会社説明会（個人投資家向け）

2026年11月

イシン株式会社　東証グロース：143A



登壇者情報

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）。

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

目次 CONTENTS

01 | イシンについて

02 | 事業内容

03 | 業績と成長戦略

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

01 イシンについて

事業家創発

事業家が生まれる創発的企業文化

「事業家創発」に込めた意味

事業家とは

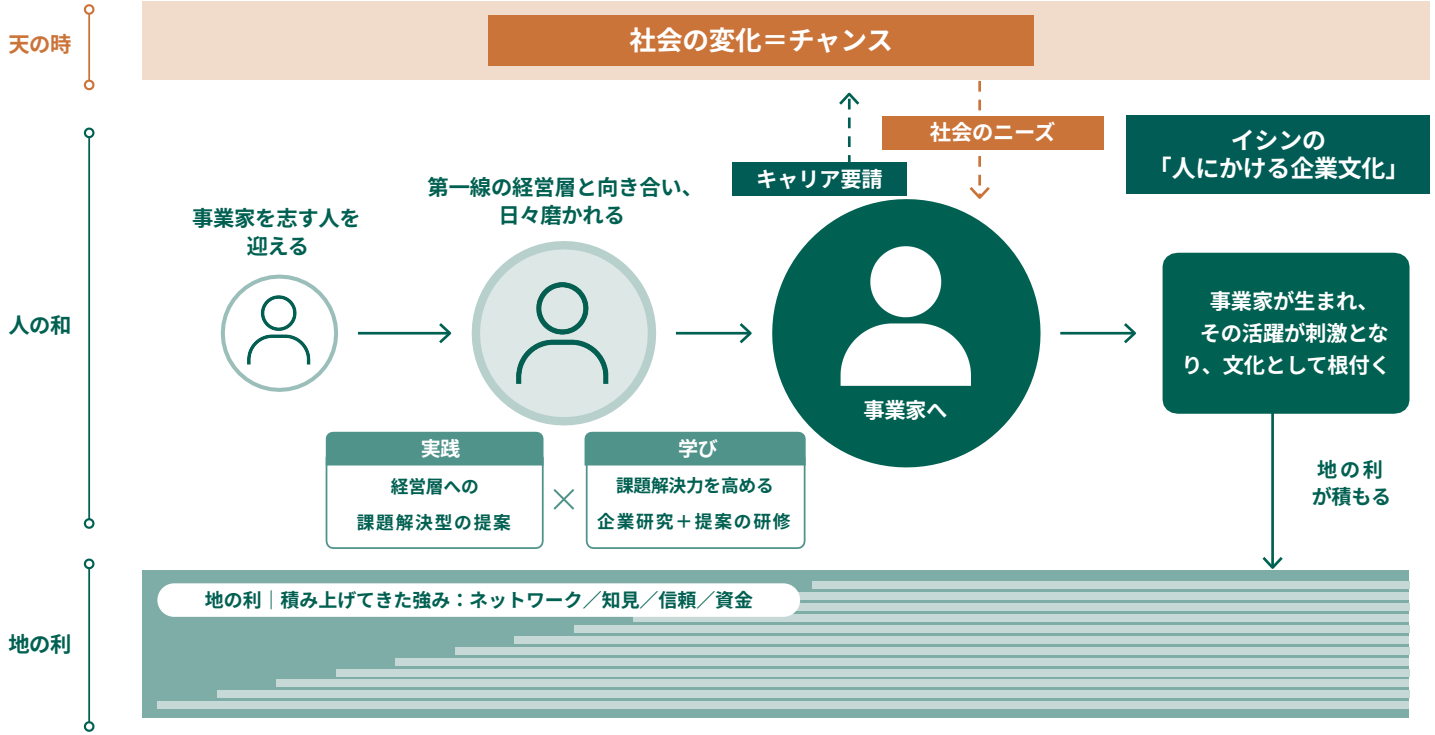
事業を通じて社会に貢献し、
社会を進歩させる役割

創発とは

事実に基づいた計画や意図を超える
イノベーションが生み出されること

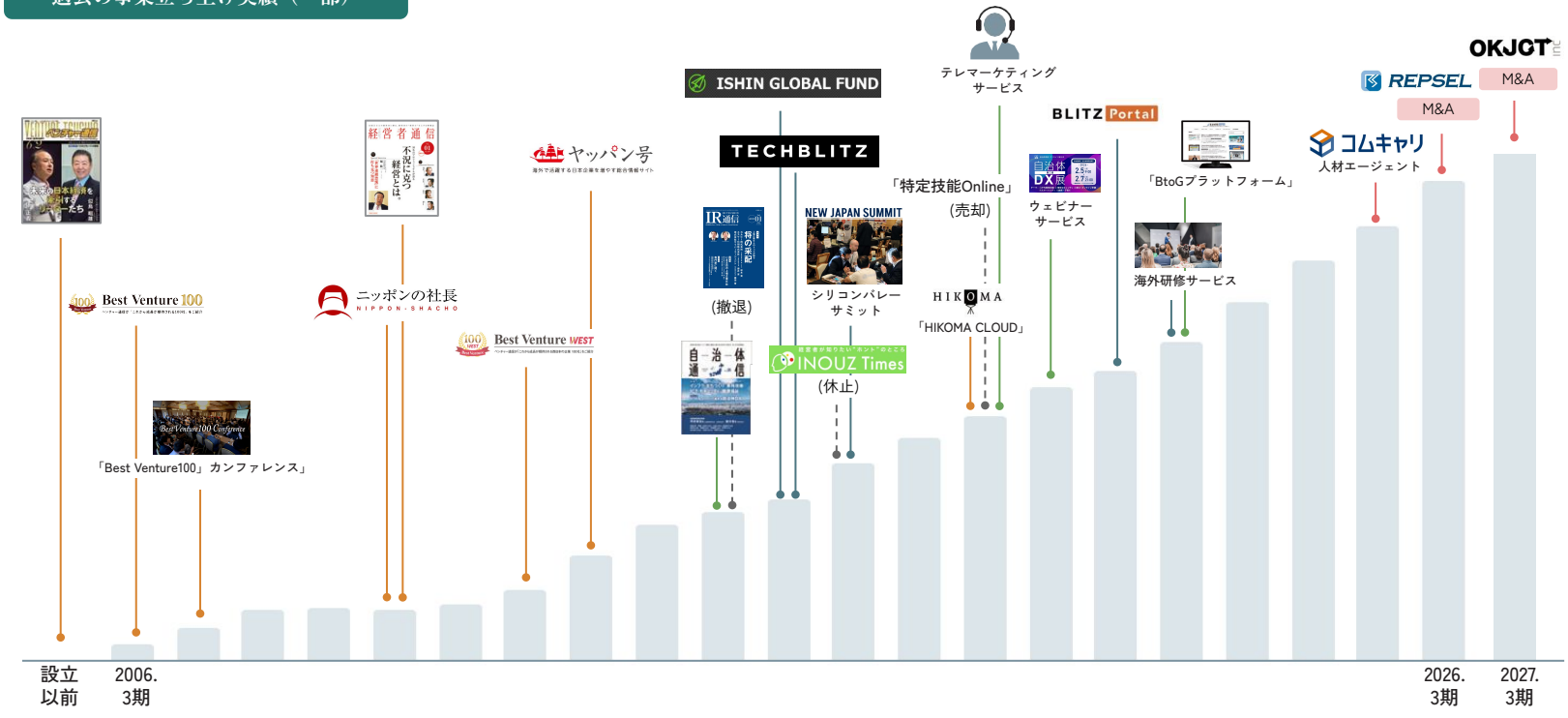
偶発的（運）、感性、覚悟

事業家が生まれ続ける“創発サイクル”



イシンの創発の歴史

過去の事業立ち上げ実績（一部）



02 会社概要・事業内容

会社概要

会社概要

- 社 名　イシン株式会社
- 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

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。

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）。

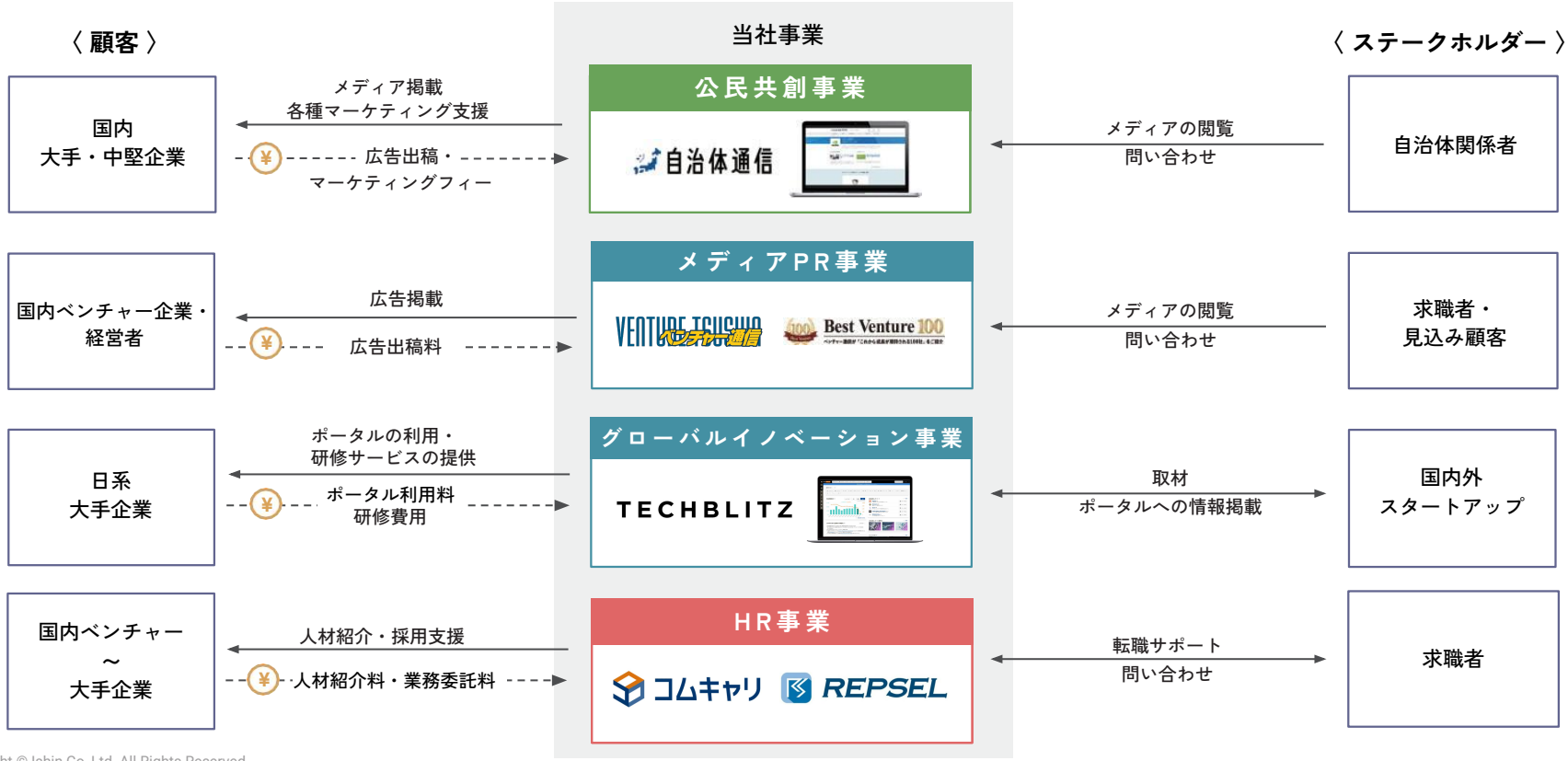


岩城 英史

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.

自治体向けに事業を展開する民間企業の総合的なマーケティング支援



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
- 流通部数：10万部

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

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

（※）BtoG：Business to Governmentの略称。

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

成長企業向けの企業・採用ブランディング支援

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

VENTURE TSUSHIN ベンチャー通信

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

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、SNS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

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

M&A仲介



・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

・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

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

日系大手企業の企業変革・イノベーション創出の支援



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

イノベーション研修・行政受託





- スタンフォード大学の教授と連携したイノベーション
  人材育成研修や企業とスタートアップの出会いを
  創出する大型イベントを開催
- 行政のスタートアップ振興事業の企画運営業務を受託

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

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

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

自社メディアを活用した求職者と求人企業のマッチング



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

RPO（※1）

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

HIKOMA CLOUD



HIKOMA

・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

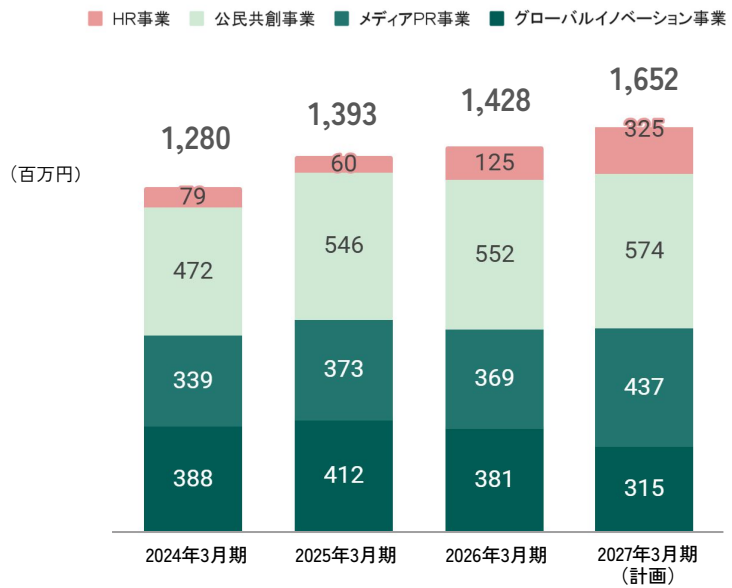
（※1）RPO：Recruitment Process Outsourcing（採用業務のアウトソーシング）の略称。
（※2）CMS：Contents Management System（コンテンツマネジメントシステム）の略称。

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

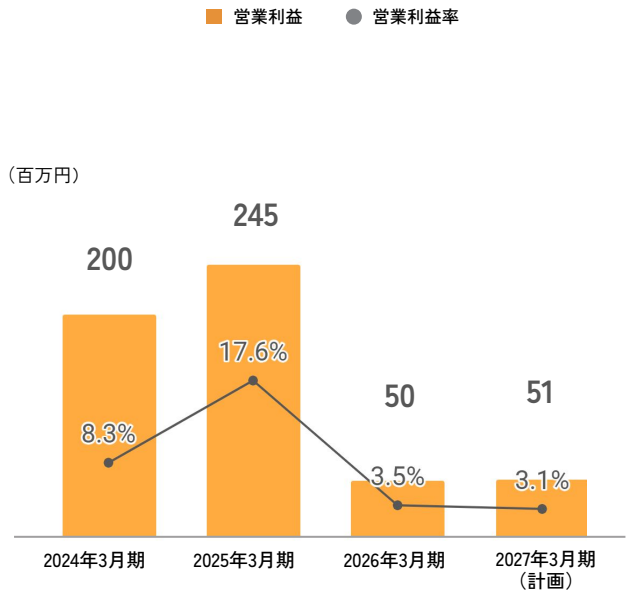
03 業績と成長戦略

売上は堅実に成長。営業利益については、投資フェーズと位置づけ計画的な減益

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。

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

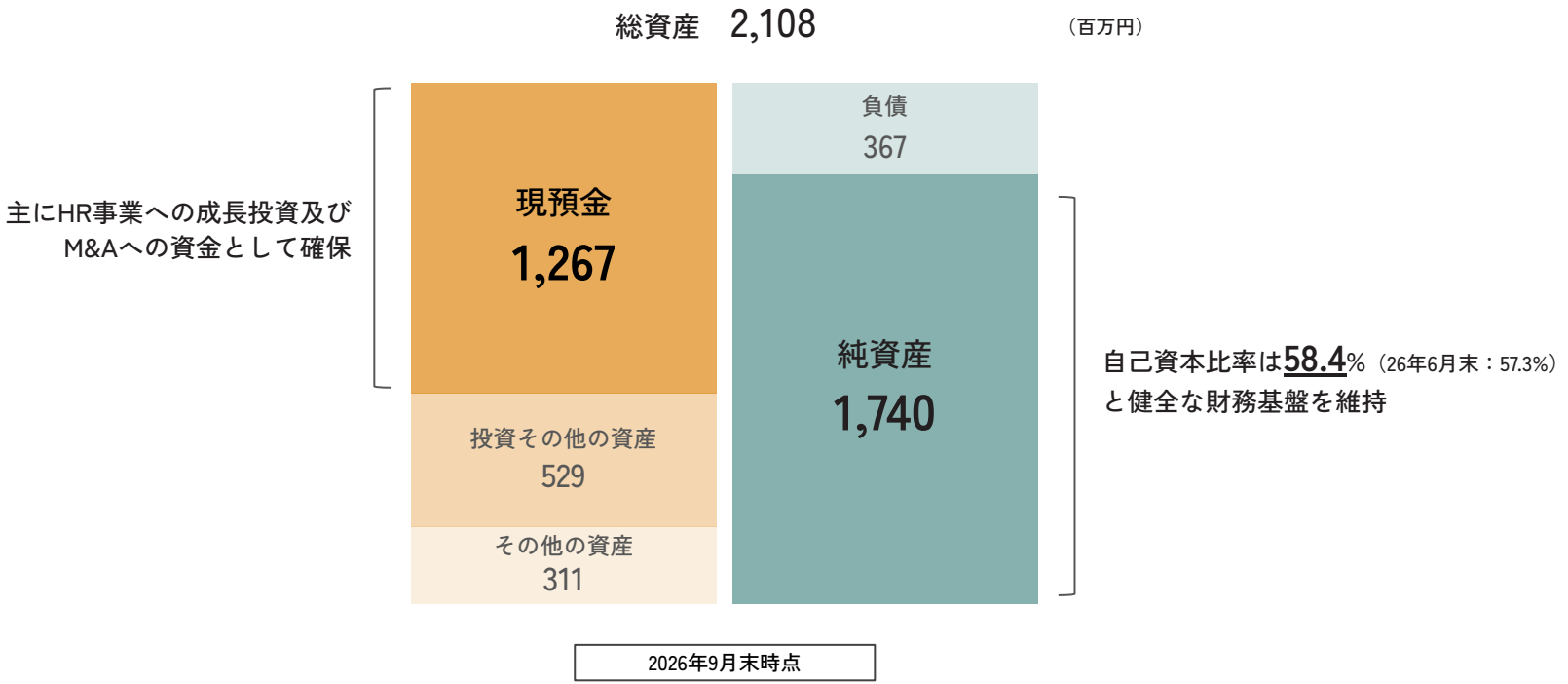
- 営業利益は、売上総利益の減少により前年同期を下回った
- 調整後EBITDAは、営業利益の減少に加え、
  前年同期に計上したM&A関連の一時費用の加算がなくなった影響により減少

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.

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.

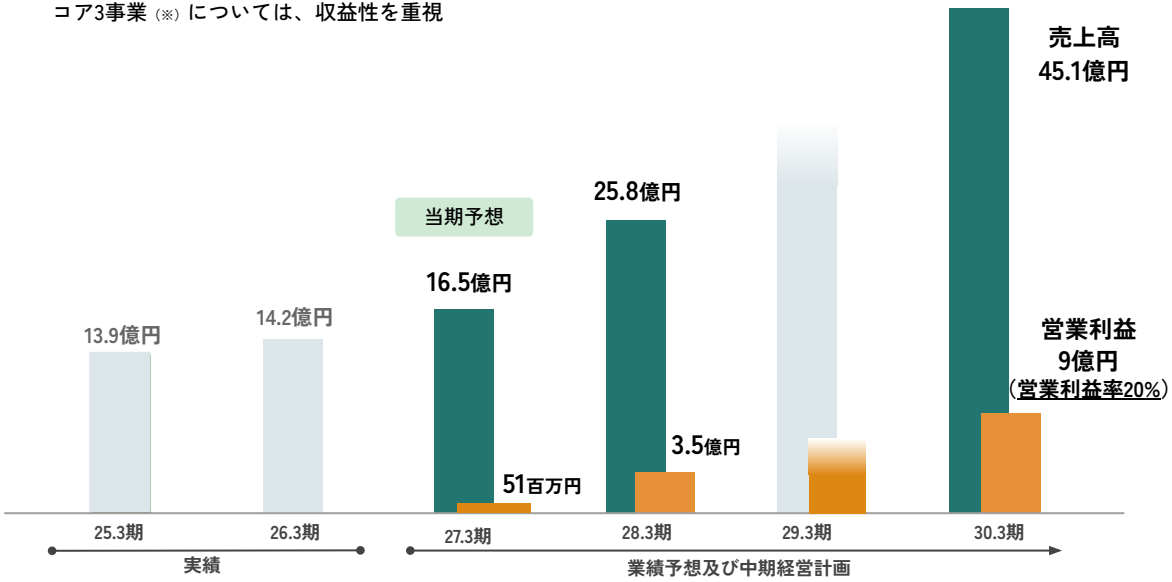
28.3期の売上25.8億円 営業利益3.5億円の達成に向け、27.3期まで積極投資を継続、28.3期以降を収益化フェーズとし、売上・利益の最大化を目指す

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～）

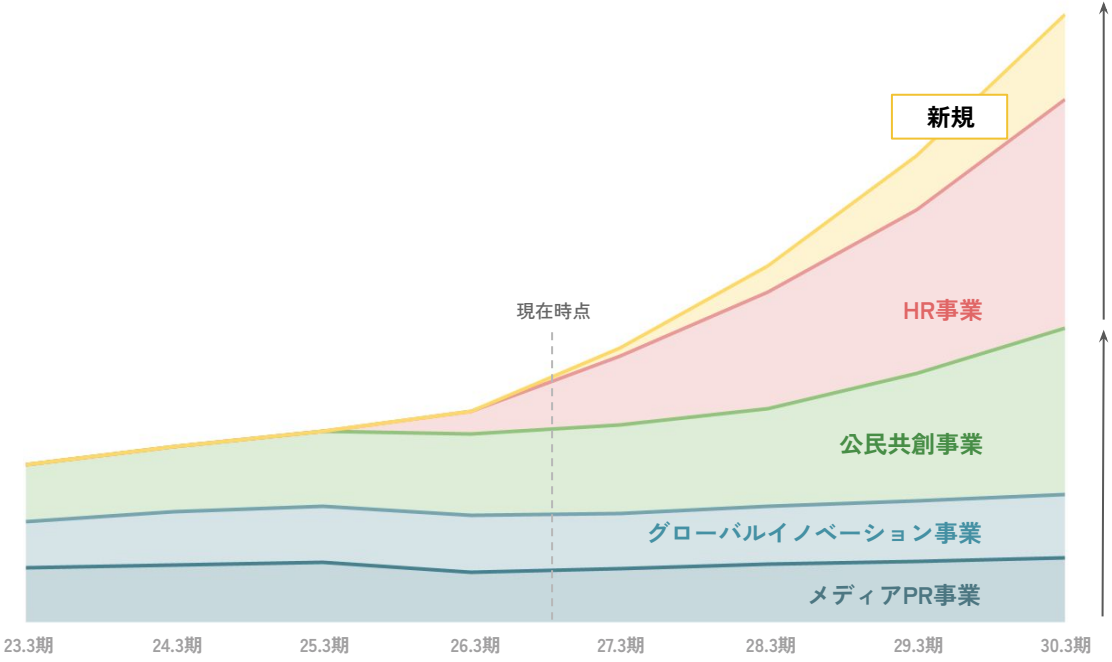
- 2028年3月期の売上高 **25.8** 億円の達成に向け、M&Aを含む新規事業も含め、高い成長を目指す
- HR事業を含めた各事業での収益最大化を図る



（※）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
（※）中期経営計画の数値は目標であり、達成を保証するものではございません

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

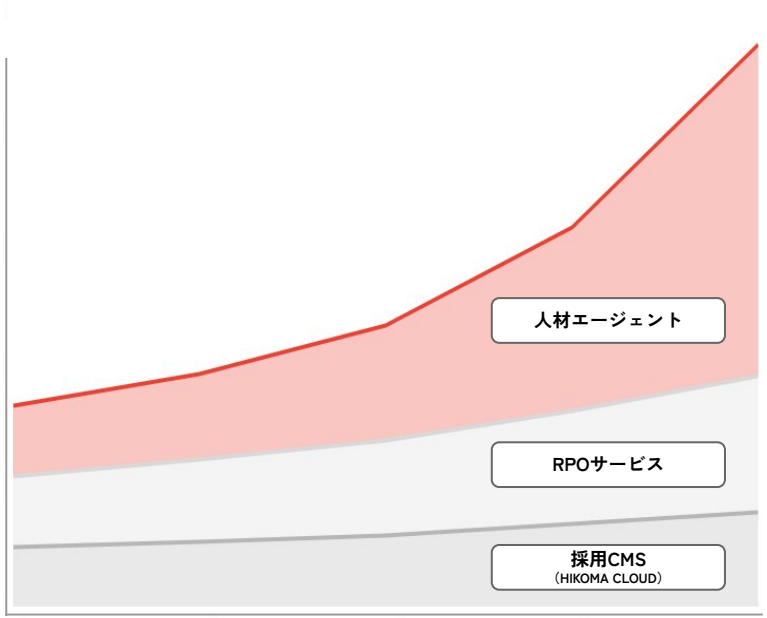
各事業における事業開発を通じた成長に加え、ストック収益を中心とした安定的な収益基盤の構築

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.

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（※）

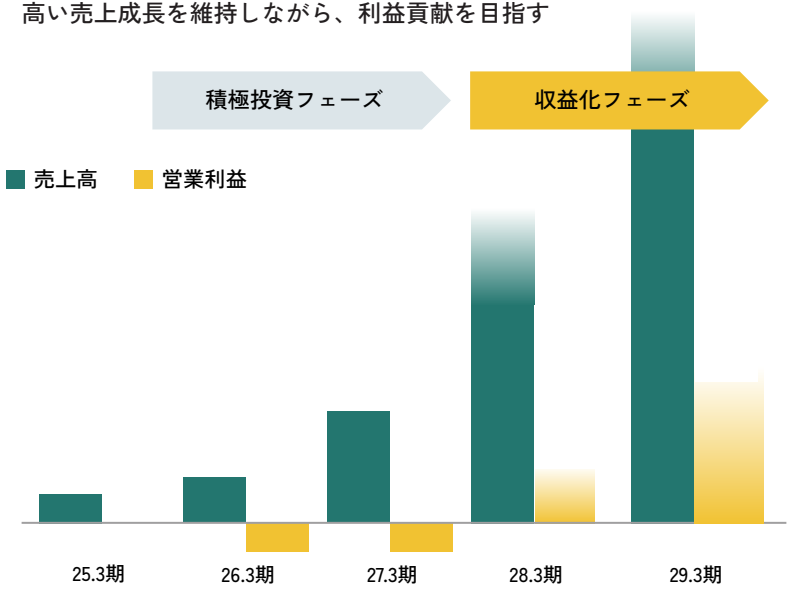


（時点）

（※）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

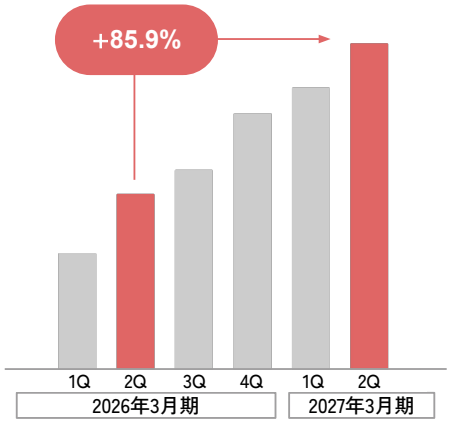


Copyright © Ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

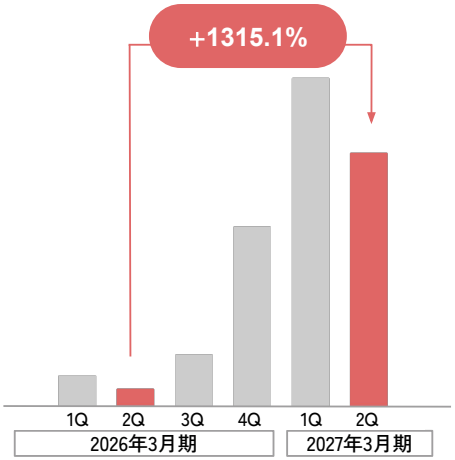
HR事業の人材エージェントサービスが大きく伸長
更なる成長に向け、集客基盤と人員体制の強化を推進

- 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

面談数



人材エージェント売上高



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.

「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

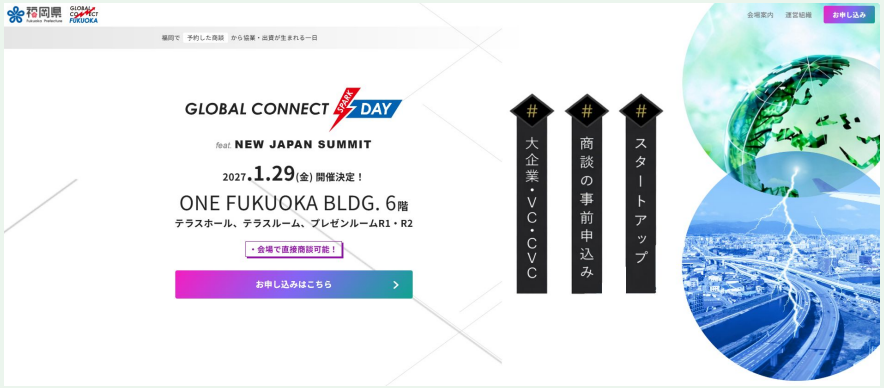
参画企業を増やしAI領域における官民連携を推進

- 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.

「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.

新規参入したM&A仲介事業で、株式会社ＣＳ－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ＣＳ－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ＣＳ－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/bea9fe4c5eb1/140120260512525156.pdf

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

― 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

Ishin

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。
- 本資料に含まれる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.