



会社紹介資料

—

プレックスに
興味をもってくださった方へ

日本最大の課題への挑戦

PLEXは2018年から、物流・建設・製造・整備といった、
エッセンシャルワーカーが現場を支える産業を支援してまいりました。
これらの産業は、社会生活の基盤でありながら、最も人材が不足しており、
なおかつ現場のデジタル化が非常に遅れています。

私たちは、インフラ産業の課題を解決していくことこそが、
これからの日本の社会課題を解決するために必要不可欠だと確信しています。

PLEXは、これからも10年先を見据え、テクノロジーを活用し、
インフラ産業の課題を解決する「日本を動かす仕組み」を作ります。

日本最大の課題へ挑戦することに心が高鳴る方に、ぜひご覧いただきたいと思います。

株式会社プレックス代表取締役 黒崎俊



プレックスについて

MISSION

日本を動かす 仕組みを作る

人々が生活を営む限り、インフラが止まることはありません。
当たり前の生活のために、「仕組み」は欠かせないものです。

しかし、インフラ産業は「人口減少」「デジタル化の遅れ」「
「担い手不足」などの環境変化と、産業特有の複雑な構造との間で、
人やモノの仕組みにはズレが生まれ始めています。

プレックスは、テクノロジーと人の力を駆使して、
インフラ産業に関わるすべての人に「価値のある仕組み」を提供し、
明るい日本の未来をつくる一員であり続けます。

VALUE

大切にする価値観や振る舞いを
Valueとして定義しています。



01

顧客



02

高み



03

一丸

- ・当事者意識を持つ
- ・提供価値の徹底追及
- ・広く深く考え、
迅速に解決する

- ・最速で最大を目指す
- ・少ない資源で多くを実現する
- ・気づきを元に、
状況をより良くする

- ・足し算から掛け算へ
- ・信頼関係を築き価値を生む
- ・妥協せず議論し、
決まったら全力で取り組む

社名の由来

遊んで、試して、実現する。これがPLEXの社名の由来です。
この考え方はいまも脈々と受け継がれています。

PLEX OUTPUT

遊



Play.

遊び心を持って
仮説を立てよう

試



Experiment.

自らの手で試し
検証しよう

実

Output.

最後までやり抜いて
実現しよう

会社概要

| 会社名

株式会社プレックス

| 代表名

黒崎 俊

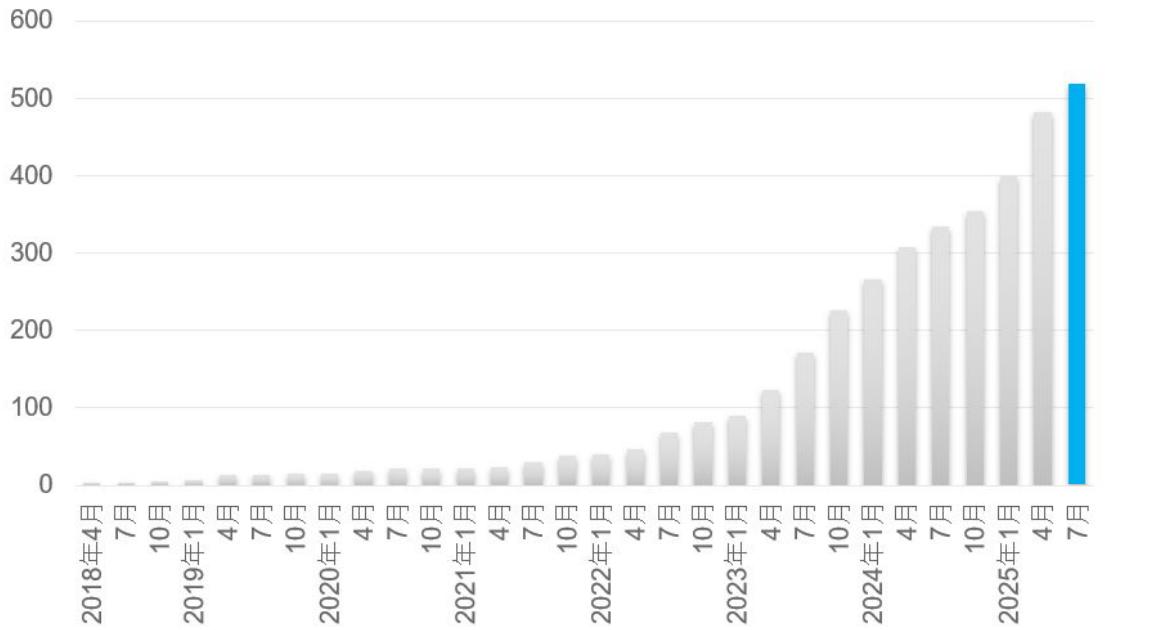
| 資本金

500万円

| 有料職業紹介事業 許可番号

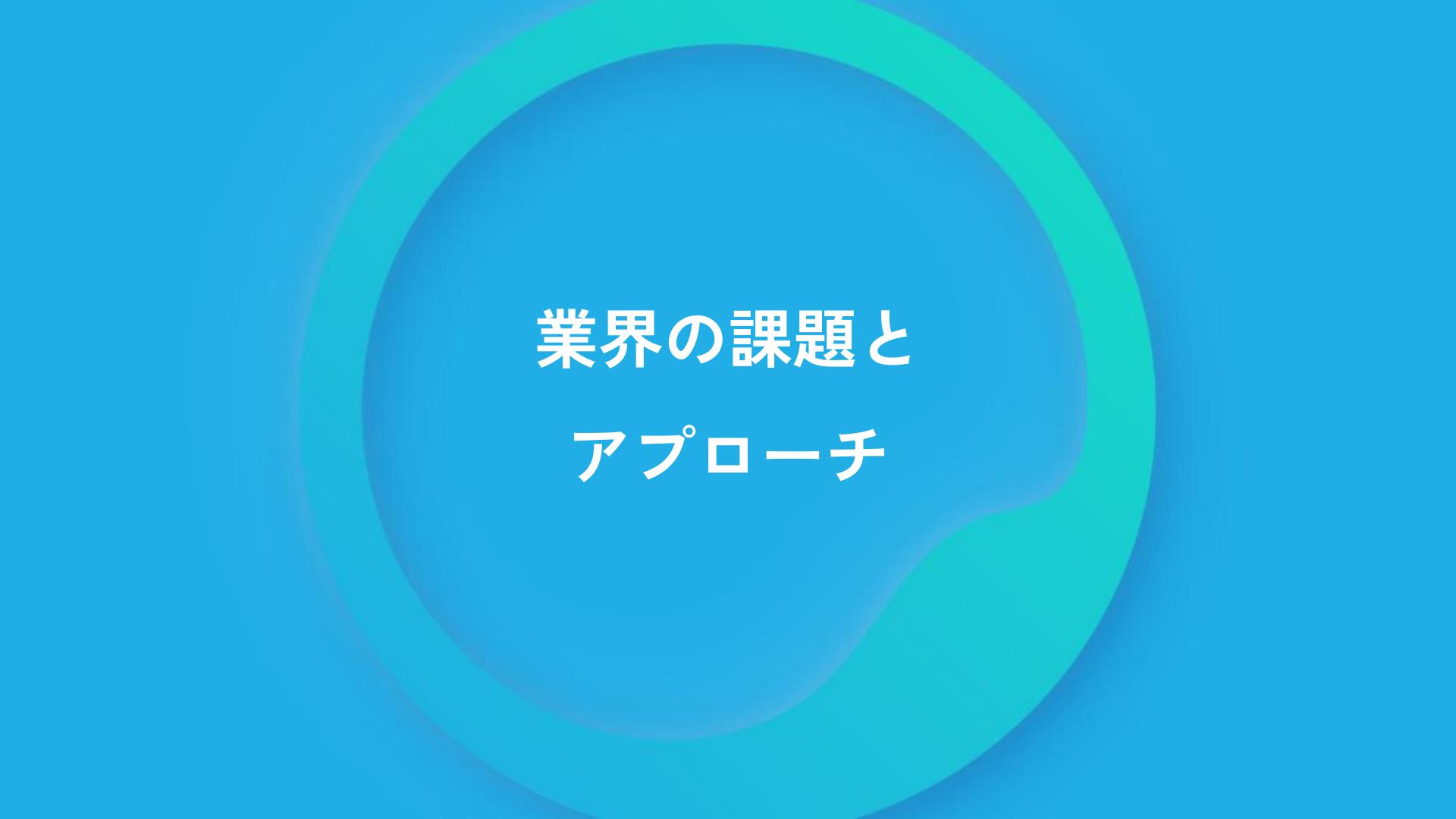
13-ユ-309652

| 社員数推移



沿革

2018年	4月	株式会社プレックス設立	2023年	4月	事業承継に関する課題を解決する 「M&A支援機構」を正式リリース
	7月	ドライバー特化紹介サービス 「ドライバージョブ」のサービス開始			従業員数が100名を突破
2020年	3月	取引事業所数1,000件事業所を突破	7月	建設SaaS「サクミル」を正式リリース	
	4月	登録求職者数30,000名を突破	10月	取引事業所数が10,000件を突破 登録求職者数が500,000名を突破	
2021年	6月	ドライバージョブをプレックスジョブへ改称 ドライバー以外も含む、エッセンシャル ワーカー全体の人材紹介を開始	11月	従業員数が200名を突破	
	7月	取引事業所数が2,000件を突破	2024年	4月	M&A One株式会社がグループイン 従業員数が300名を突破
	11月	登録求職者数が100,000名を突破	10月	取引事業所数が24,000件を突破 登録求職者数が1,000,000名を突破	
2022年	4月	インフラ産業の現場をデジタル化する SaaS事業「サクミル」を立ち上げ	2025年	3月	従業員数が400名を突破
	7月	取引事業所数が5,000件を突破	6月	従業員数が500名を突破	
	9月	登録求職者数が200,000名を突破			



業界の課題と アプローチ

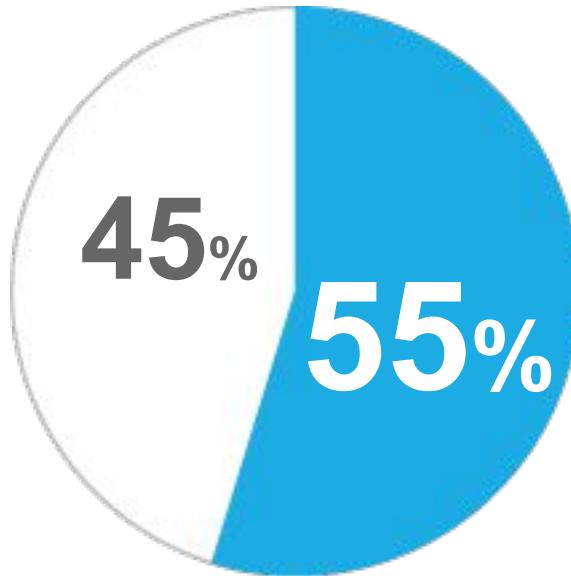
インフラ産業という100兆円規模の超巨大産業

インフラ産業* の市場規模は、100兆円規模にも上る超巨大産業です。

日本には約3,100万人*のエッセンシャルワーカーが働いており、
就業人口の55%を占めています。



デスクワーカー



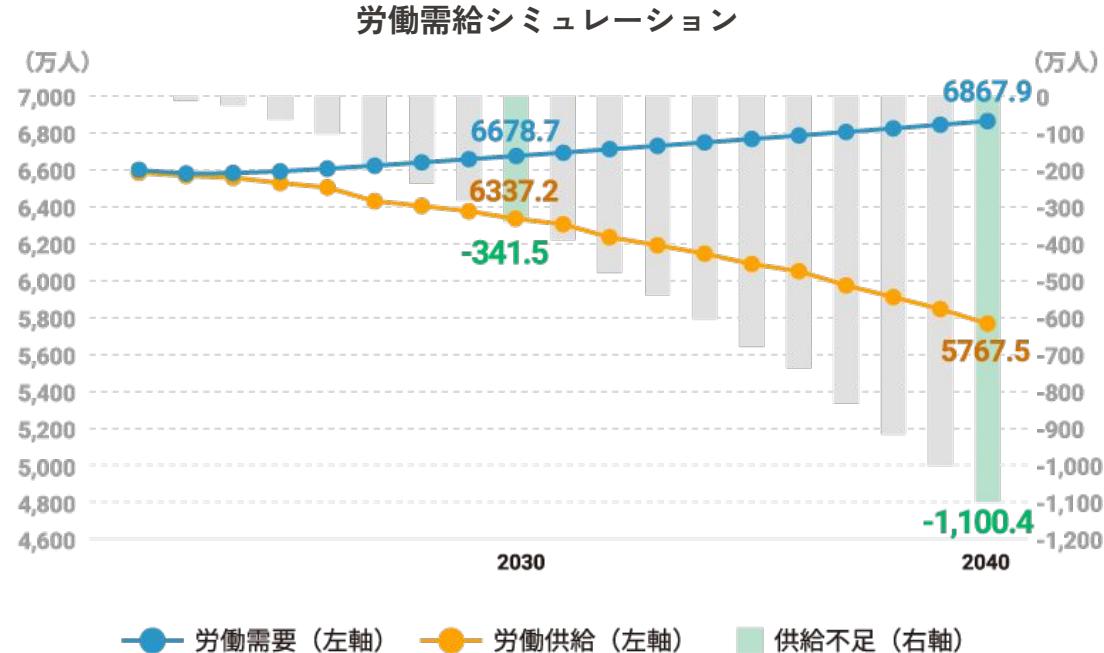
エッセンシャル
ワーカー

* インフラ産業は、運輸業、建設業、製造業などの産業を指しています。

* 出典：総務省「国勢調査」より作成

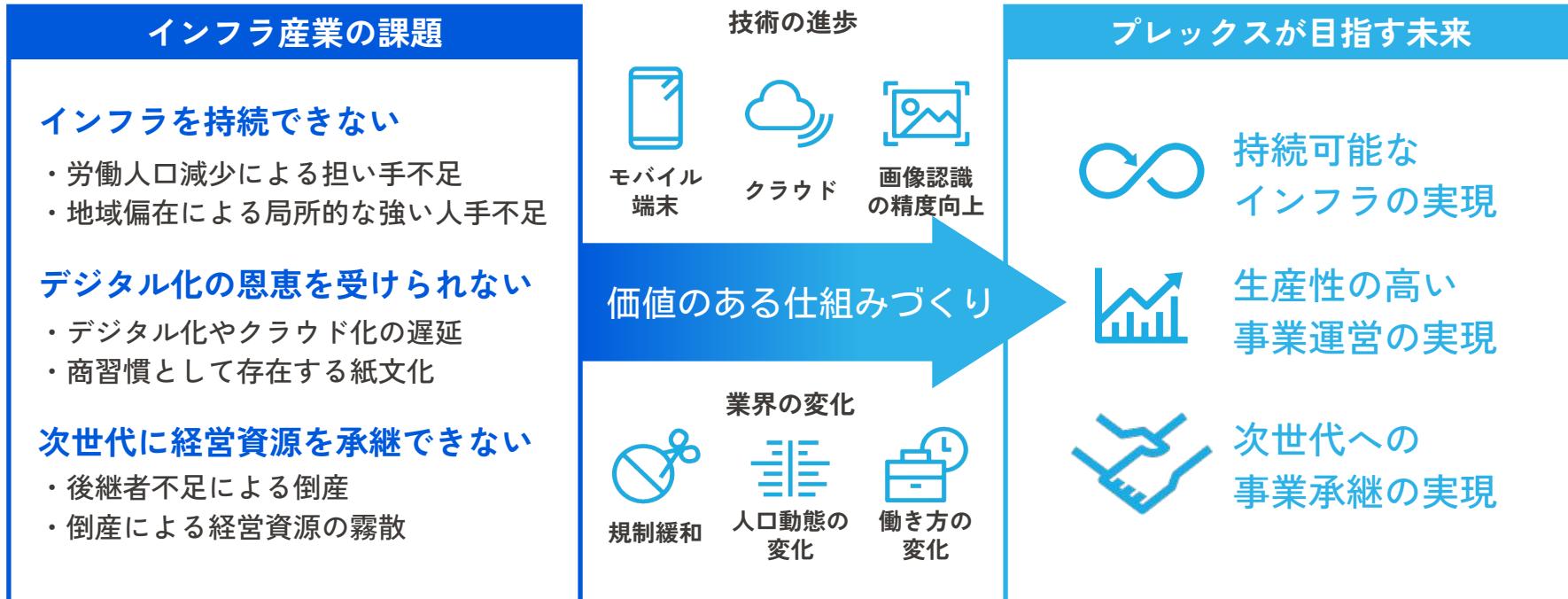
労働供給制約社会がインフラ産業に変革を迫る

社会インフラを支える労働者の供給が慢性的に不足する時代の到来。物流や建設など、社会を支える重要なインフラが危機を迎え、大きな変革を迫られています。



インフラ産業の課題を解決し、持続可能な社会を実現する

私たちはテクノロジーと人の力を駆使した価値のある仕組みを作ることで、
インフラ産業の課題を解決し、持続可能な社会を実現します。



私たちの「日本を動かす事業とプロダクト」

「採用支援プラットフォーム事業」 「業務効率化事業(SaaS)」 「M&A仲介事業」という複数のアプローチを通じて、インフラ産業の課題を解決いたします。

PLEX JOB
プレックス ジョブ

採用支援プラットフォーム事業

扱い手不足/
地域偏在課題の解消



業務効率化事業(SaaS)

インフラ産業の
デジタル化の推進

MA
Support
Organization

M&A支援機構

M&A仲介事業

事業承継に関する
課題の解消

私たちの取り組み

物流従事者の地域偏在と担い手不足の課題解決から始まり、現在は隣接領域へ拡張しております。今後も、領域を拡張していくながら、同時に新しいソリューションの開発へも着手していきます。

★ 収益化 ○ 投資中	 物流	 建設	 製造	 整備	→
人材紹介	★	★	○	○	→
ダイレクト リクルーティング	★	○	→	→	→
SaaS	○	○	→	→	→
M&A仲介	○	○	→	→	→
新規事業	→	→	→	→	→

事業概要

採用支援プラットフォーム本部 | プレックスジョブ

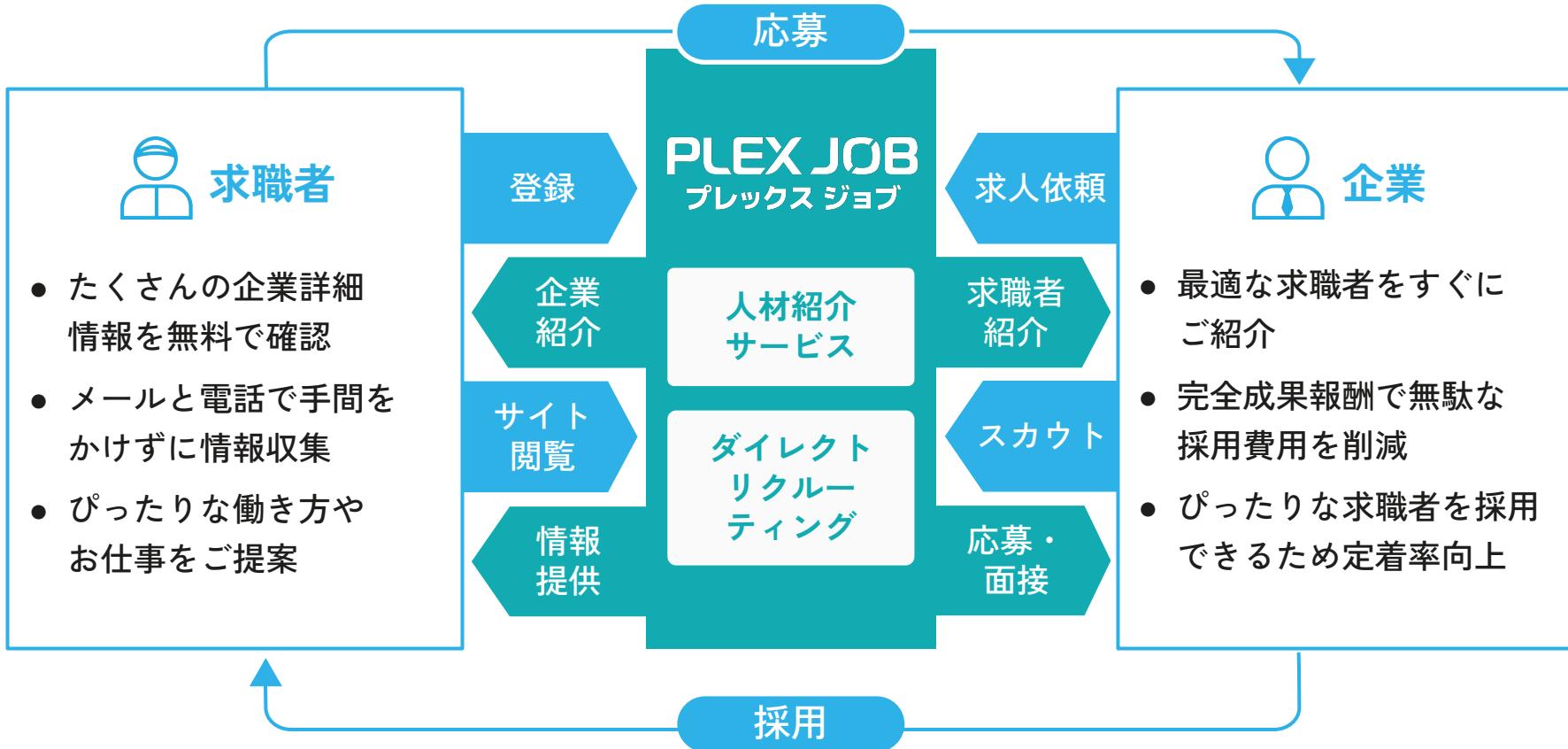
PLEX JOB プレックス ジョブ

エッセンシャルワーカーの 採用支援サービス

- 1 登録者数100万人を超える求職者数を抱える
業界最大規模の採用支援サービス
- 2 迅速に採用要件を満たした
求職者の採用を実現
- 3 成果報酬型・職種別の固定報酬制
コストを抑えた採用を実現

The screenshot displays the PLEX JOB website's user interface. At the top, there's a navigation bar with links for '会員登録' (Member Registration), 'ログイン' (Login), and '会員登録' (Member Registration) again. Below the header, a large banner features two smiling workers, one driving a truck and another holding a walkie-talkie. The banner text reads: '簡単登録で、想像以上のスカウトが。' (Simple registration leads to scouts beyond imagination). It also mentions '運送 | 建設 | 技術職 の求人を多数掲載中！' (Many job listings for Transportation, Construction, and Technical professions!) and 'スカウトでしか出会えない非公開求人も！' (Jobs that can only be found through scouts!). Below the banner, there are sections for 'ドライバー' (Driver) with sub-categories like 'トラック運転手・タクシー運転手など' (Truck drivers, taxi drivers, etc.), '建築・土木・測量技術者' (Construction, Civil Engineering, Surveying Technicians), and '建設' (Construction). On the right side of the main page, there's a sidebar with a dark background and white text, listing 'ドライバー (000)', 'トラックドライバー (000)', and '運行管理者 (000)'.

エッセンシャルワーカーの採用支援サービス



採用支援プラットフォーム事業のご利用実績

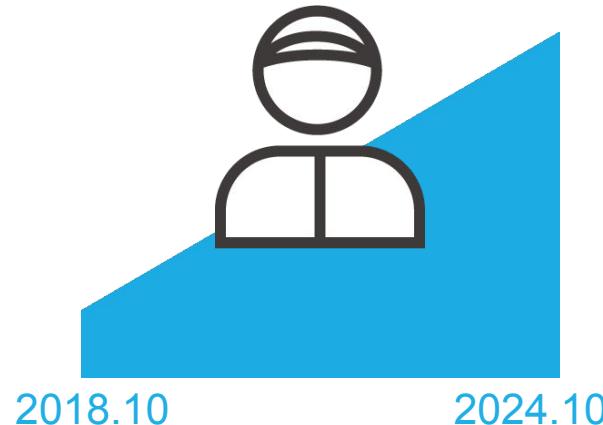
契約企業数(事業所)

約**24,000**事業所



ユーザー登録数

約**1,000,000**件



採用を支援している業界・職種の例

物流



トラック
ドライバー



運行管理者



整備士

建設



施工管理



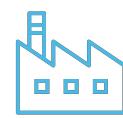
生活基盤を支える
エッセンシャルワーカーの
転職活動を支援しております



配達



整備



製造

ご利用者様の声 | 人材紹介

企業

某運送会社様

BEFORE

- 新規案件はあるが従業員が不足していて断ることもあった
- イメージと違ったという理由で入社後にすぐに退職する方が続いていた。



AFTER

- 2ヶ月間で20件以上の紹介の中から3名の採用につながった。
- 入社前後のフォローも手厚く、ミスマッチなく活躍してくれている。

求職者

某ドライバー様

BEFORE

- 転職後、実態と違うことが多く早期に退職することになってしまった。
- また転職活動をする際、同じようなミスマッチが起きてしまう不安があった。



AFTER

- 自分の希望を整理してくれたことで思いもしなかった企業が見つかった。
- 入社後も相談に乗ってくれて、忙しい時期もあったがこの会社で良かったと思う。

ご利用者様の声 | 人材紹介

企業

某運送会社様



BEFORE

- 求人媒体で採用もできているが、採用目標に届かず苦戦。
- 求職者様に知ってもらう手段がなく、採用できていない。

AFTER

- 前月比で応募数を1.6倍にすることができ、結果的に採用目標も達成。
- 求人を見て欲しい層に、ダイレクトにアプローチすることができた。

求職者

某ドライバー様



BEFORE

- 数ある求人から自分にあった求人をどう選べばいいのか分からなかった。
- 選考途中における企業とのやり取りがスムーズにいかず、課題を感じていた。

AFTER

- 細かい軸で検索やキャリアパートナーの支援でピッタリの会社を見つけられた。
- 企業とのやり取りがスムーズになり、気持ちよく転職を進めることができた。

導入事例 | 東京西濃運輸株式会社様



東京西濃運輸株式会社

代表取締役 □林様（右）

取締役 築嶋様（左）

全文はこちら

<https://plex.co.jp/plexjob/case/seino>

契約後すぐの応募で迅速な採用を実現 苦戦していた若年層3名の採用にも成功

求人媒体からの応募が減る中で、新たな採用手段として出会ったのが「プレックスジョブ」でした。成功報酬型サービスの利用は初めてでしたが、採用に至るまでは一切費用が発生しない点、何より多くのドライバー様と出会える可能性を秘めている点が決め手となり、すぐに導入を決めました。

結果として、すぐに多くのドライバーから応募をいただくことができ、皆さまの経歴や適性を鑑みて、当社にマッチした求職者様をスピーディーに採用することができました。苦戦していた若年層の採用も、多くの応募をいただいたことで3名採用でき、次世代を担う人材の育成に注力できています。

導入事例 | 株式会社カクヤス様



なんでも酒や
カクヤス

株式会社カクヤス

採用・オンボーディング課
課長 小澤様

全文はこちら

<https://plex.co.jp/plexjob/case/kakuyasu>

コロナ禍脱却に向けたドライバー増員 導入から累計80名以上の採用に成功

コロナ禍の収束に伴う需要回復に伴い、業績回復に向けたドライバー採用の強化が急務となりました。ところが、業界全体でドライバーの需要が高まり、従来の採用手法では中々採用活動がうまくいかず、ドライバーに特化した「プレックスジョブ」の導入を決めました。

弊社がターゲットとする若年層求職者へのスカウト送付や、社員の雰囲気が伝わるインタビュー記事の制作など、様々な角度からご支援いただき、結果として、導入から累計80名以上を採用することができました。弊社の8割以上のドライバーが「プレックスジョブ」からの応募です。これだけドライバーを採用できている企業は他にはないと思います。

導入事例 | 三和交通株式会社様



三和交通株式会社

東京営業所 次長／福田様

全文はこちら

<https://plex.co.jp/plexjob/case/sanwa>

的確な集客/充実のサポートで採用が加速 累計250名以上の「多数精銳」採用に成功

従来の求人媒体では応募者の質や数に限界を感じていました。特に、高齢化による退職者を補うための人材確保は急務の課題でした。そこで、大手タクシー会社での紹介実績を信頼して「プレックスジョブ」の導入に踏み切りました。

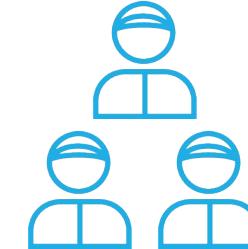
「プレックスジョブ」と他の求人媒体との決定的な違いは、紹介いただける応募者の質が圧倒的に高いことです。導入後、10分に1件ほどの応募があり、単に応募数が多いだけでなく、そこから多くの方に入社していただきました。導入から累計250名以上の採用に成功し、「プレックスジョブ」経由で応募いただく求職者の方々は少数精銳ではなく、まさに「多数精銳」と実感しました。弊社の採用活動に弾みをつけることができ、大変感謝しております。

採用支援プラットフォームを支えるテクノロジー

転職支援に特化したダイレクトリクルーティングシステムを自社開発し、恒常的に機能を改善。非効率な作業をDX化したことによって、転職に至るまでの業務を削減し、高い生産性を実現。



採用担当者



求職者

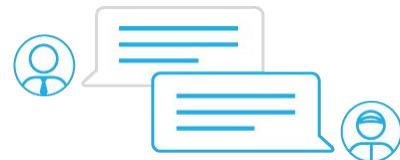
選考管理機能

候補者情報をステータスごとに管理

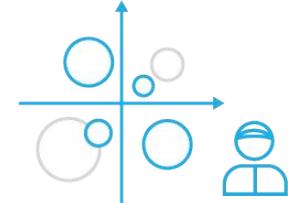


メッセージ / スカウト

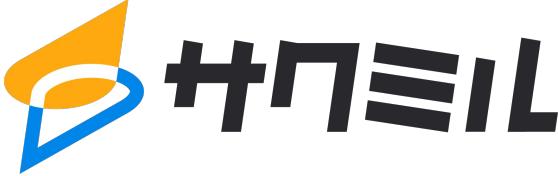
メッセージによるスムーズなやりとり



多様な軸から求人を提案



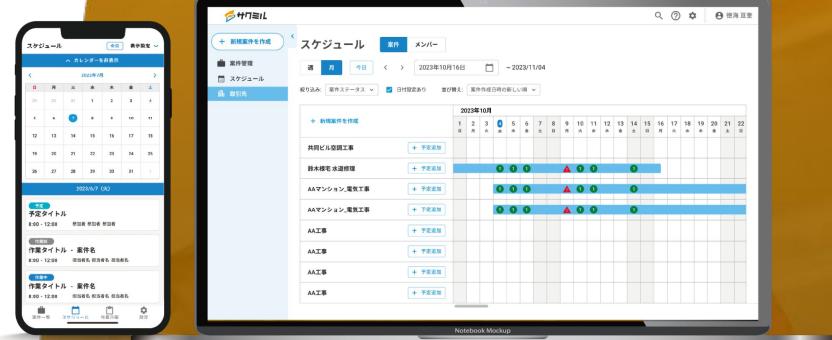
業務効率化事業 | サクミル



フィールドサービスに特化した
業務支援クラウド「サクミル」

案件管理・スケジュール・報告書の自動作成など、
現場に出向く業務が存在する事業者が必要な
システムをオールインワンで提供し、
業務効率化を支援しています。

設備工事・内装工事・とび工事など、様々な
専門工事業にサービス提供中。



M&A仲介事業 | M&A支援機構

MA
Support
Organization

M&A支援機構

完全成功報酬制の M&A仲介サービス

M&A支援機構は譲渡企業様完全成功報酬制の
M&A仲介サービスです。

人材紹介事業で培った全国に広がる顧客基盤と
テクノロジーを活用し、業界随一の経験を有する
M&Aアドバイザー陣が売り手と買い手の
ベストマッチングをご支援いたします。

The screenshot displays the homepage of the M&A Support Organization website. At the top right, there are links for 'お電話で無料相談' (Free consultation by phone) at 03-6824-5239 and 'WEBから無料相談' (Free consultation via website). Below these are links for '弊社の強み' (Our strengths), 'M&Aの流れ' (Flow of M&A), '料金体系' (Fee structure), 'よくある質問' (FAQ), and '資料ダウンロード' (Download materials). The main banner features the text '完全成功報酬制のM&A仲介会社' (M&A intermediary company with a complete success fee system) and a subtext about matching buyers and sellers. A central column highlights four services: 'M&Aの成約まで 安心のサポート' (Support from M&A completion), '完全無料' (Free), '迅速なご支援' (Quick support), and '安心の 初回相談代金無料' (Free first consultation). Below this, a section titled 'M&A支援機構の4つの特徴' (Four characteristics of M&A Support Organization) lists: '譲渡企業様は相談料・着手金・中間金無料' (No consultation fees, handling fees, or intermediate fees for the seller), 'M&A・事業展示をお考えのオーナー経営者様にとって最適な選択をしていただけます' (We provide the most suitable choice for owners and managers who are considering M&A or business display), and 'M&Aアドバイザー陣が売り手と買い手のベストマッチングをご支援いたします' (We support the best matching between sellers and buyers through our advisor team). The bottom section shows a testimonial with the heading 'M&Aの成約まで 安心のサポート' (Support from M&A completion) and '完全無料' (Free), along with a small photo of a person.

中長期ビジョンと 戦略

中期経営計画

2026年度までにエッセンシャルワーカーのNo.1採用支援プラットフォームを、
2027年度以降でインフラ産業の経営プラットフォームを目指しています。

長期：2027年～

【インフラ産業の経営プラットフォーム】
ヒト・カネ・情報を統合し、
圧倒的な価値を生み出す経営プラットフォームへ

中期：2026年

【エッセンシャルワーカーのNo.1採用支援プラットフォーム】
全社売上高100億円(＝売上総利益)

初年度：2023年

全社売上高30億円突破見込み(＝売上総利益)(FY2023終了時点)
営業利益率が向上し、積極的に投資をする絶好のタイミング

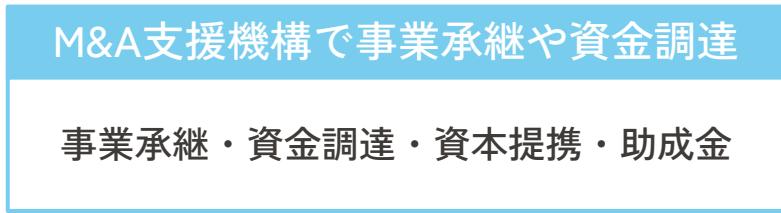
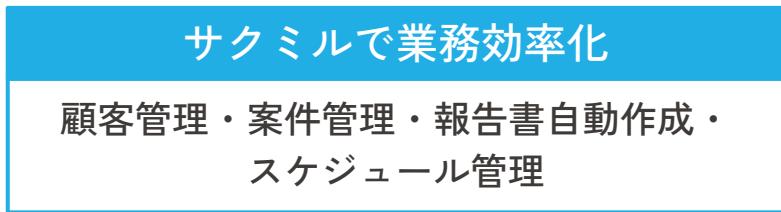
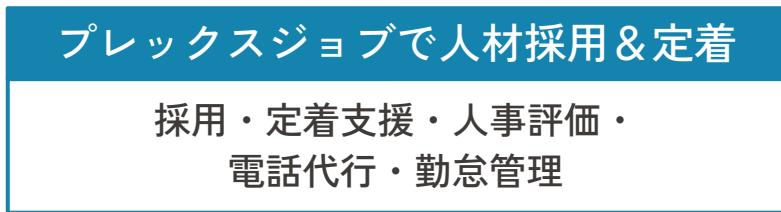
投資スピードを
最大限に加速し
CAGR* 50%
以上を目指す

* CAGR = 年平均成長率(Compound Annual Growth Rate)

長期ビジョン

PLEXは、インフラ産業の経営プラットフォームへ

経営プラットフォーム=経営に必要な「ヒト・カネ・情報」にアクセスできるプラットフォーム



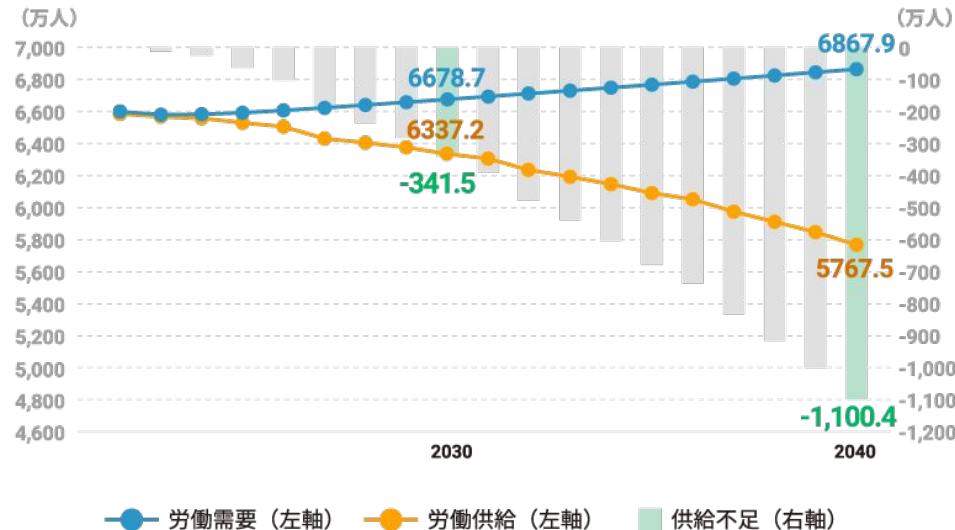
インフラ産業を
エンパワーメントする



2023-26年度は最も重要なフェーズ

需要が高まるこのタイミングに、採用支援プラットフォームとして選ばれることが、今後の提供価値の最大化において最重要。投資スピードも最大限に加速する。

供給不足はまだ序章にしか過ぎない。
いつだって「今」が一番人材を確保しやすい時代に突入。



独立資本で、增收増益のまま急成長。柔軟に新規投資を実施

■ 売上推移

FY21 3億円

FY22 11億円

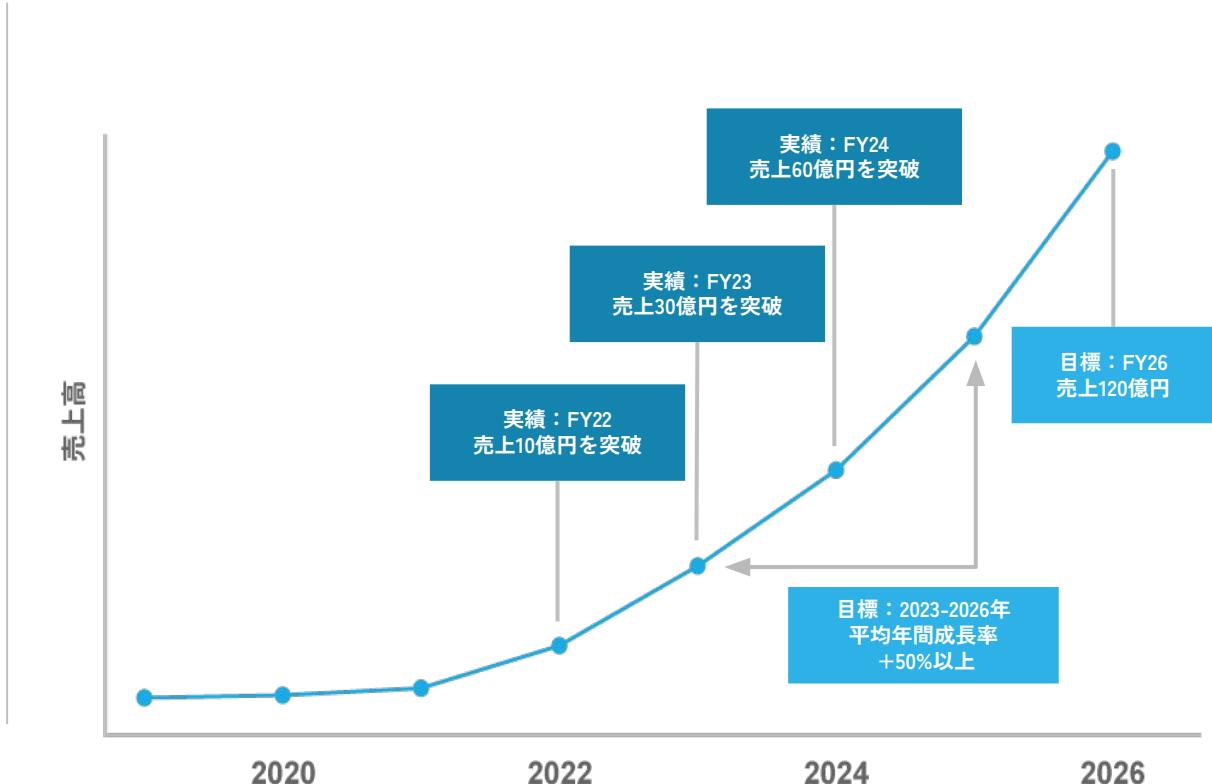
FY23 32億円

FY24 60億円

FY25 90億円見込み

■ 特徴

- ・ 独立資本経営を継続
- ・ 創業以来增收増益
- ・ 積極的な新規事業投資
- ・ マーケティング力と
営業力に強み
- ・ 若手が活躍



* CAGR = 年平均成長率(Compound Annual Growth Rate)

中期経営計画の達成に向けて、
中心となる3つの戦略

中期戦略 1

採用支援プラットフォーム戦略

採用支援プラットフォーム戦略

コンセプト

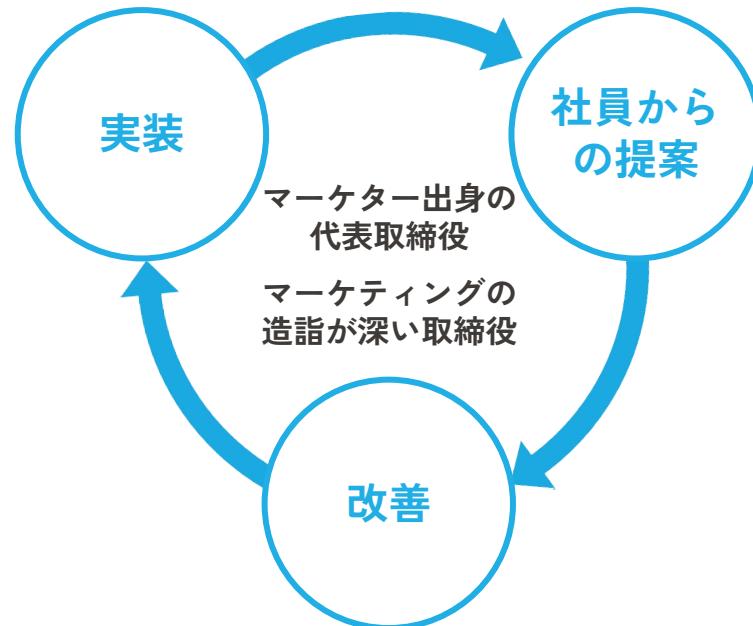
1. **圧倒的なマーケティング力**で求職者数を最大化し、
 2. **業界屈指のマッチング力**を有する組織を作り、
 3. **業界最高水準の報酬制度**により採用力を高め、
 4. 段階的に**ダイレクトリクルーティング**を浸透し、
 5. **高成長率と高利益率**を同時に実現する
- ・ データドリブンかつ合理的な経営により、各種機能や組織を強化。
 - ・ 転職支援に特化したダイレクトリクルーティングシステムを自社開発し、高い生産性を実現。
 - ・ 業界最高水準の報酬設計により、優秀な人材を採用。

1. 圧倒的なマーケティング力とは？

月間新規登録者数3万人を超える、圧倒的な集客力

エッセンシャルワーカーの累計登録求職者数は30万人以上。

エッセンシャルワーカーに特化した
マーケティングシステムを構築するサイクル



データドリブンかつ合理的な
ROIの高いマーケティング運用

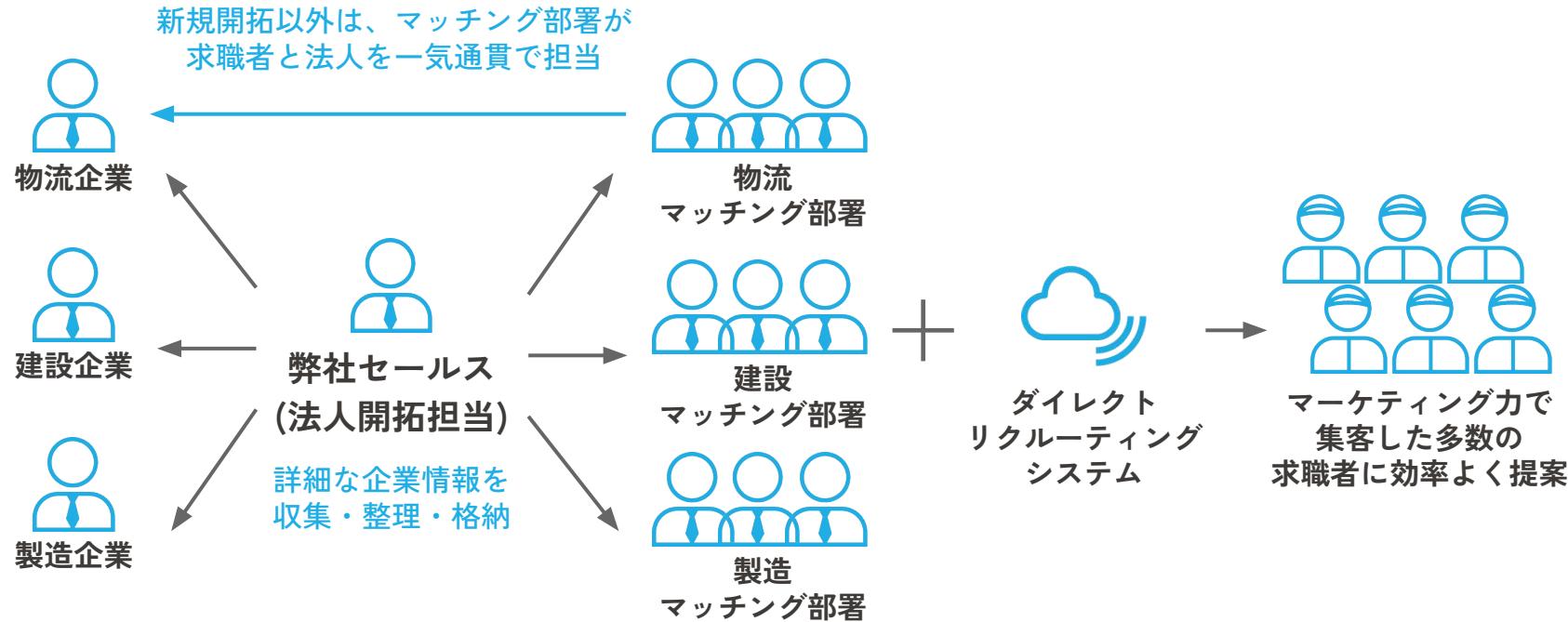
エリアごと・検索キーワードごとにROIを可視化

キーワード	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
キーワードA	30%	20%	40%	50%	40%	30%	40%	50%	40%	30%	40%	30%
キーワードB	20%	10%	30%	40%	30%	20%	30%	40%	30%	20%	30%	20%
キーワードC	80%	70%	90%	100%	90%	80%	90%	100%	90%	80%	90%	80%
キーワードD	50%	40%	60%	70%	60%	50%	60%	70%	60%	50%	60%	50%
キーワードE	40%	30%	50%	60%	50%	40%	50%	60%	50%	40%	50%	40%
キーワードF	20%	10%	30%	40%	30%	20%	30%	40%	30%	20%	30%	20%
キーワードG	10%	0%	20%	30%	20%	10%	20%	30%	20%	10%	20%	10%
キーワードH	20%	10%	30%	40%	30%	20%	30%	40%	30%	20%	30%	20%
キーワードI	40%	30%	50%	60%	50%	40%	50%	60%	50%	40%	50%	40%
キーワードJ	110%	100%	120%	130%	120%	110%	120%	130%	120%	110%	120%	110%

* 表中の数字は実際の数字ではありません

2. 業界屈指のマッチング力とは？

セールス部署が詳細な企業情報を収集・整理・格納するだけではなく、
業界ごとに特化したマッチング部署を作ることで、
迅速かつ的確に提案する事ができる体制を構築。



3. 業界最高水準の報酬設計とは？

プレイヤーの年収が1,000万円を超える、業界最高水準の報酬制度

一人当たりの担当求職者数が多く、入社1年目でも成果を出せば給与面でも評価される仕組みがあります。

人材業界でも群を抜く年収水準

- ・絶対評価のため成果を出せば、**全員が昇給します**
- ・プレイヤー(マネジメント業務なし)で**1,000万円が可能**

最高年収	1,660万円
TOP10%平均年収	922万円
平均年収	612万円

*計算対象はキャリアパートナー職です。マネジャーの年収は除外して計算しております

*平均年収は在籍12か月以上のメンバーを対象に算出しております

*キャリアパートナー職の平均年齢は29.9歳となります

*2023年度の実績です

入社1年でスピード昇給

- ・年に2回考課があるため、**早期に昇給**が可能
- ・人材紹介会社から転職し**大幅に昇給した**事例あり

最高昇給	1年間で年収 621万円UP
TOP10%平均年収	1年間で年収 378万円UP
平均年収	1年間で年収 99.2万円UP

*計算対象はキャリアパートナー職です。マネジャーの年収は除外して計算しております

*計算対象は2023年1月1日以降入社で7か月以上給与支給した方

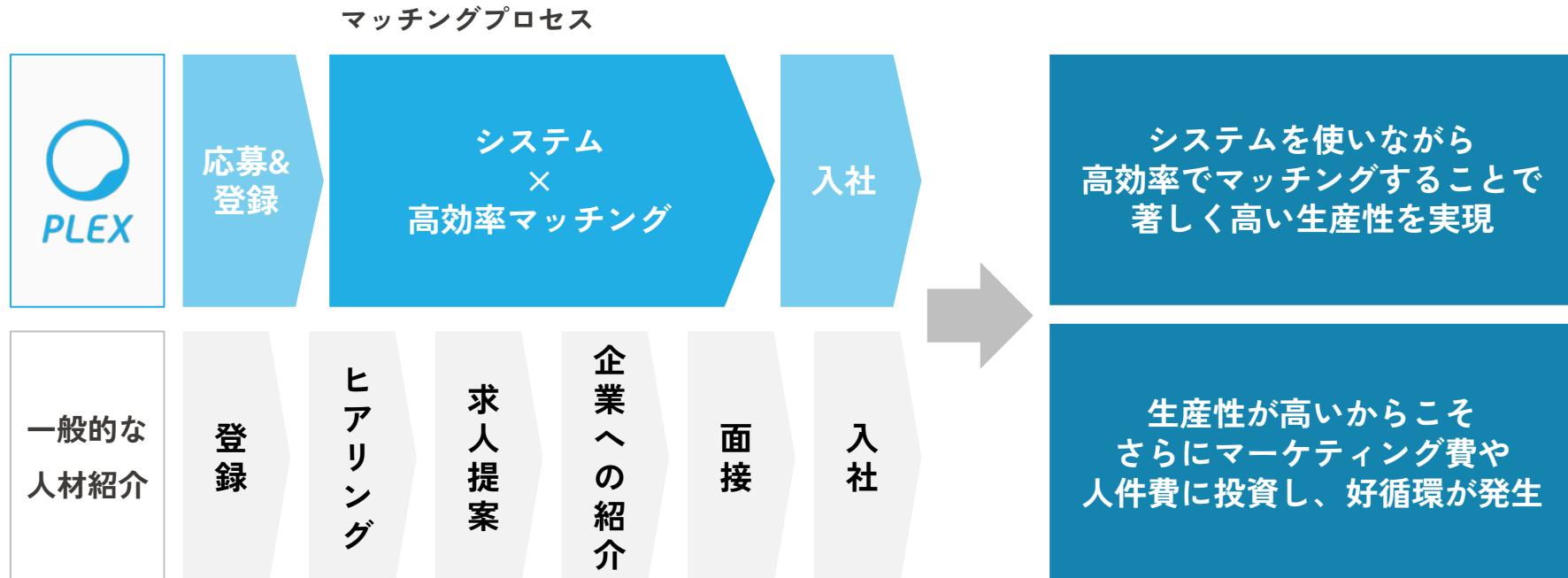
*入社初年度の年収は入社初月の月給×12ヶ月（賞与は除く）

*入社1年の年収は7ヶ月目以降の月給×12ヶ月と支給した賞与の合算

4. ダイレクトリクルーティングとは？

エッセンシャルワーカーに特化した人材採用システムを構築

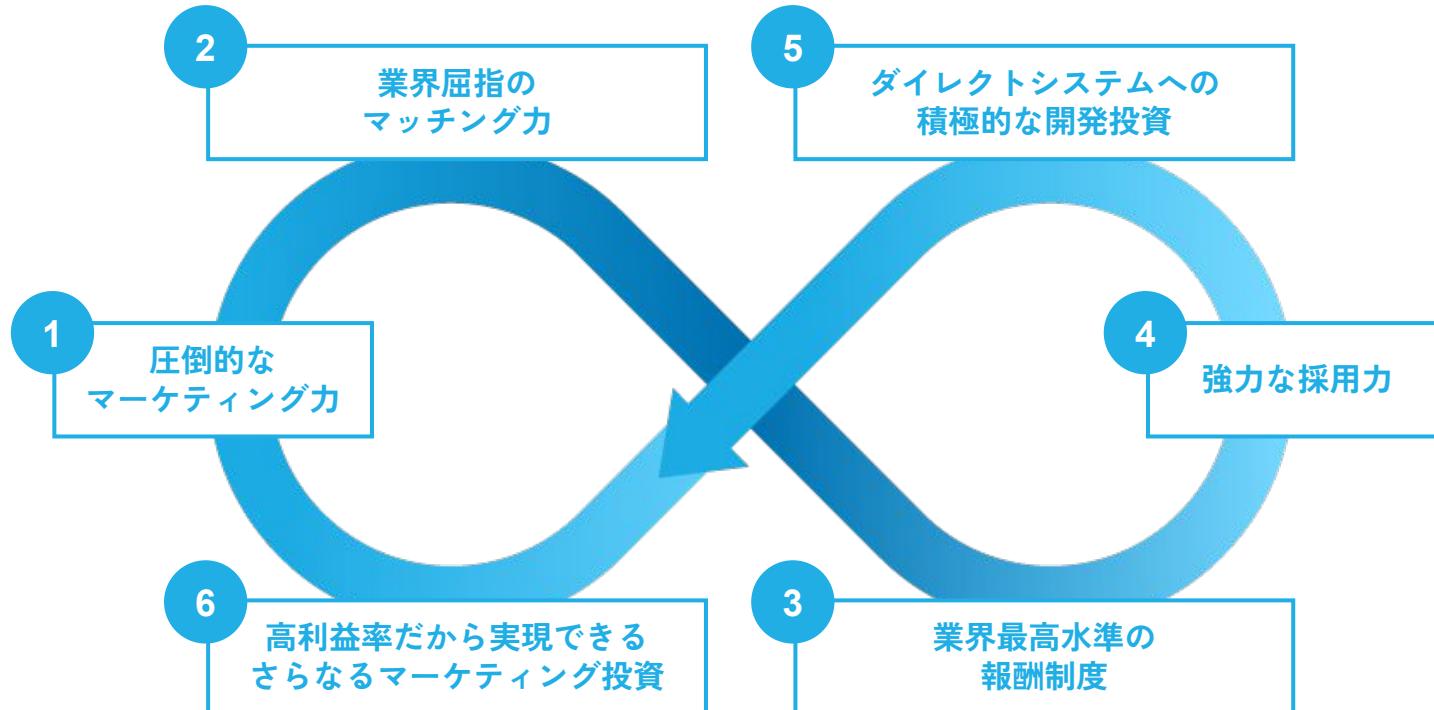
一般的な人材紹介会社が対面でしている業務を、自社開発したシステムに一部置き換え、業務を効率化。



5. 高成長率と高利益率とは？

一連の施策が連動し好循環が連鎖する体制を構築

加速度的に状況が改善され、採用の加速が業績の拡大につながる状態へ。



中期戦略 2

Essential Horizontal SaaS戦略

Essential Horizontal SaaS戦略とは？

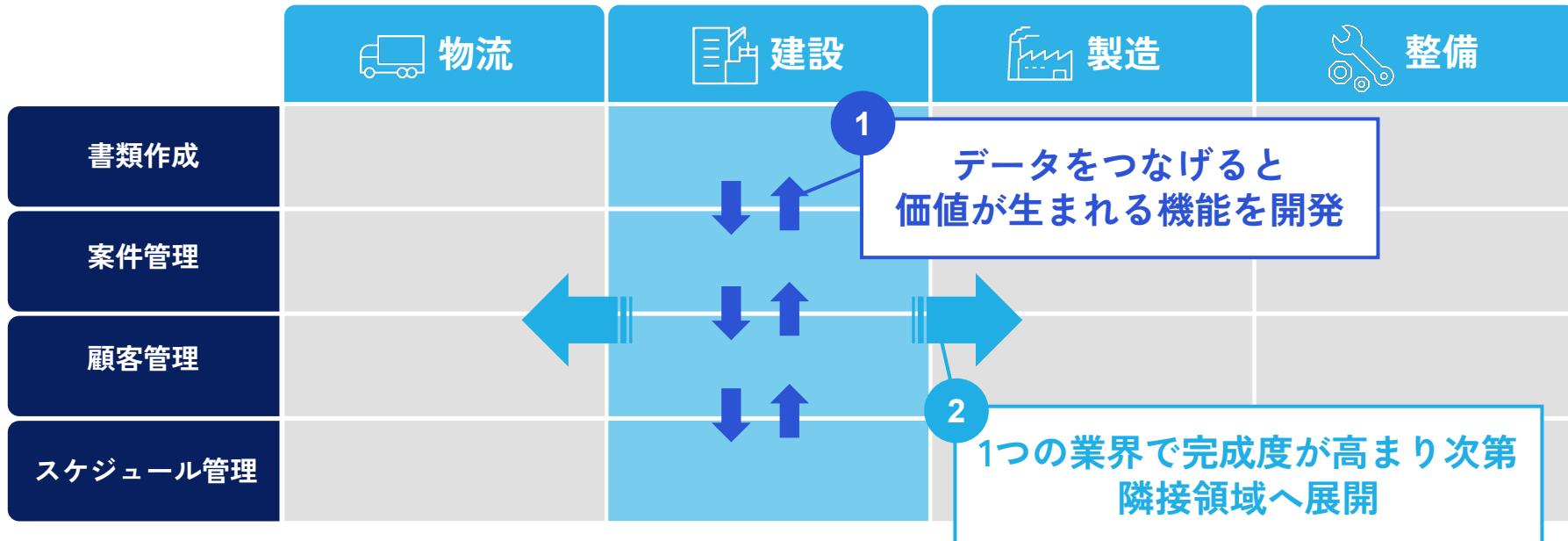
- ・オフィスワーカーには当てはまらないが、エッセンシャルワーカーには共通する業務が存在します
- ・領域特化に限定すると、価値を届ける対象者が少なくなるため、エッセンシャルワーカーが共通して抱える業務上の課題に対して、ホリゾンタルサービスを展開します。

	物流	建設	製造	整備
書類作成				
案件管理				
顧客管理				
スケジュール管理				

1つの業務・1つの領域だけでは
与えられる価値が小さい

Essential Horizontal SaaS戦略とは？

- ・日常業務をシームレスに実行できるように、データをつなげると価値が生まれる機能を複数開発。
- ・付加価値の高い業務フローを実現するために、現在は設備工事業界に集中して開発しています。
 - ・一つの業界で完成度が高まり次第、隣接領域に展開していきます。



中期戦略 3

M&A仲介戦略

コンセプト

オペレーション設計とマーケティングの強みを駆使して案件数を最大化し、既存事業とのシナジーにより深い業界理解と高いマッチング力を実現し、魅力的な報酬体系により優秀なアドバイザリーの採用と育成の好循環を生み出す

M&A仲介事業の課題

オペレーション

- ✓ 膨大な事務作業が発生
- ✓ マッチングに集中できない

マーケティング

- ✓ ノウハウのある人材が稀少
- ✓ アナログなアプローチ

ネットワーク

- ✓ 業界理解や専門知識が必要
- ✓ ネットワーク構築が大変

リクルーティング

- ✓ 経験者採用が難しい
- ✓ 人材育成に時間がかかる

M&A支援機構の強み

高い生産性

- ▶ ✓ 専用ツールと恒常的な機能改善により、付加価値の高い業務に集中
- ✓ 周辺業務の切り出しと平準化による再現性の高いオペレーション構築

データドリブン

- ▶ ✓ Webマーケティングを活用したチャネル開発による案件数の最大化
- ✓ データに基づくターゲティングによる効率的なソーシングを実現

事業シナジー

- ▶ ✓ M&A仲介事業と親和性の高い業界での既存ネットワークの活用
- ✓ 蓄積されたナレッジへのアクセスにより早期に精度の高いマッチング

報酬体系

- ▶ ✓ 業界最高水準のインセンティブ（成約あたり還元率10-50%）を設定
- ✓ チームインセンティブの導入による育成体制の構築を実現

アプローチ

13,000超の顧客基盤と実績豊富なアドバイザーたちとオペレーションを磨き込み、
パーティカルの深化とホリゾンタルの拡張を並行して拡大を図り、
圧倒的な成果と付加価値を生み出すNo.1のM&Aプラットフォームを目指す

立ち上げ期

既存ネットワークを駆使しながら、
経験豊富なアドバイザーと実績を積み上げ、
オペレーションを整備する

アドバイザーの出身企業（一部）

拡大期

業界毎にパーティカルにネットワークを
構築しながら、ホリゾンタルに領域を拡張し、
業界間のマッチングを促進する

成熟期

優秀かつ専門性の高いアドバイザーが集まる
唯一無二のM&Aプラットフォームとして、
No.1を目指す



M&A CAPITAL PARTNERS

決心に、真心でこたえる。

（その他）

米系戦略コンサルティングファーム、
不動産仲介会社、外資系事業会社、
税理士法人、大手金融機関など

3つの戦略を遂行し、経営プラットフォームを目指す

採用支援プラットフォーム戦略、 Essential Horizontal SaaS戦略、 M&A仲介戦略を通じて、
担い手不足/地域偏在の課題、業務効率化の課題、事業承継の課題を解決し、
インフラ産業の経営プラットフォームを目指します。

採用支援プラットフォーム戦略

→ **PLEX JOB**
プレックス ジョブ

インフラ産業を
エンパワーメントする

Essential Horizontal SaaS戦略

→ **サクミル**

M&A仲介戦略

→ **MA**
Support Organization

M&A支援機構



The background features a large, semi-transparent white circle centered on a dark teal gradient field. This circle is surrounded by three concentric rings: a light blue ring on the outside, a medium blue ring in the middle, and a cyan ring on the innermost part. The overall effect is a clean, modern, and minimalist design.

組織

組織図

経営

採用支援プラットフォーム本部

- ・ドライバー
エージェント事業部
- ・施工管理
エージェント事業部
- ・ダイレクト
リクルーティング
事業部

新規事業 本部

- ・エージェント
新規事業部
- ・SaaS事業部
- ・M&A仲介事業部

HR&PR 本部

- ・HRグループ
- ・PRグループ

開発 本部

- ・ダイレクト
リクルーティング
事業部
- ・SaaS事業部
- ・エージェント事業部

コーポレート 本部

- ・経営企画部
- ・事業推進部
- ・法務総務労務部
- ・社内システム部

福利厚生（生活支援）

家賃補助・夜食補助・育休産休など、生活を支える福利厚生を用意しております。



1. 条件付き家賃手当

職場から半径2km以内に住む社員に対して一部家賃補助をしております



2. 育休・産休制度

男性の育休取得実績もございます



3. 私服/髪色/ネイル自由

個人の自由を尊重するため服装等は自由にしております

※随時追加、変更の可能性がございます

福利厚生（スキルアップ支援）

書籍購入支援・1on1・外部研修など、成長を支える福利厚生を用意しております。



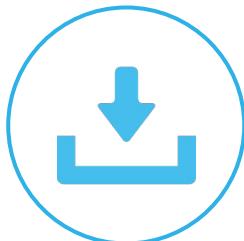
1. 書籍購入支援

社員の能力向上のため、書籍購入費用を補助します。



2. 1on1

各部署・チームで定期的に上長と目標の振り返りや、業務上悩みの相談等ができる場が用意されています。



3. ツール代支援制度

※エンジニアのみ

よりサービス開発がスムーズに進むよう必要なツール導入の支援をしております。

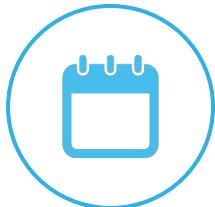


4. 外部研修

リーダーの能力向上、事業のさらなる推進のため外部コンサルのフォローを受けられます

福利厚生（組織支援）

Welcomeランチ・達成食事会・月次表彰制度など、交流を支える福利厚生を用意しております。



1. 月次表彰制度

毎月高い達成をされたメンバーが
選出されます



2. Value表彰制度

PLEXのValue,行動規範の体現をされた
メンバーが選出されます



3. 達成食事会

売上が高い社員同士でモチベーション
を高めるための食事会を行ってます



4. Welcomeランチ

新しいメンバーが入社した際に
ランチ代を補助します。



5. 全社総会/Q会の実施

会社方針を全体に伝え皆が同じ方向を
向けるように士気を高めるイベントです



6. 全社懇親会費用補助

全社で行う懇親会等は会社負担です

※随時追加、変更の可能性がございます

メディア掲載

物流関連誌やビジネスメディアにおいて、数々の掲載実績があります。



物流ウィークリー



東洋経済



FASTGROW



NewsPicks

社内の様子



採用要件

採用要件

キャリアパートナー

■ 業務内容

サービスにご登録いただいた求職者様と企業様のマッチングを両面型で行います。

- ・ご登録いただいた求職者との初回電話面談
- ・求職者にマッチする求人のご提案
- ・面接希望の求職者を企業様にご紹介
- ・面接～入社までの手続き
- ・企業の採用状況の定期確認

■ 特徴・魅力

- ・人材紹介サービス自体当たり前ではない業界のため第三者として関わり、転職軸を適切に一緒に整理し出会ったことがない求人を紹介することで介在価値を非常に感じられます。
- ・今まで採用に難航していた企業様へ早期のご紹介することで企業様から感謝のお言葉をいただけます
- ・求職者様だけでなく、企業様への採用力向上のための提案もおこなうため、toB,toC双方における提案能力が向上します。

■ 歓迎要件

- ・人材業界(紹介、派遣、求人広告)の営業経験
- ・不動産業界(賃貸仲介、投資用)の営業経験
- ・車、結婚式など高額商品の販売/営業経験

■ マッチする人物像・前職

- ・素直で愚直に頑張れる
- ・達成意欲が高く成果に拘れる
- ・社内外問わず気持ちいいコミュニケーションが取れる
- ・積極的に知識を吸収して発信できる
- ・配慮するけど遠慮しない

採用要件 法人営業

■ 業務内容

採用課題を抱えている未契約企業様に対して、人材紹介サービスを提案し採用成功までフォローしていただきます。

- ・未契約先企業へ新規営業、採用課題ヒアリング
- ・サービス提案、契約締結
- ・求人内容ヒアリング
- ・社内に展開用の求人票作成

■ 特徴・魅力

- ・裁量権の大きさ...アポイント獲得や契約等フェーズによって担当が分かれているのではなく、全て一気通貫でご担当いただきます。
業務に慣れてきたら架電先の選定や金額の調整、提案方法、求人内容の記載を変える、など様々な工夫ができる環境です。
- ・事業成長への貢献度...契約企業が増えれば増えるほど求職者に提案できる求人が増えるため、事業売上が伸びるところに大きく貢献できます。

■ 歓迎要件

- ・テレアポによる新規開拓のご経験
- ・IT、保険、証券...等無形商材の提案経験

■ マッチする人物像・前職

- ・素直で愚直に頑張れる
- ・達成意欲が高く成果に拘れる
- ・積極的に知識を吸収して発信できる

採用要件

カスタマーサクセス（ダイレクト・リクルーティング事業部）

■ 業務内容

スカウトサービス「プレックスジョブ」のカスタマーサクセスをお任せします。求職者・企業双方とコミュニケーションを取り、採用成功までサポートいただきます。

- ・スカウト経由の求職者様のカウンセリング
- ・企業様のシステム利用サポート
- ・求職者様の面接対策、面接後の意向回収

■ 特徴・魅力

- ・自社プロダクトのため、顧客の声をもとにエンジニアやマーケティングとも連携し、サービス改善につなげていただけます。
各職種一丸となり事業推進に務められます。
- ・事業自体立ち上がり間もないため、サービス基盤を固めるフェーズに関われます。
- ・対応いただく方は基本的に転職熱度が高いので、スピード感を持って対応する必要があります。

■ 歓迎要件

- ・インバウンド/アウトバウンドどちらか新規顧客対応のご経験
- ・多くの顧客を迅速にご対応されたご経験
- ・無形商材の提案経験

■ マッチする人物像・前職

- ・個人目標だけでなくチーム一丸の意識をお持ちである
- ・変化が多い環境を楽しめる
- ・達成意欲が高く成果に拘れる

採用要件

法人営業（SaaS事業部）

■ 業務内容

新規顧客へのアプローチから現場課題のヒアリング、それに基づいたサービスの提案から契約まで一連の流れをお任せします。

- ・リード創出…アウトバウンドの新規荷電をおこない、ニーズの創出・商談獲得をお任せします
- ・商談…業務課題のヒアリングからサービスの提案をお任せします。

■ 特徴・魅力

- ・まだ形が決まっていない中で自らが主体となり形を創っていく…まだ出来たばかりのサービスだからこそ、新規顧客の創出は勿論、サービスや営業手法の改善まで、様々な部署メンバーを巻き込み事業を創っていくフェーズに関われます。
- ・社会貢献性の高い事業に関われる…インフラ産業では「担い手不足」「デジタル化の遅れ」といった課題から、存続の危機に瀕しています。
テクノロジーの力で、インフラ産業で働くエッセンシャルワーカーに貢献する業務改善ツールを提供することで、産業の課題解決に関われます。

■ 歓迎要件

- ・SaaSサービスの営業経験
- ・新規事業の立ち上げ経験
- ・法人様向けの新規営業経験
- ・まだ形が整っていない組織の所属経験

■ マッチする人物像・前職

- ・まだやることが明確に決まっていない中で自ら形をつくっていくことに面白みを感じる
- ・営業だけでなく、サービス改善・組織づくり等幅広い視野を持ち、自分ごとで取り組める
- ・変化に柔軟な思考を持っている

※サービスサイト…「[サクミル](#)」

採用要件

M&Aアドバイザー

■ 業務内容

M&Aアドバイザーとして案件を一気通貫で推進していただきます。

- ・M&Aの対象企業の発掘・提案・交渉、企業評価・分析
- ・トップ面談、条件交渉、契約書案作成
- ・デューデリジェンス、最終条件交渉、契約締結

ソーシングやマッチングの分業・効率化を図ることで、大きな成果を上げられる組織づくりを進めております。

■ 特徴・魅力

- ・事業の立ち上げフェーズのため、アドバイザー業務のみならず仕組み化、オペレーション構築、組織作りや事業戦略の策定にも携われます。
- ・代表直下の事業のため、代表やプライム上場企業でのM&A経験が豊富な社員と日々意見交換・ディスカッションができます。
- ・一般基準以上のインセンティブ設計にしているため、成果を出せば報酬としての跳ね返りは大きいです。
- ・まだ少数精鋭の組織かつソーシングへの投資を進めているため、案件を創出しやすい環境です。

■ 歓迎要件

- ・M&Aアドバイザーとして主に中小企業を対象とするM&A仲介業務のご経験
- ・業界特化ではなく、幅広い業界のマッチング経験
- ・ソーシングからクロージングまで一気通貫での案件推進のご経験

■ マッチする人物像・前職

- ・まだ固まり切っていない組織をこれから大きくしていくフェーズにワクワクする。
- ・仕組み化を通じてより良いM&A仲介事業を作ることに興味がある。
- ・立ち上げメンバーとしていち早く成果を残し、事業を牽引する役割を担いたい。
- ・日々の変化に柔軟に対応するチャレンジングな環境を前向きに捉えられる。

採用要件

オープンポジション

■ 業務内容

弊社に対してご興味を持ってくださったけれどポジションに強いこだわりがない方向けの求人です。弊社が現状オープンしている求人の中であなたのご志向性・ご経験に応じてご提案させていただきます。

■ 特徴・魅力

- ・物流領域キャリアパートナー
- ・物流領域セールス
- ・ダイレクトリクルーティング領域カスタマーサクセス
- ・ダイレクトリクルーティング領域セールス
- ・新規人材紹介領域キャリアパートナー
- ・SaaS領域セールス
- ・SaaS領域カスタマーサクセス
- ・事業推進
- ・財務・法務・総務・労務

■ 歓迎要件

- ・個人法人問わず営業経験
- ・新規事業の立ち上げ経験
- ・人材紹介のご経験
- ・SaaS事業のご経験
- ・M&A仲介事業のご経験

■ マッチする人物像・前職

- ・弊社ミッションに共感できる
- ・変化が多い環境を楽しめる
- ・社会貢献性の高い事業に関わりたい
- ・成果にこだわりを持ち、事業推進に貢献したい
- ・組織づくりに携わりたい
- ・素直にものごとを受け入れられる

メンバー紹介

経営メンバー



| 代表取締役 黒崎 俊

上智大学卒業後、2015年にエス・エム・エスへ新卒入社。2017年に新規事業責任者に就任。介護医療領域で、マーケティング業務や、新規事業立案に従事。人口減少やデジタル化の遅れから生まれるインフラ産業の課題を解決するため、株式会社プレックスを創業。



| 取締役 植木 理一

1991年生まれ。上智大学法学部卒。2013年よりナイル株式会社にて、デジタルマーケティングにおいてToBのコンサルティングに携わる。上場企業やIT企業を中心に、ウェブマーケティングの立ち上げや戦略設計において、リーダーとしてプロジェクトを推進。

働いているメンバー

事業会社、Webサービス、コンサルティング、ベンチャーなどで活躍したメンバーが集結。



平井
HRマネージャー
ナイル株式会社



青木
セールス
株式会社
ワンスター



本田
マッチングマネージャー
新卒



山本 龍之介
キャリアパートナー
パーソルテンプスタッフ
株式会社



池田
カスタマーサクセス
株式会社キーエンス



嵐
キャリアパートナー
株式会社クオレガ



中野
SaaS セールス
株式会社Speee



渡邊
採用マネージャー
パーソルキャリア
株式会社

働いているメンバー

事業会社、Webサービス、コンサルティング、ベンチャーなどで活躍したメンバーが集結。

- エムスリーキャリア株式会社
- 株式会社エス・エム・エスキャリア
- パーソルキャリア株式会社
- パーソルテンプスタッフ株式会社
- レバレジーズ株式会社
- 株式会社ネクストビート
- 株式会社Branding Engineer
- ミイダス株式会社
- 株式会社キーエンス
- 株式会社オープンハウス
- 株式会社エス・エム・エス
- 株式会社ワンスター
- ナイル株式会社
- 株式会社Speee
- 株式会社日本M&Aセンター
- M&Aキャピタルパートナーズ株式会社
- 株式会社ストライク
- 株式会社くすりの窓口
- 株式会社ユニクロ
- 株式会社セブン-イレブン・ジャパン 他

メンバー紹介



松野 堯之

ダイレクトリクルーティング
事業部・責任者

経歴

東京大学を卒業後、長期インターンを経て、新卒で株式会社プレックスに入社。法人顧客への求人・人材紹介サービス営業（セールス職）や、キャリアパートナー業務を経て、マーケティング、プレックスジョブの責任者を担当。

入社理由

会社・事業の成長可能性、一緒に働くメンバー、会社のフェーズの3つの観点から魅力を感じ、入社いたしました。会社・事業の成長可能性は、会社・事業が成長するからこそ、必要な役割も増え、自分の役割範囲を増やすしていくけると思っていましたが、実際にインターンとして働き、このメンバーとこの市場なら伸びると思ったことが大きいです。一緒に働くメンバーについては、事業の成長がゴールで、それ以外は手段と捉える価値観がフィットしていると感じました。会社のフェーズについては、現状小さい方が、規模が拡大するなかで様々な課題にチャレンジできると思い、魅力に感じました。

業務内容

プレックスジョブの責任者としては、事業モデルの検証、中長期の方針の策定など事業全体に関する業務や、プロダクトマネジメント、マッチング、マーケティングのマネジメントからオペレーション実行を担っております。マーケティングとしては、主にリスティング広告を中心とした広告運用、方針策定と、マッチング・セールスといった他ファンクションとの連携を行っております。

プレックスの楽しいところ

- ・事業価値の最大化という共通の目線をもって仕事ができる
- ・解くべき課題が多く、フェーズによっても変わるので、常に頭を捻りながら課題にチャレンジできる
- ・お互いをリスペクトしていて、フラットなコミュニケーションがとれる

プレックスに向いていると思う人

- ・変化に対して前向きな人
- ・自分で高い目標を設定して、そのための方法を主体的に考え、目標と現実のギャップを埋めようと努力できる人
- ・中長期的事業価値の最大化が、自社のためにもお客様のためにもなると捉え、それを活動の指針とできる人

メンバー紹介



平井 完

SEO責任者・HRグループ[°]

経歴

早稲田大学を卒業後、ナイル株式会社に新卒で入社。SEOを主軸として50社以上のデジタルマーケティングコンサルティングに従事。取締役植木とは、ナイル時代に同じチームに所属。プレックスでは、複数メディアのSEOと採用人事の戦略策定、オペレーション構築、実行まで全てを担当。

入社理由

物流という市場の大きさ、課題と産業構造の複雑性、"Play and Experiment" という思想に魅力を感じ、プレックスに入社しました。行う業務が同じであれば、尊敬できるメンバーと、より大きな課題に対して深く向き合いたいと考えていたからです。前職では、多様な業界業種、企業規模のデジタルマーケティングのコンサルティングを行っていたこともあり、自分もどこか1つの領域に深く関わっていきたいと感じていました。そのタイミングで、前職の上司であった植木との縁があり、プレックスに入社することになります。

業務内容

現在は、SEO責任者として複数のメディアのグロースを担当しつつ、採用責任者として、企業成長を加速するための人材採用を行っています。プレックスでは、物流業界の複数の課題に対して複数の事業を展開し解決していく方針を掲げています。そのミッション達成に向けて、組織の拡大、多様な人材が必要不可欠です。マーケティングの面から、人材や組織の面からプレックスの成長を加速させていきます。

プレックスの楽しいところ

スタートアップということもあります、プレックスでは日々新たな発見や課題があります。そういった良い変化も悪い変化も"Play and Experiment"の精神で、メンバー全員で乗り越えていくスタンスは、働いていて心地が良いです。

プレックスに向いていると思う人

"Play and Experiment"という思想に共感でき、物流業界の課題解決に意義を感じ、戦略も実行も楽しめる人と働ければ良いなと思っております。

メンバー紹介



本田 海渡

物流キャリア事業部
マッチングマネージャー

経歴

青山学院大学在学中からベンチャー企業のインターンや飲食店の運営などに携わった後、プレックスにインターンとして創業期に入社。セールス、キャリアパートナー、キャリアパートナーリーダーを経て、マネージャーに就任。現在はメンバーのマネジメントや能力開発、キャリアパートナーグループの戦略の立案などを担当。

入社理由

成長期待値の高い環境であること、一緒に働いて楽しいと思えるメンバーがいること、この2点から入社を決めました。業界構造が複雑かつ課題の解決難度の高い業界で、事業を成長させていくことは、自身の成長に大きくつながっていくと考えています。現に大小様々な課題に向き合い、頭を捻りながら取り組むことができています。また、メンバーは目的合理的かつフラットに物事を捉えられる方が多いと思います。加えて、ユーモアのある魅力的なメンバーが多く、一緒に働いていて気持ちが良いと感じています。

業務内容

物流人材紹介事業部のマッチング責任者として、メンバー・チームのマネジメントや採用、オンボーディング業務、中長期の事業方針の策定と実行サポートなどを担当しております。社内で一番多くの方と関わる役割のため、部署間や経営陣とメンバー間のコミュニケーションハブとして機能できるように、日々精進しております。

プレックスの楽しいところ

- ・課題とやるべきことがたくさんあり、日々学びにあふれているところ
- ・年齢や役職、経験に関わらず、合理的かつフラットなコミュニケーションを取ることができるところ
- ・「自分はまだまだだな」と思わせてくれるメンバーがたくさんいて、成長できるところ

プレックスに向いていると思う人

- ・“Play and Experiment”という考えに共感いただける方
- ・自身の考えを常にアップデートできる方
- ・手法にこだわらず、目的合理に思考/実行ができる方

メンバー紹介



青木 信人

物流キャリア事業部
セールスマネージャー

経歴

明治大学を卒業後、GCストーリー株式会社に新卒で入社し、弊社山本と共に施工管理のPM業務を担当。その後、広告代理店の株式会社ワンスターにてアカウントセールスを担当。その後、山本に誘われプレックスに入社。現在は、インサイドセールス/フィールドセールスのオペレーション構築と実行に従事。

入社理由

自分には大それたビジョンやミッションはないのですが、大学時代に読書に耽って色々な思想に触れたときに、思想の中身以上に物事の捉え方や向き合い方が大事で、謙虚に学び続けることが大切だという考えを持つようになりました。創業メンバーに近しい考え方を持ったメンバーが多いと感じたことと、彼らとこれから作っていく組織や市場のポテンシャルに魅力を感じたことから、入社を決めました。

業務内容

人材紹介事業のtoBマーケティング、toB・toCセールス、インターン生/正社員のマネジメントなど、toBをメインにマネジメントから実行までを担当しています。

最近では、toCとtoBのマッチング業務にも関わり始め、より売上を立てていくところにコミットし、成果を上げていくところに責任を持ち、業務に取り組んでいます。

プレックスの楽しいところ

- ・学習を重んじており謙虚な人が多いこと
- ・正社員に限らず優秀なメンバーが多く、1人1人と対等に敬意を持って接することができること
- ・泥臭い日々の業務に対して細部まで徹底的に拘り抜いて成果にコミットするところ

プレックスに向いていると思う人

- ・挨拶として入社初月から結果出そうとする人
- ・成果にコミットし、思考と実行のバランスを柔軟に調整できる人
- ・環境の変化を楽しめる人

メンバー紹介



山本 龍之介

物流キャリア事業部
キャリアパートナー

経歴

東京学芸大学を卒業後、新卒でパーソルテンプスタッフ株式会社に入社し、有期の事務派遣の新規の求人獲得の営業と企業への紹介と、スタッフの就業後のフォローを担当。プレックスの事業の広がりや将来性に魅力を感じ、プレックスにキャリアパートナーとして入社。

入社理由

「事業を作るところをやってみたい」「全体方針や戦略を理解し、組織へ貢献感、責任感をもって働きたい」
「成長スピードを現職より早めたい」という3つの観点から、様々な企業の話を聞いて、プレックスという企業の思想、代表やマネージャー陣のレベルの高さなどから、上記3つが最も叶えられる環境だと思い、入社しました。

業務内容

入社して以降、今までキャリアパートナーを担当しています。東京をメイン担当として、入社5ヶ月目でサブリーダー、入社1年で現在、リーダーを行っております。
具体的には、マネージャーとの情報の連携、チームの成果責任を負うこと、自分以外のメンバーの課題の選定、解決策の決定やフィードバック、チームの方針決定を行っています。

プレックスの楽しいところ

正解がないマッチング業務の中で、提供価値最大化のために仮説検証し続けることができます。
さらに、それを賞賛する文化があるので、働いていて非常に楽しいです。また、成果を追い求めて社員同士がフラットに議論できる関係性も非常に魅力的だと思います。

プレックスに向いていると思う人

自分の現状を正しく認識し、目の前のやるべきことをやり切れる方は向いていると思います。
プレックスには、成果や自分で決めたことにこだわれるメンバーが多いです。互いの強みを承認し、強い組織と一緒に作っていきたいと思える人と一緒に働くことを楽しみにしています。



プレックスで
日本を動かす仕組みを
一緒につくりませんか？

少しでも興味を持っていただいた方は、
気軽にご連絡ください！

募集職種、情報はこちらから：<https://plex.co.jp/5>

