

INDEX

01

2025年3月期
第3四半期実績

02

2025年3月期
業績予想の進捗

03

APPENDIX

INDEX

01

2025年3月期
第3四半期実績

02

2025年3月期
業績予想の進捗

03

APPENDIX

決算概要

売上高 36.0億円（前年同期比+13.1%）

営業利益 4.6億円（前年同期は営業損失△2.1億円）

ご参考

受注高 47.3億円（前年同期比+12.4%）

（内訳）早期定額型 37.9億円（前年同期比+16.9%）

業績予想の進捗

売上高 56.4億円（3Q進捗率：64.0%）

営業利益 5.5億円（3Q進捗率：85.0%）

経常利益 5.4億円（3Q進捗率：85.3%）

当期純利益 4.0億円（3Q進捗率：101.4%）

Topics

OfferBox

早期定額型の受注増、受注の早期化による売上高換算額の増加もあり、売上高は前年同期比で増加。ただし成功報酬型が伸びず、計画比ではややマイナス。

営業利益は増収及びコスト削減効果により、前年同期比で大幅増加。

3Q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早期定額型の受注増に加え、受注の早期化により売上高換算額が増加したことも寄与し、連結売上高は前年同期比で増加。ただし、成功報酬型の決定人数が伸び悩んだことから、増加率は+13.1%にとどまった。

営業利益については、増収効果及びPaceBoxへの投資がなくなったこともあり、前年同期比で大幅増益、黒字転換となった。

(百万円)		売上高	営業利益	経常利益	当期利益
2024年3月期 3Q	連結	3,188	△211	△212	△224
	(内訳) i-plug	2,948	138		
	(内訳) pacebox	40	△378		
2025年3月期 3Q	連結	3,607	467	467	411
	(内訳) i-plug	3,351	504		
	(内訳) pacebox	—	—		
前年同期比	連結	13.1%	—	—	—
	(内訳) i-plug	13.7%	—		
	(内訳) pacebox	—	—		

受注高ベースの営業利益

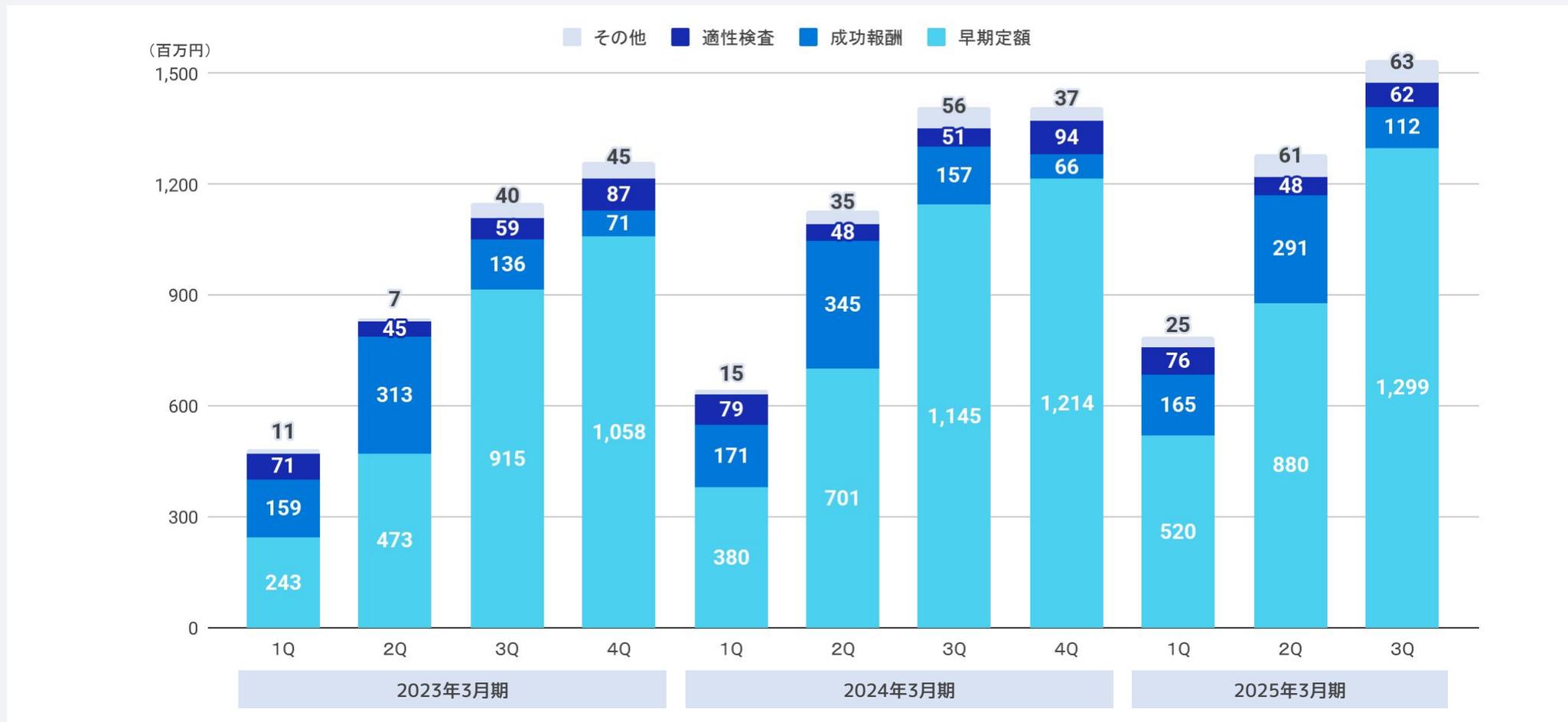
早期定額型の収益認識方法から、年度の後半にかけて売上高換算額が大きくなる。

PaceBoxへの投資がなくなったため、今期は3Qで黒字転換となり、前年同期比で営業利益率は大幅に改善している。

(百万円)	2024年3月期 3Q	2025年3月期 3Q	増減率
受注高	4,215	4,739	+12.4%
営業利益（受注高ベース）	814	1,599	+96.3%
営業利益率	19.3%	33.7%	—
売上高への換算調整額	△1,026	△1,132	—
営業利益（売上高ベース）	△211	467	—
【ご参考】契約負債	1,986	2,289	+15.2%

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。



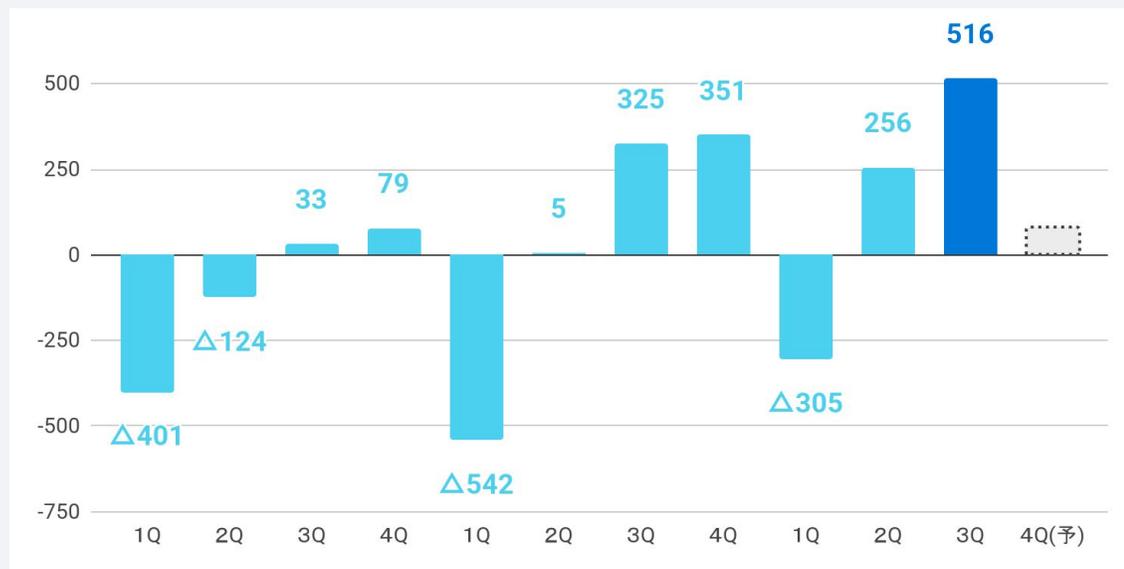
営業損益 四半期推移

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、3Q会計期間の営業利益は前年同期比で増加し、累計では黒字転換となった（前年は4Qで黒字転換）。

なお、4Qは2026年卒学生に対するプロモーション関連の投資があるため、通期ではほぼ計画通りの着地となる見込み。

会計期間

(百万円)



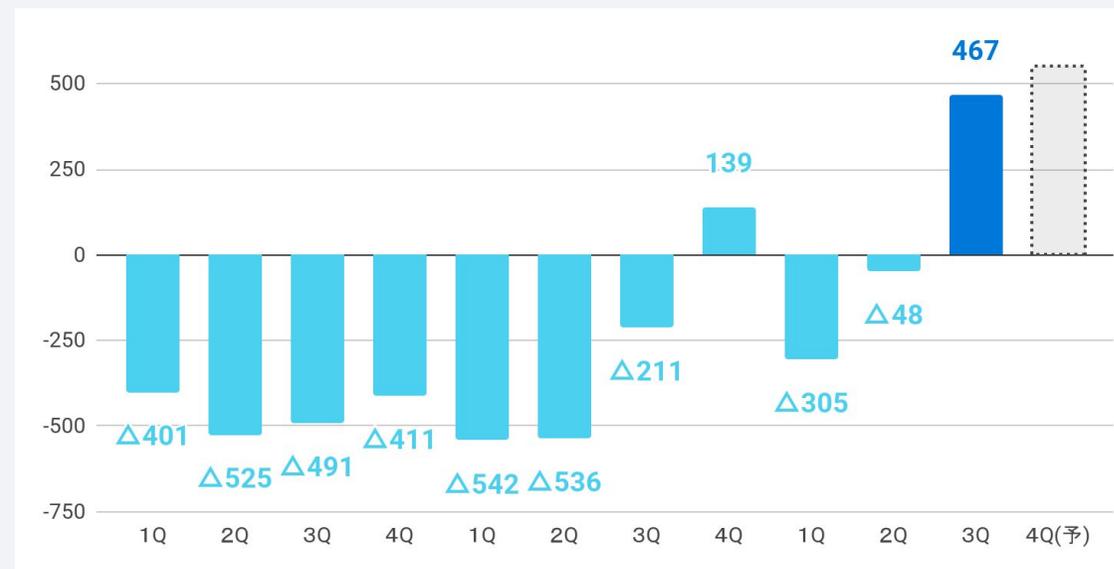
2023年3月期

2024年3月期

2025年3月期

累計期間

(百万円)



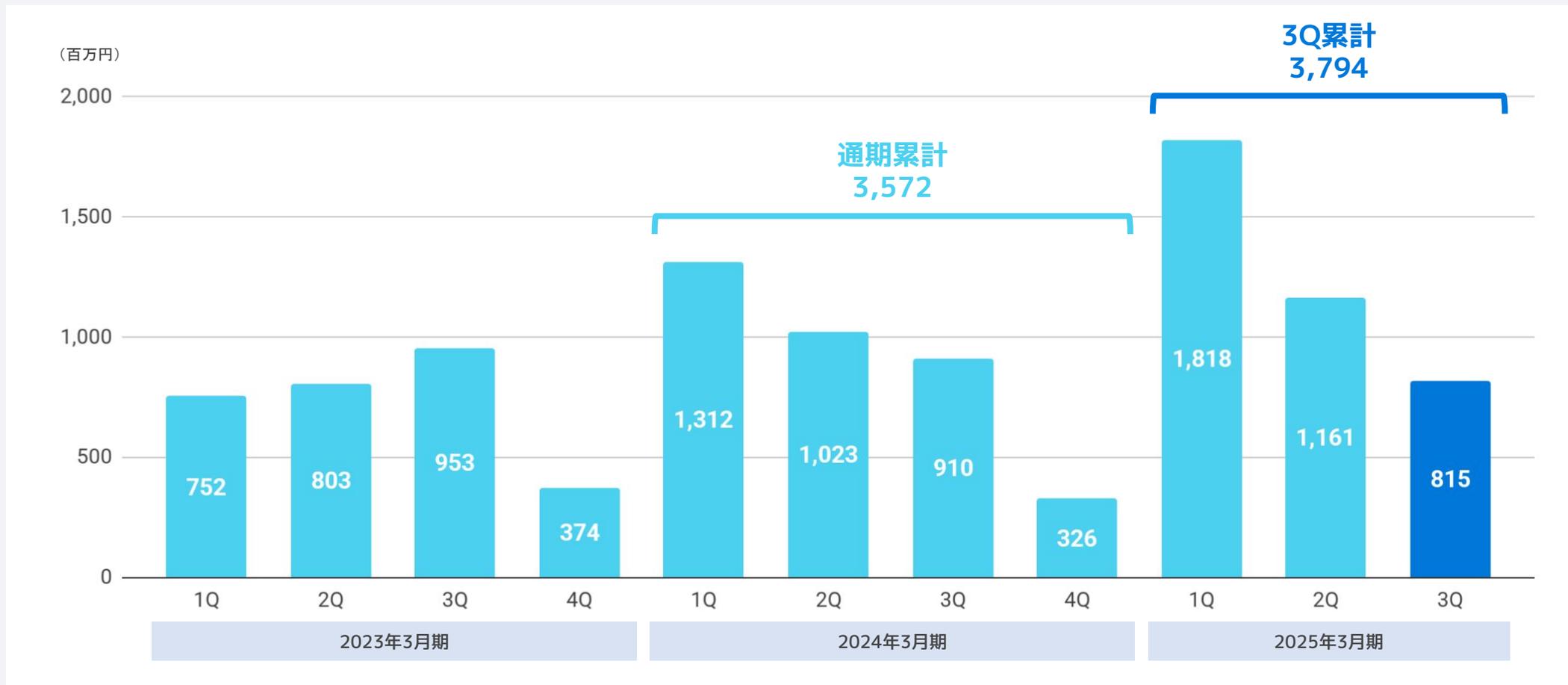
2023年3月期

2024年3月期

2025年3月期

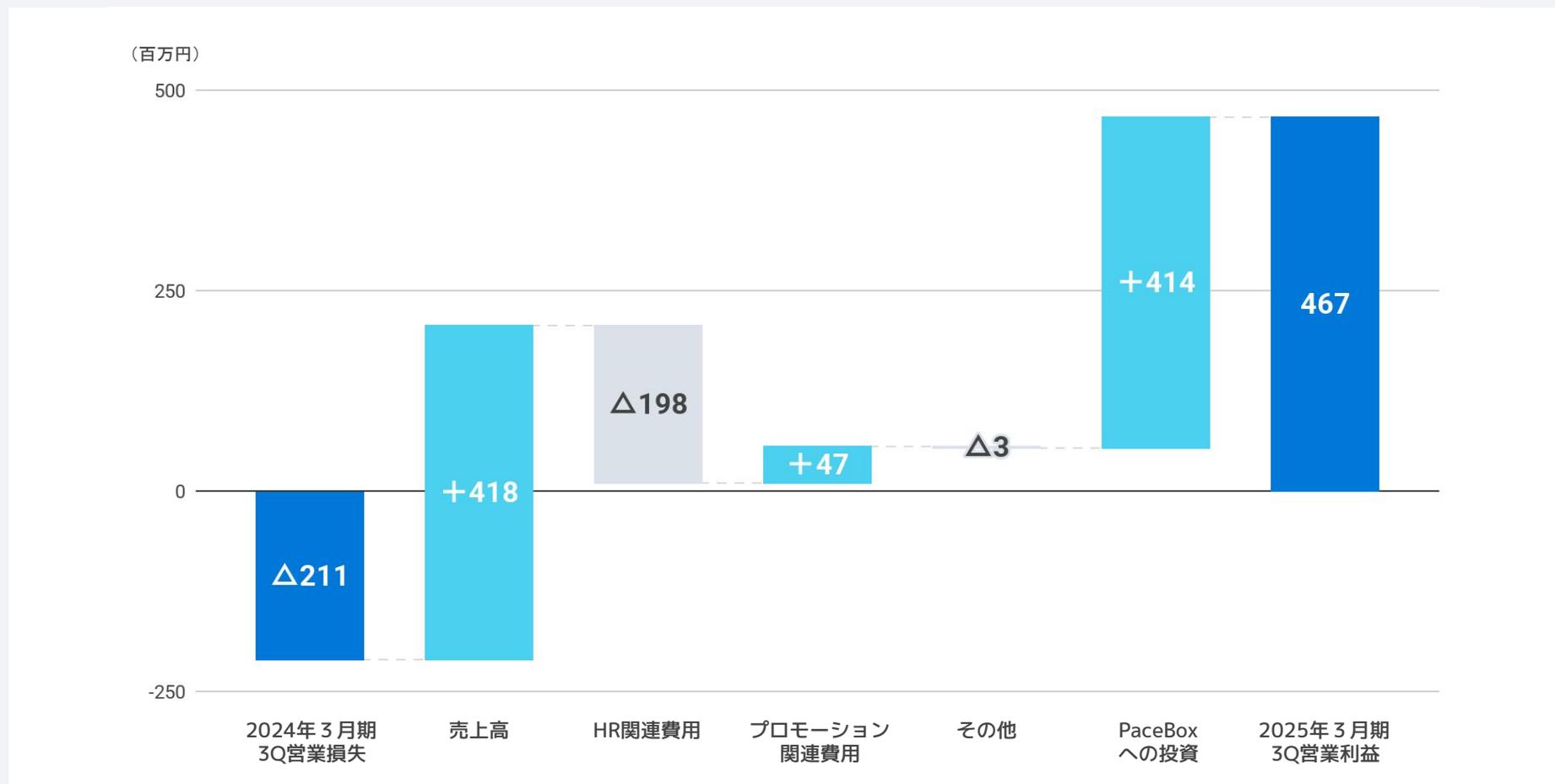
受注高（早期定額型） 四半期推移（会計期間）

OfferBoxのうち早期定額型の受注高は、前年度利用企業に対して上期に提案を前倒ししたことから、3Q会計期間では前年比で減少。ただし3Q累計では既に前年通期累計（3,572百万円）を上回っており、前年同期比+16.9%と伸長している。



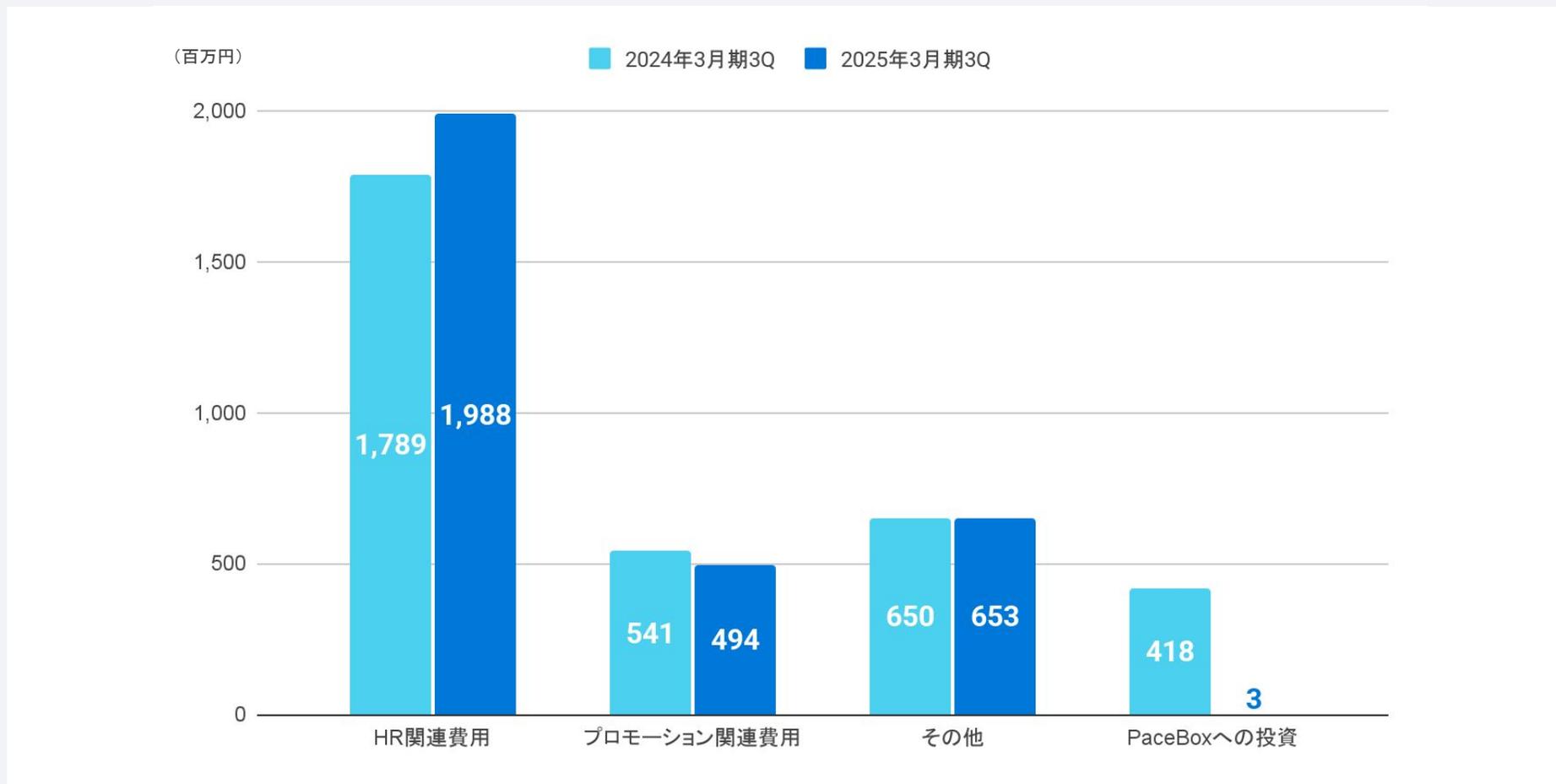
営業損益 前期対比推移

HR関連費用が増加するも、売上増及びPaceBoxへの投資減が寄与して前年同期比で大幅増益となり、3Q累計では黒字転換となった。



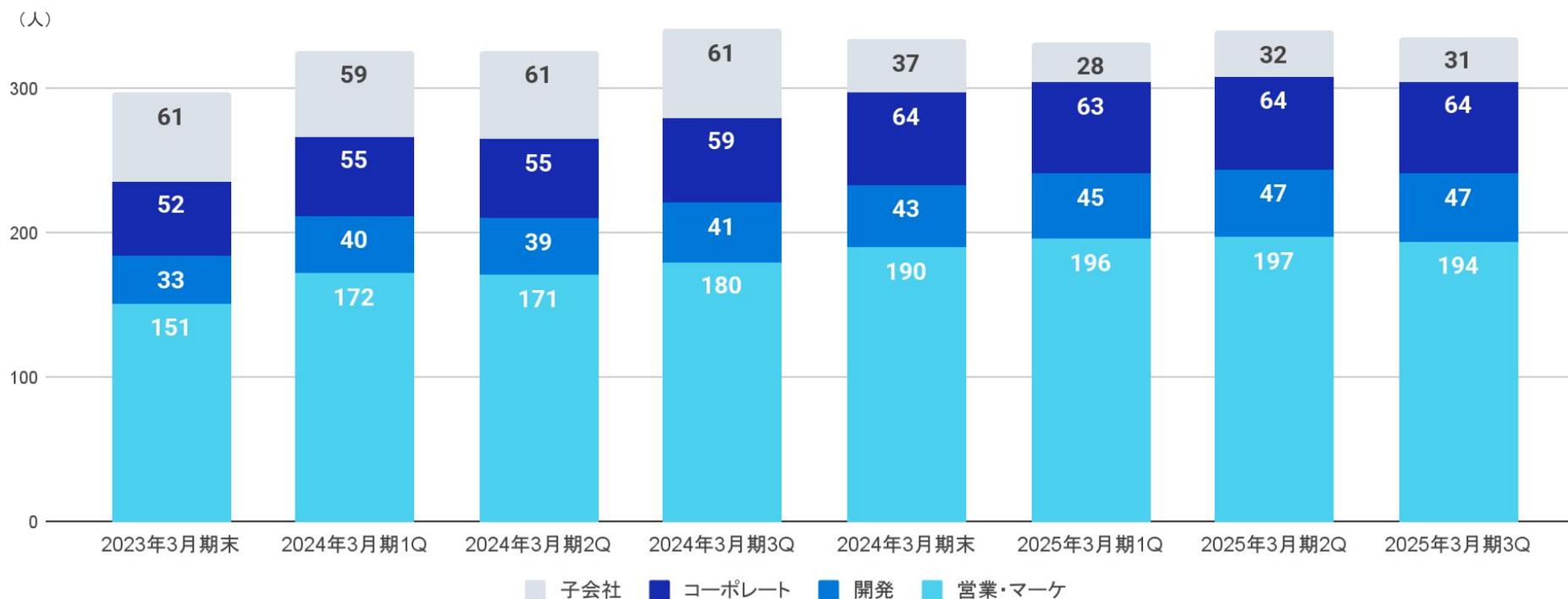
種類別コスト（連結） 前期対比

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4Qは増加に転じる見通し。PaceBoxへの投資については、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。



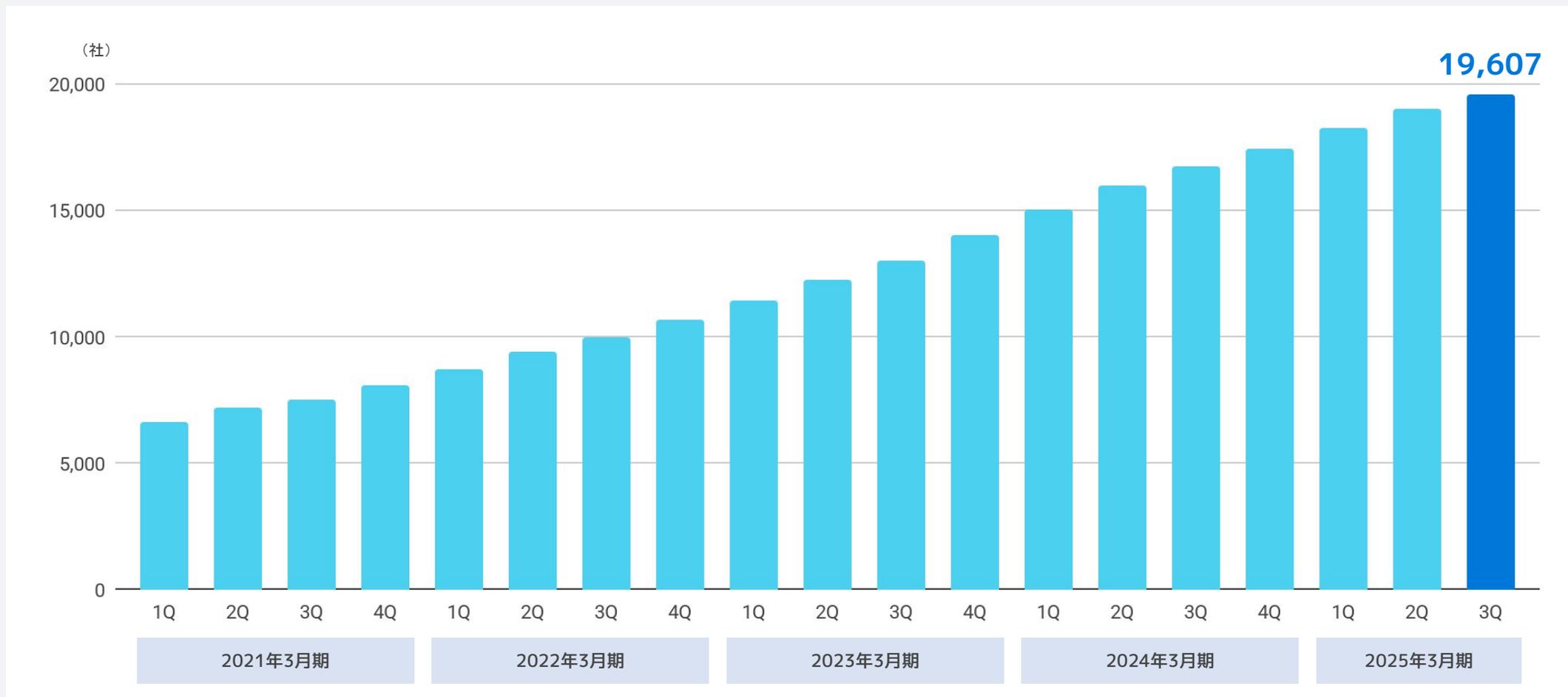
従業員数（連結） 四半期推移

3Q末時点の連結従業員数は336名となり、前年同期比では5名減少、2Q末からは4名減少した。



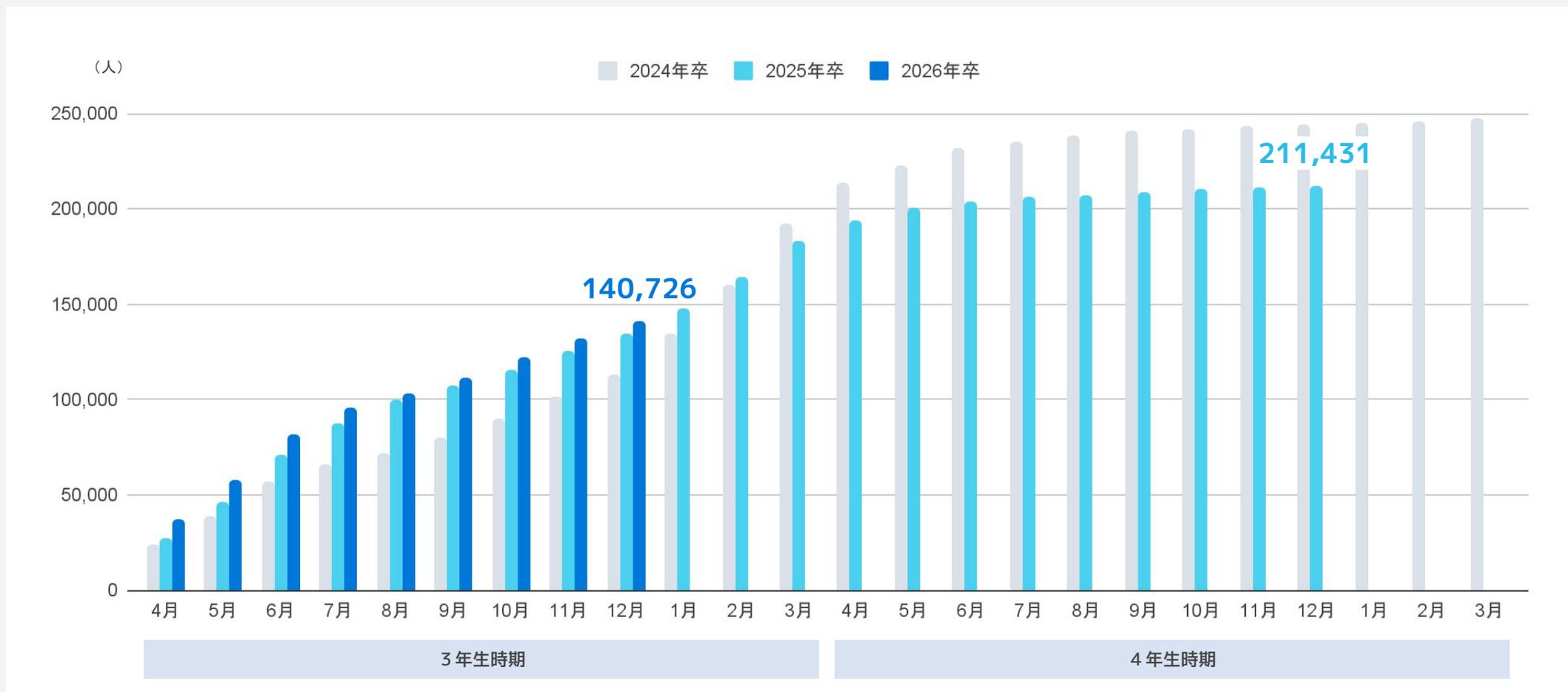
各種KPI①：登録企業数（累積）

企業登録数は順調に増加し続け、3Q末時点で19,607社（前年同期比+17.2%）の登録を実現。



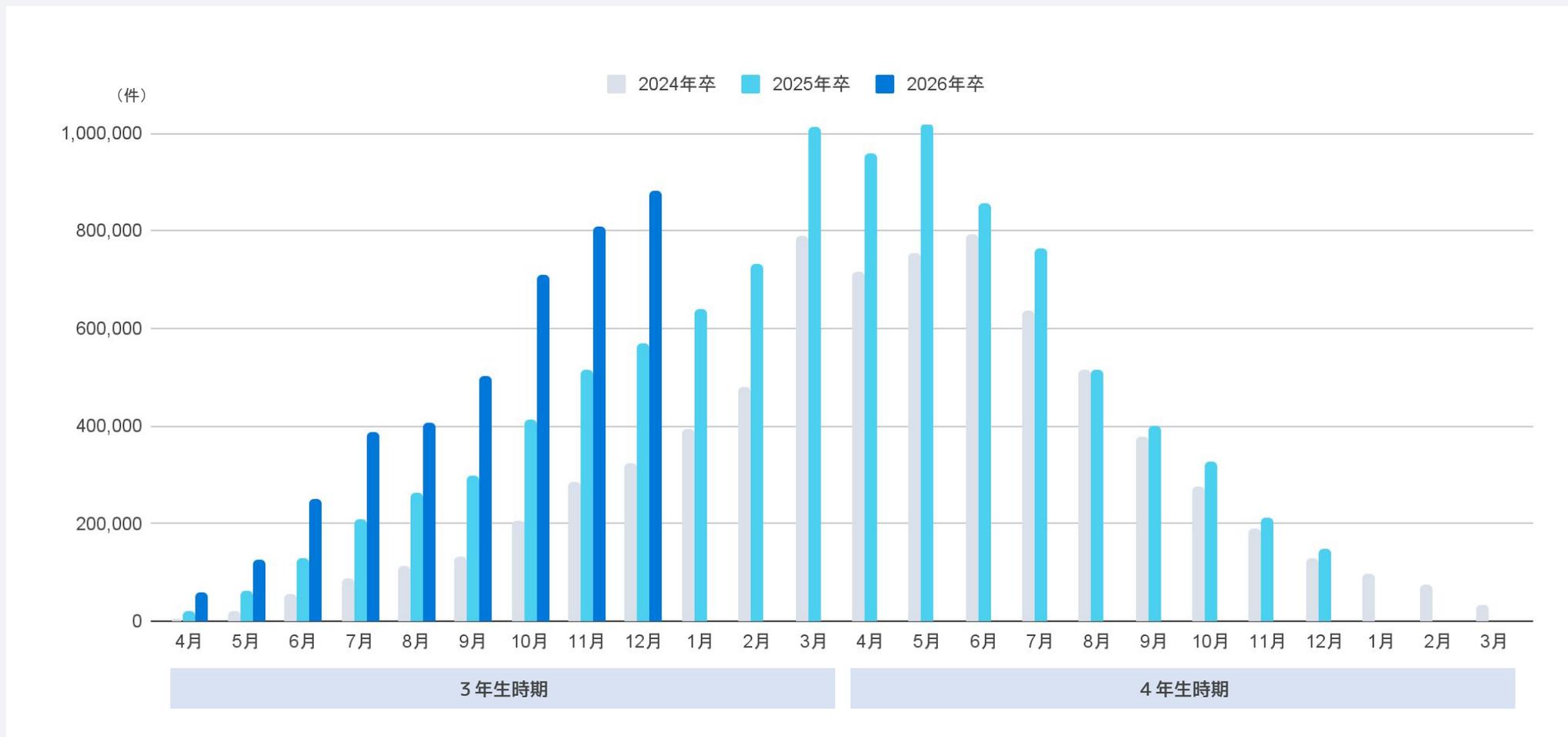
各種KPI②：学生登録数（累積）

3Q末時点では、2025年卒211,431人（前年同期比△13.1%）、2026年卒140,726人（前年同期比+5.4%）となった。
2025年卒は、プロモーション関連費用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。



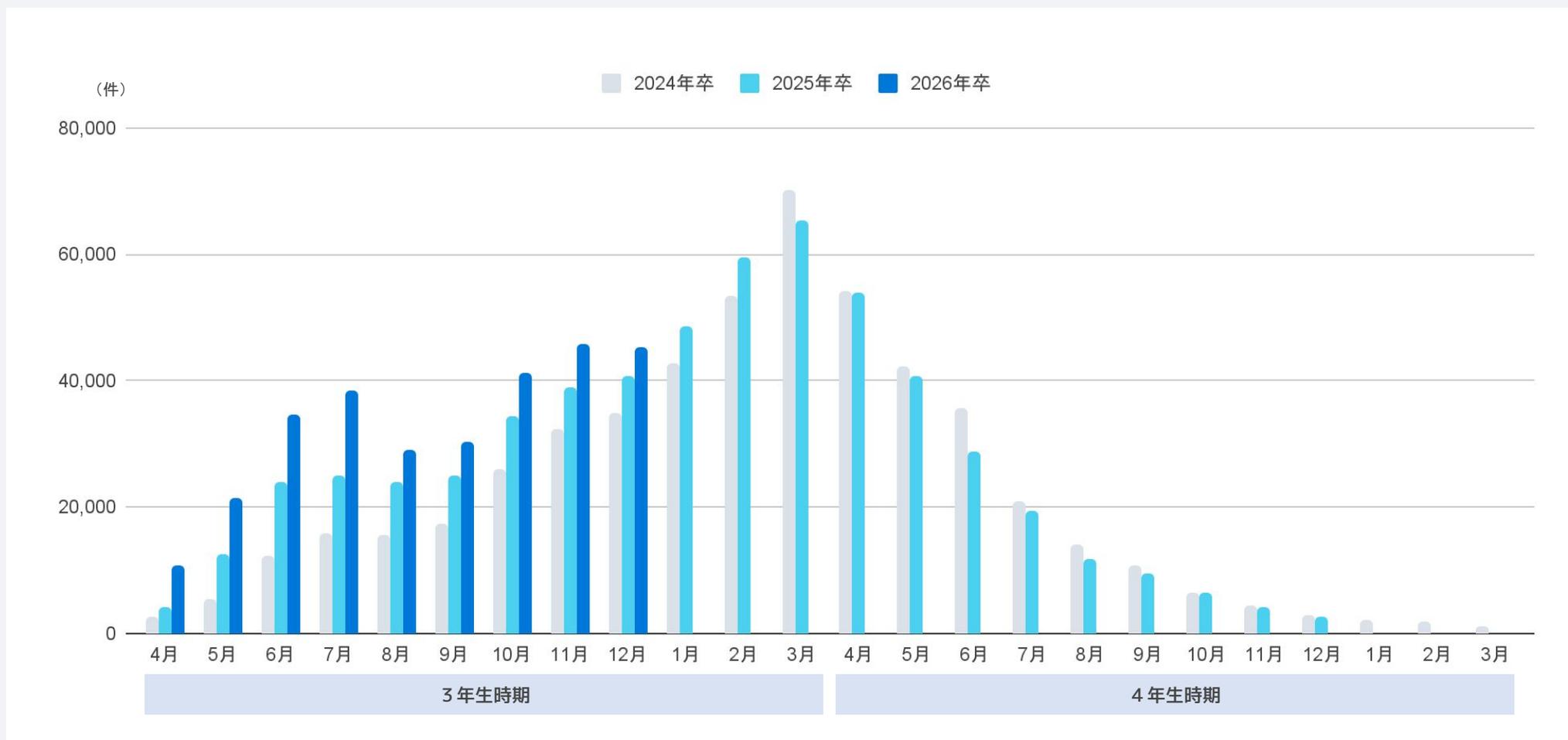
各種KPI③：オファー送信数（月次）

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。



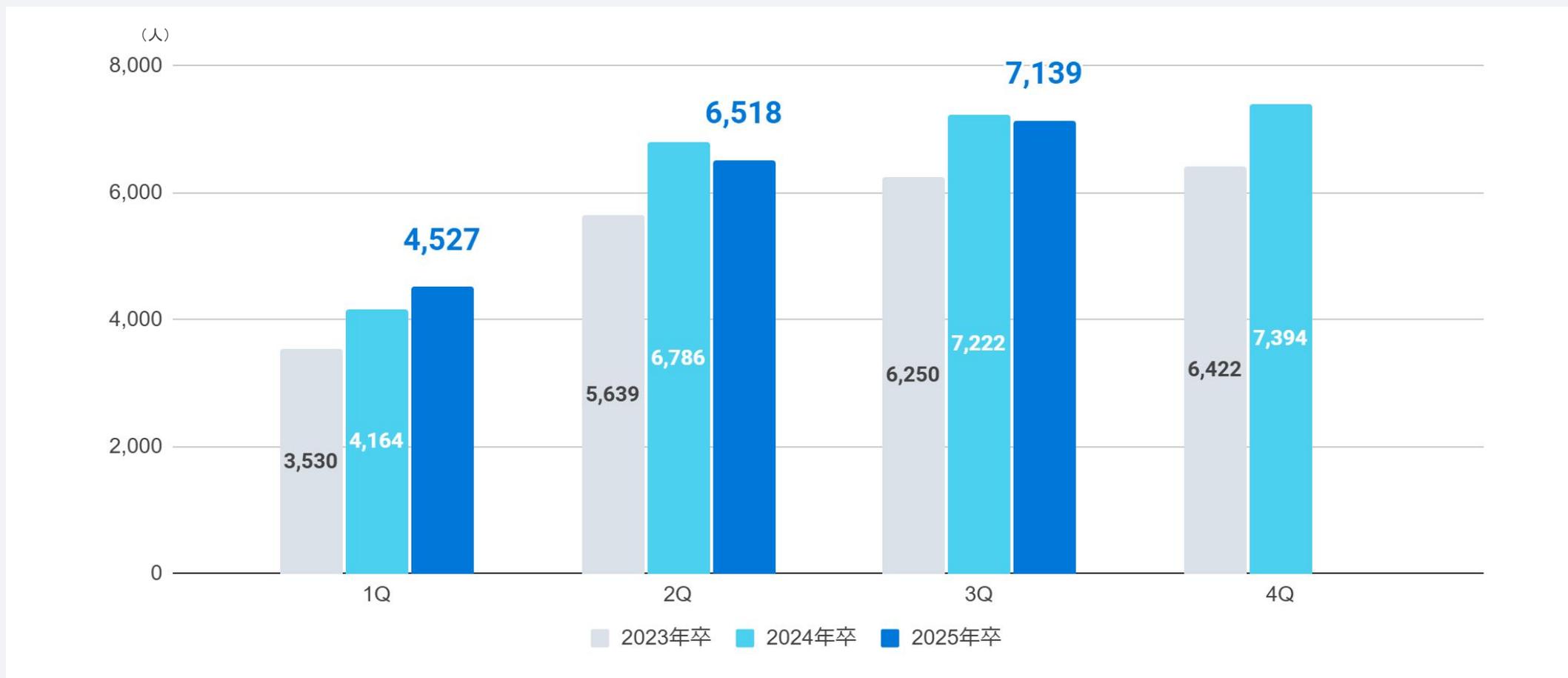
各種KPI④：オファー承認数（月次）

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3Q末時点における決定人数は7,139名（前年同期比△1.1%）となった。
内定数は前年同期比で増加しているものの、内定辞退数も前年同期比で上回っており、決定人数は微減となっている。



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変動します。

INDEX

01

2025年3月期
第3四半期実績

02

2025年3月期
業績予想の進捗

03

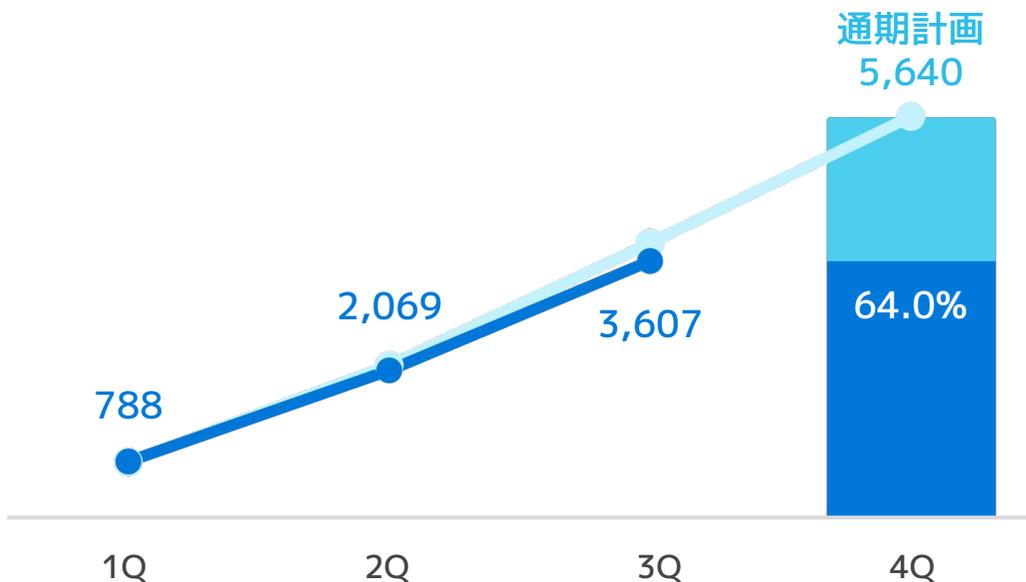
APPENDIX

2025年3月期 業績予想の進捗

売上高はOfferBox決定人数の下振れ等により3Q計画を下回って進捗。営業利益は人材採用の遅れや成長投資の投下配分の見直し等でコストが計画比減となり、3Q計画を大幅に上回った。ただし、4Qは売上高の変動リスクに加えて、来期のOfferBox決定人数の再成長のためにプロモーション関連投資を実施する予定であり、現時点では業績予想の変更は行わない。

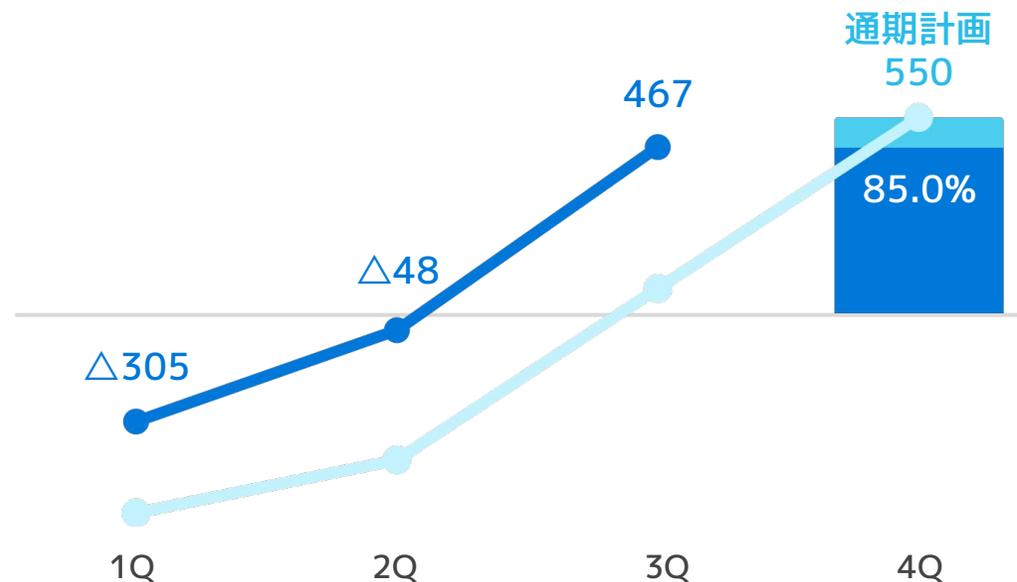
売上高

3Q実績	3Q計画	計画比	通期進捗率
3,607百万円	3,858百万円	93.5%	64.0%



営業利益

3Q実績	3Q計画	計画比	通期進捗率
467百万円	69百万円	672.9%	85.0%



INDEX

01

2025年3月期
第3四半期実績

02

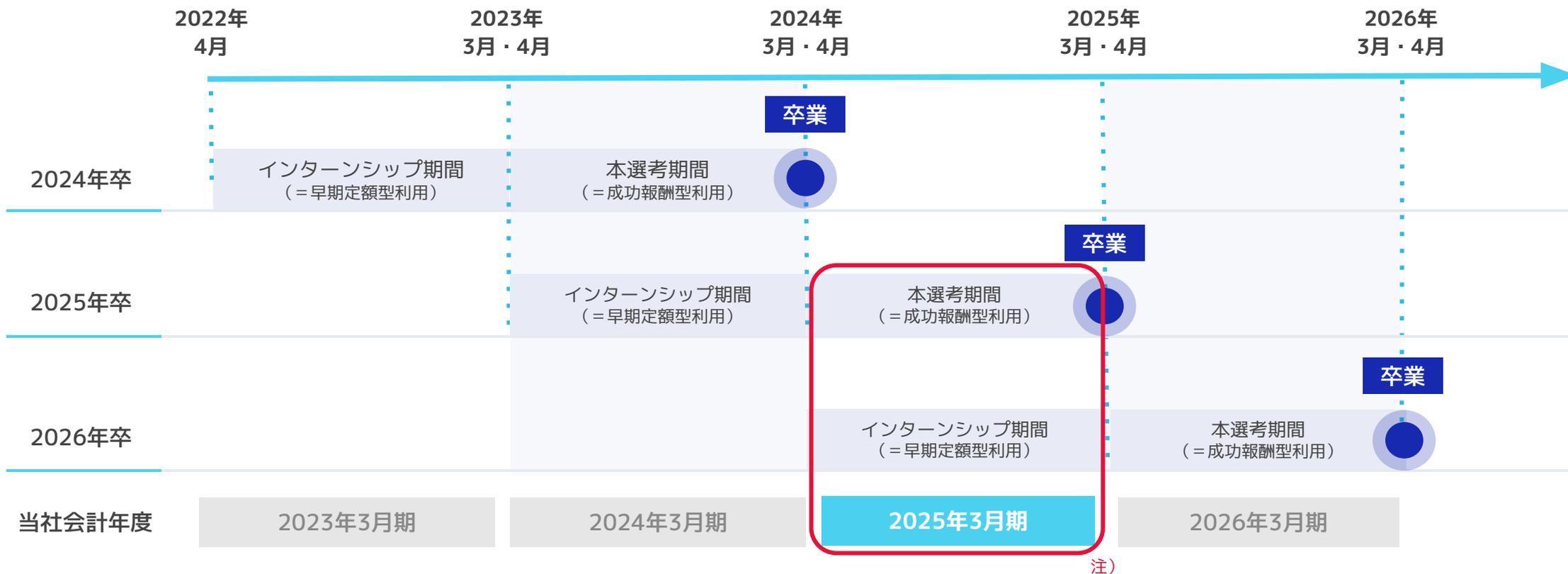
2025年3月期
業績予想の進捗

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。



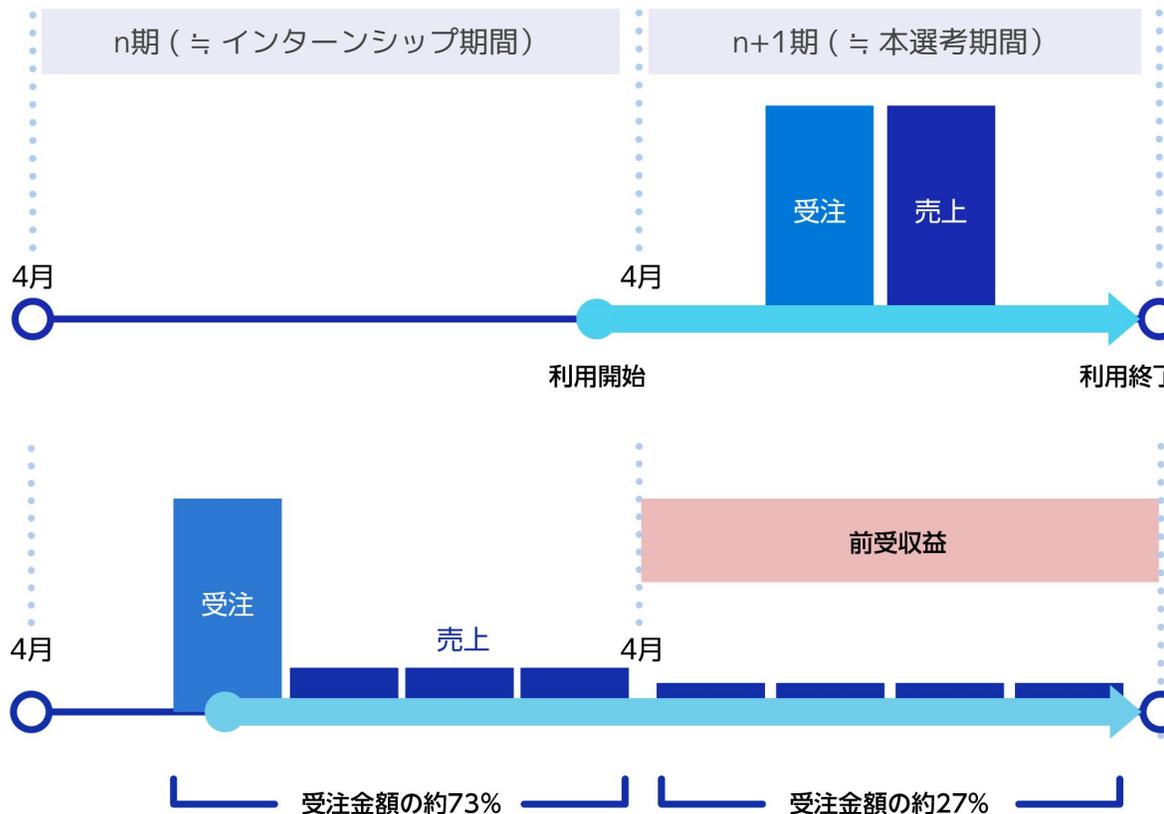
注) 例えば、2025年3月期においては、2025年卒業予定者の本選考期間（成功報酬型の利用）と、2026年卒業予定者のインターンシップ期間（早期定額型の利用）の2プランが収益合算されます。

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

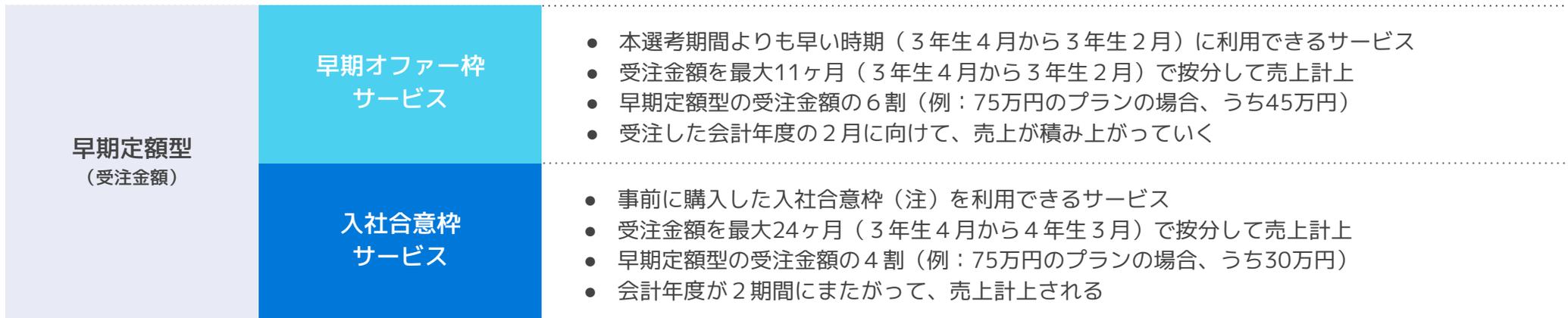


注1) 本選考期間とは、政府が定める就活ルールにおける3年生3月の採用広報解禁以降の採用広報及び選考活動の期間を指します。

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。

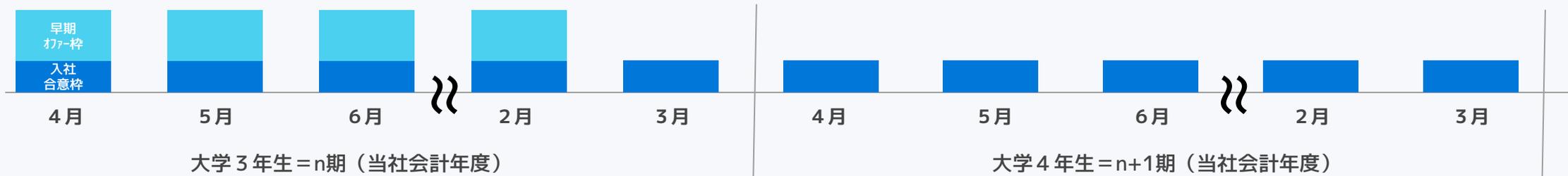
早期定額型の収益認識について

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。）

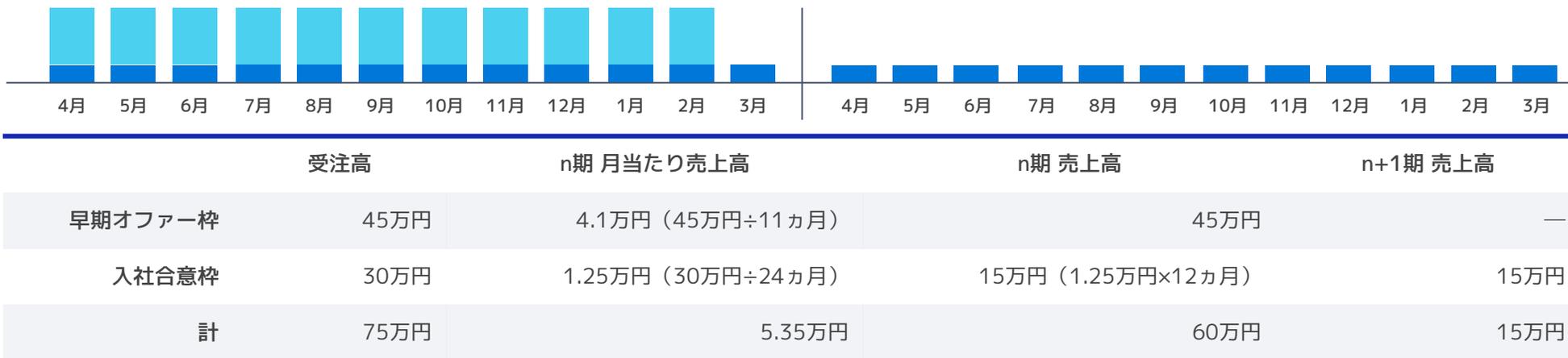
例) 大学3年生の4月に早期定額型を受注した場合



早期定額型の売上計上例

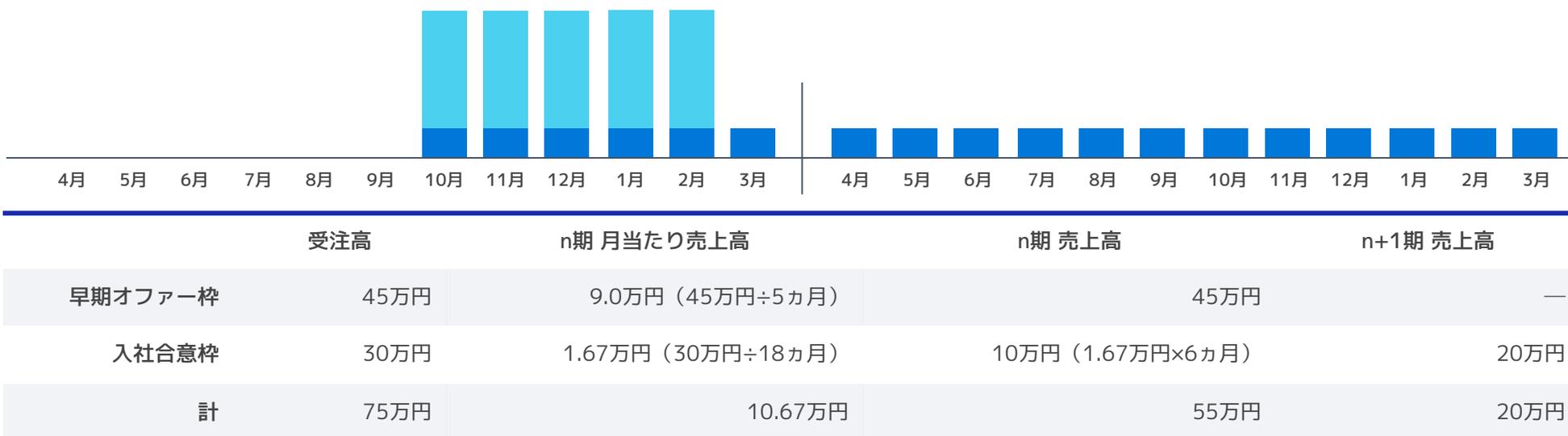
例①

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

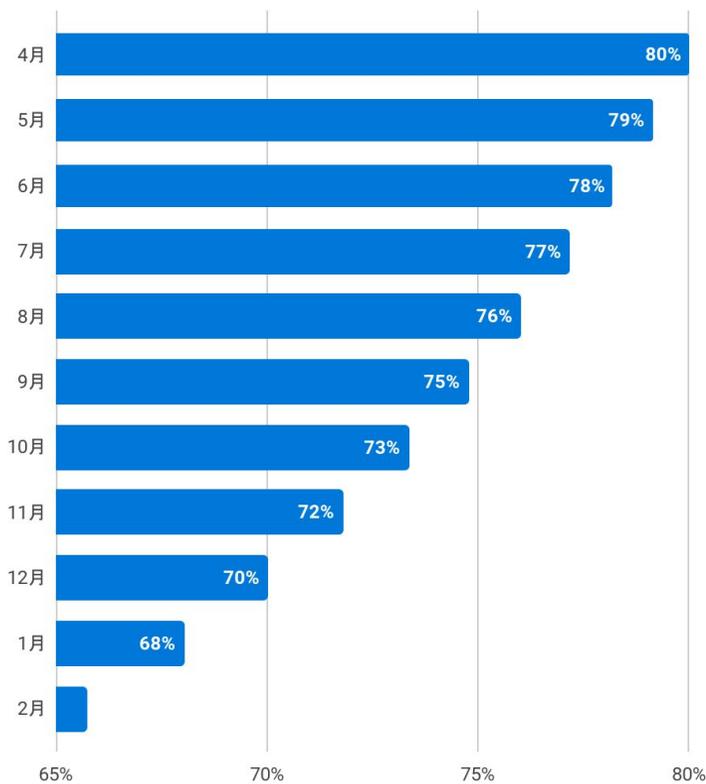


早期定額型の売上貢献度

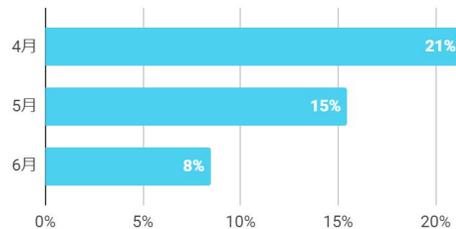
縦軸は受注月で、売上貢献度は、その月に受注した金額のうち、対象期間に売上計上される割合を示す。

(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。

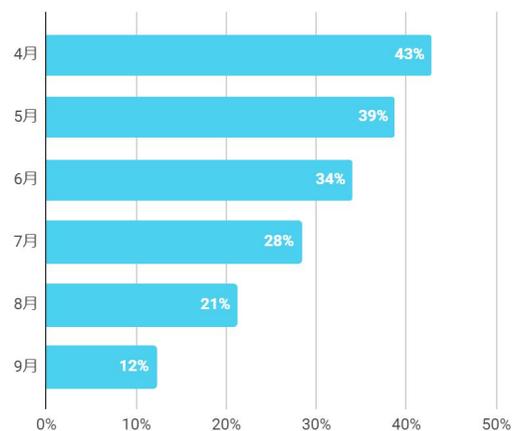
4 Qにおける売上貢献度



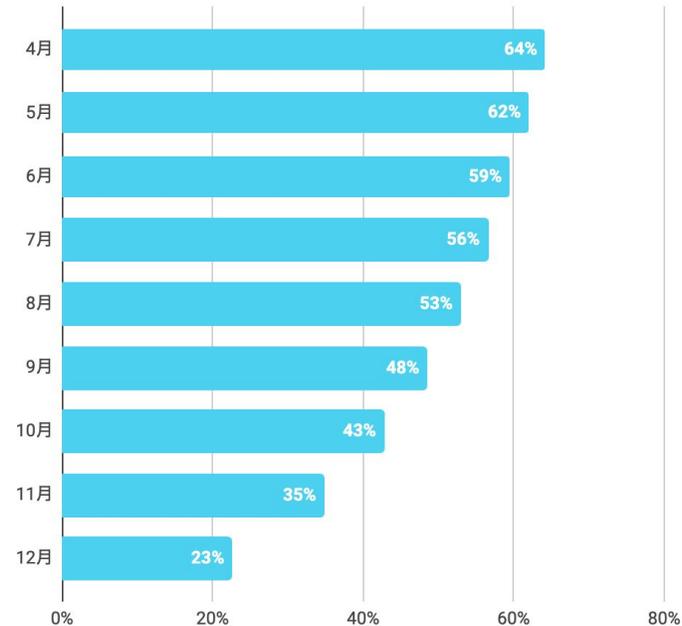
1 Qにおける売上貢献度



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。

2027年卒学生のOfferBox登録を開始しました（2025年2月1日）



2025年2月1日(土)、2027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。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19,807社（2025年1月末時点）、2025年卒では21万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。

就職活動を行う学生にとっては、3年生時のインターンシップへの参加が主流となっており、今年も夏期インターンシップ以降のオファーの送信が活発になることが推察されます。OfferBoxに登録してから、インターンシップや就職活動が本格化するまでの期間、学生はプロフィールを充実させ、OfferBoxに搭載されている適性診断にて自己分析をするなど、準備を進めることが可能です。

2027年卒においても、学生と企業の最適なマッチングを実現するため、引き続き学生と企業の支援に取り組み、新卒市場に価値を提供してまいります。なお、企業からのオファー開始は2025年4月1日(火)からを予定しております。

■学生向けOfferBox公式サイト

<https://offerbox.jp>

i-plugの障害者雇用の取り組みが書籍で紹介されました



中央法規出版「図解でわかる障害者雇用と就労支援」（2025年1月20日発売）にて、i-plugの障害者雇用の取り組みが紹介されました。

当社では、障害者雇用枠専門の部署として「OSS（Operation Support Service）チーム」を設置しています。OSSチームは「あらゆる社内業務を受託し、会社の生産性向上を支援する部署」と定義されており、マネジャーには障害のある社員の育成経験者を配置しています。

i-plugは「つながりで、人の可能性があふれる社会をつくる」のミッションのもと、一人ひとりが自分らしいキャリアを育てられるサービスを提供しています。当社自らも、さまざまな人がキャリアの可能性を拡げられる場所となり、障害の有無に関わらず、誰もが挑戦したいことに挑戦し、自身のキャリアアップを実現することを目指しています。

■中央法規オンラインショップe-books

<https://www.chuohoki.jp/category/C0601/A176.html>

■誰もが自分の可能性を拡げて働ける世界を目指す。

障がい者雇用担当者へインタビュー（i-plugオウンドメディア「i-connect」）

<https://i-plug.co.jp/plug-in/7998/>

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いたしました。
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。

