



Kabu Berry Lab

会社説明資料

2024年3月16日
株式会社i-plug
(東証グロース：4177)

中野 智哉

株式会社i-plug
代表取締役CEO

兵庫県出身。

株式会社インテリジェンスで10年間、
求人メディアの企画営業。

グロービス経営大学院大学卒業（MBA）後、
同期3名で株式会社i-plugを設立。

2012年10月に新卒ダイレクトリクルーティング
サービス「OfferBox」をリリース。

趣味は釣りとテニス。



INDEX .

会社概要

新卒採用市場とOfferBoxについて

i-plugグループについて

業績推移

Appendix

mission

ミッション



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拓ける仕組みをつくる



私たちi-plugは、キャリアを支援する"つながり"の創造に取り組むテックカンパニーです。

「人と企業、人と情報」といった新たな"つながり"をつくることにより"なりたい自分"を見つけ、"なりたい自分"に近づくことができるような、あらゆる人の自己実現を成せる未来を目指しています。

少子高齢化による労働力の減少という問題に直面している現代の日本。私たちはこの問題に対し、一人ひとりの自己実現の先に高い価値を發揮できる世の中をつくることで技術革新や環境問題など不確実性が高い社会を切り抜けると考えています。

その世界をつくることは、きっと簡単なことではありません。それでも、私たちは挑戦します。日本や世界がもっとワクワクすることを信じて。



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（愛知県名古屋市中区）
設立	2012年4月18日
資本金	664百万円（2023年12月末時点）
事業内容	新卒オファー型就活サービス「OfferBox」の開発・運営等
役員	代表取締役CEO 中野 智哉 取締役COO 直木 英訓 取締役CFO 阪田 貴郁 取締役 田中 伸明 社外取締役 田中 邦裕 社外取締役 麻田 祐司 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 執行役員CHRO 土泉 智一 執行役員CTO 小川 伸一郎 執行役員CSO 山田 雅人
従業員数	（単体）280名 （連結）341名（2023年12月末時点）
関係会社	株式会社イー・ファルコン、株式会社pacebox、株式会社マキシマイズ

INDEX .

会社概要

新卒採用市場とOfferBoxについて

i-plugグループについて

業績推移

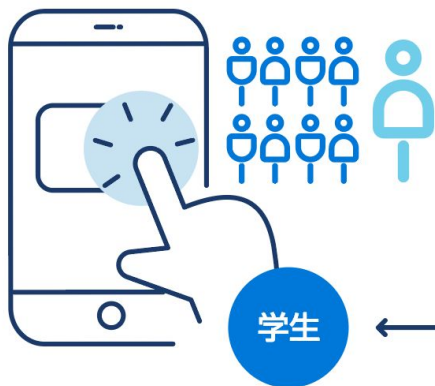
Appendix

新卒オファー型就活サービス「OfferBox」

「OfferBox」は、企業が採用したい学生に直接アプローチできる新卒ダイレクトリクルーティングサービス。



登録・オファー承認



相互理解・マッチング



検索・オファー



← 今までなかった学生との出会い →

特徴

24万人以上の就活生が登録*

豊富な学生プロフィール情報

業界初のオファー送受信数制限

行動データを用いた機械学習

企業からアプローチする仕組み

適性検査結果含む多様な検索軸

決定に導くナレッジと支援体制

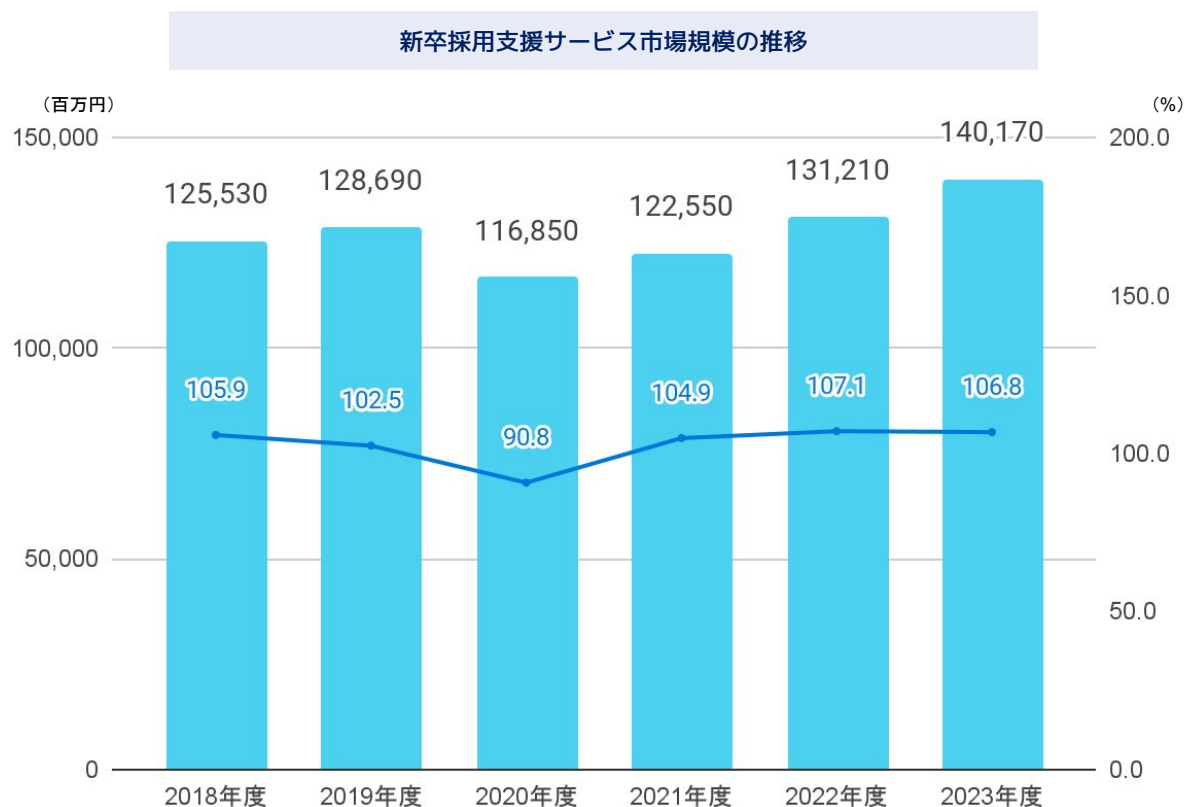
成功報酬型×低価格

* 2024年卒学生登録人数（2024年2月末時点）

新卒ダイレクトリクルーティングサービス 市場環境

2023年度の新卒採用支援サービス市場規模は、前年度比6.8%増の1,401億円と予測されており、企業の新卒採用意欲の高まりを背景に今後も市場規模は拡大すると推測される。

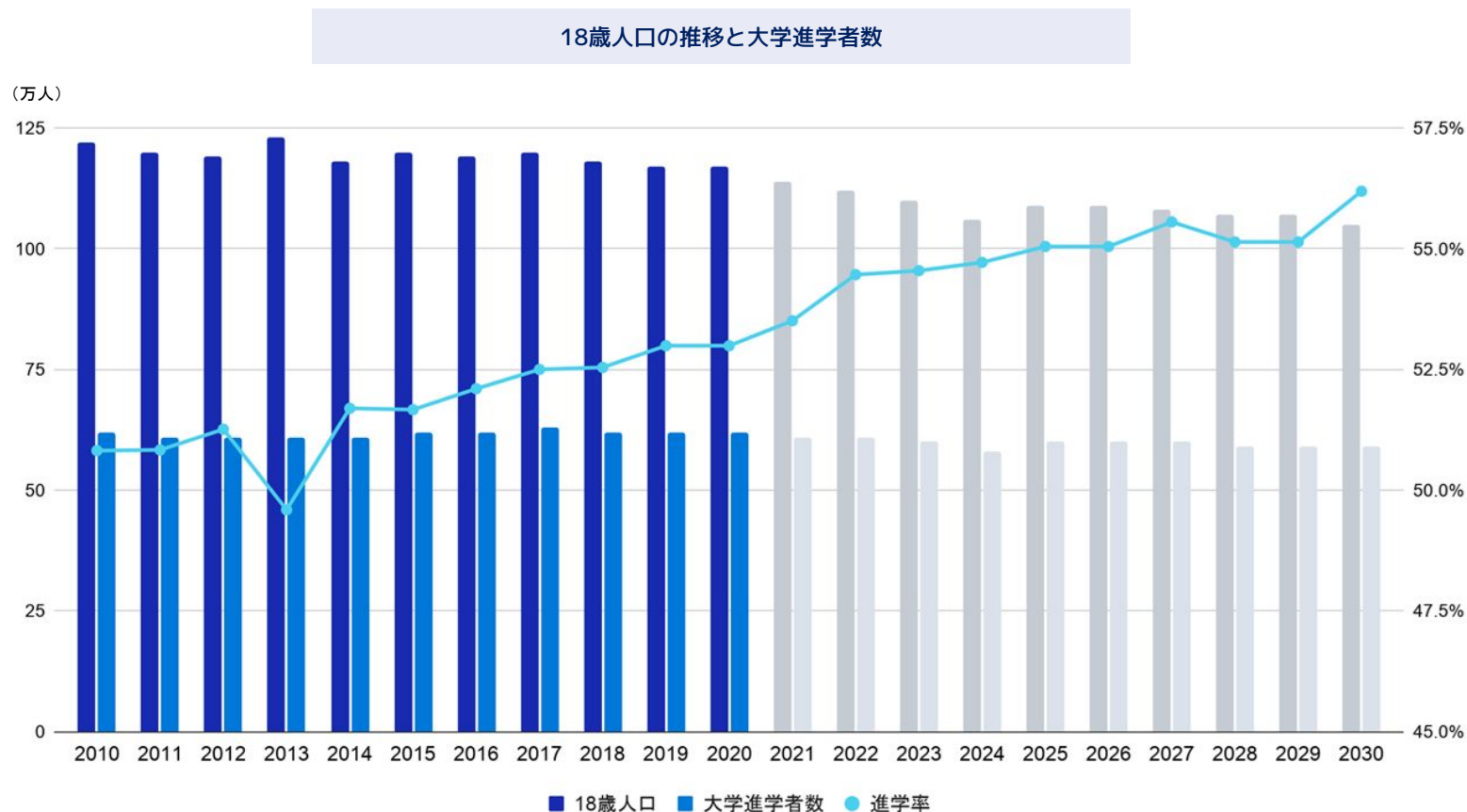
当社グループが事業を展開するダイレクトリクルーティングサービス市場も高い成長率を維持している。



出典) 矢野経済研究所 新卒採用支援サービス市場に関する調査を実施 (2023年)

新卒ダイレクトリクルーティングサービス 市場環境

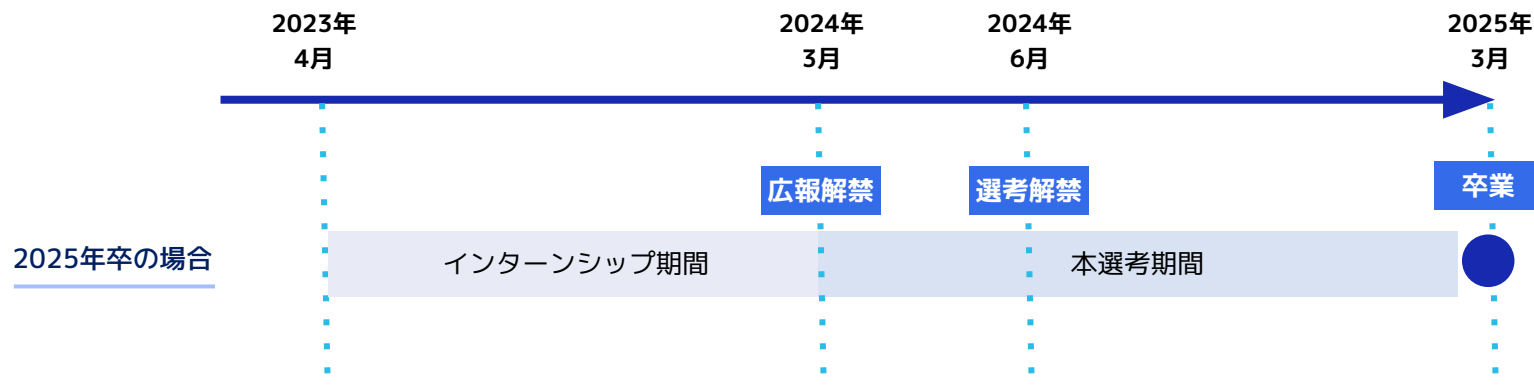
大学進学者数は進学率の上昇から横ばいで推移しており、新卒採用のターゲット人口が急激に減少することはない。



出典) 文部科学省「大学への進学者数の将来推計について」

就活スケジュール

政府の指針では、大学3年生の3月に広報解禁、4年生の6月に選考解禁という標準的なスケジュールを示している。しかしながら、実態としては選考開始は3月がピークとなっており、全体的に早期化しているといえる。



2025年卒から解禁された「採用直結型インターンシップ」とは？

「企業がインターンシップで得た学生の情報を、一定の条件を満たすことで採用選考に利用できる」という方針。具体的には、インターンシップが4つに分類され、その中で「汎用型能力・専門活用型」または「高度専門型」の条件を満たした場合に、学生の個人情報を採用選考に利用することができるようになった。これにより、事実上すべての企業が早期に採用活動を始められるようになった。

新卒採用市場の実態

現在の新卒採用市場は、企業と学生との間に情報の非対称性が存在している。
また、約140億通りの組み合わせがある中で、短期間で就職先を決定しなければならない状況にある。

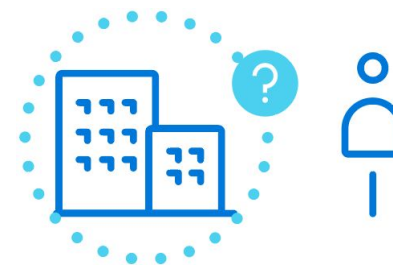


* 株式会社リクルート「第40回 ワークス大卒求人倍率調査（2024年卒）」における民間企業就職希望者数より

** マイナビ及びリクナビへの掲載企業数から当社にて推計

エントリー型就職活動の課題

就職ナビ（マイナビやリクナビ）などを用いた「エントリー型」の就職活動は、企業にとっては大量に学生からの応募を集めることができるというメリットがあるが、学生の認知を起点としているため課題も生じてきている。



業界イメージや先入観から応募がない

金融×情報 食品×機電
大手×ベンチャー志向 など

人口が少なく出合いにくい

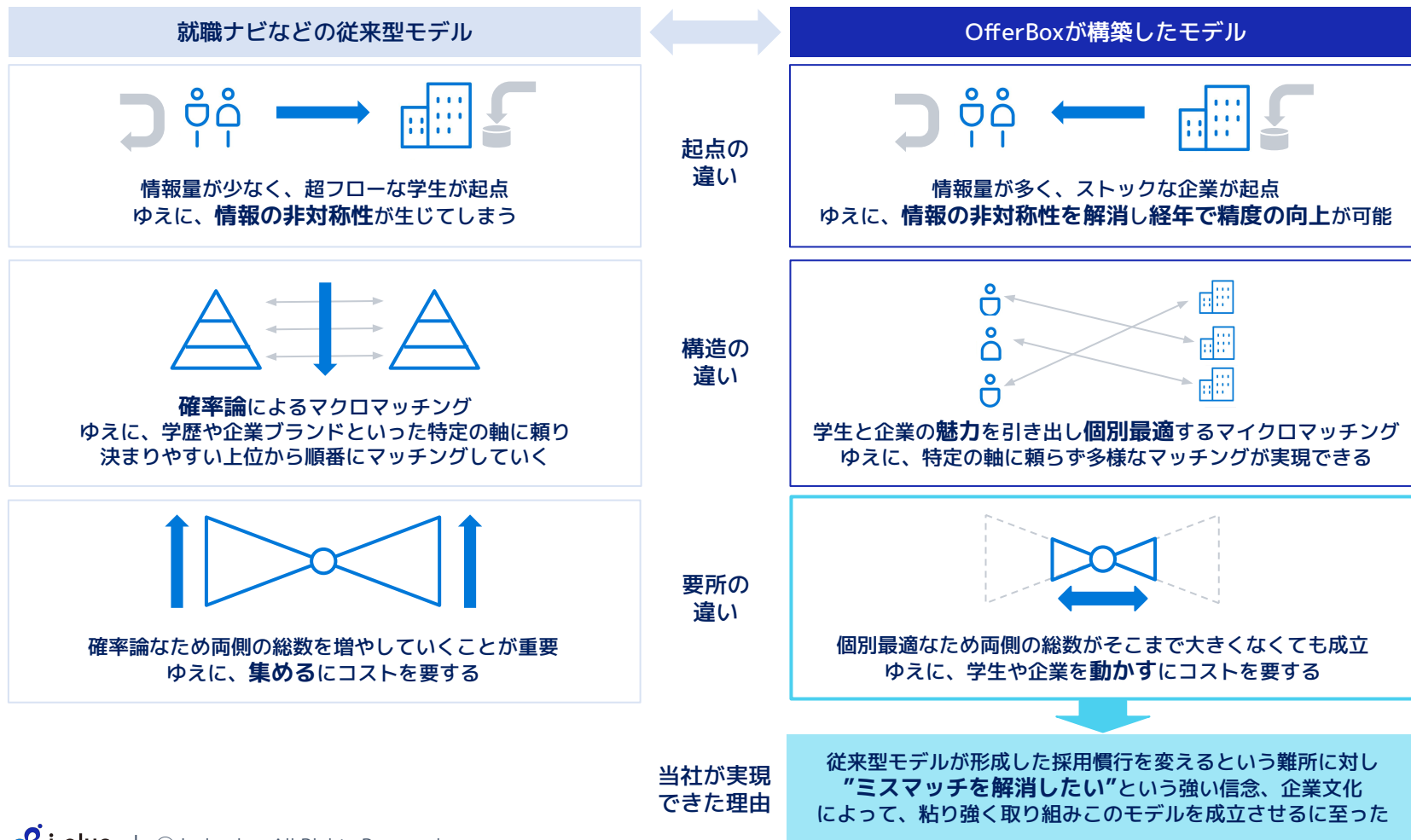
エンジニア データサイエンティスト
資格取得者 など

知名度がなく認知されない

ベンチャー企業 中小企業
BtoB企業 地方企業 など

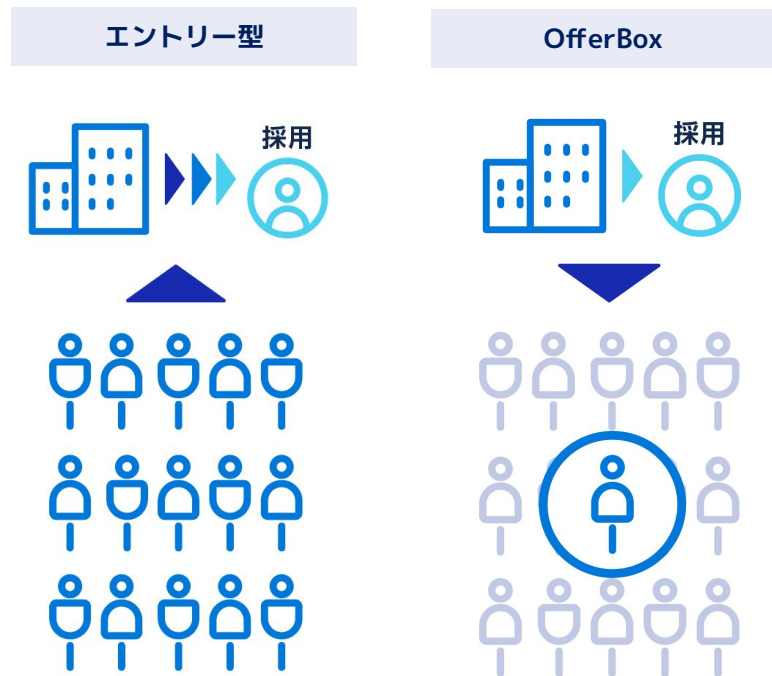
OfferBoxが構築したモデル

従来型モデルでは解決しきれていない情報の非対称性の問題を、OfferBoxは企業起点にすることで解消に成功。特定の軸に頼った確率論でのマッチングではなく、学生と企業の魅力を引き出す個別最適なマッチングを実現。



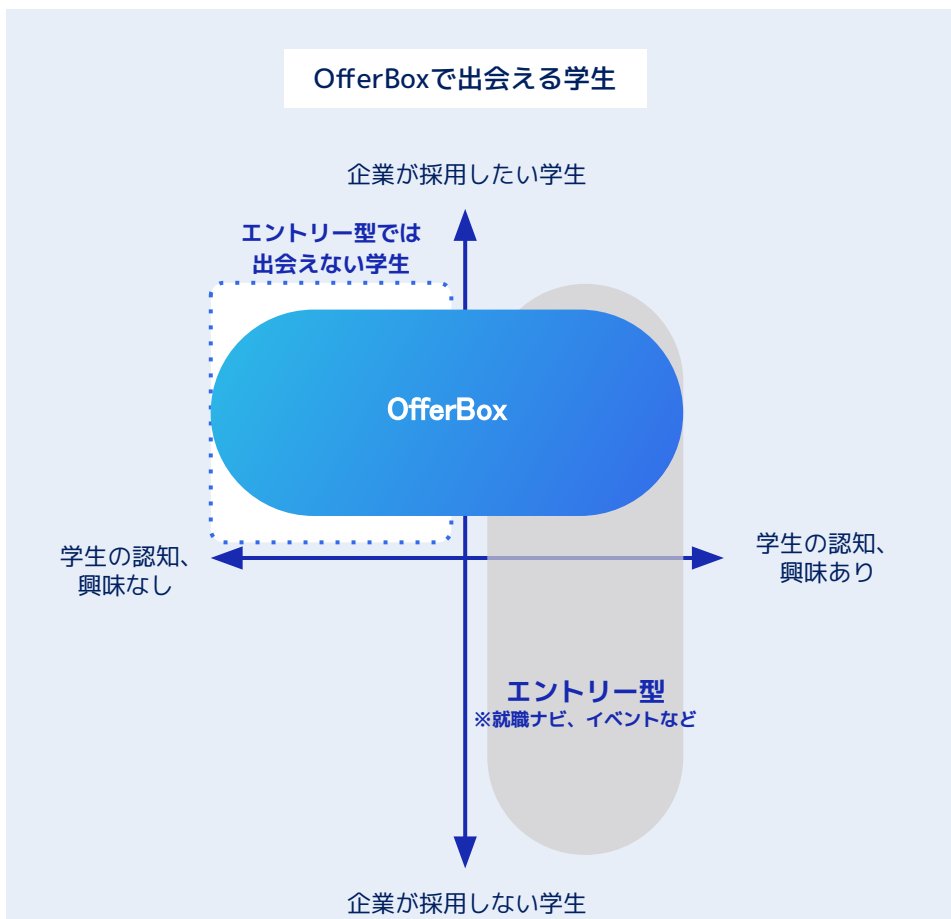
エントリー型では出会えない学生を採用できる

就職ナビなど従来の採用手法では出会えなかった学生に企業の魅力を直接届け、採用することができるサービス。最初からターゲットを絞り込むため、選考プロセスにかかる費用や工数を削減することにつながる。



- ・ 認知されていないとなかなかエントリーしてもらえない
- ・ 認知度を高めるためには費用がかかる
- ・ 採用する学生を絞り込むため選考プロセス上で多大な工数がかかる

- ・ 認知の有無に左右されず、企業の魅力を学生に直接届けることができる
- ・ 採用したい学生に最初から絞り込むため選考プロセス上の工数を削減できる



学生プロフィールのイメージ

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。**

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際のワーク風景です。初めて会ったメンバー同士でしたが、同世代だったのを楽しく、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。通りがかりの人に撮影を頼んでみました・・・程度になって子供供みたくにはしゃげる大人がいることがモットー。ランチ楽しかったです！

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、苦しい中でも強張り続けます。学生時代、写真愛好会ワー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勝手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、粘り強く諦めずに納得する意見を一つにまとめることを何度も繰り返してきました。こうした経験は、忍耐力をはじめ、説得力も身につけてきてくれたのです。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諦めずに頑張りが、必ず貢献できていたとし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、常に相談に乗りつつ、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位台の成績が、1年で30位以上に上昇したのです。とくに不得意だった社会の成績が30点台から80点台にまで伸びました。このことを通じて相手の中を手を持ったためには、自分から積極的に関与することが重要だと学びました。社会でもお客様に立つて商品開発をし、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&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の方が大変で、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開いたり、教授にマンツーマンで教えてもらい卒業単位管理できました。大学生活以外では、毎週末車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。当時の仲間とは今でもSNSや手紙で交流があり、卒業その時であった仲間と何らかの形で仕事が出来れば良いと思っています。

希望する企業タイプ

会社規模が大きい
転職や転居が容易な上場グローバル企業で働きたい

会社規模が小さい
組織や制度が整っていない

大手企業	メガベンチャー	中堅企業	ベンチャー
安定・着実を好む 事業に成長していきたい	挑戦・成長を好む 人より早く成長したい		

	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・飼料	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

資格

留学	TOEIC Test(英検 945点以上) TOEFL Test(英検 CBT250点~279点)(PBT600点~649点、IBT100点~113点)
他の言語	スペイン語
特殊資格	
情報処理技術者資格	

OfferBoxの特徴

ミスマッチを減らすための取り組み

当社では、ミスマッチを軽減する上で企業と学生との相互理解を深めることが欠かせないと考え、1to1コミュニケーションにつながる機能開発やユーザーへの働きかけを創業以来取り組んでいる。

様々な検索方法

拡大検索 (40の人数マップから検索)

推薦項目

推薦項目	推薦項目	推薦項目	推薦項目	推薦項目	推薦項目
アイプラグ 本社	アイプラグ 東京	アイプラグ 大阪	アイプラグ 福岡	アイプラグ 名古屋	アイプラグ 札幌
アイプラグ 仙台	アイプラグ 新潟	アイプラグ 富山	アイプラグ 石川	アイプラグ 福井	アイプラグ 山梨
アイプラグ 長野	アイプラグ 岐阜	アイプラグ 愛知	アイプラグ 三重	アイプラグ 滋賀	アイプラグ 京都
アイプラグ 大阪	アイプラグ 兵庫	アイプラグ 岡山	アイプラグ 広島	アイプラグ 山口	アイプラグ 徳島
アイプラグ 香川	アイプラグ 愛媛	アイプラグ 高松	アイプラグ 福岡	アイプラグ 佐賀	アイプラグ 熊本
アイプラグ 大分	アイプラグ 宮崎	アイプラグ 鹿児島	アイプラグ 沖縄	アイプラグ 北海道	アイプラグ 青森
アイプラグ 岩手	アイプラグ 秋田	アイプラグ 山形	アイプラグ 福島	アイプラグ 茨城	アイプラグ 栃木
アイプラグ 群馬	アイプラグ 埼玉	アイプラグ 千葉	アイプラグ 東京都	アイプラグ 東京都	アイプラグ 東京都

推薦率の表示
100%
0%

おすすめアイテムの取得率
取得率: 100%
取得率: 0%

検索条件をリセット 拡大検索を指定

適性検査項目で検索

適性診断eF-1G項目

期間変更: 20 ~ 80 設定

能力の特性

基本系 (第一能力)	第二能力	第三能力	第四能力	第五能力	第六能力
【思考力】 20 ~ 80	20 ~ 80	20 ~ 80	20 ~ 80	20 ~ 80	20 ~ 80
【知識力】 20 ~ 80	20 ~ 80	20 ~ 80	20 ~ 80	20 ~ 80	20 ~ 80
【学習力】 20 ~ 80	20 ~ 80	20 ~ 80	20 ~ 80	20 ~ 80	20 ~ 80

応用系 (複合的に構成される力)

【思考力】	【知識力】	【学習力】	【応用力】	【実践力】	【創造力】
20 ~ 80	20 ~ 80	20 ~ 80	20 ~ 80	20 ~ 80	20 ~ 80

設定

株式会社-iplug 高評価学生検索

高社の高評価学生に共通する特性

- 環境で不満足なことへのストレス耐性
- 基本スキルと専門
- 積極的な意見交換

分析対象者

アイプラグ 本社	アイプラグ 東京	アイプラグ 大阪	アイプラグ 福岡
アイプラグ 本社	アイプラグ 東京	アイプラグ 大阪	アイプラグ 福岡
アイプラグ 名古屋	アイプラグ 札幌	アイプラグ 仙台	アイプラグ 新潟
アイプラグ 富山	アイプラグ 石川	アイプラグ 福井	アイプラグ 山梨
アイプラグ 長野	アイプラグ 岐阜	アイプラグ 愛知	アイプラグ 三重
アイプラグ 滋賀	アイプラグ 京都	アイプラグ 大阪	アイプラグ 兵庫
アイプラグ 岡山	アイプラグ 広島	アイプラグ 山口	アイプラグ 徳島
アイプラグ 香川	アイプラグ 愛媛	アイプラグ 高松	アイプラグ 福岡
アイプラグ 佐賀	アイプラグ 熊本	アイプラグ 大分	アイプラグ 宮崎
アイプラグ 鹿児島	アイプラグ 沖縄	アイプラグ 北海道	アイプラグ 青森
アイプラグ 岩手	アイプラグ 秋田	アイプラグ 山形	アイプラグ 福島
アイプラグ 茨城	アイプラグ 栃木	アイプラグ 群馬	アイプラグ 埼玉
アイプラグ 千葉	アイプラグ 東京都	アイプラグ 東京都	アイプラグ 東京都

この分析結果を検索条件に加える

全員 検索数70以上 検索数80以上 検索数90以上 検索数55以上

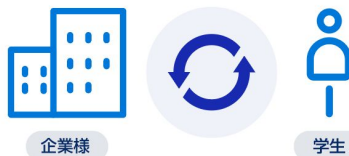
分析をやり直す 検索条件を設定

オファー流通量の制限

流通制限

採用計画1名につき40枠

※通ではなく、枠



※学生がオファーの反応をせずに1週間経過した場合は、自動取り消しとなり、枠が復活します。
※学生のオファー受信枠は15枠となります。オファーを辞退した場合は新たな受信枠が復活します。

送信制限



大量一括送信機能はなく一人ひとりオファーする仕組み

個別面談の推奨



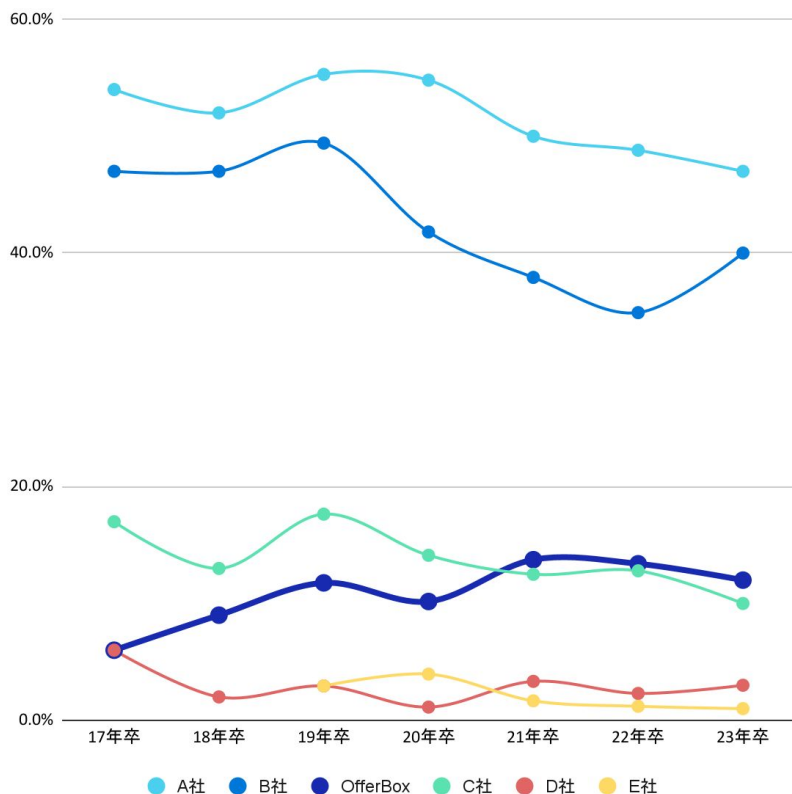
コミュニケーションのし易さの追求

- ・ アプリ
- ・ プッシュ通知
- ・ SNSのようなやりとり
- ・ 日程調整機能など

業界内のポジショニング

新卒ダイレクトリクルーティングでは確固たる地位を確立。

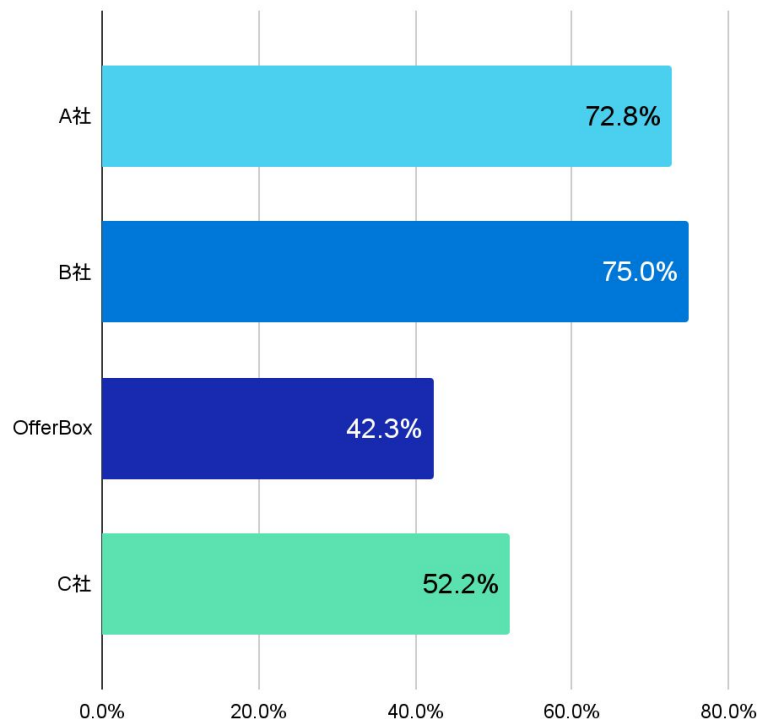
利用した就職サイト（企業）



出典）HR総研（ProFuture）新卒採用動向調査（2022年6月）

注）就職サイトとは、就職ナビ、ダイレクトリクルーティング、クチコミメディアが該当します。

満足している就職サイト（企業）

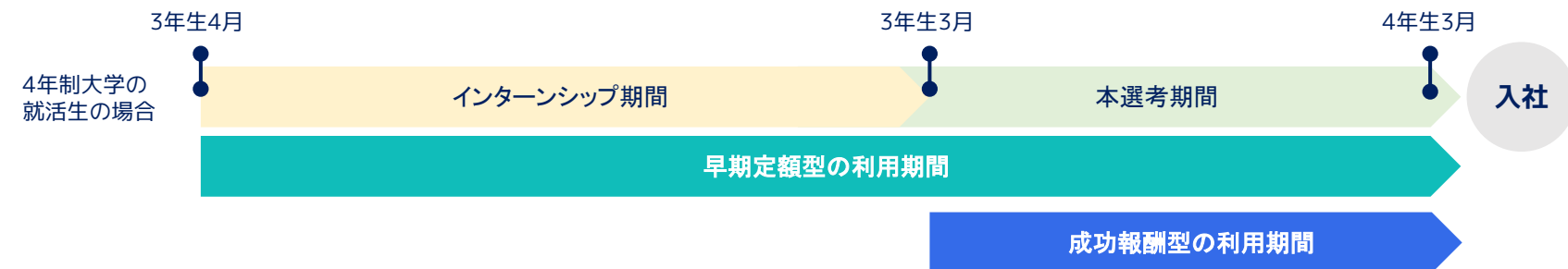


出典）HR総研（ProFuture）新卒採用動向調査（2022年6月）

- ・サイト利用者に占める満足者の割合に集計し直し
- ・利用企業の母数が5社以上のみの就職サイトを抽出

サービス構成

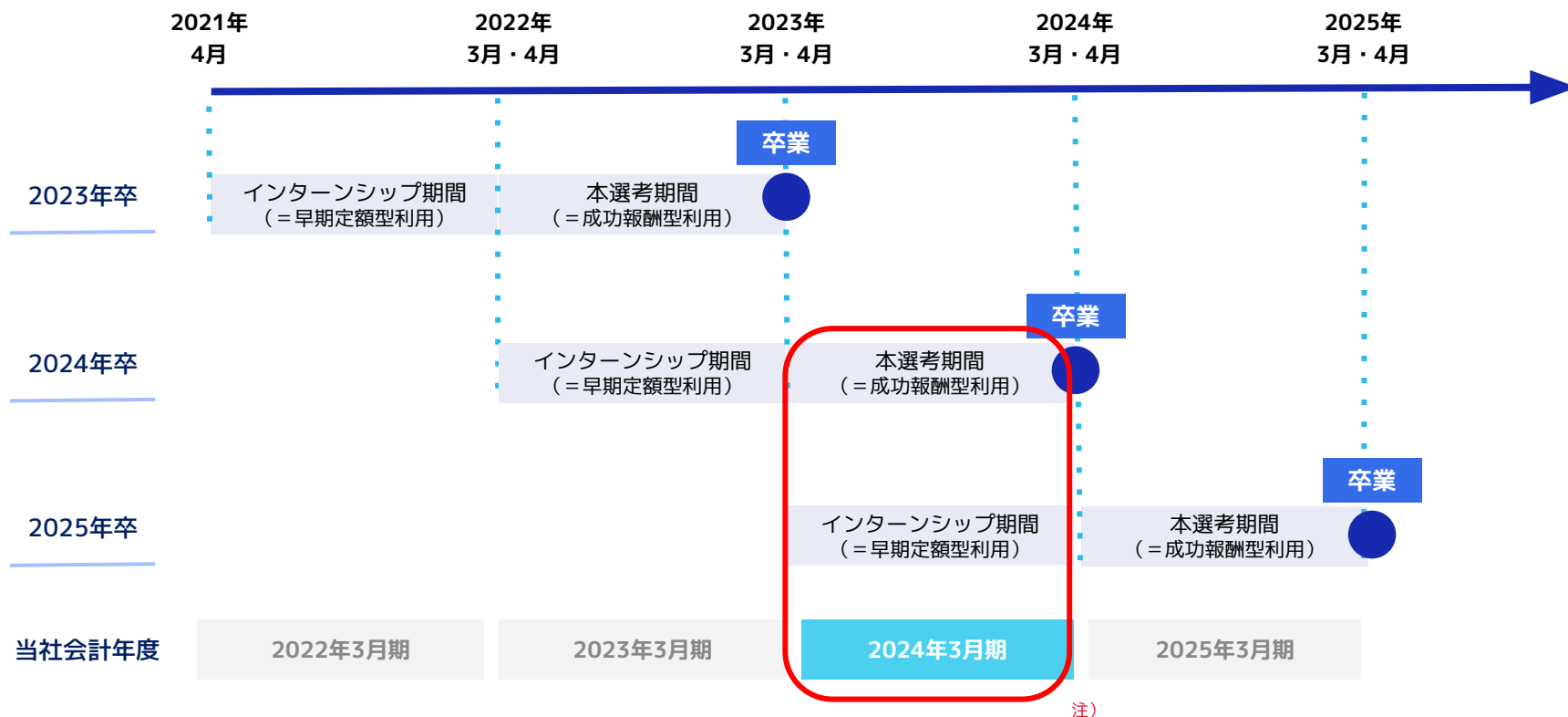
各社の採用戦略（採用人数、活動時期、採用課題）に合わせて2つのプランから選択することができる。



	早期定額型の特徴	成功報酬型の特徴
利用料	利用料あり（採用予定人数による） 例：3名採用予定の場合 75万円	利用料なし
成功報酬	採用予定人数を超えて採用した場合 1名採用につき 38万円	1名採用につき 38万円
内定辞退による成功報酬額返金	1名辞退につき 38万円 <u>※利用料の返金はありません。</u>	1名辞退につき 38万円
導入企業の目的	インターンシップや早期面談など、学生の就活開始初期段階から積極的にアプローチしたい	就職活動が本格化する3月以降に集中的にアプローチしたい 第2クールの母集団形成や、内定辞退分の欠員補充したい

就職活動スケジュールと会計年度

インターンシップ期間からの利用は早期定額型がメインとなり、本選考期間からの利用は成功報酬型の利用となる。
当社においては、1会計年度において、2つの卒業年度及び活動期間が対象となる。



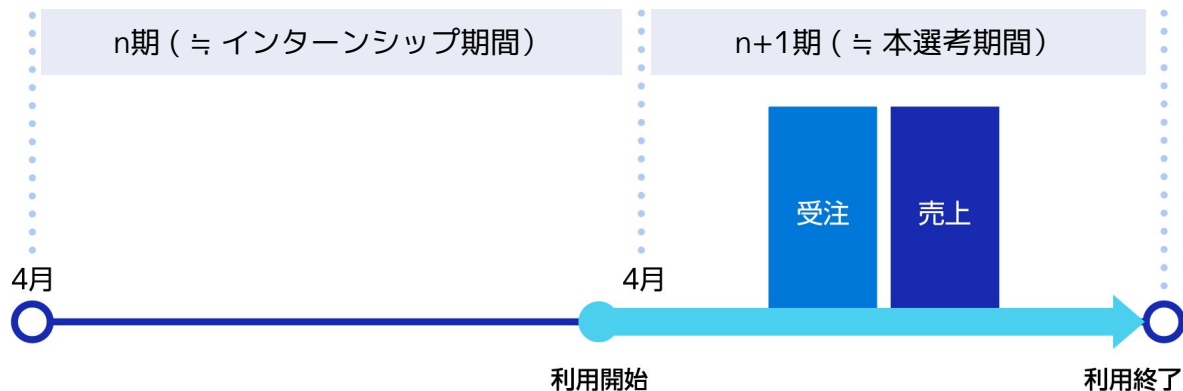
注) 例えば、2024年3月期においては、2024年卒業予定者の本選考期間（成功報酬型の利用）と、2025年卒業予定者のインターンシップ期間（早期定額型の利用）の2プランが収益合算されます。

収益構造

成功報酬型は内定確定時に受注=売上計上となるのに対して、早期定額型は役務提供期間にわたって受注高を毎月按分して売上計上する。そのため、受注高の一部は前受収益となり、翌期に売上計上される。

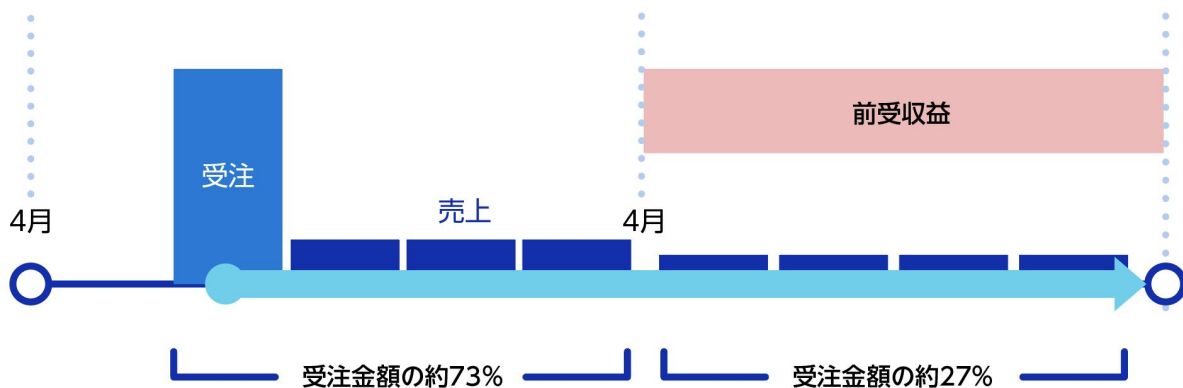
成功報酬型の場合

- ・ 4年制大学の就活生が3年生の3月より利用可能
- ・ 内定確定時に受注=売上が計上される



早期定額型の場合

- ・ 4年制大学の就活生が3年生の4月より利用可能
- ・ 前払いで受注した金額の約27%が翌期の前受収益となる

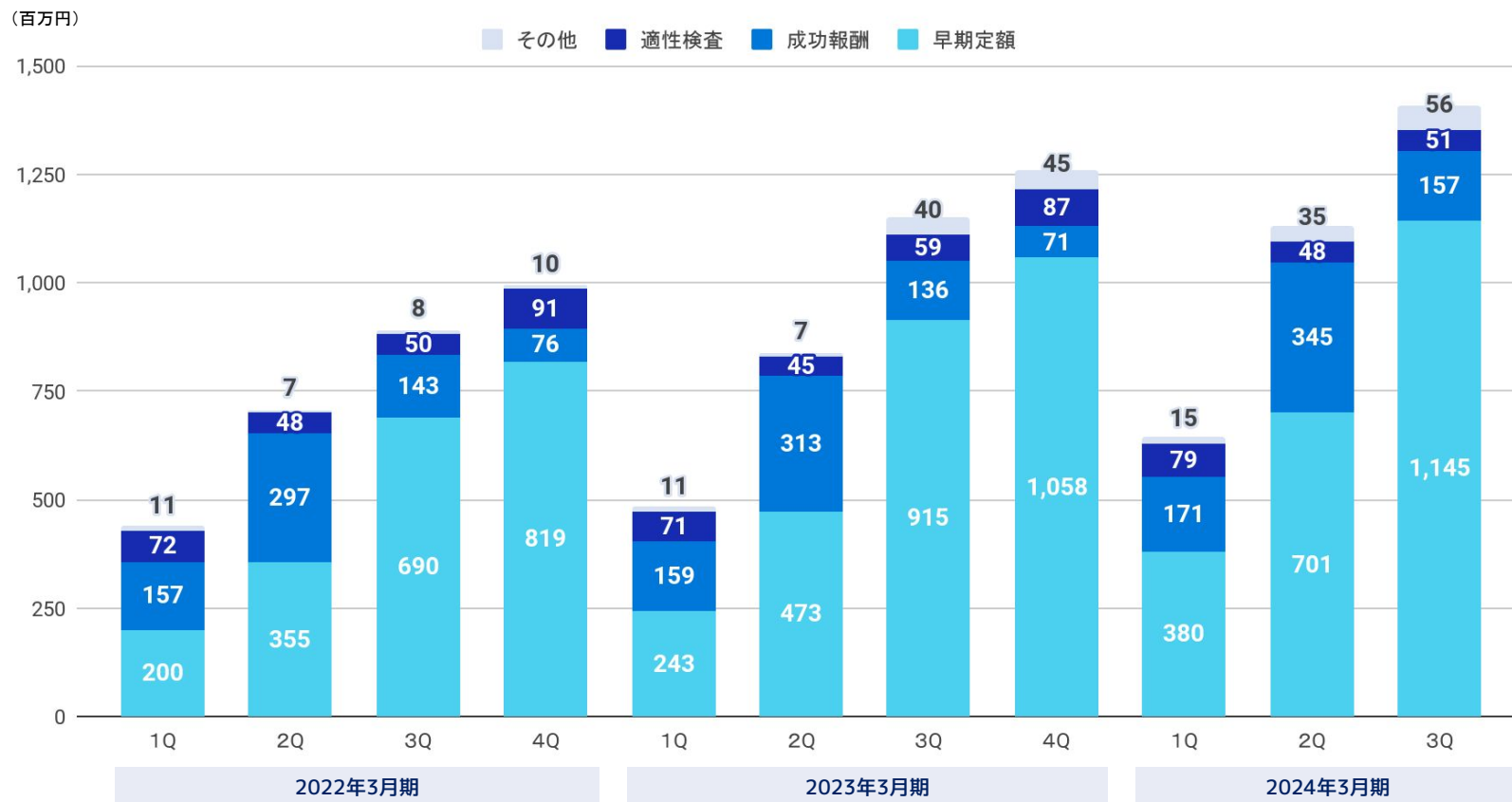


注1) 本選考期間とは、政府が定める就活ルールにおける3年生3月の採用広報解禁以降の採用広報および選考活動の期間を指します。

注2) 2023年卒を対象とする早期定額型から販売プランの内訳価格を変更したため、受注高のうち当期の売上となる割合を変更しております。

収益の季節性

当社グループの売上構成として、OfferBox早期定額型が7割以上を占める（2023年3月期実績）。そのため、第4四半期に向けて売上高が伸びていく構造にある。

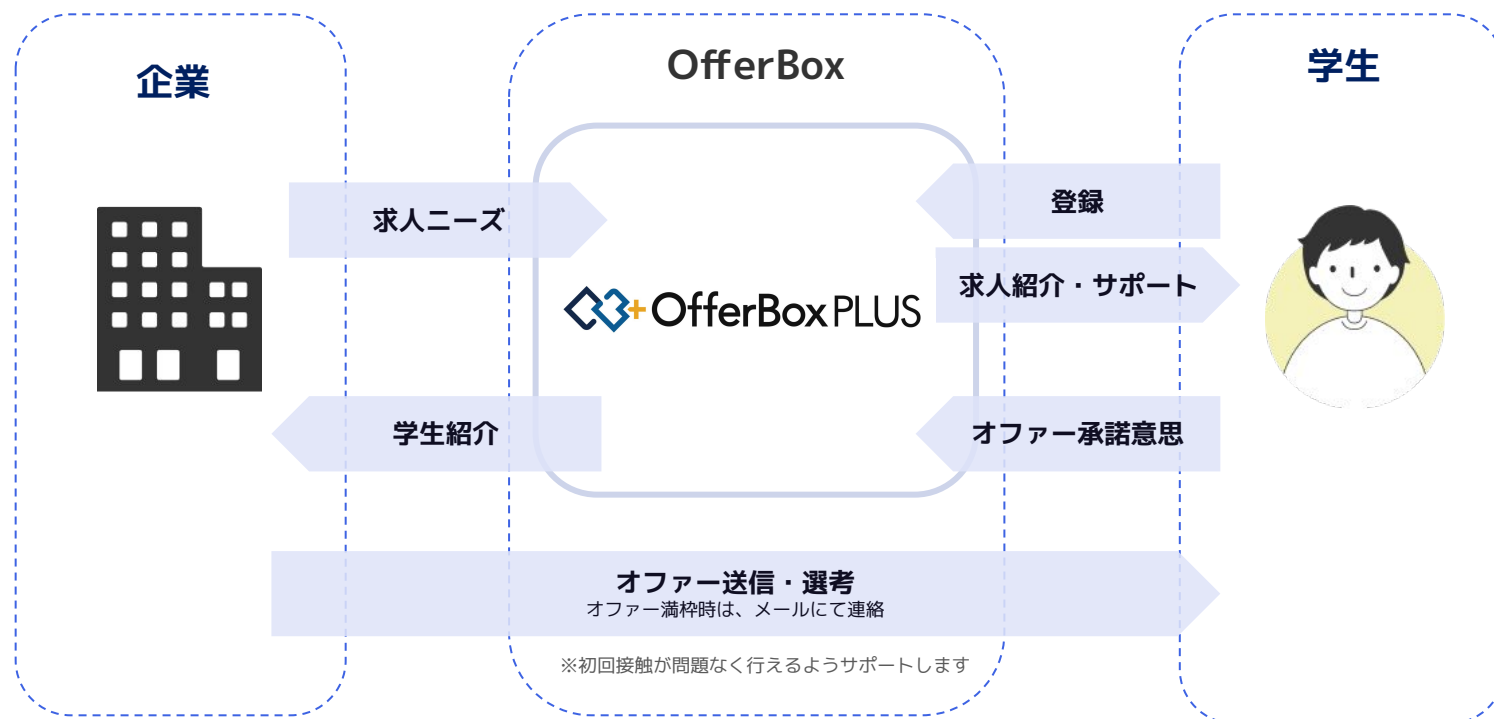


* 2023年3月期実績

* グラフ中の記載金額は百万円未満を切り捨てております。

オファー型紹介サービス「OfferBoxPLUS」

「OfferBoxPLUS」は、OfferBoxの拡張サービスで「求人ヒアリング」から「学生の書類推薦」までをサポート。キャリアアドバイザーが学生と面談を行い、応募意思のある学生を推薦するため採用活動を効率化できる。



特徴

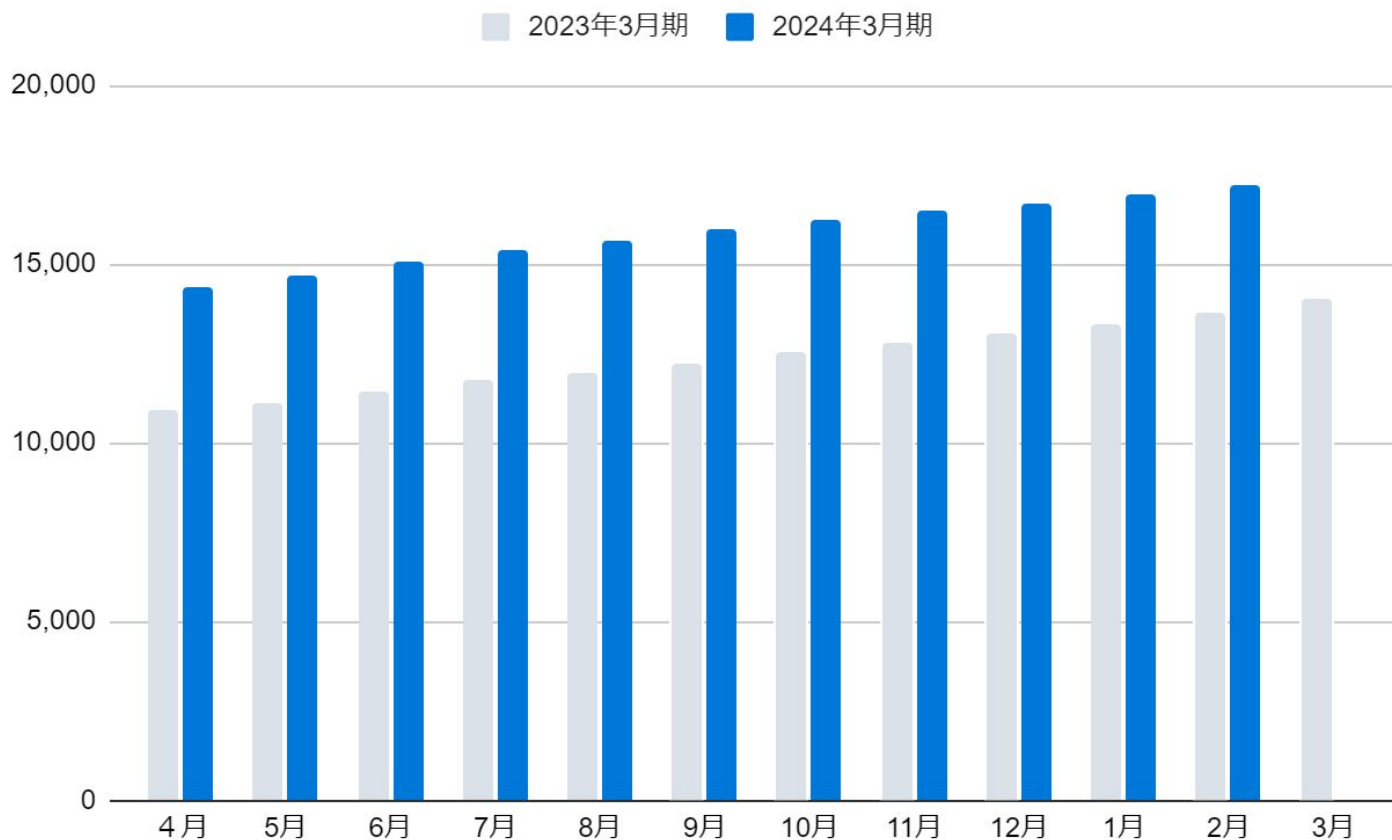
OfferBoxと連携
豊富な学生登録数

企業の+αの
魅力訴求をお手伝い

OfferBoxに加え
採用活動の効率化

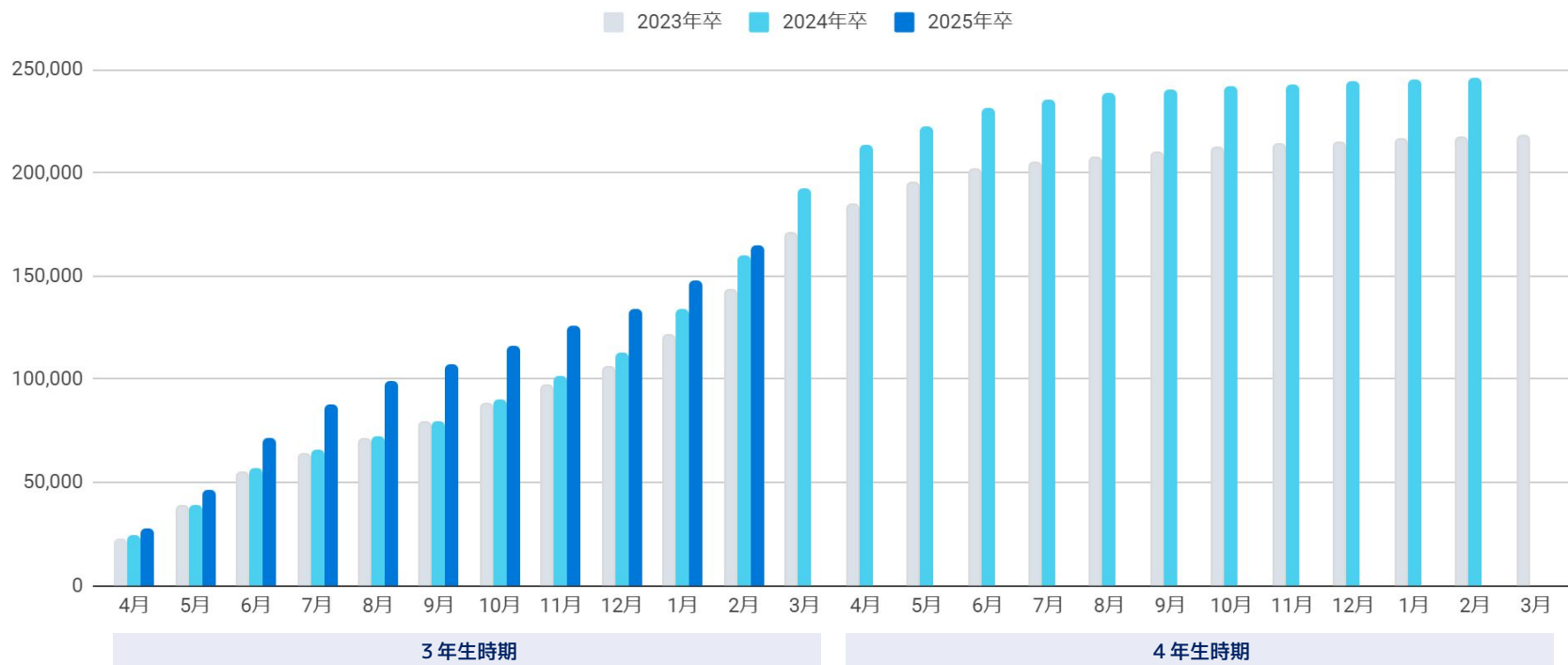
OfferBoxの各種KPI実績①：登録企業数（累積）

企業登録数は順調に増加し続け、2023年2月末時点で17,227社（前年同期比+26.1%）となっている。



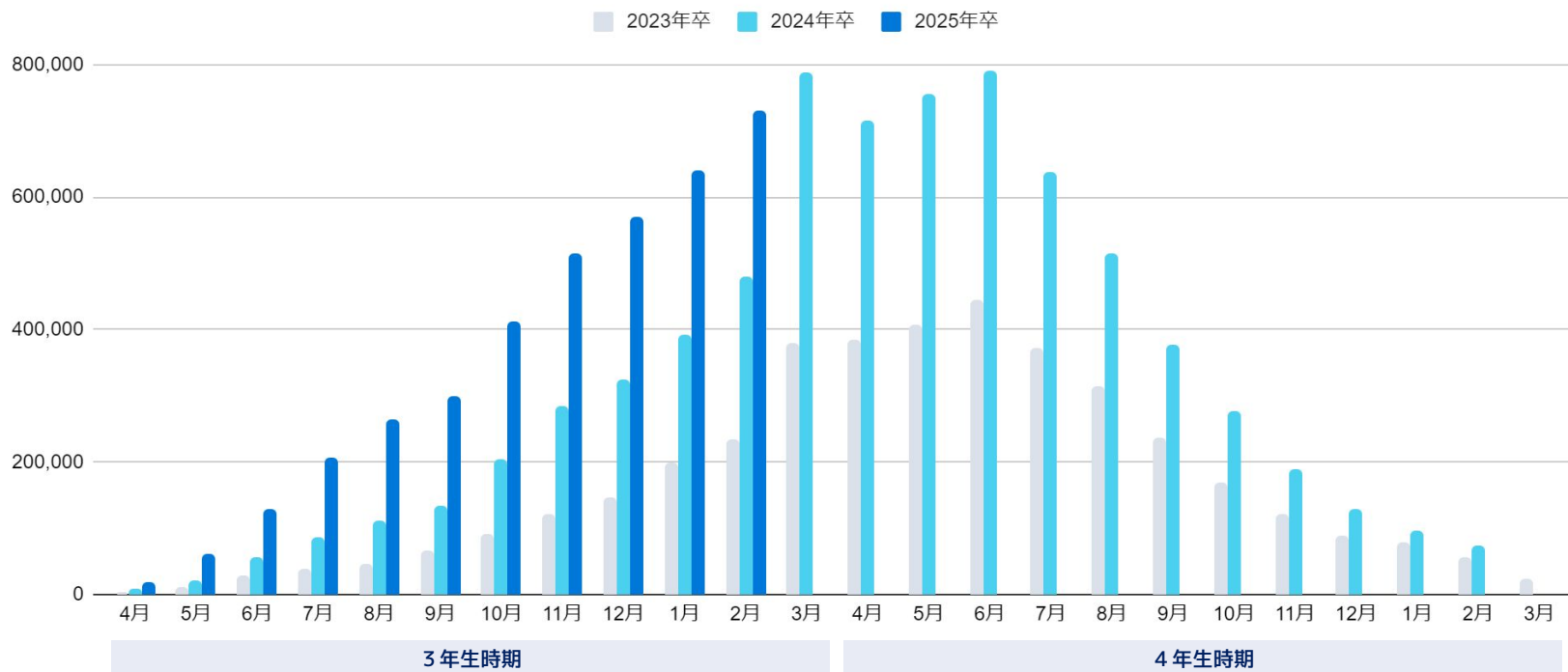
OfferBoxの各種KPI実績②：登録学生数（累積）

2024年2月末時点では、2024年卒245,376人（前年同期比+13.2%）、2025年卒163,649人（前年同期比+2.7%）とプラットフォームは拡大。



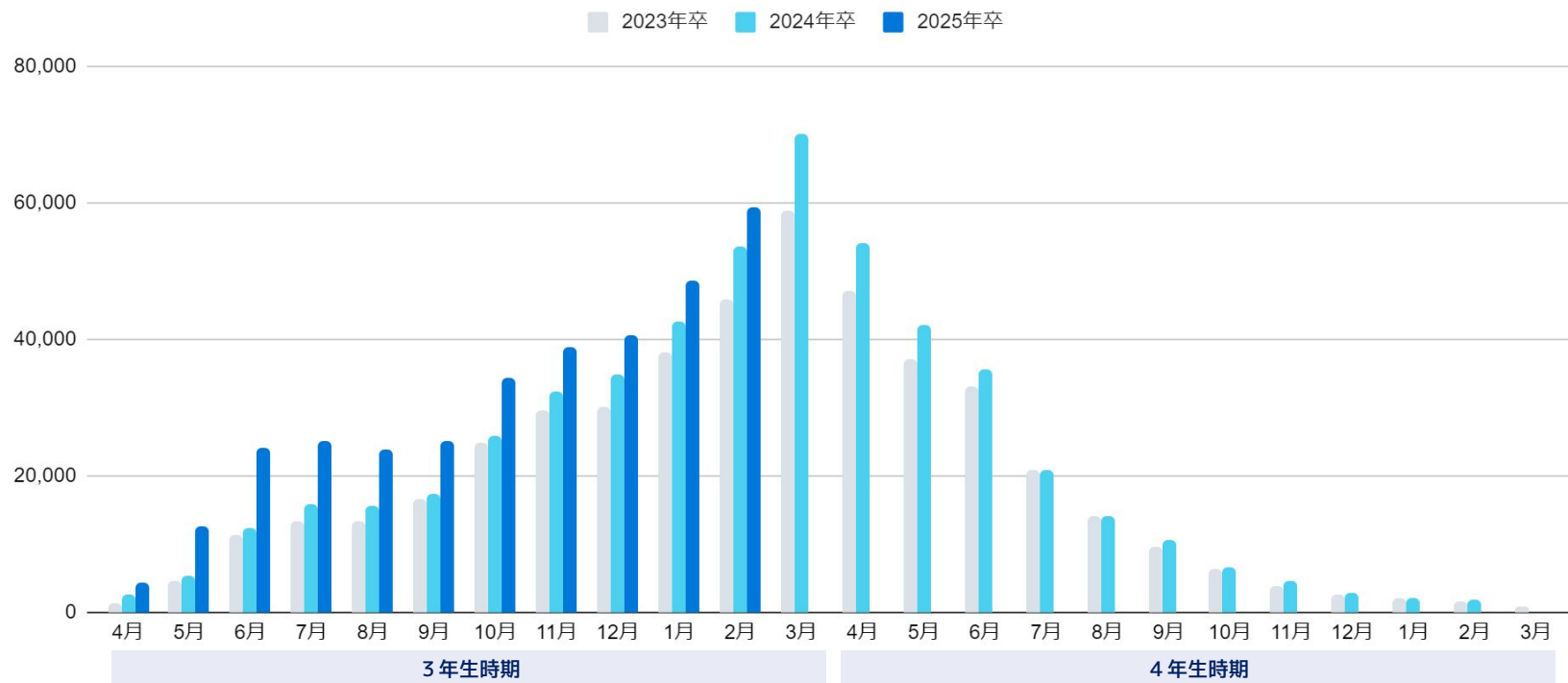
OfferBoxの各種KPI実績③：オファー送信数（月次）

登録企業数の増加と採用意欲の高まりによりオファー送信数は大幅増加。



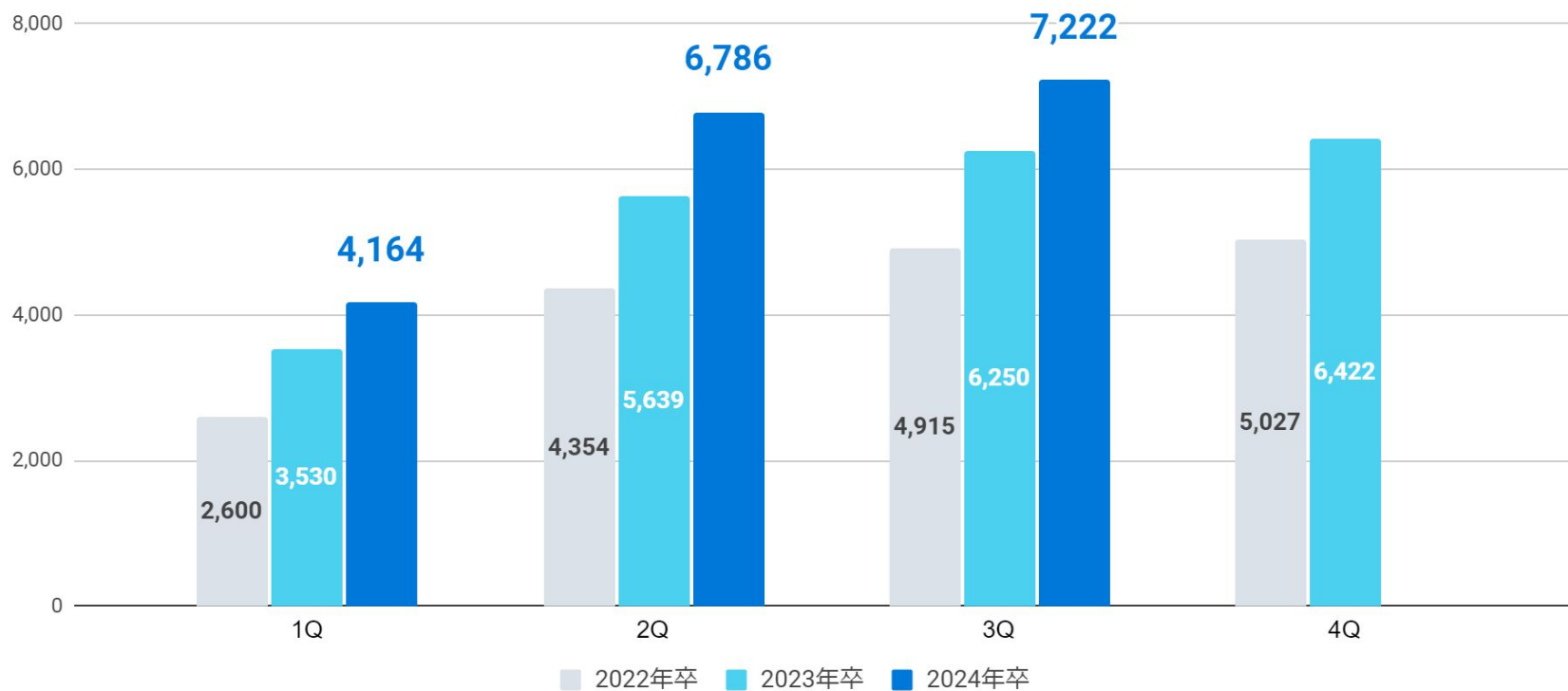
OfferBoxの各種KPI実績④：オファー承認数（月次）

企業のオファー送信数の増加に応じて、オファー承認数も前年同期比で伸長。特に2025年卒は学生の「量」との相乗効果で増加している。



OfferBoxの各種KPI実績⑤：決定人数（四半期ごとの累積）

2024年卒の3Q末時点における決定人数は7,222名（前年同期比+15.6%）となった。
OfferBoxを通じて就職が決定する学生数は引き続き伸長。



INDEX .

会社概要

新卒採用市場とOfferBoxについて

i-plugグループについて

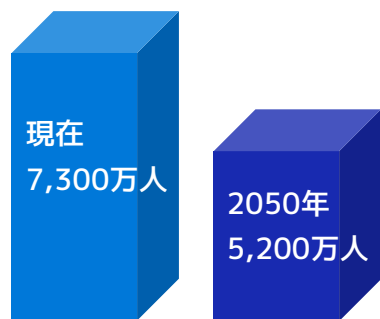
業績推移

Appendix

時代認識のアップデート

創業来、新卒採用のミスマッチ解消に軸足をおいて取り組んできたが、この10年で社会は大きく変化しており、時代認識そのものをアップデートしなおす必要があると考えた。

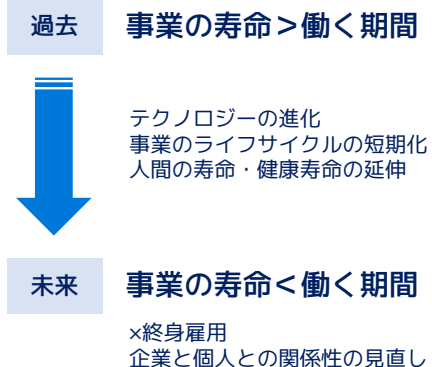
日本の生産年齢人口の減少



生産年齢人口減少にともなうリスク
国内需要の減少 国際競争力低下
社会保障制度の崩壊 労働力不足 など

出典：総務省「令和4年版 情報通信白書」より

事業の寿命と働く期間の逆転



人生100年時代のキャリア形成

「3ステージ」モデル



マルチ・ステージモデル



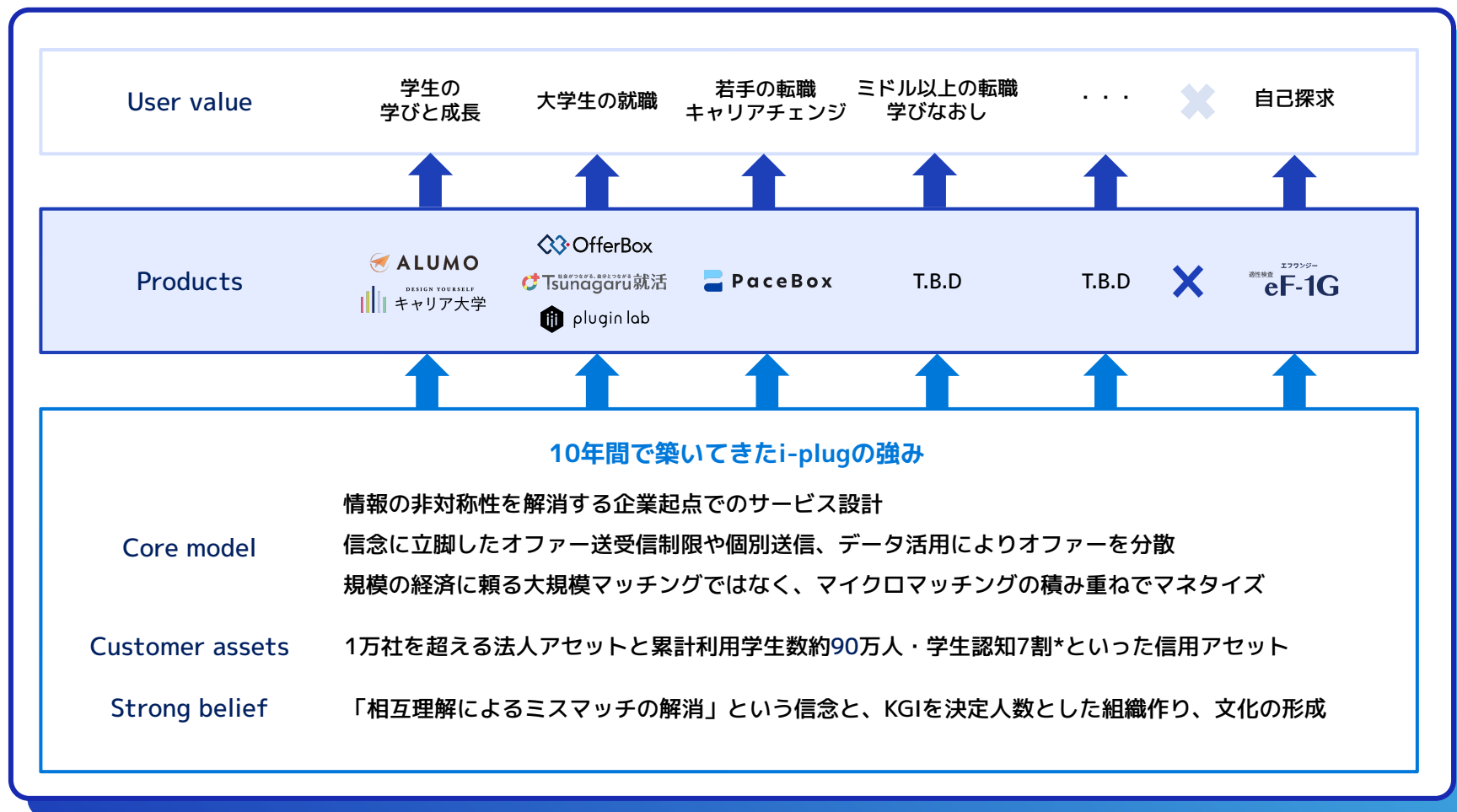
出典：書籍『ライフ・シフト 100年時代の人生戦略』

課題

全ての人のキャリアを最大化し、ひいては日本の労働力を最大化する必要がある。

Vision2030

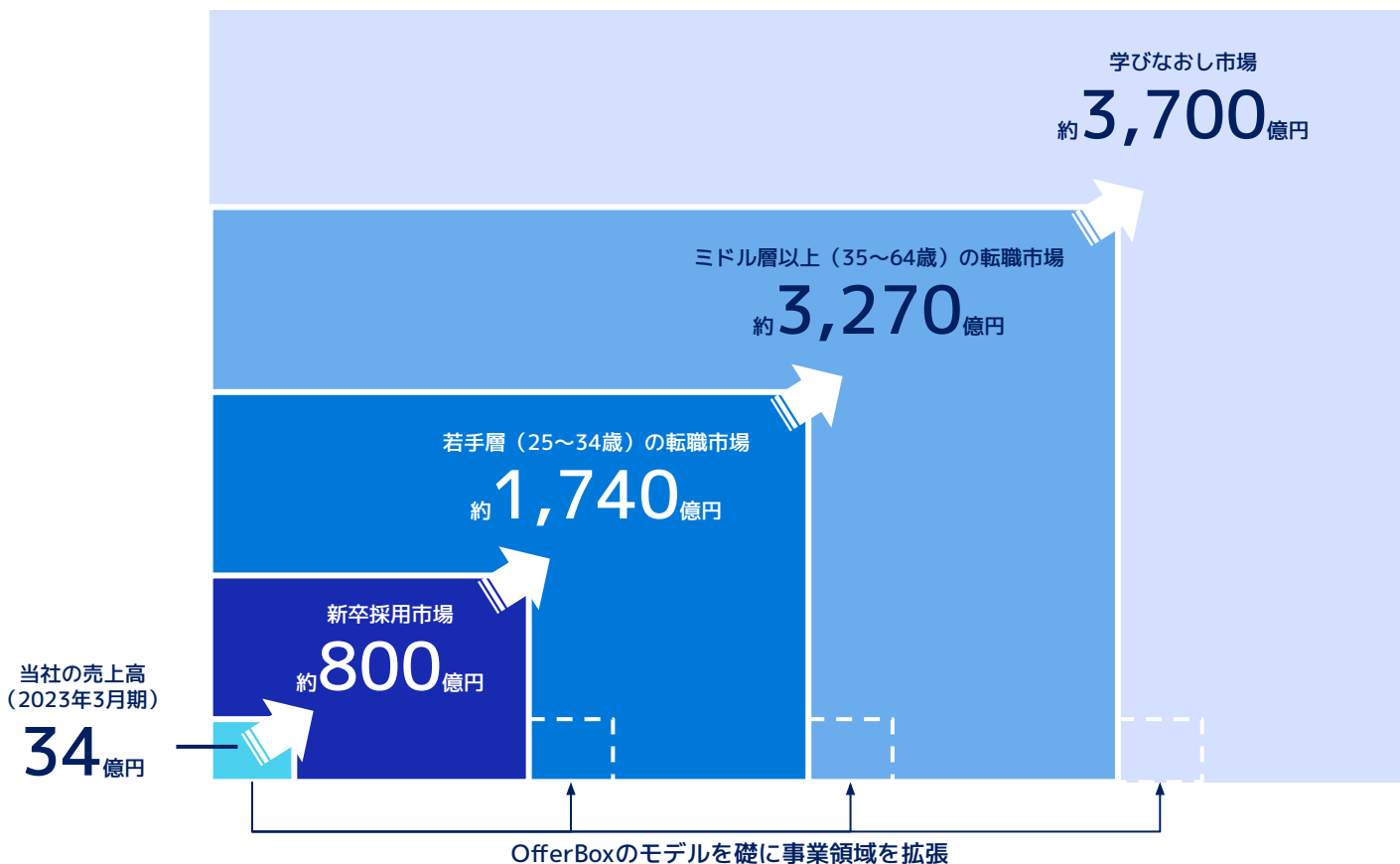
生涯のキャリア・ポテンシャルを最大化するためのアクションをあらゆる人が実行できる、プラットフォームを実現する。



* 当社調べ

TAMの広がり

18歳人口が減少する一方で、大学進学率の上昇や企業の採用意欲の高まりにより新卒採用市場は拡大している。転職市場等においても、就職ナビの構造的課題に近い状況があるため、事業領域の拡張が可能と考える。



* 各市場規模は当社推計

i-pluginグループの事業（2024年3月現在）



企業から学生に直接オファーを送ることができる、新卒に特化したダイレクトリクルーティングサービス



新卒採用・中途採用から育成、配置、登用などの人材フローのあらゆる場面で活用できる適性検査



企業から求職者に直接オファーを送ることができる、若手人材に特化したダイレクトリクルーティングサービス



「学生と学生」「学生と企業」「学生と社会人」の共創を促し、様々な学びを通じた繋がりや共創活動を支援する会員制ラウンジ



食品業界、旅業界など業界に特化し、学生を支援する就活イベントサービス



学生の学びと成長を支援するキャリア教育サービス



大学1・2年生と企業をつなぐインターンシップ特化型サービス

オファー型転職サービス「PaceBox」

※2024年6月28日をもってサービス終了

OfferBoxで培った技術・ノウハウをベースに、定着保証という新たな料金形態で提供することで、入社ではなく定着をゴールにした転職マッチングプラットフォームを実現。

PaceBox 入社ではなく定着をゴールにした若手向け転職プラットフォーム



特徴

求職者と企業の可能性を引き出す
プロのアドバイザーによるサポート



企業は求職者のMUST条件がクリアする
求人のみオファーが可能な仕組み



成功報酬型×低価格×定着保証で
導入企業のリスクを最小化

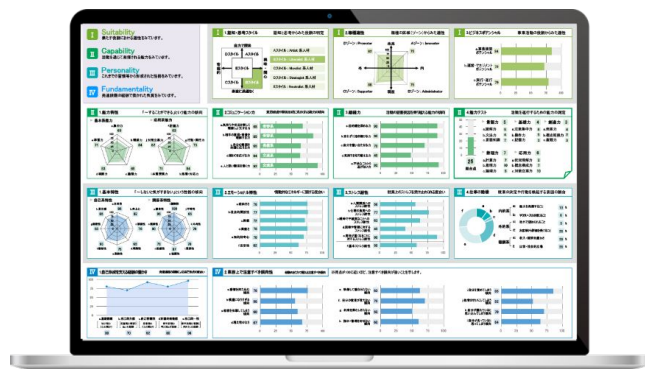
OfferBoxで培ったマッチングプラットフォームの技術・ノウハウ

適性検査「eF-1G」

株式会社イー・ファルコンが提供する適性検査「eF-1G」は、網羅的にパーソナリティなどを捉えることができ、新卒・中途採用から育成、登用などのあらゆる場面で活用できる。eF-1Gは単体サービスでも販売している。

エフワンジー 適性検査 eF-1G

採用から社員の能力開発まで一貫して活用できる適性検査



採用での活用シーン



社内での活用シーン



特徴

測定項目は業界最多の194項目、欲しい人財を的確に把握可能

心理学・統計学・比較文化学の専門家監修による高い信頼性

20年の確かな実績 (2022年3月現在)

導入実績
1000社以上

年間受検者数
10万人以上

総受検者数
400万人以上

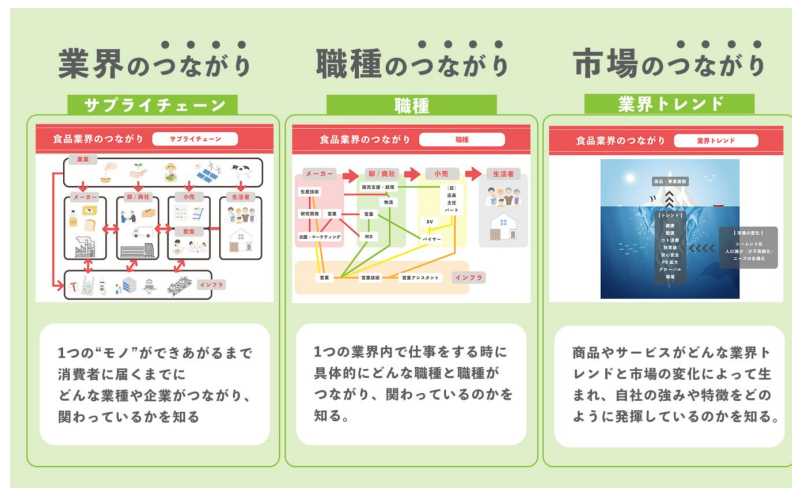
業界特化の就活プラットフォーム「Tsunagaru就活」

株式会社マキシマイズが提供する「Tsunagaru就活」は、食品業界・旅業界に特化した企業合同説明会や企業研究、ワークショップなどの、就職活動に役立つ様々なイベントを開催。OfferBoxへの送客も行いシナジーを発揮。

業界特化の就活プラットフォーム  Tsunagaru就活

社会がつながる、

自分がつながる



Reflection

(反射)
気付き・内省

“自分”とのつながり

さまざまな“つながり”を知って、リアルな仕事を理解する中で、自分が何を感じたのか（共感・違和感）を整理して自分の軸をブラッシュアップしていく

学生向け会員制ラウンジ「plugin lab」

「plugin lab」は「学生×学生」「学生×企業」「学生×社会人」といった様々なつながりを創出することを目的とした会員制ラウンジ。全国の大学近隣・大学内に展開しており、学生は無料で利用できる。



未来拡張空間



フリーWi-Fiや電源を完備した、心地よいインテリア空間の会員限定ラウンジ。



フリードリンク、ライブラリ等が揃うコミュニティスペースで、創造性を高め、本当に好きな事を見つけよう。※一部提供を中止しています。



少人数制の限定座談会やセミナーに特別ご招待。トップ企業や優秀な学生とのネットワークを広げよう。

service plan

サービス内容

学生と交流できる
スペース利用



ワークショップスペース利用

ワークショップスペースを単独で貸切利用いただけます。通年でご利用いただけるため、1・2年次への広報活動から、就活時期のセミナー等、自由にご利用が可能です。母集団形成から内定者フォローまであらゆるフェーズでご活用いただけます。

活用例 小規模座談会、自社イベント等



ラウンジ席利用

スペースを貸し切らず、学生が普段から利用するラウンジ席を自由にご利用いただけます。面談や簡単なコミュニケーションの場としてご活用ください。*5名以上の場合はワークショップスペースをご利用ください

活用例 リクルーター面談・OBOG訪問、内定者フォロー等

学生の認知度アップ
自社認知促進



リーフレット設置

ご利用店舗内に自社広報誌や採用パンフレット、イベントチラシ等の設置が可能です。
※設置場所は店舗により異なります。



サイネージ広告

各店舗設置サイネージにて自社ロゴの掲載、及びPR動画配信等の広告配信が可能です。
来店学生に対する自社認知施策としてご活用いただけます。

INDEX .

会社概要

新卒採用市場とOfferBoxについて

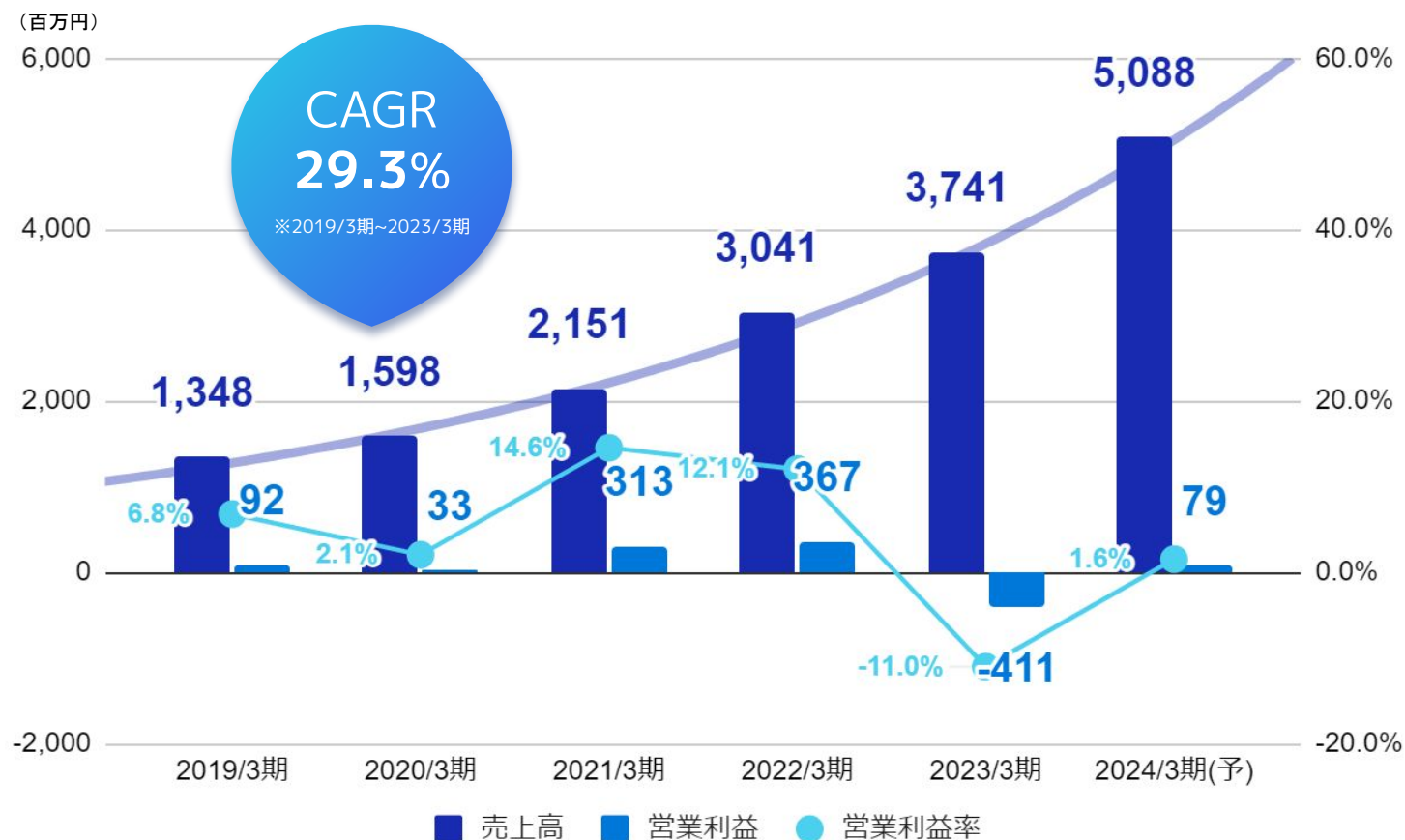
i-plugグループについて

業績推移

Appendix

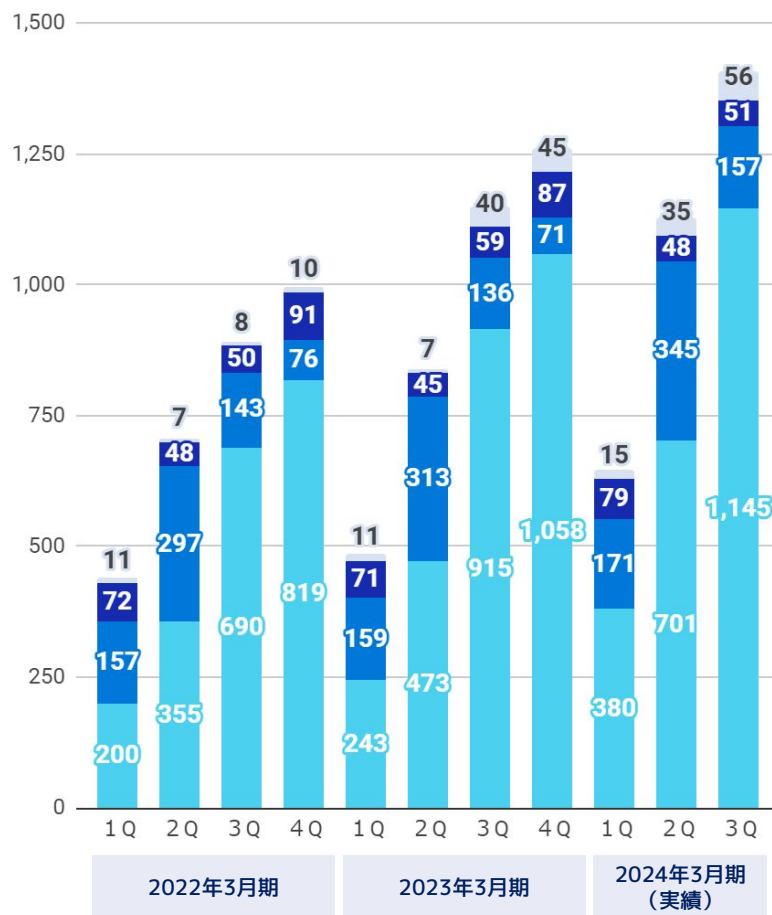
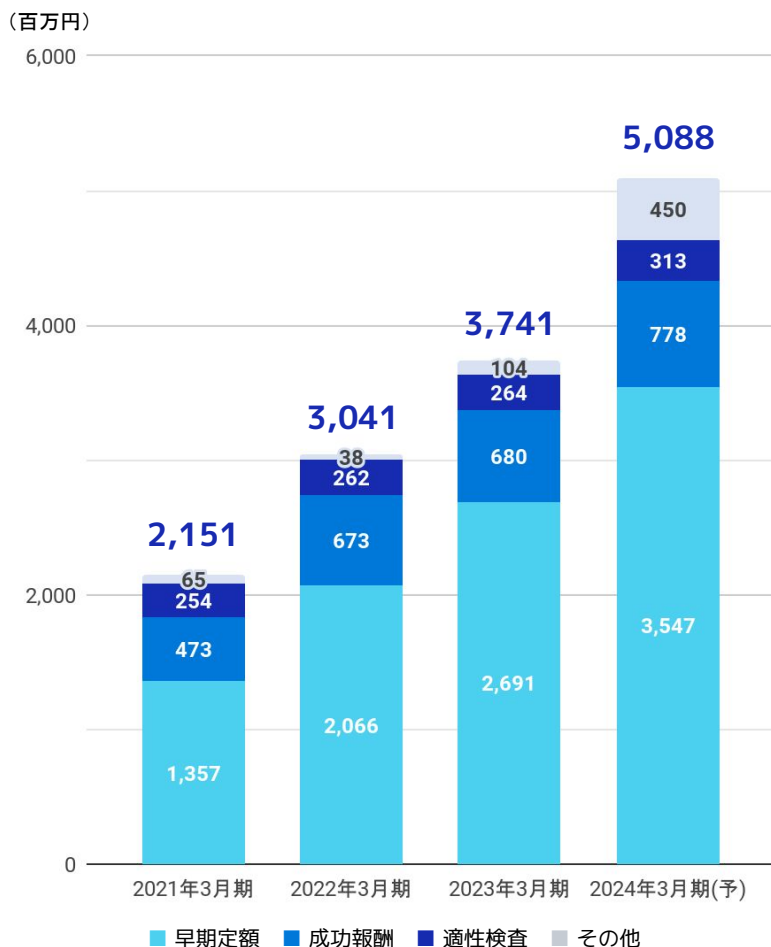
業績推移

2023年3月期は、連結売上高3,741百万円となり、CAGR29.3%と高成長を維持したものの「PaceBox」への投資を実行したため営業損失を計上。2024年3月期は売上高成長を維持しつつ、営業黒字を回復する見込み。



サービス別売上高

OfferBox売上が牽引し、高い成長性を維持している。OfferBoxのサービス特性から売上高は下期偏重型となる。



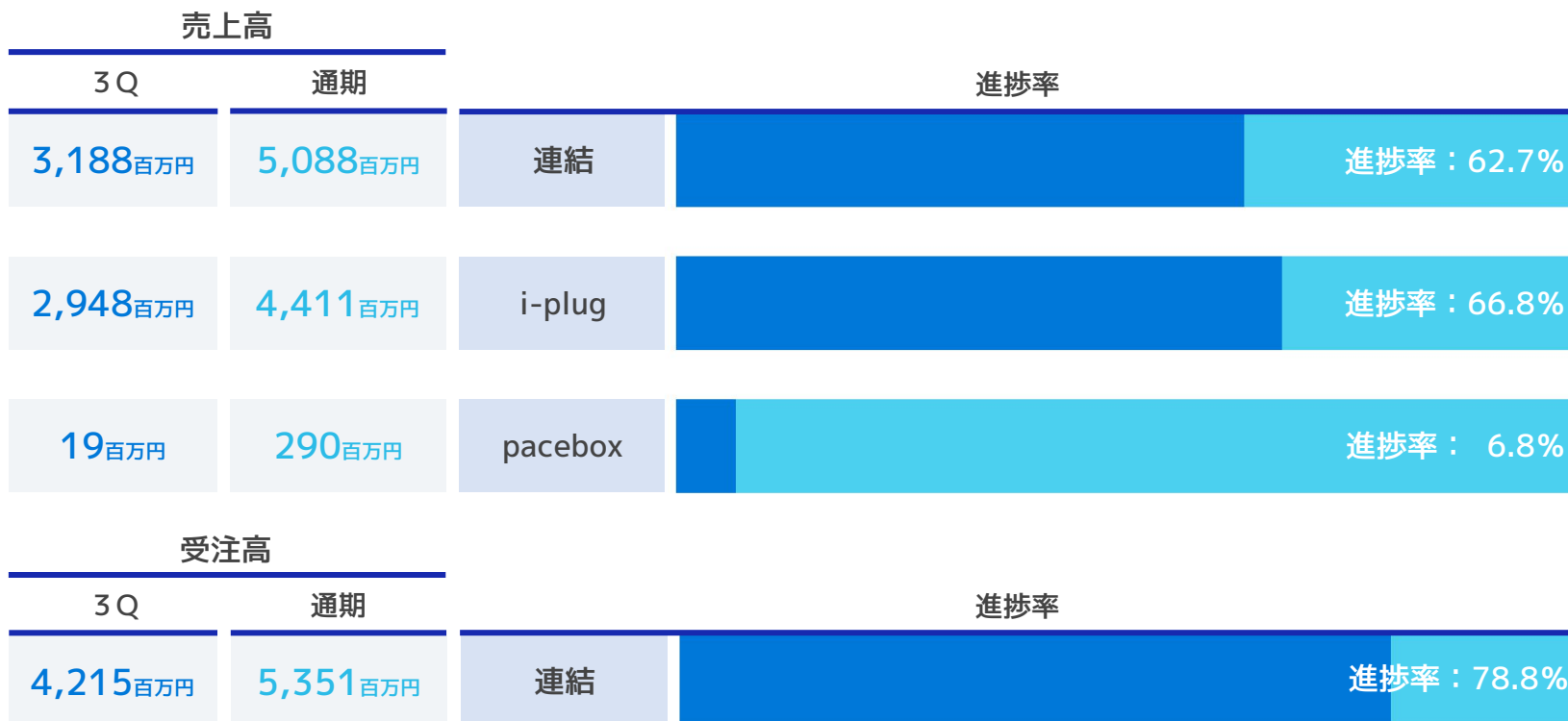
2024年3月期 第3四半期 業績ハイライト

連結売上高は前年同期比+28.7%の伸びとなった。売上増が寄与して、赤字幅は前年同期比で縮小。
i-plugin単体では3Q累計で黒字転換。前年度の人的投資等によりコストは増加したが、早期定額型の受注増が寄与。
paceboxについては、戦略の再構築を進めたものの、決定人数が伸びず引き続き苦戦。

(百万円)		売上高	営業利益	経常利益	当期利益
2023年3月期 3Q	連結	2,477	△491	△496	△485
	(内訳) i-plugin	2,270	△98		
	(内訳) pacebox	0	△409		
2024年3月期 3Q	連結	3,188	△211	△212	△224
	(内訳) i-plugin	2,948	138		
	(内訳) pacebox	19	△398		
前年同期比	連結	+28.7%	—	—	—
	(内訳) i-plugin	+29.9%	—		
	(内訳) pacebox	—	—		

2024年3月期 業績予想の進捗（第3四半期末時点）

OfferBoxは着実に進捗。一方、PaceBoxは低調に終わってしまったが、OfferBoxの収益性でカバーする。
4Qの動向を精査中であり、現時点で通期の業績予想は修正していない。



INDEX .

会社概要

新卒採用市場とOfferBoxについて

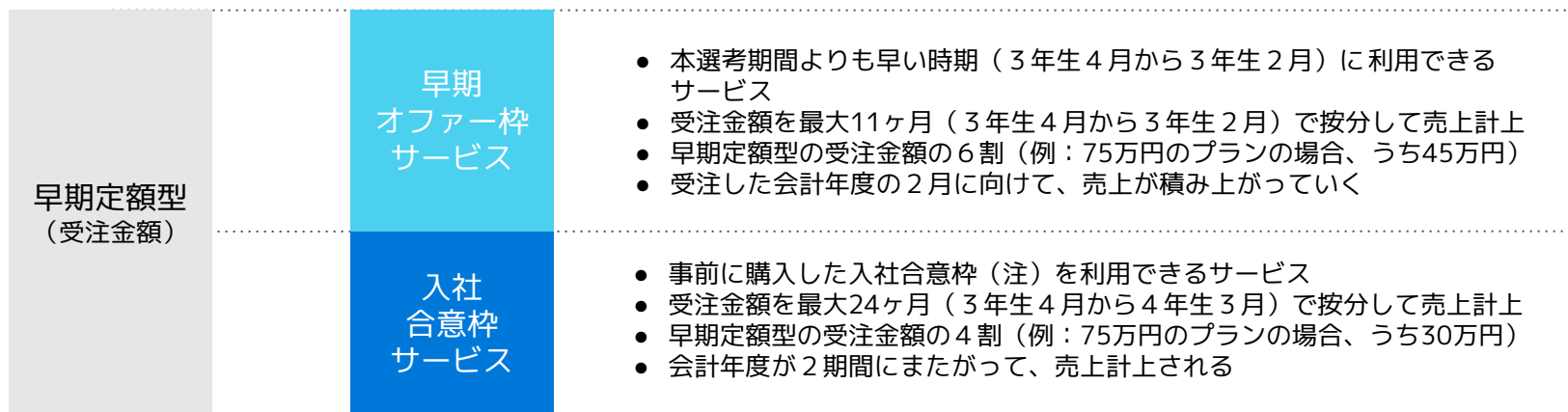
i-plugグループについて

業績推移

Appendix

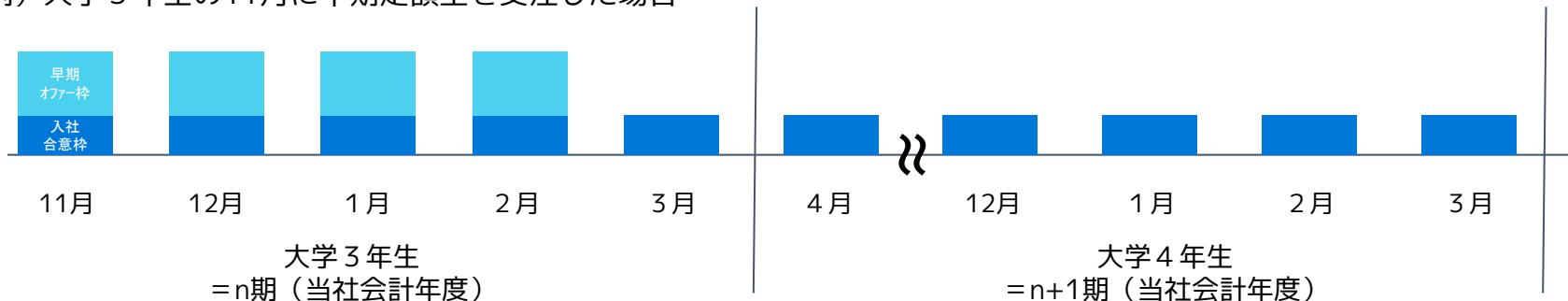
早期定額型の収益認識について

早期定額型は、2つのサービスから構成されている。（早期オファー枠サービスと入社合意枠サービス）それぞれの役務提供期間に合わせて、受注高を月次按分して売上計上している。



注）当該枠内であれば、採用決定に至った場合であっても、成功報酬が発生しません。（入社合意枠3名分の場合、3名目の採用決定までは成功報酬がかかりません。）

例）大学3年生の11月に早期定額型を受注した場合



2024年2月27日に適時開示を行った内容について

① オファー型転職サービス「PaceBox」の終了

2022年8月の「PaceBox」リリース以来、お客様によりよいサービスを提供するべく尽力してまいりましたが、今後お客様にご満足いただけるサービスの提供が困難であるという判断に至り、2024年6月28日をもってサービスを終了させていただくこととなりました。

(ご参考) 株式会社paceboxの経営成績及び財政状態

(百万円)	純資産	総資産	売上高	営業損失	経常損失
2023年3月期 通期	△551	71	9	△560	△561
2024年3月期 3Q	△953	97	19	△398	△401

② 中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）の取り下げ

中途事業の中核を担っておりましたオファー型転職サービス「PaceBox」の終了にともない、中長期的な事業戦略の見直し及び業績への影響の精査が必要となるため、2023年5月15日に開示した中期経営計画を取り下げることにいたしました。

なお、新たな中長期ビジョン及び事業戦略につきましては「事業計画及び成長可能性に関する事項」において公表する予定です（5月に開示予定）。

免責事項

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、さまざまなリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、現時点において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。

