

2023年3月期 第2四半期 決算説明会



2022年11月15日
株式会社i-plug
(東証グロース：4177)

1. 会社概要

2. 2023年3月期 第2四半期実績

3. 2023年3月期 通期業績見通し

4. 質疑応答

1. 会社概要

2. 2023年3月期 第2四半期実績

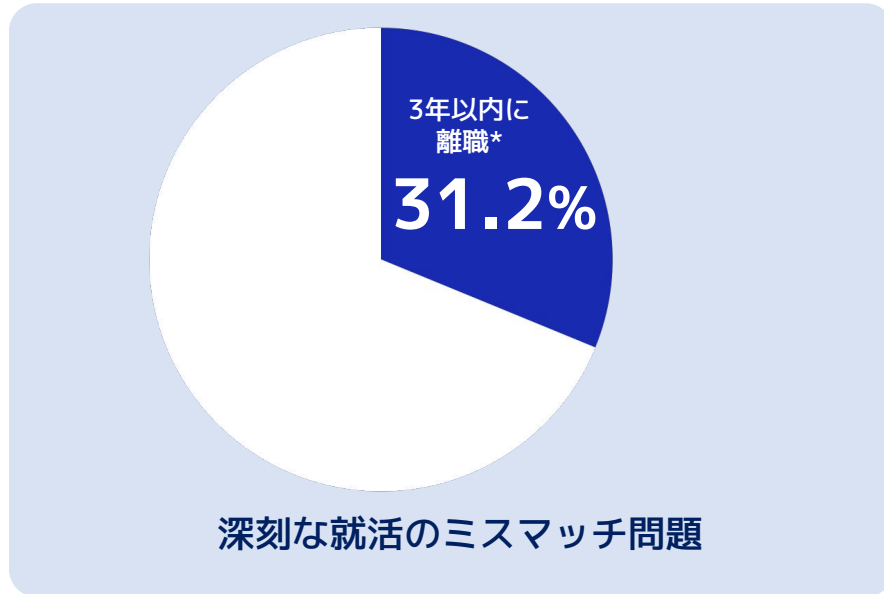
3. 2023年3月期 通期業績見通し

4. 質疑応答

創業の背景と当社のMission

i-plugは、3年以内離職者が3割を超える社会情勢のなか、「我が子のために」を合言葉に2012年4月に創業した。

創業時の時代認識



創業時に掲げた理念

創業時の合言葉

“我が子のために”

創業初期の経営理念

“将来を担う人材の可能性を広げる
「つながり」を提供し、
個人の成長と企業の発展を実現します。”

Mission

“つながりで世界をワクワクさせる”

* 厚生労働省 新規学卒者の離職状況（2021年10月22日）より

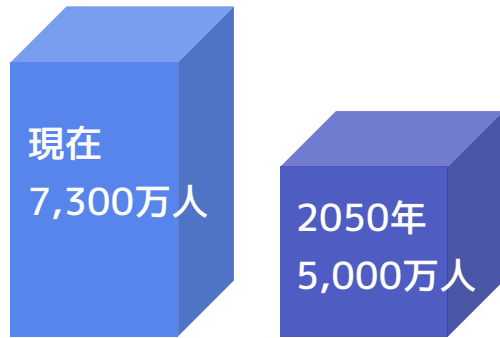
会社概要

| | |
|------|---|
| 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 | 655百万円（2022年9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・運営等 |
| 役員 | 代表取締役CEO 中野 智哉 取締役 田中 伸明 取締役COO 直木 英訓 取締役CSO 秋澤 大樹 取締役CFO 阪田 貴郁 社外取締役 田中 邦裕 社外取締役 麻田 祐司 執行役員CHRO 土泉 智一 執行役員CTO 小川 伸一郎 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）211名 （連結）261名（2022年9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（2022年9月15日 100%子会社化） |

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。

日本の労働人口の減少

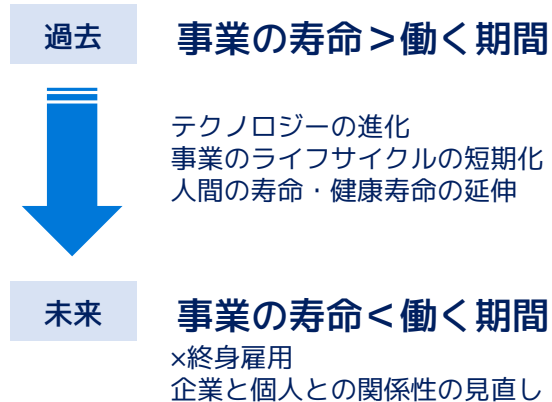


労働人口減少にともなう潜在リスク

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

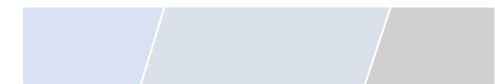
出典：総務省「平成30年版 情報通信白書」より

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』

日本にとっても、企業にとっても、個人にとっても「マッチング」の重要性が高まる時代へ

事業概要

「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。



特徴

就活生の3人に1人以上が登録

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

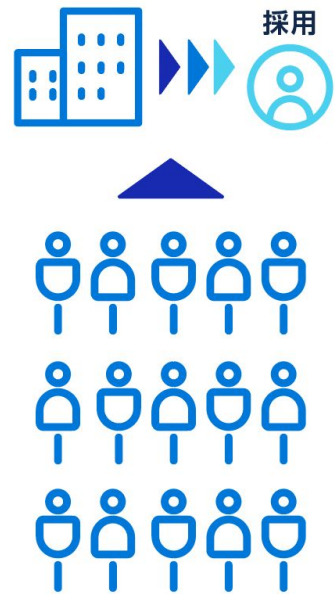
決定に導くナレッジと支援体制

成功報酬型×低価格

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。

エントリー型



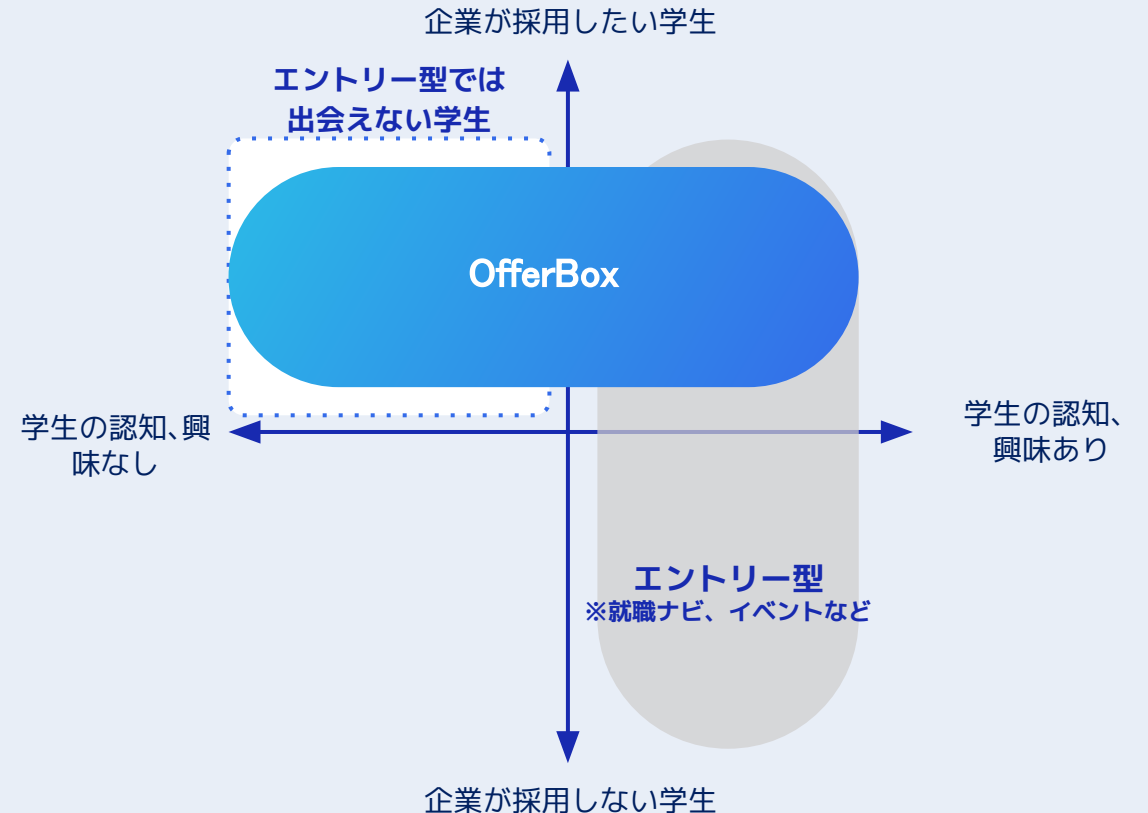
- ・ 認知されていないとなかなかエントリーしてもらえない
- ・ 認知度を高めるためには費用がかかる
- ・ 採用する学生を絞り込むため選考プロセス上で多大な工数がかかる

OfferBox



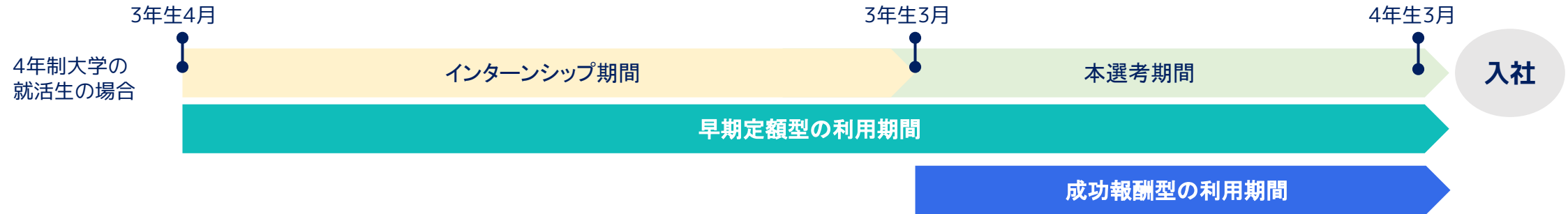
- ・ 認知の有無に左右されず、企業の魅力を学生に直接届けることができる
- ・ 採用したい学生に最初から絞り込むため選考プロセス上の工数を削減できる

OfferBoxで出会える学生



サービス構成

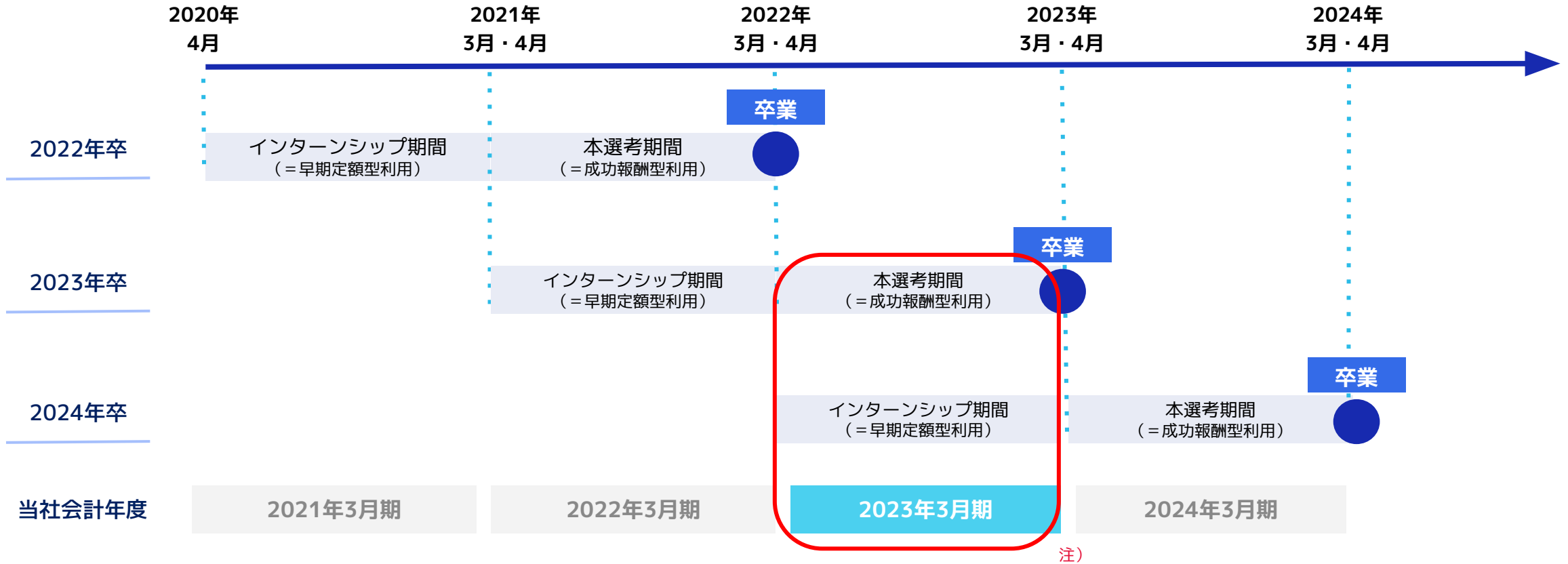
各社の採用戦略（採用人数、活動時期、採用課題）に合わせて2つのプランから選択することができる。



| | 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。



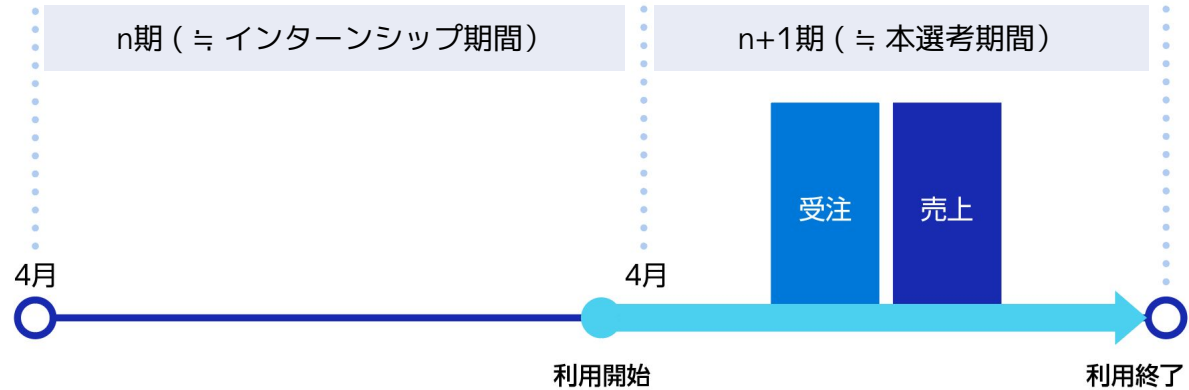
注) 例えば、2023年3月期においては、2023年卒業予定者の本選考期間（成功報酬型の利用）と、2024年卒業予定者のインターンシップ期間（早期定額型の利用）の2プランが収益合算されます。

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。

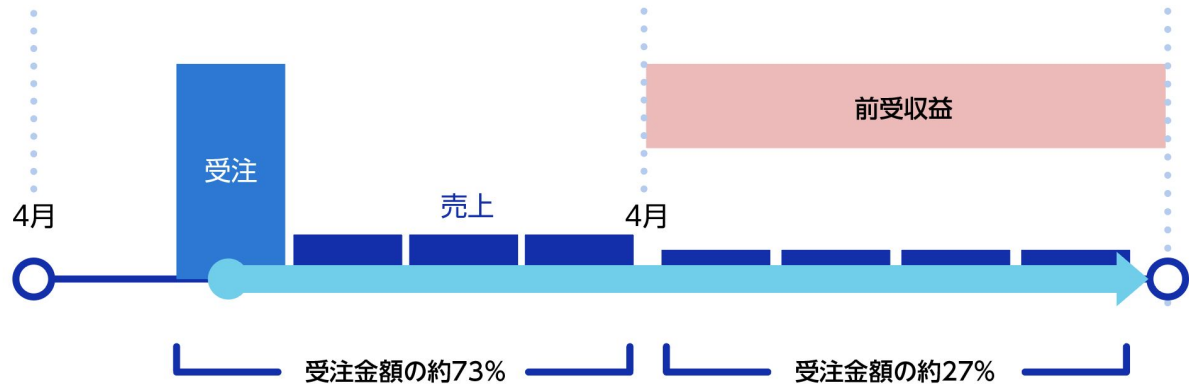
成功報酬型の場合

- ・ 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

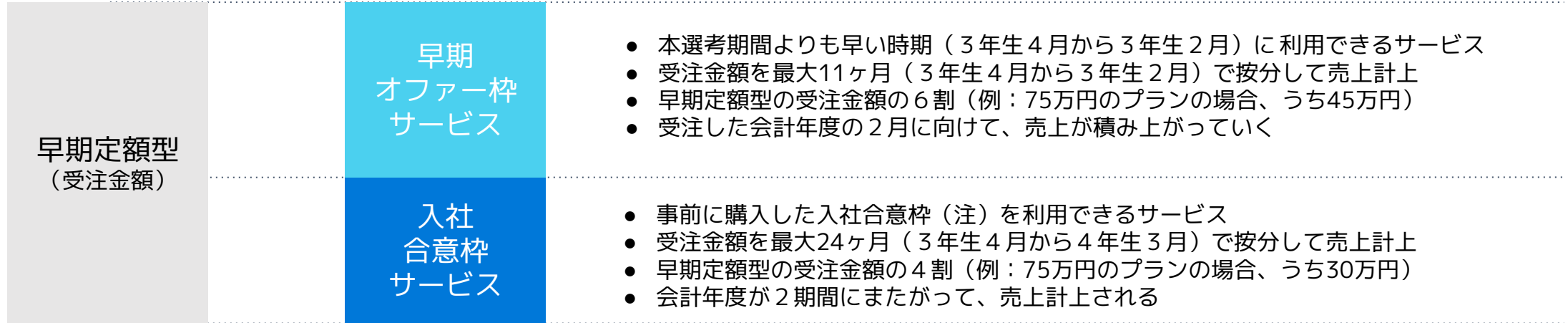


注1) 本選考期間とは、政府が定める就活ルールにおける3年生3月の採用広報解禁以降の採用広報および選考活動の期間を指します。

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。

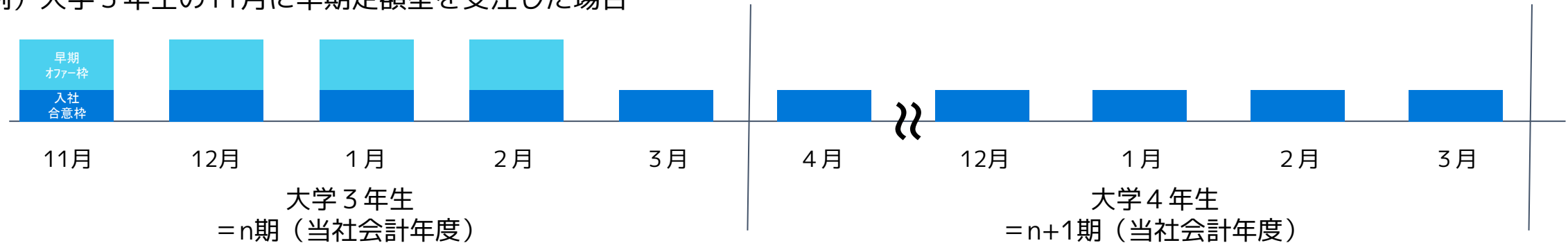
早期定額型の収益認識について

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会意枠サービス）
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。（入社会意枠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



1. 会社概要

2. 2023年3月期 第2四半期実績

3. 2023年3月期 通期業績見通し

4. 質疑応答

2023年3月期 第2四半期 実績サマリー

売上高

1,326 百万円

前年同期比

+ 15.2 %

営業損益

▲ 525 百万円

前年2Q実績

▲ 39 百万円

うち、OfferBox売上高

1,189 百万円

前年同期比

+ 17.7 %

参考) 受注高

2,178 百万円

前年同期比

+ 31.2 %

うち早期定額型

前年同期比

1,556 百万円 **+48.5 %**

OfferBox

- ・登録企業数及び登録学生数は順調に伸長。企業の採用意欲の高まりなどから、オファー送信件数が大きく伸長。
- ・23年卒の10/1時点の就職内定率は93.8%と前年同時期で+1.4pt*。24年卒向けの早期定額型受注が好調。

PaceBox

- ・2022年8月に本リリース実施。
- ・利用企業の獲得に向けた人員採用や求職者登録のためのプロモーション等を積極的に実施。

eF-1G

- ・24年卒採用での利用に向けた既存契約の更新は順調に推移。
- ・内定者フォローや早期離職防止など適性検査を用いた研修や分析でのクロスセルが堅調。

*出典) 株式会社リクルート「就職プロセス調査(2023年卒)」

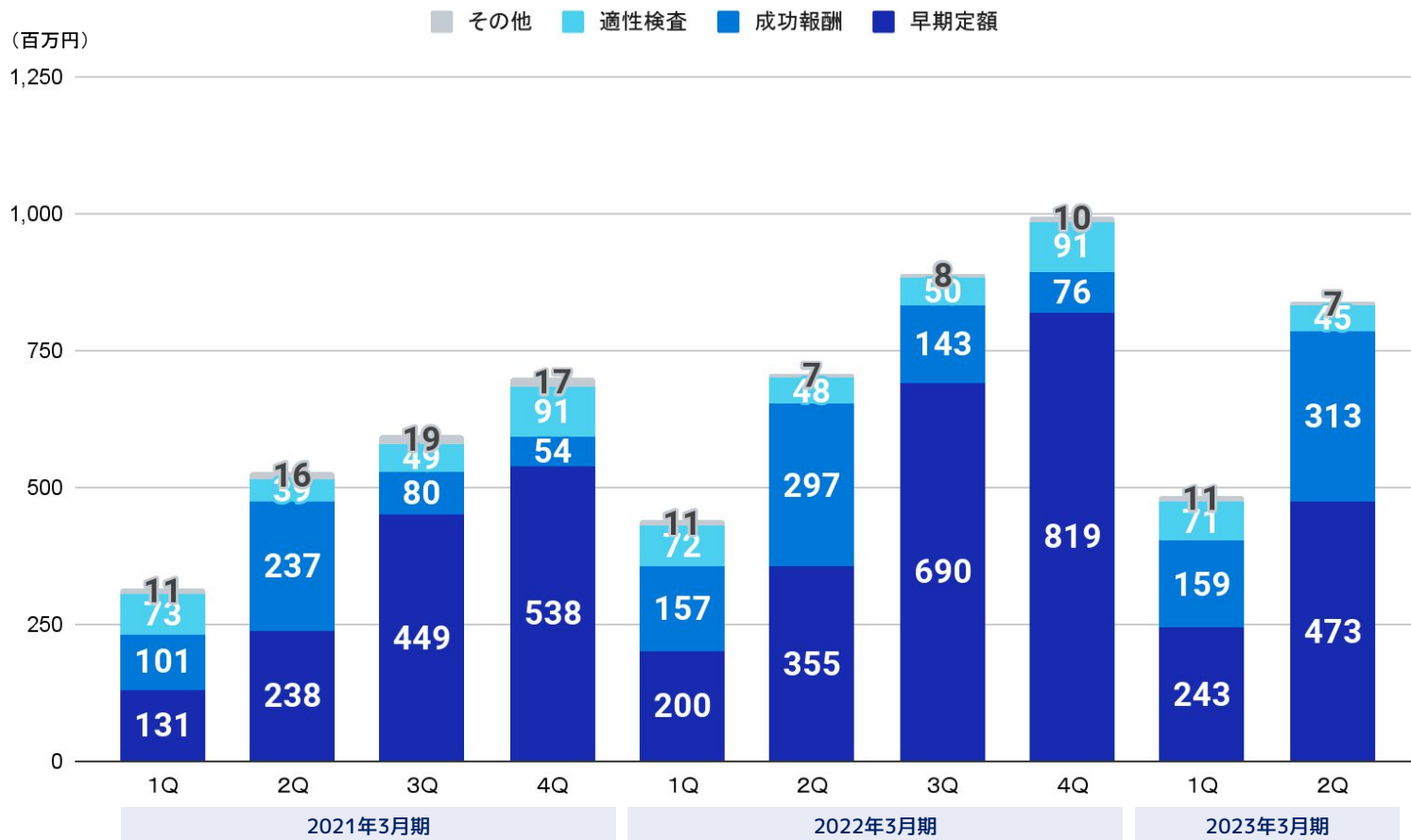
2023年3月期 第2四半期 業績ハイライト

主力サービスのOfferBoxは引き続き伸長も、OfferBox及びPaceBoxへの積極投資により赤字幅は拡大。

| (百万円) | 2022年3月期 第2四半期累計 実績 | 2023年3月期 第2四半期累計 実績 | 前年同期比 |
|----------------|------------------------|------------------------|--------|
| 売上高 | 1,151 | 1,326 | +15.2% |
| うち OfferBox | 1,010 | 1,189 | +17.7% |
| 営業利益 | △39 | △525 | — |
| 経常利益 | △35 | △526 | — |
| 親会社株主利益 | △40 | △428 | — |
| (参考) 受注高 | 1,660 | 2,178 | +31.2% |
| うち早期定額型 | 1,047 | 1,556 | +48.5% |

サービス別売上高 四半期推移

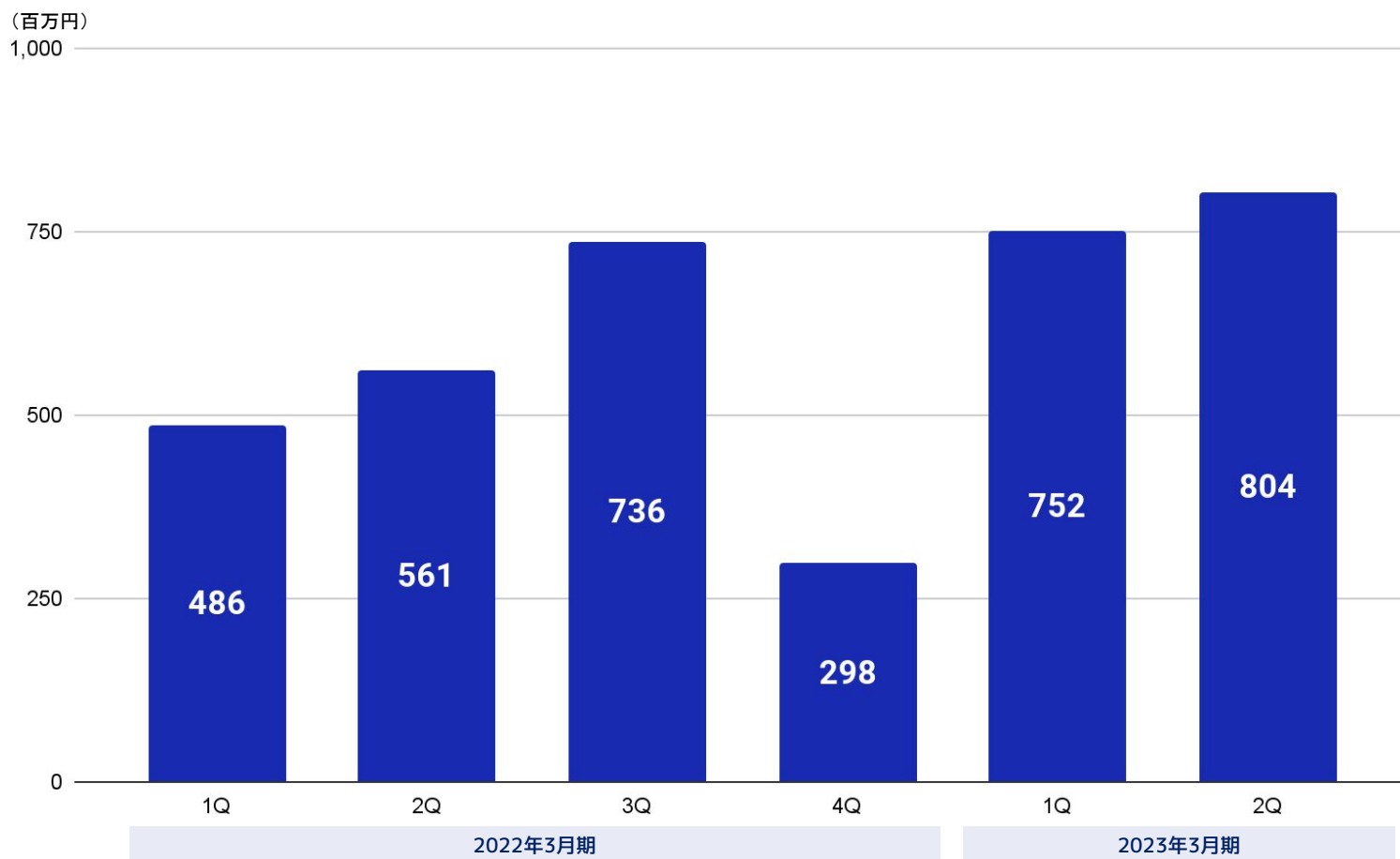
OfferBoxの売上高は引き続き対前年で伸長。



- ・ 主要サービスであるOfferBoxの収益認識の特徴から、**売上高は4Qにかけて増加する傾向**にある。
- ・ 早期定額型は、OfferBoxで採用成功に至った企業の契約継続が多くなっており、また、成功報酬型から早期定額型への切り替えや新規受注も好調に推移。
- ・ 成功報酬型は、企業の採用意欲の高まりなどから学生の内定決定が好調に推移。但し、早期定額型の受注が好調なため、入社会意枠を超過した内定決定は前年並み。

受注高（早期定額型） 四半期推移

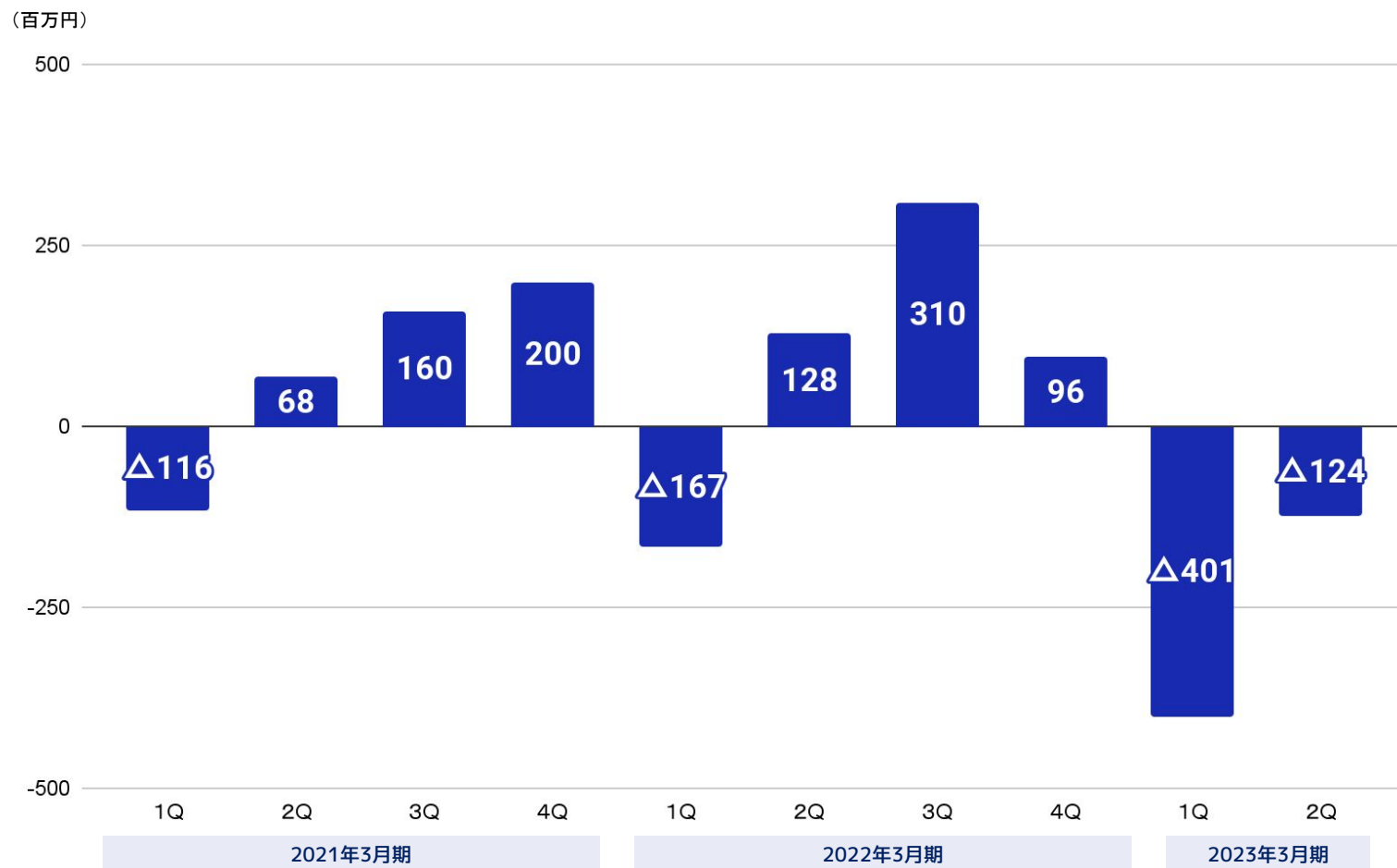
OfferBoxのうち早期定額型の受注高は、引き続き対前年で伸長。



- ・ OfferBoxの早期定額型の受注高は、**毎年3Qに増加する傾向**にある。
- ・ 2023年3月期は**1Q・2Q共に、前年同期比で40%を上回る受注**を実現。

営業損益 四半期推移

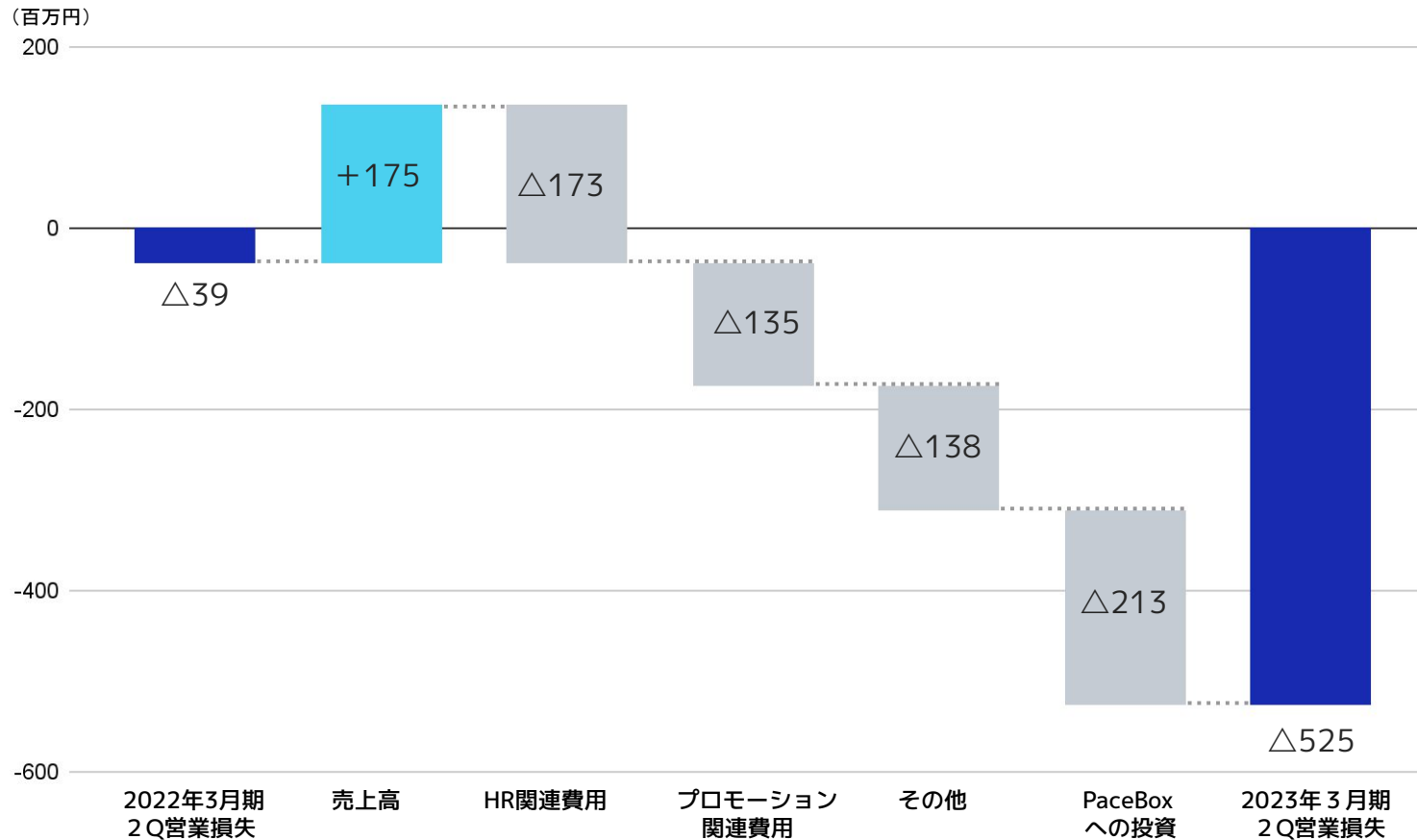
売上高の季節性などから4Qに向けて営業利益が増加していく傾向にあるが、2023年3月期は先行投資等により、通期では営業損失で着地する見通し。



- ・ 主力サービスのOfferBoxの売上高は4Qにかけて増加する傾向にある。これに伴い、営業損益も4Qにかけて黒字化する傾向にある。
- ・ 今期は、OfferBoxの成長をさらに加速させるための投資及び新規事業のPaceBoxの積極投資によって、2Qにおいて営業損失が拡大。

2023年3月期 第2四半期営業利益 対前年同期比較

既存事業及び新規事業に積極的に投資を行い、対前年同期比で赤字幅は拡大。



主な投資項目は以下の通り。

(HR関連費用)

OfferBox拡大のための人員採用

(プロモーション関連費用)

OfferBoxのシェア拡大に向けたプロモーションの実施

(その他)

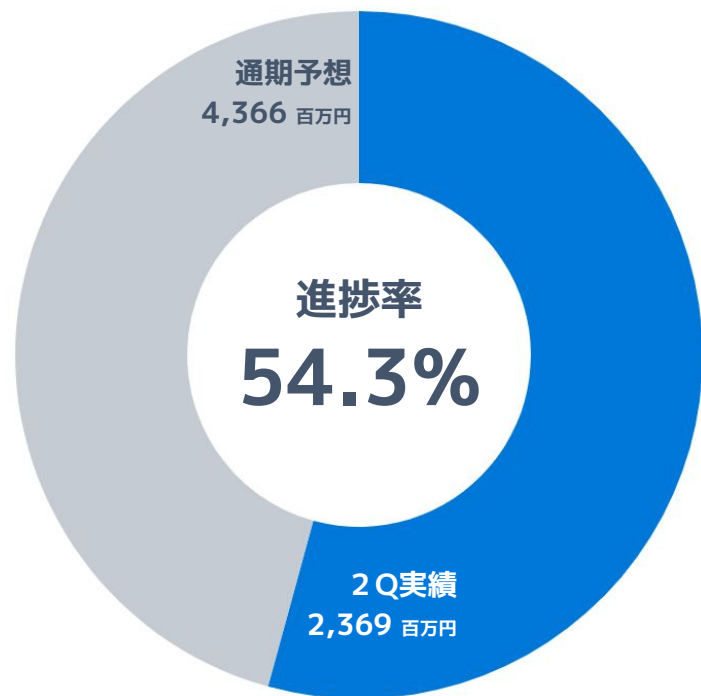
M&A実施及び新規事業開発に伴い、コストが増加

参考) 2023年3月期 第2四半期 業績の進捗率

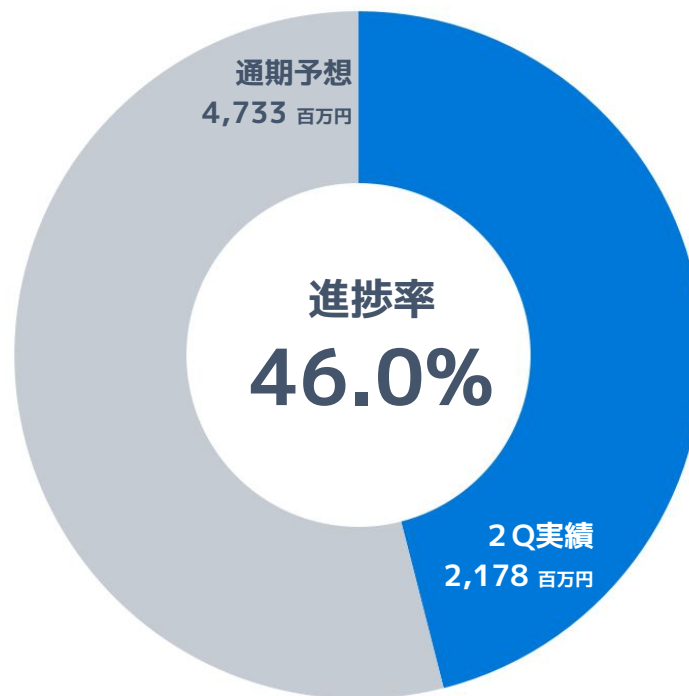
売上高(注)及び総受注高共に好調に進捗。

なお、当社のメインサービスであるOfferBoxの早期定額型の受注は、毎年3Qがピークとなる。

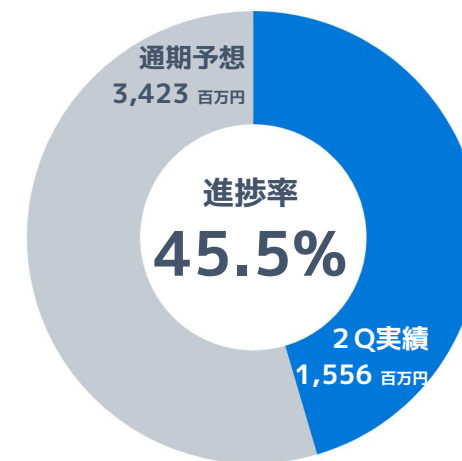
売上高(注)



総受注高



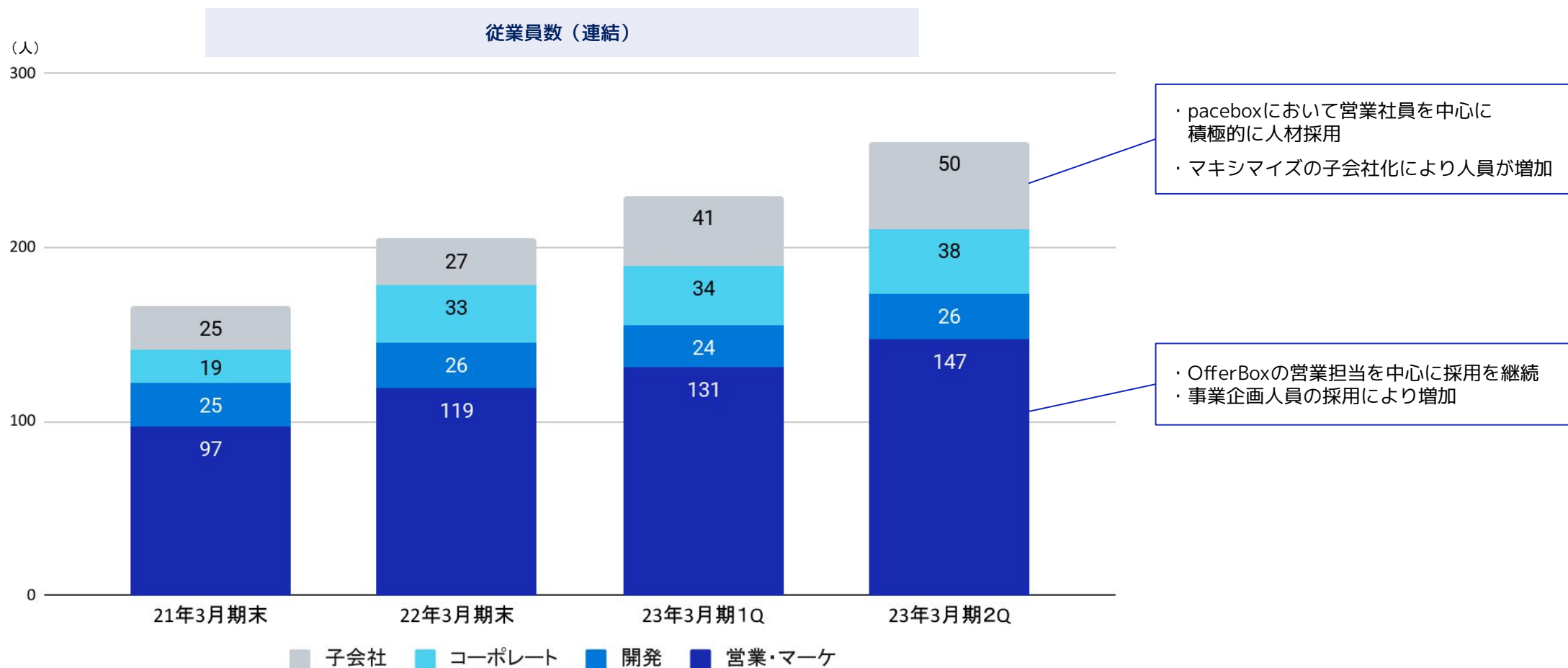
早期定額型受注高



(注) 通期予想の進捗を明瞭にするため、早期定額型の受注高のうち当期(2023年3月末まで)に売上転換される金額を含みます。そのため、前頁に記載の2Q売上高と金額が異なっております。

従業員（連結）の推移

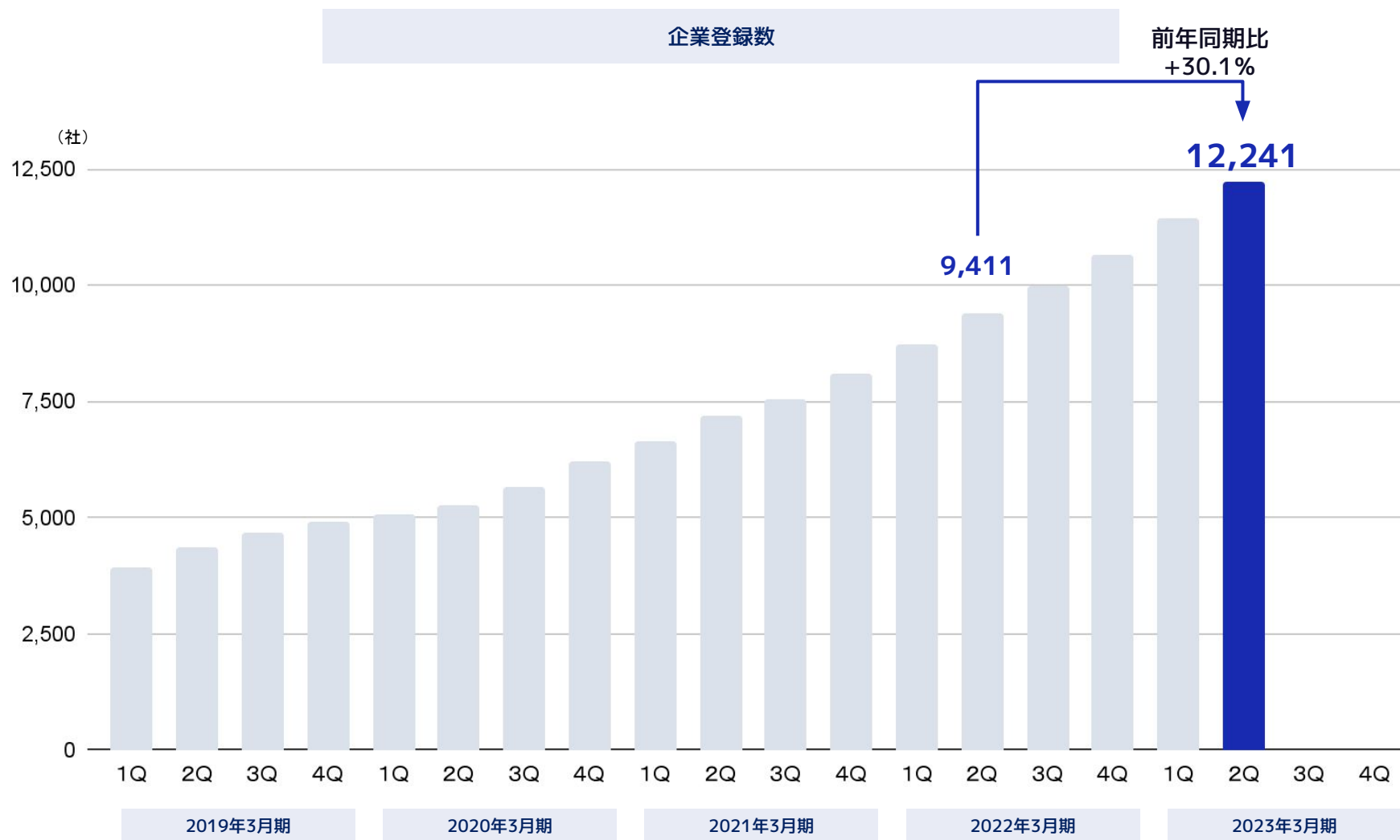
OfferBox及びPaceBoxにかかる人員を積極採用したこと、また(株)マキシマイズを子会社化したことで、2Q末時点の連結従業員数は261名（+31名）となった。



注）子会社設立及び組織変更等に伴い従業員区分を組み替えたことにより、過去の開示資料（「2023年3月期 第1四半期決算説明資料」を含む）で記載の21年3月期末及び22年3月期末の「従業員数（連結）」と各区分の表記と内訳従業員数が異なります。

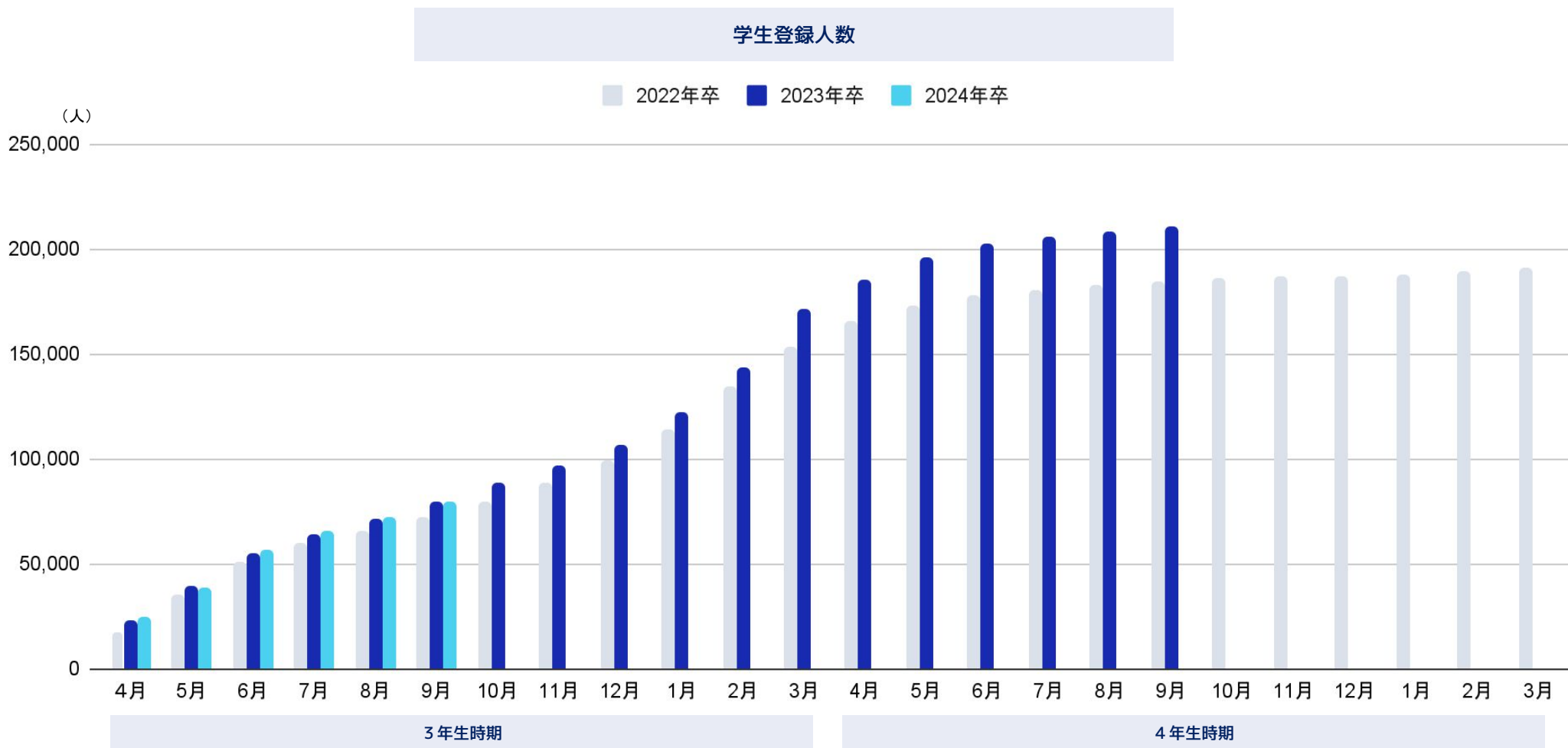
各種KPI①：登録企業数の増加

企業登録数は直近5年間で順調に増加し続け、2Q末時点で12,241社（前年同期比+30.1%）の登録を実現。



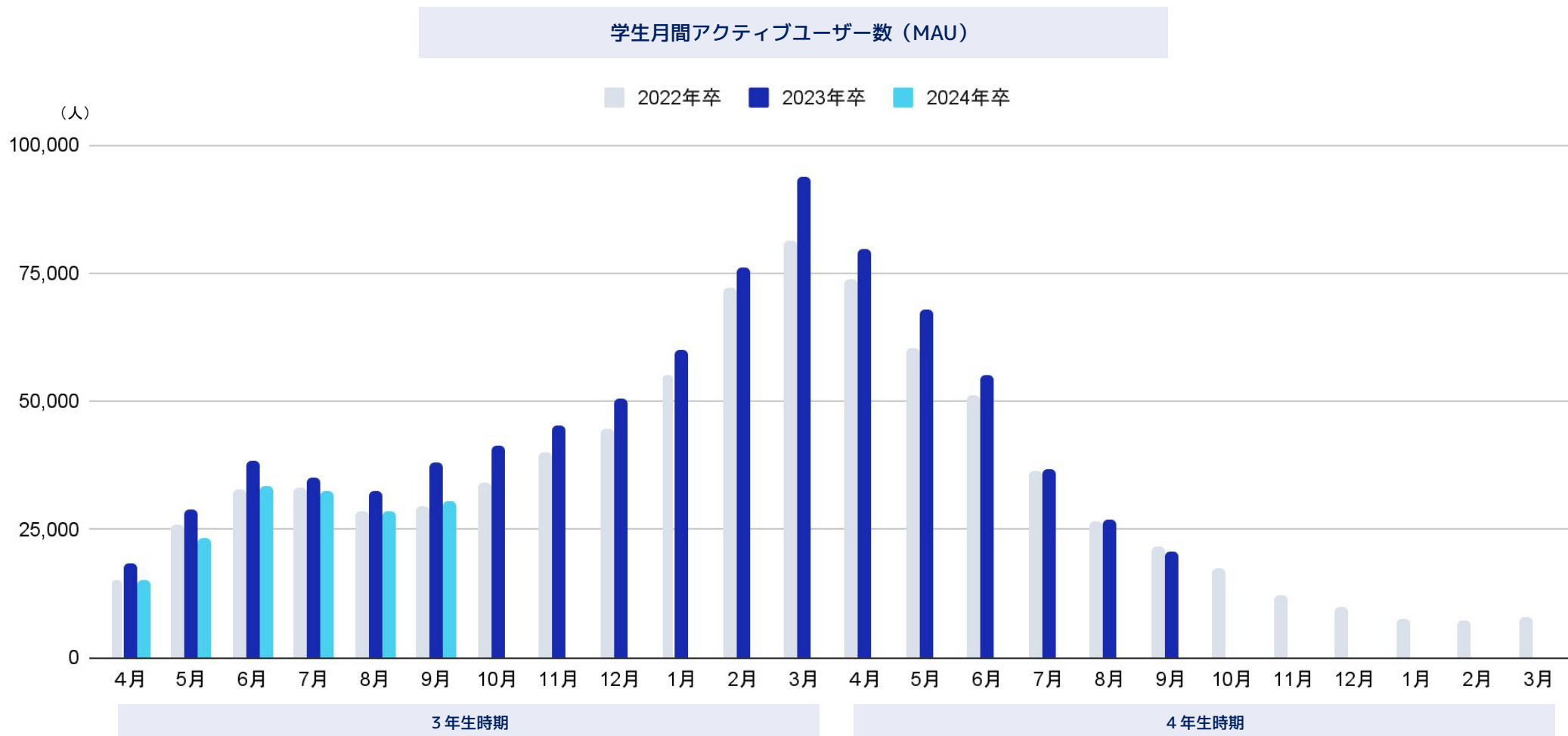
各種KPI②：学生登録数の増加

2Q末時点では、2023年卒209,709人（対前年同期比+14.1%）と20万人を突破。
2024年卒も78,952人と前年同月比と同じペースで推移。



各種KPI③：MAU

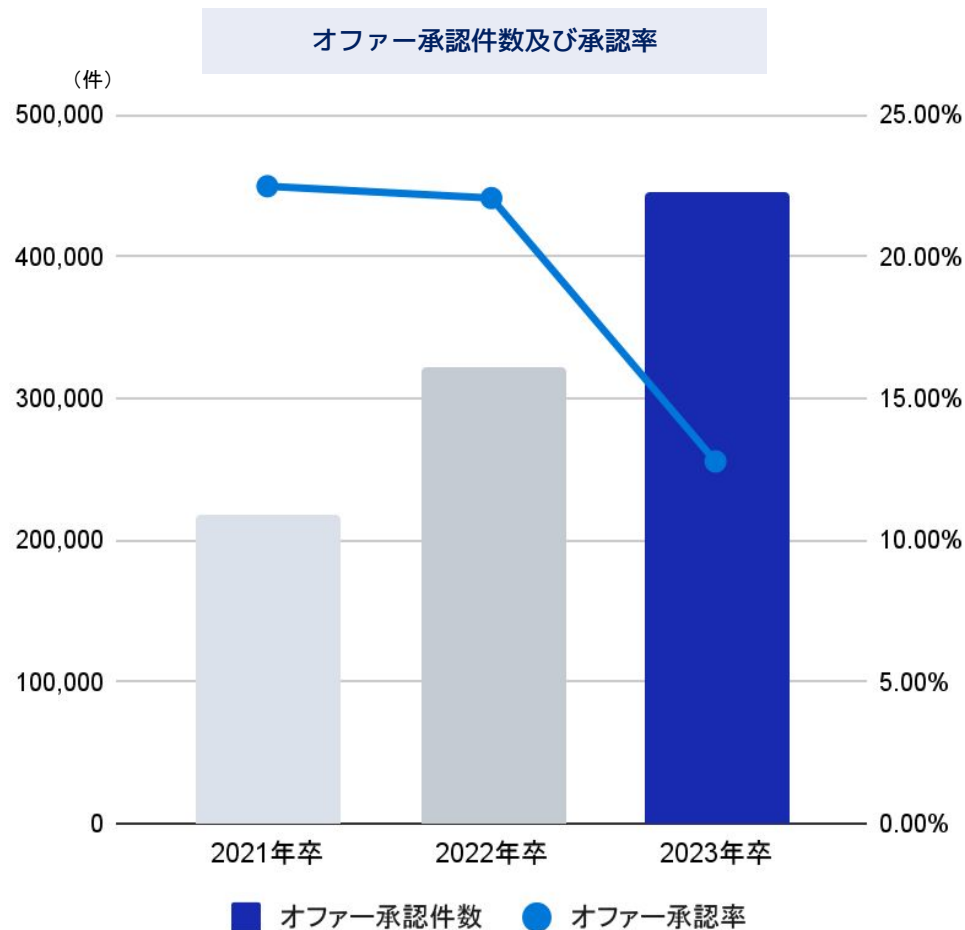
2023年卒のMAUは前年同月比△4.1%の20,354人。2024年卒のMAUは前年同月比△20.3%の30,133人。



注) MAU(Monthly Active Users)：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

各種KPI④：オファー送信及びオファー承認（累積）

企業の利用促進に向けた顧客フォロー等が奏功し、22年卒のオファー送信件数は前卒業年度比+138.2%と大幅増加。オファー承認件数も同+38.3%で伸長も、オファー送信数の伸長に比べて学生がアクティブになっておらず、オファー承認率は低下。



注1) 2021年卒は、2019年5月～2020年9月までの数値を集計しています。

注2) 2022年卒は、2020年5月～2021年9月までの数値を集計しています。

注3) 2023年卒は、2021年5月～2022年9月までの数値を集計しています。

各種KPI⑤：OfferBox決定人数

2023年卒の2Q末時点における決定人数は5,639名（前年同期比+29.5%）となり、2Q末時点で22年卒全体の決定人数を上回った。OfferBoxを通じて就職が決定する学生数は順調に伸びている。



Topics 1 PaceBox本リリース

若手向け転職プラットフォーム「PaceBox」を8月に本リリース。

引き続き企業に対して積極的に営業活動を行うと共に、求職者獲得に向けたプロモーションも積極的に実施。

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

Topics 2 株式会社マキシマイズを子会社化

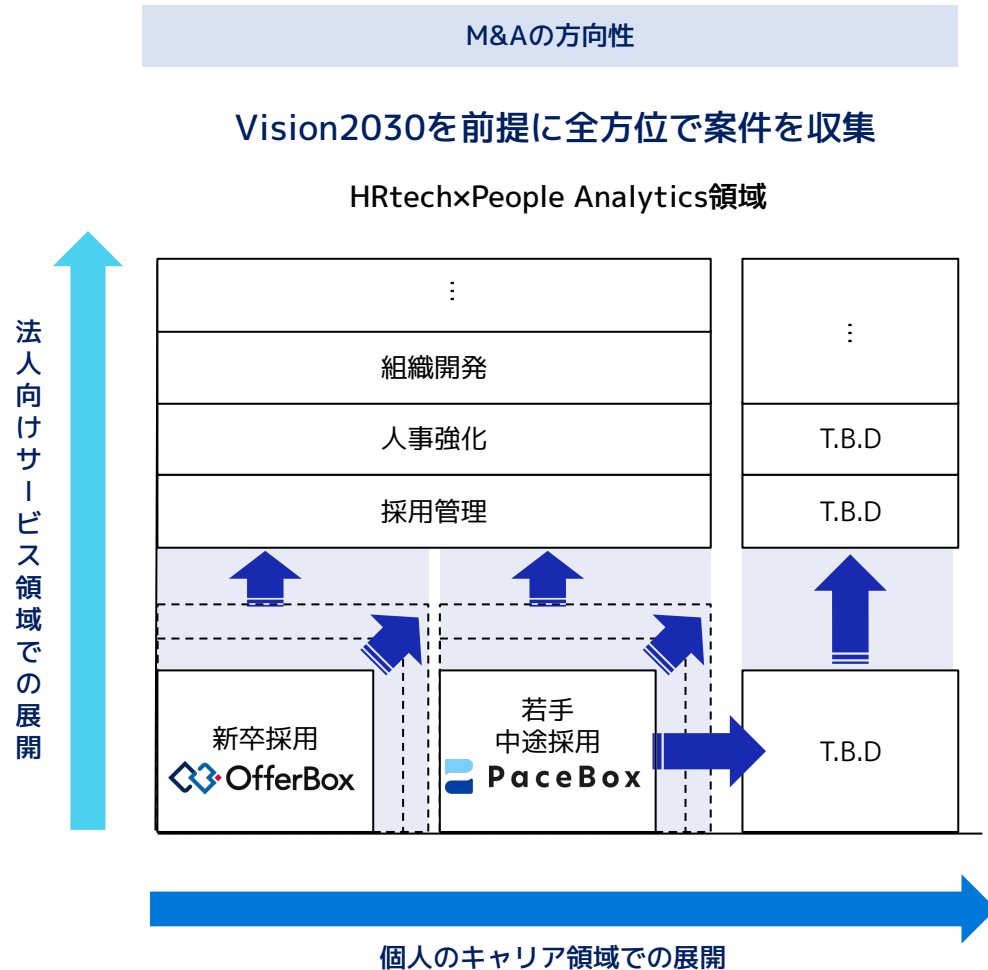
9/15に、食品業界に特化した就活イベントや学生向けの就活関連講座の企画運営を行う(株)マキシマイズを完全子会社化。両者の顧客基盤を活用した事業拡大及び同社の各種コンテンツによるOfferBoxのプラットフォーム価値向上を目指す。

| | |
|------|--|
| 会社名 | 株式会社マキシマイズ |
| 設立日 | 2012年3月14日 |
| 資本金 | 3,000千円 |
| 代表者 | 三浦 力 |
| サービス | Tsunagaru就活の企画・運営 URL : https://tsunashu.com/ |



M&A戦略

2022年9月、10月にそれぞれ1件ずつM&Aを実行。



直近の実績

2022年9月 株式会社マキシマイズ 100%子会社化

2022年10月 Hello,Visits事業 事業譲受

1. 会社概要

2. 2023年3月期 第2四半期実績

3. 2023年3月期 通期業績見通し

4. 質疑応答

2023年3月期 業績予想の考え方

外部環境

- 新卒採用市場は、新型コロナウイルス感染症拡大を機に、オンライン就活が定着
- 企業の採用意欲は回復傾向にあり、学生の就活は早期化が進む
- 企業においては、依然としてターゲット層学生の募集に課題感を有する
- 大量に集めて絞り込む採用から1対1のコミュニケーションを重視した採用へ

経営戦略

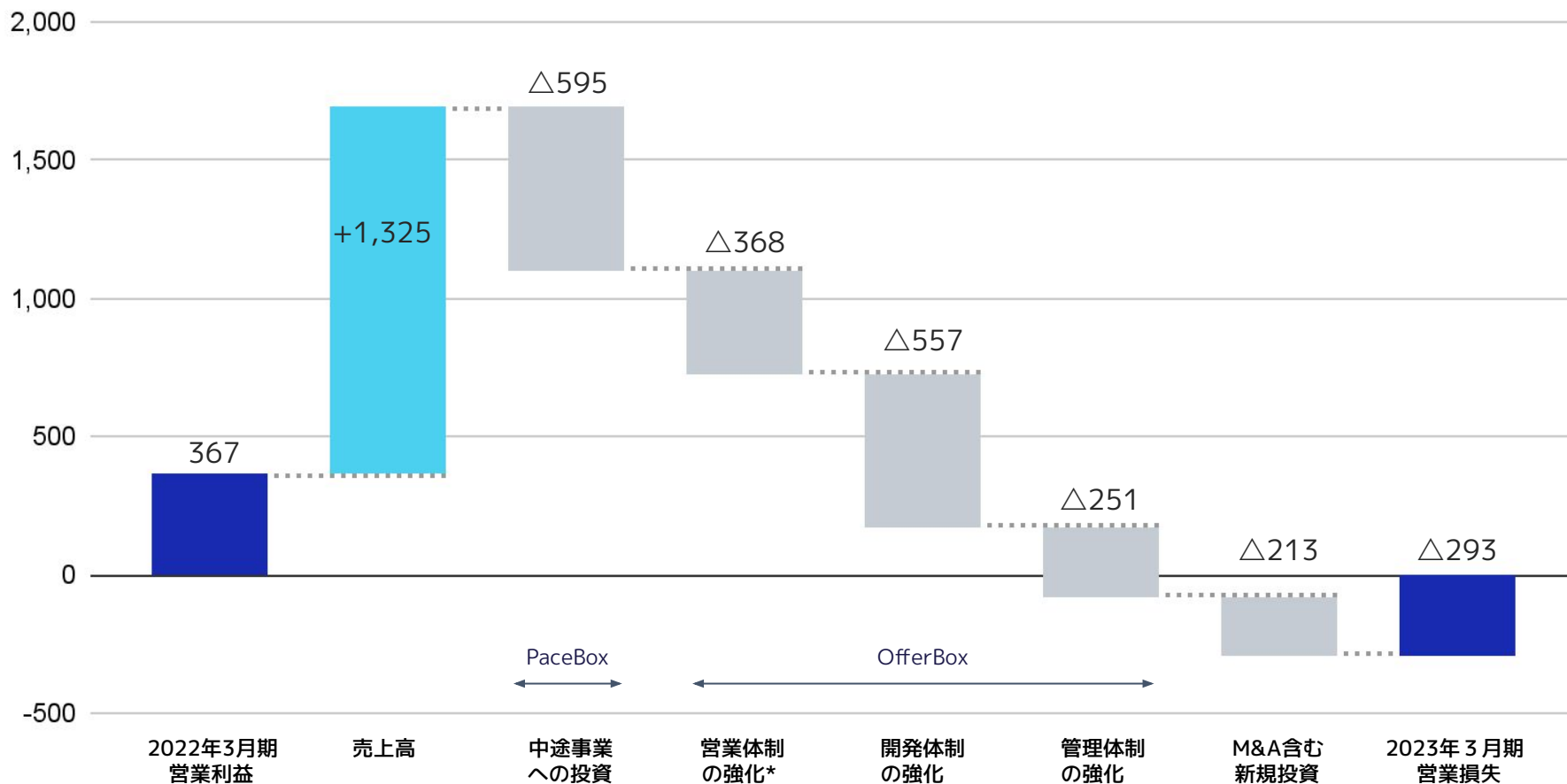
- OfferBoxはKGIである決定人数増加に向け積極的な投資を実行
 - 開発) 競争優位を高めるため、積極的に先行投資
 - 学生) 全方位かつアクティブな学生数の増加
 - 企業) 利用促進と採用決定に導くカスタマーサクセスを強化
企業の魅力を発信できる機能を強化
地方企業や大手企業の開拓を推進
- eF-1Gは機能開発と営業マーケティング機能の更なる強化を推進
- PaceBoxは垂直立ち上げを行うために積極的に先行投資

留意事項

- 前期に早期定額型の販売プランの内訳価格を変更したことに伴い、当期の売上に計上される前期末時点での前受収益（契約負債）額は横ばい。

営業損益の前年比較

2023年3月期は、PaceBoxの垂直立ち上げのための投資及びOfferBoxの更なる成長に向けた積極的な投資に加え、M&Aを含む新たな取り組みも実施していく。これにより、売上高増加も293百万円の営業損失となる見込み。



*「営業体制の強化」には、プロモーション投資を含みます。

2023年3月期 業績見通し

連結通期業績見通しに変更なし。

| (百万円) | | 2022年3月期 実績 | 2023年3月期 業績予想 | 前期比 |
|----------------|----------|----------------|------------------|--------|
| 連結 | 売上高 | 3,041 | 4,366 | +43.5% |
| | 営業利益 | 367 | △293 | — |
| | 経常利益 | 370 | △299 | — |
| | 親会社株主利益 | 253 | △384 | — |
| | (参考) 受注高 | 3,063 | 4,733 | +54.5% |
| うち OfferBox | 売上高 | 2,740 | 3,906 | +42.6% |

1. 会社概要

2. 2023年3月期 第2四半期実績

3. 2023年3月期 通期業績見通し

4. 質疑応答

質疑応答

IR情報配信メールへのご登録お待ちしております。





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。