



会社説明資料  
～OfferBoxの収益認識について～

株式会社i-plug  
(東証マザーズ：4177)

1. 日本の新卒採用市場の特徴
2. OfferBoxの料金体系
3. OfferBoxの収益認識の特徴
4. APPENDIX

# 1. 日本の新卒採用の特徴

2. OfferBoxの料金体系

3. OfferBoxの収益認識の特徴

4. APPENDIX

## 欧米と日本の大卒者の新卒採用活動の違い

日本の大卒者の採用活動は、欧米とは大きく異なる。ポテンシャル重視の一括採用（注1）であり、大学在籍中に行われ、卒業（注3）と同時に内定を得た企業に就職していく。

	欧米	日本
採用スタイル	<ul style="list-style-type: none"><li>● 通年採用（注2）</li><li>● 人員の空きが出たときに、即戦力人材を採用する採用スタイル</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 一括採用</li><li>● 終身雇用を前提に、新卒で一括採用した人材を育てていく採用スタイル</li></ul>
選考で重視する点	<ul style="list-style-type: none"><li>● 実務経験や能力、大学での専攻や成績を重視する</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● コンピテンシーや保有経験といったポテンシャルを重視する</li><li>● 技術職などの場合は大学での専攻なども重視する。</li></ul>
採用プロセス	<ul style="list-style-type: none"><li>● 企業での実務経験や大学での成績が重視されるため、在学中は学業やインターンシップに注力する</li><li>● 就職活動は大学卒業直前または直後から開始し、3～4ヶ月で内定、就職するケースが多い</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 大学3年時にインターンシップに参加するところから就職活動が始まる</li><li>● 大学3年の3月から本選考が開始され、5月から6月にかけて内定が出る。企業に就職するのは翌年の4月となる</li></ul>

注1）一括採用とは、大学3年生から卒業までの一定期間において大学生が一齐に就職活動を開始し、大学卒業と同時に一齐に就職する採用スタイルをいいます。

注2）通年採用とは、1年間を通して企業側が常に採用を行っており、卒業後に学生が任意のタイミングで就職活動を行い就職する採用スタイルをいいます。

注3）日本では多くの場合、大学生は毎年3月に卒業します。

## 政府が定める新卒採用スケジュールと実態

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。



出典) ㈱Profutureアンケート調査 (2021年&2022年)

1. 日本の新卒採用の特徴

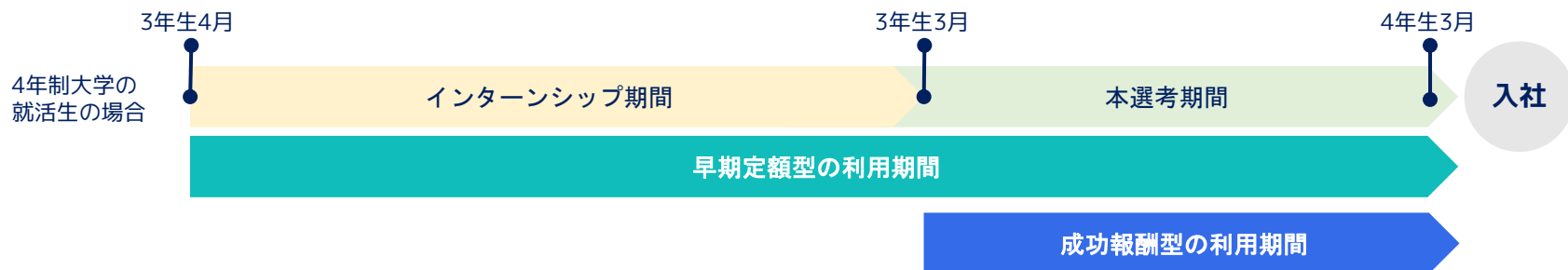
**2. OfferBoxの料金体系**

3. OfferBoxの収益認識の特徴

4. APPENDIX

## サービス構成

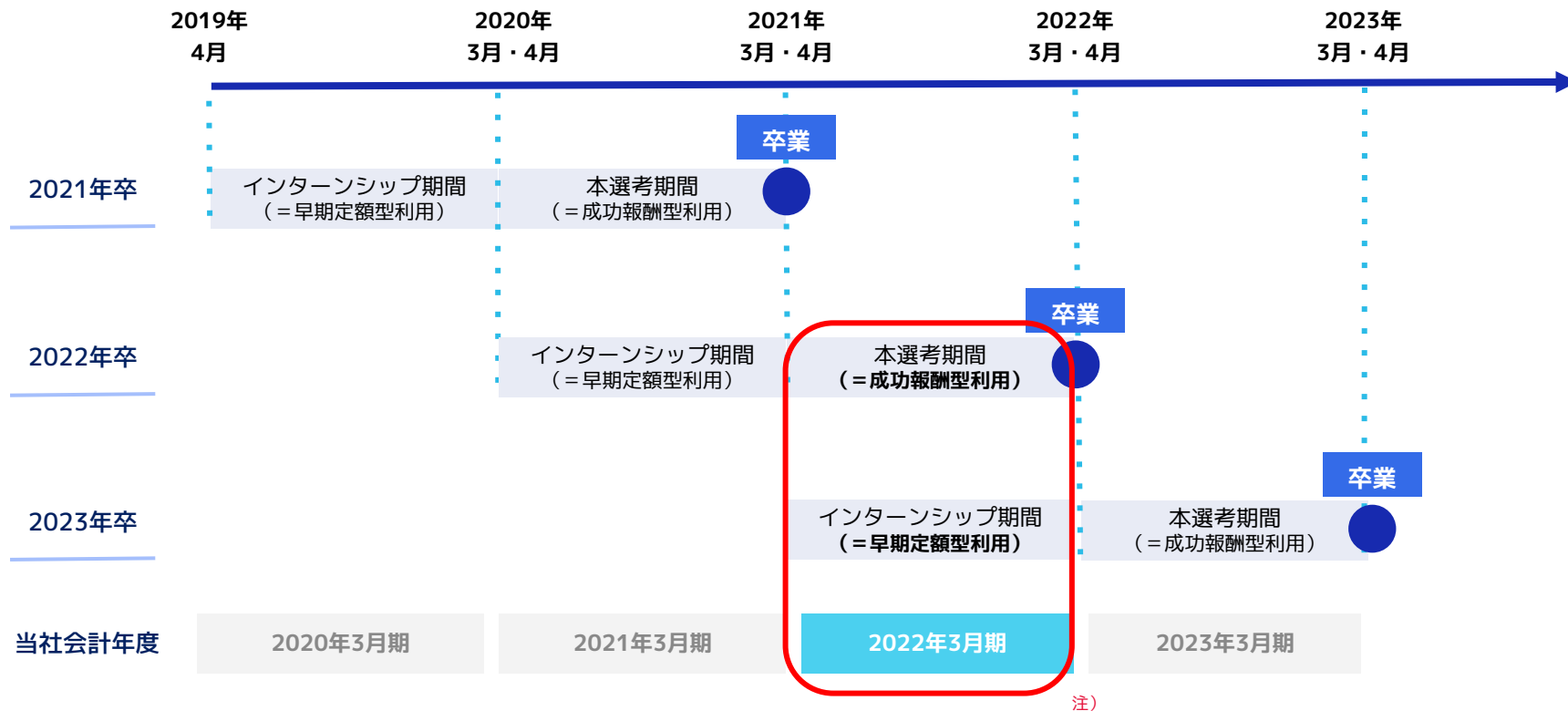
各社の採用戦略（採用人数、活動時期、採用課題）に合わせて2つのプランから選択することができる。



	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 <b>75万円</b>	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 <b>1名採用につき 38万円</b>	<b>1名採用につき 38万円</b>
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、2022年3月期においては、2022年卒業予定者の本選考期間（成功報酬型の利用）と、2023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。



1. 日本の新卒採用の特徴

2. OfferBoxの料金体系

**3. OfferBoxの収益認識の特徴**

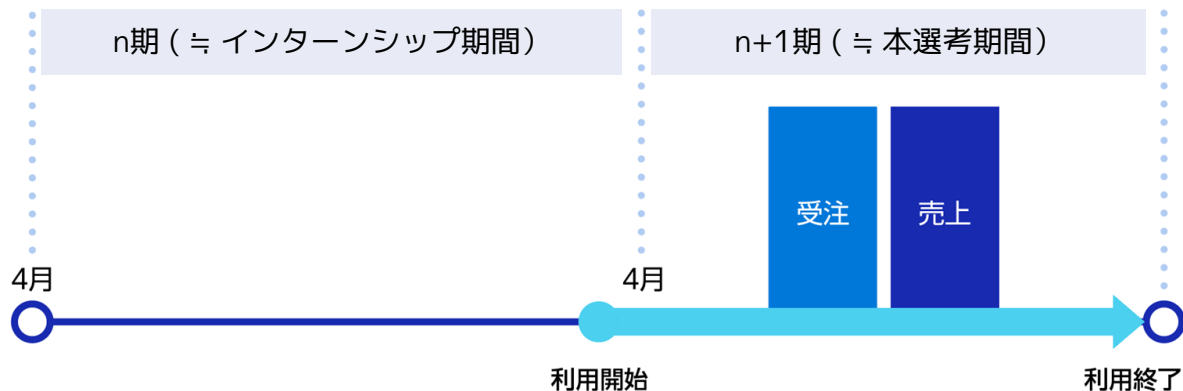
4. APPENDIX

## 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。

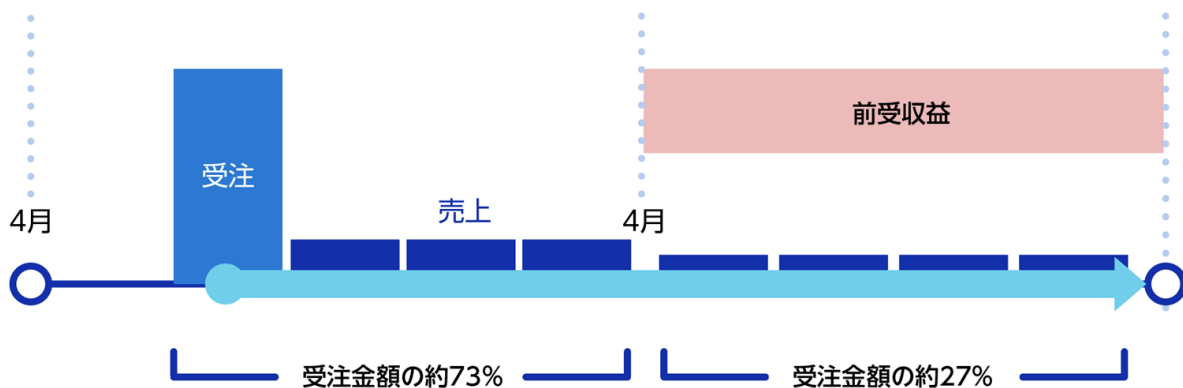
### 成功報酬型の場合

- 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

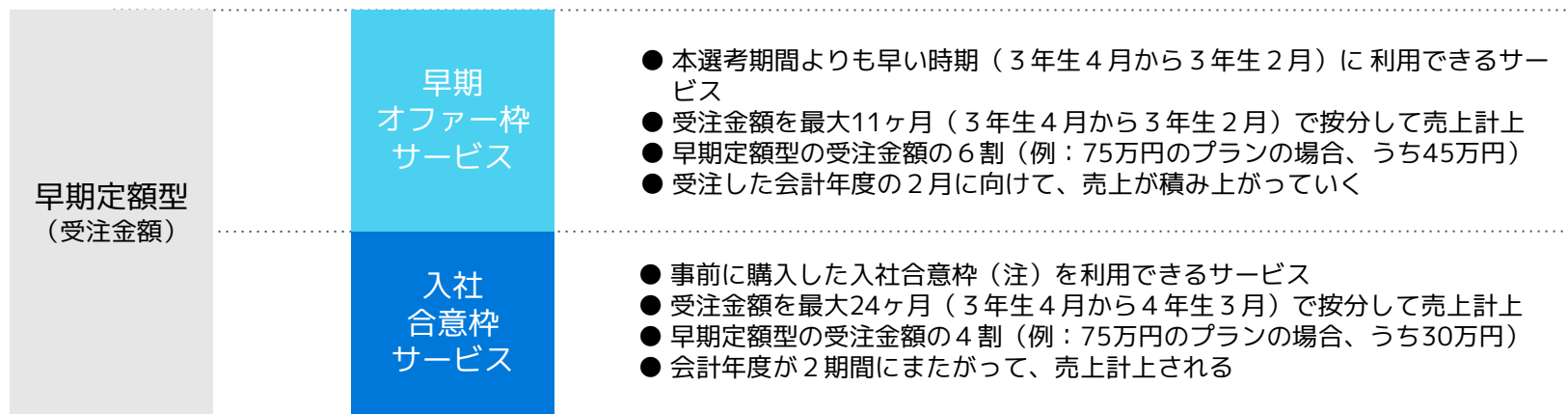


注1) 本選考期間とは、政府が定める就活ルールにおける3年生3月の採用広報解禁以降の採用広報および選考活動の期間を指します。

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。

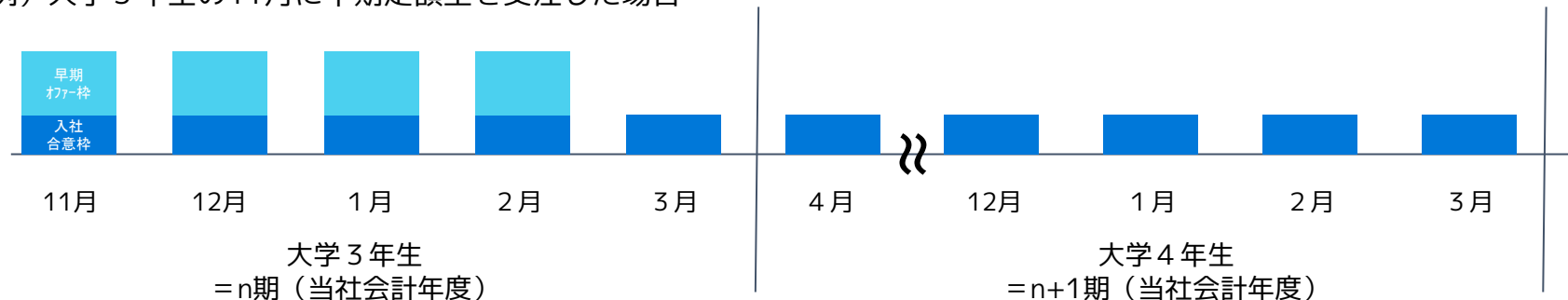
## 早期定額型の収益認識について

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

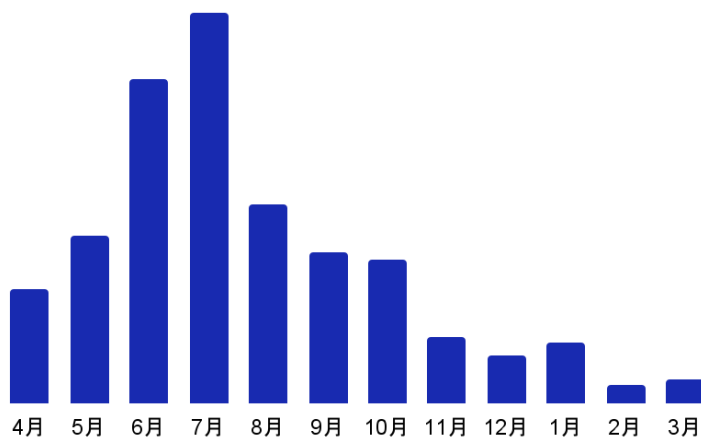


## 売上高の季節性イメージ

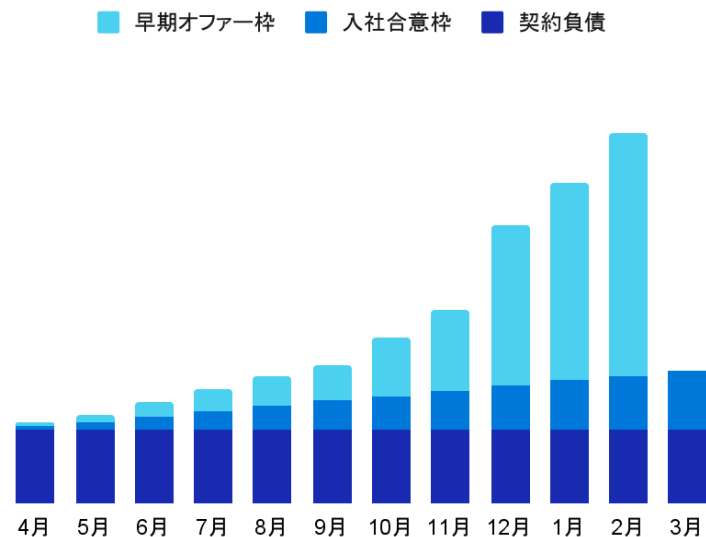
成功報酬型の売上（＝受注）は、每期6月から8月にかけて増加する。

一方、早期定額型の売上は、每期後半にかけてストックされていくため、第4四半期がピークとなる。

成功報酬型



早期定額型



注1) 過去のトレンドから作成したイメージ図

注2) 早期定額型のグラフにおける契約負債とは、前期に受注した早期定額型の受注金額のうち、当期の売上高に計上されるものをいう。

1. 日本の新卒採用の特徴
2. OfferBoxの料金体系
3. OfferBoxの収益認識の特徴
- 4. APPENDIX**

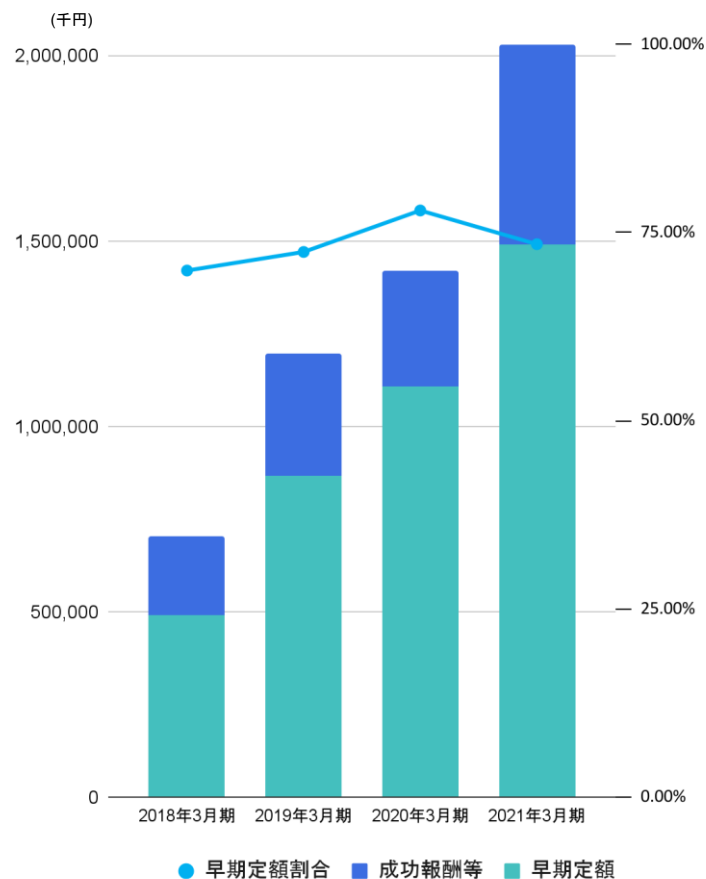
## 安定した顧客基盤を生み出す仕組み

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



## 前受収益（連結）の推移

2022年3月期の期首時点の前受収益は610百万円となっており、業績予想の売上高における2割を占める。



\* 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

\*\* 2022年3月期の売上高は業績予想

## 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。



