

2025年5月16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)

**2025年9月期第2四半期 決算説明会 Transcriptの公開に関するお知らせ**

当社は、2025年5月15日付で、以下のとおり、2025年9月期第2四半期 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。

# 2025年9月期第2四半期 決算説明会 Transcript

それでは、定刻になりましたので、開始させていただければと思います。本日は、お忙しい中、株式会社ROXX 2025年9月期第2四半期 決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。これより、代表取締役社長 中嶋汰朗および、執行役員 CFO 吉本ジョージより、本日15時30分に開示いたしました、2025年9月期第2四半期 決算説明の内容についてご説明いたします。

## はじめに

### 免責事項

本編に先立ちまして注意事項についてご説明させていただきます。

### 注意事項

参加者のみなさまはミュートにてお願いいたします。決算説明会の後半に質疑応答の時間をいただいておりますので、質疑応答はZoomのQ&A機能にて質問を受け付けております。

### ZoomのQ&A機能

ZoomのQ&A機能ですが、画面下よりQ&Aタブを開き、質問フォーマットに沿ってご質問をお送りくださいますよう、お願いいたします。それでは、代表の中嶋より決算説明を開始させていただきます。よろしくお願いたします。

## 目次

皆様、本日はご多忙な中、当社の決算説明にご参加くださいまして、誠に有難うございます。ROXX代表取締役社長の中嶋汰朗です。

本日は、まず「業績ハイライト」をご説明させていただいた上で、「2025年9月期第2四半期業績」そして、「振返り」と「2025年9月期通期業績予想」をご説明いたします。最後までどうぞよろしくお願いたします。

### 本日のプレゼンター

株式会社ROXX代表取締役 社長の中嶋汰朗でございます。  
当社は私が大学在学中の2013年に設立し、現在12期目の会社となります。元々はミュージシャンを目指してバンドをやっておりましたが、諦めかけていた大学3年の時に大学の講義で起業家の方々の話を聞く機会がございまして、それが転機となり、音楽ではなく事業で大きなものを作りたいという思いで、同級生を集めて立ち上げたのが創業のきっかけでございます。創業当初は、身近な友人の就職先を探すというところから、この会社を始めておりまして、その後も何度も事業転換をしながら、試行錯誤を重ねるなかで、主に年収200万円台の方に向けた転職プラットフォームという成長領域を見つけて、直近の6年で大きく事業を成長させてまいりました。

## 業績ハイライト

## 業績ハイライト

2025年9月期 第2四半期の業績のご報告でございます。

第2四半期の業績につきまして、売上高は前年同期比で15.5%の増加、約913百万円に留まっております。また、営業損益につきましては、従前よりお伝えしております通り、マス広告への投資を行ったことで、前年同期比で36.7ポイントの悪化(約611百万円)となりました。

ノンデスクワーカー領域における有効求人倍率は、引き続き高い水準にあり、当社の求人企業における、内定率を確認しても引き続き高い水準を維持しており、市場環境に大きな変化はないと言える状況でございます。

前回の決算説明でもお伝えしました通り、当社の人材紹介部門における分業化に伴うオペレーション構築に一定時間を要したことに伴い、第2四半期の生産性が一時的にはあるものの、想定よりも落ちたため、第2四半期の業績においては計画を大きく未達となりました。こちらはシンプルに、経営判断として、中長期で見れば正しい意思決定だったと言える状況にはなりつつありますが、短期的なリスクについての見通しが甘かったと大いに反省しております。こちらは後半で詳しくご説明いたします。

一方で、足元の第3四半期以降の業績については、生産性低下の底打ち、反転の兆しが確認できており、四半期での黒字化を見込んでおります。加えて、試験運用を行っていたRPO(採用代行、以下「RPO」と表記)の受注を本格的に進めていることから、業績の未達を一定カバーできる可能性もございますため、現時点では通期業績予想は当初の計画から変更なしとしております。

## 2025年9月期 第2四半期業績(Divider)

### 2025年9月期第2四半期の業績サマリー

こちらが第2四半期の業績サマリーでございます。

繰り返しではございますが、売上高は分業化の影響により、前年同期比で15.5%の増加、約913百万円に留まっております。

売上総利益は売上高が想定に届かなかったことに加え、RPOに伴う、一部の人件費が売上原価に計上された結果、前年同期比で4.3%の増加、約716百万円となっております。

また、営業損益はマス広告への投資実行により、前年同期比で36.7ポイント悪化の約611百万円の赤字となりました。

### 業績(四半期)の推移

つづいて四半期の業績推移になりますが、通期業績予想に対する第2四半期の進捗率は、約38%となっております。こちらは前期、前々期における第2四半期の進捗率が、それぞれ約43%、約42%ございまして、第2四半期におきましては分業化の反動が想定よりも大きく、一時的に生産性が大きく低下したことにより、例年と比較して約5%ほど進捗が遅れております。

また、営業損益は、Zキャリアの認知獲得を目的に実施したテレビやVODを中心としたマス広告の投資実行により、前年同期比で約373百万円の拡大にて着地いたしました。

### 売上高(四半期)の推移

次に、売上高の推移です。売上構成別に見てまいりますと、Zキャリアのパフォーマンス収入は、濃い紫の部分になりますが、前年同期比で29.6%の増加となっております。こちらの濃い紫の部分は、当社経由での手数料と、パートナー紹介会社様の採用事務手数料を合計したマッチン

グに伴う売上です。第1四半期比では、78.0%の約498百万円とマイナス成長になっておりますが、足元の第3四半期の業績推移において、すでに改善傾向にあり、月次で底打ち、反転の兆しが確認できております。

また中段のパートナー紹介会社様が支払うプラットフォーム利用料のリカーリング収入におきましては、前年同期比で5.9%、第1四半期比では9.5%の減少となっております。こちらは求人データベースそのものは前年同期比および第1四半期比では微増しております。一方で、減少要因につきましては、プラットフォームサービスのひとつでもあるパートナー紹介会社様の求職者集客をご支援するサービスにおきまして、社内の人材紹介同様、当社の分業化に伴う、オペレーションの変更により、想定していた送客数を担保できなかったため、当初の計画を下回った着地となりました。こちらでも足元では改善が進んでおります。

### GMV及びテイクレート(四半期)の推移

続きまして、GMVおよびテイクレートの推移についてです。当社では、ご紹介した方の転職成約時に、求人企業様からいただく成約手数料の総額をGMVと呼んでおります。

そのGMVを当社経由および社外エージェント経由、それぞれで表したものがこちらのグラフです。濃い紫が当社経由、薄い紫が社外エージェント経由での手数料となっております。

グラフ上部にある黄色の折れ線グラフはテイクレートです。当社経由のテイクレートは、平均成約単価である約61万円の全額、つまり100%が当社の売上となります。一方、社外エージェント経由のテイクレートは、平均成約単価である約61万円に対して約17%にあたる、約10万円が当社の売り上げとなります。

つまり、当社経由の成約が増えるほどテイクレートが上昇していく仕組みとなっておりますが、第2四半期は当社経由の成約数が落ちたため、テイクレートも同様に低下しております。こちらも足元の状況が改善に向かう中で、基本的にテイクレートについては上がり続けていくと考えております。

### GMVの主要なKPI

主要なKPIにおきましては、求職者登録数は約471千人と、前年同期比で約47.4%の増加となりました。こちらはZキャリアに登録したユーザーのうち、実際に転職意向を確認できた求職者様をカウントしております。なお、その求職者登録から成約先への入社リードタイムは3ヶ月ですので、こちらの集客数の業績への貢献は第3四半期以降になる予定です。

成約単価につきましては、年に1回の開示としているため、アップデートはございません。

### 売上総利益(四半期)の推移

続きまして、売上総利益ならびに売上総利益率についてです。

当社は、プラットフォームという形で、当社以外にも約400社のパートナー紹介会社様が、Zキャリアプラットフォームを通じて、求人企業様と求職者様のマッチングを行っております。

そのパートナー紹介会社様からプラットフォームの利用料として、毎月約22万円と、パートナー紹介会社様経由で成約した際に、1件あたり約10万円が当社の売上となることから、売上の大半は、固定費に依存しない、原価率が非常に低いビジネスモデルとなっております。

第2四半期の売上総利益率は、売上が想定に届かなかった影響により、前年同期比では8.5ポイント、第1四半期比で3.8ポイントの悪化と低下しつつも、売上原価の総額は前年同期比で

は約94百万円の増加、直近の第1四半期比においては約8百万円の増加と大きな変動はございません。こちらは第2四半期の売上高が想定を下回ったことで、約80%を下回った形でございます。従って、今後は売上総利益率も約80%前後で推移する見通しでございます。

#### 販売費及び一般管理費(四半期)の推移

販売費および一般管理費の推移です。

第2四半期の売上高に対する販売費及び一般管理費率は、「マス広告」の実施に伴い、前年同期比で28.3ポイントと一時的に上昇しております。こちらも繰り返しのようになりますが、四半期の一時的な売上減少に伴う結果であり、第3四半期以降は足元の改善により「四半期の黒字化」が見込まれます。

#### 従業員数の推移

最後に、従業員数の推移です。Zキャリアにおける人材紹介事業の人員増強を中心に採用を実施しておりまして、第2四半期の従業員数は304名、前年同期比で41名の増員となりました。総じて採用については計画通りの推移となっております。

また、足元の第3四半期におきましては、この4月に新卒で72名の方にご入社いただき、十分な人数を採用することができました。入社から約1ヶ月ちょっとで、すでに活躍しているメンバーも日に日に増えておりまして、今後の活躍について個人的には大きく期待をしております。

#### 振返り(Divider)

ここからは、本決算説明に関する詳細なご説明をさせていただきます。

#### 前回の振返り

まずこちらは第1四半期にご説明いたしました「業績の季節性」スライドの再掲になります。本スライドを活用して、第2四半期の「全体の振返り」、「分業化の振返り」と「マス広告の振返り」をそれぞれご説明させていただきます。なお、第2四半期の減少要因については、こちらのスライドに記載をした内容にとどまっており、新たな課題が出現したということではございませんでした。

#### 全体の振返り

こちらが第2四半期における「全体の振返り」となります。

今期より生産性の向上、および市場におけるポジションの確立を目指し、分業化およびマス広告を実施してまいりましたが、第2四半期における生産性が想定を下振れた結果、売上高の進捗率が例年と比較して約5%ほど遅れております。

一方で今年度下期に向けた状況といたしましては概ね想定通り、前年下期を上回る生産性にまで改善されている状況でございます。足元の見通しとして、生産性の低下については底を打ったと認識しております。

この後、3つの領域ごとに分けて足元の状況を交えながら、こちらの右側にある内容を詳しくご説明いたします。

#### 振返り①:分業化(1/2)

こちらも前回の再掲ではございますが、まず分業化の目的と、生産性の推移のイメージです。当初の目的は、キャリアアドバイザーが面談設定から求人企業様への推薦までを一貫して一人の

キャリアアドバイザーが対応していたものを、架電担当者と面談担当者に分業化することで、それぞれのフェーズの課題に注力できるようになり、中長期的にオペレーションの量も質も向上させることを目的としておりました。これにより、個々のキャリアアドバイザーが向き合う業務範囲が狭まることで、より良いサービス提供ができるようになる、という狙いがございます。

#### 振返り①:分業化(2/2)

その上で、分業化の進捗でございます。まず、求職者登録からの面談実施率についてご説明いたします。向かって左側では、面談実施率とお伝えいたします。これまではご登録いただいた求職者様に、電話をかけた担当者がそのままキャリア相談を担っておりましたが、今回の分業化により登録者に電話をかける架電担当者が、別途、面談担当者との面談を調整する必要が生じます。

その際に、面談担当者のスケジュールが空いていないという問題が発生したり、面談日が後日になることで、予定通り面談が実施できないといった事象が、想定より多く発生したことから、面談実施率は変更前の前年第4四半期と比べて約15.9%と大きく悪化しました。

また、分業化により、約2倍程度の面談対応ができると見立てておりましたが、実際には1件1件の支援の密度、クオリティが低下してしまったことで、面談した求職者様が内定を獲得する割合が、変更前の前年第4四半期と比べて、約4.3%低下しました。

足元では、最適な面談数の定義もできており、内定獲得率については回復、面談実施率もスケジュールの調整等、様々な対策により回復基調にございます。

上記2点の見通しが、非常に甘かった点であり、生産性が低下した最大の要因となっております。一方で、当該領域の採用人数においては目標通りの着地となっております。

#### 振返り②:マス広告(1/2)

続きまして、マス広告の振り返りです。

当初の目的は、求職者様が「正社員の仕事探し」と聞いた際に、「Zキャリア」を思い浮かべていただく第一想起を獲得することで、中長期の競争優位性を築くことであります。

結論から申し上げますと、第一想起の獲得にまでは至りませんでした。認知の拡大には一定寄与し、リフティング調査の結果、22.6ポイントの認知向上が得られました。

#### 振返り②:マス広告(2/2)

幅広い求職者層への対応はオペレーションとしての一定の課題がありますが、第2四半期における集客数は前四半期比で約46.7%拡大すると同時に、集客単価においても前四半期比で約19.0%の改善となりました。

また従来は獲得の少なかったSNS経由での集客数も大きく増加したことから、今後の集客チャネルの拡大には一定成功できたと考えております。

なお、最も価値が大きかったのは、集客数を伸ばしながらも集客単価が約20%と大きく下がったことにあると考えており、これは良い発見だったと考えております。

一方で、今後については短期的にはタレントを活用しつつ、合理性の高いチャネルに限って実施していくべきと考えております。

テレビCMで第一想起を獲得するには、継続的かつ大きな金額の出稿が必要と考えており、来期以降については、下半期にかけてその効果を厳しく評価しながら判断をしたいと考えております。

## マーケット及び競合環境

そして、マーケット及び競合環境です。

冒頭でも少しお話ししましたが、ノンデスク領域における有効求人倍率を見ても、引き続き高い水準にあり、当社の求人企業様の選考開始から入社に至る内定獲得率を確認しても、直近1年間大きな変化はなく、現時点ではマーケット環境に大きな変化はないと認識しております。

また、競合環境におきましては、競合他社の参入が噂されたこともございましたため、モニタリングを実施しておりますが、現時点では大きな変化は見受けられません。

従って、今回の業績におきましては外的な要因はほぼ影響していないと考えていただければと思います。

## RPO(採用代行)

第2四半期の未達分のリカバリー施策となるRPOについてもご説明させていただきます。

第1四半期にて試験的に取り組みを開始しましたRPOを、第3四半期より本格的に提供開始いたします。

まず、このRPOプランは無料掲載にとどまる通常プランと比べ、採用の戦略設計や選考プロセスなど採用課題により深く踏み込めるモデルです。そのため、求人企業様に対してより一層大きな価値を提供できるだけでなく、選考の歩留まりなど選考オペレーションの改善を通じて、プラットフォーム全体のGMV向上も期待できるようになったことが本格的に開始するに至った主な理由です。

もう少し踏み込んでご説明いたしますと、当社サービスにおきましても、通常プランであると、無料掲載である以上、踏み込んだご支援がなかなか難しいという状況でございました。

当社プラットフォームには、過去当社およびパートナー紹介会社様とともに当該支援領域における選考に関わるデータがどこよりも大量に蓄積されております。通常のご支援ではできなかった伴走型のご支援を求人企業様に提供することによって、求職者様の応募を獲得するといった母集団形成の課題や採用戦略設計、採用に関わる各種施策の実行を当社とともに解決することが可能になるということでもあります。

またRPOプランでは、従来の成果報酬に加え、約10%程度の成約単価向上を実現できることも本格提供開始に至った大きな理由のひとつでございます。

なお、財務への影響につきましては、先に売上が立つ性質から、一定契約期間内におけるパートナー紹介会社様への成果報酬が販管費に、社内のRPOに関わる人員の人件費が原価に計上される見込みです。

## 第2四半期の反省

最後に、私から第2四半期における反省をお伝えしたいと思います。

先のご説明通り、足元の改善については功奏しておりますが、第2四半期単体においては想定以上にパフォーマンスを上げることができませんでした。投資家の皆様の期待を裏切ることになってしまい、誠に申し訳ございません。つまるところ、今回の反省は、いち早く成長させるべく、マス広告にて求職者様の登録者数が瞬間的に増加することを見越して、その取りこぼしをなくし、最大限売上に反映できることを期待して、「分業化」を一気に進めすぎたことにあります。

年々拡大している組織規模を鑑みず、丁寧さに欠けた意思決定を実施したことにより、ダウンタイムが想定よりも大きくなったことに起因すると認識しております。特に、社内はまだ今回の体制変更への納得感も薄いまま、本当にうまくいくのか浸透し切っていないまま進めたことにあると考え

ております。

一方で、足元についてはハイパフォーマーも出現はじめており、組織の状態としても今までよりも高い水準を本当に目指せる、という空気感も醸成できております。次に私どもがやるべきは、ハイパフォーマーがやっていることをしっかりと型化し、仕組みで勝つということを目指して参りますので、引き続き応援のほどよろしくお願い申し上げます。

## 2025年9月期通期の業績予想 (Divider)

### 2025年9月期通期の業績予想

改めて、2025年9月期 通期の業績予想について説明させていただきます。

2025年9月期 通期の業績予想におきましては、の進捗が遅れておりますが、足元の第3四半期以降について、生産性の低下の底打ちや反転の兆しを確認できていることと、市場環境における大きな変化はないことに加え、RPOによる一定のリカバリーを見込んでいることから、業績修正の可能性は否定できませんが、現時点においては通期業績予想は当初の計画から変更なしとしております。

以上をもちまして、株式会社ROXX 2025年9月期第2四半期 決算説明会を終了とさせていただきます。みなさま、ご参加いただきまして誠にありがとうございました。

## Appendix

1. 会社概要
2. 経営陣
3. 社外取締役・監査役・アドバイザー
4. Zキャリアのポジショニング
5. ノンデスクワーカー領域の市場規模
6. 参考:採用市場の変遷
7. ノンデスクワーカー領域への参入障壁
8. 参考:ハイクラス領域との違い
9. 参考:アルバイト領域との違い
10. AIを活用したプロダクトによる参入障壁
11. 参考:求職者・選考のデータ
12. 高い売上成長率の継続
13. 社会的なインパクト
14. 参考:正社員と非正社員の収入格差

### 【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。