



2024年11月14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)

2024年9月期通期 決算発表会 Q&Aの公開に関するお知らせ

当社は、2024年11月13日付で、以下のとおり、2024年9月期通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。

2024年9月期通期 決算発表会 Q&A

Q1(アセットマネジメントOne - 田原様): 成約単価の今後の推移の考え方を教えてください。

A1: Zキャリアの成約単価は、前年比で約7.8%ほど増加しており、今後も毎年5%程度の増加傾向が続くと考えております。一方で成約単価が低い場合であっても、採用決定が出やすい求人もあります。例えば、空港などでの荷物の仕分けや運搬を担うスタッフなどです。とにかく人手が足りないので、成約単価が低くても決定率が高くなる傾向にあります。そのため、成約単価が高い案件ばかりになってしまうと、決定数そのものの総数が伸びなくなってしまうという状況も起こり得ます。その場合、Zキャリアがこれまでご支援してこれなかった求職者の方々にしっかりとそれぞれに合った求人案件を紹介させていただくことで、成約総数が増え、成約率が上がり、結果的に平均成約単価が下がるというケースもあります。今後はこうした背景も含めてお伝えできるよう取り組んで参ります。

Q2(ファンドノート - 川合様): 自社経由のGMVが大きく伸びているが、自社キャリア・アドバイザーの採用ペースの考え方を教えてください。

A2: キャリア・アドバイザーは、直近は毎年2倍のペースで増員しており、今期も同等のペースで増員を行う計画となっております。一方で、AIスカウト等のダイレクトリクルーティングの売上比率が向上していくことで、増員ペースは緩やかになり、それと同時に一人当たりの生産性が大きく向上していく見込みです。

Q3(三井住友DSアセットマネジメント - 金子様): 2026年9月期の業績予想の考え方を教えてください。

A3: 2026年9月期については戦略投資を織り込まずに約70億円、売上成長率40%程度を確保し、こちらをベースに戦略投資の効果が上積みされていくと考えております。営業利益については翌期以降の戦略投資のペース次第な部分もございますが、営業利益率で10%前後の水準は確保できるのではないかと考えております。

Q4(いちよしアセットマネジメント - 大川様): ノンデスク領域におけるROXX社の集客における競合優位性について教えてください。

A4: 当社の競合優位性は、自社求人メディアである「Zキャリア」を保有しており、ターゲット属性に合わせた広告運用と、アイフル社等の業務提携先を含めた包括的な集客を強みの1つと認識しております。今後も自社求人メディアの機能強化及びコンテンツの強化による競合優位性の高度化を予定しております。また求職者からの認知率が最も優位性において重要となるため、今期5億円程度のマス広告の投資を実施することで、認知率向上を目指して参ります。

Q5(みずほ証券 - 秋山様): 上場後に考えている新規事業や他社連携等があれば教えてください。

A5: 直近で複数の提携を発表させていただいておりますので、いくつかご紹介いたしますと、1つ目は、アイフルグループ様との資本業務提携となります。具体的にはアイフルの申込顧客を対象にZキャリアでの正社員転職サポートを案内し、アイフルから申込顧客の方々をZキャリアへ送客いただくというものです。アイフルの申込顧客は、目先の生活費や資金繰りといったお金に関する不安や悩みを抱えていることから、正社員転職による所得向上へのニーズが強くあり、成約率も高くなる傾向にあります。2つ目は、TWOSTONE&Sons様との協業となります。Zキャリアでの正社員転職中に、実践型プログラミングサービス『tech boost』にてスクール受講することで、プロ

プログラミングの専門スキルを習得してからインフラエンジニアやソフトウェアエンジニアといった職種での正社員転職支援を開始しています。

Q6(SMBC日興証券 - 久保様):「Zキャリア」を利用していないノンデスクワーカーはどのような手段で転職しているのかを教えてください。

A6:ノンデスクワーカーの方々に正社員になる際に思いつくサービスはあるかと聞くと、約60%程度の方々は無いという回答をする方が多いですが、その中でもindeed・リクナビ転職等の媒体サービスまたはハローワークを使って転職を行っております。一方で、自分でやりたいことがわからないという人からすると、なかなか自分で求人を探すのが難しいという傾向は強まっており、従来メインとなっていた求人広告の集客力が落ちてきたのが現状です。そのような中で当社のような成功報酬型を導入しようというのが活発になってきたのが求人企業側の動きとなっております。

Q7(アンドセブンキャピタル - 杉浦様):若干の下振れ着地してますが、要因と今後の対策を教えてください。

A7:Zキャリアのプラットフォームには約400社ほどのパートナー紹介会社(社外エージェント)がありますが、このような紹介会社に我々と同様に求人データベースを提供している競合が複数存在しております。こちらの競争は加熱しており、競合の値引き等もかなり激しく実施しており、競争激化によって見込みが立てづらくなっております。今後については、より自社経由でのマッチング、AIによるダイレクトマッチングに注力することでコントロールしやすい売上へとシフトしていき、より精度の高い売上予測が可能になっていくと考えております。またパートナー紹介会社(社外エージェント)向けについてもAI面接やAIスカウトを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。

Q8(ダーウィンベンチャーマネジメント - 今野様):TwoStone&Sons様とのリスクリングに関する取り組みを拝見したが、Zキャリアの求職者層とマッチするのかを教えてください。

A8:ITエンジニアについては人手不足がインフラ領域及びソフトウェア領域どちらでも強くなっております。エンジニアの中には複雑なプログラミングを行うエンジニアも多いですが、一方で基本的なプログラミングさえできれば欲しいというニーズも根強くあります。そのため、全くの初心者では採用できないが少しでもプログラミングを勉強している人材であれば積極的に採用したいという大手企業様のニーズは強く存在しておりますので、そこに対して事前に育ててご紹介するという取り組みになりますので業績への貢献も十分に考えられる取り組みだと考えております。

【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の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。