2026年11月13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）

2026年9月期通期 決算説明会 Transcriptの公開に関するお知らせ

当社は、2026年11月12日付で、以下のとおり、2026年9月期通期　決算説明会を実施いたしましたので、その書き起こしを公開いたします。

詳細につきましては、別紙をご参照ください。

2026年9月期通期 決算説明会 Transcript

定刻となりましたので、ただいまより株式会社ROXX 2026年9月期通期 決算説明会を開始いたします。

本日はご多忙の折、ご参加いただき誠にありがとうございます。

本日の説明会は、代表取締役社長の中嶋汰朗、および執行役員 CFOの吉本ジョージより、本日開示いたしました「2026年9月期通期 決算説明資料」に基づきご説明申し上げます。

目次

皆様、本日はご多用のところ、当社の2026年9月期通期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。代表取締役社長の中嶋でございます。

本日は、まず「Executive Summary」と「2026年9月期第4四半期および通期業績」をご報告した上で、トピックスとして「通期の振り返り」と「今後の成長戦略および2027年9月期 通期業績予想」の順でご説明申し上げます。

目次（Divider）

Executive Summary

まずは今期の総括となるExecutive Summaryでございます。

今期は期初より「上期投資・下期回収」を掲げ、通期での確実な黒字化達成を目指してまいりました。

結果として、第4四半期は売上高が前年同期比+65.8%の約18億200万円、営業利益が約4億6,400万円、当期純利益も約5億1,700万円と、四半期として過去最高の業績を記録し、すべての利益項目で大幅な黒字化を達成いたしました。

通期業績におきましても、売上高は前年度比約30%成長の50億2,300万円となり、通期目標として掲げていた50億円を突破いたしました。営業利益は期初予想の4,500万円を上回る、6,400万円で着地いたしました。当期純利益は、前年度のback check事業の譲渡益影響を除いた実質ベースで、約9億1,000万円の大幅な利益改善も実現しております。

Zキャリア事業においては集客効率、キャリアアドバイザーの生産性の全指標で改善されたことに加え、自社開発のAIツール群の外販およびHR特化型FDEサービスが立ち上がったことが、下期の成長を力強く牽引いたしました。

ここ1、2年の苦境を乗り越え、持続的な成長に向けた再スタートができる状態になったと感じております。改めてここからノンデスク領域No.1を実現する上で、売上高100億円に向けて「守り」から「攻め」へとシフトチェンジしてまいります。

通期業績ハイライト（Divider）

ガイダンスとの比較

こちらはガイダンスとの比較でございます。

売上高は50億2,300万円、営業利益は6,400万円と、いずれも業績予想を達成し、また上回る着地となりました。

経常利益は▲3,700万円、当期純利益は2,500万円となりました。経常利益につきましては、第2四半期においてガイダンスいたしました、将来的な固定費効率化を目的とした旧本社移転に伴う違約金5,800万円を営業外費用に計上し、マイナス着地となりました。

一方で、当期純利益につきましては、欠損金の繰戻しによる法人税等還付税額約6,700万円を計上したことにより、2,500万円となりました。最終利益はしっかりと黒字を確保し、業績予想を大きく上回っての着地となっております。

業績のハイライト

つづいて前期との比較でございます。

Zキャリア単体比較において、売上高は前期の38億7,800万円から+29.5%の50億2,300万円へ拡大いたしました。売上総利益は39億6,200万円、営業利益は前期の7億2,100万円の赤字から、今期は6,400万円の黒字、前期比では+7億8,600万円となり、大きく改善をしております。

重要指標のハイライト

5つの重要指標のハイライトでございます。

売上高総利益率のみ、通期で78.9%と目安の80%をわずかに下回ったものの、概ねガイダンス通りの水準と堅持です。こちらは、企業向けの選考プロセス改善等を原価に一部織り込んだ結果となりまして、しっかりと売上高の向上に寄与しております。

その他4つの指標に関しましては、すべての項目が良化しております。後ほど、注力しておりました施策の振り返りをお伝えいたします。

営業利益の増減分析（対前年度比）

営業利益に関しまして、前期の営業損失▲7億2,100万円から、今期6,400万円への増減要因をご説明いたします。

売上総利益の増加に伴う+2億900万円の粗利寄与に加え、徹底した販管費の効率化で+5億7,700万円の改善が大きく寄与いたしました。

販管費改善の内訳としては、大きく3つでございまして、

1. SNS集客が好調に推移したことに伴う、広告宣伝費の効率化で、3億5,100万円
2. 上期投資・下期回収の徹底による人件費と採用費の適正化で、6,300万円
3. 旧本社移転に伴う地代家賃削減をはじめとしたその他費用の改善で、1億6,200万円

とそれぞれ大きく改善を実現しております。

キャリアアドバイザー数と生産性の推移

キャリアアドバイザーの推移でございます。

期末のキャリアアドバイザー総数は135名、うち戦力化アドバイザーは81名となりました。第4四半期は、新卒配属を進めたことで新人比率が37.2%まで上昇したものの、戦力化キャリアアドバイザー1人あたりの四半期生産性は990万円と、過去最高水準を更新しております。

トピックス

直近のトピックスといたしましては、外販も開始しております「AIロープレ」の検証成果、HR特化のFDEサービスの導入事例を2つ、そしてZキャリアプラットフォームの掲載求人数の5万件突破と求人数が回復傾向にあることの4点をピックアップいたしました。

2026年9月期 第4四半期および通期業績（Divider）

業績（四半期）の推移

売上高および営業利益の四半期推移グラフでございます。

売上高は右肩上がりの軌道を描き、通期50億円超を達成いたしました。

営業利益につきましても、上期投資、下期回収のガイダンス通り、通期黒字化を達成いたしました。

売上高（四半期）の推移

売上構成の内訳は、以下の通りです。

当社経由パフォーマンス収入は、8億3,900万円で前年同期比+42.6%となっております。戦力化アドバイザーの増加に加えまして、AIアシスタントやAIロープレ、AIフィードバックなどのAI推進も寄与し、生産性向上を実現いたしました。

特に社外経由パフォーマンス収入は、7億1,800万円で前年同期比+154.3%です。プレスリリースでもお伝えしているアグリメディア社やネクストビート社をはじめ、AI関連ツールおよびFDEサービスが大きく寄与いたしました。FDEサービスのうち、初期費用や単月のご支援などはこちらの社外経由パフォーマンス収入に計上しております。前回の決算発表の際にお伝えしておりました通り、一部案件の時期ずれにつきましては無事にこの第4四半期に計上することができております。その関係もあって、第4四半期の売上が大きく伸びております。

リカーリング収入は、2億4,400万円で、前年同期比+13.3%です。パートナー紹介会社のZキャリアプラットフォーム利用料につきましては、パーソルキャリア社との求人連携解消の影響を受けつつも、FDEサービスの複数月の支援でいただいている売上が積み上がったことが寄与しました。

売上総利益（四半期）の推移

売上総利益の四半期推移です。

第4四半期の売上総利益は13億9,500万円で前年同期比+33.4%と大幅に拡大、売上総利益率は77.4%となりました。

企業向けの選考プロセス改善等を原価に一部織り込みましたが、概ねガイダンス通りの水準を堅持しております。

販売費及び一般管理費（四半期）の推移

販管費および売上高比率の推移でございます。

選択と集中に基づき、Zキャリアを中心に人員を強化したこと、AI関連ツールおよびFDEサービスが大きく寄与したことによる売上の急伸、ならびにコスト見直しを徹底した結果、第4四半期の販管費率は前年同期の82.8%から51.7%へと大幅に改善し、前年同期比では△31.2pt、通期でも△21.6ptと改善を果たしました。

人件費率は28.7%と前年同期比△10.3pt、広告宣伝費率は14.8%と前年同期比△9.8pt、業務委託費率は2.9%と前年同期比△3.8pt、地代家賃を含むその他費用比率は5.2%と前年同期比△7.2ptと、すべての費目において売上対比での効率化を実現いたしました。

参考：2026年9月期 第4四半期 実績

第4四半期の実績もサマリーでお伝えいたします。

売上高は前年同期比+65.8%の18億200万円。営業利益は前年同期の2,100万円から4億6,400万円と、営業利益率は前年同期比+24.0ptの増加、25.8%で着地しております。

経常利益は4億4,900万円、当期純利益は5億1,700万円となりました。人材紹介事業の伸長に加え、第3四半期でもお伝えしておりました一部案件の時期ずれの影響もあり、一過性ではございますが、極めて高い収益力を達成した四半期となりました。継続的に再現できるよう、邁進してまいります。

トピックス　通期振り返り（Divider）

通期の振り返り – サマリー

注力した主要指標の総括です。

「集客」では、求職者登録数が+12.2万人純増、面談単価は△25.7%改善し、量と獲得効率のバランスをコントロール可能な状態となりました。

「生産性」では、キャリアアドバイザー数が+50名純増、流入からの面談実施率が+8.6pt改善、内定獲得率が+2.3pt上昇、成約単価が+1.2万円上昇と、注力したすべての指標においてポジ

ティブな改善を達成いたしました。

この後、それぞれのパートに分けて振り返り、課題やAIの取組みもご紹介します。

主要指標の動向「集客」- サマリー

まず「求職者集客」の振り返りです。

Zキャリアにおける求職者の登録数は前年度比で12.2万人増加し、累計で66.9万人となりました。

また、SNSをメインとしたチャネル拡大を行い、面談単価は前年度比△25.7%と改善しております。資料下部にAI活用の一部をご紹介しておりますが、今後もよりAI活用を推進して、来期以降も更なる効率化を目指してまいります。

主要指標の動向「集客」- AIを活用した集客改善の取組み事例

取り組んでおります集客におけるAI活用の具体事例を2つお伝えいたします。

事例1は「WebサイトのAI検証」です。AIを用いてファーストビュー画像を大量生成し、2週間に1回の頻度でABテストを実施、登録フォームの設問もAIによって最適化をした結果、コンバージョン率が約3.4pt改善いたしました。

事例2は「対話型AIによる転職相談支援」です。電話が苦手な求職者に対し、LINE等のコミュニケーションツール上で対話型AIが相談に応じ、日程調整まで自動完結させる仕組みを導入し、人の対応と遜色のない面談設定率を実現しております。

主要指標の動向「生産性」- サマリー

次に、「生産性」の振り返りです。

キャリアアドバイザー数は9月末時点で135名となり、50名純増という結果となりました。一方で、正社員から契約社員採用への切替検証を行った影響で、戦力化アドバイザーの純増は21名に留まりました。来期は、早期戦力化をより確実なものとするため、採用要件を見直し、正社員採用へ再度シフトいたします。また、AIを活用して更なるアップサイドを狙います。

SNS集客による求職者の質の向上により、流入からの面談実施率は+8.6pt改善。ノンデスク領域の旺盛な採用意欲を背景に、内定獲得率は+2.3pt上昇、成約単価も64.3万円と堅調に推移いたしました。人材紹介における主要指標はいずれも堅調に推移しておりますが、成約単価につきましては、意図した活動により上昇しているわけではありませんので、今後AI活用等を各採用企業に推進していくことにより、単価向上を目指す取組みにも着手してまいります。

主要指標の動向「生産性」- AIを活用した生産性改善の取組み事例

取り組んでおります、生産性向上におけるAI活用事例をこちらも2つお伝えいたします。

事例1は、「AIフィードバックシステム」です。求職者との面談後、AIが会話内容を分析・スコアリングし、統一された基準で面談の課題を即座にキャリアアドバイザーへフィードバックします。マネージャーが全件の録音を聞いて1件ずつフィードバックする必要がなくなり、面談からの推薦率は約1.2倍に向上しております。

事例2は、「AIロープレ」です。こちらは、24時間365日いつでもAI相手に対話型ロープレが可能となり、初期研修におけるマネージャーの指導工数を約40%効率化いたしました。

こうしたAI活用の取り組みを、社外に対して提供していくのが、次のページからご説明いたします、FDEサービスとなります。

AIを活用した新たな取組み 1/2

新たに展開しております、FDEサービスも再度お伝えいたします。

当社は、①「自社の実務現場でAIを開発・磨き込み」、②「汎用化・モジュール化した上でHR業界へFDE展開」、③「顧客基幹システムへの最適化支援と継続的なプロンプト改善」、④「蓄積したアセットをもとに他業界へ展開」という4ステップを踏んでおります。

すでに農業分野の人材事業を手掛けるアグリメディア様、ライフイベント領域のネクストビート様への導入が決定・始動しており、中長期的には月額・ライセンスによる限界コストの低いストックビジネスへと昇華させてまいります。

AIを活用した新たな取組み 2/2

人材紹介事業のファネル全体におけるAI活用イメージです。

集客・架電から、面談記録のCRM自動入力、履歴書・職務経歴書の自動生成、AIロープレ、求人レコメンド、面接対策まで、あらゆる工程に自社AIを組み込んでおります。

これにより、キャリアアドバイザーの育成コストは1名あたり月額で約20万円削減され、立ち上がり期間も従来の約7ヶ月から約4ヶ月へと短縮されるなど、大きな効果を確認しております。この成果をもとに改めて採用を増やし、さらなるZキャリア事業の拡大につなげてまいりたいと考えております。

参考：AIプロダクトのラインナップの拡充 1/2・2/2

自社内で開発・運用、また試験導入しているAIプロダクト群の一覧です。

全方位でAI開発を進め、社内でしっかり成果の出たものから、順次各社様に展開しております。これらが他社には真似のできない強固な競争優位性ともなっており、来期以降も継続してこのラインナップの拡充を行ってまいります。

開示セグメントごとの総括

最後に、開示セグメント、売上区分別の通期総括です。

お伝えしたような取り組みの結果、注力しておりましたパフォーマンス収入は通期40億8,600万円と急伸いたしました。当社経由は、選考プロセス改善やRPOも奏功しつつ、キャリアアドバイザーの増員と生産性向上により+33.7%の26億1,700万円、社外経由はパーソルキャリア連携解消のマイナスをFDEサービスで補い+53.8%の14億6,900万円へ拡大いたしました。

リカーリング収入は通期9億3,600万円となりましたが、第4四半期は前年同期比+13.3%に転じており、来期に向けた回復基調を鮮明にしております。

収益モデル（人材紹介事業）

紹介事業特有の「上期赤字・下期回収」という利益構造から脱却すべく、マーケティングのAI化とキャリアアドバイザー育成の自動化を進めてまいりました。

今後の成長戦略（Divider）

中長期の目標イメージ・人材市場の全体像

改めて当社を取り巻く市場環境についても簡単にご説明いたします。

人材市場は引き続き深刻な人手不足となっておりますが、その中でも我々は、ノンデスク領域で変わらずNo.1を目指してまいります。この2年は、足元の課題解決にどうしても時間とリソースを割いてしまった部分もございましたが、今後は改めて守りから攻めに転じて、市場No.1の実現に向けて取り組んでまいります。

人手不足の社会問題

人手不足は今後もさらに深刻化していくと見込まれております。AIの登場によって、どの業界にどれだけの人員が必要かという構図も大きく変わっていくと想定されます。ですが、ノンデスク領域には、人が担うからこそ成り立つ仕事や、物理的な作業を伴う仕事が多く、AIでは置き換えにくい領域です。将来的にはロボットの活用も大きな潮流になると考えておりますが、人の力を必要とする仕事は依然として数多く残ります。こうした領域に注力している当社の強みは、今後ますます活きてくるものと考えております。

日本の労働者の現状

日本の労働者の現状を見ると、労働人口の約半数は年収400万円以下で、約6割が非大卒、約4割が非正規雇用です。これまでの転職サービスの多くは、ホワイトカラー・高年収・正社員の方を主なターゲットとしてきました。一方で当社は、今後ますます重要性が高まるノンデスク領域において、働く方々の所得向上をテーマに、Zキャリアの事業拡大を進めております。

正規雇用と非正規雇用の収入格差

正社員と非正規雇用の収入格差も大きな課題です。20代のうちは大きな差がないものの、年

齢を重ねるにつれて格差は広がっていきます。当社は、このギャップを解消するために正社員として働く方を増やし、「正社員になるならZキャリア」と言われる存在を目指して事業を拡大してまいります。その先で、日本全体の所得向上に貢献したいという思いで、この事業に取り組んでおります。

市場機会の拡大と中長期の目標

当社が事業を展開するノンデスク領域は労働人口が非常に大きく、年間転職者数のうち当社のターゲット層に、平均成約単価を掛け合わせると、人材紹介だけでも8,000億円以上の市場があると試算しております。当社の売上高はまだ50億円にとどまっており、拡大余地は大いにあると考えております。

加えて、HR業界向けのAI導入支援も、今後市場の拡大が見込まれます。さらにノンデスク領域の他産業への展開も視野に入れると、当社が事業を展開する領域のポテンシャルは非常に大きいと考えております。ノンデスク領域でNo.1を獲得するプロセスの中で、中長期目標である売上高100億円に向けて、来期はしっかりと投資と準備を進めてまいります。

ビジネスモデルの概要

当社のビジネスモデルは、Zキャリアで集客した求職者を企業へ紹介する人材紹介事業に加え、プラットフォームとしての側面も持っております。当社以外の多くの人材紹介会社にもZキャリアのプラットフォームをご利用いただいており、求人企業は当社とパートナー紹介会社の双方から紹介を受け、まとめて採用を進めることができます。収益は、当社経由の紹介手数料、社外経由の手数料、さらに求人企業への直接のサポートやAIツールの提供などで構成されております。

求職者の特徴・参考：直近の支援実績

Zキャリアをご利用いただいている求職者は、ホワイトカラーの方と比べて転職経験が少なく、どのような仕事が自分に向いているのかわからない方や、パソコンを持っておらず履歴書の作成が難しい方も多くいらっしゃいます。そのため、当社がきめ細かくサポートすることで成約率が大きく高まる領域です。この支援オペレーションをさらに磨き込むことが、当社の強みであり参入障壁になると考えております。

実際に当社では、転職によって年収が大きく上がった方や、中長期的にスキルを身につけられる業界へ転職された方を数多く支援してまいりました。目先の生活への不安だけでなく、結婚など将来に向けた不安の解消にもつながる支援を、多数実現しております。

採用における負担

求人企業については、年間数百人から多い企業では数千人規模で、学歴・職歴を問わず未経験の正社員を大量に採用するケースを多数取り扱っております。当社がご支援している上位20社だけでも、年間2万人以上の採用枠があり、変わらず採用ニーズが非常に強いです。

一方で、採用業務そのものの負担も大きな課題です。例えば年間5,000人規模を採用する企業の場合、面接した7人に1人が採用に至ると仮定すると、年間で約3.6万人、1日あたり約150人

と面接する必要があります。こうした企業に対し、当社はFDEサービスなどを通じて採用業務の効率化もあわせて支援できます。今後はこうしたソリューションの拡大も含め、安定した業績成長を実現してまいります。

FDEサービスの展開(再掲:AIを活用した新たな取組み 1/2)

こちら再掲になりますが、AIを活用することで労働集約的なオペレーションを効率化していくことも、当社の事業領域となっております。

参入障壁

まとめますと、当社はSNSを中心とした集客が好調で、求職者を安定的に集める仕組みを構築しております。集まった求職者に対しては、再現性のある支援オペレーションを磨き込むことで、他社が容易に追随できない強みを築いてまいります。支援を重ねるほど選考データが蓄積され、そのデータを活用してAIの精度が高まります。さらに、実務で磨き上げたAIをFDEサービスとして外部へ展開していきます。この5つの強みが相互に作用し、資産として積み上がっていく循環こそが、今後の当社の成長を牽引するドライバーであると考えております。

2027年9月期 通期 業績予想(Divider)

2027年9月期 通期 業績予想

最後に、2027年9月期 通期 業績予想をご説明いたします。

過去の2年間はZキャリア事業における集客や生産性といった大きな課題に向き合ってきましたが、ようやくそういった大きな問題を克服し、再度売上高100億円達成に向けて成長のポテンシャルを作ることができた1年だったと振り返っております。

以前から掲げておりますノンデスク領域でのNo.1を目指し、2029年9月期の売上高100億円達成に向けた先行投資を緩めず継続し、各事業における収益性と再現性をさらに高め、引き続き積極的にAI活用にも投資し、業界をリードできる企業を目指すための準備をする1年と位置付けております。

売上高は前年度比+20.2%となる60億4,000万円、営業利益は前年度比+32.5%となる8,600万円、当期純利益は前年度比+53.3%となる3,900万円を見込んでおります。なお、これらはあくまでベースの予想であり、それぞれの項目において業績予想以上の成長を目指しております。

売上高につきましては、今期実績の50億2,300万円から約10億円の純増を目指す一方で、中長期目標として掲げる「売上高100億円」の達成に向けた先行投資を継続するため、営業利益率は1.4%とする方針です。

なお、来期につきましては、求人企業向けの選考プロセス改善など、業務領域の拡大に伴い、収益構造が変動し、売上総利益率が現状の80%水準から控えめになる可能性がございます。

また、利益の進捗ペースに関しては、今期も上期に採用や広告投資などを積極的に行う計画であるため、下期偏重型となり、下期に向けて売上高・営業利益ともに大きく拡大する見込みとなっております。

以上をもちまして、株式会社ROXX 2026年9月期通期 決算説明会を終了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

【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。