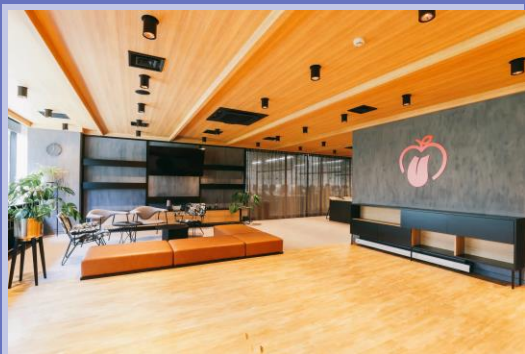




本社オフィス（東京・恵比寿）

- 本社所在地：東京都渋谷区
- 事業概要：Webサービスの企画・開発・運営（マッチング、AI、アート、ヘルステック等）
- 常時使用する従業員：102名（2025年11月時点）
- 現在の売上高：56億円（2025年11月期）
- 法人番号：8010901037347
- Web：https://aisaac.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
田中 和希

全ての挑戦者が、生涯働きたいと思える場所をつくる

「世の中を、実験しよう。」を合言葉に、100%自己資本・黒字経営を貫きながら、マッチング・AI・アート・ヘルステックなど複数の自社Webサービスを連続的に立ち上げてきました。外部資本に依存しないからこそ、挑戦者が失敗を恐れず新しい事業に挑める場をつくれます。売上高100億円への成長を通じて、社員一人ひとりが経営者として成長できる機会を増やし、顧客に新しい価値を届けるとともに、待遇・働く環境への再投資を続け、「生涯働きたいと思える場所」を実現します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2028年に売上高100億円の達成を目指す。2025年11月期の売上高56億円（前期比約61%増）を起点に、年率20%超の成長を継続する。あわせて、100%自己資本・黒字経営を維持しながら、営業利益100億円の達成を最終目標とする。
（売上高目標：2026年68億円→2027年82億円→2028年100億円）

課題

- ・新規事業の連続的な創出と、各事業の早期黒字化・スケール化
- ・AI・音声領域など技術変化の速い分野におけるプロダクト開発力の強化
- ・事業を率いる経営人材（事業責任者候補）の採用・育成
- ・事業数の拡大に伴う社内の管理・ガバナンス体制の整備

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・既存事業（マッチング、AIキャラクター、アート×テクノロジー、電話DX、ヘルステック）の拡大と収益性の向上
- ・「事業アイデア採用（エゴ採用）」等による新規事業の連続立ち上げと、事業を率いる事業責任者の育成・輩出
- ・AI・ヘルステック領域への投資・M&Aによる事業ポートフォリオの拡充
- ・100%自己資本による利益の再投資と、マーケティング専門部門による全事業横断の顧客獲得

実施体制

- ・代表取締役直轄で新規事業の立ち上げ・投資判断を行う体制
- ・事業ごとに事業責任者を置いて権限を委譲し、各責任者が自事業の成長を牽引
- ・マーケティング・採用・管理機能を全事業横断で支援する体制を強化し、事業責任者・エンジニアの採用を拡大
- ・顧問税理士等の外部専門家と連携し、ガバナンス・内部管理体制を整備

売上高100億円実現の目標と課題（補足）

- ・アイザック株式会社は、マッチング、AIキャラクター、アート×テクノロジー、電話DX、ヘルステックなど、複数の自社Webサービスを自社で企画・開発・運営しています。
- ・売上高は2023年11月期16.9億円、2024年11月期34.5億円、2025年11月期55.6億円と、直近2年で年率80%超の成長を実現しました。
- ・2028年11月期に売上高100億円の達成を目指します。既存事業の拡大を中心に年率約22%の成長を継続し、AI・ヘルステック領域への投資・M&Aによる上積みで達成を確実にします。
- ・100%自己資本・黒字経営を維持し、利益を新規事業と人材へ再投資することで、パーパス「全ての挑戦者が、生涯働きたいと思える場所をつくる」を実現しながら、2030年の営業利益100億円を最終目標とします。

