



2026年3月期 決算説明資料

2026年5月13日

イシン株式会社 東証グロース：143A

はじめに — 上場後の非連続な成長を目指して —

2025年、私たちイシンは新たな経営体制の発足に伴い、コーポレートブランディングを実施いたしました。
これまで受け継いできた社是や理念を新たに解釈し、上場後の非連続な成長への決意を込めています。

また、オフィス移転を通じて、社員同士の有機的なコミュニケーションを促進し、
社是である“事業家が生まれる創発的企業文化”のさらなる浸透を図って参ります。

イシンは、2005年の設立以来、数々の事業づくりに挑戦してきました。
上場後も変わらずベンチャーマインドをもち、事業を通じて社会の進化に貢献して参ります。

コーポレートロゴおよびサイトのリニューアル



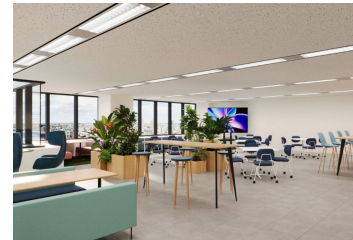
<https://ishin1853.co.jp/>

コーポレートロゴは、プログラムで掛け算を表す「*」（アスタリスク）から着想し、個の力と多様なネットワークの掛け合わせによるイシンならではの“創発”で、
指数的に価値を生み出し続けることを表しています。
また、フォントは、イシンが向かう方向を表すため、上端に30°の右肩上がりの角度をつけています。

About Us
私たちが大切にしていること



新オフィスへの移転



(※) 右図はイメージバスを掲載

目次 CONTENTS

01 | 2026年3月期 通期決算概要

02 | 成長戦略の振り返り

03 | 2027年3月期 業績予想

04 | 会社概要・事業内容

01

2026年3月期 通期決算概要

通期売上高は過去最高。各段階利益は成長投資により減益

売上高

1,428百万円 (前期比)
+2.5%

- ・前期比+2.5%、過去最高の売上高を更新
- ・新規事業のHR事業が成長。人材エージェントの立ち上げに加え、RPO（採用代行）事業が寄与

調整後EBITDA (※)

97百万円 (前期比)
△61.6%

- ・成長投資を実施し、前期を下回り着地
- ・主に人材エージェントの立ち上げにおける採用・人件費およびマーケティングへの資金投下を実施
- ・加えて、オフィス移転等の組織開発投資も実行

当期純利益

4百万円 (前期比)
△97.4%

- ・成長投資に加え、過年度の決算訂正に伴う対応費用を特別損失として計上した影響により、前期を下回り着地

(※) 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

売上高は過去最高を更新

- 売上高は1,428百万円と過去最高、調整後EBITDA及び各段階利益は減益
HR事業への成長投資やオフィス移転に加え、過年度決算訂正による特別損失が影響
- 予想に対して売上高は未達も、調整後EBITDAは上振れて着地。生産性向上による人員適正化と採用遅延が要因

(百万円)	2025年3月期 累計	2026年3月期 累計	前期比	業績予想対比	2026年3月期 業績予想
売上高	1,393	1,428	2.5%	△6.9%	1,534
売上総利益	1,062	1,046	△1.6%	△6.1%	1,114
売上総利益率	76.3%	73.2%	-	-	72.6%
販売費及び一般管理費	817	996	21.8%	△8.2%	1,084
営業利益	245	50	△79.6%	66.9%	30
営業利益率	17.6%	3.5%	-	-	2.0%
調整後EBITDA	254	97	△61.6%	48.6%	65
調整後EBITDAマージン	18.3%	6.8%	-	-	4.3%
経常利益	211	26	△87.6%	349.4%	5
当期純利益	177	4	△97.4%	△66.7%	13

HR事業が成長。グローバルイノベーション事業は減収減益

- HR事業は、人材エージェント及びRPOにより売上が伸長
人材エージェントのシェア拡大に向けた成長投資（人材採用及び人件費・マーケティング費など）を実施
- 公民共創事業は、BtoG^(※1)ソリューションは伸長したものの、BtoGプラットフォームの大口顧客の解約により売上高は微増
- グローバルイノベーション事業は、情報ポータルSaaS^(※2)の受注鈍化により減収減益

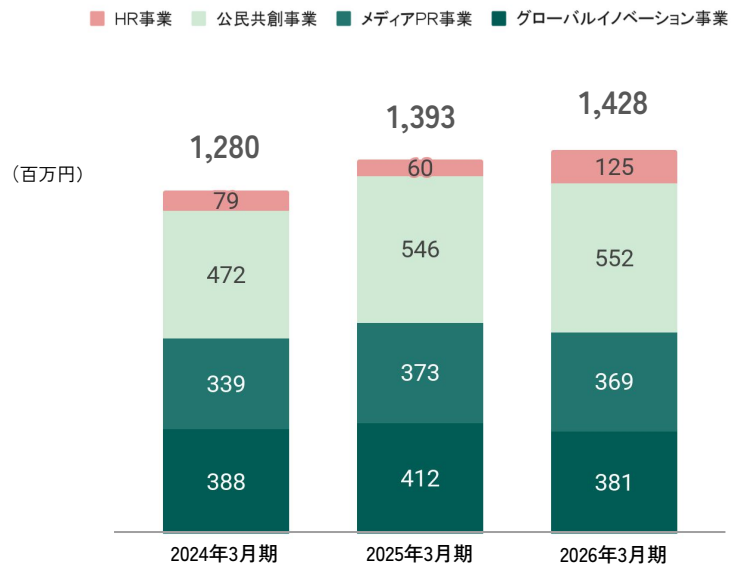
(百万円)		2025年3月期 累計	2026年3月期 累計	前期比	前期比 増減額
HR事業	売上高	60	125	108.8%	65
	セグメント利益	36	△75	-	△111
	(セグメント利益率)	60.8%	-	-	-
公民共創事業	売上高	546	552	1.1%	5
	セグメント利益	168	164	△2.3%	△3
	(セグメント利益率)	30.9%	29.8%	-	-
メディアPR事業	売上高	373	369	△1.2%	△4
	セグメント利益	213	231	8.4%	17
	(セグメント利益率)	57.0%	62.6%	-	-
グローバル イノベーション事業	売上高	412	381	△7.6%	△31
	セグメント利益	162	117	△27.8%	△45
	(セグメント利益率)	39.3%	30.8%	-	-

(※1) BtoG：Business to Governmentの略称。(※2) SaaS：Software as a Serviceの略称。

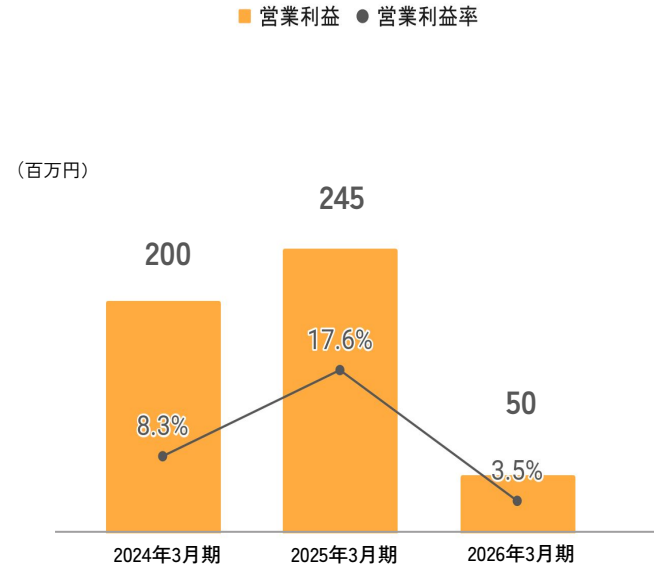
(※3) セグメント間内部取引調整後の実績を記載。(※4) 2026年3月期より採用CMSの「HIKOMA CLOUD」はメディアPR事業からHR事業へ移管しており、前期実績は、移管後の区分（HR事業）に組み替えて記載。

売上高は堅調に推移。営業利益は主に成長投資により減益

売上高（セグメント別） ※1,2



営業利益（率）

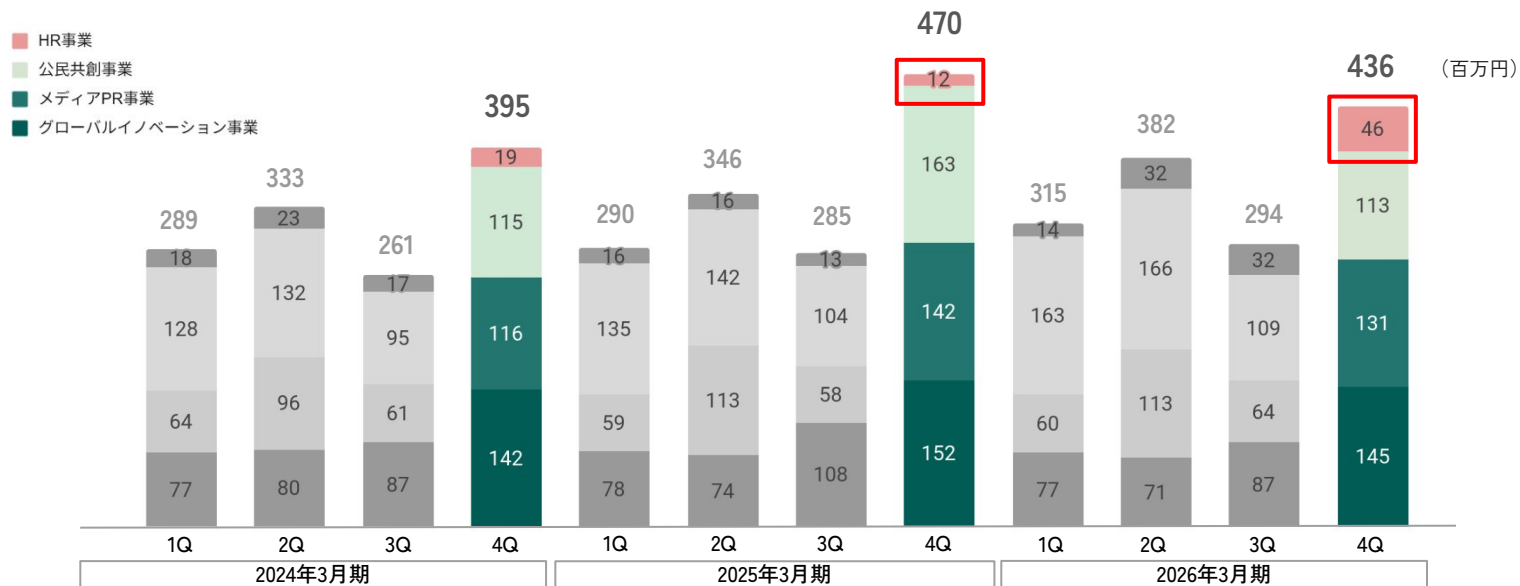


※1) セグメント間内部取引調整後の実績を記載。

※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。

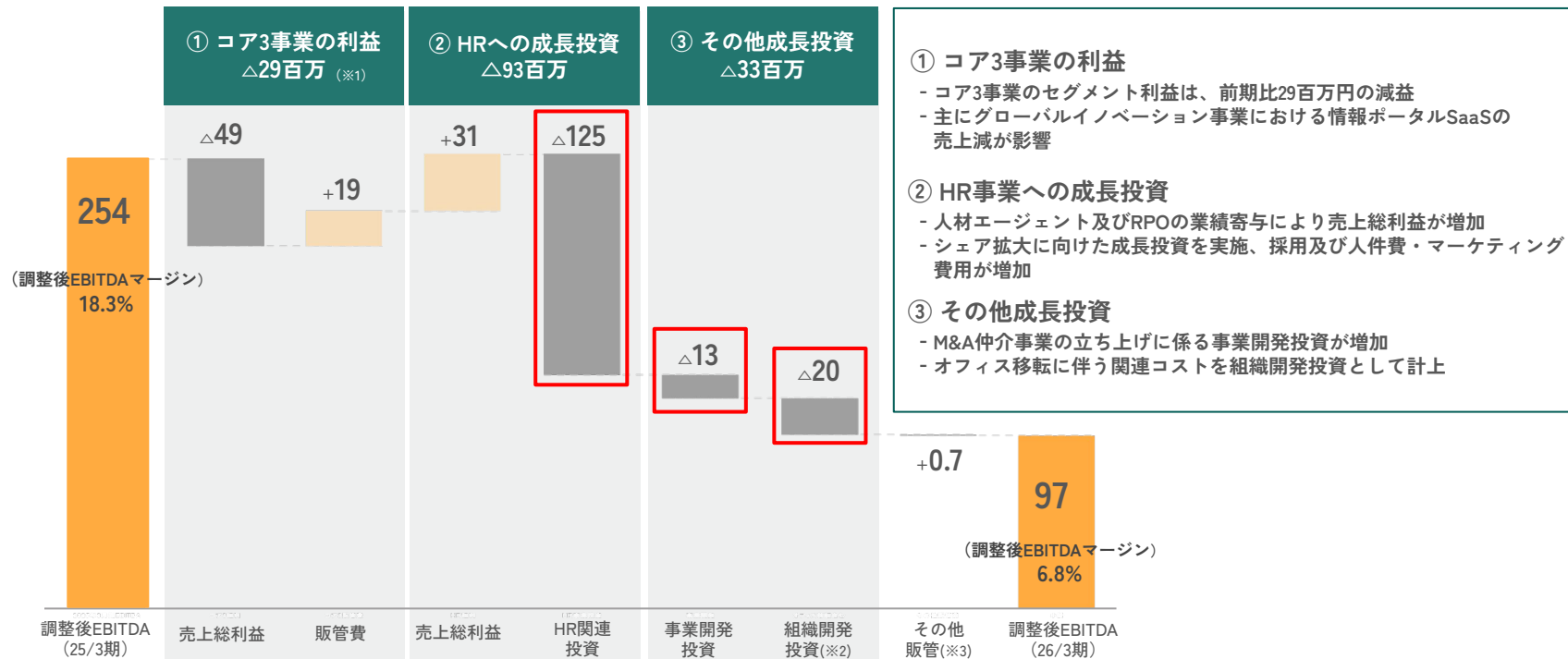
第4四半期は前年同期比で減収も、成長セグメントのHR事業は高成長（YoY+277.1%）

- 公民共創事業にて大口顧客の解約があり、第4四半期は前年同期比で減収
- 成長事業の位置付けであるHR事業は、前年同期比+277.1%と伸長



(※1) 上記セグメント別業績は、内部取引調整後の実績であり、株式会社レブセルは2026年3月期第2四半期よりHR事業、株式会社OK Junctionは同第3四半期よりグローバルイノベーション事業に含めた数値を記載。
 (※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。

新規事業投資（主にHR、M&A仲介）とオフィス移転により前期比減



① コア3事業の利益

- コア3事業のセグメント利益は、前期比29百万円の減益
- 主にグローバルイノベーション事業における情報ポータルSaaSの売上減が影響

② HR事業への成長投資

- 人材エージェント及びRPOの業績寄与により売上総利益が増加
- シェア拡大に向けた成長投資を実施、採用及び人件費・マーケティング費用が増加

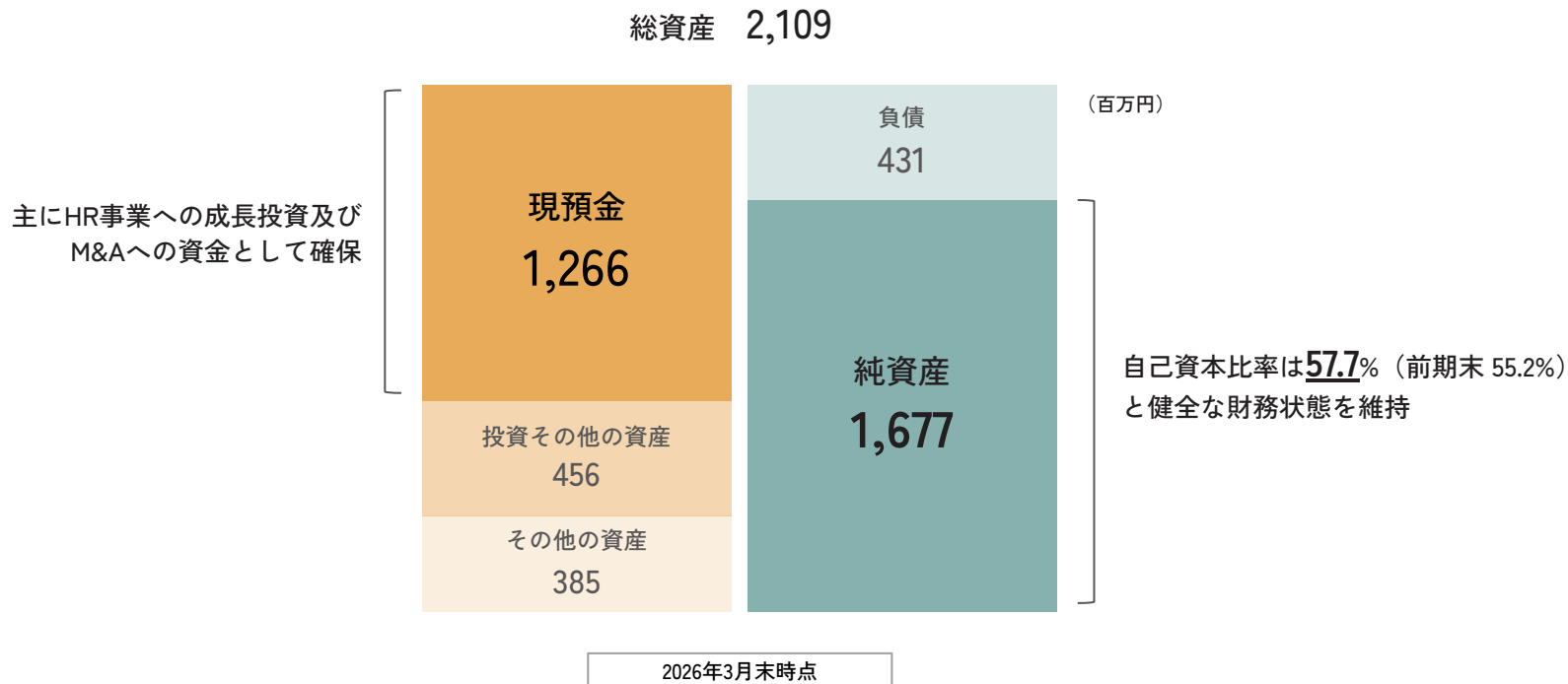
③ その他成長投資

- M&A仲介事業の立ち上げに係る事業開発投資が増加
- オフィス移転に伴う関連コストを組織開発投資として計上

(※1) 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。

(※2) オフィス移転に伴う一時費用を含む。(※3) 家賃増額分はその他販管費を含む。(減価償却費を除く)

自己資本比率は57.7%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



02

成長戦略の振り返り



成長戦略は概ね計画通り進捗、HR事業は引き続き高い成長を目指す

成長戦略

1

HR事業の高い成長を実現するためのリソース投下

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

3

M&A含む新規事業の開発

進捗と振り返り

- 人材エージェントの立ち上がり好調、セグメント売上高は四半期ごとに増加
 - 「株式会社レプセル」がグループイン、RPO（採用代行）事業を開始
 - キャリアアドバイザーの採用費や求職者獲得のためのマーケティング費など、積極的な投資を実行。シェア拡大に向けて、継続的なリソース投下を計画
-
- 自治体向け営業BPO^(※)サービスの立ち上げなど、支援領域の拡張は進展
 - 新たなソリューションとして、全国の首長（都道府県知事・市区町村長）が一堂に会するサミット『首長会議』の開催や、中央省庁向けの『自治体通信 官公庁特別号』を発刊
 - グローバルイノベーション・メディアPRでも、新たなソリューションの開発を推進
-
- M&A仲介事業を開始。『ベンチャー通信』の成長企業ネットワークを中心に案件を創出。最終フェーズに進展しているものもあり、案件の積み上がりは順調
 - 自治体向けのイベント企画・運営を強みとする、「株式会社OK Junction」の株式を取得。中長期の戦略で掲げる自治体向け事業（行政案件）を推進

(※) BPO：Business Process Outsourcing の略称。

HR事業の立ち上がりは順調 更なる成長に向けた継続的な投資を実行予定

人材エージェント及びRPOは順調な立ち上がり

- 人材エージェントは、自社メディアの認知力を活かし、データベースに依存しない求職者獲得モデルを確立
- RPOは、大手企業に加え、成長ベンチャー企業へのクロスセルが進展。

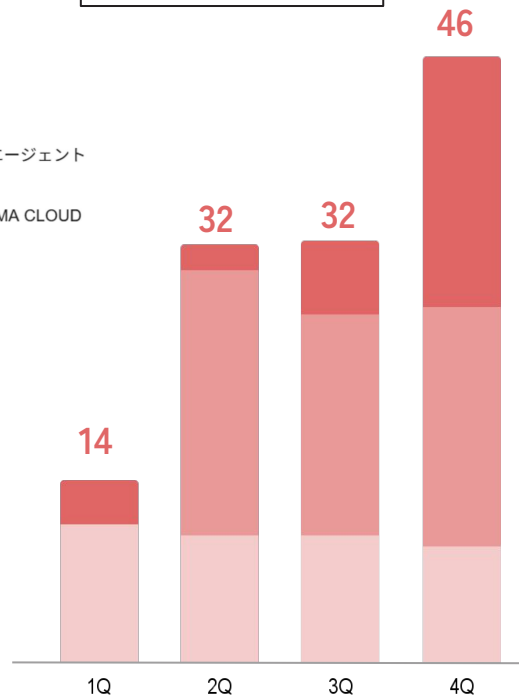
中長期的な成長領域として、継続的な成長投資を実行

- 主な投資内容：キャリアコンサルタントの採用費、マーケティング費、業務委託費
- 2027年3月期まで売上成長を優先した投資を行い、2028年3月期以降に収益貢献を見込む

HR事業の売上高

(百万円)

- 人材エージェント
- RPO
- HIKOMA CLOUD



(※) セグメント間内部取引調整後の実績を記載。

公民共創事業は支援領域の拡張と新ソリューションの開発により更なる成長を企図

1

支援領域の拡張

- 自治体向けの営業BPOサービスを本格立ち上げ。認知獲得から商談までの一貫した支援体制を構築
- 『自治体通信 中央省庁特別号』を発刊。中央省庁向けのマーケティング支援を開始
- 公務員向けウェビナーは、職員のライフデザインに関するテーマなど幅を広げて顧客層を拡大



2

新ソリューション開発

- 全国の首長（都道府県知事・市区町村長）を対象としたサミット『首長会議』を初開催
- 多数の首長や民間企業が参加。グループディスカッションや交流会を通じて自治体と民間企業の“官民連携”の場を創出
- 好評につき、今後も定期的な開催を予定

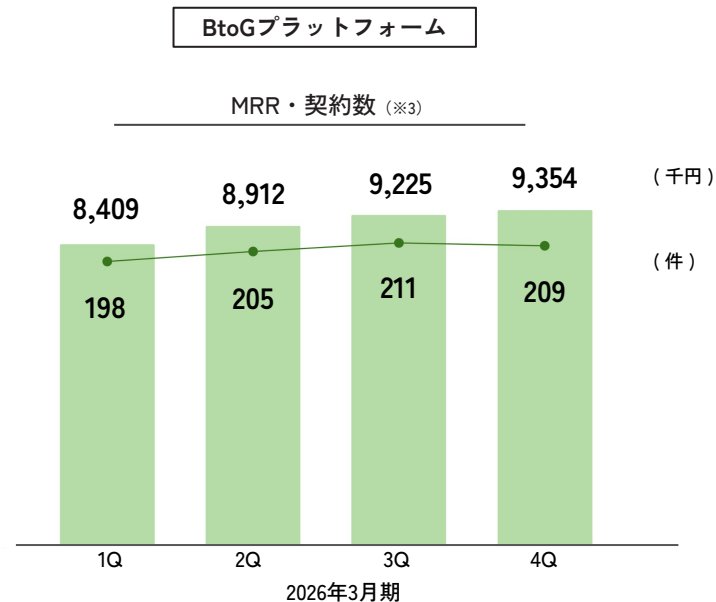
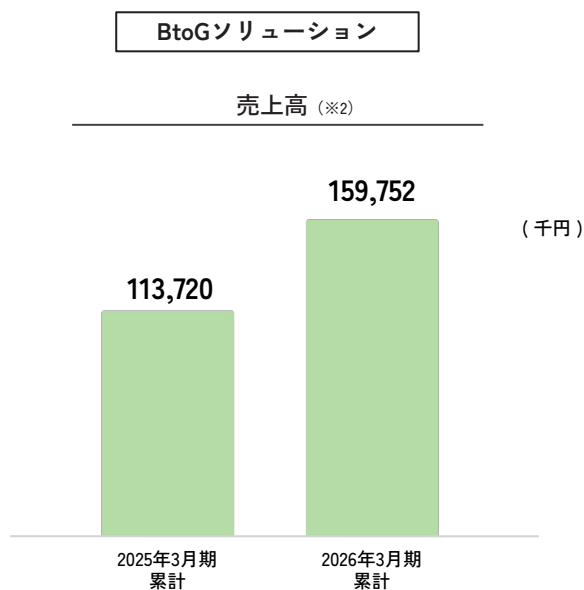
(参考：イベントレポート記事)
https://www.jt-tsushin.jp/backnumbers/jt71/jt71_head-conference



左：基調講演を行った鹿島アントラーズ・エフ・シーの小泉文明氏
中央：『首長会議2025』当日の様子
右：「選挙DX」の効果を紹介した京セラの與那嶺徳弘氏

BtoGソリューションはYoY+40.5%の成長

- ウェビナーや自治体向け営業BPOサービスが牽引（前期比+40.5%）
- BtoGプラットフォームのMRR^(※1)及び契約数は堅調に推移



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

(※2) 当該期間における主要ソリューション（テレマーケティング、ウェビナー/イベントスポンサー、営業BPO）の売上高を記載。

(※3) 高単価の個別カスタマイズプランを除くスタンダードプラン・ライトプラン及びOnline記事掲載プランを対象とし、期末時点のMRRを記載。
契約数は同対象プランにおける期末時点の取引先数を記載。

グローバルイノベーション事業は主要サービスが苦戦、改善に向けた対応を推進中 メディアPR事業は新ソリューション開発や、収益性改善など各施策が進捗

	グローバルイノベーション事業	メディアPR事業
主力サービスの状況	<ul style="list-style-type: none"> - 情報ポータルSaaSが新規受注が鈍化。新規リードが大幅に減少した影響 - プロダクト改善（下記参照）及びマーケティングのテコ入れを最重要項目として推進中 	<ul style="list-style-type: none"> - 各種メディアが好調に進捗、STOCK売上が増加 - 「ベストベンチャーWEST100」を中心に、西日本エリアの顧客基盤が拡大
新たな取り組み	<ul style="list-style-type: none"> - 情報ポータルSaaSに「AIアシスタント機能（β版）」を実装 - 既存顧客である大企業向けに「イノベーション人材育成プログラム」（研修事業）を本格化 	<ul style="list-style-type: none"> - ショート動画による企業の採用ブランディングの新サービスを開始 - 採用意欲の高いベンチャー企業より複数受注するなど立ち上がりは順調
収益性の維持・向上	<ul style="list-style-type: none"> - 生成AI活用による業務効率化を行い、収益性の改善に向けた取り組みを実施中 	<ul style="list-style-type: none"> - 人員最適化によりセグメント利益率は改善 25年3月期：57.0% → 26年3月期：62.6%^(※)

(※) セグメント間内部取引調整後の実績を記載。

情報ポータルSaaS「BLITZ Portal」に対話型AIアシスタント機能を実装 また「イノベーション人材育成プログラム」（研修事業）を本格化

「BLITZ Portal」対話型AIアシスタント機能



- 対話型AIアシスタント機能を開発（2026年4月～β版ローンチ）
- RAG^(※1)を採用し、当社の独自レポート情報に加え、400万社超^(※2)の国内外スタートアップデータ、外部のWEB情報を参照源としてLLM^(※3)が関連情報から回答
- 調査工数の削減だけでなく、ユーザーに最適化された出力を実現

(※1) RAG：予め用意した情報源から関連箇所を検索し、生成AIが回答を作成する仕組み
(※2) 2026年3月末時点 (※3) LLM：大規模言語モデル

イノベーション人材育成プログラム

事例1：NECソリューションイノベータ社



(インタビュー記事URL)
<https://techblitz.com/collaboration/nec-solutioninnovators/>

事例2：日立システムズ社



(インタビュー記事URL)
<https://techblitz.com/collaboration/hitachi-systems/>

- スタンフォード大学の講師らと連携し、デザイン思考を中心とする「イノベーション人材育成プログラム」を提供
- シリコンバレーで実施する海外研修や、現地から講師を招聘する国内研修など、企業のニーズに合わせてカスタマイズが可能
- 「BLITZ Portal」の顧客である大手企業が人材開発の一環で導入

ショート動画による採用ブランディングサービスを開始

- 従来のメディアサービスで培った企画構成力を活かして、ショート動画による企業の採用ブランディングを支援
- 経営者の想いや企業のカルチャーをわかりやすいショート動画コンテンツに昇華し、求職者の企業理解・共感を促進
- 採用意欲の高いベンチャー企業から複数の受注を獲得

採用ブランディングのソリューション拡張

雑誌・Online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



ショート動画



経営者や人事のインタビュー動画に加え、社員の入社から活躍までのプロセスをプロの役者が演じるショートドラマを制作し、求職者の企業理解を深めるコンテンツを提供

M&A仲介事業を始め、新たな領域開発に注力

M&A仲介

25年6月より事業立ち上げ



取り組みと進捗

- ・ 成約最終フェーズの案件やパイプラインも積み上がり、立ち上がりは順調。翌期以降での業績貢献を目指す
- ・ 独自のベンチャー企業経営者ネットワークを活用し双方にとって最適なマッチングを実現

自治体向け事業

自治体向け事業を行う
OK Junctionがグループジョイン



取り組みと進捗

- ・ 自治体向けイベントの企画・運営を強みとする、株式会社OK Junctionの全株式を取得
- ・ 自治体とスタートアップの共創促進、既存事業との連携強化による、ソリューション提供の実現を目指す

生成AI

社内でのAI活用と
既存サービスへの機能実装



取り組みと進捗

- ・ Geminiを全社員に導入、AI活用を前提とした業務環境で生産性向上に寄与。今後、新規事業への活用も積極検討
- ・ 情報ポータルSaaS「BLITZ Portal」において、対話型AIアシスタント機能(β版)を実装

成約最終フェーズの案件もあり、立ち上がりは順調 パイプラインの積み上がりは堅調に推移し、2027年3月期での業績貢献を目指す

- 経営者ネットワークを多く有するメディアPR事業から継続的にニーズをキャッチアップ
- 最終フェーズに進んでいる案件もあり、2027年3月期での業績貢献を目指す
- 事業承継のみならず、更なる成長のための「成長戦略型M&A」を検討する経営者も増加傾向にあり、独自のベンチャー企業の経営者ネットワークを活かしたイシンならではの支援が可能

イシンM&Aの強み

独自の経営者ネットワーク

- 1999年から『ベンチャー通信』を運営
- 創業来培った約2万社の成長ベンチャー経営者ネットワークを保有
- 恒常的にニーズのキャッチアップが可能



最適なマッチング

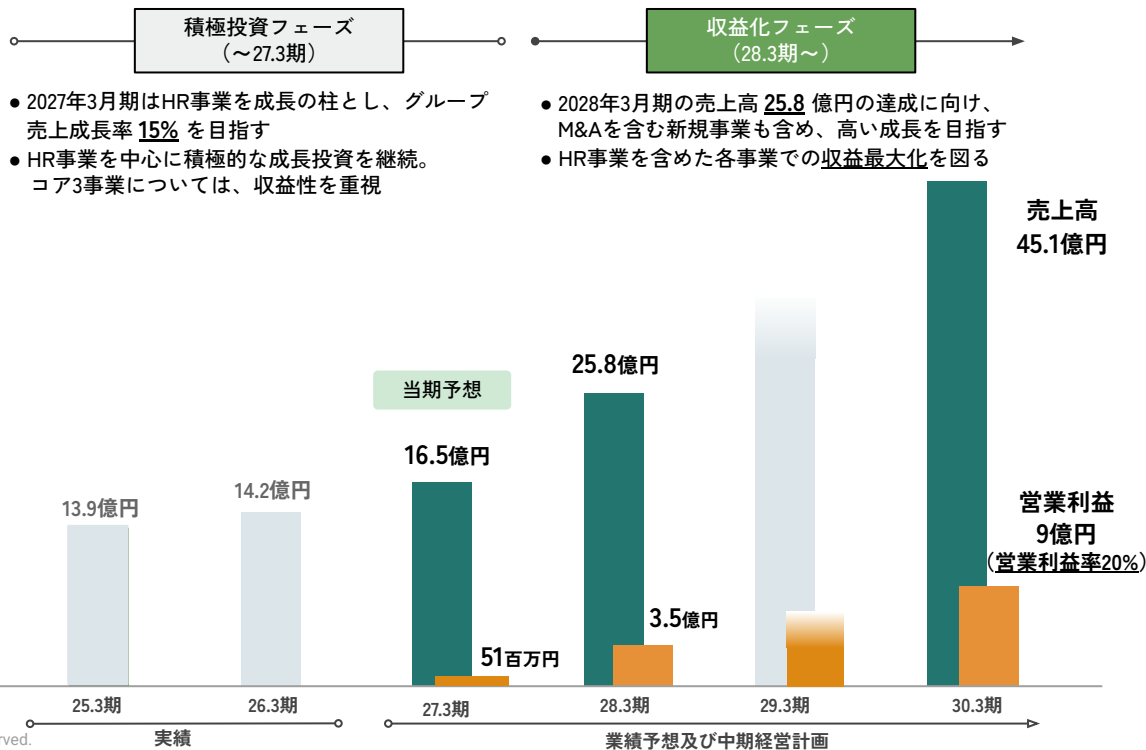
- メディアで培った、企業の目利き力やヒアリング力から、最適な相手のマッチングが強み
- 双方にとってシナジーが高いマッチングを実現し、企業価値の最大化を支援



03

2027年3月期 業績予想

中期経営計画は変更せず、引き続き高い成長を目指す
 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



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STOCK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

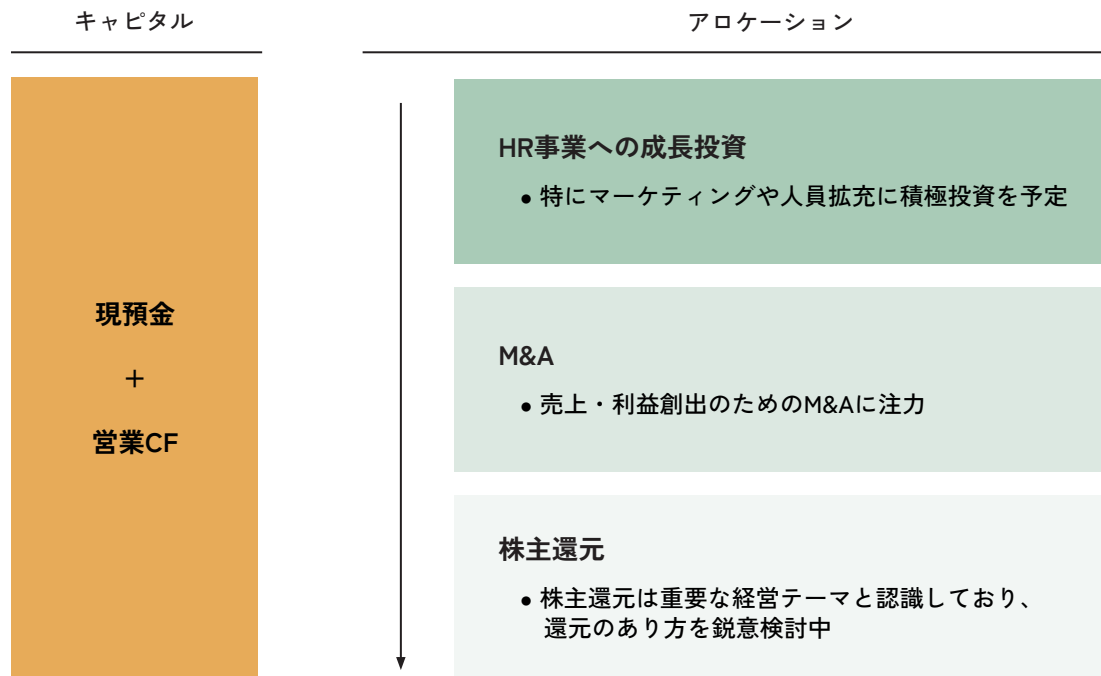
[利益計画]

- 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

中長期的な企業価値向上に向け、現預金及び営業CFを原資とし、成長投資及びM&Aのための投資を優先。株主還元も重要な経営テーマとして検討



04

会社概要・事業内容



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 104名（連結/2026年3月末時点）^(※)
- | 資本金 165百万円（2026年3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)の合計値を記載しております。

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

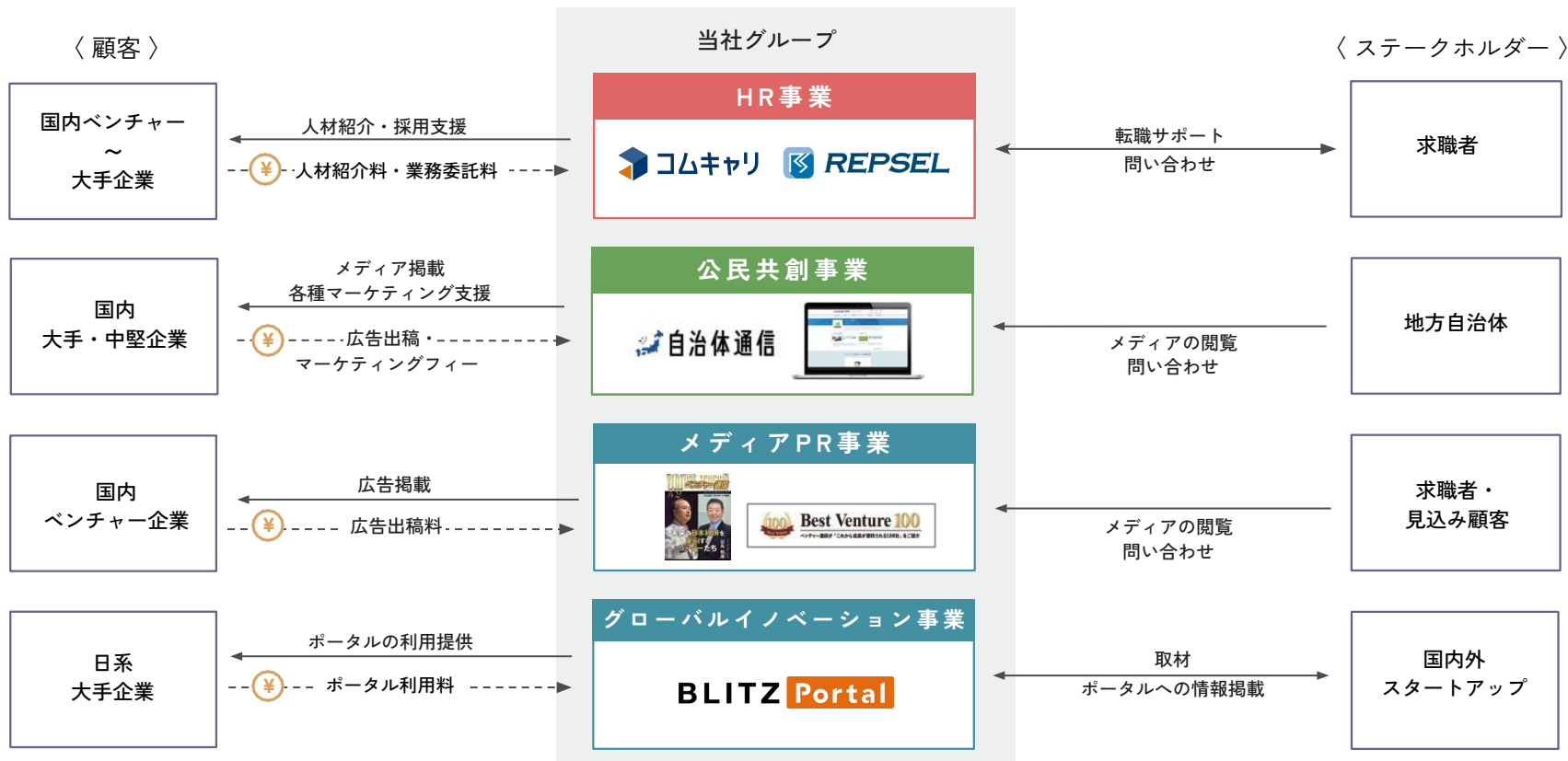
2002年に三井物産株式会社入社。2020年に合同会社Tasukiを設立し代表社員就任（現任）。2024年にイシン株式会社 社外取締役を経て、2025年社外取締役兼監査等委員に就任（現任）。



岩城 英史

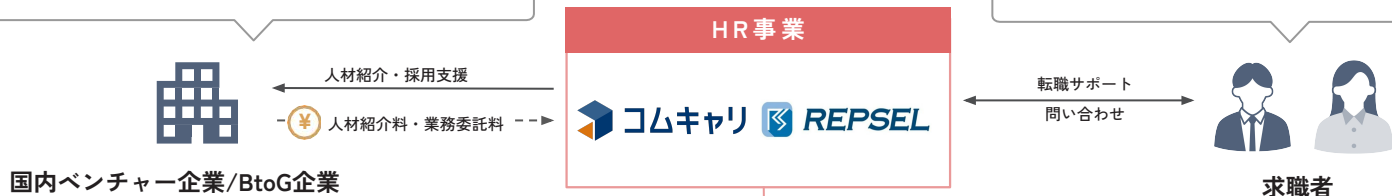
2007年に株式会社ジャフコ入社。2012年にビーンズ株式会社を設立し、代表就任（現任）。また、2017年に Blue Partners株式会社を設立し、代表就任（現任）。2025年にイシン株式会社 社外取締役兼監査等委員に就任（現任）。

当社グループの事業系統図



- ・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

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



人材エージェント・RPO
(ソリューション)



人材エージェント

- ・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

HIKOMA CLOUD
(プラットフォーム)



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 (STOCK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



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



- 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



自治体関係者

問い合わせ・資料のダウンロード

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)

- ・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・各種メディア (メディア)



大型カンファレンス (ソリューション)



M&A仲介 (ソリューション)



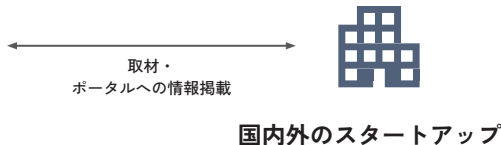
- ・『ベンチャー通信』等の各種メディアを通じた企業のブランディングを支援
- ・経営者インタビューを中心とした記事広告モデル
- ・雑誌掲載費 (SPOT売上) と、Onlineメディアへの継続的な掲載費用 (STOCK売上) が主な収益

- ・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)

- ・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 (SPOT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
- ・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）



TECHBLITZ
(メディア)



TECHBLITZ

イノベーション人材研修・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 (STOCK売上)

(※) R&D : Research and Developmentの略称。

【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及び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/>