



2024年3月期 通期 決算説明会

2024年5月15日
株式会社i-plug (東証グロース：4177)



INDEX

1. 2024年3月期 通期実績
2. 戦略の振り返り
3. 中長期戦略と業績予想

INDEX

1. 2024年3月期 通期実績

2. 戦略の振り返り

3. 中長期戦略と業績予想

2024年3月期 通期決算ハイライト

決算概要

売上高 46.0億円（前期比+23.0%）

営業利益 1.3億円（前期は営業損失△4.1億円）

ご参考

受注高 47.6億円（前期比+20.9%）

（内訳）早期定額型 35.7億円（前期比+23.9%）

対業績予想

売上高 予想 50.8億円 → 実績 46.0億円 達成率 90.5%

営業利益 予想 0.7億円 → 実績 1.3億円 達成率 176.6%

ご参考

受注高 予想 53.5億円 → 実績 47.6億円 達成率 89.0%

Topics

OfferBox

早期定額型の受注増により前期比で売上増加。各種KPIも順調に進捗。

PaceBox

当初想定したマッチングを創出できず業績低迷。2024年6月をもってサービス終了を決定。

その他

2023年3月期にM&Aを実施した事業において、減損損失を計上。当期純損失となった。

特別損失の計上について

2024年3月期決算（連結・個別）において、下記の特別損失を計上。

今後、資本効率の改善を進めるとともに、グループ全体での中長期的なシナジーを実現していく。

	特別損失の内容	今後の方針
1	plugin lab事業及びキャリア大学事業ののれん及び固定資産の減損損失 （金額）連結決算：△87百万円 個別決算：△87百万円	▶ 店舗数の削減等で収益改善を図る OfferBoxとの連携強化を図る
2	株式会社マキシマイズにおけるのれんの減損損失、関係会社株式評価損 （金額）連結決算：△113百万円 個別決算：△170百万円	▶ 改めて食品業界に特化 OfferBoxとの連携強化を図る
3	株式会社paceboxの預け金に対する貸倒引当金、関係会社株式評価損 （金額）個別決算：△920百万円	▶ 7月に株式会社paceboxを吸収合併予定 中途事業は事業開発から再チャレンジ

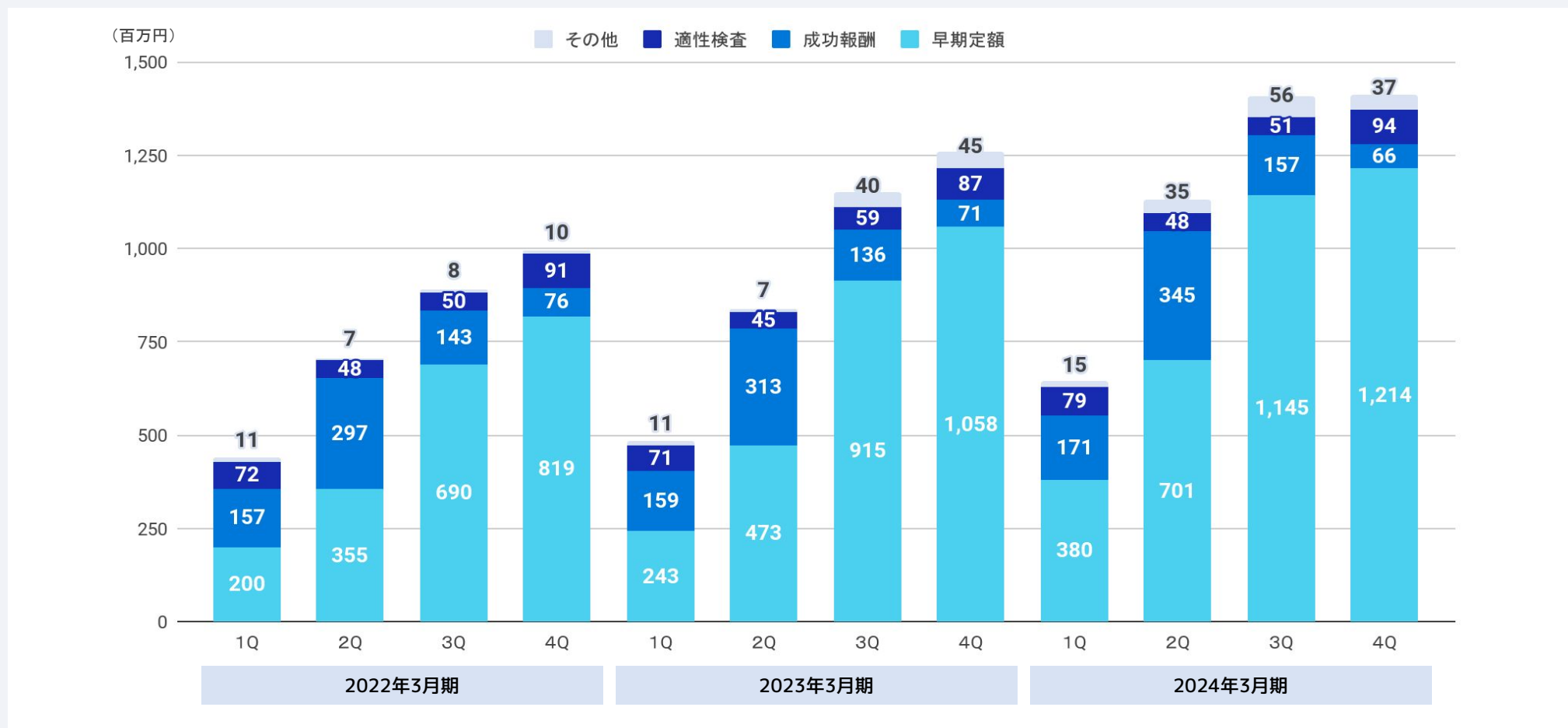
業績ハイライト

連結売上高は前期比+23.0%の伸びとなり、通期営業黒字を回復。ただし減損損失を計上したことで当期純損失となった。
i-plugin単体では売上・利益ともに拡大。前年度の人的投資等によりコストは増加したが、OfferBoxの売上増が寄与。
PaceBoxは2024年6月をもってサービス終了。定着保証の返金等により、売上高は3Qから減少し17百万円となった。

(百万円)		売上高	営業利益	経常利益	当期利益
2023年3月期 通期	連結	3,741	△411	△397	△492
	(内訳) i-plugin	3,420	105		
	(内訳) pacebox	9	△560		
2024年3月期 通期	連結	4,602	139	137	△193
	(内訳) i-plugin	4,249	498		
	(内訳) pacebox	17	△462		
前期比	連結	+23.0%	—	—	—
	(内訳) i-plugin	+24.2%	+372.3%		
	(内訳) pacebox	+87.8%	—		

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。
成功報酬型は求人紹介サービス「OfferBoxPLUS」経由の決定人数が増加したこともあり、通期では売上増となった。

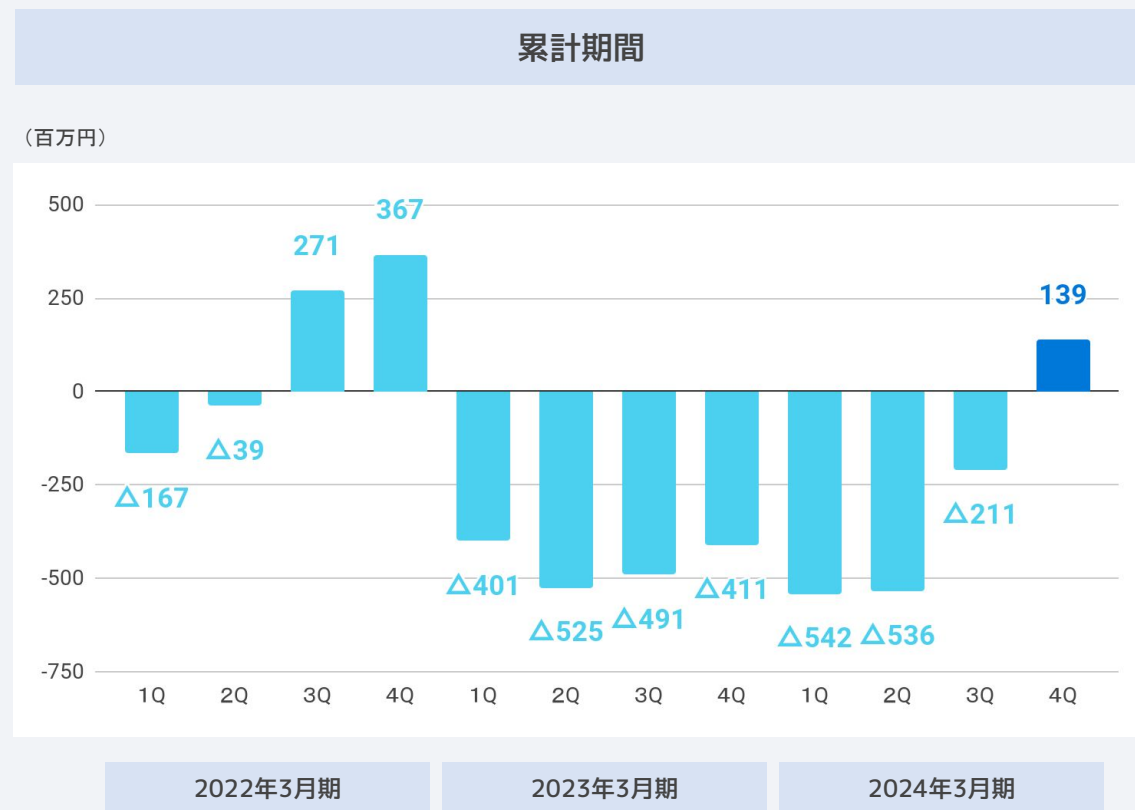
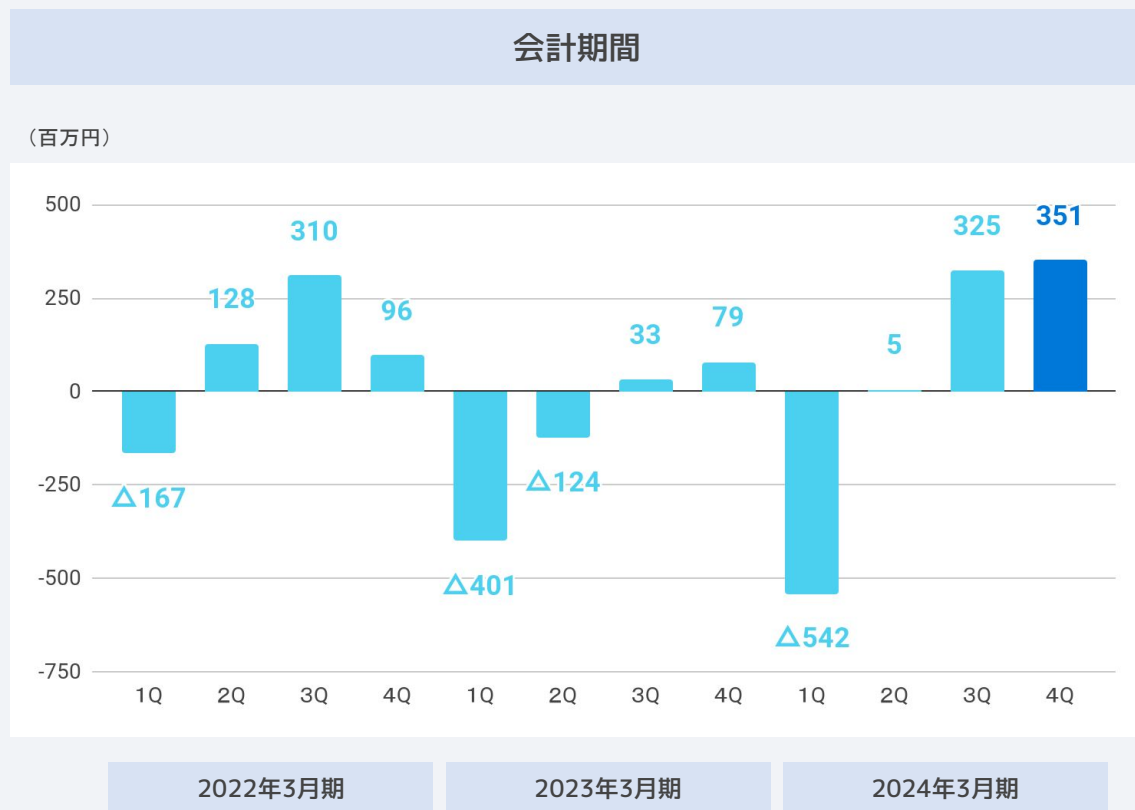


営業損益 四半期推移

4Q会計期間では前年同期比で大幅改善となる黒字を確保。

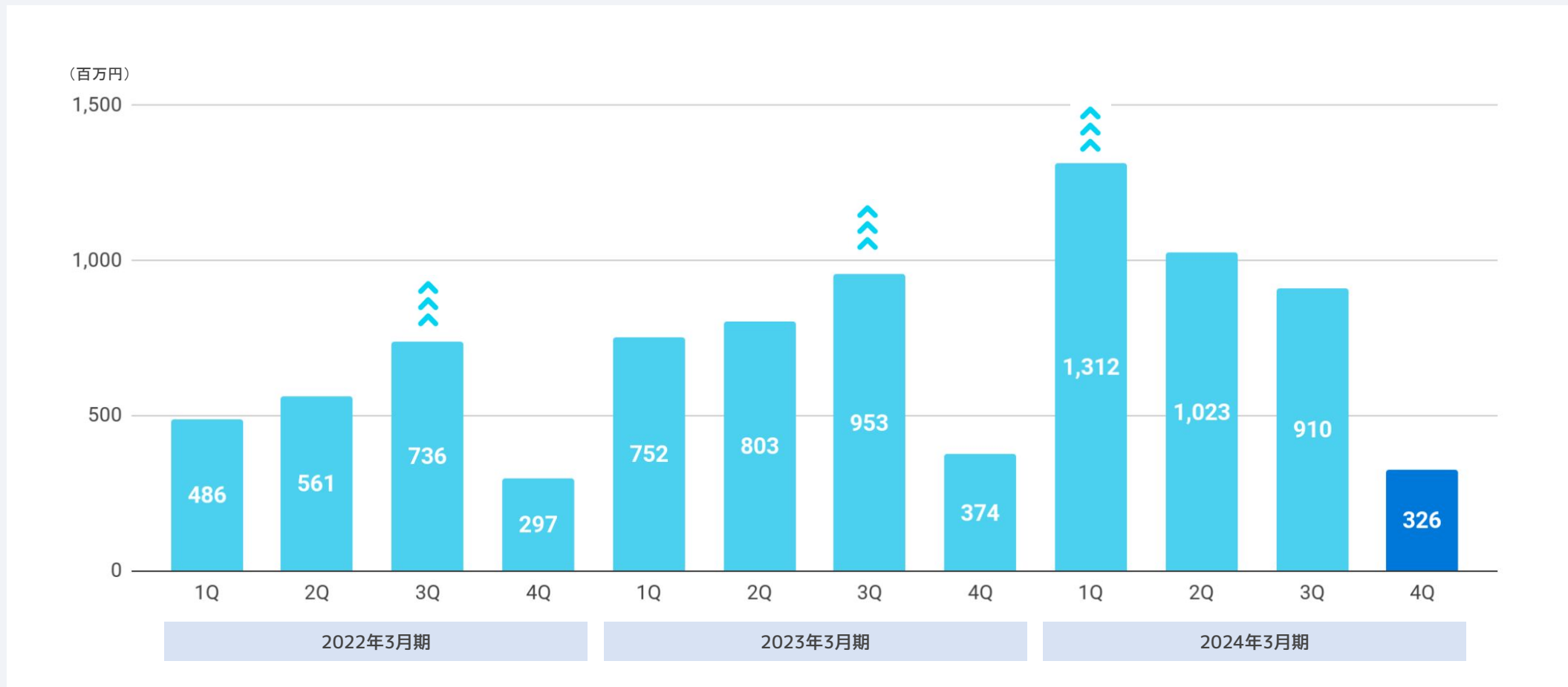
前年度の人的投資等によりコスト増も、OfferBoxの売上増や、サービス終了決定後のPaceBoxへの投資減が寄与した。

売上高の季節性等により年度後半に営業利益が増加する傾向にあり、3Q累計期間では赤字だったが、通期累計は黒字で着地。



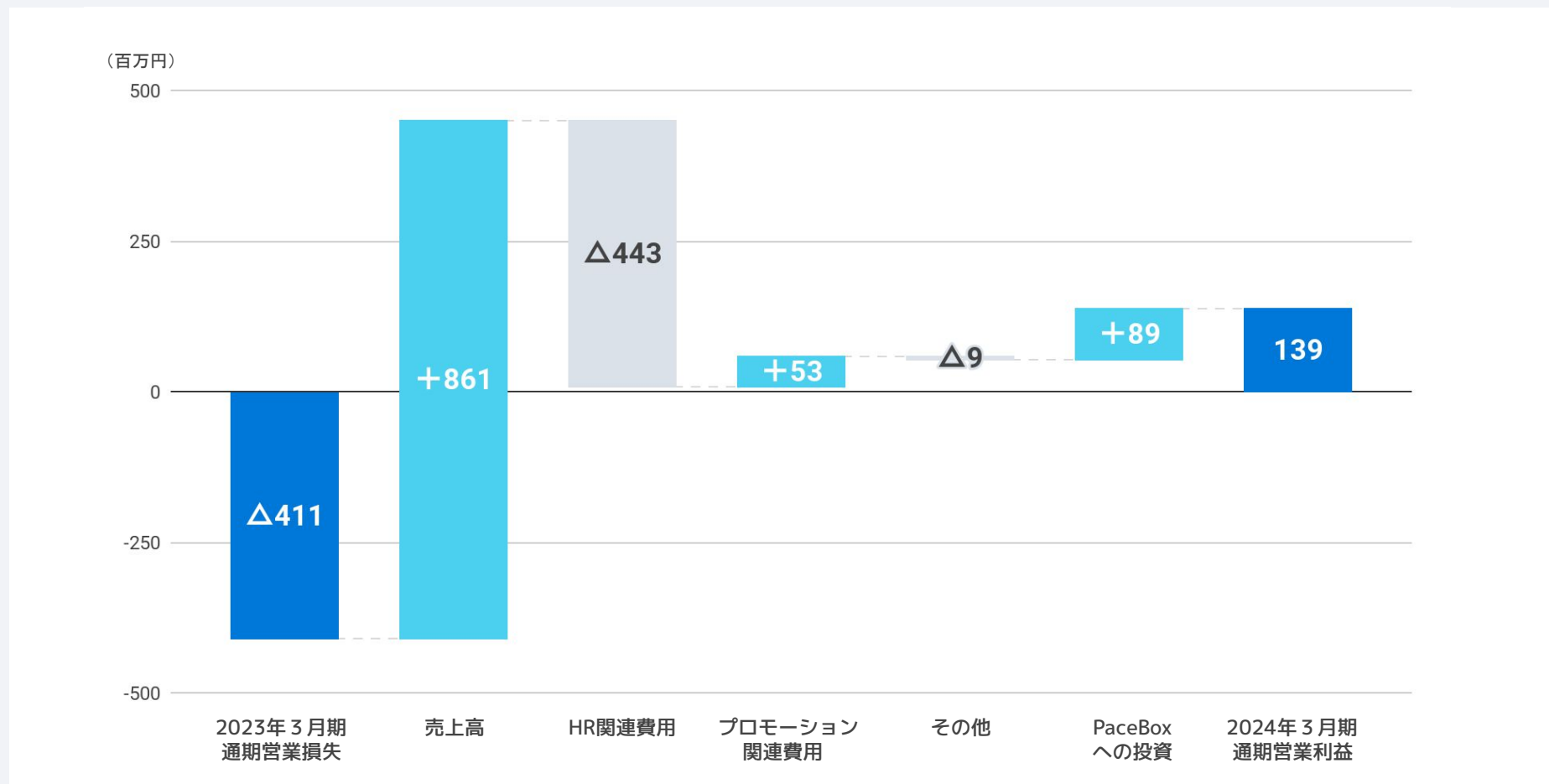
受注高（早期定額型） 四半期推移（会計期間）

OfferBoxのうち早期定額型の4Q受注高は前年比で減少した。前年度利用企業への提案を前倒しで実施したことも影響して、従来1Qから3Qにかけて増加していた受注が、当期は1Qにピークがくる結果となった。この傾向は2025年3月期も続くとしている。



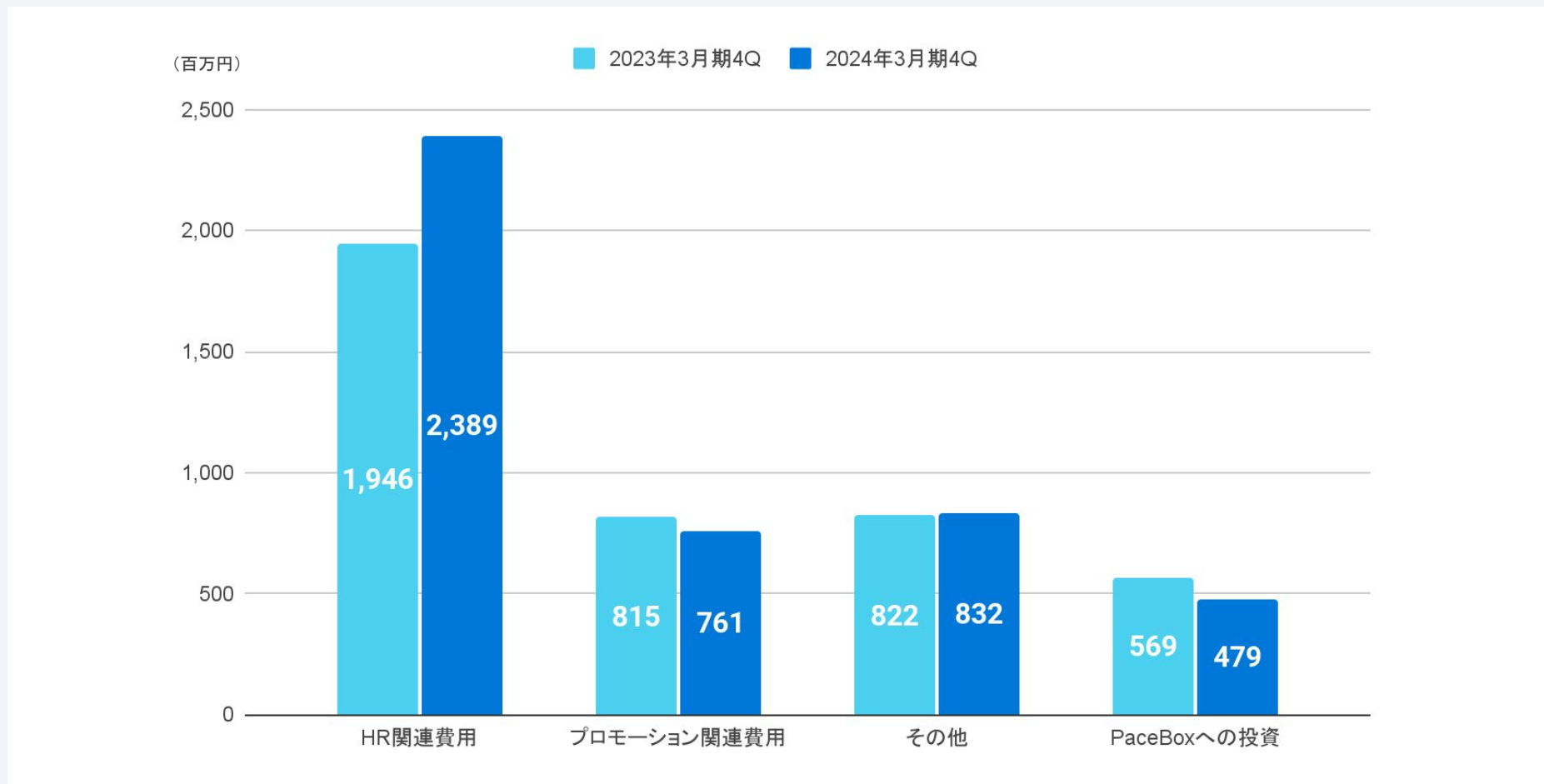
営業損益 前期対比推移

前年度に実施した人的投資の影響でHR関連費用が増加するも、売上増が寄与して通期では営業黒字となった。



種類別コスト（連結） 前期対比

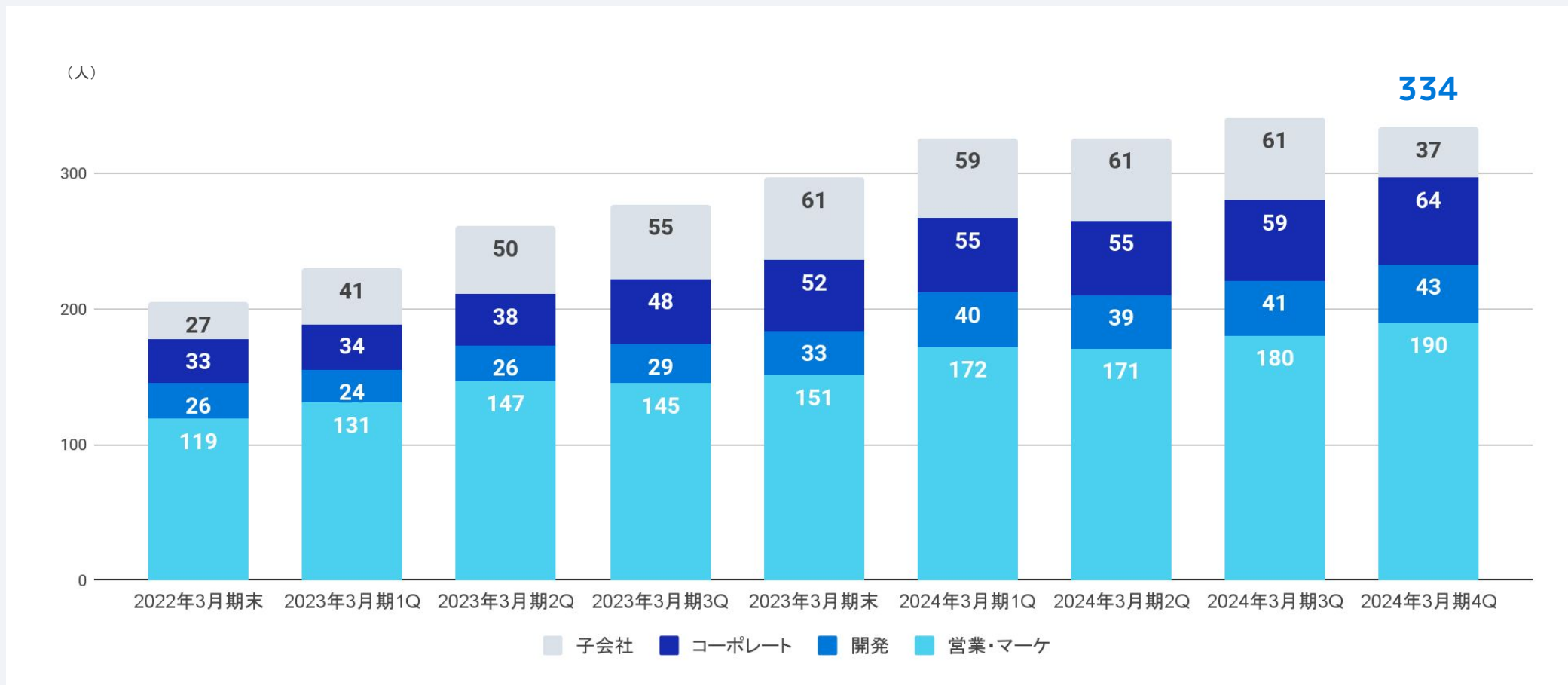
前年度の人的投資によりHR関連費用は増加した。前年は4Qにマーケティングコストをかけて登録人数を伸ばしたが、当期は抑制。PaceBoxへの投資は、2月にサービス終了を決定したこともあり前期比で減少した。



従業員数（連結） 四半期推移

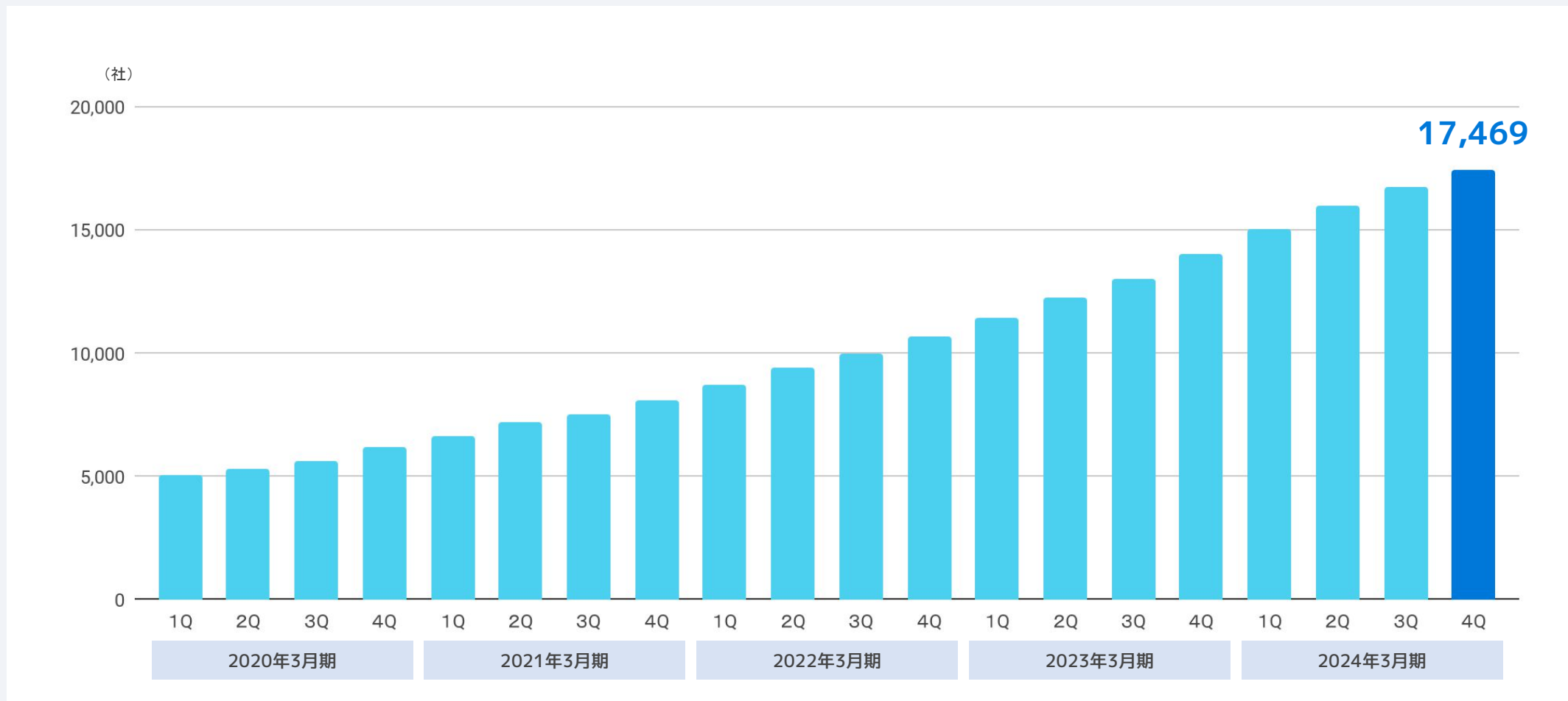
2024年3月期末時点の連結従業員数は前期末から37名増加、3Q末から7名減少し334名となった。

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：企業登録数（累積）

企業登録数は順調に増加し続け、2024年3月期末時点で17,469社（前年同期比+24.6%）の登録を実現。



各種KPI②：学生登録数（累積）

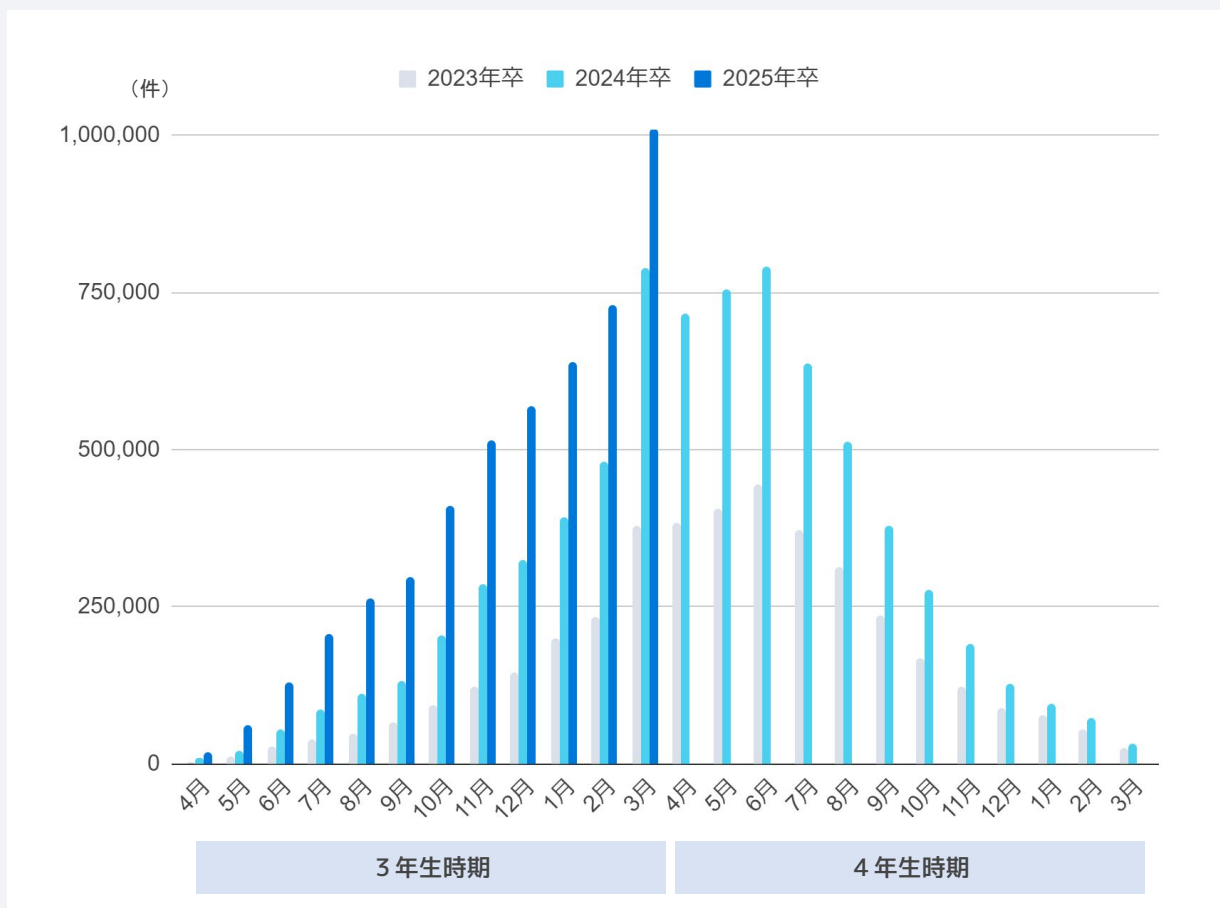
2024年3月期末時点では、2024年卒246,751人（前年同期比+13.4%）、2025年卒182,512人（前年同期比△4.8%）となった。前年下期にマーケティングコストをかけて登録人数を伸ばした反動もあり、2025年卒の学生登録数は前年を下回っているものの、最終的な決定につながる指標は順調に推移している。



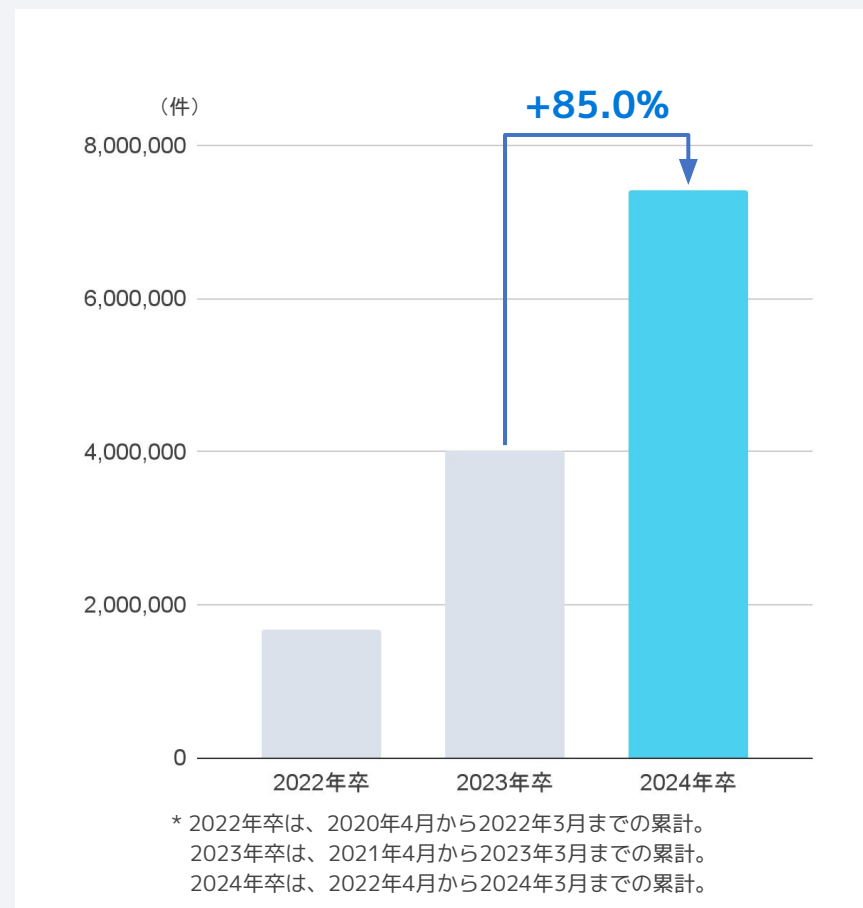
各種KPI③：オファー送信数（単月推移・累積）

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（2024年卒は前期比+85.0%）。

オファー送信数（単月推移）



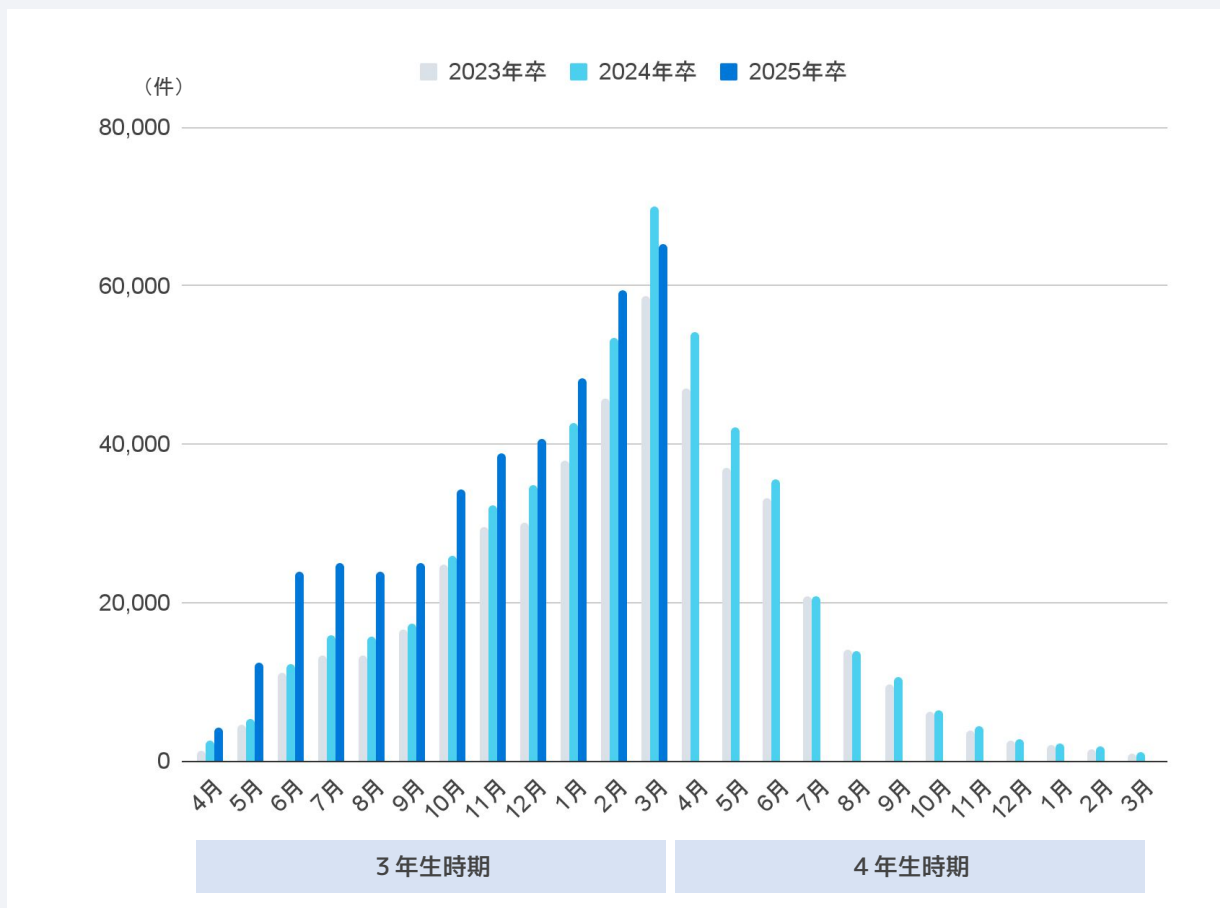
オファー送信数（累積）



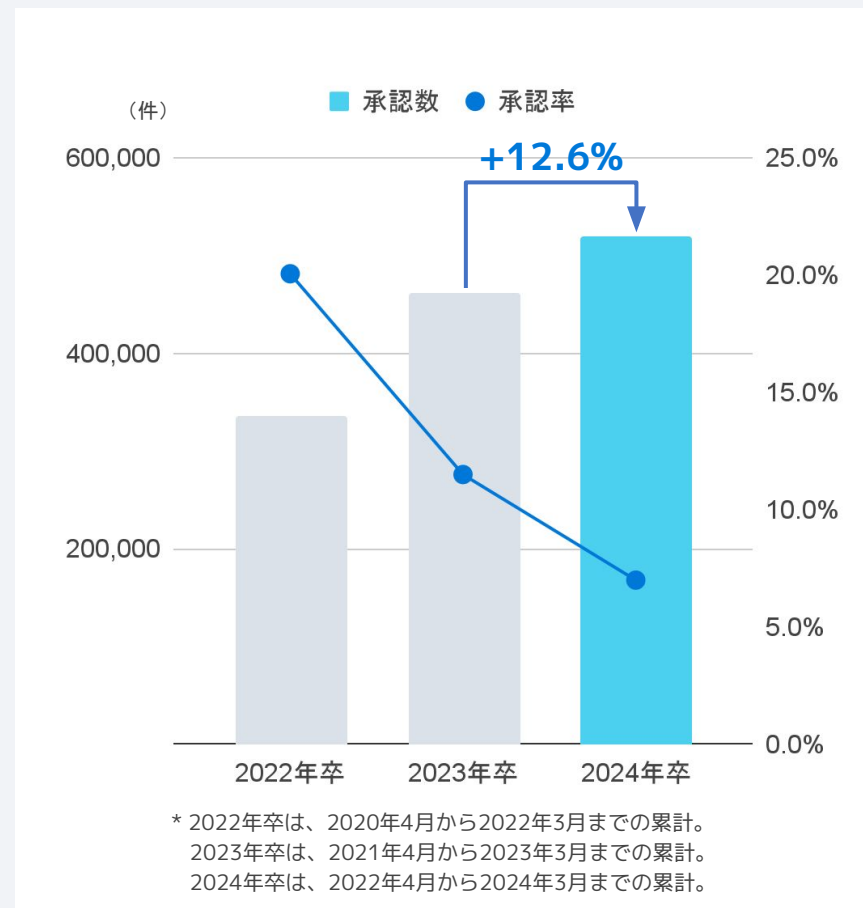
各種KPI④：オファー承認数（単月推移・累積）

企業のオファー送信数の増加に応じて、オファー承認数は増加（2024年卒は前期比+12.6%）。ただし、オファー送信数著増の影響でオファー承認率は低下している。

オファー承認数（単月推移）



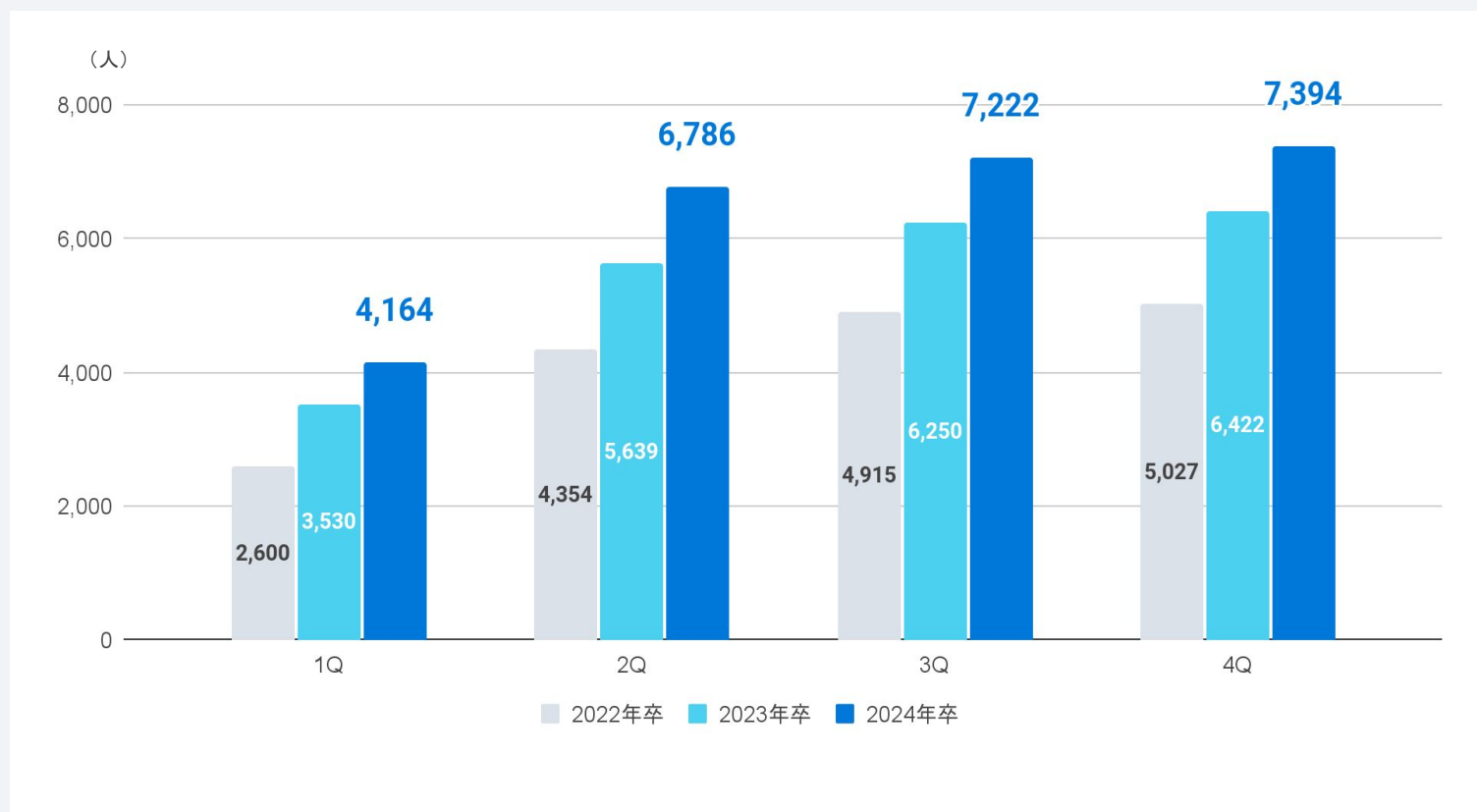
オファー承認数（累積）及び承認率



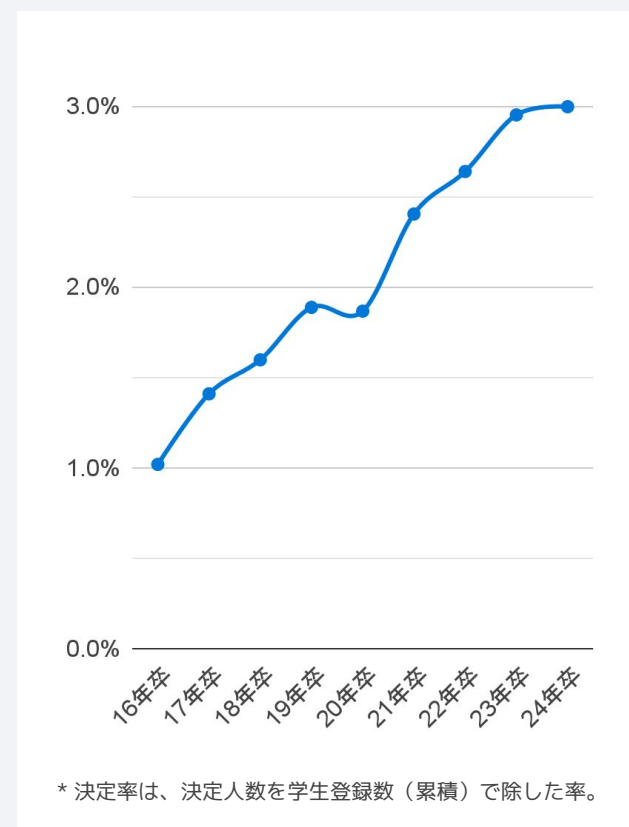
各種KPI⑤：OfferBox決定人数（四半期毎の累積）

2024年卒の4Q末時点における決定人数は7,394名（前期比+15.1%）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。学生登録からの決定率も伸びている。

決定人数の推移

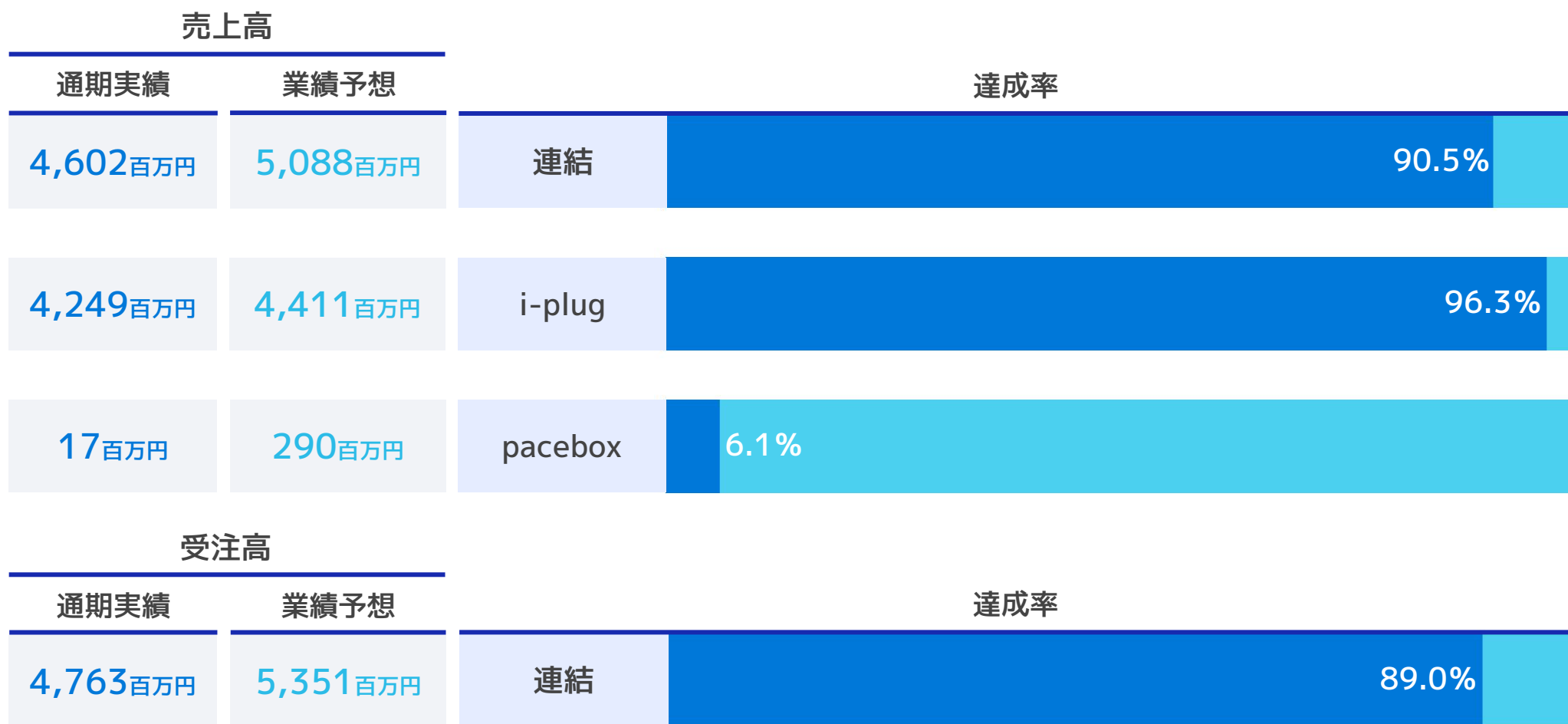


学生登録からの決定率



2024年3月期 業績予想に対する達成率

売上高は、OfferBoxは前期比で伸長したものの業績予想に対しては未達。PaceBoxは引き続き苦戦し、連結売上高も未達となった。なお、営業利益は達成率176.6%、経常利益は達成率186.0%、親会社株主に帰属する当期純利益は特別損失の影響で未達となった。



INDEX

1. 2024年3月期 通期実績
2. 戦略の振り返り
3. 中長期戦略と業績予想

中期経営計画ローリングプラン2023 基本戦略の振り返り

2024年3月期における基本戦略の振り返りは以下のとおり。

基本戦略	進捗	進捗に対する見解
新卒のミスマッチ解消に向けた OfferBoxのさらなる成長	<ul style="list-style-type: none"> ・ 目標には届いていないが堅調に成長 <ul style="list-style-type: none"> ・ 売上高成長率 前期比 +23.0% ・ 決定人数 7,394人（前期比 +15.1%） ・ 早期定額型受注成長率 +23.9% ・ 提供価値拡大に向けた兆しを発見 <ul style="list-style-type: none"> ・ OfferBoxPLUSの立ち上げ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 主力事業のOfferBoxは堅調に成長しているが、まだ伸びしろがあるため、投資を強化することで成長を継続 ・ 新卒領域での価値提供範囲を広げることで着実に成長
“HRtechxPeople Analytics” 領域における新規事業投資の加速	<ul style="list-style-type: none"> ・ PaceBoxの立ち上げに苦戦 ・ eF-1Gを運営するイー・ファルコンは成長に向けた体制を整備 	<ul style="list-style-type: none"> ・ PaceBoxはサービス終了を決定、中途領域はゼロベースでの検討が必要 ・ イー・ファルコンは体制構築が終わり、既存領域・新領域に向けた戦略をスタート
エコシステム構築に向けた 規律あるM&Aの実行	<ul style="list-style-type: none"> ・ M&A 2件実行 ・ 2023年3月期に譲受された2事業（plugin lab、マキシマイズ）は当初計画未達となり、のれんの減損処理を実施 ・ グループシナジー発揮には課題あり 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ソーシング体制の強化やM&A戦略の見直しが必要 ・ PMIの実行体制の強化

中期経営計画ローリングプラン2023 定量目標の振り返り

新卒事業においては、売上高は計画未達となったが、前期比では成長し、利益計画は達成した。

中途事業及びその他事業においては計画との乖離が生じ、全体的な見直しが必要となり、中期経営計画の取り下げを行った。

(億円)		2023年 3月期	2024年3月期				2025年 3月期	2026年 3月期
		実績	計画	実績	計画比	前期比	計画	計画
連結	売上高	37.4	50.8	46.0	△9.5%	+23.0%	74.8	104.8
	営業利益	△4.1	0.7	1.3	+76.6%	—	8.5	17.8
新卒事業	売上高	34.2	44.1	42.4	△3.7%	+24.2%	60.2	83.7
	営業利益	1.0	3.1	4.9	+61.0%	+372.3%	5.0	11.2
中途事業	売上高	0.1	2.9	0.1	△93.9%	+87.8%	9.4	13.9
	営業利益	△5.6	△2.9	△4.6	—	—	1.7	3.8

INDEX

1. 2024年3月期 通期実績
2. 戦略の振り返り
3. 中長期戦略と業績予想

今後の中長期戦略の考え方

2024年2月に中期経営計画を取り下げ、中長期的な事業戦略の見直しを行った。

1

規律をもった投資による 既存領域の着実な成長

伸びしろが大きくある既存領域へ規律をもった投資を継続する。主力事業のOfferBoxを継続的に成長させていくとともに、価値提供範囲を広げることで既存領域で着実な成長を実現する。

2

新卒領域以外での事業開発 と利益成長の両立

長期の継続的成長に向けて、新卒領域以外での事業開発への挑戦を継続。
価値やモデルの探索から再挑戦し、まずは価値確立を目指す。
規律をもった投資を行うことで一定の利益額及び利益率の伸びを確保し、事業開発と利益成長を両立させる。

中長期的な事業戦略の全体方針

中長期的な事業戦略の実現に向けたマイルストーンを2030年度に設定。
不確実性の高い市場環境に対応するため、2024年度からの7カ年を、さらに前後半の2つのステップに分けて取り組む。

	前3カ年：2024年度～2026年度	後4カ年：2027年度～2030年度
位置付け	挑戦期	飛躍期
戦略テーマ	OfferBoxの進化と価値提供範囲の拡大 と 新卒以外領域での事業開発	新卒領域の更なる進化 と 「第2の柱」による成長加速
ゴール	新卒領域の継続的成長 新卒以外領域での価値確立	新卒領域+「第2の柱」による収益拡大

1 規律をもった投資による既存領域の着実な成長



2020年3月期から2024年3月期の既存領域*の年平均成長率は29.6%と高い成長性を実現してきた。

更なる成長を目指して、2023年3月期から新領域（主に中途領域）に大規模な投資を行ったが、現サービス（PaceBox）から撤退という結果となってしまった。

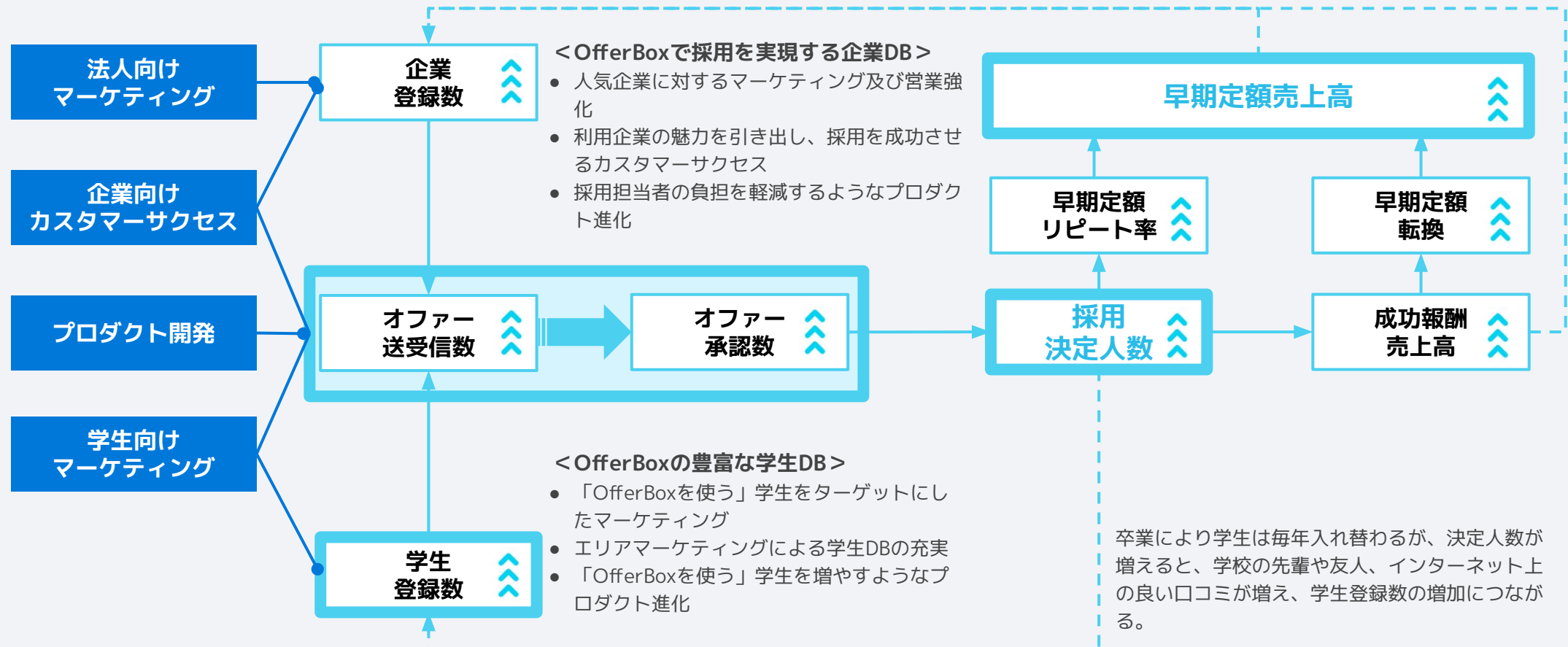
既存領域の主力であるOfferBoxについては、マーケット占有率を踏まえると伸びしろが大きくある。加えて、紹介型のOfferBoxPLUSなど価値提供範囲を拡大することで更なる成長余地があると考えている。

成長ドライバーに対して適切な規模での投資を行うことで、今後も年率20%台の着実な成長を見込んでいる。

*既存領域とは、2020年3月期時点で事業を行っていたOfferBox事業や適性検査事業等をいう。

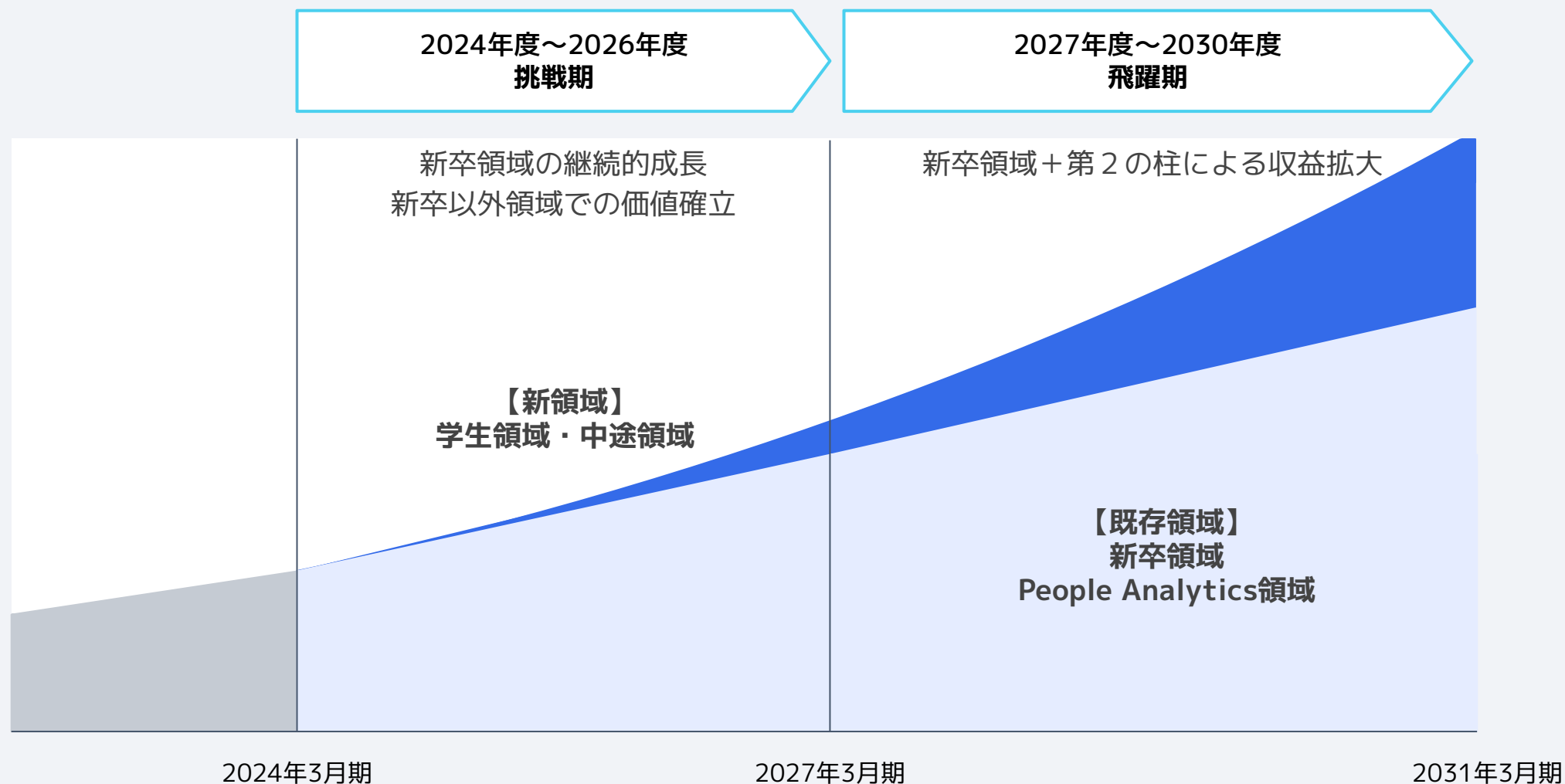
1-1 OfferBoxの成長ドライバー

連結売上高の約70%を占める早期定額型のストック顧客の増加、アップセルが成長の鍵となる。そのためには決定人数の最大化が必要不可欠となるためプロダクト開発、マーケティング、カスタマーサクセスへの投資を強化し、KPIを向上させる。

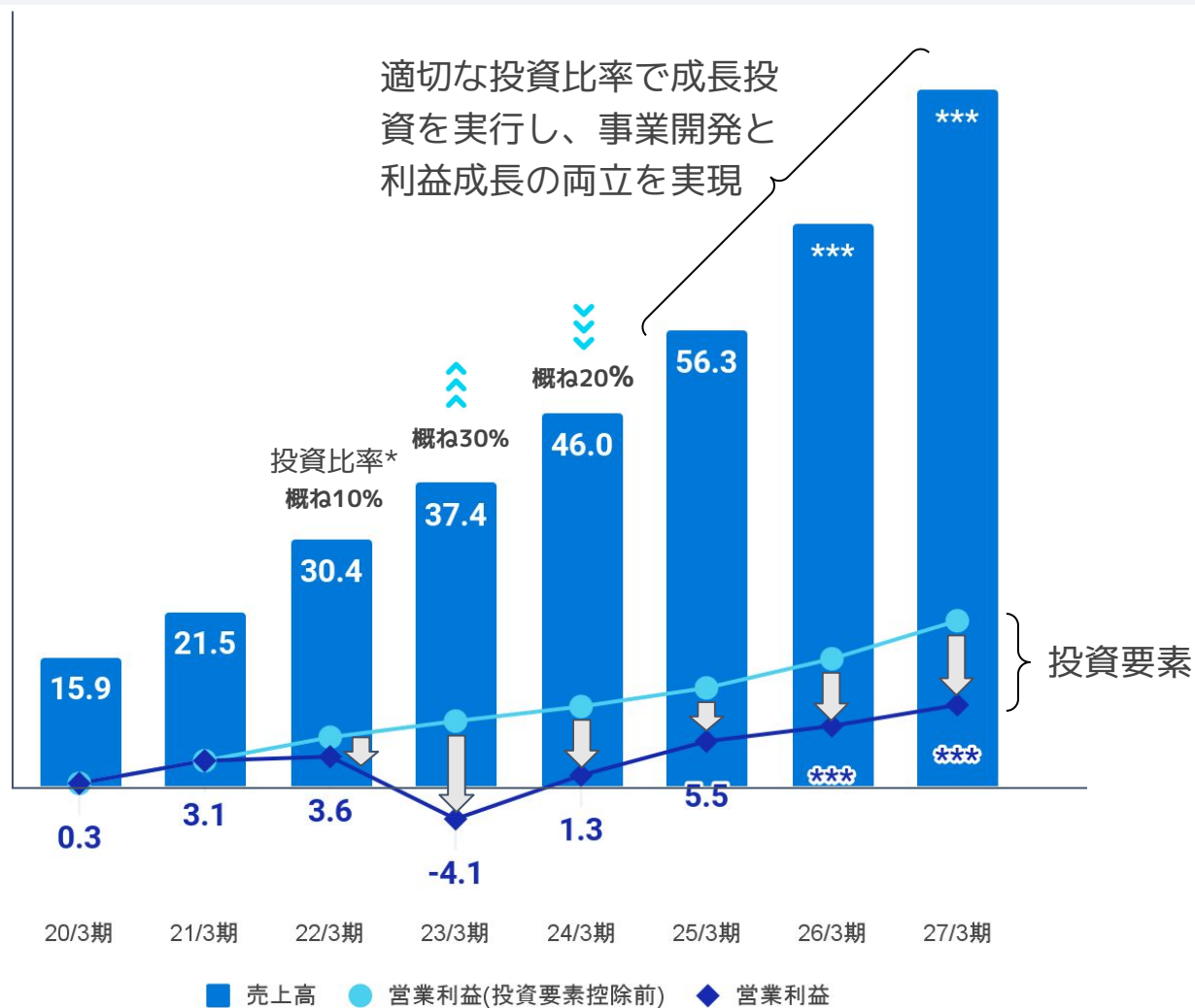


2 新卒領域以外での事業開発と利益成長の両立

長期的な持続的成長に向けて、既存事業の成長に加えて、第2の収益の柱となり得る事業の開発を進めていく。



2-1 投資規律徹底による利益確保



上場後、2022年3月期から新領域への投資を開始した。

2023年3月期には、i-plugグループの成長を加速させるため、主に中途領域に大規模な投資を実行した。

しかし、2022年8月にリリースしたオファー型転職サービス「PaceBox」は、当初想定したマッチングを創出できず、2024年2月に撤退を判断した。

結果として、2023年3月期の投資比率は概ね30%と、i-plugグループとして過大な投資であったと反省せざるを得ない。

一方で、売上高と投資要素を除いた営業利益は、着実に成長している。この利益を原資に、今後の成長のための投資を適切な規模で実行することで、事業開発と利益成長の両立を実現していく。

*投資比率=投資要素÷売上高で算出

2025年3月期 業績予想

市場環境の変化や新規事業の進捗に応じた適切な開示を行うため、2025年3月期より業績見通しを単年度ごとに公表する方法に変更。具体的な数値計画は策定しないものの、中長期的な業績・数値計画の方向性は公表する。
 なお、例年通り、売上高の季節性から、2025年3月期の第1四半期及び第2四半期は営業損失となる見込み。

(百万円)	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (計画)	前期比
売上高	4,602	5,640	+22.5%
営業利益	139	550	+294.3%
営業利益率	3.0%	9.8%	—
経常利益	137	548	+298.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△193	406	—

2025年3月期～2027年3月期における 業績・数値計画の方向性

【売上高】

- ・新卒領域においてはプロダクト進化と提供価値拡大により、年率20%台の成長持続を目指す。
- ・「第2の柱」の探索は規模が見込める中途領域を中心に行うが、現時点では業績予想に織り込まない。
- ・その他の領域の事業も、業績予想には保守的に織り込んでいく。

【営業利益】

- ・「第2の柱」確立に向けた投資を行いながら利益を確保することを大前提とする。
- ・2025年3月期は、新領域開拓の投資適正化により確実に利益を創出する。
- ・2026年3月期以降は、売上成長に応じた適正な利益成長として、営業利益額年率30%程度の増加を目指す。

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。

