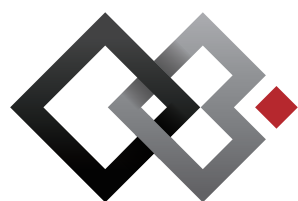


オファークから始まる新しい採用のカタチ

新卒ダイレクトリクルーティング



OfferBox<sup>®</sup>



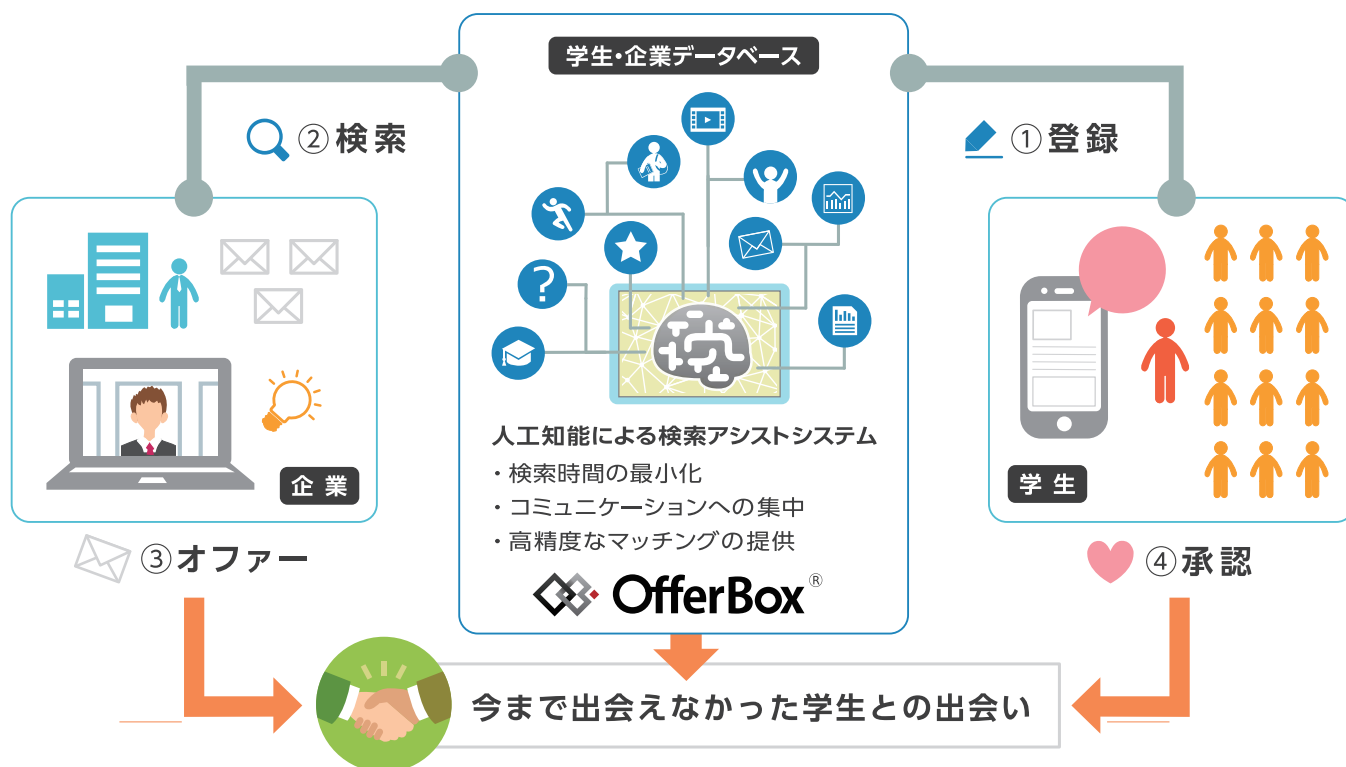
待っていても会えない  
学生と、効率的に出会える。

# 新卒採用市場にイノベーションを

## 新卒版ダイレクトリクルーティング「OfferBox」

### OfferBoxとは

OfferBox(オファーボックス)は、企業から学生に直接オファーを送ることができる新卒採用サイトです。企業は学生からのエントリーを待つのではなく、自ら登録学生の情報を検索して「会いたい学生」にコンタクトを取ることができます。



OfferBoxでは学生検索の負担を減らす目的で、人工知能による検索システムを導入。利用企業による行動履歴を解析、ビッグデータと照合し「企業が会いたい学生」順に検索結果画面に表示します。

### 「OfferBox」で解決できる課題例

<b>①</b> ターゲット学生に会えているが、もっと会いたい(効率的に)	<b>②</b> ターゲット学生がそもそも少ないため、会えていない	<b>③</b> ターゲット学生に知られていないため、会えていない	<b>④</b> ターゲット学生に存在は知られているが、反応を得られていない

# 新卒採用市場にイノベーションを

「待っていても会えない学生」と効率的に出会える

従来型ナビサイト



OfferBox®



採用基準を満たす学生をWEBから直接オファー。  
エントリーが少ない層を効率的に選考へ動員。

新卒採用の母集団形成において採用基準を満たす人材との遭遇率は10人に1人。OfferBoxなら、その10人に1人の採用基準を満たす「会いたい学生」だけをたくさん集める事ができます。

母数が少ない分野の学部生や、採用競争率が高い優秀層など、エントリーが少ない学生に直接オファーを送り、質の高い母集団を形成できます。

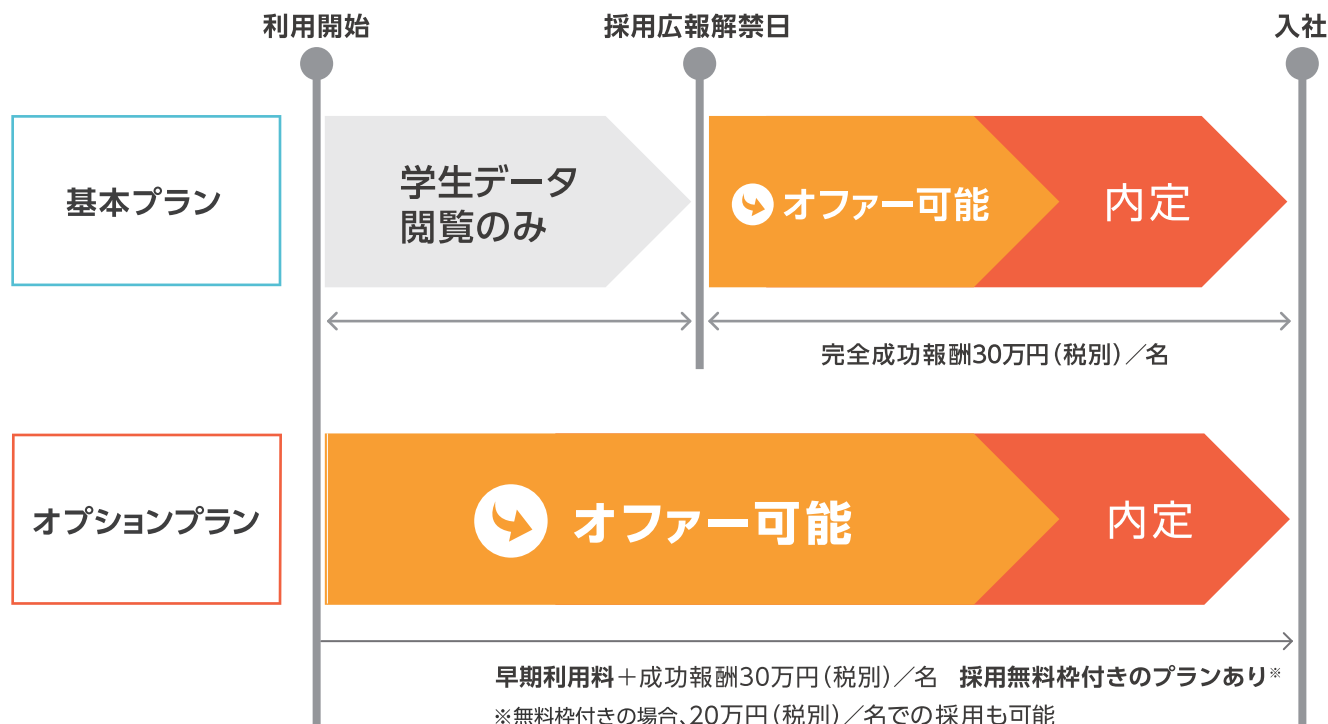
## 導入費0円でご利用可能！

### ● 基本プラン（成功報酬）

初期費用は0円。学生が内々定承諾するまで無料の成功報酬型。学生の内々定承諾時にはじめて30万円の費用が発生。

### ● オプションプラン（早期・定額）

基本機能のご利用に加え、採用広報解禁前から学生への早期オファーが可能になるオプションプラン。



※内定辞退による返金制度あり(早期・定額プランの利用料金は対象外)

OfferBoxは「オファーからはじまる」新しい採用のカタチでベストマッチングを創造します。

# サービスラインナップ

待っていても会えない学生と、効率的に出会える。

新卒ダイレクトリクルーティング



オファー型だからこそ、欲しい学生へのリーチが可能に。ナビでは会えない学生にアプローチ。

- 人柄まで見えるインターフェイス! 画像・動画で学生を確認
- 低リスク・低コスト! 0円から利用を開始でき、成功報酬で1名採用につき30万円



**アイブラグ大学**  
工学部  
Makers 理系  
東京都 男性 工学部 システム工学科  
12345 2016/2/25 (1時間前)  
高等学校: アイブラグ高校  
クラブ活動区分: 体育会系(部活)  
クラブ: 陸上競技部

全力 感じる事 努力の達人

**自己PR**

やりたくてもやれない、どうにもならないことが世の中にはある、ということを大学1回の時に知りました。しかし、望まない道を進まねばならなくなったとしても、目の前のことを愚直にやり続けていけば先が見えてくる、結果につながる、そして自分自身の成長につながるということを知りました。自分らしさを表現できなかった小学校時代、自分のことが嫌いでいた。今の自分はどうかと尋ねられたら、正直に好きだと言えます。自身の20数年をもって人は変われるということを証明したこと、そして自分の可能性を信じ、負荷を与え続け、目の前のことに愚直に向き合っていけば、成りたい自分になれるということを知っていることが私の原動力です。

**過去のエピソード1: 高校**

中学から始めたテニスに熱中しました。しかし2年生の時に手首を骨折してしまい、夏の大会に出られませんでした。このままいくとレギュラーにもなれないような状況でしたが、リハビリ中に下半身を鍛え直し、復帰後も毎日10キロのランニングを欠かさず続け、自分の武器であったフットワークを鍛え上げました。嬉しいことに3年の夏の大会ではインターハイに出場することができました。

**自分を象徴する画像**



大学最後の学園祭で、サクソフンを演奏しました。

**〇〇〇〇〇〇に関する一考察**  
(卒業論文中間発表)  
学生番号: 12345678

アイブラグ大学

**希望する企業タイプ**

会社規模が大きい		会社規模が小さい	
安定・実務が好きな 新卒に求められている	大企業 大手企業	中小企業 ベンチャー	新規・成長が好きな より多く就業したい

第1希望		第2希望		第3希望	
営業案件	IT・通信	人事サービス	広告	営業	マーケティング
営業職	企画	営業	大企業	マーケティング	マーケティング

インターンシップに参加してみたい

## 高い上位校比率

旧帝大・早慶・MARCH(関関同立)クラスの学生が60%以上を占めております。

## プロフィールが見える化

テキスト情報に加えて、動画やスライドショーといった画像情報や、適性診断の結果\*で学生を捉えることができます。\*プレミアム検索 eF-1G に申し込みいただいた場合のみ閲覧可能

## 完全成功報酬 30万円(税別)/名

内々定承諾時点で課金となります。入社日までに学生が辞退を申し出た場合は全額返金させていただきます。

旧帝大・早慶  
MARCHクラスが

60%

# サービスラインナップ

※OfferBoxに登録すると、全てのサービスがご利用になれます。

登録自由なスタンダードに加え、各分野に特化した3つのサービスを展開。

日本人留学生・外国人留学生のための

 **OfferBox Global**®

世界で活躍する留学生にコンタクトできる。

TOEIC  
**695**点  
以上

グローバルな人材が登録

一定基準を満たした学生のみ登録  
可とすることで学生の質を担保。

留学経験  
**3ヶ月以上**

世界中の学生にコンタクト

webを使って国内の採用活動と同時並  
行で世界中の学生にコンタクトができ  
ます。

理系学生と企業をつなぐ

 **OfferBox Makers**

理系人材ならではの研究課題や専門性を見てオファーできる。

理系人材  
のみが登録

理系人材のみが登録可能

大学院生が約26%登録  
旧帝大・早慶・MARCH(関関同立)ク  
ラスの学生が7割以上

大学院生が26%  
MARCHクラスが  
**70%**

専門性が見える化

研究課題や研究を通じて得た経験など  
専門性が見える化。ターゲット学生に対  
してよりピンポイントなオファーが可能

体育会系学生と企業をつなぐ

 **OfferBox Athlete**

部活動を通じ鍛えてきた心技体や実績のもとに全力で邁進する、優秀な学生にコンタクト。

体育会系人材  
のみが登録

体育会系学生専用サービス

諦めずにやり抜く、チームやパートナー  
のニーズを適切に分析できるといっ  
たスキルのある体育会系学生が登録

体育会系  
プレイヤーが  
**70%**

「最後まで活動に専念したい」本気の  
学生が登録

約7割がプレイヤー、次いで部長・副部  
長と続きます。マネージャーやトレーナー  
といったバックヤードを経験した学生も。

## 主な受賞歴・業務提携歴



**2013年10月**

第1回グロービス・ベンチャー・チャレンジ  
特別賞受賞

START UPPER

**2013年11月**

オール大阪起業家育成プロジェクト  
第1回大阪起業家スタートアップ  
ビジネスプランコンテスト受賞



イノベーション賞

**2014年4月**

第4回日本HRチャレンジ大賞  
イノベーション賞受賞



**2015年7月**

グロービス経営大学院大学  
アルムナイアワード創造部門受賞



**2016年9月**

第1回HRテクノロジー大賞  
奨励賞受賞



緊急雇用創出基金  
認定事業



**2014年1月、2015年1月**

大阪府緊急雇用創出基金事業「地域人  
づくり事業(雇用拡大プロセス)商工会  
等と連携した中堅・中小企業理系人材  
確保支援事業」に認定

**2014年2月**

経済産業局の新連携事業(経済産業大  
臣認定事業)に認定



**2015年7月**

全国大学生生活協同組合連合会(大学  
生協)と業務提携

大阪商工会議所

**2016年7月**

大阪商工会議所と業務提携



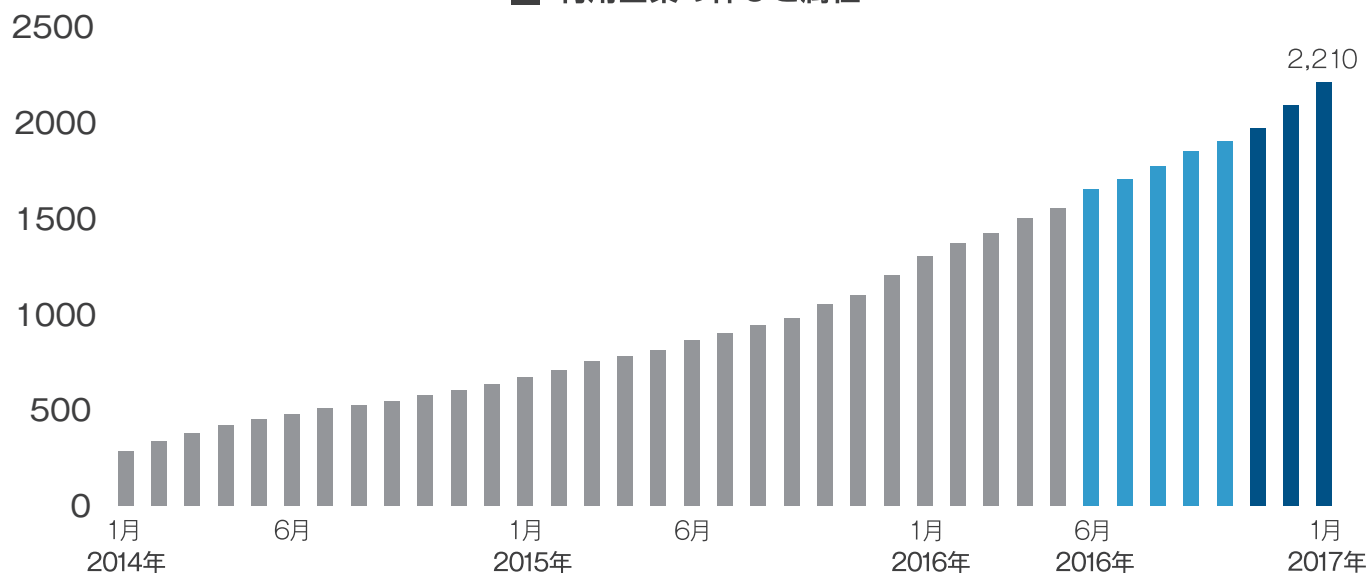
**2016年12月**

株式会社イー・ファルコンと業務提携

## メディア掲載・利用企業数



■ 利用企業の伸びと属性





# 驚異の採用確率を実現する仕組み

## 「会いたい」学生が登録

経験・能力・意欲がある学生が豊富なプロフィール情報を入力。



エントリーシート  
からは伝わらない  
「経験」



経験を魅力的に  
アウトプットできる  
「能力」



自分の可能性を  
広げたいという  
「意欲」

エピソード・自己PR  
最大**1600**文字

写真  
動画  
スライド

研究・留学  
インターン内容

適性診断アナライズユープラス  
「AnalyzeU+」

## 会いたい学生に確実にオファーが届く

### オファー送信、受信枠を あえて制限。

企業 **100** 枠 学生 **15** 枠

- ✓ 限定感があるため、開封率が高い
- ✓ 個人オファーへの信頼度があり、承認率が高い
- ✓ 企業への興味関心が高まり、イベントや選考への参加率も高い

枠の範囲内で、オファーを繰り返しご利用できます  
(例: オファー送信100通のうち、40承認60辞退となった場合、新たに60通オファーを送信することができます)

送信されたオファーは約90%以上の学生に開封され、平均40%のオファーが承認されています。

朝日新聞

ROHTO  
ロート製薬株式会社

NISSIN

MicroAd

ネスレ  
Nestlé  
Good Food, Good Life

Cyber Buzz

istyle

# 驚異の採用確率を実現する仕組み

## プレミアム検索eF-1G[エフワンジー](オプション)

貴社で活躍できる人材を、多様な検索条件で検索でき、気になる学生の診断結果も閲覧できる

### 適性検査eF-1Gとは

株式会社イー・ファルコンの開発運営する適性検査。企業が人材の適性検査に求める網羅性、活用範囲、信頼性等の全てにおいて、他を圧倒します。

項目の多さ  
ナンバー1

採用～登用まで  
オンリー1

第一人者が監修  
トップ  
クオリティ

### プレミアム検索eF-1Gでできること

1. 多様な検索軸で学生を検索
2. 学生が受検した適性検査結果の閲覧



誰が見ても欲しい人材への一極集中から、**企業ごと**の**活躍人材**への分散

採用競争が激しくないが、**貴社で活躍するハイ・ポテンシャル人材**の採用を強化

### 選べる多様な検索軸

学生の性格から検索する「個別検索」と、貴社の人材と似た学生を検索する「似た人検索」

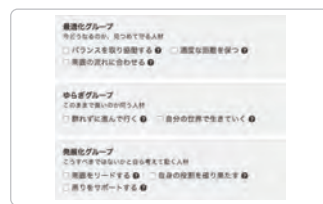
#### 力検索

「前に踏み出す力」などの社会人基礎力、「周囲をけん引する力」などの次世代リーダー力それらを支える”力”の偏差値で検索



#### 役割志向タイプ

バランスを取れる/群れずに進む/周囲をリードなど8つの役割志向タイプから検索



#### 職種適性検索

学生の性格的特性を踏まえて出された6つの職種適性で検索



#### 似た人検索

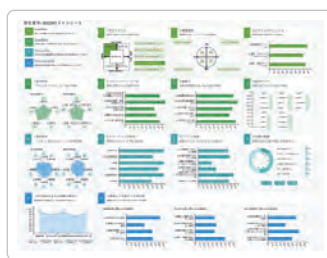
貴社の従業員様にeF-1Gを受検いただき、その結果をもとに、貴社の従業員と似た人材を検索



### 学生が受検した適性検査結果の閲覧(性格診断/ビジネスパフォーマンス)

#### 性格診断

人物の性格を、変わりにくく見え難い基底部から、行動や能力の傾向、組織内での役割適性まで多角的に掘むことができます。



#### ビジネスパフォーマンス

その学生が、多様な人々と仕事をしていくために必要な力をどの程度備えているかを把握し、どのようなタイプであるかを確認することができます。



トライアル  
(1週間)

無料

レギュラー 40万円/名

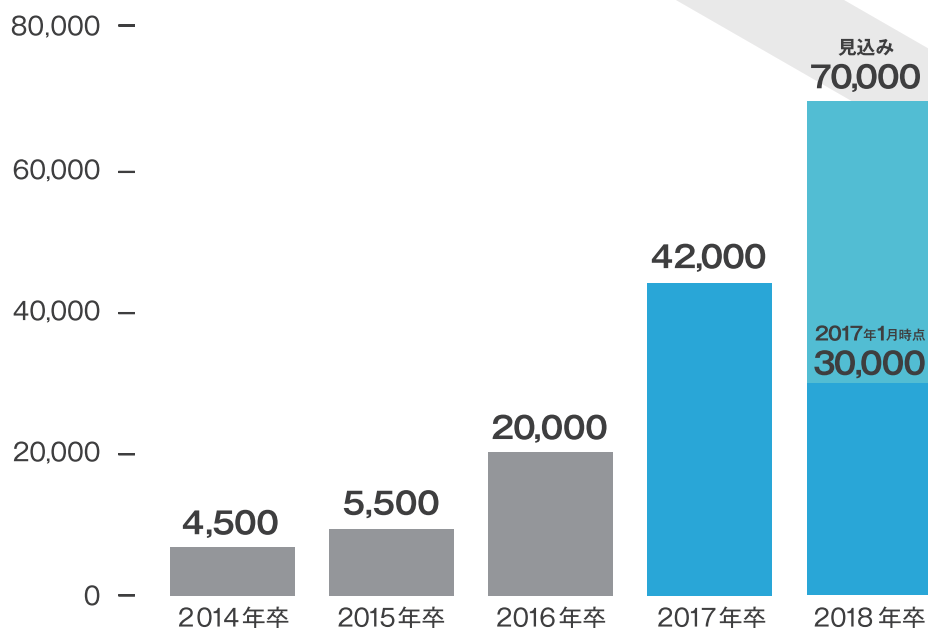
パッケージ

150万円(30名チケット)+30万円/名(採用無料枠付きの場合、20万円～)

早期プランと組み合わせたお得なプランや、詳細な分析が可能になるオプションもご用意しております。  
利用料金は、採用決定時の成功報酬としてご請求いたします。詳しくはお気軽にご相談ください。



# OfferBox学生データ集

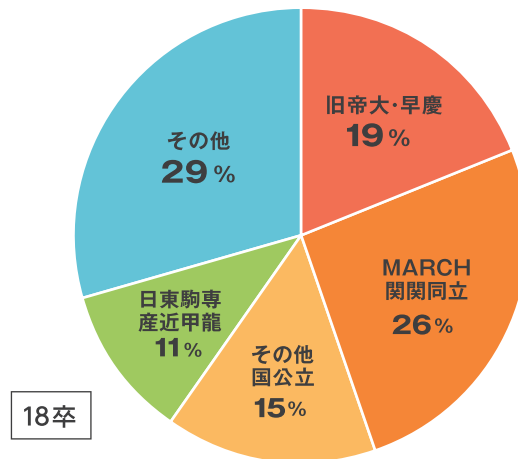
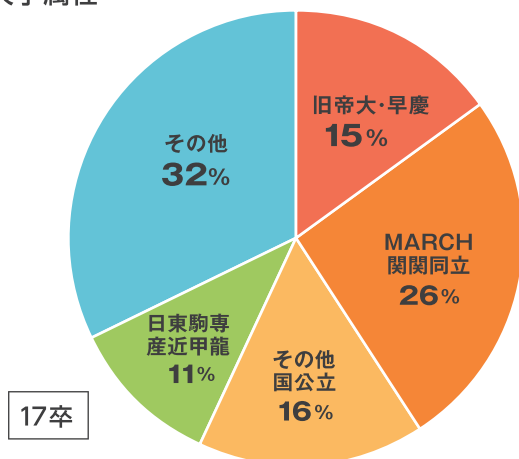


## 18卒学生登録数

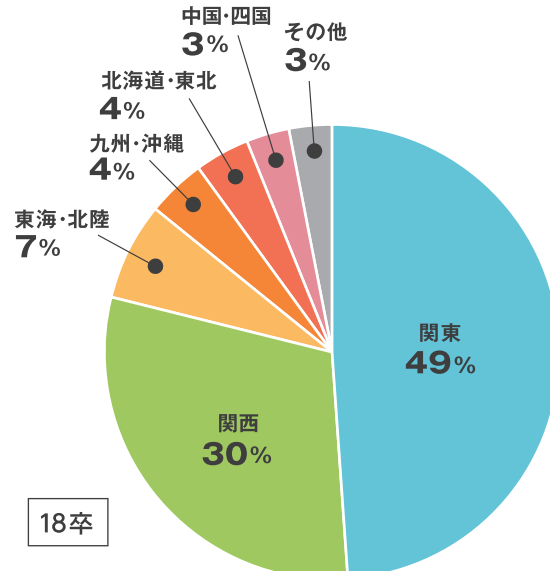
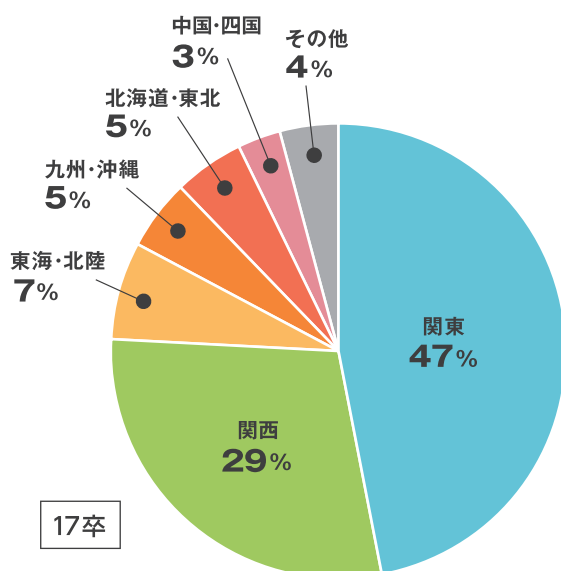
**30,000名突破**

18卒登録学生数は2017年1月時点で30,000名を突破。累計は100,000名を超え、新卒採用におけるダイレトリクルーティングサービスの代表格として認知されてきました。大学生協との業務提携により、全国203以上の大学を通じて各学年20万人以上の学生にOfferBoxを周知できるようになりました。

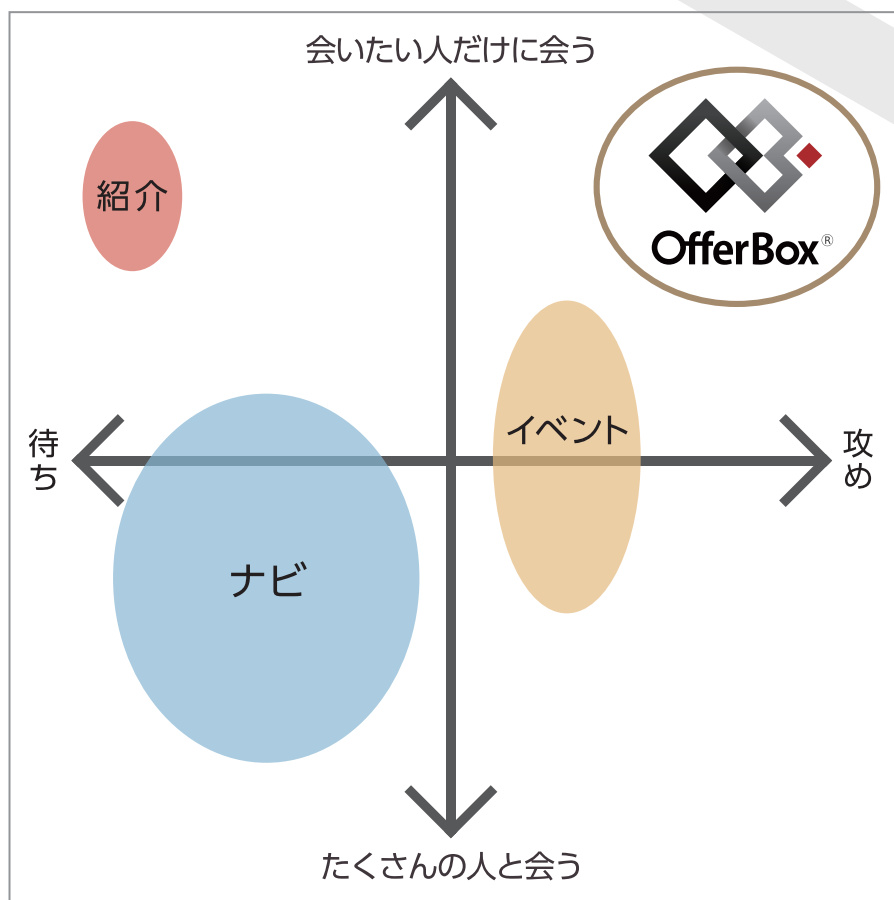
### ■ 所属大学属性



### ■ 所属大学エリア別



## 他の採用手法と比較した際の優位性



### 早期アプローチ

エントリーを待つのではなく、学生に直接オファーを送信できるサービス。インターンシップへの動員も可能で、学生との相互理解が深まりミスマッチの解消にも。

### 効率的な採用

ピンポイントでターゲット学生だけに直接オファーを送信。エントリーが少ない層を効率的に動員し、会いたい学生だけにアプローチし、選考を効率的に進めることができます。

### プレミアム検索eF-1G

コンピテンシー分析に基づく適性診断結果からの検索を行う事で、採用のミスマッチを低減し、優秀な学生を見つけることができます。

\*コンピテンシー分析：行動特性を用いた分析のこと。

## ナビサイト・人材紹介との違い

	 <b>OfferBox®</b> 基本プラン      オプションプラン		ナビサイト	人材紹介
 初期費用	採用が決まるまで <b>0円</b> <small>オファー送信：採用広報解禁まで不可</small>	早期利用料* <b>30万円～</b> <small>オファー送信：採用広報解禁前から可能</small>	採用の出来にかかわらず発生	採用が決まるまで <b>0円</b>
 採用決定時の費用	成功報酬型、低価格 <b>30万円／名(税別)</b>	成功報酬型、低価格* <b>30万円／名(税別)</b> <small>採用無料枠つきの場合、 20万円/名での採用も可能</small>	採用できれば低価格	成功報酬型 高価格
 採用手法	<b>攻めの採用手法、 ターゲット学生だけに ピンポイントでオファー</b>		大勢のエントリーから選抜、母集団形成に労力がかかる求める人材がない場合もある	待ちの採用手法、学生を選べない

# OfferBoxご利用の流れ

## 企 業

企業情報の登録



学生を検索



オファー送信



## 学 生

プロフィールの登録



オファーの承認



## 選 考

採用フローは各社でご設定

内々定通知



内々定承諾

成 立（成功報酬発生）

お支払い



お祝いギフト申請



## 学生を検索



☐ 属性情報検索    ☐ 学生区分検索    ☐ フリーワード検索

☐ 学生の性格から検索する「個別検索」

☐ 貴社の人材と似た学生を検索する「似た人検索」

## 検査結果の閲覧：性格診断、ビジネスパフォーマンス

\*プレミアム検索eF-1Gに申し込みいただいた場合のみ閲覧可能

**プロフィールを確認**

## 基本情報

顔写真、大学、学部、学科、性別、出身高校、留学先大学、インターン経験、志望などの基本情報を確認できます。

## 2 適性検査結果(オプション)\*

適性検査結果より、学生の特性を客観的に捉えることができるとともに、検索軸としてもご活用いただけます。

### 3 動画や画像で人柄が分かる

普段の顔を動画や画像を通じて確認ができます。履歴書の写真では伝わってこない、人柄まで見ることができます。また研究課題のプレゼン資料を確認することもできます。

#### 4 経験から学んだエピソード

自己PRでは自身の特性や価値観を見ることができます。幼小、小中高生や大学のエピソードや留学・インターン経験を通じて学び感じ取ったことが記載されています。OfferBoxでは「過去のエピソード」、OfferBoxGlobalでは「試練克服」「価値創造」「リーダーシップ経験」、OfferBox Makersでは「研究内容」「研究を通じて得た経験」からコンピテンシーを確認することができます。



オファー送信対象者のみを「検討中リスト」に入れて管理することができます。自社独自のリストを作って、順次オファーしていくことが可能です。また、「会いたい通知」で学生の反応を確認することが可能です。「検討中リスト」追加を行うと学生に貴社名が通知され、学生は気になる企業に「会いたい通知」を送ることができます。通知のあった学生を中心にオファーすることで、効率的な活動につながります。

# オファー型採用をサポートする 充実の機能

ここが  
ポイント

疑問は即座に解決!

専属アドバイザーがフォローいたします。

OfferBoxでは、専属アドバイザーとチャットでやりとりすることができる「相談チャット」機能を用意しております。



## アプローチ

### オファー送信

気に入った学生宛に、直接オファーを送信。「会ってみよう」と思わせる“ひと手間”をかけてみて下さい。面接・セミナーの日程案内も同時に送ることができます。



### かんたん日程調整

面談やセミナーイベントを作成し、そのイベントに学生を招待したり申込管理を行うことができます。

\*オファー承認をもらっている学生のみが対象です。



オファーした学生の、ログイン画面TOPに貴社のロゴが表示されます。

## 選考

### 選考管理リスト

選考状況を管理でき、どのような状況で何人対応しているのかが一目で分かります。

面談などの選考日程も、指定した学生へ一斉配信できるほか、学生ごとの個別の調整もスムーズに行えます。



## 採用 (内々定)



企業様に内々定承諾を確認後、ご請求書を送いたします。



# 新卒採用成功事例

## コクヨ株式会社 様

### 課題 イメージと実情のギャップを解消したい

「学生のイメージと会社の実情に乖離がある。ナビサイトではそれを伝えきれない」自社の不利益だけではなく、学生の時間を無駄に奪ってしまうことに對しても、社会的課題を感じていた。



OfferBoxの登録学生は、良い意味で自分に自信を持っていますね。“上位校のみ、選ばれた人間のためのサービス”をうたっている就活サービスもありますが、うちは別にどこの大学でもいいですし、大学を何度か変わっていたり、休学して放浪してきたような人でも構いません。その学生が何をしてきたのか。学校名だけではないその学生の自信の源となる経験を、OfferBoxだからこそ目いっぱいアピールできるのだと思います。

## ロート製薬株式会社 様

### 課題 求める人材にアプローチしたい

3万人ものエントリーが集まった年もあった。集めすぎた学生をwebテストなどでバッサリ切ってしまう昨今の新卒採用の手法に問題意識を持ち始め、独自の採用方法をスタートした。



熱意のある、ひと暴れしそうな期待できる新人が入社に至りました。従来の採用手法との一番大きな違いは、学生と直接コンタクトがとれるということです。OfferBoxは学生一人一人のプロフィールをじっくり拝見しています。その上で弊社に合いそうな人材を選べることで、そして直接コンタクトし、会えることが大きな違いです。やり取りしなれない人間ですから、わからないことの方が多いですね。

## ボッシュパッケージングテクノロジー株式会社 様

### 課題 理系学生を採用したい

外資系BtoBメーカーの課題は、学生からの認知度の低さ。厳選してオファーを送る能動的アプローチで、採用活動終盤9月のオファーから、技術職採用に成功。



会いたいと思った学生にダイレクトにアプローチできる点が良いですね。ナビサイトや紹介会社だと待つことしかできませんが、OfferBoxではより能動的に採用活動ができます。今までは、学生が弊社のことを「知らない」という壁が大きかったのですが、自ら動いて、欲しい人材にアプローチして、知ってもらうことができます。OfferBoxは、企業の努力で欲しい学生に出会える可能性を広げられるツールだと思います。

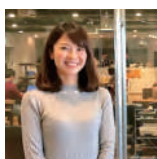


# 新卒採用成功事例

## 株式会社ドリコム 様

### 課題 自社に合う優秀な人材にアプローチしたい

自社の求めるような学生かわからないまま会うのは非効率だった。OfferBoxなら、自社に合う素養を持っている学生を確認した上でオファーを送ることができる。双方が興味を持った上で会うことができる点がメリットだと感じた。



2017年卒の採用計画を考える時に、“当社で活躍するのはどんな学生か”ということを改めて考え、再設計しました。自社の魅力を学生に伝える努力も大切なことなのですが、学生からも当社のことを調べてから来てもらうのが良いと思うのです。OfferBoxなら、こちらからオファーを送ることで、学生はオファーを受けるか辞退するか意思決定ができる。それが合理的で、かつ画期的だと思います。

## 株式会社 Speee 様

### 課題 質と量、両方を担保したい

2016年卒はそれまでの3倍の採用人数に。さらに、夏・秋冬のインターンで接触した学生が重複しており、従来の方法だけでは量と質、両方を担保することが難しいことから質の高いコミュニケーションを期待してOfferBoxを導入。



2015年2月から利用をスタート。2016年卒は4月末までに3名の内定→内定承諾に繋がった。質の高さが社内でも高評価です。2017年卒は、多ければ10名の採用をOfferBoxから目指しています。OfferBoxから選考に進む学生は、Speeeのことをすごく理解してくれていると思います。あれだけの量のプロフィールをきちんと書いている学生は、主体的に就活に取り組んでいる人。本気度が違いますよね。

## 有限会社バナナドリーム 様

### 課題 効率よく採用したい 母集団形成に課題

初の採用活動で新卒採用にチャレンジ。大企業でさえエンジニアの採用は難しく、中小企業は就職ナビに掲載したところで埋もれてしまう。そこで“逆アプローチ”の面白さからOfferBoxの利用をスタート。初年度3名の採用へ。



小さな会社だと『社長は前に出過ぎない方がいい』と思われがちだと思いますが、いきなり社長に会えるのは小さな会社ならではのメリットだと思います。業界のいいところ、悪いところ、会社のことも洗いざらい話します。着飾ったり、背伸びして見せても、学生も馬鹿じゃありません。素直にすべて見せています。その代わり、うちが自信を持っている、“人”の部分がたくさん見せて、うちの会社やうちの人間のファンになってもらえるようにしています。

# 新卒採用成功事例

## 大幸薬品株式会社 様

### 課題 効率よく採用したい

安定事業に加え、新たな事業領域に挑んだ大幸薬品。教育ができる環境も整い、数年ぶりに新卒採用を再開したとき、人事の採用担当は2名。妥協なく優秀な人財を採用するために活用したのが、OfferBoxだった。



実際に特別選考会にやってきた学生は、10人中1人は内定が出せるレベルの学生でした。欲しい人財のタイプが製薬業界と被らないためか同業種の企業とは競合しません。就職ナビで公募をかけると、エントリー数は増えても製薬業界の枠を超えた人財は中々来ないと考えています。特別選考会を受け皿に、“君を優遇している”ことが伝わるオファーを行うことで、当社の欲しい学生と接点が持てるのです。

## サトーグループ 様

### 課題 理系学生を採用したい

52名の学生と面接、うち採用人数6名。学生からの知名度が低いBtoB企業が技術職の新卒採用に成功したのは、学歴よりも人柄や理系らしさを重視して効率の良い採用ができるOfferBoxの活用が要因だった。



正直最初は、学生を検索したり、オファーをしたりする手間がかかるかなと思いましたが、結果的に楽だったなという印象です。今までは学生が集まってくるのを待つしかなく、少人数にしかアプローチできなかったのですが、OfferBoxでは弊社のことを知らない学生に対して、積極的にアプローチできました。学生に合わせて一人ひとり丁寧に対応していけば、興味を持ってもらえる確率も上がるので、そこまで大変さは感じませんでした。

## 住友化学システムサービス株式会社 様

### 課題 イメージと実情のギャップを解消したい

システム会社というイメージから、実際の仕事とはズレのある認識でエントリーする学生が多かった。オファーを送信することによりそのズレを解消しながら、より細やかなコミュニケーションを実現。



元々は、ナビサイトと学内セミナーで新卒採用をやってきました。エントリー数は多いのですが、システム会社なのでプログラミングをやりたい人が来てしまう。当社は、ITの会社と言いながらも人とコミュニケーションをとることが多い仕事です。OfferBoxは、どんな仕事なのかを説明した上でオファーができるため、初期段階でのミスマッチのリスクを減らせる。“会いたい”と言ってくれた学生、オファーを承認してくれた学生に、きちんと接していきたいです。

# 新卒採用成功事例

## 株式会社大都 様

### 課題 会社の良さが伝わりにくい

「総合金物工具商社」という事業内容から、ナビサイトなどの広告系媒体ではファーストインプレッションで会社の良さが伝わりにくかった。勝負の年、独自のこだわり採用へ舵を切る。

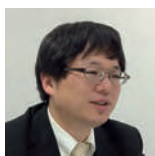


OfferBoxだと、プロフィールを見ながら一人ずつオファーを送るため、一人一人話題も変えて送ることが出来る。当社のようなベンチャー企業はまだ名前も知られていない。大手と同じようなやり方でやってもダメだと思うので、独自のこだわりで採用をしていきたいです。OfferBoxの良いところを活かして、一人一人とお見合いのような感じでじっくりお話してお付き合いできるようにしたいなと思います。

## 株式会社システムサポート 様

### 課題 母集団形成に課題

ナビサイトだけでは母集団形成ができないため、2014年卒採用からOfferBoxを導入し、OfferBox限定個別説明会を実施。独自の手法や選考で母集団を確保し、利用4年目へ。



当社がなかなか採用できなかったような学生も、OfferBoxで採用できています。2014年は2人採用しましたが、エンジニアとして入社したのは、プログラミングスキルが非常に高い情報系学生でした。営業で入社したのはサークルの代表をしていて、全国に知り合いがいるような学生です。通常の説明会ではなかなか会えないような学生でしたね。入社後も活躍してくれていて、社内で話題にあがったりしています。

## オフィスナビ株式会社 様

### 課題 専任の採用担当がない

採用担当は社長だけ。ナビサイトのようなエントリーに対応できるような体制はまだないが、新卒は採用したい。初の新卒採用で選んだのは、効率よく自社に合う人材にアプローチできるオファー型だった。

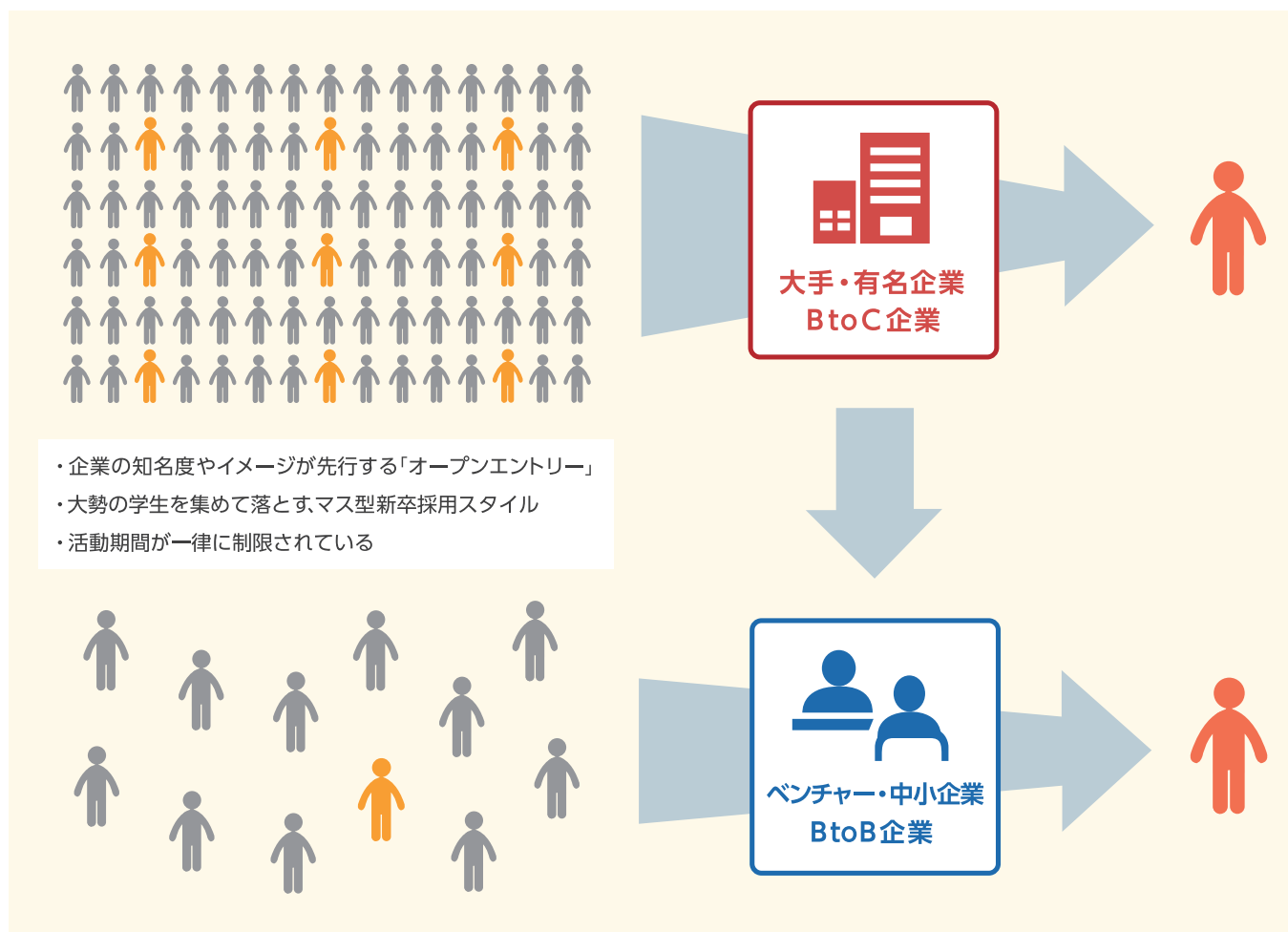


OfferBoxを通じて、大事な一期生の採用が大成功しました。入社後も意識が高く、日々成長しています。本当にいい人材が採用できました。また、新卒が入社することで、人に教える仕組みを作っていくという風土も出来つつあります。既存社員にもいい影響が出ていますね。現在入社1年目の2人は全営業の売上ランキングで、二人とも上位に食い込む活躍を続けています。

# 新卒マーケットにおける課題認識

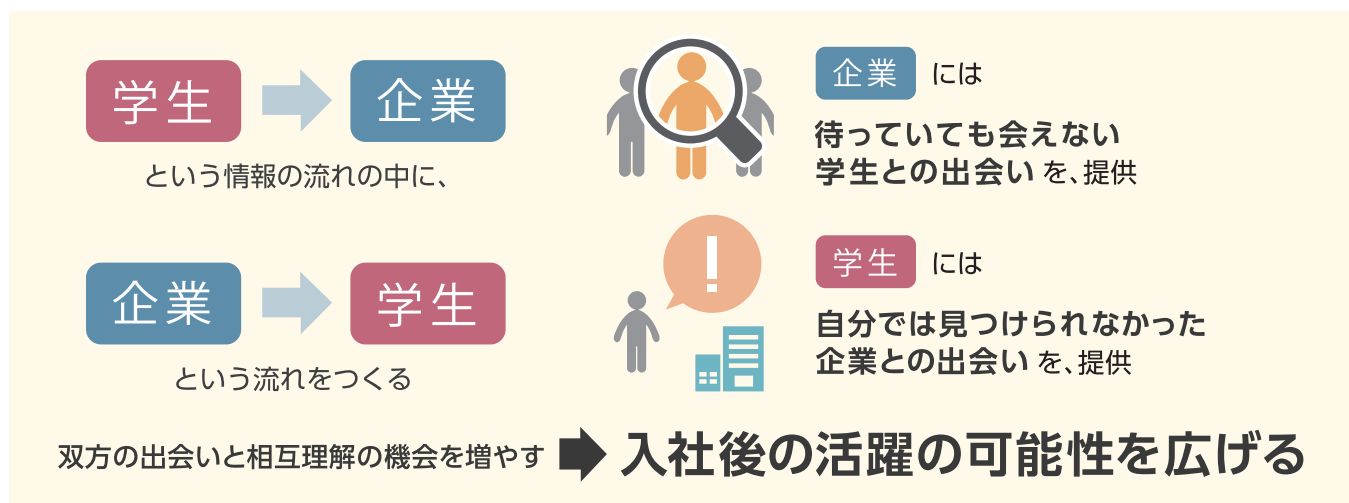
“イメージ”とのギャップが生じやすく

企業・学生双方の出会い、相互理解の機会を制限している



## OfferBoxのミッション

新卒マーケットにイノベーションを起こす!





# 次世代を担う若い人材の可能性を広げる仕組みを。

## 48%の大学生が、最初の就職を失敗しているという現実。

毎年70万人の大学生が卒業。その中の14万人が卒業時未内定者、20万人が入社後短期で離職しています。雇用状況の悪化、さらに深刻なのが雇用のミスマッチです。私は大学を卒業して10年間、求人広告市場を通じて採用の現実を見てきました。新卒で入社した会社は、数年で退職。退職理由は「自分にあっていない、他の仕事がしたい」というのが一番の理由です。

一方、企業の悩みも深刻です。1人前になってもらう為、1年は育成期間と考え、教育に先行投資しても、戦力化したら退職。  
「ゆとり教育の悪影響で大学生の能力が下がった」  
「大学や高校、中学のキャリア教育に問題がある」  
「景気が悪い。採用した企業の環境に問題がある」

新聞やテレビ、ネット上には様々な情報が飛び交っています。私は一部分が悪いのではなく、大学生・大学・企業の双方の「つながり」に問題があると考えています。

## 1社目の就職をもっと大事に。

弊社は社会人生活に大きな影響をもたらす1社目の就職支援を行い、ミスマッチの解消を実現します。価値観にマッチした就職を目指し、大学生と企業に真摯に向き合い続けます。そして将来的に大学生のキャリア教育を促進する為のサービスを提供していきます。大企業に入って安定する為に勉強するのではなく、豊かな人生を送る為に、多いに学び、多いに遊び、そんな成長を楽しむ大学生が多い日本にしたいと考えています。

企業理念  
vision

つながりで世界をワクワクさせる



株式会社i-plugin  
代表取締役社長

中野 智哉

なかの・ともや／1978年12月9日兵庫県生まれ。2001年中京大学経営学部経営学科卒業。2012年グロービス経営大学院大学経営研究科経営専攻修了(MBA)。株式会社インテリジェンスで10年間求人広告市場で法人営業を経験。

また新卒採用面接や新人営業研修など人材採用・教育に関わる業務を経て、2012年4月18日に株式会社i-pluginを設立。



取締役 管理担当役員

山田 正洋

経営学修士(MBA)、テクニカルエンジニア(ネットワーク)

やまだ・まさひろ／三菱電機株式会社で通信機器のエンジニアを経験。現在はWEB系エンジニアとしてSNS、社内システム開発、HP作成。

2012年7月1日に株式会社i-pluginの取締役就任。2013年グロービス経営大学院大学経営研究科経営専攻修了(MBA)



取締役 兼 CMO

田中 伸明

Co-Founder、経営学修士(MBA)

たなか・のぶあき／株式会社グロービスの法人営業部門のリーダーとして西日本エリアにおける法人開拓とマーケティングを担当。2012年4月18日に株式会社i-pluginの取締役就任。学生マーケティングや事業戦略の立案、実行を担う。2012年グロービス経営大学院大学経営研究科経営専攻修了(MBA)



取締役 兼 COO

直木 英訓

なおき・ひでのり／2004年、株式会社インテリジェンスへ新卒入社。営業、企画、業務部門の幅広いマネジメント経験を積んだ後、2011年に新卒紹介事業の事業責任者に就任。500社以上の採用コンサルティング、2,000名を超える学生の就職支援に関わる。2014年8月に株式会社i-pluginの取締役就任。2016年グロービス経営大学院大学経営研究科経営専攻修了予定(MBA)



執行役員 兼 CTO

青木 崇

あおき・たかし／ベンチャー企業数社で、R&D、サービス開発に約10年間従事。米国法人の立上げを経て、2015年1月株式会社i-pluginに入社。サービス開発部部长としてOfferBoxの開発全般に携わる。2016年7月に株式会社i-pluginの執行役員CTO就任。



オファーボックス 企業



[offerbox.jp/company/](http://offerbox.jp/company/)

アイプラグ  
株式会社  i-plugin®

【大阪オフィス(本社)】大阪市淀川区西中島1-9-20 新中島ビル4F  
【東京オフィス】東京都港区東麻布1-4-2 THE WORKERS&CO 601  
【連絡先】TEL: 0120-00-6125  
FAX: 06-6306-6126  
【設立】2012年4月18日  
【代表】代表取締役社長 中野 智哉  
【資本金】3000万円  
【事業内容】新卒版ダイレクト・リクルーティングサービス  
「OfferBox (オファーボックス)」シリーズの運営  
【webサイト】<http://i-plugin.co.jp>  
【連絡先】[info@i-plugin.co.jp](mailto:info@i-plugin.co.jp)