



2024年3月期 第2四半期 決算説明資料

2023年11月14日
株式会社i-plug (東証グロース：4177)



INDEX

01

2024年3月期
第2四半期実績

02

2024年3月期
業績予想の進捗

03

APPENDIX

INDEX

01

2024年3月期
第2四半期実績

02

2024年3月期
業績予想の進捗

03

APPENDIX

2024年3月期2Q 決算説明資料ハイライト

Overview
決算概要

売上高 17.7億円（前年同期比+34.1%）
営業損失 △5.3億円（前年同期は営業損失△5.2億円）

ご参考 | 受注高 30.8億円（前年同期比+41.5%）
（内訳）早期定額型 23.3億円（前年同期比+50.1%）

Progress
業績予想の進捗

売上高 50.8億円（2Q進捗率：35.0%）
営業利益 0.7億円（2Qは営業損失△5.3億円）

ご参考 | 受注高 53.5億円（2Q進捗率：57.6%）

Topics

OfferBox

早期定額型の受注は引き続き好調。各種KPIも好調に推移。

PaceBox

登録企業数、求職者ともに増加したものの、決定人数が伸びず苦戦。

業績ハイライト

OfferBox早期定額型の受注が好調で、売上高は前年同期比+34.1%となった。売上高の季節性から2Qは赤字となる。前年度に人的投資を行ったことにより人件費が増加したものの、売上増が寄与して赤字幅は前期並みとなった。

(百万円)		売上高	営業利益	経常利益	当期利益
2023年3月期 2Q	連結	1,326	△525	△526	△428
	(内訳) i-plug	1,208	△311		
	(内訳) pacebox	—	△213		
2024年3月期 2Q	連結	1,778	△536	△537	△434
	(内訳) i-plug	1,629	△287		
	(内訳) pacebox	8	△280		
前年同期比	連結	+34.1%	—	—	—
	(内訳) i-plug	+34.8%	—		
	(内訳) pacebox	—	—		

受注高ベースの営業利益

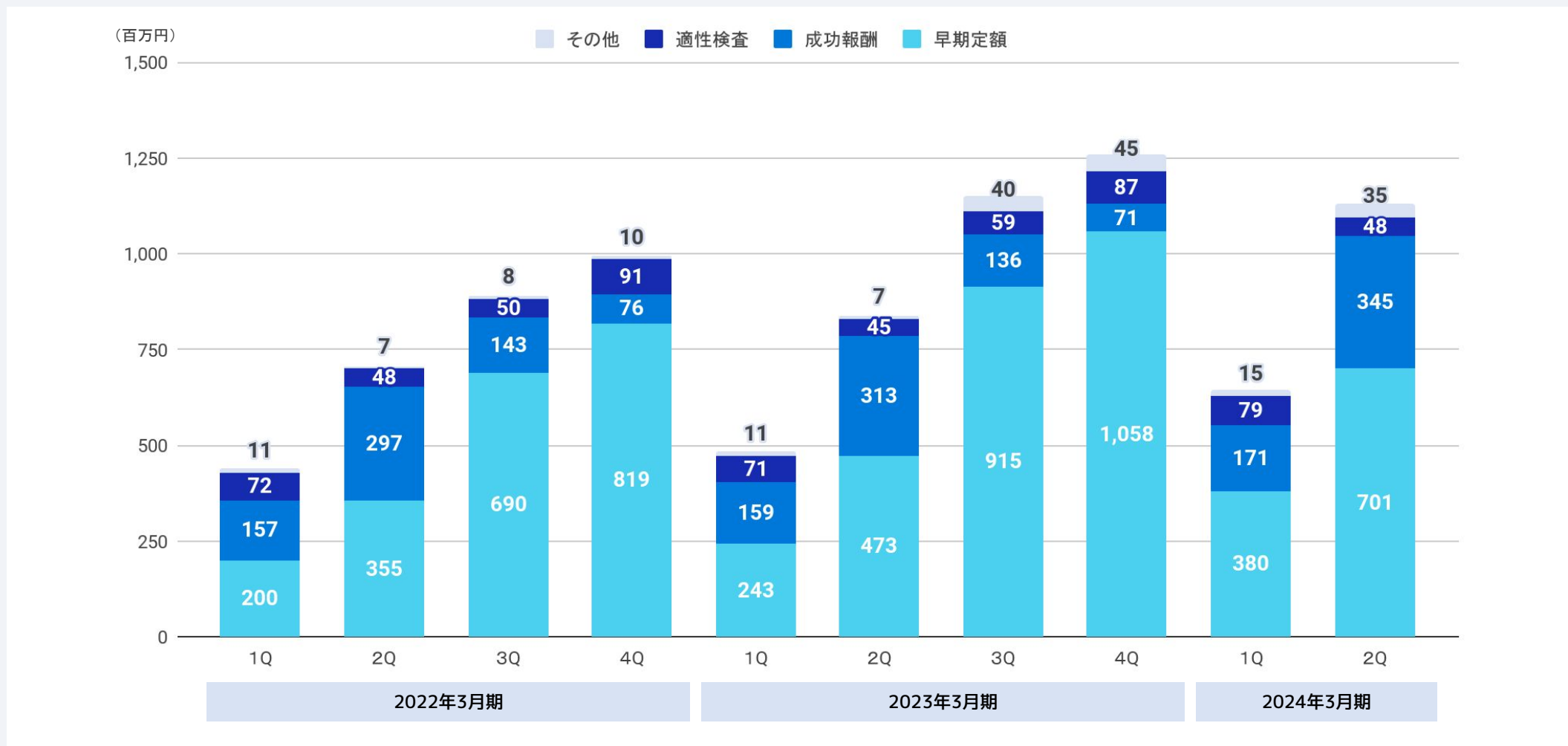
主たる早期定額型の収益認識方法から、2Qの売上換算額が小さくなるため、通常、2Qは営業損失となる。しかし、売上高ではなく、受注高ベースでは黒字となる。コストは前年同期比で増加しているが、これは事業規模拡大によるものであり、営業利益率は改善している。

(百万円)	2023年3月期 2Q	2024年3月期 2Q	増減率
受注高	2,178	3,081	+41.5%
営業利益（受注高ベース）	326	765	+134.5%
営業利益率	15.0%	24.9%	—
売上高への換算調整額	△851	△1,302	—
営業利益（売上高ベース）	△525	△536	—

サービス別売上高 四半期推移（会計期間）

OfferBoxのサービス特性から売上高は下期偏重型となる。

早期定額型は前倒し受注の影響で好調。成功報酬型に関しても前年同期比で増加。

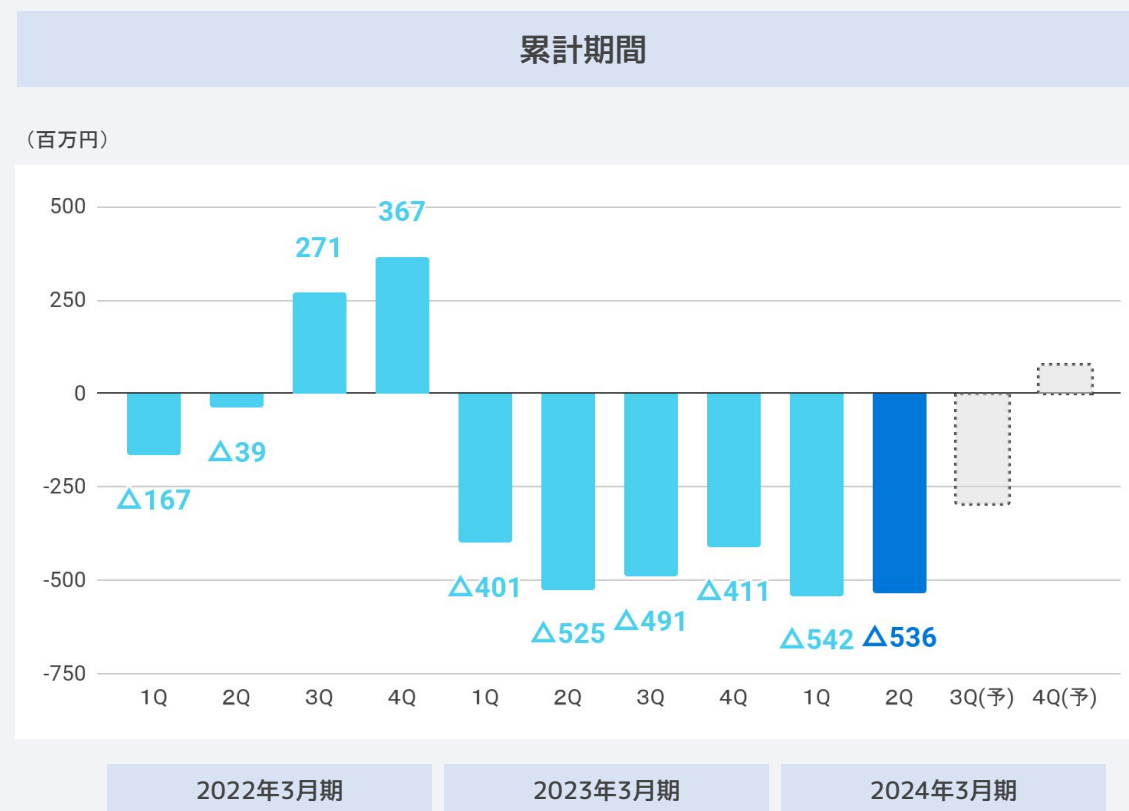
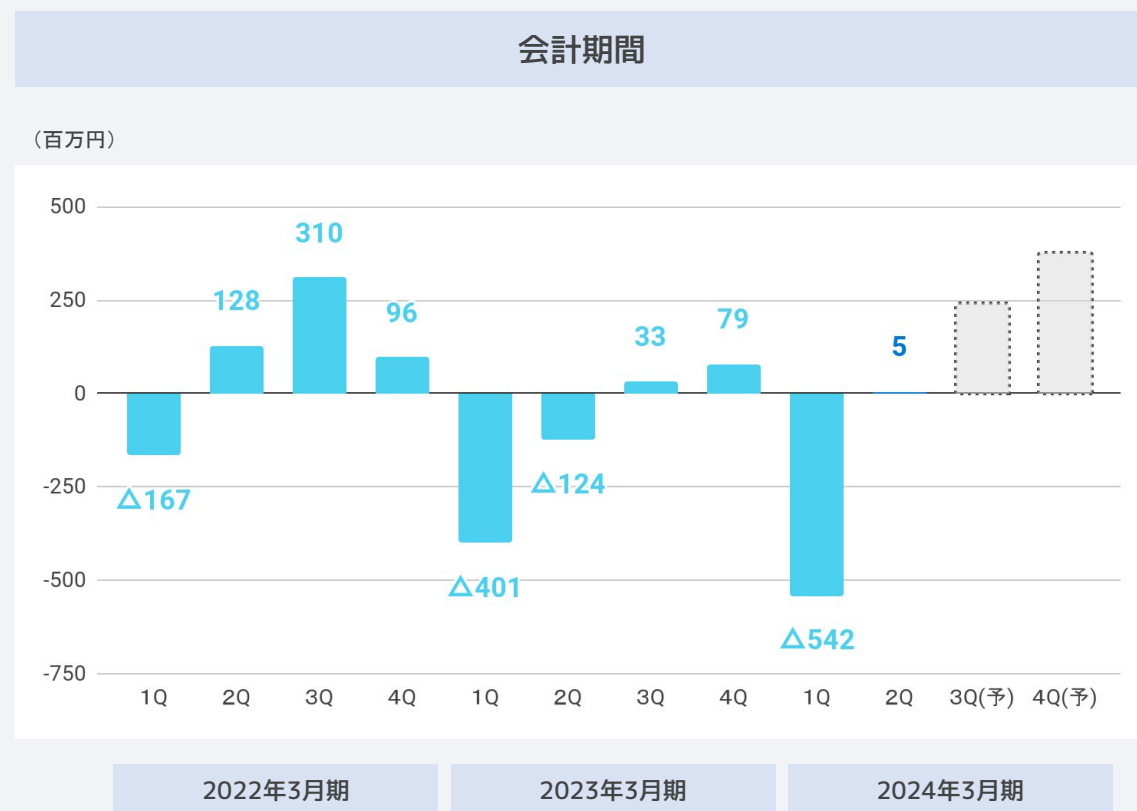


営業損益 四半期推移

前年度の人的投資等によりコスト増も、売上増が寄与して、2Q累計期間では前年並みの赤字幅となった。

2Q会計期間では黒字を確保（前2Q会計期間は赤字）。

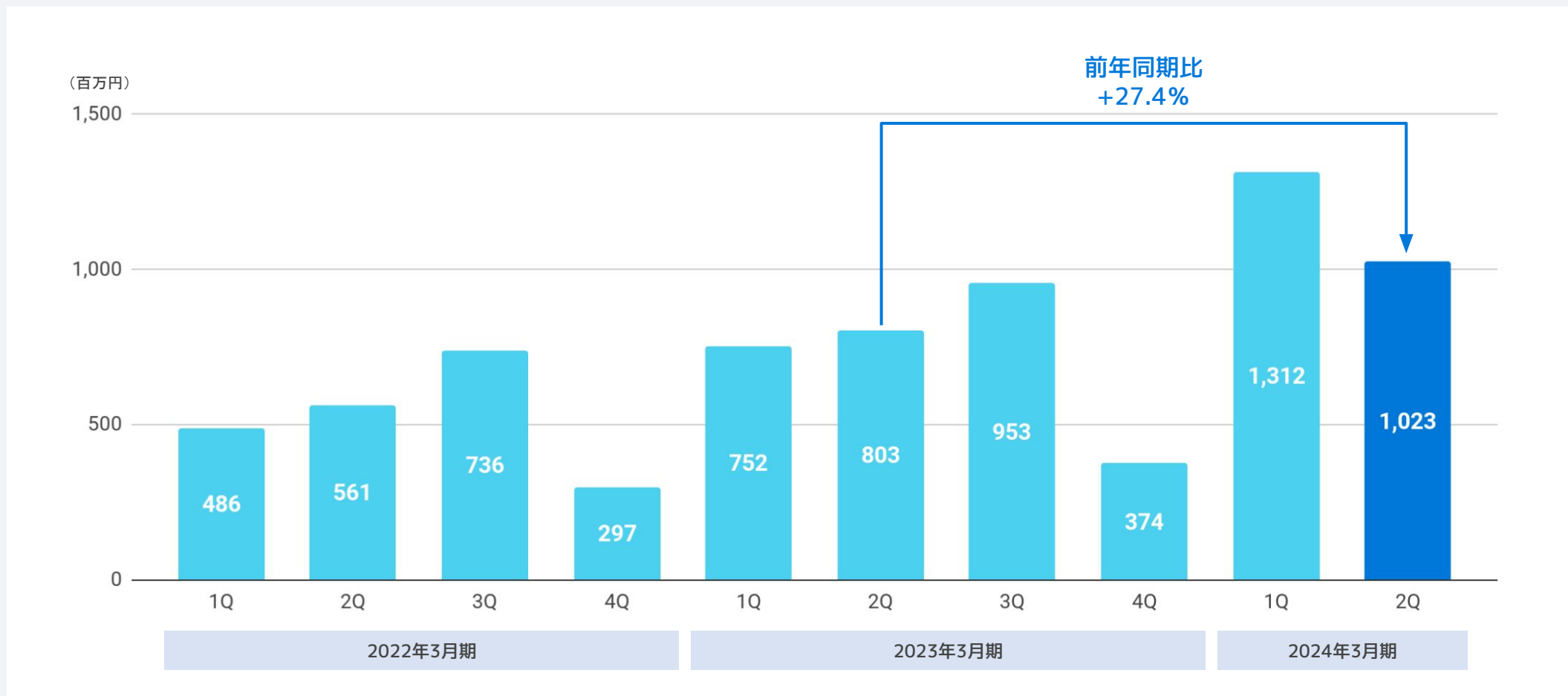
売上高の季節性などから4Qに向けて営業利益が増加していく傾向にあるため、通期累計では黒字で着地する見通し。



受注高（早期定額型） 四半期推移（会計期間）

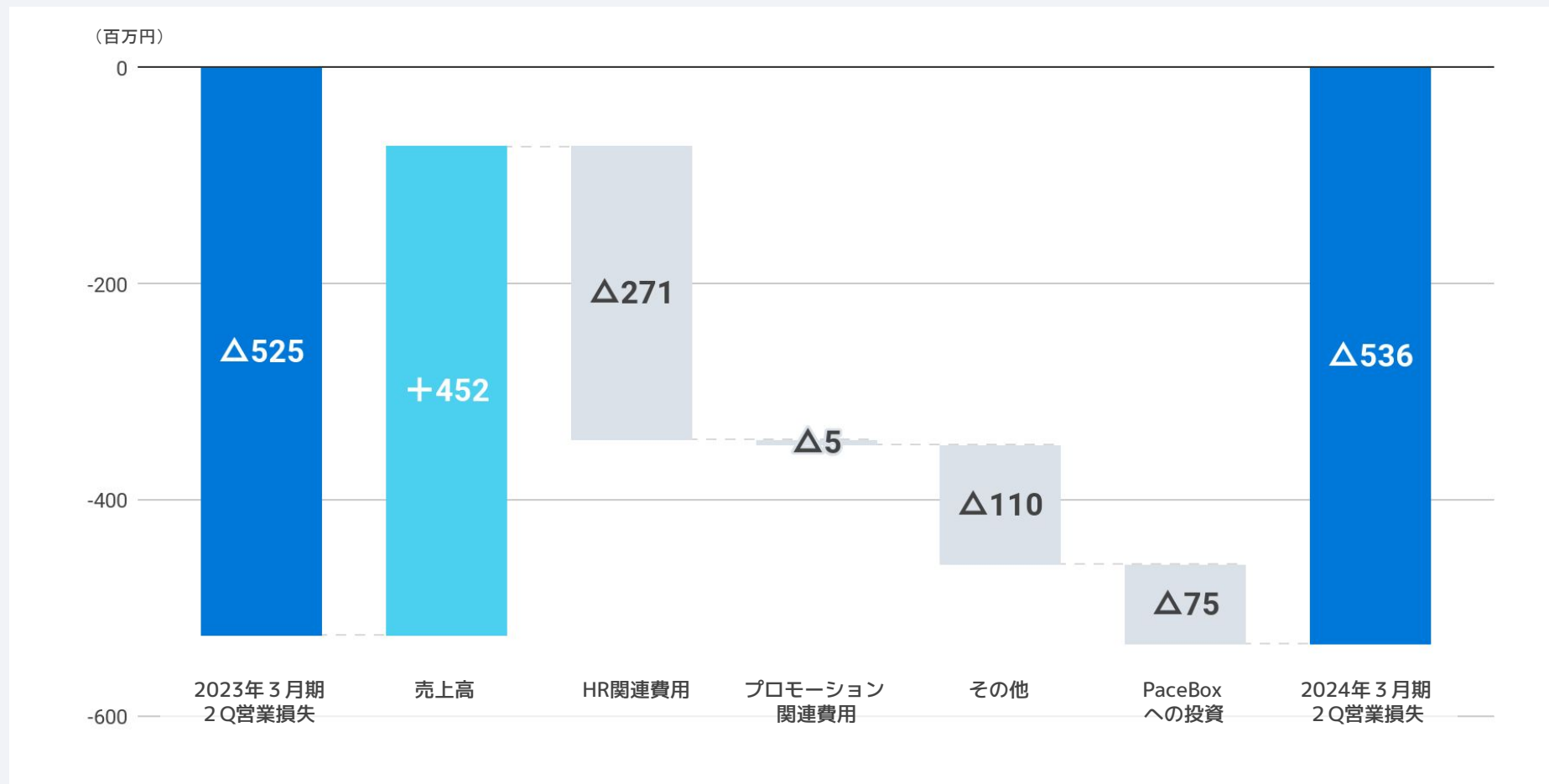
OfferBoxのうち早期定額型の受注高は、対前年で伸長。

1Q受注高大幅増の背景には、前倒し受注（当期への売上貢献度が高い）が一部含まれており、2Qで伸びは緩やかに戻ったものの、前年同期比で+27.4%と、引き続き好調に推移。



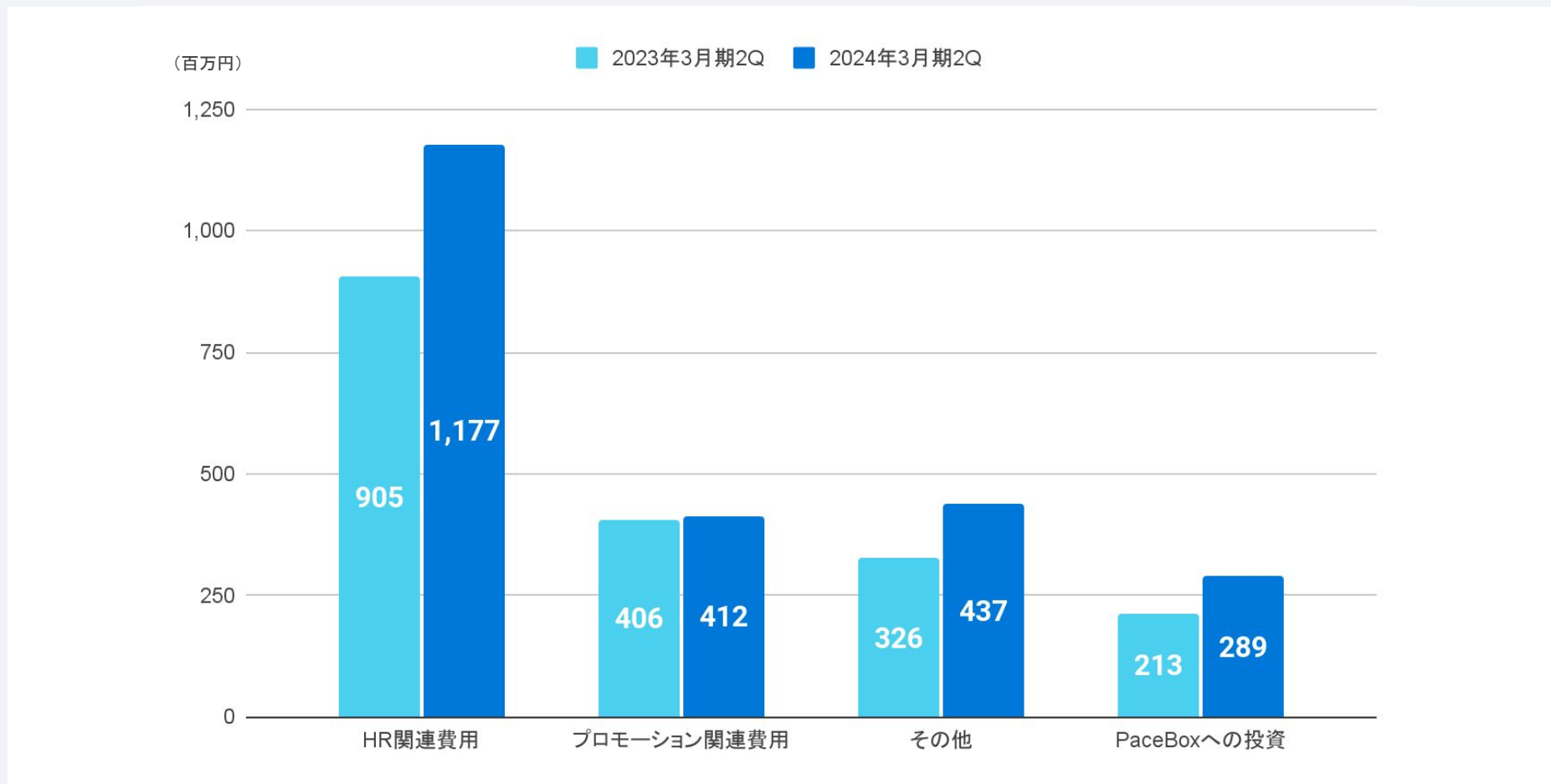
営業損益 前期対比推移

前年度に実施した人的投資の影響でHR関連費用が増加するも、売上増が寄与して2Q累計で赤字幅は前期並みとなった。売上高の季節性から、3Q以降、利益は拡大する見込み（売上増>コスト増）。



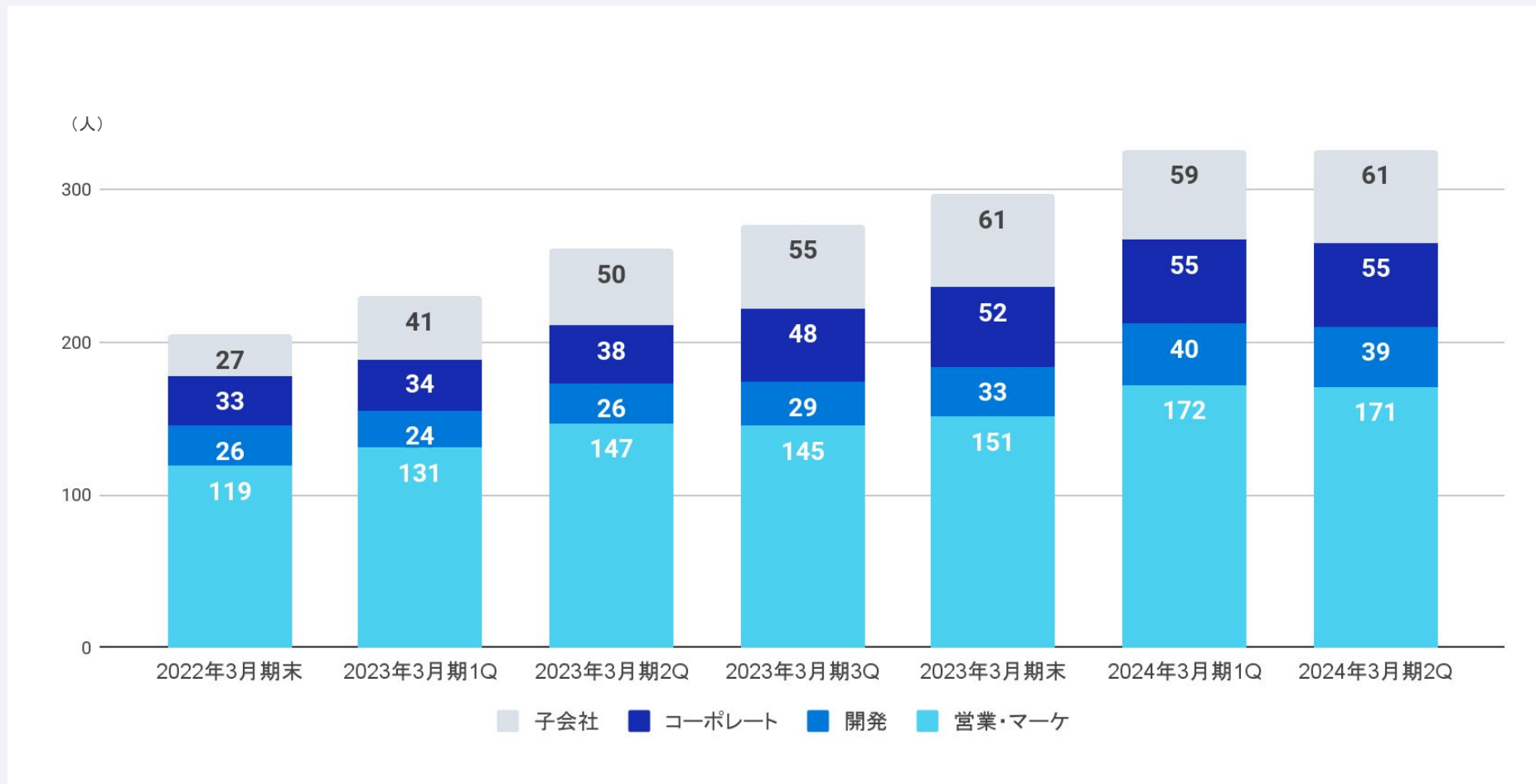
種類別コスト（連結） 前期対比

前年度の人的投資によりHR関連費用は増加している。その他コスト増は人員増によるツール代の増加などによる。また、PaceBoxへの投資増は、前年度が4月設立でコストが小さいため。通期では、前年並みに投資を抑制。



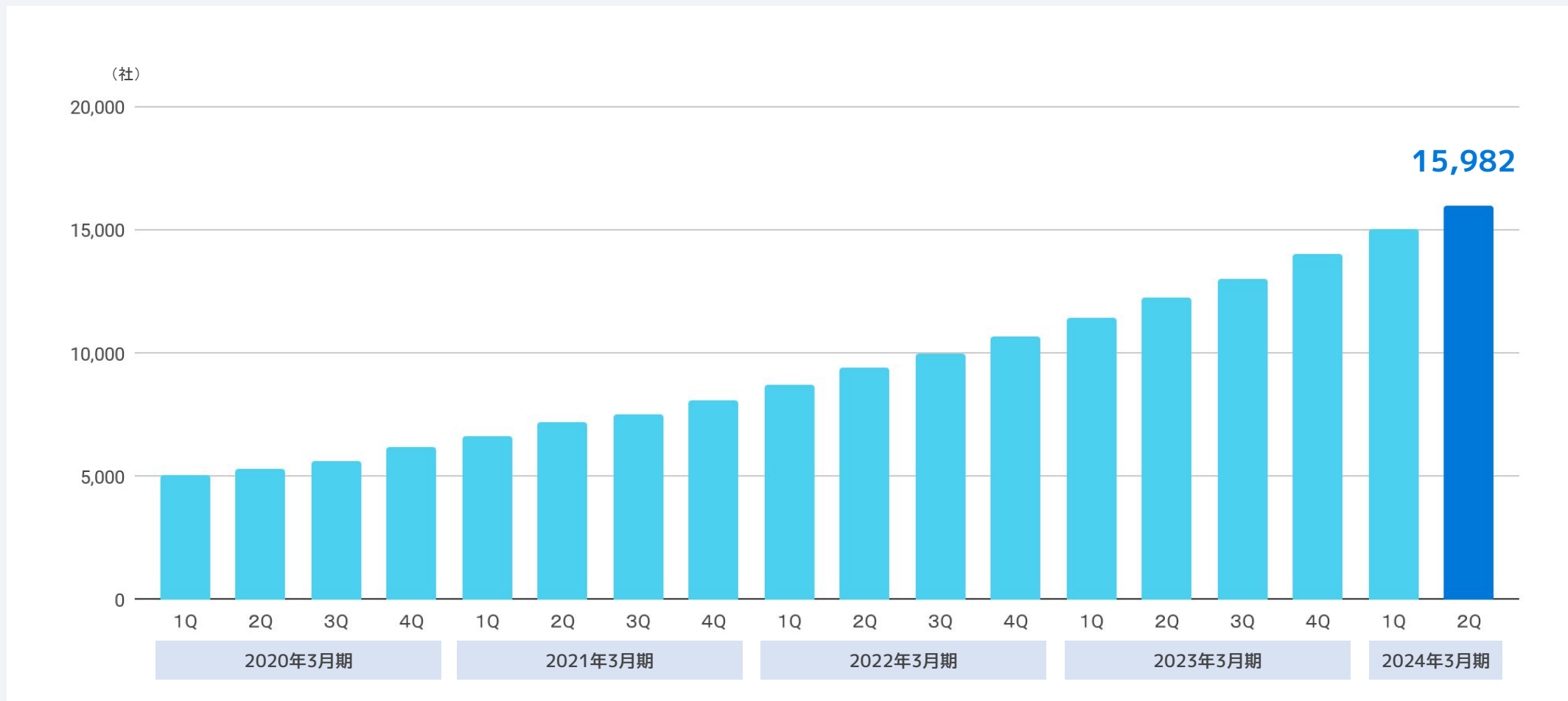
従業員数（連結） 四半期推移

2 Q末時点の連結従業員数は前期末から29名増加、1 Q末から変わらず326名となった。



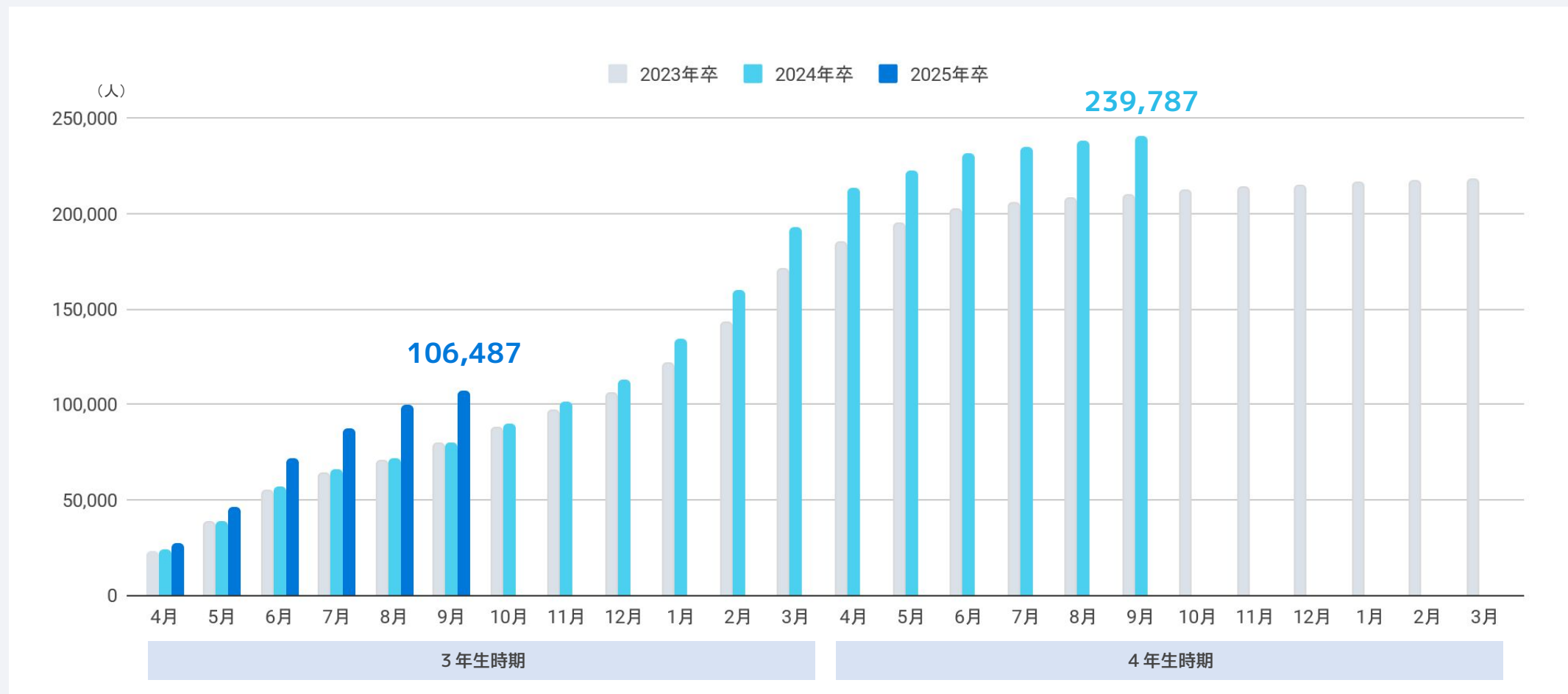
各種KPI①：登録企業数（累積）

企業登録数は順調に増加し続け、2Q末時点で15,982社（前年同期比+30.6%）の登録を実現。



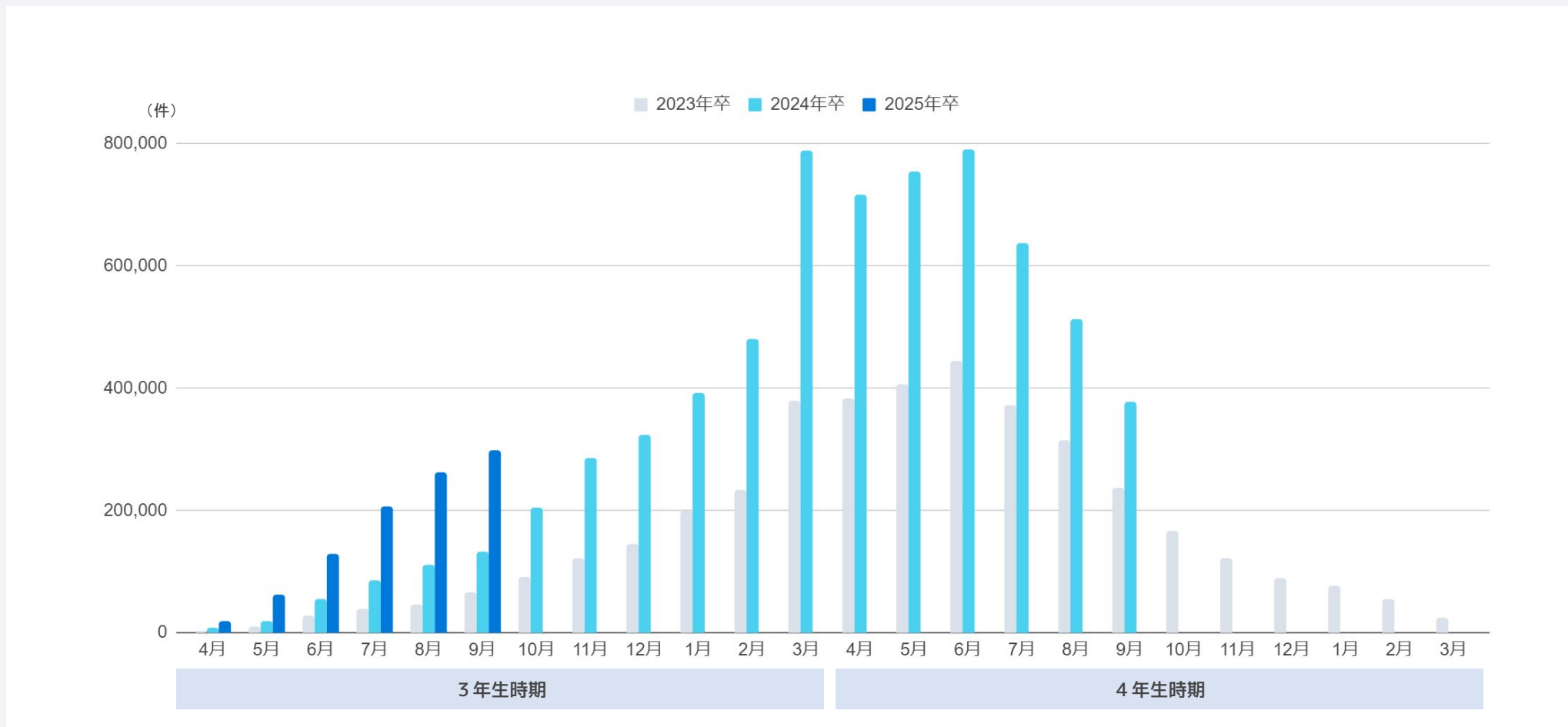
各種KPI②：学生登録数（累積）

2Q末時点では、2024年卒239,787人（前年同期比+14.3%）、2025年卒106,487人（前年同期比+34.9%）とプラットフォームは順調に拡大。



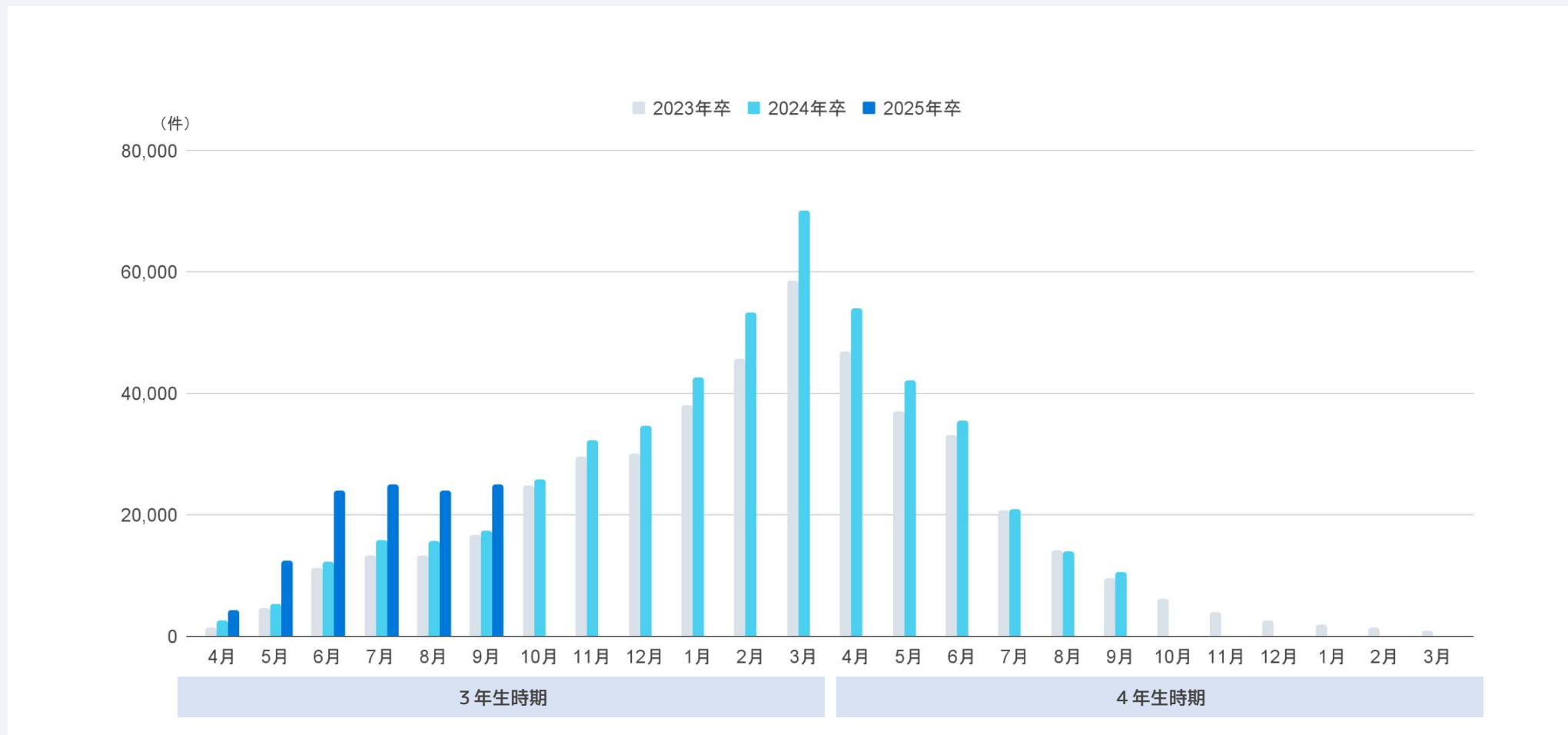
各種KPI③：オファー送信数（月次）

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。



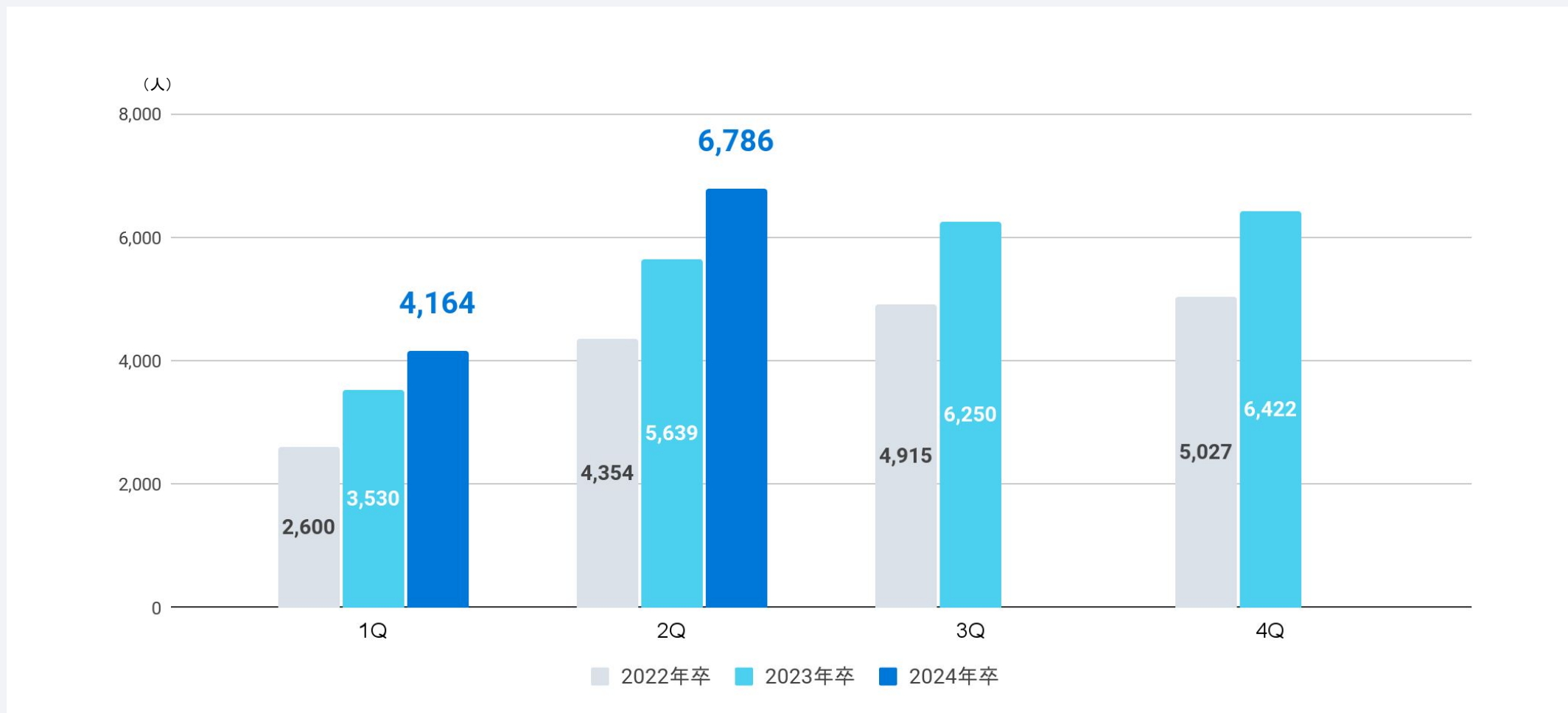
各種KPI④：オファー承認数（月次）

企業のオファー送信数の増加に応じて、オファー承認数も前年同期比で伸長。
特に2025年卒は学生の「量」との相乗効果で増加している。



各種KPI⑤：OfferBox決定人数（四半期毎の累積）

2024年卒の2Q末時点における決定人数は6,786名（前年同期比+20.3%）となった。
OfferBoxを通じて就職が決定する学生数は引き続き伸長。



INDEX

01

2024年3月期
第2四半期実績

02

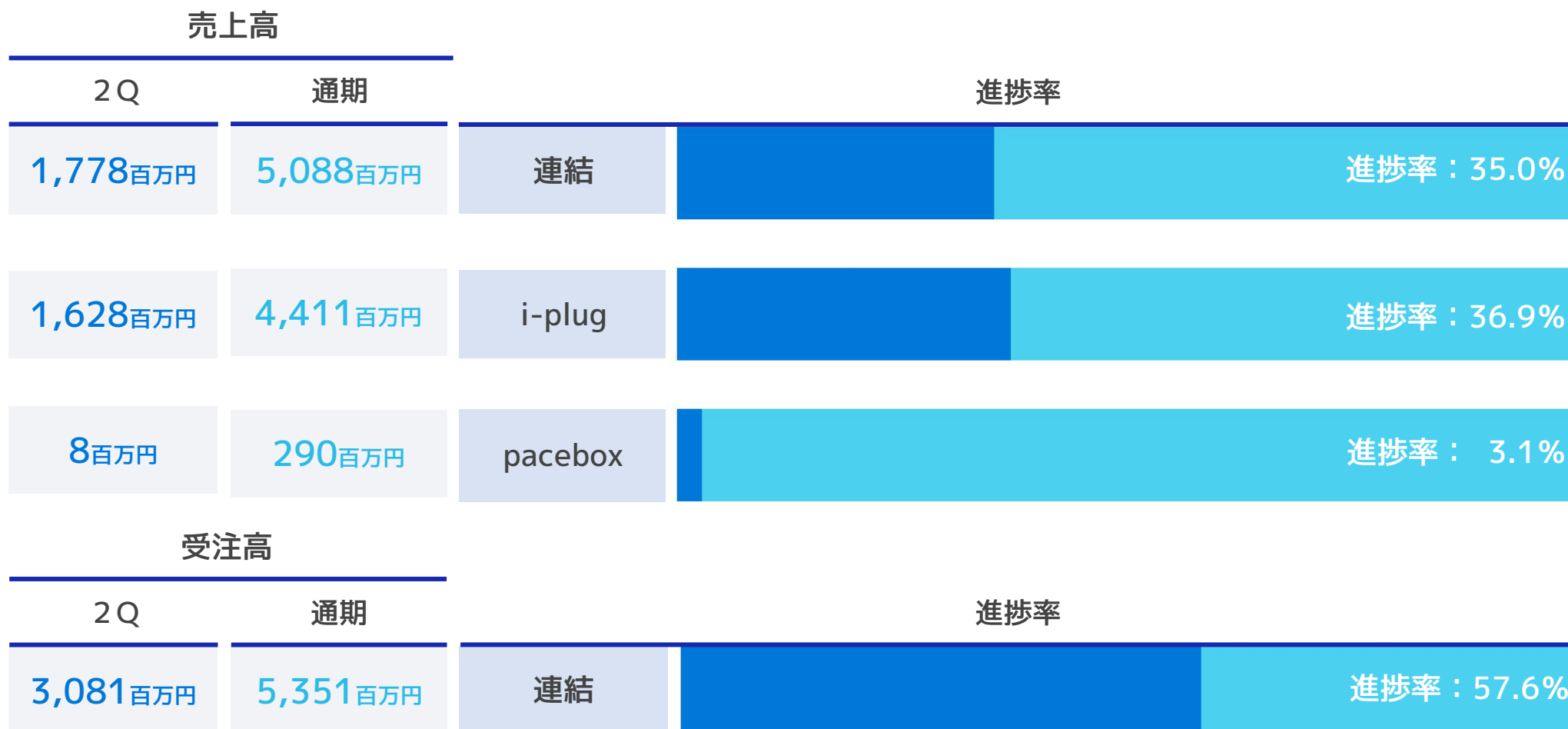
2024年3月期
業績予想の進捗

03

APPENDIX

2024年3月期 業績予想の進捗

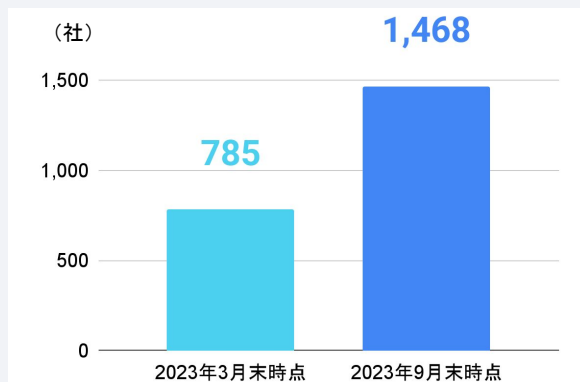
OfferBoxは好調。一方、PaceBoxは2Qは低調に終わってしまったが、OfferBoxの収益性でカバーする。
下期の動向を精査中であり、現時点で通期の業績予想は修正しない。



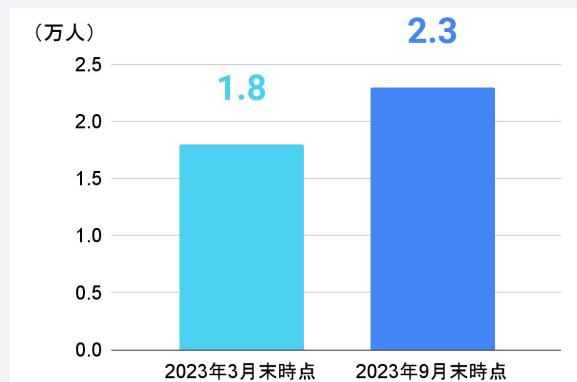
中途事業（pacebox）の現状と今後の取り組み

PaceBoxの正式リリースから1年が経過したが、決定人数が伸びず苦戦している。
戦略の再構築を進め、早期の収益化を目指す。

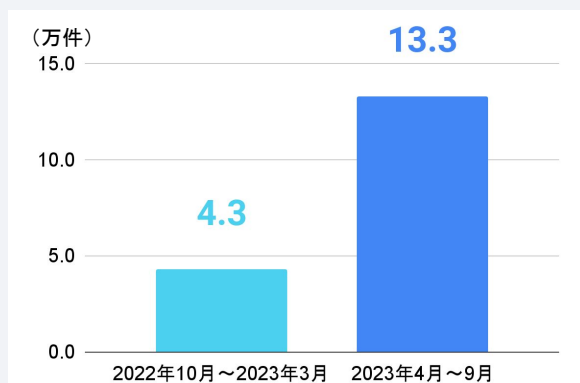
企業登録数



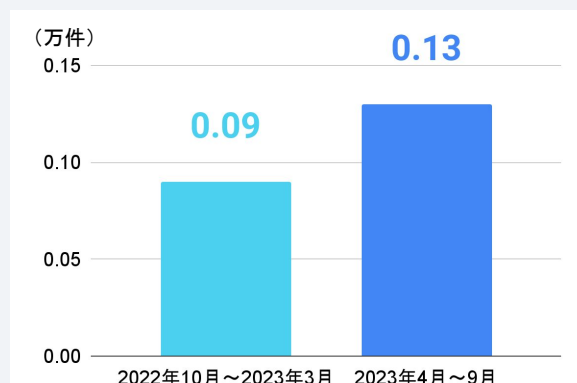
求職者登録人数



オファー送信数



オファー承認数



KPIと事業の状況

- ・ 企業登録数及び求職者登録人数は順調に増加。
- ・ 企業数の増加によりオファー送信数は大幅に増加したものの、オファー承認数は伸びず。
- ・ 2Qでは求人案件と求職者を絞り込みリソースを集中させる取り組みを行ったが、オファー承認数及び決定人数の劇的な改善には至らなかった。

戦略の再構築

- ① サービス改善によるマッチング強化
 - ・ 初期費用の有料化（8月～）
 - ・ 人材紹介事業の開始
 - ・ 経済産業省「リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」に採択
- ② 経営体制再構築
 - ・ 代表取締役を中野智哉に変更（10月）

INDEX

01

2024年3月期
第2四半期実績

02

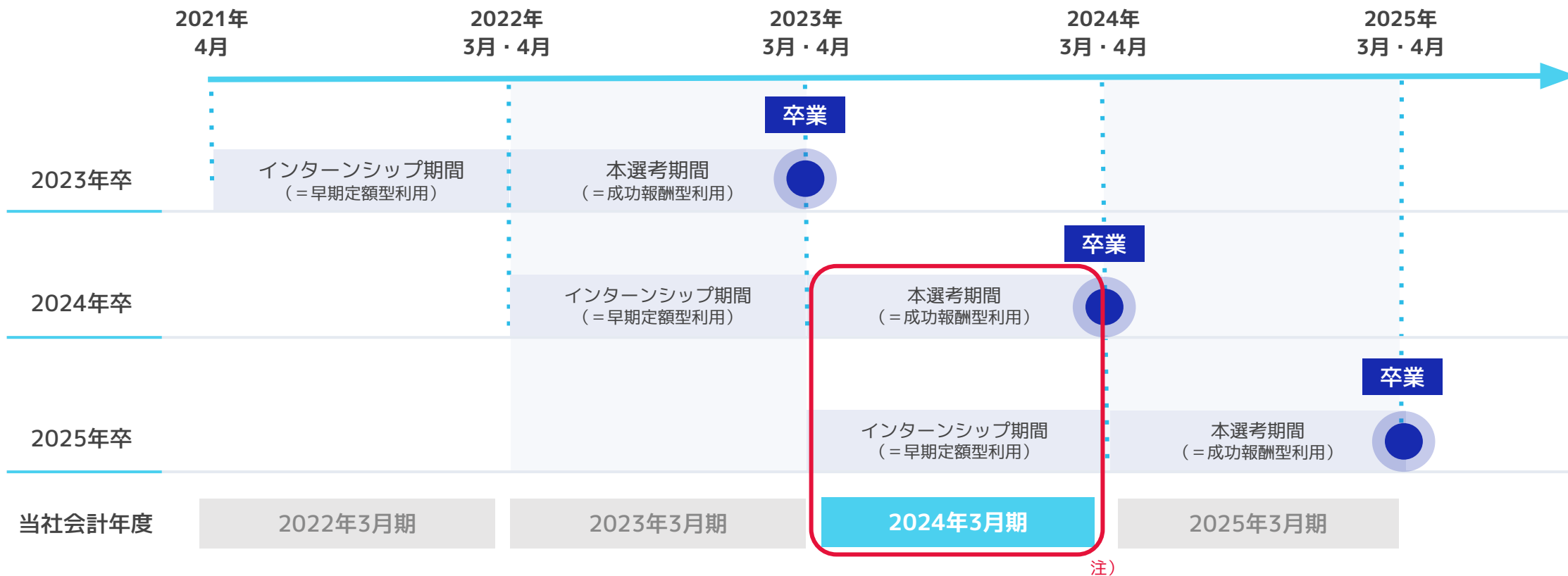
2024年3月期
業績予想の進捗

03

APPENDIX

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。



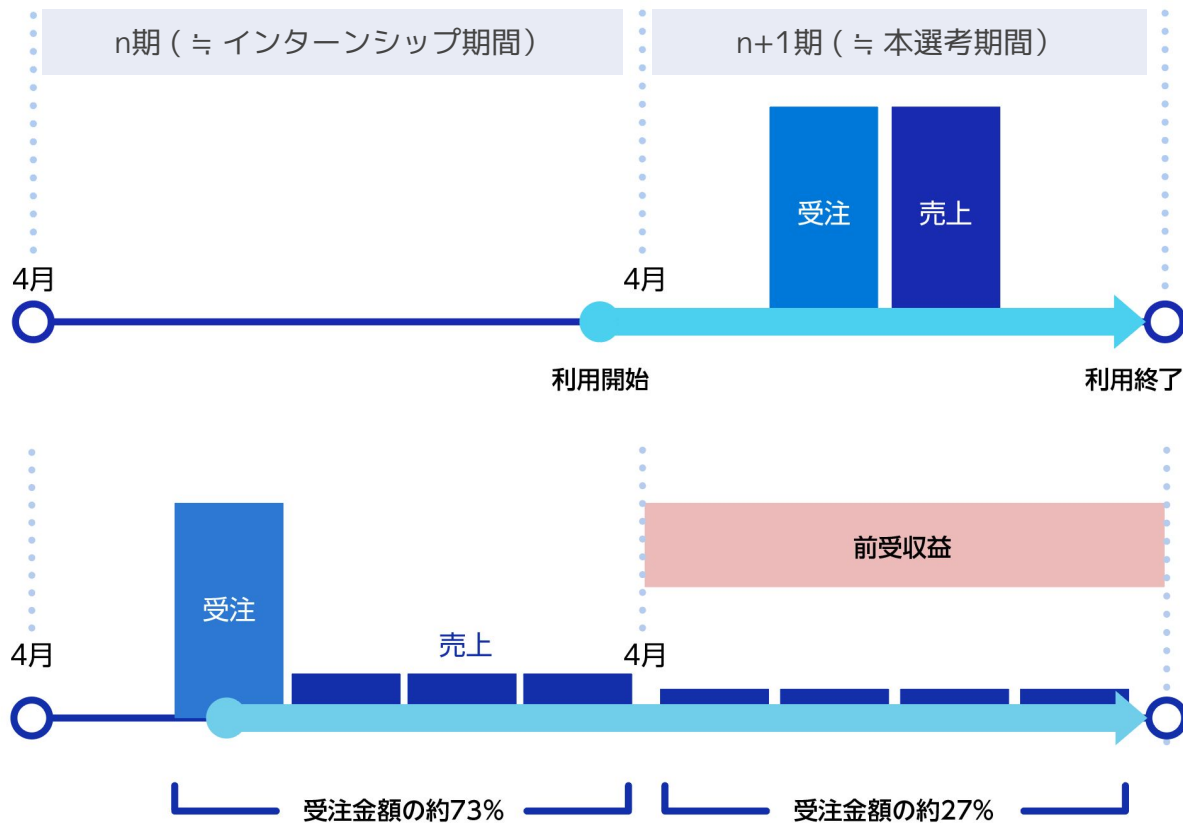
注) 例えば、2024年3月期においては、2024年卒業予定者の本選考期間（成功報酬型の利用）と、2025年卒業予定者のインターンシップ期間（早期定額型の利用）の2プランが収益合算されます。

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となり、翌期に売上計上される。

成功報酬型の 場合	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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
--------------	---

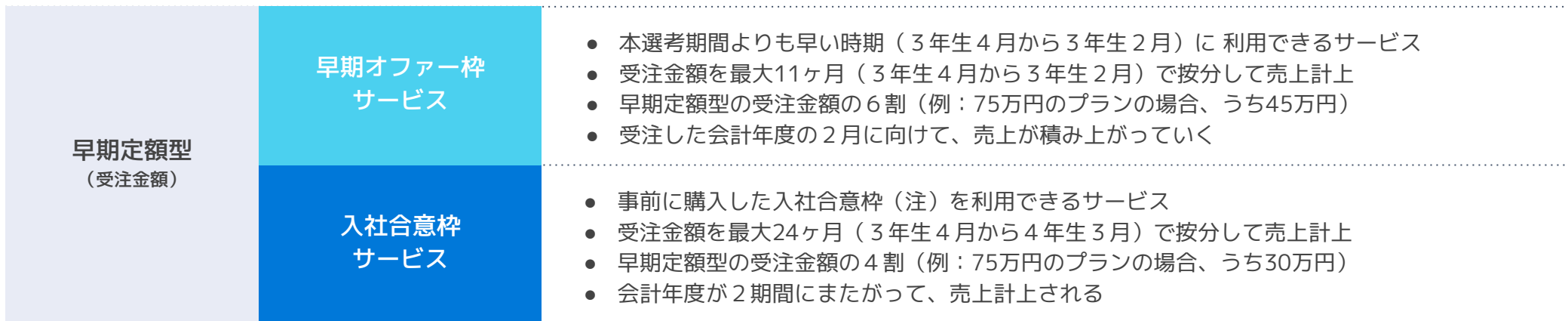
早期定額型の 場合	<ul style="list-style-type: none"> ・ 4年制大学の就活生が3年生の4月より利用可能 ・ 前払いで受注した金額の約27%が翌期の前受収益となる
--------------	--



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。

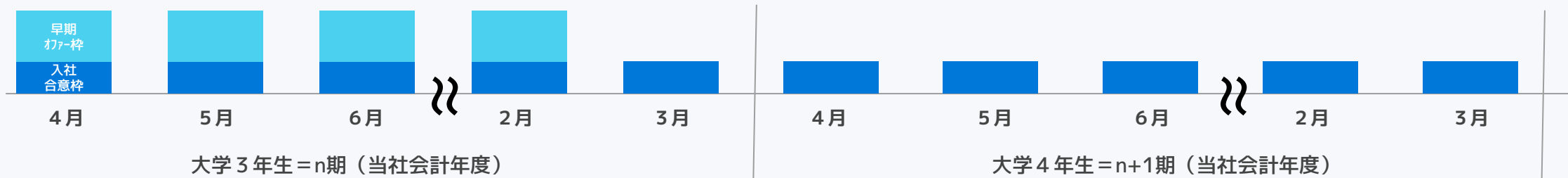
早期定額型の収益認識について

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。）

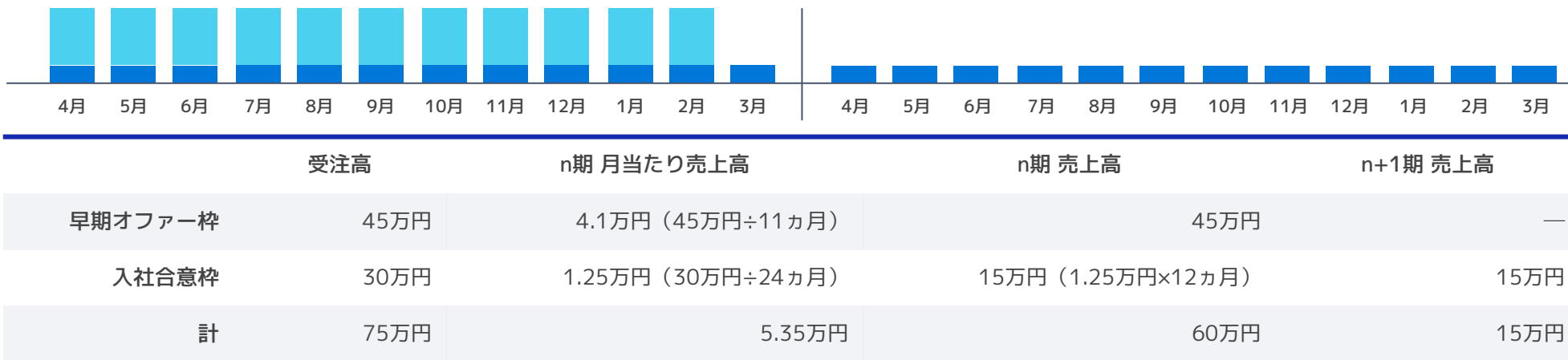
例) 大学3年生の4月に早期定額型を受注した場合



早期定額型の売上計上例

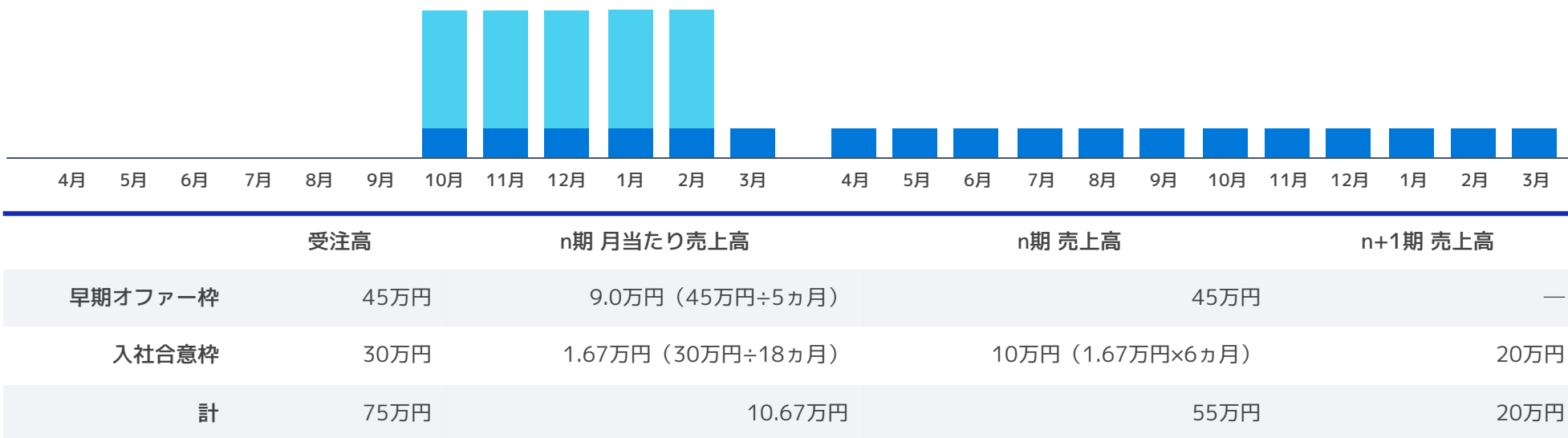
例①

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

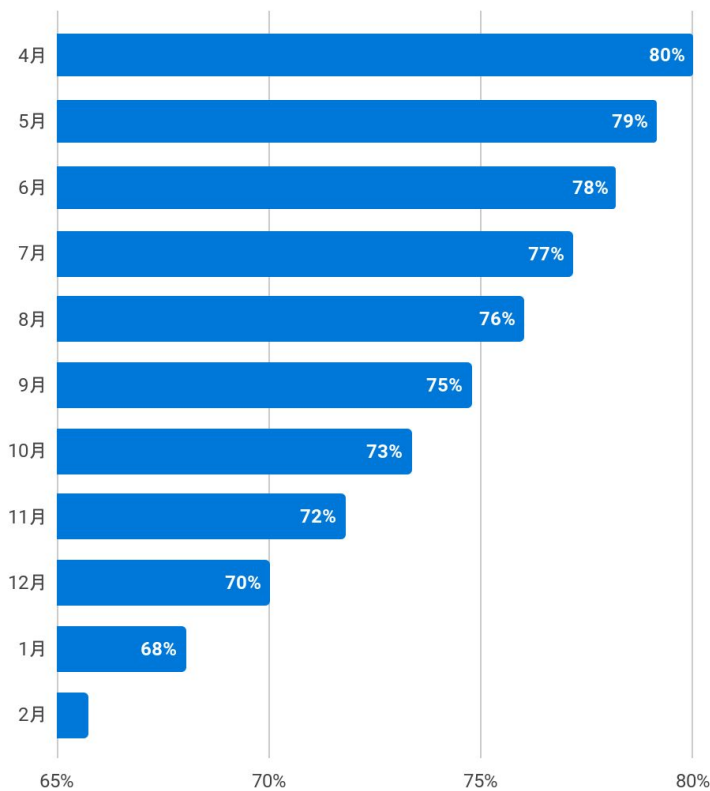


早期定額型の売上貢献度

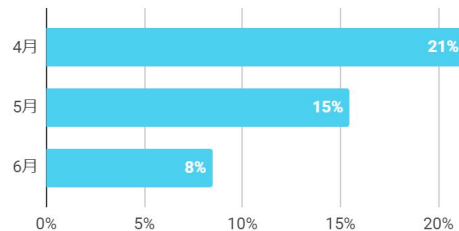
縦軸は受注月で、売上貢献度は、その月に受注した金額のうち、対象期間に売上計上される割合を示す。

(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。

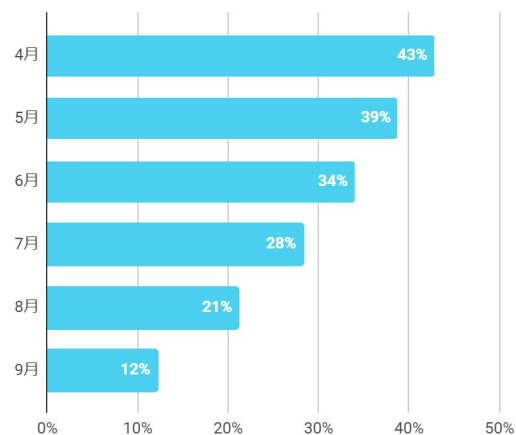
4 Qにおける売上貢献度



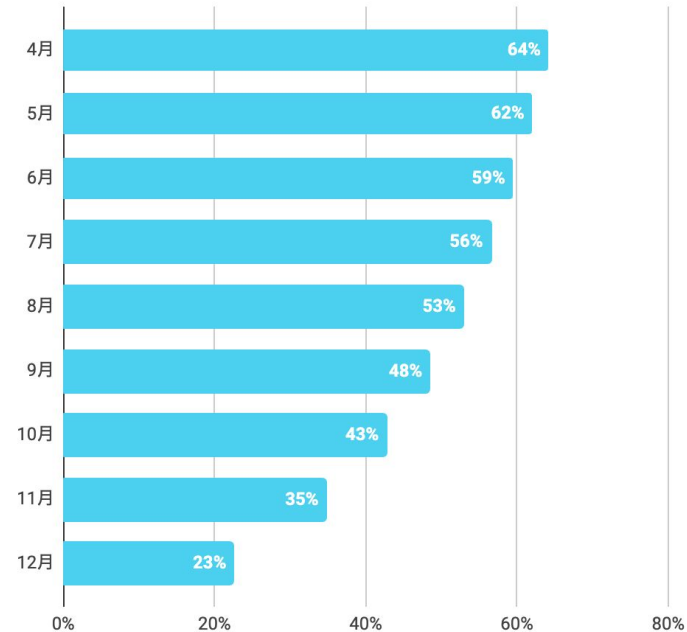
1 Qにおける売上貢献度



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。

学生向けの会員制ラウンジ「HELLO, VISITS」、 「plugin lab（プラグインラボ）」へ名称変更



plugin lab

未来拡張空間

i-plugは、2022年10月にVISITS Technologies株式会社より「HELLO,VISITS」の店舗運営事業を譲り受け、大学生と大学院生限定の会員制ラウンジを運営してきました。そして「HELLO, VISITS」が10月1日より「plugin lab」へと新しく生まれ変わりました。

当ラウンジは全国に11店舗を展開しており、「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ています。自習スペースとしての活用はもちろん、これからの時代を切り拓く学生たちの可能性を広げるワークショップやイベントも実施しています。

i-plugの掲げる「つながりで世界をワクワクさせる」というミッション達成に向けて、VISITS Technologies社から引き継いだ思いを大切にしつつも、より多くのステークホルダーを巻き込んで当事業を盛り上げていくために、リブランディングを行いました。

無限に広がる可能性を自らの手で掴み取るきっかけとなるようなワクワクする体験をplugin labの空間を通して、提供していきます。

plugin lab WEBサイト：<https://plug-in-lab.com/>

大学1・2年生と企業をつなぐインターンシップ特化型サービス「ALUMO」β版リリース



大学1、2年生と企業をつなぐインターンシッププラットフォーム「ALUMO（アルモ）」の先行版として、β版を10月3日にリリースしました。

ALUMOは、大学1、2年生向けのインターンシッププラットフォームサービスです。就職を目的としたインターンシップではなく、就業体験を通して学生が自分らしいキャリアの発見をして欲しいと考え、当サービスのリリースに至りました。

利用登録後、学生は専攻分野や卒業年度などの基本情報や、なりたい人物像などのプロフィールを入力することで、企業からインターンシップ参加のオファーを受けられます。さらに、参加したいインターンシップ情報を探し、自らエントリーすることも可能です。

企業は学生の「自分らしいキャリア探し」の支援を通じて、自社にマッチする学生と関係性を作っていくことで、学生に業界・職種・企業の理解を促進することができます。

ALUMOサービスページ

学生向けサイト：<https://alumo.career/student>

企業向けサイト：<https://alumo.career/client>



IR情報の配信

IRメール

①URLから登録

<https://www.magicalir.net/4177/mail/index.php>

.....

②QRコードから登録



コーポレートサイト

本サイトでも最新情報を更新しています。

<https://i-plug.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あります。

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。

本資料における将来展望に関する表明は、現時点において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。

