

2025年10月 1 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)

よくある質問と回答 (2025年 9 月分)

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。先月及び決算説明会後に、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、下記の通り公表いたします。

詳細につきましては、別紙をご参照ください。

なお、本公表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. オーバーハング懸念（上場の売り圧力）とベンチャー・キャピタルの保有状況について教えてください。

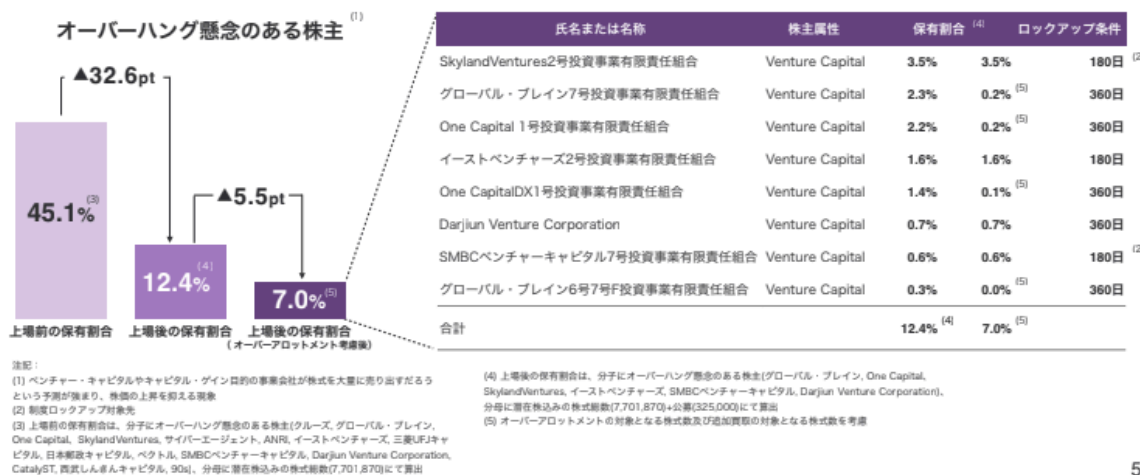
A1. 当社は、上場までにベンチャーキャピタルからの資金調達により事業を大きく成長させてまいりました。その結果、上場時のオーバーハング懸念のある株主（ベンチャーキャピタルやキャピタルゲイン目的の事業会社）の保有割合が約45%と高い水準にありました。

上場後の株主様への影響を考慮し、上場時にオーバーハング懸念のある株主様には株式の一部を売却していただき（これにより、オーバーハング懸念のある株主の保有割合は約45%から約12%へと約33%軽減されました）、また、継続して保有いただく株主に対しては、株式市場への段階的な放出を促すため、180日および360日の長期ロックアップを設定いたしました。

資本政策

ROXX

オーバーハング懸念（上場後の売り圧力）を払拭すべく、 ベンチャー・キャピタルによる売り出し及び長期ロックアップを実現



52

180日の長期ロックアップの対象であったSkylandVentures 2号投資事業有限責任組合は、株式市場での売却を完了しており、2025年9月30日現在、当社の株式を保有しておりません。シード投資家であるSkylandVentures 2号投資事業有限責任組合は、当社の初期段階（＝低い株価水準）で投資を行っていることに加え、ファンド期限が2026年12月に迫っていることから、今回の売却判断に至った理由と伺っております。

また、360日の長期ロックアップの対象である以下の株主につきましては、現在の株価水準とファンド期限を考慮し、中・長期保有の方針であることを確認しております。

- ・グローバル・ブレイン7号投資事業有限責任組合（ファンド期限：2029年1月）
- ・One Capital 1号投資事業有限責任組合（ファンド期限：2030年5月）
- ・One CapitalDX 1号投資事業有限責任組合（ファンド期限：2030年5月）
- ・Darjiun Venture Corporation（ファンド期限：2030年4月）
- ・グローバル・ブレイン6号7号F投資事業有限責任組合（ファンド期限：2029年9月）

Q2. 東洋経済新報社が発行する「会社四季報」における2026年9月期の業績予想で売上高が大きく鈍化している理由について教えてください。

A2. back check株式会社を2025年9月30日付で株式譲渡したことに伴い、2026年9月期の売上高からback

check事業の売上が取り除かれるため、2026年9月期にかけての売上高の成長率は一時的に減少することになります。一方でZキャリア事業の成長率におきましては、引き続き高い成長率の実現を第一としております。また、2026年9月期の開示の方針につきましては、back check事業部を除いた場合での成長率をお伝えする中で、投資家の皆様の混乱を防ぐよう努めて参りたいと考えております。

みずほ証券アナリスト・レポートの予想（2024年9月25日現在）

2025年9月期 back check事業 売上高（予想）
・ 582百万円

当社の予想（2025年8月13日現在）：

2025年9月期 売上高（予想）
・ 4,520百万円

会社四季報の予想（2025年9月18日現在）：

2026年9月期 売上高（予想）
・ 5,100百万円

2026年9月期の成長率：

back check事業を含む
・ 前年比：約13%

back check事業を除く
・ 前年比：約30%

具体的な計画については、第4四半期および通期決算説明会にて詳細をお伝えできればと存じます。

～ユーザーの転職事例のご紹介～

参考：ユーザーの転職事例

一般的なホワイトカラーとは異なる独自の転職ニーズ

ROXX

Story #1

26歳 男性 高校卒業

宅建資格を武器に、 未経験から不動産業界へ

高校卒業後、実家の農業を手伝いながらも、このままただ家業を継ぐだけの将来に不安を感じ、転職活動を開始。

当初は実家の手伝いも継続するために近場での就職を希望。しかしアドバイザーとの話し合いの中で、将来的な成長や取得した資格を活かす道を選ぶことに。

通勤範囲を広げて選考に望んだ結果、不動産業界での内定へつながり、成長に向けた一歩を踏み出した。

