

2023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. 2023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. 2023年3月期 通期 決算概要

---

オンラインメディア事業の一部であるbizplayの事業モデルを動画視聴によるリード提供型からオンラインイベント開催型に転換することに伴う売上への影響、並びに金融プラットフォーム事業における市場環境の影響を受けての高リスク商品販売自粛等により、営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益が前年度に比して減少した。

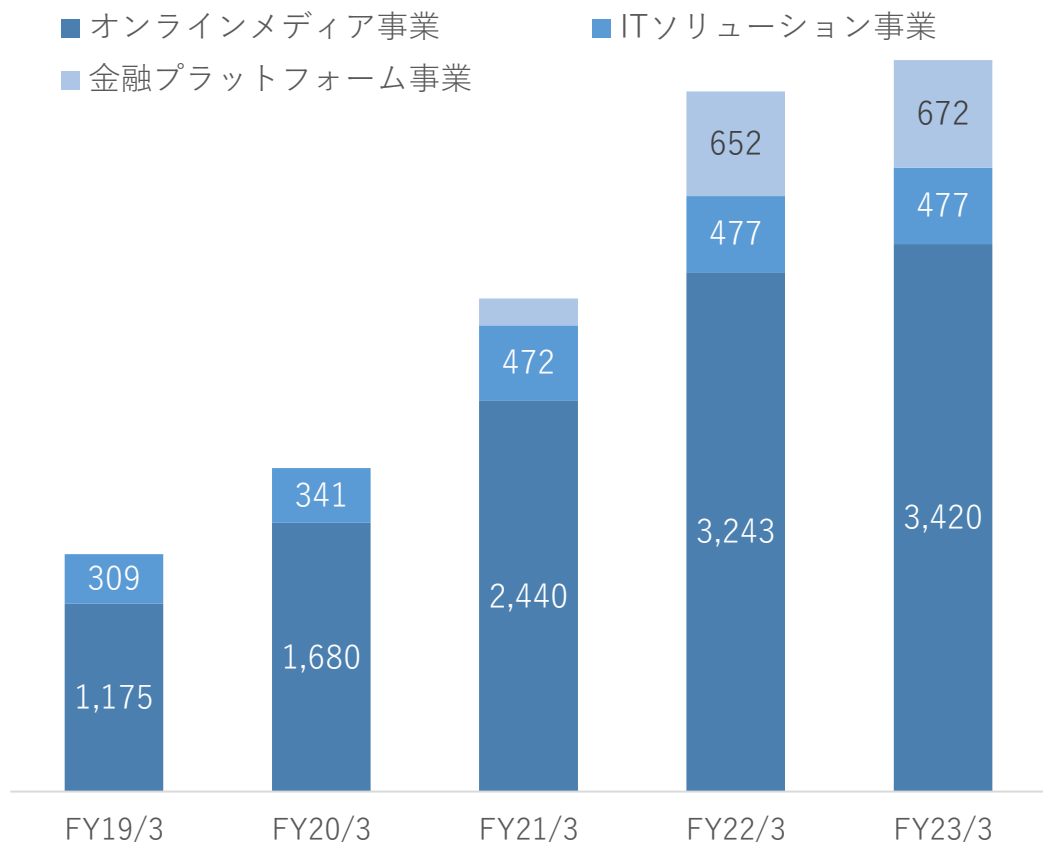
単位（百万円）

	FY22/3 通期 連結	FY23/3 通期 連結	前期比（増減）	前期比（％）
売上高	4,380	4,570	+ 190	+ 4.4%
営業利益	777	343	-434	-55.9%
経常利益	784	345	-438	-55.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	448	62	-385	-86.0%

2023年3月期は中長期的な成長のための投資フェーズと位置づけ、bizplayの事業モデルの転換、VCファンド事業開始に係る費用の増加等も計上し、連結営業利益は減少

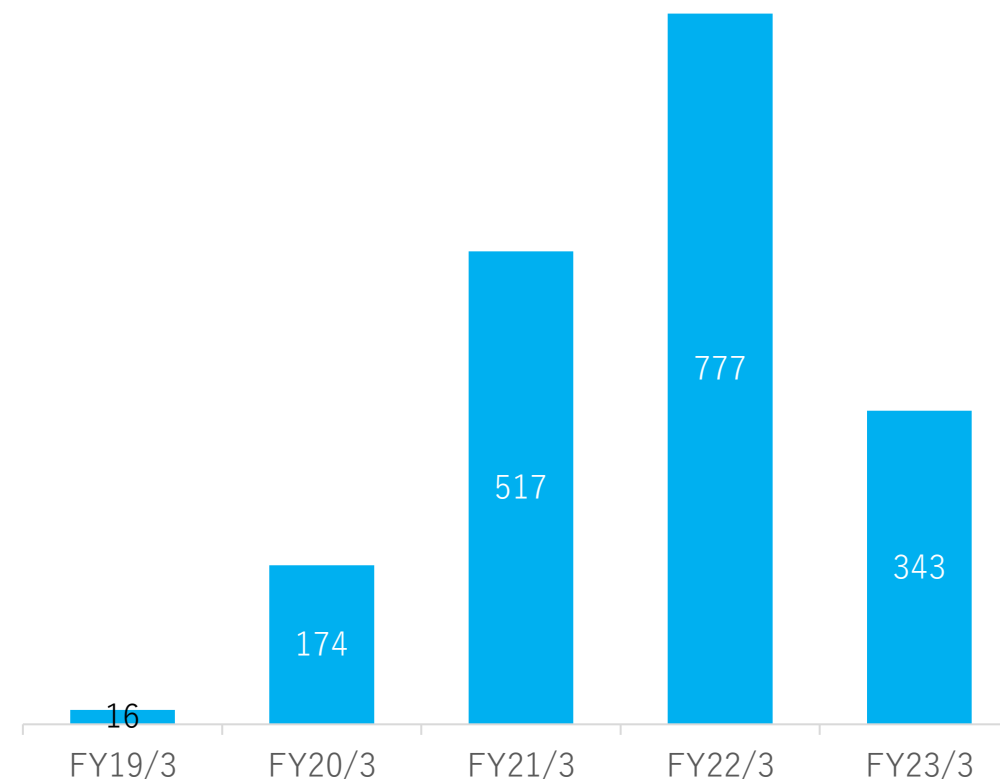
- セグメント別売上高

単位：百万円

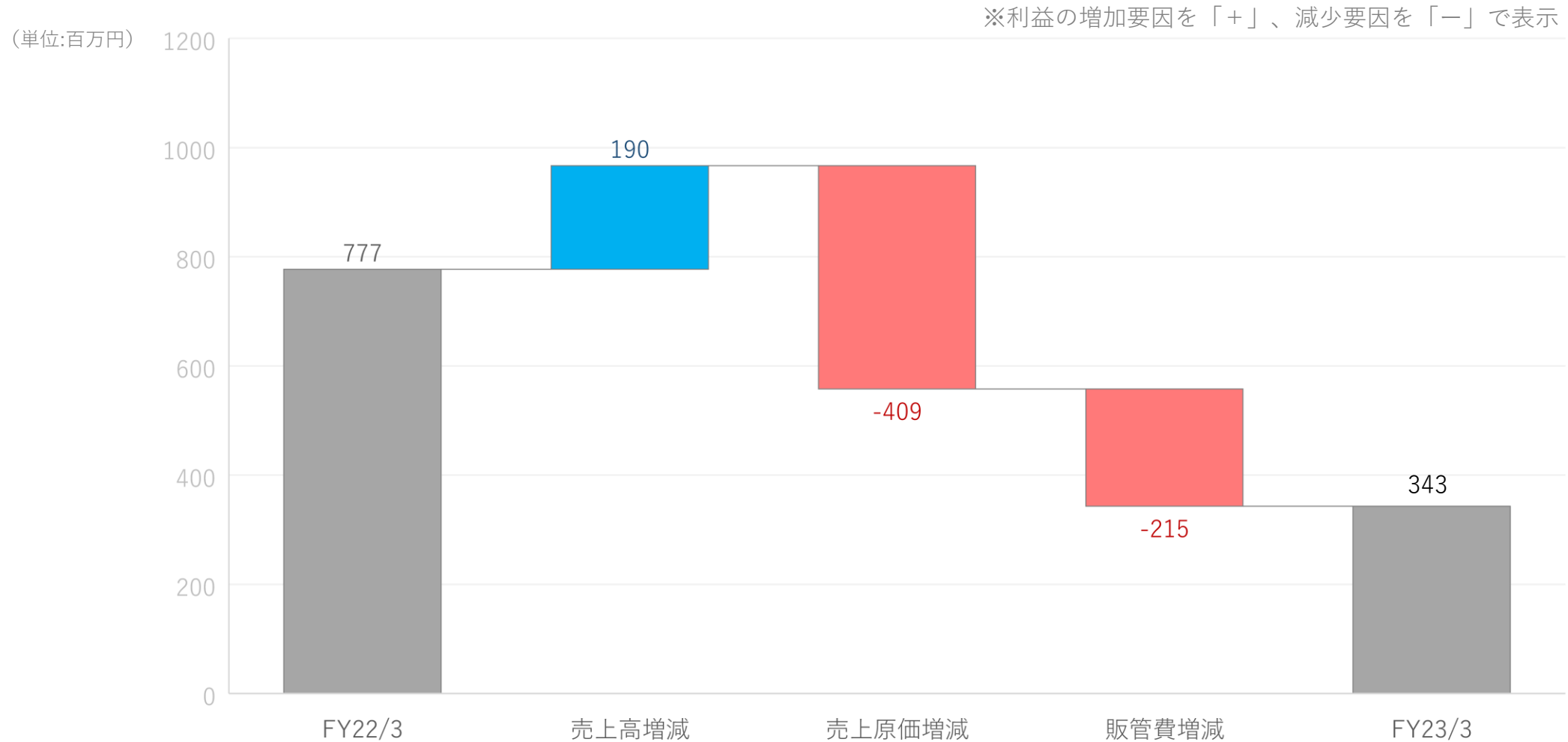


- 連結営業利益

単位：百万円



主にVCファンド事業を開始したこと、並びにInnovation M&A Partnersを連結範囲に含めたことが営業費用の増加要因となり、営業利益の額は前年度対比にて減少



bizplayに係るソフトウェア、投資先の有価証券等の整理を実施。

単位（百万円）

	FY21/3 連結	FY22/3 連結	増減
流動資産	3,014	3,084	2.3%増
固定資産	754	710	5.9%減
資産合計	3,769	3,795	0.7%増
流動負債	727	592	18.5%減
固定負債	20	22	9.3%増
負債合計	747	614	17.8%減
純資産合計	3,022	3,180	5.2%増
自己資本比率	79.0%	83.1%	-

## 2. 事業セグメント別 実績と今後の戦略

---

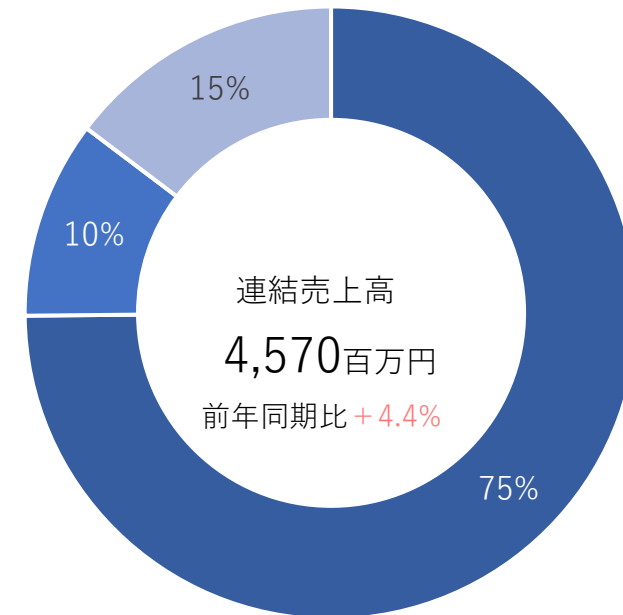


## 事業概要

オンライン メディア事業	 <b>ITトレンド</b>	B2B商材のマッチングプラットフォーム
	<b>bizplay</b>	B2B特化の動画プラットフォーム
	 <b>ITトレンド EXPO</b>	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	 <b>List Finder MA</b>	マーケティング支援クラウド
	 <b>Sales Doc.</b>	営業支援クラウド
	 <b>Cocripo</b>	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	 <b>Innovation IFA Consulting</b>	IFAサービス
	 <b>IMAP</b> Innovation M&A Partners	事業承継M&Aサービス <sup>(1)</sup>
VCファンド事業	 <b>IHVC</b>	CVCによる投資事業

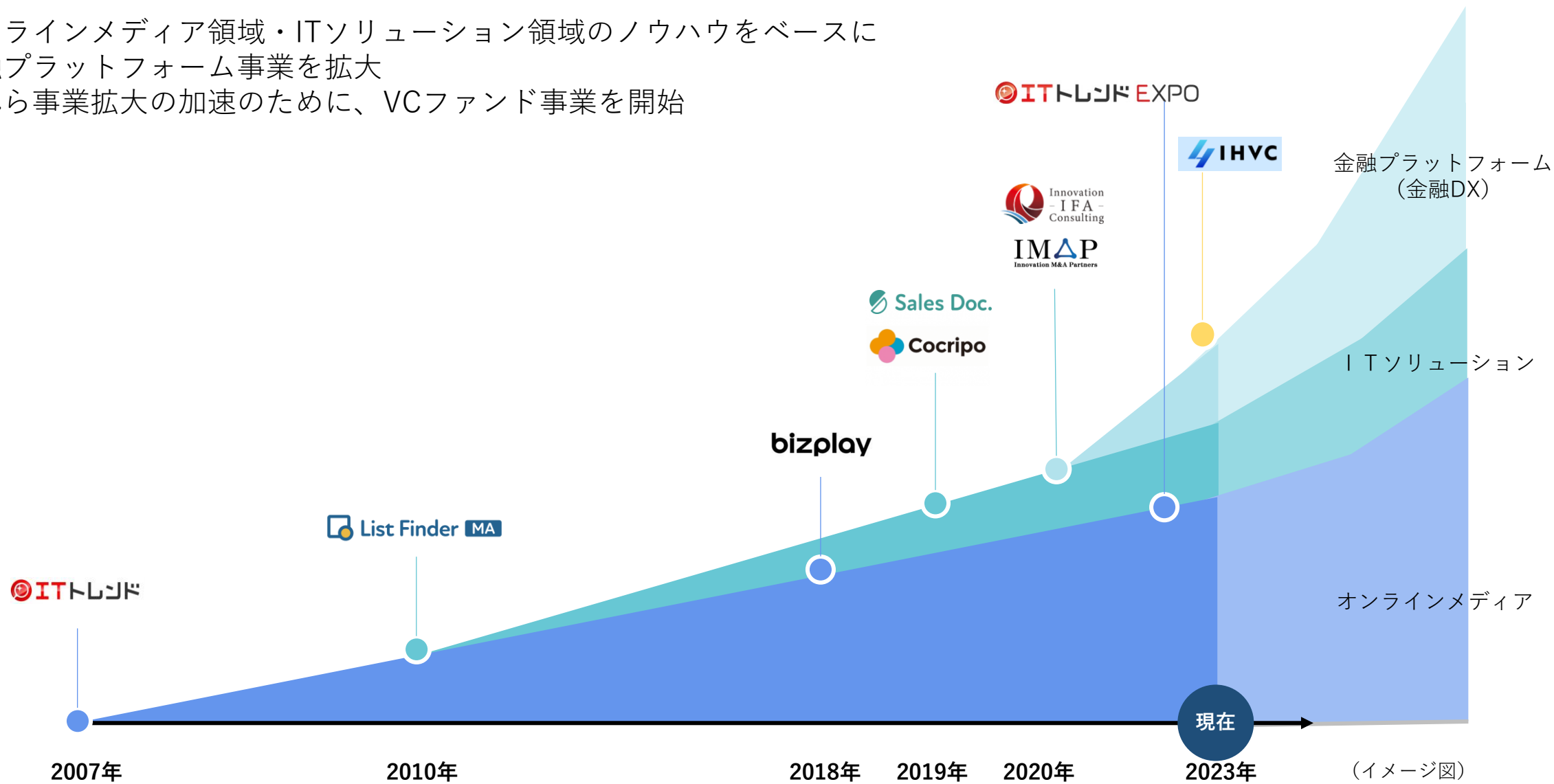
## FY23/3 通期 売上高構成

■ 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  
これら事業拡大の加速のために、VCファンド事業を開始



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。

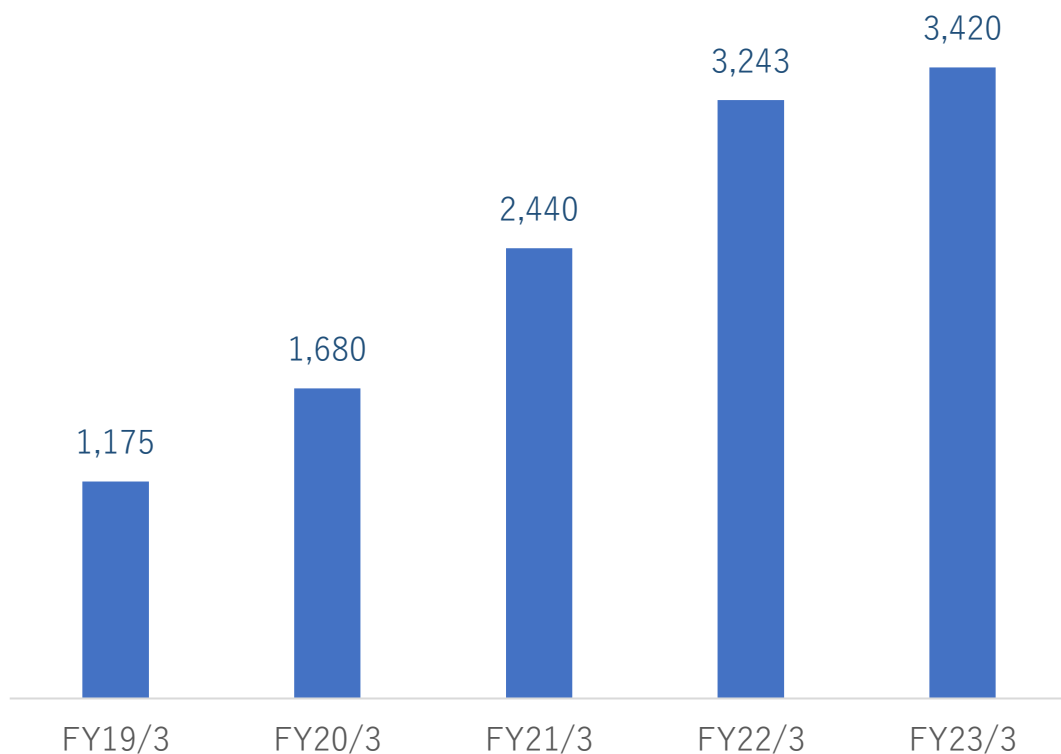
## オンラインメディア事業

---

bizplayの事業モデルを動画視聴によるリード提供型からオンラインイベント開催型に転換することに伴い会員数は引き続き順調に獲得しているものの売上計画が未達になったが、ITトレンドの収益性向上で増収増益となった。

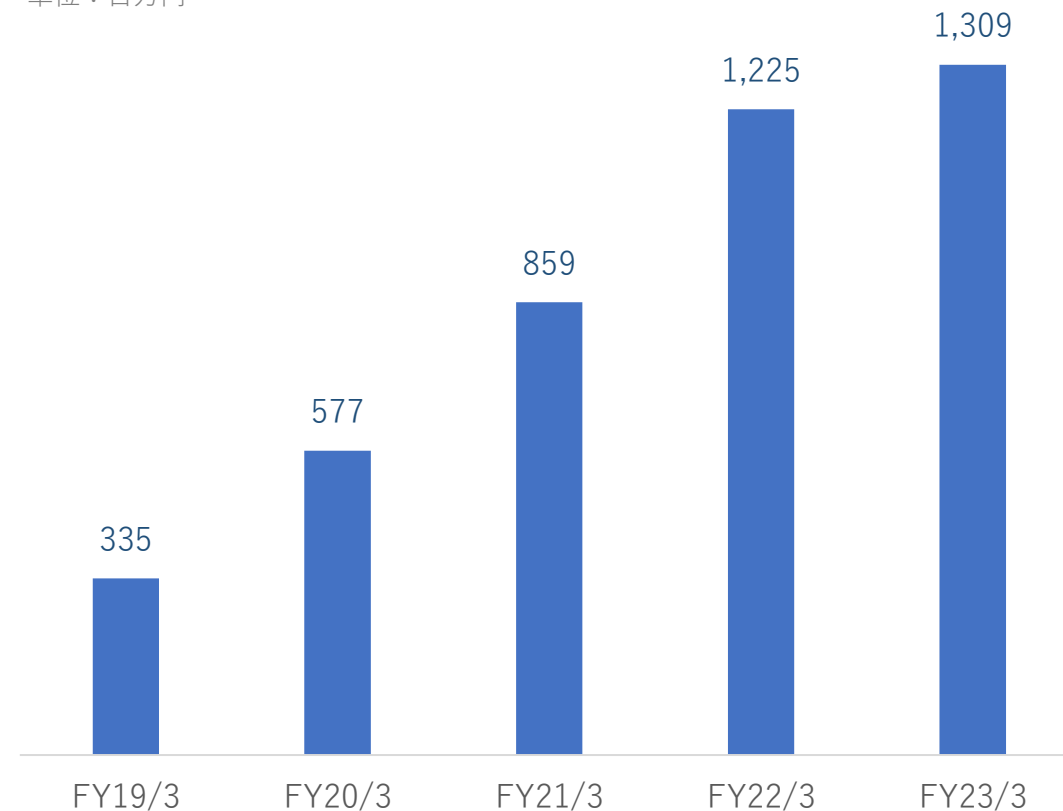
- オンラインメディア事業の売上高 推移

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

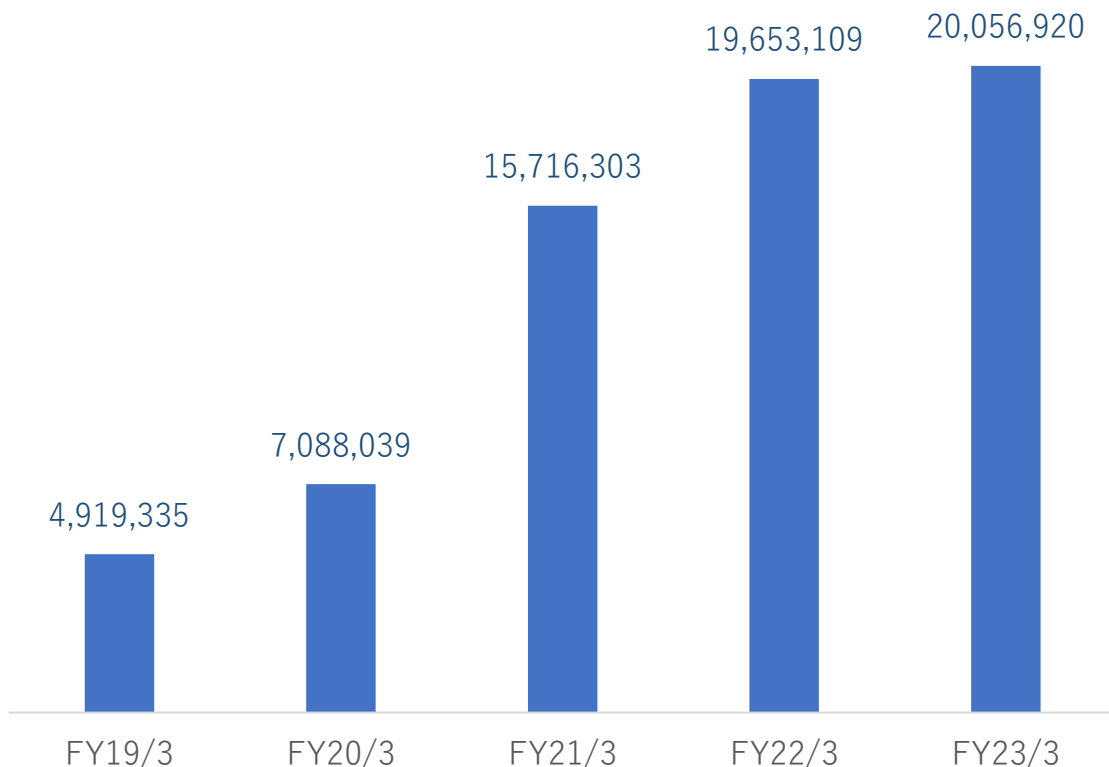
単位：百万円



COVID-19の特需による来訪者数の急増は一段落  
費用対効果を吟味しつつ、ユーザー数の拡大を志向

## - 来訪者（ユーザー）数

単位：UU



## - マッチング数が増大した主なカテゴリー

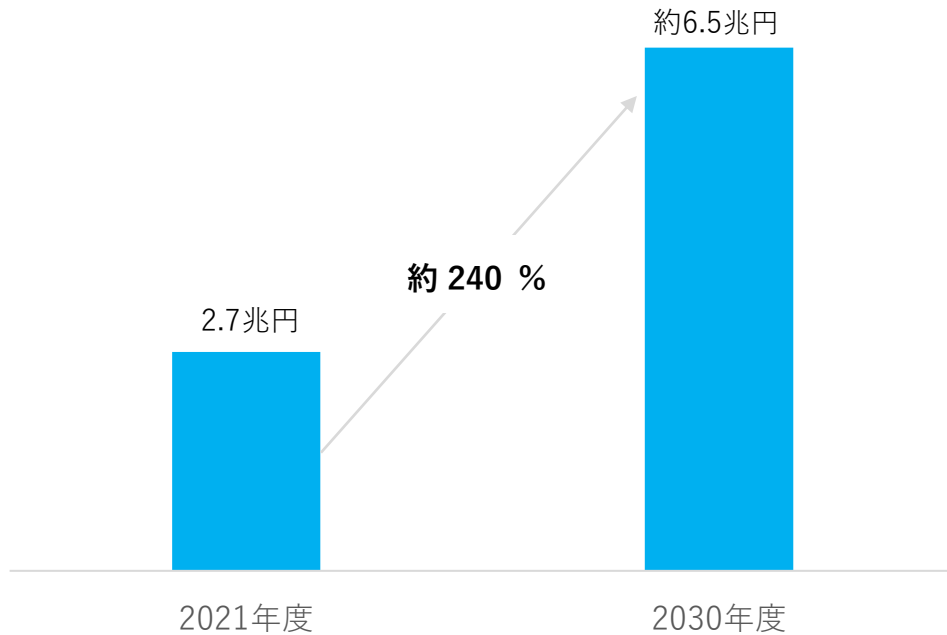
(2023年3月期実績)

カテゴリー	2021年度対比
Web請求書・クラウド請求書	146.1%
グループウェア	130.9%
プロジェクト管理	119.4%
原価管理	105.5%
ナレッジマネジメント	100.0%
リモートアクセス	94.3%
入退室管理	90.9%
CRM	90.2%

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。

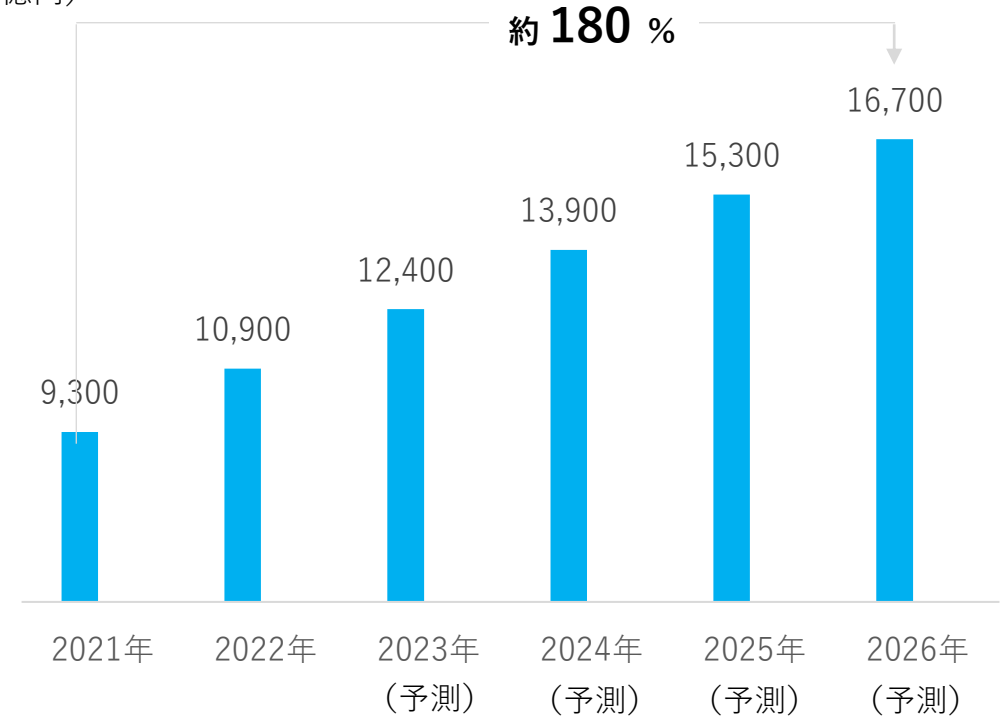
## - 商材 購入検討者側（ユーザー）のポテンシャル

DX（IT導入）の国内市場（投資金額）<sup>(1)</sup>



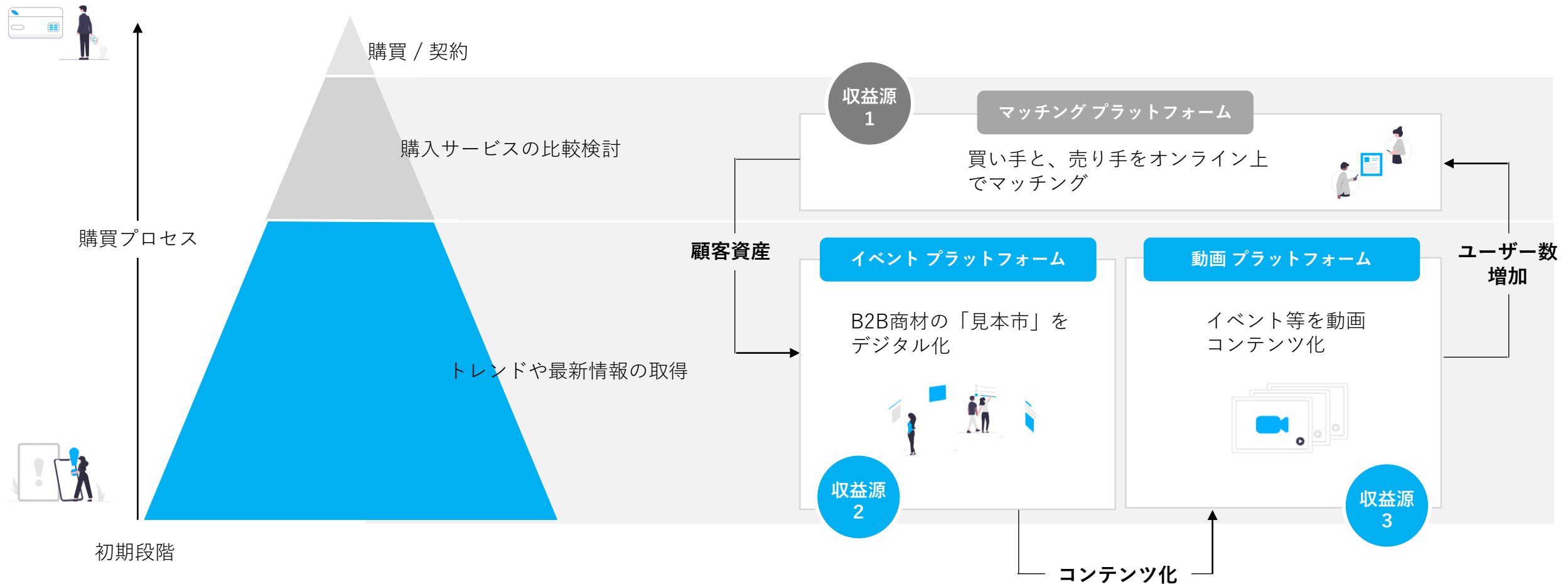
## - 商材 提供企業側のポテンシャル

日本 SaaS市場の成長予測<sup>(2)</sup>  
 (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 2023 (ONE capital 社) より引用

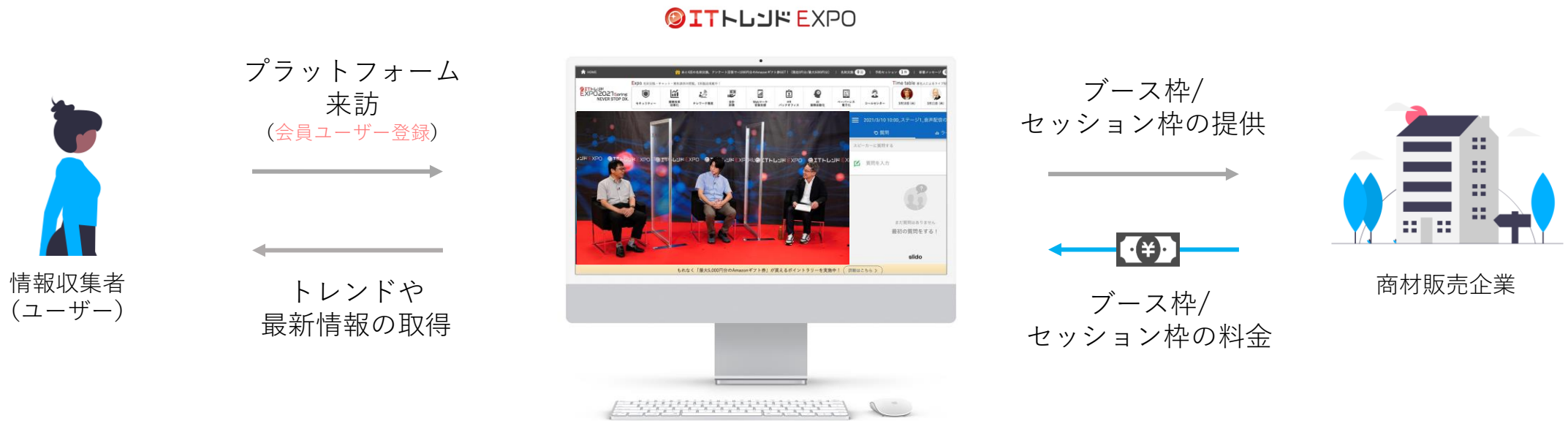
ITトレンドの優位性を活かしながら、ユーザーポテンシャルが大規模な「B2B購買行動の初期段階」にもマネタイズポイントを拡大



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)  
ITトレンドEXPOでは、2022年度に3回の開催で3.9万人を集客

## ITトレンド EXPO

**IT TREND EXPO 2023 WINTER**  
2023/2/7(火) ~ 2/10(金)  
**開催中!**

業界最大級のビジネスオンラインイベント申込受付中>

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。

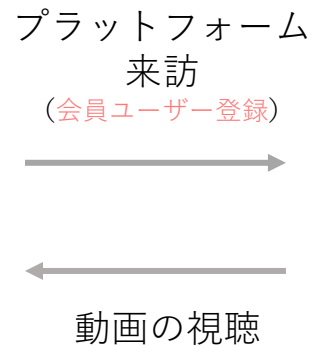
タレント：ダレノガレ明美氏、早稲田大学ビジネススクール教授：入山章栄氏、一橋ビジネススクール教授 楠木建氏、経済アナリスト：馬淵磨理子氏、スポーツドクター：辻秀一氏等の特別ゲストによる豪華セッションをオンライン配信。

2023年2月開催のITトレンドEXPOでは、4日間で1.5万人以上の参加登録

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。



bizplay



(リード情報)  
動画視聴者情報の提供



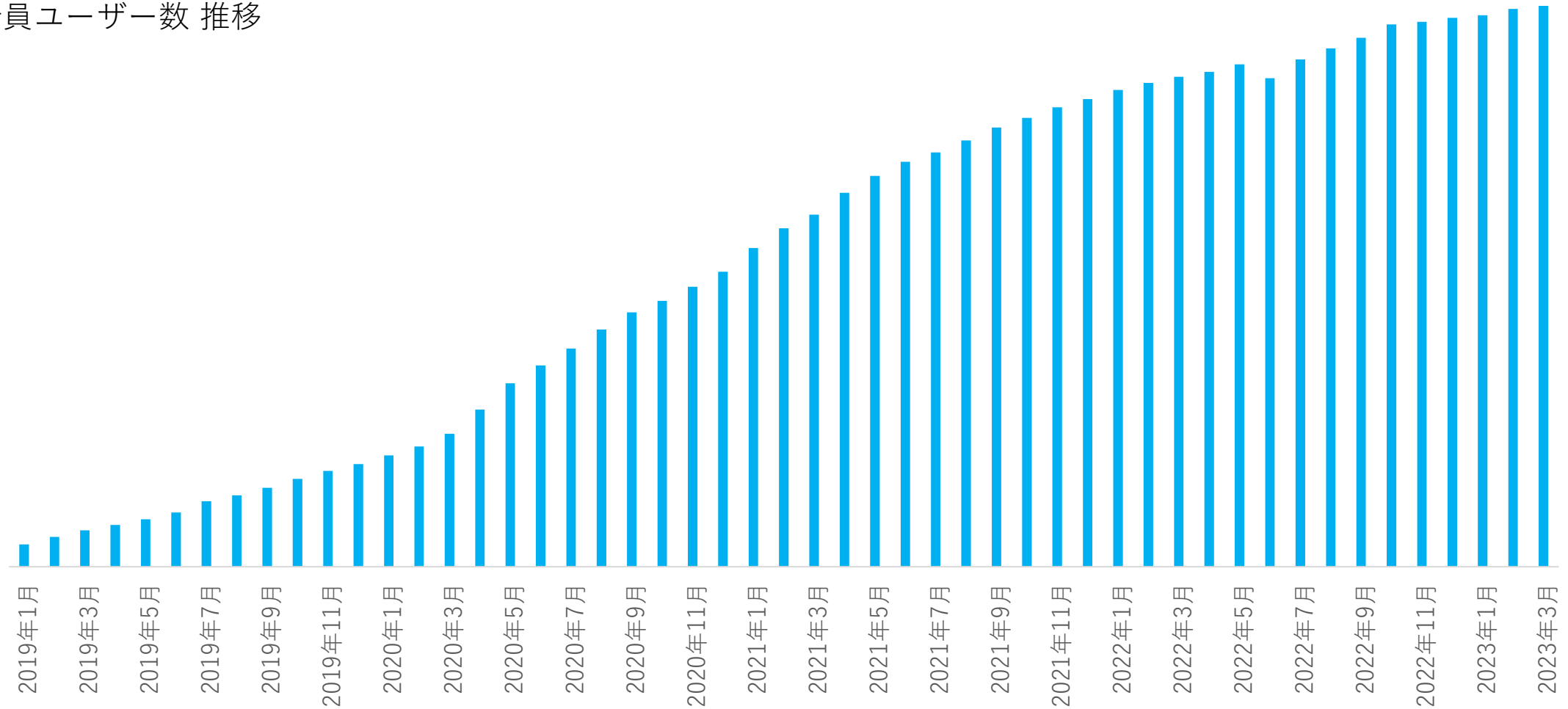
動画視聴者数による重量課金



商材販売企業

動画視聴によるリード提供型からオンラインイベント開催型に転換して、固定資産の評価替を実施

### 会員ユーザー数 推移



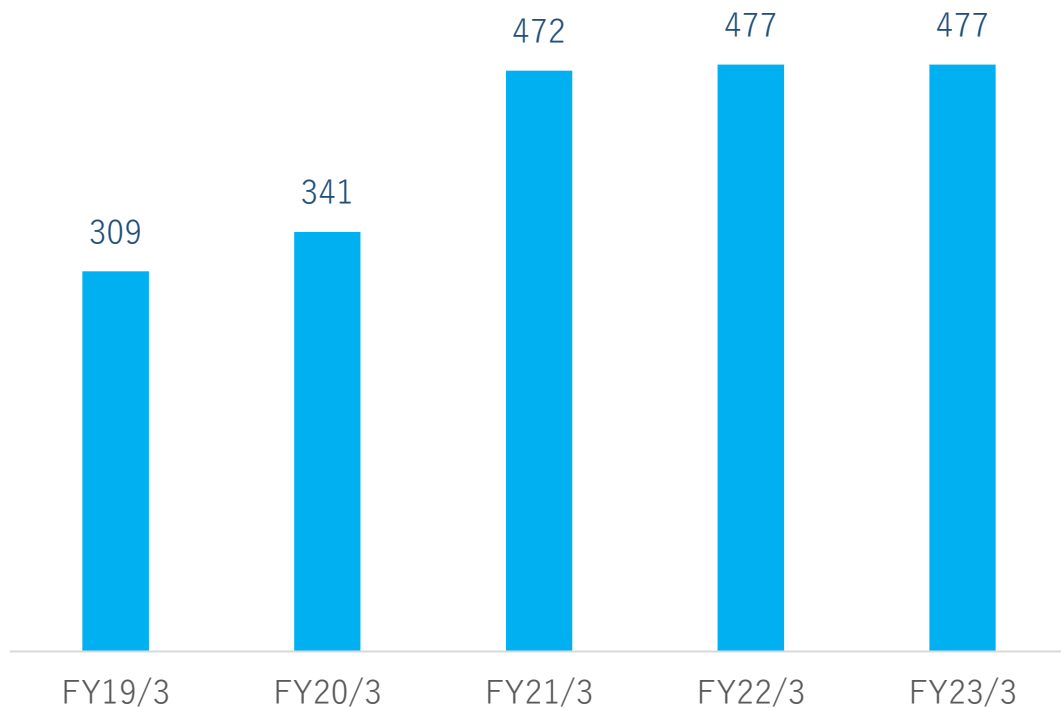
## | ITソリューション事業

---

引き続き運営の効率化を重ねてベース収益を保ちつつ、既存製品との親和性高いプロダクトや技術をアライアンスでアドオンしていく方針

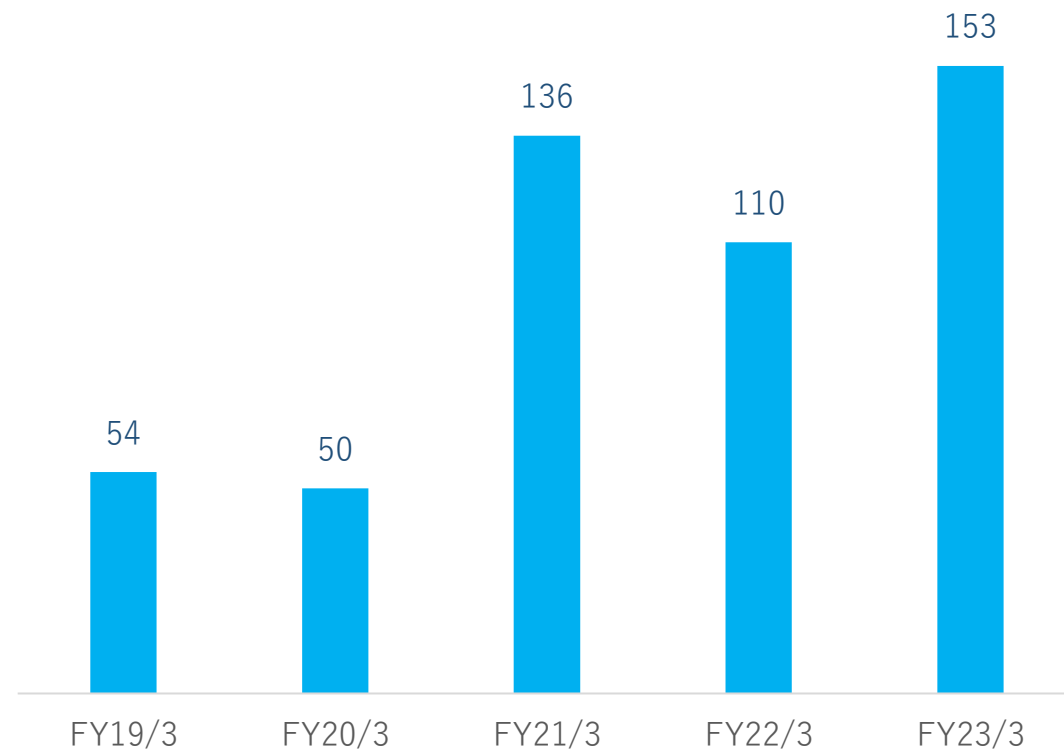
### ITソリューション事業の売上高 推移

単位：百万円

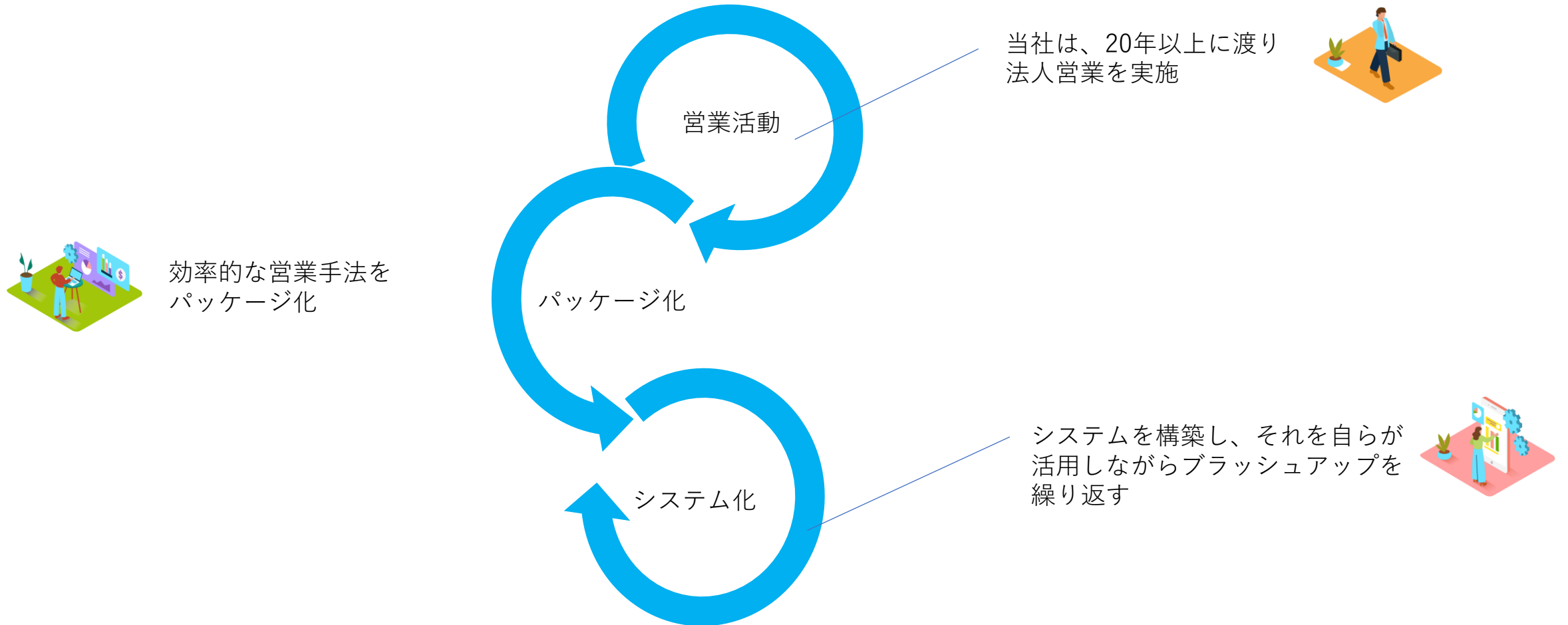


### ITソリューション事業のセグメント利益 推移

単位：百万円



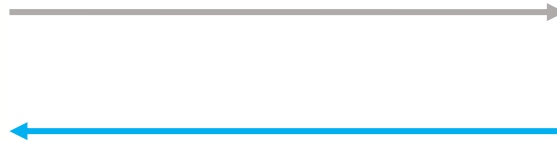
長年掛けて培ってきた営業ノウハウをSaaS化し、中小企業でも活用できるシステムを提供



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)



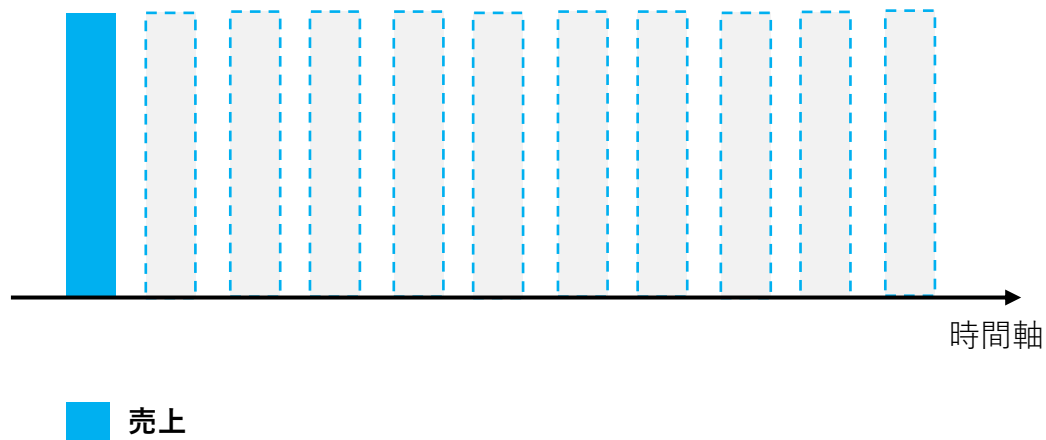
顧客企業



月額利用料

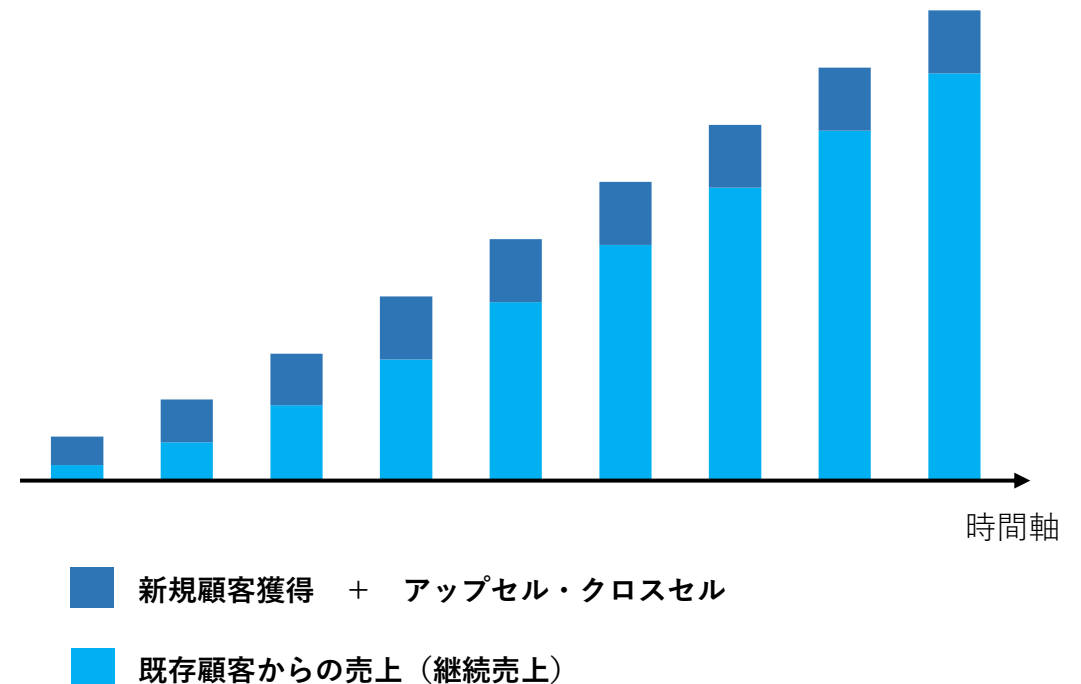
## オンプレミス（フロー型ビジネス）

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。

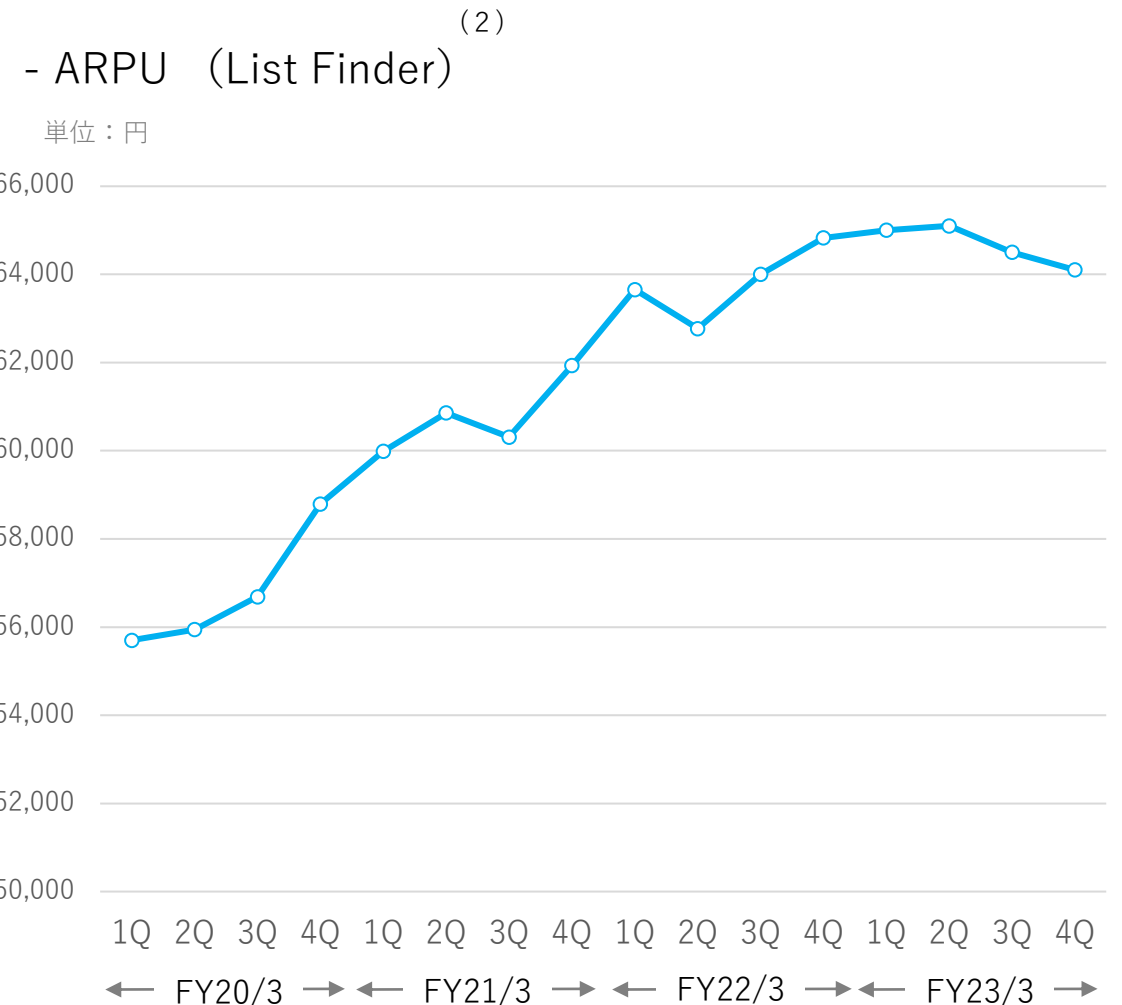
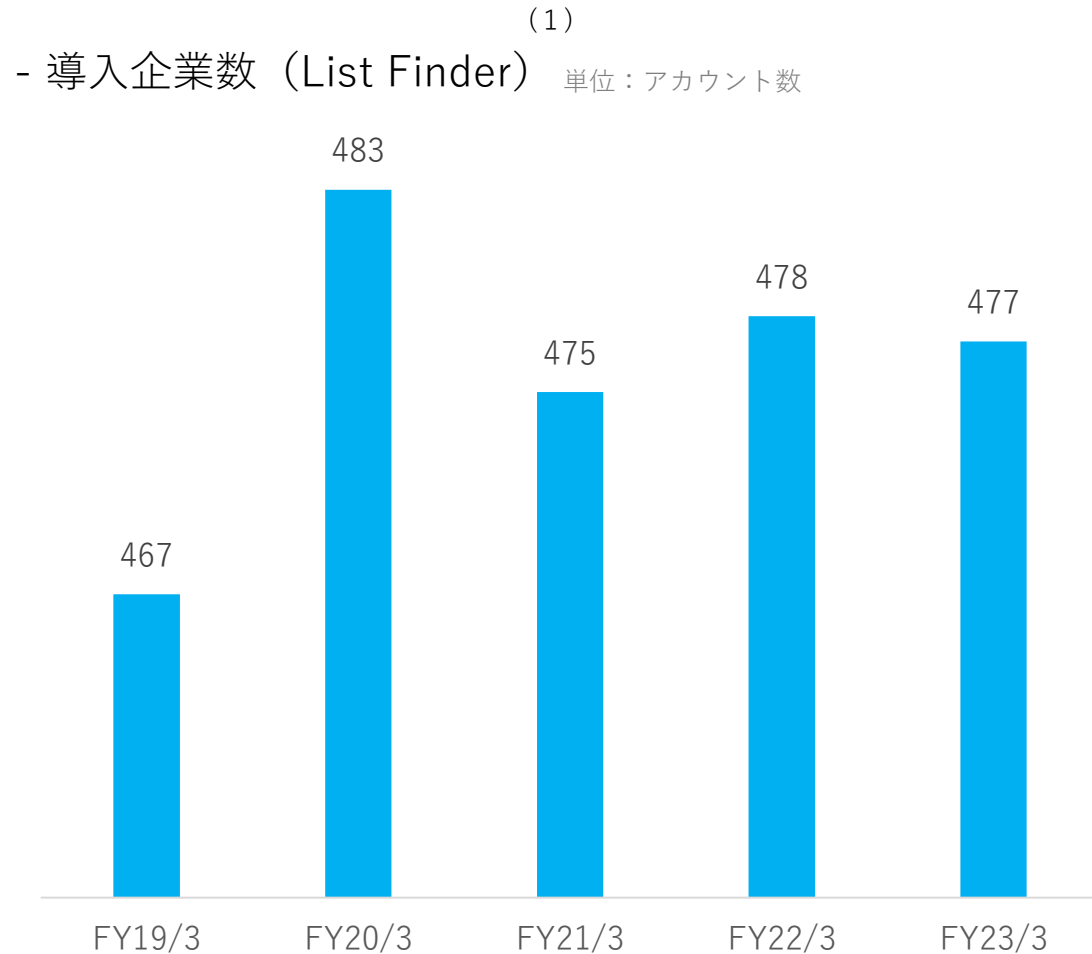




法人営業の川上から川下までを最適化することのできる一気通貫型「Sales Techエコシステム」の構築を目指す。

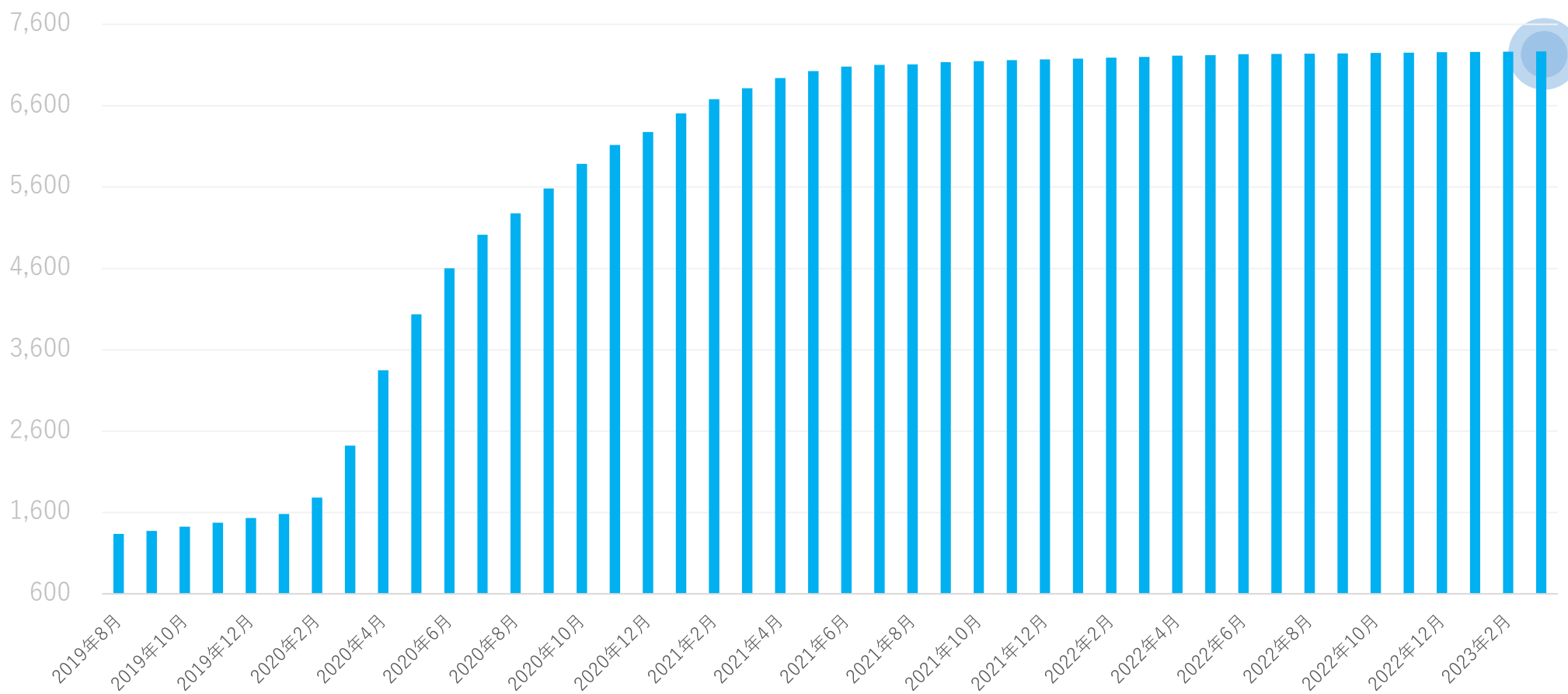


2020年3月期にアカウント数拡大戦略から収益力強化に向けた戦略に転換。アカウント数は横ばいが続いているものの、ARPU（平均請求金額）水準の維持に並走して、運営効率向上による収益性の向上に努める。



注: (1) ITソリューション事業の中核サービスであるList finderの各期末時点での契約アカウント数  
 (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  
 ウェビナー特化ツール単品ではなく、他取扱サービス等と組み合わせたソリューション提案に移行



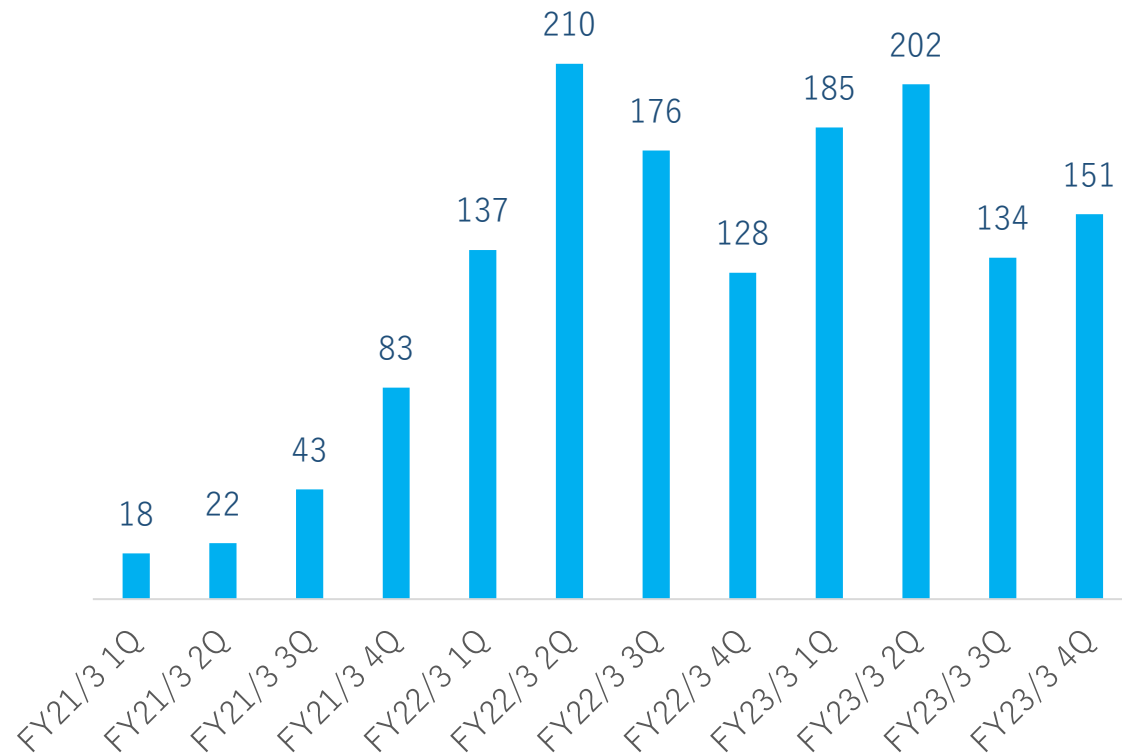
## 金融プラットフォーム事業

---

金融プラットフォーム事業第1弾として開始したIFA事業の体制整備に注力  
 係る体制強化に加えて、独自性ある商材等のラインナップも拡充していくべく稼働  
 今期、金融プラットフォーム事業第2弾として、M&A仲介事業も連結に取り込み、体制整備・他事業セグメントとの連携を  
 強化

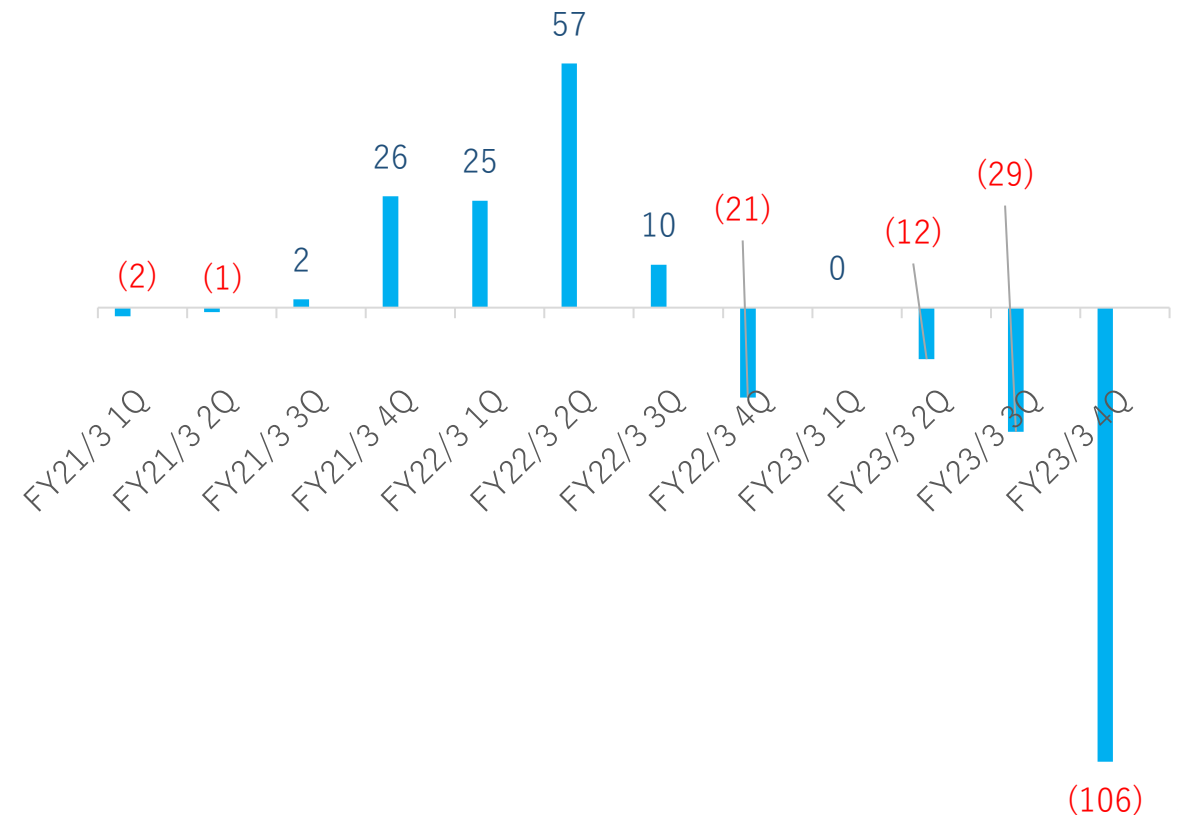
## -金融プラットフォーム事業の売上高 推移

単位：百万円

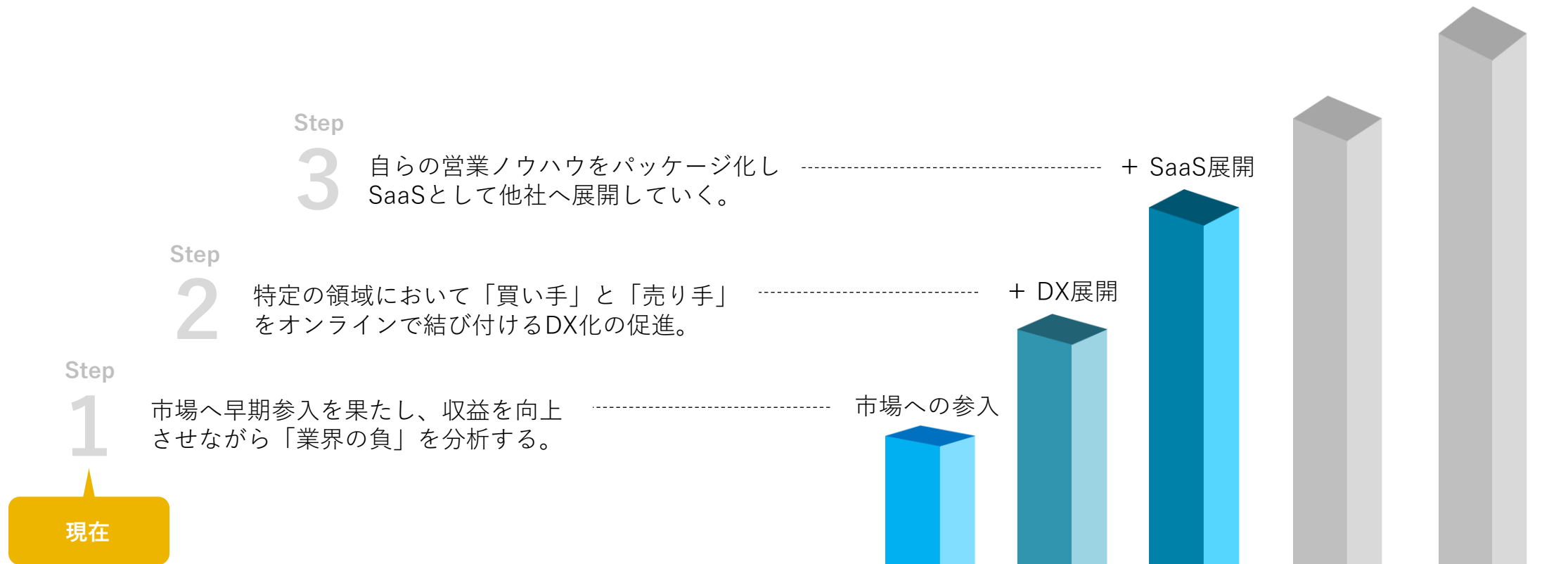


## -金融プラットフォーム事業のセグメント利益 推移

単位：百万円



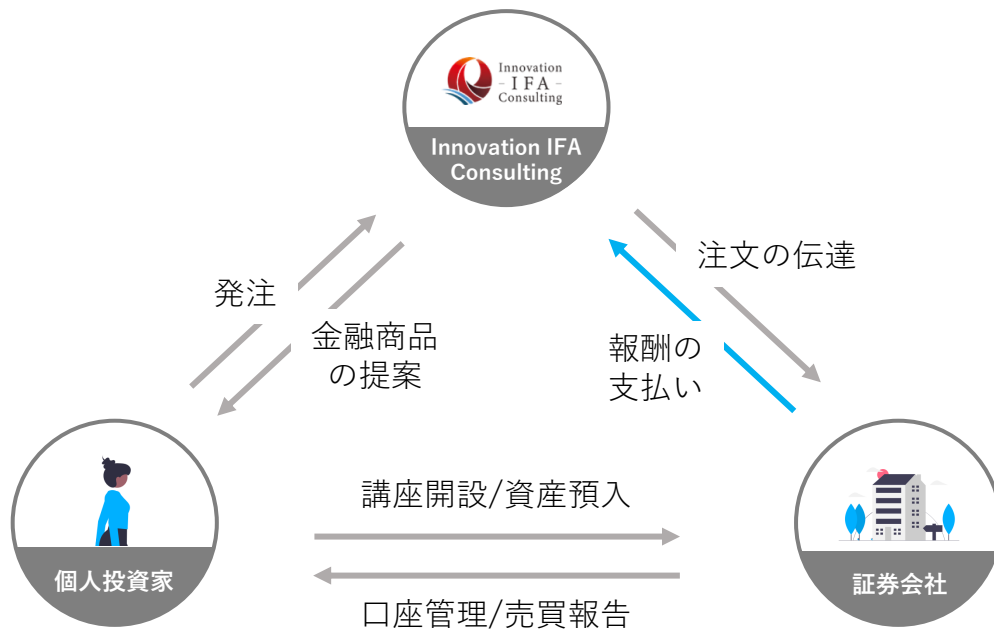
DX化が遅れている、かつ大幅な市場成長が見込まれる「IFA市場」、「M&A市場」に今まで培ってきた当社のノウハウを投入していき成長スピードを加速。



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。<sup>(1)</sup> 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。



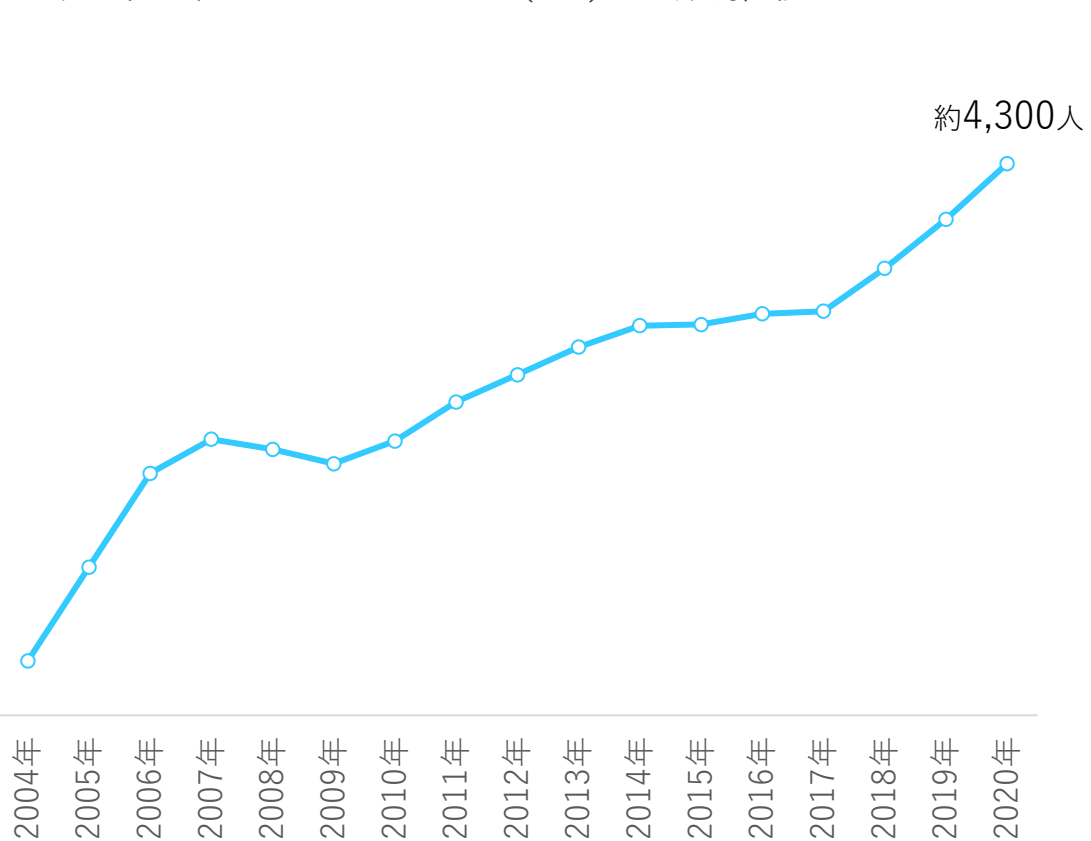
## Step 3

「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。

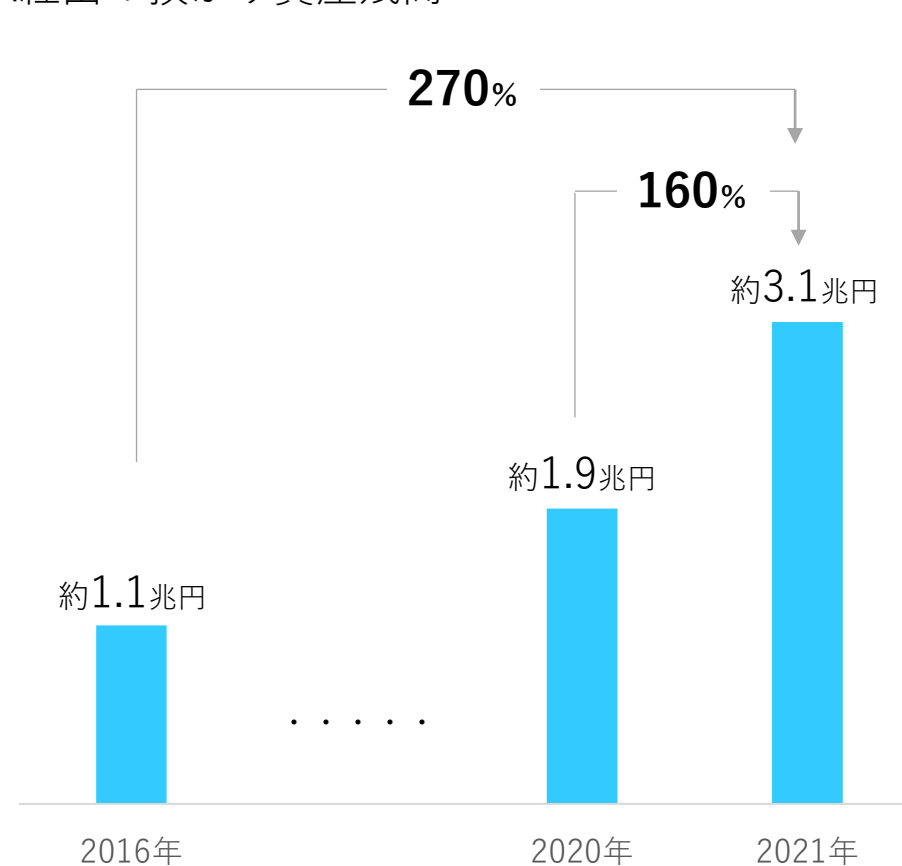


(1)  
 米国では既に、国内の約32倍（2020年時点）のIFAが活動をしており、国内でも多くの金融機関所属アドバイザーがIFAにシフトし、市場の成長速度は加速していくと考えられる。

(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



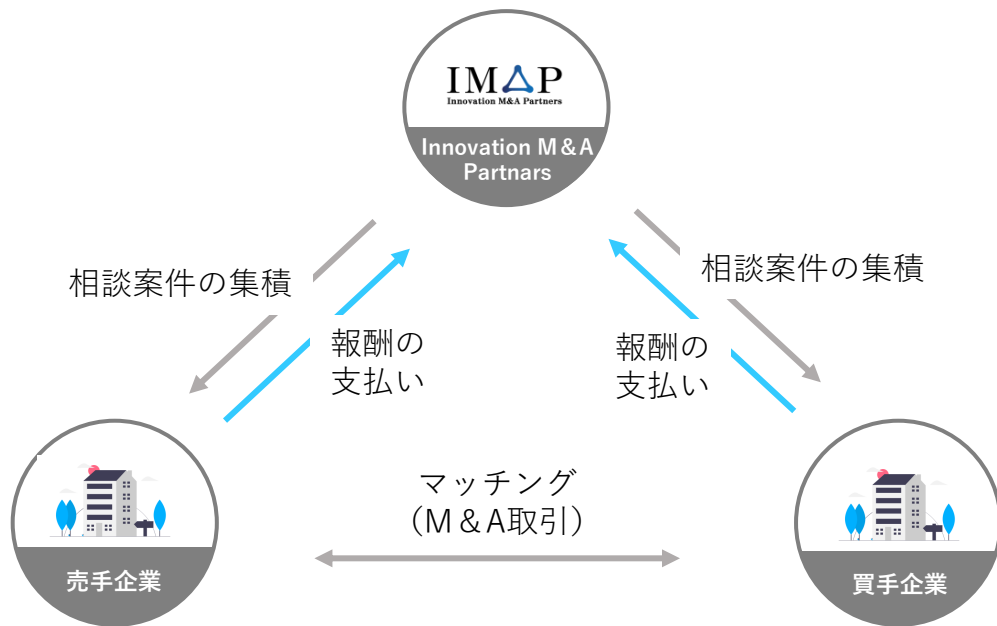
注: (1) 「独立系フィナンシャルアドバイザー（IFA）に関する調査研究」（みずほ総合研究所株式会社）より引用  
 注: (2), (3) 日本経済新聞（2020年7月17日/2021年3月23日）より引用



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。

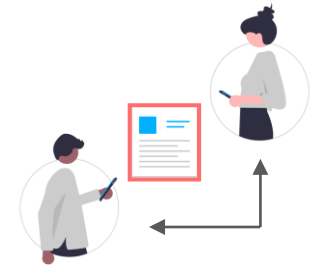
## Step 1

現時点でのビジネスモデル



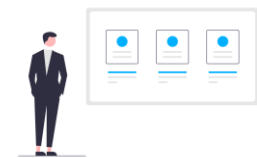
## Step 2

「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。



M&Aの成立件数は安定的に拡大を継続している。  
10年前は年2,000件程度の推移であったが、拡大基調にあり、2022年では4,034件の水準

## -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

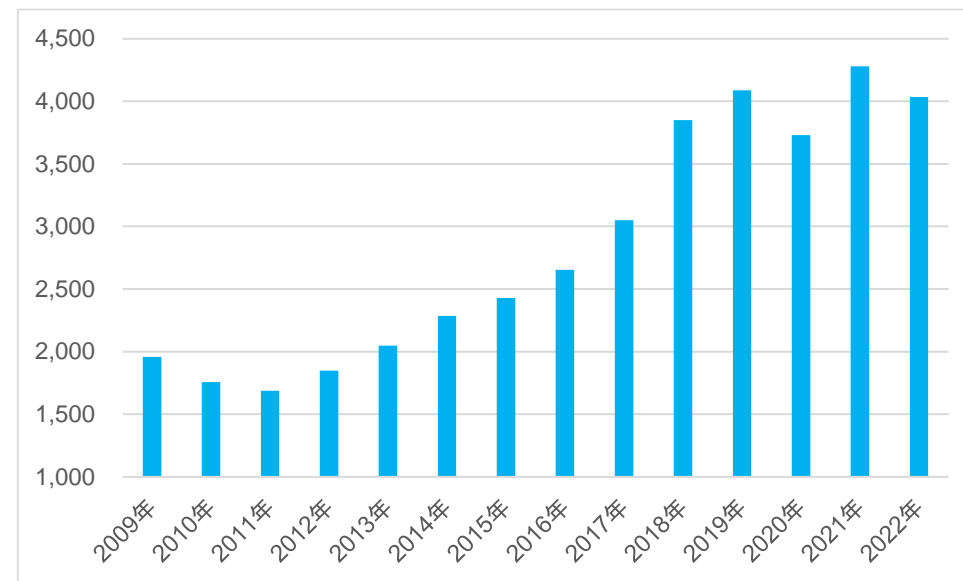
### 後継者不足



全国企業の後継者不在率は65%にも及ぶ

(1)

## - 国内のM & Aの件数 推移<sup>(2)</sup>



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

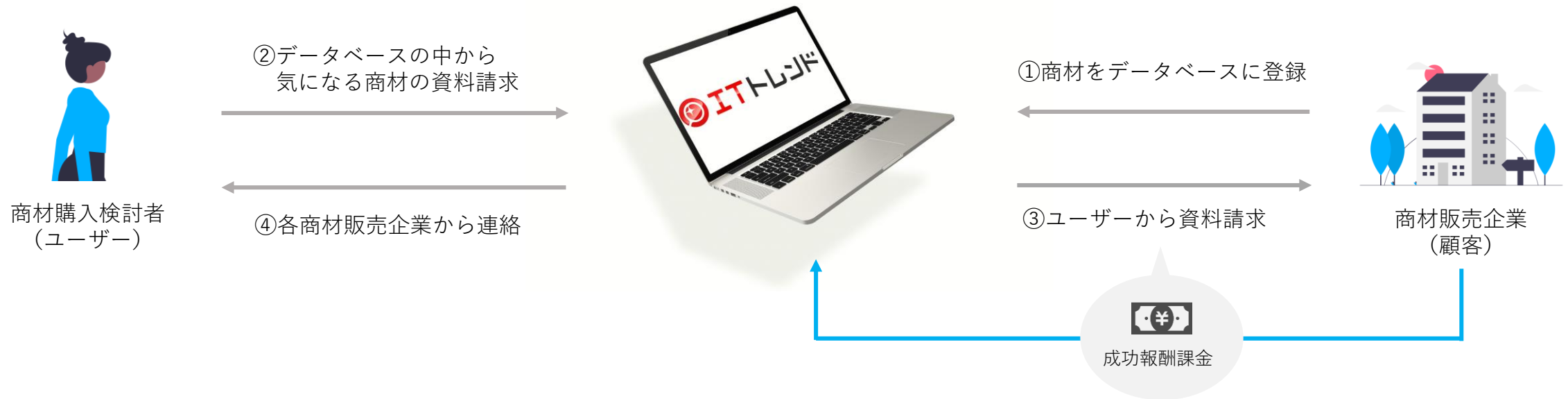
注: (2) 「MARR online」(株式会社レコフ)より引用

### 3. 更なる成長ドライブ

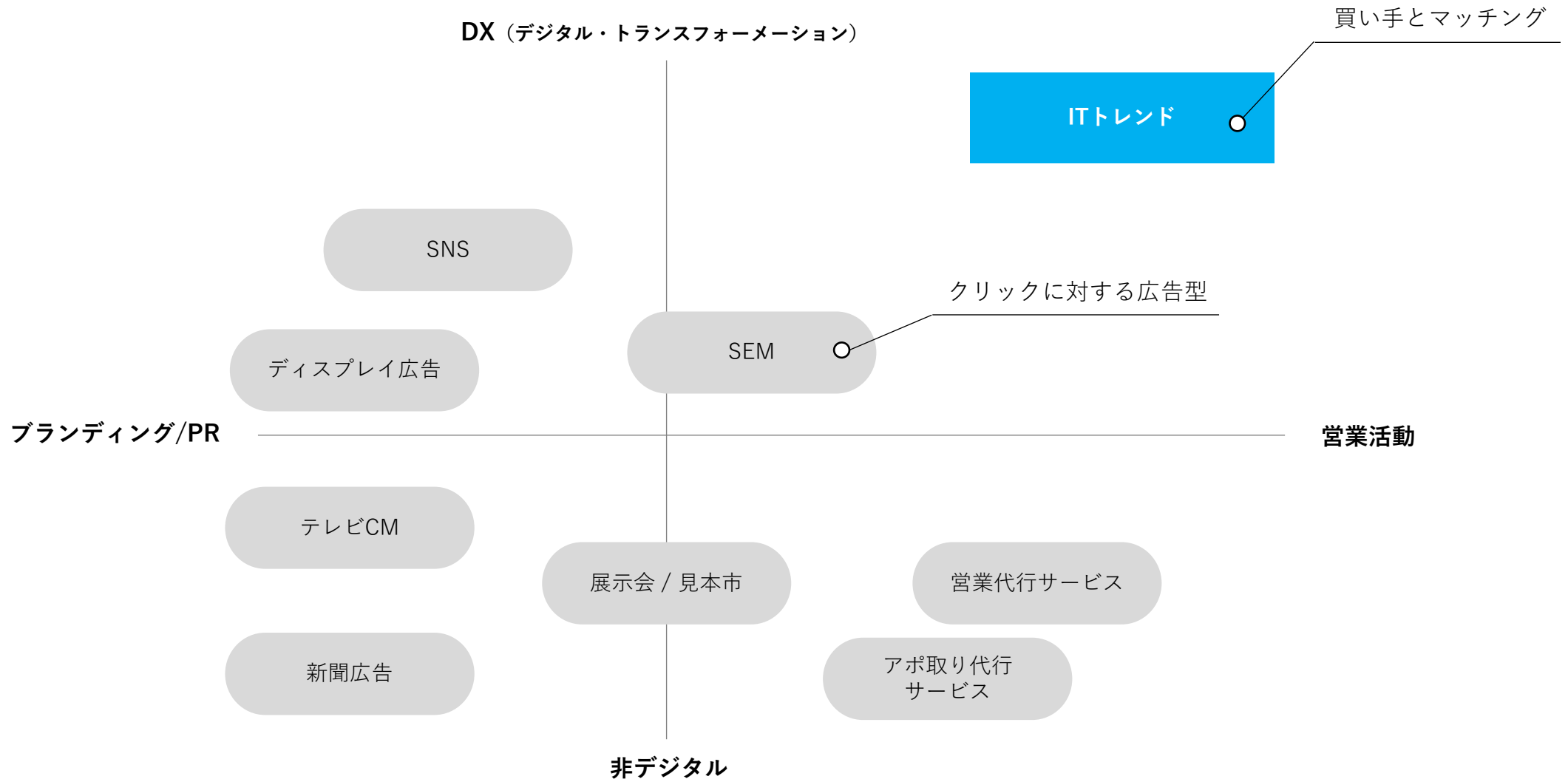
---

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。



#### 4. 業績予想、配当、資本政策等

---

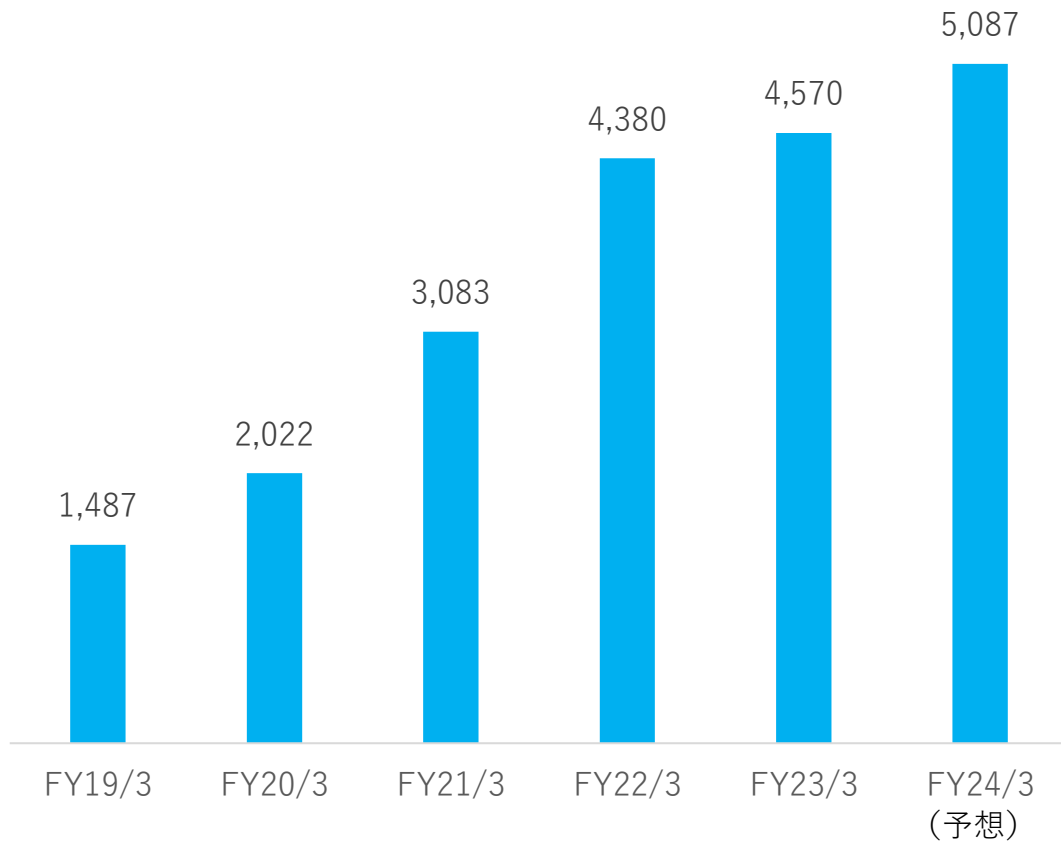
単位（百万円）

	FY23/3 実績	FY24/3 計画	対前期 増減	増減率
売上高	4,570	5,087	+ 516	+ 11.3%
営業利益	343	850	+ 507	+147.8%
経常利益	345	849	+ 504	+ 145.9%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	62	509	+ 447	+712.1%
配当（予想）	39.00円	40.00円		

既存事業の利益水準を高めることに留意しつつ、投資実行  
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

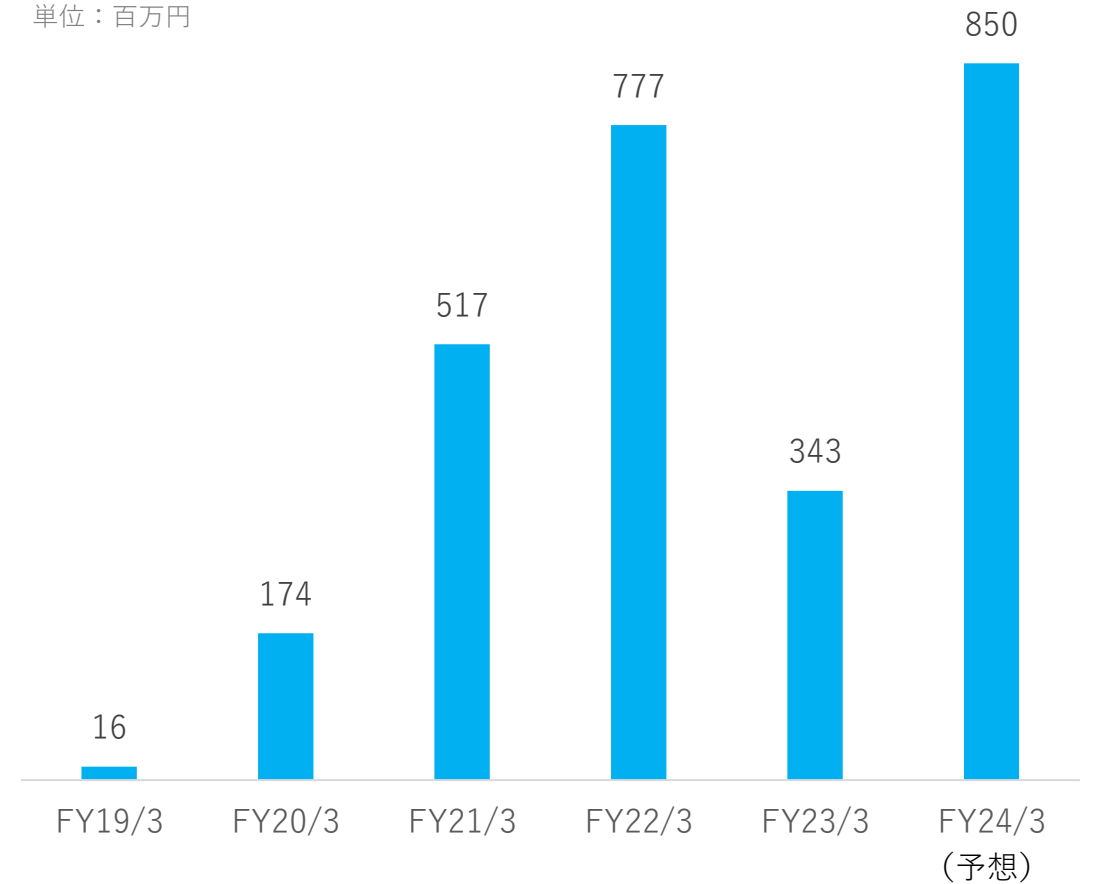
- 連結売上高

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。

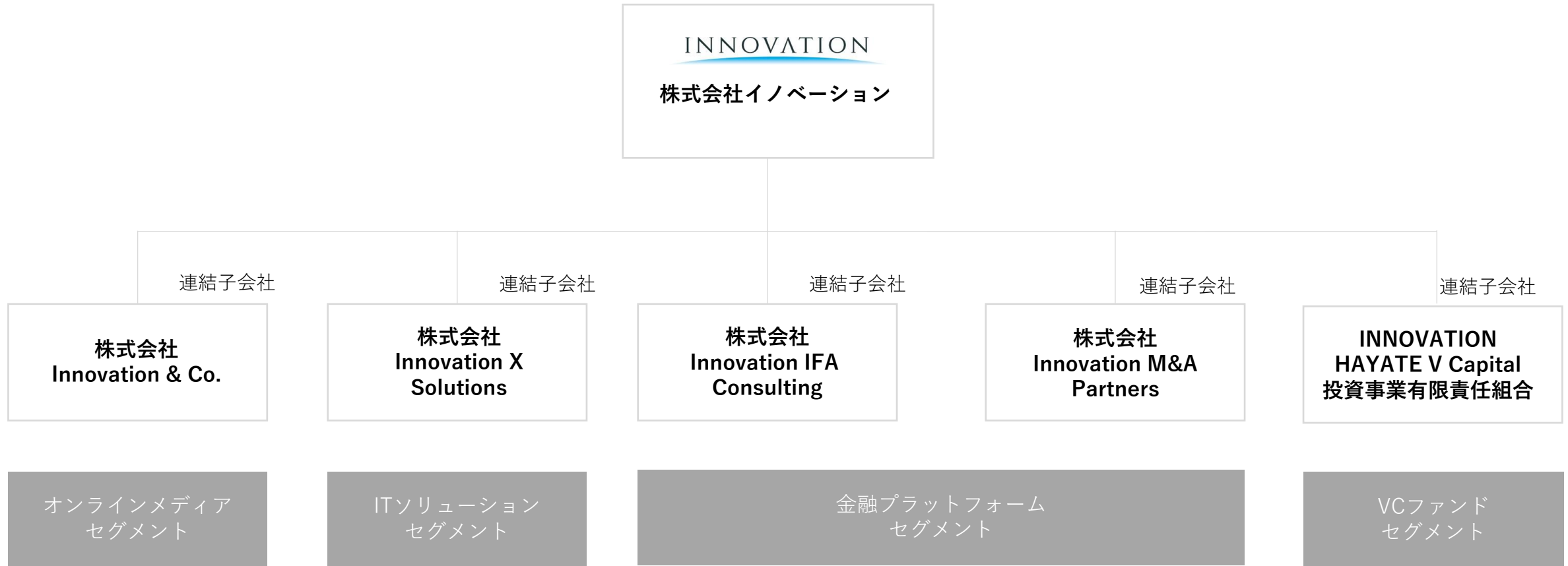
## | 資金調達について

当社が、2022年4月に開始したターゲット・イシュー・プログラムにより調達した資金の用途につきましては、新設したCVCファンドを通じた当社価値創造に資するベンチャー企業への投資資金並びに新たな価値創造に資する企業等を対象とした将来のM&Aにおける投資有価証券取得資金、オンラインメディア事業関連の設備投資資金、当社子会社を通じたマーケティング費用、当社子会社の人材採用関連費用に充当しております。

## 5. 会社概要

---

<b>会社名</b>	株式会社イノベーション	
<b>所在地</b>	東京都渋谷区渋谷三丁目10番13号 TOKYU REIT 渋谷R ビル3F	
<b>代表者</b>	富田 直人	
<b>従業員数</b>	167名	※2023年3月末時点
<b>資本金</b>	1,113,418千円	※2023年3月末時点
<b>子会社</b>	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。