

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

時代の転換点を創る。テクノロジーを活用してノンデスクワーカーの正社員化と所得向上を実現する。

売上高
100億円

ノンデスク労働者数
66%

年間転職者数
255万人

人材市場規模
7700億円

② 中長期の経営戦略

1. データとAI活用による転職体験向上

Zキャリアの蓄積データとAI技術を活用し、求職者と求人企業のマッチング精度向上、選考期間短縮を実現。

3. AI面接官等の新サービス開発

採用効率改善ツールや生活支援領域への拡大で、ノンデスクワーカーのニーズに包括的に対応。

2. ノンデスク領域のシェア獲得

求職者登録数とGMV最大化により、従来の人材支援サービスが行き届いていない市場でのポジショニング確立。

4. テイクレート向上による収益性改善

GMVに対するテイクレートの継続的な向上で、営業利益率を確保。

③ 対処すべき課題

① 業績の黒字化

- ・ 2026年9月期通期黒字化を目指し、生産性向上施策を実施
- ・ 高成長維持と健全な財務状態のバランスを取りながら先行投資を継続

② 転職支援の属人性排除とAI活用

- ・ AIを含む最新技術で転職支援の均一化と成約率最大化を実現
- ・ 選考データを活用し、生産性改善と満足度向上を同時実現

③ 組織体制の整備と人材育成

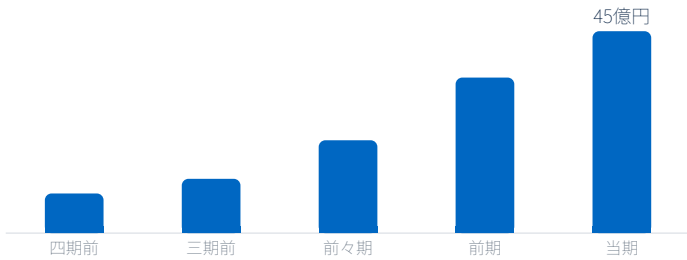
- ・ 優秀人材の採用と全社横断的な能力開発プログラムを実施
- ・ キャリアアドバイザーのオンボーディング強化と業務ナレッジのAI化で早期利益寄与を確保

面接で使えるポイント

- ・ ノンデスク領域の人材市場規模は約7700億円で、既存サービスが未開拓な大きな成長機会がある点に着眼できる。
- ・ 未経験求人が2018年度比3倍程度増加する中、ノンデスクワーカー約255万人の年間転職者に対して…
- ・ AI面接官など最新テクノロジー活用により、属人的な転職支援を革新し、成約率向上と業務効率化を同時実現する戦略。

証券コード 241A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
54点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 40.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
561万円

情報・通信業内 468位/592社

平均年齢
29.7歳

情報・通信業内 586位/593社

平均勤続
2.0年

情報・通信業内 583位/593社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: (株) R O X X 【241A】：決算情報

