



2024年10月7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 取締役 上級執行役員
SVP of Corporate 山田 浩輝
(TEL. 03-6777-7083)

ロード・ショーでよくいただいた事業に関する質問と回答

日頃より、当社に関心をお寄せいただきありがとうございます。2024年8月20日から2024年8月30日までのロード・ショー期間に投資家様よりいただいた主なご質問とその回答について、下記の通り開示いたします。

詳細につきましては、別紙をご参照ください。

なお、本開示は投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的とし、開示するものです。

回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の当社方針として回答を記載しております。

以 上

Q1. Zキャリアのターゲット層について教えてください。

A1. 当社が開発・運営する『Zキャリア』は、ノンデスク領域における正社員への転職に特化したプラットフォームです。

『Zキャリア』を利用する求職者は、30歳以下の非大卒・非正規雇用が中心です。経験を活かしたキャリア形成を目指す転職とは異なり、将来や生活の不安から専門性を身に付けたい、非正規で給与が上がらないから正社員として働きたい、土日休みに変えたいなど、業界や職種を問わず求人を探しており、どんな求人がいいのかわからないという課題があります。プライベートはスマホのみ、仕事でもパソコンを使わないため、履歴書の作成でつまづく、平日の日中に転職活動がしづらいなど、ホワイトカラーとは異なるニーズが多数あります。

一方、『Zキャリア』を活用している求人企業は、「全国規模で年間50名以上を採用している」かつ「未経験採用に積極的な」企業が中心となっています。『Zキャリア』は、主に製造・建設・運輸・サービス業などのノンデスク領域の中でも、特に、未経験採用に積極的な大手企業に特化しているのが特徴です。そのため、『Zキャリア』のトップ20社の年間の未経験者の採用目標数は、合計で26,650名(※1)、1社当たりの平均採用目標数は1,332名(※1)と非常に大きな採用枠を保有しております。ノンデスク領域の人材不足は深刻化する一方であり、今後も安定した採用枠数の獲得が見込まれます。

※1：集計期間：2023年4月1日から2024年3月31日

図表1

ROXX

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



Q2. ノンデスク領域の市場規模と今後の成長可能性について教えてください。

A2. 『Zキャリア』がターゲットとする製造・建設・運輸・サービスといったノンデスク領域では、ホワイトカラーと比べ、事業の継続および拡大において従業員数の確保が不可欠であることから、足元の正社員不足に加え、急激な労働人口の減少を背景に、引き続き需要は拡大すると考えられます。現時点での当該人材市場の規模は当社の単価換算で約6,500億円となります。これに加え、当社の事業領域であるリファレンスチェック機能、AI面接機能など、ミスマッチ防止や採用効率の向上を実現するプロダクト展開により、周辺領域への拡大を目指しております。

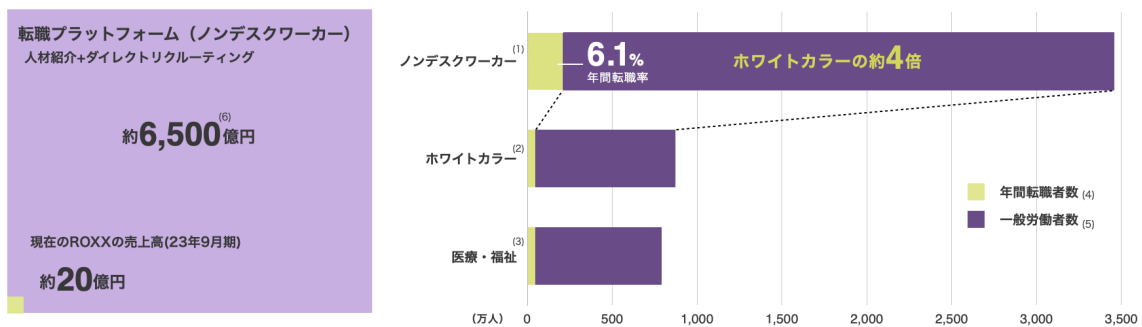
また、2022年時点で約3,510億円と試算されている従来の人材紹介業の市場規模は主にホワイトカラー・医療領域のみで構成されており、当社が特化しているノンデスク領域は既存の市場規模には含まれておりません。私たちの日々の生活を支えているノンデスクワーカー数はホワイトカラーの一般労働者数比で約4倍と推定されます。その一方で、ノンデスク領域に進出するプレイヤーはまだ多くないため、当社では当該領域に最適化したプラットフォーム、ツールを展開することで市場を拡大し、給与所得の向上、日本経済の底上げにつなげることを目指しております。

図表2

ROXX

**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

Q3. 競合他社とその競争優位性について教えてください。

A3. 当社が開発・提供する『Zキャリア』は、ノンデスク領域における正社員への転職に特化したプラットフォームとなっており、現時点において直接的な競合他社はおらず、独自のポジションを構築しております。前提として、ノンデスクワーカーは正社員転職活動において下記のような悩みを抱えており、いわゆる即戦力人材向けの転職サービスでは、こうした課題を満たすことが難しいという市場構造があることから、慢性的な人手不足の状況が続いています。『Zキャリア』ではこうした背景を踏まえ、その課題を解決するべくノンデスク領域に特化することで、求職者・求人企業・人材紹介会社にとってメリットの大きいビジネスモデルと業界におけるポジショニングを確立しています。

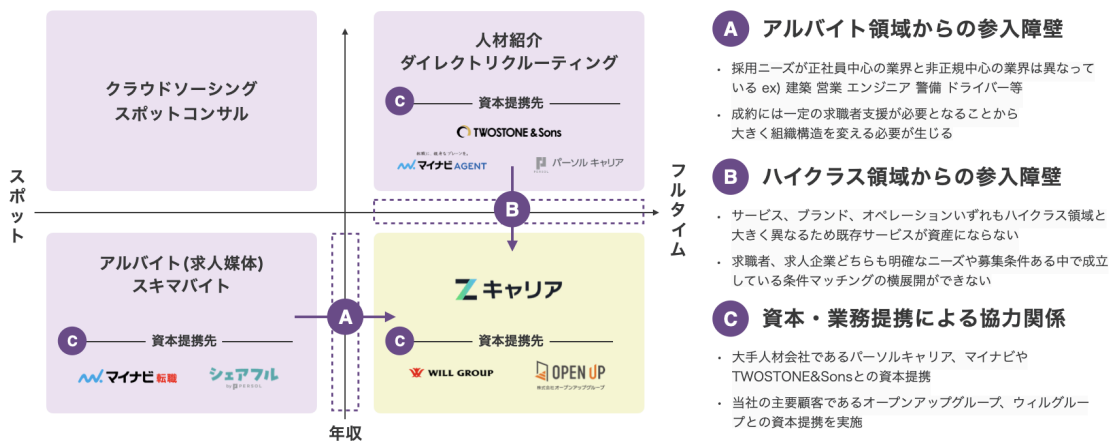
- ・パソコンがなく履歴書が書けない
- ・平日に面接を受ける時間がない
- ・自身で最適な求人を探せない
- ・面接の仕方がわからない
- ・受けられるサポートが少ない

(2023年10月2日～2024年3月8日 Zキャリア登録者のうち男女920名のアンケート回答より)

図表3

ROXX

**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**



Q4. 今後の売上高成長ドライバーと主要な施策を教えてください。

A4. 当社の売上高成長ドライバーは、『Zキャリア』の求職者集客にあると考えております。『Zキャリア』を活用している求人企業は、施工管理・販売/サービス・事務といった職種において、それぞれ学歴・経験不問で年間数百から数千名規模での大規模採用を行っており、ひとつの求人あたりの採用人数が多いのが特徴です。Q1への回答で述べた通り、『Zキャリア』に求人掲載する採用企業トップ20社の未経験者の年間採用枠は、合計で26,650名（※2）、1社当たりの平均採用目標数は1,332名（※2）にのびります。ノンデスク領域の人材不足は深刻化する一方であり、求人企業側の採用需要はすでに安定的に十分確保されていることから、求職者集客が最重要ファクターであり、テレビCMを中心としたマス広告による認知拡大を通して強化することで、『Zキャリア』の求職者登録数を増やしてまいります。また、マス広告の費用はFY25/9に計上しつつ、その効果は事業計画に含めておりませんので、今後プラスアルファでの成長が見込まれています。

加えて、慢性的な人手不足のなか、今後も採用数確保を目的とした採用企業間でのさらなる競争激化が予測されており、成約単価の上昇傾向が続くと当社では考えております。

※2：集計期間（2023年4月1日から2024年3月31日）

図表4

ROXX

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



Q5. 今後の利益成長ドライバーと主要な施策を教えてください。

A5. 当社の利益成長ドライバーは、『Zキャリア』におけるAIテクノロジーを活用した採用プロセスの大幅な効率化と、それによる収益性の改善と収益源の増加であると考えています。

これまでの応募フェーズでは、採用企業が主体的に求職者個人向けにアプローチする手段がありませんでしたが、当社のAIスカウト機能を活用することで、ダイレクトリクルーティングが可能となるだけでなく、そのスカウト業務をすべてAIが自動で代行することにより削減し、スカウト内容を求職者ごとに最適化。キャリアアドバイザー業務の大幅な工数削減の実現と、決定率および収益性向上に寄与します。

また、選考フェーズにおいては当社のAI面接機能を活用することで、物理的な面接業務をAIが代行し、求職者においては24時間いつでもどこでもスマートフォンで面接を受けることが可能となります。これにより、選考日数と面接工数が大幅に削減。先行導入となった企業を対象に、その実績値を従来型の面接と比較した結果では、選考におけるリードタイムの約5.8日削減（※3）、内定率の約122%向上（※3）に寄与していることが明らかとなっています。

※3：2024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」

図表5

ROXX

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



Q6. 事業の社会意義性（社会の課題解決）について教えてください。

A6. 2024年9月時点での集計で、20～30代の求職者の正社員転職を支援することで、その平均所得を約258万円から約313万円へと引き上げる結果となっています（※4）。加えて、求職者であった元Zキャリアユーザーからは「正社員になったおかげで生活が安定して精神的にも余裕ができた」「趣味の時間ができた」「ライフプランを考えてみたくなった」といった声を寄せていただいております、それぞれのクオリティオブライフ向上にインパクトを与える結果が導き出されています。

非正規雇用の分野では、新たな人材確保の手段としてスキマバイトが急拡大する一方で、物流やタクシー業界におけるドライバー職、専門性を伴う建築やIT分野、アルバイトを管理する店長など、正社員が担う業務の人材不足や中核社員の育成などは深刻な課題であります。そうしたなか、応募数を増やすために採用ターゲットの拡大や学歴職歴を不問にするなど、未経験者を積極的に募集する求人もこの5年で3倍程度増加しております（※5）。その結果、正社員を目指す方にとっては新たなチャレンジがしやすく、専門性を身につけることで所得が上がるきっかけも増えております。当社はこうしたマッチングを増やすことで、日本全体の所得向上の実現を目指しております。

※4：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）

※5：2024年1月株式会社リクルート発表「リクルートエージェントの求人分析」より

図表6

ROXX

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



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）