

2026年2月16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 (2026年2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

Q1. 閑散期とはいえ、第4四半期から第1四半期にかけてのパフォーマンス収入は例年伸長していました。今回減少した要因は何でしょうか。

A1. 閑散期であることに加え、前年度の採用抑制が業績軟化の最も大きな要因となっております。一方で、前年度からの取り組みが奏功し、足元の生産性は順調に改善いたしました。結果として、キャリアアドバイザー1人あたりの売上高も右肩上がりで推移しております。こうした成果を背景に、実績のあるメンバーを新人の育成担当へ配置転換することが可能となりました。オンボーディング専任組織の立ち上げなど、人員リソースを投資することで、人材育成体制の強化にも積極的に取り組んでおります。まずは、今期の業績達成に注力しつつ、パフォーマンス収入（当社経由）については伸長トレンドに戻せるように尽力してまいります。

Q2. リカーリング収入が好転したように見受けられますが、主な要因はなんでしょうか。

A2. 最大の要因は、パーソルキャリア株式会社との求人連携解消に伴うリカーリング収入の減少に、一定の下げ止まりの兆しが見え始めたことです。加えて、規模こそまだ限定的ではございますが、「Zキャリア AI面接官」も業績の下支えとして寄与し始めております。足元の状況には明るい兆しが見られるものの、依然として予断を許さない状況に変わりはありません。そのため、前回の決算でもご説明した当社のノウハウとAIツールを活用した外部向け育成プラン「Boot Camp」などをはじめとしたパートナー紹介会社様向けのご支援を強化し、下期以降の持続的な増収基調の確立に向け、引き続き全力を尽くしてまいります。

Q3. 下期に売上高が向上していくイメージは持てたのですが、第2四半期の業績は向上しないものなのでしょうか。また前年度と比べて、どれぐらいの売上高の伸長になりそうでしょうか。

A3. パフォーマンス収入（当社経由）につきましては、足元の状況を確認いたしましても、着実に回復基調にあり、伸長が期待できる状況です。業績向上や売上高の伸長率などの具体的な数字は現時点では差し控えさせていただきますが、マイナス成長となりました前年度の第2四半期と比較しますと、明確な改善が見られます。今期採用した新人、ならびに前年度配属を見送ってございました新卒を早期に戦力化し、この回復トレンドをより確かなものにできるよう尽力してまいります。

Q4. AI面接の市場シェア競争において、新規参入者や既存の競合とどのように差別化を図っていますか。その持続可能性をどう捉えていますか。

A4. AI面接市場は黎明期にあり、市場シェアという概念自体がまだ定まっておりません。しかし、実際の営業活動を通じ、企業の採用要件は各社各様であり、決して画一的なものではないと実感しております。特に、当社が主要顧客とする年間数百～数千名規模の採用を行う企業様では、独自の採用基準に合わせた高度なカスタマイズが不可欠です。この柔軟性は、ノンデスク領域やアルバイト、インターンシップ、新卒採用など、多岐にわたる採用形態において高い親和性を発揮します。加えて、大規模な企業様ほど求められるのが堅牢なセキュリティです。直近の金融機関様への導入実績が証明するように、高いセキュリティ水準をクリアしている点こそが、他社に対する明確な競合優位性であると認識しております。