

2024年3月期  
決算補足資料

---

株式会社イノベーション  
(東証グロース：3970)

INNOVATION

2024年5月10日

INDEX  
目次

1. 2024年3月期 通期 決算概要
2. 事業セグメント別 実績と今後の戦略
3. 更なる成長ドライブ
4. 業績予想・配当・資本政策等
5. 会社概要

## 1. 2024年3月期 通期 決算概要

---

売上高、営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益が前年度対比にて増加

主な増減要因は以下

- ITトレンドEXPO（オンラインメディア事業）の開催回数の減少に伴う売上高減少
- IFA（金融プラットフォーム事業）にて、市場環境が良好な中、デジタルマーケティングが奏功し、預かり資産増加に伴う全体的な指標の底上げ実現

単位（百万円）

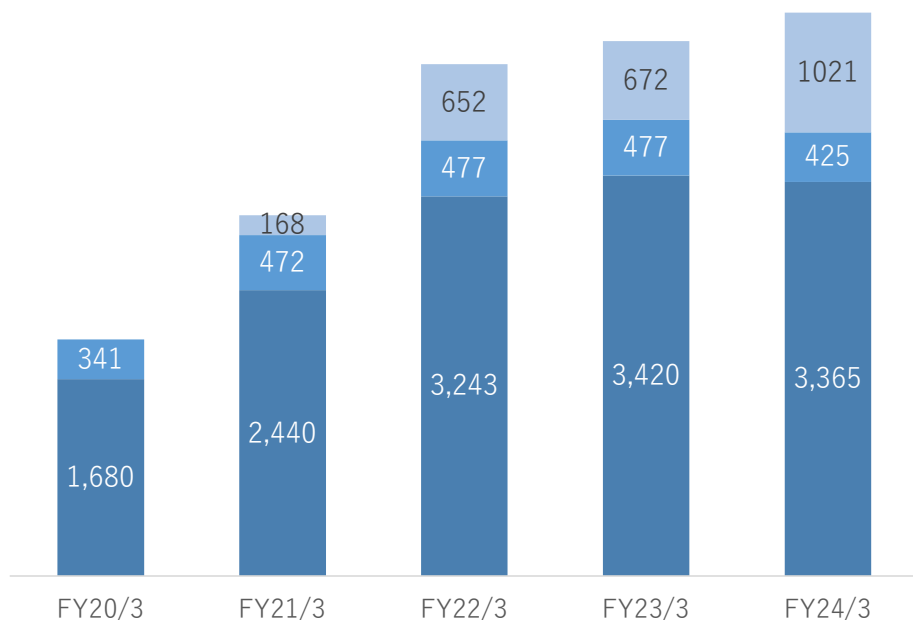
	FY23/3 通期 連結	FY24/3 通期 連結	前期比（増減）	前期比（％）
売上高	4,570	4,813	+242	+5.3%
営業利益	343	399	+56	+16.4%
経常利益	345	404	+58	+16.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	62	244	+181	+289.4%

2024年3月期も引き続き中長期的な成長のための投資フェーズと位置づけではあるが、オンラインメディア事業及び金融プラットフォーム事業の収益性向上により、連結営業利益は増加

## - セグメント別売上高

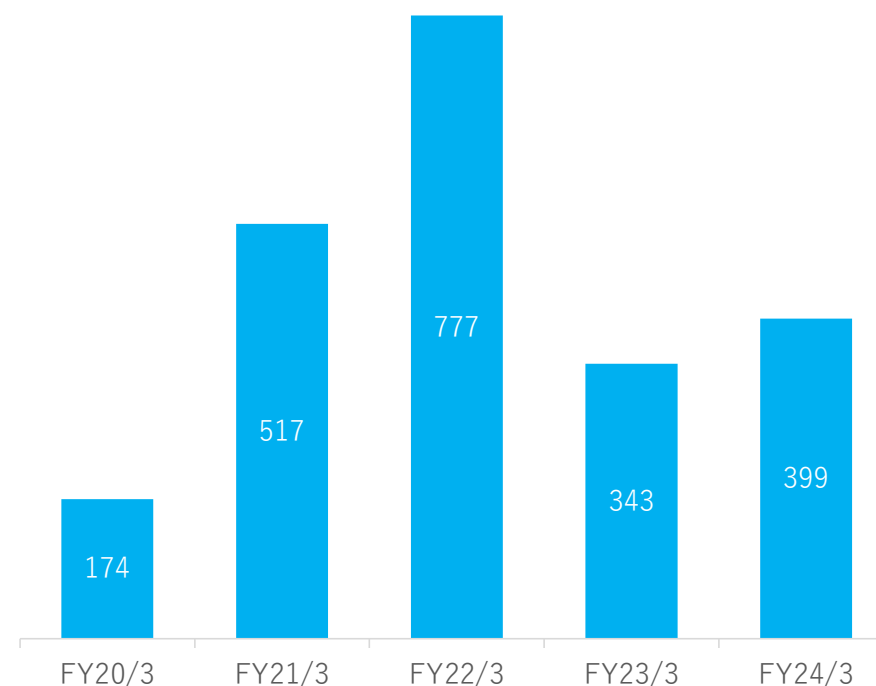
単位：百万円

- オンラインメディア事業
- ITソリューション事業
- 金融プラットフォーム事業

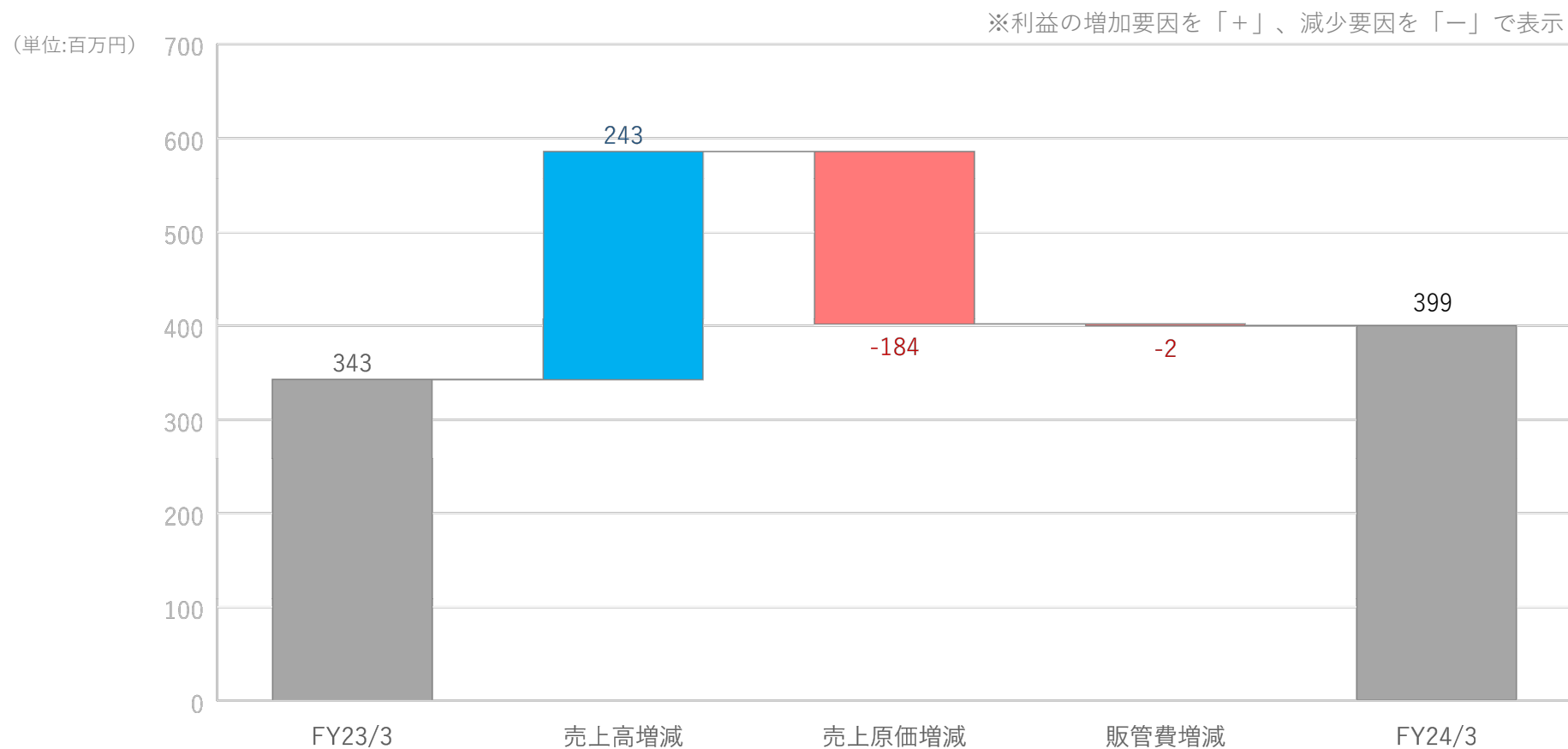


## - 連結営業利益

単位：百万円



売上高はITトレンドとIFAの拡大が増加要因。金融プラットフォーム事業の採用適正化や最適人員配置などにより原価率が改善され、営業利益の額は前年度対比にて増加



2024年3月実施の資金借入に伴う流動資産、流動負債及び固定負債の増加。併せて既存事業の収益が安定していることから現預金も増加

単位（百万円）

	FY23/3 連結	FY24/3 連結	増減
流動資産	3,084	4,213	36.6%増
固定資産	710	464	34.6%減
資産合計	3,795	4,678	23.3%増
流動負債	592	884	49.2%増
固定負債	22	227	924.6%増
負債合計	614	1,111	80.8%増
純資産合計	3,180	3,567	12.2%増
自己資本比率	83.5%	75.3%	-

## 2. 事業セグメント別 実績と今後の戦略

---

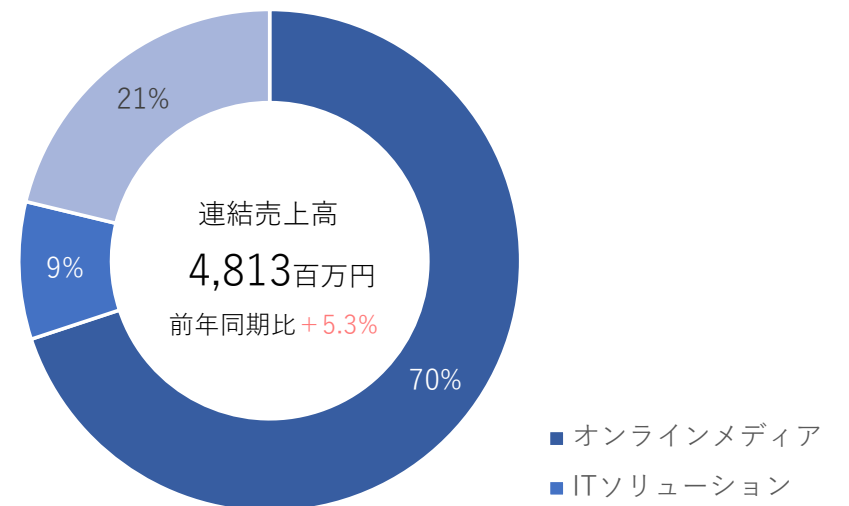


# セグメント構成

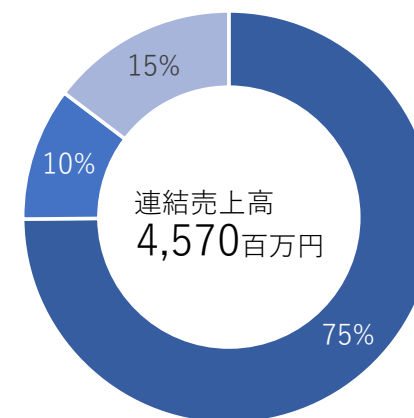
## 事業概要

オンライン メディア事業	 <b>ITトレンド</b>	B2B商材のマッチングプラットフォーム
	<b>bizplay</b>	B2B特化の動画プラットフォーム
	 <b>ITトレンド EXPO</b>	B2B特化のイベントプラットフォーム
ITソリューション 事業	 <b>List Finder IMA</b>	マーケティング支援クラウド
	 <b>Sales Doc.</b>	営業支援クラウド
	 <b>Cocriipo</b>	オンラインセミナー支援クラウド
金融 プラットフォーム 事業	 <b>Innovation-IFA-Consulting</b>	IFAサービス
	 <b>IMAP</b> Innovation M&A Partners	事業承継M&Aサービス (1)
VCファンド事業	 <b>IHVC</b>	CVCによる投資事業

FY24/3 通期 売上高構成



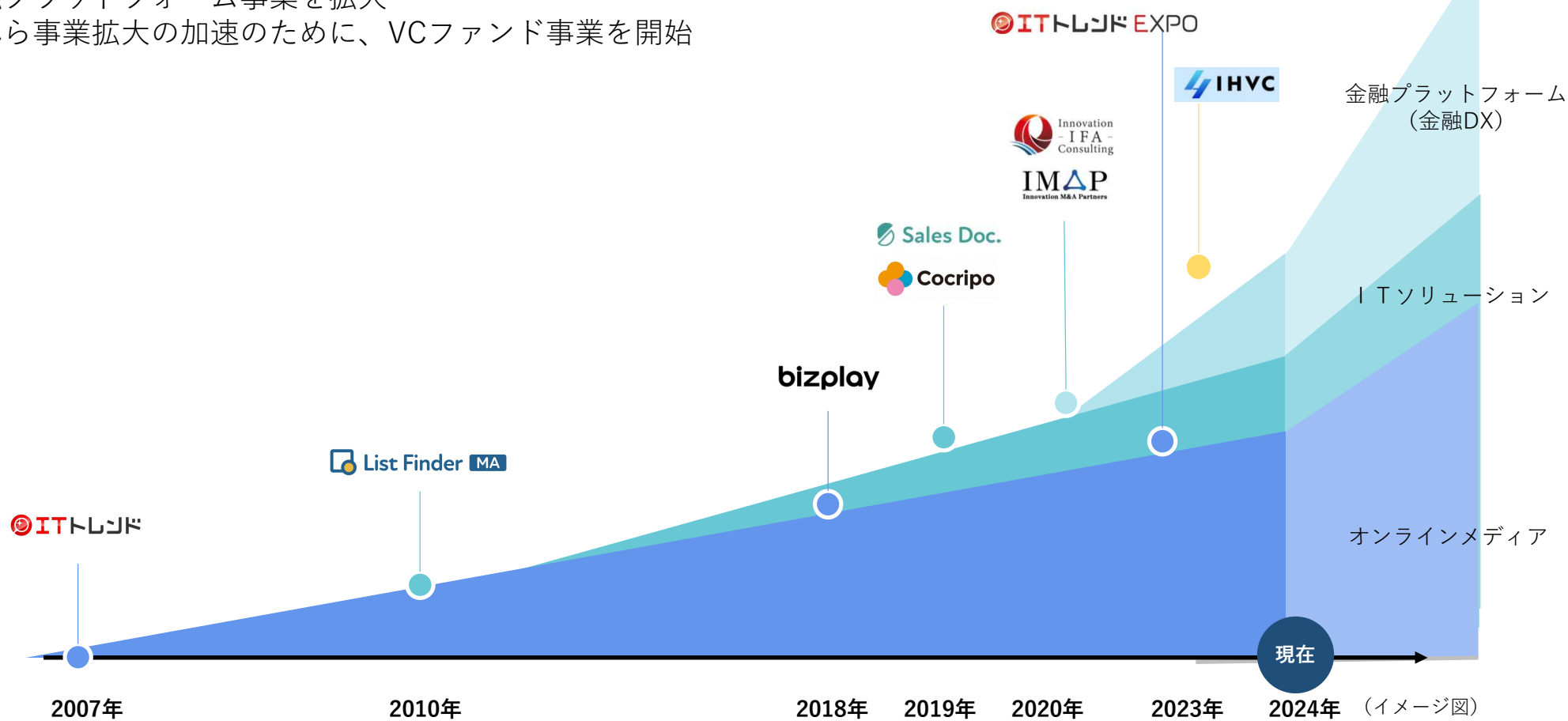
FY23/3 通期 売上高構成  
(参考)



注: (1) 事業承継M&Aサービスは2023年3月期に連結範囲に含めました。

# 各事業セグメントの成長の軌跡<sup>(1)</sup>

オンラインメディア領域・ITソリューション領域のノウハウをベースに  
金融プラットフォーム事業を拡大  
これら事業拡大の加速のために、VCファンド事業を開始



注: (1)イメージ図。横軸の下の年は各サービスの開始タイミングを表す。

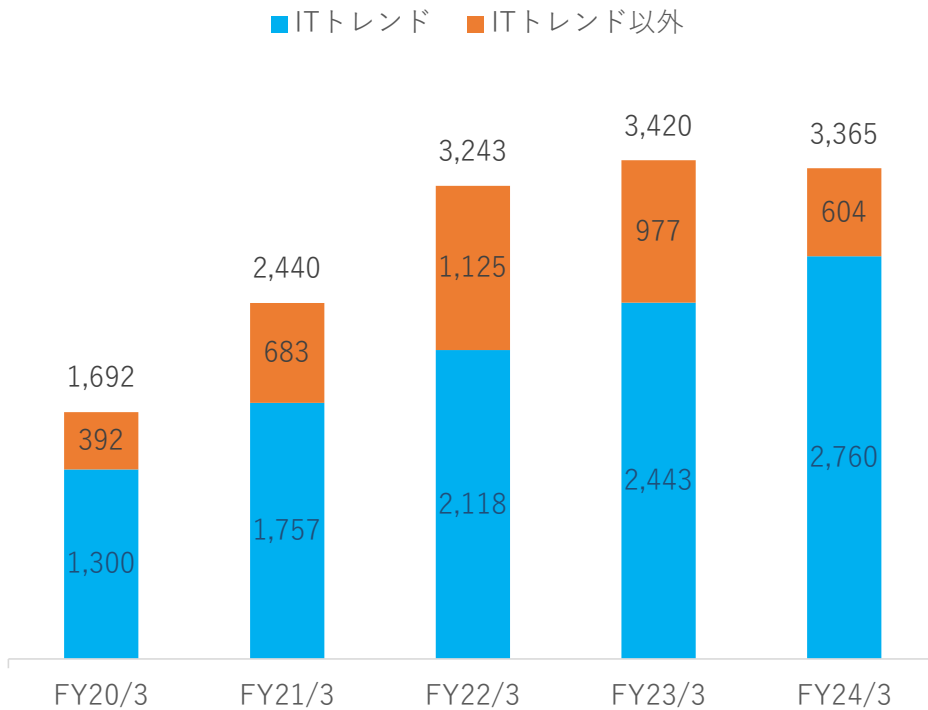
## オンラインメディア事業

---

ITトレンドは、口コミ機能の拡張、マーケティングへの積極投資により引き続き堅実に成長（前年比売上高**113%**）。ITトレンドEXPO、bizplayなど他サービスは、開催回数の削減や大手ベンダー広告費の削減などにより売上・利益は減少。結果、セグメント全体としては昨年を下回ることとなった。

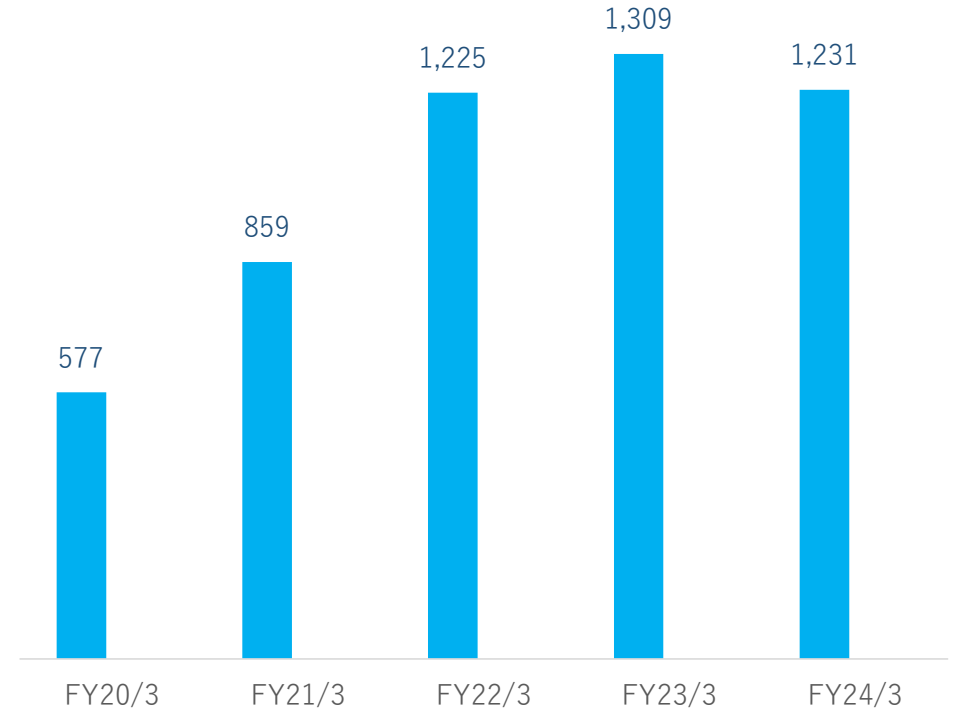
- オンラインメディア事業の売上高 推移

単位：百万円



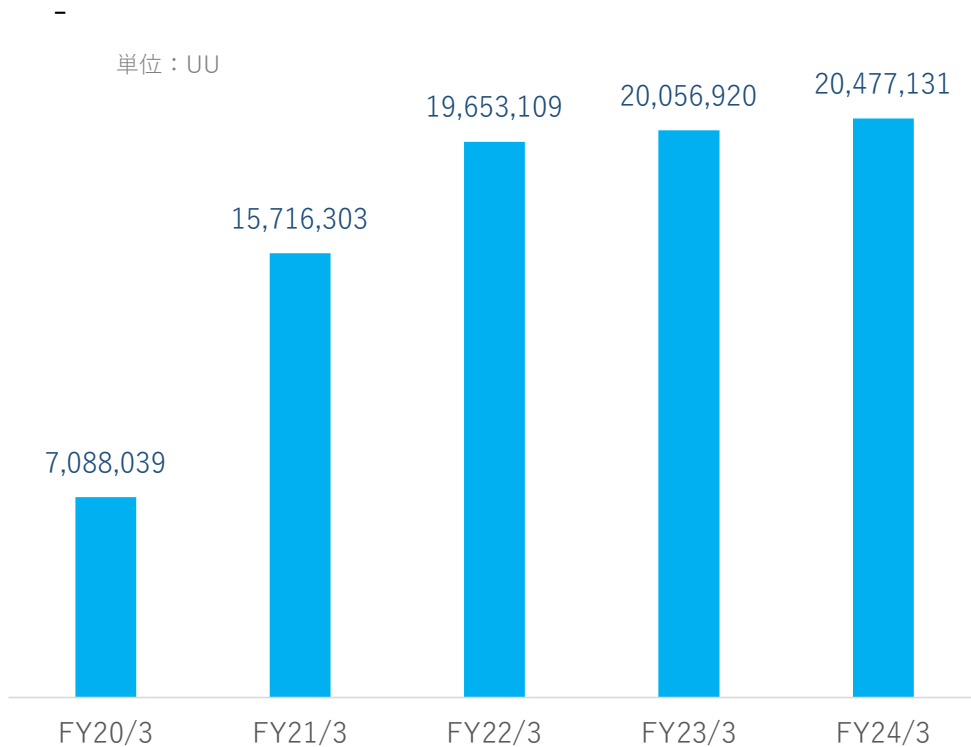
- オンラインメディア事業のセグメント利益 推移

単位：百万円



- 企業DX化のニーズは一巡し、最新の需要・動向に係る検索にシフト

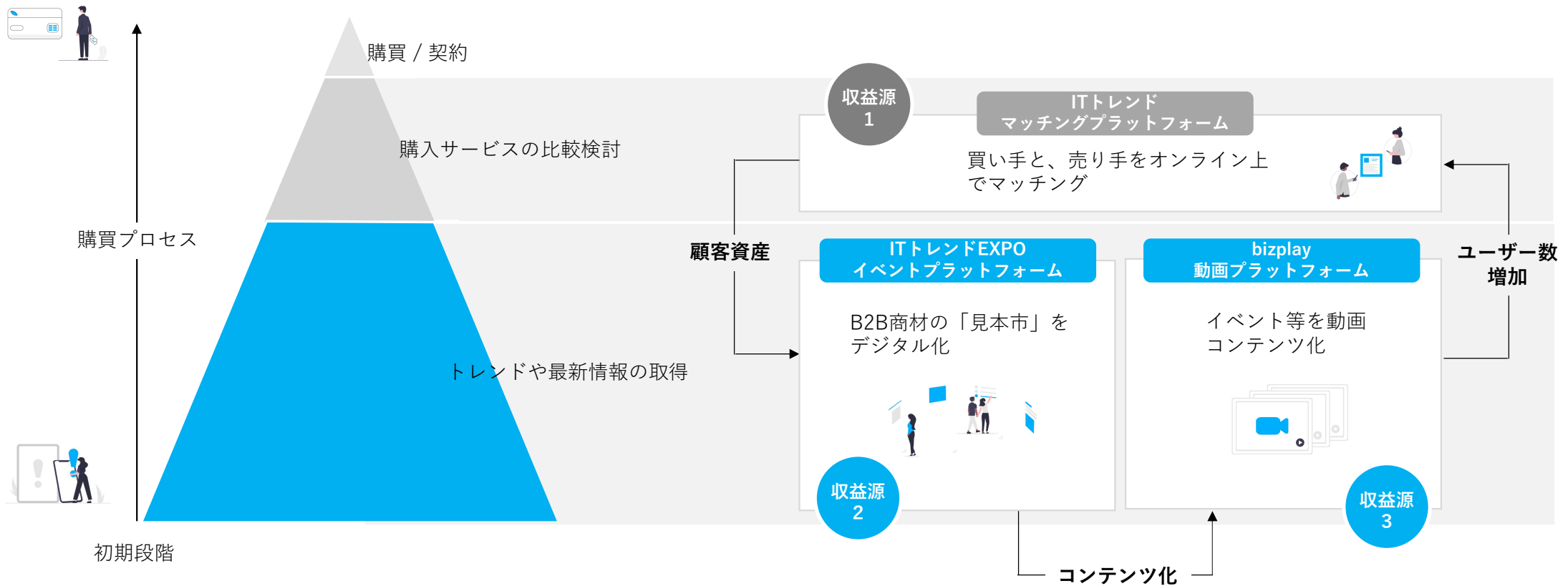
来訪者（ユーザー）数



マッチング数（売上）が増大した主なカテゴリー  
(2024/3 4Q実績)

順位	IT製品カテゴリ	特徴的な資料請求理由や背景
1位	安否確認システム	大規模地震による重要性の再認識、BCP対策、機能拡張（出社可否、複数連絡手段など）
2位	マニュアル作成ツール	BPOなどバックオフィス支援の拡大、介護事業者、福祉施設や学校など用途の拡大
3位	CRM	アナログな顧客情報の一元管理、名刺管理との連携、アウトバウンド営業の強化、業務の自動化
4	FAQシステム	社内や顧客向けのマニュアル・FAQの整備、事務代行・バックオフィス業務など効率化
5	ワークフロー	申請・承認フローの改善、グループ企業・取引先との連携、電子契約対応、モバイル対応
6	文書管理	情報の属人化解消、検索性改善、システム老朽化、名刺・電子契約書などの管理・長期保存
7	経営管理システム	Excelなど管理方法の改善、部署・支社ごとの即時確認、人員増員・業務や事業拡大対応
8	SFA	人手不足の対策、建築業界や営業部門以外への利用拡大、ChatGPTやAI機能への期待
9	予算管理	Excelなど管理方法の改善、帳票・グラフ作成など機能要求の拡大、資料作成の効率化
10	生産管理	基幹システム・ERP連携、グループ会社や自社製品との連携強化、トレーサビリティ向上

- 首都圏中心の営業体制から地方への営業体制を強化
- ユーザーポテンシャルが大規模な「B2B購買行動の初期段階」にもマネタイズポイントを拡大



- 2024年3月に開催したITトレンドEXPOは、B2B商材「見本市」デジタル版として**42,135名**が来場登録、**129社122製品**が出展
- 著名人や各業界のビジネスリーダーの登壇やセッションによる集客を実現
- 来場者は、各業界のビジネスリーダーや著名人のセッションをライブ配信して、B2Bにおけるトレンドや最新情報の取得が可能
- 今年度は、COVID-19の回復後のリアル展示会の動向も注視し、年1回の開催としたが、来年度は**年2回**の開催を計画

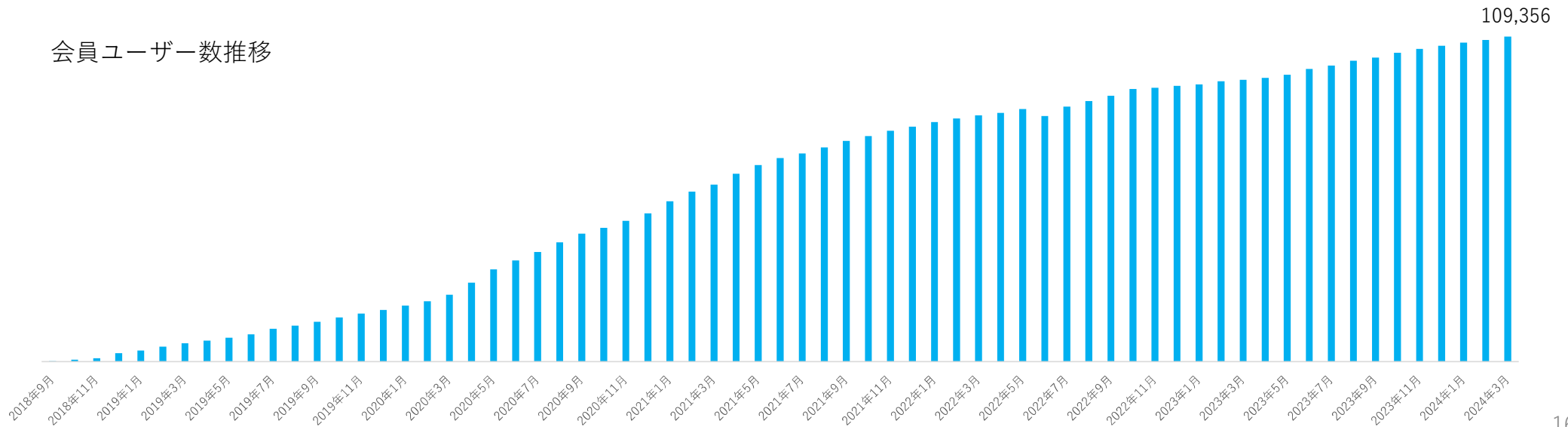


## 事業の拡大戦略（動画プラットフォーム）bizplay

- 動画系メディアによるリード獲得によりマネタイズするサービスで、「国内最大級のビジネス動画プラットフォーム」を目指す  
他メディアとのアライアンス等の施策も奏功し、会員規模は継続的に拡大
- 特定顧客の動画作成サポート・配信するITトレンドFocusと、特定分野の事業者を複数社招聘して対談する動画の作成サポート・配信をするITトレンドSessionをラインナップ



会員ユーザー数推移

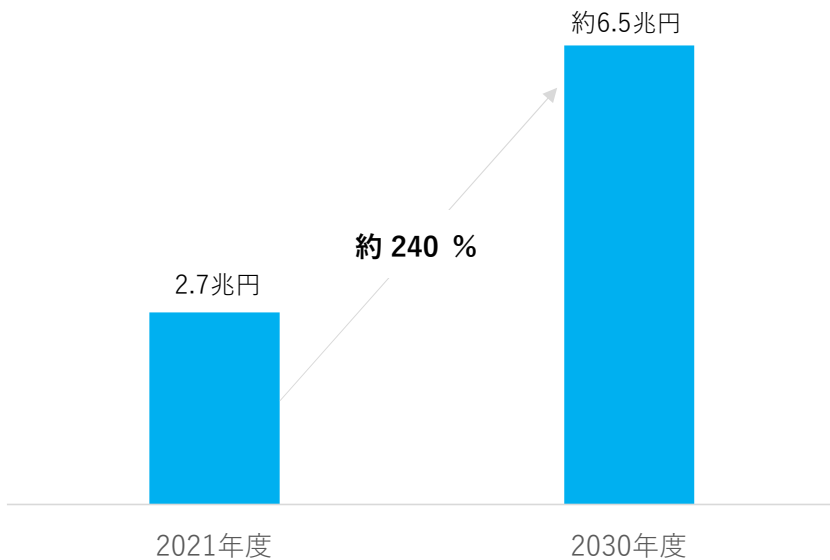




今後も継続して、ITトレンドの主力カテゴリーである「IT商材」の導入検討者は大きく増加する見込み。加えて、「IT商材」の提供企業側も高い成長率が予測されている。

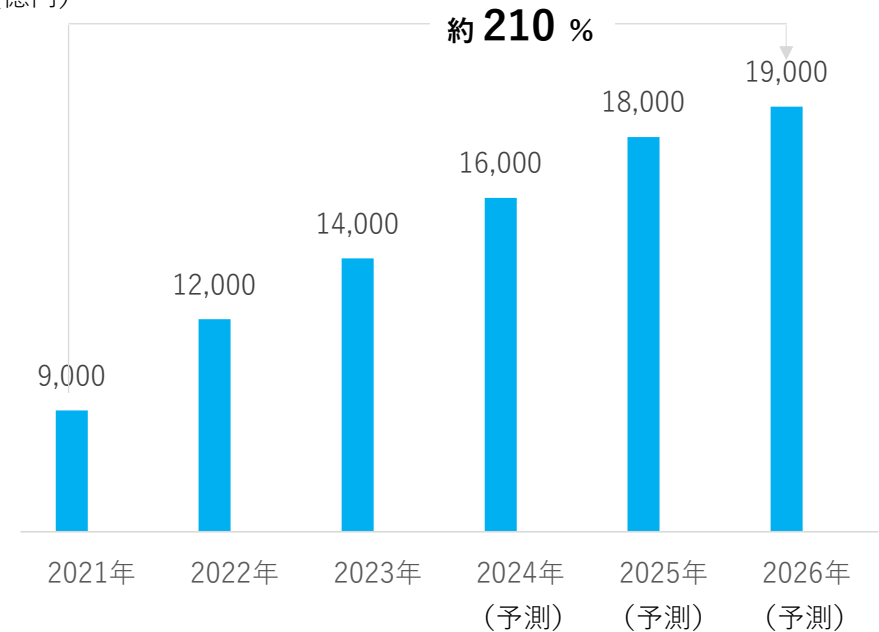
## - 商材 購入検討者側（ユーザー）のポテンシャル

DX（IT導入）の国内市場（投資金額）<sup>(1)</sup>



## - 商材 提供企業側のポテンシャル

日本 SaaS市場の成長予測<sup>(2)</sup>  
(億円)



注: (1) 「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」 (富士キメラ総研社) より引用  
注: (2) Japan SaaS Insights 2024 (ONE capital 社) より引用

## ITソリューション事業

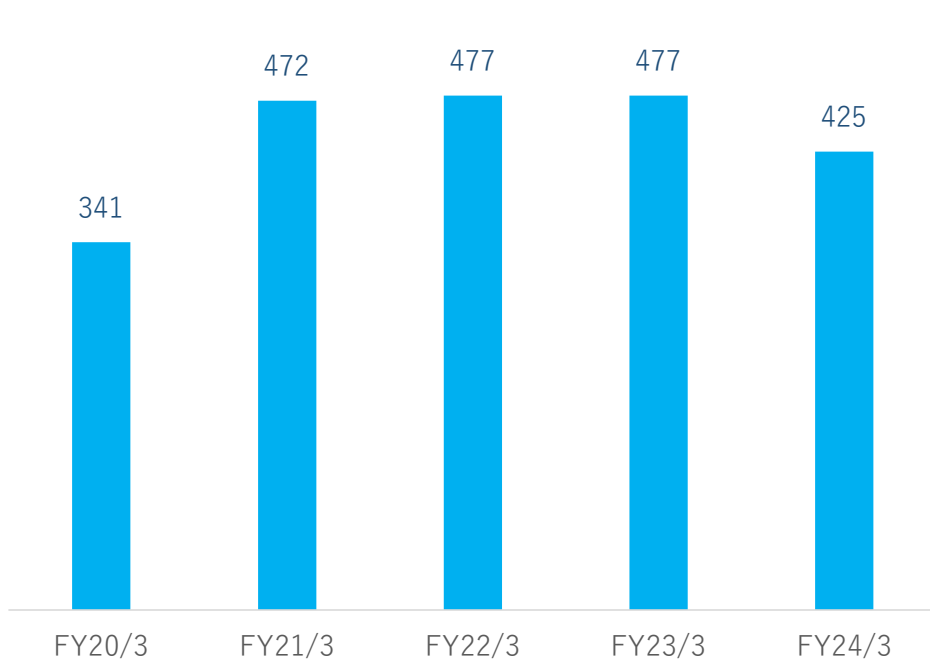
---

「List Finder」アカウント数の微減および「Cocripo」有料アカウント数の減少により、売上高とセグメント利益ともに前年度対比にて減少。

**AIサポート機能の提供開始** (2024/3月) に併せて来期 (2024/5月) より**価格改定**を実施し、収益力向上に努める

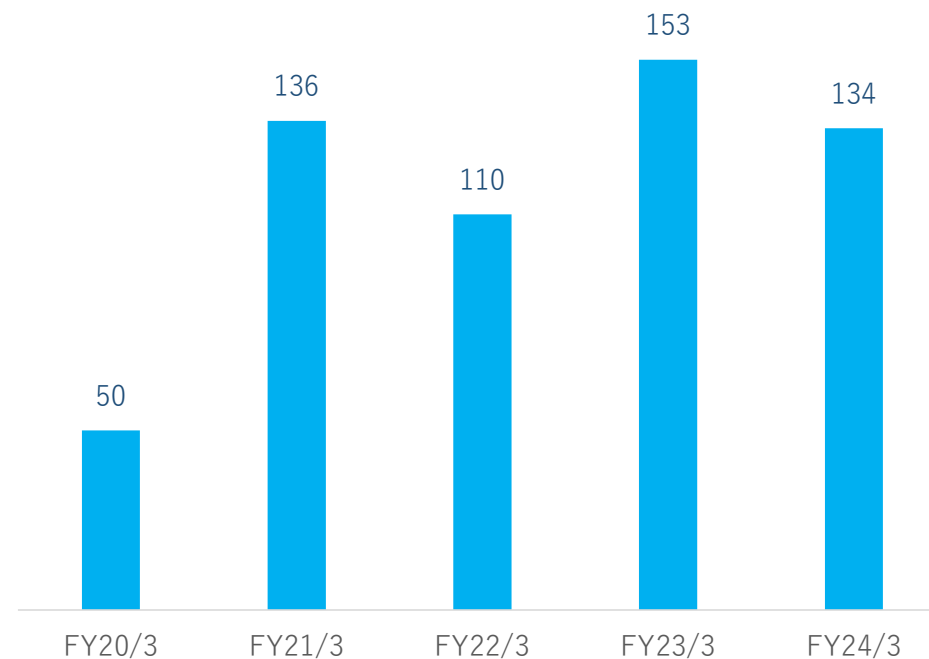
ITソリューション事業の売上高 推移

単位：百万円

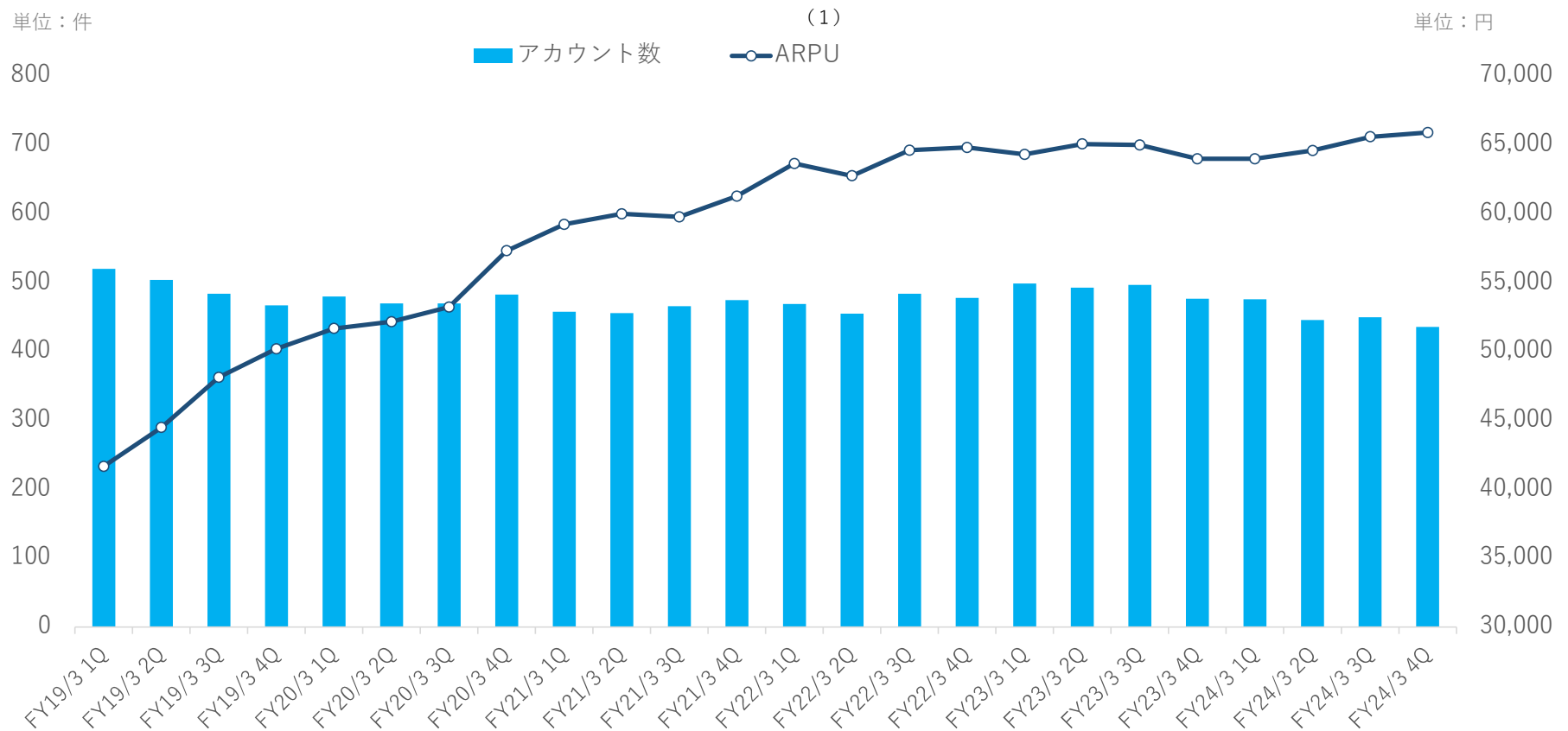


ITソリューション事業のセグメント利益 推移

単位：百万円



2020年3月期にアカウント数拡大戦略から収益力強化に向けた戦略に転換。アカウント数は微減となっているものの、ARPU（平均請求金額）水準は維持できており、運営効率向上と価格改定による収益性の向上に努める。



注: (1): List finderのAverage Revenue Per User。各四半期末のMRR (対象月末時点における継続課金企業に係る月額料金の合計) を同時期の有料課金ユーザー企業数で除して算出 (代理店契約を除く)。

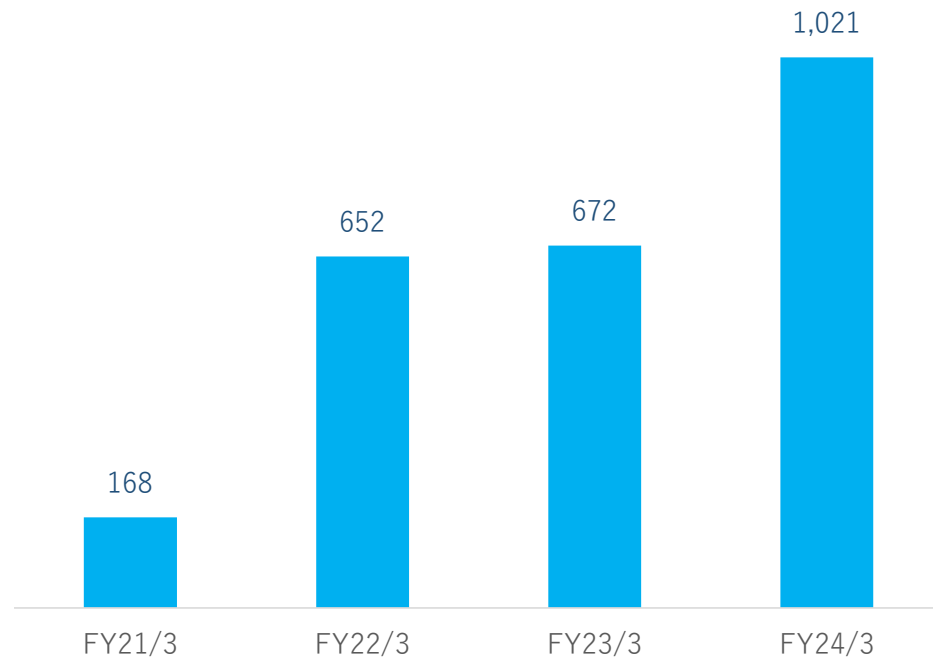
## 金融プラットフォーム事業

---

主力であるIFA事業において、市況環境が良好な中、デジタルマーケティングを併用した営業が奏功した結果、預かり資産残高が増加し、前年度対比にて売上高及びセグメント利益ともに増加。

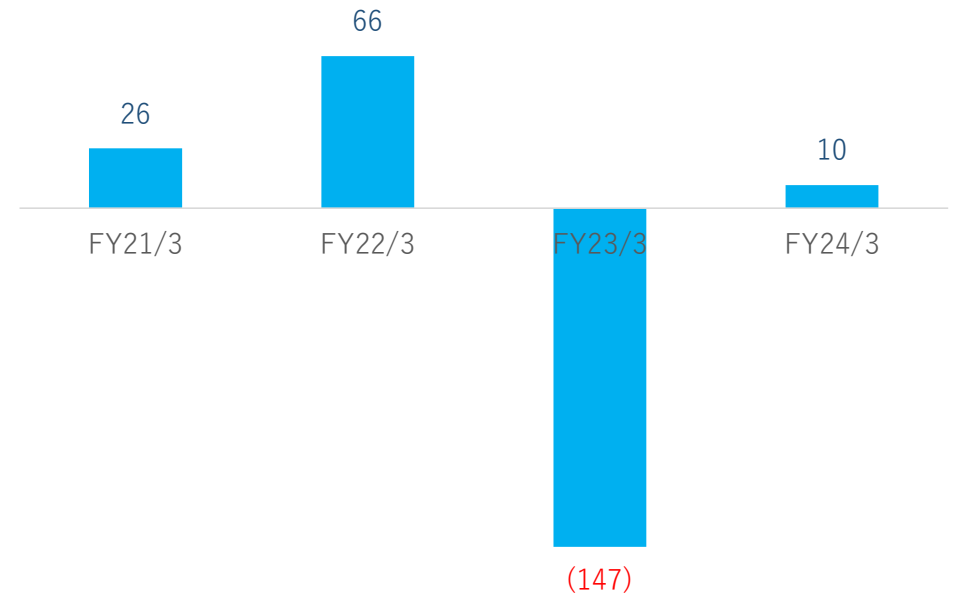
-金融プラットフォーム事業の売上高 推移

単位：百万円



-金融プラットフォーム事業のセグメント利益 推移

単位：百万円

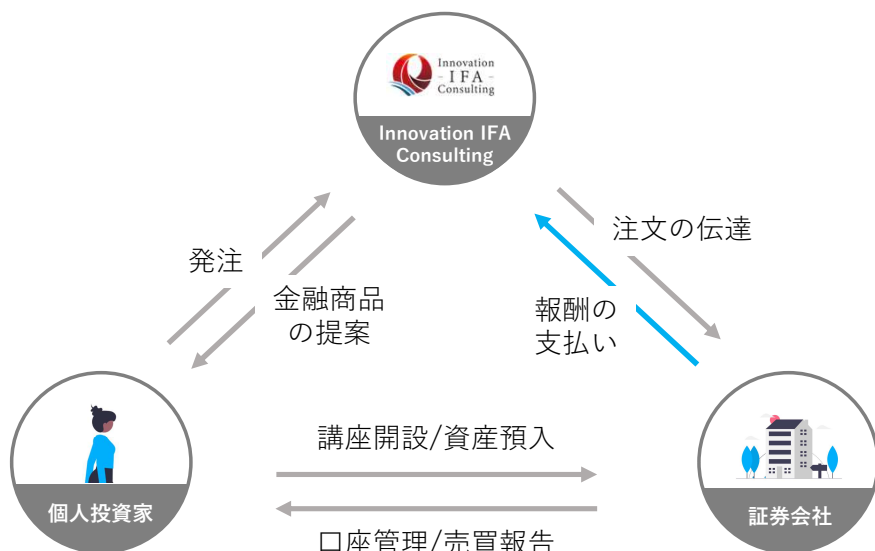


(1)  
デジタルマーケティング（・組織を活かし金融仲介市場に進出。まずは独自でIFA事業を始め、今後成長するIFA領域に今まで培ってきた当社のノウハウを投入していく。

（パートナー企業：SBI証券、あかつき証券、東海東京証券、Jトラストグローバル証券、三井物産デジタル・アセットマネジメント、スマートプラス）

## Step 1

現時点でのビジネスモデル



## Step 2

「個人投資家」と「証券会社」、及び「IFA」をオンラインで結び付けるDX化の促進。



## Step 3

「IFA（資産アドバイザー）」業務を支援するためのデジタルサービス提供。

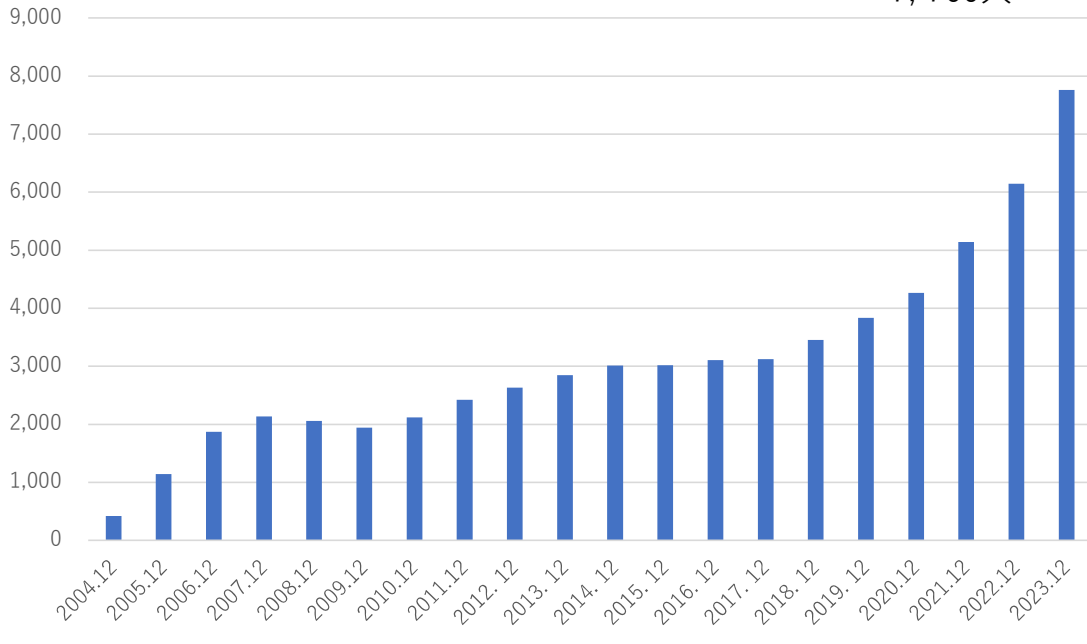


(1)  
 米国では既に、国内の約32倍（2020年時点）のIFAが活動をしており、国内でも多くの金融機関所属アドバイザーがIFAにシフトし、市場の成長速度は加速していくと考えられる。

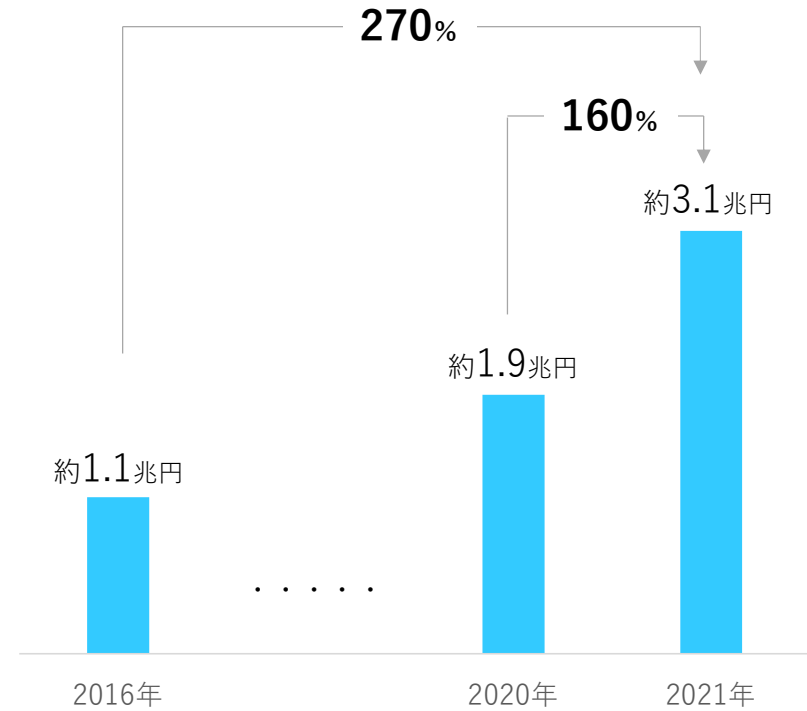
(2)  
 -独立系金融アドバイザー（IFA）人数推移

金融商品仲介業者の登録外務員数の推移

7,760人



(3)  
 - IFA経由の預かり資産残高



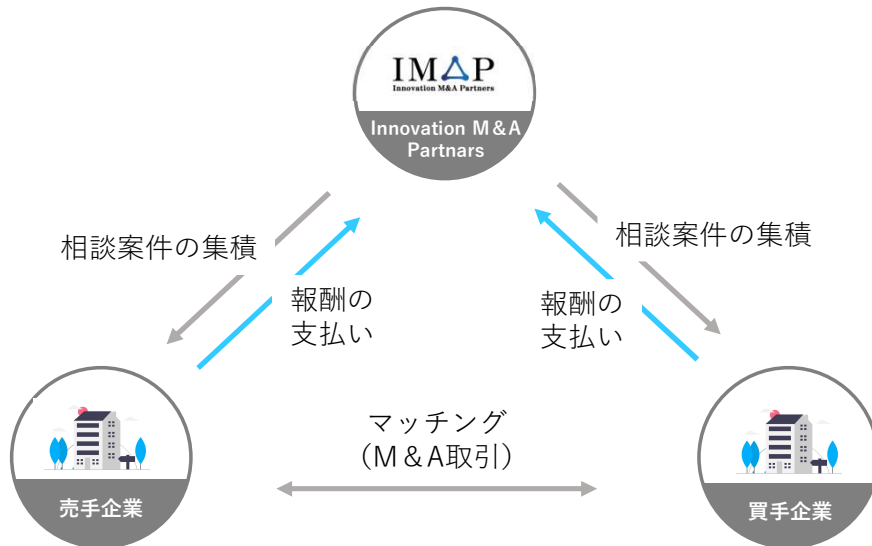
注：(1) 「独立系フィナンシャルアドバイザー（IFA）に関する調査研究」（みずほ総合研究所株式会社）より引用  
 注：(2) 「協会の従業員数等」（日本証券業協会）より作成 (3) 日本経済新聞（2020年7月17日/2021年3月23日）より引用



デジタルマーケティング・組織力を活かしM & A市場に進出。まずは独自でM & A事業を始め、今後成長するM & A領域に今まで培ってきた当社のノウハウを投入していく。

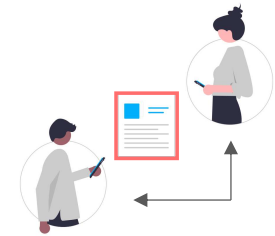
### Step 1

現時点でのビジネスモデル



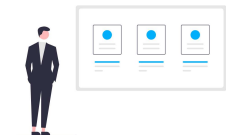
### Step 2

「売手企業」と「買手企業」をオンラインで結び付けるDX化の促進。



### Step 3

「M & A」業務を支援するためのデジタルサービス提供。



M&Aの成立件数は安定的に拡大を継続している。  
10年前は年2,000件程度の推移であったが、拡大基調にあり、2023年では4,015件の水準

## -国内企業の現状

### 国内の生産性の低下



新たな設備投資に資金を回せない悪循環に陥る

### 人手不足



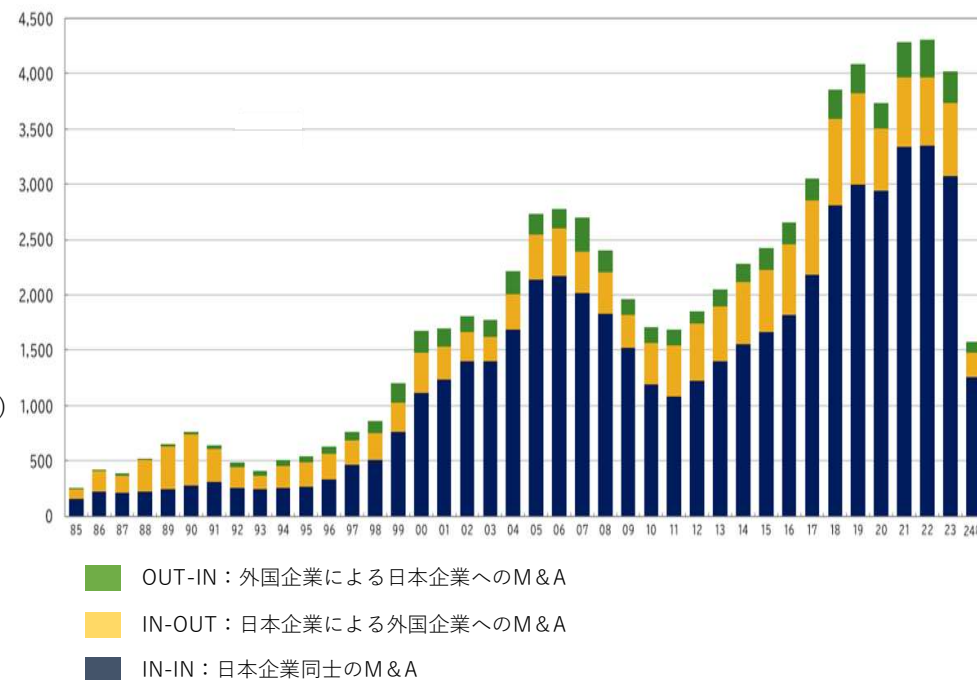
事業の円滑化を図れない

### 後継者不足



全国企業の後継者不在率は65%にも及ぶ

## - 国内のM&Aの件数 推移<sup>(2)</sup>



注：(1) 「全国企業「後継者不在率」動向調査(2020年)」(帝国データバンク社)より引用  
 注：(2) 「MARR online」(2024年 株式会社レコフ)より引用

## VCファンド事業

---

スタートアップへの投資・ハンズオン支援を行い、次世代の経営者の育成ならびにビジネスの発展に貢献する。当グループ既存事業の周辺領域のスタートアップを中心に投資活動を行うことで、グループ内のナレッジを生かしたハンズオン支援や事業共創を実現。EXITによるフィナンシャル・リターンだけでなく、ストラテジック・リターンの獲得も目指す。



General Partner		ハヤテインベストメント株式会社
主なLimited Partner		株式会社イノベーション
設立日		2023年4月9日
運用期間		10年 (2年の延長あり)
運用総額		20億円程度
投資対象	投資エリア	日本国内
	投資テーマ	デジタル技術や革新的なビジネスモデルで世の中の『働く』を変えるスタートアップ
	投資テーマ	#BtoBビジネス #DXで業務の高度化・効率化 #商習慣の変容

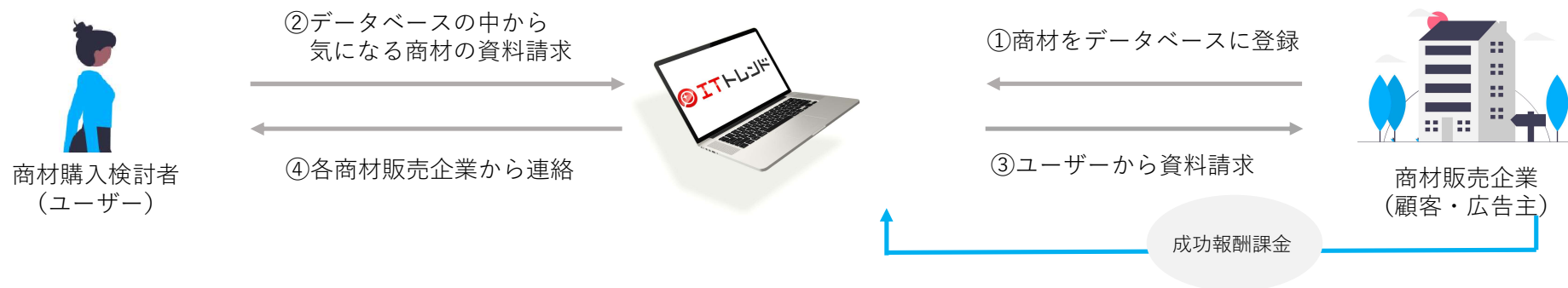
IHVC投資先	
	
	

### 3. 更なる成長ドライブ

---

### オンラインメディア事業

- 商材購入検討者（ユーザー）のさらなる拡大のためのデジタルマーケティング強化
- 商材販売IT企業（顧客・広告主）への営業・サポート強化
- ユーザーデータ、顧客データを活用した効果的運用に加えて新たな価値提供
- ITトレンドEXPO、カンファレンスの実施増加、及び効率的な運用



### ITソリューション事業

- サポート強化によるARPU拡大
- AIサポート機能など新機能による顧客価値の提供
- M&Aやアライアンス

### 金融プラットフォーム事業

- IFA事業のデジタルマーケティングの推進、採用育成の強化、独自商品の開発

## 4. 業績予想、配当、資本政策等

---



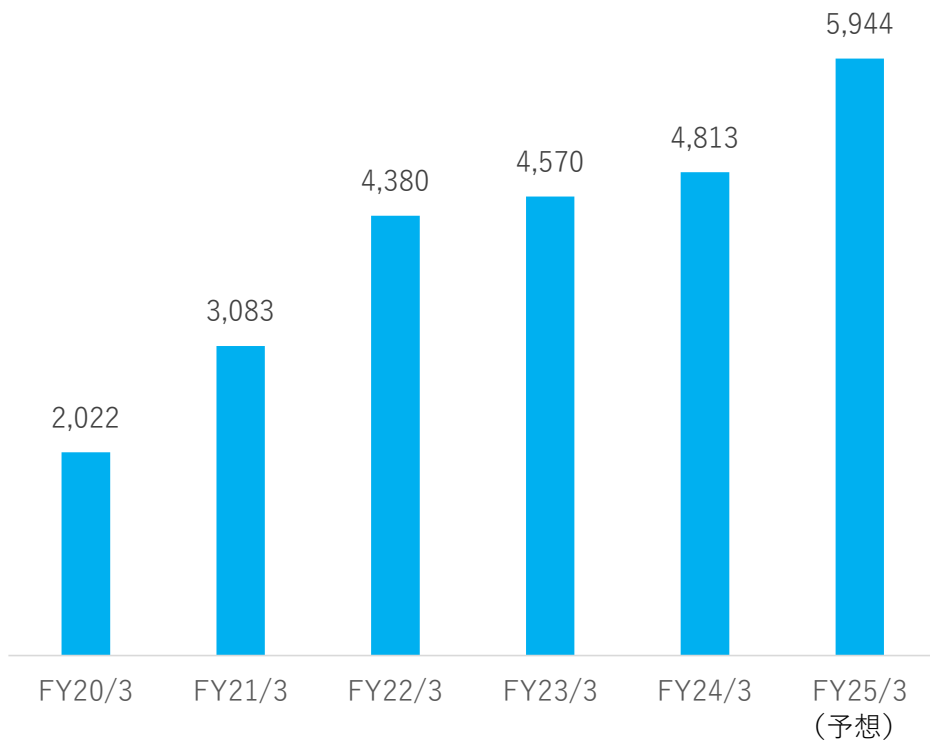
単位（百万円）

	FY24/3 実績	FY25/3 計画	対前期 増減	増減率
売上高	4,813	5,944	+ 1,131	+ 23.5%
営業利益	399	510	+ 110	+ 27.7%
経常利益	404	508	+ 104	+ 25.9%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	244	300	+ 55	+ 22.7%
配当（予想）	40.00円	40.00円		

既存事業の利益水準を高めることに留意しつつ、投資実行  
 当社既存領域に係る協働、並びに新たな領域への共創を推し進め、当社の成長を加速

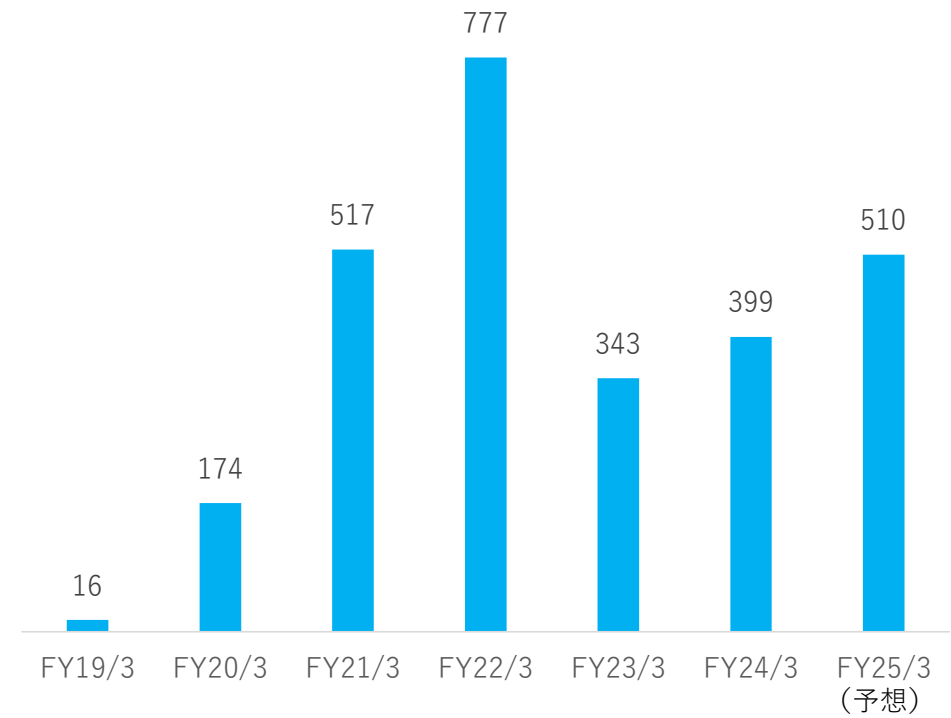
## - 連結売上高

単位：百万円



## - 営業利益

単位：百万円



### 株主様への還元について

現時点で投資フェーズの事業も多く資金需要が高いものの、株主様への還元にも積極に取り組んでいく方針。来期以降も配当を継続する予定。

### 株式の流動性等について

当社株式の流動性については創業者持分が比較的大きいこと、機関投資家の皆様に一定割合の保有をいただいていることから、改善の必要がある中期的な課題であると認識。株式分割や売出等の具体的な施策については未定であるが、継続して検討。

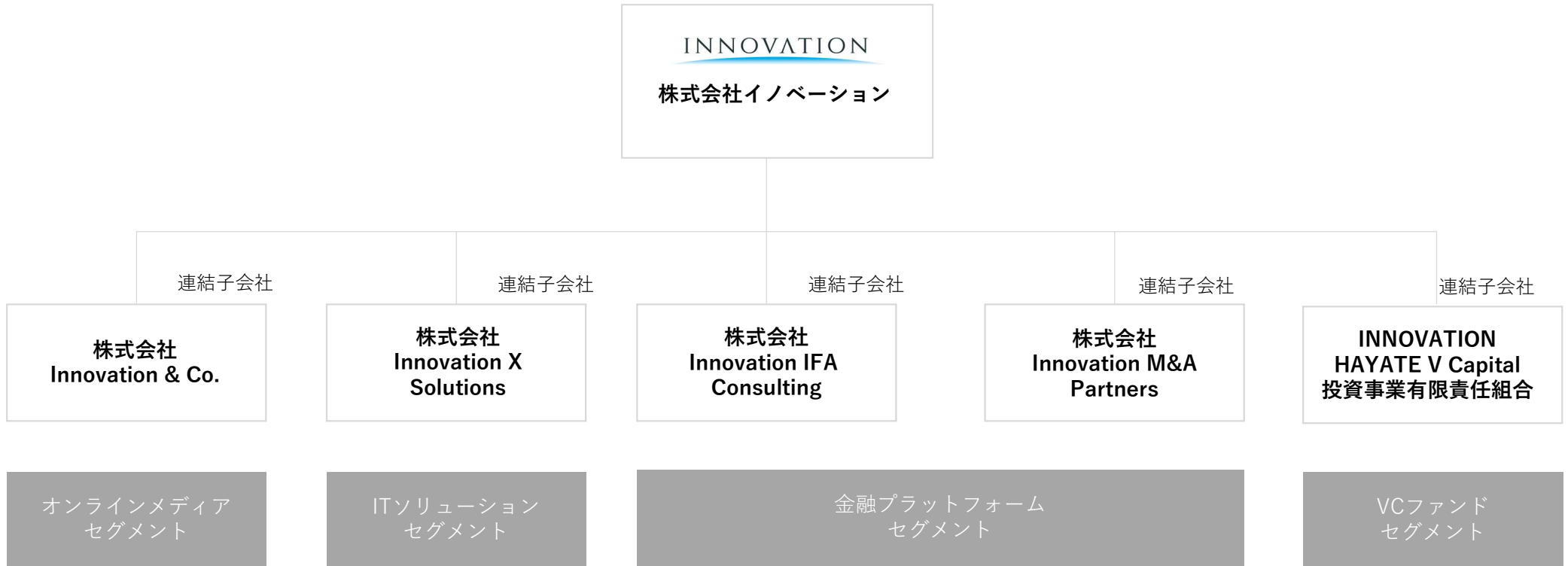
### 資金調達について

当社が、2022年4月に開始したターゲット・イシュー・プログラムにより調達した資金及び2024年3月に実施した借入資金の用途につきましては、新設したCVCファンドを通じた当社価値創造に資するベンチャー企業への投資資金並びに新たな価値創造に資する企業等を対象とした将来のM&Aにおける投資有価証券取得資金、オンラインメディア事業関連の設備投資資金、当社子会社を通じたマーケティング費用、当社子会社の人材採用関連費用に充当しております。

## 5. 会社概要

---

<b>会社名</b>	株式会社イノベーション	
<b>所在地</b>	東京都渋谷区渋谷三丁目10番13号 TOKYU REIT 渋谷R ビル3F	
<b>代表者</b>	富田 直人	
<b>従業員数</b>	157名	※2024年3月末時点（正社員のみ）
<b>資本金</b>	1,211,086千円	※2024年3月末時点
<b>子会社</b>	株式会社Innovation & Co. 株式会社Innovation X Solutions 株式会社Innovation IFA Consulting 株式会社Innovation M&A Partners	



本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を確認された上で、ご利用ください。業界等における記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させて頂くものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。