



2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

2026年8月7日

イシン株式会社 東証グロース：143A

目次 CONTENTS

01 | 2027年3月期 第1四半期 決算概要

02 | 中期経営計画及び成長戦略

03 | Appendix

01

2027年3月期 第1四半期 決算概要

2027年3月期 第1四半期 決算サマリー

売上高

339 百万円

前期比 +24 百万円 (+7.8%)
予想比 △0.2 百万円 (△0.1%)

調整後EBITDA

(※)

8 百万円

前期比 △10 百万円 (△53.4%)
予想比 +23 百万円 (-%)

- ・ 第1四半期の売上高は増収となり、過去最高値を更新
- ・ 成長領域のHR事業が大幅に伸長したほか、新規参入したM&A仲介事業でも成約があり、前年同期を上回った
- ・ 業績予想に対して、売上高は計画どおりに進捗。調整後EBITDAは費用が想定を下回ったことにより、上振れて着地

トピックス

- ・ 公民共創事業において、自治体AI推進プラットフォーム「自治体AIハブ」を始動。
AIソリューションパートナー各社と連携し、自治体におけるAI活用の促進を目指す
- ・ 7月9日に高知県と包括連携協定を締結。
AIを含むデジタル技術の活用による行政業務改革・県民サービス向上にむけて協議を開始
- ・ 地方自治体や地元金融機関と連携して地域課題の解決を支援する「地域未来イノベーション支援」を開始。
既に複数の案件が進行しており、立ち上がりは順調

(※) 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

第1四半期の売上高は7.8%の増収、過去最高を更新

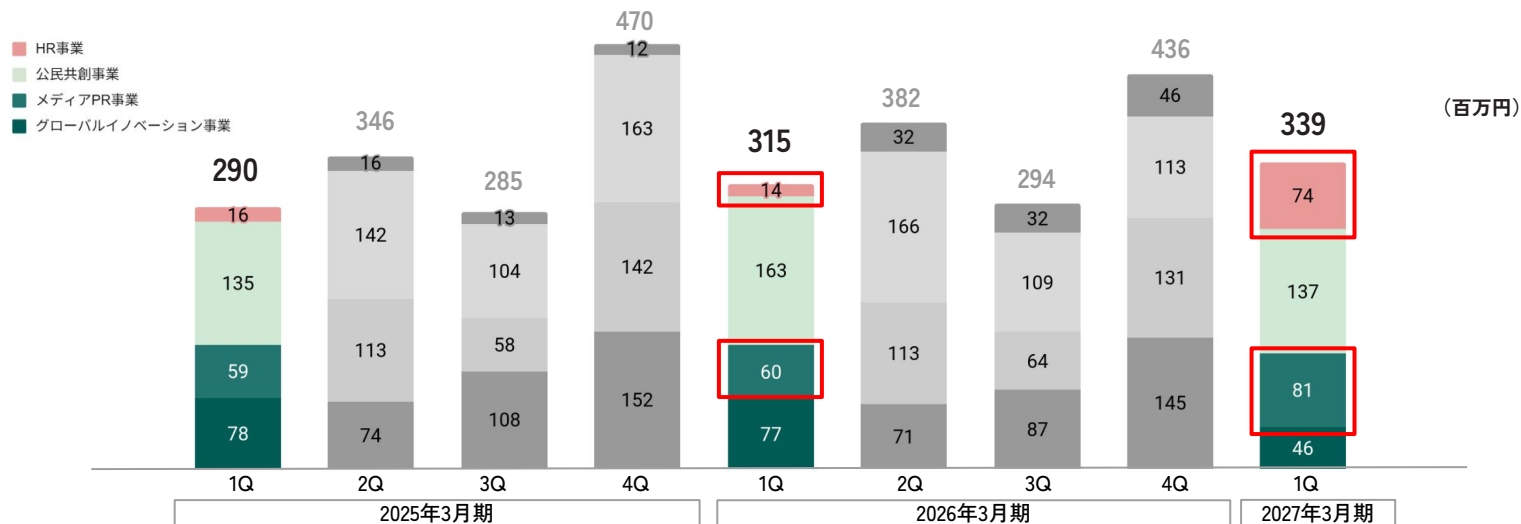
(百万円)	2026年3月期 1Q 実績	2027年3月期 1Q 実績	前期比	前期比 増減額	補足説明
売上高	315	339	7.8%	24	第1四半期の売上高は過去最高、HR事業が成長をけん引 - HR事業は、人材エージェント及びRPO（※2）が堅調に進捗し、前年同期比で大幅に伸長 - メディアPR事業も、新規参入したM&A仲介の成約が寄与し上振れ - 一方、グローバルイノベーション事業では情報ポータルの前期の受注鈍化、公民共創事業では前期発生の大口顧客の解約影響により、それぞれ減収
HR事業	14	74	429.1%	60	
公民共創事業	163	137	△16.0%	△26	
メディアPR事業	60	81	34.4%	20	
グローバルイノベーション事業	77	46	△39.5%	△30	
売上総利益	247	249	0.7%	1	売上総利益及び販管費は、いずれも前年比同水準で推移 - HR事業における積極投資を継続 - その他事業及びコーポレート部門では、コストの最適化を実施
売上総利益率	78.6%	73.4%	-	-	
販売費及び一般管理費	247	248	0.4%	1	調整後EBITDAは一時費用の影響で前年同期を下回り着地 - 営業利益は前年同期比で増加 - 調整後EBITDAは、前年同期にM&A関連の一時費用の加算の影響で減少 - 当期純利益は前年同期比で増加
営業利益	0.5	1	104.0%	0.6	
営業利益率	0.2%	0.4%	-	-	
調整後EBITDA（※1）	18	8	△53.4%	△10	
調整後EBITDAマージン	6.0%	2.6%	-	-	
経常利益	△15	△9	-%	5	
当期純利益	4	7	58.8%	2	

（※1）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

（※2）RPO：Recruitment Process Outsourcing（採用業務のアウトソーシング）の略称。なお、RPOサービスを展開する株式会社レプセルは前年同期は連結対象外であり、当第1四半期は決算期変更に伴い5か月分の業績を取り込み

第1四半期の過去最高売上高を達成。HR事業が成長をけん引

- HR事業は人材エージェントサービスが好調に進捗。RPOサービスの業績寄与^(※1)もあり、+60百万円の増収
- メディアPR事業は、M&A仲介事業における案件成約が寄与し、増収
- 公民共創事業は前期に発生した大口顧客の解約影響により減収（計画織り込み済み）したものの、その他のサービスは堅調に推移
- グローバルイノベーション事業は前期における情報ポータルSaaS^(※2)「BLITZ Portal」の受注鈍化の影響により減収（足許のKPIは改善傾向）



(※1) RPOサービスを展開する株式会社レプセルは前年同期は連結対象外であり、当第1四半期は、決算期変更に伴い5か月分の業績を取り込み

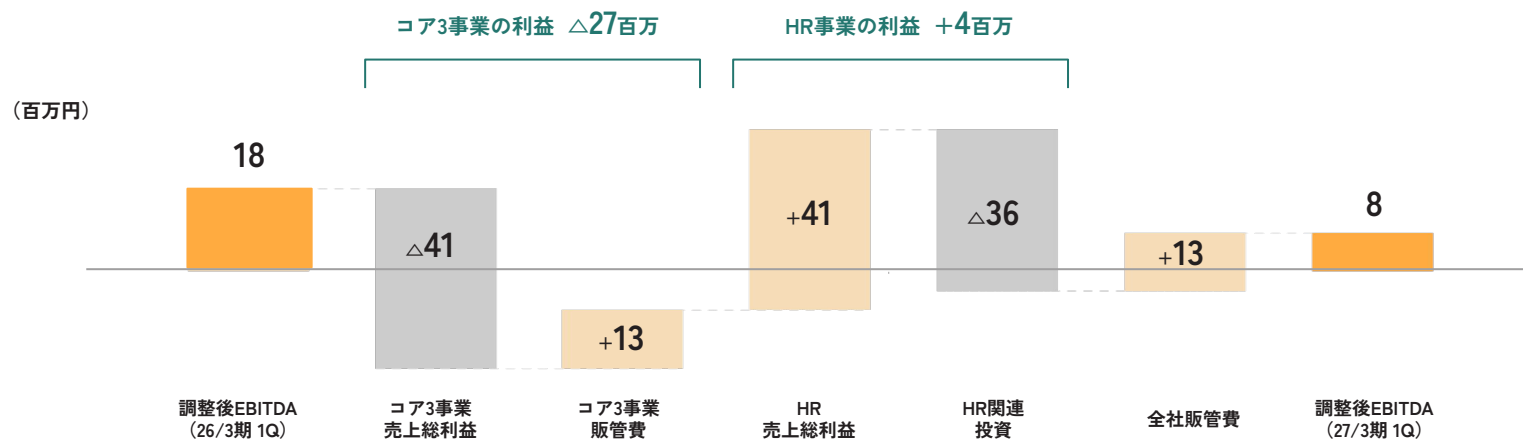
(※2) SaaS：Software as a Serviceの略称

(※3) 内部取引調整後の実績を記載。また、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

成長領域であるHR事業は売上総利益が増加

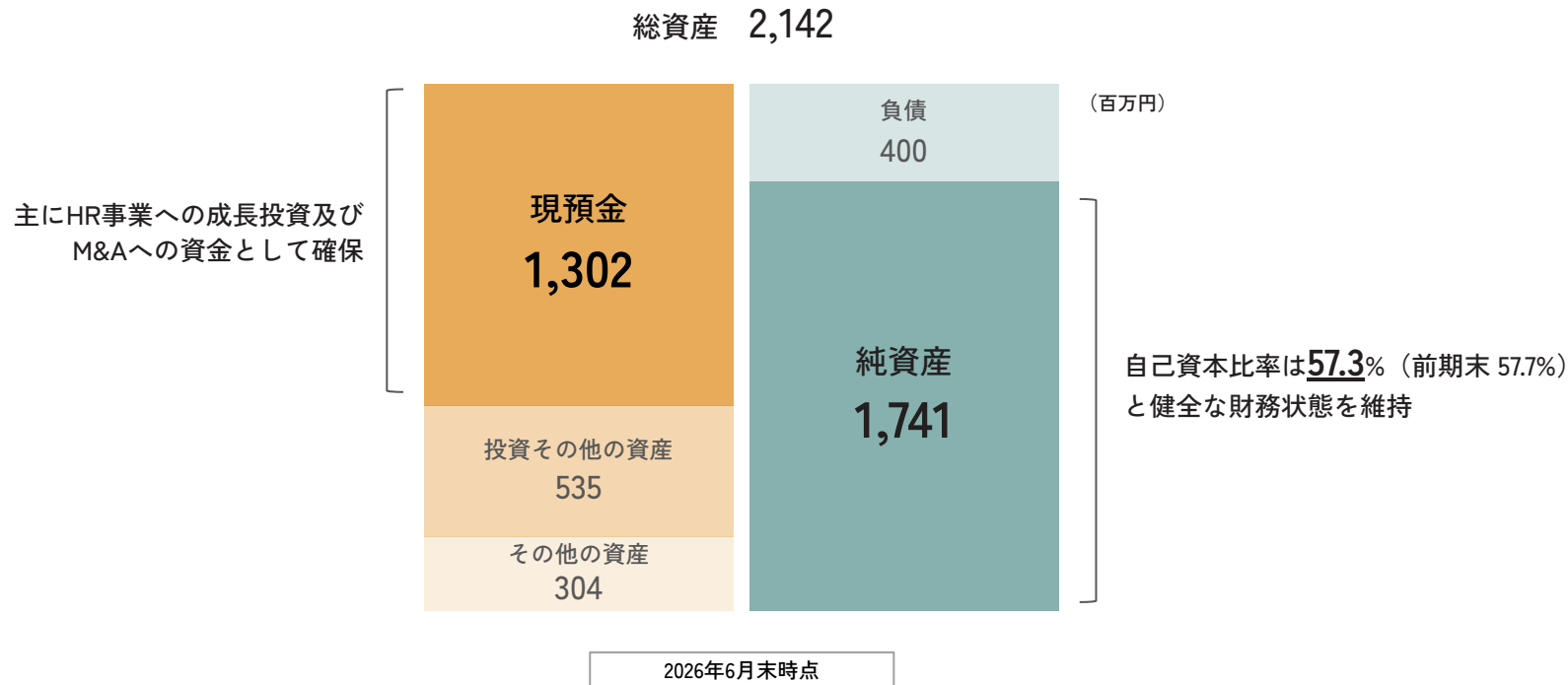
コア3事業^(※)の一部減益とHR事業での成長投資の継続により、調整後EBITDAは減少

- コア3事業では、公民共創事業での前期の大口顧客の解約及びグローバルイノベーション事業での情報ポータルSaaS「BLITZ Portal」の前期の受注鈍化の影響により減益
- HR事業は、人材エージェントサービスの伸長及びRPOサービスが堅調に進捗したことにより売上総利益が増加。
事業拡大に向けた人員採用・マーケティング等の成長投資は継続
- 全社販管費は、オフィス移転に伴う地代家賃等の費用は増加したものの、その他費用の最適化により利益改善に寄与



(※) 公民共創事業・メディアPR事業・グローバルイノベーション事業の総称

自己資本比率は57.3%と盤石な財務基盤を維持
規律ある成長投資とM&Aにより、資本効率の向上を図る



新規参入したM&A仲介事業で、株式会社C S - C によるperzik株式会社の子会社化を支援



当社が展開する成長ベンチャー企業に特化したM&A仲介事業において、株式会社C S - C によるperzik株式会社の子会社化に係る株式譲渡を支援

株式会社C S - Cは、ローカルビジネス（飲食店、美容・治療院、旅館・ホテルなど地域に根差した店舗ビジネスの総称）を対象に、デジタル技術を活用した「集客」の最大化を推進しています。
このたび、ローカルビジネス業界が抱える採用課題解決に向けて、perzik株式会社の株式を取得することで、「集客と採用のシームレスな連動」を内製化し、支援のスピードと質の向上を図ることを目的としています。

(IRリリース)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05114/a546551d/fdce/41bd/a823/beat9fe4c5eb1/140120260512525156.pdf>

2026年6月より自治体AI推進プラットフォーム「自治体AIハブ」を始動 取り組みの先駆けとして、高知県との包括連携協定を締結

「自治体AIハブ」について

- 2026年6月にAIによる地方自治体の業務課題解決を目指す自治体AI推進プラットフォーム「自治体AIハブ」を始動
- 『自治体通信』をベースに培った民間企業ネットワークを活かし、AIソリューションを持つ優良企業とのパートナーシップを構築
- 従来のマーケティング支援にとどまらず、地方自治体が抱えるAI活用の課題に対して、最適なパートナーのマッチングを支援



(IRリリース)

<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS05114/3c9d5bf4/a791/4539/8bac/2f9e40516976/140120260624578705.pdf>

高知県と包括連携協定の締結

- 2026年7月9日に高知県と包括連携協定を締結
- 産業振興・官民連携の推進、教育の充実等に加え、「AIを含むデジタルを活用した行政業務改革及び県民サービスの向上」を推進
- AIサービスパートナーとのマッチング等を通じて、行政業務改革及び県民サービス向上に資する具体的な取り組みを検討



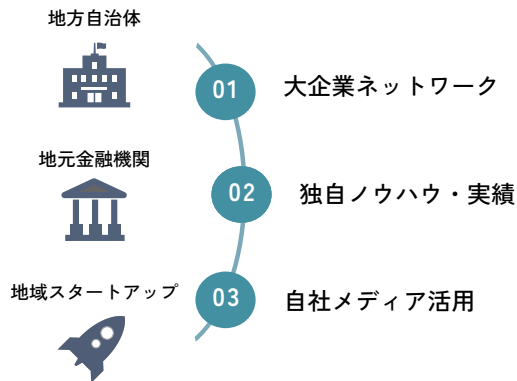
(IRリリース)

<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS05114/4d4a5ea9/60fe/46a0/bd26/133aedde2e1f/140120260624578610.pdf>

地域課題の解決を支援する「地域未来イノベーション支援」を開始 既に複数の案件が進行しており、立ち上がりは順調に進捗

地域未来イノベーション支援の進捗

地域未来イノベーション支援



「地域未来イノベーション支援」について（詳細はP27に記載）

- 当社が有する大企業ネットワークや独自ノウハウ、自社メディア活用を通じて、地域課題の解決を支援
- 自治体に加え、地元金融機関や地域スタートアップと連携し、各地域の課題に合わせたソリューションを提供

事業立ち上げの進捗

- 既に自治体や地元金融機関と連携した複数のプロジェクトが進行中
- 早期の事業立ち上げを図ると共に、さらなる案件獲得を通じた事業拡大を目指す

過去最高の売上を計画（YoY 15.6%）、HR事業を中心に高成長を目指す
中長期的な売上・利益成長を見据え、足許は引き続き積極的な投資を実施予定

(百万円)	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	前期比 増減額	前期比
売上高(※1)	1,428	1,652	223	15.6%
HR事業	125	325	199	158.5%
公民共創事業	552	574	21	4.0%
メディアPR事業 (M&A仲介含む)	369	437	67	18.4%
グローバルイノベーション事業	381	315	△65	△17.2%
営業利益	50	51	0	1.9%
調整後EBITDA(※2)	97	77	△20	△20.5%
経常利益	26	27	1	5.0%
当期純利益	4	33	28	610.1%

[売上計画]

- 引き続きHR事業は高成長を計画
- 公民共創事業は前期に大口顧客の解約があったものの、BtoG (※3) ソリューション等でのリカバリ・増収を計画
- メディアPR事業はM&A仲介での業績貢献を計画
- グローバルイノベーション事業は前期の実績を踏まえ蓋然性を重視した計画

[利益計画]

- 売上成長率を重要指標として、HRやM&Aなど積極投資を継続
- HR事業において、採用及びマーケティング投資を予定
- コア3事業は、収益性を重視しつつ、ソリューション開発は継続

(※1) 2026年3月期の実績及び2027年3月期の計画は、セグメント間内部取引調整後の数値を記載

(※2) 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

(※3) BtoG：Business to Governmentの略称

02

中期経営計画及び成長戦略



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

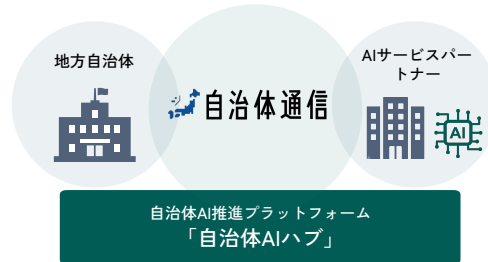
3つの注力テーマ

HR (人材エージェント)



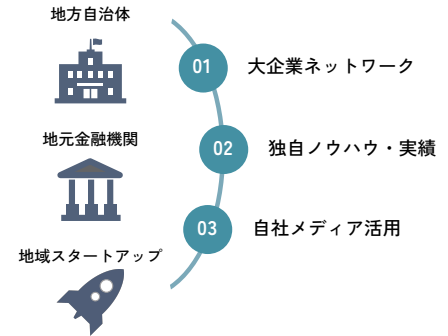
- 高成長領域として積極投資を継続
- 自社メディアによる求職者集客とキャリアアドバイザーの増員に注力
- 独自ポジションを確立し利益貢献を目指す

自治体AI推進



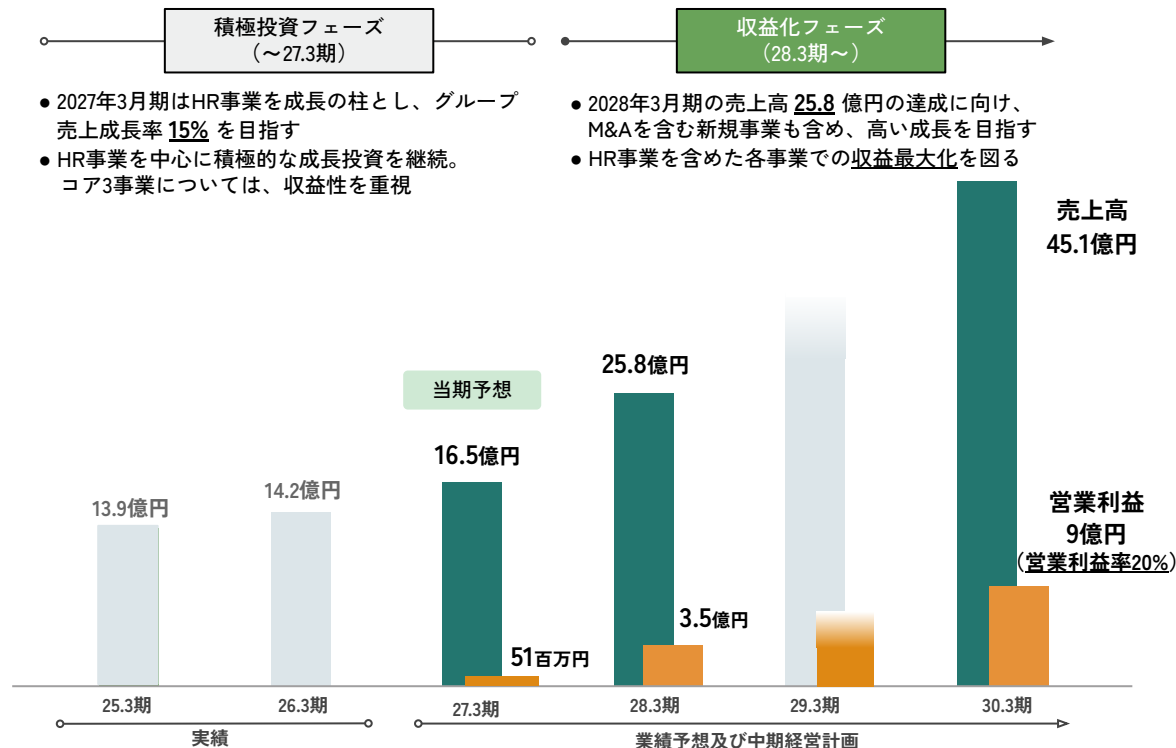
- 自治体のAI推進を支援するプラットフォーム「自治体AIハブ」を始動
- 業務課題を抱える地方自治体とAIサービスパートナーのマッチングを支援

地域未来 イノベーション支援

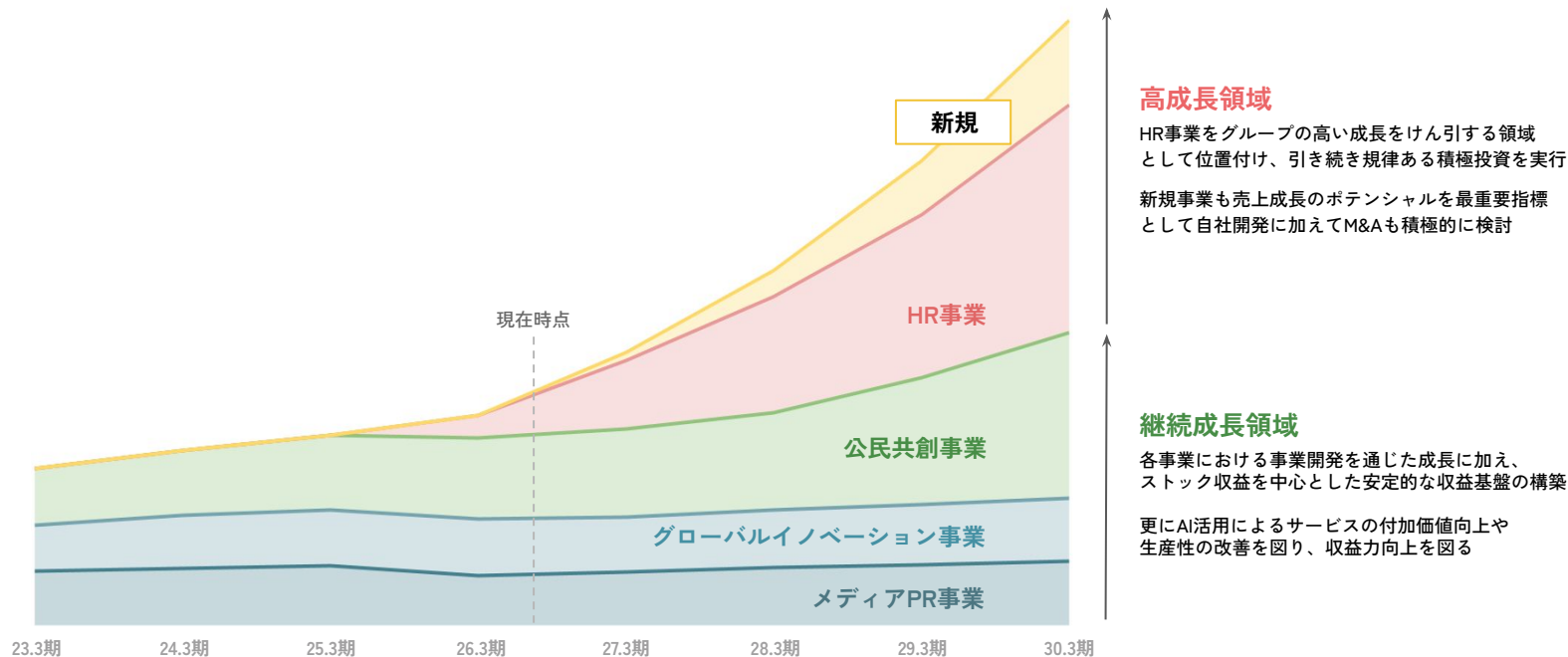


- 自治体や金融機関と連携した、地域スタートアップ/産業振興を支援
- 独自アセットを活用し、事業を早期立ち上げ

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



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



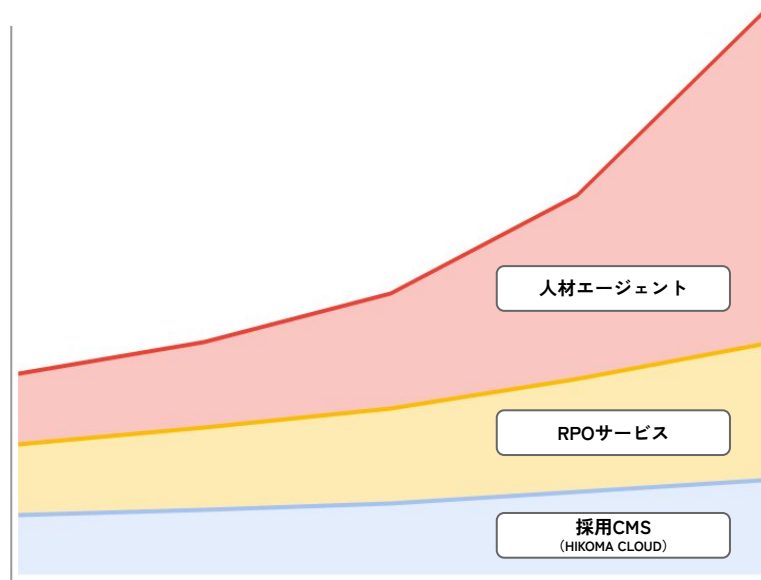
中期経営計画	27年3月期の重点戦略	具体的な施策	組織／文化
〈2028年3月期〉 売上高 : 25.8億円 営業利益 : 3.5億円 〈2030年3月期〉 売上高 : 45.1億円 営業利益 : 9億円 (営業利益率 20%)	1 人材エージェントを中心としたHR事業へのリソースの投下	● 自社メディアを活用した求職者の独自集客を強化 ● キャリアアドバイザーの増員	● 事業家創発を体現する組織文化の醸成 ● 全社AI活用による生産性及び収益性の向上 ● 中期経営計画及び事業戦略推進に向けた採用強化
	2 コア3事業内の事業開発とストック収益の積み上げ	● 自治体AIハブ/地域未来イノベー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	
	3 M&Aを含む新規事業開発	● 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。

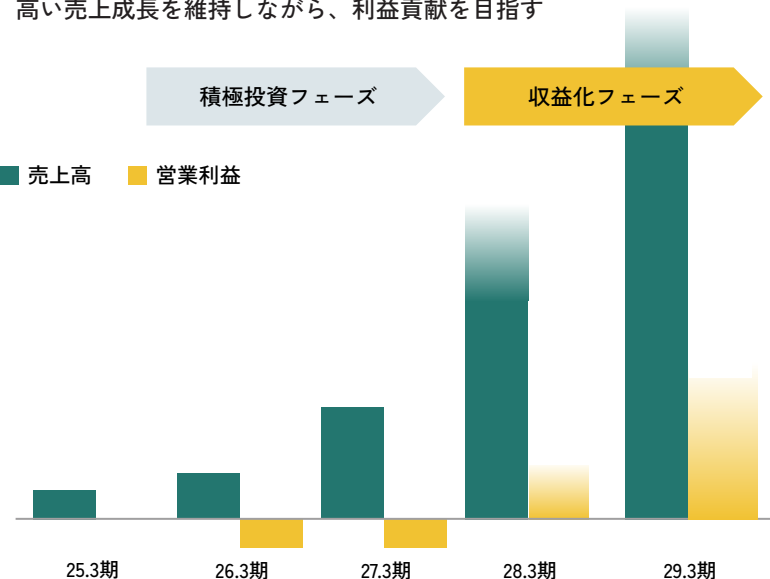
売上・利益貢献のイメージ

- 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

積極投資フェーズ

収益化フェーズ

■ 売上高 ■ 営業利益



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

求職者層

集客チャネル

求人企業



全国の地方自治体職員

成長ベンチャー志向の
若手ビジネスマン

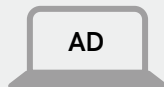
大手イノベーション部門
担当者

集客
最大化

自社メディア



各チャネル強化



その他チャネル



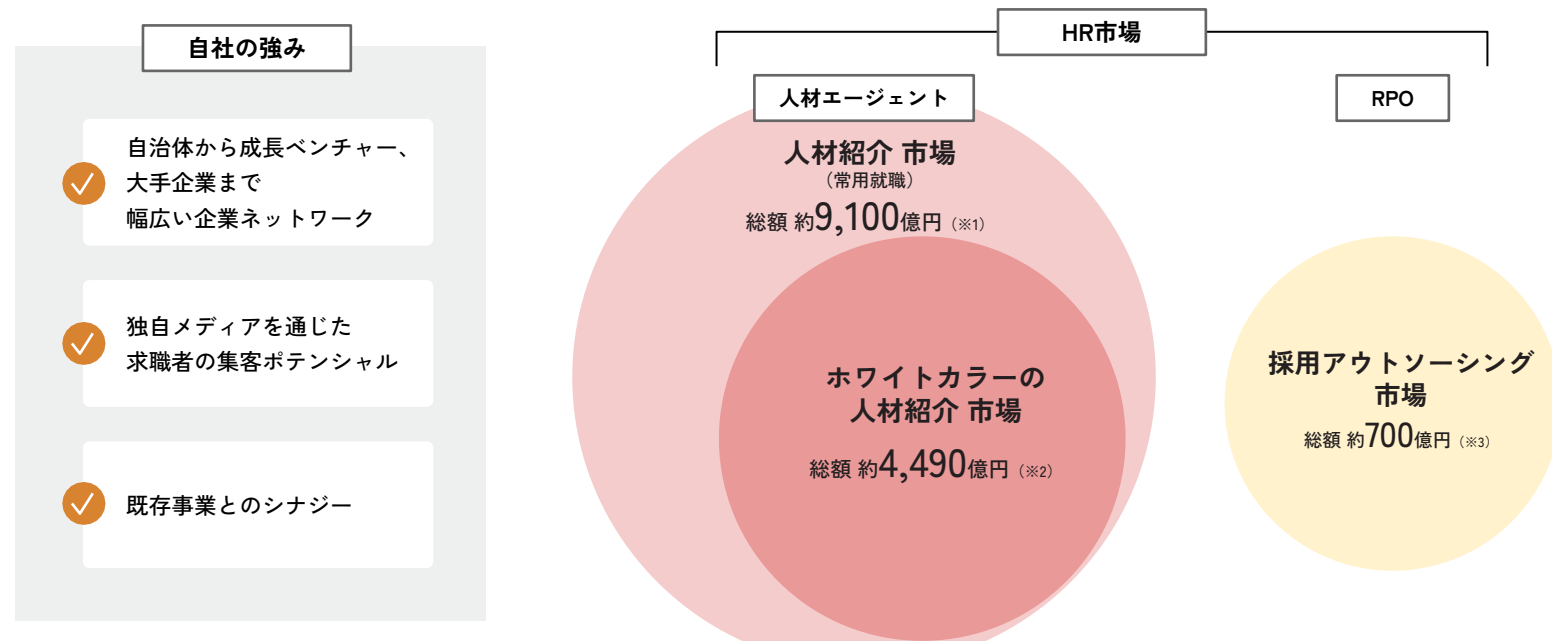
キャリア
アドバイザー
増員



中小ベンチャー
～
大手企業

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

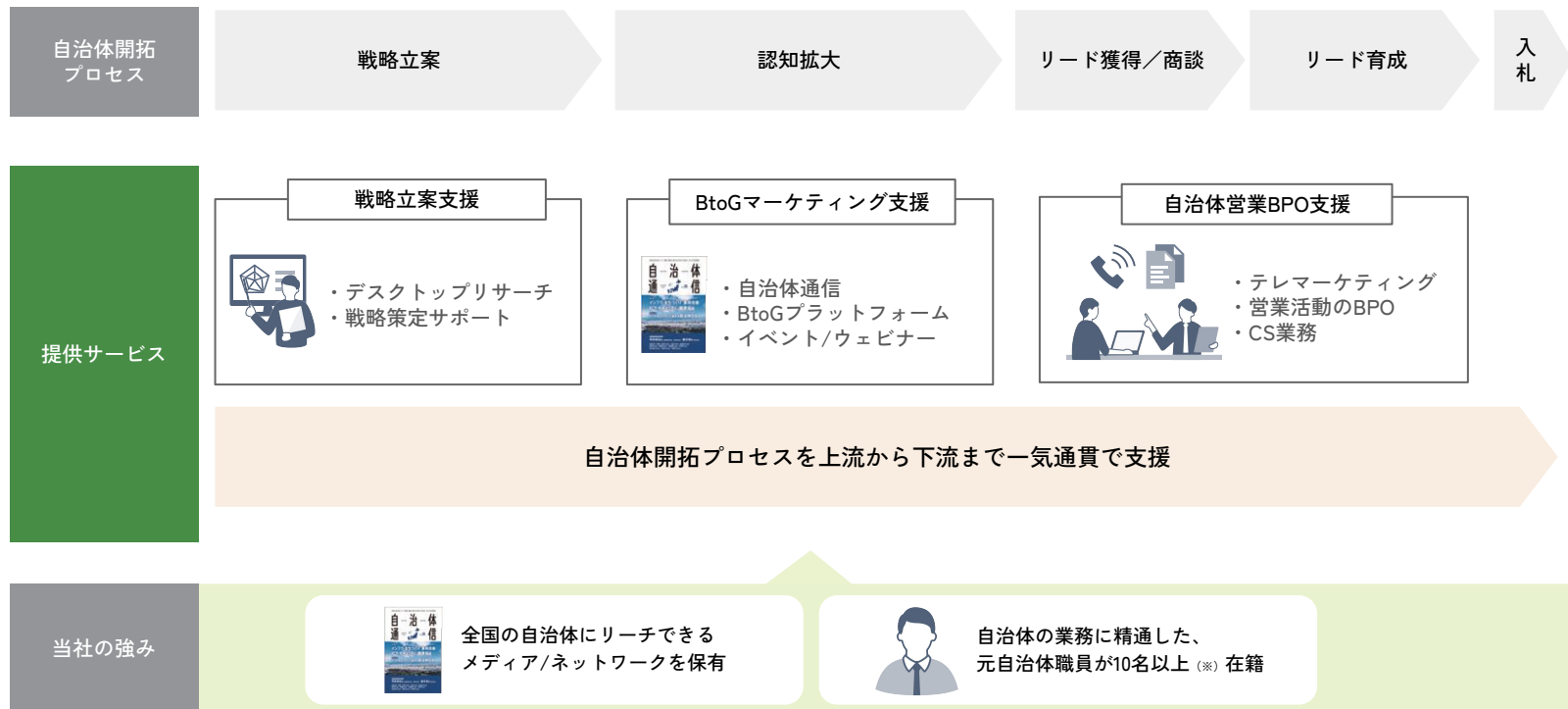


(※1) 当社HR事業のうち人材エージェントサービスは、成長ベンチャー企業及びBtoG企業を対象とした常用雇用の人材紹介サービスを主軸に展開しており、人材紹介市場においては、常用就職に係る手数料収入（総額 約9,100億円）を対象としております（出所：厚生労働省「令和6年度職業紹介事業報告書」）。

(※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）」）。

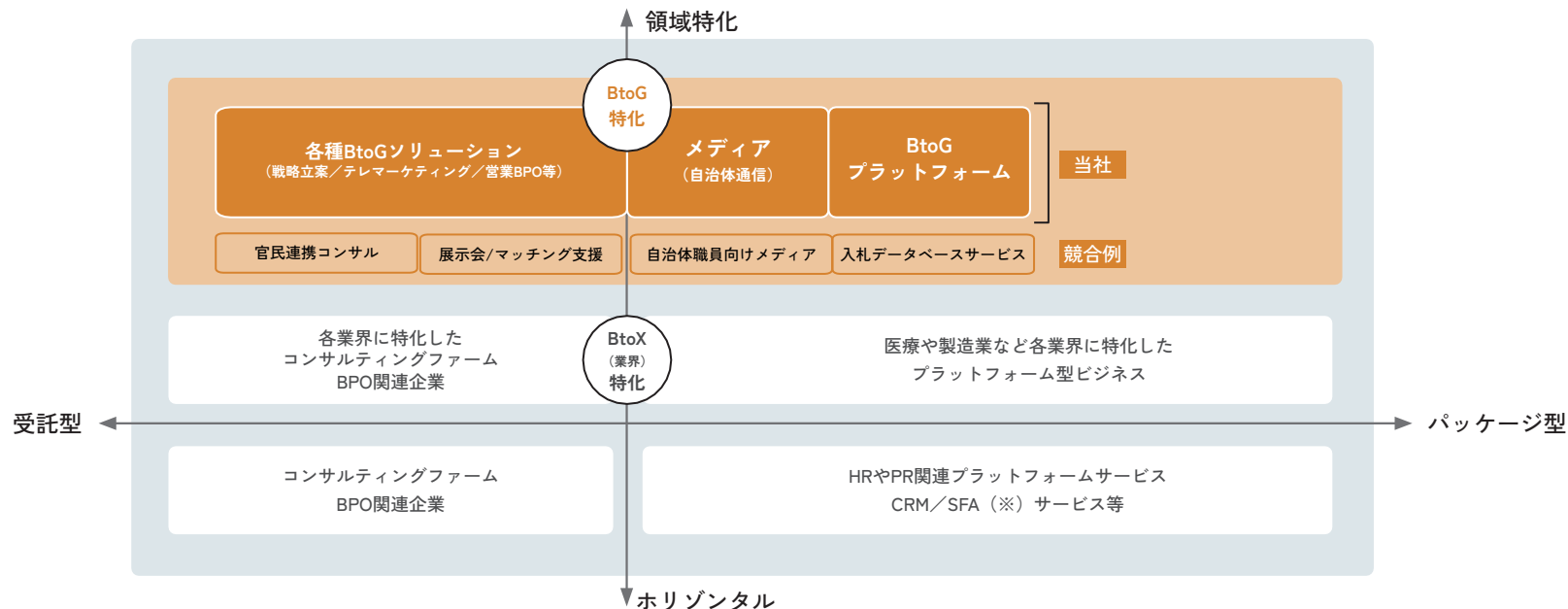
戦略立案や営業BPOなど上流～下流への支援範囲を広げることで、継続的な売上成長を図る



（※）26年3月末時点の在籍人数を記載。

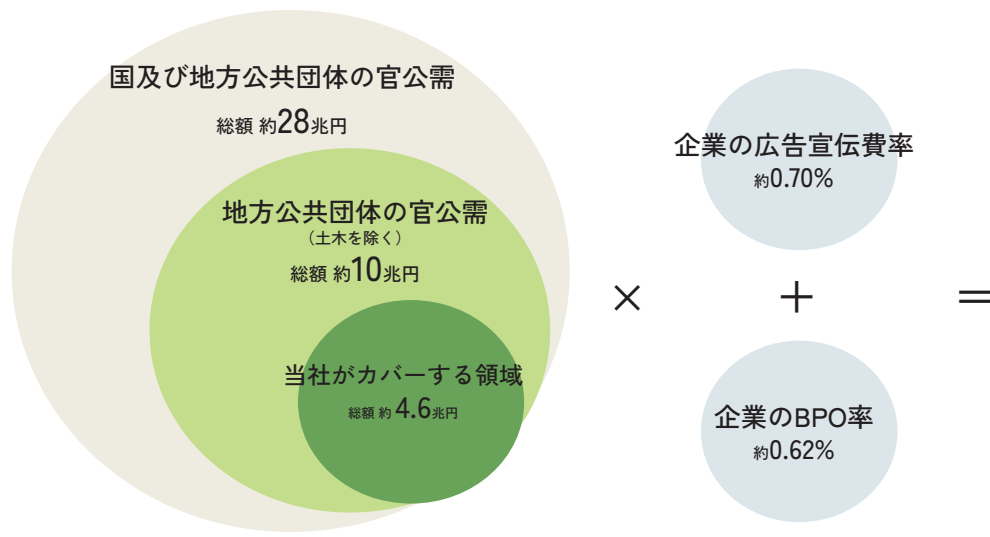
公民共創事業の市場ポジショニング

- 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



公共セクターに関するDX関連市場 (※1)

(国及び地方公共団体の官公需を対象としたマーケティング及びBPO市場)

約3,600億円 (BtoGマーケティング市場 [約1,900億円]
+ BtoG特化のBPO市場 [約1,700億円])

今後のターゲット市場 (※2)

(地方公共団体の土木を除く官公需を対象としたマーケティング及びBPO市場)

約1,400億円 (BtoGマーケティング市場 [約740億円]
+ BtoG特化のBPO市場 [約660億円])

現在のターゲット市場 (※3)

(当社がカバーしている地方公共団体の官公需を対象としたマーケティング及びBPO市場)

約750億円

(※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

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(※1)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

(※1) R&D：Research and Developmentの略称

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(※2)

(※2) 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) 高	事業領域	対象
	HR事業	・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	・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	
	公民共創事業	・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	
低		

03

Appendix



社是

事業家創発

事業家が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 107名（連結/2026年6月末時点）^{（※）}
- 資本金 165百万円（2026年6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。

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年に日本オラクル株式会社入社。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

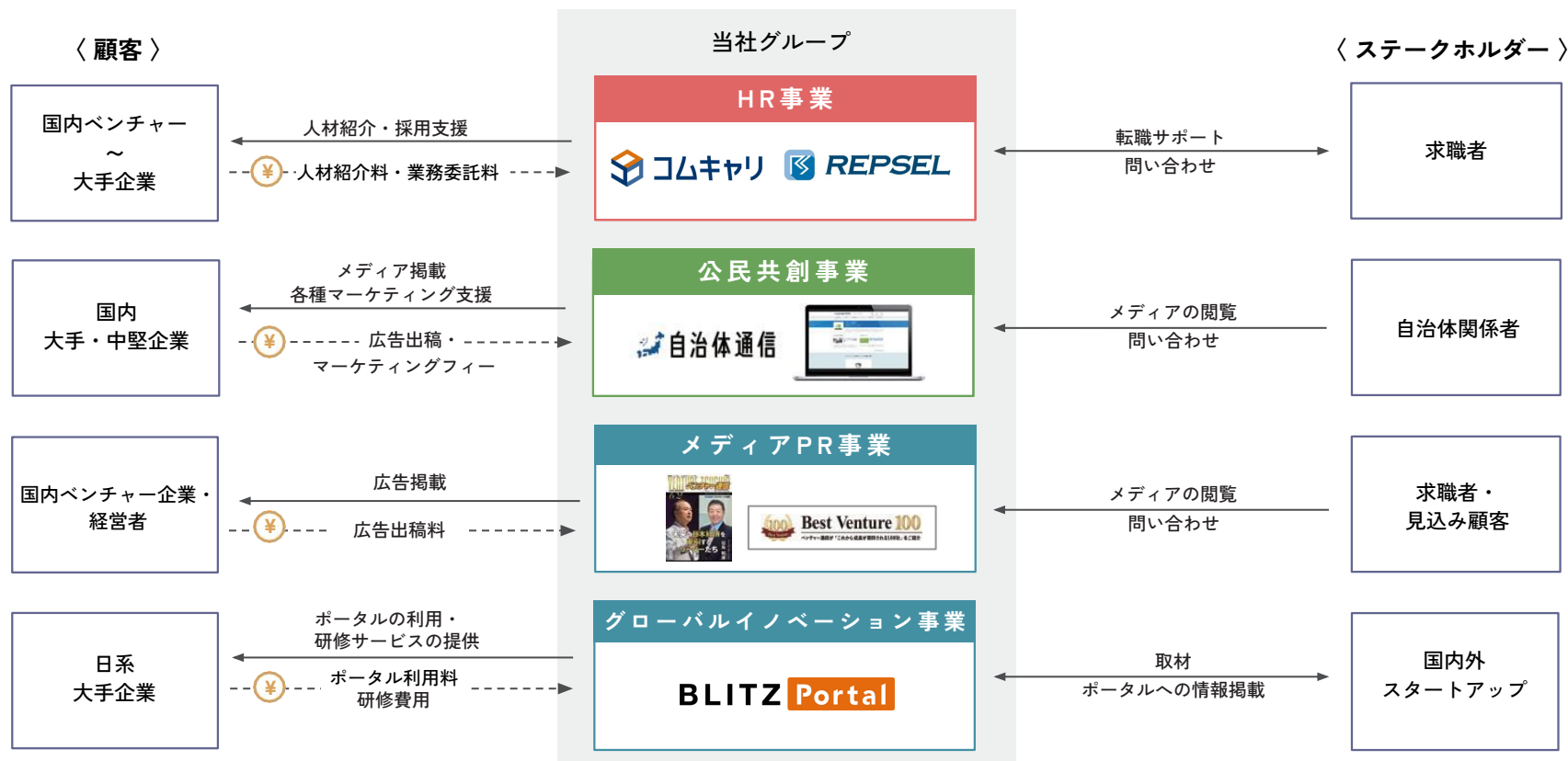
2002年に三井物産株式会社入社。2020年に合同会社Tasukiを設立し代表社員就任（現任）。2024年にイシン株式会社 社外取締役を経て、2025年社外取締役兼監査等委員に就任（現任）。



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）。

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



- ・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（※）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）

（※）CMS：Contents Management System（コンテンツマネジメントシステム）の略称。



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）

日系大手企業 (新規事業開発・R&D・経営企画担当者など)



ポータル利用提供
研修サービスの提供

ポータル利用料
研修費用

- 今後伸びる市場や技術トレンドが分からない
- 出資やM&Aを検討しているが、良いスタートアップを自分たちだけで探すのは限界がある
- イノベーション人材の育成がしたい

グローバルイノベーション事業

BLITZ Portal

国内外のスタートアップ



取材・
ポータルへの情報掲載

- 日本マーケットへの進出を考えているが、良いパートナーがいない
- 日本企業に自社の技術の認知を拡大したい
- 日本の大手企業と資本/業務提携をしたい

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

イノベーション人材研修・その他



- ・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
- ・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



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

- ・『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通した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）

【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正性を検証しておらず、保証していません。

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/>