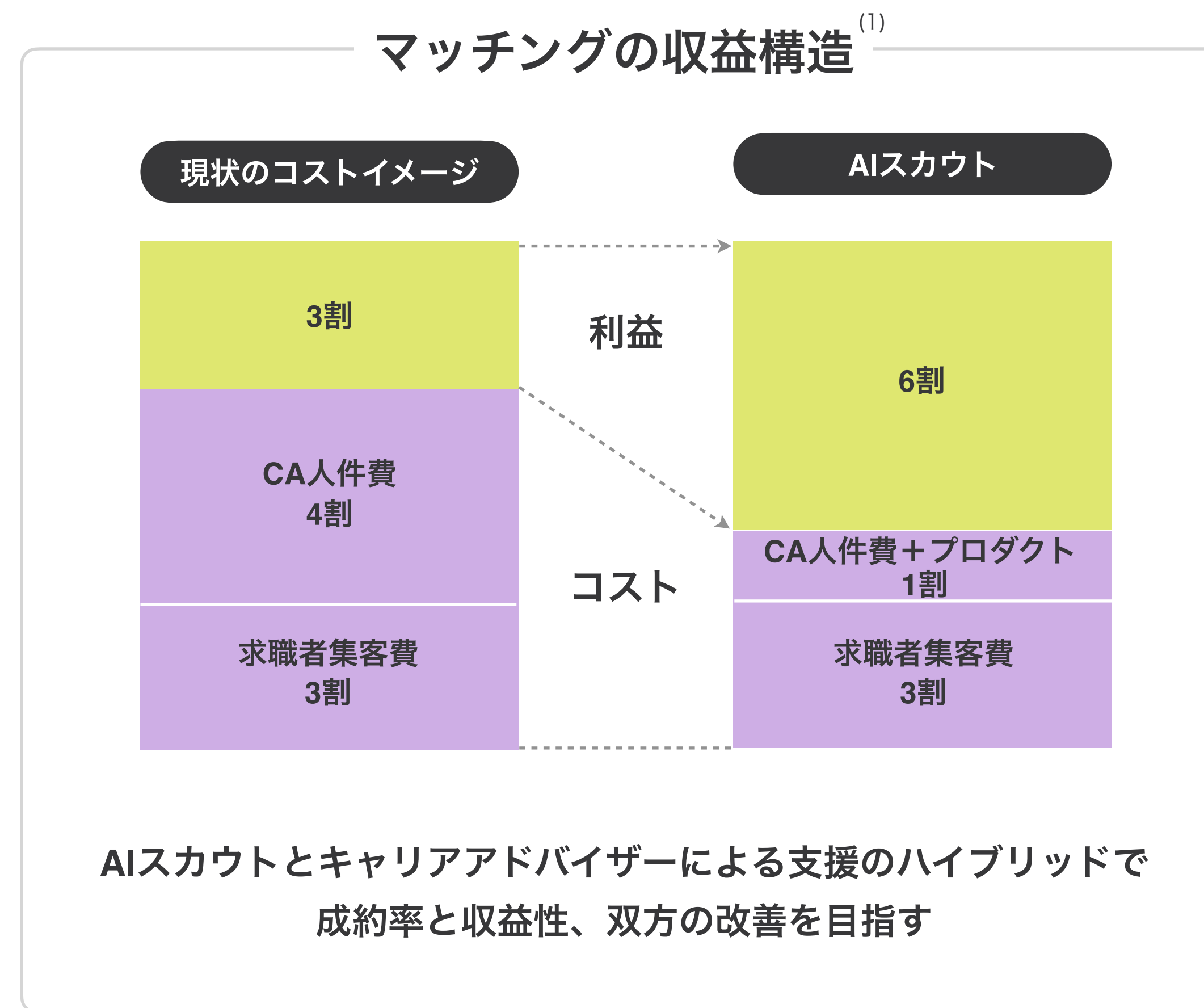
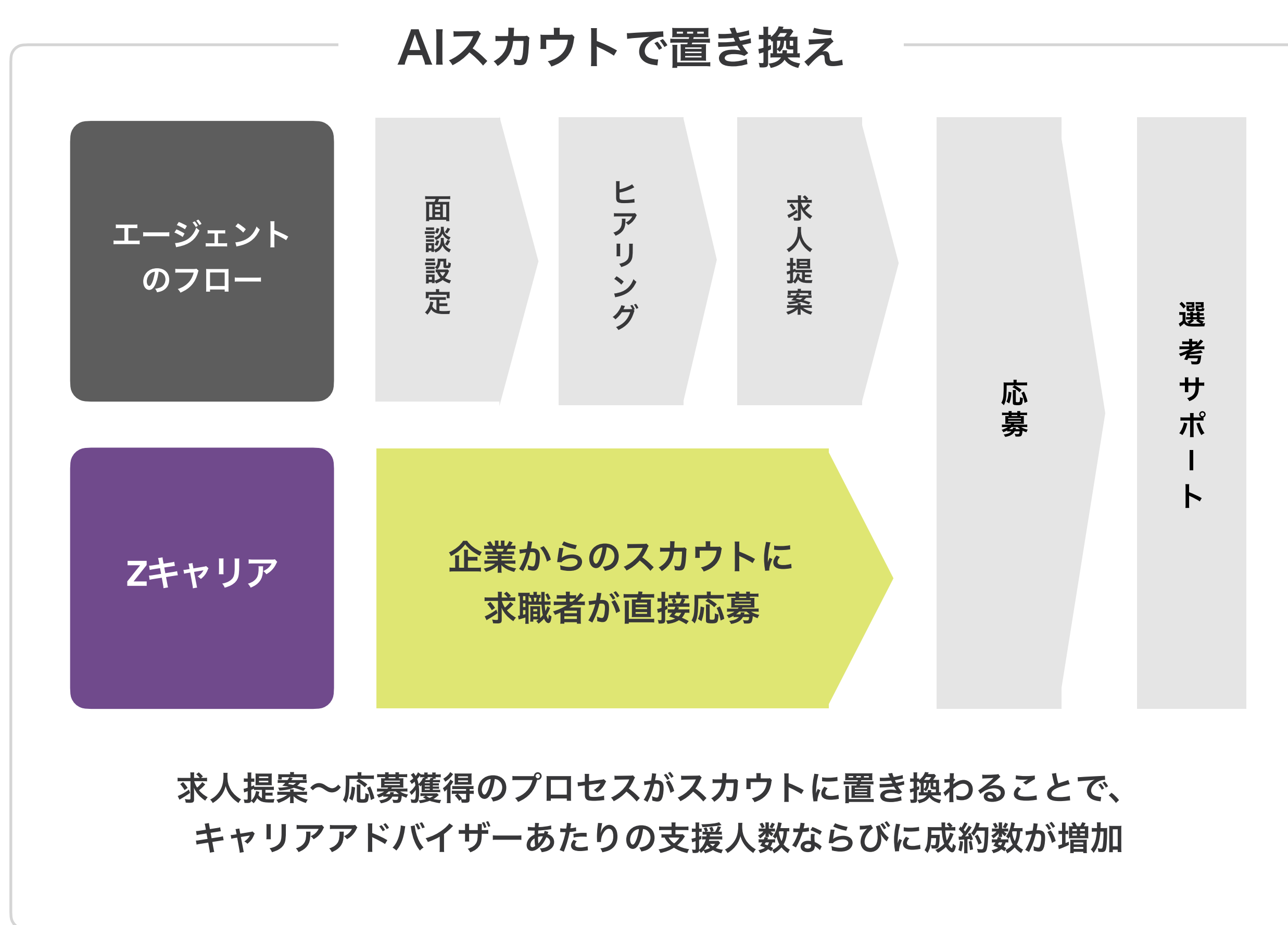
- 資本・業務提携先のアイフルとの連携を開始
- 借入者のメルマガにZキャリアへの登録動線を設置
- 今後は借入者のアプリ上にもバナーを設置予定

# AIを活用した2つのプロダクトが採用プロセスを大幅に効率化 収益性の改善、収益源の増加に期待





# 従来の求職者支援のプロセスがAIスカウトに置き換わることで、 従業員数あたりの成約数が増加=収益性の増加



注記：  
(1) 割合についてはイメージ

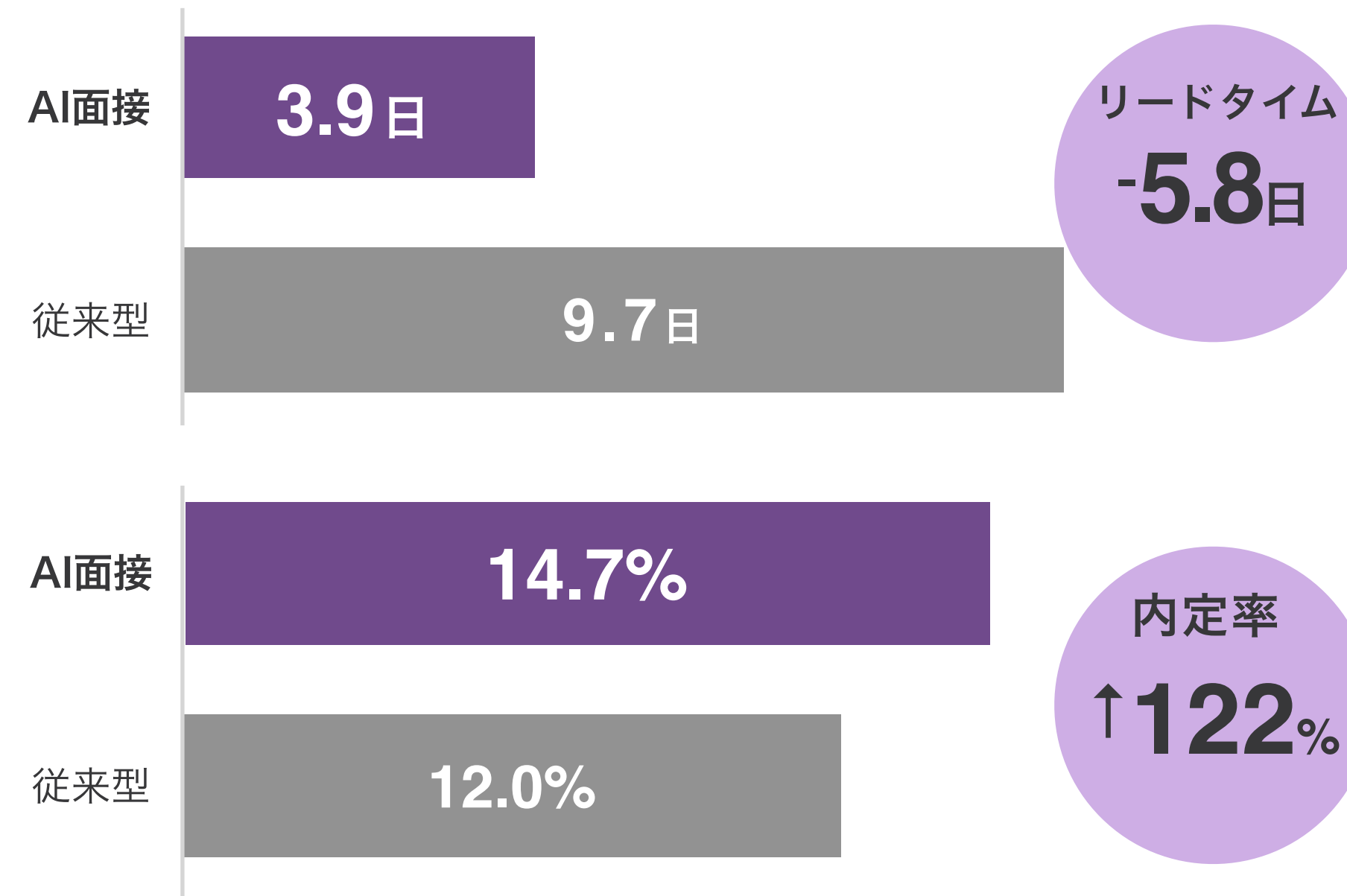
## 24時間いつでもスマホから面接が実施可能に 物理的な面接と比較し、選考期間は短縮、内定率は上昇中

### AI面接による選考プロセスの大幅短縮



ノンデスク領域においては選考日数と採用率が大きく相関することから、最もコストがかかる選考プロセスのAI化は大きなメリットとなる

### AI面接機能の実績<sup>(1)</sup>



物理的な面接と比較し、選考日数は大幅に削減されるだけでなく、AIとの会話でも初期的な面接は十分に代替可能な結果が出ている

注記：

(1) 2024年3月~5月の主要な活用企業5社における「通常面接の実績値平均」及び「生成AI面接の実績値平均」

# プラットフォームのデータ活用 x 生成AIで、 求職者、エージェント及び求人企業にスムーズな選考体験を提供

## 選考決定率の向上

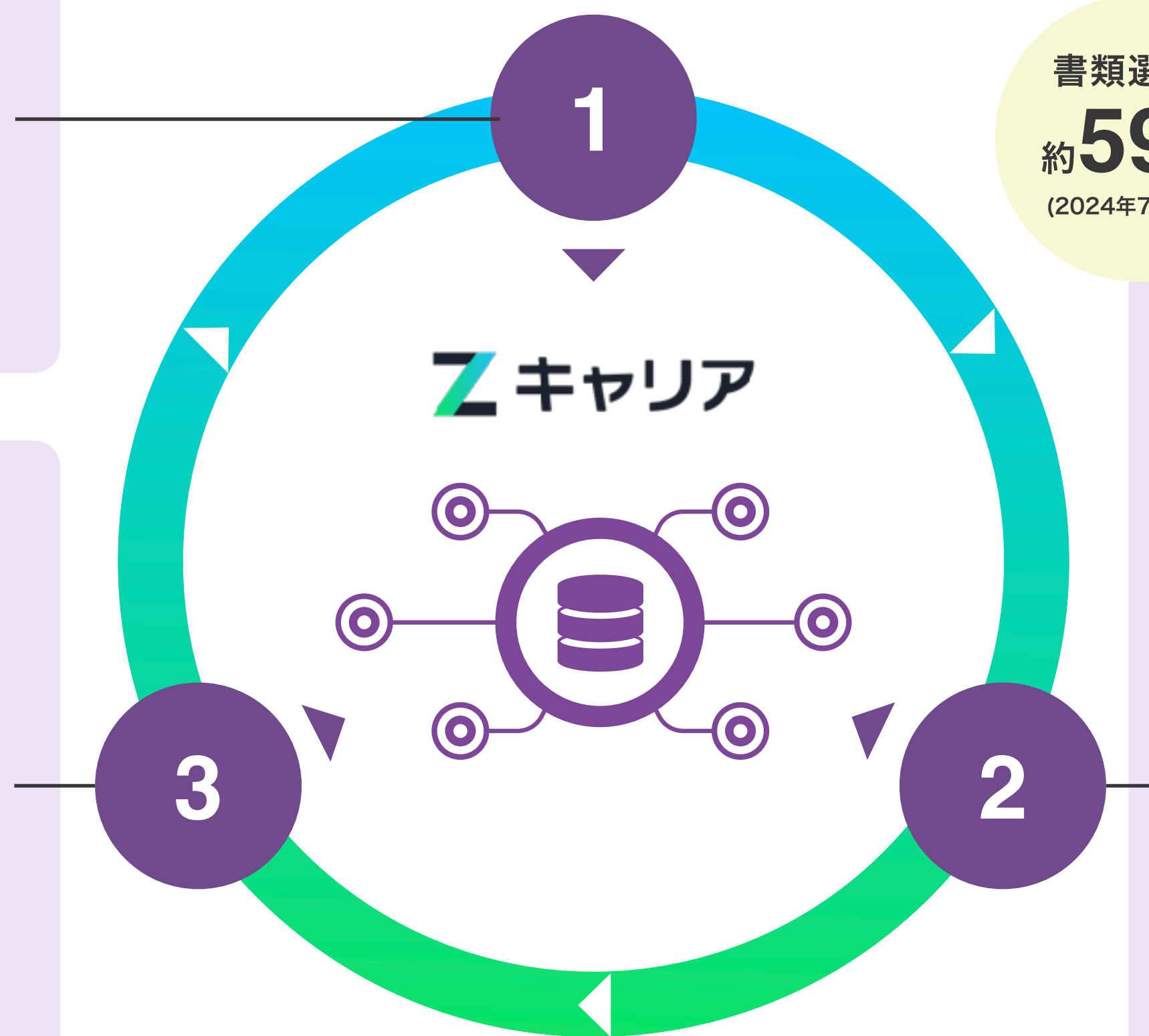
- AI面接による選考リードタイムの短縮
- 受かる可能性が高い求人への応募数増加

## 推薦数の向上

- AIスカウトのレコメンド精度の向上
- AI面接のスクリーニング精度の向上

PKSHA  
TECHNOLOGY

資本・業務提携先の  
PKSHA Technologyと  
システム開発で連携



書類選考数  
約**59**万人  
(2024年7月末時点)

## データの蓄積

多くのユーザーが利用し、  
求職者・選考データが大量に蓄積

### 求職者の属性

- 推薦履歴書
- 職務経歴書
- 合格/不合格理由



求職者

### 求人企業の採用

- 求人情報
- 推薦数
- 内定率
- 入社率
- 早期退職率
- 採用属性等



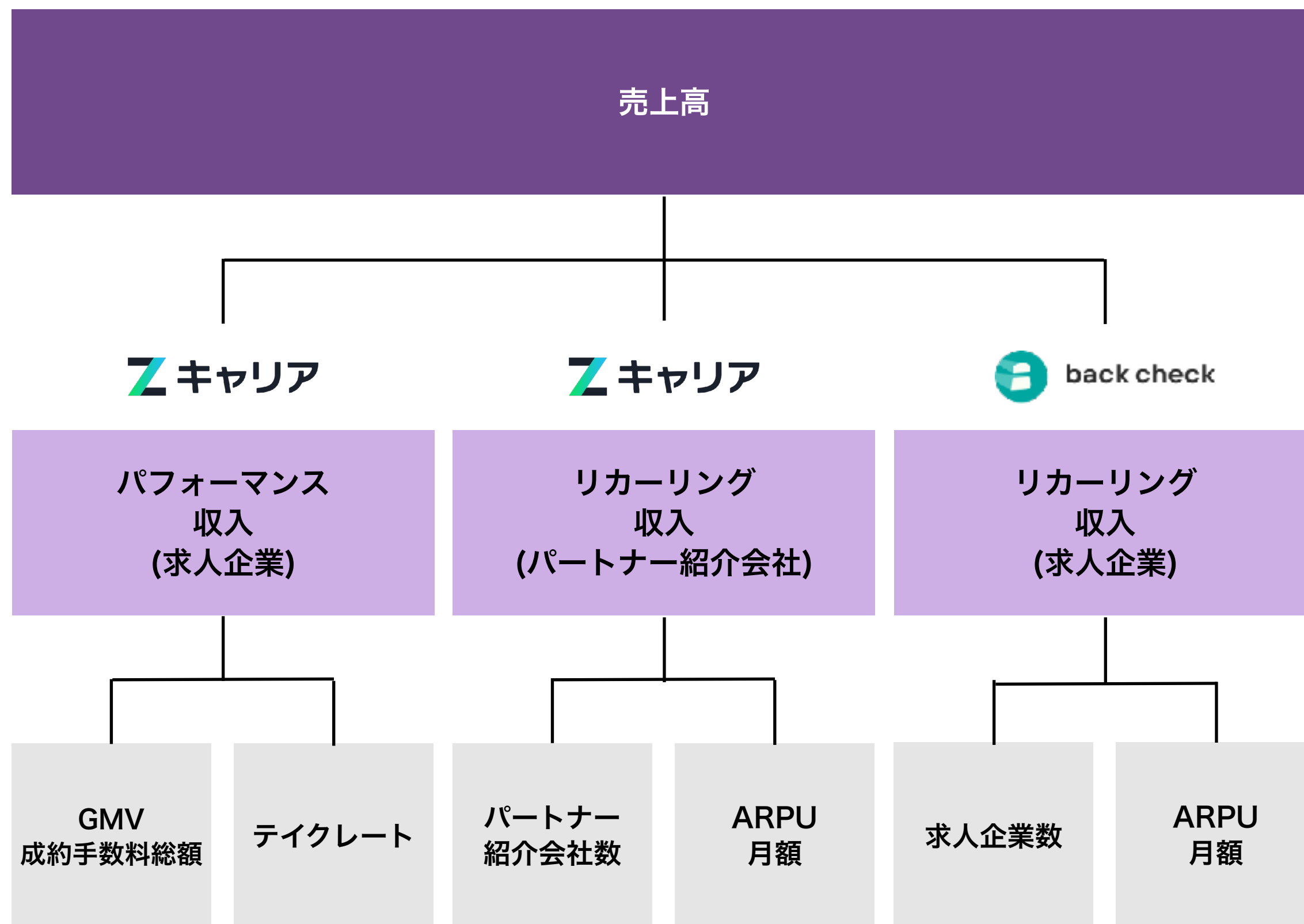
求人企業



エージェント

# 財務サマリー

売上モデル



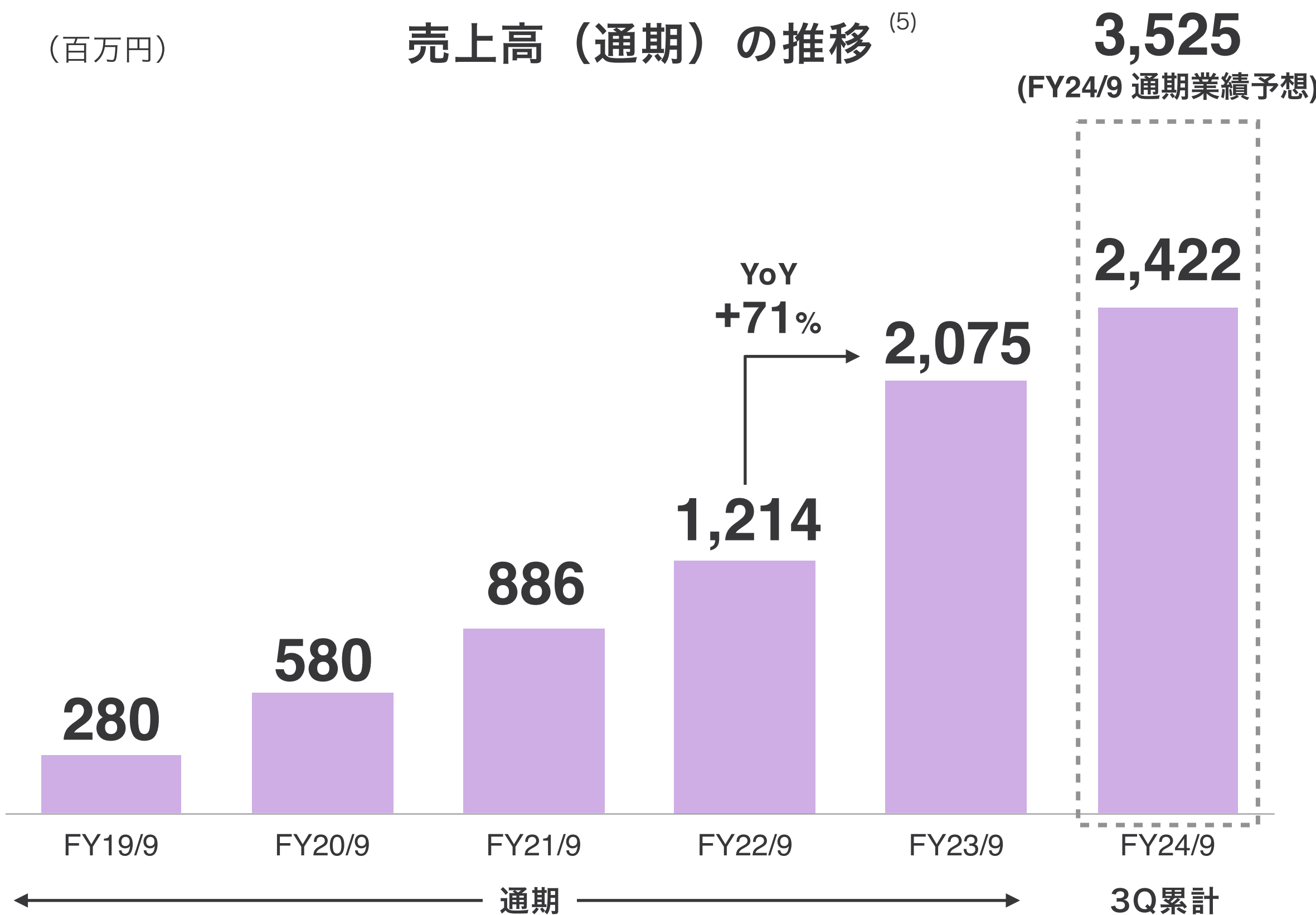
損益計算書



2019年以降の売上高CAGRは65%<sup>(1)</sup>を実現しており、  
早期に売上高100億円を目指す

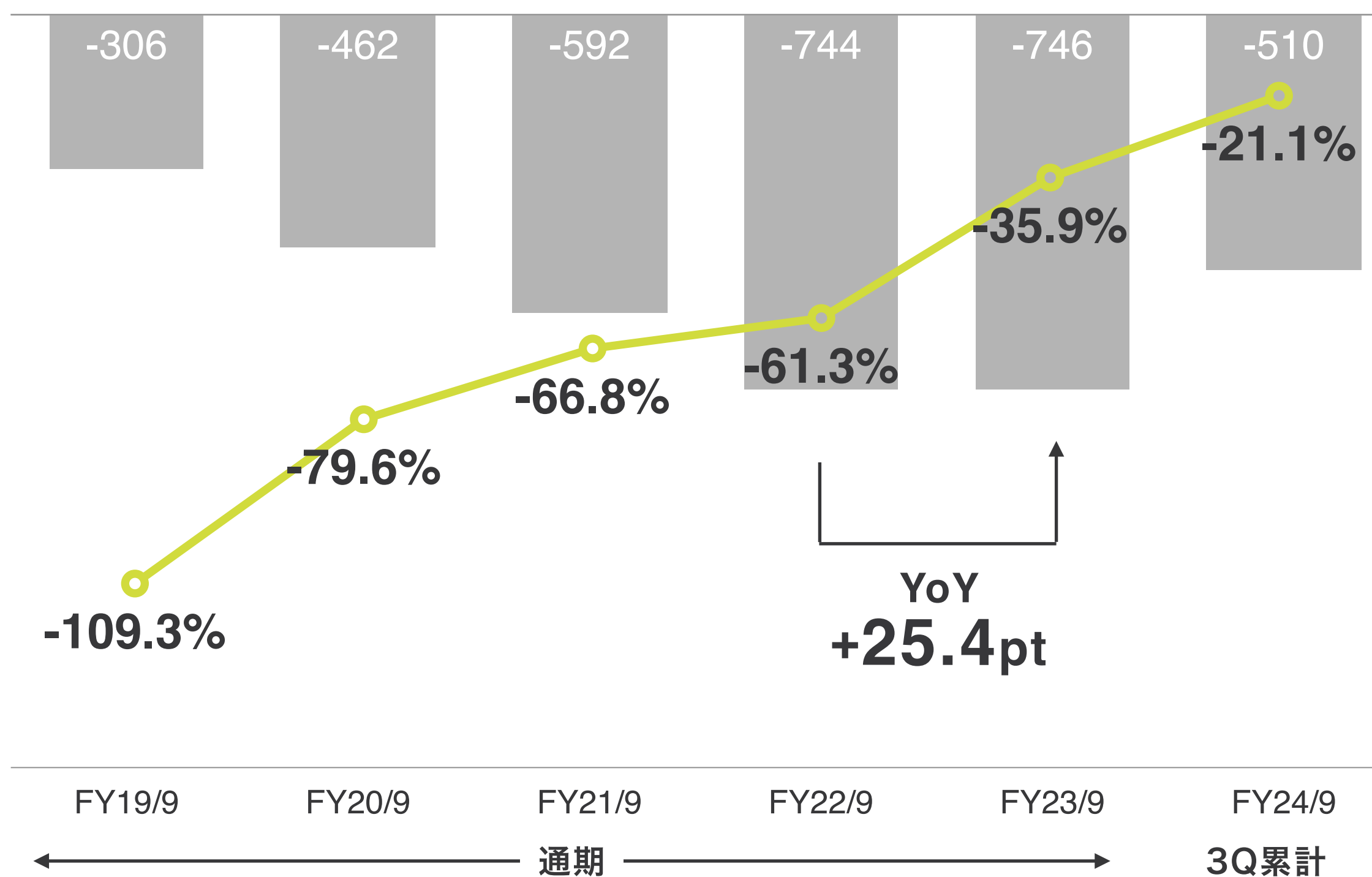
(百万円)

売上高（通期）の推移<sup>(5)</sup>



営業損益（通期）及び営業損益率（通期）の推移<sup>(5)</sup>

(百万円)



注記：

(1) FY19/9-FY23/9におけるCAGR（年平均成長率）

(2) 求人企業が採用を行なった際に支払う採用成果報酬（ROXX所属エージェントのみ）と採用事務手数料

(3) パートナー紹介会社が支払うプラットフォーム利用料（Z Career）

(4) 求人企業が支払うプラットフォーム利用料（back check）

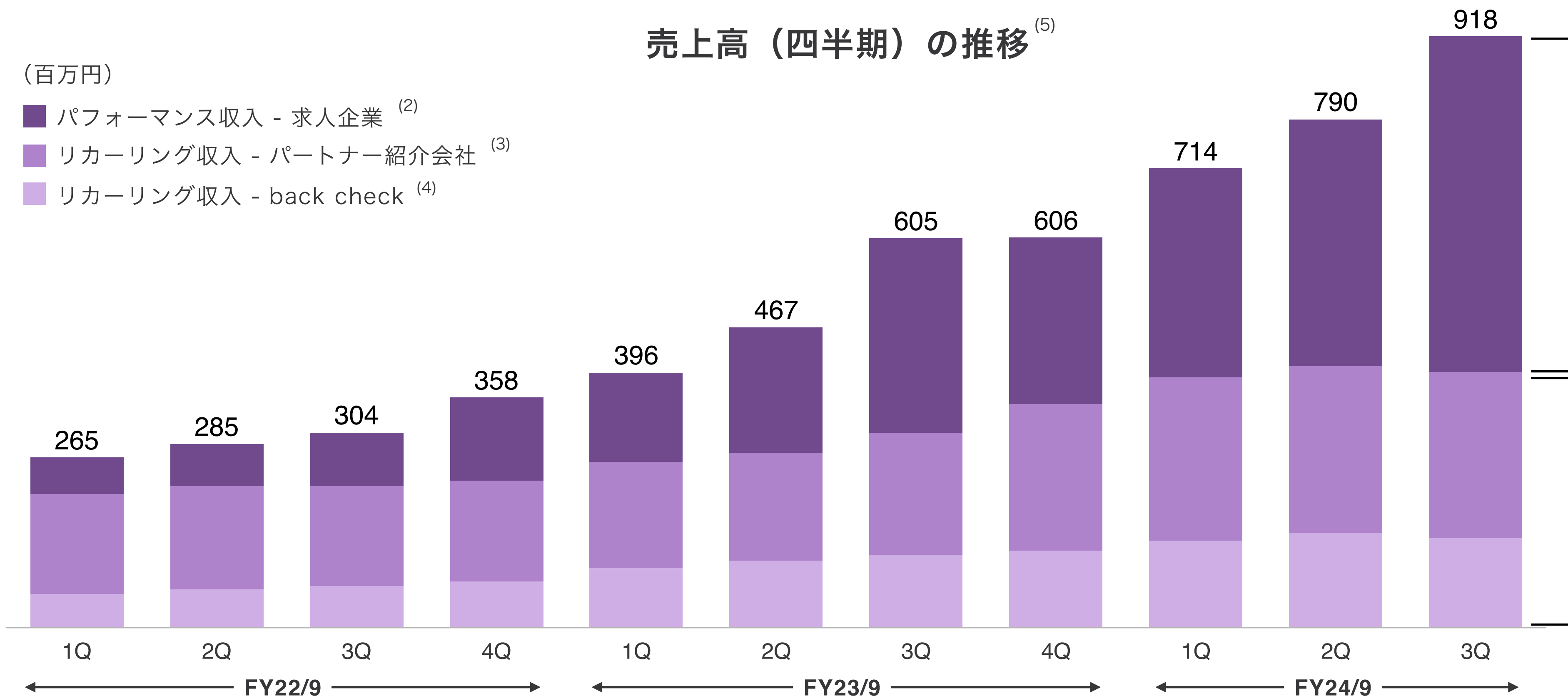
(5) 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

# 戦略的なマス広告を実施し、人材マッチングに注力することで 今後もパフォーマンス収入が成長を大きく牽引する見込み

売上高（四半期）の推移<sup>(5)</sup>

(百万円)

- パフォーマンス収入 - 求人企業<sup>(2)</sup>
- リカーリング収入 - パートナー紹介会社<sup>(3)</sup>
- リカーリング収入 - back check<sup>(4)</sup>



■ パフォーマンス収入

→GMV×テイクレート  
当社経由によるマッチングに注力することで、テイクレートが大きく向上。成長戦略の推進により、GMV・テイクレート共に向上することで、今後の売上を牽引

リカーリング収入

■ Zキャリア

→パートナー紹介会社数×ARPU  
安定的な売上基盤として堅調に推移。社数増加でGMV増加に貢献

■ back check

→求人企業数×ARPU  
安定的な売上基盤として堅調に推移。大手中心の顧客開拓で、ARPU増加を見込む

注記：

(1) FY19/9-FY23/9におけるCAGR（年平均成長率）

(2) 求人企業が採用を行なった際に支払う採用成果報酬（ROXX所属エージェントのみ）と採用事務手数料

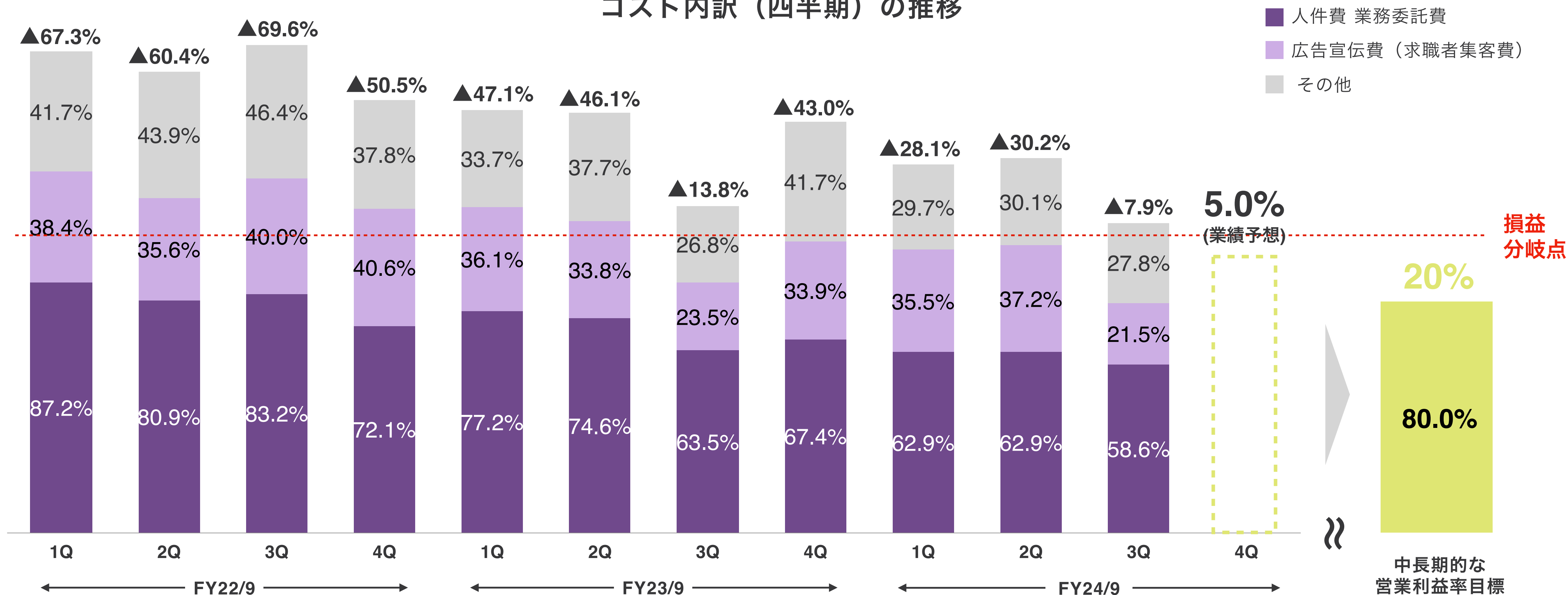
(3) パートナー紹介会社が支払うプラットフォーム利用料（Z Career）

(4) 求人企業が支払うプラットフォーム利用料（back check）

(5) 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

安定的な収益フェーズに入り、一旦4Qで黒字化の業績予想も、  
マス広告費投下で翌期は赤字継続し、中長期的に営業利益率20%を目指す

コスト内訳（四半期）の推移<sup>(1)</sup>



注記：  
(1) 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入



単位：千円

	FY2022/9	FY2023/9	FY2023/9 第3四半期	FY2024/9 第3四半期
<b>売上高</b>	<b>1,214,068</b>	<b>2,075,781</b>	<b>1,469,401</b>	<b>2,423,439</b>
売上高成長率	36.90%	71.0%	71.6%	64.9%
<b>売上総利益</b>	<b>973,857</b>	<b>1,740,680</b>	<b>1,225,329</b>	<b>2,090,985</b>
売上総利益率	80.2%	83.9%	83.4%	86.3%
<b>営業損失（△）</b>	<b>△744,370</b>	<b>△746,113</b>	<b>△485,399</b>	<b>△511,842</b>
営業利益率	△61.3%	△35.9%	△33.0%	△21.1%
<b>経常損失（△）</b>	<b>△748,993</b>	<b>△742,951</b>	<b>△483,443</b>	<b>△514,400</b>
経常利益率	△61.7%	△35.8%	△32.9%	△21.2%
<b>当期（四半期）純損失（△）</b>	<b>△841,628</b>	<b>△746,359</b>	<b>△485,999</b>	<b>△516,118</b>
当期純利益率	△69.3%	△36.0%	△33.1%	△21.3%

## 貸借対照

**ROXX**

単位：千円

資産の部	2022/09	2023/09	2024/06
<b>流動資産</b>	<b>1,602,496</b>	<b>1,367,673</b>	<b>2,995,402</b>
現金及び預金	1,203,087	781,584	2,276,369
売掛金	165,483	277,500	347,629
営業未収入金	188,619	269,556	309,657
その他流動資産	45,307	39,033	61,747
<b>固定資産</b>	<b>64,151</b>	<b>116,943</b>	<b>150,323</b>
有形固定資産	-	46,582	42,782
無形固定資産	-	-	-
投資その他の資産	64,151	70,361	107,540
<b>資産合計</b>	<b>1,666,648</b>	<b>1,484,617</b>	<b>3,145,726</b>

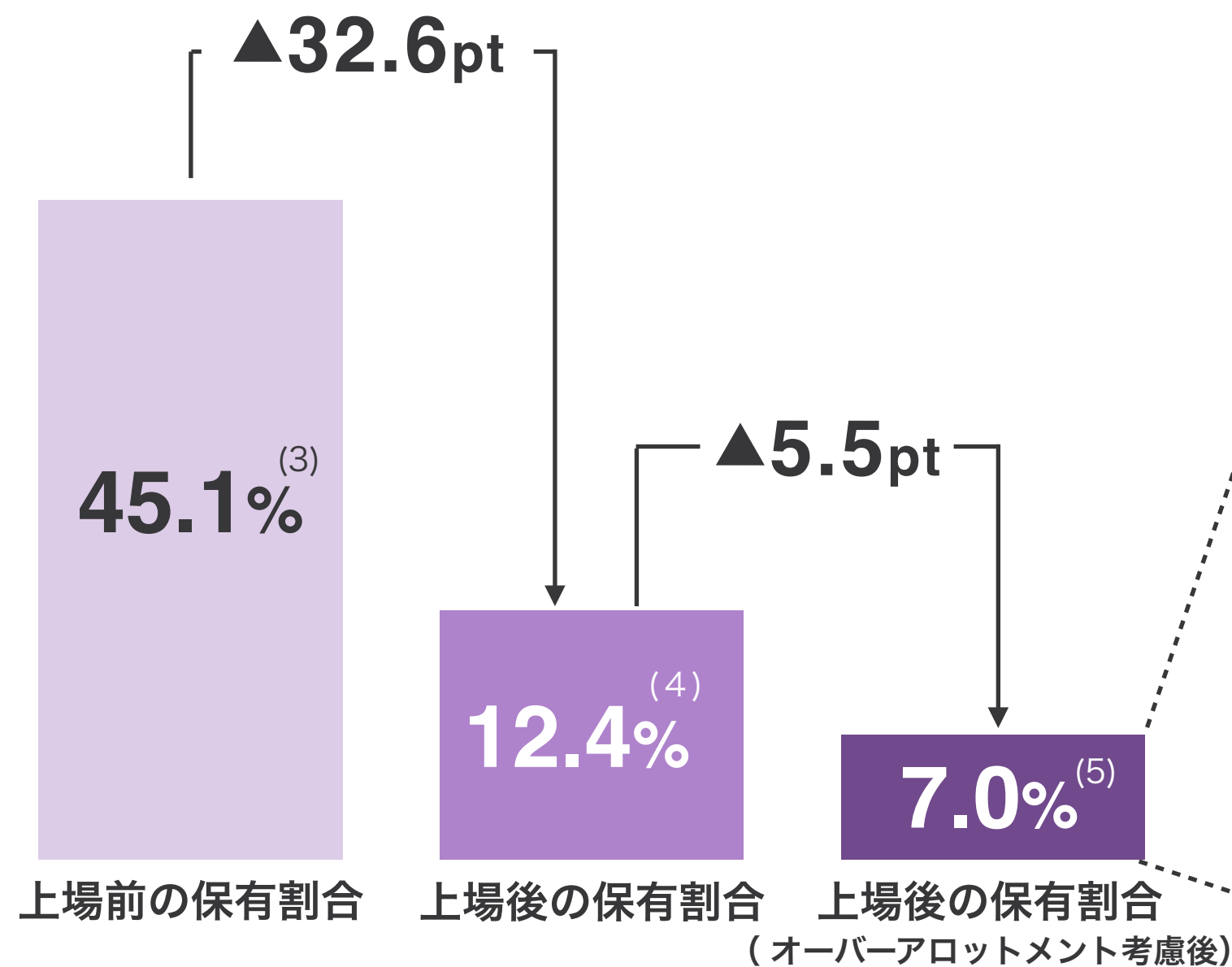
負債・純資産の部	2022/09	2023/09	2024/06
<b>流動負債</b>	<b>671,591</b>	<b>1,088,338</b>	<b>1,712,831</b>
短期借入金	50,000	50,000	50,000
営業未払金	312,852	471,175	592,128
未払金	178,880	288,667	294,977
その他流動負債	129,859	278,496	775,726
<b>固定負債</b>	<b>71,440</b>	<b>83,166</b>	<b>1,175,903</b>
長期借入金	71,440	83,166	1,175,903
<b>負債合計</b>	<b>743,031</b>	<b>1,171,504</b>	<b>2,888,734</b>
<b>純資産合計</b>	<b>923,616</b>	<b>313,113</b>	<b>256,991</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,666,648</b>	<b>1,484,617</b>	<b>3,145,726</b>

単位：千円

	FY2023/9	FY2024/9 (予想)
売上高	2,075,781	3,525,897
売上高成長率	71.0%	69.9%
営業損失 (△)	△746,113	△450,506
営業利益率	△35.9%	△12.8%
経常損失 (△)	△742,951	△469,824
経常利益率	△35.8%	△13.3%
当期純損失 (△)	△746,359	△487,573
当期純利益率	△36.0%	△13.8%

# オーバーハング懸念（上場後の売り圧力）を払拭すべく、ベンチャー・キャピタルによる売り出し及び長期ロックアップを実現

## オーバーハング懸念のある株主<sup>(1)</sup>



氏名または名称	株主属性	保有割合 <sup>(4)</sup>	ロックアップ条件
SkylandVentures2号投資事業有限責任組合	Venture Capital	3.5%	3.5% 180日 <sup>(2)</sup>
グローバル・ブレイン7号投資事業有限責任組合	Venture Capital	2.3%	0.2% <sup>(5)</sup> 360日
One Capital 1号投資事業有限責任組合	Venture Capital	2.2%	0.2% <sup>(5)</sup> 360日
イーストベンチャーズ2号投資事業有限責任組合	Venture Capital	1.6%	1.6% 180日
One CapitalDX1号投資事業有限責任組合	Venture Capital	1.4%	0.1% <sup>(5)</sup> 360日
Darjiun Venture Corporation	Venture Capital	0.7%	0.7% 360日
SMBCベンチャーキャピタル7号投資事業有限責任組合	Venture Capital	0.6%	0.6% 180日 <sup>(2)</sup>
グローバル・ブレイン6号7号F投資事業有限責任組合	Venture Capital	0.3%	0.0% <sup>(5)</sup> 360日
合計		12.4% <sup>(4)</sup>	7.0% <sup>(5)</sup>

注記：

(1) ベンチャー・キャピタルやキャピタル・ゲイン目的の事業会社が株式を大量に売り出すだろうという予測が強まり、株価の上昇を抑える現象

(2) 制度ロックアップ対象先

(3) 上場前の保有割合は、分子にオーバーハング懸念のある株主(クルーズ, グローバル・ブレイン, One Capital, SkylandVentures, サイバーエージェント, ANRI, イーストベンチャーズ, 三菱UFJキャピタル, 日本郵政キャピタル, ベクトル, SMBCベンチャーキャピタル, Darjiun Venture Corporation, CatalyST, 西武しんきんキャピタル, 90s)、分母に潜在株込みの株式総数(7,701,870)にて算出

(4) 上場後の保有割合は、分子にオーバーハング懸念のある株主(グローバル・ブレイン, One Capital, SkylandVentures, イーストベンチャーズ, SMBCベンチャーキャピタル, Darjiun Venture Corporation)、分母に潜在株込みの株式総数(7,701,870)+公募(325,000)にて算出

(5) オーバーアロットメントの対象となる株式数及び追加買取の対象となる株式数を考慮

# 資金使途とリスク情報

項目	予定金額（百万円）	内容
広告宣伝費	500	「Zキャリア」におけるノンデスクワーカーからの認知獲得を目的とし、マス広告の実施に500百万円（2025年9月期に500百万円）を充当する予定であります。
システム開発 関連費	110	今後のプロダクト価値向上のために必要なシステム開発関連費として、2025年9月期にシステム開発人材の採用費及び人件費として40,890千円並びに業務委託費として70,000千円を充当する予定であります。
合計	610	

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください

主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	発生時期
<p><b>新規参入と競合について</b></p> <p>当社の中核領域である年収400万円未満のノンデスクワーカー市場においては、従来の人材採用市場が注力してこなかった中で、全国のパートナー紹介会社を加えたプラットフォームを構築・提供することで当該市場において、すでに一定の競争優位性を確立しているものと認識しておりますが、伝統的な人材紹介業者等との競争に加えて、国内の新興人材紹介業者や求人情報サービス業者等が年収400万円未満のノンデスクワーカー支援に注力する等の場合には、それらの人材採用サービスとの競争が激化する可能性があり、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>年収400万円未満のノンデスクワーカーにおけるポジショニングを早期に確固たるものにするために、継続的なサービス開発及び認知拡大が重要になります。継続的な投資を図ることで、ノンデスクワーカーが転職活動を行うときに第一に想起されることを目指し、マス広告等を含めた積極的なプロモーションを実施していきます。</p>	<p>中</p>	<p>特定時期なし</p>
<p><b>許認可について</b></p> <p>当社の中核事業であるZキャリアは、職業安定法に基づいて事業を営んでおります。当社は関係法令を遵守して事業を運営しており、現時点で事業継続に支障を来す要因等は発生しておりませんが、職業安定法に定める有料職業紹介事業者としての欠格事由に該当もしくは法令に違反する事項が発生した場合、事業の停止や派遣事業主または有料職業紹介事業者の許可の取り消しをされる可能性があり、その場合には事業を営むことができなくなる可能性があり、当社の業績及び財政状態に重大な影響を及ぼす可能性があります。また、また、規制当局の動向及び既存の法規制の改正動向等について、当社がこれに適時かつ適切に対応できない場合や、当社の営む事業に不利な影響を及ぼすものであった場合、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>社内の管理体制の構築等により、これらの法令等を遵守する体制を整備しているとともに、当社のサービスを利用する求職者、求人企業、人材紹介会社に対しても、これらの法令等の遵守を促すよう、当社利用規約に明記する他、サービス内等にて周知しております。また、規制当局の動向及び既存の法規制の改正動向等について、適切に対応していく予定であります。</p>	<p>低</p>	<p>特定時期なし</p>

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。  
その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください

主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	発生時期
<p><b>情報セキュリティ・個人情報保護について</b></p> <p>当社は、事業活動を通して、お客様や取引先の個人情報及び機密情報を入手することがあり、また、営業上の機密情報を保有しています。サイバー攻撃、不正アクセス、コンピューターウィルスの侵入、情報セキュリティの欠陥等により、万一これらの情報が流出した場合や重要データの破壊、改ざん、システム停止等が生じた場合には、当社の信用低下や業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>お客様や取引先の個人情報及び機密情報について厳格な管理体制を構築し、ISMS（ISO/IEC27001）及びプライバシーマーク制度の認定を受けることで、同制度に基づいた適切な個人情報の保護措置を講じております。継続的に情報の取扱い等に関する規程類の整備・充実や従業員等への周知・徹底を図るなど、情報セキュリティを強化しております。</p>	<p>低</p>	<p>特定時期 なし</p>
<p><b>人材の確保や育成について</b></p> <p>当社は、継続的な事業拡大や新規事業の推進のためには、優秀な人材の確保、育成及び定着が最も重要であると認識しており当社が求める優秀な人材が必要な時期に十分に確保・育成できなかった場合や人材流出が進んだ場合には、経常的な業務運営及び新規事業の拡大等に支障が生じ、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>社員が働きやすさと働きがいを持って働けるよう、社会的意義の高い事業の創出及び魅力的な人事制度の構築を推進していきながら、継続的に採用活動及び人材育成に取り組んでまいります。</p>	<p>中</p>	<p>特定時期 なし</p>
<p><b>継続的な投資と赤字計上について</b></p> <p>当社は、継続的な成長のため、求職者からの認知度の拡大と顧客数の増加及び優秀な人材獲得に努めてまいりました。近年、ノンデスクワーカーの人材市場のシェアを獲得することを優先し、これらの取り組みを積極的に進めてきたため、営業損失を計上しております。市場環境及び競争環境に鑑み、ノンデスクワーカー市場の早期シェア獲得を優先し、求職者からの認知度の拡大に資する投資を継続することで赤字計上が継続する可能性があります。</p>	<p>営業利益を定常的に創出するべく、新規顧客の獲得及び業務の効率化に注力し、営業利益率の継続的な改善を目指してまいります。</p>	<p>高</p>	<p>1年以内</p>



- 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、保証しておりません。
- 次回本資料は、2024年11月頃を目途に公表する予定です。