

2023年3月期 第2四半期 決算概要



2022年11月18日
株式会社i-plug
(東証グロース：4177)

1. 会社概要
2. 2023年3月期 第2四半期実績
3. 2023年3月期 通期業績見通し

1. 会社概要

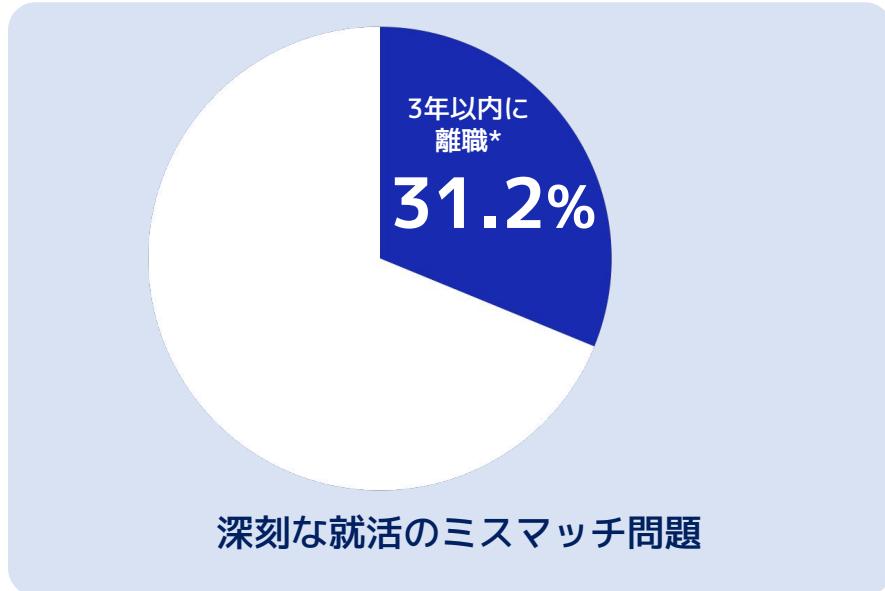
2. 2023年3月期 第2四半期実績

3. 2023年3月期 通期業績見通し

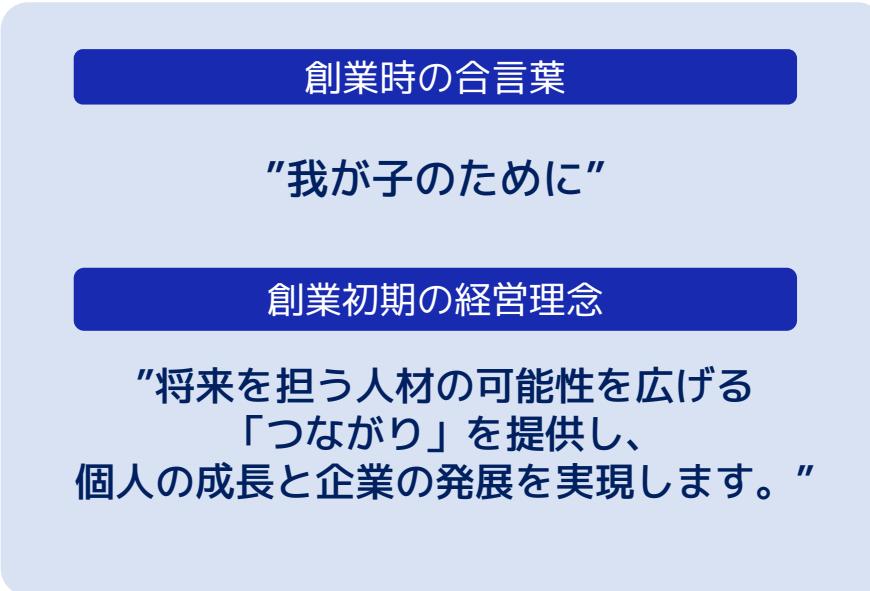
創業の背景と当社のMission

i-plugは、3年以内離職者が3割を超える社会情勢のなか、「我が子のために」を合言葉に2012年4月に創業した。

創業時の時代認識



創業時に掲げた理念



Mission

“つながりで世界をワクワクさせる”

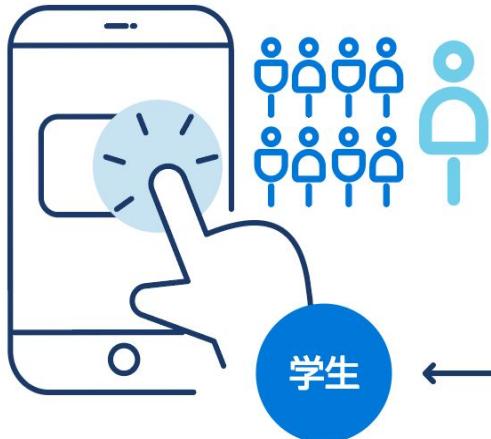
* 厚生労働省 新規学卒者の離職状況（2021年10月22日）より

事業概要

「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。



登録・オファー承認



相互理解・マッチング



検索・オファー



特徴

就活生の3人に1人以上が登録

豊富な学生プロフィール情報

業界初のオファー送受信数制限

行動データを用いた機械学習

企業からアプローチする仕組み

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

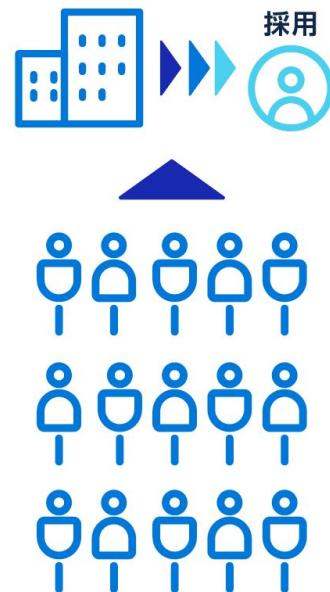
成功報酬型×低価格

OfferBoxの特徴

エントリー型では出会えない学生を採用できる

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サービス。
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つながる。

エントリー型



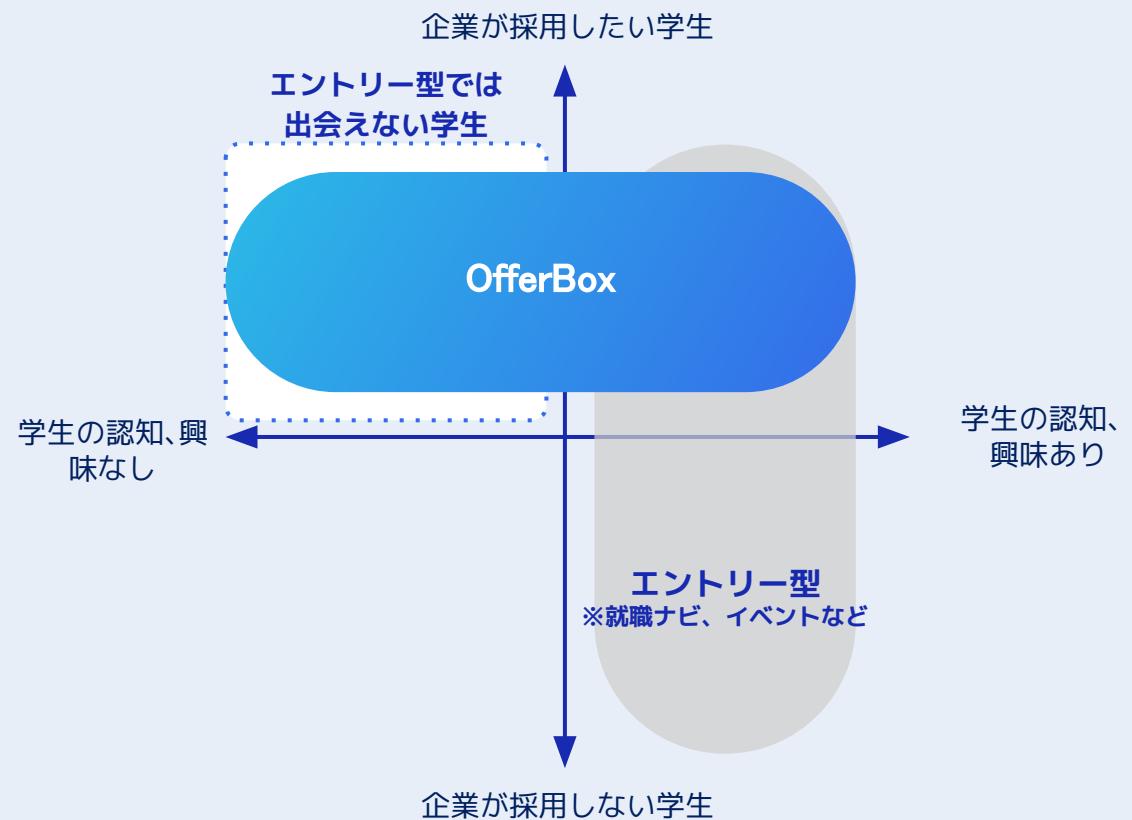
OfferBox



- ・認知されていないとなかなかエントリーしてもらえない
- ・認知度を高めるためには費用がかかる
- ・採用する学生を絞り込むため選考プロセス上で多大な工数がかかる

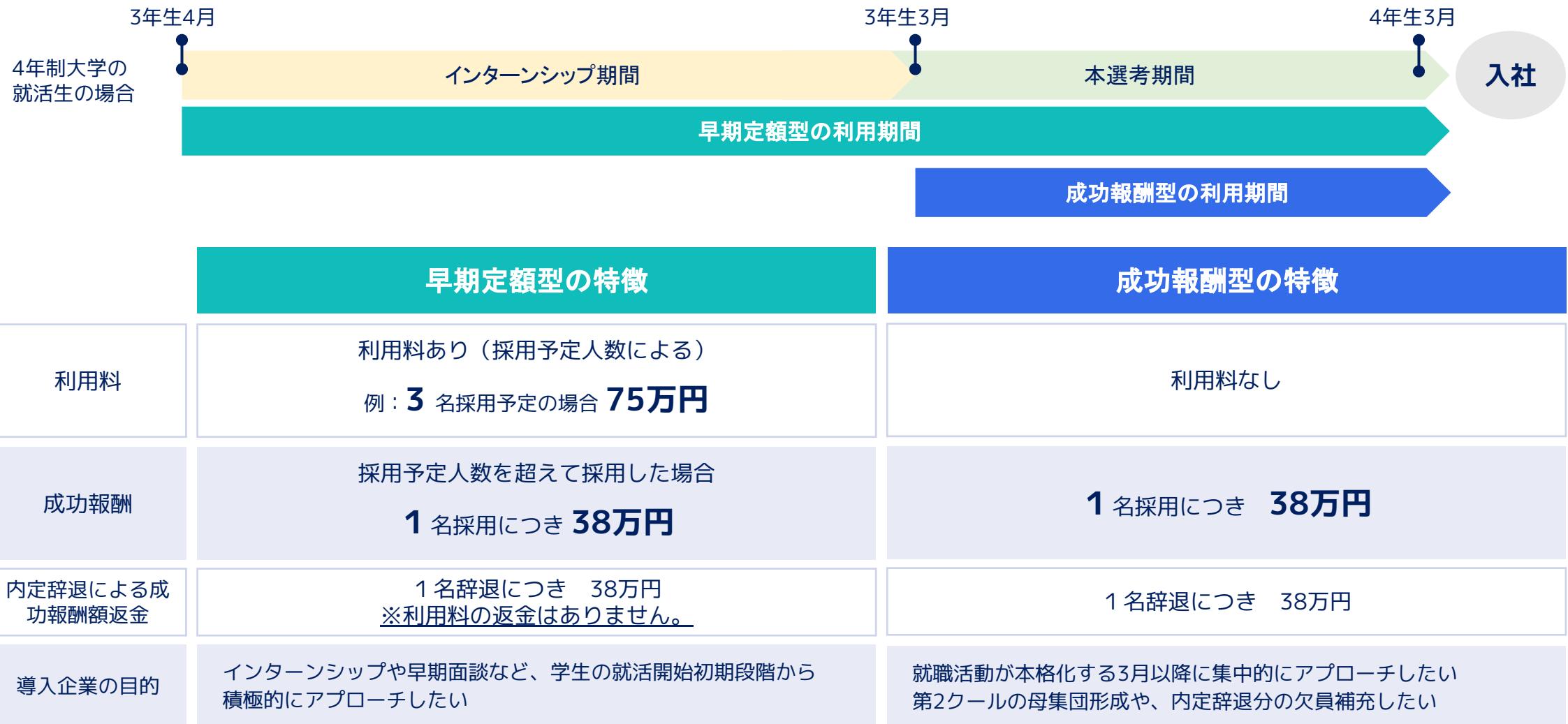
- ・認知の有無に左右されず、企業の魅力を学生に直接届けることができる
- ・採用したい学生に最初から絞り込むため選考プロセス上の工数を削減できる

OfferBoxで出会える学生



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。



1. 会社概要

2. 2023年3月期 第2四半期実績

3. 2023年3月期 通期業績見通し

2023年3月期 第2四半期 実績サマリー

売上高

1,326

百万円

前年同期比

+ 15.2 %

営業損益

▲ 525

百万円

前年2Q実績

▲ 39

百万円

うち、OfferBox売上高

1,189

百万円

前年同期比

+ 17.7 %

参考) 受注高

2,178

百万円

前年同期比

+ 31.2 %

うち早期定額型
1,556 百万円
前年同期比
+48.5 %

OfferBox

- 登録企業数及び登録学生数は順調に伸長。企業の採用意欲の高まりなどから、オファー送信件数が大きく伸長。
- 23年卒の10/1時点の就職内定率は93.8%と前年同時期で+1.4pt*。24年卒向けの早期定額型受注が好調。

PaceBox

- 2022年8月に本リリース実施。
- 利用企業の獲得に向けた人員採用や求職者登録のためのプロモーション等を積極的に実施。

eF-1G

- 24年卒採用での利用に向けた既存契約の更新は順調に推移。
- 内定者フォローや早期離職防止など適性検査を用いた研修や分析でのクロスセルが堅調。

*出典) 株式会社リクルート「就職プロセス調査(2023年卒)」

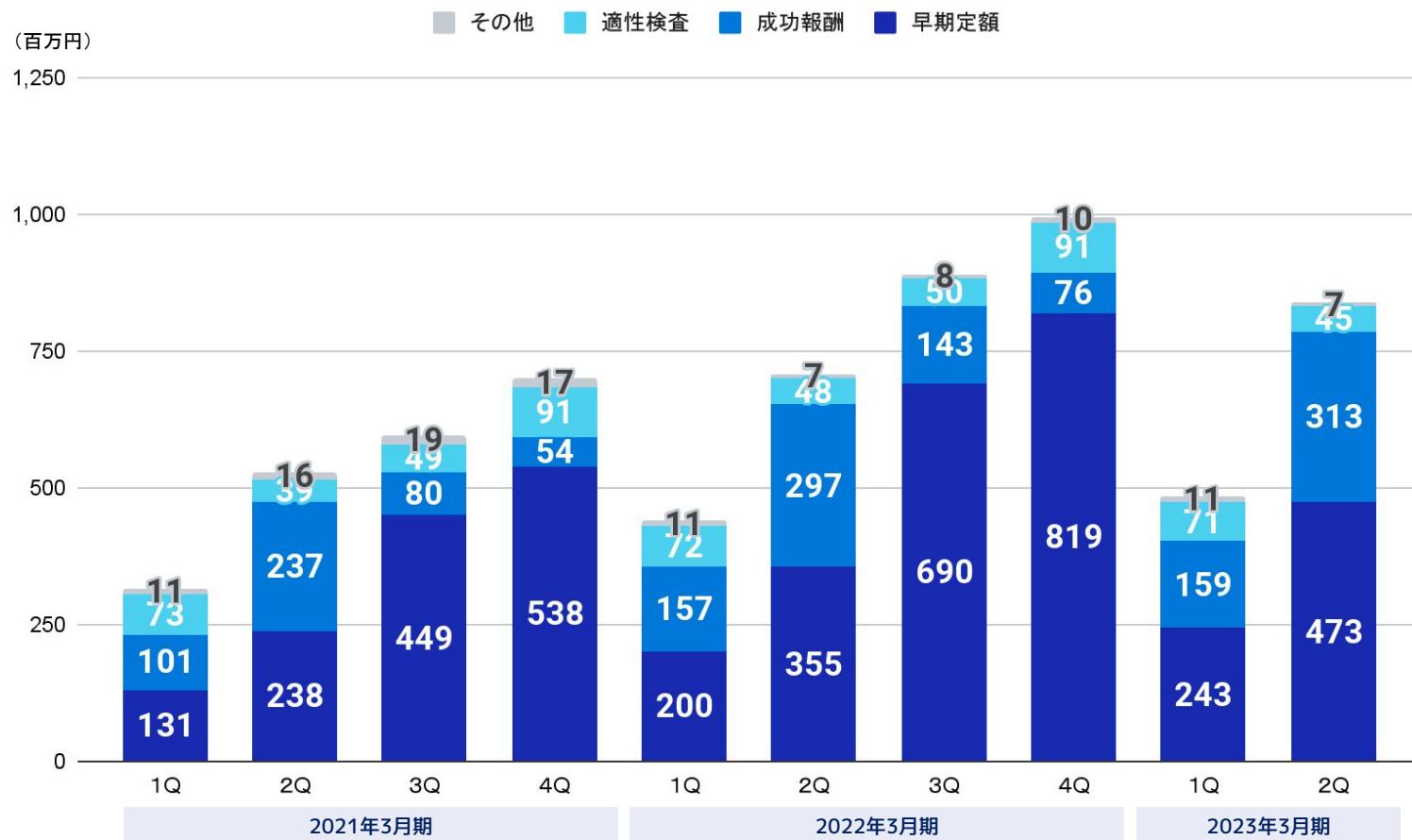
2023年3月期 第2四半期 業績ハイライト

主力サービスのOfferBoxは引き続き伸長も、OfferBox及びPaceBoxへの積極投資により赤字幅は拡大。

(百万円)	2022年3月期 第2四半期累計 実績	2023年3月期 第2四半期累計 実績	前年同期比
売上高	1,151	1,326	+15.2%
うち OfferBox	1,010	1,189	+17.7%
営業利益	△39	△525	—
経常利益	△35	△526	—
親会社株主利益	△40	△428	—
(参考) 受注高	1,660	2,178	+31.2%
うち早期定額型	1,047	1,556	+48.5%

サービス別売上高 四半期推移

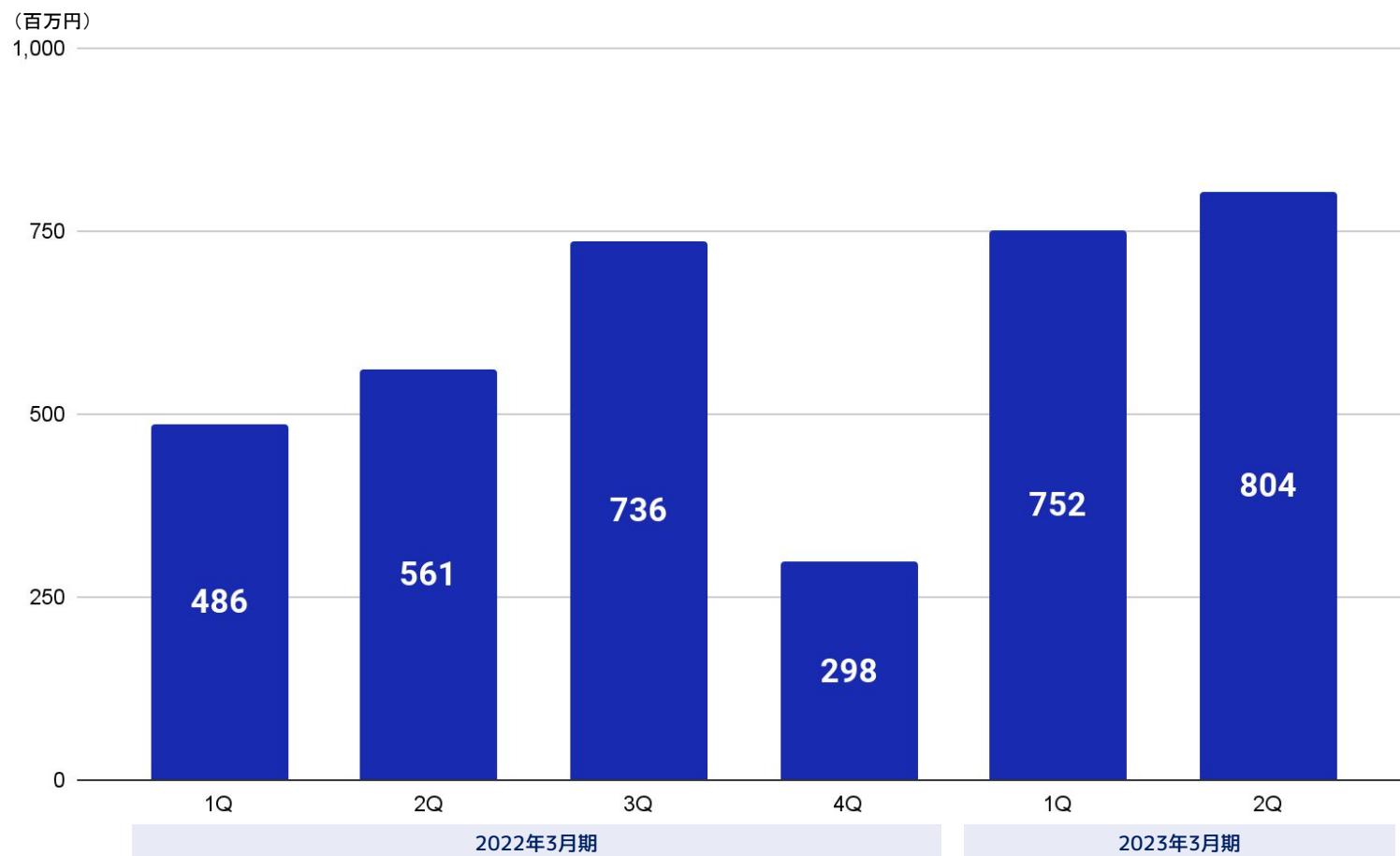
OfferBoxの売上高は引き続き対前年で伸長。



- 主要サービスであるOfferBoxの収益認識の特徴から、**売上高は4Qにかけて増加する傾向**にある。
- 早期定額型は、OfferBoxで採用成功に至った企業の契約継続が多くなっており、また、成功報酬型から早期定額型への切り替えや新規受注も好調に推移。
- 成功報酬型は、企業の採用意欲の高まりなどから学生の内定決定が好調に推移。但し、早期定額型の受注が好調なため、入社合意枠を超過した内定決定は前年並み。

受注高（早期定額型）四半期推移

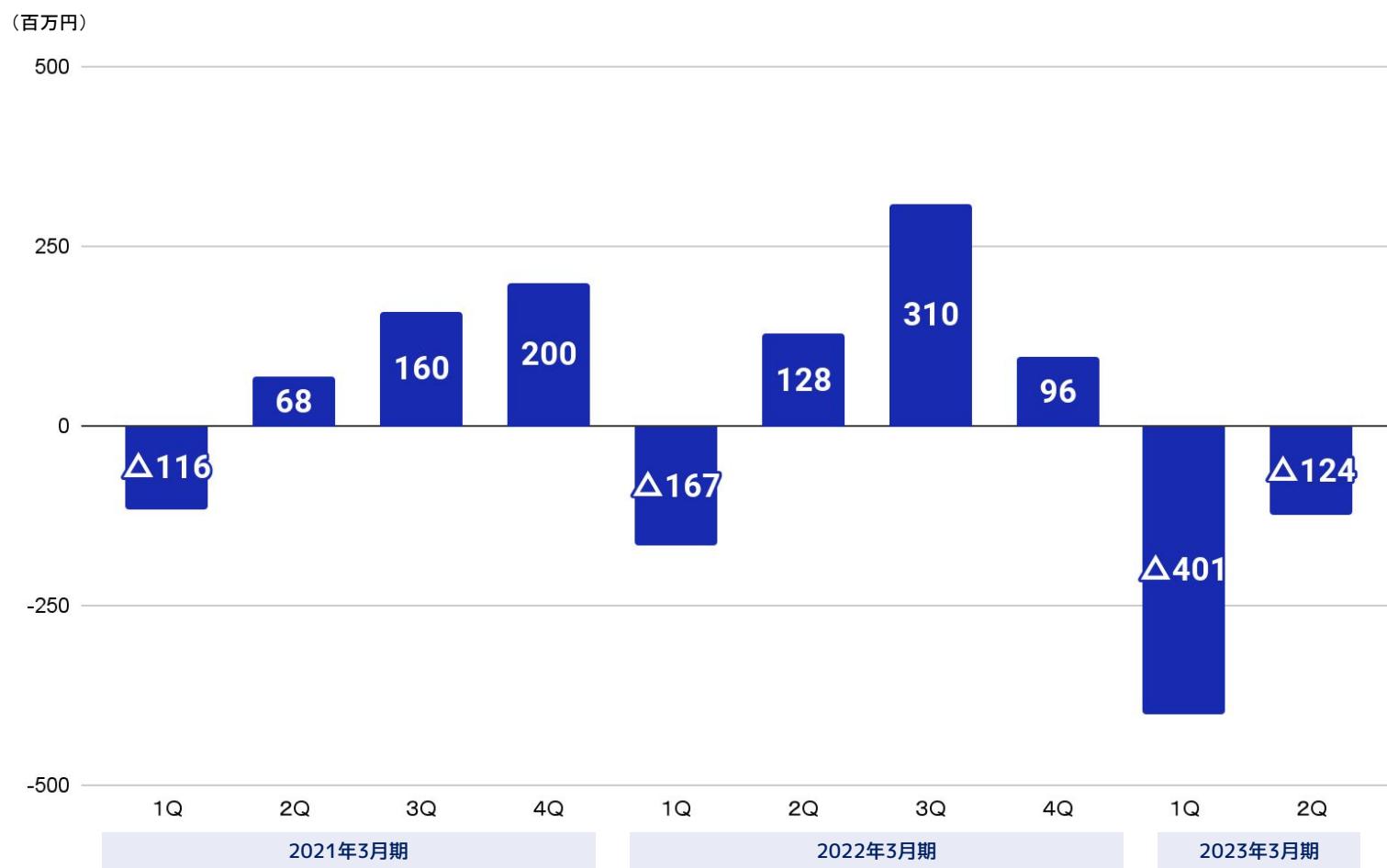
OfferBoxのうち早期定額型の受注高は、引き続き対前年で伸長。



- OfferBoxの早期定額型の受注高は、**毎年3Qに増加する傾向**にある。
- 2023年3月期は**1Q・2Q共に、前年同期比で40%を上回る受注**を実現。

営業損益 四半期推移

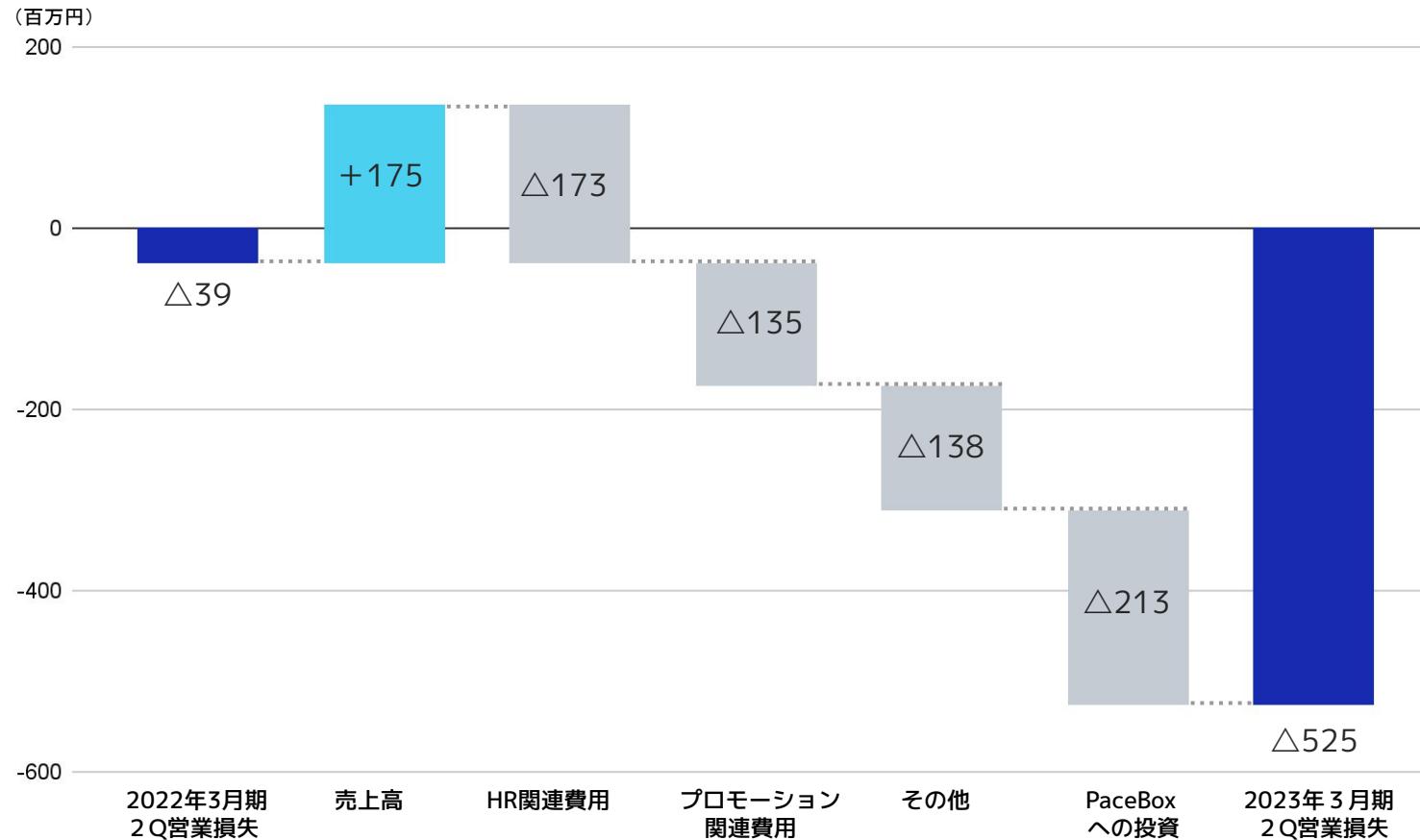
売上高の季節性などから4Qに向けて営業利益が増加していく傾向にあるが、2023年3月期は先行投資等により、通期では営業損失で着地する見通し。



- ・主力サービスのOfferBoxの売上高は4Qにかけて増加する傾向にある。これに伴い、営業損益も4Qにかけて黒字化する傾向にある。
- ・今期は、OfferBoxの成長をさらに加速させるための投資及び新規事業のPaceBoxの積極投資によって、2Qにおいて営業損失が拡大。

2023年3月期 第2四半期営業利益 対前年同期比較

既存事業及び新規事業に積極的に投資を行い、対前年同期比で赤字幅は拡大。



主な投資項目は以下の通り。

(HR関連費用)

OfferBox拡大のための人員採用

(プロモーション関連費用)

OfferBoxのシェア拡大に向けたプロモーションの実施

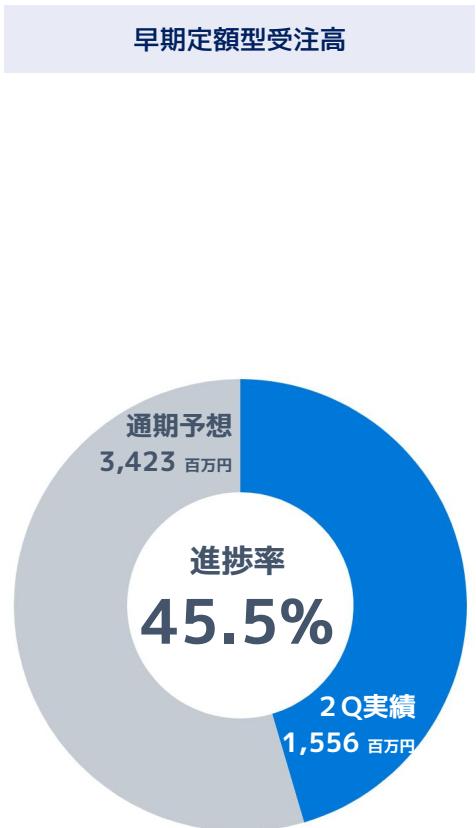
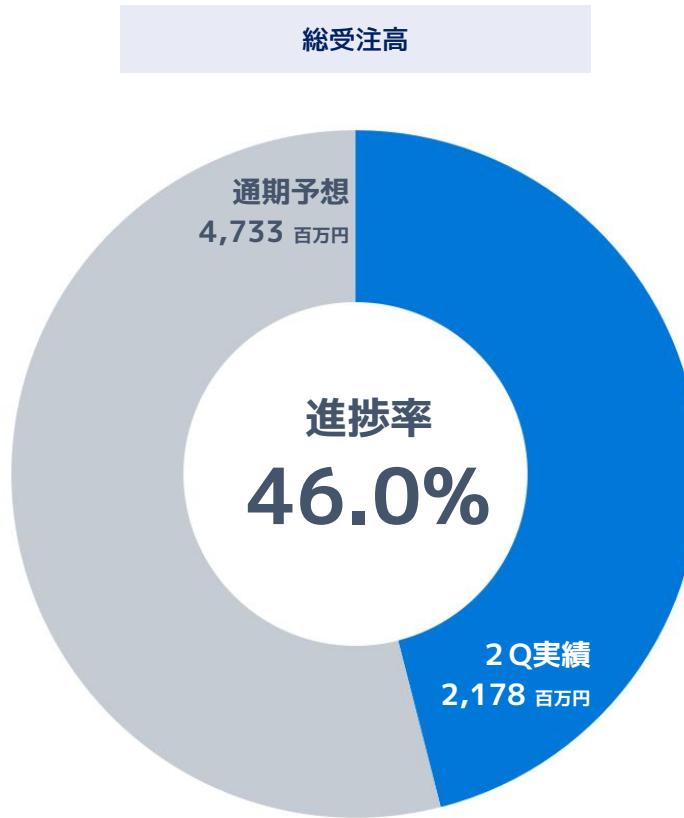
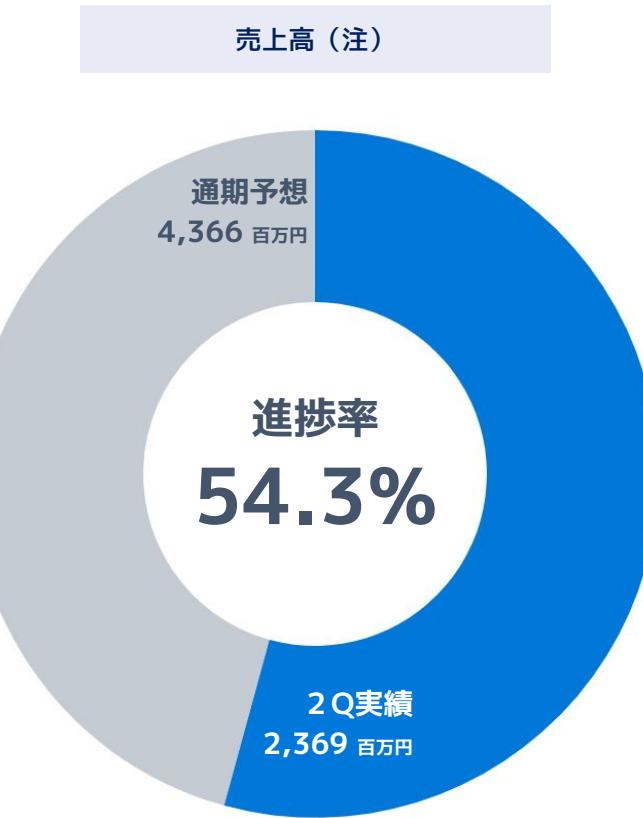
(その他)

M&A実施及び新規事業開発に伴い、コストが増加

参考) 2023年3月期 第2四半期 業績の進捗率

売上高（注）及び総受注高共に好調に進捗。

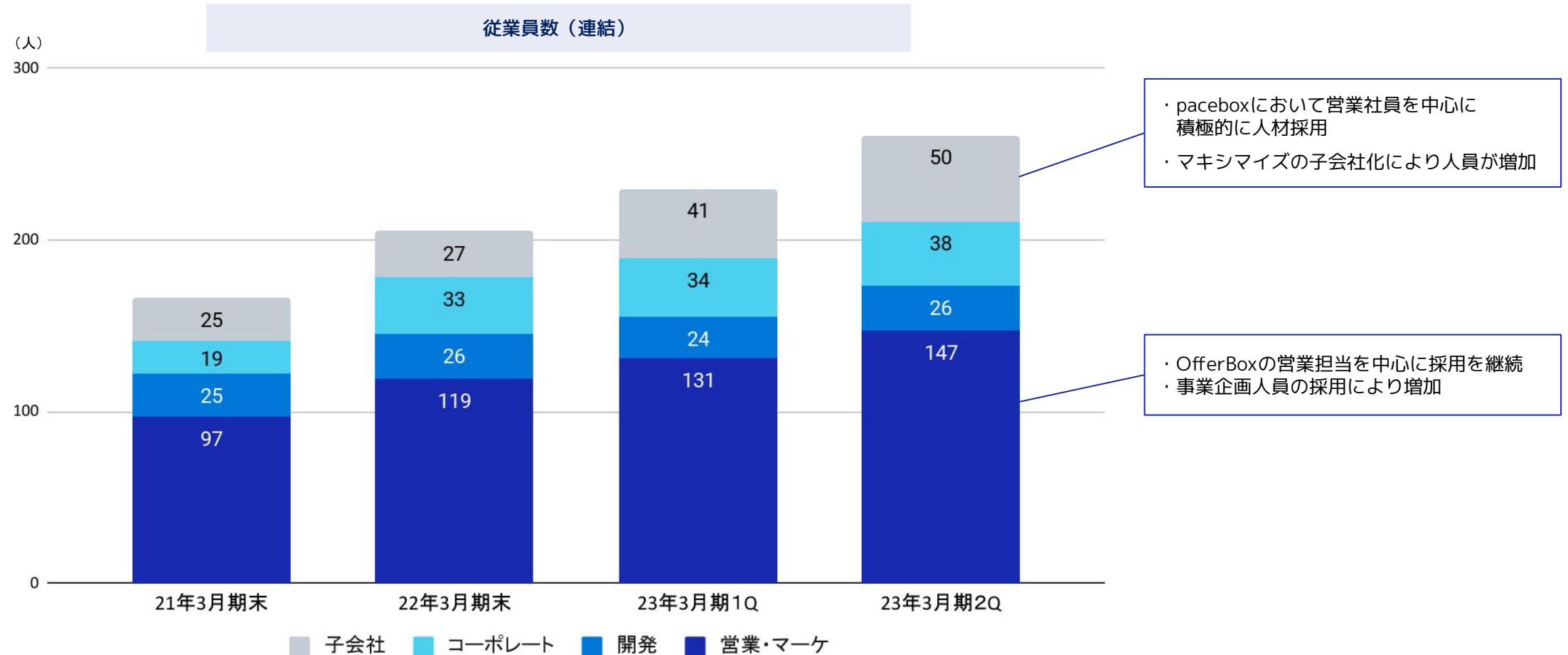
なお、当社のメインサービスであるOfferBoxの早期定額型の受注は、毎年3Qがピークとなる。



(注) 通期予想の進捗を明瞭にするため、早期定額型の受注高のうち当期（2023年3月末まで）に売上転換される金額を含みます。そのため、前頁に記載の2Q売上高と金額が異なっております。

従業員（連結）の推移

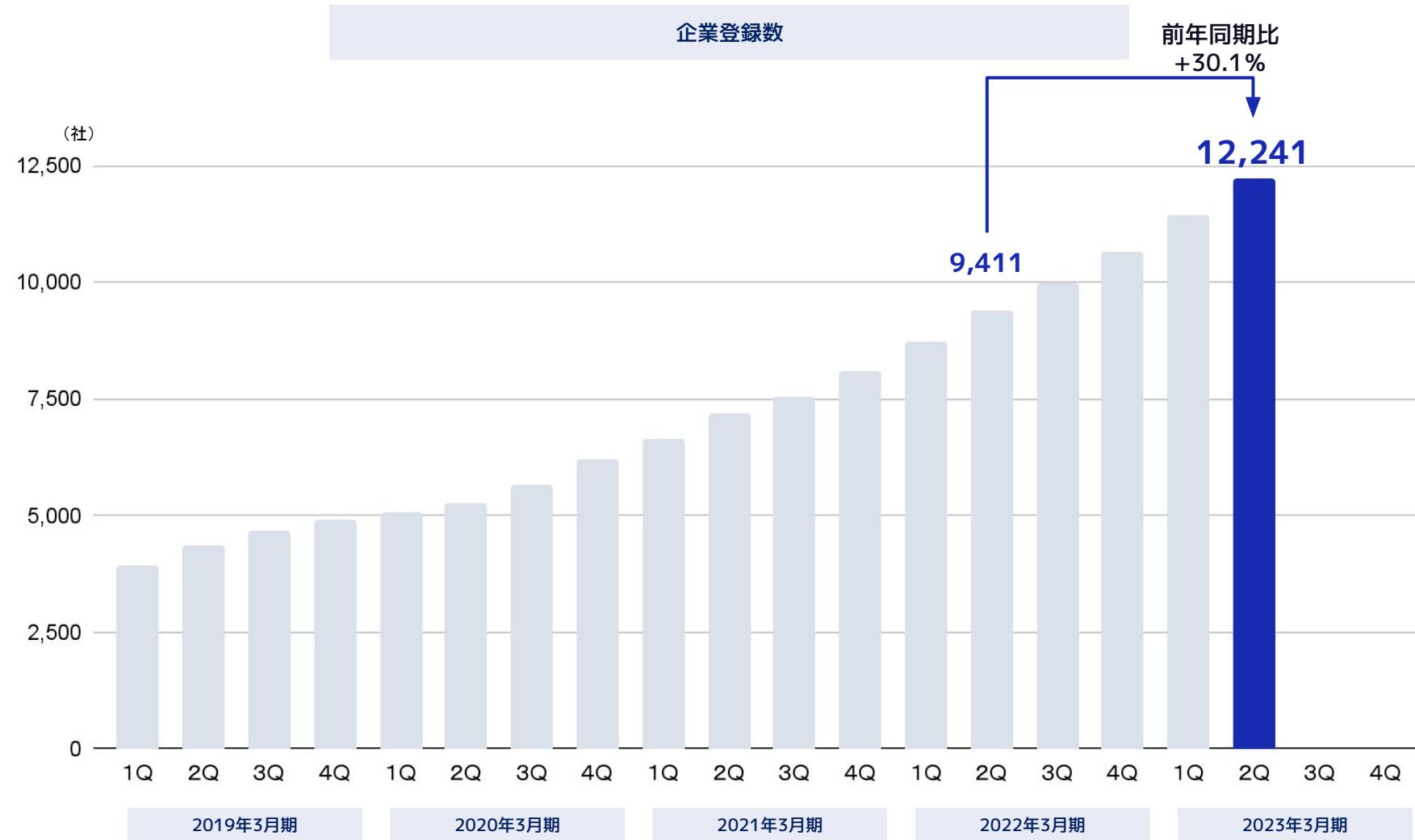
OfferBox及びPaceBoxにかかる人員を積極採用したこと、また(株)マキシマイズを子会社化したこと、2Q末時点の連結従業員数は261名（+31名）となった。



注) 子会社設立及び組織変更等に伴い従業員区分を組み替えたことにより、過去の開示資料（「2023年3月期 第1四半期決算説明資料」を含む）で記載の21年3月期末及び22年3月期末の「従業員数（連結）」と各区分の表記と内訳従業員数が異なっております。

各種KPI①：登録企業数の増加

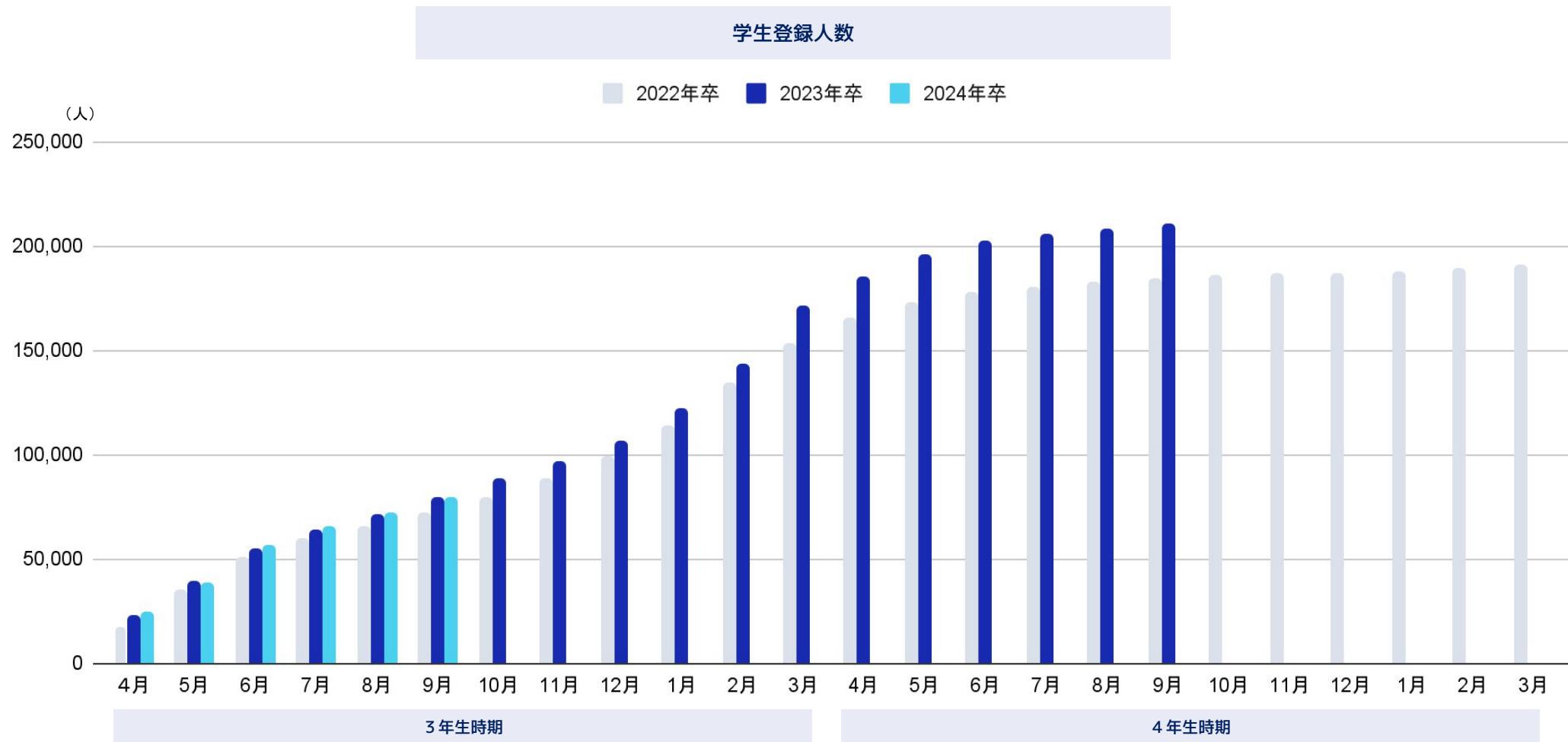
企業登録数は直近5年間で順調に増加し続け、2Q末時点で12,241社（前年同期比+30.1%）の登録を実現。



各種KPI②：学生登録数の増加

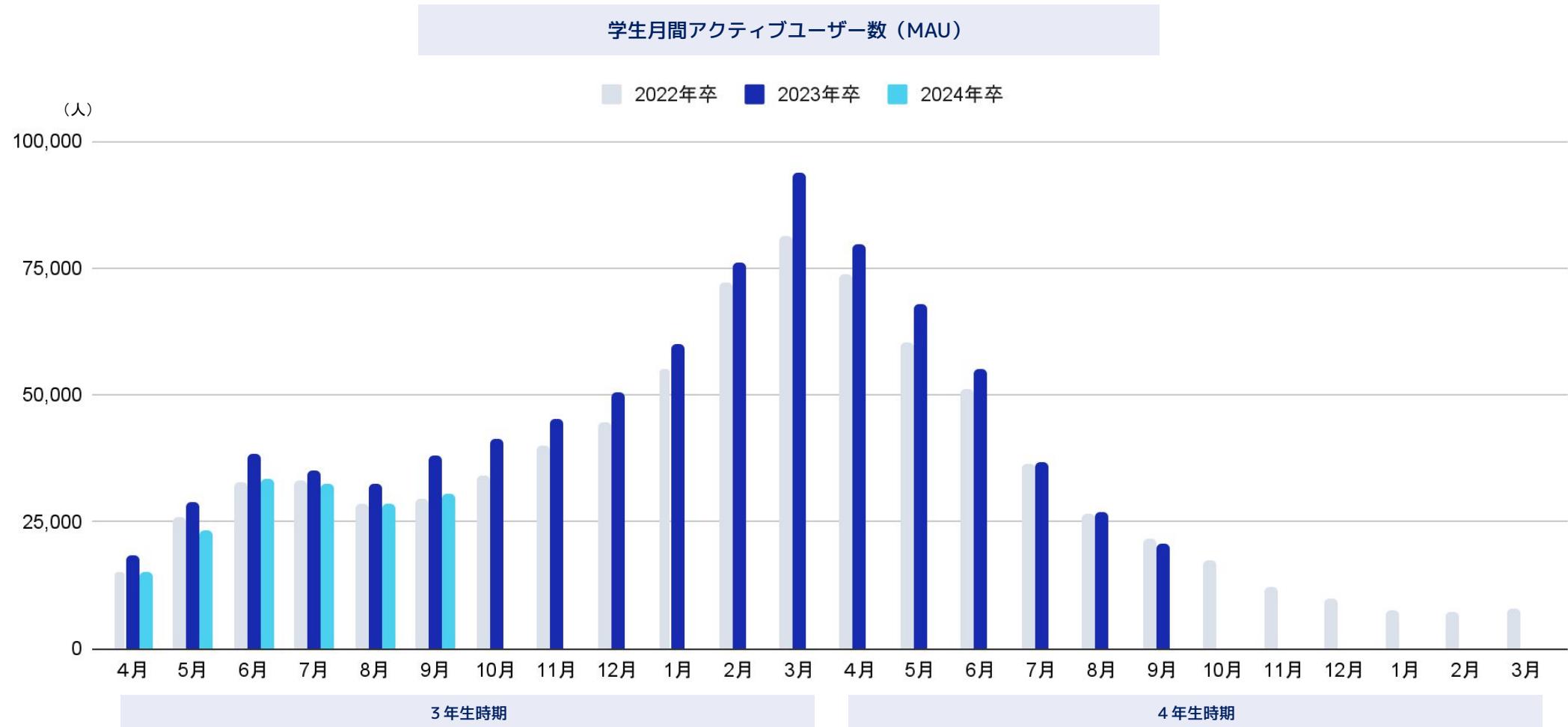
2Q末時点では、2023年卒209,709人（対前年同期比+14.1%）と20万人を突破。

2024年卒も78,952人と前年同月比と同じペースで推移。



各種KPI③：MAU

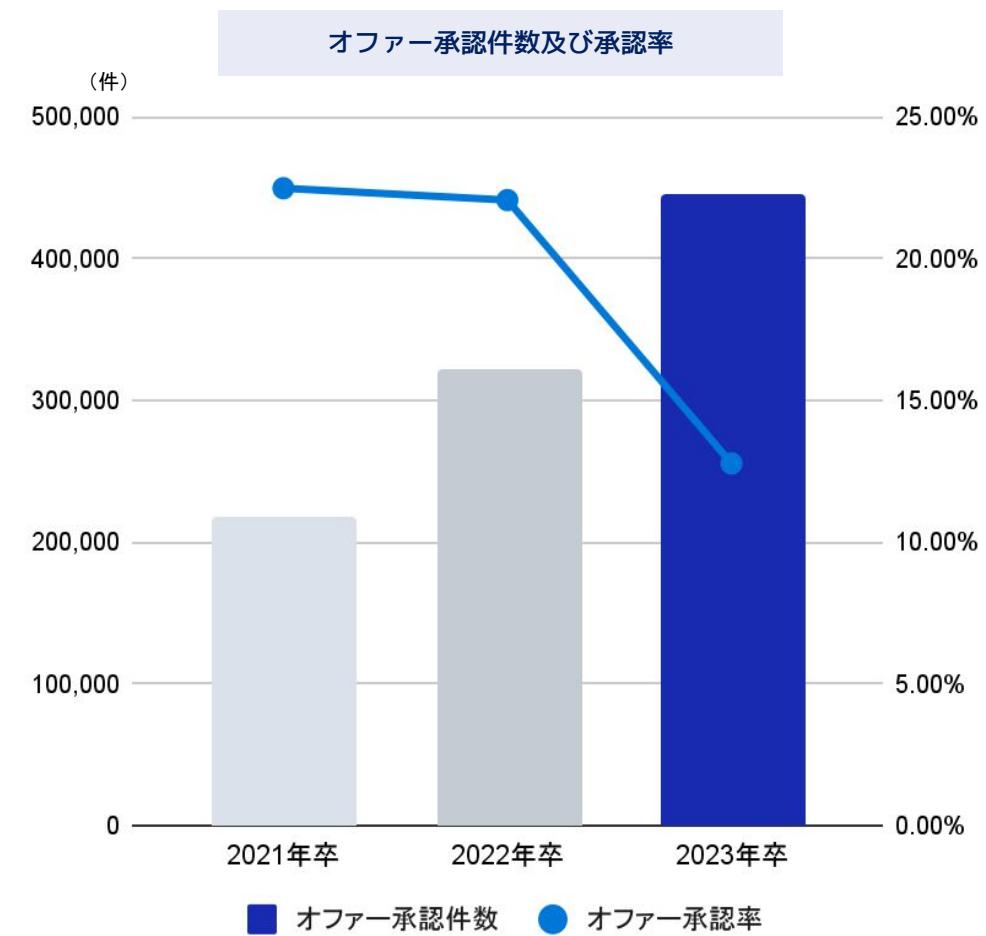
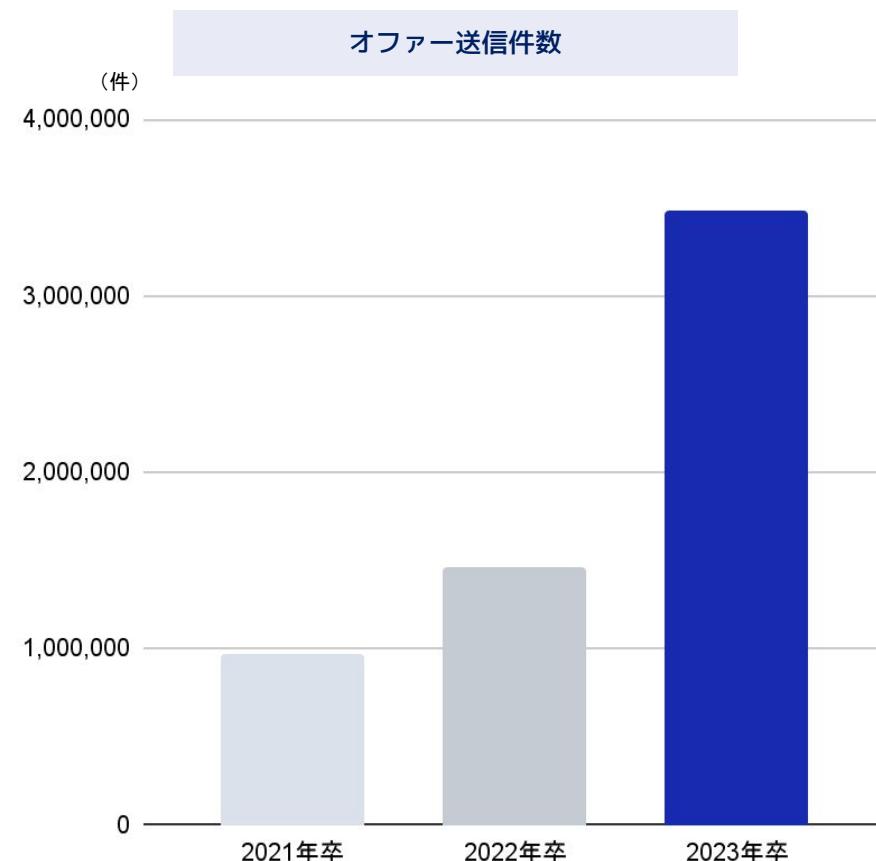
2023年卒のMAUは前年同月比△4.1%の20,354人。2024年卒のMAUは前年同月比△20.3%の30,133人。



注) MAU(Monthly Active Users)：対象月にログイン後のページのセッションが1以上カウントされたユーザーの人数

各種KPI④：オファー送信及びオファー承認（累積）

企業の利用促進に向けた顧客フォロー等が奏功し、22年卒のオファー送信件数は前卒業年度比+138.2%と大幅増加。オファー承認件数も同+38.3%で伸長も、オファー送信数の伸長に比べて学生がアクティブになっておらず、オファー承認率は低下。



注1) 2021年卒は、2019年5月～2020年9月までの数値を集計しています。

注2) 2022年卒は、2020年5月～2021年9月までの数値を集計しています。

注3) 2023年卒は、2021年5月～2022年9月までの数値を集計しています。

各種KPI⑤：OfferBox決定人数

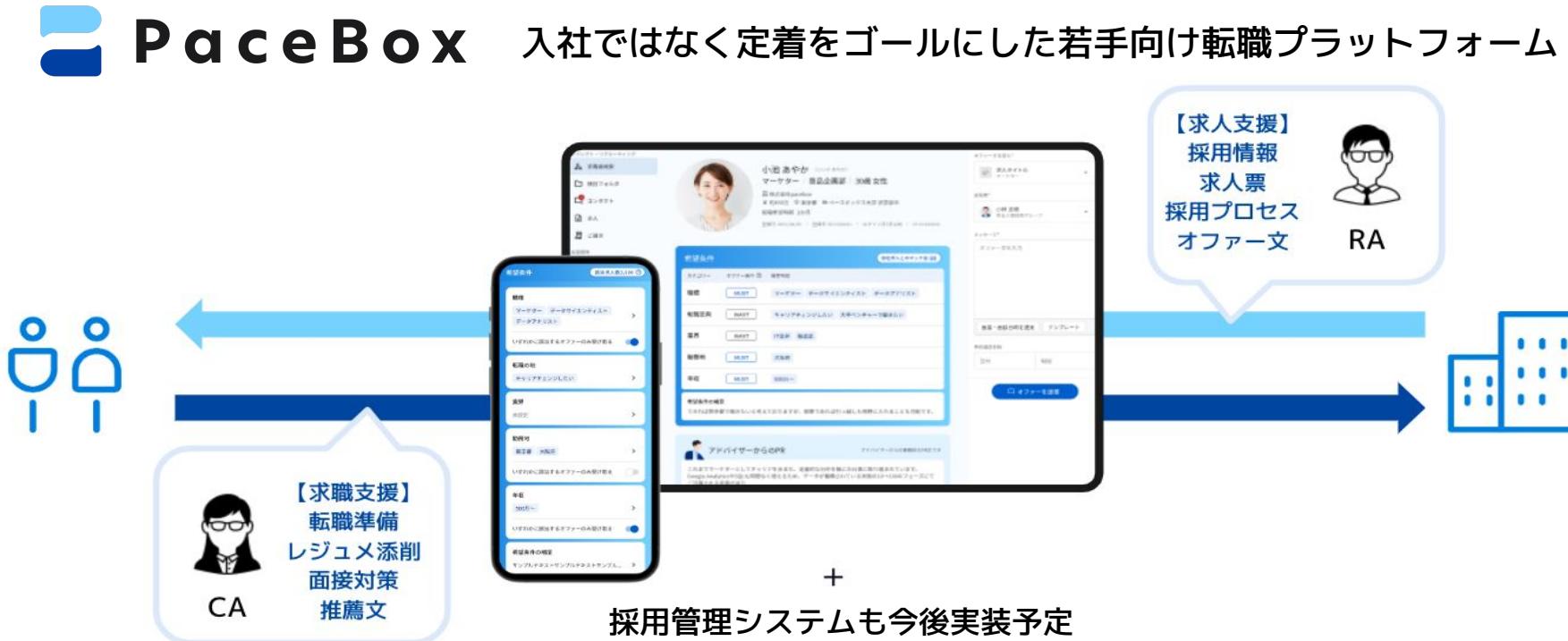
2023年卒の2Q末時点における決定人数は5,639名（前年同期比+29.5%）となり、2Q末時点で22年卒全体の決定人数を上回った。OfferBoxを通じて就職が決定する学生数は順調に伸びている。



Topics 1 PaceBox本リリース

若手向け転職プラットフォーム「PaceBox」を8月に本リリース。

引き続き企業に対して積極的に営業活動を行うと共に、求職者獲得に向けたプロモーションも積極的に実施。



OfferBoxで培ったマッチングプラットフォームの技術・ノウハウ

Topics 2 株式会社マキシマイズを子会社化

9/15に、食品業界に特化した就活イベントや学生向けの就活関連講座の企画運営を行う(株)マキシマイズを完全子会社化。両者の顧客基盤を活用した事業拡大及び同社の各種コンテンツによるOfferBoxのプラットフォーム価値向上を目指す。

会社名 株式会社マキシマイズ

設立日 2012年3月14日

資本金 3,000千円

代表者 三浦 力

サービス Tsunagaru就活の企画・運営
URL : <https://tsunashu.com/>

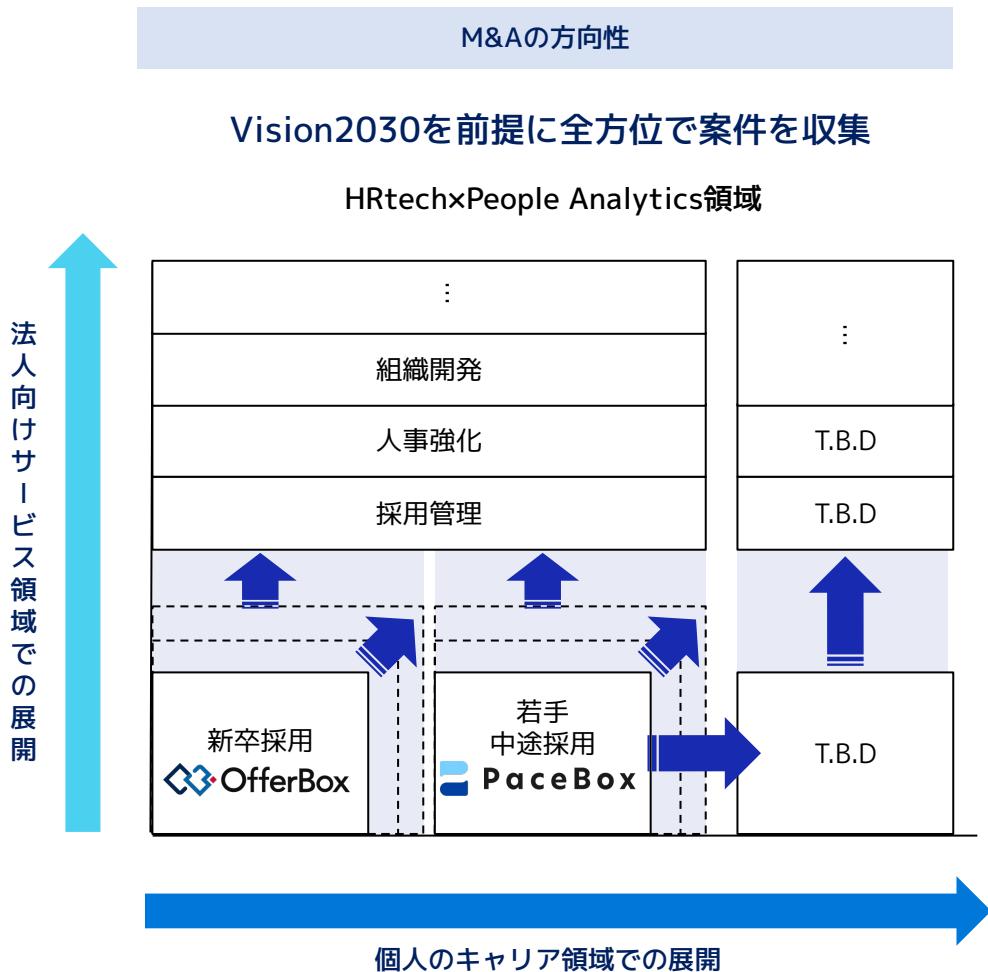


企業参加型イベント

各種講座

M&A戦略

2022年9月、10月にそれぞれ1件ずつM&Aを実行。



直近の実績

2022年9月 株式会社マキシマイズ 100%子会社化

2022年10月 Hello,Visits事業 事業譲受

1. 会社概要

2. 2023年3月期 第2四半期実績

3. 2023年3月期 通期業績見通し

2023年3月期 業績予想の考え方

外部環境

- 新卒採用市場は、新型コロナウイルス感染症拡大を機に、オンライン就活が定着
- 企業の採用意欲は回復傾向にあり、学生の就活は早期化が進む
- 企業においては、依然としてターゲット層学生の募集に課題感を有する
- 大量に集めて絞り込む採用から1対1のコミュニケーションを重視した採用へ

経営戦略

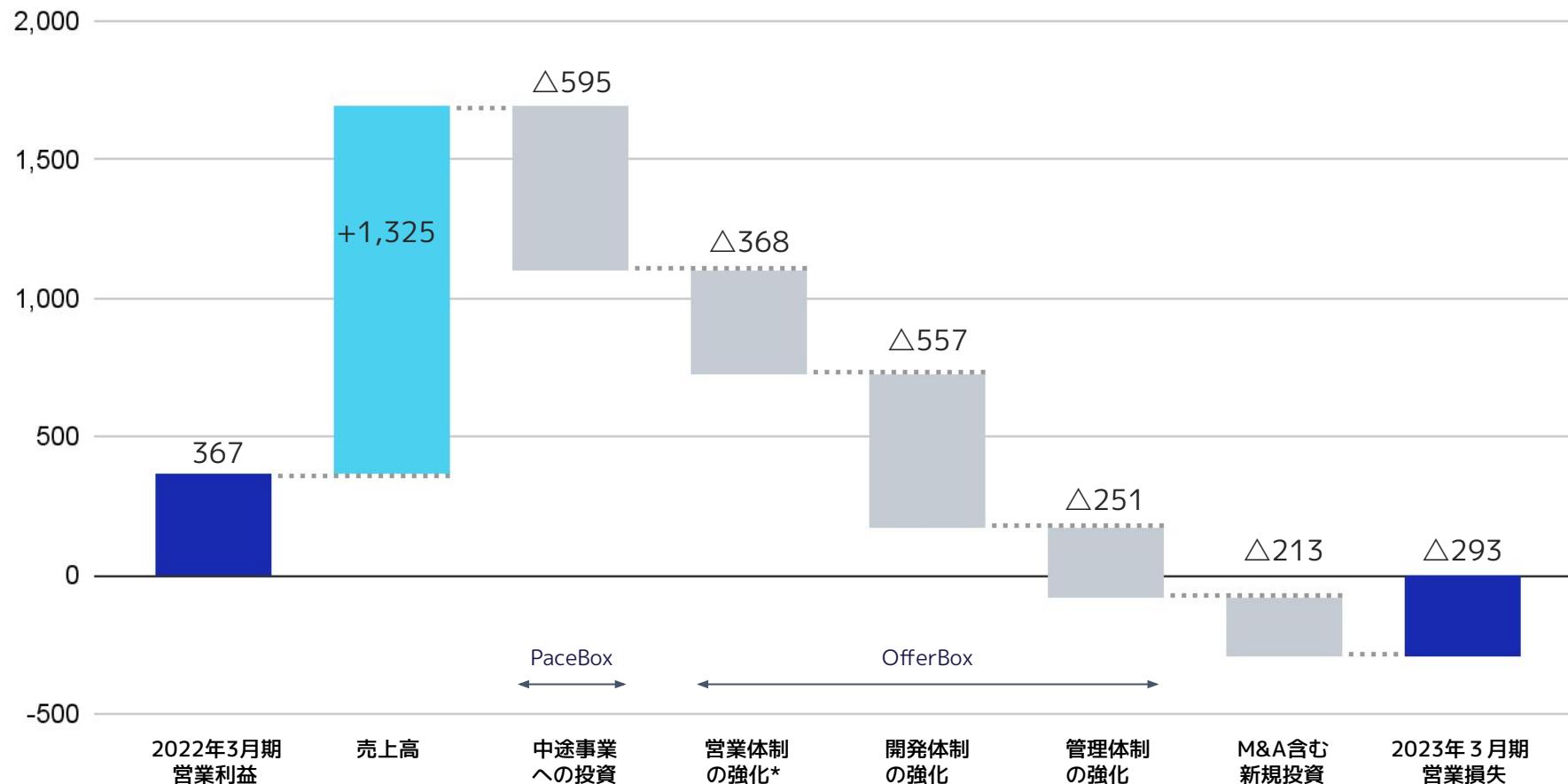
- OfferBoxはKGIである決定人数増加に向け積極的な投資を実行
 - 開発) 競争優位を高めるため、積極的に先行投資
 - 学生) 全方位かつアクティブな学生数の増加
 - 企業) 利用促進と採用決定に導くカスタマーサクセスを強化
企業の魅力を発信できる機能を強化
地方企業や大手企業の開拓を推進
- eF-1Gは機能開発と営業マーケティング機能の更なる強化を推進
- PaceBoxは垂直立ち上げを行うために積極的に先行投資

留意事項

- 前期に早期定額型の販売プランの内訳価格を変更したことに伴い、当期の売上に計上される前期末時点での前受収益（契約負債）額は横ばい。

営業損益の前年比較

2023年3月期は、PaceBoxの垂直立ち上げのための投資及びOfferBoxの更なる成長に向けた積極的な投資に加え、M&Aを含む新たな取り組みも実施していく。これにより、売上高増加も293百万円の営業損失となる見込み。



*「営業体制の強化」には、プロモーション投資を含みます。

2023年3月期 業績見通し

連結通期業績見通しに変更なし。

(百万円)	2022年3月期 実績	2023年3月期 業績予想	前期比
連結	売上高	3,041	4,366
	営業利益	367	△293
	経常利益	370	△299
	親会社株主利益	253	△384
	(参考) 受注高	3,063	+54.5%
うち OfferBox	売上高	2,740	3,906
			+42.6%

IR情報配信メールへのご登録お待ちしております。





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。

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。