



つながりで世界をワクワクさせる

～次世代を担う若い人材の可能性を広げる仕組みをつくる～



会社概要

会社名	株式会社i-plug
所在地	大阪府大阪市淀川区西中島5-11-8 セントアネックスビル3階
拠点	東京オフィス（東京都品川区）、名古屋オフィス（名古屋市中区）
設立	2012年4月18日
資本金	215百万円
事業内容	新卒ダイレクトリクルーティングサービス「OfferBox」の開発・運営
役員	代表取締役CEO 中野 智哉 取締役CFO 田中 伸明 取締役COO 直木 英訓 取締役 志村 日出男 社外取締役 田中 邦裕 社外取締役 阪田 貴郁 執行役員CTO 青木 崇 執行役員CSO 秋澤 大樹 執行役員CPO 上島 茂剛 常勤監査役 赤木 孝一 社外監査役 中澤 未生子 社外監査役 廣瀬 好伸
従業員数	（単体）141名 （連結）166名（2020年12月末時点）
関係会社	株式会社イー・ファルコン

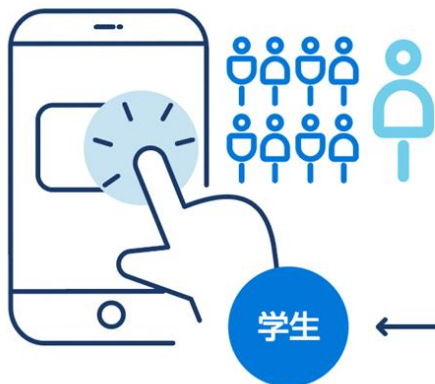
事業概要

新卒ダイレクトリクルーティングサービスに適性検査を搭載し、マッチング精度の高いサービスを提供。



豊富な学生数×適性検査を取り入れた学生検索の仕組みで、登録学生の中から“ターゲット層の学生”を検索し直接アプローチが可能。

登録



マッチング



検索

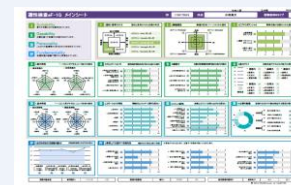


搭載

適性検査

eF-1G

パーソナリティを194項目で捉えることができる適性検査。
OfferBox上では活躍人材の要件を分析でき、検索でも活用できる。
採用だけでなく研修、配置・登用など一貫して活用できるのが特徴。



学生プロフィールのイメージ

OfferBox トップ 株式会社i-plug ログアウト

★ トップ 学生プロフィール

プロフィール メッセージ かんたん日程調整 管理

1 **アイプラグ大学**
国際教養学部 国際
文系 国際関係系
大阪府 (出身: 静岡県) 男性
▲12345 ©2020/4/22 (1日前) 2021年
高等学校: アイプラグ高校
クラブ活動区分: 文化系(サークル)
サークル: アイプラグ大学写真愛好会

2 オファーに関するリクエスト **プロフィールに触れ、自社に合う部分をアピール**

オファーを提出したい
希望条件に
あまりこだわらない

こだわりたいオファーの内容
オファーをある程度希望したい

このおぼる希望条件
希望条件とのマッチング
受け取りたいオファーの内容
詳細 詳細 詳細 企業タイプ

メモ(学生には表示されません)

オファー数: 2 / 9 種 検討中数: 32

オファーする 検討する

スキルや強みに関するグラフ

ビジネス/リフォーム 資格診断

- 1 学生の人柄が伝わる写真
- 2 オファーに関するリクエスト
- 3 強みや価値観、過去の経験がわかる自己PR・過去のエピソード
- 4 学生の求めるものがわかる。
・ 志望の企業規模・志望業界・志望職種・志望勤務地
- 5 資格やスキルがわかり、自社の求めるスキル所有者を探せる。

自分を象徴する画像



夏のインターンシップの時のワーク風景です。初めて会ったメンバー同士でしたが、同世代だったので楽しく、後半になるとより真摯な議論ができるようになりました。今でも連絡を取り合う仲間です。



ワークショップでできた仲間たちと、真心に選んで遊んだ時の写真です。通りすがりの人に撮影を頼んでしまいました・・・何歳になっても子供みたいにはしゃげる大人であることがモットー。プランコ家しかたです！

自己PR・過去のエピソード・私の将来像

自己PR

私の長所は、忍耐力があることです。成果が出るまでは、苦しい中でも頑張ります。学生時代、写真愛好会サークル活動で部長として部をまとめる立場でした。話し合いになると部員ひとりひとり好きな意見を言い出すこともありましたが、それをまとめるために、粘り強く粘り固めて意見を一つにまとめることを機嫌よくやってきました。こうした経験は、忍耐力を高め、取柄も身につけてくれたのです。この忍耐力を活かして、仕事の中で困難に直面しても成果を上げるために粘りに頑張ります。必ず貢献させていただきたいと考えています。

過去のエピソード2: 大学・大学院

家庭教師のアルバイトを1年間取り組みました。成績が伸びず悩んでいた生徒に対し、常に根拠に乗りつつ、不得意分野に関してはどうすれば興味を持って勉強してもらえるかを考え指導してきました。また効率よく基礎力を定着させるよう努めました。その結果、学年120人中90点台の成績が、1年で30点台に上昇したのです。とくに不得意だった社会の成績が30点台から80点台まで伸びました。このことを通じて相手ができる気を持つためには、自分から積極的に関わることが重要だと学びました。社会でもお客様立場になって商品開発をし、さらなる売上や利益の向上に貢献したいと思っています。

インターン・留学経験

留学期間

半年

留学での学びの課題

約半年間オーストラリアの大学で経営学について学んでいました。日本の大学は入るまでが大変ですがオーストラリアの大学はむしろ日々の授業が大変で、毎週ある小テストは徹夜で勉強していました。しかし友人達と勉強会を回したり、教授にマンツーマンで教えてもらい卒業単位取得できました。大学生活以外では、毎週末でオーストラリアの大自然を友人と堪能しました。綺麗な海やエアーズロックを友人と見たことは一番の思い出です。当時の仲間は今でもSNSや手紙で交流があり、将来その時であった仲間と何かしら仕事が出来ればいいなと思っています。

4

希望する企業タイプ



	第1希望	第2希望	第3希望
志望業界	化学・医薬・化粧品	食品・飲料・たばこ・飲料	IT・通信
志望職種	営業	マーケティング	企画
志望勤務地	東京都	愛知県	海外

インターンシップに参加してみたい はい

5

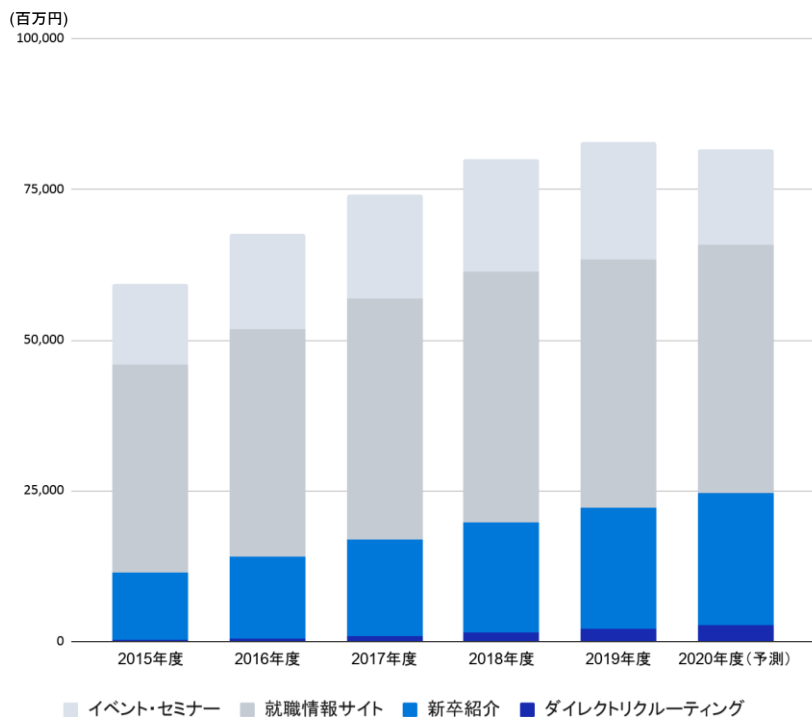
資格

留学	TOEIC Test(英検 945点以上) TOEFL Test(英検 CBT290点~279点)(PBT600点~649点、IBT100点~113点)
他の言語	スペイン語
特長資格	
情報処理技術者資格	

新卒採用サービス市場の概況

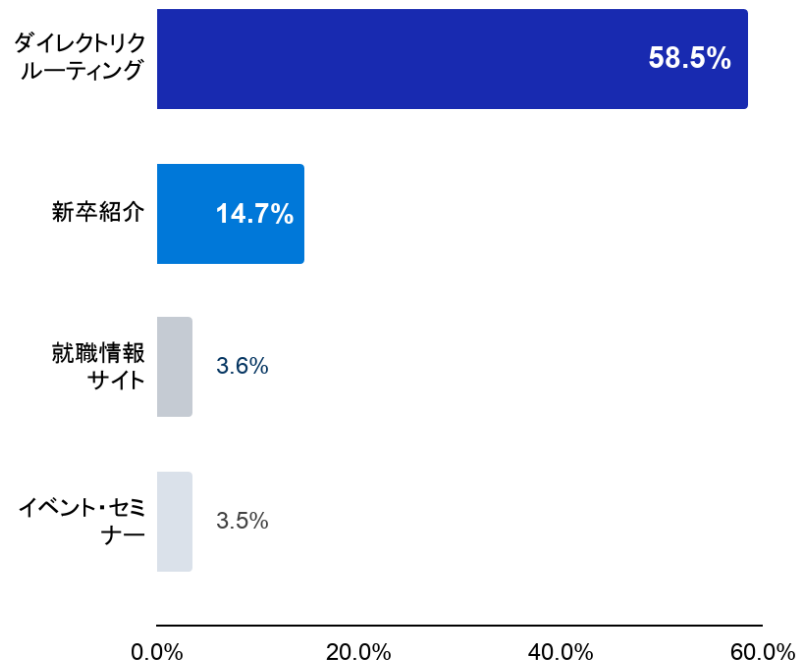
新卒採用サービス市場全体が緩やかに成長している中、ターゲット層の学生に直接アプローチするサービス（ダイレクトリクルーティングと新卒紹介）が顕著な伸びを見せている。

新卒採用サービスの市場推移



出典) 矢野経済研究所「新卒採用市場の現状と展望2020年版」を基に当社で加工

各サービスの年平均成長率



出典) 矢野経済研究所「新卒採用市場の現状と展望2020年版」を基に当社で加工
新卒採用サービスの市場推移（2015年度-2020年度予測）の年平均成長率を算出

新型コロナウイルスの感染拡大による新卒採用の変化

これまで進んでこなかった採用のオンライン化が加速し、新卒採用の手法の見直しが進み、当社事業にとっては追い風となっている。

コロナ前

リアル選考重視



大量に集めて絞り込む採用



コロナ後

オンライン選考拡大

- ・ 時間と場所の制約が緩和し、接点数が増加
- ・ オンラインでのグループ選考が難しい
- ・ オンラインでの見極め、意向上げが難しい



最初から絞り込み(=見極めて)、
1to1でコミュニケーションし採用

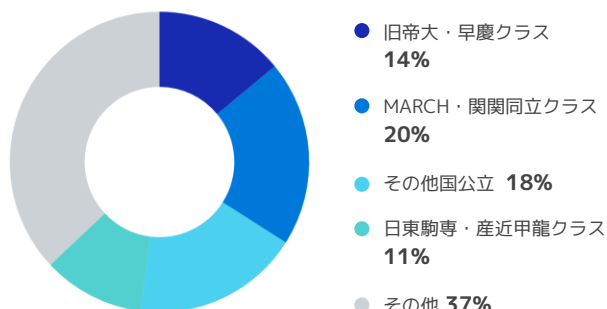


競争優位性①

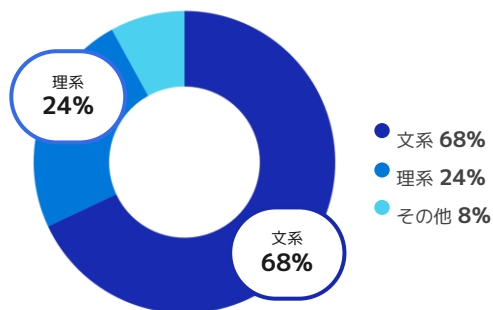
全方位でアクティブな学生データベースの提供

上位校、理系など偏りのない全方位な学生データベースを提供することで企業の多様なニーズに対応。さらに、プラットフォームの質で重要な指標となるMAUを伸ばすことができている。

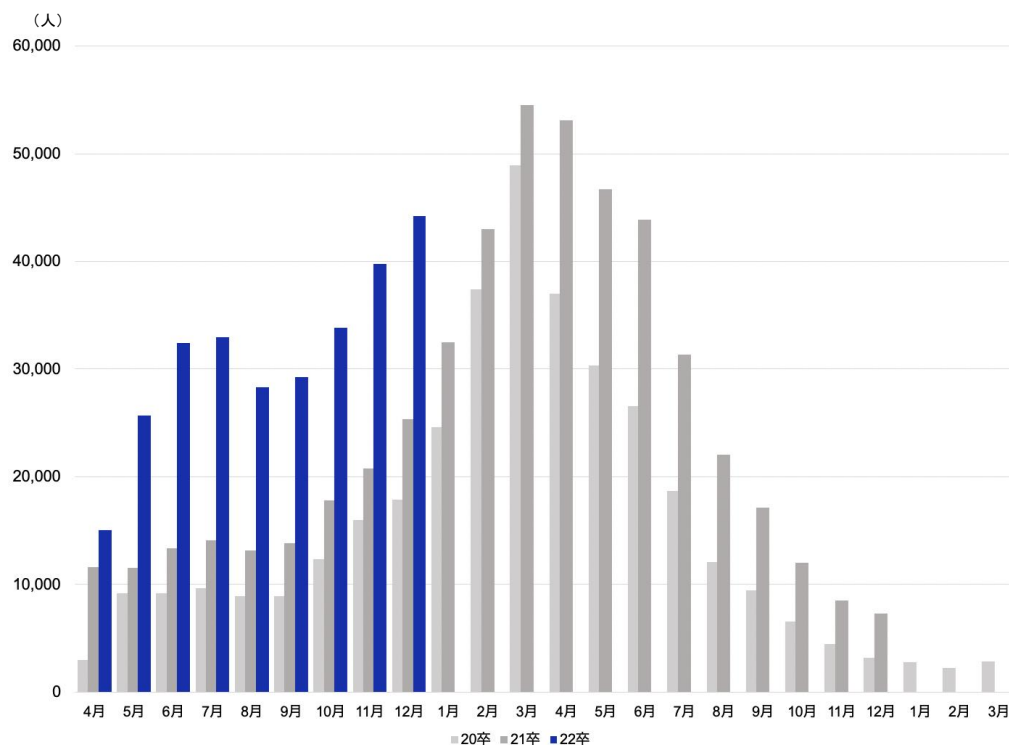
大学群



文理



MAU



注) MAU：対象月にログイン後のページのセッションが1以上カウントされたユーザーの人数
大学群・文理：OfferBox 2020年卒・2021年卒利用実績データより

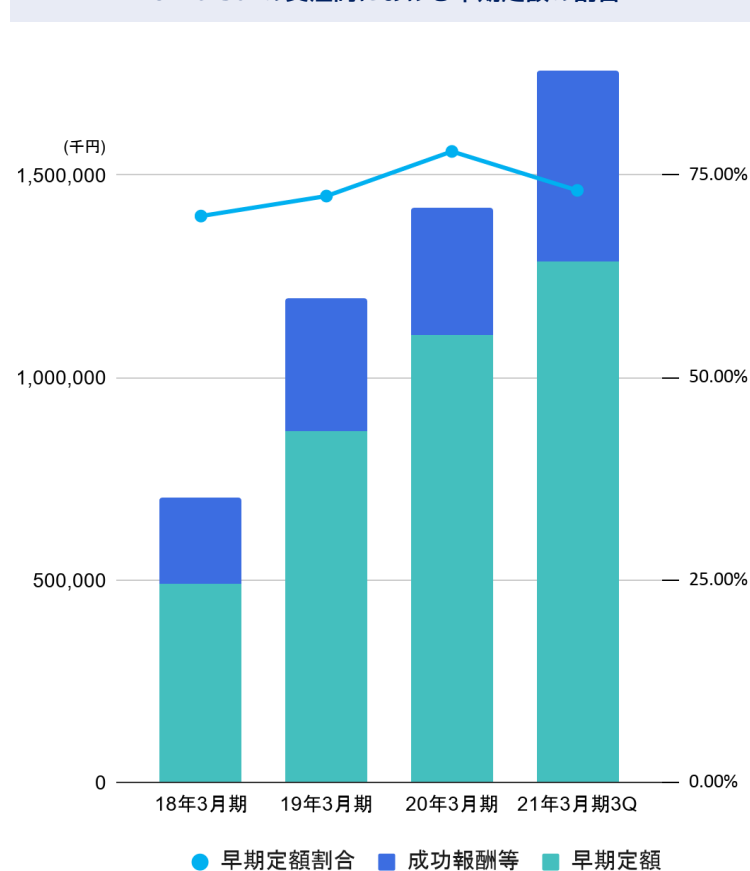
安定した顧客基盤を生み出す仕組み

成功報酬収益を入口商材として、着実にストック収益を積み上げている。



- 成功報酬型は「導入費0円」「低い成功報酬費用」「辞退したら全額返金」で新規の導入リスクを軽減
- 顧客フォロー体制を構築し成功体験を積み重ね、ストック性の高い早期定額型へ

OfferBoxの受注高における早期定額の割合



ビッグデータ等を用いたマッチングの効率化

年々蓄積されているデータをもとにサービスの利用効率改善やマッチング効率の改善に取り組んでいる。

学生に関するデータ

属性情報（34項目）
保有経験情報
適性検査結果データ
（194項目）

AIによる改善

独自開発のAIを用いて検索の表示順位の最適化を図るなど、サービスの利用効率やマッチング効率を高める改善を行っている。



企業に関するデータ

属性情報（12項目）
求人情報（7項目）
活躍人材データ
（194項目）

データドリブンなグロースハック

サービスの利用効率やマッチング効率を高めることによるながら機能開発やUIUXの改善を行っている。



マッチングに関するデータ

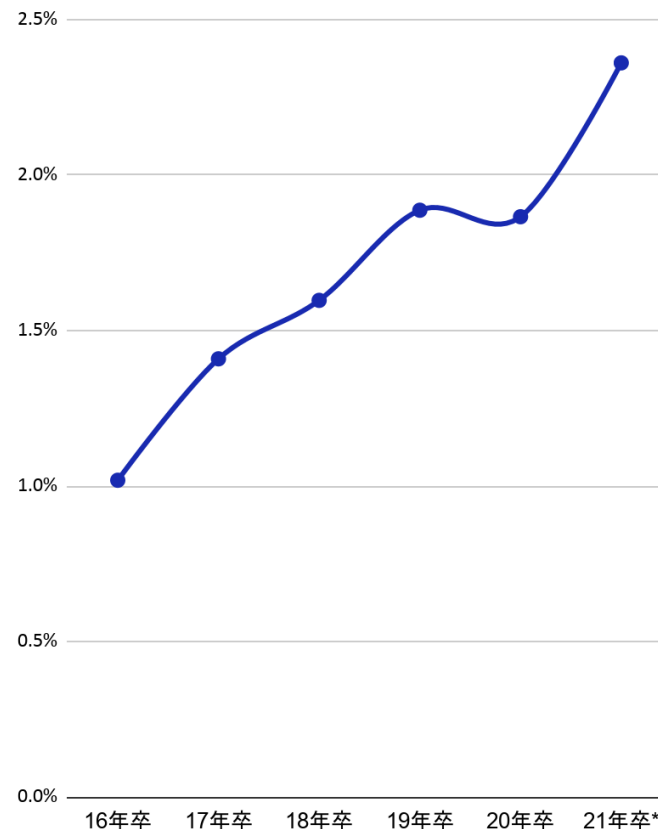
サービス内行動履歴
-プロフィール閲覧
-オファーの送受信
-オファーの承認
-内定確定 など

顧客のHRtech活用促進

顧客のサービス活用データや統計データをタイムリーに提供し、計画策定や利用方法の改善に活用できるようにしている。



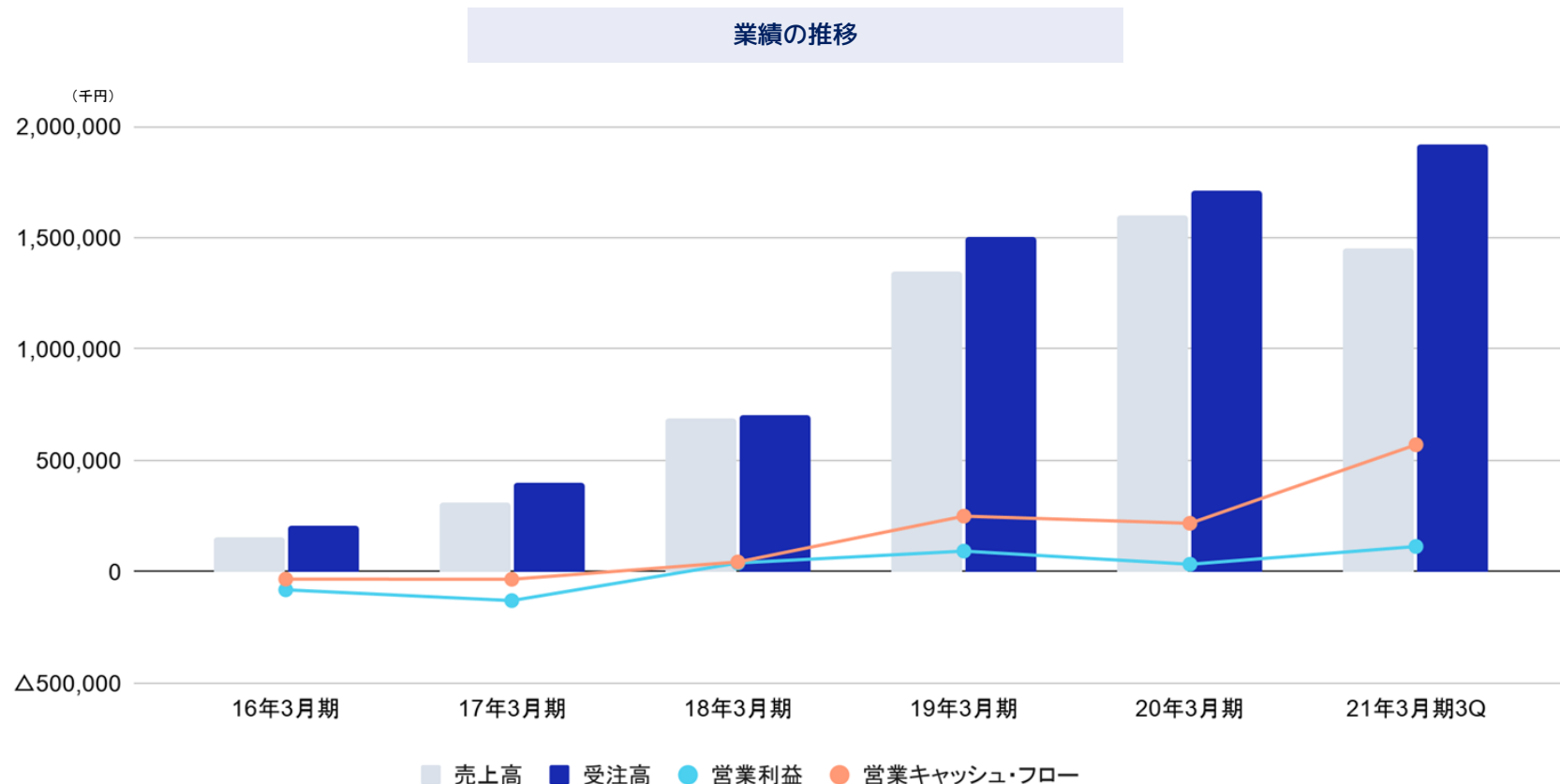
学生登録からの決定率



*12月末時点

会計ベースとキャッシュ・フローベース比較

成長フェーズであり、21年3月期第3四半期時点で受注高が前期を超過している。
早期定額など売上高を期間按分しているため、営業キャッシュ・フローは営業利益と比較して大きくなる。



注1) 単体：16年3月期から18年3月期

注2) 連結：19年3月期から21年3月期第3四半期

注3) 簡易営業キャッシュ・フロー：16年3月期から18年3月期、21年3月期第3四半期

注4) 簡易営業キャッシュ・フローは、営業利益に前受収益の増減額を調整して算定

