



2025年3月期 第2四半期（中間期） 決算説明資料



2024年11月13日
株式会社i-plug (東証グロース：4177)

INDEX

01

2025年3月期
第2四半期実績

02

2025年3月期
業績予想の進捗

03

APPENDIX

INDEX

01

2025年3月期
第2四半期実績

02

2025年3月期
業績予想の進捗

03

APPENDIX

決算概要

売上高 20.6億円（前年同期比+16.4%）

営業損失 △0.4億円（前年同期は営業損失△5.3億円）

ご参考

受注高 36.9億円（前年同期比+19.8%）

（内訳）早期定額型 29.7億円（前年同期比+27.5%）

業績予想の進捗

売上高 56.4億円（2Q進捗率：36.7%）

営業利益 5.5億円（2Qは営業損失△0.4億円）

経常利益 5.4億円（2Qは経常損失△0.4億円）

当期純利益 4.0億円（2Qは中間純損失△0.6億円）

Topics

OfferBox

早期定額型の受注が好調、前年同期比で売上増加。

増収及びコスト削減効果により、赤字幅も前年同期比で大幅縮小。

ただし、内定時期の早期化に伴い、内定辞退も前倒し傾向にあり、

期末時点における決定人数は前年同期比で微減。

業績ハイライト

OfferBox早期定額型の受注が引き続き好調。受注の早期化により売上高換算額が増加し、連結売上高は前年同期比+16.4%の伸びとなった。売上高の季節性から2Qは赤字となるものの、増収効果及び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大幅縮小。

(百万円)		売上高	営業利益	経常利益	当期利益
2024年3月期 2Q	連結	1,778	△536	△537	△434
	(内訳) i-plug	1,629	△287		
	(内訳) pacebox	17	△271		
2025年3月期 2Q	連結	2,069	△48	△48	△61
	(内訳) i-plug	1,910	△22		
	(内訳) pacebox	—	—		
前年同期比	連結	16.4%	—	—	—
	(内訳) i-plug	17.3%	—		
	(内訳) pacebox	—	—		

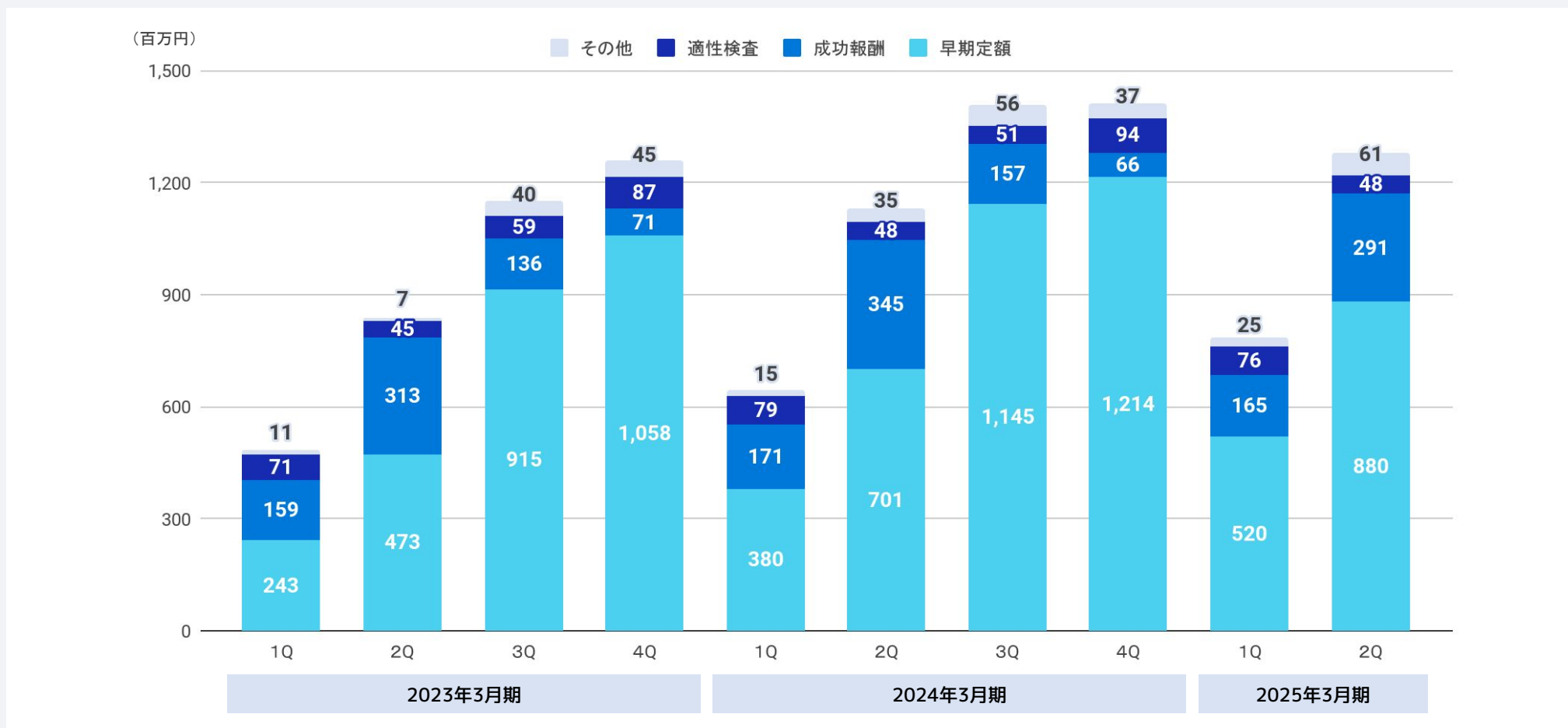
受注高ベースの営業利益

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、2Q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 2Q	2025年3月期 2Q	増減率
受注高	3,081	3,691	+19.8%
営業利益（受注高ベース）	765	1,572	+105.4%
営業利益率	24.9%	42.6%	—
売上高への換算調整額	△1,302	△1,621	—
営業利益（売上高ベース）	△536	△48	—
【ご参考】 契約負債	2,127	2,658	+24.9%

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。成功報酬型は決定人数が伸びず、前年同期比で売上減。適性検査は前年並みで推移している。

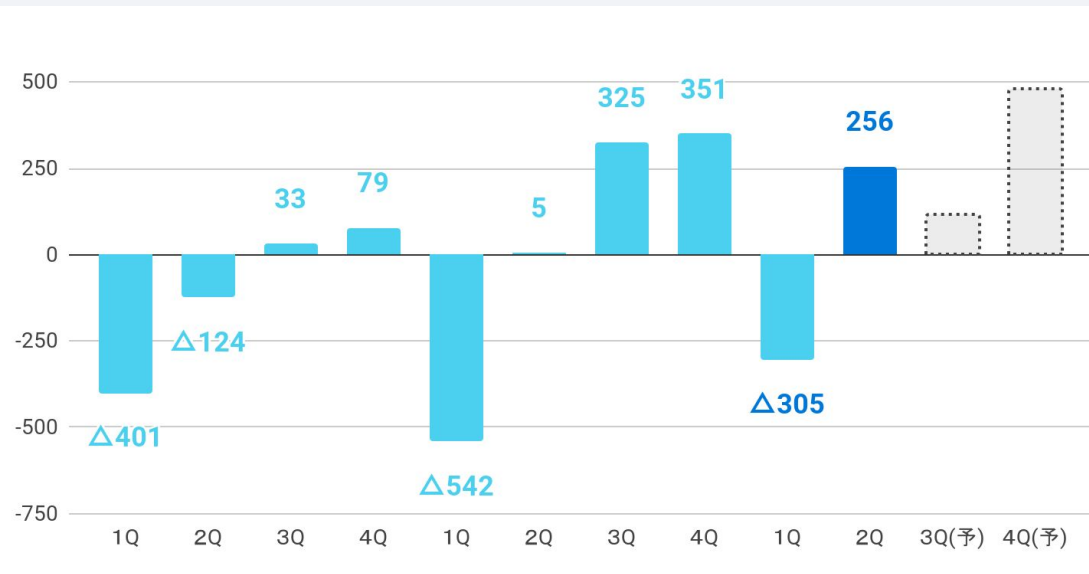


営業損益 四半期推移

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、2Q累積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かけて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。

会計期間

(百万円)



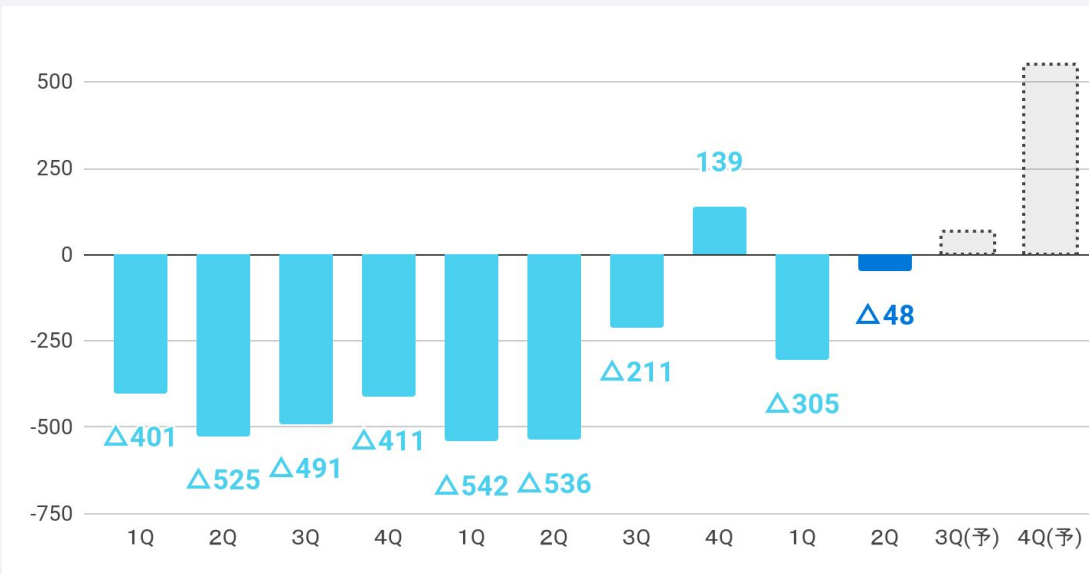
2023年3月期

2024年3月期

2025年3月期

累計期間

(百万円)



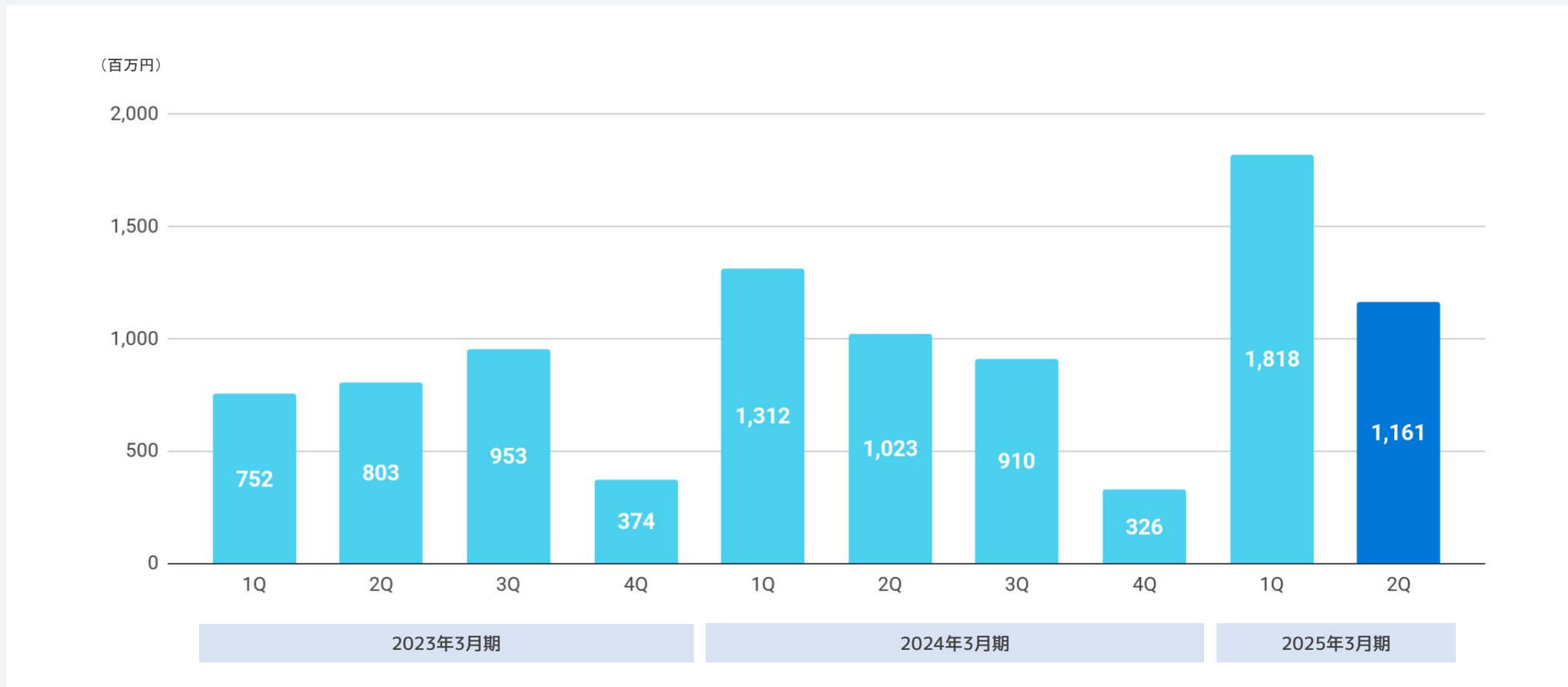
2023年3月期

2024年3月期

2025年3月期

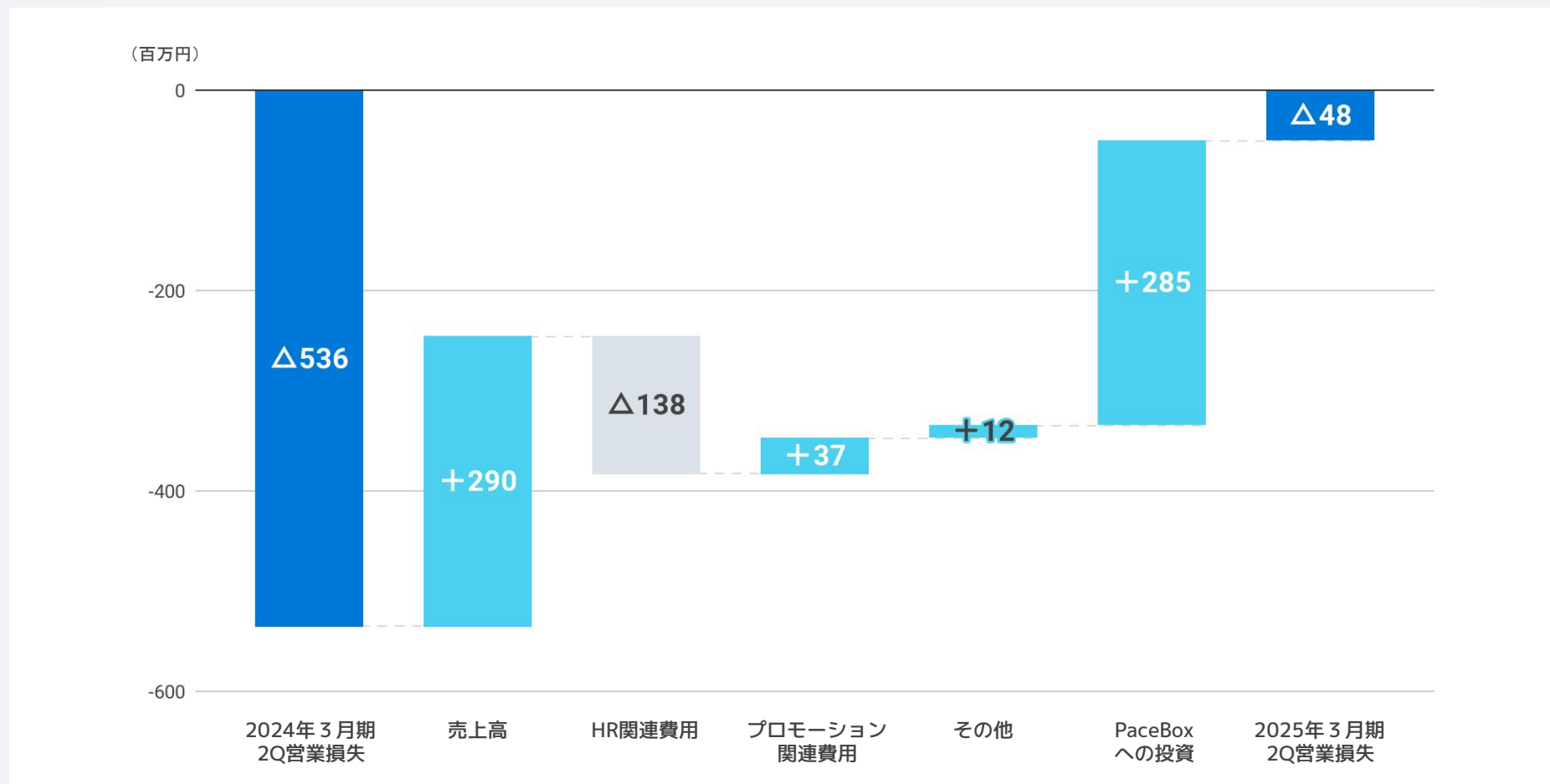
受注高（早期定額型） 四半期推移（会計期間）

OfferBoxのうち早期定額型の受注高は、前年同期比+27.5%と大幅に伸長。2Q会計期間でも前年同期比+13.5%と増加。前年度利用企業に対して提案を前倒ししていることから、今後提案できる社数は減少する見込み。



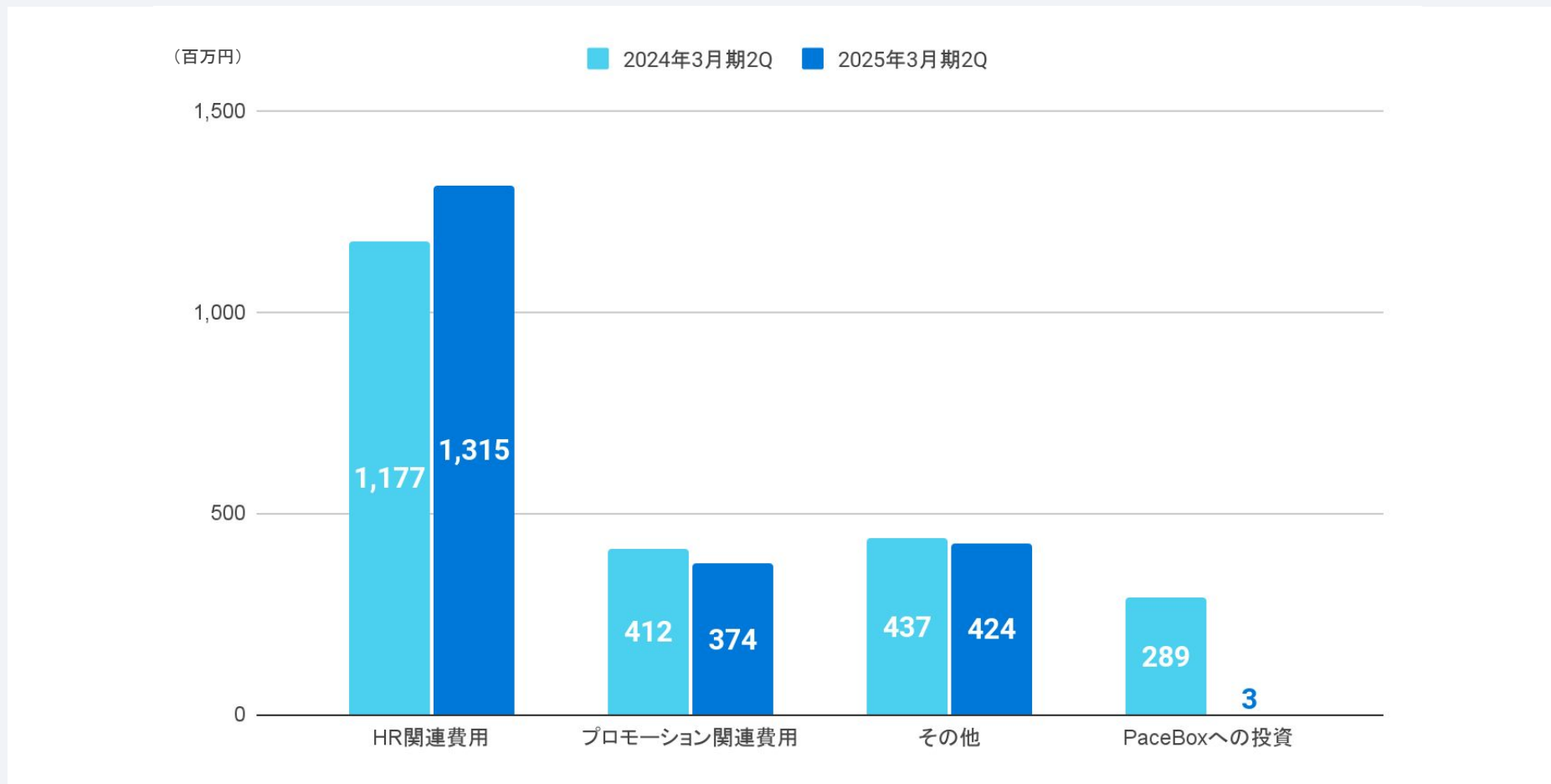
営業損益 前期対比推移

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大幅に縮小した。



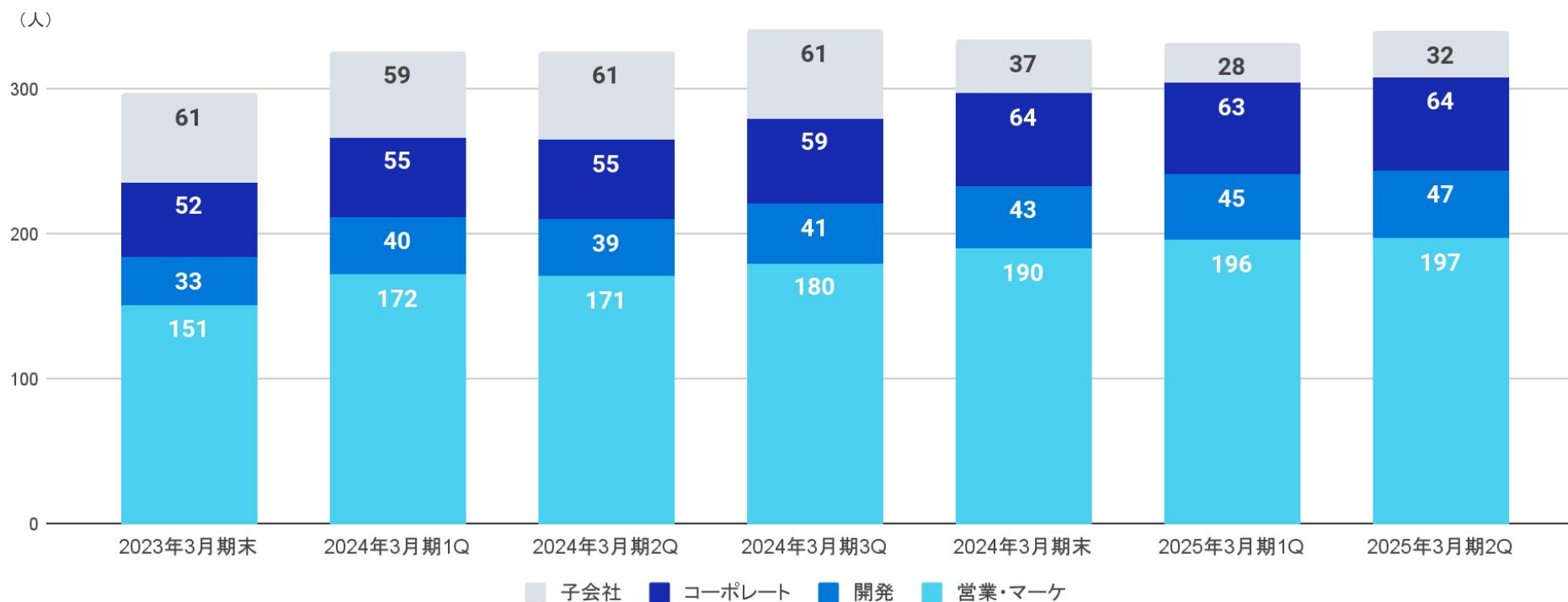
種類別コスト（連結） 前期対比

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費用は対前年で減少しているが、投下配分の見直しによるもので3Qは増加に転じる見通し。PaceBoxに関するコストについては、6月のサービス終了以降ほとんど発生していないため大幅減となった。



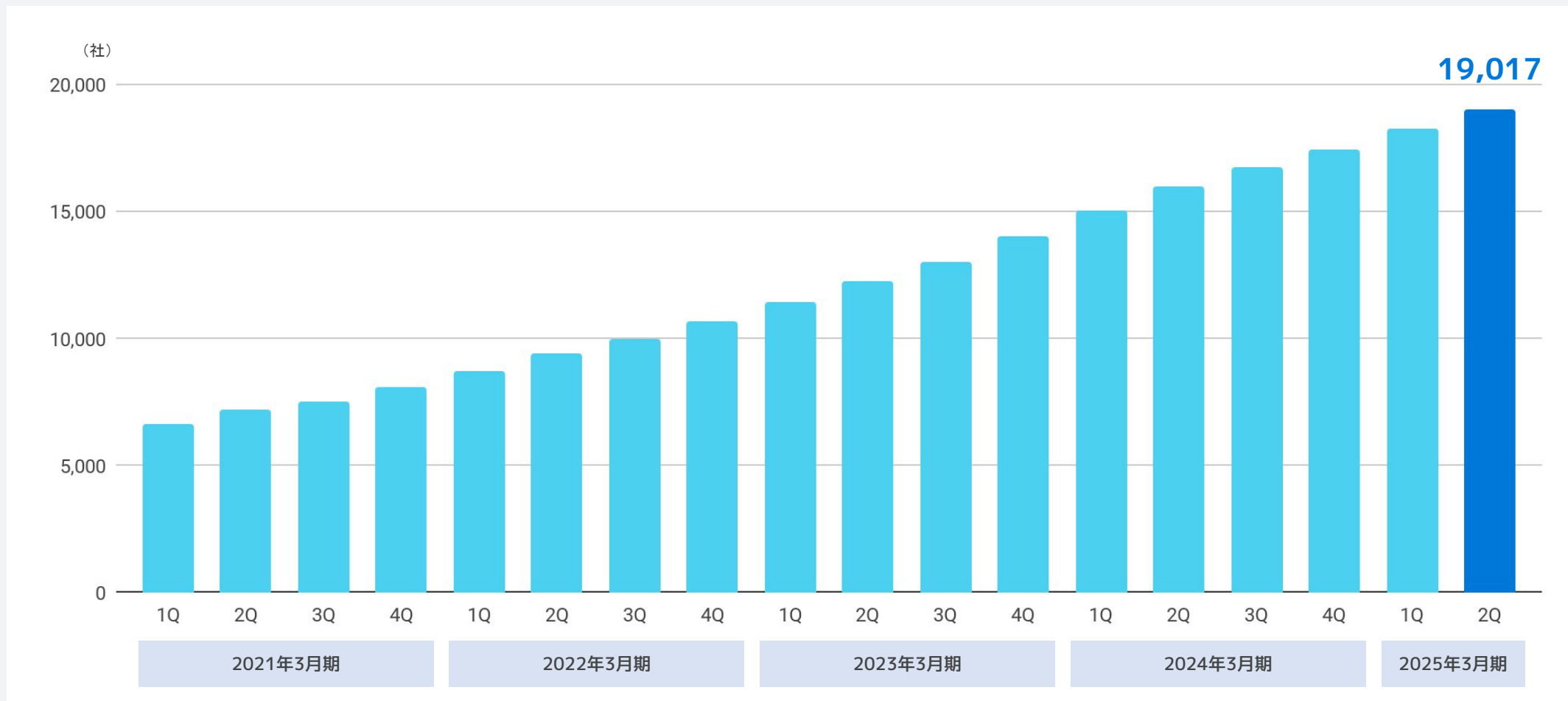
従業員数（連結） 四半期推移

2Q末時点の連結従業員数は340名となり、前年同期比では14名増加、1Q末からは8名増加した。



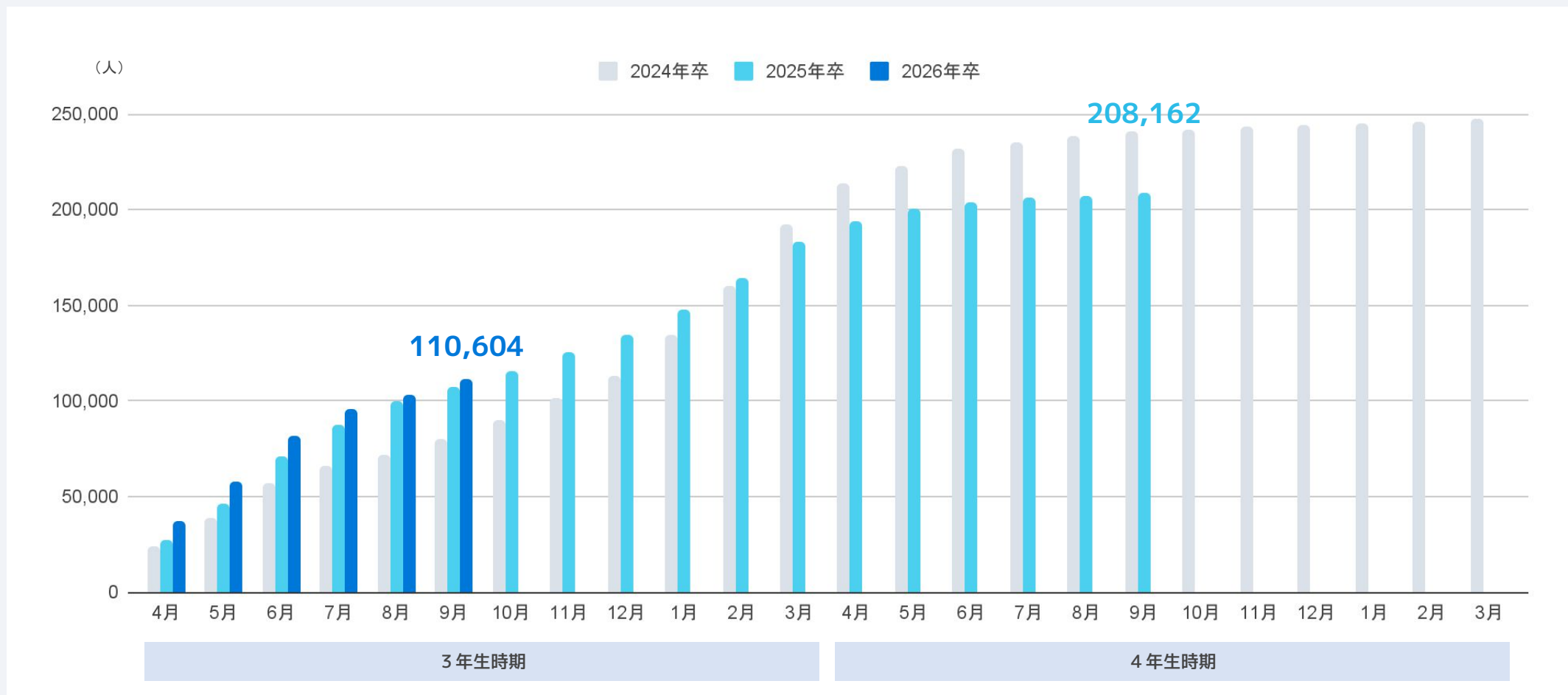
各種KPI①：登録企業数（累積）

企業登録数は順調に増加し続け、2Q末時点で19,017社（前年同期比+19.0%）の登録を実現。



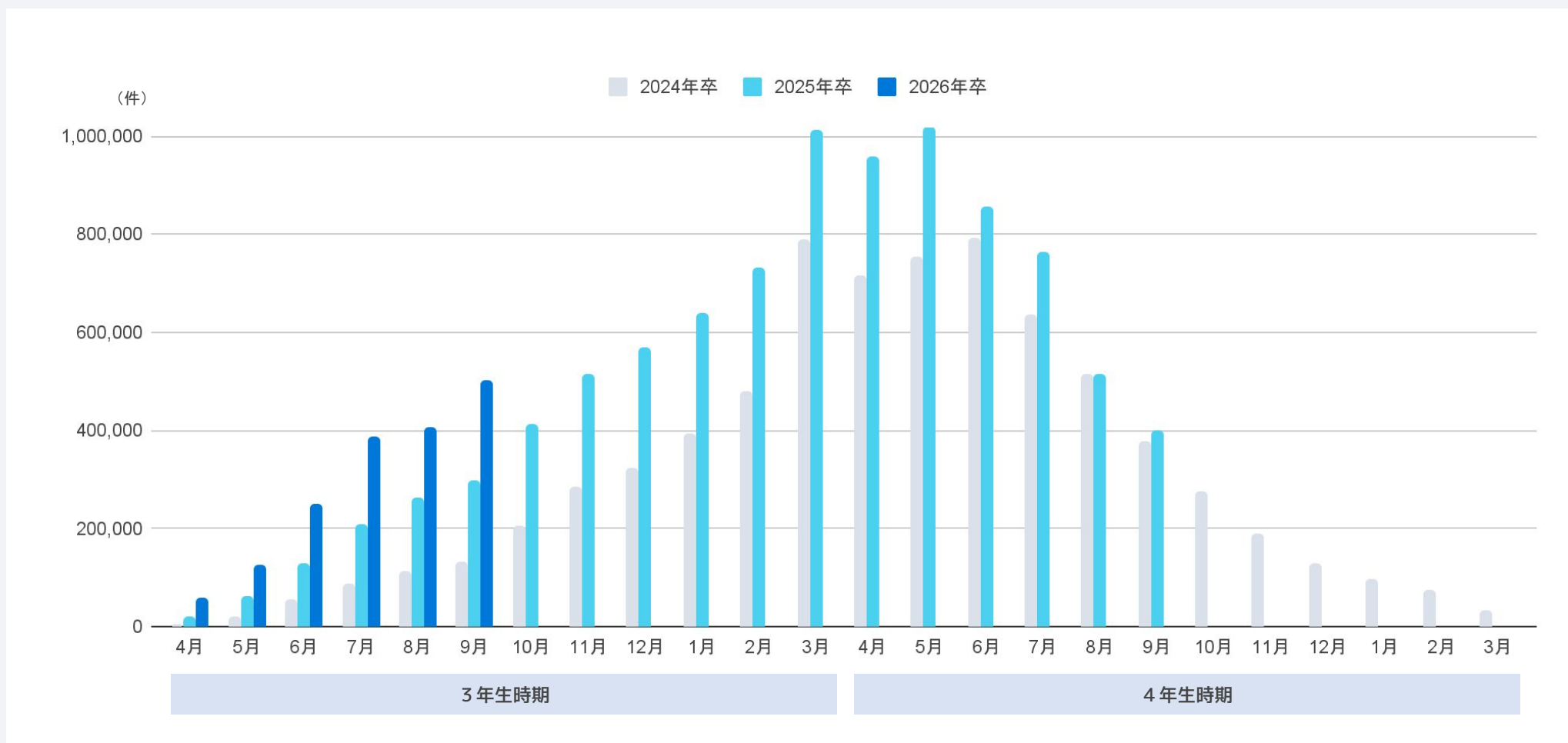
各種KPI②：学生登録数（累積）

2Q末時点では、2025年卒208,162人（前年同期比△13.2%）、2026年卒110,604人（前年同期比+3.9%）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。



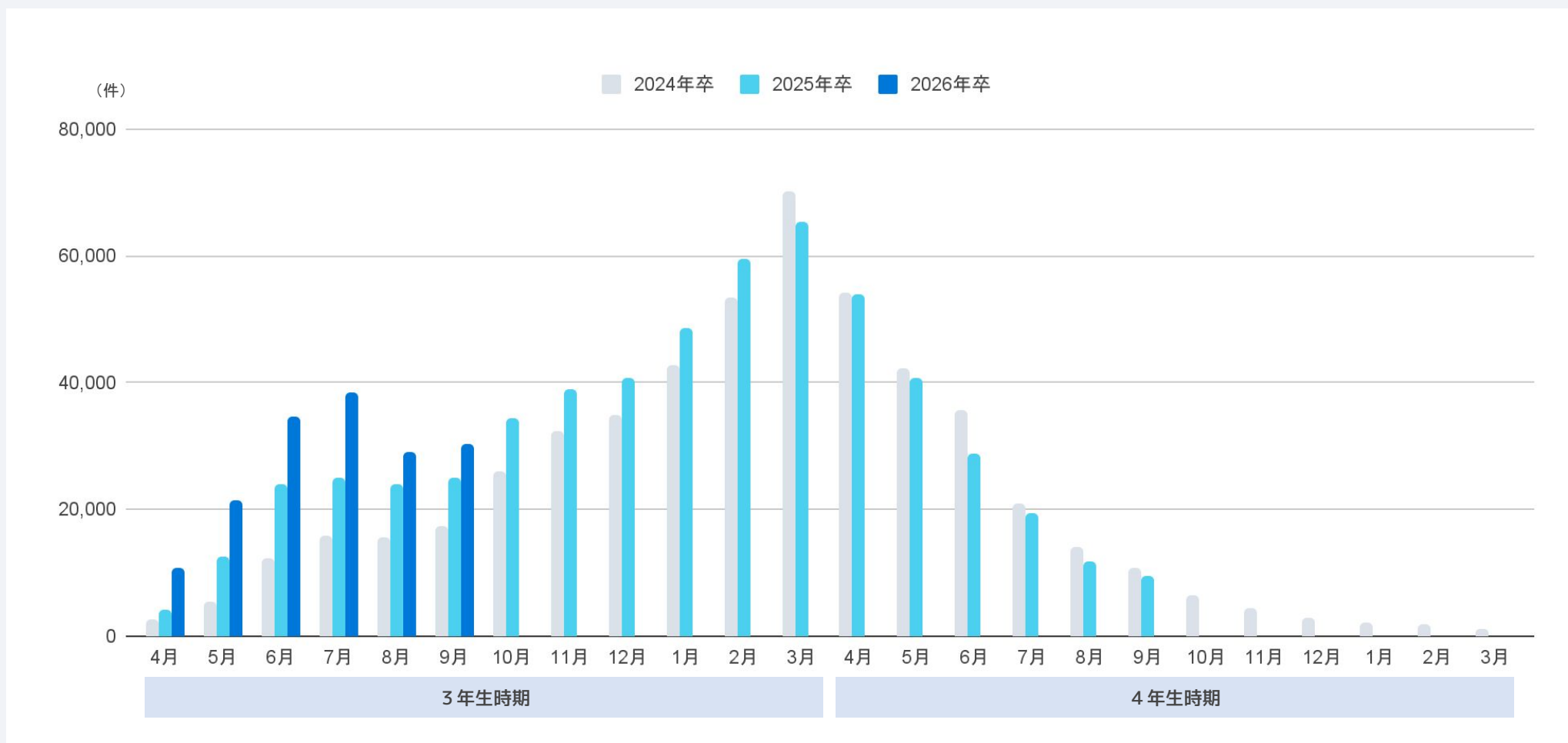
各種KPI③：オファー送信数（月次）

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。



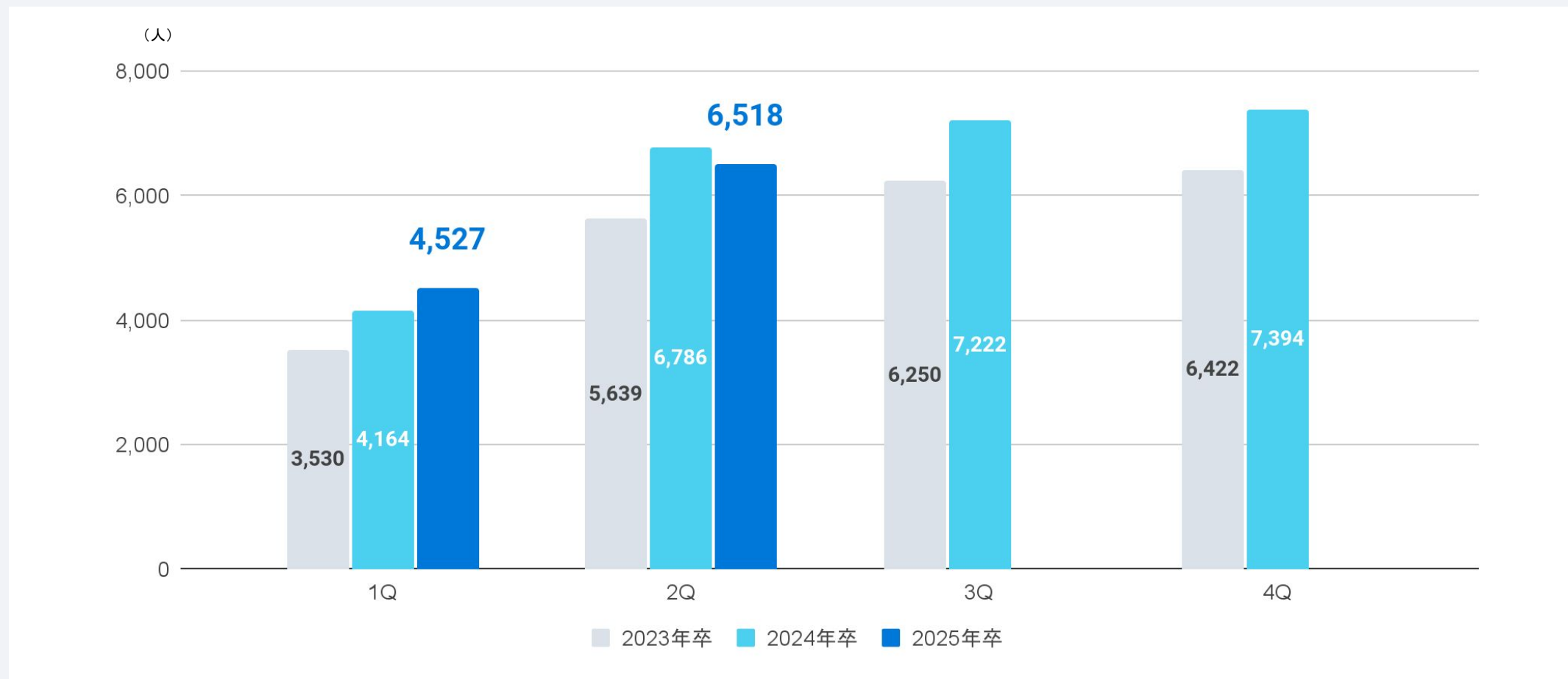
各種KPI④：オファー承認数（月次）

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2Q末時点における決定人数は6,518名（前年同期比△3.9%）となった。
内定数は前年同期比で増加しているものの、内定時期の早期化に伴い、内定辞退も前倒し傾向にある。



注）決定人数は、期末時点の内定数から期末時点の辞退数を差し引いた数と定義しており、学生の内定辞退の状況によって決定人数は変動します。

INDEX

01

2025年3月期
第2四半期実績

02

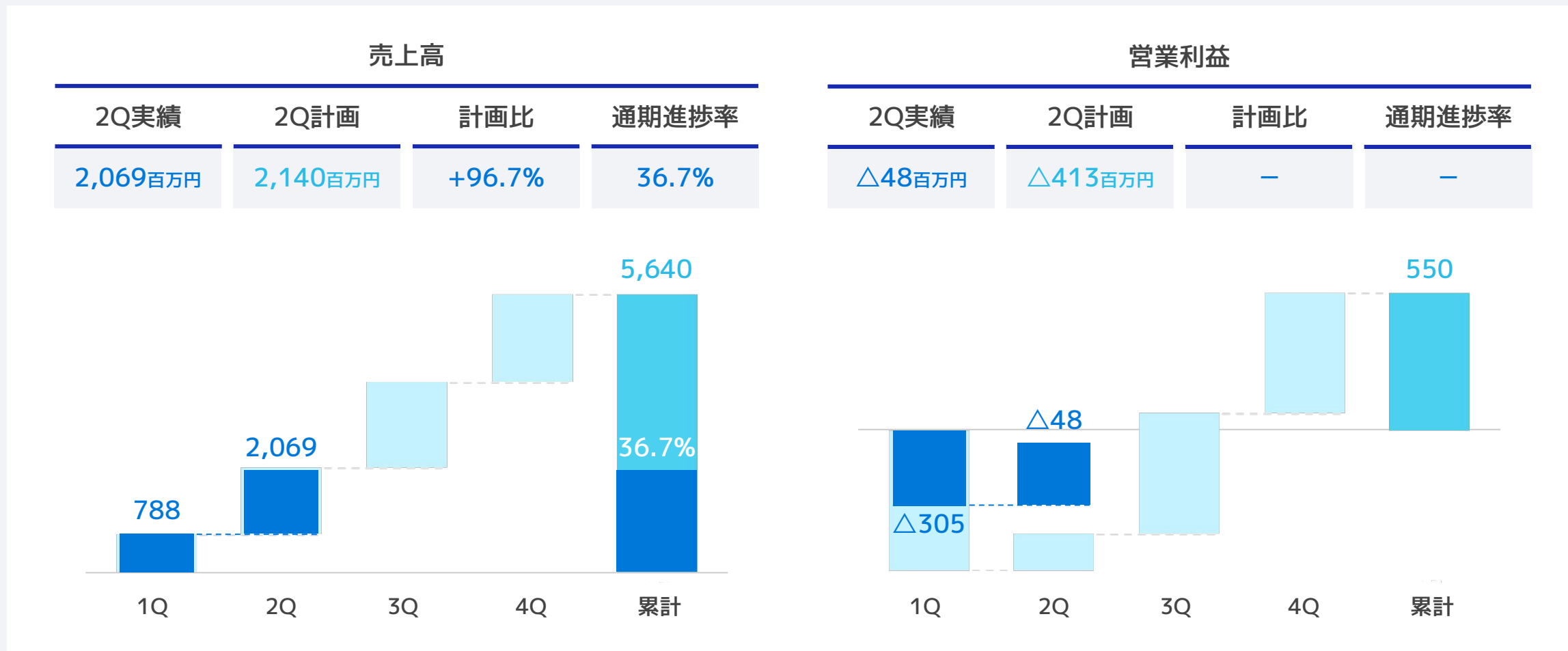
2025年3月期
業績予想の進捗

03

APPENDIX

2025年3月期 業績予想の進捗

売上高は、2Q計画比で96.7%となり、計画をやや下回って進捗。通期業績予想に対する進捗率は36.7%となった。
営業利益は、2Q計画比で赤字幅は大幅縮小。ただし、3Q以降の売上高の変動リスクや、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。



INDEX

01

2025年3月期
第1四半期実績

02

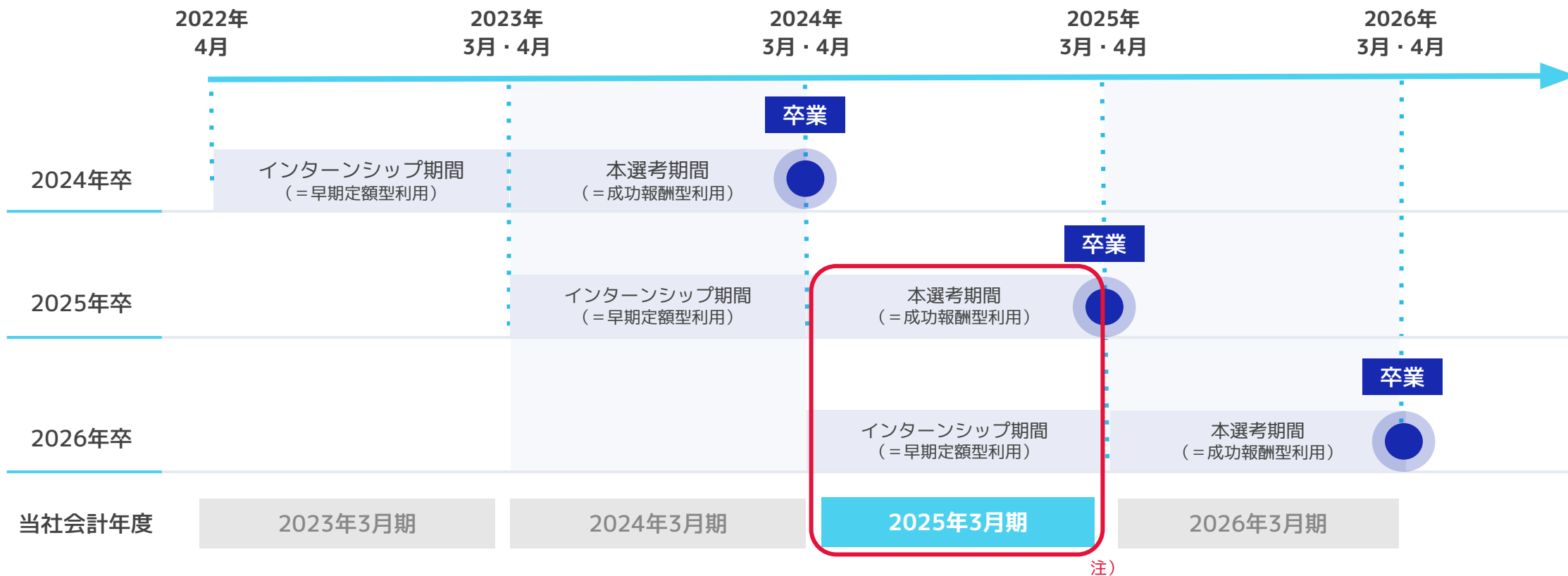
2025年3月期
業績予想の進捗

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。



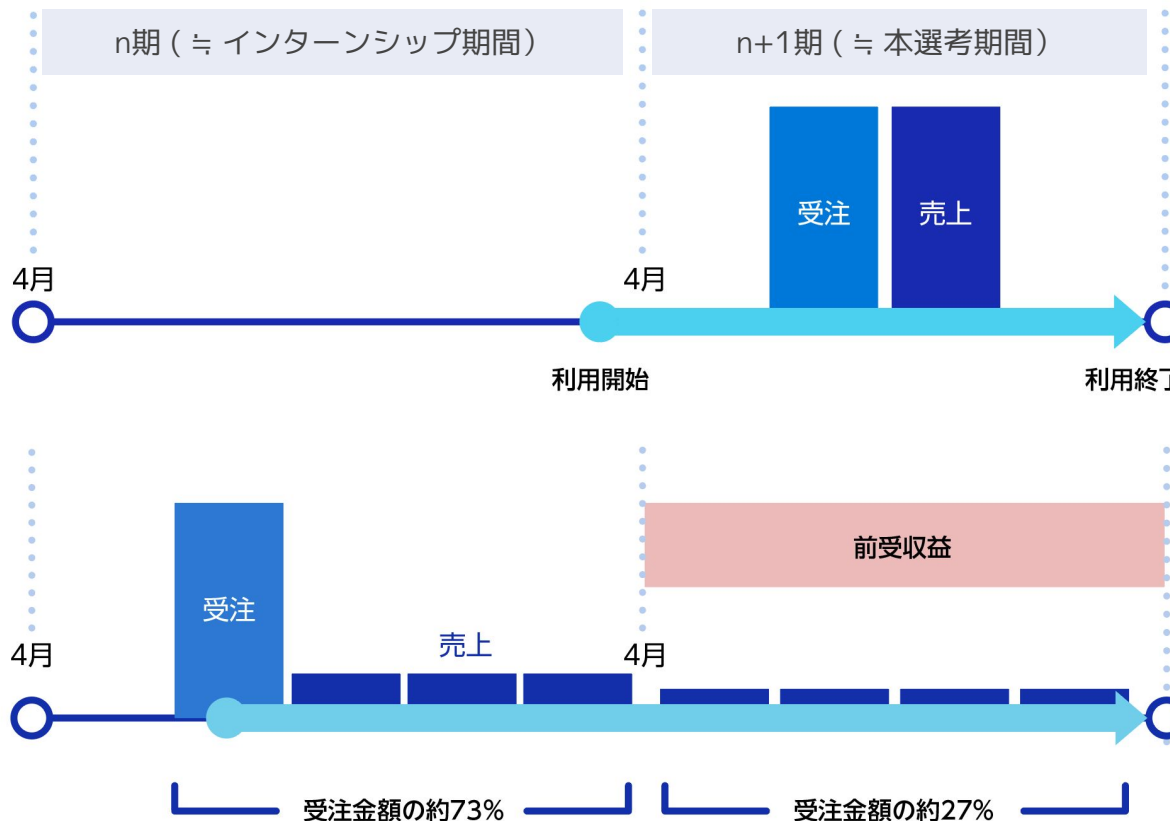
注) 例えば、2025年3月期においては、2025年卒業予定者の本選考期間（成功報酬型の利用）と、2026年卒業予定者のインターンシップ期間（早期定額型の利用）の2プランが収益合算されます。

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
--------------	--

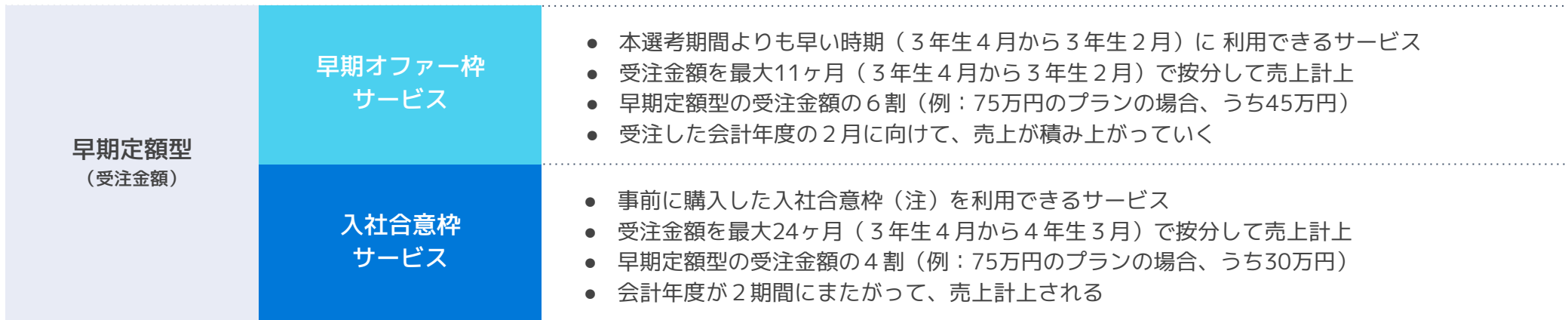


注1) 本選考期間とは、政府が定める就活ルールにおける3年生3月の採用広報解禁以降の採用広報および選考活動の期間を指します。

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。

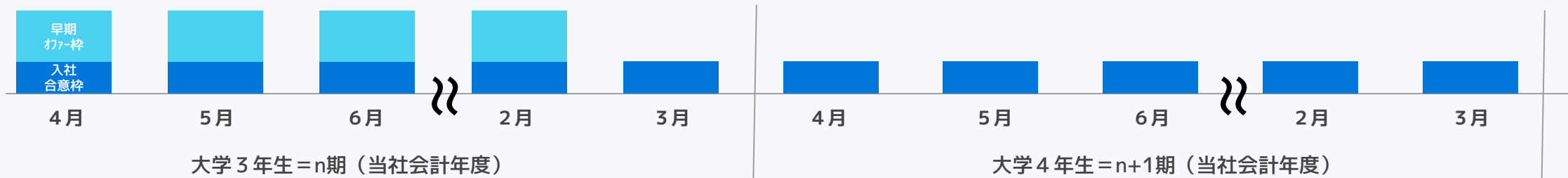
早期定額型の収益認識について

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。）

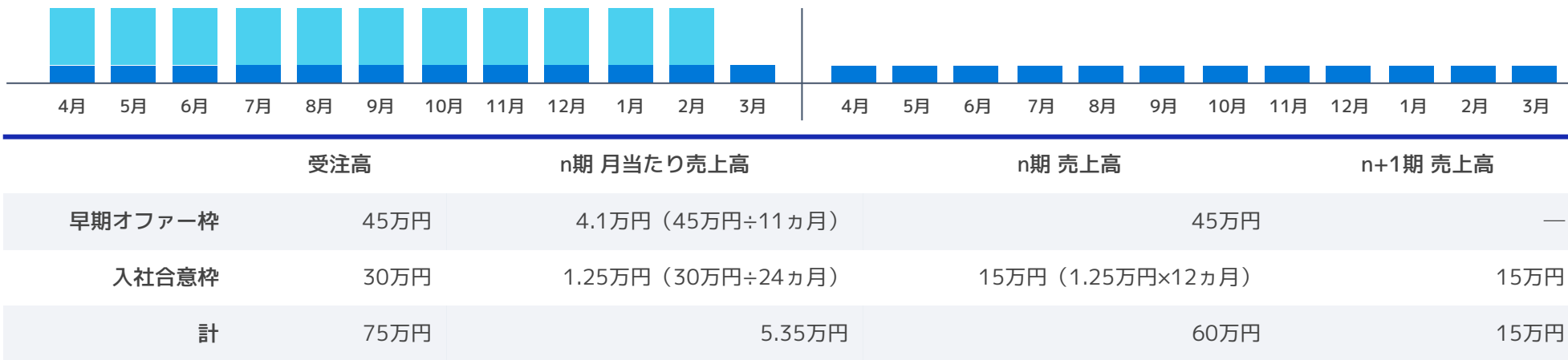
例) 大学3年生の4月に早期定額型を受注した場合



早期定額型の売上計上例

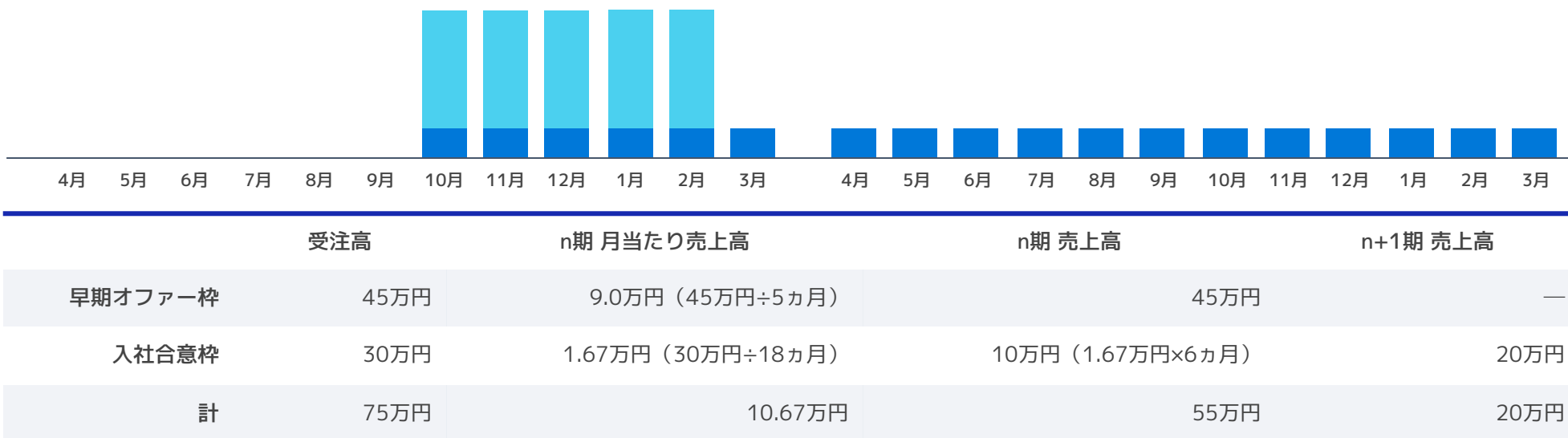
例①

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

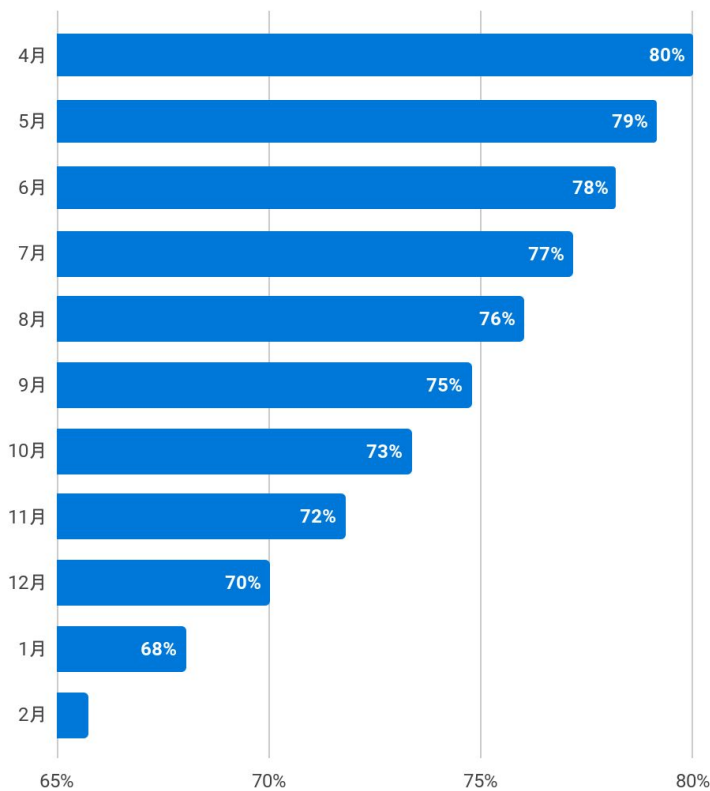


早期定額型の売上貢献度

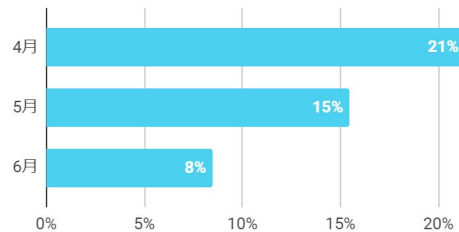
縦軸は受注月で、売上貢献度は、その月に受注した金額のうち、対象期間に売上計上される割合を示す。

(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。

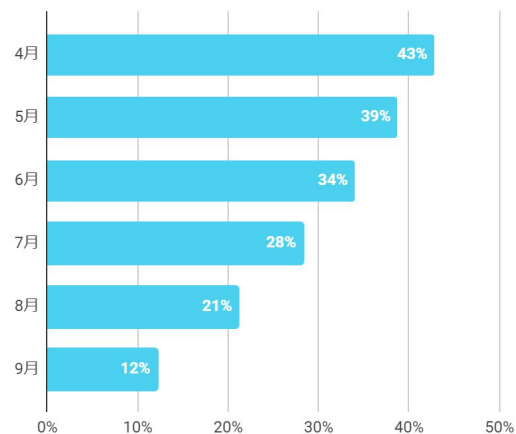
4 Qにおける売上貢献度



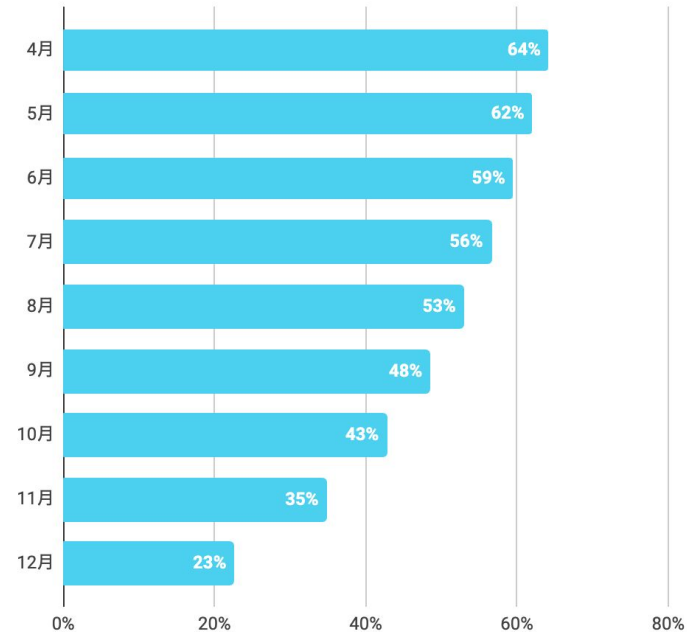
1 Qにおける売上貢献度



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とマキシマイズが東京オフィスを移転



株式会社i-plugと株式会社マキシマイズは、事業拡大にともない、2024年10月1日に東京オフィスを移転いたしました。

一層のサービス、業務の充実を図り、両社のシナジーを発揮してさらなる事業成長を目指してまいります。

■移転先

〒101-0053

東京都千代田区神田美土代町1番地 WORK VILLA MITOSHIRO 4F

TEL：0120-00-6125

■アクセス

都営新宿線「小川町駅」から徒歩2分

東京メトロ丸ノ内線「淡路町駅」から徒歩5分

JR線・東京メトロ銀座線「神田駅」から徒歩8分

東京メトロ千代田線「新御茶ノ水駅」から徒歩3分

■東京オフィス開所式の模様（i-connect）

<https://i-plug.co.jp/plug-in/8456/>

イー・ファルコンと日本能率協会が共同で「JMA Global Talent Assessment」を開発

株式会社イー・ファルコンは、一般社団法人 日本能率協会と共同で、グローバル人材の発掘・育成・登用で活用することができる「JMA Global Talent Assessment」を、イー・ファルコンが提供する適性検査「eF-1G（エフワンジー）」をベースに開発しました。

コロナ禍において海外赴任の機会が減少したため、グローバルで活躍できる人材候補者が不足している状況があります。日本企業の国際ビジネスの拡大に向け、グローバル人材候補者不足の課題解決を目指し本アセスメントを開発しました。今後は、日本能率協会の法人会員をはじめとする日本を代表する企業群に導入いただき、本アセスメントを実施することで、各社のグローバル人材候補者の選抜を支援します。また、日本能率協会の研修プログラムも提供することで一貫したグローバル人材輩出を支援していく予定です。

個人・組織の特徴を
可視化できるアセスメントツール

経営革新の推進機関

エフワンジー
eF-1G

JMA

Global Talent Assessment

グローバルに活躍する人材の発掘と適性を定量的に測るアセスメントツール

■プレスリリース (PR TIMES)

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000028.000088188.html>

i-plug IR LINE公式アカウント

友だち登録はこちらから！

<https://lin.ee/QPuFRuE>



i-plugのコーポレートサイトでも最新情報を配信しております。ぜひご覧ください。

コーポレートサイト <https://i-plug.co.jp/>

株式会社i-plug IR情報 <https://i-plug.co.jp/ir/>

※i-plug IRメール配信サービスは、ご利用状況を鑑み、2024年11月末日をもちまして終了することといたしました。

これまでご利用いただいたみなさまには、心より御礼を申し上げます。

今後の適時開示及びIR情報につきましては、上記サイトを通じて引き続きご覧いただけますが、この機会にLINE公式アカウントの友だち登録をお願いいたします。

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。

