



2026年3月期 通期 決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

2026年5月14日

株式会社i-plug (東証グロース：4177)



INDEX

1. 2026年3月期 通期実績
2. 中長期戦略と業績予想
3. 会社概要
4. 参考資料

INDEX

1. 2026年3月期 通期実績
2. 中長期戦略と業績予想
3. 会社概要
4. 参考資料

2026年3月期 通期決算ハイライト

決算概要

売上高 57.5億円（前期比 +13.2%）

営業利益 7.1億円（前期比 +23.7%）

ご参考

受注高 62.6億円（前期比+20.7%）

（内訳）早期定額型 49.7億円（前期比+23.9%）

対業績予想

売上高 予想 61.0億円 → 実績 57.5億円 達成率 94.4%

営業利益 予想 7.0億円 → 実績 7.1億円 達成率 102.2%

経常利益 予想 6.9億円 → 実績 7.2億円 達成率 103.2%

当期純利益 予想 4.1億円 → 実績 4.7億円 達成率 114.4%

Topics

OfferBox

売上高は計画未達となったものの、早期定額型の受注増もあり、前期比では増加。決定人数の再成長も達成し、プラットフォームは着実に成長している。営業利益は増収効果により前年同期比で増加し、過去最高益を達成。

業績ハイライト

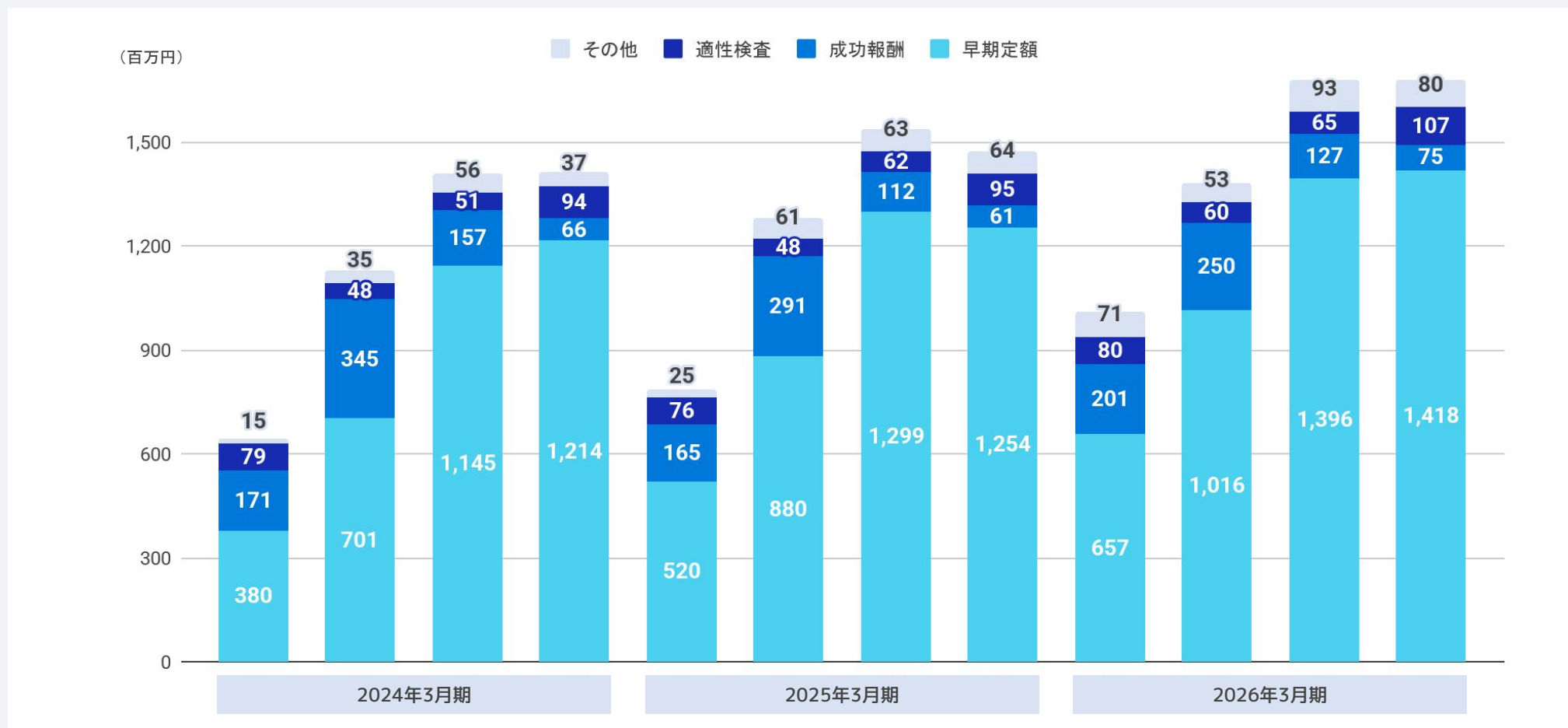
OfferBox早期定額型の受注増に加え、受注の早期化により売上高換算額が増加したことも寄与し、連結売上高は前期比で増加。営業利益は、増収効果により前期比で大幅増益となり、過去最高益を記録した。

なお、前期の税効果会計の影響がなくなり、税金費用が法定実効税率並みの水準に戻ったことで、当期純利益は前期比で減少。

(百万円)	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	前年同期比
売上高	5,084	5,756	+13.2%
営業利益	578	715	+23.7%
経常利益	579	720	+24.3%
当期純利益	597	478	△20.0%

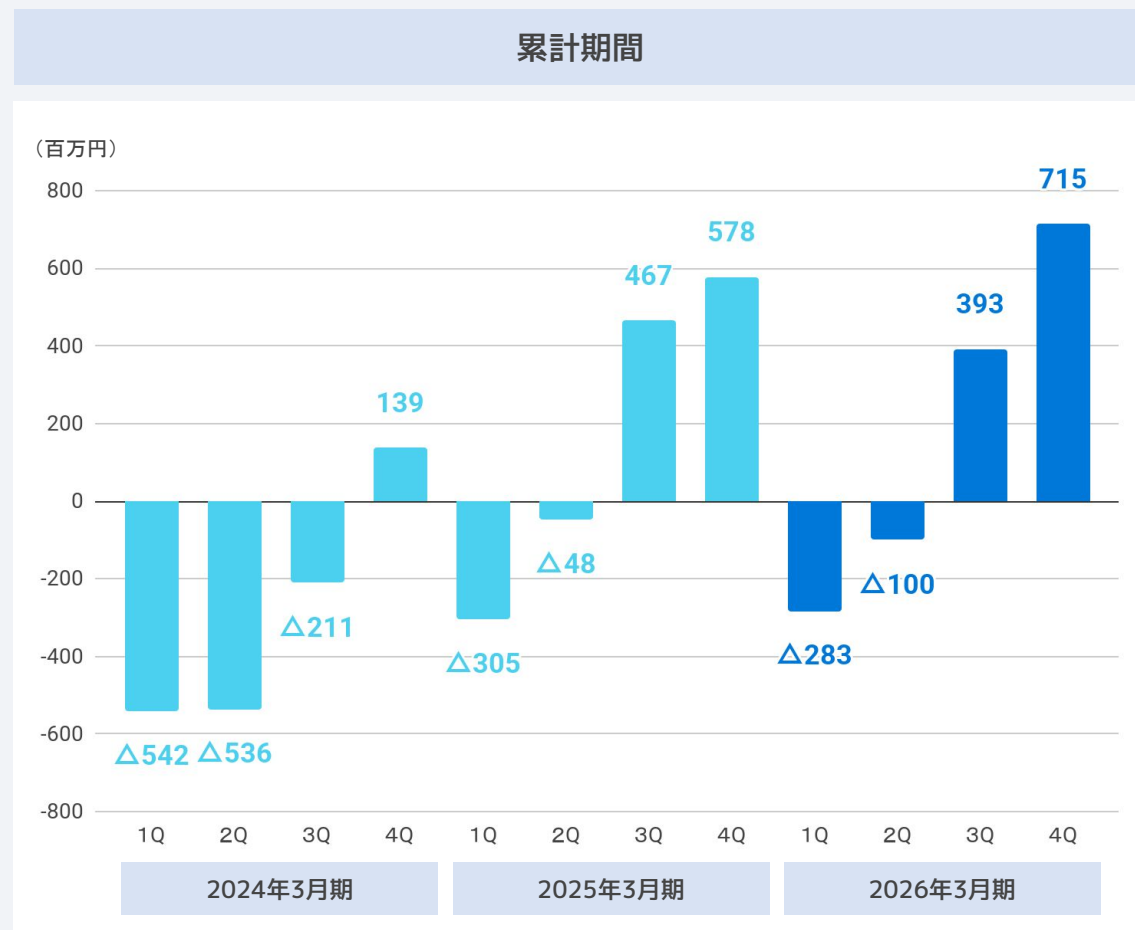
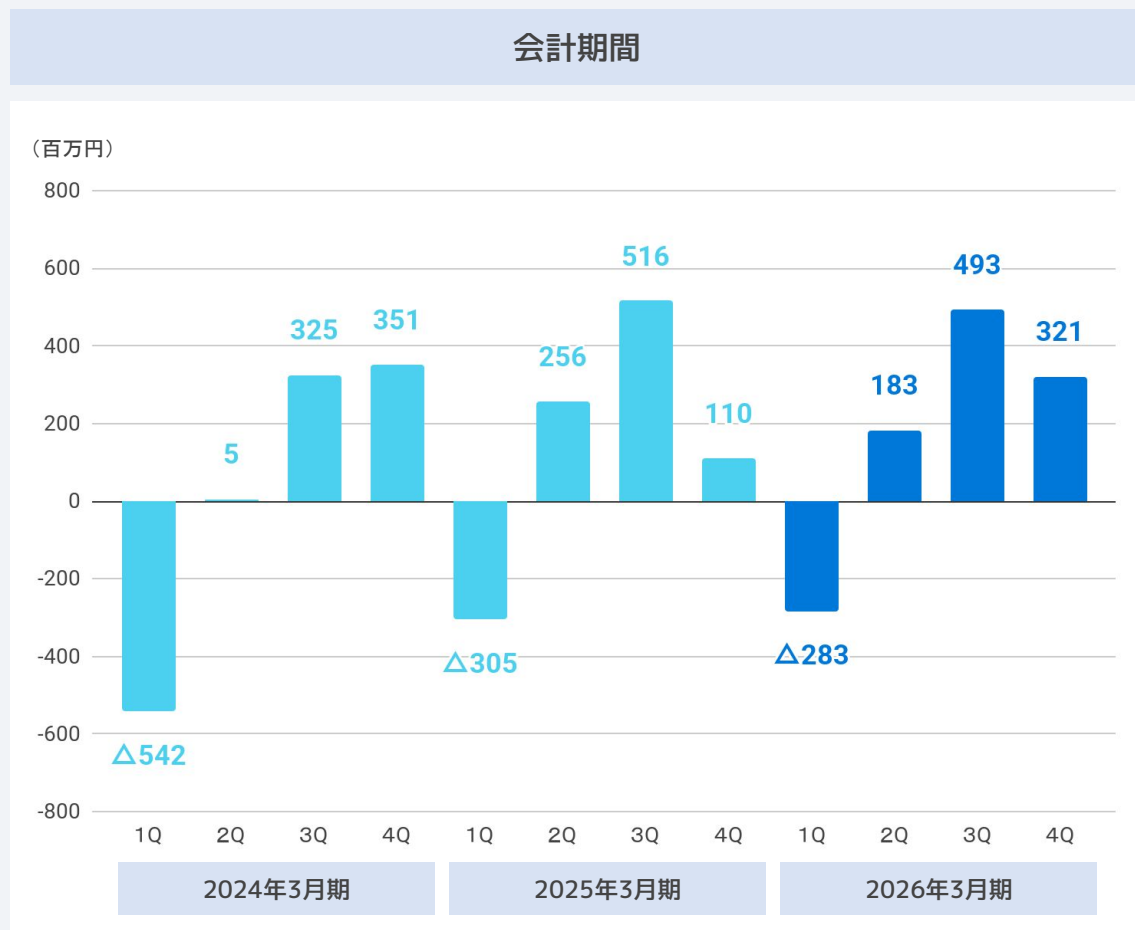
サービス別売上高 四半期推移（会計期間）

早期定額型は受注増加により前期比で売上増。早期定額型には2026年2月より販売を開始したEXオプションの売上高を含む。
なお、OfferBoxのサービス特性から売上高は下期偏重型となる。
成功報酬型についても、決定人数が増加したことにより、前期比で売上増となった。



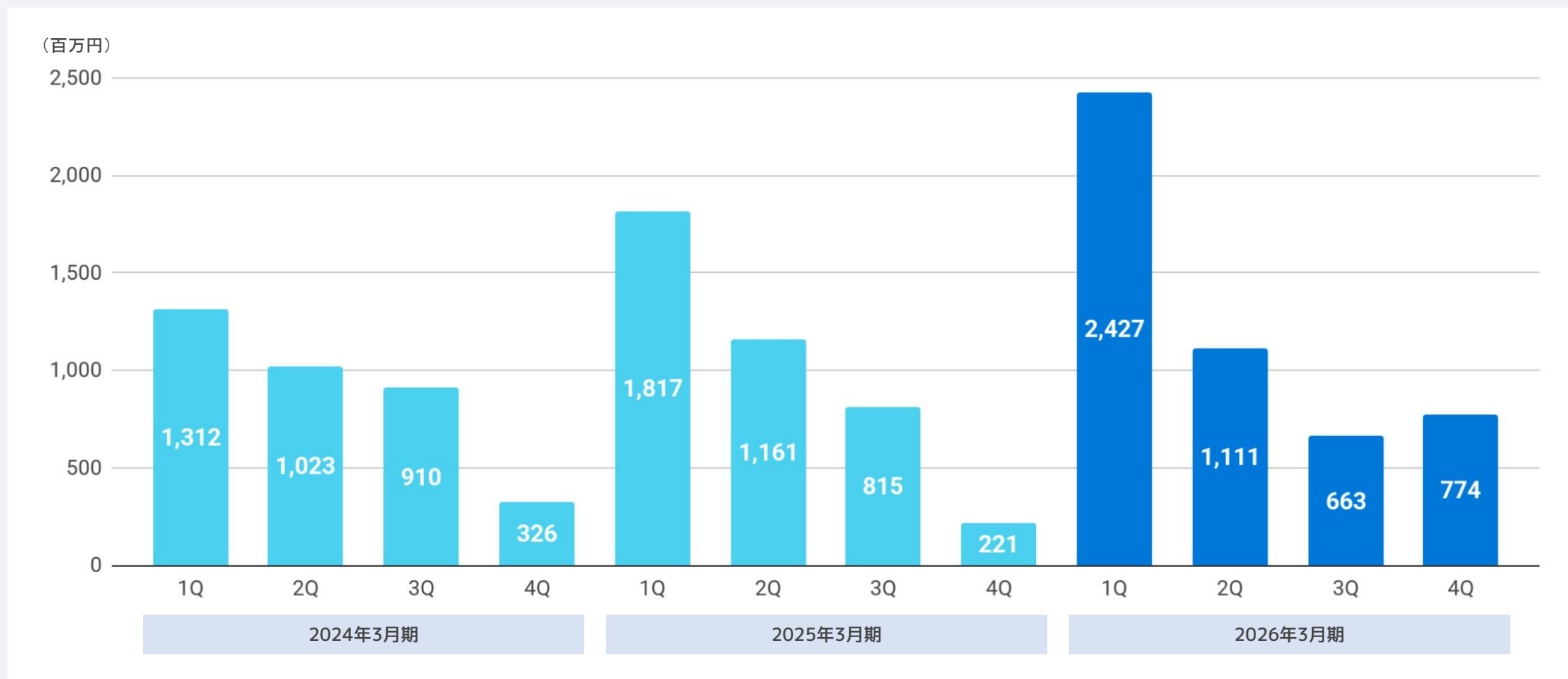
営業損益 四半期推移

早期定額型の受注増加による売上増により、通期営業利益は前期比で増加した。プロモーション関連投資の時期を見直したことにより、4Q会計期間の営業利益は前期比で大幅に増加。更なる成長のための投資を実施しながらも、適切なコストコントロールを行うことで通期計画を達成し、過去最高益となった。



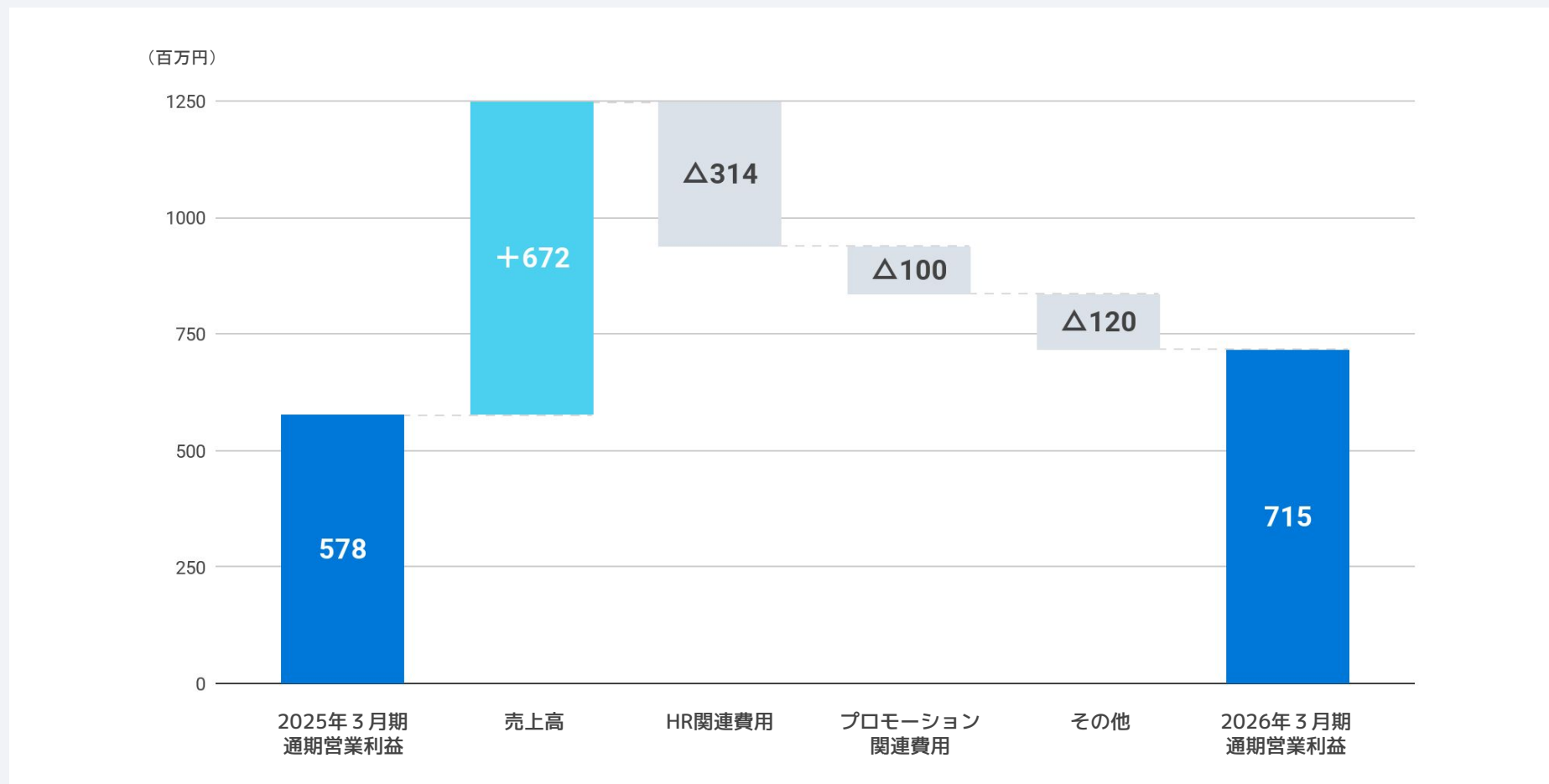
受注高（早期定額型） 四半期推移（会計期間）

2024年3月期から、OfferBox早期定額型の受注高のピークは1Qとなっており、年々その傾向は強まっている。これは企業の早期利用ニーズの高まりに加えて、前年度利用企業に対する当社からの提案も上期に前倒ししていることによる。なお、2026年2月から、通常の4月より早くオファー送信が可能となるEXオプションの販売を開始しており、4Qの受注高は前期比で大きく増加。



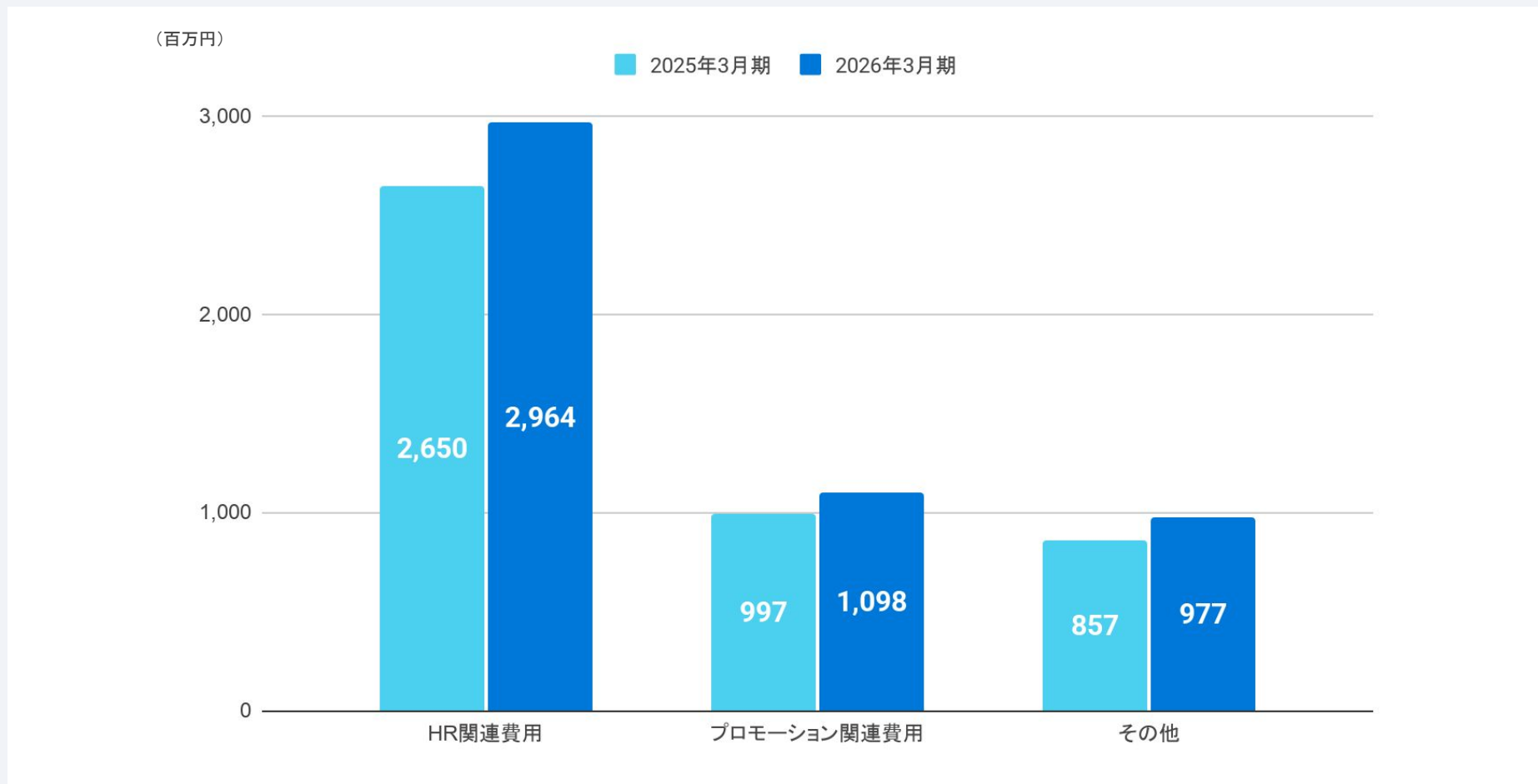
営業損益 前期対比推移

HR関連費用をはじめ各種コストが増加するも、売上増が寄与して前年同期比で増益となり、通期では過去最高益となった。



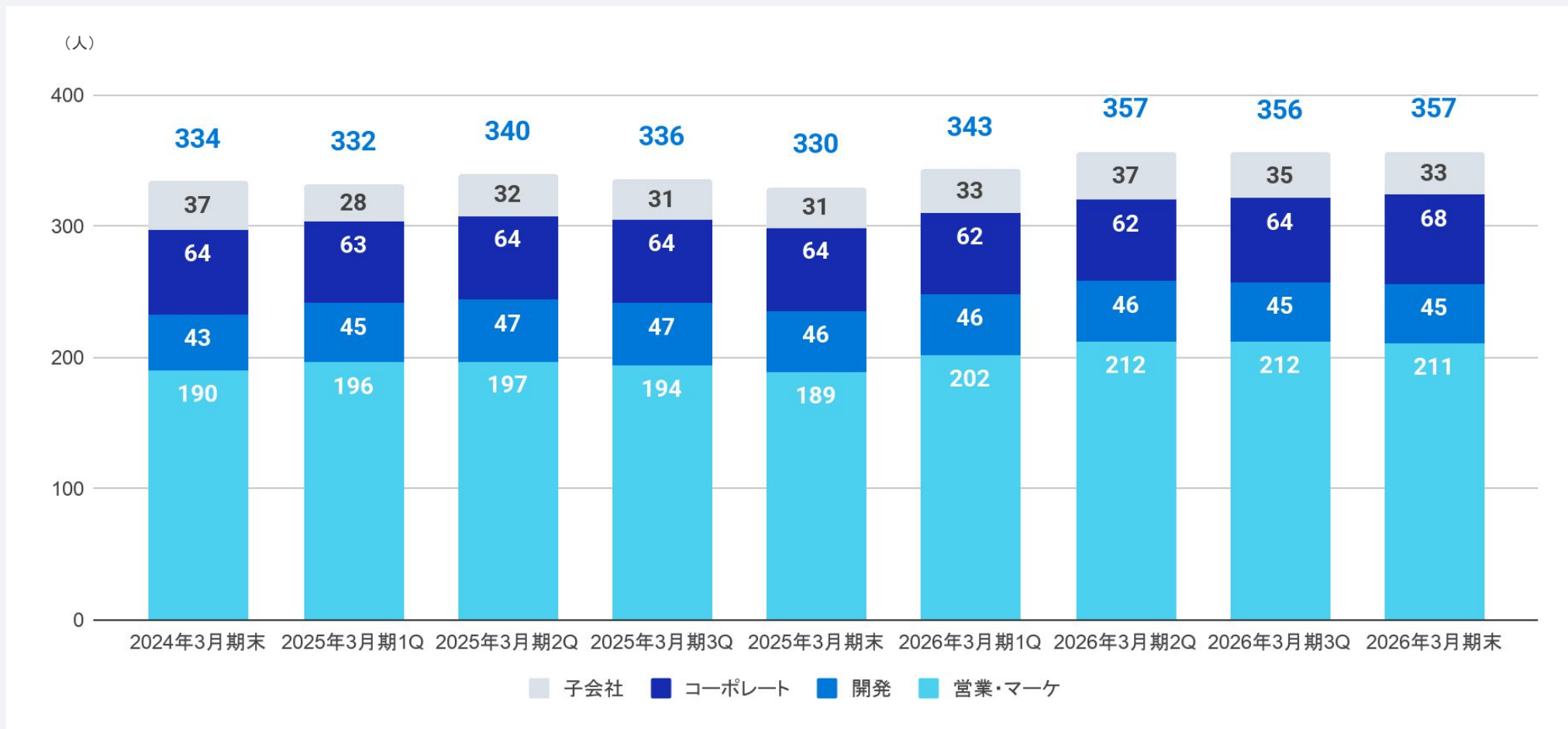
種類別コスト（連結） 前期対比

採用費や人件費などのHR関連費用は、人員の増加にともない前期比で増加。その他のコストも事業の拡大にともなって増加している。



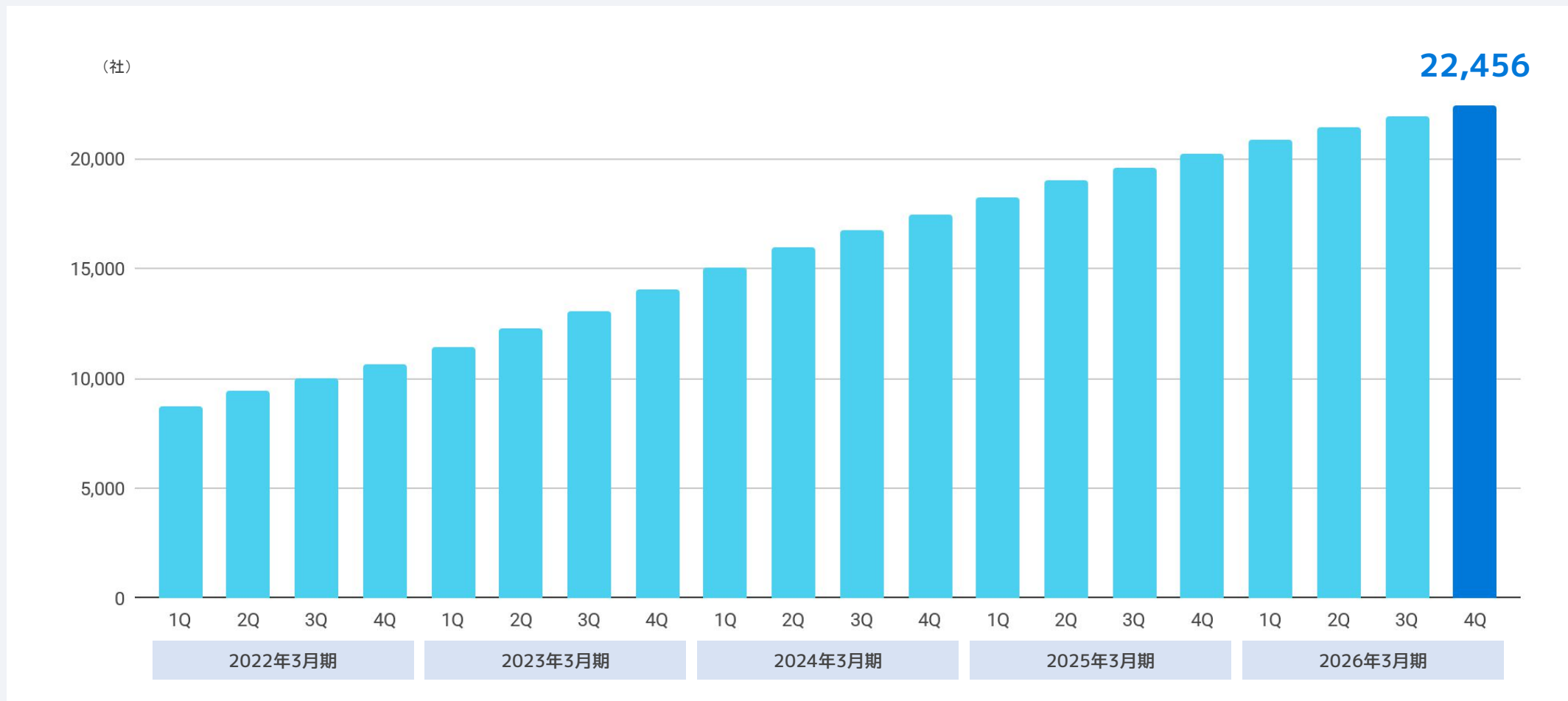
従業員数（連結） 四半期推移

2026年3月期末時点の連結従業員数は前期末から27名増加、3Q末から1名増加し357名となった。



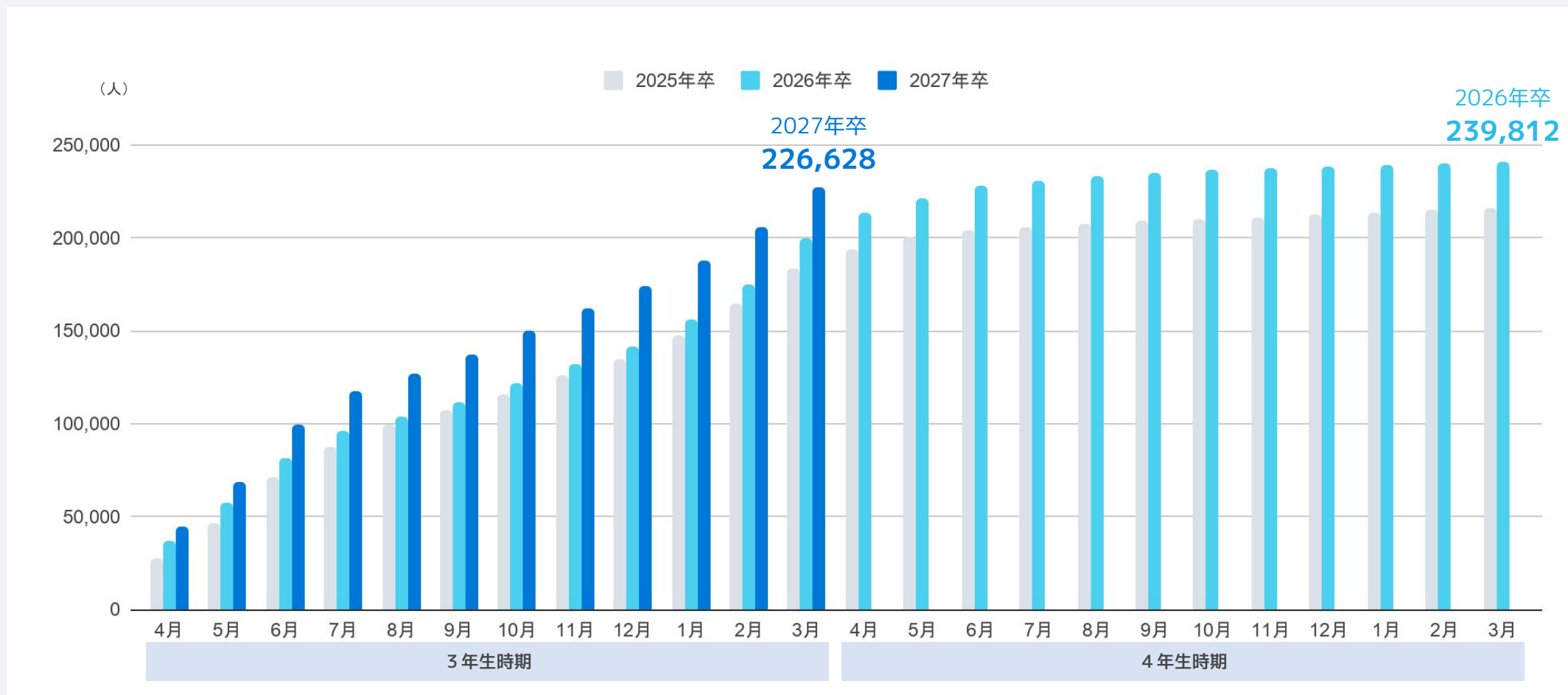
各種KPI①：企業登録数（累積）

企業登録数は順調に増加し続け、2026年3月期末時点で22,456社（前年同期比+11.0%）の登録を実現。



各種KPI②：学生登録数（累積）

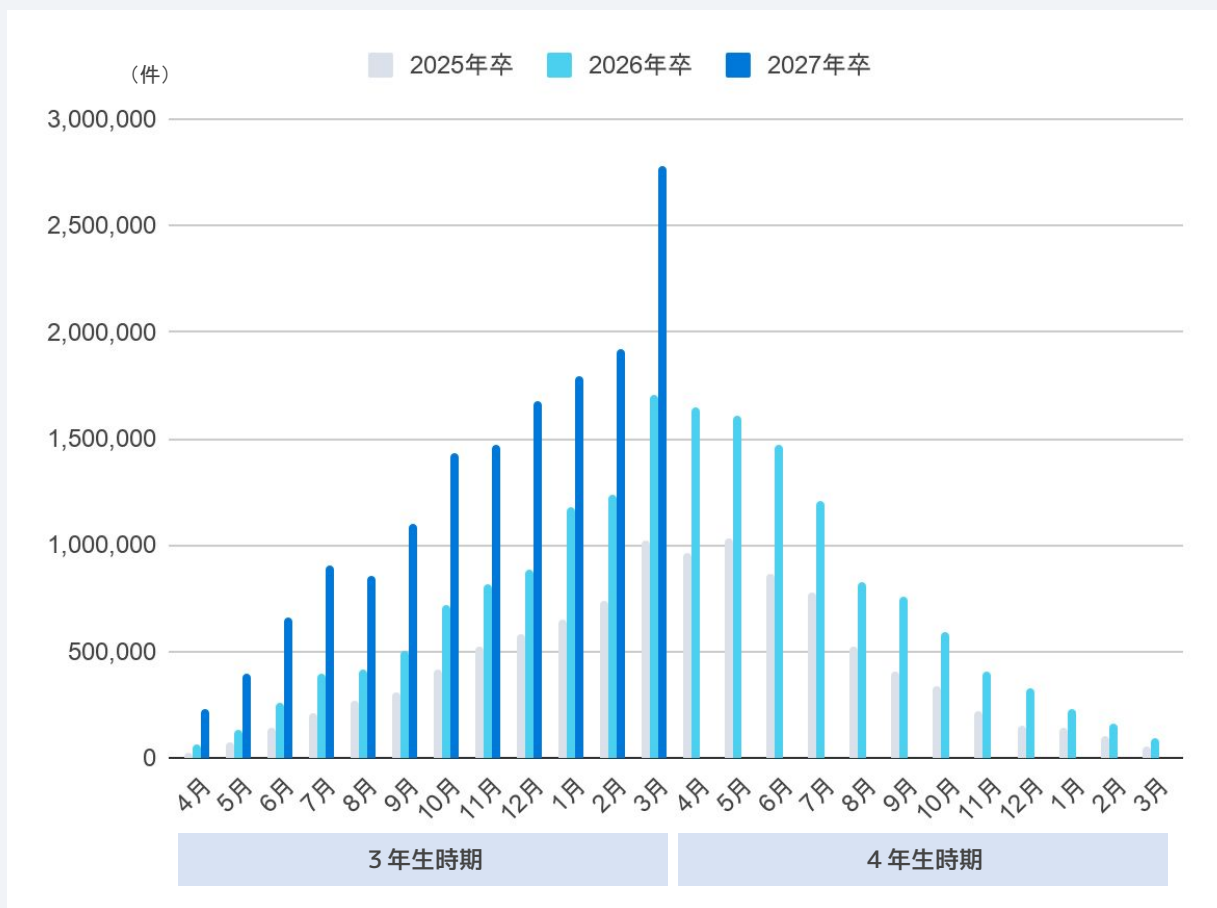
2026年3月期末時点では、2026年卒239,812人（前年同期比+11.2%）、2027年卒226,628人（前年同期比+14.0%）となった。2026年卒は学生の活動トレンドに合わせてプロモーションコストの投下時期を見直したことが功を奏し、前年を上回った。2027年卒は2026年卒をさらに上回るペースで増加し、順調に推移している。



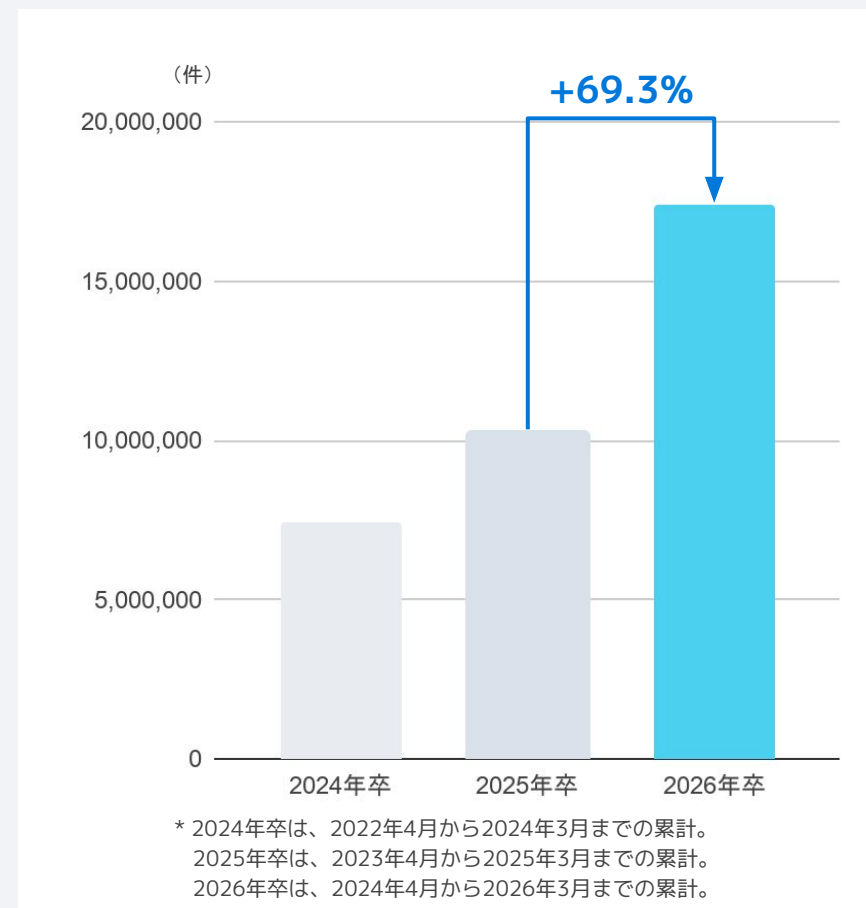
各種KPI③：オファー送信数（単月推移・累積）

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。2026年卒は前期比+69.3%となった。2027年卒はそれをさらに上回るペースで増加している。

オファー送信数（単月推移）



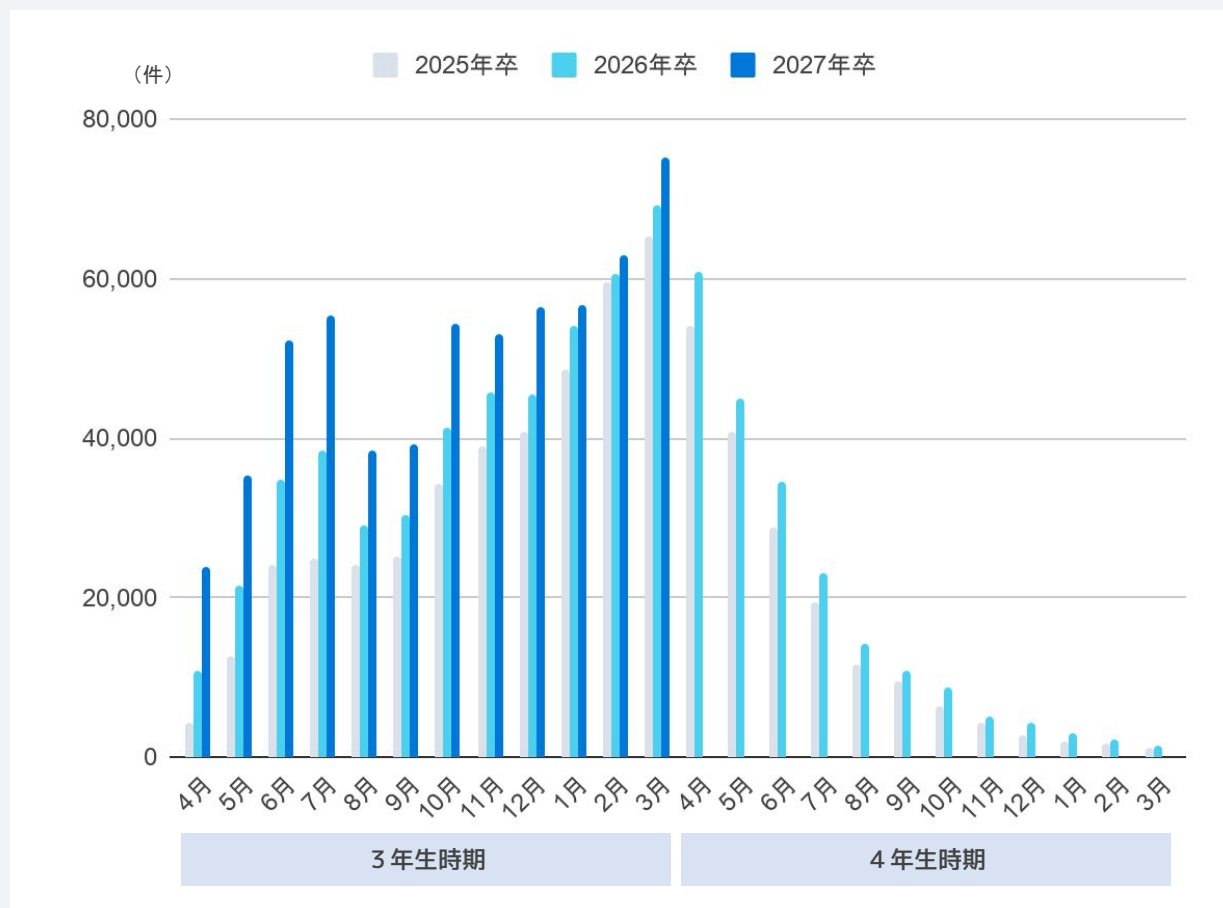
オファー送信数（累積）



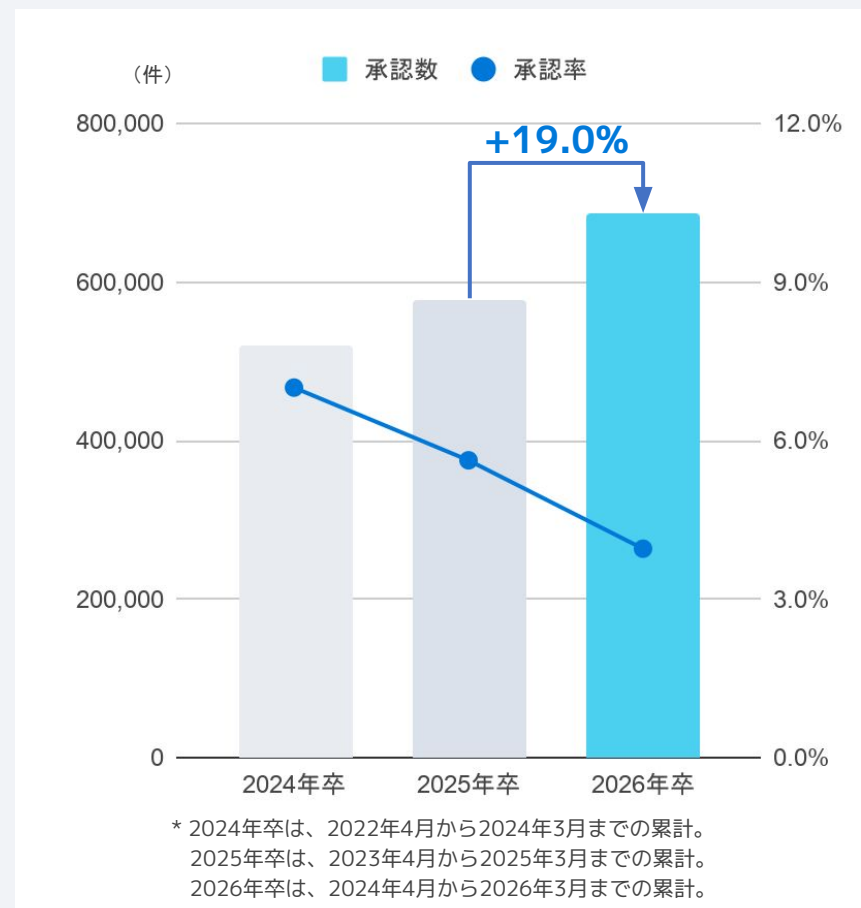
各種KPI④：オファー承認数（単月推移・累積）

2026年卒のオファー承認数は、累計で前期比+19.0%と増加した。2027年卒は2026年卒を上回るペースで推移している。なお、オファー時期によって偏りはあるものの、オファー送信数著増の影響でオファー承認率は低下している。

オファー承認数（単月推移）



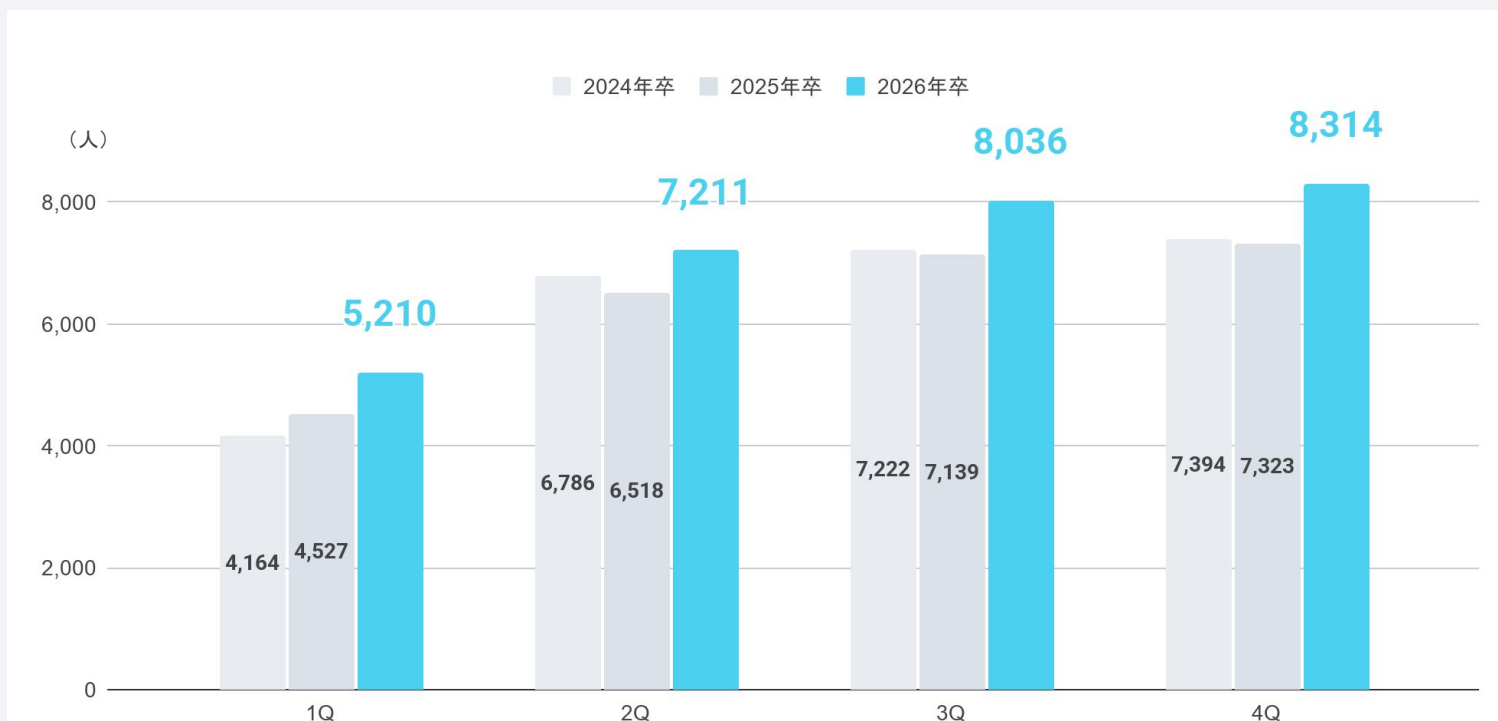
オファー承認数（累積）及び承認率



各種KPI⑤：OfferBox決定人数（四半期毎の累積）

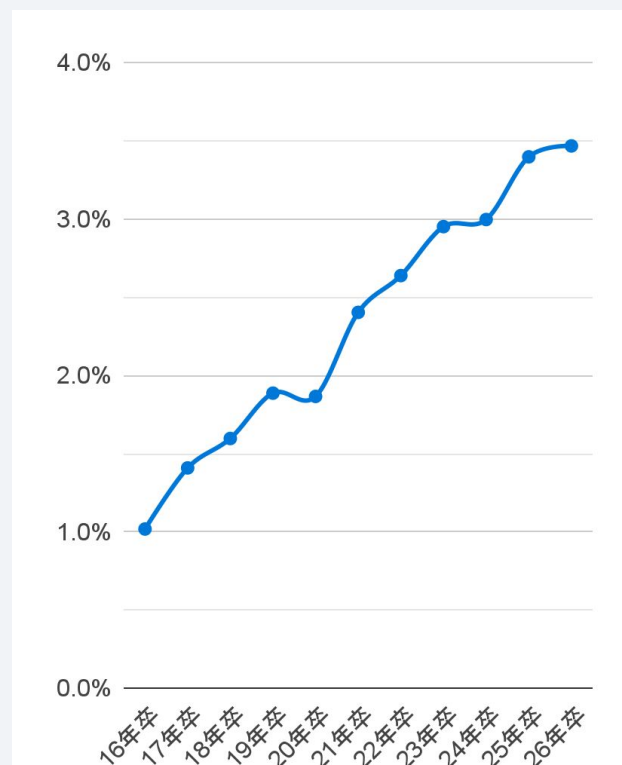
2026年卒の4Q末時点における決定人数は8,314人（前期比+13.5%）となり、前年割れとなった2025年卒から回復し再成長を実現。採用競争激化により内定辞退が増加傾向にある中、プロモーション強化とプロダクト改善が奏功し、着実な決定人数の増加へ回帰。

決定人数の推移



* 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。

学生登録からの決定率



* 決定率は、決定人数を学生登録数（累積）で除した率。

INDEX

1. 2026年3月期 通期実績
2. 中長期戦略と業績予想
3. 会社概要
4. 参考資料

中長期戦略の考え方

2025年3月期初に掲げた中長期戦略は着実に進んでおり、2027年3月期も継続する。

1

規律をもった投資による 既存領域の着実な成長

伸びしろが大きくある既存領域へ規律をもった投資を継続する。主力事業のOfferBoxを継続的に成長させていくとともに、価値提供範囲を広げることで既存領域で着実な成長を実現する。

2

新卒領域以外での事業開発 と利益成長の両立

長期の継続的成長に向けて、新卒領域以外での事業開発への挑戦を継続。
価値やモデルの探索から再挑戦し、まずは価値確立を目指す。
規律をもった投資を行うことで一定の利益額及び利益率の伸びを確保し、事業開発と利益成長を両立させる。

中長期的な事業戦略の全体方針

中長期的な事業戦略の実現に向けたマイルストーンを2030年度に設定。不確実性の高い市場環境に対応するため、2024年度からの7カ年をさらに前後半の2つのステップに分けて取り組んでおり、2027年3月期が「挑戦期」の最終年度となる。

	前3カ年：2024年度～2026年度	後4カ年：2027年度～2030年度
位置付け	挑戦期	飛躍期
戦略テーマ	OfferBoxの進化と価値提供範囲の拡大 と 新卒以外領域での事業開発	新卒領域の更なる進化 と 「第2の柱」による成長加速
ゴール	新卒領域の継続的成長 新卒以外領域での価値確立	新卒領域+「第2の柱」による収益拡大

1 規律をもった投資による既存領域の着実な成長



2020年3月期から2026年3月期の既存領域*の年平均成長率は23.3%と高い成長性を実現してきた。

既存領域の主力であるOfferBoxについては、マーケット占有率を踏まえると伸びしろが大きくある。加えて、適性検査等のi-plugグループが持つ資産を掛け合わせ、価値提供範囲を拡大することで更なる成長を目指す。

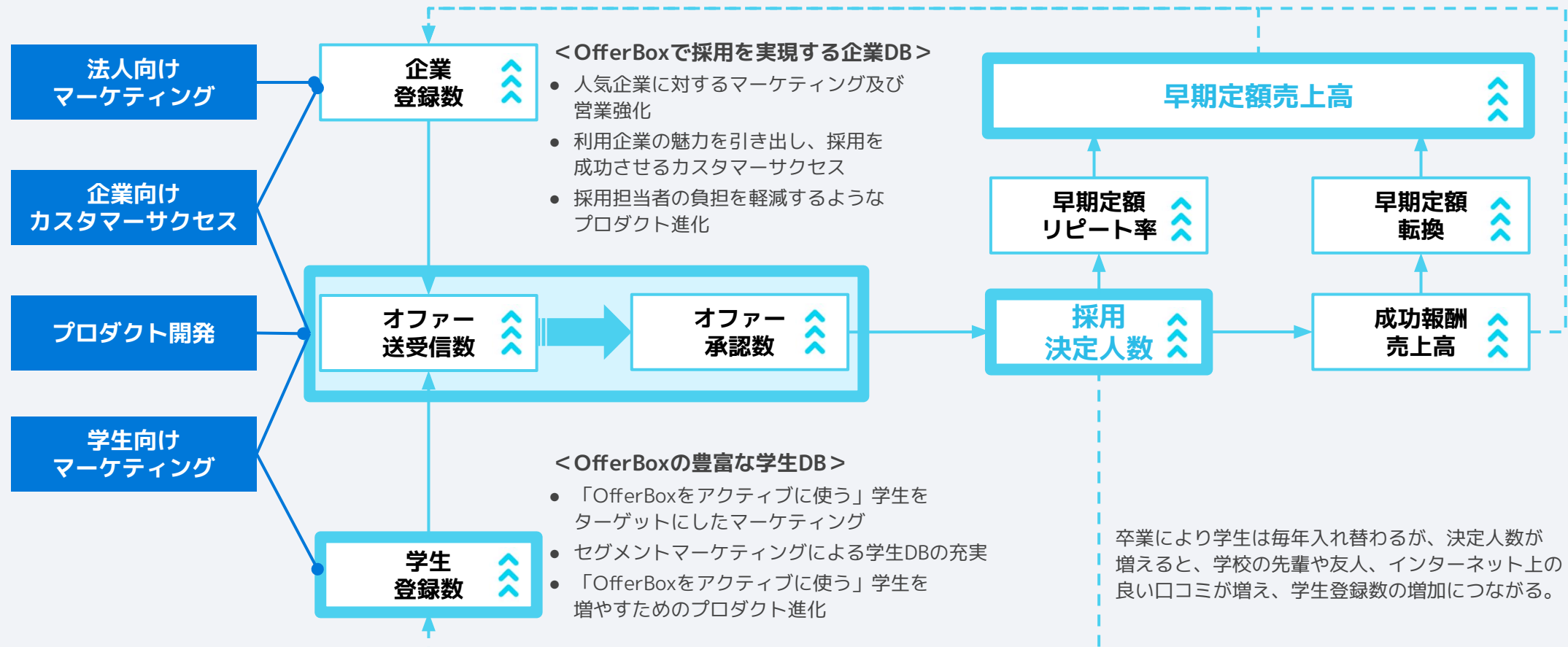
2026年3月期は、2025年卒の決定人数が前年度を下回った影響でアップセルに苦戦し、売上高は目標には届かなかったものの、受注高は20.7%成長となった。一方、営業利益については、マーケティングコスト投下時期の調整やプロダクトの細かな改善の積み重ねが奏功し、2027年卒・2028年卒のKPIを順調に伸ばしながら目標を達成することができた。

引き続き成長ドライバーに対して適切な規模での投資を行いつつ、KPIを見ながら機動的に調整することで、今後も年率20%以上の着実な成長を見込んでいる。

* 既存領域とは、2020年3月期時点で事業を行っていたOfferBox事業や適性検査事業等をいう。

1-1 OfferBoxの成長ドライバー

連結売上高の70%超を占める早期定額型のストック顧客の増加、アップセルが成長の鍵となる。そのためには決定人数の最大化が必要不可欠となるためプロダクト開発、マーケティング、カスタマーサクセスへの投資を強化し、KPIを向上させる。特に顧客の効果体感に最も近い学生集客とプロダクト進化に高いROIを見込んでおり、最優先で投資を実施している。



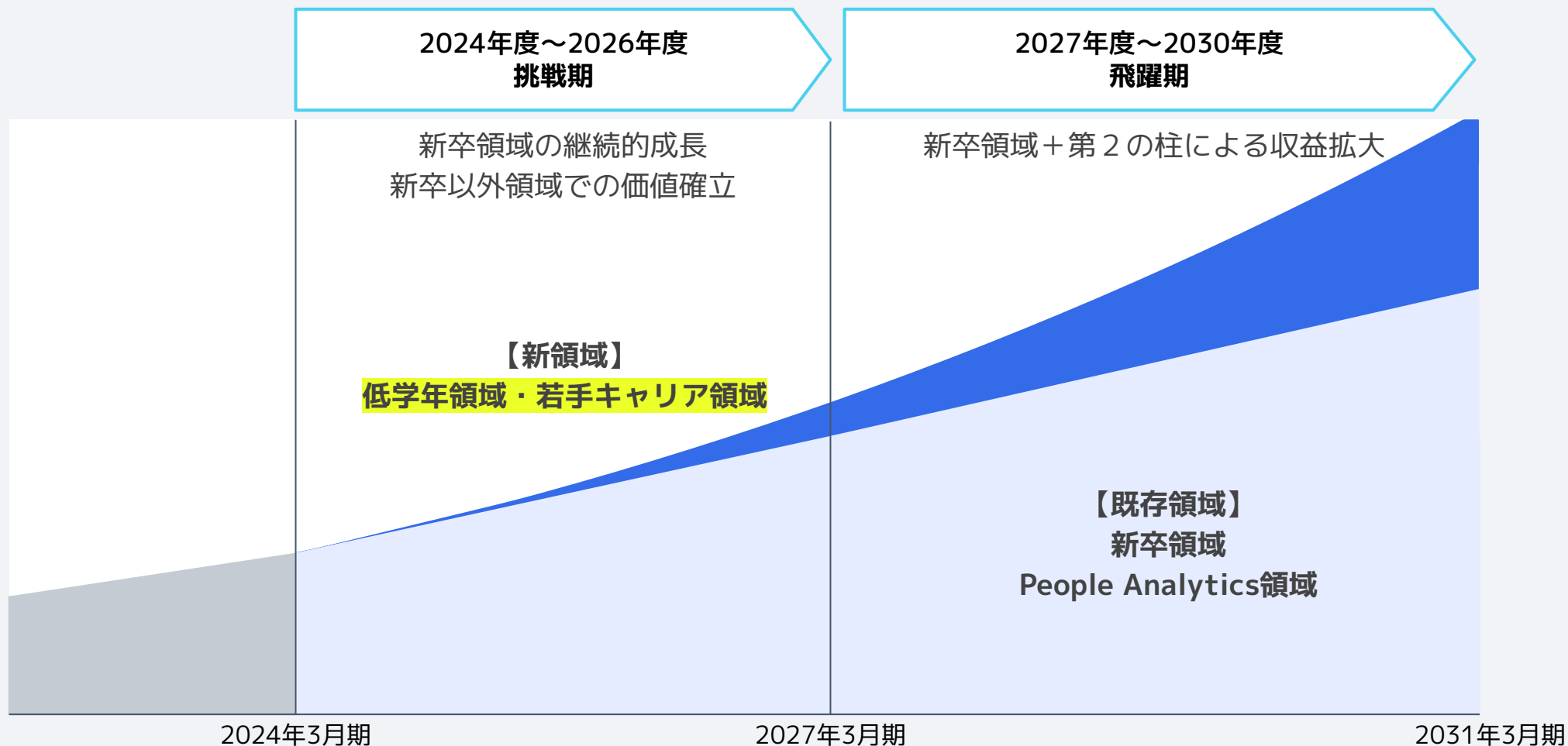
【取り組み事例】 オファーモデル進化による決定人数最大化

新卒採用プラットフォームとしての提供価値を高めるため、多様な学生層の獲得に向けたマーケティング施策と、マッチング効率を向上させるプロダクトの機能拡充を推進。企業と学生との最適な出会いの創出と、決定人数の最大化に取り組んでいる。

	取り組み・成果
セグメントマーケティングによる利用学生の拡大	<ul style="list-style-type: none">● 認知・登録手法の拡大（ターゲット大学に向けた屋外広告、学食トレイ広告など）● 専門部署を設け、大学チャンネルへの営業を強化
オファーモデルとしてのプロダクト進化	<ul style="list-style-type: none">● 企業・学生双方のUX改善につながる「かんたん日程調整」、AIを活用した面接機能やプロフィール作成機能などを実装● 2027年卒のアクティブ率は、2026年卒比で大きく改善● オファー開封率・承認率低下の課題解決のため、企業と学生の相互理解、アトラクト（自社の魅力づけ）の支援を強化
エリア戦略と営業体制の強化	<ul style="list-style-type: none">● 経産省「地域未来牽引企業」へのアプローチ強化● 地方都市部に拠点を置く大手代理店、地方有力代理店の開拓
採用プロセス支援商品の開発	<ul style="list-style-type: none">● OfferBox(こeF-1G新帳票を実装● ROXX社、Diary社、HRクラウド社等、アライアンス商材の販売促進

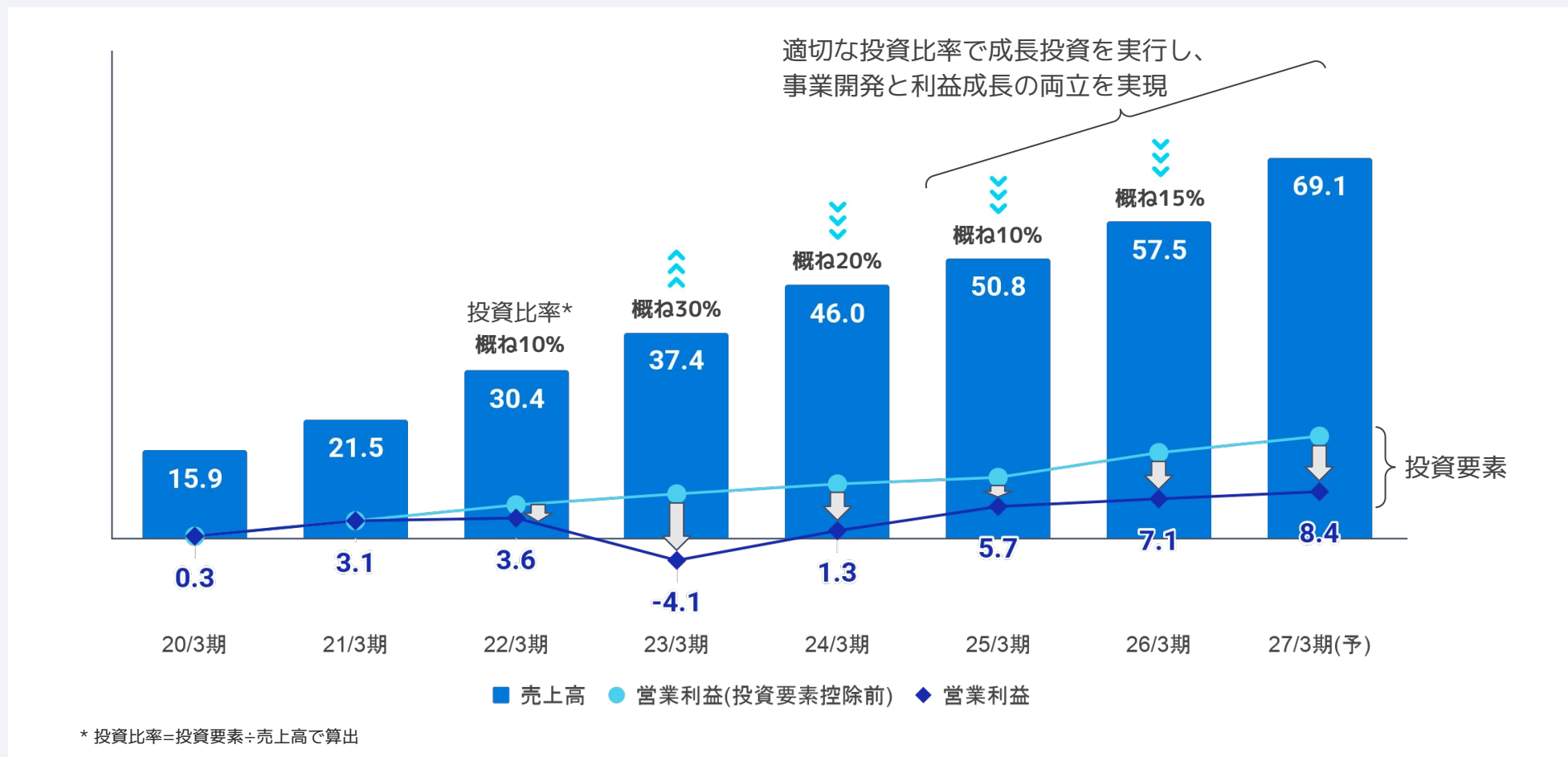
2 新卒領域以外での事業開発と利益成長の両立

長期的な持続的成長に向けて、既存事業の成長に加えて、第2の収益の柱となり得る事業の開発を進めていく。
2027年3月期は「挑戦期」の最終年度となる。これまで取り組んできた新領域のカテゴリーである「学生領域」を「低学年領域」、
「中途領域」を「若手キャリア領域」と改め、第2の柱構築に向けたチャレンジの総仕上げを行う。



2-1 投資規律徹底による利益確保

売上高と、投資要素を除いた営業利益は着実に成長している。過去の過大投資の反省から、この利益を原資に今後の成長のための投資を適切な規模で実行することで、事業開発と利益成長の両立を実現していく。2026年3月期は、投資比率を概ね15%とし、新規事業開発に積極的に取り組みながらも、過去最高益となる営業利益を確保した。



2-2 新卒以外領域での価値確立

中長期的な収益基盤の構築に向け、新領域の事業カテゴリーを再定義。低学年領域における新規サービスのリリースに加え、若手キャリア領域での新たな価値提供に向けた事業開発を継続し、プラットフォームの拡張を図る。

	進捗状況	今後の展開
低学年領域 (学生領域)	<ul style="list-style-type: none">● 会員制コミュニティスペース「plugin lab」は収益改善に向けた店舗再編と、「OfferBox VVV Station」へのブランド刷新を実施。● 同業他社の参入が相次いでいるものの、まだ正解の見つかっていない低学年向けキャリア形成の領域への参入を決定。現在、新サービスを開発中。● キャリア教育サービス「キャリア大学」は新サービスへ統合する形で提供を終了。	<ul style="list-style-type: none">● 2026年6月、新サービス「OfferBox mirai」リリース予定
若手キャリア領域 (中途領域)	<ul style="list-style-type: none">● 適性検査と対話AIを活用したOJT支援ツール「コミュセツ by OfferBox」ベータ版をリリース。● パイロットプログラム参加企業からは強い共感を得られたが、マネタイズは困難と判断し撤退を決定。	<ul style="list-style-type: none">● 若手社会人領域の事業開発を継続検討

【取り組み事例】大学1・2年生向けキャリア支援サービス「OfferBox mirai」リリース

大学1・2年生向けキャリア支援サービス「OfferBox mirai（オファーボックス ミライ）」を2026年6月1日より提供開始予定。

「OfferBox mirai」は、自身のキャリアについて考え、社会を知るための体験・学習コンテンツの検索や申し込み、経験の蓄積までをワンストップで行うことが可能。学生の「納得感のあるキャリア形成」を支援していく。

リリースの背景	
日本の就職活動システム	<ul style="list-style-type: none">活動期間が限定的キャリア教育の機会不足 →早期離職の原因の一つ
就職活動の早期化加速	<ul style="list-style-type: none">27卒学生の約4人に1人が、26年2月時点で既に内定を保有*約4割の企業が内定出しの時期を前倒し*
「OfferBox mirai」の狙い	
<ul style="list-style-type: none">本格的な就職活動を迎える前の低学年から、自らの特性や強みを知り、社会との接点をもつ機会を学生に提供する早期からの「就活対策」を目的とせず、学生時代にしかできない多くの経験を通じて、納得感のあるキャリア選択に繋げる	



▶ 社会と自己理解を深めるコンテンツ

当社主催のイベントやセミナーの検索と申し込み、当社と提携した企業の体験プログラムの検索、自身の適性を知る「適性検査」などが利用可能

▶ 体験や学習を蓄積・可視化「キャリアポートフォリオ」

参加前の目的・目標設定、参加後の振り返りを行うことで体験からの学びを最大化し、自身の強みや成長を記録可能

▶ 「OfferBox」と連携予定

低学年からの学習や体験を「自身の資産」としてシームレスに引き継ぎ、本格的な就職活動における納得感のあるキャリア選択に活用

* 「27卒における就活と採用活動の状況に関する調査（2026年2月発表）」、当社調べ

M&A・アライアンスによる共創

Vision2030の実現に向けて、M&A、資本業務提携（マイノリティ出資含む）によるアライアンスに取り組んでいる。
目的達成に最適な手法を柔軟に検討しつつ、投資規律を徹底し、事業開発と利益成長を両立させる。

M&A・アライアンスの基本的な方針

事業・企業の選定における重点項目

1

質を重視した連携

i-pluginグループの持続的な成長に貢献する、質の高い連携を目指す

▶ 既存事業、特に新卒事業において競争優位性を高められること

2

Mission/Vision2030への共感

目指す方向性や価値観に共感できる「仲間」であることを重視

▶ 戦略的な適合性があり、グループにおけるシナジーが期待できること

3

利益貢献の重視

過去の経験を踏まえ、初年度から利益貢献が見込める事業・企業を選定

▶ 持続的なキャッシュフロー創出能力と利益貢献の確実性があること

【取り組み事例】M&A・アライアンスによる共創

M&A・アライアンスの基本方針と投資規律に基づき、2026年3月期はマイノリティ出資2件を厳選して実施した。マルチプロダクト戦略に基づく包括的な採用ソリューションの提供を目指し、業務提携の範囲を拡大中。

資本提携（マイノリティ出資）



HRクラウド株式会社（2025年6月 資本業務提携）

採用管理システム「採用一括かんりくん」をはじめとする採用領域に特化したクラウド型サービスを提供



株式会社CourseVALU（2026年3月 資本提携）

大学生のための職場体験型ワークショップ「POP UP CAMPUS」をはじめとするイベントの企画・運営

業務提携



株式会社Diary（2025年4月 業務提携）

YouTubeチャンネル「しゅんダイアリー就活チャンネル」を運営



株式会社Progate（2025年9月 業務提携）

新卒採用プラットフォーム「Progate Prospects」を運営

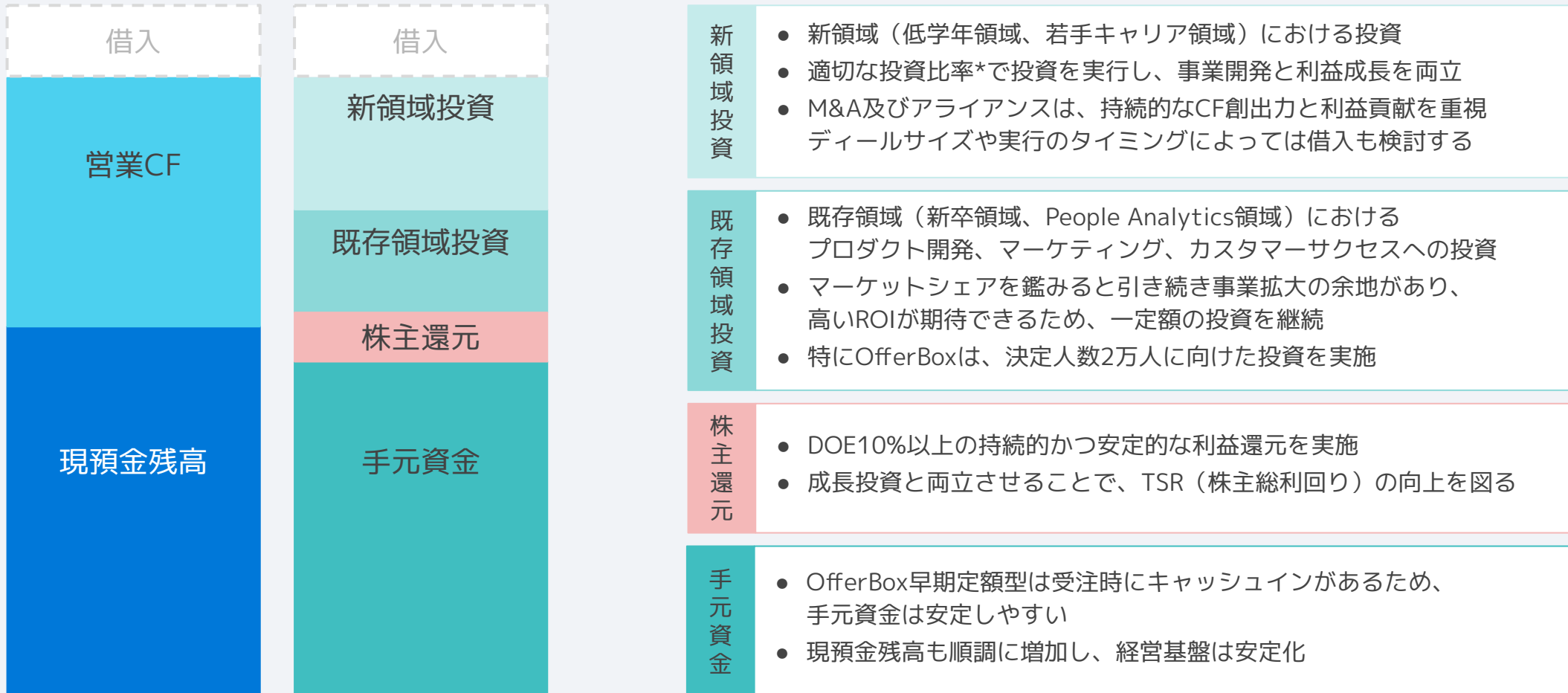


株式会社ROXX（2025年9月 業務提携）

採用支援サービス「Zキャリア AI面接官」を提供

キャピタルアロケーション

従前の課題であった「安定的・持続的な利益の創出」及び「経営基盤の安定化（内部留保の充実）」は、既存事業の着実な成長によりクリアできたと判断。今後は成長投資に資金を優先的に配分しながらも、安定的な株主還元を実施していく。



* 投資比率 = 投資要素 ÷ 売上高で算出

株主還元方針

企業価値向上を株主の皆様への最大の利益貢献と考え、成長投資に資金を優先的に配分する方針を継続する。
一方で、DOE10%以上の持続的かつ安定的な利益還元を実施することで、TSR（株主総利回り）の向上を目指す。

<p>株主還元方針</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 引き続き成長投資に資金を優先的に配分 ● 財政状態及び経営成績等を総合的に勘案し、持続的かつ安定的な利益還元を実施 ● 株主還元の安定性を高めるための指標としてDOEを重視、DOE10%以上の配当を実施 ● TOPIX（東証株価指数）の総利回りを継続的に上回るTSRの創出を目標とする 		
<p>DOE Dividend on equity ratio (株主資本配当率)</p>	$\frac{\text{年間配当総額}}{\text{前期末株主資本}} \geq 10\%$	<p>収益の安定性</p>	<p>安定的なキャッシュフローによる配当原資の下支え</p>
<p>TSR Total shareholder return (株主総利回り)</p>	<p>配当利回り + EPS成長率 + PER変動率</p>	<p>資本効率の追求</p>	<p>過剰な内部留保を抑制し、高利益成長下でも高ROEを維持</p>
		<p>収益力の継続拡大</p>	<p>事業成長とM&Aの推進により営業利益 前期計画比20%成長</p>
		<p>市場評価の安定化</p>	<p>財務規律の徹底、株主優待制度の活用によるボラティリティ低下</p>

2027年3月期 業績予想

売上高については、2026年3月期は計画未達となったものの、各種戦略は順調に進捗しており、決定人数の再成長も実現できていることから、2027年3月期も引き続き年率20%台の成長を目指す。一方、営業利益については、投資規律の徹底及びコストコントロールが奏功し、計画を達成。今期も引き続き、営業利益額は前期計画比20%以上の成長を目指す。

(百万円)	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (計画)	前期比
売上高	5,756	6,910	+20.0%
営業利益	715	840	+17.4%
営業利益率	12.4%	12.2%	—
経常利益	720	837	+16.2%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	478	553	+15.6%

2025年3月期～2027年3月期における 業績・数値計画の方向性

【売上高】

- ・新卒領域においてはプロダクト進化と提供価値拡大により、**売上高 年率20%台**の成長を目指す。
- ・「第2の柱」の探索は規模が見込める若手キャリア領域を中心に行うが、現時点では業績予想に織り込まない。
- ・その他の領域の事業も、業績予想には保守的に織り込んでいく。

【営業利益】

- ・「第2の柱」確立に向けた投資を行いながら利益を確保することを大前提とする。
- ・2025年3月期は、新領域開拓の投資適正化により確実に利益を創出する。
- ・2026年3月期以降は、売上成長に応じた適正な利益成長として、**営業利益額 前期計画比20%以上の成長**を目指す。

営業利益額「年率20%以上」から「前期計画比20%以上」に見直した理由

中長期の成長トレンド（年率20%以上）の維持にフォーカスするため、単年度の実績変動の影響を排除し、計画のベースラインを前期計画に固定しております（2027年3月期計画 840百万円：前期計画比+20%）。

グロース市場の上場維持基準の見直しへの対応

当社は現時点で時価総額100億円未満であるが、当面はグロース市場への上場を維持する方針。
2030年までには時価総額100億円に到達する見込みではあるものの、下記の取り組みを行い、成長を加速させる。

	現状と当社の見解	2026年3月期 実績	今後の取り組み
市場区分	<ul style="list-style-type: none"> 2020年3月期から2026年3月期の売上高年平均成長率は23.3%と、高い成長性を実現している。 価値提供範囲を拡大することで更なる成長余地があり、成長投資を継続している。 当面はグロース市場への上場を維持する方針。 	<ul style="list-style-type: none"> 成長投資を実施しながらも目標としている20%台の利益成長を達成。 東証「グロース市場特設ページ」に掲載。 	<ul style="list-style-type: none"> 事業開発と利益成長を両立させる方針を継続
時価総額	<ul style="list-style-type: none"> 中長期戦略は順調に進捗。今後も確実な利益成長を見込んでおり、2030年3月時点での時価総額100億円は十分到達可能と判断している。 ただし、100億円は最低限の基準であり、余裕を持って早期にクリアする必要がある。 	<ul style="list-style-type: none"> 配当による株主還元開始、株主優待制度の導入により着実にPERを向上。 noteやLINEを活用し、個人投資家向けIRを強化。 	<ul style="list-style-type: none"> 国内外の機関投資家へのアプローチ M&A、アライアンスによる成長の加速と拡大
流動性	<ul style="list-style-type: none"> 創業者である代表取締役の持株比率が高いため流通株式比率が低い状況にあるものの、現時点では上場維持基準に適合している。 	<ul style="list-style-type: none"> 役員の持株の売却を検討したが、需給バランスを考慮し当期の実施は回避。 	<ul style="list-style-type: none"> 創業役員の持株売却と投資単位の引き下げを継続検討

INDEX

1. 2026年3月期 通期実績
2. 中長期戦略と業績予想
3. 会社概要
4. 参考資料

会社概要

会社名	株式会社i-plug
所在地	大阪府大阪市北区大深町5番54号 グラングリーン大阪 南館ゲートタワー8F
拠点	東京オフィス（東京都千代田区）、名古屋オフィス（愛知県名古屋市中村区）
設立	2012年4月18日
資本金	684百万円（2026年3月末時点）
事業内容	新卒オファー型就活サービス「OfferBox」の開発・運営等
役員	代表取締役CEO 中野 智哉 取締役副社長兼CSO 山田 雅人 取締役COO 直木 英訓 取締役CFO 阪田 貴郁 取締役 田中 伸明 社外取締役 田中 邦裕 社外取締役 麻田 祐司 社外取締役 古川 明日香 常勤監査役 赤木 孝一 社外監査役 中澤 未生子 社外監査役 廣瀬 好伸 執行役員CHRO 土泉 智一 執行役員CTO 安藤 賢司 執行役員 達山 裕一
従業員数	（単体）324名 （連結）357名（2026年3月末時点）
関係会社	株式会社イー・ファルコン、株式会社マキシマイズ

mission

つながりで、人の可能性があふれる社会をつくる

vision 2030

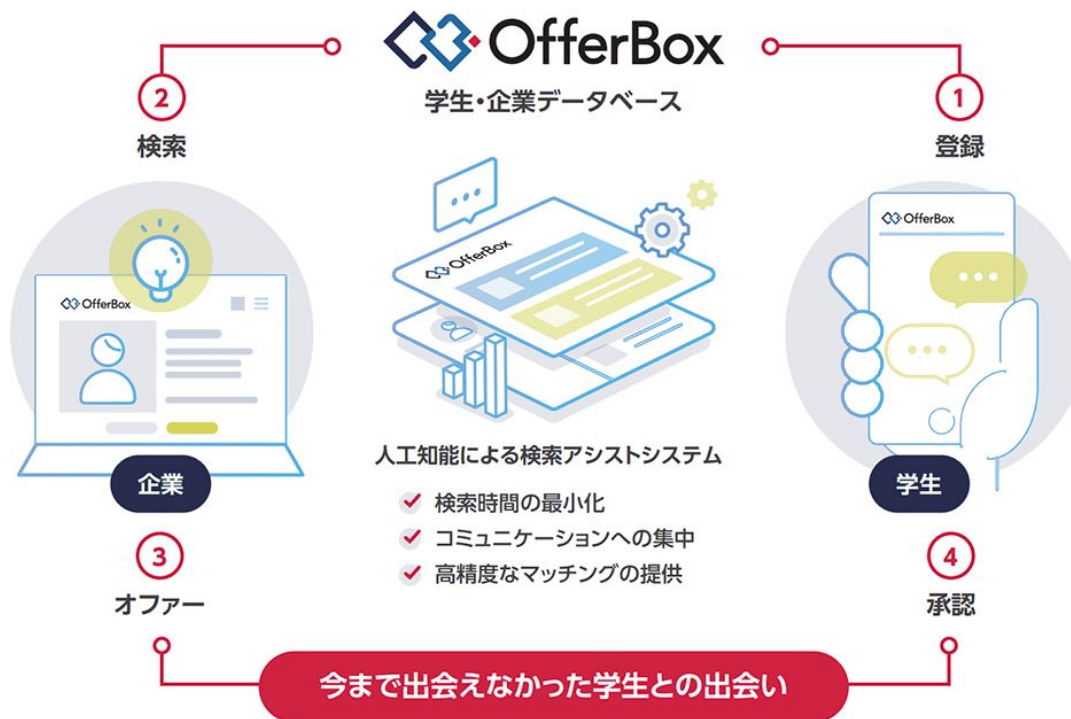
未来を担う若い世代から、
もっとも選ばれるプラットフォームになる

statement

共創するプロフェッショナル組織

新卒オファー型就活サービス「OfferBox」

「OfferBox」は、企業が採用したい学生に直接アプローチできる新卒ダイレクトリクルーティングサービス。



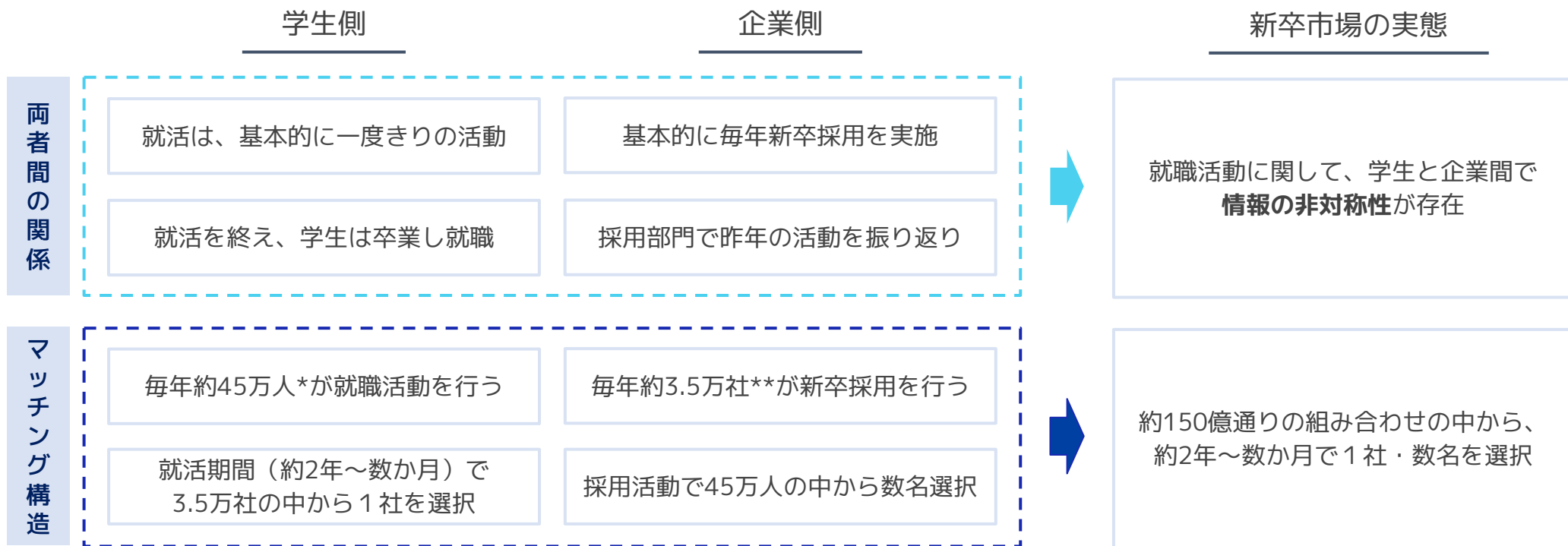
特徴

23万人以上の就活生が登録*	業界初のオファー送受信数制限	企業からアプローチする仕組み
豊富な学生プロフィール情報	行動データを用いた機械学習	適性検査結果含む多様な検索軸
決定に導くナレッジと支援体制		成功報酬型×低価格

* 2026年卒学生登録人数（2026年3月末時点）

新卒採用市場における課題

現在の新卒採用市場は、企業と学生との間に情報の非対称性が存在している。
また、約150億通りの組み合わせがある中で、短期間で就職先を決定しなければならない状況にある。



* 株式会社リクルート「第42回 ワークス大卒求人倍率調査（2026年卒）」における民間企業就職希望者数より
** マイナビ及びリクナビへの掲載企業数から当社にて推計

エントリー型就職活動における課題

就職ナビ（マイナビやリクナビ）などを用いた「エントリー型」の就職活動は、企業にとっては大量に学生からの応募を集めることができるというメリットがあるが、学生の認知を起点としているため課題も生じてきている。



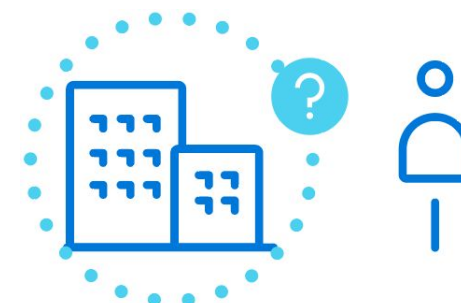
業界イメージや先入観から応募がない

金融×情報 食品×機電
大手×ベンチャー志向 など



人口が少なく出会いにくい

エンジニア データサイエンティスト
資格取得者 など

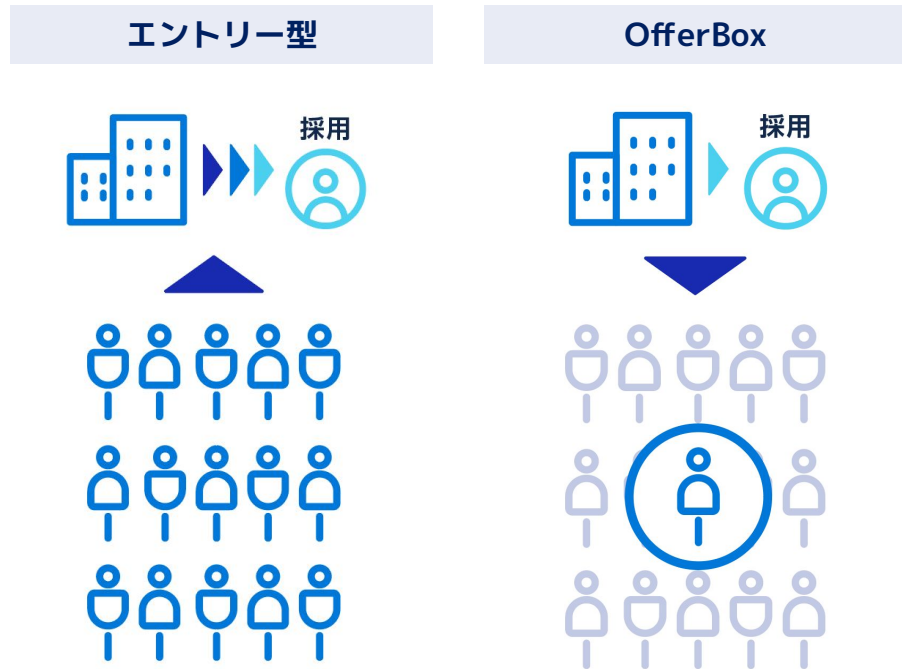


知名度がなく認知されない

ベンチャー企業 中小企業
BtoB企業 地方企業 など

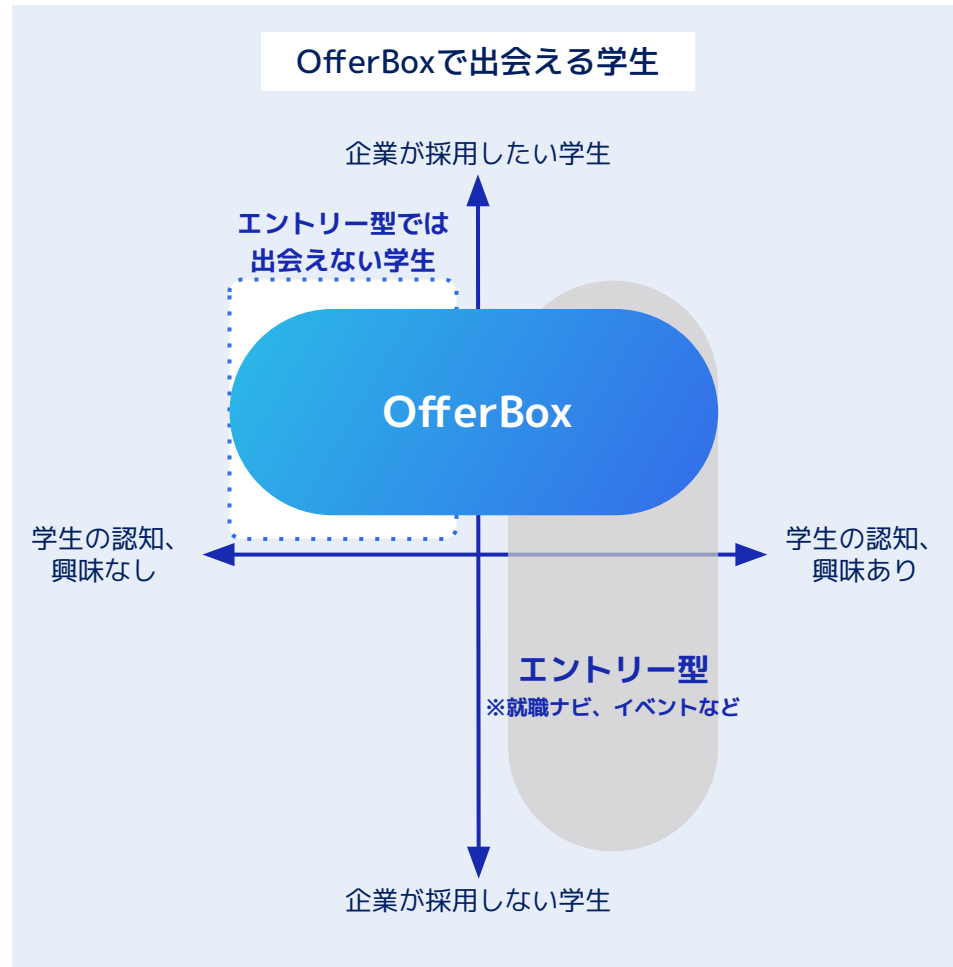
エントリー型では出会えない学生を採用できる

OfferBoxでは、就職ナビなど従来の採用手法では出会えなかった学生に企業の魅力を直接届け、採用することができる。最初からターゲットを絞り込むため、選考プロセスにかかる費用や工数を削減することにもつながる。



- ・ 認知されていないとなかなかエントリーしてもらえない
- ・ 認知度を高めるためには費用がかかる
- ・ 採用する学生を絞り込むため選考プロセス上で多大な工数がかかる

- ・ 認知の有無に左右されず、企業の魅力を学生に直接届けることができる
- ・ 採用したい学生に最初から絞り込むため選考プロセス上の工数を削減できる



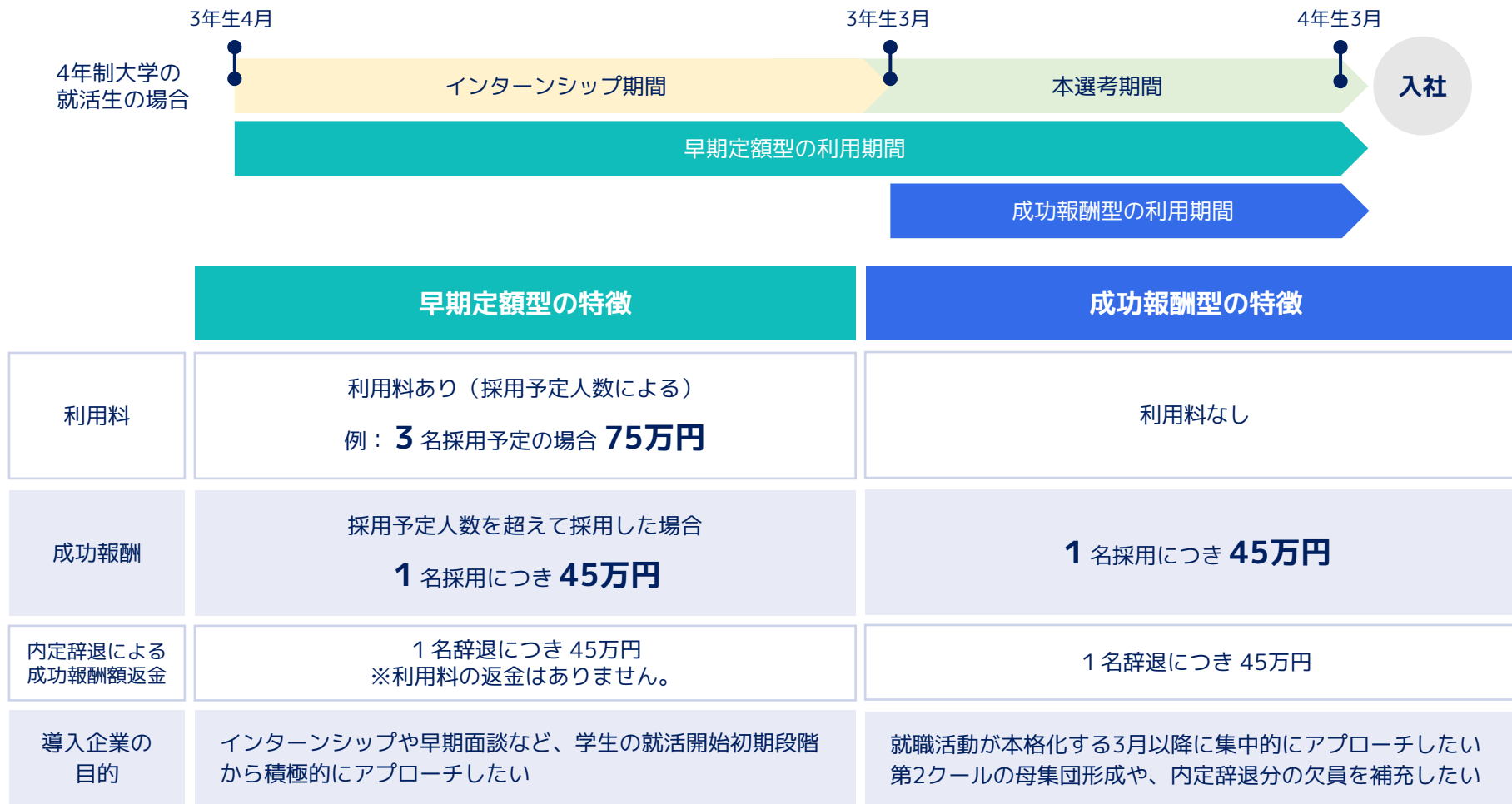
プラットフォームとしての競争優位性

登録学生数・登録企業数を順調に伸ばし、新卒ダイレクトリクルーティングサービス市場では確固たる地位を確立している。
本気度の高いオファーが流通する仕組みと、より低リスクで利用できるサービス価格により、プラットフォームの成長を続けている。



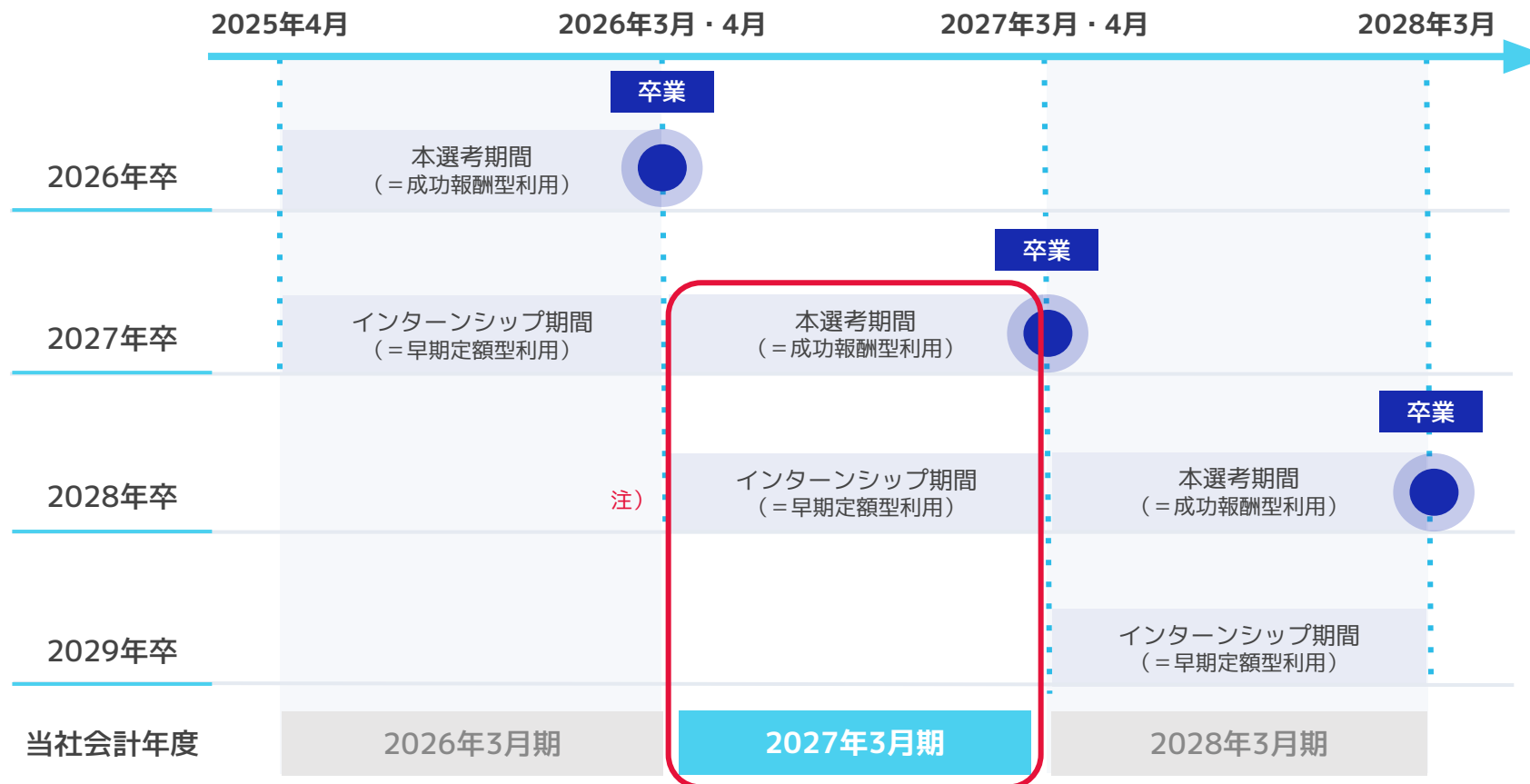
OfferBoxのサービス構成

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つのプランから選択することができる。



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) 例えば、2027年3月期においては、2027年卒業予定者の本選考期間（成功報酬型の利用）と、2028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。

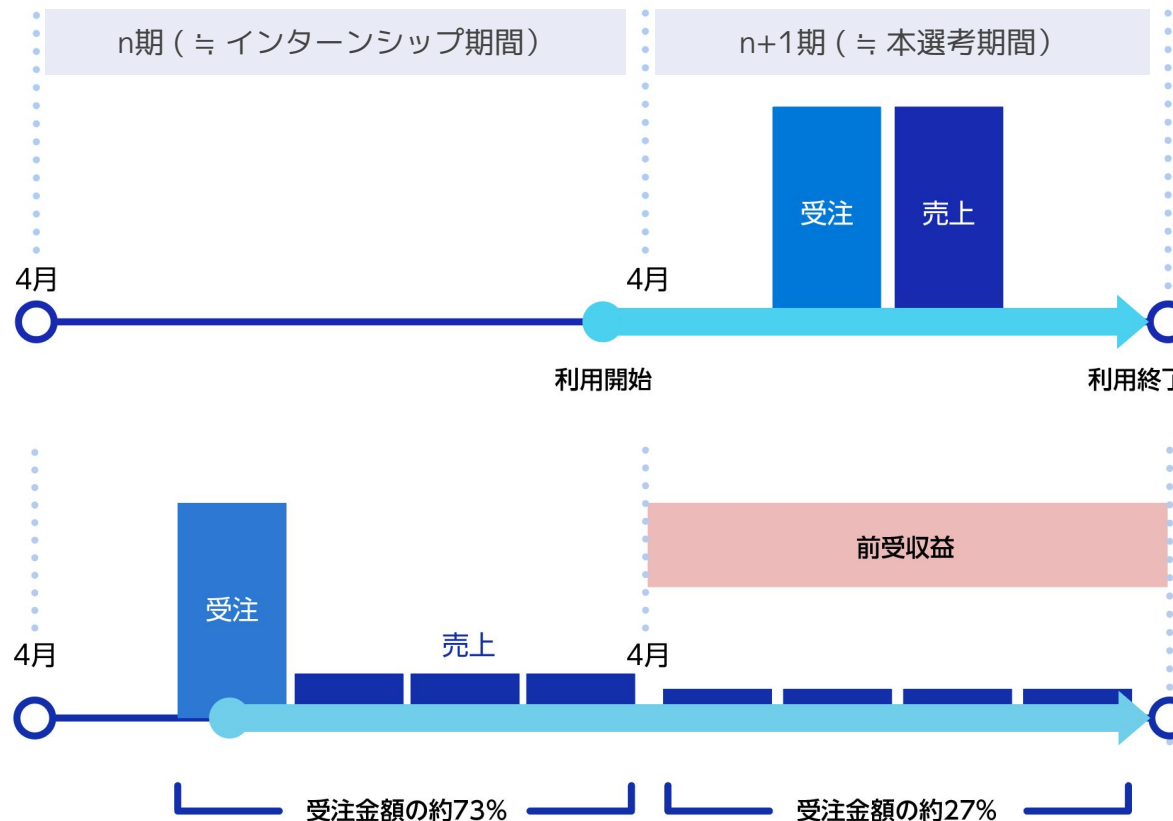
なお、2028年卒より、通常の早期定額型より最長2ヵ月早くオファー送信が可能となる「EXオプション」の販売を開始しており、オプション利用料と早期定額型利用料の一部は2026年3月期の収益となります。

OfferBoxの収益構造

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

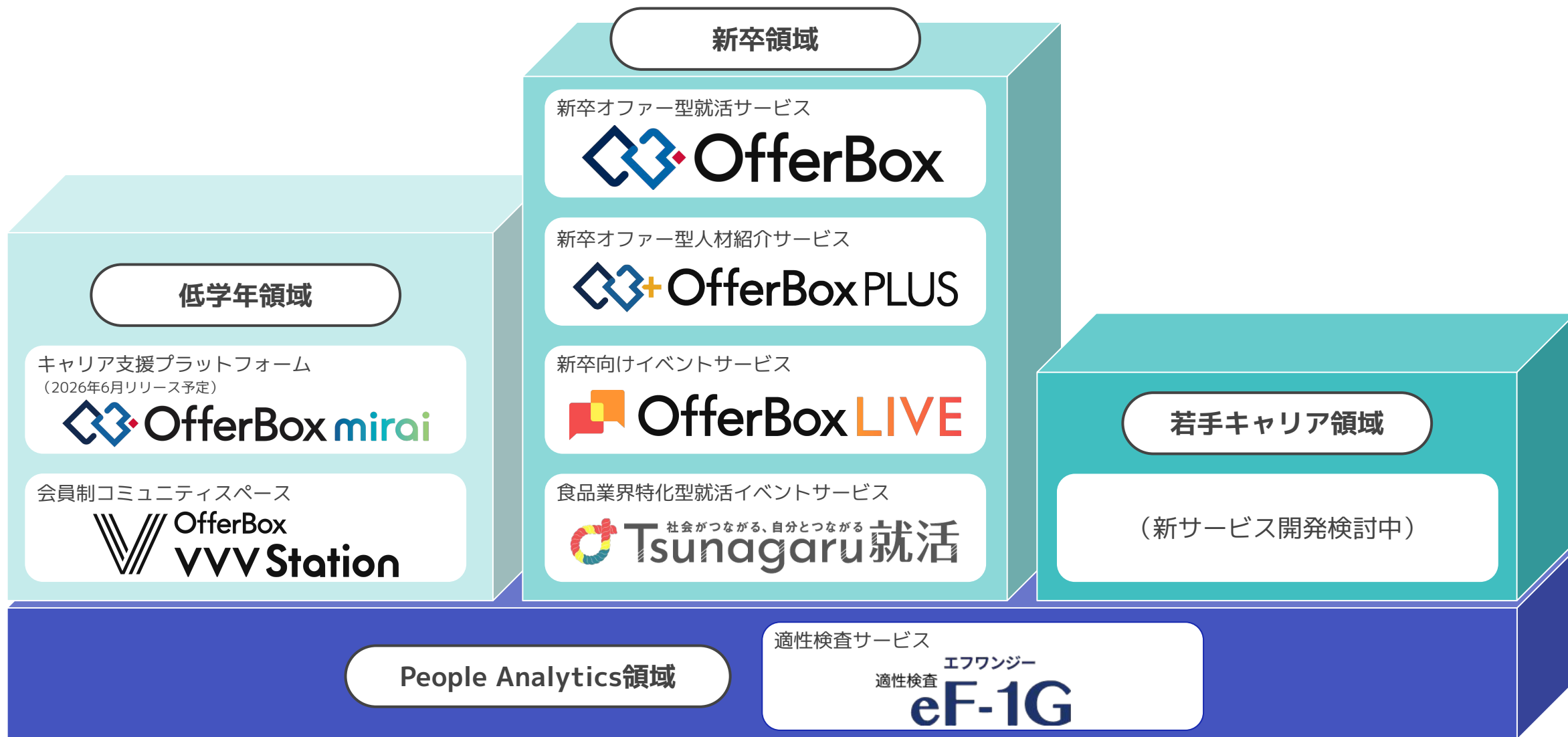
早期定額型の 場合	<ul style="list-style-type: none"> ・ 4年制大学の就活生が3年生の4月より利用可能 ・ 前払いで受注した金額の約27%が翌期の前受収益となる
--------------	--



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。

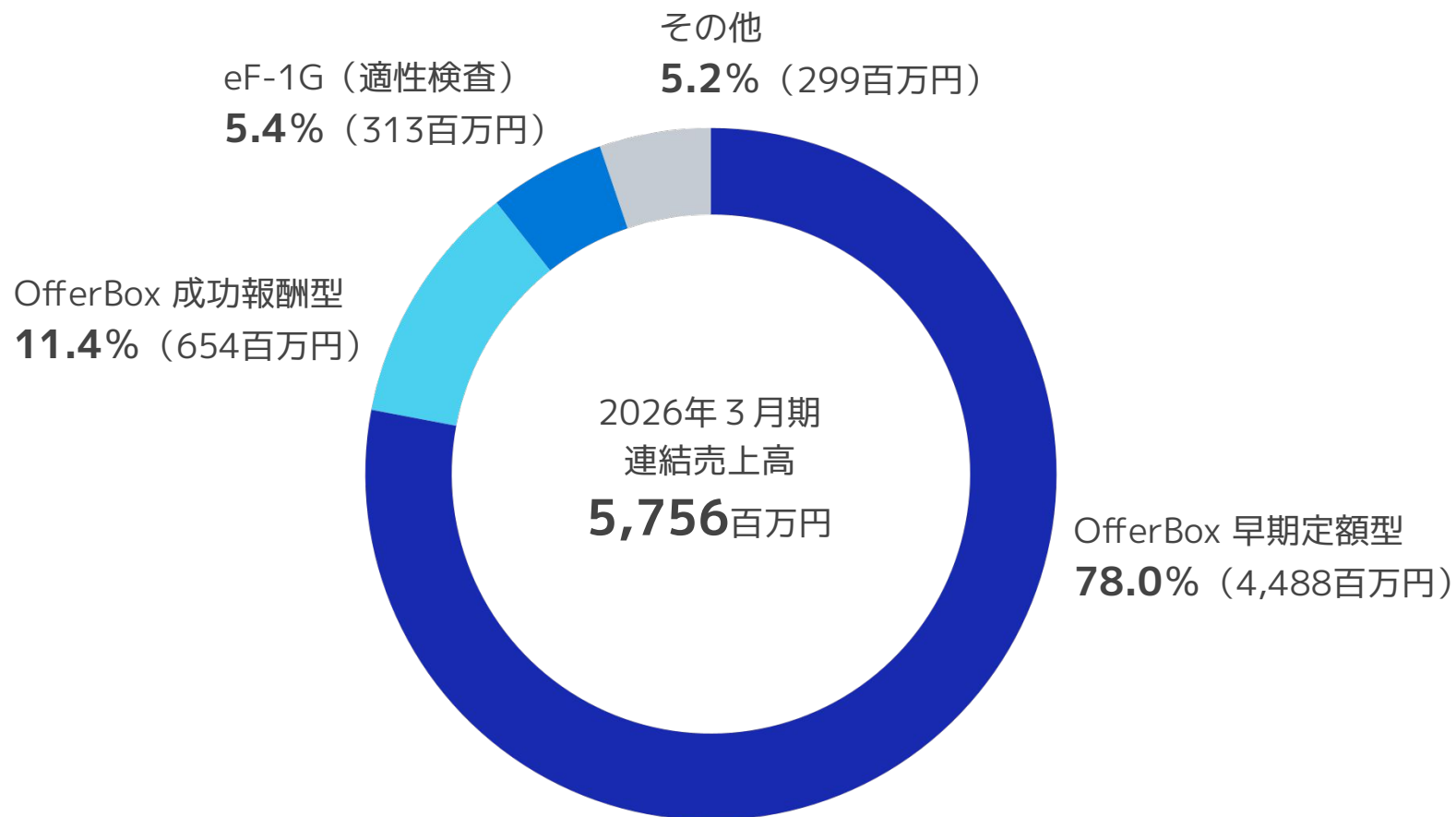
注2) 2023年卒を対象とする早期定額型から販売プランの内訳価格を変更したため、受注高のうち当期の売上となる割合を変更しております。

i-pluginグループが提供するサービス



売上構成比

現在、OfferBox早期定額型の売上高が、連結売上高全体の70%超となっている。
成功報酬型と合わせるとOfferBoxで全体の約90%を占めており、持続的な成長のため「第2の柱」となる事業開発に取り組んでいる。

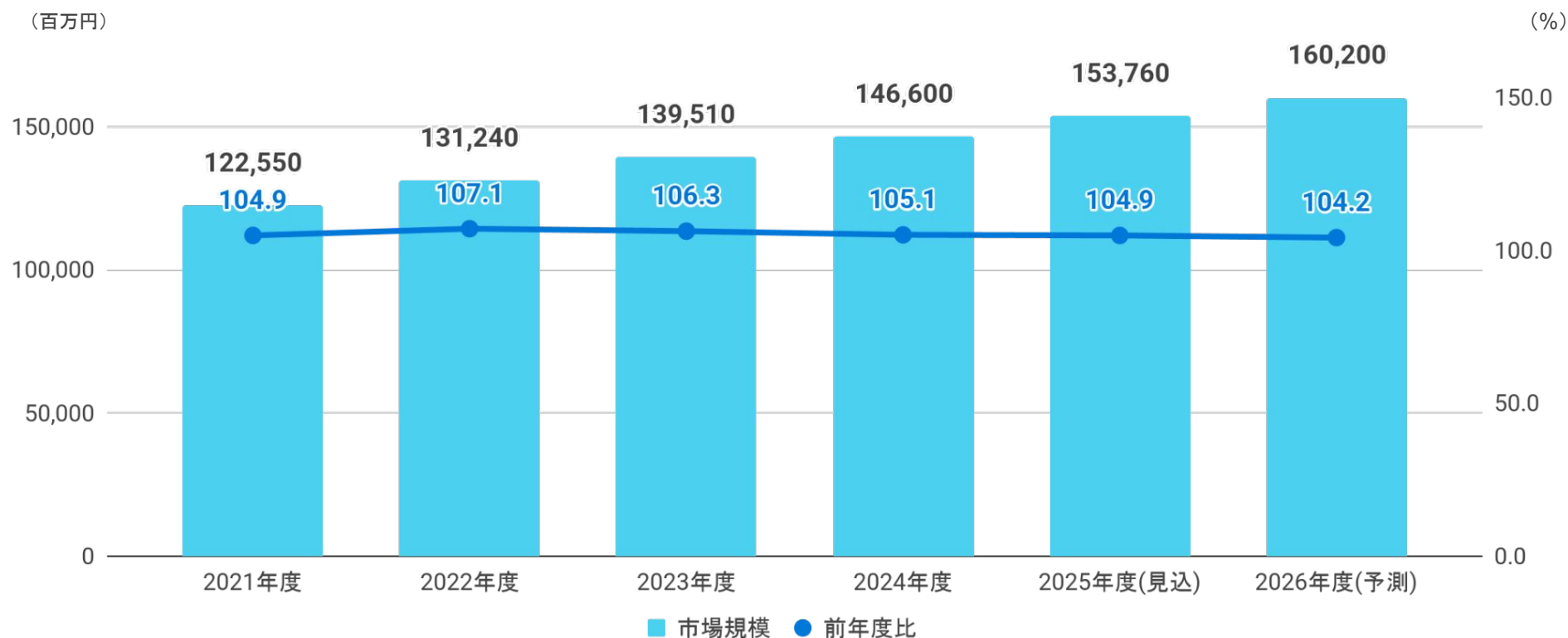


INDEX

1. 2026年3月期 通期実績
2. 中長期戦略と業績予想
3. 会社概要
4. 参考資料

新卒採用支援サービスの市場規模

2026年度の新卒採用支援サービス市場規模は、前年度比4.2%増の1,602億円と予測されている。企業の新卒採用意欲の高まりや、採用手法の多様化を背景に、今後も市場規模は拡大すると推測される。当社グループが事業を展開するダイレクトリクルーティングサービス市場も、高い成長率を維持している。

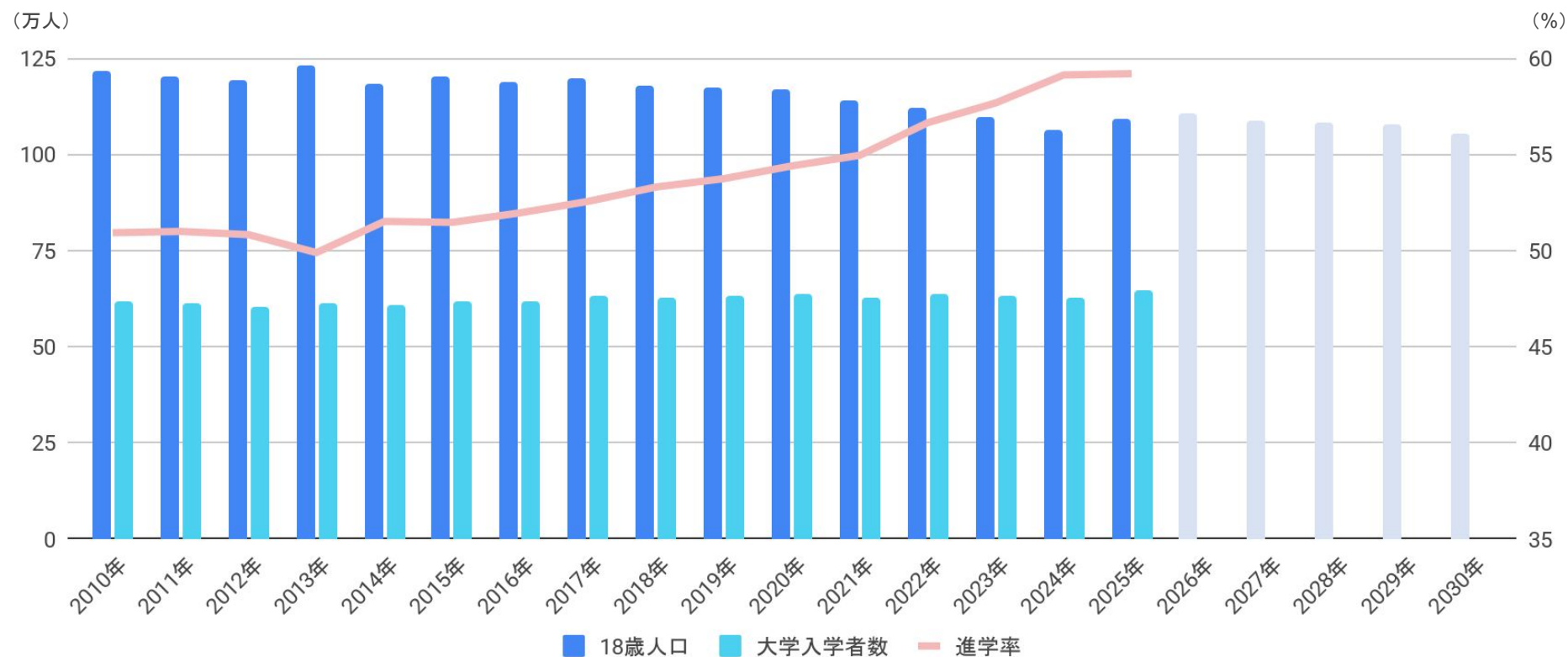


出典：株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査（2026年）」（2026年4月30日発表）

注：就職情報サイト市場、イベント・セミナー市場、新卒紹介サービス市場、新卒採用アウトソーシング市場、新卒採用アセスメントツール市場、内定者フォローサービス市場、新卒向けダイレクトリクルーティング市場の7分野の市場を対象とし、サービス提供事業者売上高ベースで算出した。

18歳人口の推移と大学進学者数


18歳人口は減少傾向にあるが、大学進学者数は進学率の上昇にともない横ばいで推移。
 今後も大学進学率は上昇すると予測されており、当面は新卒採用のターゲット人口が急激に減少することはないと考えられる。



出典) 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(令和5年推計)」、文部科学省「学校基本調査」より作成

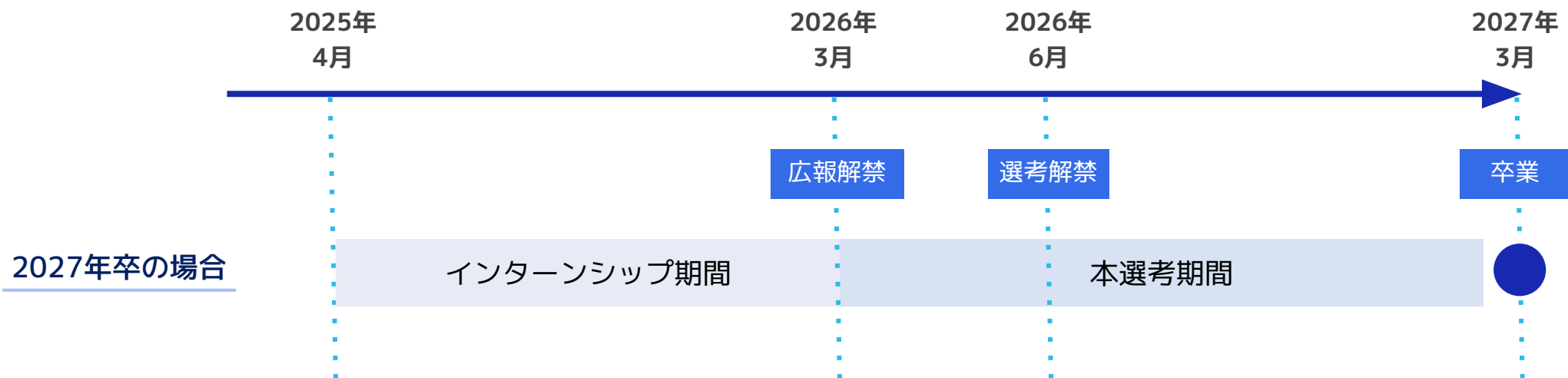
新卒ダイレクトリクルーティングサービス市場における競合の状況

新卒向けダイレクトリクルーティングサービス市場の拡大にともない、競合サービスは増加傾向にある。各社、連携サービスや顧客ターゲット等に特色を出し、差別化を図っている。

		他社サービス
連携サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 運用支援 ・ 人材紹介 (OfferBoxPLUS) ・ 適性検査 (eF-1G) ・ イベント、セミナー (Tsunagaru就活) ・ 会員制ラウンジ (OfferBox VVV Station) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 運用支援 ・ 人材紹介 ・ 適性検査 ・ イベント、セミナー ・ 就活メディア ・ 採用管理システム ・ インターン募集 ・ キャリア記録ツール 等
登録企業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業種、企業規模に制限なし 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業種、企業規模の制限なしが多い ・ 独自の選定基準を設定しているサービスあり
登録学生	<ul style="list-style-type: none"> ・ 大学、学部制限なし 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 大学、学部の制限なしが多い ・ 理系学生や留学生に特化したサービスあり
提供期間	<ul style="list-style-type: none"> ・ 早期定額型：3年生4月～卒業 ・ 成功報酬型：3年生3月～卒業 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 定額型だと早期から利用できる場合が多い ・ 大学1～2年生にアプローチできるサービスもあり
提供価格	<ul style="list-style-type: none"> ・ 早期定額型 3名採用予定の場合 75万円 ・ 成功報酬型 1名採用につき 45万円 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 定額型：1名あたり20～30万円 ・ 成功報酬型：1名あたり30～50万円 ・ ほかに年額型、月額型、初期費用+月額型 等 ・ オファー送信可能数に応じた価格設定もあり

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。

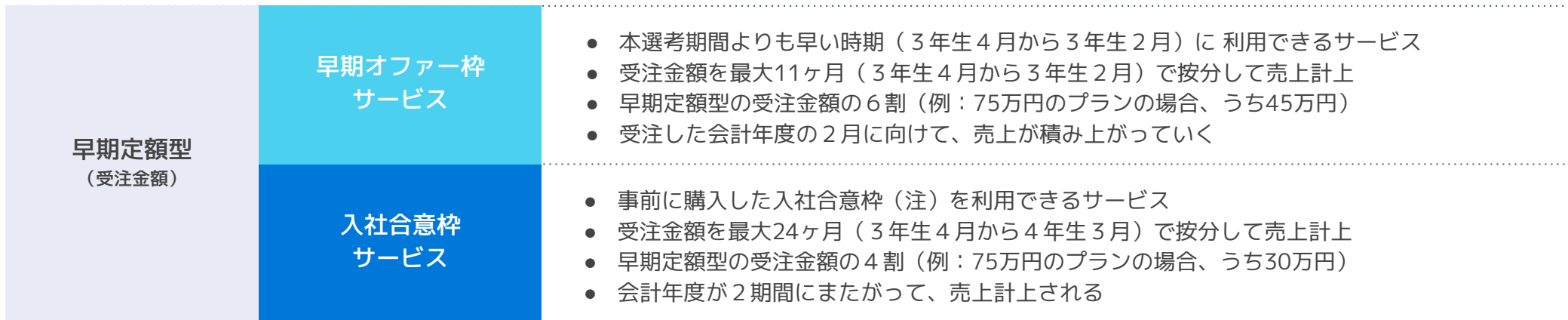


「採用直結型インターンシップ」とは

「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。

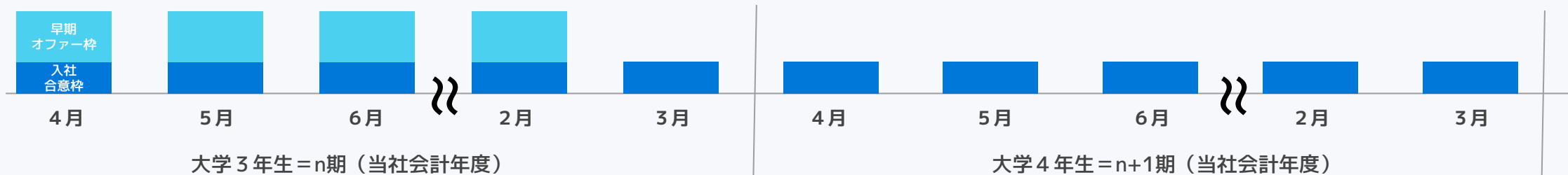
早期定額型の収益認識について

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。）
また、2026年3月期より、通常の早期定額型プランよりも早くオファー送信が可能となるEXオプションの販売を開始しました。EXオプションを利用した場合、早期オファー枠サービスは最大13ヶ月（2年生2月から3年生2月）、入社会意枠は最大26ヶ月（2年生2月から4年生3月）で按分して売上計上されます。なお、オプション利用料は受注月に売上計上されます。

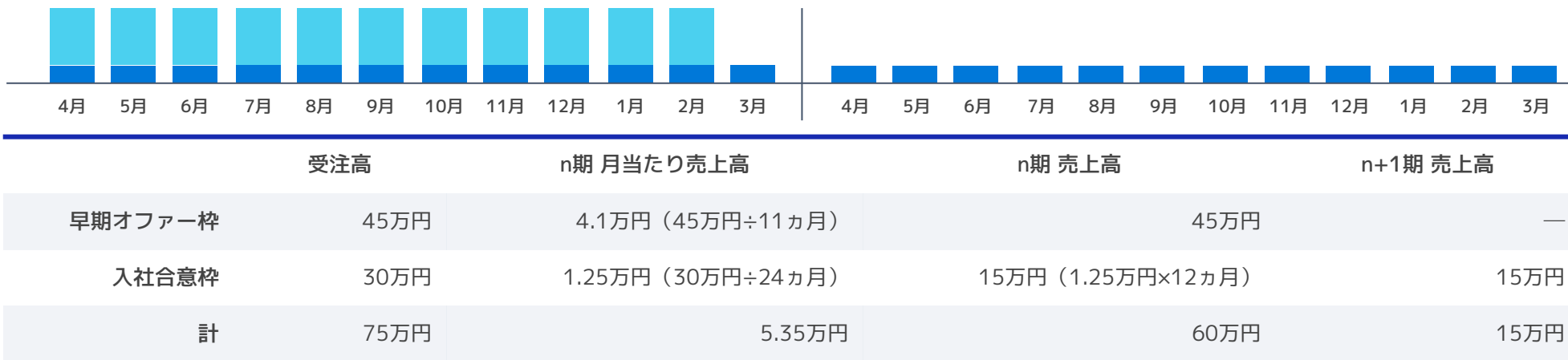
例) 大学3年生の4月に早期定額型を受注した場合



早期定額型の売上計上例

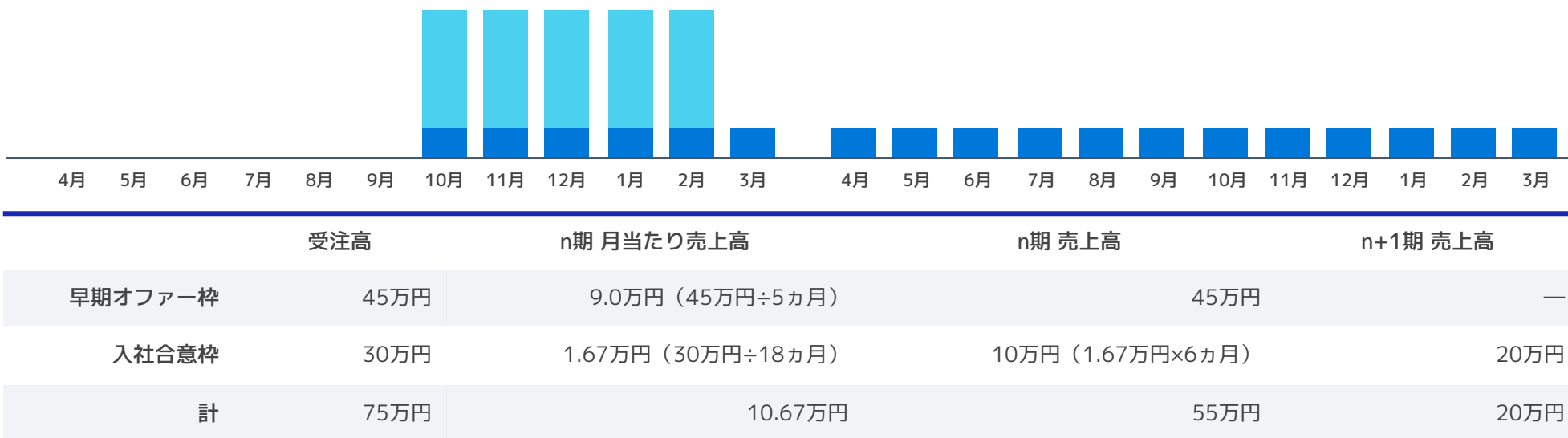
例①

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

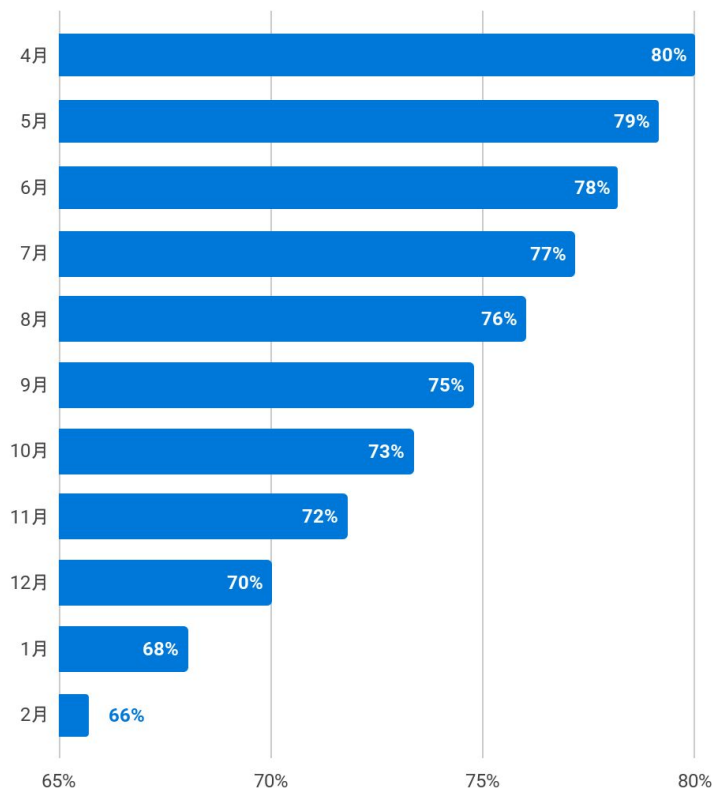


早期定額型の売上貢献度

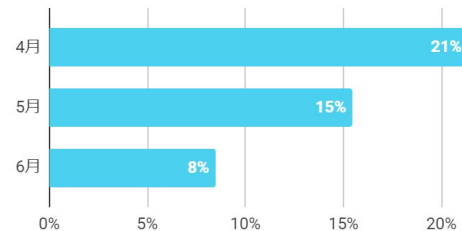
縦軸は受注月で、売上貢献度は、その月に受注した金額のうち、対象期間に売上計上される割合を示す。

(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。

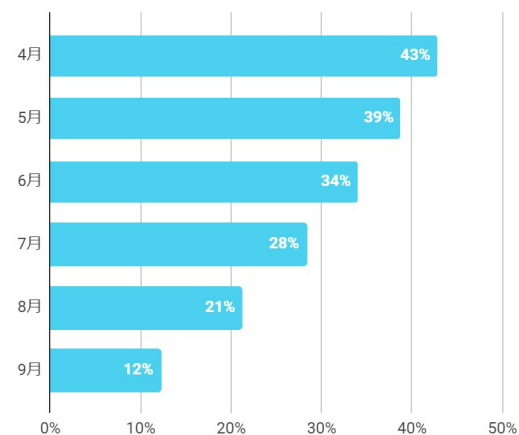
4 Qにおける売上貢献度



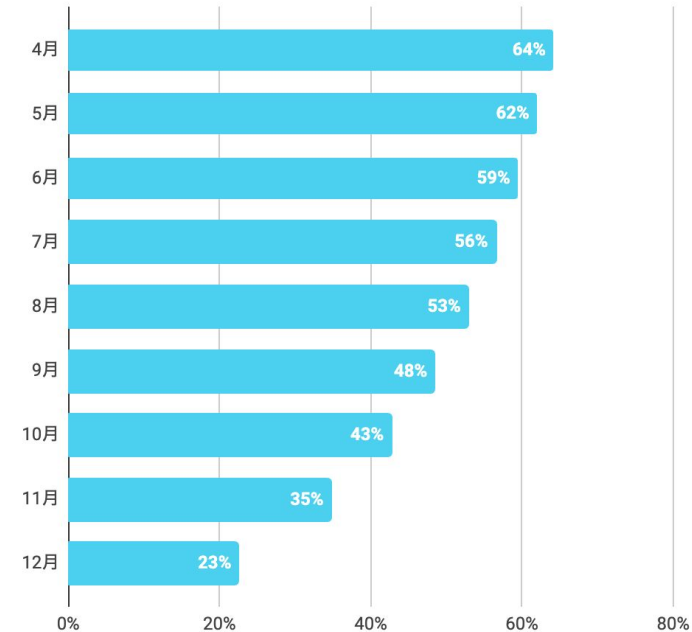
1 Qにおける売上貢献度



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。

認識するリスク及びリスク対応策

当社グループの事業特性上、特筆すべき事項のみ記載している。

			顕在化の 可能性/時期
システムトラブルについて	リスク	大規模なプログラム不良や自然災害、事故、不正アクセス、その他システム障害やネットワークの切断等予測不能なトラブルが発生した場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	低/不明
	対策	当社グループのサービスは、インターネットを介して提供されている。安定的なサービス運営を行うために、サーバー設備の増強、セキュリティの強化、システム管理体制の構築等により、システム障害に対する万全の備えを実施している。	
個人情報の保護について	リスク	不正アクセスや当社グループ関係者の故意又は過失によりユーザーの個人情報が流出する等の問題が発生した場合には、信頼の著しい低下、賠償金支払い等により、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	低/不明
	対策	当社グループは、法令及び各種ガイドラインに基づき、個人情報保護規程を制定し、個人情報取扱フローを明確化している。また、同規程に基づき、定期的な役員への教育を実施するとともに、情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)の「ISO/IEC 27001:2022/JIS Q 27001:2023」の認証を取得し、個人情報の保護に積極的に取り組んでいる。このような社内管理体制を強化することに加え、セキュリティを高める仕組みの導入を行っていく。	
人材の確保について	リスク	優秀な人材採用及び育成の施策が適時適切に遂行されなかった場合、または役員等への予期せぬ退職があった場合、経常的な業務運営等に支障が生じ、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	中/中長期
	対策	優秀な人材の採用及び育成を行うとともに、内部管理体制及び業務執行体制の充実を図っていく。	
特定サービスへの依存について	リスク	当社グループのHRプラットフォーム事業は、特定サービス「OfferBox」に依存した事業となっている。今後も「OfferBox」への依存度が変わらない場合、当該サービスの売上高の変動が、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	中/中長期
	対策	取引の拡大に努めると同時に競合企業とのサービスとの差別化を図るとともに、「OfferBox」以外の既存ビジネスや新たなサービスに積極的に投資を行っていく。	

注) その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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、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-plug.co.jp/>

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

i-plug 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。

なお、「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、本決算発表と併せて毎年5月に開示する予定です。

