



# 2025年3月期 第2四半期（中間期） 決算説明会

2024年11月14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

# 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

## 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	—	—		

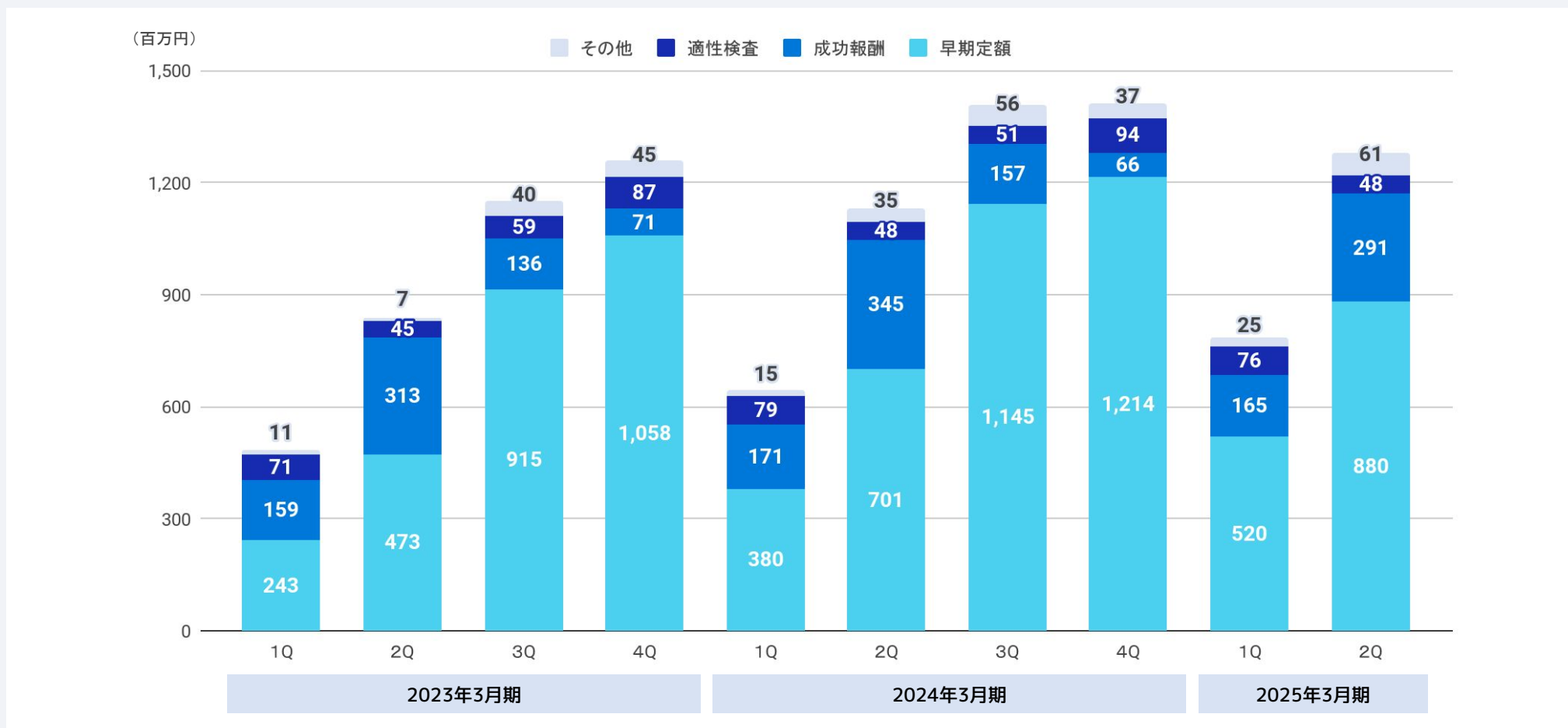
## 受注高ベースの営業利益

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%

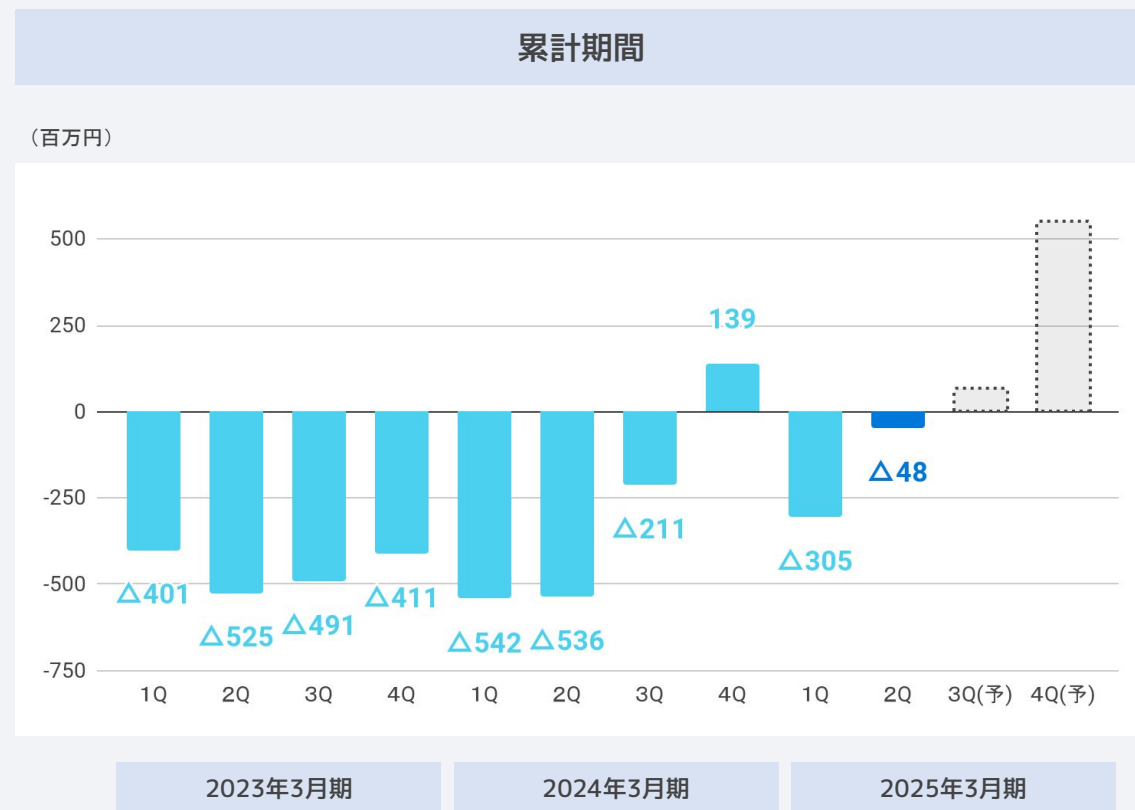
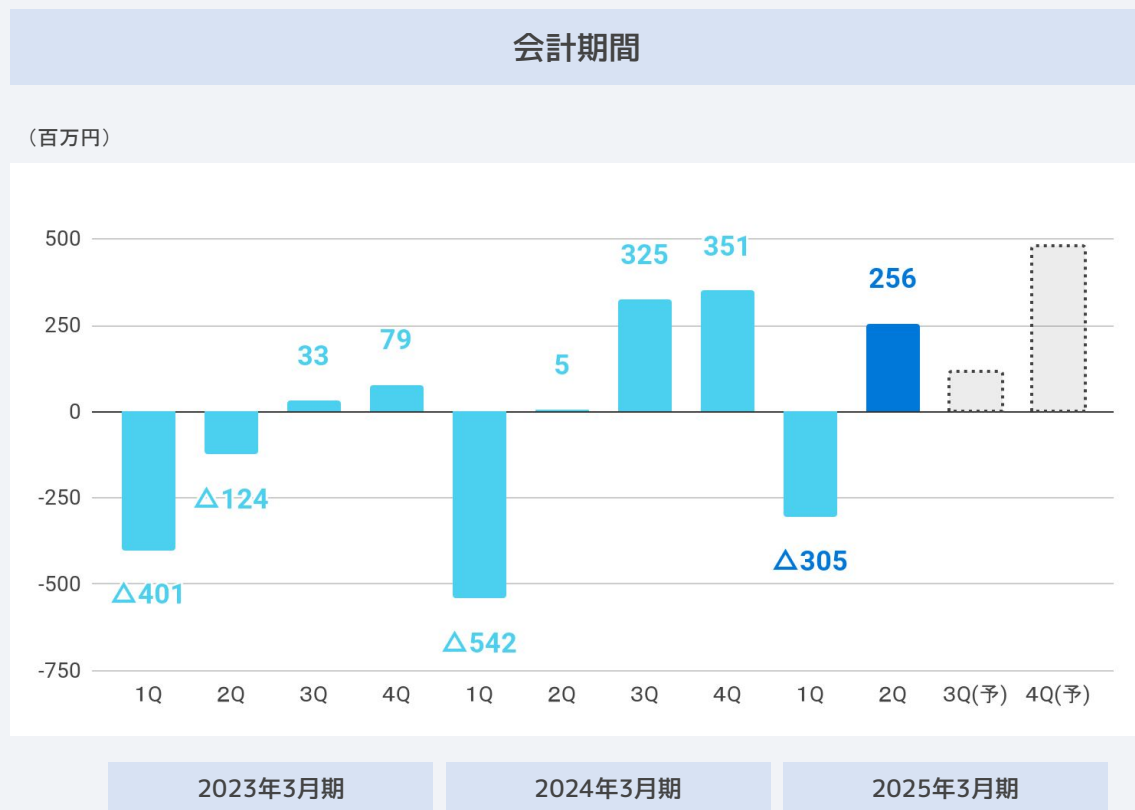
## サービス別売上高 四半期推移（会計期間）

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

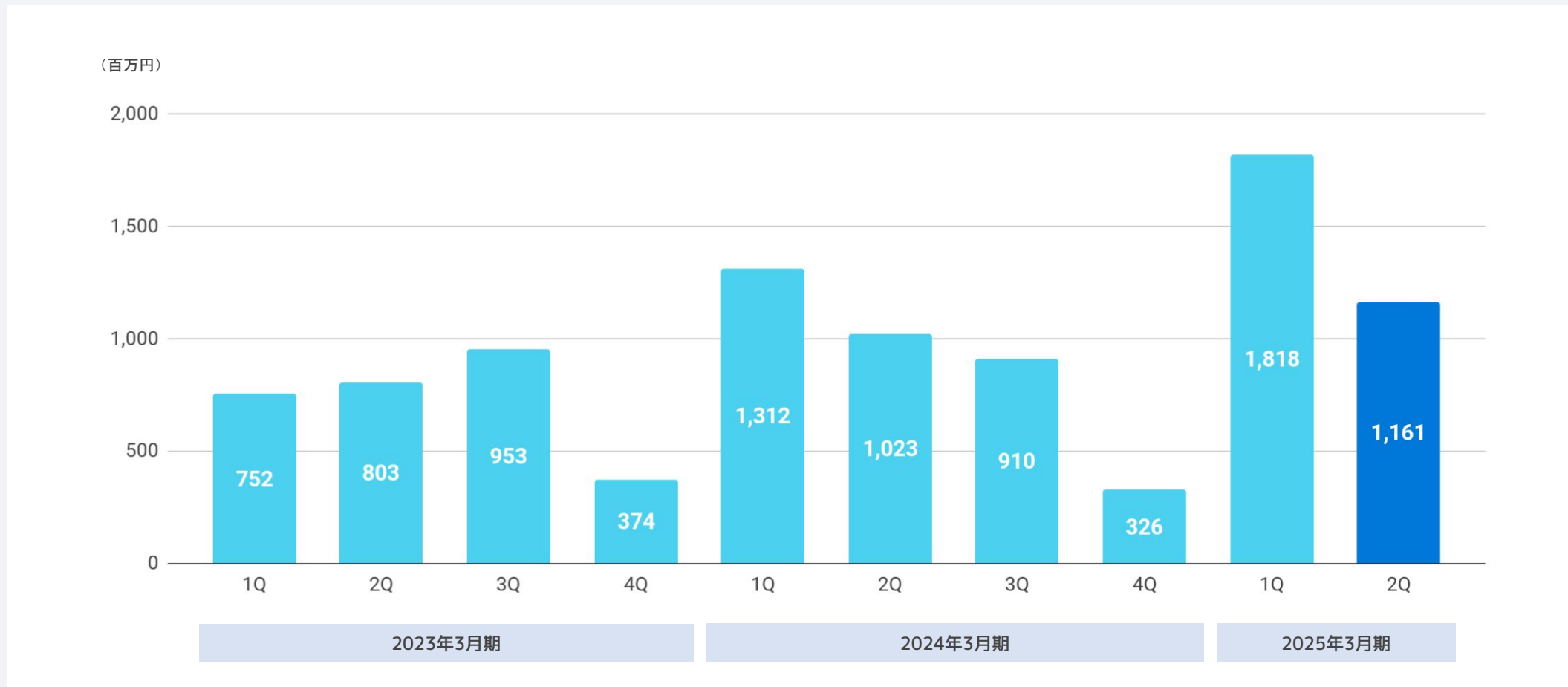
早期定額型の受注増加による売上増に加え、PaceBoxへの投資がなくなったことにより、2Q累積の赤字は前年同期比で縮小。売上高の季節性などから年度後半にかけて営業利益が増加する傾向にあり、累計では3Qに黒字転換する見通し。





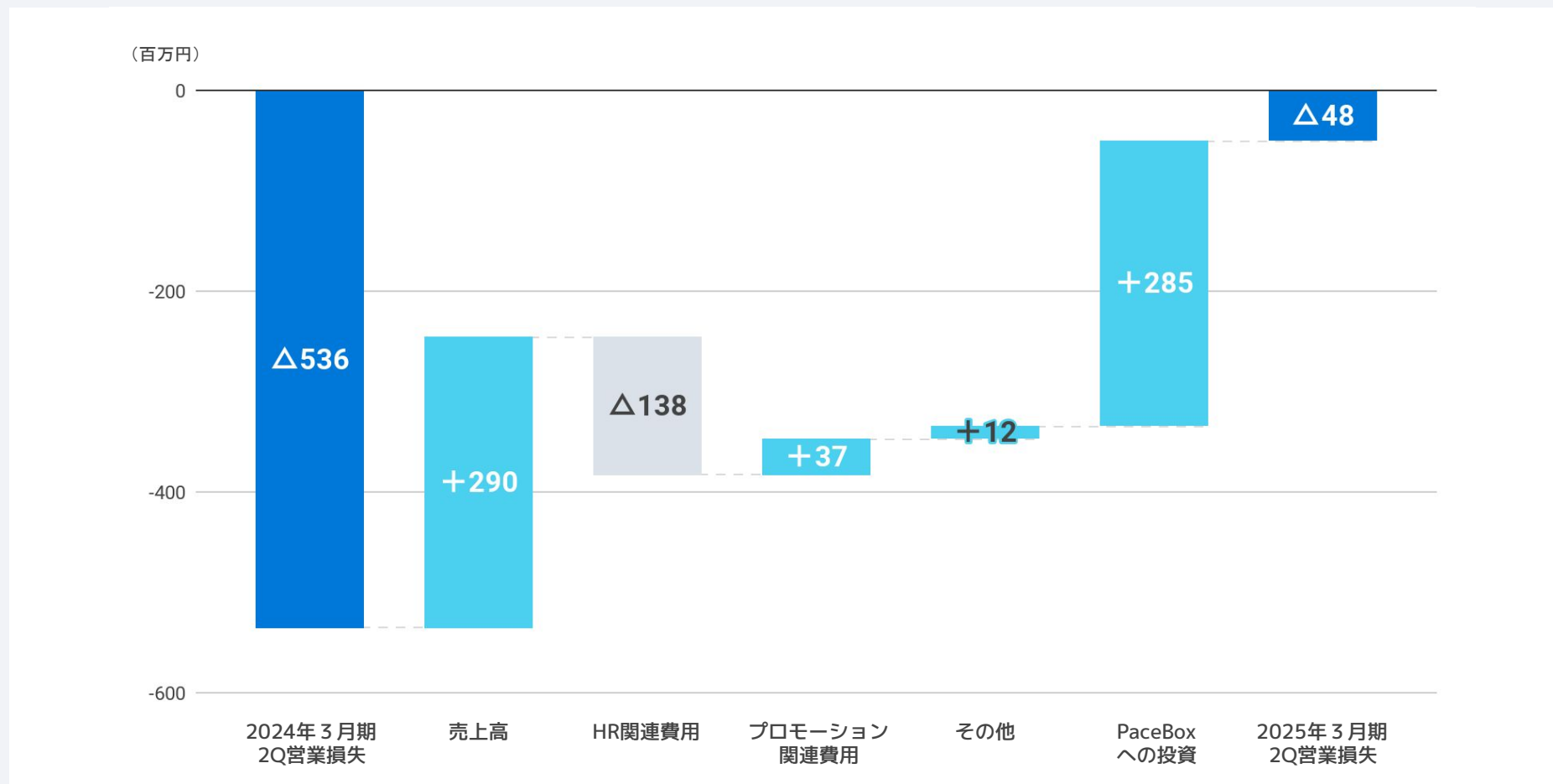
## 受注高（早期定額型） 四半期推移（会計期間）

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。



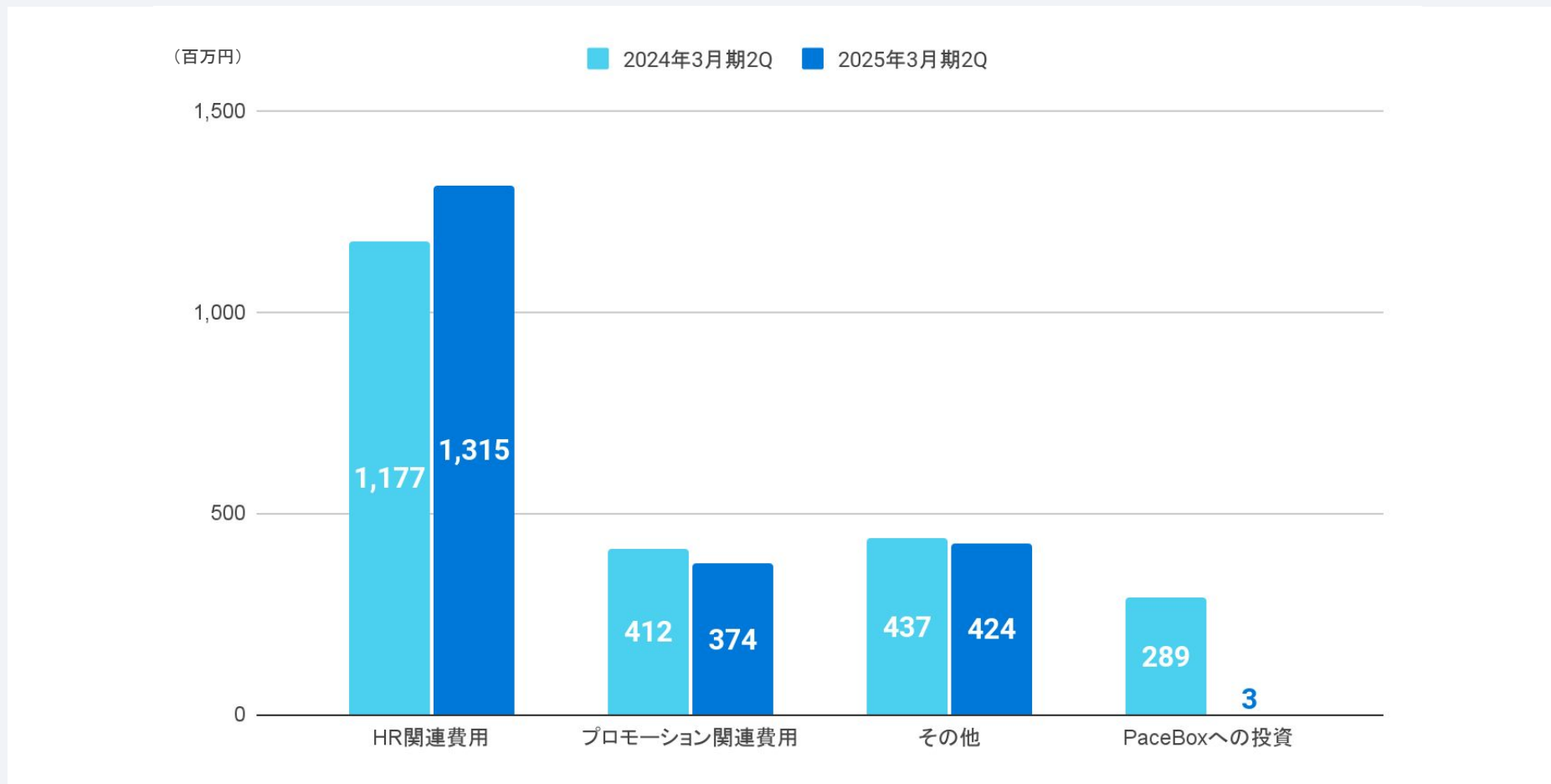
## 営業損益 前期対比推移

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。



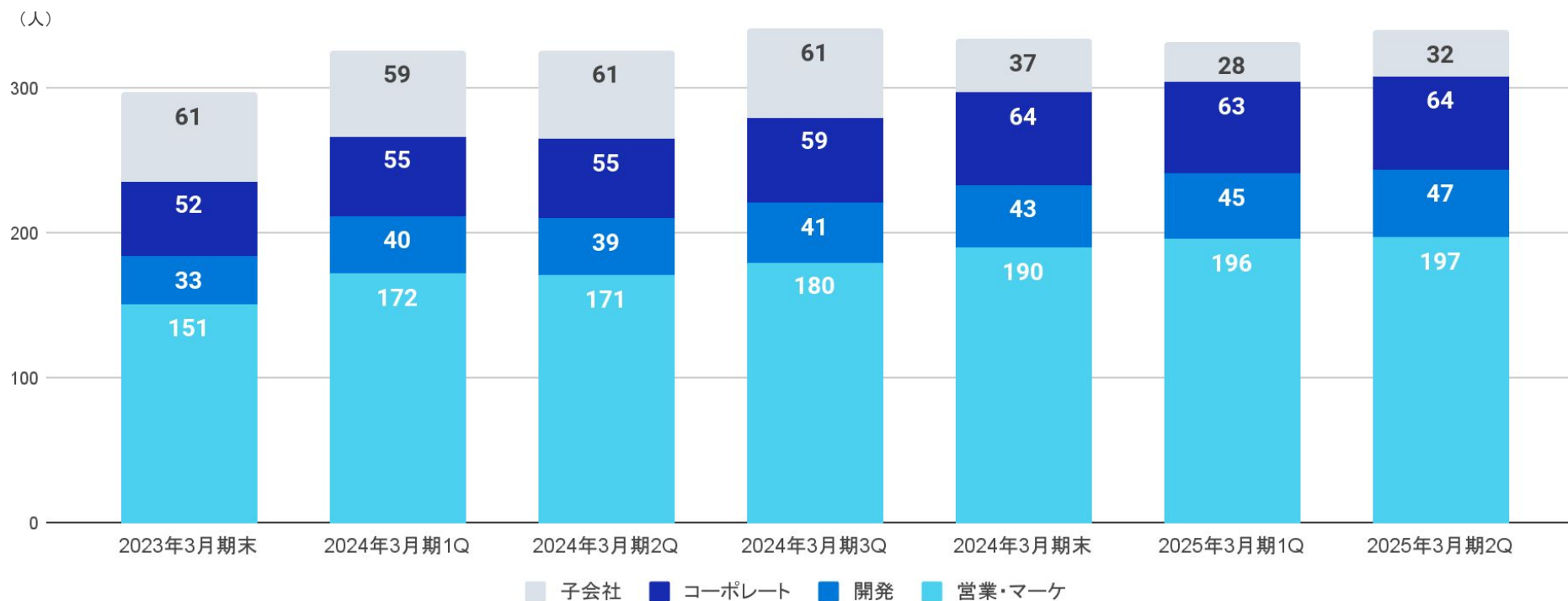
## 種類別コスト（連結） 前期対比

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。



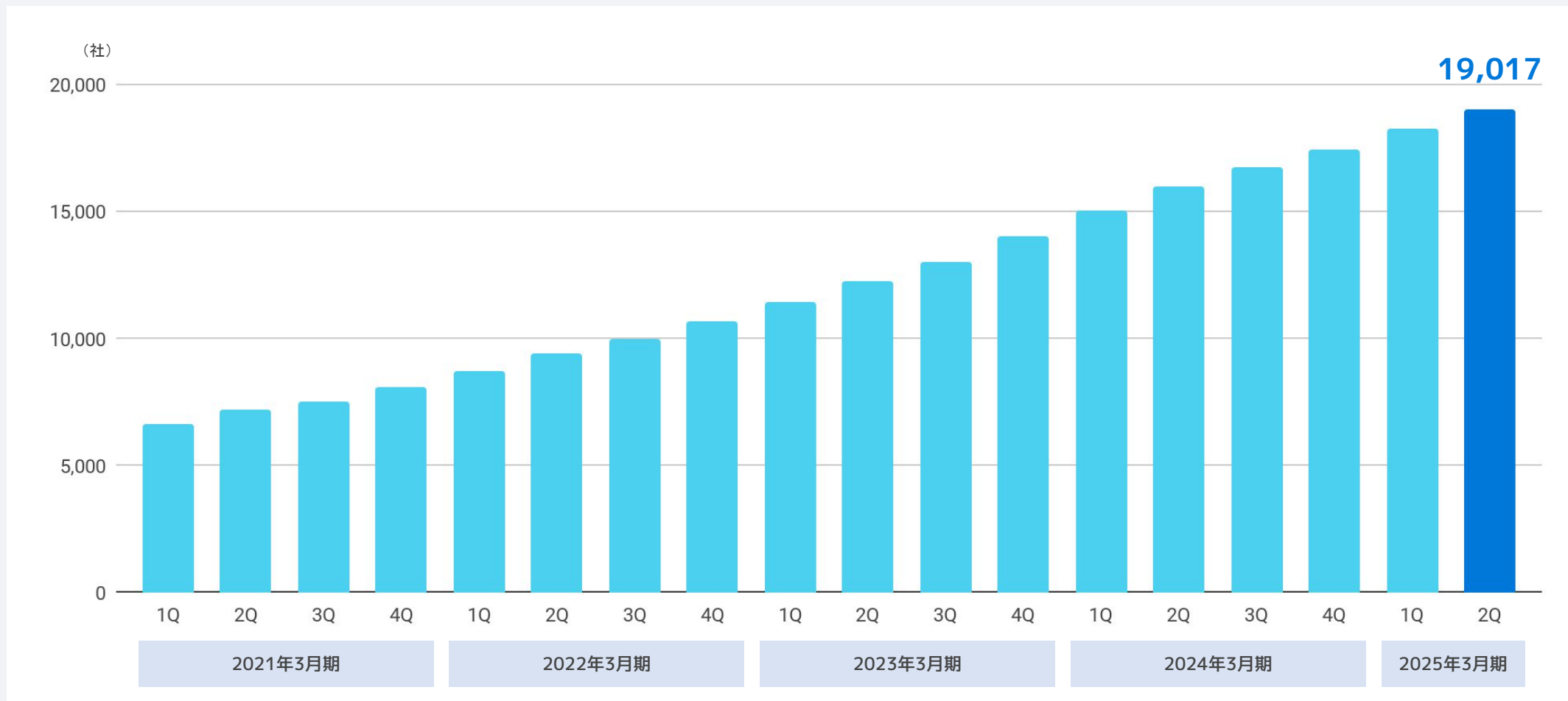
## 従業員数（連結） 四半期推移

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。



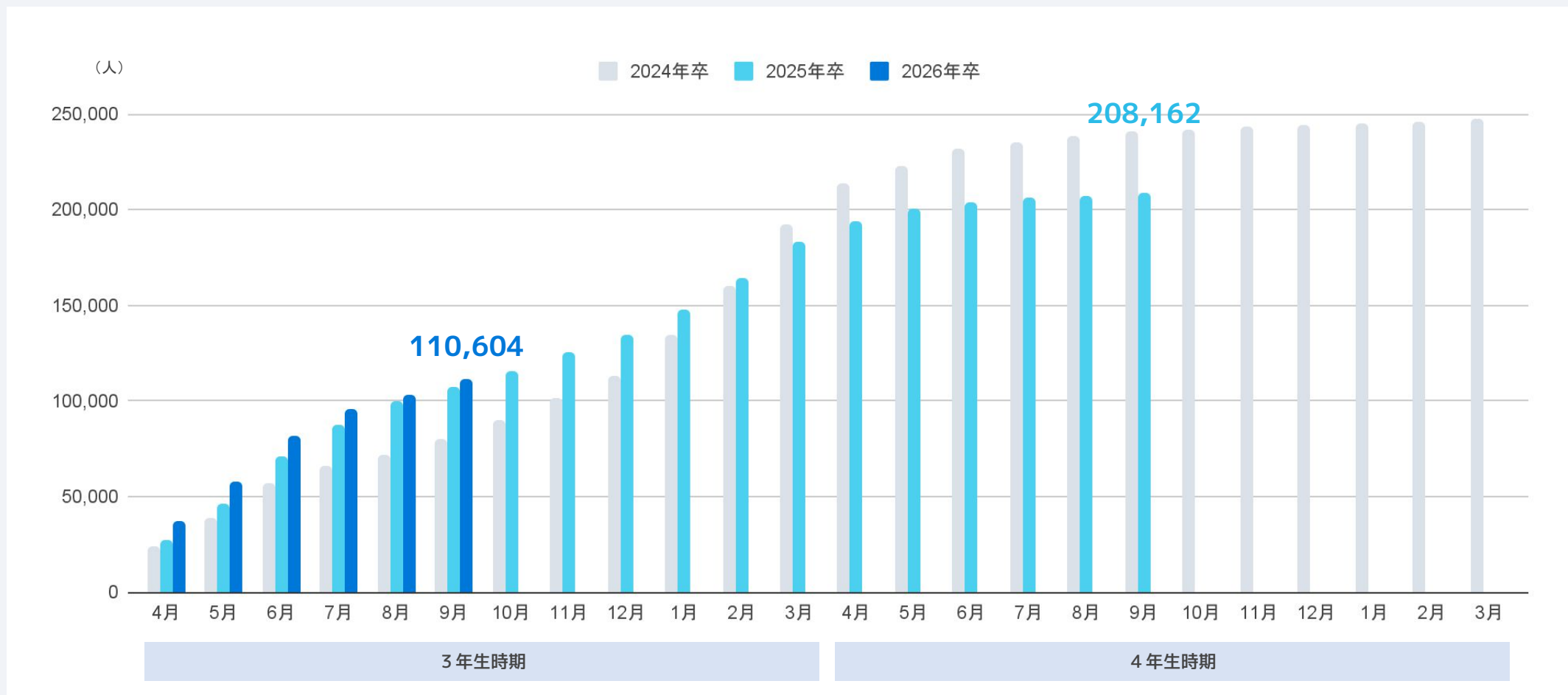
## 各種KPI①：登録企業数（累積）

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。



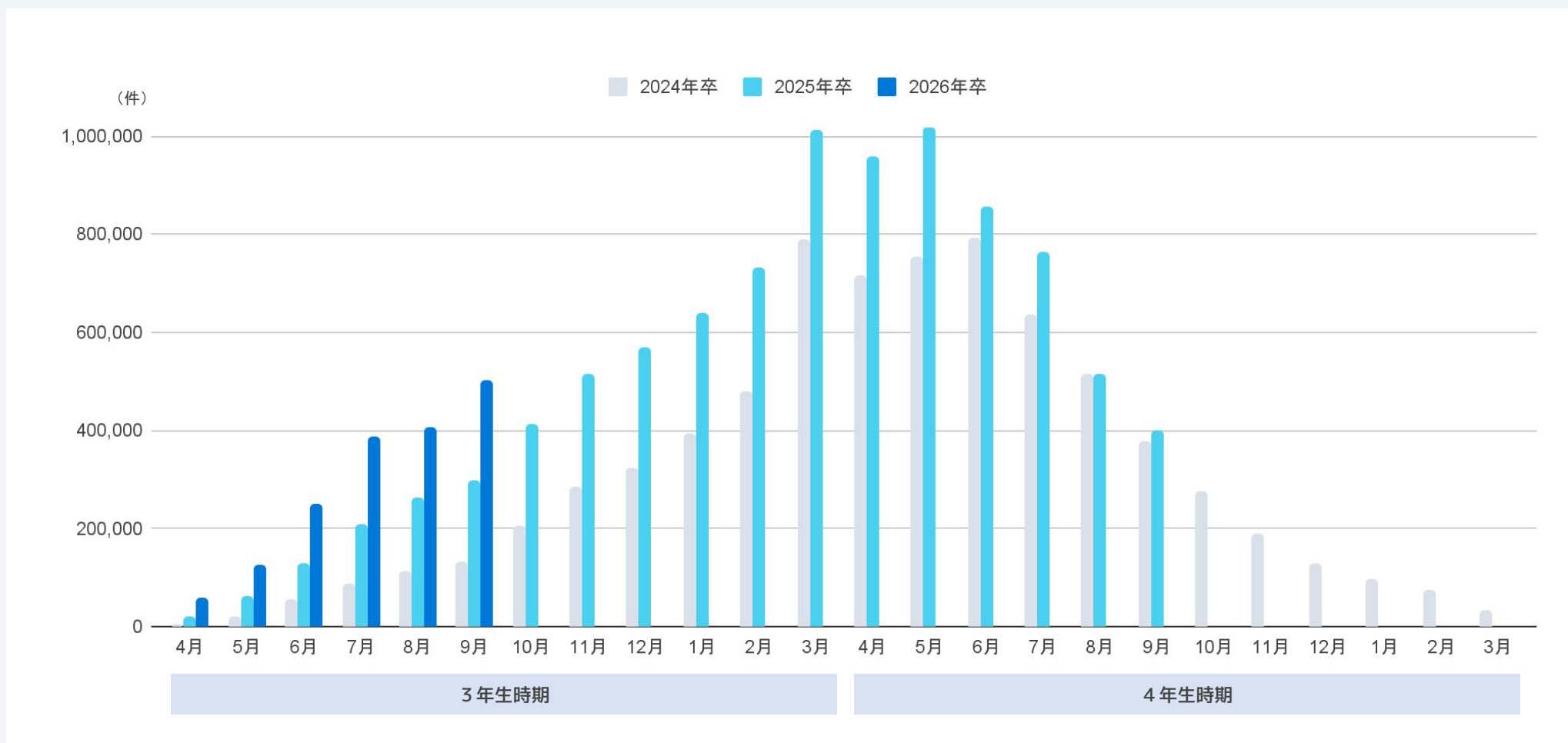
## 各種KPI②：学生登録数（累積）

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。



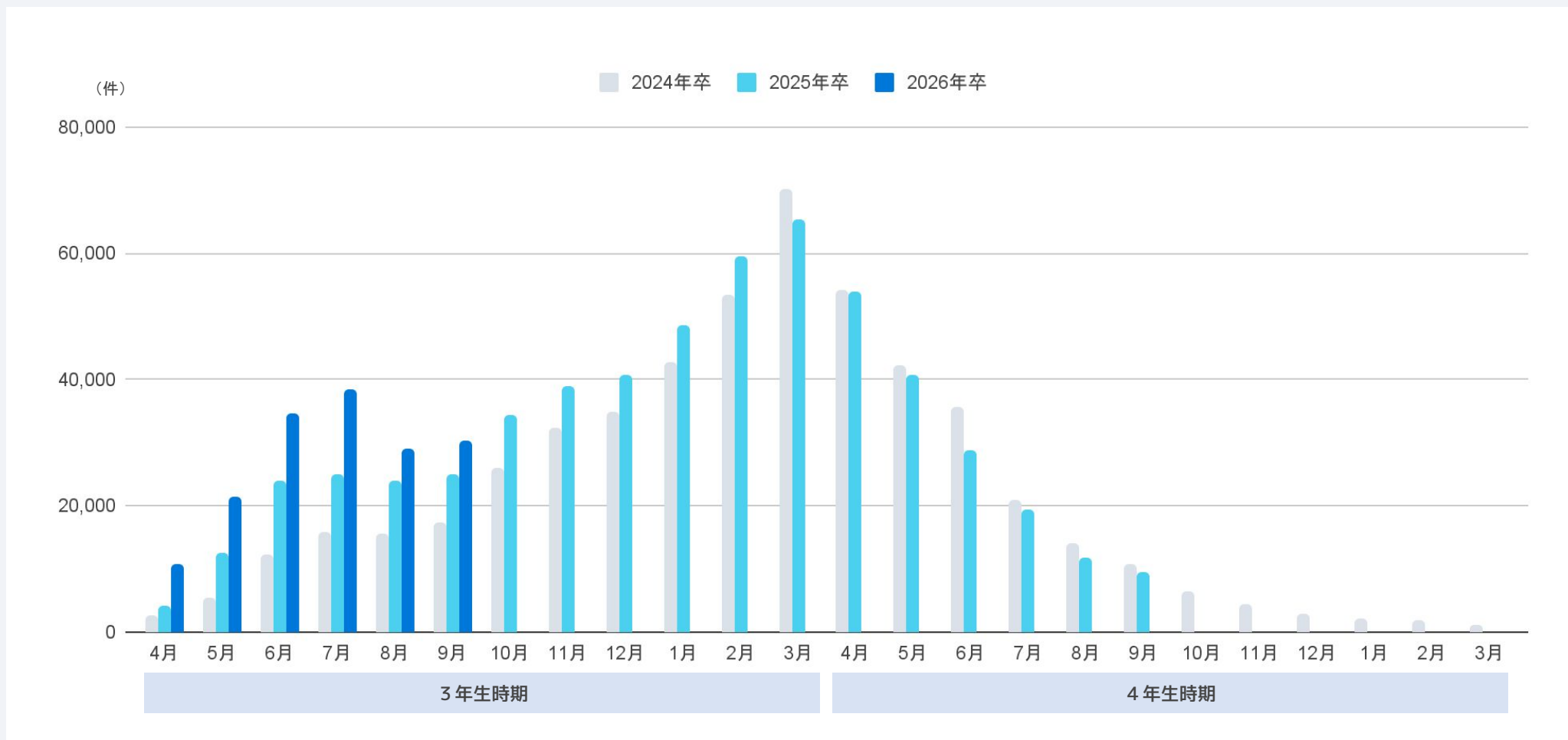
## 各種KPI③：オファー送信数（月次）

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）

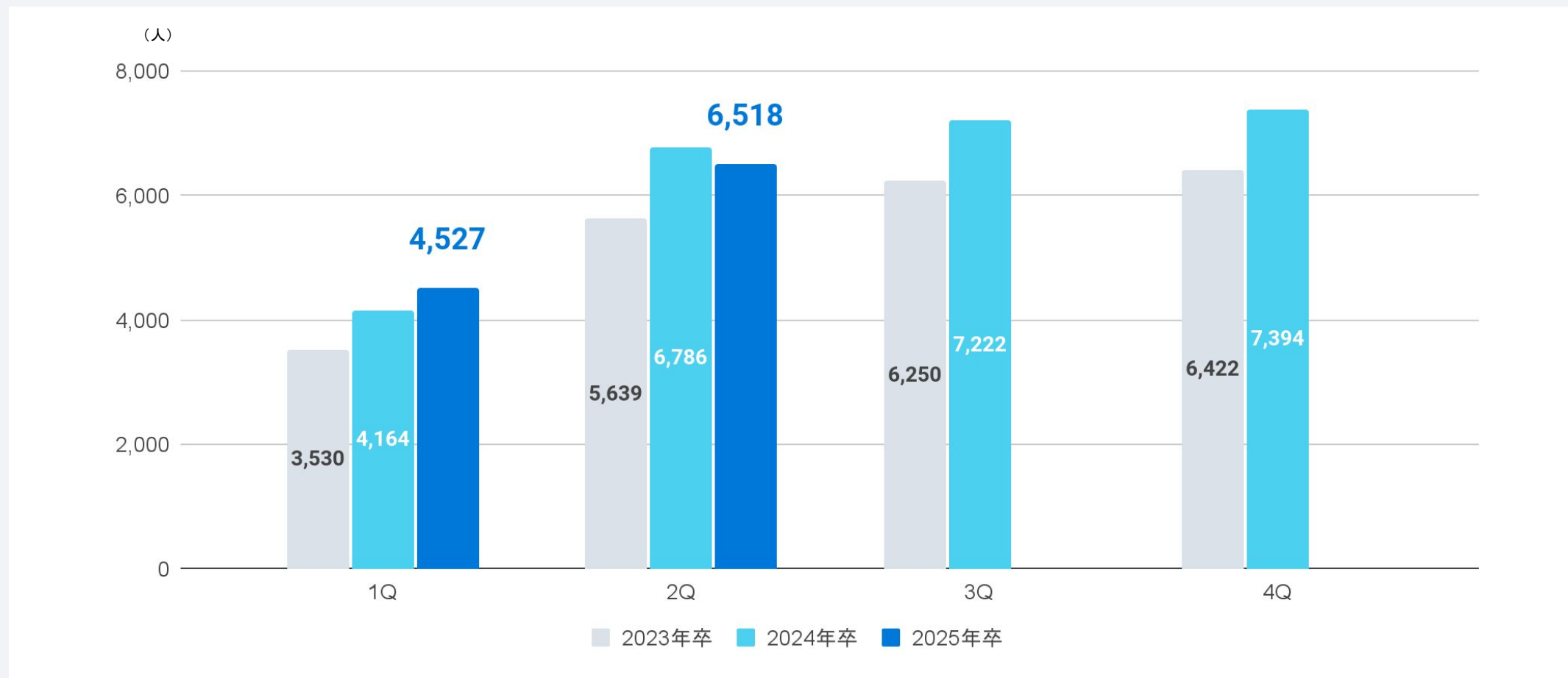
2025年卒のオファー承認数は、学生登録数と同じく3年生時期の3月以降は前年比で減少。  
一方、2026年卒は企業のオファー送信数の増加に応じて、オファー承認数も前年同期比で伸長している。





## 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

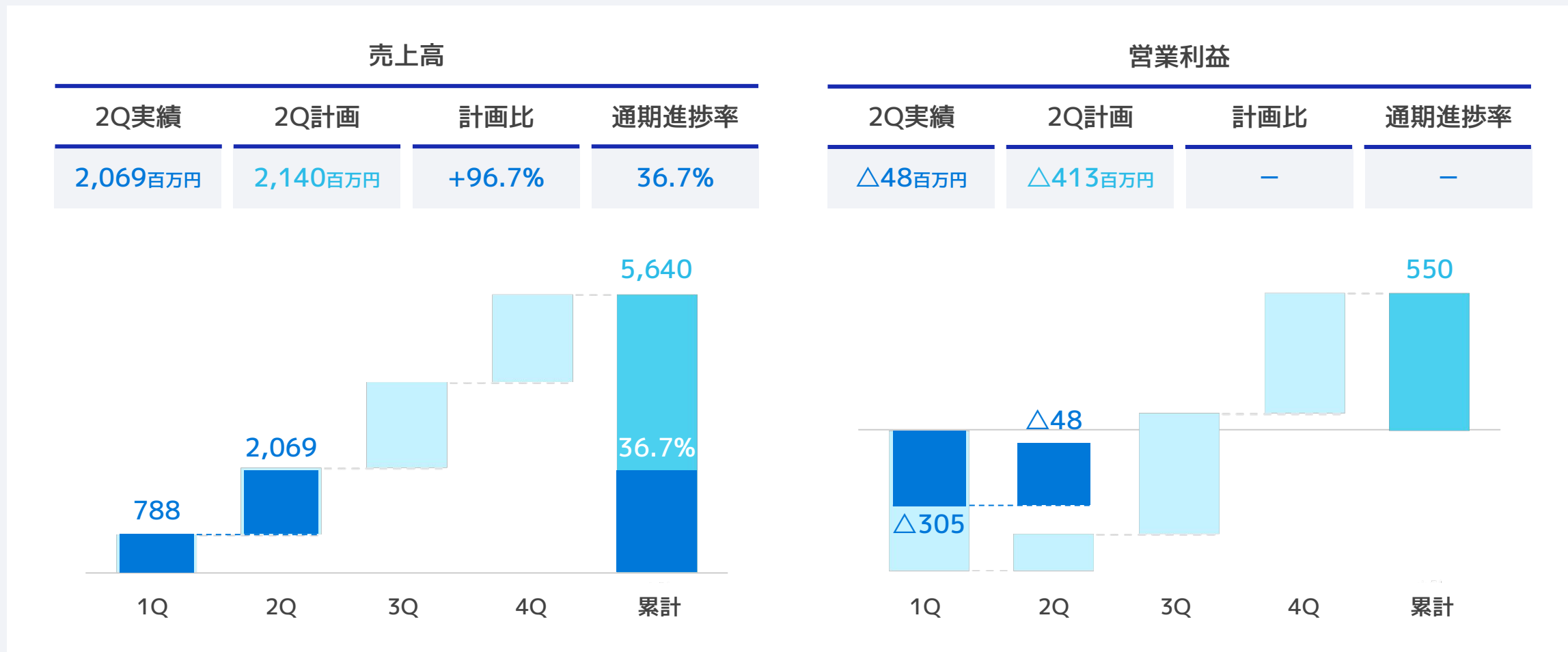
2025年3月期  
第2四半期実績

02

2025年3月期  
業績予想の進捗

## 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。



## 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。

