



2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

2026年8月14日
株式会社i-plug (東証グロース：4177)



INDEX

- 01 2027年3月期 第1四半期実績
- 02 2027年3月期 業績予想の進捗
- 03 APPENDIX

INDEX

01 2027年3月期 第1四半期実績

02 2027年3月期 業績予想の進捗

03 APPENDIX

2027年3月期1Q 決算説明資料ハイライト

決算概要

売上高 11.6億円（前年同期比+15.2%）

営業損失 △3.8億円（前年同期：営業損失 △2.8億円）

ご参考

受注高 29.6億円（前年同期比+5.0%）

（内訳）早期定額型 25.5億円（前年同期比+5.2%）

※2～3月受注EXオプション含む早期定額型 31.5億円（前年同期比+30.0%）

業績予想の進捗

売上高 69.1億円（1Q進捗率：16.8%）

営業利益 8.4億円（1Q：営業損失 △3.8億円）

経常利益 8.3億円（1Q：経常損失 △3.8億円）

当期純利益 5.5億円（1Q：四半期純損失 △2.6億円）

Topics

2026年2月より販売を開始したOfferBox早期定額型（EXオプション）は、前会計年度の受注計上となることも影響し、1Q受注高は前年同期比+5.2%の伸びにとどまった。売上高は引き続き前年同期比2桁成長。売上高の季節性により1Qは営業赤字となるが、コストの増加により赤字幅は前年同期比で拡大。例年通り3Qで黒字転換の見通し。OfferBoxの各種KPIは順調に推移している。

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、2026年2月に提供を開始したOfferBox早期定額型（EXオプション）の受注が好調だった。EXオプションの売上高の大部分が今期以降の売上計上となるため、1Qでは前年同期比で2桁成長を維持している。事業拡大によるHR関連費用の増加、プロモーションコストの投下等により赤字幅は前年同期比で拡大したが、概ね計画通りに推移。

(百万円)	2026年 3 月期 1 Q	2027年 3 月期 1 Q	前年同期比
売上高	1,011	1,164	+15.2%
営業利益	△283	△389	—
経常利益	△283	△389	—
四半期純利益	△180	△263	—

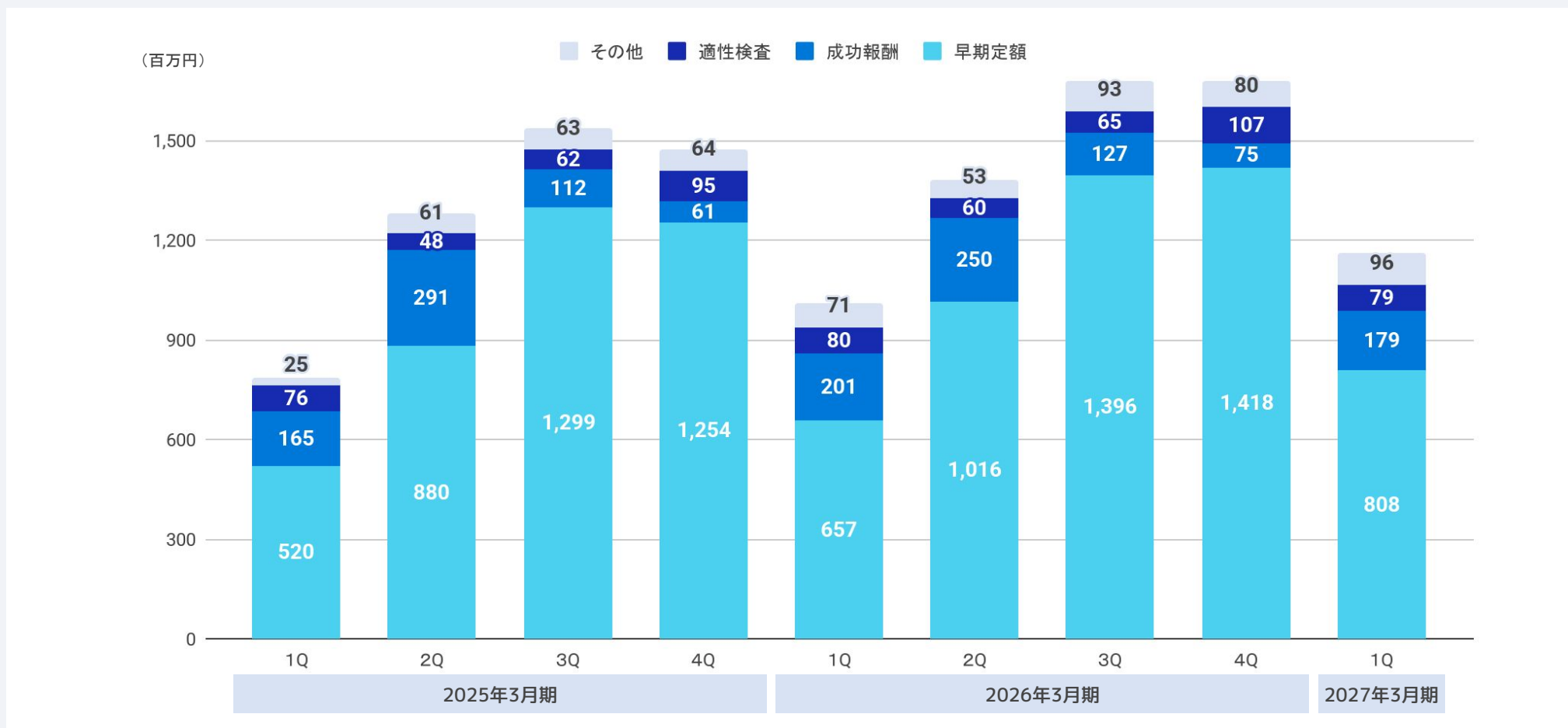
受注高ベースの営業利益

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、受注高ベースで見ると黒字となる。OfferBox早期定額型（EXオプション）の受注は前会計年度の4Qに計上されたため、1Qの伸び率は+5.0%にとどまった。さらに各種コストが増加していることもあり、受注高ベースの営業利益率は前年同期比で低下。

(百万円)	2026年3月期 1Q	2027年3月期 1Q	増減率
受注高	2,825	2,968	+ 5.0%
営業利益（受注高ベース）	1,531	1,414	△7.6%
営業利益率	54.2%	47.6%	—
売上高への換算調整額	△1,814	△1,804	—
営業利益（売上高ベース）	△283	△389	—
【ご参考】契約負債	2,824	3,619	+ 28.1%

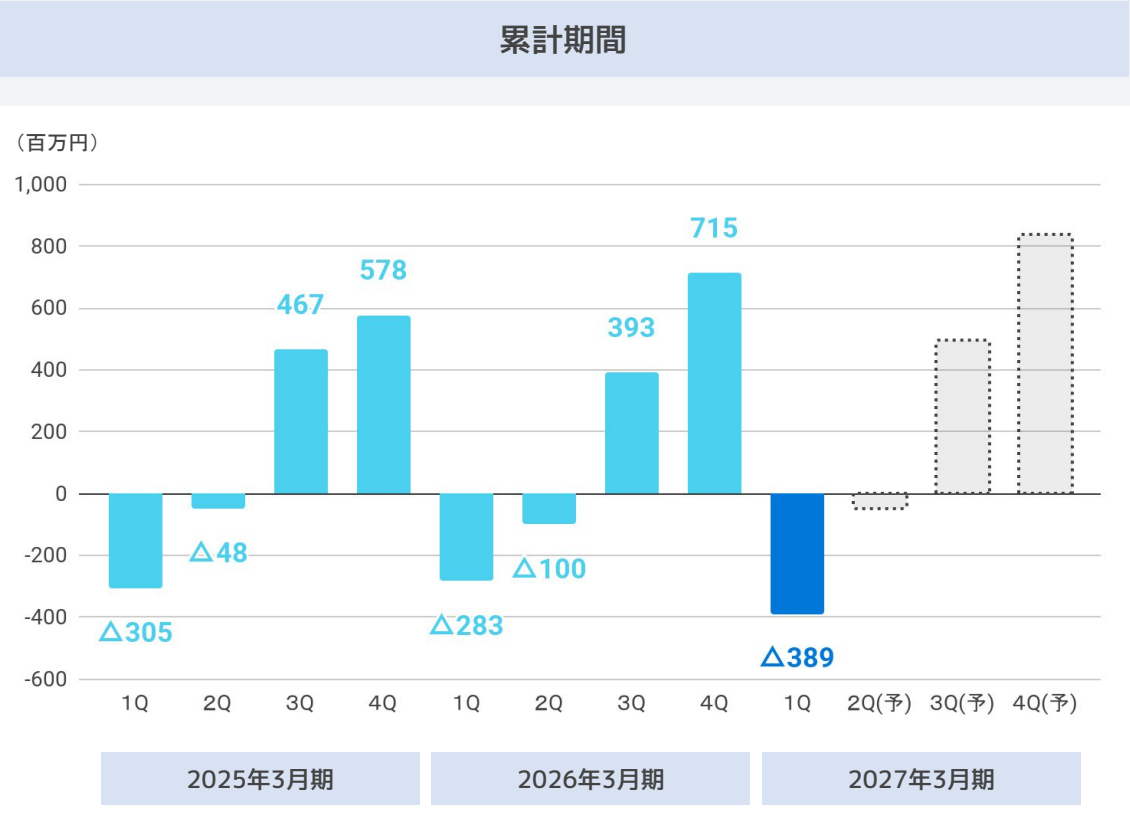
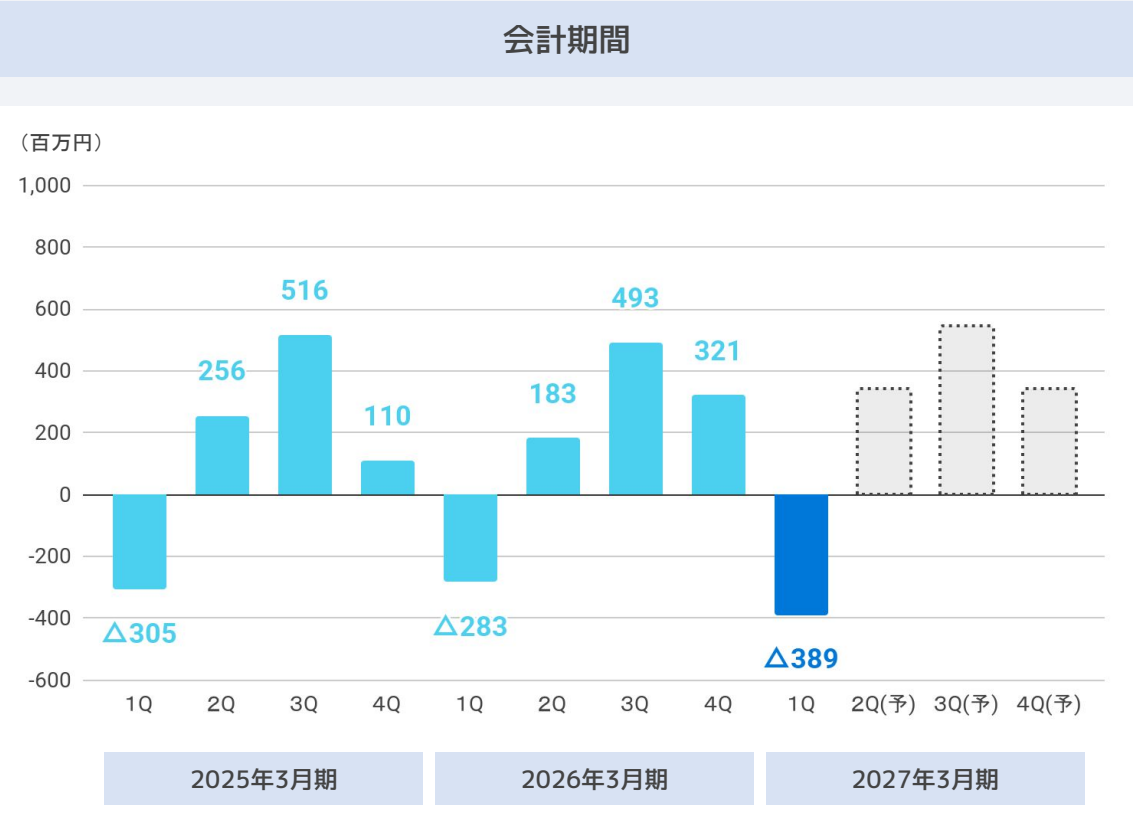
サービス別売上高 四半期推移（会計期間）

早期定額型はEXオプション含む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。決定人数は前期比で増加しているが、早期定額型プランの入社合意枠の消化となる決定が多く、また前年度の成功報酬型利用企業の早期定額型への移行が進んでいるため、成功報酬型の売上高は前期比で減少。



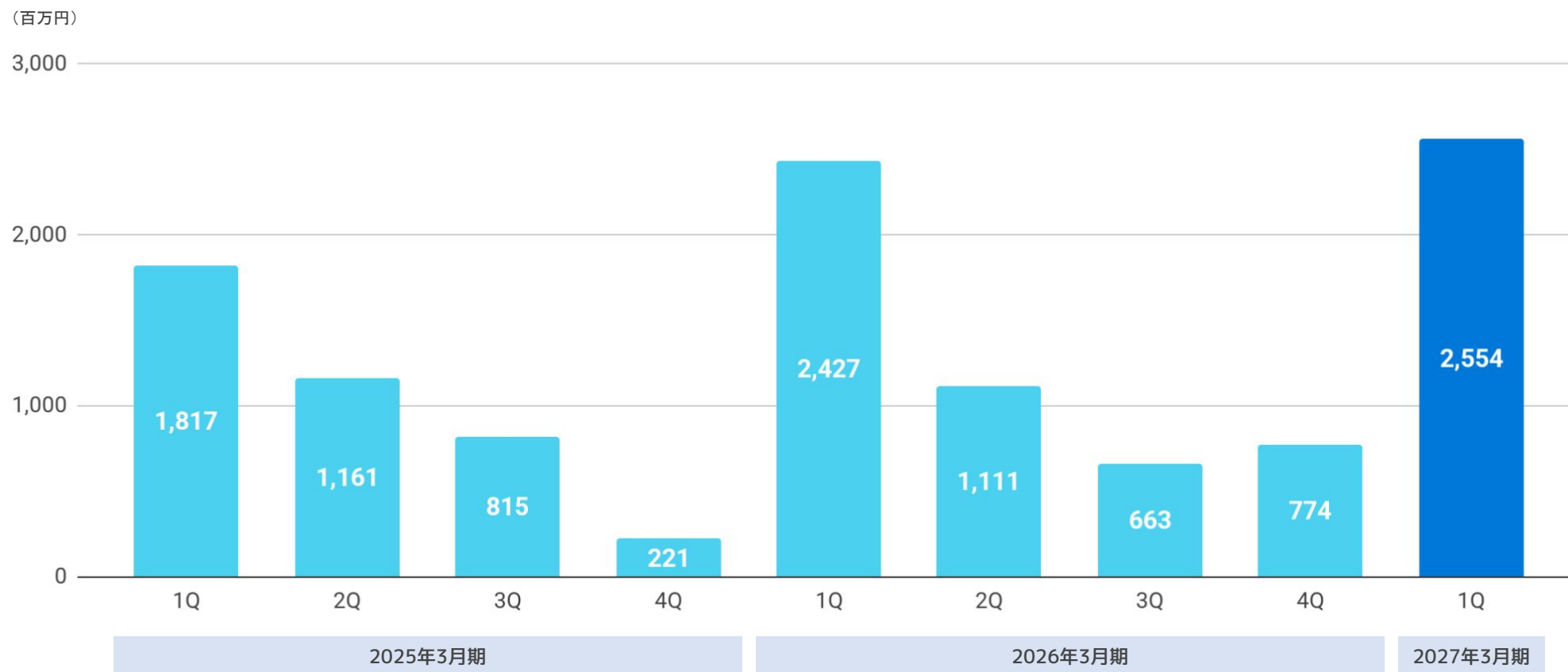
営業損益 四半期推移

早期定額型の受注高増加等による売上増はあるが、各種コストの増加により1Q営業損失は前年同期比で拡大。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。



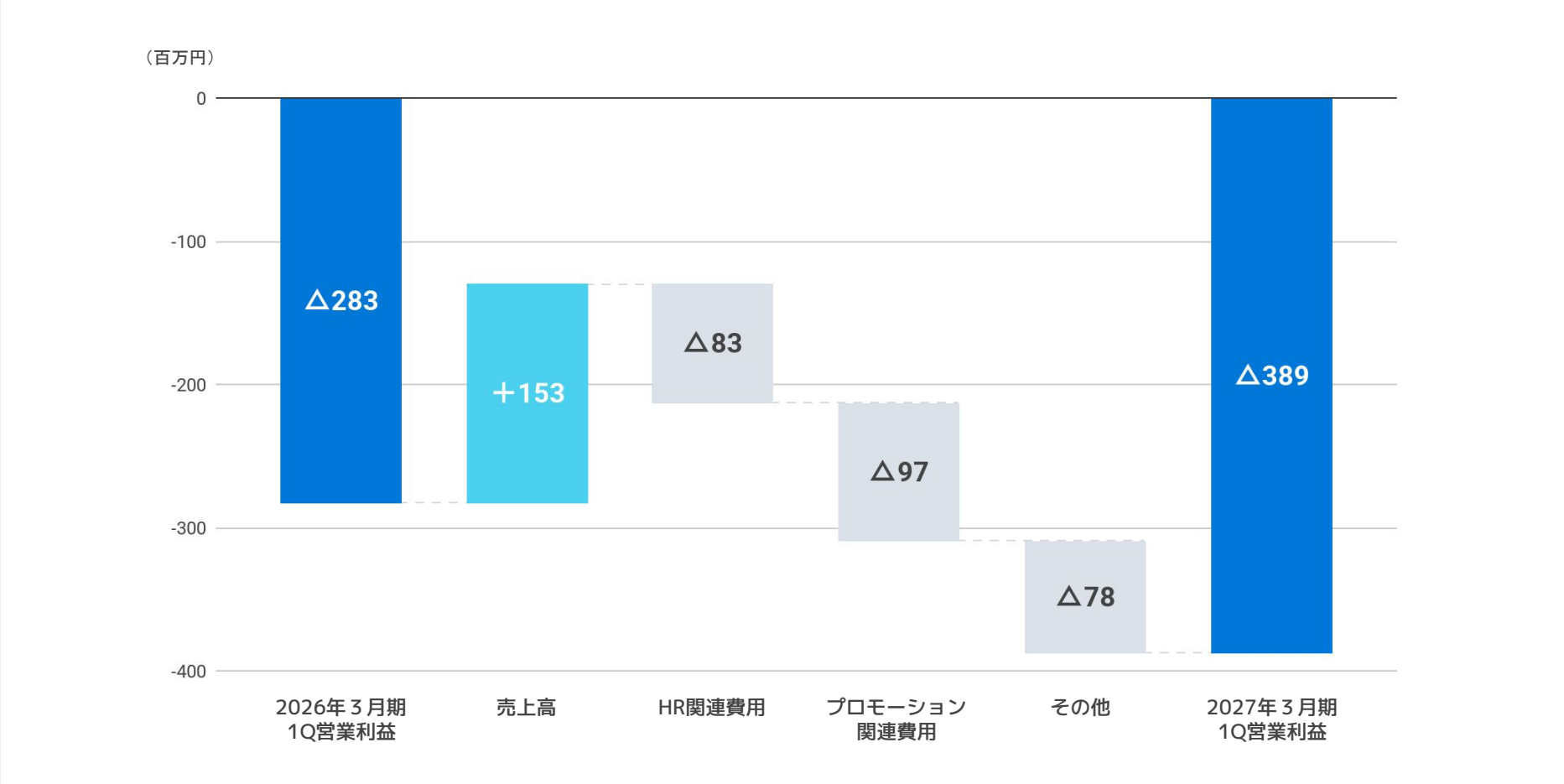
受注高（早期定額型） 四半期推移（会計期間）

企業の早期利用ニーズの高まりに合わせて、2026年2月から通常より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たことにより、一部2026年3月期の4Qに受注が前倒しとなり、1Qの受注高の伸び率は前年よりも縮小した。また、今期も前年度利用企業への提案の前倒しを行っており、年度の前半に受注が集中する傾向は継続している。



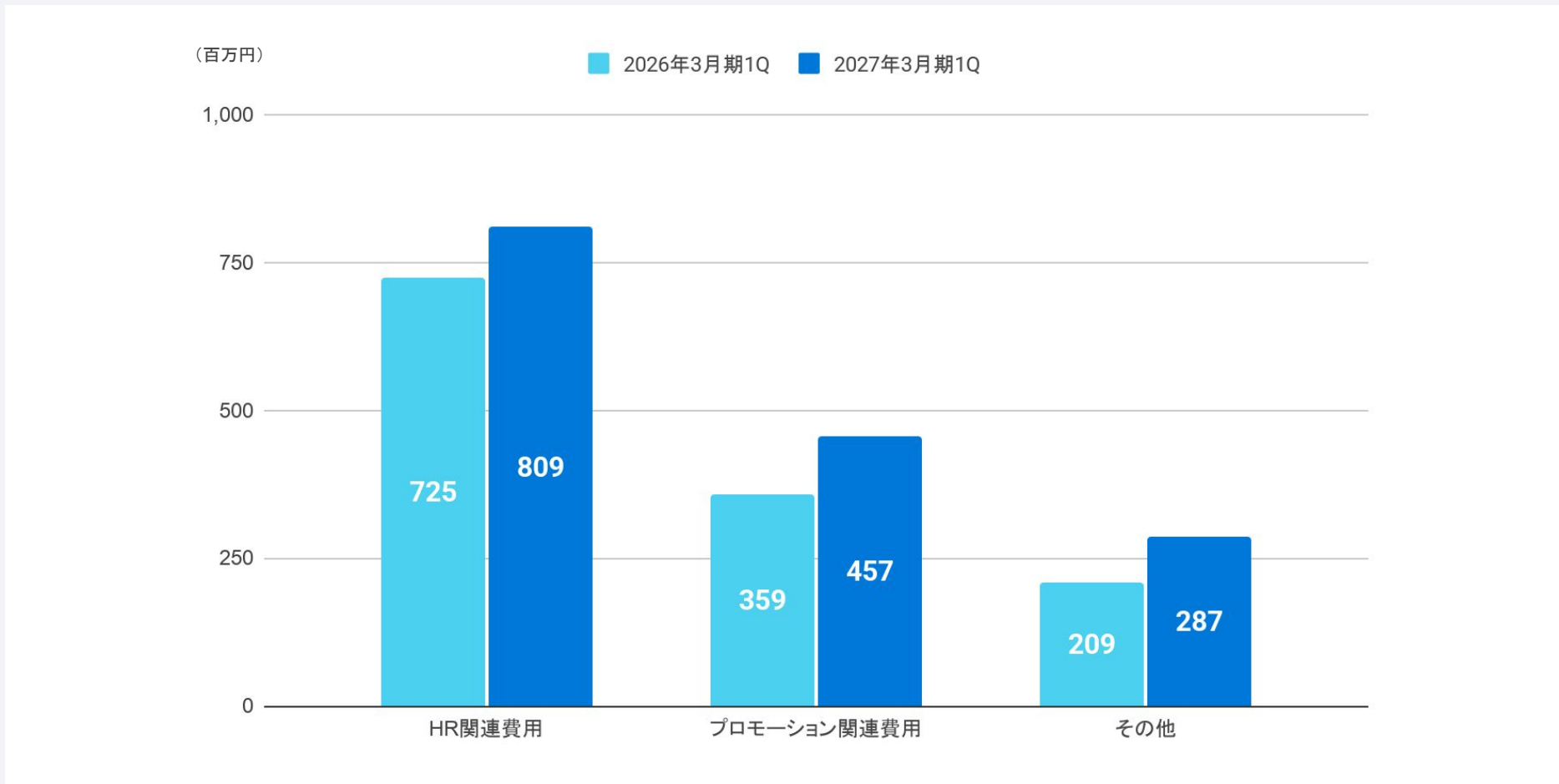
営業損益 前期対比推移

前年同期比で営業赤字は拡大。売上高は増加したが、それを上回る各種コストの増加があったことによる。



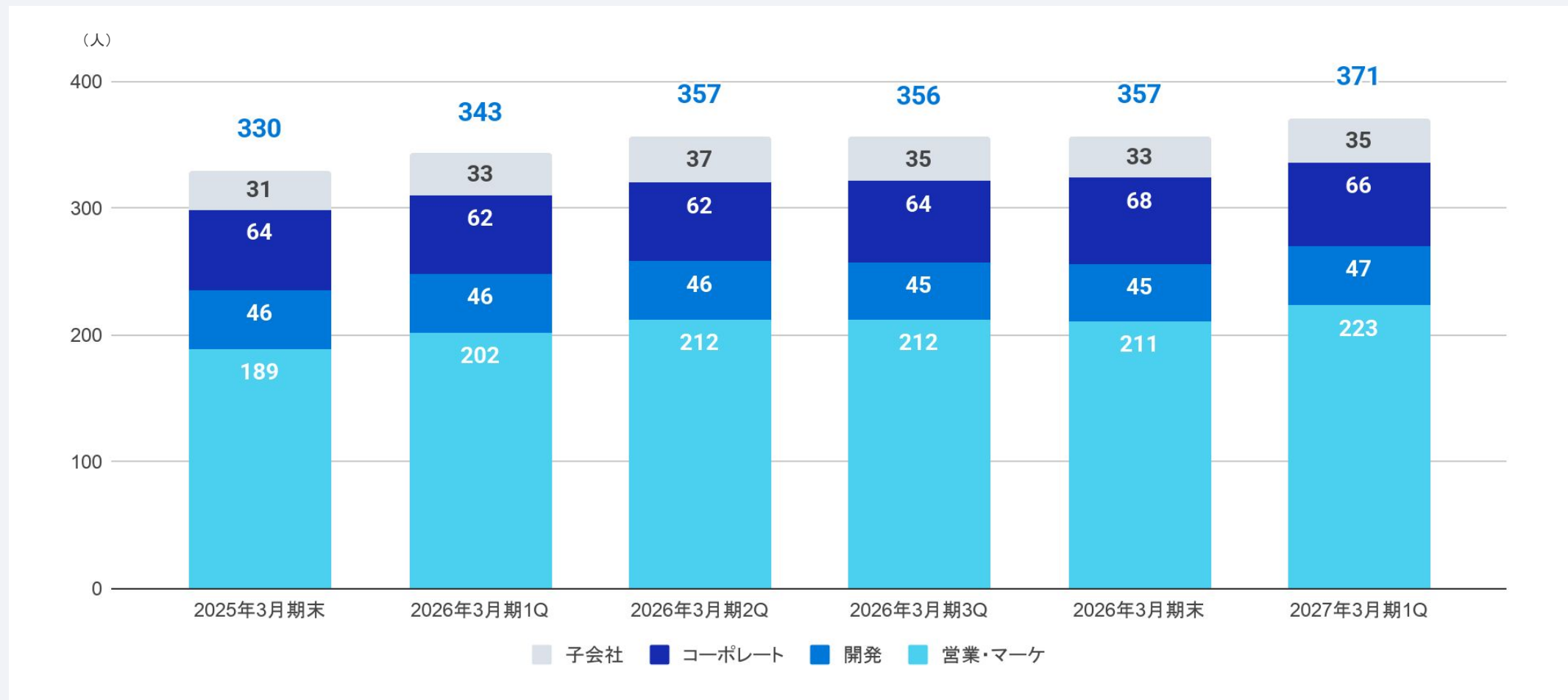
種別別コスト（連結） 前期対比

採用費や人件費などのHR関連費用は、事業拡大にともなう人員の増加により前年同期比で増加している。プロモーション関連費用は、活動の早期化トレンドから、2028年卒学生の獲得のため1Qに先行投下している。その他費用は、ソフトウェア開発コストや、本社オフィスの移転にかかるコスト等が前年同期比で増加。



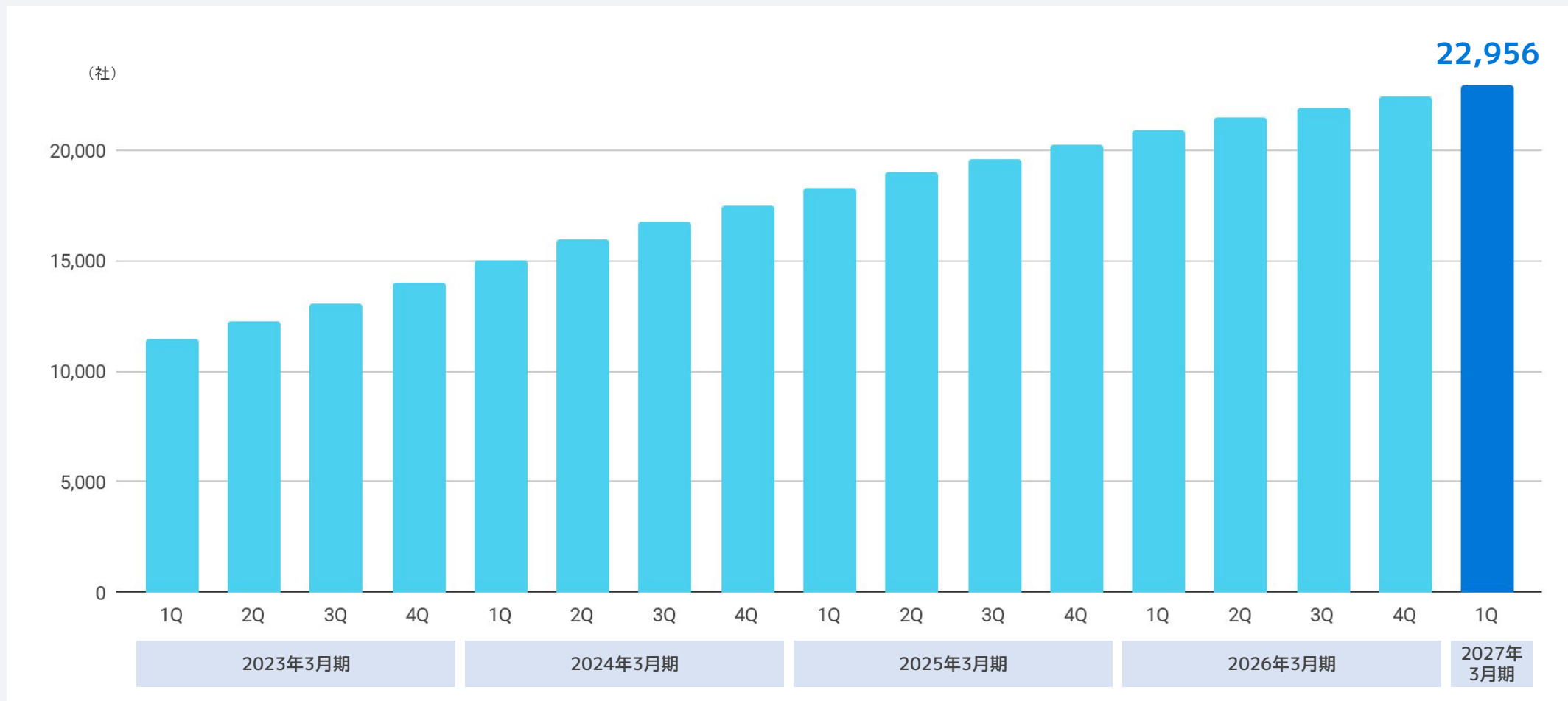
従業員数（連結） 四半期推移

1Q末時点の連結従業員数は371名となり、前年同期比では28名増加、前期末からは14名増加した。



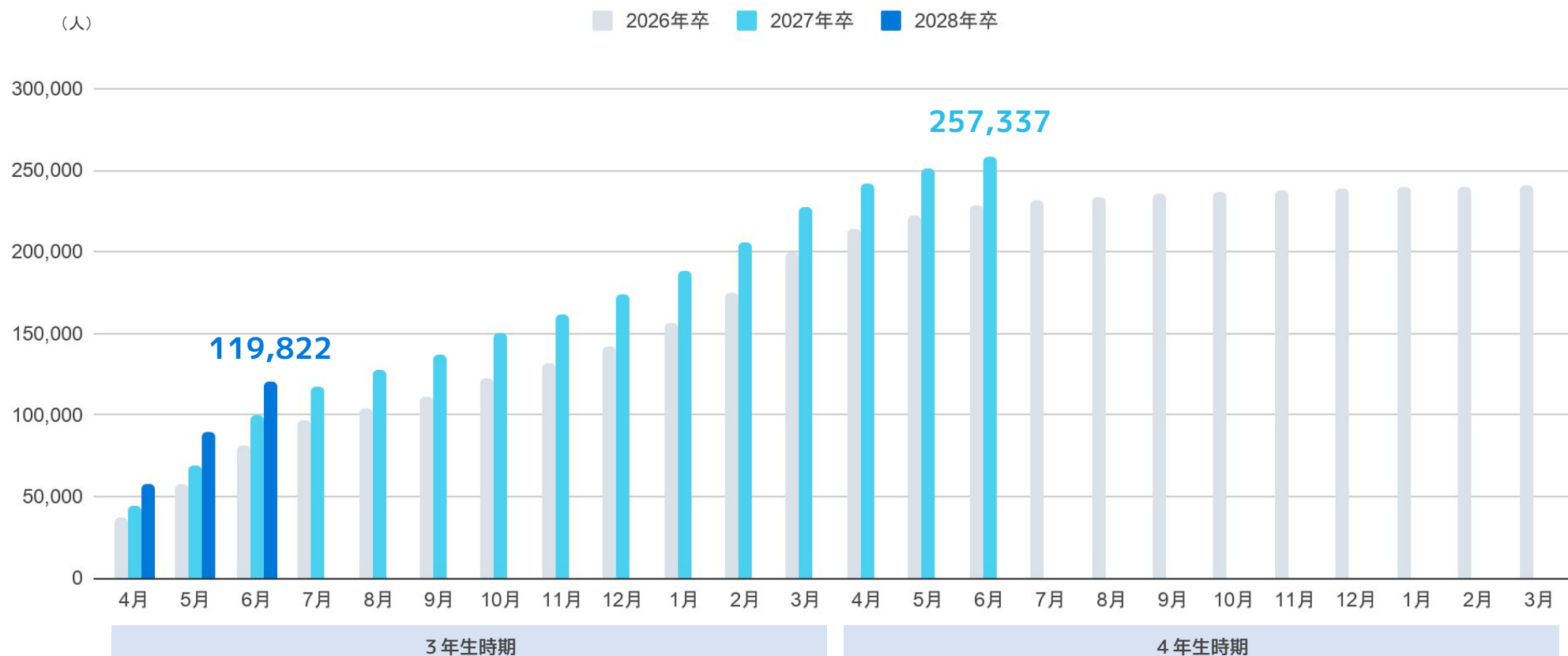
各種KPI①：登録企業数（累積）

企業登録数は順調に増加し続け、1Q末時点で22,956社（前年同期比+9.9%）の登録を実現。



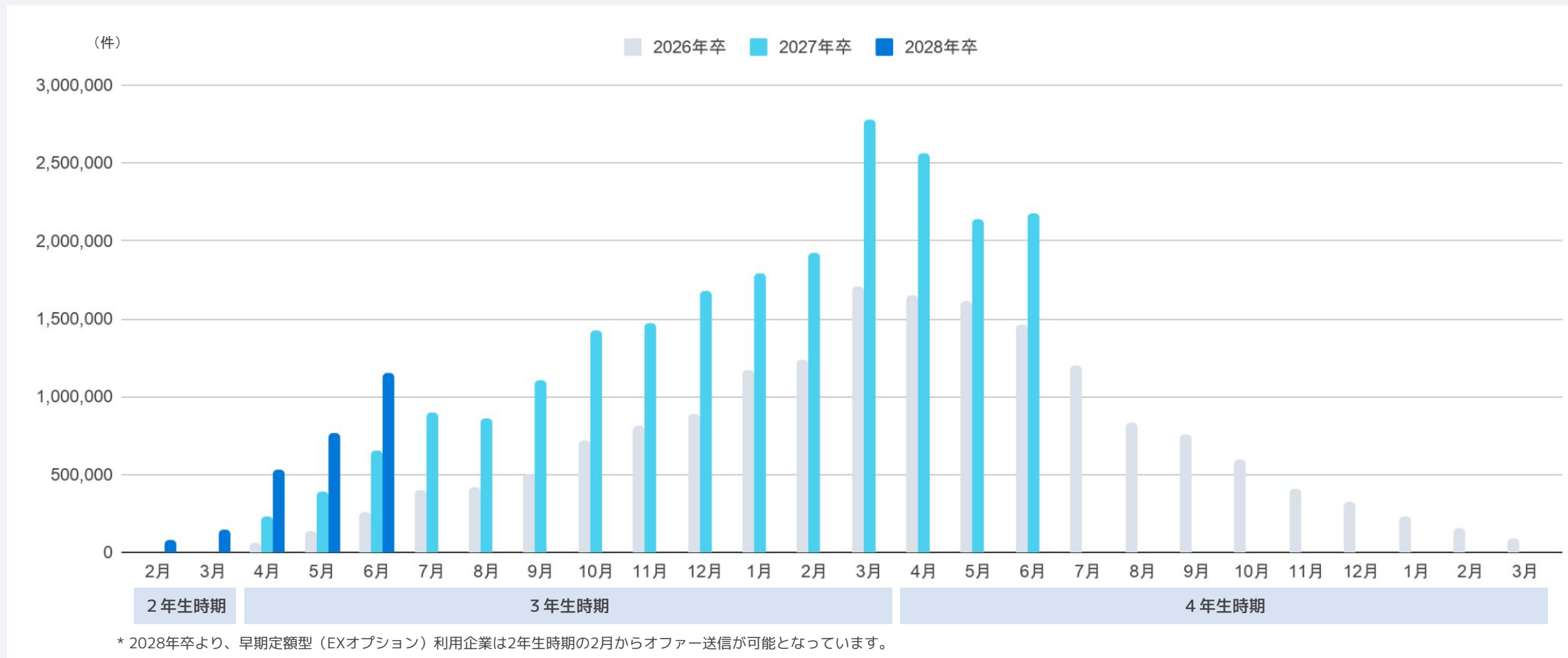
各種KPI②：学生登録数（累積）

1Q末時点では、2027年卒257,337人（前年同期比+13.2%）、2028年卒119,822人（前年同期比+21.5%）となった。
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を細かく調整していることが奏功し、2028年卒も早期から登録が好調。
2027年卒をさらに上回るペースで増加している。



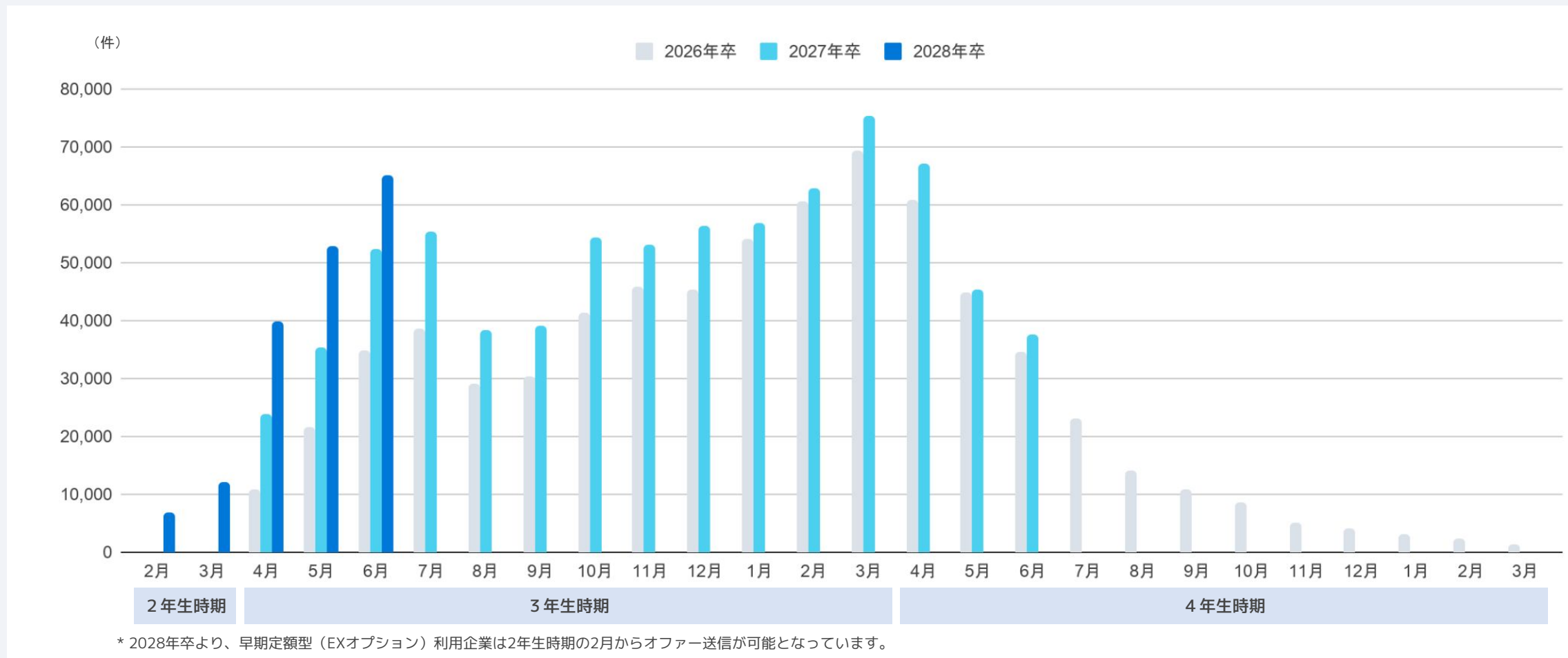
各種KPI③：オファー送信数（月次）

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。2028年卒学生に対するオファーは、引き続き前年比約2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。



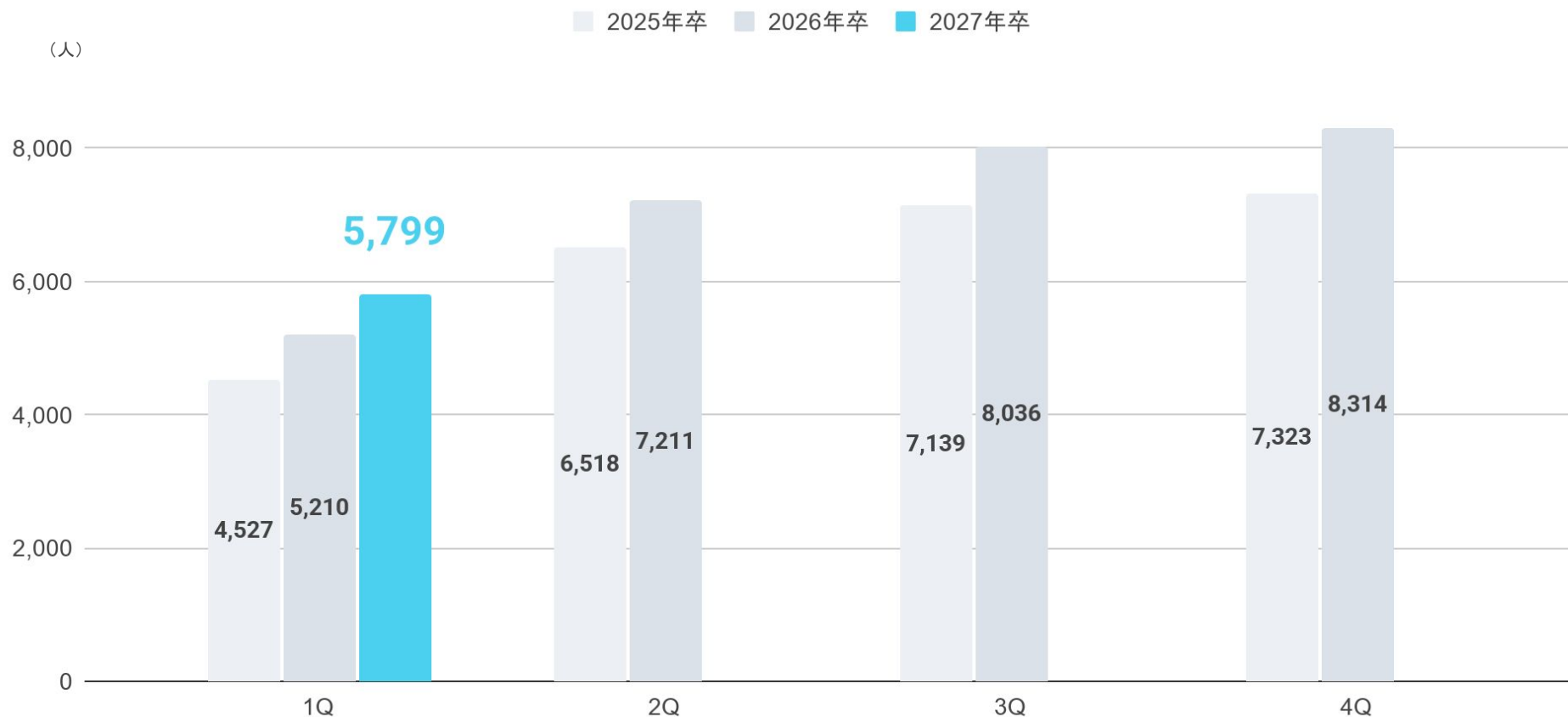
各種KPI④：オファー承認数（月次）

学生登録数及び企業のオファー送信数の増加に応じて、2027年卒、2028年卒ともにオファー承認数も前年同期比で伸長。



各種KPI⑤：OfferBox決定人数（四半期毎の累積）

2027年卒の1Q末時点における決定人数は5,799名（前年同期比+11.3%）となった。採用活動の早期化にともない、決定時期も早期化の傾向が見られる。2027年卒のオファー承認数は引き続き前年同期を上回って推移しており、決定人数も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

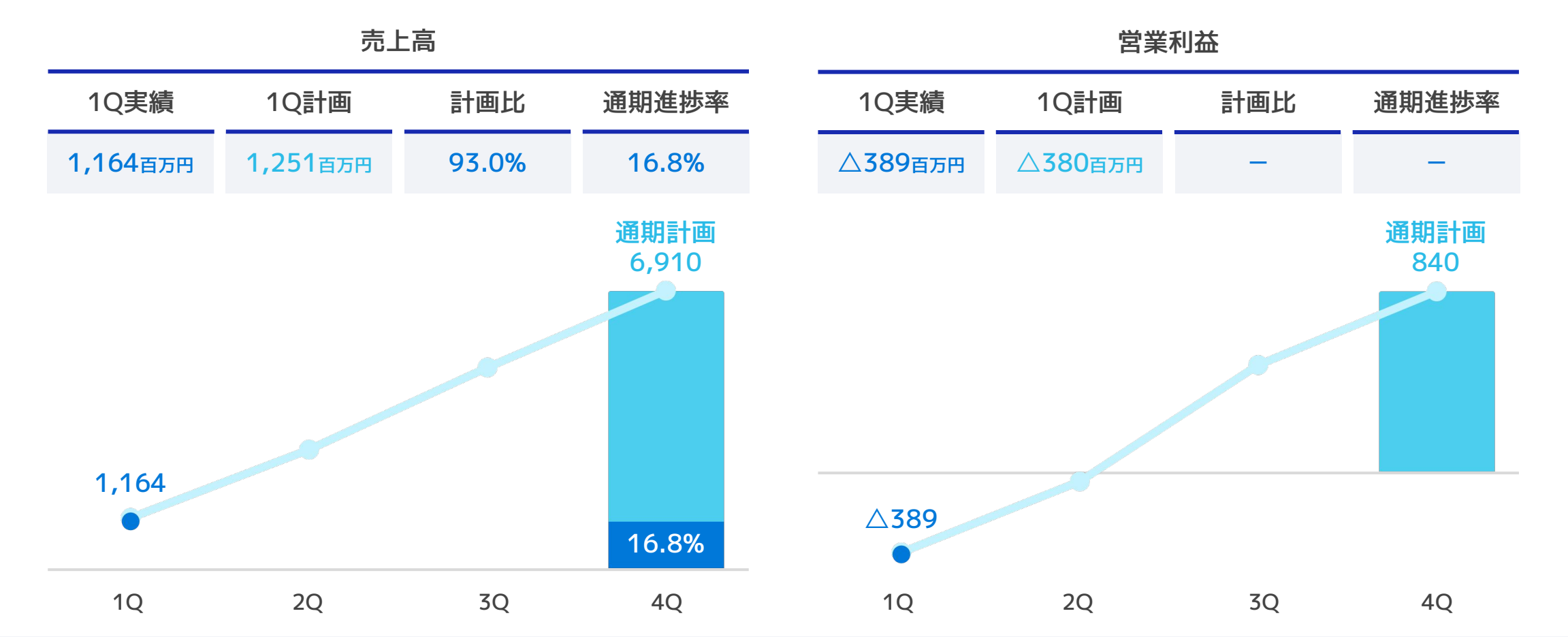
01 2027年3月期 第1四半期実績

02 2027年3月期 業績予想の進捗

03 APPENDIX

2027年 3 月期 業績予想の進捗

売上高は、1Q計画比で93.0%となり、計画を下回って進捗。決定人数は前年同期比で増加しているものの、早期定額型の入社合意枠の消化となる決定が多く、成功報酬型が計画を下回っている。一方、売上高の計画比減はあったものの、予算実行時期のズレによる影響もあり、営業利益は概ね計画通りに推移。受注の上積み及びコストコントロールにより通期計画達成を目指す。



INDEX

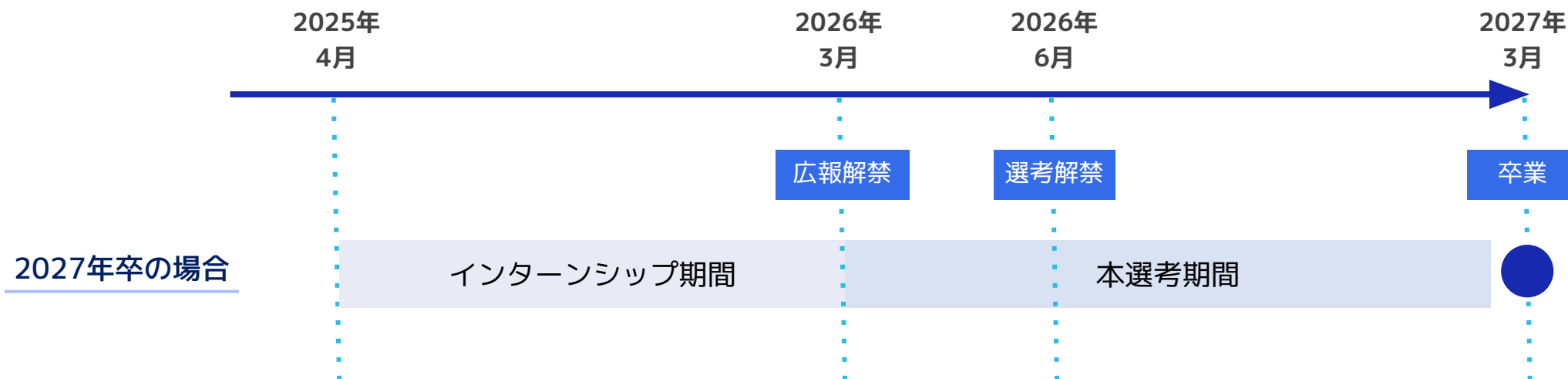
01 2027年3月期 第1四半期実績

02 2027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。

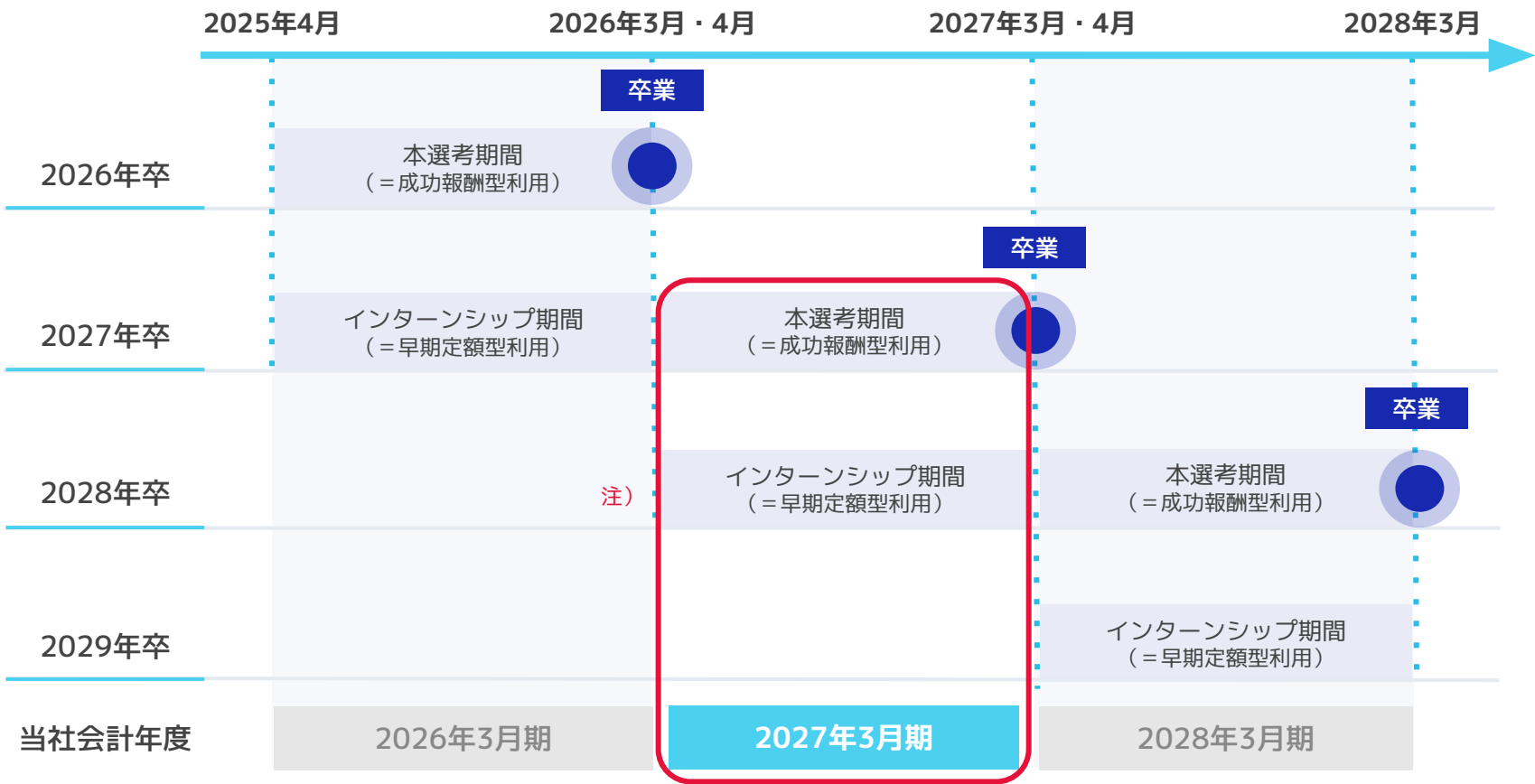
OfferBoxのサービス構成

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。
前述の通り、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。



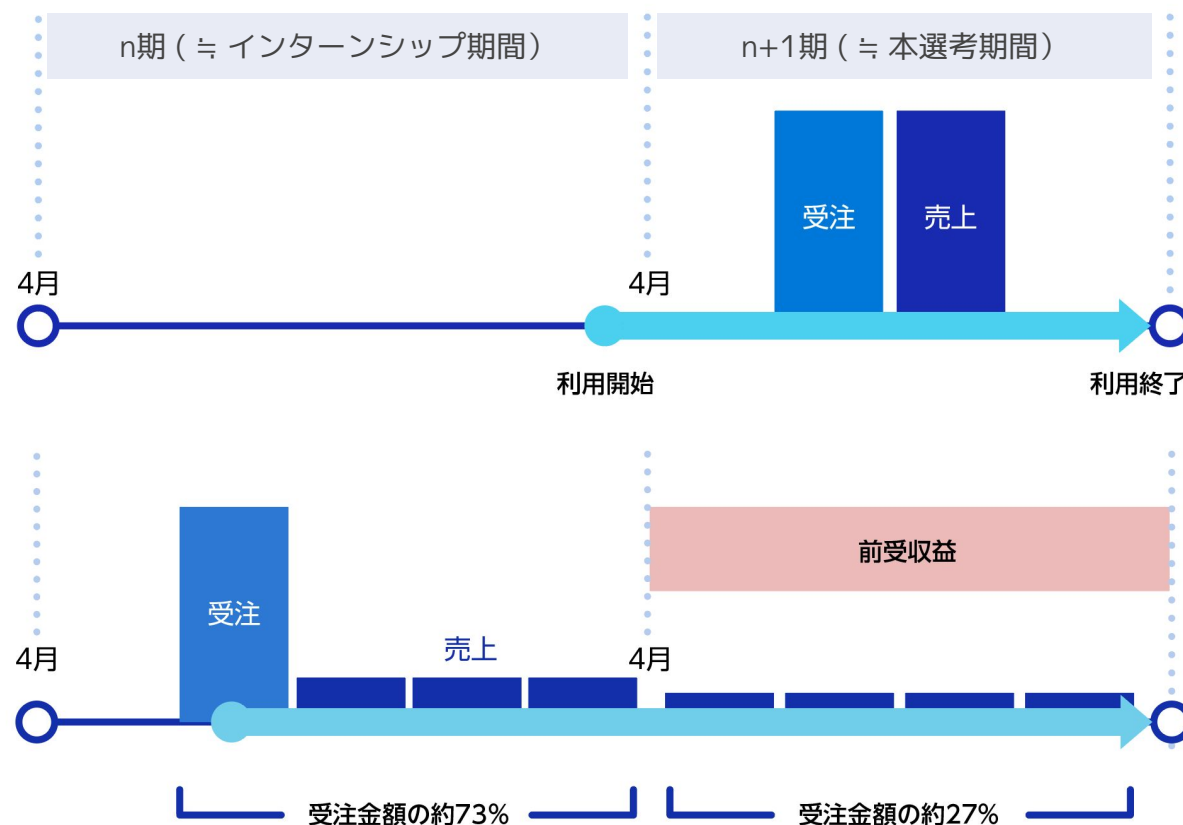
注) 例えば、2027年3月期においては、2027年卒業予定者の本選考期間（成功報酬型の利用）と、2028年卒業予定者のインターンシップ期間（早期定額型の利用）の2プランが収益合算されます。
なお、2028年卒より、通常の早期定額型より最長2ヵ月早くオファー送信が可能となる「EXオプション」の販売を開始しており、オプション利用料と早期定額型利用料の一部は2026年3月期の収益となります。

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



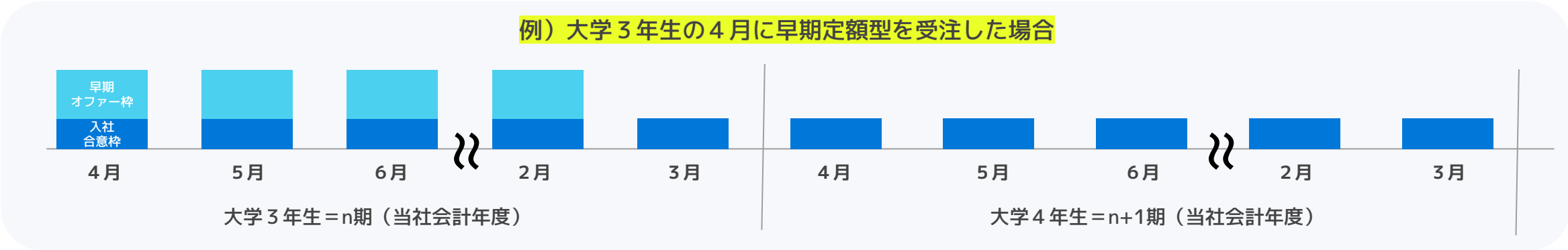
注) 本選考期間とは、政府が定める就活ルールにおける3年生3月の採用広報解禁以降の採用広報および選考活動の期間を指します。

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

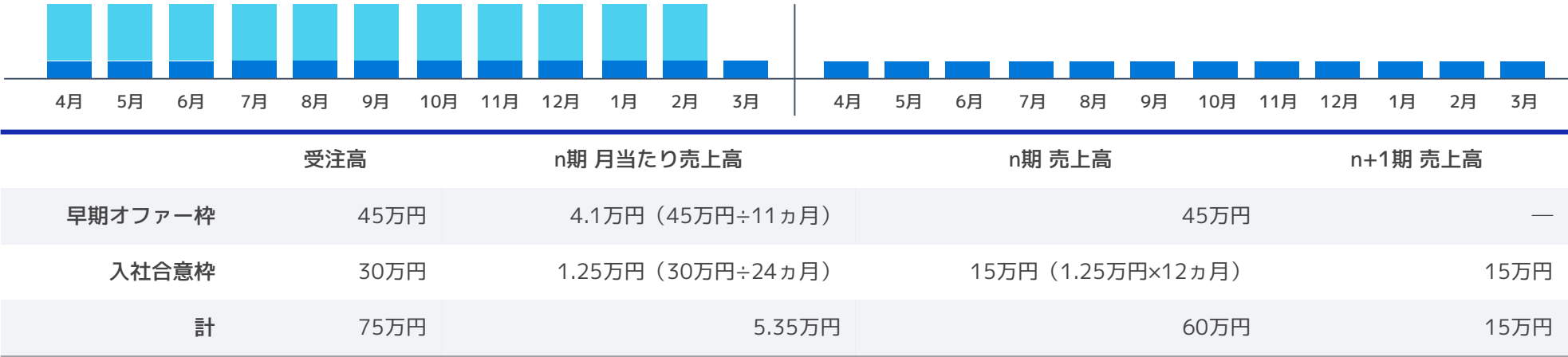
注）当該枠内であれば、採用決定に至った場合であっても、成功報酬が発生しません。（入社会意枠3名分の場合、3名目の採用決定までは成功報酬がかかりません。）
また、2026年3月期より、通常の早期定額型プランよりも早くオファー送信が可能となるEXオプションの販売を開始しました。EXオプションを利用した場合、早期オファー枠サービスは最大13ヶ月（2年生2月から3年生2月）、入社会意枠は最大26ヶ月（2年生2月から4年生3月）で按分して売上計上されます。なお、オプション利用料は受注月に売上計上されます。



早期定額型の売上計上例

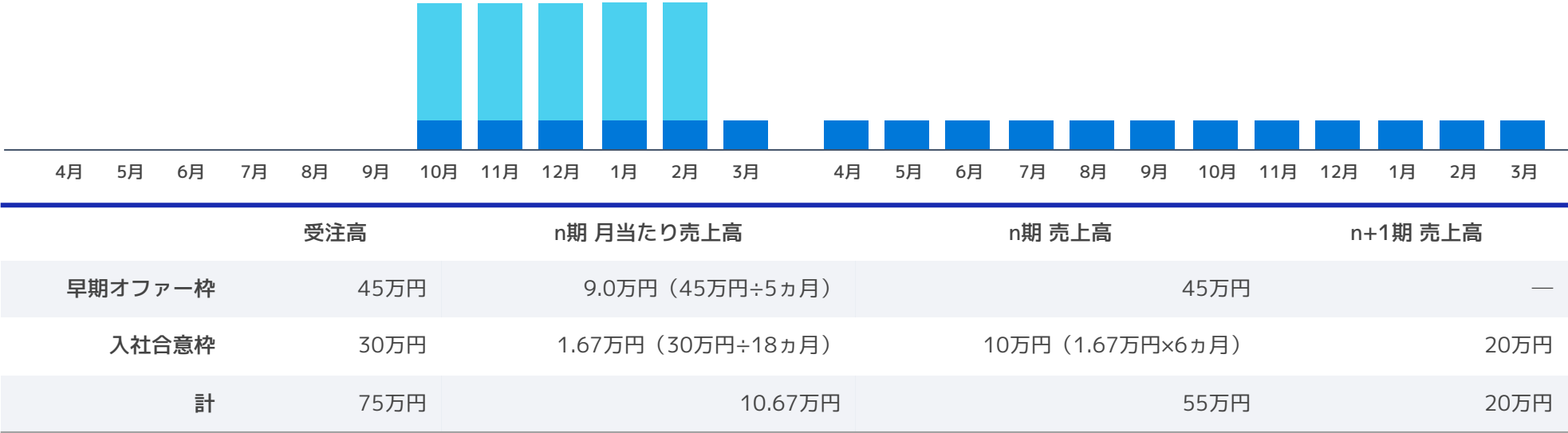
例①

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

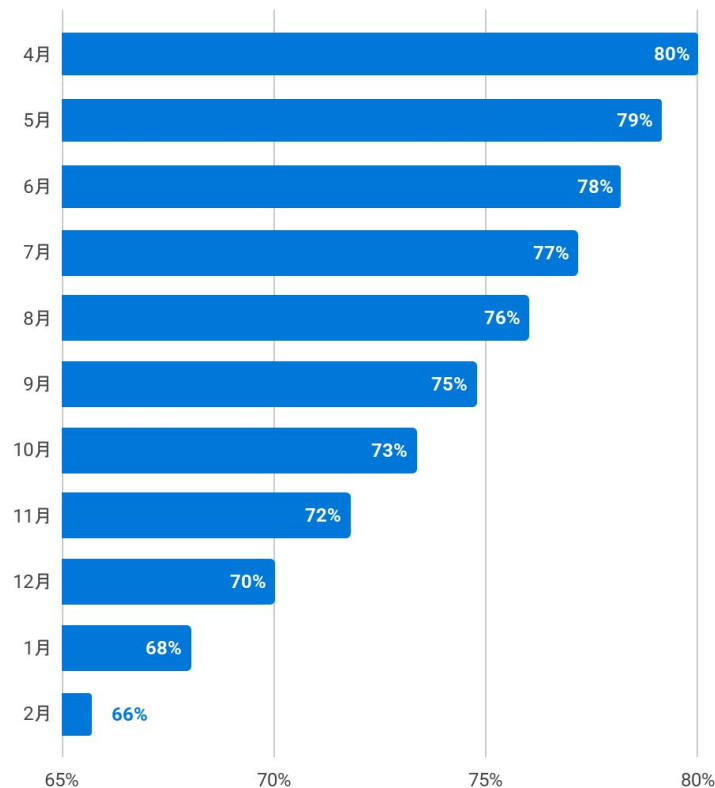


早期定額型の売上貢献度

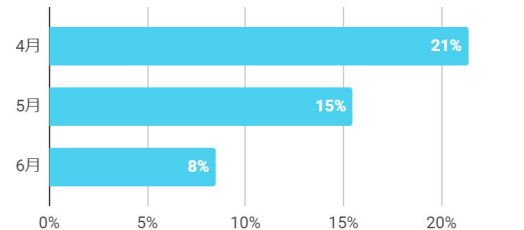
縦軸は受注月で、売上貢献度は、その月に受注した金額のうち、対象期間に売上計上される割合を示す。

（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。

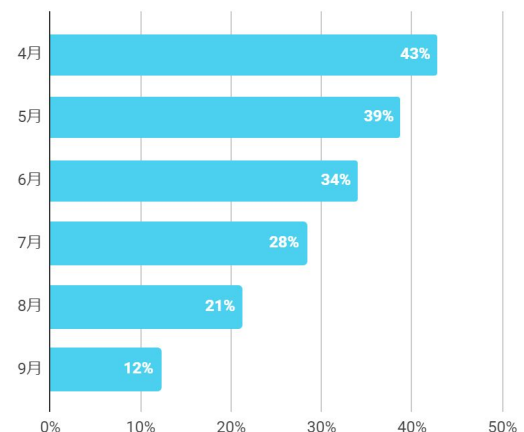
4 Qにおける売上貢献度



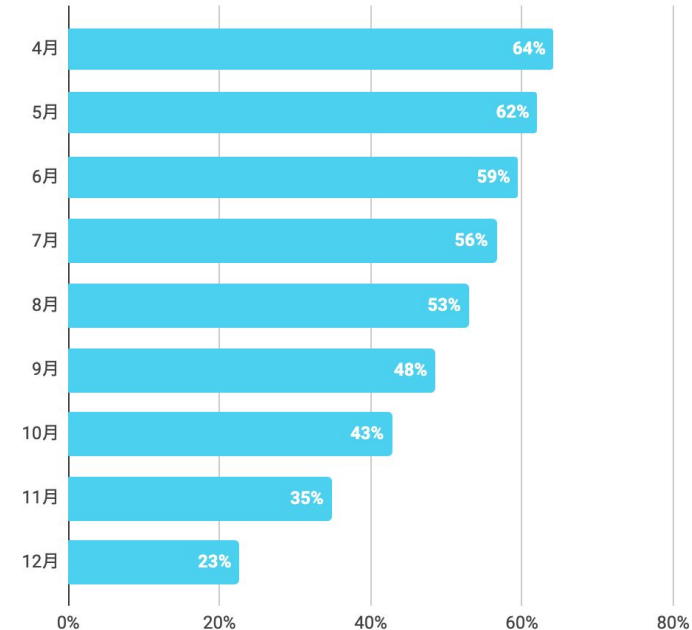
1 Qにおける売上貢献度



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 3 月期 期末配当予想及び株主優待制度

2027年 3 月期は1株あたり54円の期末配当を実施予定。また、9月末日を基準日として株主優待を進呈する予定。

2027年 3 月期 期末配当予想

	配当金		
	第 2 四半期末	期末	合計
2025年 3 月期	0.00円	0.00円	0.00円
2026年 3 月期	0.00円	54.00円	54.00円
2027年 3 月期 (予想)	0.00円	54.00円	54.00円

株主優待制度の概要

基準日	毎年 9 月末日	
対象となる株主様	保有株式数区分以上の株式を継続して 1 年以上保有されている株主様 ただし、2027年 3 月期は継続保有半年以上とする	
保有株式数 区分と 優待内容	100株以上 300株未満	デジタルギフト券 2,000円 相当
	300株以上	デジタルギフト券 6,000円 相当

大学1・2年生向けキャリア支援サービス「OfferBox mirai」をリリースしました



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日より提供開始しました。

「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なサービスです。

国内の就職活動において早期化が加速する中、当社は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ことが不可欠だと考え、当サービスの開発に至りました。

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ことを狙いとしています。

■ OfferBox mirai サービスサイト

<https://mirai.offerbox.jp/>

■ 解説記事（i-plug IR note）

https://note.com/iplug_ir/n/n77319bd519c1

社長交代および新役員体制に関するお知らせ



2026年6月24日開催の定時株主総会において、代表取締役CEO 中野 智哉が「代表取締役会長」に、取締役副社長兼CSO 山田 雅人が「代表取締役社長CEO」に選任され、同日付けで就任いたしました。

当社は、「つながりで、人の可能性があふれる社会をつくる」というミッションの実現と、さらなる事業成長に向けた経営体制の強化を目的として、この度、新たな役員体制への移行を実施いたしました。これは、当社を取り巻く事業環境が激しく変化するなか、持続的な成長と企業価値の向上を図るためのものです。

新たな体制のもと、さらなる業績拡大とミッションの実現に向けて邁進してまいります。引き続き、ご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

■役員紹介（i-plug コーポレートサイト）

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

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。

