



2026年3月期 第2四半期（中間期） 決算説明資料

2025年11月14日
株式会社i-plug（東証グロース：4177）



INDEX

- 01 2026年3月期 第2四半期実績
- 02 2026年3月期 業績予想の進捗
- 03 配当予想の修正、株主優待制度の導入
- 04 APPENDIX

INDEX

- 01 2026年3月期 第2四半期実績
- 02 2026年3月期 業績予想の進捗
- 03 配当予想の修正、株主優待制度の導入
- 04 APPENDIX

2026年3月期2Q 決算説明資料ハイライト

決算概要

売上高 23.9億円（前年同期比+15.5%）

営業損失 △1.0億円（前年同期：営業損失 △0.4億円）

ご参考

受注高 42.9億円（前年同期比+16.4%）

（内訳）早期定額型 35.3億円（前年同期比+18.8%）

業績予想の進捗

売上高 61.0億円（2Q進捗率：39.2%）

営業利益 7.0億円（2Q：営業損失 △1.0億円）

経常利益 6.9億円（2Q：経常損失 △0.9億円）

当期純利益 4.1億円（2Q：四半期純損失 △0.6億円）

Topics

OfferBox

企業の早期利用ニーズの高まりから、OfferBox早期定額型の受注は好調。

連結売上高は前年同期比で増加したものの、計画をやや下回った。

企業及び学生の活動早期化に応じて、プロモーション関連費用を2Qに先行投下。

営業損失は前期比で拡大したが、計画比では赤字幅は縮小。各種KPIも順調に推移。

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、OfferBox早期定額型の受注は好調。連結売上高は前年同期比+15.5%の伸びとなった。活動の早期化に応じて、プロモーション関連費用を2Qに戦略的に投下したことにより、赤字幅は前年同期比で拡大。

(百万円)	2025年3月期 2Q	2026年3月期 2Q	前年同期比
売上高	2,069	2,391	+15.5%
営業利益	△48	△100	—
経常利益	△48	△97	—
四半期純利益	△61	△68	—

受注高ベースの営業利益

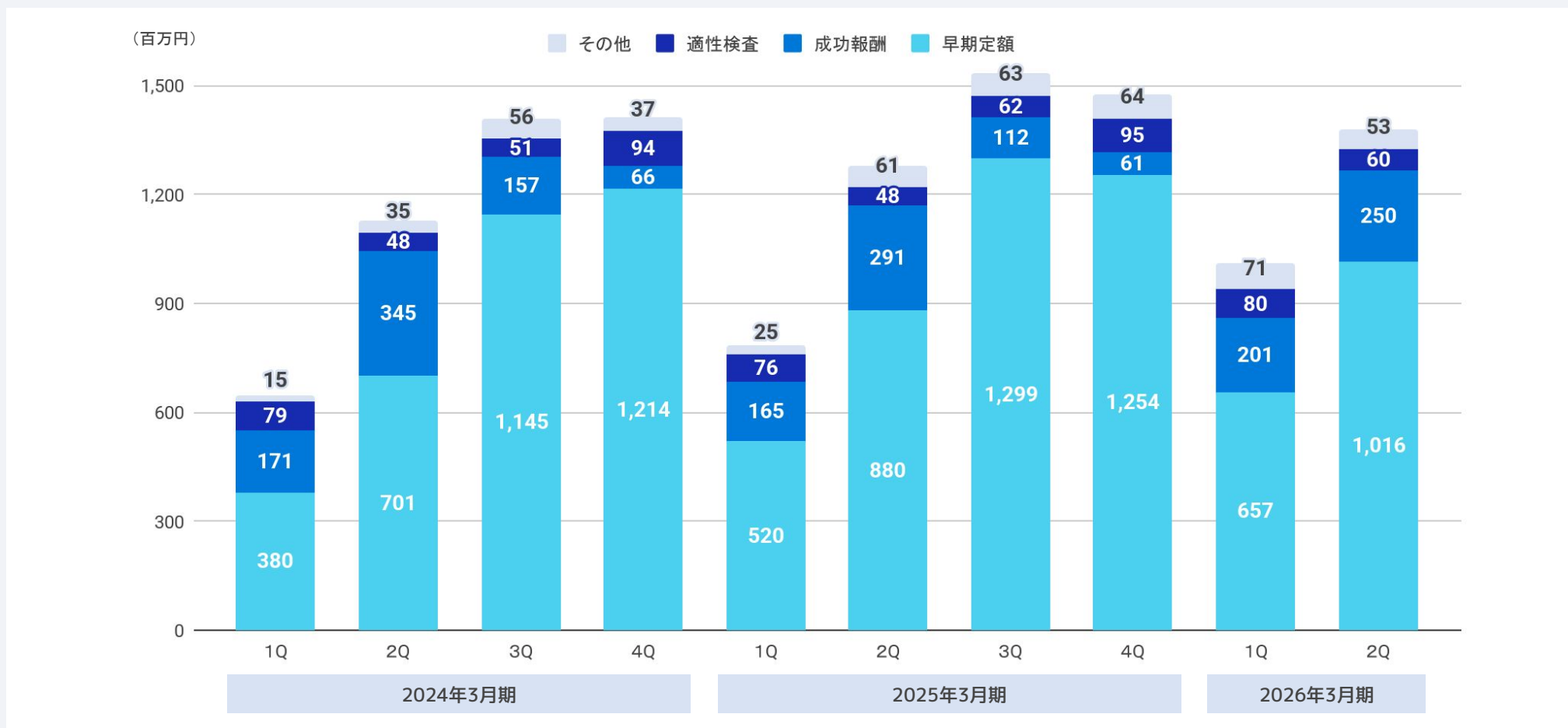
主たる早期定額型の収益認識方法から、年度の後半にかけて売上高換算額が大きくなるため、2Qは営業損失となっている。
しかし、売上高ではなく、受注高ベースでは黒字となる。
プロモーション関連費用を2Qに戦略的に投下したことにより、受注高ベースの営業利益率は前年同期比で若干低下している。

(百万円)	2025年3月期 2Q	2026年3月期 2Q	増減率
受注高	3,691	4,295	+16.4%
営業利益（受注高ベース）	1,572	1,804	+14.7%
営業利益率	42.6%	42.0%	—
売上高への換算調整額	△1,621	△1,904	—
営業利益（売上高ベース）	△48	△100	—
【ご参考】契約負債	2,658	3,137	+18.0%

サービス別売上高 四半期推移（会計期間）

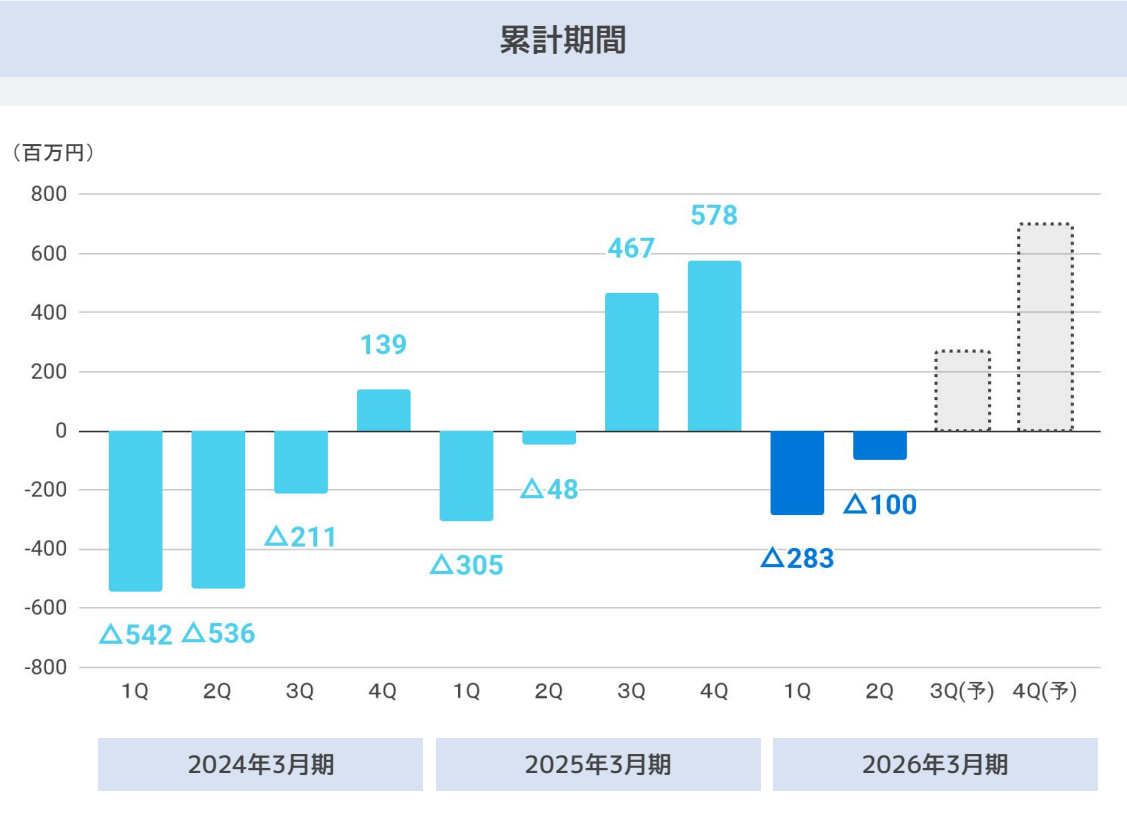
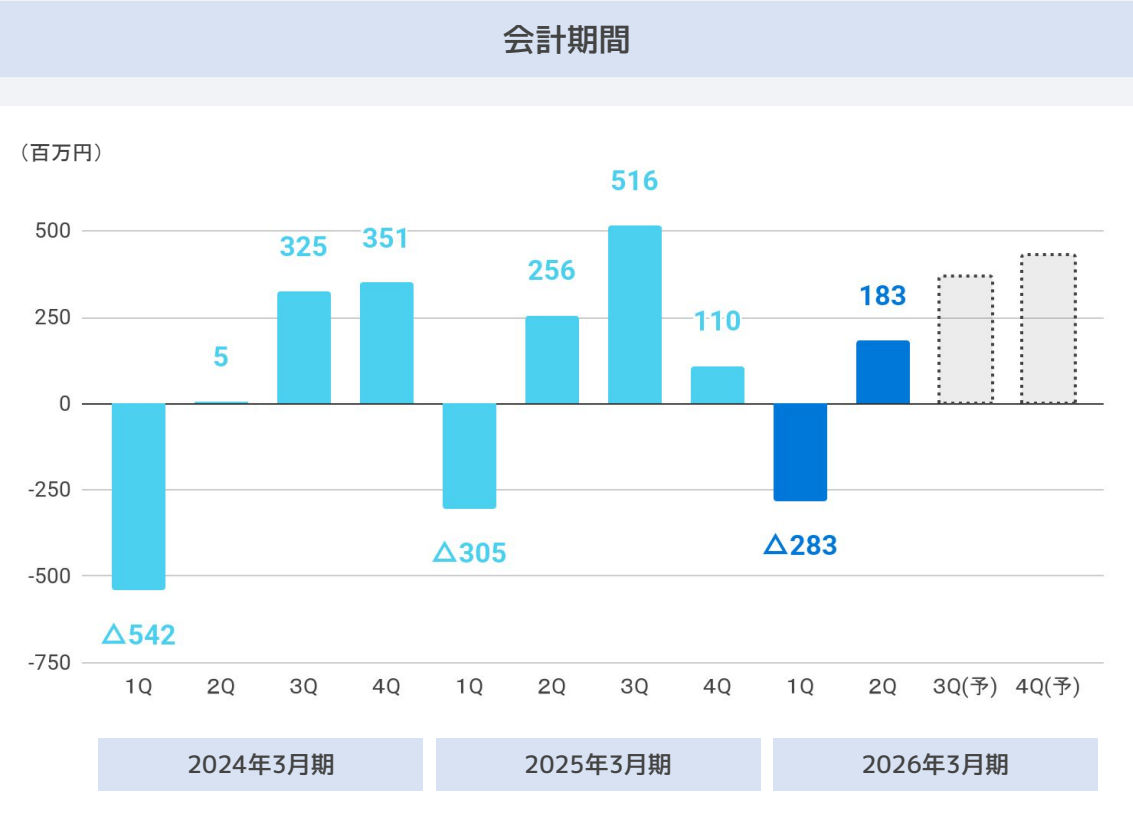
早期定額型は受注増加により前年同期比で売上増。OfferBoxのサービス特性から売上高は下期偏重型となる。

決定人数は順調に増加しているが、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、成功報酬型の売上高は前期比で減少。適性検査、その他の新規事業は堅調に推移している。



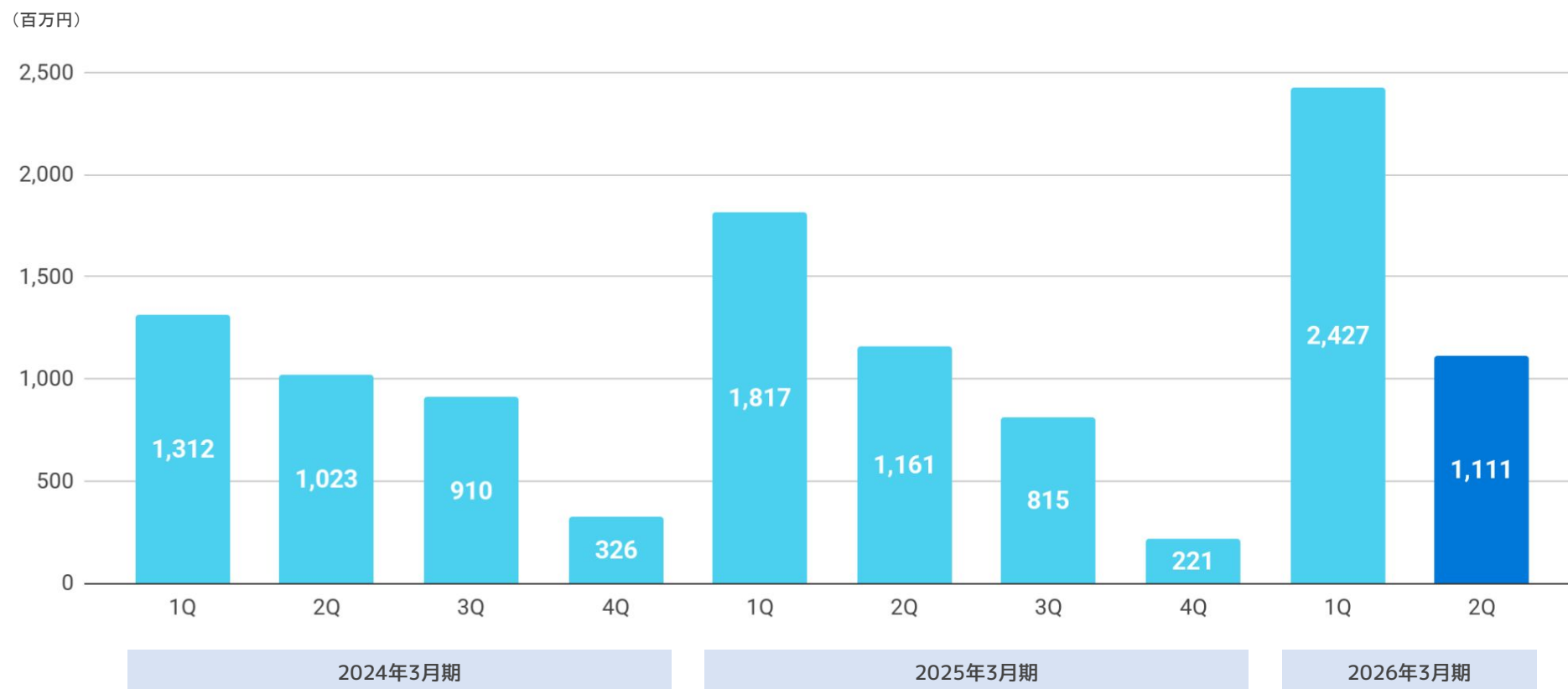
営業損益 四半期推移

早期定額型の受注増加により売上は増加したが、主にプロモーション関連コストが増加し2Q会計期間の営業利益は前年同期比で減少。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。



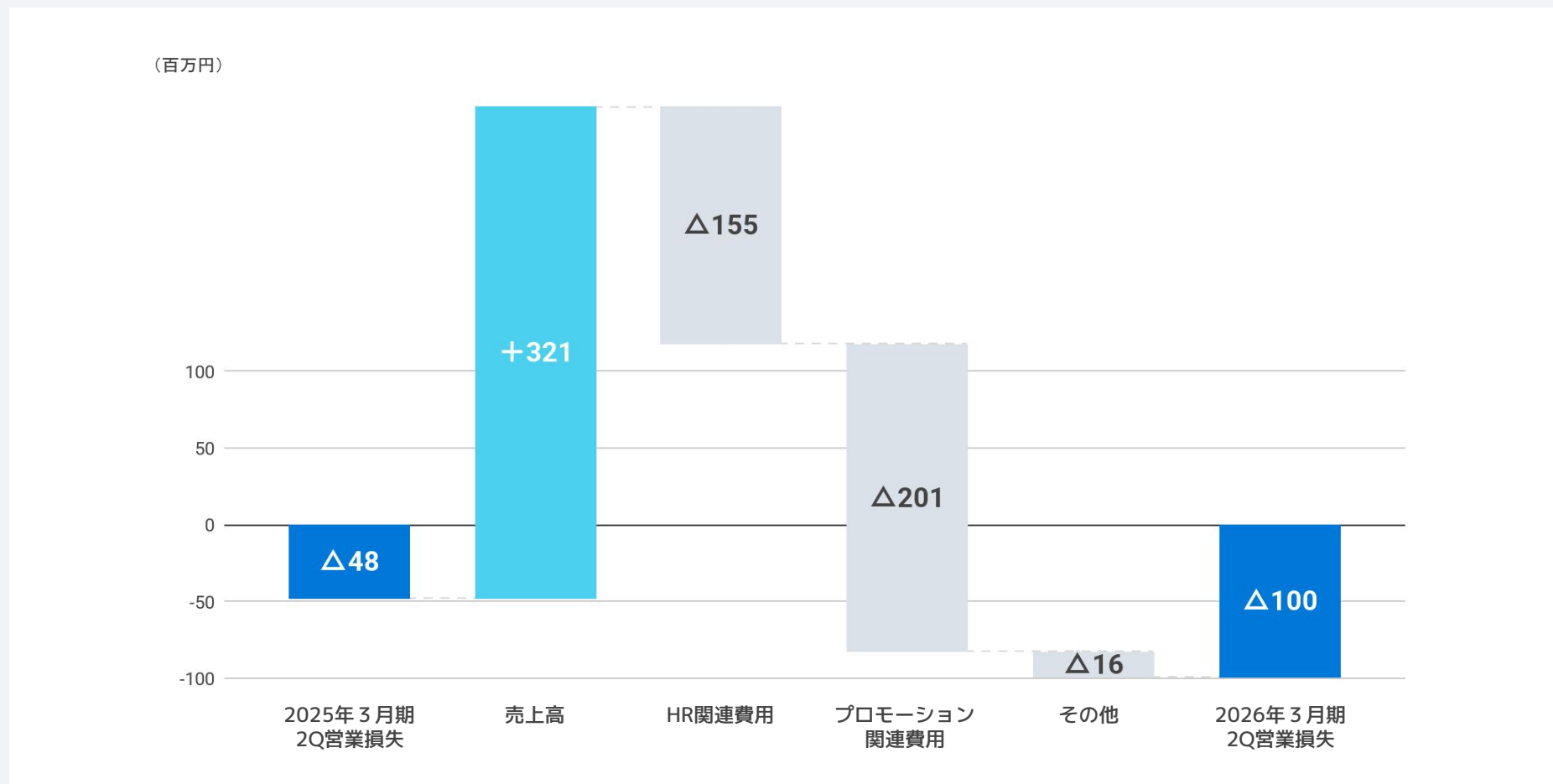
受注高（早期定額型） 四半期推移（会計期間）

OfferBoxのうち早期定額型の受注高は、前年同期比△4.3%と減少。企業の早期利用ニーズの高まりに合わせて、前年度利用企業に対する提案を1Qに前倒ししたことにより、1Qの受注高は過去最高となり、2Q以降の受注高は減少していく見込み。



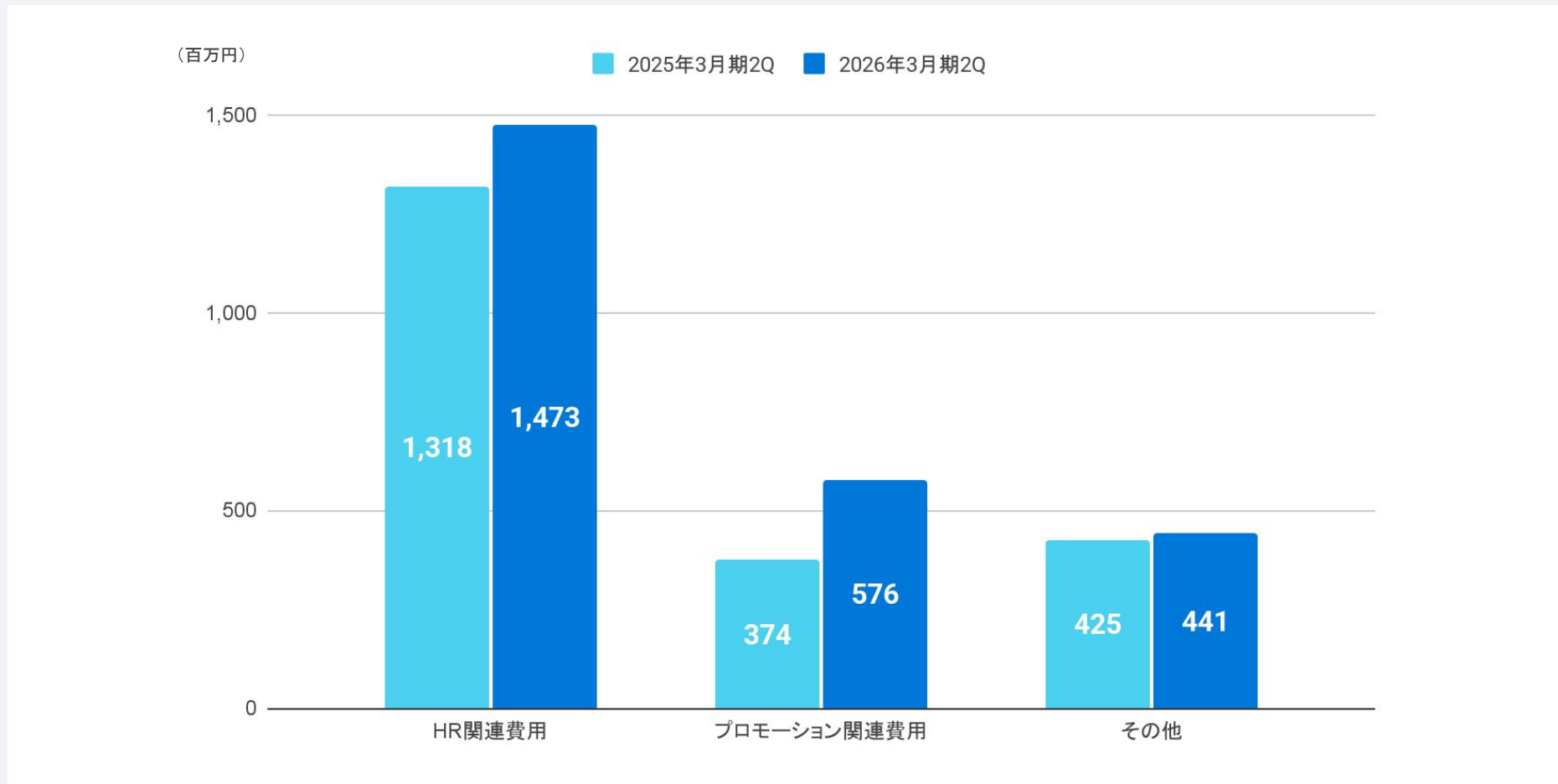
営業損益 前期対比推移

売上高は増加したが、前年同期比で赤字幅は拡大。これはHR関連費用及びプロモーション関連費用の増加によるもので、想定通りの推移となっている。



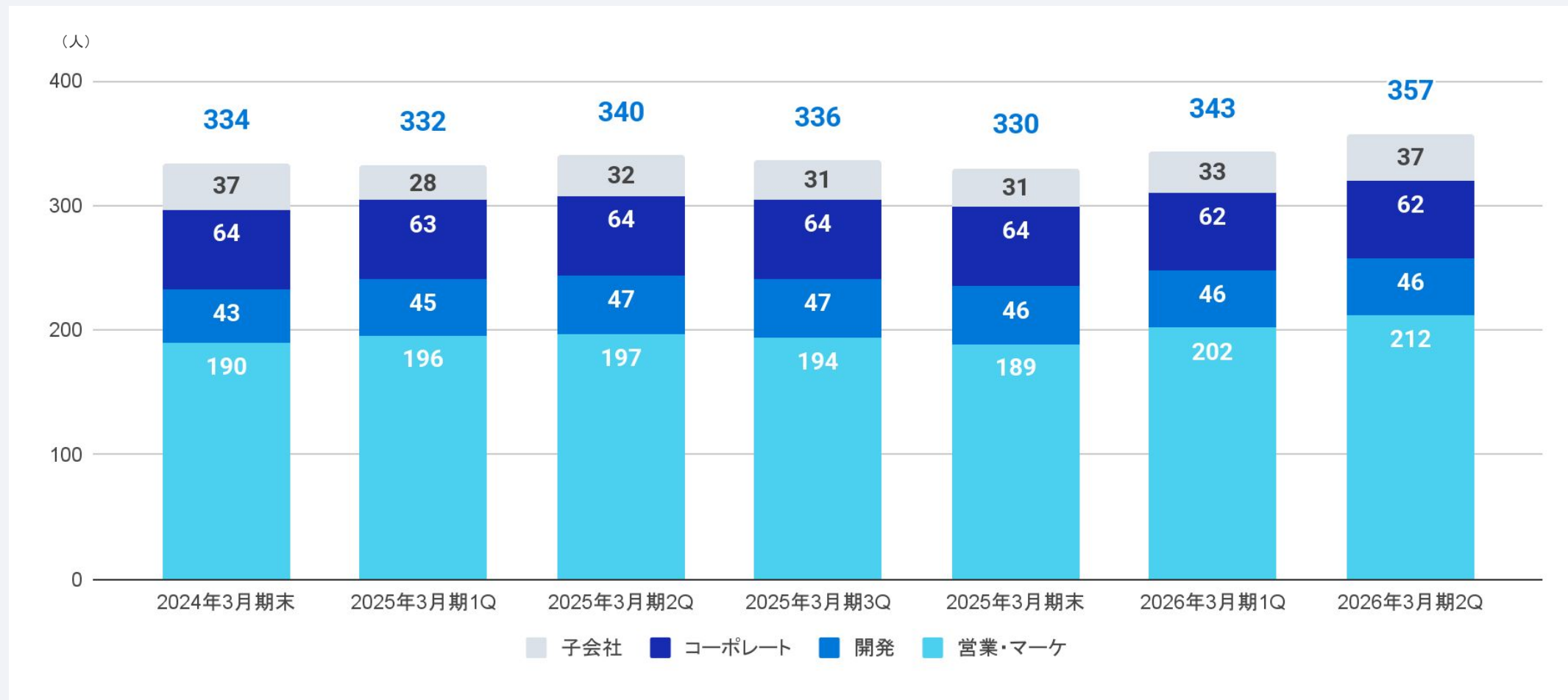
種類別コスト（連結） 前期対比

採用費や人件費などのHR関連費用は前年同期比で増加。プロモーション関連費用は、早期化トレンドから2027年卒学生の獲得のために先行投下している。前期と比べても学生の活動が早まっており、今期は2Qに集中して戦略的にプロモーションコストを投下した。



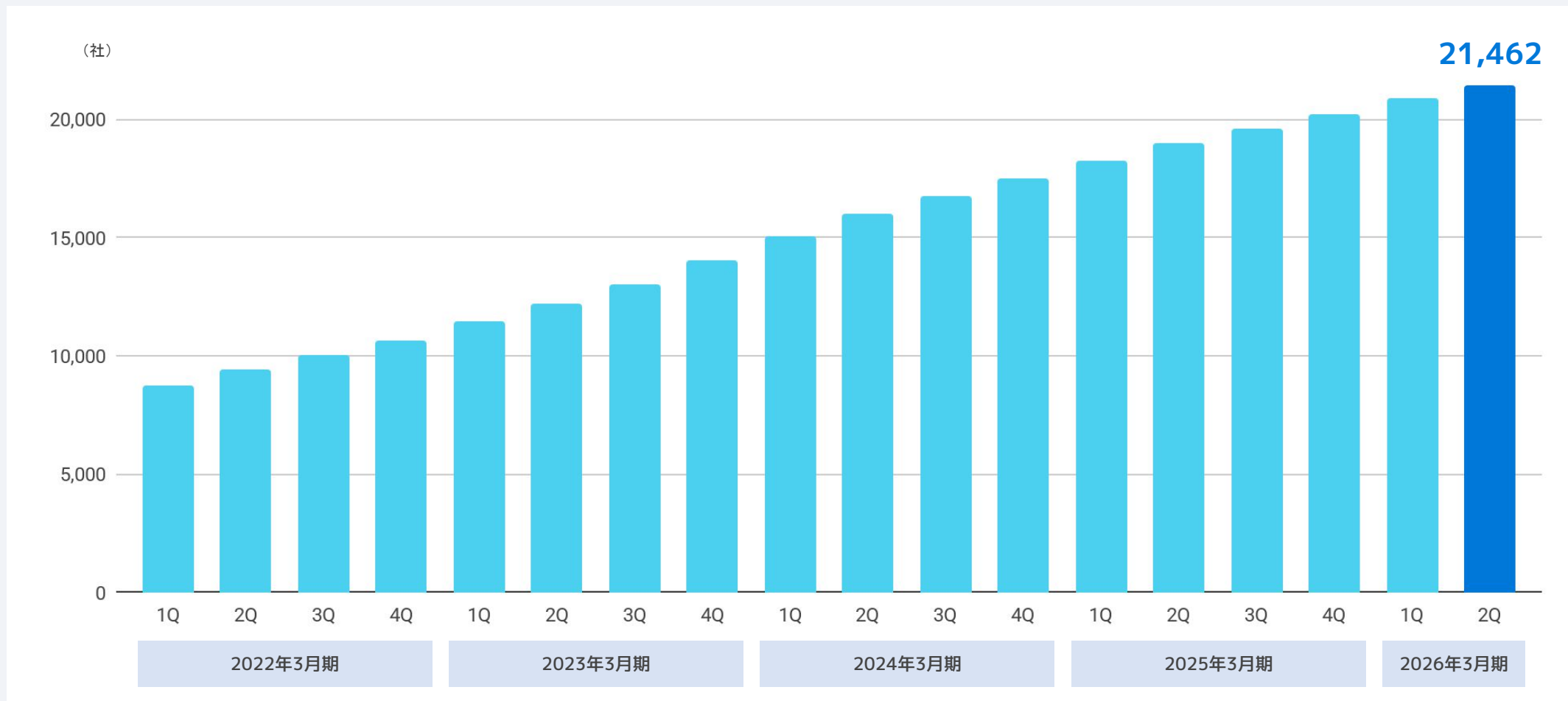
従業員数（連結） 四半期推移

2Q末時点の連結従業員数は357名となり、前年同期比では17名増加、1Q末からは14名増加した。



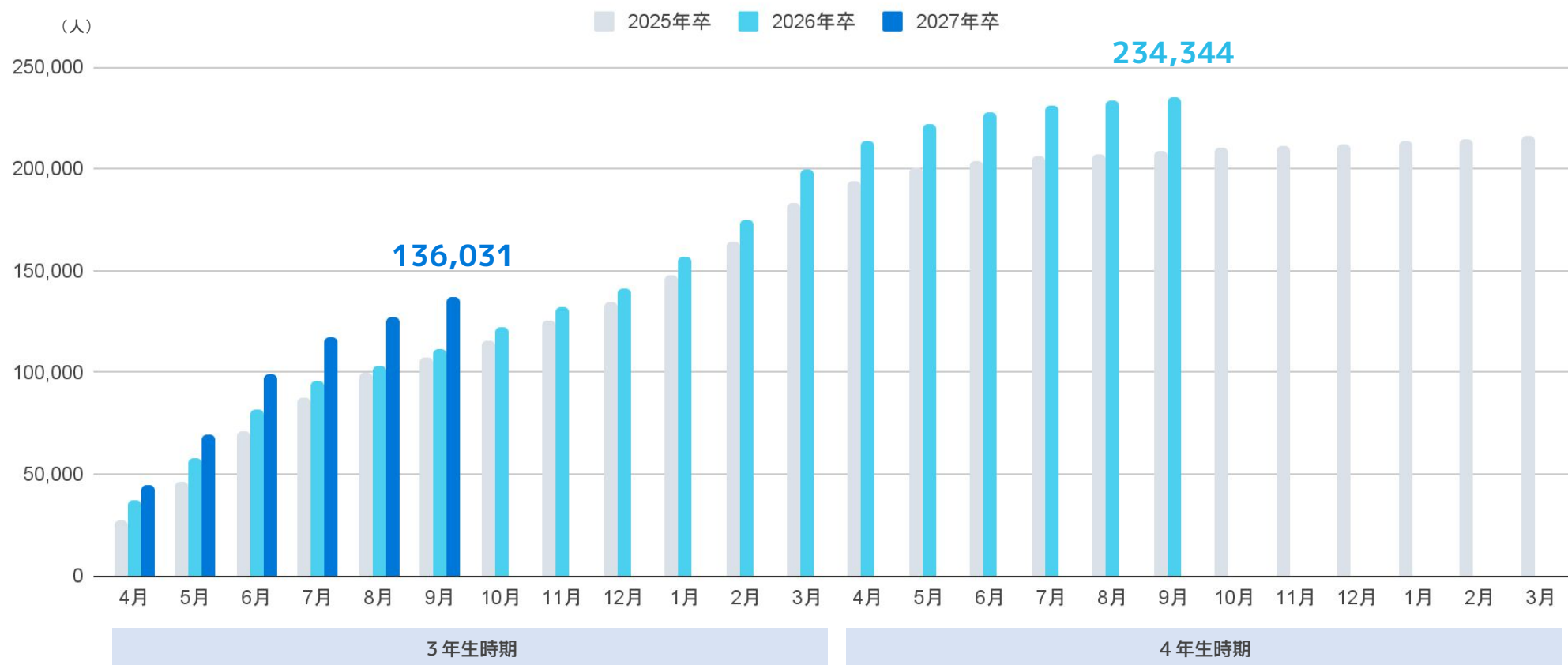
各種KPI①：登録企業数（累積）

企業登録数は順調に増加し続け、2Q末時点で21,462社（前年同期比+12.9%）の登録を実現。



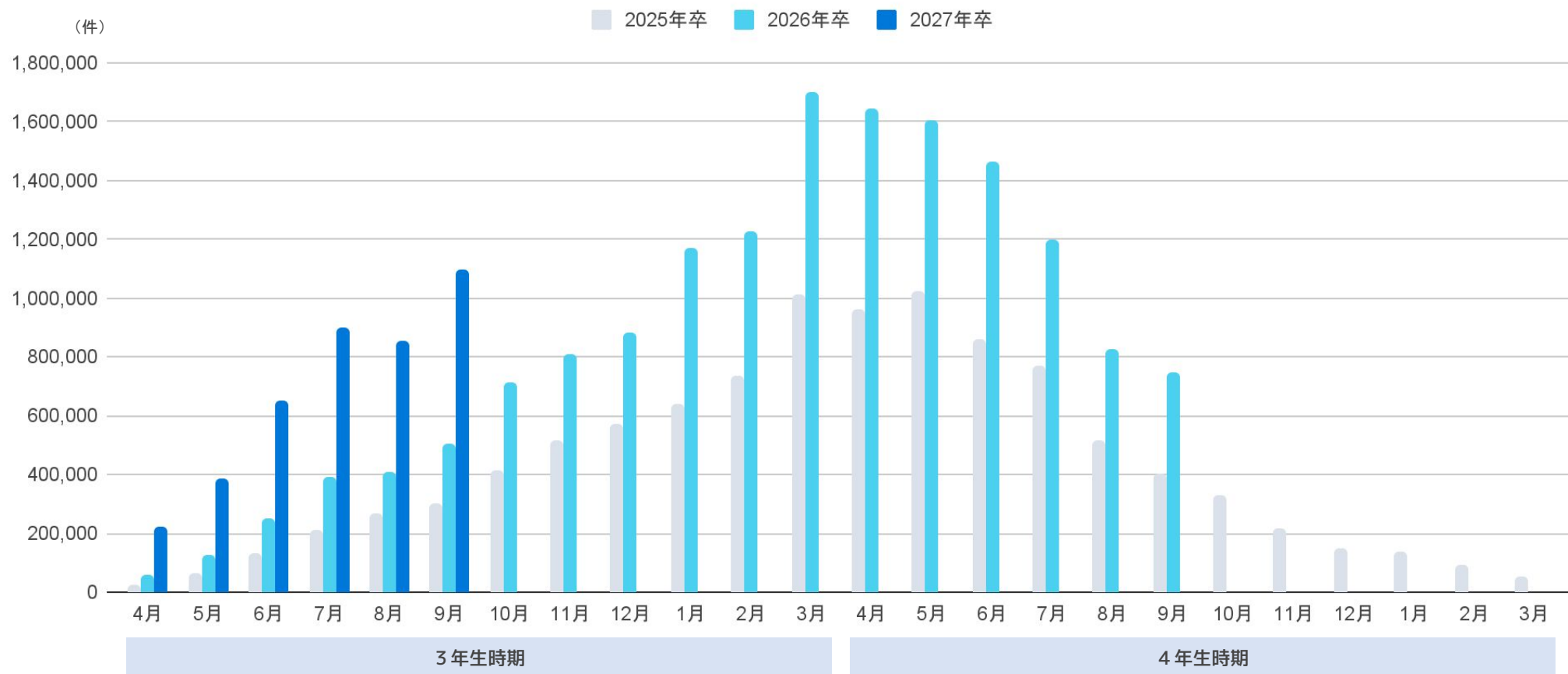
各種KPI②：学生登録数（累積）

2Q末時点では、2026年卒234,344人（前年同期比+12.6%）、2027年卒136,031人（前年同期比+23.0%）となった。
2027年卒は早期から登録が好調で、2026年卒をさらに上回るペースで増加している。
サマーインターンに参加する学生の増加トレンドに合わせて、プロモーションコストを戦略的に投下したことが功を奏した。



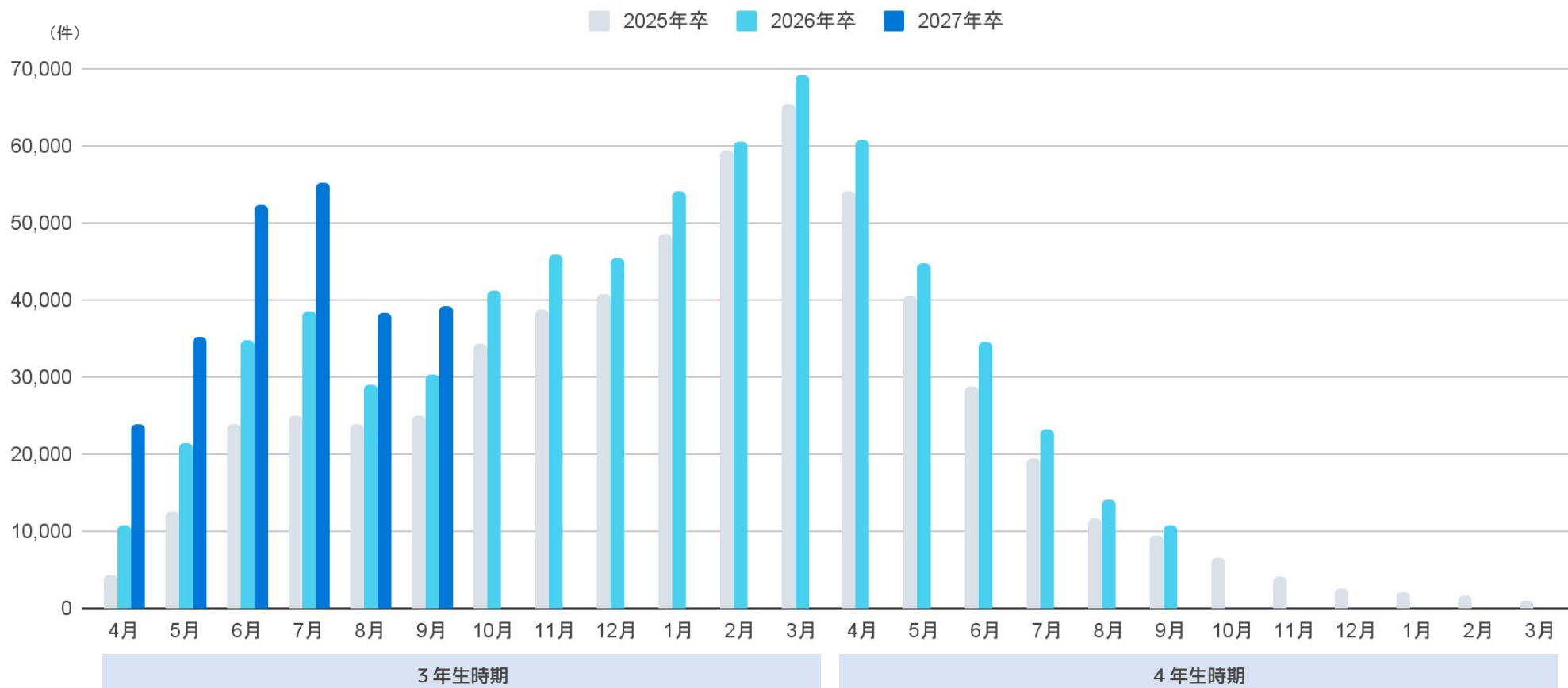
各種KPI③：オファー送信数（月次）

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。2027年卒学生に対するオファーは、引き続き前年比2～3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。



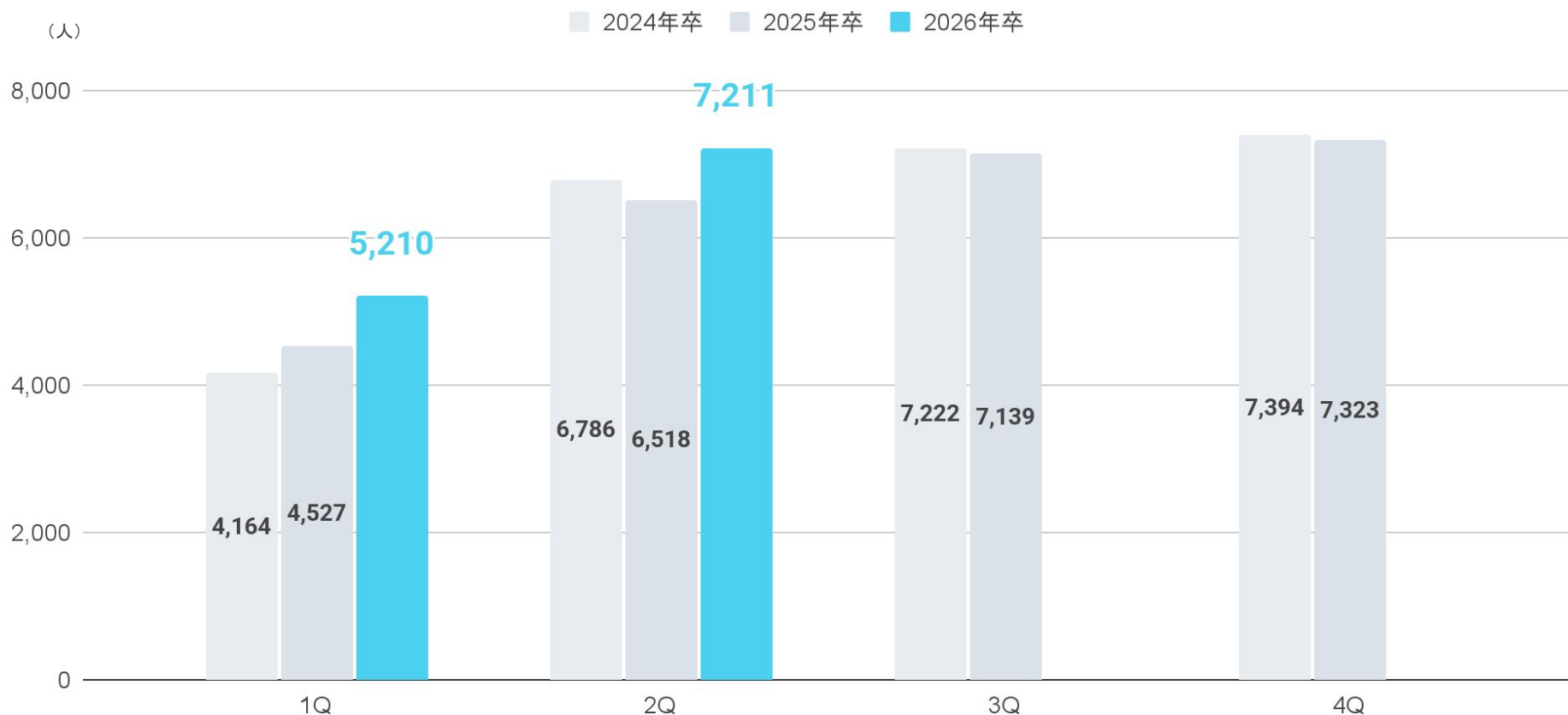
各種KPI④：オファ承認数（月次）

学生登録数及び企業のオファ送信数の増加に応じて、2026年卒、2027年卒ともにオファ承認数も前年同期比で大幅に伸長。



各種KPI⑤：OfferBox決定人数（四半期毎の累積）

2026年卒の2Q末時点における決定人数は7,211名（前年同期比+10.6%）となった。内定数は前年比で増加しているものの、内定辞退数も増加。2026年卒のオファー承認件数は引き続き前年同期を上回っているため、決定人数はさらに増加していく見込み。



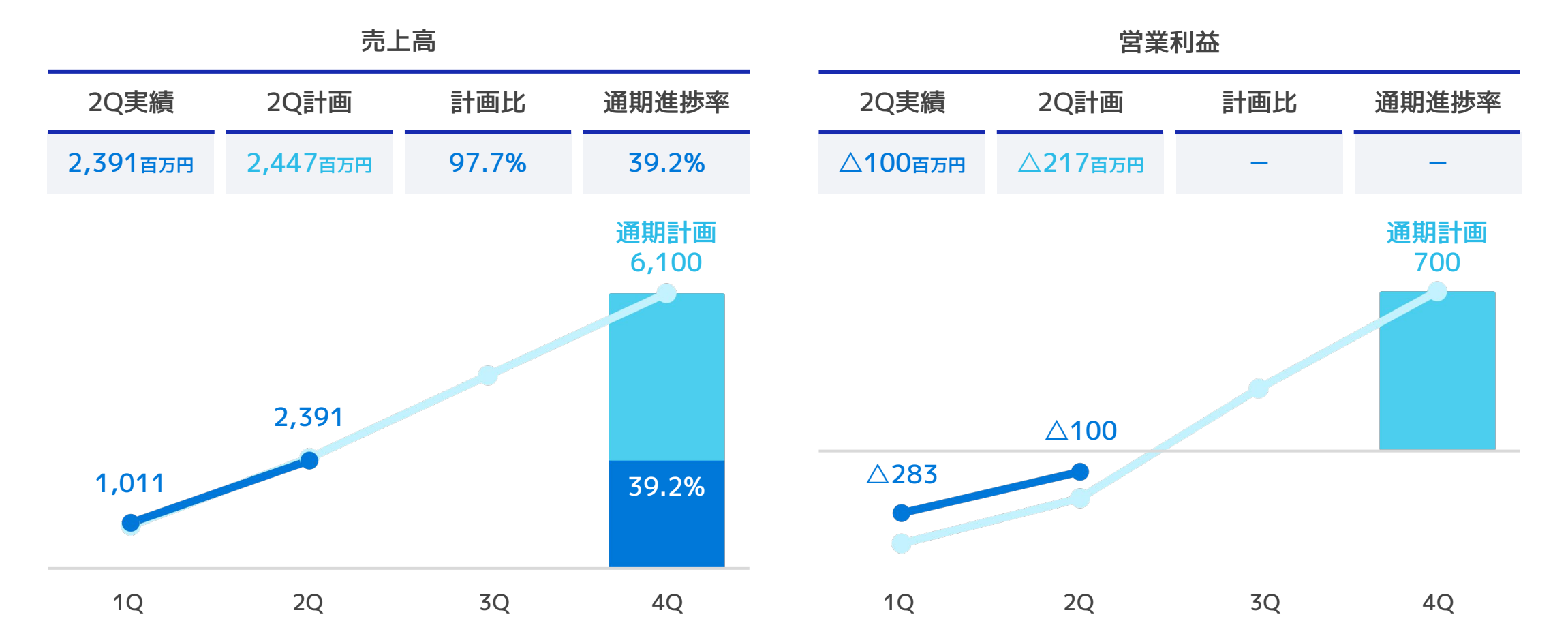
* 決定人数は、期末時点の内定数から期末時点の辞退数を差し引いた数と定義しており、学生の内定辞退の状況によって変動します。

INDEX

- 01 2026年3月期 第2四半期実績
- 02 2026年3月期 業績予想の進捗
- 03 配当予想の修正、株主優待制度の導入
- 04 APPENDIX

2026年 3 月期 業績予想の進捗

売上高は、2Q計画比で97.7%となり、計画を若干下回って進捗。成功報酬型の売上が計画比で減少した影響が大きい。
営業利益は、2Q計画比で赤字幅は縮小。予算実行時期のずれによる影響もあり、通期では概ね計画どおりに着地する見込み。



INDEX

- 01 2026年3月期 第2四半期実績
- 02 2026年3月期 業績予想の進捗
- 03 配当予想の修正、株主優待制度の導入**
- 04 APPENDIX

2026年 3 月期 期末配当予想の修正（初配）及び株主優待制度の導入について

既存事業が着実に成長し、安定的なキャッシュ・フローを創出できるようになったことから、成長投資と株主還元の実施の両立が可能になったと判断し、2026年 3 月期について期末配当（初配）を実施予定。また今期より、株主優待制度を導入することを決定。

2026年 3 月期 期末配当予想の修正（初配）

	1 株当たり配当金		
	第 2 四半期末 (2025年 9 月30日)	期末 (2026年 3 月31日)	合計
前回予想	0.00円	0.00円	0.00円
今回修正予想		54.00円	54.00円
当期実績	0.00円		
前期実績 (2025年 3 月期)	0.00円	0.00円	0.00円

株主優待制度の導入

実施年度	2026年 3 月期	2027年 3 月期	2028年 3 月期以降
基準日	2026年 3 月末日	2026年 9 月末日	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、2026年 3 月期は継続保有期間の制限なし、 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	

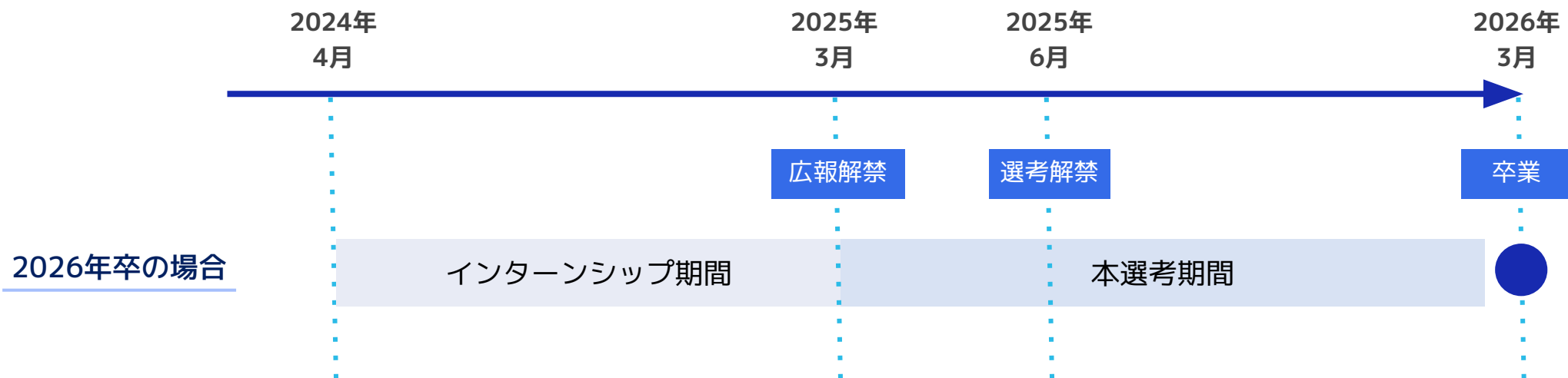
* 詳細につきましては、2025年11月14日開示の「2026年 3 月期配当予想の修正（初配）及び株主優待制度の導入に関するお知らせ」及び「2026年 3 月期配当予想の修正（初配）及び株主優待制度の導入に関する補足説明資料」をご覧ください。

INDEX

- 01 2026年3月期 第2四半期実績
- 02 2026年3月期 業績予想の進捗
- 03 配当予想の修正、株主優待制度の導入
- 04 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。
前述のとおり、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。



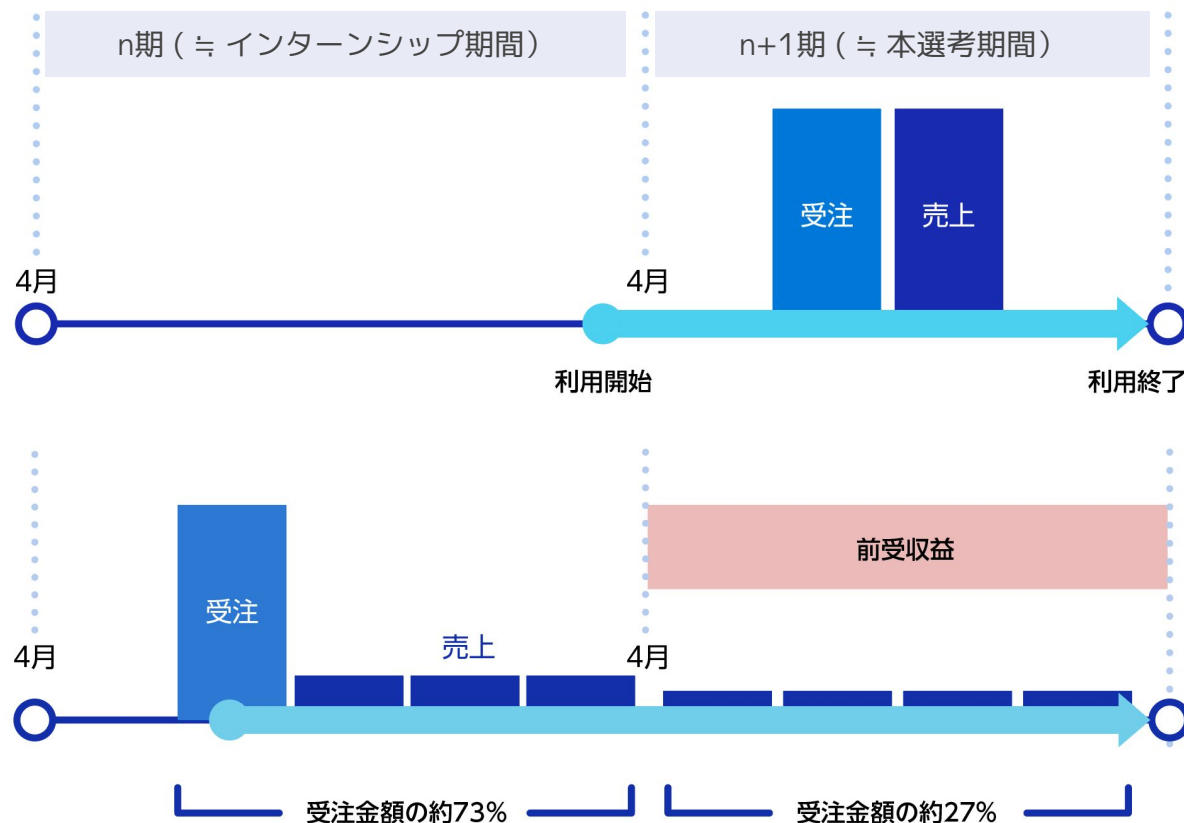
注)

注) 例えば、2026年3月期においては、2026年卒業予定者の本選考期間（成功報酬型の利用）と、2027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。

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
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) 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。

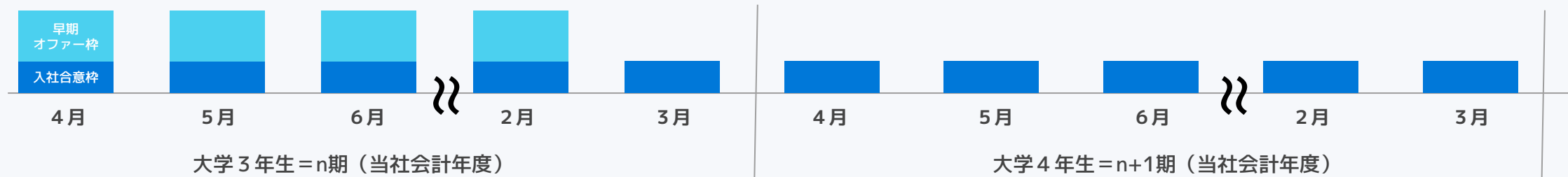
早期定額型の収益認識について

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）。

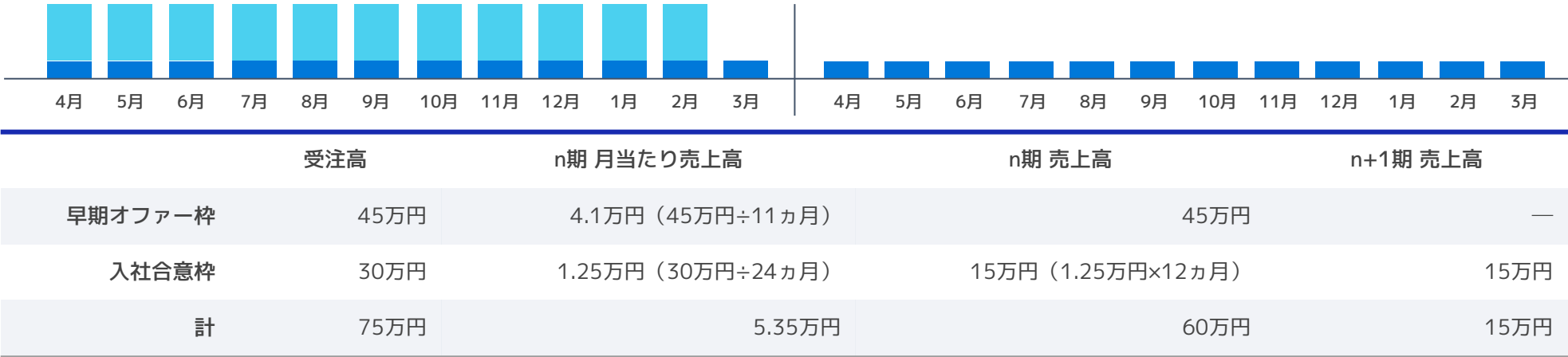
例）大学3年生の4月に早期定額型を受注した場合



早期定額型の売上計上例

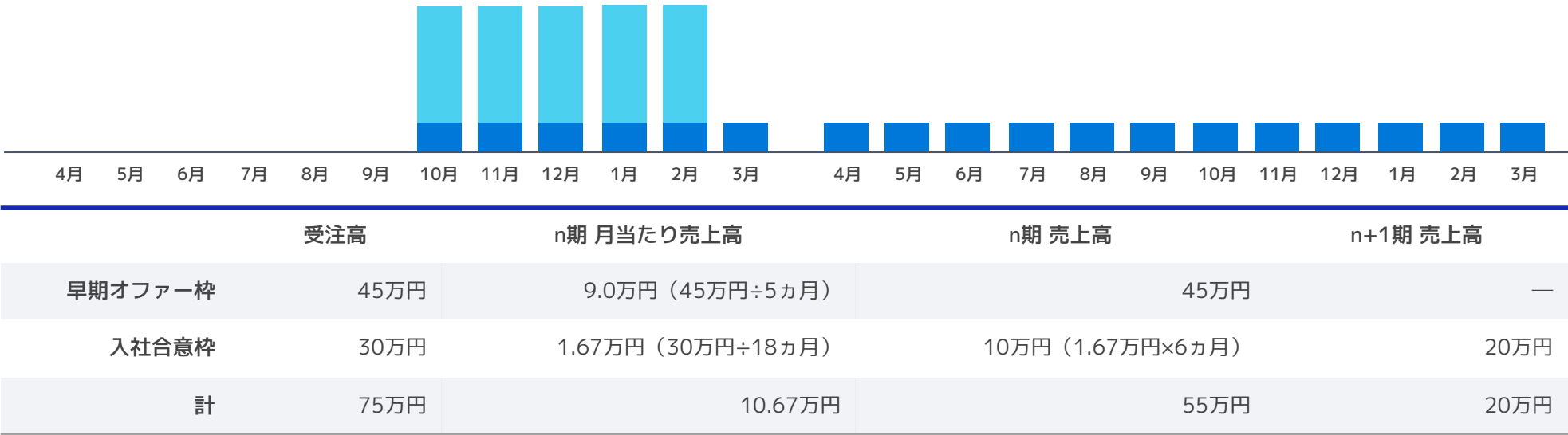
例①

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

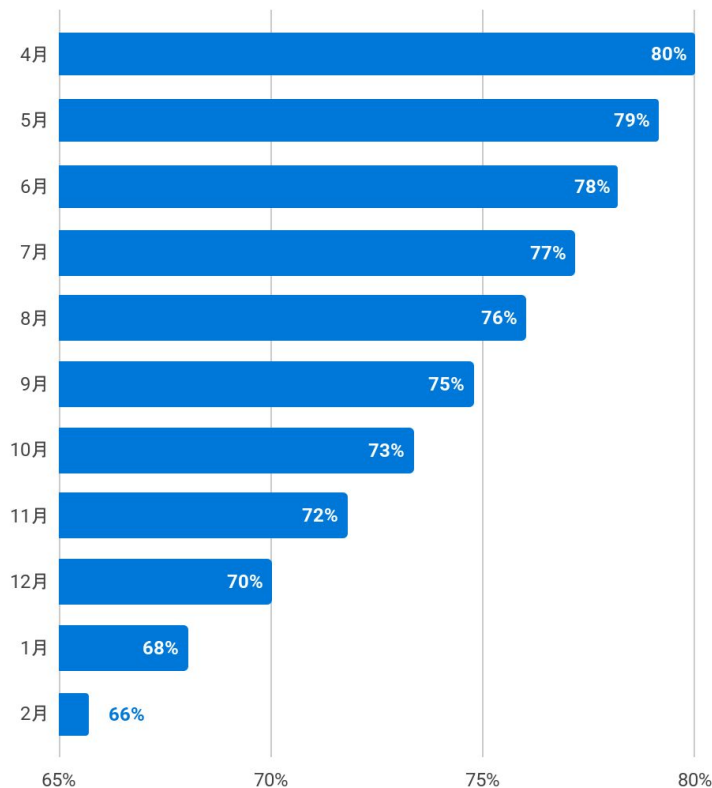


早期定額型の売上貢献度

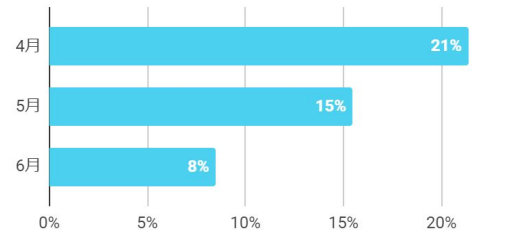
縦軸は受注月で、売上貢献度は、その月に受注した金額のうち、対象期間に売上計上される割合を示す。

（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。

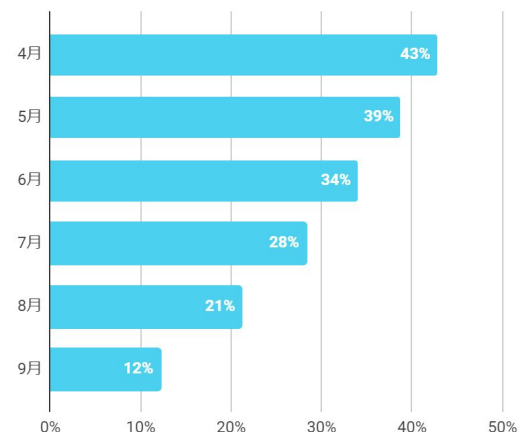
4 Qにおける売上貢献度



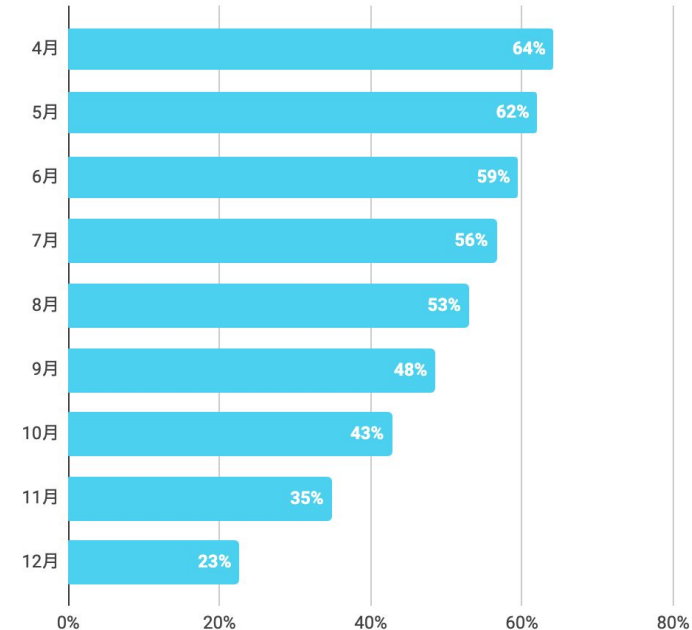
1 Qにおける売上貢献度



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。

メディアプラットフォーム「note」にてIR情報の発信を始めました



2025年8月よりメディアプラットフォーム「note」の「IR noteマガジン」に参画し、新たなIR情報の発信を開始しました。

これまでも適時開示やIRサイト、LINE公式アカウントなどを通じてIR情報の発信を行ってまいりましたが、「note」では、当社のビジョンや事業戦略、企業文化など、従来のチャンネルではお伝えしきれない多角的なテーマの記事を発信しております。

本取り組みを通じて、より多くの方に当社へのご理解を深めていただき、企業価値の向上に繋げてまいります。

なお、当社のHR戦略部の採用広報担当による「i-plug HR BLOG」も「note」上で情報発信を行っております。ご興味のある方は、ぜひご覧ください。

■ i-plug IR note

URL : https://note.com/iplug_ir

■ i-plug HR BLOG

URL : https://note.com/iplug_recruiting

企業価値向上を加速させるアライアンス戦略を推進しています



当第2四半期は、戦略的なアライアンスを活発に推進しました。
具体的には、以下のリリースを行いました。

- 株式会社ROXXとの販売代理店契約締結
（採用支援サービス「Zキャリア AI面接官」）
- HRクラウド株式会社との販売代理店契約締結及びAPI連携
（採用管理システム「採用一括かんりくん」）
- 株式会社Progateとの業務提携
（新卒採用プラットフォーム「Progate Prospects」）

i-plugは「マルチプロダクト戦略」を推進しています。これは企業のニーズに応える商品を開発し、各サービスが単体で価値を持ちながらも、相互に連携し相乗効果を発揮することで、主力事業であるOfferBoxの決定人数増加を実現していく戦略です。当社のM&A、アライアンスに関する解説は「note」にも公開しています。ぜひご覧ください。

■ i-plug IR note

「i-plugがM&A・アライアンスを通じて目指すHRプラットフォームの未来」

URL : https://note.com/iplug_ir/n/n140c701dc410

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。

