



2025年2月12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. 03-6777-7083)

2025年9月期第1四半期 決算発表会 Q&Aの公開に関するお知らせ

当社は、2025年2月10日付で、以下のとおり、2025年9月期第1四半期 決算発表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。

2025年9月期第1四半期 決算発表会 Q&A

Q1(アセットマネジメントOne - 田原様):

ノンデスク領域における採用市場の動向について教えてください。

A1:

ノンデスク領域における採用市場は依然として堅調です。雇用側の需要が底堅い一方、労働側の供給が不足しており、賃金や成約単価は大きく上昇しております。このような状況を受け、雇用側は採用条件を緩和し、求職者の確保を試みております。短期的には年齢の上限を撤廃し、シニア層への拡大、中長期には国籍の縛りを撤廃し、外国人への拡大が見込まれます。弊社は政策や雇用動向を注視しつつ、どのタイミングで本格的な参入に踏み切るのかを判断したいと考えております。

Q2(アセットマネジメントOne - 田原様):

売上総利益率の変動要因と今後の見通しを教えてください。

A2:

売上総利益率の変動要因は、2025年9月期上半期より、試験的な取り組みとして一部の主要クライアントに限り、RPOと呼ばれる採用業務の代行を実施し、それに伴う人件費が売上原価へと計上されたことによるものです。

従来は求職者の紹介のみを行なっておりましたが、採用業務の代行(RPO)として、募集要件の再策定や選考プロセスの設計、内定者のフォローなど、より深く主要クライアントの業務に入り込むことで関係性の強化ならびに業績の安定性を計ることを目的に取り組んでおります。

RPOについては、まだ試験的な検討段階であり、大きな戦略の変更はございません。

Q3(三井住友DSアセットマネジメント - 金子様):

1月4日より開始したマス広告の反響と今後の効果測定をする上でのKPIを教えてください。

A3:

テレビや動画配信サービスを中心にマス広告を実施している目的は、ノンデスク領域で「正社員になるならZキャリア」の第一想起を獲得することと定めております。そのため効果測定のKPIとしては直接的な求職者の登録数よりもブランド認知率の向上、及び新しい集客チャネルの広がり2点が重要であると考えております。

足元でのマス広告の反響としては、「Zキャリア」関連のキーワードでのGoogle経由の指名検索に加え、従来少なかったSNS経由の流入が増加しており、全体のCPA抑制に一定の効果が出ていると捉えております。本質的なマス広告の効果測定はブランドリフト調査を通じた認知拡大であると考えているため、引き続き認知率のモニタリングを行ってまいりたいと考えております。

Q4(三井住友DSアセットマネジメント - 金子様):

2024年9月期通期決算発表時の下振れ要因となったZキャリアプラットフォームの競争環境について、教えてください。

A4:

Zキャリアプラットフォーム同様に求人データベースを提供している競合他社は数社存在しております。そのため、競争が過熱し、競合の値引き等が発生しておりますが、前年同期比で5.4%の増加しております。

今後はパートナー紹介会社(社外エージェント)向けにAIを活用したプロダクトをZキャリアプラットフォーム上に開放していくことで、プロダクト自体の優位性を構築していくことで競争環境に対応していきたいと考えておりますが、パートナー紹介会社(社外エージェント)の大半は小規模のため、新規参入の増加、労働人口の減少、主要プラットフォームの環境変化により、求職者の集客課題が大きくなっています。したがって将来的にはノンデスク領域における「正社員になるならZキャリア」のブランド力を活用し、求職者の集客支援も展開していきたいと考えております。

Q5(匿名):

広告出稿におけるフジテレビの影響について、教えてください。

A5:

今回は、日本テレビ、TBS、テレビ朝日の3社に出稿していたため、昨今の事案による影響はございませんでした。3社出稿の理由は、ターゲットユーザーであるZ世代へのTV CM放映リーチ単価などを調査、加味した結果の選定です。今後のCM出稿についても、一旦フジテレビへの出稿は見送ることを予定しております。

Q6(水戸証券 - 渡辺様):

主要な求人企業におけるシェアの推移について、教えてください。

A6:

成約数の伸びに対して求人の数自体は大きく増えていないため、主要な求人企業における当社のシェアが上昇していると考えております。

マスCM等を実施するなど今後より幅広い求職者を支援するため、エリア別で求人が不足している場合には求人の開拓を増やしていく予定ではありますが、最も重要なことは採用人数が大きい企業の課題に深く入り込みながら、シェアを継続的に向上させていくことだと考えております。

Q7(アマルダキャピタル - 堺様):

配置転換及び組織体制の強化とその影響のタイミングについて、教えてください。

A7:

配置転換はQ1＝昨年10月から12月にかけて実施し、従来ひとりのキャリアアドバイザーが担っていた業務を、求職者様との面談前後で二分したというものです。転換に伴うオペレーションの変更、それに伴う離職等が発生したことでダウンタイムの影響が第2四半期に見られる形となりますが、当社の想定範囲内にとどまっております。一方で転換後のKPIは順調に推移しており、従来よりも高い生産性が見込まれておりますので、第2四半期の活動の結果として、第3四半期から業績に影響が出る見込みとなっております。

Q8(グローブアドバイザーズ - 星合様):

成約単価の推移と今後の見通しについて、教えてください。

A8:

既存企業に限ってみていくと、今後も継続的に上昇していく見込みとなっております。一方で全体の成約単価が下がる場合も考えられます。従来よりも成約単価が低い領域へと拡大することで全体の成約単価が下がる可能性があります。具体的には従来よりも高い年齢の方を採用する、外国籍まで広げる等、これまで採用が決まっていなかった属性の方々が新しく決まっていくことで、従来より成約単価が下がる一方で、成約率および成約数が増加することが見込まれます。当社としては新しい領域拡大に成功したという点で、Zキャリア全体にとってはプラスに働くと考えております。

Q9(グローブアドバイザーズ - 星合様):

テイクレートの推移と今後の見通しについて、教えてください。

A9:

今後も自社経由での成約を中心に伸ばしていく計画のため、テイクレートは今後も上昇する見通しです。まずは業績貢献が最も大きい自社経由での成約を伸ばすための、集客力の強化に注力、精度の更なる向上、そこで得られた集客ノウハウやAI活用のノウハウ等を社外エージェントにフィードバックしていくことで、双方が共に伸びていくというストーリーが重要になってくると考えております。

【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。