



雨風太陽

2025年12月期 第3四半期決算説明資料

株式会社雨風太陽（証券コード：5616）

2025.11.14

免責事項

本資料に含まれる計画、見通し、戦略その他の将来に関する記述は、本資料作成日時点において当社が入手している情報および合理的であると判断している一定の前提に基づいており、さまざまナリスクおよび不確実性が内在しています。実際の業績などは、経営環境の変動などにより、当該記述と大きく異なる可能性があります。また、本資料に記載されている情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

目次

・ 2025年12月期第3四半期業績

・ 2025年12月期業績見通し

・ インパクト指標実績

・ Appendix インパクト共創

サマリー

業績予想進捗：想定通り

売上高：前年同期累計並み

営業損失・四半期純損失：前年同期累計比で大幅に改善

売上高

677百万円

前年比
-0.2%減

営業損失

-77百万円

前年比
+91百万円改善

四半期純損失

-55百万円

前年比
+119百万円改善

第3四半期
累計

2025年12月期第3四半期業績

売上高は前年並みも運営効率化により、
営業損益・四半期純損益共に前期比で大幅に改善

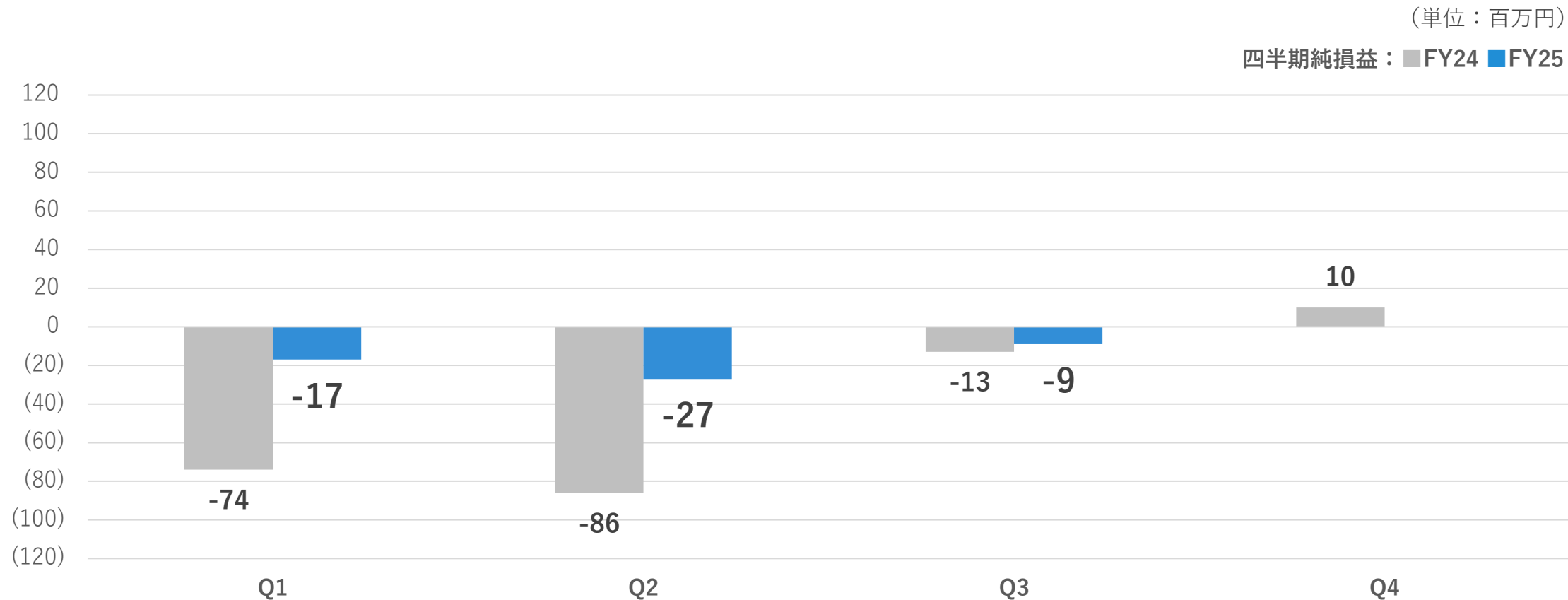
(単位：百万円)

	FY24 Q3累計	FY24 通期	FY24 Q3累計 売上高進捗率	FY25 Q3累計	FY25 通期 (予想)	FY25 Q3累計 売上高進捗率
売上高	679	1,021	66.5%	677	1,182	57.3%
営業利益	-168	-155	-	-77	8	-
四半期(当期) 純利益	-174	-163	-	-55	25	-

※1 2025年12月期第1四半期よりインパクト共創室を設置する組織変更を行っており、インパクト共創室が稼得した講演料等の収益は売上高として表示しています。これにより、2024年12月期において営業外収益として表示されていた同収益は、売上高へ組み替えております。

2025年12月期 四半期純損益推移

四半期純損益は前年同期比で改善しており、
想定通りに当期は黒字化を見込む



※1 2025年12月期第1四半期よりインパクト共創室を設置する組織変更を行っており、インパクト共創室が稼得した講演料等の収益は売上高として表示しています。これにより、2024年12月期において営業外収益として表示されていた同収益は、売上高へ組み替えております。

2025年12月期第3四半期 セグメント別業績

(単位：百万円)

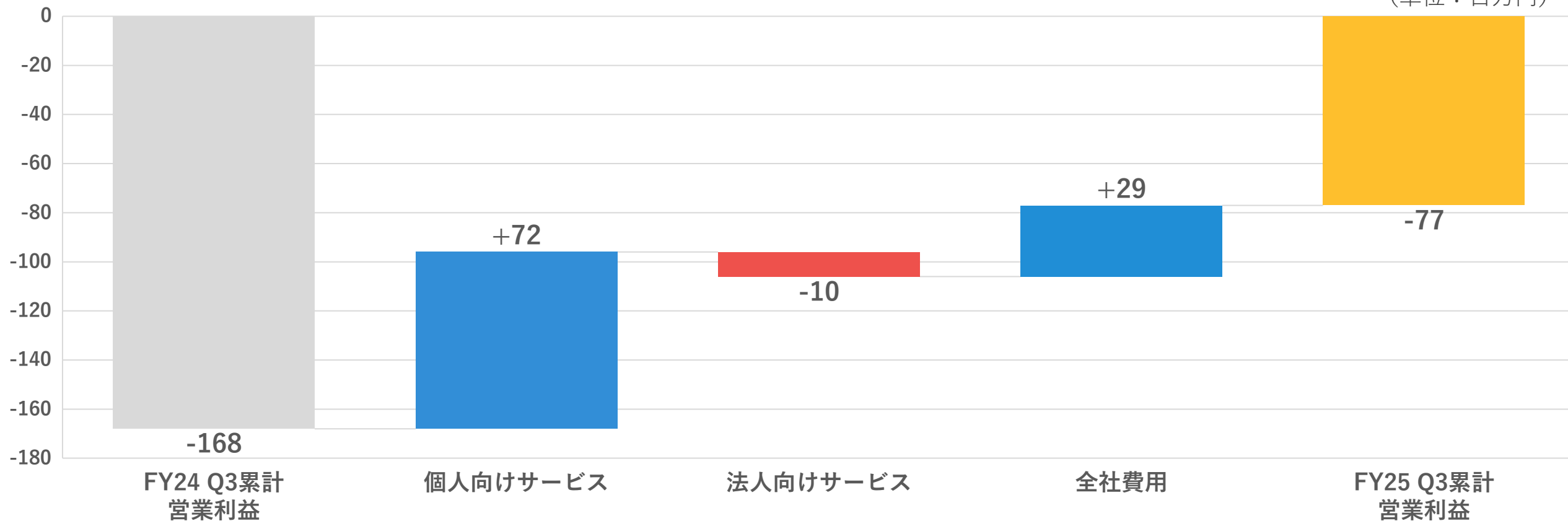
		FY24 Q3累計	FY24 通期	FY25 Q3累計	FY25 通期 (予想)
個人向けサービス	売上高	540	754	538	869
	営業利益	34	73	106	220
法人向けサービス	売上高	138	267	138	313
	営業利益	-4	31	-15	31
全社費用	売上高	-	-	-	-
	営業利益	-198	-261	-168	-242
合計	売上高	679	1,021	677	1,182
	営業利益	-168	-155	-77	8

※1 2025年12月期第1四半期よりインパクト共創室を設置する組織変更を行っており、インパクト共創室が稼得した講演料等の収益は売上高として表示しています。これにより、2024年12月期において営業外収益として表示されていた同収益は、売上高へ組み替えております。

※2 2025年1月1日付の経営体制及び組織変更により経営資源の最適化及び執行体制の強化を図っており、2025年12月期第1四半期より、報告セグメントを従来の関係人口創出事業の単一セグメントから、個人向けサービス及び法人向けサービスの2区分に変更しております。これにより、2024年12月期の実績を新たな報告セグメント区分で組替再表示しています。

2025年12月期第3四半期 セグメント別営業利益増減要因

(単位：百万円)

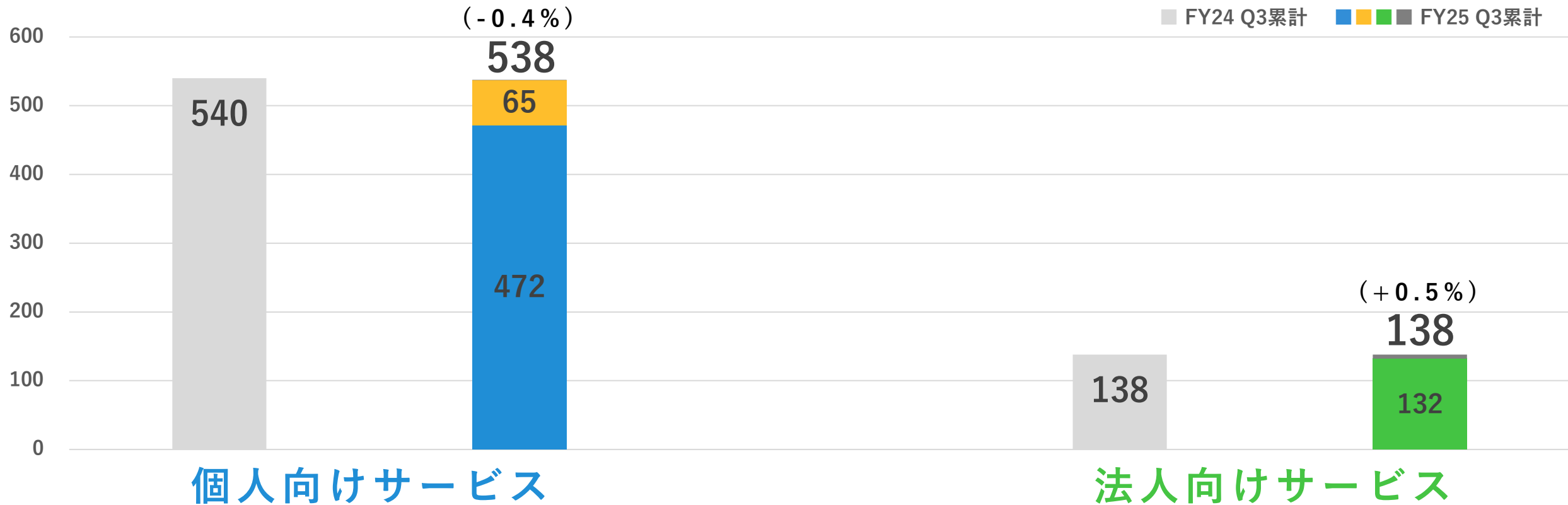


- 1. 個人向けサービス : 前年度は補助事業で支払送料が一時的に増加、エンジニア人件費（一部）のソフトウェア資産計上等による
- 2. 法人向けサービス : 前年度から売上原価増加による
- 3. 全社費用 : 組織運営の効率化等による

2025年12月期第3四半期 セグメント・事業別売上高

(単位：百万円)

■ FY24 Q3累計 ■ FY25 Q3累計



- **食品事業**：472百万円 (-5.3%)
- **旅行事業**：65百万円 (+42.0%)
- その他：0百万円

- **自治体事業**：132百万円 (-2.2%)
- その他：6百万円

2025年12月期第3四半期 營業利益以下増減要因

(単位：百万円)

	FY24 Q3累計	FY25 Q3累計	前年比	増減要因
營業利益	-168	-77	+91	前頁参照
經常利益	-172	-54	+117	(+)營業利益の増加：+91百万円 (+)補助金収入：+21百万円
四半期純利益	-174	-55	+119	同上

貸借対照表推移

(単位：百万円)

	2024年9月30日	2024年12月31日	2025年9月30日	前期末比
流動資産	854	941	707	-233
固定資産	90	101	124	22
資産合計	944	1,042	832	-210
流動負債	404	492	332	-159
固定負債	204	204	204	-
負債合計	609	696	537	-159
純資産	335	345	294	-51
負債・純資産合計	944	1,042	832	-210

2025年12月期 トピックス

1. 「雨風太陽アワード2025」を開催

10月22日に開催したイベント「地域資源が観光名所を超えるとき」の中で「雨風太陽アワード2025」を開催し、当社サービスにおいて活躍されている事業者のみなさんの中から、取り組みの新規性・独自性、社会的・経済的インパクトの大きさを踏まえて7県8名の事業者を表彰しました。

当社は今後も、全国各地の事業者の取り組みを可視化し広く発信することで、消費者の理解を深め、消費者自らが地域に関わるきっかけを作り、関係人口を創出していきます。



2025年12月期 トピックス

2. 「ポケマルおやこ地方留学」2025年夏休みプログラムを実施

7月から8月にかけて全国7地域で「ポケマルおやこ地方留学」2025年夏休みプログラム（6泊7日）を実施し、計186家族475名が参加しました。

参加者は海・山・畑・川など様々な自然環境を舞台に、生きものが食べものになる瞬間を体感し、ポケットマルシェ登録生産者をはじめとした自然のエキスパートが提供する多様なアクティビティを経験しました。

リピート参加率28%、推奨意向93%とリピーターから根強い人気があり、参加者から「2025年の夏が一生に残るスペシャルな夏になりました」や「蛾や蠅に悲鳴をあげていた娘が虫が平気になって、大きな成長でした」といった声が聞かれました。

ポケマル
おやこ地方留学

OyakoTravel



目次

・ 2025年12月期第3四半期業績

・ **2025年12月期業績見通し**

・ インパクト指標実績

・ Appendix インパクト共創

2025年12月期業績見通し（修正なし）

収益性を向上することで黒字化を見込む

売上高

2024年12月期 10.2億円

+15.8% 成長

2025年12月期 11.8億円

営業利益(損失)

2024年12月期 -155百万円

+164百万円 改善

2025年12月期 8百万円

当期純利益(損失)

2024年12月期 -163百万円

+189百万円 改善

2025年12月期 25百万円

2025年12月期セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

		FY24 通期	FY25 通期 (予想)	前期比
個人向けサービス	売上高	754	869	+115
	営業利益	73	220	+146
法人向けサービス	売上高	267	313	+45
	営業利益	31	31	-0
全社費用	売上高	-	-	-
	営業利益	-261	-242	+18
合計	売上高	1,021	1,182	+161
	営業利益	-155	8	+164

※1 2025年12月期第1四半期よりインパクト共創室を設置する組織変更を行っており、インパクト共創室が稼得した講演料等の収益は売上高として表示しています。これにより、2024年12月期において営業外収益として表示されていた同収益は、売上高へ組み替えております。

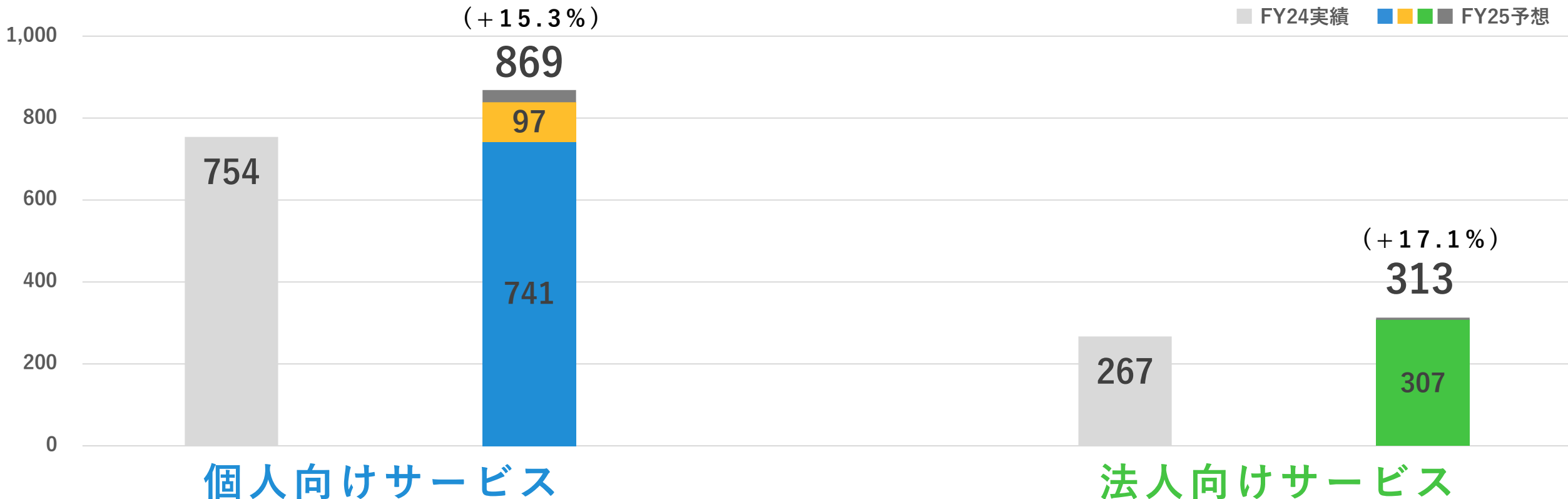
※2 2025年1月1日付の経営体制及び組織変更により経営資源の最適化及び執行体制の強化を図っており、2025年12月期第1四半期より、報告セグメントを従来の関係人口創出事業の単一セグメントから、個人向けサービス及び法人向けサービスの2区分に変更しております。これにより、2024年12月期の実績を新たな報告セグメント区分で組替再表示しています。

2025年12月期業績見通し セグメント・事業別売上高

個人向けサービス・法人向けサービス双方の成長を見込む

(単位：百万円)

■ FY24実績 ■ FY25予想



個人向けサービス

- 食品事業：741百万円 (+4.4%)
- 旅行事業：97百万円 (+122.6%)

法人向けサービス

- 自治体事業：307百万円 (+17.4%)

目次

・ 2025年12月期第3四半期業績

・ 2025年12月期業績見通し

・ **インパクト指標実績**

・ Appendix インパクト共創

雨風太陽とインパクト

当社は非営利組織として創業しており、社会的な課題の解決を目的として事業活動をおこなっております。社会に対するポジティブで計測可能な影響をインパクト指標として継続的に計測・マネジメントしております（IMM：Impact Measurement and Management）。

インパクト指標は事業活動を行う上で最も重要な指標のひとつであり、「売上高」に3つのインパクト指標を加えた4つの指標を成長戦略の進捗を示す重要な経営指標として採用しております。①売上高と②顔の見える流通総額は、都市から地方へと流通した経済的な価値を示し、③生産者と消費者のコミュニケーション数と④都市と地方を往来して過ごした日数*は、都市住民と生産者が交流した量を示しています。これらの指標が向上することが「都市と地方をかきまぜる」ことであり、当社のビジョン・ミッションの実現と、企業としての成長につながります。

これらの指標は四半期に一度開示を行ってまいります。



* 2025年第2四半期より、指標名称を「都市住民が生産現場で過ごした延べ日数」から「都市と地方を往来して過ごした日数」へ変更

私たちの目指すものとインパクト指標

ビジョン
ミッション

Vision

日本中あらゆる場の可能性を花開かせる

Mission

都市と地方をかきまぜる

長期的に
目指すもの

日本の人口の20%（2050年に2000万人）が関係人口となり、主体的に関与し続ける地域を持っている。

中期的に
目指すもの

年間で200万人、10年で延べ2,000万人のふるさと住民登録に当社が関与する。

短期的に
目指すもの

生産者や地域の事業者へ直接的に支払いを行うことで、双方がその対価を実感している。

地方の生産者と都市の消費者が、直接のコミュニケーションを通じて相互理解を深めている。

都市在住者と地方在住者が、居住地と異なる地域を訪問することで、その土地が持つ魅力への理解を深めている。

インパクト指標

① 顔の見える流通総額

② コミュニケーション数

③ 都市と地方を往来して
過ごした日数

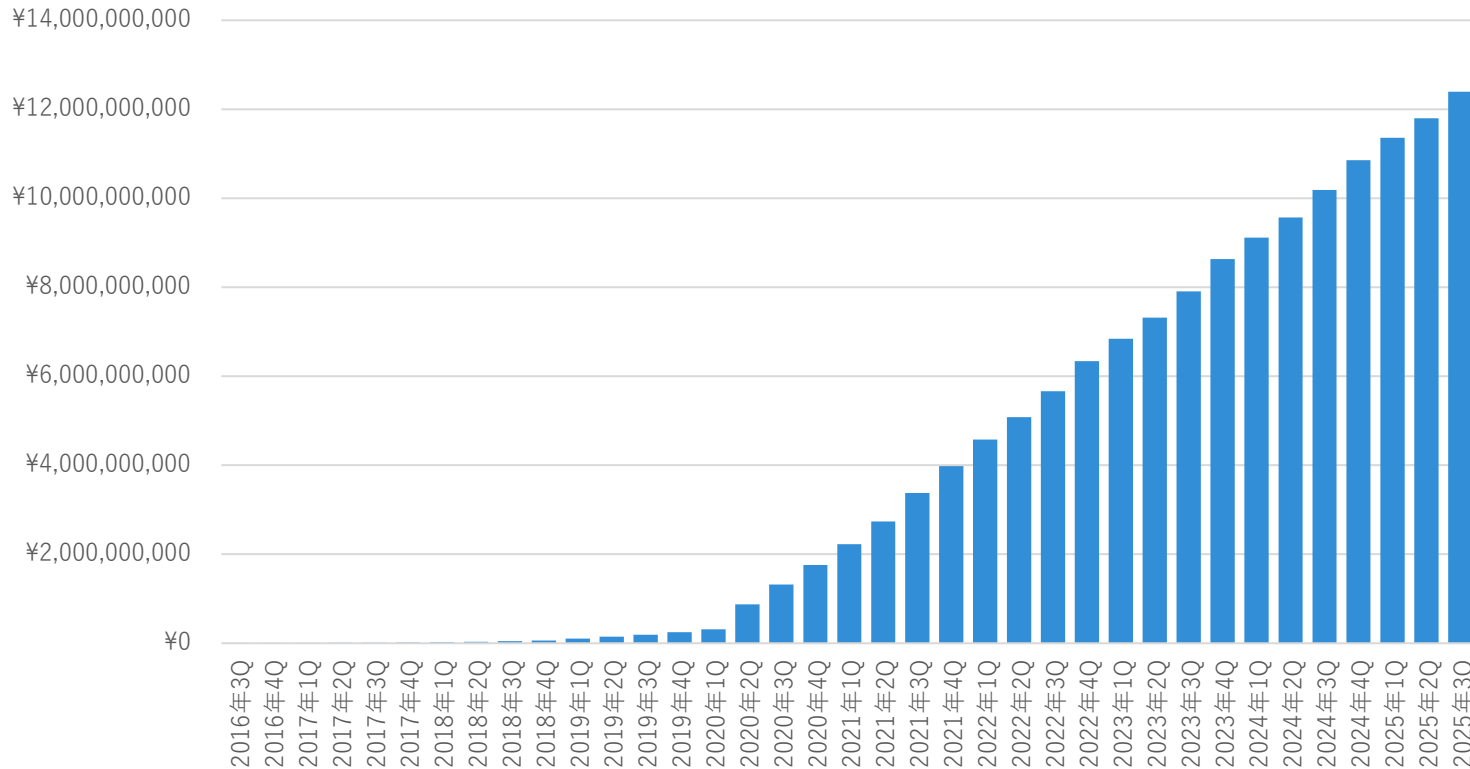
事業



STAY JAPAN

インパクト指標①「顔の見える取引」にかかる流通総額

生産者と消費者との「顔の見える取引」にかかる流通総額（円）



生産者と消費者との「顔の見える取引^{※1}」
にかかる流通総額

約**123億9,784万円**^{※2}

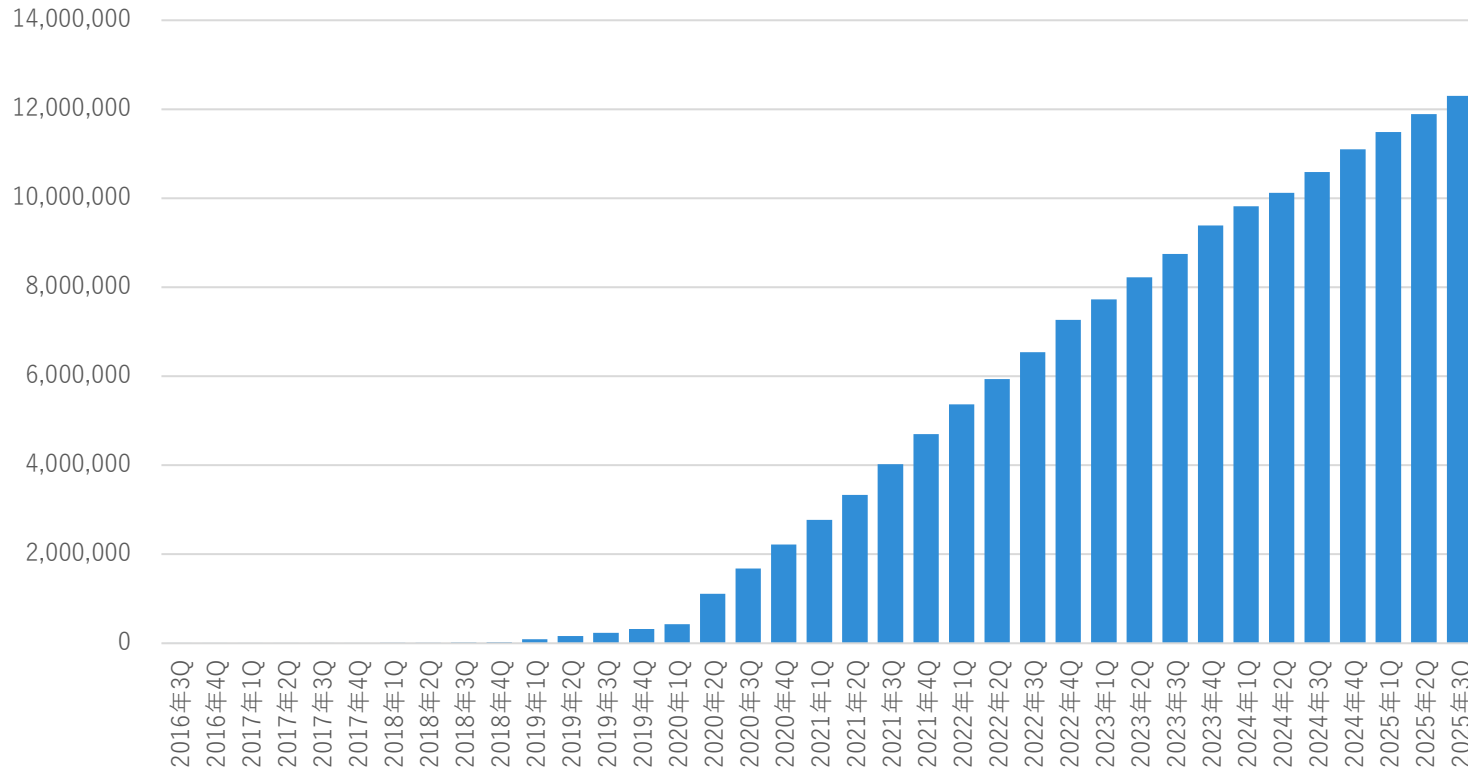
生産者や地域の事業者と消費者がつながり、
直接やりとりをしている「顔の見える取引」
にかかる流通総額は毎年大きく伸長。

※1 「顔の見える取引」にかかる流通総額は、「ポケットマルシェ」「食べる通信」「ポケマルふるさと納税（寄付額）」「ポケマルおやこ地方留学」「STAY JAPAN」のサービス利用金額の合算で算出

※2 当社サービス利用データより算出（2025年9月現在）

インパクト指標② コミュニケーション数

生産者と消費者のコミュニケーション数



生産者と消費者との
コミュニケーション数^{※1}

1,230万1,390件^{※2}

生産者が現場の様子を伝えたり、消費者が「ごちそうさま」を伝えたり。コミュニケーションの数も毎年大きく伸長^{※3}。

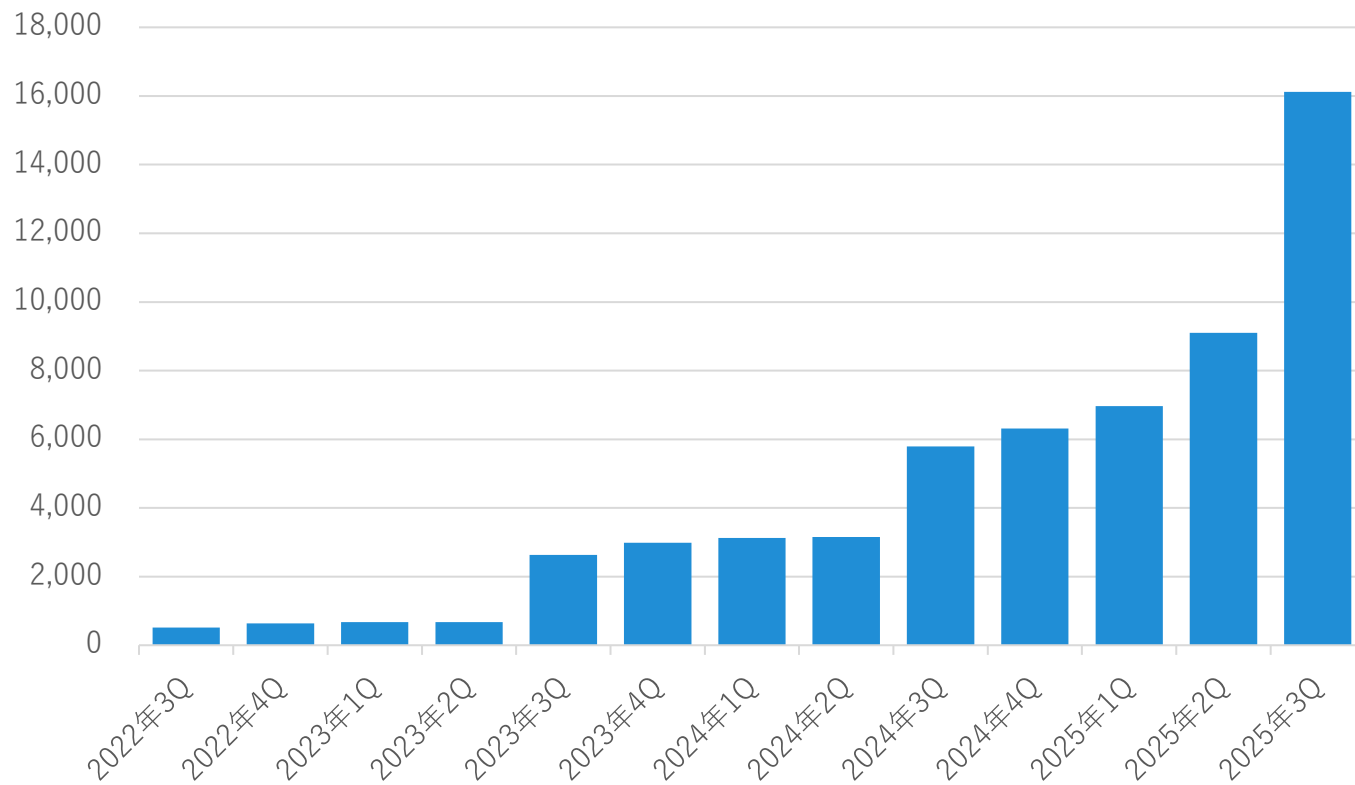
※1 「生産者と消費者のコミュニケーション数」は、当社「ポケットマルシェ」における投稿とメッセージ数の合算で算出

※2 当社サービス利用データより算出（2025年9月現在）

※3 コミュニケーションの数には取引にかかる問い合わせ等も含まれます。

インパクト指標③ 都市と地方を往来して過ごした日数

都市と地方を往来して過ごした日数



ポケマルおやこ地方留学
STAY JAPAN等を通して
都市と地方を往来して過ごした日数

16,118日*

ポケマルおやこ地方留学、STAY JAPAN等により、都会と地方の間の人流創出を加速させています。

※ 当社サービス利用データより算出（2025年9月現在）

目次

・ 2025年12月期第3四半期業績

・ 2025年12月期業績見通し

・ インパクト指標実績

・ **Appendix インパクト共創**

当社が社会性を追い求める理由

- ・創業の起点が「社会に対して変化を与えること」であり、現在も社会にポジティブな影響を与えることを目指している
- ・当社代表高橋の講演や車座、全国行脚などを中心とした非事業活動で獲得したソーシャルアセット（≡ 仲間・つながり）により事業が開発されている
- ・ソーシャルアセットは単事業年度で獲得できるものではなく、蓄積されていく性質を持つ



**ソーシャルアセットの蓄積が
事業に正の影響を与えてきた事実が存在**

社会性と経済性を同時に追い求める組織を目指して

1. 経営体制の変更・組織の変更

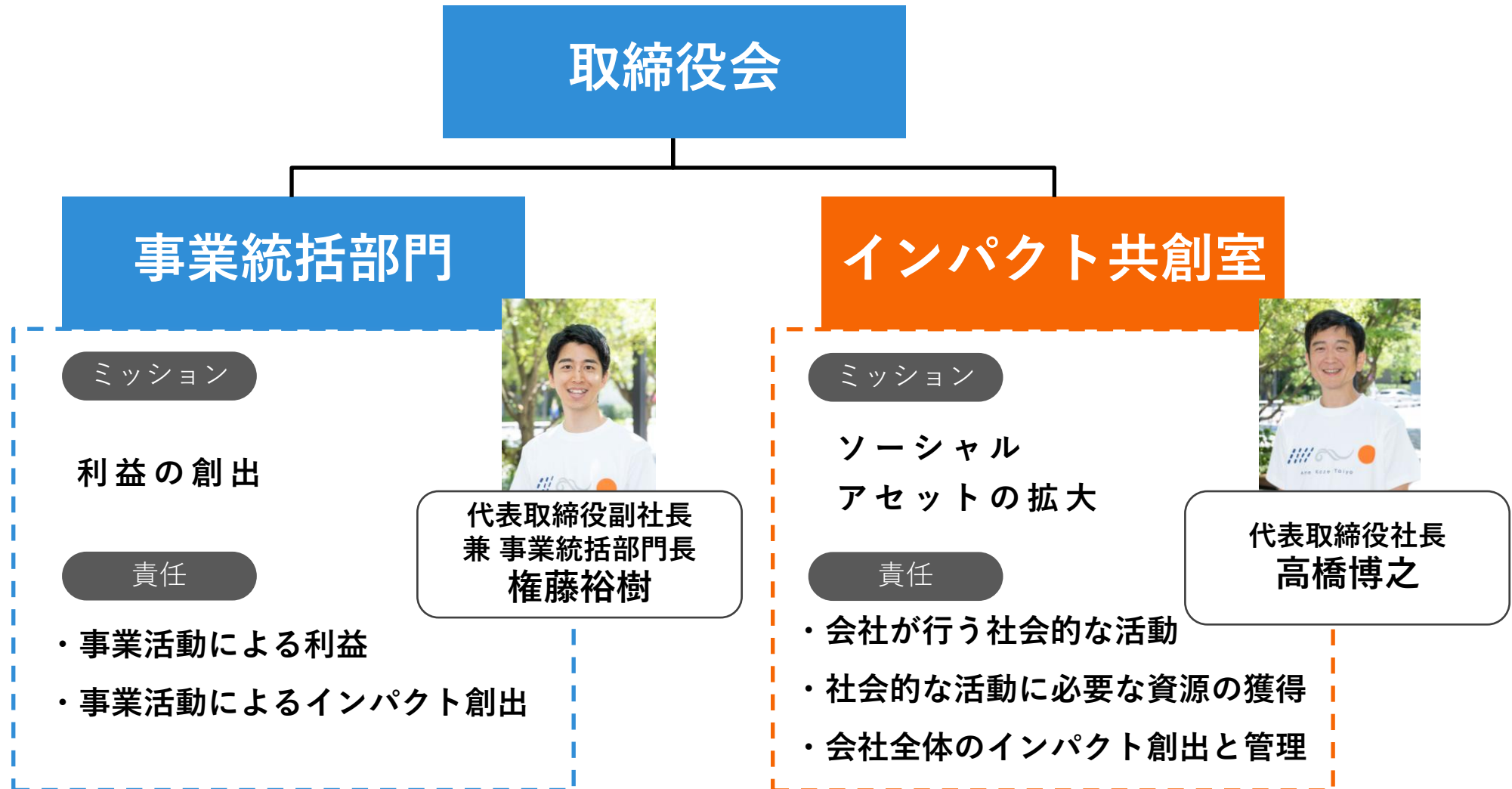
2025年1月より、社会性を追い求める代表取締役社長と、経済性を追い求める代表取締役副社長の2人代表制に変更。2025年度に黒字化を達成し、以降も安定的に利益を創出できる体質に改善。

2. 社会的財務諸表の公開

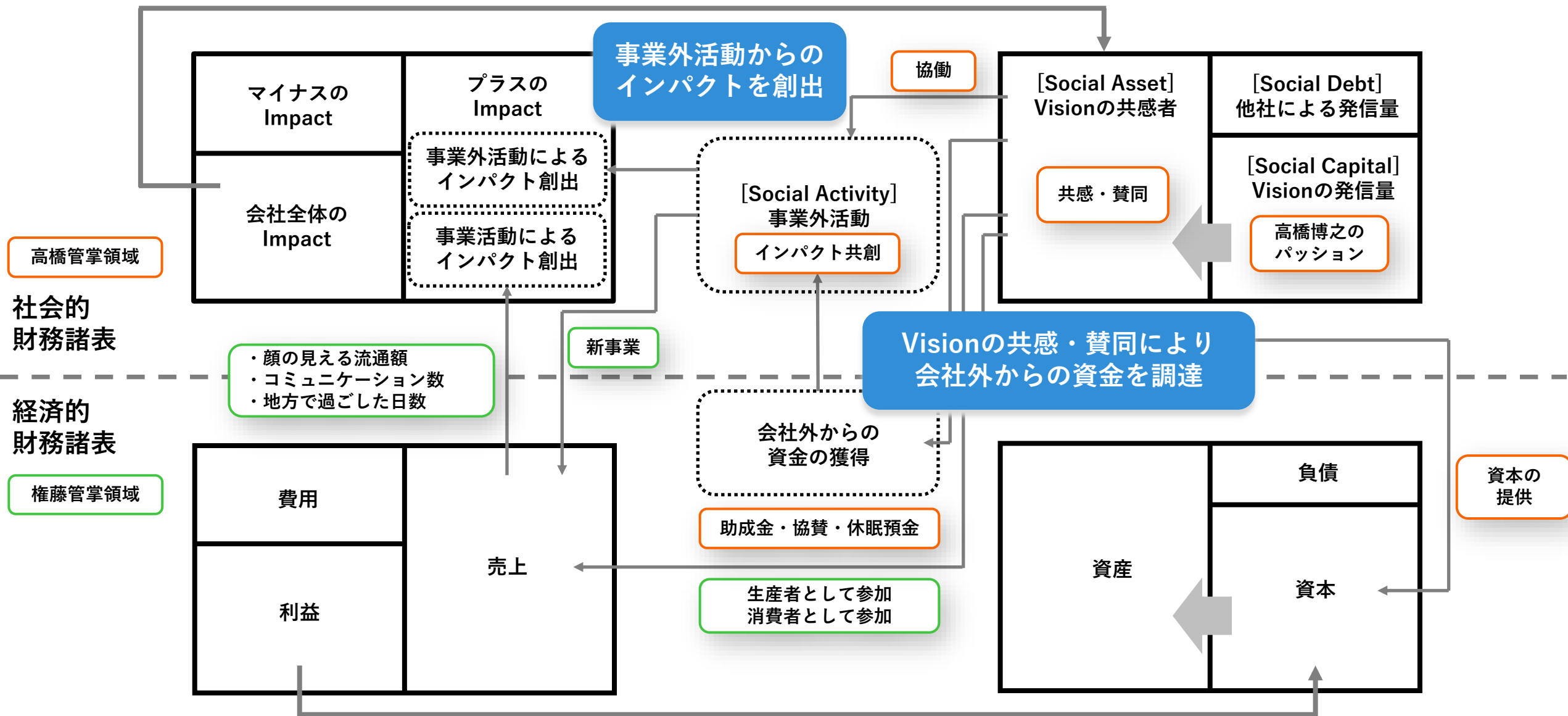
社会的な活動を定量的に計測・報告し、「社会的財務諸表」として公表。

2025年1月からの経営体制の変更・組織の変更

2025年1月から、代表取締役社長である高橋は社会活動によるインパクト創出を、代表取締役副社長である権藤は事業活動による利益創出に最終責任を持つ共同代表制へ移行



当社の社会的及び経済的な財務諸表の考え方



2025年9月までの累計実績

	FY25 目標	FY25 累計	FY25 進捗
Vision発信量	40,000	40,867	102.2%
Vision共感者数	3,000	1,661	55.4%
Vision達成のための活動資源	¥100,000,000	¥22,666,374	22.7%
Vision達成のための共創活動	10	2	20.0%

単位

Vision発信量 [ソーシャルキャピタル]：時間人

高橋が対面でビジョンを伝えた人数や、オウンドメディアでの発信、外部メディアからの露出を、その影響力に応じた係数を掛けて、「1人に対して1時間ビジョンを伝えた」ことに相当する「時間人」という単位を用いて、ポイントを算出。

Vision共感者数 [ソーシャルアセット]：人

ビジョンに共感し、プロジェクトを共創した方や、行動変容がおきたユーザーを「仲間」として、その「人数」を算出。

会社外から獲得した活動資源 [インプット]：

インパクト創出のために獲得した資金や共創した団体の数を計測。

事業外活動 [ソーシャルアクティビティ]：

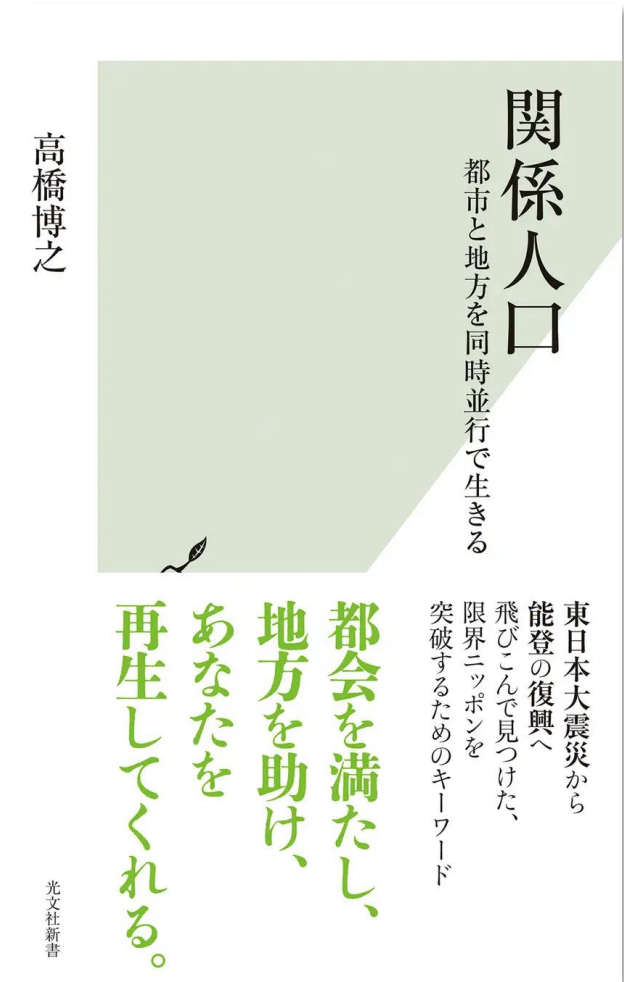
インパクト創出のために共創したプロジェクト数を計測。

代表高橋の最新書籍『関係人口』が2度目の重版決定

3月18日に光文社より発売された高橋の最新書籍『関係人口』が好評につき2度目の重版決定。全国の講演現場での直接販売も実施し、「関係人口」の意義を広く伝えている。

▽目次

- 第一章 社会性と経済性を両立させるのはキレイゴトか？
- 第二章 関係人口の定義
- 第三章 能登半島地震の被災地に飛び込む
- 第四章 住民票を複数持てる社会を
- 第五章 関係人口を「見える化」せよ
- 第六章 都市と地方をかきまぜ続ける



書籍情報

書名：『関係人口 都市と地方を同時並行で生きる』
著者：高橋博之
定価：1,100円（税込）
発売日：2025年3月18日
発行：光文社
判型：新書判／296ページ

各種発信について

社会的財務諸表のページを公開

当社コーポレートサイトにて、社会的財務諸表のページを公開。
活動実績を内訳とともに随時更新。

社会的財務諸表

インパクト共創室：6月ソーシャルキャピタル実績・内訳

2025年12月期予算	40,000
2025年12月期累計	31,605
2025年12月期進捗	79.0%
2025年6月実績	4,456

講演対応	人数*	内訳補足	係数	pt (時間人)
高橋博之が話した国家元首数	0		10000	0
高橋博之が話した広域自治体首長数	0		2000	0
高橋博之が話した基礎自治体首長数	0		200	0
高橋博之が話した自治体職員数	41.5	新潟県、伊予市、豊後町など42自治体	10	415
高橋博之が話した政治家、代議士数、地方議員、省庁職員	14		50	700
高橋博之が話した生産者	61		20	1220
講演一般聴講者	330.5		1	330

*オンライン講演の人数を掛け上での人数換算

オウンドメディア	回数/冊数	フォロー	係数	pt (時間人)
自著	323	1	3.2	1033
note (高橋博之個人アカウント)	0	407	0.2	0
Voicy	0	940	0.1	0
歩くらジオ	0	190	0.2	0
X (Twitter)	22	17835	0.0001	39237
Facebook	1	7056	0.01	7056
Instagram	0	2699	0.001	0
TikTok	0	1839	0.001	0

外部メディア	回数	リーチ数	係数	pt (時間人)
TV	2	100000	0.001	200
新聞	8	50000	0.001	400
雑誌	2	1000	0.001	2
Web	45	1000	0.001	45

※社会的財務諸表 雨風太陽HPより

<https://ame-kaze-taiyo.jp/socialfinancialstatements/>

ポケットマルシェ公式noteにて活動実績を報告

代表高橋の講演や露出実績等、ソーシャルキャピタル・ソーシャルアセットの獲得につながる活動を公式noteにて報告。

【社会的財務諸表】ソーシャルキャピタルの計測方法について

4

ポケットマルシェ(ポケマル)公式
2025年7月7日 16:33

当社は、社会性と経済性を同時に追いかける組織を目指すために、2024年12月に「これからの社会的及び経済的な財務諸表の考え方」を発表しました。社会的財務諸表では、当社の社会的な活動を定量的に管理し、公表することで、会社にどのような非財務的な価値があり、それがいかんして創出されているのかを定量化して発信しています。

【社会的財務諸表】ソーシャルアセットの計測方法について

2

ポケットマルシェ(ポケマル)公式
2025年7月18日 10:23

当社は、社会性と経済性を同時に追いかける組織を目指すために、2024年12月に「これからの社会的及び経済的な財務諸表の考え方」を発表しました。社会的財務諸表では、当社の社会的な活動を定量的に管理し、公表していくことで、会社にどのような非財務的な価値があり、それがいかんして創出されているのかを定量化して発信しています。

※ポケットマルシェ公式noteより

https://note.com/pocket_marche

雨風太陽