



2025年5月23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)

## 中期経営計画に関する質疑応答集

5月9日に発表いたしました中期経営計画に関して、当社の成長戦略について株主、投資家などの方々から追加で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	<a href="https://ishin1853.co.jp/ir/presentations.html">https://ishin1853.co.jp/ir/presentations.html</a>

#### Q. 中期経営計画における成長投資の全体像を教えてください。

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9億円（営業利益率20%）の達成を目標に掲げており、2030年の利益最大化に向けて、戦略的かつ規律ある成長投資を段階的に実行していく方針です。特に、HR事業への積極投資を中心としつつ、M&Aを含む新規事業開発、ならびにオフィス移転を伴う組織基盤強化など、事業成長を支える複数の戦略投資を計画しています。2026年3月期には約1.85億円の戦略投資を見込んでおり、主な内訳は、人材採用費やマーケティング費用などのHR事業への投資、生成AIやM&A仲介など新規事業立ち上げに伴う検証費用、さらにオフィス移転費用やキャリア開発など組織開発費用となっています。これらの投資は、自己資金を基本としながら、状況に応じて金融機関からの資金調達も柔軟に検討します。財務の健全性を維持しつつ、成長のための土台づくりに注力してまいります。

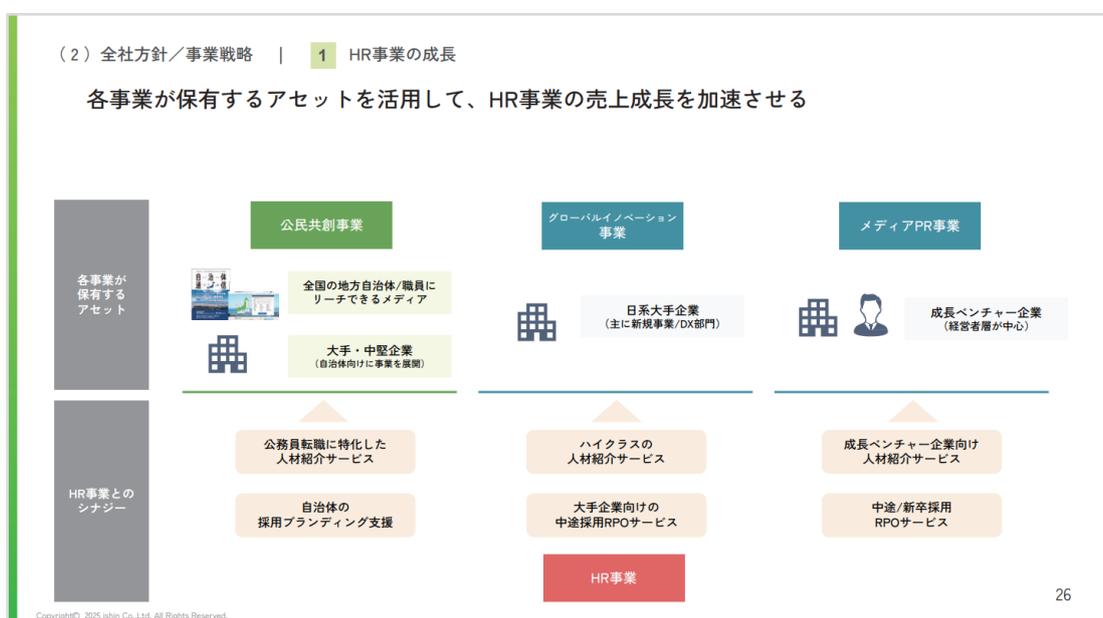
#### Q. 中期経営計画のモニタリング体制はどのように整備されていますか。

A. 売上成長を重要指標と設定しており、特にHR事業、公民共創事業の売上成長率、また新規事業の検証状況が重要項目となります。HR事業及び公民共創事業については、主要KPIを設定し、事業部門と経営陣が連携してモニタリングを行う体制を整えています。たとえば、HR事業では採用決定数や採用単価、公民共創事業では契約数やMRRを重要KPIと設定し、PDCAを回してまいります。また、新規事業については、各事業で検証に向けたプロジェクトはスタートしており、事業化の可能性があるかと判断した場合には、適切なタイミングで開示してまいります。

Q. HR 事業を新たに立ち上げた背景と、今後の事業拡大に向けた方針について教えてください。

A. 中期経営計画において、HR 事業を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。HR 事業立ち上げの背景には、メディア PR 事業において、ベンチャー企業に対して採用ブランディング支援を行う中で、ブランディングだけでなく、より直接的な人材採用に対するご要望を多くいただくことが増え、2024 年 10 月に事業を開始いたしました。2025 年 4 月より、HR 事業を新たな事業セグメントとして新設し、人材エージェントに加え、RPO（採用業務アウトソーシング）、採用 CMS を展開しております。その中で、人材エージェントを事業成長の柱として、特に人材採用や求職者を集めるためのマーケティング費用に積極的に投資を行っていく予定です。短期的には売上拡大を優先しながらも、他事業との連携や独自メディアを通じた求職者の獲得などを通じて、独自のポジションを確立し中期的には収益性の最大化も図ってまいります。

また、ベンチャー企業はもちろんのこと、地方自治体や地方公務員、日系大手企業など、既存事業が保有するアセットを活用した、様々なシナジーが見込めると考えております。各事業と連携をしながら、高い成長が見込める領域を特定し、継続的に商品開発を行ってまいります。



(2025 年 3 月期 通期 決算説明資料 P26)

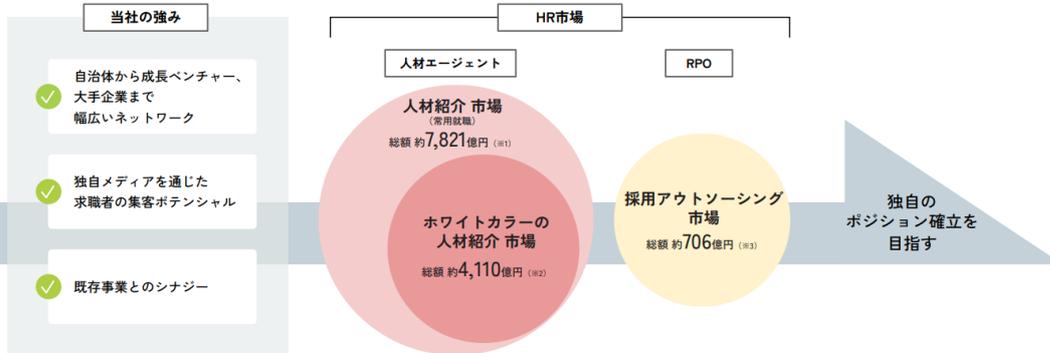
Q. HR 領域における競争環境をどう見ており、自社の優位性はどこにありますか？

A. HR 領域の市場規模は、人材紹介市場は約 7,800 億円、RPO 市場は約 700 億円と、大きな市場であり引き続き成長が見込まれると認識しております。

その中で当社の優位性は大きく 3 点ございます。1 点目は、自治体・成長企業・大手企業に対する独自の営業ネットワーク。2 点目はメディア PR 事業で培った求職者へのリーチ力。3 点目は、既存顧客へのクロスセルが可能な事業構造を強みとしています。また、すでに当社メディア『自治体通信』の読者である全国の自治体職員の方々を対象とした求職者獲得や、自治体向けに事業を展開する企業からの求人ニーズなど、グループ内における連携を通じたシナジーが生まれている事例もございます。こうした既存アセットを最大限に活用することにより、差別化を図りつつ、よりシナジーの高い領域において、当社独自のポジショニングを確立できるものと考えています。

### 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



(注1) 当社の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1000社以上の企業を対象とした業務提供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、常務報酬に係る手数料収入 (総額 約1,800億円) を対象としております (出所：厚生労働省「令和4年度職業紹介事業報告書」)。  
(注2) 採用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 (専業主婦、専業主夫、管理職、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：株式会社社会経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査 (2024年)」)。  
(注3) 当社の事業のうち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」(市場総額 約706億円) を対象市場としております (出所：株式会社社会経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査 (2024年)」)。

(2025年3月期 通期 決算説明資料 P23)

### Q. HR事業で重視している主要 KPI は何ですか？

A. HR事業においては、「採用決定数」と「採用単価」を主要 KPI として設定しています。現在は立ち上げフェーズにあるため、まずは採用決定数の最大化を重視しています。加えて、既存事業との連携により、求人票及び求職者の獲得を促進してまいります。

### 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

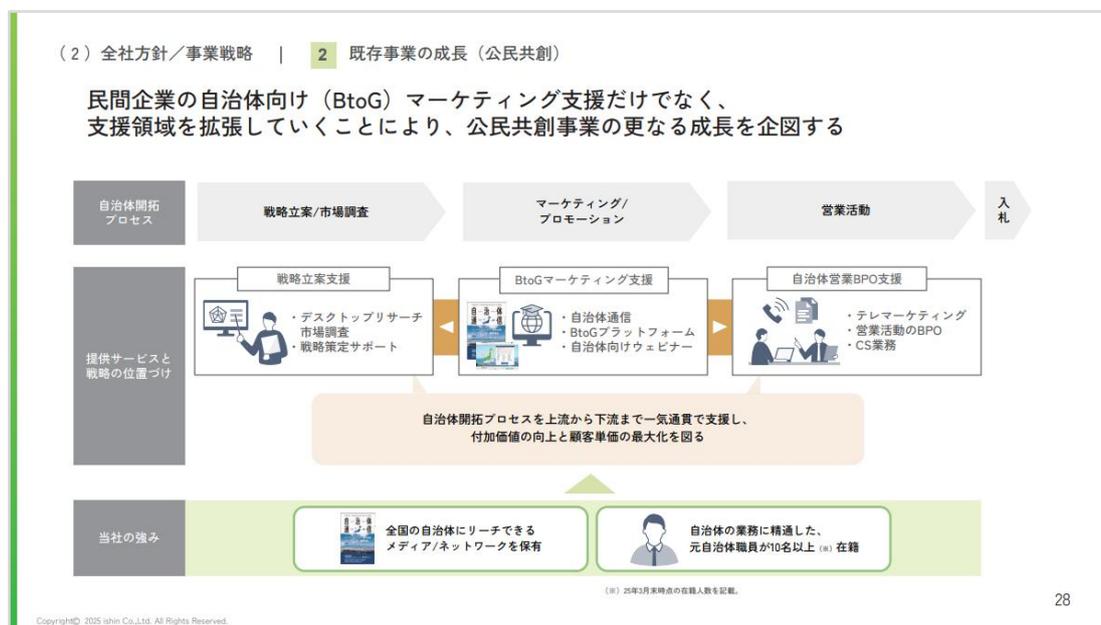


(2025年3月期 通期 決算説明資料 P27)

### Q. 公民共創事業が順調に売上高を積み上げていますが、サービス内容は今まで通りでしょうか？変更などあれば教えてください。

公民共創事業においては、自治体向けのマーケティング支援に加え、支援領域の拡大を通じて、継続的な事

業成長を目指しております。当社がこれまでメディアを通じて構築してきた自治体とのネットワーク、ならびに自治体業務に精通した元自治体職員を含む専門チームの知見を活用し、自治体開拓プロセス全体を支援対象とする高付加価値なソリューションの開発を推進しております。具体的には、上流工程における戦略立案・市場調査においては、デスクリサーチや戦略構築支援を行い、マーケティング後の営業活動においては、営業 BPO 支援やカスタマーサクセス支援を提供することで、官民連携における課題に対して、川上から川下まで一貫した支援体制を構築しております。



(2025年3月期 通期 決算説明資料 P28)

また、BtoG プラットフォームについては、サービスの大きな変更はなく、STOCK 売上の積み上げによる継続的な成長と収益性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

- ・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ございます。