



つながりで世界をワクワクさせる

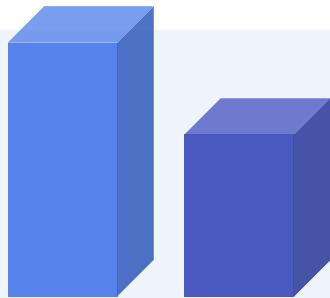
～次世代を担う若い人材の可能性を広げる仕組みをつくる～



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（愛知県名古屋市中区）					
設立	2012年4月18日					
資本金	633百万円（2021年3月末時点）					
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C E O	中野 智哉	執行役員C T O	青木 崇		
	取締役C F O	田中 伸明	執行役員C S O	秋澤 大樹		
	取締役C O O	直木 英訓	執行役員C P O	上島 茂剛		
	取締役	志村 日出男	常勤監査役	赤木 孝一		
	社外取締役	田中 邦裕	社外監査役	中澤 未生子		
	社外取締役	阪田 貴郁	社外監査役	廣瀬 好伸		
従業員数	(単体) 141名 (連結) 166名（2021年3月末時点）					
関係会社	株式会社イー・ファルコン					

2050年の労働市場の問題をテクノロジーで解決する



2050年に労働人口は
7,300万人から5,000万人へ

出典：総務省「平成29年版 情報通信白書」より



IoT、AIなどのICTの活用による

労働の質の
向上

マッチングの
向上

労働参画の
促進



テクノロジー×プラットフォームビジネスでマッチングの問題を解決



既にマッチングの問題が顕在化している新卒採用領域にて事業化

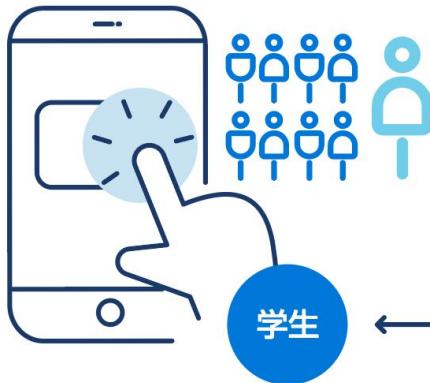
事業概要

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

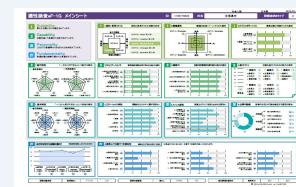


今までなかった学生との出会い

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

1



2



(メモ(学生には表示されません))

オファー数: 2 / 9件

♦ オファーする + 検討する



性格診断

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、同世代だったので楽しく、後半になるとより真剣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、童心に返って遊んだ時の写真です。通りすがりの人に撮影してもらいました。・・・何歳になんでも子供みたいにはしゃげる大人でいることがモットー。ブランコ楽しかったです！

3 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、苦しいことでも頑張り続けます。学生時代、算数好きなワーク活動で部長として部をまとめる立場でした。話しかけ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。それをまとめるために、粘り強く諦めずに説明して意見をまとめることを難度となくやってきました。こうした経験は、忍耐力をはじめ、説得力も身につけさせてくれたのです。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取り組け、必ず実現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。成績が伸び悩んでいた生徒に対し、常に相談に乗りました。不得意分野に屈してははづれ興味を持てて勉強してもらえたから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位までの成績が、1年で30位以上昇ったのです。とくに不得意だった社会の成績が30点位から80点台にまで伸びました。このことを通じて相手がやる気を持つために、自分から積極的に動くことが重要だと学びました。社会でもお客様の立場に立って商品開発をし、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学ですがオーストラリアの大学は少し日本の授業の方が教室で、毎週ある小テストは徹夜で勉強していました。しかし友人や部活動をいたり、教授にマンツーマンで教えてもらったり休暇を取っていました。大学生活以外では、毎週通車でオーストラリアの自然を友人と満喫しました。晴れた日やアースクロックを見たときにこれ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、将来その時であった仲間と何かしらの形で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

会社規模が大きい

組織や制度が出来上がった環境で働きたい

大企業 メガベンチャー

安定・着実を好む

直面に成長していく

中小企業 ベンチャー

挑戦・成長を好む

人より早く成長したい

会社規模が小さい

組織や制度を育てていきたい

第1希望	第2希望	第3希望
志望業界 化学・医薬・化粧品 農業・牧場	食品・飲料・たばこ・ 日用品	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

語学

TOEIC Test(英語:945点以上)
TOEFL Test(英語:CBT250点~279点(PBT600点~649点, iBT100点~113点))

他の言語

スペイン語

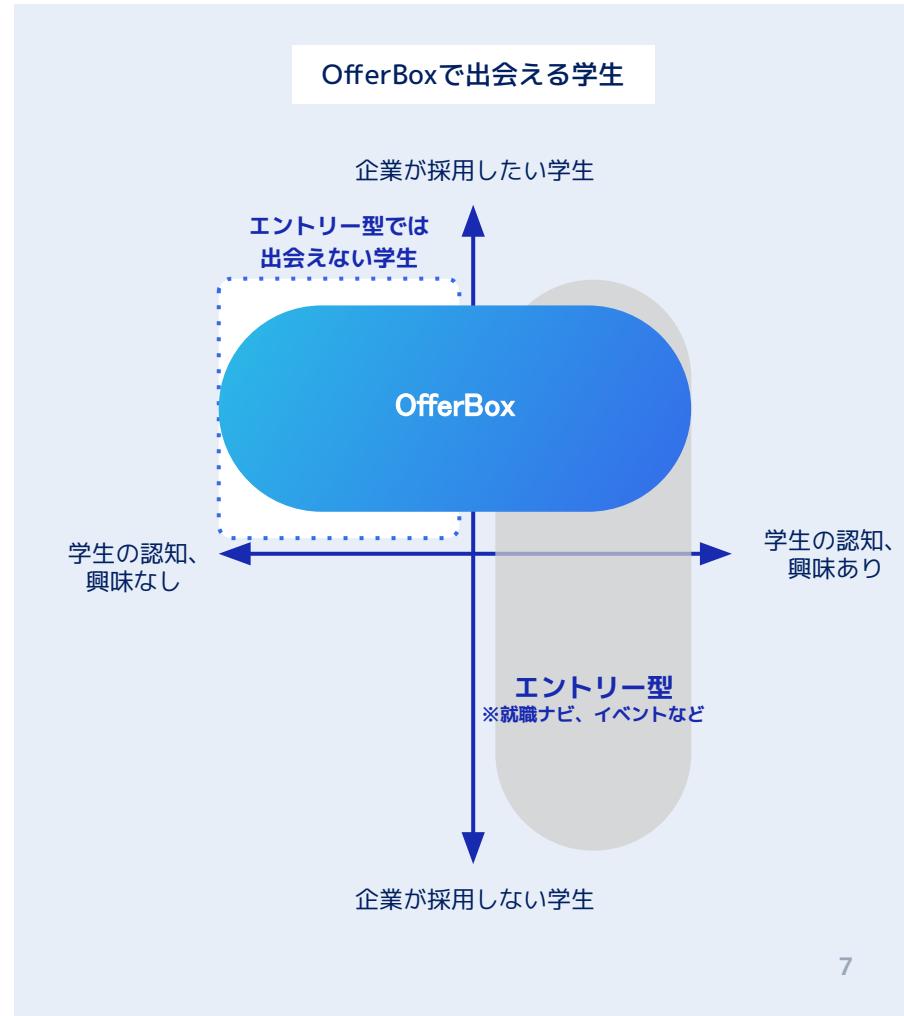
特殊資格

情報処理技術者資格

6

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。



新型コロナウィ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新型コロナウィルスの感染拡大によって加速し、新卒採用の手法の見直しが進んでいる。この変化は、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

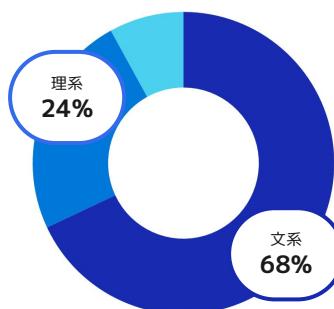
上位校、理系など偏りのない全方位な学生データベースを提供することで企業の多様なニーズに対応。さらに、プラットフォームの質で重要な指標となるMAUを伸ばすことができている。

大学群



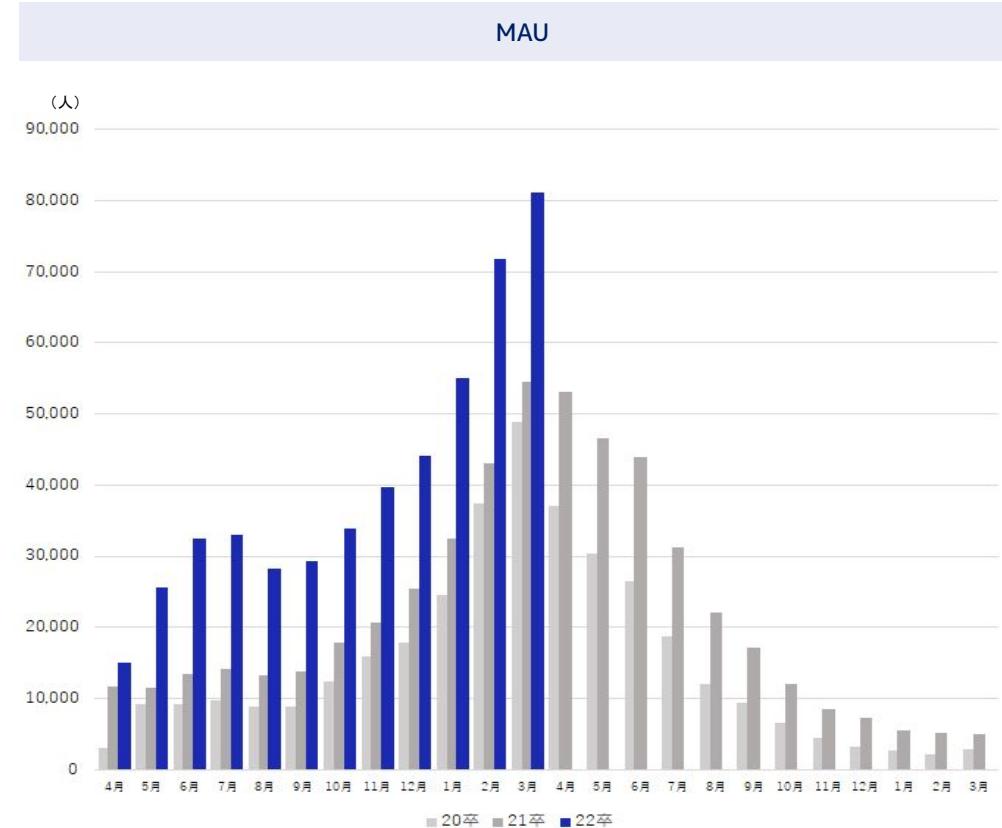
- 旧帝大・早慶クラス 14%
- MARCH・関関同立クラス 20%
- その他国公立 18%
- 日東駒専・産近甲龍クラス 11%
- その他 37%

文理



- 文系 68%
- 理系 24%
- その他 8%

MAU



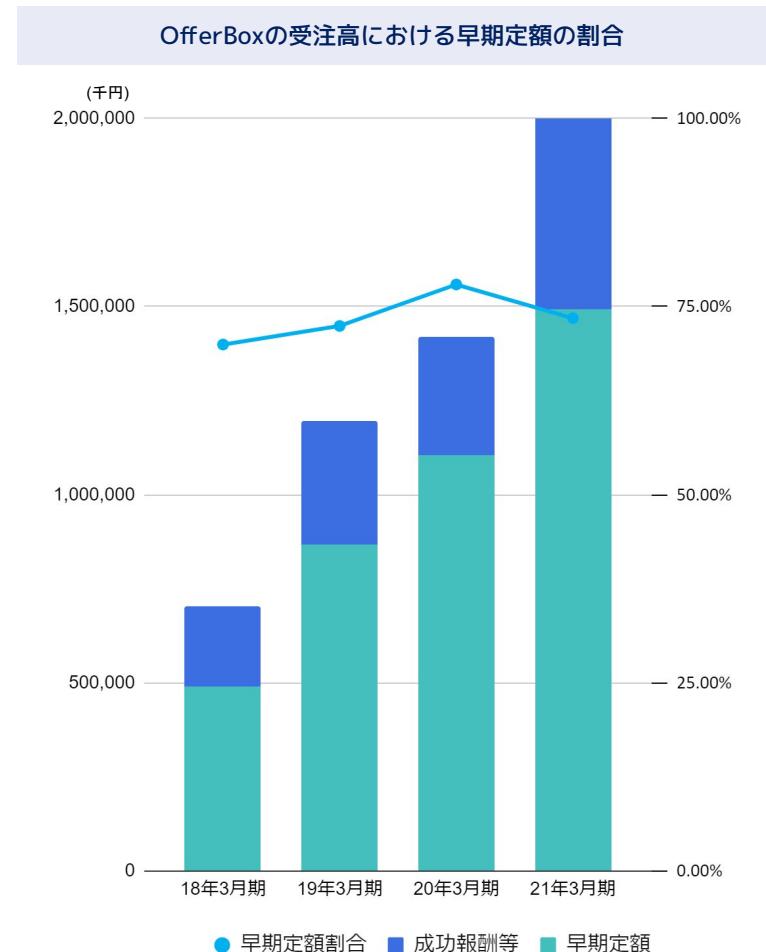
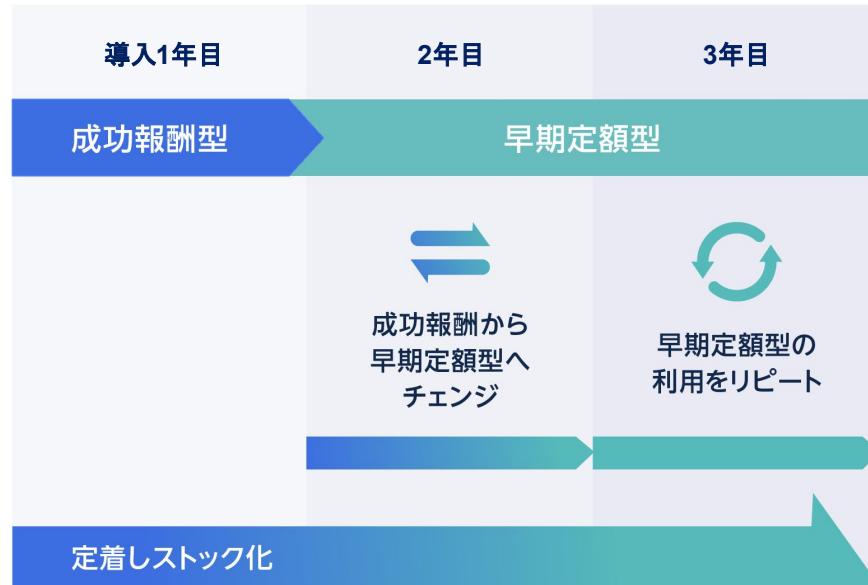
注) MAU: 対象月にログイン後のページのセッションが1以上カウントされたユーザーの人数

大学群・文理: OfferBox 2020年卒・2021年卒利用実績データより

競争優位性②

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
- 顧客フォローアップ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

競争優位性③

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）
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）
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

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。



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る機能開発やUIUXの改善を行っている。



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。

