

2024年8月19日

各位

会社名 株式会社 ROXX
代表者名 代表取締役 中嶋 汰朗
(コード番号: 241A 東証グロース市場)
問合せ先 取締役 上級執行役員 SVP of Corporate 山田 浩輝
(TEL 03-6777-7070)

2024年9月期の業績予想について

2024年9月期(2023年10月1日から2024年9月30日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位: 百万円、%)

項目	決算期	2024年9月期 (予想)		2024年9月期 第3四半期累計期間 (実績)		2023年9月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率	対売上 高比率		
売上高		3,525	100.0	69.9	2,423	100.0	2,075	100.0
営業損失(△)		△450	—	—	△511	—	△746	—
経常損失(△)		△469	—	—	△514	—	△742	—
当期(四半期)純損失(△)		△487	—	—	△516	—	△746	—
1株当たり当期 (四半期)純損失(△)		△71円30銭		△75円99銭		△111円81銭		
1株当たり配当金		0円00銭		0円00銭		0円00銭		

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2023年9月期(実績)及び2024年9月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純損失は、期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2024年9月期(予想)の1株当たり当期純損失は、公募予定株式数(325,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。

ご注意: この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。この文書は、米国における証券の募集、購入の勧誘行為の一部をなすものではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの運用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2024年9月期業績予想の前提条件】

本資料に記載の2024年9月期の業績予想数値は、2023年10月～2024年4月までの実績数値に、2024年5月以降の予想数値を合算して策定した数値となっております。

(当社全体の見通し)

当社は「時代の転換点を創る」をミッションとし、テクノロジーを活用することでノンデスクワーカー（注）1.の正社員化を推進し、低年収層の所得向上を目指すHR Techカンパニーであります。ノンデスクワーカー向け転職支援プラットフォームサービス「Zキャリア」及びリファレンス/コンプライアンスチェックサービス「back check」を展開しております。

当社の事業が対象とする市場はノンデスクワーカーの人材市場であります。当社では我が国においてノンデスクワーカーの労働者数は約3,457万人（注）2.、ノンデスクワーカーの年間転職者数は約209万人（注）3.、ノンデスクワーカーの人材市場規模は約6,500億円（注）4.と試算しており、ホワイトカラー・医療領域の人材市場よりも大きな市場規模が存在すると考えております。また、Zキャリアがターゲットとするノンデスク領域では、事業の継続及び拡大において正規雇用社員数の確保が不可欠であることから、足元の正規雇用社員不足に加え、急激な労働人口の減少を背景に、引き続き採用需要は拡大すると考えております。

今後の方針としては、主力サービス「Zキャリア」において蓄積されたデータの活用、AI技術を活用したサービス開発強化により、AI面接を受けた直後に即時的に合否判断、内定オファーが出る等の「早い」選考・転職体験の構築及びマス広告を中心とする求職者からのサービス認知率の向上により、ノンデスク領域における確固たるポジショニングの確立を目指してまいります。当該ノンデスク領域は従来の人材支援サービスが行き届いていない市場であることから、いち早くユーザーが求めるサービスを市場に投下し、高い売上高成長率を維持することを目指しております。

このような状況の下、当社の2024年9月期の業績予想は売上高3,525百万円(前期比69.9%増)、450百万円の営業損失(前期は746百万円の営業損失)、469百万円の経常損失(前期は742百万円の経常損失)、487百万円の当期純損失(前期は746百万円の当期純損失)を見込んでおります。昨年度比にて大きな増収を見込む一方で、引き続き「Zキャリア」における求職者会員登録数の拡大及びサービス開発強化への先行投資を継続した結果、継続的な営業損失の発生を見込んでおります。

なお2024年9月期第3四半期までの実績として、売上高2,423百万円、営業損失511百万円、経常損失514百万円、四半期純損失516百万円となっております。

- (注) 1. オフィスやデスクから離れ、主に製造・建設・運輸・サービス業等の現場で活躍する労働者のこと。当該領域で働いている労働者は非正規雇用の割合がホワイトカラーよりも高く、年収400万円未満の労働者比率も高い。
2. 厚生労働省「令和4年雇用動向調査結果の概況」より情報通信業、金融業、保険業、不動産業、物品賃貸業、学術研究、専門・技術サービス業、教育、学習支援業、医療、福祉以外の産業の常用労働者数。
3. 厚生労働省「令和4年雇用動向調査結果の概況」より以下の方法にて独自に推計。パートタイム労働者を除いた一般労働者への転職の中で情報通信業、金融業、保険業、不動産業、物品賃貸業、学術研究、専門・技術サービス業、教育、学習支援業、医療、福祉以外への業種への年間転職人数の合計にて算出。
4. (注) 3.に記載の年間転職者数に国税庁「令和4年分民間給与実態統計調査結果」における年収400万円未満比率(約52.6%)及びZキャリアの平均成約単価(約60万円)を乗じて算出。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。この文書は、米国における証券の募集、購入の勧誘行為の一部をなすものではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの運用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(1) 売上高

当社はHR Tech 事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しておりますが、売上高は「Z キャリアサービス」「back check サービス」により構成されております。

<Z キャリアサービス>

Z キャリアサービスはウェブサービスを通して2つの主要サービスを提供しております。1つ目は求人企業に対するノンデスクワーカーを中心とする求職者の紹介です。紹介した求職者が入社に至った場合に、採用成果報酬及び採用事務手数料を受領しております。2つ目は人材紹介会社に対して求人情報プラットフォームを提供しており、プラットフォーム利用料として月額利用料を受領しております。人材紹介会社はZ キャリアに掲載されている求人、プラットフォーム経由で求職者を紹介することができます。紹介した求職者が入社に至った場合には採用成果報酬を取得することができます。

採用成果報酬及び採用事務手数料の売上計画は過去実績における求職者の入社人数及び1名あたりの採用成果報酬、手数料率をベースにマーケティング施策による求職者数の増加及びプラットフォームを利用する人材紹介会社数の増加、営業人員の拡充による求職者の入社人数の増減数を見込んで算出しております。

プラットフォーム利用料の売上計画は過去実績における契約社数、一社あたりの契約金額をベースに、マーケティング施策による契約社数及び一社あたりの契約金額の増減を見込んで算出しております。

以上の結果、2024年9月期におけるZ キャリアサービスの売上高は2,963百万円(前期比80.4%増)を見込んでおります。売上高成長の要因としては積極的なマーケティング施策、営業人員の増加の結果、求職者の入社人数が前期比50%程度の増加を見込んでいること、人材紹介会社の契約社数が20%程度の増加を見込んでいることが挙げられます。なお2024年9月期第3四半期までの実績として売上高は1,999百万円となっております。

<back check サービス>

back check サービスはWeb サービスを通して第三者評価を取得するリファレンスチェック及び犯罪歴・経歴等を調査するコンプライアンスチェックを提供しており、プラットフォーム利用料として月額利用料を受領しております。

プラットフォーム利用料の売上計画は過去実績における契約社数、一社あたりの契約金額をベースに、マーケティング施策による契約社数及び一社あたりの契約金額の増減を見込んで算出しております。

以上の結果、2024年9月期におけるback check サービスの売上高は562百万円(前期比30.0%増)を見込んでおります。売上高成長の要因としてはコンプライアンスチェックの実施件数増加に伴い一社あたりの契約金額が30%程度の増加を見込んでいることが挙げられます。なお2024年9月期第3四半期までの実績として売上高は424百万円となっております。

以上を踏まえ、2024年9月期の売上高は3,525百万円(前期比69.9%増)と高い成長を見込んでおります。なお2024年9月期第3四半期までの実績として売上高は2,423百万円となっております。

(2) 売上原価、売上総利益

売上原価は主にZ キャリアサービスのカスタマーサポート業務に関わる給料賃金、エンジニアの給料賃金、back check サービスに関する外注費で構成されております。給料賃金はZ キャリアサービスのプ

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。この文書は、米国における証券の募集、購入の勧誘行為の一部をなすものではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの運用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

プラットフォーム拡大に伴い、カスタマーサポート及びエンジニアの人員数が増加することで増加を見込んでおります。外注費に関しては back check サービスのコンプライアンスチェック売上増加に伴い増加を見込んでおります。

以上を踏まえ、2024年9月期の売上原価は398百万円(前期比19.0%増)、売上総利益は3,127百万円(前期比79.7%増)を見込んでおります。なお2024年9月期第3四半期までの実績として売上原価は332百万円、売上総利益は2,090百万円となっております。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は主に人件費及び業務委託費、広告宣伝費で構成されております。人件費及び業務委託費に関してはZキャリアサービスにおける営業職、エンジニア職の人員拡大に伴い1,760百万円(前期比45.9%増)、広告宣伝費は求職者の会員登録数増加を企図した、デジタル広告等のマーケティング費用として43.5%増を見込んでおります。

以上を踏まえ、2024年9月期の販売費及び一般管理費は3,577百万円(前期比43.9%増)、450百万円の営業損失(前期は746百万円の営業損失)を見込んでおります。なお2024年9月期第3四半期までの実績として販売費および一般管理費は2,602百万円、営業損失は511百万円となっており、2024年9月期第4四半期においては四半期会計期間での黒字化を見込んでおります。要因としては第3四半期までの求職者集客数及び営業人員の増加の結果として、売上高を見込んでいることが挙げられます。

(4) 営業外収益・費用、経常利益

営業外費用の予測値については業績予想の策定時点で個別に見積りが可能なものを見込んでおり、営業外費用について支払利息、上場関連費用等の発生により38百万円の計上を見込んでおります。

以上を踏まえ、2024年9月期は469百万円の経常損失(前期は742百万円の経常損失)を見込んでおります。なお2024年9月期第3四半期までの実績として経常損失は514百万円となっております。

(5) 特別利益・損失、当期純利益

特別損益の予想値については、業績予想作成時点で個別に見込んでいるものはありません。

以上を踏まえ、487百万円の当期純損失(前期は746百万円の当期純損失)を見込んでおります。なお2024年9月期第3四半期までの実績として当期純損失は516百万円となっております。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以 上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行う際には、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。この文書は、米国における証券の募集、購入の勧誘行為の一部をなすものではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの運用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。