

INDEX

01

2025年3月期
第1四半期実績

02

2025年3月期
業績予想の進捗

03

APPENDIX

INDEX

01

2025年3月期
第1四半期実績

02

2025年3月期
業績予想の進捗

03

APPENDIX

2025年3月期1Q 決算説明資料ハイライト

決算概要

売上高 7.8億円（前年同期比+21.7%）

営業損失 △3.0億円（前年同期は営業損失△5.4億円）

ご参考

受注高 21.4億円（前年同期比+32.1%）

（内訳）早期定額型 18.1億円（前年同期比+38.5%）

業績予想の進捗

売上高 56.4億円（1Q進捗率：14.0%）

営業利益 5.5億円（1Qは営業損失△3.0億円）

経常利益 5.4億円（1Qは経常損失△3.0億円）

当期純利益 4.0億円（1Qは当期純損失△2.2億円）

Topics

OfferBox

早期定額型の受注が好調、前年同期比で売上増加。各種KPIも順調に推移。

業績ハイライト

OfferBox早期定額型の受注が好調で、連結売上高は前年同期比+21.7%の伸びとなった。
売上高の季節性から1Qは赤字となるものの、PaceBoxへの投資がなくなったこともあり、赤字幅は前年同期比で縮小。

(百万円)		売上高	営業利益	経常利益	当期利益
2024年3月期 1Q	連結	647	△542	△542	△395
	(内訳) i-plug	568	△439		
	(内訳) pacebox	1	△131		
2025年3月期 1Q	連結	788	△305	△304	△229
	(内訳) i-plug	709	△294		
	(内訳) pacebox	—	△3		
前年同期比	連結	21.7%	—	—	—
	(内訳) i-plug	24.8%	—		
	(内訳) pacebox	—	—		

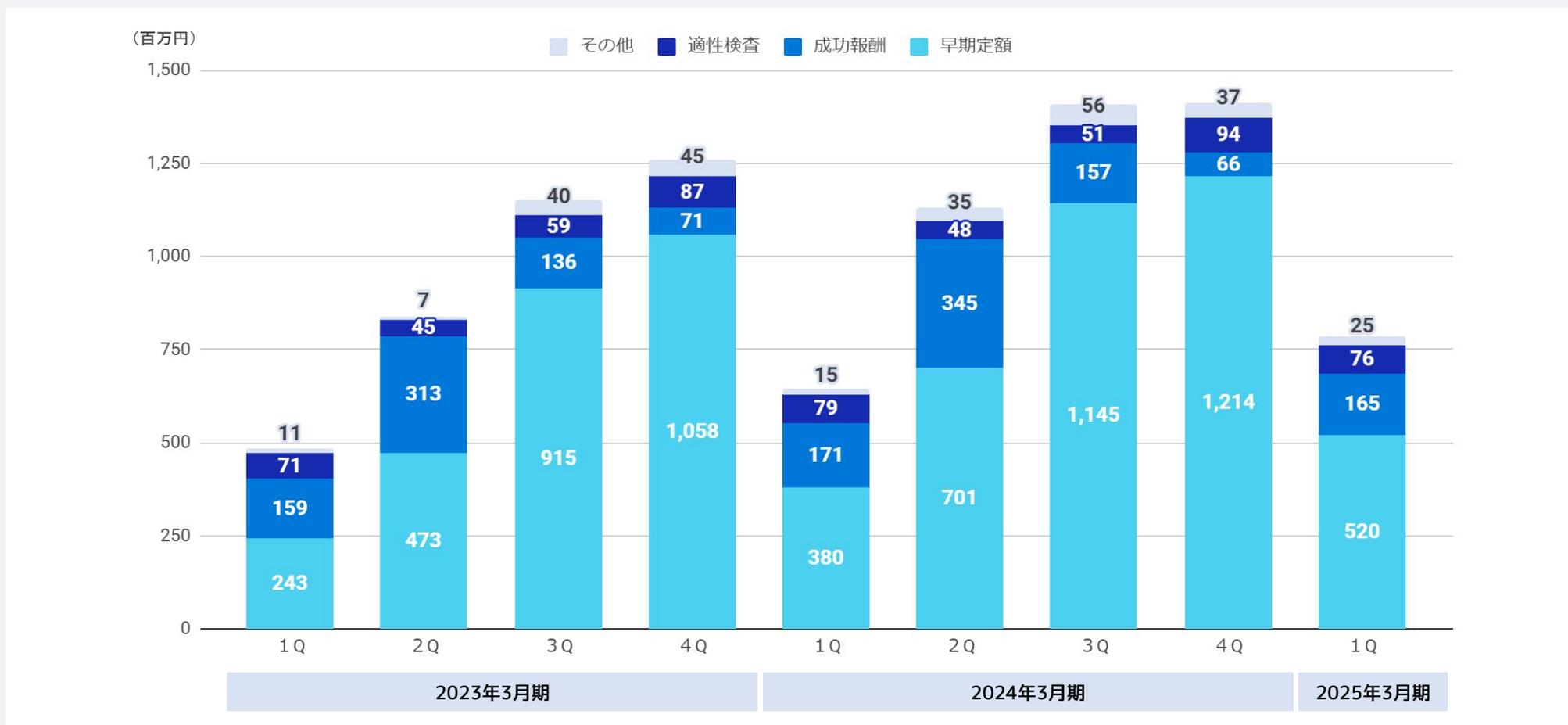
受注高ベースの営業利益

主たる早期定額型の収益認識方法から、年度の後半にかけて売上高換算額が大きくなるため、1Qは営業損失となっている。しかし、売上高ではなく、受注高ベースでは黒字となる。また、PaceBoxの投資損失がなくなったため、営業利益率は改善している。

(百万円)	2024年3月期 1Q	2025年3月期 1Q	増減率
受注高	1,626	2,148	+32.1%
営業利益（受注高ベース）	435	1,055	+142.2%
営業利益率	26.8%	49.1%	—
売上高への換算調整額	△978	△1,360	—
営業利益（売上高ベース）	△542	△305	—
【ご参考】 契約負債	1,458	2,172	+48.9%

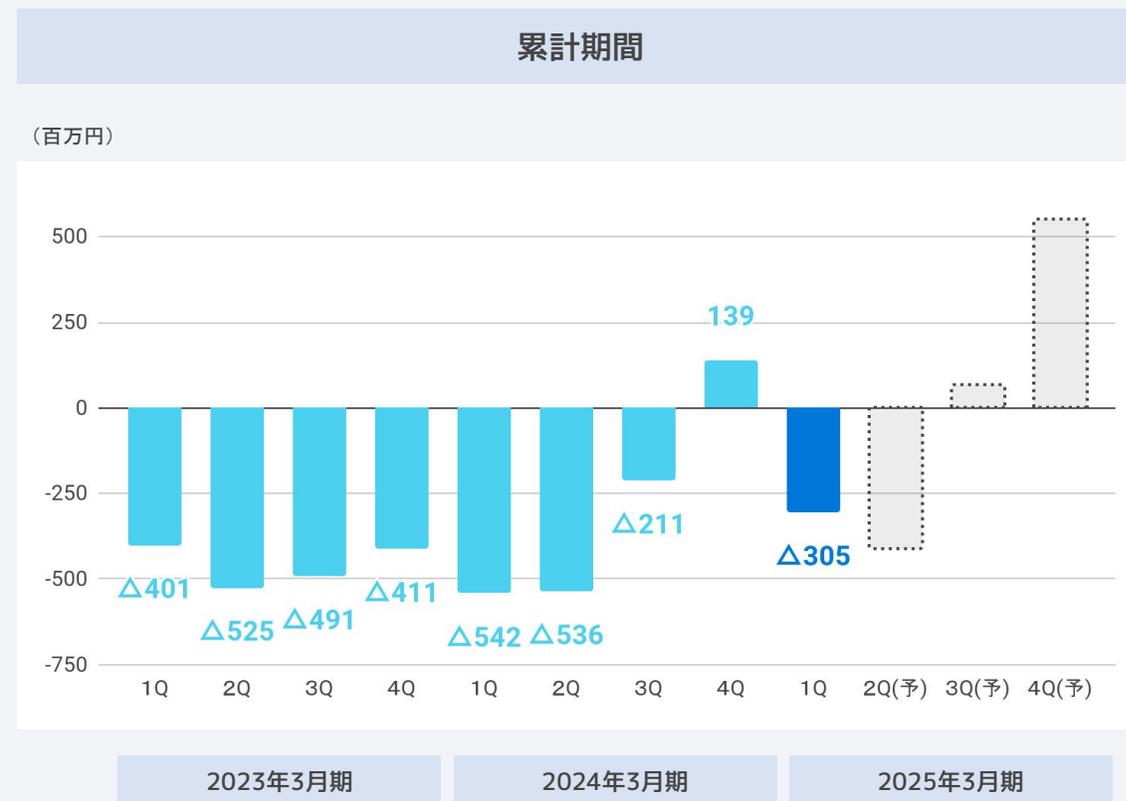
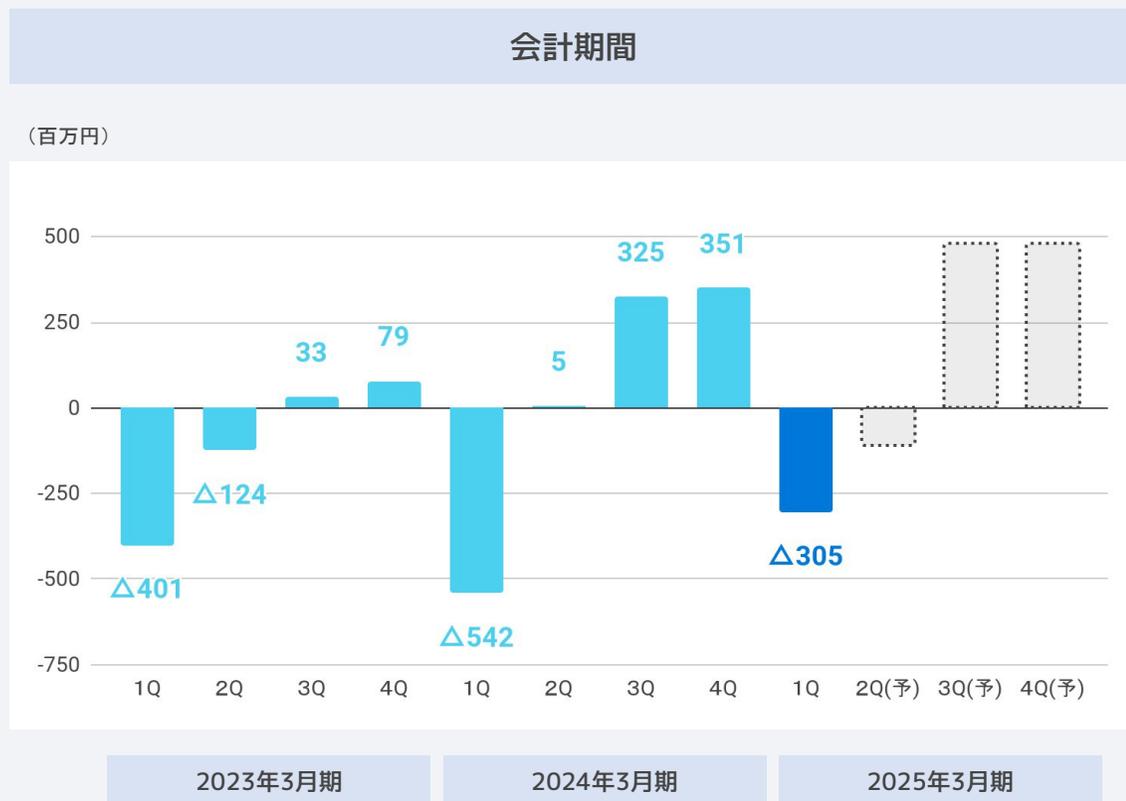
サービス別売上高 四半期推移（会計期間）

早期定額型は受注増加により前年同期比で売上増。OfferBoxのサービス特性から売上高は下期偏重型となる。成功報酬型および適性検査は、ほぼ前年並みで推移している。



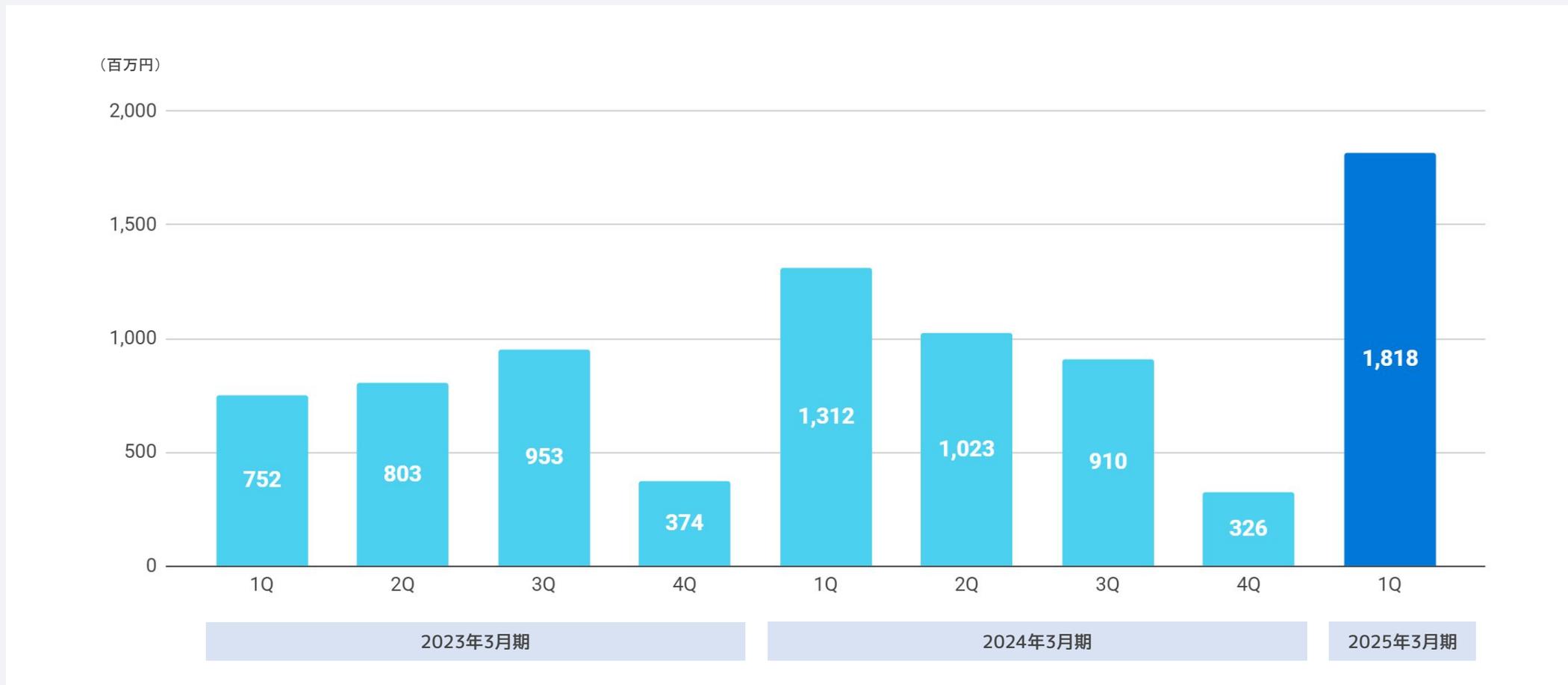
営業損益 四半期推移

早期定額型の受注増加による売上増に加え、PaceBoxへの投資がなくなったことにより、1Qの赤字は前年同期比で縮小。売上高の季節性などから年度後半に営業利益が増加する傾向にあり、累計では3Qに黒字転換する見通し。



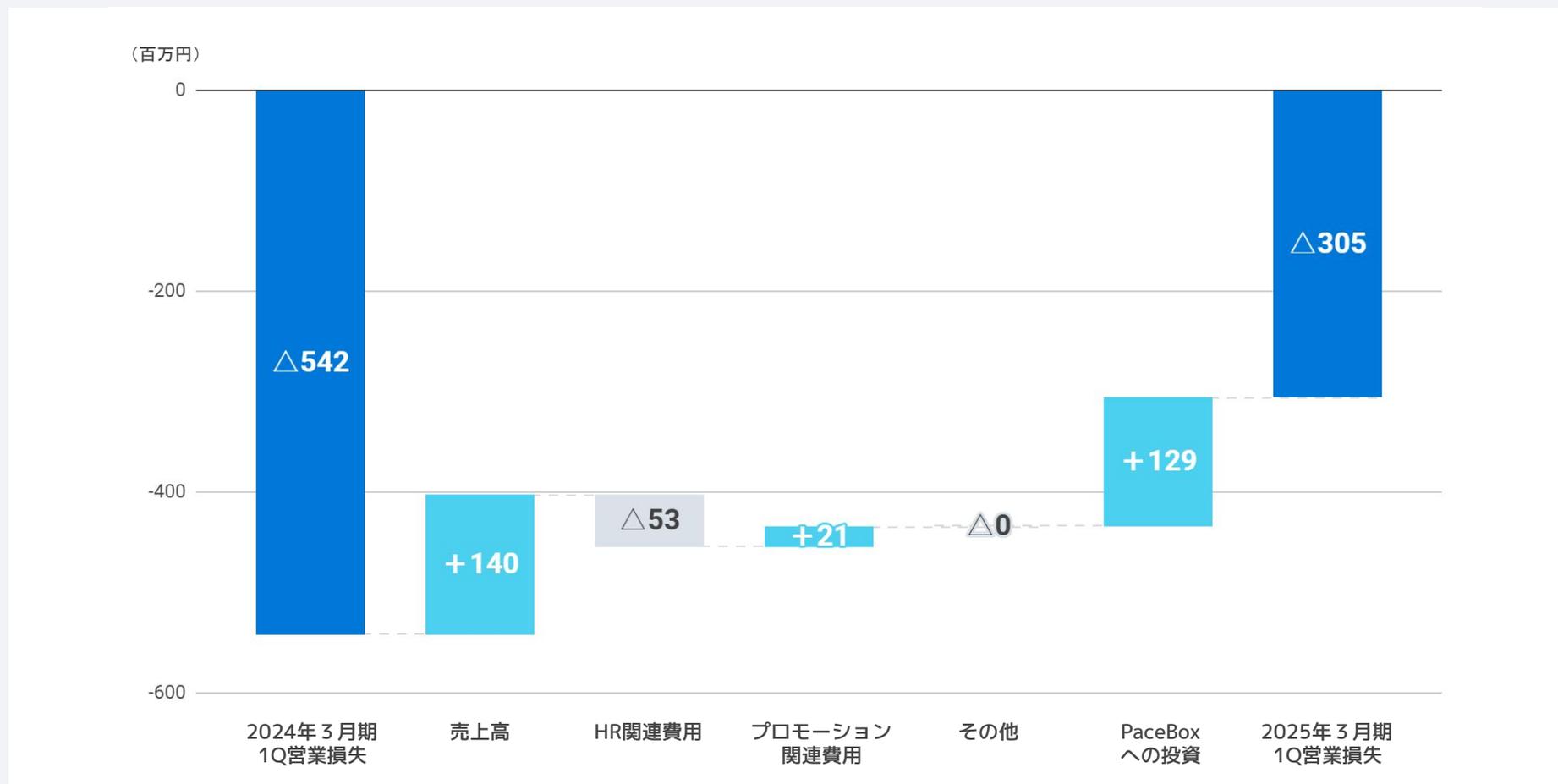
受注高（早期定額型） 四半期推移（会計期間）

OfferBoxのうち早期定額型の受注高は、前年同期比+38.5%と大幅に伸長。前年度利用企業に対して提案を前倒ししたことが奏功。前期と同様に、受注高は2Q以降減少していく見通し。



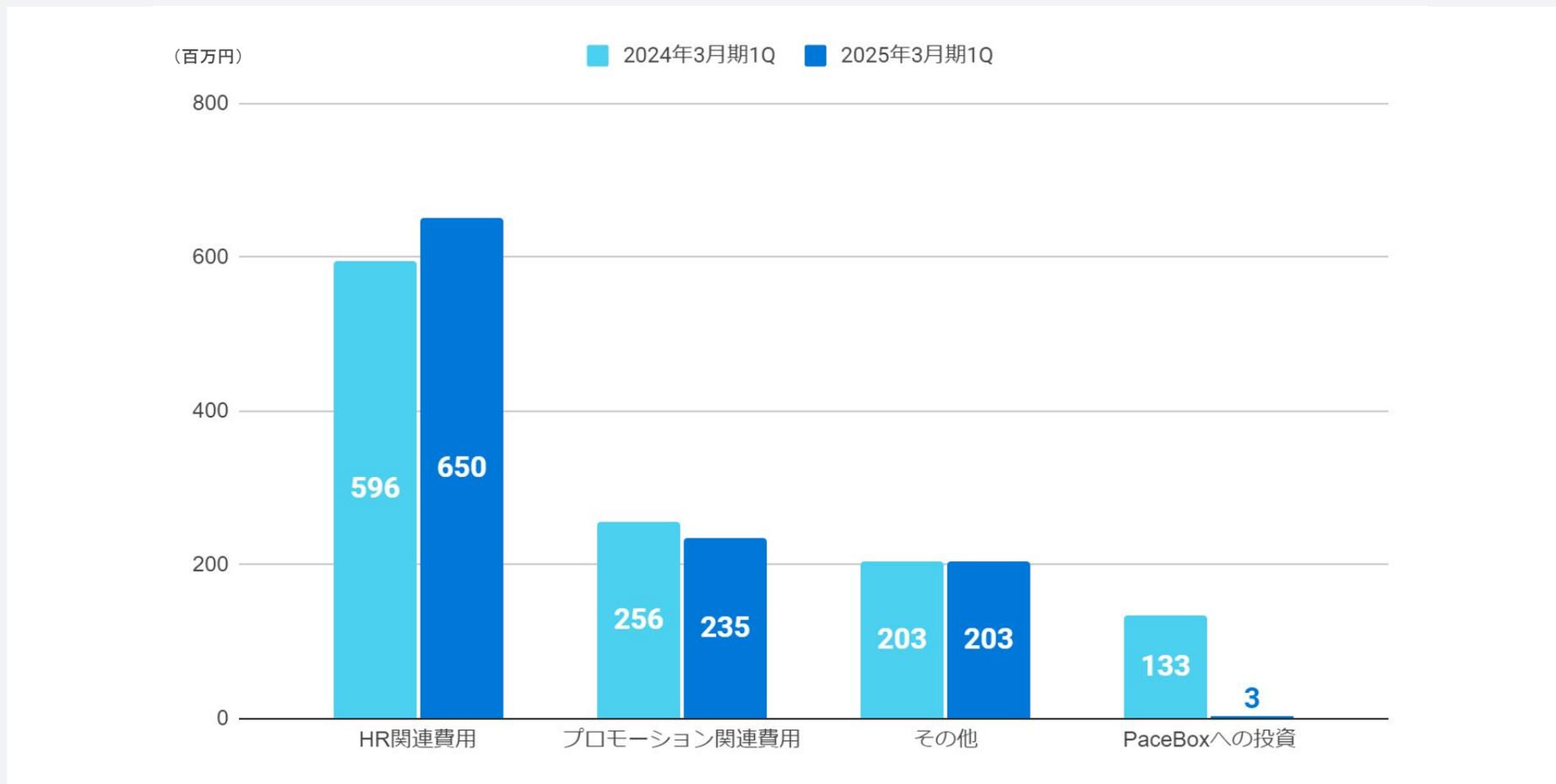
営業損益 前期対比推移

HR関連費用が増加するも、売上増およびPaceBoxへの投資減が寄与して、前年同期比で赤字幅は縮小した。



種類別コスト（連結） 前期対比

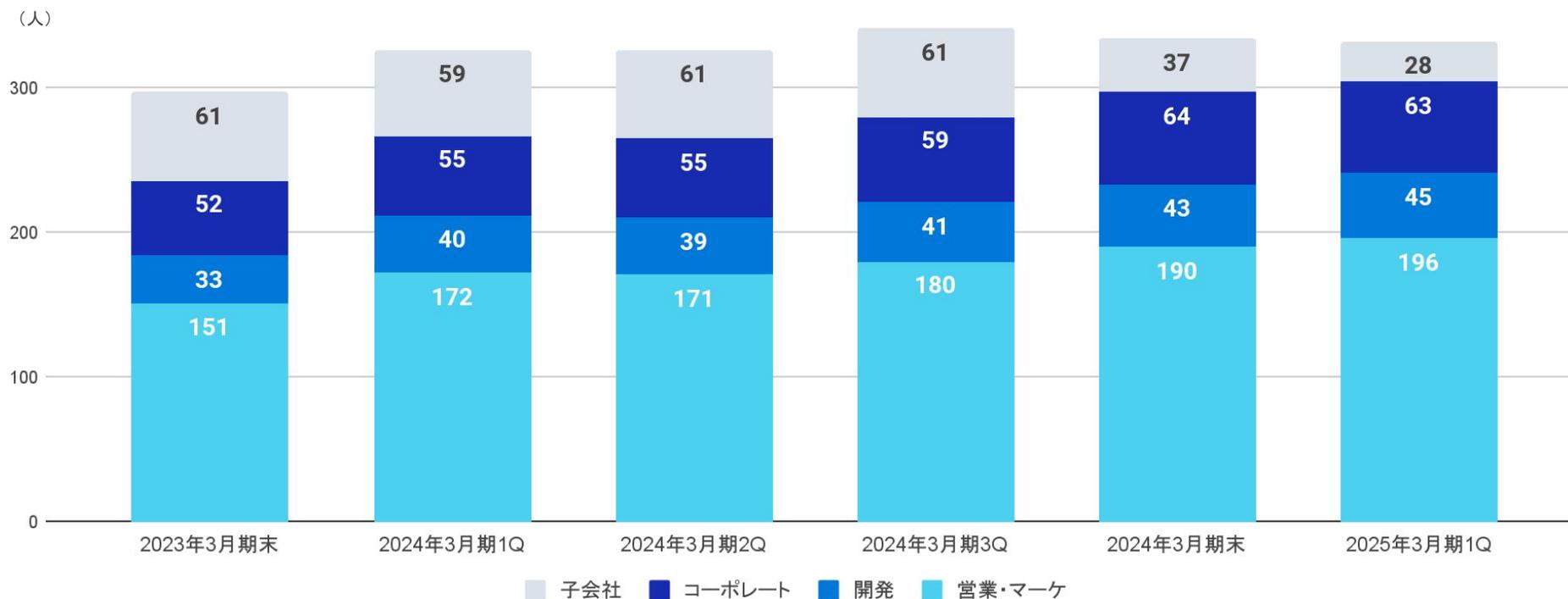
採用費や人件費などのHR関連費用は増加した。プロモーション関連は、投下配分の影響で、対前年で変動あり。PaceBoxは6月28日をもってサービスを終了。1QはPaceBoxに関するコストはほとんど発生せず、大幅減となった。



従業員数（連結） 四半期推移

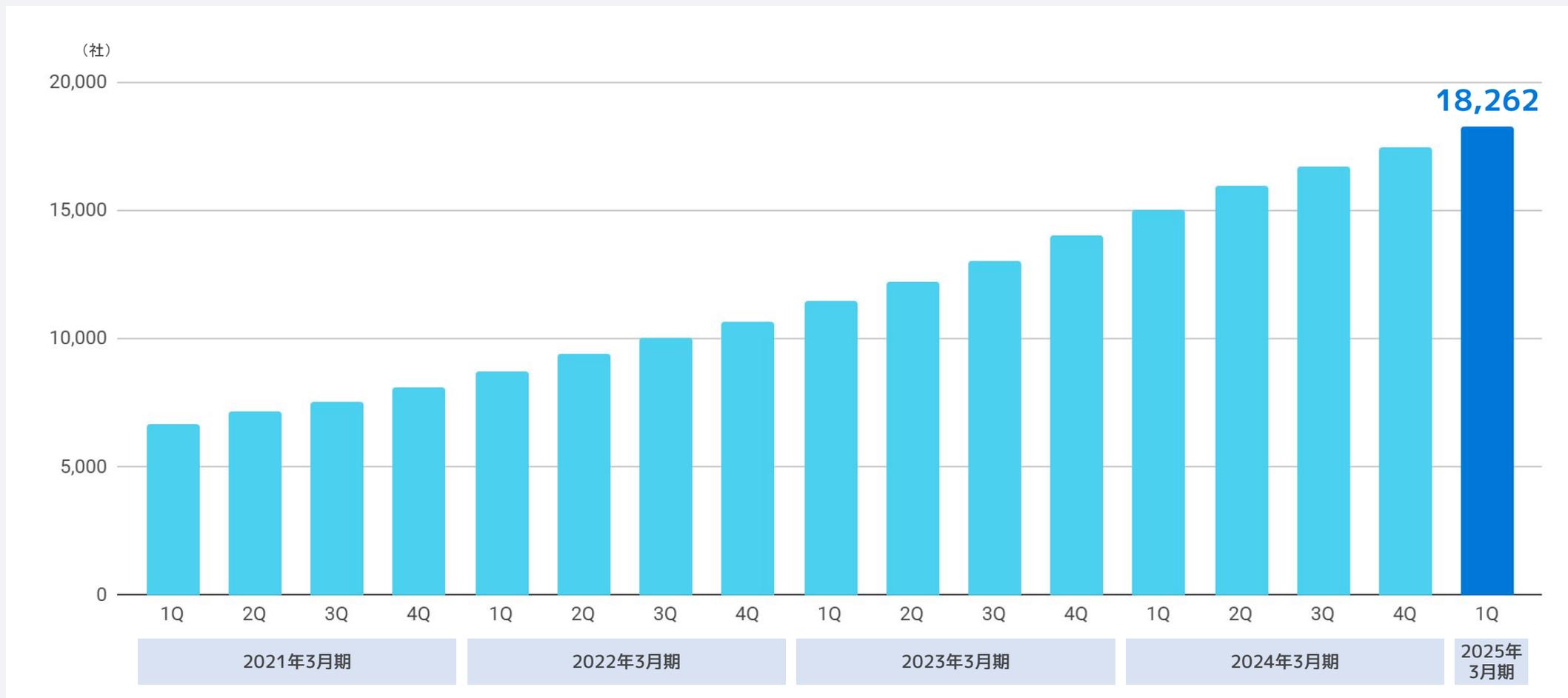
1Q末時点の連結従業員数は332名となり、前年同期比では6名増加、前期末からは2名減少した。

PaceBoxのサービス終了にともなう配置転換やi-plugからの出向解除、離職等により子会社の従業員数が減少した。



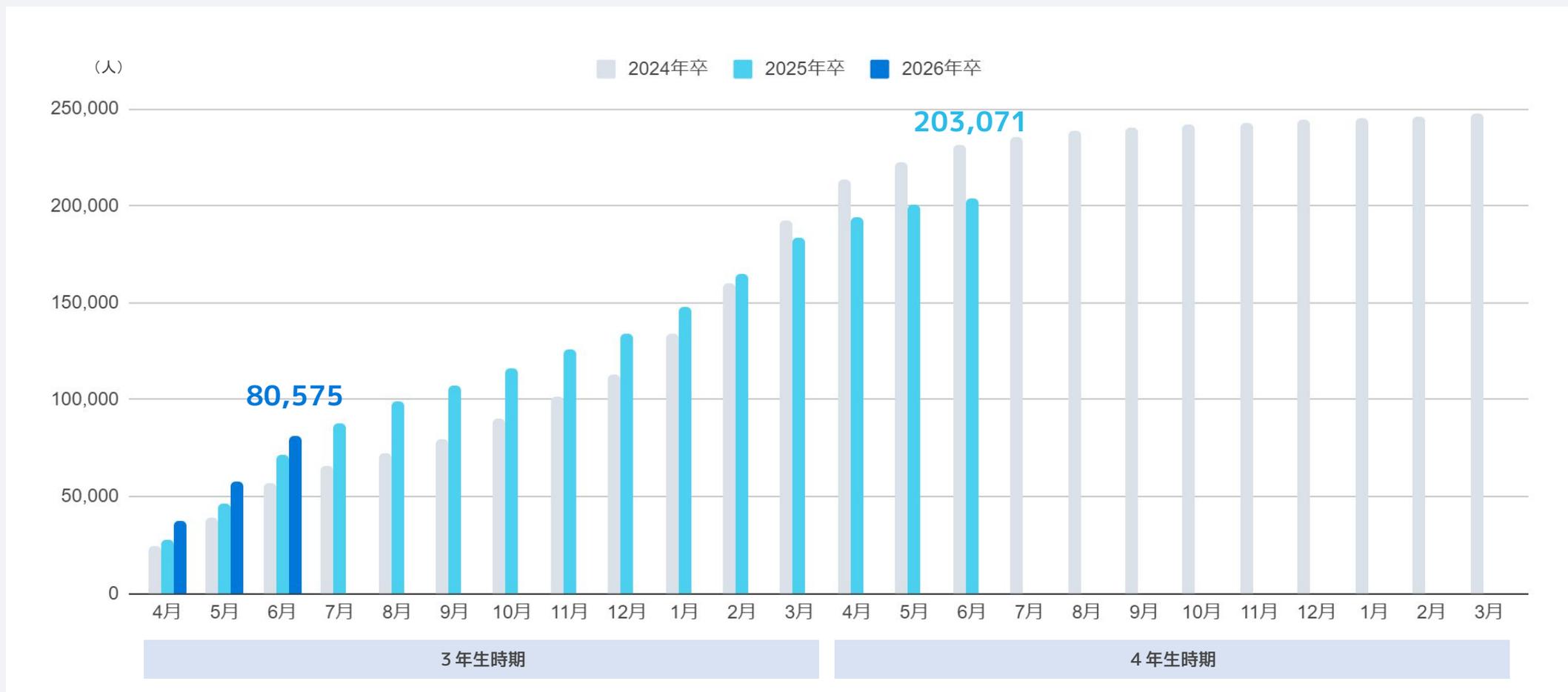
各種KPI①：登録企業数（累積）

企業登録数は順調に増加し続け、1Q末時点で18,262社（前年同期比+21.4%）の登録を実現。



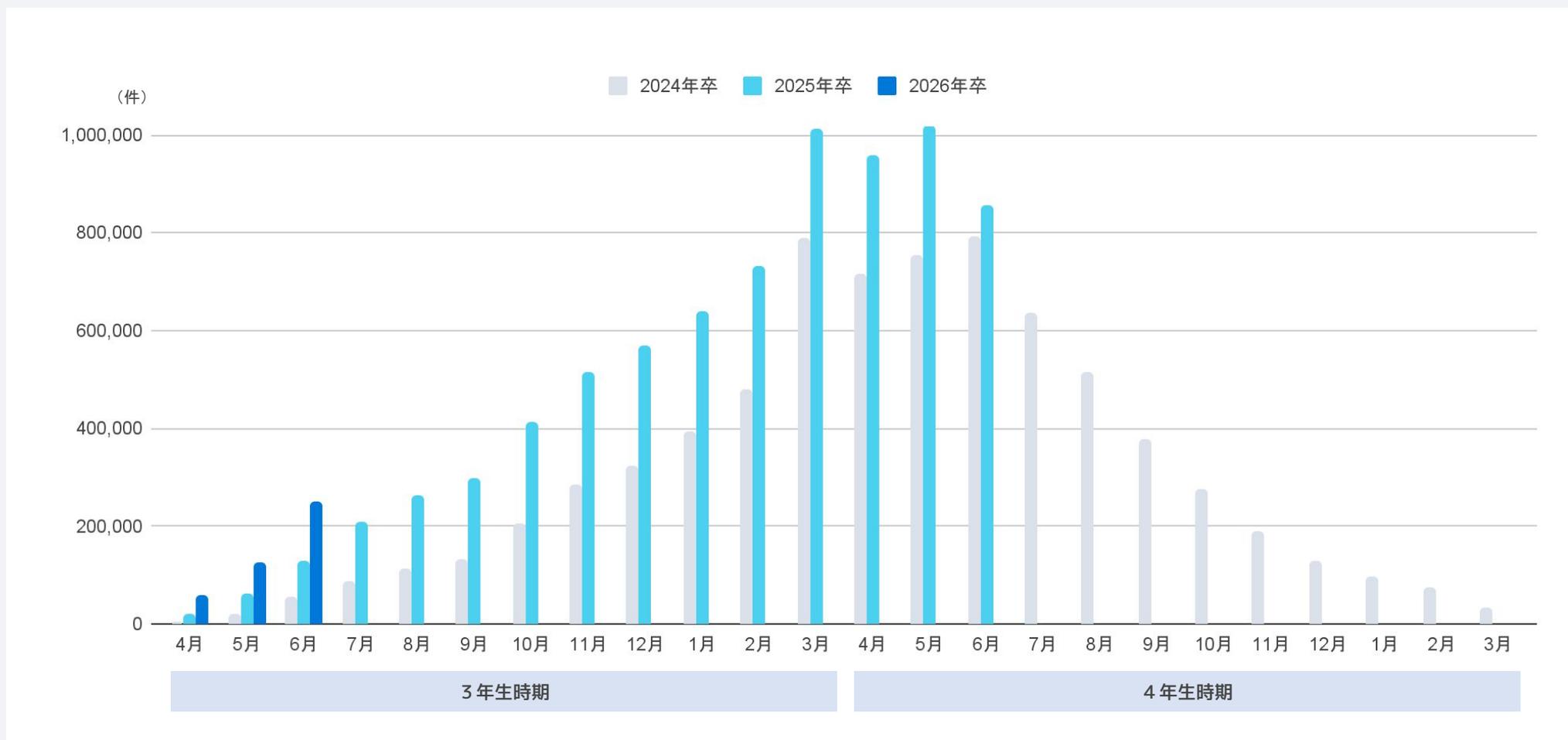
各種KPI②：学生登録数（累積）

1Q末時点では、2024年卒203,071人（前年同期比△12.1%）、2026年卒80,575人（前年同期比+14.1%）となった。
2025年卒は、マーケティングコストの投下配分の変更の影響で、3年生時期の3月以降は2024年卒の登録数を下回っている。
一方で、2026年卒は、2025年卒を上回るペースで増加している。



各種KPI③：オファー送信数（月次）

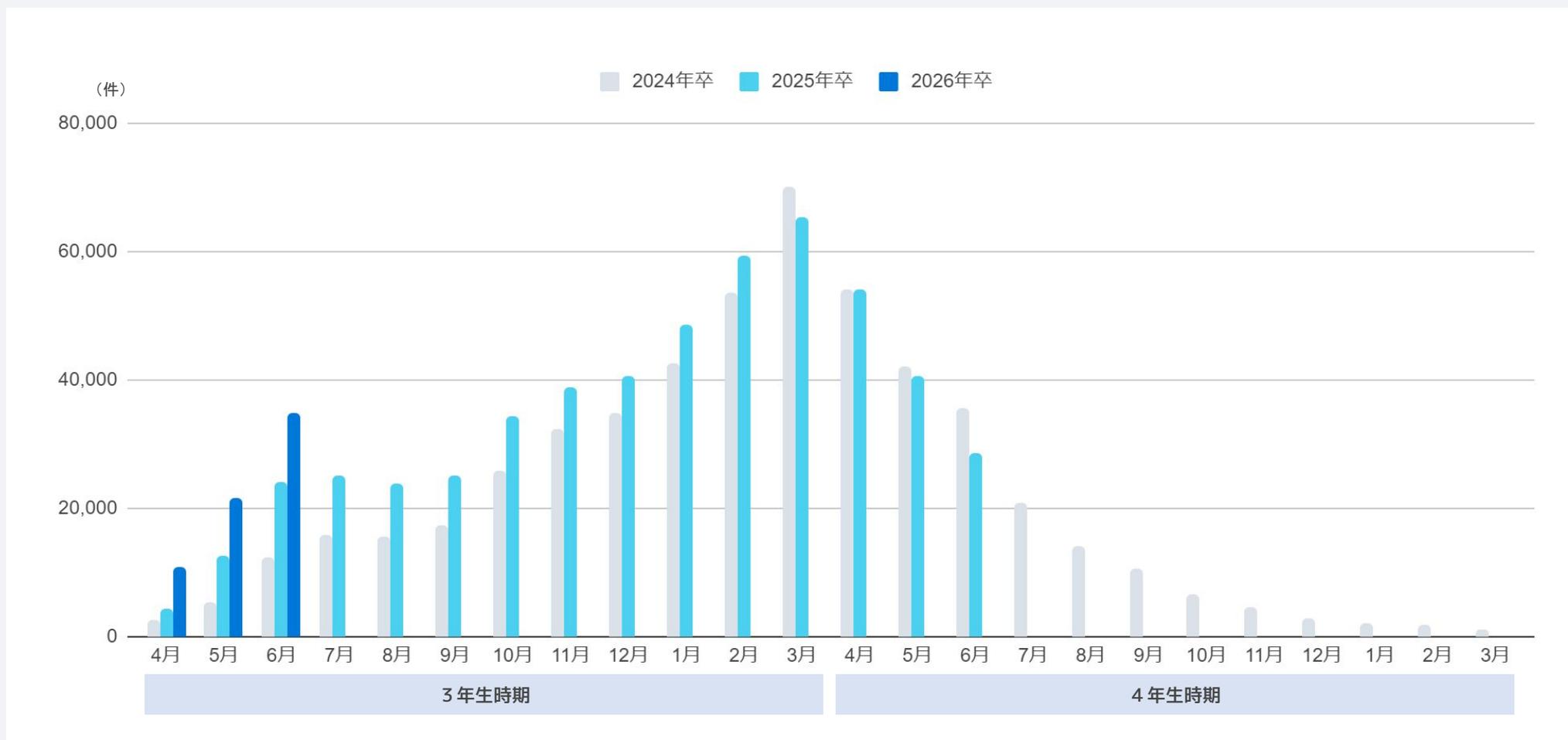
登録企業数の増加と採用意欲の高まりにより、オファー送信数は大幅増加。



各種KPI④：オファー承認数（月次）

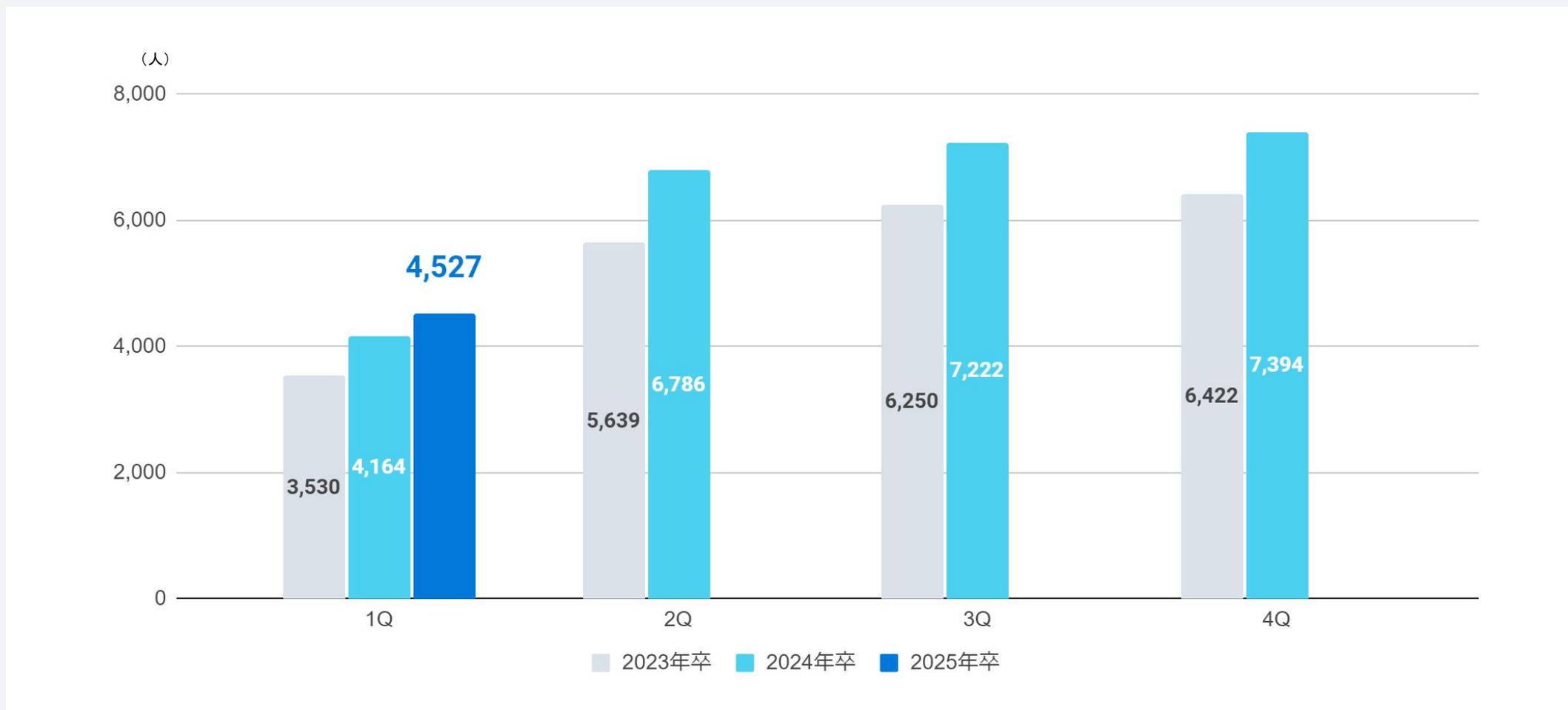
2025年卒のオファー承認数は、学生登録数と同じく3年生時期の3月以降は前年比で減少。

一方、2026年卒は企業のオファー送信数の増加に応じて、オファー承認数も前年同期比で大幅に伸長している。



各種KPI⑤：OfferBox決定人数（四半期毎の累積）

2025年卒の1Q末時点における決定人数は4,527名（前年同期比+8.7%）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

01

2025年3月期
第1四半期実績

02

2025年3月期
業績予想の進捗

03

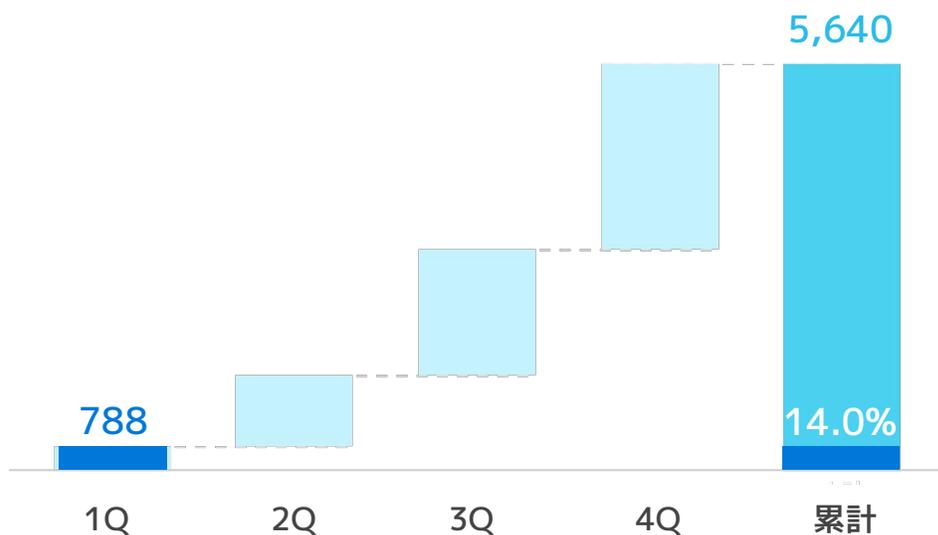
APPENDIX

2025年3月期 業績予想の進捗

売上高は、1Q計画比で100.8%となり、ほぼ計画どおりに進捗。通期業績予想に対する進捗率は14.0%となった。
営業利益は、1Q計画比で赤字幅は縮小。ただし、予算実行の遅れによる影響もあるため、現時点では業績予想の変更は行わない。

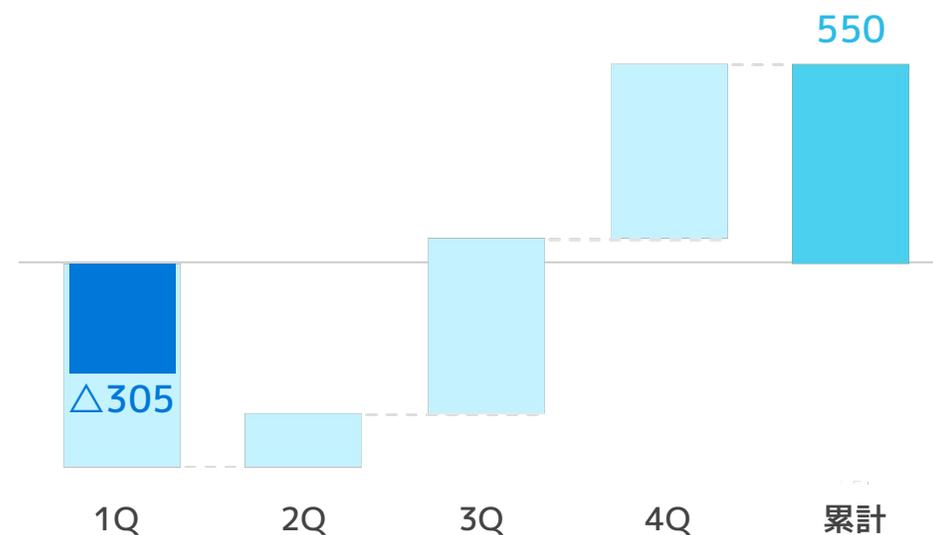
売上高

1Q実績	1Q計画	計画比	通期進捗率
788百万円	781百万円	+100.8%	14.0%



営業利益

1Q実績	1Q計画	計画比	通期進捗率
△305百万円	△563百万円	-	-



INDEX

01

2025年3月期
第1四半期実績

02

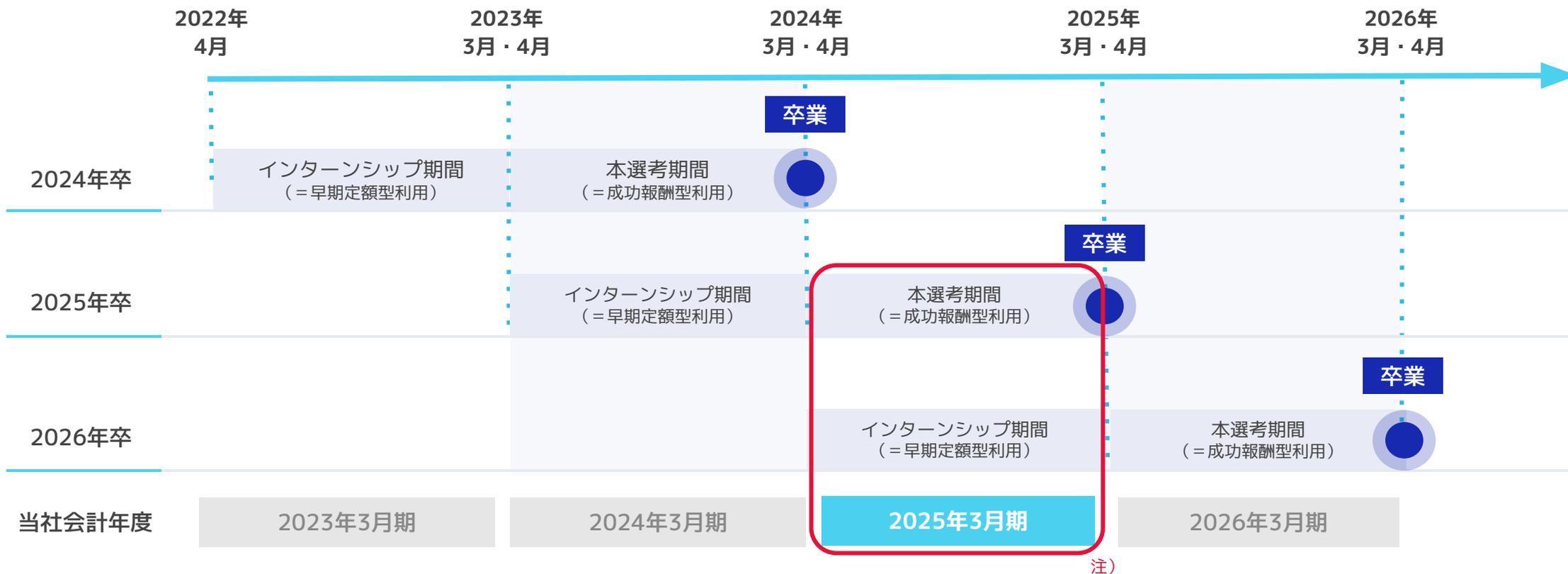
2025年3月期
業績予想の進捗

03

APPENDIX

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。



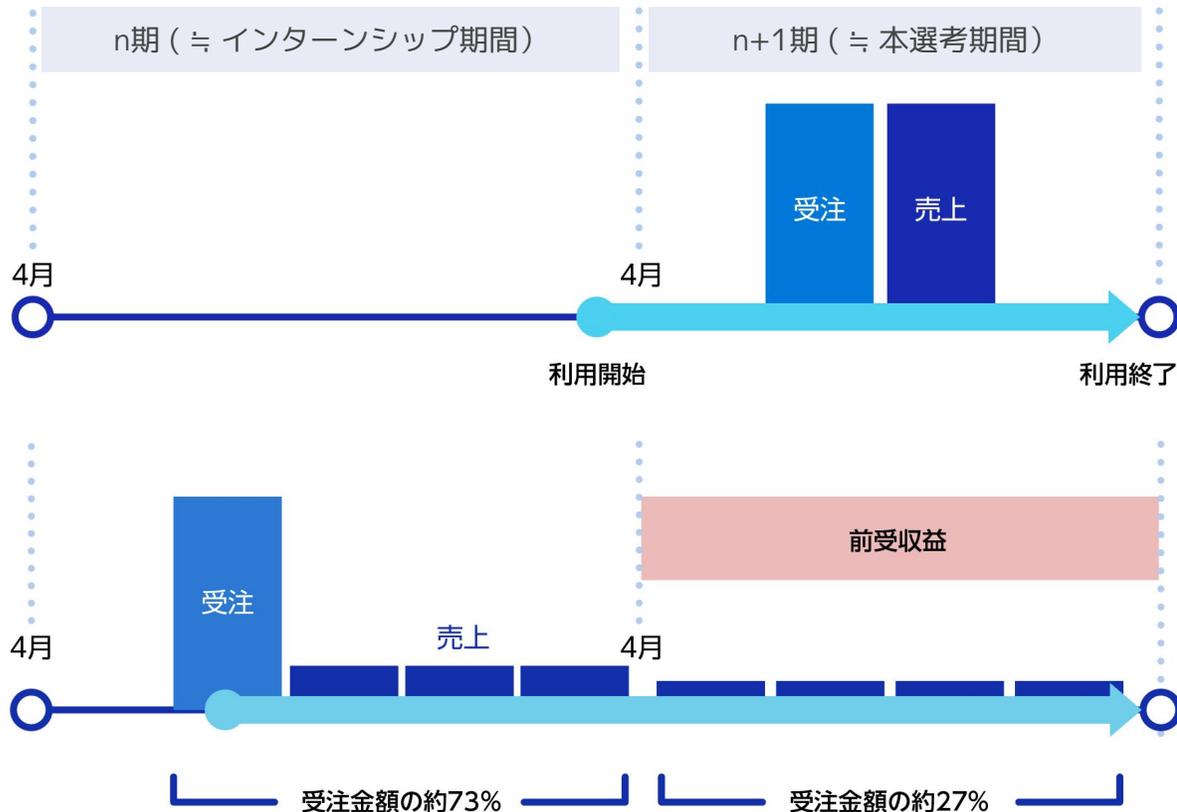
注) 例えば、2025年3月期においては、2025年卒業予定者の本選考期間（成功報酬型の利用）と、2026年卒業予定者のインターンシップ期間（早期定額型の利用）の2プランが収益合算されます。

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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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
--------------	--

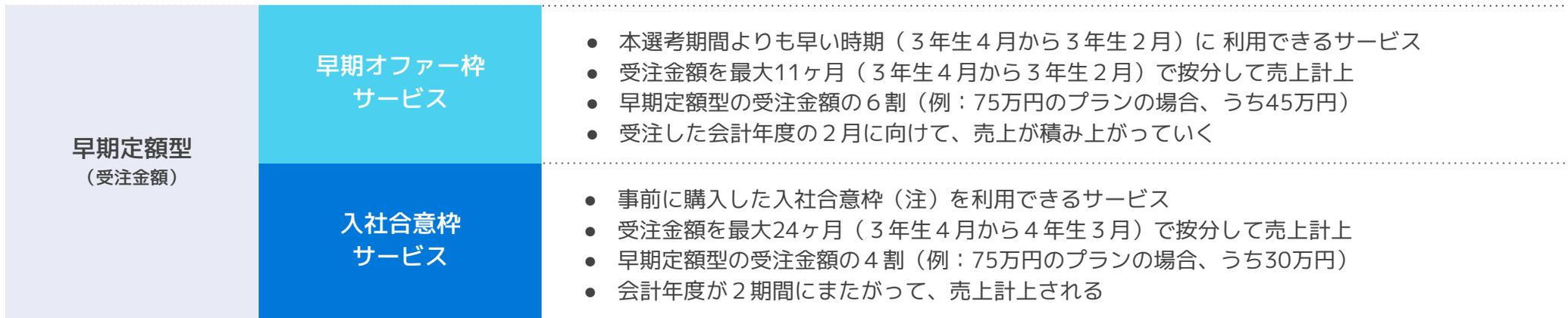


注1) 本選考期間とは、政府が定める就活ルールにおける3年生3月の採用広報解禁以降の採用広報および選考活動の期間を指します。

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。

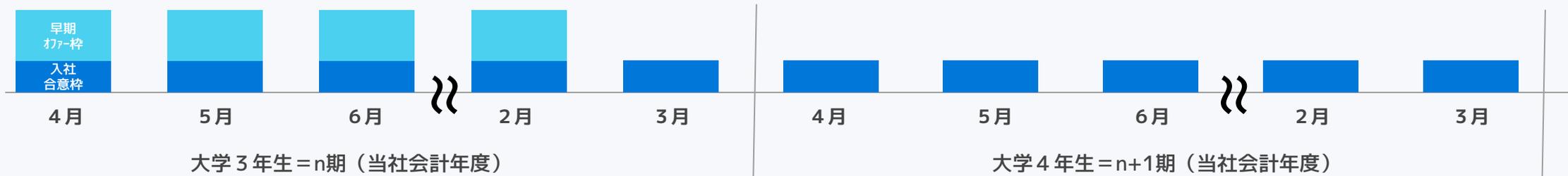
早期定額型の収益認識について

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合意枠サービス）
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。（入社合意枠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。）

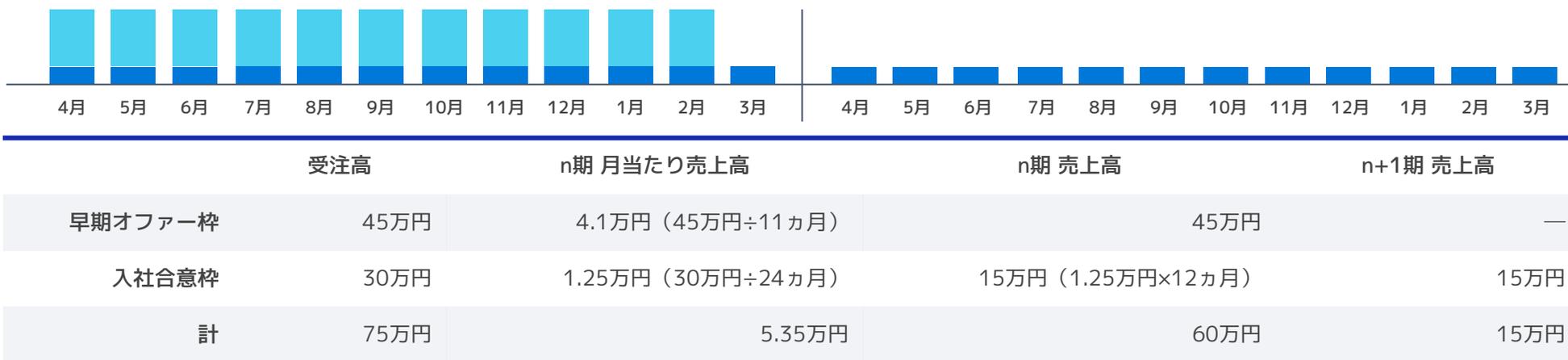
例) 大学3年生の4月に早期定額型を受注した場合



早期定額型の売上計上例

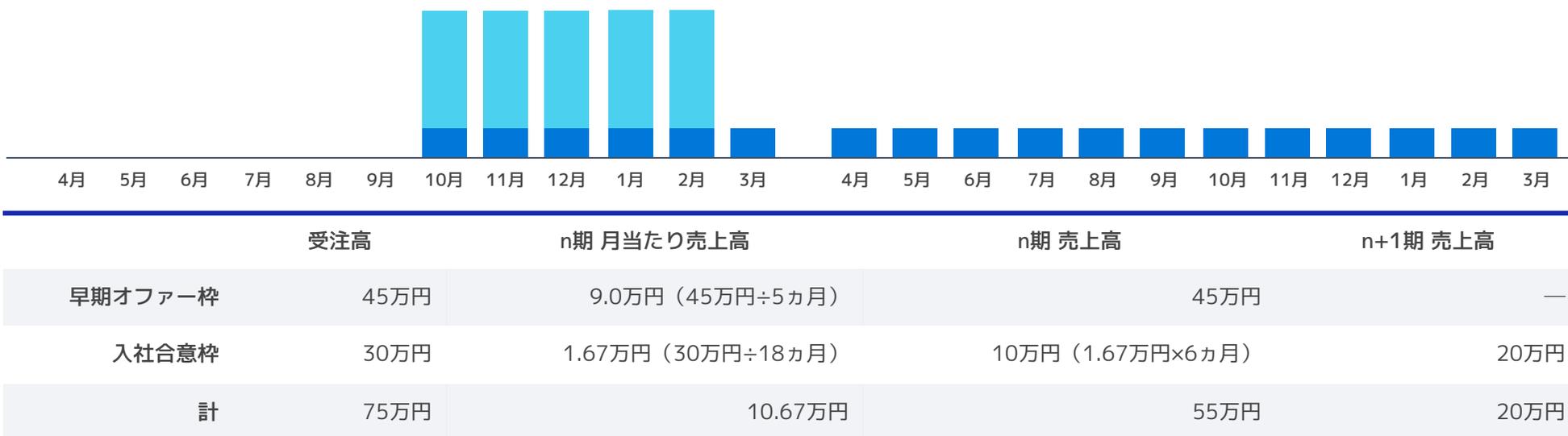
例①

75万円プラン
4月受注の場合



例②

75万円プラン
10月受注の場合

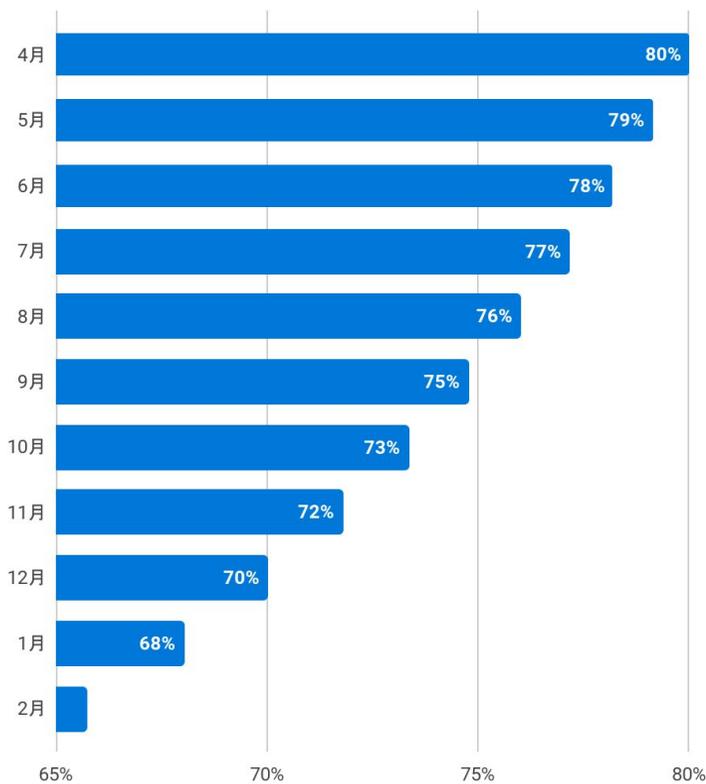


早期定額型の売上貢献度

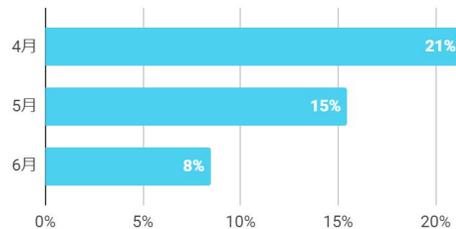
縦軸は受注月で、売上貢献度は、その月に受注した金額のうち、対象期間に売上計上される割合を示す。

(例) 4月受注した早期定額型は、通期で受注高の80%が売上計上される。

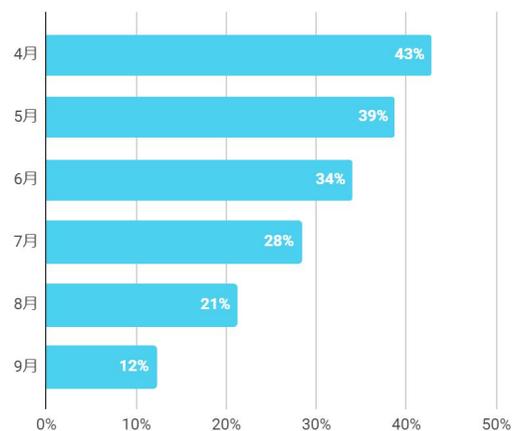
4 Qにおける売上貢献度



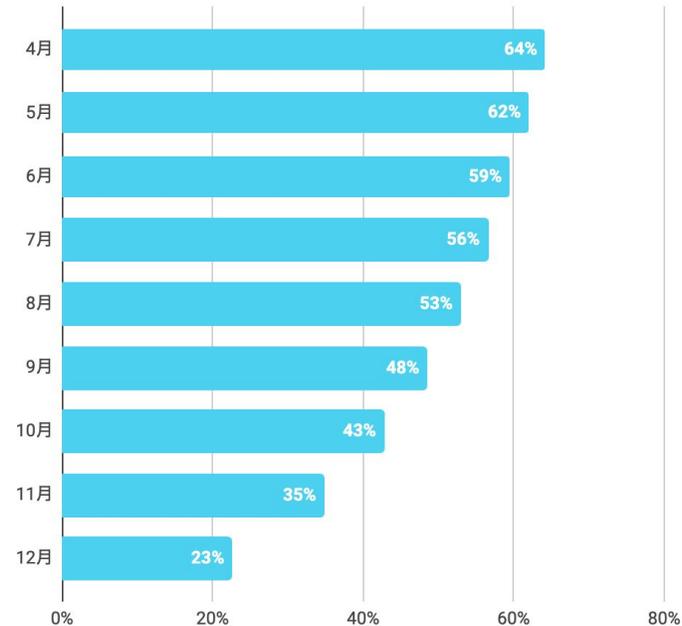
1 Qにおける売上貢献度



2 Qにおける売上貢献度



3 Qにおける売上貢献度



*各売上貢献度は、早期定額型3名プラン（75万円）で計算している。

i-plugグループとして、新たなMissionとVision 2030を策定しました



【Mission】

つながりで、人の可能性があふれる社会をつくる

【Vision 2030】

未来を担う若い世代から、
もっとも選ばれるプラットフォームになる

<グループMission・Vision 2030策定の背景>

現在、i-plugグループは新卒オファー型就活サービス「OfferBox」をはじめとする9つのサービスを展開しています。
このたび、グループ全員が共通した思いを共有し、i-plugグループとして持続的な価値提供と、さらなる事業成長を目指し、グループMissionとVision 2030の策定に至りました。

詳細は、弊社のコーポレートサイトをご覧ください。

URL：<https://i-plug.co.jp/company/mission/>

一般社団法人 日本経済団体連合会（経団連）に入会しました



株式会社i-plugは、2024年7月3日付けで一般社団法人 日本経済団体連合会（以下、「経団連」）に入会しました。

当社は新卒オファー型就活サービス「OfferBox」を主力事業とし、新たな就活の形を広めてまいりました。経団連の加入により、当社のミッション「つながりで、人の可能性があふれる社会をつくる」の実現に向けて、これからも時代や一人ひとりに合ったキャリアのあり方を広げていきたいと考えています。

また就活市場は早期化や、就活のスタイルの多様化など、年々変化しています。経団連とともに、採用を行う「企業」と就活を行う「学生」の双方にとって柔軟性のある採用市場に変えていきたいと考え、加入を決定しました。日本の採用市場の成長と発展に貢献すべく、経団連会員企業と連携し事業に取り組んでまいります。

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あります。

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。

