2027年3月期 第2四半期 決算説明資料

2026年11月13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2四半期 決算概要

02 | 中期経営計画及び成長戦略

03 | Appendix

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

01 2027年3月期 第2四半期 決算概要

2027年3月期 第2四半期 決算サマリー

売上高 **696** 百万円

前期比 △2 百万円 （△0.3%）
予想比 △50 百万円（△6.8%）

調整後EBITDA（※） **43** 百万円

前期比 △29 百万円（△40.2%）
予想比 +42 百万円（+8457.9%）

- 売上高は、前年同期と同水準。HR事業・メディアPR事業が伸長した一方、公民共創事業・グローバルイノベーション事業は減収
- 調整後EBITDAは、売上総利益の減少を主因に前年同期を下回った
- 計画に対して、売上高は未達となった一方、調整後EBITDAは人件費・採用費・広告費等の最適化により、計画を上回った。
  下期はHR事業を中心とした成長投資を継続しつつ、売上高及び収益性の向上を図る

主なトピックス

- HR事業は、人材エージェントサービスが拡大フェーズに移行。積極投資を継続し、コンサルタントの増員を図る
- 自治体AI推進プラットフォーム「自治体AIハブ」を始動。自治体の課題に応じたAIソリューションの選定を支援
- 福岡県のスタートアップ振興事業の企画運営業務を受託。行政向け支援実績を拡大
- 成長戦略をアップデート。HR事業の領域拡張及び、AI領域への参入を検討（詳細はP13に記載）

（※）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

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

売上高は前年同期と同水準、成長領域のHR事業が伸長

（百万円）	2026年3月期 2Q 累計	2027年3月期 2Q 累計	前期比	前期比 増減額
売上高（※1）	**698**	**696**	**△0.3%**	**△2**
HR事業	46	126	172.2%	79
公民共創事業	329	277	△15.7%	△51
メディアPR事業	173	199	14.8%	25
グローバルイノベーション事業	148	92	△37.6%	△55
売上総利益	**538**	**512**	**△4.9%**	**△26**
売上総利益率	77.2%	73.6%	-	-
販売費及び一般管理費	**494**	**483**	**△2.2%**	**△11**
営業利益	**44**	**29**	**△34.5%**	**△15**
営業利益率	6.4%	4.2%	-	-
調整後EBITDA（※2）	**72**	**43**	**△40.2%**	**△29**
調整後EBITDAマージン	10.4%	6.2%	-	-
経常利益	**29**	**12**	**△59.1%**	**△17**
当期純利益	**34**	**16**	**△50.8%**	**△17**

補足説明

売上高は前年同期と同水準で着地

- HR事業は、人材エージェントサービスの伸長及び レプセルの決算期変更に伴うRPO（※3）サービスの連結対象期間の拡大により 前年同期比で大幅に増収
- メディアPR事業ではM&A仲介案件の成約も寄与し増収。 公民共創事業は前期発生の大口顧客の解約、 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

売上総利益は減少した一方、販管費も前年同期比で減少

- 売上高は前年同期と同水準ながら、売上総利益率は77.2%から73.6%へ低下
- 成長投資を継続する一方、コストの最適化により販管費は2.2%減少

営業利益・調整後EBITDAは、前年同期比で減少

- 営業利益は、売上総利益の減少により前年同期を下回った
- 調整後EBITDAは、営業利益の減少に加え、 前年同期に計上したM&A関連の一時費用の加算がなくなった影響により減少

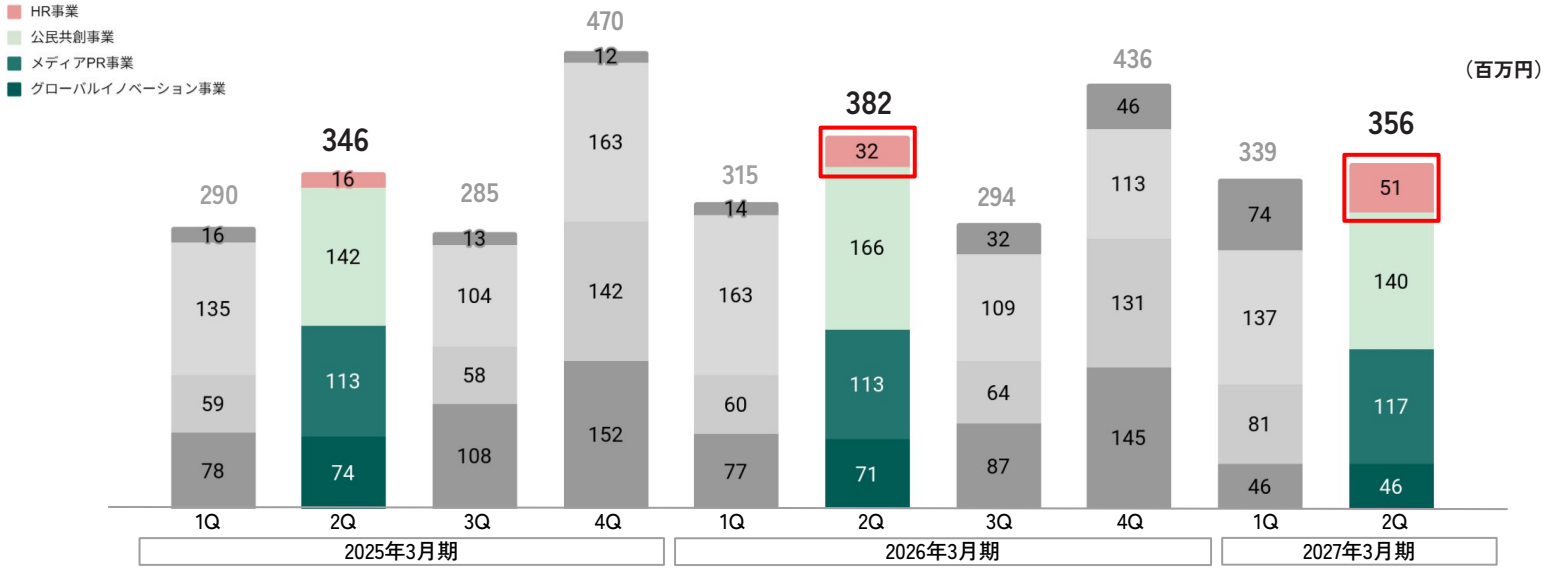
当期純利益は前年同期比で減少

（※1）セグメント間内部取引調整後の実績を記載　（※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）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の連結対象期間は、前年同期3か月間、当中間期8か月間（決算期変更に伴う2か月間を含む）

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

第2四半期はHR事業が伸長したものの、売上高は前年同期を下回った

- HR事業は、人材エージェントサービスが売上成長をけん引
- メディアPR事業は、『ベンチャー通信』及び「ベストベンチャーWEST100」の売上増加により増収
- 公民共創事業はウェビナーが伸長した一方、前期に発生した大口顧客の解約影響（計画織り込み済み）により減収
- グローバルイノベーション事業は情報ポータルSaaS（※1）の受注鈍化及び解約の影響により減収

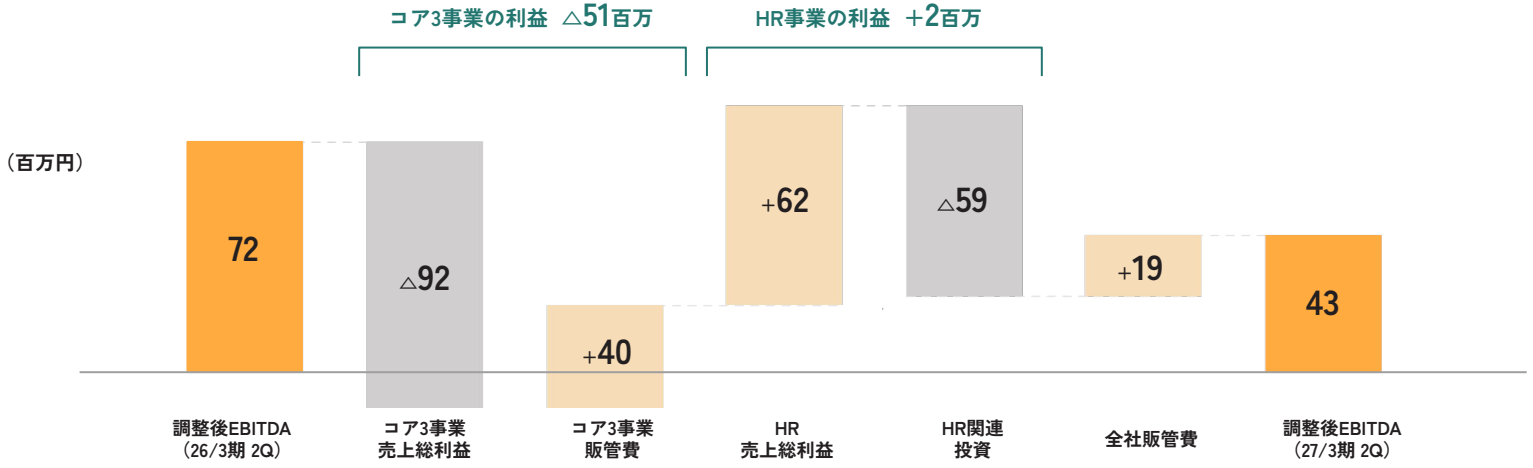


（※1）SaaS：Software as a Serviceの略称
（※2）株式会社レプセルは、前年同期の第2四半期より連結。連結対象期間は、当期第1四半期が5か月間（決算期変更に伴う2か月間を含む）、第2四半期以降は各3か月間
（※3）内部取引調整後の実績を記載。また、2026年3月期より採用CMSの「HIKOMA CLOUD」はメディアPR事業からHR事業へ移管しており、過去の数値は、移管後の区分（HR事業）に組み替えて記載

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

成長領域であるHR事業は売上総利益が増加
コア3事業（※1）は売上総利益が減少し、調整後EBITDAは前年同期を下回った

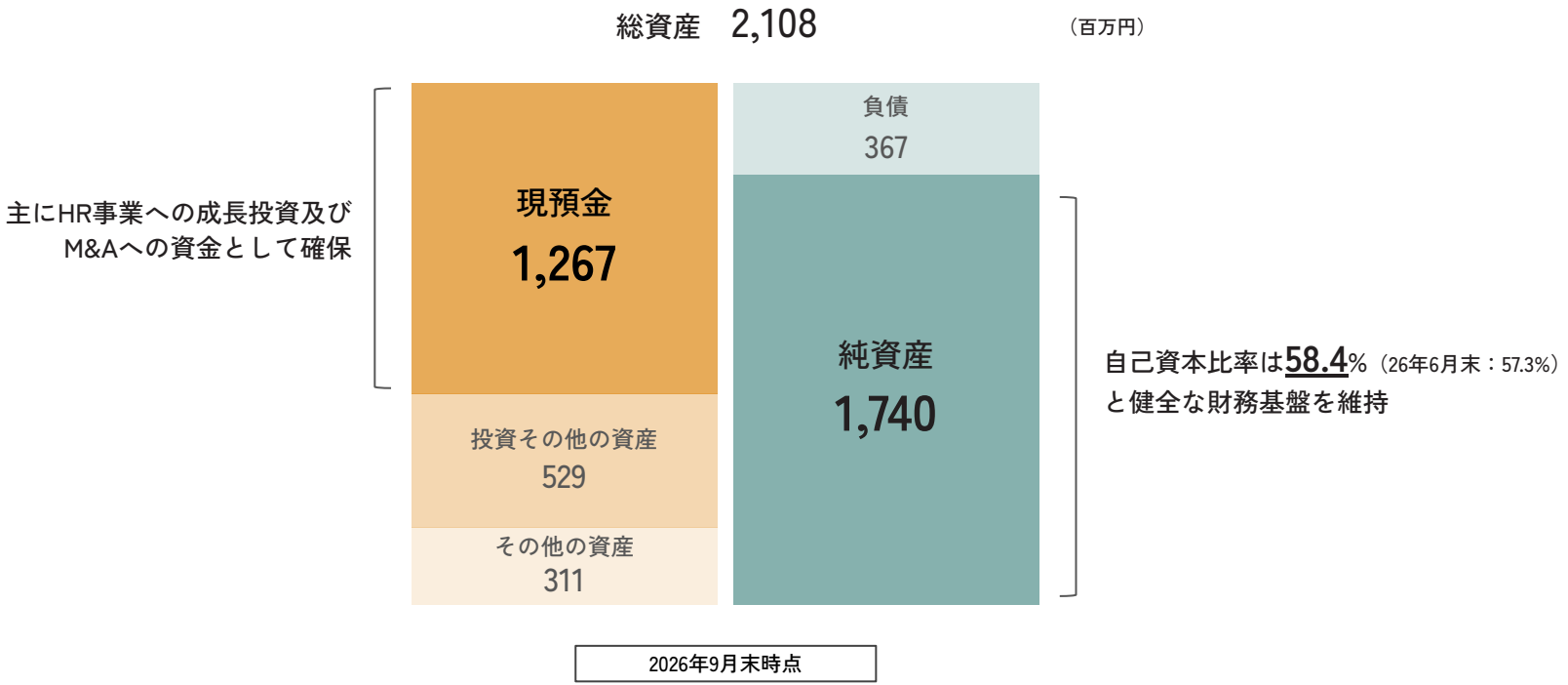
- コア3事業では、公民共創事業とグローバルイノベーション事業の影響により売上総利益が減少
- HR事業は、人材エージェントサービスの伸長及びRPO子会社の決算期変更に伴う連結対象期間の拡大により売上総利益が増加
  事業拡大に向けた人員採用・マーケティング等の成長投資（HR関連投資）は継続
- 全社販管費については、オフィス移転に伴う地代家賃等は増加したものの、その他費用の最適化により利益改善に寄与



（※1）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
（※2）内部取引調整後の実績を記載

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

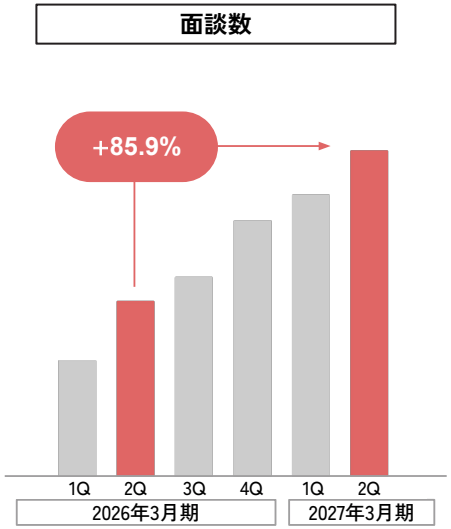
自己資本比率は58.4%と健全な財務基盤を維持
規律ある成長投資とM&Aにより、資本効率の向上を図る

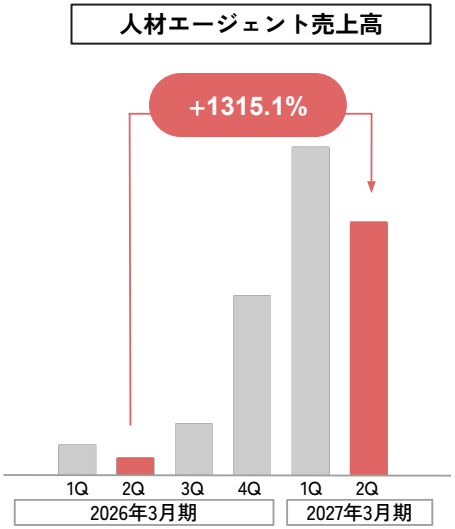


Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

HR事業の人材エージェントサービスが大きく伸長
更なる成長に向け、集客基盤と人員体制の強化を推進

- 自社メディアや広告を活用した求職者獲得を推進し、面談数は前年同期から伸長
- 第2四半期の売上高は前年同期を大きく上回り、成長をけん引
- キャリアアドバイザーの採用や育成に注力し、下期は早期戦力化と生産性向上を図る





（※）当中間期の事業進捗を説明する参考情報として掲載

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

「自治体AIハブ」を始動、自治体のAI推進を後押し



自治体AI推進に向けた取り組みを本格始動

- 2026年6月に自治体AI推進プラットフォーム「自治体AIハブ」を始動
- 生成AIを中心としたAIソリューションを紹介し、自治体が抱える業務課題に応じたAI企業・サービスの選定を支援

参画企業を増やしAI領域における官民連携を推進

- 継続してAI企業・サービスの掲載数を順次拡大し、プラットフォームの充実を図る
- 自治体の反響やAI活用ニーズを踏まえ、AI企業とのマッチングや導入促進に向けた施策を検討

参考：自治体AI推進プラットフォーム 「自治体AIハブ」 https://www.jt-tsushin.jp/ai-companies

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

第2回「首長会議」を開催、国務大臣・企業トップが登壇



首長会議の主な登壇者及び当日の会場風景

自治体トップと民間企業をつなぐ「首長会議」を開催

- 『自治体通信』を通じて培った自治体ネットワークを活かし、首長と民間企業の接点創出・官民連携の促進を目的としたイベント
- 2026年7月21日に第2回を開催。デジタル大臣・地域未来戦略担当大臣（いずれも開催当時）や上場企業の経営者による基調講演を実施

［基調講演］
①デジタル大臣　松本 尚 氏
②地域未来戦略担当大臣・内閣府特命担当大臣　黄川田 仁志 氏
（こども政策 少子化対策 若者活躍 男女共同参画）
③株式会社メディアドゥ　代表取締役社長 CEO　藤田 恭嗣 氏

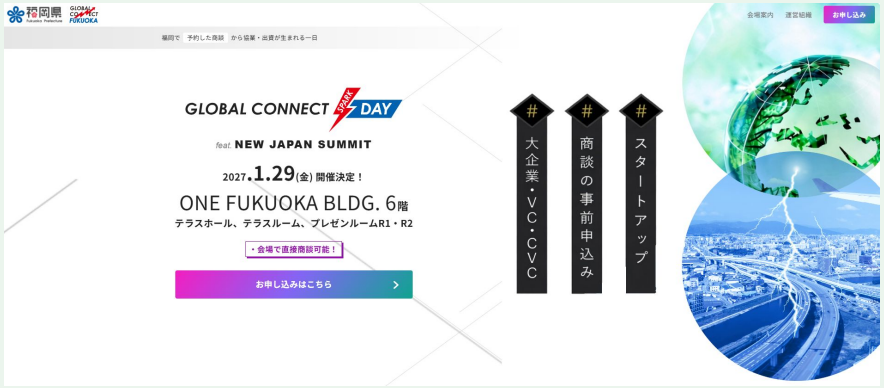
官民の直接交流を通じた連携の推進

- 民間企業各社が協賛として参画。官民連携事例の講演やピッチを通じて自治体トップとの接点機会を創出。

参考：イベントレポート記事　https://www.jt-tsushin.jp/articles/event/jt77_head-conference

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

「地域未来イノベーション支援」が本格始動
福岡県のスタートアップ振興事業の企画運営業務を受託



福岡のスタートアップと全国の企業・投資家の連携を支援

- 福岡のスタートアップ支援拠点「グローバルコネクト福岡ネットワーク」が主催するイベントの企画運営業務を受託。2027年1月29日に福岡市で開催予定
- 地域のスタートアップ・アトツギ企業と全国の大企業・VC・CVCとの商談機会の創出に向け、企画・運営、広報・招聘等を担当

既存のネットワーク・ノウハウを活かした更なる案件獲得にも注力

- 大企業・VC・CVCとのネットワークや「NEW JAPAN SUMMIT」の開催実績、自社メディアによるPR支援ノウハウを活かし、今回の受託が実現
- 自治体・地元金融機関・地域スタートアップと連携し、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」の一環として推進
- 本案件を通じて地域のスタートアップ支援における知見・実績を蓄積し、今後の事業展開につなげる

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

各セグメントの独自アセットを起点に、HR事業の領域拡張とAI領域への参入を検討
M&Aも含め各領域で早期の事業立ち上げと業績貢献を目指す

	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
独自アセット	**1,788** 全国の自治体	**約2万名** 成長企業経営者	**約1.6万社** 日系企業・海外スタートアップ

成長戦略

1　コア３事業の収益力の強化／HR事業の拡大

- コア３事業はセグメント収支を重視
  - 構造改革と業務AX（※1）を通じた営業生産性向上
  - ストック売上の積み上げを強化
- HR事業は成長投資を継続し拡大を企図
  - キャリアアドバイザーの採用及び求職者集客に注力

2　HR事業の領域拡張・AI領域への参入

- HR事業の領域拡張を検証
  （例）CxO（※2）のプロシェアリング
  　　グローバル人材のハイクラスエージェント
- AI領域への参入検討
  （例）自治体向け AX支援・研修
  　　AI×BPO（※3）サービス、等

3　M&Aによる事業立ち上げ・成長最大化

- M&Aを通じて、各事業の補完や新たな取り組みの垂直立ち上げによる成長スピードの最大化を企図

（※1）AX：AI Transformation（AIを活用した業務変革）の略称　（※2）CxO：Chief x Officerの総称。企業活動における業務及び機能の責任者を指す
（※3）BPO：Business Process Outsourcing（業務プロセスの外部委託）の略称

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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

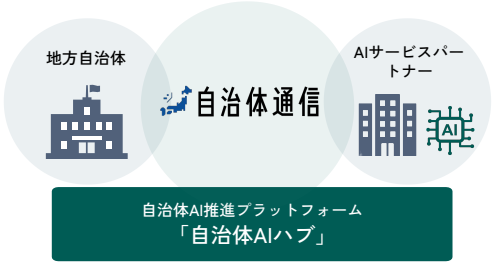
3つの注力テーマ

HR
（人材エージェント）



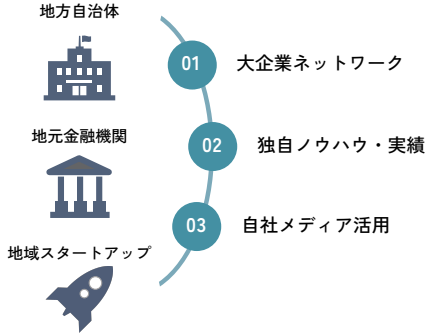
- 高成長領域として積極投資を継続
- 自社メディアによる求職者集客と
  キャリアアドバイザーの増員に注力
- 独自ポジションを確立し利益貢献を目指す

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

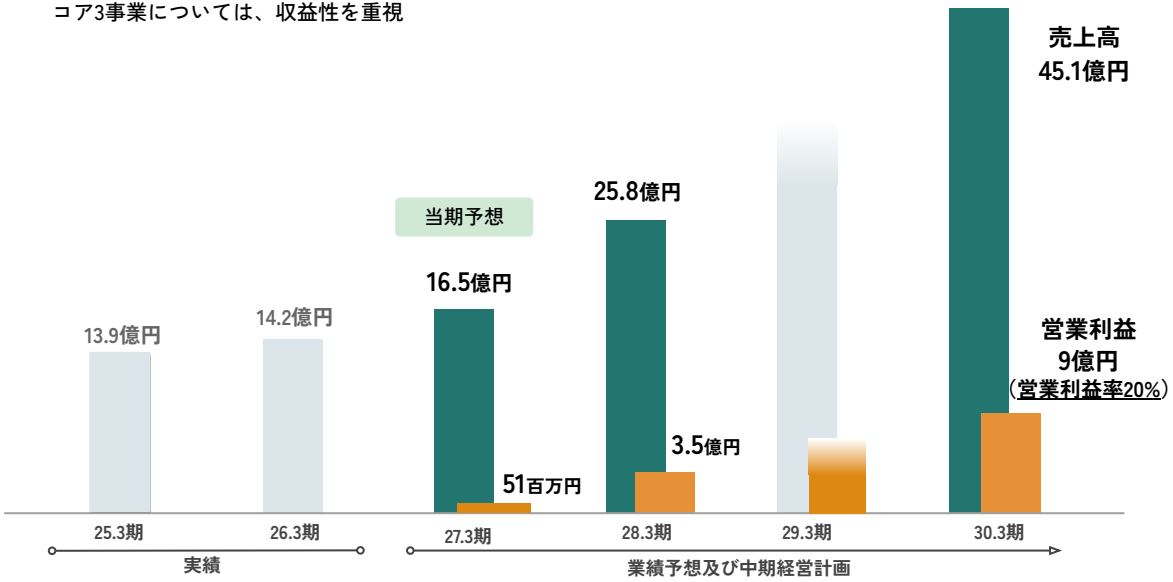
28.3期の売上25.8億円 営業利益3.5億円の達成に向け、27.3期まで積極投資を継続、28.3期以降を収益化フェーズとし、売上・利益の最大化を目指す

積極投資フェーズ（～27.3期）

- 2027年3月期はHR事業を成長の柱とし、グループ売上成長率 15% を目指す
- HR事業を中心に積極的な成長投資を継続。コア3事業については、収益性を重視

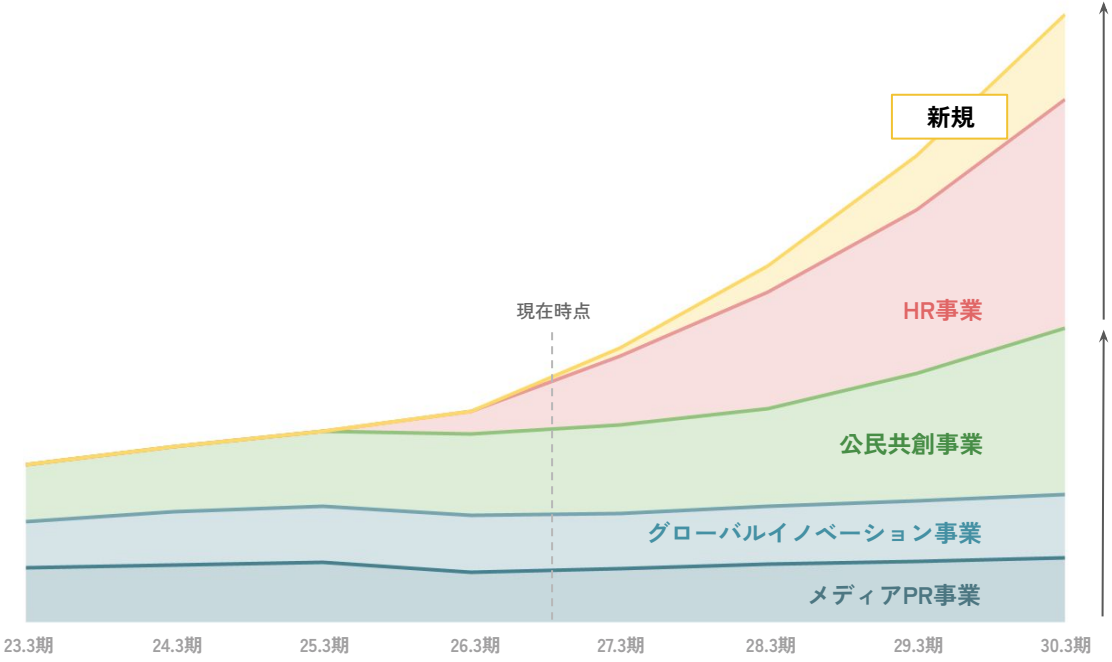
収益化フェーズ（28.3期～）

- 2028年3月期の売上高 25.8 億円の達成に向け、M&Aを含む新規事業も含め、高い成長を目指す
- HR事業を含めた各事業での収益最大化を図る



Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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



高成長領域

HR事業をグループの高い成長をけん引する領域
として位置付け、引き続き規律ある積極投資を実行

新規事業も売上成長のポテンシャルを最重要指標
として自社開発に加えてM&Aも積極的に検討

継続成長領域

各事業における事業開発を通じた成長に加え、
ストック収益を中心とした安定的な収益基盤の構築

更にAI活用によるサービスの付加価値向上や
生産性の改善を図り、収益力向上を図る

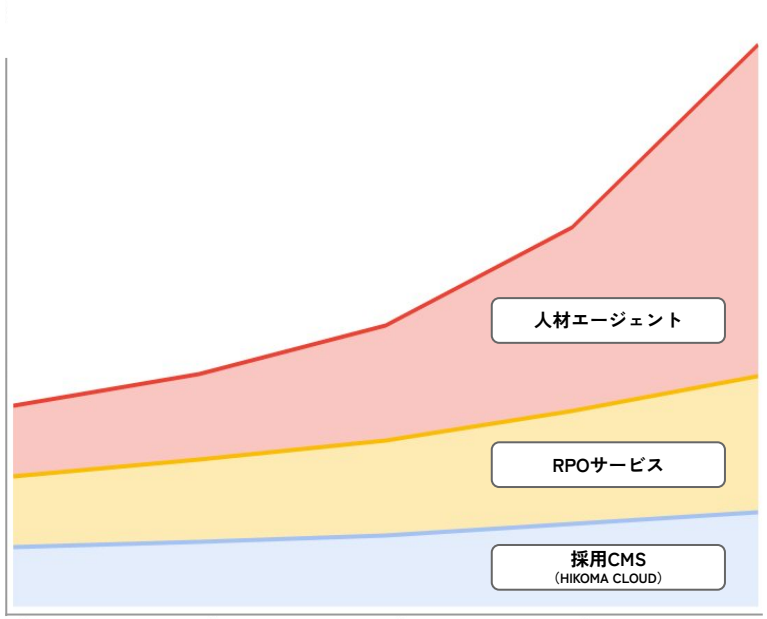
Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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	

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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（※）

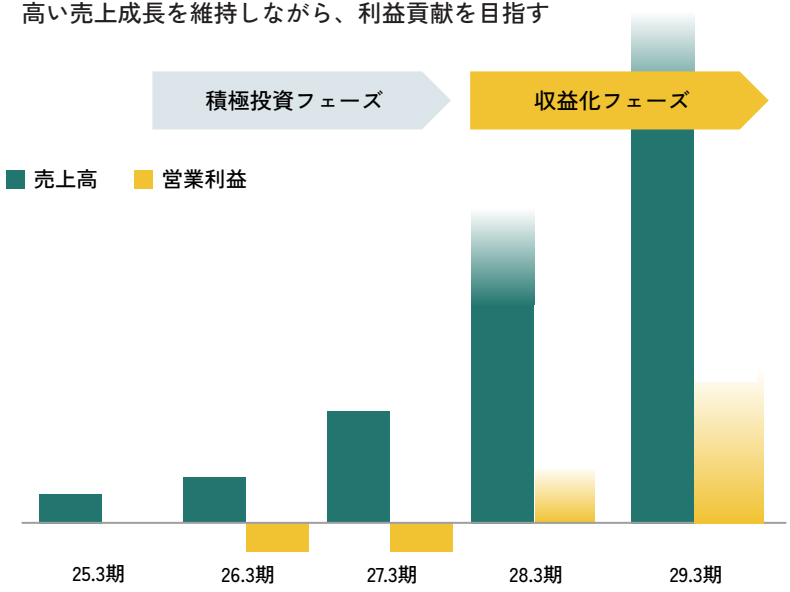


（現在時点）

（※）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



Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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



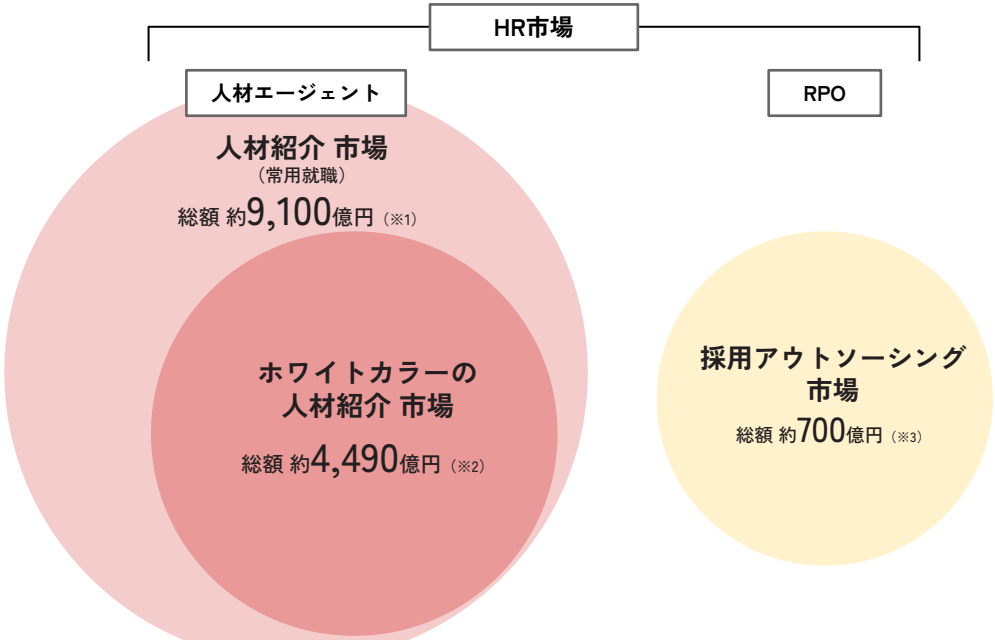
Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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

自社の強み

- 自治体から成長ベンチャー、大手企業まで幅広い企業ネットワーク
- 独自メディアを通じた求職者の集客ポテンシャル
- 既存事業とのシナジー



（※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）」）。

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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

自治体開拓プロセス	戦略立案	認知拡大	リード獲得／商談	リード育成	入札

提供サービス

戦略立案支援



・デスクトップリサーチ
・戦略策定サポート

BtoGマーケティング支援



・自治体通信
・BtoGプラットフォーム
・イベント/ウェビナー

自治体営業BPO支援



・テレマーケティング
・営業活動のBPO
・CS業務

自治体開拓プロセスを上流から下流まで一気通貫で支援

当社の強み



全国の自治体にリーチできる
メディア/ネットワークを保有



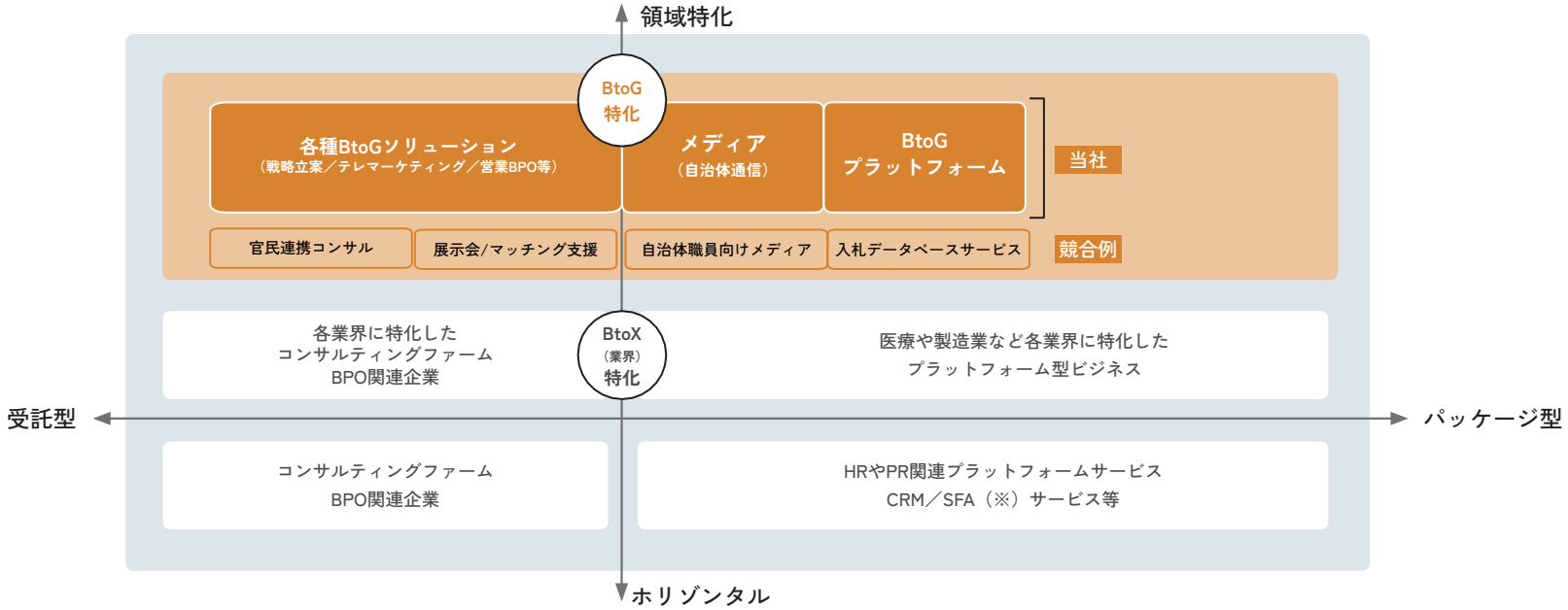
自治体の業務に精通した、
元自治体職員が10名以上（※）在籍

（※）26年3月末時点の在籍人数を記載。

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

公民共創事業の市場ポジショニング

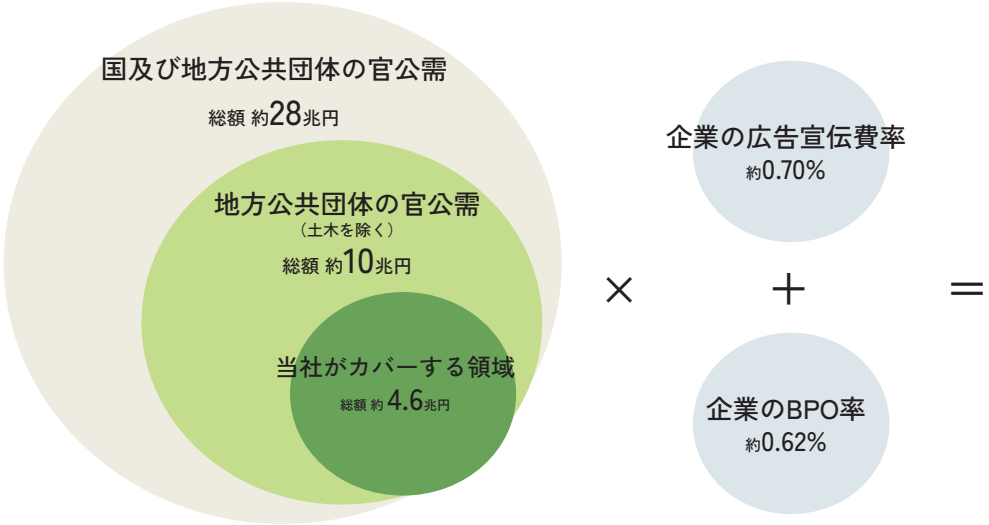
- 巨大な営業・マーケティング支援市場において、当社はBtoG領域特化型のサービスを展開
- 早期に市場に参入し、BtoGプラットフォームを中心にメディア及び各種ソリューションを展開
- 自治体開拓プロセスにおける支援領域の拡大により、継続的な事業成長を目指す



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

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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はなく、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ー2023年度実績ー」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の、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が限られており、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）

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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

自治体AI推進プラットフォーム
「自治体AIハブ」

地方自治体

AI活用に関する課題・ニーズ（一部）

- 業務効率化・人材不足の解消
- セキュリティの担保
- 専門人材の不足

自治体通信

課題ヒアリング
自治体の課題やニーズを深く理解

マーケティング支援
自治体向けのマーケティング支援

情報・知見の提供
事例・トレンド・ノウハウを提供

マッチング支援
最適なAIソリューションを選定・紹介

AIサービスパートナー

主なAIソリューションカテゴリ（一部）

- 文章作成
  議会答弁AI/文章作成AI など
- 庁内ナレッジ活用・検索
  RAG/AI検索 など
- 住民対応・窓口DX
  AIチャットボット/音声AIなど

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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





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

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

メディア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

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

グローバルイノベーション　メディアPR

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）

〈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）

（※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態統計調査 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態統計調査 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。

（※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。

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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→低	事業領域	対象	目的／スコープ
	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

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

03 | Appendix

会社概要

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9月末時点）（※）
- 資本金　165百万円（2026年9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
  - GMOベンチャー通信スタートアップ支援株式会社

（※）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。

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・株式会社OK Junctionの株式を取得（子会社化）
	M&A仲介事業を開始
2026年	株式会社OK Junctionを吸収合併

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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）。

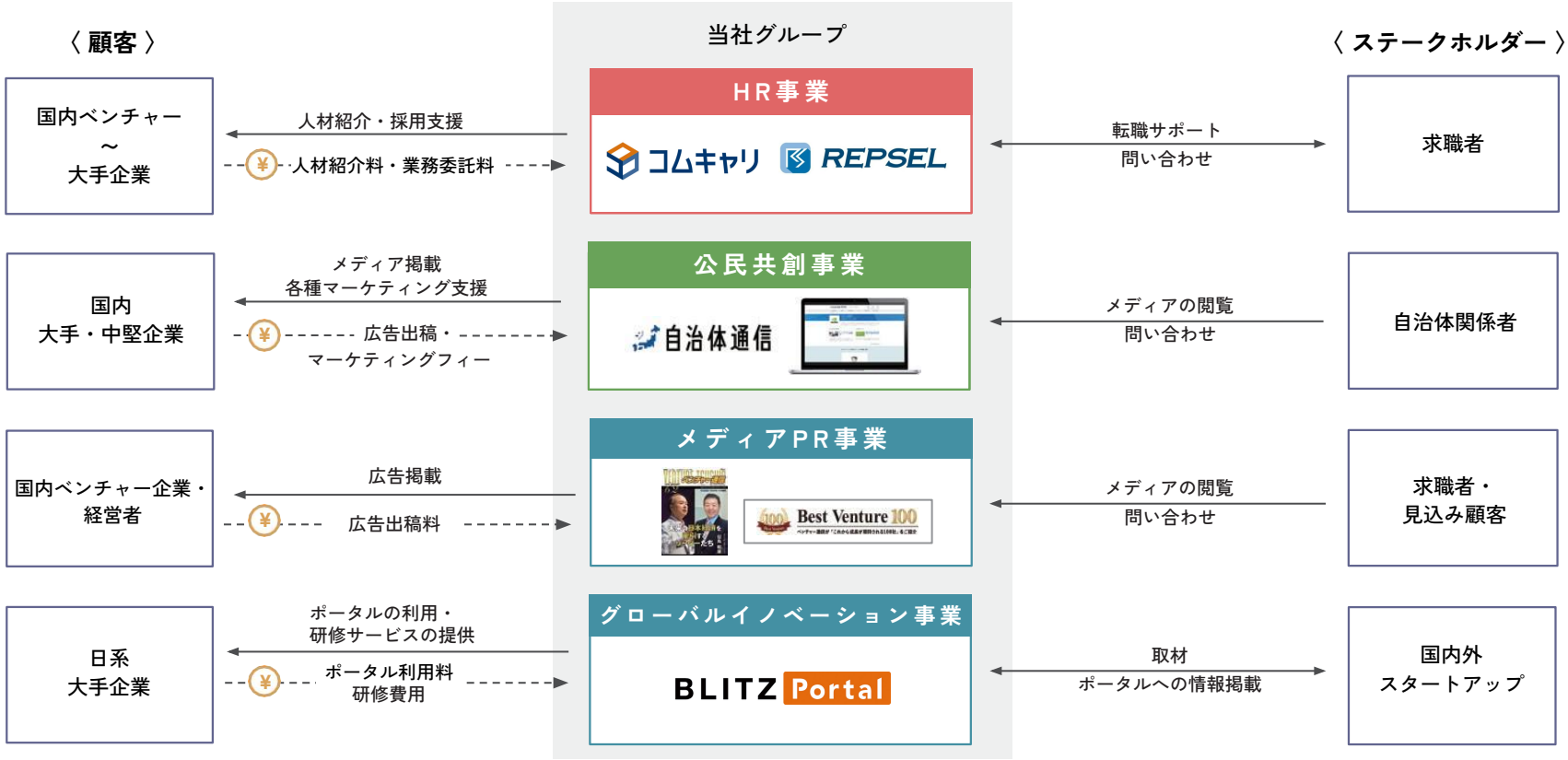


岩城 英史

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）。

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

事業系統図



Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

求人企業



- 自社のターゲットに合う人材と出会えない
- 人事部門の人員が不足している

人材紹介/採用支援

人材紹介／
業務委託料

HR事業

コムキャリ

REPSEL

転職サポート

問い合わせ

求職者



- キャリアに悩みを抱えている
- 公務員のキャリア支援に精通したエージェントが少ない

人材エージェント

コムキャリ

- 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

REPSEL

- 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



HIKOMA

- 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。

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

BtoG企業



メディア掲載
各種マーケティング支援

広告出稿
マーケティングフィー

公民共創事業

自治体通信



メディアの閲覧
問い合わせ

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）

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

日系大手企業
（新規事業開発・R&D・経営企画担当者など）



ポータルの利用提供
研修サービスの提供

ポータル利用料
研修費用

グローバルイノベーション事業

BLITZ Portal

取材・
ポータルへの情報掲載

国内外のスタートアップ



- 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

- 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

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）

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

事業内容 | メディアPR

成長ベンチャー企業経営者



広告掲載

¥ 広告出稿料

メディアPR事業

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



サイト閲覧・
問い合わせ

求職者・従業員



- 自社の魅力が言語化できていない
- 理念やビジョンが社内に浸透していない
- 自社の魅力を外部に発信したい

- 想いやビジョンに共感する企業で働きたい（求職者）
- 自社のビジョンや方向性が分からなくなった（従業員）

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気通貫した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）

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

【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、保証しておりません。

お問合せ先

コーポレート本部 IR担当
ir_contact@ishin1853.co.jp
IR情報：https://ishin1853.co.jp/ir/

Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.