



事業計画及び成長可能性に関する事項

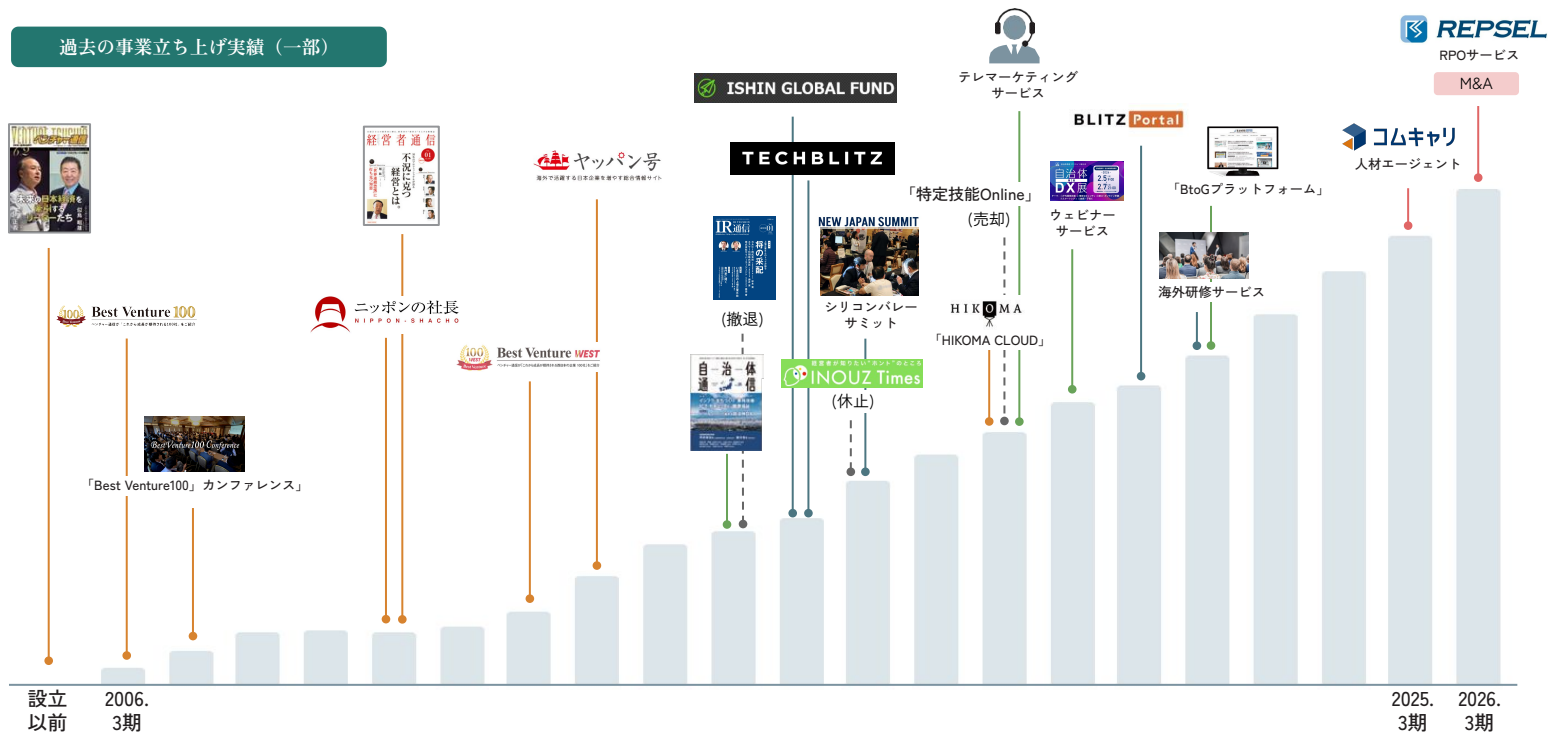
2026年6月25日

イシン株式会社 東証グロース：143A

一 挑戦の歴史 一

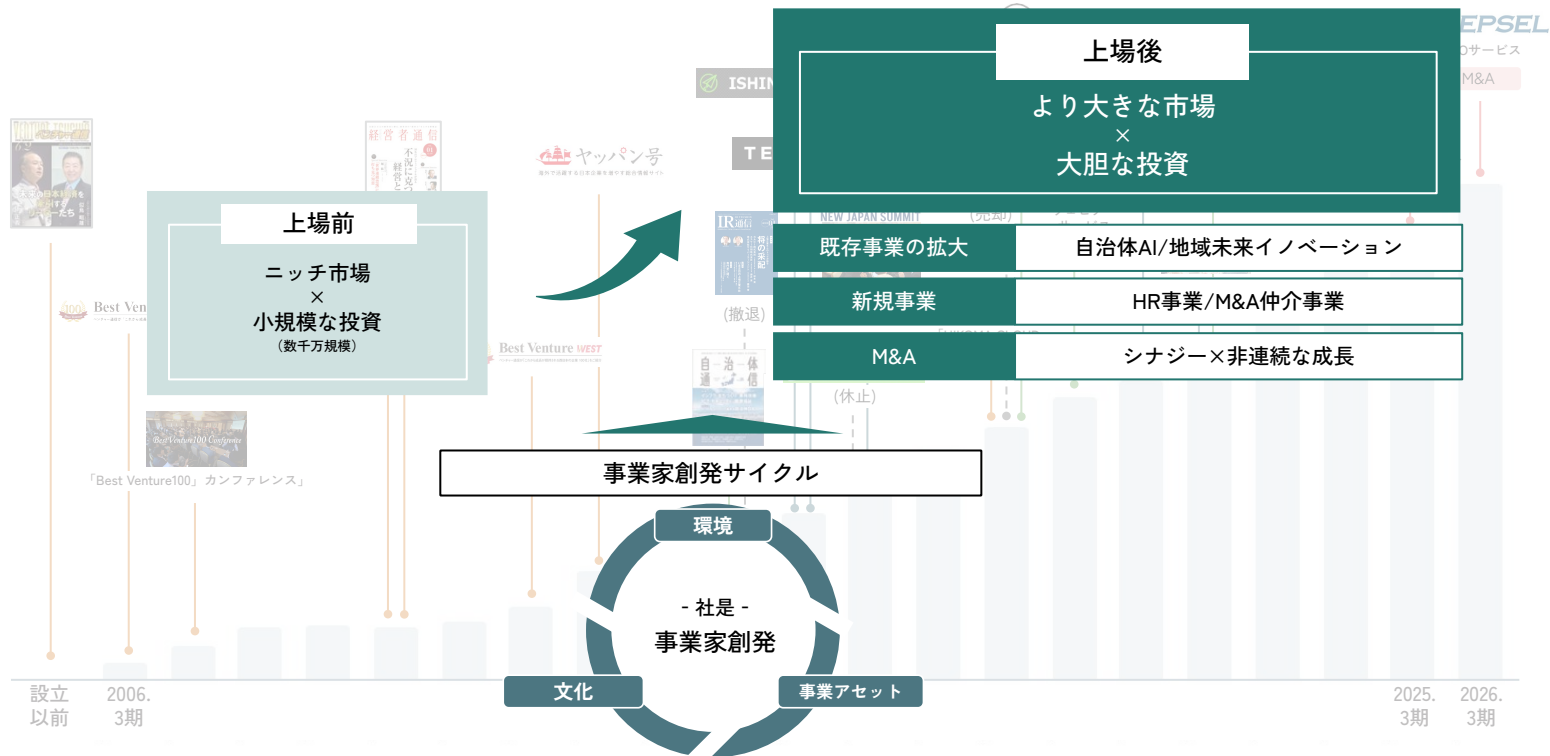
2005年の設立以来、40を超える事業を立ち上げ、数々の挑戦をしてきました。
 これまで培った成功・失敗経験を活かし、今後も新たな挑戦をし続けます。

過去の事業立ち上げ実績 (一部)



— 上場後もさらなる挑戦 —

イシンの強みである事業家創発サイクルをもとに、
より大きなマーケットに大胆な投資をしながら、非連続な成長を目指します



中期経営計画と経営戦略

中期経営計画

- 2028年3月期：売上高 25.8億円 営業利益3.5億円
- 2030年3月期：売上高 45.1億円 営業利益9億円

経営戦略

事業戦略

- HR事業を成長ドライバーとした売上成長の最大化
- 自社アセットを活かした事業開発（自治体AI推進、地域未来イノベーション支援を開始）
- ストック収益を中心とした、既存事業の安定的な収益基盤の維持・拡大

財務戦略

- HR事業を中心とした積極的な事業投資
- M&Aを活用した非連続な成長投資

組織戦略

- 事業家創発を体現する組織文化の醸成
- 全社AI導入による生産性及び収益性の向上
- 中期経営計画及び事業戦略推進に向けた採用強化

3つの注力テーマ

HR (人材エージェント)

求職者

自社メディア

求人企業



- 高成長領域として積極投資を継続
- 自社メディアによる求職者集客とキャリアアドバイザーの増員に注力
- 独自ポジションを確立し利益貢献を目指す

自治体AI推進

地方自治体



自治体通信

AIサービスパートナー



自治体AI推進プラットフォーム
「自治体AIハブ」

- 自治体のAI推進を支援するプラットフォーム「自治体AIハブ」を始動
- 業務課題を抱える地方自治体とAIサービスパートナーのマッチングを支援

地域未来 イノベーション支援

地方自治体



地元金融機関



地域スタートアップ



01

大企業ネットワーク

02

独自ノウハウ・実績

03

自社メディア活用

- 自治体や金融機関と連携した、地域スタートアップ/産業振興を支援
- 独自アセットを活用し、事業を早期立ち上げ

—— 上場後さらなる大きな成長へ ——

イシン株式会社は、信用と資本をベースとし、
事業家創発を社是に
積極的な事業開発とM&Aによる非連続な企業成長にチャレンジし続けます



目次 CONTENTS

01 | 会社概要

02 | 事業内容

03 | 当社の強み・特徴

04 | 中期経営計画及び成長戦略

(1) 26年3月期の振り返り

(2) 27年3月期以降の方針

01

会社概要

社是

事業家創発

事業家生まれる創発的企業文化

ビジョン

世界的視野を持った
事業家たちが差別化された事業を通じて
社会の進化に貢献する

会社概要

- | 設立 2005年4月1日（創業 1999年）
- | 従業員 104名（連結/2026年3月末時点）^(※)
- | 資本金 165百万円（2026年3月末時点）
- | 本社 東京都港区港南1-6-41 芝浦クリスタル品川9F
- | 拠点・グループ会社
 - 西日本オフィス（大阪）
 - 高知オフィス
 - Ishin USA, Inc.（サンフランシスコ）
 - Ishin Global Fund I Limited
 - 株式会社レプセル
 - 株式会社OK Junction
 - GMOベンチャー通信スタートアップ支援株式会社

沿革

- 1999年 ○ ベンチャー業界メディア『フロンティア（現ベンチャー通信）』を創刊
- 2005年 ○ 東京都渋谷区神南にて株式会社幕末を設立
 - 成長が期待されるベンチャー企業向けの有料会員制サービス「ベストベンチャー100」の提供を開始
- 2014年 ○ イシン株式会社に商号変更
 - 自治体の“経営力”を上げる情報メディア『自治体通信』を創刊
- 2015年 ○ アメリカ現地法人Ishin USA, Inc.を設立
 - Ishin Global Fund I Limitedを設立
- 2019年 ○ 採用オウンドメディア制作サービス「HIKOMA CLOUD」の提供を開始
 - 企業の自治体向けのテレマーケティングサービスの提供を開始
- 2020年 ○ 自治体と民間企業の情報流通プラットフォーム「RABAN」の提供を開始
- 2021年 ○ イノベーション情報ポータル「BLITZ Portal」の提供を開始
- 2022年 ○ 「BtoGプラットフォーム」の提供を開始
- 2023年 ○ 高知県香南市に高知オフィスを開設
- 2024年 ○ 東京証券取引所グロース市場に株式を上場
 - HR事業（人材紹介事業）を開始
- 2025年 ○ 株式会社レプセルの株式を取得（子会社化）
 - M&A仲介事業を開始
 - 株式会社OK Junctionの株式を取得（子会社化）

(※) 従業員数は就業人員(当社グループから当社グループ外への出向者を除き、当社グループ外から当社グループへの出向者を含む。)及び、臨時雇用者数(パートタイマーを含む。最近1年間の平均人員)の合計値を記載しております。

取締役



代表取締役会長
明石 智義

1999年、慶應義塾大学在学中に『ベンチャー通信』を創刊。2005年に株式会社幕末（現イシン株式会社）を設立し、代表取締役社長に就任。2011年に代表取締役会長に就任（現任）。



代表取締役社長
西中 大史

2011年に三井住友銀行入行。2015年にIshin USA, Inc.入社。2017年にイシン株式会社に転籍入社。スタンフォード大学客員研究員、取締役を経て、2025年に代表取締役社長に就任（現任）。



取締役
吉川 慶

2005年に日本オラル株式会社入社。2007年に株式会社リクルート入社。2018年にイシン株式会社入社。事業部長、執行役員兼管理本部長を経て、2025年取締役に就任（現任）。

社外取締役・監査等委員



田中 真衣

2005年にあずさ監査法人（現有限責任あずさ監査法人）入所。2023年に公認会計士田中真衣事務所を設立し、代表就任（現任）。2023年にイシン株式会社 社外取締役、2024年に常勤監査役を経て、2025年社外取締役兼監査等委員に就任（現任）。



郭 翔愛

2002年に三井物産株式会社入社。2020年に合同会社Tasukiを設立し代表社員就任（現任）。2024年にイシン株式会社 社外取締役を経て、2025年社外取締役兼監査等委員に就任（現任）。

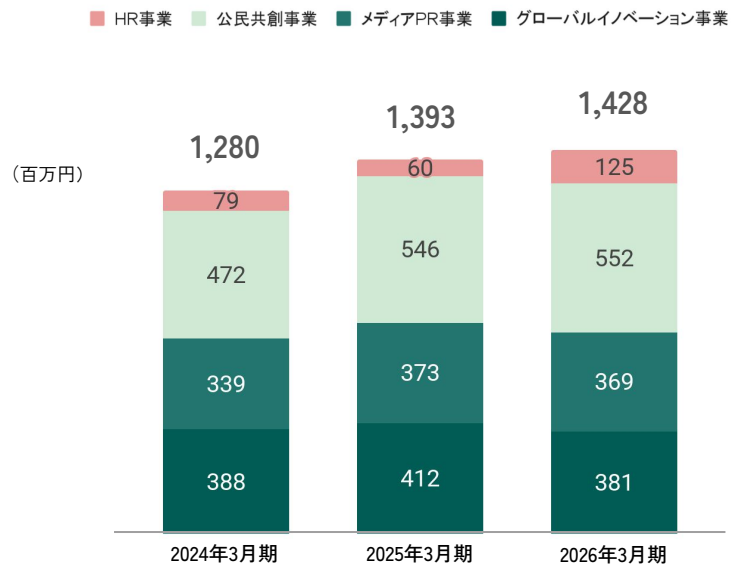


岩城 英史

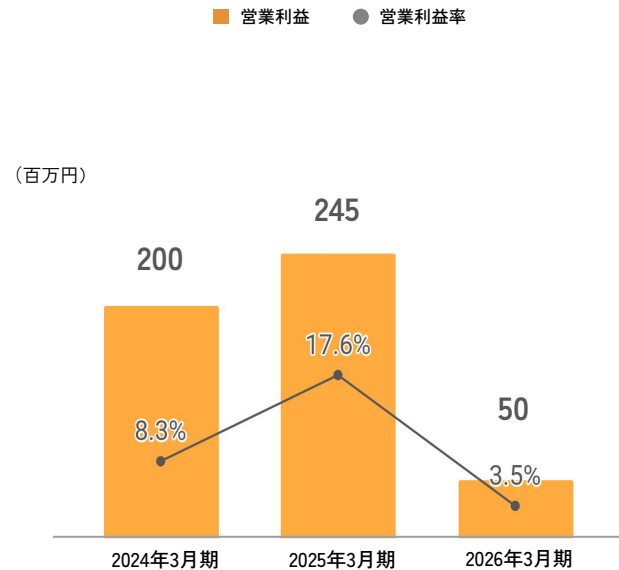
2007年に株式会社ジャフコ入社。2012年にビーンズ株式会社を設立し、代表就任（現任）。また、2017年に Blue Partners株式会社を設立し、代表就任（現任）。2025年にイシン株式会社 社外取締役兼監査等委員に就任（現任）。

売上は堅実に成長。営業利益については、投資フェーズの位置づけで計画的な減益

売上高（セグメント別）（※1,2）



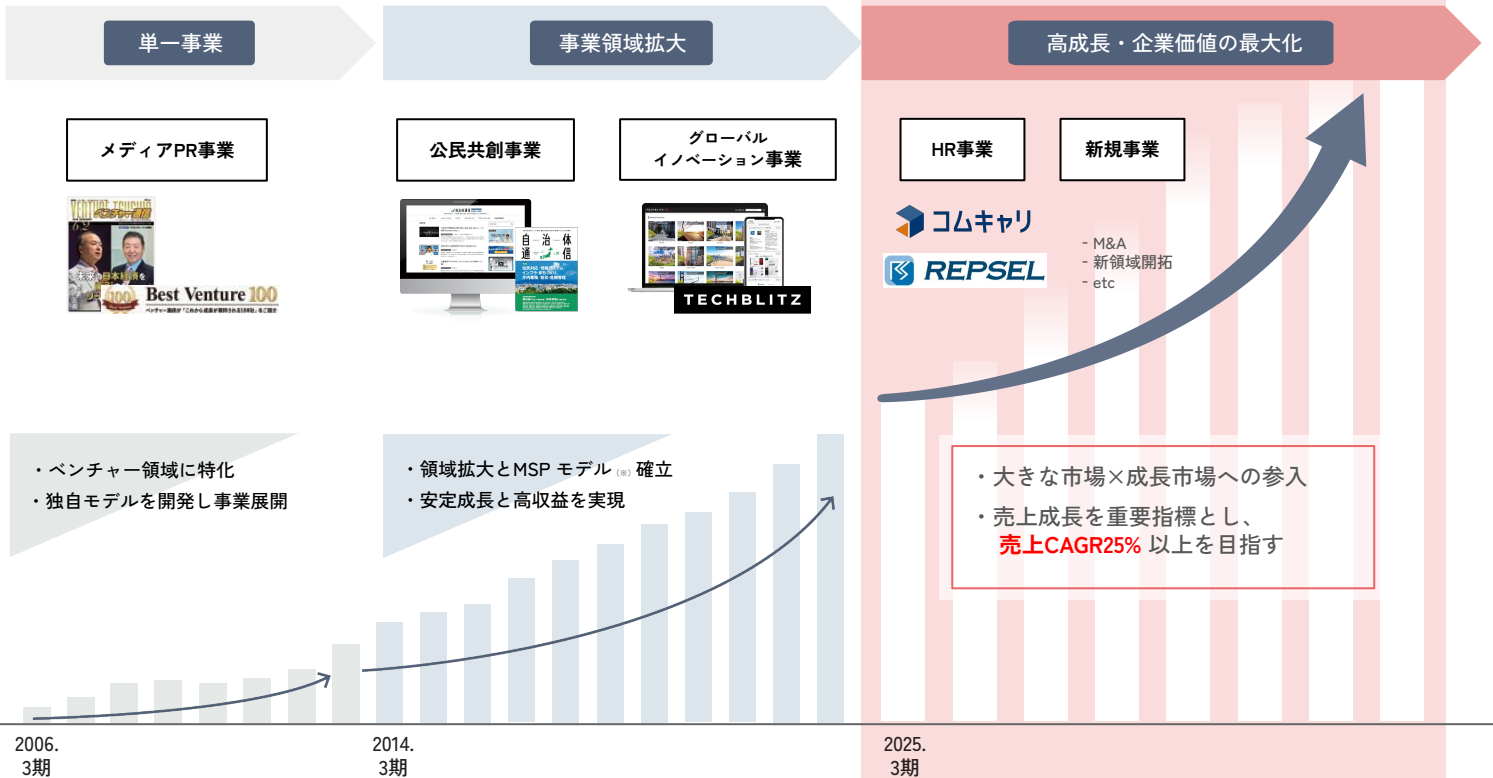
営業利益（率）



(※1) セグメント間内部取引調整後の実績を記載。

(※2) 2026年3月期より採用CMSの「HIKOMA CLOUD」はメディアPR事業からHR事業へ移管しており、過去の数値は、移管後の区分（HR事業）に組み替えて記載。

中期経営方針として、売上CAGR25%以上の成長と 企業価値の最大化を目指す

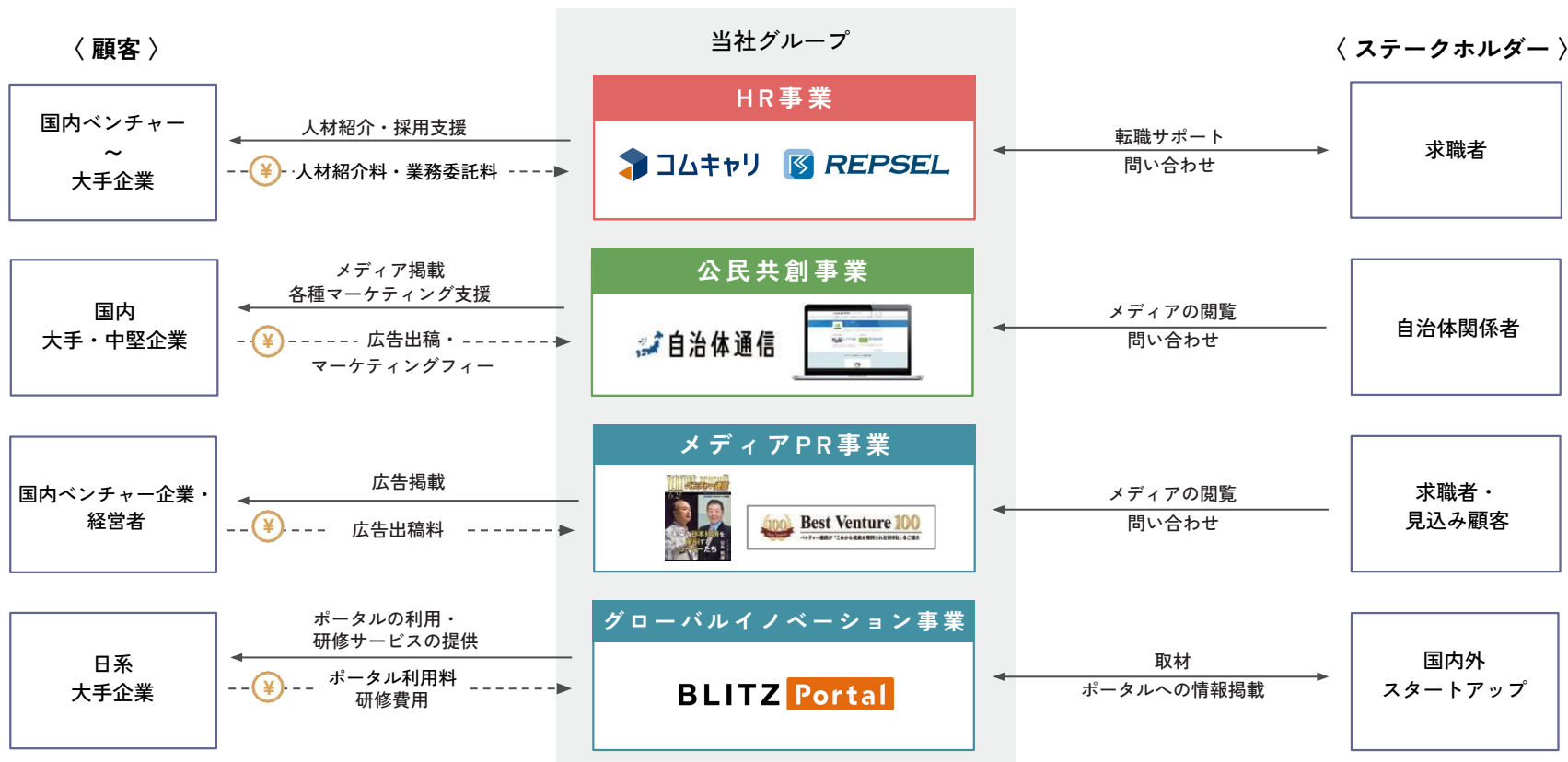


02

事業内容



事業系統図





人材エージェント



- ・当社メディアを通じた独自の求職者の集客と顧客ネットワークを活かした人材紹介事業
- ・ベンチャー企業から大手企業までを対象に、若手人材や公務員の転職のキャリア支援
- ・転職時の成果報酬（スポット売上）が主な収益

RPO (※1)



- ・採用戦略策定から採用実務までを一気通貫で支援する採用アウトソーシングサービス
- ・RPOにおける月額の業務委託費用（ストック売上）が主な収益

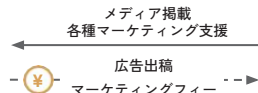
HIKOMA CLOUD



- ・採用ページ制作に特化したCMS (※2) を提供し、採用オウンドメディア運営を支援
- ・サイト改善や求人広告の運用もサポート
- ・CMSの月額利用費が主な収益（ストック売上）

(※1) RPO：Recruitment Process Outsourcing（採用業務のアウトソーシング）の略称。
(※2) CMS：Contents Management System（コンテンツマネジメントシステム）の略称。

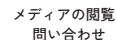
BtoG企業



公民共創事業



自治体関係者



- 自治体への営業稼働が非効率だ
- 自治体を開拓したいが、どうすればよいか分からない
- 自治体に対してPRする手段があまりない

- 地域課題を解決したいが方法が分からない
- 近隣自治体がどんなサービスを導入しているか知りたい
- 有益な民間サービスを効率よく探すのが困難

自治体通信



- ・自治体向け無料情報誌として2014年に創刊
- ・全国約1,780か所の自治体に無料送付
- ・企業と自治体のインタビューをセットにした記事広告掲載費が主な収益

各種BtoG (※) ソリューション



- ・自治体向けの ウェビナー開催や、企業の自治体に対する 架電業務を代行
- ・企業のソリューションのPRや自治体職員のリードを提供
- ・テレマーケティングについては、架電内容や架電量に応じた費用が主な収益（スポット売上）
ウェビナーはスポンサー費用が主な収益（スポット売上）

BtoGプラットフォーム



- ・企業の自治体向けのWebマーケティングを支援
- ・商品カタログを掲載し自治体職員のリード獲得やプレスリリースの配信が可能
- ・プラットフォームの月額利用費が主な収益（ストック売上）

(※) BtoG : Business to Governmentの略称。



TECHBLITZ



TECHBLITZ

- ・米国シリコンバレー発のテックメディア
- ・国内外のスタートアップ関係者を取材し独自コンテンツや分析レポートを多数掲載
- ・マネタイズはしておらず、メディアは無料で閲覧可能

(※1) R&D : Research and Developmentの略称。
(※2) SaaS : Software as a Serviceの略称。

イノベーション人材研修・その他



現場でインストール
本場のシリコンバレー流マインド



- ・スタンフォード大学やUCバークレー大学の教授と連携したグローバルイノベーション研修や、オープンイノベーションに特化した大型イベントの開催
- ・研修に係る費用や、イベントスポンサー費用が主な収益(スポット売上)

BLITZ Portal



BLITZ Portal

- ・成長産業に特化した情報ポータルSaaS (※2)
- ・約400万社超(2026年3月時点)の国内外の企業データベース、注目企業や業界トレンドレポートを多数掲載
- ・ポータルの月額利用費が主な収益(ストック売上)



ベンチャー通信・各種メディア



- ・『ベンチャー通信』等の各種メディアを通じた企業のブランディングを支援
- ・経営者インタビューを中心とした記事広告モデル
- ・雑誌掲載費（スポット売上）と、Onlineメディアへの継続的な掲載費用（ストック売上）が主な収益

大型カンファレンス



- ・独自のネットワークを活かし成長企業経営者を集めた大型のカンファレンスを開催
- ・参加者へのプレゼン機会、参加者リードや経営者とのマッチング機会の提供
- ・スポンサー協賛が主な収益（スポット売上）

M&A仲介



- ・譲渡を希望する企業及び買収を検討する企業に対し、マッチングから条件交渉、クロージングに至るまで一貫したM&A仲介サービスを提供
- ・メディアを起点とした、延べ2万社を超える成長企業の経営者ネットワークにより最適なマッチングを支援
- ・成約時に発生する成約報酬が主な収益（スポット売上）

サービス種別ごとの収益モデルのイメージ

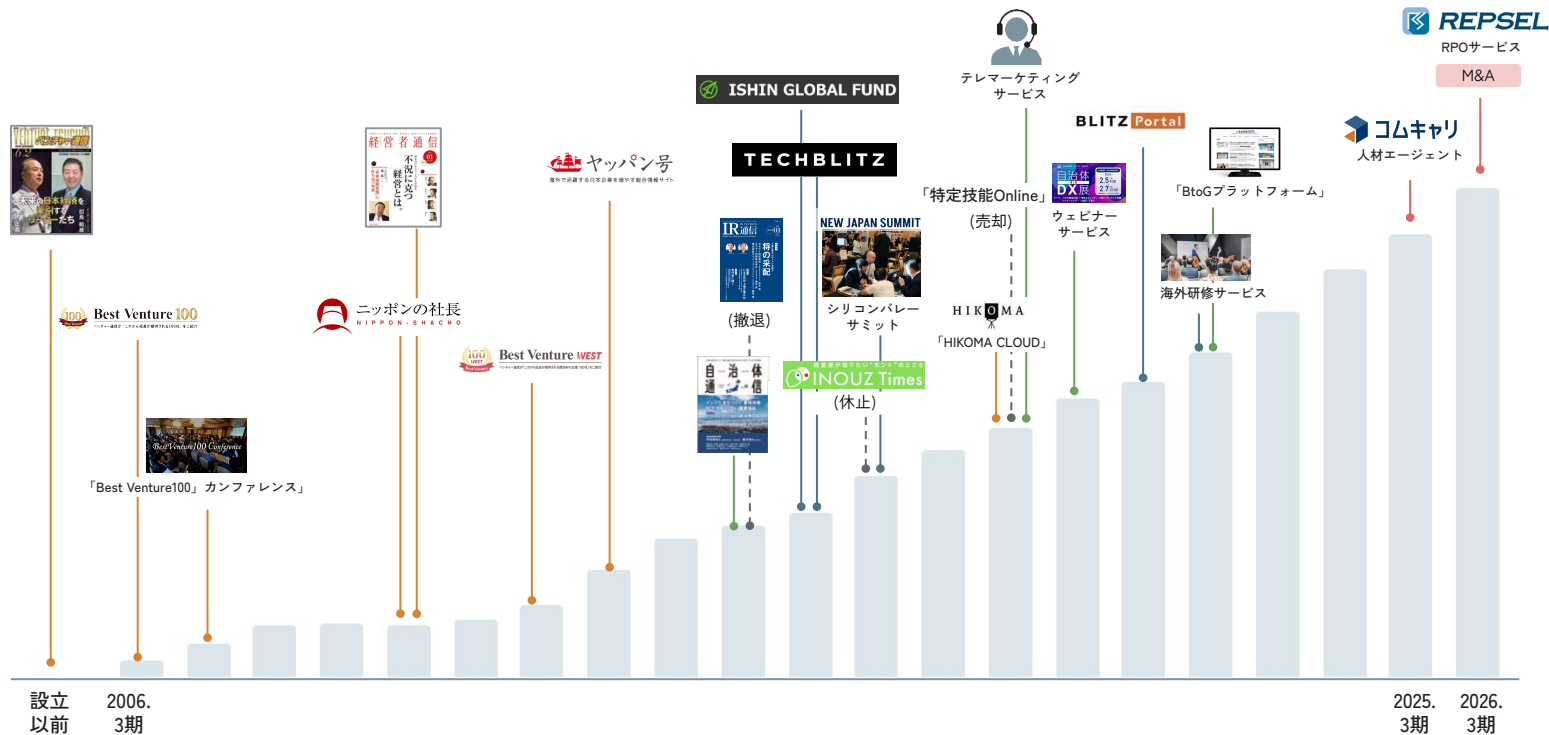
サービス種別	収益イメージ (売上の計上時期)	サービス例
<p>メディア関連サービス</p> <ul style="list-style-type: none"> 雑誌発刊時に雑誌掲載に係る初期費用を計上 雑誌掲載された記事はOnlineメディアにも掲載、Online記事掲載料を掲載期間にわたって計上 	<p>雑誌掲載に係る初期費用 (スポット売上) *サービス例 A</p> <p>Online記事掲載料 (ストック売上) *サービス例 B</p> <p>雑誌発刊</p> <p>メディア掲載 (契約期間: 12か月〜)</p>	<p>A)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 雑誌『ベンチャー通信』への掲載費用 <p>B)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 「ベンチャー通信Online」への掲載費用 - 「ベストベンチャー100」会員費用 - 「ニッポンの社長」や「人財力」などの各種Onlineメディアへの掲載費用
<p>各種ソリューション</p> <ul style="list-style-type: none"> サービス納品時に売上を計上 カスタマイズ性が高いサービスのため案件によって単価は変動 	<p>契約内容に応じた費用 (スポット売上) *サービス例 C</p> <p>サービス納品</p> <p>サービス納品</p>	<p>C)</p> <ul style="list-style-type: none"> - テレマーケティング費用 - ウェビナーやイベントへのスポンサー費用 - インベーション研修に係る費用 - 人材紹介の成功報酬
<p>プラットフォームサービス</p> <ul style="list-style-type: none"> サービス提供開始月に、納品に係る初期費用と月額費用を計上 以降、月額利用料を役務提供期間にわたって計上 	<p>納品に係る初期費用 (スポット売上) *サービス例 D</p> <p>月額利用料 (ストック売上) *サービス例 E</p> <p>サービス提供開始</p> <p>月額利用 (契約期間: 12か月〜)</p>	<p>D)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 「BtoGプラットフォーム」の初期費用 - 「HIKOMA CLOUD」のサイト立ち上げ費用 <p>E)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 「BtoGプラットフォーム」の月額利用料 - 「BLITZ Portal」の月額利用料 - 「HIKOMA CLOUD」の月額利用料

03

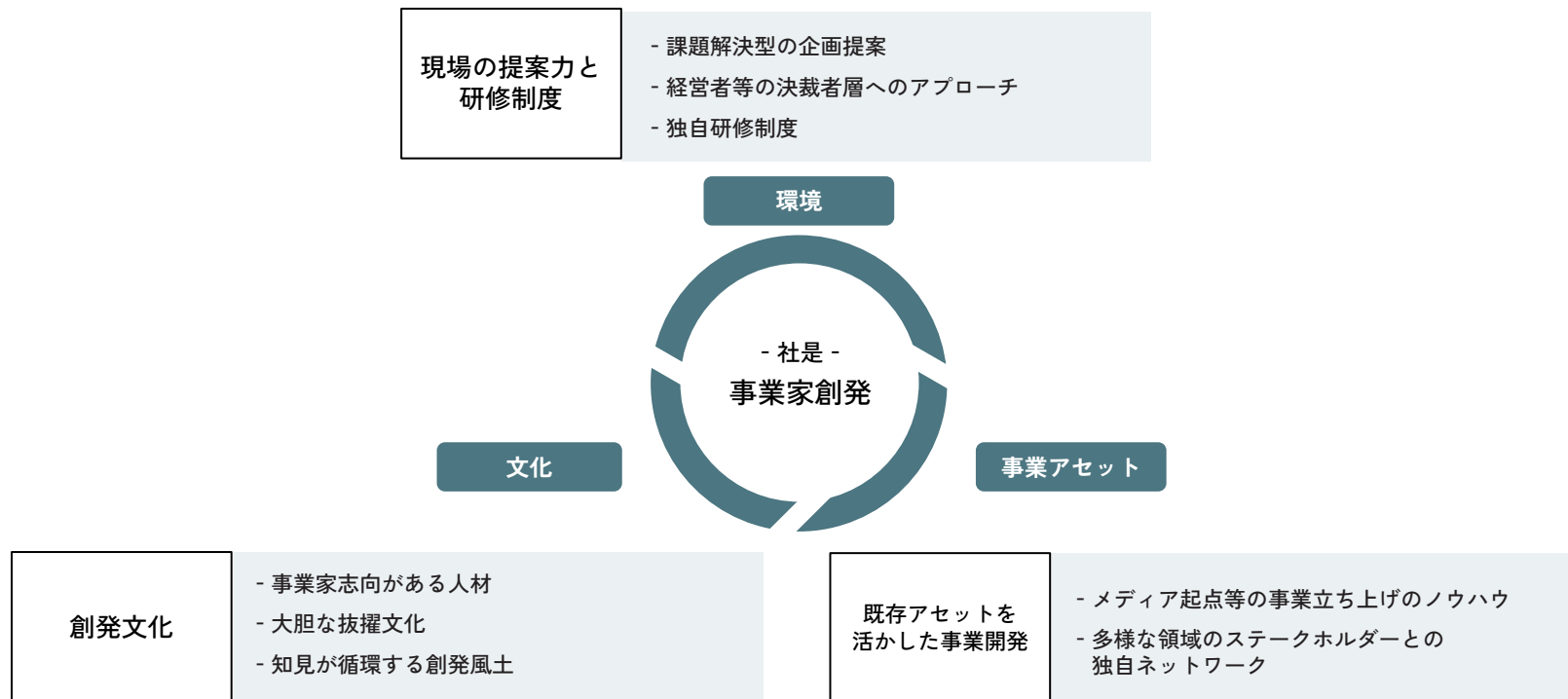
当社の強み・特徴



創業から独自性のある事業を数多く開発
 “創発的企業文化”のもと、今後も事業開発を継続していく



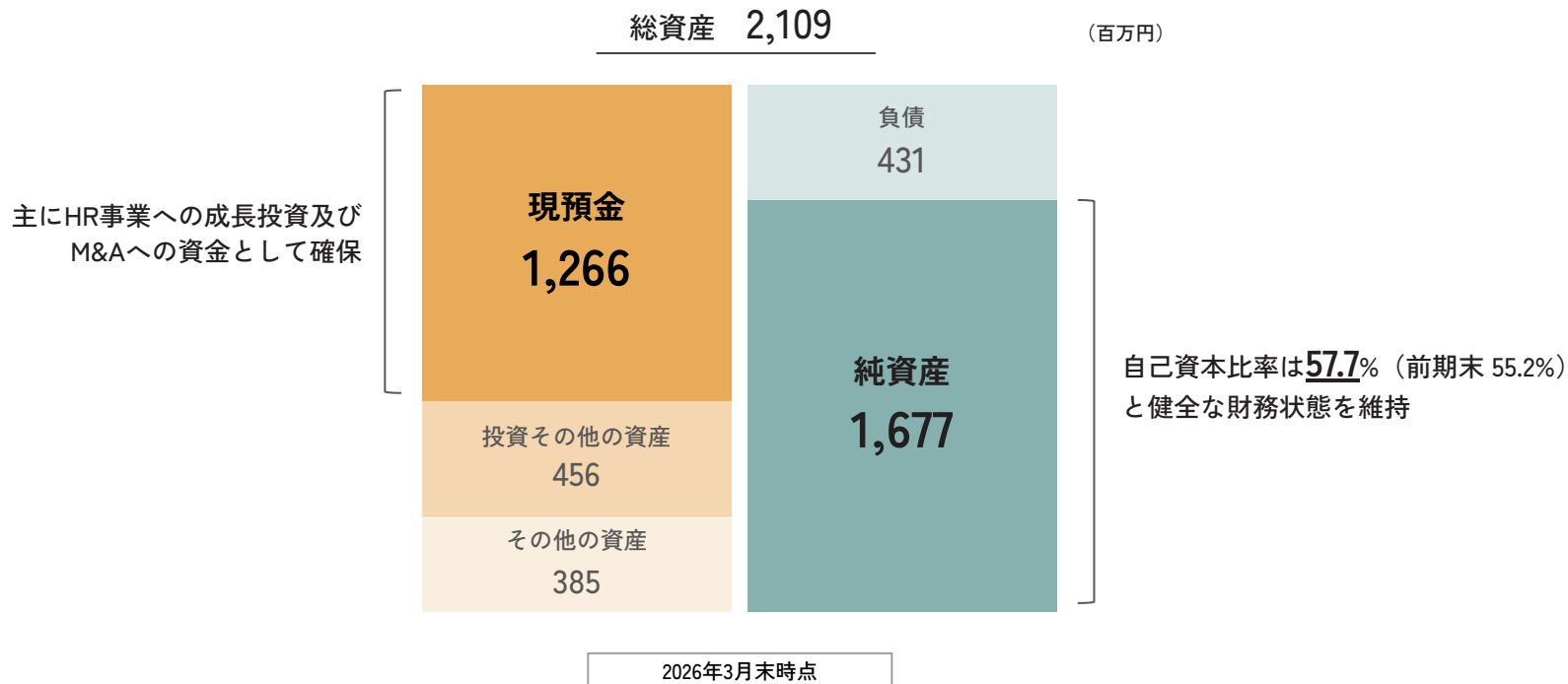
事業家人材を創出しつづける独自サイクル



各事業を通じて豊富なステークホルダーアセットを保有
これらのアセットを活用しながら今後も継続的な事業・領域開発を行う



自己資本比率は57.7%と盤石な財務基盤を維持
 規律ある成長投資やM&Aへの活用を行い、資本効率の向上を図る



04

中期経営計画及び成長戦略

- (1) 26年3月期の振り返り
- (2) 27年3月期以降の方針

04

中期経営計画及び成長戦略

- (1) 26年3月期の振り返り
- (2) 27年3月期以降の方針

成長戦略は概ね計画通り進捗、HR事業は引き続き高い成長を目指す

成長戦略

進捗と振り返り

1

HR事業の高い成長を実現するための
リソース投下

- 人材エージェントの立ち上がり好調、セグメント売上高は四半期ごとに増加
- 「株式会社レプセル」がグループイン、RPO（採用代行）事業を開始
- キャリアアドバイザーの採用費や求職者獲得のためのマーケティング費など、積極的な投資を実行。シェア拡大に向けて、継続的なリソース投下を計画

2

公民共創でのBtoGソリューションの
支援領域の拡張による売上最大化

- 自治体向け営業BPO^(※)サービスの立ち上げなど、支援領域の拡張は進展
- 新たなソリューションとして、全国の首長（都道府県知事・市区町村長）が一堂に会するサミット『首長会議』の開催や、中央省庁向けの『自治体通信 官公庁特別号』を発刊
- グローバルイノベーション・メディアPRでも、新たなソリューションの開発を推進

3

M&A含む新規事業の開発

- M&A仲介事業を開始。『ベンチャー通信』の成長企業ネットワークを中心に案件を創出。最終フェーズに進展しているものもあり、案件の積み上がりは順調
- 自治体向けのイベント企画・運営を強みとする、「株式会社OK Junction」の株式を取得。中長期の戦略で掲げる自治体向け事業（行政案件）を推進

(※) BPO：Business Process Outsourcing の略称。

売上高は過去最高を更新

- 売上高は1,428百万円と過去最高、調整後EBITDA及び各段階利益は減益
HR事業への成長投資やオフィス移転に加え、過年度決算訂正による特別損失が影響
- 予想に対して売上高は未達も、調整後EBITDAは上振れて着地。生産性向上による人員適正化と採用遅延が要因

(百万円)	2025年3月期 累計	2026年3月期 累計	前期比	業績予想対比	2026年3月期 業績予想
売上高	1,393	1,428	2.5%	△6.9%	1,534
売上総利益	1,062	1,046	△1.6%	△6.1%	1,114
売上総利益率	76.3%	73.2%	-	-	72.6%
販売費及び一般管理費	817	996	21.8%	△8.2%	1,084
営業利益	245	50	△79.6%	66.9%	30
営業利益率	17.6%	3.5%	-	-	2.0%
調整後EBITDA (※)	254	97	△61.6%	48.6%	65
調整後EBITDAマージン	18.3%	6.8%	-	-	4.3%
経常利益	211	26	△87.6%	349.4%	5
当期純利益	177	4	△97.4%	△66.7%	13

(※) 調整後EBITDA=営業損益+減価償却費+のれん償却費+M&A関連の一時費用+株式報酬費用

HR事業が成長。グローバルイノベーション事業は減収減益

- HR事業は、人材エージェント及びRPOにより売上が伸長
 人材エージェントのシェア拡大に向けた成長投資（人材採用及び人件費・マーケティング費など）を実施
- 公民共創事業は、BtoGソリューションは伸長したものの、BtoGプラットフォームの大口顧客の解約により売上高は微増
- グローバルイノベーション事業は、情報ポータルSaaSの受注鈍化により減収減益

(百万円)		2025年3月期 累計	2026年3月期 累計	前期比	前期比 増減額
HR事業	売上高	60	125	108.8%	65
	セグメント利益	36	△75	-	△111
	(セグメント利益率)	60.8%	-	-	-
公民共創事業	売上高	546	552	1.1%	5
	セグメント利益	168	164	△2.3%	△3
	(セグメント利益率)	30.9%	29.8%	-	-
メディアPR事業	売上高	373	369	△1.2%	△4
	セグメント利益	213	231	8.4%	17
	(セグメント利益率)	57.0%	62.6%	-	-
グローバル イノベーション事業	売上高	412	381	△7.6%	△31
	セグメント利益	162	117	△27.8%	△45
	(セグメント利益率)	39.3%	30.8%	-	-

(※1) セグメント間内部取引調整後の実績を記載。

(※2) 2026年3月期より採用CMSの「HIKOMA CLOUD」はメディアPR事業からHR事業へ移管しており、前期実績は、移管後の区分（HR事業）に組み替えて記載。

HR事業の立ち上がりは順調 更なる成長に向けた継続的な投資を実行予定

人材エージェント及びRPOは順調な立ち上がり

- 人材エージェントは、自社メディアの認知力を活かし、データベースに依存しない求職者獲得モデルを確立
- RPOは、大手企業に加え、成長ベンチャー企業へのクロスセルが進展

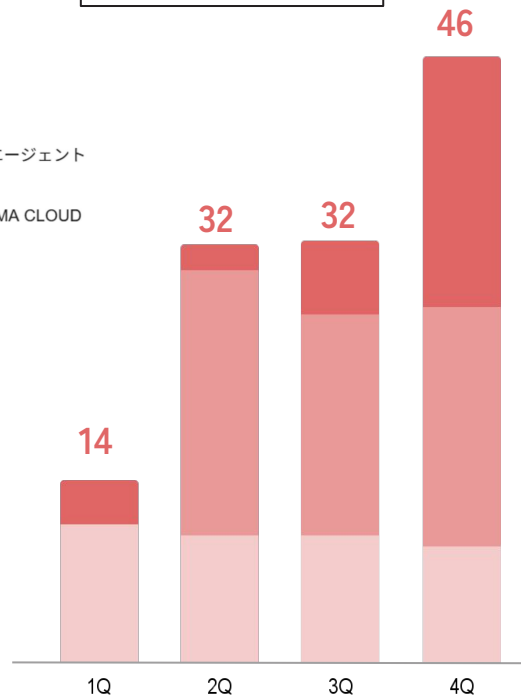
中長期的な成長領域として、継続的な成長投資を実行

- 主な投資内容：キャリアコンサルタントの採用費、マーケティング費、業務委託費
- 2027年3月期まで売上成長を優先した投資を行い、2028年3月期以降に収益貢献を見込む

HR事業の売上高

(百万円)

- 人材エージェント
- RPO
- HIKOMA CLOUD



(※) セグメント間内部取引調整後の実績を記載。

公民共創事業は支援領域の拡張と新ソリューションの開発により更なる成長を企図

1

支援領域の拡張

- 自治体向けの営業BPOサービスを本格立ち上げ。認知獲得から商談までの一貫した支援体制を構築
- 『自治体通信 中央省庁特別号』を発刊。中央省庁向けのマーケティング支援を開始
- 公務員向けウェビナーは、職員のライフデザインに関するテーマなど幅を広げて顧客層を拡大



2

新ソリューション開発

- 全国の首長（都道府県知事・市区町村長）を対象としたサミット『首長会議』を初開催
- 多数の首長や民間企業が参加。グループディスカッションや交流会を通じて自治体と民間企業の“官民連携”の場を創出
- 好評につき、今後も定期的な開催を予定

(参考：イベントレポート記事)

https://www.jt-tsushin.jp/backnumbers/jt71/jt71_head-conference



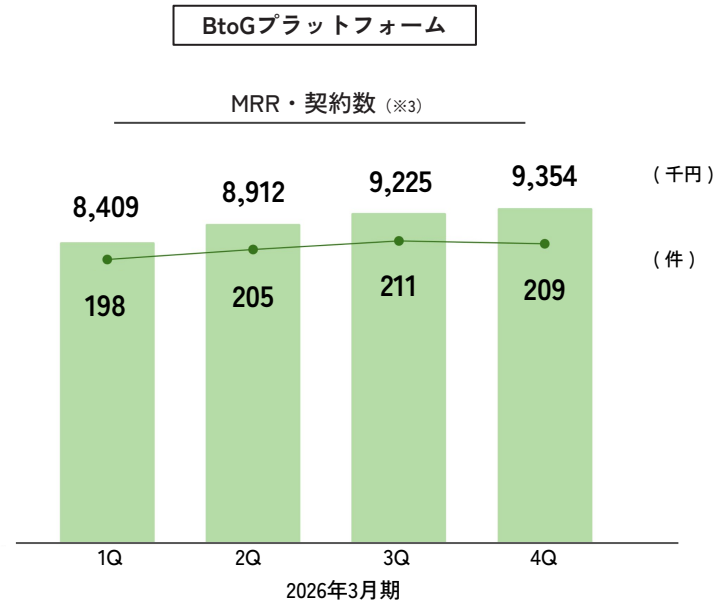
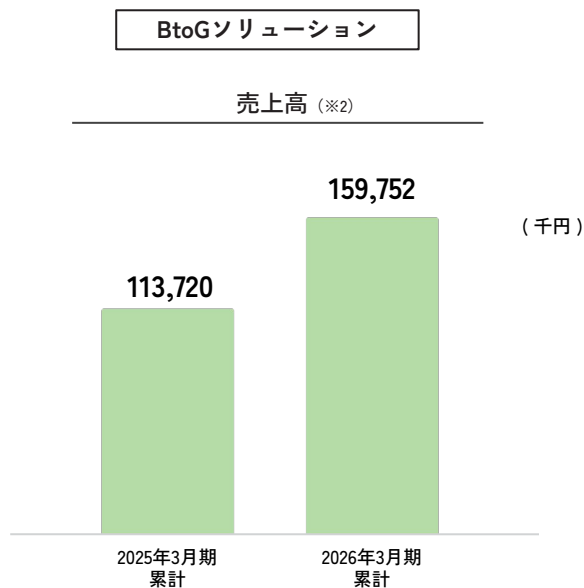
左：基調講演を行った鹿島アントラーズ・エフ・シーの小泉文明氏

中央：『首長会議2025』当日の様子

右：「選挙DX」の効果を紹介した京セラの與那嶺徳弘氏

BtoGソリューションはYoY+40.5%の成長

- ウェビナーや自治体向け営業BPOサービスが牽引（前期比+40.5%）
- BtoGプラットフォームのMRR^(※1)及び契約数は堅調に推移



(※1) MRR：Monthly Recurring Revenue（月次経常収益）の略称。

(※2) 当該期間における主要ソリューション（テレマーケティング、ウェビナー/イベントスポンサー、営業BPO）の売上高を記載。

(※3) 高単価の個別カスタマイズプランを除くスタンダードプラン・ライトプラン及びOnline記事掲載プランを対象とし、期末時点のMRRを記載。契約数は同対象プランにおける期末時点の取引先数を記載。

グローバルイノベーション事業は主要サービスが苦戦、改善に向けた対応を推進中
メディアPR事業は新ソリューション開発や、収益性改善など各施策が進捗

	グローバルイノベーション事業	メディアPR事業
主力サービスの状況	<ul style="list-style-type: none"> - 情報ポータルSaaSが新規受注が鈍化。新規リードが大幅に減少した影響 - プロダクト改善（下記参照）及びマーケティングのテコ入れを最重要項目として推進中 	<ul style="list-style-type: none"> - 各種メディアが好調に進捗、ストック売上が増加 - 「ベストベンチャーWEST100」を中心に、西日本エリアの顧客基盤が拡大
新たな取り組み	<ul style="list-style-type: none"> - 情報ポータルSaaSに「AIアシスタント機能（β版）」を実装 - 既存顧客である大企業向けに「イノベーション人材育成プログラム」（研修事業）を本格化 	<ul style="list-style-type: none"> - ショート動画による企業の採用ブランディングの新サービスを開始 - 採用意欲の高いベンチャー企業より複数受注するなど立ち上がりは順調
収益性の維持・向上	<ul style="list-style-type: none"> - 生成AI活用による業務効率化を行い、収益性の改善に向けた取り組みを実施中 	<ul style="list-style-type: none"> - 人員最適化によりセグメント利益率は改善 25年3月期：57.0% → 26年3月期：62.6%^(※)

(※) セグメント間内部取引調整後の実績を記載。

情報ポータルSaaS「BLITZ Portal」に対話型AIアシスタント機能を実装 また「イノベーション人材育成プログラム」（研修事業）を本格化

「BLITZ Portal」対話型AIアシスタント機能

BLITZ Portal

BLITZ Portal AIアシスタント β版

特定のスタートアップから市場トレンドまで、
気になる情報をAIアシスタントが回答します

質問の例

AIを活用したスタートアップを探して 最近の大型資金調達を教えてください ファイテック領域のトレンドは？

日本市場に進出しているスタートアップ

質問を入力...

Shift + Enter で発行

- 対話型AIアシスタント機能を開発（2026年4月～β版ローンチ）
- RAG^(※1)を採用し、当社の独自レポート情報に加え、400万社超^(※2)の国内外スタートアップデータ、外部のWEB情報を参照源としてLLM^(※3)が関連情報から回答
- 調査工数の削減だけでなく、ユーザーに最適化された出力を実現

(※1) RAG：予め用意した情報源から関連箇所を検索し、生成AIが回答を作成する仕組み

(※2) 2026年3月末時点 (※3) LLM：大規模言語モデル

イノベーション人材育成プログラム

事例1：NECソリューションイノベータ社



(インタビュー記事URL)
<https://techblitz.com/collaboration/nec-solutioninnovators/>

事例2：日立システムズ社



(インタビュー記事URL)
<https://techblitz.com/collaboration/hitachi-systems/>

- スタンフォード大学の講師らと連携し、デザイン思考を中心とする「イノベーション人材育成プログラム」を提供
- シリコンバレーで実施する海外研修や、現地から講師を招聘する国内研修など、企業のニーズに合わせてカスタマイズが可能
- 「BLITZ Portal」の顧客である大手企業が人材開発の一環で導入

ショート動画による採用ブランディングサービスを開始

- 従来のメディアサービスで培った企画構成力を活かして、ショート動画による企業の採用ブランディングを支援
- 経営者の想いや企業のカルチャーをわかりやすいショート動画コンテンツに昇華し、求職者の企業理解・共感を促進
- 採用意欲の高いベンチャー企業から複数の受注を獲得

採用ブランディングのソリューション拡張

雑誌・Onlineメディア



Best Venture 100

ベンチャー通信が「これから成長が期待される100社」をご紹介



ショート動画



経営者や人事のインタビュー動画に加え、社員の入社から活躍までのプロセスをプロの役者が演じるショートドラマを制作し、求職者の企業理解を深めるコンテンツを提供

M&A仲介事業を始め、新たな領域開発に注力

M&A仲介

25年6月より事業立ち上げ



取り組みと進捗

- ・ 成約最終フェーズの案件やパイプラインも積み上がり、立ち上がりは順調。27年3月期以降での業績貢献を目指す
- ・ 独自のベンチャー企業経営者ネットワークを活用し双方にとって最適なマッチングを実現

自治体向け事業

自治体向け事業を行う OK Junctionがグループジョイン



取り組みと進捗

- ・ 自治体向けイベントの企画・運営を強みとする、株式会社OK Junctionの全株式を取得
- ・ 自治体とスタートアップの共創促進、既存事業との連携強化による、ソリューション提供の実現を目指す

生成AI

社内でのAI活用と 既存サービスへの機能実装



取り組みと進捗

- ・ Geminiを全社員に導入、AI活用を前提とした業務環境で生産性向上に寄与。今後、新規事業への活用も積極検討
- ・ 情報ポータルSaaS「BLITZ Portal」において、対話型AIアシスタント機能(β版)を実装

成約最終フェーズの案件もあり、立ち上がりは順調 パイプラインの積み上がりは堅調に推移し、2027年3月期での業績貢献を目指す

- 経営者ネットワークを多く有するメディアPR事業から継続的にニーズをキャッチアップ
- 事業承継のみならず、更なる成長のための「成長戦略型M&A」を検討する経営者も増加傾向にあり、独自のベンチャー企業の経営者ネットワークを活かしたイシンならではの支援が可能

イシンM&Aの強み

独自の経営者ネットワーク

- 1999年から『ベンチャー通信』を運営
- 創業来培った約2万社の成長ベンチャー経営者ネットワークを保有
- 恒常的にニーズのキャッチアップが可能



最適なマッチング

- メディアで培った、企業の目利き力やヒアリング力から、最適な相手のマッチングが強み
- 双方にとってシナジーが高いマッチングを実現し、企業価値の最大化を支援

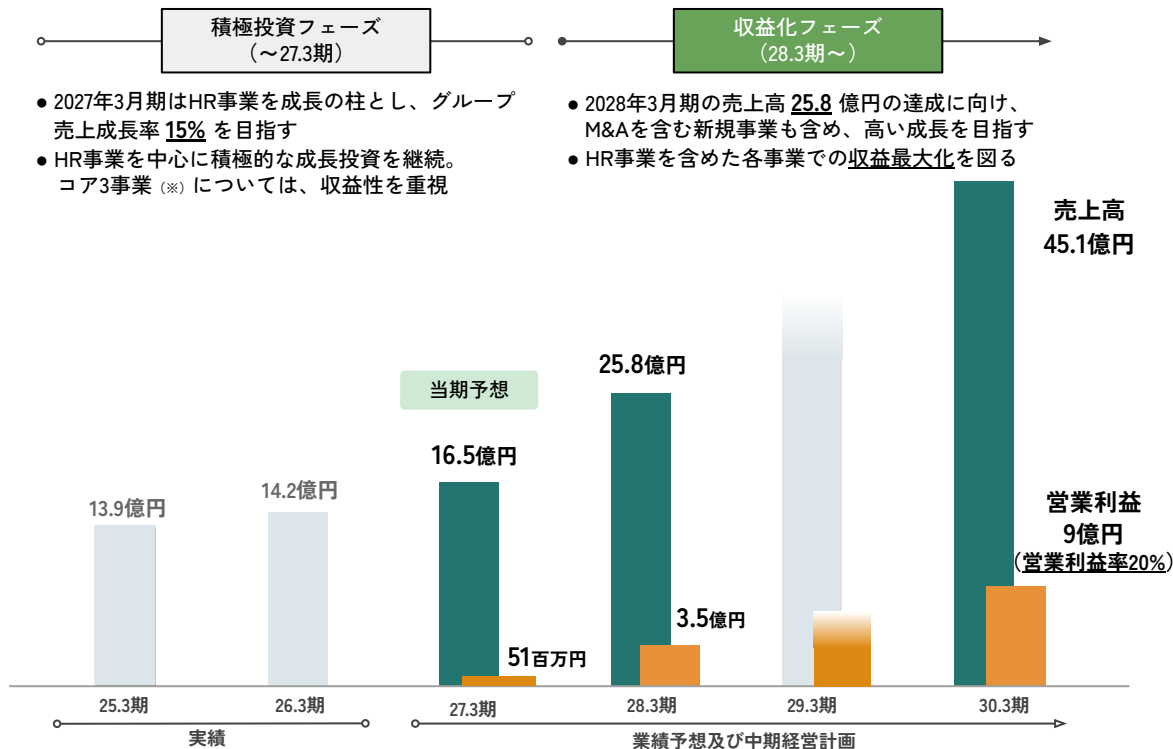


04

中期経営計画及び成長戦略

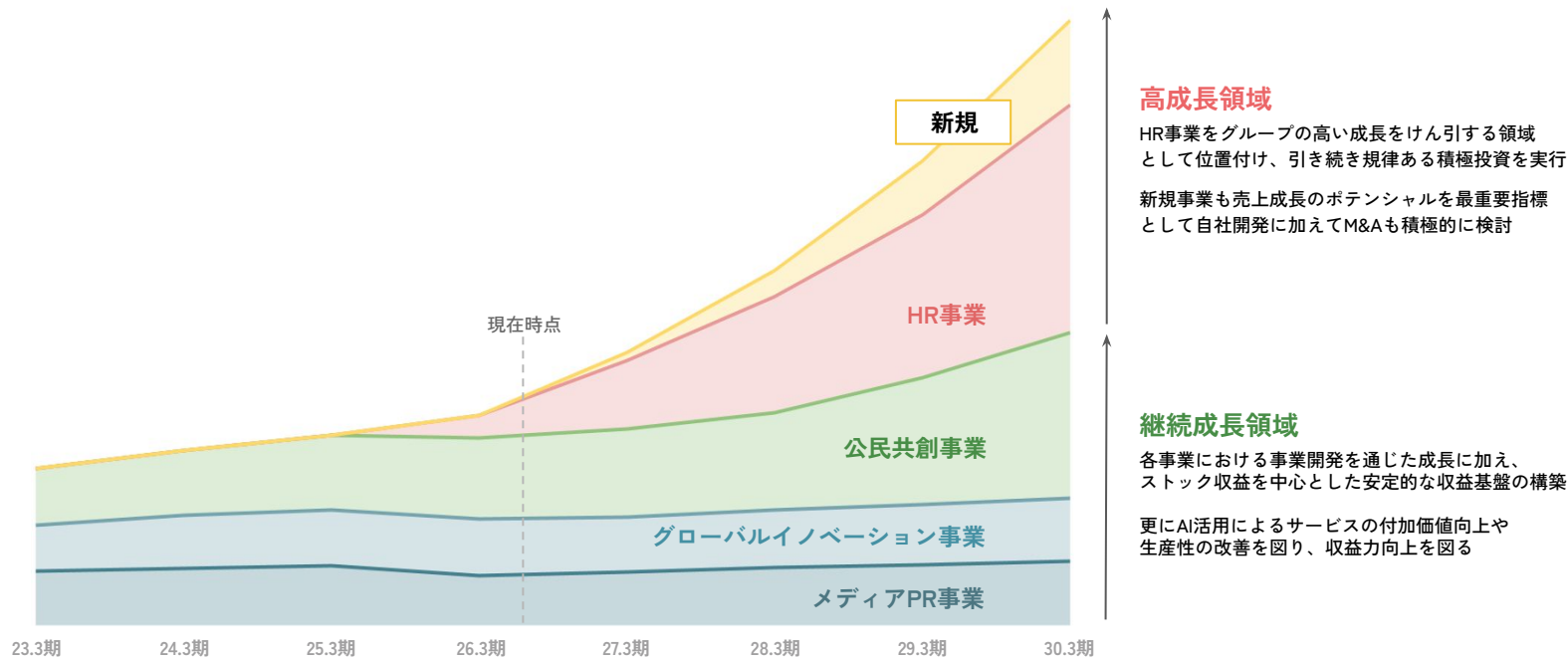
- (1) 26年3月期の振り返り
 - (2) 27年3月期以降の方針
-

28.3期の売上25.8億円 営業利益3.5億円の達成に向け、
27.3期まで積極投資を継続、28.3期以降を収益化フェーズとし、売上・利益の最大化を目指す



(※) 公民共創事業・グローバルイノベーション事業・メディアPR事業の総称。

HR及びM&Aを含む新規事業を通じて売上成長の最大化を図る コア3事業は、安定収益基盤として売上の継続成長と中長期的な収益力向上を目指す

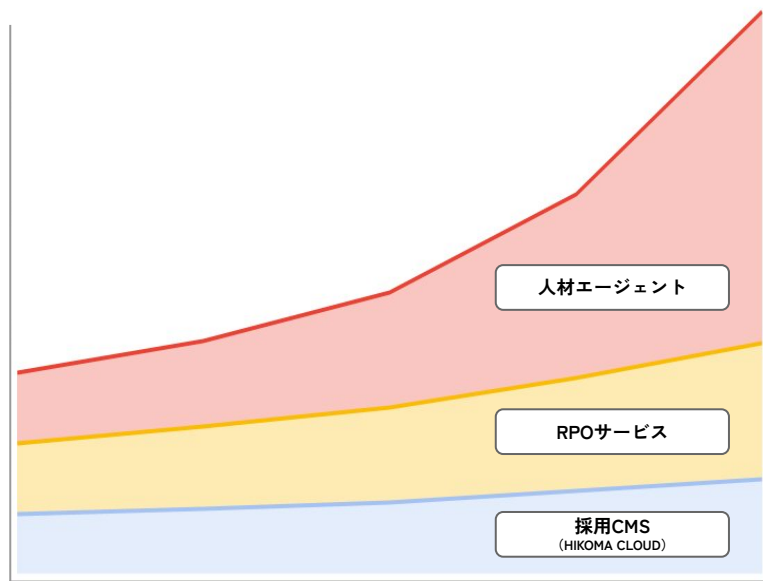


中期経営計画	27年3月期の重点戦略	具体的な施策	組織／文化
<p>〈2028年3月期〉</p> <p>売上高 : 25.8億円</p> <p>営業利益 : 3.5億円</p>	<p>1 人材エージェントを中心としたHR事業へのリソースの投下</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 自社メディアを活用した求職者の独自集客を強化 ● キャリアアドバイザーの増員 	
<p>〈2030年3月期〉</p> <p>売上高 : 45.1億円</p> <p>営業利益 : 9億円 (営業利益率 20%)</p>	<p>2 コア3事業内の事業開発とストック収益の積み上げ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 自治体AIハブ/地域未来イノベーション支援の立ち上げ ● M&A仲介事業の継続推進 ● ストック収益を中心とした安定的な収益基盤の構築 	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業家創発を体現する組織文化の醸成 ● 全社AI活用による生産性及び収益性の向上 ● 中期経営計画及び事業戦略推進に向けた採用強化
	<p>3 M&Aを含む新規事業開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 財務基盤を活かしたM&Aを積極検討 ● 既存事業とのシナジーを前提とした非連続の売上成長を目指す 	

人材エージェントを中心に引き続き積極投資を行う方針

27.3期まで積極投資フェーズとしながら、28.3期以降で全社的な収益貢献を計画

売上成長イメージ (※)

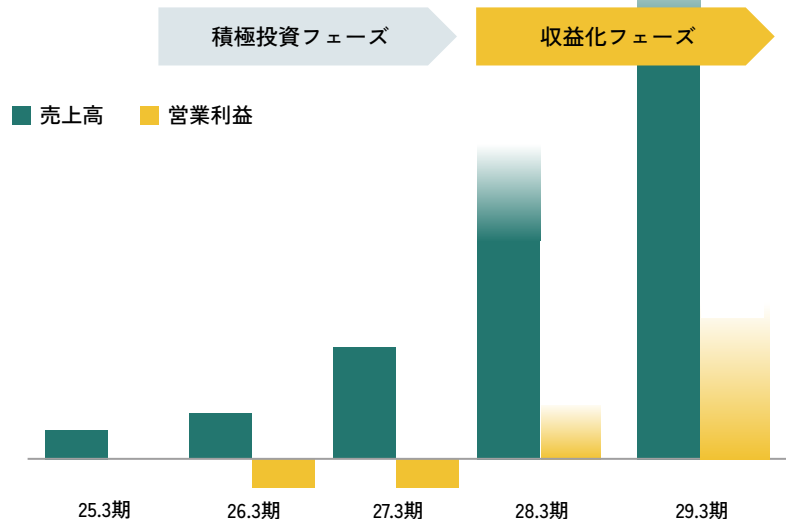


(現在時点)

(※) 上記はあくまでもイメージであり、実際の売上構成比や成長率とは異なります。

売上・利益貢献のイメージ

- 2027年3月期までは売上成長を優先し成長投資を継続
- 2028年3月期以降は、マーケットリーダーとして高い売上成長を維持しながら、利益貢献を目指す

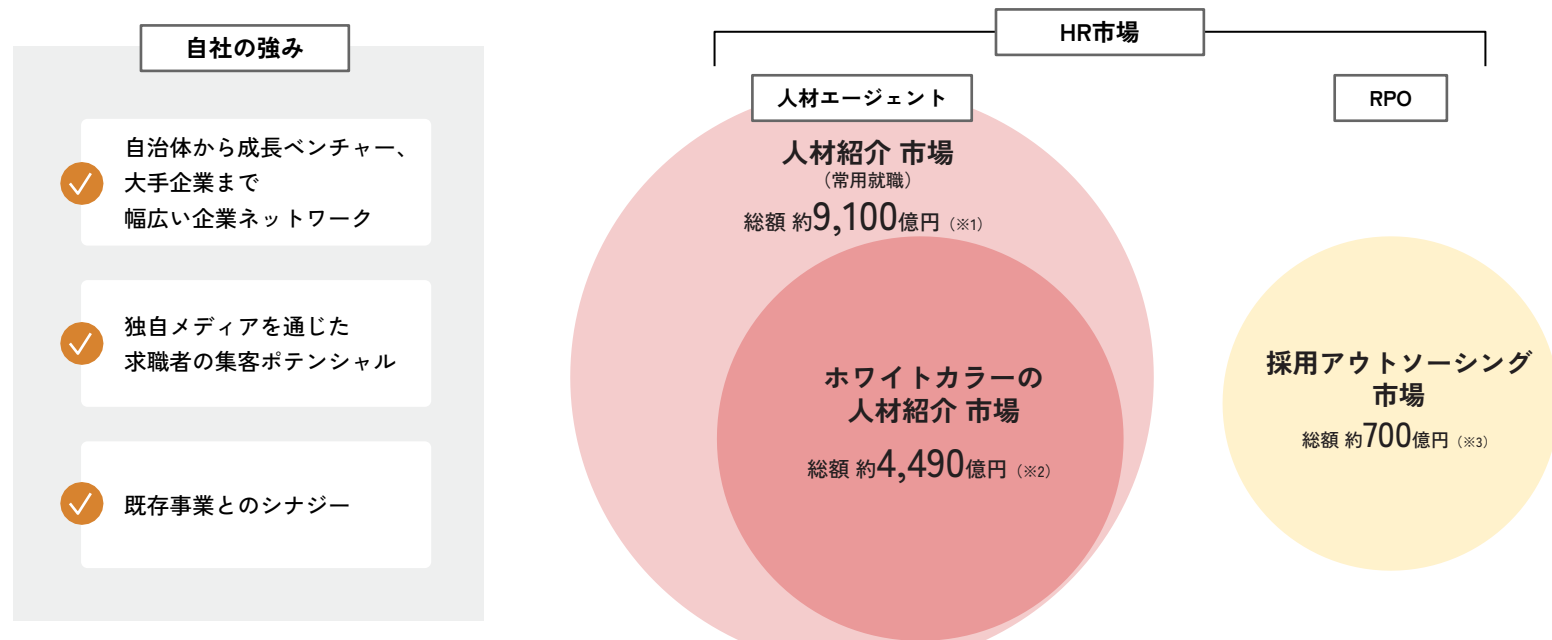


自社メディアを中心とした求職者の独自集客が順調に進捗しており、今後はさらに強化 キャリアアドバイザーの積極増員も計画



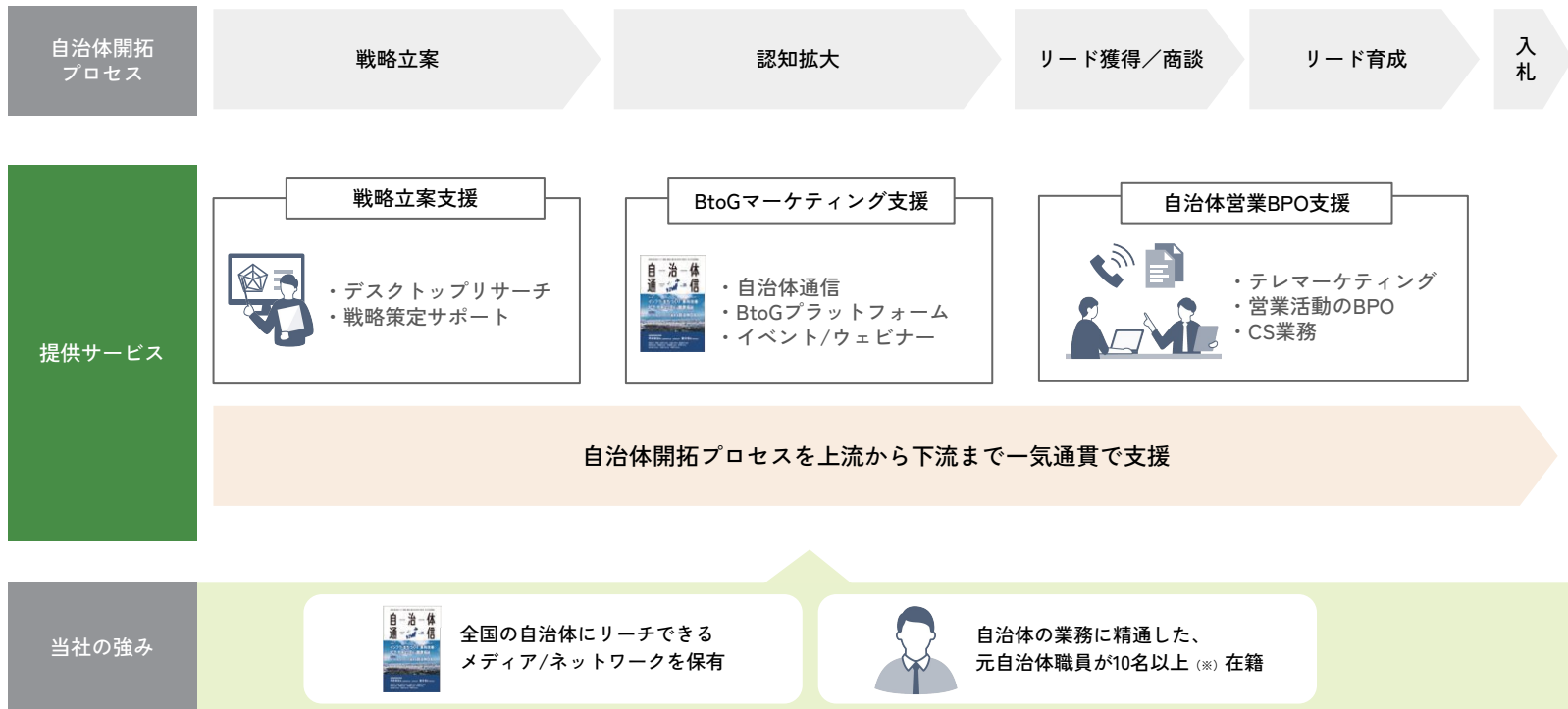
HRという大きな市場に自社の強みを活かして参入、独自ポジションの確立を目指す

- 当社ならではの強みを活かして市場参入。短期的には売上成長を優先
- 中長期的に独自ポジションを確立し、収益性の最大化を図る



(※1) 当社HR事業のうち人材エージェントサービスは、成長ベンチャー企業およびBtoG企業を対象とした常用雇用の人材紹介サービスを主軸に展開しており、人材紹介市場においては、常用就職に係る手数料収入(総額 約9,100億円)を対象としております(出所：厚生労働省「令和6年度職業紹介事業報告書」)。
 (※2) 同エージェントサービスは、当社サービスの特性上、ホワイトカラー職種(事務系、営業系、管理系、IT系等)を想定しており、「ホワイトカラーの人材紹介市場」(総額 約4,490億円)を主たる対象市場として記載しております(出所：株式会社矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査(2025年)」)。
 (※3) 当社HR事業のうちRPO(採用アウトソーシング)サービスは、採用業務の外部委託支援を提供しており、「採用アウトソーシング市場」(市場規模 約700億円)を対象市場としております(出所：株式会社矢野経済研究所「採用アウトソーシング市場に関する調査(2022年)」)。

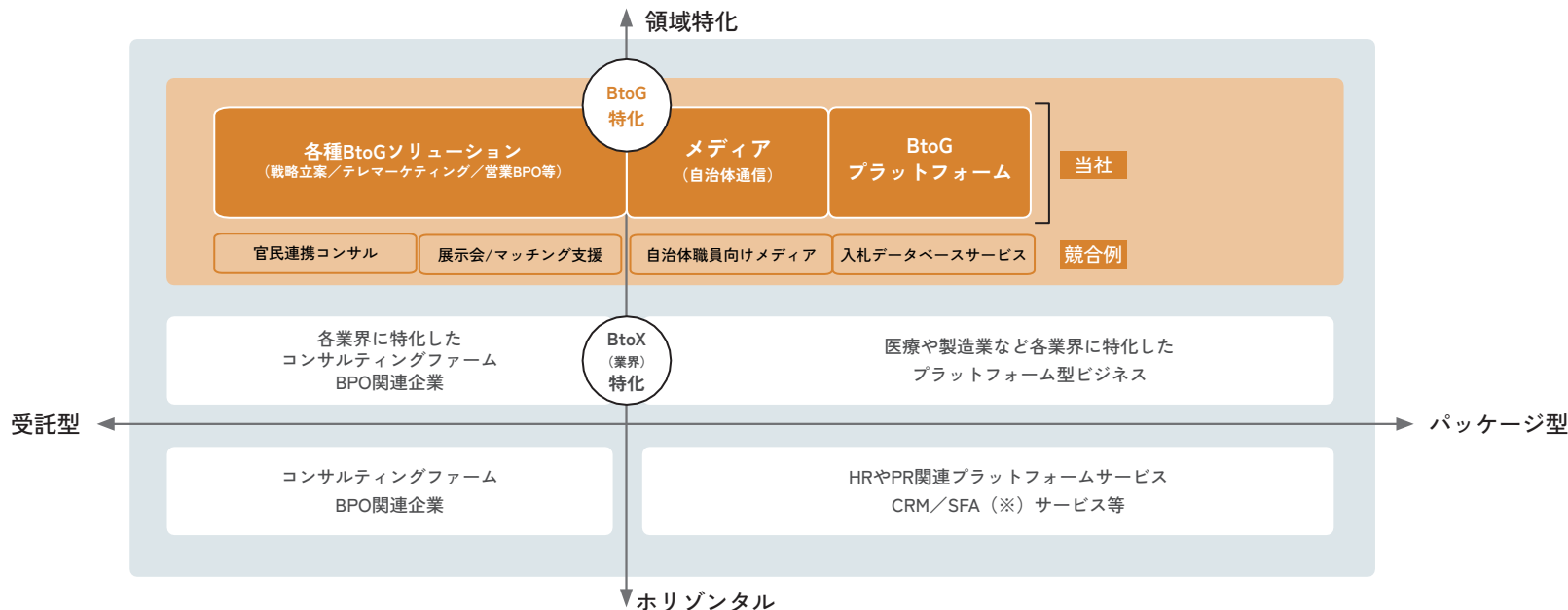
戦略立案や営業BPOなど上流～下流への支援範囲を広げることで、継続的な売上成長を図る



(※) 26年3月末時点の在籍人数を記載。

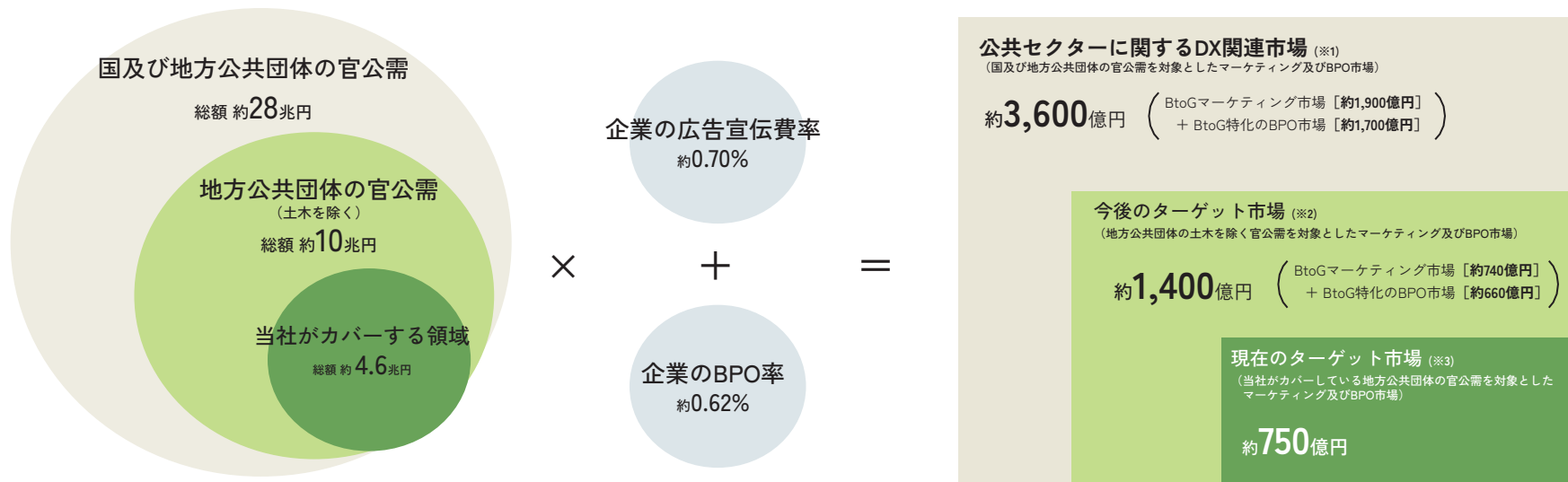
公民共創事業の市場ポジショニング

- 巨大な営業・マーケティング支援市場において、当社はBtoG領域特化型のサービスを展開
- 早期に市場に参入し、BtoGプラットフォームを中心にメディア及び各種ソリューションを展開
- 自治体開拓プロセスにおける支援領域の拡大により、継続的な事業成長を目指す



(※) CRM : Customer Relationship Managementの略称
SFA : Sales Force Automationの略称

BtoGにおける、広告宣伝及び自治体開拓におけるBPO市場



(※1) 将来は地方自治体だけでなく、国(省庁、独立行政法人、国立大学法人等)を対象とする事業展開の可能性があると考えております。また、当社サービスは、企業のマーケティング・販促及び営業活動の代替となるソリューションを展開していることから、広告宣伝(BtoGマーケティング市場)及びBPO市場(BtoG特化のBPO市場)に係る市場に拡大できると考えております。国(省庁、独立行政法人、国立大学法人等)及び地方公共団体の官公需約28兆円(出所：中小企業庁「令和7年度国等の契約の基本方針」について)に対して、全産業の売上高に占める広告宣伝費率0.70%及びBPO率0.62%を乗じて算出しております。なお、広告宣伝比率は、経産省「2024年企業活動基本調査確報—2023年度実績—」より、BPO率は、同調査及び株式会社矢野経済研究所「BPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)市場に関する調査(2025年)」をもとに、それぞれ算出しております。

(※2) 主に支援しているのが地方自治体の中でも土木を除く業種において、マーケティング・販促及びBPO支援の領域であることから、地方公共団体の官公需総額約17.4兆円に対して、官公需契約における「工事」を除く「物件」及び「役務」の割合61.2%(出所：中小企業庁「令和6年度中小企業・小規模事業者向け契約実績」における国等計より当社算出)を乗じ、当該市場に対して、上記(※1)に記載している広告宣伝費率及びBPO率を乗じて算出。

(※3) 今後のターゲットで試算した数値に対して、現在当社が支援している業種に限られており、直近1年間の公示案件を元に試算した当社のカバー割合(53.9%)を乗じて算出。(株式会社うるる「入札リサーチセンターの入札動向マンスリーレポートの直近1年間(2024年11月~2025年10月)」の公示案件を対象に当社にて算出)

自治体AI推進プラットフォーム「自治体AIハブ」を始動 自治体の業務課題に即した最適なAIサービスパートナーと連携し自治体課題を解決



既存事業はプロダクト及びマーケティング施策の改善を継続 自治体向け地域未来イノベーション支援を開始、早期の事業立ち上げを目指す

主要サービス/ソリューション

27年3月期の方針

BLITZ Portal



- AI実装によるプロダクトの改善及びマーケティング施策のテコ入れを継続
- レポート作成等の社内の業務も、AIを活用した業務効率化により収益改善を図る

イノベーション人材研修



- 引き続き拡販に注力
- 既存顧客からの継続的な受注に加え、新規顧客開拓も積極的に行い、売上成長を目指す

地域未来イノベーション支援 (自治体/金融機関/スタートアップ)

New



- 新たに地域スタートアップ及び産業振興の支援を開始
- 大企業とのネットワークや独自ノウハウ、メディアを通じたPR支援など、既存アセットを活かし早期の立ち上げを目指す

地方行政や金融機関と連携した、地域スタートアップ/産業振興を支援
既に複数プロジェクトが進捗しており、短期的な事業立ち上げを目指す

地域未来イノベーション支援

地方自治体



地元金融機関



地域スタートアップ



行政イノベーション

地域スタートアップ振興

大企業との
オープンイノベーション

01 大企業との豊富なネットワーク

BLITZ Portal



国内大手企業（主に新規事業開発やR&D部門）約1.6万社
シリコンバレーのスタートアップやベンチャーキャピタル、
大学（スタンフォード大学等）関係者

02 独自ノウハウ・実績



京都府Zet Summit開催実績
2,000名以上のスタートアップ
関係者を集客



自治体業務に精通した、
10名以上の元自治体職員（※）

（※）26年3月末時点

03 自社メディアを活用したPR支援



自治体通信



ベンチャー業界メディアでのブランディング
先進自治体として全国の自治体に対してPR

安定収益事業として、エリア開拓や新商品のクロスセルも含めた継続成長を企図 経営者ネットワークを活かしたM&A仲介事業での案件獲得は引き続き注力

主要サービス/ソリューション

27年3月期の方針

各種メディア



- 継続的な安定成長、ストック売上の積み上げ
- 西日本エリアを中心に顧客基盤を拡大

ショート動画（新サービス）



- 新たに立ち上げたショート動画については、顧客ニーズもあり既存へのクロスセルを通じて、売上拡大を目指す
- メディアを起点とした新サービス開発は今後も継続

M&A仲介事業

New



- 自社の経営者ネットワークを活かし、案件の獲得に注力
- 既に進捗している案件については、早期クローズを目指す

サービス改善・新ソリューションの開発による継続的な成長を目指す

〈グローバルイノベーション事業の市場規模〉

企業の戦略立案に関する市場 約**4,100**億円 (※1)

(情報サービス業のうち「データベースサービス」と「各種調査」の市場規模)

今後のターゲット市場

(情報サービス業のうち「データベースサービス」の市場規模)

約**1,820**億円 (※2)

現在ターゲット市場

(売上100億円以上の企業)

約**380**億円 (※3)

(※1) 成長産業に特化した情報ポータルSaaS「BLITZ Portal」を主軸に展開しておりますが、将来的に掲載データの拡大や、顧客の要望に対応した調査サービスの展開が可能と考えており、「情報サービス業」のうち「データベースサービス」と「各種調査」の市場規模(出所:経済産業省「特定サービス産業動向統計調査 2024年」)を対象としております。

(※2) 「BLITZ Portal」が主にデータベースサービスであることから、「情報サービス業」のうち「データベースサービス」の市場規模(出所:経済産業省「特定サービス産業動向統計調査 2024年」)を対象としております。

(※3) 当社の顧客ターゲットである国内の売上100億円以上の企業数約1.5万社(出所:株式会社帝国データバンク「100億企業」の実態調査(2025年))と、主力サービス「BLITZ Portal」の顧客単価約250万円(2026年3月実績)を乗じて算出しております。

〈メディアPR事業の市場規模〉

新興産業における人材採用市場 約**2,900**億円 (※4)

(IT系企業に係る採用市場)

今後のターゲット市場

(IT系企業に係る採用ブランディング市場)

約**200**億円 (※5)

現在ターゲット市場

約**50**億円 (※6)

(※4) 同事業の主な顧客が、中小企業から上場前の成長企業が対象であり、特に情報通信に係る顧客が中心であるため、「経済センサス-活動調査」(令和3年)、経済産業省「2024年企業活動基本調査速報-2023年度実績」より推定した従業員数が10名以上の情報通信業の企業数約38,300社に対して、「中途採用状況調査2021年版」(株式会社マイナビ)に基づき推計した非上場企業の採用平均予算約775万円を乗じて算出しております。

(※5) 上記で算出した、従業員数10名以上の情報通信業の企業に対して、同事業が主に企業の採用ブランディング支援を行っていることから、「中途採用状況調査2021年版」(株式会社マイナビ)に基づき推計した、非上場企業の採用ブランディングに係る平均予算の約53万円を乗じて算出しております。

(※6) 特許庁「スタートアップが直面する知的財産の課題に関する調査研究報告書(令和3年度)」の未上場のベンチャー企業数約7,900社に対して、メディアPR事業の顧客単価約70万円(2026年3月期の実績)を乗じて算出しております。

財務基盤を活かしたM&Aはより積極的に検討
 既存事業とのシナジーを前提とし、非連続な成長を目指す

M&A方針

(優先度)	事業領域	対象	目的／スコープ
高	HR事業	<ul style="list-style-type: none"> 人材紹介事業 HRサービス周辺事業 	HR事業の垂直立ち上げ 顧客属性が既存事業と近い、または 既存アセットとシナジーが見込める企業が対象
	公民共創事業 グローバルイノベーション事業 メディアPR事業	<ul style="list-style-type: none"> 同業または周辺事業 	既存事業のシェア拡大 類似サービスを提供する企業、または 既存顧客に対してクロスセル可能な企業が対象
低	公民共創事業	<ul style="list-style-type: none"> 自治体向け事業 	『自治体通信』の認知度を活かした自治体向け支援 事業を検討 今後成長が見込まれる市場に依拠した事業が対象

リスク情報① |

経営上認識される主要なリスクは下記のとおりです。下記は、有価証券届出書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、当社において成長可能性や事業計画に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクを抜粋しております。その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

主要なリスク	発生可能性/影響度	発生する時期	対応策
<p>(事業内容) 情報セキュリティ</p> <p>当社グループの事業活動において、取引先または自治体関係者などの個人情報や機密情報を当社グループの従業員が直接的または間接的に取り扱う場合があります。またサイバー攻撃、不正アクセス、コンピューターウイルスの侵入、情報セキュリティの欠陥等により、万一これらの情報が流出した場合や重要データの破壊、改ざん、システム停止等が生じた場合には、当社グループの信用を低下させ、業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/中	特定時期なし	<p>当社グループでは、当社グループ共通の「情報セキュリティマニュアル」並びに「セキュリティハンドブック」を定め、当社グループ全体の情報管理を統括する権限を管理本部長に付与し、グループ基準に適合した情報の管理体制を構築するとともに、情報の取扱い等に関して従業員等への周知・徹底を図るなど、情報セキュリティを強化する取り組みを行っております。また ISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)認証、ISO27001及びISO27701を取得し、定期的に自社プロダクトの脆弱性診断(外部委託)を実施しており、継続的なセキュリティ対策を行っております。</p>
<p>(事業内容) 新規事業について</p> <p>当社グループは、現在展開している主要事業に加えて、新規事業の開発と成長により企業価値の向上を目指して参ります。しかし、当初の予測とは異なる状況が発生し、新規事業の展開が計画通りに進まない場合は、投資を回収できなくなる可能性があり、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/中	特定時期なし	<p>新規事業の開始にあたっては予算を作成し、予実比較を適切に実施するとともに予算から乖離する場合は予算修正や方針の見直しを行うことで、予算からの大幅な乖離の発生を防止しております。</p>
<p>(事業運営体制) 人材の確保、及び育成について</p> <p>当社グループが安定的な成長を確保していくためには、優秀な人材の確保が必要であります。しかしながら、当社グループの経営理念を理解し、賛同できる人材の確保及び教育が想定どおり行えない場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/中	特定時期なし	<p>当社グループの経営理念を理解し、賛同できる人材の確保を重要課題として、新卒採用だけでなく、異業種を含めた中途採用等、優秀な人材の獲得に取り組んでおります。また、人材教育に関しては、実践を通じた教育を通し、プロフェッショナルとなり得る人材を育成しております。</p>

リスク情報② |

経営上認識される主要なリスクは下記のとおりです。下記は、有価証券届出書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、当社において成長可能性や事業計画に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクを抜粋しております。その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

主要なリスク	発生可能性/影響度	発生する時期	対応策
<p>(事業環境) 競合他社の状況及び新規参入</p> <p>当社グループの各セグメントにおいて競合他社が複数存在しております。競合他社のサービス力の向上や新規参入企業の増加による価格競争の激化により当社の競争力が相対的に低下した場合には、収益性の低下を招き、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/大	特定時期なし	各セグメント共通して当該業界の動向および顧客ニーズの把握を深め、当社独自の事業ポジションの確立及びサービスの付加価値の向上に努めております。
<p>(その他のリスクについて) M&Aに関するリスクについて</p> <p>当社グループは、既存事業の成長及び新規事業において、M&Aを重要な戦略的手段と位置付けており、今後も必要に応じたM&Aを実施する方針です。</p> <p>しかしながら、M&Aを実行した後に、調査の段階で認識できなかった、また想定外の事案が発生又は判明する場合には、計画通りに事業が進捗しない可能性があり、その場合には当初期待していた業績への寄与の効果が得られない可能性があることや、対象企業又は事業の投資価値の減損処理が必要になることが想定され、当社グループの事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性がございます。</p>	中/中	特定時期なし	M&Aの実施においては、対象企業又は事業のビジネス、財務及び法務等について外部の専門家と連携した詳細なデューデリジェンスを実行し、各種リスクの低減を図る方針であります。
<p>(事業に関する法的規制等) 個人情報の保護</p> <p>当社グループは、HR事業において、求職者の職務経歴書や応募情報等の個人情報を取得、公民共創事業では公務員の所属や連絡先等についての情報を取得しているため、「個人情報の保護に関する法律」が定める個人情報取扱事業者としての義務が課されております。しかしながら、外部からの不正なアクセスや当社グループ関係者の故意又は過失により個人情報が流出するなどの問題が発生した場合には、当社グループへの損害賠償請求や信用の低下等により、当社グループの業績及び財政状況に影響を及ぼす可能性があります。また、新たな法規制の制定や改正が行われ、又は既存法令等の解釈変更等がなされ新たな規制が生じた場合等には、当社グループの業績及び財政状況に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/大	特定時期なし	当社グループは、個人情報の外部漏洩、改ざん等を防止するため個人情報の管理をサービス運営上の重要事項として捉え、個人情報保護方針を定め、個人情報の取得の際には利用目的を明示し、その範囲内でのみ利用するとともに、個人情報の管理につきましても、役員及び従業員を対象とした個人情報の取扱いに関する社内研修や、社内でのアクセス権限の設定、アクセスログの保存、個人情報管理に関する規程の整備を行っております。

【免責事項】

- ・本資料は情報提供のみを目的として作成しており、当社の有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。
- ・本資料には、将来の見通しに関する記述は、本資料の作成時点において当社が入手可能な情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知及び未知のリスク、不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、予測とは大きく異なる可能性があります。
- ・これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内及び国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適性を検証しておらず、保証していません。
- ・今後の進捗状況を含む、本資料のアップデートは、決算の発表時期を目途に開示を行う予定であり、毎年6月頃を予定しております。

お問合せ先

コーポレート統括本部 IR担当

ir_contact@ishin1853.co.jp

IR情報：<https://ishin1853.co.jp/ir/>