



# 2024年3月期 第3四半期 決算説明資料

2024年2月14日  
株式会社i-plug (東証グロース：4177)



# INDEX

---

01

2024年3月期  
第3四半期実績

02

2024年3月期  
業績予想の進捗

03

APPENDIX

# INDEX

---

01

2024年3月期  
第3四半期実績

02

2024年3月期  
業績予想の進捗

03

APPENDIX

## Overview 決算概要

売上高 31.8億円（前年同期比+28.7%）  
営業損失 △2.1億円（前年同期は営業損失△4.9億円）

ご参考 | 受注高 42.1億円（前年同期比+24.0%）  
（内訳）早期定額型 32.4億円（前年同期比+29.4%）

## Progress 業績予想の進捗

売上高 50.8億円（3Q進捗率：62.7%）  
営業利益 0.7億円（3Qは営業損失△2.1億円）

ご参考 | 受注高 53.5億円（3Q進捗率：78.8%）

## Topics

### OfferBox

早期定額型の受注増により売上増加。

各種KPIも順調に推移し、通期利益目標達成に向けて着実に進捗。

### PaceBox

戦略の再構築を進めているものの、決定人数が伸びず引き続き苦戦。

## 業績ハイライト

連結売上高は前年同期比+28.7%の伸びとなった。売上増が寄与して、赤字幅は前年同期比で縮小。

i-plugin単体では3Q累計で黒字転換。前年度の人的投資等によりコストは増加したが、OfferBox早期定額型の受注増が寄与。paceboxについては、戦略の再構築を進めているものの、決定人数が伸びず引き続き苦戦。

(百万円)		売上高	営業利益	経常利益	当期利益
2023年3月期 3Q	連結	2,477	△491	△496	△485
	(内訳) i-plugin	2,270	△98		
	(内訳) pacebox	0	△409		
2024年3月期 3Q	連結	3,188	△211	△212	△224
	(内訳) i-plugin	2,948	138		
	(内訳) pacebox	19	△398		
前年同期比	連結	+28.7%	—	—	—
	(内訳) i-plugin	+29.9%	—		
	(内訳) pacebox	—	—		

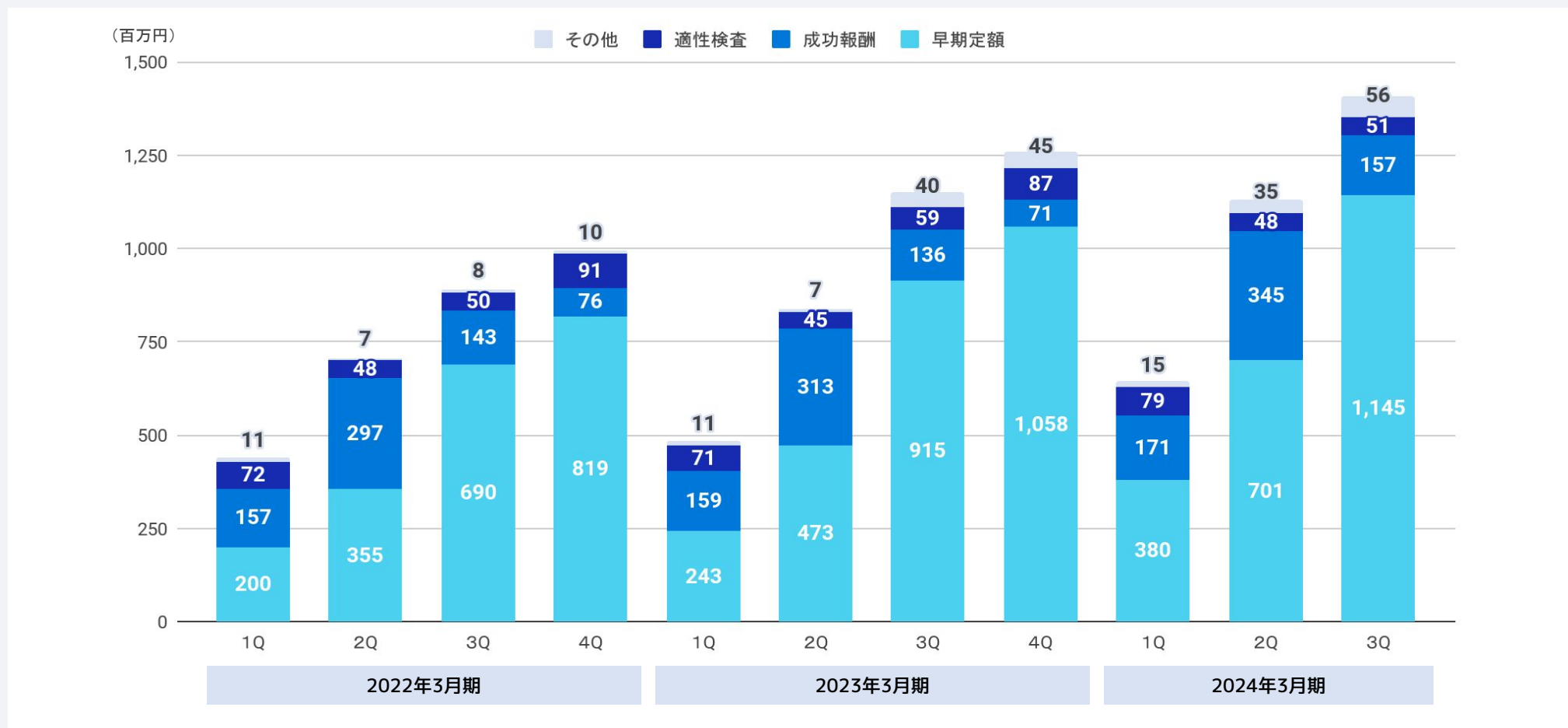
## 受注高ベースの営業利益

主たる早期定額型の収益認識方法から、年度の後半に売上高換算額が大きくなるため、3Q累計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。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 3Q	2024年3月期 3Q	増減率
受注高	3,398	4,215	+24.0%
営業利益（受注高ベース）	428	814	+90.1%
営業利益率	12.6%	19.3%	—
売上高への換算調整額	△920	△1,026	—
営業利益（売上高ベース）	△491	△211	—

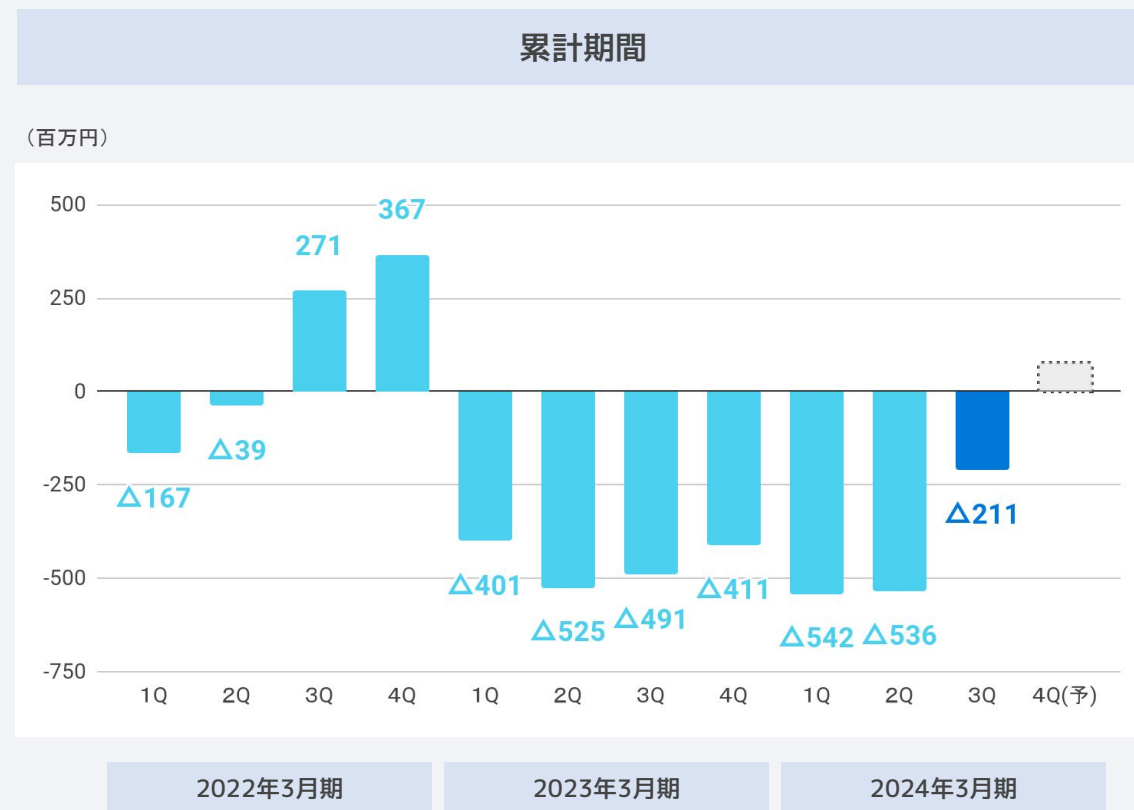
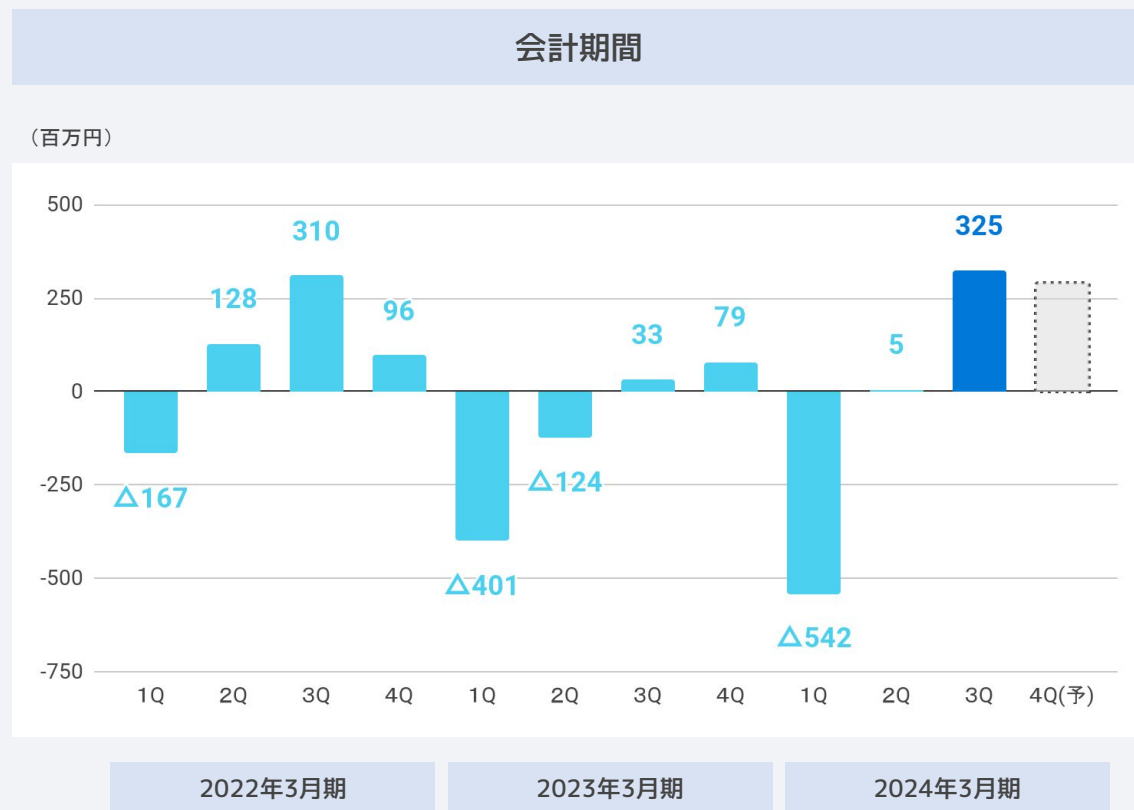
## サービス別売上高 四半期推移（会計期間）

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。  
成功報酬型も前年同期比で増加。2022年11月にリリースした求人紹介サービス「OfferBoxPLUS」経由の決定人数が増加。



# 営業損益 四半期推移

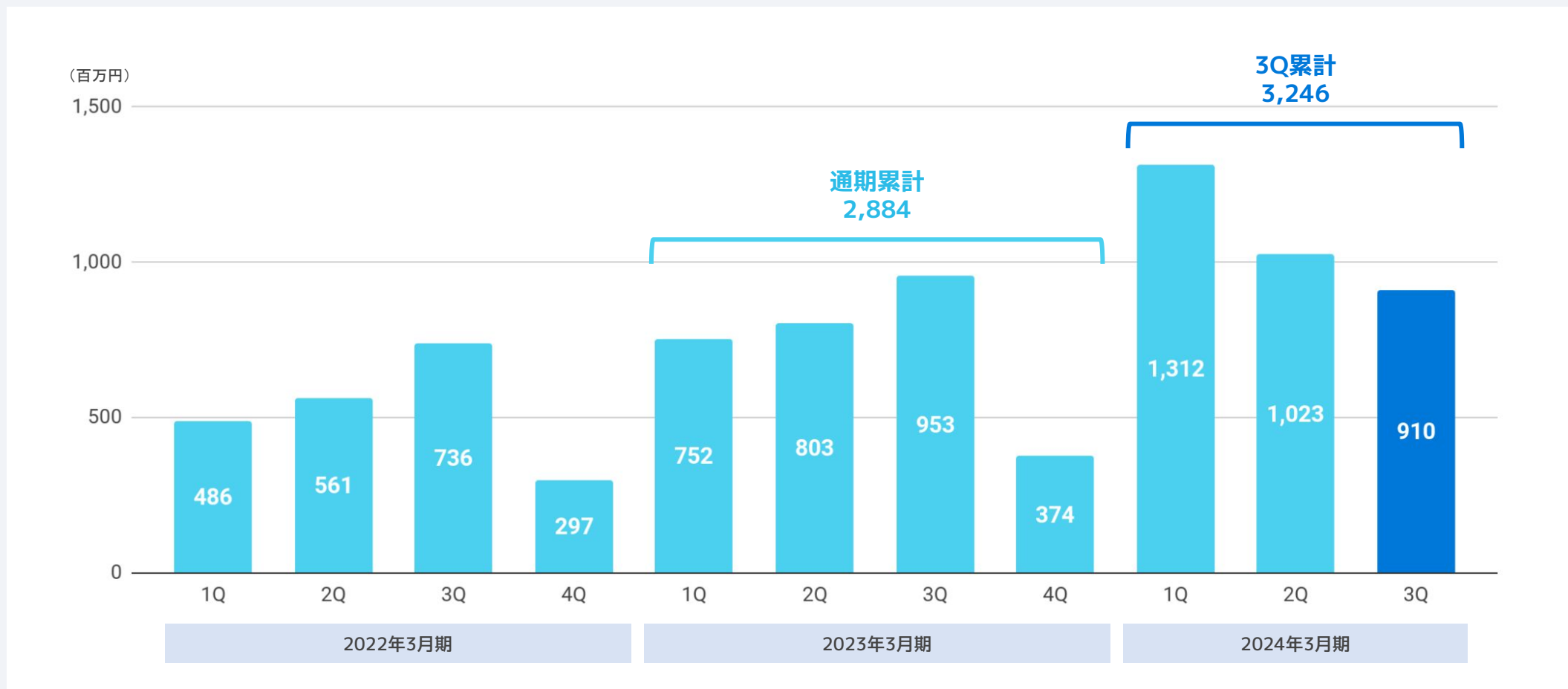
3Q累計期間では前年比で赤字幅は縮小。3Q会計期間では前年同期比で大幅改善となる黒字を確保。  
 前年度の人的投資等によりコスト増も、OfferBoxの売上増が寄与した。  
 売上高の季節性などから年度後半に営業利益が増加する傾向にあるため、通期累計では黒字で着地する見通し。





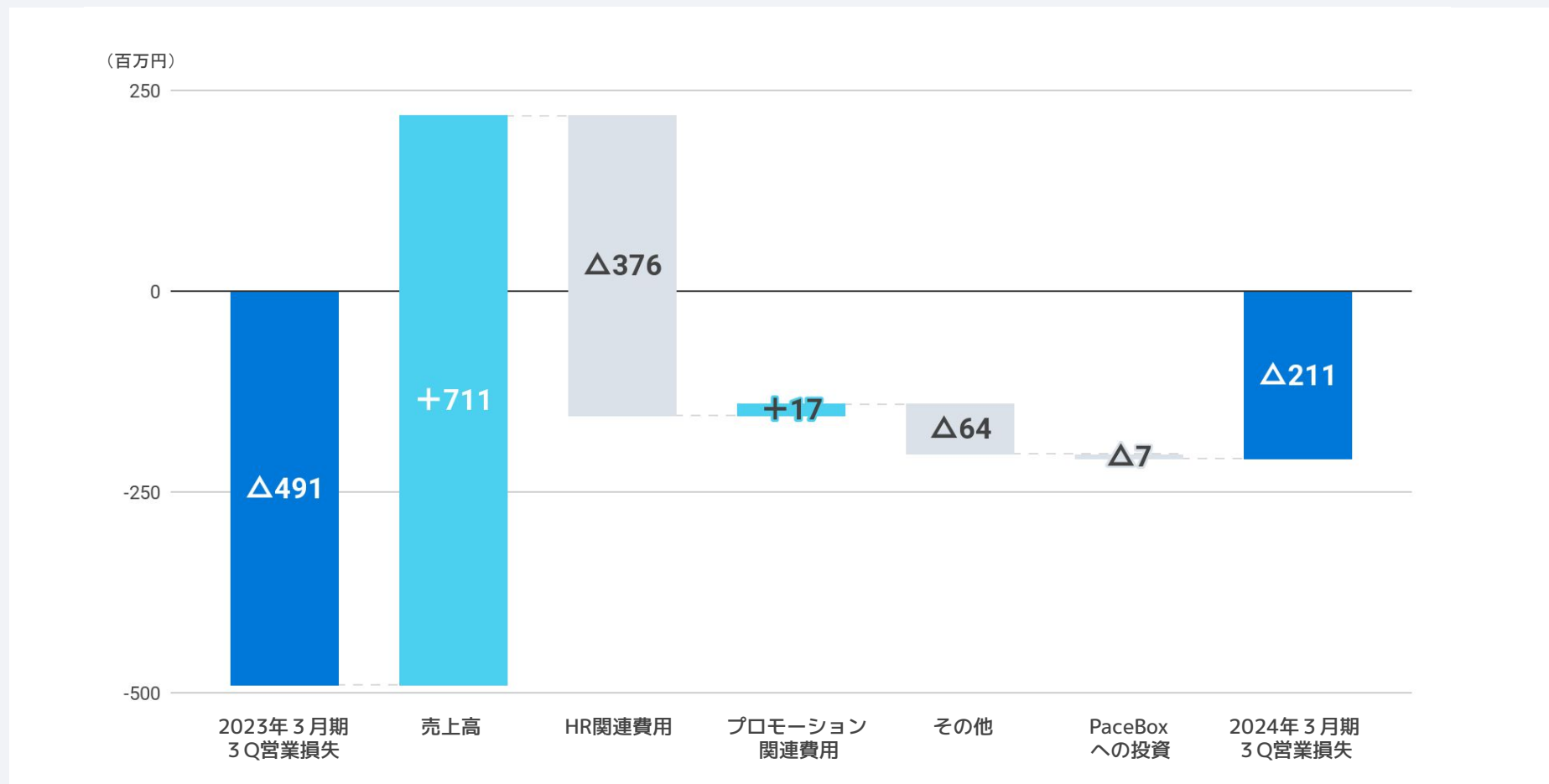
## 受注高（早期定額型） 四半期推移（会計期間）

OfferBoxのうち早期定額型の3Q受注高は前年比で減少した。これは前年度利用企業への提案を前倒しで実施したことによる。3Q累計受注高は既に前年度通期（2,884百万円）を上回って推移しているものの、年度末にかけて提案できる社数は減る見込み。



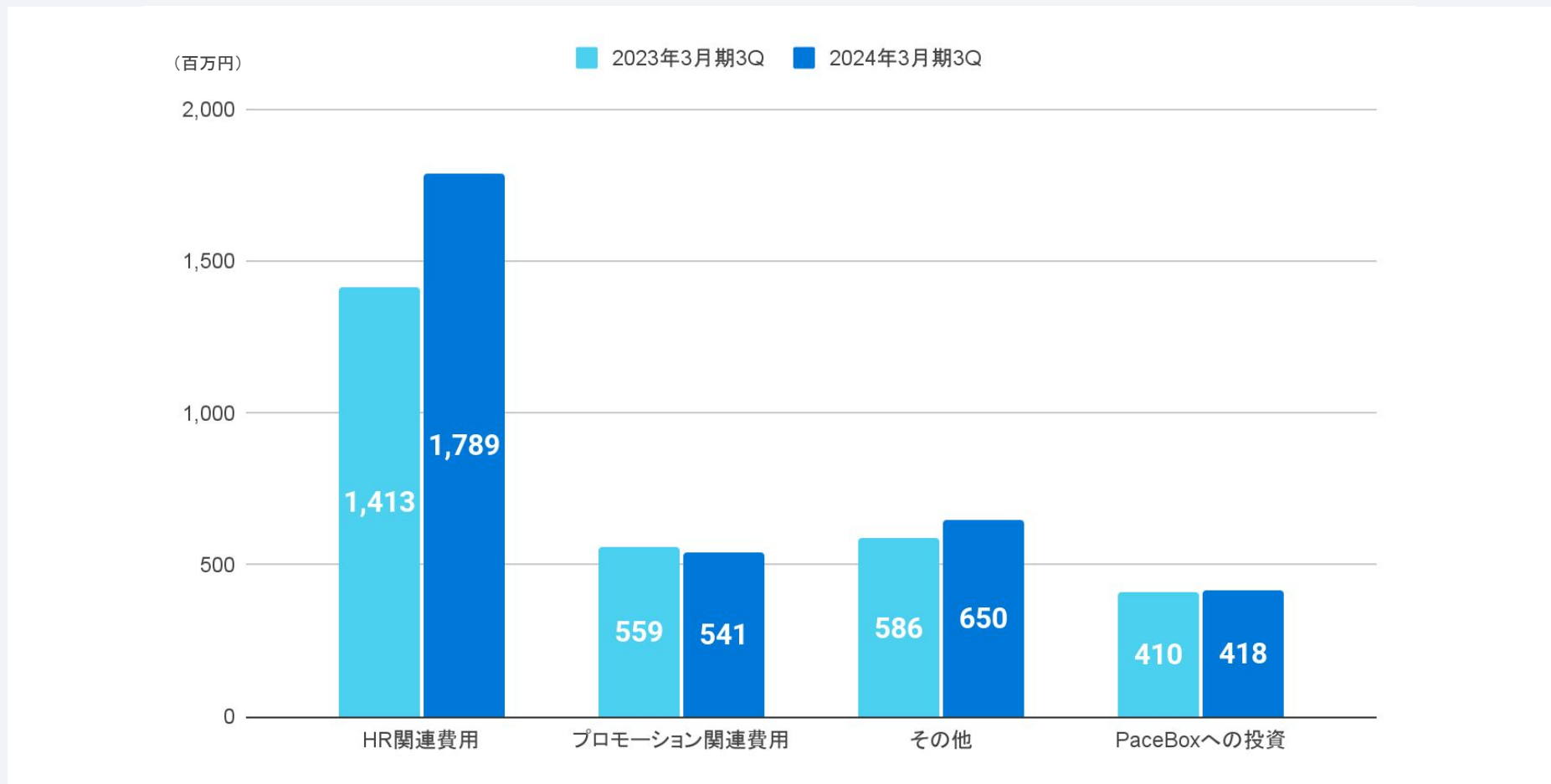
## 営業損益 前期対比推移

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3Q累計で赤字幅は縮小した。売上高の季節性から、コスト増加分を売上増が上回り、4Qも利益は拡大する見込み。



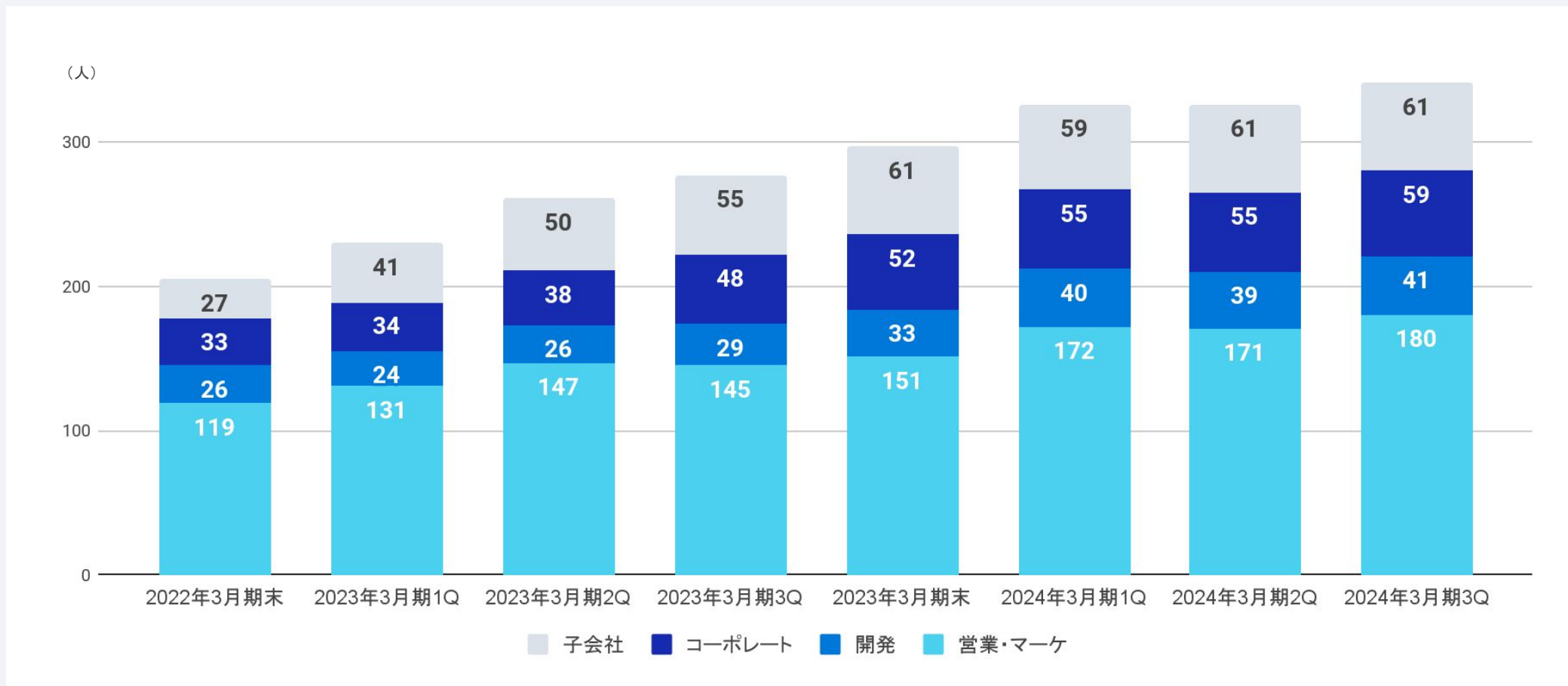
## 種類別コスト（連結） 前期対比

前年度の人的投資によりHR関連費用は増加している。その他コスト増は人員増によるツール代の増加などによる。プロモーション関連費用及びPaceBoxへの投資は、前年並みに抑制。



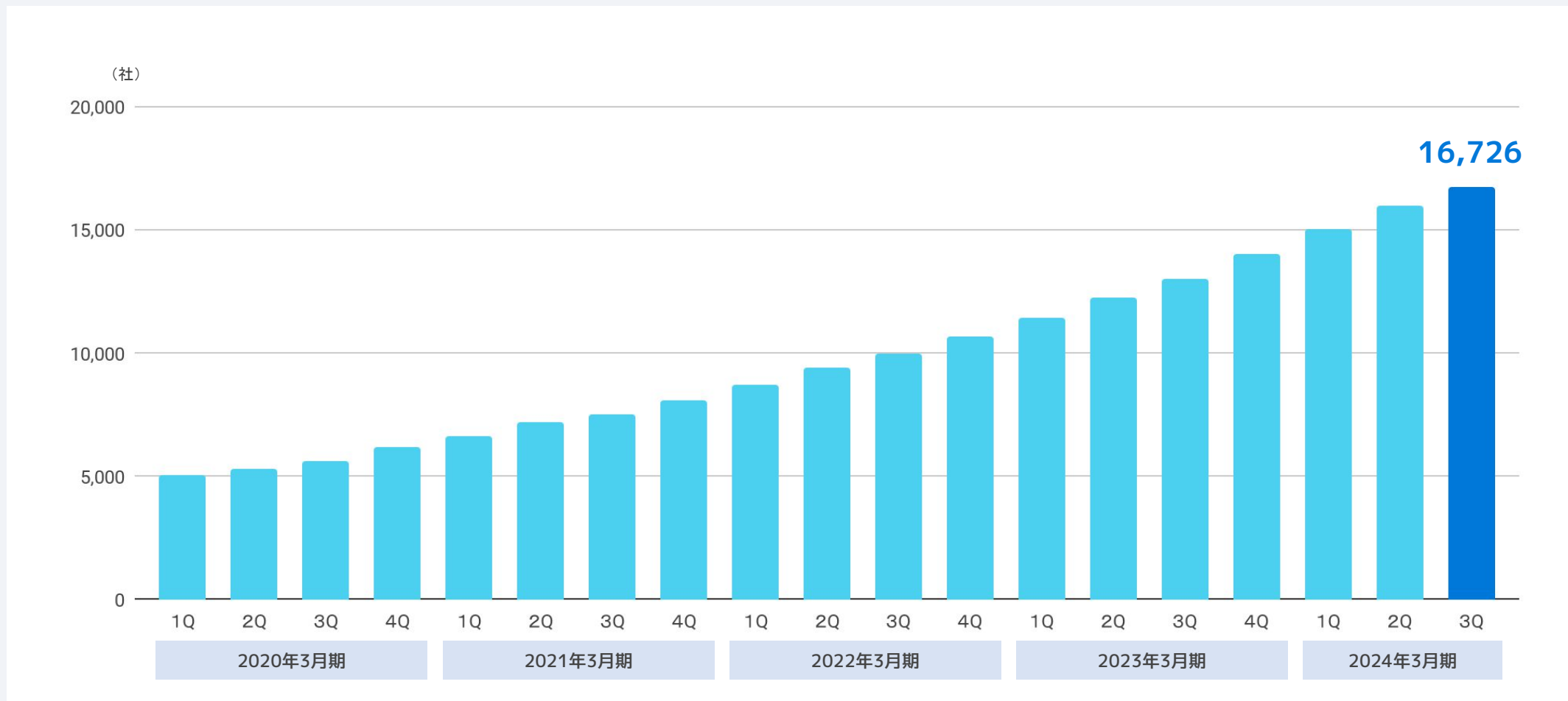
## 従業員数（連結） 四半期推移

3Q末時点の連結従業員数は前期末から44名増加、2Q末から15名増加し341名となった。



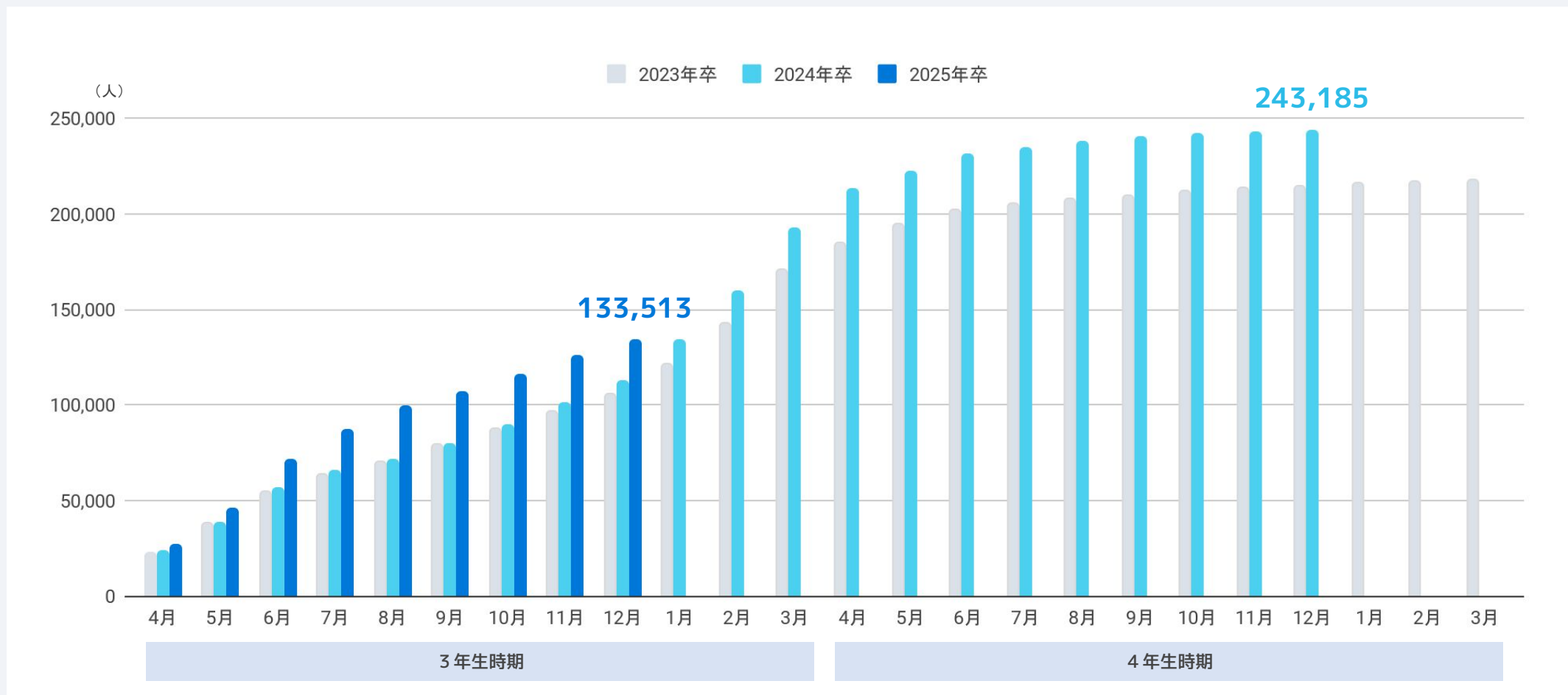
## 各種KPI①：登録企業数（累積）

企業登録数は順調に増加し続け、3Q末時点で16,726社（前年同期比+28.3%）の登録を実現。



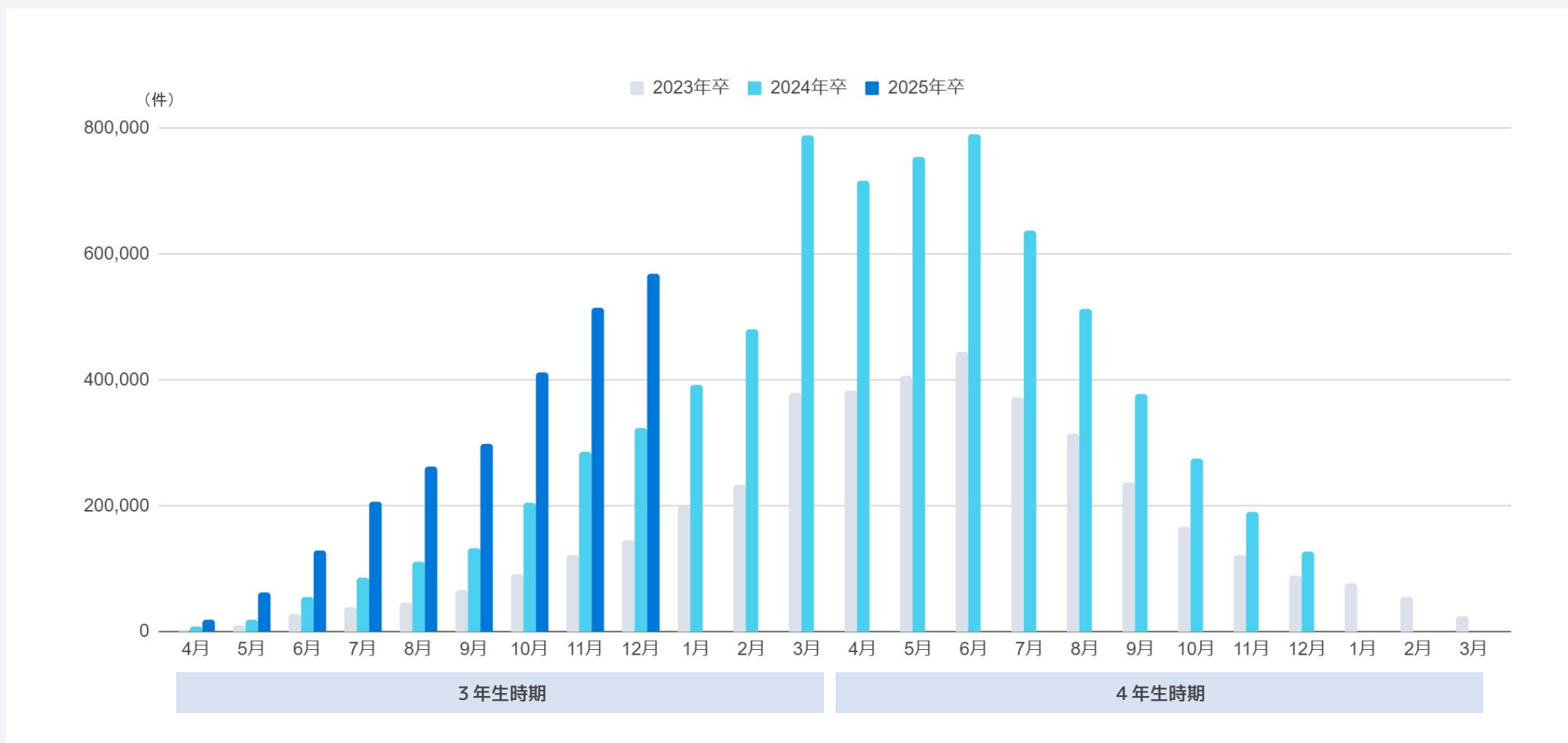
## 各種KPI②：学生登録数（累積）

3Q末時点では、2024年卒243,185人（前年同期比+13.3%）、2025年卒133,513人（前年同期比+19.1%）とプラットフォームは順調に拡大。



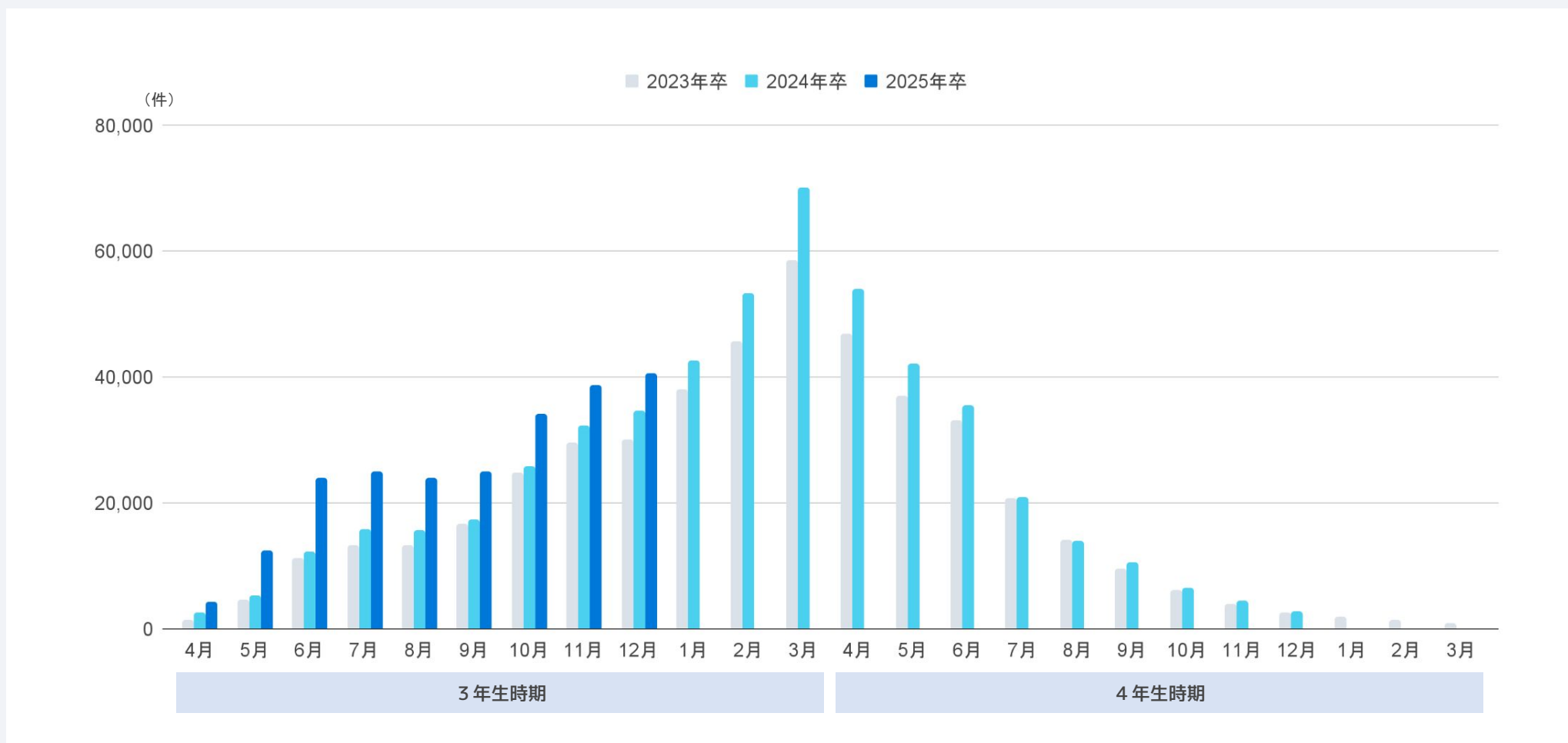
## 各種KPI③：オファー送信数（月次）

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）

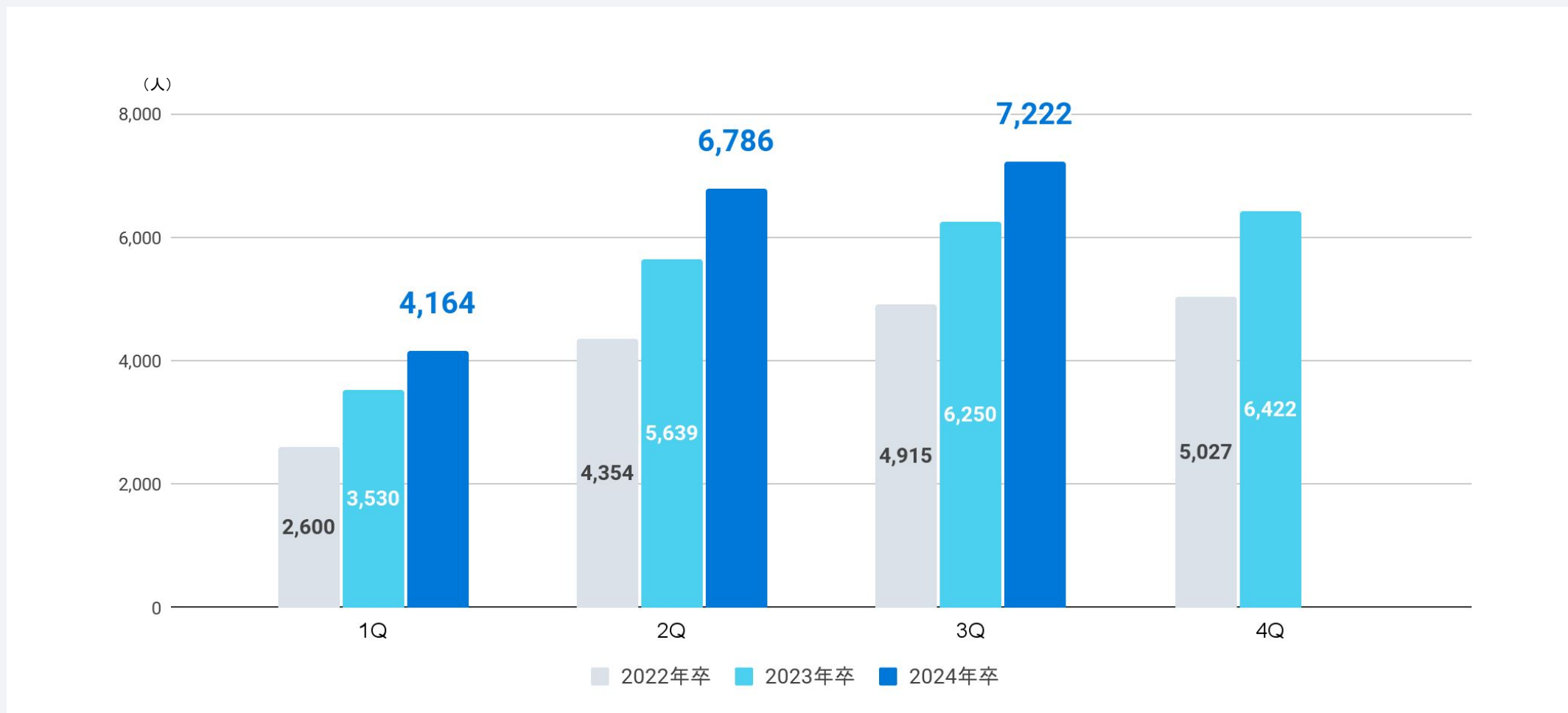
企業のオファー送信数の増加に応じて、オファー承認数も前年同期比で伸長。  
特に2025年卒は学生の「量」との相乗効果で増加している。





## 各種KPI⑤：OfferBox決定人数（四半期毎の累積）

2024年卒の3Q末時点における決定人数は7,222名（前年同期比+15.6%）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

2024年3月期  
第3四半期実績

02

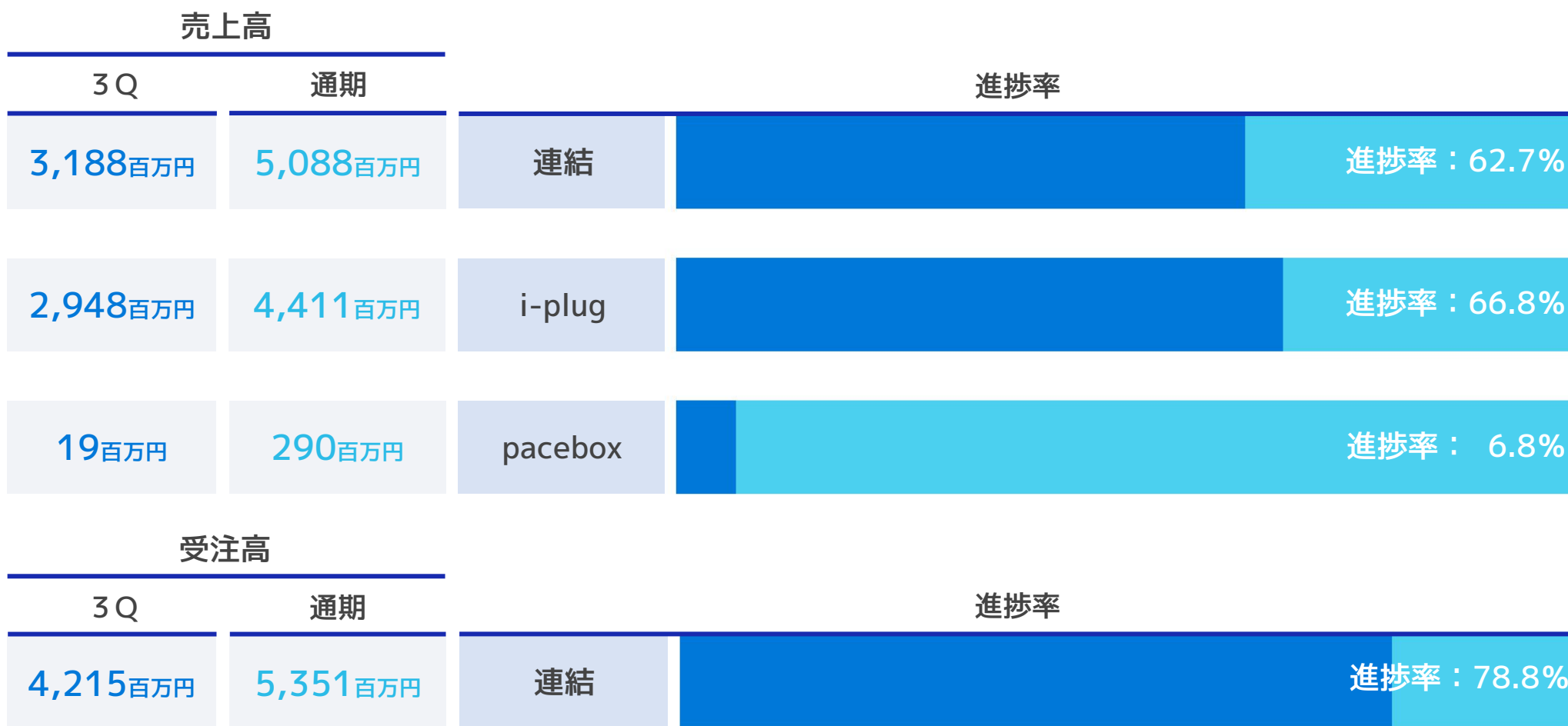
2024年3月期  
業績予想の進捗

03

APPENDIX

## 2024年3月期 業績予想の進捗

OfferBoxは着実に進捗。一方、PaceBoxは低調に終わってしまったが、OfferBoxの収益性でカバーする。  
4Qの動向を精査中であり、現時点で通期の業績予想は修正しない。



# INDEX

---

01

2024年3月期  
第3四半期実績

02

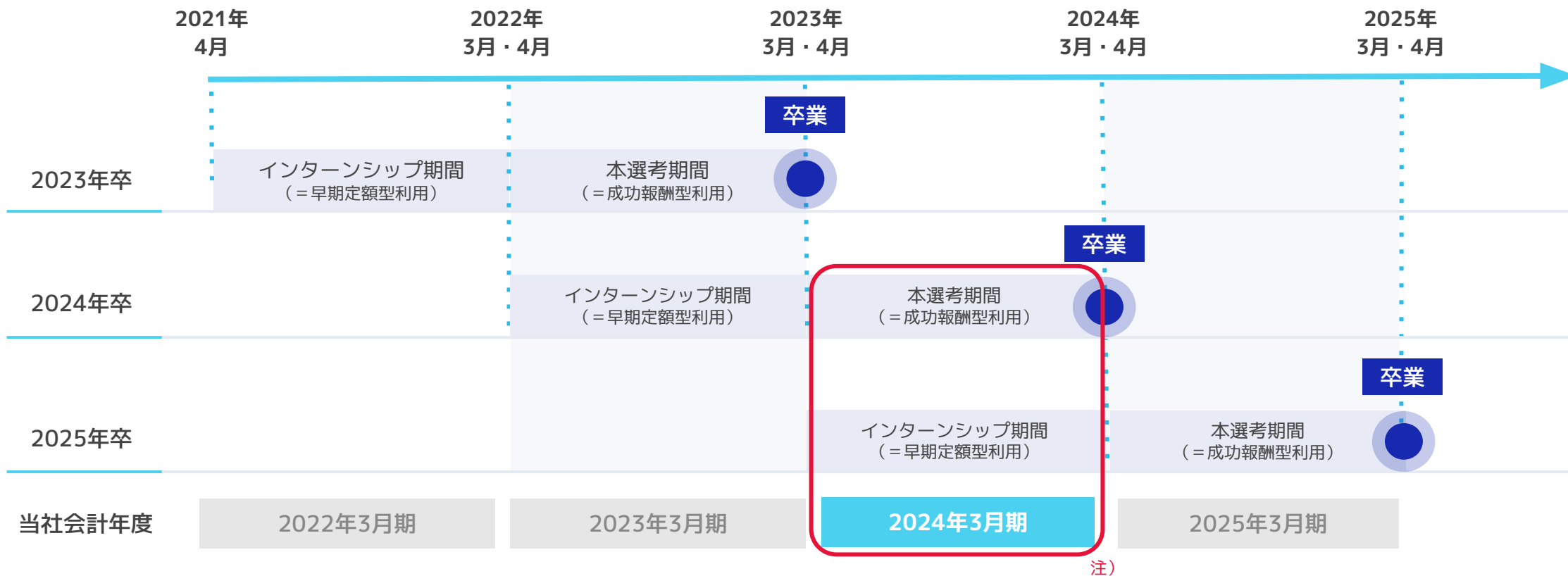
2024年3月期  
業績予想の進捗

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。



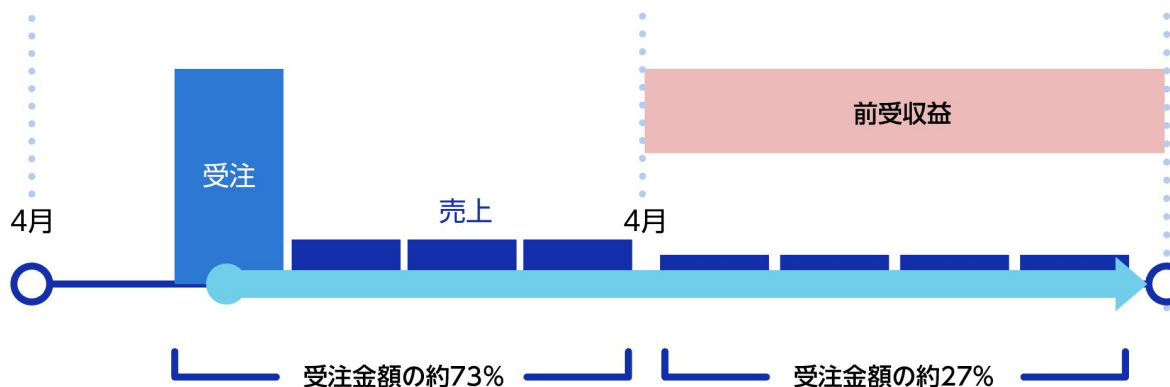
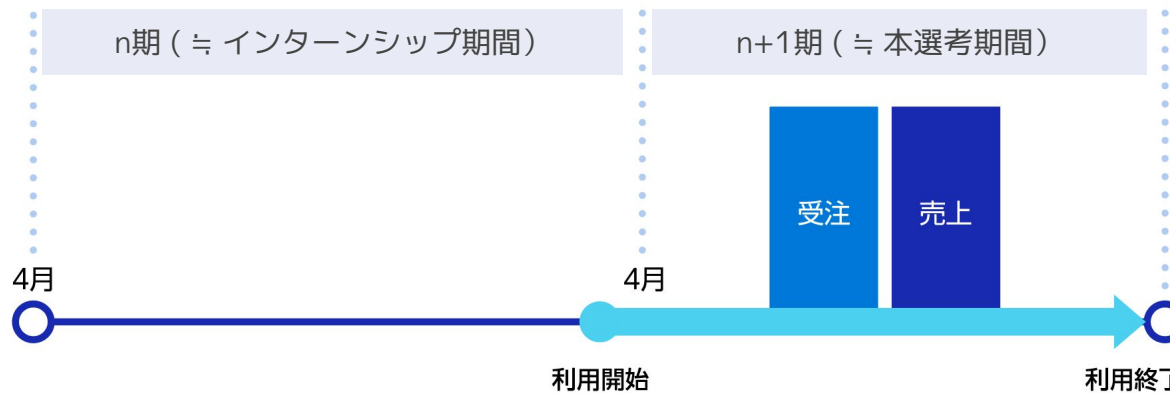
注) 例えば、2024年3月期においては、2024年卒業予定者の本選考期間（成功報酬型の利用）と、2025年卒業予定者のインターンシップ期間（早期定額型の利用）の2プランが収益合算されます。

# 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>
--------------	--

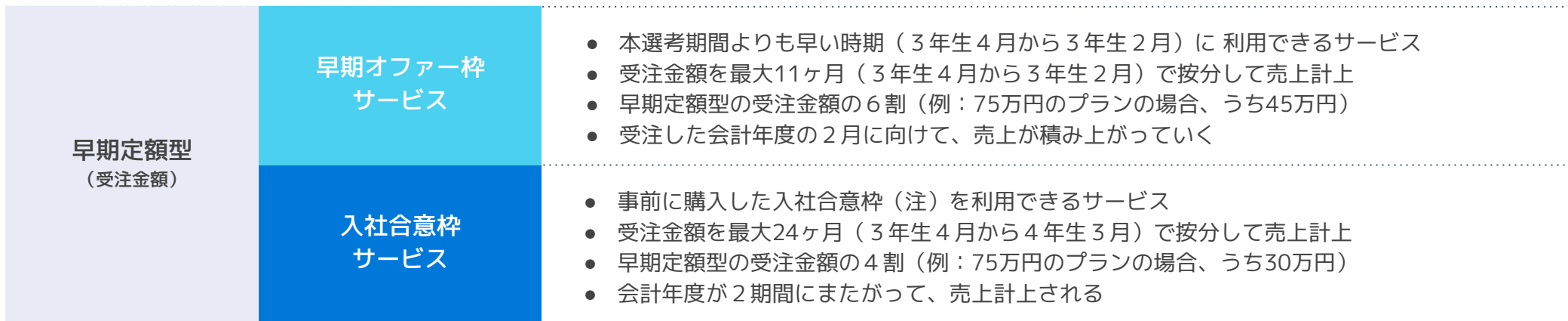


注1) 本選考期間とは、政府が定める就活ルールにおける3年生3月の採用広報解禁以降の採用広報および選考活動の期間を指します。

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。

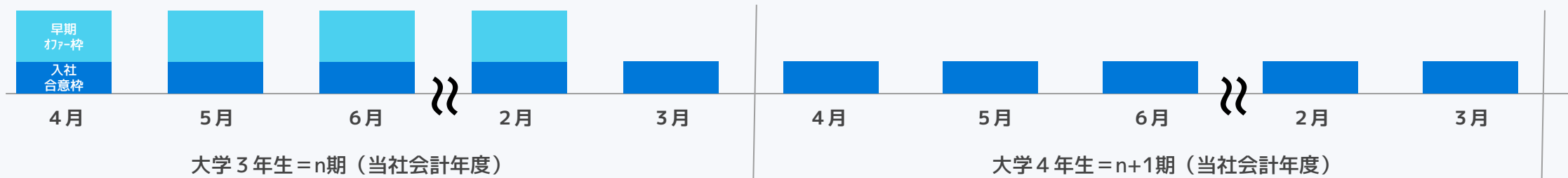
## 早期定額型の収益認識について

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。）

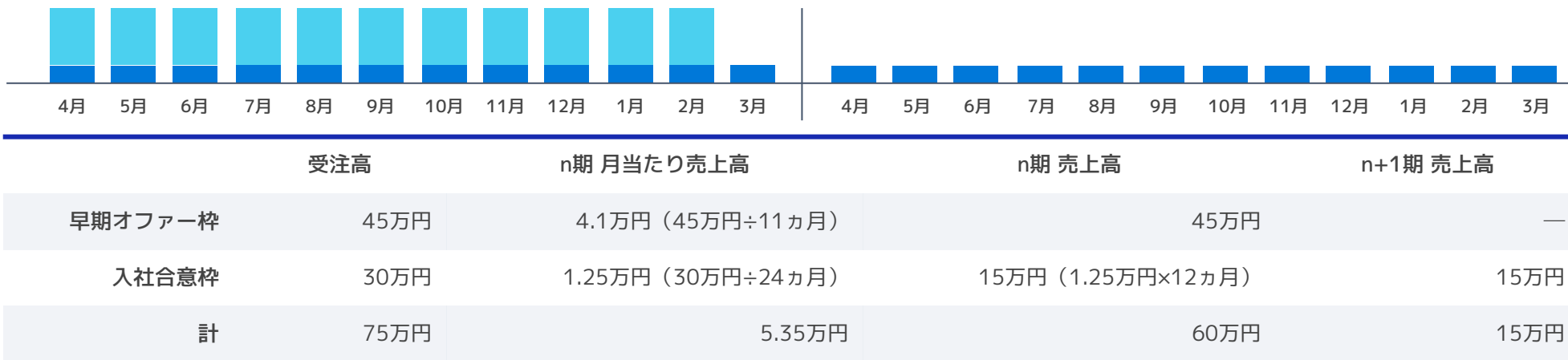
### 例) 大学3年生の4月に早期定額型を受注した場合



# 早期定額型の売上計上例

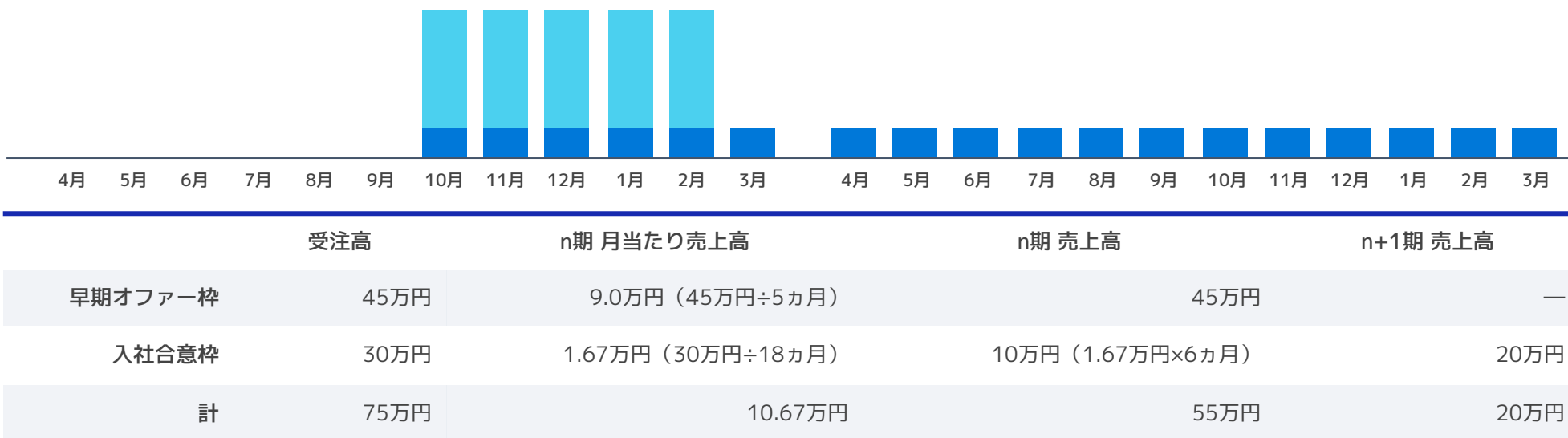
**例①**

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



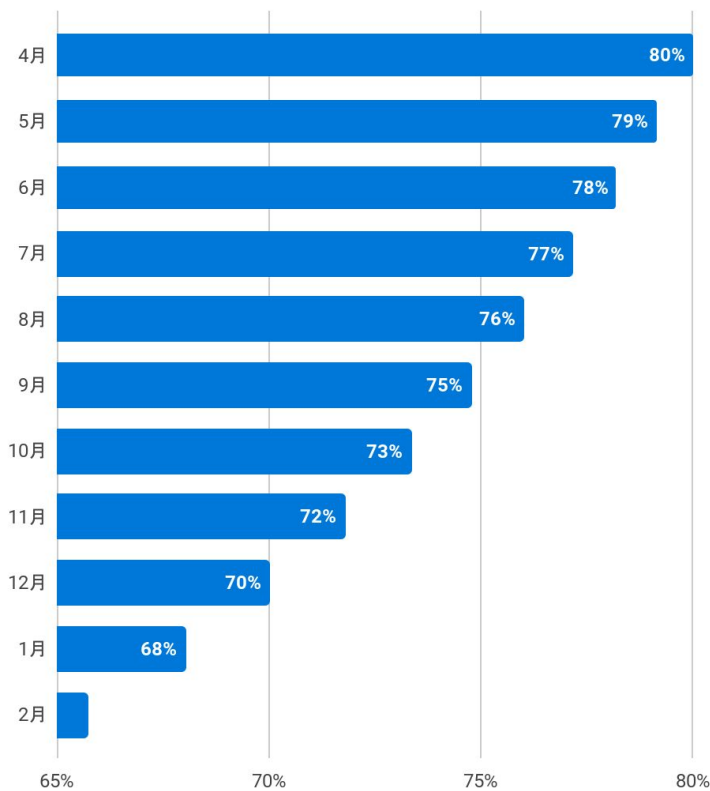


## 早期定額型の売上貢献度

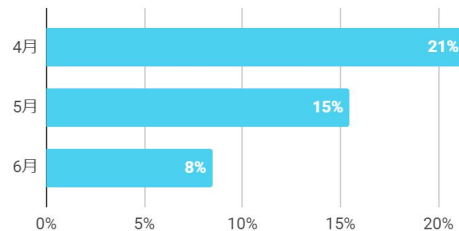
縦軸は受注月で、売上貢献度は、その月に受注した金額のうち、対象期間に売上計上される割合を示す。

(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。

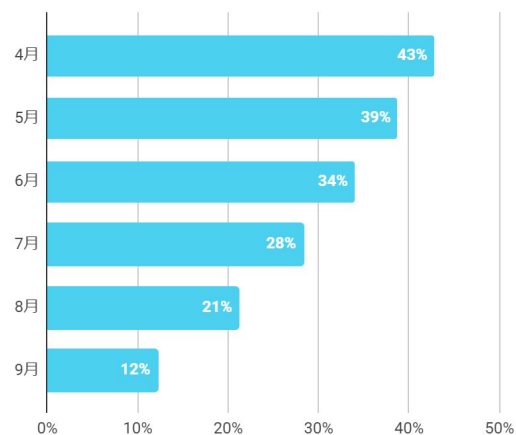
4 Qにおける売上貢献度



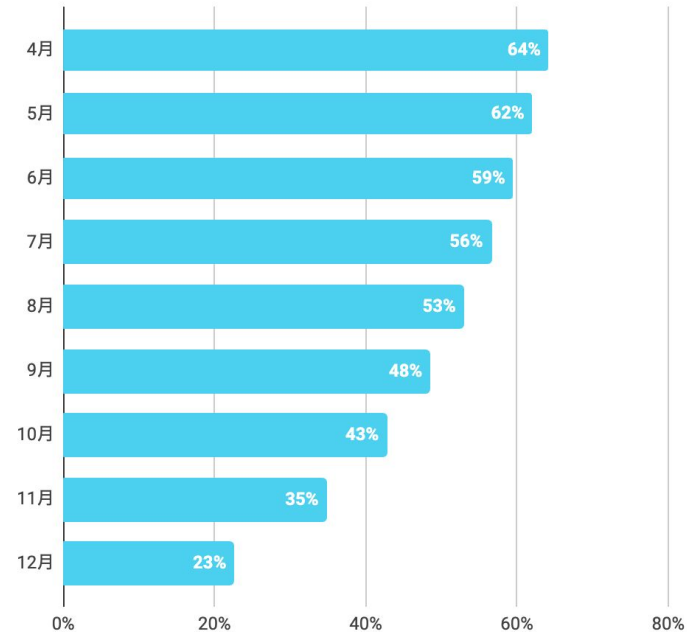
1 Qにおける売上貢献度



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。

## 2026年卒学生のOfferBox登録を開始しました（2024年2月1日）



2024年2月1日(木)、2026年卒学生のOfferBox登録を開始しました。

OfferBoxは企業から学生に直接オファーを送る新卒ダイレクトリクルーティングサービスです。企業は「会いたい学生」の情報を検索して効率的にアプローチができます。学生は、知らない企業や業界からのオファーにより自身の可能性を拡げることが可能です。

2012年のサービス開始以来、OfferBoxは着実にプラットフォームを拡大しており、累積企業登録数は16,930社（2024年1月末時点）、2024年卒では24万人を超える就活生が利用するサービスに成長しております。

企業の採用意欲の高まりにより、2026年卒の人材獲得競争も激しくなることが見込まれますが、学生と企業の最適なマッチングを実現するため、引き続き機能改善に取り組んでまいります。

なお、企業からのオファー開始は2024年4月1日からを予定しております。OfferBoxのご利用を検討されている採用担当者様がいらっしゃいましたら、当社お問い合わせフォームからお気軽にご連絡ください。

## 個人投資家向け決算説明会を初開催しました（2023年11月15日）



2023年11月15日(水)、2024年3月期第2四半期 個人投資家向け決算説明会をZoomウェビナーにて開催いたしました。

個人投資家向けのタイムリーな決算概要説明のご要望は以前からいただいております、今回が初めての開催となりました。

当日は他の上場会社様の決算説明会も複数開催されている中で、多数の株主・投資家のみなさまにご参加をいただきました。ご意見やご質問もたくさん頂戴し、盛況のうちに終了できましたことを、改めて御礼申し上げます。引き続き投資家のみなさまに当社に対する理解をより深めていただくべく、種々の取り組みを進めてまいります。

次回の個人投資家向け決算説明会は、2024年3月期決算発表後の開催を予定しております。多数のご参加をお待ちしております。

★機関投資家向け決算説明会、及び個人投資家向け決算説明会における質疑応答の書き起こしはこちら → <https://finance.logmi.jp/articles/378786>

※リンク先はログミー株式会社様が運営するページとなります

# 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。

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。

