



2025 年 5 月 16 日

各 位

会社名 イシン株式会社
代表者名 代表取締役社長 西中 大史
(コード番号: 143A 東証グロース市場)
問合せ先 コーポレート統括本部長 吉川 慶
(TEL 03-5291-1580)

2025 年 3 月期決算・中期経営計画に関する質疑応答集

5 月 9 日に発表した 2025 年 3 月期決算・中期経営計画に関して、当社で想定しておりました質問及び、発表以降に株主、投資家などの方々からいただいたお問い合わせに対して回答をまとめましたので、以下の通りお知らせいたします。

なお、本開示は市場参加者のご理解を深めることを目的に、当社が自主的に実施するものです。皆様のご理解を賜ることを目的として一部内容・表現の加筆・修正を行っております。

記

2025 年 3 月期決算・中期経営計画 説明動画

発表者	視聴 URL
代表取締役社長 西中 大史	https://ishin1853.co.jp/ir/presentations.html

Q. 2025 年 3 月期は増収増益となりましたが、主要因を教えてください。

A. 売上高は 1,393 百万円（前年比+8.9%）、営業利益は 245 百万円（同+22.0%）、当期純利益は 177 百万円（同+40.6%）と、いずれも過去最高を更新いたしました。背景には公民共創事業の売上高成長のけん引や、コスト効率の向上による利益率の改善がございます。加えて、出資先の上場に伴う投資利益の影響も、利益の増加に寄与いたしました。

Q. 2025 年 3 月期のセグメント別の業績動向について教えてください。

A. 公民共創事業は BtoG プラットフォームやウェビナーなどの売上高が伸長し、売上高 546 百万円（前年比+15.6%）、セグメント利益 168 百万円（+28.5%）と、前期比で売上高・利益共に二桁成長を達成いたしました。グローバルイノベーション事業は「BLITZ Portal」が好調で、売上高・利益ともに前期および業績予想を上回りました。メディア PR 事業は前期比で売上高が微増（+3.6%）も、体制変更に伴う労務費増加によりセグメント利益はやや減少（△4.1%）しましたが、業績予想は上回る結果となりました。

Q. 公民共創事業は高成長を継続していますが、重要 KPI である契約社数は増加していない中、今後の拡大方針はどのように考えているのか教えてください。

A. 2025 年 3 月期において、公民共創事業の重要 KPI である契約社数は、ソリューションサービスにおいて減少し、プラットフォームサービスでは概ね横ばいで推移いたしました。一方で、高単価プランが寄与したことにより、売上高・MRR は両サービスともに前期比で増加いたしました。今後の拡大方針につきましては、引き続き BtoG プラットフォームの契約数と MRR を積み上げることでの安定成長と収益性の向上、ソリューシ

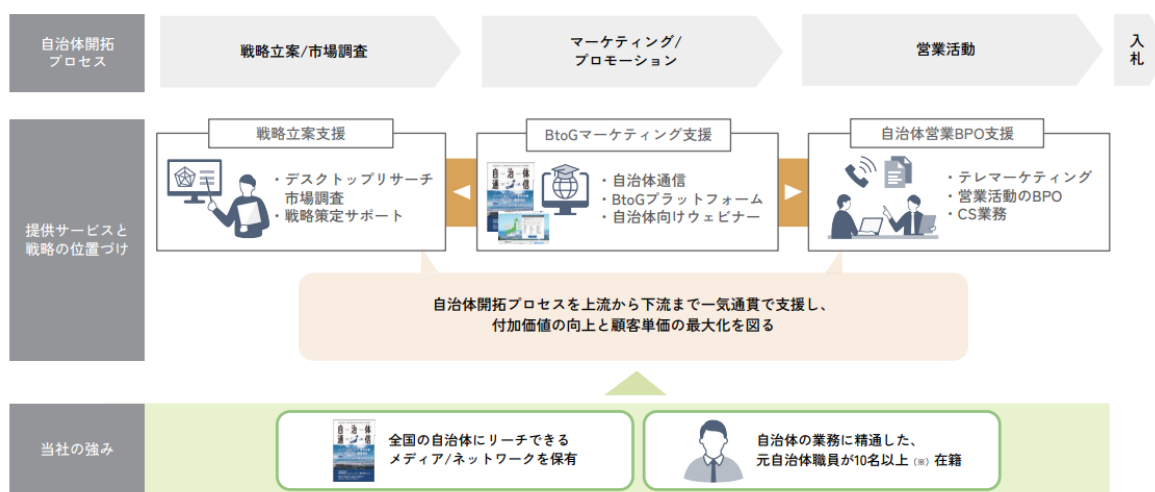
ョンサービスの中でもテレマーケティング、ウェビナー、営業 BPO サービスを主力サービスとして売上高の最大化を図ってまいります。

特にソリューションサービスについては、従来中心であった BtoG マーケティング支援だけでなく、より上流の戦略立案や自治体への営業活動にまで支援領域を拡張することで付加価値向上と共に顧客単価の最大化を図ってまいります。

なお、支援領域を広げる取り組みは、2025 年 3 月期中に開始しており、既に 5 社から案件を受託しております。顧客からの評価も高く、継続的な契約を複数社で検討いただいております。

(2) 全社方針／事業戦略 | 2 既存事業の成長（公民共創）

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。

Copyright© 2025 ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

28

（2025 年 3 月期 通期 決算説明資料 P28）

Q. 株式会社レプセルの M&A について、今後の業績インパクトや事業シナジーの見込みを教えてください。

A. 2025 年 4 月より、株式会社レプセルが当社グループに加わり、HR 事業において新たに RP0（採用業務アウトソーシング）サービスを開始いたしました。これにより、同社が有する採用代行のノウハウや実務支援スキームを活用することで、より実効性の高い採用支援サービスの提供が可能となりました。

想定されるシナジーは主に 2 点あると認識しております。1 点目は、既存顧客へのクロスセルのポテンシャルです。レプセル社が主に大手企業の新規事業部門を中心にサービス展開しており、当社のグローバルイノベーション事業と顧客層が近く、また当社メディア PR 事業の主要顧客である成長ベンチャー企業は採用意欲が非常に高い一方で人事リソースが限られているケースも多く、RP0 サービスのニーズは高いと想定しております。こういった既存顧客に対してのクロスセルのポテンシャルは高いと考えております。

2 点目は、両社のノウハウ・強みを活かした新たな商品開発の可能性です。当社が保有する自治体・大手企業・成長企業への幅広いネットワークやメディアを通じたブランディング支援のノウハウと、レプセル社の採用実務ノウハウを掛け合わせることで、幅広いターゲットに対して採用におけるブランディングから人材獲得まで一気通貫でのご支援も可能になると考えております。

なお、本件による連結上の影響については、2026 年 3 月期第 1 四半期末時点の連結貸借対照表に反映され、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。

Q. 2030 年 3 月期に向けた CAGR25%以上の成長はどのように実現する計画ですか？

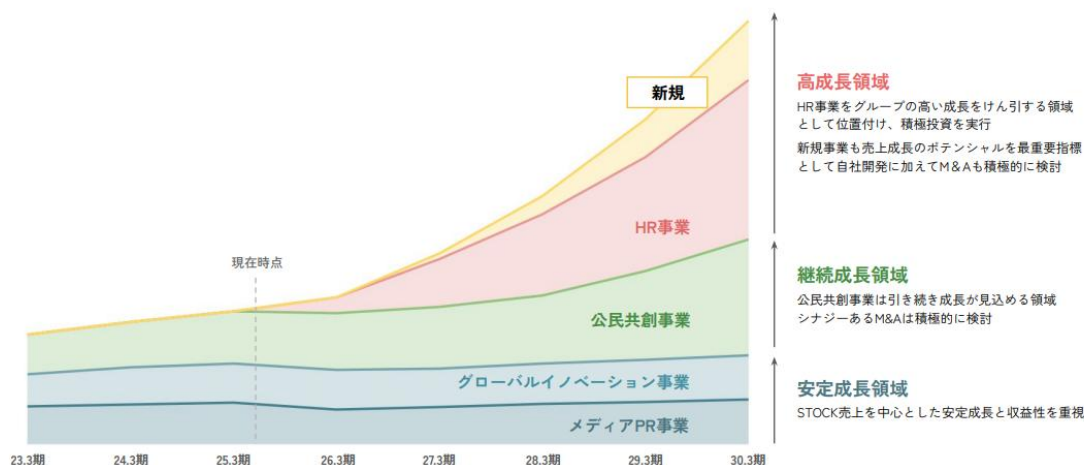
A. 当社は中期経営計画において、2030 年 3 月期に売上高 45.1 億円、営業利益 9.0 億円（営業利益率 20%）の達成を目標に掲げており、2026 年 3 月期から CAGR25%を超える成長を計画しています。

実現のための戦略としては、HR 事業及び新規事業を高成長領域として位置づけ、自社での事業開発にとどまらず M&A も積極的に実行していくことで、高い成長を実現してまいります。また公民共創事業についても継続成長領域と位置づけ、支援領域の拡張やソリューションの拡充による売上拡大、更にシナジーある M&A も積極的に検討してまいります。

メディア PR 事業およびグローバルイノベーション事業は、安定した収益基盤を構成する事業として、着実な成長と収益の下支えを担います。

（1）中期経営目標 | 事業領域ごとの位置づけ

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



Copyright© 2025 ishin Co.,Ltd. All Rights Reserved.

(2025 年 3 月期 通期 決算説明資料 P20)

20

Q. HR 事業における基本方針と成長戦略を教えてください。

A. 当社は、自治体・大手企業・成長ベンチャーに広がるネットワークや、自社メディアを活用した高い集客力といった強みを活かし、2024 年 10 月に人材エージェント（人材紹介）サービスを開始し HR 市場に参入いたしました。その後、2025 年 4 月には株式会社レプセルの子会社化により、RPO（採用業務アウトソーシング）サービスも展開しております。

成長戦略としては、人材エージェントを成長事業と位置づけ、短期的には売上拡大を優先しつつ、中長期的には既存事業とのシナジーを活かしながら、差別化された独自ポジションの確立と収益性の向上を目指してまいります。また、引き続き M&A は積極的に行っていく方針で、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として継続的な検討を進めてまいります。

Q. M&A や新規事業の方針について教えてください。

A. 当社では、中期経営計画において、M&A および新規事業の推進も高い売上成長の実現に向けた重要な柱と位置づけております。M&A に関しては、既存事業とのシナジーを重視し、特に HR 事業、自治体向け事業を中心に、当社の顧客アセットやサービス基盤と親和性の高い分野を対象とし検討しております。

また、新規事業については、生成 AI・M&A 仲介・自治体 DX 関連事業、の 3 つの重点テーマを設定し、事業開

発を進めてまいります。

Q. 株主・投資家が注目すべき将来性のポイントを教えてください。

A. 当社が掲げる 2030 年に向けた売上 CAGR25%超という成長目標において、注目すべき成長ドライバーは大きく 3 点ございます。1 点目は、HR 事業における人材エージェント事業を中心とした高い成長の実現、2 点目は、公民共創事業における営業 BPO などのソリューションサービスを通じた支援領域の拡張、そして 3 点目は、生成 AI や M&A 仲介など将来性の高いテーマに対する新規事業の創出です。

これらの成長エンジンに対し、現在は初期投資を集中的に行うフェーズと位置づけており、営業利益率 20% という中期的な収益性の目標と両立させながら、非連続的な成長に向けた基盤づくりを進めています。

安定収益を生み出す既存事業を着実な基盤としながら、成長領域でのスケールを狙うことで、企業価値の向上を目指してまいります。

<ご参考>

- ・ 2025 年 3 月期 決算短信〔日本基準〕(連結) 2025 年 5 月 9 日公表
- ・ 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 日公表

以 上

免責事項

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">・ 本資料は、当社の企業説明、決算説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券への投資を勧誘することを目的としたものではありません。・ 本資料に記載される情報は、本資料公表時点における当社の見解であり、将来に関する記述につきましては、今後様々な要因により変動する可能性があります。 |
|---|