



# 2024年3月期 第1四半期 決算説明資料

2023年8月14日  
株式会社i-plug (東証グロース：4177)



# INDEX

---

01

2024年3月期  
第1四半期実績

02

2024年3月期  
業績予想の進捗

03

APPENDIX

# INDEX

---

01

2024年3月期  
第1四半期実績

02

2024年3月期  
業績予想の進捗

03

APPENDIX

# 2024年3月期1Q 決算説明資料ハイライト

## Overview 決算概要

売上高 6.4億円（前年同期比+33.4%）

営業損失 △5.4億円（前年同期は営業損失△4.0億円）

ご参考

受注高 16.2億円（前年同期比+59.8%）

（内訳）早期定額型 13.1億円（前年同期比+74.3%）

## Progress 業績予想の進捗

売上高 50.8億円（1Q進捗率：12.7%）

営業利益 0.7億円（1Qは営業損失△5.4億円）

ご参考

受注高 53.5億円（1Q進捗率：30.2%）

## Topics

### OfferBox

早期定額型の前倒し受注で好調。各種KPIも好調に推移。

## 2024年3月期1Q 業績ハイライト

OffeBox早期定額型の受注が好調で、売上高は前年同期比+33.4%となった。売上高の季節性から1Qは赤字となる。前年度に人的投資を行ったことにより、人件費が増加したため、赤字幅は拡大した。

(百万円)		売上高	営業利益	経常利益	当期利益
2023年3月期 1Q	連結	485	△401	△401	△284
	(内訳) i-plug	412	△356		
	(内訳) pacebox	—	△71		
2024年3月期 1Q	連結	647	△542	△542	△395
	(内訳) i-plug	568	△439		
	(内訳) pacebox	1	△131		
前年同期比	連結	+33.4%	—	—	—
	(内訳) i-plug	+37.7%	—		
	(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、1Qの売上換算額が小さくなるため、通常、1Qは営業損失となる。しかし、売上高ではなく、受注高ベースでは黒字となる。コストは前年同期比で増加しているが、これは事業規模拡大によるものであり、営業利益率は改善している。

(百万円)	2023年3月期 1Q	2024年3月期 1Q	増減率
受注高	1,018	1,626	+59.8%
営業利益（受注高ベース）	131	435	+232.1%
営業利益率	12.9%	26.8%	—
売上高への換算調整額	△532	△978	—
営業利益（売上高ベース）	△401	△542	—

## サービス別売上高 四半期推移（会計期間）

OfferBoxのサービス特性から売上高は下期偏重型となる。

早期定額型は前倒し受注の影響で好調だが、成功報酬に関しては前期並みで推移。



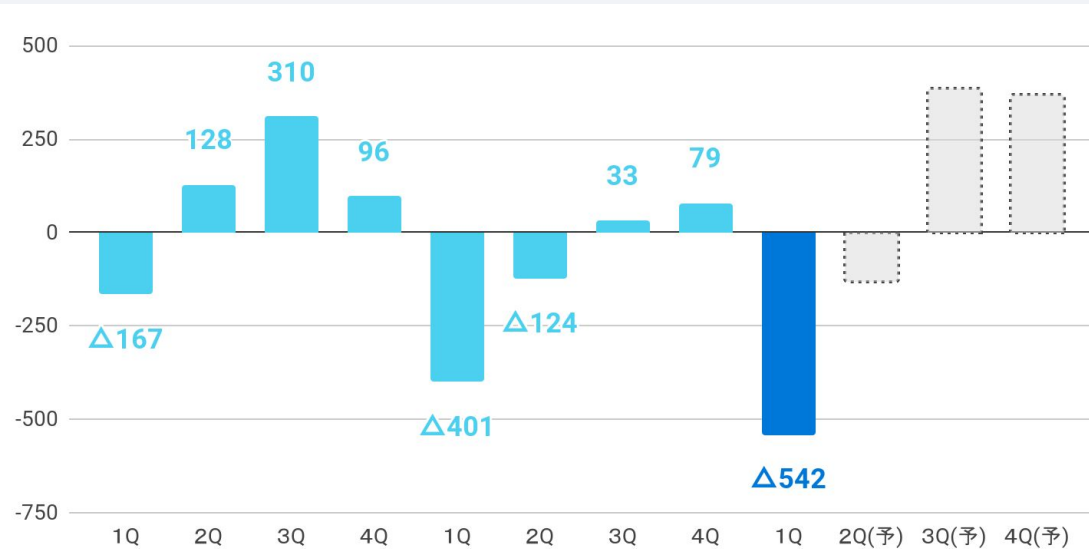
## 営業損益 四半期推移（会計期間及び累計期間）

2023年3月期に実施した人員採用増などの積極投資等により、前年同期比で赤字幅は拡大。

ただし、売上高の季節性などから4Qに向けて営業利益が増加していく傾向にあるため、通期では黒字で着地する見通し。

会計期間

(百万円)



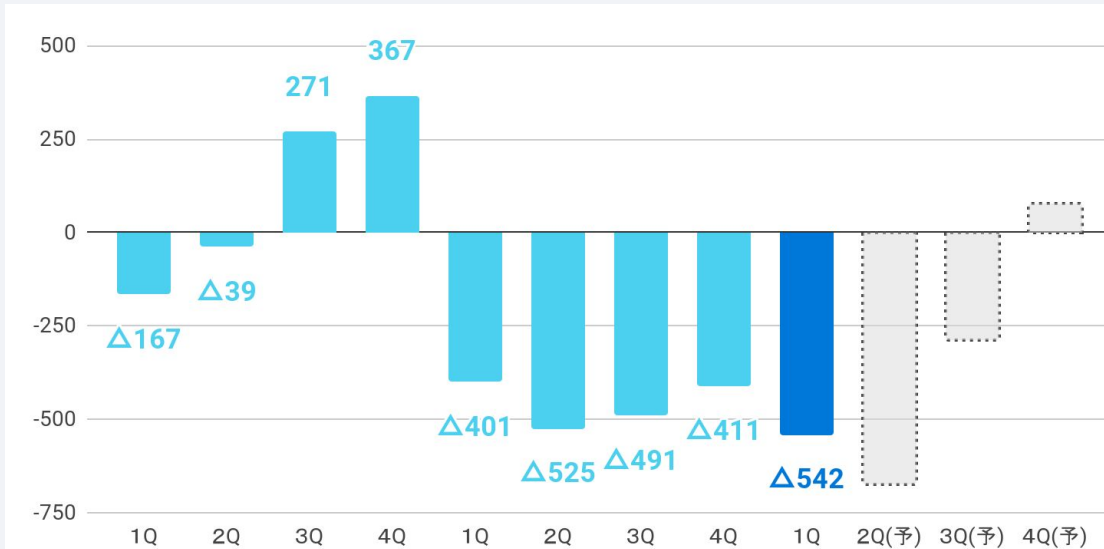
2022年3月期

2023年3月期

2024年3月期

累計期間

(百万円)



2022年3月期

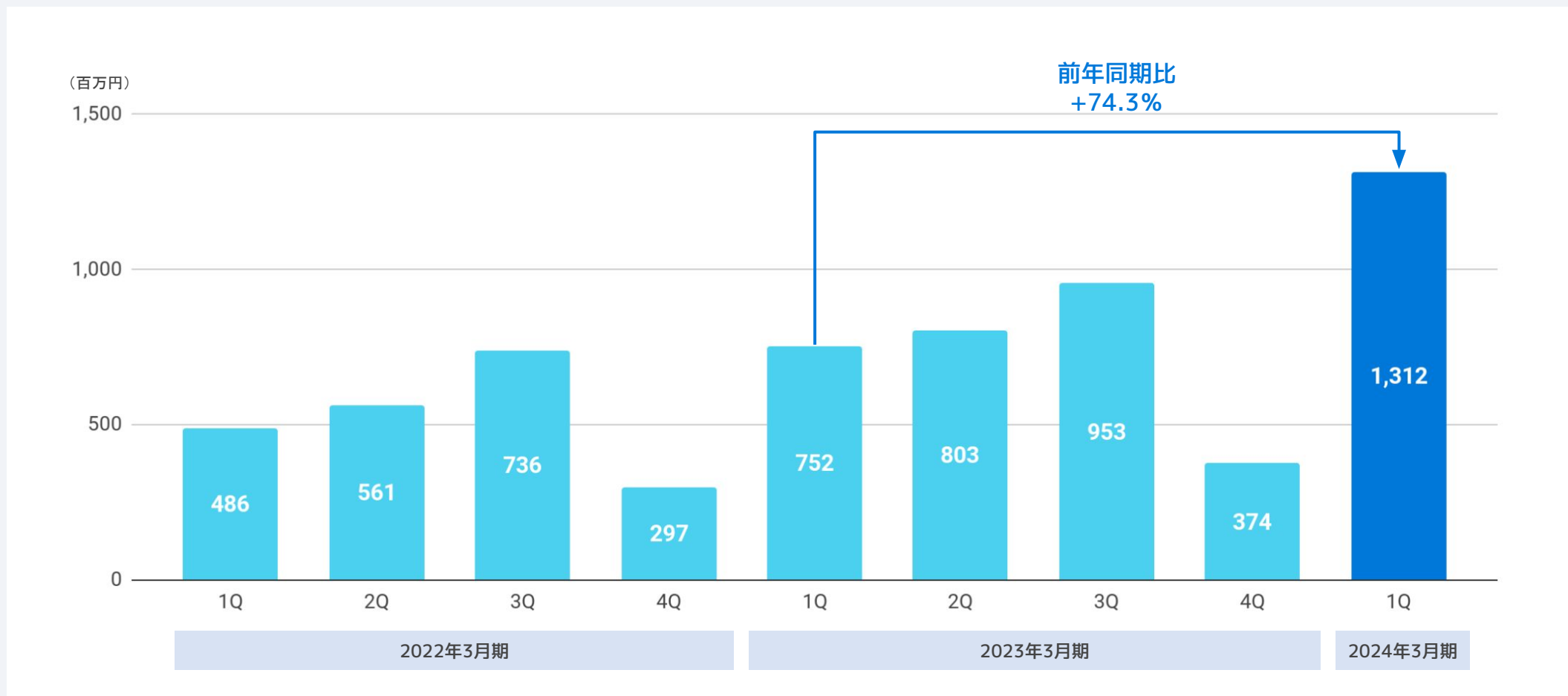
2023年3月期

2024年3月期



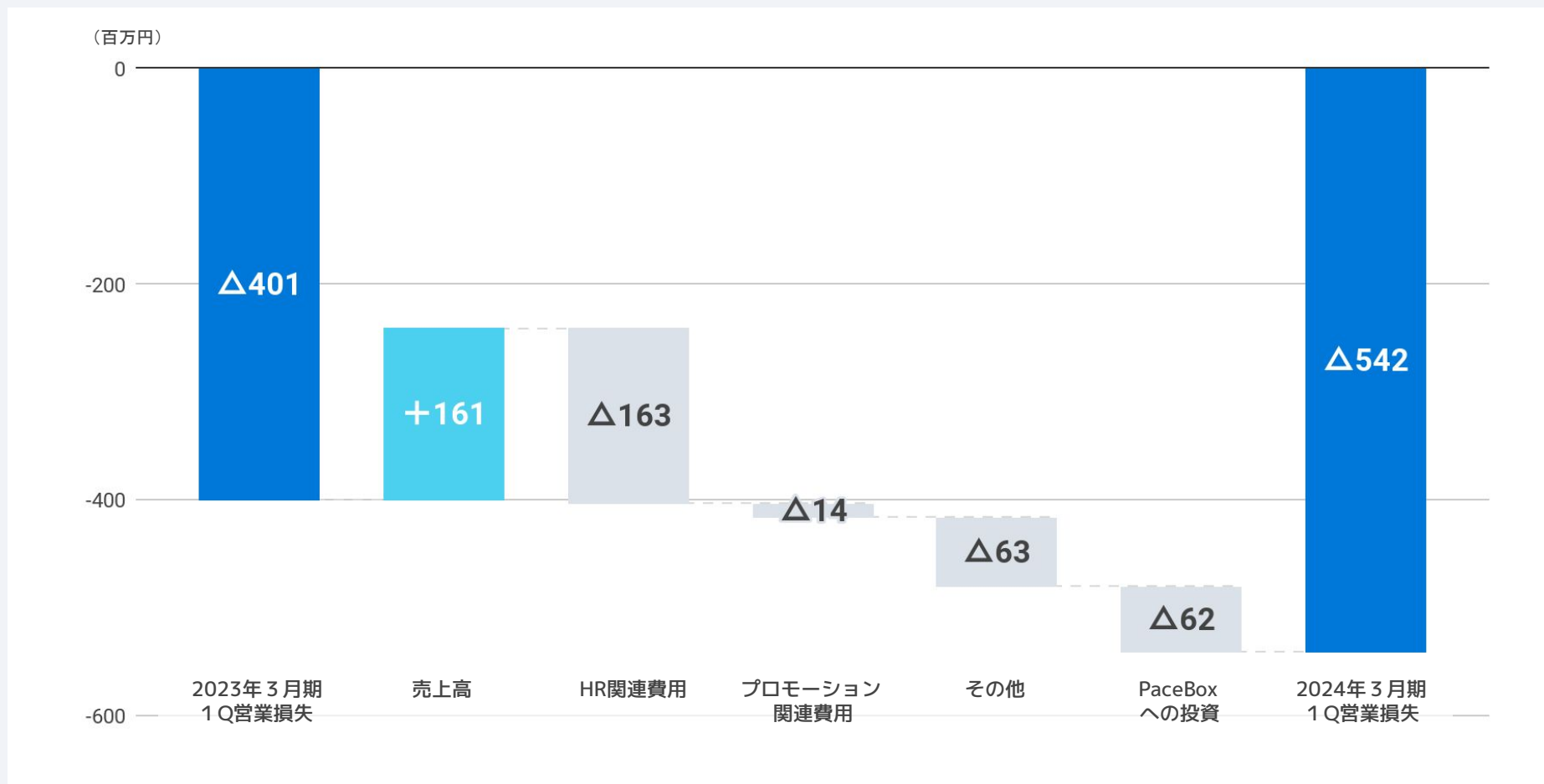
## 受注高（早期定額型） 四半期推移

OfferBoxのうち早期定額型の受注高は、対前年で伸長。受注高大幅増の背景には、企業における採用プロセスの早期化による前倒しが一部含まれていると見ており、2Q以降、伸びは緩やかに戻ると推測。



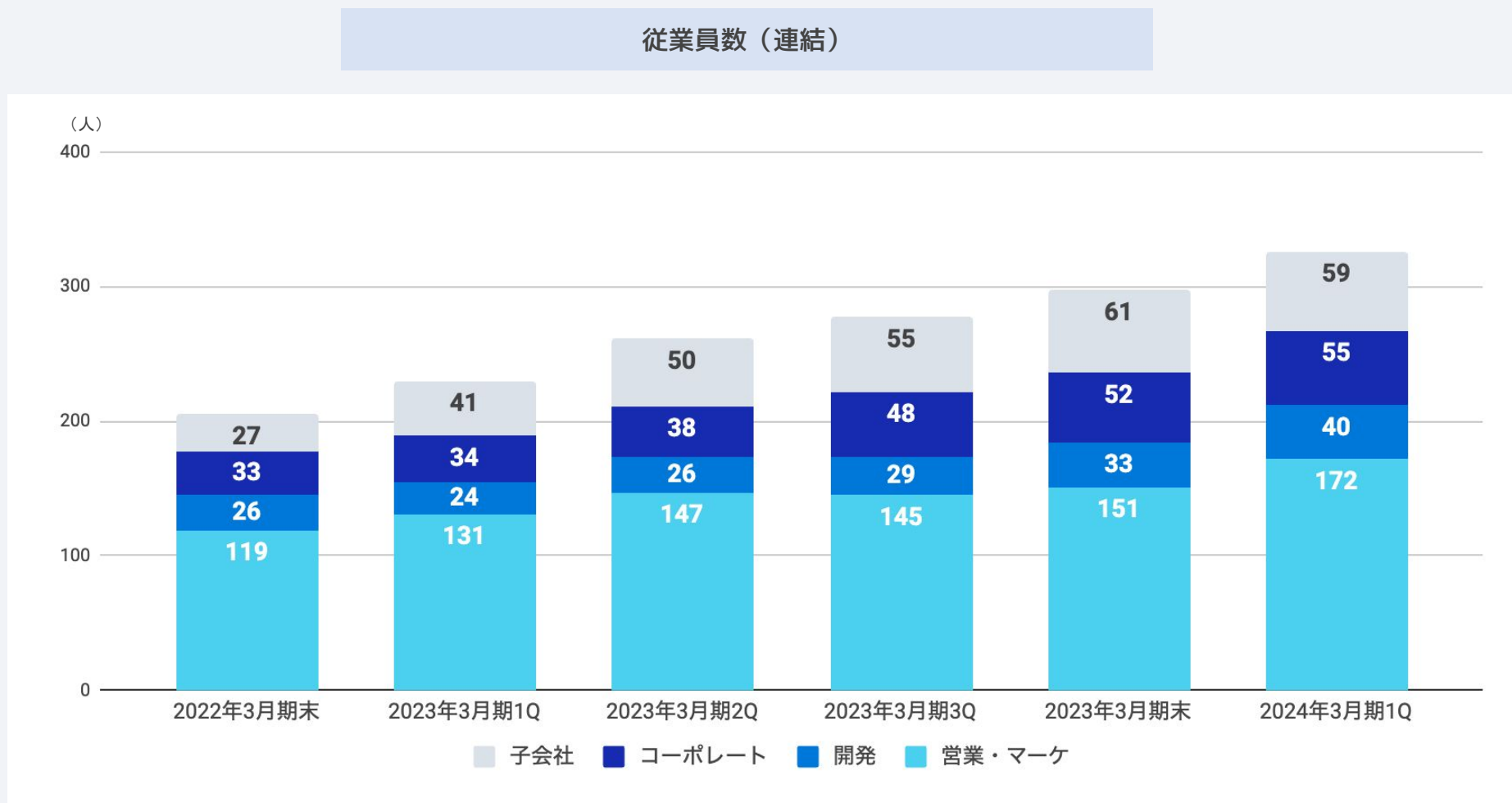
## 2024年3月期1Q 営業利益 前期対比推移

2023年3月期に実施した人的投資の影響でHR関連費用が増加しており、売上高の季節性（早期定額型の1Q売上貢献度は低い）から、対前年同期比で赤字幅は拡大。



## 従業員（連結）の推移

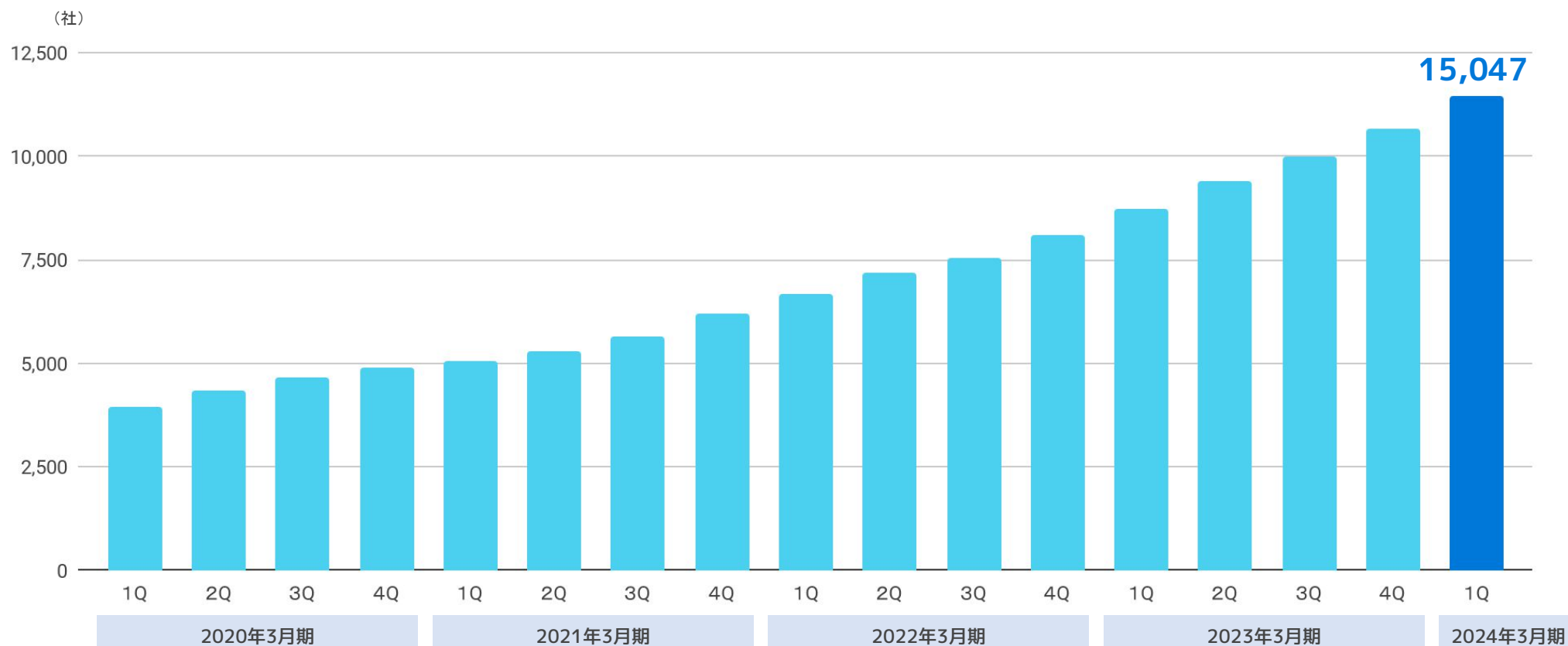
顧客フォローのための営業人員と、サービス改善のための開発人員を積極採用したことから、1Q末時点の連結従業員数は前期末から29名増加し、326名となった。



## 各種KPI①：登録企業数の増加

企業登録数は順調に増加し続け、1Q末時点で15,047社（前年同期比+31.4%）の登録を実現。

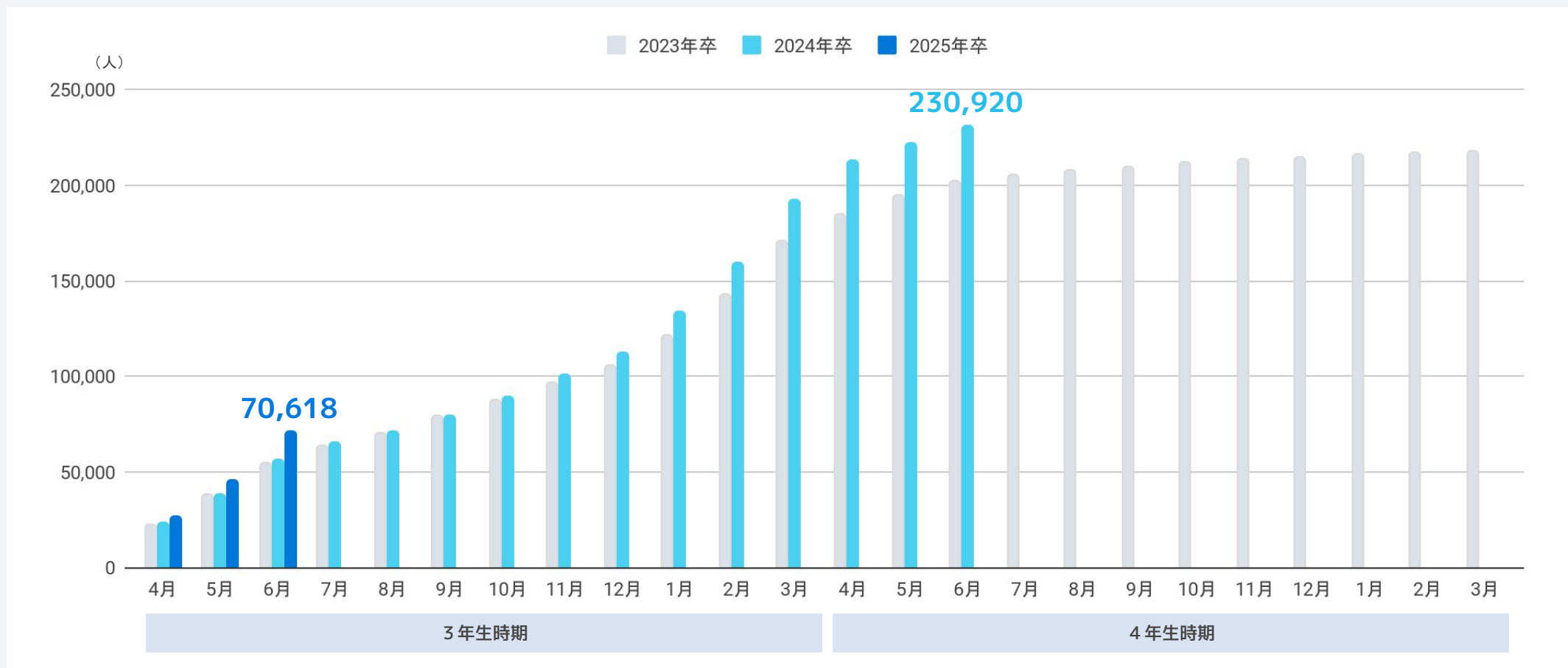
企業登録数



## 各種KPI②：学生登録数の増加

1Q末時点では、2024年卒230,920人（前年同期比+14.5%）、2025年卒70,618人（前年同期比+25.6%）とプラットフォームは順調に拡大。

学生登録人数

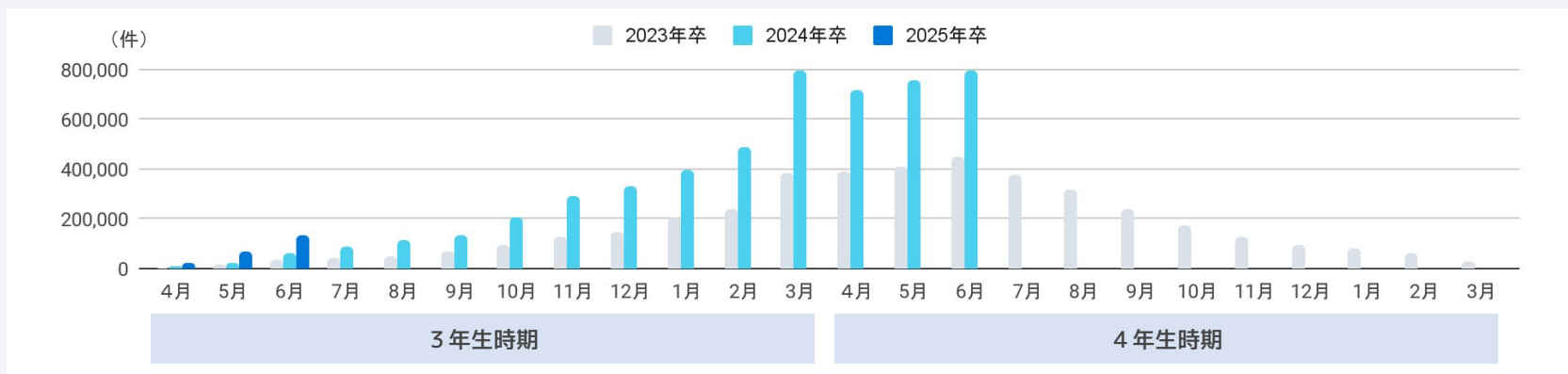


## 各種KPI③：オファー送信数及びオファー承認数（月次）

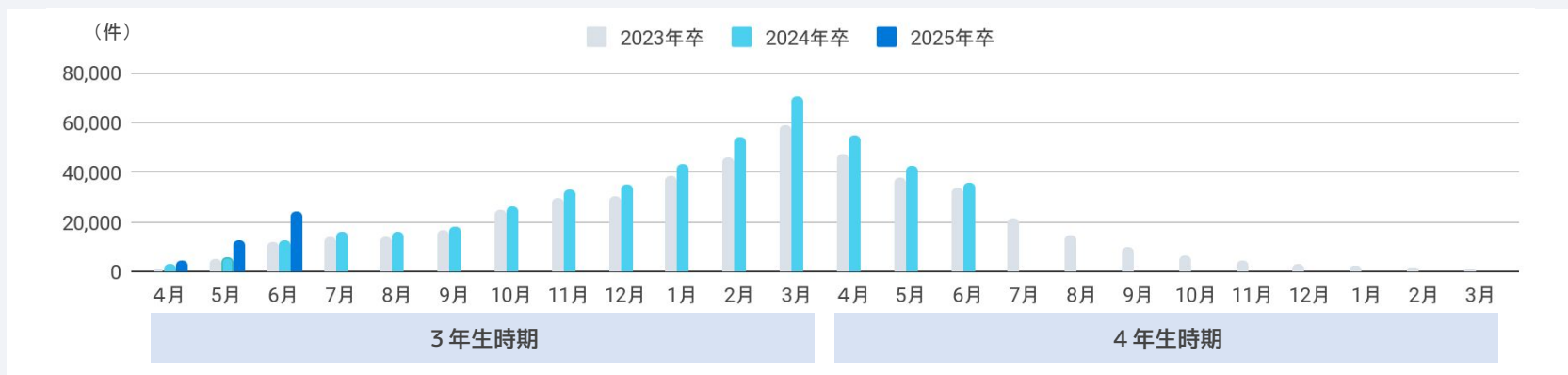
登録企業数の増加と、採用意欲の高まりによりオファー送信数は大幅増加。

オファー承認数も前年同期比で伸長。特に2025年卒の学生の積極的な動きが目立っている。

### オファー送信数



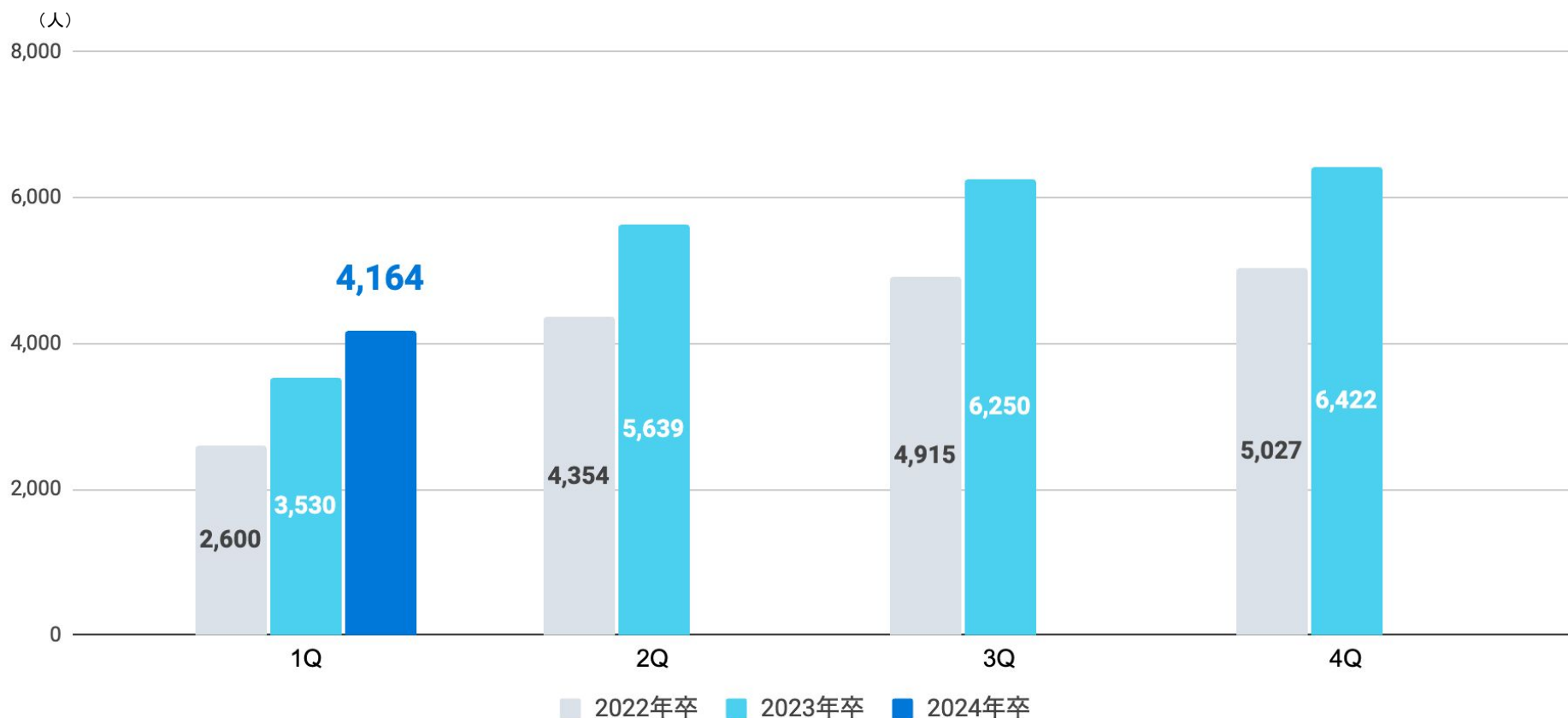
### オファー承認数



## 各種KPI④：OfferBox決定人数

2024年卒の1Q末時点における決定人数は4,164名（前年同期比+18.0%）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。

決定人数（四半期ごとの累積）



# INDEX

---

01

2024年3月期  
第1四半期実績

02

2024年3月期  
業績予想の進捗

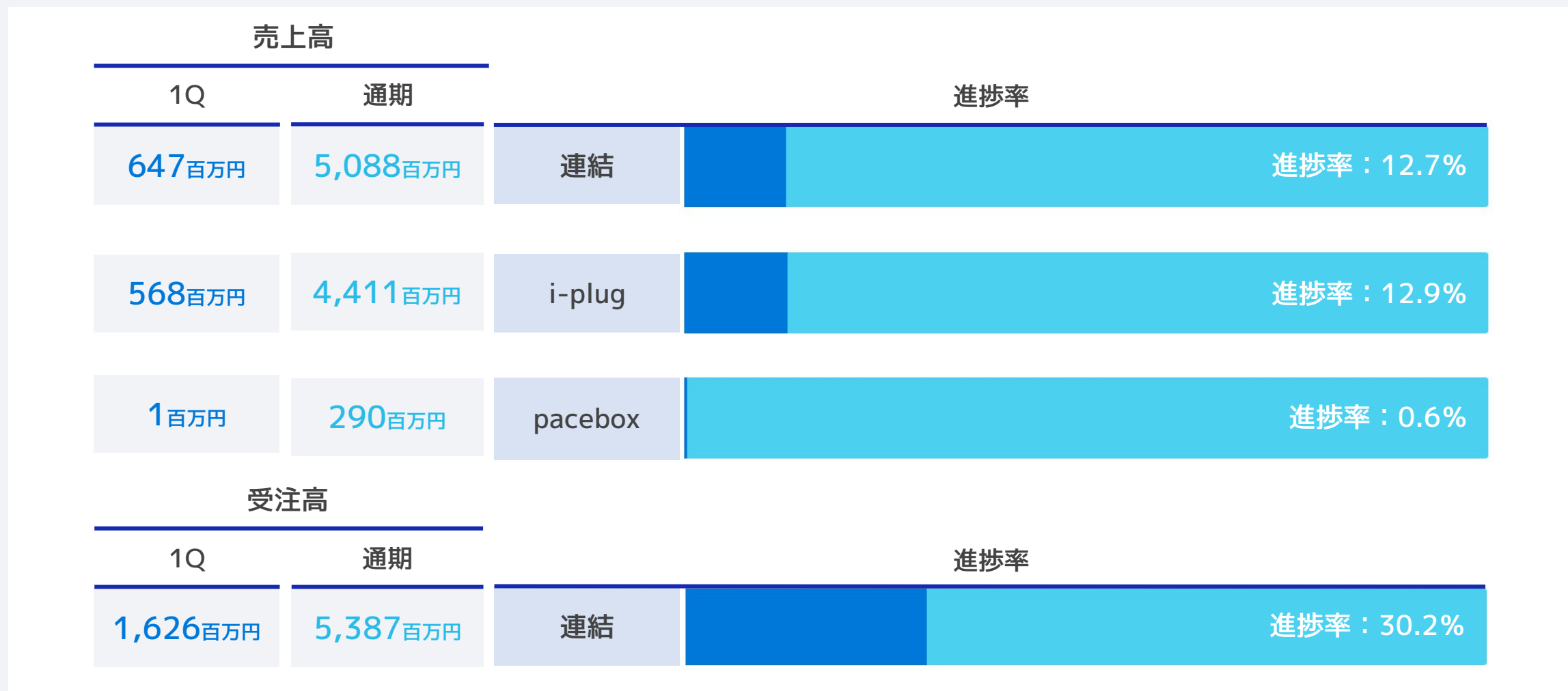
03

APPENDIX



## 2024年3月期 業績予想の進捗

OfferBoxは好調。一方、PaceBoxは、求職者の集客や企業の稼働に課題があり出遅れ。2Qから巻き返しを図る。  
現時点では、通期の業績予想は修正しない。



# INDEX

---

01

2024年3月期  
第1四半期実績

02

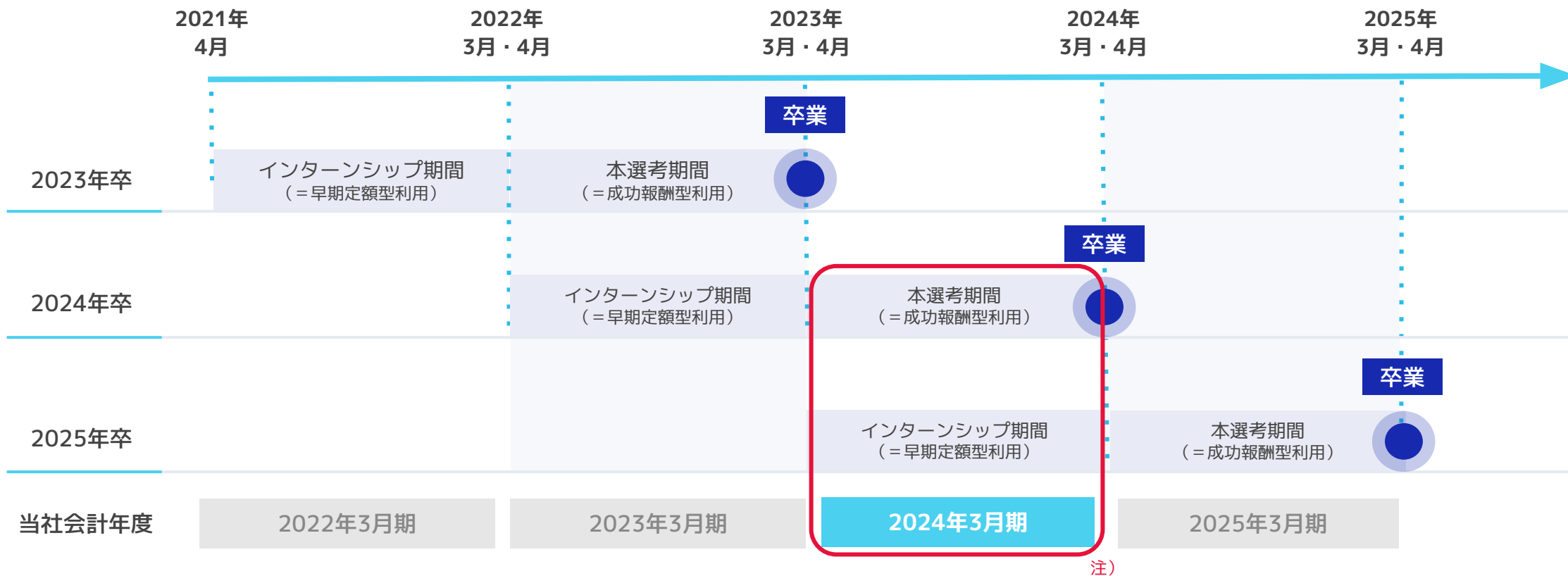
2024年3月期  
業績予想の進捗

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。



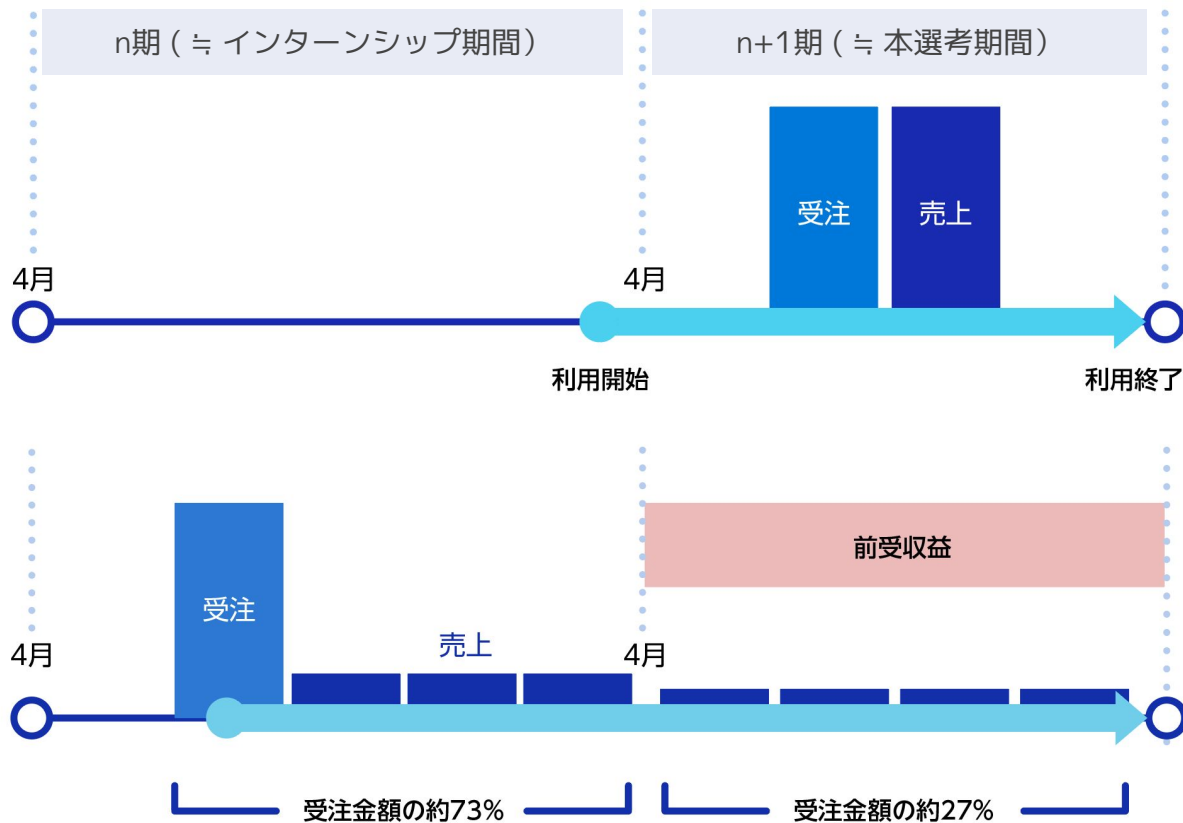
注) 例えば、2024年3月期においては、2024年卒業予定者の本選考期間（成功報酬型の利用）と、2025年卒業予定者のインターンシップ期間（早期定額型の利用）の2プランが収益合算されます。

# 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"> <li>・ 4年制大学の就活生が3年生の3月より利用可能</li> <li>・ 内定確定時に受注=売上が計上される</li> </ul>
--------------	---

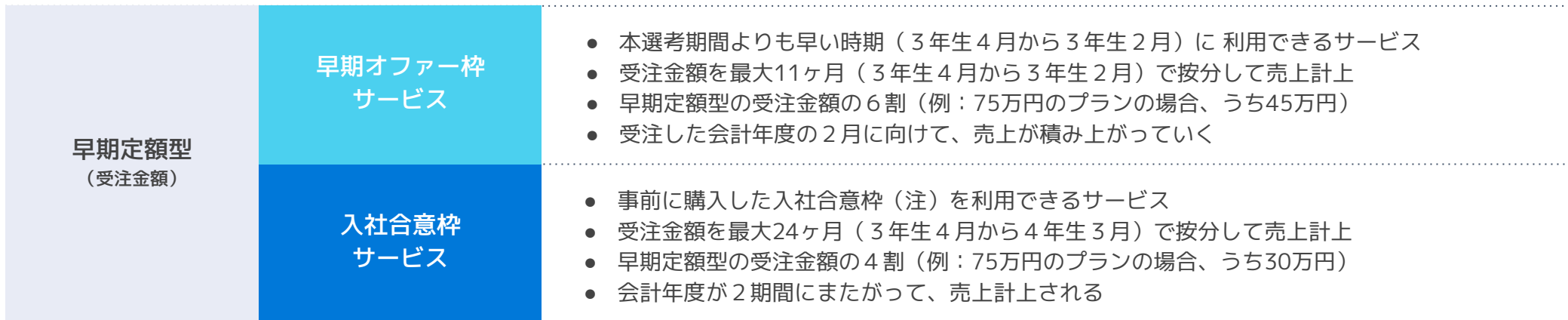
早期定額型の 場合	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 4年制大学の就活生が3年生の4月より利用可能</li> <li>・ 前払いで受注した金額の約27%が翌期の前受収益となる</li> </ul>
--------------	--



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。

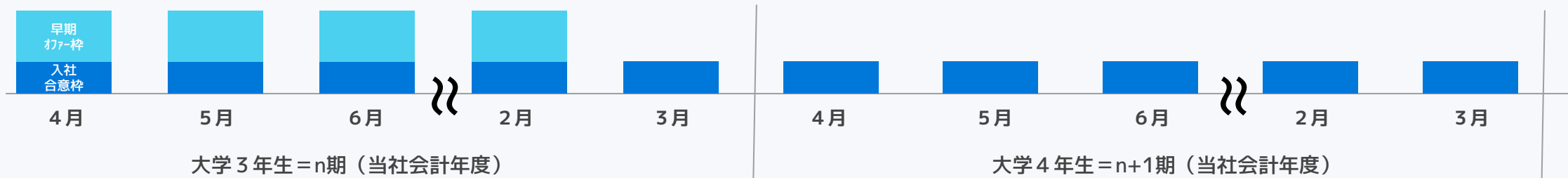
## 早期定額型の収益認識について

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。）

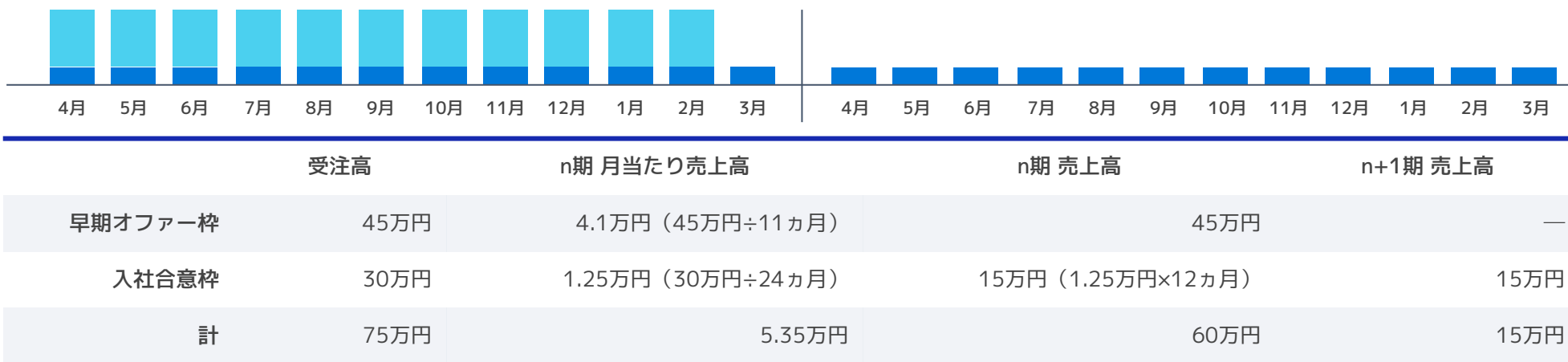
### 例) 大学3年生の4月に早期定額型を受注した場合



# 早期定額型の売上計上例

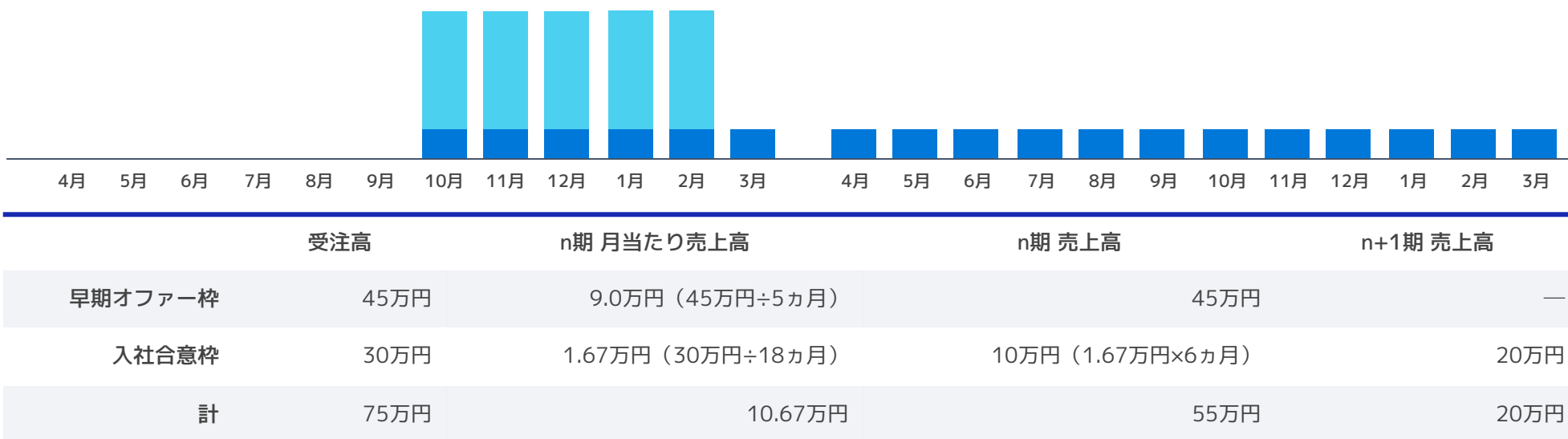
**例①**

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

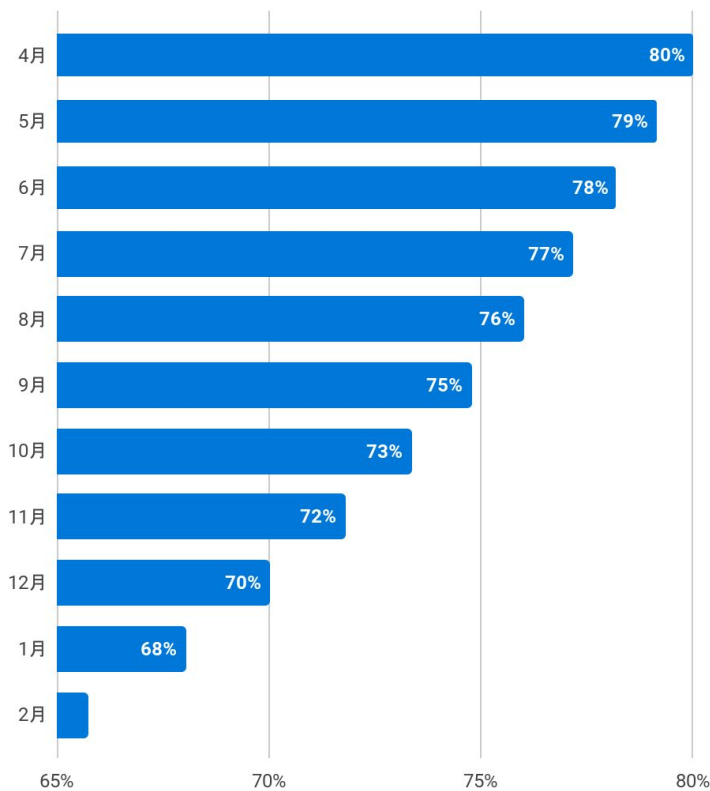


## 早期定額型の売上貢献度

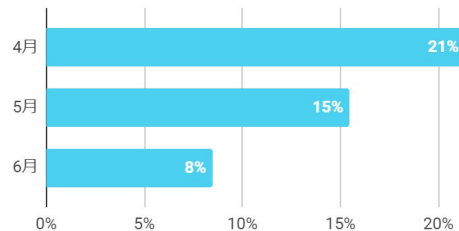
縦軸は受注月で、売上貢献度は、その月に受注した金額のうち、対象期間に売上計上される割合を示す。

(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。

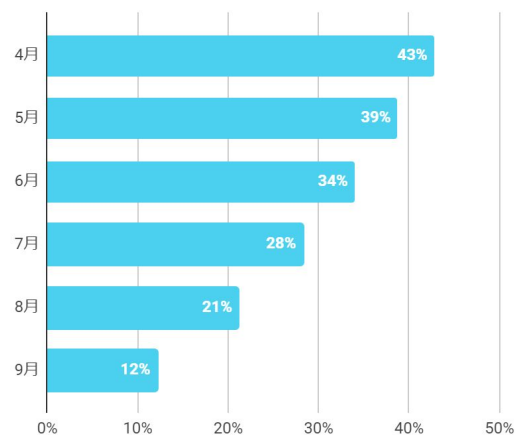
4 Qにおける売上貢献度



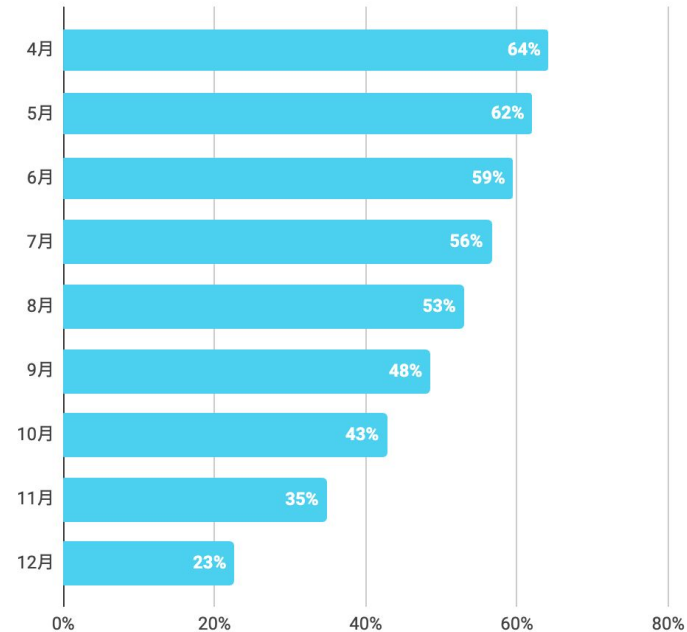
1 Qにおける売上貢献度



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。

# 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。

本資料における将来展望に関する表明は、現時点において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。

