



# INDEX

---

- 01 2026年3月期 第3四半期実績
- 02 2026年3月期 業績予想の進捗
- 03 APPENDIX

# INDEX

---

01 2026年3月期 第3四半期実績

02 2026年3月期 業績予想の進捗

03 APPENDIX

# 2026年3月期3Q 決算説明資料ハイライト

## 決算概要

売上高 40.7億円（前年同期比+13.0%）

営業利益 3.9億円（前年同期比△15.7%）

ご参考

受注高 52.3億円（前年同期比+10.3%）

（内訳）早期定額型 42.0億円（前年同期比+10.7%）

## 業績予想の進捗

売上高 61.0億円（3Q進捗率：66.8%）

営業利益 7.0億円（3Q進捗率：56.1%）

経常利益 6.9億円（3Q進捗率：56.9%）

当期純利益 4.1億円（3Q進捗率：59.8%）

## 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堅調。

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。

営業利益は前期同様3Qで黒字転換。プロモーション関連費用を前期と比べて先行投下したことで営業利益は前期比で減少したが、計画比では順調に推移。

## 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堅調。連結売上高は前年同期比+13.0%の伸びとなった。プロモーション関連費用を前期と比べて戦略的に先行投下していることで、営業利益は前年比で減少した。

なお、前期の税効果会計の影響がなくなり、税金費用が法定実効税率並みの水準に戻ったことで、四半期純利益は前期比で大きく減少。

(百万円)	2025年3月期 3Q	2026年3月期 3Q	前年同期比
売上高	3,607	4,075	+13.0%
営業利益	467	393	△15.7%
経常利益	467	397	△14.9%
四半期純利益	411	250	△39.2%

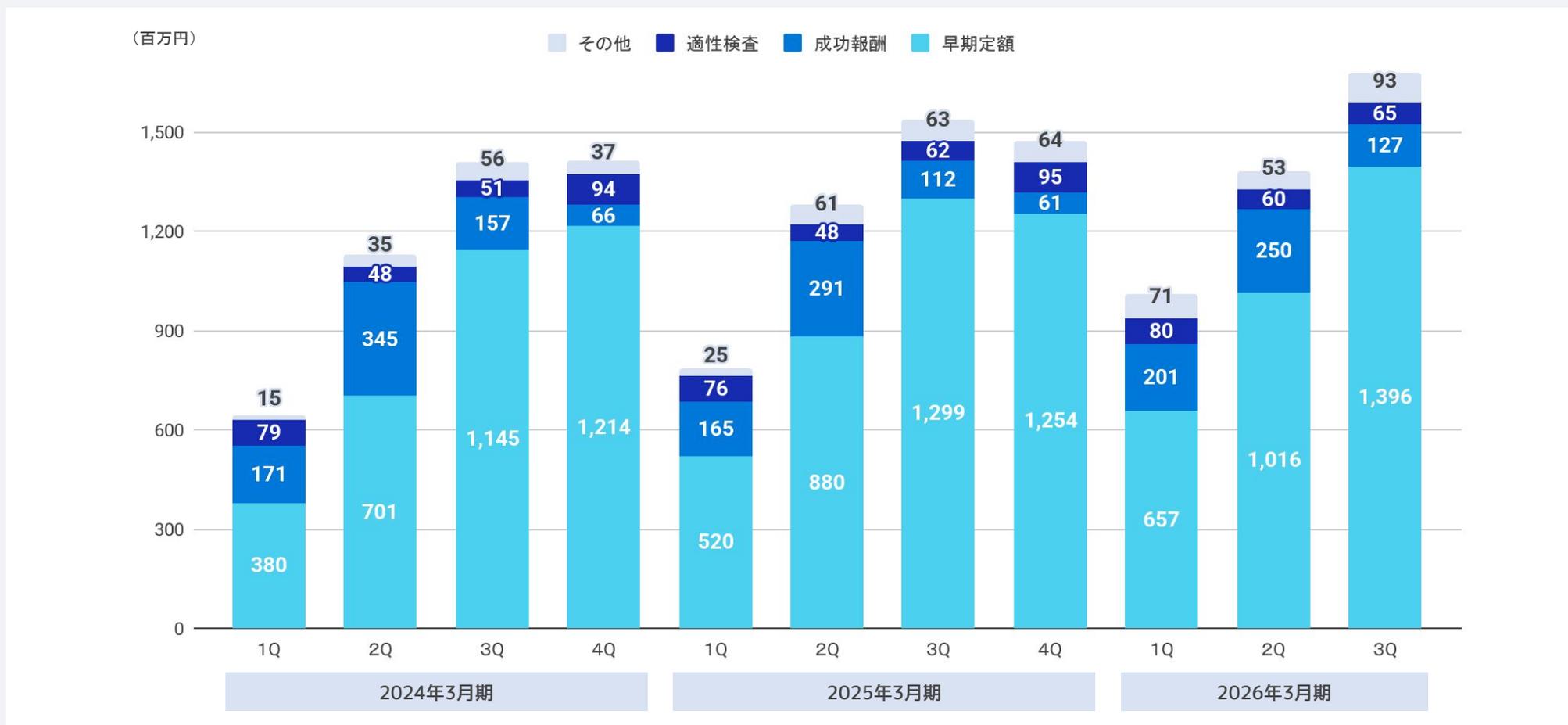
## 受注高ベースの営業利益

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。  
前期同様、3Qで黒字転換したものの、売上高ベース・受注高ベースともに営業利益率は前年同期比で低下している。  
プロモーション関連費用を前期と比べて先行投下していることによる。

(百万円)	2025年3月期 3Q	2026年3月期 3Q	増減率
受注高	4,739	5,230	+10.3%
営業利益（受注高ベース）	1,599	1,548	△3.2%
営業利益率	33.7%	29.6%	—
売上高への換算調整額	△1,132	△1,154	—
営業利益（売上高ベース）	467	393	△15.7%
【ご参考】契約負債	2,289	2,531	+10.6%

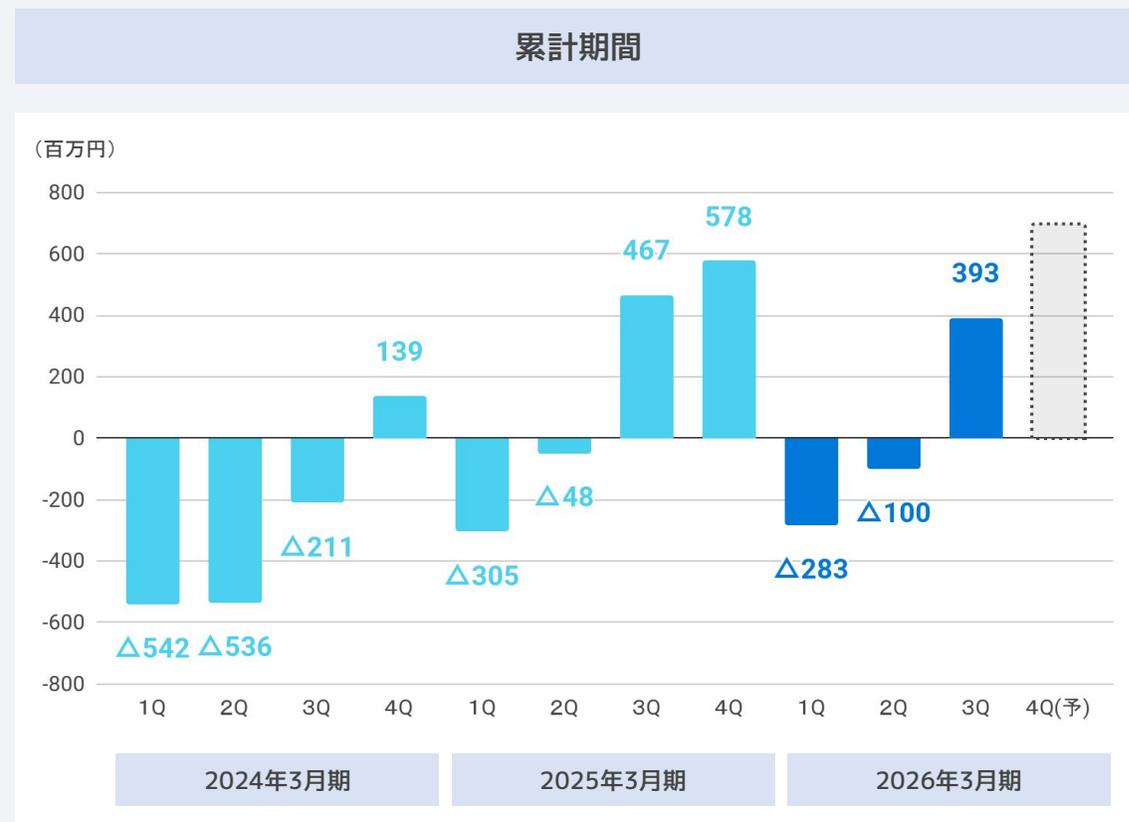
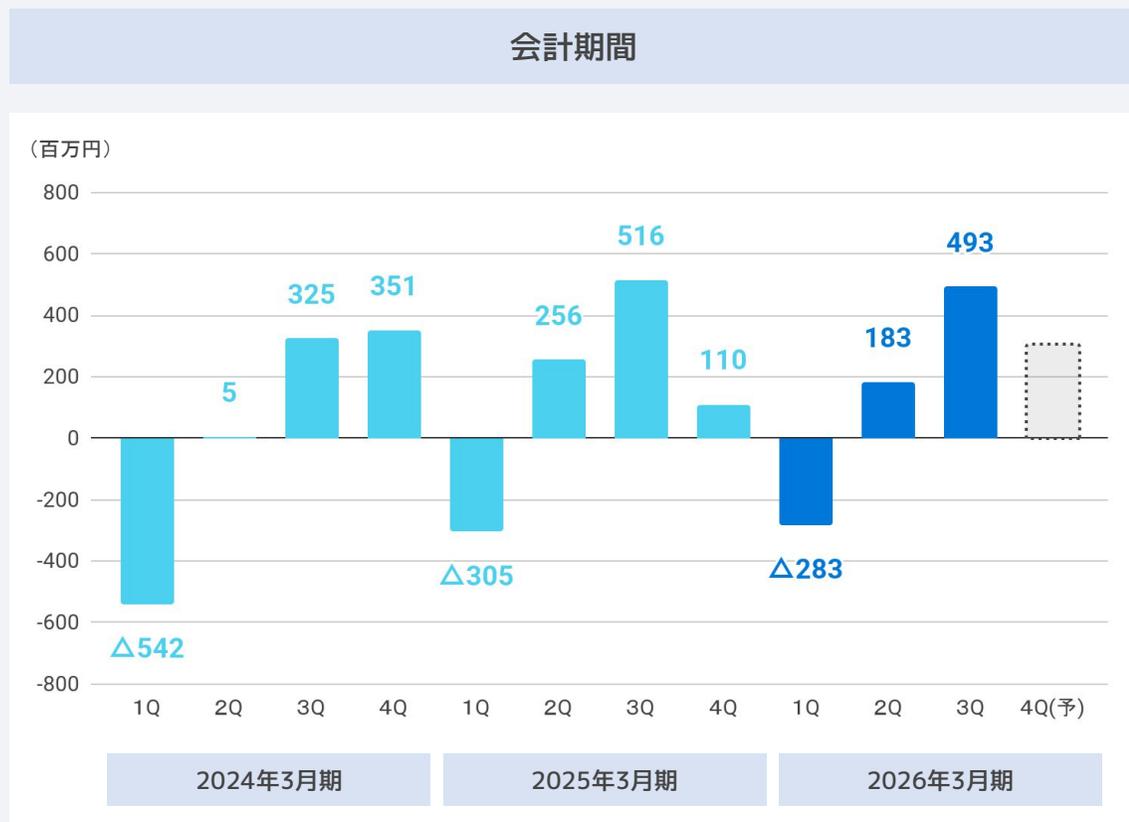
## サービス別売上高 四半期推移（会計期間）

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、成功報酬型は微増にとどまっている。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、プロモーション関連コスト及びHR関連コストが増加し、3Q会計期間の営業利益は前年同期比で減少。4Qは前期よりもプロモーション関連コストの投下額が減少するため、通期ではほぼ計画通りの着地となる見通し。

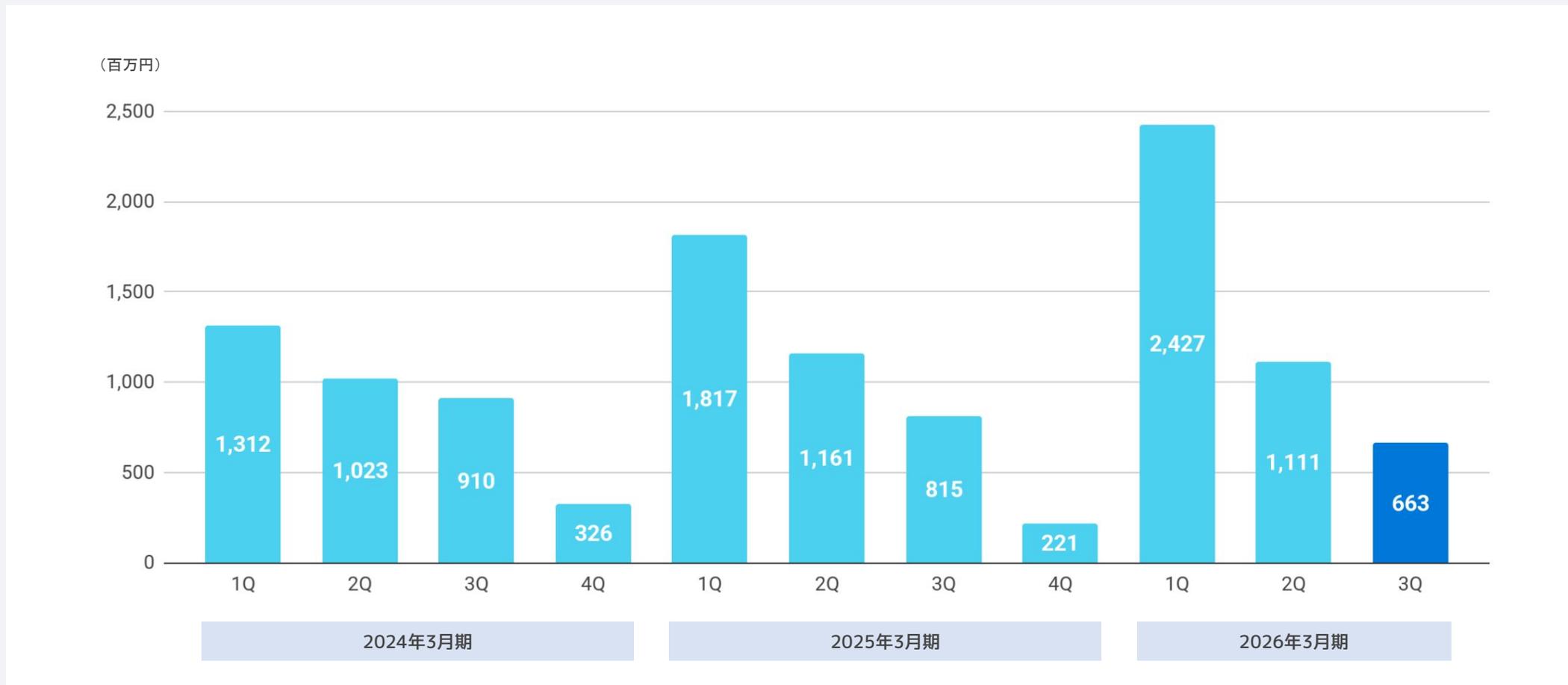


## 受注高（早期定額型） 四半期推移（会計期間）

OfferBoxのうち早期定額型の3Q会計期間における受注高は、前年同期比で減少。

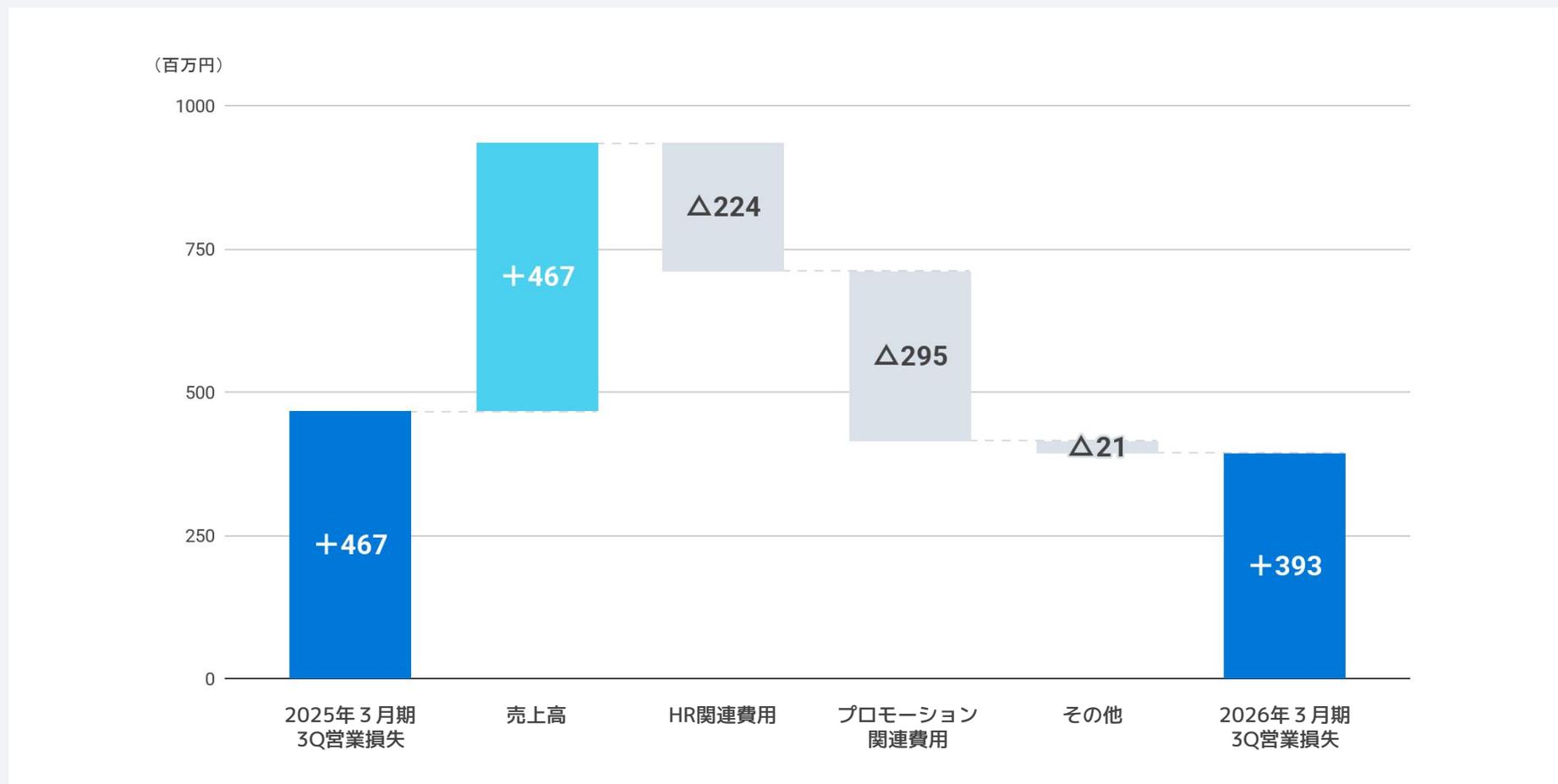
企業の早期利用ニーズの高まりに合わせて、前年度利用企業に対する提案を1Qに前倒ししたことが影響している。

また、夏季インターンシップから採用活動を開始するスケジュールが一般化しつつあり、秋以降の受注は減少傾向にある。



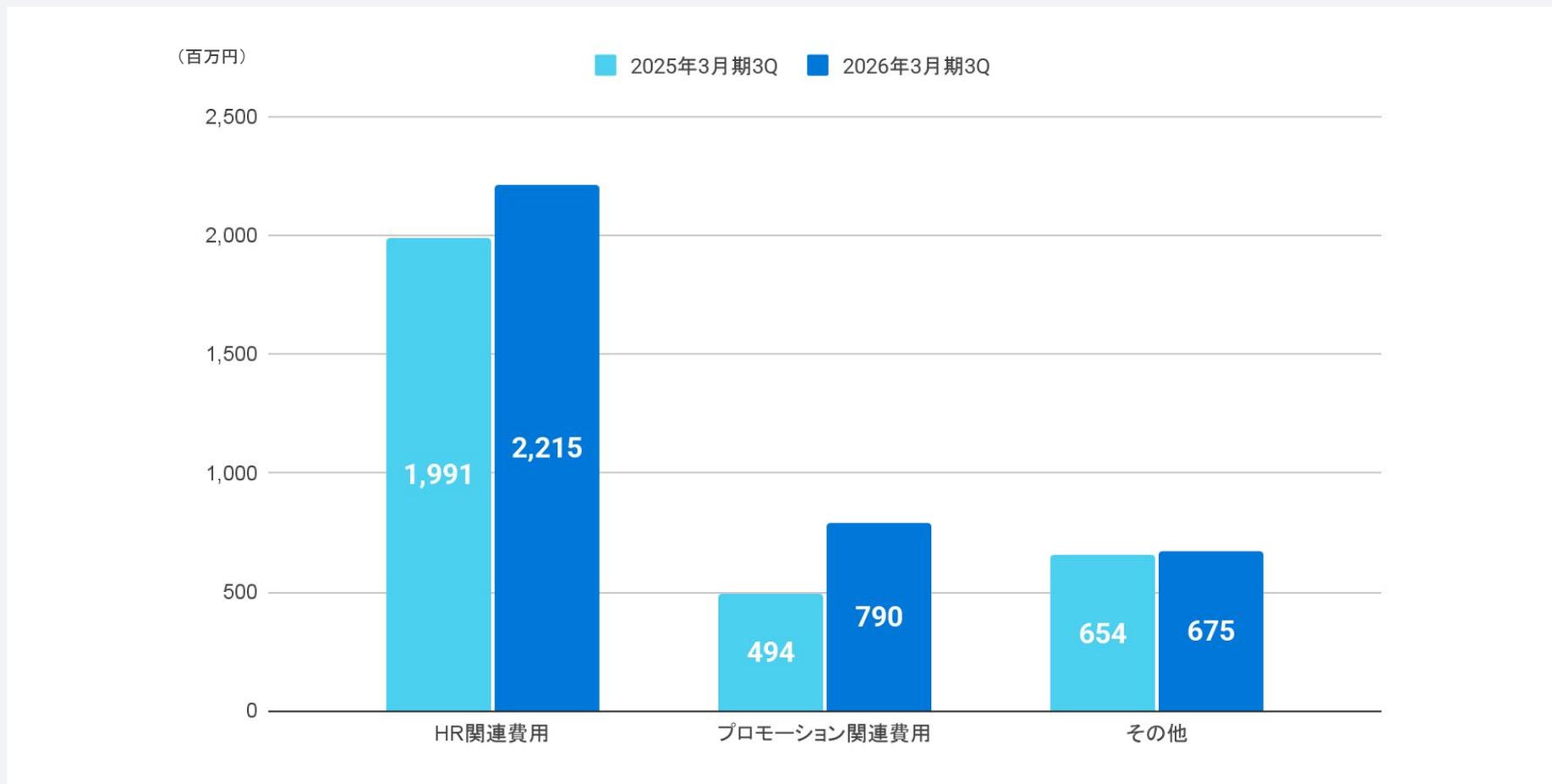
## 営業損益 前期対比推移

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。



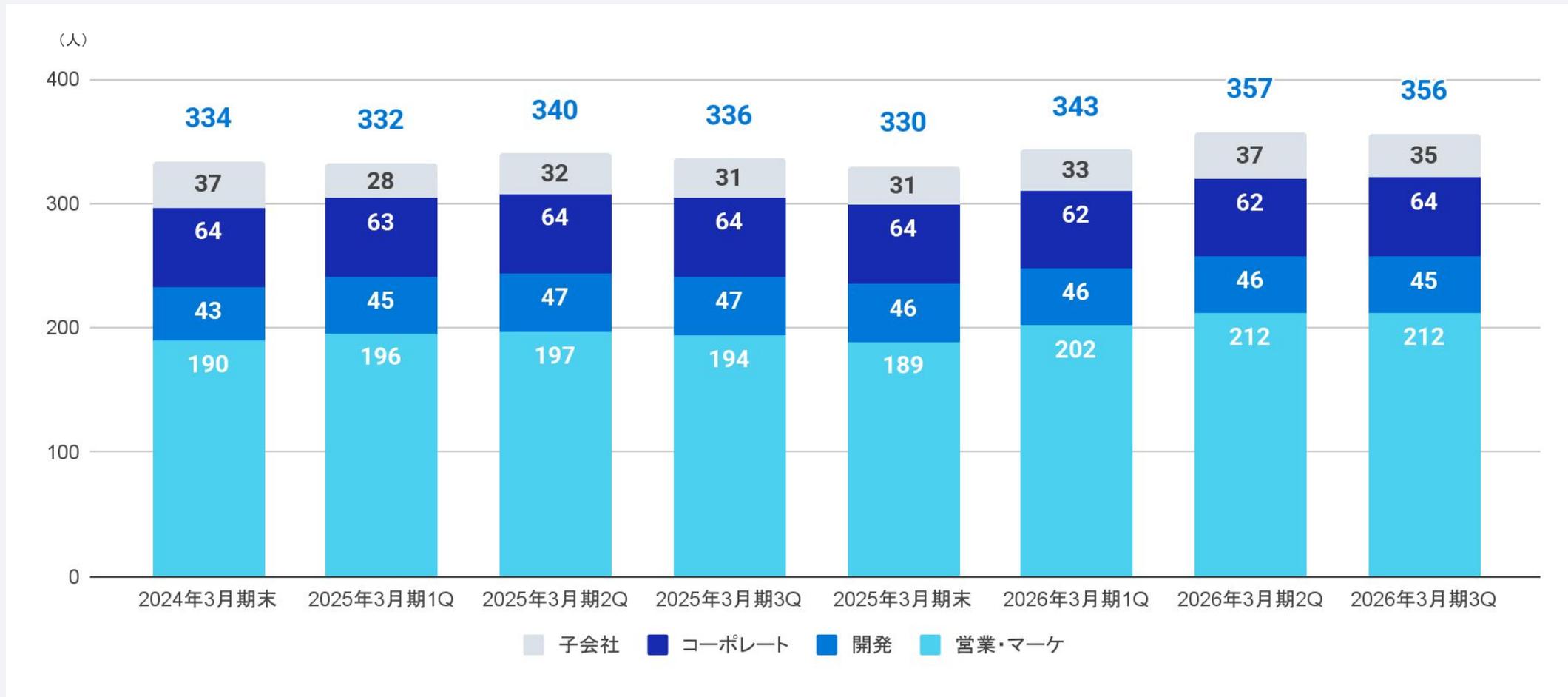
## 種類別コスト（連結） 前期対比

採用費や人件費などのHR関連費用は、人員の増加にともない前年同期比で増加。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たため前年同期比で増加している。



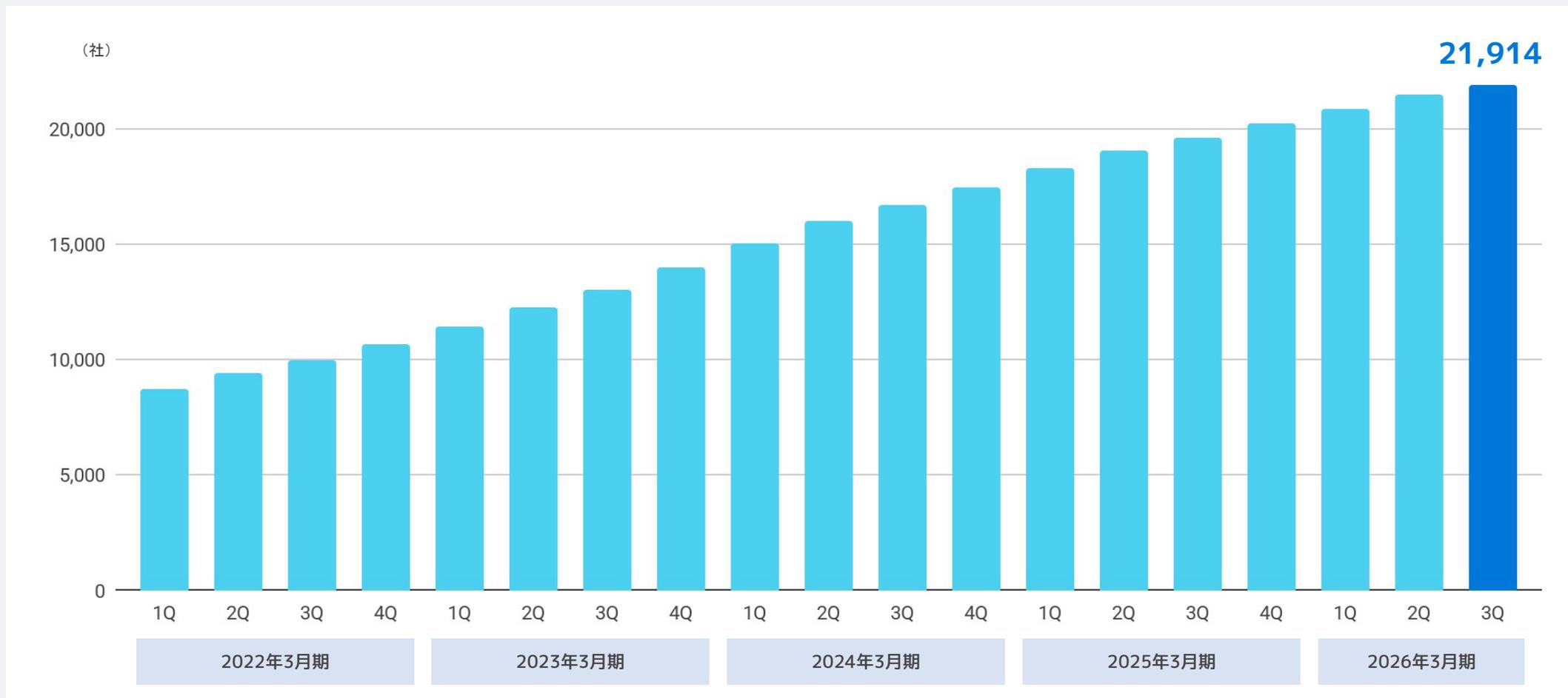
## 従業員数（連結） 四半期推移

3Q末時点の連結従業員数は356名となり、前年同期比では20名増加、2Q末からは1名減少した。



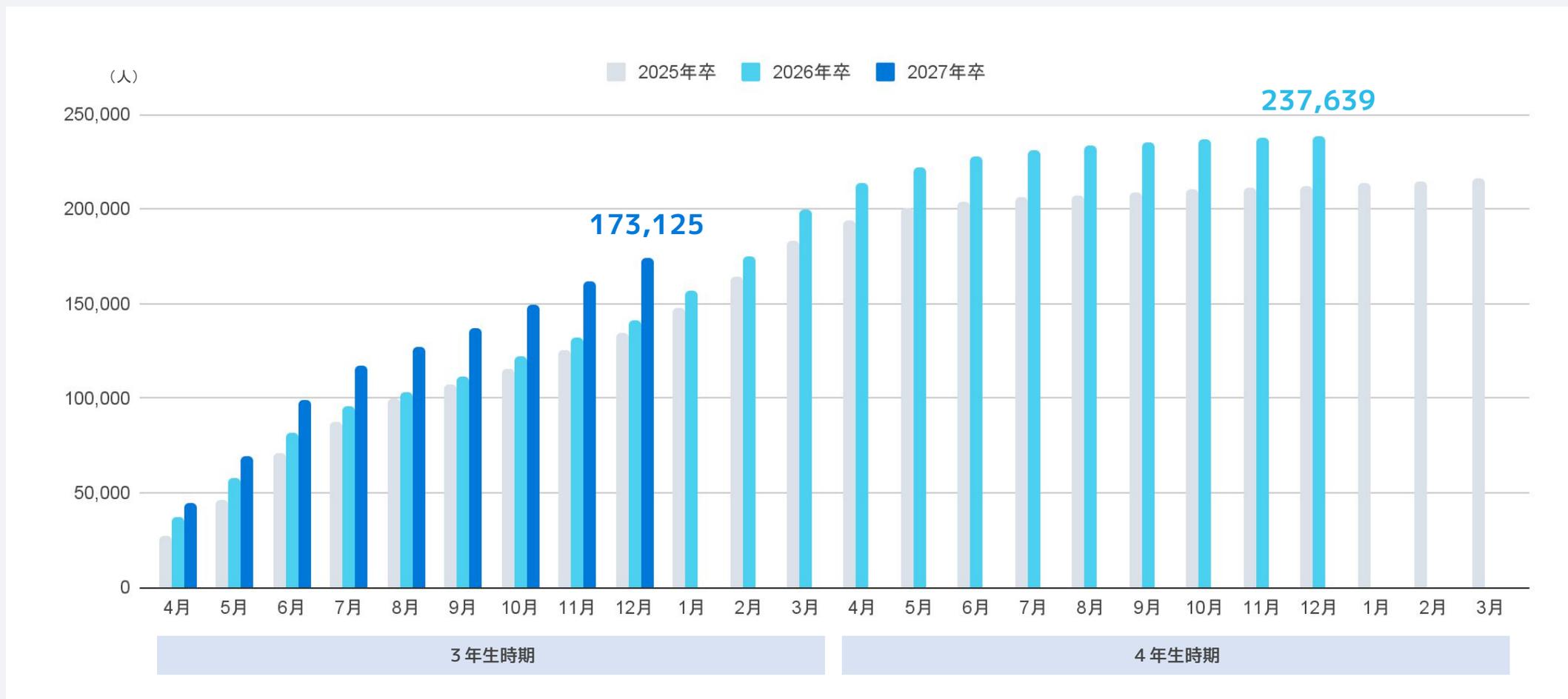
## 各種KPI①：登録企業数（累積）

企業登録数は順調に増加し続け、3Q末時点で21,914社（前年同期比+11.8%）の登録を実現。



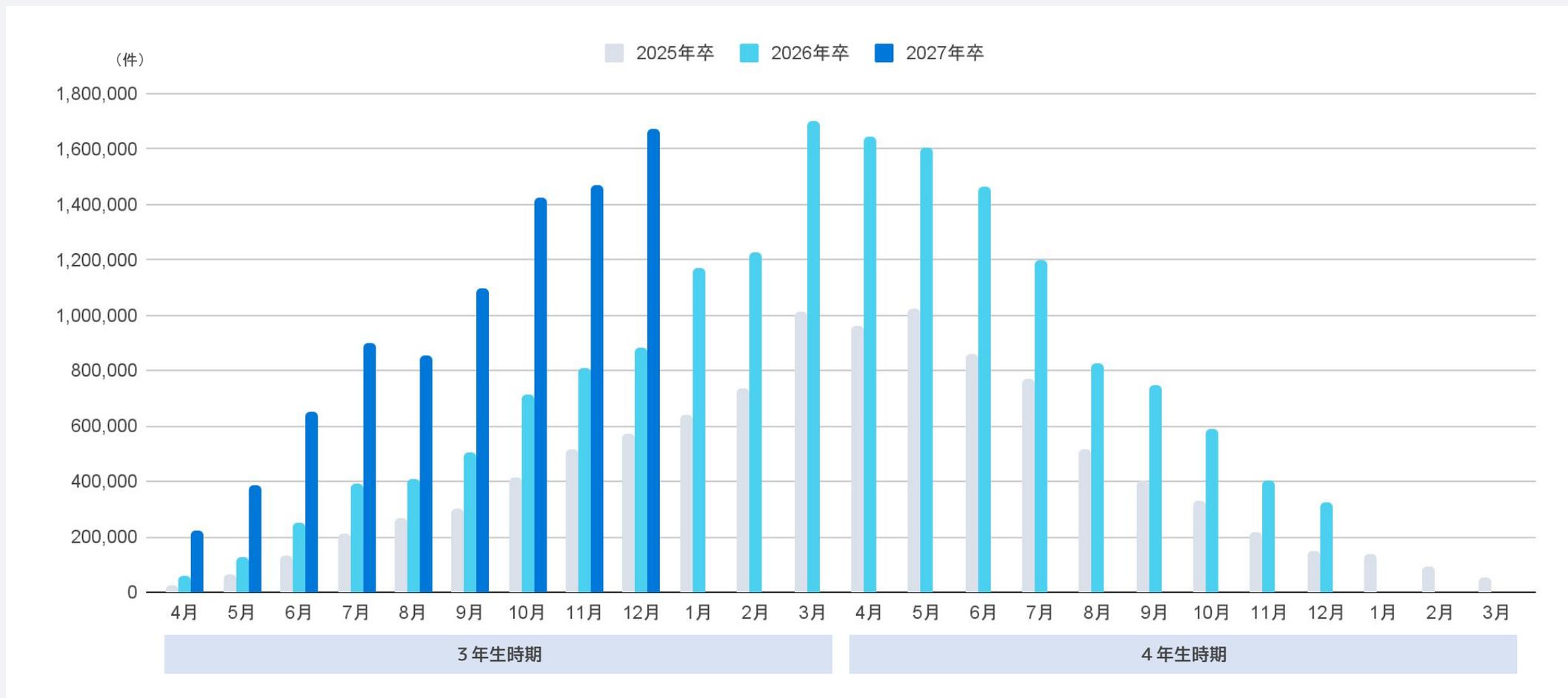
## 各種KPI②：学生登録数（累積）

3Q末時点では、2026年卒237,639人（前年同期比+12.4%）、2027年卒173,125人（前年同期比+23.0%）となった。  
2027年卒の登録は引き続き好調で、2026年卒をさらに上回るペースで増加している。  
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時期を見直したことが功を奏した。



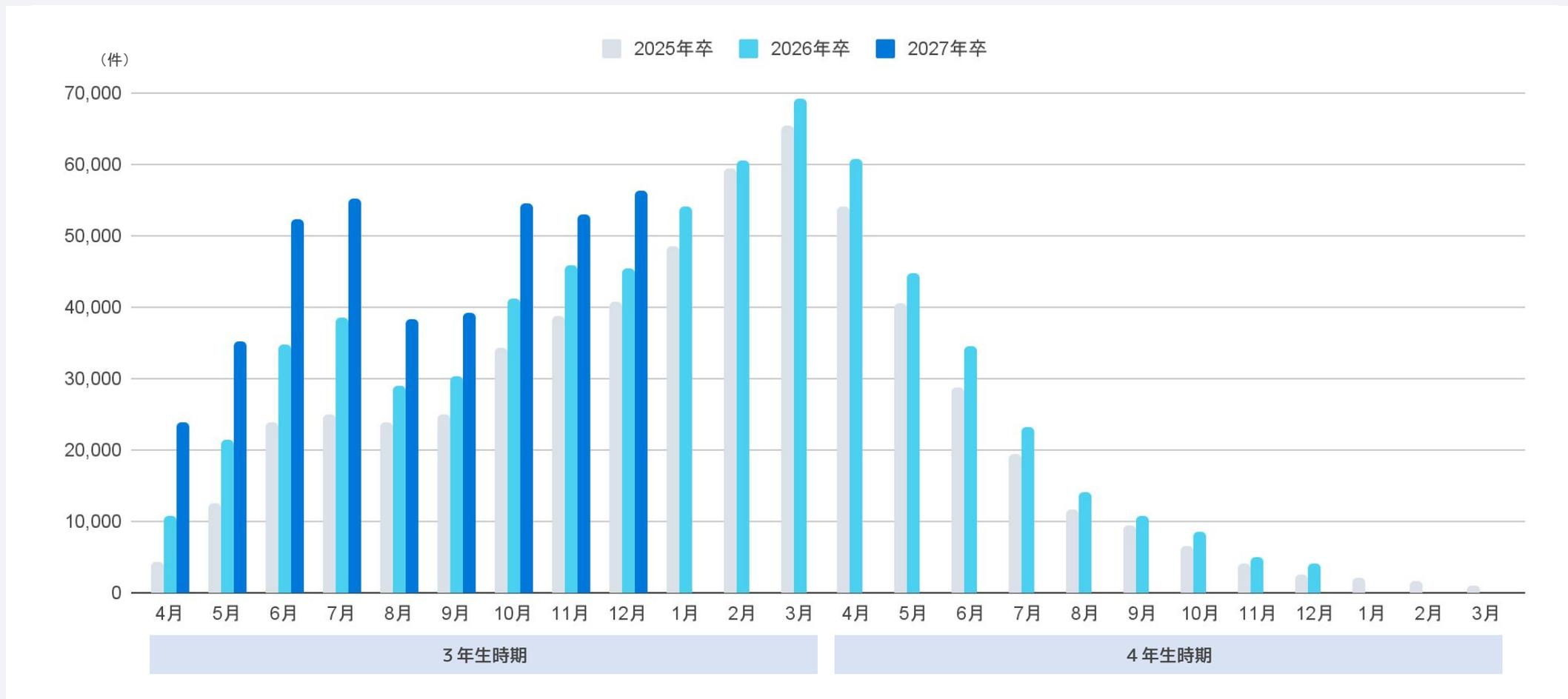
## 各種KPI③：オファー送信数（月次）

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、引き続き前年比約2倍のペースで増加しており、3年生時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、2026年卒、2027年卒ともにオファー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3Q末時点における決定人数は8,036名（前年同期比+12.6%）となり、前年割れとなった2025年卒から大幅に回復。採用競争激化により内定辞退数は増加傾向にあるが、それを凌ぐ内定を創出。プロモーション及びプロダクトの改善が奏功した。



\* 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

---

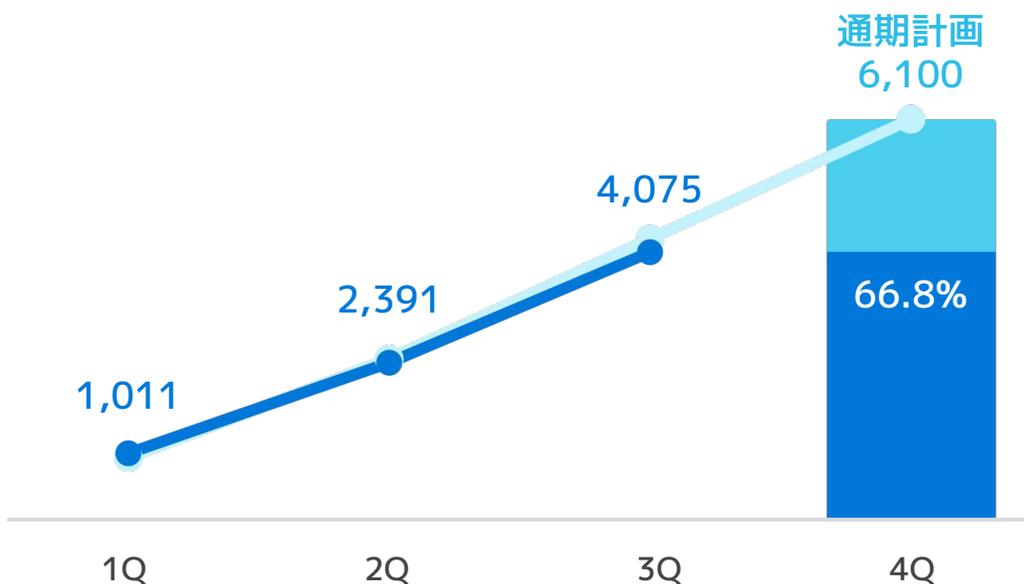
- 01 2026年3月期 第3四半期実績
- 02 2026年3月期 業績予想の進捗
- 03 APPENDIX

## 2026年3月期 業績予想の進捗

売上高は、3Q計画比で95.3%となり、目標を下回る進捗。早期定額型・成功報酬型ともに当初の成長計画に対して未達となった。一方、人材採用の遅れに加え、成長投資の配分見直しによってコストが下振れ、営業利益は計画を上回って推移している。4Qに売上高の変動リスク、プロモーション関連投資を織り込みつつも、通期営業利益は概ね計画通りに着地する見込み。

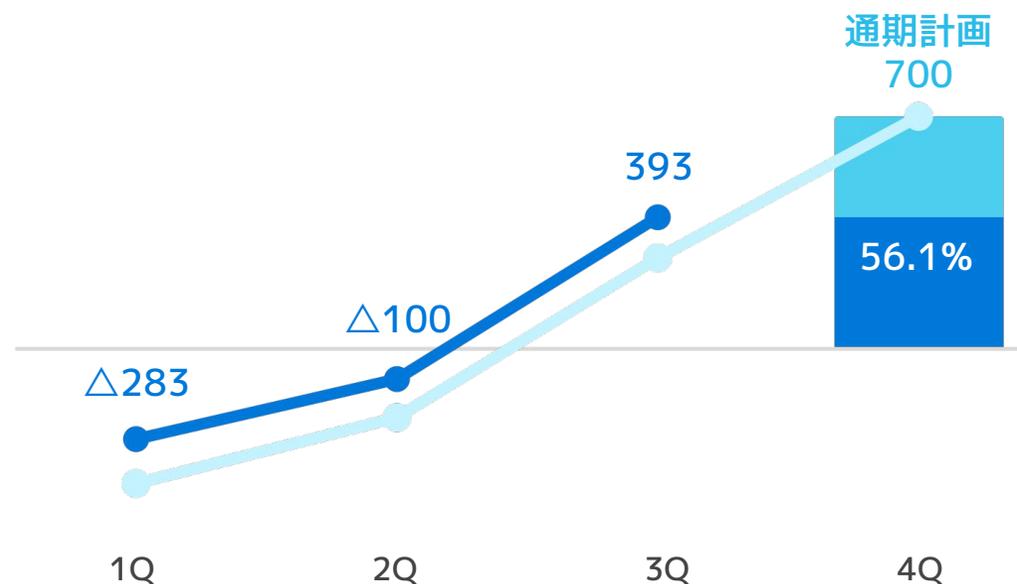
### 売上高

3Q実績	3Q計画	計画比	通期進捗率
4,075百万円	4,278百万円	95.3%	66.8%



### 営業利益

3Q実績	3Q計画	計画比	通期進捗率
393百万円	269百万円	146.1%	56.1%



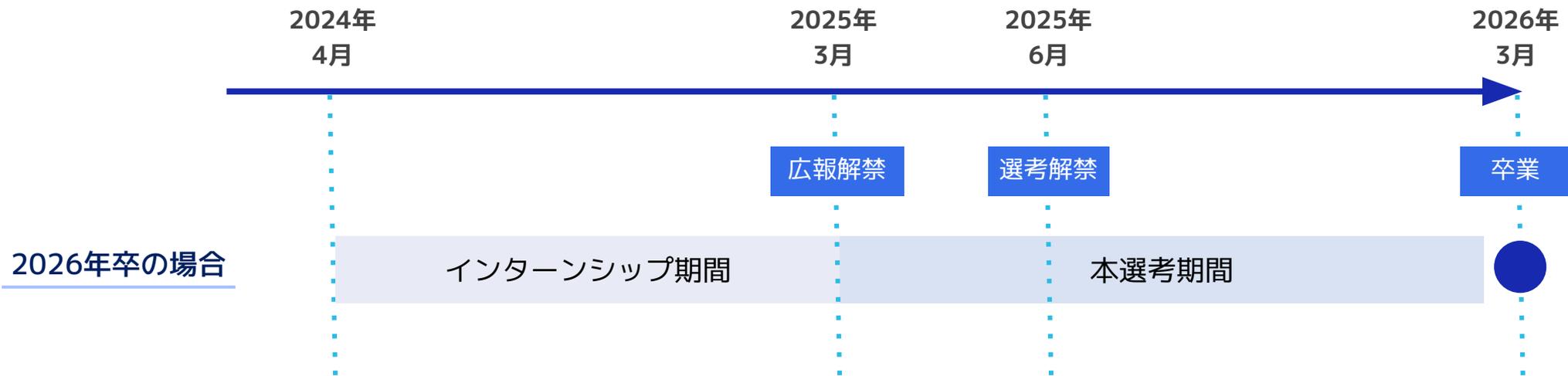
# INDEX

---

- 01 2026年3月期 第3四半期実績
- 02 2026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

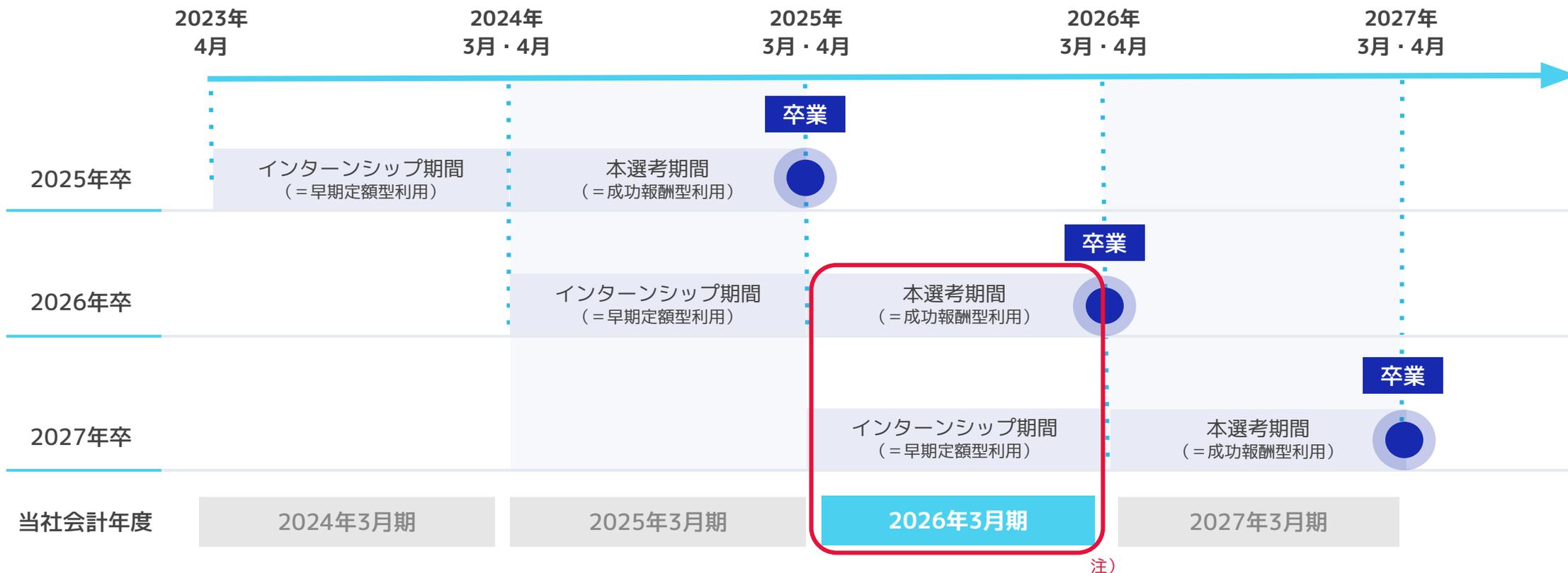
各社の採用戦略（採用人数、活動時期、採用課題）に合わせて2つのプランを提供している。  
 前述のとおり、近年は採用活動が全体的に早期化しているため、早期定額型の利用が中心となっている。



	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 <b>75万円</b>	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 <b>1名採用につき 38万円</b>	<b>1名採用につき 38万円</b>
内定辞退による成功報酬額返金	1名辞退につき 38万円 <u>※利用料の返金はありません。</u>	1名辞退につき 38万円
導入企業の目的	3年生の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。



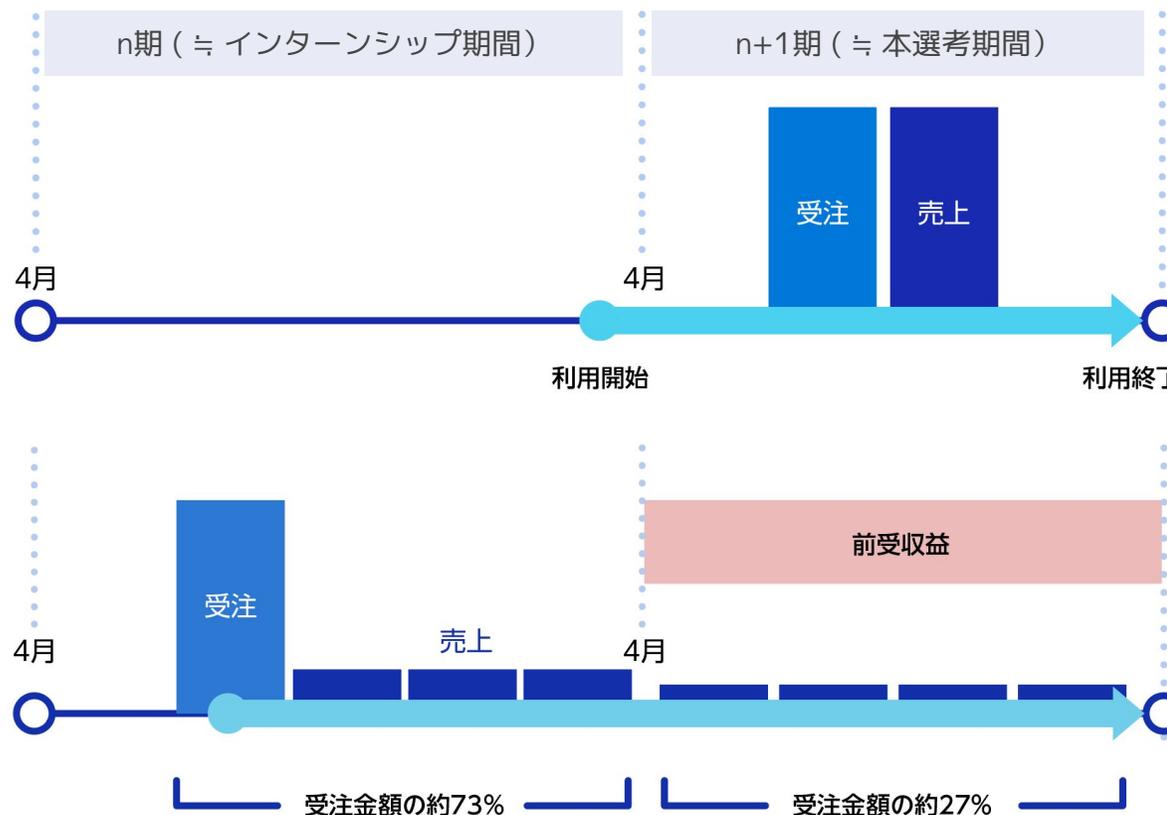
注) 例えば、2026年3月期においては、2026年卒業予定者の本選考期間（成功報酬型の利用）と、2027年卒業予定者のインターンシップ期間（早期定額型の利用）の2プランが収益合算されます。

# 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 4年制大学の就活生が<b>3年生の3月</b>より利用可能</li> <li>・ 内定確定時に受注=売上が計上される</li> </ul>
--------------	--

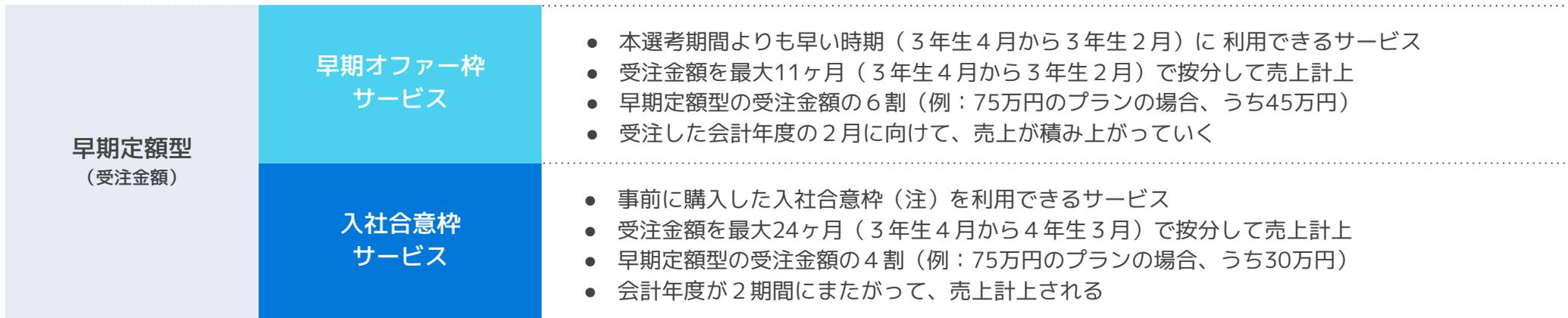
早期定額型の 場合	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 4年制大学の就活生が<b>3年生の4月</b>より利用可能</li> <li>・ 前払いで受注した金額の<b>約27%</b>が翌期の<b>前受収益</b>となる</li> </ul>
--------------	---



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。

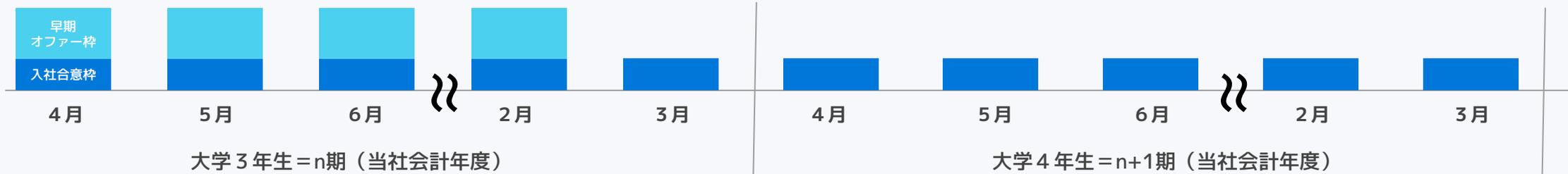
## 早期定額型の収益認識について

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。



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）。

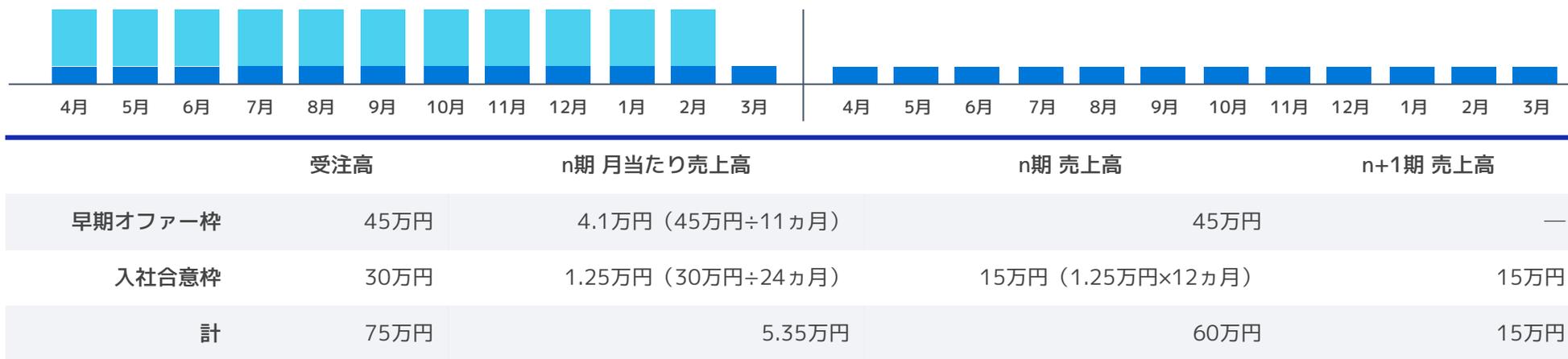
### 例）大学3年生の4月に早期定額型を受注した場合



# 早期定額型の売上計上例

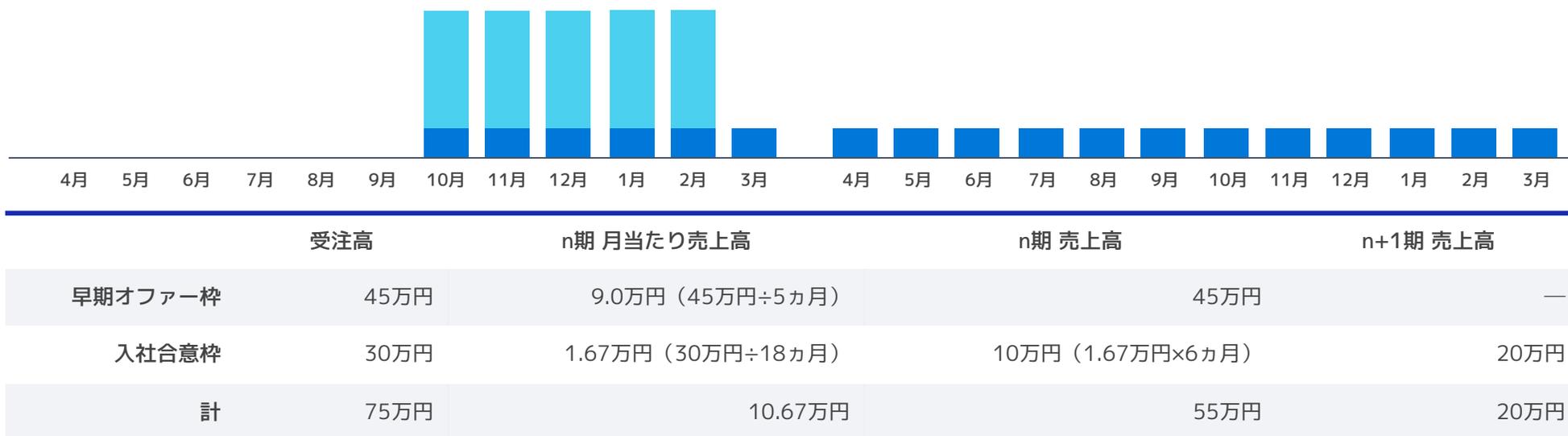
**例①**

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

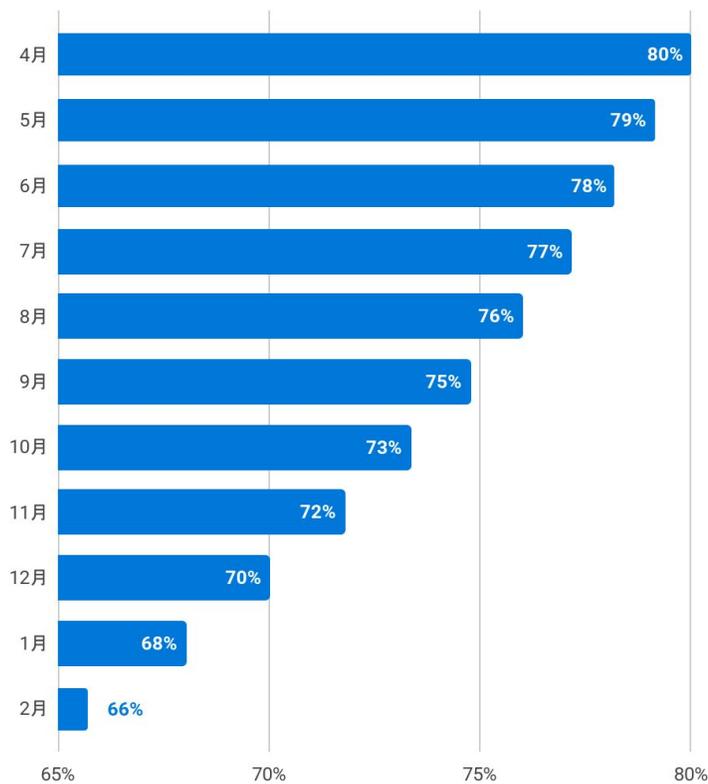


## 早期定額型の売上貢献度

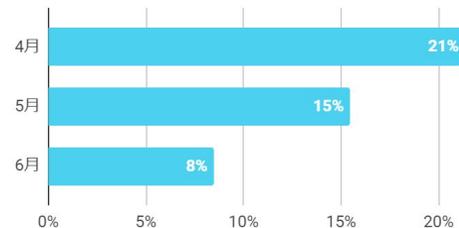
縦軸は受注月で、売上貢献度は、その月に受注した金額のうち、対象期間に売上計上される割合を示す。

(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。

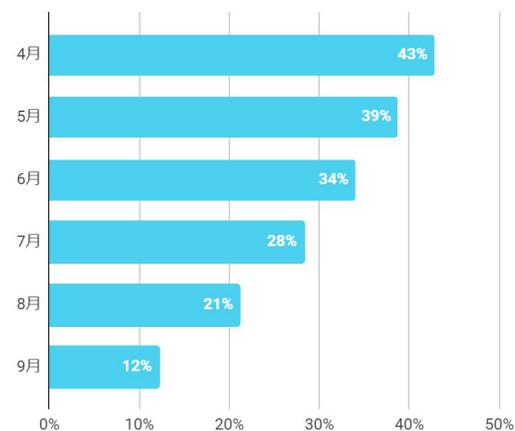
4 Qにおける売上貢献度



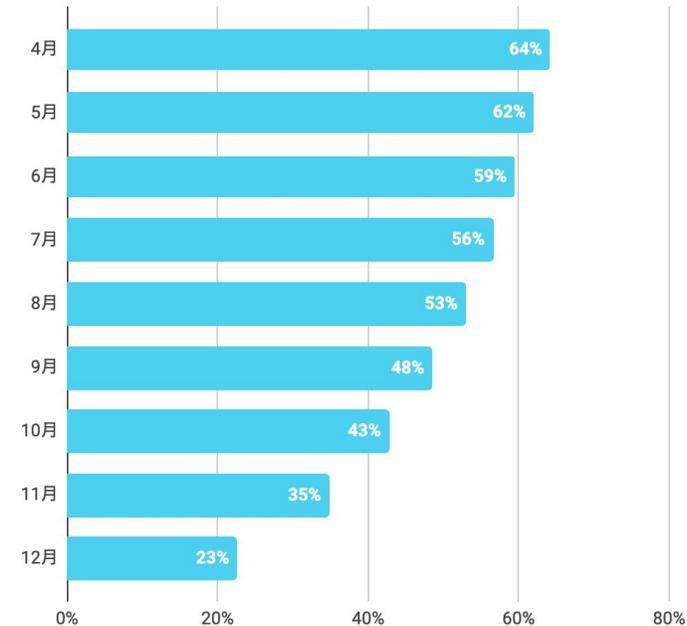
1 Qにおける売上貢献度



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。

## 2026年3月期 期末配当予想及び株主優待制度

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

	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		
2026年3月期 (予想)		<b>54.00円</b>	<b>54.00円</b>

### 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	<b>2026年3月末日</b>	<b>2026年9月末日</b>	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、 <b>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</b> 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 <b>2,000円</b> 相当	
	300株以上	デジタルギフト券 <b>6,000円</b> 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。

## 早期定額型EXオプション販売開始、一部プラン価格改定のお知らせ



2028年卒向け「OfferBox早期定額型プラン」において、通常の早期定額型プランより2ヶ月早いオファー送信を可能とする「EXオプション」の販売を開始しました。

これに伴い、2028年卒学生の登録を、例年より1ヶ月早い1月5日より開始しました。企業からのオファー送信も2月1日に開始しており、早期にアプローチしたい企業のニーズに対応しています。

また、サービスの安定的な提供と品質の維持・向上のため、以下の通り一部プランの価格を改定させていただくことになりました。

**2027年卒向け 成功報酬型プラン**：決定1名あたり45万円

**2028年卒向け 早期定額型プラン**：枠超過分の成功報酬1名あたり45万円  
(いずれも旧価格 38万円)

今後も新卒採用市場の変化に即した機能拡充と質の高いマッチングの提供に注力し、持続的な企業価値の向上に努めてまいります。本価格改定へのご理解を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

## 「適性検査×対話AI」を活用したOJTツール「コミュセツ by OfferBox」ベータ版リリース



新サービス「コミュセツ by OfferBox」のベータ版をリリースしました。

本サービスは、適性検査「eF-1G」の科学的知見と、独自ロジックを学習した対話AI「ハロウ」を掛け合わせ、上司と部下の双方向的なコミュニケーションを支援するツールです。現在、以下の2機能をベータ版として先行提供しています。

### 1. プロフィールブック交換機能

プロフィールブック「コミュセツ」により、お互いの特性や価値観を可視化し、共有することで相互理解を深めます。

### 2. 目標設定機能

目標設定における上司と部下それぞれの「本音」を対話AI「ハロウ」が汲み取り、個別最適な目標案と対話のヒントを即時に提示します。

現在、パイロットプログラムによる検証を進めており、今春の正式版リリースを予定しています。詳細は下記プレスリリースをご覧ください。

適性検査×対話AIでOJTを変える！i-plug、「コミュセツ by OfferBox」ベータ版をリリース。パイロットプログラム参加企業の募集を開始  
(URL : <https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000192.000041771.html>)

### i-plug 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-plug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-plug.co.jp/>

株式会社i-plug IR情報 <https://i-plug.co.jp/ir/>

i-plug IR公式note [https://note.com/iplug\\_ir](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。

