

株式会社イノベーション（東証スタンダード：3970）
2027 年 3 月期 第 1 四半期 決算説明資料（テキスト詳細版）

本資料は株式会社イノベーションの IR 情報を初めてご覧になられた個人投資家様向けに、決算短信や決算説明資料では掲載されていない会社基本情報を含む詳細な情報をテキスト形式で掲載するものです。

（IR に関するお問い合わせ先：ir-info@innovation.co.jp）

目次

1. 決算サマリ

- 1-1. 2027 年 3 月期 1Q の業績について
- 1-2. 各セグメントの業績は？
- 1-3. 金融プラットフォーム事業について、赤字が続いているがどう考えているか？
- 1-4. 2027 年 3 月期の業績見通しは？
- 1-5. 2027 年 3 月期の方針は？
- 1-6. 中長期の方針は？
- 1-7. 株価についてどう考えているのか？

2. 基本情報

- 2-1. 株式会社イノベーションはどんな会社？
- 2-2. 主軸となる事業は？
- 2-3. 事業セグメントの構成は？それぞれどんな事業？
- 2-4. 競合はどこにあたる？競合と比べたときの強みは？
- 2-5. 連結子会社シャノンとの関係は？
- 2-6. 最大のリスク要因は？どんな対策をしているのか？

3. 本資料の取り扱いについて

1. 決算サマリ

1-1. 2027年3月期1Qの業績について

当第1四半期連結累計期間は、売上高は1,472百万円（前年同期比7.5%減）、営業利益は9百万円（前年同期は営業損失186百万円）となり、営業損益の黒字転換を達成いたしました。全社的なコストコントロールを徹底し、原価・販管費の削減によるコスト圧縮を実現できたことが要因です。

売上高は前年同期比で減少しておりますが、収益性を重視した運営を第1優先としていることによる計画通りの減少幅と考えています。

業績サマリ（決算概要）

INNOVATION

2027年3月期1Q実績

・全社的なコストコントロールにより、営業損益は黒字転換（9百万円、+195百万円）。当期純利益は△53百万円（赤字幅132百万円縮小）。売上高は計画通りの減少で着地。

2027年3月期通期見通し

- ・前回公表（5月11日）から上方修正（p.22参照）
- ・上期は黒字化の定着を最優先。下期は増益継続と新規事業投資など中長期の成長基盤づくりを推進。

単位（百万円）

	FY26/3 1Q	FY27/3 1Q	前年同期比 （増減）	前年同期比 （％）
売上高	1,591	1,472	△119	△7.5%
営業損益	△186	9	+195	-%
EBITDA	△86	121	+207	-%
経常損益	△245	5	+250	-%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	△186	△53	+132	-%

※株式会社シャノンの連結対象期間は2026年1月～3月となります。株式会社Innovation X Solutionsにおける2026年1～3月の業績は、当会計期間には含まれておりません。

6

1-2. 各セグメントの業績は？

●オンラインメディア事業

当第1四半期連結累計期間におけるオンラインメディア事業の売上高は745百万円（前年同期比8.4%減）、セグメント利益は219百万円（前年同期比1.3%減）となりました。

売上額、利益額は減少しているものの、売上総利益率+2.7pt、セグメント利益率は+2.2pt 向上し、利益率を重視した運営として意図した結果となりました。

また、ITトレンドにおいては、既存の資料請求モデルの収益は維持しつつ、新しい月額サブスクリプションの収益モデルによる積み増しを図り、全体の売上・利益を伸長させる計画であります。

●ITソリューション事業

当第1四半期連結累計期間におけるITソリューション事業の売上高は660百万円（前年同期比6.3%増）、セグメ

ント利益は 116 百万円（前年同期比 829.4%増）となりました。

徹底したコスト管理と運用（生産）効率の向上に加え、過去の不採算事業の整理等により主力事業であるサブスクリプション事業に経営リソースを集中できたことが、利益率伸長の要因となっています。

●金融プラットフォーム事業

当第 1 四半期連結累計期間における金融プラットフォーム事業の売上高は 69 百万円（前年同期比 55.8%減）、セグメント損失は 18 百万円（前年同期はセグメント損失 45 百万円）となりました。

2026 年 3 月期において、固定費抑制を狙った IFA 業務委託部門の売却を行いました。これによる売上減少が引き続き発生しております。一方で、販管費の見直しが概ね完了し、セグメント利益は復調傾向にあります。

1-3. 金融プラットフォーム事業について、赤字が続いているがどう考えているか？

金融プラットフォーム事業につきまして、業績が振るわない期間が続き大変ご迷惑をおかけしております。

金融プラットフォーム事業の運営意図としましては、当社の顧客層であるビジネスパーソンのうち、重要な意思決定層である経営者層の支援を継続的に行えることにあります。例えば、起業後には CVC を通じた資金調達、事業拡大後の IPO 支援や事業売却支援、事業売却後には資産運用支援など、経営者に対する一連の支援を実現することができます。

顧客数は限られるものの、LTV（Lifetime Value：顧客生涯価値）の高い事業体となりますので、十分な収益が見込まれると考えております。2027 年 3 月期におきましては、まずはセグメント単体での黒字を目標に、販管費の見直しと収益性の高い運営モデルの構築を図っております。

1-4. 2027 年 3 月期の業績見通しは？

2026 年 8 月 14 日に、通期業績の営業損益、経常損益、当期純利益につきまして、上方修正を公表いたしました。

主に IT ソリューション事業における営業利益の向上が背景にございます。株式会社シャノンにおいて、2025 年 1 月の TOB 以降の PMI フェーズで経営体制を見直し、不採算事業の整理と徹底した販管費コントロールにより利益体質への転換が実現いたしました。IT ソリューション事業のセグメント利益は前年同期比+829.4%と大幅に拡大しており、累計アカウント数 901 件を土台にさらなる収益拡大を目指しております。

1-5. 2027 年 3 月期の方針は？

前期にあたる 2026 年 3 月期は、全社横断のデータプラットフォーム構築に向けた先行投資に加え、オンラインメディア事業・金融プラットフォーム事業の利益減もあり、営業損失を計上いたしました。これを受け、前期下期より全社的な原価・販管費の見直しに着手し、収益体質の改善に取り組んでまいりました。

2027 年 3 月期は、上期を黒字化の定着を最優先とするフェーズ、下期を増益の継続とともに新規事業への投資など中長期の売上成長に向けた取り組みを進めるフェーズと位置づけ、運営していきたいと考えています。

1-6. 中長期の方針は？

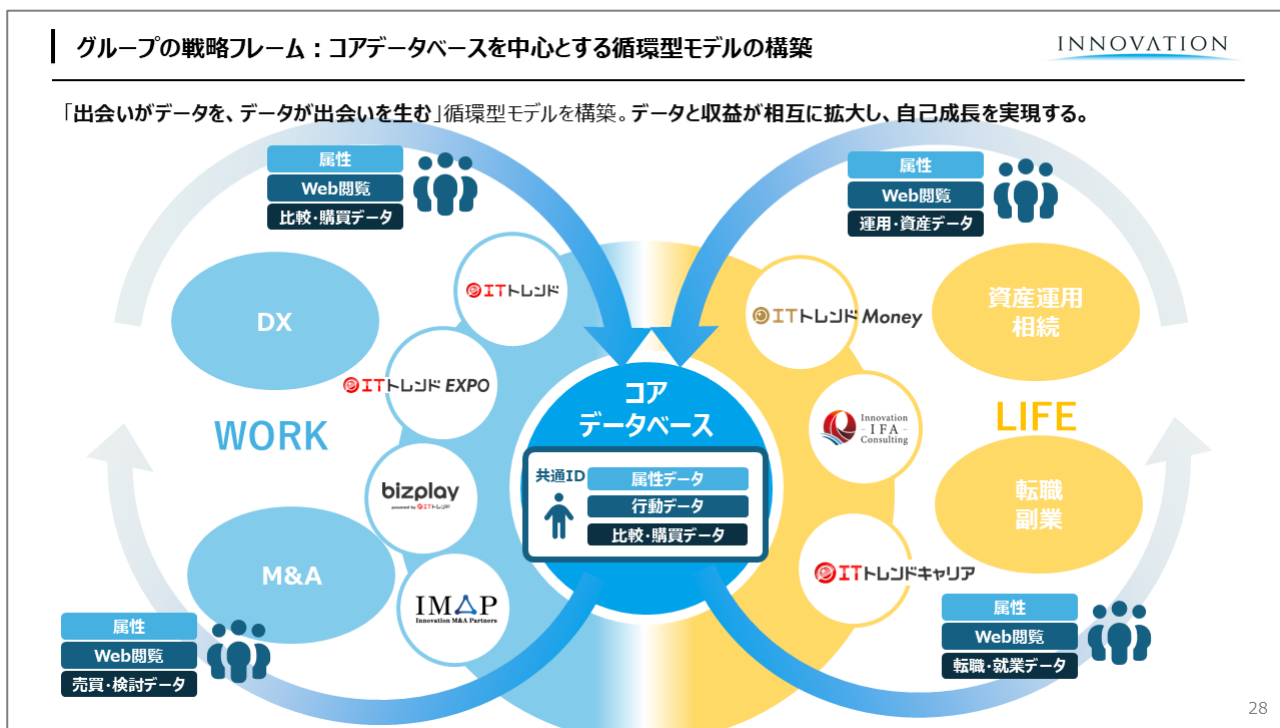
以下 2 点が大きな方針となります。

●当グループのデータベースを循環させるモデルの構築

当社が保有するビジネスパーソン顧客のデータベースを中心に、各事業活動を通じてデータの集約・拡大を行いながら、そのデータを他事業の集客・レコメンドエンジン等で流動的に活用しながら、データと出会い（マッチング収益）が循環するモデルを事業横断で構築していきます。ユーザー獲得の難易度が上がり続ける市場環境において、ユーザー 1 人あたりの LTV を向上させることで収益を向上させる効果を狙うと同時に、ビジネスパーソンの「働く」を継続的に支援する事業展開を実現します。

今期（2027 年 3 月期）の上期頃までには、今まで先行投資を続けておりました、中心部のコアデータベースの基盤環境が整う予定であります。中期経営計画の期間となる 2027 年 3 月期～2029 年 3 月期におきましては、以下の点に特に注力していきたいと考えています。

- ① コアデータベースの拡張（既存事業の改善、及び新規事業の投下）
- ② データの循環による収益性向上



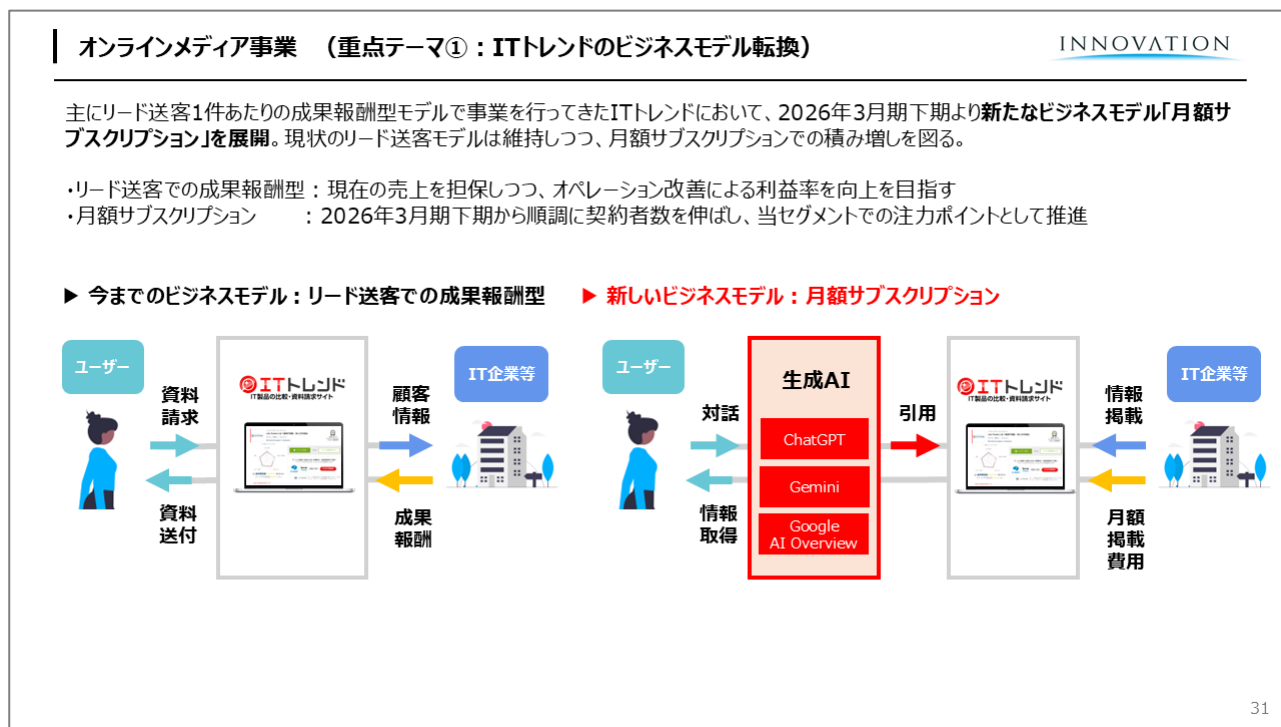
●IT トレンドのビジネスモデル転換による、ストック比率向上

リード送客 1 件あたりの成果報酬モデル（フロー収益）で運営していた「IT トレンド」ですが、今までインターネット検索により IT 製品を探していた人を中心に獲得し、収益につなげていました。2025 年以降、生成 AI の広まりにより、インターネット検索の行動が AI との対話に置き換わりつつあり、昨期（2026 年 3 月期）は特に、IT トレンドの集客に苦戦を強いられています。今期におきましても、この傾向は継続しております。

IT トрендでは、昨期下期以降、新しいビジネスモデル「月額サブスクリプション」を開発してきました。こちらのモデルは、月額掲載費用をいただき IT トレンドに製品を掲載いただくことで、生成 AI に引用されやすくなるようなサービスです。

2026 年 5 月に Google 社が公表した Google 検索における生成 AI 機能への最適化に関するガイド※では、引き続き SEO が重要である旨が発表されていました。「IT トレンド」では、サービス開始した 2007 年から、SEO を重視して対策を継続して実施しているため、生成 AI に引用しやすい状態をつくることができているとされています。

こちらのストック型モデルは、IT トレンドの売上に占める割合はまだまだ少ないものの、安定的なストック収益として収益基盤の強化に寄与するビジネスモデルです。売上比率を高めていくことで、オンラインメディア事業における収益性の向上を目指していきたいと考えています。



詳細は 2026 年 6 月に開示をいたしました、[中期経営計画](#)をご覧ください。

※「Optimizing your website for generative AI features on Google Search（Google 検索の生成 AI 機能に向けたウェブサイト最適化）」

<https://developers.google.com/search/docs/fundamentals/ai-optimization-guide?hl=ja>

1-7. 株式について：株価についてどう考えているのか？

株価や PBR の状況につきましては、厳しい環境にあると認識しています。

当社は、「①財務体質の強化をまず実行し、既存事業で売上・利益を作る、②その上で一気にアクセルを踏む」という二段階の成長戦略を掲げています。現在は売上規模 80 億円が見えてきており、②のアクセルを踏んでいる過程にあると認識しています。

前期（2026年3月期）は、この成長投資の先行に加え、生成AIの台頭によるオンラインメディア事業への影響等もあり、営業損失を計上いたしました。2027年3月期は、上期で黒字化の定着を図ったうえで、下期以降は再びアクセルを踏み、企業価値の向上に取り組んでいくことが重要と考えています。

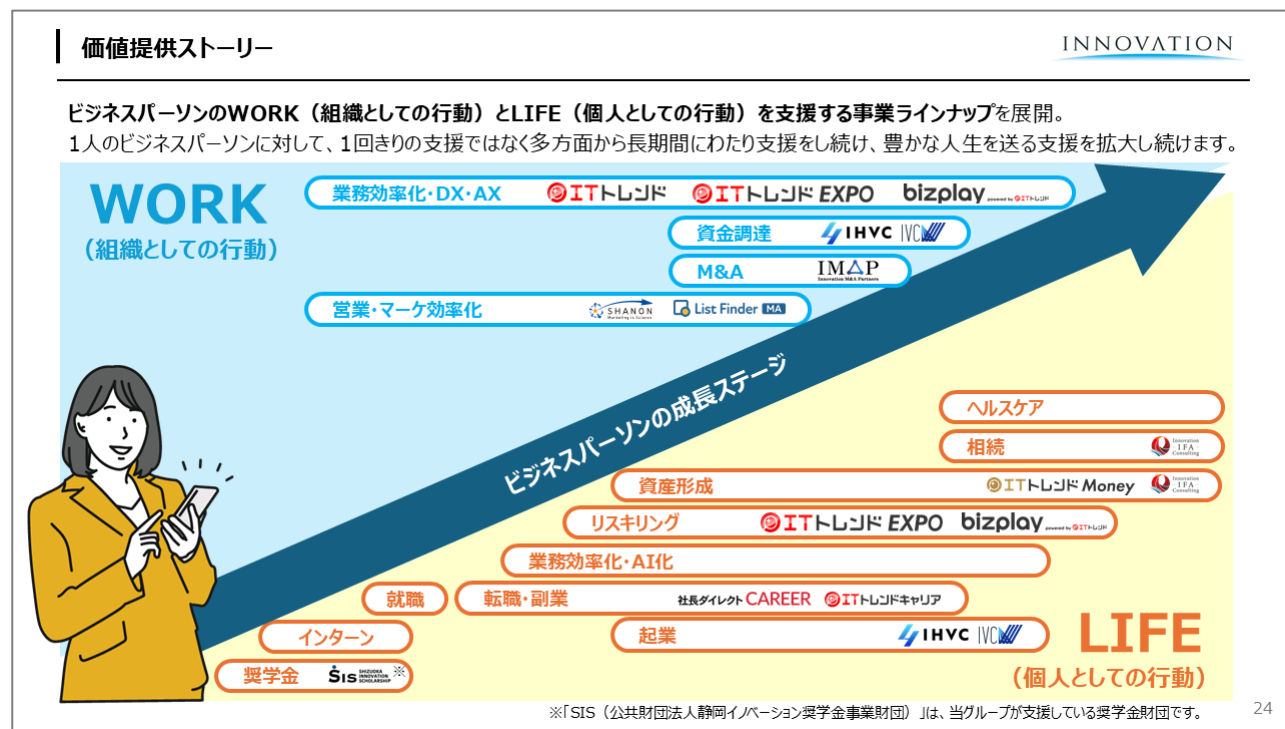
2. 基本情報

2-1. 株式会社イノベーションはどんな会社？

当社は、BtoB企業の営業・マーケティング支援の会社として2000年12月に創業しました。創業当初はテレマーケティング事業やリスティング広告代行業を展開していました。

2007年に企業が導入するIT製品の比較サイト「ITトレンド」、2010年にMAツール「List Finder」をリリースし、この2事業を軸として2016年12月に東証マザーズ（現：東証グロース）に上場を果たしました。

以降、IFA事業やM&A仲介事業、CVC等の新規領域にも挑戦しています。「『働く』を変える」というミッションのもと、現在は様々なビジネスパーソンのWORKとLIFEを支援する事業を展開し、働く人の豊かな人生を送る支援をしたいと考えています。



2-2. 主軸となる事業は？

2007年にサービス開始をしたIT製品の比較サイト「ITトレンド」が、当社の主要事業の1つです。

"比較サイト"のイメージとしては、株式会社カカコムが運営する「価格.com」や「食べログ」が分かりやすい例です。「食べログ」は飲食店情報を掲載し来店予約につなげ、「価格.com」は家電製品等の価格情報を掲載し購入の比較検討に役立

てるサービスです。「IT トренд」は、これと同様の"比較・検討の場"を、ビジネスパーソン向けの IT 製品に特化して提供しています。

具体的には、企業が導入を検討する IT ツール（勤怠管理システムや経費精算ツール等）について、ユーザーが「IT トレンド」に掲載された製品情報を比較したうえで資料請求を行い、その送客に応じて掲載企業様から当社が収益を得る仕組みとなっています。

2-3. 事業セグメントの構成は？それぞれどんな事業？

当社グループは、以下 4 つの事業セグメントで構成されています。



●オンラインメディア事業

企業の IT 製品比較サイト「IT トレンド」を始め、ビジネスオンラインイベント「IT トレンド EXPO」、ビジネス動画メディア「bizplay」など、ビジネスパーソンが利用する情報収集のためのメディアを複数展開しています。

当第 1 四半期では、売上高のうち 50%を占めており、当グループの主要事業の 1 つとなっています。

現在、株式会社 Innovation & Co.が運営を担っています。

●ITソリューション事業

「List Finder」に加え、2025 年にグループインを果たした株式会社シャノンの「SHANON MARKETING PLATFORM」の 2 種類の「MA（マーケティングオートメーション）ツール」を中心に扱っています。

当第 1 四半期では、売上高のうち 45%を占めております。株式会社シャノンのグループインにより、当グループの第 2 の収益柱として成長を遂げました。

現在、株式会社シャノン、及び株式会社 Innovation X Solutions が運営を担っています。

●金融プラットフォーム事業

IFA（独立ファイナンシャルアドバイザー：特定の金融機関に属さず、中立的な立場から顧客の資産運用に関するアドバイスや金融商品の提案・仲介を行う専門家）事業、及び M&A 仲介事業を展開しています。

現在、株式会社 Innovation IFA Consulting、及び株式会社 Innovation M&A Partners が運営を担っています。

●VC ファンド事業

「働く」を変える事業に投資をし、当グループとの事業シナジーを生むために、CVC を運営しています。

現在、INNOVATION HAYATE V Capital 投資事業有限責任組合、及び INNOVATION V Capital 投資事業有限責任組合が運営を担っています。

2-4. 競合はどこにあたる？競合と比べたときの強みは？

例えば、「ITトレンド」であれば、IT 製品の比較メディア「ITreview（アイティクラウド社）」「BOXIL（スマートキャンプ社）」「アイミツ（PRONI 社）」等が挙げられます。「SHANON MARKETING PLATFORM」などの MA ツールであれば、「Salesforce Marketing Cloud（Salesforce 社）」「Marketo（アドビ社）」、国内では「SATORI」「BowNow（クラウドサーカス社）」等が挙げられます。もっとも、グループ全体の事業ポートフォリオという観点で一致する類似企業は、現状把握しておりません。

ビジネスパーソンのデータベースを保有する企業も重複する部分はありますが、当グループの強みは以下と考えています。

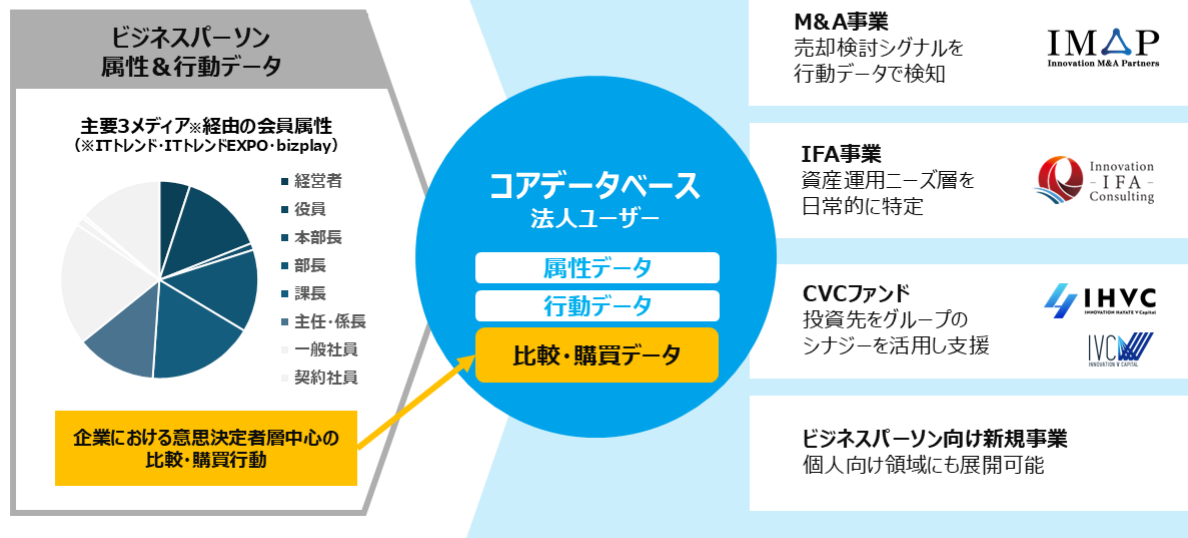
保有データベースのフレッシュさ

多くの企業は、ビジネスパーソンの属性データはメディア等の登録時のもののまま更新されることは少ない一方で、当グループにおける属性データは比較・購買等のマッチング時にアップデートされるため、最新の会社情報が付帯される環境にあります。

保有データベースの種別

一般的なメディアで獲得できるデータは、ユーザーの属性と記事閲覧情報になりますが、当グループではこれに加えて比較・選択・購買といった「意思決定データ」が存在します。転職・起業・M&A・資産運用といった大きな意思決定と連結することで、収益性の高いビジネスへの展開可能性をもっていると考えています。

当社の競争優位は、19年間BtoB領域で比較メディアを展開した中で獲得したビジネスパーソンの属性、行動、比較・購買データと定義。データベースを複数事業において活用すると同時に、このデータベースを拡張させ続けるモデルで戦略を推進する。



2-5. 連結子会社シャノンとの関係は？

2025 年 1 月に株式会社シャノンを TOB し、グループインを実現しました。

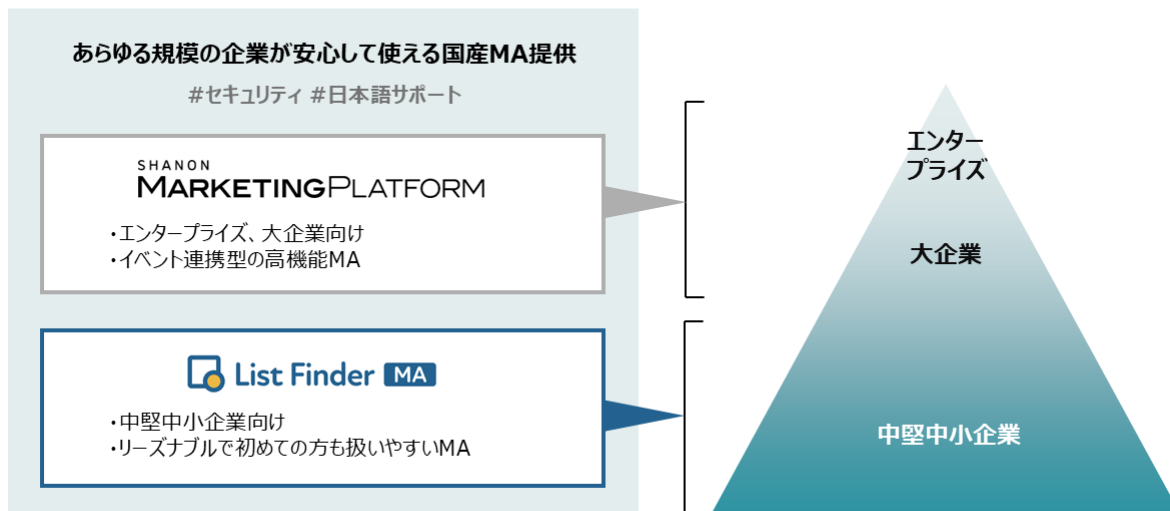
当社グループが元々販売しておりました SaaS ツール「List Finder」は、シャノン社と同じ種別の「MA（マーケティングオートメーション）ツール」ですが、対象としている顧客層が異なります。「List Finder」は中小企業を対象にしておりますが、「SHANON MARKETING PLATFORM」は大企業やエンタープライズ企業を対象としております。

シャノン社の TOB により、中小企業から大企業まで使用いただけるツールを揃えることができました。様々な競合企業が MA（マーケティングオートメーション）を提供していますが、基本的には大企業向けや中小企業向けなど特定の層に特化しているケースが多く、当グループのように中小企業から大企業まで幅広くカバーする例は多くないと認識しております。

同社では、MA（マーケティングオートメーション）の国産 No.1 の会社を目指すことを掲げています。

また、2025 年 12 月に、「List Finder」を運営する株式会社 Innovation X Solutions をシャノン社に譲渡しております。MA ツールの運営・営業・開発などのプロセスを統合することで、IT ソリューション事業においてより効率的な事業運営ができると考えております。

この3年では、主にシャノンにてMA（マーケティングオートメーション）領域の投資回収フェーズ。国産MAの市場占有率を高めることを第一として推進する。



34

2-6. 最大のリスク要因は？どんな対策をしているのか？

AI の浸透はリスクであると同時に、チャンスでもあると考えています。

デジタルの世界では、生成 AI に限らず、これまでも複数回のゲームチェンジが起きてきました。携帯電話（ガラケー）からスマートフォンへの移行や、Windows の登場など、プラットフォームの変化がビジネスのルールそのものを変えてしまう出来事が過去にもありました。ガラケー向けに事業を展開していた企業が、スマートフォンの登場によって大きな影響を受けたことは、その一例です。

今回の生成 AI の進展により、当社のビジネスの土台も大きく変わりつつあると認識しています。特にオンラインメディア事業では、検索から AI との対話へと情報収集行動がシフトしつつあることを踏まえ、生成 AI に引用されやすいコンテンツづくりや、月額サブスクリプションモデルへの転換を進めています（詳細は 1-6 をご参照ください）。この変化を的確に乗り切れるかが直近の大きな課題であると同時に、大きなチャンスでもあると捉え、中長期方針を軸に運営していきたいと考えています。

3. 本資料の取り扱いについて

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。