

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2024年12月17日
株式会社ROXX

会社概要

会社名	株式会社ROXX (241A)
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	285名 (2024年9月末現在)
事業内容	「Zキャリア」サービス ・ノンデスクワーカー向け転職プラットフォーム 「back check」サービス ・オンライン完結型のリファレンス/コンプライアンス チェックサービス





代表取締役 CEO
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。



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し、法人営業に従事。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 Nishimura

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、アクセントリア株式会社を経て、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。

経営陣

執行役員 CTO

Vice President & Chief Technology Officer

松本 宏太

Kota Matsumoto

2013年、新卒で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やベトナム子会社立ち上げを担当。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、株式会社ROXXに入社。

執行役員 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、株式会社ROXXに入社。

注記：

(1) 2024年12月17日取締役会決議にて正式に執行役員就任予定

執行役員 VPoNB

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、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。

執行役員 CAO

Vice President & Chief Administrative Officer

高瀬 年樹⁽¹⁾

Toshiki Takase

2005年、株式会社サードウェーブに入社し、経理業務に従事。その後、株式会社ウィルゲートやVISITS Technologies株式会社におけるコーポレート業務のマネジメント職を経て、2023年に株式会社ROXXに入社。

執行役員 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。

執行役員 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。



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、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に就任。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



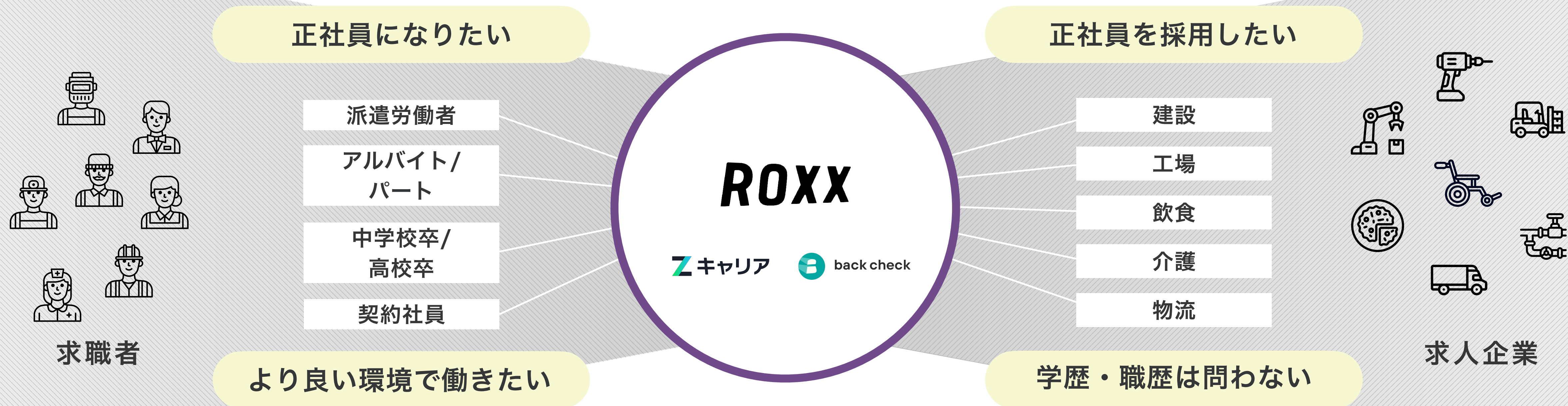
監査役
Part-time Auditor

大村 茂

Shigeru Omura

元太陽有限責任監査法人
パートナー

ノンデスクワーカーの正社員転職を推進し、 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34億円
(23年年9月期)

約**51**億円
(24年9月期)

GMV⁽¹⁾

Zキャリアで流通する
採用成果報酬及び採用事務手数料の総額

前年度：
+約71%
(24年9月期)

+約**68**%
(24年9月期)

売上高成長率

約**47**%
(24年9月期)

**リカーリング
売上比率**⁽³⁾

前年度：
26.3%
(23年年9月期)

36.0%
(24年9月期)

テイクレート⁽²⁾

GMVに対する当社の
パフォーマンス収入比率

前年度：
約25万人
(2023年9月末時点)

約**39**万人
(2024年9月末時点)

**求職者会員
登録数**⁽⁴⁾

注記：

(1) Gross Merchandise Valueの略称。Zキャリアのプラットフォームで転職が決定し、発生した採用成果報酬及び採用事務手数料の総額

(2) Zキャリアのプラットフォームで発生したGMVに対して当社の売上となる比率。パフォーマンス収入（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にて算出。

なお、パートナー紹介会社所属エージェント経由により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キャリアのプラットフォーム利用料及びback check利用料をリカーリング収入として算出

(4) Zキャリアのプラットフォーム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し、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、売上高100億円、営業利益率20%を目指す

5

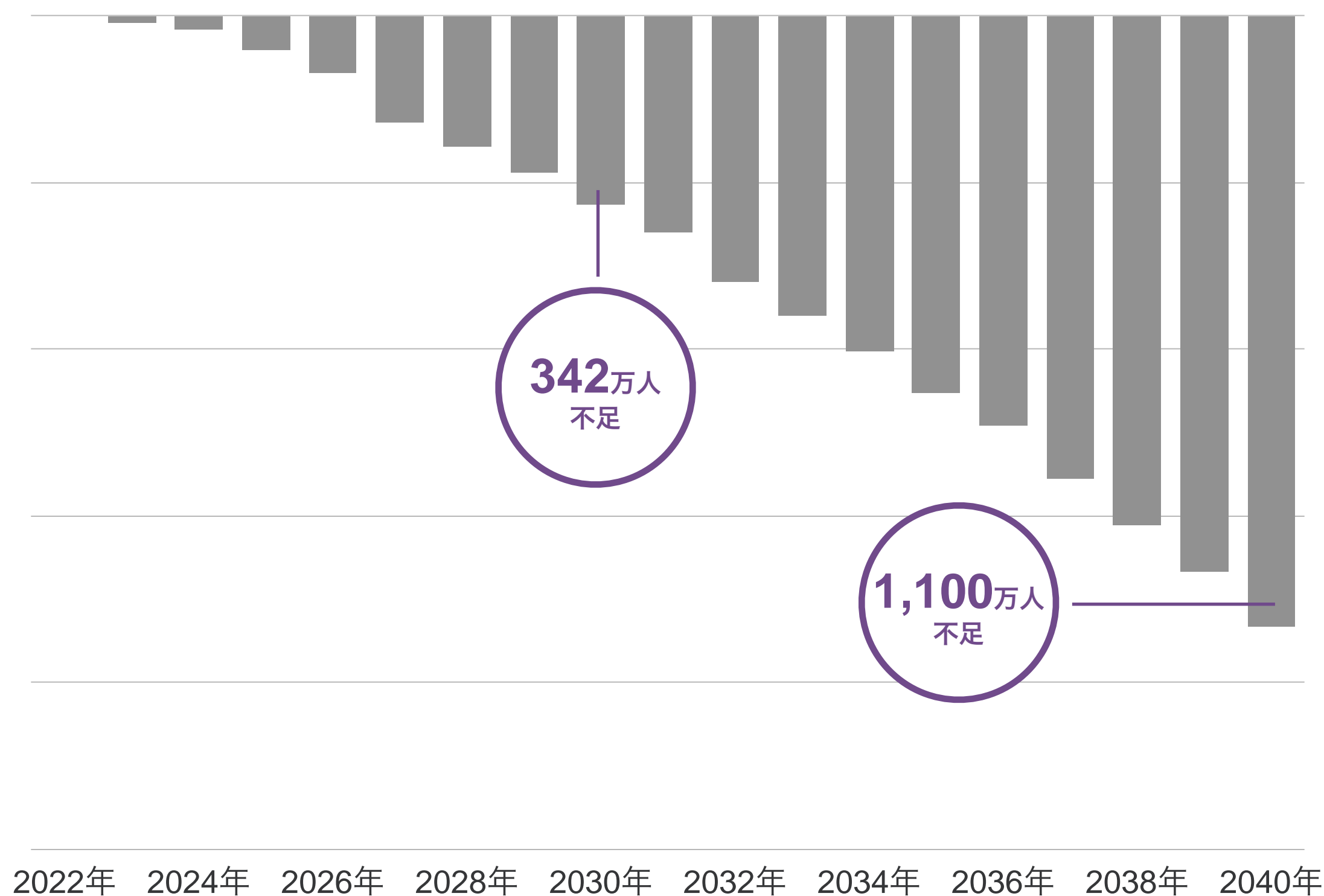
資金使途とリスク情報：

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

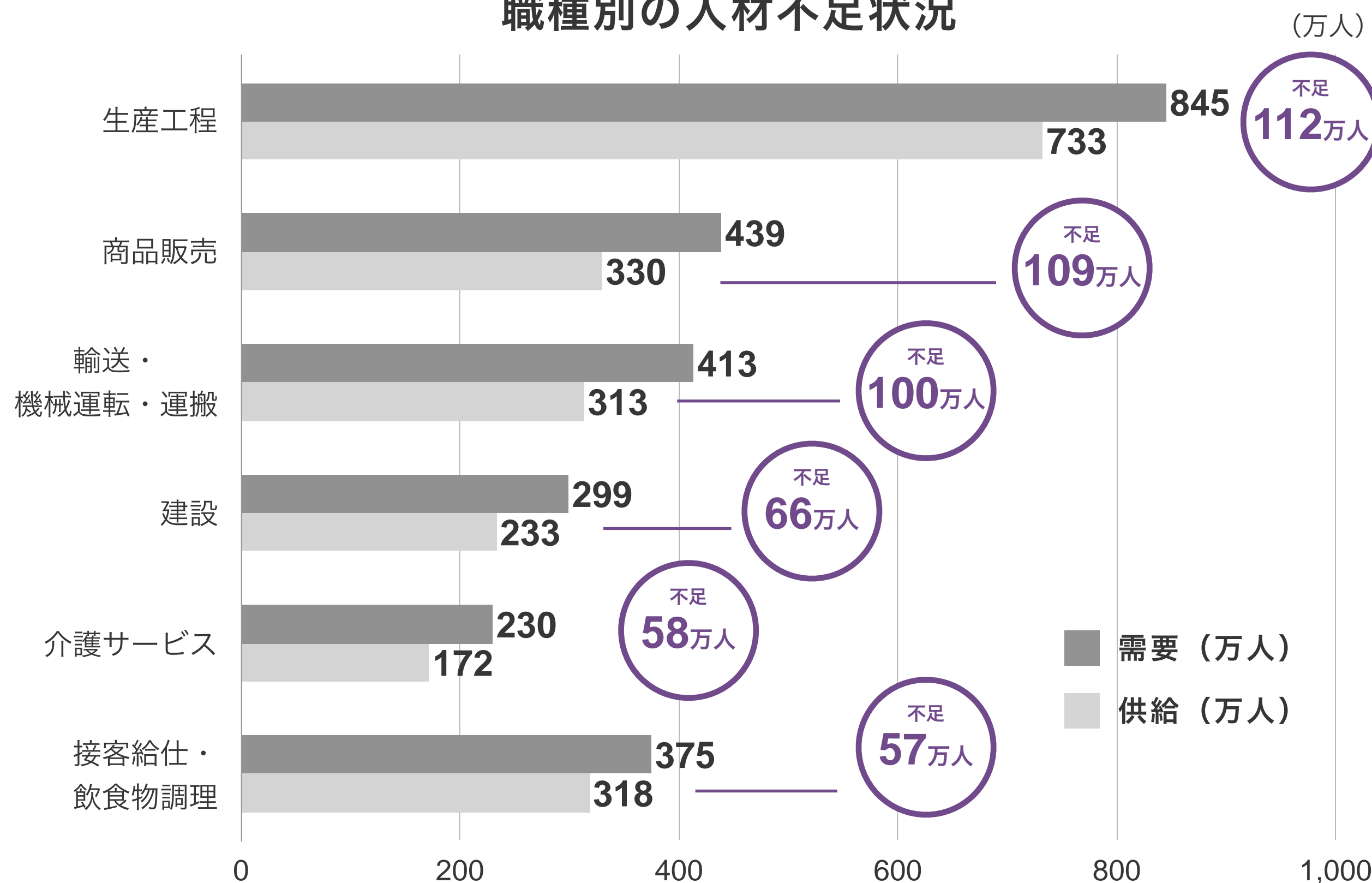
事業概要

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⁽¹⁾



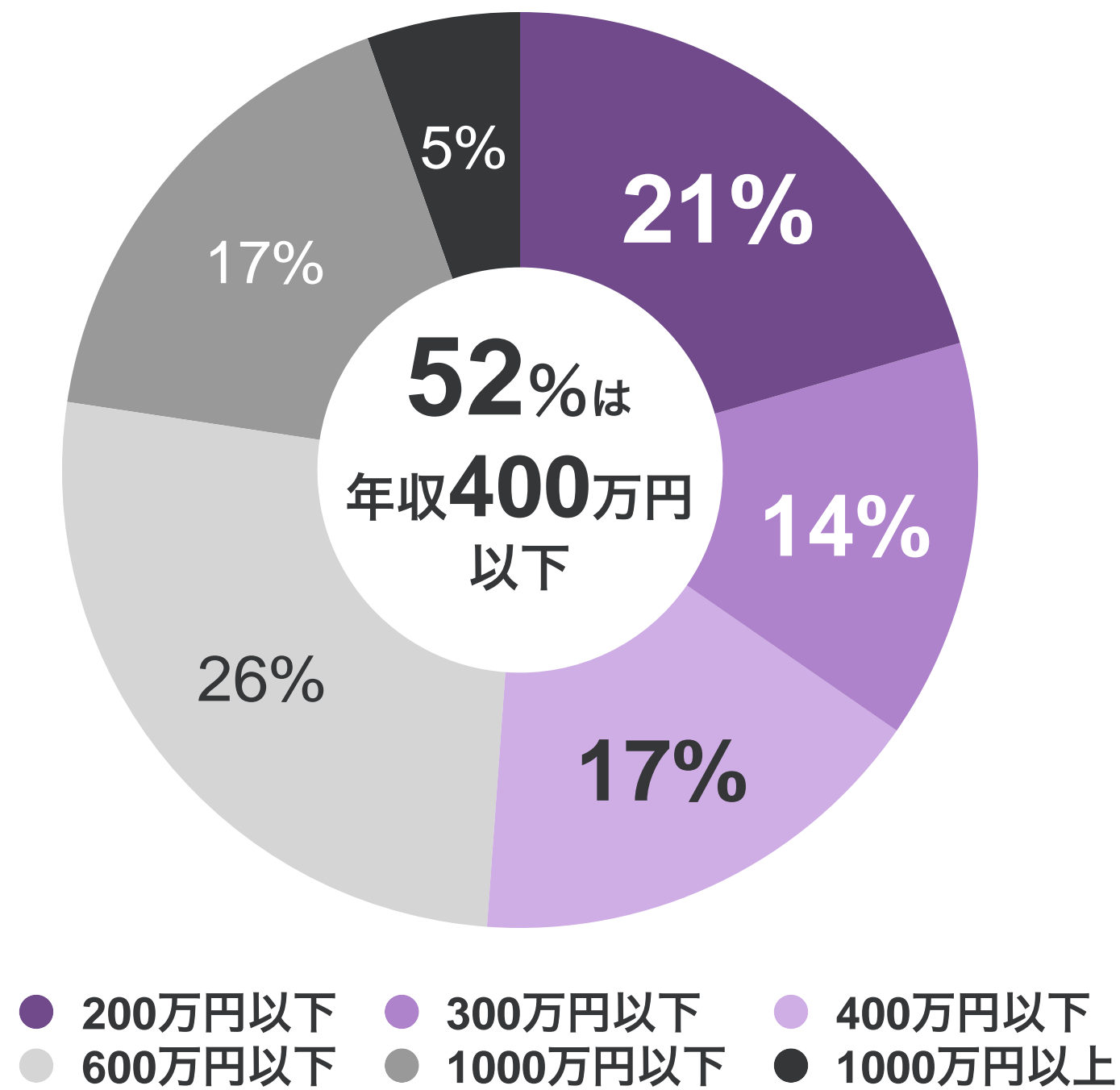
職種別の人材不足状況⁽¹⁾



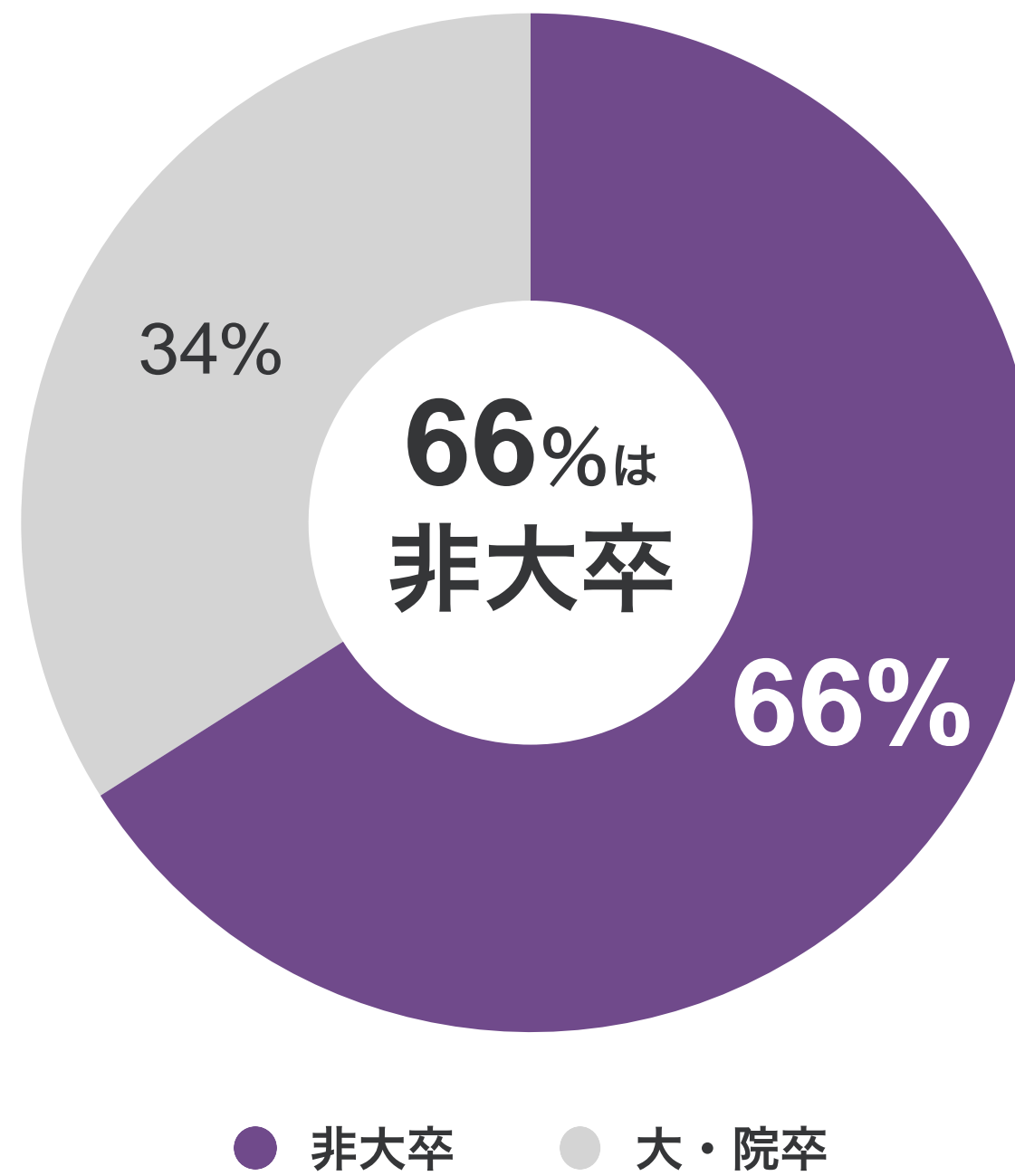
出典：
(1) リクルートワークス研究所「未来予測 2040」

給与所得者の52% (=2,599万人)⁽³⁾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

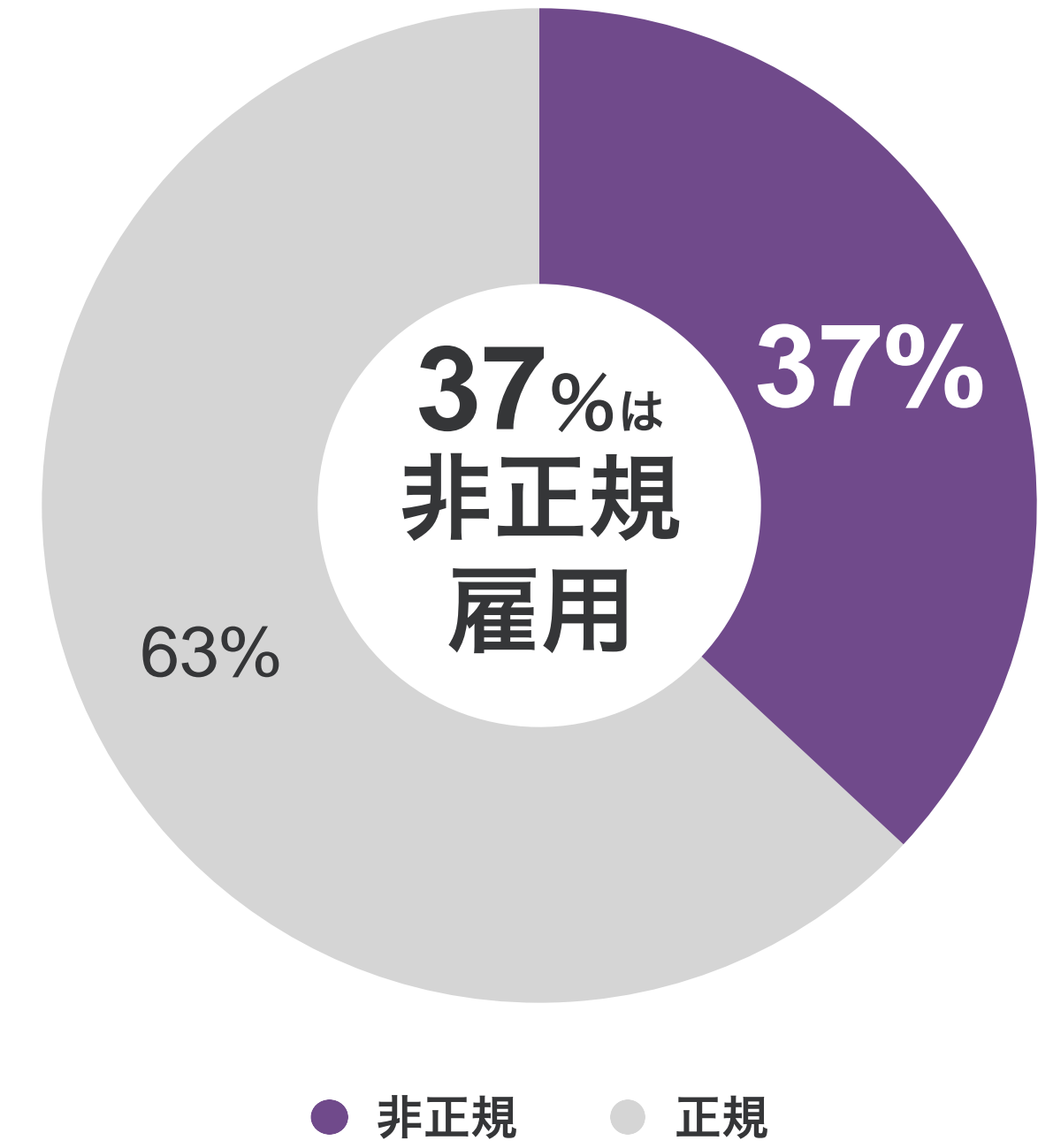
年収別の給与所得者⁽¹⁾



学歴別の労働人口⁽²⁾



雇用形態別の労働人口⁽²⁾



出典：
 (1) 国税庁「令和4年分 民間給与実態統計調査」
 (2) 総務省「令和4年 労働力調査年報」

注記：
 (3) 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



未経験からの
正社員転職



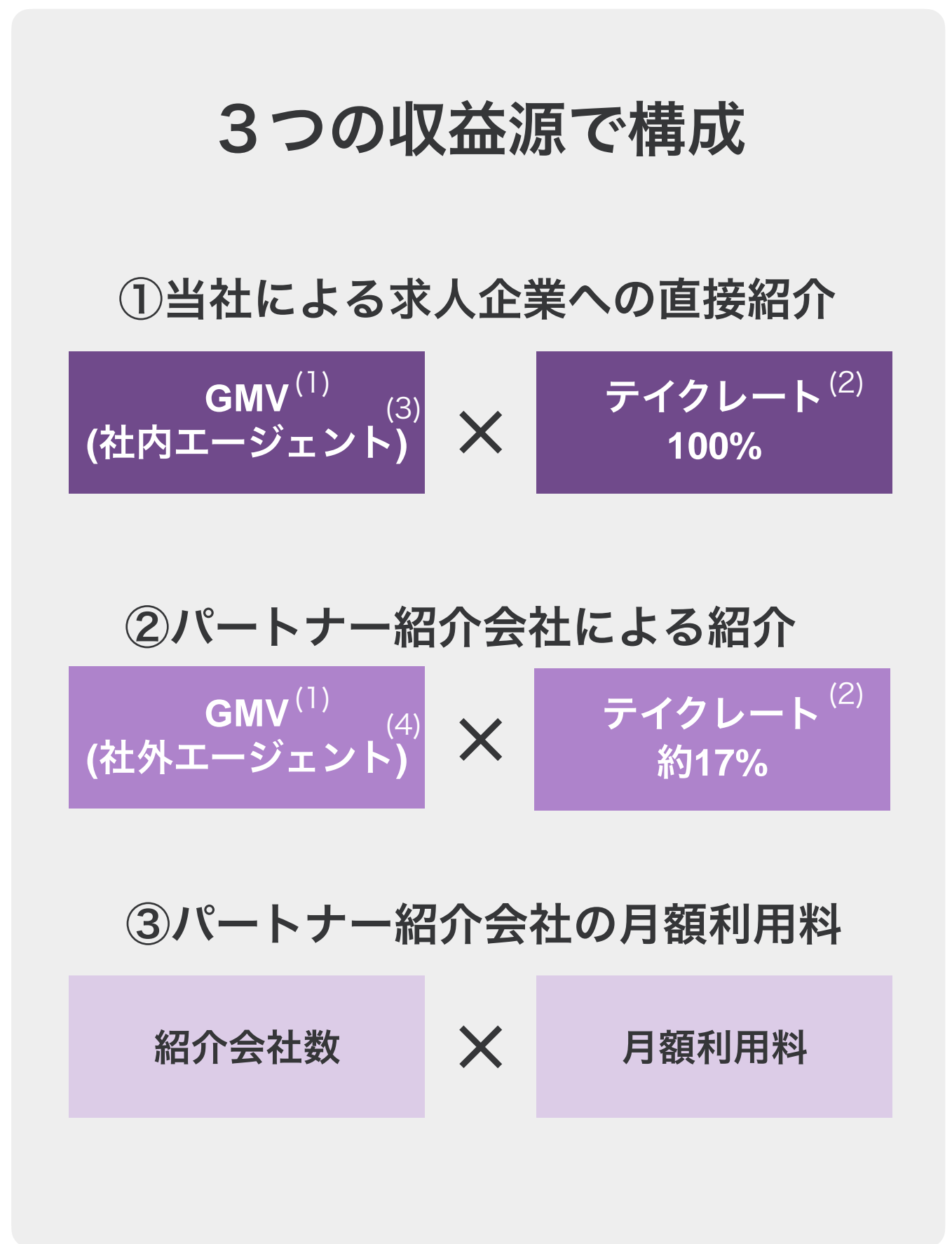
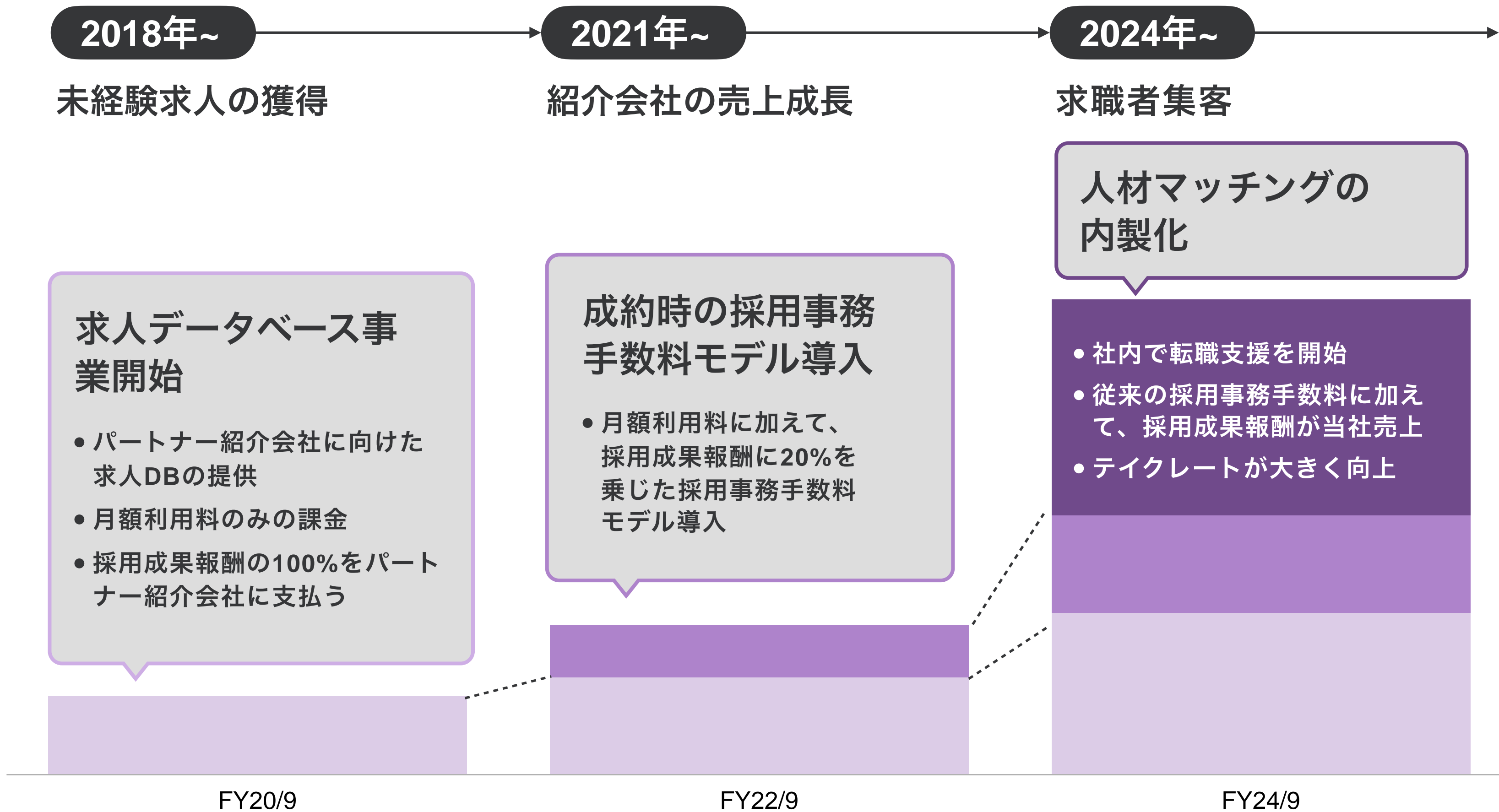
Zキャリアなら
学歴や経験がなくても
あなたにあった
正社員の仕事が見つかる。

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)Zキャリアのプラットフォーム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
(2)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) Gross Merchandise Valueの略称。Zキャリアのプラットフォームで転職が決定し、発生した採用成果報酬及び採用事務手数料の総額

(2) Zキャリアのプラットフォームで発生したGMVに対して当社の売上となる比率。パフォーマンス収入（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にて算出。なお、パートナー紹介会社所属エージェント経由により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) ROXX所属エージェント

(4) 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) ⁽¹⁾	約 61 万円/件 ⁽³⁾	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 ⁽¹⁾	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
Z キャリア	パフォーマンス収入 (求人企業 - 社外エージェント経由) ⁽²⁾	約 10 万円/件 ⁽³⁾	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 ⁽²⁾ 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 22 万円/月 ⁽³⁾	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月額利用料の増加（求職者集客支援等）
 back check	リカーリング収入 (求人企業)	約 18 万円/月 ⁽³⁾	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、求人企業あたりの月額利用料の増加（追加機能の提供等）

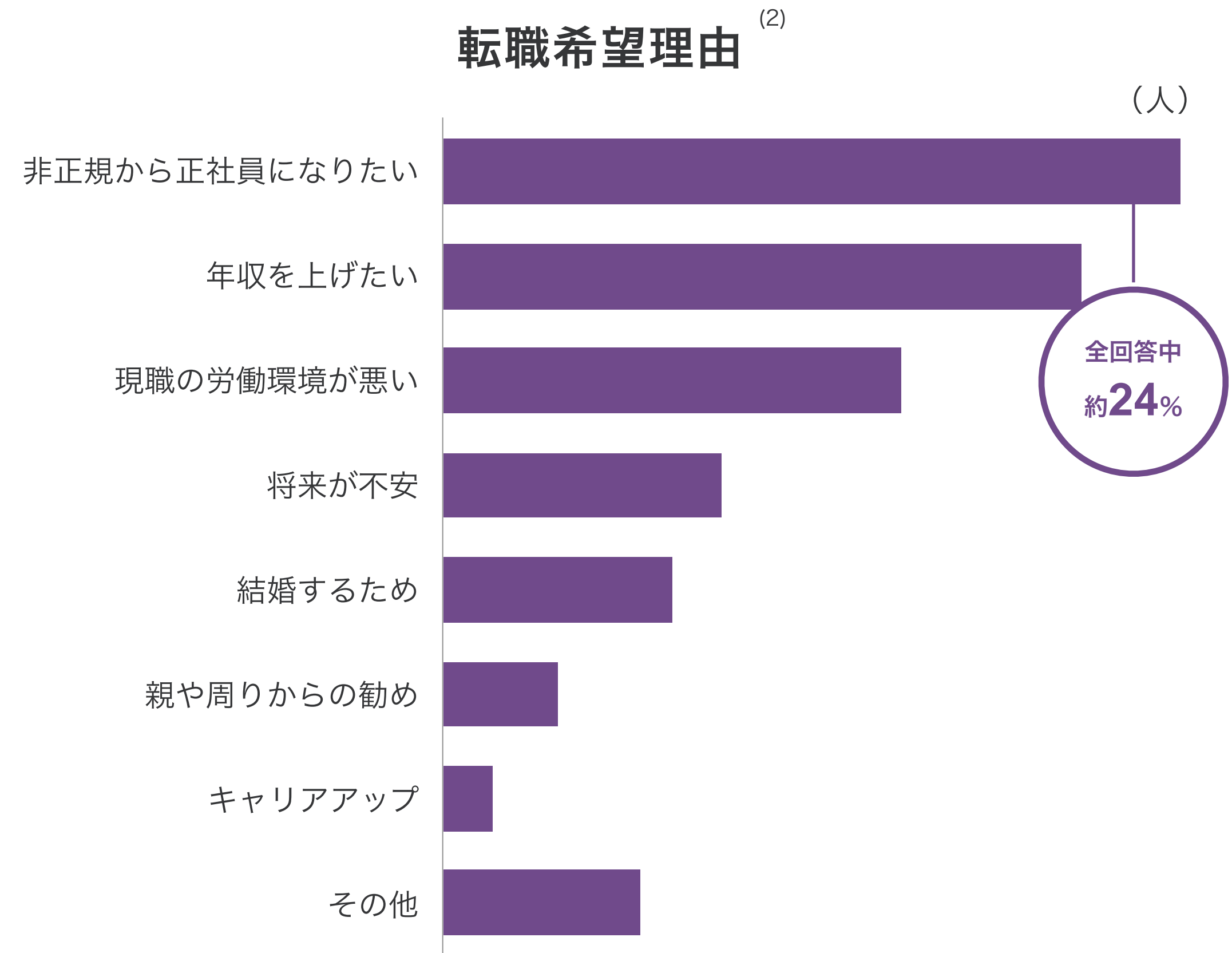
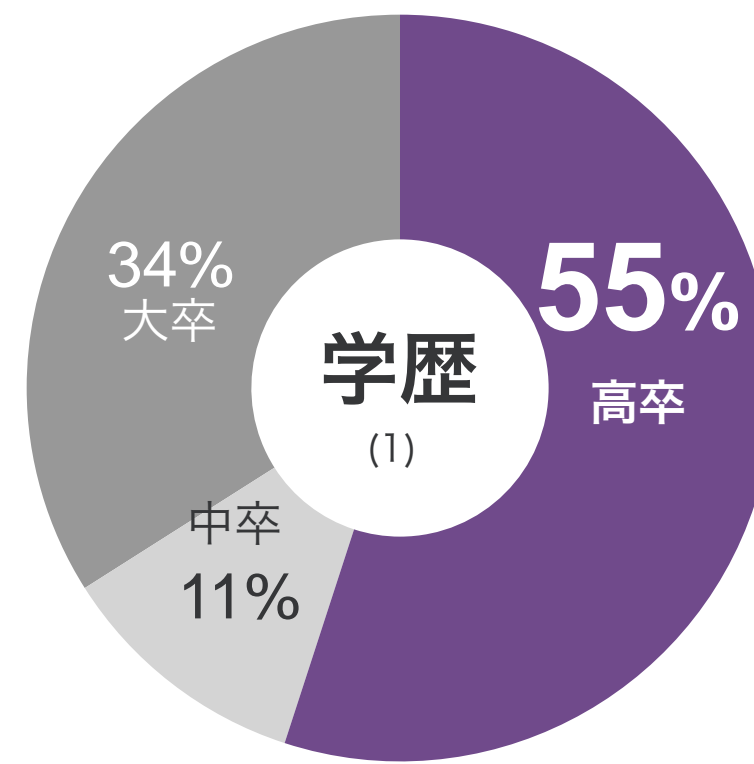
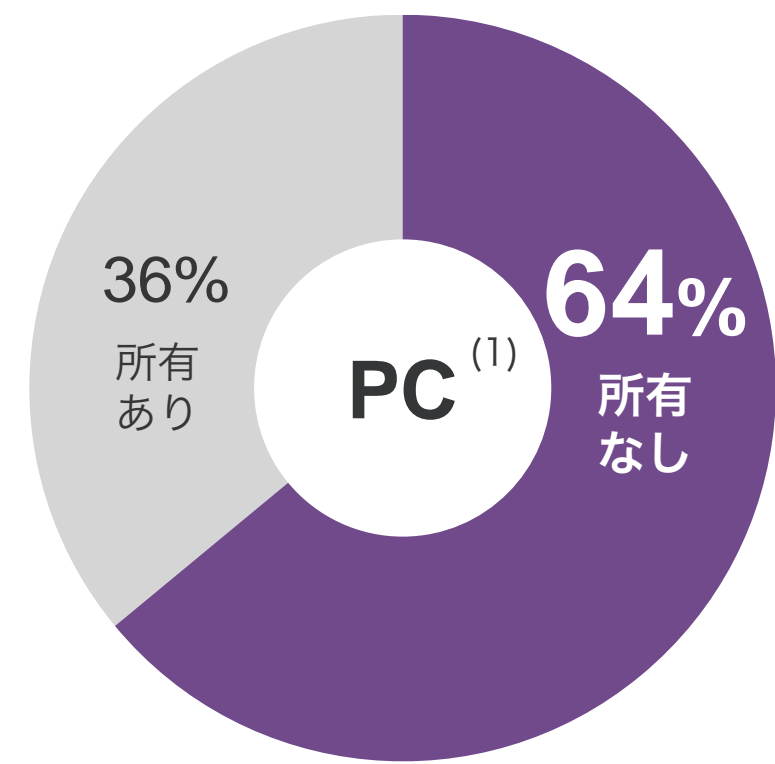
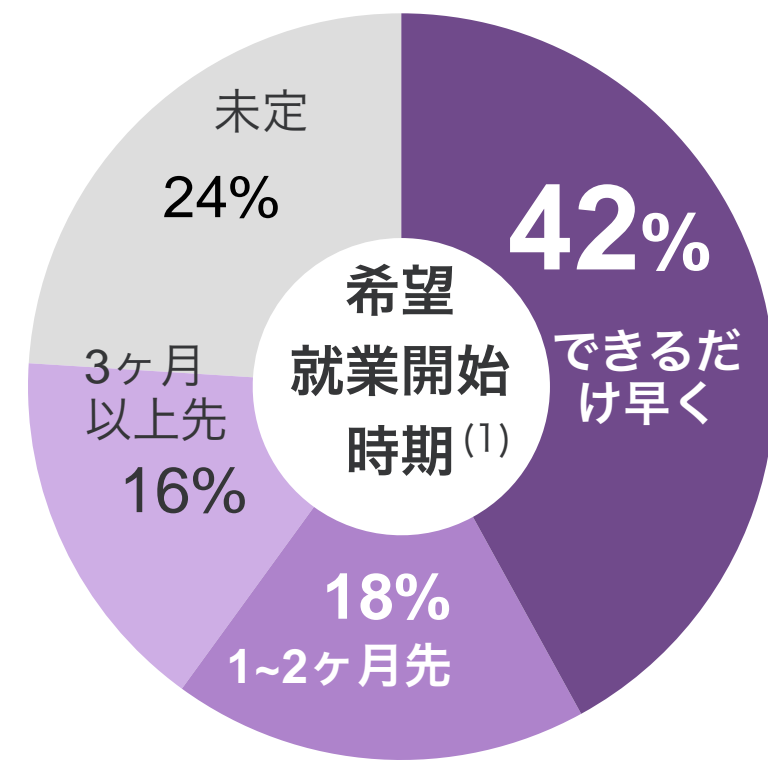
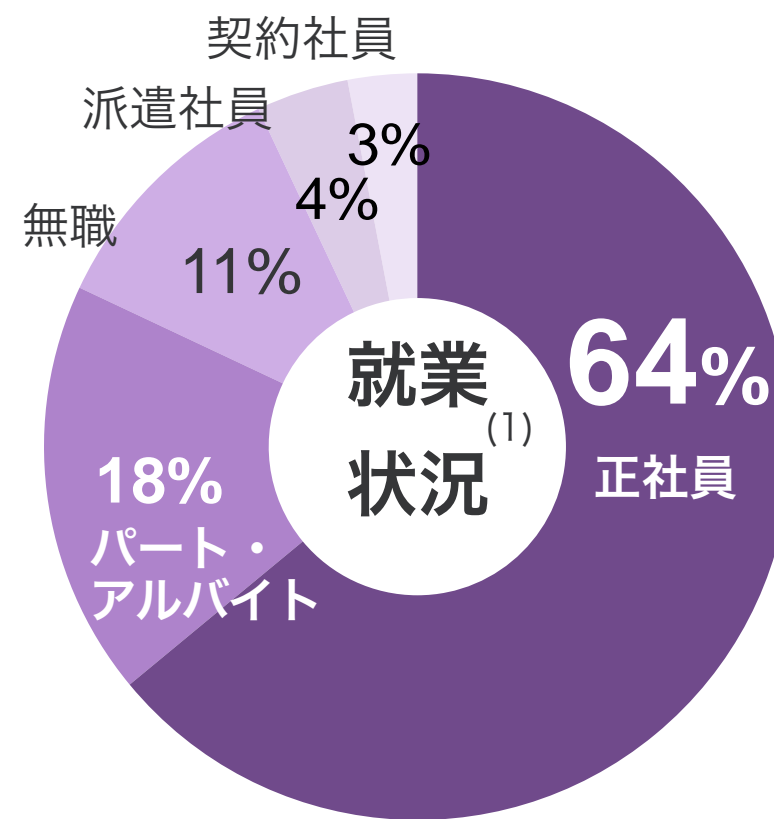
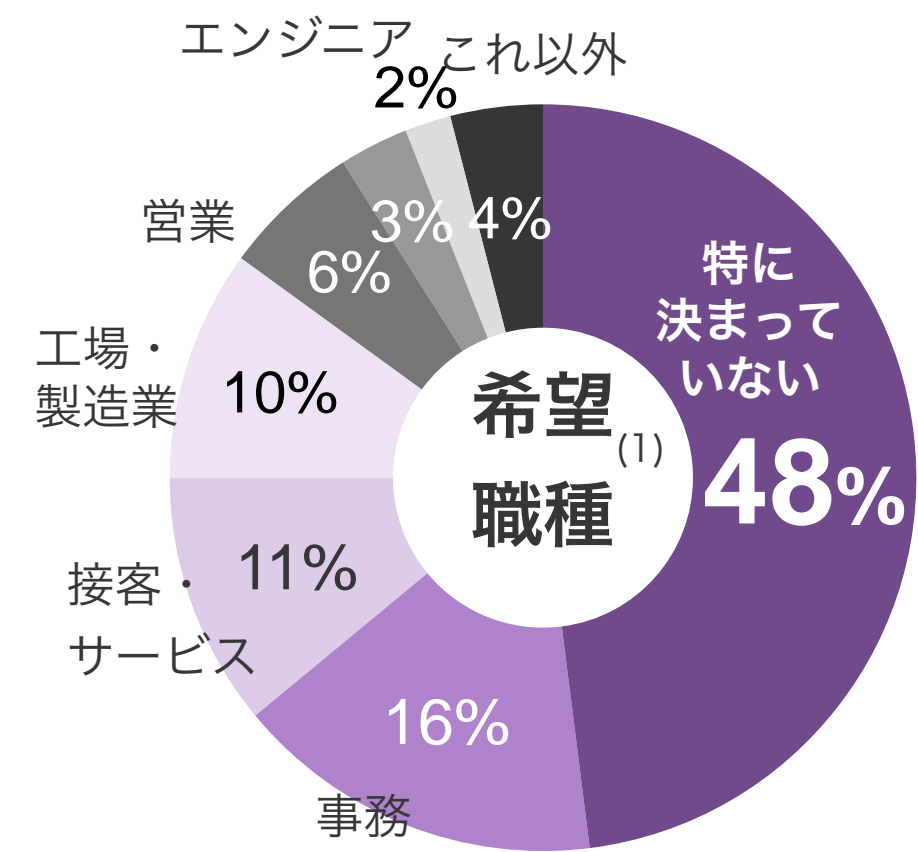
注記：

(1) 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り発生した採用成果報酬と採用事務手数料

(2) パートナー紹介会社所属エージェントにより発生した採用事務手数料

(3) FY24/9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200万円台の非大卒や非正規雇用で、「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42,156名のデータ（2024年4月~2024年9月）
 (2) Zキャリア登録者のうち18歳から29歳の830名のアンケート回答（2024年4月~2024年9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

求職者の流入から成約までの流れ

広告

テレビや動画配信サービスへの広告を通じ、「正社員になるならZキャリア」の認知拡大



検索



「未経験」
「正社員」などの検索

アライアンス

Zキャリア 失業保険  アイ
アール

当社ターゲットが多く利用
するサービスとの連携

SNS

「Instagram」
「TikTok」などの視聴

面談申込

求職者とLINEや電話で
転職支援

AI スカウト



「やりたくないこと」を選ぶ
だけで企業からスカウトが届く

求人検索



希望条件をもとに求人を検索

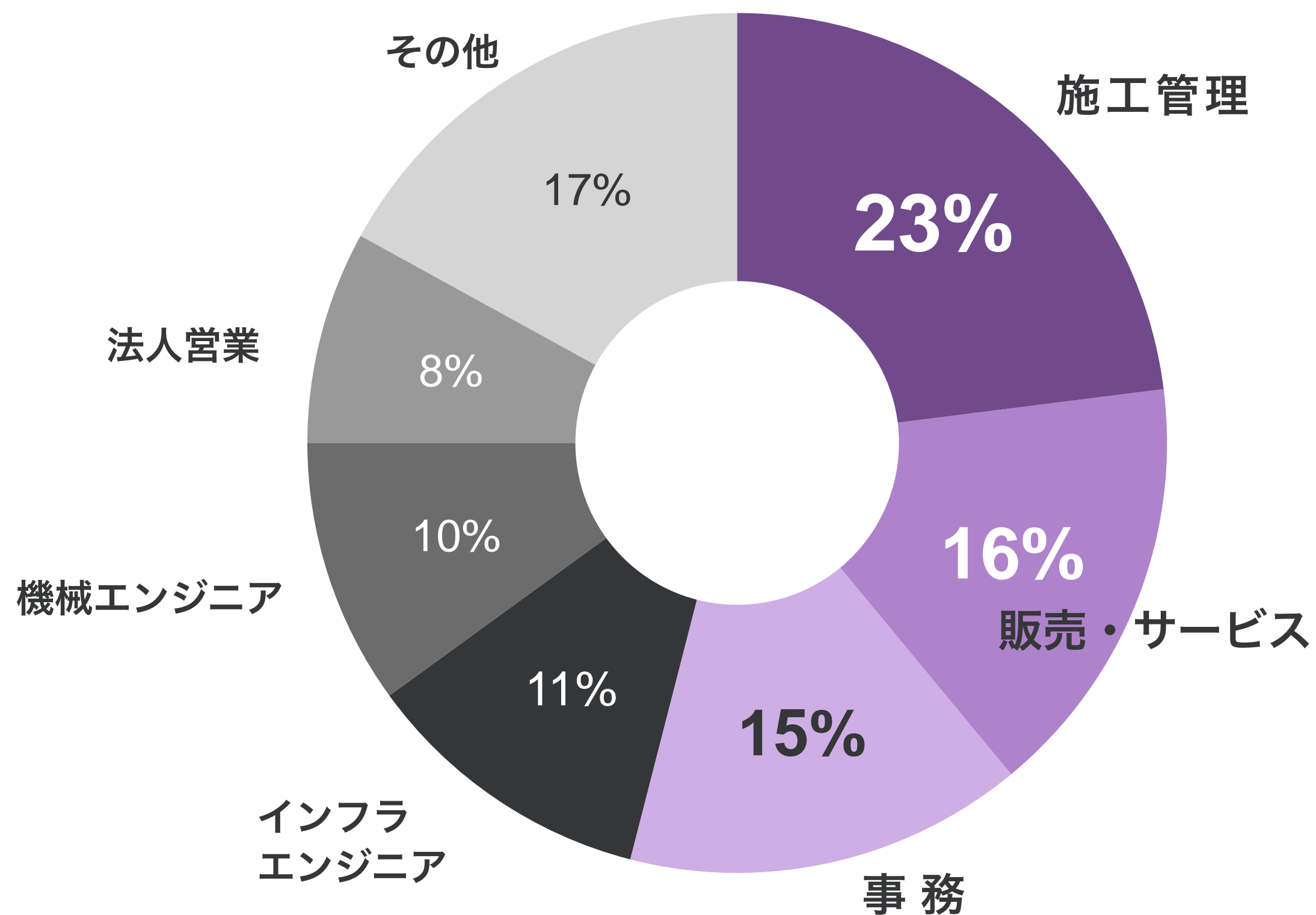
応募・内定・入社



- 求人企業に求職者を紹介
- 面接回数は1~2回
- 応募から内定までのリードタイムは約2週間
- 求職者入社月に採用成果報酬と採用事務手数料を求人企業に請求

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⁽¹⁾

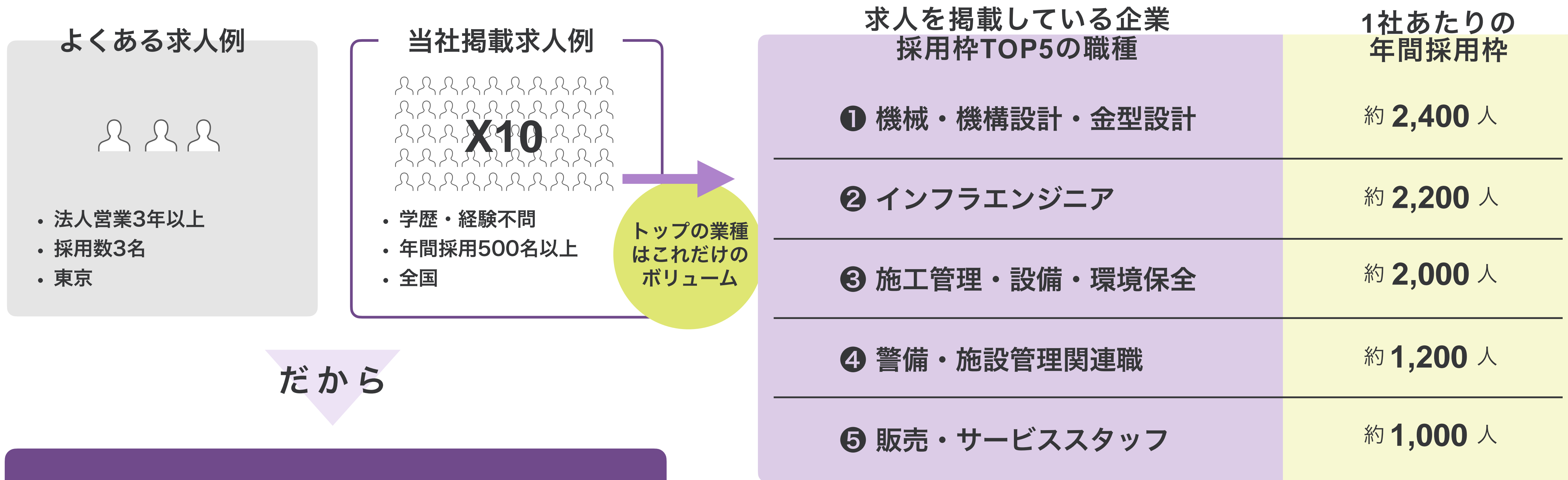


主要な職種

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10月~2024年9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掲載数を必要としない



だから

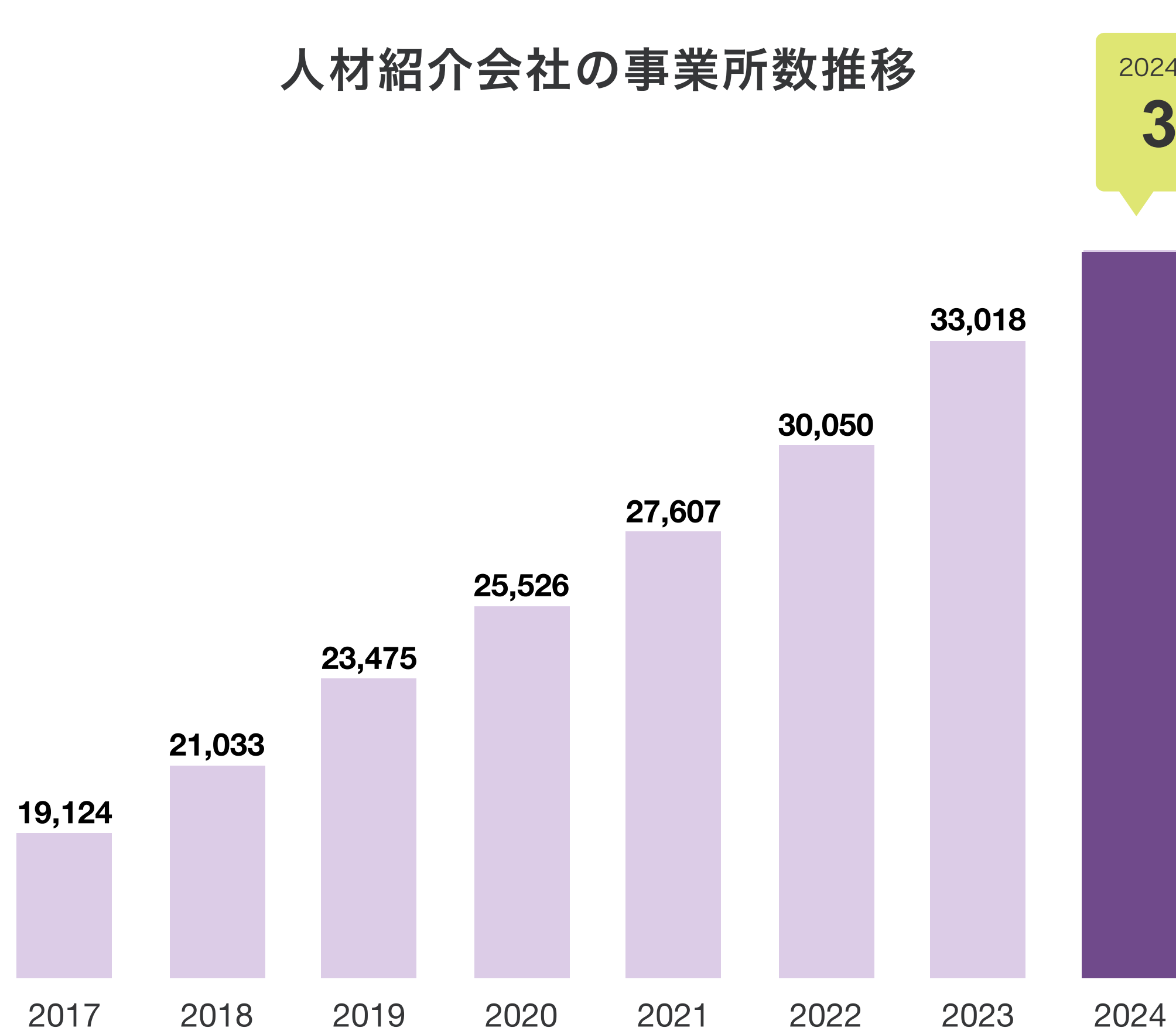
- 1. 膨大な求人企業数は不要
- 2. 社内と社外のエージェントが競合しない

顧客事例：



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



2024年9月末時点
35,547社⁽¹⁾

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」（都道府県：全国、区分：有料職業紹介事業、無料職業紹介事業）

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キャリアのユーザーによる
平均所得⁽¹⁾の上昇

約**258**万円

約**312**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：

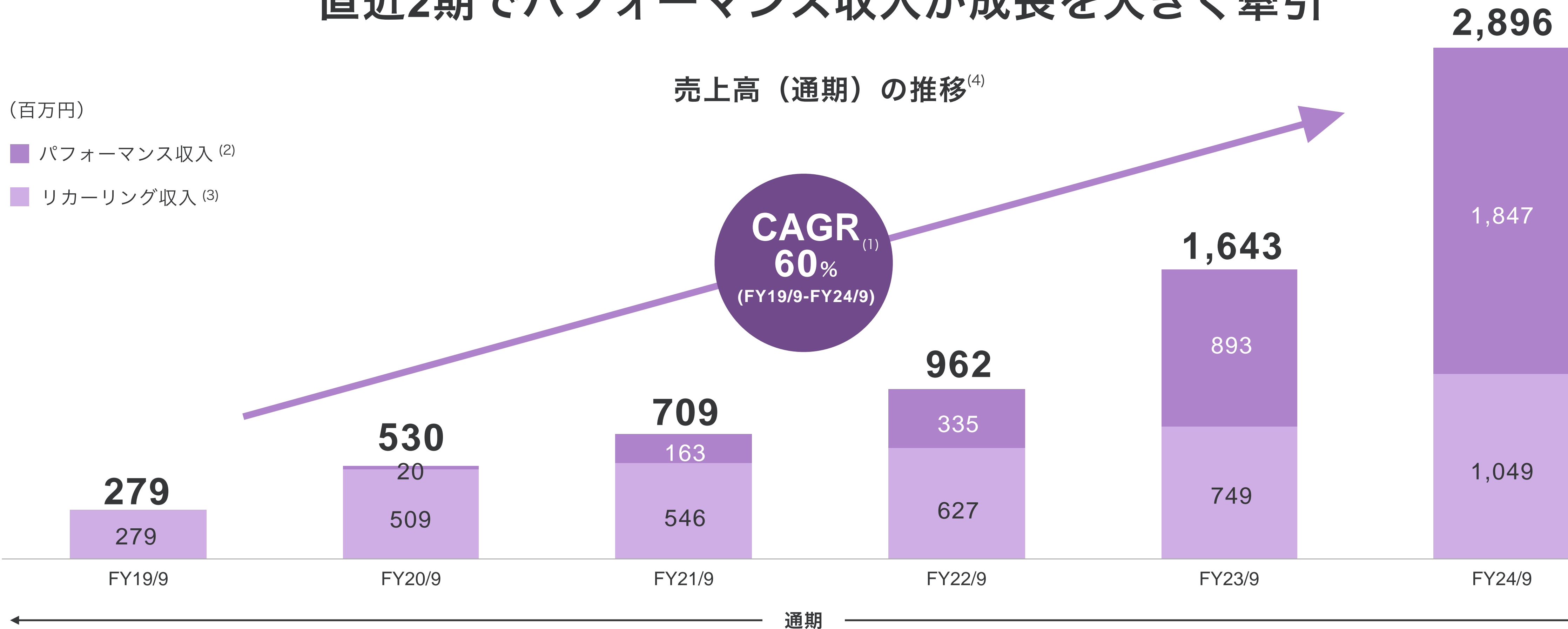
(1) 現年収が判明している、かつZキャリア経由で転職決定した求職者708名の平均年収を集計（2024年4月~2024年9月）

人材不足を背景に、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⁽⁴⁾

(百万円)

- パフォーマンス収入⁽²⁾
- リカーリング収入⁽³⁾

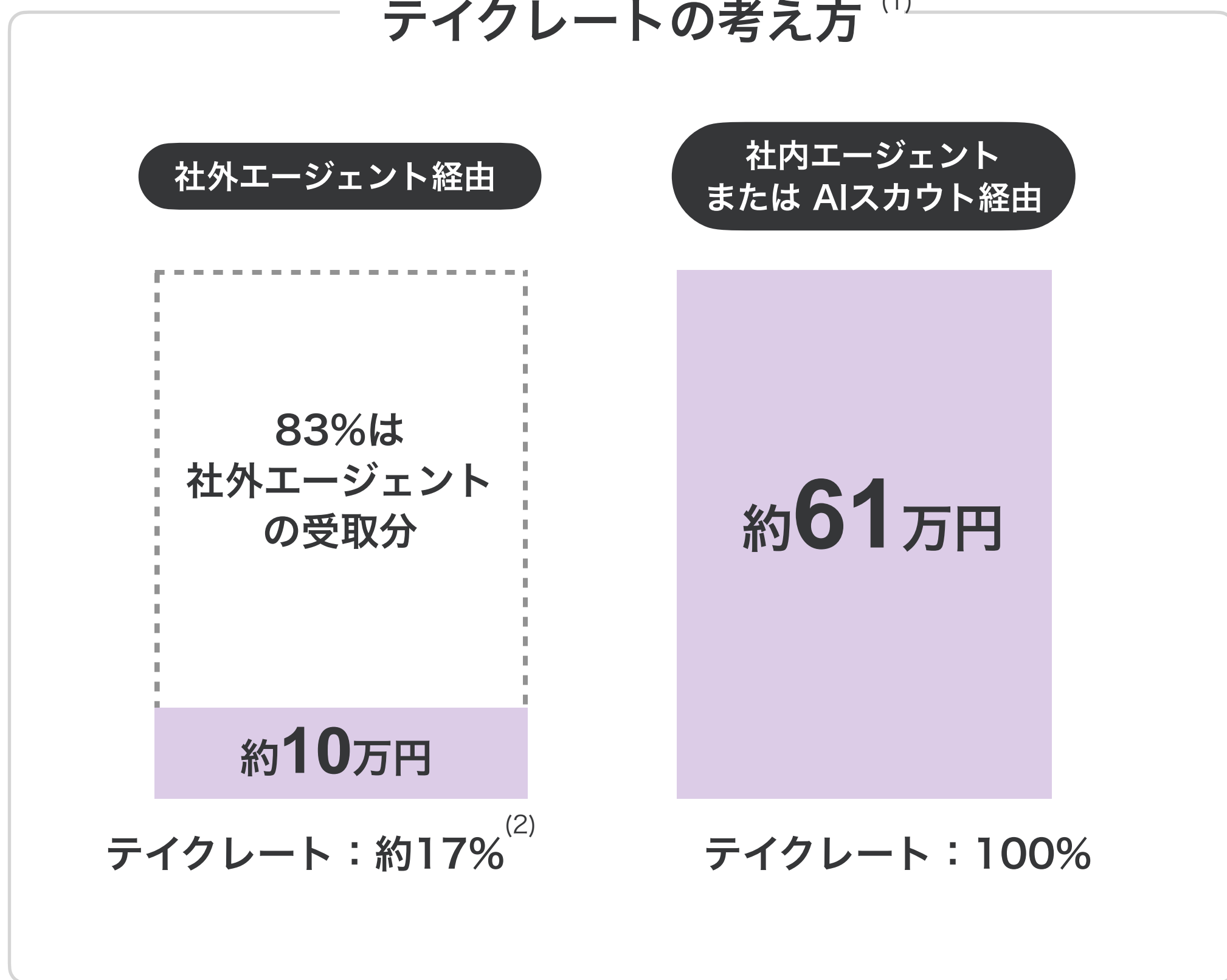


注記:

- (1) FY19/9-FY24/9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⁽¹⁾



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) 採用事務手数料 (採用成果報酬に20%を乗じた金額) / GMV (採用事務手数料100%と採用成果報酬に20%を乗じた金額の採用事務手数料) にて算出

テイクレートの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比例

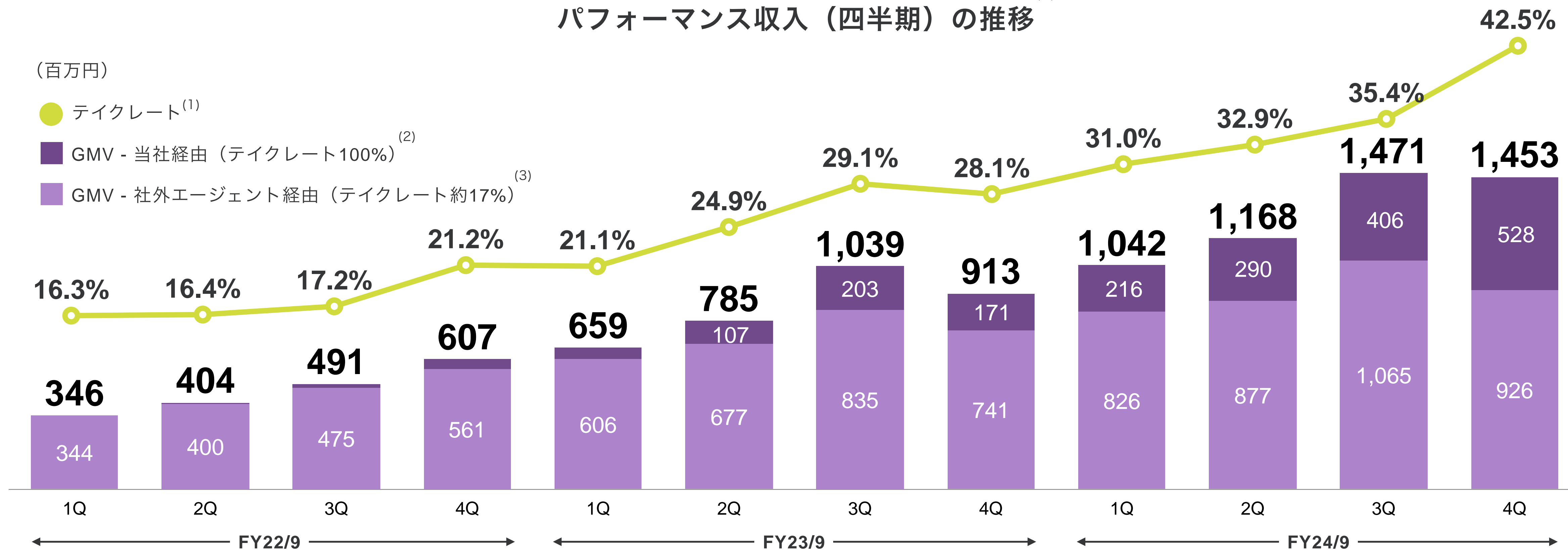
パフォーマンス収入（四半期）の推移⁽⁴⁾

(百万円)

● テイクレート⁽¹⁾

■ GMV - 当社経由（テイクレート100%）⁽²⁾

■ GMV - 社外エージェント経由（テイクレート約17%）⁽³⁾

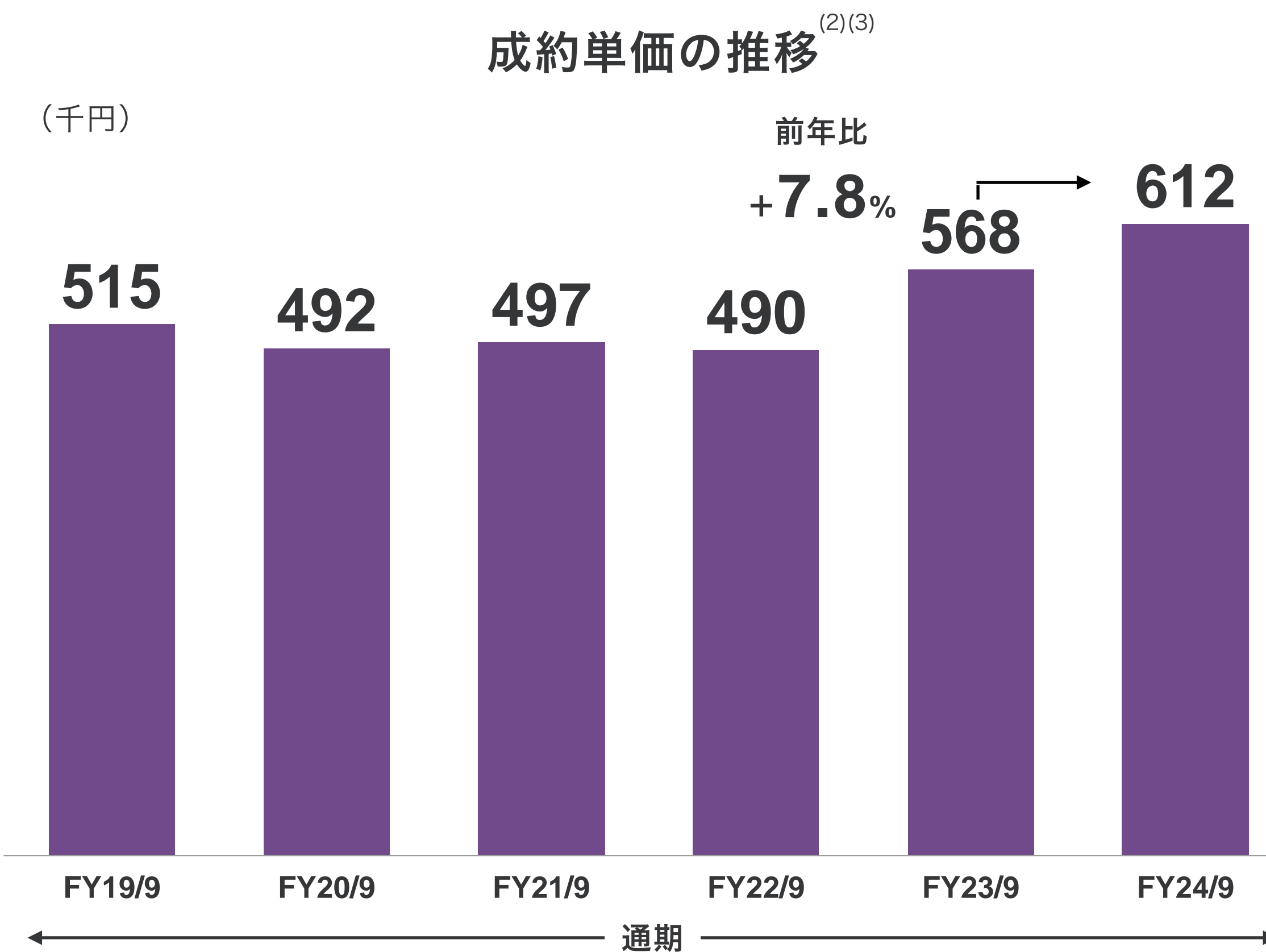
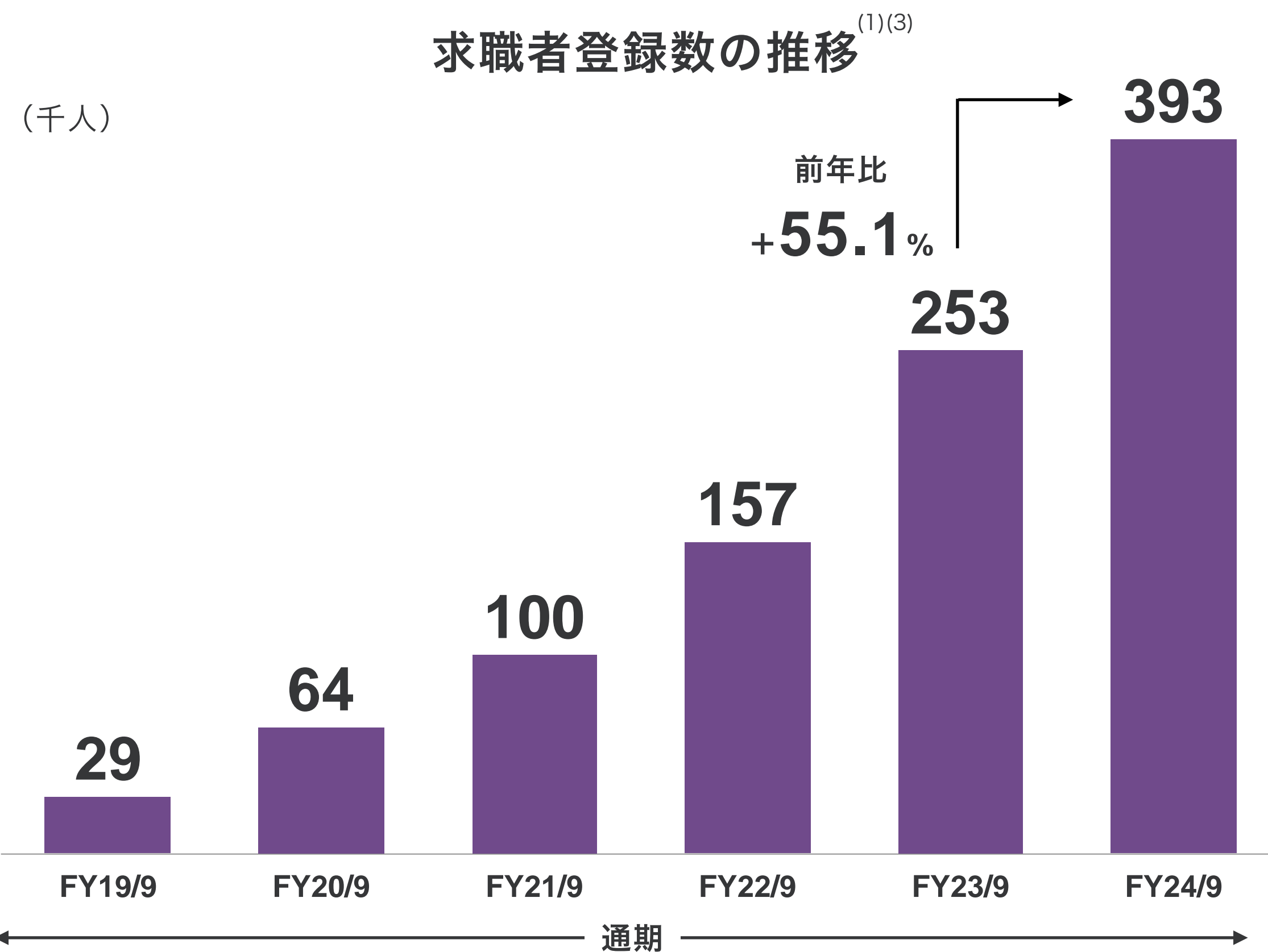


注記：

(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

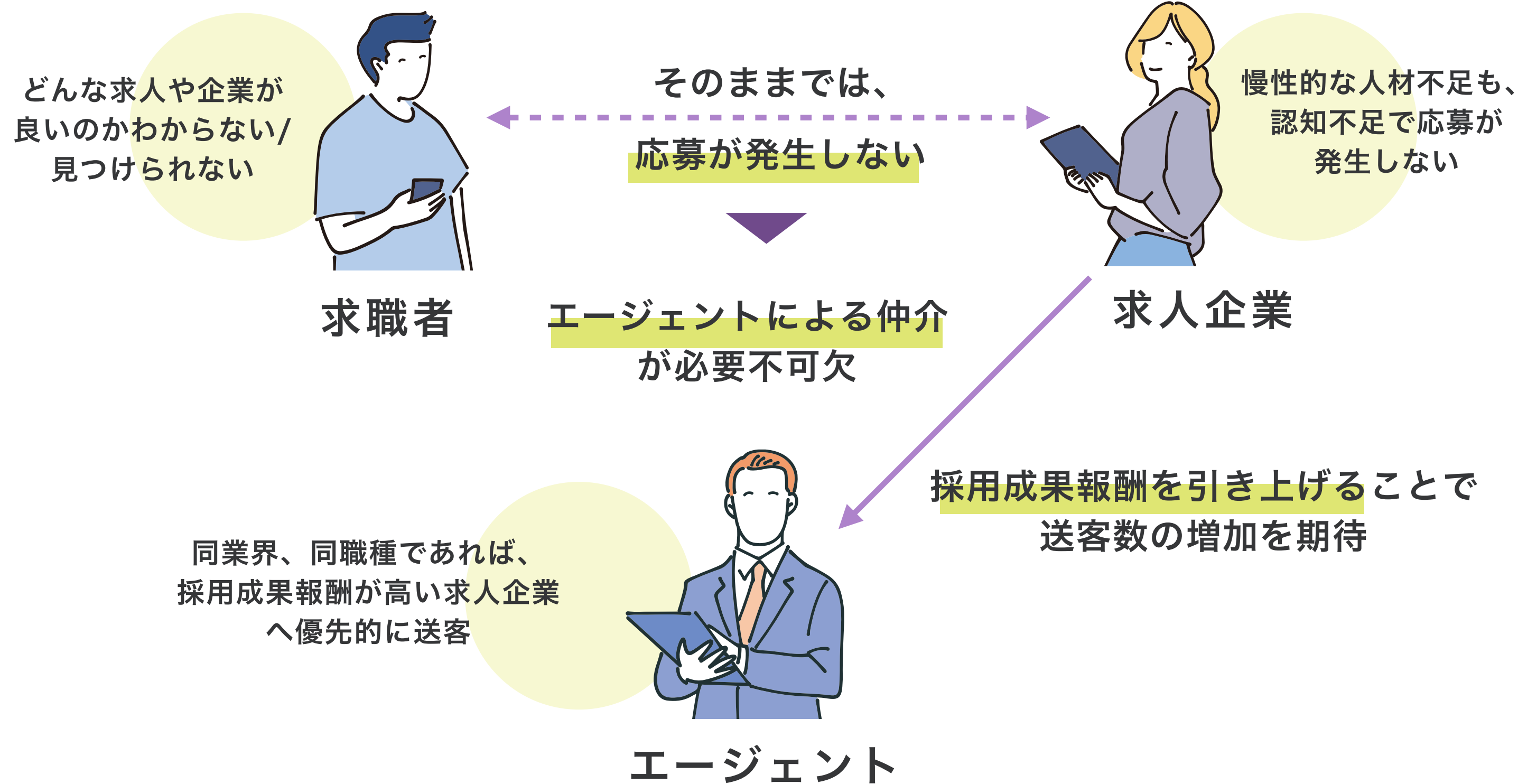
(3) Zキャリアのプラットフォームで発生した社外エージェント経由（パートナー紹介会社所属のエージェント）の採用成果報酬と採用事務手数料の総額
(4) 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

求職者登録数は順調に拡大し、売上の伸長に大きく貢献 採用企業間で競争激化しており、成約単価も堅実に上昇傾向



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

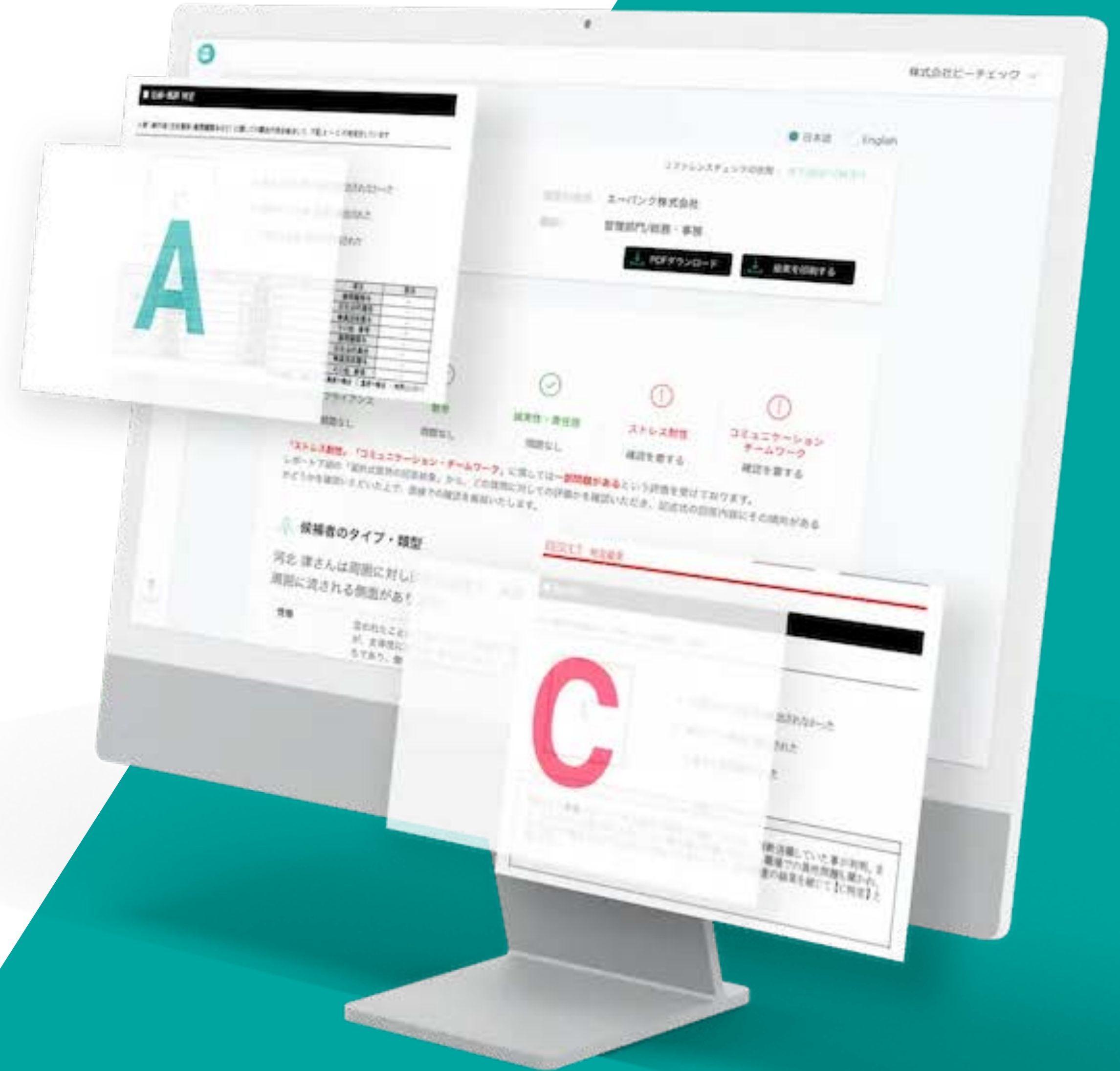


- 労働人口の減少に伴い、
求人企業は慢性的な人材不足
- ↓
- 多数のノンデスク求人企業が
Zキャリア上に求人を掲載
- ↓
- エージェントは同業界、同職種であれば、
採用成果報酬が高い求人企業に送客
- ↓
- より多くの求職者を送客してもらうため、
求人企業は採用成果報酬を引き上げる



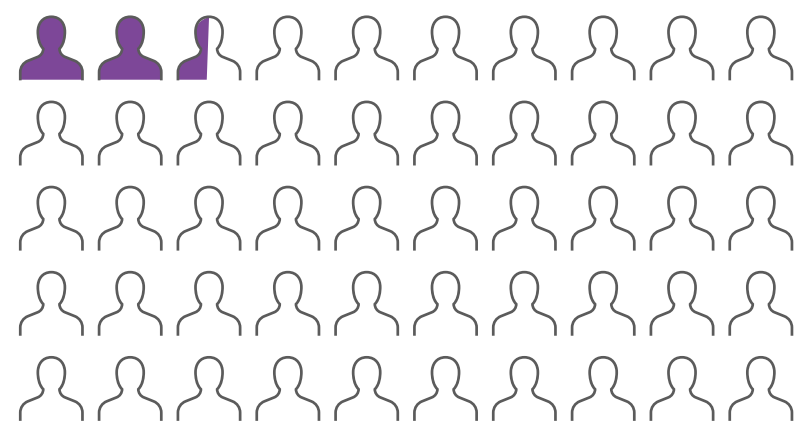
back check

オンライン完結
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



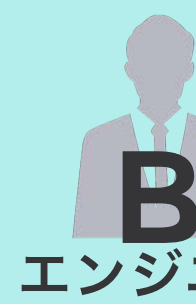
コンプライアンスリスク人材の例



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

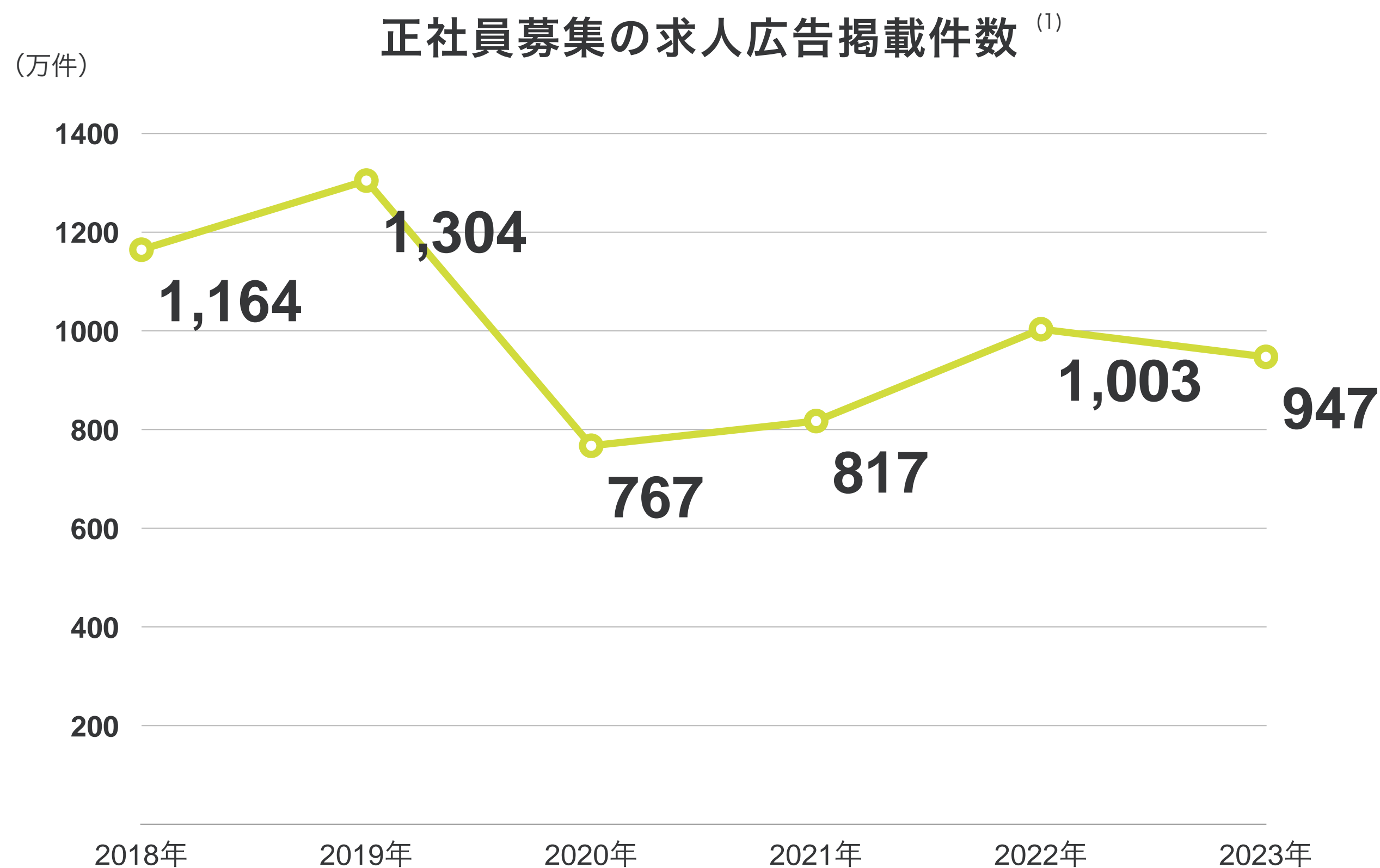


注記：

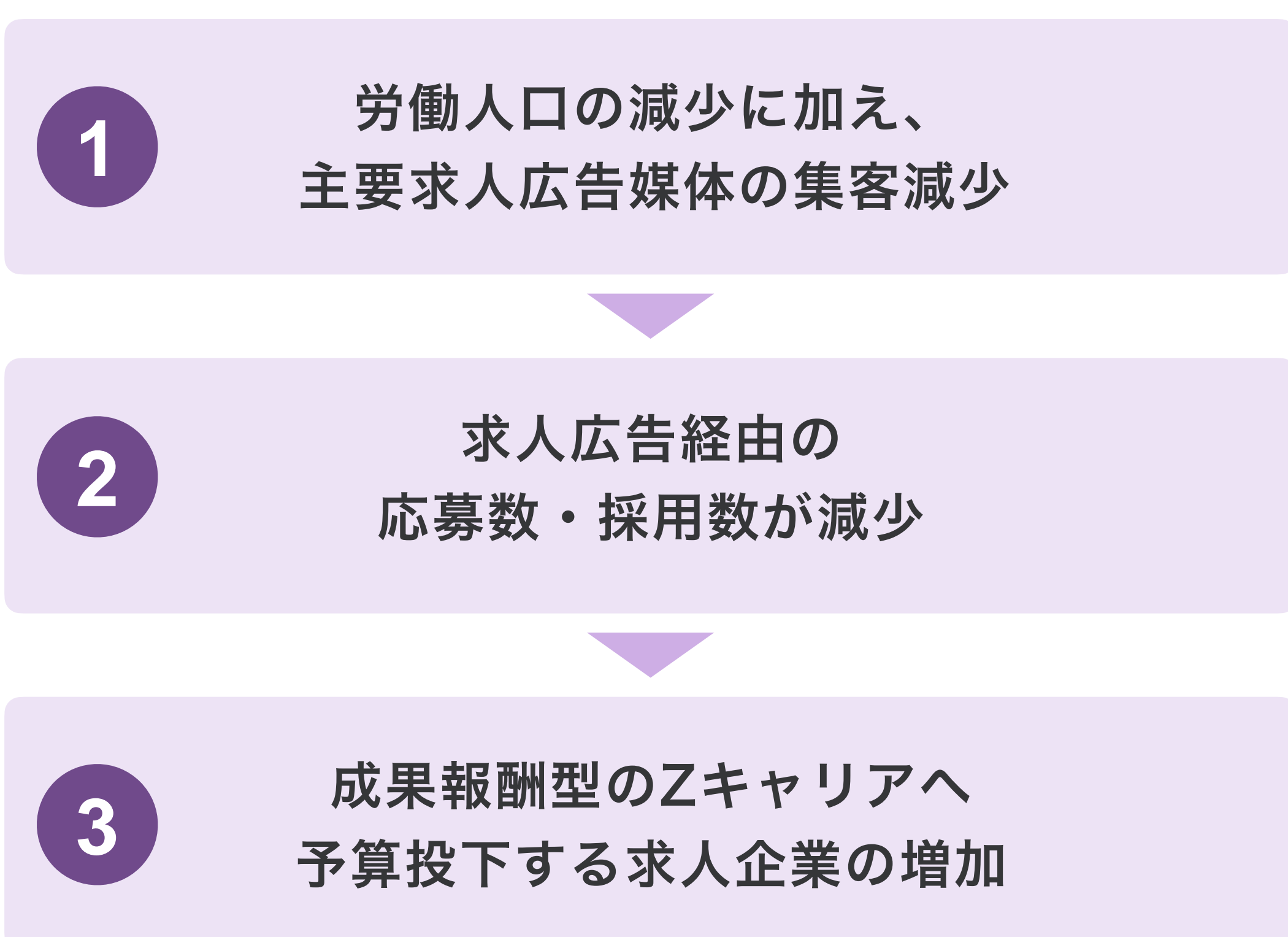
(1) back checkにおける調査実績 (2023年10月~2024年9月)

市場機会

労働人口の減少に加え、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



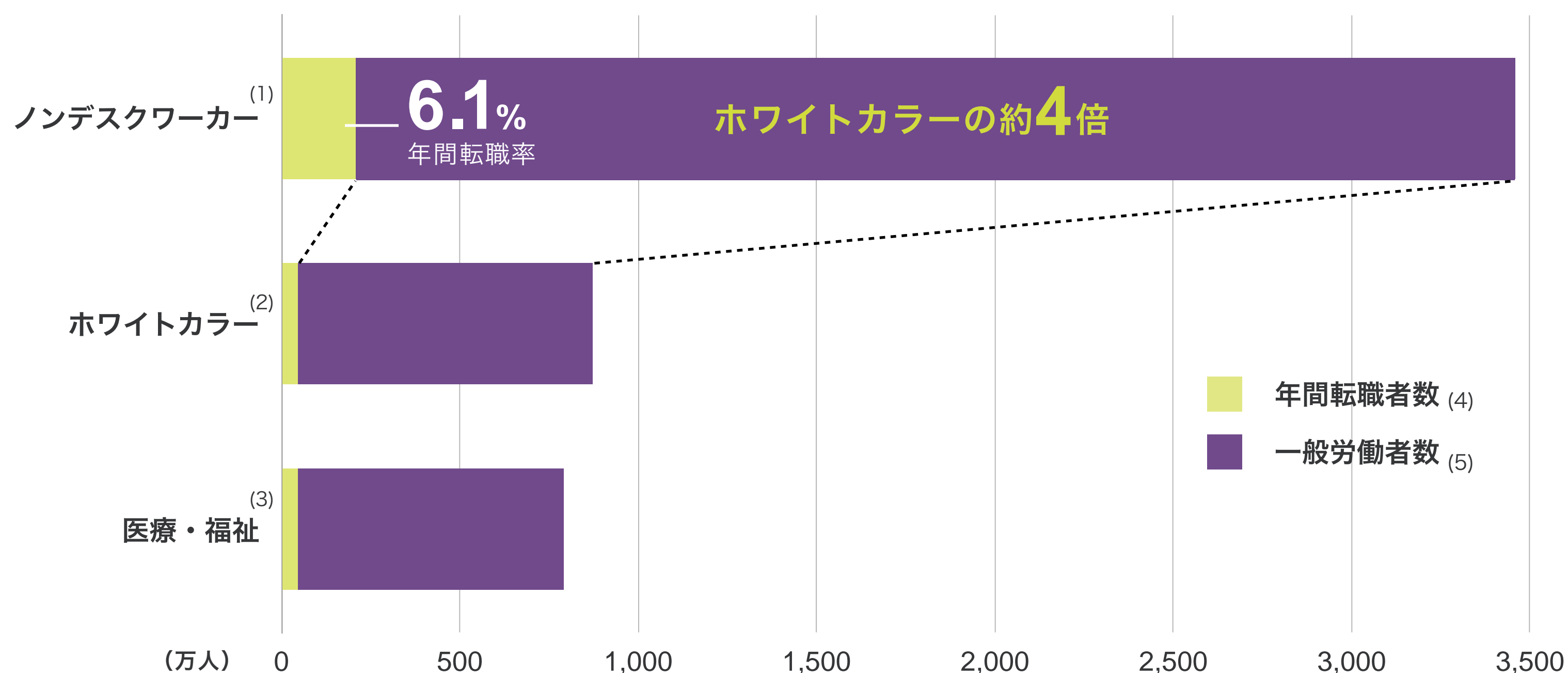
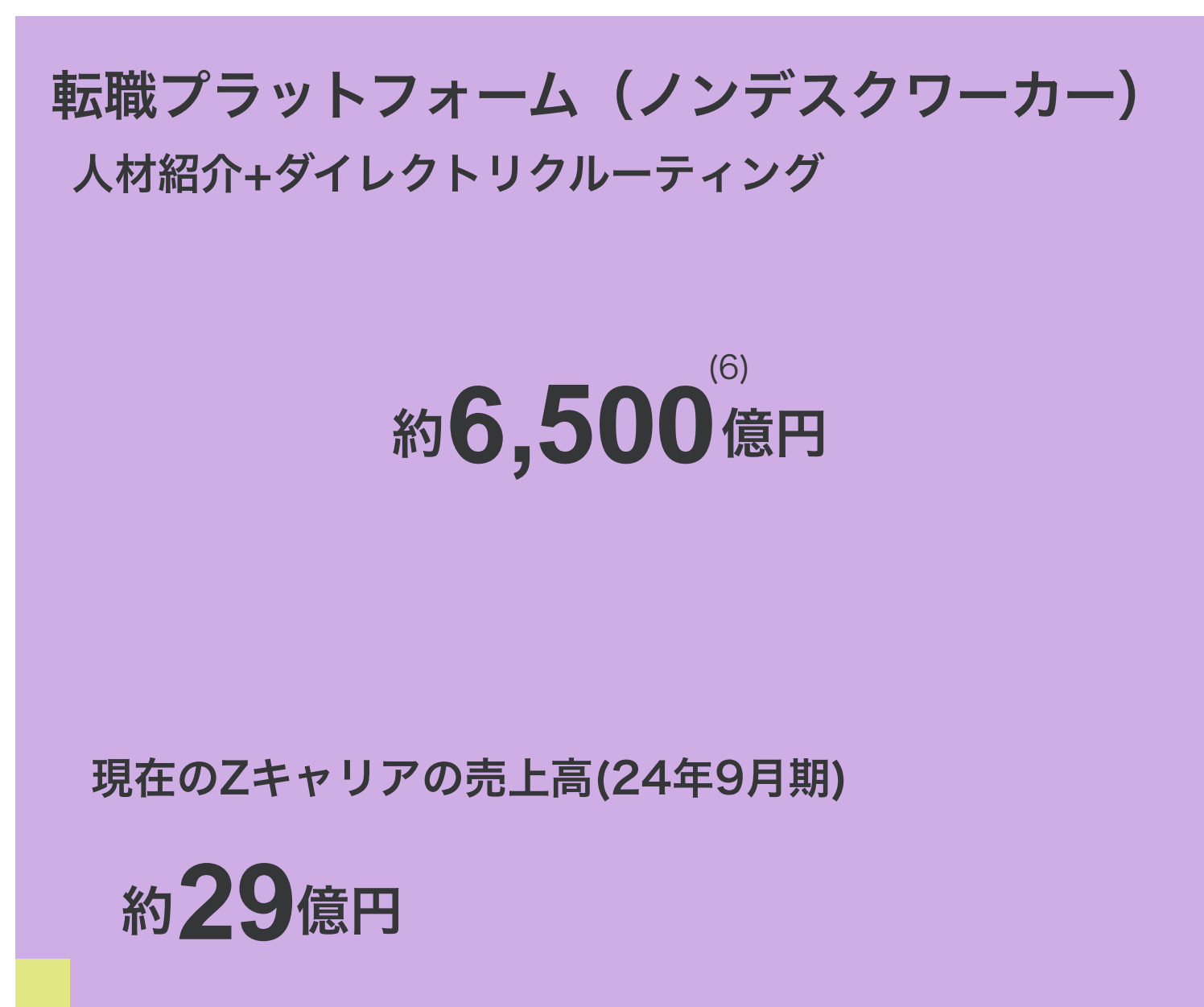
求人広告からZキャリアへの移行



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

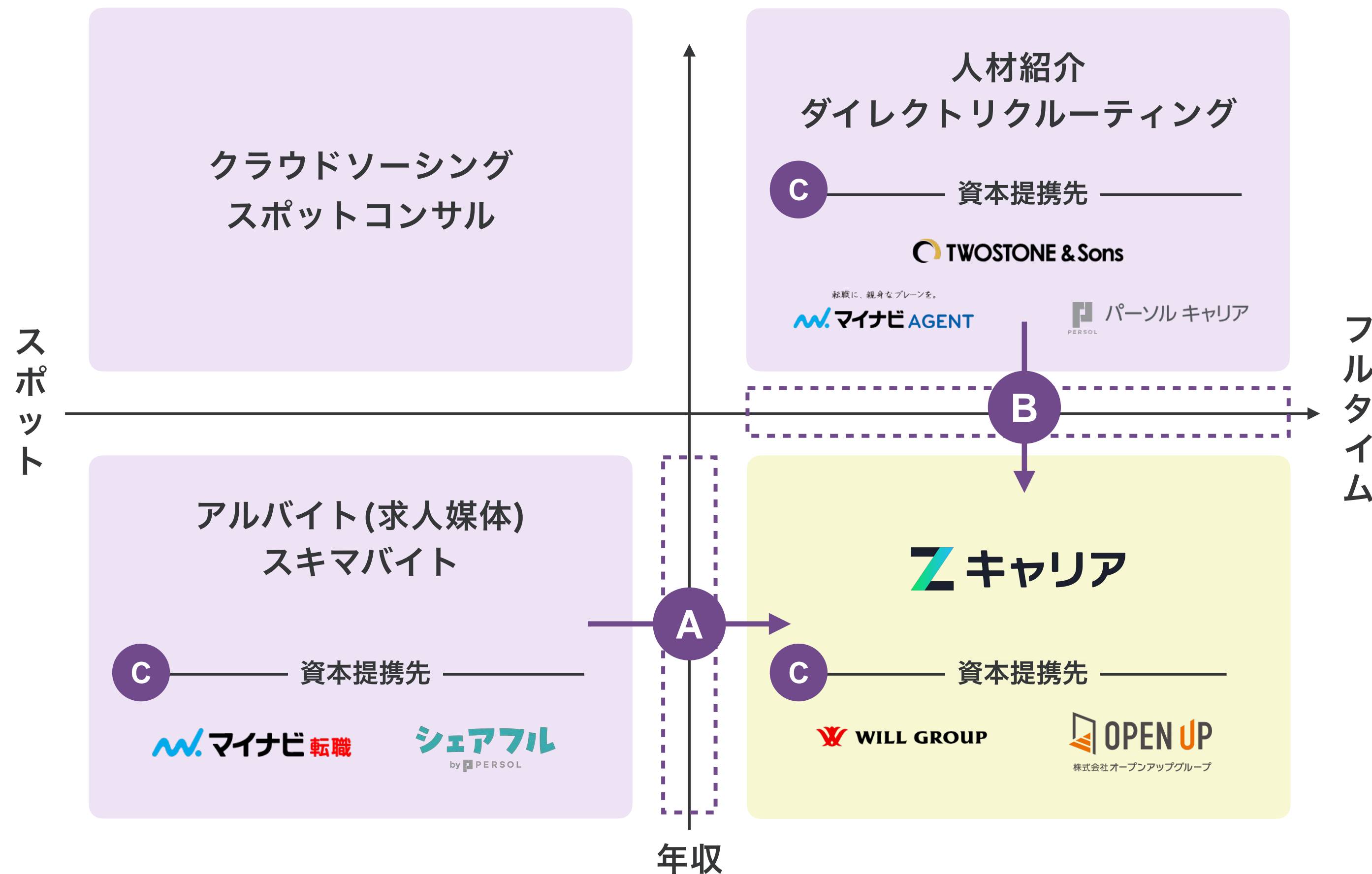
(3) 医療、福祉

(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52.6%）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

- ・大手人材会社であるパーソルキャリア、マイナビや TWOSTONE&Sonsとの資本提携
- ・当社の主要顧客であるオープンアップグループ、ウィルグループとの資本提携

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

ハイクラス領域⁽¹⁾

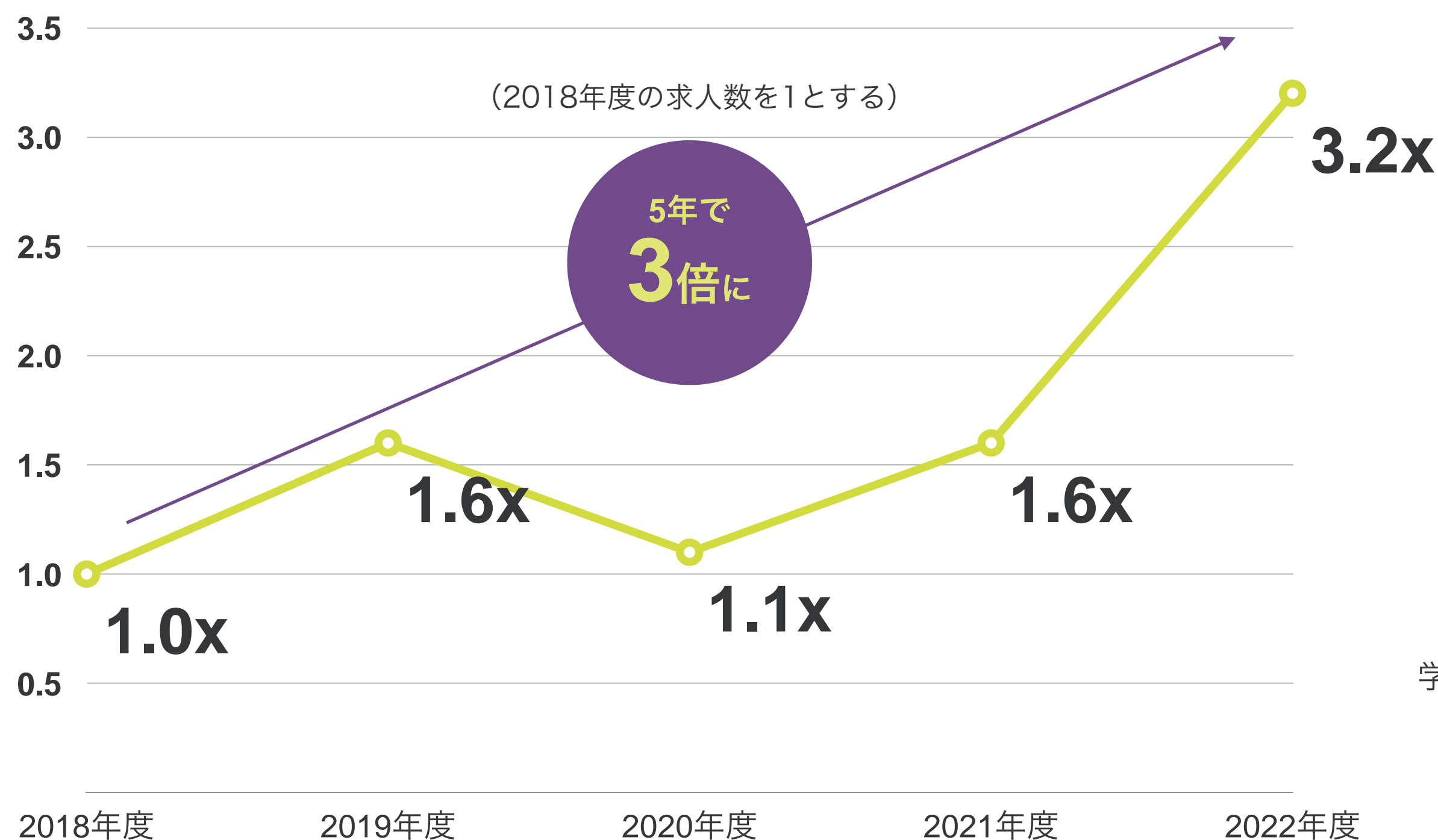
ノンデスク領域⁽¹⁾

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

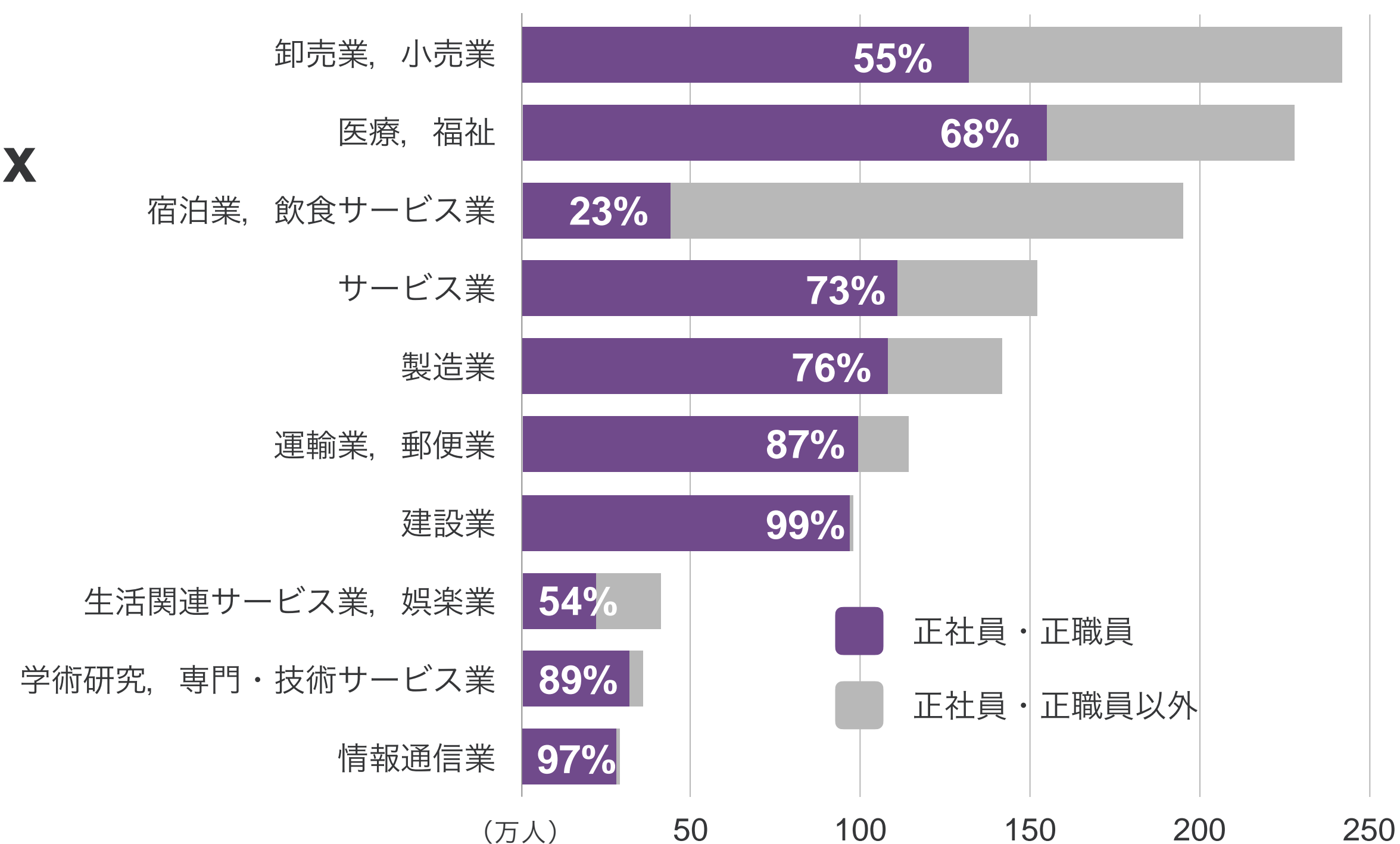
注記：
(1) 弊社調べ

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⁽¹⁾



産業別の未充足求人数（正規雇用・非正規雇用）⁽²⁾



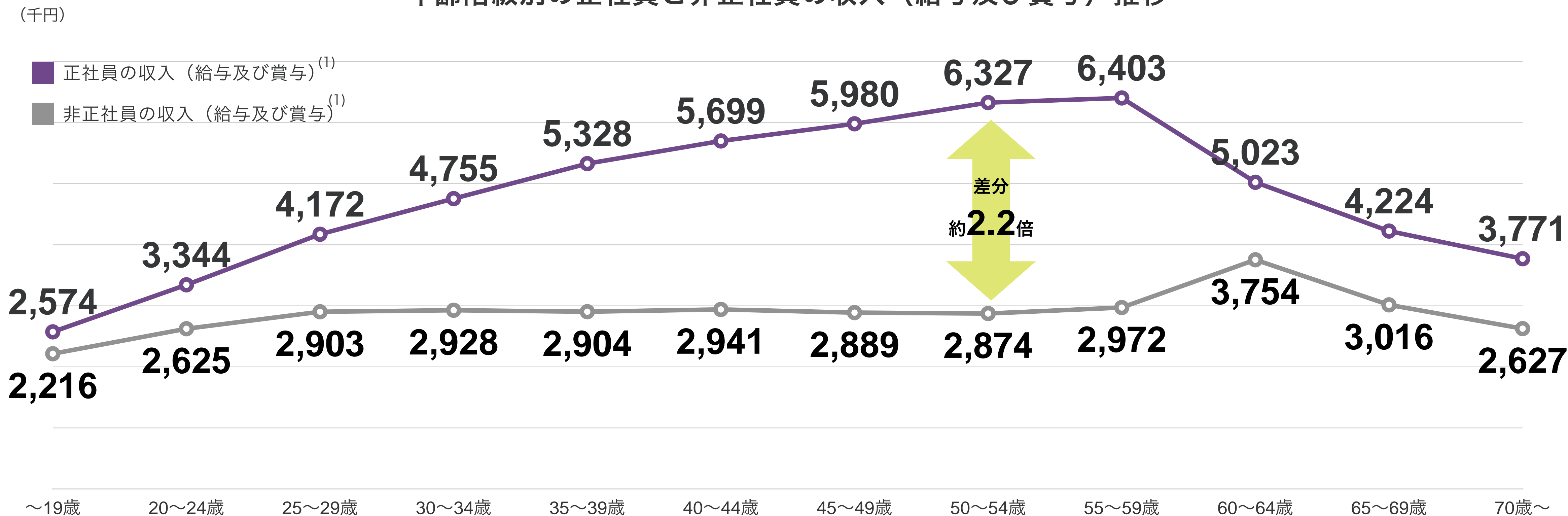
出典:

(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」

正社員と非正社員では年齢とともに収入格差は拡大 将来を考えて正社員を希望

年齢階級別の正社員と非正社員の収入（給与及び賞与）推移

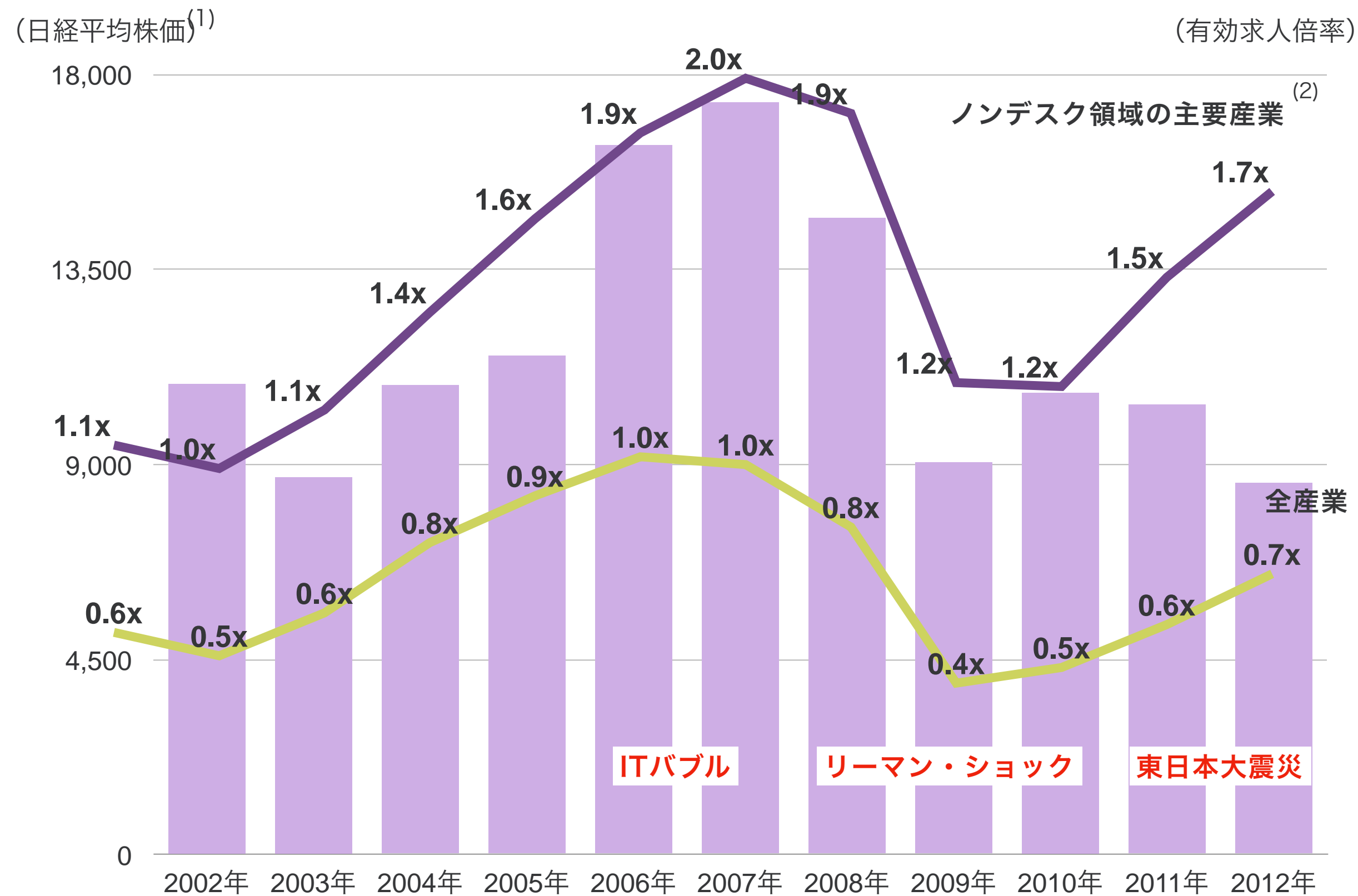


出典：

(1) 厚生労働省「令和4年賃金構造基本統計調査」（年齢階級別きまって支給する現金給与額、所定内給与額及び年間賞与その他特別給与額）

ノンデスク領域の有効求人倍率は高い水準で推移と同時に、未経験採用が中心のため、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

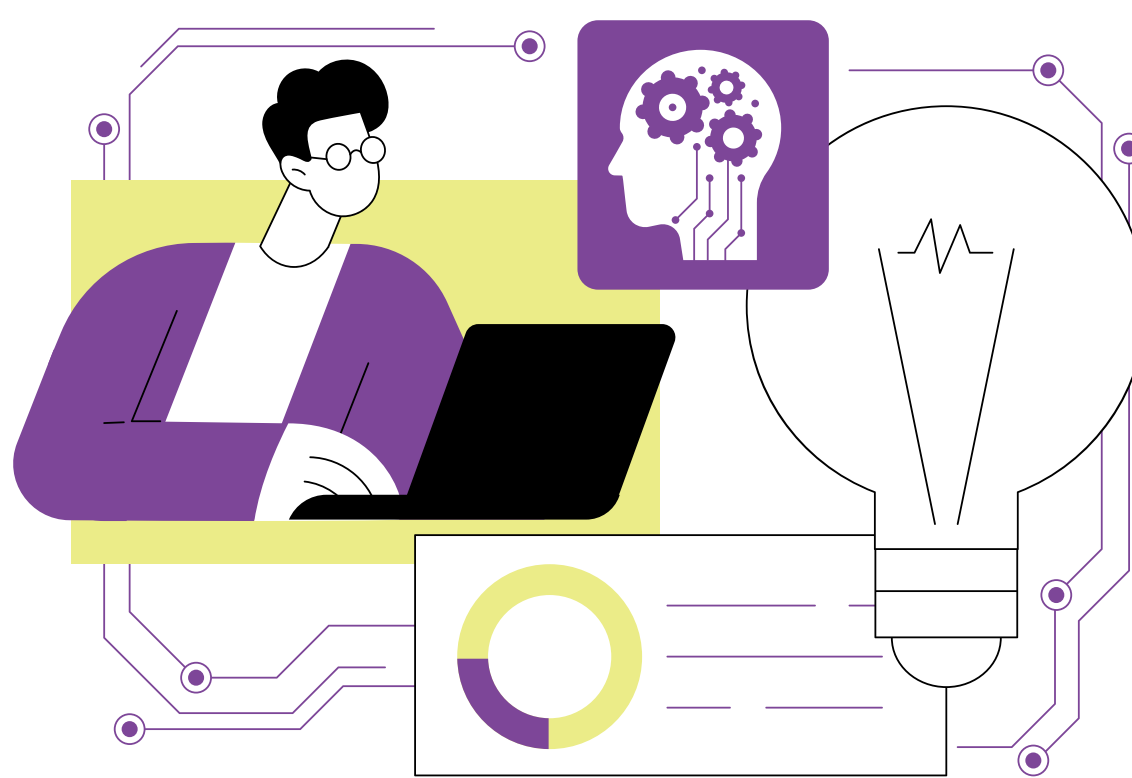
3つの成長戦略で 「売上成長」「利益成長」「参入障壁」を確立する

1 成長性 = 集客



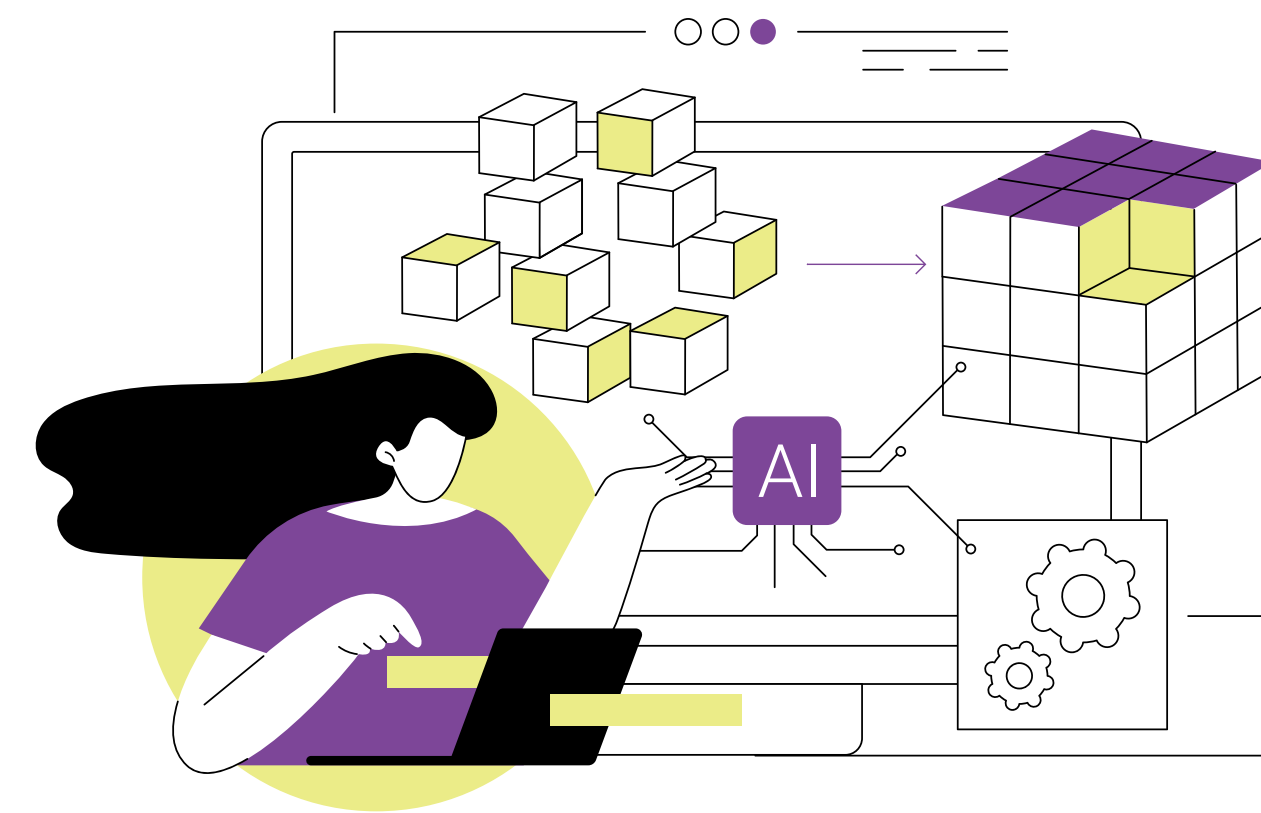
マス広告、プロダクト、アライアンスの拡大で
求職者の登録数を増やす

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



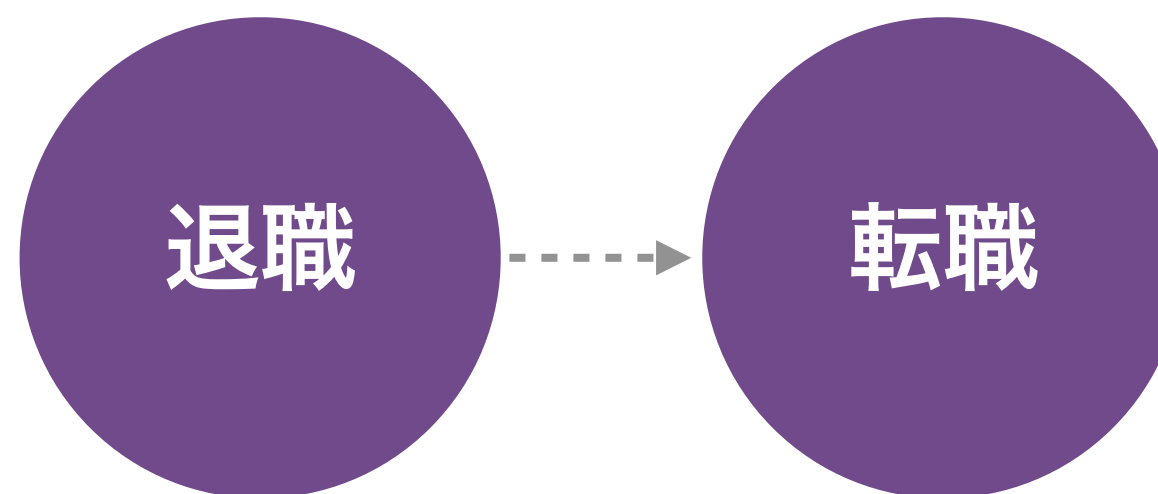
参考：



- 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



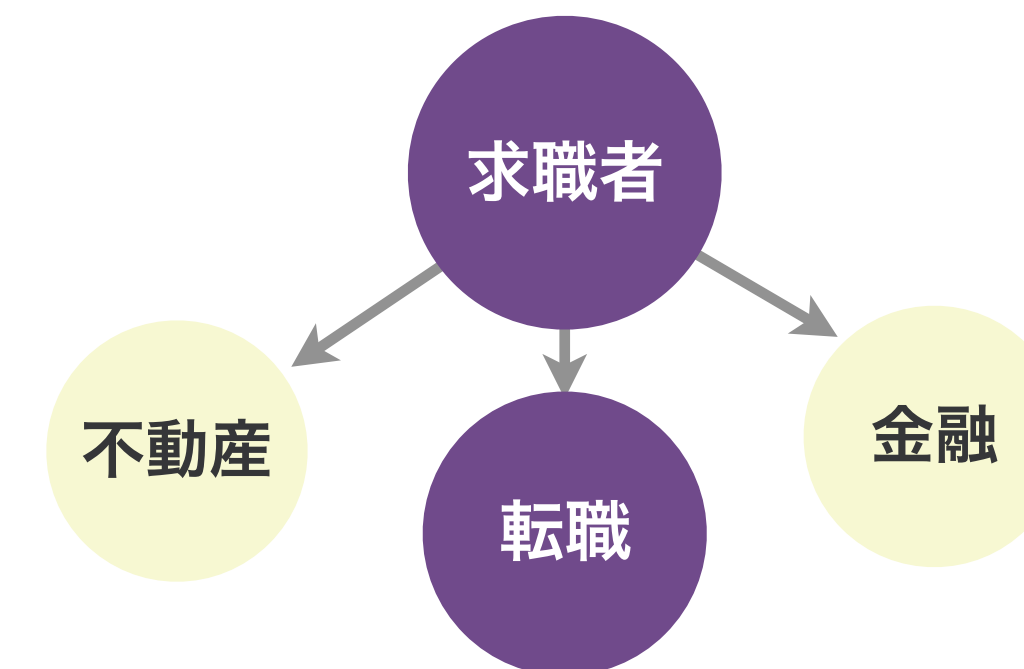
参考：



- 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

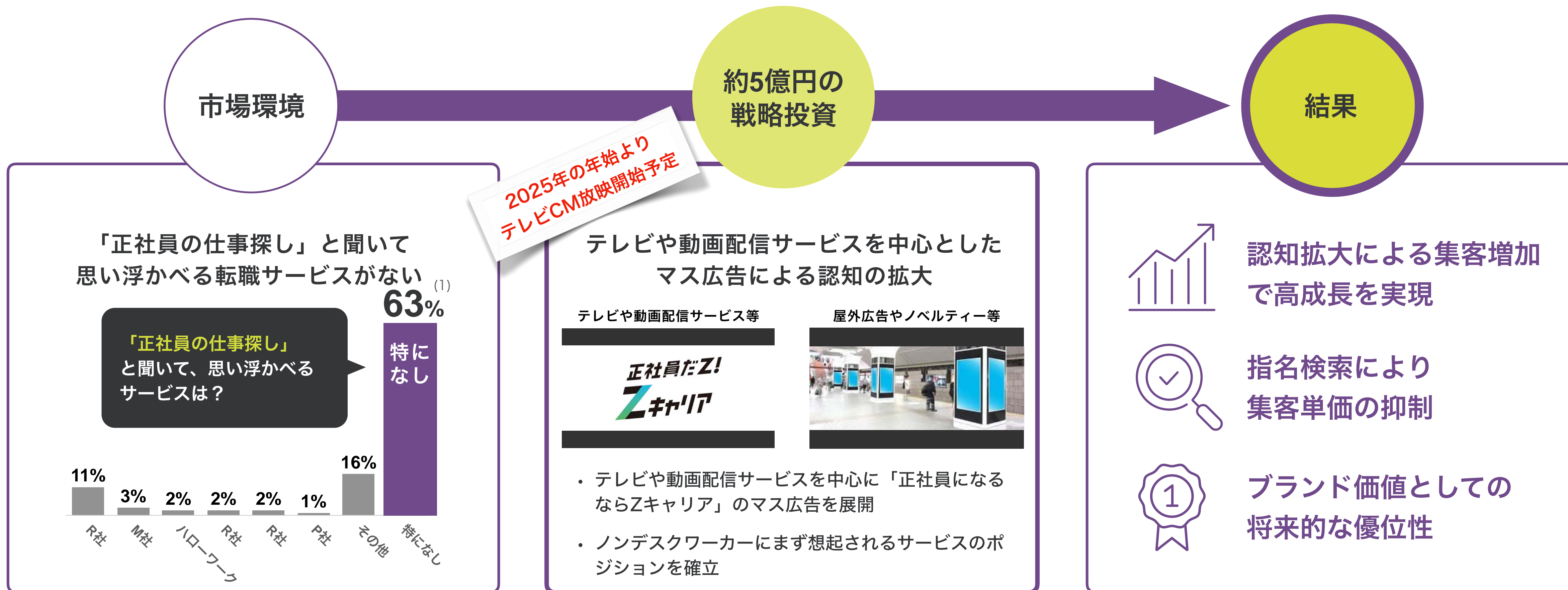


参考：



- 資本・業務提携先のアイフルグループとの連携を開始
- アイフル申込顧客のメルマガにZキャリアへの登録動線を設置
- 今後はアイフル申込顧客のアプリ上にもバナーを設置予定

戦略投資の中軸として「マス広告」を実施し、認知拡大を目指す

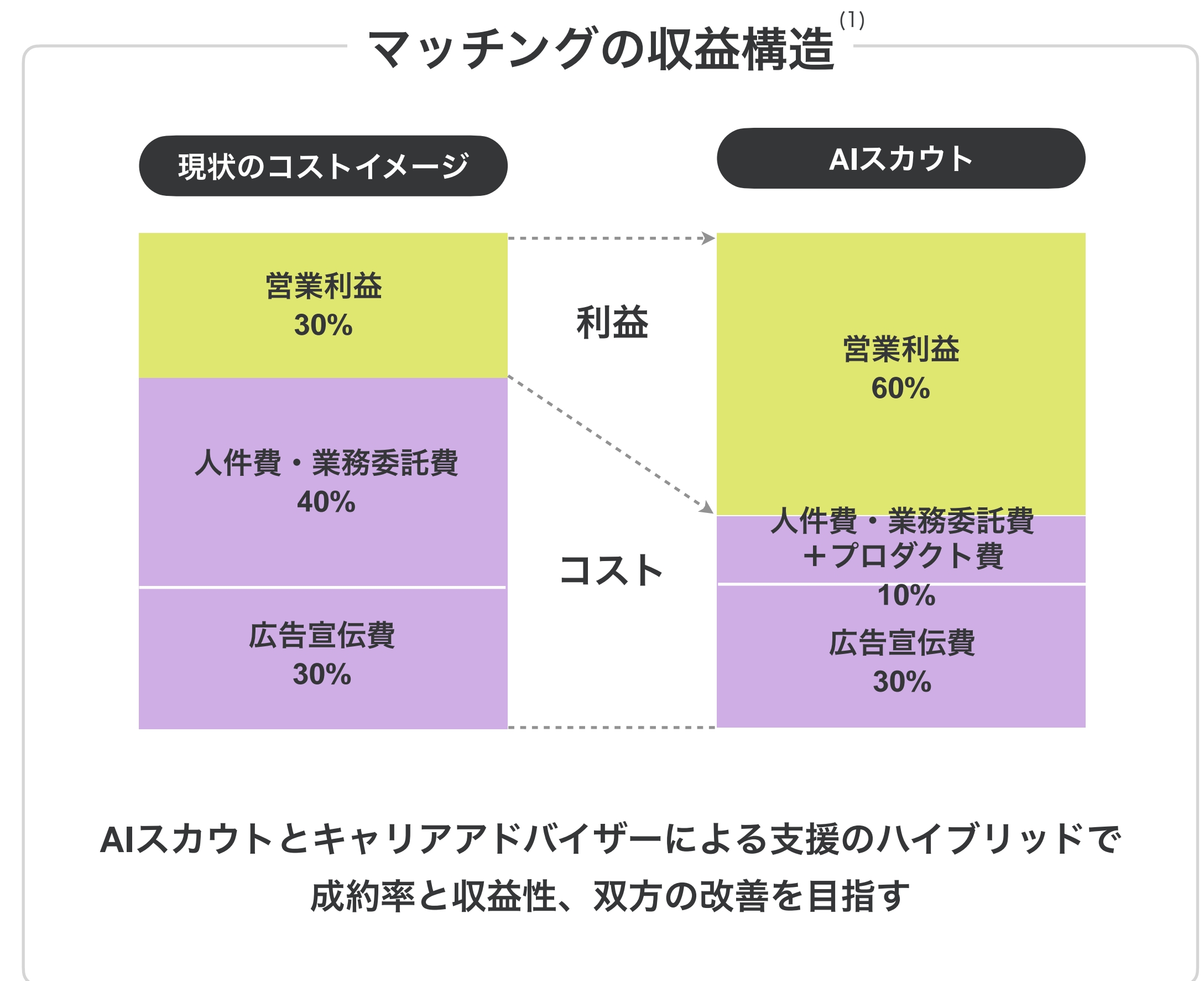
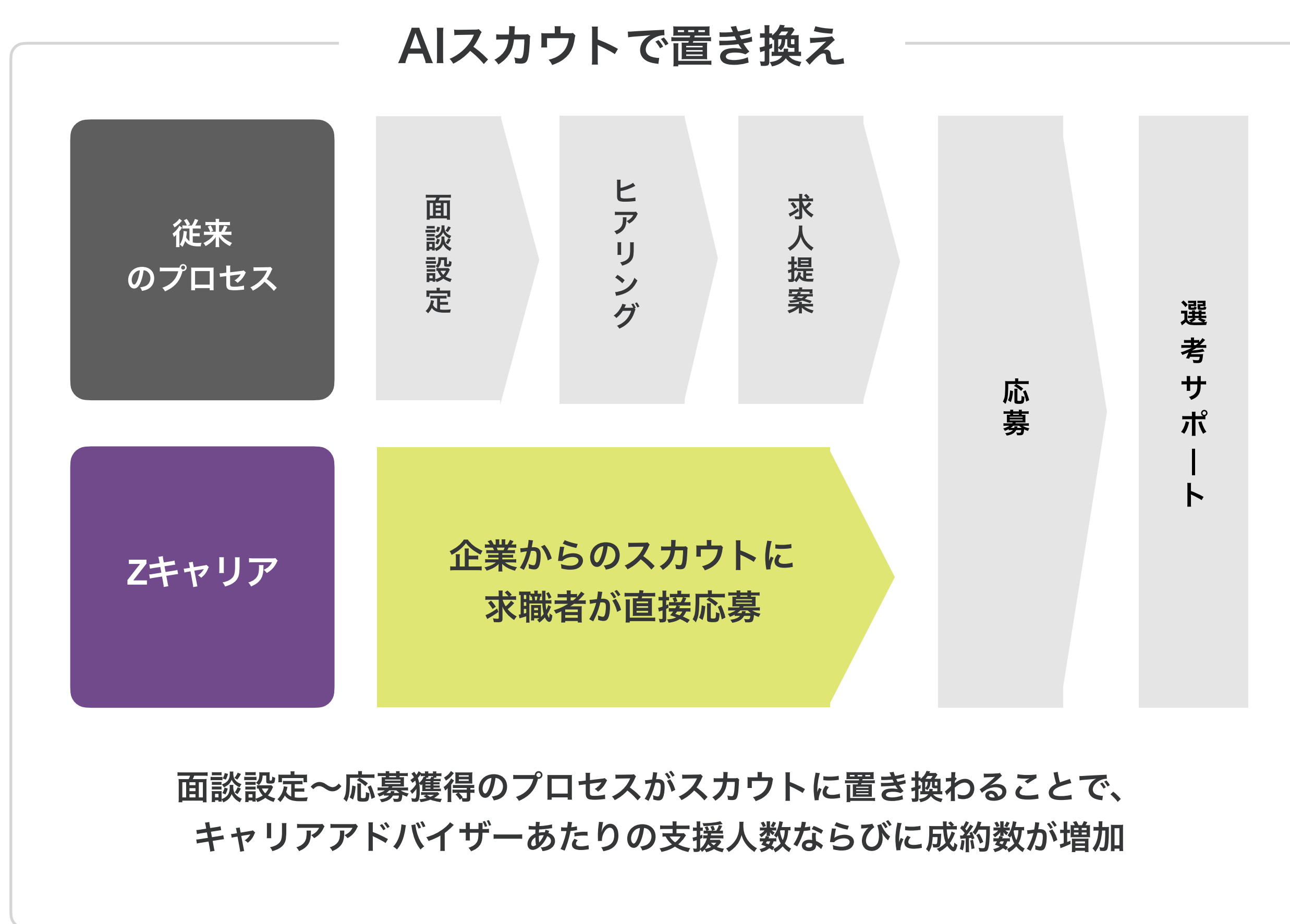


注記：
 (1) ノバセル株式会社「非正規雇用者への転職サービスに関するアンケート調査(対象は全国の男女、20-29歳、派遣社員 / パート・アルバイト / 無職、305名)」

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

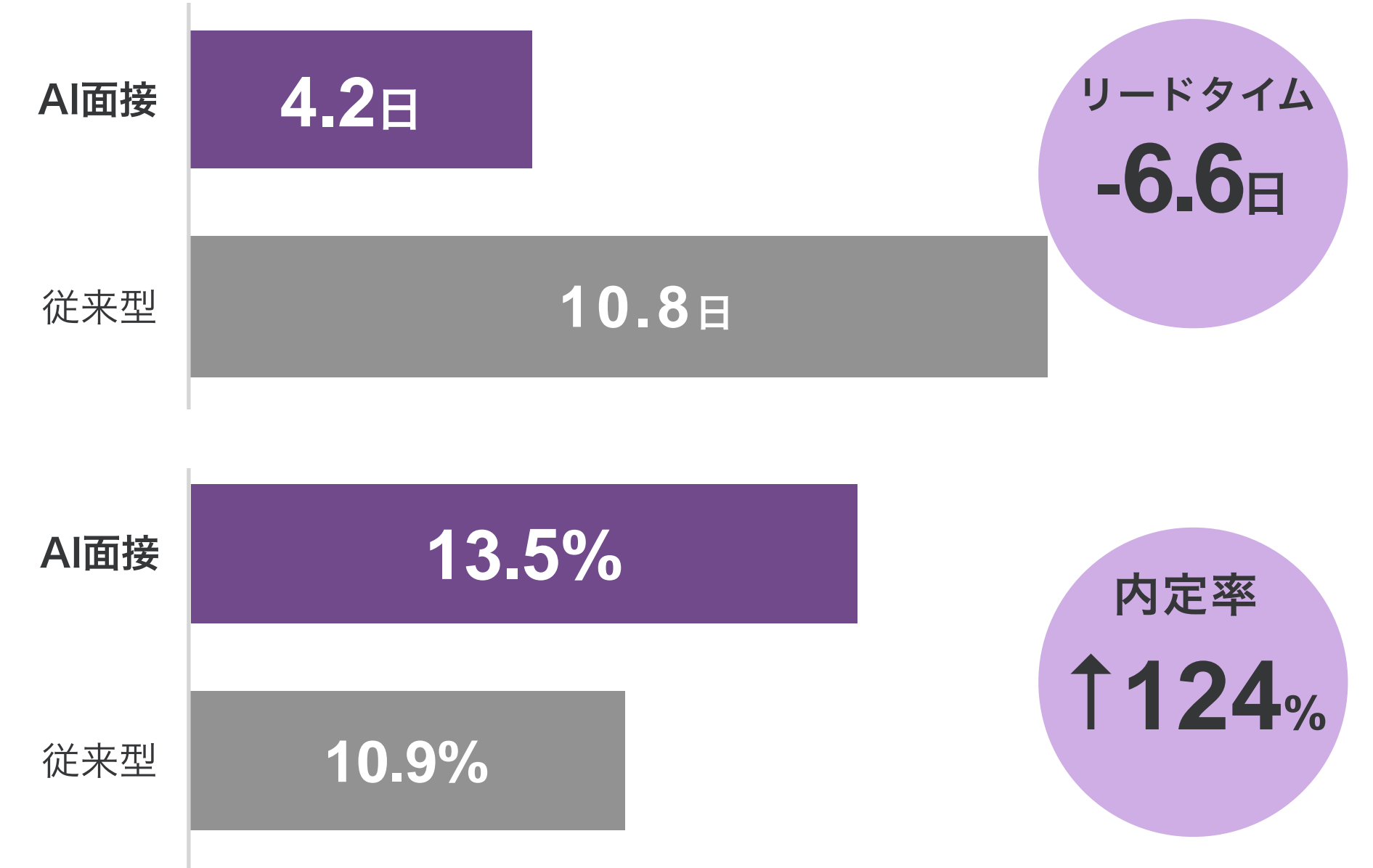
24時間いつでもスマホから面接が実施可能に 物理的な面接と比較し、選考期間は短縮、内定率は上昇中

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、最もリードタイム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⁽¹⁾



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4月~9月における「通常面接の実績平均値」及び「生成AI面接の実績平均値」

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

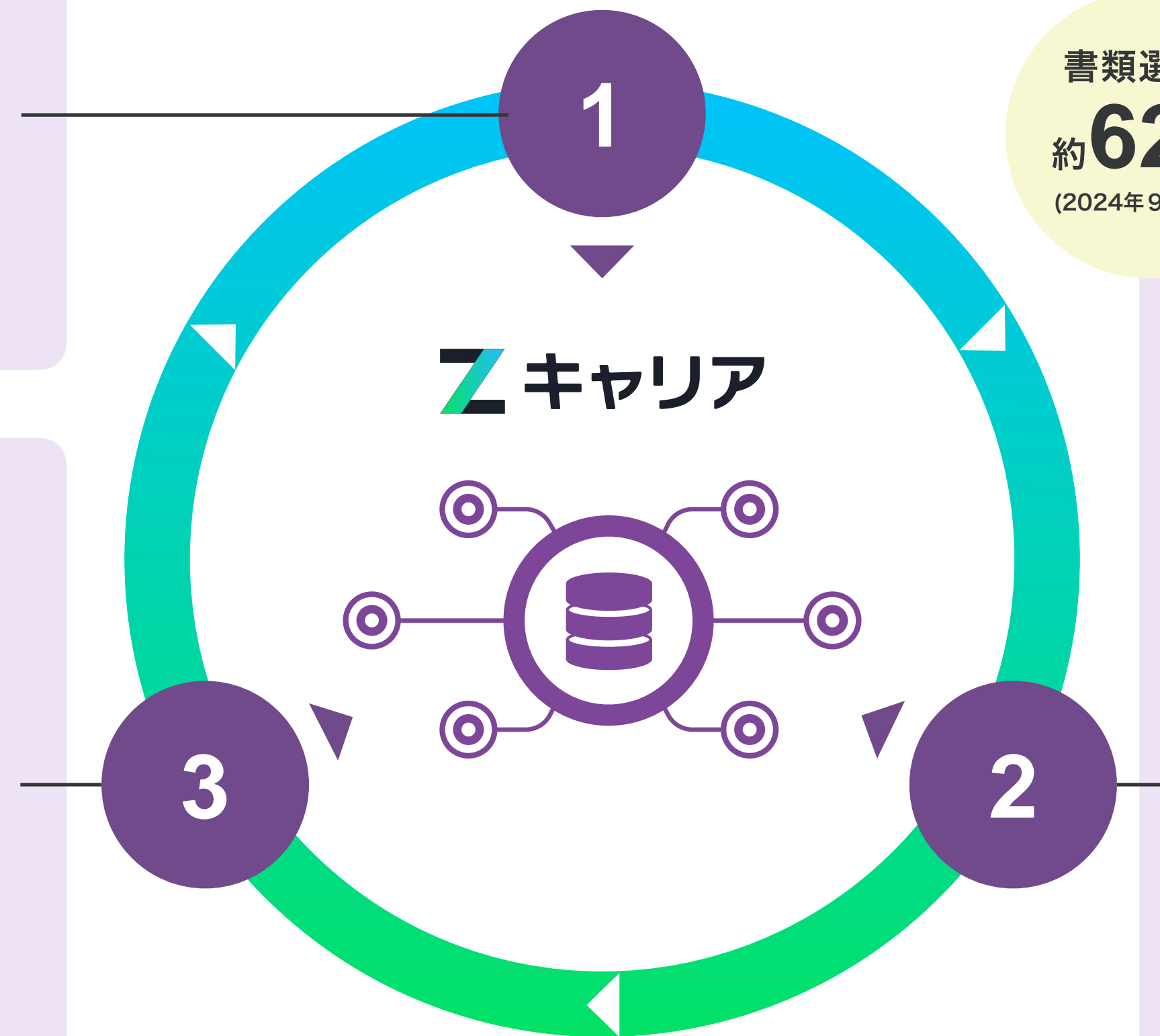
- AI面接による選考リードタイムの短縮
- 受かる可能性が高い求人への応募数増加

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**62**万人
(2024年9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

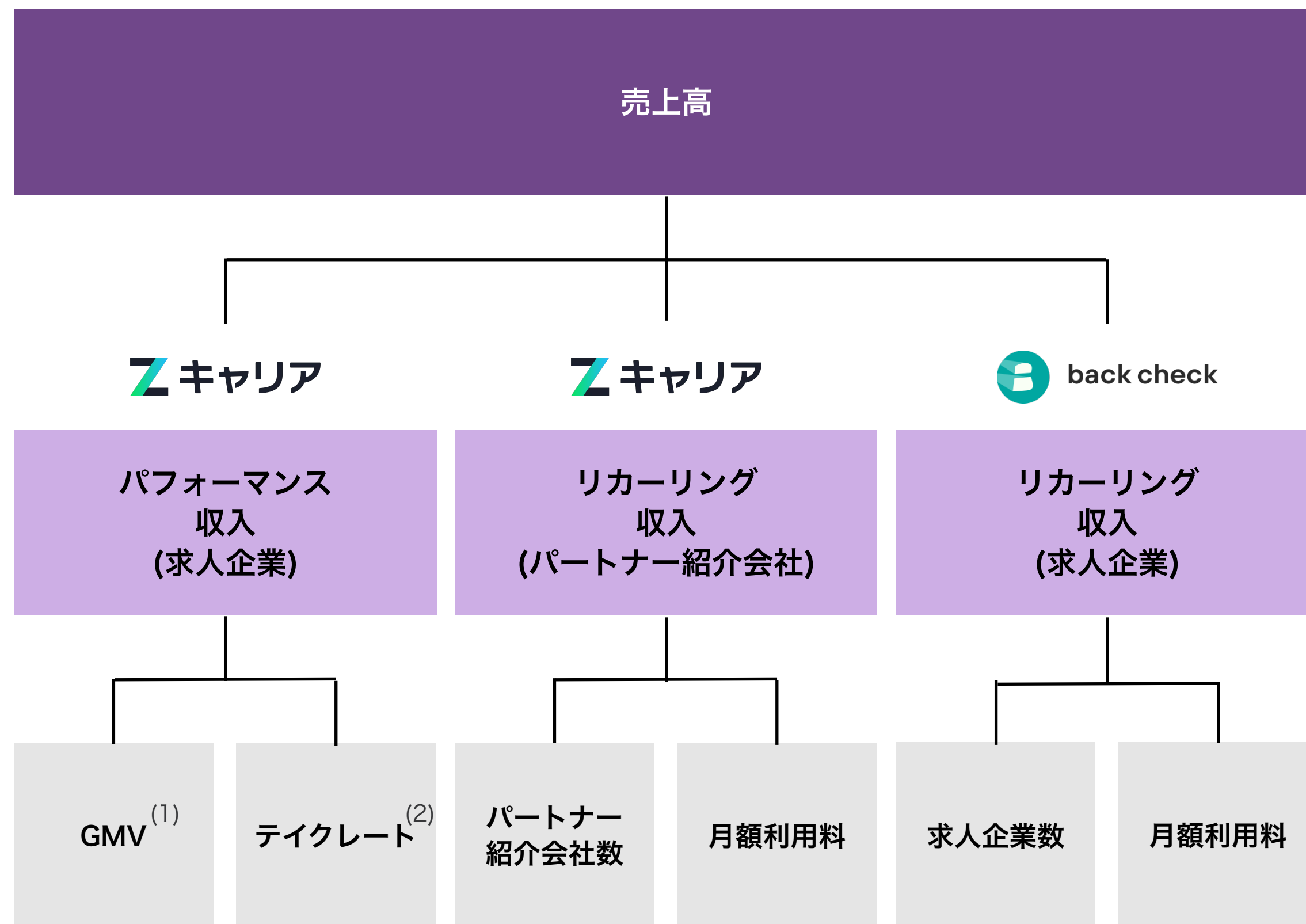


エージェント

注記：
(1)Zキャリアのプラットフォームで発生した累計の書類選考数。パートナー紹介会社経由で発生した書類選考も含む

財務サマリー

売上モデル



損益計算書

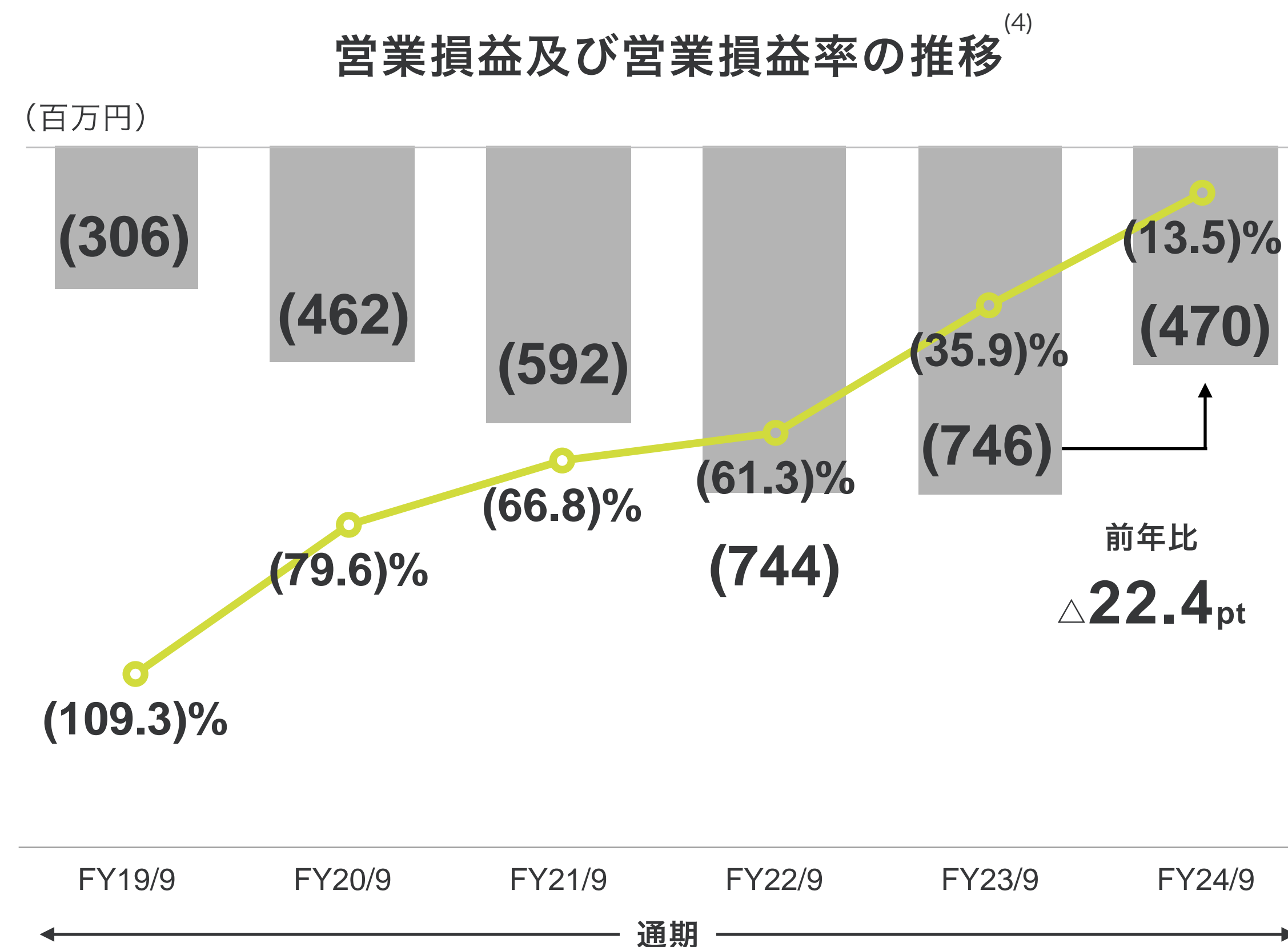
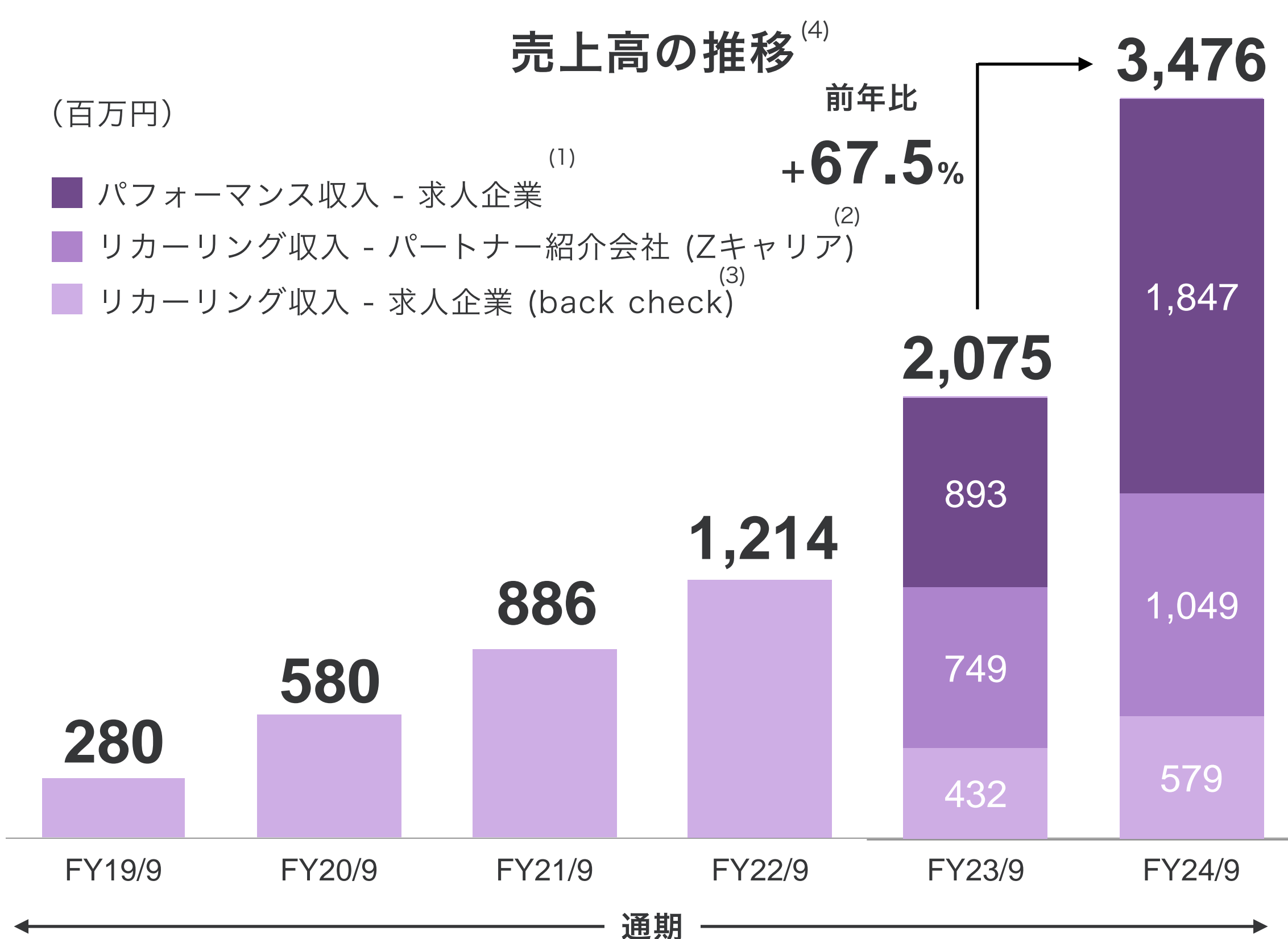


注記：

(1) Gross Merchandise Valueの略称。Zキャリアのプラットフォームで転職が決定し、発生した採用成果報酬及び採用事務手数料の総額

(2) Zキャリアのプラットフォームで発生したGMVに対して当社の売上となる比率。パフォーマンス収入 (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 にて算出。なお、パートナー紹介会社所属エージェント経由により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

2019年以降の売上高CAGRは65%⁽⁵⁾を実現しており、
FY27/9に売上高100億円を目指す



注記:

(1) 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

(2) 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)

(3) 求人企業が支払うプラットフォーム利用料 (back check)

(4) 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

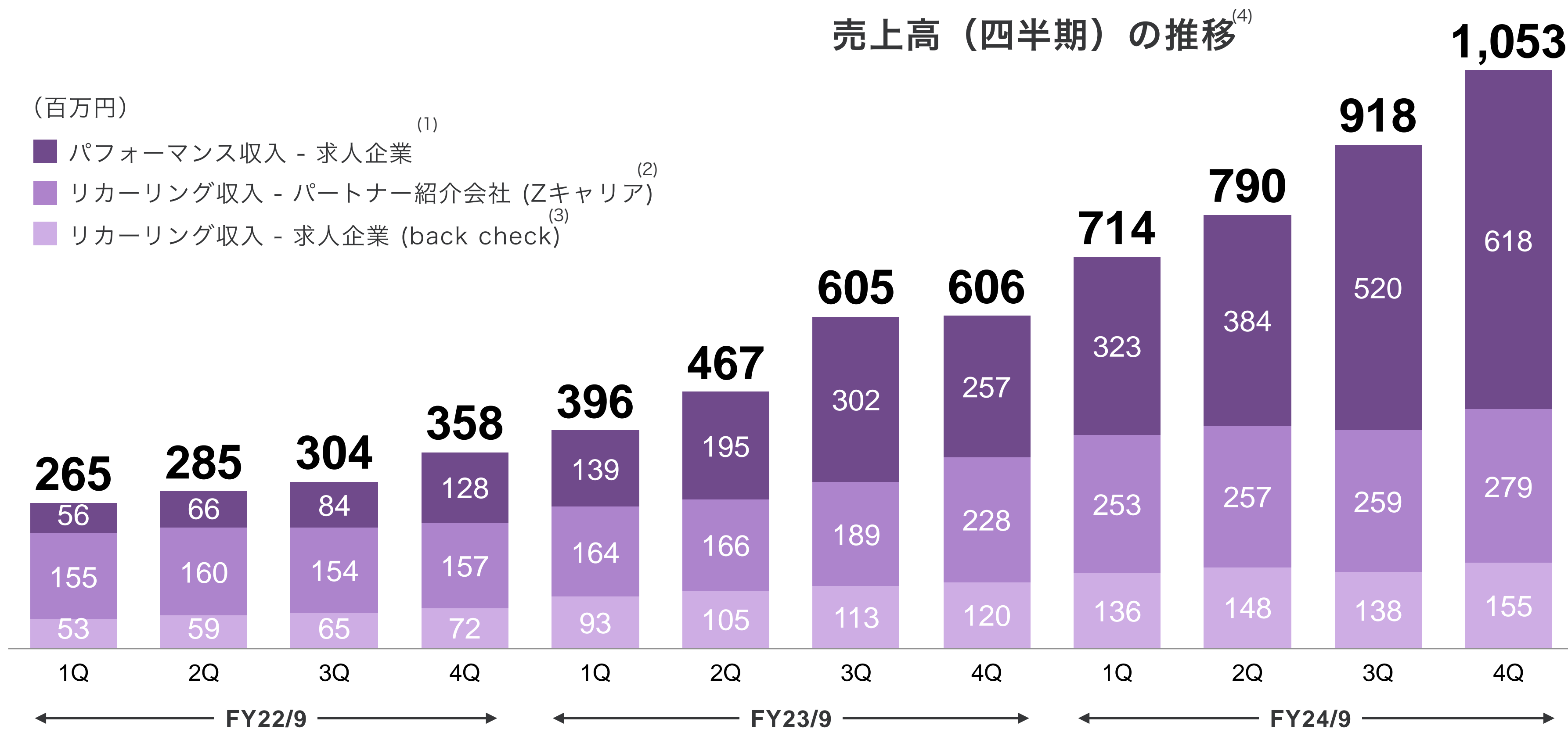
(5) FY19/9-FY24/9におけるCAGR (年平均成長率)

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⁽⁴⁾

(百万円)

- (1) パフォーマンス収入 - 求人企業
- (2) リカーリング収入 - パートナー紹介会社 (Zキャリア)
- (3) リカーリング収入 - 求人企業 (back check)



■ 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×月額利用料

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

■ リカーリング収入 (back check)

→求人企業数×月額利用料

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、月額利用料増加を見込む

注記：

- (1) 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
- (2) 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）
- (3) 求人企業が支払うプラットフォーム利用料（back check）
- (4) 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

テイクレートの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に約50%を目指す

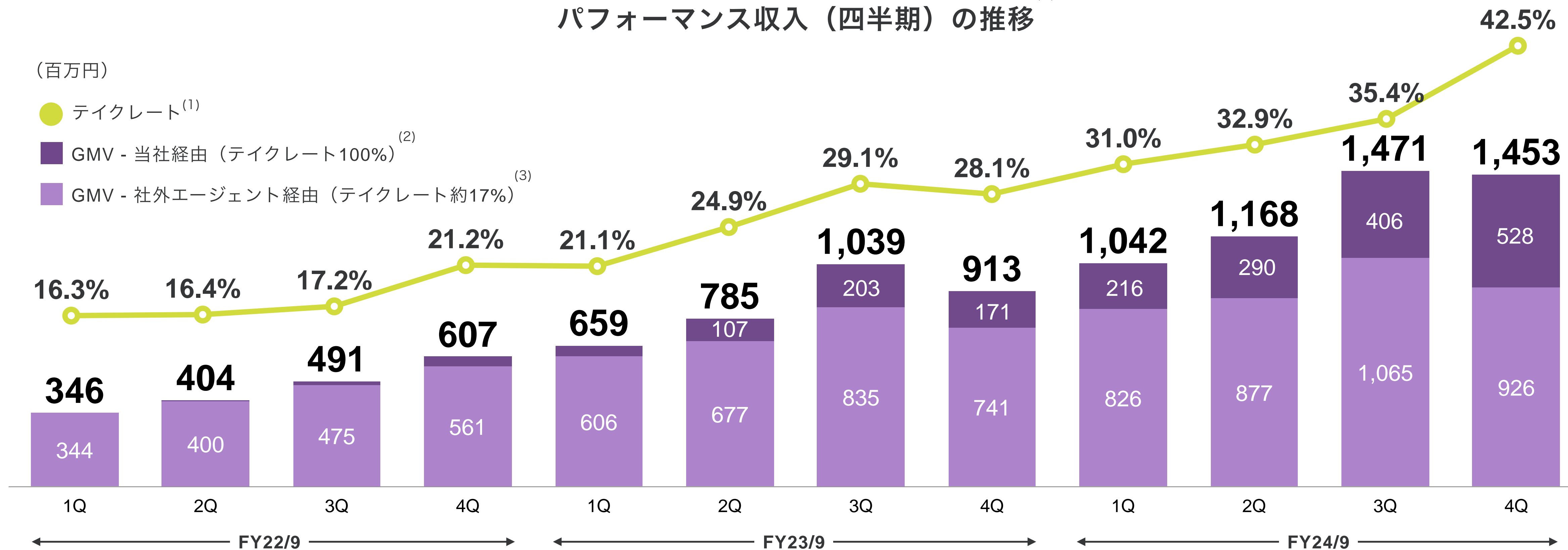
パフォーマンス収入（四半期）の推移⁽⁴⁾

(百万円)

● テイクレート⁽¹⁾

■ GMV - 当社経由（テイクレート100%）⁽²⁾

■ GMV - 社外エージェント経由（テイクレート約17%）⁽³⁾



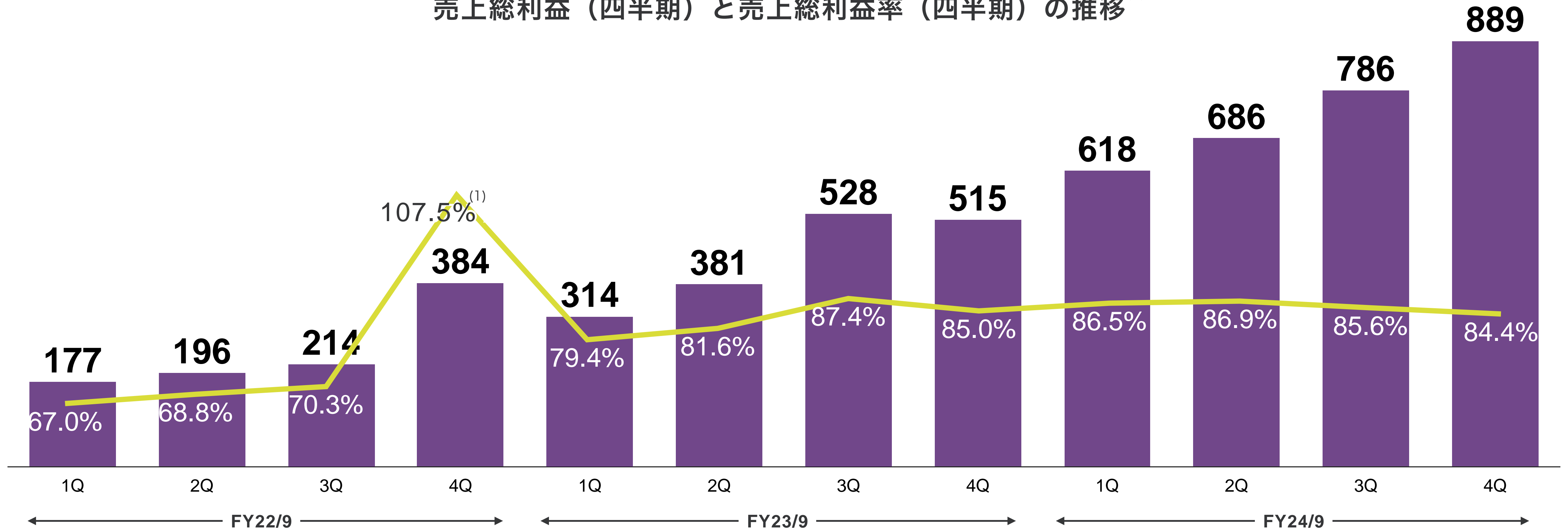
注記：

(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

一般的な人材紹介とは異なり、プラットフォームであることから、
売上総利益率は85%前後と同業他社比で高い水準を維持

売上総利益（四半期）と売上総利益率（四半期）の推移⁽²⁾



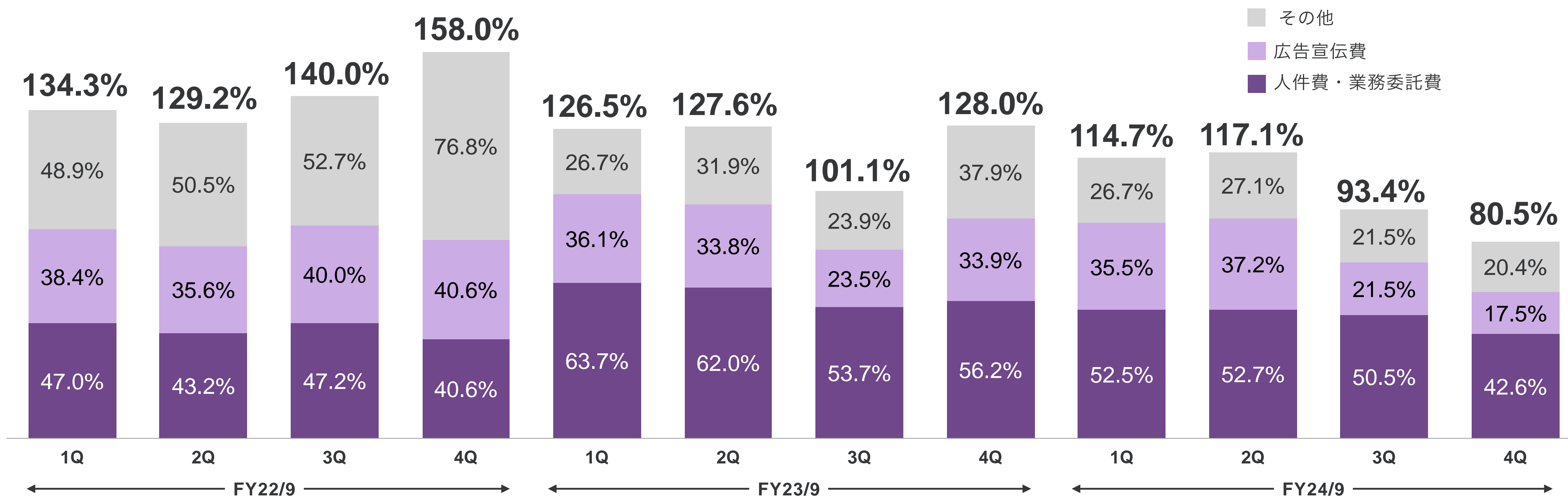
注記：

(1) 有限責任監査法人トーマツの計上方針の変更に伴い、1~4Qの広告宣伝費を一括で売上原価から販売費及び一般管理費への振替を実施

(2) 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FY24/9 4Qで黒字化も、
マス広告費投下でFY25/9は赤字継続し、中長期的に営業利益率20%を目指す

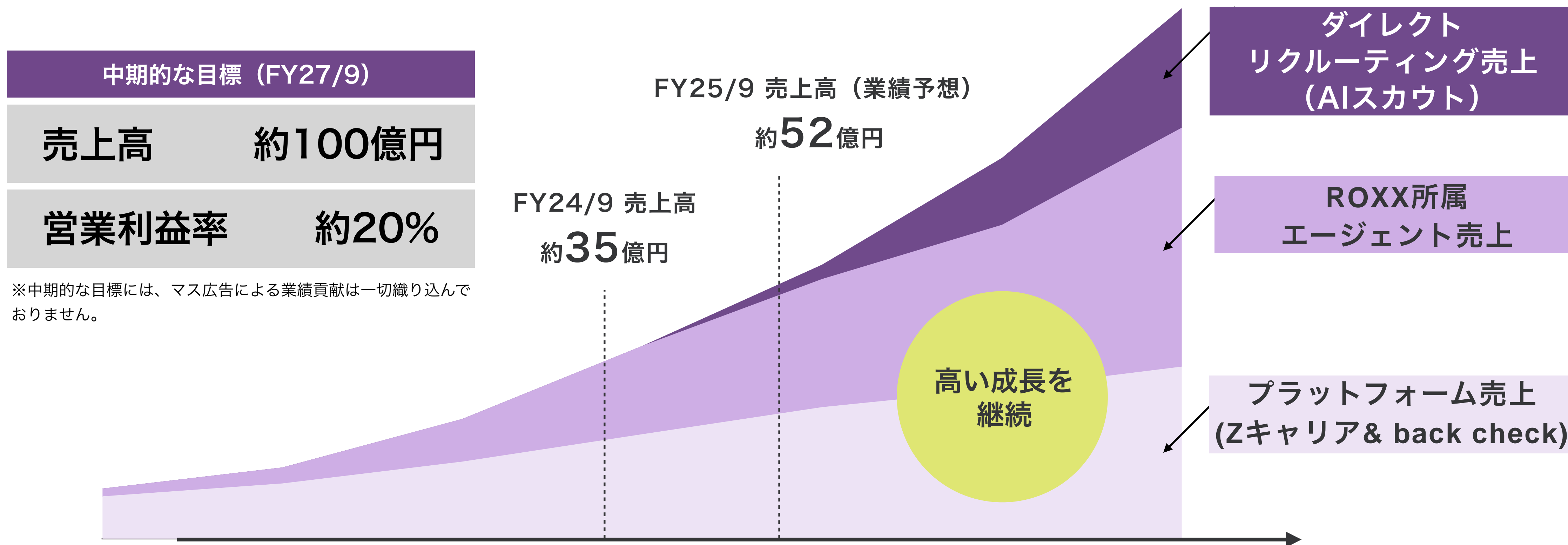
販売費及び一般管理費（四半期）および売上高比の推移⁽¹⁾



注記：
(1) 財務数値は切り捨て、KPIは四捨五入

巨大なノンデスクワーカー向け転職市場において マス広告による業績貢献を織り込まずとも、高い成長率を見込む

ROXXにおける今後の売上成長のイメージ



(百万円)	2024年9月期 通期	2025年9月期 業績予想	前年比
売上高	3,476	5,235	+50.6%
前年比増減率	67.5%	50.6%	▲16.9pt
売上原価	496	1,002	+102.0%
売上原価率	14.3%	19.1%	+4.8pt
売上総利益	2,980	4,232	+42.0%
売上総利益率	85.7%	80.9%	▲4.8pt
販売費及び一般管理費	3,450	4,428	+28.3%
販売費及び一般管理費率	99.2%	84.6%	△14.6pt
営業損益	(470)	(195)	
営業損益率	(13.5)%	(3.7)%	+9.8pt
経常損益	(497)	(232)	
税引前当期純損益	(497)	(231)	
当期純損益	(499)	(236)	

項目	業績予想の前提
売上高	<ul style="list-style-type: none">• マス広告により業績貢献は一切含まれておりません。
売上原価	<ul style="list-style-type: none">• 主に人件費・業務委託費、コンプライアンスチェック調査外注費により構成されております。
販売費及び一般管理費	<ul style="list-style-type: none">• 主に人件費・業務委託費、広告宣伝費、その他により構成されております。• マス広告の製作費及び放映費が約5億円計上されております。
営業外損益	<ul style="list-style-type: none">• 主に金融機関への支払利息、クレジットカード会社からのポイント還元により構成されております。
法人税、住民税及び事業税	<ul style="list-style-type: none">• 繰越欠損金は約22億円（2024年9月30日時点）になっております。

資金使途とリスク情報

項目	予定金額（百万円）	内容
<p>広告宣伝費</p>	<p>500</p>	<p>「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。</p>
<p>システム開発 関連費</p>	<p>110</p>	<p>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。</p>
<p>合計</p>	<p>610</p>	

事業遂行上の重要なリスクと対応方針

主要なリスク ⁽¹⁾	リスク対応策	発生可能性	発生時期
<h3 data-bbox="183 609 773 665">新規参入と競合について</h3> <p data-bbox="183 703 1449 975">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ます、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 data-bbox="1482 684 2615 862">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 data-bbox="2748 759 2815 816">中</p>	<p data-bbox="2948 741 3148 844">特定時期 なし</p>
<h3 data-bbox="183 1059 549 1116">許認可について</h3> <p data-bbox="183 1153 1449 1510">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ます、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ます、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、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 data-bbox="1482 1134 2615 1303">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 data-bbox="2748 1247 2815 1303">低</p>	<p data-bbox="2948 1210 3148 1322">特定時期 なし</p>

注記：
(1) その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

主要なリスク ⁽¹⁾	リスク対応策	発生可能性	発生時期
<h3>情報セキュリティ・個人情報保護について</h3> <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>
<h3>人材の確保や育成について</h3> <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>
<h3>継続的な投資と赤字計上について</h3> <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>

注記：
 (1) その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

- 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。
- 本資料のアップデートについて、今後、年度末決算の発表時期（11月頃）を目処として開示を行う予定です。