

2025年3月期 決算補足資料

株式会社イノベーション
(東証グロース市場：3970)

2025年 5月 12日

INDEX

目次

1. 2025年3月期 通期 全体サマリー
2. 事業セグメント別実績と事業ハイライト
3. 業績予想・事業戦略
4. 会社概要

1. 2025年3月期 通期 全体サマリー

売上高は前年度対比にて増加したが、営業利益・経常利益・当期純利益は前年度対比にて減少しました。

主な増減要因は以下の通りです。

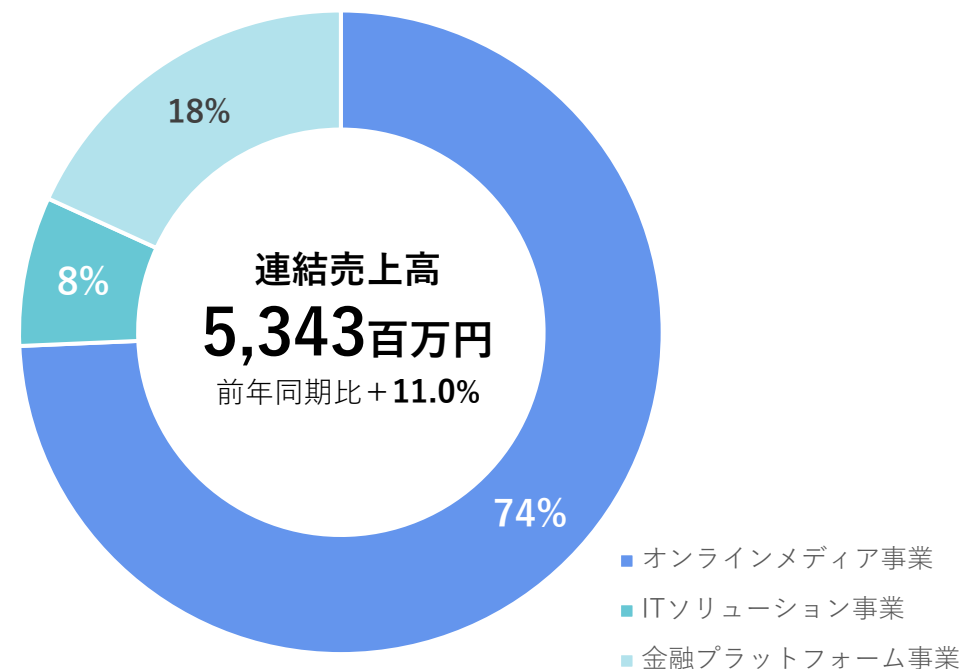
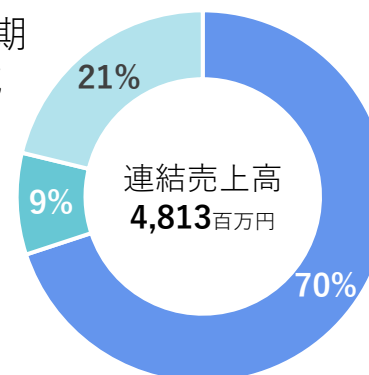
- ・ オンラインメディア事業の成長が売上高増加に貢献しました。
- ・ 市場環境の変化に対応できずIFA事業が大幅に減収・減益となりました。
- ・ 株式会社シャノンの株式取得にかかる関連費用の発生も減益の要因になりました。

単位（百万円）

	FY24/3 通期 連結	FY25/3 通期 連結	前期比（増減）	前期比（％）
売上高	4,813	5,343	+530	+11.0%
営業利益	399	351	-48	-11.9%
経常利益	404	340	-64	-15.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	244	67	-177	-72.4%

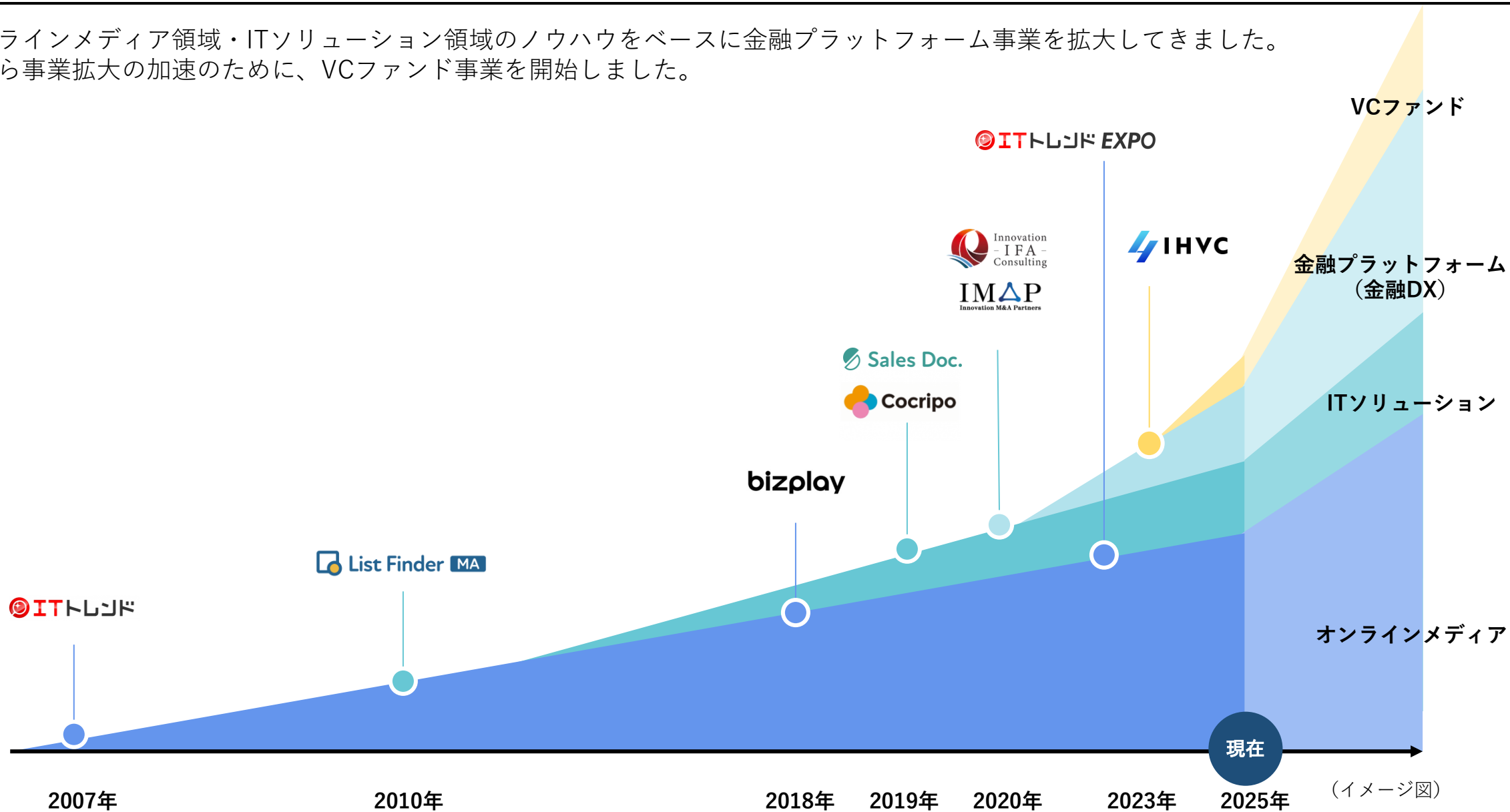
オンライン メディア 事業	 ITトレンド B2B商材のマッチングプラットフォーム bizplay B2B特化の動画プラットフォーム  ITトレンド EXPO B2B特化のイベントプラットフォーム
ITソリューション 事業	 List Finder MA マーケティング支援クラウド  Sales Doc. 営業支援クラウド  Cocripo オンラインセミナー支援クラウド
金融 プラットフォーム 事業	 Innovation-IFA-Consulting IFAサービス  IMAP 事業承継M&Aサービス (1)
VCファンド 事業	 IHVC CVCによる投資事業

FY25/3 通期 売上高構成

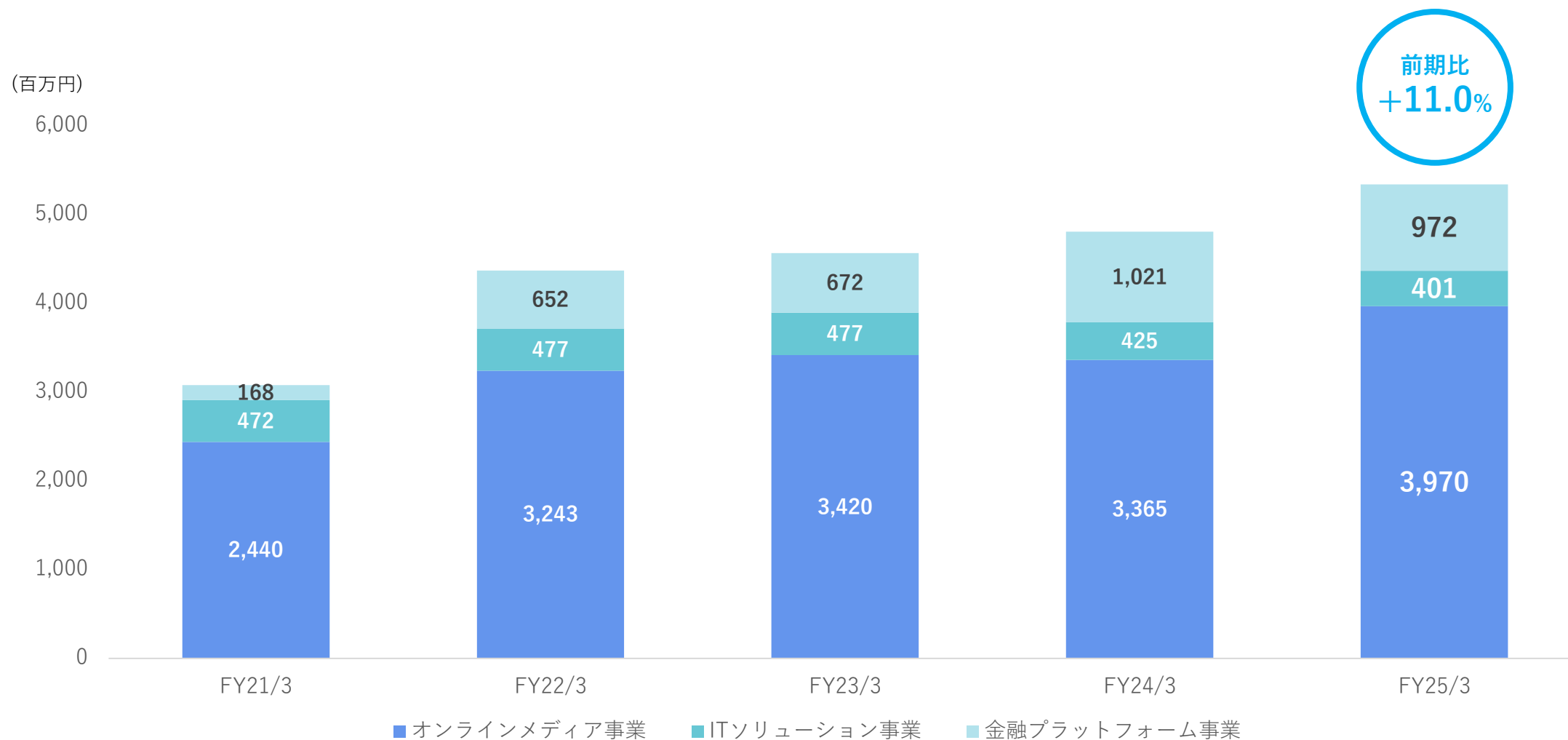

(参考)
FY24/3 通期
売上高構成


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。

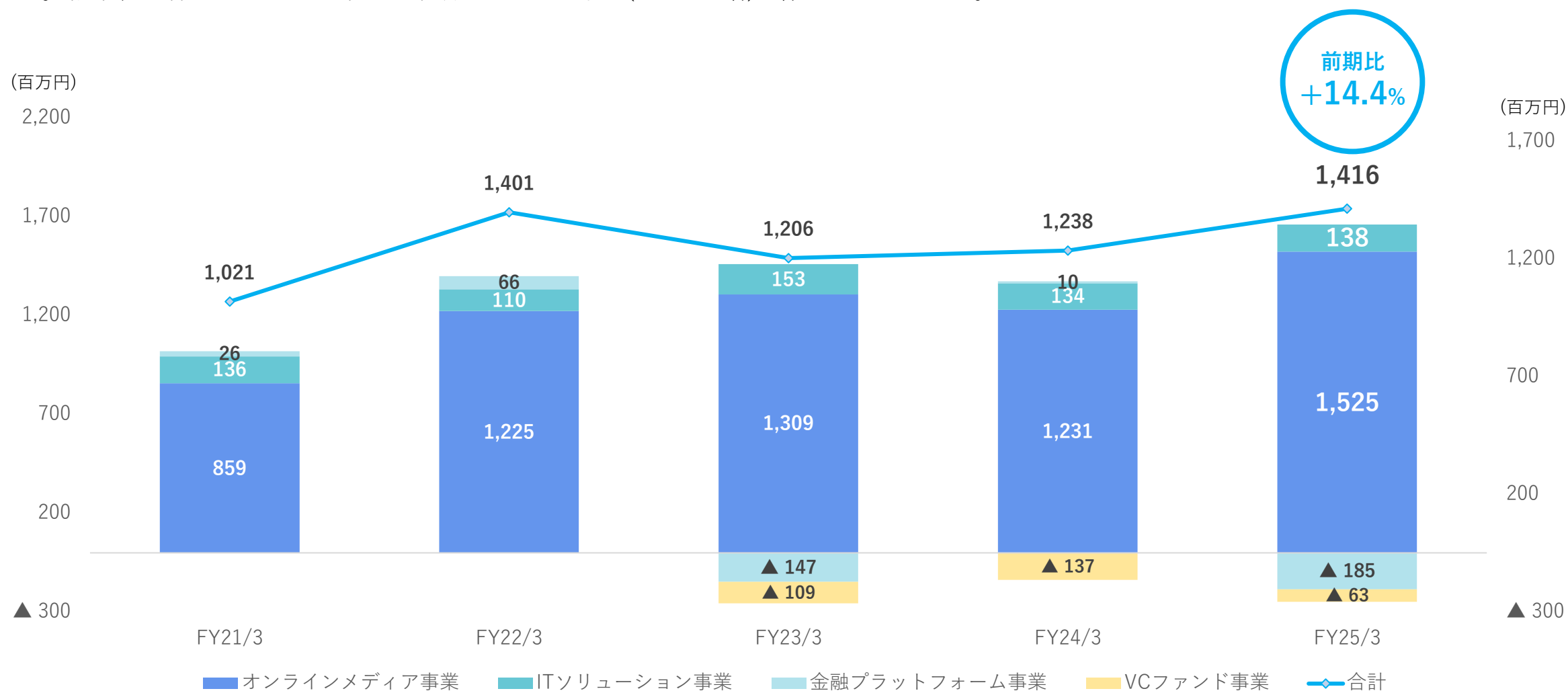
オンラインメディア領域・ITソリューション領域のノウハウをベースに金融プラットフォーム事業を拡大してきました。
これら事業拡大の加速のために、VCファンド事業を開始しました。



オンラインメディア事業は売上高が前期比18.0%増となりました。金融プラットフォーム事業は市況環境の影響を受け売上高は前期比4.8%減となりました。結果、連結売上高は前期比11.0%増となりました。

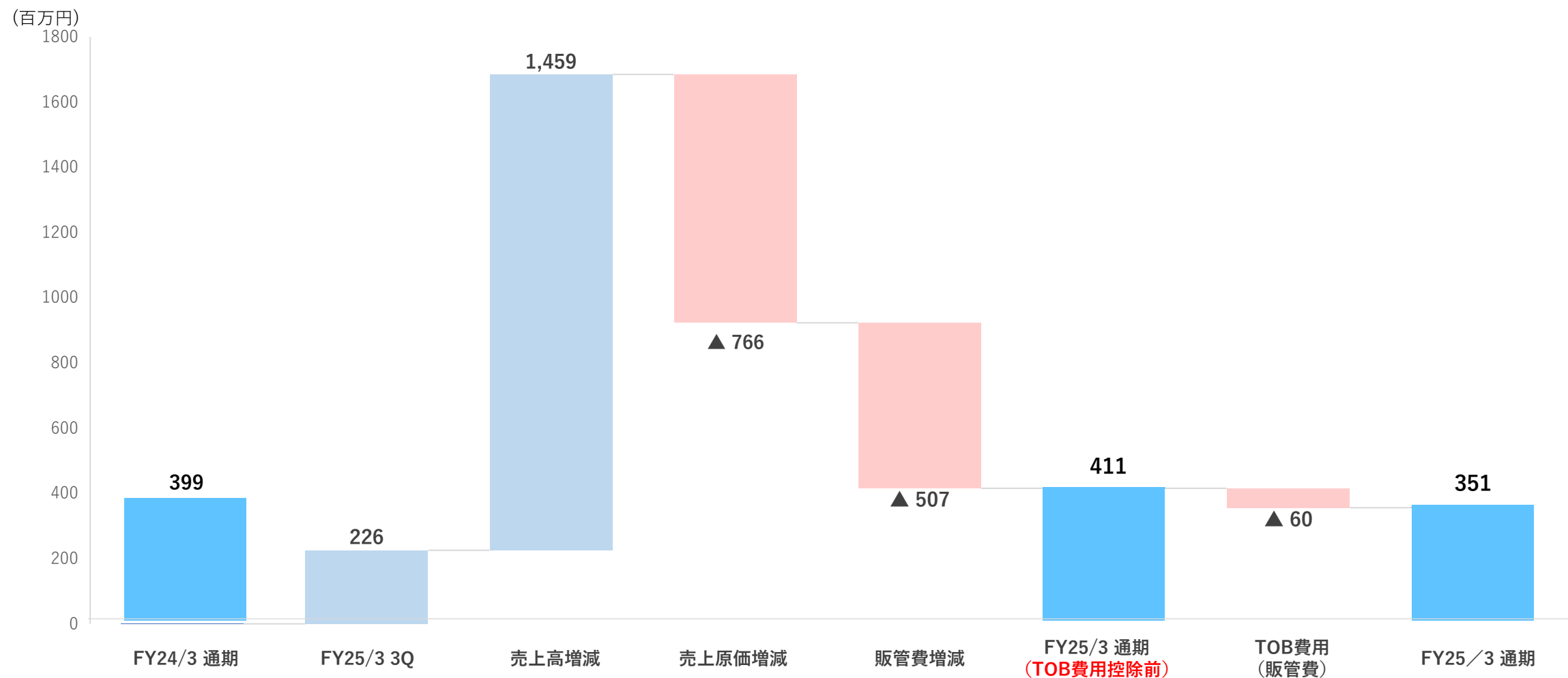


オンラインメディア事業はITトレンドの順調な成長に加えてITトレンドEXPOやbizplayのコスト構造改革を実現したことによりセグメント利益は前期比294百万円（+23.9%）増加しました。金融プラットフォームは売上減と顧客獲得費用が増加し185百万円のセグメント損失となりました。結果、全体のセグメント利益は前期比178百万円（+14.4%増）増加となりました。



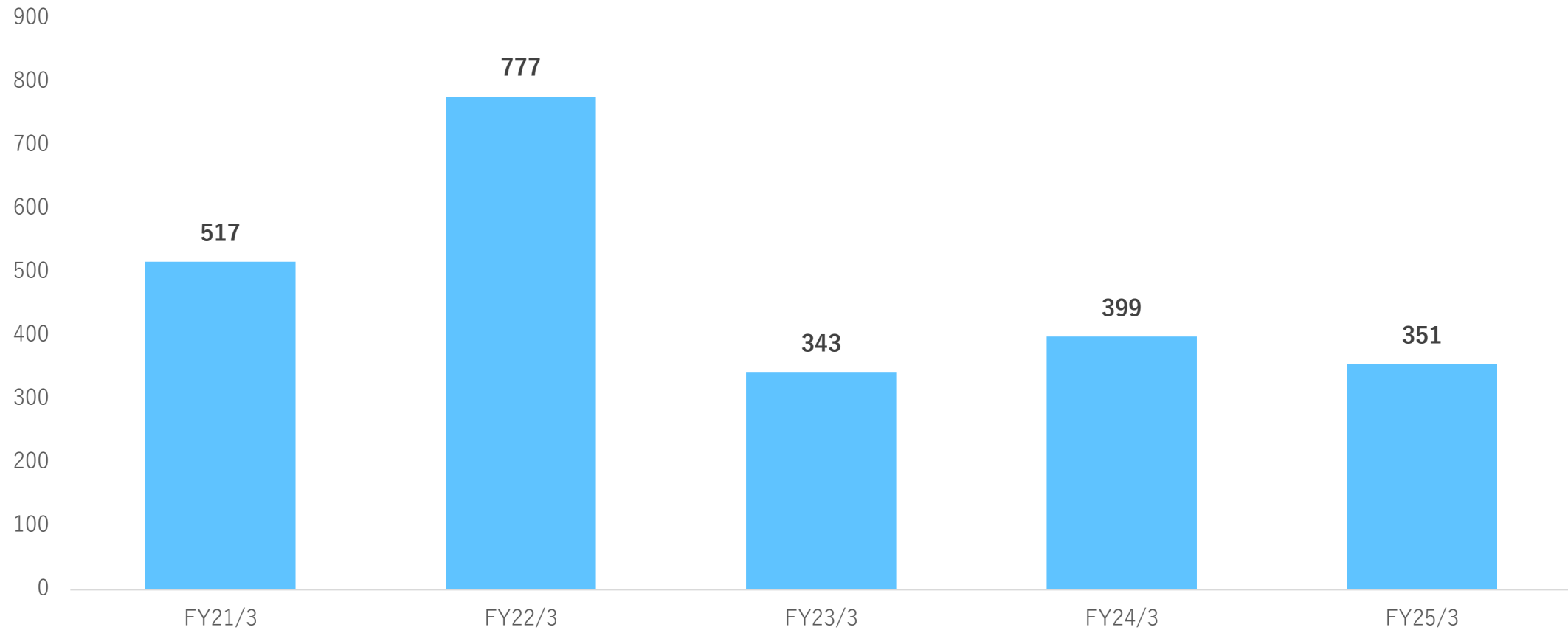
ITトレンドの広告費増加等により売上原価は増加しました。販管費は中長期的な人材獲得による人件費をはじめTOBにかかるコスト等が増加しました。

また、シャノン連結子会社化に伴う一時的費用60百万円が生じたこと等により、連結営業利益は前年同期比を下回る結果となりました。

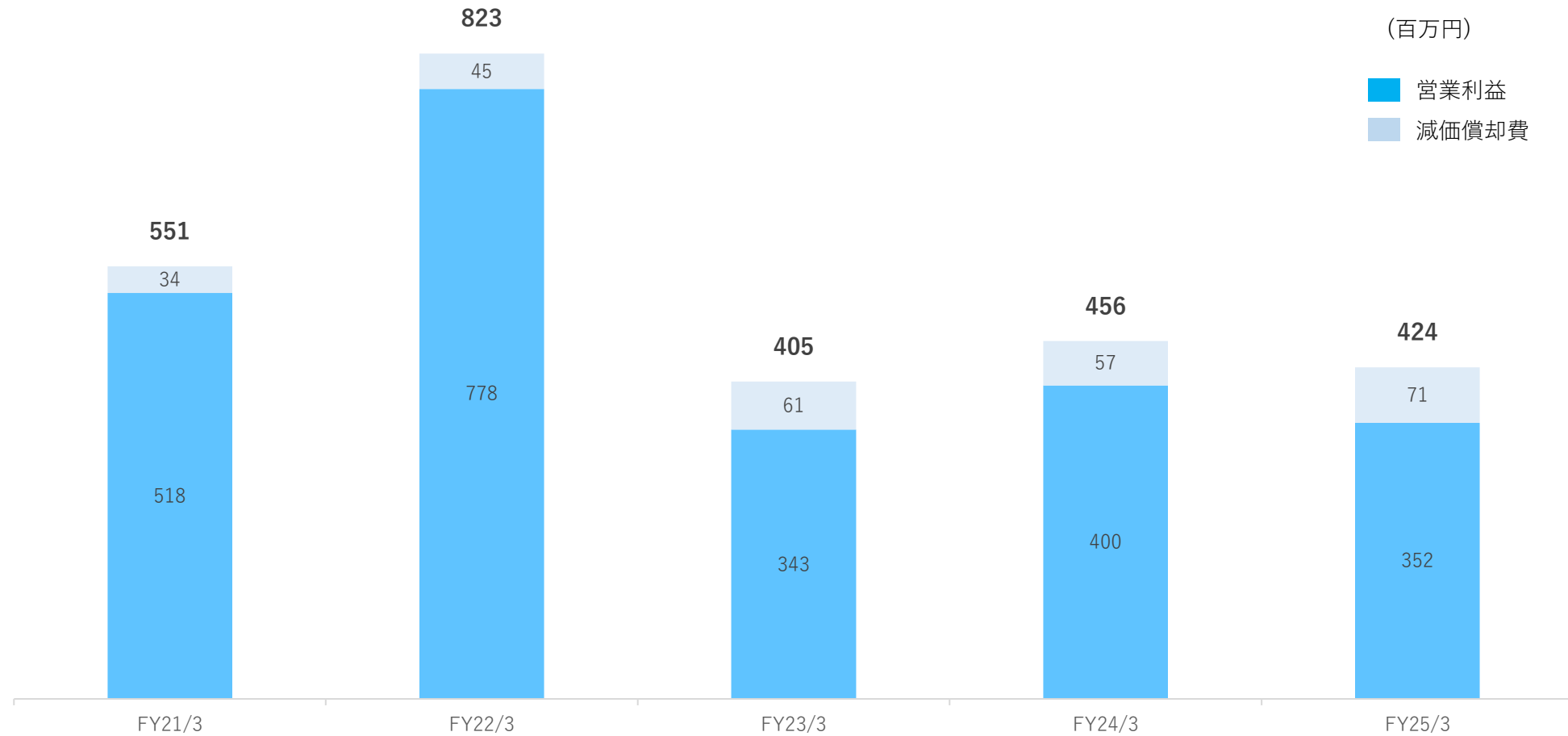


一定の営業利益は確保しつつも中長期的に高い成長を実現するため、新規領域への事業投資等を継続して実施しております。

(百万円)



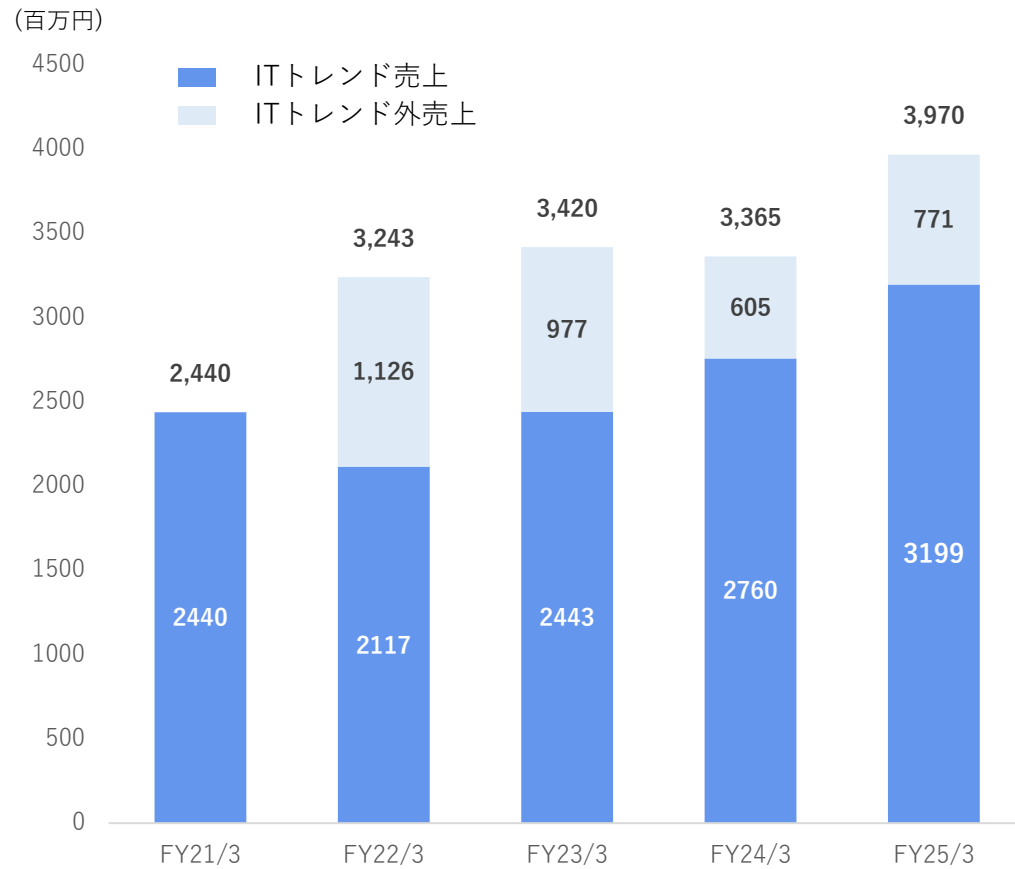
シャノン連結子会社化に伴い今後、期間比較を可能とする上でEBITDAを経営指標として重視していきます



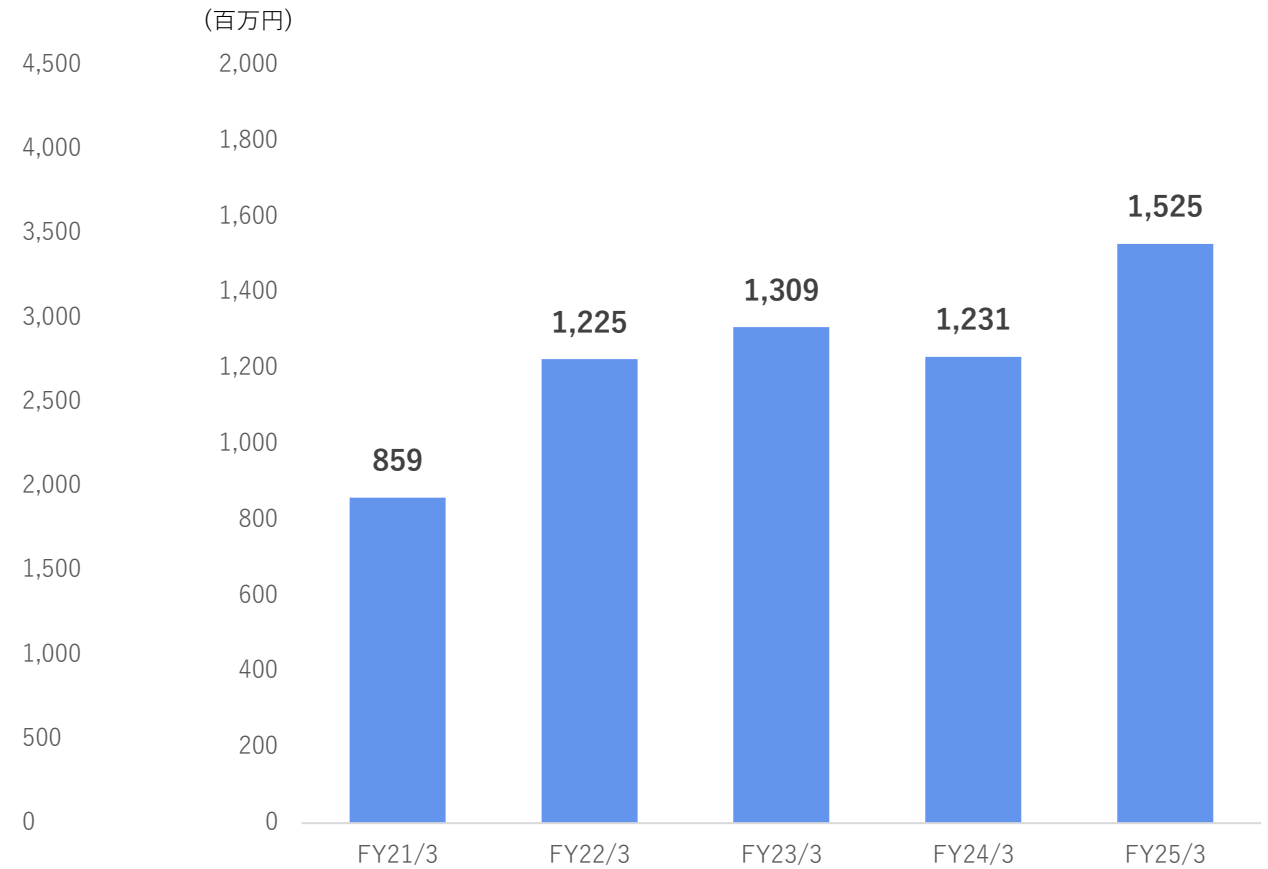
2. 事業セグメント別実績と事業ハイライト

オンラインメディア事業はITトレンドの順調な拡大に加えITトレンドEXPOとbizplayが伸長し、売上およびセグメント利益に貢献しました。

▶ 売上推移



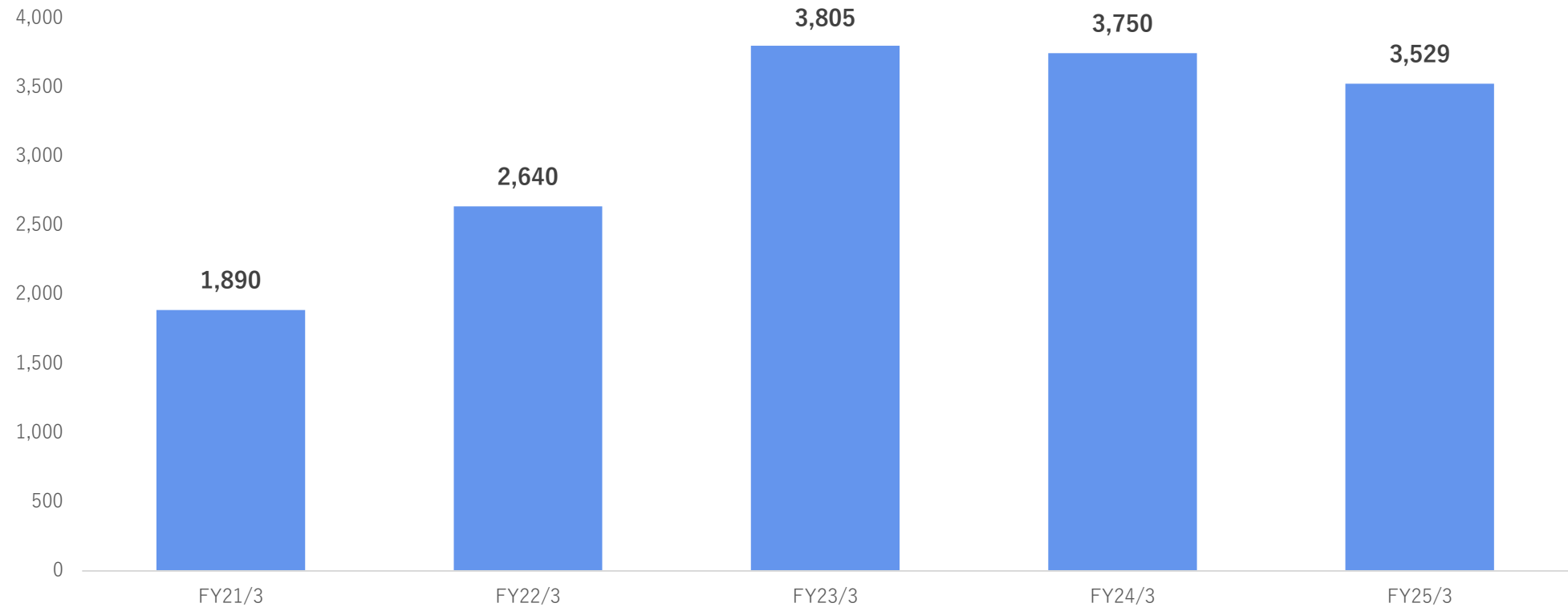
▶ セグメント利益推移



※FY21/3はITトレンド外売上は開示しておりません

オンラインメディア事業の主力である「ITトレンド」は、掲載製品数は前期比5.9%減となったものの、顧客1社あたりの予算増加・リード提供数向上、及び価格改定を行ったことにより売上が増加しました。

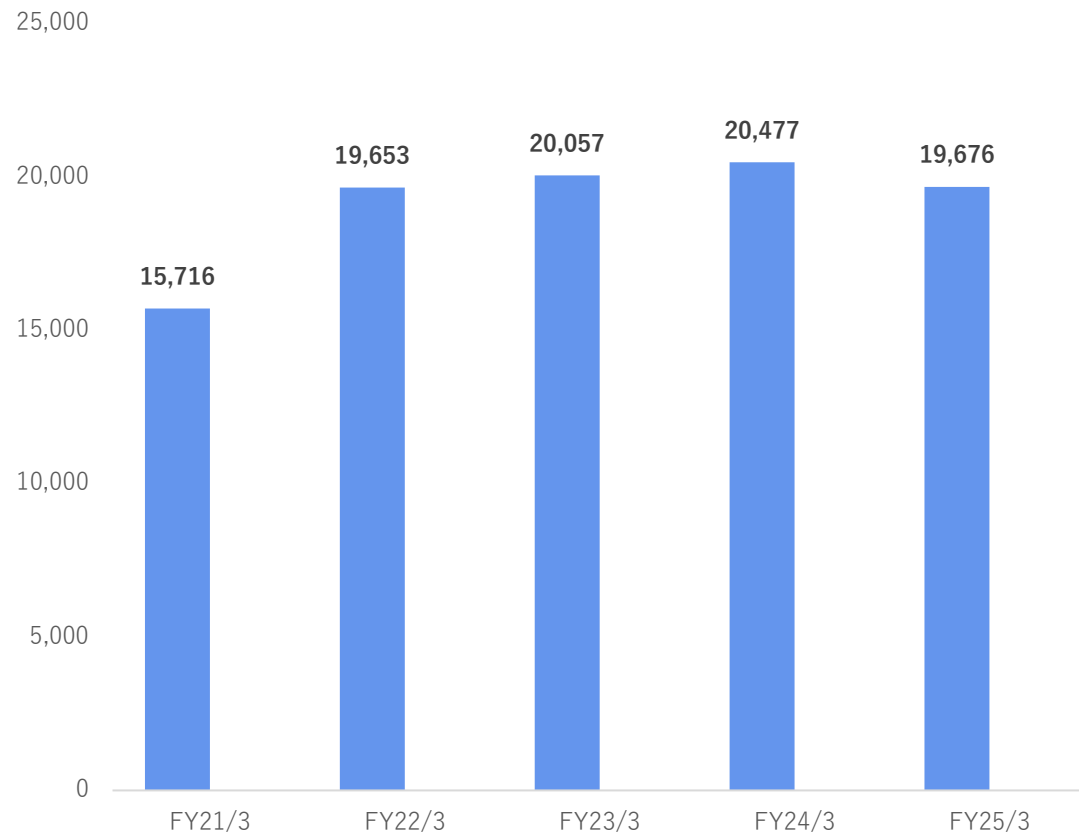
▶ 掲載製品数



「ITトレンド」の来訪者数は、SEO流入が減少したことにより前年同期比3.9%減となりましたが、オペレーションエクセレンス等の施策により、売上は増加しました。

▶ ITトレンド来訪者数

(千人, UU)



▶ マッチング数（売上）が増大した主なカテゴリー（前年同期比2024年度 実績）

	IT製品カテゴリ	増加背景
1位	会計ソフト	インボイス制度（2023/10～）と電子帳簿保存法完全義務化（2024/01～）により増加傾向。
2位	給与明細電子化	電子帳簿保存法完全義務化により増加傾向。
3位	受発注システム	インボイス対応と、クラウド受発注の導入が一気に進展。
4	予算管理	Excel依存を解消し、予実データを統合可視化する需要増加。
5	ファイル転送	ゼロトラスト指針の広まりにより、安全性・監査性を両立するサービスが拡大。
6	メール配信システム	広告費高騰でリテンション施策が重視された。パーソナライズ配信が主流化。
7	CRM	オンライン商談定着で顧客接点が多様化。周辺SaaSとの連携強化により導入企業が増加。
8	名刺管理	AI-OCRやSFA連携でのコスト削減・営業DX推進。
9	給与アウトソーシング	人手不足・賃上げ対応でコア業務集中志向が強まり、専門BPOへの切替え需要が増加。
10	電子契約システム	電子帳簿保存法完全義務化で需要増加。

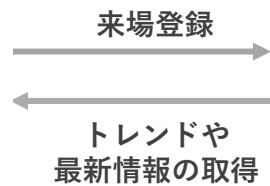
ユーザーポテンシャルが大規模な「B2B購買行動の初期段階」にもマネタイズポイントを拡大しております。



ITトレンドEXPOは年間2回開催（前期は1回）しました。クオリティと費用対効果を重視した施策が功を奏しました。



来場者



ITトレンド EXPO

タイムテーブル 参加登録する 無料 ログイン

3/5 [wed] - 3/7 [fri]

IT TREND EXPO 2025 SPRING

参加経験率No.1のオンライン展示会
過去登録実績のべ17万人名突破！
※2021年9月（株）インテージ調べ「IT製品のオンライン展示会参加調査」

参加登録する 無料

登録済みの方は
はこちらからログイン

amazon gift card

先着1万名限定 Amazonギフトカード500円分が必ず貰える
クリア条件：①ビジネスメールアドレスでのご登録 ②会期中のご参加
※参加登録順での先着となります。キャンペーン規約はこちら

ブース枠/
セッション枠の提供



ブース枠/
セッション枠の料金

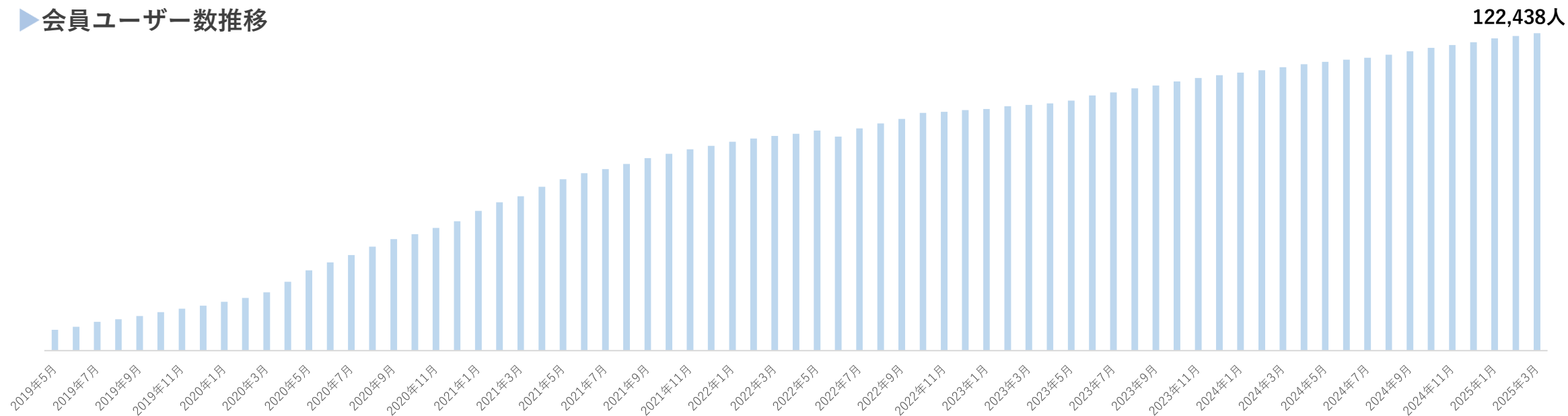


商材販売企業

業界に先駆けて開始した動画プラットフォームbizplayは、安定した会員ユーザー集客を基盤にクライアント獲得に注力し順調に成長しております。



▶ 会員ユーザー数推移



ITソリューション事業の主力サービスである「List Finder」のアカウント数が減少したことにより売上は前年同期比5.8%減少しましたが、価格改定を行ったことによりセグメント利益は前年同期比3.1%増加しました。

▶売上推移

(百万円)

700

600

500

400

300

200

100

FY21/3

FY22/3

FY23/3

FY24/3

FY25/3

472

477

477

425

400

▶セグメント利益推移

(百万円)

200

150

100

50

0

FY21/3

FY22/3

FY23/3

FY24/3

FY25/3

136

110

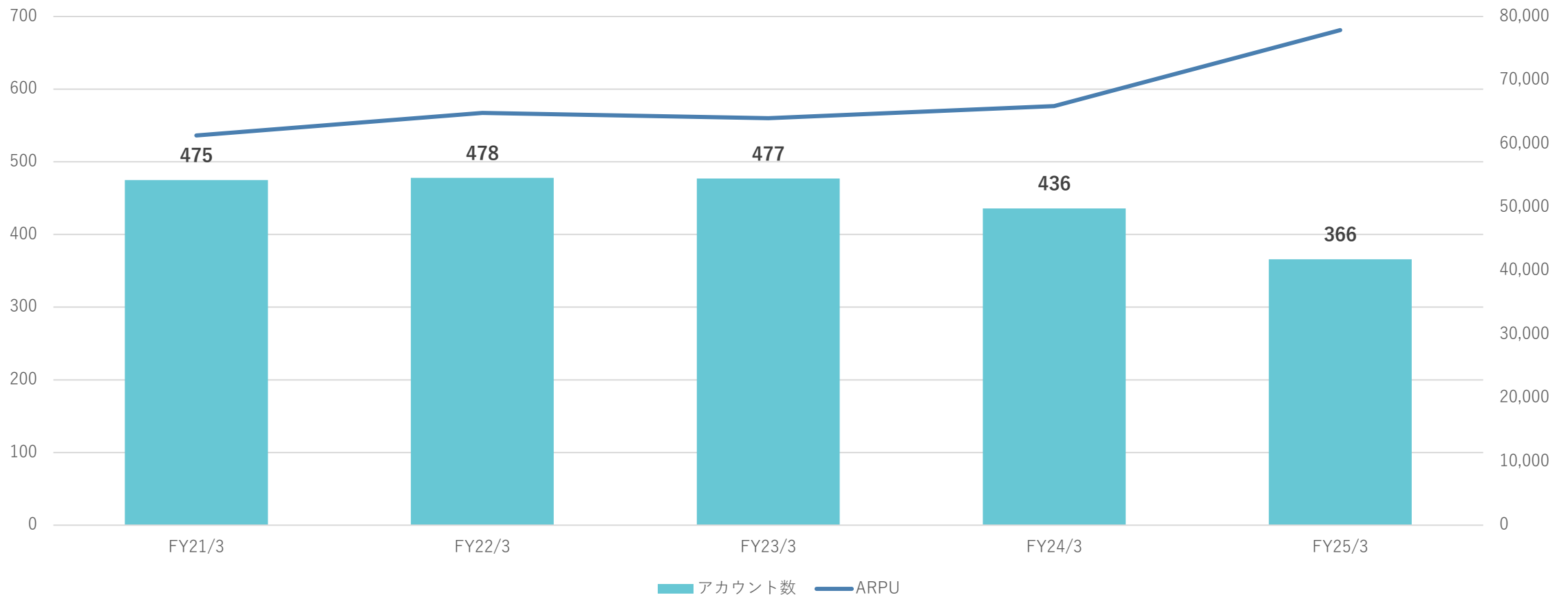
153

134

138

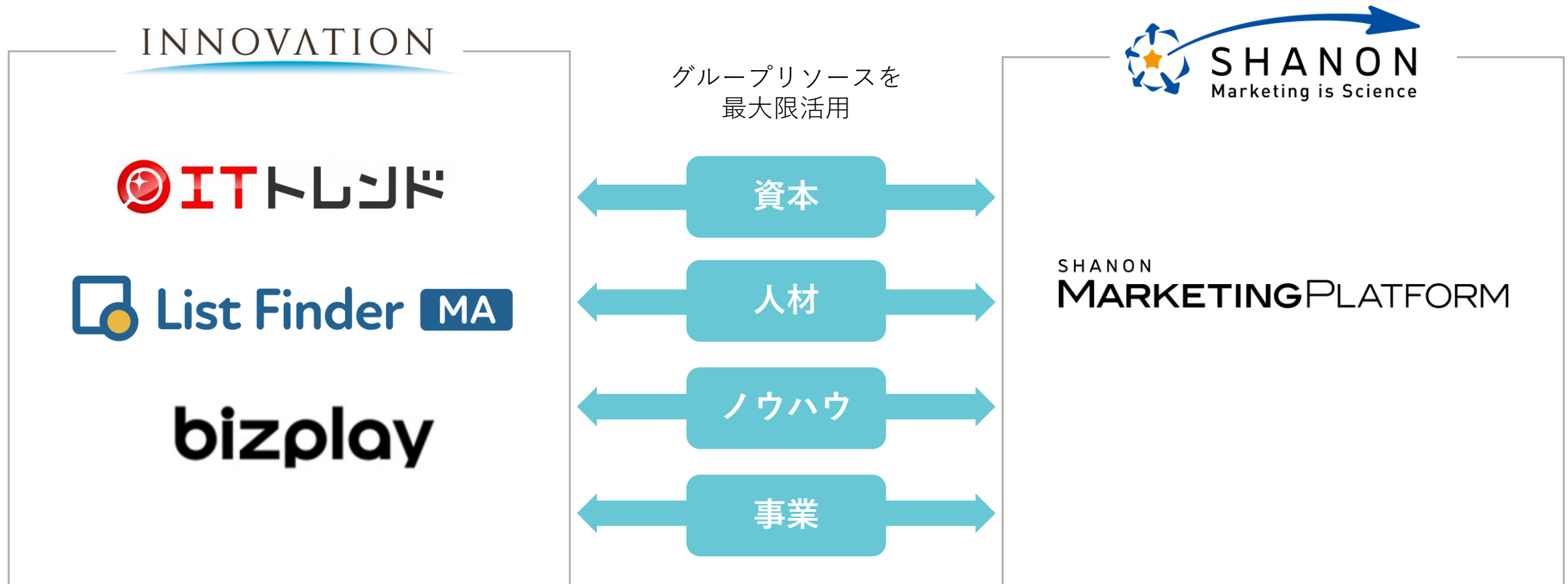
「ListFinder」のアカウント数は前年同期比16.1%減少いたしましたが、価格改定によりARPU^注が上昇したことから、セグメント利益は伸長しました。

▶ List Finderアカウント数+ARPU



注: 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）を同時点の有料課金ユーザー企業数で除して算出。

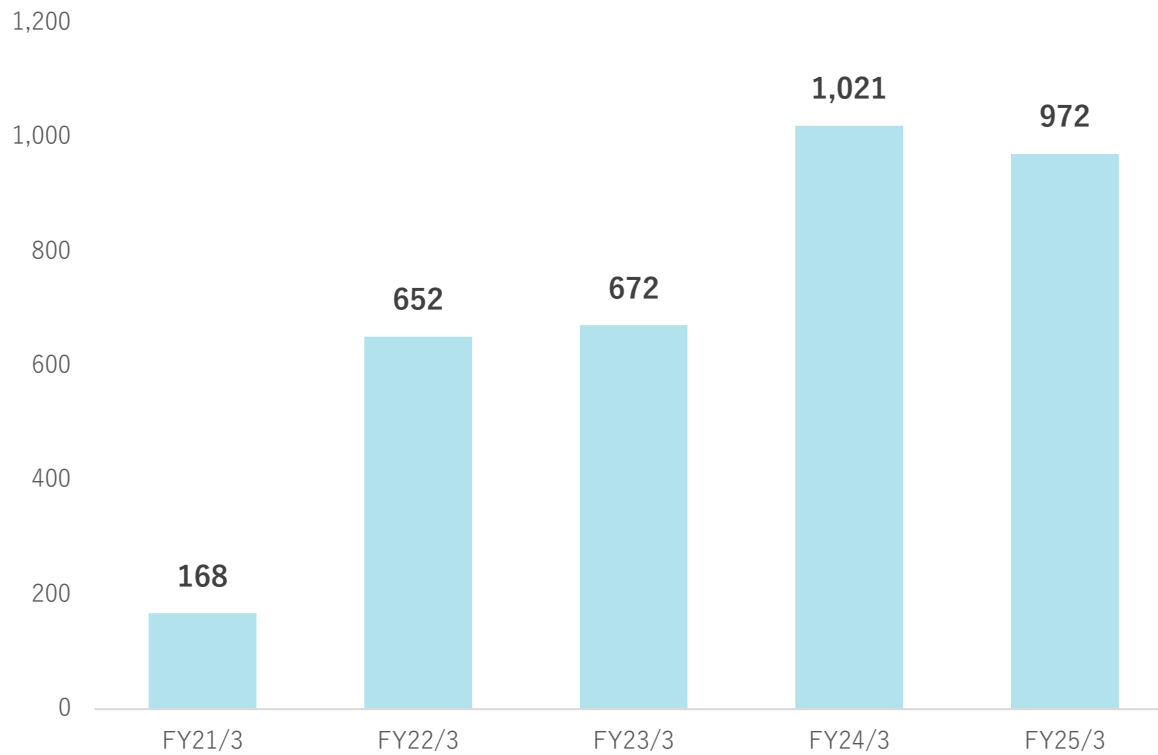
シャノンとの資本業務提携開始により、両社が保有するリソースやノウハウを活用し事業シナジーを最大限発揮できるプロダクト戦略の策定を進め、両社の企業価値向上を実現します



金融プラットフォーム事業は金融商品仲介における株式市況に影響されるビジネスモデルを脱しきれなかったことやM&A仲介サービスの大幅な未達に起因して、売上は前年同期比4.8%減少、185百万円のセグメント損失となりました。

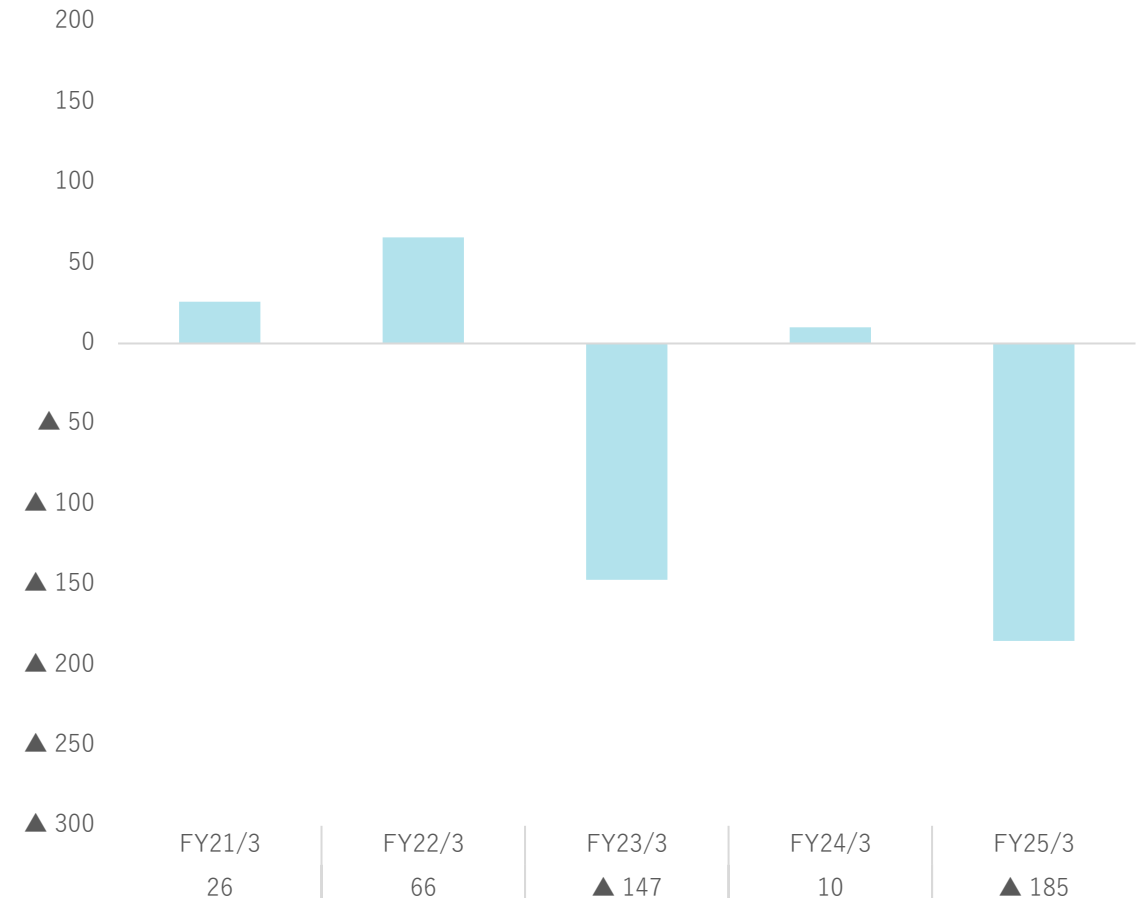
売上推移

(百万円)



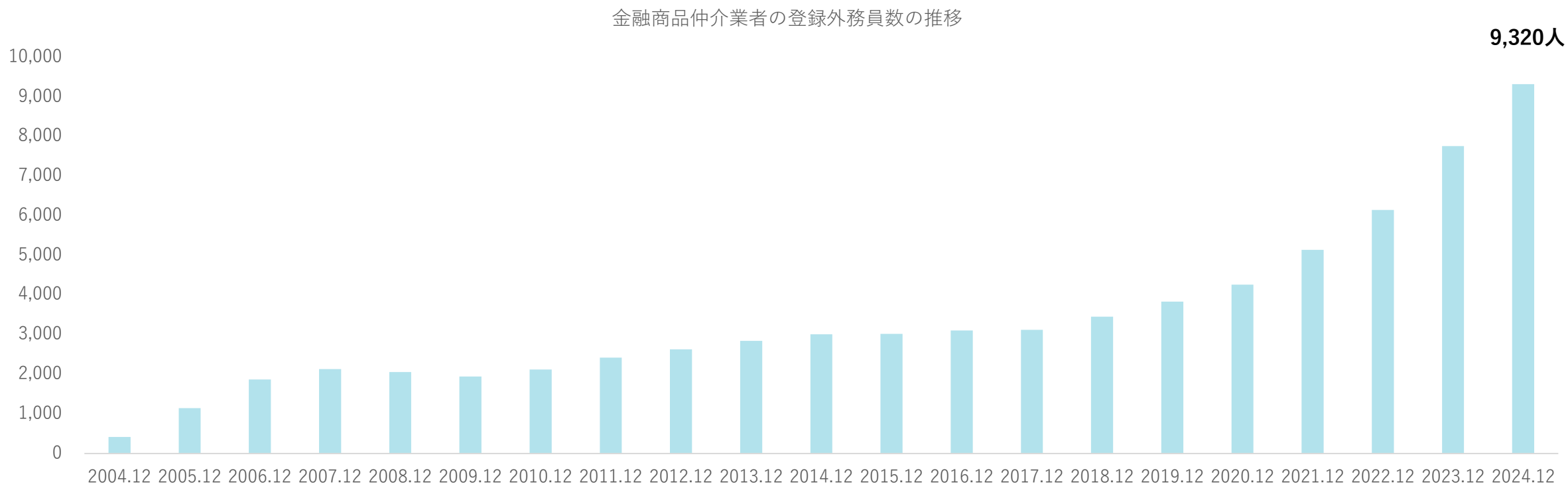
セグメント損益推移

(百万円)



米国では既に、国内の約14倍⁽¹⁾（2024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ております。

▶独立系金融アドバイザー（IFA）人数 推移⁽²⁾



注：(1) 「IFA（独立系ファイナンシャルアドバイザー）とは？」（キャピタル・トレーダーズ株式会社）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

M&Aの成立件数は安定的に拡大を継続しております。
2024年では前年比17.1%増、過去最多の4,700件にまで拡大しております。

国内企業の現状



生産性低下

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

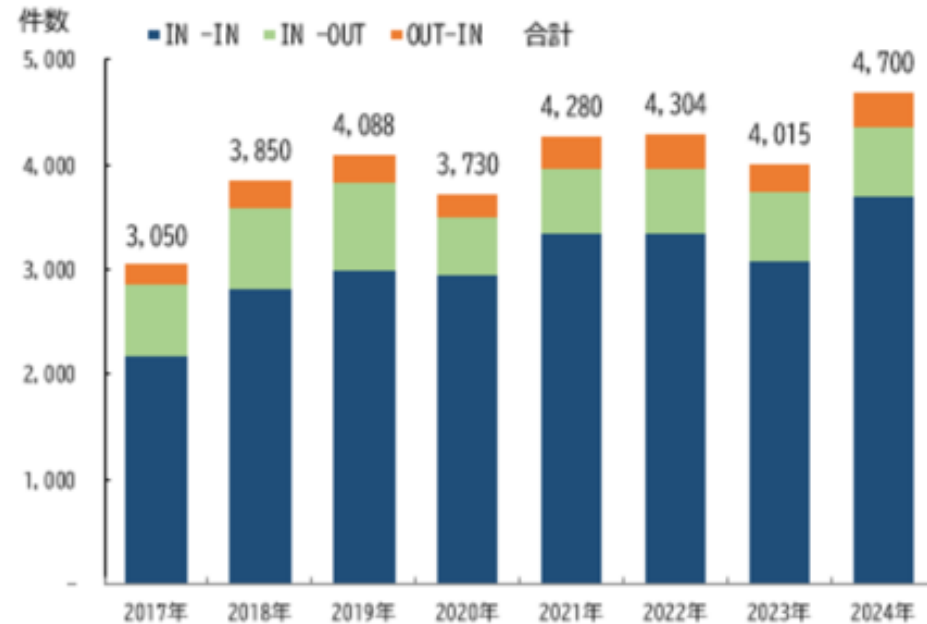
事業の円滑化を図れない



後継者不足

全国企業の後継者不在率は
52.1%⁽¹⁾にも及ぶ

国内のM&Aの件数 推移⁽²⁾



OUT-IN：外国企業による日本企業へのM&A

IN-OUT：日本企業による外国企業へのM&A

IN-IN：日本企業同士のM&A

注：(1) 「全国企業「後継者不在率」動向調査（2024年）」（帝国データバンク社）より引用

注：(2) 「MARR online」（2025年 株式会社レコフ）より引用

当連結会計年度におきましては未上場の営業投資有価証券の取得はありましたが売却は行っておりません。

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 #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 ⁽¹⁾



GVA TECH

MONO
Investment

///
GIG INC.

kuzen

Secure
Innovation

MIL

LOOV Inc

注: (1)IHVCホームページより投資先各企業の詳細をご参照ください <https://cvc.innovation.co.jp/>

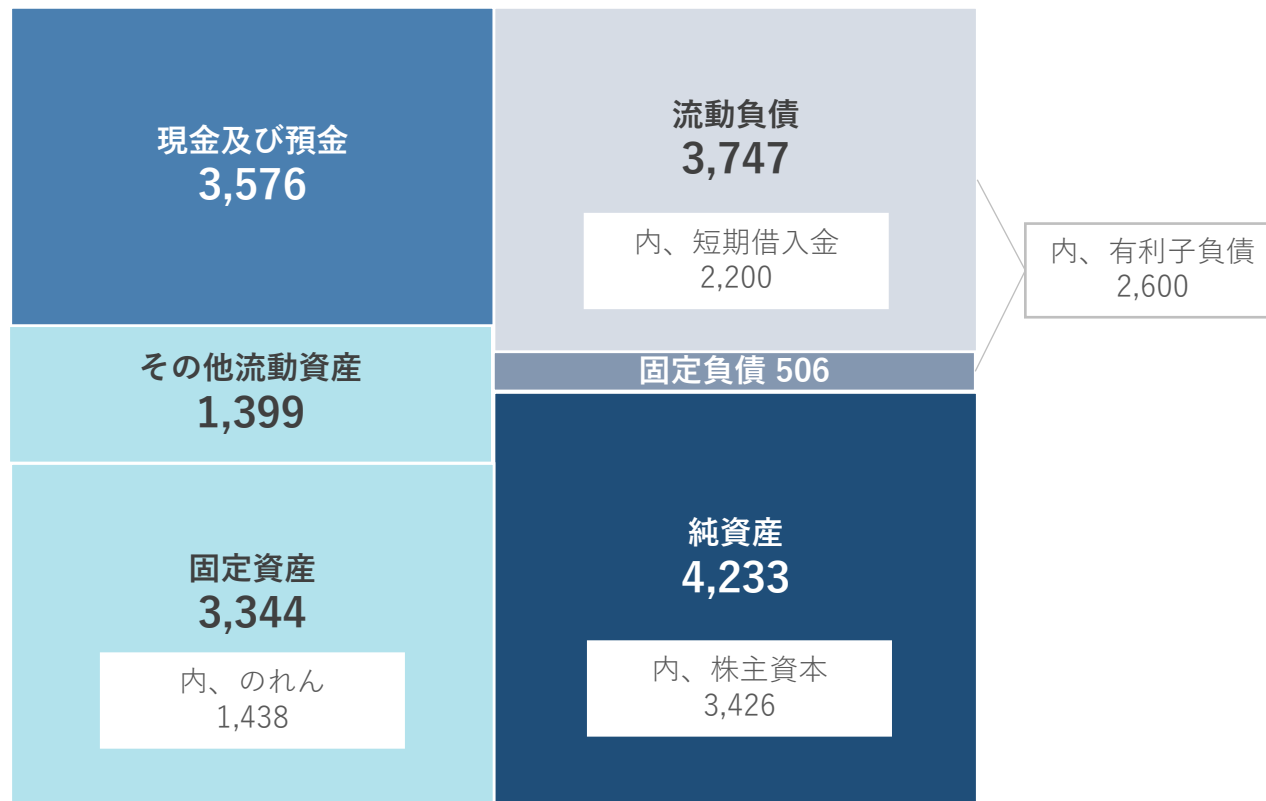
当連結会計年度におきましてはシャノンをはじめとする子会社 3 社を新たに連結範囲に追加したことにより、総資産は8,321百万円となりました。

	FY24/3 連結	FY25/3 連結	増減
流動資産	4,213	4,975	18.1%増
固定資産	464	3,344	620.2%増
資産合計	4,678	8,321	77.9%増
流動負債	884	3,748	323.9%増
固定負債	227	506	122.9%増
負債合計	1,111	4,254	282.9%増
純資産合計	3,567	4,067	14.0%増
自己資本比率	75.3%	40.7%	34.6%減

当連結会計年度におきましてはシャノンをはじめとする子会社 3 社を新たに連結範囲に追加したことにより、総資産は8,322百万円となりました。

▶2025年3月末時点

(百万円)



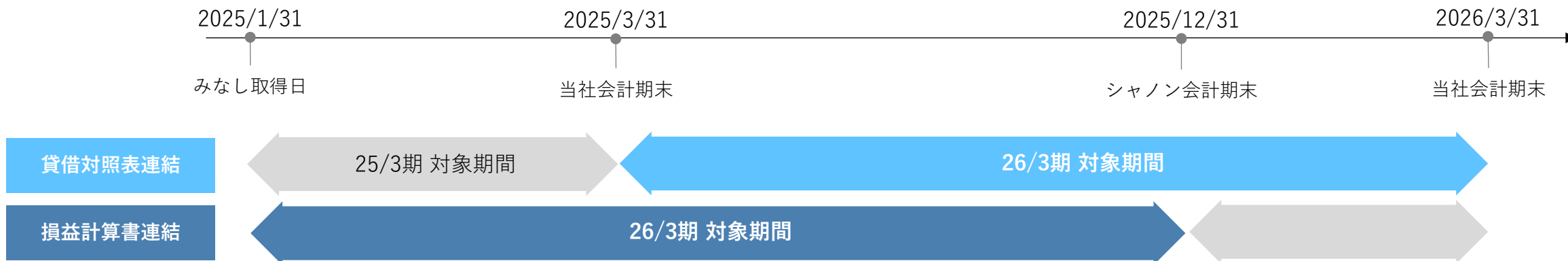
(百万円)

手元流動性 (現金 + 投資有価証券)	3,680
有利子負債	2,600
ネットキャッシュ	1,080

短期借入金2,200百万円は2025年4月10日にて
長期借入金(固定負債)へ借換を行っています

当連結会計年度におきましてはシャノンの貸借対照表のみ連結しており、2026年3月期より損益計算書を含めた連結となる見込みです。

▶会計上の認識



▶グループ構成図

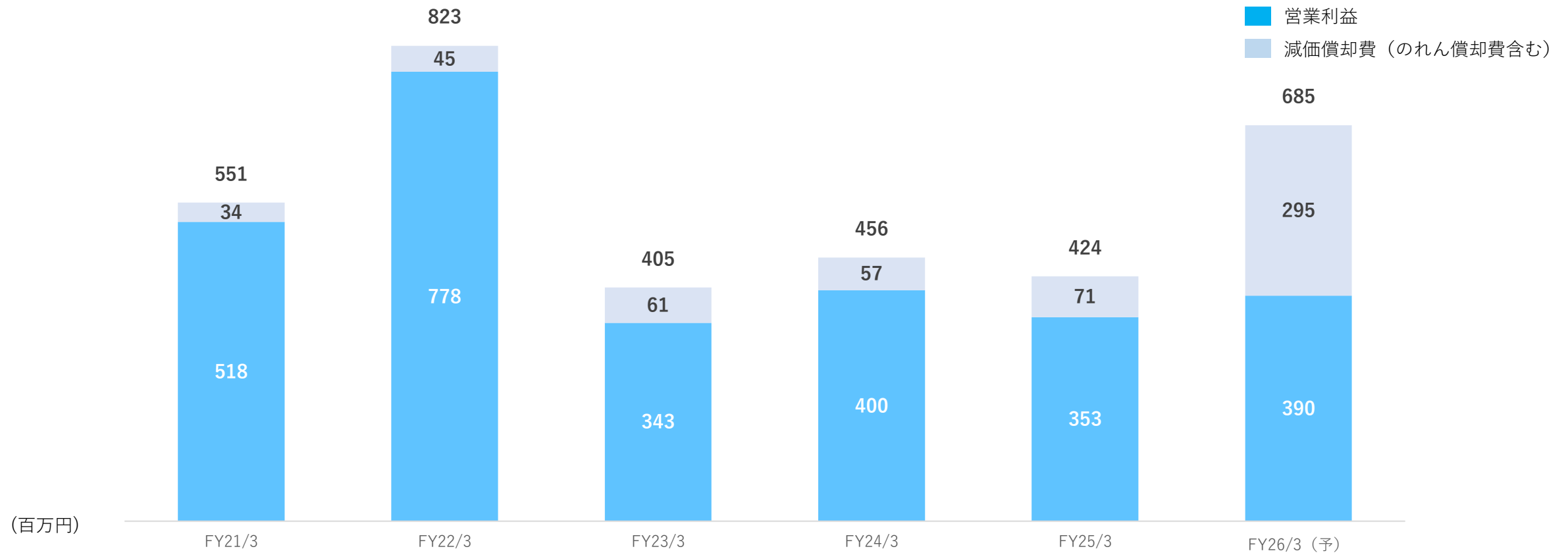


3. 業績予想・事業戦略

(百万円)

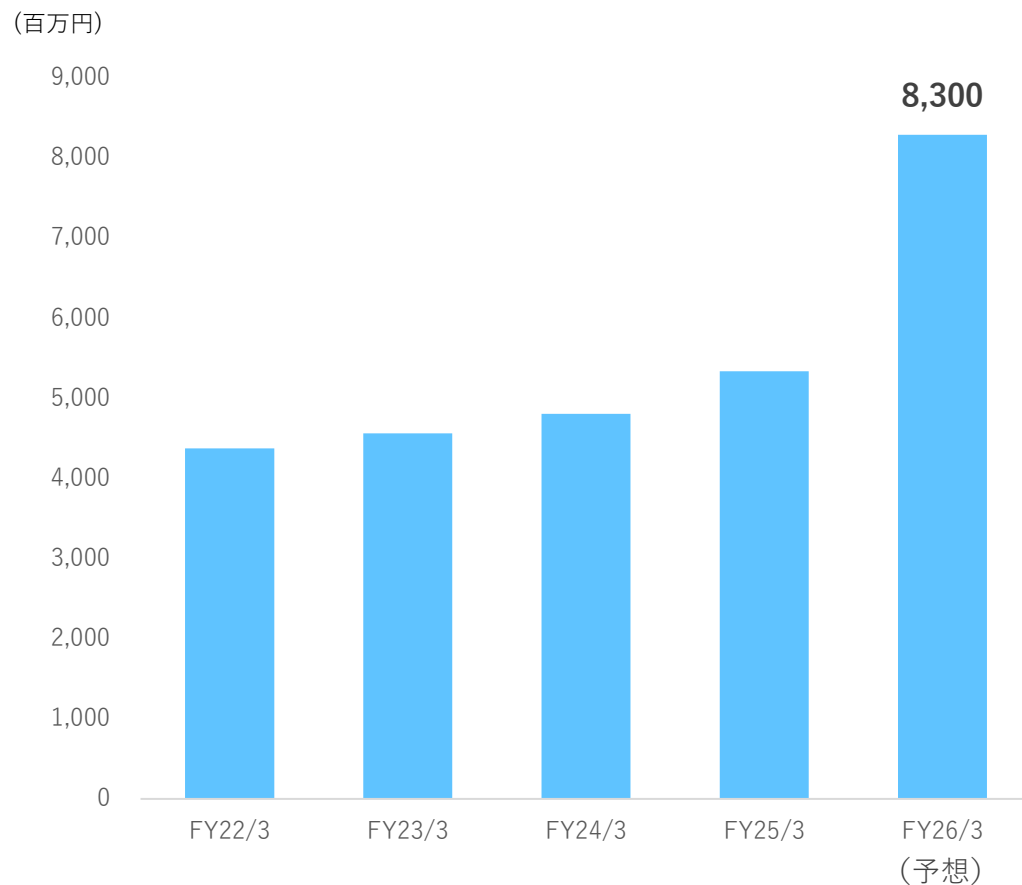
	2025年3月期 連結（実績）	2026年3月期 連結（予想）	前期比	前期比（%）
売上	5,343	8,300	2,957	+55.0%
営業利益	351	390	39	+11.1%
EBITDA	424	685	261	+61.5%
経常利益	340	340	0	0%
当期純利益	67	200	133	+198.5%
配当(1株当たり)	40円	40円		

シャノン連結子会社化に伴い今後、期間比較を可能とする上でEBITDAを経営指標として重視していきます。

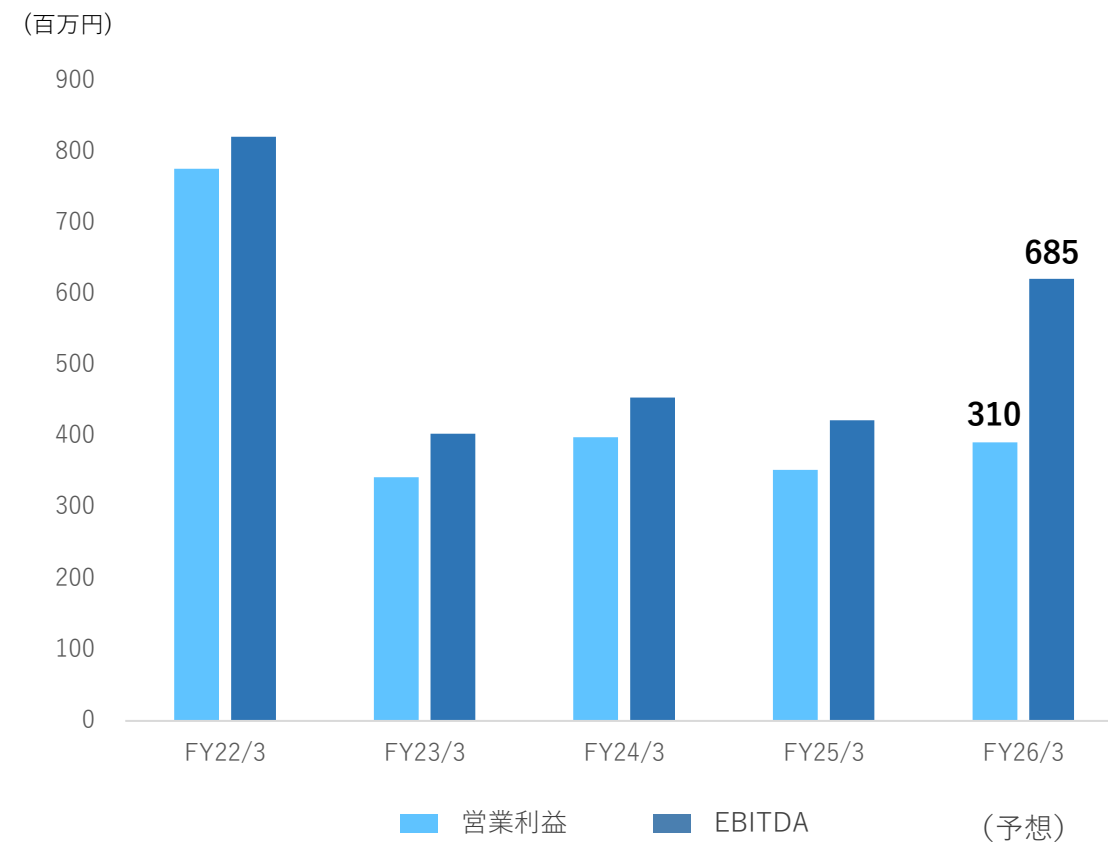


既存事業の利益水準を高め、一定の営業利益を確保しつつも、中長期的に高い成長を実現できるよう当社既存領域に係る協働、並びに新たな領域への共創を推し進め、当社の成長を加速していく方針です。

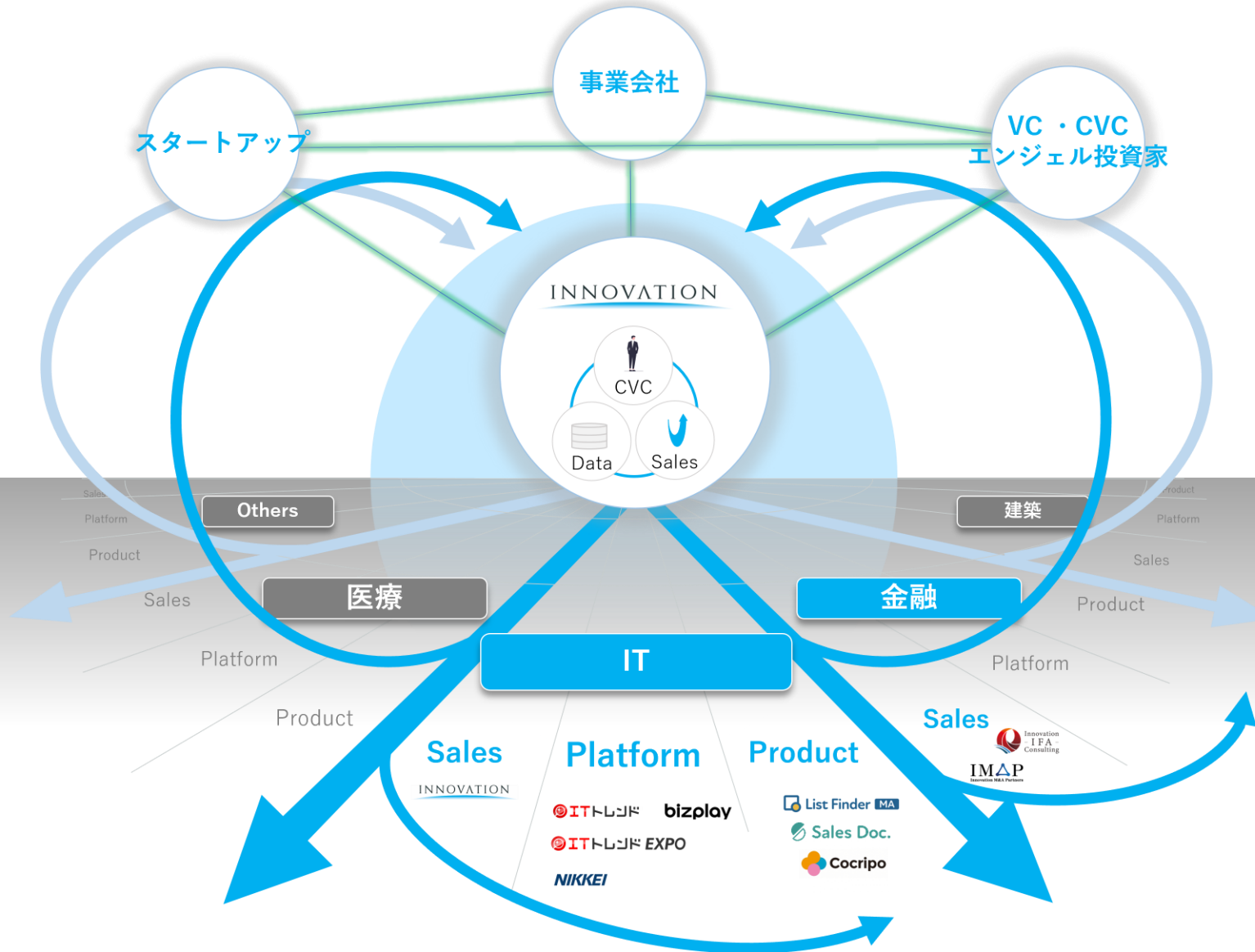
▶ 連結売上高



▶ 営業利益



INNOVATION Ecosystemを確立し、連続・非連続領域での成長を実現します。



マッチングプラットフォーム



引き続きニーズの高い
マッチングプラットフォームの
確実な成長

イベントプラットフォーム



昨年度、収益に貢献した
ITトレンドEXPOは今期も2回開催
予定

動画プラットフォーム

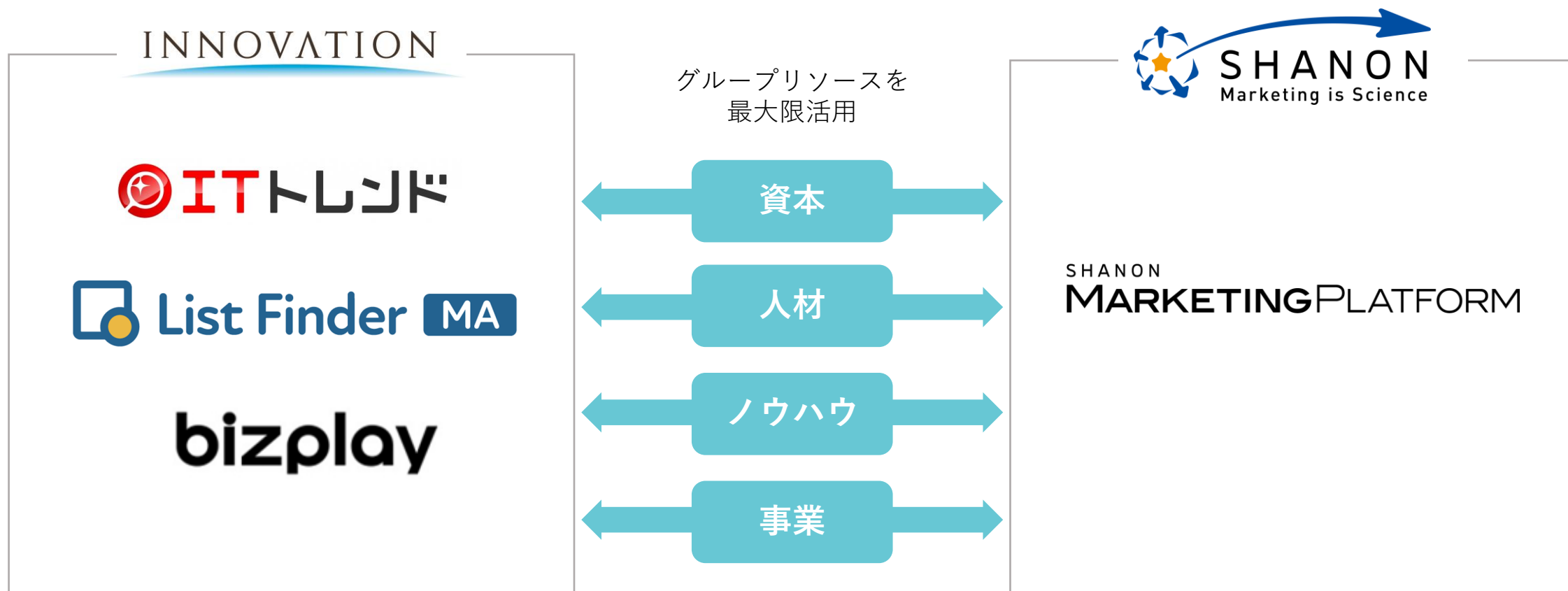


動画を活用したサービスの拡充



年間約2,000万人のデータを活用した新たなマネタイズを模索

シャノンとの資本業務提携開始により、両社が保有するリソースやノウハウを活用し事業シナジーを最大限発揮できるプロダクト戦略の策定を進め、両社の企業価値向上を実現します





営業組織・体制の改善



業務委託IFAの再定義、
見込み顧客獲得の整備、
提供サービスの整理による収益化



IFA、M&Aともに
自社のプラットフォーム上での
営業活動を開始

4. 会社概要

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	394名 ※2025年3月末時点
資本金	1,241,236千円 ※2025年3月末時点
子会社	株式会社Innovation & Co. 株式会社Innovation X Solutions 株式会社シャノン 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

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。