



事業計画及び成長可能性に関する事項

2021年3月
株式会社i-plug

1. 会社概要

2. 事業内容

3. 財務ハイライト

4. 成長戦略と主要リスクへの対策

5. APPENDIX



わたしたちのミッション

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

役員略歴



中野 智哉 代表取締役CEO

中京大学経営学部経営学科卒業。
2012年3月グロービス経営大学院修了(MBA)。
インテリジェンスを経て、2012年4月18日に
当社を設立、代表取締役CEOに就任。



田中 伸明 取締役CFO

関西学院大学経済学部卒業。2012年3月グロービス経営大
学院修了(MBA)。アフラック、グロービスを経て、
2012年4月18日に当社を設立、取締役に就任。営業及び
マーケティング責任者を歴任し、2019年9月にCFO就任。



直木 英訓 取締役COO

立命館大学政策科学部卒業。
2016年3月グロービス経営大学院修了(MBA)。
インテリジェンスでの新卒紹介事業責任者を経て、2014
年8月当社入社、取締役COOに就任。



志村 日出男 取締役

千葉大学大学院工学研究科・修了。
マーケティング・リサーチ会社を経て、2000年1月に
イー・ファルコン設立。2013年同社代表取締役に就
任。2018年6月に当社取締役に就任。



田中 邦裕 社外取締役

国立舞鶴工業高等専門学校在学中、
1996年にさくらインターネットを学生起業。
2015年に同社東証1部上場。
2019年6月に当社社外取締役に就任。



阪田 貴郁 社外取締役

3社のベンチャー企業にて株式上場業務に携わり、
2社の株式上場を実現。
前職の上場企業でも取締役管理本部長を務める。
2019年9月に当社社外取締役に就任。



青木 崇 執行役員CTO

ベンチャー企業数社でのR&D及びサービス開発、米国
法人の立ち上げを経て2015年1月に当社入社。2016年
7月に当社執行役員CTOに就任。



秋澤 大樹 執行役員CSO

大阪大学基礎工学部およびPratt Institute卒業。
自動車メーカーでの研究開発、リクルートテクノロジーズ
でのサービスプロダクト責任者を経て、2020年3月当社入
社、同年6月当社執行役員CSOに就任。



上島 茂剛 執行役員CPO

コンサルティング業務、ベンチャー企業での役員経験を経
て、2016年8月株式会社i-pluginに入社。社長直轄でデータ
を分析しプラットフォームの改善施策を進め、2020年4月
よりサービス開発部長としてプロダクト戦略立案・実行を
担当。2021年1月に当社執行役員CPOに就任。



赤木 孝一 常勤監査役

神戸商船大学航海学科卒。
4社の株式上場を経験、うち2社は自ら株式上場を実
現させた。中小企業診断士、社会保険労務士公認内部
監査人。2018年10月に当社常勤監査役に就任。



中澤 未生子 社外監査役

同志社大学法学部卒。同志社大学大学院法学研究科修士課
程修了。久保井総合法律事務所で15年間にわたり企業法務
など多様な案件を担当するとともに中小企業診断士及び産
業カウンセラー資格を取得。2017年に独立。2019年8月
に当社社外監査役に就任。

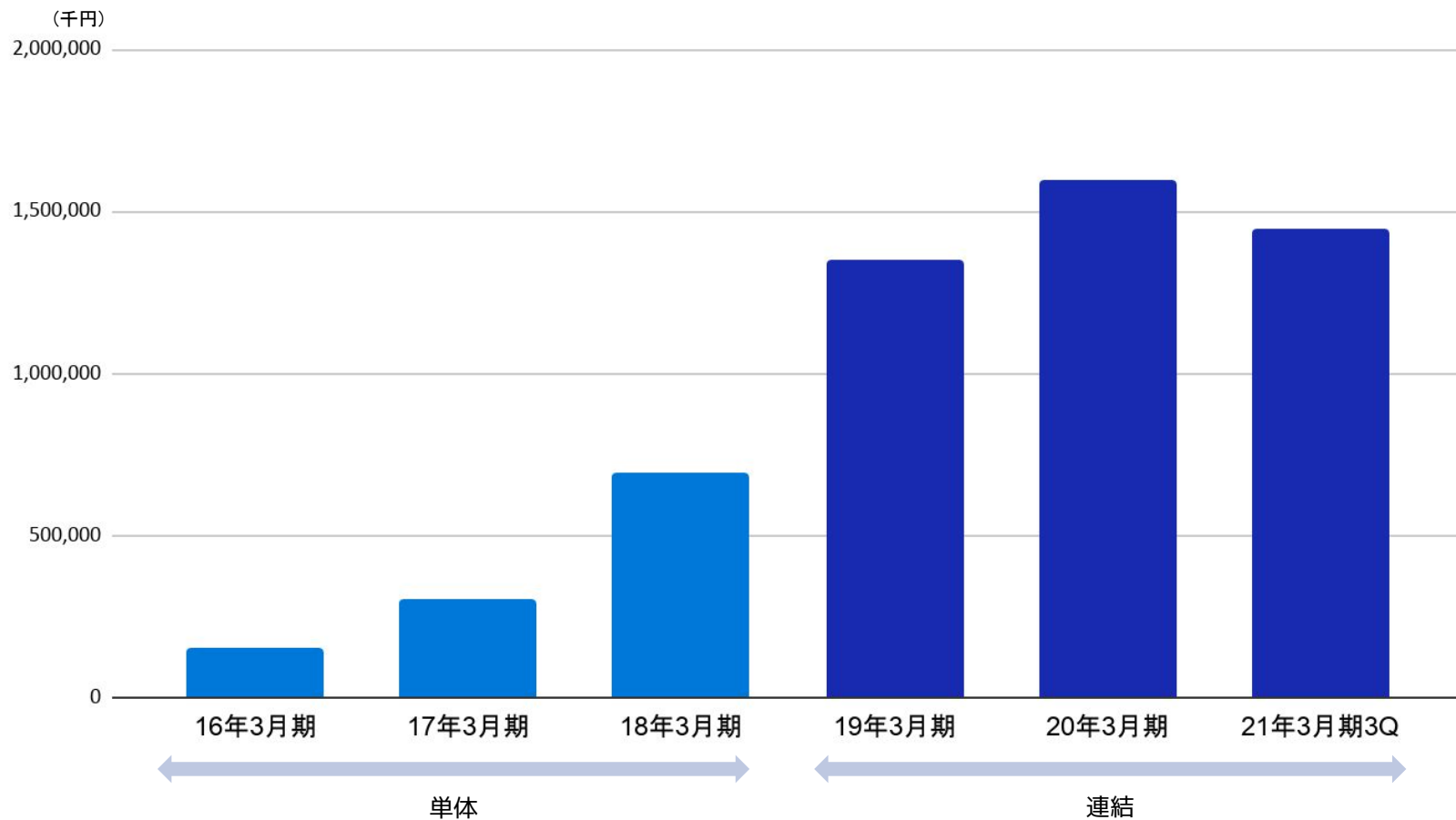


廣瀬 好伸 社外監査役

京都大学経済学部卒。
あすぞ監査法人にて入社し公認会計士として監査や上場準
備に携わる。2007年起業後は、経営管理・上場準備
・M&A・企業再生・財務・税務に従事。2019年9月社外
監査役に就任。

業績ハイライト 売上高（連結）

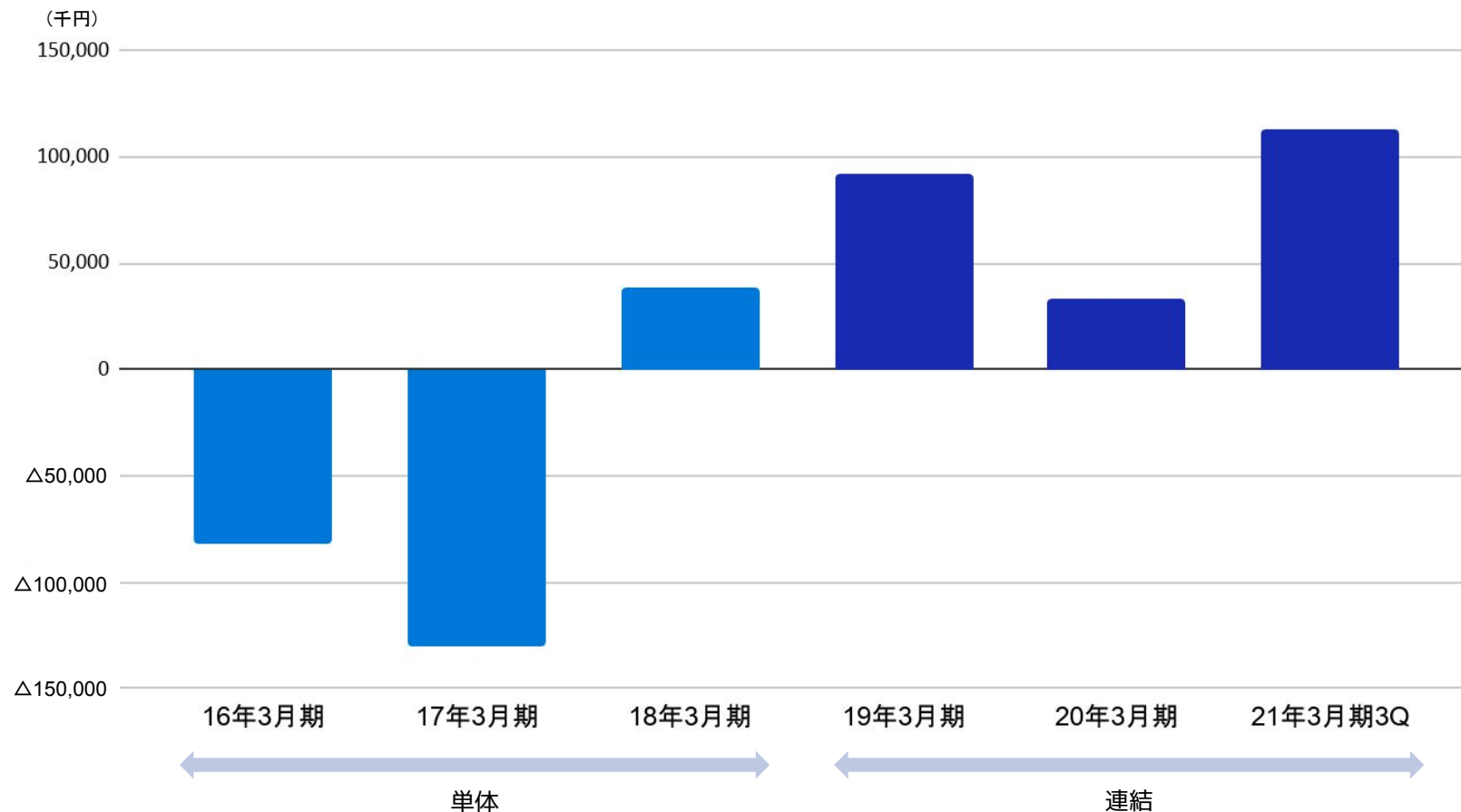
売上高は5年間で順調に増加している。



(注) 2019年3月期から連結での数値を記載しております。

業績ハイライト 営業利益（連結）

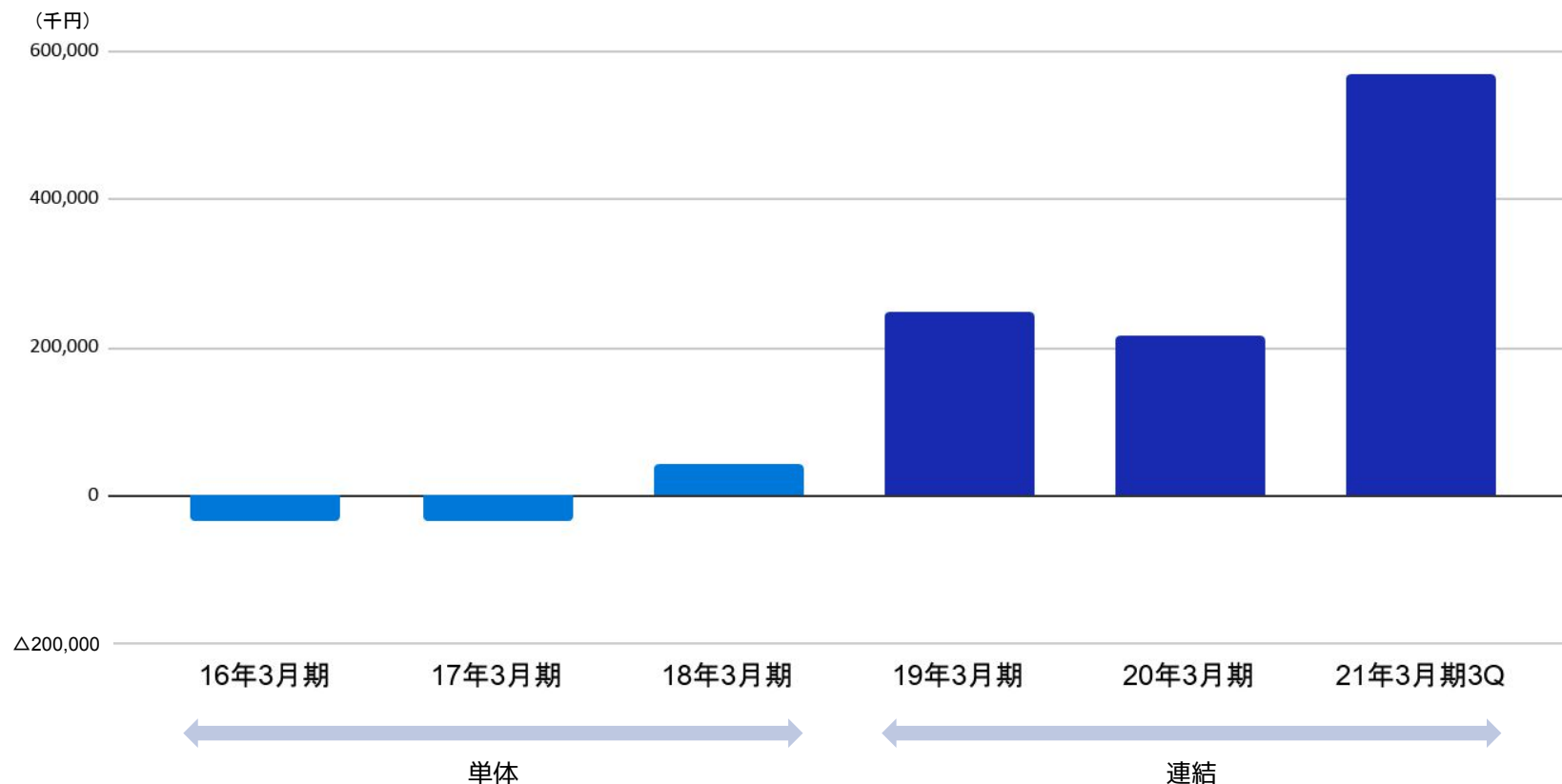
先行投資で20年3月期の営業利益は前期比減となったが、21年3月期には投資効果で営業利益は回復している。



(注) 2019年3月期から連結での数値を記載しております。

業績ハイライト 営業キャッシュ・フロー（連結）

先行投資で20年3月期の営業キャッシュ・フローは前期比減となったが、21年3月期には投資効果で営業キャッシュ・フローは大きく伸びている。



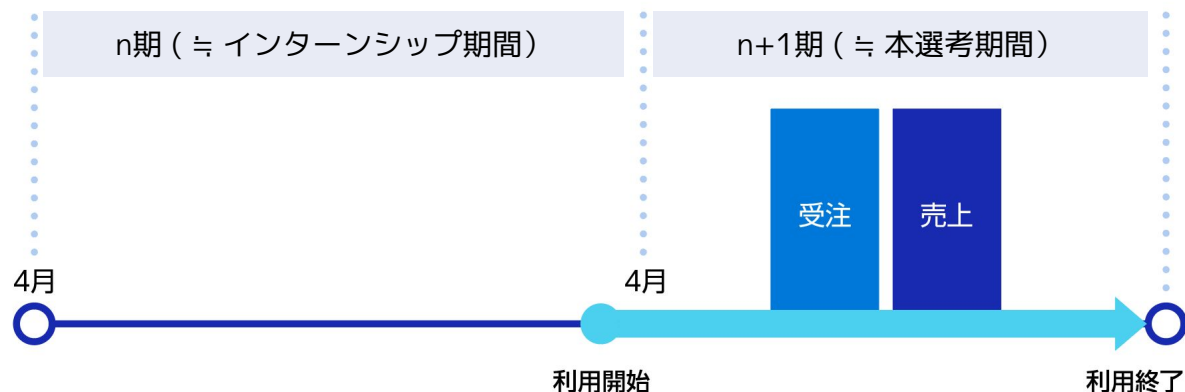
- (注) 1. 2019年3月期から連結での数値を記載しております。
2. 2016年3月期から2018年3月期及び2021年3月期第3四半期の営業キャッシュ・フローは、簡便的に営業利益に前受収益増減額を調整して算出しております。
3. 2016年3月期から2018年3月期は、有限責任 あずさ監査法人の監査を受けておりません。

収益構造の特徴

早期定額型は、受注高を役務提供期間にわたって売上計上するため、次年度繰越分は前受収益に計上される。

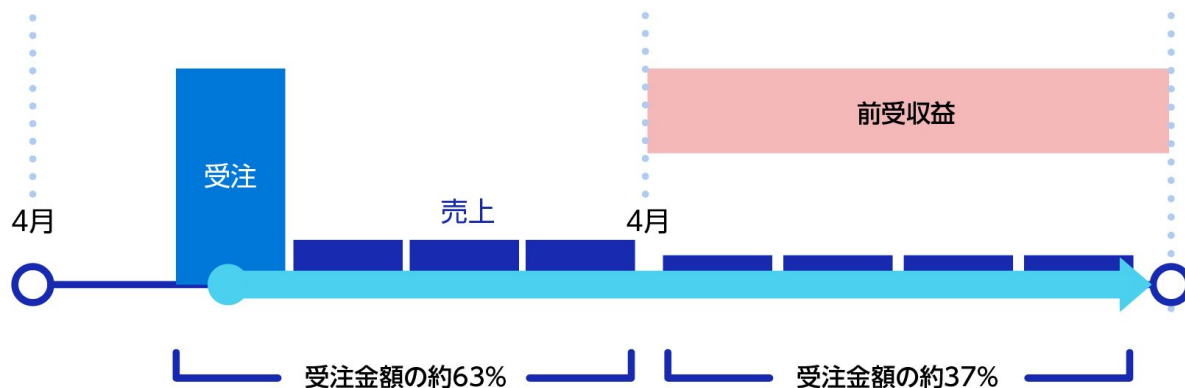
成功報酬型の場合

- ・ 4年制大学の就活生が3年生の3月時点より利用可能
- ・ 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月時点より利用可能
- ・ 前払いで受注した金額の約37%が翌期の前受収益となる



注) 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。

1. 会社概要

2. 事業内容

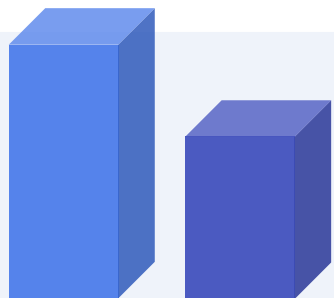
3. 財務ハイライト

4. 成長戦略と主要リスクへの対策

5. APPENDIX



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
7300万人から5000万人へ

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

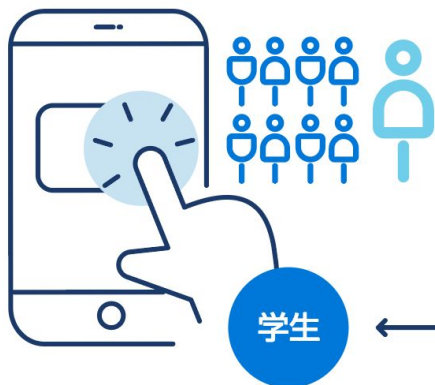
事業概要

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

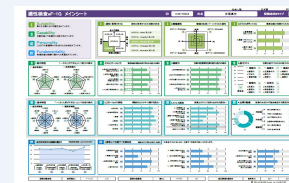


搭載

適性検査

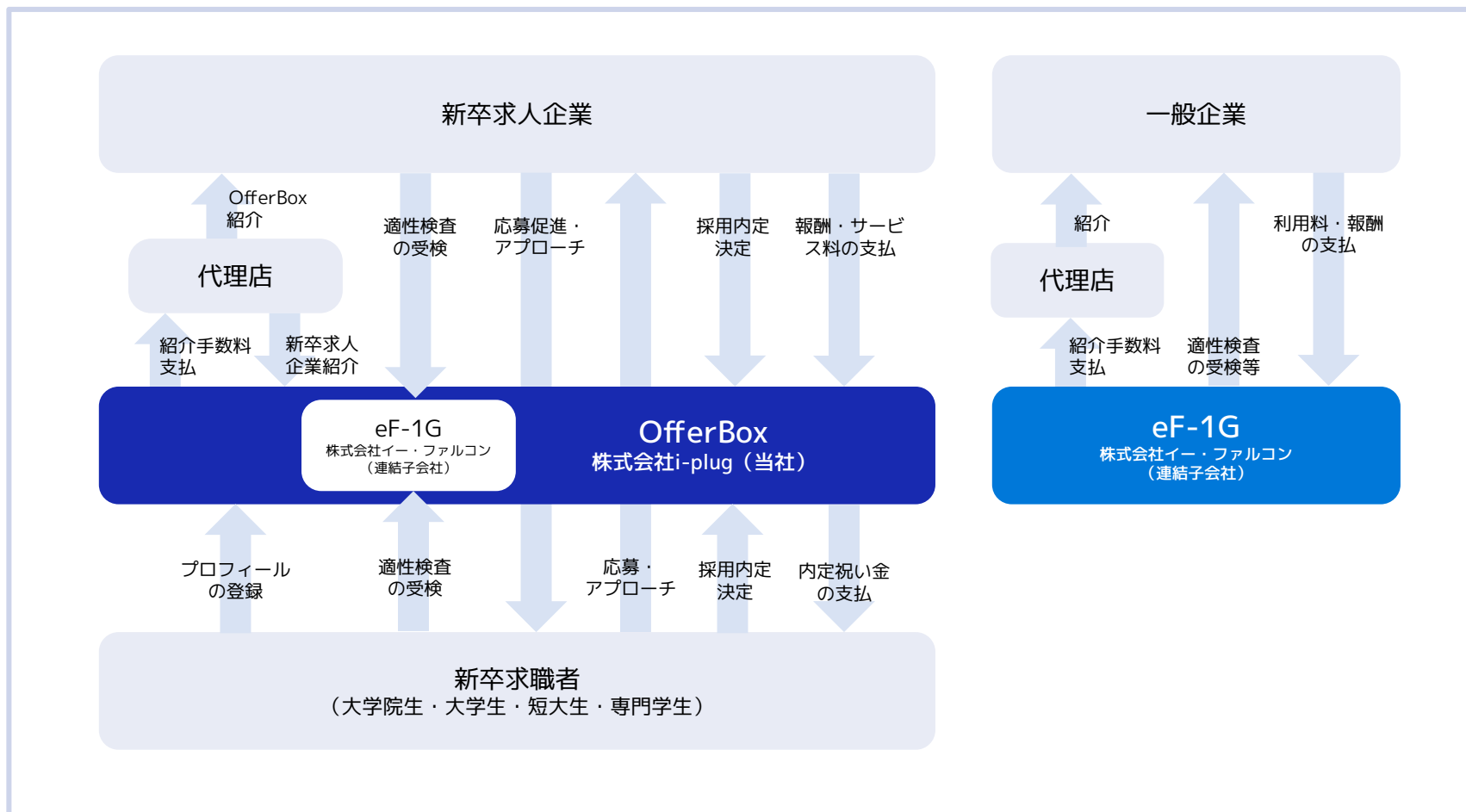
eF-1G

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



事業系統図

適性検査eF-1Gは当社子会社の株式会社イー・ファルコンの提供サービスであり、適性検査単体でも販売している。



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** プロフィールに似た、自分に合う部分をアピール

オファーを申請したい
希望条件に
あまりこだわらない

こだわりの希望条件
受け取りたいオファーの内容
オファーをある程度受けたい

条件 検索 削除 設定タイプ

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/経験/資格
英語力 日本語力 英語・外国語 英語・外国語 英語・外国語

ビジネス/フューマンズ 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、真心に選んで迎った時の写真です。通りがかりの人に撮影を頼んでしまいました・・・何處になっても思い出たいにはしゃげる大人であることがモットー。プランコ東しかたです！

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、粘り強く粘り強めに意見を一つにまとめることを何度もやってきました。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凝り続け、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て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位以上に昇進したのです。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ができる気を持つためには、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なって商品開発をし、さらなる売上げ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、毎週の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取得できました。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満喫しました。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、将来その時であった仲間と何かしら仕事が出来れば良いと思っています。

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

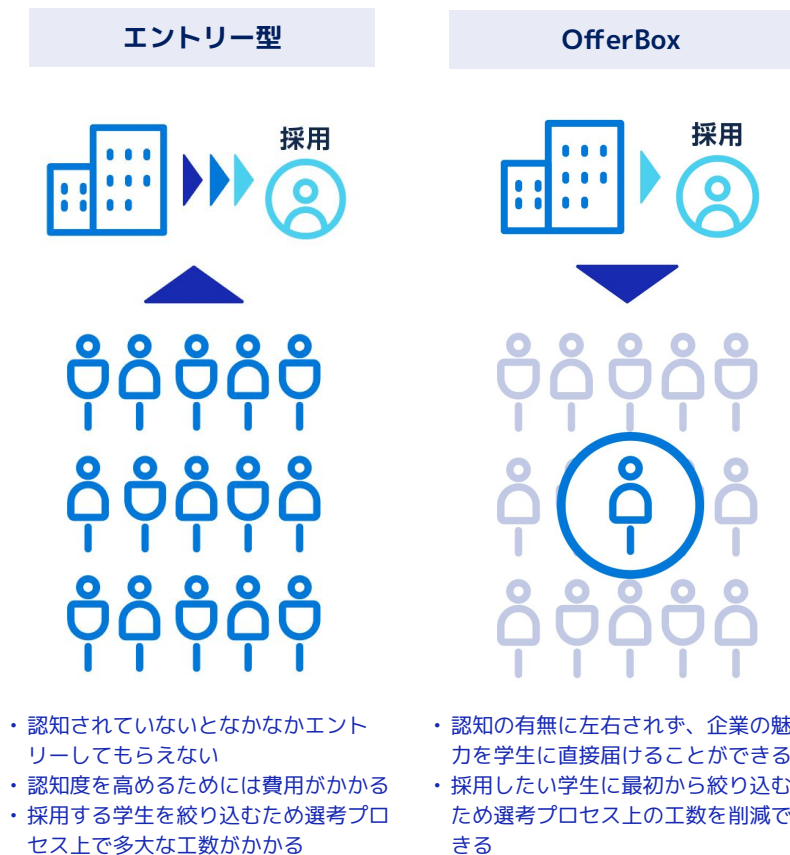
インターンシップに参加してみたい: はい

5 資格

留学	TOEIC Test(英語:945点以上) TOEFL Test(英語:CBT250点~279点(PBT600点~649点、iBT100点~115点))
他の言語	スペイン語
特長資格	
情報処理技術者資格	

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。



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来取り組んでいる。

様々な検索方法

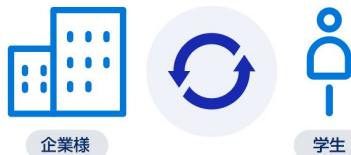


オファー流通量の制限

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



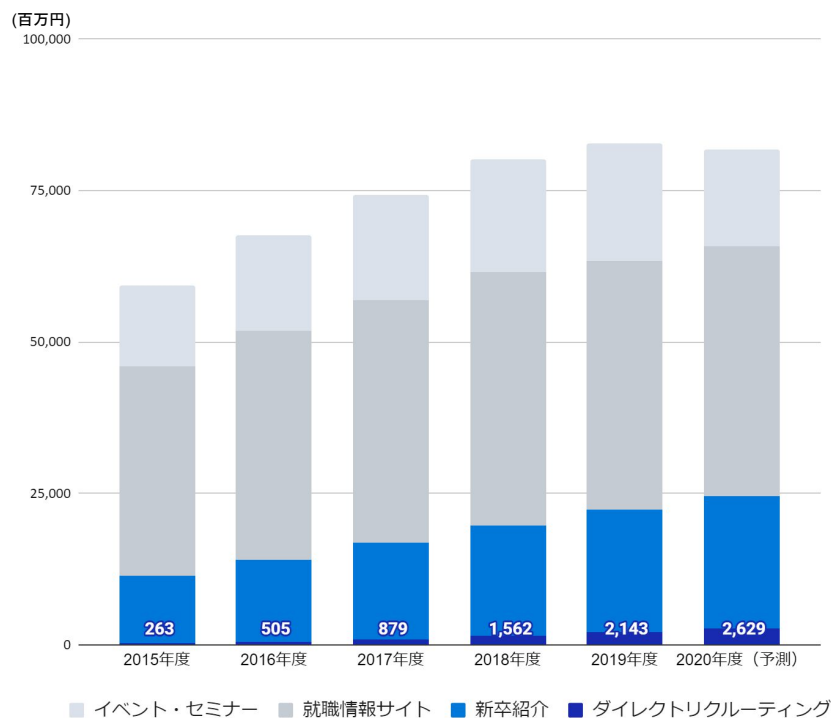
コミュニケーションのし易さの追求

- 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

新卒採用サービス市場の概況

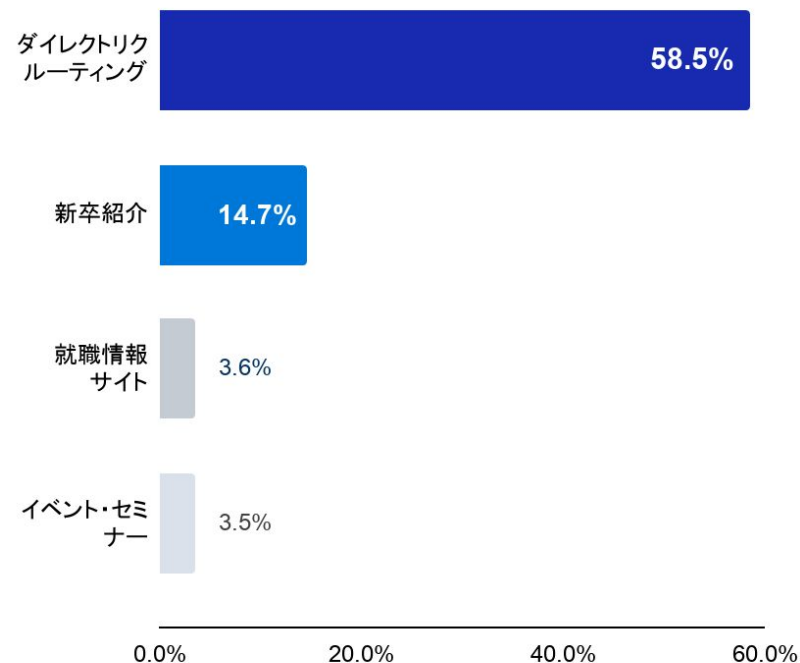
新卒採用サービス市場全体が緩やかに成長している中、ターゲット層の学生に直接アプローチするサービス（ダイレクトリクルーティングと新卒紹介）が顕著な伸びを見せている。

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

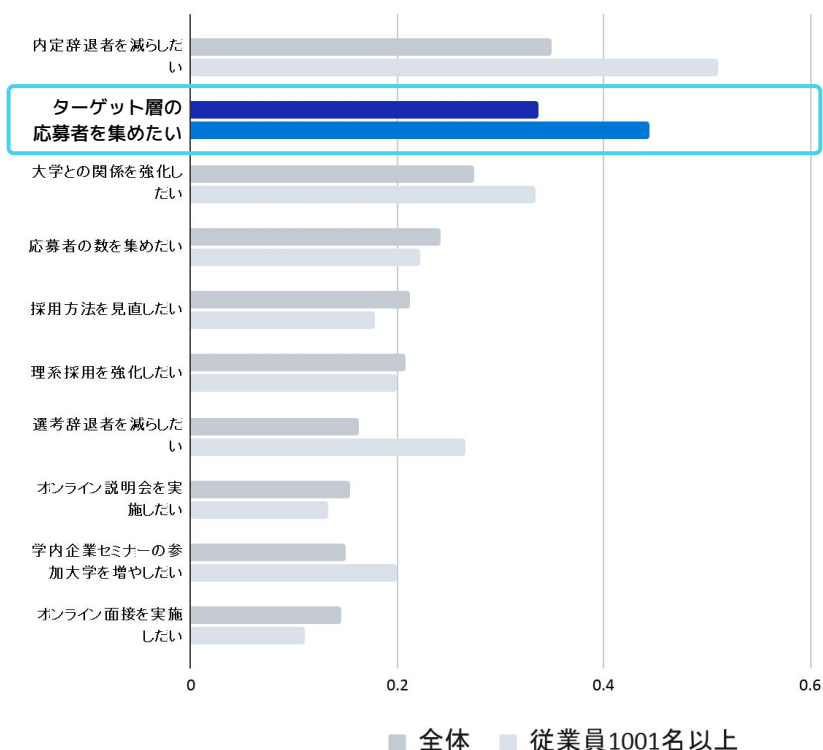


出典) 矢野経済研究所「新卒採用市場の現状と展望2020年版」を基に当社で加工
新卒採用サービスの市場推移（2015年度-2020年度予測）の年平均成長率を算出

企業の新卒採用の課題

ターゲット層の学生に直接アプローチしたいという課題は、就職ナビなどのエントリー型では解決が難しく、上位の採用課題となってきた。競争環境の変化が加速する中で、この課題は慢性的なものになりつつある。

企業の新卒採用における課題



ダイレクトリクルーティング導入企業の主な課題



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



人口が少なく出会にくい

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

出典) ㈱Profutureアンケート調査 (20年6月調査, 21年卒採用) を基に当社で加工

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新型コロナウイ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



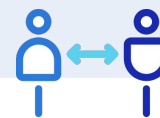
大量に集めて絞り込む採用



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



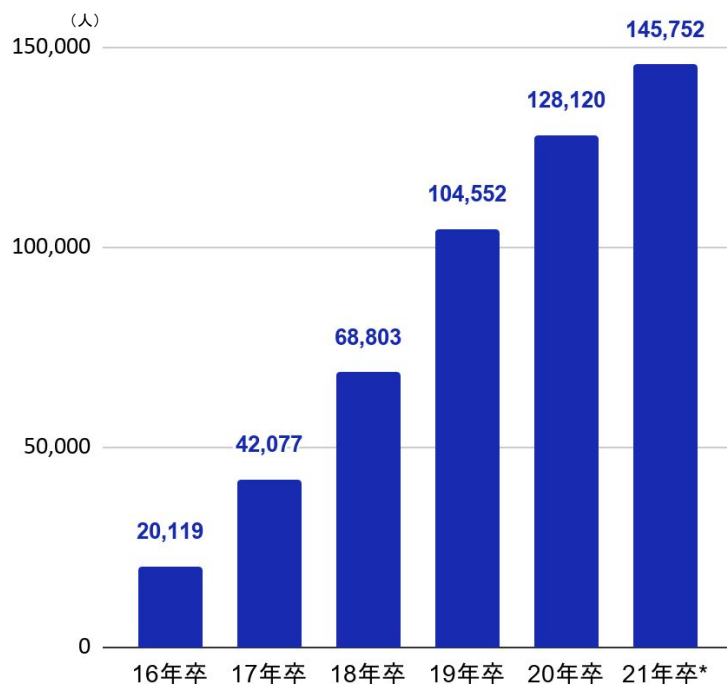
最初から絞り込み(=見極めて)、
1to1でコミュニケーションし採用



プラットフォームの規模

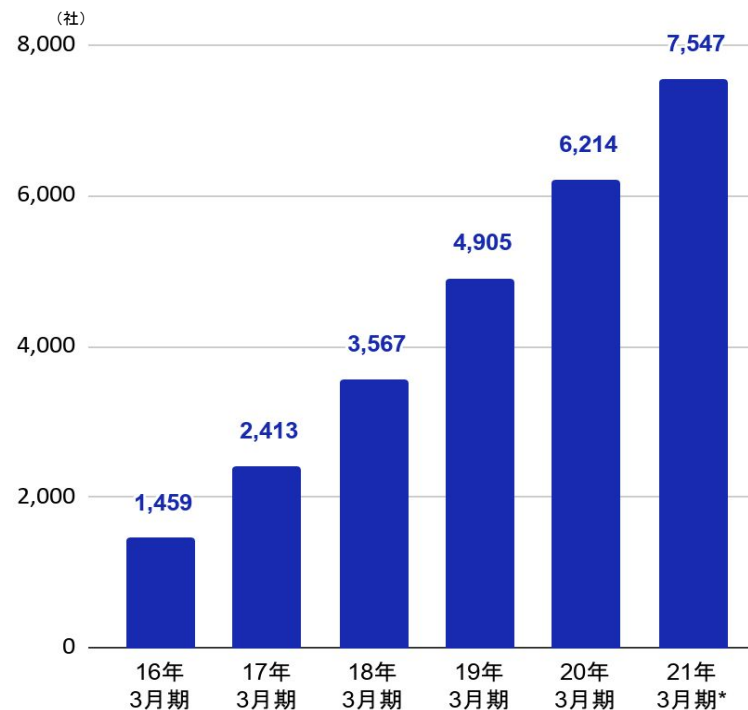
変化が激しく、毎年入れ替わりがある中で就活生の3割となる14万人以上の学生登録を実現。
企業登録数についても7,000社を超え、プラットフォームは順調に拡大している。

学生登録人数



*12月末時点

企業登録数

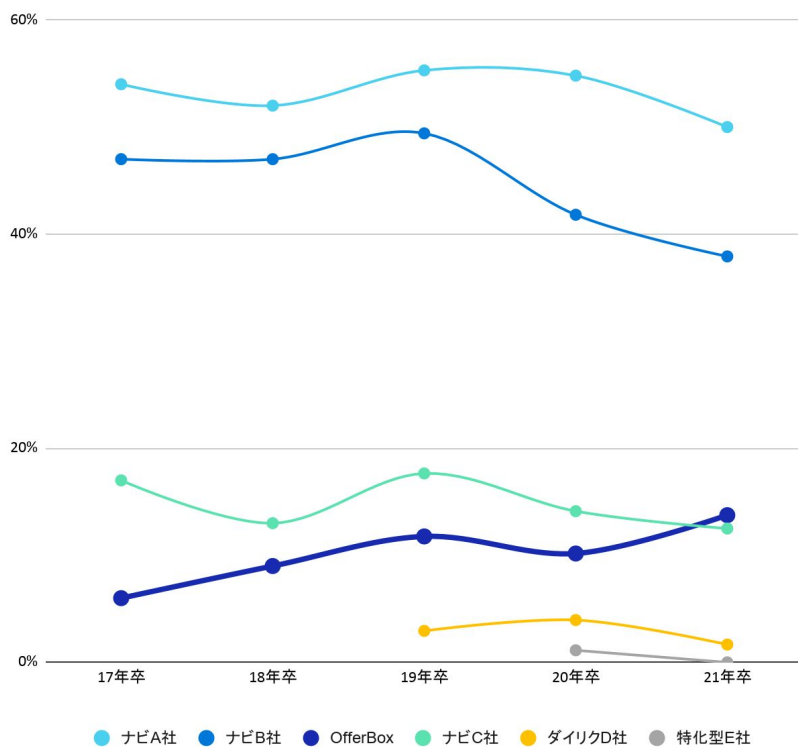


*12月末時点

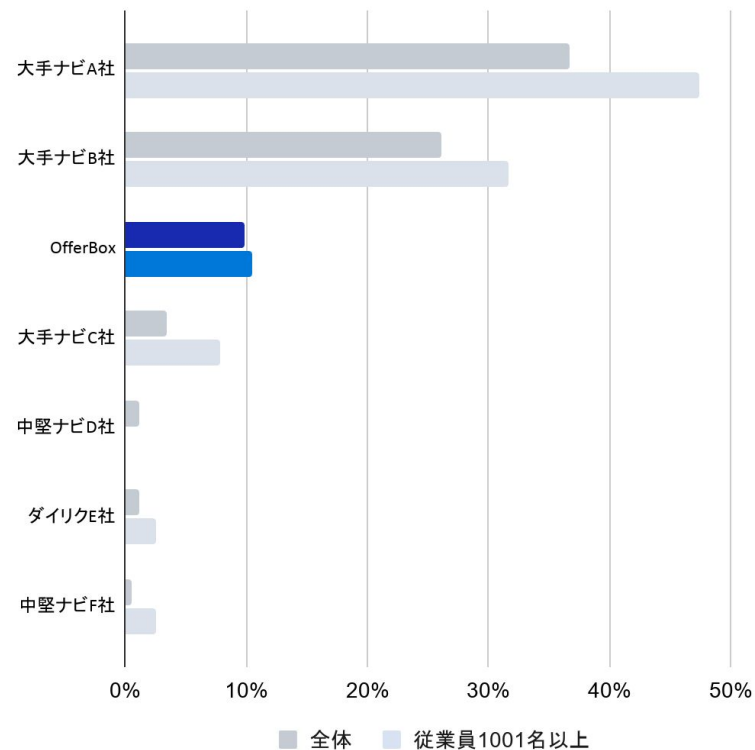
業界内のポジショニング

利用、満足度においても着実に順位を伸ばし、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。

利用した採用サービス（企業）



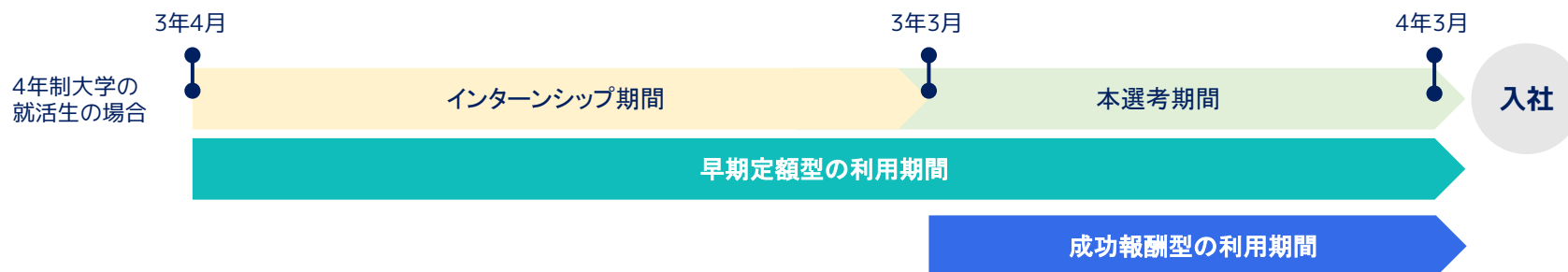
満足している就職サイト（企業）



出典）株式会社Profutureアンケート調査（20年6月調査,21年卒採用）

サービス構成

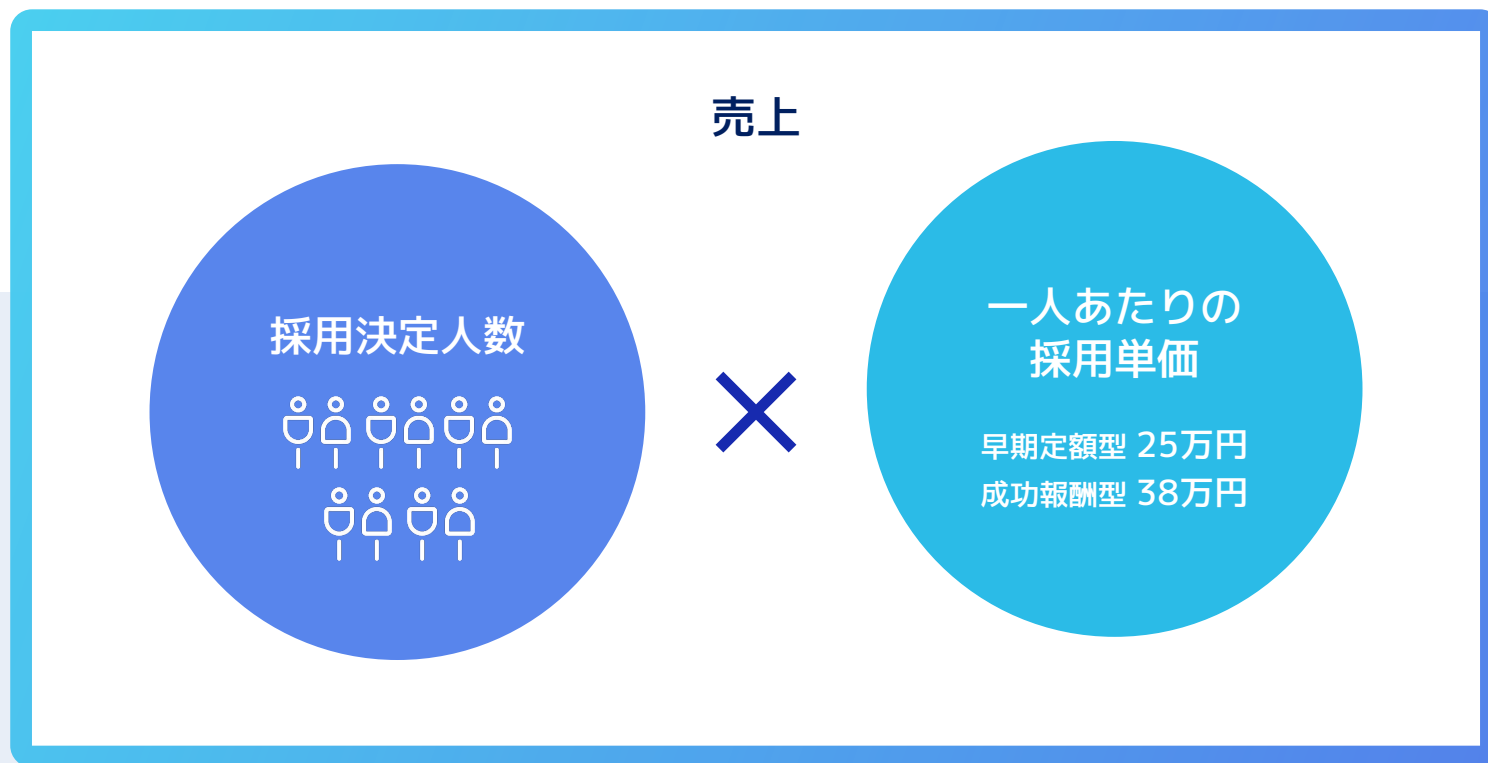
各社の採用戦略（採用人数、活動時期、採用課題）に合わせて2つのプランから選択することができる。



	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

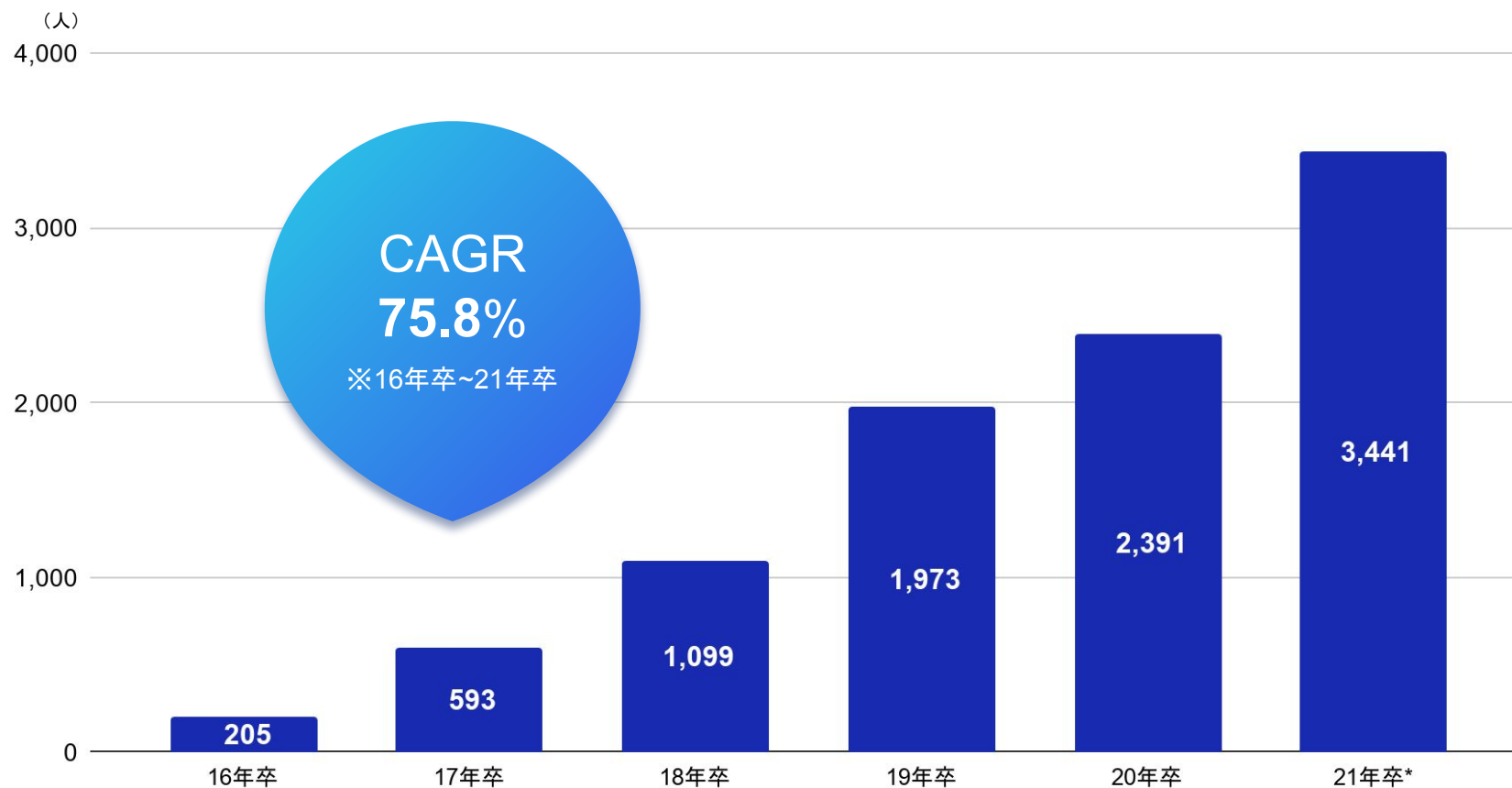
マネタイズモデル

採用決定人数に一人あたりの採用単価を乗じて売上を算出できるシンプルなマネタイズモデル。



決定人数の推移

過去5年のCAGRは高い成長率を示している。



*12月末時点

TAMは45万人

現状のシェアは就活生約45万人に対して0.8%。企業のニーズは確かであり、高いポテンシャルが見込める。競争優位性をさらに高めることでネットワーク効果を高め、シェア拡大を目指す（左図の点線部分はイメージ）。

大卒民間就職希望者数
447,100名

※出典：(株)リクルート 第37回 ワークス大卒求人倍率調査（2021年卒）



決定人数
(卒業年度ベース)

21年3月卒実績*

3,441名

シェア 0.8%

*12月末時点

OfferBox

全方位で且つプロフィール入力率が
高くアクティブな学生数の増加



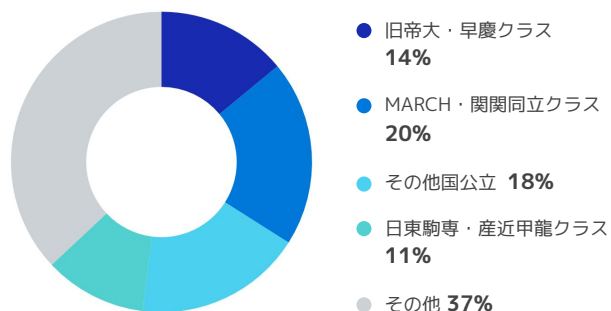
ビッグデータ解析による
マッチング率の高いオファーの流通の増加

競争優位性①

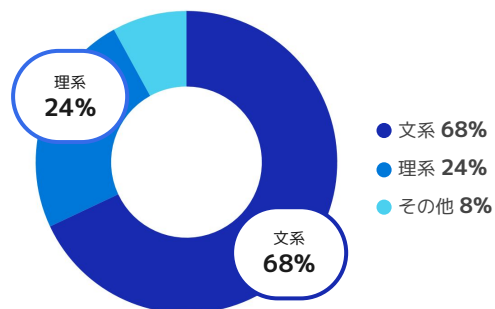
全方位でアクティブな学生データベースの提供

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。

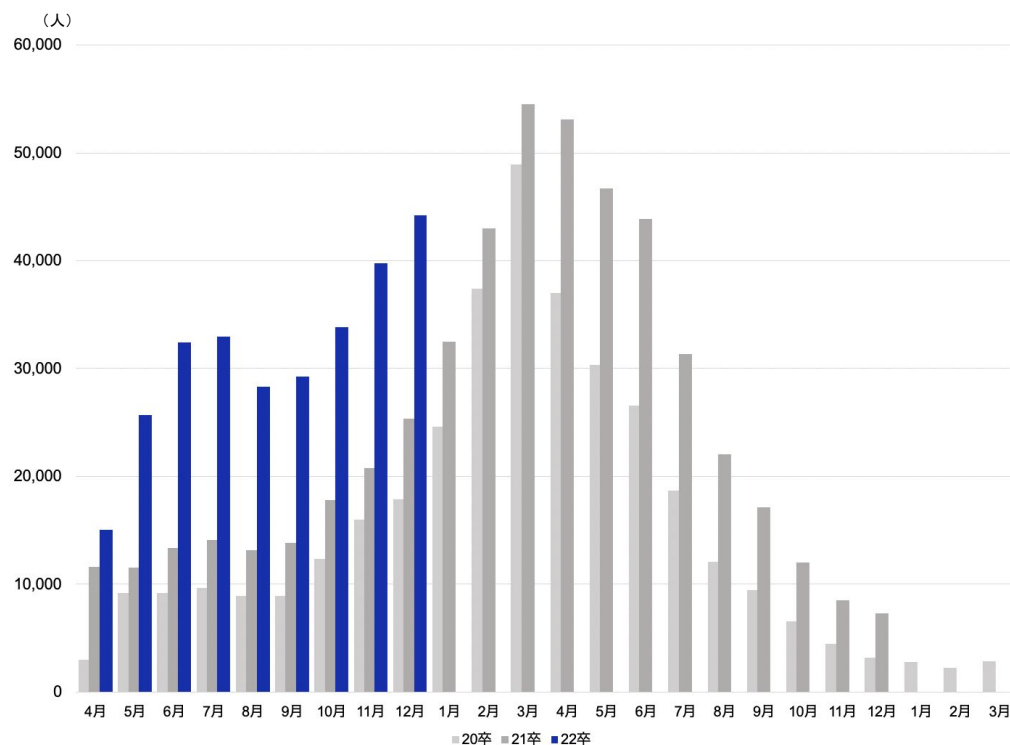
大学群



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

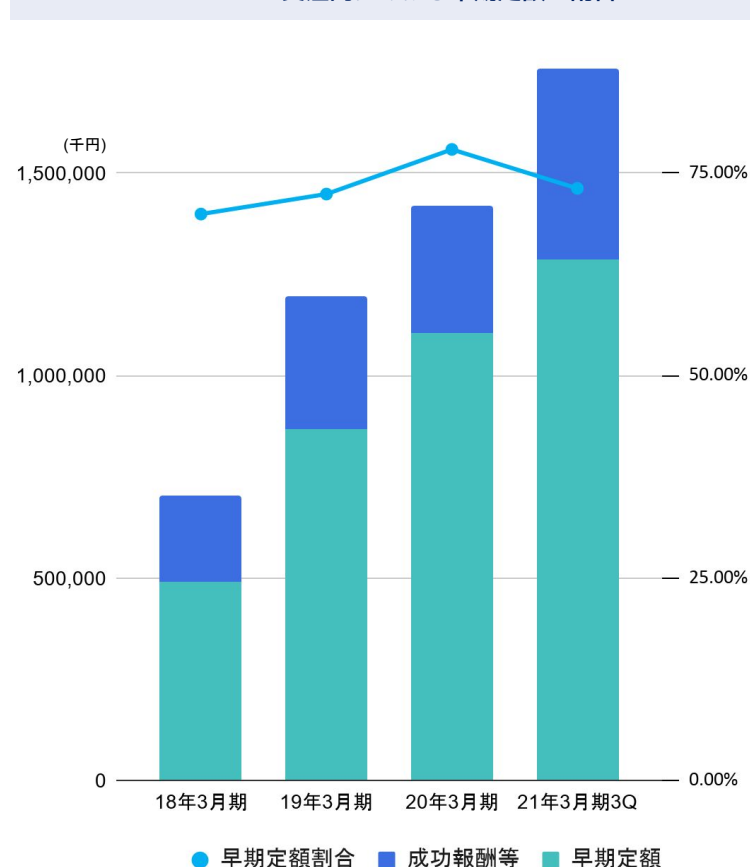
安定した顧客基盤を生み出す仕組み

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(1)

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つながる機能開発やUIUXの改善を行っている。



マッチングに関するデータ

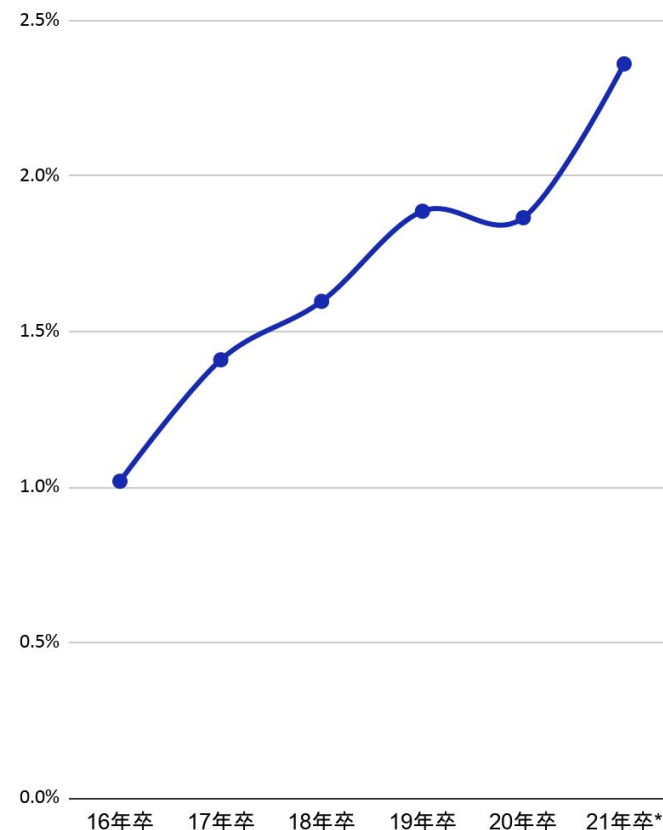
サービス内行動履歴
-プロフィール閲覧
-オファーの送受信
-オファーの承認
-内定確定 など

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

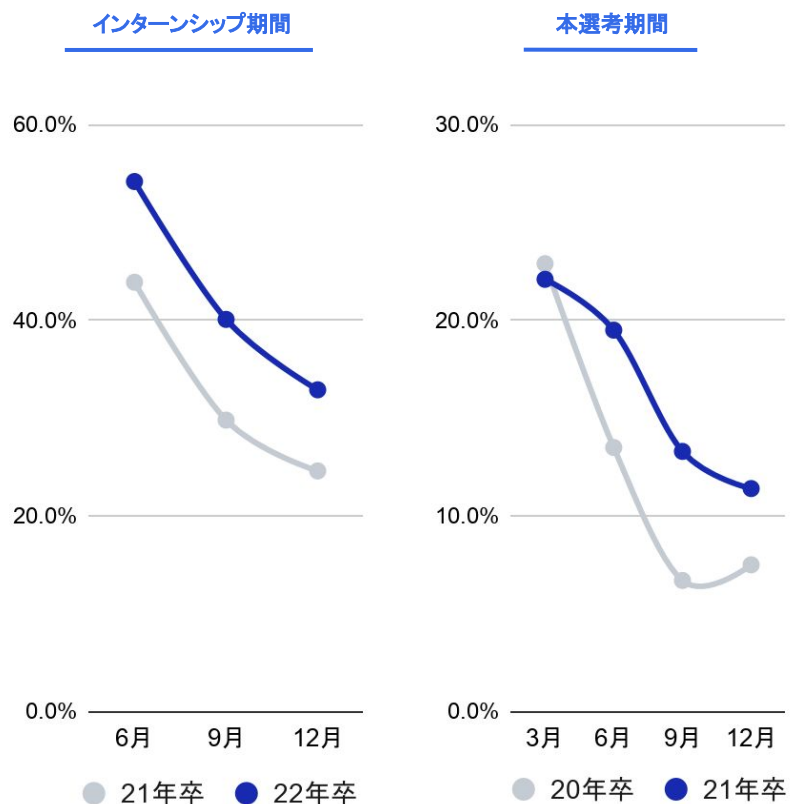


*12月末時点

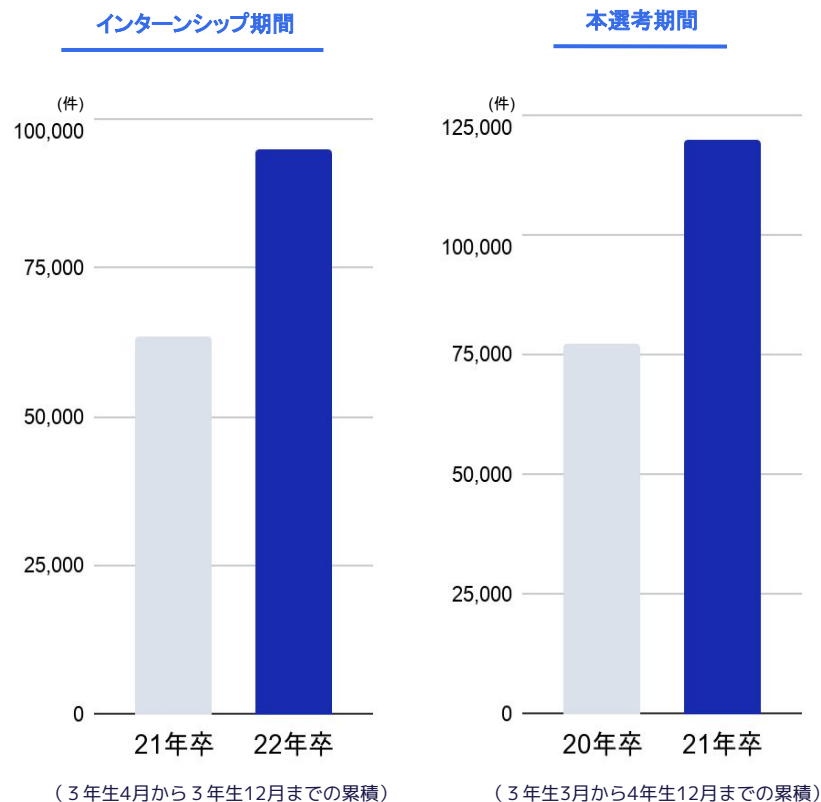
ビッグデータ等を用いたマッチングの効率化(2)

今期のオファー承認率は大幅に改善。決定人数との相関の高いオファー承認件数の増加につながっている。

オファー承認率

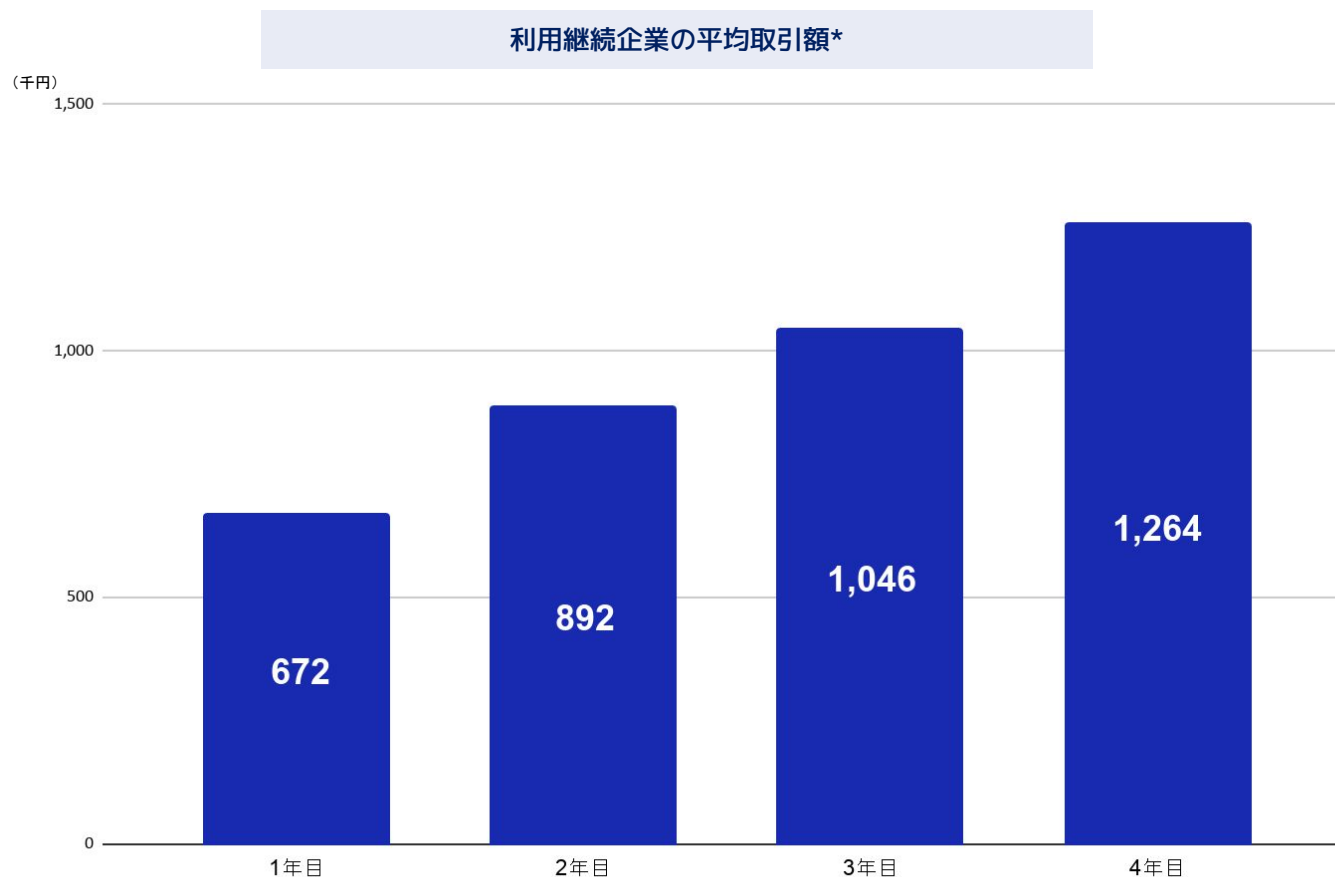


オファー承認件数



ビッグデータ等を用いたマッチングの効率化(3)

AIによる改善など利用を継続するほど採用効率が改善されるため、平均取引額は経過年数ごとに着実に増加。



* 2018年3月期から2021年3月期第3四半期における継続利用期間ごとの平均取引額を算出
継続利用期間ごとに合計受注金額と利用企業数を算出し、受注金額を企業数で除して算出

1. 会社概要

2. 事業内容

3. 財務ハイライト

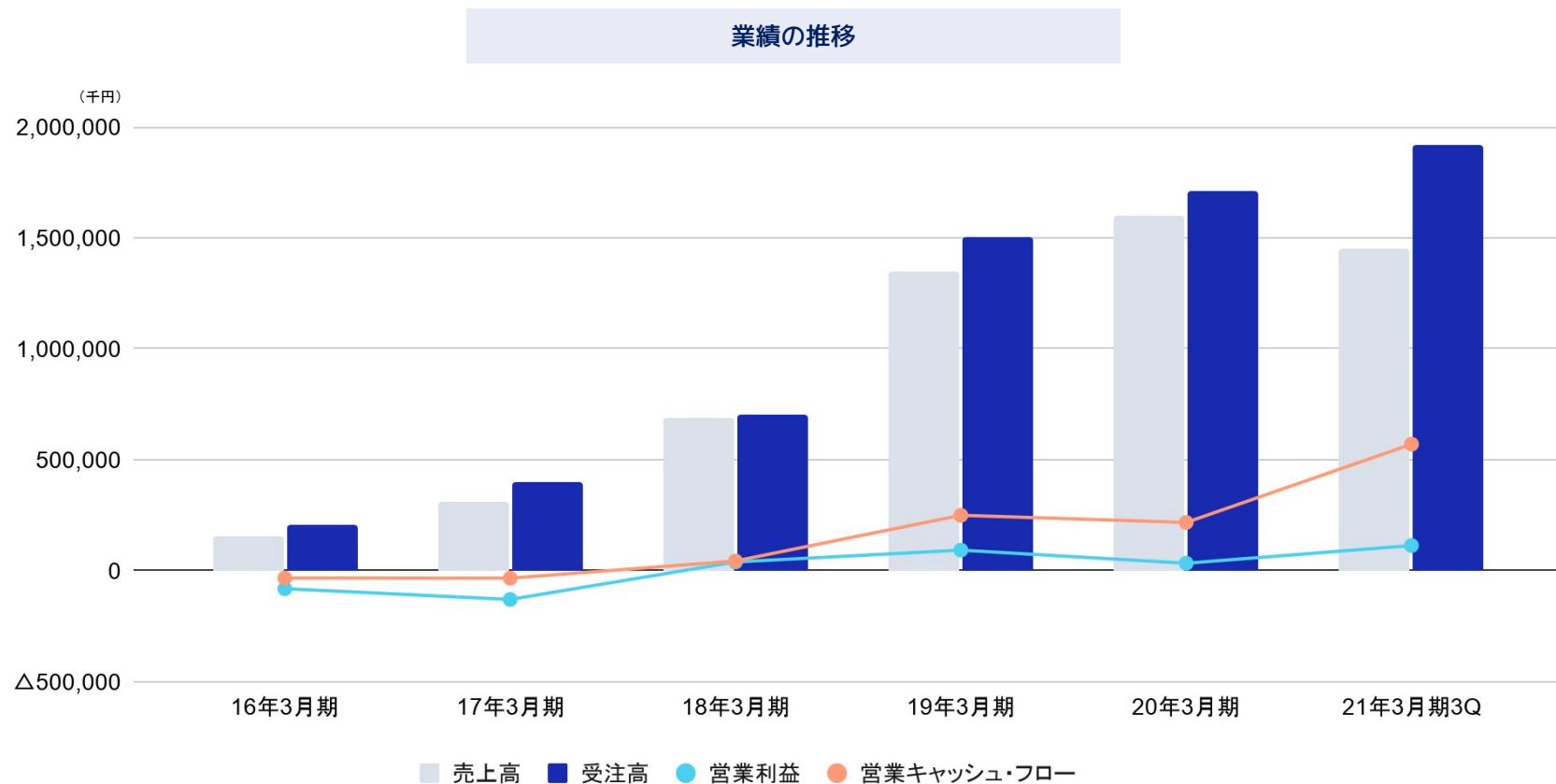
4. 成長戦略と主要リスクへの対応策

5. APPENDIX



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

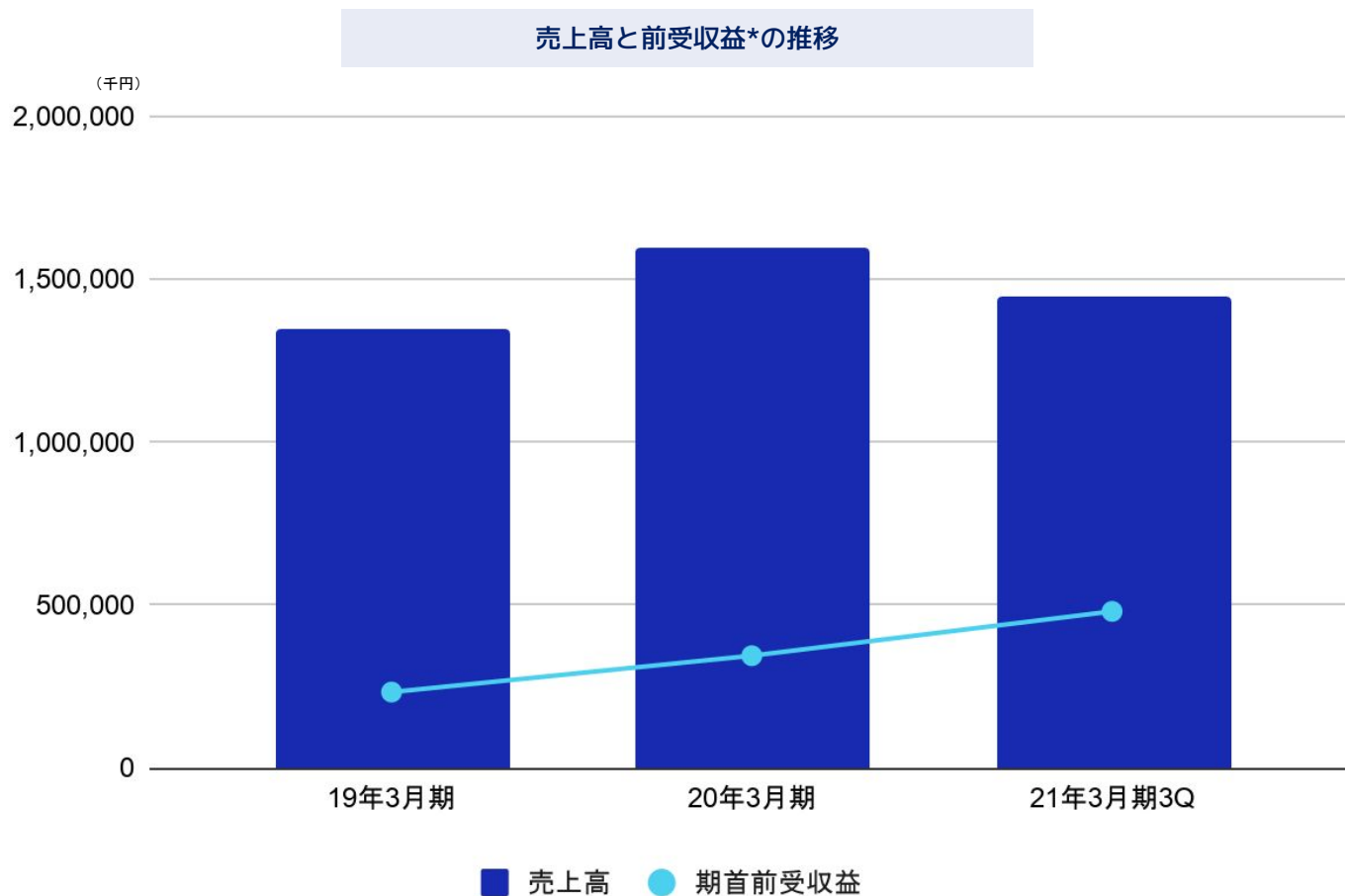
注2) 連結：19年3月期から21年3月期第3四半期

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

前受収益の推移（連結）

受注増に伴い前受収益も増加している。期首時点で売上高の約2割が確定している。



*前受収益は、各会計年度の期首時点の連越貸借対照表残高

財務諸表（連結）

損益計算書

(千円)	19年3月期	20年3月期	21年3月期3Q
売上高	1,348,986	1,598,291	1,449,686
売上原価	287,426	359,228	260,052
売上総利益	1,061,560	1,239,063	1,189,634
販管費	969,237	1,205,918	1,076,630
営業利益	92,323	33,145	113,003
営業外収益	736	1,195	1,159
営業外費用	4,570	8,000	9,805
経常利益	88,489	26,340	104,357
税引前利益	88,489	26,340	104,357
法人税等	14,824	38,083	33,340
非支配株主利益*	675	28,553	13,354
親会社株主利益	72,988	△40,296	57,661

貸借対照表

(千円)	19年3月期	20年3月期	21年3月期3Q
流動資産	859,422	1,315,248	1,786,508
現金及び預金	711,756	1,217,983	1,642,660
売掛金	118,106	68,491	94,276
有形固定資産	31,423	63,416	57,401
無形固定資産	129,155	113,062	120,719
のれん	122,420	108,818	98,616
投資その他の資産	85,277	88,666	92,819
資産合計	1,105,278	1,580,393	2,057,448
流動負債	635,474	842,562	1,302,653
前受収益	345,094	481,110	828,115
固定負債	225,034	504,804	613,587
負債合計	860,509	1,347,367	1,916,240
資本金	215,000	215,000	215,000
資本剰余金	185,000	185,000	92,757
利益剰余金	△183,915	△224,211	△166,550
株主資本合計	216,084	175,788	141,207
非支配株主持分*	28,684	57,237	—
純資産合計	244,768	233,025	141,207
負債純資産合計	1,105,278	1,580,393	2,057,448

* 2020年10月1日に株式会社イー・ファルコンの議決権の100%を取得し、同社を完全子会社化

サービス別売上高（連結）

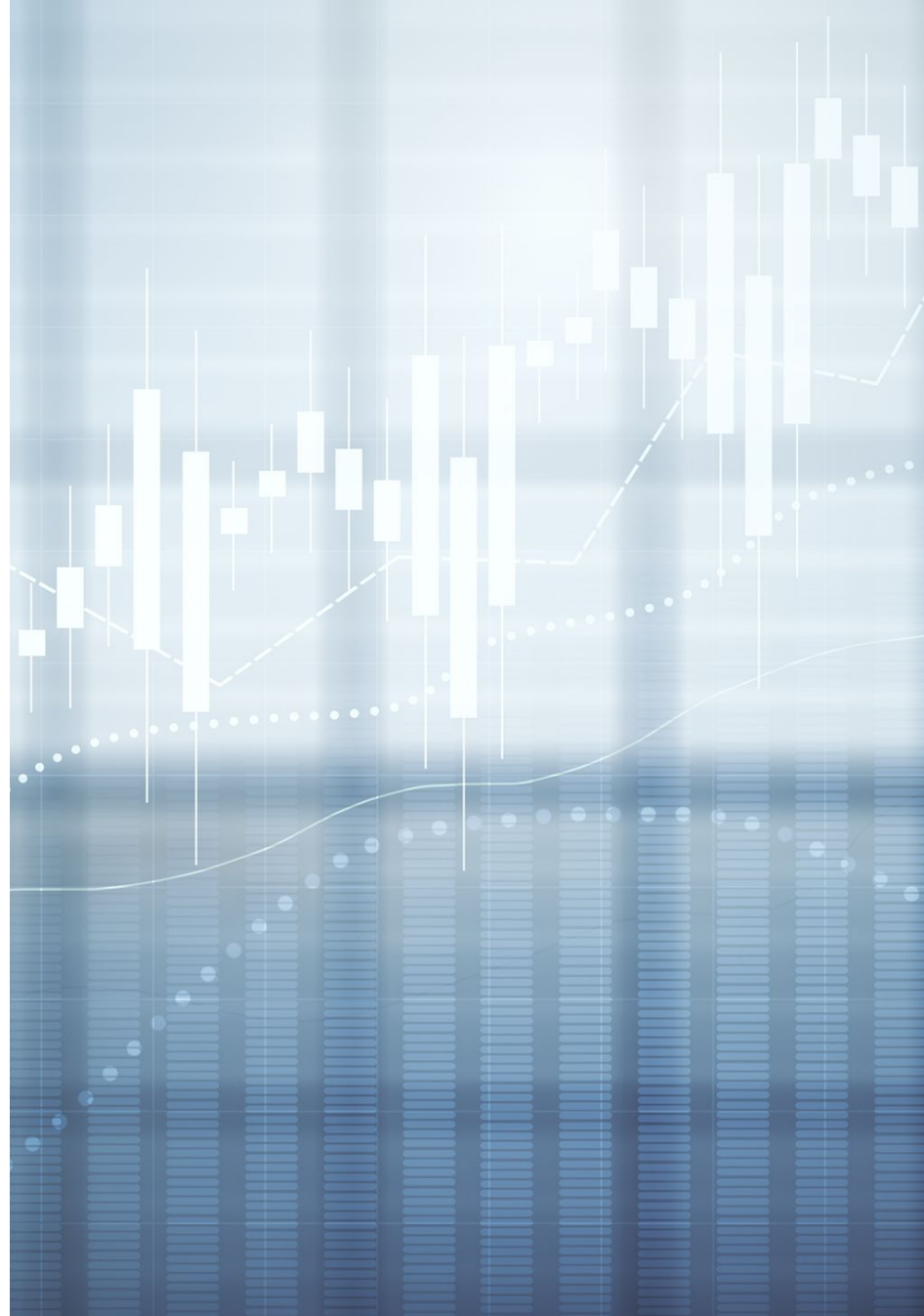
各サービスの売上高は以下のとおり順調に伸長している。

(千円)	19年3月期	20年3月期	21年3月期 第3四半期
売上高	1,348,986	1,598,291	1,449,686
OfferBox（早期定額型）	745,235	997,600	819,646
OfferBox（成功報酬型）	276,300	273,504	419,252
eF-1G	271,700	280,971	163,075
その他	55,750	46,215	47,711

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 財務ハイライト

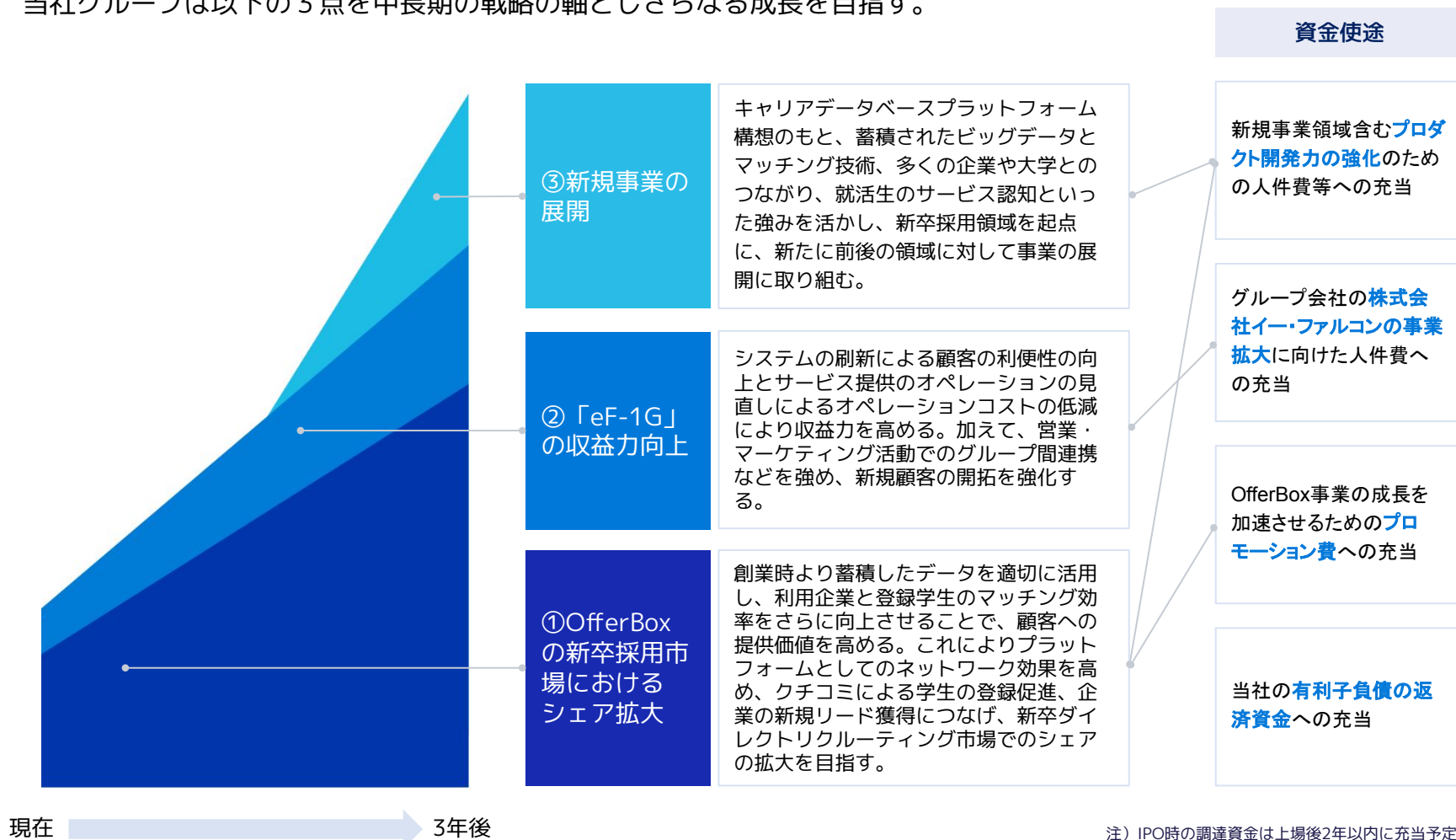
4. 成長戦略と 主要リスクへの対策

5. APPENDIX



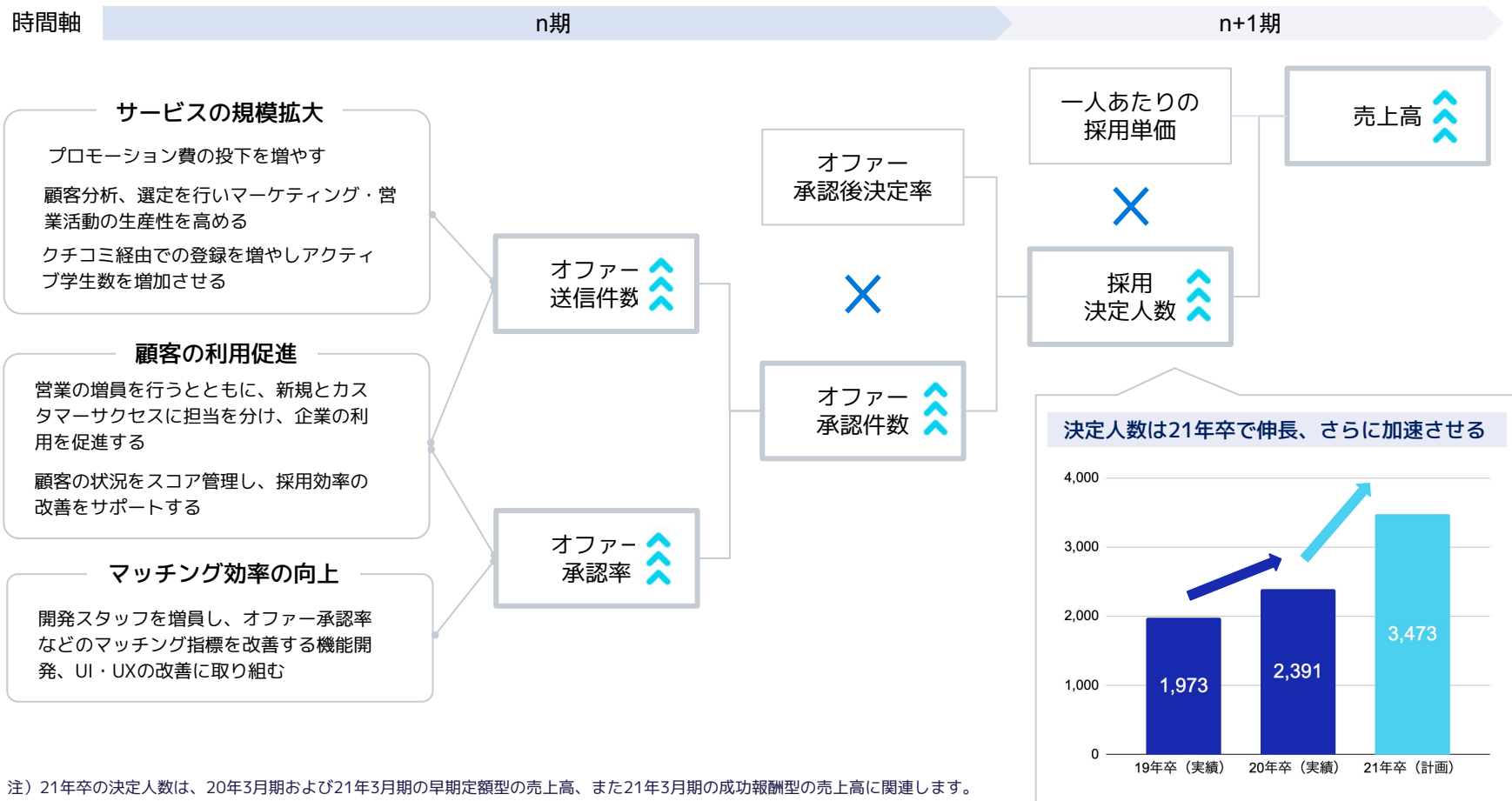
成長戦略

当社グループは以下の3点を中長期の戦略の軸としさらなる成長を目指す。



OfferBoxのシェア拡大に向けて

採用単価に大きな変動はないため売上拡大には決定人数の増加が欠かせない。
 決定人数との相関の高いオファー承認件数を引き上げる取り組みへの先行投資を強め、決定人数の増加を図る。



主要リスクへの対策

Iの部記載の「事業等のリスク」より当グループの事業特性上、特筆すべき事項のみを抜粋。

新型コロナウイルス感染症について	リスク	企業の中には、新型コロナウイルス感染症の影響で新卒採用活動の中止・縮小を行う企業もでてきている。本感染症が今後さらに拡大した場合には、短期的な新卒採用活動の停滞、中長期的な企業の採用意欲の低迷が生じる可能性があり、その結果、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性がある。
	対策	当社グループは、業種に偏りのない顧客ポートフォリオを形成することで対処している。なお、現時点では業績への影響は軽微となっている。また、緊急事態宣言発出以前から対策チームを設置し、コロナ禍における新しい働き方の移行による経費の抑制や融資の実行など迅速な情報収集と意思決定により対処してきており、今後もこのような取り組みを継続していく。
就職活動人口の減少について	リスク	我が国においては少子化が進展しており、当社グループが提供するサービスの利用が想定される学生等の若年層の数は、緩やかに減少している。大卒人口の減少に比べて、大卒者民間就職希望者数の減少幅は緩やかに推移していくものと想定されているが、当社グループの想定よりもターゲット層が減少基調に陥った場合は、当社グループの事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。
	対策	当社グループの主力事業であるOfferBoxが解決策となる企業の「就職ナビなどでは会えていないターゲット層へのアプローチしたい」といった課題は就職活動人口の減少に左右されにくいものと考えている。地方学生や留学生など広範囲の学生にとって利便性の高いサービスにすることにより一定の利用学生数を担保するとともに、エンジニアなど採用競争の激しい人材の登録数を増やす取り組みも行い、企業への提供価値を高めることで選ばれ続けるサービスにしていこう。
新卒採用活動スケジュールについて	リスク	OfferBoxの受注時期は新卒採用活動スケジュールの影響を受けやすくなっている。我が国においては、政府が新卒採用活動スケジュールに関して指針を出す慣例があり、当該指針の変更や政府が指針遵守の徹底を求めるなどした場合、採用活動時期の変更などにより、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。
	対策	政府の指針の趣旨にもある学生の学修時間の確保につながるよう、学生への過度な負担とならないよう学生が志望する企業の利用促進やマッチング効率の改善などサービスの提供価値を高める取り組みを行っていく。また、新卒採用活動スケジュールに左右されない事業領域への事業展開に取り組んでいく。
個人情報の保護について	リスク	不正アクセスや当社グループ関係者の故意又は過失によりユーザーの個人情報が流出する等の問題が発生した場合には、信頼の著しい低下、賠償金支払い等により、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。
	対策	当社グループは、法令及び各種ガイドラインに基づき、個人情報保護規程を制定し、個人情報取扱フローを明確化している。また、同規程に基づき、定期的に役職員への教育を実施するとともに、プライバシーマークを取得し、個人情報の保護に積極的に取り組んでいる。このような社内管理体制を強化することに加え、セキュリティを高める仕組みの導入を行っていく。

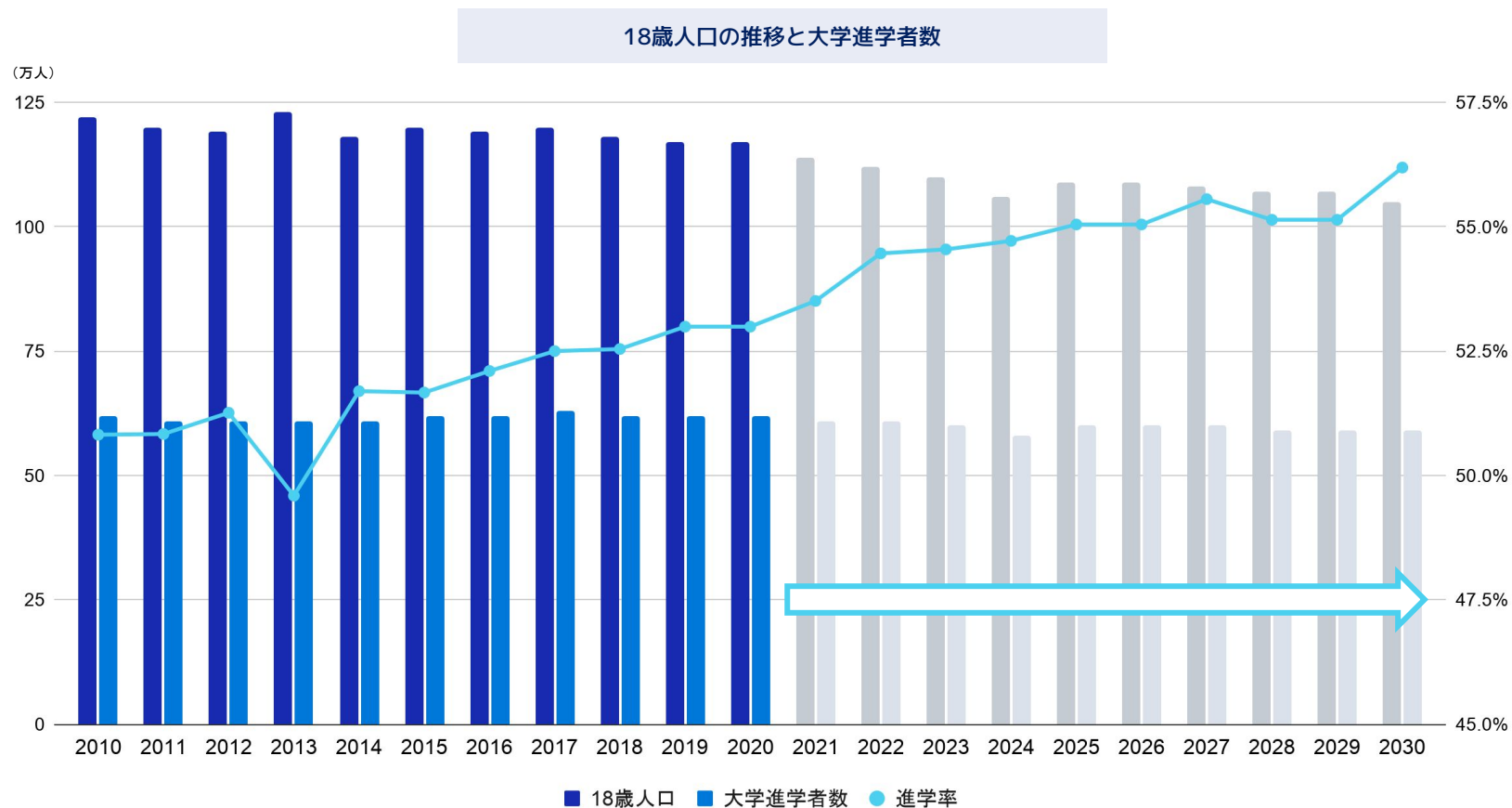
1. 会社概要
2. 事業内容
3. 財務ハイライト
4. 成長戦略と主要リスクへの対策

5. APPENDIX



就活生の質量の変化

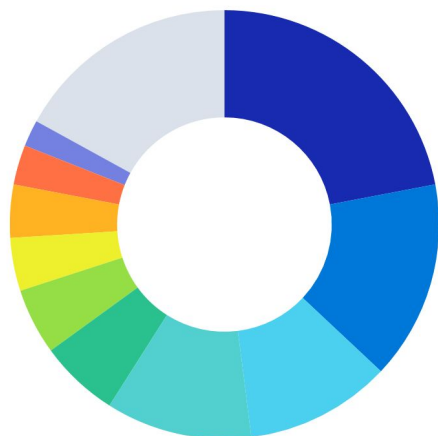
大学進学者数は進学率の上昇から横ばいで推移しており急激に縮小することはない。
また、就活生の企業へのエントリー行動に変化は見られず、ターゲット層の応募者を集める難しさに変わりはない。



出典) 文部科学省「大学への進学者数の将来推計について」

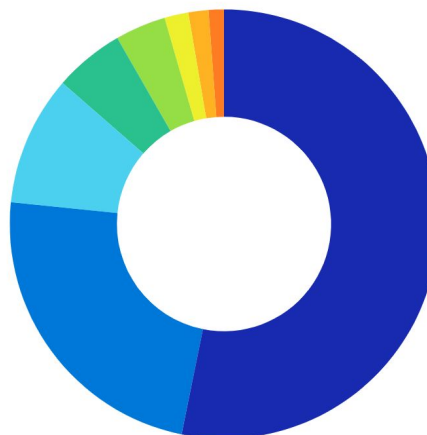
OfferBox：利用企業の属性

業種別



- 情報通信 …………… 22%
- サービス …………… 15%
- 卸・小売 …………… 11%
- 建設 …………… 11%
- 電気・機械 …………… 6%
- 化学 …………… 5%
- 教育・医療・福祉 …… 4%
- 輸送機械 …………… 4%
- 不動産 …………… 3%
- 食品 …………… 2%
- その他 …………… 17%

エリア別



- 関東・甲信越 …………… 53%
- 関西 …………… 23%
- 東海 …………… 10%
- 中国・四国 …………… 5%
- 九州・沖縄 …………… 4%
- 北陸 …………… 2%
- 東北 …………… 2%
- 北海道 …………… 1%

従業員規模別



- 100名未満 …………… 38%
- 100～499名 …………… 37%
- 500～999名 …………… 10%
- 1,000名以上 …………… 15%

*2020年12月時点

OfferBox：大手企業の導入が加速



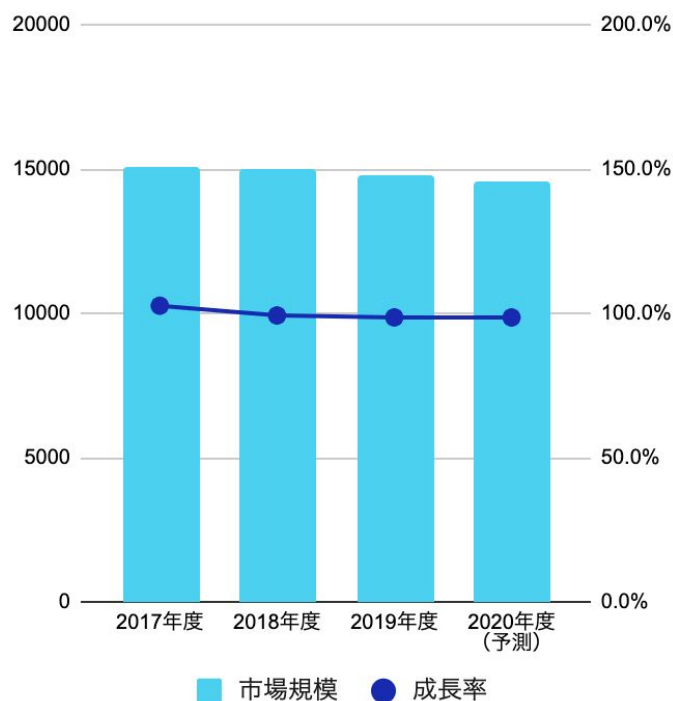
Securing Your
Connected World



適性検査eF-1G：市場動向とサービスの概要

新卒採用アセスメントツール市場は、2020年度で前期比1.4%減の146億円と予想。しかし、**コロナ禍におけるオンライン選考への移行により選考初期における学生の絞り込みニーズの高まり**が期待される。

新卒採用アセスメントツール市場の推移



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

適性検査eF-1Gの特徴と料金体系

① 194個の測定項目

適性検査の結果として得られる測定項目数が194個あり、これにより就業上必要なストレス耐性や継続力、面接では見極めにくい幼少期から青年期の経験や変わりにくい気質といったデータを確認することができる。また、既存従業員の適性検査結果を分析することにより、一般的に求められる要件ではなく個々の企業で活躍し、定着する人材の要件を見極めることが可能となる。

② 採用から登用まで一貫して活用できるアセスメント

適性検査を活用するシーンにより、入社前であれば採用選考における見極めから、内定後の動機づけまで採用のあらゆるシーンで活用することができる。また入社後であれば、職種適性による適材適所を実現したり、登用の検討材料として活用したり、データを蓄積することで採用成果を検証したり、人物の成長を確認する等育成にも用いることができる。

実施方法	検査種別	所要時間 (標準)	販売価格	
			基本料金 (月額)	従量課金 (1件あたり)
web検査	性格診断	20~40分	9,800円	2,000円

※基本料金は12か月分の先払いとなります。

※従量課金の他にも定額課金のプランがあります。

※また、分析レポートや研修などの付帯サービスは別途料金が発生します。

免責事項

本資料には、今後の見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの記述は、現在、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されたものであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。

当該見通しに関する記述と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競争、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

当社は、今後発生する可能性のある新たな情報や将来の事象の影響を反映するために、これらの将来の見通しに関する記述を公に更新または修正する義務を負うものではありません。

ただし、本資料は2021年6月を目途に各種KPIの計画数値や実績数値、経営戦略の進捗を更新する予定です。

