

2026年3月期 通期 決算補足資料

2026年 05月 11日

INNOVATION

株式会社イノベーション
東証グロース市場：3970

Mission

「働く」を変える

ビジネスにInnovationを起こし、
働く喜びと感動で満ちた社会へ

会社名 株式会社イノベーション

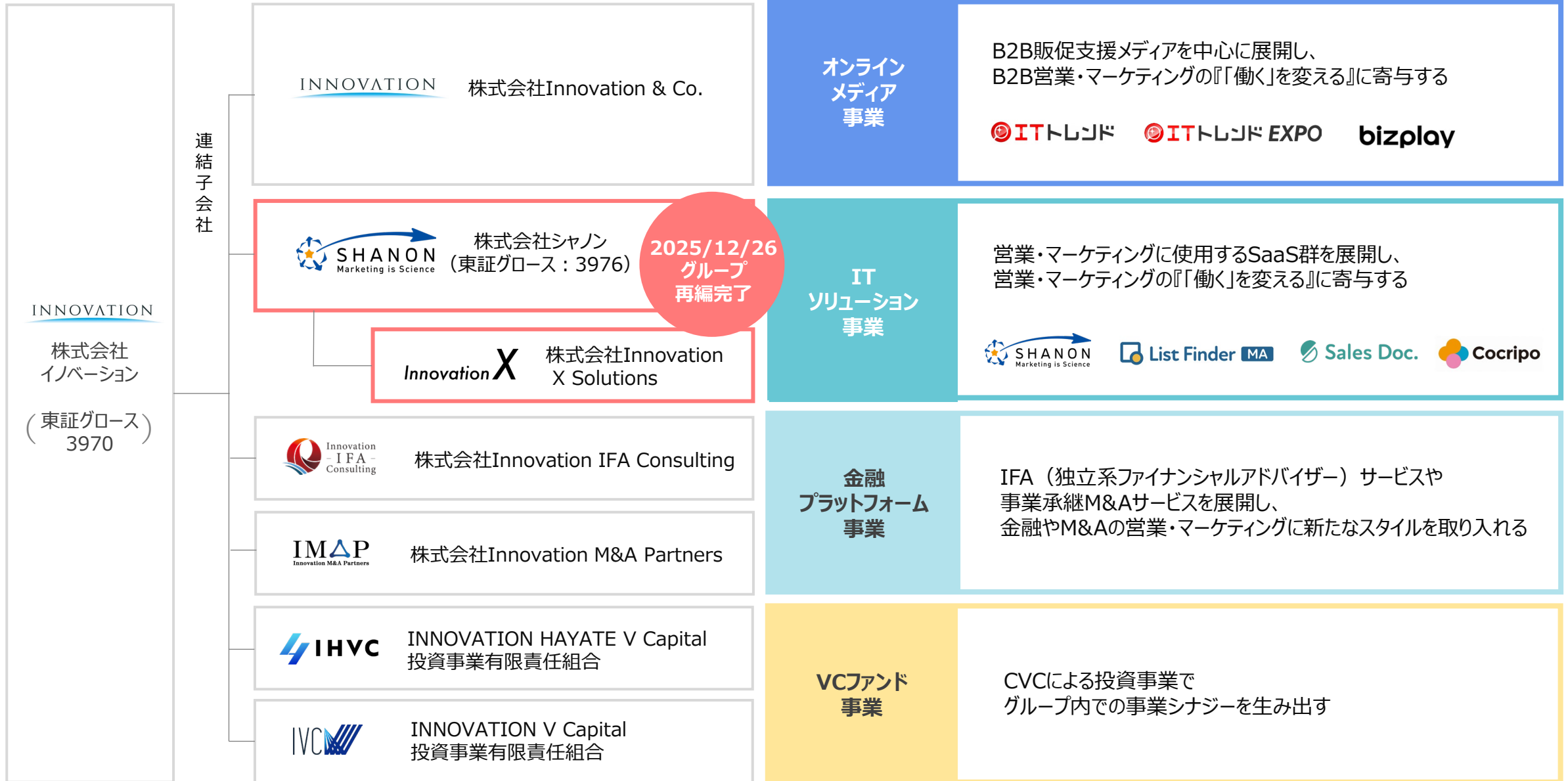
所在地 東京都渋谷区渋谷三丁目10番13号
TOKYU REIT 渋谷R ビル3F

代表者 富田 直人

従業員数 333名
※2026年3月末時点

資本金 415,540千円
※2026年3月末時点

子会社 株式会社Innovation & Co.
株式会社シャノン
株式会社Innovation X Solutions
株式会社Innovation IFA Consulting
株式会社Innovation M&A Partners
INNOVATION HAYATE V Capital投資事業有限責任組合
INNOVATION V Capital投資事業有限責任組合



2025/12/26
グループ
再編完了

INDEX 目次

1. 2026年3月期 決算概要
2. オンラインメディア事業
3. ITソリューション事業
4. 金融プラットフォーム事業
5. VCファンド事業
6. 2027年3月期 業績予想・成長戦略

1. 2026年3月期 決算概要

業績サマリ (前期比)

INNOVATION

単位 (百万円)

	FY25/3 通期 (TOB前)	FY26/3 通期 (TOB影響除外)	TOB影響	FY26/3 連結 (実績)	前年同期比 (増減)	前年同期比 (%)
売上高	5,343	4,429	2,538	6,968	+1,624	+30.4%
営業損益	351	△210	△38	△248	△600	-%
EBITDA	422	△123	329	205	△217	△51.4%
経常損益	340	△288	△46	△334	△675	-%
親会社株主に帰属 する当期純利益	67	△428	△29	△457	△525	-%

業績サマリ（修正予想との比較）

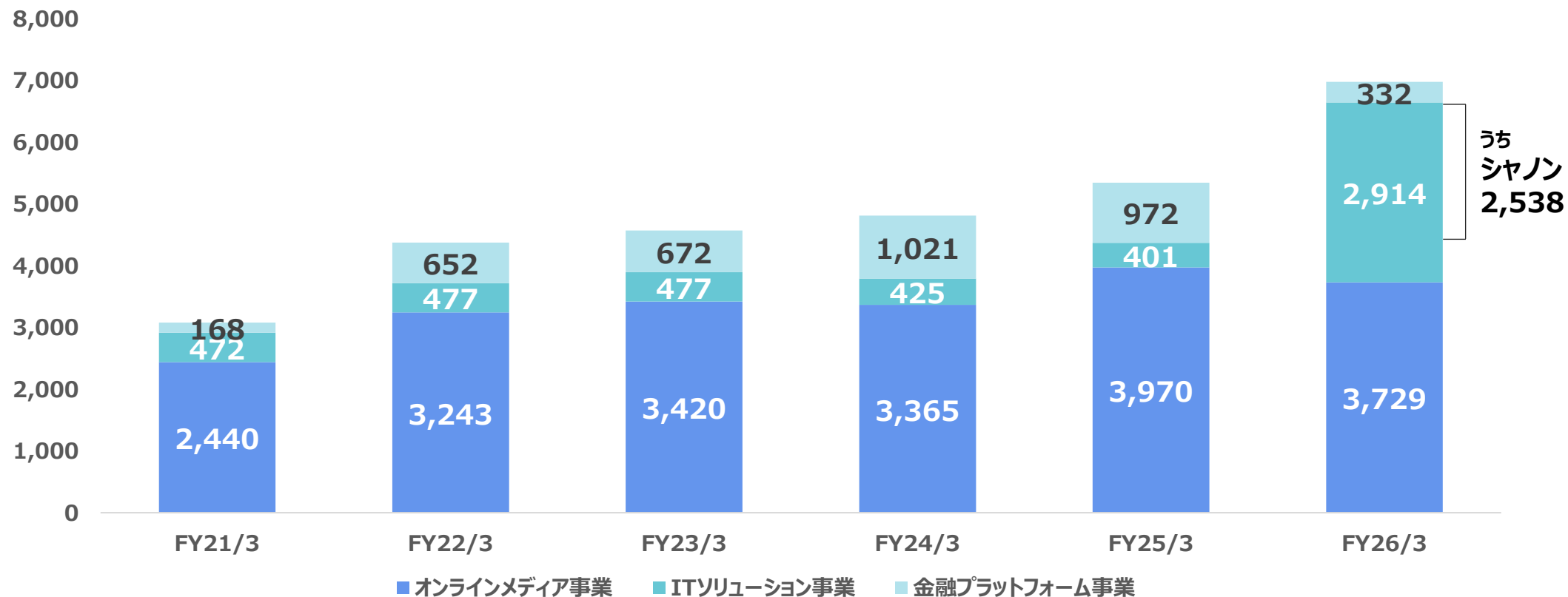
INNOVATION

単位（百万円）

	修正予想 (2026/2/9開示)	FY26/3 連結 (実績)	修正予想比 (増減)	修正予想比 (%)
売上高	7,080	6,968	△111	△1.6%
営業損益	△257	△248	+8	-%
経常損益	△342	△334	+7	-%
親会社株主に帰属 する当期純利益	△451	△457	△6	-%
1株あたり 当期純利益	△169.45	△171.79	△2.34	-%

- **連結売上高は 6,968百万円（前年同期比+30.4%）**
 - 株式会社シャノンの連結効果によりITソリューション事業が拡大し、売上構成比は約4割に上昇。
 - 一方、オンラインメディア事業と金融プラットフォーム事業は減少
 - オンラインメディア事業：生成AIの普及により情報収集チャンネルが多様化し、検索経由のトラフィックが減少。
 - 金融プラットフォーム事業：業務委託部門の売却により固定費抑制を狙ったが効果が限定的。

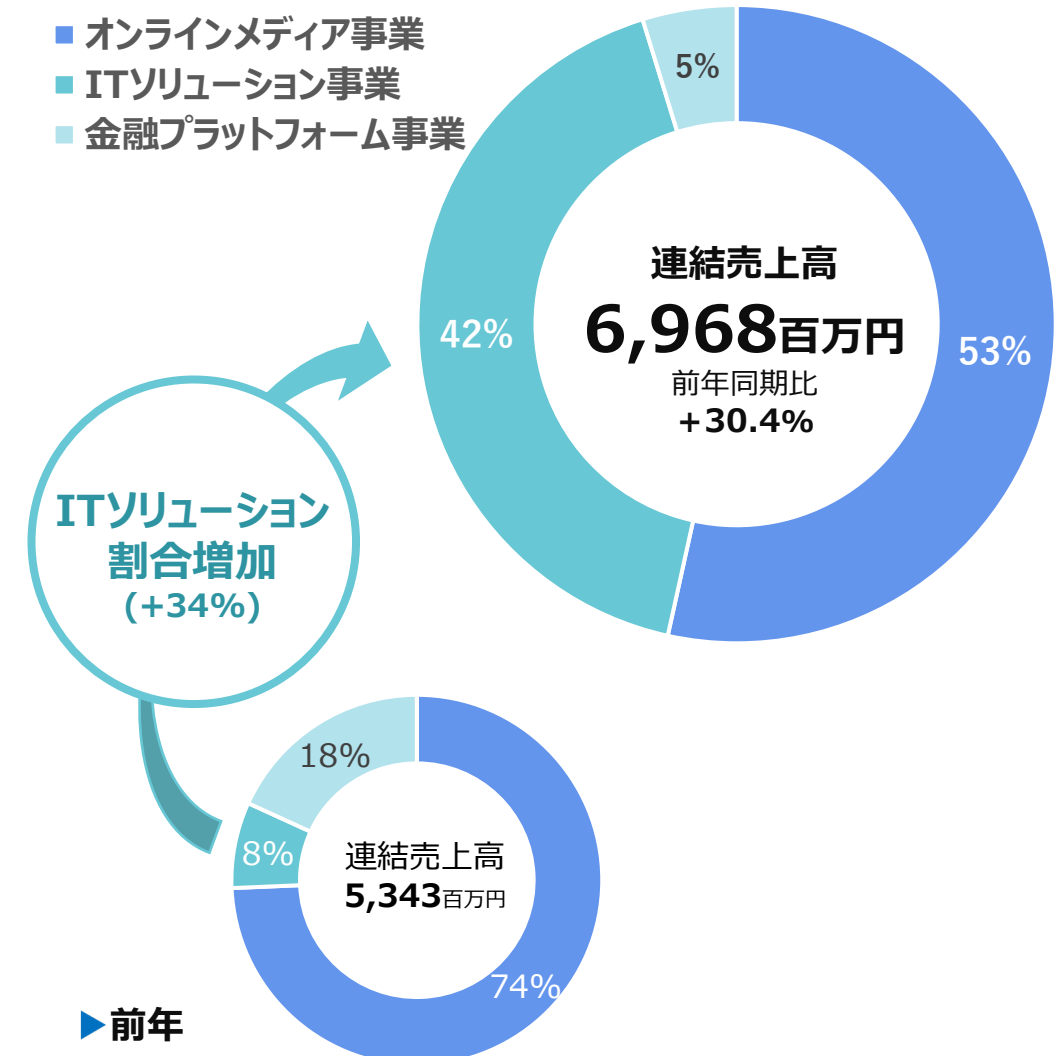
▶ **セグメント別売上高** 単位：百万円



<p>オンライン メディア 事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ITトレンド B2B商材のマッチングプラットフォーム bizplay B2B特化の動画プラットフォーム ITトレンド EXPO B2B特化のイベントプラットフォーム
<p>ITソリューション 事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> List Finder MA 中小企業向けマーケティング支援クラウド SHANON Marketing is Science 大手企業・エンタープライズ向けマーケティング支援クラウド Sales Doc. 営業支援クラウド Cocripo オンラインセミナー支援クラウド
<p>金融 プラットフォーム 事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> Innovation-IFA-Consulting IFAサービス IM&P Innovation M&A Partners 事業承継M&Aサービス
<p>V Cファンド 事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> IHVC IVC <p>CVCによる投資事業</p>

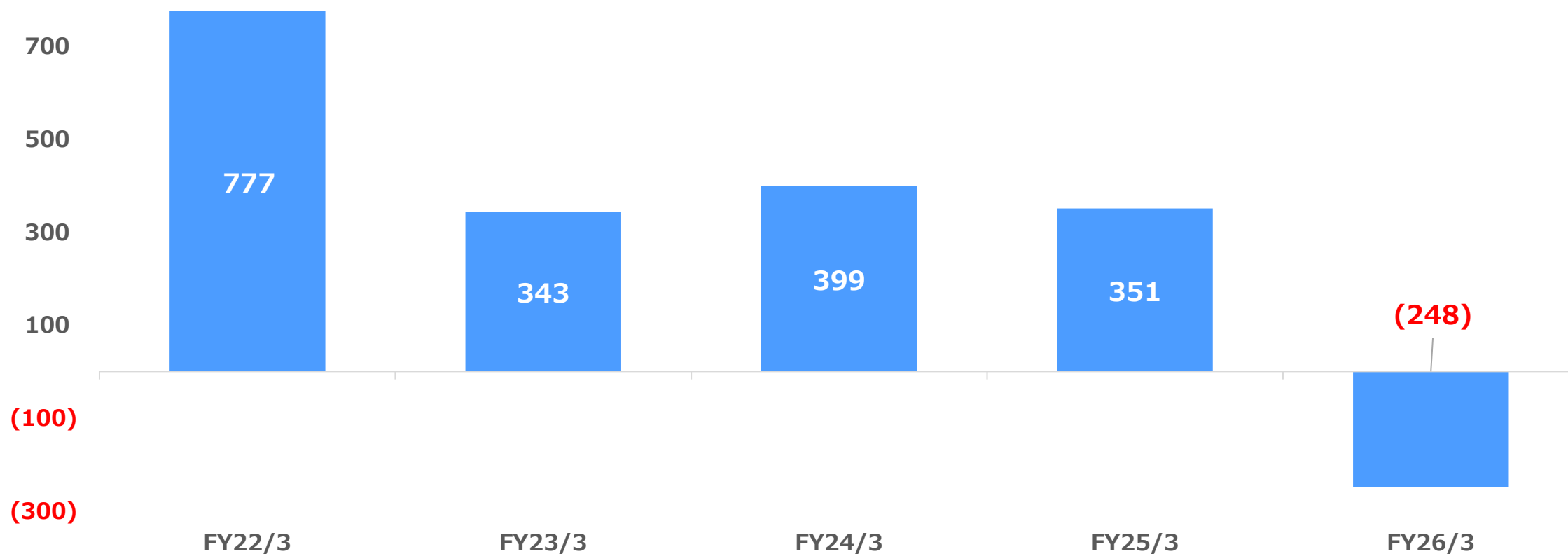
▶ **FY26/3 売上高構成**

- 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

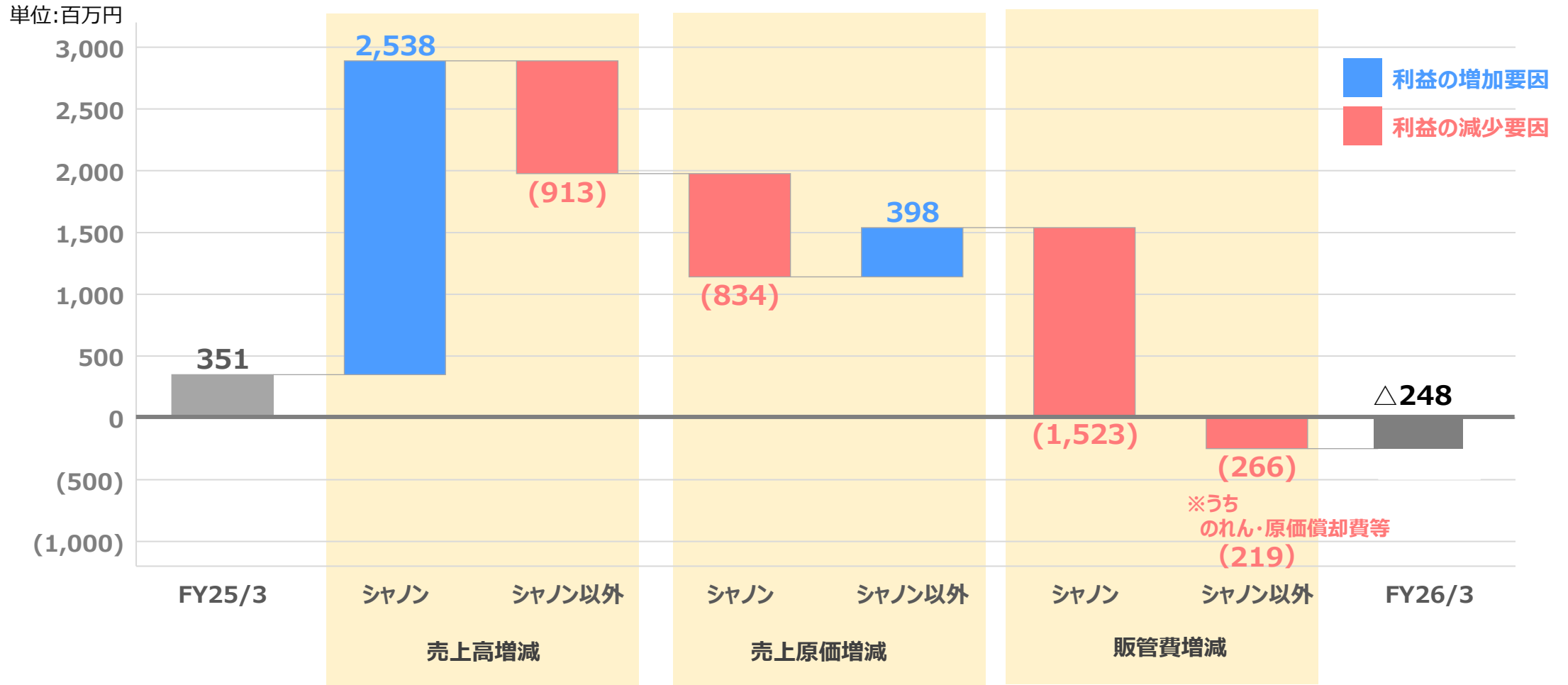


- **営業損失248百万円を計上。主な要因は以下の3点**
 - 株式会社シャノンの連結開始に伴うのれん・減価償却費等の発生。
 - オンラインメディア事業および金融プラットフォーム事業における売上高の減少。
 - 新規事業開発およびデータプラットフォーム構築への先行投資による販管費の発生。

▶ 営業損益推移 単位：百万円

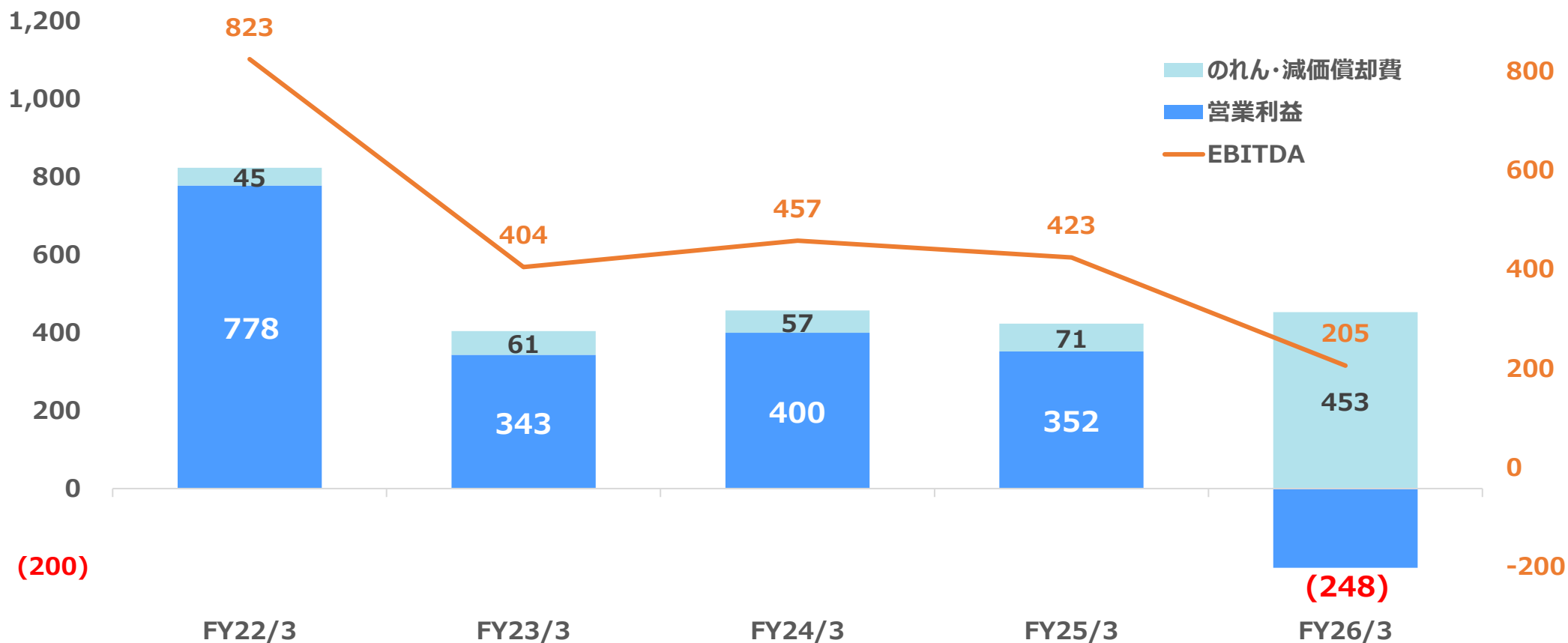


- 売上高減少について
 - オンラインメディア事業にて約2.5億、金融プラットフォーム事業にて約6.4億の減少。
- 販管費増加について
 - 株式会社シャノンの連結開始に伴うのれん・減価償却費等にて約2.2億円の増加。



- 営業利益は△248百万円となる一方、のれん・減価償却費等を加味したEBITDAは205百万円の黒字を維持
 - のれん・減価償却費等を除いたベースでは、収益創出力を確保している。

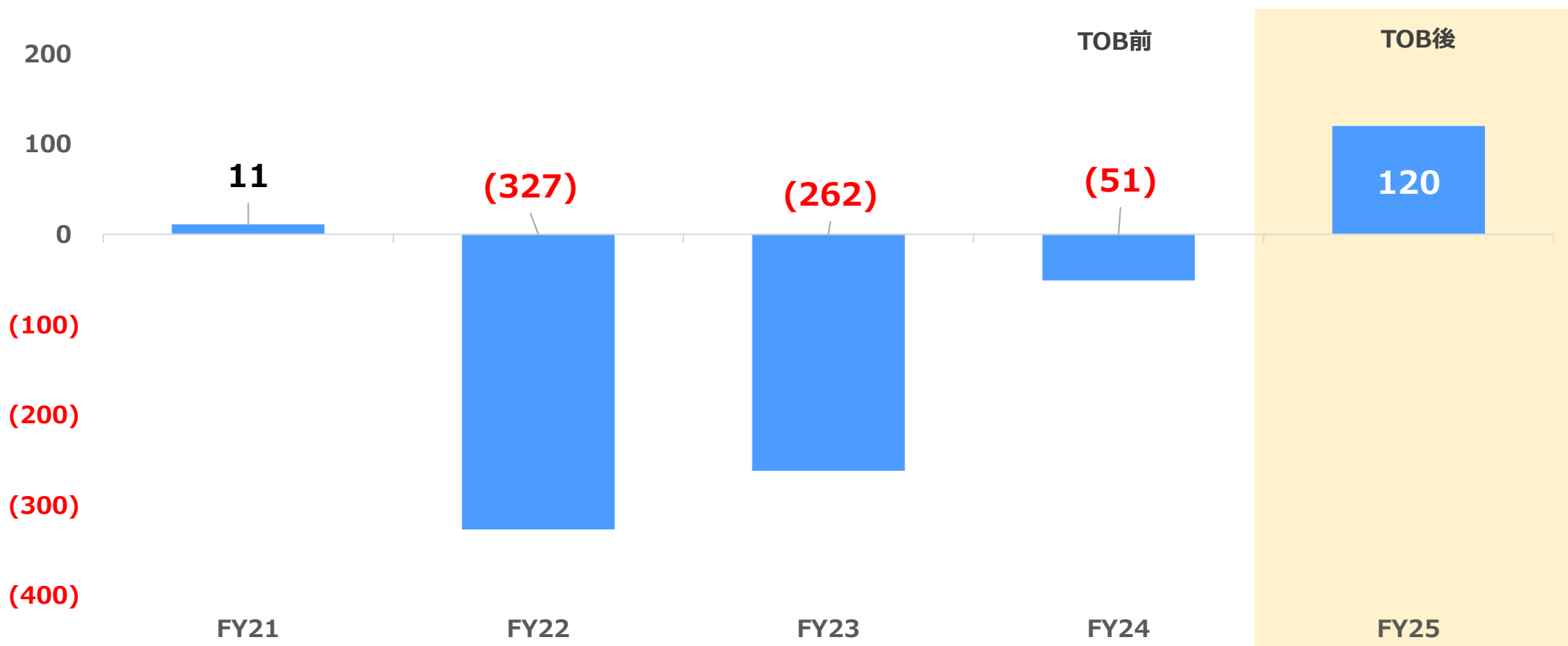
▶ EBITDA 単位：百万円



- 株式会社シャノン、黒字転換達成

- 徹底的なコスト削減・運用（生産）効率の向上により、2025年9月に公表した業績予想から146%増益で着地。

▶ 株式会社シャノン 営業損益推移 単位：百万円



- シングルサインオン（SSO）の実装が完了
 - 1人のビジネスパーソンのユーザーの行動履歴を追える仕組みが整い、クロスセル基盤が強化された。
- 金融領域では、お金の情報収集メディア「ITトレンドMoney」をリリースし、リード獲得の検証を実施。
- 一方で、グループ横断でのクロスユース推進は未達
 - 意思決定とリソース配分の一元化が途上だったこともあり、十分に拡大できていない。
 - 体制・KPIを再定義し、重要課題として推進する。

2026/3月期 計画と結果

計画① サービス・マネタイゼーションの検討

未実施 グループ横断のクロスセル・クロスユースを推進

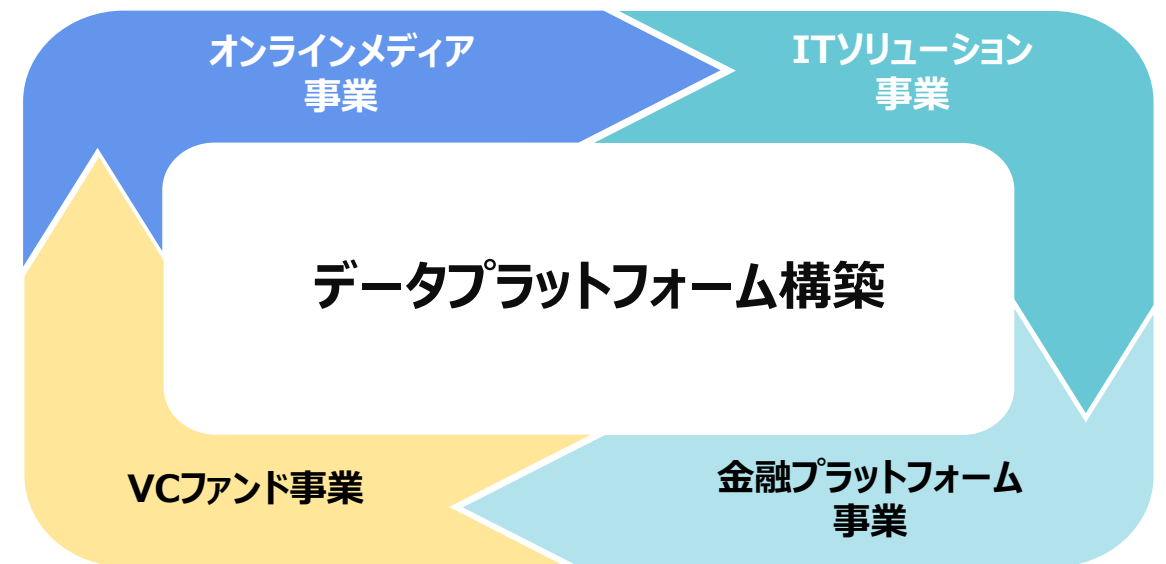
完了 シングルサインオン（SSO）導入

計画② 新規領域、新規事業推進

検証中 経営者層（社長層）向けソリューション事業を検証中

完了 金融領域でのテストマーケティングを実施

検証中 既存顧客データを用いた、再現性ある収益モデルを構築



- 安定した財務基盤を維持しつつ、構造改革と中長期成長に向けた戦略的投資を推進
 - 2025年4月に、短期借入金2,200百万円を長期借入金（固定負債）へ借換。
 - 2025年8月に、資本金を410百万円へ減資し、資本剰余金へ振替。
 - これにより、中期的な資金繰りの安定性と財務柔軟性を確保。
 - 今後も、健全な自己資本比率（36.9%）を維持しつつ、成長投資と効率的な資金運用を両立。

単位（百万円）

	FY25/3 年度末	FY26/3	増減
流動資産	4,975	4,714	-5.3%
固定資産	3,344	3,133	-6.3%
資産合計	8,321	7,848	-5.7%
流動負債	3,748	2,041	-45.5%
固定負債	506	2,156	+326.0%
負債合計	4,254	4,197	-1.3%
純資産合計	4,067	3,650	-10.2%
自己資本比率	40.7%	36.9%	-

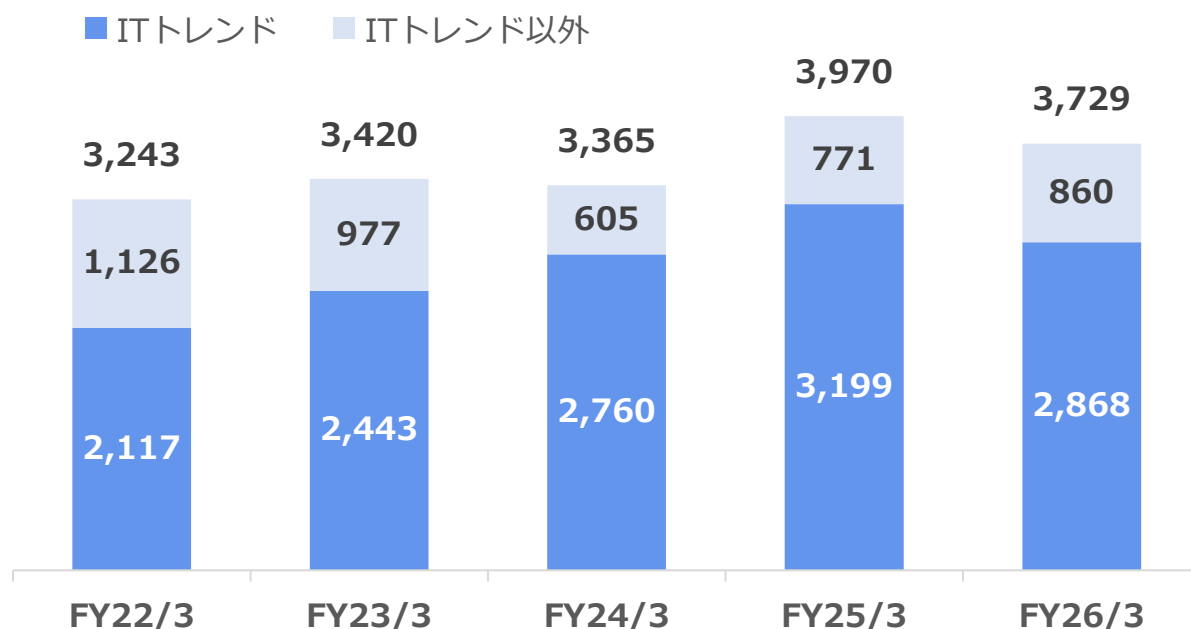
2. オンラインメディア事業

売上高は3,729百万円（前年同期比6.1%減）、売上高の減少と販管費の増加に伴いセグメント利益は1,189百万円（前年同期比22.0%減）。

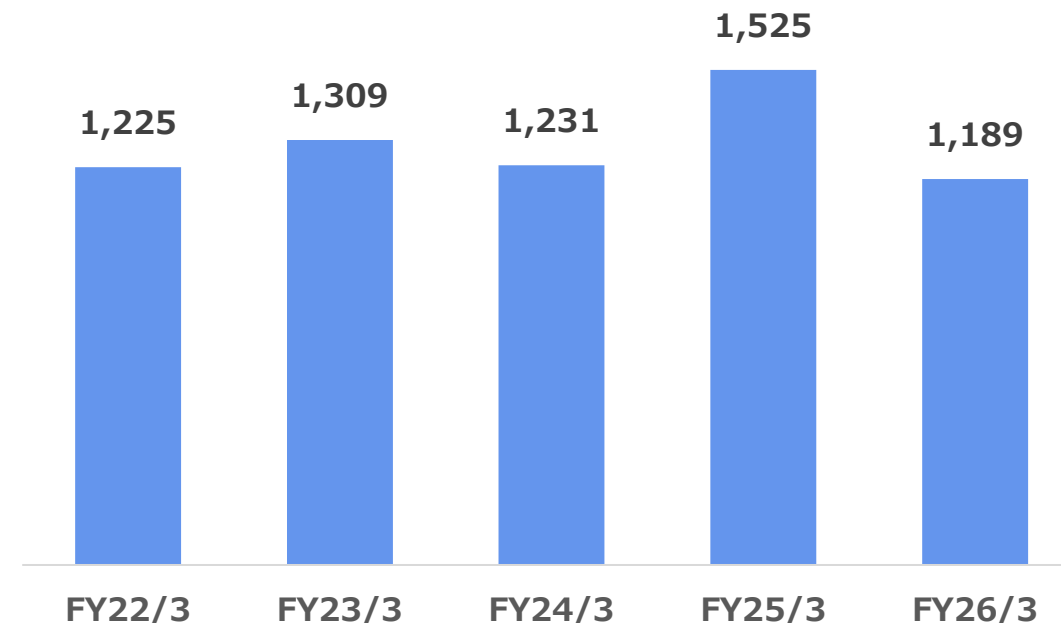
主な変動要因と戦略進捗

- 生成AIの普及により情報収集チャンネルが多様化し、検索経由のトラフィックが減少。
- 一方で、資料請求数は堅調に推移し、「量から質への転換」が着実に進展。
- 下期以降、検索経由のトラフィックに依存しない新たなビジネスモデルの転換を推進中。

▶ **売上高 推移** 単位：百万円



▶ **セグメント損益 推移** 単位：百万円



ITトレンド

- 来訪者数**13,014,666人**（前年同期比**33.9%減**）

→ 生成AI普及により検索流入が大幅に減少した1年となった。

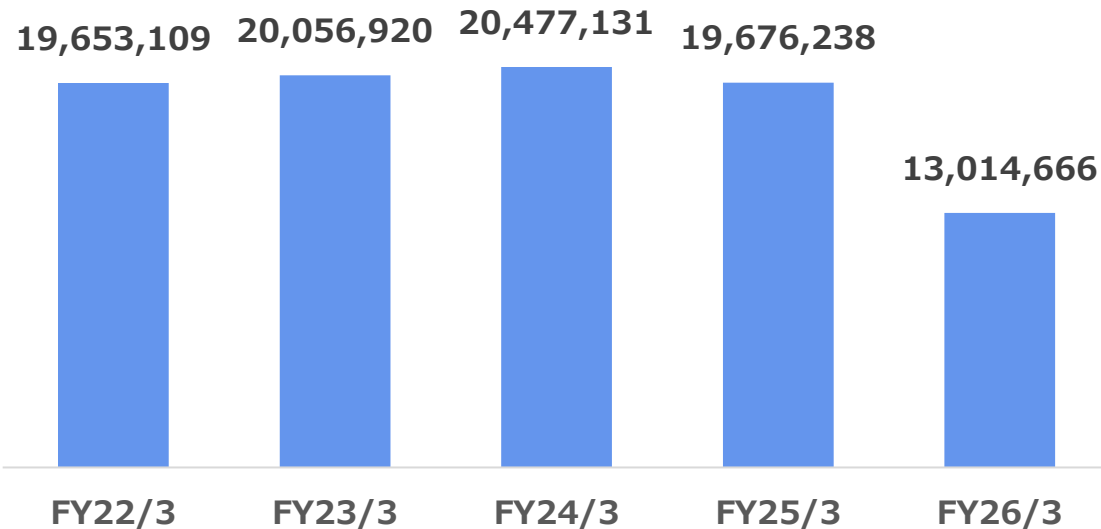
一方で、資料請求数や顧客のLTVを維持することで、売上を大幅に毀損することなく推移。

- 掲載製品数**8,377製品**（前年同期比**137.4%増**）

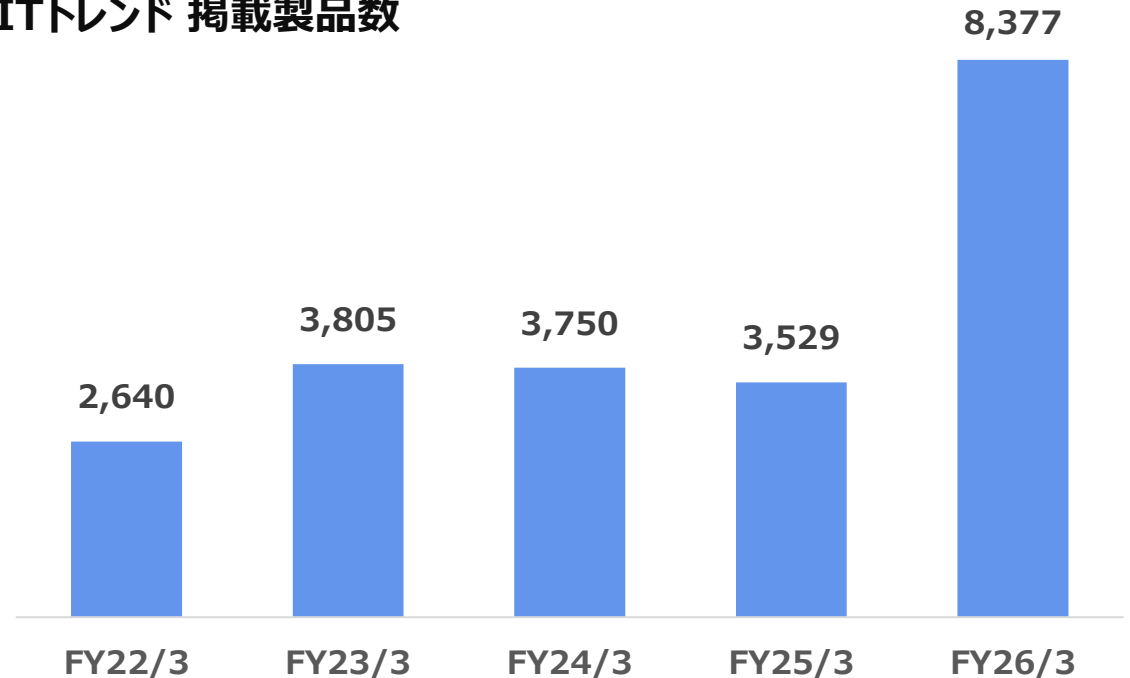
→ 製品ラインナップを拡充し、一定の資料請求数向上・会員獲得を目的に活動。

また、次世代の検索・情報流入の変化を見据えたデータ基盤整備を進め、事業拡大に備える。

▶ ITトレンド 来訪者（ユーザー）数 単位：UU（通期累計）



▶ ITトレンド 掲載製品数



• 「ITトレンド」におけるIT製品のニーズは引き続き拡大

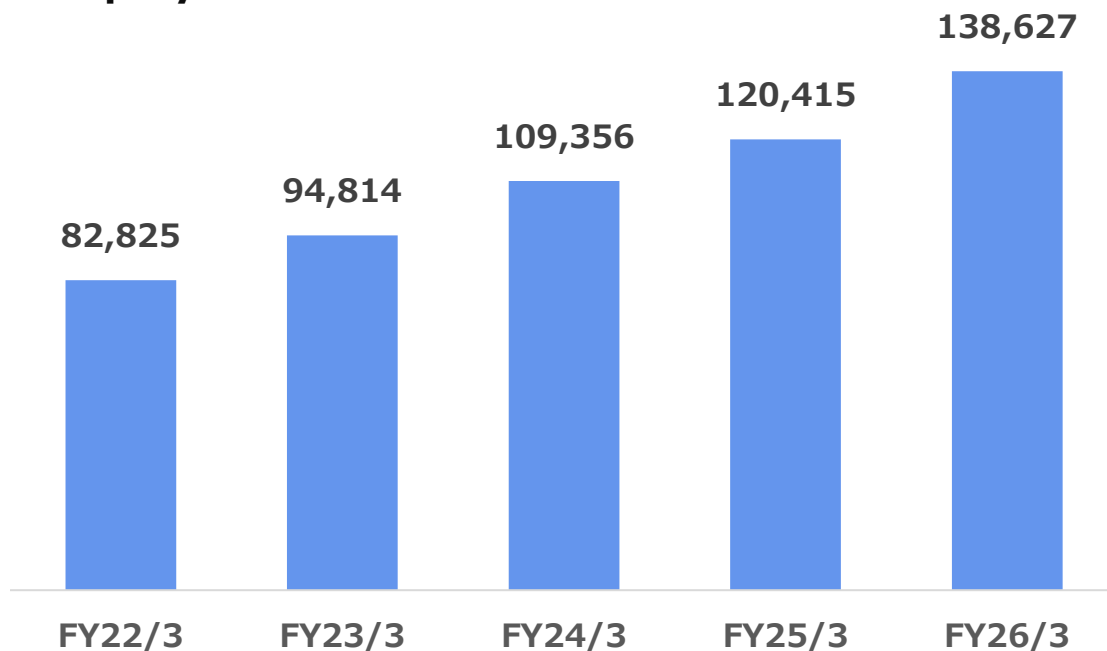
- インボイス制度（2023/10～）や電子帳簿保存法完全義務化（2024/01～）が引き続き影響。
- チャットボット（6位）など、AIを組み込むことで価値を高め、ニーズが増大した製品群も見受けられる。

▶ マッチング数（売上）が増大した主なカテゴリ（前年同期比）

	IT製品カテゴリ	増加背景
1位	Web請求書・クラウド請求書	インボイス制度（2023/10～）と電子帳簿保存法完全義務化（2024/01～）が引き続き影響。
2位	ワークフロー	電子帳簿保存法の対応に加え、リモートワークによる社内承認業務の電子化・可視化ニーズが増加。
3位	電子契約システム	電子帳簿保存法への対応や、契約業務の効率化・ペーパーレス化の流れが継続。
4	経費精算システム	インボイス制度対応や、領収書管理の電子化ニーズが引き続き継続。
5	図面管理（EDM）	製造業を中心に、図面や技術資料のデジタル管理ニーズが拡大。
6	チャットボット	生成AIの普及により高度な応答が可能となり、問い合わせ対応の自動化ニーズが増加。
7	給与アウトソーシング	最低賃金改定や社会保険制度の変更への対応負荷軽減を目的にニーズが拡大。
8	生産管理	国際情勢の変化・サプライチェーンの不安定化を背景に、在庫・生産状況の可視化ニーズが増加。
9	IT資産管理	情報セキュリティ対策の強化や内部統制の観点から、IT機器やソフトウェアの一元管理ニーズが拡大。
10	メール誤送信対策	情報漏えいリスク対策として需要が増加。 ヒューマンエラー防止や送信前チェック機能への関心が高まっている。

- bizplay
 - 会員数は順調に推移
- ITトレンドEXPO
 - 今期2回目のEXPOを2026年3月に開催。
 - 過去開催をしていたDX・AXのテーマに加え、「キャリア」「マネー」にテーマを拡大。参加するビジネスパーソンへの支援の幅を広げた。

▶ bizplay 会員ユーザー数 単位：人



▶ ITトレンドEXPO 登壇ゲスト（一部）



3. ITソリューション事業

企業規模に合ったソリューション提供、国産MAの安心感を競合優位性と位置づけ、国産MA（マーケティングオートメーション）のシェア拡大を推進。

あらゆる規模の企業が安心して使える国産MA提供

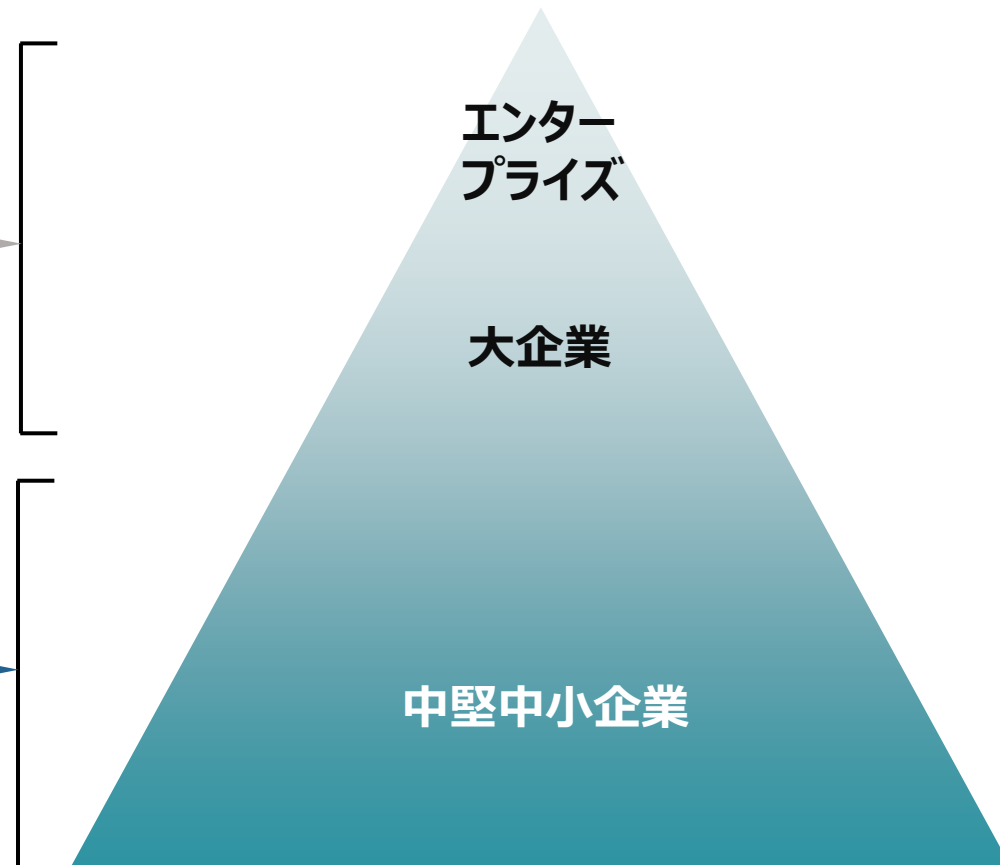
#セキュリティ #日本語サポート

SHANON MARKETING PLATFORM

- ・エンタープライズ、大企業向け
- ・イベント連携型の高機能MA

List Finder MA

- ・中堅中小企業向け
- ・リーズナブルで初めての方も扱いやすいMA

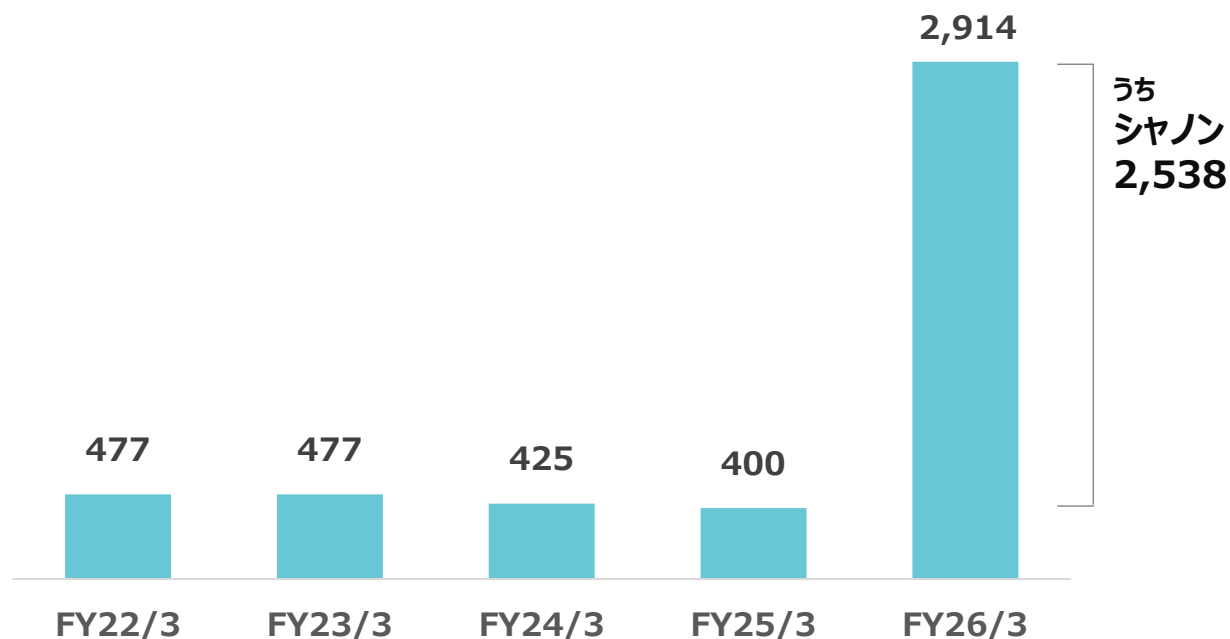


売上高2,914百万円（前年同期比+627.4%）、セグメント利益378百万円（前年同期比+172.8%）
株式会社シャノンの連結効果により大幅な増収・増益を実現。

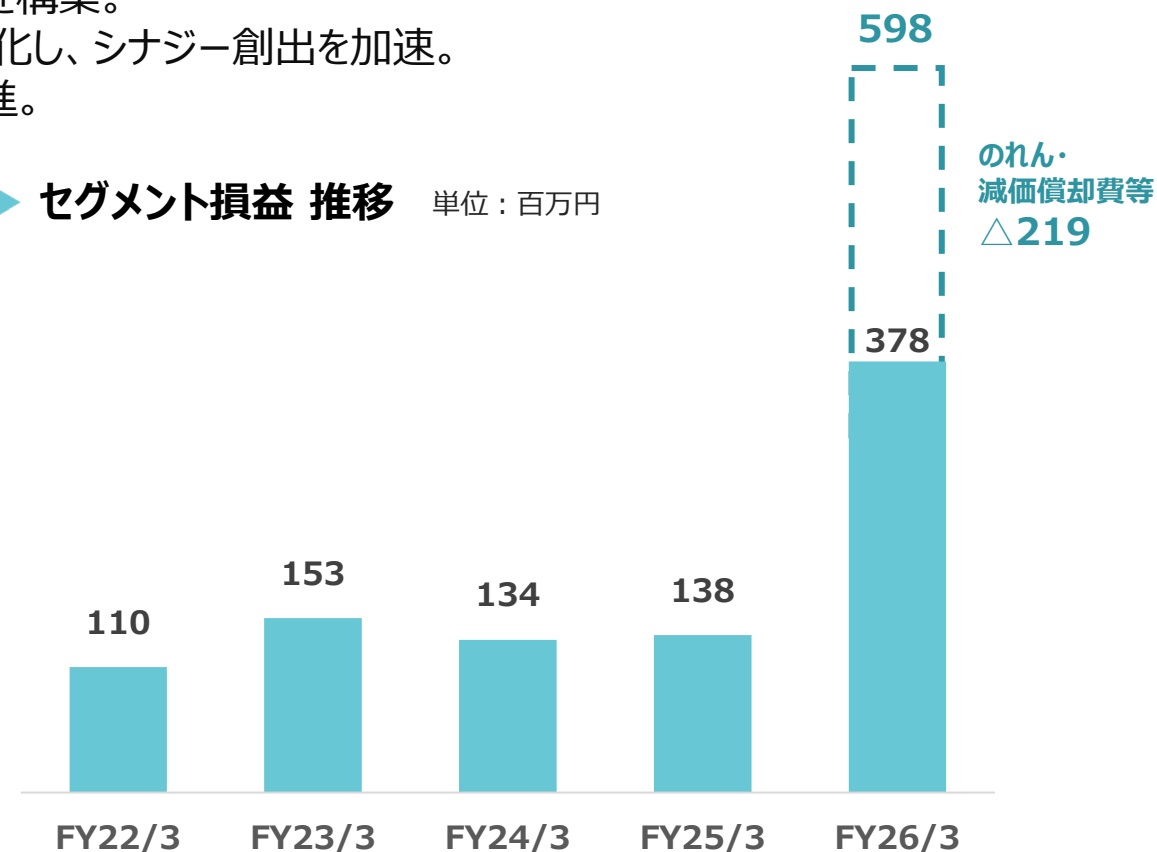
主な変動要因と戦略進捗

- 「SHANON MARKETING PLATFORM」が寄与し、国産MA市場でのプレゼンスを拡大。
- のれん・減価償却費等を加味しても利益は増加し、収益体質を強化。
- グループ再編（2025年12月26日付）によりSaaS事業への集中体制を構築。
- 「List Finder」と「SHANON MARKETING PLATFORM」の連携を強化し、シナジー創出を加速。
- 営業・開発体制の再編により、効率的な運営と黒字基盤の安定化を推進。

▶ 売上高 推移 単位：百万円



▶ セグメント損益 推移 単位：百万円



- 株式会社シャノンのTOB完了を受け、現在当社グループではPMI（統合プロセス）が概ね完了。
- 2025年12月にグループ再編を完了し、引き続き**グループ全体のシナジー最大化と体制強化**を進行。

完了

新経営方針の制定（利益志向及びガバナンス強化）

早期の黒字転換・利益志向経営への転換及びガバナンス強化のため、新経営方針KPI策定および監査等委員会設置会社へ移行し、株式会社イノベーションから一部の取締役が新たに選任された。グループとしての経営管理体制を強化し、意思決定の透明性と迅速性の向上を図る。

資本業務提携の正式締結

グループ内で保有するSaaS製品群の連携を本格化させ、プロダクト間の統合的な提供や営業協業を通じた収益成長の加速を目指す。

高収益事業へのリソース集中

グループ再編により、経営資源を集中し筋肉質な構造を構築。

財務体質の改善

構造改革の進展により営業損失を大幅に縮小、**2025年12月期での黒字化達成。**

実施中

製品・営業面での連携開始

「List Finder」と「SHANON MARKETING PLATFORM」とのクロスセル及び営業支援体制の構築を推進し、グループ横断のシナジー創出を加速。

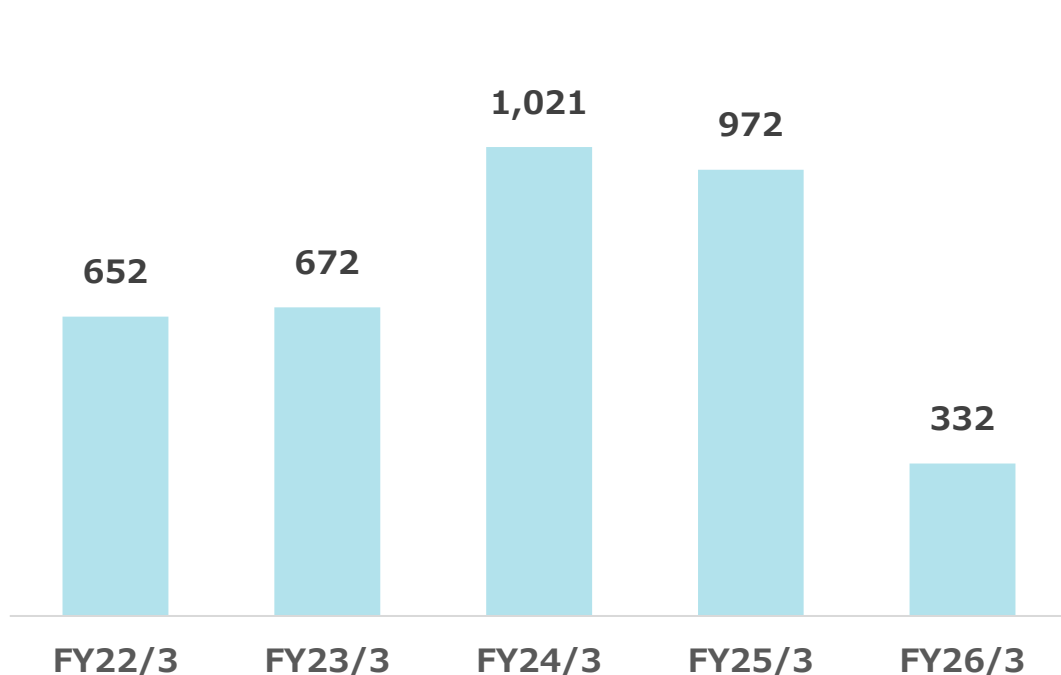
4. 金融プラットフォーム事業

売上高332百万円（前年同期比65.8%減）、セグメント損失197百万円。IFA業務委託部門の売却により一時的に減収。

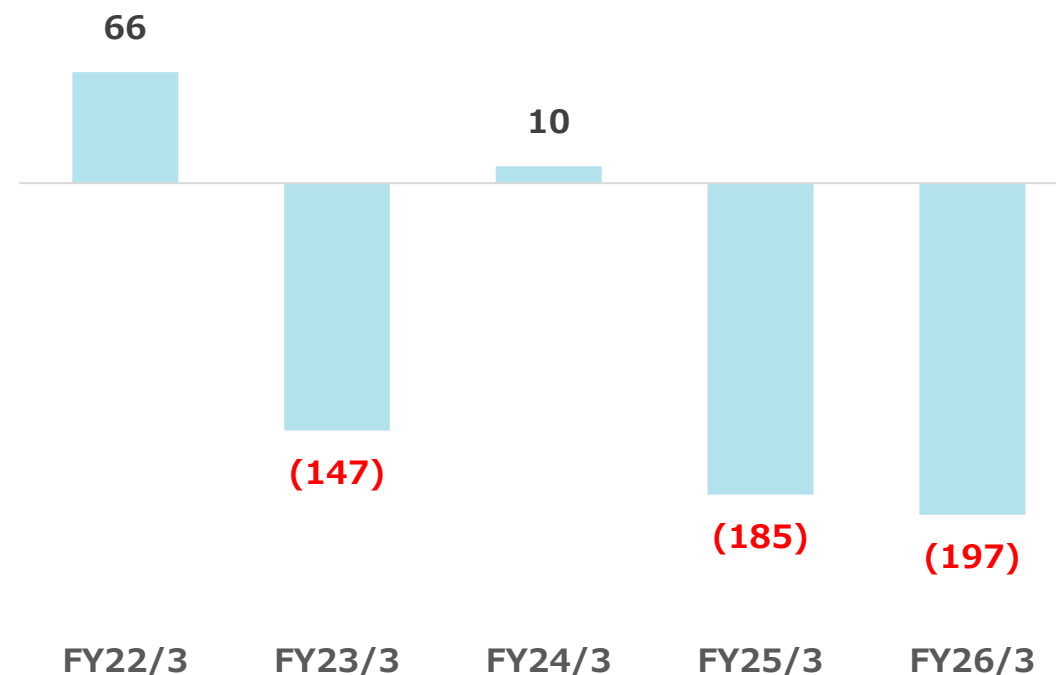
主な変動要因と戦略進捗

- 業務委託部門の売却により固定費抑制を狙ったが効果は限定的であり、さらなる効率化とグループ最適化を設計中。
- オンラインメディア事業との連携を強化し、リード獲得と送客の仕組みを構築中。

▶ 売上高 推移 単位：百万円



▶ セグメント損益 推移 単位：百万円



5. VCファンド事業

- 第3四半期にトクティー株式会社、株式会社シコメルフードテックに投資実行。
- 長期的なキャピタルゲイン創出とスタートアップ支援の両立を目指す。



新規投資企業

1社（現状非公開）

過去投資企業



新規投資企業



トクティー株式会社



株式会社シコメルフードテック

ほか1社（現状非公開）

6. 2027年3月期 業績予想・成長戦略



単位（百万円）

	FY26/3 実績	FY27/3 計画	前期比 (増減)	前期比 (%)
売上高	6,968	7,030	+61	+0.9%
営業損益	△248	130	+378	-%
EBITDA	205	619	+414	+201.7%
経常損益	△334	96	+430	-%
親会社株主に帰属 する当期純利益	△457	25	+482	-%
配当（予想）	40.00円	40.00円		

- **コストコントロールにより黒字に戻す**
 - 昨期下期から実施している原価・販管費の見直しと生産性向上を継続し、持続可能な体制を構築
- **新収益モデルの早期立ち上げ・拡大**
 - 昨年度までに構築している会員データベースを活用し、LTV型モデルをグループ単位で運用開始

オンラインメディア事業

- 収益性の高いビジネスモデルの立ち上げ・拡大
- 資料請求（送客）モデルについては利益率改善にフォーカス

ITソリューション事業

- 「List Finder」「SHANON MARKETING PLATFORM」の販売連携・機能統合を推進
- 営業・開発両面の生産性向上により、黒字基盤を安定化

金融プラットフォーム事業

- セグメント単体での黒字を目標に、固定費抑制・営業1人あたりの生産性向上
- グループ横断で提供価値と導線を統合し、獲得～稼働～継続の一気通貫モデルを確立

本資料は、投資家の皆様への情報提供のみを目的として作成されたものであり、有価証券の取得、売却等の投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料に含まれる将来の見通し、戦略、計画、見積等に関する記述は、現時点で入手可能な情報および合理的であると判断される一定の前提に基づくものであり、実際の業績等は様々な要因により、これらとは大きく異なる可能性があります。

また、本資料に記載された業界動向・統計情報等は、信頼性が高いと判断される情報源をもとに作成しておりますが、その正確性・完全性を当社が保証するものではありません。

本資料をご利用される際は、ご自身の判断と責任において行動いただくようお願いいたします。当社は、本資料の内容に基づいて生じたいかなる損害についても責任を負いかねます。