2026年10月26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 髙瀬 年樹
（TEL. 03－6777－7070）

よくある質問と回答（2026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。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が、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

2026年10月26日
株式会社ROXX
（コード：241A、グロース市場）

Ｑ１．FDE（Forward Deployed Engineer）が大手企業への導入に繋がっているとのことですが、どこが貴社の強みとなっているのでしょうか。FDE事業を始める企業も増えている中で、どのように事業として成長させていくのか教えてください。

Ａ１．当社の強みは、自社の人材紹介やRPOの採用オペレーションを通じて実証された実用性の高いAIを汎用化・標準化（API/モジュール化）し、ソリューションとして提供できる点にあります。

「AIロープレ」や「AIアシスタント」などの提供により高度な音声対話モデルの構築と堅牢なセキュリティ体制を確立し、すでに多くの大手企業で導入実績を積み重ねてきました。一方で、当社の主力顧客であるノンデスク領域の大手企業（年間数百～数千名規模を採用する労働集約型企業）では、専門人材の不足や膨大なシステム改修コストがハードルとなり、「単体SaaSの導入だけでは業務効率化やシステム連携を完結できない」という構造的な課題を抱えています。

当社のFDE（Forward Deployed Engineer）は、現場に深く踏み込み、データ統合からアプリ実装、業務プロセスの刷新までを一気通貫で支援することで、この課題の解決を支援します。自社事業で培った強固なドメイン理解と実用的なAIノウハウを武器に、拡大する国内AI市場の追い風を捉え、さらなる事業成長を実現してまいります。

Ｑ２．オフィス移転に伴い発生した違約金の背景と2026年9月期通期の業績予想に対してのインパクトを教えてください。

Ａ２．当社は、事業拡大に伴う人員増加への対応および組織の成長基盤強化を目的として、2026年２月１日付でオフィスフロアを拡張し、分散していた拠点を集約いたしました。

本拠点統合により、経営効率の向上、意思決定の迅速化、部門間シナジーの創出を図るとともに、従業員が能力を発揮できる執務環境を整備いたします。これにより、生産性およびエンゲージメントの向上を通じた持続的な事業成長を目指してまいります。

なお、同一区内（東京都新宿区）および同一ビル内での拠点集約（旧本社8階部分は居抜きにて2026年１月31日付で解約済）に伴い、営業外費用として解約違約金58百万円を計上いたしました。一方で、本件に伴い販管費が圧縮される見込みです。

本件は、一時的な解約コストと将来的な賃料削減効果を精査・検証した上での決定であり、中長期的な企業価値向上の観点から賃料の最適化（今後の販管費圧縮）を進めることが、十分な経済合理性を有すると判断しております。