

2026年9月28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)

アグリメディアへのAIツール導入に関するお知らせ

株式会社ROXXは、人材・採用領域に特化したFDEサービスにおいて、株式会社アグリメディアへのAIツール導入を決定したことをお知らせいたします。

詳細につきましては、別紙をご参照ください。

なお、本件による当期業績に与える影響は軽微と見込んでおりますが、今後開示すべき事項が発生した場合には速やかに公表いたします。

(添付資料)「【ROXX】アグリメディアへのAIツール導入を決定～ 農業分野の人材関連事業における業務オペレーションの最適化を目的にAIツールを提供～」

以 上

2026年9月28日
株式会社ROXX
(コード:241A、グロース市場)

【ROXX】アグリメディアへのAIツール導入を決定
～ 農業分野の人材関連事業における業務オペレーションの最適化を目的にAIツールを提供 ～

株式会社ROXX(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:中嶋汰朗、東証グロース:241A、以下 ROXX)は、人材・採用領域に特化したFDEサービスにおいて、株式会社アグリメディア(本社:東京都目黒区、代表取締役:諸藤貴志、以下 アグリメディア)が展開する農業分野をはじめとした人材関連事業に向けたAIツール導入を決定したことをお知らせします。

今回のAIツール導入にあたり、ROXXが自社の人材紹介事業において独自開発・運用してきたAIツール群及びノウハウを、アグリメディアの業務オペレーションや既存システムに合わせてカスタマイズして提供いたします。



■ 本導入の背景

ROXXは、自社の人材紹介業務で成果が実証されたAIアセットと実オペレーションの仕組みを、エンジニアが顧客企業の現場に入り込んで最適化・実装する「インサイドアウト型FDEサービス」を展開しております。これまで、ノンデスク領域に特化した転職プラットフォーム『Zキャリア』の展開にあたり、CA業務を中心に業務効率化やマッチング精度向上を目的とした複数の独自AIツールを開発・運用してまいりました。

アグリメディアは、農業分野において、サポート付き貸し農園「シェア畑」や農業求人サイト「あぐりナビ」の運営など、消費者向け事業、生産者向け事業、企業・行政向け事業を展開しています。同社の人材関連業務においては、業界固有の業務ルールやオペレーション構造に即した最適なシステム構築と効率化が今後の課題となっていました。

アグリメディアの既存業務フローや基幹システムを崩さずにAI実装並びに業務オペレーションの最適化を実現するため、ROXXのAIツール導入に至りました。

■ ROXXが提供するFDEの特徴

ROXXが提供するFDEは、自社の実オペレーションで成果が実証された仕組みを外部へ展開する「インサイドアウト型FDE」です。自社サービス『Zキャリア』の現場課題を解決するために独自に開発・活用してきたAIアセットを基盤とし、企業の業務現場へ直接組み込んでいくアプローチを行います。

ポジショニング

日本におけるFDEの多くは、コンサル起点、プロダクト受託起点中心
**当社は自社内の「現場の実オペレーションで磨き上げる」ことを
 起点とし、業界特化の優位性が築ける**

インサイドアウト型FDE

自社業務やRPOにおけるAI運用起点

人材紹介事業およびRPOを通じた採用業務を行う上で、試行錯誤と改善の実績を一次データとして保有。顧客には「実証済み」のソリューションのみを提供。業界慣習や現場の暗黙知・例外処理・実務ルールがプロダクトに組み込み済みで、導入からすぐに現場で機能。最も早く低リスクで導入が可能。

主要プレイヤー：当社（ROXX）

コンサルティング型FDE

AIコンサルティング起点

各社の個別要件を取り取り、最適な設計を1社ごとに計画や要件定義を行う。AI教育を通じたリテラシー向上から、AI導入の全体設計と幅広く柔軟に対応できることが強みだが、中堅中小企業はコンサルの利用経験がないことが多く、またHR領域の実務に対する知見や実績においては当社現場知見に強み。

主要プレイヤー：大手コンサルティングファームの各企業様 等

プロダクト受託型FDE

AIプロダクト受託開発起点

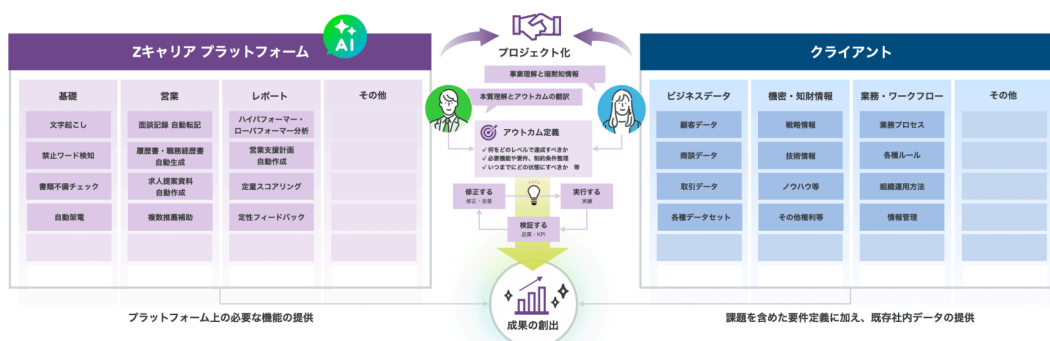
技術的なバックグラウンドをもつ開発リソースが豊富にあることから、基幹システムの改修といった大規模な案件も対応ができるがシステム完成がゴールになりやすい構造。現場でのオペレーションに直接介入し、事業成果にコミットすることで、根本的な現場への定着と事業成果の創出まで一貫支援。

主要プレイヤー：「FDE」事業を行うスタートアップ企業様 等に多く見られる

**FDEの役割はシステムの設計や構築ではなく、事業成果に直接的にコミットすることであり、
 その点で業界や実務に関する経験は優位性となる**

アプローチ

自社の実オペレーションで成果を上げているAIツールをオペレーション単位の機能要素へと分解
**顧客の現場課題や業務プロセスに合わせて組み替え・統合して
 提供することで、課題解決に当たる**



**顧客のニーズに合わせて、最適なソリューションを選択
 問題を解決するために使うツールそのものではなく、問題そのものに対して焦点を当てる必要あり**

1. 実証済みの仕組みを機能要素分解
あらかじめ自社現場で使い込まれ、明確な成果が出ているAIツールを、業務オペレーション単位の機能要素へと分解。この機能群をベースに、各社の業務に見合った提案・実装を行います。
2. 現場オペレーションへの実装
機能要素分解したAIアセットを、クライアント固有の業務プロセスや既存システム、セキュリティ要件など、企業ごとに異なる業務要件や環境に合わせて最適に組み替えプロダクトとして昇華し、提供します。SaaS提供だけでは対応しきれない、業務フローや既存システムとの細かな不一致を、エンジニアが現場に入って直接埋め切ります。
3. 持続可能な循環型の進化モデル
自社をはじめとした現場で得られた知見を、AIツールへ持続的にアップデートし続けることで、顧客提供価値が高まり続けるサービスとして提供します。新たな領域で得た知見が次の改善サイクルを生み出すため、進化し続けるこの循環自体が競争優位の源泉となります。

■ アグリメディアに提供するもの

アグリメディアに提供する主な機能要素および目指す事業成果は以下の通りです。

・自動架電システム

お問い合わせいただいた求職者を待たせることなく即時架電する仕組みや、プレディクティブ発信(オペレーターの空き状況や応答率を予測し、複数の電話番号へ同時に自動で一斉発信し、通電したらCAにつなぐ仕組み等)を実装。加えて、すべての求職者に一律で架電するのではなく、ご登録情報に基づく優先順位付けはもちろんのこと、架電対象外判定も可能です。コンプライアンス管理や基幹システム連携を担保しつつも、1日あたりの有効架電数を大幅に増やすことで、求職者の離脱を防ぎ、接触率および面談・商談化率の改善に加え、現場の稼働効率の最大化を実現します。

・AIロープレシステム

CAのスキルアップや実践的な対応力強化のための反復練習を可能にする、AIとの対話型ロールプレイングシステムです。新人CAの立ち上がり期間を大幅に短縮し、成果につながる面談の「型」の定着とトレーニングの自立化を図ります。シーン別や難易度別に、実際の求職者との対話を想定したさまざまなシナリオを自社オリジナルで設計、構築することができ、導入各社の面談基準に則ったカスタマイズも可能。AIによる客観的でブレない評価基準を各社ごとに設計できるため、マネジメントにおけるフィードバック基準の統一につながります。また、AIが即時フィードバックを返すため、指導者の育成負担を抑えながら、反復練習が可能で、面談品質を一定水準まで担保した上で求職者と向き合うため、求職者体験の向上はもちろんのこと、初期アプローチでの取りこぼしを防ぐことによる「集客コストの削減」にも寄与します。

・AIフィードバックシステム

CAが面談を実施する毎に、面談内容をAIが即座に解析し、各社の評価軸に合わせたフィードバックを提供するシステムです。評価指標は企業ごとの課題や運用ニーズに応じて設計が可能であり、面談直後に発話比率や言及項目などの各種評価指標を定量スコアとして可視化します。また、ハイパフォーマーの面談と比較した定性コメントをフィードバックします。これにより、面談者本人の自己学習・振り返りを促すとともに、マネージャー層の同席・面談確認コストやアドバイスの属人化といった指導負担を大幅に削減。組織全体の面談クオリティの平準化およびカウンセリング品質の向上を実現し、面談設定率や成約率などの成果の最大化に寄与します。

■ 株式会社アグリメディアについて <https://agrimedia.jp/>

アグリメディアは「農に関わる人を、より多く、より明るく」というビジョンのもと、農業界の産業変革に本気で挑む会社です。2011年設立の農業分野の事業会社。サポート付き貸し農園「シェア畑」を全国120か所以上で展開するほか、全国累計9,000件以上の農業及び関連企業と取引する農業求人サービス「あぐりナビ」を運営。2014年に「あぐりナビ」のサービスを開始して以降、延べ利用者は、累計登録者数21万人、累計取引先事業所数9,000件を超えました(2026年6月末時点)。また、現在では10年間培ってきた業界ネットワークを生かし、農地の紹介や生産者向けプロダクトの導入支援など、事業領域を広げ続けています。

【株式会社ROXX】

株式会社ROXXは、「時代の転換点を創る」をミッションに掲げ、日本全体の所得向上の実現を目指し、労働市場の需給ミスマッチをテクノロジーで解決するHRテックカンパニーです。少子高齢化による労働人口の減少を起因とした社会課題が深刻化する中、未経験者を中心とした求職者の正社員就職を支援し、企業の採用におけるミスマッチを解消することで、雇用の流動化と効率化に貢献し、個人や企業の抱える課題を解決するべく、HR領域を主軸に事業を展開しています。

- ・所在地: 〒160-0022 東京都新宿区新宿6-27-30 新宿イーストサイドスクエア 4階
- ・代表者: 代表取締役社長 中嶋汰朗
- ・設立日: 2013年11月1日
- ・事業内容: 未経験から正社員を目指すノンデスク領域に特化した転職プラットフォーム『Zキャリア』の開発・運営
- ・URL: <https://roxx.co.jp>

【本リリースに関するお問合せ先】

- ・株式会社ROXX（広報）
- ・Mail: pr@roxx.co.jp
- ・Tel: 03-6777-7070