2027年３月期 第２四半期（中間期）
決算説明資料



2026年11月13日
株式会社i-plug (東証グロース：4177)

INDEX

01 2027年３月期 第２四半期（中間期）実績

02 2027年３月期 業績予想の進捗

03 APPENDIX

INDEX

01 2027年３月期 第２四半期（中間期）実績

02 2027年３月期 業績予想の進捗

03 APPENDIX

2027年３月期２Ｑ　決算説明資料ハイライト

決算概要

売上高　　26.9億円（前年同期比＋12.8％）
営業損失　△1.1億円（前年同期：営業損失 △1.0億円）

ご参考
受注高　43.4億円（前年同期比＋1.1％）
（内訳）早期定額型　35.5億円（前年同期比＋0.3％※）
※2～3月受注早期定額型（EXオプション）を含めると前年同期比＋15.4％

業績予想の進捗

売上高　　69.1億円（2Q進捗率：39.0％）
営業利益　　8.4億円（2Q：営業損失 △1.1億円）
経常利益　　8.3億円（2Q：経常損失 △1.0億円）
当期純利益　5.5億円（2Q：中間純損失 △0.8億円）

Topics

OfferBoxの各種KPIは堅調に推移。2026年2月より販売を開始したOfferBox早期定額型（EXオプション）は前会計年度の受注計上となることも影響し、2Q受注高は前年同期比で微増にとどまったが、EXオプションを含む早期定額型の受注高は+15.4%となっている。
売上高は引き続き前年同期比で2桁成長。売上高の季節性により2Qは営業赤字となる。
コストの増加により赤字幅は前年同期比で拡大。例年通り3Qに黒字転換の見通し。

i-plug | ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

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、2026年2月に提供を開始したOfferBox早期定額型（EXオプション）の受注が好調だった。
EXオプションの売上高の大部分が今期以降の売上計上となるため、2Qでは前年同期比で2桁成長を維持している。
事業拡大によるHR関連費用の増加、プロモーションコストの投下等により赤字幅は前年同期比で拡大。

（百万円）	2026年３月期 ２Ｑ	2027年３月期 ２Ｑ	前年同期比
売上高	2,391	2,698	+12.8%
営業利益	△100	△112	―
経常利益	△97	△109	―
中間純利益	△68	△81	―

 ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

受注高ベースの営業利益

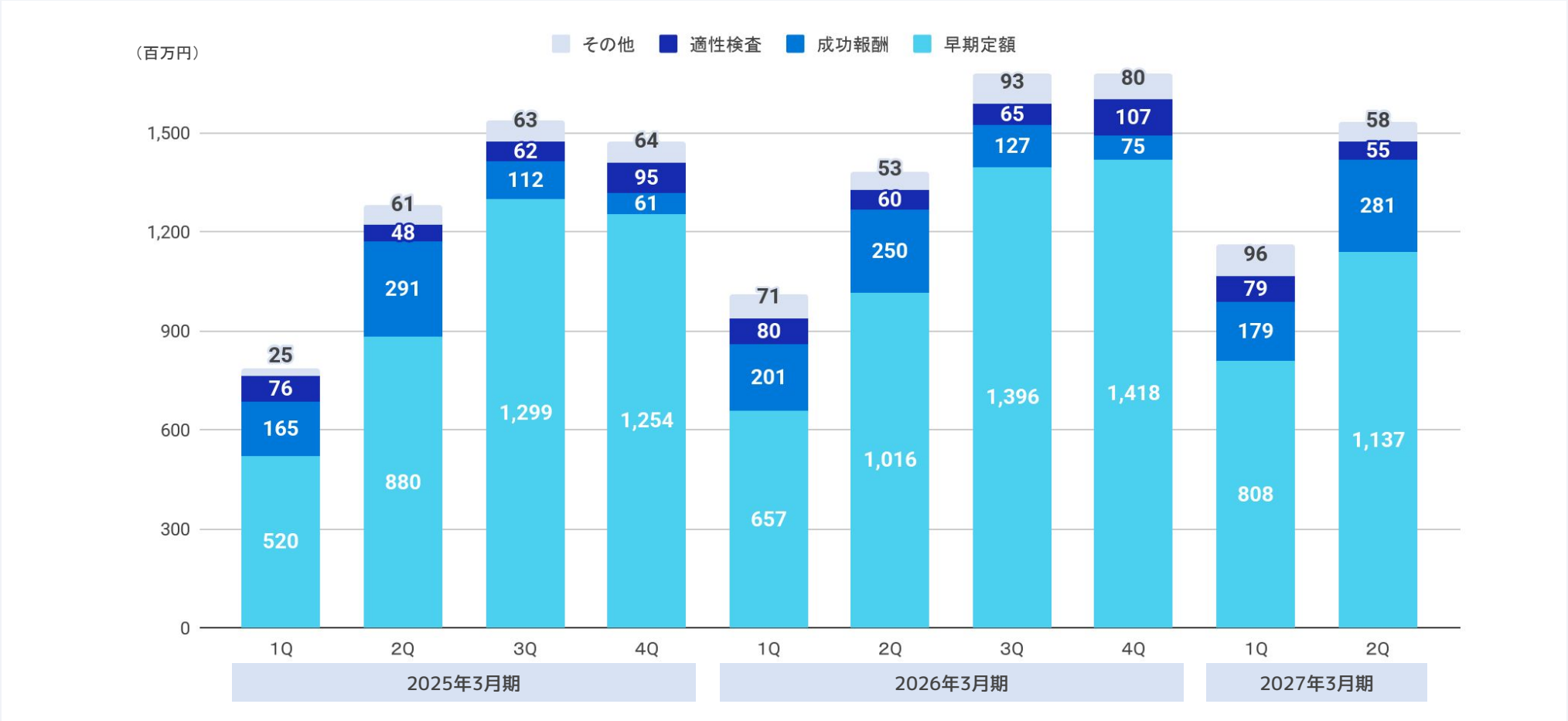
主たる早期定額型の収益認識方法から、年度の後半にかけて売上高換算額が大きくなるため、2Qは営業損失となっている。
しかし、受注高ベースで見ると黒字となる。OfferBox早期定額型（EXオプション）の受注は前会計年度の4Qに計上されたため、
2Q累計の伸び率は+1.1%にとどまった。各種コストが増加していることもあり、受注高ベースの営業利益率は前年同期比で低下。

（百万円）	2026年３月期 ２Q	2027年３月期 ２Q	増減率
受注高	4,295	4,341	＋1.1%
営業利益（受注高ベース）	1,804	1,530	△15.2%
営業利益率	42.0%	35.3%	－
売上高への換算調整額	△1,904	△1,643	－
営業利益（売上高ベース）	△100	△112	－
【ご参考】契約負債	3,137	3,904	＋24.4%

 ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

サービス別売上高　四半期推移（会計期間）

早期定額型はEXオプション含む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。
早期定額型プランの入社合意枠の消化となる、成功報酬に繋がらない決定が増加している一方で、紹介型のOfferBoxPLUSを経由した決定人数が順調に伸びており、成功報酬全体では前年同期比で売上増となった。

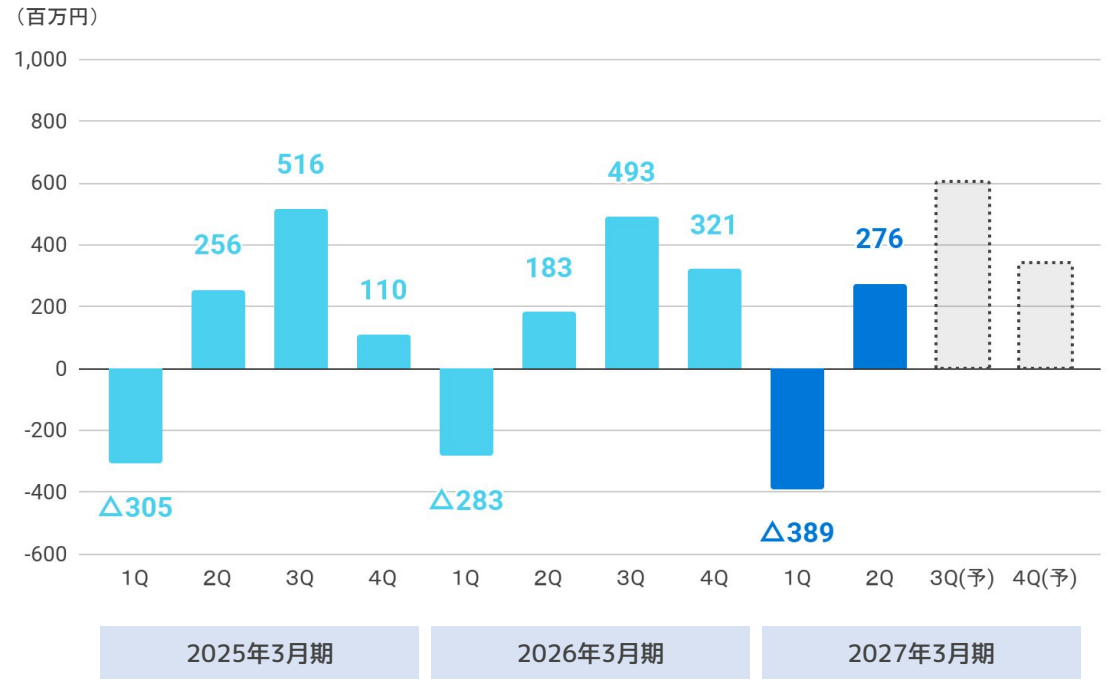


i-plug | © i-plug,Inc. All Rights Reserved.

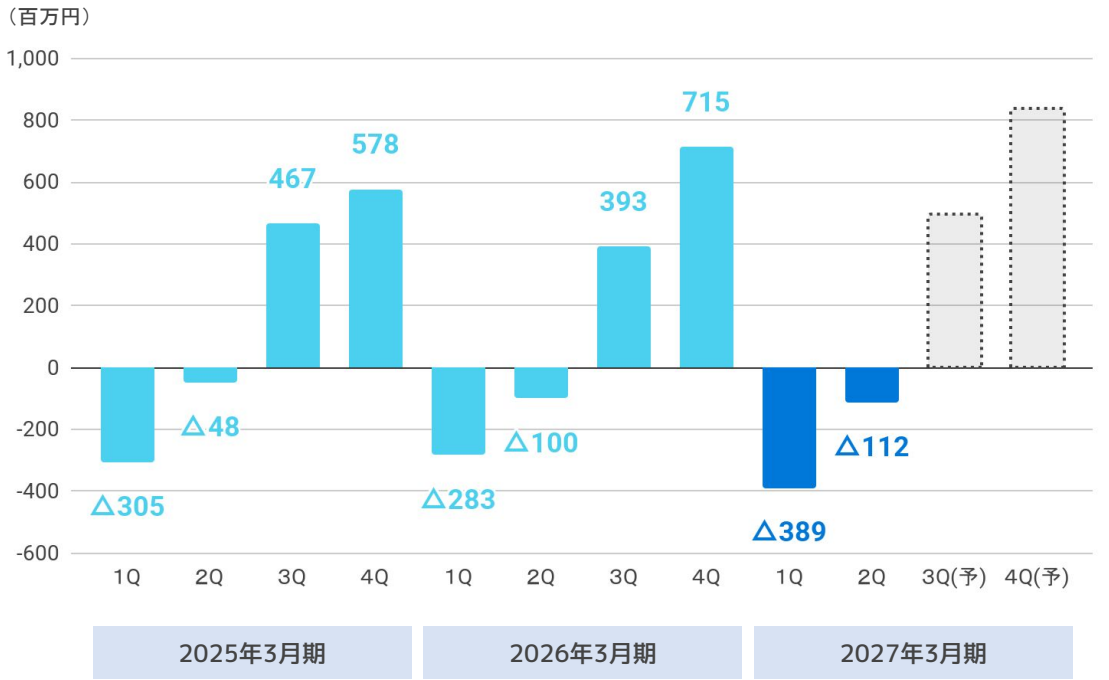
営業損益　四半期推移

売上高の増加及びコスト投下時期の調整により、2Q会計期間の営業利益は前年同期比で増加。
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。

会計期間



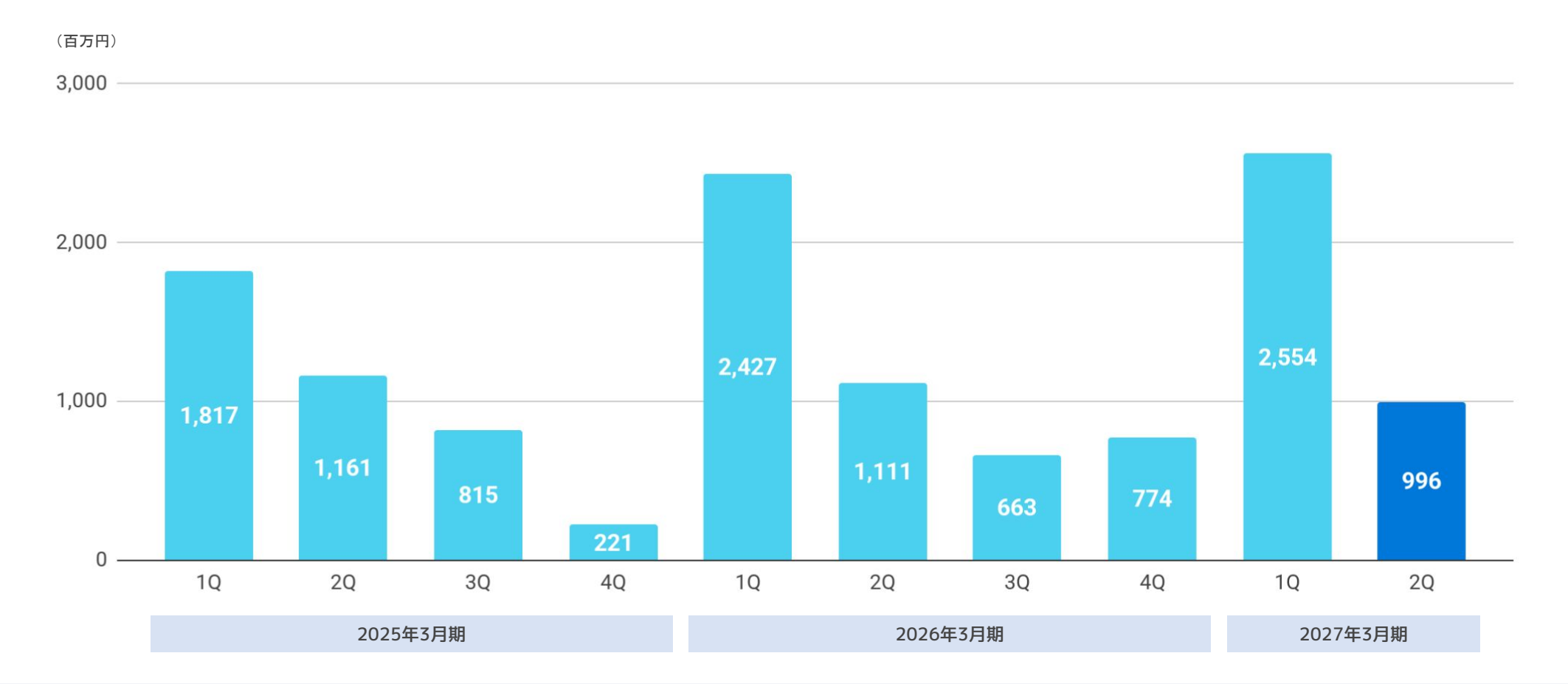
累計期間



i-plug | © i-plug,Inc. All Rights Reserved.

受注高（早期定額型）　四半期推移（会計期間）

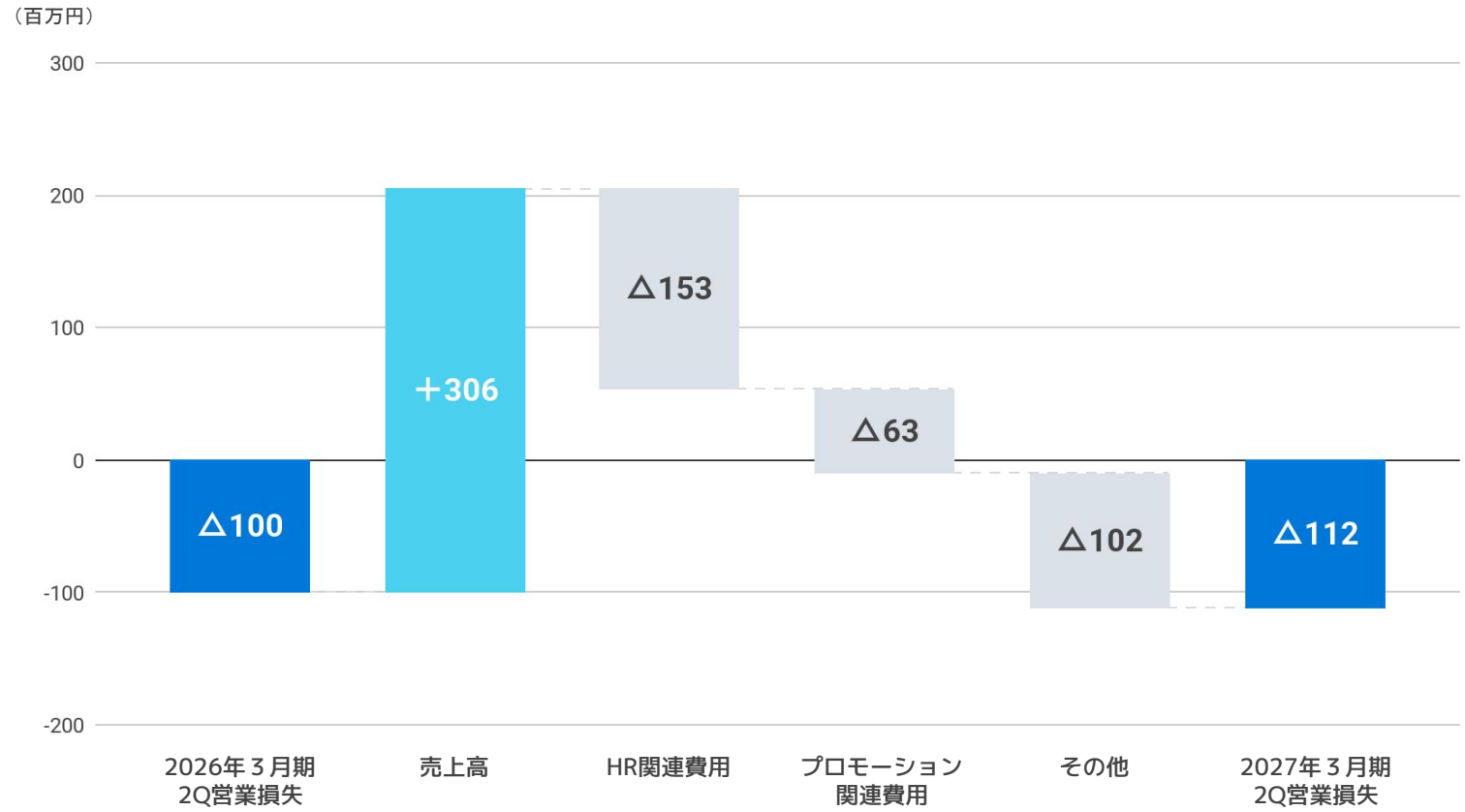
企業の早期利用ニーズの高まりに合わせて、2026年2月（2026年3月期4Q）から、通常より2ヵ月早くオファー送信が可能となるEXオプションの販売を開始。また、前年度利用企業への提案の前倒しを実施している。そのため、2Q会計期間の受注高は前年同期比で減少。



i-plug | © i-plug,Inc. All Rights Reserved.

営業損益　前期対比推移

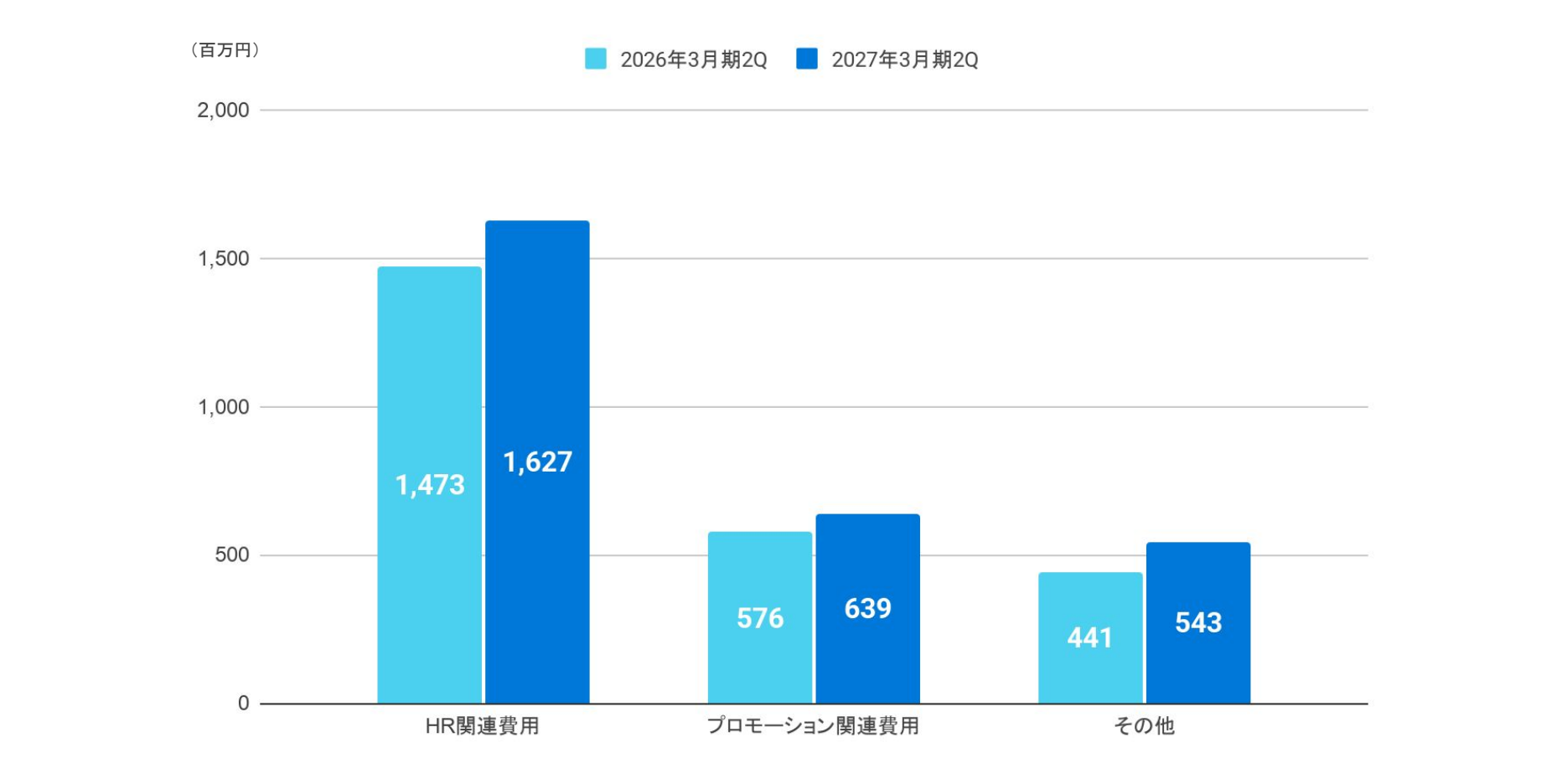
前年同期比で営業赤字は拡大。売上高は増加したが、それを上回る各種コストの増加があったことによる。



i-plug | ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

種類別コスト（連結）　前期対比

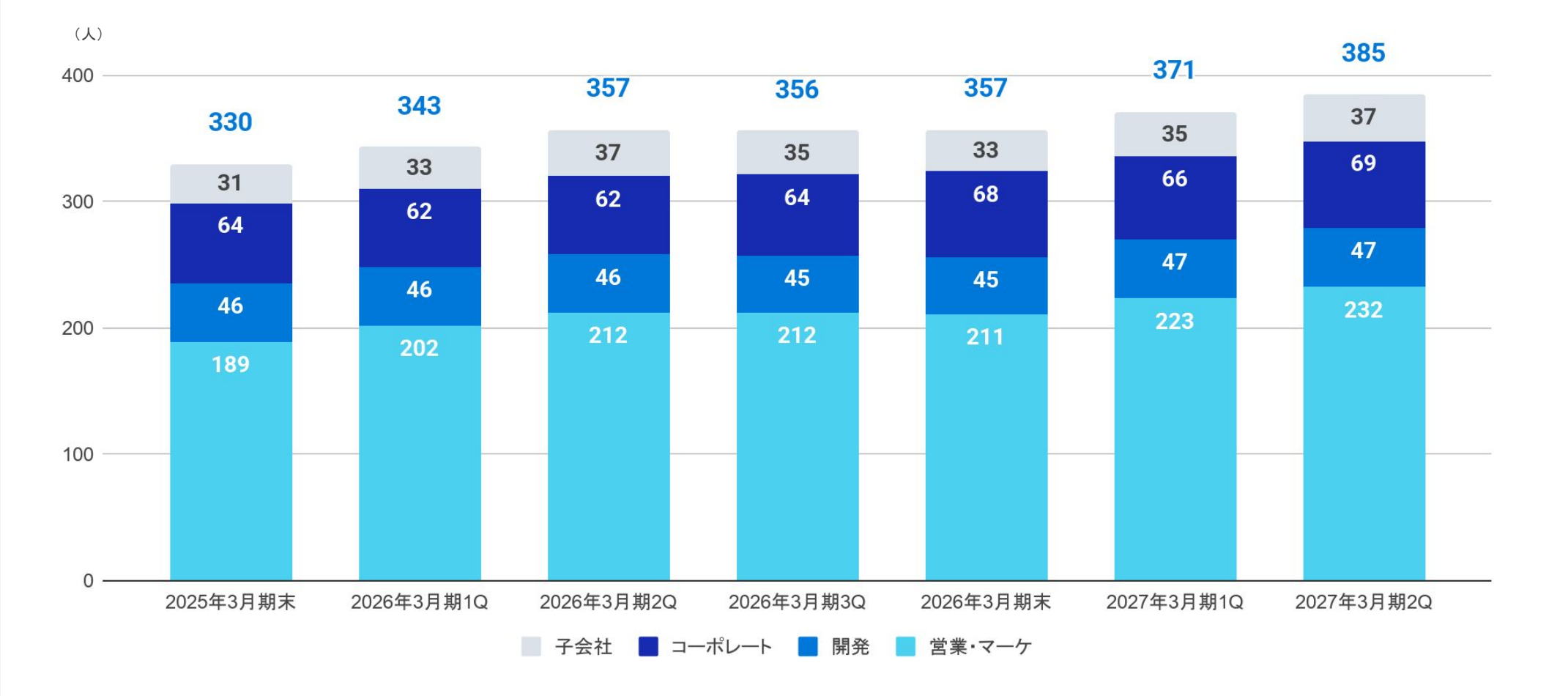
採用費や人件費などのHR関連費用は、事業拡大にともなう人員の増加により前年同期比で増加。プロモーション関連費用は、活動の早期化トレンドから2028年卒学生の獲得のため1Qに先行投下したことにより、2Q累計でも前年同期比で上回っている。その他費用は、ソフトウェア開発コスト等が前年同期比で増加。



| ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

従業員数（連結）　四半期推移

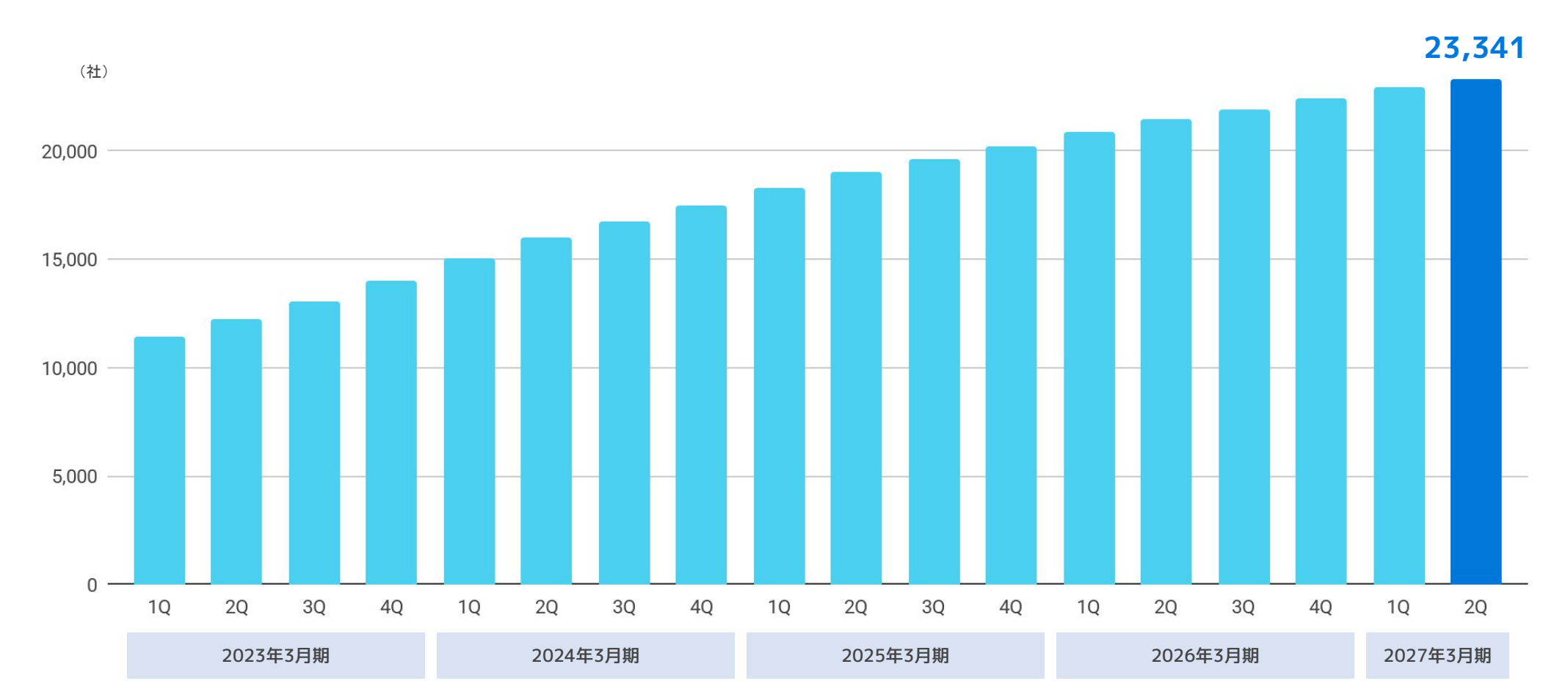
2Q末時点の連結従業員数は385名となり、前年同期比では28名増加、前期末からは28名増加した。



| ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

各種KPI①：登録企業数（累積）

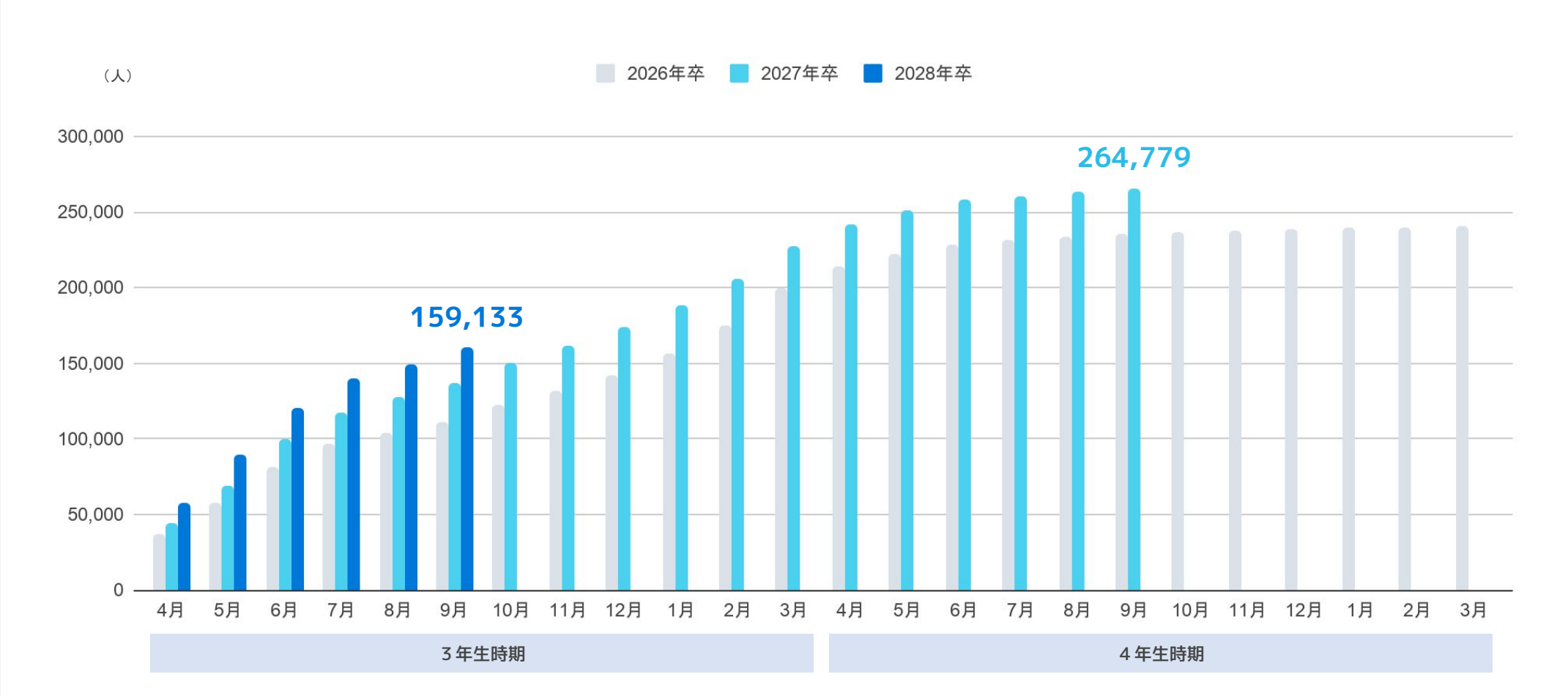
企業登録数は順調に増加し続け、2Q末時点で23,341社（前年同期比+8.8%）の登録を実現。



i-plug | ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

各種KPI②：学生登録数（累積）

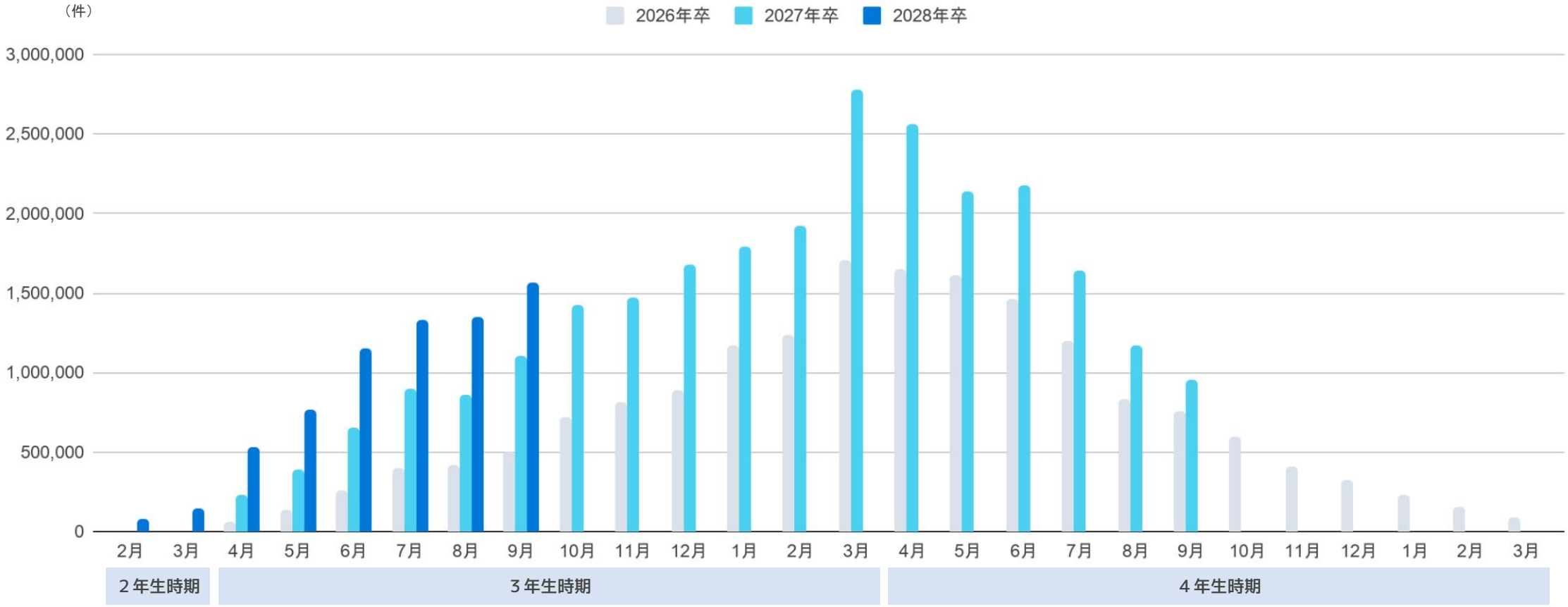
2Q末時点では、2027年卒264,779人（前年同期比+13.0%）、2028年卒159,133人（前年同期比+17.0%）となった。
学生の活動トレンドに合わせてプロモーションコストの投下を細かく調整していることが奏功し、2028年卒も早期から登録が好調。
2027年卒をさらに上回るペースで増加している。



 ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

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。早期から積極的にアプローチを行う企業が増えている一方、4年生に対するオファーも大きく増加。就職先を最後まで慎重に見極めようとする学生の動きに合わせ、企業が継続して接点を持とうとしている傾向が見られる。

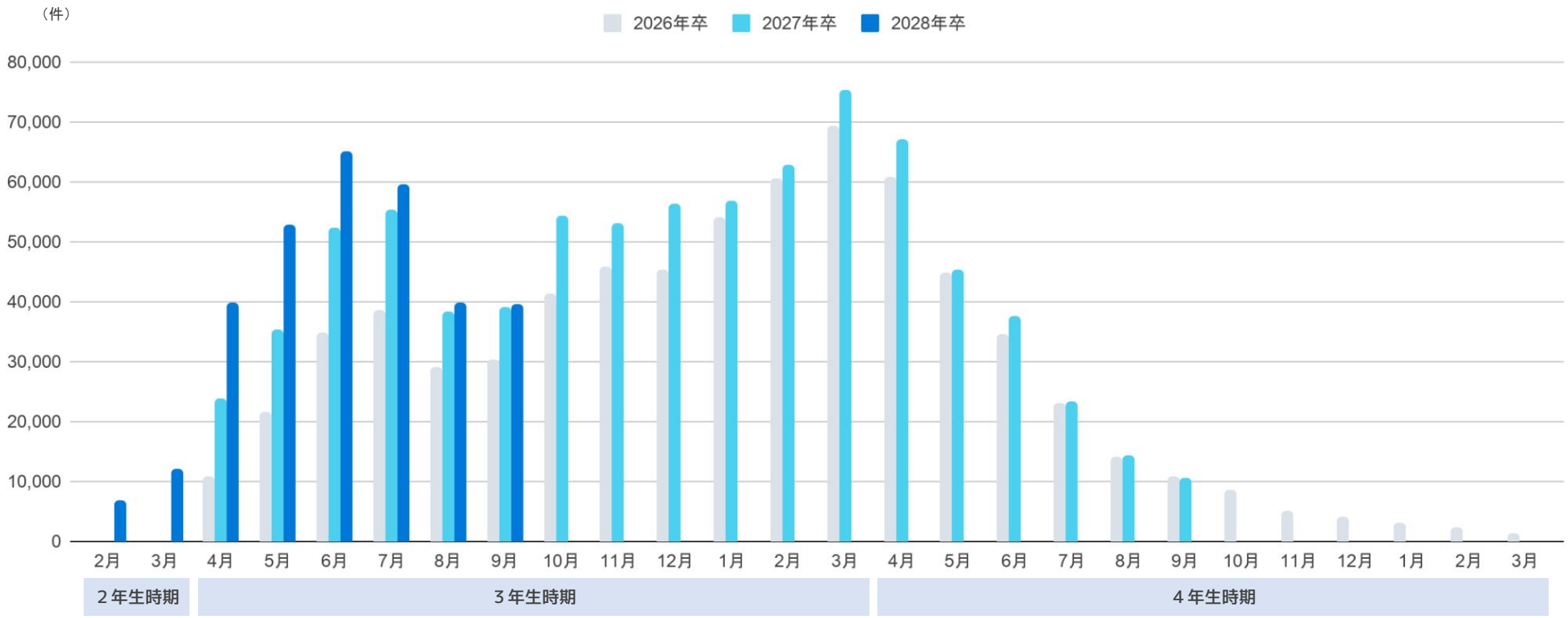


＊2028年卒より、早期定額型（EXオプション）利用企業は2年生時期の2月からオファー送信が可能となっています。

i-plug | ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

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、2027年卒、2028年卒ともにオファー承認数も前年同期比で堅調に推移。

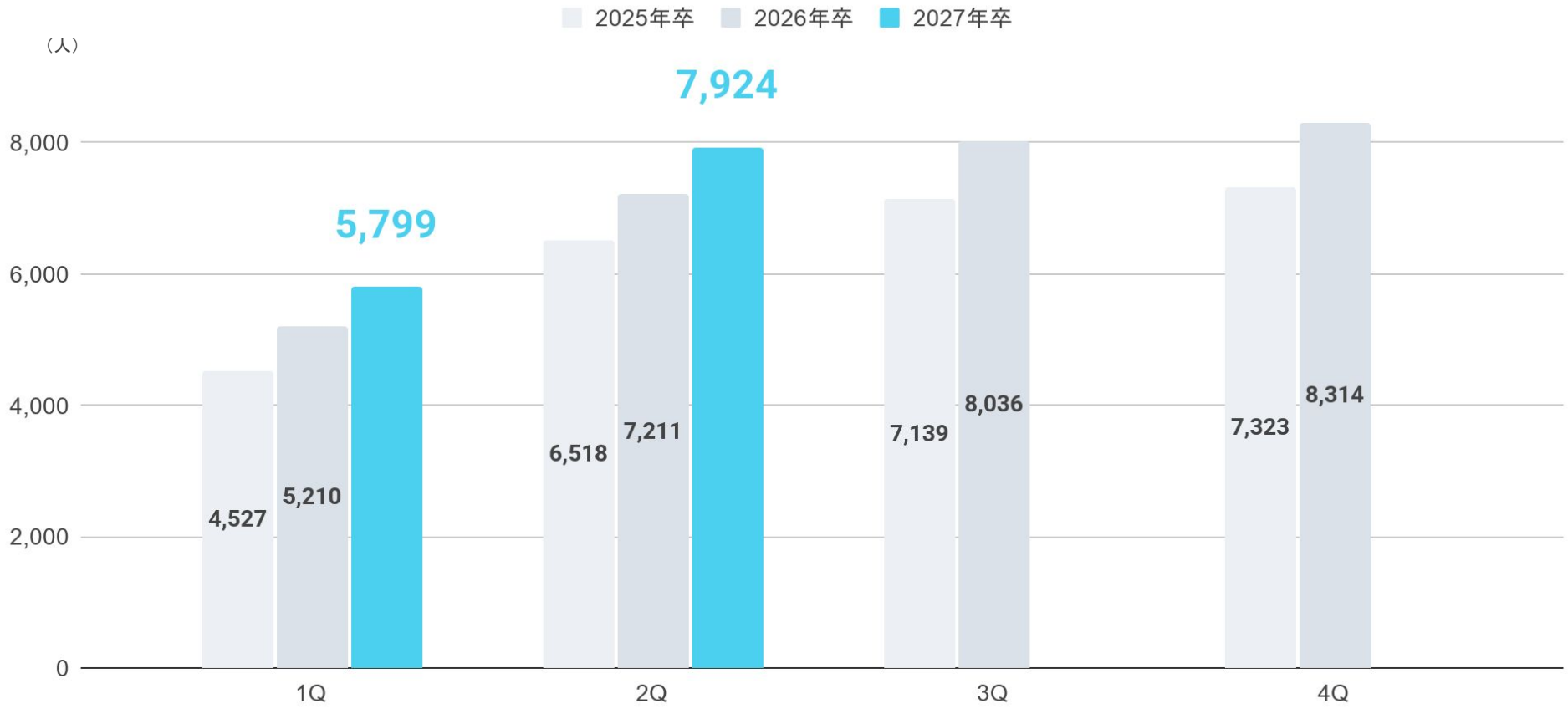


＊2028年卒より、早期定額型（EXオプション）利用企業は2年生時期の2月からオファー送信が可能となっています。

i-plug | ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

各種KPI⑤：OfferBox決定人数（四半期毎の累積）

2027年卒の2Q末時点における決定人数は7,924名（前年同期比+9.9%）となった。採用活動が様々な時期に分散していく中でも、引き続き前年同期を上回り堅調な進捗となっている。



* 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。

i-plug | ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

INDEX

01 2027年３月期 第２四半期（中間期）実績

02 2027年３月期 業績予想の進捗

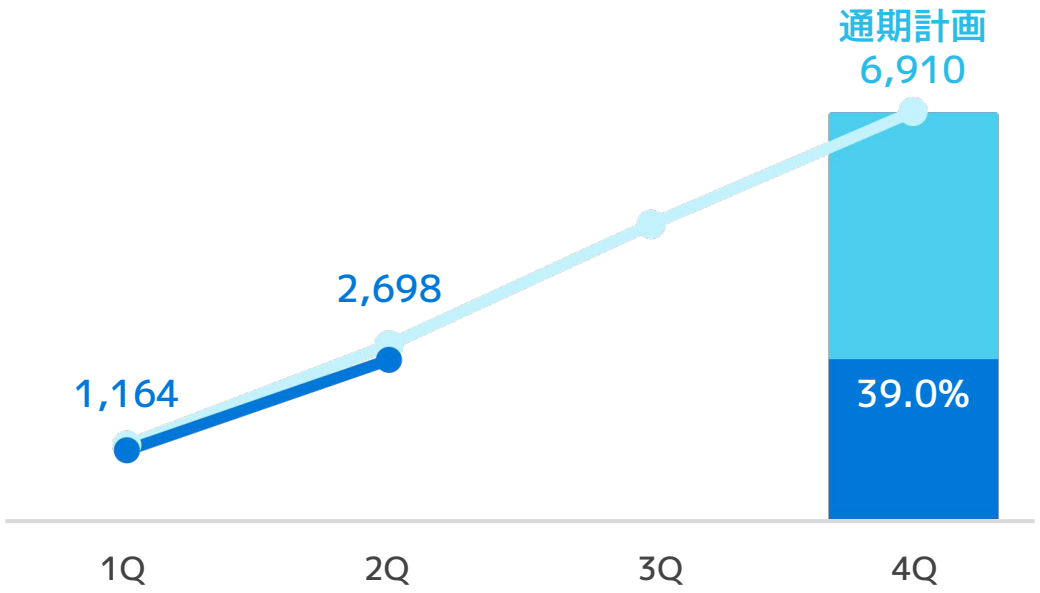
03 APPENDIX

2027年３月期　業績予想の進捗

売上高は、2Q計画を下回って進捗。決定人数を含め、各種KPIは前年同期比で着実に成長しているものの、早期定額型の入社合意枠の消化となる決定が多く、成功報酬型が計画を下回っている。また、競争環境の激化により早期定額型の新規受注及びアップセルも苦戦。
営業利益は、投下コストの最適化を実施するも計画未達。下期偏重の収益構造を踏まえて通期業績予想は据え置き、計画達成を目指す。

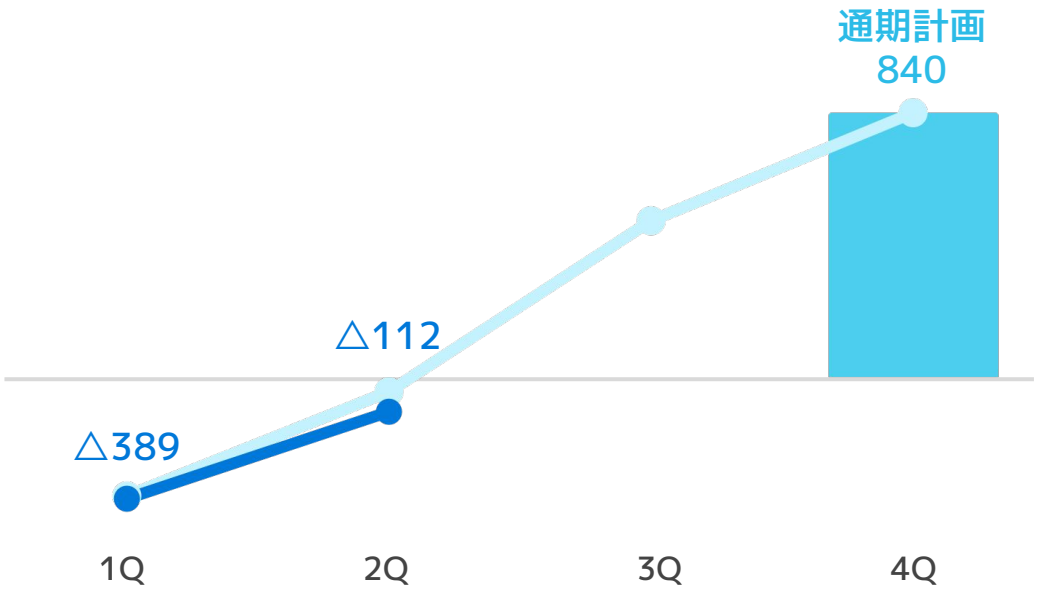
売上高

2Q実績	2Q計画	計画比	通期進捗率
2,698百万円	2,951百万円	91.4%	39.0%



営業利益

2Q実績	2Q計画	計画比	通期進捗率
△112百万円	△48百万円	ー	ー



i-plug | ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

INDEX

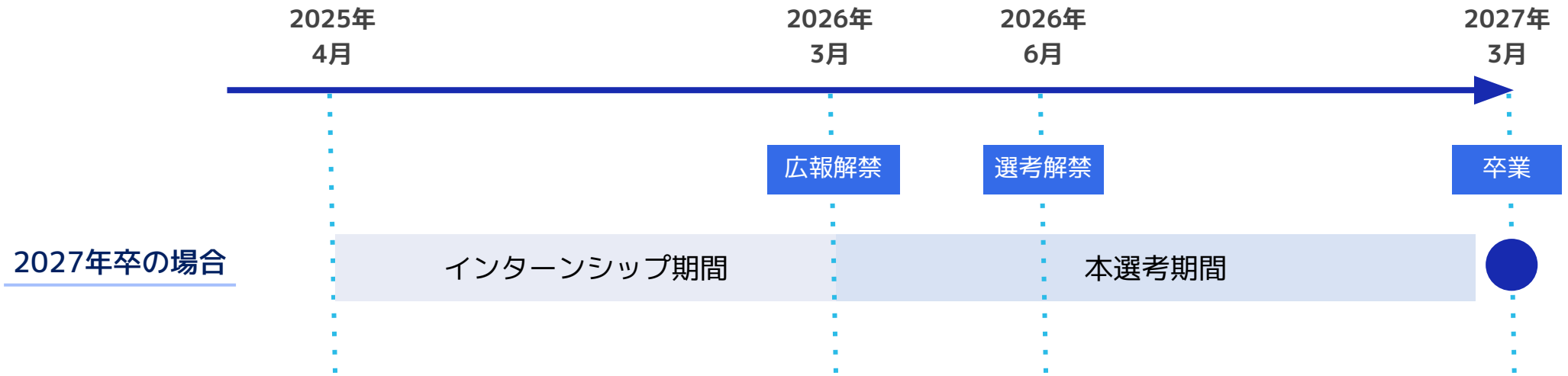
01 2027年３月期 第２四半期（中間期）実績

02 2027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。



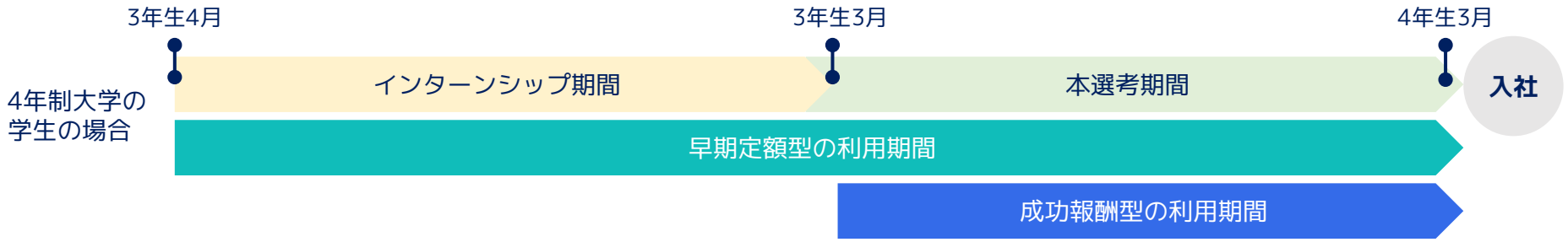
「採用直結型インターンシップ」とは

「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することが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。**

i-plug | ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

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。
前述の通り、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。

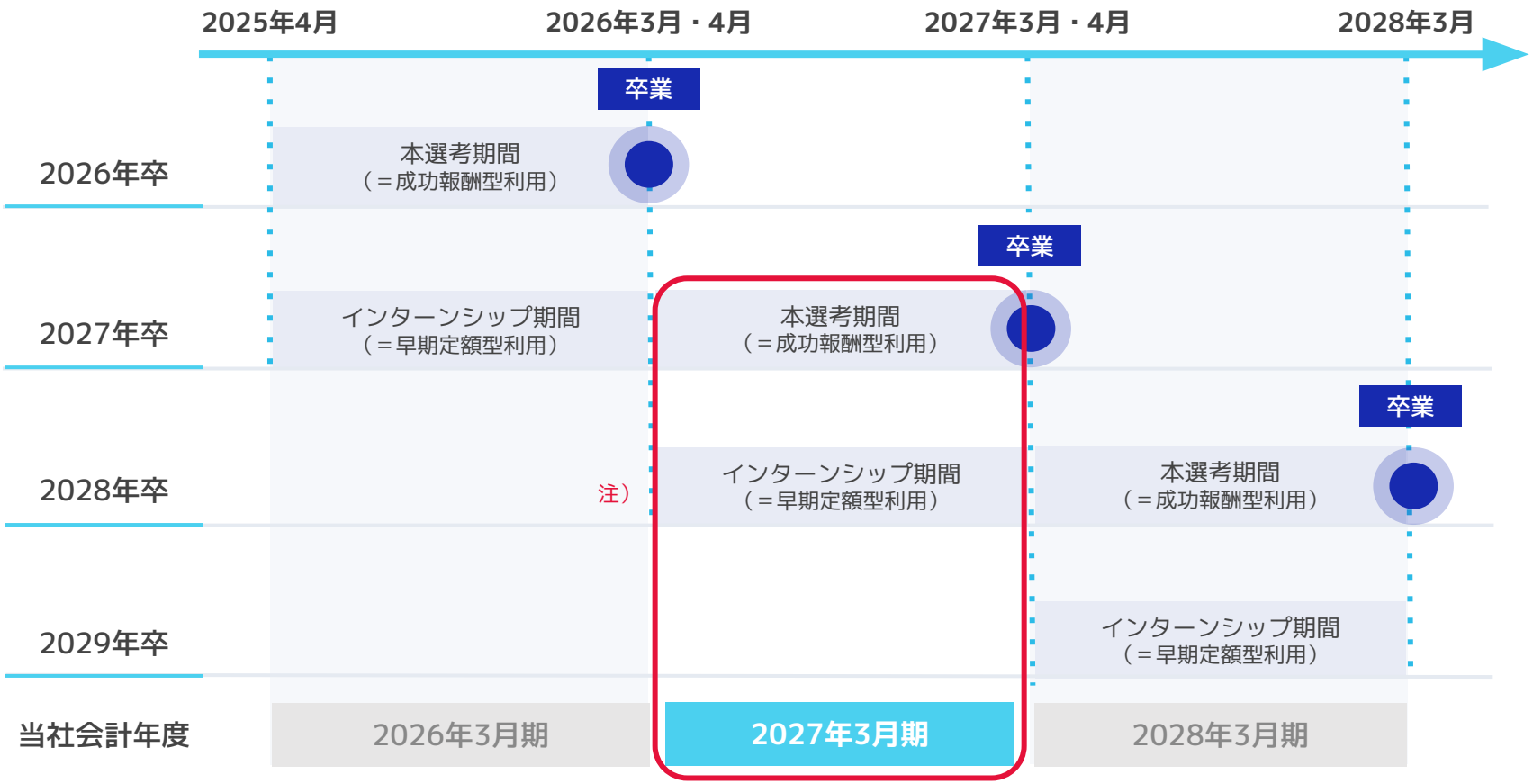


	早期定額型 の特徴	**成功報酬型** の特徴
利用料	利用料あり（採用予定人数による） 例：**3** 名採用予定の場合 **75万円**	利用料なし
成功報酬	採用予定人数を超えて採用した場合 **1** 名採用につき **45万円**	**1** 名採用につき **45万円**
内定辞退による 成功報酬額返金	１名辞退につき　45万円 ※利用料の返金はありません。	１名辞退につき　45万円
導入企業の目的	3年生のインターンシップや早期面談など、 学生の就活開始初期段階から積極的にアプローチしたい	就職活動が本格化する3月以降にアプローチしたい 第2クールの母集団形成や、内定辞退分の欠員を補充したい

i-plug | ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

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。



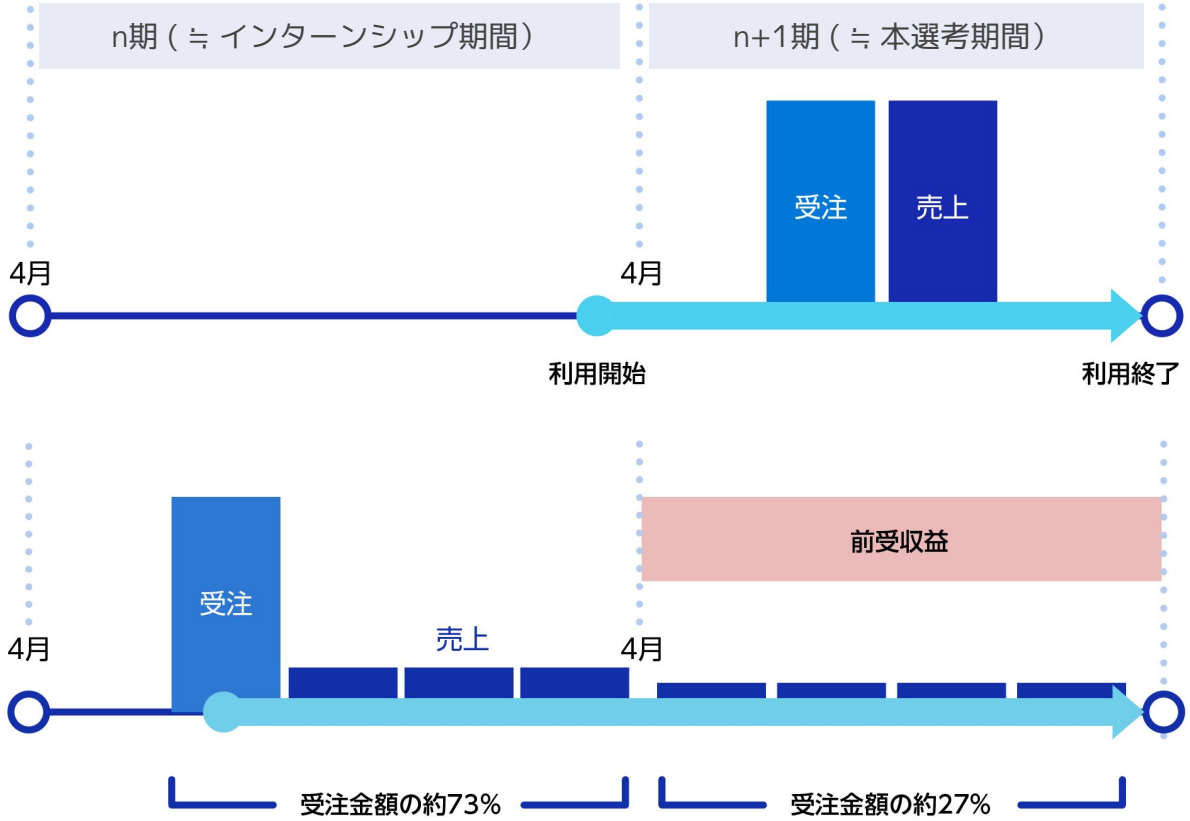
注）例えば、2027年3月期においては、2027年卒業予定者の本選考期間（成功報酬型の利用）と、2028年卒業予定者のインターンシップ期間（早期定額型の利用）の２プランが収益合算されます。
なお、2028年卒より、通常の早期定額型より最長2ヵ月早くオファー送信が可能となる「EXオプション」の販売を開始しており、オプション利用料と早期定額型利用料の一部は2026年3月期の収益となります。

i-plug | ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

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。

i-plug | ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

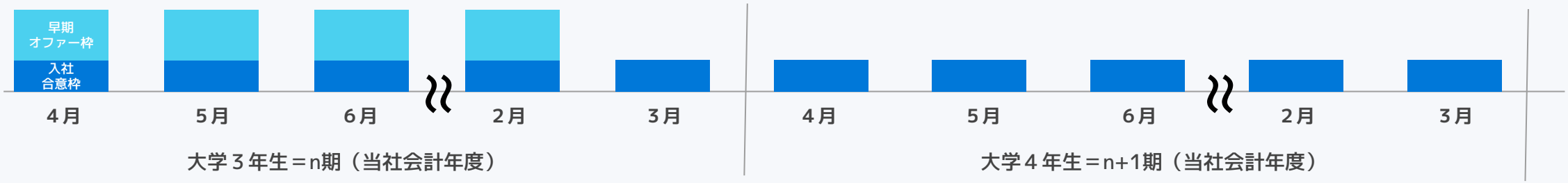
早期定額型の収益認識について

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合意枠サービス）。
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
	入社合意枠 サービス	● 事前に購入した入社合意枠（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。（入社合意枠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。）
また、2026年3月期より、通常の早期定額型プランよりも早くオファー送信が可能となるEXオプションの販売を開始しました。EXオプションを利用した場合、早期オファー枠サービスは最大13ヶ月（2年生2月から3年生2月）、入社合意枠は最大26ヶ月（2年生2月から4年生3月）で按分して売上計上されます。なお、オプション利用料は受注月に売上計上されます。

例）大学３年生の４月に早期定額型を受注した場合

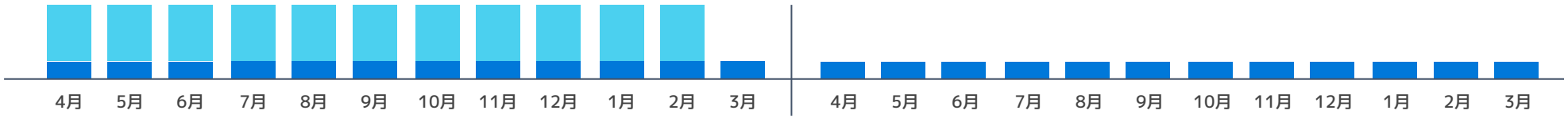


i-plug | ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

早期定額型の売上計上例

例❶

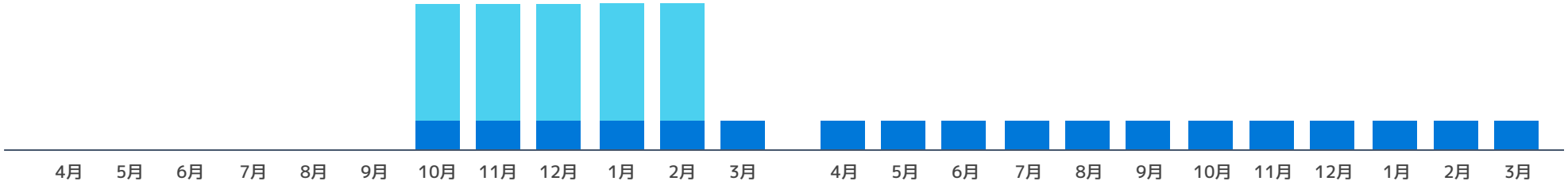
75万円プラン
4月受注の場合



	受注高	n期 月当たり売上高	n期 売上高	n+1期 売上高
早期オファー枠	45万円	4.1万円（45万円÷11ヵ月）	45万円	—
入社合意枠	30万円	1.25万円（30万円÷24ヵ月）	15万円（1.25万円×12ヵ月）	15万円
計	75万円	5.35万円	60万円	15万円

例❷

75万円プラン
10月受注の場合



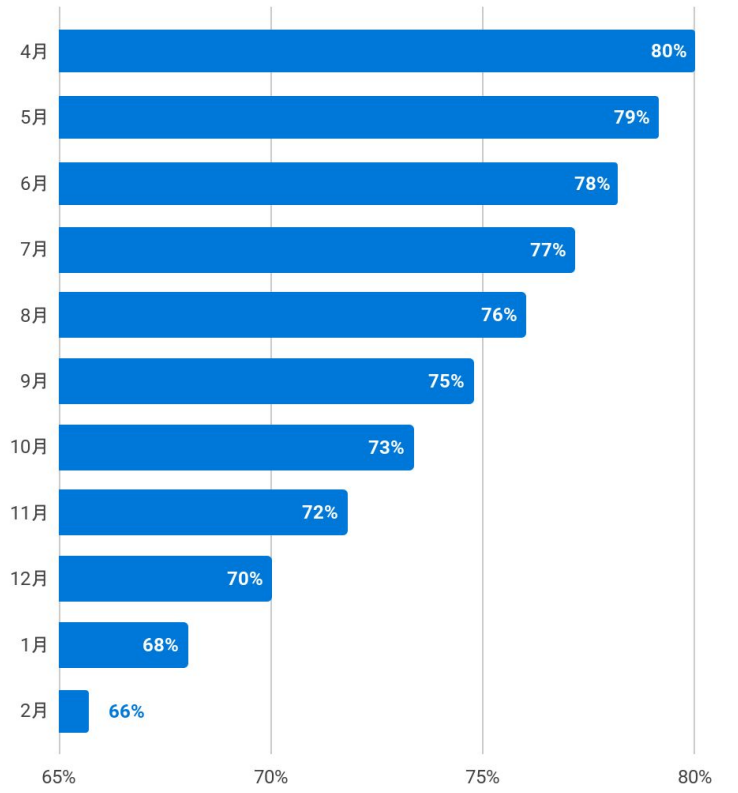
	受注高	n期 月当たり売上高	n期 売上高	n+1期 売上高
早期オファー枠	45万円	9.0万円（45万円÷5ヵ月）	45万円	—
入社合意枠	30万円	1.67万円（30万円÷18ヵ月）	10万円（1.67万円×6ヵ月）	20万円
計	75万円	10.67万円	55万円	20万円

i-plug | © i-plug,Inc. All Rights Reserved.

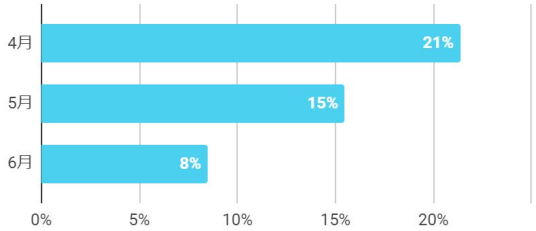
早期定額型の売上貢献度

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。

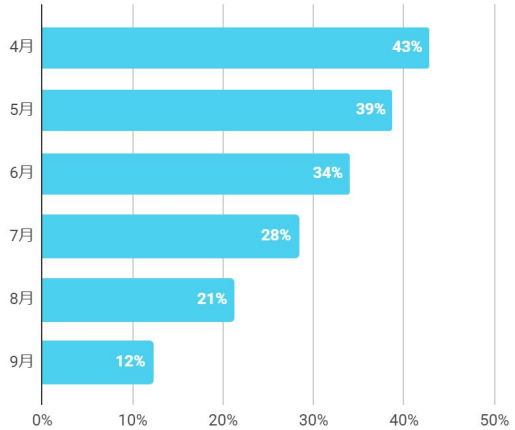
４Qにおける売上貢献度



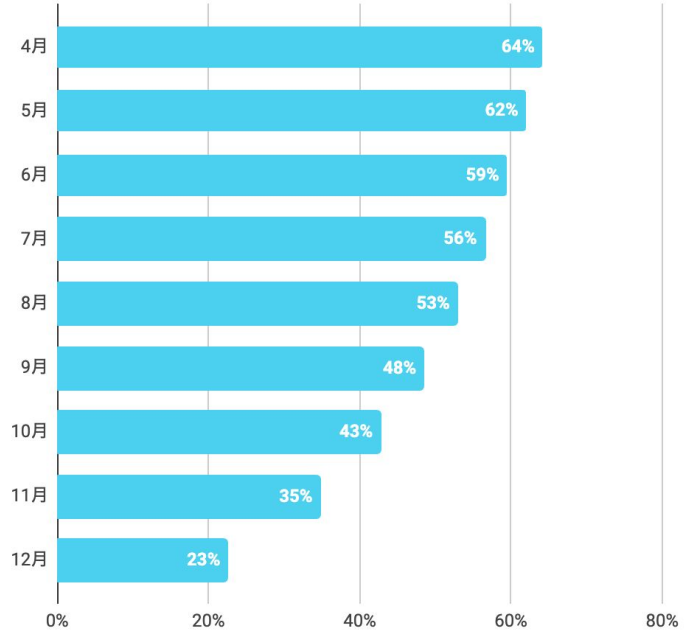
１Qにおける売上貢献度



２Qにおける売上貢献度



３Q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。

i-plug | ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

2027年３月期 期末配当予想及び株主優待制度

2027年３月期は1株あたり54円の期末配当を実施予定。また、9月末日を基準日として株主優待を進呈。

2027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	**54.00円**	**54.00円**
2027年３月期（予想）	0.00円	**54.00円**	**54.00円**

株主優待制度の概要

基準日	**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*	
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

* 「1年以上」とは、毎年3月末日及び9月末日の当社株主名簿に、同一株主番号で3回以上連続して記載されていることを表します。なお、期中での一部売却等により保有株式数が対象区分を下回ったことが確認された場合は、継続保有対象外とみなしますのでご注意ください。

i-plug | ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

長期インターンシップ事業を展開する株式会社Renewを完全子会社化しました



株式会社i-plugは2026年10月1日、長期インターン求人サイト「Renew」を運営する株式会社Renew（本社：愛知県名古屋市）の全株式を取得し、子会社化しました。

Renew社をi-plugグループに迎えることで、同社が提供する実践的な就業体験の機会を当社のサービスとシームレスに連携させることが可能となります。
今年6月に提供を開始した大学１・２年生向けキャリア支援サービス「OfferBox mirai」及び主力サービスである新卒オファー型就活サービス「OfferBox」の双方においてシナジーを創出し、早期の自己探求から就職活動までの一貫したサポート体制を構築することで、大学低学年領域における取り組みをさらに加速してまいります。

■i-plugによるプレスリリース（PR TIMES）
https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000235.000041771.html

■Renewサービスサイト
https://renew-career.com/

 ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

若者のキャリアと価値観を解明するシンクタンク「i-plug Early Career総合研究所」を設立

i-plugグループは、若者のキャリアおよび生き方の「今と未来」を独自データと分析に基づき解明するシンクタンク「i-plug Early Career総合研究所」を設立しました。

i-plug Early Career総合研究所は若者のキャリア、生き方の「今と未来」を、独自データをもとに解明する研究機関です。表面的な世代論にとどまらず、若者のポテンシャルやキャリア観の本質を理解し、「これからの育成・関わり方」やミスマッチ解消に向けた課題を多角的に分析します。

今後、定期的なデータ公開や考察記事を発信し、人と組織が共に成長する新たな人事戦略とキャリアのあり方について課題提言を行います。これらの活動を通して、社会における若者との向き合い方や育て方をアップデートしていきます。

■i-plugによるプレスリリース（PR TIMES）
https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000241.000041771.html

 ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

IR情報の配信

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

 ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.

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。

 ⓒ i-plug,Inc. All Rights Reserved.


i-plug