



2021年11月11日

各位

会社名：株式会社イノベーション
(コード番号：3970 東証マザーズ)
代表者名：代表取締役 CEO 兼 COO
富田 直人
問合せ先：取締役 CFO 山崎 浩史
(TEL：03-5766-3800)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	機関投資家向け：2021年11月10日 9:00～10:00 個人投資家向け：2022年11月10日 19:00～20:00
開催方法	ウェビナーによる LIVE 配信(チャット等による質疑応答あり)
説明会資料名	2022年3月期第2四半期決算補足資料

【添付資料】

1. 2022年3月期第2四半期決算補足資料

以上

2022年3月期 第2四半期
決算補足資料

株式会社イノベーション
(東証マザーズ : 3970)

INDEX
目次

1. 2022年3月期2Q 決算概要
2. 事業セグメント別 実績と今後の戦略
3. 業績予想・配当・資本政策等
4. 会社概要

1. 2022年3月期 2Q 決算概要

ITトレンドを中心としたオンラインメディア事業の着実な成長に加え、2021年3月期第4四半期から連結対象となった金融プラットフォーム事業が急拡大していることから、前年同期比で大幅な増収増益を達成。

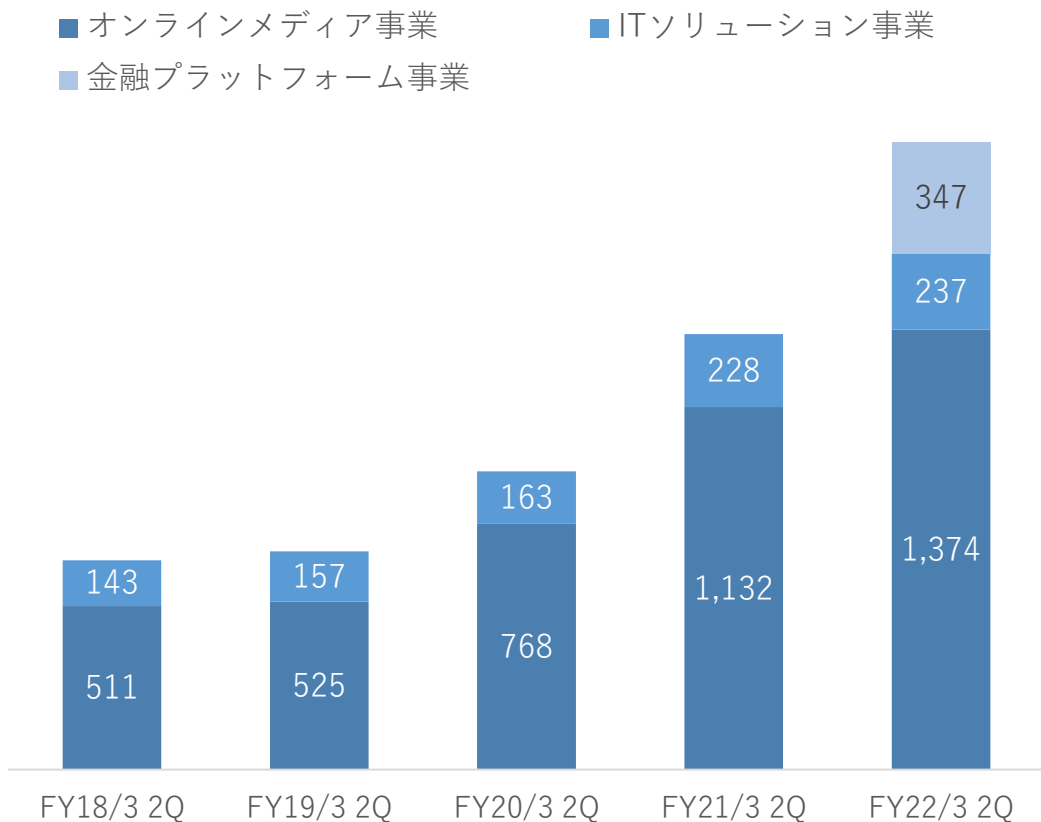
単位（百万円）

	FY21/3 2Q連結累計	FY22/3 2Q連結累計	前年同期増減	前年同期比（％）
売上高	1,361	1,961	+ 600	+ 44.1%
営業利益	184	300	+ 116	+ 63.2%
経常利益	184	300	+ 115	+ 62.9%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	120	147	+ 27	+ 22.7%

2019年3月期より推進してきたコスト削減施策が一定の成果をあげたことから、2021年3月期よりM&Aや新規事業開発等への投資を強化する方向へ転換。売上成長を加速すると同時に、EXPOやIFA等の新規事業における収益化を短期で実現することで利益成長の加速も実現。

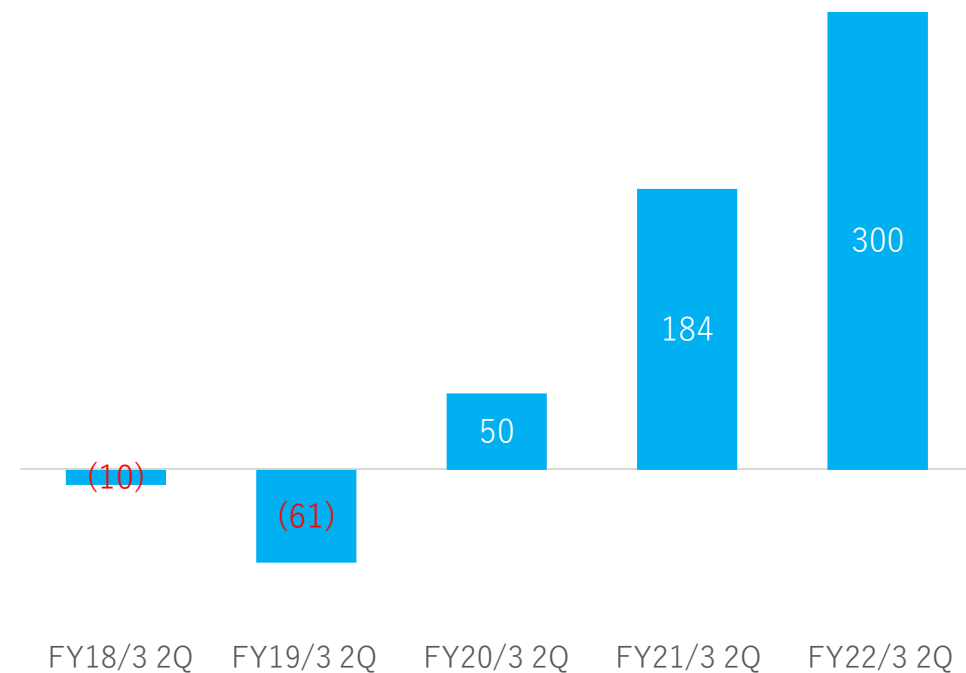
- セグメント別売上高

単位：百万円

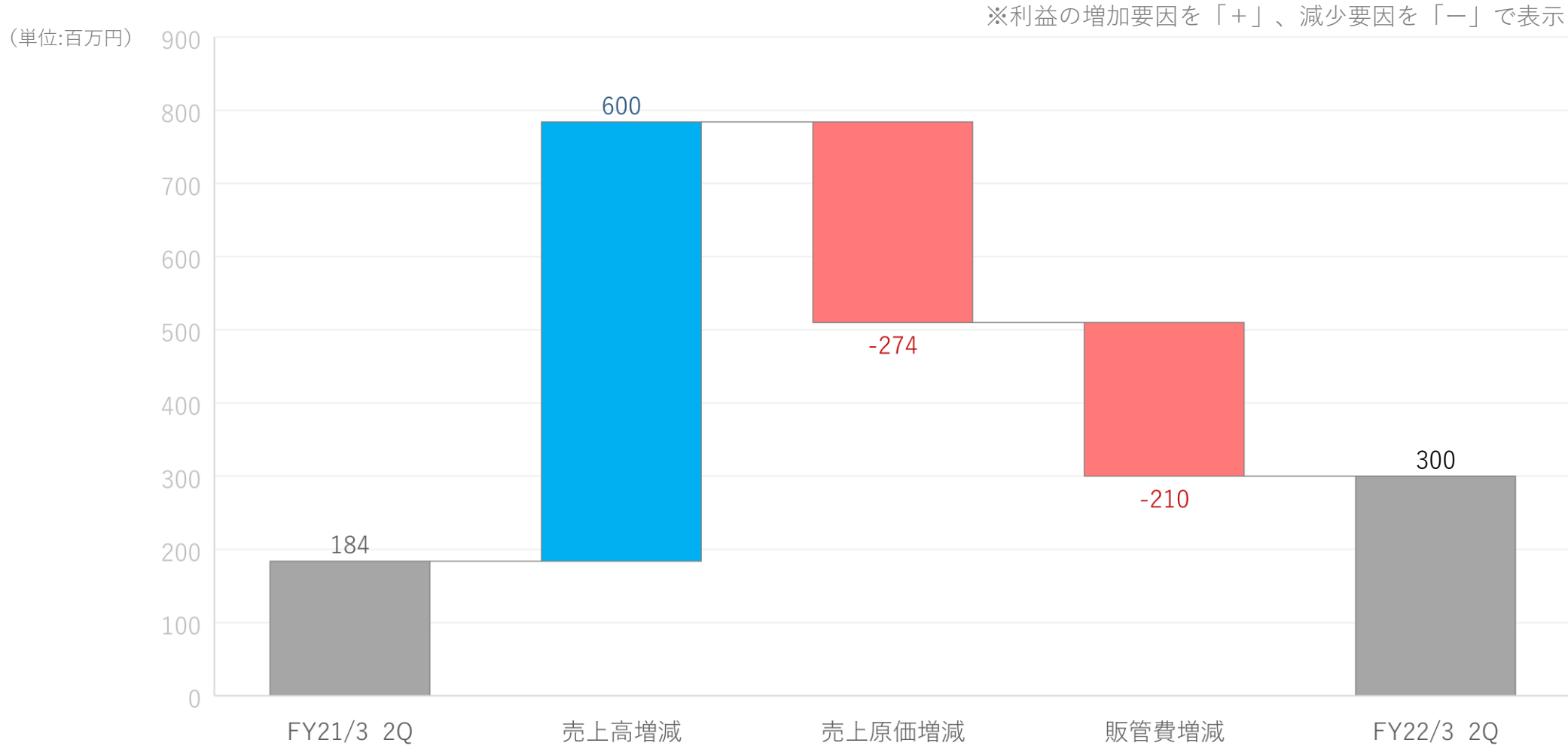


- 連結営業利益

単位：百万円



売上原価については、ITトレンドにおけるマーケティングの強化、ITトレンドEXPOにおける集客および運営コストの発生が主な増加要因。販管費については、人員増強に伴う人件費および採用費、開発強化に伴う業務委託費等が主な増加要因。



2021年3月期に調達した資金を継続的に成長投資に投入することでソフトウェア資産が増加する一方、既存事業、新規事業ともに収益が好調なことから現預金も増加。

単位（百万円）

	FY21/3 連結	FY22/3 2Q連結	増減
流動資産	2,589	2,671	3.2%増
固定資産	547	646	18.2%増
資産合計	3,137	3,318	5.8%増
流動負債	593	571	3.7%減
固定負債	12	17	40.0%増
負債合計	605	588	2.8%減
純資産合計	2,531	2,729	7.8%増
自己資本比率	80.1%	80.9%	-

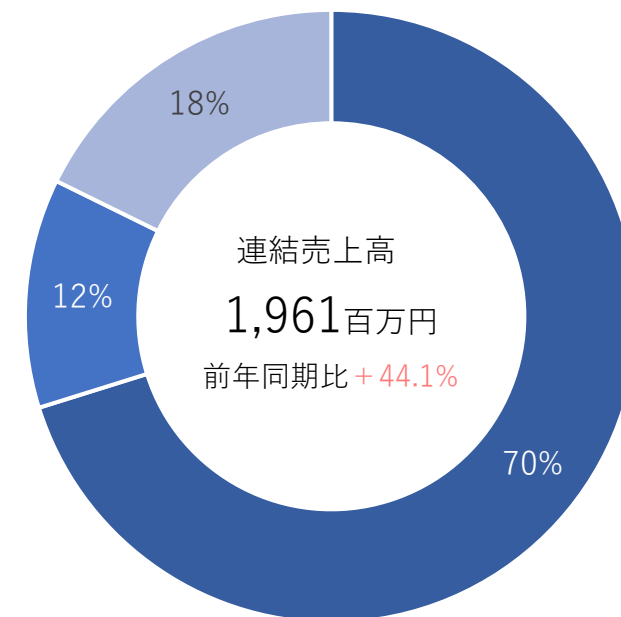
2. 事業セグメント別 実績と今後の戦略

事業概要

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

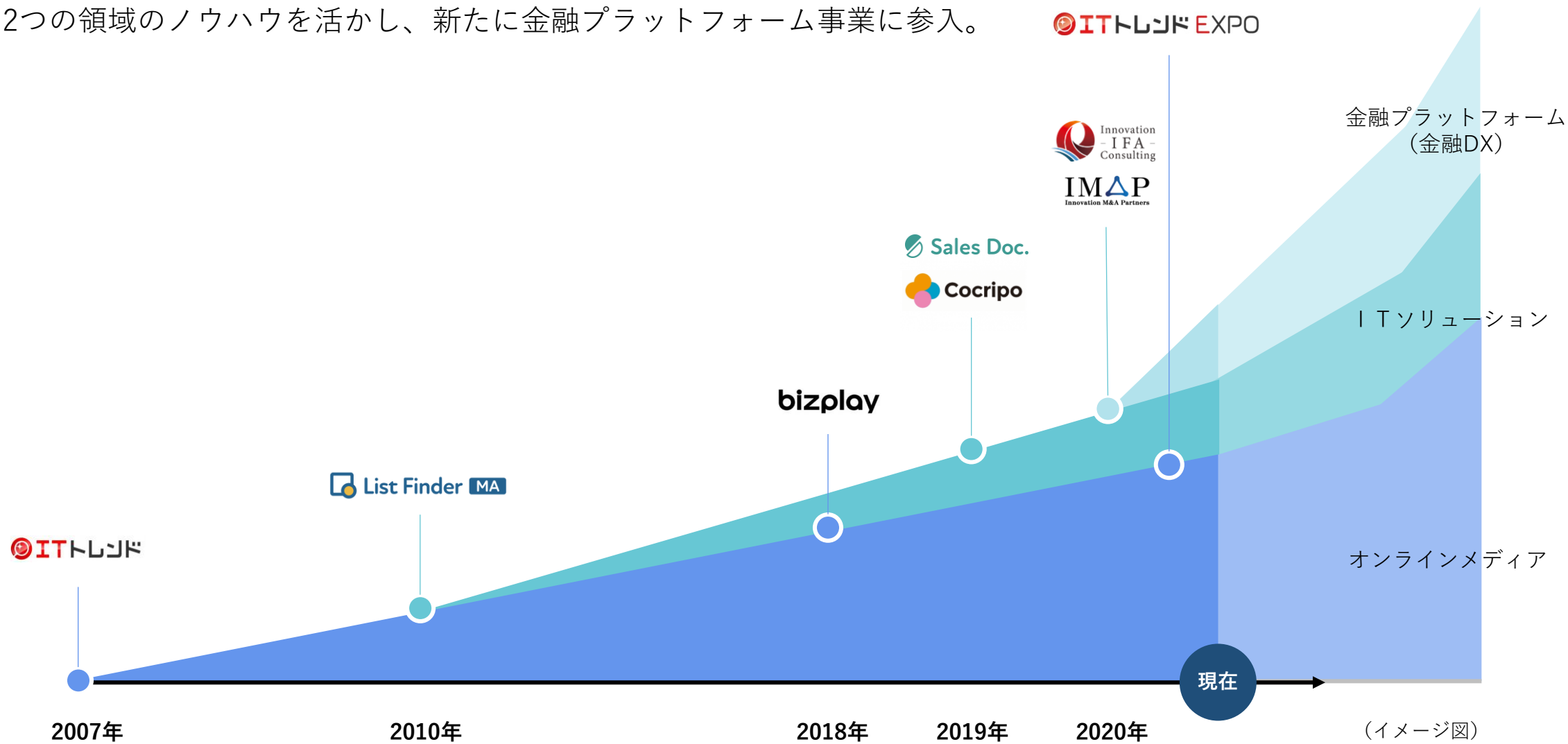
FY22 /2Q累計 売上高構成

■ オンラインメディア ■ ITソリューション ■ 金融プラットフォーム



注: (1) 事業承継M&Aサービスについては非連結子会社で運営のため業績には折り込まれておりません。

オンラインメディア領域の拡大に加え、ITソリューション領域の成長を加速。
その2つの領域のノウハウを活かし、新たに金融プラットフォーム事業に参入。



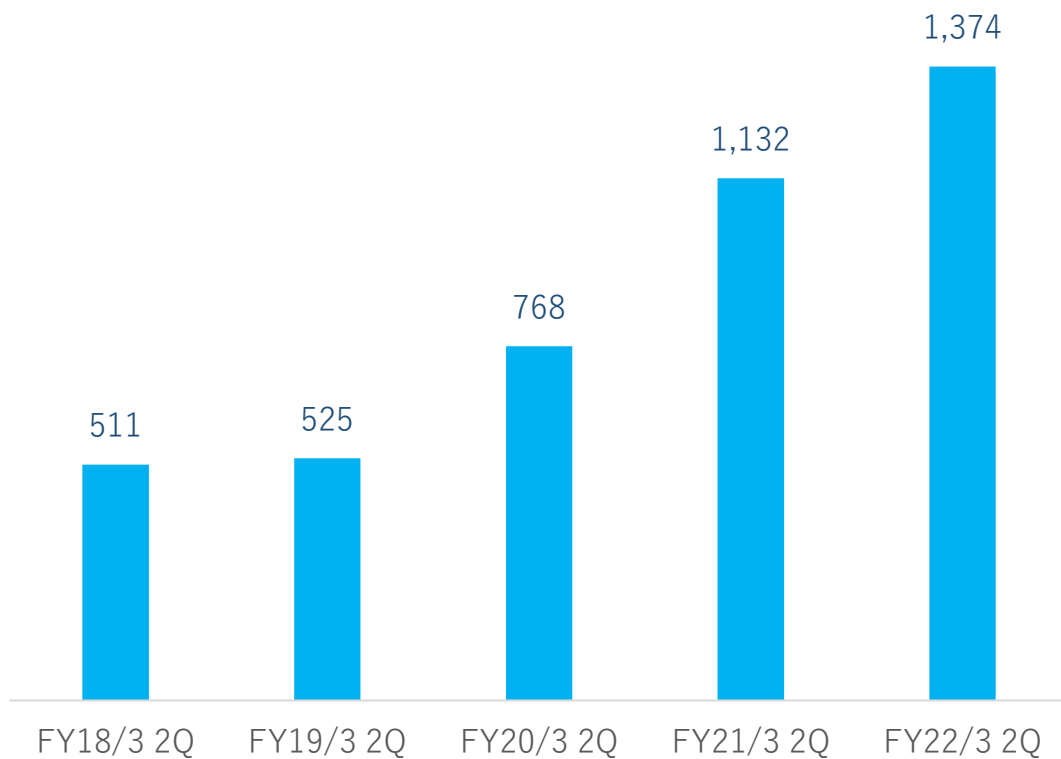
注: (1)イメージ図。横軸の下の年は各サービスの開始タイミングを表す。

| オンラインメディア事業

前期のコロナ禍におけるDX化の加速に伴う急激なITトレンドの売上上昇は一段落し、安定成長路線に復帰。新規に取り組んだITトレンドEXPOが好調で、今期の売上成長を牽引。

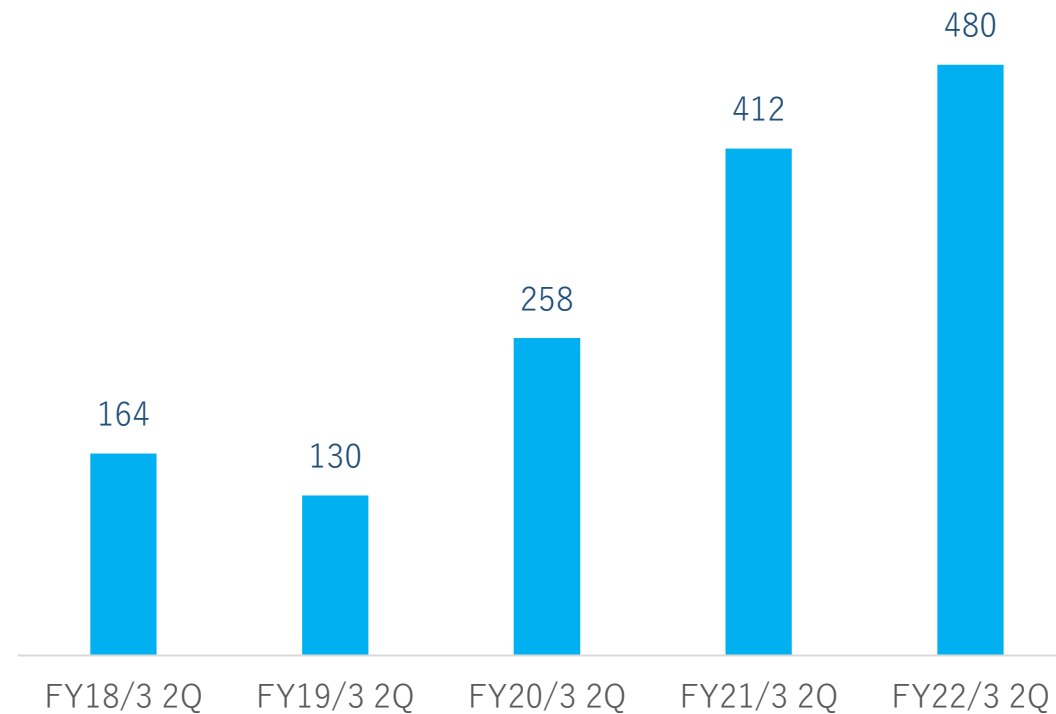
- オンラインメディア事業の売上高 推移

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

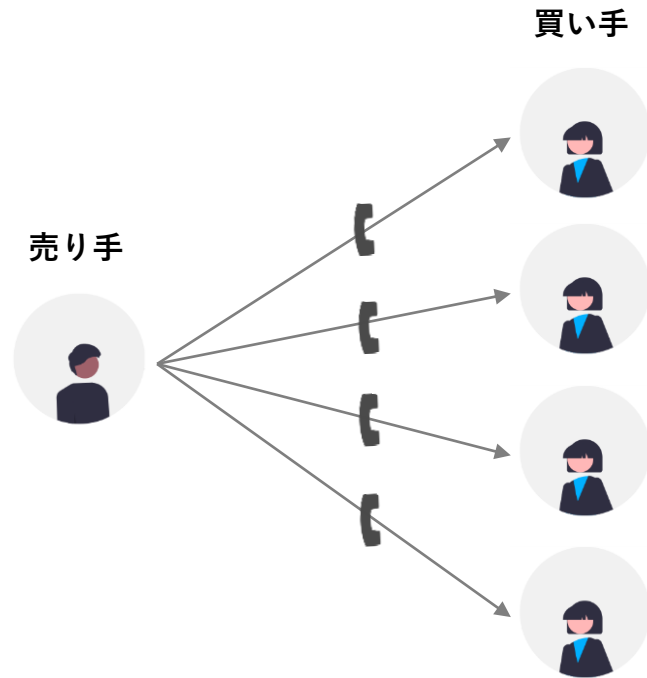
単位：百万円



物理的な営業活動をデジタルの活用に置き換え「営業活動のデジタル化」を図り、B2B企業の営業活動に変革を起こしたITトレンドが中心サービス。

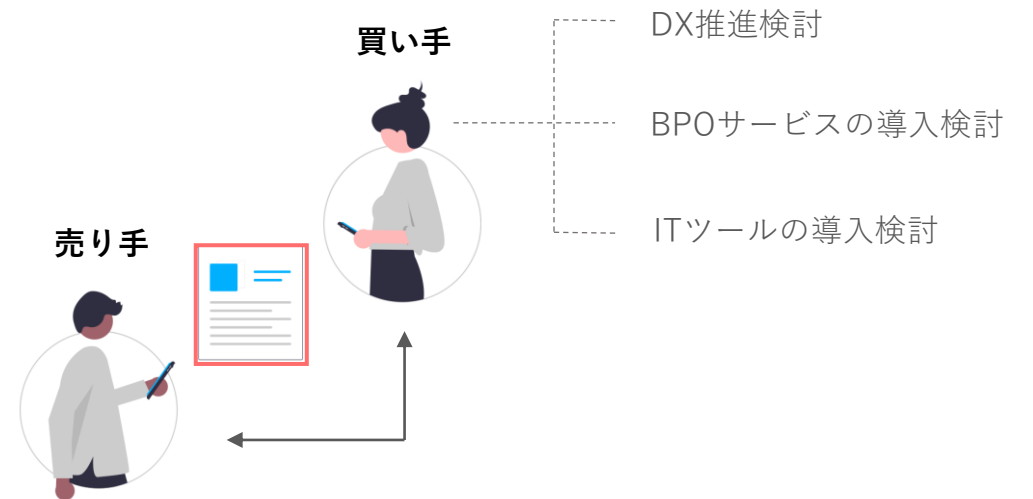
従来

売り手が、見込み客に対して一方的に「架電 や 飛び込み」



営業DX (ITトレンド)

買い手と、売り手をオンライン上でマッチング⁽¹⁾



注: (1) 「法人で導入するITシステムやツール、BPOサービス」の売り手と、それらを購入検討している買い手をマッチング

B2Bにおける購買マッチングプラットフォーム「ITトレンド」は、資料請求獲得成功に対する成功報酬課金を中心に、多様な収益源による安定的な成長を実現。

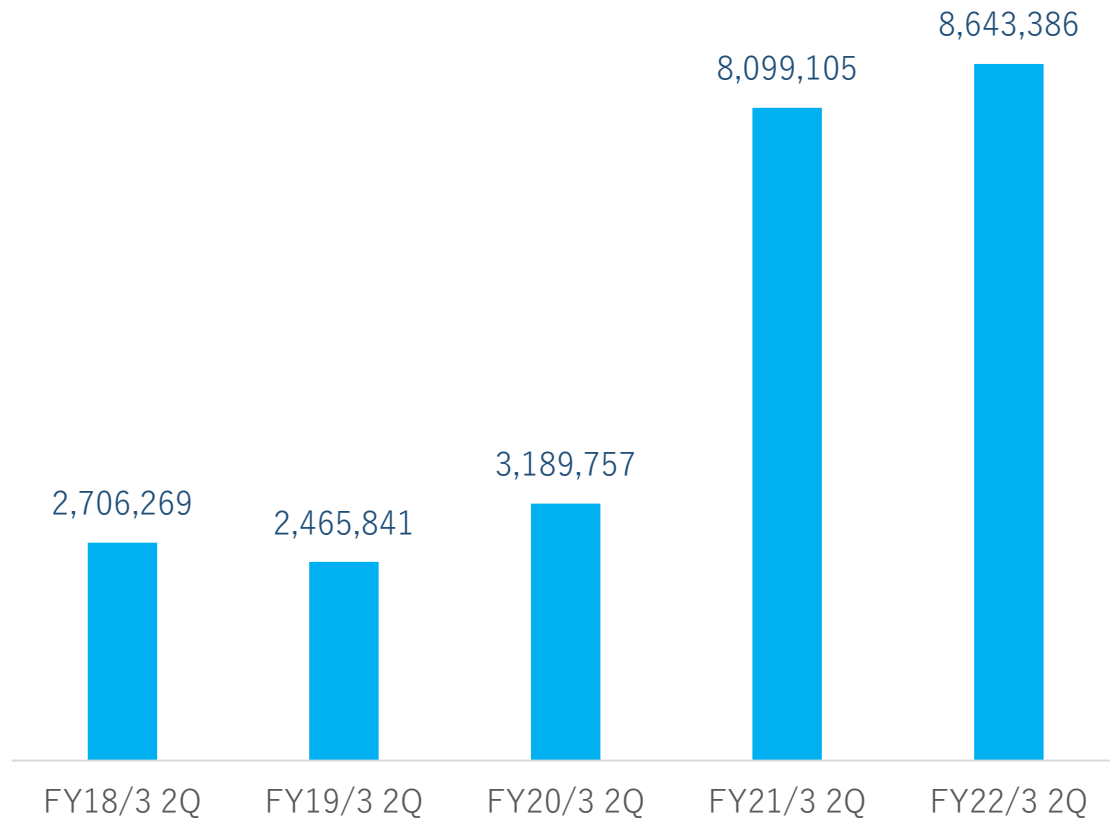
- 優先的にユーザーへ商材を表示する広告課金
- ホワイトペーパーのダウンロード獲得に対する成功報酬課金
- オンラインイベントに対する出展課金 (1)



前期のコロナ禍の影響による急激な来訪者数の増加は一段落。反動が危惧されたが、企業のDX化が本格的な拡大・浸透フェーズに入ったことで、安定した増加が継続。

- 来訪者（ユーザー）数

単位：UU

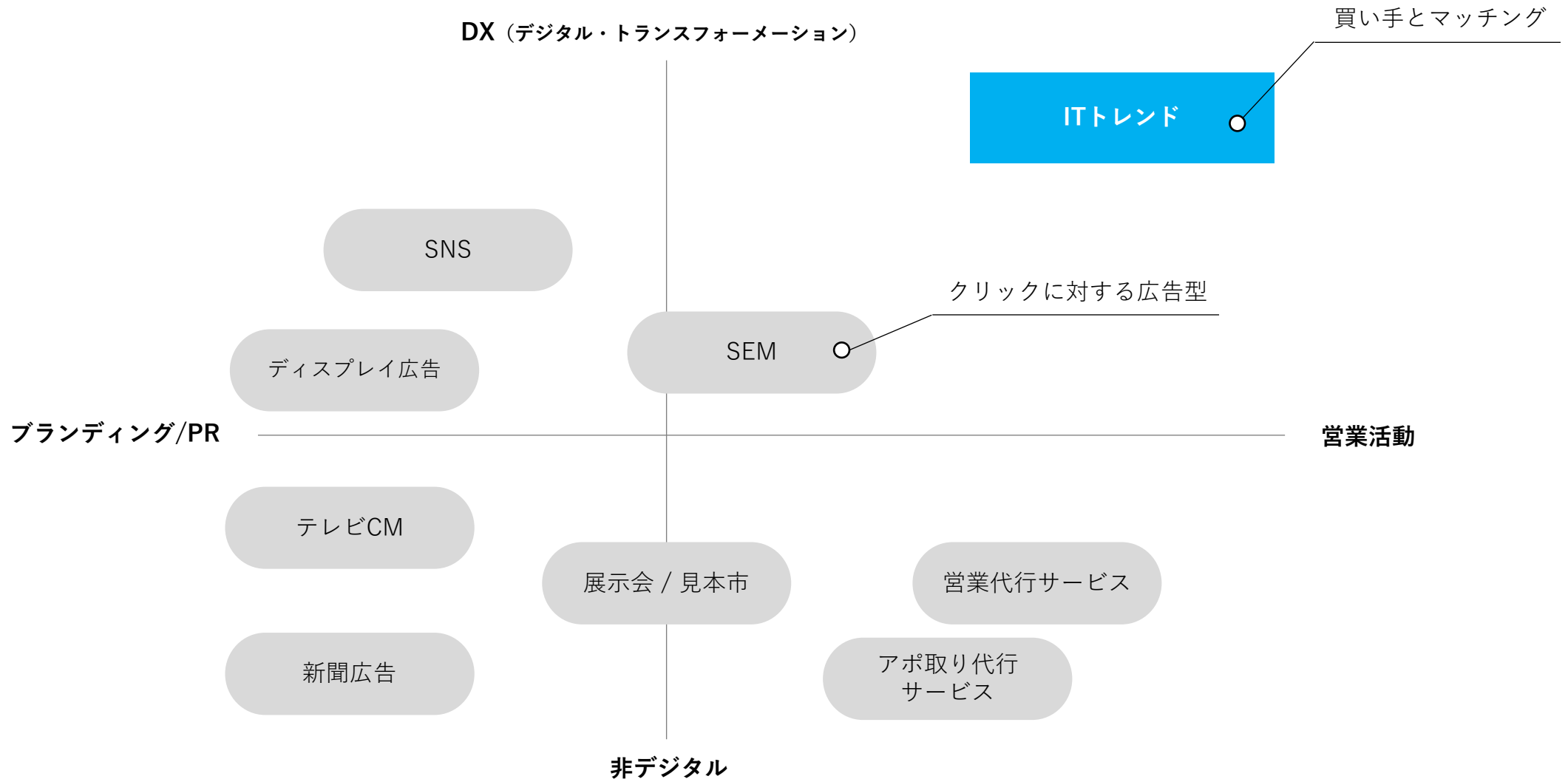


- マッチング数（売上）が増大した主なカテゴリー

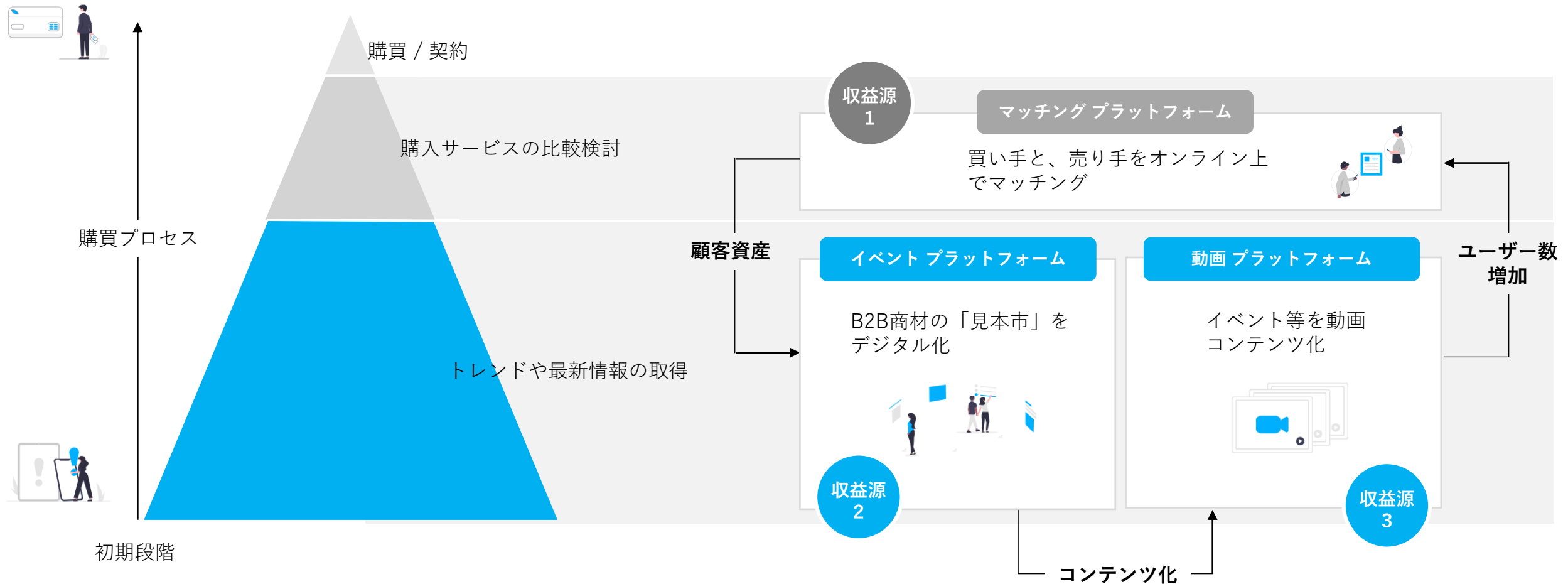
(2022/3 2Q実績)

カテゴリー	2021/3 4Q 対比
プロジェクト管理	353%
Web・クラウド請求書	253%
ナレッジマネジメント	236%
年末調整支援システム	202%
購買管理	148%
CRM	144%
チャットボット	142%
受発注システム	141%

既存のサービスとは異なり、ITトレンドは、法人営業における営業DX（デジタル・トランスフォーメーション）を実現するサービス。



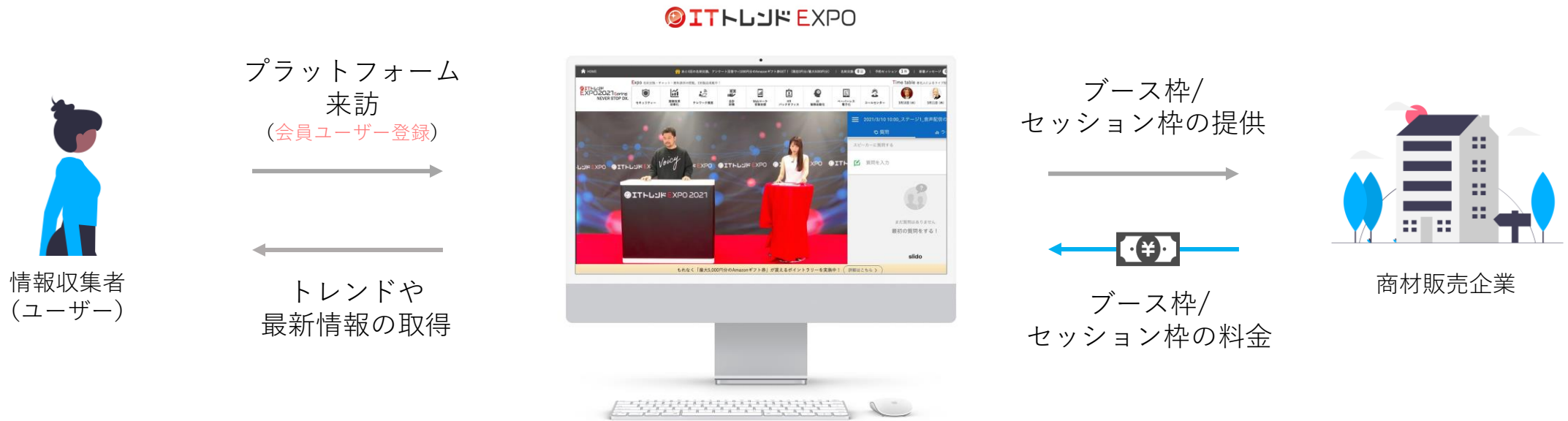
ITトレンドの優位性を活かしながら、ユーザーポテンシャルが大規模な「B2B購買行動の初期段階」にも領域を拡大することで、さらに収益源を拡大していく。



当社アセットを活かし、B2B商材「見本市」のデジタル化を図る。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圧倒的な集客力を実現。今後は、開催頻度及び領域を拡大。

-イベント プラットフォーム

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。
B2Bにおけるトレンドや最新情報の取得が可能。



注: (1) 2021年3月開催の「ITトレンドEXPO 2021」の登録者数は1.6万人を獲得。

(1)
参加登録者数は延べ45,000人を突破し、「参加経験率No.1」を誇る、ITトレンドEXPO。
開催頻度及び領域を拡大し更なる拡大を目指す。

ITトレンド EXPO

前回登録者数**16,000**人以上！業界最大級規模のIT製品オンライン展示会がさらに大きくなって開催決定！ INNOVATION

WEB オンライン開催
事前登録受付中

伊沢 拓司 氏
株式会社QuickKnock CEO

ROLAND 氏
実業家

小嶋 陽菜 氏
Her lip to クリエイティブディレクター

田村 淳 氏
ロンテングループ代表

ITトレンド EXPO 2021 Summer

7/7 水 → 9 金

1500製品以上の掲載を誇る、ITトレンドが運営する*オンライン展示会*100以上の展示を予定。全てのコンテンツを無料でお楽しみ頂けます！

オンラインだからこそ効率的な情報収集ができる！ 参加費無料
24時間閲覧可能！いつでも・どこからでも最新システムに出会える。

特別ゲストによる
基調講演

ビジネスに役立つ
ノウハウ紹介

様々な業種ごとに資料・動画を
閲覧可能

9つの展示ブースを同時開催

会計/財務 EXPO	業務改革/効率化 EXPO	セキュリティ EXPO
Webマーケティング/営業支援 EXPO	HR/バックオフィス EXPO	ペーパーレス/電子化 EXPO
テレワーク推進 EXPO	AI/業務自動化 EXPO	コールセンター EXPO

各製品を動画で解説。疑問はチャットで担当者に質問！24時間閲覧可能！全てのコンテンツを無料でお楽しみ頂けます

事前登録はこちら >>> <https://it-trend-expo-2021-summer.online-exhibition.jp/>

ITトレンドエキスポ 検索

※画像は、ITトレンドEXPO2021 Summer（2021年7月開催）のもの

緊急事態宣言が明けた今も引き続き、オンラインニーズが継続。

各業界のビジネスリーダーや、著名人（伊沢拓司氏、田村淳氏、ローランド氏など）の特別ゲストによる豪華セッションをオンライン配信。

ITトレンドEXPO Autumn（2021年11月9日～12日開催）は、1万人以上の事前申し込み。

2021年12月には、初の「人事総合カンファレンス」、及び「製造業カンファレンス」を開催予定。

2022年3月には、「ITトレンド EXPO Spring」を開催予定。

ITトレンドEXPOの「セッション」を動画コンテンツ化することに加え、ビジネスパーソン向けの動画を量産し、「国内最大級のビジネス動画プラットフォーム」を目指す。

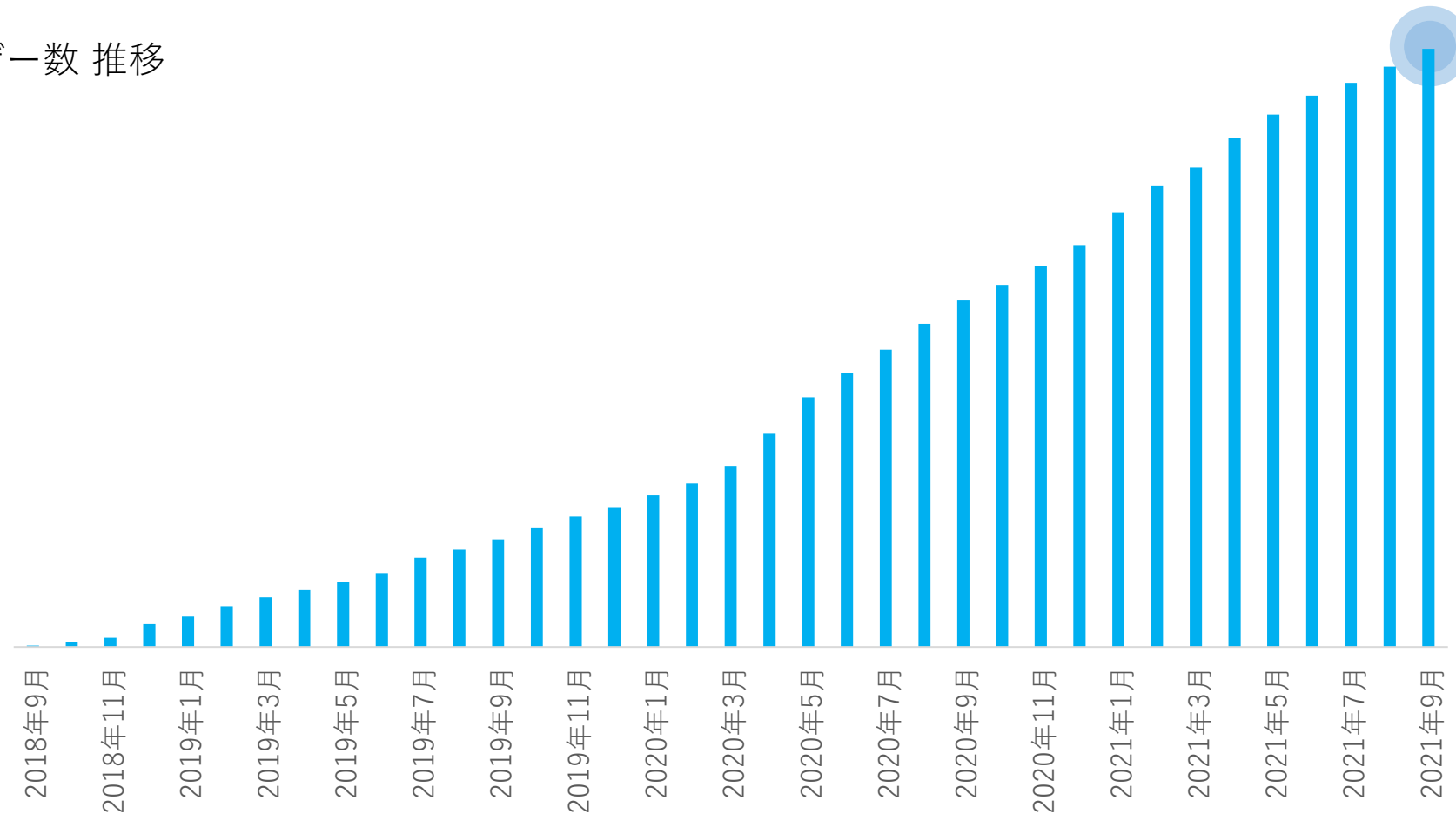
-動画プラットフォーム

各業界のビジネスリーダーや著名人のセッション動画を大量に掲載。
B2Bにおけるトレンドや最新情報の取得が可能。



日経IDとの連携、他メディアとのアライアンス等の施策が功を奏し、会員獲得が順調に推移。引き続き会員数増大に向けた取り組みを強化しつつ、マネタイズに向けた掲載コンテンツの充実にも注力。

- 会員ユーザー数 推移

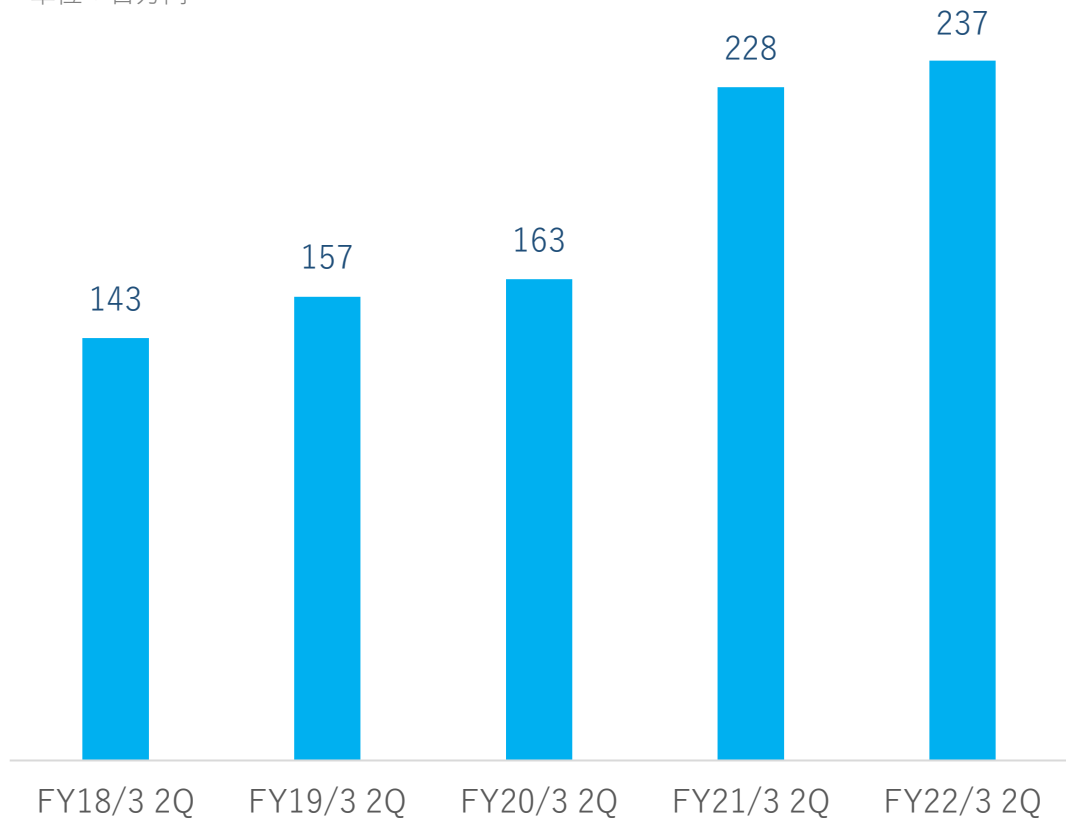


| ITソリューション事業

List Finderは、戦略的に取り組んできた顧客単価の上昇による収益力の向上が進んでいる。コクリポは、競合ソリューションとの差別化が訴求しきれず、前期のコロナ禍の利用者数拡大路線から今期は苦戦に転じている。

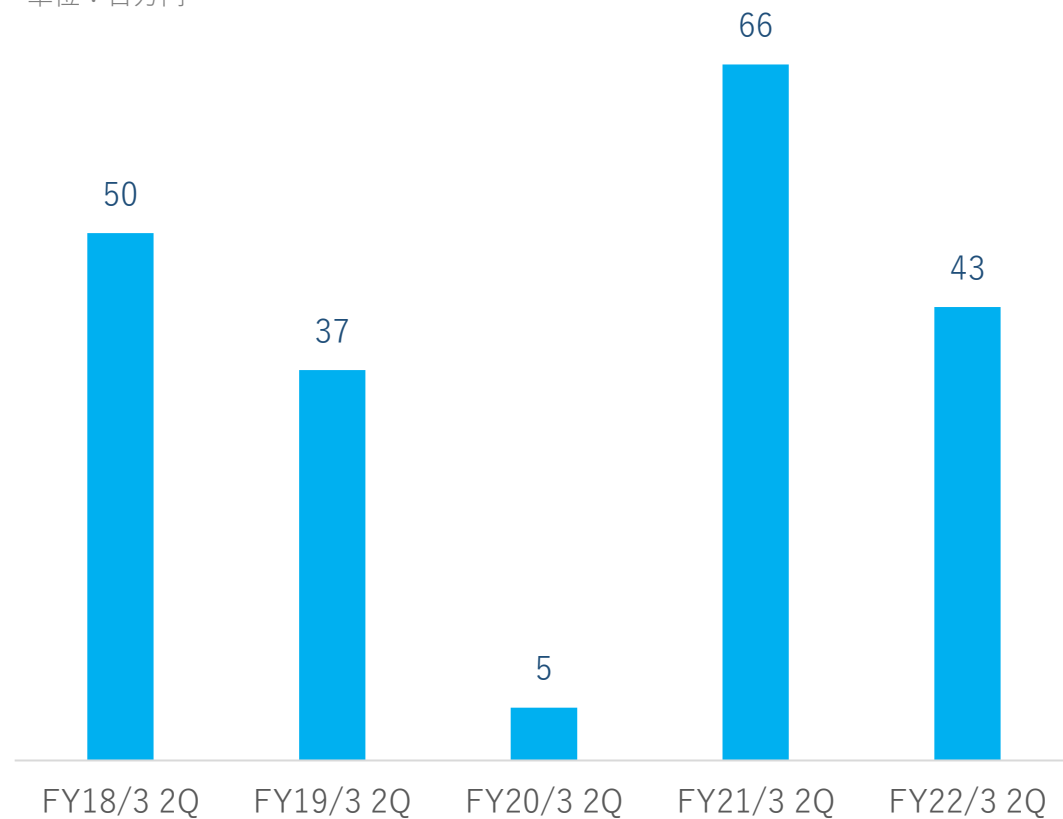
- ITソリューション事業の売上高 推移

単位：百万円

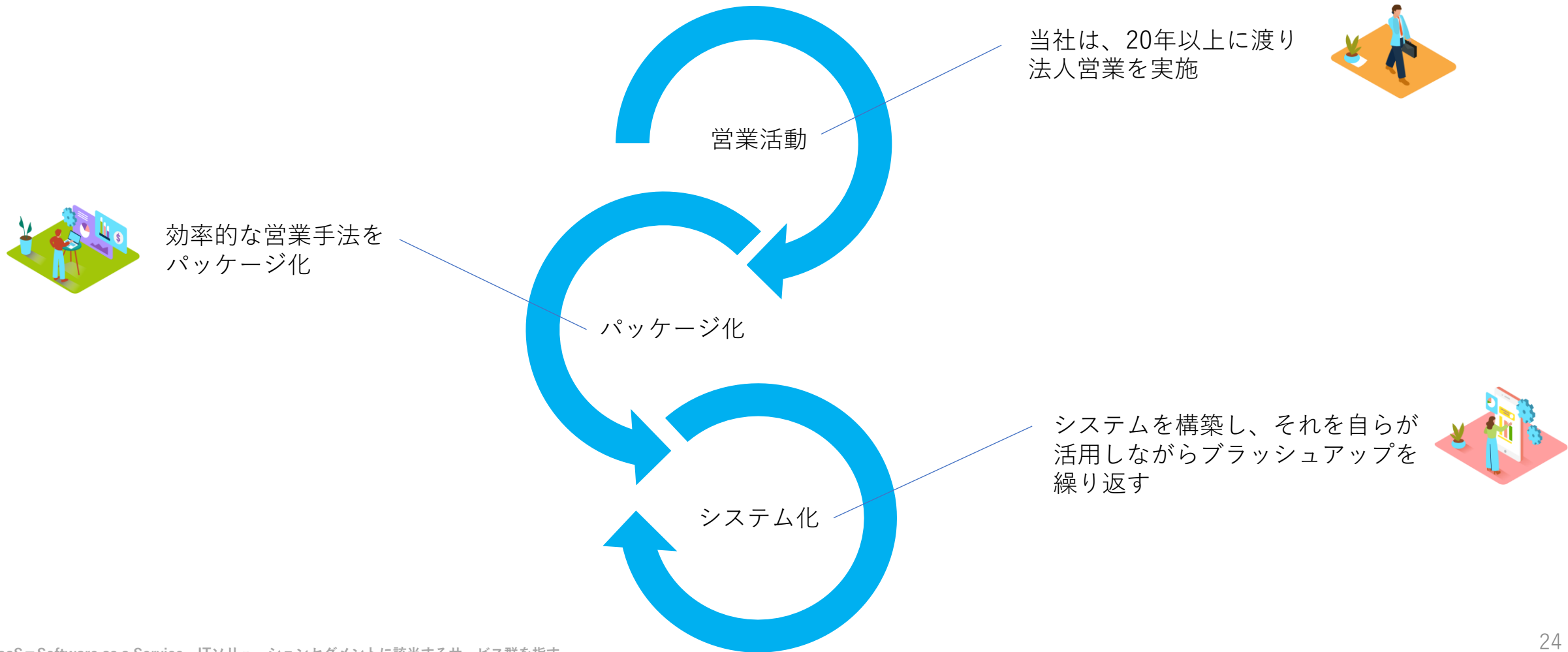


- ITソリューション事業のセグメント利益 推移

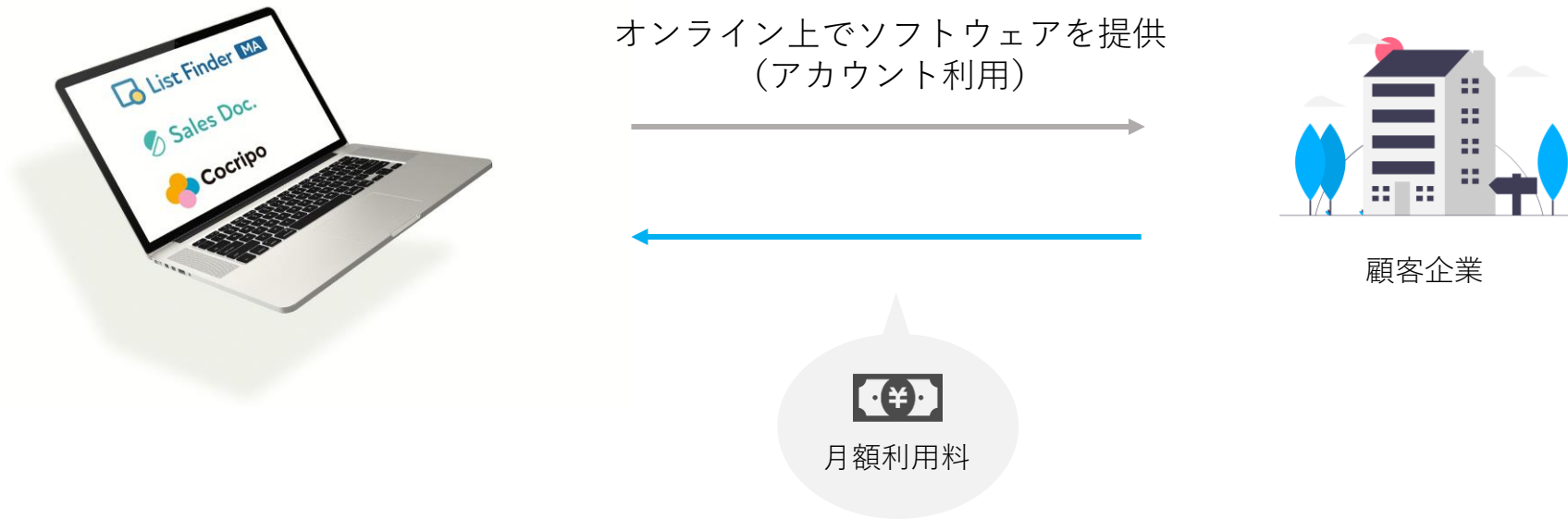
単位：百万円



長年掛けて培ってきた営業ノウハウをSaaS化し、中小企業でも活用できるシステムを提供。

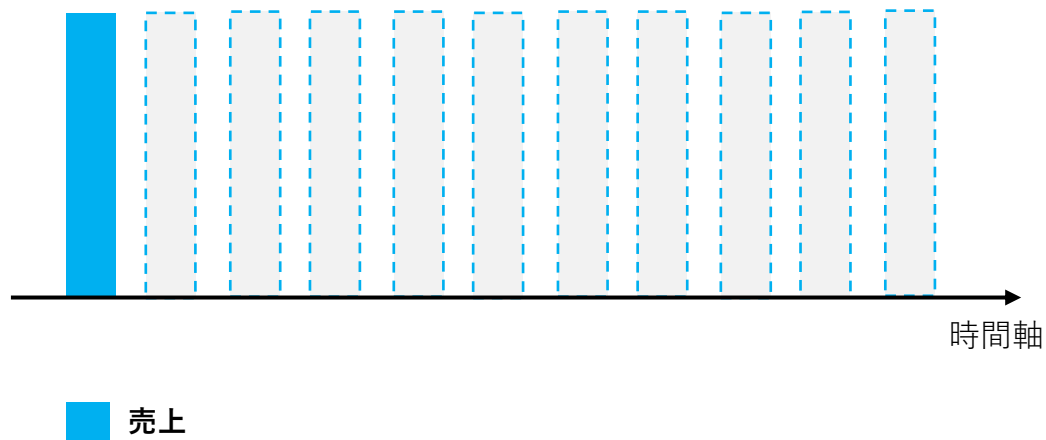


SaaS（ストック型ビジネス）による安定的な成長を実現。



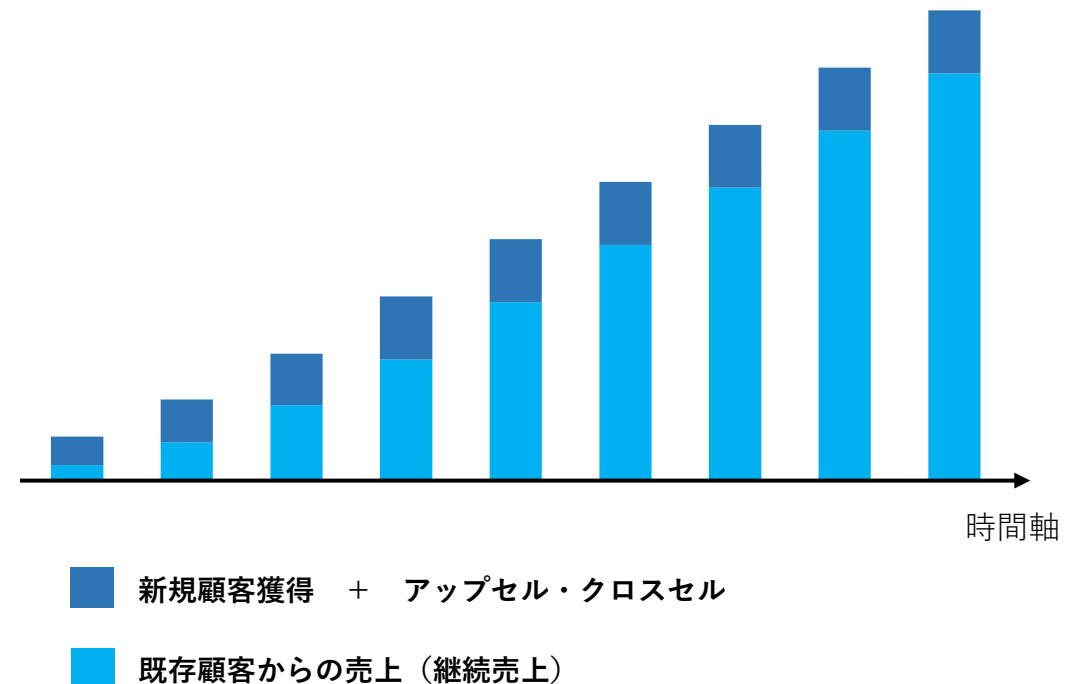
オンプレミス（フロー型ビジネス）

毎年（毎月）、新規受注を獲得しなければならない。
顧客が積みあがらず、毎年ゼロベースでの計画が必要。



SaaS（ストック型ビジネス）

一度、顧客を獲得できれば、解約されない限り継続的に収益が発生。顧客が積み上がっていく。

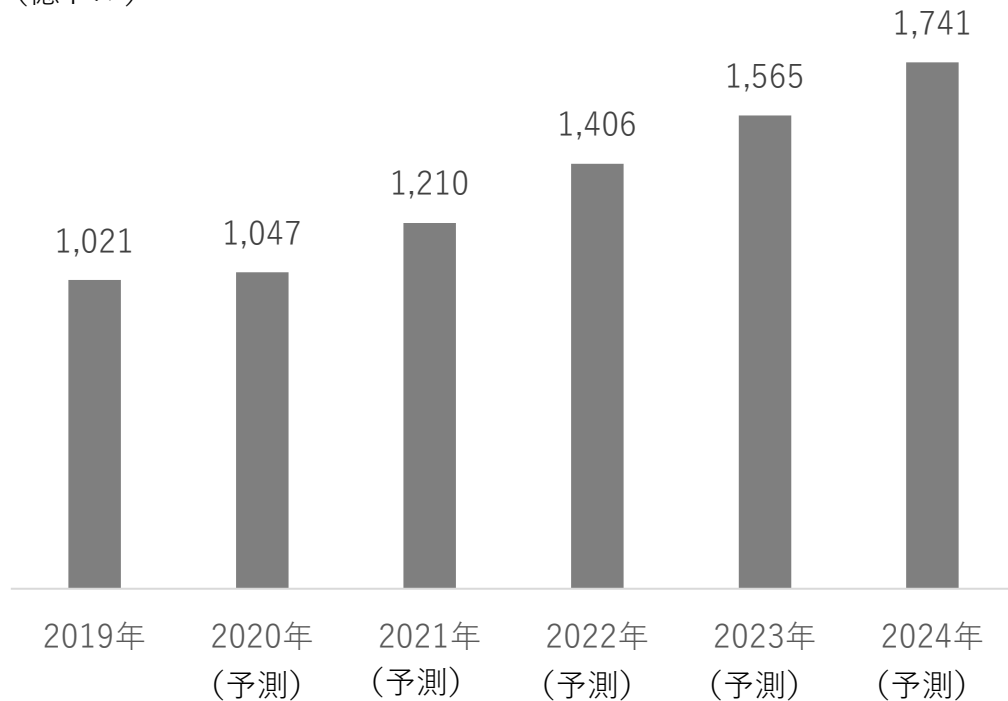


SaaS市場は日本・グローバルともに規模があり、魅力的な市場

- ・ 2019年にはグローバルで10兆円を超えた
- ・ 日本でも約6,000億円の市場規模があり、**2023年には1兆円を超える**と予測されている

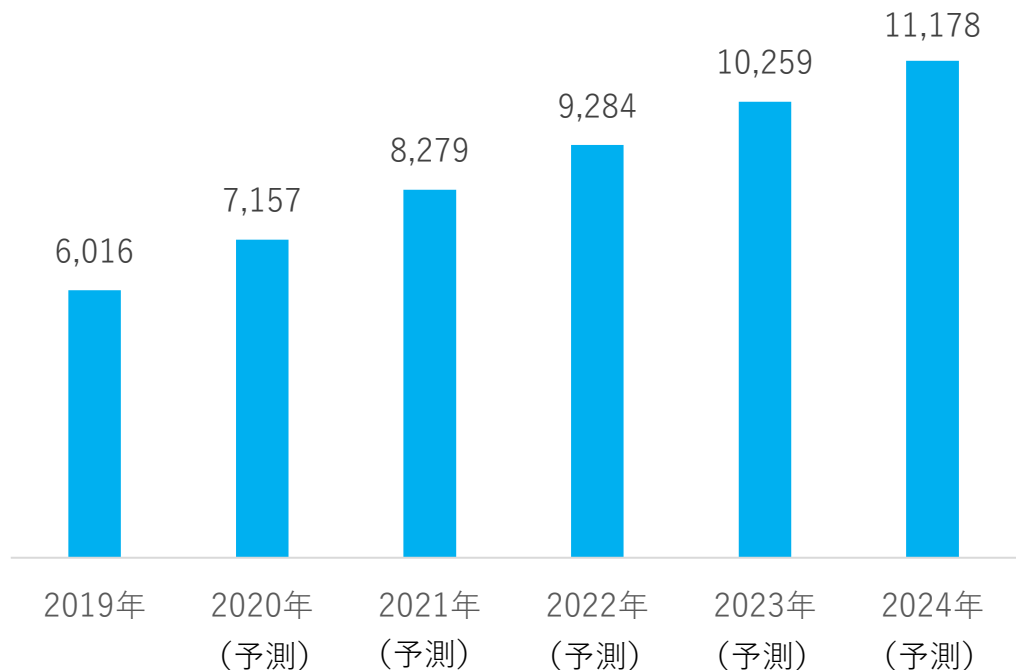
グローバル SaaS市場 (1)

(億ドル)



日本 SaaS市場 (2)

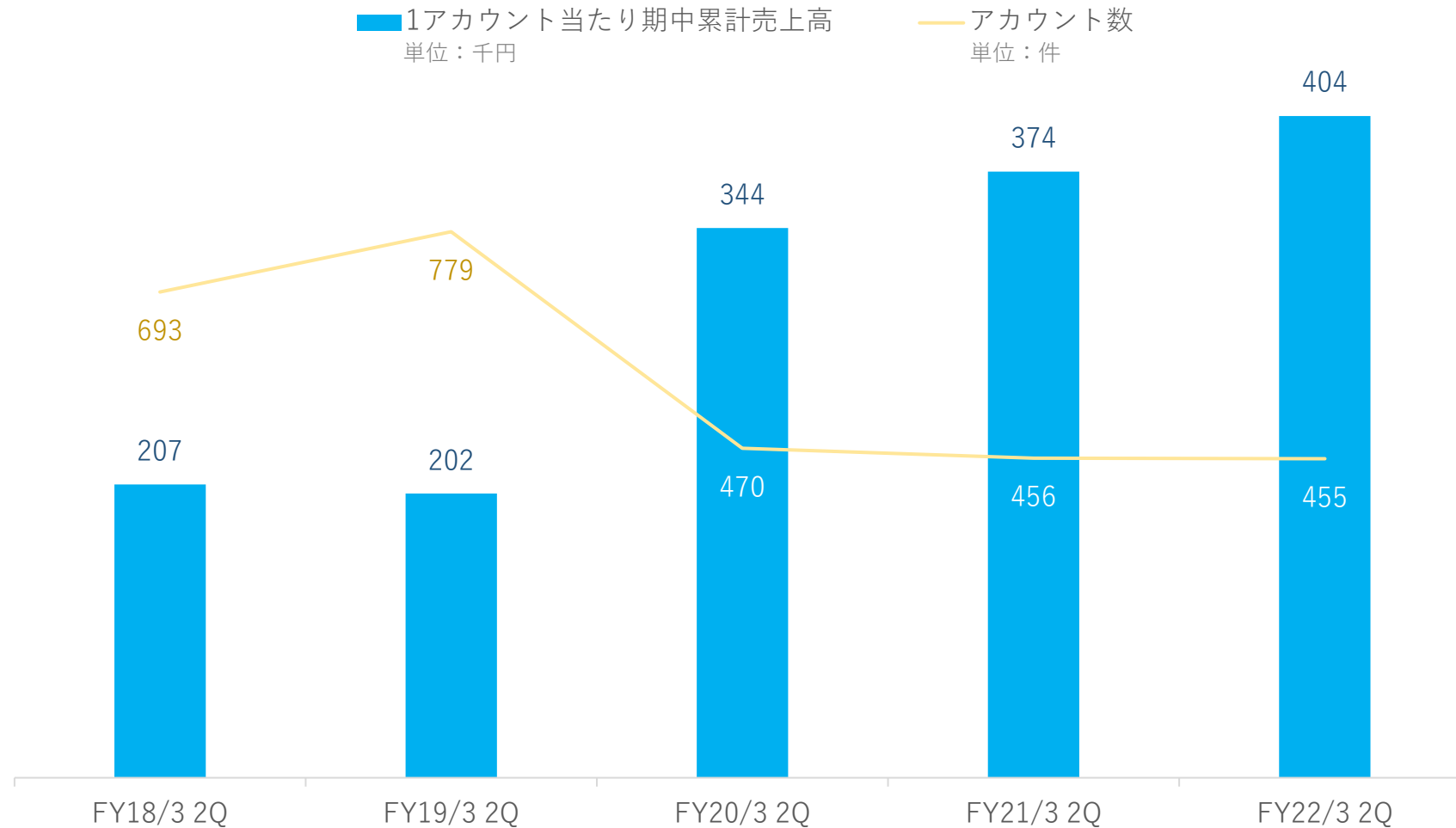
(億円)



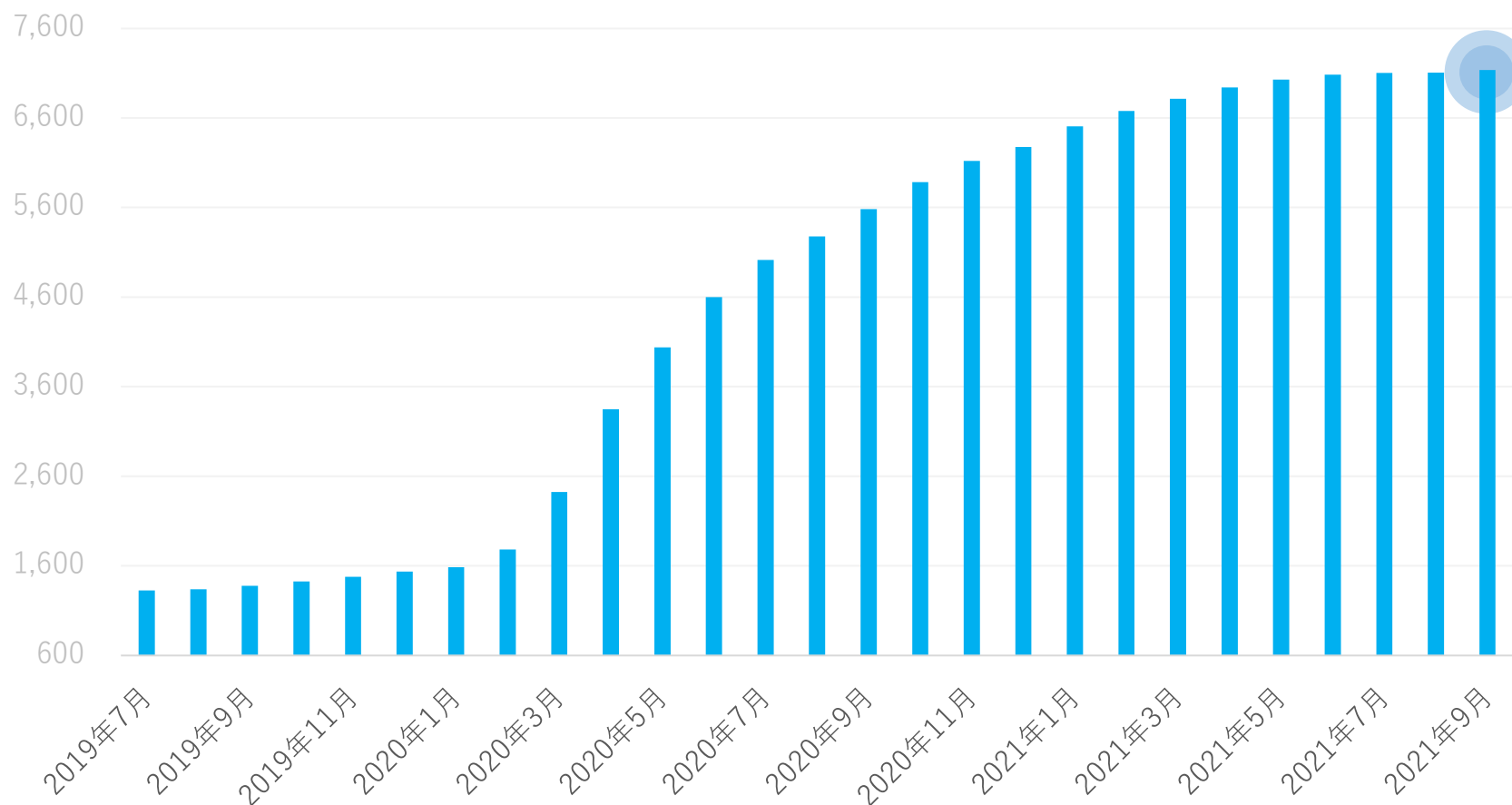
法人営業の川上から川下までを最適化することのできる一気通貫型「Sales Techエコシステム」の構築を目指す。



2020年3月期より、それまでのアカウント数拡大戦略から収益力強化に向けた顧客満足度最大化戦略に転換。アカウント数は横ばいが続いているものの顧客単価の上昇による売上、利益の拡大に成功。引き続き収益力の向上に努める。



前期のコロナ禍におけるリモートワーク特需が一段落する一方、競合が激化。WEB会議ツールとは一線を画すウェビナー特化ツールの強みを訴求しきれず、新規ユーザーの獲得に苦戦。

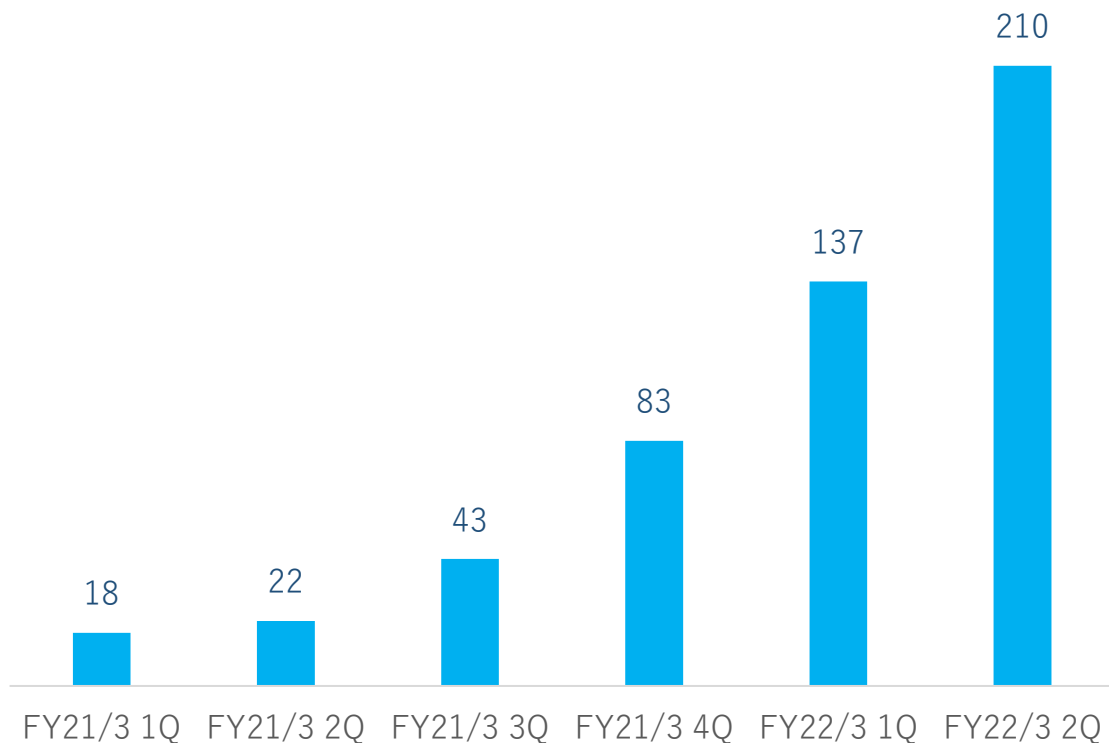


金融プラットフォーム事業

当社としては完全な新規事業領域である金融プラットフォーム事業の第一弾として開始したIFA事業が、投資フェーズから事業成長フェーズに移行。今期1Qは採用コストが嵩み前期4Q比で若干の減益となったが、リファラル採用の強化等により採用コストを抑制、2Qは収益力も大きく向上。

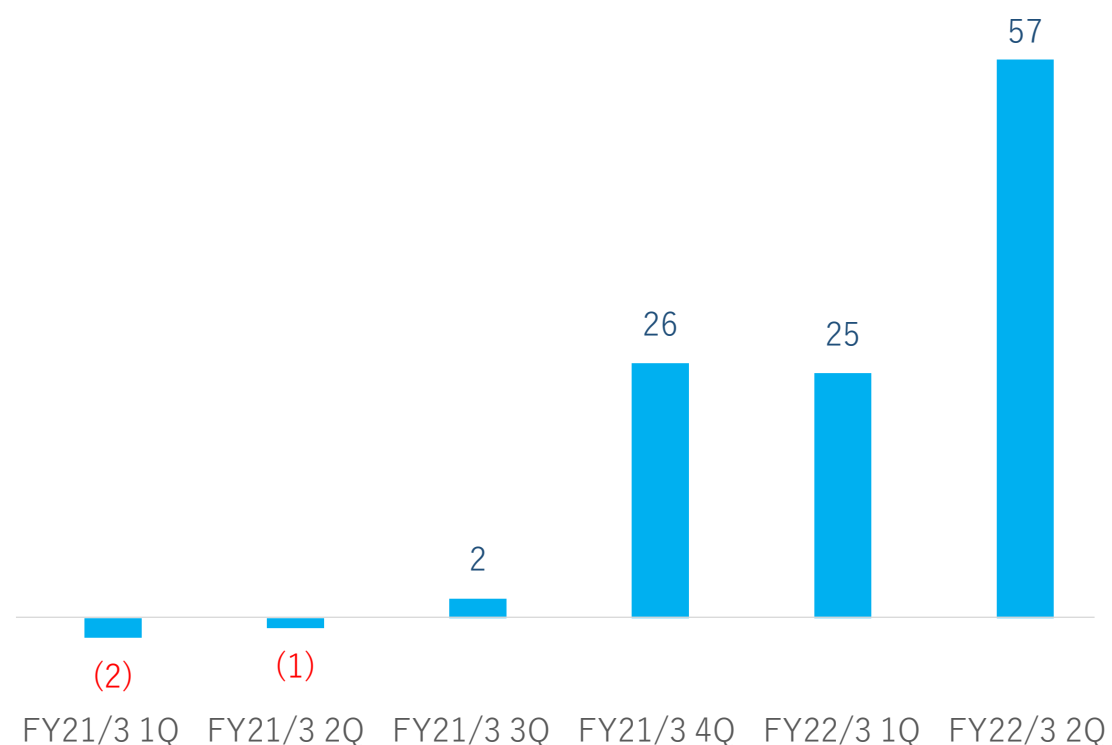
-金融プラットフォーム事業の売上高 推移⁽¹⁾

単位：百万円



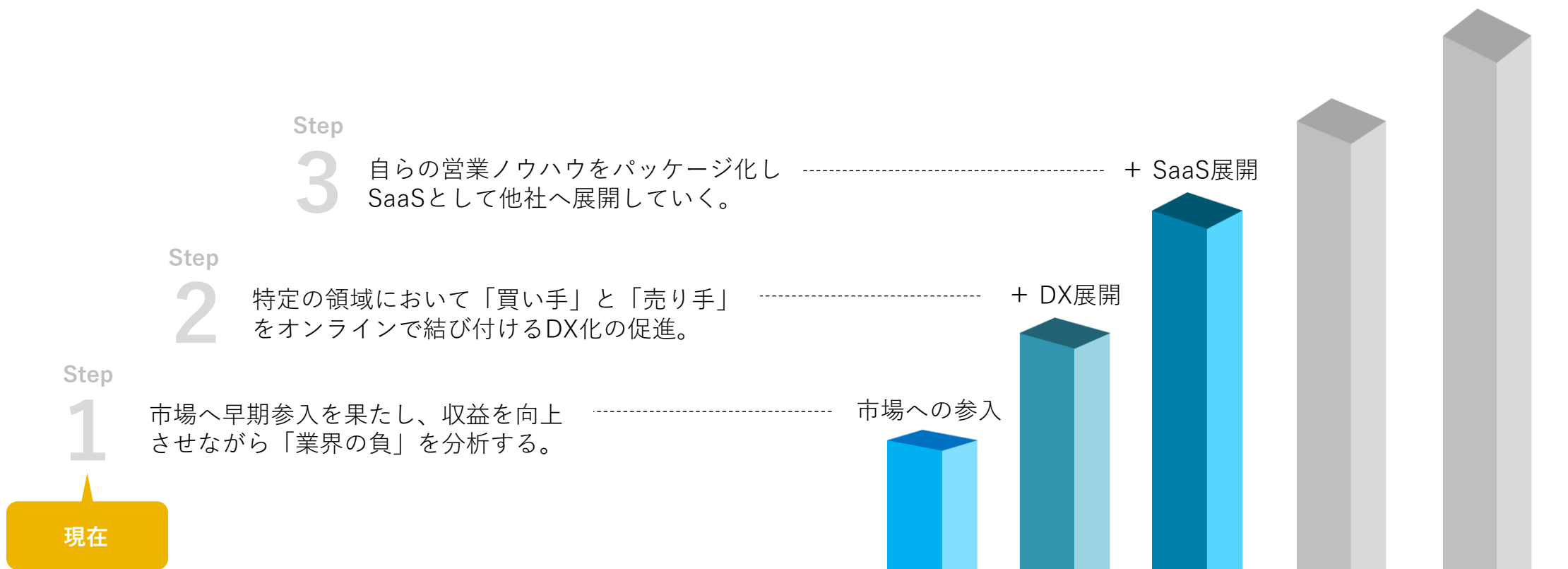
-金融プラットフォーム事業のセグメント利益 推移⁽²⁾

単位：百万円



注: (1), (2) : FY21のQ毎の売上高、セグメント利益については参考値であり、会計上は4QにIFA子会社を連結子会社化したタイミングで通期分を一括計上。

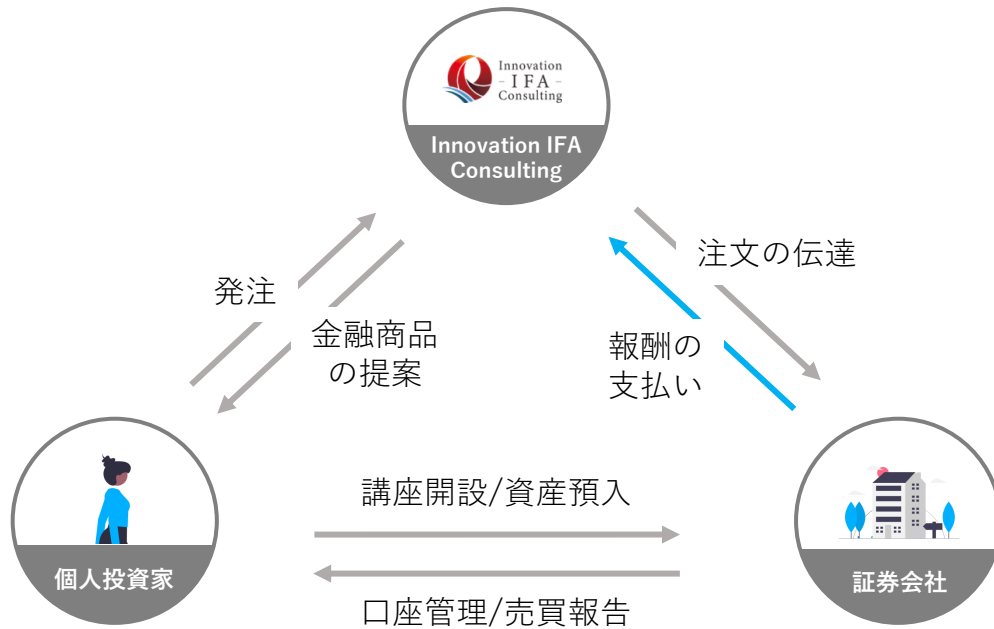
DX化が遅れている、かつ大幅な市場成長が見込まれる「IFA市場」、「M&A市場」に今まで培ってきた当社のノウハウを投入していき成長スピードを加速。



デジタルマーケティング・組織力を活かし金融仲介市場に進出。⁽¹⁾ 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、エース証券、あかつき証券、東海東京証券等)

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。



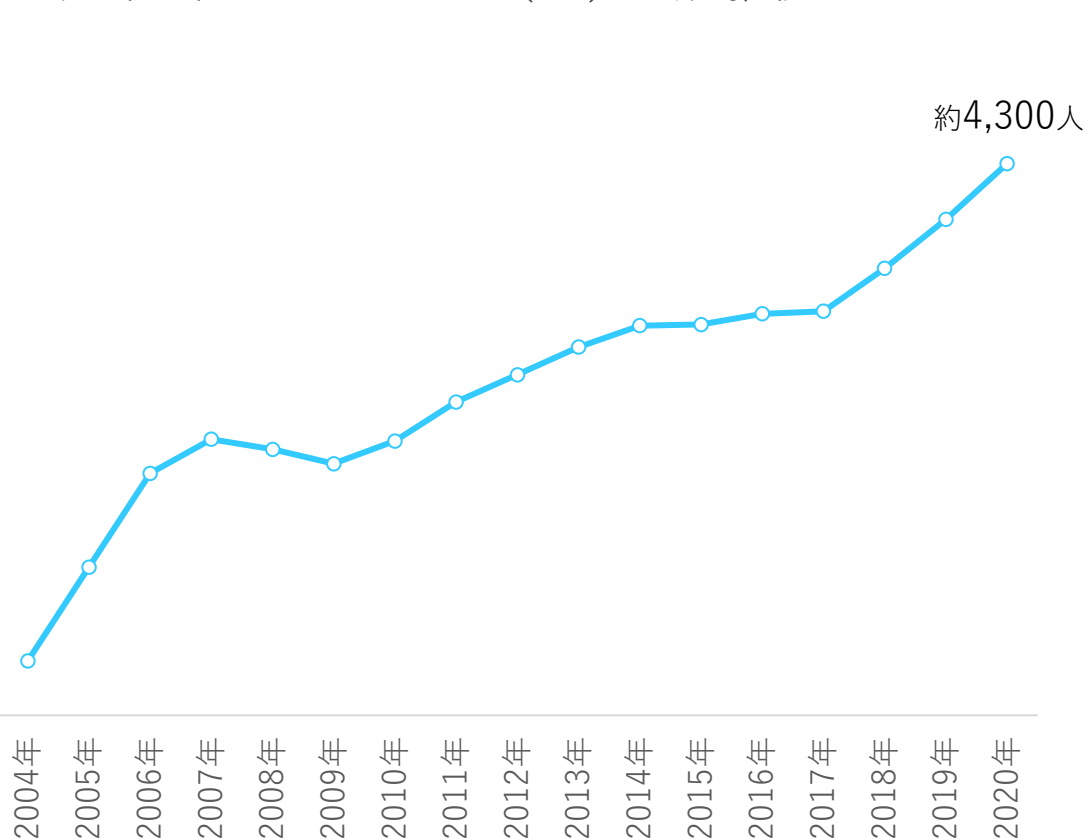
Step 3

「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。

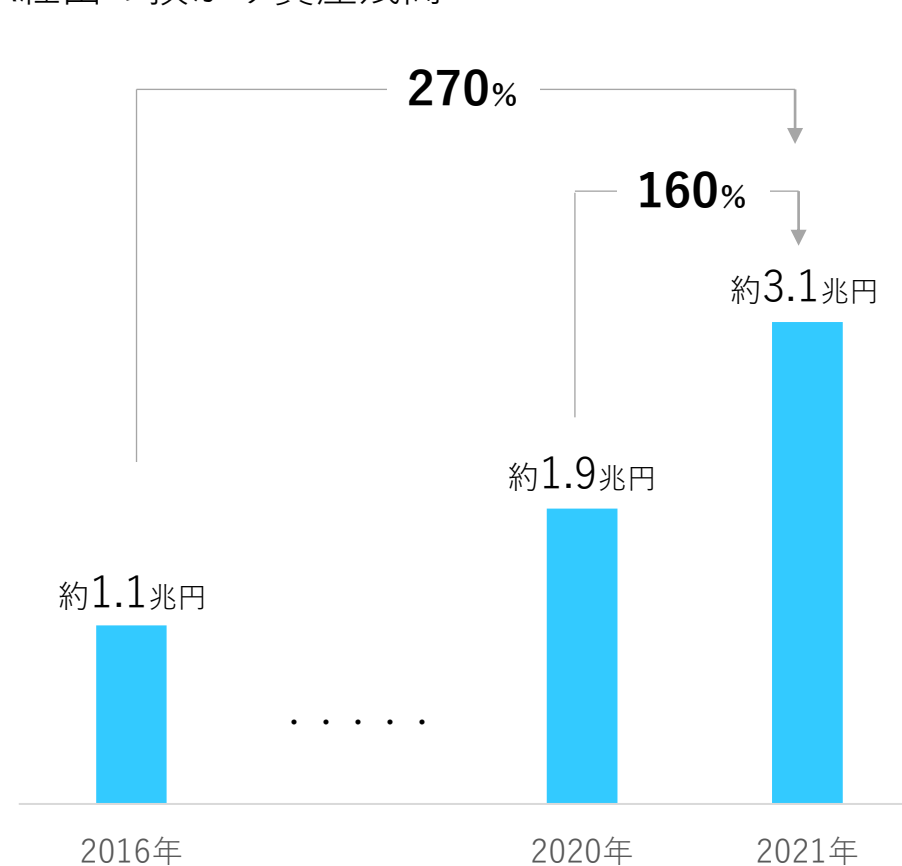


(1)
 米国では既に、国内の約32倍（2020年時点）のIFAが活動をしており、国内でも多くの金融機関所属アドバイザーがIFAにシフトし、市場の成長速度は加速していくと考えられる。

(2)
 -独立系金融アドバイザー（IFA）人数 推移



(3)
 - IFA経由の預かり資産残高

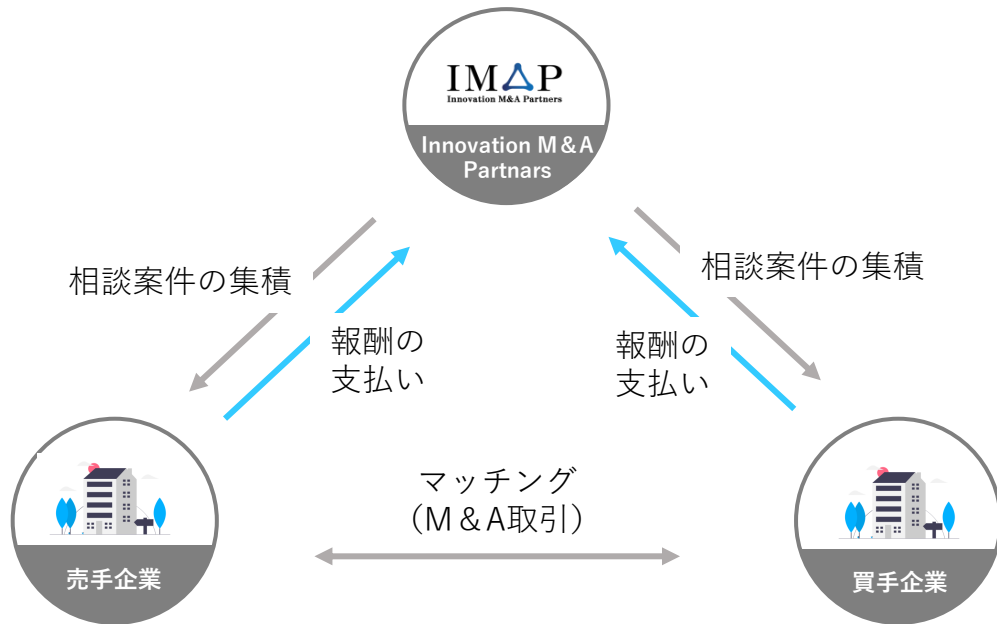


注: (1) 「独立系フィナンシャルアドバイザー（IFA）に関する調査研究」（みずほ総合研究所株式会社）より引用
 注: (2), (3) 日本経済新聞（2020年7月17日/2021年3月23日）より引用

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。

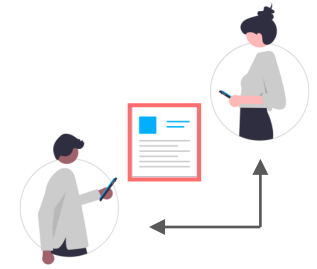
Step 1

現時点でのビジネスモデル



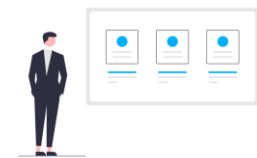
Step 2

「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。



全国企業の後継者不在率は 65% にも及ぶ中で、2019年には過去最多のM & A件数を記録。複合的な要因によって更に、市場の拡大スピードは加速するものと考えられる。

-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



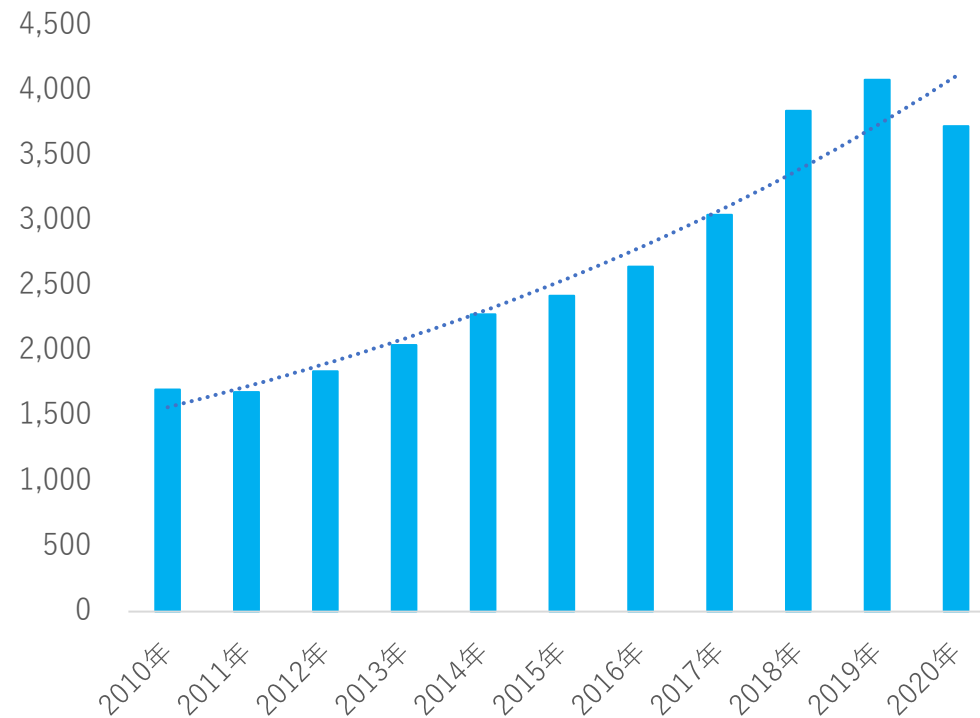
事業の円滑化を図れない

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⁽²⁾



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」(株式会社レコフ)より引用

3. 業績予想、配当、資本政策等

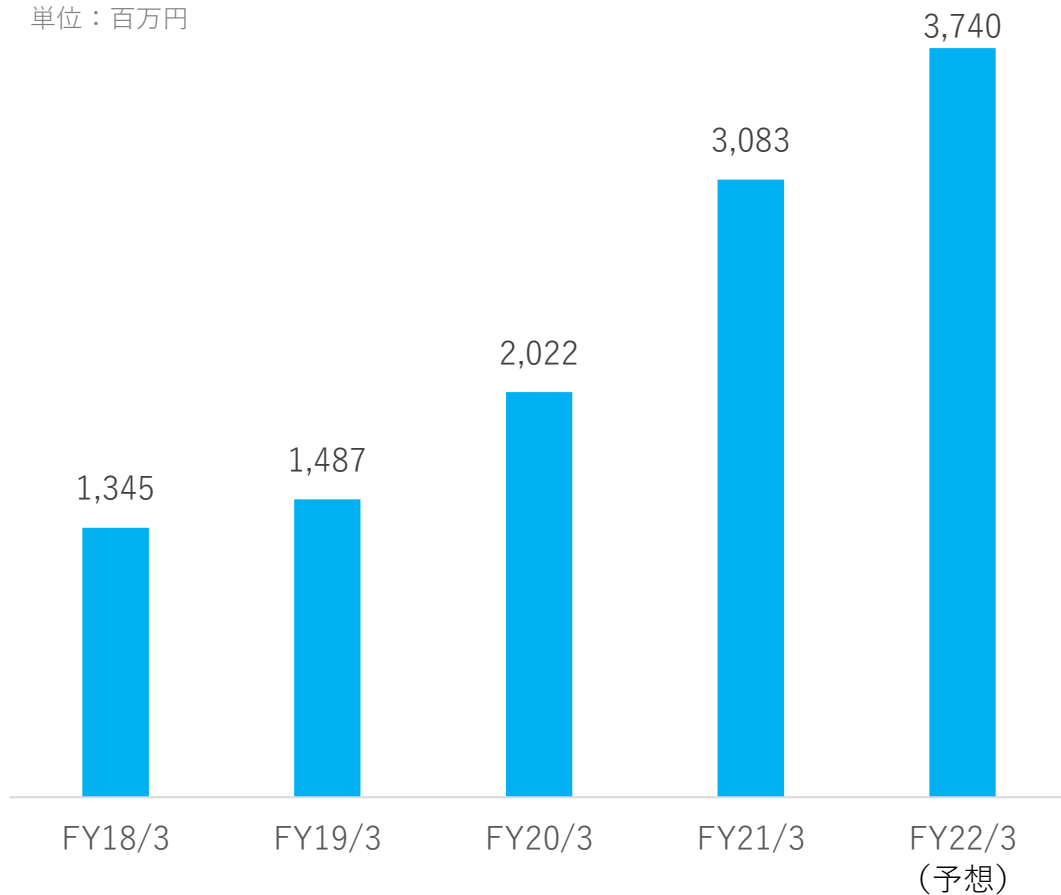
単位（百万円）

	FY21/3 実績	FY22/3 計画	対前期 増減	増減率
売上高	3,083	3,740	+ 656	+ 21.3%
営業利益	517	590	+ 72	+14.0%
経常利益	522	590	+ 67	+ 12.8%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	293	325	+ 31	+10.8%
配当（予想）	—	27.80円		

既存事業の利益水準を高めながら、新たな事業に積極投資。
当社の成長スピードを速める。

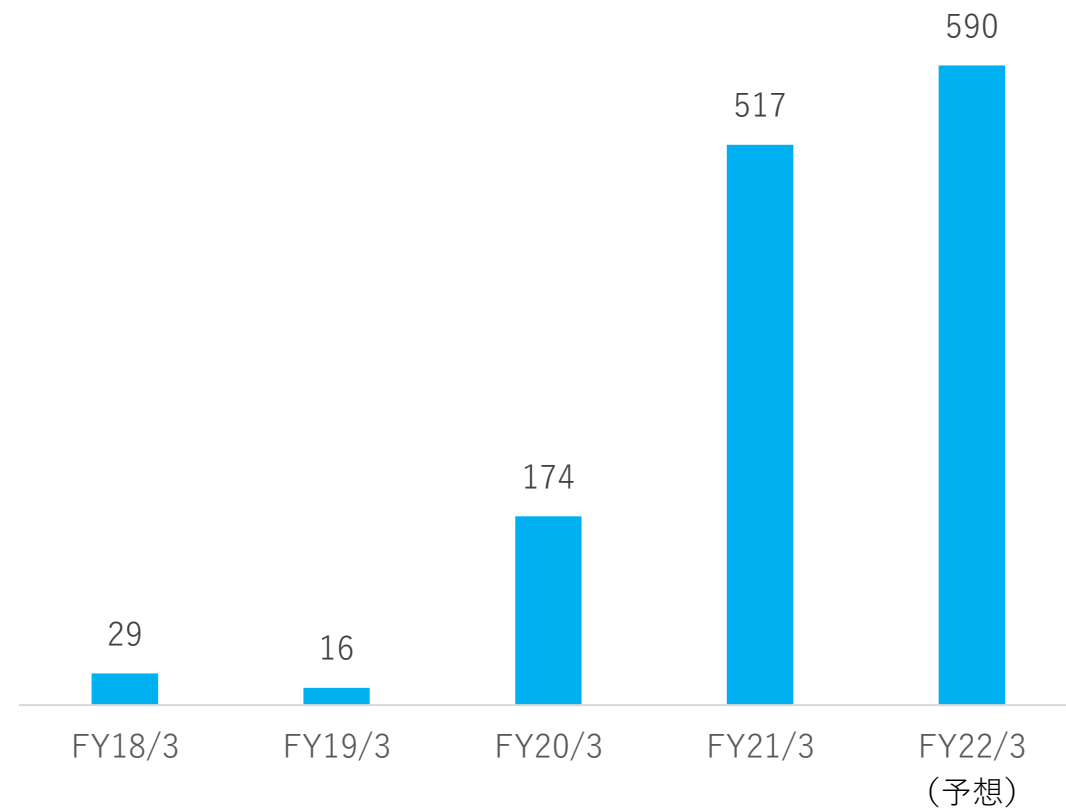
- 連結売上高

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。今期は上場後初配当を実施予定しており、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

2021年3月期に調達した資金については、調達実行時に資金用途を開示している通り2023年8月までの3年間でM&A、設備投資、マーケティング費用、人材採用関連費用として投資を進めている過程。引き続き計画通りの投資を実行していく。

4. 会社概要

会社名 株式会社イノベーション

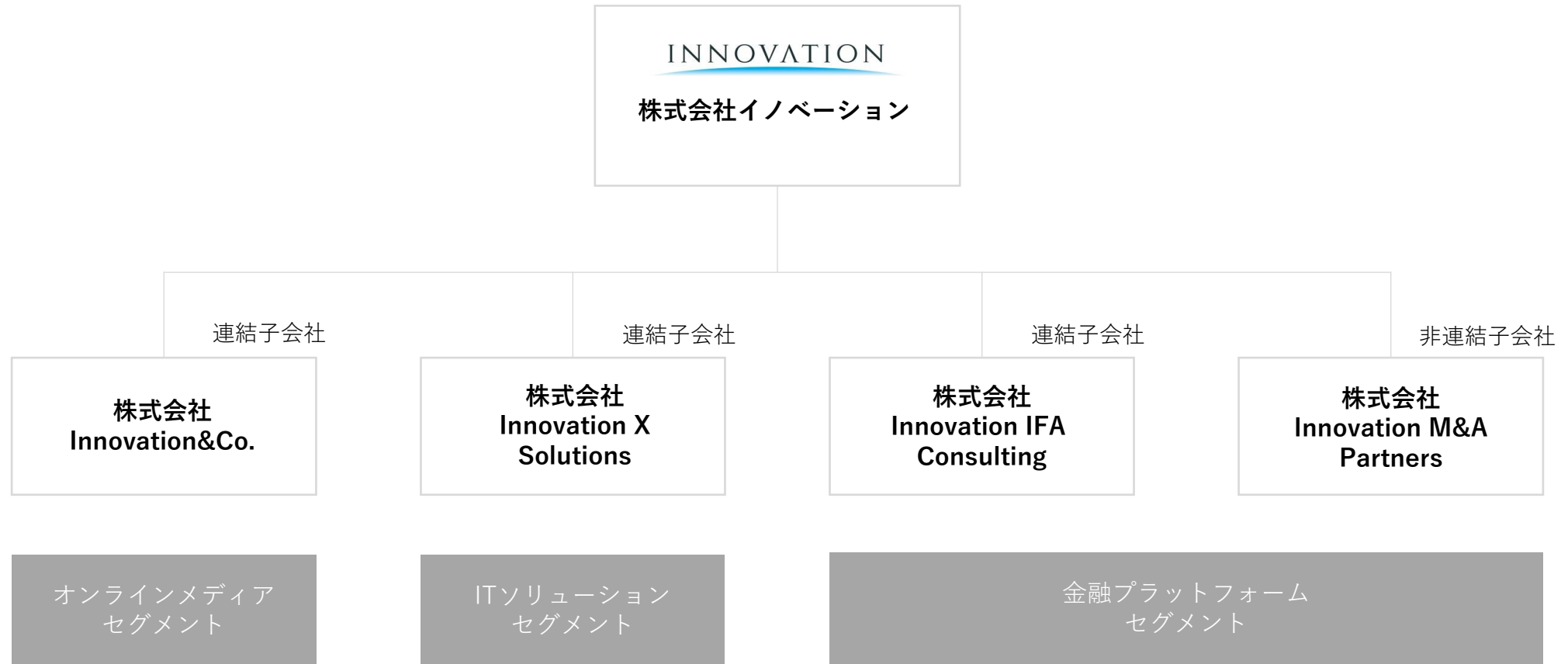
所在地 東京都渋谷区渋谷3-10-13 TOKYU REIT 渋谷R ビル3F

代表者 富田 直人

従業員数 141名 ※2021年9月末時点

資本金 1,001,746千円 ※2021年9月末時点

子会社
 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。