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 Q&A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Q&Aの内容を公開いたします。

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 Q&A

Q1：昨今、人材業界における**AI**の影響が拡大していると感じています。ノンデスク領域や御社事業への具体的な影響について教えてください。

A1：まず市場環境の前提として、構造的な人手不足は依然として深刻な社会問題となっています。とりわけ現場の労働力を要するノンデスク領域においては、人材の確保が事業成長の前提条件であり、採用の長期化や未充足は事業の死活問題に直結します。

一方で、国内のAI活用に目を向けますと、2024年から2025年頃までは文章作成などの「補助ツール」としての利用が中心でしたが、直近では産業構造そのものを変革するような事例が数多く生まれています。しかし、採用プロセスの領域においては、いまだ87.7%の企業がAIを活用していない（※1）というデータもあり、DXの大きな余白が残されています。

こうした背景から、採用企業の間では従来の「掲載型求人広告」を待つスタイルから、より確実性とスピード感のある採用手法へのシフトや、AI導入による業務変革への関心が急速に高まっており、当社にとって事業機会は大きく拡大していると認識しています。

当社では、主軸である人材紹介領域を中心にAI活用を強力に推進しています。キャリアアドバイザーが「求職者や企業と向き合う時間」を最大化するため、あらゆる間接業務を代替するAIプロダクトを自社開発し、徹底した業務改革を進めてまいりました。

さらに、この自社実践の中で成果を上げたAIプロダクト群を組み合わせ、顧客企業向けに「FDEサービス」として提供を開始しております。これにより、企業側の煩雑な手作業が自動化されるだけでなく、採用リードタイムの短縮や人事業務の効率化を実現し、人事担当者が本来の「社員や求職者と向き合う時間」を創出できるため、市場環境の変化は当社に極めてポジティブな影響をもたらすものと捉えています。

※1「日本の人事部 人事白書 2026」より

Q2：**AI**の台頭により検索エンジン経由での集客に苦戦している会社が増えているが、御社が集客されている求職者層にも影響は生じているのでしょうか。現状と対策をご教示ください。

A2：ご指摘の通り、検索エンジンを取り巻く環境変化に伴い、求職者の獲得コストは年々上昇傾向にあり、当社もまさにそのような状況でした。一方で、当社におきましては、こうした従来手法の費用対効果の低下を見越し、前年度より集客チャネルのポートフォリオ改革を実施しました。それが動画広告をはじめとした、SNSチャネル経由での獲得強化です。

SNS経由での獲得は、登録1件あたりの獲得単価そのものは高くなる傾向にあります。しかし、リッチコンテンツを通じてサービス理解を深めたエンゲージメントの高い求職者が集まるため、登録後の面談実施率が従来手法を大幅に上回っております。その結果、事業上重視すべき「面談獲得単価」で見ると、従来よりも大きく効率化が進み、今ではSNSチャネル経由が集客の中心となるほど、安定的に運用できております。今後はさらに各マーケティング施策におけるAI活用を推進し、より効率的かつ効果的な集客を継続してまいります。

Q3：**2027**年9月期 通期 業績予想の考え方と前提条件をご教示ください。先ほどの説明で**FDE**サービスが順調と受け止めましたが、今回開示された業績予想を上回る成長も期待できると捉えてよいでしょうか。

A3：過去2年間は生産性の低下に伴う業績の低迷により、株主・投資家の皆さまのご期待に沿うことができず、大変心苦しく思っております。しかしながら、当期は事業の「選択と集中」を断行するとともに、AIの積極的な活

用によって生産性を大きく引き上げた結果、通期での黒字化を達成し、ようやく新たな成長に向けたスタートラインに立つことができました。

続く2027年9月期は、この2年間の試行錯誤で培ったノウハウを確かな「武器」へと磨き上げ、収益力の定着とその再現性を証明する1年と位置づけております。

もちろん、業績予想として開示した数値以上を目指してまいりますが、最大の焦点は、2029年9月期の売上高100億円という中長期目標の達成です。その実現に向け、2027年9月期はキャリアアドバイザーの採用・戦力化に加え、AIへの積極投資を断行いたします。社内でのさらなる生産性向上はもちろん、そこで磨き上げたAI技術を「FDEサービス」として外販・展開していくことで、次なる飛躍に向けた「助走の1年」とする考えです。

このように中長期の成長に必要な先行投資を最優先とし、当期同様に「上期投資・下期回収」のサイクルを回していく計画であることから、営業利益率は当期（1.3%）と同水準の1.4%を見込んでおります。

Q4：第4四半期のパフォーマンスは自社・社外ともに高水準で非常に良好だったが、その好調の要因について、より具体的な内訳を教えてください。

A4：第4四半期の好調の要因について、まず当社経由の領域では、キャリアアドバイザーの育成やAI活用による生産性向上が寄与し、売上高が通期では+33.7%、第4四半期は+42.6%と大きく伸長しました。一方で採用面においては、昨年実施した契約社員スタートの採用では立ち上がりや生産性が想定基準に届かなかったという反省があります。そのため、来期に向けた足元の採用では正社員採用へ切り替え、活躍人材のデータを基に採用基準も見直しており、これが今後のさらなるアップサイドになると見ています。

次に社外経由の領域では、FDEサービスが第4四半期における社外経由売上の半分以上を占める規模へと拡大しています。単体の数値開示は控えていますが、前四半期から時期ずれしていた案件の計上に加え、大手人材会社をはじめ導入企業が順調に増加しています。人材業界は領域が異なっても追うべき指標や改善ポイントが共通しているため、すでに豊富なプロダクトラインナップと導入実績を持つAI活用の先行者として強い引き合いがあり、年度後半から受注が大きく伸びたことが業績を牽引しました。

Q5：全社売上に対する広告宣伝費が従来よりも低水準で収まっているが、今後の水準感についてはどのように考えるべきかを教えてください。

A5：基本的な方針としては、引き続き売上高に対して30%を集客・マーケティング予算として投下していく前提を置いています。今期に関しては、想定よりも安価かつ十分な数の集客を担保できた結果、24%台に着地しました。現在、外部プラットフォームに依存した集客を行う多くの人材会社が苦戦するなか、自社データベースを持つ企業は好調に推移しています。当社においても、「Zキャリア」のユーザー層とSNSの親和性の高さに加え、ショート動画の研究と改善を重ねてきた成果が効率的な集客につながりました。

30%の予算枠を下回った分は利益の上振れ要因となりますが、中長期的な成長に向けて新たな流入チャネルを先行構築していく必要もあります。そのため、今後も売上対比30%という目線は維持しつつ、その枠内でのさらなる効率改善を図ることで利益を創出していく考えです。

Q6：**FDE**サービスは現状何人程度のリソースでこの売上を作っており、今後どの程度までリソースを配分していく考えかご教示ください。

A6：当社の生産性向上に向けた機能開発には、当社に所属するエンジニアの大半を配置しています。一方、これをFDEサービスとして外部へ提供する開発・構築は、現状数名程度のリソースで進めています。すでに自社向けに開発した基盤があるうえ、各社の状況に合わせて柔軟に導入できる設計としているため、足元では少人数で効率的に収益を生み出せている状況です。

今後の事業拡大に向けては、既存の求人企業クライアントへの提案に加え、決算発表等を通じた導入事例の発信によって同業他社からの受注を増やすため、営業体制の強化も必要になると考えています。ただし、来期にいきなり数十名規模へと急拡大させるのではなく、まずは自社内で確かな実績を積み上げながら、段階的に人員を増やしていく方針です。なお、FDEサービスの受注が順調に進めば事業計画を上回る大きなアップサイドとなりますが、過去の反省も踏まえ、計画上は保守的に見積もっています。

Q7：**2027**年9月期に実施予定の成長投資について、具体的な内容を教えてください。

A7：成長の基本的なドライバーは引き続き「Zキャリア」のキャリアアドバイザー数の拡大にあり、採用・育成の強化と、AIをはじめとするツール活用の高度化が投資の軸となります。育成のリードタイムを踏まえると上期中に採用しなければ下期の収益に寄与しない構造であるため、期初および第2四半期が始まる年明け1月に採用投資を集中させる計画です。

これまで同様に積極的な新卒および中途採用を見込んでおり、その大半をキャリアアドバイザーへ配属する予定です。直近2年で新卒育成の型が確立してきたことに加え、上期における正社員採用の立ち上がり状況を見極めながら、下期の新卒配属などを柔軟に調整できる余地を残しています。足元のキャリアアドバイザー数135名の体制から大きく増員を図ることで、現在計画している成長率を上回る着地を目指してまいります。

【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。