

# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

---

株式会社イノベーション  
(東証グロース市場：3970)

# 働くを変える。

イノベーショングループは、  
多くのビジネスパーソン、起業家、組織、会社を成功に導かせるべく、  
起業家精神をもって、世の中に新しい価値を提供し「働く」を変え、  
産業ごとにある世の中の非効率や負を解決していきます。

## I. 経営戦略

### i. 経営戦略

### ii. セグメント別事業戦略

- 「営業DX」のパイオニア、“ITトレンド”（オンラインメディア事業）
- 自らの営業ノウハウと知見を具現化した“SaaSサービス”（ITソリューション事業）
- 業界の変革に挑戦する“金融プラットフォーム事業”

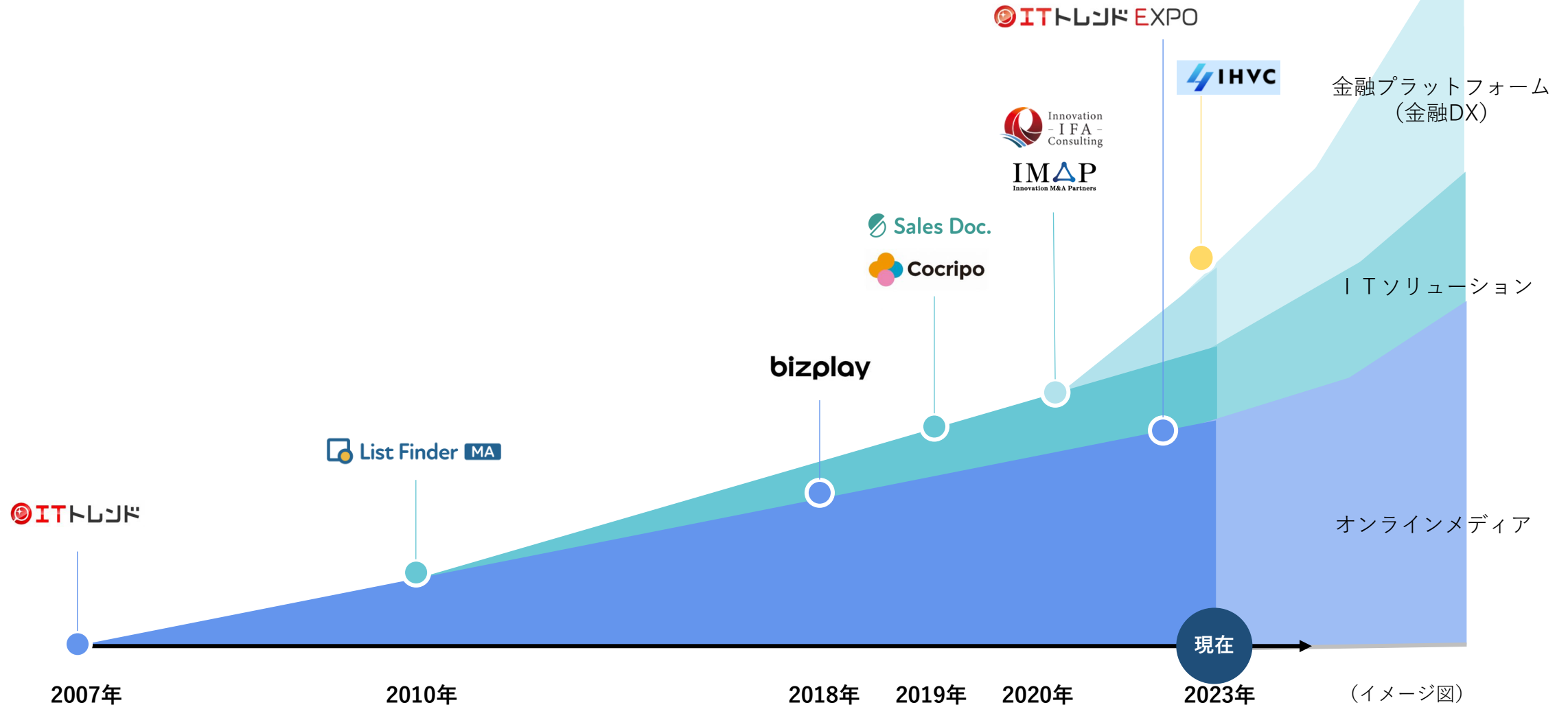
## II. 投資戦略

## III. リスク情報等

## 経営戦略

---

15年以上にわたり、BtoBのIT製品マーケティングのノウハウ・データを蓄積  
 BtoBセールス・マーケティングの課題を解決すべくITソリューション事業へ派生し、事業拡大  
 営業効率の向上を仕組化できる当社の強みを活かし金融業界へ進出



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。

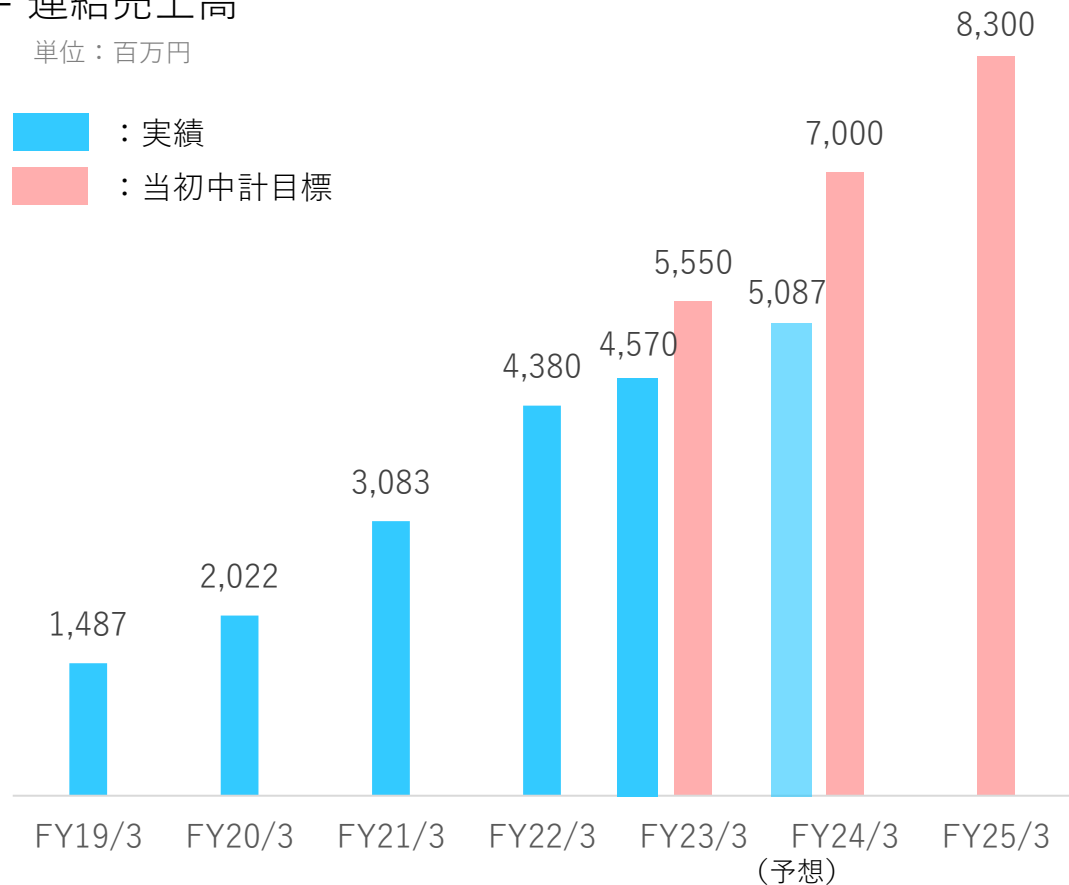
ITソリューション事業においてアライアンス進捗の遅延、金融プラットフォーム事業において株式市場の停滞の影響を受けたことにより、当初中計目標と実績に乖離が発生。当初中期経営計画の基本方針に変更はないが、24/3期業績予想と中計数値との乖離も生じていることを鑑み、中期経営計画の達成年度を1年延長する時間軸の修正を実施

当初中期経営計画と実績および24/3期業績予想

- 連結売上高

単位：百万円

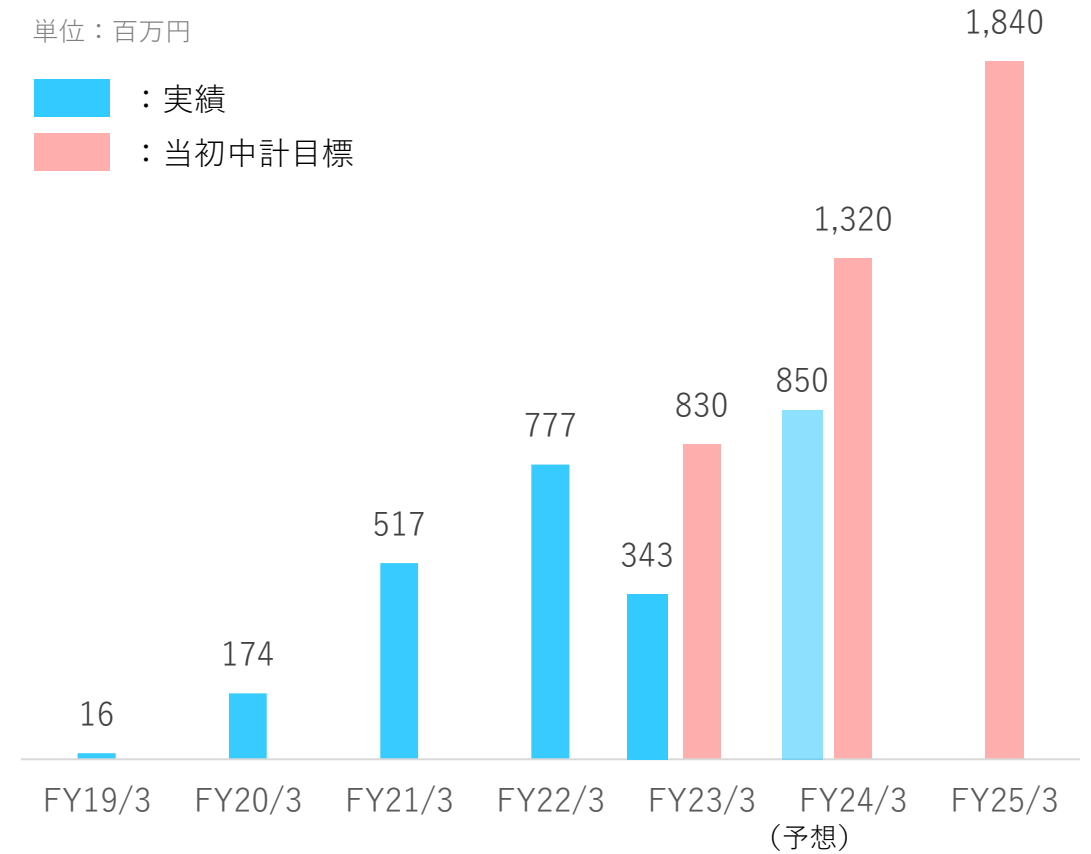
■ : 実績  
■ : 当初中計目標



- 営業利益

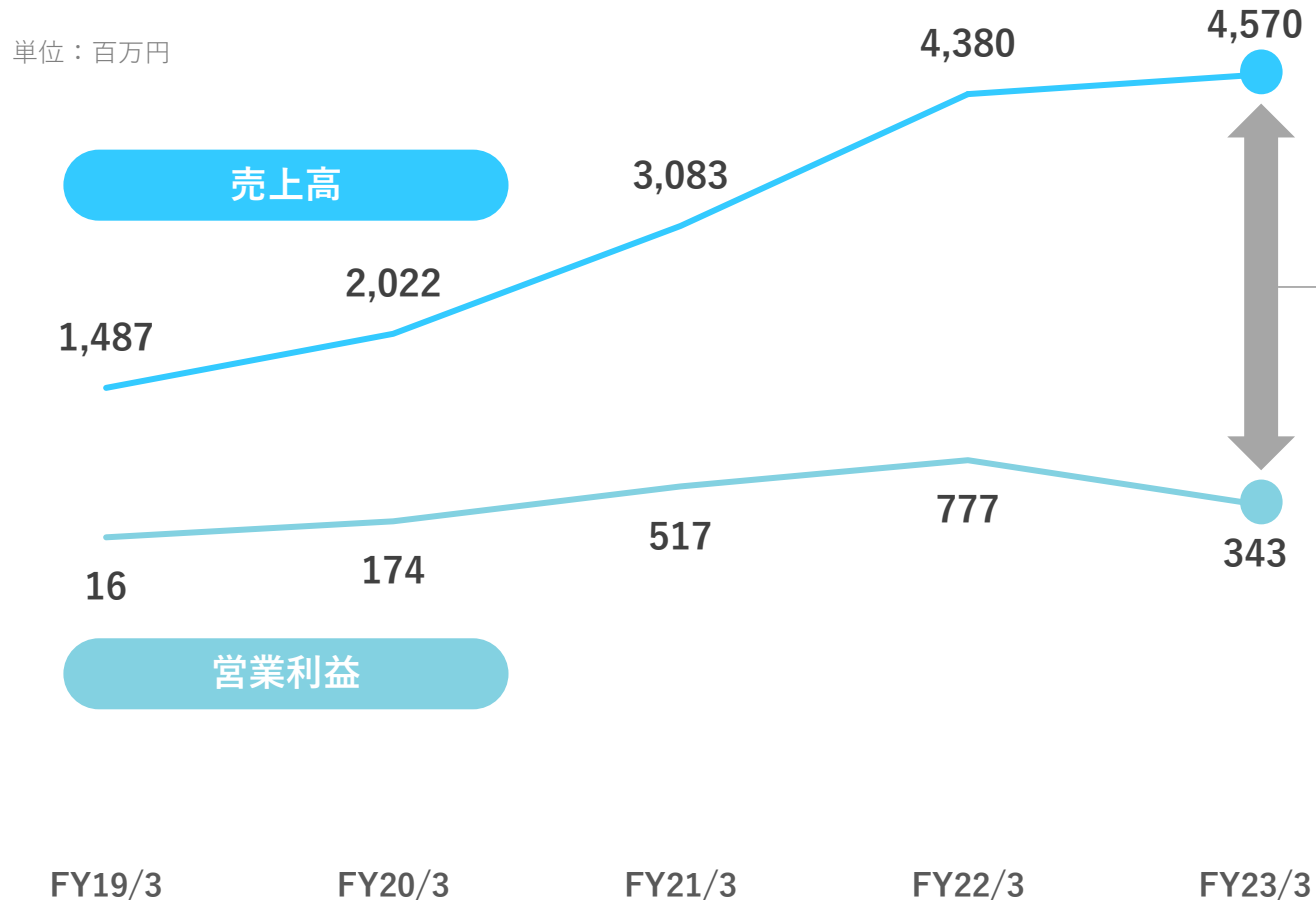
単位：百万円

■ : 実績  
■ : 当初中計目標



当社の成長分野であるITソリューション事業および金融プラットフォーム事業における市場環境が計画策定と比べ悪化し、これらに対応できる体制や基盤が整っていなかった（詳細分析はP8,9後述）

売上高・営業利益の推移



外部要因

- 金融プラットフォーム事業における米国の金利政策に伴う急激な円安やロシア・ウクライナ紛争による株式市況の下落・停滞
- ITソリューション事業における参入市場の投資環境の悪化や多数の競合他社の出現

内部要因

- アライアンス戦略の進捗管理体制
- 経済市況の影響を受けづらいビジネスモデル構築の進捗遅延

当初中期経営計画と実績との主な差分は、セールスイネーブルメントツールとして利用される“SalesDoc”においてアライアンス戦略の進捗が計画よりも遅れたため

SaaSプロダクト名

23/3期に採択した戦略と結果および24/3期以降への取組内容



収益力強化に向けた戦略は計画通り進捗。導入企業数は安定推移（詳細P25参照）継続顧客満足度を高める施策により利益率向上を志向



販売代理店を開拓するアライアンス戦略を進めていたが、販売代理店開拓が計画通り進まず、売上増加に遅れが発生  
今期予想上は保守的に計画をしているが、アライアンス戦略方針は不変



ウェビナーツールの浸透が想定以上に広がらず計画よりもクライアント獲得に遅れ  
ノウハウ提供サービス等のSaaS導入にかかる関連サービスを充実させることで、新規契約社数を開拓する戦略を継続して採用



当初中期経営計画と実績との主な差分は、景況に左右されないビジネスモデルの確立および金融プラットフォームの構築の遅れにより、株式市況停滞の影響を受けたため、売上・利益の進捗に遅れが発生

金融領域における  
事業ポジション

サービス事業体/  
サービス内容

23/3期に採択した戦略と結果および24/3期以降への取組内容

Sales



株式市況の影響：大

積極的な人材採用により、営業員の増加に伴う売上拡大を目指す戦略を採用していたが、株式市場の停滞の影響を受け、金融仲介による売上が伸び悩み、さらに人件費等のコストが重くなったため、利益にマイナスのインパクトが発生

株式市況に左右されない営業手法の確立、利益確保を意識した体制構築を志向

Sales



経済市況の影響：中

事業化に向け、人材採用や体制構築を進める投資フェーズであったが、計画よりも投資額が高んだ結果となり赤字幅が拡大

M&A案件の積み重ねにより売上拡大を志向

Platform

プラットフォーム構築

株式市況の影響：小

経済市況の影響を受けにくいプラットフォームの構築を目指していたが進捗に遅れが発生  
ITトレンドで培ったプラットフォームの構築ノウハウを金融事業でも実現することを志向

Product

独自金融商品開発

株式市況の影響：小

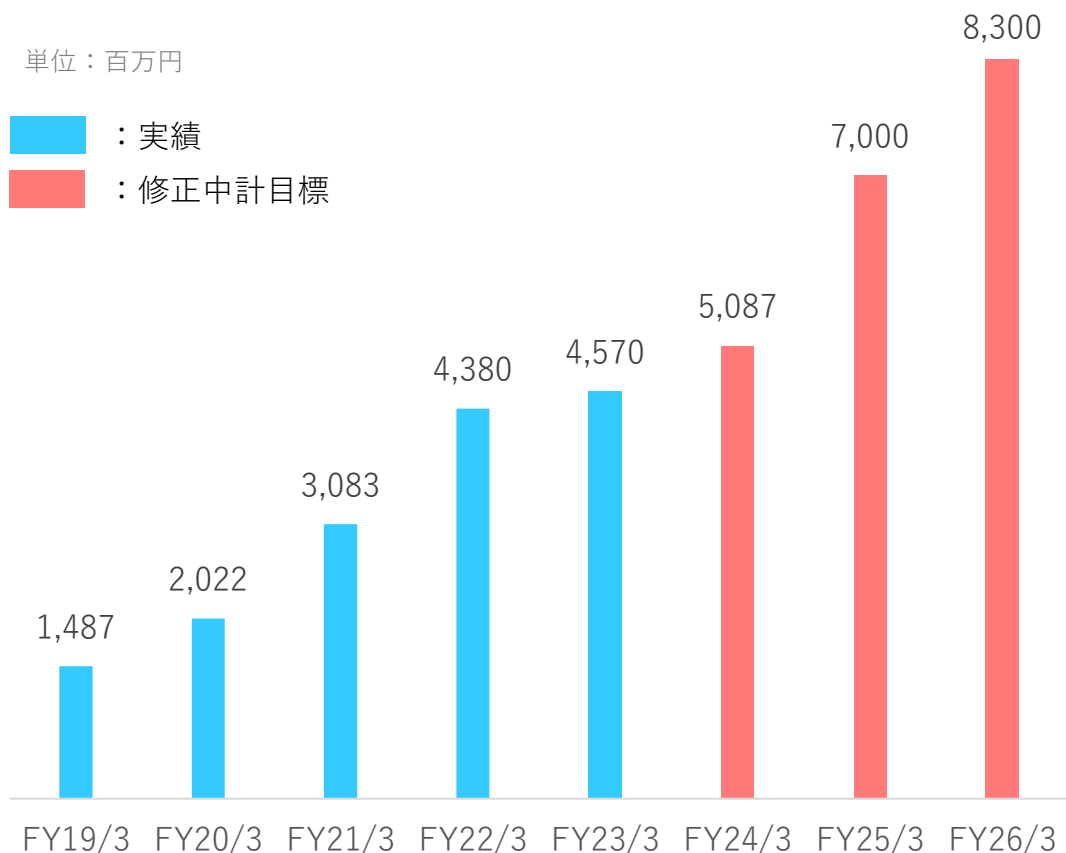
独自の金融商品の開発を実現する上でパートナーの開拓が必要であったが、開拓に時間がかかり計画より遅れが発生

- ①既存事業の利益水準を高めつつ投資実行、②当社既存領域に係る協働の推進、③新たな領域への共創を推進、当社の成長を加速させる当初の中期経営戦略方針は不変  
 しかしながら、主に②および③の進捗遅延に伴った中計数値との乖離を鑑み、中期経営計画達成における時間軸を1年遅延する修正を実施

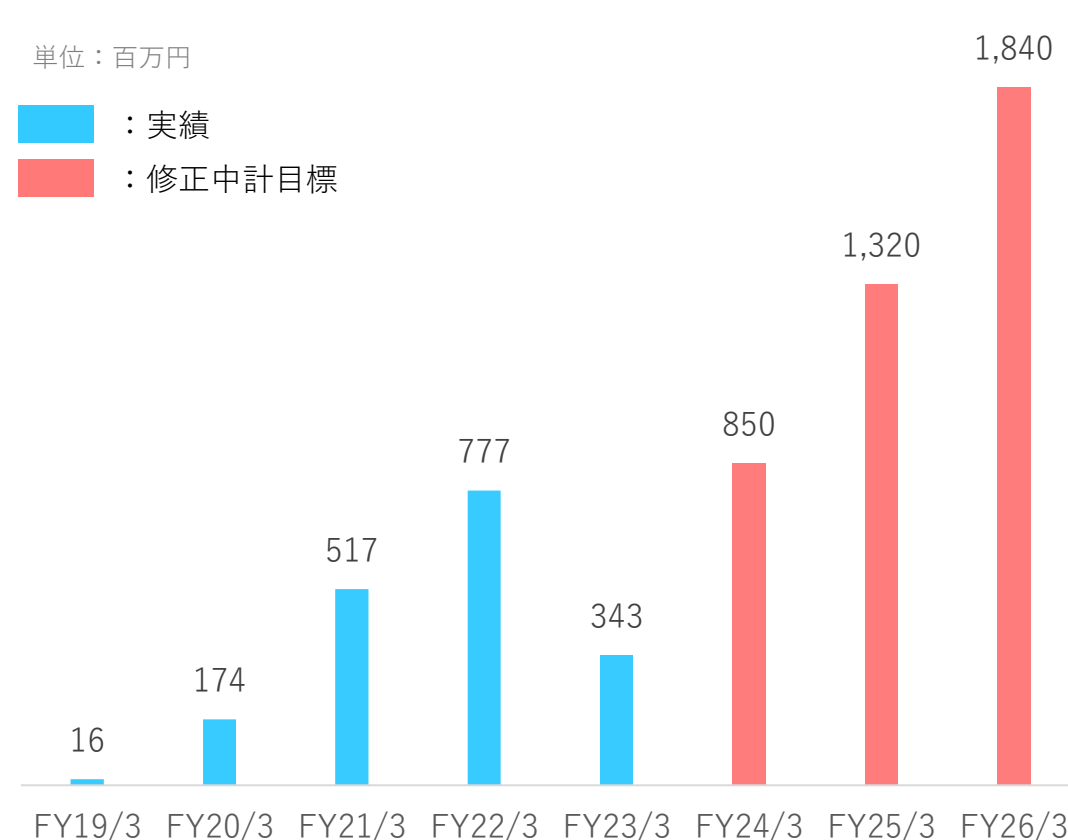
(百万円)	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
売上高		1年後ろ倒し	変更後中期経営計画		
			5,087	7,000	8,300
			当初中期経営計画		
		5,550	7,000	8,300	
	実績		業績予想		
	4,380	4,570	5,087		
営業利益		1年後ろ倒し	変更後中期経営計画		
			850	1,320	1,840
			当初中期経営計画		
		830	1,320	1,840	
	実績		業績予想		
	777	343	850		

達成までの時間軸を1年後ろ倒しとする修正中期経営計画へ見直しを実施  
 当初経営戦略の基本方針や成長戦略に変更はないが、状況の変化や進捗によって、適宜変更・公表を実施

## - 連結売上高

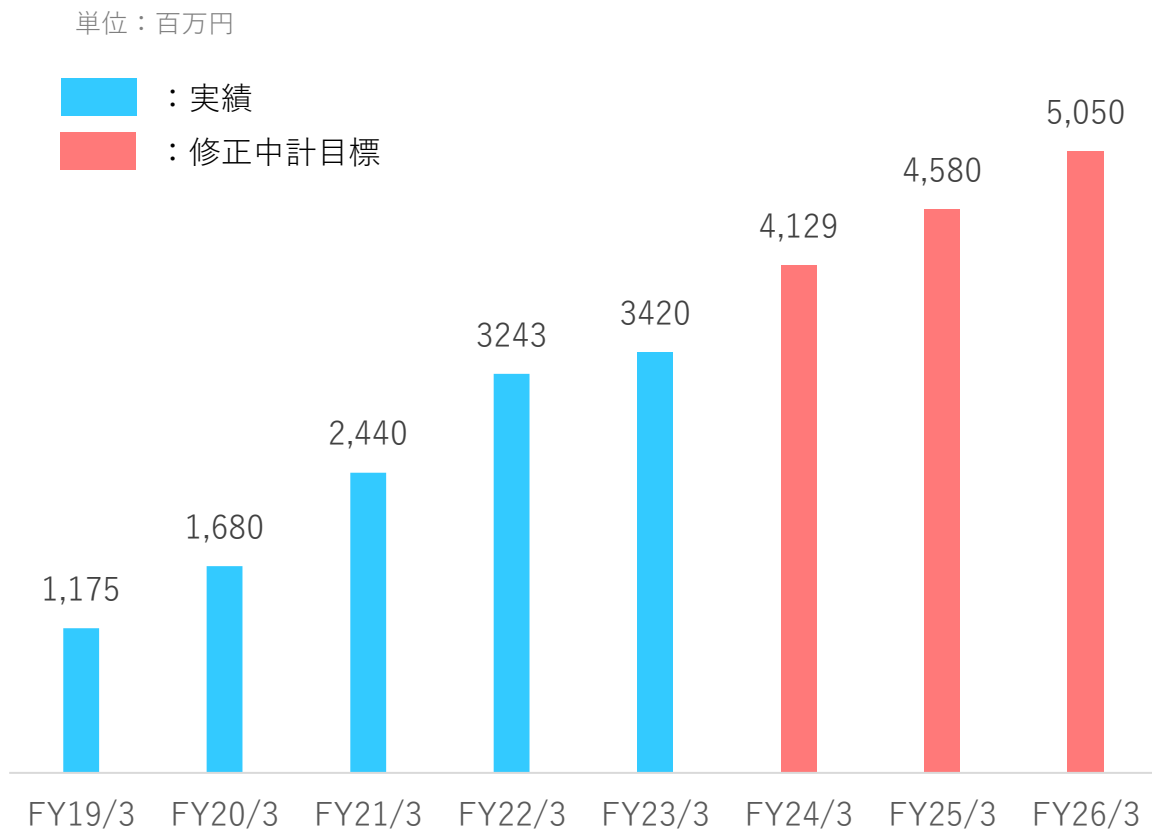


## - 営業利益

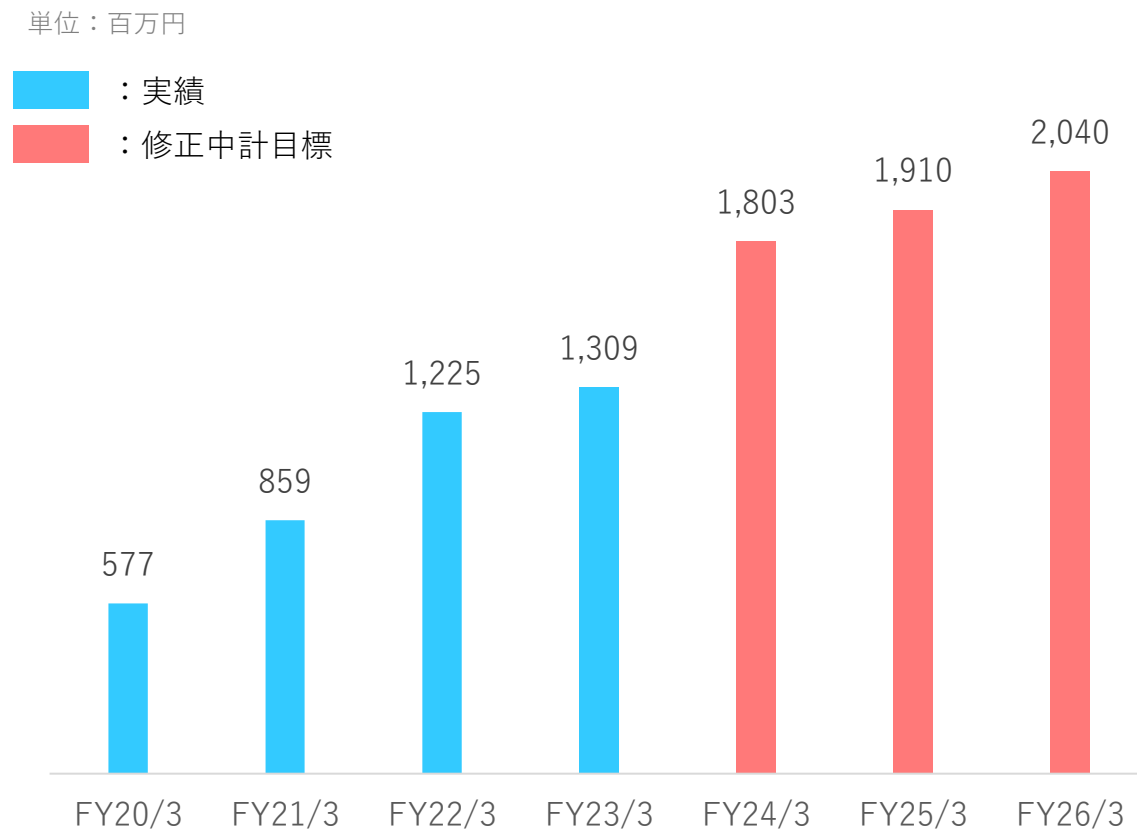


23/3期は利益率の改善を先行着手し、計画を上回るペースで進捗。ITトレンドを主体としたオンラインメディア事業は引き続き好調な環境が見込まれる。高い水準での利益確保をしつつ、最新のテクノロジーに積極的な先行投資を実施  
状況の変化や進捗によって、適宜変更・公表を実施

- オンラインメディア事業の売上高 推移

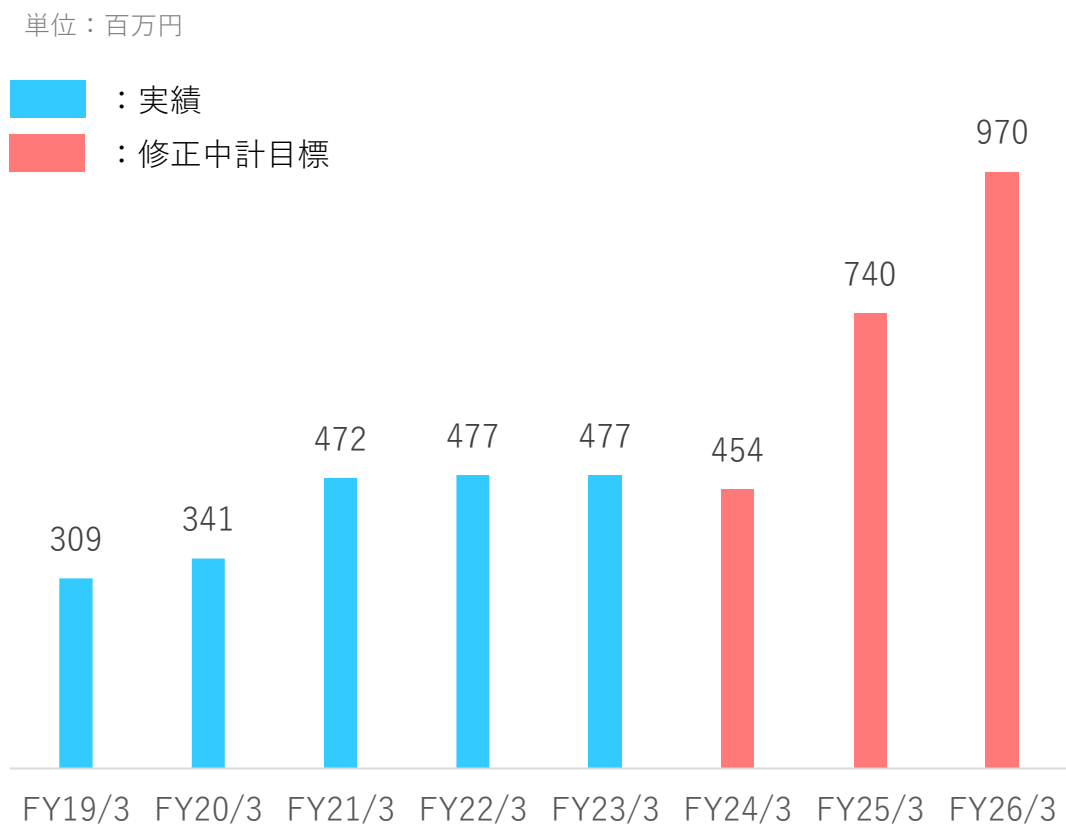


- オンラインメディア事業のセグメント利益 推移

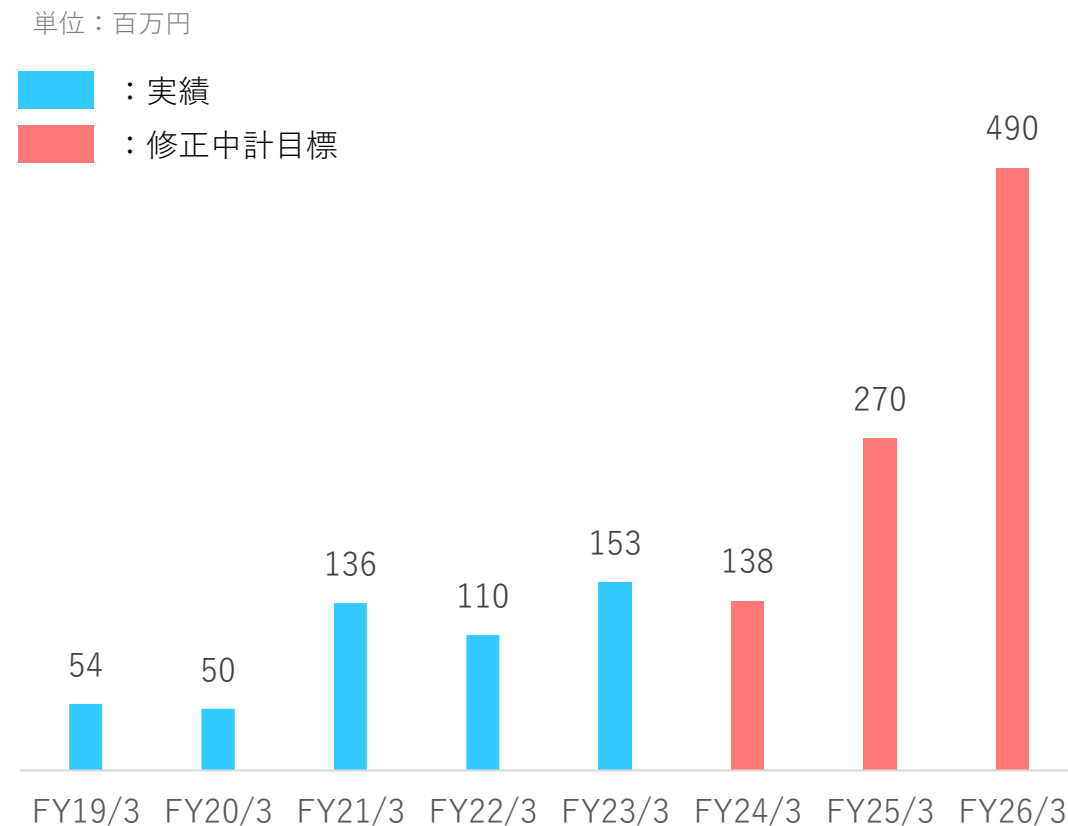


販売代理店提携を含めたアライアンス戦略の進捗に遅れが生じ、売上・利益ともに計画から遅れが発生  
 運営の効率化を重ねてベース収益の確保、既存製品との親和性高いプロダクトや技術をアライアンスでアドオンしていく当初計画の方針に  
 変更ないが状況の変化や進捗によって、適宜変更・公表を実施

- ITソリューション事業の売上高 推移

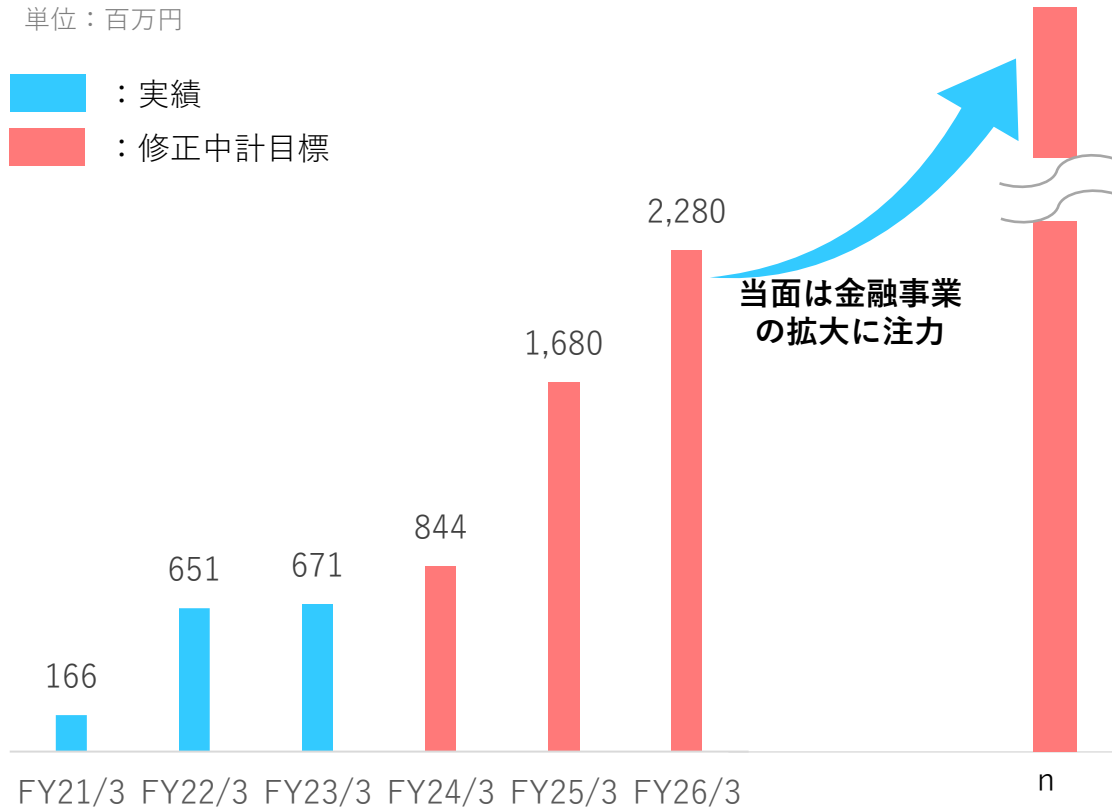


- ITソリューション事業のセグメント利益 推移

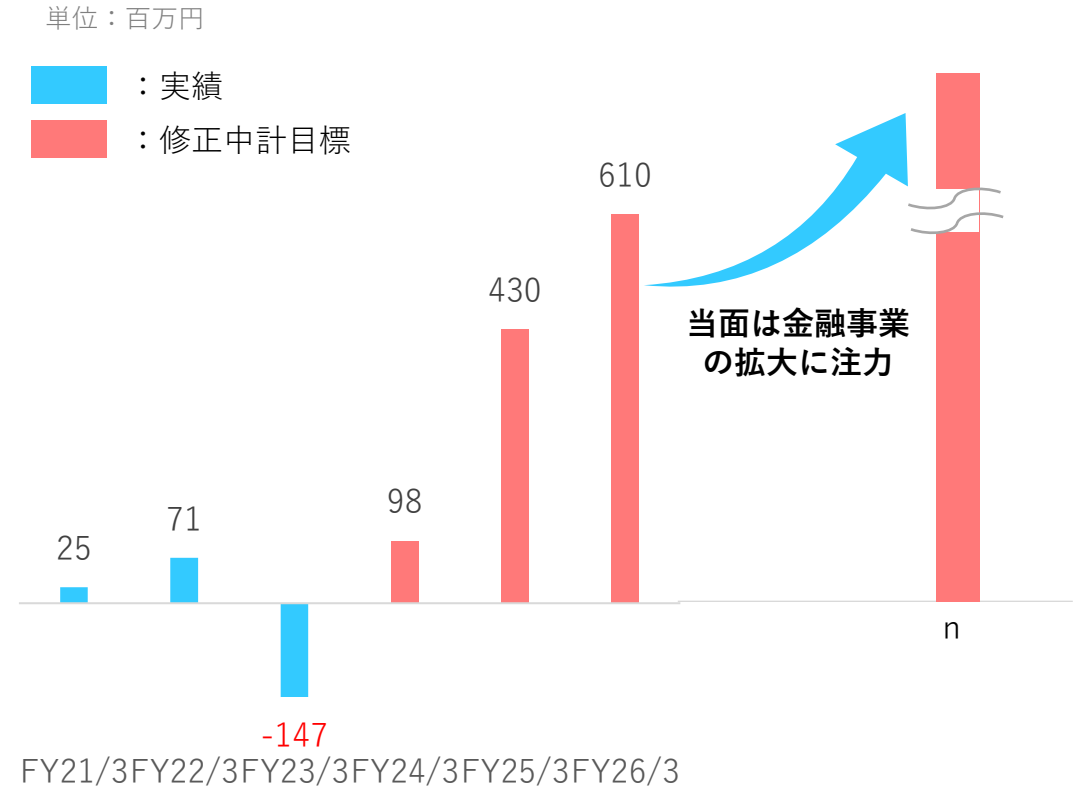


当該領域第1弾として開始したIFA事業の体制整備に注力。株式市況の停滞が金融商品仲介における営業活動に影響し、売上・利益ともに未達となったが、当初計画である金融仲介の効率化を進める方針は不変。状況の変化や進捗によって、適宜変更・公表を実施  
 24/3期は第2弾の事業として、M&A仲介事業も連結に取り込み、体制整備・他事業セグメントとの連携を強化

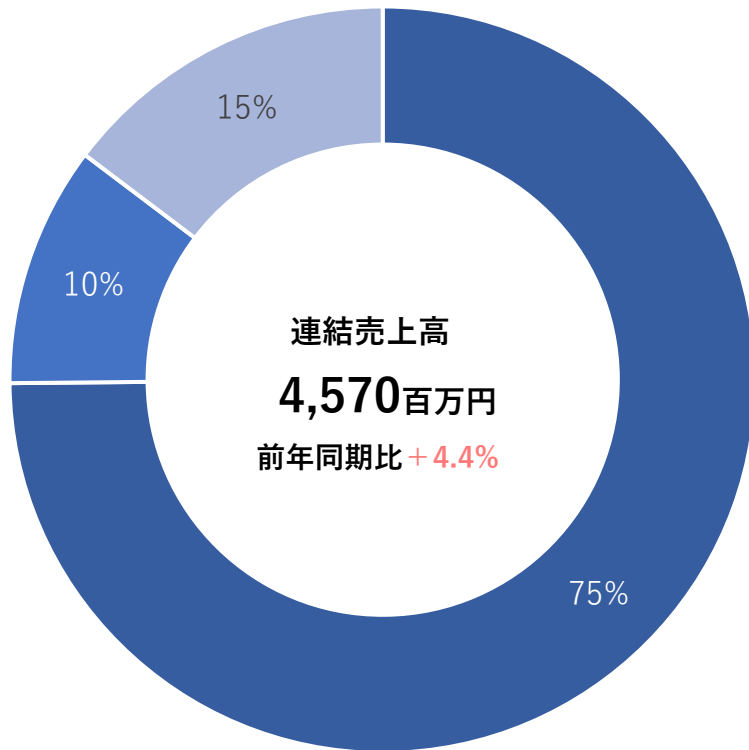
-金融プラットフォーム事業の売上高 推移



-金融プラットフォーム事業のセグメント利益 推移



FY23/3 通期 セグメント別売上高構成



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 Innovation M&amp;A Partners 事業承継M&amp;Aサービス</p>
<p>VCファンド事業</p>	<p> IHVC CVCによる投資事業</p>

15年以上に渡り売り手（ITベンダー）と買い手（ユーザ企業）が出会うプラットフォームITトレンドを提供  
 先行投資に該当するIT製品データや、来訪者行動データが蓄積。当該データを分析・活用し、次のトレンド市場へいち早く展開できる優位性。買い手のニーズに合致した事業の創出を、デジタルやテクノロジーを活用し仕組化できることが強み

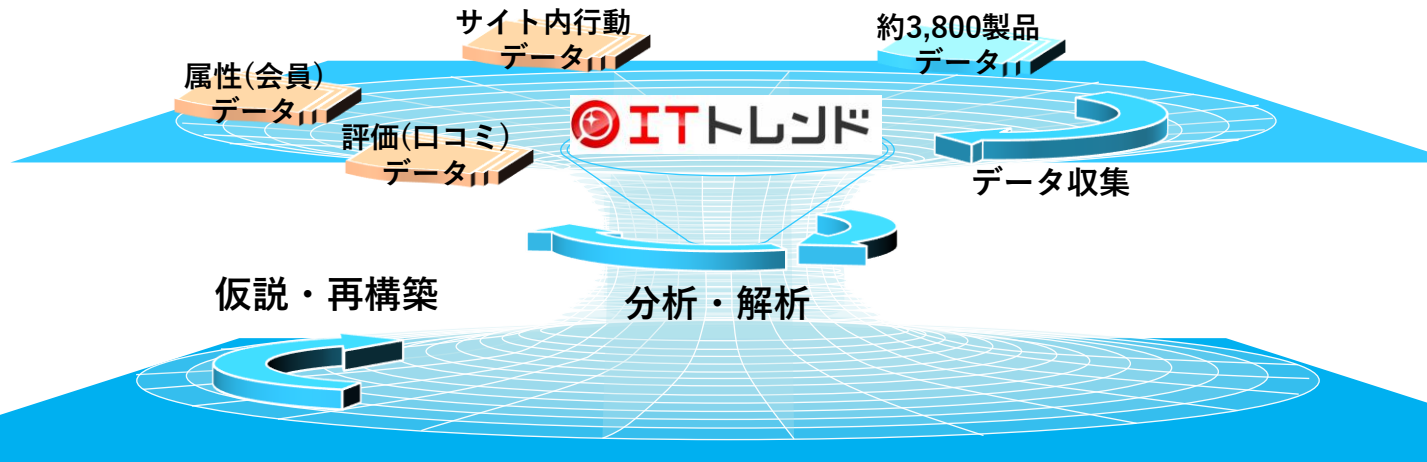
買い手（ユーザ企業）

売り手（ITベンダー）



年間約2,000万UU

約1,000社のITベンダー



買い手側

売り手側

買い手ニーズに合致したIT製品の検知

買い手と売り手のギャップを解消する  
新市場の模索

売り手の課題に合わせたソリューション

SaaS領域

独自のSaaS製品を創出

イノベーション領域

投資を駆使し新事業を創出

デジタルマーケティング領域

集客効率の高いマーケティング施策の創出



セグメント別事業戦略

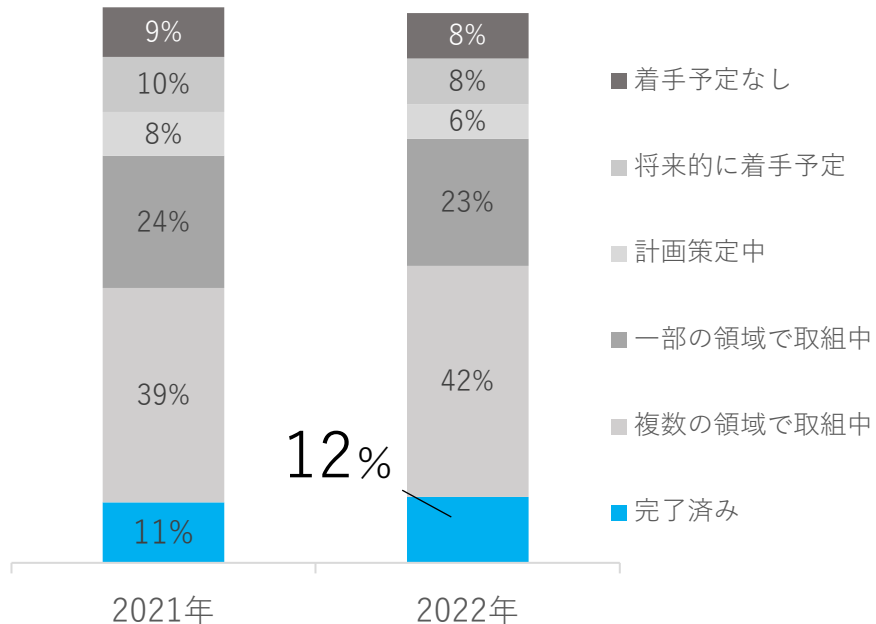
「営業DX」のパイオニア、“ITトレンド”

---

多くの企業はDXへの取り組みに着手しており、一部の企業は既に成果が出ているが、十分な成果を出す余地がある企業が大半を占めており、オンラインメディア事業の市場環境は良好な見通し

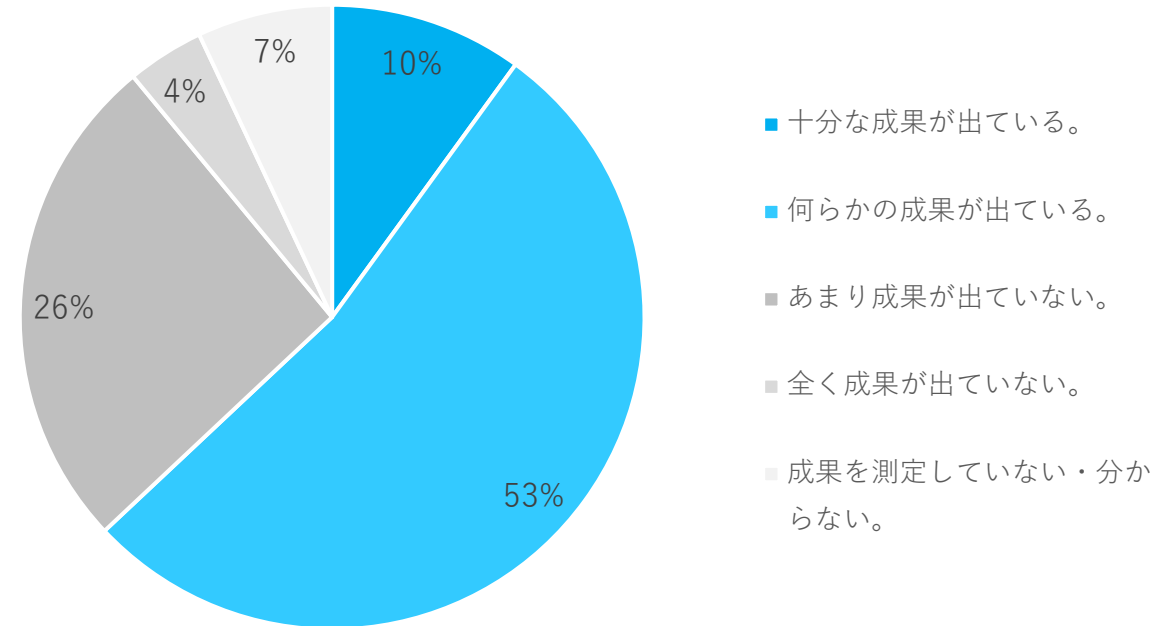
- DXへの取り組みを先行して完了したのは全体の12%
- DXへの取り組みを開始した企業は全体の77%

【Q. DXの取り組み状況<sup>(1)</sup>】



- DXに取り組んでいる企業の中で、全体の63%が成果が生じている。
- 十分な成果を出す余地がある企業は全体の90%にも及ぶ

【Q. DXの成果<sup>(2)</sup>】

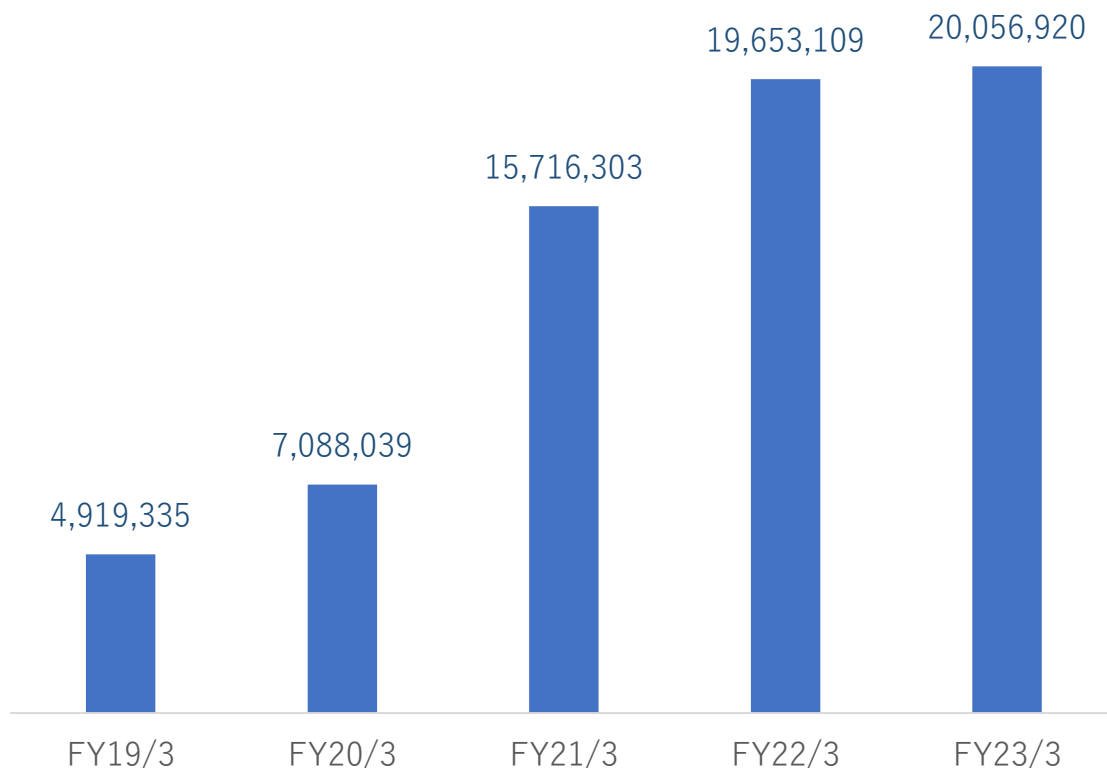


注(1) 「日本における企業のデジタルトランスフォーメーション調査(2022年度)」(株式会社電通デジタル)より引用  
 (2) 「日本企業のDX推進実態調査2022」(PwCコンサルティング合同会社)より引用

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

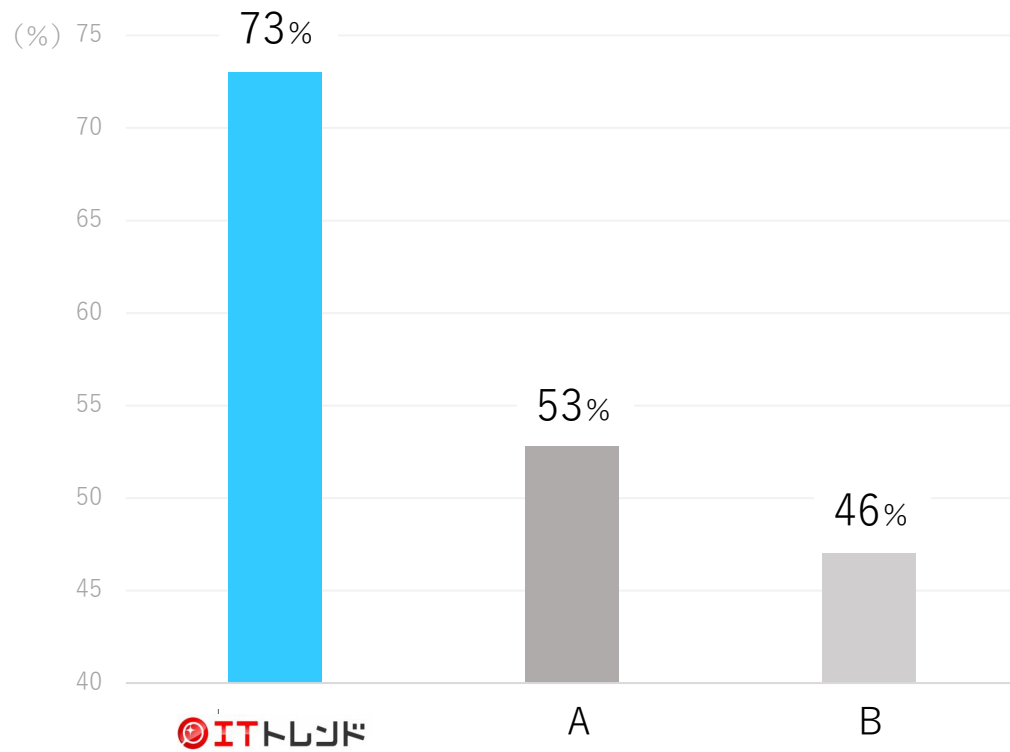


- マッチング数が増大した主なカテゴリー  
(2023年3月期と2022年3月期の実績比)

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%

## プラットフォームとしての「高い認知度」と、「日経グループとの協業」が優位性

- 認知度No.1の実績<sup>(1)</sup>



- 日経グループとの協業

日経BP社との協業により、日経グループの  
会員資産を活用した拡大が可能に。

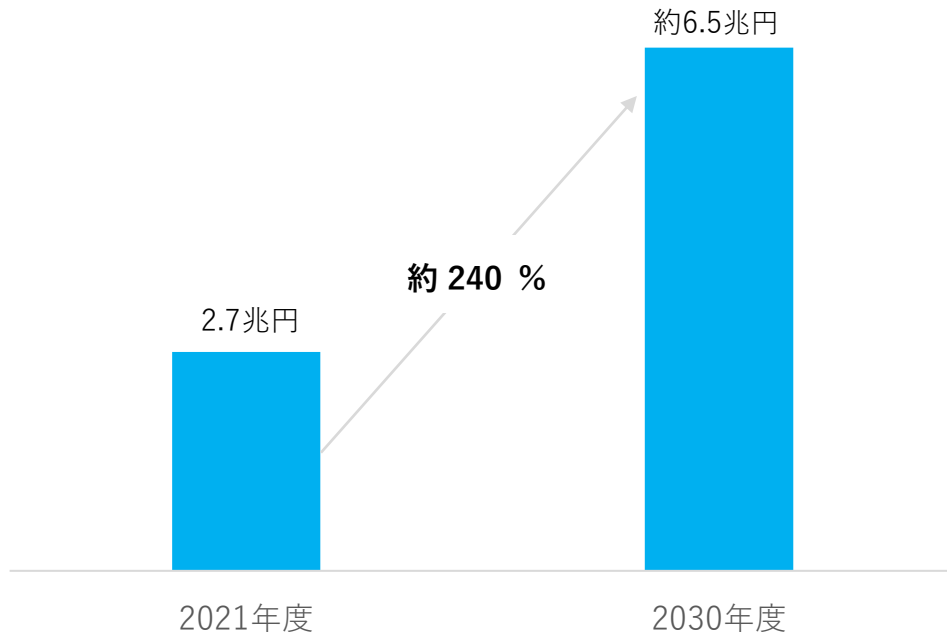


注: (1) 調査概要「【法人向けIT製品の比較サイト調査】/株式会社インテージ (インテージインターネットモニター) によるインターネット調査による (n=2,059)

ITトレンドの主力カテゴリーである「IT商材」の導入検討者は引き続き増加し、「IT商材」の提供企業側も同様に成長

- 商材 購入検討者側（ユーザー）のポテンシャル

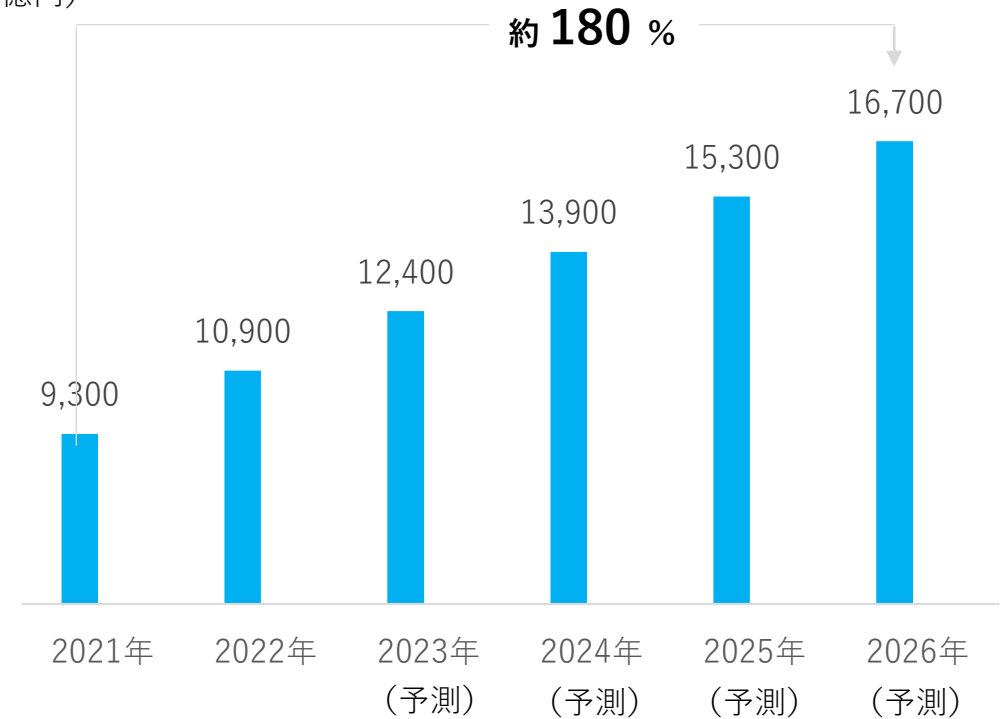
DX（IT導入）の国内市場（投資金額）<sup>(1)</sup>



- 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

リードジェン市場のシェアをITトレンド、ITトレンドEXPOサービスにて拡大を狙いつつ、bizplay等リードジェン市場以外のIT企業の広告宣伝市場での新規シェア拡大を狙う



オンラインメディア事業23/3期売上約34億円

ITトレンドEXPO bizplay

$$\boxed{\text{売上}} = \boxed{\text{単価}} \times \boxed{\text{参加企業数}}$$

施策

▶ 他社類似サービスと比較し、リード獲得力における打ち手を創出、参加企業数の増加を狙う

ITトレンド

$$\boxed{\text{売上}} = \boxed{\text{単価}} \times \boxed{\text{送客数}}$$

施策

▶ CPA等の高騰により、単価を7月より値上げ予定。送客数はSEO等のマーケティング施策による効率化の実現により増加を狙う

注: (1) 株式会社電通より2022年インターネット広告媒体費運用型広告より引用  
 (2),(3) 株式会社電通「2022年 日本の広告費 インターネット広告媒体費」より媒体別広告費内訳から弊社算出

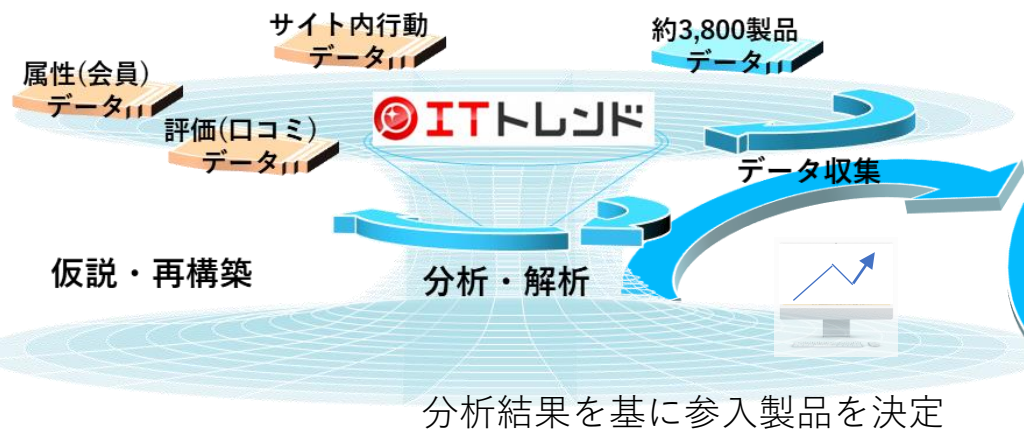
セグメント別事業戦略

自らの営業ノウハウと知見を具現化した“SaaSサービス”

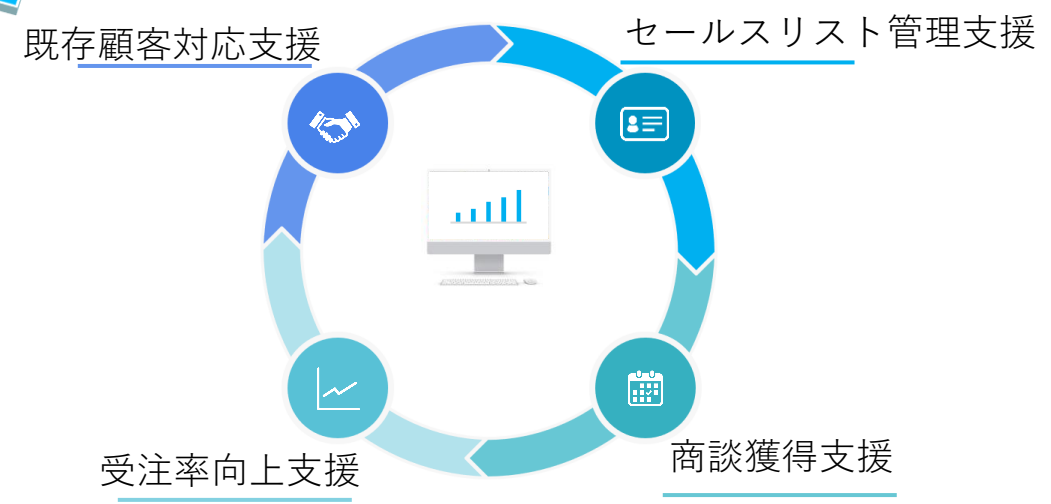
---

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

ITトレンドプラットフォームから得られたデータを基に  
ニーズの高い領域を分析



第一弾として営業効率化SaaSの製品を強化



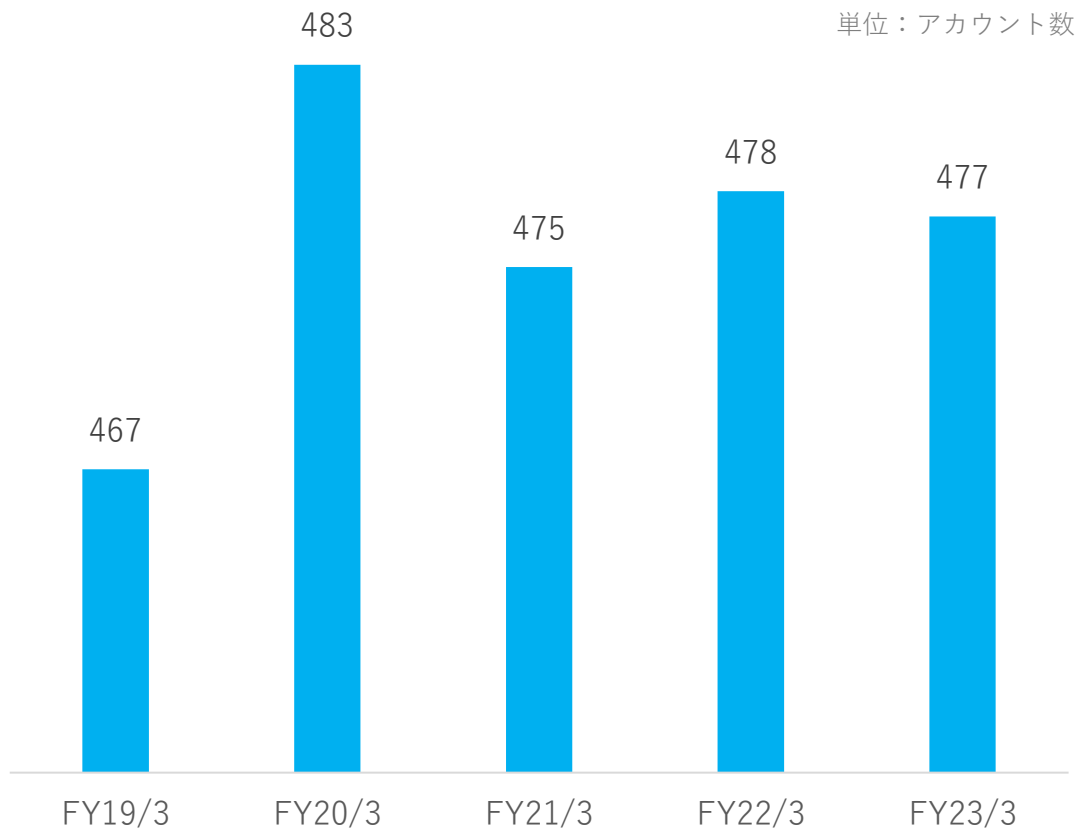
注: (1)SaaS = Software as a Service。ITソリューション事業に該当するサービス群を指す。



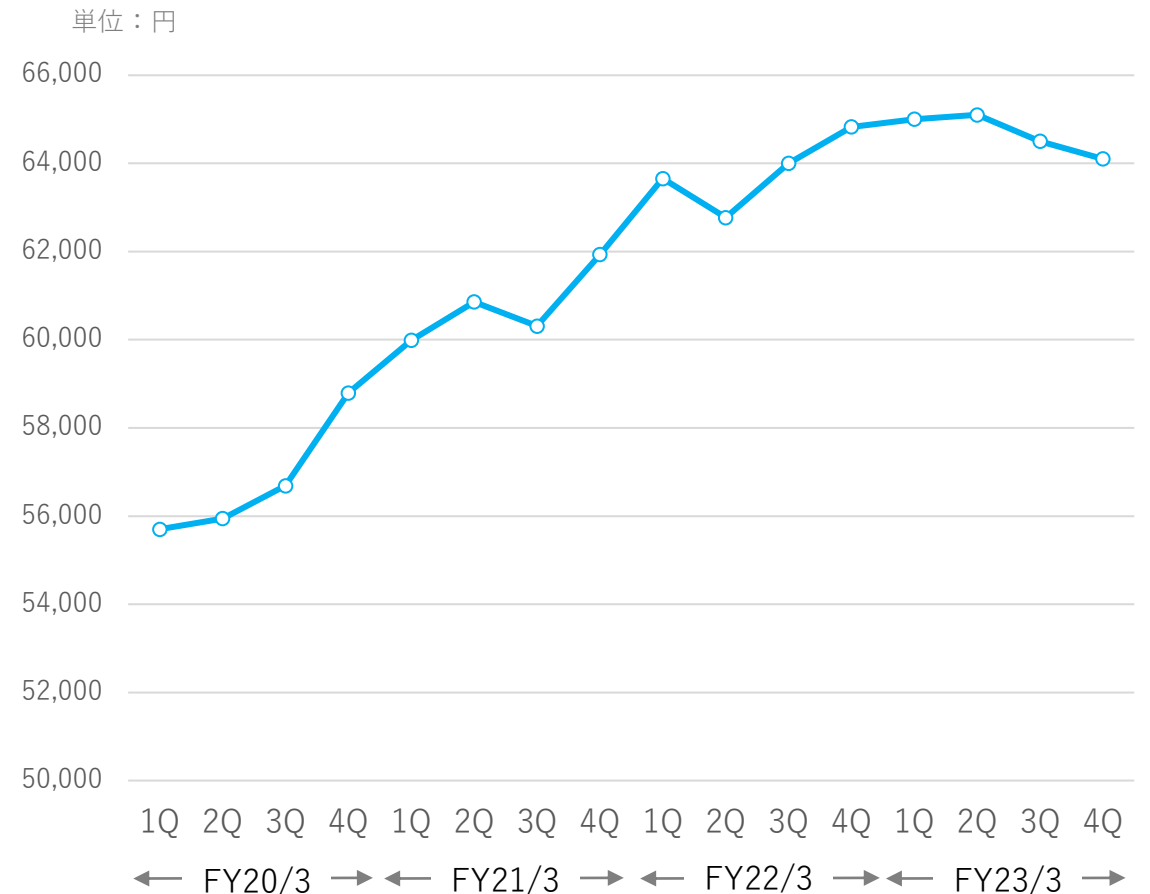
2020年3月期にアカウント数拡大戦略から収益力強化に向けた戦略に転換

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、運営効率向上により収益性を向上

- 導入企業数(List Finder)<sup>(1)</sup>



- ARPU (List Finder)<sup>(2)</sup>



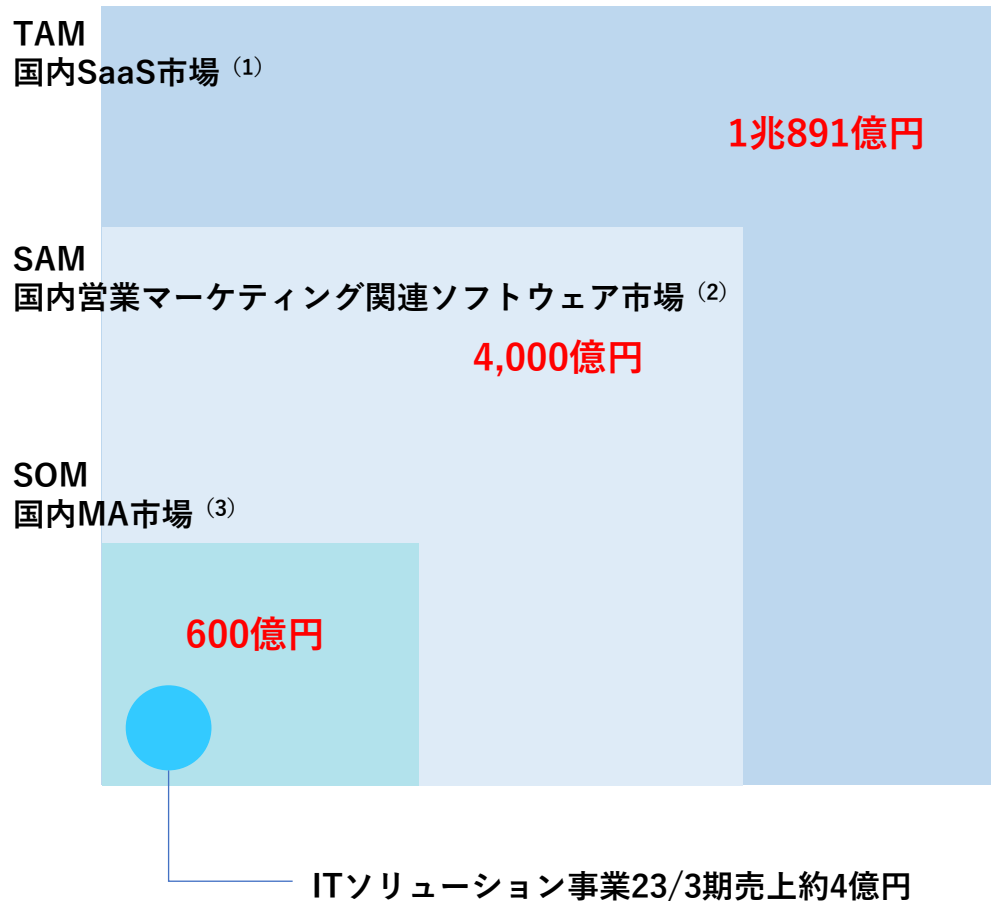
注: (1) ITソリューション事業の中核サービスであるList finderの各期末時点での契約アカウント数

(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)

## 国内SaaS市場は巨大市場へと成長

ユーザーニーズに合わせた製品を独自データを基に分析したトレンドおよび自社の得意領域に則ってラインナップを増加させていく方針



- 拡大する製品ラインナップのイメージ

ITトレンドに蓄積したデータに基づいてニーズの高い領域を選定



経営管理	予算管理	e-ラーニング	...
製造管理	サイバーセキュリティ	帳票電子化	...
法務	会計	在庫管理	...
SFA	経費精算	人事評価	...



$$\boxed{\text{MRR}} = \boxed{\text{月額単価}} \times \boxed{\text{契約社数}}$$

施策



カスタマーサクセスの品質向上に注力し、解約社数を下げ、契約社数の維持および新規契約社数の増加を狙う

注：(1) 富士キメラ総研『ソフトウェアビジネス新市場 2022年版』より2022年度見込

(2) 矢野経済研究所「ERP及びCRM・SFAのクラウド利用率を調査」、ミック経済研究所「～SaaS・ハイブリッドクラウドニーズで活発化～ビジネス・アナリティクス市場展望 2022年版」よりITソリューション事業関連領域を当社にて推計

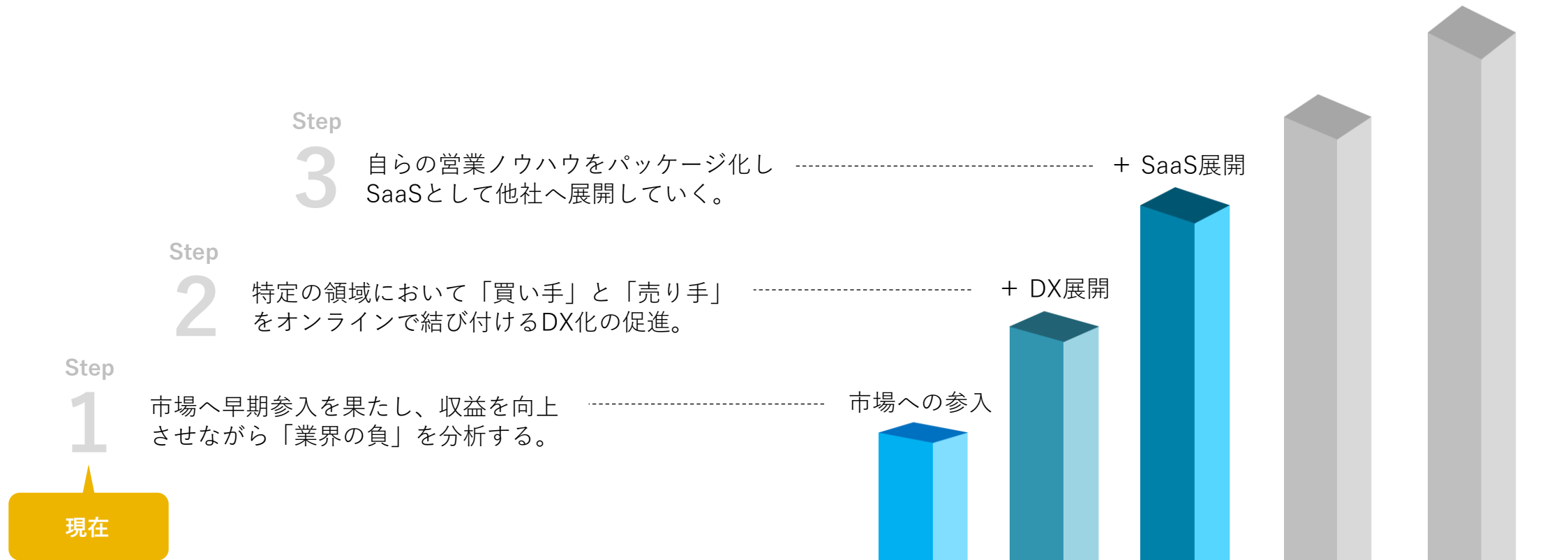
(3) 矢野経済研究所「DMP/MA市場に関する調査を実施（2021年）」より引用

セグメント別事業戦略

業界の変革に挑戦する“金融プラットフォーム事業”

---

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

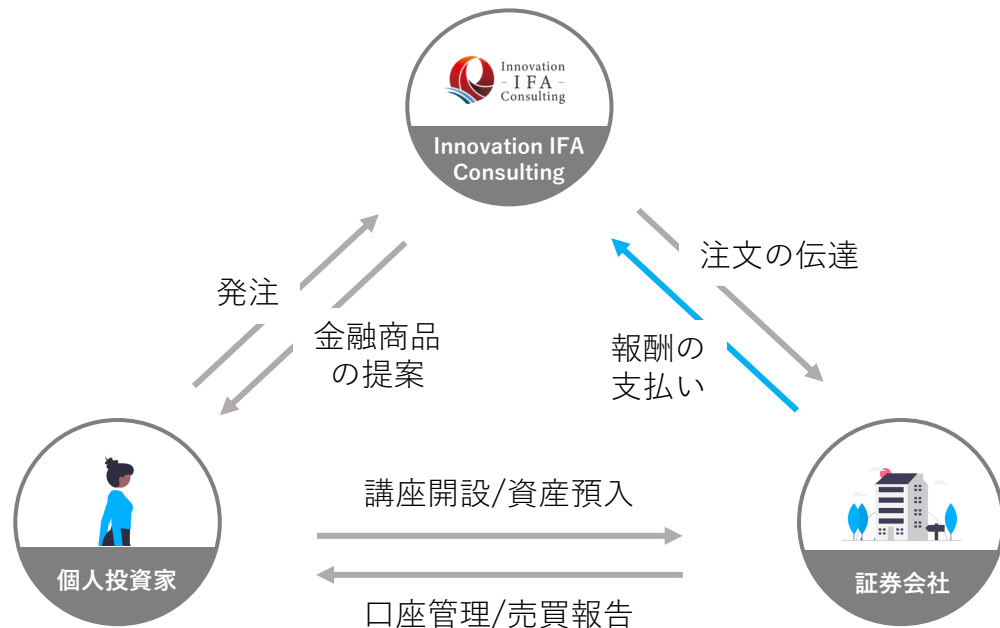


## デジタルマーケティング・組織力を活かし金融仲介市場に進出<sup>(1)</sup>

独自にIFA事業を開始し、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（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。



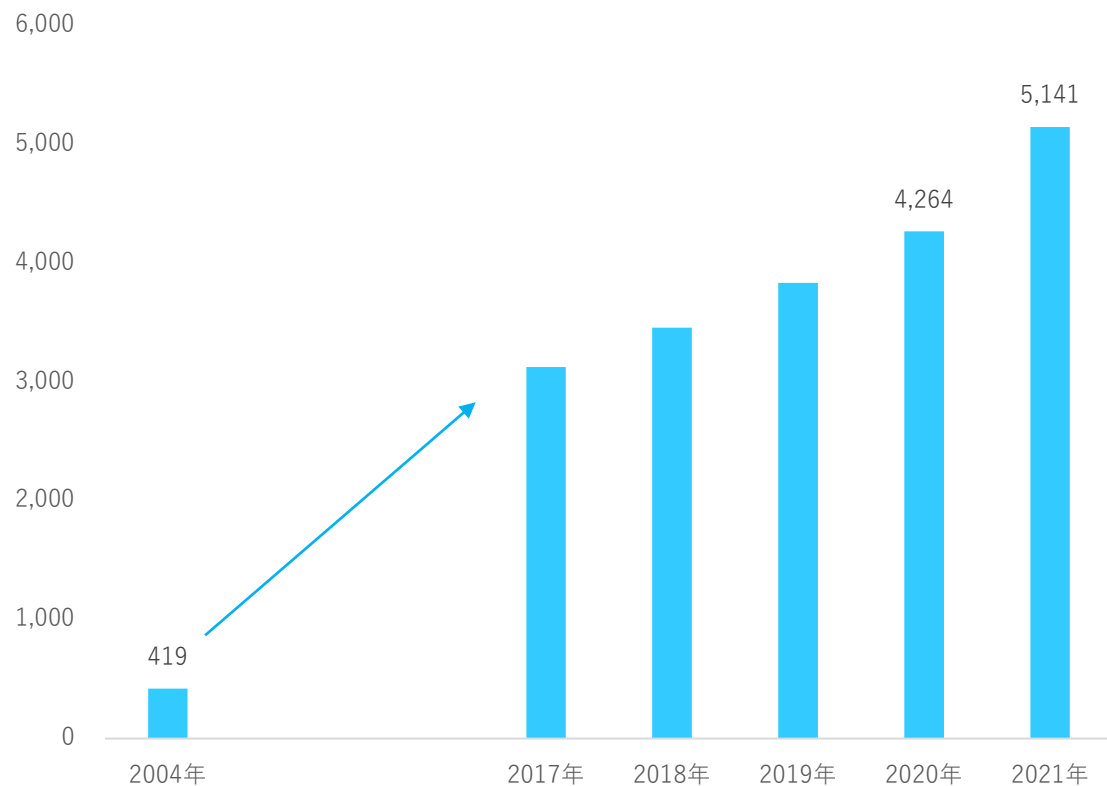
### Step 3

「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。

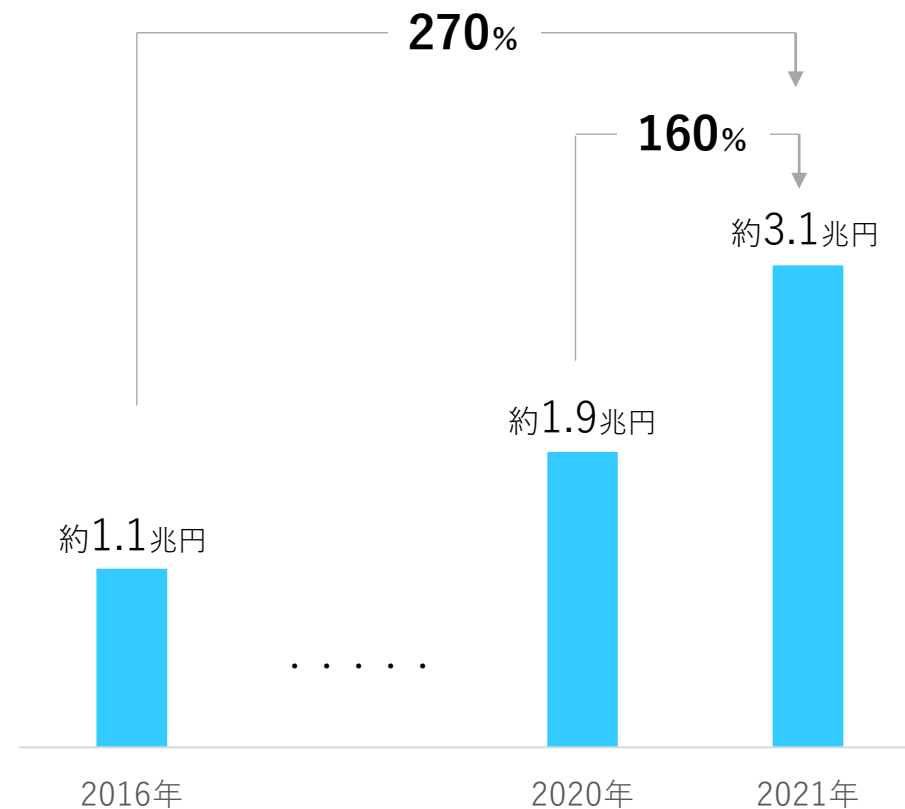


2021年12月末時点で国内IFAは制度開始当初の2004年と比較し約12倍に人数が増加。金融先進国である米国では国内IFAの24倍<sup>(1)</sup>にあたる12.7万人のIFAが活躍。IFA市場は引続き十分な成長余地がある見通し

-独立系金融アドバイザー（IFA）人数推移<sup>(2)</sup>

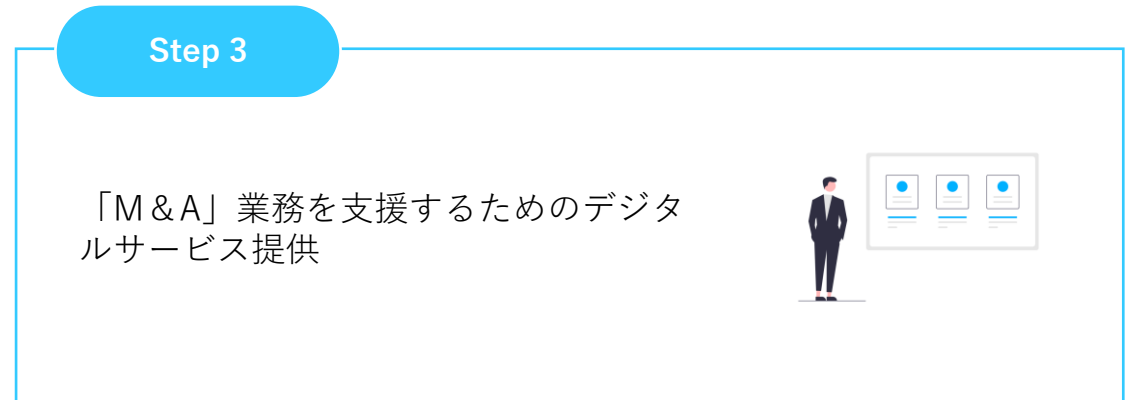
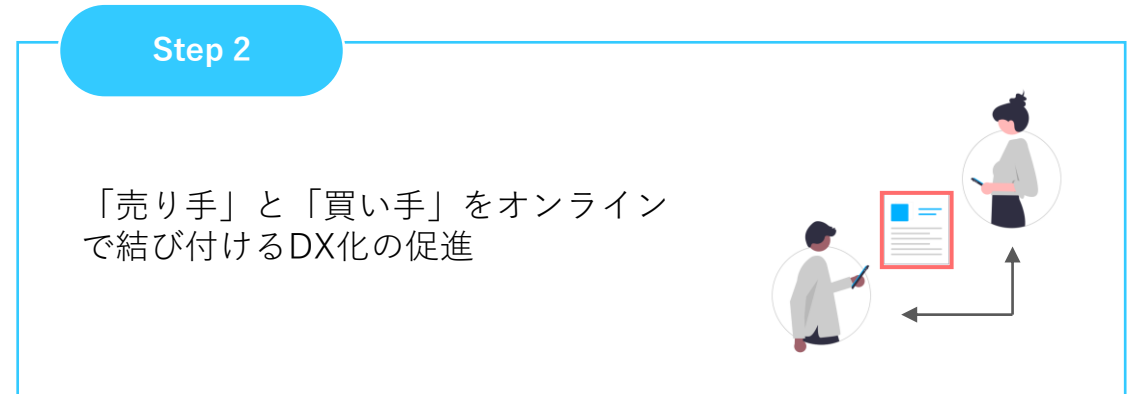
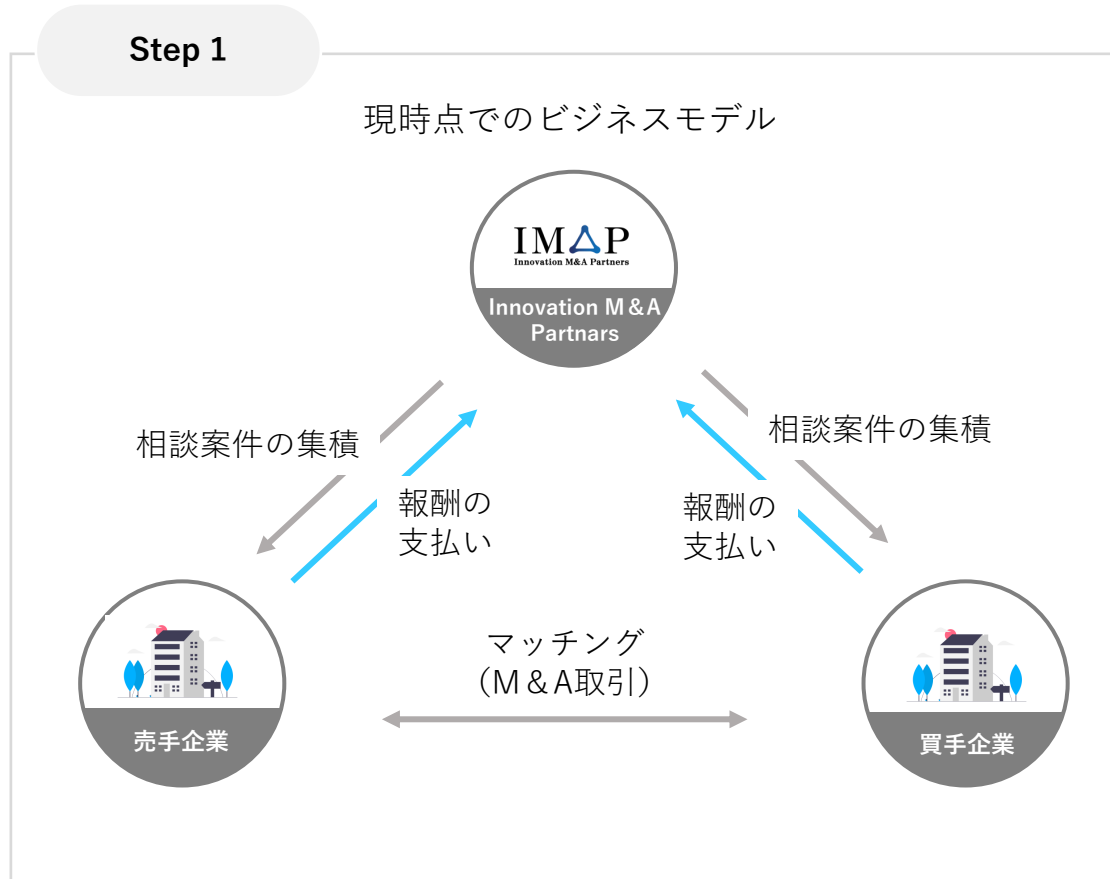


- IFA経由の預かり資産残高<sup>(3)</sup>



注: (1) 「IFAに関する基礎知識」 (アドバイザーナビ株式会社) より引用  
 (2) 「金融商品仲介業者の登録外務員数の推移」 (日本証券業協会) より各12月末時点の数値を引用  
 (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



国内M&A件数は2022年4,034件の水準で、全国企業の後継者不在率は61.5%<sup>(1)</sup>。複合的な要因によって更に、件数ベースで市場拡大は加速

## -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

### 人手不足



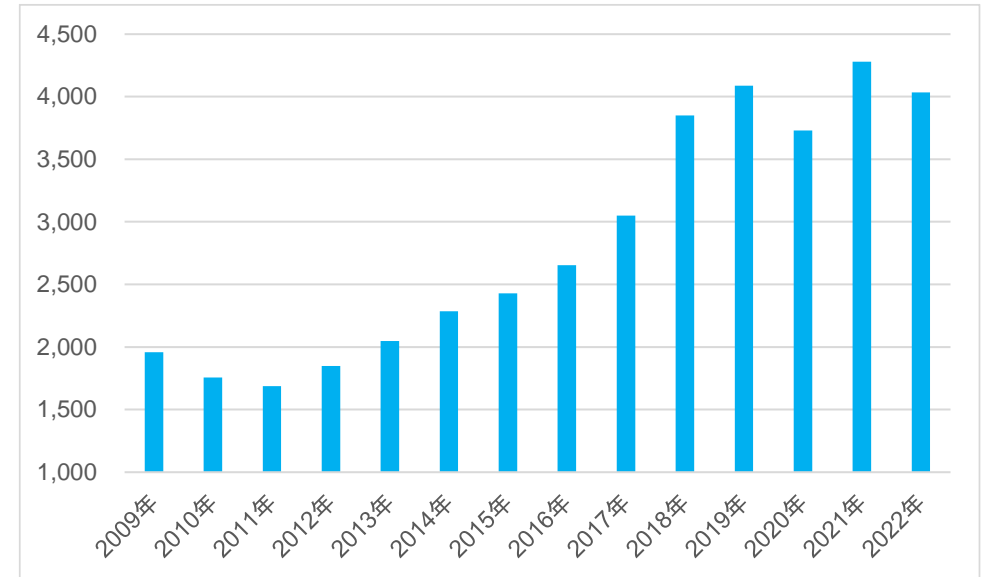
事業の円滑化  
を図れない

### 後継者不足



全国企業の後継者<sup>(1)</sup>  
不在率は61.5%

## - 国内M & A件数<sup>(2)</sup>



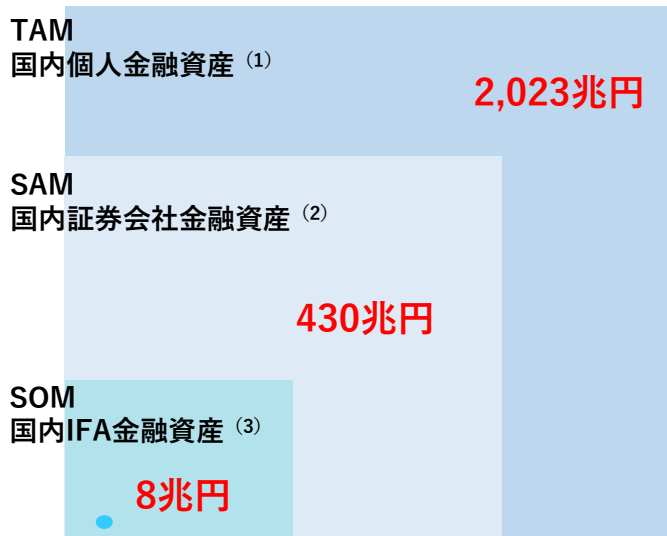
注: (1) 「全国企業「後継者不在率」動向調査(2021年)」(帝国データバンク社)より引用

注: (2) 「MARR online」(株式会社レコフ)より引用



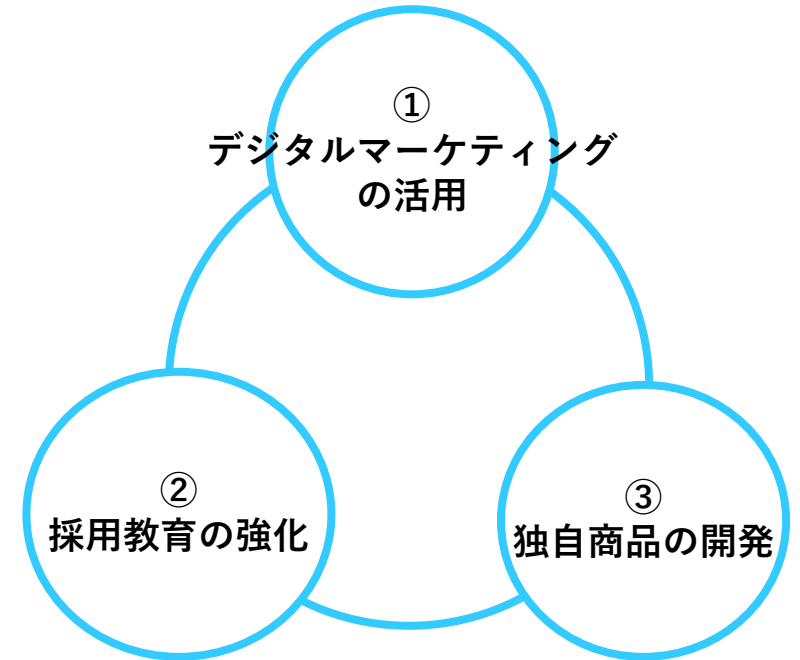
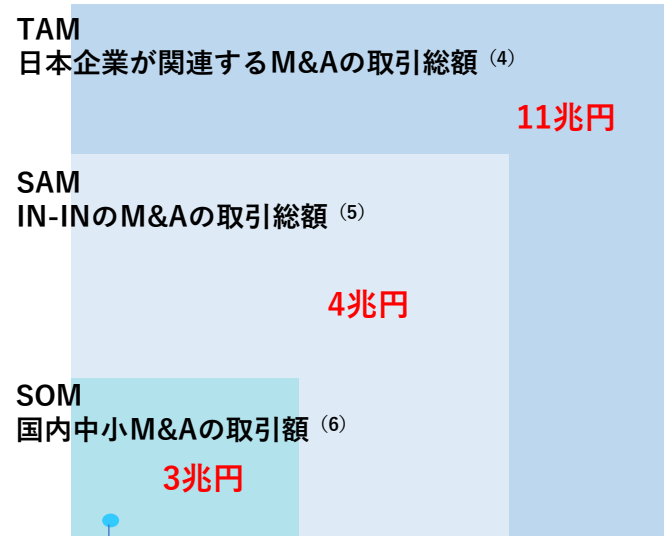
20年以上に渡るデジタルセールスのノウハウを活かし、営業手法のレガシーから抜け出せていない証券業界およびM&A業界にて革新の実現を志向

金融プラットフォーム事業（IFA）の市場規模



金融プラットフォーム事業23/3期売上約6億円

金融プラットフォーム事業（M&A）の市場規模



- ① オンラインメディア事業で蓄積されたノウハウを活用
- ② デジタルセールス手法を活用した新たな営業手法の仕組化
- ③ 提携パートナーと協力し独自の金融商品を創出

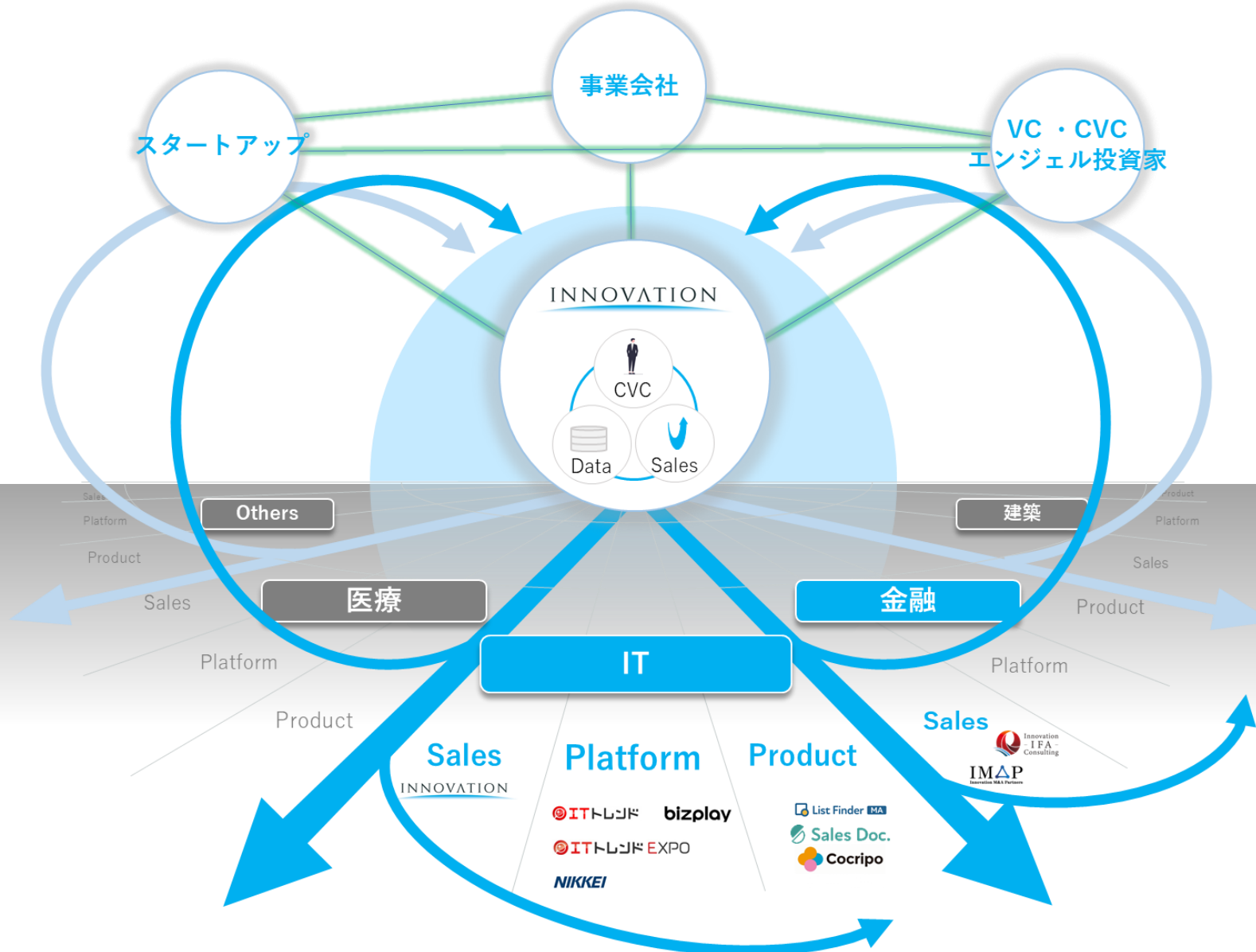
注: (1) 日本銀行「資金循環統計（22年10-12月期）」  
 (2) 東洋経済新報社「会社四季報2023年版業界地図」  
 (3) 株式会社格付投資情報センター（R&I）「ファンド情報 2022年12月26日号 No.396」より当社推計

(4)、(5) 2022年レコフデータ調べ  
 (6) レコフデータ、中小企業庁「M&A支援機関登録制度実績報告について」より当社統計

## 投資戰略

---

『INNOVATION Ecosystemを確立し、連続・非連続領域での成長を実現する。』



スタートアップへの投資・ハンズオン支援を通じて、次世代の経営者の育成並びにビジネスの発展に貢献  
 当グループ既存事業の周辺領域のスタートアップを中心に投資活動を行い、当社グループのナレッジを活用したハンズオンや当グループとの事業共創を実現  
 バリュアップやEXITを通じて、フィナンシャル並びにストラテジック・リターンの獲得を志向



出資先のスタートアップ経営者が抱える様々な経営課題の解決のために、現役でありながら先輩経営者として次世代の起業家育成に取り組んでいる企業経営陣のみでハンズオンパートナーを構成  
 トップライン（売上高）の成長とバリューアップの支援に取り組む



五十棲 剛史氏  
株式会社iOffice  
代表取締役



岡 隆宏氏  
日本スタートアップ支援協会  
代表理事



榊島 弘明氏  
株式会社エル・ティー・エス  
代表取締役社長CEO



鈴木 真一郎氏  
ESネクスト有限責任監査法人  
理事長パートナー



高野 秀敏氏  
株式会社キープレイヤーズ  
代表取締役社長CEO



田所 雅之氏  
株式会社ユニコーンファーム  
代表取締役社長



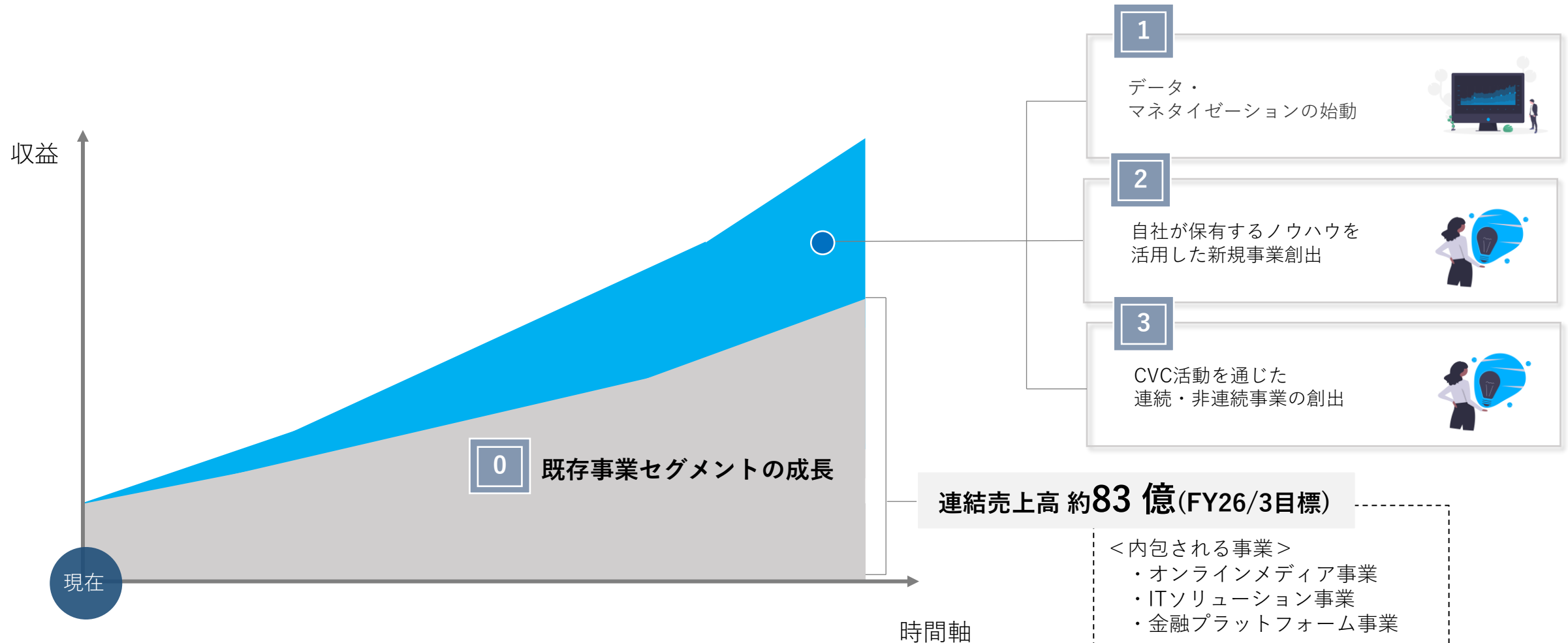
森本 千賀子氏  
株式会社morich  
代表取締役

<ハンズオンパートナー一覧>  
(五十音順)

- ▶五十棲剛史氏  
株式会社iOffice  
代表取締役
- ▶岡隆宏氏  
日本スタートアップ支援協会  
代表理事
- ▶榊島弘明氏  
株式会社エル・ティー・エス  
代表取締役社長CEO
- ▶鈴木真一郎氏  
ESネクスト有限責任監査法人  
理事長パートナー
- ▶高野秀敏氏  
株式会社キープレイヤーズ  
代表取締役社長CEO
- ▶田所雅之氏  
株式会社ユニコーンファーム  
代表取締役社長
- ▶森本千賀子氏  
株式会社morich  
代表取締役

既存事業の成長に、今まで培ってきた当社の「ノウハウ」や「データ資産」を新市場・新事業に用途展開することで当社グループの次世代を担う新規事業を創出

これらの用途展開・新規事業開発をCVCを通じた投資・協働を添加することで加速



当社のノウハウと知見が活かせる潜在的な成長事業領域に参入

新規事業を創出する上での市場選定基準



- ・ 産業にデジタル・トランスフォーメーションのニーズが顕著
- ・ 当社のノウハウが確実に活かせる  
(マッチングによる営業DX /  
営業手法のパッケージ化によるSaaS展開)
- ・ 大きな市場ポテンシャル (TAM) が存在



MVP<sup>(1)</sup>とリーンスタートアップ組織体制



- ・ 少人数で立ち上げ
- ・ 事業を1~2年間育てながら「構築・計測・学習」のフィードバックサイクルの中で事業モデルを確立
- ・ 事業モデルのスケールが見えた段階でアクセルを踏んで投資を実行

**bizplay**

物理的に行われている法人セミナーをデジタルの活用に置き換え、  
「法人セミナーのデジタル化」を図り、B2Bマーケティング活動を効率化

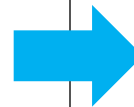
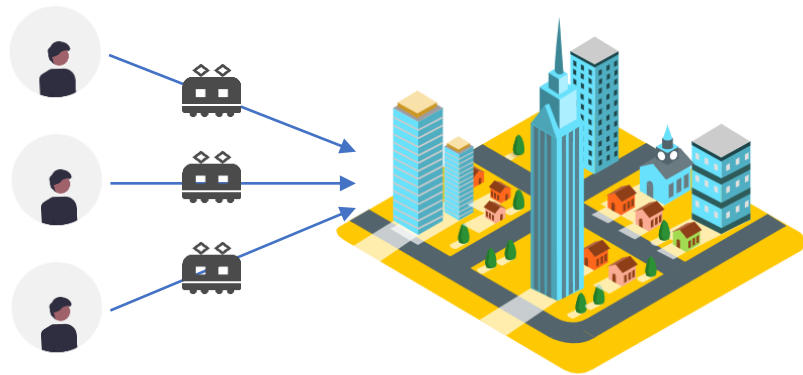
従来

参加者

- ・業務の兼ね合いで、参加できない
- ・地理的要因で、参加できない

主催企業

- ・開催場所の確保
- ・登壇者の確保



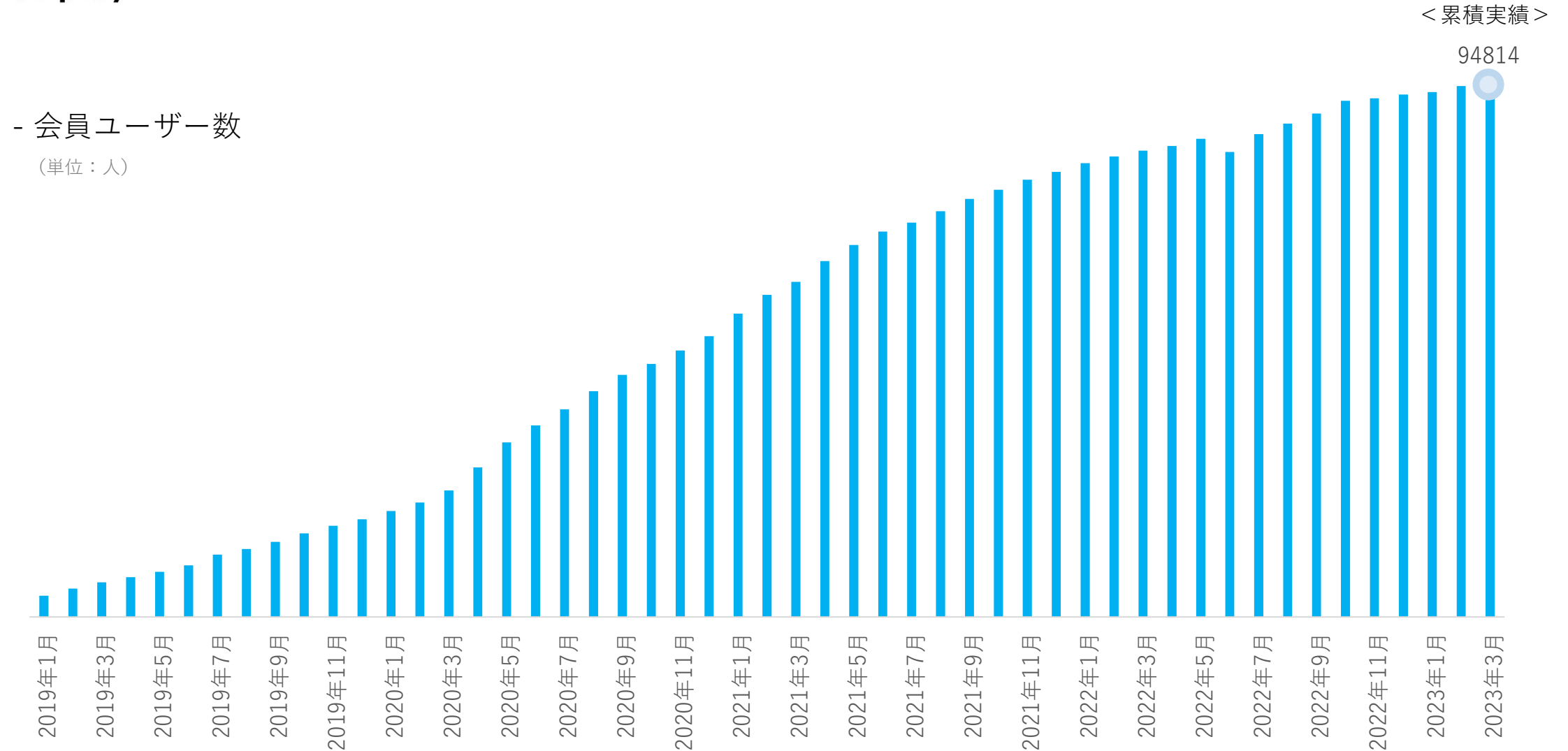
法人セミナーのオンライン化

法人向けセミナーをオンライン（動画コンテンツ）化  
（主催企業と参加希望者をマッチング）

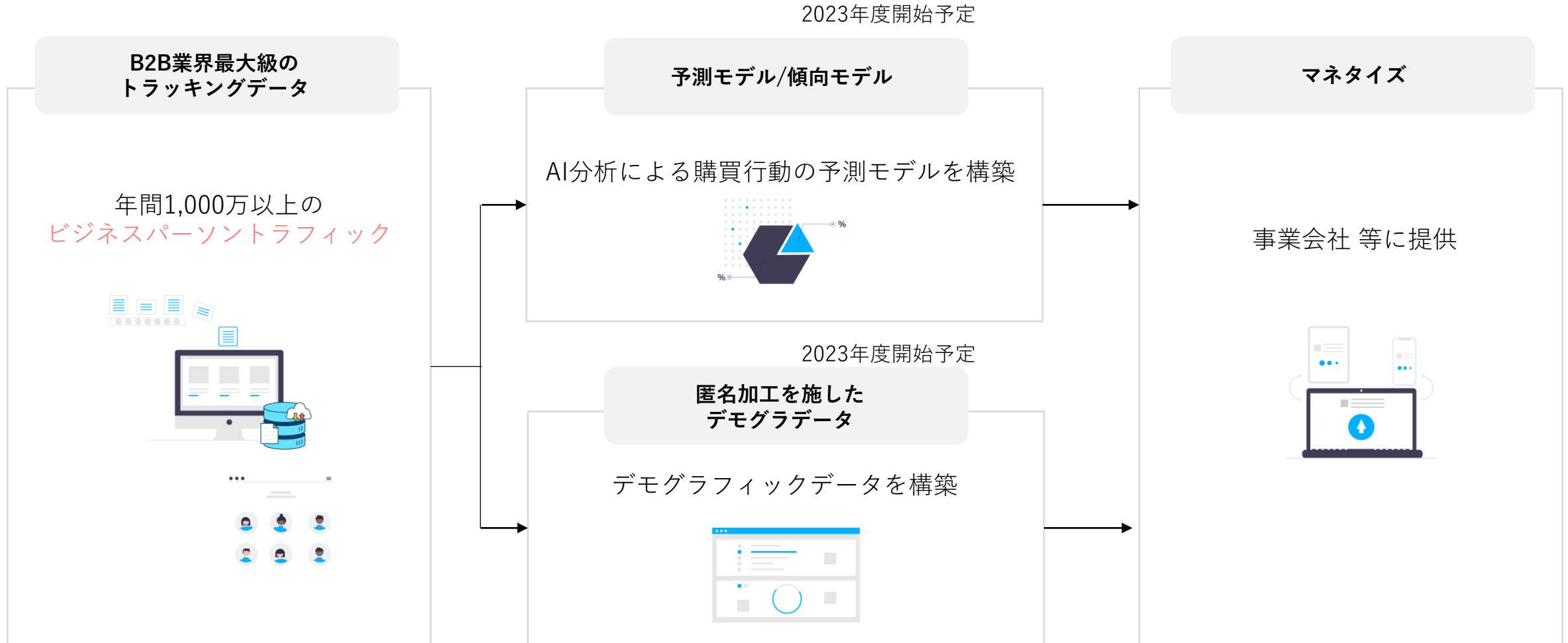




**bizplay** プラットフォームの会員登録者数は順調に推移

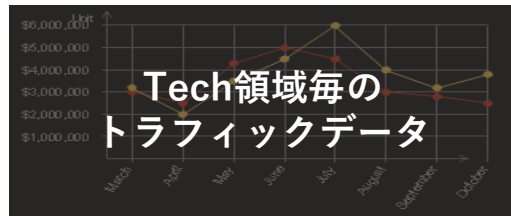


自社保有のトラフィックデータの収集・蓄積・分析を迅速に行い、高精度の予測モデルの構築を実現  
次世代のコアビジネスへ



「自社保有のトラフィックデータ」の収集、蓄積、分析を迅速に行うことで、精度の高い予測モデルの構築を実現。

ex.(1)



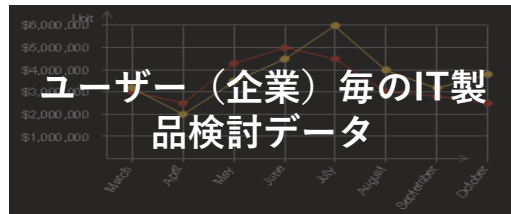
×



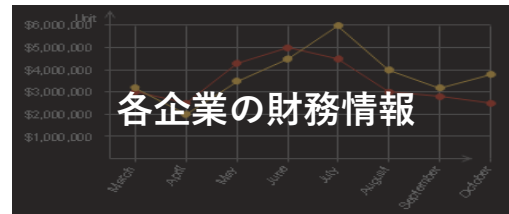
=



1年後にバリュエーションが高騰する  
Tech領域を予測



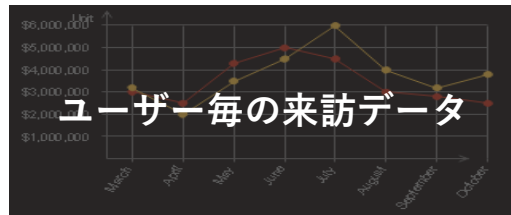
×



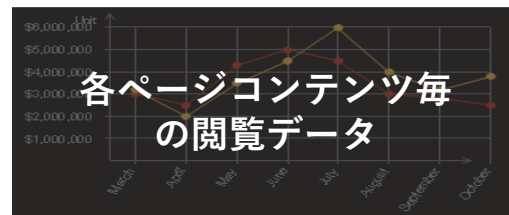
=



成長率の高い企業が導入検討するIT製品の  
カテゴリとそのタイミングを予測



×



=

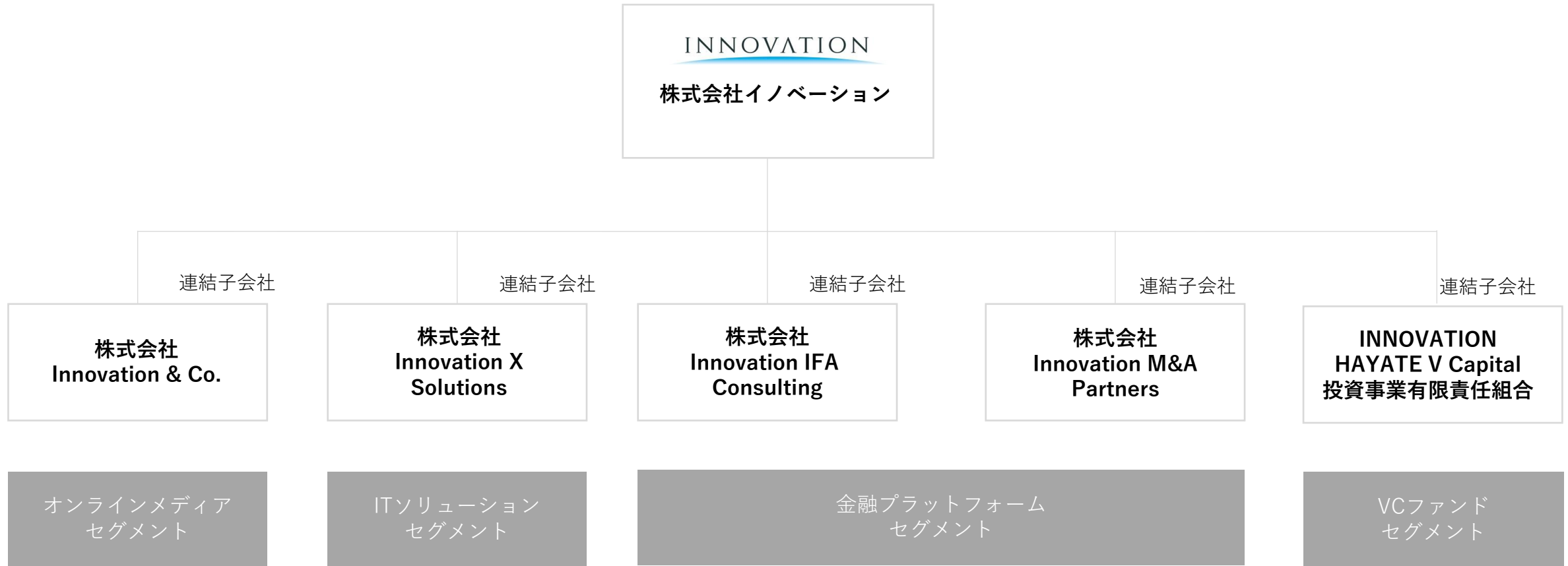


買い手の「課題認識」から「購入検討」までの  
平均タームを予測

## リスク情報等

---

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	167名	※2023年3月末時点
資本金	1,113,418千円	※2023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	



以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

主要なリスク	リスクへの対応策	顕在化の可能性	影響度
インターネットに関する新たな規制やその他予期せぬ要因による当社業績への影響	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ M&amp;Aの積極的な遂行等による事業の多角化を進め、インターネットに対する新たな事業領域創出</li> <li>・ 変化を予測した商品の開発体制の構築・推進</li> <li>・ 商品開発を構築できる人材の採用・育成</li> </ul>	中	低
インターネット検索における検索ロジックの変更により、検索結果の表示順位が変更された場合や新たな検索エンジンが主流になった場合、当社の集客に影響	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ SEO対策</li> <li>・ 現在主流の検索エンジンによらない集客方法の開拓</li> </ul>	高	大
当社グループの事業における参入障壁は高いとは言えないため、資金力、ブランド力の高い競合の参入により、当社グループの事業領域における価格競争が激化した場合による当社業績への影響	持続的な商品開発を構築できる人材の採用・育成及び、オンラインメディア事業における商材の拡大（ITトレンドEXPO）を通じ、競合との差別化	中	中
主たる収益がオンラインメディア事業に依存しているため、オンラインメディア事業の売り上げが大幅に減少した場合による当社業績への影響	M&Aの積極的な遂行等により事業の多角化を進め、オンラインメディア事業への依存度を下げる対策強化	中	大

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

主要なリスク	リスクへの対応策	顕在化の可能性	影響度
技術革新や顧客ニーズの変化に適時に対応できない可能性、または変化への対応のためにシステム投資を要する可能性	持続的な商品開発を構築できる人材の採用・育成を積極的に行うことで対応	中	中



本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合がございます。本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。なお、当資料の次回のアップデートは2024年6月を予定しております。