



雨風太陽

2025年12月期 第1四半期決算説明資料

株式会社雨風太陽（証券コード：5616）

2025.5.15

免責事項

本資料に含まれる計画、見通し、戦略その他の将来に関する記述は、本資料作成日時点において当社が入手している情報および合理的であると判断している一定の前提に基づいており、さまざまなリスクおよび不確実性が内在しています。実際の業績などは、経営環境の変動などにより、当該記述と大きく異なる可能性があります。また、本資料に記載されている情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

目次

・ 報告セグメントの変更

・ 2025年12月期第1四半期業績

・ 2025年12月期業績見通し

・ インパクト指標実績

・ Appendix インパクト共創

報告セグメントの変更

2025年12月期第1四半期より、事業活動の実態をより適正に反映させ、事業ごとの戦略立案と遂行による成長を加速することを目的として、「個人向けサービス」「法人向けサービス」の2つの報告セグメントに変更

変更前

関係人口創出事業

- ・ 個人向け食品関連サービス
- ・ 企業・自治体向けサービス
- ・ 個人向け旅行関連サービス



変更後

個人向けサービス

- ・ 食品事業：産直アプリ「ポケットマルシェ」、ふるさと納税プラットフォーム「ポケマルふるさと納税」等
- ・ 旅行事業：宿泊予約サイト「STAY JAPAN」、子ども向け企画旅行「ポケマルおやこ地方留学」等
- ・ 地方婚活支援事業：結婚相談所「ちほ婚！」

法人向けサービス

- ・ 自治体事業：関係人口創出、販路拡大等の自治体支援サービス
- ・ インパクト共創事業：インパクト共創に関連するサービス

目次

・ 報告セグメントの変更

・ 2025年12月期第1四半期業績

・ 2025年12月期業績見通し

・ インパクト指標実績

・ Appendix インパクト共創

サマリー

業績予想進捗：想定通り

売上高：過去最高売上高（過年度同期累計比）

営業損失：前年比で大幅に改善

売上高

235百万円

前年比

+22.5%増

営業損失

-19百万円

前年比

+53百万円改善

第1四半期

2025年12月期第1四半期業績

事業成長と運営効率化の両面により、
営業損益が前期比で大幅に改善

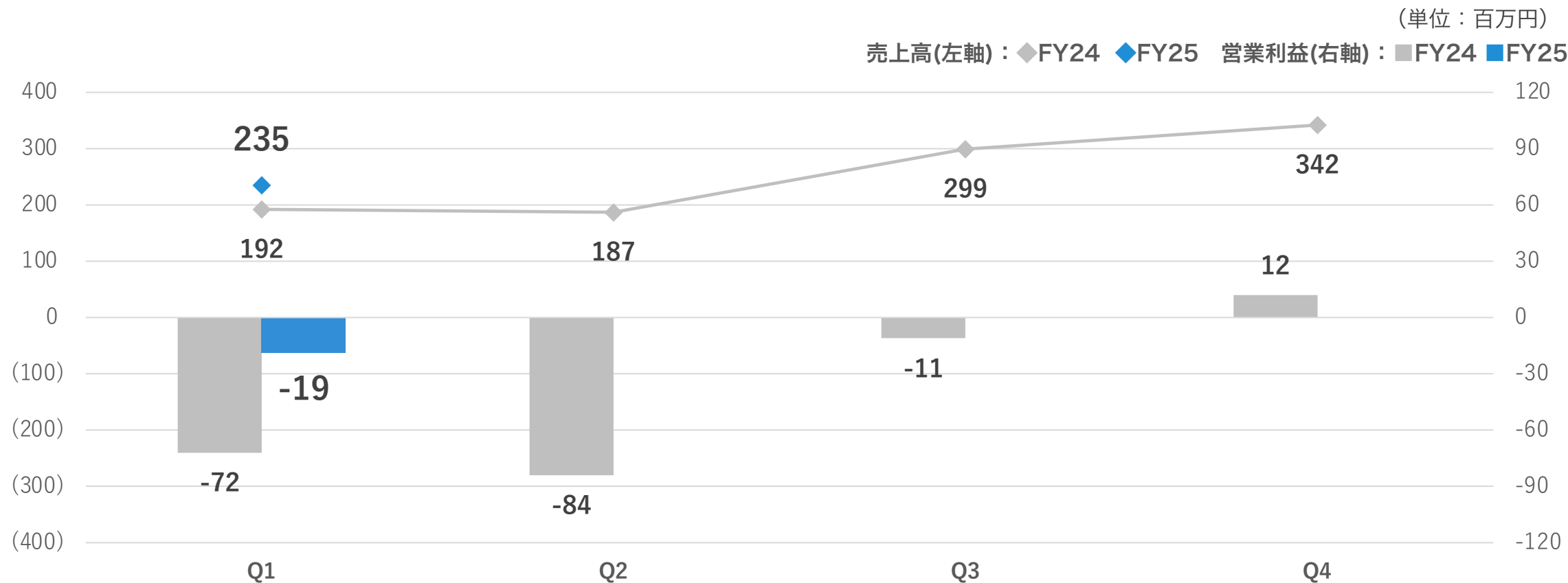
(単位：百万円)

	FY24 Q1	FY24 Q2-Q4 合計	FY24 通期	FY24 Q1 売上高進捗率	FY25 Q1	FY25 通期 (予想)	FY25 Q1 売上高進捗率
売上高	192	829	1,021	18.8%	235	1,182	19.9%
営業利益	-72	-83	-155	-	-19	8	-
四半期(当期) 純利益	-74	-89	-163	-	-17	25	-

※1 FY25よりインパクト共創室を設置する組織変更を行っており、インパクト共創室が稼得した講演料等の収益は売上高として表示しています。これにより、FY24における営業外収益として表示されていた同収益は、売上高へ組み替えております。

2025年12月期 四半期別業績推移

当四半期は赤字だが、売上が下半期に偏重するため、
当期の黒字化に向けては想定通りの進捗



※1 FY25よりインパクト共創室を設置する組織変更を行っており、インパクト共創室が稼得した講演料等の収益は売上高として表示しています。これにより、FY24における営業外収益として表示されていた同収益は、売上高へ組み替えております。

2025年12月期第1四半期 セグメント別業績

(単位：百万円)

		FY24 Q1	FY24 Q2-Q4 合計	FY24 通期	FY24 Q1 売上高進捗率	FY25 Q1	FY25 通期 (予想)	FY25 Q1 売上高進捗率
個人向けサービス	売上高	147	606	754	19.6%	165	869	19.0%
	営業利益	-3	77	73	-	35	220	-
法人向けサービス	売上高	44	223	267	16.6%	70	313	22.4%
	営業利益	-3	35	31	-	8	31	-
全社費用	売上高	-	-	-	-	-	-	-
	営業利益	-65	-196	-261	-	-62	-242	-
合計	売上高	192	829	1,021	18.8%	235	1,182	19.9%
	営業利益	-72	-83	-155	-	-19	8	-

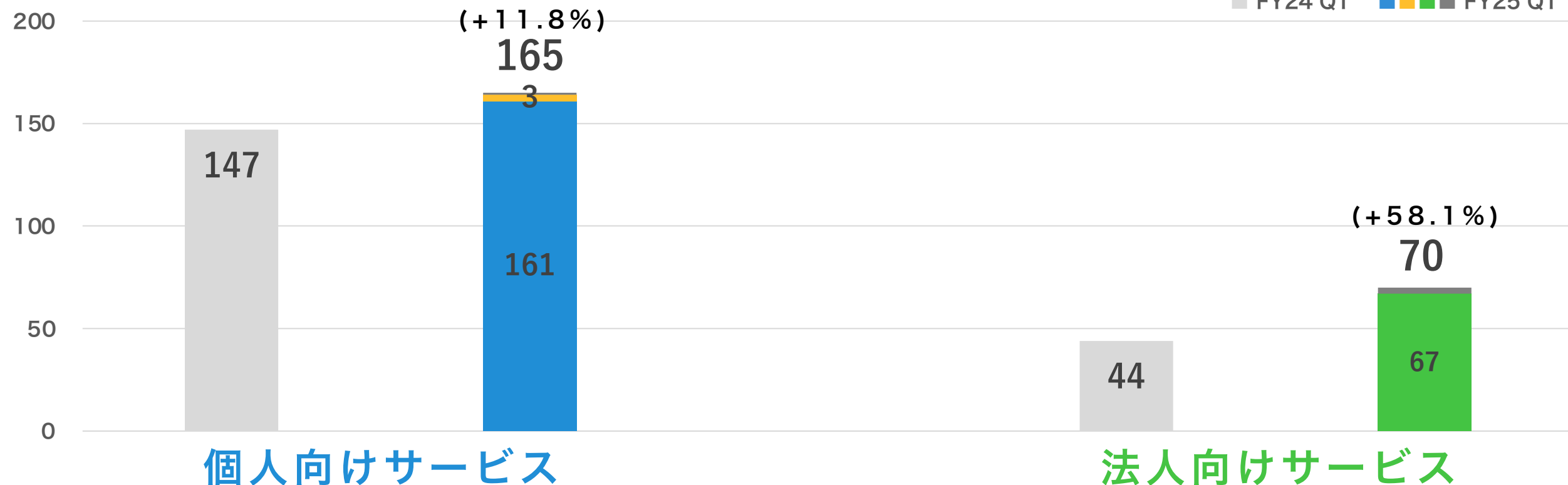
※1 FY25よりインパクト共創室を設置する組織変更を行っており、インパクト共創室が稼得した講演料等の収益は売上高として表示しています。これにより、FY24における営業外収益として表示されていた同収益は、売上高へ組み替えております。

※2 2025年1月1日付の経営体制及び組織変更により経営資源の最適化及び執行体制の強化を図っており、2025年12月期第1四半期より、報告セグメントを従来の関係人口創出事業の単一セグメントから、個人向けサービス及び法人向けサービスの2区分に変更しております。これにより、2024年12月期の実績を新たな報告セグメント区分で組替再表示しています。

2025年12月期第1四半期 セグメント・事業別売上高

(単位：百万円)

■ FY24 Q1 ■ FY25 Q1

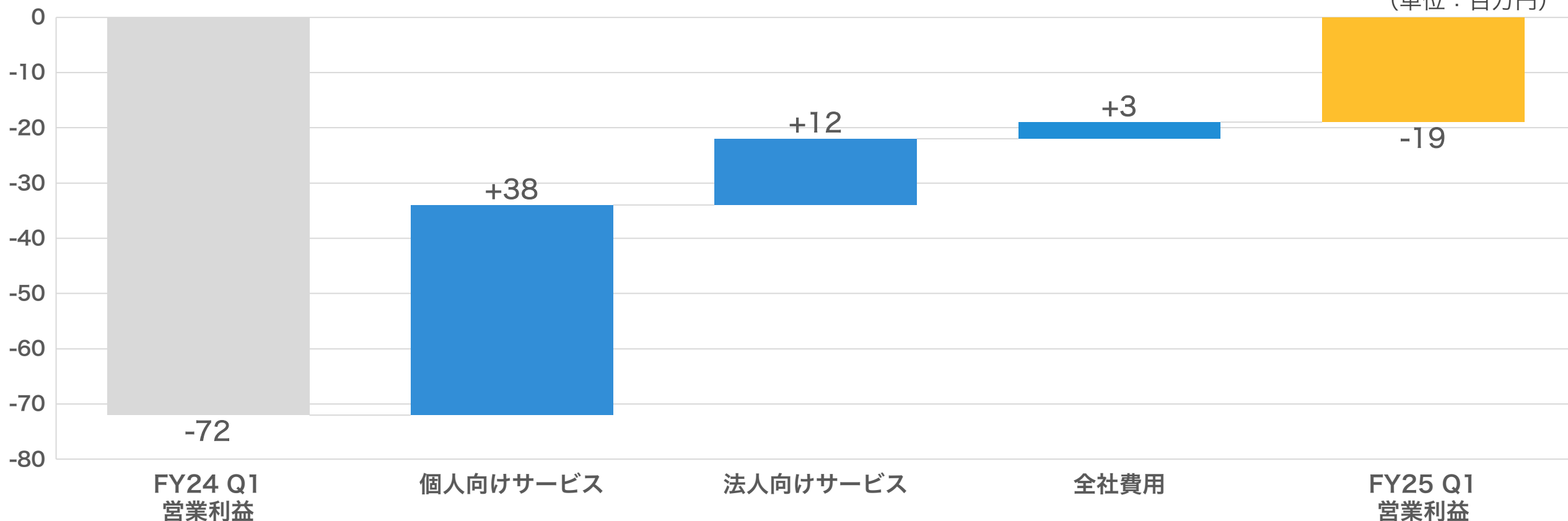


- 食品事業：161百万円(+11.1%)
- 旅行事業：3百万円(+55.0%)
- その他：0百万円

- 自治体事業：67百万円(+57.4%)
- その他：2百万円

2025年12月期第1四半期 セグメント別営業利益増減要因

(単位：百万円)



1. 個人向けサービス

：ポケットマルシェの手数料収入増、エンジニア人件費（一部）の資産計上、前年度は補助事業で支払送料が一時的に増加したこと等による

2. 法人向けサービス

：売上高・売上総利益の増加による

3. 全社費用

：組織運営の効率化等による

2025年12月期第1四半期 営業利益以下増減要因

(単位：百万円)

	FY24 Q1	FY25 Q1	前年比	増減要因
営業利益	-72	-19	+53	前頁参照
経常利益	-73	-17	+56	(+)営業利益の増加：+53百万円
四半期純利益	-74	-17	+57	同上

貸借対照表推移

(単位：百万円)

	2024年3月31日	2024年12月31日	2025年3月31日	前期末比
流動資産	1,038	941	777	-163
固定資産	13	101	111	10
資産合計	1,052	1,042	889	-153
流動負債	412	492	352	-139
固定負債	204	204	204	-
負債合計	617	696	557	-139
純資産	435	345	332	-13
負債・純資産合計	1,052	1,042	889	-153

2025年12月期 トピックス

1. 百戦錬磨が運営する旅行予約サイト「STAY JAPAN」を事業譲受

関連会社の株式会社百戦錬磨が運営する宿泊施設の旅行予約サイト「STAY JAPAN」を譲り受け、2025年4月1日より、新たな事業として開始。

「STAY JAPAN」は「知らない日本に泊ってみよう」をコンセプトに全国各地の民泊、農泊、別荘泊、古民家泊、寺泊、城泊などその地域ならではの個性的な宿泊施設を約1,000件掲載している旅行予約サイト。

今後は、訪日外国人旅行者に対して、日本全国の生産現場を旅の目的地としたプログラムを提供することで、日本の地方の魅力を体験する機会を新たに創出。

STAY JAPAN



2025年12月期 トピックス

「ポケマルおやこ地方留学」の農漁業体験と「STAY JAPAN」の宿泊体験を掛け合わせることで独自の体験プログラムを開発・提供

農漁業体験



生産者 約8,600名

- 生産者による農漁業体験
- 全国規模（約700箇所）でのインバウンド向け農漁業体験を提供可能
- 人気の「食体験」ができる



宿泊体験



宿泊施設 約1,000件

- 古民家泊、寺泊、城泊などユニークな宿泊施設
- プライベート重視の一棟貸しから、現地交流が豊富なホームステイ型まで多種多様



2025年12月期 トピックス

2.岩手県と「結婚支援に関する連携協定」を締結

岩手県と「結婚支援に関する連携協定」を締結。
これにより、地方婚活を支援する結婚相談所
「ちほ婚！」での連携を加速。

▽協定における連携・協力事項

- ・岩手県と関連した婚活イベントやマッチングサービスの企画及び実施
- ・首都圏及び岩手県の生活者を対象とした結婚に関する啓発活動の企画及び実施
- ・岩手県の魅力発信と組み合わせた結婚支援の企画及び実施
- ・その他、本協定の目的の達成に資する事項



2025年12月期 トピックス

3.第9回食育活動表彰の教育関係者・事業者部門 企業の部「消費・安全局長賞」を受賞

当社が農林水産省が主催する第9回食育活動表彰において、教育関係者・事業者部門 企業の部「消費・安全局長賞」を受賞。

小学生のお子さんと親御さんが生産者のもとで自然に触れて命の大切さを学ぶ地方留学プログラム「ポケマルおやこ地方留学」、生産者と消費者をつなぐ国内最大級の産直アプリ「ポケットマルシェ」、日常生活で食べものの裏側を楽しく学ぶ「こども食べるしんぶん」が三位一体となった、親子での食育体験を通して関係人口の創出を目指す取り組みが評価された。



目次

・ 報告セグメントの変更

・ 2025年12月期第1四半期業績

・ 2025年12月期業績見通し

・ インパクト指標実績

・ Appendix インパクト共創

2025年12月期業績見通し（修正なし）

収益性を向上することで黒字化を見込む

売上高

2024年12月期 10.2億円

+15.8%成長

2025年12月期 11.8億円

営業利益(損失)

2024年12月期 -155百万円

+164百万円改善

2025年12月期 8百万円

2025年12月期セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

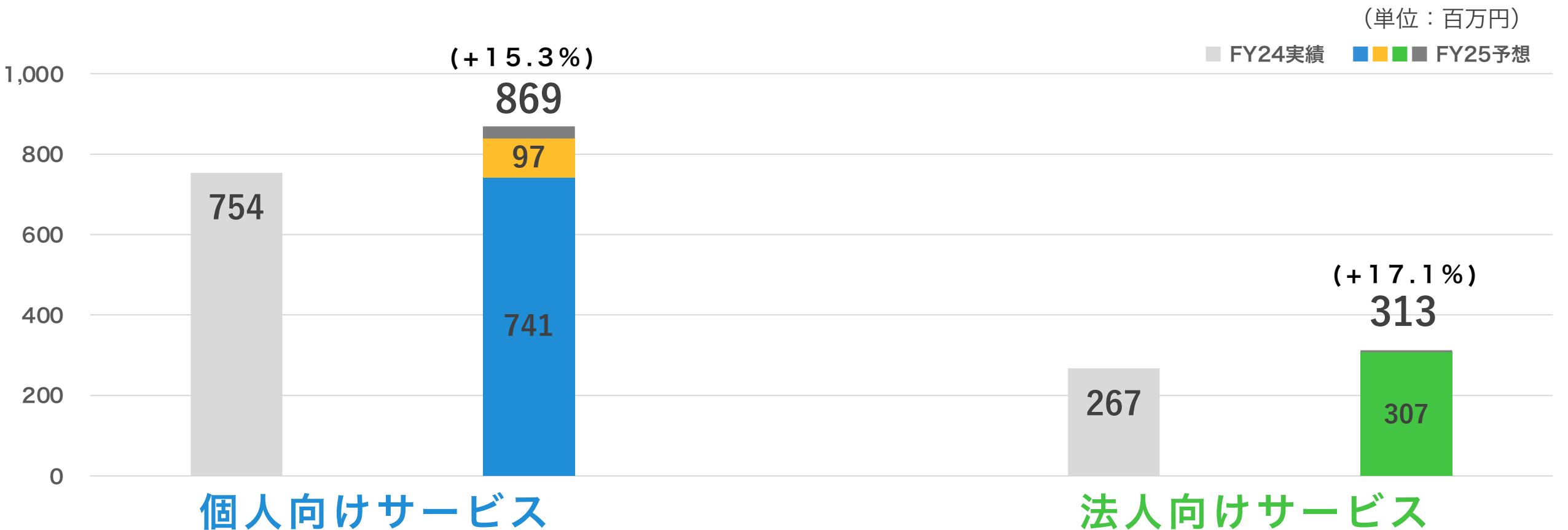
		FY24 通期	FY25 通期 (予想)	前期比
個人向けサービス	売上高	754	869	+115
	営業利益	73	220	+146
法人向けサービス	売上高	267	313	+45
	営業利益	31	31	-0
全社費用	売上高	-	-	-
	営業利益	-261	-242	+18
合計	売上高	1,021	1,182	+161
	営業利益	-155	8	+164

※1 FY25よりインパクト共創室を設置する組織変更を行っており、インパクト共創室が稼得した講演料等の収益は売上高として表示しています。これにより、FY24における営業外収益として表示されていた同収益は、売上高へ組み替えております。

※2 2025年1月1日付の経営体制及び組織変更により経営資源の最適化及び執行体制の強化を図っており、2025年12月期第1四半期より、報告セグメントを従来の関係人口創出事業の単一セグメントから、個人向けサービス及び法人向けサービスの2区分に変更しております。これにより、2024年12月期の実績を新たな報告セグメント区分で組替再表示しています。

2025年12月期業績見通し セグメント・事業別売上高

個人向けサービス・法人向けサービス双方の成長を見込む



個人向けサービス

- 食品事業：741百万円(+4.4%)
- 旅行事業：97百万円(+122.6%)

法人向けサービス

- 自治体事業：307百万円(+17.4%)

目次

・ 報告セグメントの変更

・ 2025年12月期第1四半期業績

・ 2025年12月期業績見通し

・ **インパクト指標実績**

・ Appendix インパクト共創

雨風太陽とインパクト

当社は非営利組織として創業しており、社会的な課題の解決を目的として事業活動をおこなっております。社会に対するポジティブで計測可能な影響をインパクト指標として継続的に計測・マネジメントしております（IMM：Impact Measurement and Management）。

インパクト指標は事業活動を行う上で重要な指標のひとつであり、「売上高」に3つのインパクト指標を加えた4つの指標を成長戦略の進捗を示す重要な経営指標として採用しております。①売上高と②顔の見える流通総額は、都市から地方へと流通した経済的な価値を示し、③生産者と消費者のコミュニケーション数と④都市住民が生産現場で過ごしたのべ日数は、都市住民と生産者が交流した量を示しています。これらの指標が向上することが「都市と地方をかきまぜる」ことであり、当社のビジョン・ミッションの実現と、企業としての成長につながります。

これらの指標は四半期に一度開示を行ってまいります。

経営指標

- ① 売上高
- ② 顔の見える流通総額
- ③ 生産者と消費者のコミュニケーション数
- ④ 都市住民が生産現場で過ごした延べ日数

A

法定開示書類

主に投資家向けの
有報、短信、決算説明資料など

B

自主的な情報発信

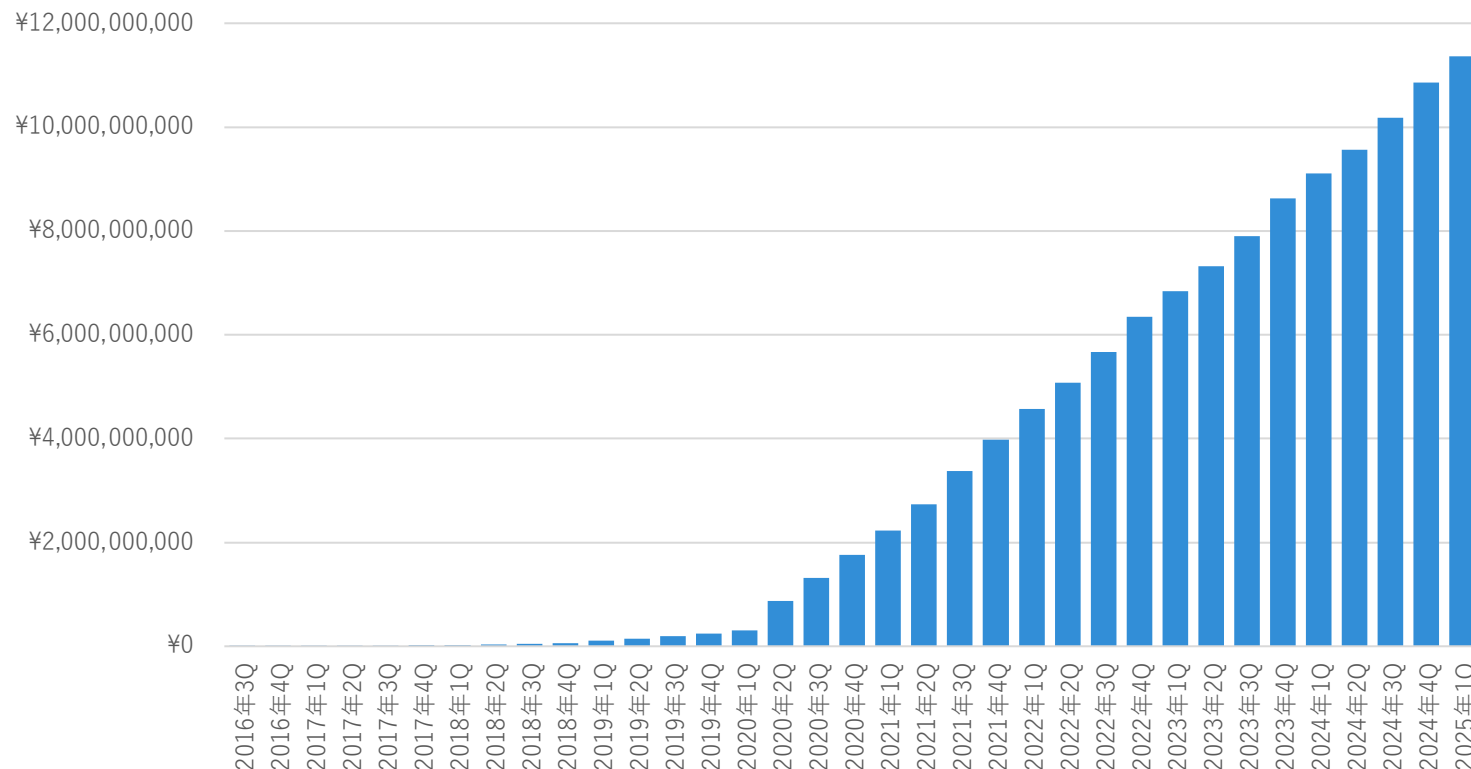
主に一般の方向けの
コーポレートサイト／インパクトレポート

私たちの目指すものとインパクト指標



インパクト指標①「顔の見える取引」にかかる流通総額

生産者と消費者との「顔の見える取引」にかかる流通総額（円）



生産者と消費者との「顔の見える取引^{※1}」
にかかる流通総額

約 **113億5,919万円**^{※2}

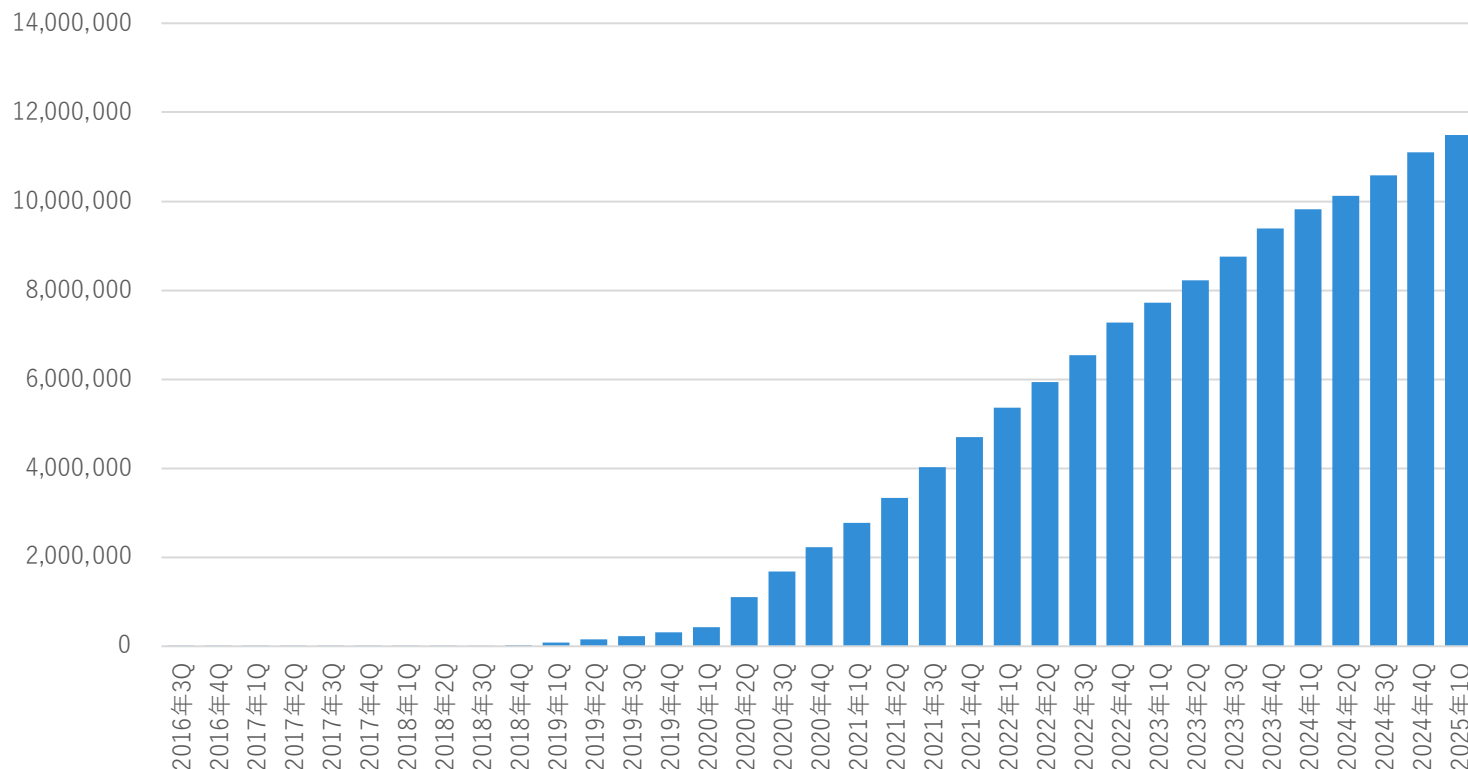
生産者と消費者がつながり、直接やりとり
をしながら生産物を販売する「顔の見える
取引」にかかる流通総額は毎年大きく伸長。

※1 「顔の見える取引」にかかる流通総額は、「ポケットマルシェ」「食べる通信」「ポケマルふるさと納税（寄付額）」「おやこ地方留学」のサービス利用金額の合算で算出

※2 当社サービス利用データより算出（2025年3月現在）

インパクト指標② コミュニケーション数

生産者と消費者のコミュニケーション数



生産者と消費者との
コミュニケーション数^{※1}

1,149万1,440件^{※2}

生産者が現場の様子を伝えたり、消費者が
「ごちそうさま」を伝えたり。コミュニ
ケーションの数も毎年大きく伸長^{※3}。

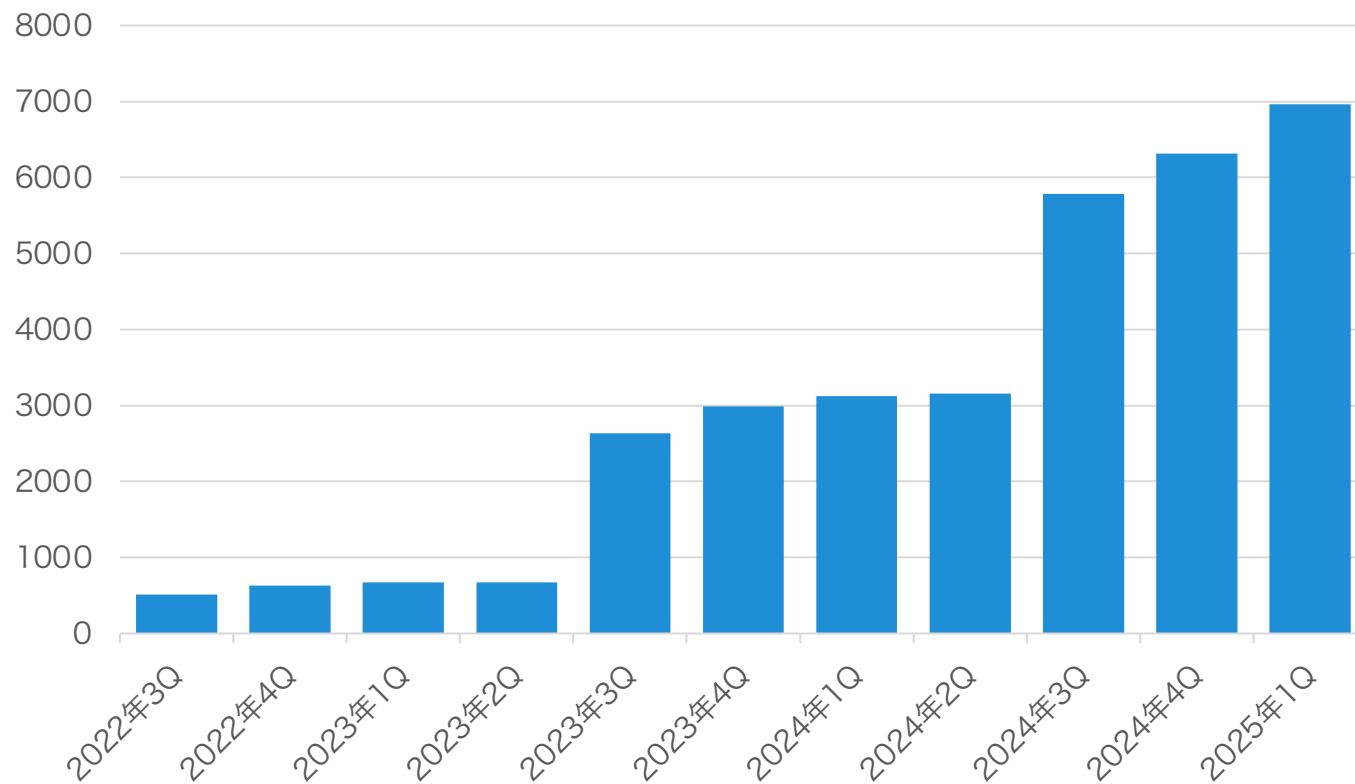
※1 「生産者と消費者のコミュニケーション数」は、当社「ポケットマルシェ」における投稿とメッセージ数の合算で算出

※2 当社サービス利用データより算出（2025年3月現在）

※3 コミュニケーションの数には取引にかかる問い合わせ等も含まれます。

インパクト指標③ 都市住民が生産現場で過ごした延べ日数

都市住民が生産現場で過ごした延べ日数



※ 当社サービス利用データより算出 (2025年3月現在)

おやこ地方留学等を通して
都市住民が生産現場で過ごした延べ日数

6,962日*

2022年から開始したおやこ地方留学等により、都会の人を地方に送り込む人流創出を加速させています。

目次

・ 報告セグメントの変更

・ 2025年12月期第1四半期業績

・ 2025年12月期業績見通し

・ インパクト指標実績

・ Appendix インパクト共創

当社が社会性を追い求める理由

- ・創業の起点が「社会に対して変化を与えること」であり、現在も社会にポジティブな影響を与えることを目指している
- ・当社代表高橋の講演や車座、全国行脚などを中心とした非事業活動で獲得したソーシャルアセット（≡ 仲間・つながり）により事業が開発されている
- ・ソーシャルアセットは単事業年度で獲得できるものではなく、蓄積されていく性質を持つ



**ソーシャルアセットの蓄積が
事業に正の影響を与えてきた事実が存在**

社会性と経済性を同時に追い求める組織を目指して

1. 経営体制の変更・組織の変更

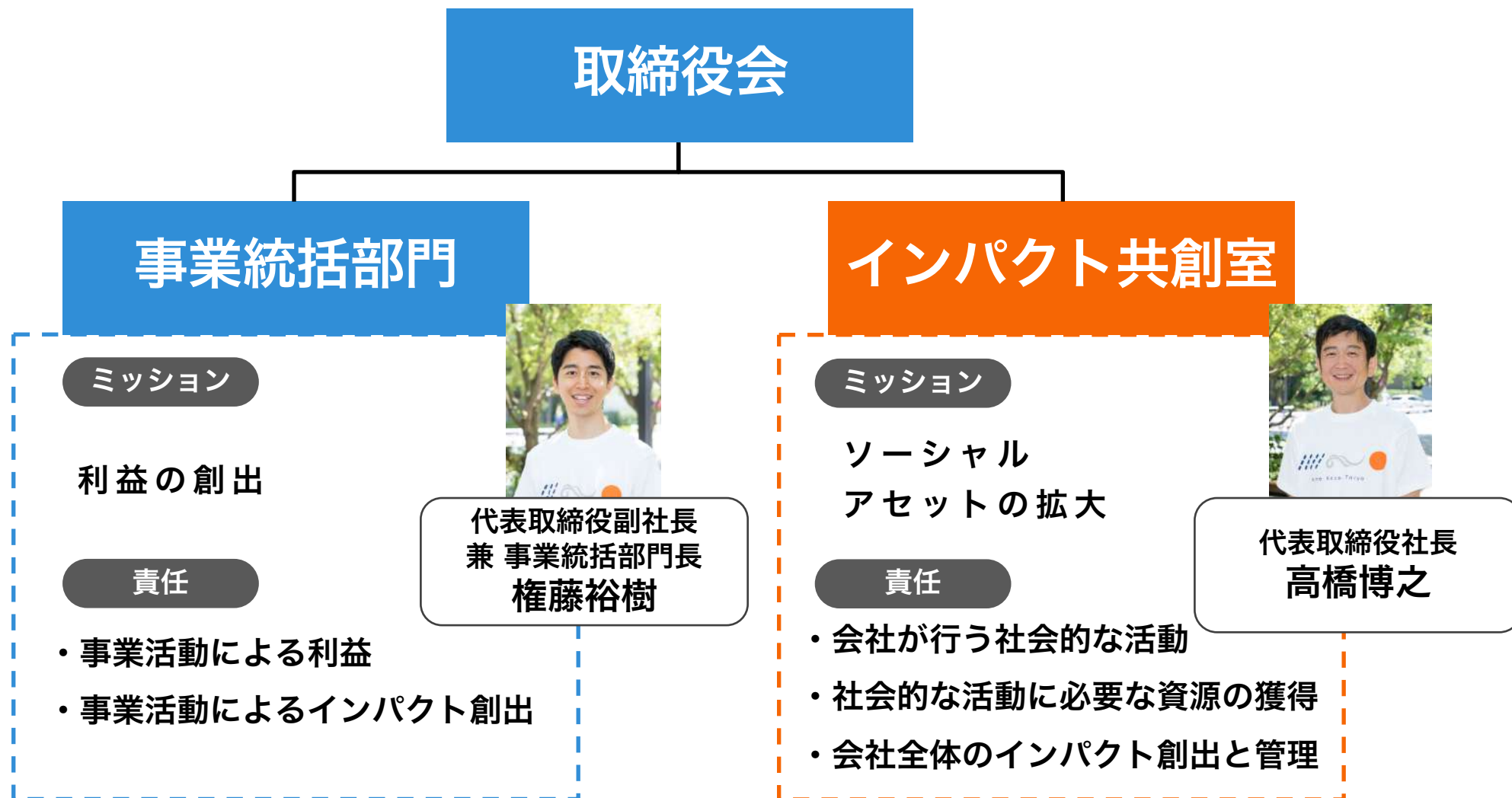
2025年1月より、社会性を追い求める代表取締役社長と、経済性を追い求める代表取締役副社長の2人代表制に変更。2025年度に黒字化を達成し、以降も安定的に利益を創出できる体質に改善。

2. 社会的財務諸表の公開

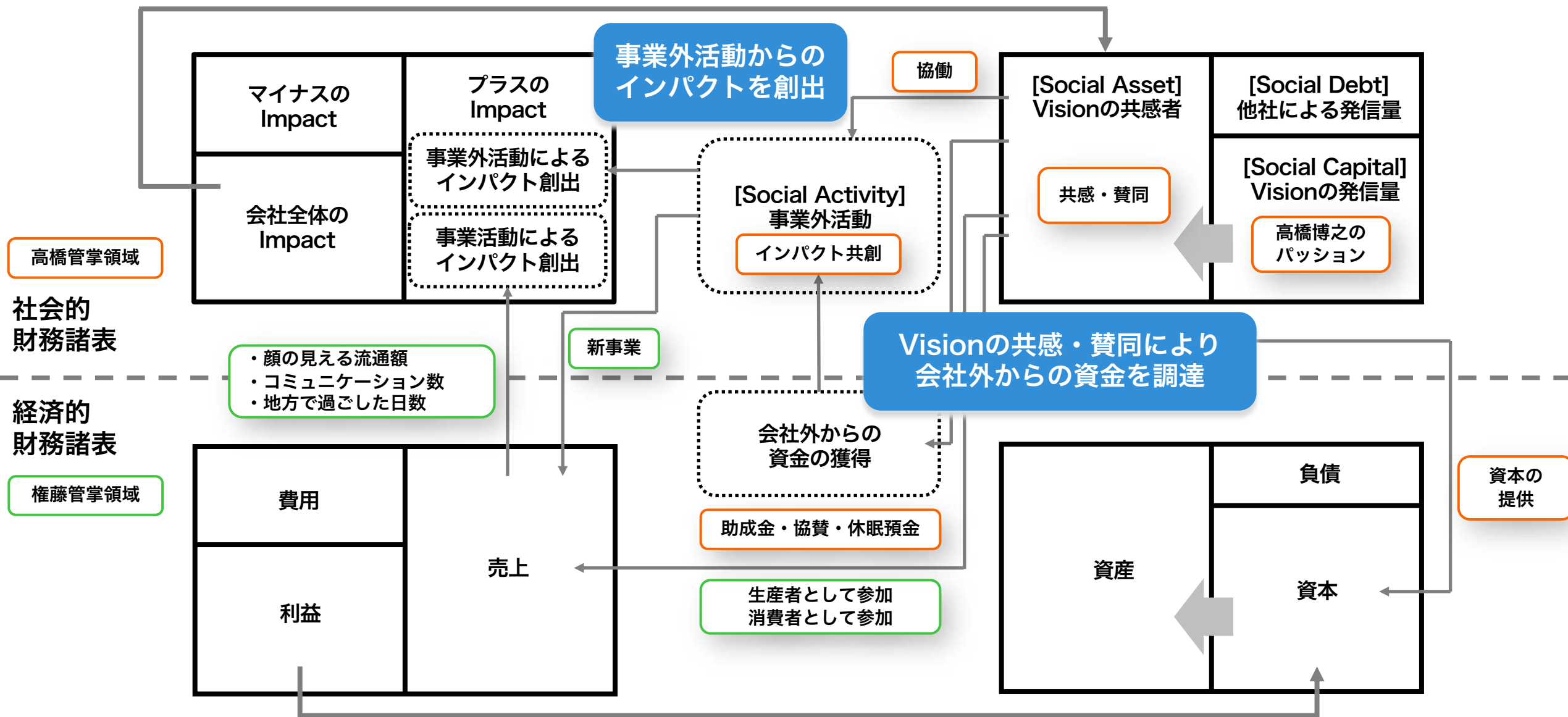
社会的な活動を定量的に計測・報告し、「社会的財務諸表」として公表。

2025年1月からの経営体制の変更・組織の変更

2025年1月から、代表取締役社長である高橋は社会活動によるインパクト創出を、代表取締役副社長である権藤は事業活動による利益創出に最終責任を持つ共同代表制へ移行



当社の社会的及び経済的な財務諸表の考え方



2025年3月までの累計実績

	FY25 目標	FY25 累計	FY25 進捗
Vision発信量	40,000	13,893	34.7%
Vision共感者数	3,000	551	18.3%
Vision達成のための活動資源	¥100,000,000	¥0	0.0%
Vision達成のための共創活動	10	0	0.0%

単位

Vision発信量 [ソーシャルキャピタル]：時間人

高橋が対面でビジョンを伝えた人数や、オウンドメディアでの発信、外部メディアからの露出を、その影響力に応じた係数を掛けて、“1人に対して1時間ビジョンを伝えた”ことに相当する「時間人」という単位を用いて、ポイントを算出。

Vision共感者数 [ソーシャルアセット]：人

ビジョンに共感し、プロジェクトを共創した方や、行動変容がおきたユーザーを“仲間”として、その「人数」を算出。

会社外から獲得した活動資源 [インプット]：

インパクト創出のために獲得した資金や共創した団体の数を計測。

事業外活動[ソーシャルアクティビティ]：

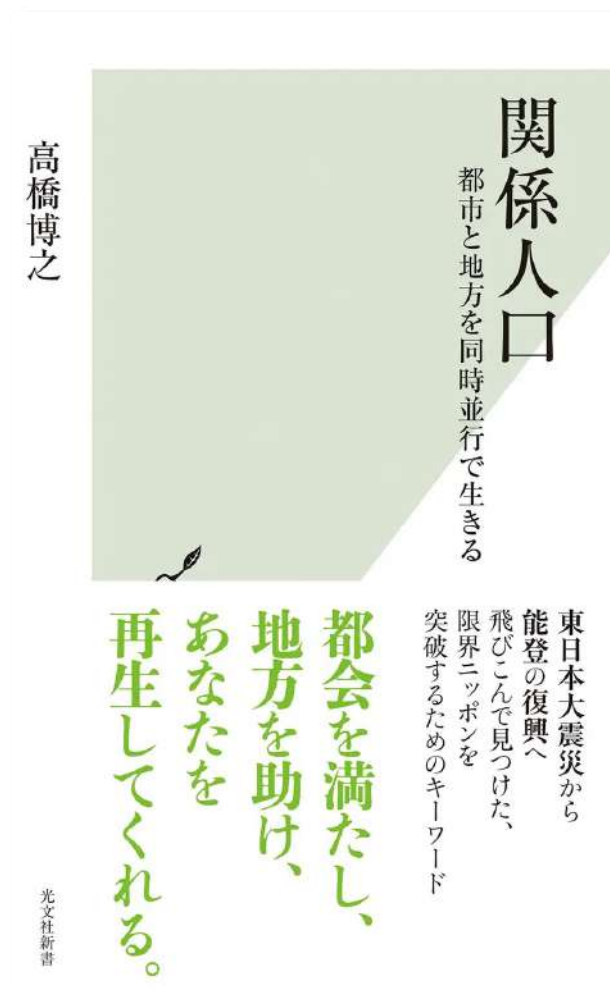
インパクト創出のために共創したプロジェクト数を計測。

代表高橋の最新書籍『関係人口』が販売開始

高橋の最新書籍『関係人口』が、3月18日に光文社より発売。本書では、「関係人口」の意義を改めて掘り下げるとともに、能登半島地震での支援活動を通じて得た新たな気づきを軸に、「関係人口」が果たしうる役割について具体的に論じている。

▽目次

- 第一章 社会性と経済性を両立させるのはキレイゴトか？
- 第二章 関係人口の定義
- 第三章 能登半島地震の被災地に飛び込む
- 第四章 住民票を複数持てる社会を
- 第五章 関係人口を「見える化」せよ
- 第六章 都市と地方をかきまぜ続ける



書籍情報

書名：『関係人口 都市と地方を同時並行で生きる』
 著者：高橋博之
 定価：1,100円（税込）
 発売日：2025年3月18日
 発行：光文社
 判型：新書判／296ページ

各種発信について

社会的財務諸表のページを公開

当社コーポレートサイトにて、社会的財務諸表のページを公開。
活動実績を随時更新。

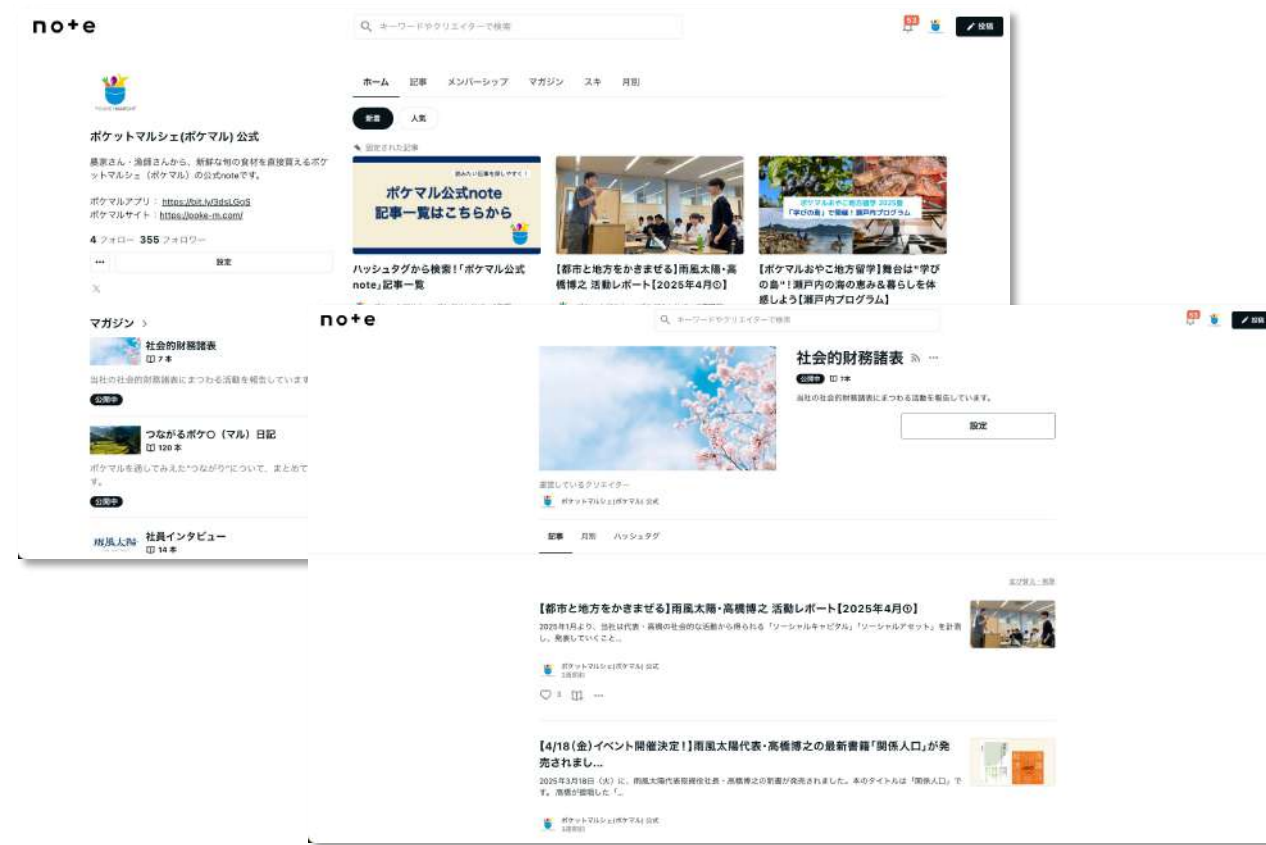


※社会的財務諸表 雨風太陽HPより

<https://ame-kaze-taiyo.jp/socialfinancialstatements/>

ポケットマルシェ公式noteにて活動実績を報告

代表高橋の講演や露出実績等、ソーシャルキャピタル・ソーシャルアセットの獲得につながる活動を公式noteにて報告。



※ポケットマルシェ公式noteより

https://note.com/pocket_marche

雨風太陽