

2022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)

INDEX
目次

1. 2022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. 2022年3月期 通期 決算概要

ITトレンド、ITトレンドEXPO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、前期比で大幅な増収増益を達成。

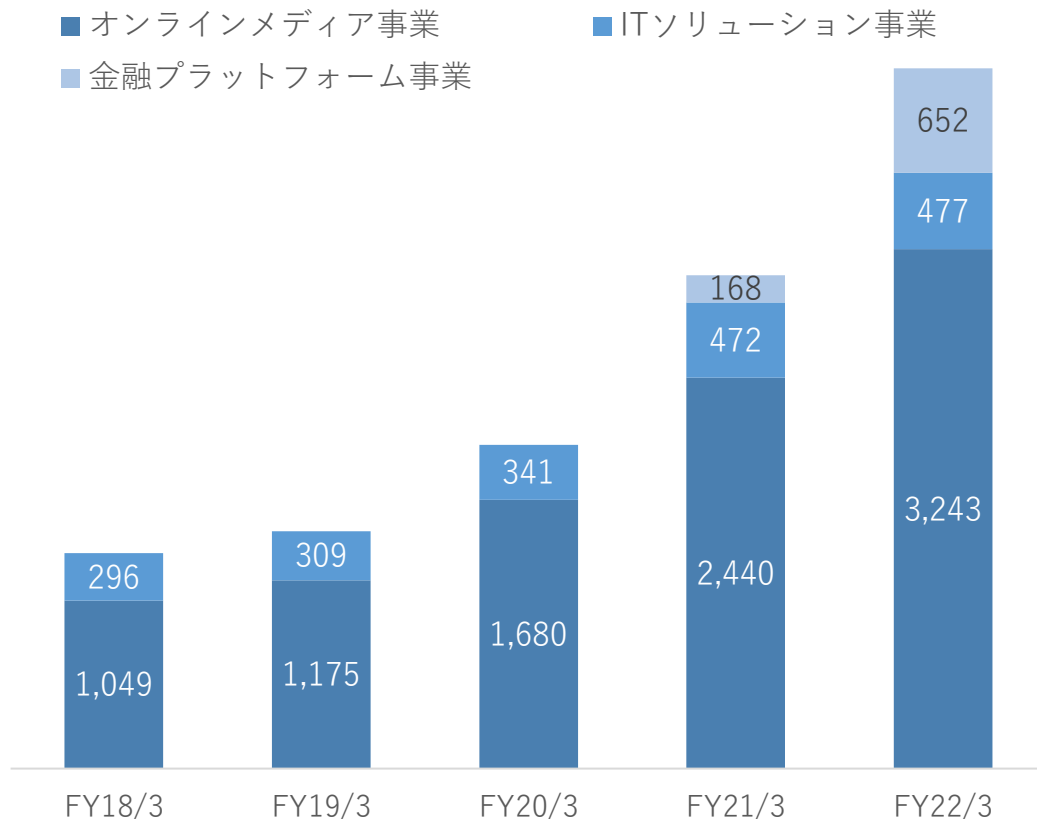
単位（百万円）

	FY21/3 通期 連結	FY22/3 通期 連結	前期比（増減）	前期比（％）
売上高	3,083	4,380	+ 1,296	+ 42.1%
営業利益	517	777	+ 259	+ 50.2%
経常利益	522	784	+ 261	+ 50.0%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	293	448	+ 154	+ 52.7%

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も加速。

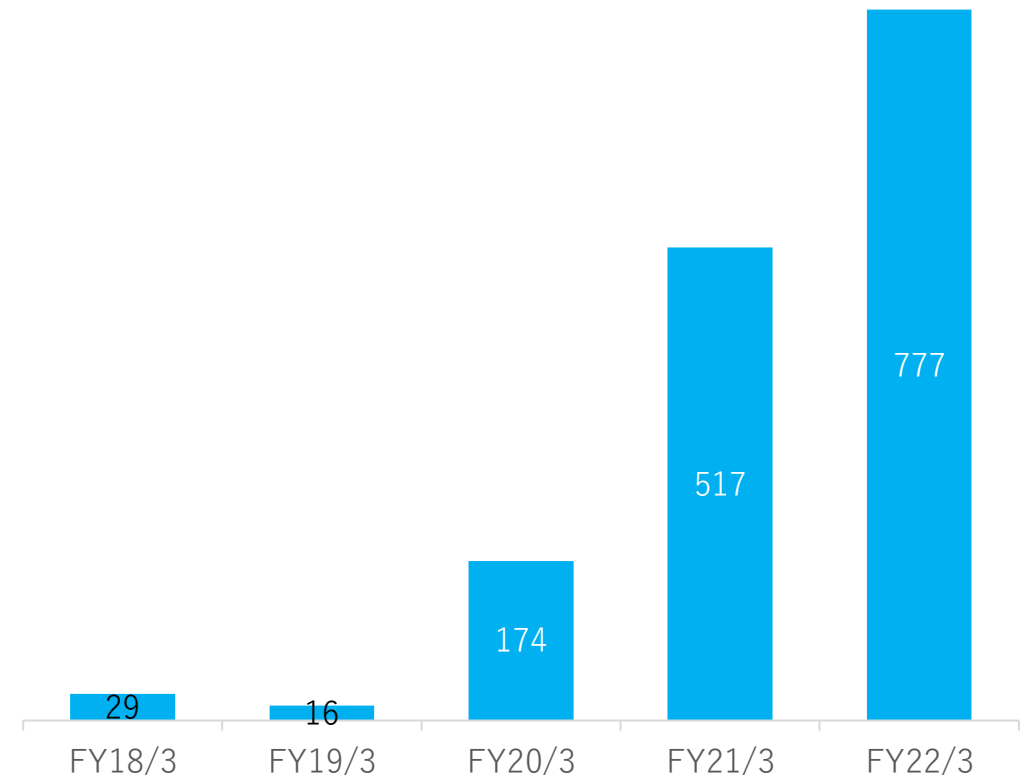
- セグメント別売上高

単位：百万円

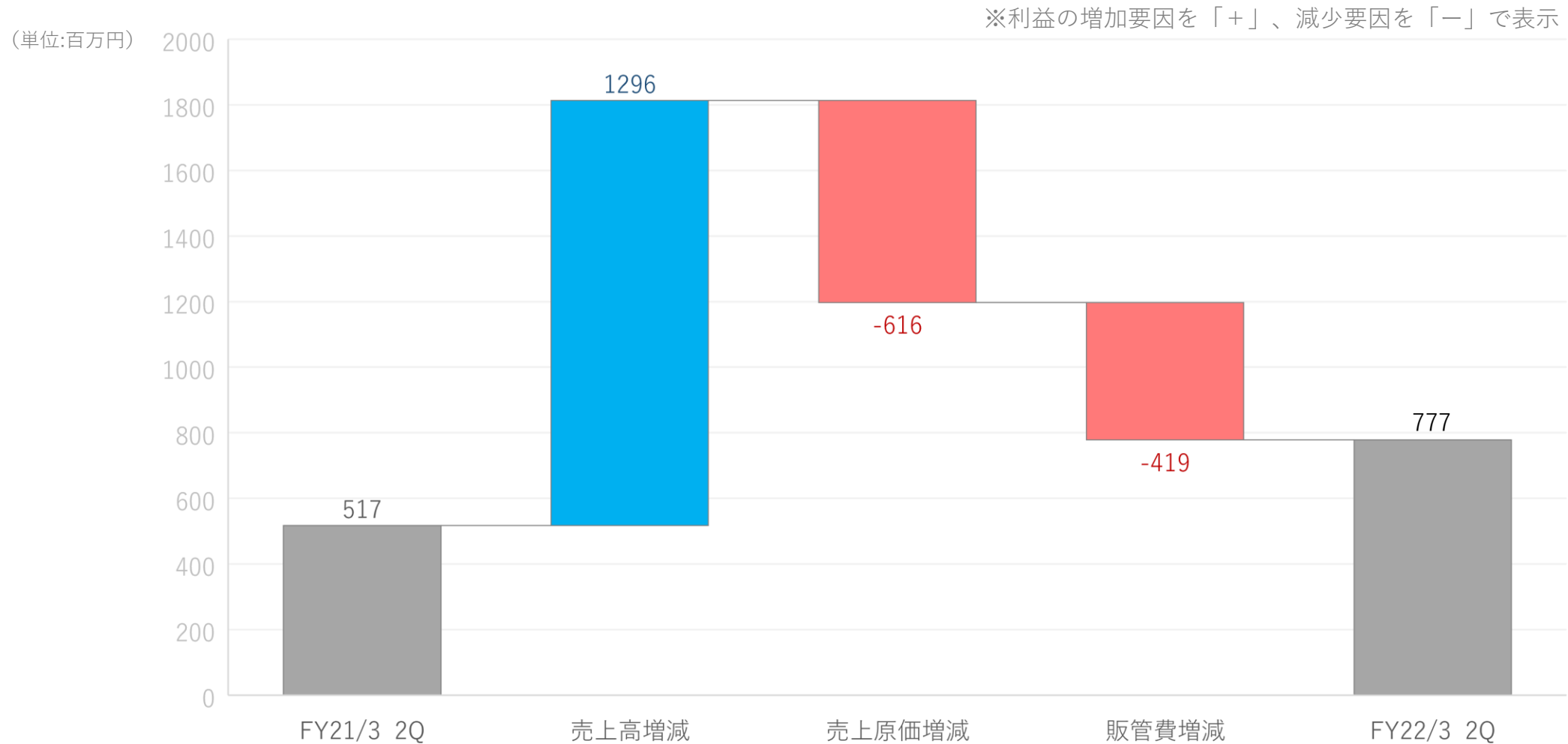


- 連結営業利益

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 連結	増減
流動資産	2,589	3,014	16.4%増
固定資産	547	754	37.9%増
資産合計	3,137	3,769	20.2%増
流動負債	593	727	22.6%増
固定負債	12	20	61.1%増
負債合計	605	747	23.4%増
純資産合計	2,531	3,022	19.4%増
自己資本比率	80.1%	79.0%	-

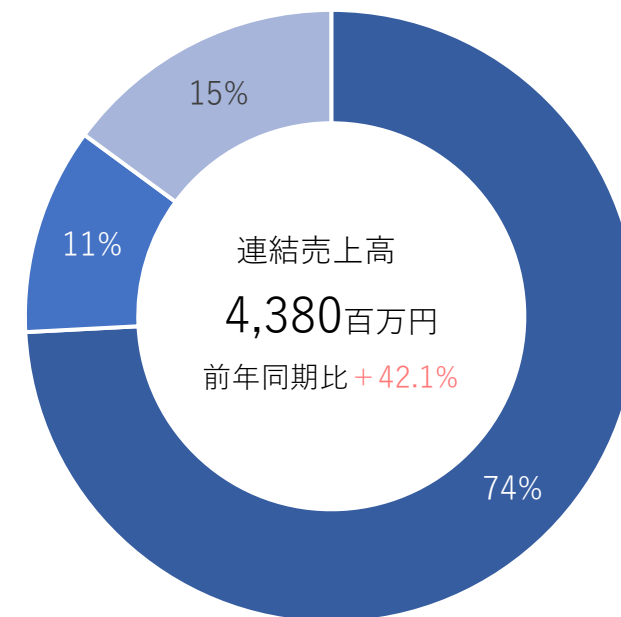
2. 事業セグメント別 実績と今後の戦略

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>

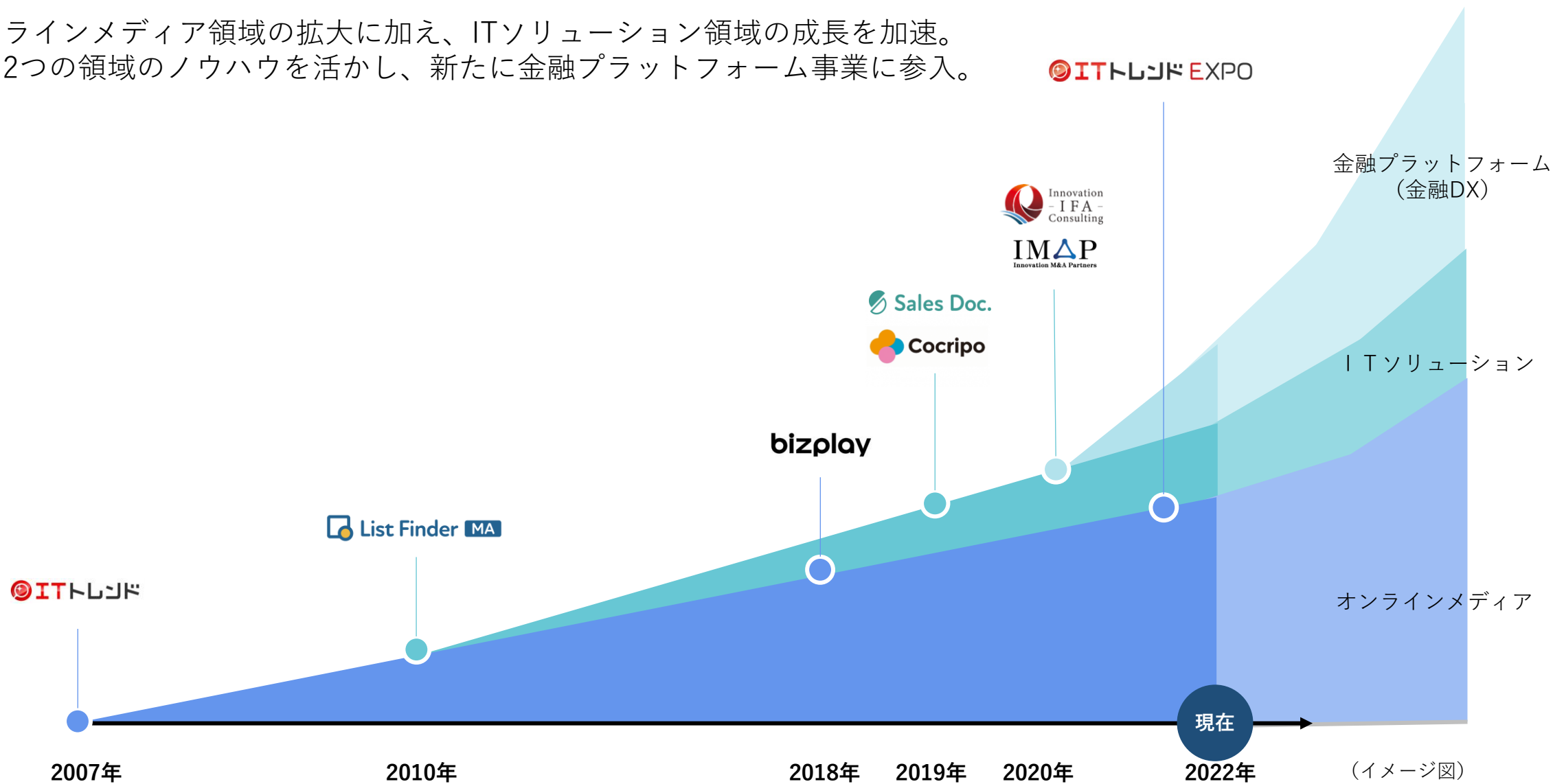
FY22/3 通期 売上高構成

■ 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。



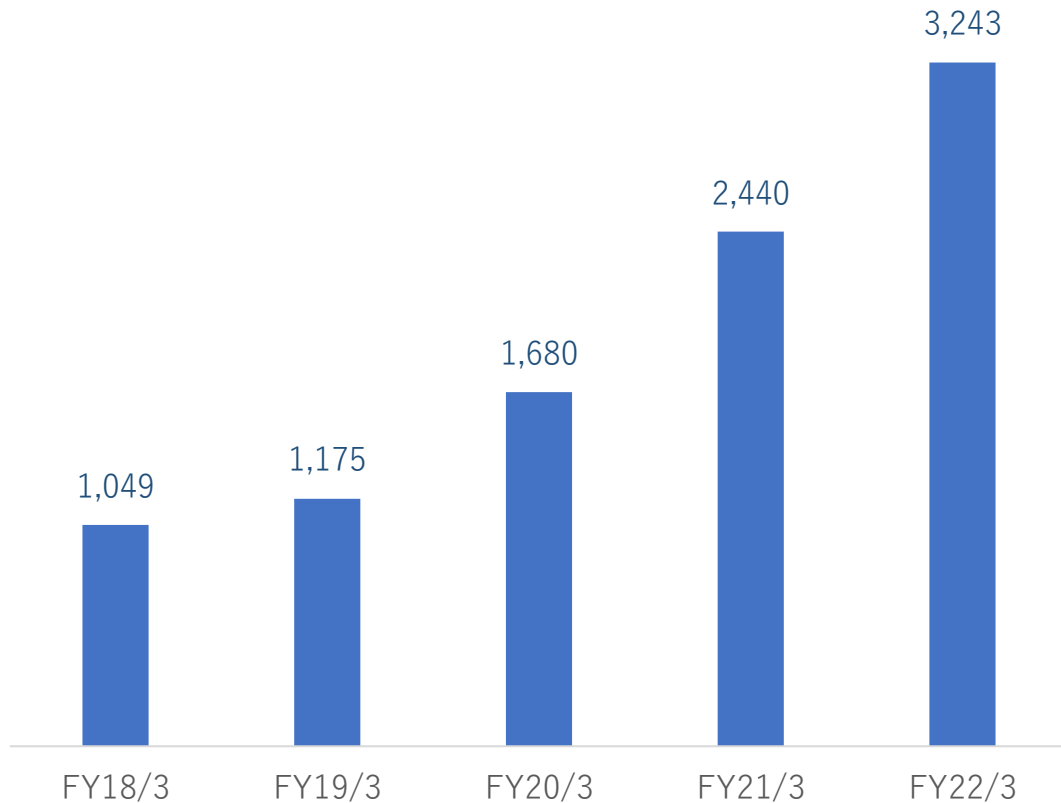
注: (1)イメージ図。横軸の下の年は各サービスの開始タイミングを表す。

| オンラインメディア事業

ITトレンドは前期の急激な売上上昇に引き続き今期も大幅な成長を確保。ITトレンドE X P Oも好調で、今期の売上成長を牽引。利益面でも広告以外の自社マーケティングによる流入割合の増加により収益力が向上。

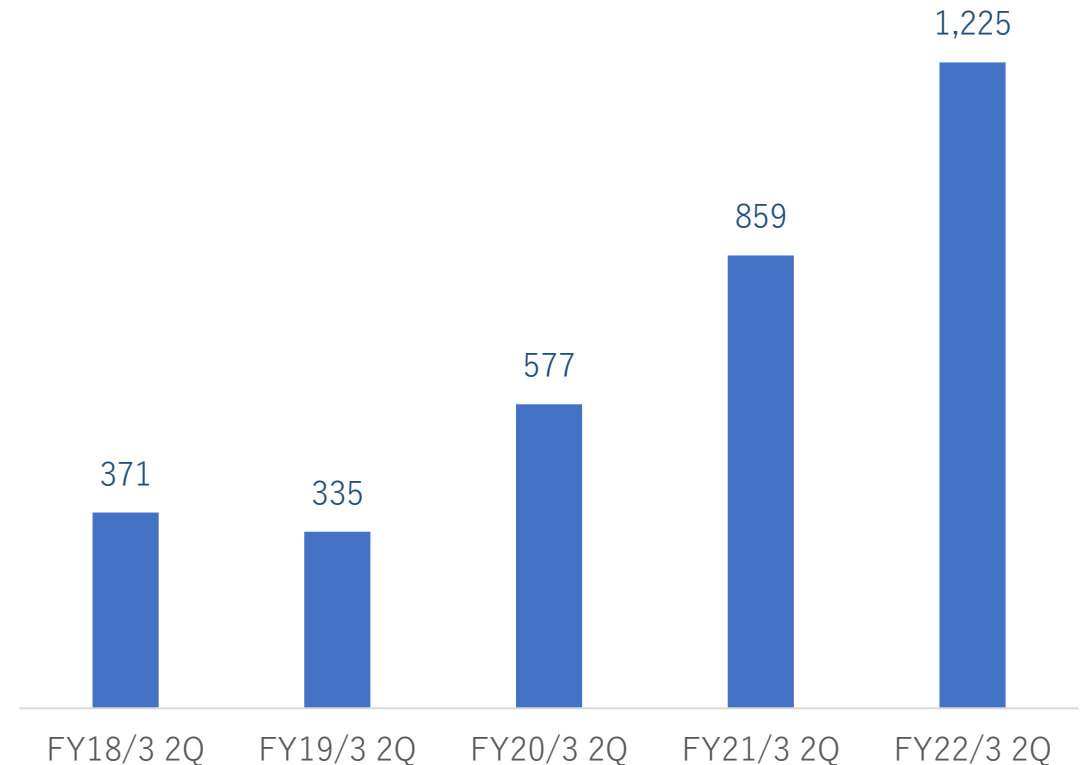
- オンラインメディア事業の売上高 推移

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

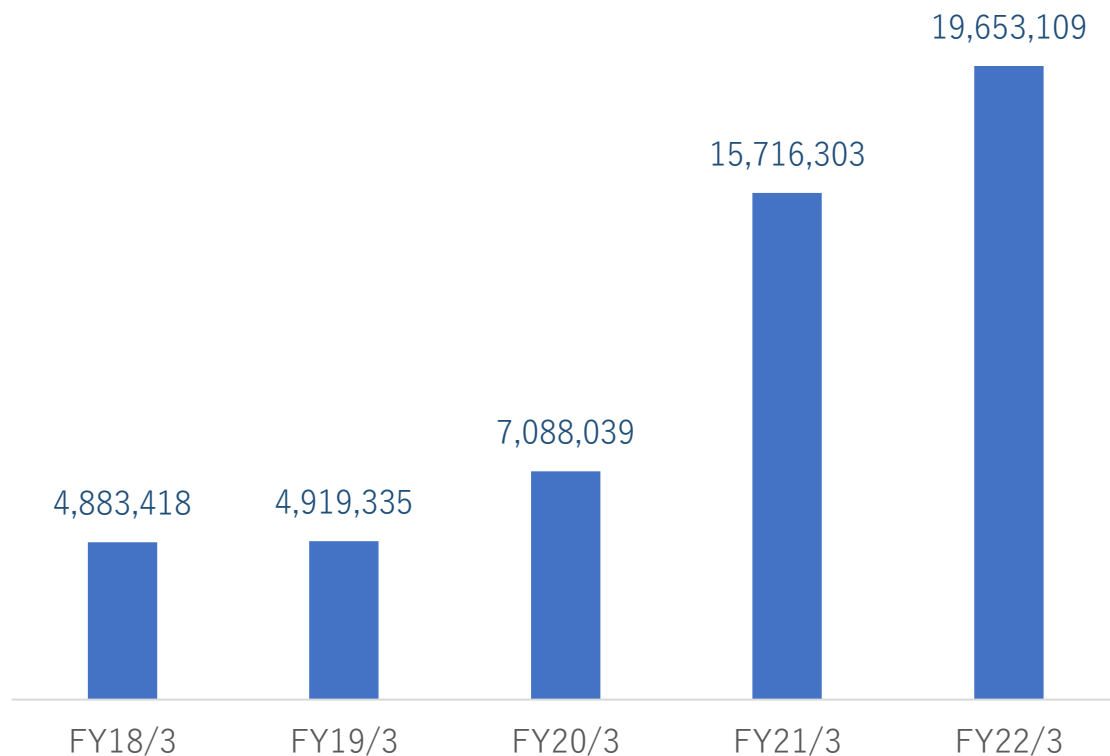
単位：百万円



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

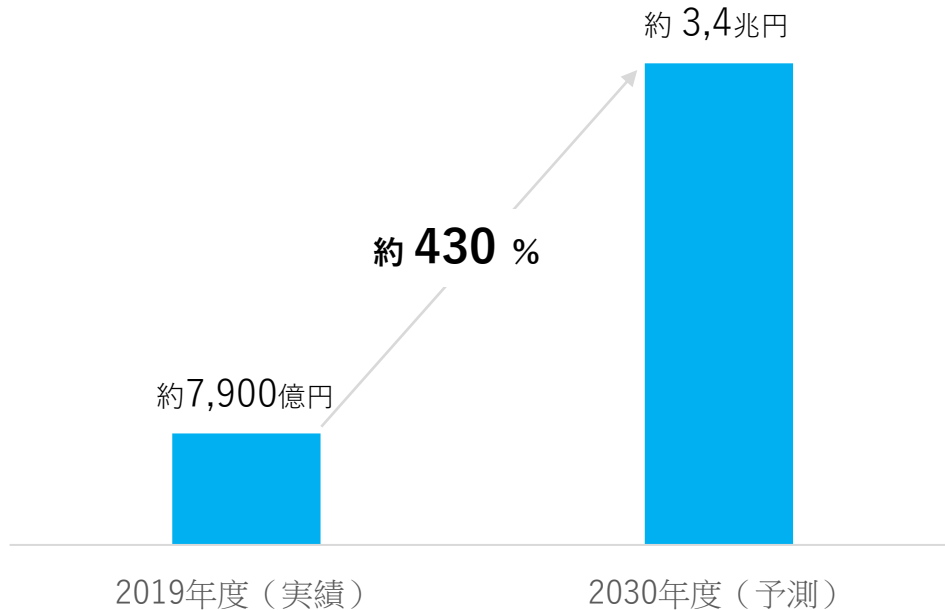
(2022/3 4Q実績)

カテゴリー	2021/3 4Q 対比
プロジェクト管理	472.3%
ナレッジマネジメント	313.1%
リモートアクセス	312.7%
入退室管理	291.1%
Web・クラウド請求書	289.3%
原価管理	225.6%
CRM	142%
グループウェア	141%

今後、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。
 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。

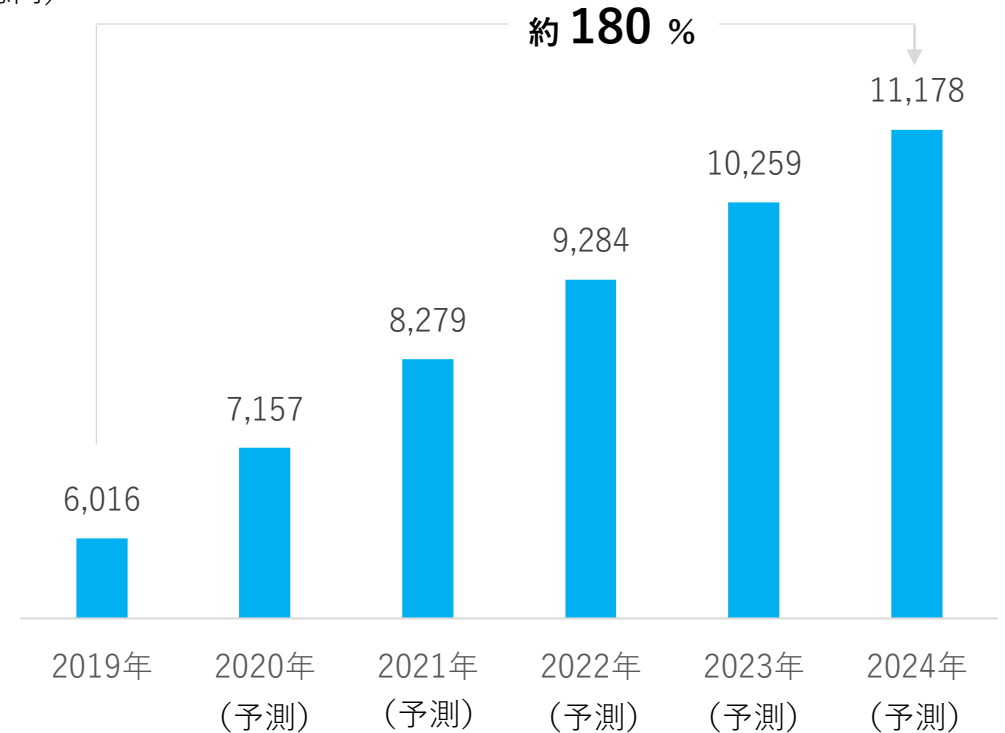
- 商材 購入検討者側（ユーザー）のポテンシャル

DX（IT導入）の国内市場（投資金額）⁽¹⁾



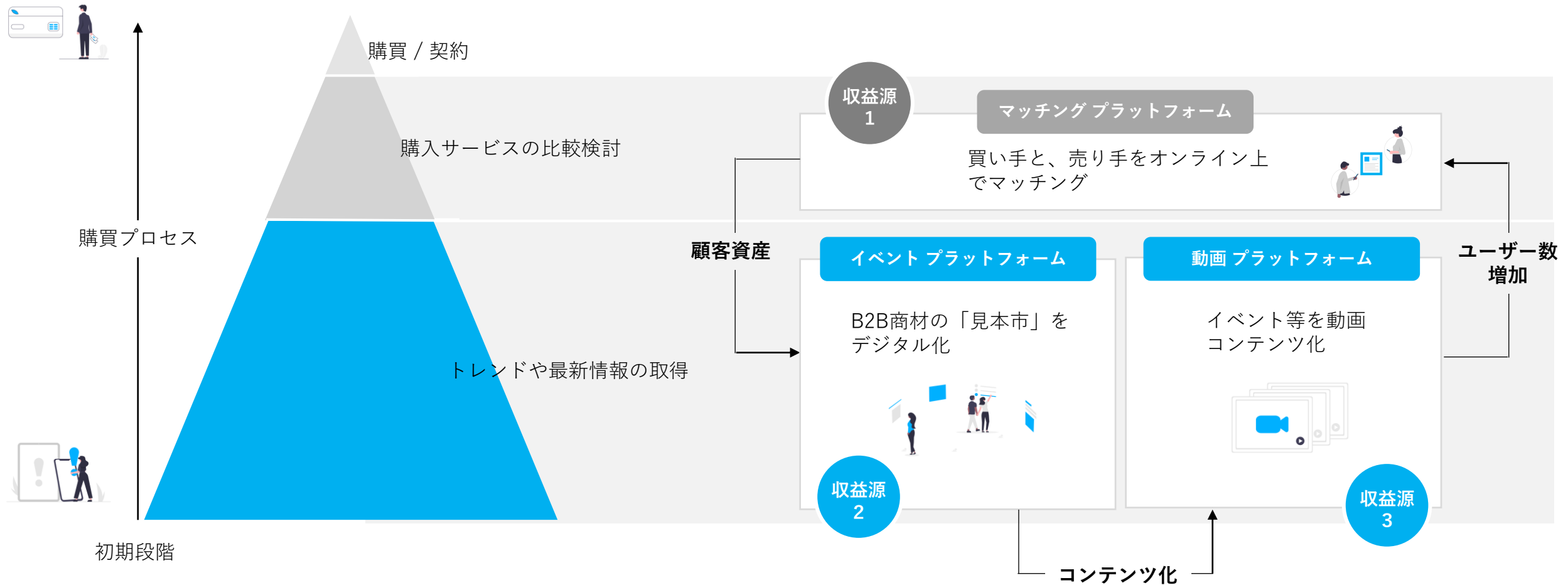
- 商材 提供企業側のポテンシャル

日本 SaaS市場の成長予測⁽²⁾
 (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 2021 (ONE capital 社) より引用。

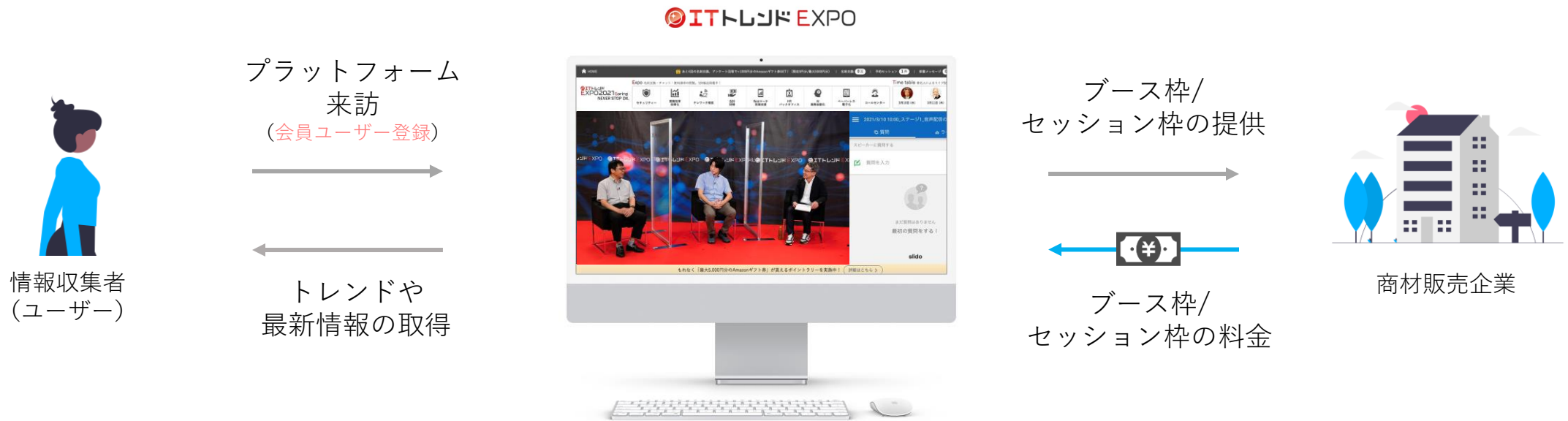
ITトレンドの優位性を活かしながら、ユーザーポテンシャルが大規模な「B2B購買行動の初期段階」にも領域を拡大することで、さらに収益源を拡大していく。



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。



今期も今も引き続き、出展社、参加者共にオンラインニーズが継続拡大。

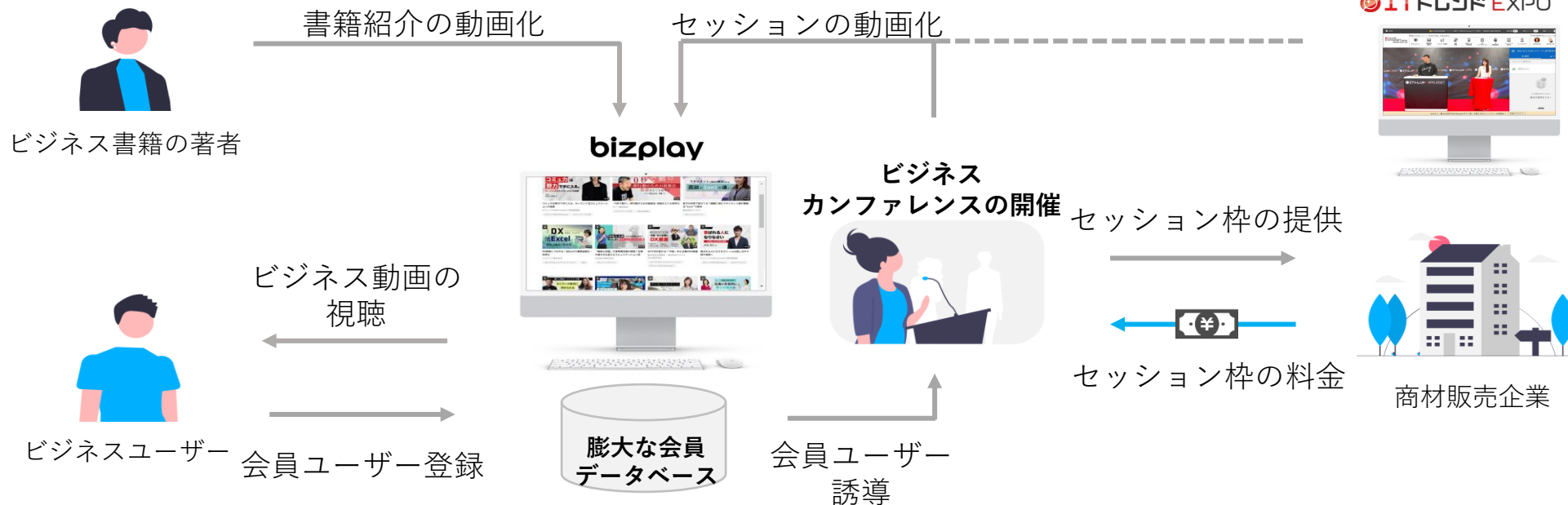
Netflix創業者など各業界のビジネスリーダー、著名人（伊沢拓司氏、田村淳氏、ローランド氏など）の特別ゲストによる豪華セッションをオンライン配信。

ITトレンドEXPO2022Spring（2022年3月開催）は、4日間で2.1万人以上の参加登録。

計画通り年間3回とカンファレンスの開催を実現し、当初計画以上の出展社数と視聴参加者数を達成できた

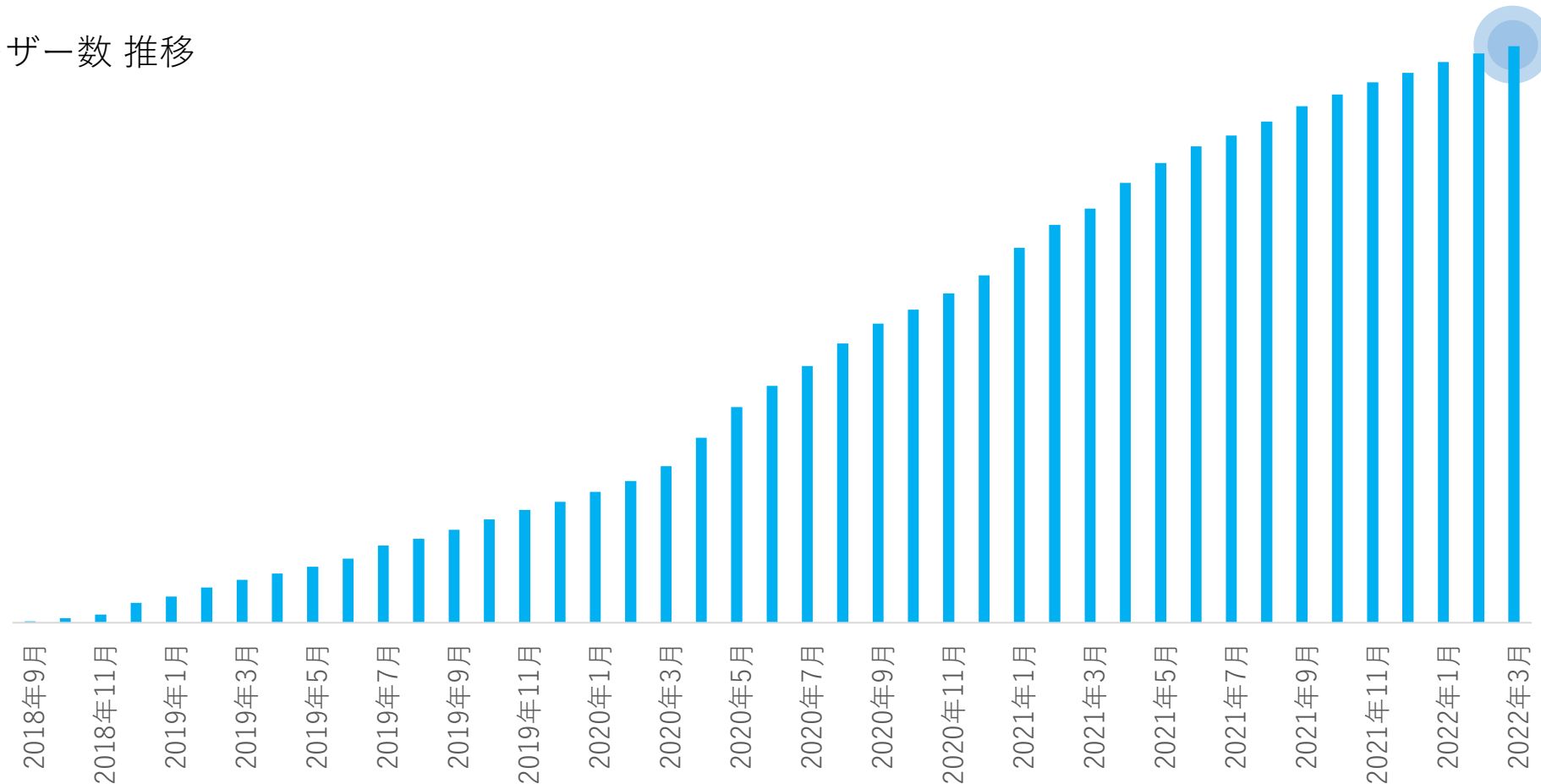
今期もコンテンツの充実を図りさらなる拡大を計画

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、書籍紹介動画を中心とした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。



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

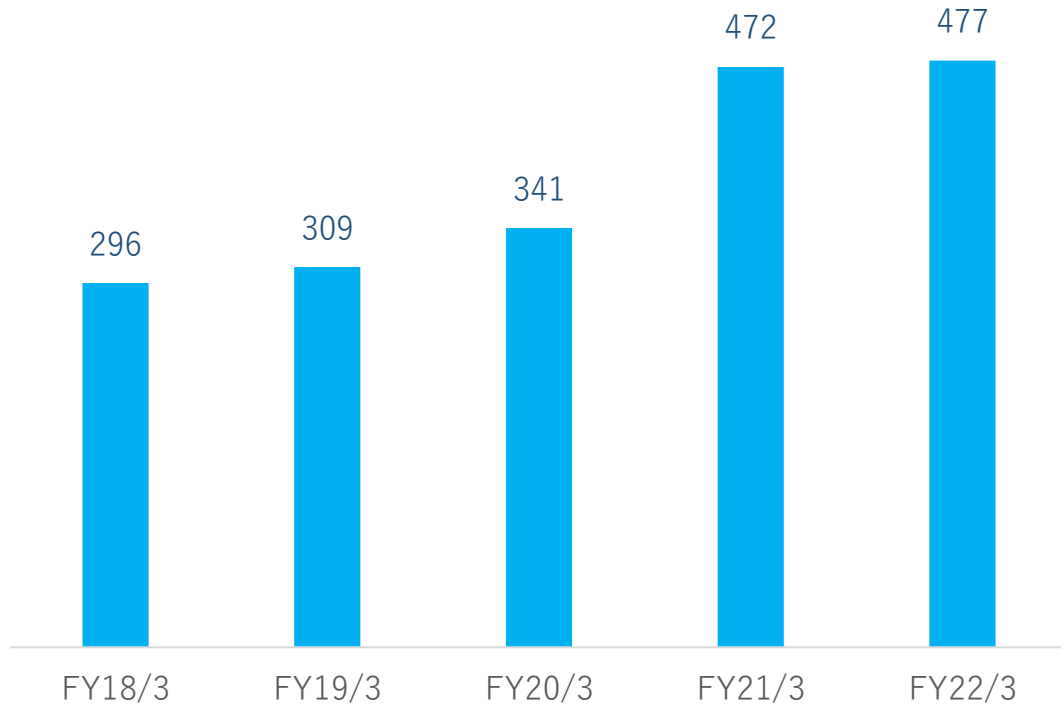


| ITソリューション事業

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。

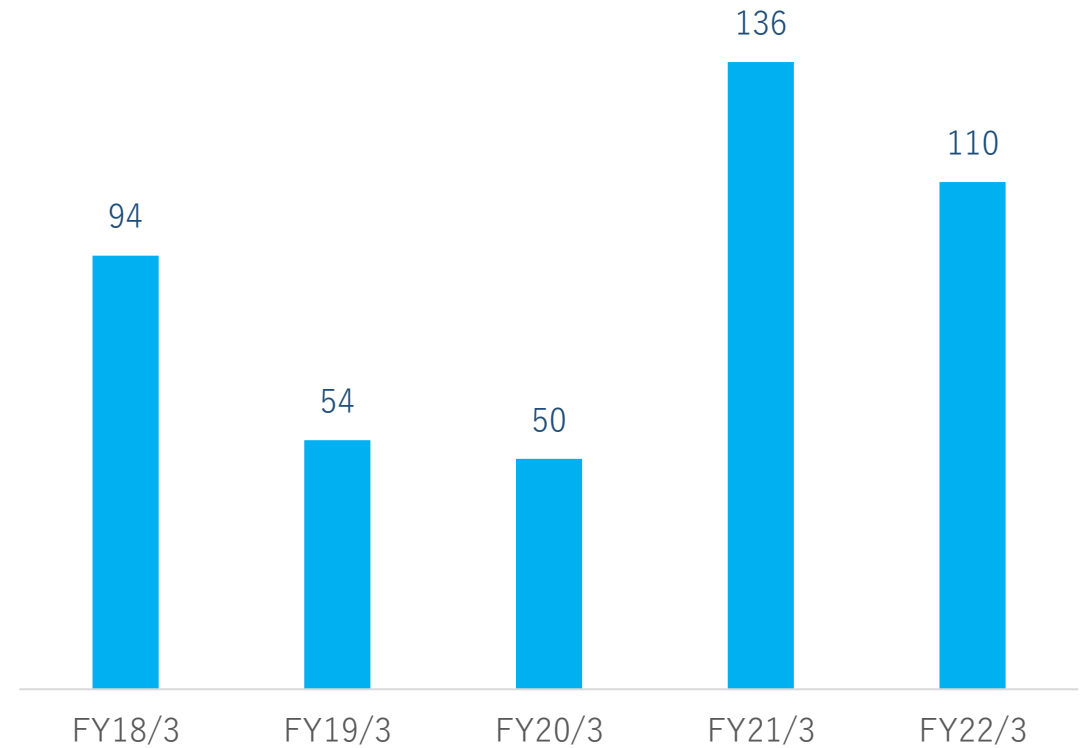
- ITソリューション事業の売上高 推移

単位：百万円

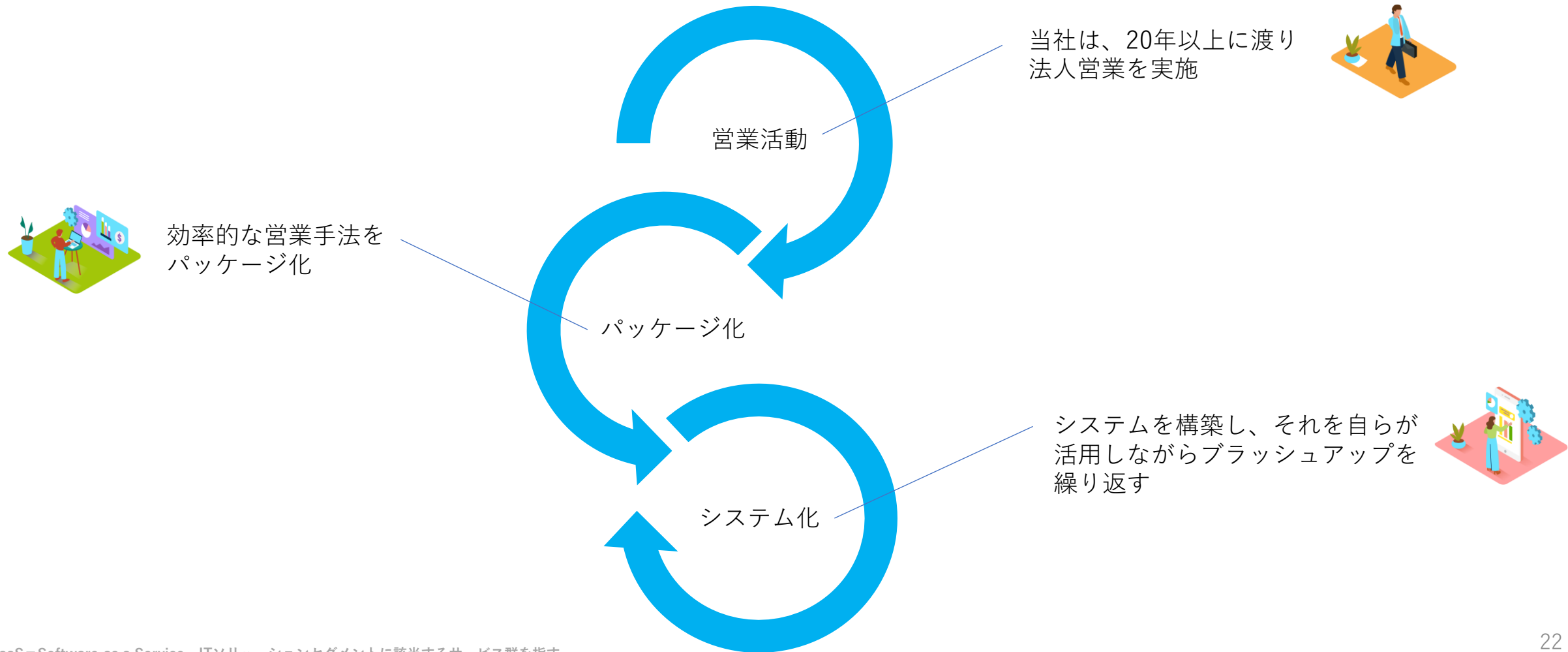


- ITソリューション事業のセグメント利益 推移

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。



注: (1)SaaS=Software as a Service。ITソリューションセグメントに該当するサービス群を指す。

SaaS（ストック型ビジネス）による安定的な成長を実現。



オンライン上でソフトウェアを提供
(アカウント利用)



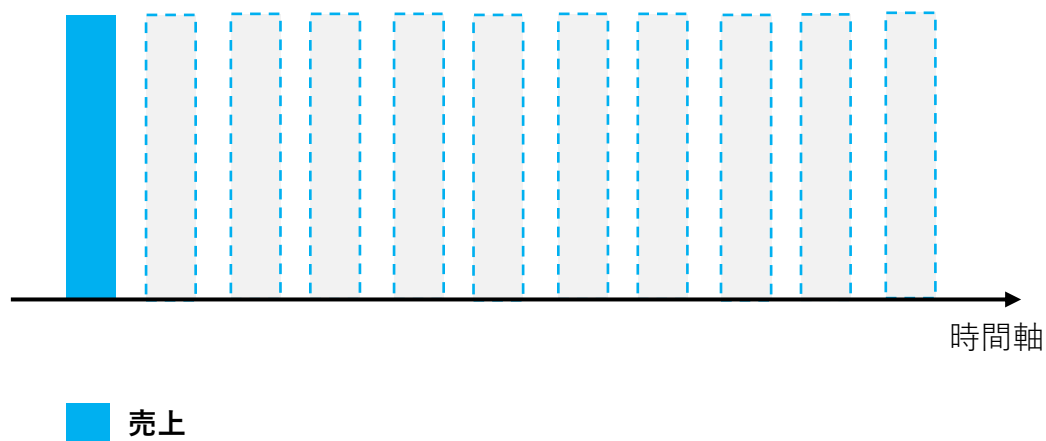
顧客企業



月額利用料

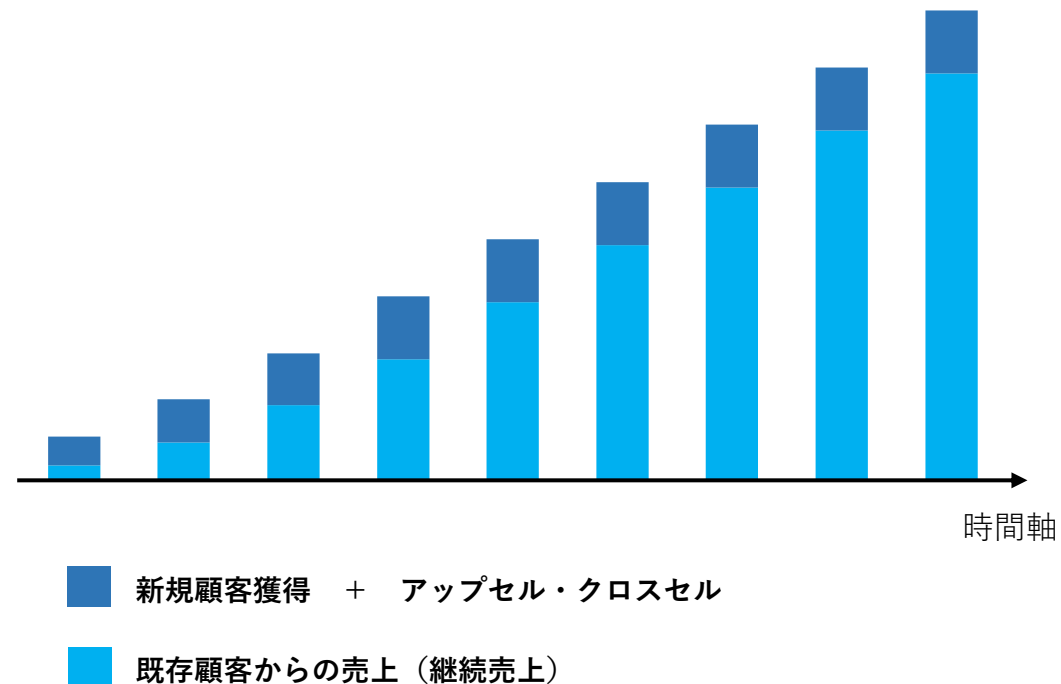
オンプレミス（フロー型ビジネス）

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。

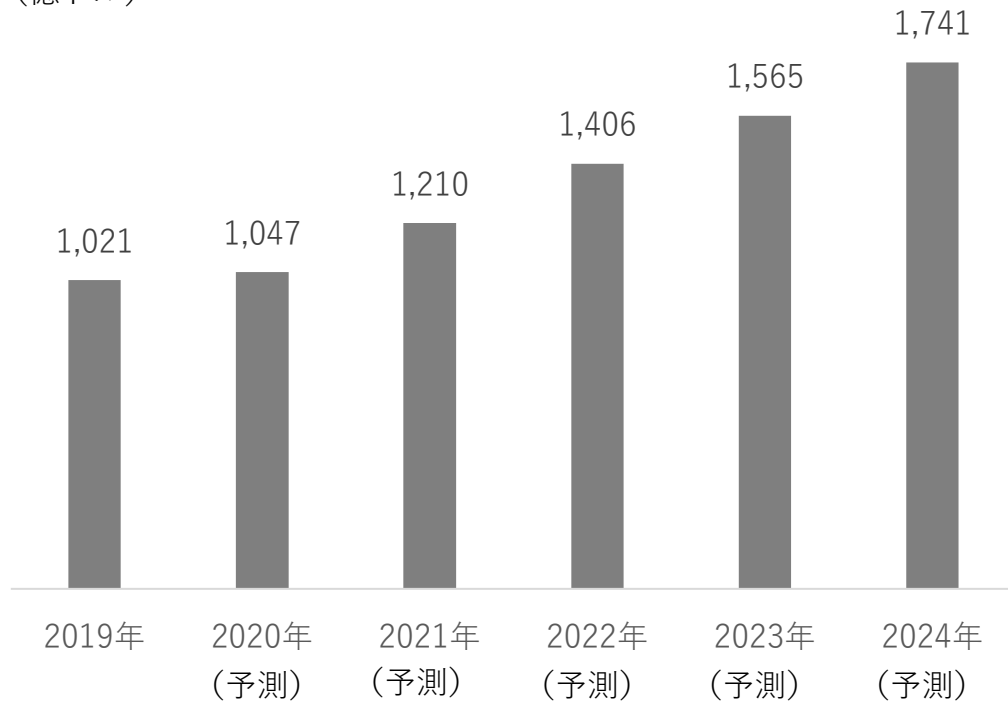


SaaS市場は日本・グローバルともに規模があり、魅力的な市場

- ・ 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

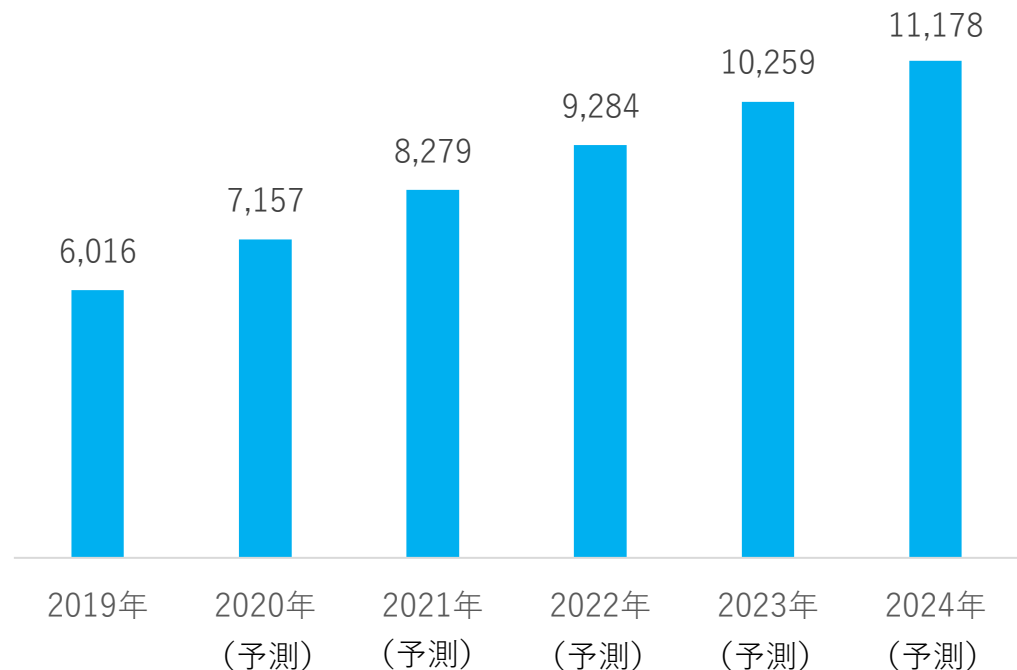
グローバル SaaS市場 (1)

(億ドル)



日本 SaaS市場 (2)

(億円)



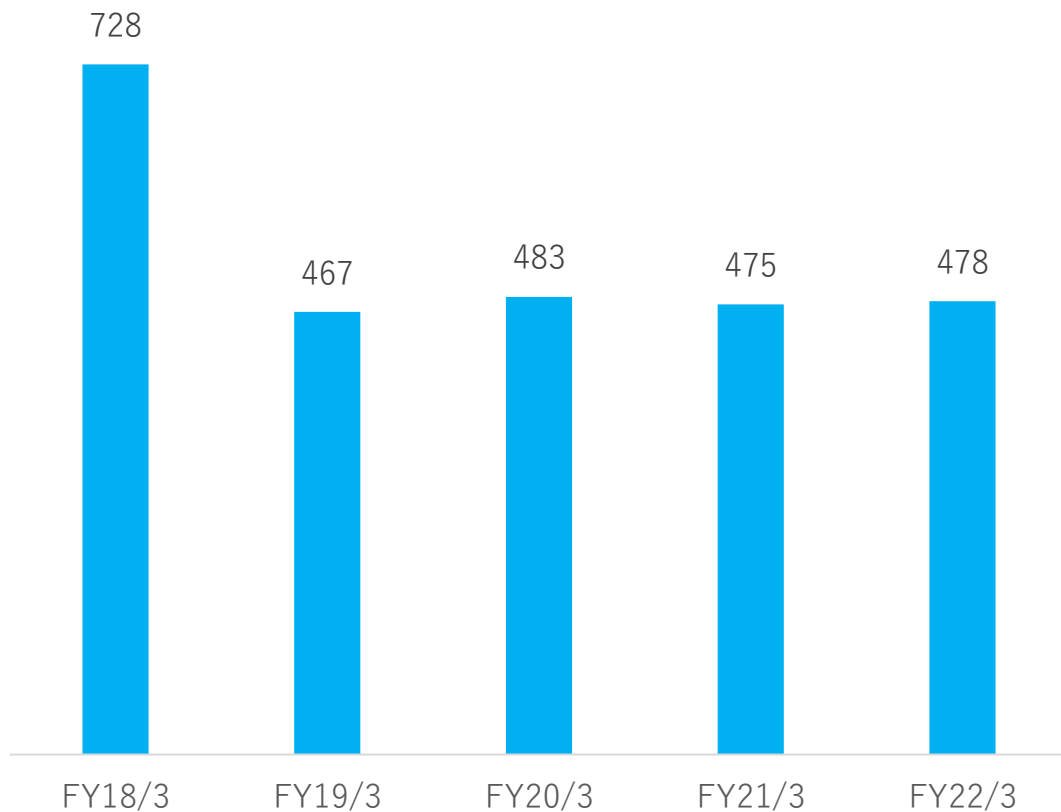
法人営業の川上から川下までを最適化することのできる一気通貫型「Sales Techエコシステム」の構築を目指す。



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、ARPU（平均請求金額）上昇により利益の拡大に成功。引き続き収益力の向上に努める。

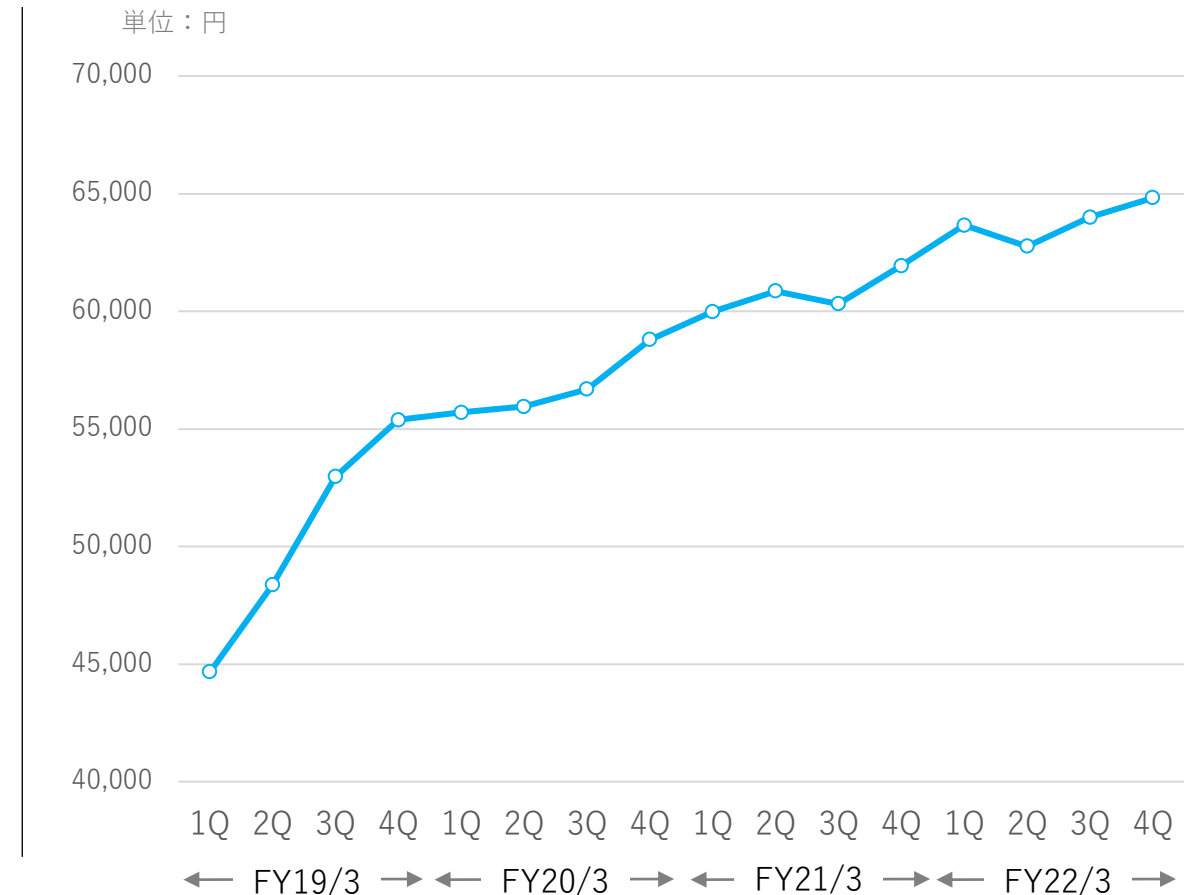
(1)

- 導入企業数 (List Finder) 単位：アカウント数



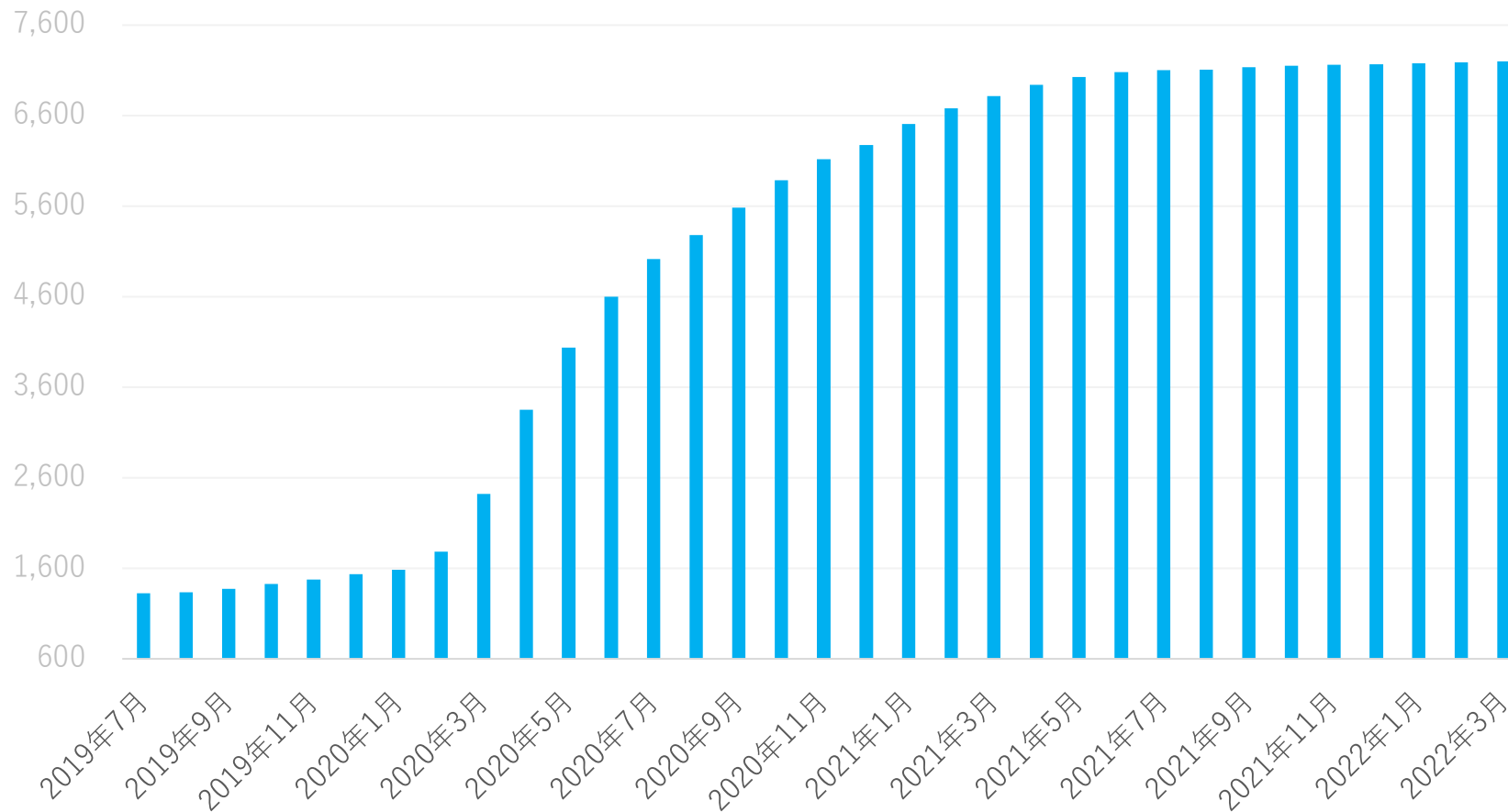
(2)

- ARPU (List Finder) 単位：円



注: (1) ITソリューション事業の中核サービスであるList finderの各期末時点での累計導入企業数
 (2) ITソリューション事業の中核サービスである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 (代理店契約を除く)。

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。

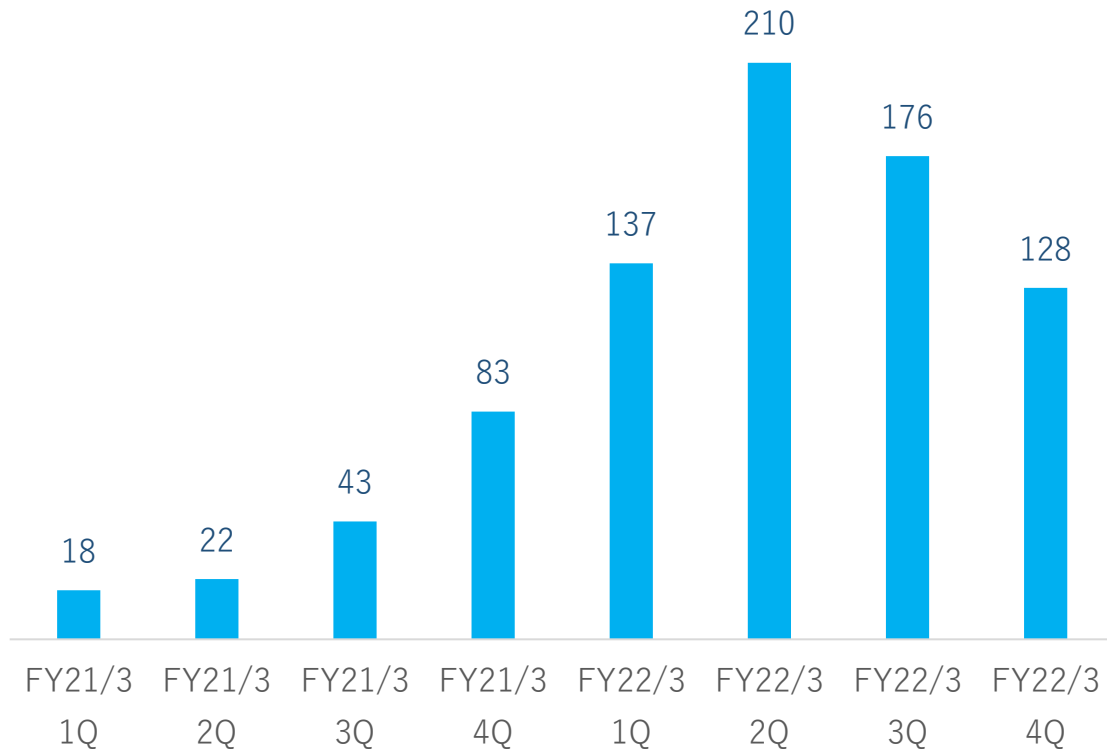


金融プラットフォーム事業

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3Q、4Qは年末年始期間の稼働低下や市況の悪化の影響などから減収減益基調ではあるものの、体制強化に注力し引き続き事業拡大を目指す。

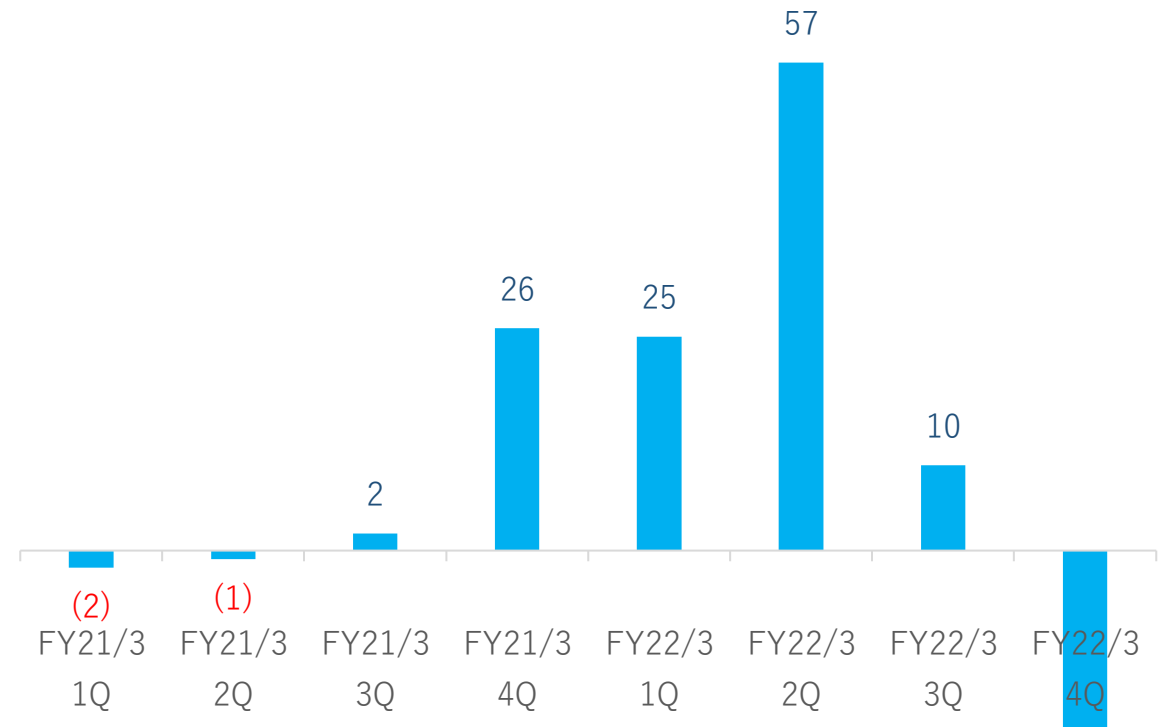
-金融プラットフォーム事業の売上高 推移⁽¹⁾

単位：百万円



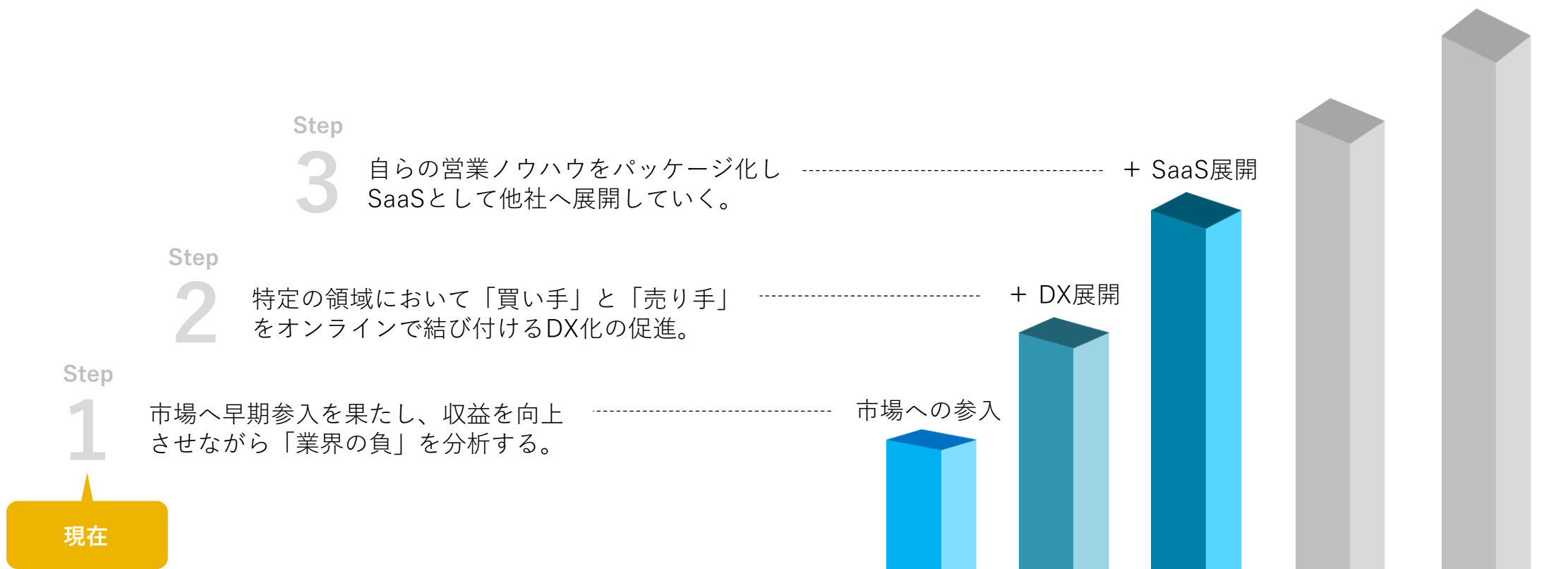
-金融プラットフォーム事業のセグメント利益 推移⁽²⁾

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。

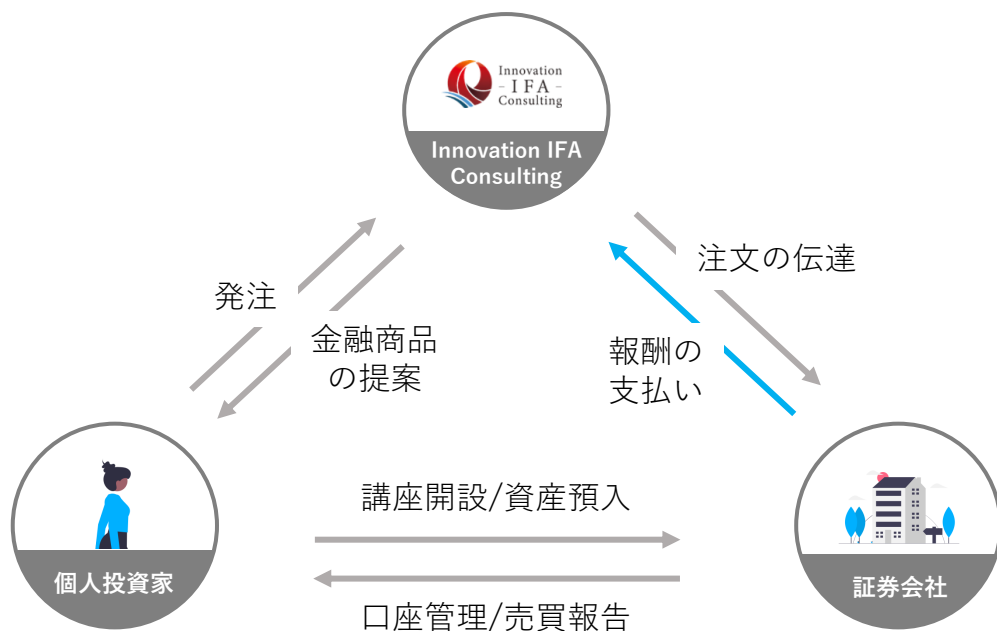


デジタルマーケティング・組織力を活かし金融仲介市場に進出⁽¹⁾。まずは独自でIFA事業を始め、今後成長するIFA領域に今まで培ってきた当社のノウハウを投入していく。

(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)

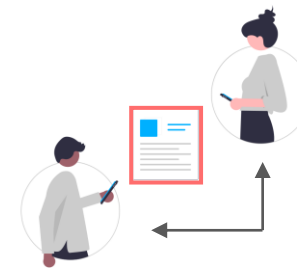
Step 1

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。



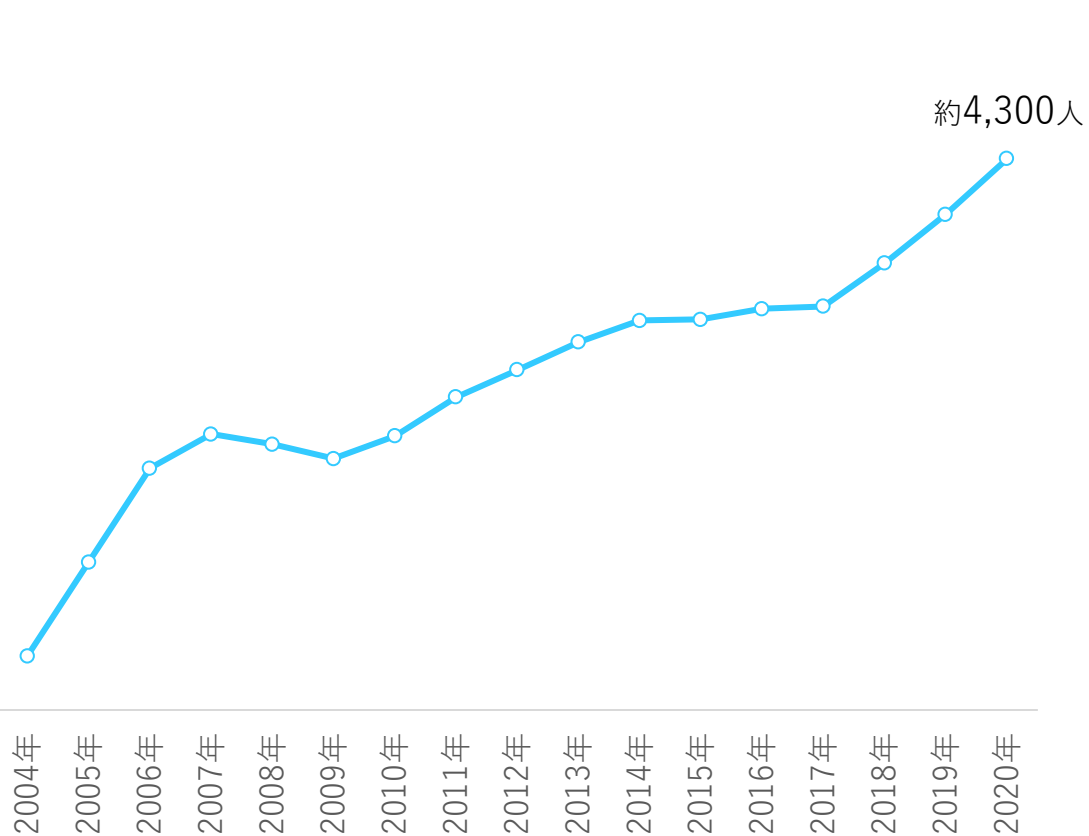
Step 3

「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。

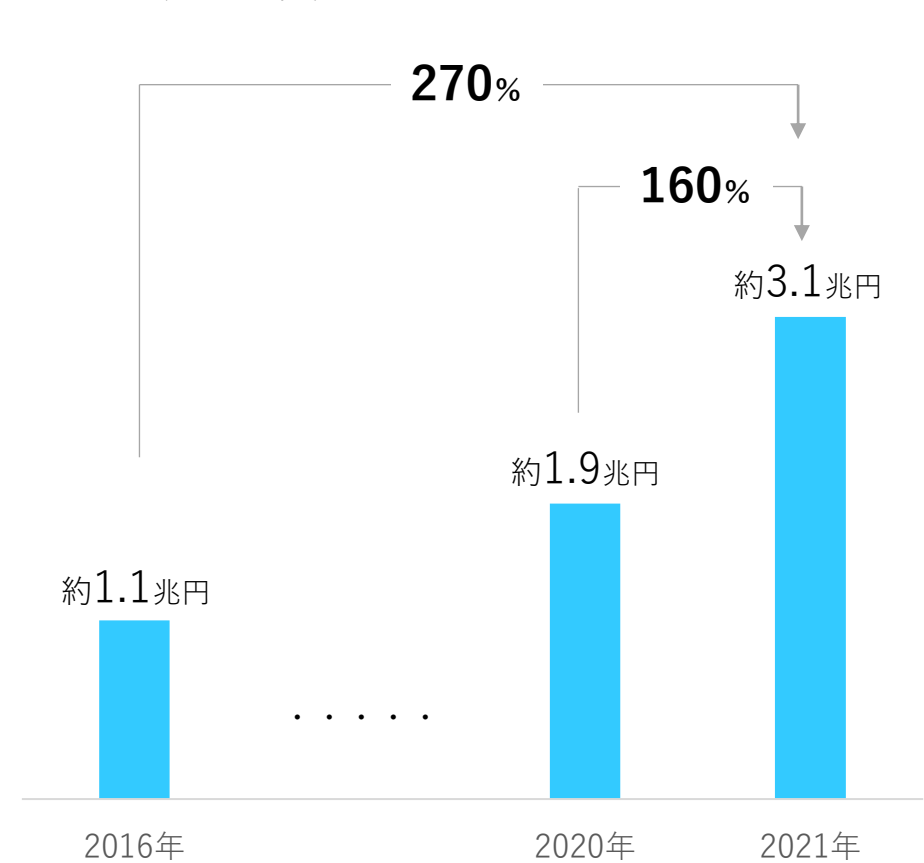


(1)
 米国では既に、国内の約32倍（2020年時点）のIFAが活動をしており、国内でも多くの金融機関所属アドバイザーがIFAにシフトし、市場の成長速度は加速していくと考えられる。

(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

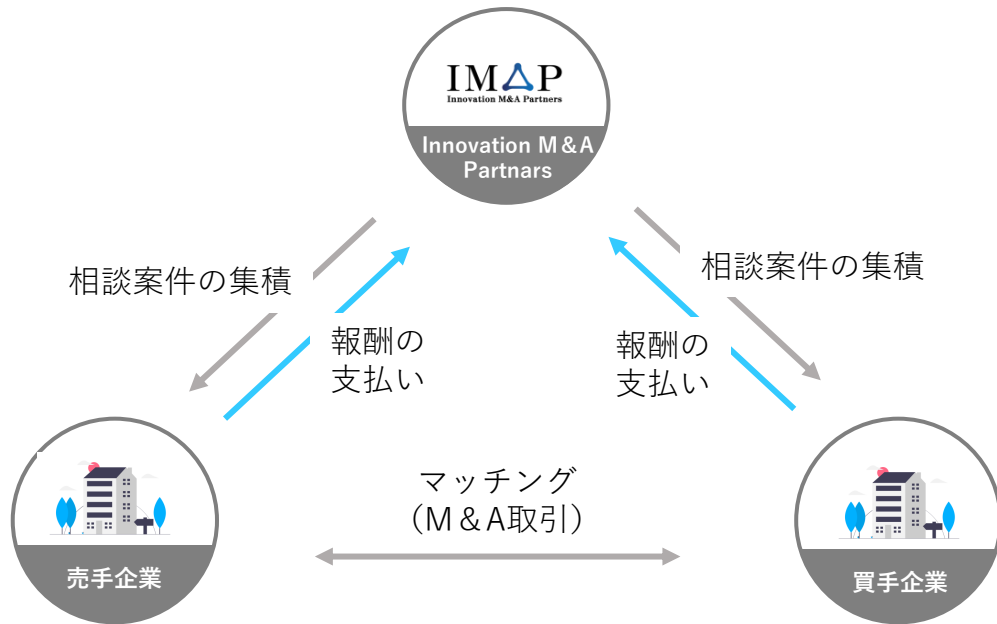


注: (1) 「独立系フィナンシャルアドバイザー（IFA）に関する調査研究」（みずほ総合研究所株式会社）より引用
 注: (2), (3) 日本経済新聞（2020年7月17日/2021年3月23日）より引用

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。

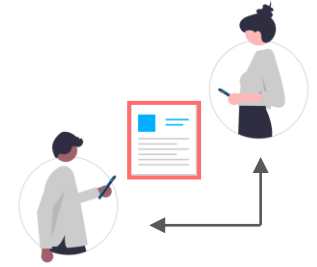
Step 1

現時点でのビジネスモデル



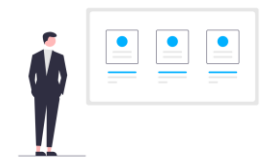
Step 2

「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



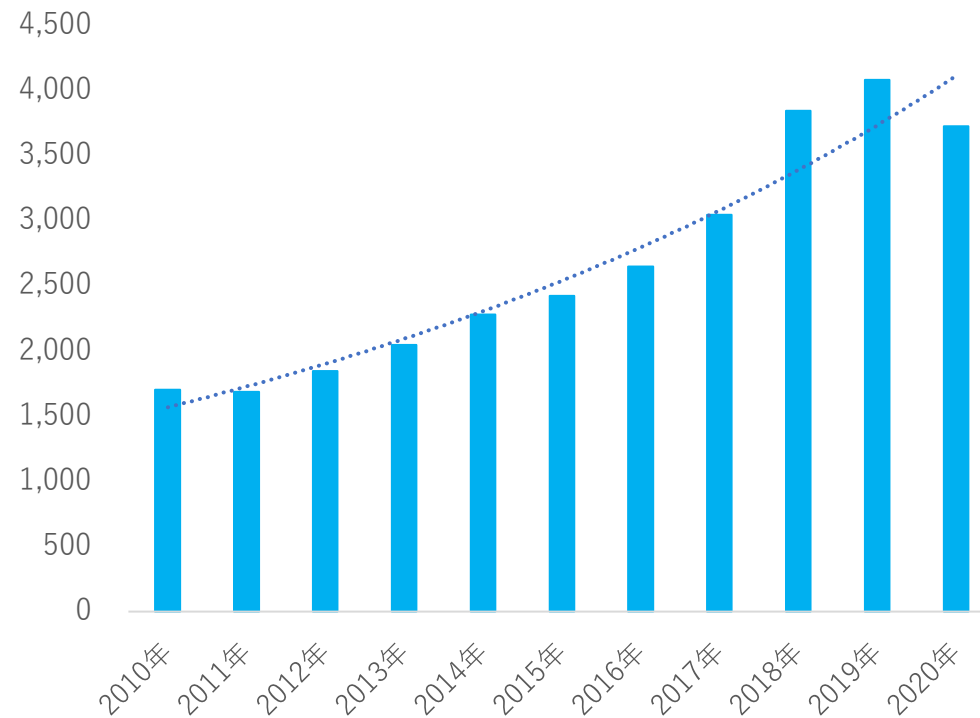
事業の円滑化を図れない

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

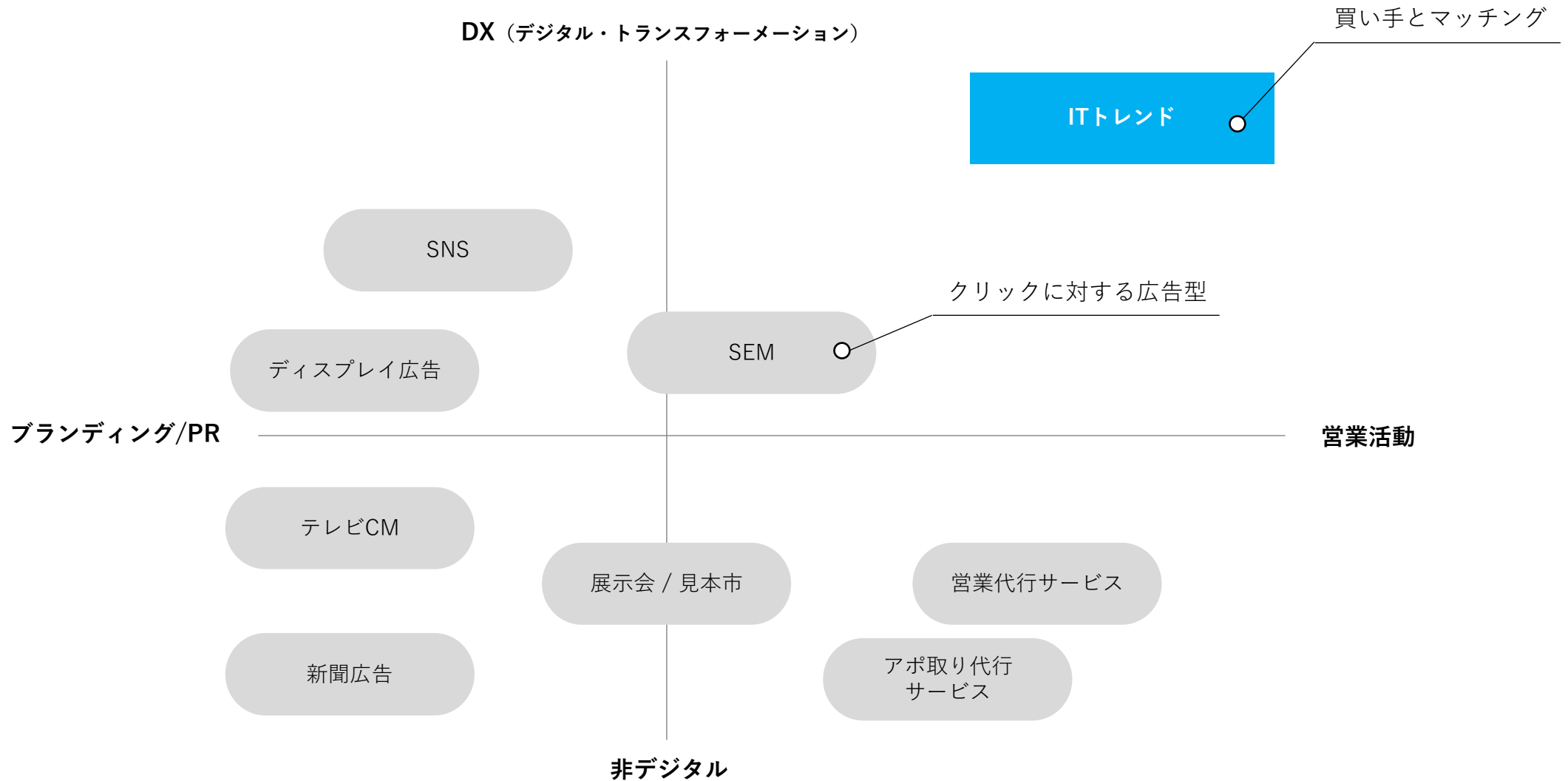
3. 更なる成長ドライブ

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。

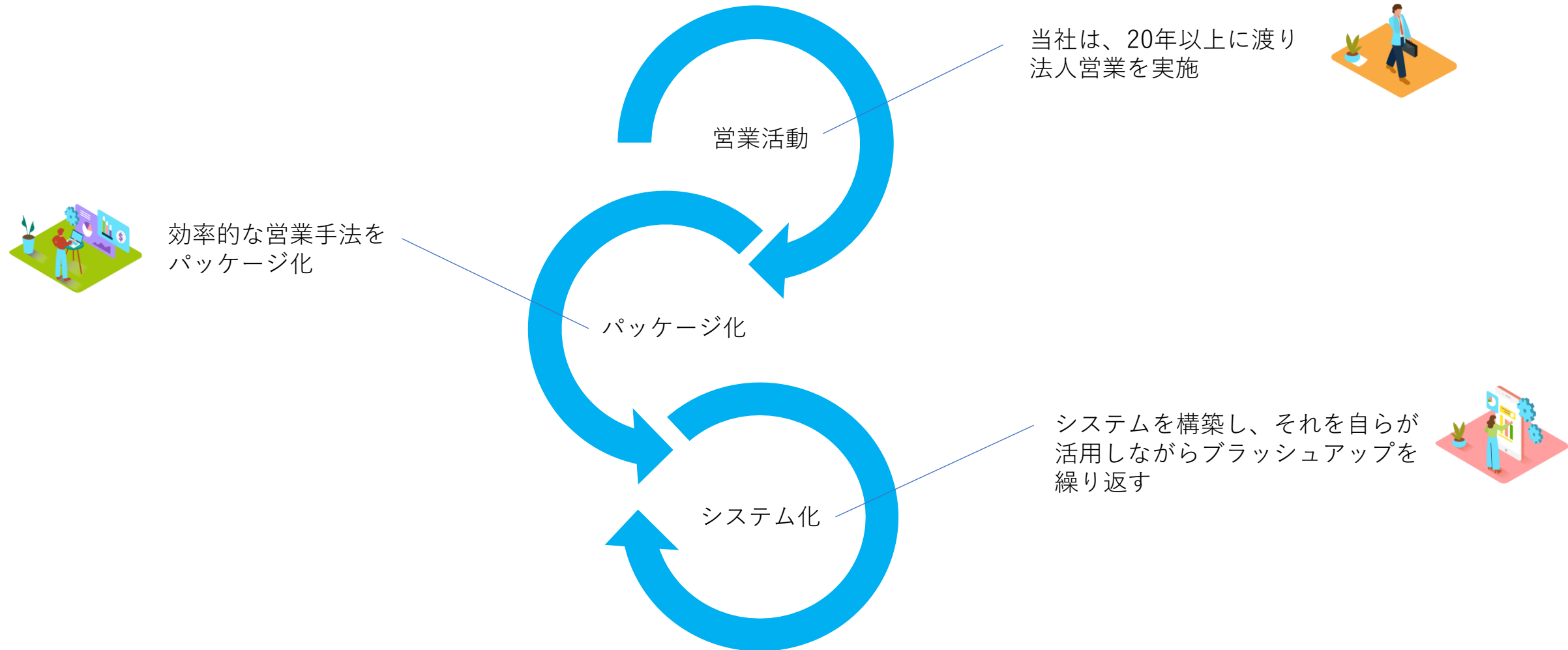
- 優先的にユーザーへ商材を表示する広告課金
- ホワイトペーパーのダウンロード獲得に対する成功報酬課金
- オンラインイベントに対する出展課金 (1)



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。



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。



注: (1)SaaS=Software as a Service。ITソリューション事業に該当するサービス群を指す。

SaaS（ストック型ビジネス）による安定的な成長を実現。



オンライン上でソフトウェアを提供
(アカウント利用)



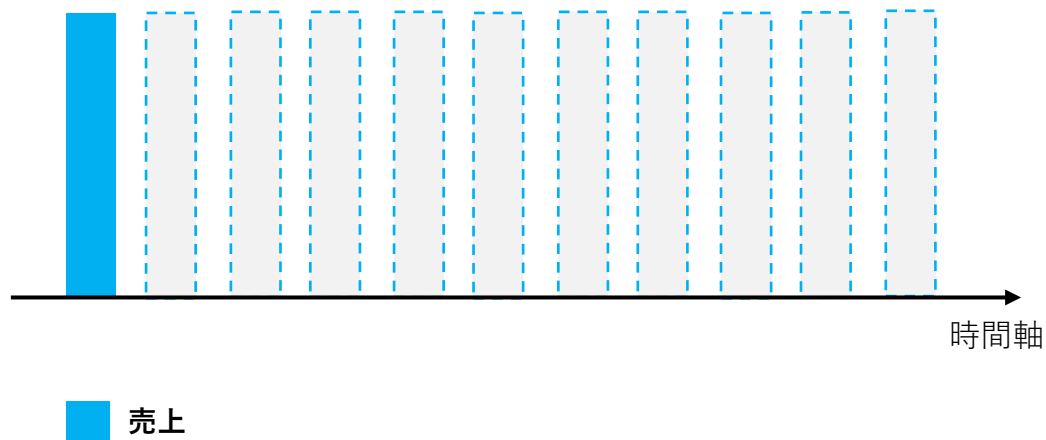
顧客企業



月額利用料

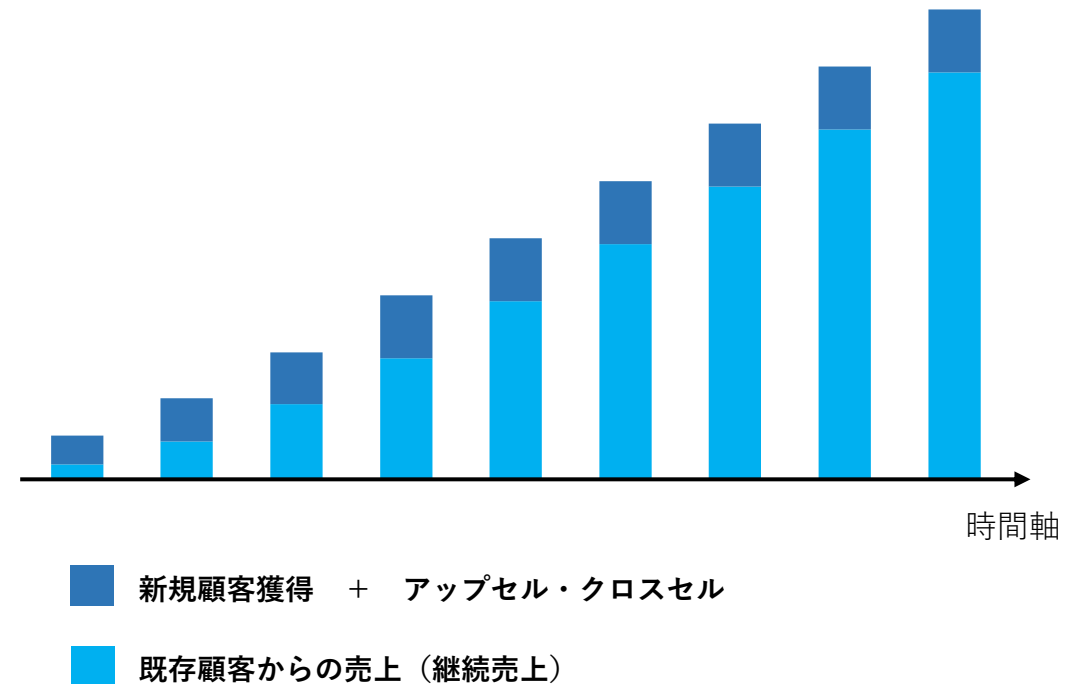
オンプレミス（フロー型ビジネス）

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。

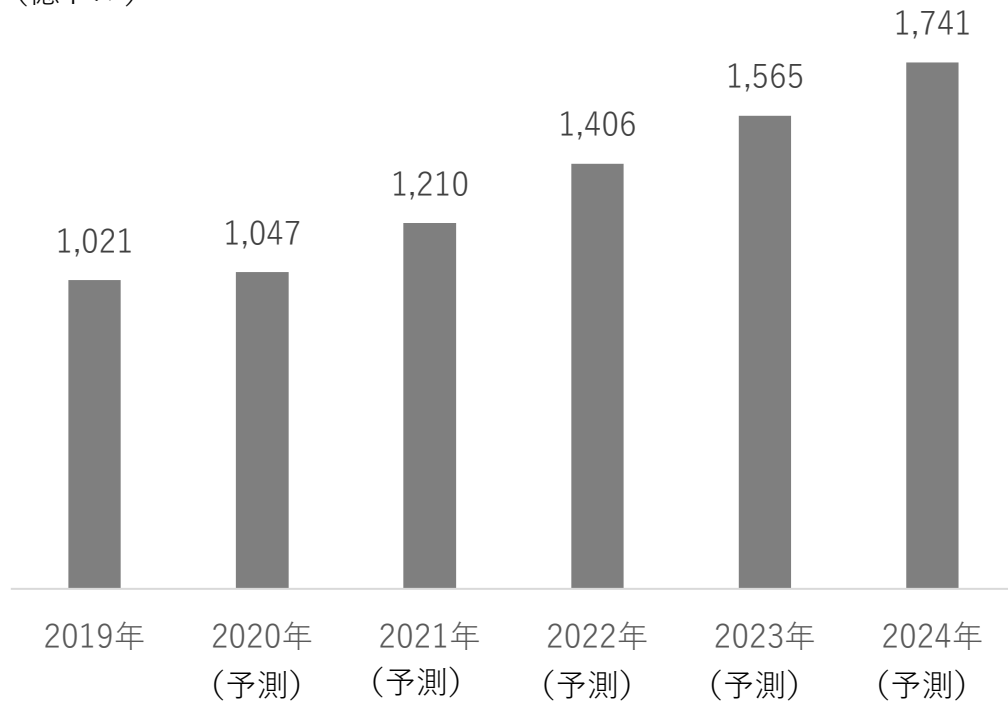


SaaS市場は日本・グローバルともに規模があり、魅力的な市場

- ・ 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

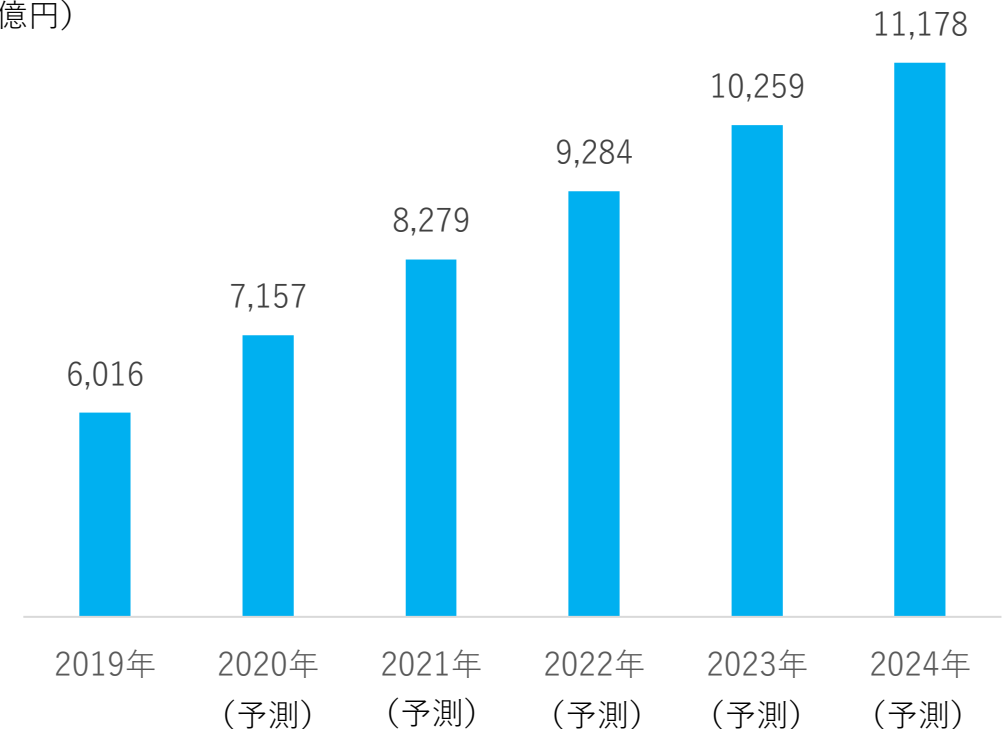
グローバル SaaS市場 (1)

(億ドル)



日本 SaaS市場 (2)

(億円)



4. 業績予想、配当、資本政策等

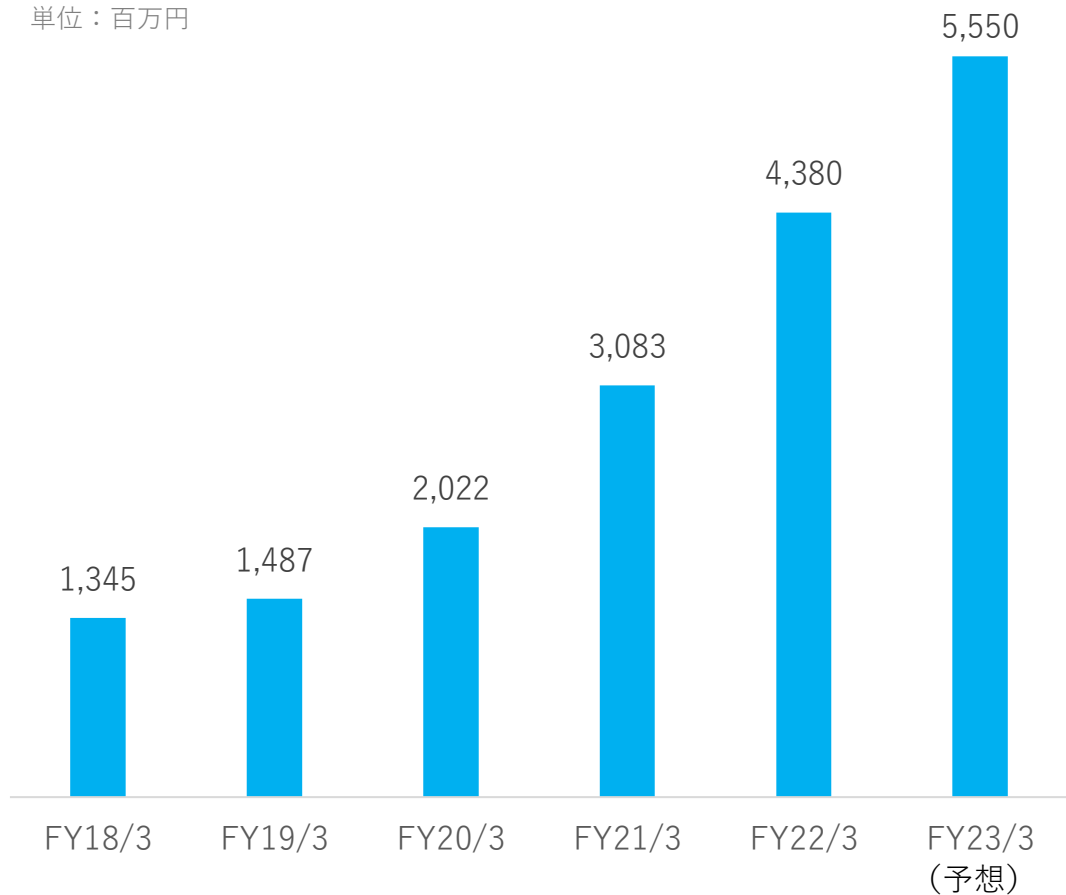
単位（百万円）

	FY22/3 実績	FY23/3 計画	対前期 増減	増減率
売上高	4,380	5,550	+ 1,169	+ 26.7%
営業利益	777	830	+ 52	+ 6.7%
経常利益	784	830	+ 45	+ 5.8%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	448	475	+ 26	+ 6.0%
配当（予想）	—	39.00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。2022年3月期は中長期的な成長のための先行投資を積極的に推し進め、当社の成長スピードを速める。

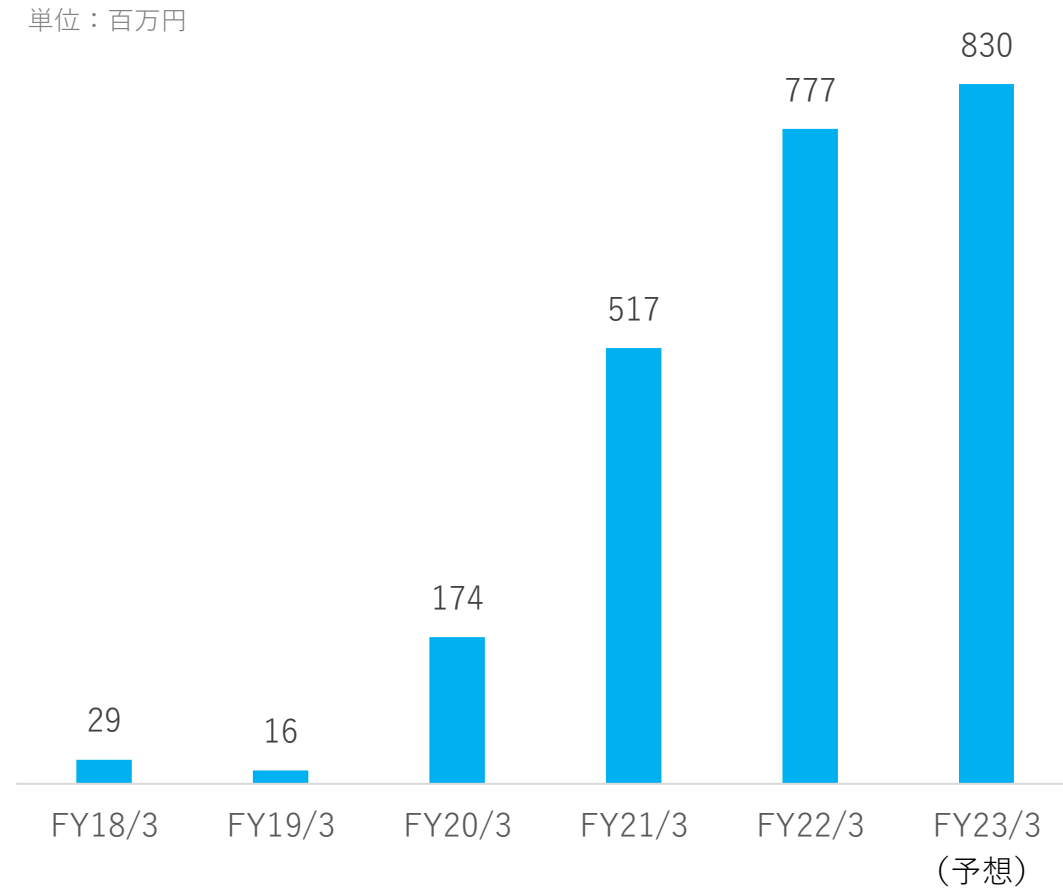
- 連結売上高

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、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計画通りの投資を実行していく。2022年3月に新たに決議した資金調達については、主にCVC投資を通じたグループ全体戦略の推進に充当。

5. 会社概要

会社名 株式会社イノベーション

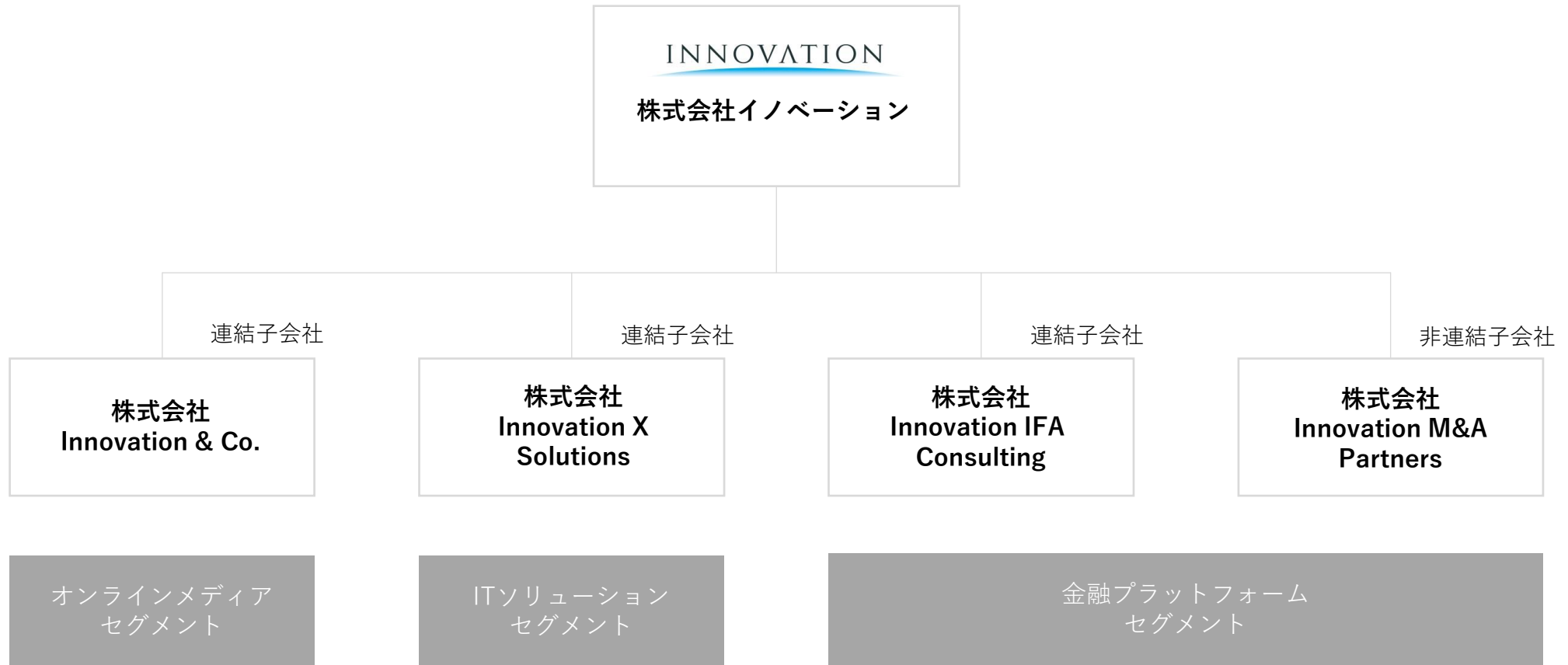
所在地 東京都渋谷区渋谷3-10-13 TOKYU REIT 渋谷R ビル3F

代表者 富田 直人

従業員数 147名 ※2022年3月末時点

資本金 1,001,746千円 ※2022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。