



2022年6月14日

各 位

会 社 名 株式会社 i - p l u g
代表者名 代表取締役CEO 中野 智哉
(コード：4177、東証グロース)
問合せ先 取締役CFO 田中 伸明
(TEL. 06-6306-6125)

**(訂正)「2022年3月期 決算説明資料」及び「中期経営計画 (2023年3月期～2025年3月期)」
の一部訂正について**

当社は、2022年5月13日に発表した表記開示資料について訂正がありましたのでお知らせします。なお、決算数値に訂正はなく、参考情報として開示した受注高の訂正となります。当社ウェブサイトに掲載の「2022年3月期 決算説明資料」及び「中期経営計画 (2023年3月期～2025年3月期)」には、訂正後の内容を反映しております。

記

1. 訂正の理由

「2022年3月期 決算説明資料」及び「中期経営計画 (2023年3月期～2025年3月期)」において、参考情報として受注高を開示しておりますが、その金額及び前年同期比の記載に誤りがあることが判明したため、これを訂正するものです。

2. 訂正の内容

次ページのとおりです。なお、訂正箇所には赤枠を付して表示しております。

(訂正前)

2022年3月期 業績ハイライト 対前年実績

連結売上高は前期比+41.4%、主力事業であるOfferBoxの売上高成長率は前期比+49.6%と高い成長性を維持。来期以降の持続的な成長に向けた投資をしつつ、売上高の増加によって増益となった。

(百万円)	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	前年同期比
売上高	2,151	3,041	+41.4%
うち OfferBox	1,831	2,740	+49.6%
営業利益	313	367	+17.0%
経常利益	291	370	+27.1%
親会社株主利益	232	253	+9.2%
(参考) 受注高	2,352	3,223	+37.1%

*記載金額は百万円未満を切り捨てております。
*前期は「収益認識に関する会計基準」等の適用による影響を反映しておりません。

(訂正後)

2022年3月期 業績ハイライト 対前年実績

連結売上高は前期比+41.4%、主力事業であるOfferBoxの売上高成長率は前期比+49.6%と高い成長性を維持。来期以降の持続的な成長に向けた投資をしつつ、売上高の増加によって増益となった。

(百万円)	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	前年同期比
売上高	2,151	3,041	+41.4%
うち OfferBox	1,831	2,740	+49.6%
営業利益	313	367	+17.0%
経常利益	291	370	+27.1%
親会社株主利益	232	253	+9.2%
(参考) 受注高	2,352	3,063	+30.2%

*記載金額は百万円未満を切り捨てております。
*前期は「収益認識に関する会計基準」等の適用による影響を反映しておりません。

(訂正前)

2023年3月期 業績見通し

連結売上高は前期比+43.5%、うちOfferBox事業は前期比+42.6%の成長。
2本目の事業の柱を創出するべく新規事業に積極的に投資していくため、各段階利益は赤字となる。

(百万円)		2022年3月期 実績	2023年3月期 業績予想	前期比
連結	売上高	3,041	4,366	+43.5%
	営業利益	367	△293	-
	経常利益	370	△299	-
	親会社株主利益	253	△384	-
	(参考) 受注高	3,223	4,733	+46.9%
うち OfferBox	売上高	2,740	3,906	+42.6%

(訂正後)

2023年3月期 業績見通し

連結売上高は前期比+43.5%、うちOfferBox事業は前期比+42.6%の成長。
2本目の事業の柱を創出するべく新規事業に積極的に投資していくため、各段階利益は赤字となる。

(百万円)		2022年3月期 実績	2023年3月期 業績予想	前期比
連結	売上高	3,041	4,366	+43.5%
	営業利益	367	△293	-
	経常利益	370	△299	-
	親会社株主利益	253	△384	-
	(参考) 受注高	3,063	4,733	+54.5%
うち OfferBox	売上高	2,740	3,906	+42.6%

(訂正前)

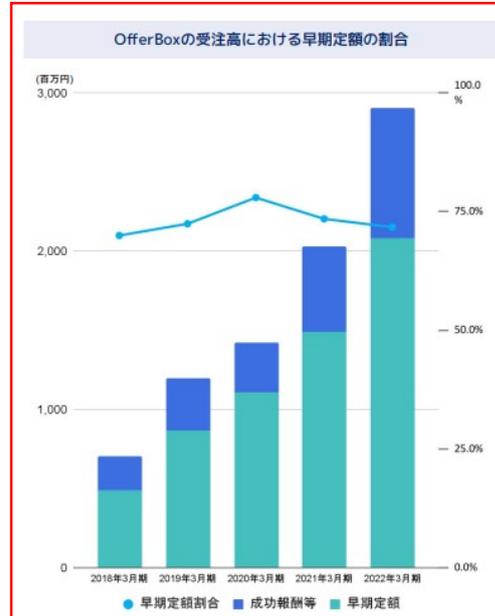
OfferBoxについて

安定した顧客基盤を生み出す仕組み

成功報酬収益を入口商材として、着実にストック収益を積み上げている。



- ・ 成功報酬型は「導入費0円」「低い成功報酬費用」「辞退したら全額返金」で新規の導入リスクを軽減
- ・ 顧客フォロー体制を構築し成功体験を積み重ね、ストック性の高い早期定額型へ



(訂正後)

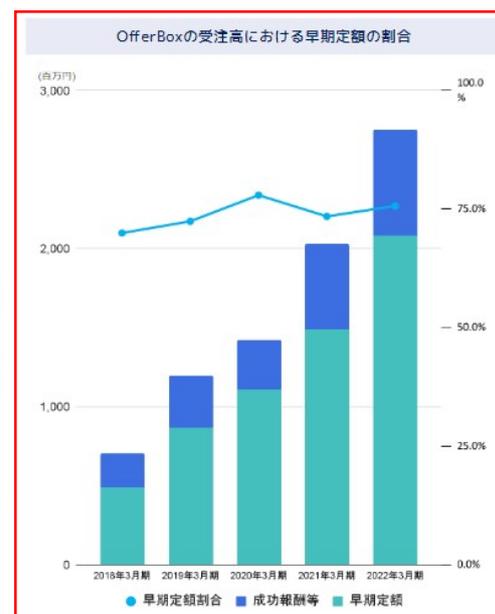
OfferBoxについて

安定した顧客基盤を生み出す仕組み

成功報酬収益を入口商材として、着実にストック収益を積み上げている。



- ・ 成功報酬型は「導入費0円」「低い成功報酬費用」「辞退したら全額返金」で新規の導入リスクを軽減
- ・ 顧客フォロー体制を構築し成功体験を積み重ね、ストック性の高い早期定額型へ



(訂正前)

2023年3月期 業績見通し

連結売上高は前期比+43.5%、うちOfferBox事業は前期比+42.6%の成長。
2本目の事業の柱を創出するべく新規事業に積極的に投資していくため、各段階利益は赤字となる。

(百万円)		2022年3月期 実績	2023年3月期 業績予想	前期比
連結	売上高	3,041	4,366	+43.5%
	営業利益	367	△293	-
	経常利益	370	△299	-
	親会社株主利益	253	△384	-
	(参考) 受注高	3,223	4,733	+46.9%
うち OfferBox*	売上高	2,740	3,906	+42.6%

*サービス別の売上高であるため選性検査の売上は除外。よって新卒事業計画との差異が生じている。

(訂正後)

2023年3月期 業績見通し

連結売上高は前期比+43.5%、うちOfferBox事業は前期比+42.6%の成長。
2本目の事業の柱を創出するべく新規事業に積極的に投資していくため、各段階利益は赤字となる。

(百万円)		2022年3月期 実績	2023年3月期 業績予想	前期比
連結	売上高	3,041	4,366	+43.5%
	営業利益	367	△293	-
	経常利益	370	△299	-
	親会社株主利益	253	△384	-
	(参考) 受注高	3,063	4,733	+54.5%
うち OfferBox*	売上高	2,740	3,906	+42.6%

*サービス別の売上高であるため選性検査の売上は除外。よって新卒事業計画との差異が生じている。

以上