

ROXX

241A・100株

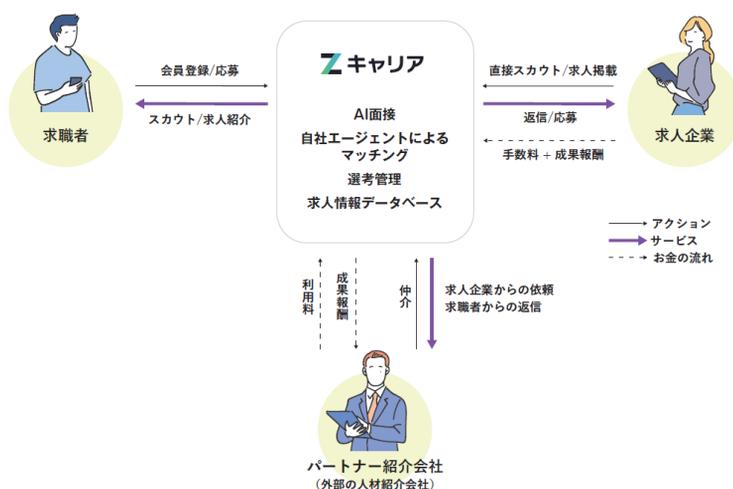
9月25日

東証グロース上場

ノンデスクワーカー向け転職プラットフォーム「Zキャリア」を運営

HRテックカンパニーとして「Zキャリア」を運営し、求職者と求人企業をマッチングする。サービス開始以降の累計登録会員数は36万人、掲載求人数は約8.2万求人（「doda」が保有する連携求人を含む）となっている。（2024年7月末時点）

求人企業への採用プラットフォーム（エージェント経由及びダイレクトリクルーティング）と、中・小規模のパートナー紹介会社向けの求人データベースという、2つのビジネスモデルを展開している。



求職者は、未経験で正社員希望、年収400万円未満のノンデスクワーカー（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）が中心である。具体的な志望を持たずとも、充実した求人紹介から採用までのサポート体制でキャリアチェンジを支援する。

求人企業は、未経験採用に積極的な大手企業に特化している。直近年間採用実績として、施工管理21%、販売・サービス16%、事務15%、以下、法人営業、インフラエンジニア、機械エンジニアが続く。職種が分散されているため、市場環境の変化に柔軟に対応可能な安定した収益確保の構造となっている。

ROXX

241A・100株

9月25日

東証グロス上場

近年のDX推進でオペレーションが簡素化されており、未経験者の対応領域が増えているほか、正社員が担う業務の人材不足を背景に需要は高まっている。

他社が持たない「求職者の合否データ」を収集し分析することで人材の適材適所を探り、需要と供給を合致させるなど、HRテックカンパニーとして市場のポジションを確立している。

AI活用で自動化とサービス改善

「AI面接」では、面接回数の削減で、求職者の転職活動と求人企業の採用活用の効率化を図り、選考期間の短縮で内定率向上を実現している。

AI面接では表情や会話内容等データを収集し、求職者のスキルを測定している。受け入れられやすい人材を判別し、求職者と求人企業を高精度にマッチングする。ノンデスクワーカー領域では、年間約5000回以上もの採用面接を行うような採用企業もあり、採用判断をオファーにより自動化することで、コストを大きく削減している。



「AIスカウト」は、ノンデスクワーカー属性で初のスカウトサービスとなり、求職者が登録した苦手なこと等をもとに求人を最適化して様々な求人を紹介する。

求職者はAIによる最適文書自動作成機能を利用して、特にやりたいことがなくても自分に合う仕事を見つけられる。現在は「スカウト送付機能」の強化として、求職者自ら求人情報にアクセスし、採用決定まで自律的に進む仕組みを構築している。

なお、「AIスカウト」に関する業績は事業計画に織り込んでいないため、業績上振れの期待は大きい。

ROXX

241A・100株

9月25日

東証グロース上場

back checkが顧客の信頼と安全を担保

「back check」では、求人企業の採用リスクに対応する。リファレンスチェックでは、求人企業が設定した質問事項を、求職者自身が選ぶ前職の上司等から評価を取得し、採用活動の参考とする。コンプライアンスチェックでは、外部データベースとの連携等を利用し、経歴詐称等を確認することで、労働審判手続きなど採用リスクを事前に回避する。

ユニークな収益構造

「Zキャリア」を介し、求人企業の直接スカウトとパートナー紹介会社経由という2つのビジネスモデルを展開することから、ユニークな収益構造となっている。

求人企業は掲載料無料で、任意に設定する採用成果報酬と20%の採用事務手数料の合計で平均約59万円を支払う。パートナー紹介会社からは、月額プラットフォーム利用料というリカーリング収入の形態をとっており、現時点でARPU(顧客あたりの売上高)は約21万円程度となる。

同社初のマス広告配信

早期シェア拡大を目指し、集客認知の拡大に向けて、「正社員になるならZキャリア」をキャッチフレーズに、2025年初頭からマス広告を配信する。

同社ターゲット層においては依然認知度の低い転職相談などエージェントサービス機能等をわかりやすい形で紹介し、求職者のみならず家族など関係者にも訴求することで「Zキャリア」の利用を促進する。

なお、事業計画では、販管費として広告費用5億円を計上しているものの、広告効果により得られる見込みの売上高に関しては盛り込んでいない。増収に伴う収益性の改善に期待したい。

ROXX

241A・100株

9月25日

東証グロース上場

中長期の業績見通し

労働人口の減少に伴い、2040年には1,100万人の人材不足が見込まれている。現状では、人材紹介業でのノンデスクワーカーの市場規模は3,457万人と推定され、未経験求人は2018年度からの5年で約3.2倍に増加した。人材流動化という社会情勢の後押しもあり、展望は明るい。

現状で、同社の既存取引先の上位20社だけにフォーカスして見ても、合計で年間約2万人の人材を採用している。これら需要に対し「Zキャリア」からの人材供給は2023年9月期で約3,000人と、まだ需要全体の15%程度にしか満たない。また、資本業務提携を結んでいる上位取引先も多い他、実績が積みあがるなかで採用活動における同社の位置づけも必然的に引きあがることから、残り85%の約17,000人の採用枠は大きく取り込みが可能な潜在需要といえる。

パートナー企業に関しては、人材紹介業者について、全国に約32,000社あるなか、年間約2,000社程度が新規に設立され、年々増加している。同社は、それら新規参入群の約8割以上を人材紹介業界未経験層が占めると試算しており、その約1,600社を重要ターゲットとして積極的にアプローチする。

人材市場の未開拓領域でポジションを確立したことで優位性を保っている。今後のマス広告配信でさらにその優位性を強固にするだろう。成功報酬型とリカーリング型という2つのモデルでビジネスが構成されており、引き続きCAGR50%水準の成長が見込まれる。相対的に広告宣伝費等の割合は低減していくため、2027年9月期から2028年9月期で、長期目標の営業利益率20%達成も視野に入る。

決算期	売上高	業績推移 (百万円・%)				
		伸び率	経常損失	伸び率	純損失	伸び率
2020/9	580	106.7%	▲468	—	▲471	—
2021/9	886	52.7%	▲596	—	▲589	—
2022/9	1,214	37.0%	▲748	—	▲841	—
2023/9	2,075	71.0%	▲742	—	▲746	—
2024/9予	3,525	69.9%	▲469	—	▲487	—
2024/3 2Q	1,504	—	▲435	—	▲436	—
2024/6 3Q	2,423	—	▲514	—	▲516	—
予想EPS/配当	単独：－円/0.00円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算					

ROXX

241A・100株

9月25日
東証グロース上場

免責事項(ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなるを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話:03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp