



2026 年 8 月 31 日

各 位

会 社 名 株式会社 i - p l u g
代表者名 代表取締役社長 CEO 山田 雅人
(コード：4177 東証グロース)
問合せ先 取締役 CFO 阪田 貴郁
(TEL. 06-6306-6125)

よくある質問と回答 (2027 年 3 月期第 1 四半期決算)

日頃より当社に格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。2026 年 8 月 14 日に発表いたしました 2027 年 3 月期第 1 四半期決算に関しまして、投資家の皆様から寄せられた主なご質問と、それに対する当社の回答を下記の通り開示いたします。

本資料は、投資家の皆様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的として公開するものです。なお、記載されている回答内容につきましては、本資料公開日時点における当社の認識に基づくものである点にご留意ください。

記

Q. 受注高の伸びが前年同期比で鈍化しているのは、前期に販売を開始した OfferBox 早期定額型 (EX オプション) の影響によるものとの説明だが、売上高への影響についても教えて欲しい。

EX オプション利用分の早期定額型の受注が前期 (2026 年 3 月期第 4 四半期) に計上されたことにより、今期の受注高の伸びが前年同期比で鈍化しておりますが、このことが今期の売上高に与える影響は軽微であり、通期業績予想に対してネガティブな影響を及ぼすものではありません。

当社の主力商品である早期定額型の売上高は、サービス提供期間 (最大 24 ヶ月、EX オプション利用の場合は最大 26 ヶ月) にわたって按分し、月次で分割計上する会計処理を行っております。そのため、受注タイミングが数ヶ月前倒しになったことによる前期及び当期の売上高への影響額は軽微となっております。

Q. 成功報酬型プランから早期定額型プランへの切り替えが進むと決定人数 1 名あたりの単価が下がるが、業績にマイナス影響は出ないのか。

成功報酬型プランは 1 名採用につき 45 万円の成功報酬をいただくのに対し、早期定額型プランの利用料は 3 名採用予定の場合で 75 万円となっており、ご指摘のとおり、単価は早期定額型の方を低く設定しております。しかしながら、成功報酬型から早期定額型への移行が当社の業績にマイナスに働くことはなく、中長期的にはむしろプラスに寄与するものと考え、積極的に推進しております。主な理由は以下の 3 点です。

① 収益の確実性

早期定額型プランは、仮に企業の採用人数が予定に達しなかった場合でも利用料の返金は発生いたしません。そのため、企業の採用結果に左右されやすい成功報酬型と比較して、当社にとって収益の確実性と予見性が高いモデルとなります。

② 顧客満足度とリピート率の向上

採用活動の早期段階から OfferBox をご活用いただくことで、企業様にマッチング精度やオファー開封率の高さなど、提供価値をより深く実感していただけます。これが顧客満足度の向上と次年度以降の継続利用に直結するため、中長期的な収益貢献につながると考えております。

③ 安定的なキャッシュフローの創出

早期定額型の利用料は原則として先払いでお支払いいただくため、当社に早期かつ安定的なキャッシュフローをもたらします。これにより創出された手元資金を、さらなるプロダクト開発やマーケティング等の成長投資へ機動的に振り向けることが可能となります。

Q. 2026 年 6 月に経営体制の変更を行ったが、具体的にはどのような変化があったか。

2026 年 6 月の経営体制変更において、中野智哉が代表取締役 CEO から代表取締役会長へ、山田雅人が取締役副社長兼 CSO から代表取締役社長 CEO へ就任いたしました。山田は 2023 年 12 月の入社以来、CSO として事業戦略の立案及び遂行を主導しております。そのため、今回の体制変更に伴い、業務執行における大きな変化は生じておりません。

代表取締役会長である中野は、豊富な経営経験と実績を活かし、経営全般の監督及び対外的な活動に注力いたします。また、代表取締役社長 CEO である山田は、引き続き強力なリーダーシップを発揮し、経営戦略の機動的な実行ならびに組織運営を牽引いたします。職務分担を明確にすることにより、それぞれが自らの領域に専念できる環境が整ったことで、事業課題に対する意思決定や改善のスピードがこれまで以上に向上するものと期待しております。

以 上