



2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

2025年8月14日
株式会社i-plug (東証グロース：4177)



INDEX

01

2026年3月期
第1四半期実績

02

2026年3月期
業績予想の進捗

03

APPENDIX

INDEX

01

2026年3月期
第1四半期実績

02

2026年3月期
業績予想の進捗

03

APPENDIX

2026年3月期1Q 決算説明資料ハイライト

決算概要

売上高 10.1億円（前年同期比+28.3%）

営業損失 △2.8億円（前年同期：営業損失 △3.0億円）

ご参考

受注高 28.2億円（前年同期比+31.5%）

（内訳）早期定額型 24.2億円（前年同期比+33.5%）

業績予想の進捗

売上高 61.0億円（1Q進捗率：16.6%）

営業利益 7.0億円（1Q：営業損失 △2.8億円）

経常利益 6.9億円（1Q：経常損失 △2.8億円）

当期純利益 4.1億円（1Q：四半期純損失 △1.8億円）

Topics

OfferBox

企業の早期利用ニーズの高まりから早期定額型の受注が好調。
前年同期比で売上増加、各種KPIも順調に推移。

連結業績ハイライト

企業の早期利用ニーズの高まりから、OfferBox早期定額型の受注が1Qから好調。連結売上高は前年同期比+28.3%の伸びとなった。売上高の季節性から1Qは赤字となるものの、赤字幅は前年同期比で縮小。

(百万円)	2025年3月期 1Q	2026年3月期 1Q	前年同期比
売上高	788	1,011	+28.3%
営業利益	△305	△283	—
経常利益	△304	△283	—
四半期純利益	△229	△180	—

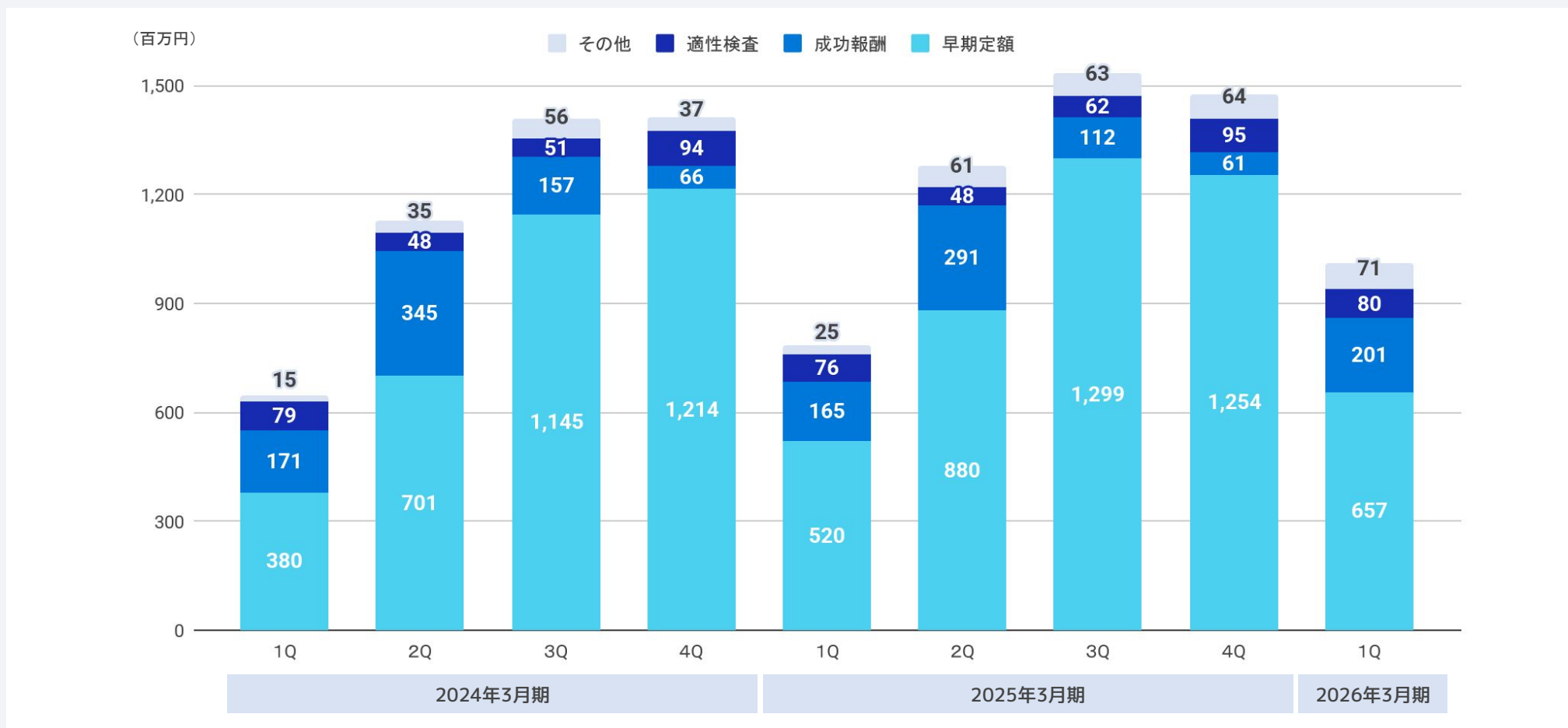
受注高ベースの営業利益

主たる早期定額型の収益認識方法から、年度の後半にかけて売上高換算額が大きくなるため、1Q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。

(百万円)	2025年 3 月期 1Q	2026年 3 月期 1Q	増減率
受注高	2,148	2,825	+ 31.5%
営業利益（受注高ベース）	1,055	1,531	+ 45.0%
営業利益率	49.1%	54.2%	—
売上高への換算調整額	△1,360	△1,814	—
営業利益（売上高ベース）	△305	△283	—
【ご参考】 契約負債	2,172	2,824	+ 30.0%

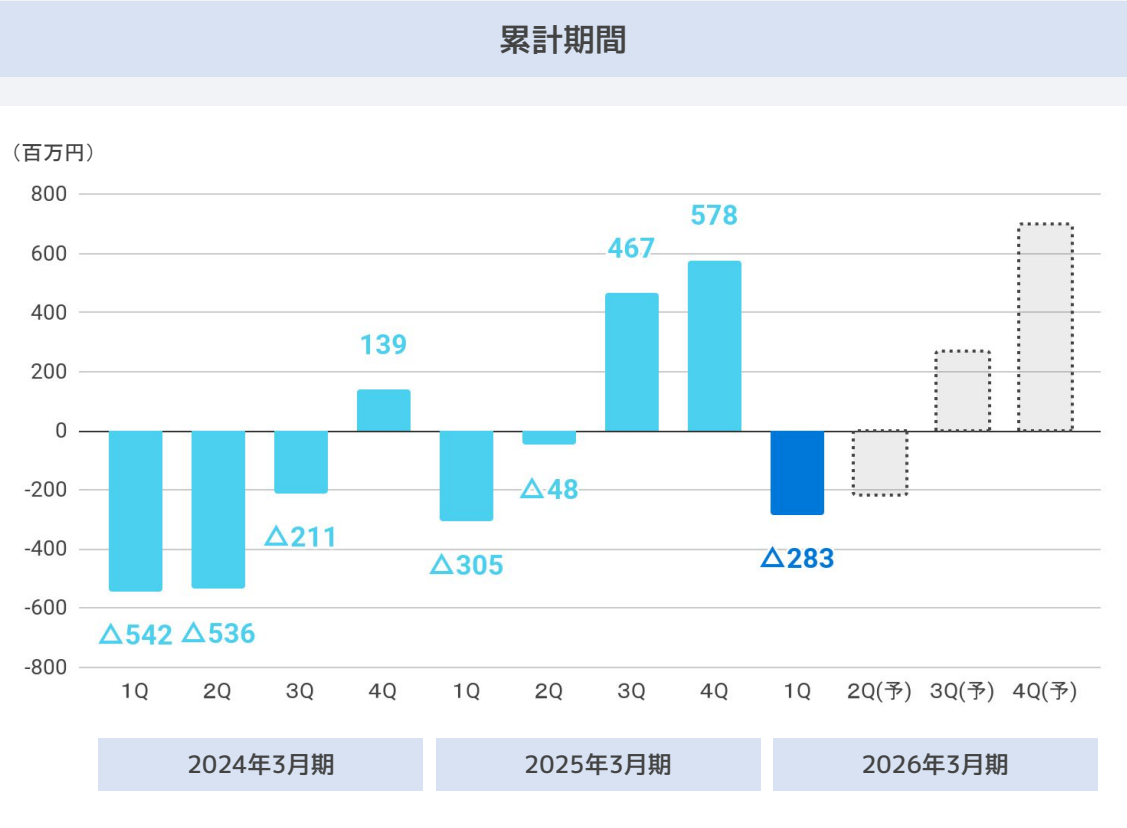
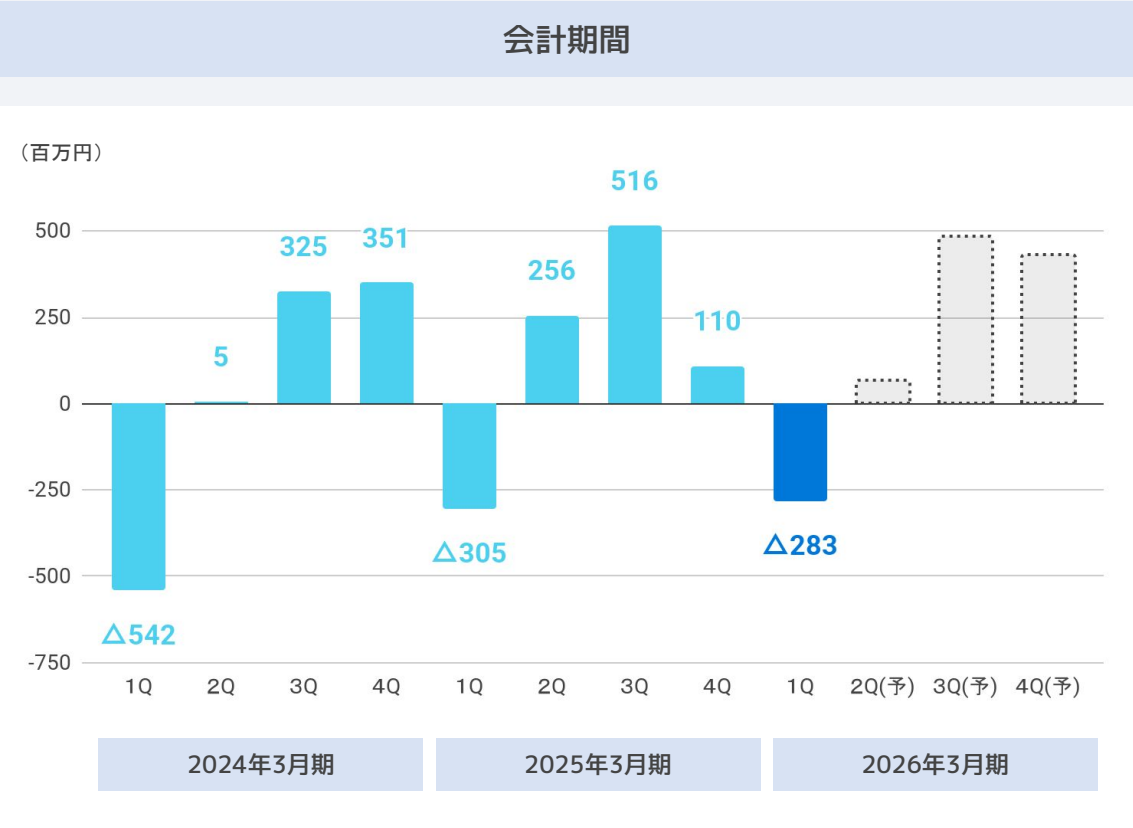
サービス別売上高 四半期推移（会計期間）

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。決定人数が順調に伸びており、成功報酬型も前期比で増加。その他の新規事業も順調に推移している。



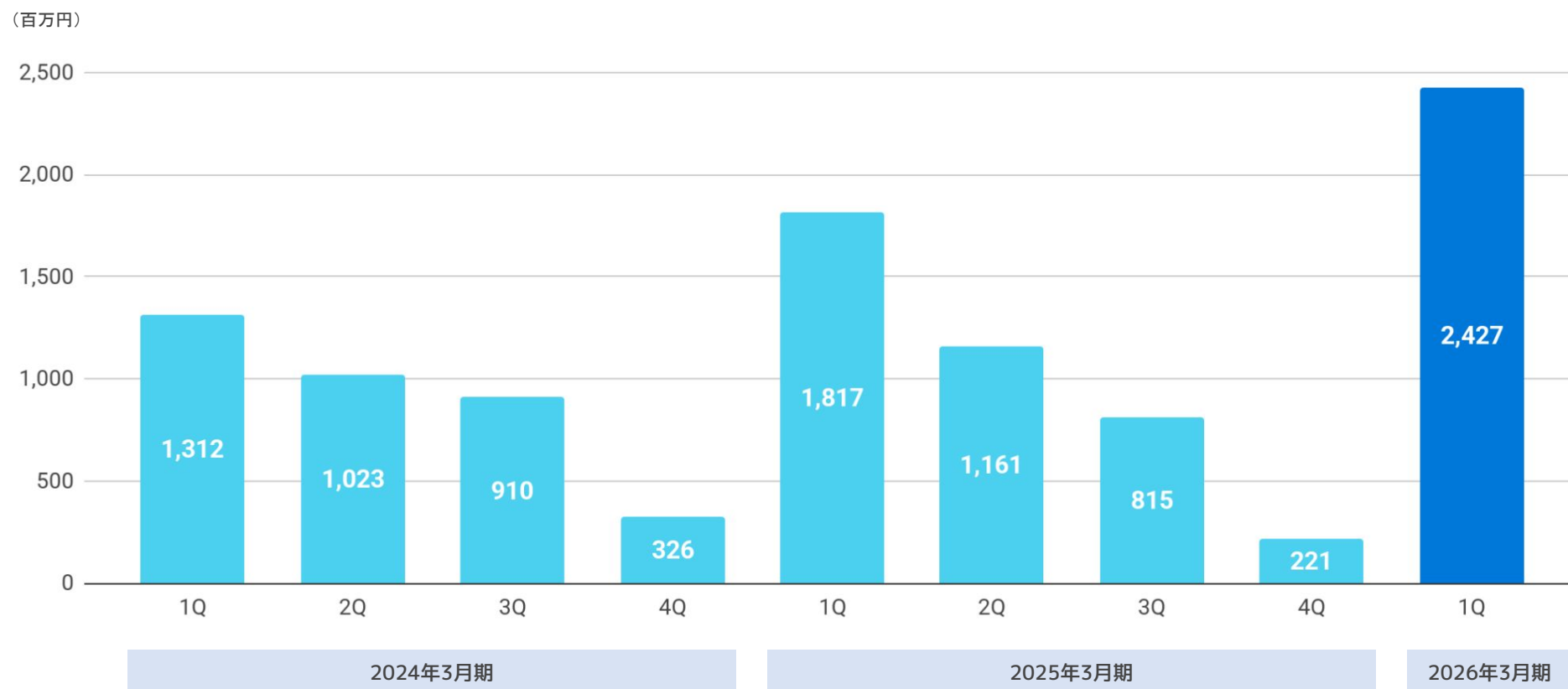
営業損益 四半期推移

各種コストの増加はあるが、早期定額型の受注増加による売上増により1Q営業損失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。



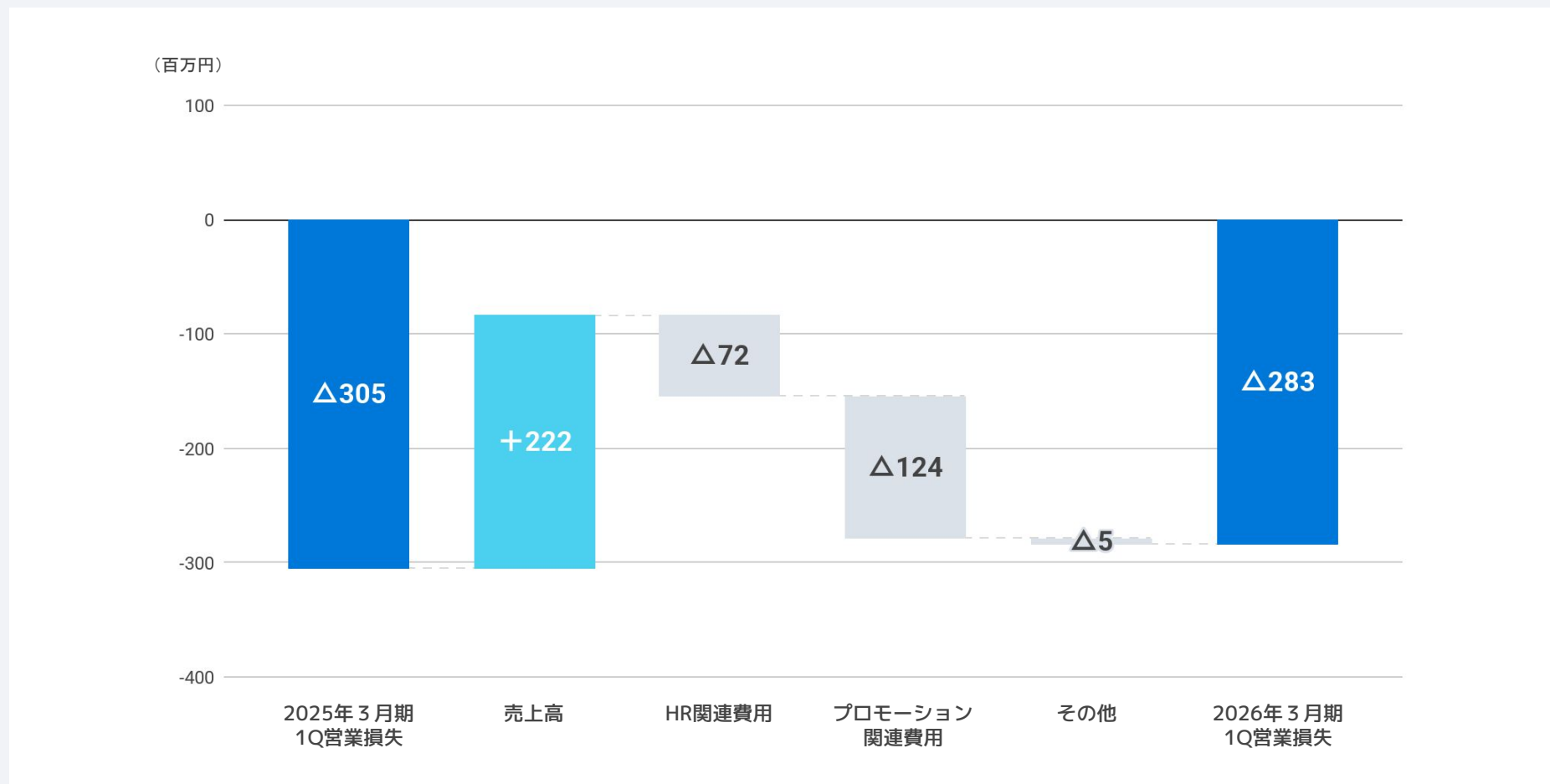
受注高（早期定額型） 四半期推移（会計期間）

OfferBoxのうち早期定額型の受注高は、前年同期比+33.5%と大幅に伸長。企業の早期利用ニーズの高まりに合わせて、前年度利用企業に対して提案を前倒ししたことが奏功。前期と同様に、受注高は2Q以降減少していく見通し。



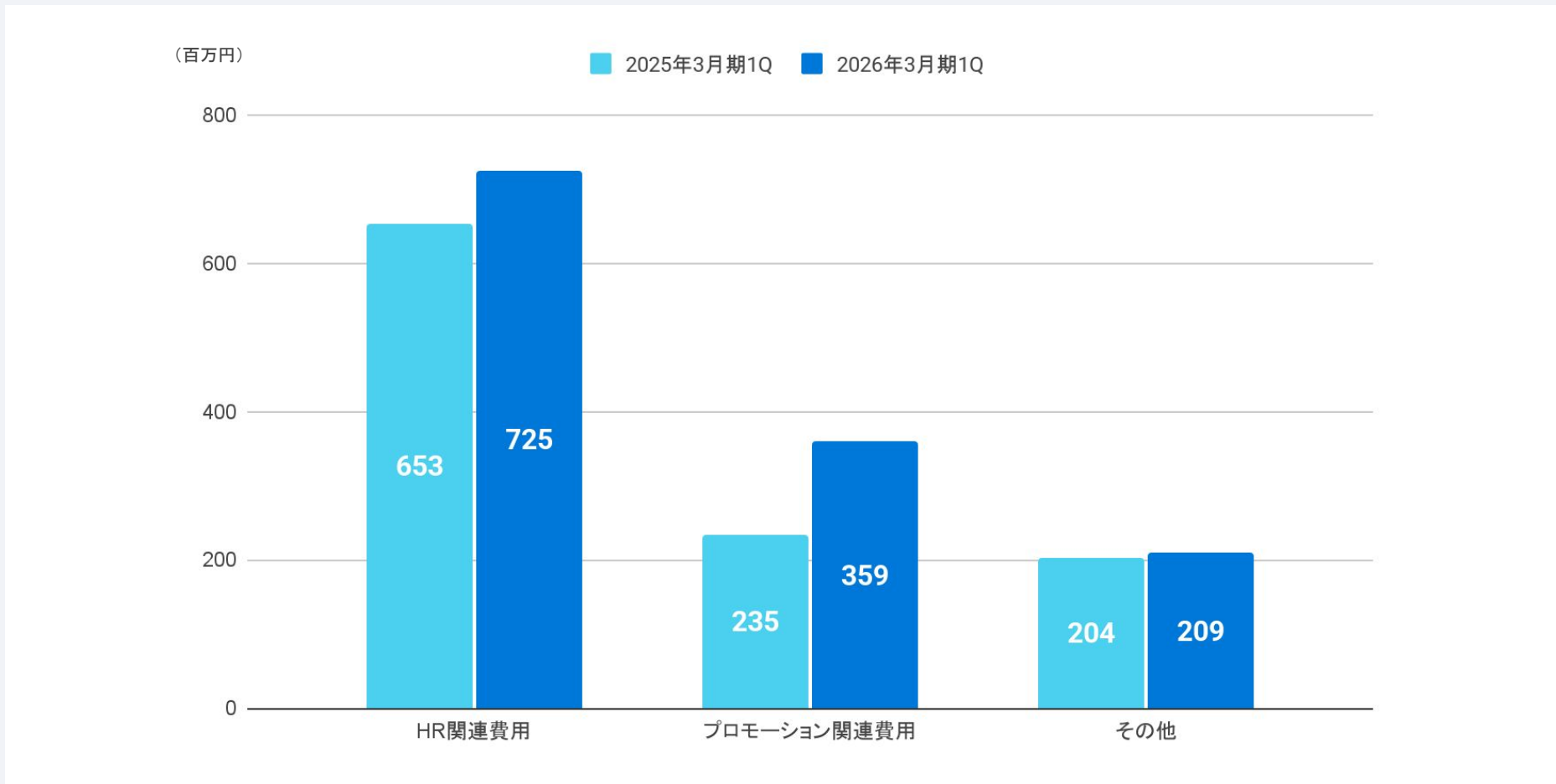
営業損益 前期対比推移

HR関連費用及びプロモーション関連費用が増加するも、売上増が寄与して、前年同期比で赤字幅は縮小した。



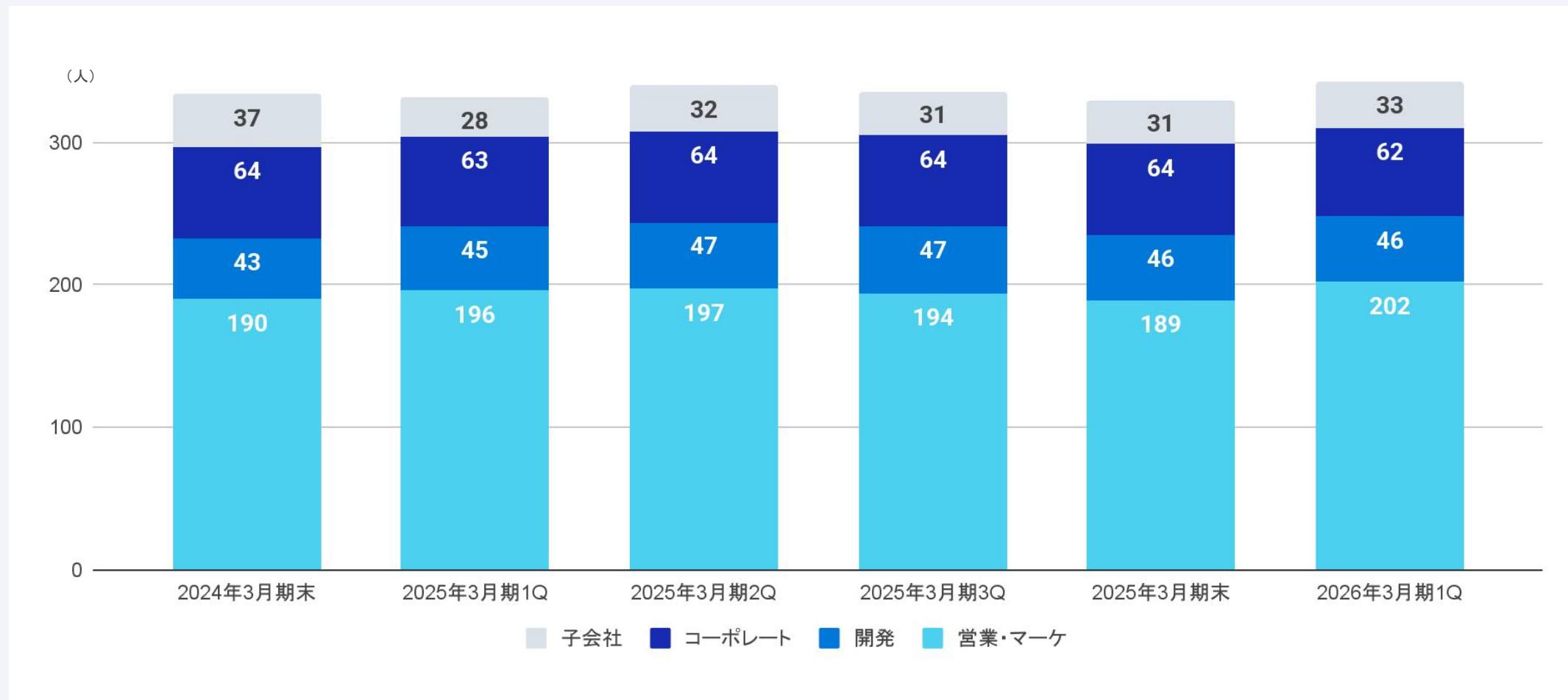
種別別コスト（連結） 前期対比

採用費や人件費などのHR関連費用は前年同期比で増加。プロモーション関連費用は、早期化トレンドから2027年卒学生の獲得のために先行投下したことにより増加。幅広く学生を獲得するために、動画広告や交通広告等、新たなマーケティングチャネルの活用も実施。



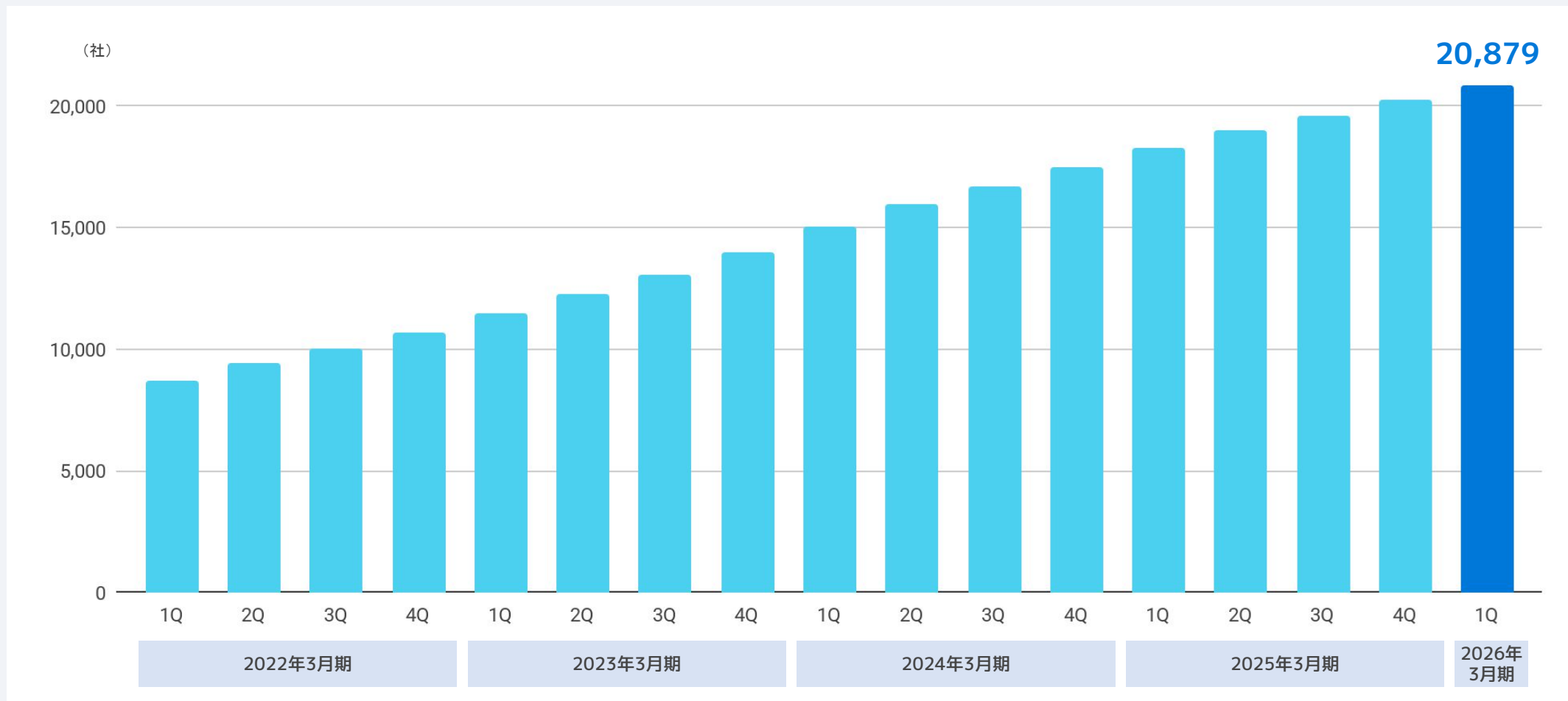
従業員数（連結） 四半期推移

1Q末時点の連結従業員数は343名となり、前年同期比では11名増加、前期末からは13名増加した。



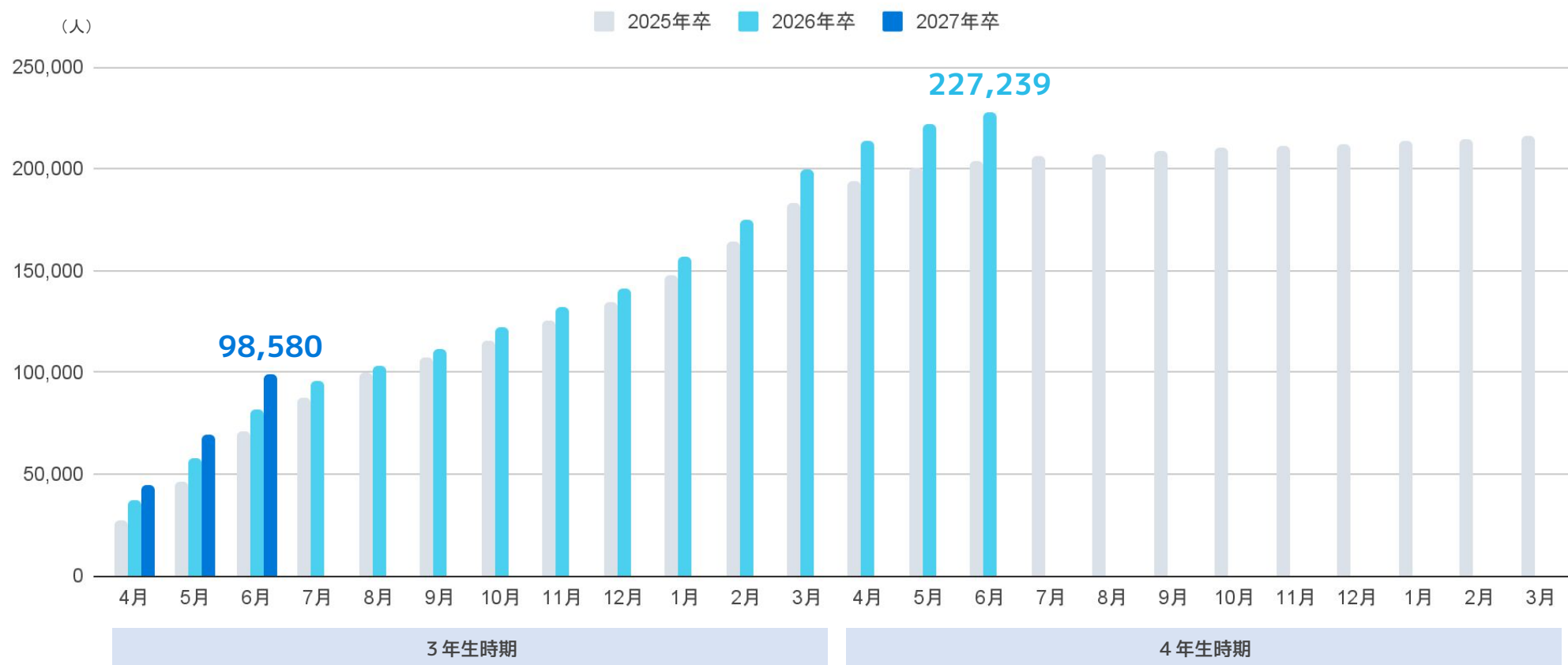
各種KPI①：登録企業数（累積）

企業登録数は順調に増加し続け、1Q末時点で20,879社（前年同期比+14.3%）の登録を実現。



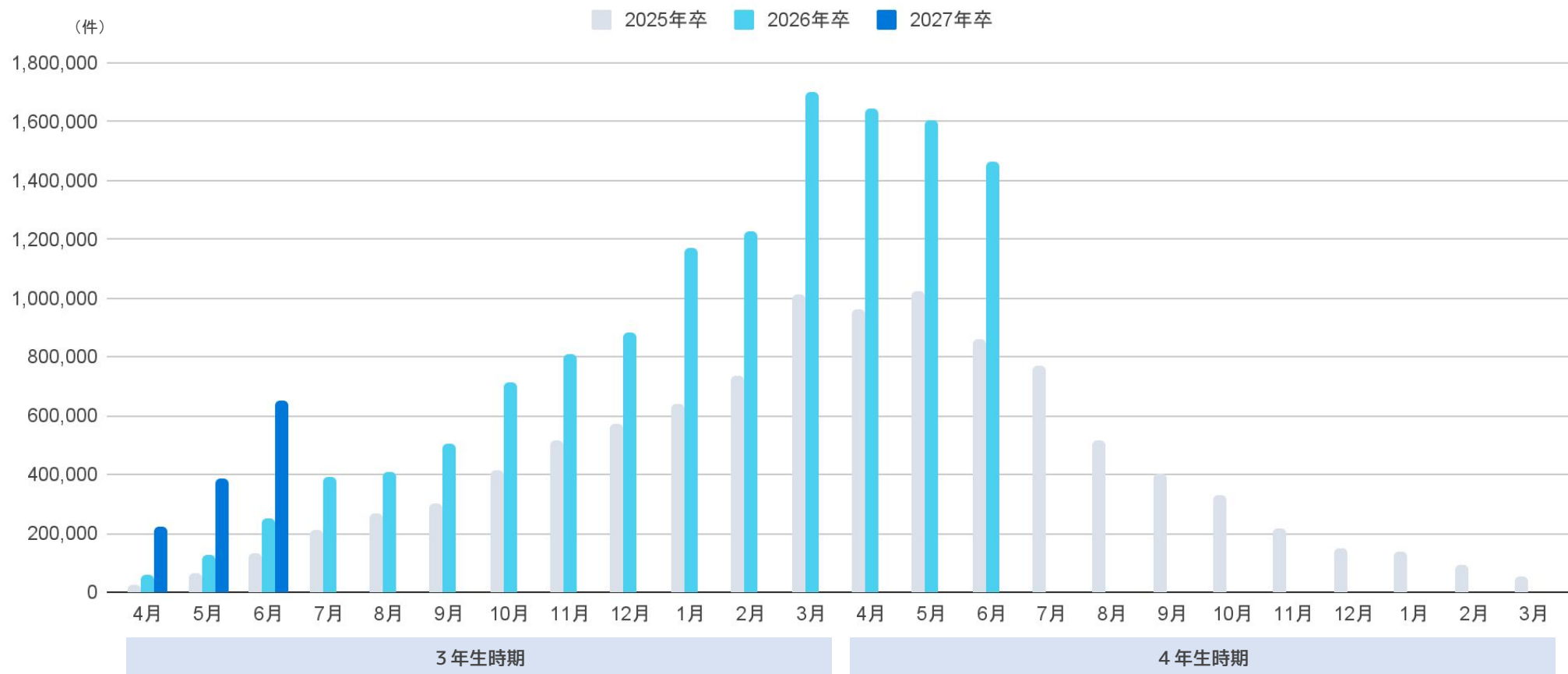
各種KPI②：学生登録数（累積）

1Q末時点では、2026年卒227,239人（前年同期比+11.9%）、2027年卒98,580人（前年同期比+22.3%）となった。
2025年卒の学生登録数は前期比で減少していたが、マーケティングコストの投下配分を見直したことにより2026年卒は回復。
2027年卒は早期から登録が好調で、2026年卒をさらに上回るペースで増加している。



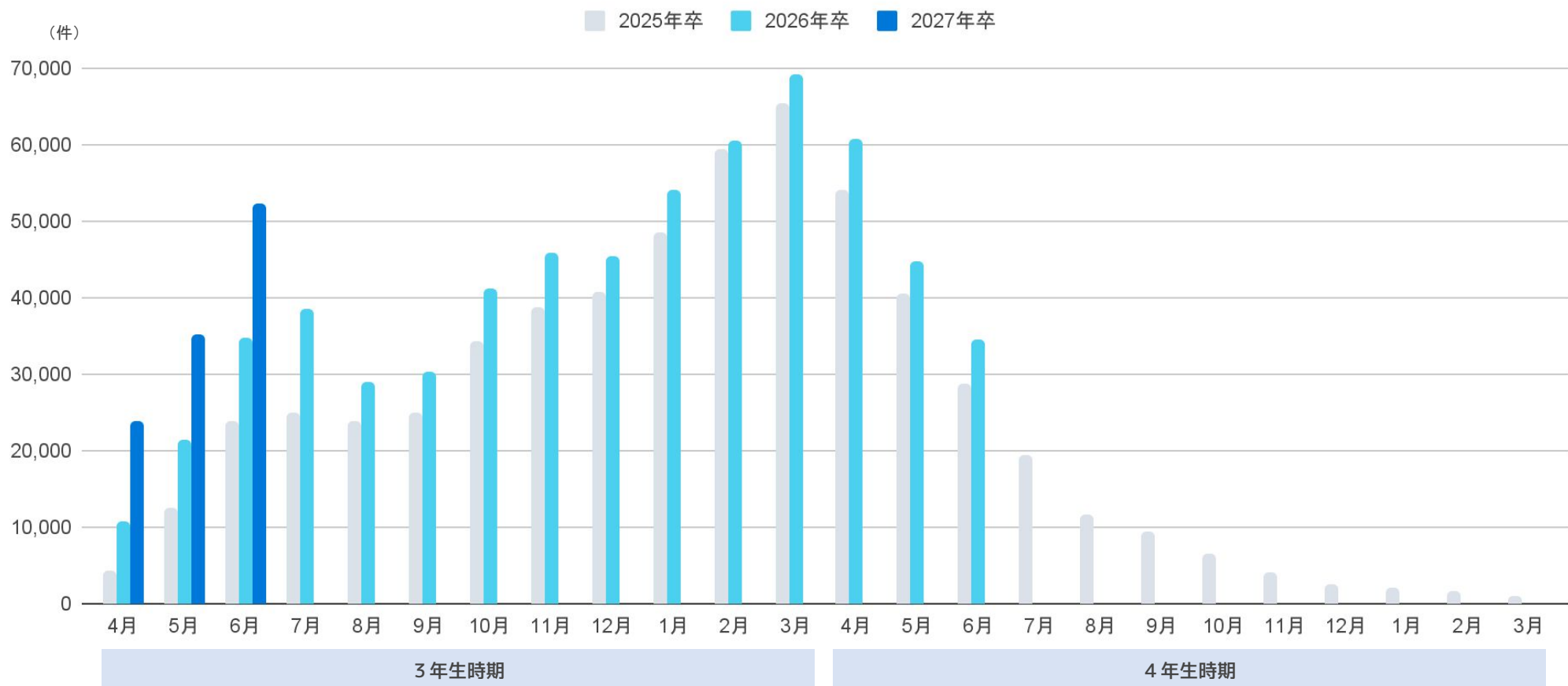
各種KPI③：オファー送信数（月次）

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。2027年卒学生に対する1Qのオファーは、前年比2～3倍のペースで増加しており、早期から積極的にアプローチを行う企業が増えていることがうかがえる。



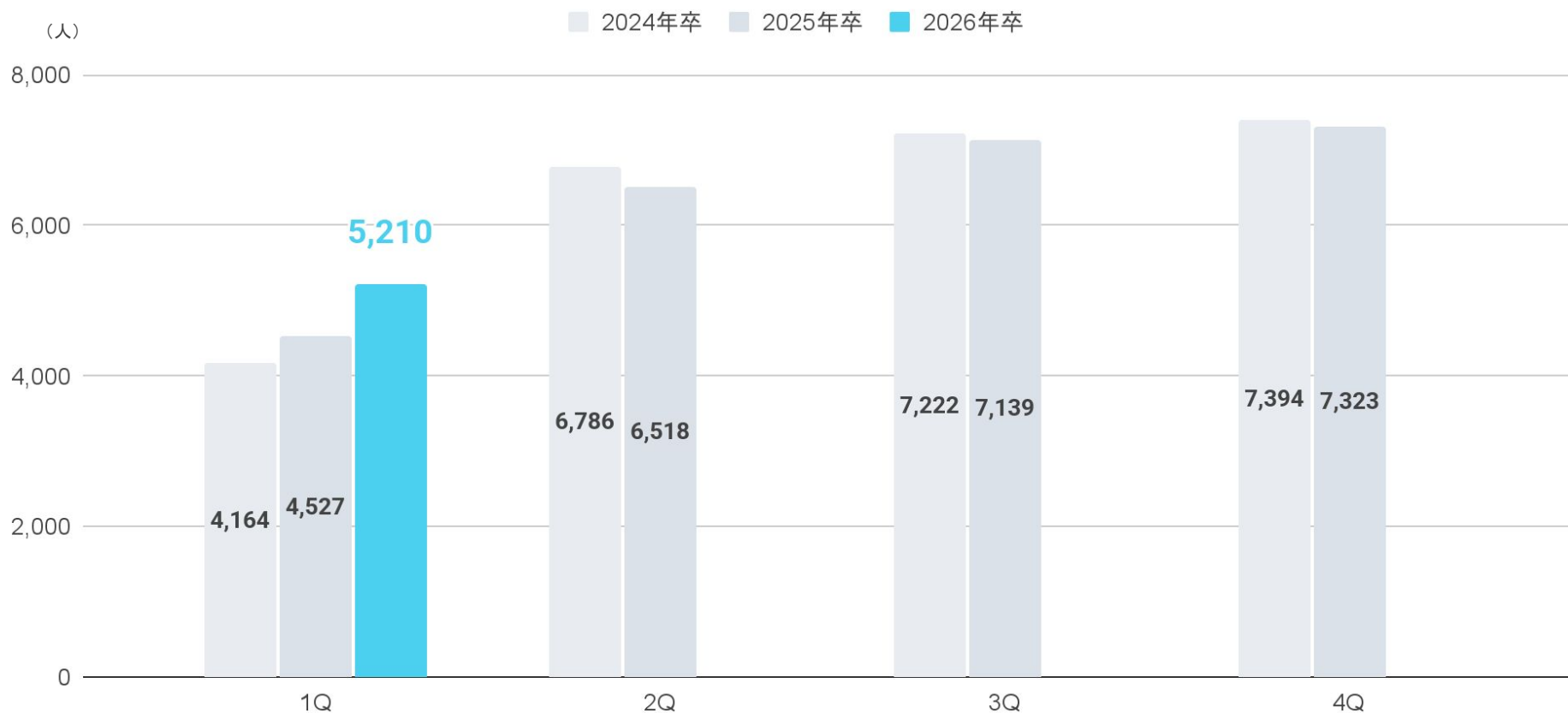
各種KPI④：オファー承認数（月次）

2027年卒は学生登録数及び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大幅に伸長している。
また、2026年卒のオファー承認数も引き続き前年同月を上回っており、ピークは過ぎたものの堅調に推移している。



各種KPI⑤：OfferBox決定人数（四半期毎の累積）

2026年卒の1Q末時点における決定人数は5,210名（前年同期比+15.1%）となった。採用活動の早期化にともない、決定時期も早期化している。2026年卒のオファー承認件数は引き続き前年同期を上回っており、決定人数はさらに増加していく見込み。



* 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

2026年3月期
第1四半期実績

02

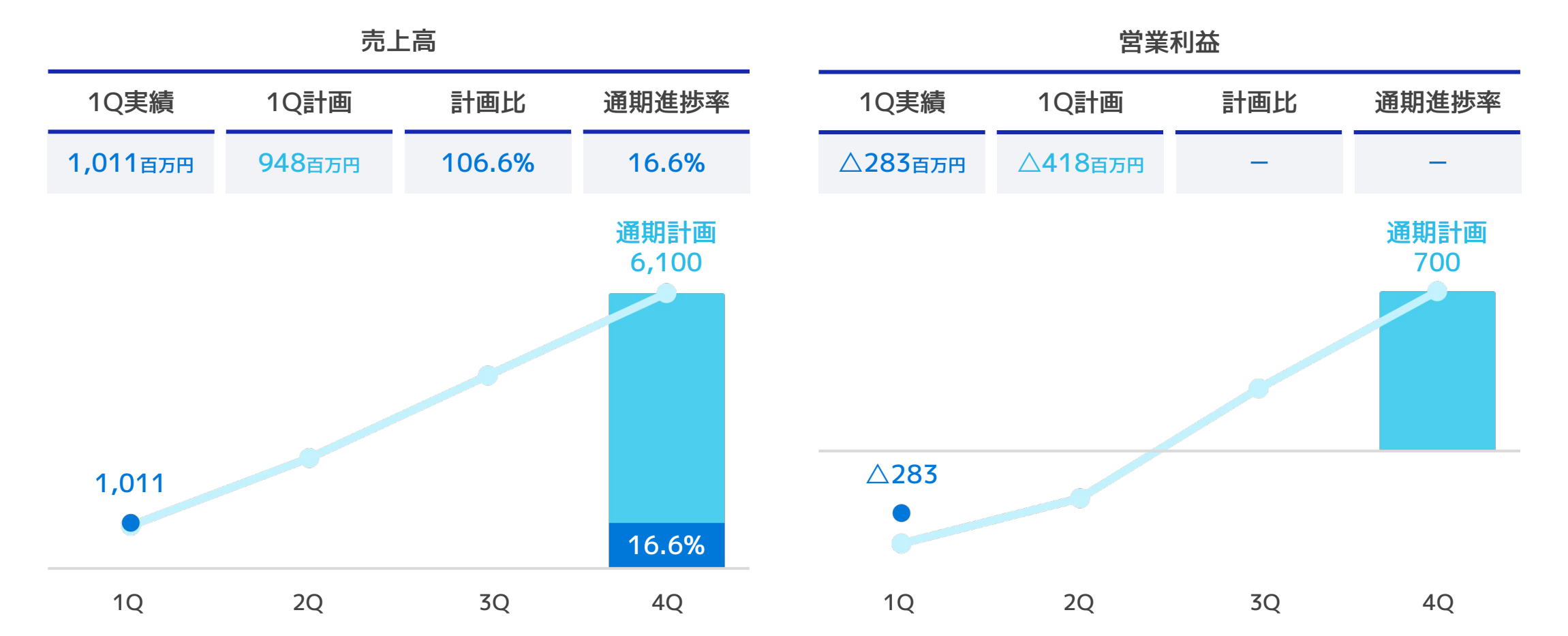
2026年3月期
業績予想の進捗

03

APPENDIX

2026年 3 月期 業績予想の進捗

売上高は、1Q計画比で106.6%となり、計画を上回って進捗。通期業績予想に対する進捗率は16.6%となった。
営業利益は、1Q計画比で赤字幅は縮小。ただし、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。



INDEX

01

2026年3月期
第1四半期実績

02

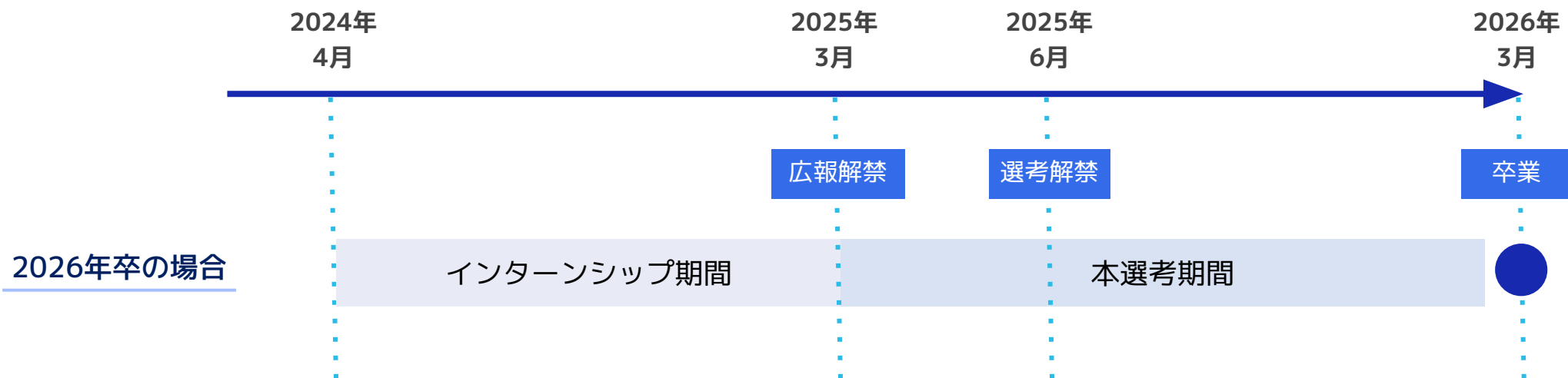
2026年3月期
業績予想の進捗

03

APPENDIX

就職活動スケジュール

政府の指針では、大学3年生の3月に広報解禁、4年生の6月に選考解禁という標準的なスケジュールを示している。しかしながら、実態としては選考開始は大学3年生の3月がピークとなっている。また、2025年卒から「採用直結型インターンシップ」が解禁され、学生の活動開始時期も早まっており、就職活動は全体的に早期化・長期化しているといえる。



「採用直結型インターンシップ」とは

「企業がインターンシップで得た学生の情報を、一定の条件を満たすことで採用選考に利用できる」という方針。具体的には、インターンシップが4つに分類され、その中で「汎用型能力・専門活用型」または「高度専門型」の条件を満たした場合に、学生の個人情報を採用選考に利用できるようになった。これにより、事実上すべての企業が早期に採用活動を始められるようになった。

OfferBoxのサービス構成

各社の採用戦略（採用人数、活動時期、採用課題）に合わせて2つのプランを提供している。
前述のとおり、近年は採用活動が全体的に早期化しているため、早期定額型の利用が中心となっている。



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。



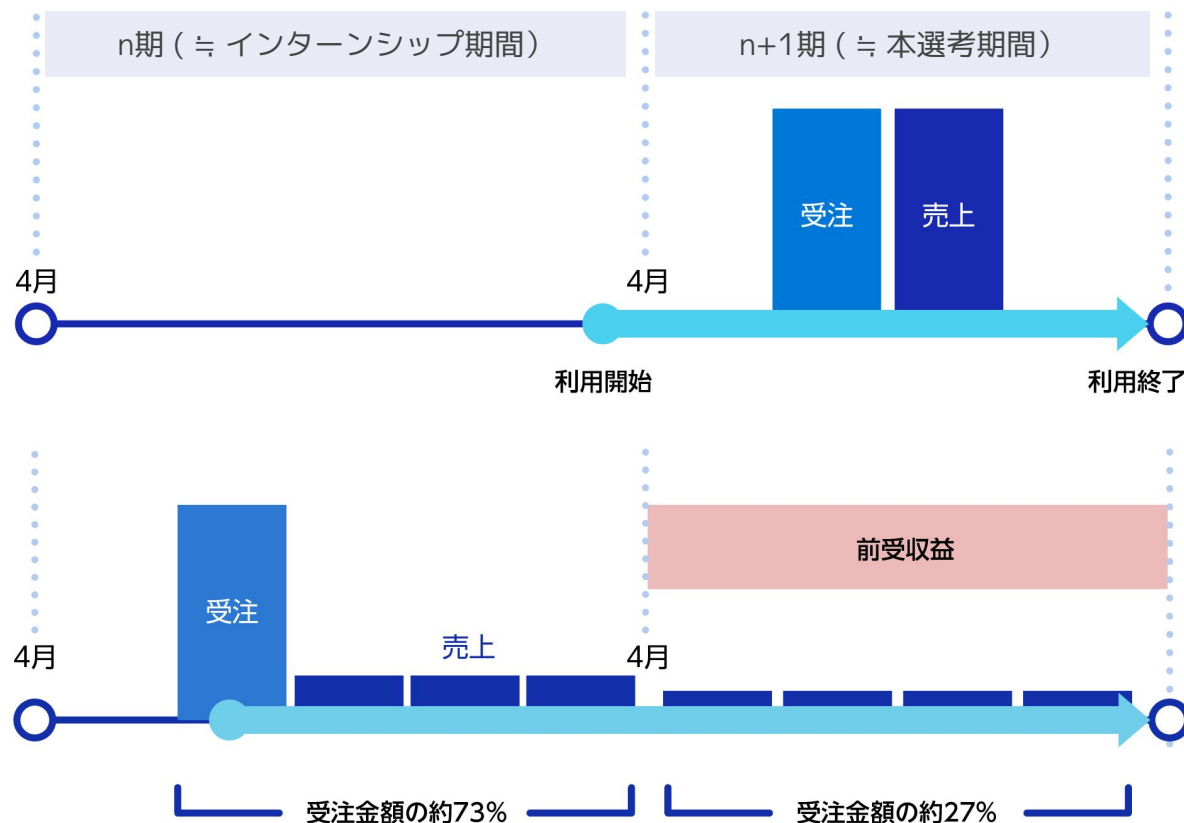
注)

注) 例えば、2026年3月期においては、2026年卒業予定者の本選考期間（成功報酬型の利用）と、2027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（契約負債）となり、翌期に売上計上される。なお、成功報酬型、早期定額型のどちらの場合も、キャッシュは受注の翌月に入金される。

成功報酬型の 場合	・ 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	・ 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) 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。

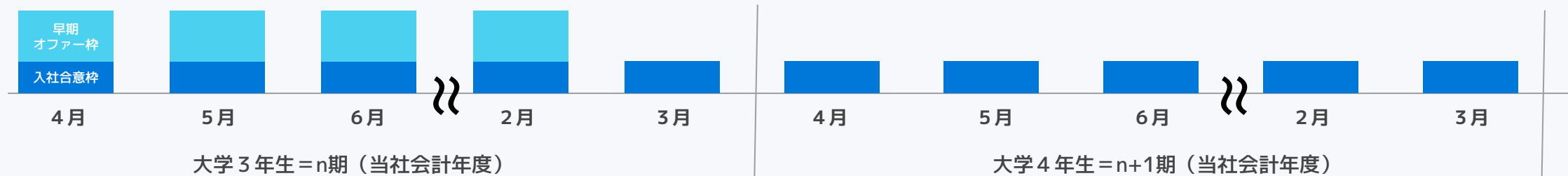
早期定額型の収益認識について

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。

早期定額型 (受注金額)	早期オファー枠 サービス	● 本選考期間よりも早い時期（3年生4月から3年生2月）に利用できるサービス ● 受注金額を最大11ヶ月（3年生4月から3年生2月）で按分して売上計上 ● 早期定額型の受注金額の6割（例：75万円のプランの場合、うち45万円） ● 受注した会計年度の2月に向けて、売上が積み上がっていく
	入社会意枠 サービス	● 事前に購入した入社会意枠（注）を利用できるサービス ● 受注金額を最大24ヶ月（3年生4月から4年生3月）で按分して売上計上 ● 早期定額型の受注金額の4割（例：75万円のプランの場合、うち30万円） ● 会計年度が2期間にまたがって、売上計上される

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）。

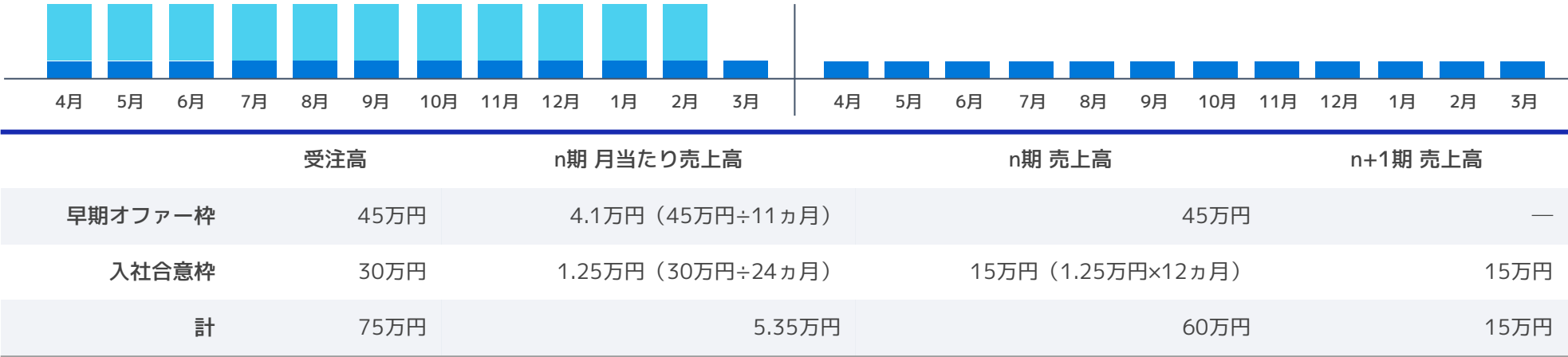
例）大学3年生の4月に早期定額型を受注した場合



早期定額型の売上計上例

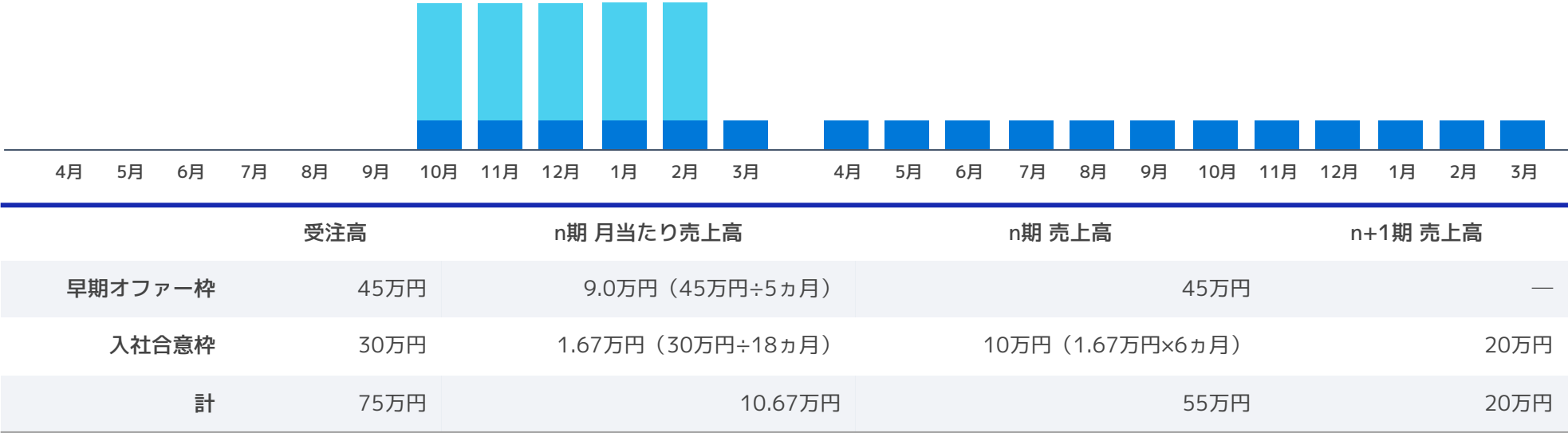
例①

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

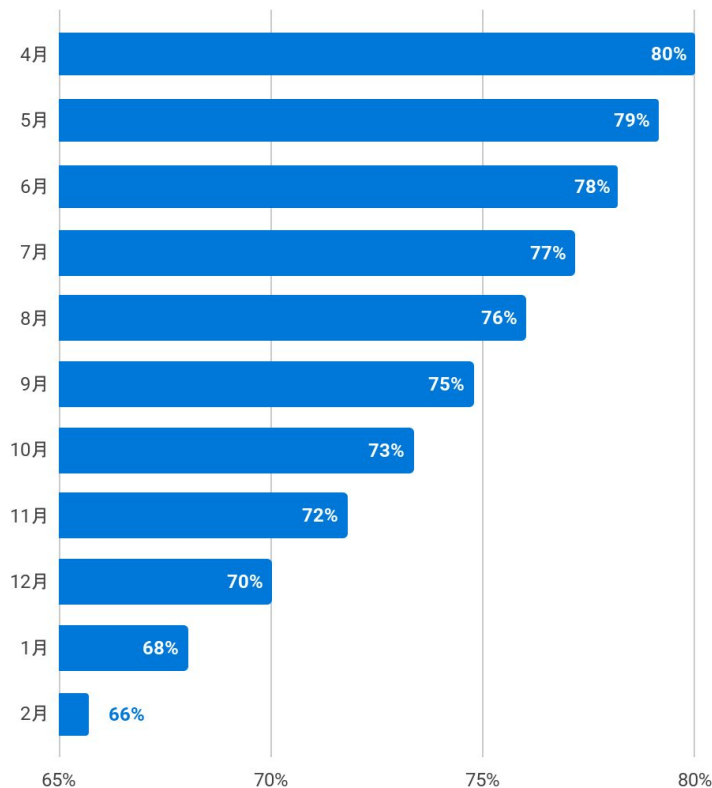


早期定額型の売上貢献度

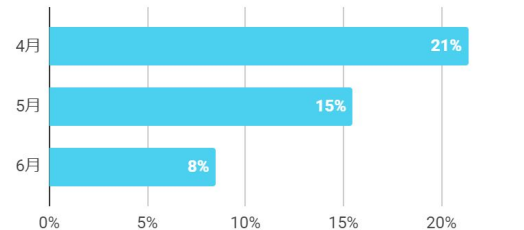
縦軸は受注月で、売上貢献度は、その月に受注した金額のうち、対象期間に売上計上される割合を示す。

（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。

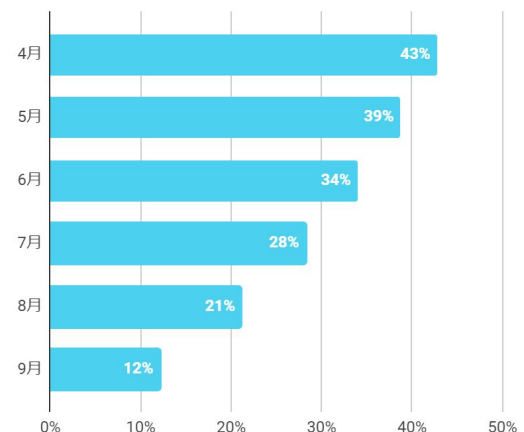
4 Qにおける売上貢献度



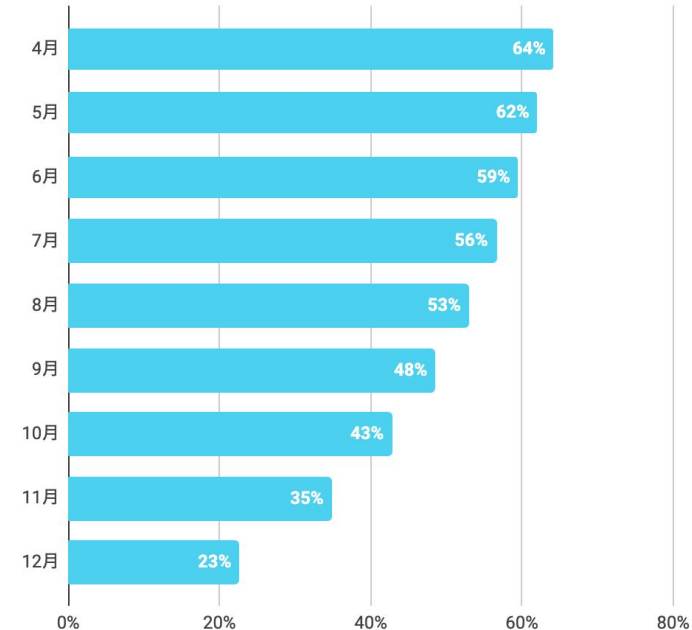
1 Qにおける売上貢献度



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。

新しい社外取締役が就任しました



2025年6月24日付で、株式会社i-pluginの社外取締役に古川明日香氏が就任いたしました。

古川氏は人事コンサルタントとして豊富な知見を有しており、当該知見を活かして、取締役の職務執行に対する監督、助言等をいただくことを期待しております。

また、古川氏には指名報酬諮問委員として、当社の役員候補者の選定や役員報酬等の決定に対し、独立した立場から関与いただきます。

古川氏の略歴及び株式会社i-pluginの役員一覧につきましては、弊社コーポレートサイトをご覧ください。

URL : <https://i-plugin.co.jp/company/officer/>

株式会社イー・ファルコンが「心理的安全性AWARD2025」にてSILVER RING賞を受賞

心 理 的
安 全 性
A W A R D
2 0 2 5

SILVER RING



i-plugグループの株式会社イー・ファルコンが、株式会社ZENTech主催の「心理的安全性AWARD2025」にて、SILVER RING賞を受賞いたしました。

「心理的安全性AWARD2025」は、心理的安全性が高く、成果や課題に立ち向かうための効果的なチームづくりへの取り組み事例を、広く募集し、表彰し讃える祭典です。

今回は第4回目の開催となり、2025年3月3日～4月18日のエントリー期間で、企業・医療法人・学校・NPO・スポーツチームなどから多くの取り組みが寄せられました。審査委員による最終選考を経て、株式会社イー・ファルコンがSILVER RING賞に選出されました。

審査委員からは、適性検査の提供企業としての強みを自社の変革にも活かしてエンゲージメントスコアを引き上げた点や、社員の特性に向き合いながら、体系的に組織文化を再構築してきた姿勢などを評価していただきました。

詳細は、株式会社イー・ファルコンのリリースをご覧ください。

URL：<https://www.e-falcon.co.jp/news/20250710-2>

i-plugin 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-pluginのコーポレートサイト、note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-plugin.co.jp/>

株式会社i-plugin IR情報 <https://i-plugin.co.jp/ir/>

i-plugin IR公式note https://note.com/iplug_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ございます。

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。

