



2025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)

2025年5月15日

株式会社i-plug (東証グロース：4177)



INDEX

1. 2025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. 2025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

2025年3月期 通期決算ハイライト

決算概要

売上高 50.8億円（前期比 +10.5%）

営業利益 5.7億円（前期比+314.8%）

ご参考

受注高 51.9億円（前期比+9.0%）

（内訳）早期定額型 40.1億円（前期比+12.4%）

対業績予想

売上高 予想 56.4億円 → 実績 50.8億円 達成率 90.1%

営業利益 予想 5.5億円 → 実績 5.7億円 達成率 105.2%

経常利益 予想 5.4億円 → 実績 5.7億円 達成率 105.8%

当期純利益 予想 4.0億円 → 実績 5.9億円 達成率 147.3%

Topics

OfferBox

早期定額型の受注増、受注早期化による売上高換算額の増加もあり、売上高は前期比で増加。
ただし2025年卒の決定人数が伸びなかった影響により、計画比マイナス。

営業利益は増収及びコスト削減効果により、前年同期比で大幅増加、過去最高益を達成。

業績ハイライト

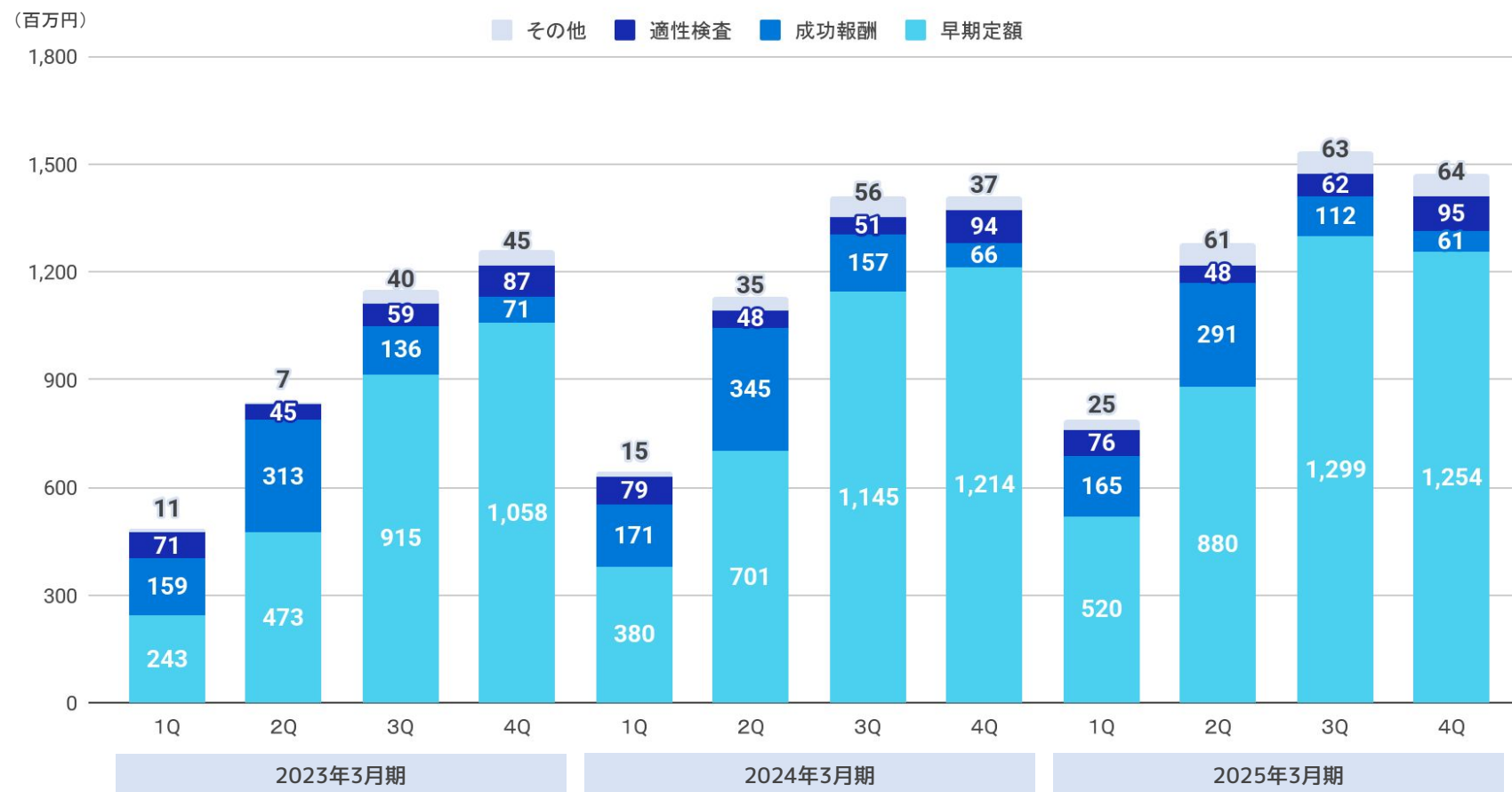
OfferBox早期定額型の受注増に加え、受注の早期化により売上高換算額が増加したことも寄与し、連結売上高は前期比で増加。ただし、2025年卒の決定人数が伸び悩んだことから成功報酬型の売上が計画比大幅マイナスとなり、増加率は+10.5%にとどまった。営業利益については、増収効果及びPaceBoxへの投資がなくなったこともあり、前期比で大幅増益となり、過去最高益を記録した。

(百万円)		売上高	営業利益	経常利益	当期利益
2024年3月期 通期	連結	4,602	139	137	△193
	(内訳) i-plugin	4,249	498		
	(内訳) pacebox	17	△462		
2025年3月期 通期	連結	5,084	578	579	597
	(内訳) i-plugin	4,701	584		
	(内訳) pacebox	—	—		
前期比	連結	10.5%	314.8%	321.1%	—
	(内訳) i-plugin	10.6%	17.2%		
	(内訳) pacebox	—	—		

サービス別売上高 四半期推移（会計期間）

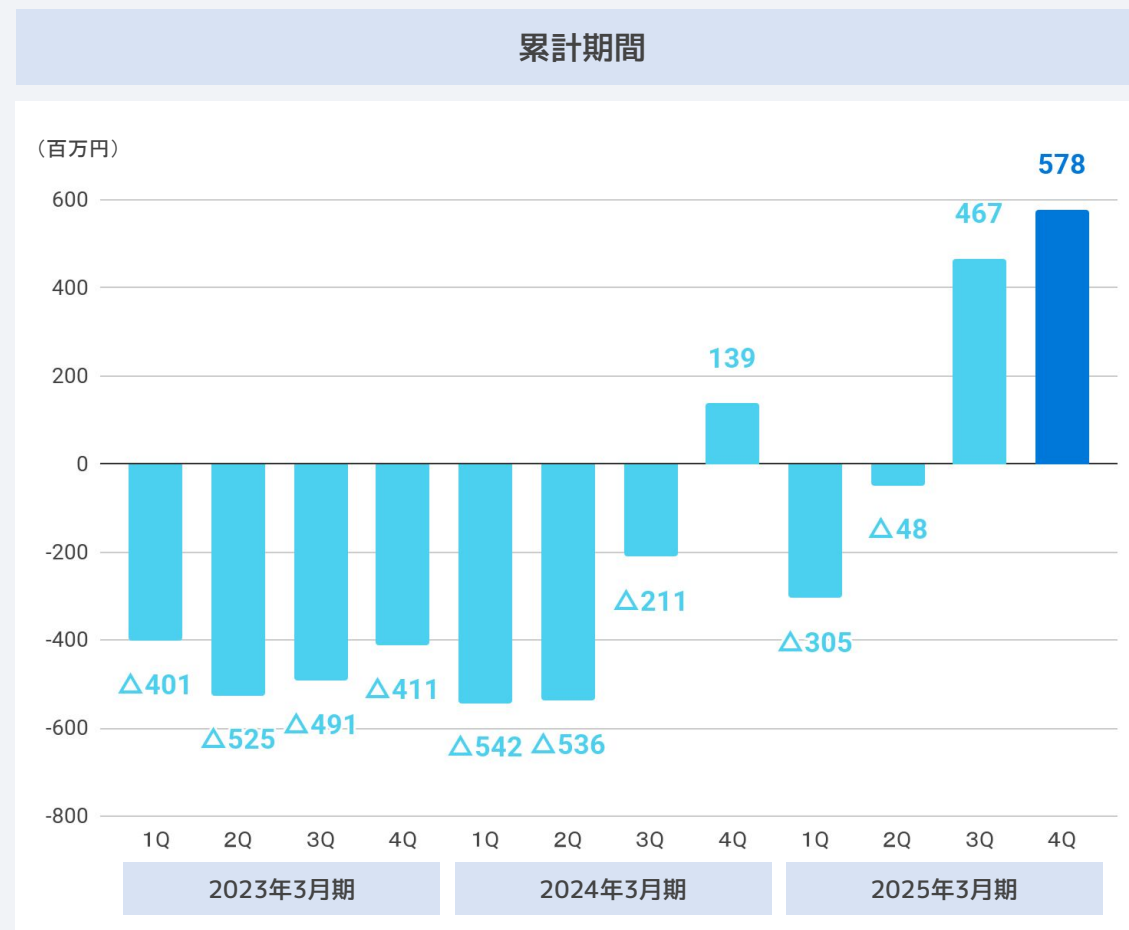
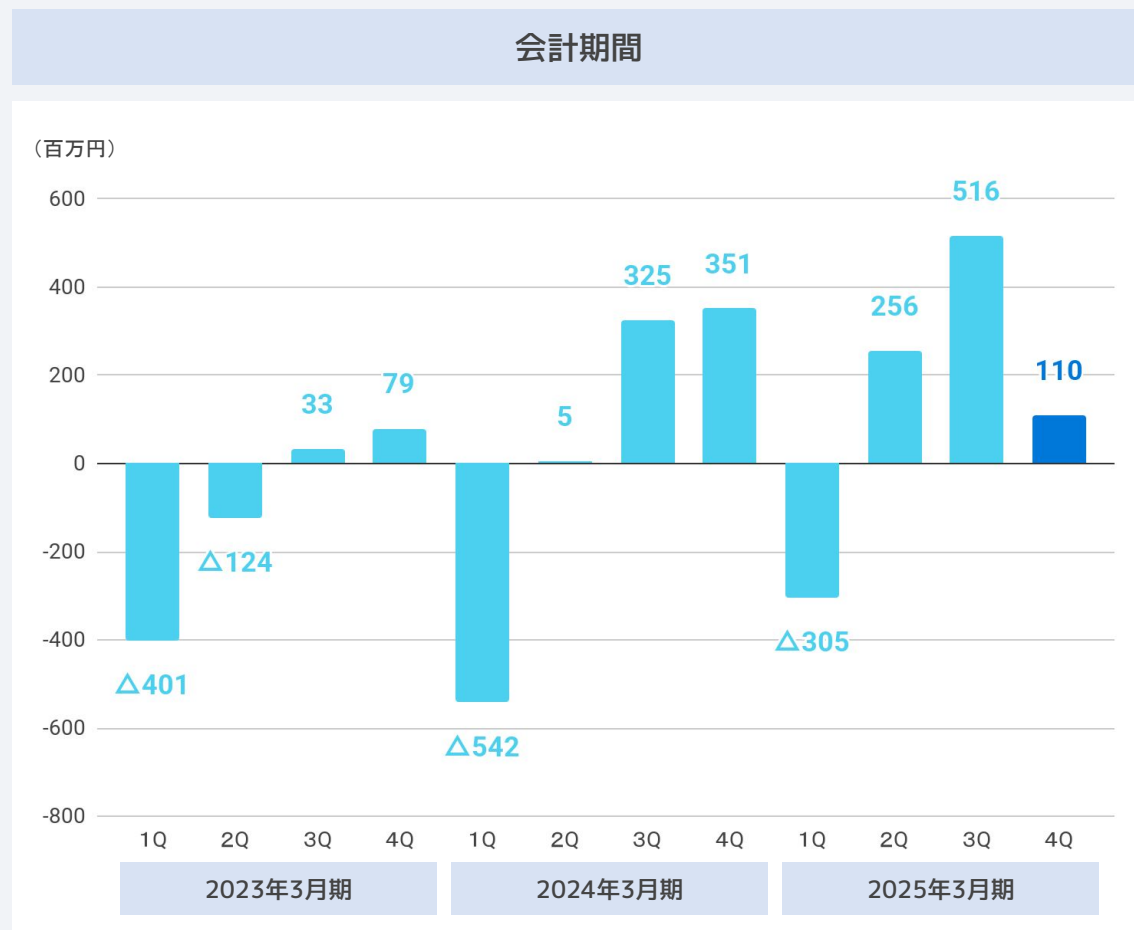
早期定額型は受注増加により前期比で売上増。OfferBoxのサービス特性から売上高は下期偏重型となるが、受注時期の早期化により4Qの受注高及び売上高換算額が減少したことで、4Q会計期間の売上高は3Q比で減少した。

成功報酬型は、早期定額プランの枠超過となる決定人数が伸びなかったことにより、前期比で減少となった。



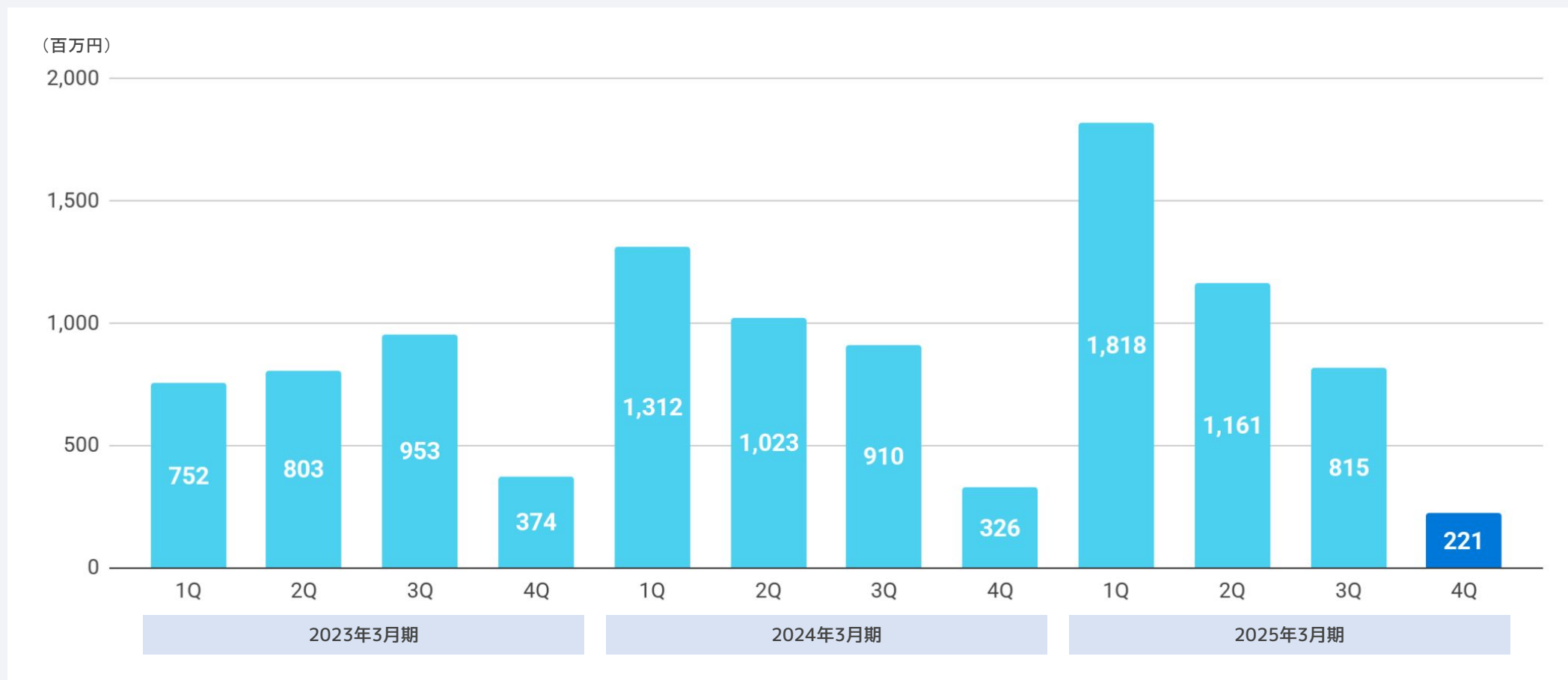
営業損益 四半期推移

早期定額型の受注増加による売上増に加え、PaceBoxへの投資がなくなったことにより、営業利益は前期比で大幅に増加した。4Q会計期間はOfferBox決定人数の再成長のためにプロモーション関連投資を実施したことで、3Q比、前年同期比で利益幅は縮小。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。



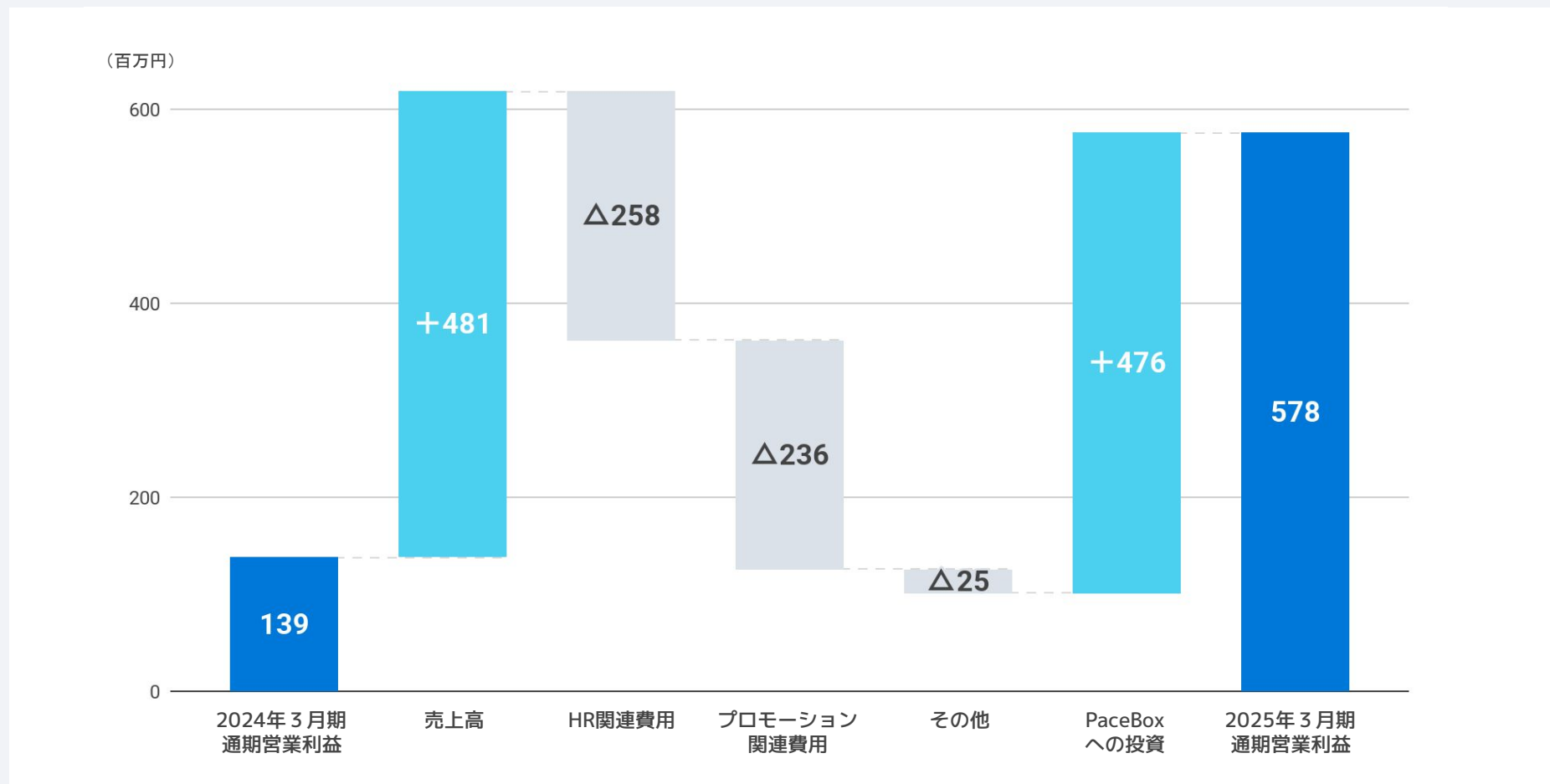
受注高（早期定額型） 四半期推移（会計期間）

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、2025年3月期はその傾向がより明確になった。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。この傾向は2026年3月期も続く見込み。



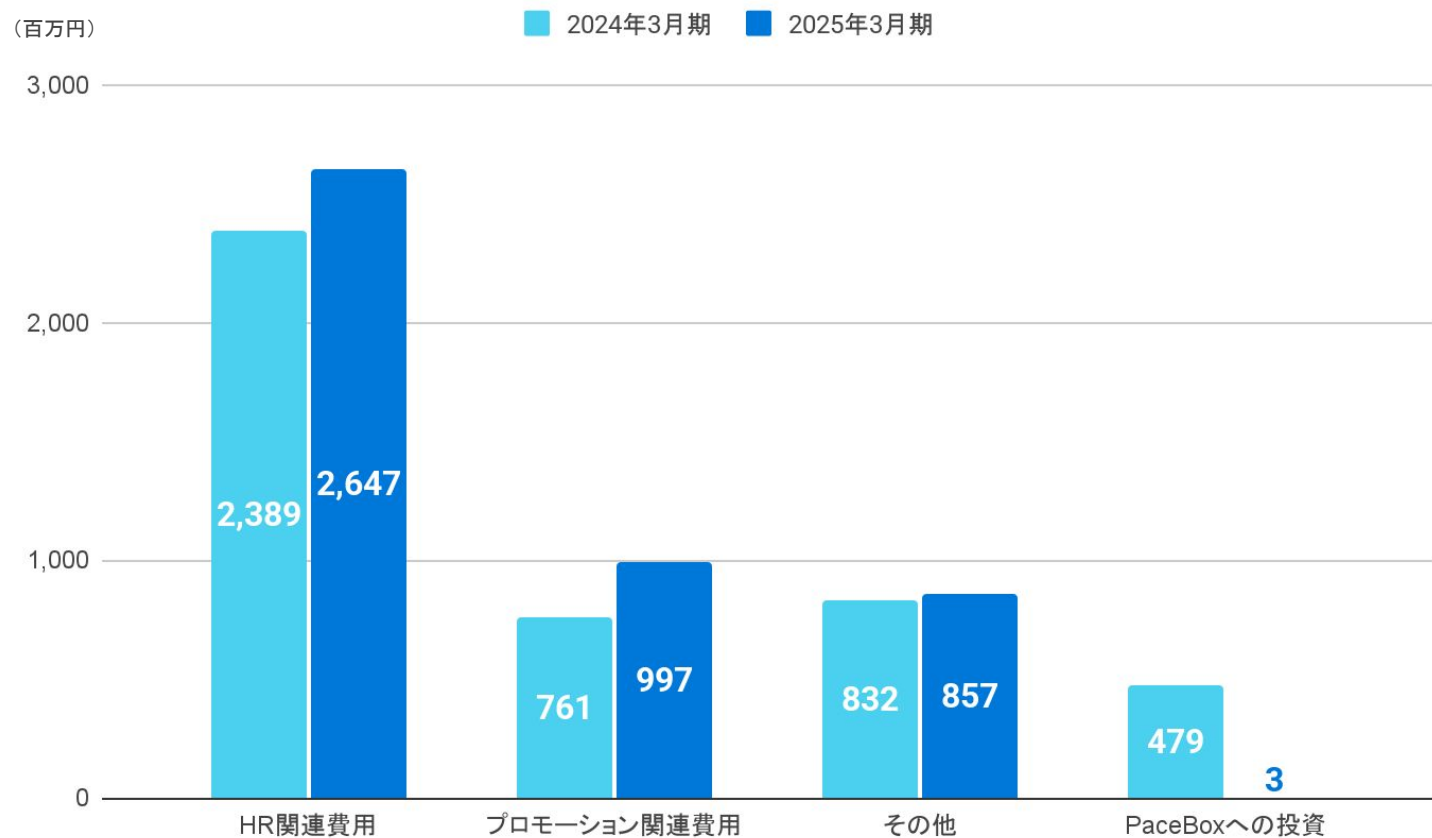
営業損益 前期対比推移

HR関連費用及びプロモーション関連費用が増加するも、売上増及びPaceBoxへの投資減が寄与して前年同期比で大幅増益となり、通期では過去最高益となった。



種別別コスト（連結） 前期対比

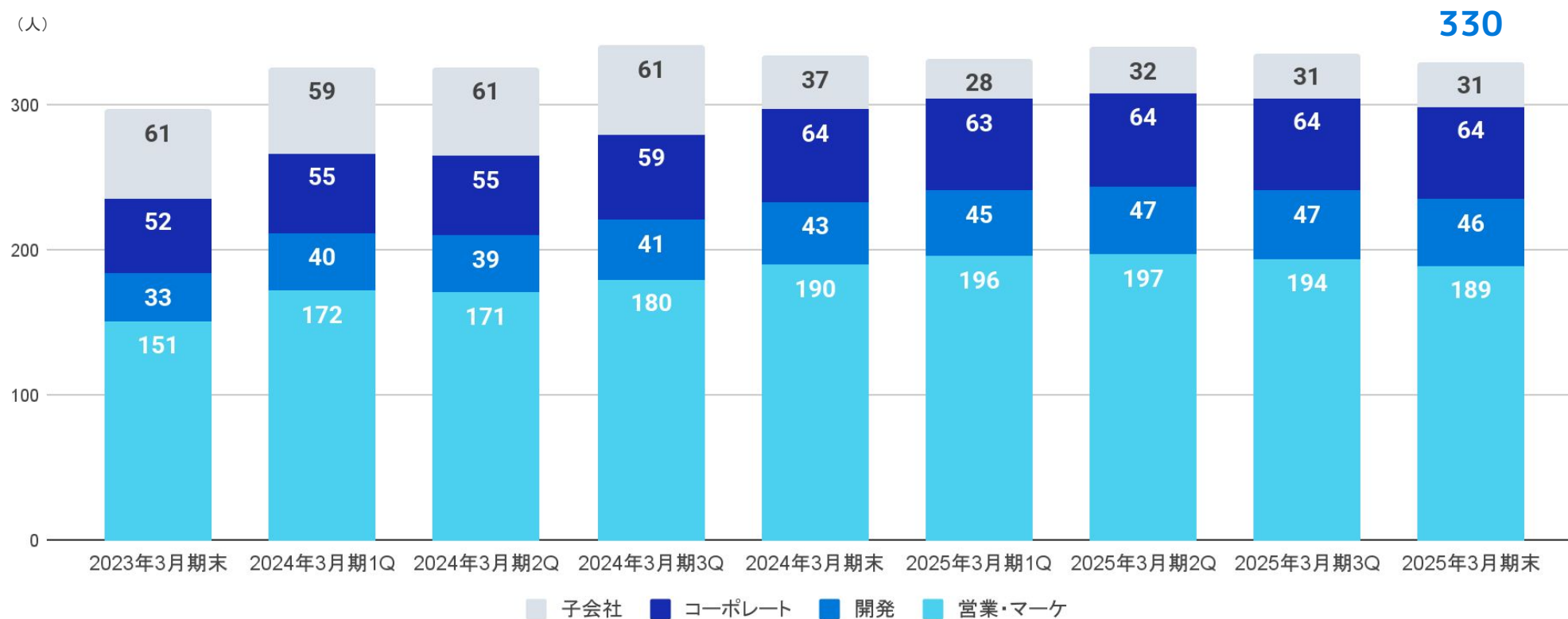
PaceBoxへの投資については、2024年6月のサービス終了により大幅減となった。PaceBoxからの配置転換や前年度の人的投資の影響等によりHR関連費用は増加。OfferBox決定人数の再成長のための追加投資を4Qに実施したことにより、プロモーション関連費用も前期比で増加した。



* 前年度のPaceBoxへの投資には、HR関連費用が含まれています。

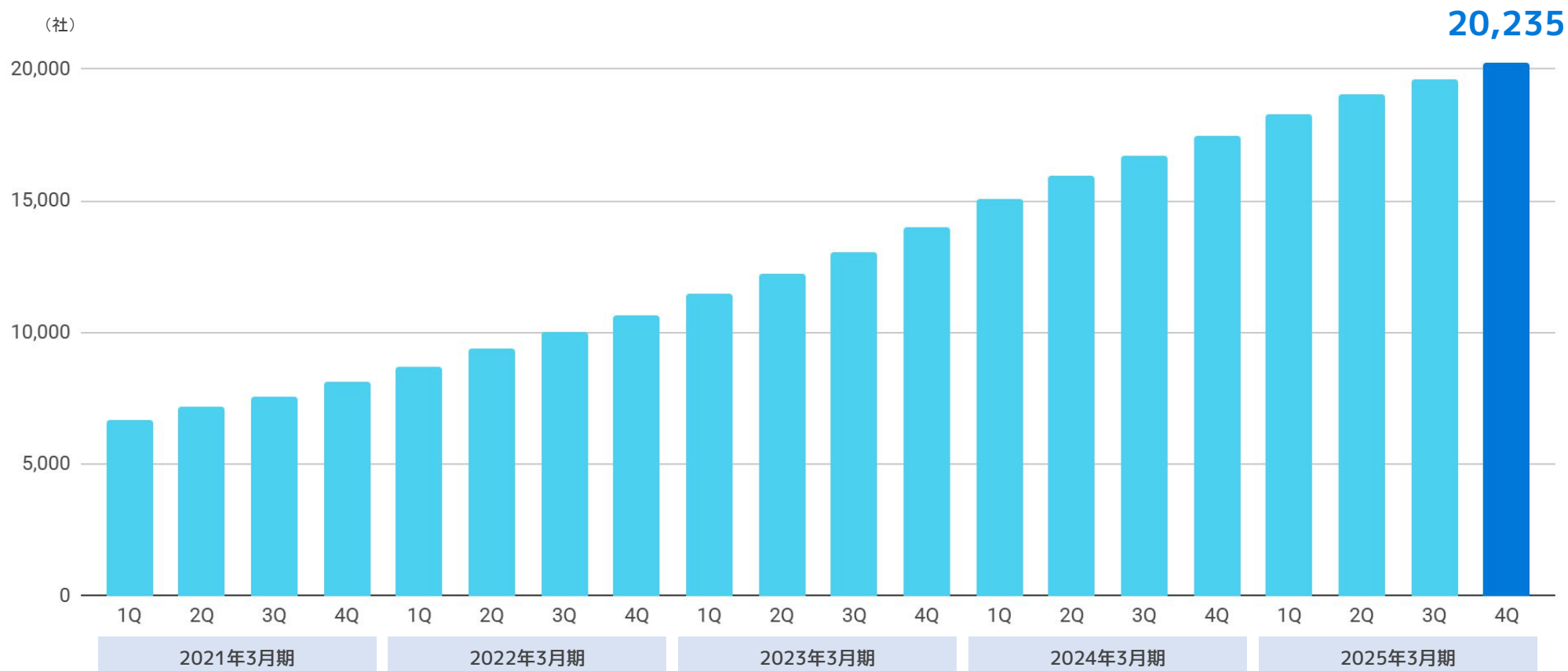
従業員数（連結） 四半期推移

2025年3月期末時点の連結従業員数は前期末から4名減少、3Q末から6名減少し330名となった。



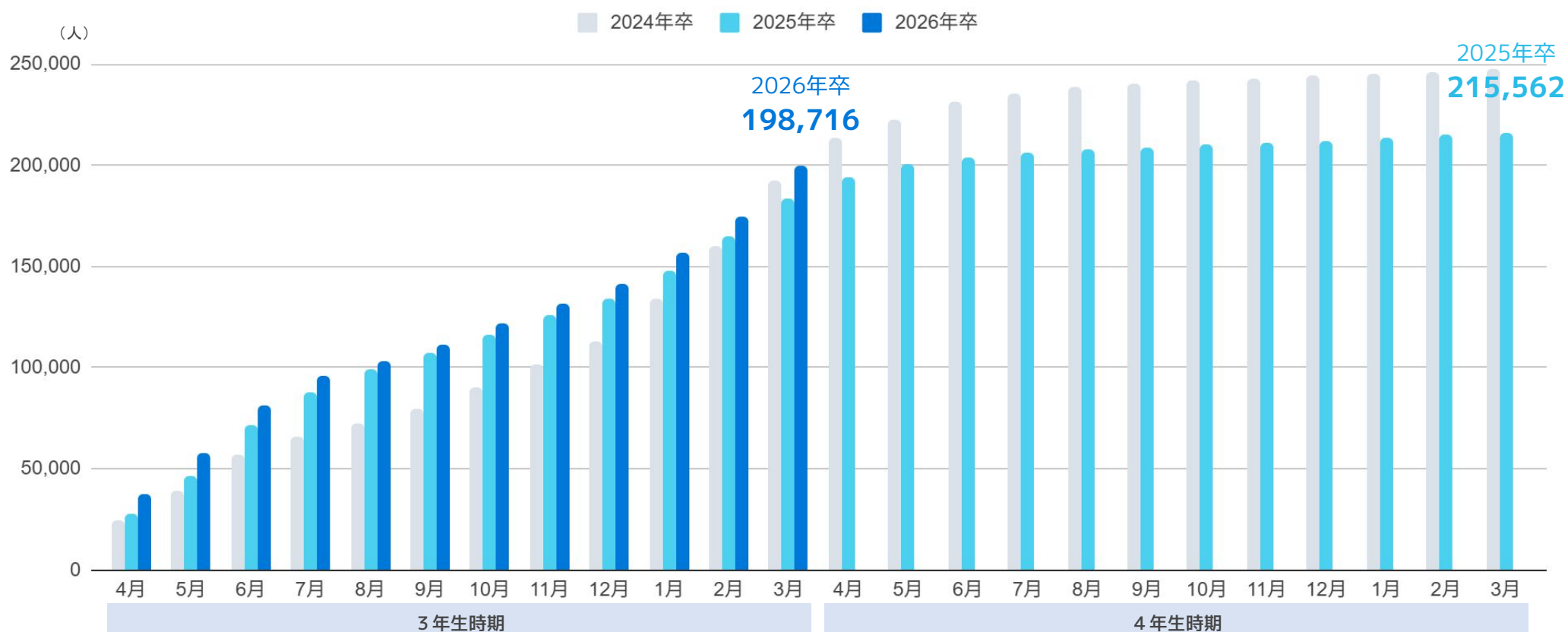
各種KPI①：企業登録数（累積）

企業登録数は順調に増加し続け、2025年3月期末時点で20,235社（前年同期比+15.8%）の登録を実現。



各種KPI②：学生登録数（累積）

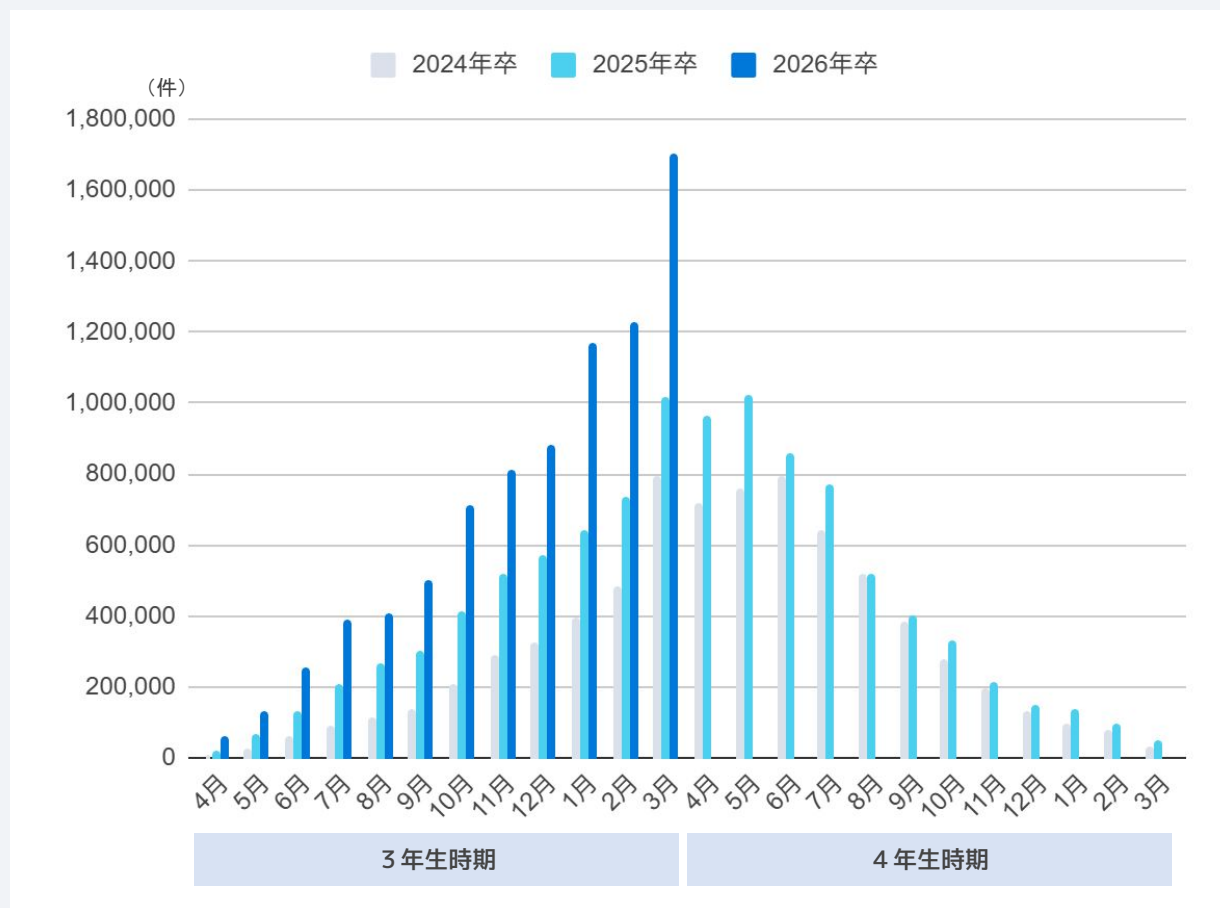
2025年3月期末時点では、2025年卒215,562人（前年同期比△12.6%）、2026年卒198,716人（前年同期比+8.9%）となった。
2025年卒は、プロモーション関連費用の投下配分の変更の影響で、3年生時期の3月以降は2024年卒の登録数を下回った。
2026年卒は、2025年卒を上回るペースで増加し、順調に推移している。



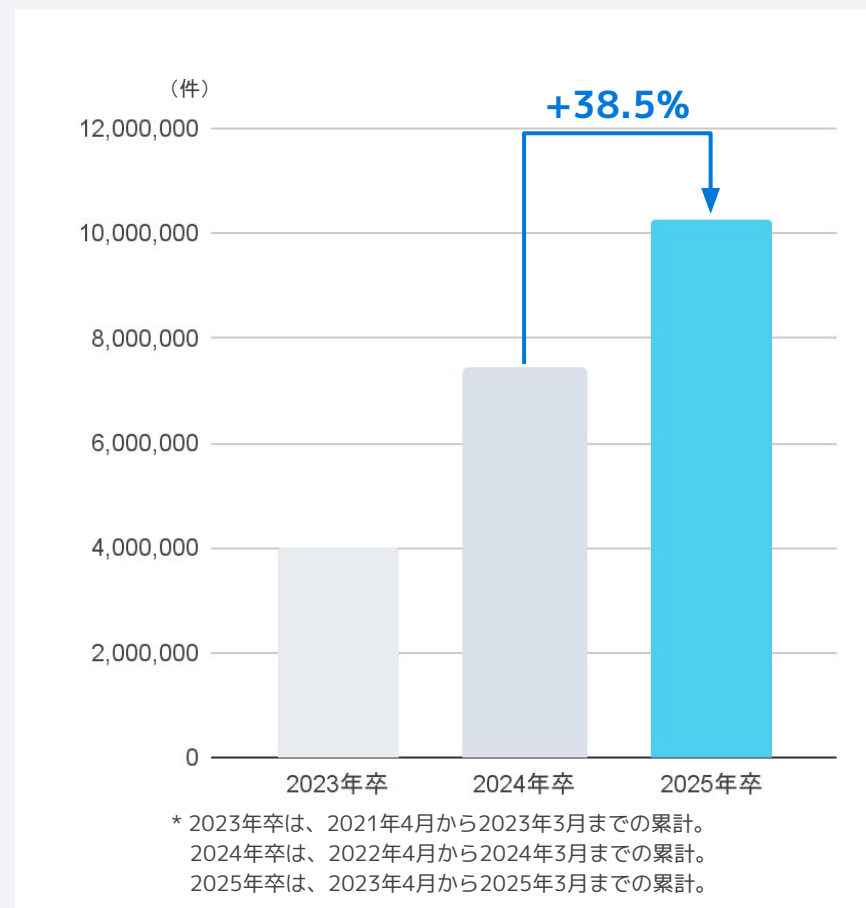
各種KPI③：オファー送信数（単月推移・累積）

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。2025年卒は前期比+38.5%となった。
2026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）



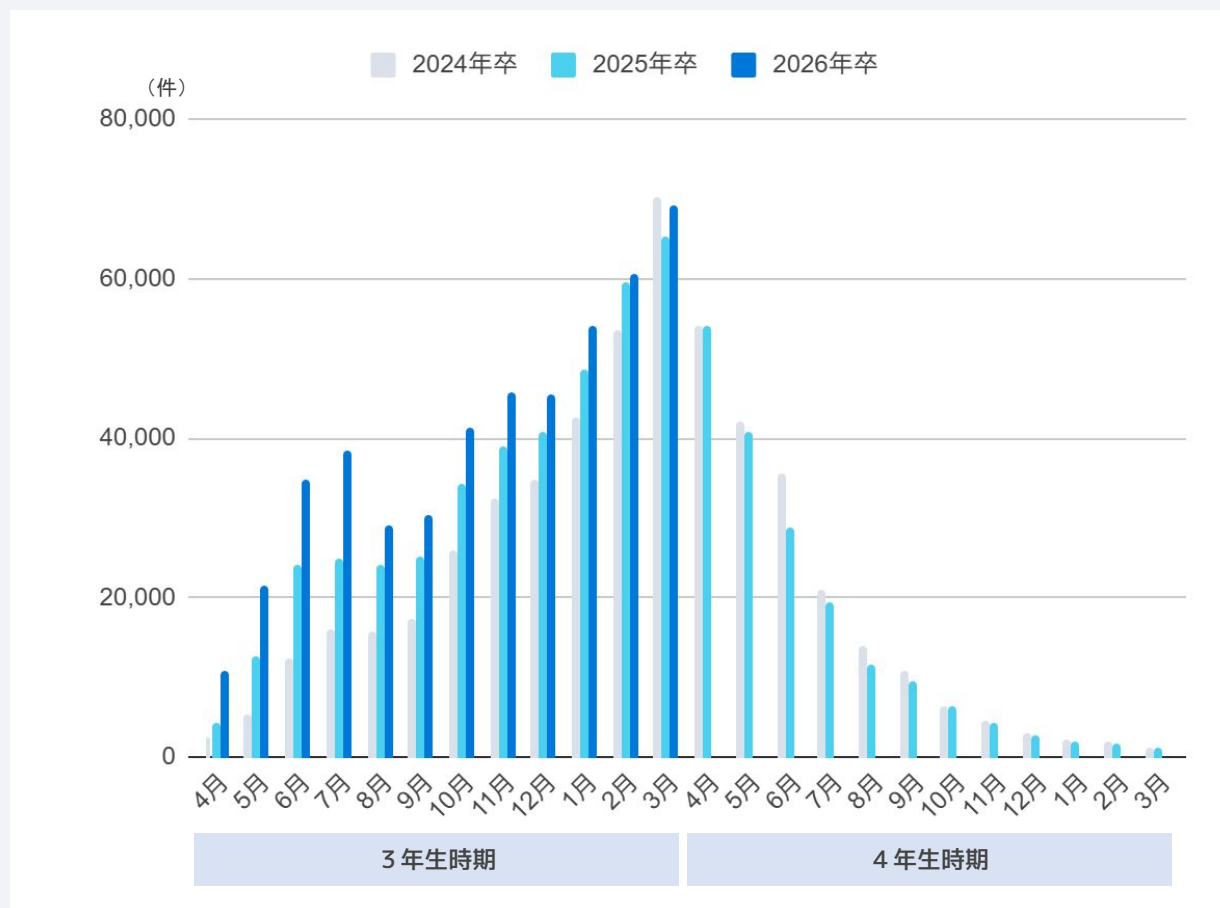
オファー送信数（累積）



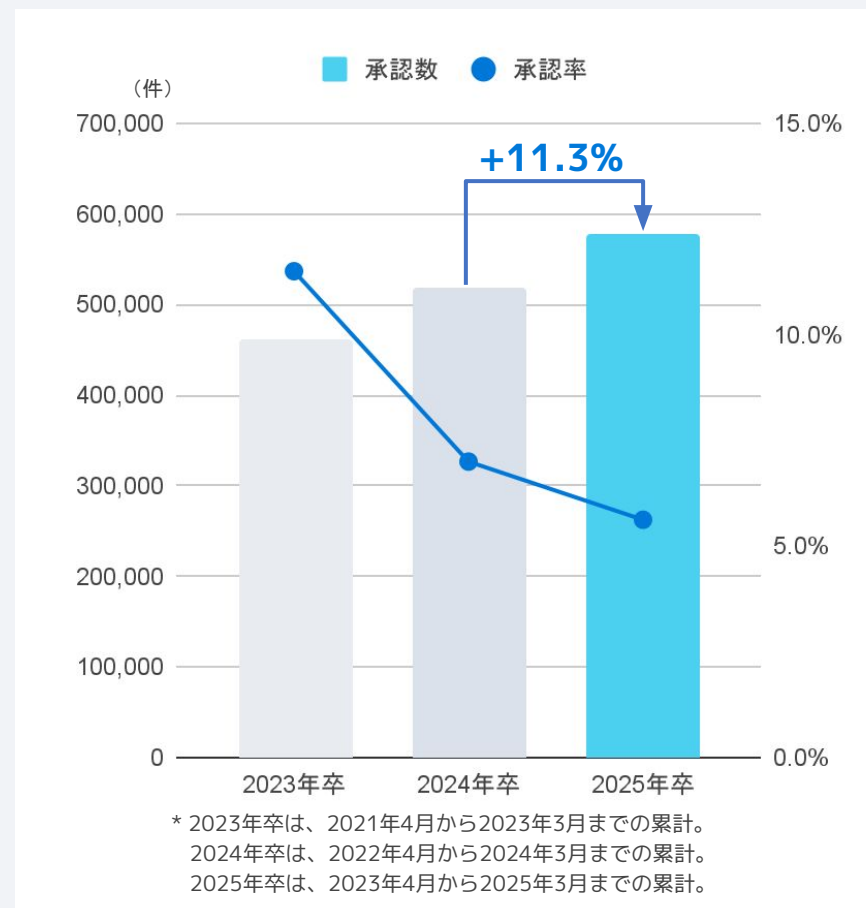
各種KPI④：オファー承認数（単月推移・累積）

2025年卒のオファー承認数は、累計では前期比+11.3%と増加したが、学生登録数と同じく3年生時期の3月以降は前年比で減少。2026年卒は2025年卒を上回るペースで推移。なお、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）



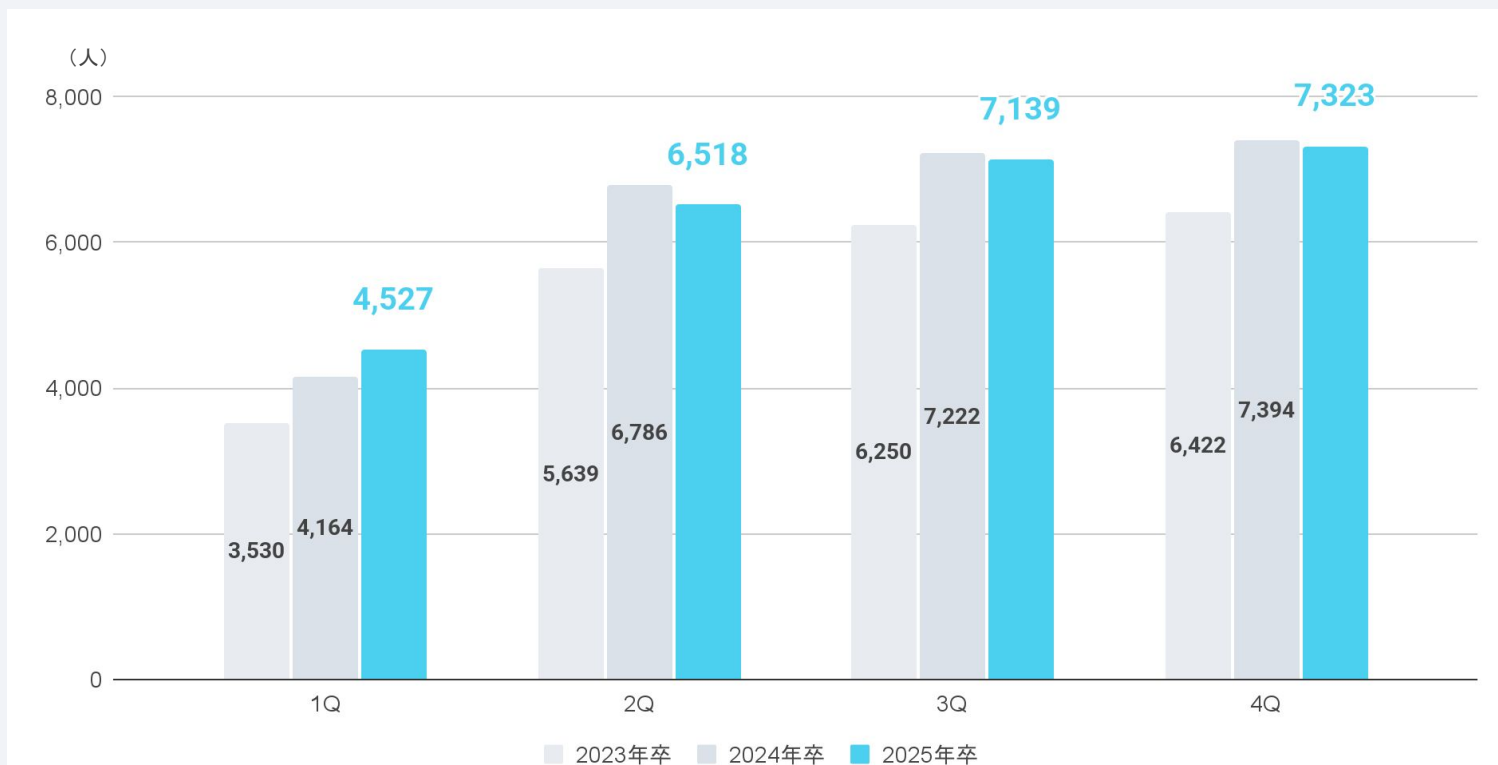
オファー承認数（累積）及び承認率



各種KPI⑤：OfferBox決定人数（四半期毎の累積）

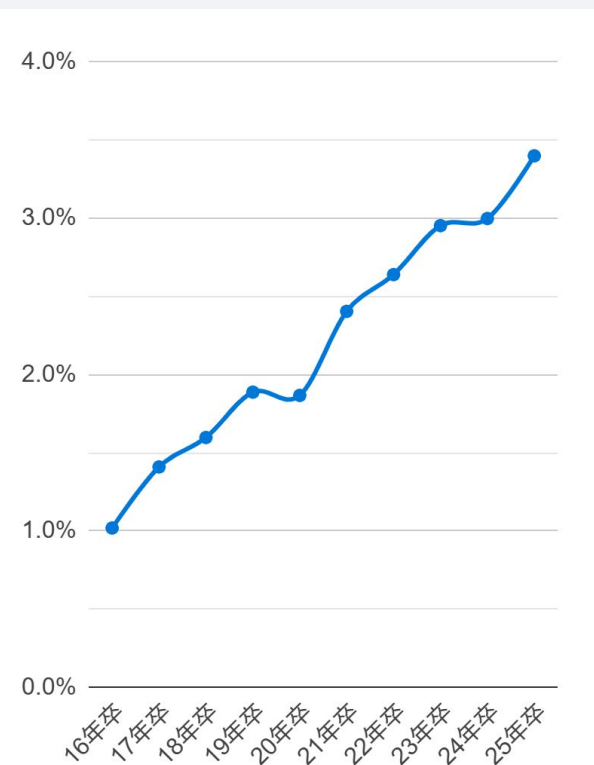
2025年卒の4Q末時点における決定人数は7,323人（前期比△1.0%）。内定数は前年比で増加したものの、内定辞退数も前年を上回ったため、決定人数は微減となった。一方で学生登録からの決定率は伸びており、サービスの質や精度の向上が表れている。

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

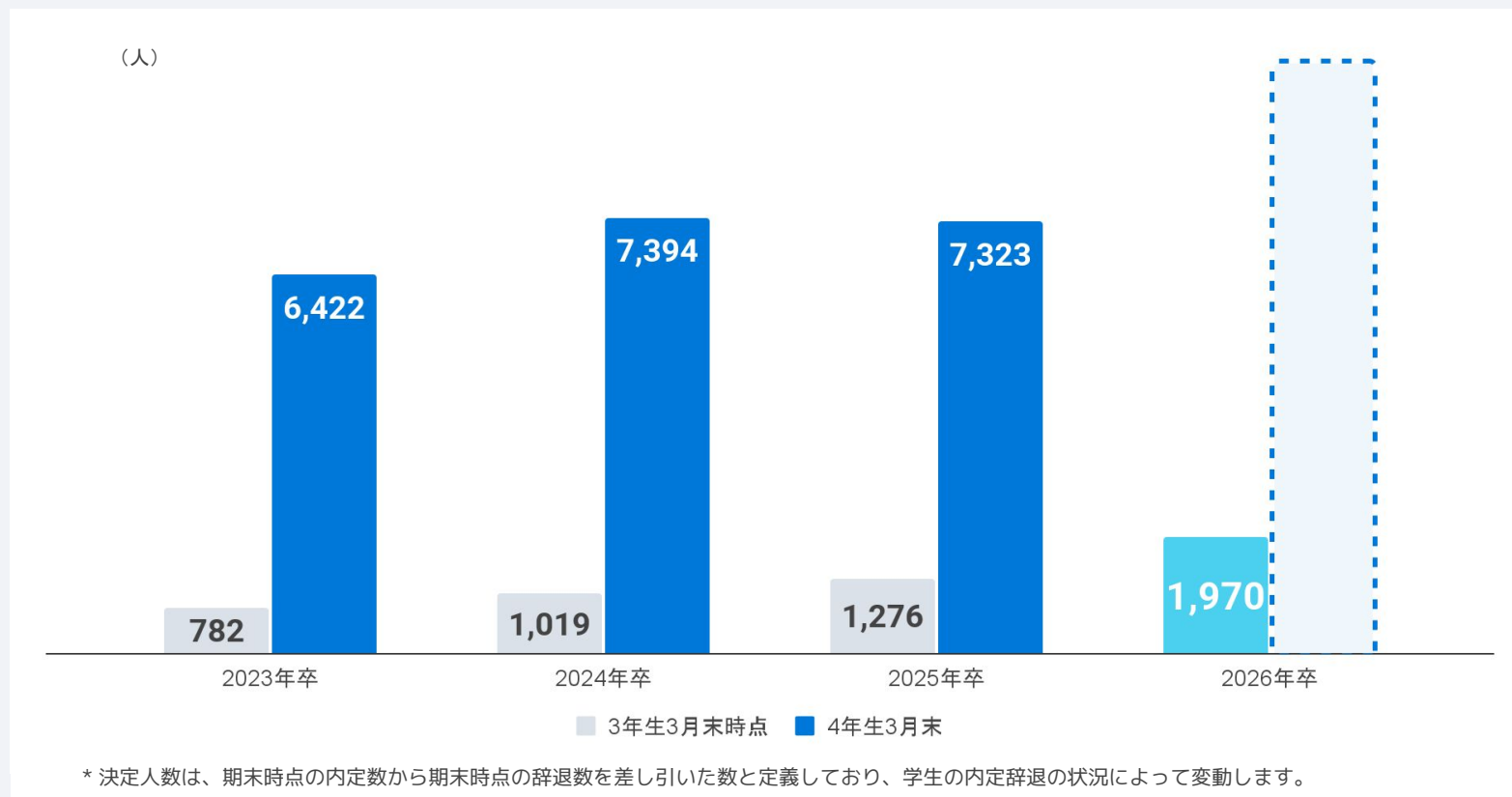


* 決定率は、決定人数を学生登録数（累積）で除した率。

（補足資料） OfferBox決定人数（3年生3月末時点の決定人数）

採用活動の早期化にともない、3年生時点で内定を得る学生が増加傾向にある。2026年卒の3年生3月末時点の決定人数は1,970人（前期比+54.4%）となっている。今後の内定辞退の状況によって最終的な決定人数は変動するが、順調なペースで増加している。

3年生3月末時点の決定人数の推移



INDEX

1. 2025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

今後の中長期戦略の考え方

前期に掲げた中長期戦略は着実に進んでおり、2026年3月期も継続する。これらを加速するために「M&A・アライアンスによる共創」を推進する。

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

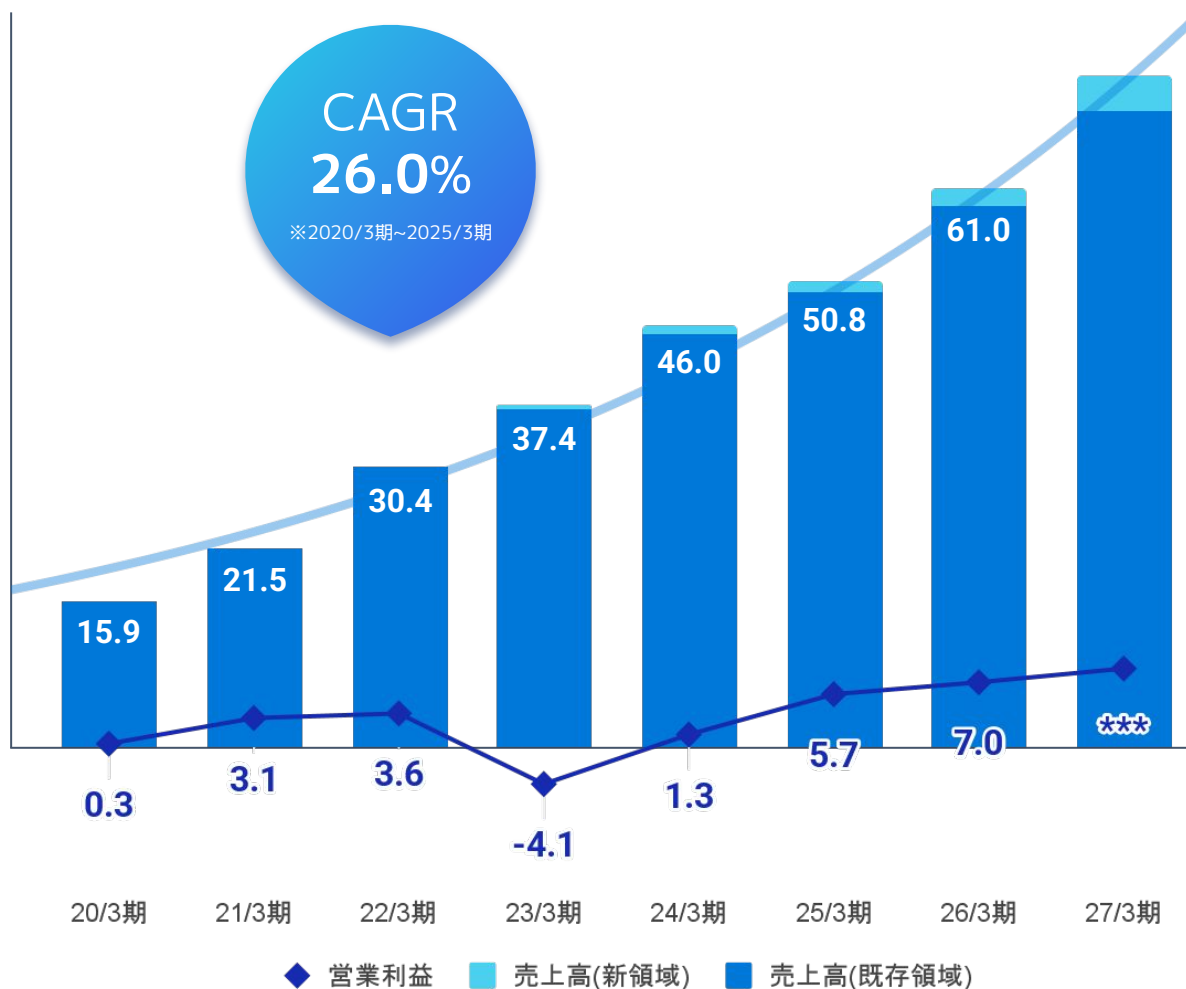
長期の継続的成長に向けて、新卒領域以外での事業開発への挑戦を継続。
価値やモデルの探索から再挑戦し、まずは価値確立を目指す。
規律をもった投資を行うことで一定の利益額及び利益率の伸びを確保し、事業開発と利益成長を両立させる。

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む。

	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2025年3月期の既存領域*の年平均成長率は26.0%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-plugin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。

2025年3月期は、プロモーション関連費用の投下配分の変更の影響で2025年卒の決定人数が伸びず、その影響により目標としていた売上高20%台の増加には至らなかった。しかし、コスト投下を学生が動く最適な時期に見直しを行うことで、2026年卒・2027年卒のKPIは改善し順調に推移している。

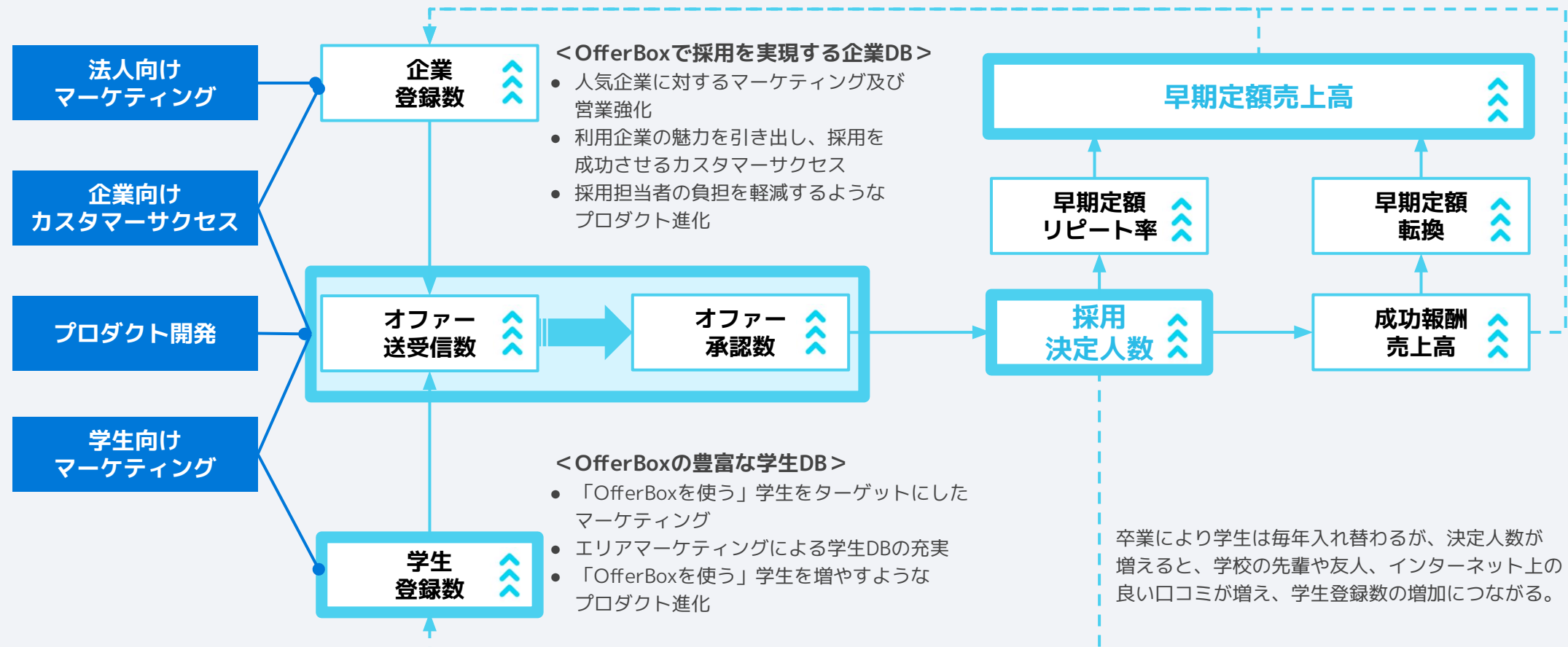
引き続き成長ドライバーに対して適切な規模での投資を行いつつ、KPIを見ながら機動的に調整することで、今後も年率20%台の着実な成長を見込んでいる。

* 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

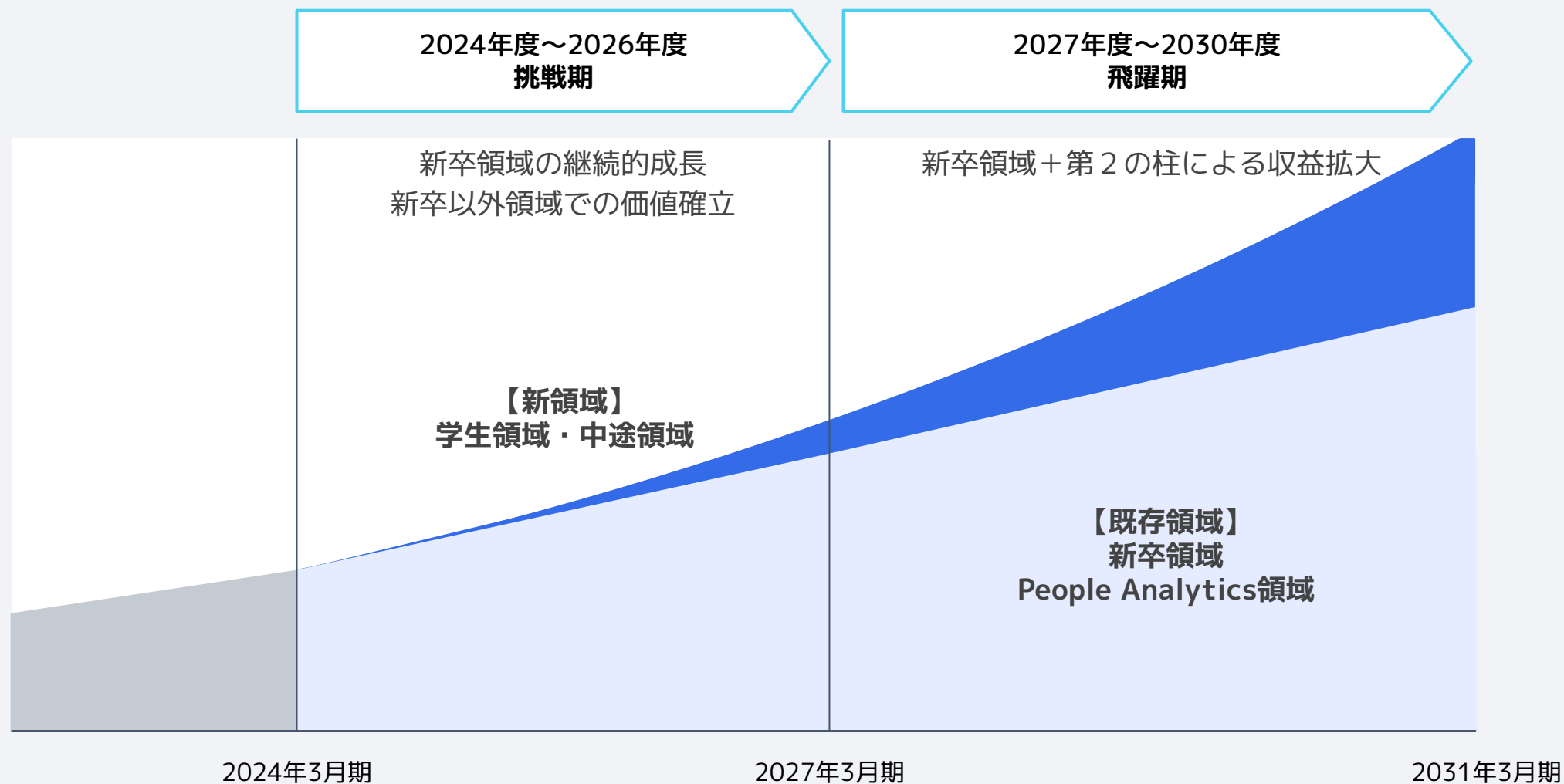
連結売上高の70%超を占める早期定額型のストック顧客の増加、アップセルが成長の鍵となる。そのためには決定人数の最大化が必要不可欠となるためプロダクト開発、マーケティング、カスタマーサクセスへの投資を強化し、KPIを向上させる。

マーケティングコストの投下時期の見直しに加え、プロダクトについても細かな改良を繰り返しており、順調に推移している。



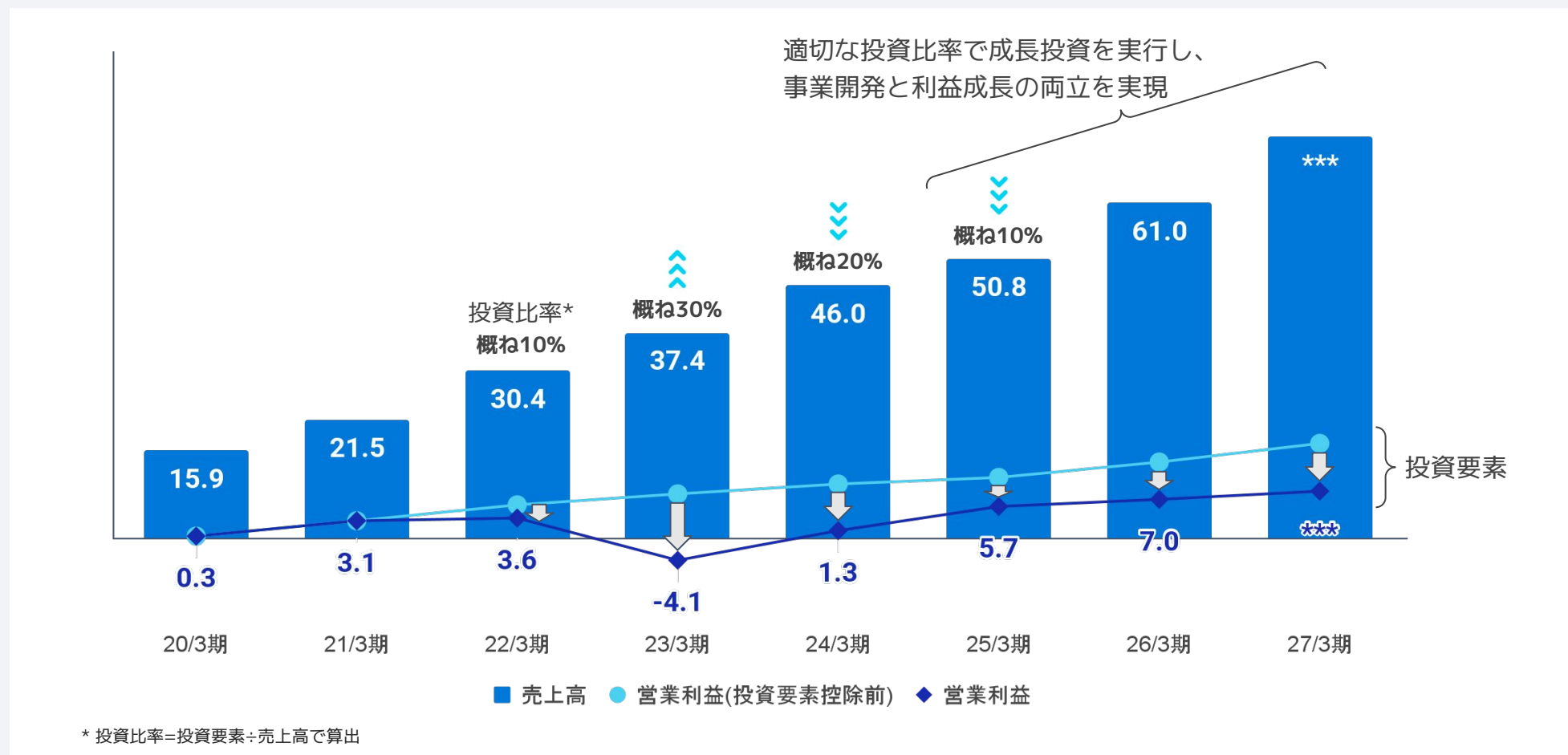
2 新卒領域以外での事業開発と利益成長の両立

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。



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。2025年3月期は投資比率を概ね10%に下げ、過去最高益となる利益を確保する一方で、新規事業開発も着実に進めることができ、順調に進捗している。



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む。
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

キャピタルアロケーション

成長投資と財務基盤の強化を両立させ、事業価値の拡大を図っていく。ただし、今後は、安定的・持続的に利益を創出し、成長投資と財務基盤の強化を両立してなお株主還元の余地があると判断した場合には、配当による株主還元を検討する。



新領域投資	・ 新領域（学生領域、中途領域）における投資 ・ 適切な投資比率*で投資を実行し、事業開発と利益成長を両立 ・ M&A及びアライアンスは、持続的なCF創出力と利益貢献を重視 ディールサイズや実行のタイミングによっては借入も検討する
既存領域投資	・ 既存領域（新卒領域、People Analytics領域）における 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 ・ マーケット占有率を踏まえると、既存領域でも更なる事業拡大の 余地があるため、一定額の投資を継続 ・ 特にOfferBoxは、決定人数2万人に向けた投資を実施
手元資金	・ OfferBox早期定額型は受注時にキャッシュインがあるため、 手元資金は安定しやすい ・ 現状では株主還元方針に変更はないが、将来的に株主還元を検討

* 投資比率 = 投資要素 ÷ 売上高で算出

2026年 3 月期 業績予想

売上高については、2025年3月期は計画未達となったものの、既に改善の兆しが見えているため、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前提条件が変更となったため方向性を見直し、年率20%以上の増加を目指す。
なお、親会社株主に帰属する当期純利益は、税効果会計による特殊要因がなくなるため、2025年3月期比で減益となる見込み。

(百万円)	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (計画)	前期比
売上高	5,084	6,100	+20.0%
営業利益	578	700	+21.0%
営業利益率	11.4%	11.5%	—
経常利益	579	698	+20.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	597	418	△30.1%

2025年3月期～2027年3月期における 業績・数値計画の方向性（下線は見直し部分）
【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%台の成長持続を目指す。 ・「第2の柱」の探索は規模が見込める中途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 年率20%以上の増加を目指す。
営業利益額「年率30%程度」から「年率20%以上」に見直した理由
・「M&A、アライアンスによる共創」を新たに推進することとなり、関連する費用を計画値に織り込んだため。 ・2025年3月期が想定を上回り、基準とする営業利益が変更となったため。

グロース市場の上場維持基準の見直しへの対応

グロース市場の上場維持基準の見直しについて、当社は現時点で時価総額100億円未満となっており、議論の動向を注視している状況。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	今後の取り組み
市場区分	2020年3月期から2025年3月期の売上高年平均成長率は26.0%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。	- 国内外の機関投資家へのアプローチを継続 - 個人投資家向けIRの強化 - 東証が予定しているサポートを積極的に活用
時価総額	- 時価総額は現時点で50億円前後。 - 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、見直しが検討されている2030年以降の時価総額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。	- M&A、アライアンスによる成長の加速と拡大を図る - 配当による株主還元の検討
流動性	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。	- 市場の需給バランスを見ながら代表取締役の持株の売却を検討 - 投資単位の引き下げを検討

INDEX

1. 2025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	大阪府大阪市淀川区西中島5-11-8 セントアネックスビル3階				
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	672百万円（2025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	常勤監査役	赤木 孝一
	取締役COO	直木	英訓	社外監査役	中澤 未生子
	取締役CFO	阪田	貴郁	社外監査役	廣瀬 好伸
	取締役	田中	申明	執行役員CHRO	土泉 智一
	取締役CSO	山田	雅人	執行役員CTO	小川 伸一郎
	社外取締役	田中	邦裕	執行役員	達山 裕一
	社外取締役	麻田	祐司		
従業員数	（単体）299名 （連結）330名（2025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

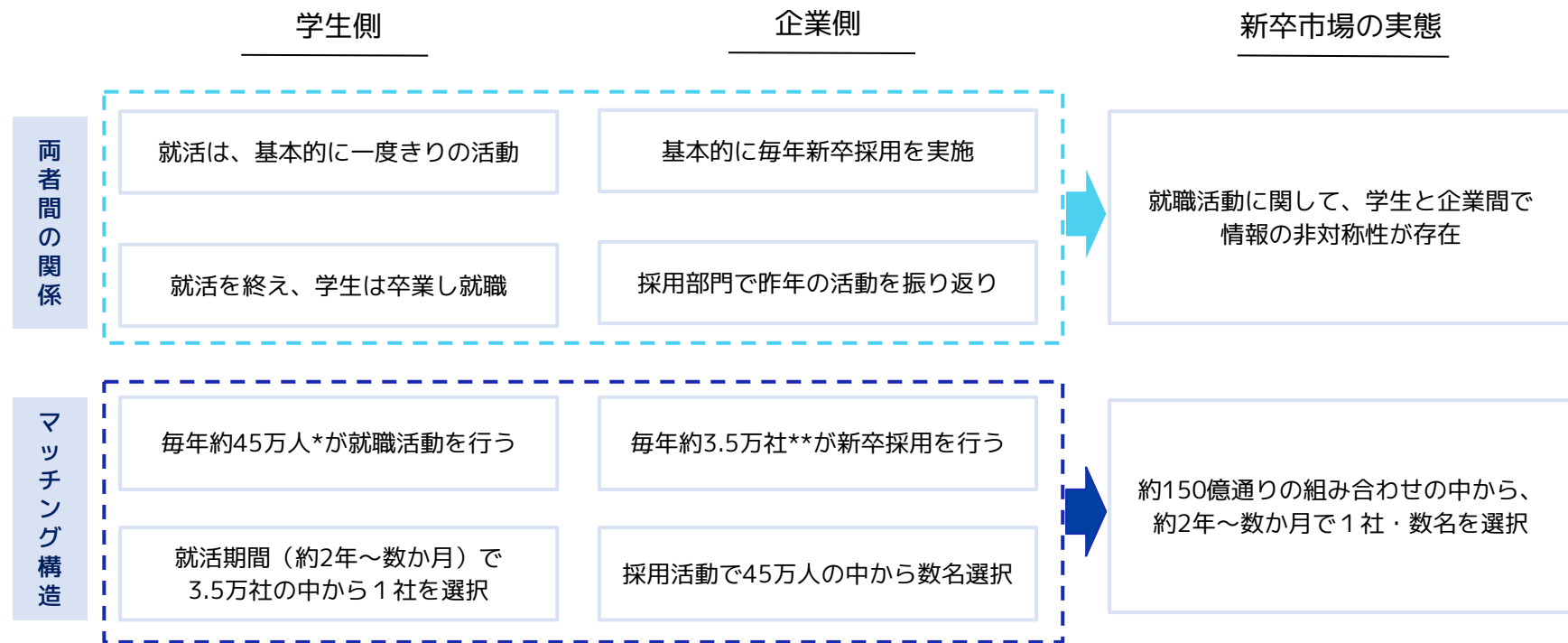
21万人以上の就活生が登録*	業界初のオファー送受信数制限	企業からアプローチする仕組み
豊富な学生プロフィール情報	行動データを用いた機械学習	適性検査結果含む多様な検索軸
決定に導くナレッジと支援体制		成功報酬型×低価格

* 2025年卒学生登録人数（2025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40回 ワークス大卒求人倍率調査（2025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。



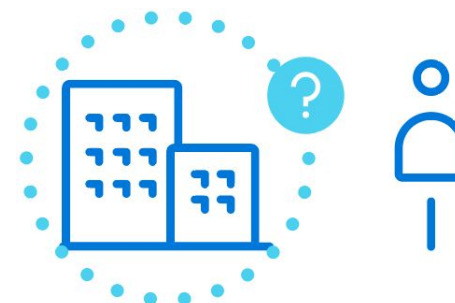
業界イメージや先入観から応募がない

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

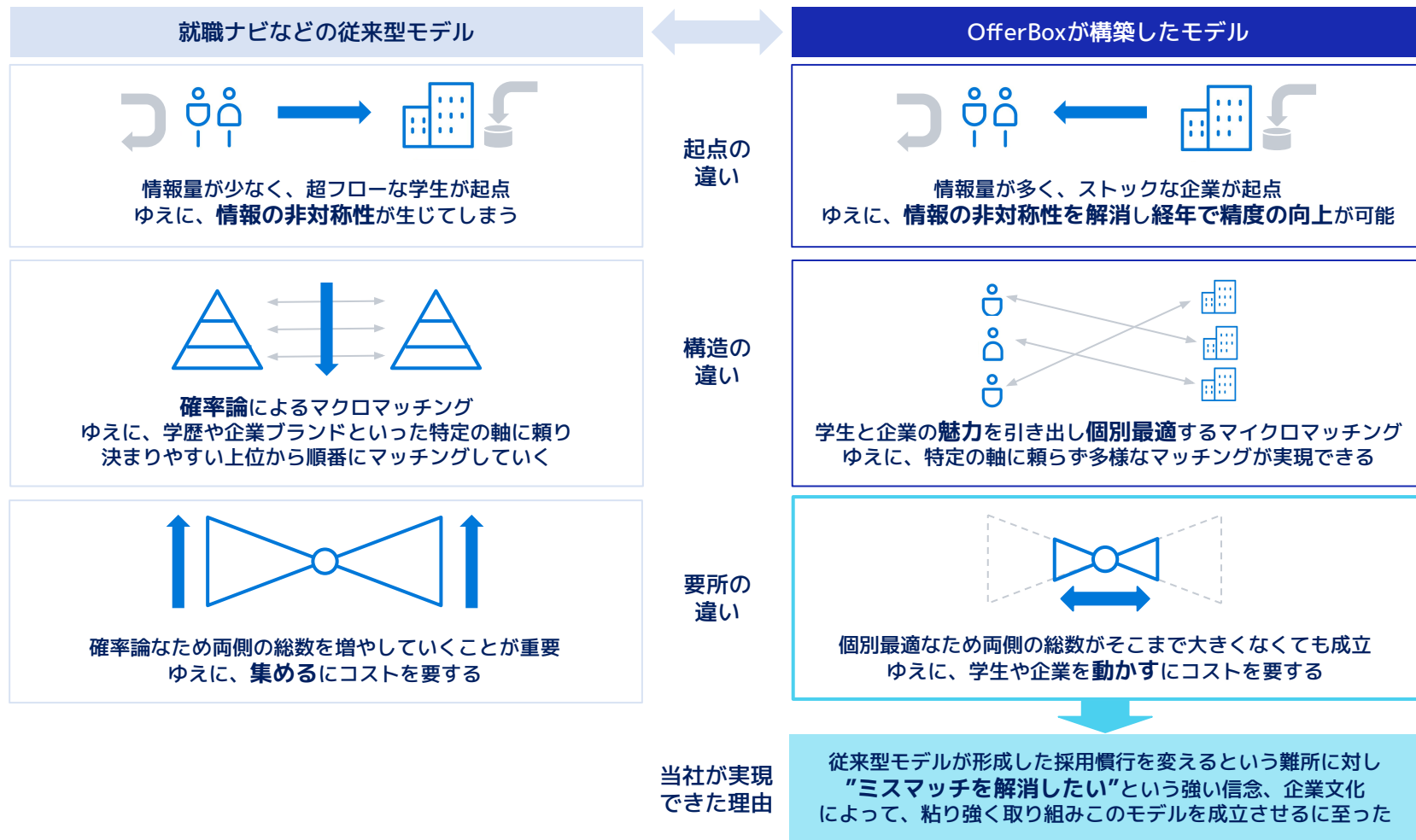


知名度がなく認知されない

ベンチャー企業 中小企業
BtoB企業 地方企業 など

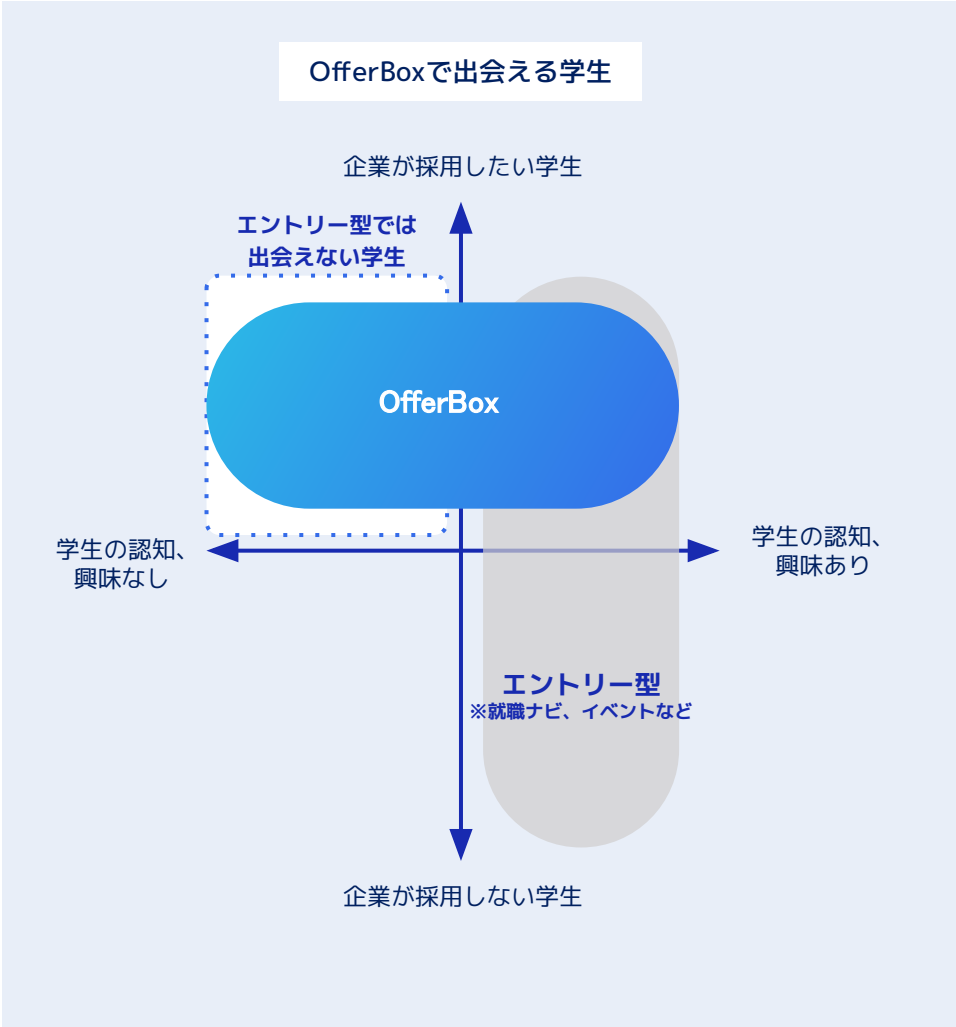
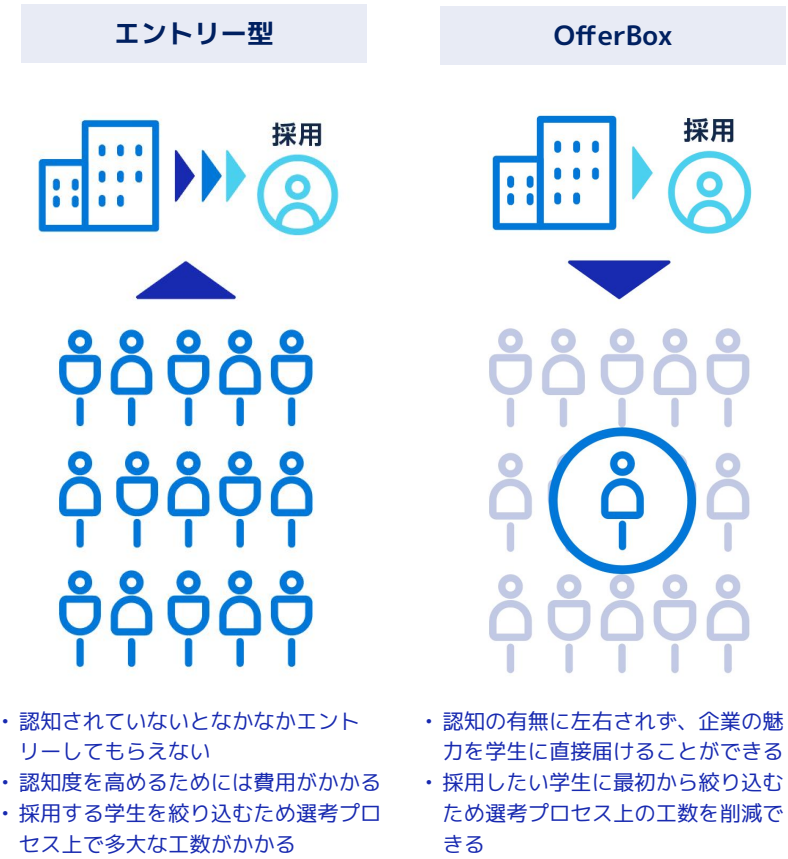
OfferBoxが構築したモデル

従来型モデルでは解決しきれていない情報の非対称性の問題を、OfferBoxは企業起点にすることで解消に成功。
特定の軸に頼った確率論でのマッチングではなく、学生と企業の魅力を引き出す個別最適なマッチングを実現。



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。



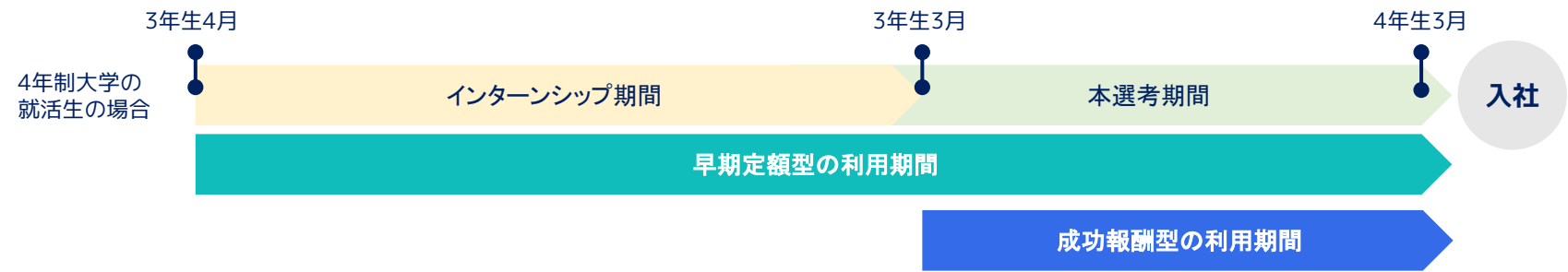
プラットフォームとしての競争優位性

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。



	早期定額型の特徴	成功報酬型の特徴
利用料	利用料あり（採用予定人数による） 例：3 名採用予定の場合 75万円	利用料なし
成功報酬	採用予定人数を超えて採用した場合 1 名採用につき 38万円	1 名採用につき 38万円
内定辞退による成功報酬額返金	1 名辞退につき 38万円 ※利用料の返金はありません。	1 名辞退につき 38万円
導入企業の目的	インターンシップや早期面談など、学生の就活開始初期段階から積極的にアプローチしたい	就職活動が本格化する3月以降に集中的にアプローチしたい 第2クールの母集団形成や、内定辞退分の欠員を補充したい

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、2025年3月期においては、2025年卒業予定者の本選考期間（成功報酬型の利用）と、2026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。

OfferBoxの収益構造

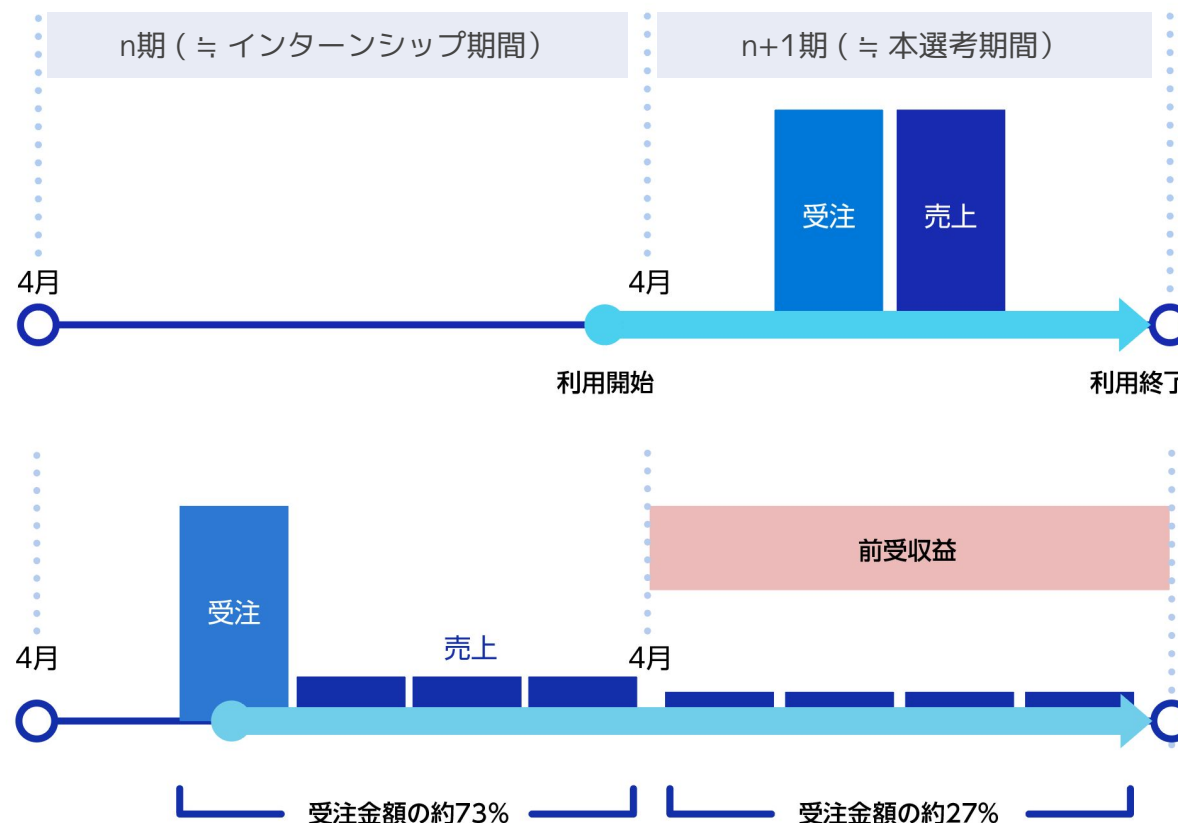
成功報酬型は内定確定時に受注＝売上計上となるのに対して、早期定額型は役務提供期間にわたって受注高を毎月按分して売上計上する。そのため、受注高の一部は前受収益となり、翌期に売上計上される。

成功報酬型の 場合

- ・ 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およ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



企業から学生に直接オファーを送ることができる、新卒に特化したダイレクトリクルーティングサービス



新卒採用・中途採用から育成、配置、登用などの人材フローのあらゆる場面で活用できる適性検査（運営：株式会社イー・ファルコン）



「学生×学生」「学生×企業」「学生×社会人」といった様々なつながりを創出することを目的としたコミュニティスペース



食品業界に特化し、学生を支援する就活イベントサービス（運営：株式会社マキシマイズ）

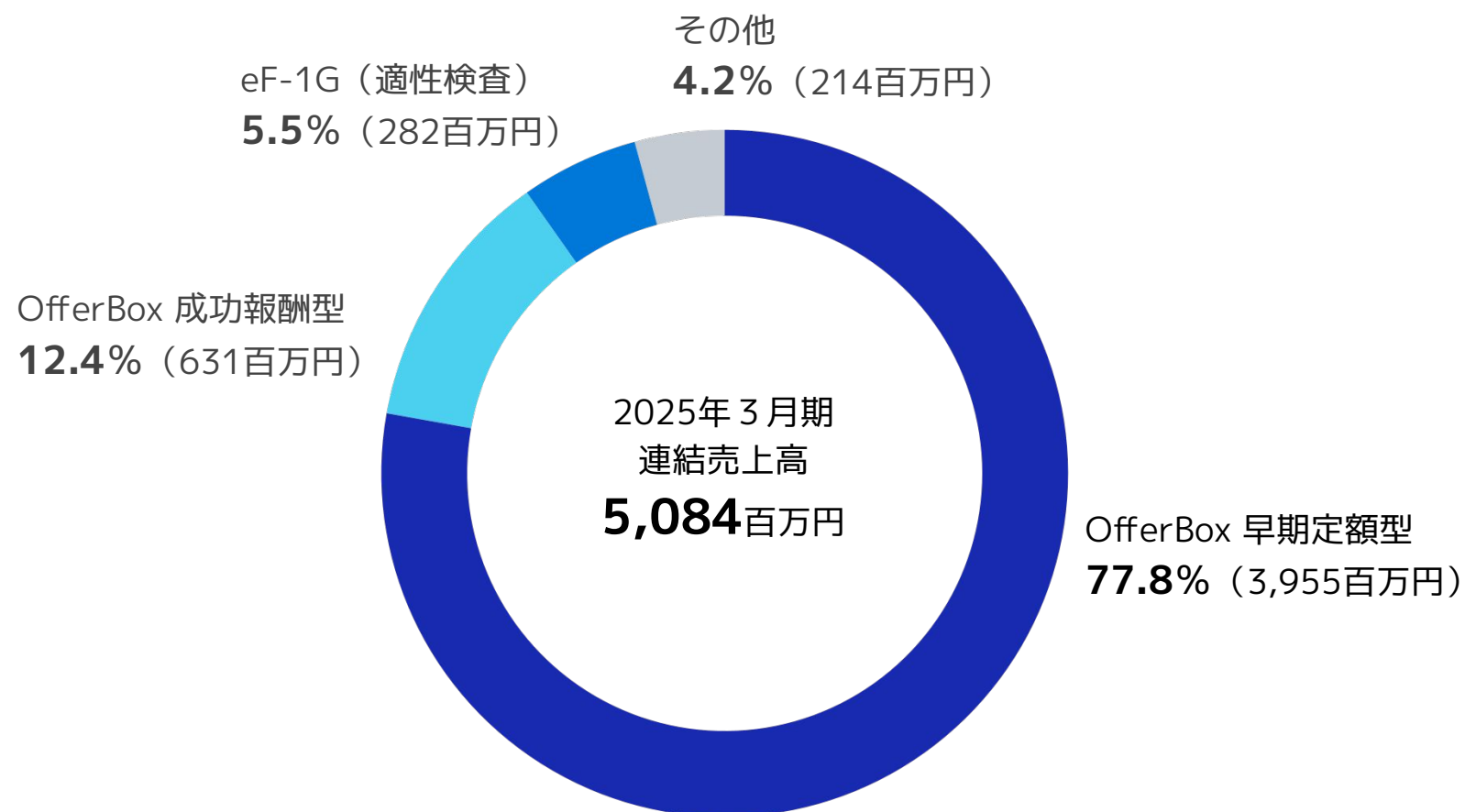


「企業がキャンパスになる」をコンセプトに、企業、省庁、国際機関、NGO等が大学1、2年生を対象に行うキャリア教育サービス

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90%超を占めており、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。

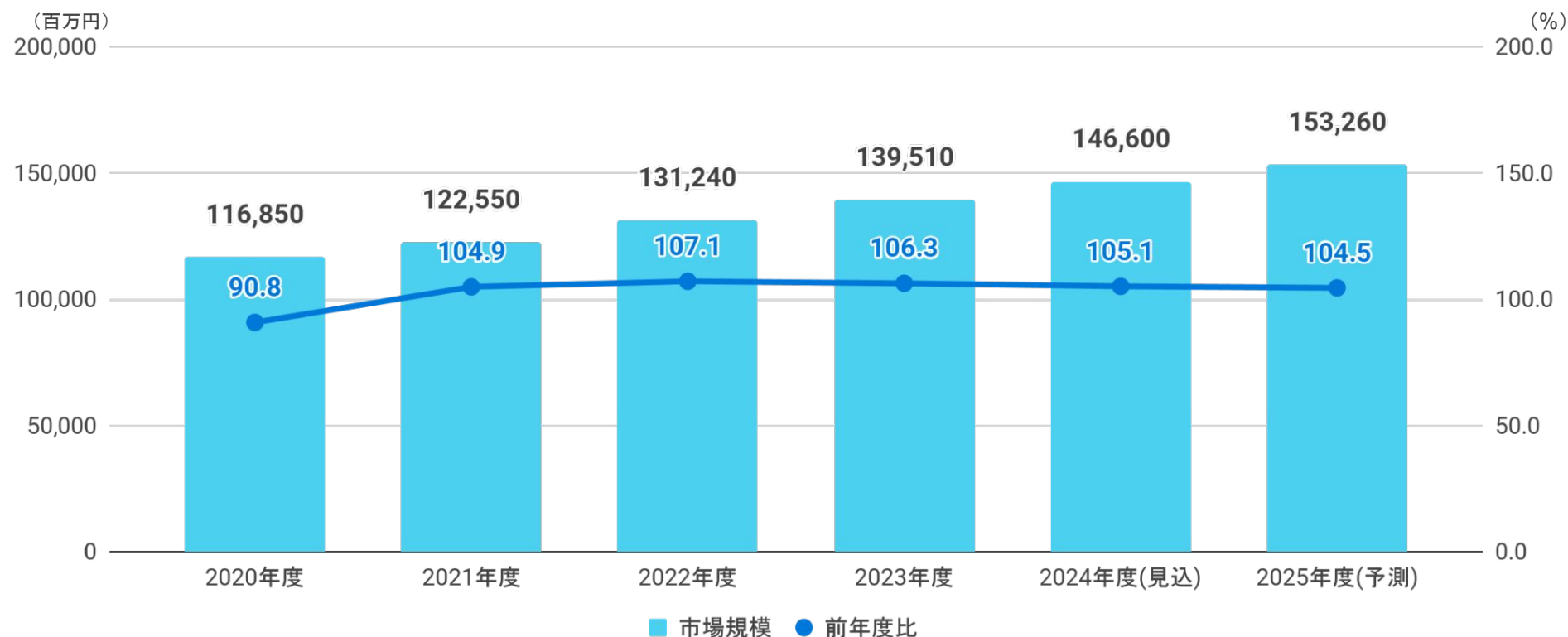


INDEX

1. 2025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

2025年度の新卒採用支援サービス市場規模は、前年度比4.5%増の1,532億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。

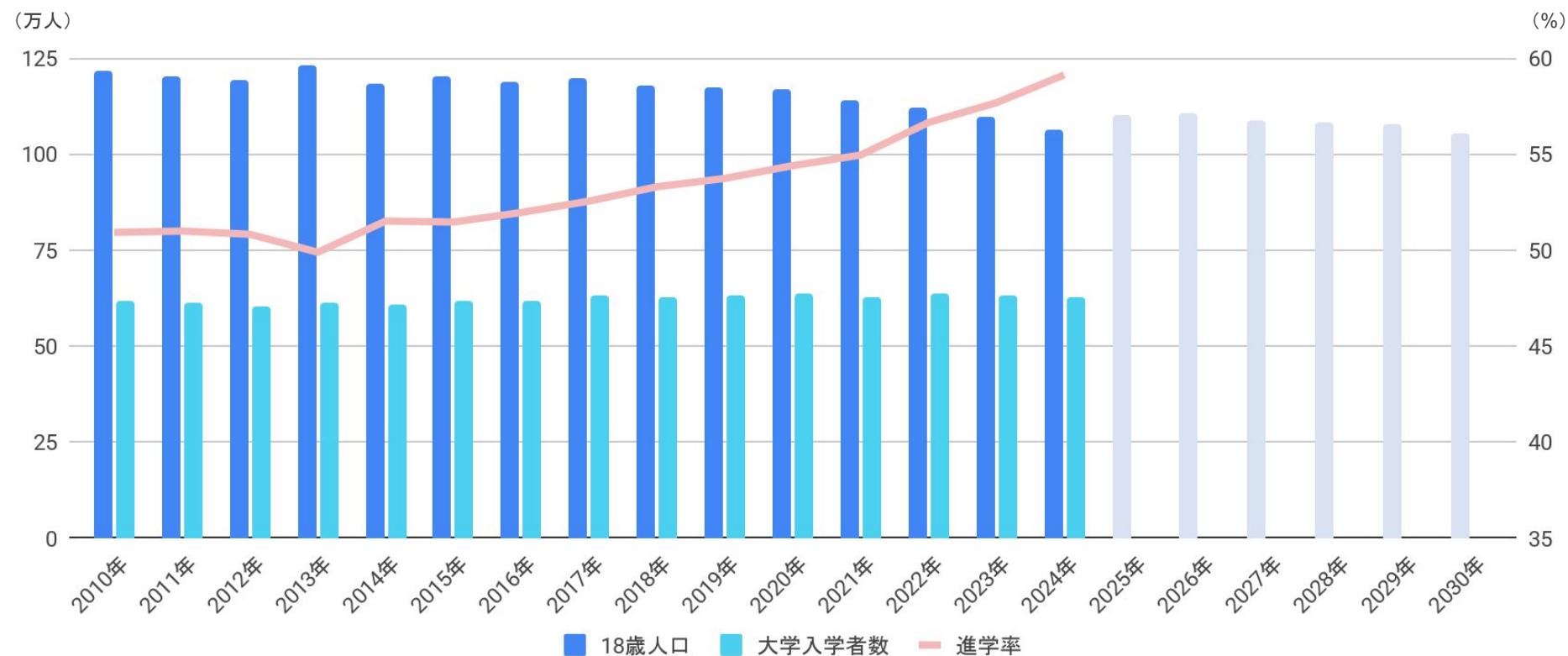


出典) (株)矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査(2025年)」(2025年5月1日発表)

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

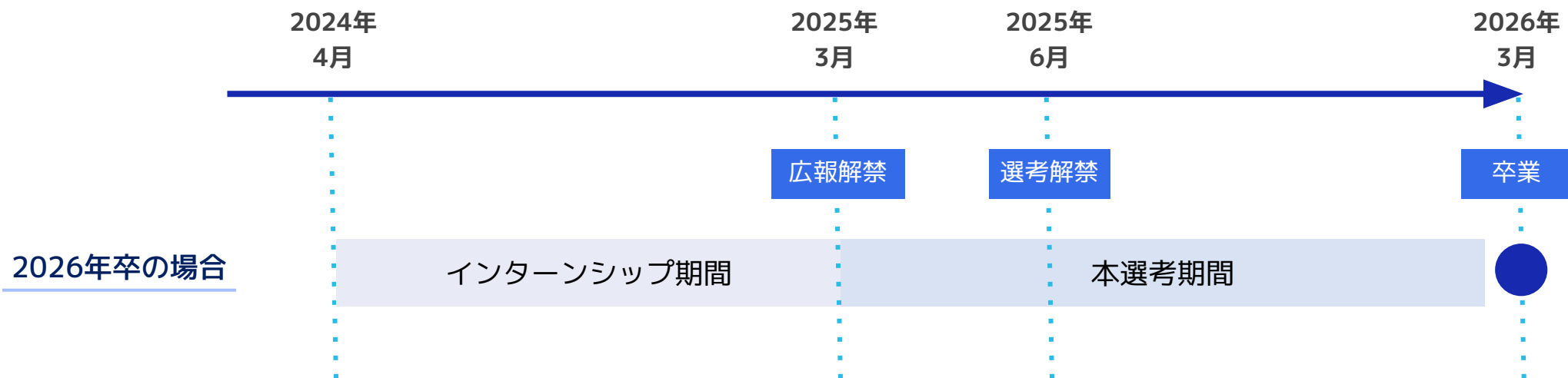
新卒ダイレクトリクルーティングサービス市場における競合の状況

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	・ 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（plugin lab）	・ 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	・ 業種、企業規模に制限なし	・ 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	・ 大学、学部には制限なし	・ 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	・ 早期定額型：3年生4月～卒業 ・ 成功報酬型：3年生3月～卒業	・ 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	・ 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 38万円	・ 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

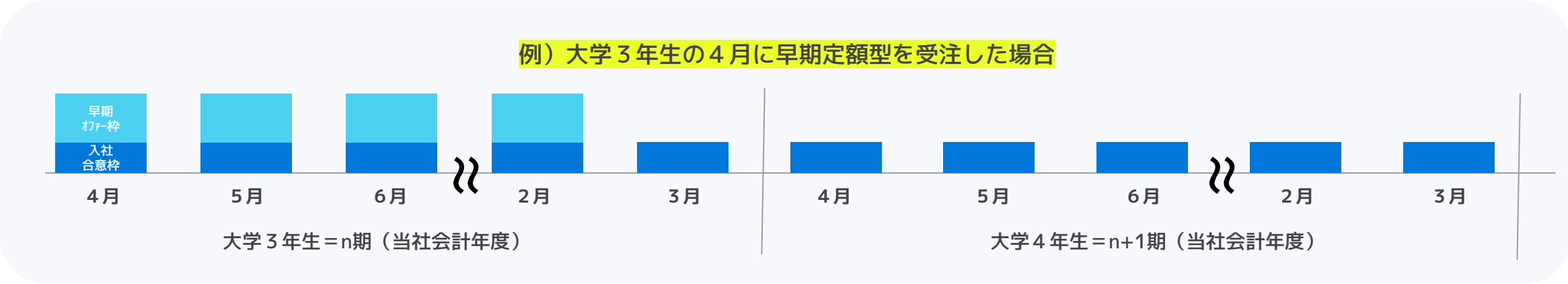
「企業がインターンシップで得た学生の情報を、一定の条件を満たすことで採用選考に利用できる」という方針。具体的には、インターンシップが4つに分類され、その中で「汎用型能力・専門活用型」または「高度専門型」の条件を満たした場合に、学生の個人情報を採用選考に利用できるようになった。これにより、事実上すべての企業が早期に採用活動を始められるようになった。

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。

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

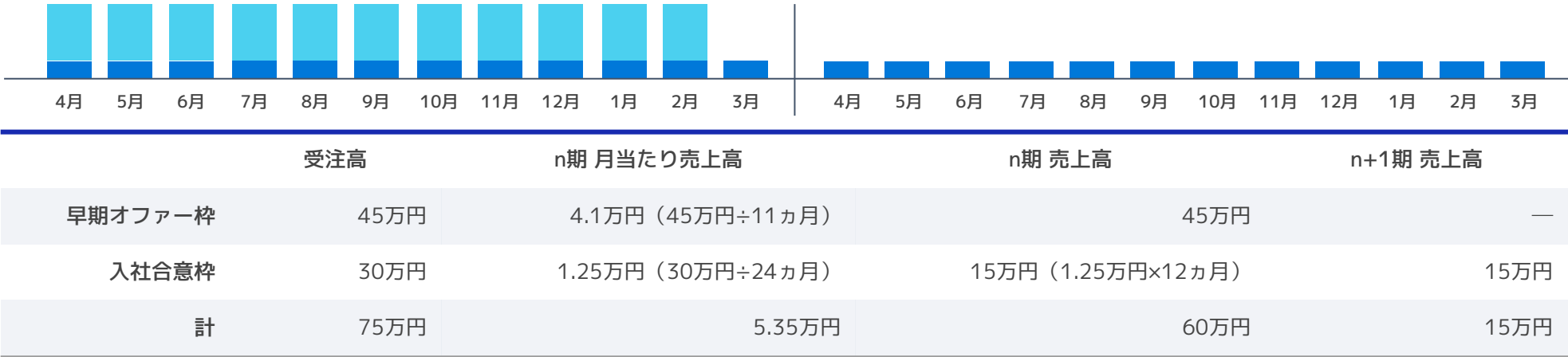
注）当該枠内であれば、採用決定に至った場合であっても、成功報酬が発生しません。（入社会意枠3名分の場合、3名目の採用決定までは成功報酬がかかりません。）



早期定額型の売上計上例

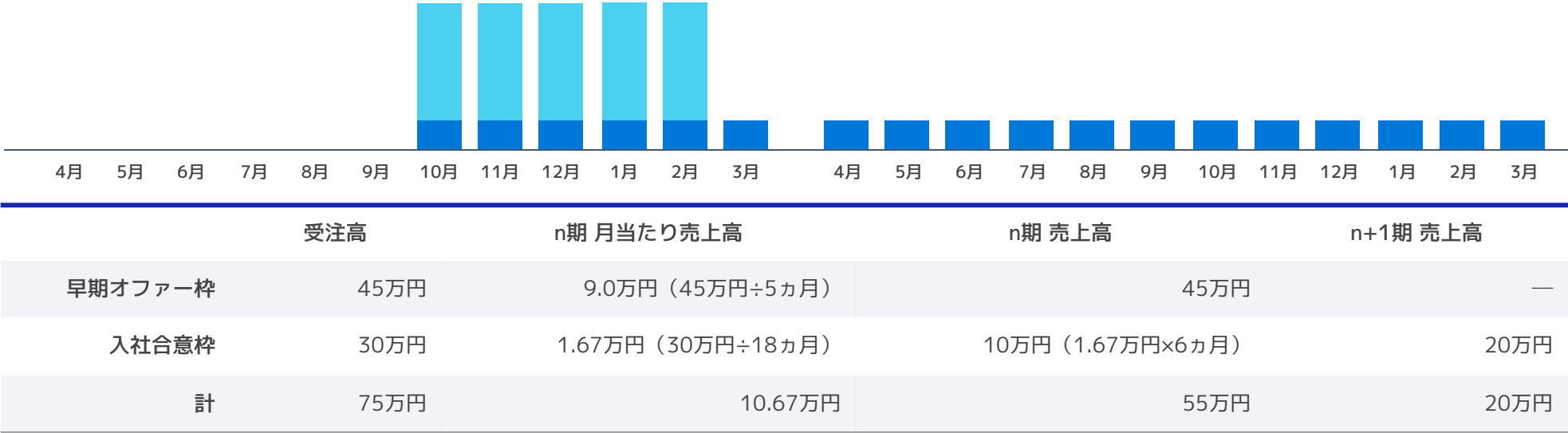
例①

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

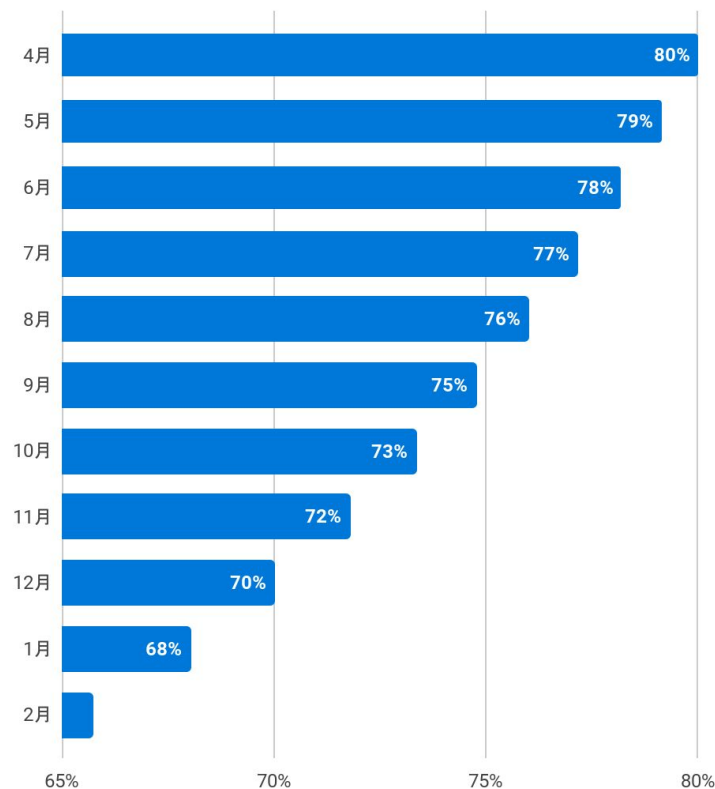


早期定額型の売上貢献度

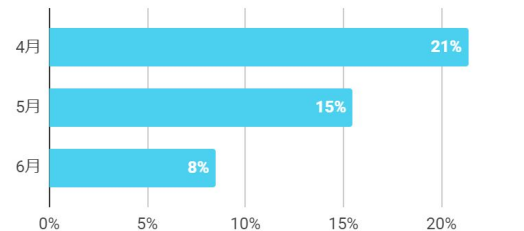
縦軸は受注月で、売上貢献度は、その月に受注した金額のうち、対象期間に売上計上される割合を示す。

（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。

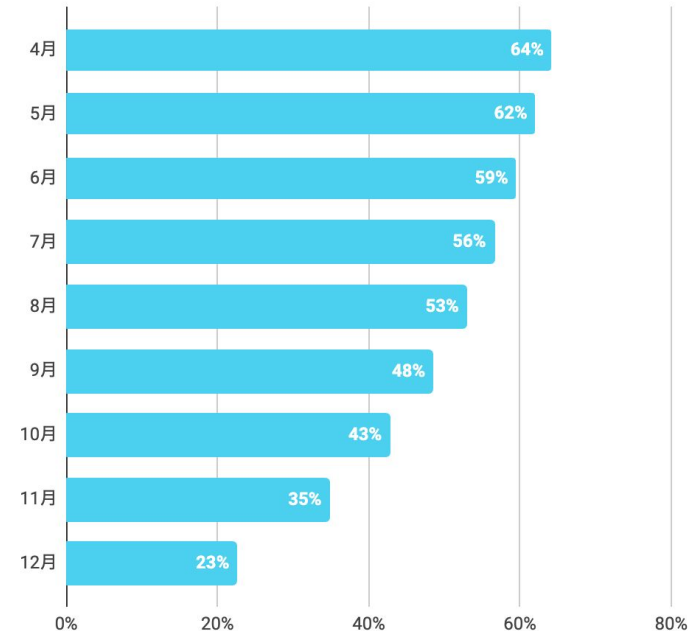
4 Qにおける売上貢献度



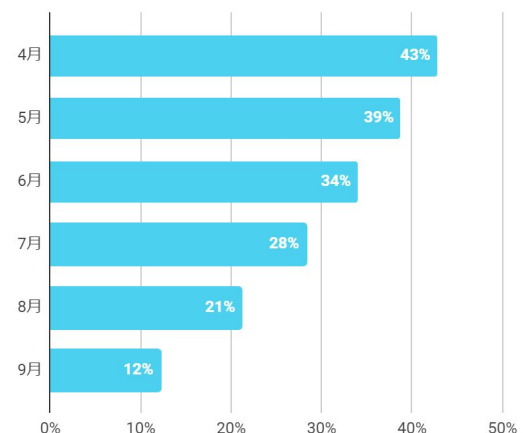
1 Qにおける売上貢献度



3 Qにおける売上貢献度



2 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、定期的に役職員への教育を実施するとともに、プライバシーマークを取得し、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、または役職員等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-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/>

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。

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。

