



2023年3月期 通期 決算説明資料

2023年5月15日
株式会社i-plug
(東証グロース：4177)

INDEX .

2023年3月期 決算概要

2024年3月期 業績予想

中期経営計画 ローリングプラン2023

Appendix

2023年3月期 通期 実績サマリー

売上高

3,741 百万円

前年同期比

+ **23.0** %

営業損益

△ **411** 百万円

前期実績

367 百万円

うち、OfferBox売上高

3,371 百万円

前年同期比

+ **23.0** %

参考) 受注高

3,941 百万円

前年同期比

+ **28.7** %

うち早期定額型

2,884 百万円

前年同期比

+ **38.6** %

OfferBox

- ・ 早期定額型は好調だが、成功報酬型の売上高は前期並みに留まった。
- ・ 2023年卒学生のOfferBox決定人数は6,422人（前年同期比+27.8%）となった。

PaceBox

- ・ 垂直立ち上げを目指し、採用や求職者登録のためのプロモーション等に積極的に投下。
- ・ 利用企業や求職者の登録は予想通りの進捗だったが、PaceBox決定人数は想定を大きく下回った。

eF-1G

- ・ 新卒採用における適性検査の受検については前期並み。
- ・ 適性検査の取得データを用いた分析サービスの受注が堅調に推移。

2023年3月期 業績ハイライト

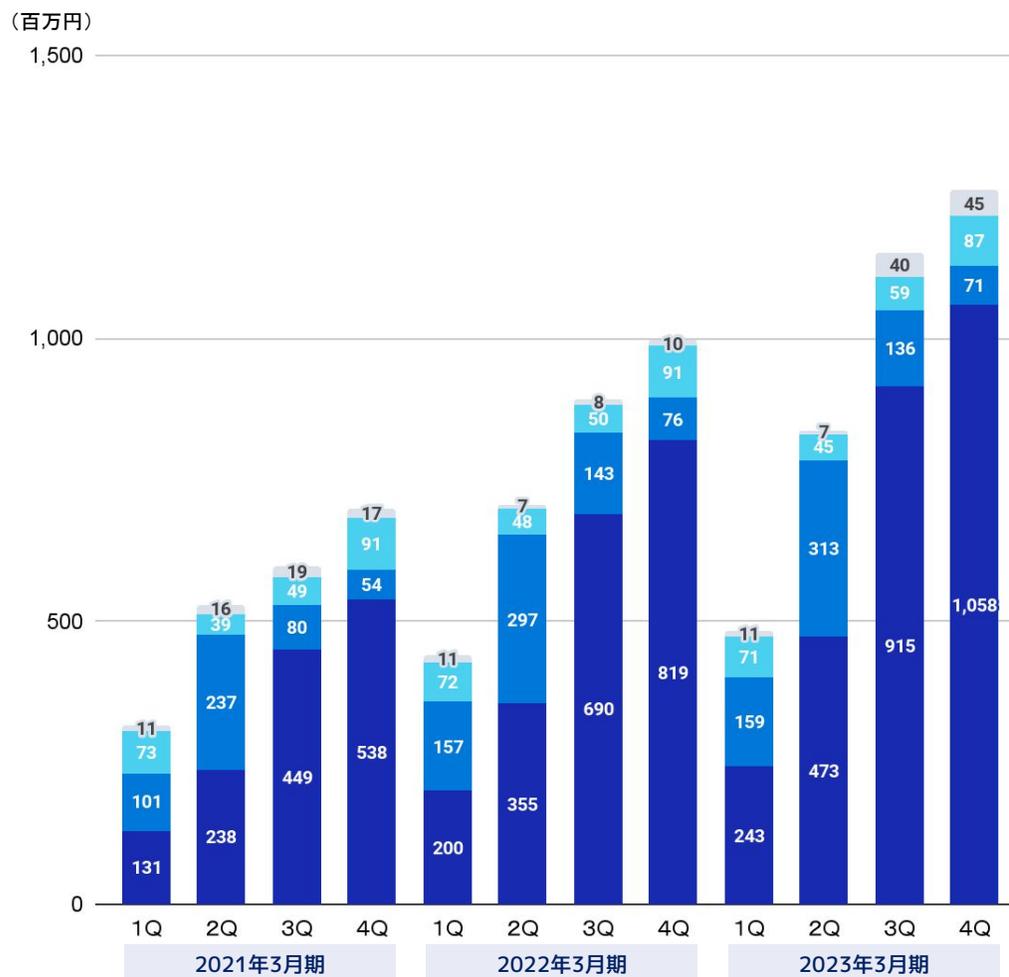
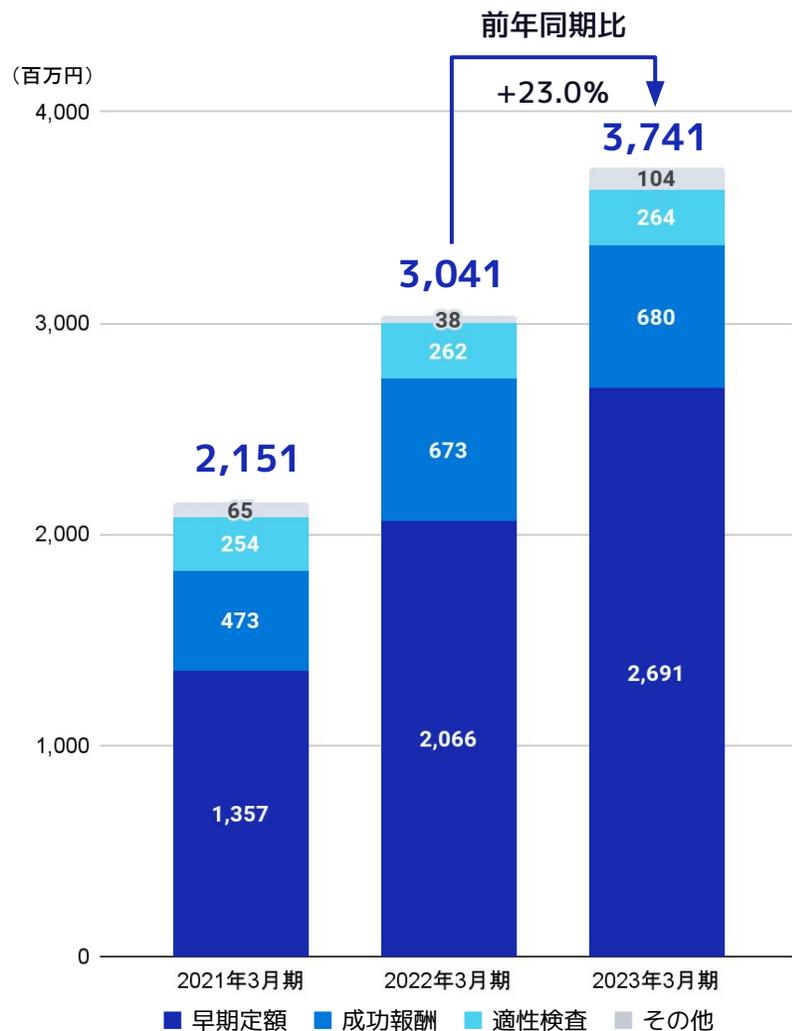
主力サービスのOfferBoxは引き続き対前年で伸長も、OfferBox及びPaceBoxへの積極投資により赤字幅は拡大。

(百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	前年同期比
売上高	3,041	3,741	+23.0%
LOfferBox	2,740	3,371	+23.0%
営業利益	367	△411	—
経常利益	370	△397	—
親会社株主利益	253	△492	—
(参考) 受注高	3,063	3,941	+28.7%
LO早期定額型	2,081	2,884	+38.6%

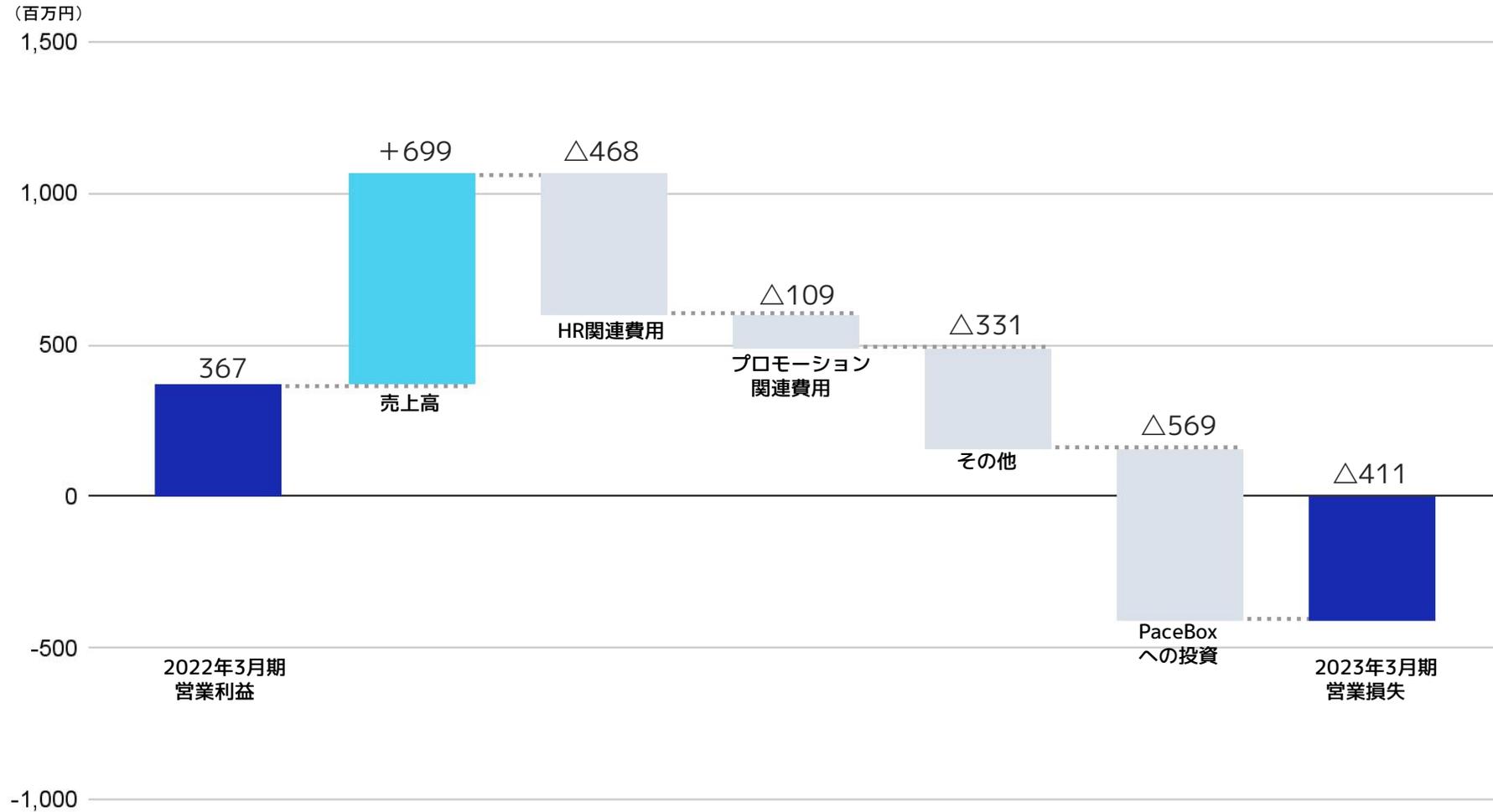
サービス別売上高

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。



営業利益 前期対比推移

既存事業及び新規事業に積極的に投資を行ったため、当期は営業損失となった。



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、4Q末時点で14,021社（前年同期比+31.5%）の登録を実現。



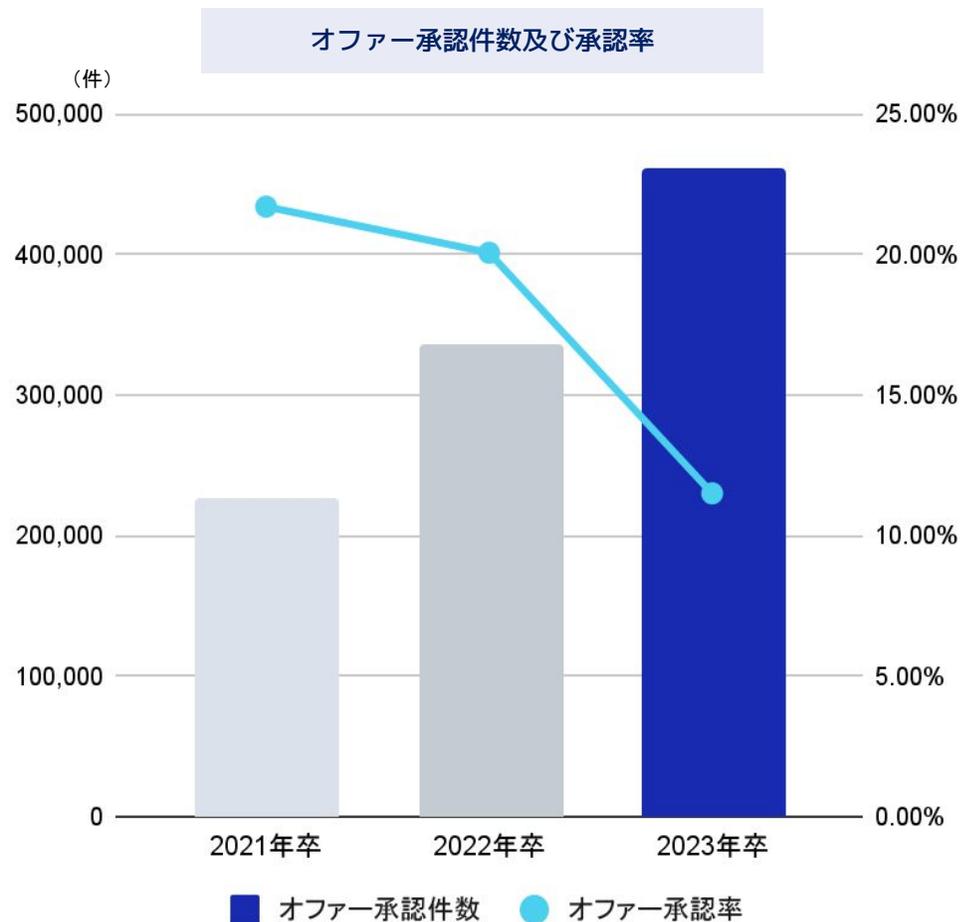
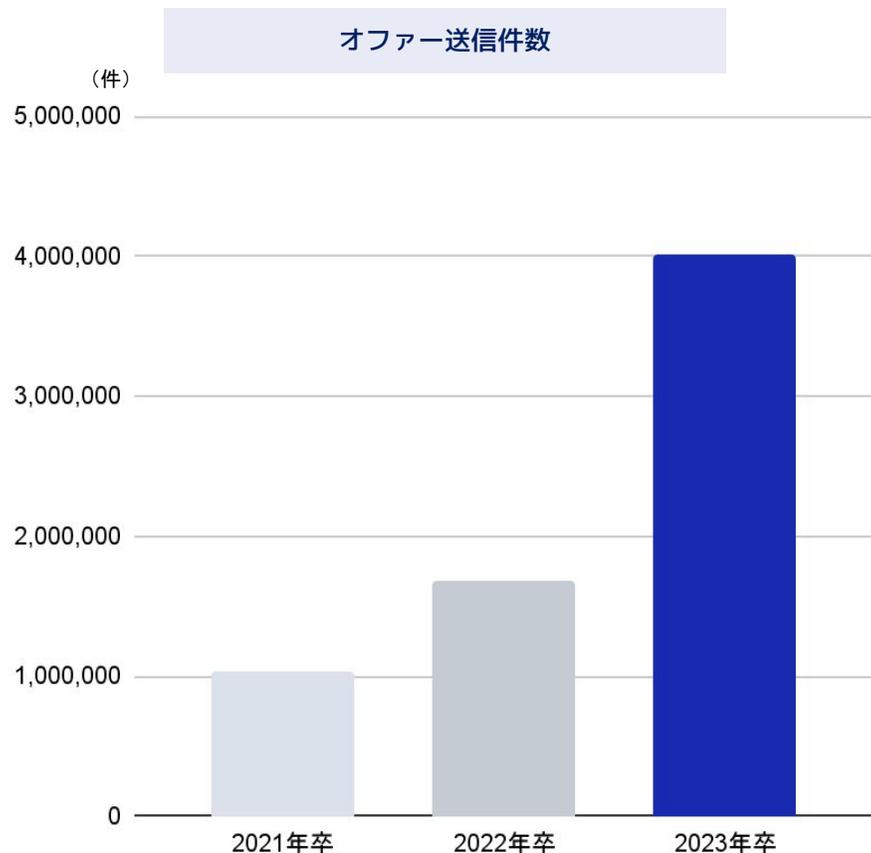
各種KPI②：学生登録数の増加

3Q末時点では、2023年卒217,609人（前年同期比+14.2%）、2024年卒も191,725人（前年同期比+11.8%）とプラットフォームは拡大。



各種KPI③：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や企業の採用意欲の増加によって、23年卒のオファー送信数は前卒業年度比+139.1%と大幅増加。オファー承認数も同+37.1%で伸長も、オファー送信数著増の影響でオファー承認率は低下。



注1) 2021年卒は、2019年5月～2021年3月までの数値を集計しています。

注2) 2022年卒は、2020年5月～2022年3月までの数値を集計しています。

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

各種KPI④：OfferBox決定人数

2023年卒の4Q末時点における決定人数は6,422名（前年同期比+27.8%）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 .

2023年3月期 決算概要

2024年3月期 業績予想

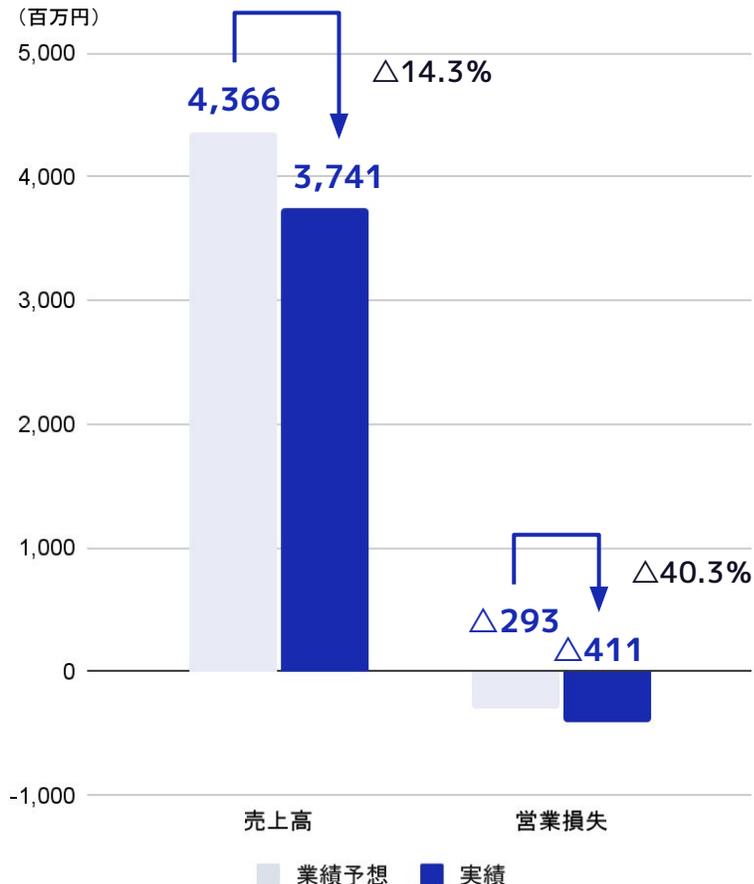
中期経営計画 ローリングプラン2023

Appendix

2023年3月期の振り返り 業績予想

2023年3月期は、2022年5月13日に公表した業績予想を下回る結果となってしまった。

2023年3月期の業績予想と実績



要因

OfferBox

学生の就職活動の早期化から、成功報酬期間（22年3月以降）の内定決定が前期並みに留まってしまった。リカバリーのために早期定額型の増販に注力するも、より高い成長を目指した業績予想であったため、売上全体として取り戻すには至らず。

PaceBox

垂直立ち上げを狙ったが、リリース遅延や事業運営体制の構築遅延によって、内定決定が出始めたのは23年1月以降であり、業績予想を下回った。

利益面

コスト調整するも売上未達の影響が大きく赤字幅が拡大。その他、M&A等で業績予想外のコストが発生した。

対応

今回予想から不確定要素や目標要素は保守的に織り込み、より達成確度が高い業績予想とする。

投資についても、必要なところに経営資源を集中させ、投資効率を改善させる。

PaceBoxについては、プラットフォーム確立に必要な投資に限定し、早期立ち上げを目指す。

2023年3月期の振り返り 基本戦略

新卒のミスマッチ解消に向けたOfferBoxのさらなる成長

OfferBox売上高 前年同期比+23.0%

主にHR関連（営業・開発等の採用）やプロモーション関連（特にアクティブ学生集客）に投資

“HRtech×People Analytics”領域における新規事業投資の加速

2022年4月 株式会社paceboxを設立し、8月より中途事業サービス開始

エコシステム構築に向けた規律あるM&Aの実行

2022年9月 株式会社マキシマイズ株式を100%取得

2022年12月 就職コミュニティカフェ事業及びキャリア大学事業を譲受

来期以降もこの基本戦略に則り、Vision2030※の実現を目指す。

※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。

2024年3月期 業績予想の考え方

外部環境

- 新卒採用市場におけるダイレクトリクルーティング市場は引き続き高い成長性を維持
- 企業の採用意欲は高く、学生の就活は早期化が進むと想定
- 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

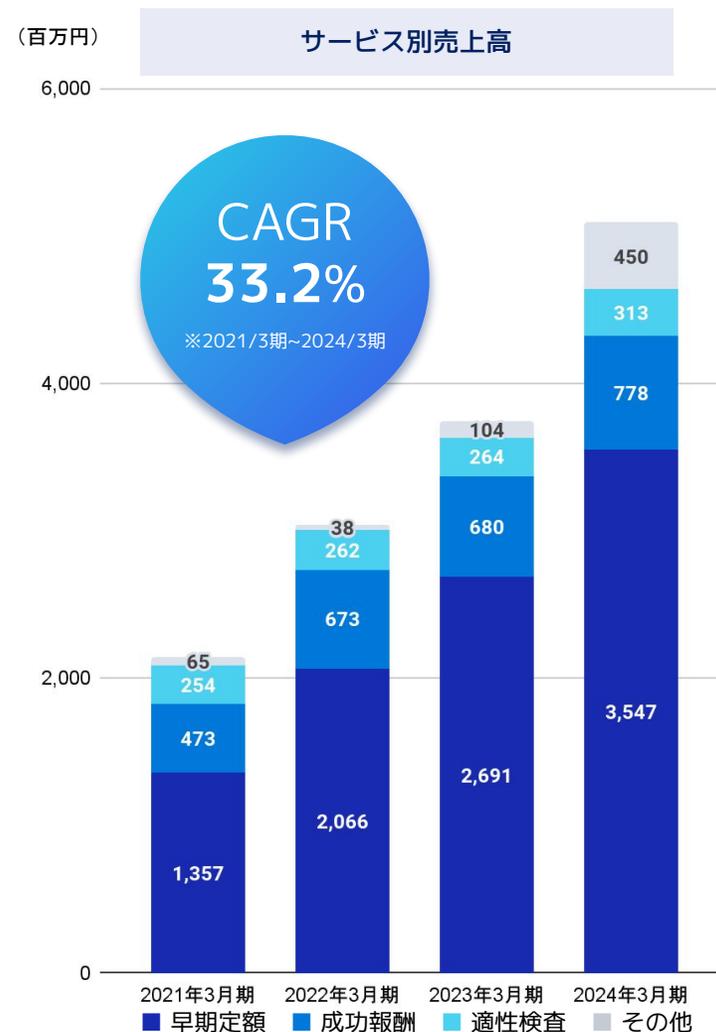
- OfferBoxは3つの方針に基づき施策を実行し、マッチング効率を上げることで決定人数を伸ばす
 - （方針1）企業と学生相互の魅力をさらに引き出す機能改善
 - （方針2）企業と学生の出会いの機会を増加させる機能強化
 - （方針3）データ活用によるマッチング効率のさらなる向上
- eF-1Gは機能開発と営業マーケティング機能の更なる強化を推進するとともに、蓄積したデータを活用した新商材の開発、販売を狙う
- PaceBoxはプラットフォーム確立のために投資を実行

2024年3月期 業績予想

主力サービスのOfferBoxは約30%の成長を見込む。一方、PaceBoxは早期にプラットフォームを確立させ連結売上の成長に貢献。経営資源を集中させることで営業損益は黒字化を見込む。

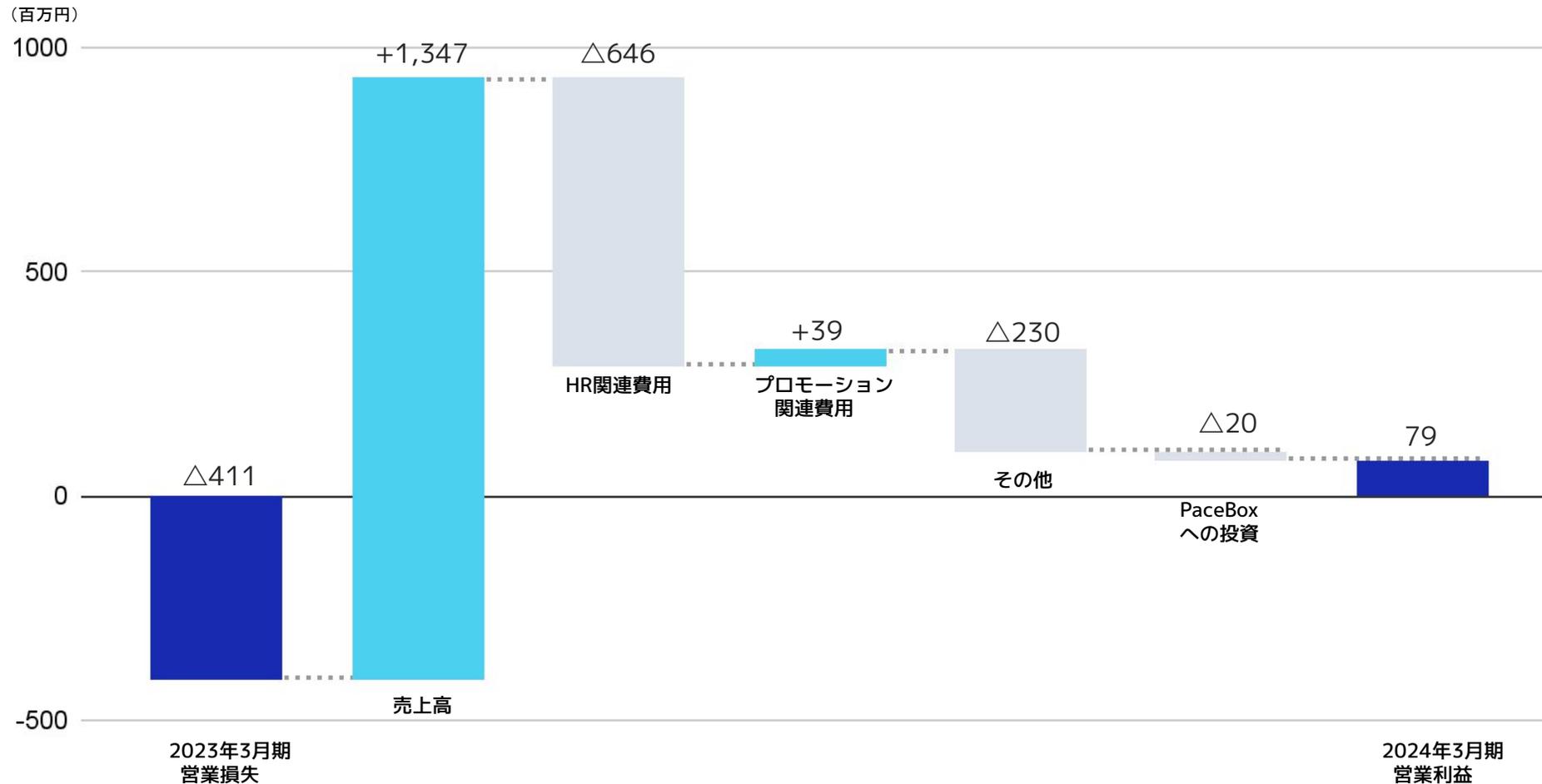
	2023年3月期 実績	2024年3月期 業績予想	前年同期比
売上高	3,741	5,088	+36.0%
L OfferBox	3,371	4,326	+28.3%
営業利益	△411	79	—
経常利益	△397	74	—
親会社株主利益	△492	9	—
(参考) 受注高	3,941	5,351	+35.8%

(百万円)



営業利益 前期対比推移

前期の採用増の影響からHR関連費用が増加（当期は主に開発強化）。
プロモーションやPaceBoxへの投資は前年並みに留め、営業損益は黒字化を見込む。



INDEX .

2023年3月期 決算概要

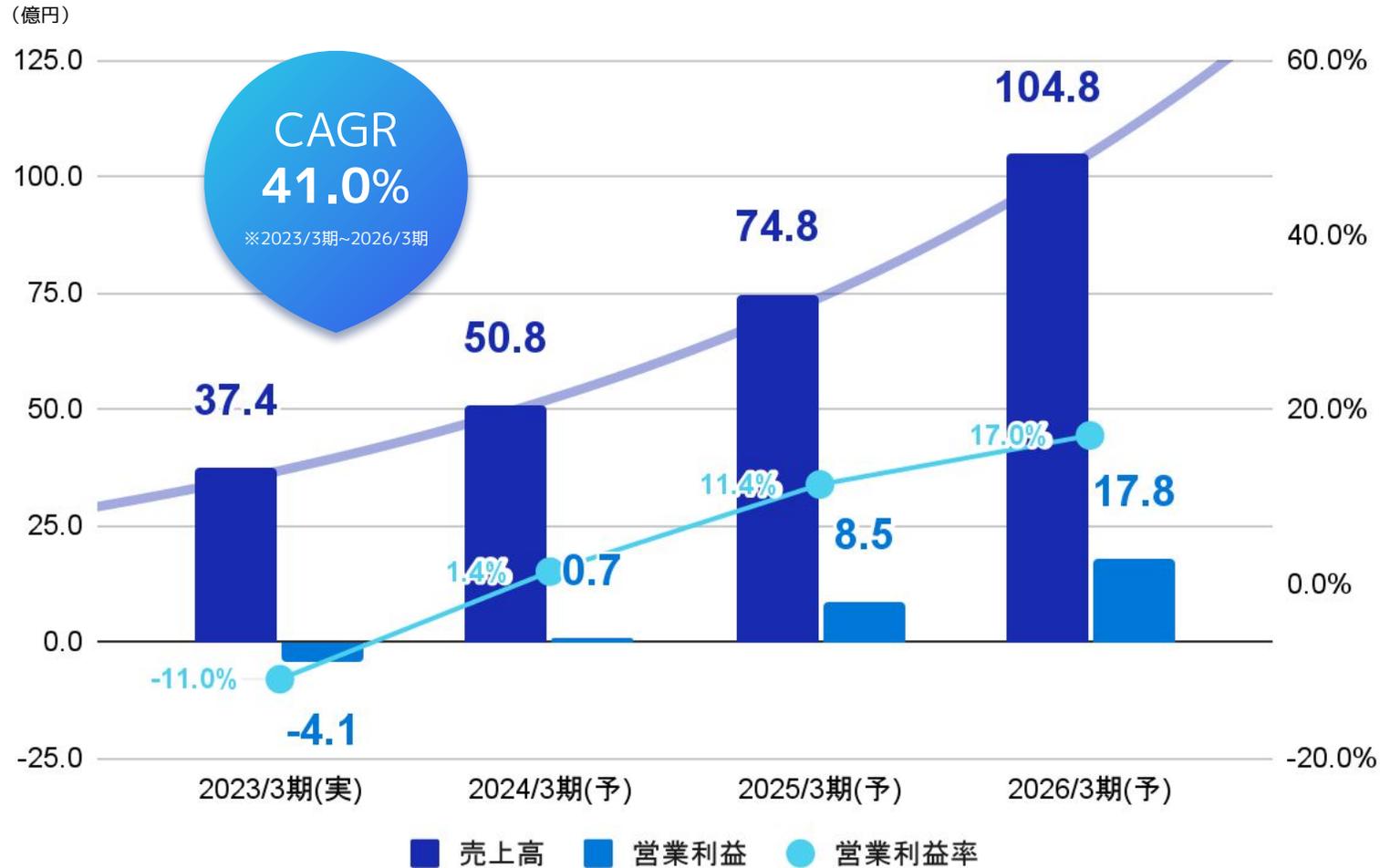
2024年3月期 業績予想

中期経営計画 ローリングプラン2023

Appendix

中期経営計画 ローリングプラン2023－連結

連結売上高は、年平均41.0%と高い成長性を維持している。2025/3期以降、収益率は改善する見込み。



INDEX .

2023年3月期 決算概要

2024年3月期 業績予想

中期経営計画 ローリングプラン2023

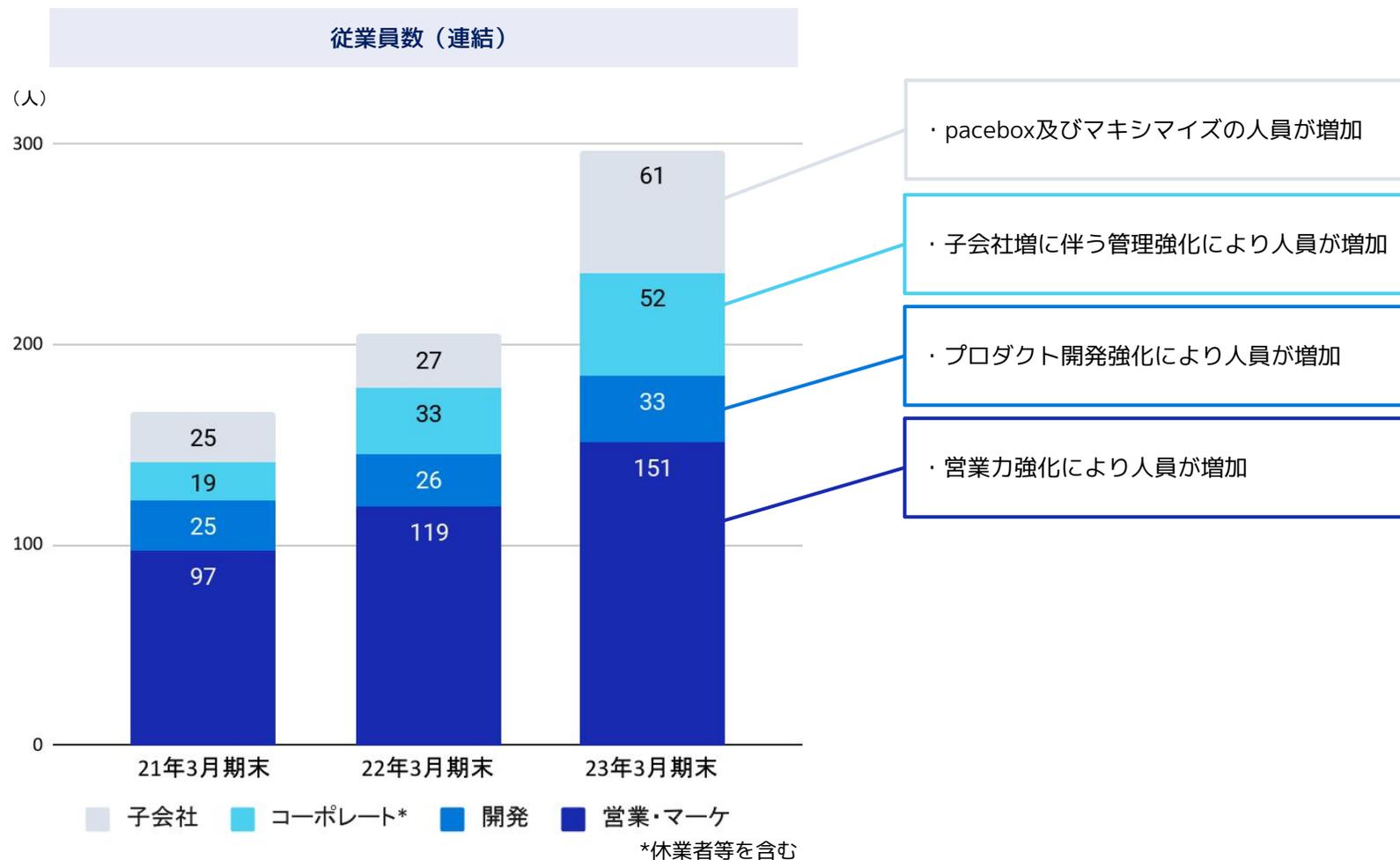
Appendix

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	656百万円（2023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）236名 （連結）297名（2023年3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

従業員（連結）の推移

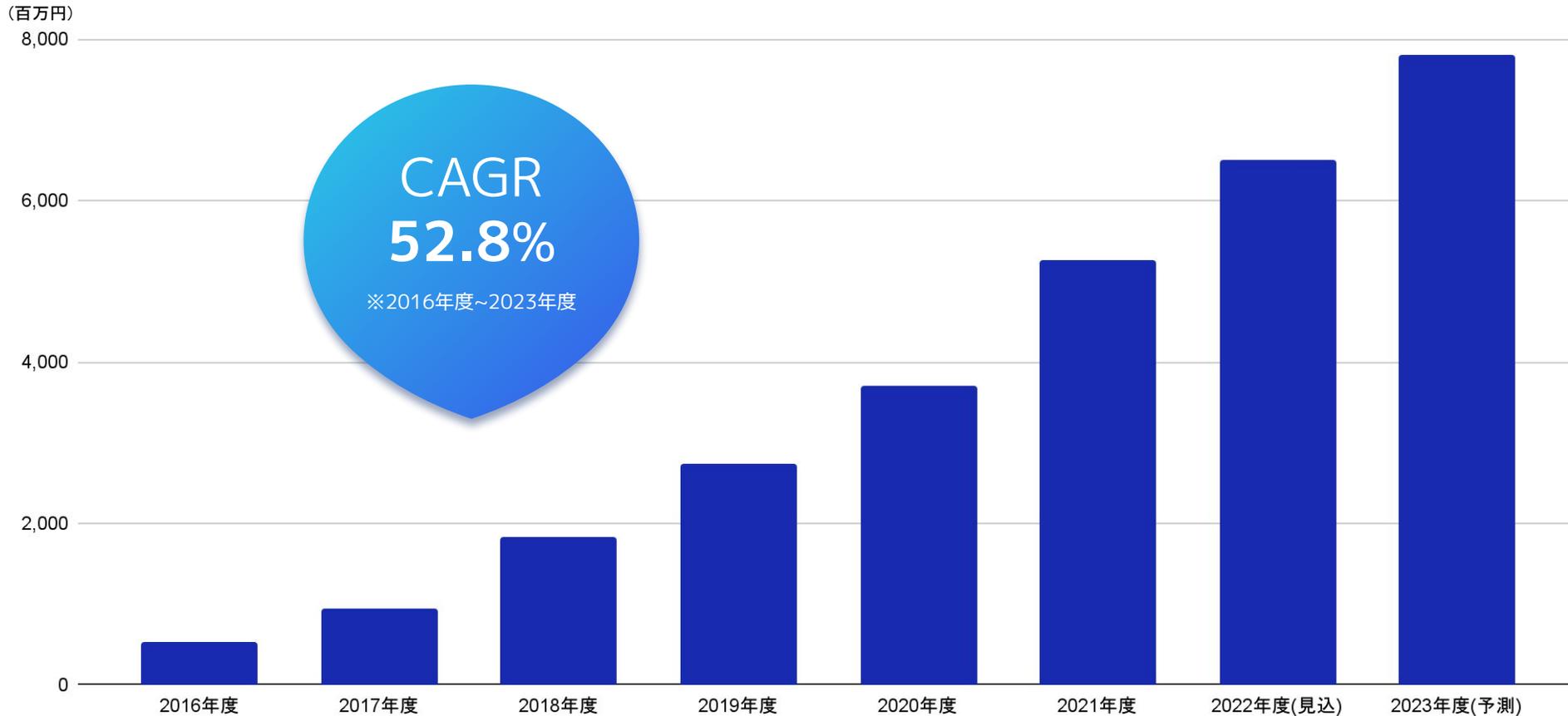
連結グループの従業員数は、297名（前期比+92名）となった。



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、ダイレクトリクルーティングサービス市場の伸びは顕著。

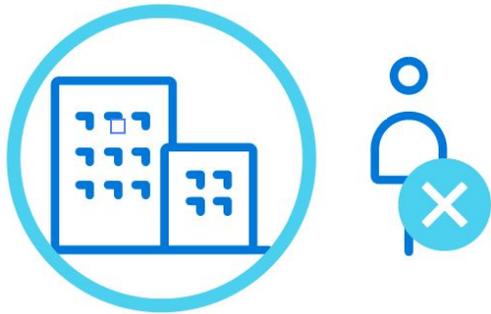
新卒ダイレクトリクルーティングサービス市場推移



(出典) 矢野経済研究所「新卒採用支援市場の現状と展望 2023年版」を基に当社で加工

ダイレクトリクルーティング導入企業の主な課題

就職ナビなどを用いた「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。



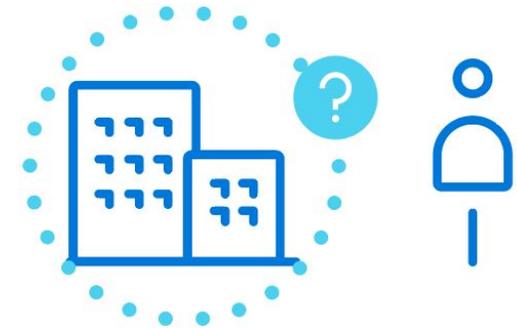
業界イメージや先入観から応募がない

金融×情報 食品×機電
大手×ベンチャー志向 など



人口が少なく出会いにくい

エンジニア データサイエンティスト
資格取得者 など



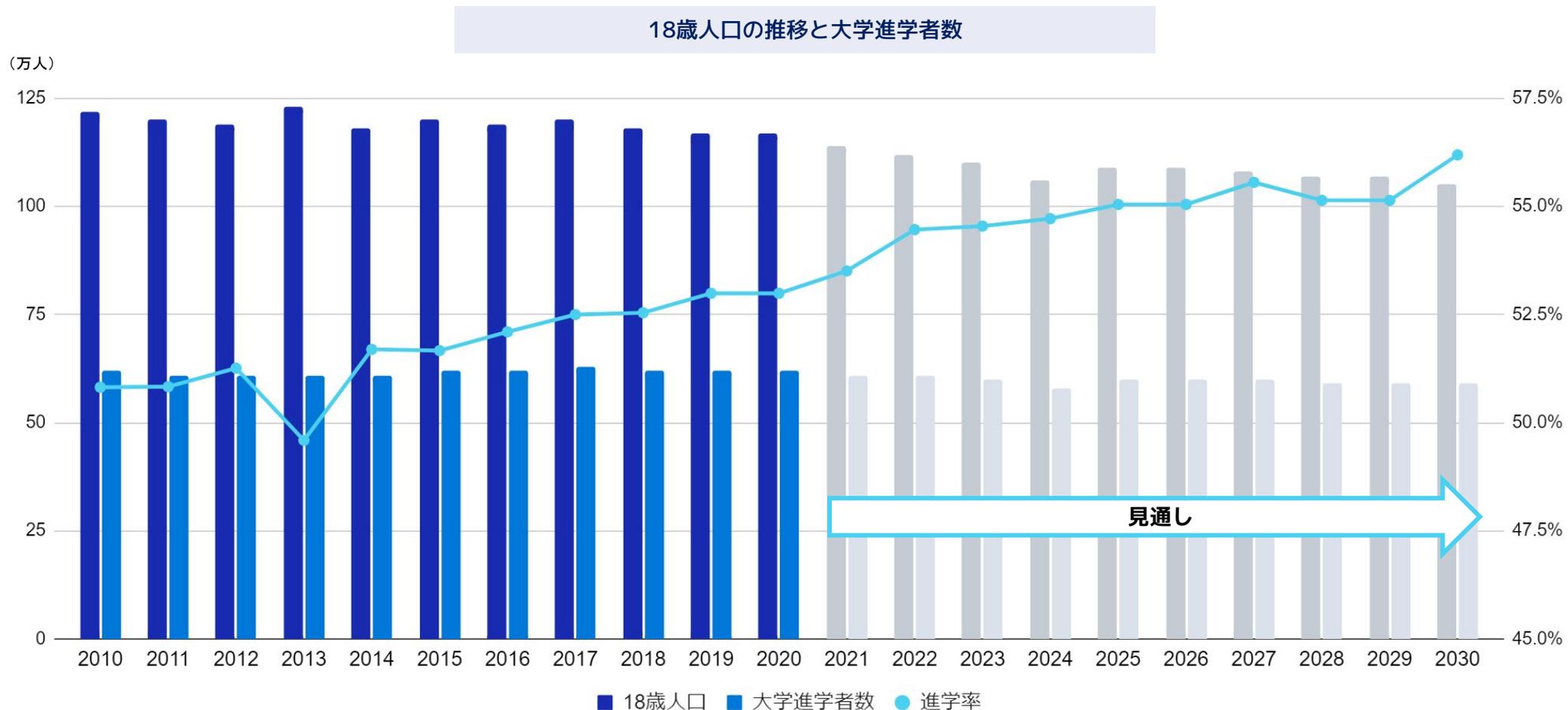
知名度がなく認知されない

ベンチャー企業 中小企業
BtoB企業 地方企業 など

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」

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

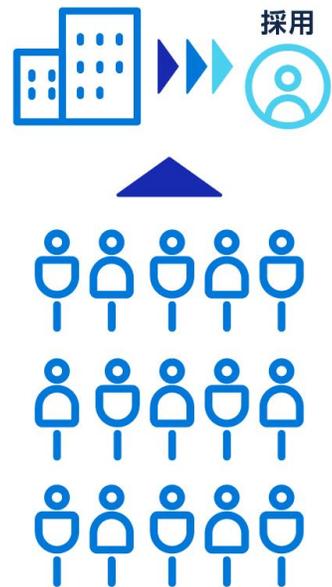
決定に導くナレッジと支援体制

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

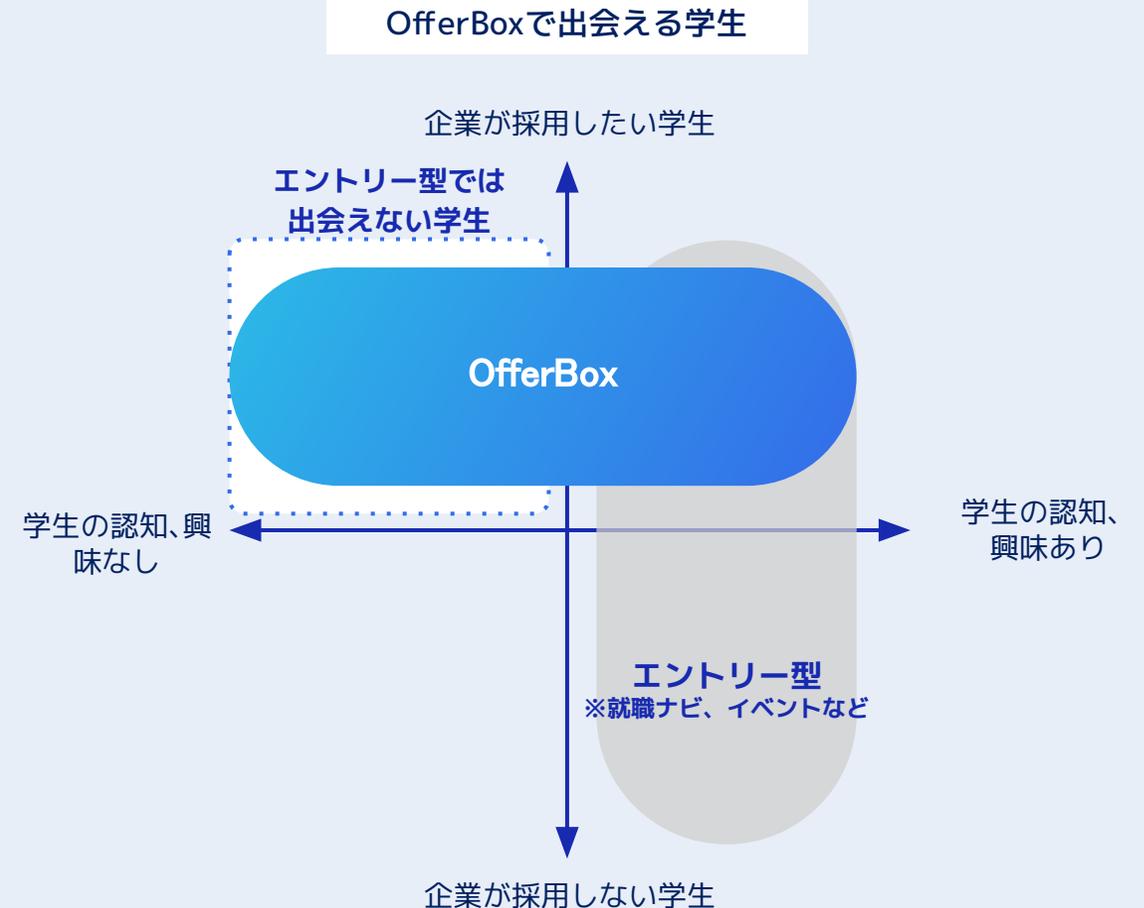


- ・ 認知されていないとなかなかエントリーしてもらえない
- ・ 認知度を高めるためには費用がかかる
- ・ 採用する学生を絞り込むため選考プロセス上で多大な工数がかかる

OfferBox

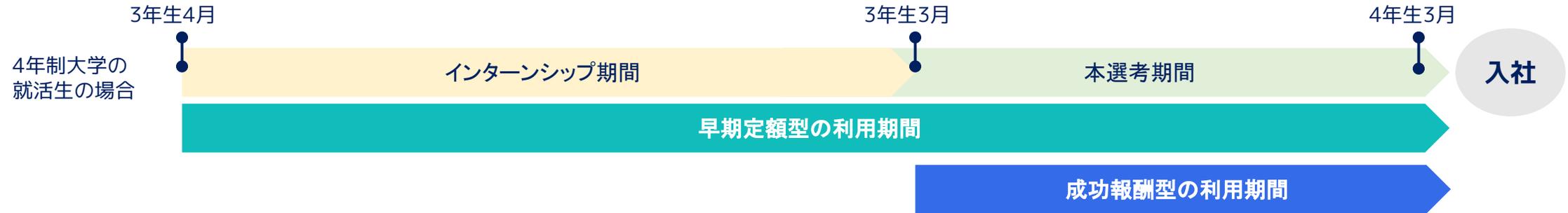


- ・ 認知の有無に左右されず、企業の魅力を学生に直接届けることができる
- ・ 採用したい学生に最初から絞り込むため選考プロセス上の工数を削減できる



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

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 **アイブラグ大学**
国際教養学部 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: アイブラグ高校
クラブ活動/区分文化系(サークル)
サークル: アイブラグ大学写真愛好会

2 オファーに関するリクエスト **プロフィールに触れ、自分に合う部分を選び**

希望条件にあまりこだわらない
希望条件にこだわりたい

このおファーの希望条件

受け取りたいオファーの内容

オファーを見る/応募/キャンセル

オファー数: 2 / 9 枠 検討中数: 32

オファーする 検討する

ビジネスパフォーマンス 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時のワーク風景です。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、意気に運って遊んだ時の写真です。通りすがりの人に撮影を頼んでしまいました・・・何處になっても子供みたいにはやげれる大人でいることがモットー。ブランド楽しかったです！

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、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、粘り強く粘りずに把握して意見を1つにまとめることを態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続け、必ず貢献させてい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無事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良いなと思っています。

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・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

5 資格

語学	TOEIC Test(英語:945点以上) TOEFL Test(英語:CBT250点~279点(PBT800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	

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



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

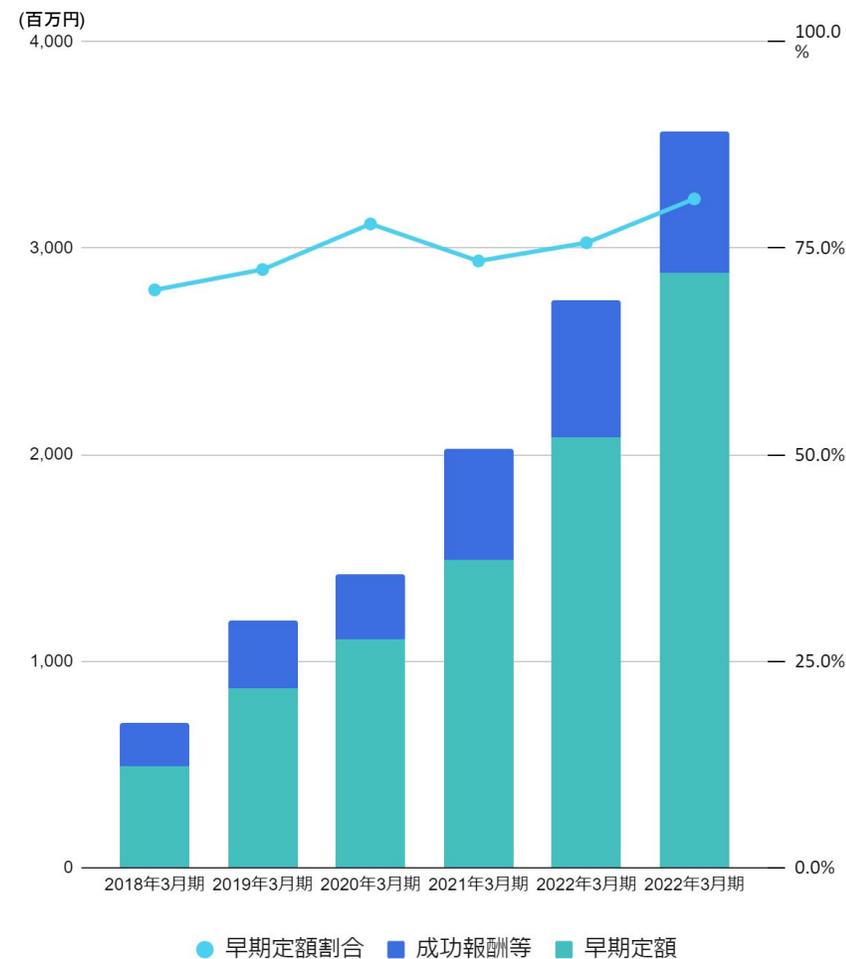
安定した顧客基盤を生み出す仕組み

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

蓄積してきた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つながる機能開発やUI/UXの改善を行っている。

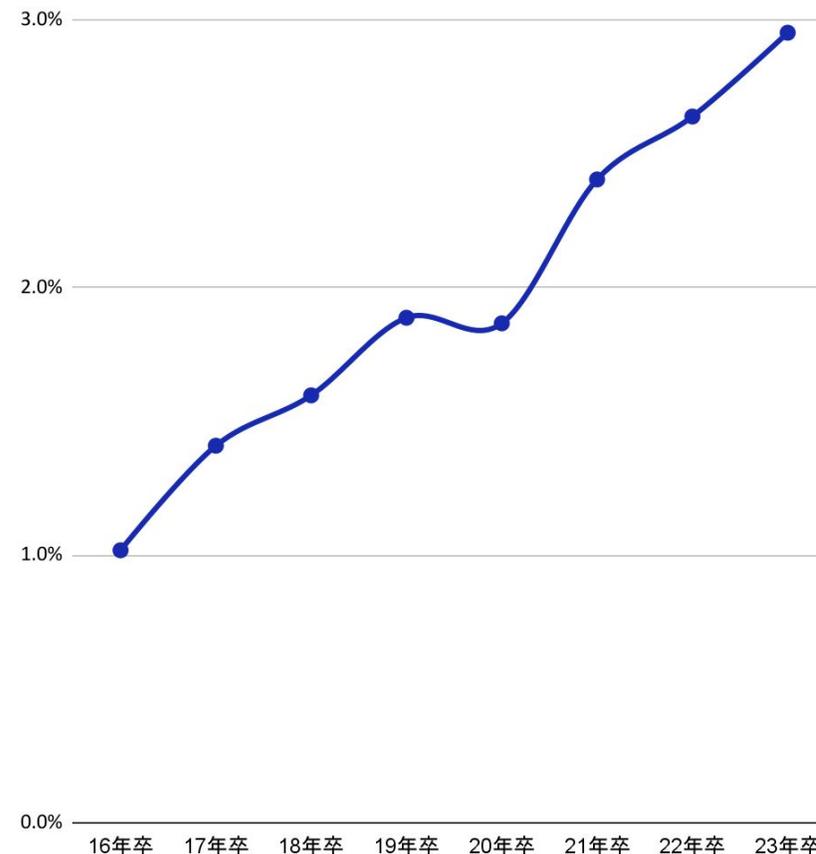


> 顧客のHRtech活用促進

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。



学生登録からの決定率*



* 決定率は、OfferBoxの決定人数を、OfferBoxの登録人数で除して算出

利用継続企業の平均取引額推移

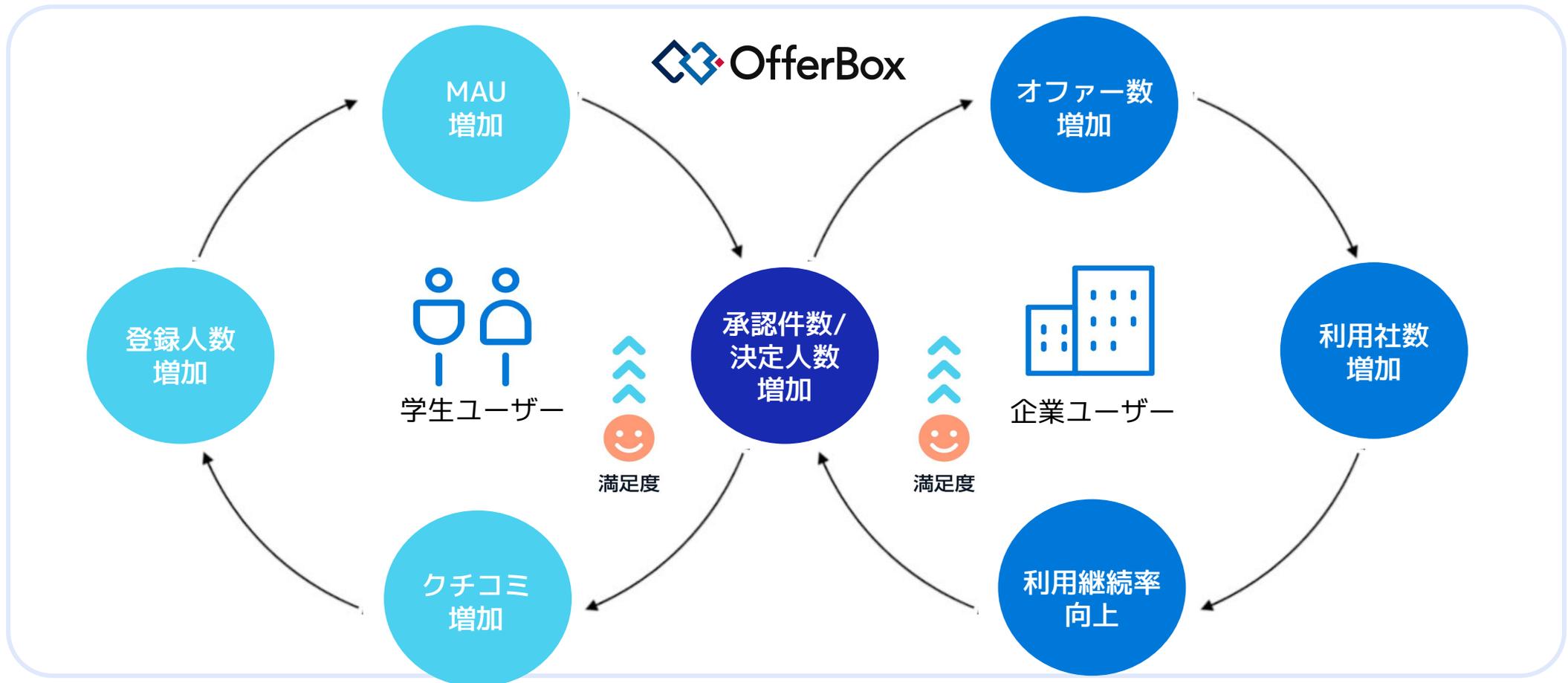
独自開発のAIを用いた検索表示順位の最適化など、利用を継続することで採用効率は改善されていく。その結果として、平均取引額は経過年数ごとに着実に増加している。



*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

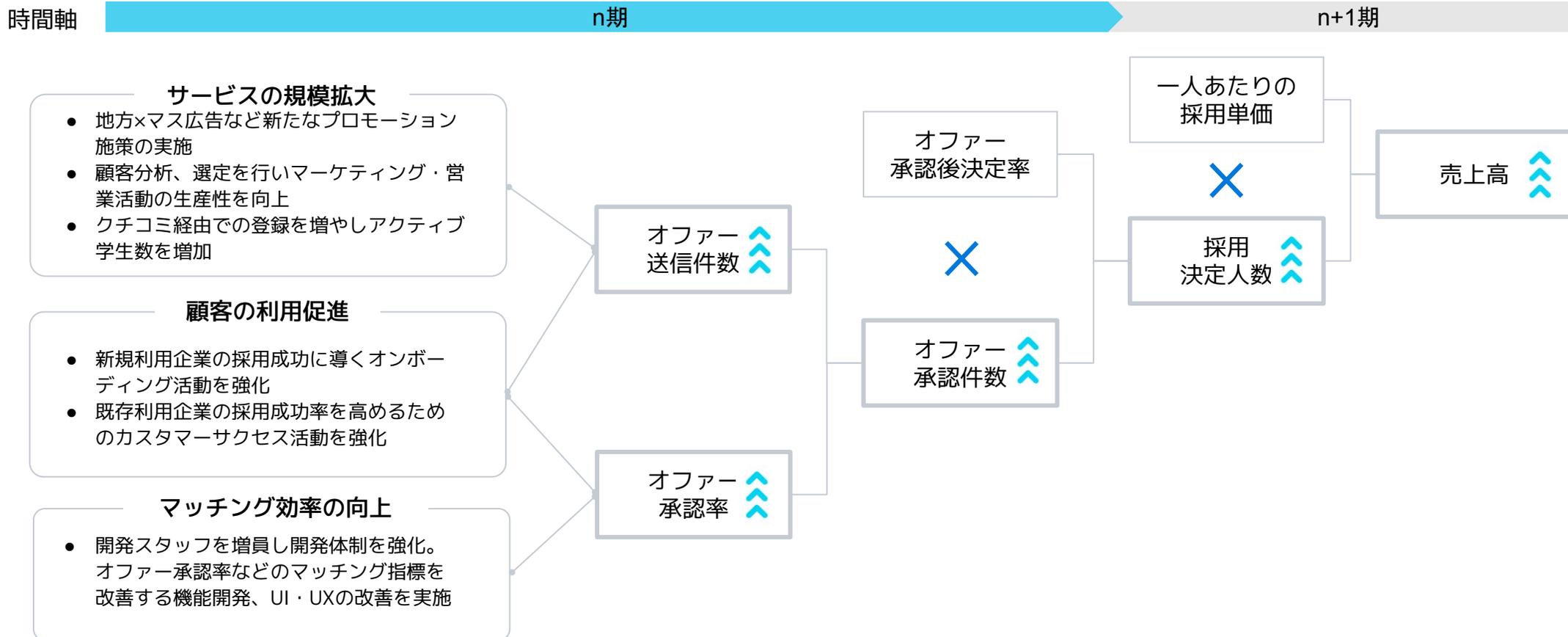
プラットフォームの競争優位性を高めるネットワーク効果

大卒者の就職活動は同時期に一斉に動くためクチコミが発生しやすいという特性がある。ユーザビリティやマッチング効率を高めることで体感価値ベースでの有意差を生み出し、ネットワーク効果を高めていく。



OfferBoxのネットワーク効果加速、シェア拡大に向けて

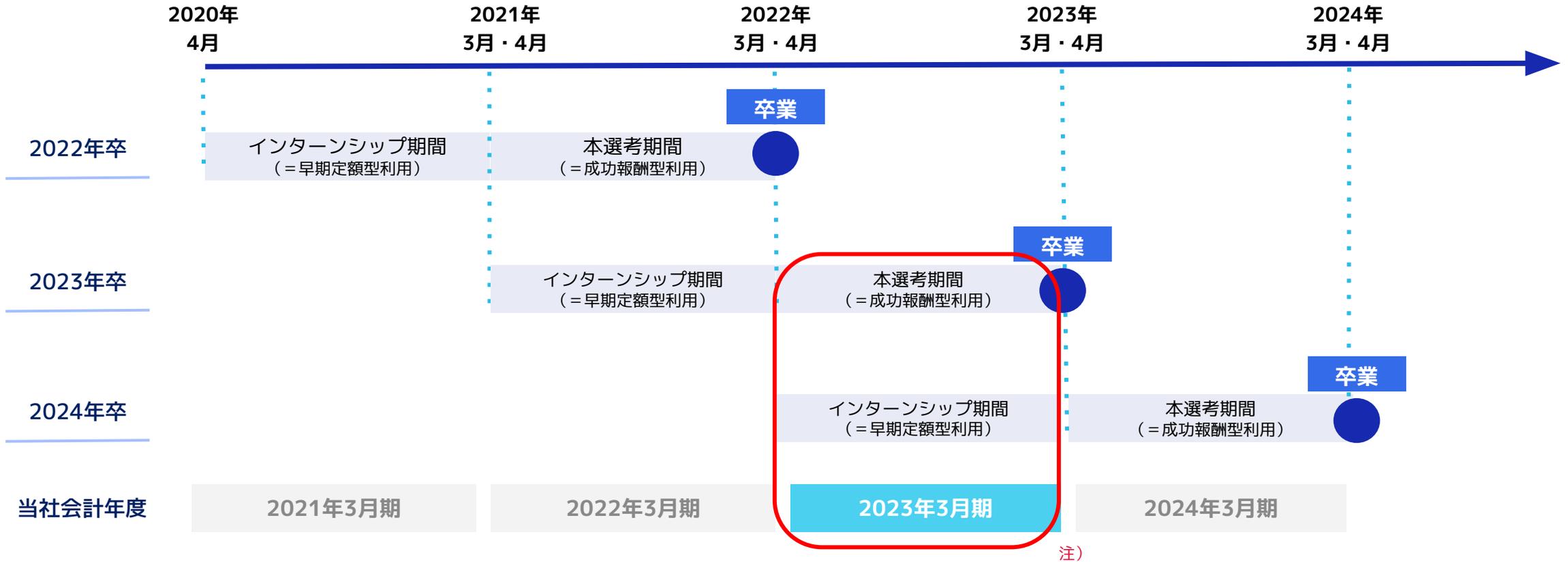
日本の新卒採用は、当社の会計年度をまたぐスケジュールになっており、n+1期の決定人数、売上高の成長にはn期での投資が欠かせない。引き続き、ネットワーク効果を加速させ、シェア拡大を実現するための投資を行っていく。



注) 23年卒の決定人数は、22年3月期および23年3月期の早期定額型の売上高、また23年3月期の成功報酬型の売上高に関連します。

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。



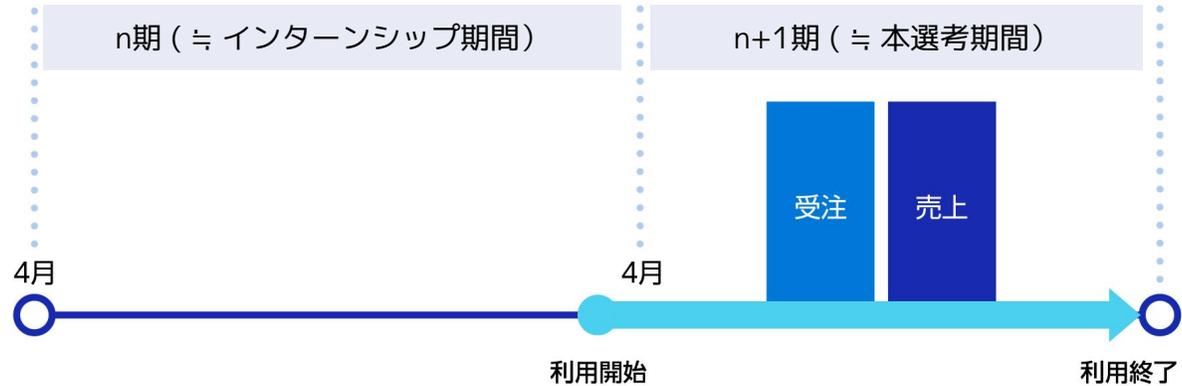
注) 例えば、2023年3月期においては、2023年卒業予定者の本選考期間（成功報酬型の利用）と、2024年卒業予定者のインターンシップ期間（早期定額型の利用）の2プランが収益合算されます。

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。

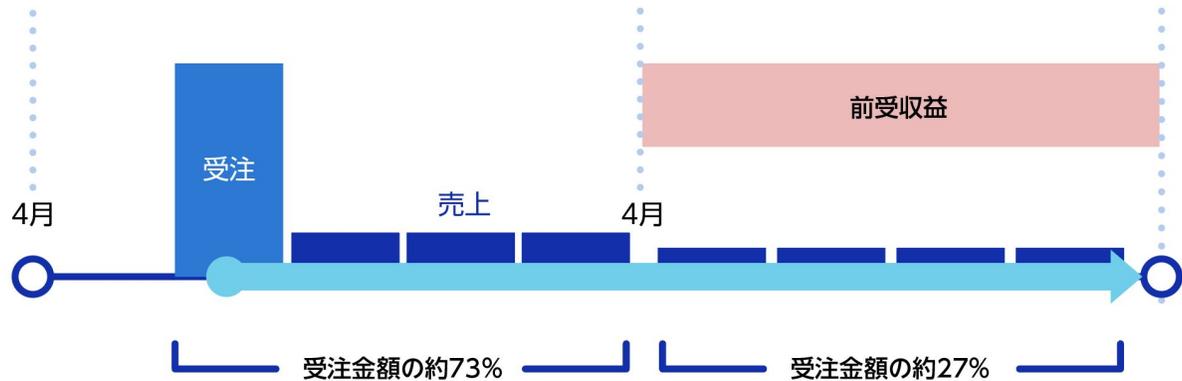
成功報酬型の場合

- ・ 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

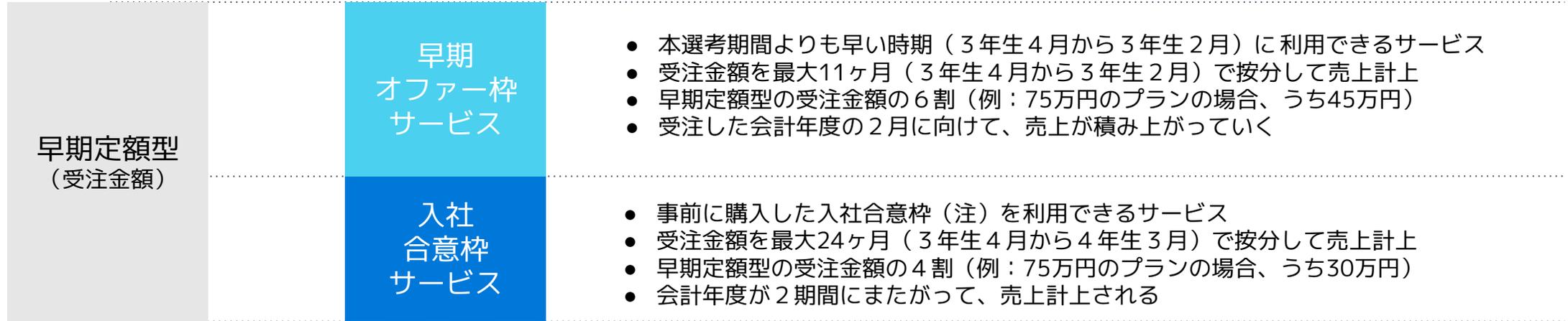


注1) 本選考期間とは、政府が定める就活ルールにおける3年生3月の採用広報解禁以降の採用広報および選考活動の期間を指します。

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。

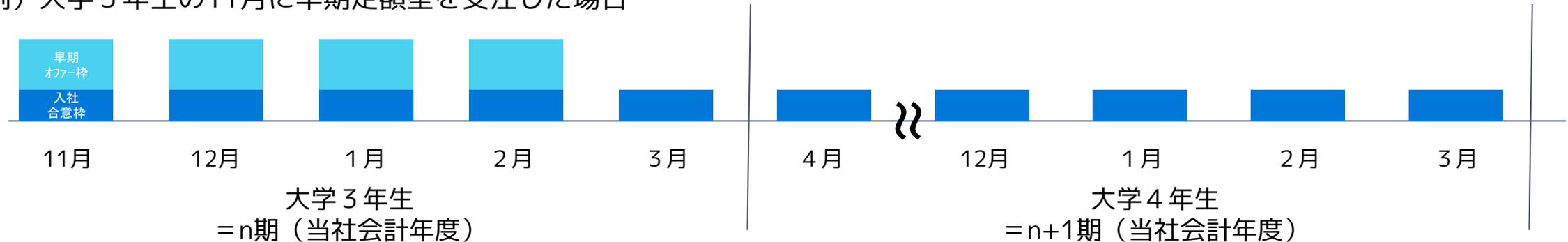
早期定額型の収益認識について

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



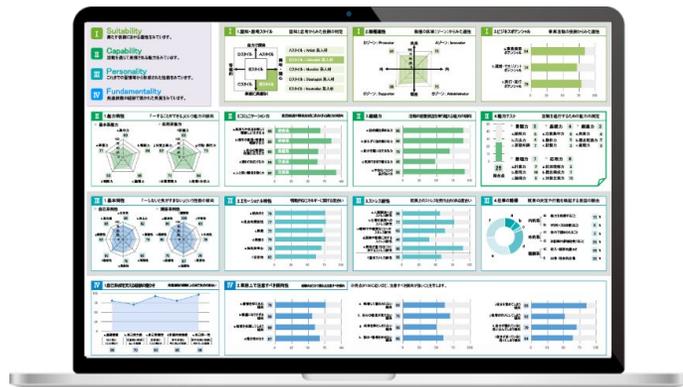
eF-1Gの概要

適性検査「eF-1G（エフワンジー）」について

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

PaceBoxの特徴（1）

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

若手求職者のはじめての転職やキャリアチェンジや企業のダイレクトリクルーティングを活用した若手層採用を、オンライン中心にプロのアドバイザーが帯同することで求職者と企業の魅力を引き出し、マッチング精度を高めていく。

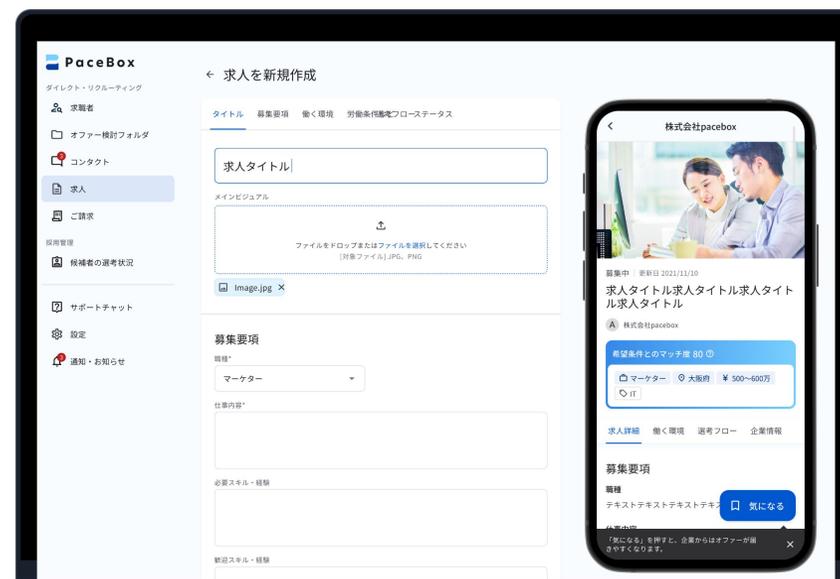
転職先企業の紹介をおこなわない キャリアアドバイザー

- 求職者の好きなタイミングにチャットでキャリア相談
- キャリアアドバイザーは転職先企業の紹介はおこなわず、求職者に寄り添い、個人のキャリア開発を支援



企業の魅力を引き出す リクルーティングアドバイザー

- 20代～30代の採用のプロが求人票作成や採用プロセス設計、オファー文の作成を各社のターゲット人材に合わせてサポート
- さらに、求人票の作成機能や採用管理機能（今期中リリース予定）が追加利用料無しで利用可能



PaceBoxの特徴（2）

求職者のMUST条件をクリアしなければオファーが送れないオファー制御

求職者ごとに良い求人を届けられる仕組みにすることにより、求職者への不要なオファーの流通を減らすとともに、企業の求人票の見直しを促進することで企業サイドの改善サイクルを加速させる。

オファーコントロール機能

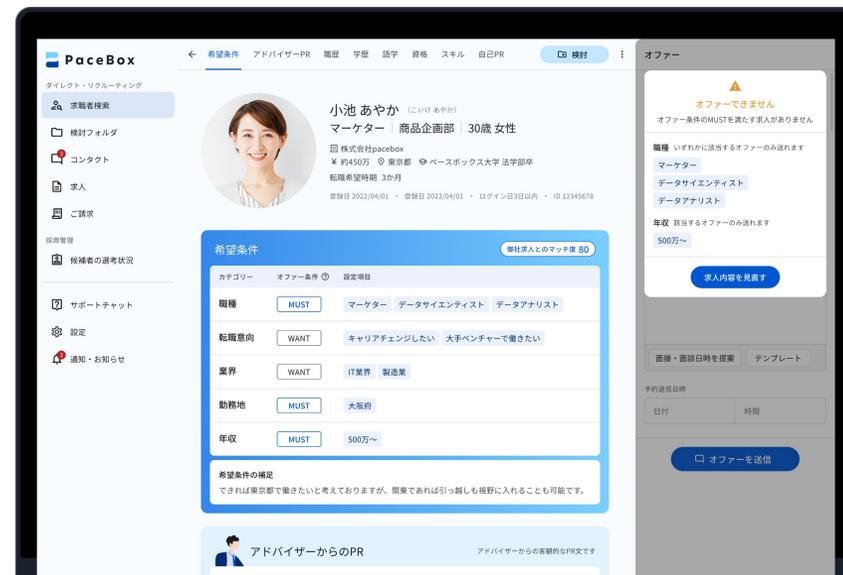
- 従来サービスでは希望していない企業からのオファーが大量に届き、自分に合ったオファーを見逃してしまうことも
- PaceBoxの「オファーコントロール」機能を使えば希望条件に合わない企業との選考にかかる時間を削減できる
- 希望条件に該当する求人数もわかるため転職市場における自分の立ち位置の把握にもつながる



求人票の見直しポイントをレコメンド

- 企業側から求職者情報の詳細画面にて求職者の「MUST」条件を確認することが可能
- オファーを送信するために求人票のどの部分の見直しが必要かをシステムがレコメンドし、求人票の改善をサポート

※ オファー承諾前は画像や名前などは表示されません



FaceBoxの特徴（3）

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での実績があるからこそできる料金形態を実現。さらに「定着保証」制度により企業の導入リスクを下げ、「定着」をゴールにしたサービス強化に取り組むことで企業だけでなく求職者のキャリア形成*にも貢献していく。

利用料	利用料 15万円⇒0円（初期費用0円キャンペーン実施）
成功報酬	1名採用につき一律 50万円
定着保証	<p>安心の保証期間 2年間</p> <p>1年目</p> <p>9ヶ月で退職の場合は32万円+税を返金</p> <p>2年目</p> <p>19ヶ月で退職の場合は12万円+税を返金</p>

*定着率が高まることで一定期間特定の職務経験を積み、キャリアポートレートを充実させることができるため個人のキャリアを拡げることにつながる

運営体制

PaceBoxは、4月1日に新設の株式会社paceboxにてサービスの開発、提供を行う。
ガバナンスを高め、市場変化に対応した速やかな意思決定ができる運営体制にて事業の立ち上げを行う。

会社名	株式会社pacebox
設立日	2022年4月1日
資本金	10,000千円
代表者	秋澤 大樹 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月株式会社i-plugin執行役員CSOに就任。2021年6月同社取締役CSOに就任。
大株主及び持株比率	株式会社i-plugin（100%）

HRtechと People Analyticsで

“働きがいと経済成長”を両立させる

サステナブルな人材プラットフォームを。

主要リスクへの対策

有価証券報告書に記載の「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。

		顕在化の可能性／時期
システムトラブルについて	リスク	大規模なプログラム不良や自然災害、事故、不正アクセス、その他システム障害やネットワークの切断等予測不能なトラブルが発生した場合には、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	当社グループのサービスは、インターネットを介して提供されている。安定的なサービス運営を行うために、サーバー設備の増強、セキュリティの強化、システム管理体制の構築等により、システム障害に対する万全の備えを実施している。
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る。
人材の確保について	リスク	優秀な人材採用及び育成の施策が適時適切に遂行されなかった場合、または役職員等の予期せぬ退職があった場合、経常的な業務運営等に支障が生じ、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	優秀な人材の採用及び育成を行うと共に、内部管理体制及び業務執行体制の充実を図っていく。
新規事業について	リスク	主力サービスの「OfferBox」に加え、新たに若手向け転職プラットフォーム「PaceBox」の提供を開始し、同サービスを新たな収益基盤とすべく積極的に投資しているが、計画通りに事業が進捗せず、当初期待した収益が得られない場合には、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	当社グループでは、経営会議や取締役会での十分な審議を経て投資の実行可否判断を行うと共に、予実管理や定期的報告等を行っている。

注) その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

IR情報の配信

IRメール

①URLから登録

<https://www.magicalir.net/4177/mail/index.php>

②QRコードから登録



コーポレートサイト

本サイトでも最新情報を更新しています。

<https://i-plug.co.jp/ir/>

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。

