

2026年8月17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)

**人材、採用領域に特化した
FDEサービス開始に関するお知らせ**

株式会社ROXXは、自社の人材紹介事業で独自開発・活用してきた各種AIツールの本格的な外部展開を開始しております。この度、人材、採用領域に特化したFDEサービスを開始いたしますので、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】人材、採用領域に特化したFDEサービス開始に関するお知らせ ～ SaaS導入だけでは解決できない課題について、業務知見とAI技術を活用することで、人手不足に対する新たなアプローチを実施～」

以 上

2026年8月17日
株式会社ROXX
(コード:241A、グロース市場)

**【ROXX】人材、採用領域に特化した
FDEサービス開始に関するお知らせ**

～ SaaS導入だけでは解決できない課題について、業務知見とAI技術を活用することで、人手不足に対する新たなアプローチを実施 ～

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、2026年8月に発表した「2026年9月期 第3四半期決算説明」にてお知らせいたしました通り、人材、採用領域に特化したFDEサービスを開始することとなりましたので、お知らせをいたします。

※FDE(Forward Deployed Engineer)とは、エンジニアが顧客企業の現場に入り込み、業務課題の特定から機能の設計・実装、現場での定着・改善までを一気通貫で担う提供形態です。完成されたソフトウェアをそのまま導入する形(SaaS)とは異なり、顧客の業務プロセスに合わせて作り込むことを前提としています。



ROXX

**人材、採用領域に特化した
FDEサービスを開始**

SaaS導入だけでは解決できない課題について、業務知見とAI技術を活用することで、人手不足に対する新たなアプローチを実施

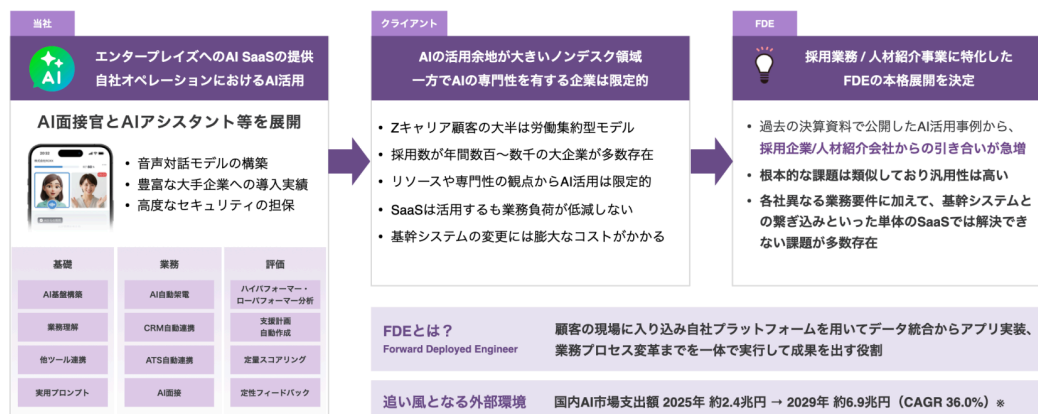
Next ROXX, with AI

■背景

ROXXはこれまで、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』の展開に加えて、AI面接官やAIロープレ、AIフィードバックなどのAIプロダクト提供、ならびにRPOを通じた採用企業の採用業務の改善等を実施してまいりました。また過去から、金融機関や大手のお客様をはじめとした導入に伴う高度なセキュリティ水準の担保など、多くのサービス提供の実績を積み上げてまいりました。

背景

これまでROXXが提供してきたAI関連サービスから顧客ニーズが自然派生 Zキャリア顧客を中心に、FDEサービスにより提供価値を増大



注記:
IDC 「Worldwide AI and Generative AI Spending Guide 2026V1」 (2026年3月)

この度、各種AI関連ツールのご提案を進めていく過程で、自社でのAI活用に関するご相談や過去の決算資料で当社のAI活用事例を知り問い合わせをいただくなど、AIの自動化プロジェクト等を立ち上げている大手のお客様を中心に、ご相談いただく機会が増加しております。これらを背景に、単純なSaaSモデルでのプロダクト提供ではお客様の課題を解決できないと考え、FDEサービスを展開することにいたしました。

特に、ROXXが運営するZキャリアをご活用いただいております顧客の大半は労働集約型モデルであり、AIの活用余地が大きいノンデスク領域です。その一方で、AIの専門性を有する企業は未だ限定的であることに加え、単なるAIツールの提供や導入だけでは顧客満足度が上がらないと考えております。

さらに、ROXXでは、AIツールを完成された「プロダクト単位」で提供するのではなく、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し、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FDEのアプローチをとっております。そのため、企業ごとに異なる要件に合わせたカスタマイズが可能になるだけでなく、実際にROXXで成果が出ているものだけに絞り切ることで、顧客への貢献を目指すものとなります。

■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。日本におけるFDEとしての最適解はここから数年で徐々に形成されると考えておりますが、ROXXでは、現状のFDEは大きく3つに分類されると捉えております。

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「現場の実オペレーションで磨き上げる」ことで
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。最も早く低リスクに導入が可能。

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

各社の個別要件を汲み取り、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律支援。

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

今後の拡大に際しては、コンサルティング型やプロダクト受託型の企業との提携等も視野に入れ、より迅速に事業展開を実施してまいります。

■直近での取組事例

すでにいくつかのお客様とAI自動架電、AIロープレ、AIアシスタント等のAI関連ツールをはじめとした、FDEサービスのお取組み事例を一部ご紹介いたします。

直近での取組事例

SaaSとしての良い部分とFDEとして良い部分に加え、自社独自開発したAIツールでの業務改善の強みを融合させ続けられる複合的なアプローチが可能に

直近のユースケース

事例1 営業現場でのガバナンス強化AI 当社のAIアシスタントツールをもとに、顧客への架電や商談内容をAIが解析し、自社のコンプライアンス基準に反する発言や商談を検知し不正防止を行う	問 全ての商談の内容確認は現実的に不可能な中で事後的に発覚	商談の可視化 会話の分析 CRM連携	答 コンプライアンス遵守のオペレーションをAIで構築しガバナンス強化を実現 他業界でも転用可能
事例2 自社開発CRM上でのAI架電システム SaaSでは連携ができなかった自社開発の顧客管理システム上で当社のAI架電システムを実装。基幹システムを変えることなく業務の自動化を実現	問 自社基幹システムと連携可能なSaaSがなくAI導入は難しい	AI架電システム システム連携構築 CRM自動入力	答 外部連携不可の基幹システム上でAI架電を稼働し業務効率が改善 あらゆるシステムに対応可能
事例3 スカウト返信への即時アプローチ スカウトサービス上で返信があった際に、AIが返信を検知し即座に応募者対応を行うシステムを実装。人事の工数削減だけでなくリードタイムを短縮。	問 様々な採用ツールを導入するも人事のリソースは逼迫	AI架電システム ATS自動連携 ?	答 利用サービス毎に生じる採用業務の手間を大幅に解消。返信や日程調整の自動化によりさらなる改善が期待

コンプライアンス改善やAI架電、スカウト業務の効率化といったものは、過去ROXXが学び、そして自社で独自開発、運用したAIツールで、実際に業務が改善されているものであり、その強みを外部に順次展開しております。

事例1: 営業現場でのガバナンス強化AI

当社のAIアシスタントツールをもとに、顧客への架電や商談内容をAIが解析し、自社のコンプライアンス基準に反する発言や商談を検知し不正防止を行うものです。

事例2: 自社開発CRM上でのAI架電システム

SaaSでは連携ができなかった自社開発の顧客管理システム上で当社のAI架電システムを実装いたします。基幹システムを変えることなく業務の自動化を実現します。

事例3: スカウト返信への即時アプローチ

スカウトサービス上で返信があった際に、AIが返信を検知し即座に応募者対応を行うシステムを実装します。人事の工数削減だけでなくリードタイムを短縮することが可能です。

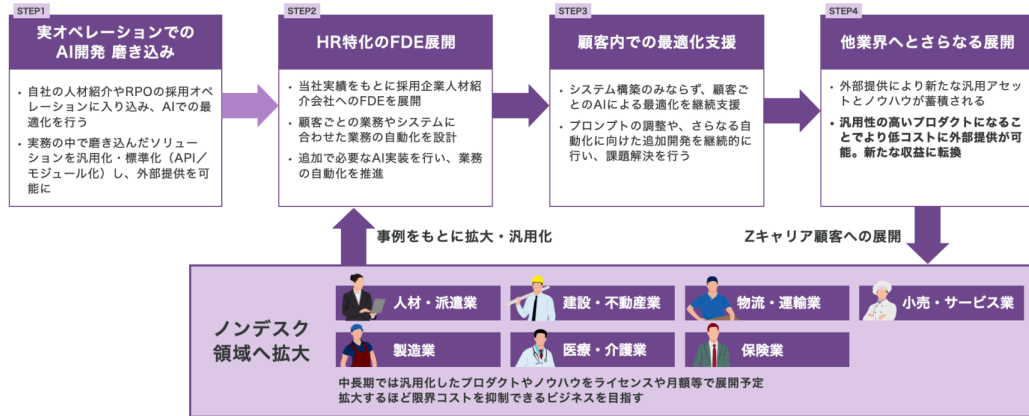
■ 今後の展開

SaaS単体では解決が難しい「マネジメントや育成の強化」や「オペレーションの定着」という課題に対し、当社のAIツールと業務オペレーション支援をパッケージで導入していただき、まさにSaaSとしての良い部分とFDEとして良い部分を融合した複合的なアプローチを目指しています。

まずは人材、採用領域に特化して横展開を行い、お客様ごとに異なる業務オペレーションやシステム基盤と合わせて、追加での開発やAIのチューニングを行うことで、最適なソリューションを提供いたします。その上で、一連のプロセスから生み出された新たなプロダクトやノウハウを元に、さらに汎用性の高いプロダクトに昇華し、他業界に展開し、多くのお客様に新たな価値を提供できるよう推進してまいります。

今後の展開(イメージ)

**労働集約型が中心のノンデスク領域はAIとの親和性が高く
大きな成長が期待できる**
成果物を汎用プロダクトとして拡大することで収益機会の拡大につなげる



これらの取組みを通じ、従来の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』の展開による採用支援、転職支援に留まらず、顧客価値を継続的に向上することができるFDEサービスの強化を図ってまいります。

【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 / 面接工数の削減や選考リードタイムの短縮を実現する採用支援サービス『Zキャリア AI面接官』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