



第20期（2025年3月期）通期 決算説明資料

（事業計画及び成長可能性に関する事項）

2025年5月9日

イシン株式会社 東証グロース：143A

目次 CONTENTS

- 01 | 2025年3月期 通期決算概要
- 02 | 成長戦略の振り返り
- 03 | 中期経営計画と2026年3月期 業績予想
- 04 | 会社概要・事業内容
- 05 | 2025年3月期 トピックス
- 06 | リスク情報

01 | 2025年3月期 通期決算概要

通期業績は、増収増益で過去最高を更新。各段階利益は伸長

売上高

1,393 百万円

(前期比)
+8.9%

- ・ 前期比で+8.9%と堅調な成長を維持
- ・ 公民共創事業が売上高成長をけん引

営業利益

245 百万円

(前期比)
+22.0%

- ・ 前期比で+22.0%の増益
- ・ 売上高の増加に加え、売上総利益率の改善及び、コスト効率の向上により、営業利益率も改善

当期純利益

177 百万円

(前期比)
+40.6%

- ・ 前期比で+40.6%の大幅増益
- ・ 営業利益の増加に加え、出資先の上場に伴う持分法による投資利益の影響により、当期純利益も大幅に成長

売上高・利益ともに過去最高を更新。コスト効率の向上により収益性も改善

- 売上高は1,393百万円（前期比+8.9%）と過去最高額を更新。業績予想に対しても計画通りに着地
- 営業利益は245百万円（前期比+22.0%、予想比+18.7%）と伸長。コスト効率の向上が寄与
- 経常利益は出資先企業の上場に伴う持分法適用利益の影響で、232百万円（前期比+23.6%、予想比+26.2%）と、前期及び業績予想を大きく上回った
- 上記の結果、当期純利益は177百万円（前期比+40.6%、予想比+24.2%）と大幅に増加

（百万円）	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比	業績予想対比	2025年3月期 業績予想（※）
売上高	1,280	1,393	8.9%	2.9%	1,354
売上総利益	964	1,062	10.2%	3.2%	1,029
（売上総利益率）	75.3%	76.3%	-	-	76.0%
販売費及び一般管理費	763	817	7.1%	△0.7%	823
営業利益	200	245	22.0%	18.7%	206
（営業利益率）	15.7%	17.6%	-	-	15.3%
経常利益	188	232	23.6%	26.2%	184
ファン্ড関連	0	△26	12053.3%	-	-
その他	△12	13	-%	-	-
当期純利益	126	177	40.6%	24.2%	142

（※）2025年4月22日に業績予想の修正に関する開示をいたしました。参考として修正前の業績予想を記載しております。

全セグメントで増収。公民共創事業は売上高・利益ともに二桁成長を達成

- 公民共創事業は、BtoG^(※1) プラットフォームやウェビナーの売上が伸長し、前期比で売上高・利益ともに二桁成長を達成
業績予想はやや下回る着地となったが、グループ全体の成長をけん引
- グローバルイノベーション事業は、「BLITZ Portal」が好調に推移し、売上高・セグメント利益とも前期及び業績予想を上回った
- メディアPR事業は、イベントのスポンサー受注が好調に進捗し売上高が増加。一方、セグメント利益については体制の変更に伴う
労務費の増加により前期を下回ったものの、業績予想は上回る結果となった

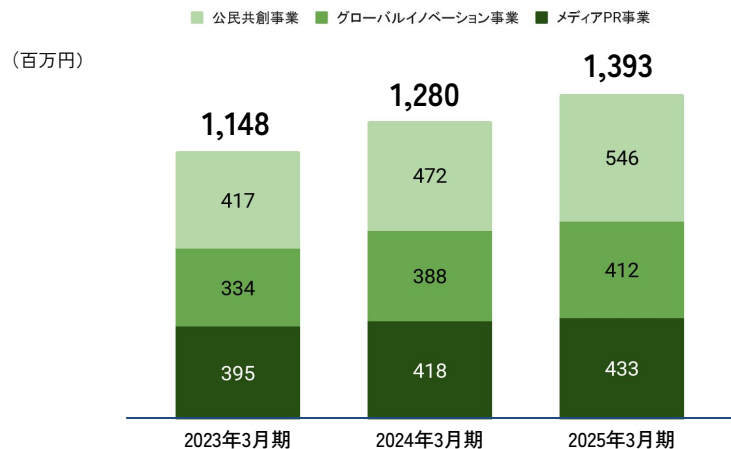
(百万円)		2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比	業績予想対比	2025年3月期 業績予想 ^(※2)
公民共創事業	売上高	472	546	15.6%	△1.2%	553
	セグメント利益	131	168	28.5%	△5.6%	178
	(セグメント利益率)	27.8%	30.9%	-	-	32.3%
グローバル イノベーション 事業	売上高	388	412	6.3%	8.0%	382
	セグメント利益	138	162	17.2%	17.0%	138
	(セグメント利益率)	35.7%	39.3%	-	-	36.3%
メディアPR事業	売上高	418	433	3.6%	3.7%	418
	セグメント利益	260	249	△4.1%	4.9%	237
	(セグメント利益率)	62.2%	57.5%	-	-	56.9%

(※1) BtoG：Business to Governmentの略称。

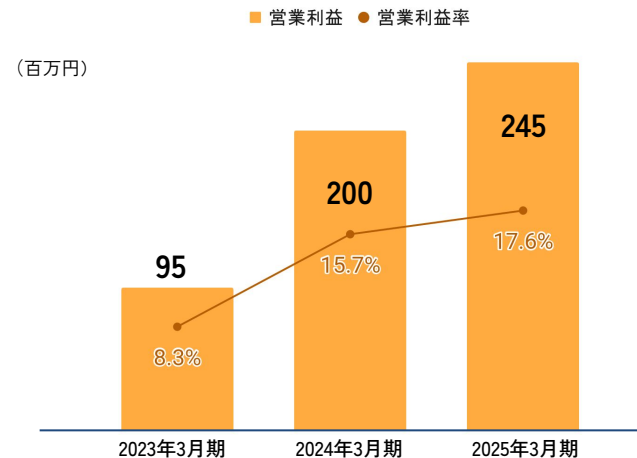
(※2) 2025年4月22日に業績予想の修正に関する開示をいたしました。参考として修正前の業績予想を記載しております。

売上高・営業利益は3期連続で順調に成長。営業利益率も着実に改善

売上高（セグメント別）



営業利益（率）

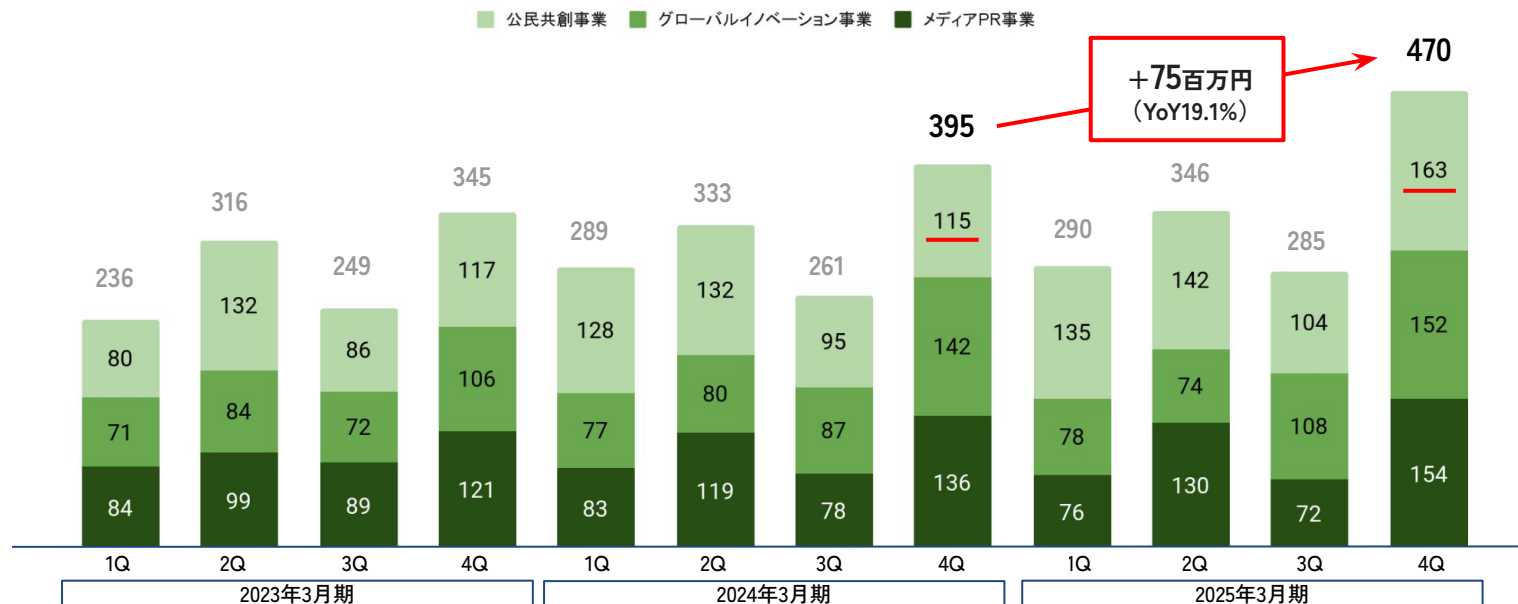


前年同期比19.1%と売上は大きく伸長。全ての事業が前期を上回った 特に公民共創事業においてテレマーケティング及びメディアが好調に進捗

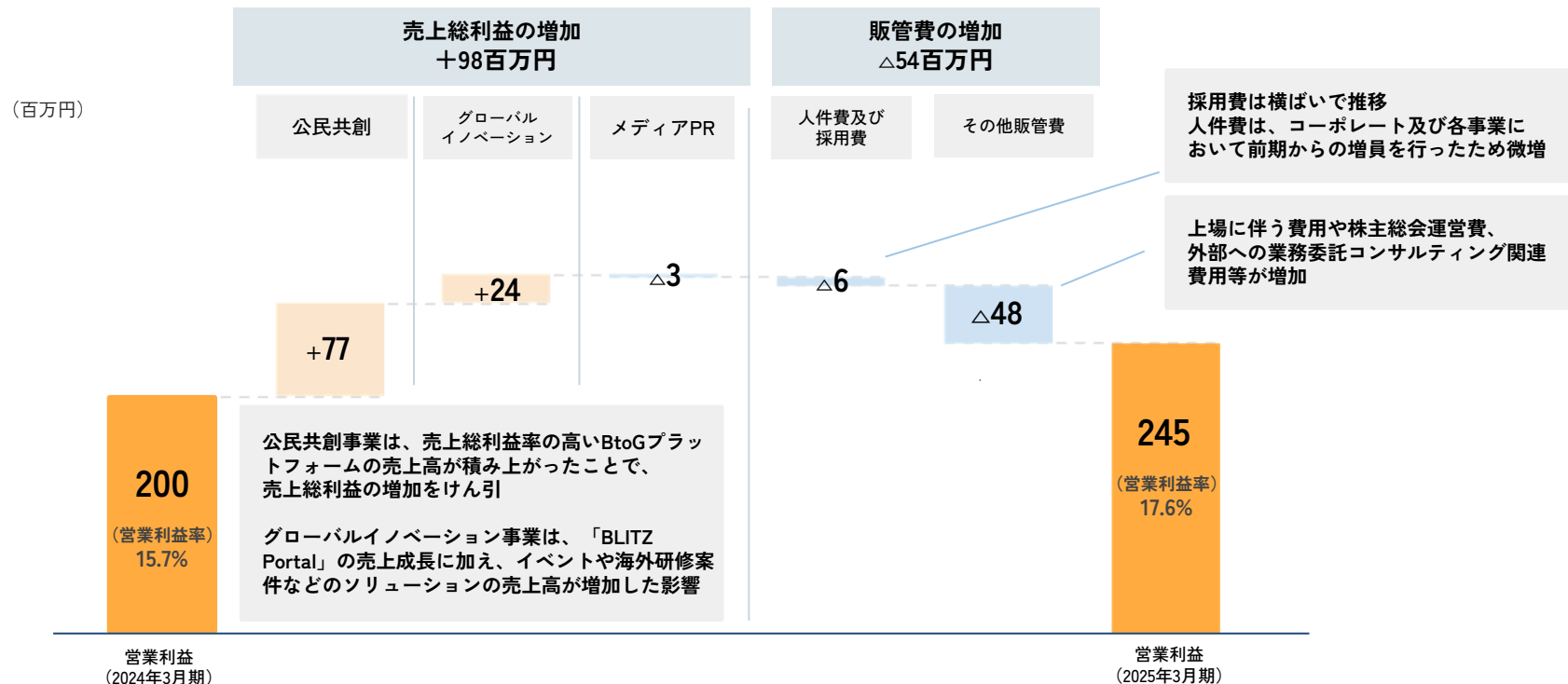
- 公民共創事業は、テレマーケティングサービスの新規受注及びメディアが好調に推移
- グローバルイノベーション事業は、「BLITZ Portal」が成長をけん引
- メディアPR事業は、3月に開催した「ベストベンチャー100カンファレンス」のイベントスポンサーの売上が前期を大きく上回った

四半期ごとの売上高

(百万円)



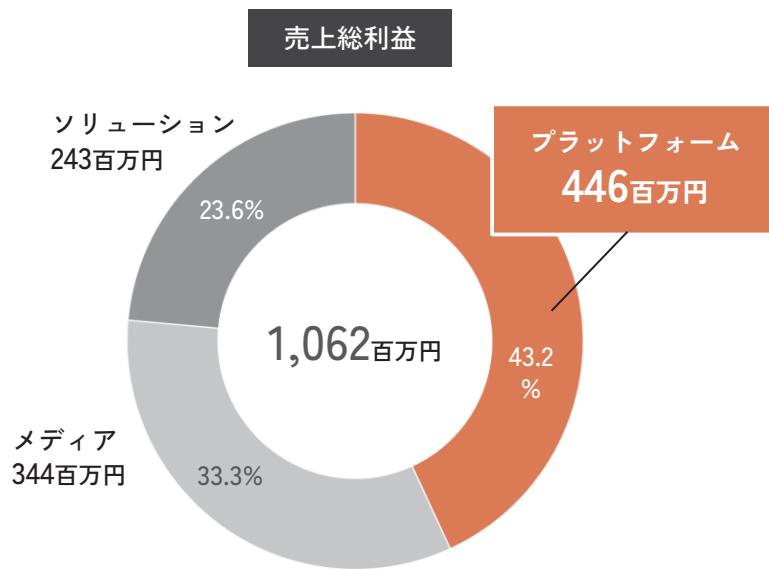
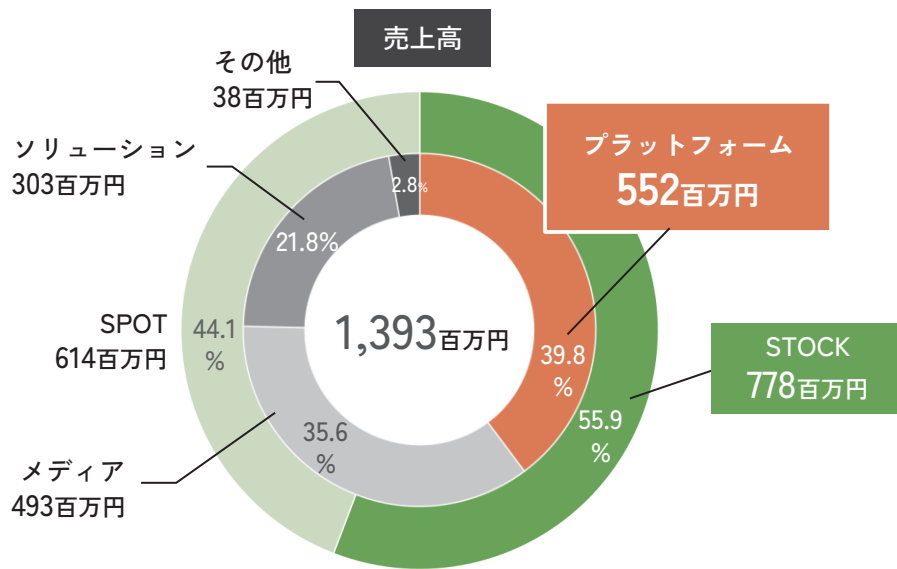
公民共創事業が売上総利益の増加をけん引
販管費は増加したものの、営業利益の増加に加え利益率も改善



STOCK売上が約56%を占め、プラットフォームを中心に安定した収益基盤を維持

- STOCK売上は全売上の約56%を占め、引き続き安定した収益構造を維持
- 売上総利益の約43%がプラットフォームから創出、サービス区分別で最大となっており引き続き利益創出をけん引

2025年3月期のサービス区分別の売上高/売上総利益のシェア



(※1) STOCK売上のうち、ソリューションの売上高が約5百万円発生しておりますが、当連結会計期間の売上高に占める割合は約0.4%であるためサービス区分別の円グラフにおいては記載を省略しております。
なお、円グラフの中心に記載している売上高 (1,393百万円) 及び収入種別の円グラフは、当連結会計期間の総売上高を記載しております。

(※2) 各サービス区分に分類できない売上総利益が約28百万円発生したため、上記円グラフに記載している売上総利益の割合 (%) については、メディア、ソリューション、プラットフォームに区分される売上総利益の合計値に対しての割合を記載しております。
なお、円グラフの中心に記載している売上総利益 (1,062百万円) は、分類できない売上総利益分を含めた数値を記載しております。

02 | 成長戦略の振り返り

成長戦略

公民共創事業で、マーケットシェア獲得と付加価値の向上により売上成長を最大化

既存領域での新たなソリューション開発、
新たな第4の市場開拓

適切なコストコントロールによる、
継続的な収益性向上

進捗と振り返り

- ・売上は想定通り進捗、売上成長率は15.6%とグループ全体の成長をけん引
- ・ソリューションについては、商品の方針転換もあり契約社数は前期を下回ったが、1社あたりの単価が上昇したことで、売上高は前期を上回った（前期比+41.7%）
- ・BtoGプラットフォームについては、契約社数は前期比で横ばいとなったものの、高単価案件が寄与しMRR^(※)は拡大。（前期比+29.0%）

- ・HR事業を立ち上げ、人材関連の市場に参入
- ・公民共創事業にて、営業BPOサービスを開始。トライアル含め既に5社との契約開始

- ・グループ全体の収益性は向上
 - 売上総利益率 76.3%（前期比+1.0pt）
 - 営業利益率 17.6%（前期比+1.9pt）
- ・コスト効率の改善により、経年で収益性は向上し続けている

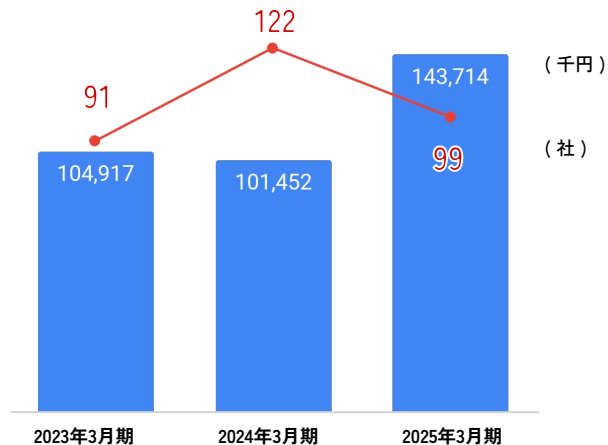
（※）MRR：Monthly Recurring Revenue（月次経常収益）の略称。

公民共創事業の重要KPIは堅調に推移。高単価プランが売上高・MRRの成長に寄与

- ソリューションは、ウェビナーの1社単独開催による高単価プラン及びテレマーケティングの新規受注が売上成長をけん引し、売上高は前年を大幅に上回った。契約社数は商品の方針転換もあり前期比で減少したものの、単価上昇が収益性向上に寄与
- プラットフォームは、契約社数が横ばいで推移したものの、高単価プランが好調に進捗しMRRは前期を上回った

ソリューション

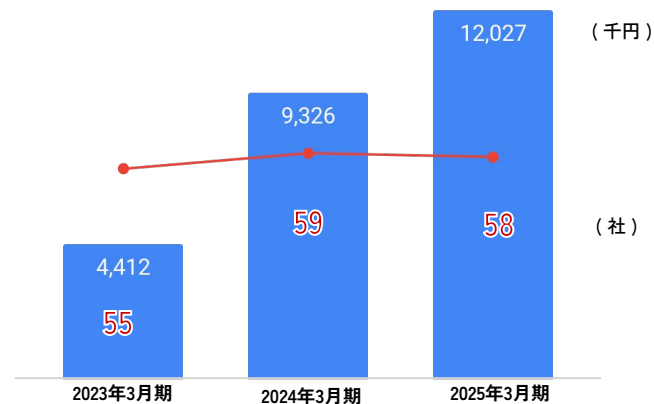
売上高、契約社数 (※1)



(※1) 契約社数については、当該期間に契約した取引先の総数を記載しております。

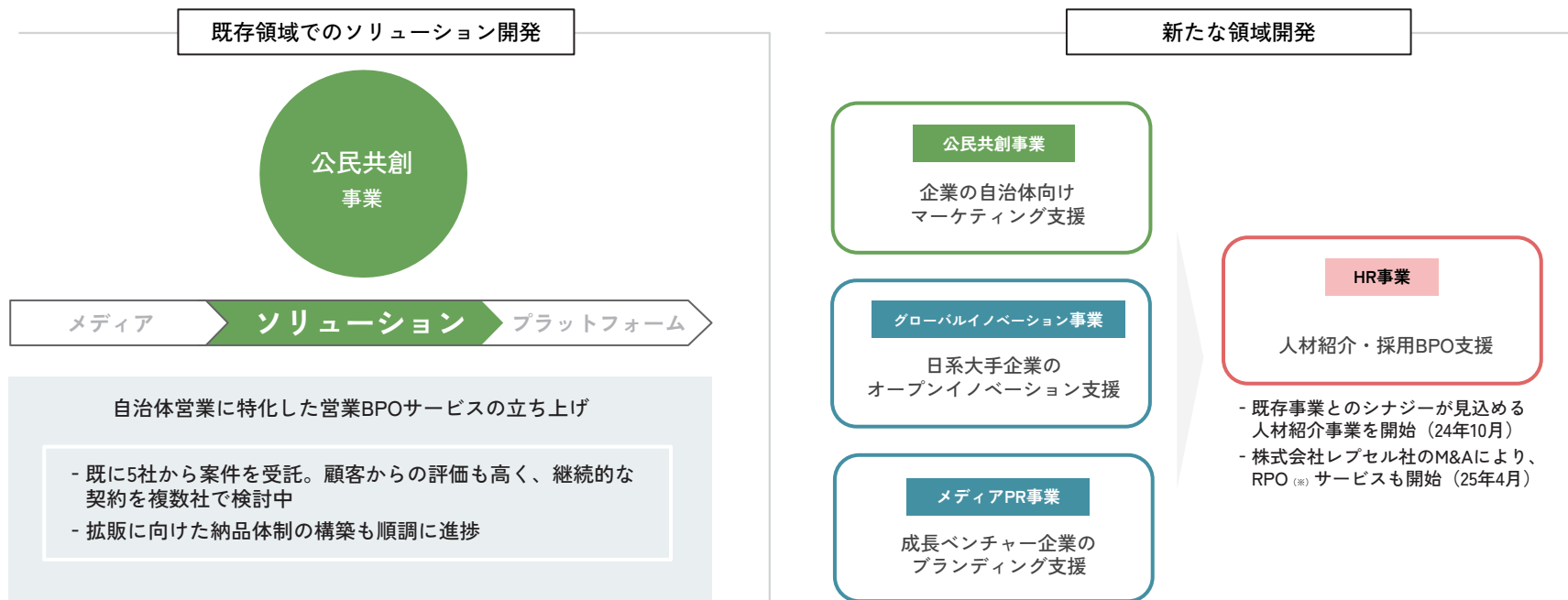
プラットフォーム

MRR、契約社数 (※2)



(※2) BtoGプラットフォームのスタンダードプランとプレミアムプランのSTOCK売上を対象とし、MRRは当該期末時点の各プランの合算数値、契約社数は当該期間に契約した取引先の総数を記載しております。

HR事業の立ち上げにより、本格的に人材市場への参入を開始 公民共創事業では、営業BPOサービスを立ち上げ

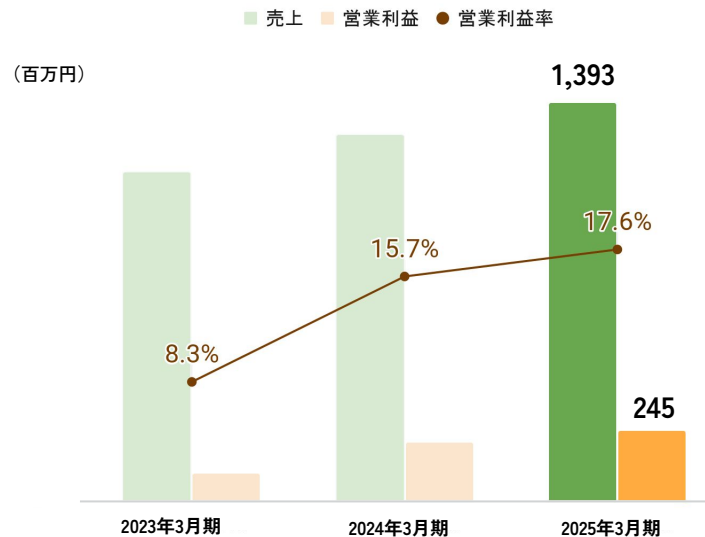


（※）RPO：Recruitment Process Outsourcing（採用業務のアウトソーシング）の略称。

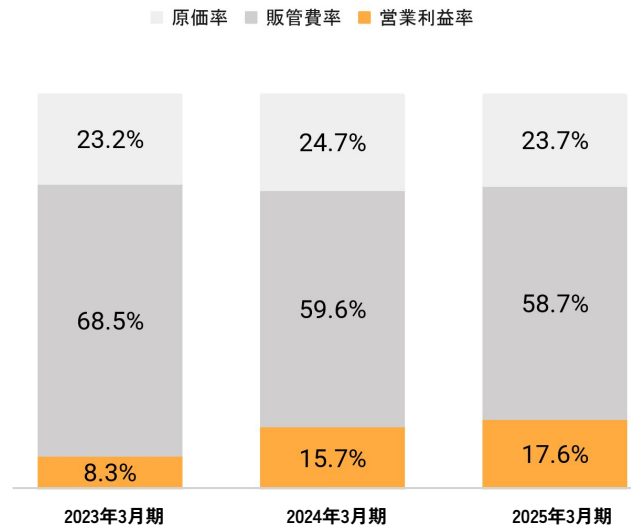
営業利益率は3年間で8.3%から17.6%へと倍増

売上総利益率は高い水準を維持しつつ、販管費の適正化によって継続的な利益成長を実現

売上高・営業利益（率）



コスト・営業利益率（対売上高比）

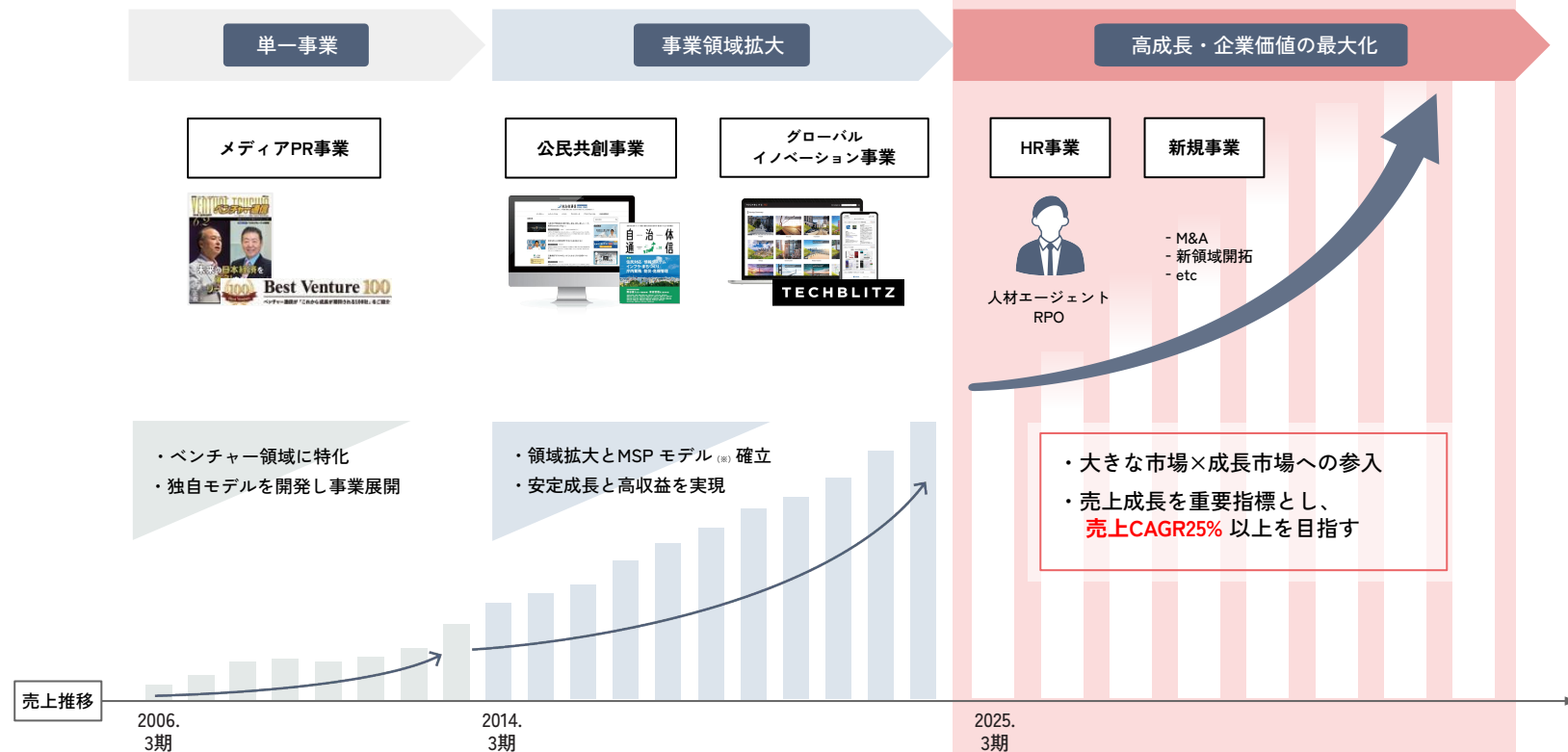


03 | 中期経営計画と2026年3月期 業績予想

(2026年3月期～2030年3月期)

- (1) 中期経営目標
- (2) 全社方針／事業戦略
- (3) 当社の強み・特徴
- (4) 2026年3月期 業績予想

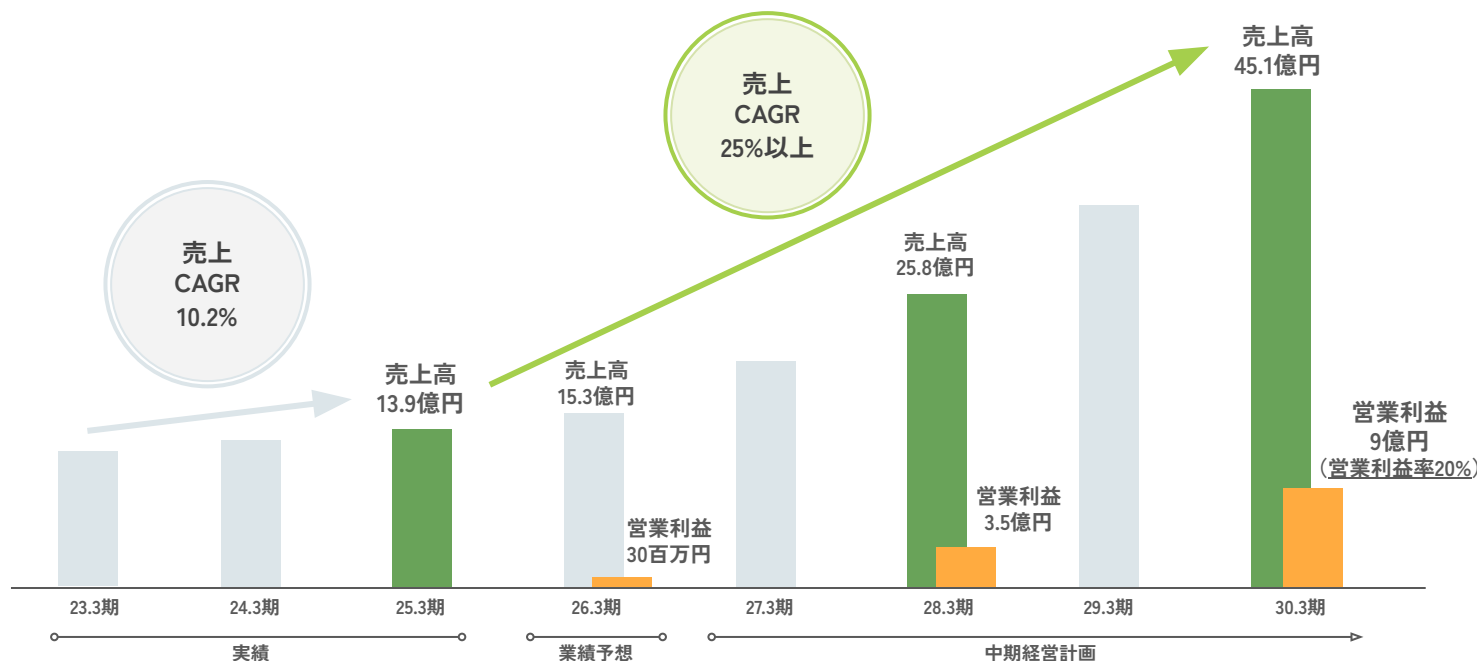
売上成長を重要指標と設定 売上CAGR25%以上の成長と企業価値の最大化を目指す



(※) 当社が展開しているサービス区分（メディア・ソリューション・プラットフォーム）の頭文字

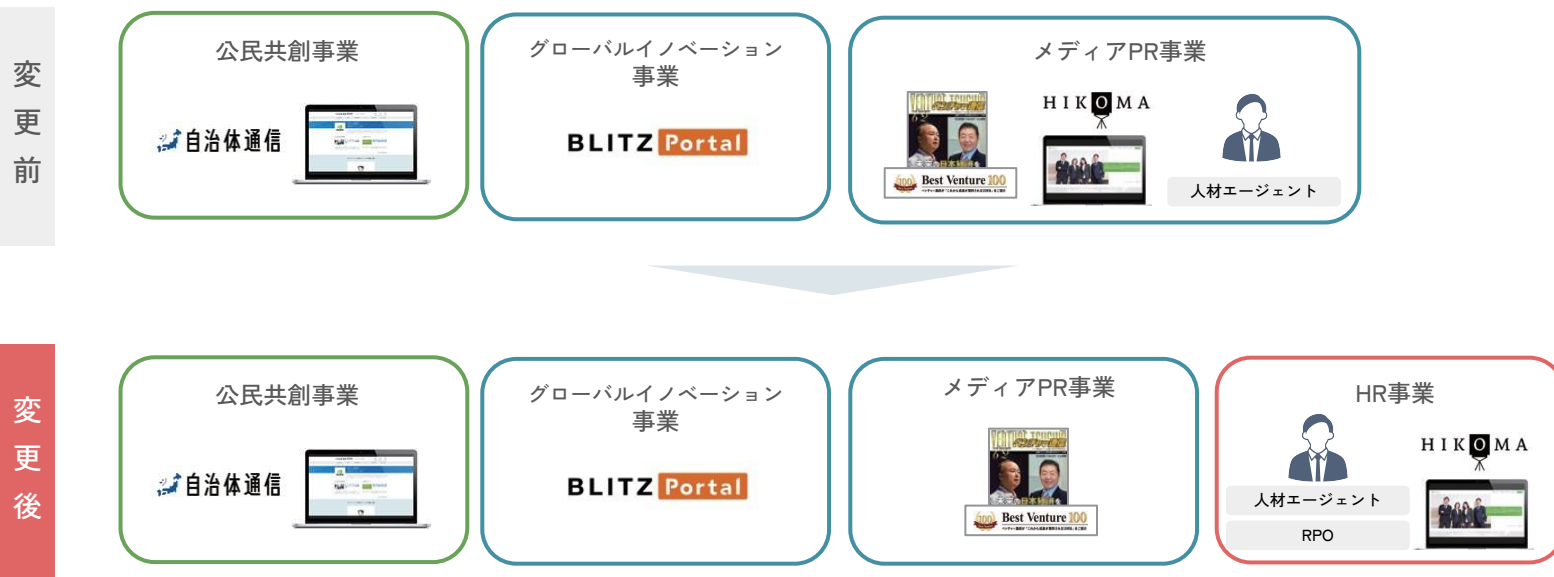
2030年3月期に売上高45億円、営業利益9億円（営業利益率20%）を目指す
そのために、2026年3月期以降の5年間で売上CAGR25%以上を計画

- 売上成長率を重要指標とし、積極的かつ規律ある成長投資を実行していく
- 2030年3月期では営業利益率20%を目指す

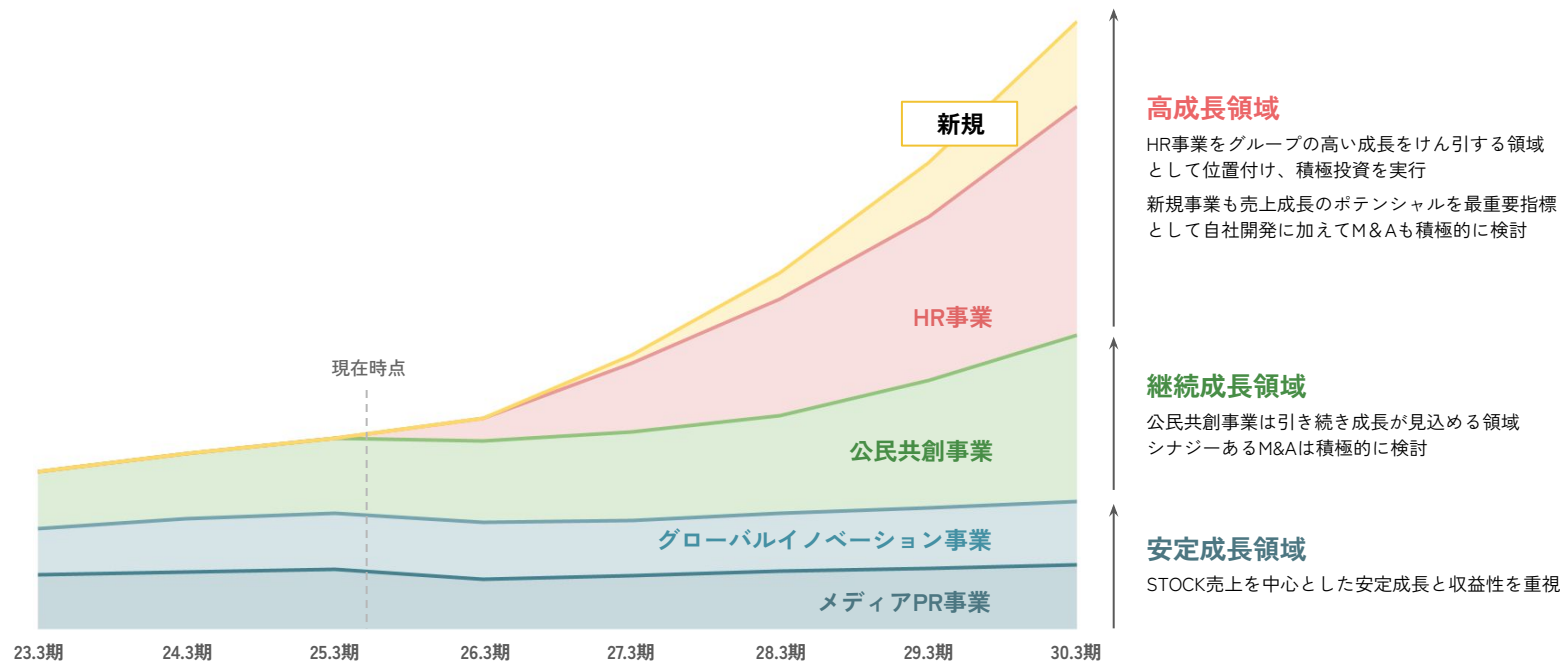


2026年3月期より、HR事業セグメントを新設

- また、事業シナジーをふまえてメディアPR事業で管轄していたHIKOMA CLOUD（採用CMS）をHR事業に移管



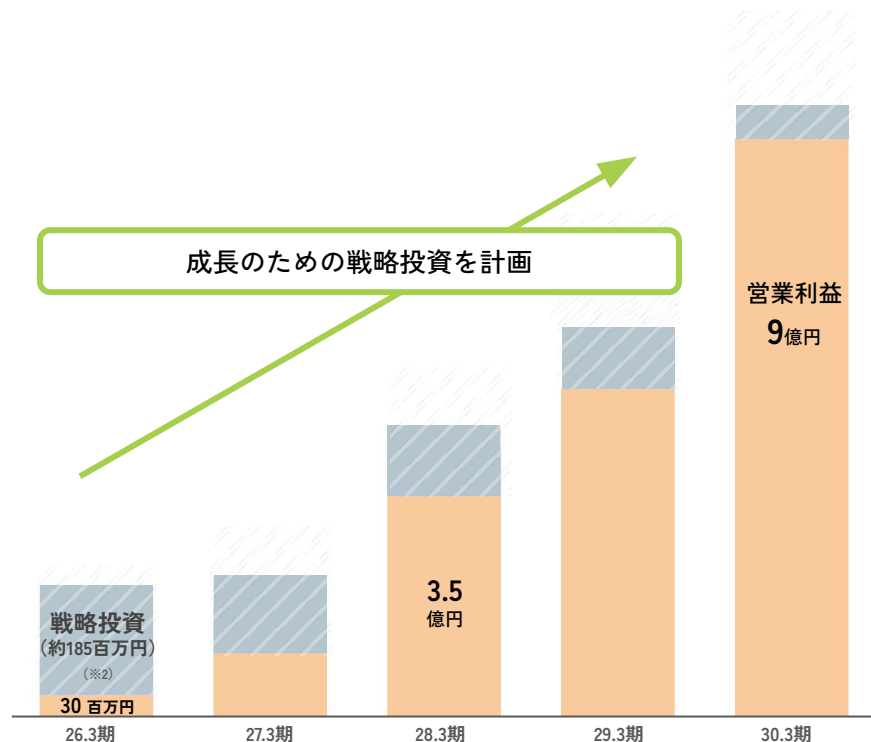
公民共創事業の継続成長に加え、HR及び新規事業を通じて売上成長の最大化を図る
自社での事業開発にとどまらず、M&Aも積極的に実行し事業拡大を目指す



2030年の利益最大化に向けて、戦略的な投資を計画 HR事業への投資を中心に積極的かつ規律ある投資を実行予定

主な投資項目^(※1)

- ✓ **HR事業への積極投資**
 - ・人材採用費及び人件費
 - ・マーケティング関連費用
- ✓ **M&Aを含む事業開発投資**
 - ・M&A含む新規の事業開発費用
 - ・生成AI関連事業の立ち上げ検証費用等
 - ・既存事業での新商品開発費用
- ✓ **オフィス移転を含む組織開発投資**
 - ・オフィス移転費用
 - ・組織活性化／社員のキャリア開発費用



(※1)投資原資については自己資金を前提としながらも、必要に応じて金融機関からの借入れなど柔軟に検討。

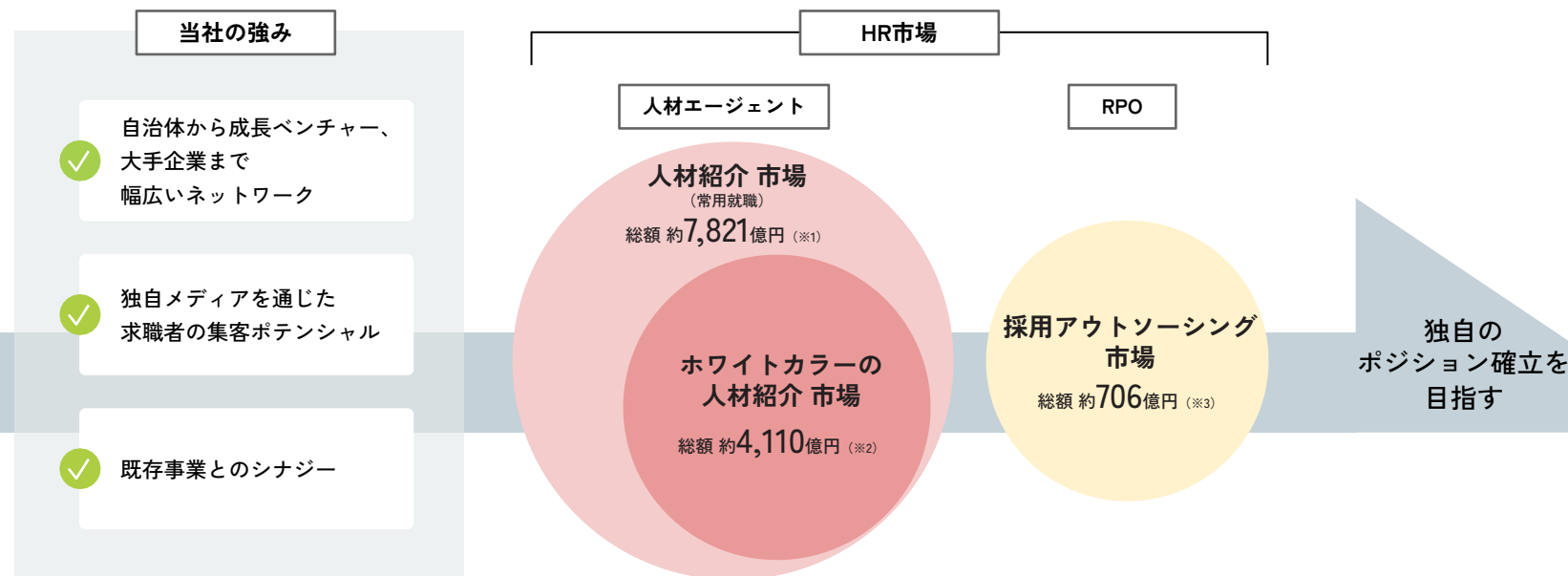
(※2)投資対効果や事業の状況をふまえ判断を行うため、金額は増減する可能性があります。

また、27年3月期以降も継続的な投資を予定しておりますが、事業の状況に応じて増減する可能性があるため、未記載としております。

業績目標	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 HR事業の高い成長を実現するためのリソース投下	- 当社のネットワークを活かした人材エージェント事業を立ち上げ - 積極的な増員やマーケティング費用を中心に大胆かつ規律ある成長投資を実行	グループ全体の組織開発に注力 - 研修・育成制度の充実 - オフィス移転含む働く環境の整備 - 理念・文化浸透
	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	- 従来のBtoGマーケティング支援だけでなく、戦略立案・市場調査、営業BPOなど民間企業の自治体開拓を一気通貫で支援 - メディアPR・グローバルイノベーションは、主力サービスの継続的な改善による安定成長と収益性の向上を企図	
	3 M&A含む新規事業の開発	- 現預金を活用し、幅広いスコープで積極的にM&Aを実行 - 生成AI、M&A仲介、自治体DXを重要テーマとして検討を開始	

HRという大きな市場に当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

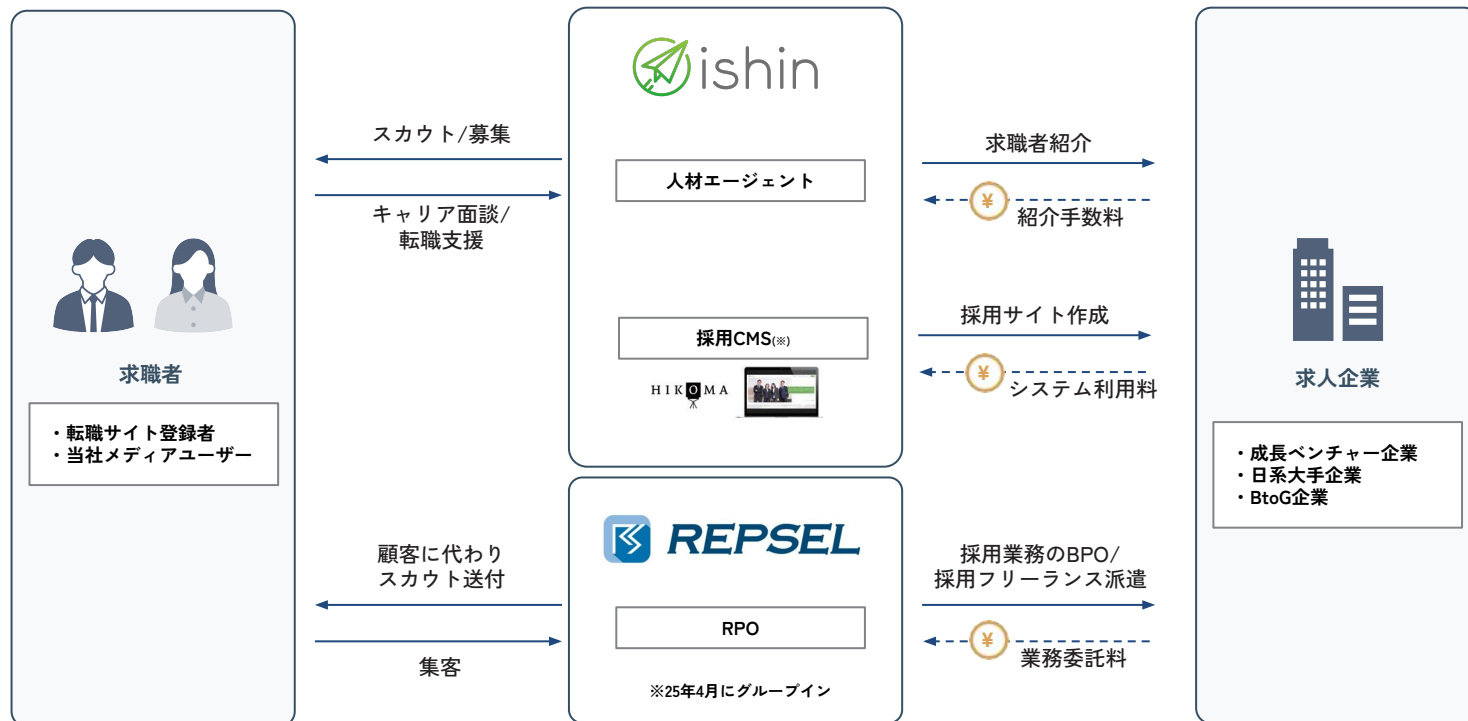


(※1) 当社HR事業のうち人材エージェントサービスは、成長ベンチャー企業およびBtoG企業を対象とした常用雇用の人材紹介サービスを主軸に展開しており、人材紹介市場においては、常用就職に係る手数料収入（総額 約7,821億円）を対象としております（出所：厚生労働省「令和5年度職業紹介事業報告書」）。

(※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4,110億円）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（2024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706億円）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「人材ビジネス市場に関する調査（2024年）」）。

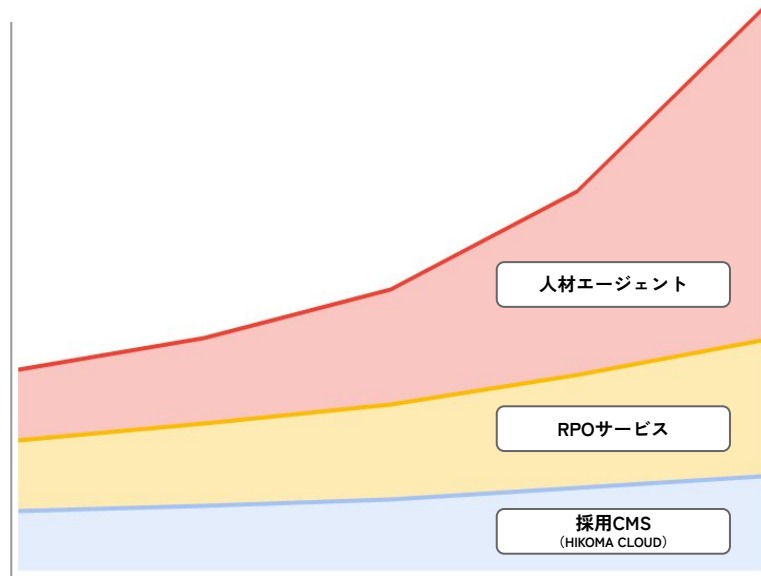
HR事業では採用に課題を抱える企業に対して、人材紹介を中心に幅広いサービスを提供
25年4月にグループインしたレプセル社を通じて、RPO（採用BPO）もスタート



HR事業の中でも、人材エージェントを成長の柱と位置づけ高い成長を目指す

売上成長イメージ

(※)



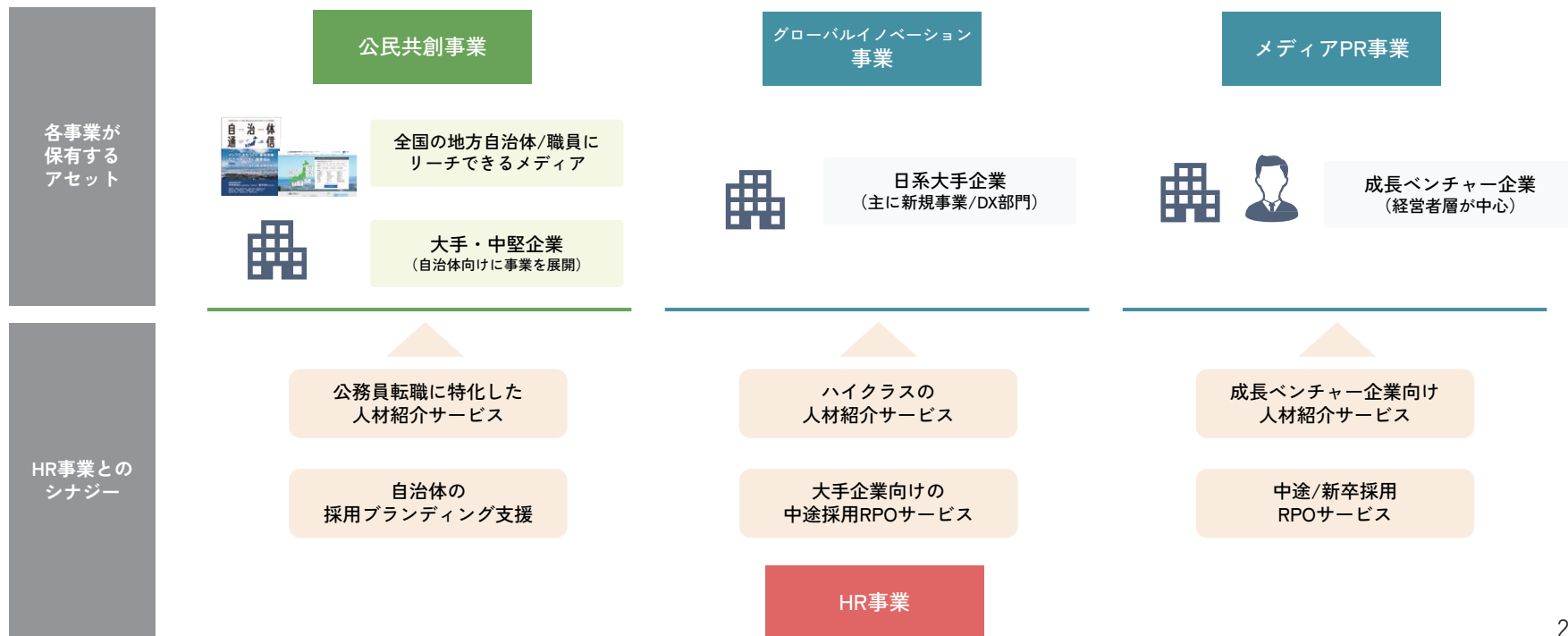
(現在時点)

(※) 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。

サービスごとの位置づけと戦略

対象サービス	位置づけと戦略
人材エージェント	- 事業全体の成長を牽引する事業の位置づけ - 積極的な増員、マーケティング施策を行い、事業を垂直立ち上げ - 中長期では独自ポジションの確立を目指す
RPO	- STOCK収益が中心。継続的な新規顧客開拓を通じて安定収益の獲得を図る - 既存の大手企業だけでなく、成長ベンチャー企業向けのサービス開発も検討
採用CMS (HIKOMA CLOUD)	- 上記顧客に対してクロスセルを図る - STOCK収益を堅実に積み上げていく

各事業が保有するアセットを活用して、HR事業の売上成長を加速させる

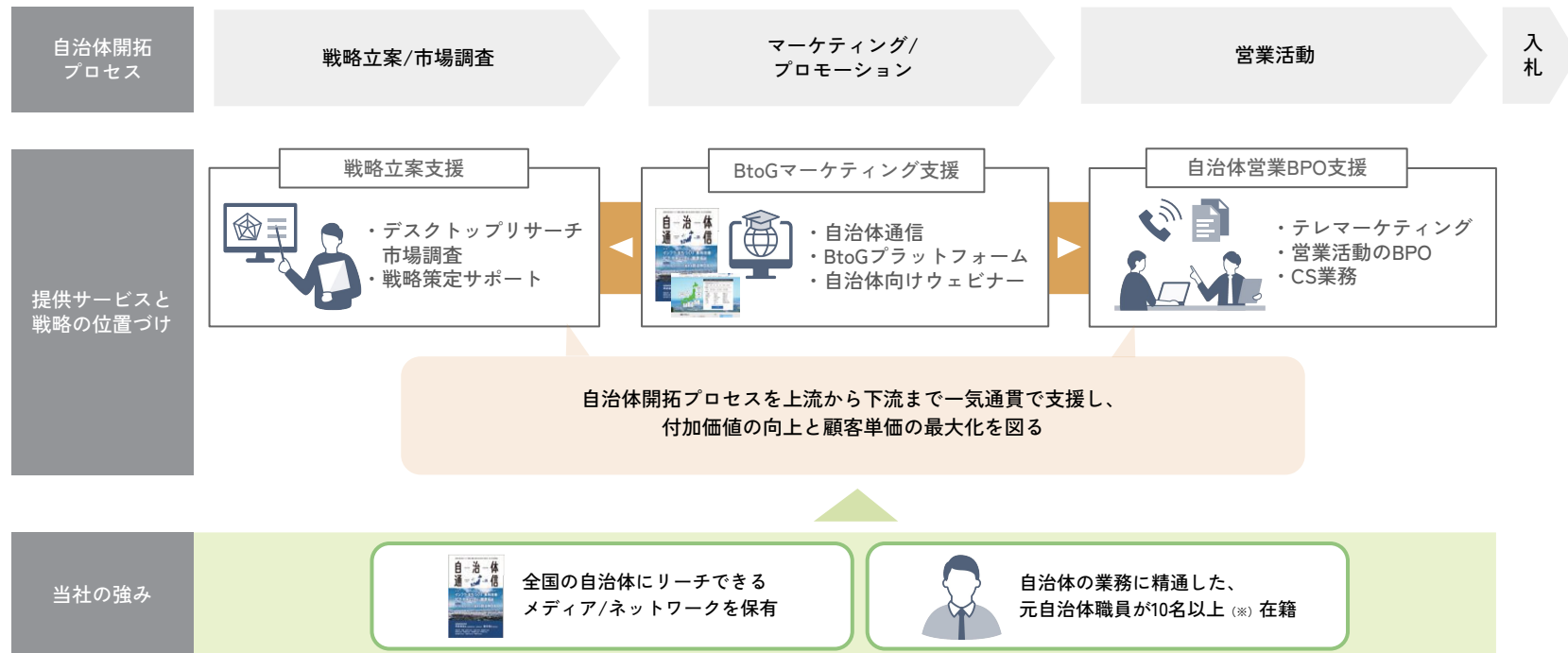


成長ドライバーである人材エージェント事業のKPI

- 事業の立ち上げフェーズでもあり、まずは採用決定数の最大化を図る
- 既存事業とも連携し、求人票及び求職者の獲得を行う



民間企業の自治体向け（BtoG）マーケティング支援だけでなく、
支援領域を拡張していくことにより、公民共創事業の更なる成長を企図する



（※）25年3月末時点の在籍人数を記載。

支援領域を広げた顧客事例



大手SNS会社様のケース

〔課題〕

- 国から自治体への補助金に関する情報を知りたい
- 自治体のトレンドに沿った効果的なプロモーションを行いたい

戦略立案/市場調査



- 元自治体職員を中心とした専門チームによるデスクトップリサーチの実施・調査レポート作成
- メディアを通じて得た独自ネットワークを活用した一次情報の取得



マーケティング/プロモーション

- 自治体のトレンドに沿った記事を制作し全国の自治体へPR
- 記事コンテンツに加え、自社セミナーやイベント情報をWEB上で継続的にPR

営業活動



大手IT企業様のケース

〔課題〕

- 自治体に自社サービスの認知を更にあげたい
- 営業リソースが不足しており自治体に対して十分なアプローチができていない

戦略立案/ 市場調査

マーケティング/プロモーション



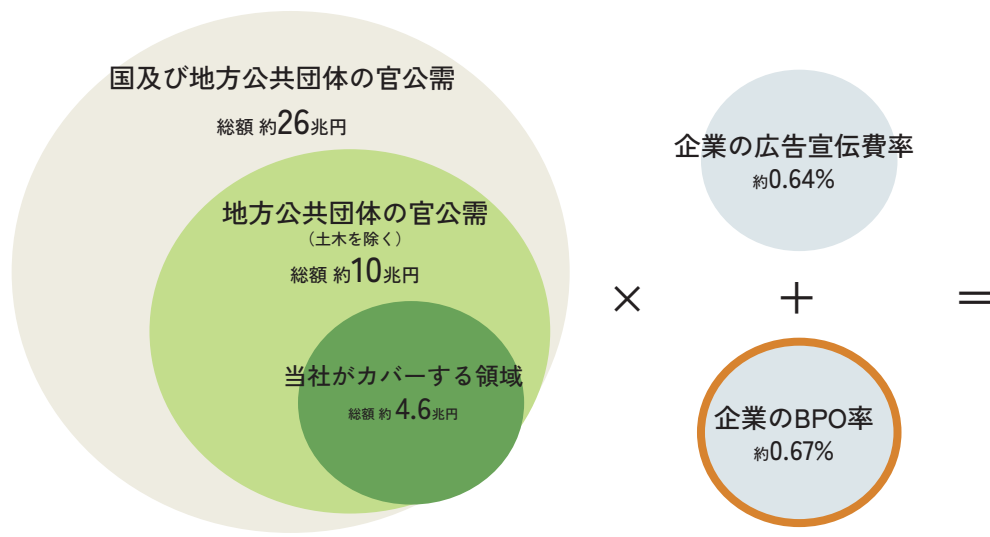
- メディア掲載を通じた自治体への認知向上
- 『BtoGプラットフォーム』にてWEB上で継続的なPRに加え、自治体職員のリード獲得を支援



営業活動

- テレマーケティングで自治体職員のリードを獲得
- 自治体営業に特化したインサイドセールスチームを組成し、見込み顧客へのアプローチと、初期商談を実施

BtoGにおける広告宣伝市場だけでなく、BPO市場への拡大を目指す



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3,300億円 (BtoGマーケティング市場 [約1,600億円] + 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1,310億円 (BtoGマーケティング市場 [約640億円] + BtoG特化のBPO市場 [約670億円])

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600億円

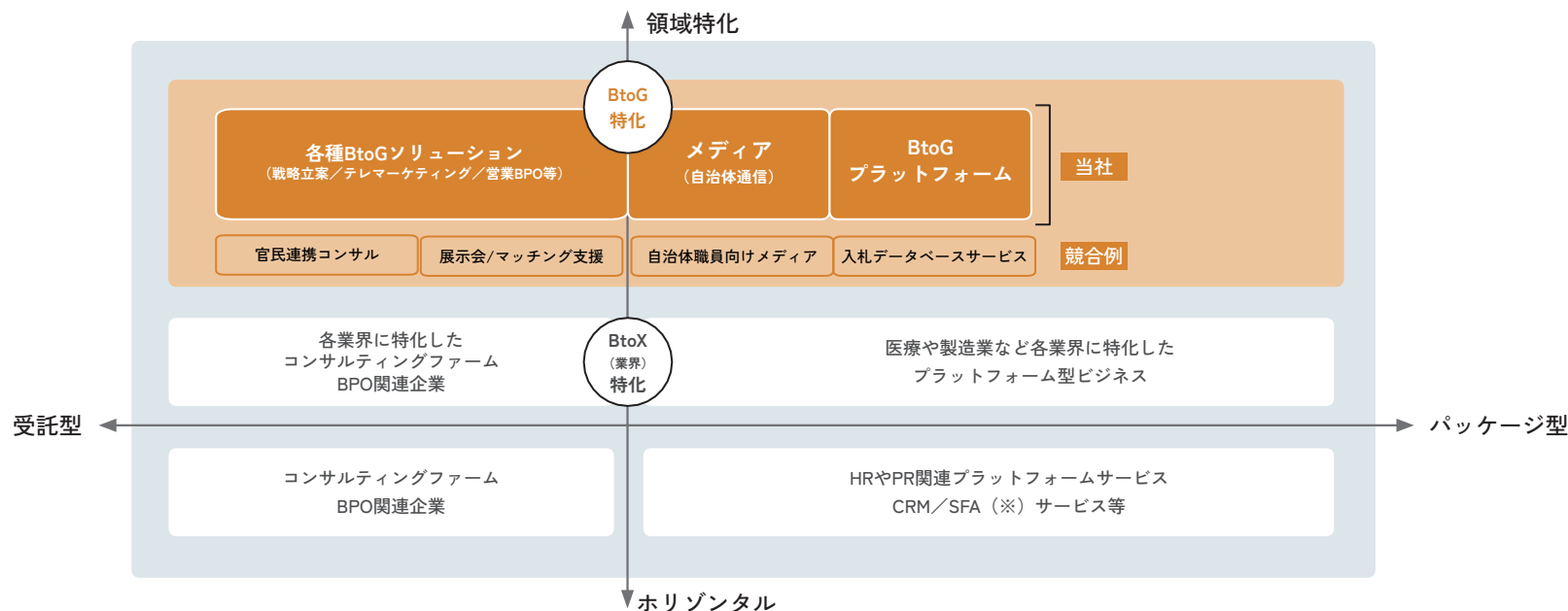
(※1) 将来は地方自治体だけでなく、国（省庁、独立行政法人、国立大学法人等）を対象とする事業展開の可能性があると考えております。また、当社サービスは、企業のマーケティング・販促及び営業活動の代替となるソリューション展開していることから、広告宣伝（BtoGマーケティング市場）及びBPO市場（BtoG特化のBPO市場）に係る市場に拡大できると考えております。そのため、国及び地方自治体の官公需の総額に対して、当社が算出した広告宣伝費率及びBPO率を乗じて算出しております。国（省庁、独立行政法人、国立大学法人等）及び地方公共団体の官公需約26兆円（出所：中小企業庁「官公需法に基づく「令和5年度国等の契約の基本方針」の概要等について」）に対して、全産業に占める広告宣伝費率0.64%（出所：経産省「2022年企業活動基本調査確報～2021年度実績～」データより、各業種の売上高における広告宣伝費率を算出）、全産業の売上におけるBPO市場の割合0.67%（出所：経産省「2022年企業活動基本調査確報～2021年度実績～」における全産業の売上の合計に対して、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（2022年度）」の市場規模の割合を元に算出）を、それぞれ乗じて算出しております。

(※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支援の領域であり、地方公共団体の土木を除く官公需約10兆円（出所：中小企業庁「令和3年度地方公共団体による中小企業者の受注機会の増大のための措置状況等調査結果」）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（45.8%）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（2022年9月～2023年8月）の公示案件を対象に当社にて算出）

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
- BtoGプラットフォームのシェア拡大及びソリューションの継続的な開発により、事業成長を目指す



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

BtoGプラットフォームサービスでのSTOCK売上の積み上げと 主要ソリューションでの売上成長の最大化を目指す

- BtoGプラットフォームは、契約数とMRRをKPIとして設定し、継続的な成長と収益性の向上を目指す
- ソリューションについては、今回から主要ソリューションの売上高を重要KPIとして設定
これらのサービスを成長ドライバーとして事業の更なる拡大を図る

対象サービス	位置づけ	KPI
BtoGプラットフォーム（※）	STOCK売上の積み上げによる 収益性の向上	① MRR ② 契約数
（主要ソリューション） ・テレマーケティング ・ウェビナー ・営業BPO	支援実績の積み上げによる 売上成長の最大化	① 売上高

（※）今後の安定的な収益基盤の構築を目的とし、個性性の高い高単価カスタマイズプランを除き、スタンダード・ライトプラン及びOnline記事掲載に係るプランを対象に変更。

サービス改善・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〉

- ・短期的には、「BLITZ Portal」の掲載データを拡充しながら、独自のコンテンツや、海外の市場調査レポートサービスでの市場のシェア拡大を目指す
- ・中長期的にはソリューションを含めたサービスラインナップを増やすことで、広範な企業戦略立案に関する市場へのリーチ拡大を狙う

企業の戦略立案に関する市場 約**3,800**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**1,500**億円（※2）

現在ターゲット市場

（売上100億円以上の企業）

約**350**億円（※3）

（※1）成長産業に特化した情報ポータルサイト「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られており、「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2022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2022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1.4万社（中小企業庁「成長志向の中小企業の創出を目指す政策の検討成果と今後の方向性2023年」）と、主力サービス「BLITZ Portal」の顧客単価約250万円（2023年8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〉

- ・短期的には、『ベンチャー通信』や「ベストベンチャー100」等の業界特化メディアのブランド力や、成長企業経営者との独自のネットワークを活かし、新興産業における採用ブランディング市場のシェア拡大を目指す
- ・中長期的にはソリューションを含めたサービスラインナップを増やすことで、新興産業市場へのリーチ拡大を狙う

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「2021年企業活動基本調査速報-2020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37,500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790社に対して、メディアPR事業の顧客単価約64万円（2023年3月期の実績）を乗じて算出しております。

安定収益事業として、主力サービスの継続改善によるシェア拡大と高収益の維持を目指す
HR事業との連携も強化し、顧客アセットを起点とした事業シナジーを生み出す



M&Aを通じて、成長領域のHR事業を中心に非連続の成長を実現する

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	・ 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。
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

新たな領域開発にも注力。目下3つの重要テーマを設定し検証を開始

生成AI

生成AIサービス立ち上げ検討

市場の機会

- ・国内の生成AI関連市場は今後も急拡大が見込まれている^(※1)
- ・当社が展開する事業に関連する市場においても同様と認識

検証内容

- ・各事業で保有する顧客のニーズの調査
- ・M&A含む外部連携も選択肢とし、ニーズに適したサービスを開発

M&A仲介

自社ネットワークを活かした M&A仲介事業の検討

市場の機会

- ・国内のM&Aは成長トレンドにある^(※2)
- ・上場維持基準の見直しもあり、譲渡/譲受それぞれのニーズは更に高まっていくと認識

検証内容

- ・自社の経営者ネットワークを通じた譲渡/譲受ニーズの調査
- ・譲渡ニーズを継続して発掘し続ける仕組みづくり
(M&Aをテーマとした経営者コミュニティなど)

自治体向け事業

自治体DX関連の事業検討

市場の機会

- ・自治体DX領域市場は2030年までCAGR 14.5%の成長が見込まれる^(※3)
- ・自治体職員の減少に伴い、効率的な行政運営が求められる

検証内容

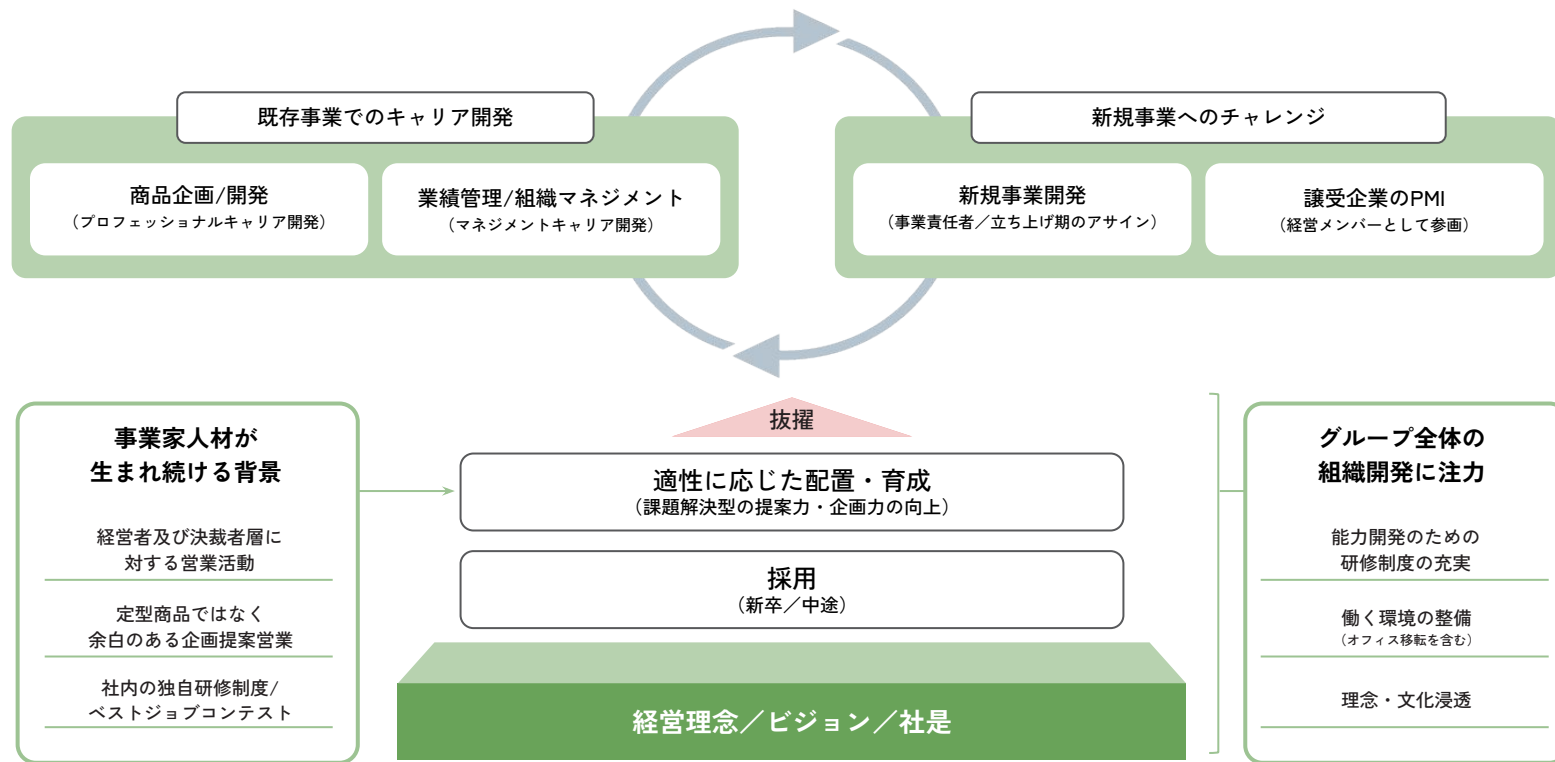
- ・自治体とのネットワークを活かした市場調査
- ・顧客ネットワークを通じたM&A含む外部との連携機会の検証

(※1) 国内の生成AI関連市場は、2026年度には1兆7,397億円まで拡大する見通し（2023年度比：12.3倍）とされており、一定の成長余地があると認識しております（出所：株式会社富士キメラ総研「2025 生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査」）。

(※2) 日本企業間におけるM&Aは、2011年以後の約10年で3倍ほどの水準まで急拡大しており、今後も堅調に推移するものと認識しております（出所：株式会社大和総研「日本企業による M&A の動向（2023 年版）」）。

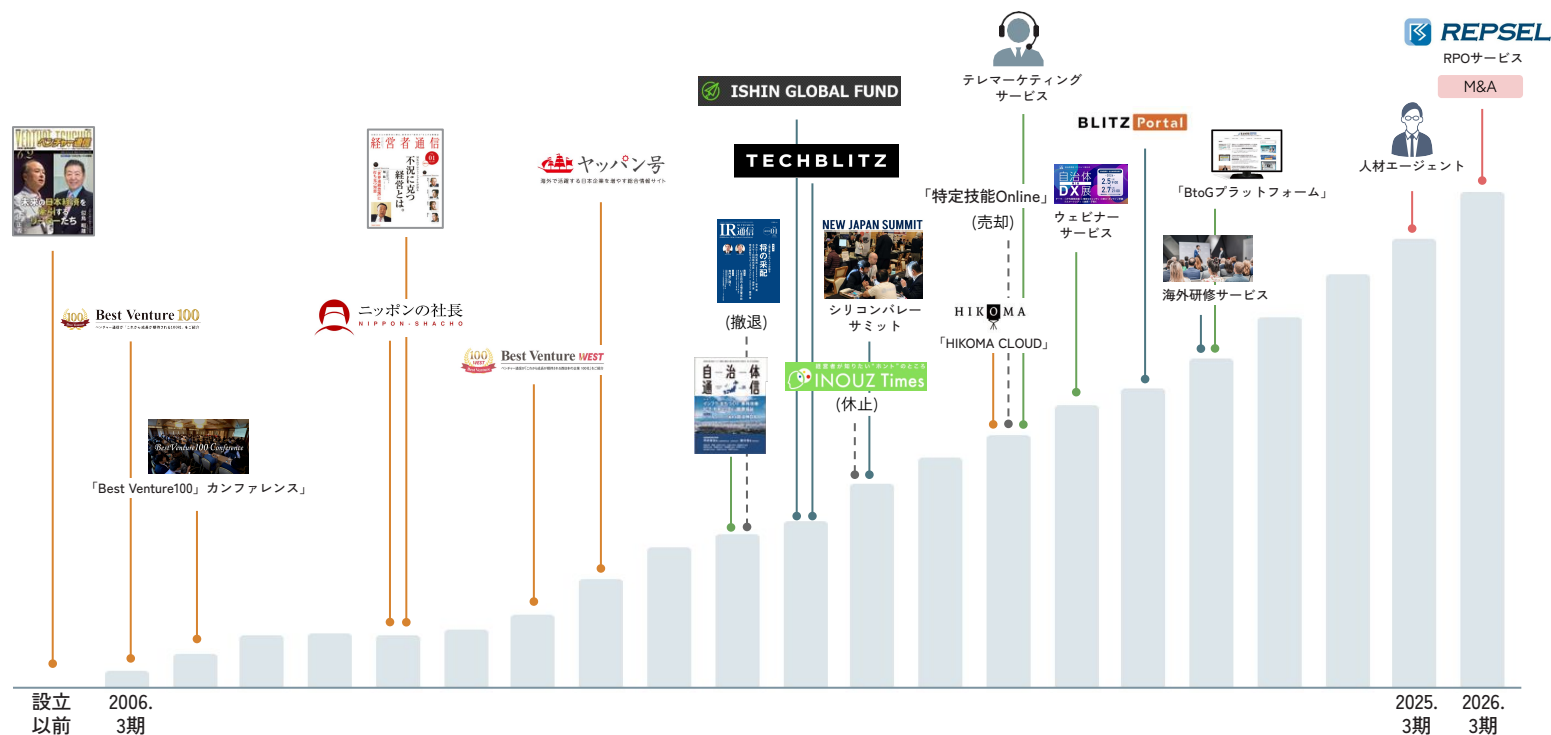
(※3) 出所：富士キメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」。

事業家人材を創出するサイクルを今後は更に強化していく



(3) 当社の強み・特徴 | これまでの事業開発の歴史

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

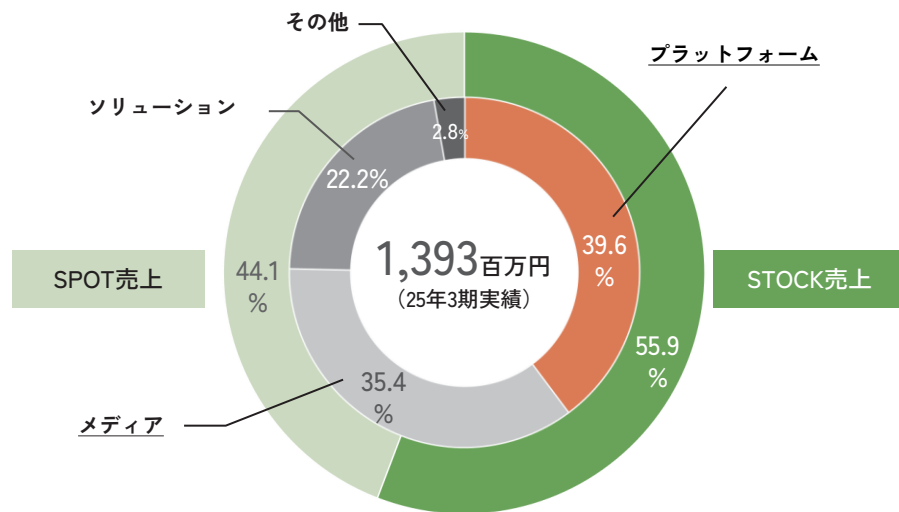


各事業を通じて豊富なステークホルダーアセットを保有
これらのアセットを活用しながら今後も継続的な事業・領域開発を行う



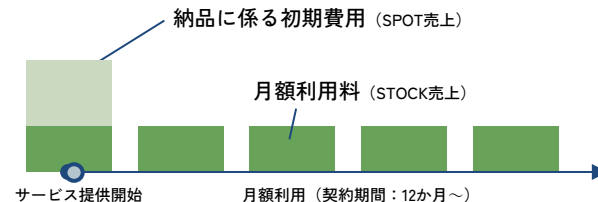
創業来、STOCK売上のモデル構築により堅実な成長と高い収益性を実現
これらのノウハウを新たな事業領域でも展開していく

収益構造の特徴

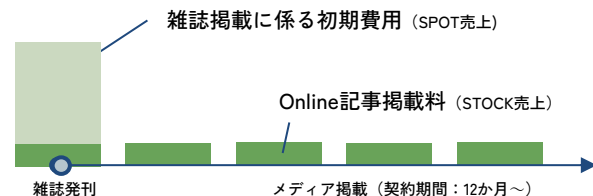


STOCK売上の構築モデル

プラットフォーム



メディア



(※) SPOT売上 : 都度の契約から生じる売上。
STOCK売上 : 継続的な契約から生じる売上。各サービスは基本的に12か月以上の契約となっており、13か月目以降は解約が可能な契約となっております。

(4) 2026年3月期 業績予想

売上は二桁成長の増収を計画

中長期の企業価値最大化に向けて戦略投資を予定。オフィス移転もあり一時的な減益を見込む

- 2026年3月期も引き続き増収を計画。営業利益は一時的に減少を見込む。中長期の成長を実現するため戦略投資を計画
- 当期純利益は、営業利益の減少に伴い減益の計画

(百万円)		2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	前期比 増減額	前期比
売上高		1,393	1,534	141	10.1%
営業利益		245	30	△215	△87.8%
(営業利益率)		17.6%	2.0%	-	-%
	(ファンド関連)	4	-	△4	-%
	(その他)	16	0	△16	△97.9%
営業外収益		20	0	△20	△98.3%
	(ファンド関連)	30	24	△6	△21.0%
	(その他)	2	0	△2	△88.2%
営業外費用		33	24	△8	△26.2%
経常利益		232	5	△226	△97.5%
非支配株主損益調整前利益		144	△16	△160	-%
非支配株主に帰属する純損失		△33	△30	3	△9.1%
親会社株主に帰属する当期純利益		177	13	△163	△92.1%

売上は前期比+10.1%の成長を計画。
公民共創事業が引き続き事業成長をけん引しながら、HR事業においても初年度より一定の立ち上がりを想定。
グローバルイノベーション事業およびメディアPR事業は、蓋然性を重視。

HR事業への初期投資をはじめ、オフィス移転や新規事業への先行投資を計画。営業人員の採用やM&Aに伴う費用などのコストが先行する構造。これらは中長期的な成長領域の育成に向けた戦略的支出と位置づけており、営業利益及び営業利益率は一時的に減少する計画。

ファンドの為替差損益及びイグジットの影響については、不確実性の観点から計画には見込まず。

ファンド関連の損益のうち、IGF (LP) に関する損益は約2%のみを計上。

(※1) 25年3月期は、Ishin Global Fund I において、為替差損益及びイグジットによる営業外損益が発生しましたが、26年3月期においては、不確実性の観点から計画には見込んでおりません。

(※2) Ishin Global Fund I L.P.の当期純利益への影響は、当社の持分比率に相当する約2%分のみを計上します。

(※3) セグメント別の業績予想につきましては、新しく立ち上げたHR事業に加え、新たなM&Aや新規事業も取り組む予定であり、今回は非開示とさせていただきます。

04 | 会社概要・事業内容

社は

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 98名（連結/2025年3月末時点）（※）
- | 資本金 164百万円（2025年3月末時点）
- | 本社 東京都新宿区新宿 6-28-7 新宿イーストコート7F
- | 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

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
 - 新たな事業として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）



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
丸山 広大

2008年にイシン株式会社入社。2015年にIshin USA, Inc. CEOに就任。2018年にイシン株式会社取締役に就任（現任）。



取締役
片岡 聡

2004年に株式会社リクルート（現株式会社リクルートホールディングス）入社。2013年にイシン株式会社に入社。2015年に代表取締役社長に就任。2025年に取締役に異動（現任）。

社外取締役



社外取締役 上山 亨

2000年に野村證券株式会社入社。2017年にカケルパートナーズ合同会社を設立し、代表社員就任（現任）。2022年にイシン株式会社 社外取締役に就任（現任）。



社外取締役 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 社外取締役に就任（現任）。

監査役



常勤監査役 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 社外取締役に就任。2024年に常勤監査役に就任（現任）。



監査役 鵜田 英之

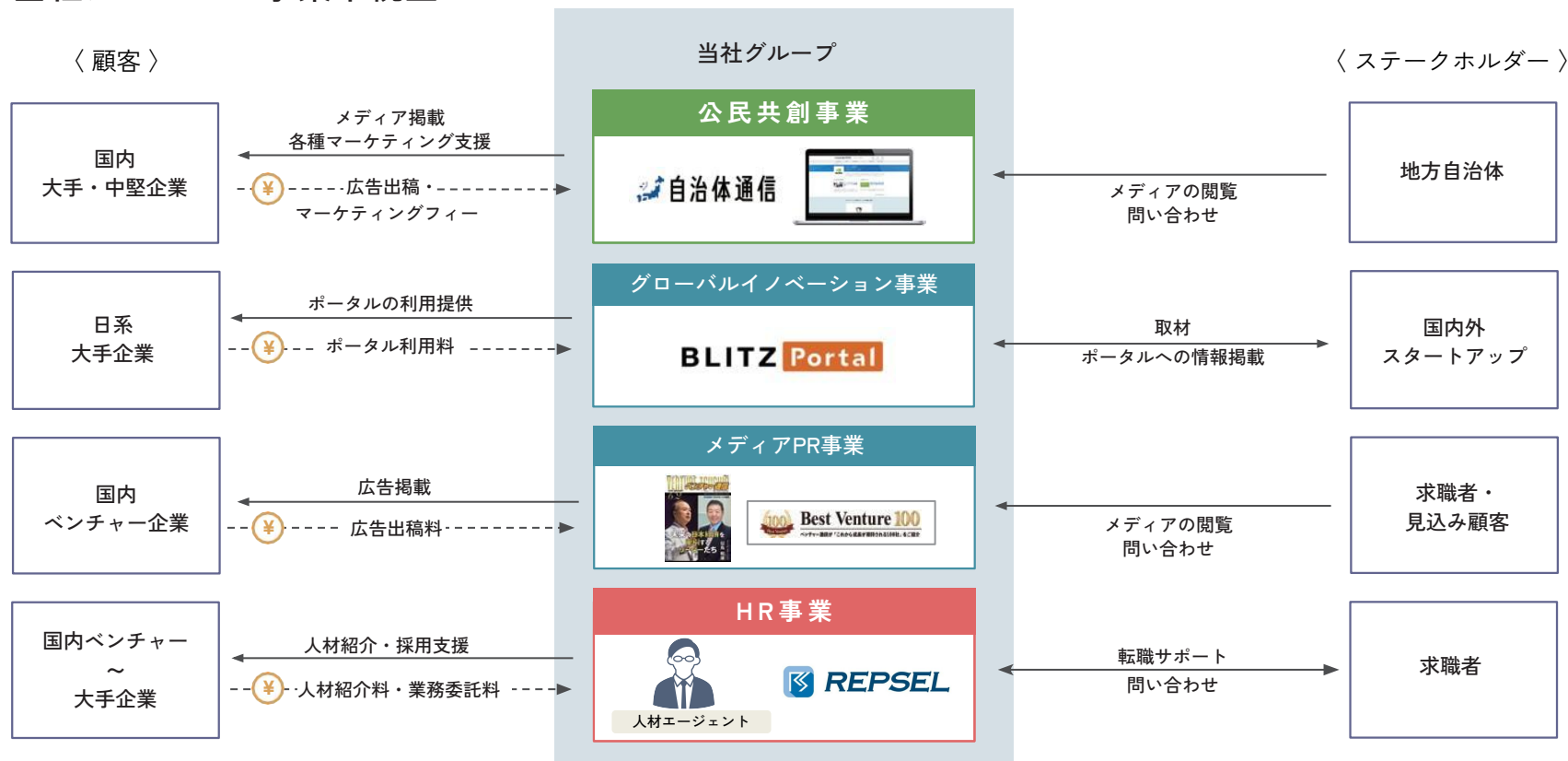
1998年に太田昭和監査法人（現EY新日本有限責任監査法人）入所。2018年に鵜田公認会計士・税理士事務所を設立し、所長に就任（現任）。2021年にイシン株式会社 監査役に就任（現任）。



監査役 重岡 裕介

1998年に監査法人トーマツ（現有限責任監査法人トーマツ）入所。2012年に重岡法律会計事務所を開設し、所長に就任（現任）。2021年にイシン株式会社 監査役に就任（現任）。

当社グループの事業系統図



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



自治体へサービスを提供する民間企業

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



- ・地域課題を解決したいが方法がわからない
- ・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



問い合わせ・
資料のダウンロード

自治体関係者

自治体通信 (メディア)



- ・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 (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 (SPOT売上)
ウェビナーはスポンサー費用が主な収益 (SPOT売上)

BtoGプラットフォーム (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 (STOCK売上)

- ・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
- ・英語の情報のため、工数がかかる

- ・日本マーケットへの進出を考えているが、良いパートナーがない（海外スタートアップ）
- ・会社や自社の技術を日本企業に知ってほしい（海外スタートアップ）
- ・日本の大手企業と資本/業務提携をしたい（国内外スタートアップ）



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

ポータル利用料

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

TECHBLITZ
（メディア）



TECHBLITZ

イノベーション研修及びその他
（ソリューション）



BLITZ Portal
（プラットフォーム）



BLITZ Portal

- ・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

- ・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（SPOT売上）

- ・成長産業に特化した情報ポータルサイト
- ・約370万社（2025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（STOCK売上）

（※）R&D：Research and Developmentの略称。

- ・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



成長ベンチャー企業経営者



広告出稿料

メディアPR事業



- ・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)



求職者・従業員

サイト閲覧・
問い合わせ

ベンチャー通信及び各種メディア
(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（SPOT売上）と、Onlineメディアへの継続的な掲載費用（STOCK売上）が主な収益

大型カンファレンス
(ソリューション)



- ・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（SPOT売上）

- ・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
- ・採用サイトがなく、魅力をうまく発信できていない



国内ベンチャー企業～大手企業

人材紹介・採用支援



人材紹介料・業務委託料

HR事業



人材エージェント

- ・自分にどんな仕事に向いているのか分からない
- ・成長できる環境に移りたいが、どんな選択肢があるのか分からない
- ・自分のキャリアを活かせる企業が見つからない

転職サポート

問い合わせ



求職者

人材エージェント・RPO (ソリューション)



人材エージェント



HIKOMA CLOUD (プラットフォーム)



HIKOMA

- ・当社メディアで培った顧客ネットワークと認知基盤を活かし、人材紹介と採用アウトソーシングを展開
- ・ベンチャー企業から大手企業までを対象に、若手人材や公務員経験者の紹介から、採用戦略の策定、実務代行、採用マーケティングまでを一貫して支援
- ・転職時の成果報酬（SPOT売上）と、RPOにおける月額業務委託費用（STOCK売上）が主な収益

- ・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（STOCK売上）

サービス区分ごとの収益モデルのイメージ

- プラットフォーム及びメディアサービスは、SPOT売上だけではなく、STOCK売上も積み上げていくモデル

サービス区分

メディア

- ・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

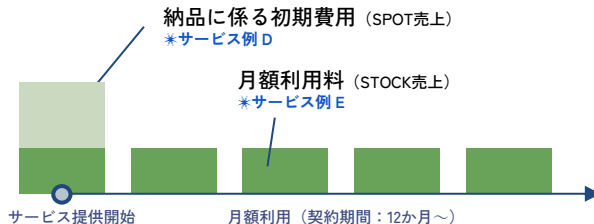
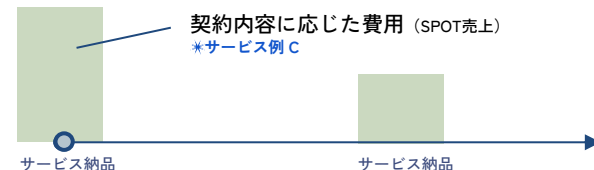
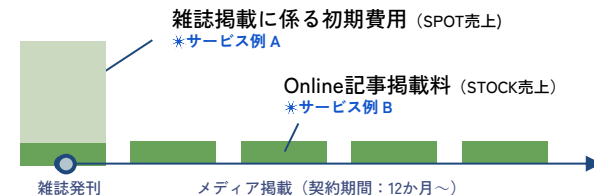
ソリューション

- ・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

プラットフォーム

- ・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

収益イメージ（売上の計上時期）



サービス例

- A)
- 雑誌『ベンチャー通信』への掲載費用
- B)
- 「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
- C)
- 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
 - インノベーション研修に係る費用
 - 人材紹介の成功報酬
- D)
- 「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
- E)
- 「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

05 | 2025年3月期トピックス

2024年6月19日に、投資先である株式会社ライスカレーが東証グロース市場に上場 保有株の一部を売出したため、第2四半期に持分法による投資利益を計上

当社持分法適用関連会社のGMOベンチャー通信スタートアップ支援株式会社において、当該関連会社の出資先である株式会社ライスカレー（証券コード：195A）が2024年6月19日に東証グロース市場に新規上場いたしました。これに伴い、当該関連会社が保有する同社株式の一部を売却した影響で、2025年3月期第2四半期に持分法による投資利益12,483千円を計上いたしました。

【株式会社ライスカレーについて】

自社で独自開発をしたコミュニティデータマネジメントツール群であるデータクラウドを基盤として、企業向けにサービスを提供するエンタープライズ領域と、一般消費者向けにブランドやサービスを提供するコンシューマ領域を展開しております。

【GMOベンチャー通信スタートアップ支援株式会社について】

当社とGMOインターネットグループ株式会社及びGMO VenturePartners株式会社が、シードステージのスタートアップ企業に対して投資育成を行う目的で、共同出資をし、2014年1月30日に設立した合併会社です。当社のスタートアップ企業のネットワーク力と、GMOインターネットグループのベンチャー企業への投資実績・支援力を活用し、スタートアップ支援プロジェクト「GMOTODOROKI」を運営、インターネット関連企業への投資、事業拡大への支援、企業価値向上支援を行っております。

2024年10月より、新たに「HR事業（人材紹介事業）」を開始

2024年9月13日開催の取締役会において、新たにHR事業（人材紹介事業）の開始について決議いたしました。

当社は、長年にわたりベンチャー企業を紹介するメディアを運営してきたことにより、業界内での高い認知と信頼関係を築いており、多くの企業とネットワークを有しております。今回新たに開始するHR事業を通じて、成長意欲の高い「インベーター人材」に対しより多くの働く場や活躍の場を提供するとともに、ベンチャー企業の発展を支援し、成長分野の人材の流動性を高めることを目指しています。

※2026年3月期から、HR事業を独立した事業セグメントとして新設し、グループ全体の成長をけん引する高成長領域として位置づけています。

変更前



変更後



国内外のスタートアップ、日系大手企業、ベンチャーキャピタル、アカデミアが一堂に会する 「NEW JAPAN SUMMIT 2024 TOKYO」を2024年11月に開催

「NEW JAPAN SUMMIT 2024 TOKYO」とは、当社とシリコンバレーの中核を担うスタンフォード大学（米国アジア技術経営研究センター）が、2016年より共同開催している産学連携のグローバルサミットです。国内外のイノベーター（事業会社・スタートアップ・行政・アカデミア）が集結し、イノベーション創出を促す実践的な「学び」と、共創を目指すための充実した「繋がり」の場を提供しております。

本イベントには国内外から1,740名の参加申し込みをいただき、日本企業と世界のスタートアップ、ベンチャーキャピタル、アカデミアなどが一堂に会する貴重な場となりました。



カーネギー国際平和財団 シニアフェロー 榎田 健児氏による基調講演



経済産業省 経済産業政策局イノベーション・環境局スタートアップ推進室長 富原 早夏 氏と
カーネギー国際平和財団 シニアフェロー 榎田 健児氏による対談

伊藤忠商事株式会社の子会社である ITC Ventures XI,Inc と販売代理店契約を2024年11月に締結

伊藤忠商事株式会社の連結子会社である ITC Ventures XI,Inc と「BLITZ Portal」における販売代理店契約を締結いたしました。本契約は、ITC Ventures XI,Inc の有するネットワークを通じて、「BLITZ Portal」を更なる顧客層へと拡大することを目的としています。伊藤忠グループとの協力により、当社の国内外における市場競争力を強化し、より広範なユーザー層へのアプローチを図ります。

【「BLITZ Portal（ブリッツポータル）」とは】

日系大手企業向けに、成長産業に特化した情報ポータルサイトを提供しています。広告を掲載しない、公正な情報提供を重視した独自のレポートコンテンツ(※1)と、メディアならではのネットワークにより構築された、グローバルで網羅的なスタートアップ情報(※2)を、全て日本語で配信しております。

(※1) 専属リサーチャーが調査・制作している産業別トレンドや注目スタートアップ・技術の調査レポート等

(※2) 世界最大級の企業データベース「Crunchbase（クランチベース）」とのデータ連携による、約370万社（2025年3月時点）の国内外の企業データを掲載

『自治体通信』主催、初の企業向けカンファレンスを2024年12月に開催 ～BtoG 成功企業と官公庁が語る自治体戦略とは～

官民連携を促進するための新たな取り組みとして、当社が運営する『自治体通信』主催、初の企業向けカンファレンスをオンライン形式で開催いたしました。自治体向けビジネスに取り組む企業の皆様を対象に、内閣官房 新しい地方経済・生活環境創生本部事務局による特別講演をはじめ、行政機関の最新動向や地方創生における成功事例、官民連携を促進するための実務的な戦略をご紹介いたしました。

本カンファレンスには330名の方々より参加申込みをいただき、終了後に実施したアンケートでは、参加者の約98%から「非常に参考になった」又は「参考になった」と回答いただきました。また、「自治体の特性など有益な情報を得られた」「BtoGにおける情報収集として有意義だった」など、高い評価を受けました。



【雑誌『自治体通信』とは】

『自治体通信』は、2014年9月に創刊された自治体職員向け情報誌です。全国約1,780の都道府県及び市区町村の首長や職員の方々に対し、年間約3万5,000部を無料で配布しております（2024年11月時点）。自治体が直面する課題に対し、公民連携をテーマとした先進事例をご紹介します。これまで全国の自治体や中央省庁にもご登場いただいております。

成長企業の経営者に、学びと繋がり場の提供を大型カンファレンス 「Best Venture 100 Conference」を開催

「Best Venture 100 Conference」とは、成長著しいベンチャー企業の経営者を対象に、学びと繋がり場の提供することを目的とした完全招待制のイベントです。

2024年10月および2025年3月に開催された本カンファレンスには、多くの成長企業の経営者が参加し、新たな出会いやビジネスの可能性が広がる場となりました。イベントは2部構成で実施され、第1部では著名な起業家による基調講演とパネルディスカッションが行われました。第2部では、参加者の皆様に立食形式で一同にお引き合わせする「繋がり場」が設けられました。



株式会社レプセルの株式を取得（子会社化）

2025年3月26日開催の取締役会にて、株式会社レプセルの株式を取得し、連結子会社化することを決議いたしました。

本件により、当社HR事業は、レプセルの採用代行ノウハウや実務支援スキームを取り入れ、実効性の高い採用支援サービスの提供が可能になります。

同社は大手企業の新規事業部門を中心にサービスを展開しており、当社のグローバルイノベーション事業と顧客層が近く、事業間のシナジーが見込まれます。当社の既存顧客である成長ベンチャー企業の高い採用ニーズに対しても、同社の実務支援ノウハウを活かすことで、より実効性の高い採用ソリューションの提供が可能となります。さらに、メディア事業との連携を通じて、採用ブランディングを含めた統合的な人材獲得支援も可能になると考えております。

当社はレプセルとの協働を通じて、HR事業のサービスの拡充および市場競争力の強化を図り、グループ全体の企業価値向上に資すると判断し、本件株式の取得を決定いたしました。

本件により、当該子会社は2026年3月期第1四半期末時点の連結貸借対照表に含まれ、同第2四半期以降の損益が連結業績に反映される予定です。



【株式会社レプセルについて】

「人手不足を解決する」ことを目指し、企業の採用活動を支援する多様なサービスを提供しております。特に、採用代行（RPO）を中心とした採用支援のノウハウを有しており、企業の採用業務の効率化や採用成功率の向上に貢献してまいりました。採用戦略の策定から実務の代行、採用マーケティングまで一貫して支援できる体制を強みとしております。

06 | リスク情報

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
(事業内容) 情報セキュリティ 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。	中／中	特定時期なし	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。
(事業運営体制) 人材の確保、及び育成について 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。	中／中	特定時期なし	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。
(事業に関する法的規制等) 不当景品類及び不当表示防止法 当社グループの主にメディアPR事業及び公民共創事業でのメディアを通じた記事広告掲載サービスにおいて、商品及び役務の取引に関連する不当な景品類及び表示による顧客の誘引を防止するため、一般消費者による自主的かつ合理的な選択を阻害するおそれのある行為の制限及び禁止が求められております。また当社グループが提供する会員サービス「ベストベンチャー100」において、会員企業が消費者向けの商品販売サイト等で「ベストベンチャー100」を有料会員制サービスであることを明示せずに表示している場合、会員企業が法律に抵触し、行政処分の対象となる可能性があります。	中／中	特定時期なし	当社グループは、記事制作に係るマニュアルを作成し記事を制作した部門内での確認と共に、制作部門以外でのダブルチェックを行うことで上記法的規制の遵守を徹底しておりますが、法律に抵触する事項があった場合には、行政処分の対象となることがあり、その場合、当社グループの財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。また「ベストベンチャー100」におけるリスクへの対応策として、会員企業が「ベストベンチャー100」を利用する際は、有料会員サービスの表示を必須としており、かつ会員企業が商品販売目的で「ベストベンチャー100」を利用することを一切禁止としております。また、当社が意図しない方法で利用されていないかを定期的にモニタリングすることにより、会員企業の法令への抵触を防いでおります。

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
(事業環境) 競合他社の状況及び新規参入	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、当社のメディア・ソリューション・プラットフォームのサービス開発を進めていきます。
(事業運営体制) 特定の外部委託先への依存度	小／大	特定時期なし	現行委託先と安定的な業務委託関係を保持するよう対処する一方、過度な依存を回避するべく複数の外部委託先を検討するとともに、エンジニアの正社員採用等についても選択肢のひとつとして考慮し、リスクの低減に努めております。
(事業に関する法的規制等) 個人情報の保護	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に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5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/>