

# 1年半前から本格的に開始した マーケティング活動で 事業規模を飛躍的に拡大 新卒ダイレクトリクルーティング サービス「OfferBox」



*ProFuture  
Marketing Solution Interview*

株式会社i-plug  
Co-Founder 取締役 兼 CMO  
田中 申明 氏

聞き手 ● ProFuture株式会社 マーケティングソリューション部 営業企画グループ 岡田 京子



## Offer Box

新卒に特化したダイレクトリクルーティングサービス「OfferBox」は、長くナビサイト中心であった新卒採用市場に一石を投じたとされ、業界で大きな話題になってきている。「OfferBox」を提供する株式会社 i-plug では、利用企業数のさらなる増加を目指して、法人向けのマーケティング活動をこの1年半ほどで一気に強化している。その中で、HR プロや HR サミットは主にリードジェネレーションの目的で利用されており、大きな効果を得ているという。そこで今回は、同社取締役兼 CMO の田中申明氏に、同社のマーケティング手法や HR プロや HR サミットの活用法、今後のビジョンについてお伺いした。

## 人工知能 × 組織診断 学歴上位の学生だけでなく、 多数の学生にオファーが分散される仕組みを構築

——まずは御社の新卒逆求人サービス「OfferBox」についてご紹介ください。

**田中** 「OfferBox」はひと言でいうと、新卒採用におけるダイレクトリクルーティングを加速させるためのツールです。ダイレクトリクルーティングとは、求職者に対して企業が直接アプローチするものですが、私たちはその間をより効率化する仕組みを、IT を活用して企業に提供しています。さまざまな検索軸から会いたい学生を探し出すことができ、さらにその後のスムーズな選考管理なども支援しています。

——「OfferBox」に人工知能 × 組織診断を組み合わせたものが、先日発表された第一回 HR テクノロジー大賞で奨励賞を受賞されました。こちらは新たにアップデートされたサービスという認識でよろしいのでしょうか？

**田中** はい。さらにサービスに磨きをかけたものです。2012 年にサービスの提供を開始したのですが、初年度は学生の登録数はわずか 4,500 人でした。それが 3 年目で一気に 2 万人にまで増え、4 年目で 4 万人、そして今年は 7 万人に到達するペースで学生の登録が進んでいます。しかし、学生の登録数が増えてきたことによって企業からは「自社に合った人材を探し出すのが大変」といった声が聞こえてくるようになってきました。そうなってくると従来のように学歴フィルターでふるい落とされる学生が増えかねません。そこで、人工知能によって各社の求める人材を特定し検索効率を向上させ、加えて組織診断機能を用いて各社の活躍している人材に似た学生を探し出せるようにしたことで、企業ごとの検索軸の最適化に取り組み、オファーが分散して多くの学生に届くよう改善に取り組んでいます。

## 顧客視点に立ったマーケティング活動で 企業との信頼関係を築く

——御社のマーケティング部は現在、どのような体制になっているのでしょうか？

**田中** 現在 14 名が所属し、法人マーケティンググループと学生マーケティンググループで構成されています。さらに法人のほうはデジタルマーケティングチームとインサイドセールスチームに分かれています。ビジネスの進め方としては、マーケティングオートメーションシステムのもと、デジタルマーケティングチームがお客様との接点を作り、そこから意向上げを図ります。そしてある程度お客様の意向が高まってきたタイミングで、インサイドセールスチームがアポイントを取っていくという流れとなります。



——マーケティング部では、お客様と接点を作る際、どのようなスタンスでアプローチしていますか？

**田中** マーケティング部に限らず、全社的に大事にしている考え方があります。それは、お客様に「また会いたい」と思ってもらえるコミュニケーションをするということです。人材業界では、お客様の話を聞かずにプロダクトアウトな営業をするテレマが横行しており、実際に企業の方々とお話をしてみても、そういう風潮に嫌気が差している方が多いとわかりました。ならば、お客様が嫌がることはやらない、競合と同じやり方はやらないと決めて、お客様の話をしっかりと聞き、お客様の状況に合わせて価値のある情報を提供していくスタンスにしていきました。「また i-plug の話が聞きたい」「i-plug が開催しているイベントにはまた参加したい」「そういう i-plug が提供している OfferBox のことをもっと知りたい」と思ってもらえるようにするにはどうすればいいか、ということメンバーには常に考えてもらっています。こうした考え方がメンバーに浸透したことで、より顧客視点に立ったコンテンツも考えられるようになってきたと思います。

——毎月コンスタントに「HR プロ」サイトで発表されている、新卒関連の調査レポートなどは反応が即座にあり、人気コンテンツになっています。その発信力は、御社のそうした考えのもと、生まれていたのですか。

**田中** そうですね、私は厳しいのでメンバーには、まだまだ、と言っていますが（笑）



## ProFuture とタグを組み 利用企業数の大幅増を実現

——弊社と御社の出会いは、2014年の夏に御社代表の中野様からご連絡をいただいたのが最初だったと思いますが、弊社にお声掛けいただいたきっかけは何だったのですか？

**田中** 実は2014年の段階ではマーケティング部はなく、従来型の営業手法で顧客開拓をしていました。そうした中、学生の登録を増やすために学生のマーケティングを始めたところ、当時5,500人だった登録者数が一気に2万人にまで伸びました。私たちが提供しているのはプラットフォームビジネスですので、学生が増えただけでは意味がありません。企業も増えて、しかも双方のやり取りが行われて初めて成立します。そのため急ピッチで企業数を増やしていく必要性が高まり、施策を検討した結果、人事媒体を活用するのが最も有効なのではないか、と考えたわけです。

——以降、「HR プロ」サイトの他、HR サミットに参加いただくなど弊社のサービスを広く活用いただいておりますが、弊社は実際にどのような部分で貢献できているのでしょうか？

**田中** リードジェネレーションの部分ですね。まだまだ自分たちのことを多くの企業に知っていただいているとは思っていません。まだ接点のない、自社の力だけではアプローチが難しいような企業に対して、HR プロやHR サミットの力を借りて、弊社の情報を提供し認知を広げる。そういう役割を担っていただいております。

——マーケティングを強化させたことで、大きな効果は得られましたか？

**田中** 「法人マーケティング」自体は立ち上がってまだ1年半ですが、HRプロのおかげもあって最初の基盤を創っていくことができたと思います。立ち上げ当時の利用企業数は3年かけて800社程度だったのですが、HRプロとがっぷり四つで取り組ませていただいた結果、この1年間で1,900社を超えるまでになりました。自社で開催するセミナーの動員数も、1年半前は10名程度だったのがコンスタントに100名以上動員することができるようになり、新規のアポ取得件数は200件を超えてきています。これは弊社単独では実現できなかった数字だと思いますね。

## ProFuture とタグを組み 利用企業数の大幅増を実現

——昨今ダイレクトリクルーティングを取り入れる企業もだいぶ増えてきましたね。

**田中** 確かに従来の採用手法に課題意識をもっていらっしゃる人事の方々には、広まってきていると感じています。しかし世の中の人事の方が皆さん知っていらっしゃるかというと、まだまだではないでしょうか。全く接点のない企業にもアプローチすることがあるのですが、ダイレクトリクルーティングについてご存知でない方は多数いらっしゃいます。そういった企業に「OfferBox」というサービスや、サービスを通じて提供できてきている価値を正しく理解していただくためにも、普及活動はさらに強化していく必要があると考えています。



——そういう意味では、トップのコミットメントも鍵になるのでは？

**田中** おっしゃる通りですね。採用担当者の方々とディスカッションさせていただく機会が多いのですが、役員クラスの方々とお話しながら、各企業の人事戦略や採用戦略について一緒に考えるような機会はまだまだ少ない状況です。今後はそういった領域にも踏み込んでいき、各企業の採用課題の解決に取り組んでいきたいと思っています。

——最後に今後のマーケティング活動、ひいては事業の展望についてお聞かせください！

——マーケティングを強化させたことで、大きな効果は得られましたか？

**田中** 「OfferBox」をさらに普及させるためにも、引き続きHRプロやHRサミットにはお世話になりたいと思っています。ただ、面の拡大だけでいいのかというと、それではダメだと考えています。今後は、テクノロジーを活用した効率的かつ生産性の高い採用活動や、タレントマネジメントを活用した適切な人材発掘・配置などを、より一層スピード感を持って進めていくことが企業には求められてくると考えています。そのような変化の激しい市場の中で、各企業の戦略的な採用活動を実現できるサービスとしての確固たるポジションを築き、選ばれ続けられるよう努めていきたいと思っています。



## 田中 伸明 氏

たなか・のぶあき ● 株式会社 i-plug Co-Founder 取締役 兼 CMO

株式会社グロービスにて法人営業を経験後、ユニットリーダー、関西圏のマーケティングに従事。2012年3月にグロービス経営大学院大学経営研究科経営専攻を修了(MBA)し、同経営大学院で出会った仲間3名で株式会社 i-plug を創業。新卒に特化したダイレクトリクルーティングサービス「OfferBox」を提供。初期は関西・関東地域の法人開拓を担当後、マーケティング部の立ち上げや留学生就職支援やUIJターン採用支援、理系高度人材の就職支援などのプロジェクトを担当。大学でのキャリア講座にも講師として登壇。



**i-plug の「OfferBox」に関する詳細はこちらからご覧ください。**