

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)

2025年 6月 24日

INNOVATION

INDEX

目次

1. 企業サマリ
2. オンラインメディア事業
3. ITソリューション事業
4. 金融プラットフォーム事業
5. VCファンド事業
6. 成長戦略
7. リスク情報

1. 企業サマリ

- ミッション
- 業績サマリ
- 会社概要
- 中期経営計画との乖離
- 各事業の概要
- 成長の軌跡
- 当社の強み

「働く」を変える

ビジネスにイノベーションを起こし、働く喜びと感動に満ちた社会へ



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
設立日	2000年12月14日
代表者	富田 直人
従業員数	394名（連結） ※2025年3月末現在
資本金	1,241,236千円 ※2025年3月末現在
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

中期経営計画に基づく成長戦略として実施した株式会社シャノンに対するTOB（2025年1月21日付開示済）が成立したことにより、売上高については計画通りの達成を見込んでおります。

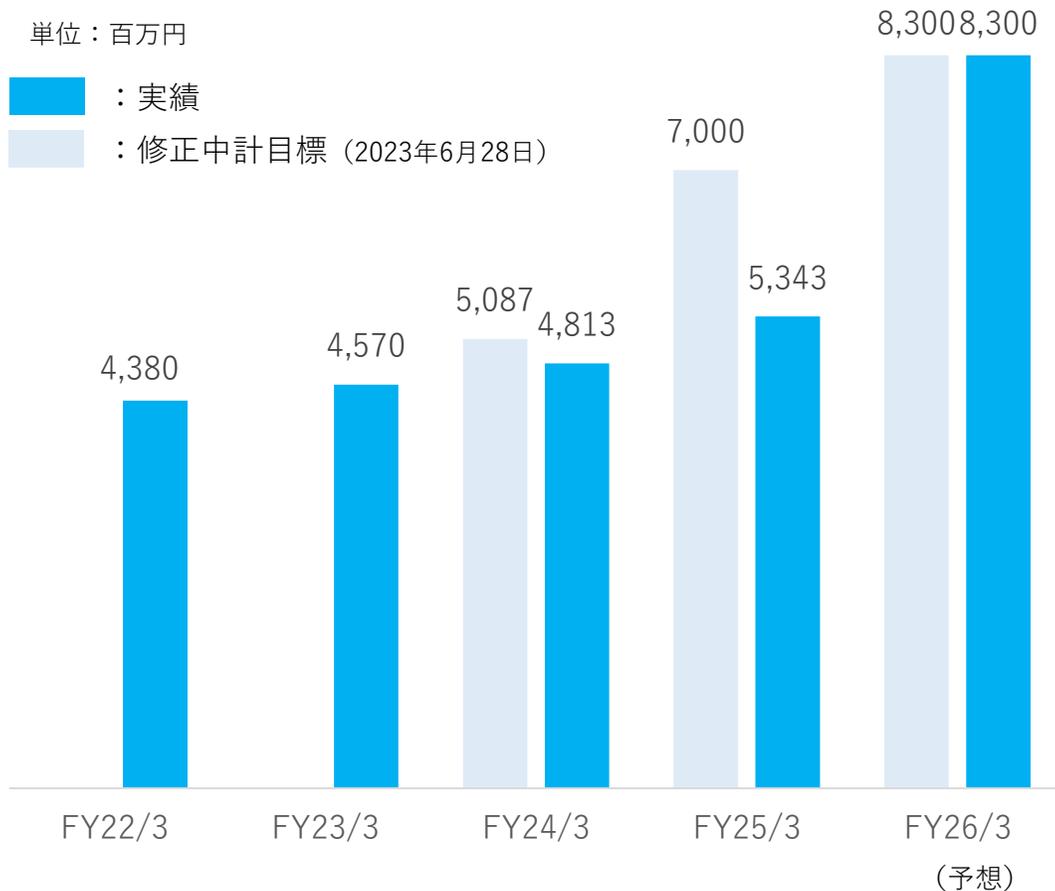
一方で、営業利益については、金融プラットフォーム事業における構造的な収益性の課題や、ITソリューション事業におけるTOBの遅延に伴う収益化の遅れに加え、当該TOBに係る一過性の関連コスト（財務・法務アドバイザー費用等）の発生により、計画との差異が生じております。

▶ 連結売上高

単位：百万円

■：実績
■：修正中計目標（2023年6月28日）

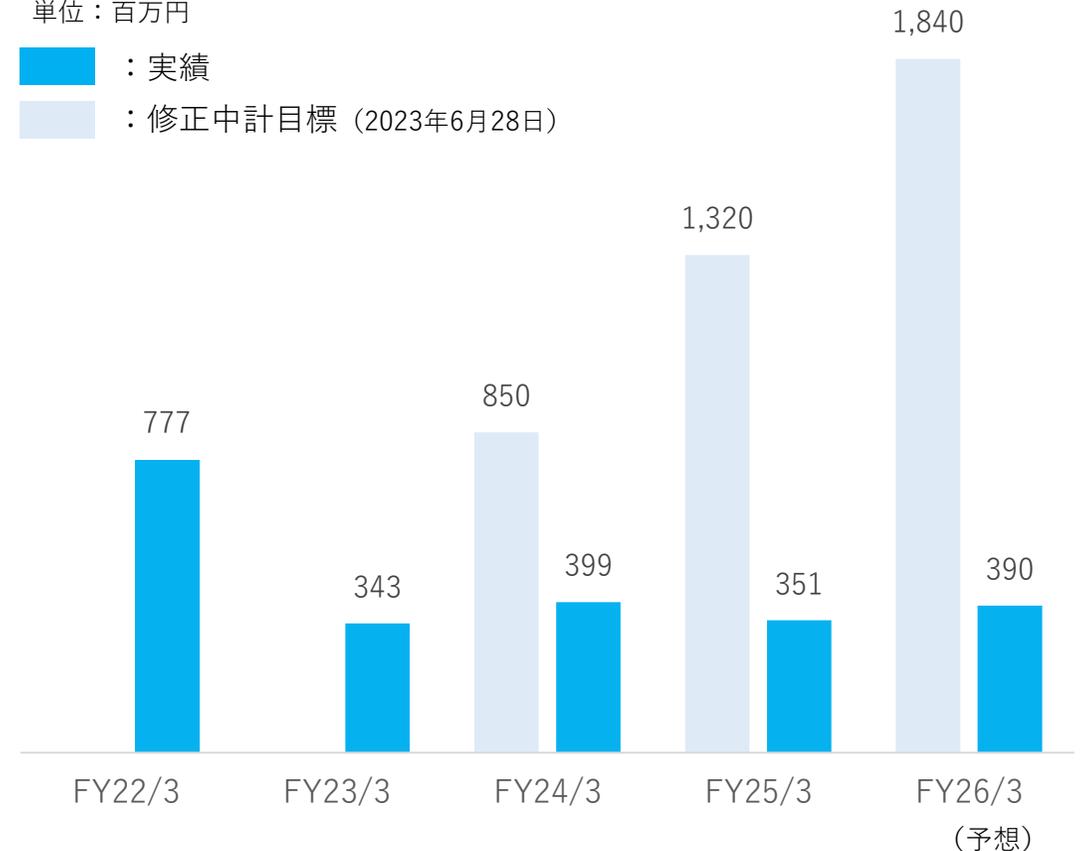
達成見込み



▶ 営業利益

単位：百万円

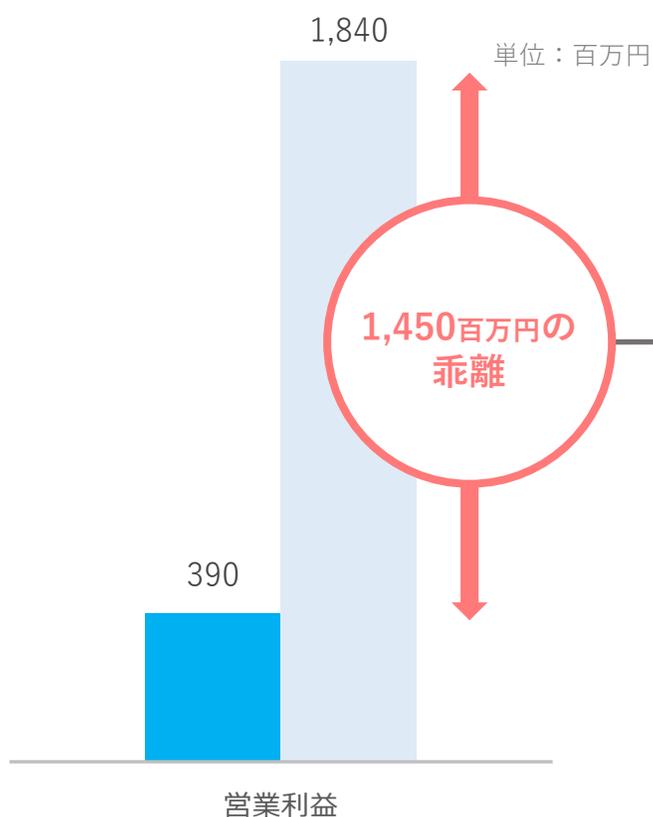
■：実績
■：修正中計目標（2023年6月28日）



業績予想における営業利益の乖離については、以下の外的要因および内部要因が発生すると想定しております。特に、金融プラットフォーム事業においては、構造的なコスト体質に起因する収益性の課題が影響しており、当該要因については進行中に改善・解消する見通しです。その他の要因についても、施策の実行状況に応じて順次改善を図ってまいります。

▶ 計画との比較

- : 業績予想
- : 修正中計目標 (2023年6月28日)



外部要因

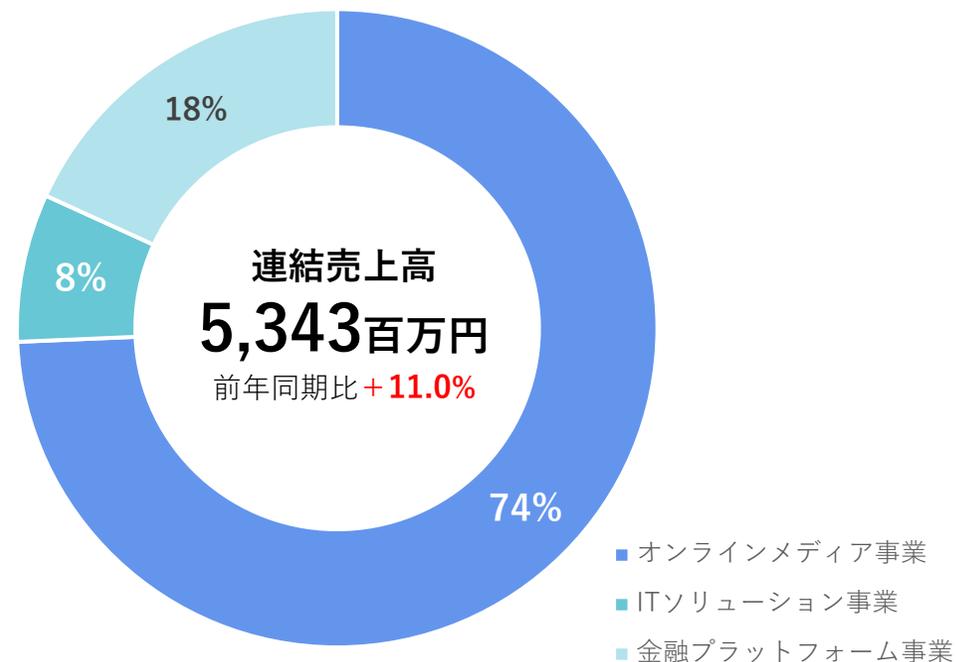
- 金融プラットフォーム事業における、競争環境激化と株式市場自体の低迷
- オンラインメディア事業における、集客に係る広告費の高騰
- ITソリューション事業における、MAツール市場の成長率鈍化

内部要因

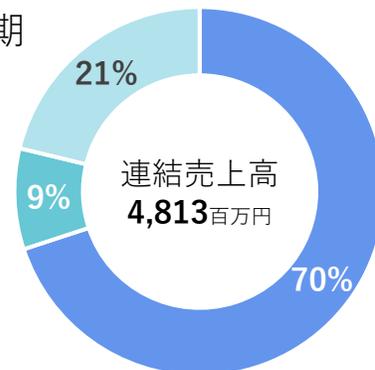
- 金融プラットフォーム事業における、コスト構造改革の遅延
- 金融プラットフォーム事業における、営業体制構築の遅延
- アライアンス、M & A 推進管理体制の整備遅延
- 経営資源のグループ全体最適化の遅延

<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> SHANON Marketing is Science 営業支援クラウド</p> <p> Sales Doc. オンラインセミナー支援クラウド</p> <p> Cocripo</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&A Partners 事業承継M&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> <p> IVC INNOVATION V CAPITAL</p>

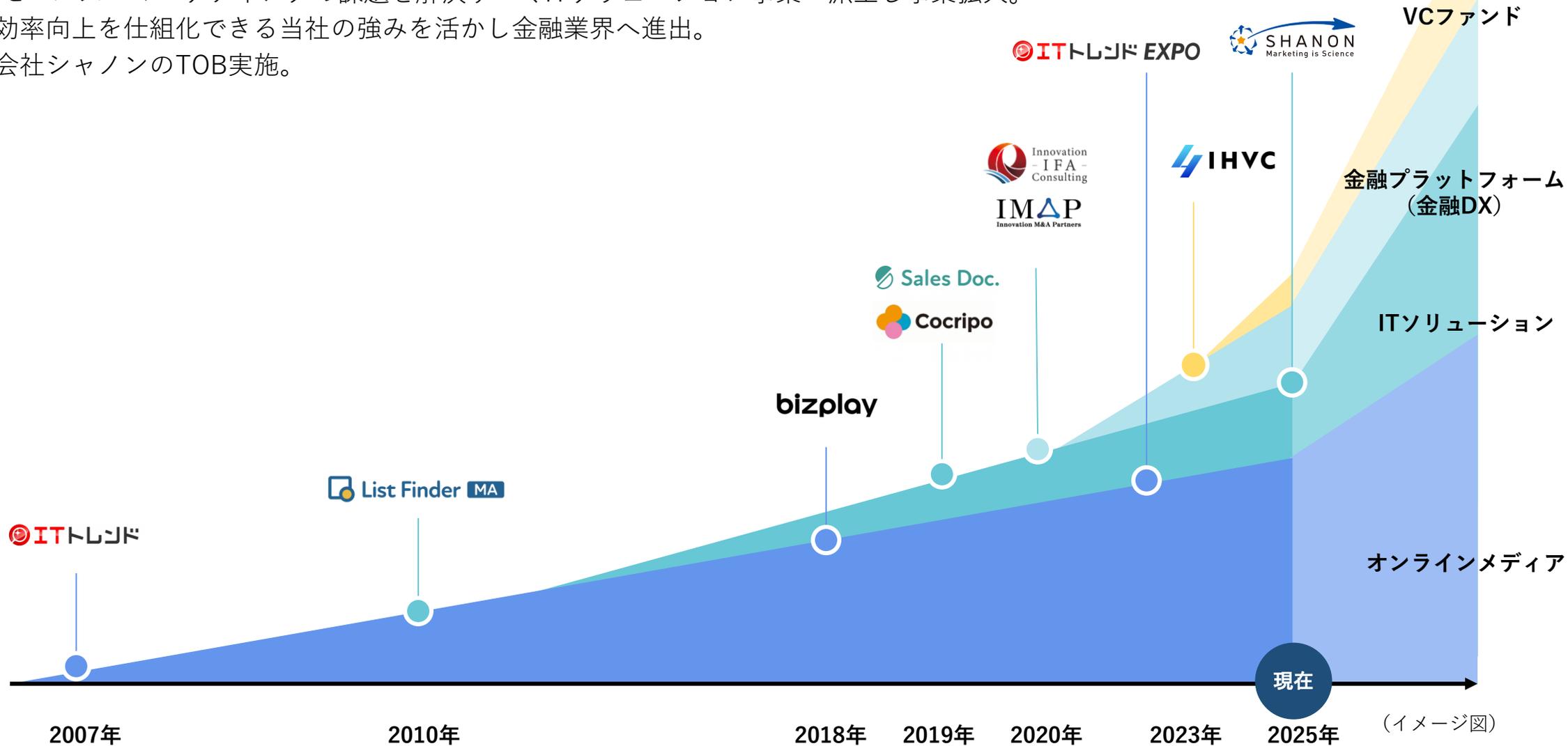
▶ FY25/3 通期 売上高構成



▶ (参考)
FY24/3 通期
売上高構成



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。
 株式会社シャノンのTOB実施。



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。

17年に渡り、売り手と買い手のマッチングプラットフォームITトレンドを提供。

先行投資に該当するIT製品データや、来訪者行動データを蓄積。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。



2. オンラインメディア事業

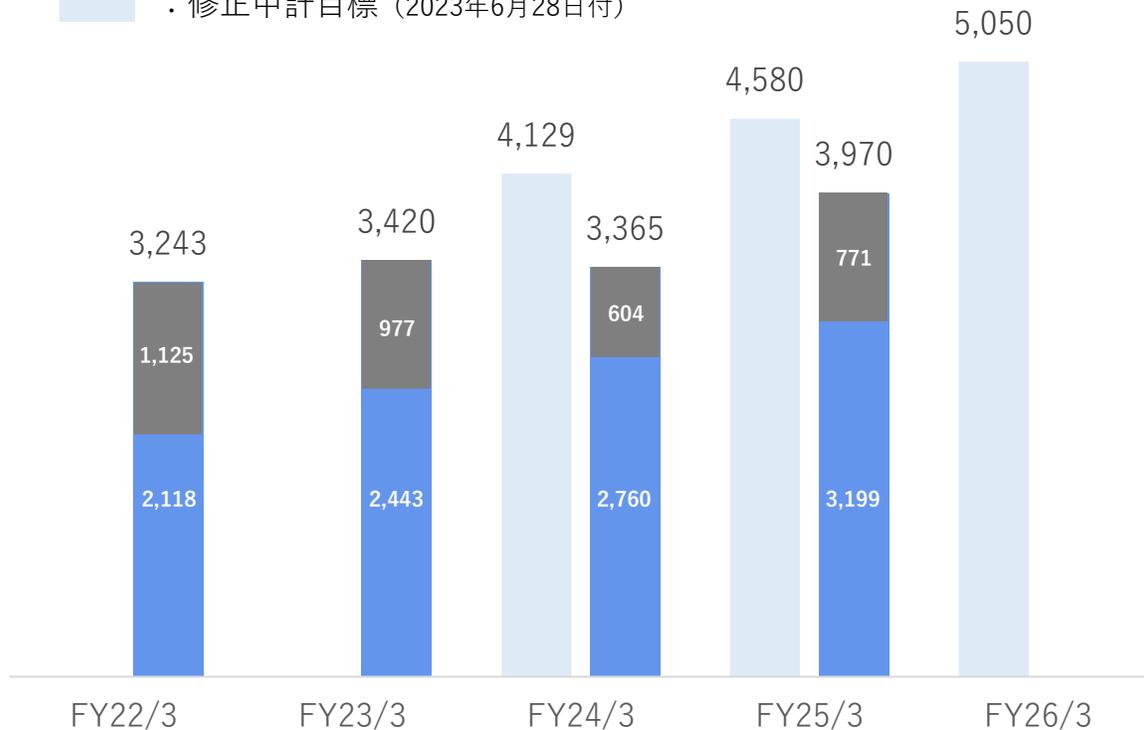
- 業績推移
- ビジネスモデル
- 市場環境

ITトレンドは、口コミ機能の拡張、マーケティングへの積極投資により引き続き堅実に成長（前年比売上高113%）
 ITトレンドEXPOを年2回開催（前年1回開催）に増やしたことで、ITトレンド以外のサービスも成長（前年比127%）

▶ オンラインメディア事業の売上高 推移

単位：百万円

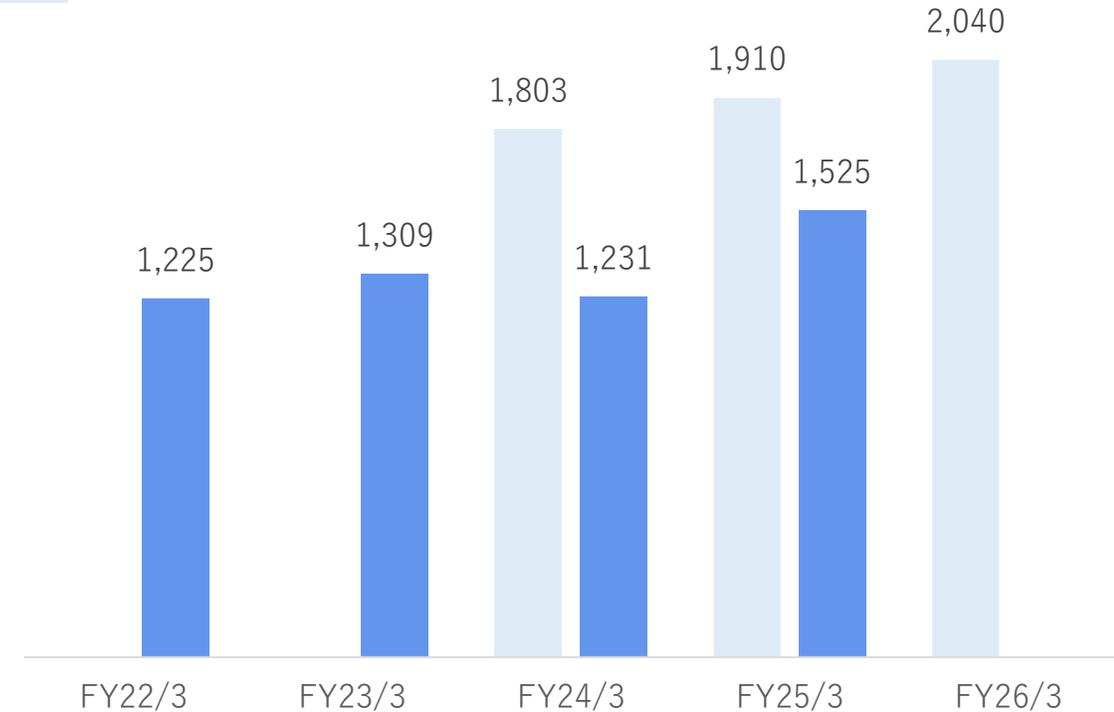
■ ITトレンド ■ ITトレンド以外
 □ 修正中計目標（2023年6月28日付）



▶ 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

■ 実績 □ 修正中計目標（2023年6月28日付）



ITトレンド：買い手と売り手のマッチングプラットフォーム

ITトレンドEXPO：オンライン展示会等のイベントプラットフォーム

bizplay：ビジネスに特化した動画プラットフォーム

▶ ビジネスモデル (フロー収益)



▶ 売上構造

ITトレンド ITトレンド EXPO bizplay



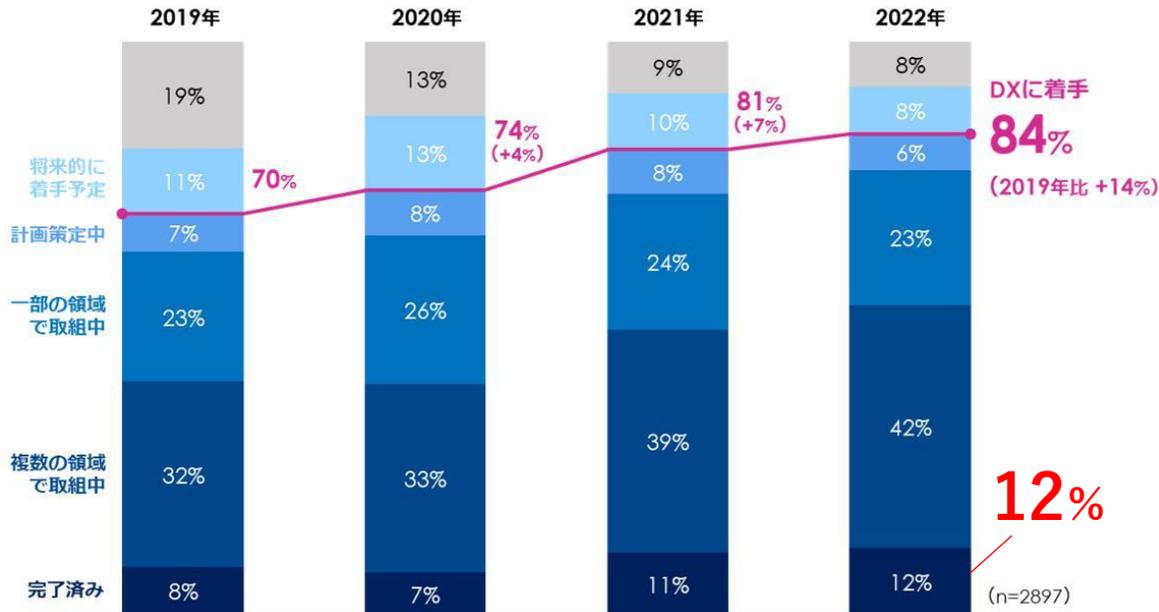
送客数、参加企業数の最大化を狙う

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

多くの日本企業はDXへの取り組みに着手はしているが完了した企業は全体のわずか12%。
また十分な成果を出す余地がある企業も約90%となり開拓余地は存在する。

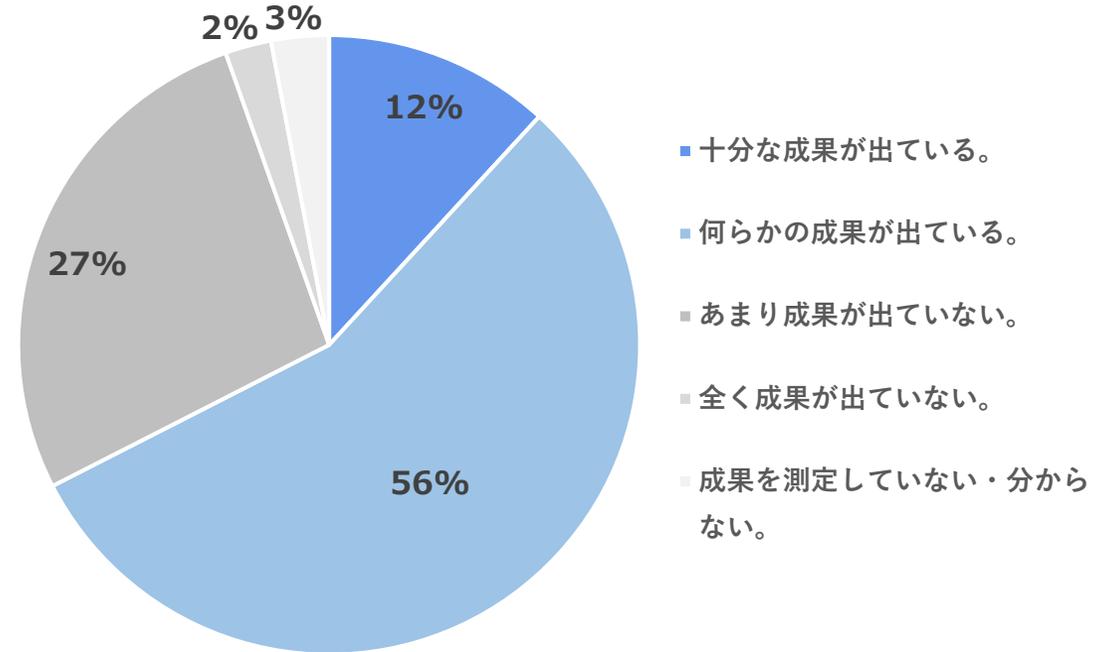
▶ DXの取り組み状況⁽¹⁾

- 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71%



▶ DXの成果⁽²⁾

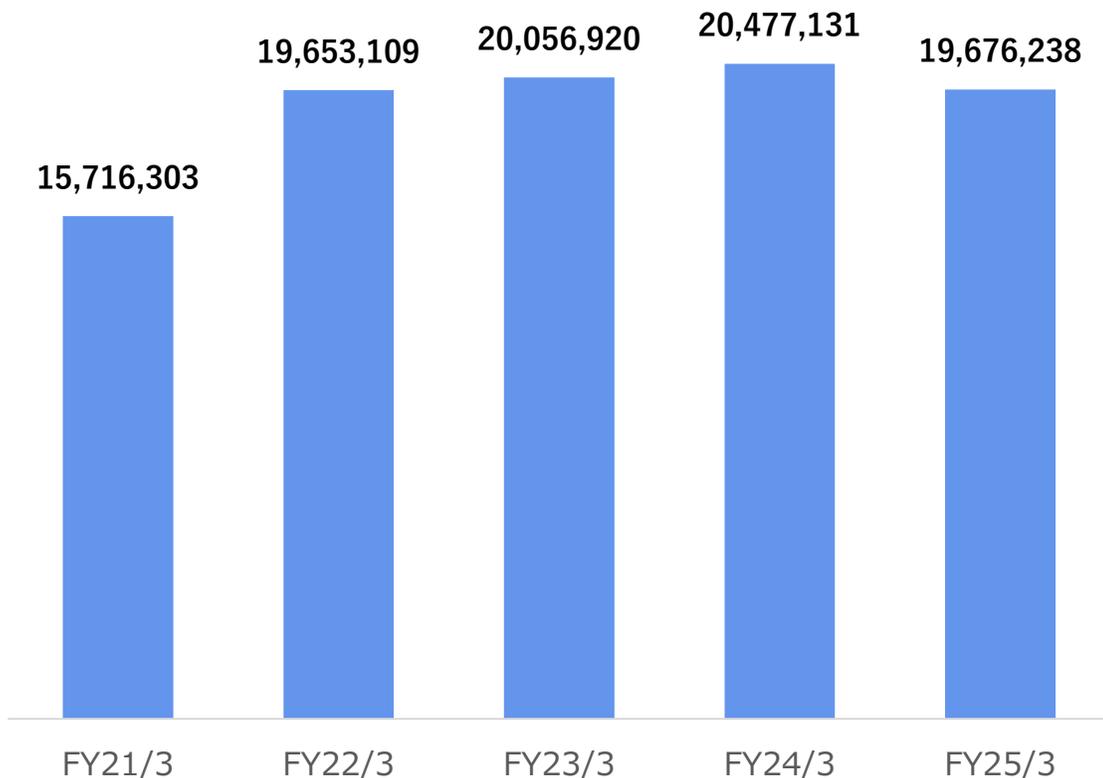
- DXに取り組んでいる企業の中で、全体の68%が成果が生じている
- 十分な成果を出す余地がある企業は全体の**約90%**にも及ぶ



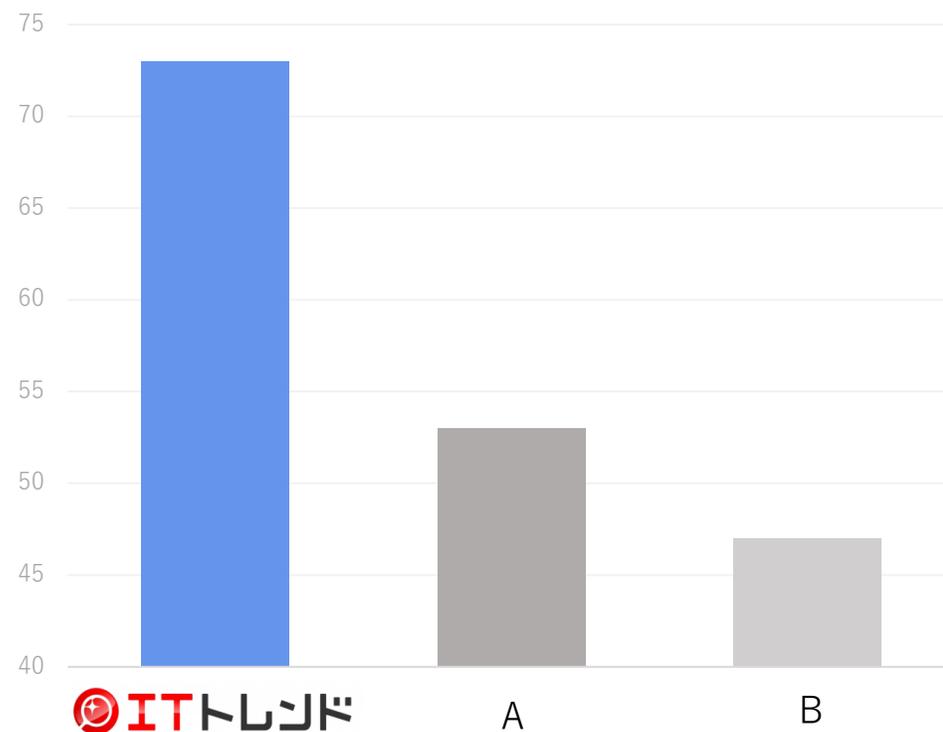
注(1) 「日本における企業のデジタルトランスフォーメーション調査(2022年度)」(株式会社電通デジタル)より引用
 (2) 「日本企業のDX推進実態調査2023」(PwCコンサルティング合同会社)より引用

コロナ禍にて伸長した**2,000万近いUU（来訪者数）**。プラットフォームとしての「**高い認知度**」。
日経BP社との協業による「**日経グループとの協業**」によるトラフィックの拡大

▶ UU（来訪者数）



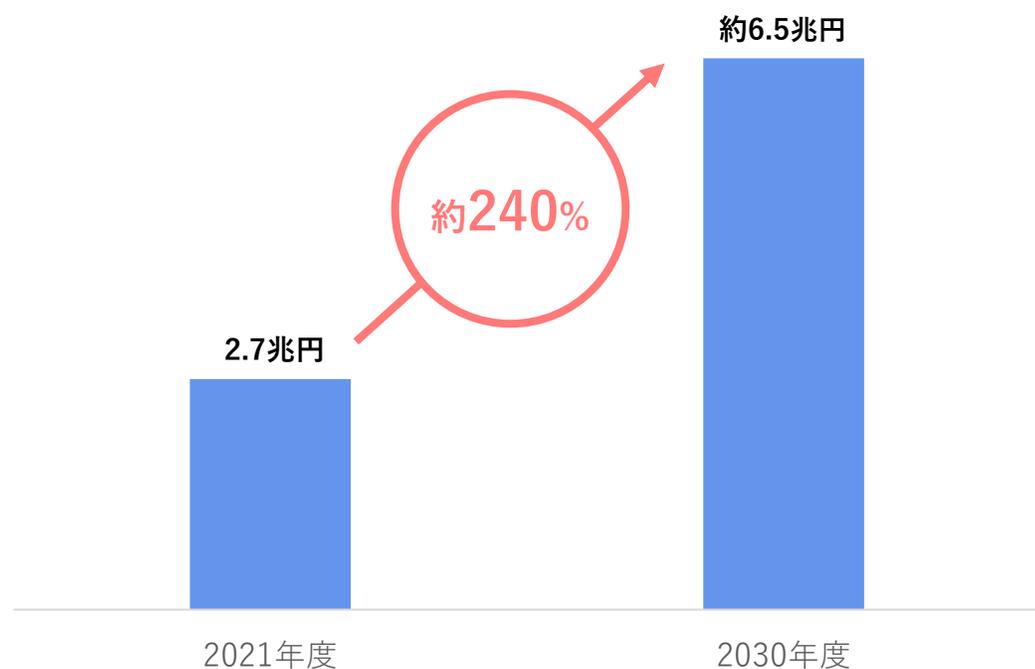
▶ 認知度No.1の実績⁽¹⁾



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）」

今後も継続して、ITトレンドの主力カテゴリである「IT商材」の導入検討者は大きく増加する見込み。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 買い手（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 売り手（ITベンダー）のポテンシャル 日本 SaaS市場の成長予測⁽²⁾



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 2025 (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25/3期売上約39億円

▶ 施策の方針

ITトレンド

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

単価を2023年7月より値上げ実施済み。
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

ITトレンド EXPO bizplay

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

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

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

自らの営業ノウハウと知見を具現化した“SaaSサービス”

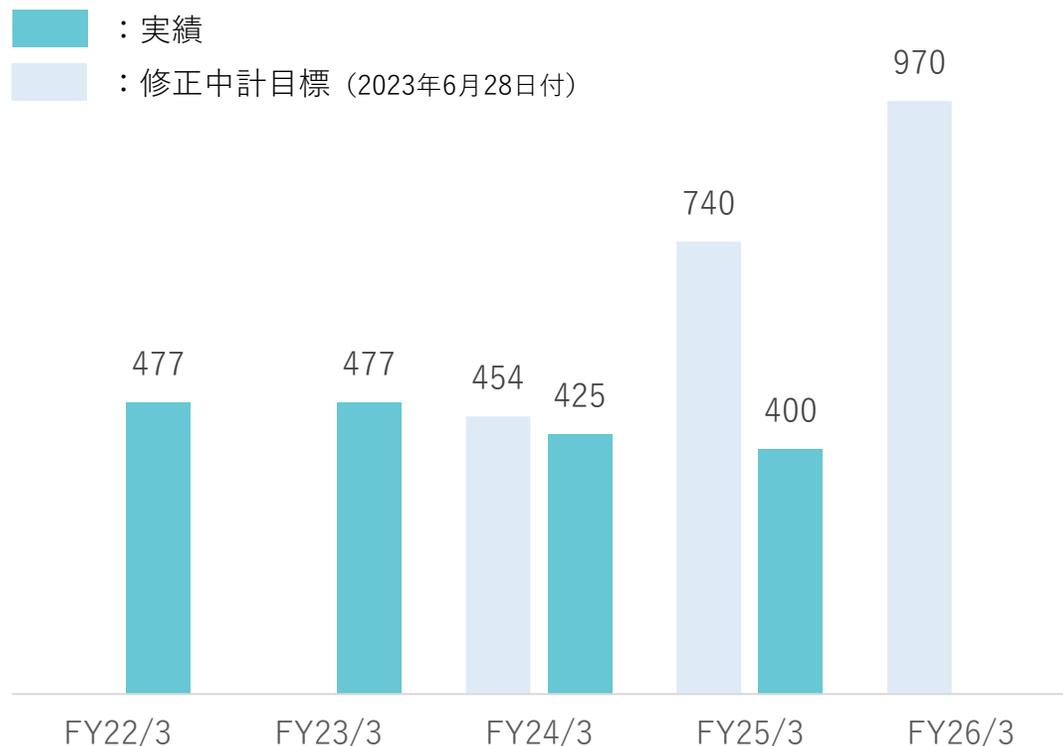
3. ITソリューション事業

- 業績推移
- ビジネスモデルおよび競合優位性
- 市場環境

「List Finder」アカウント数の微減および「Cocripo」有料カウント数の減少により、売上高は前年度対比にて減少。2024/5月からの価格改定にて営業利益は前年度対比にて増加となった。

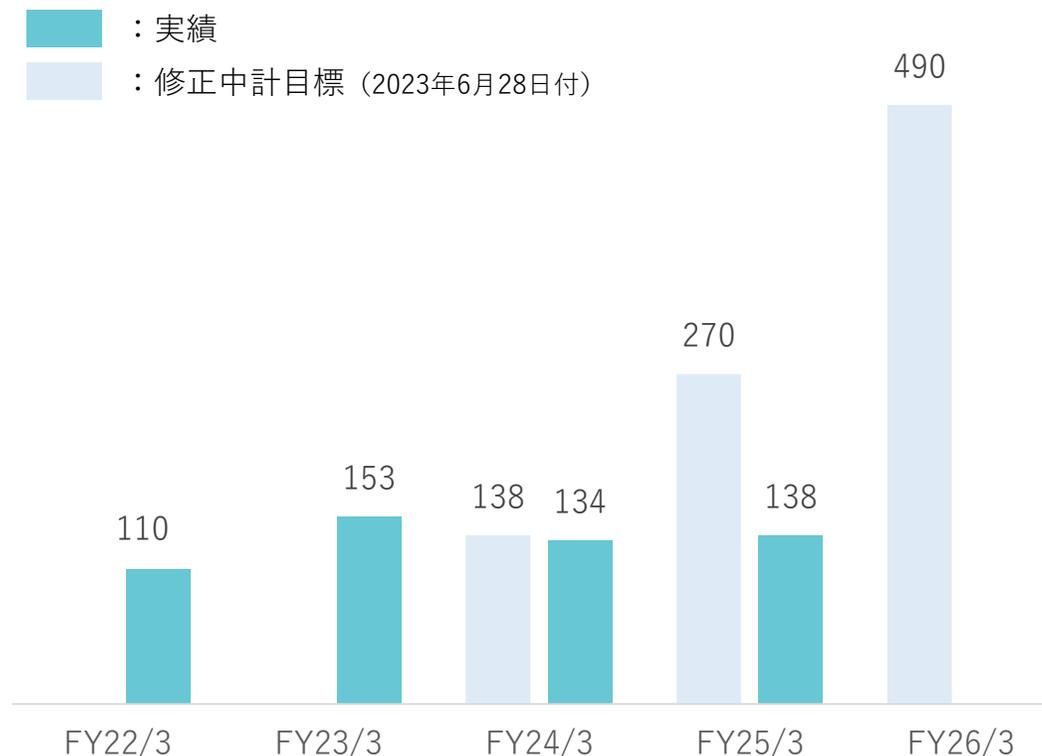
▶ ITソリューション事業の売上高 推移

単位：百万円



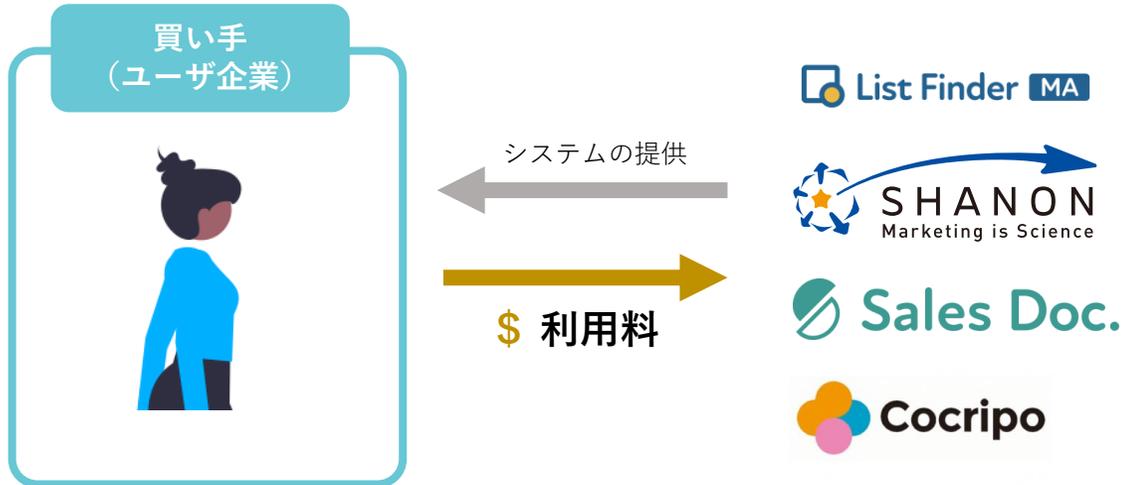
▶ ITソリューション事業のセグメント利益 推移

単位：百万円



マーケティング支援クラウドであるList Finder及びSHANON MARKETING PLATFORM。営業支援クラウドであるSales Doc。シャノンと連携し、国産MAツールNo1企業グループとなるべく、グループリソースを最大活用し競合優位性を高める。

▶ ビジネスモデル (ストック収益)



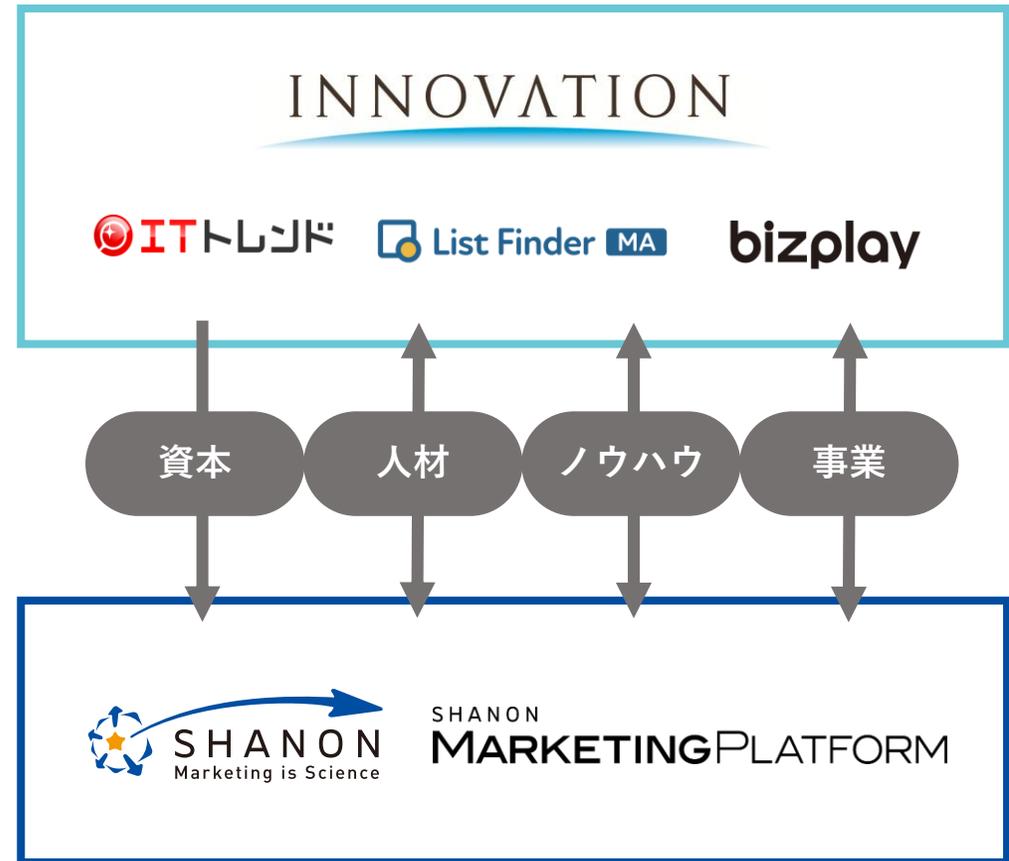
▶ 売上構造



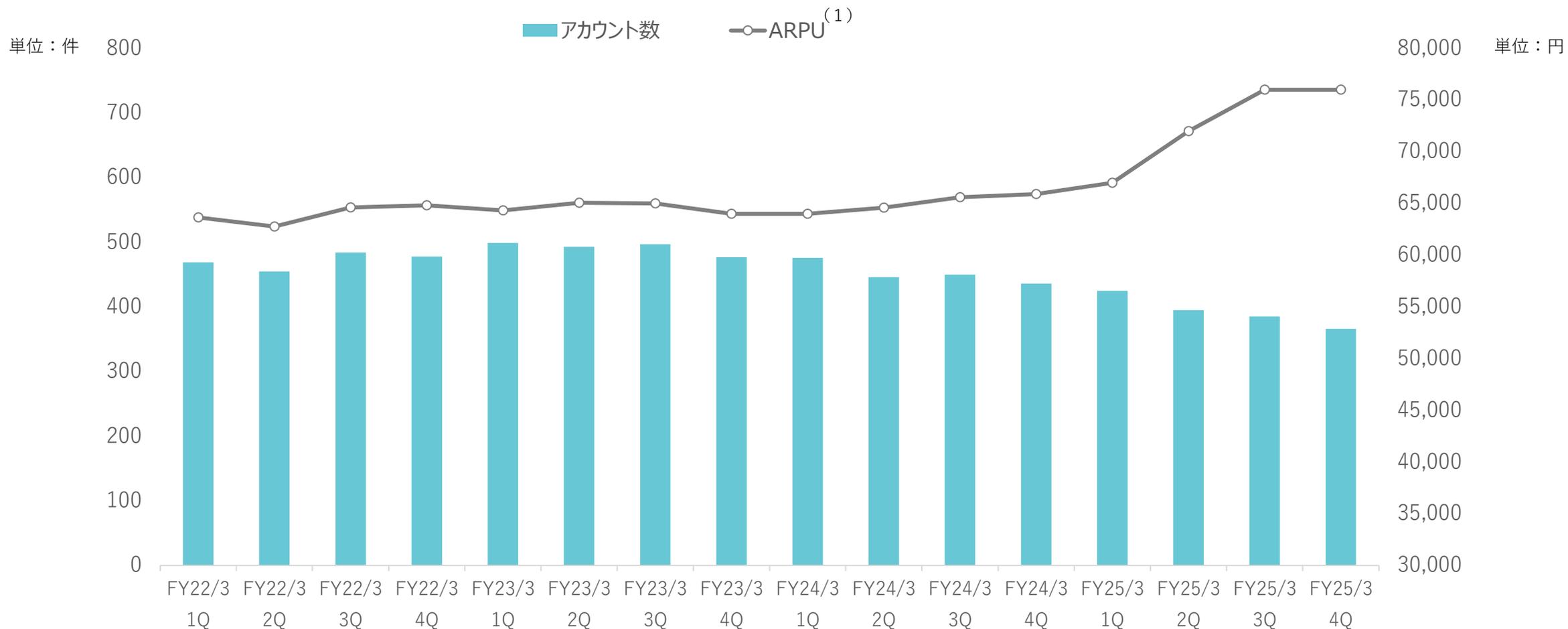
解約社数の低下+契約社数の維持/新規契約社数の増加を狙う

既存顧客のロイヤル化/アップセル/顧客の獲得とナーチャリング/データ活用

▶ 競合優位性



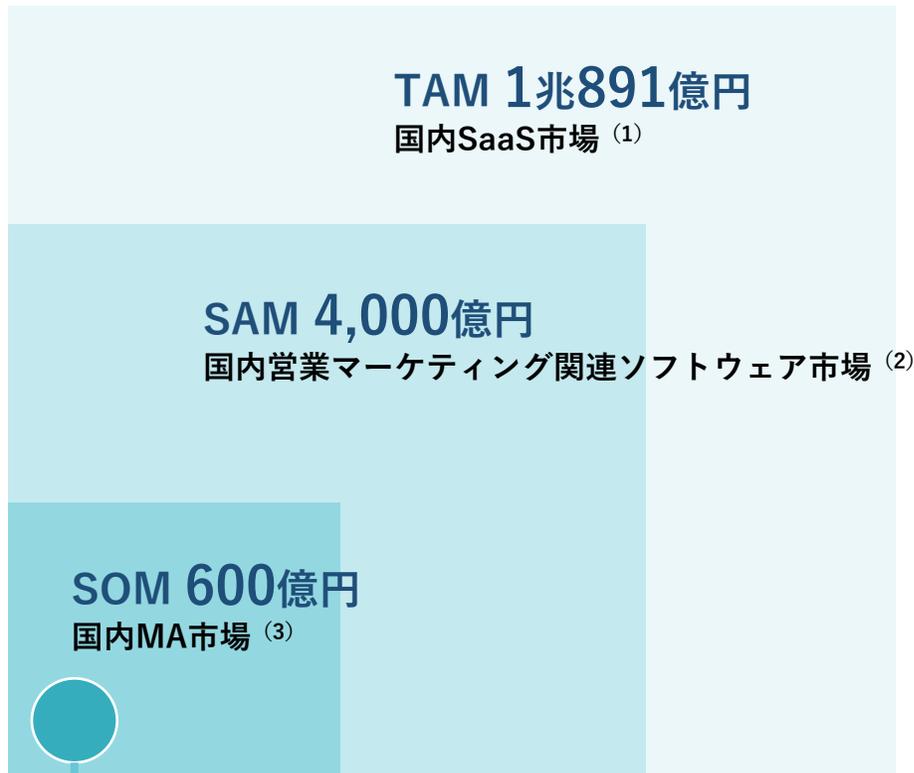
2020年3月期にアカウント数拡大戦略から収益力強化に向けた戦略に転換。アカウント数は微減となっているもののARPU（平均請求金額）水準は維持できており、運営効率向上と価格改定による収益性の向上に努める。



注: (1) : 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）を同時期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）。

SaaSサービス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。



ITソリューション事業25/3期売上約4億円

▶ 拡大する製品ラインナップのイメージ (4)

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



▶ 施策の方針



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

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

業界の変革に挑戦する“IFA”と“M&A仲介”

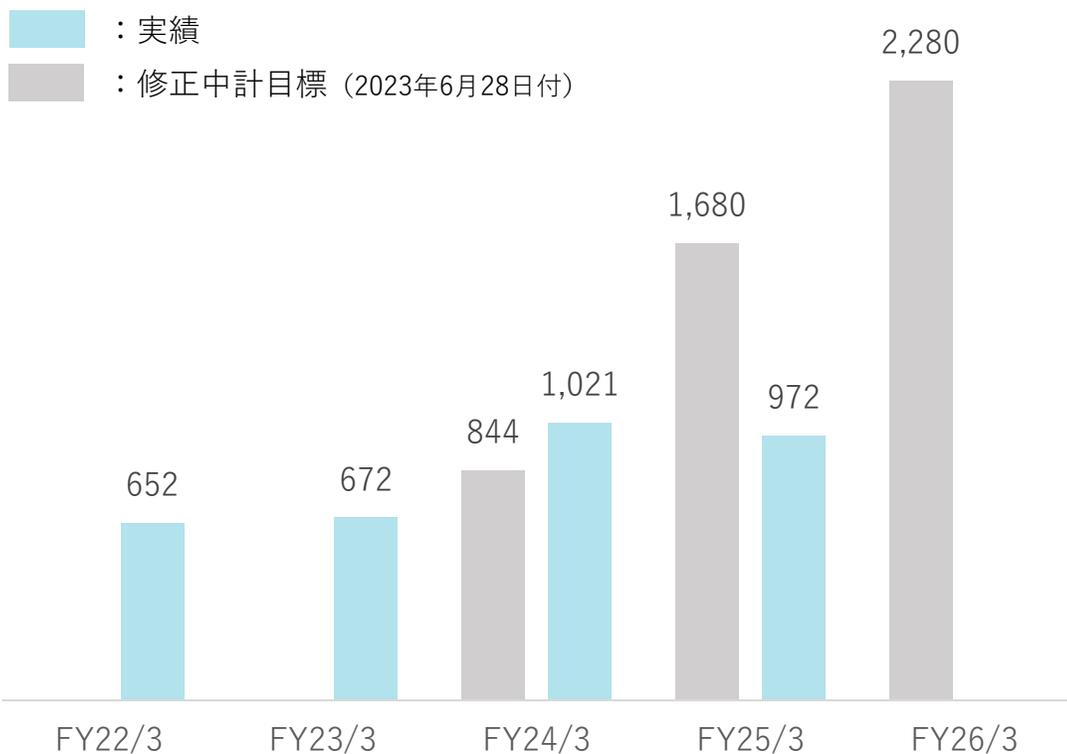
4. 金融プラットフォーム事業

- 業績推移
- ビジネスモデル
- 市場環境

主力であるIFA事業において、市況環境の停滞と競合他社の台頭によりデジタルマーケティングを併用した営業コストが大幅に増加した結果、前年度対比にて売上高及びセグメント利益ともに減少。
FY26/3月期においては営業体制の立て直しを重点施策とする。

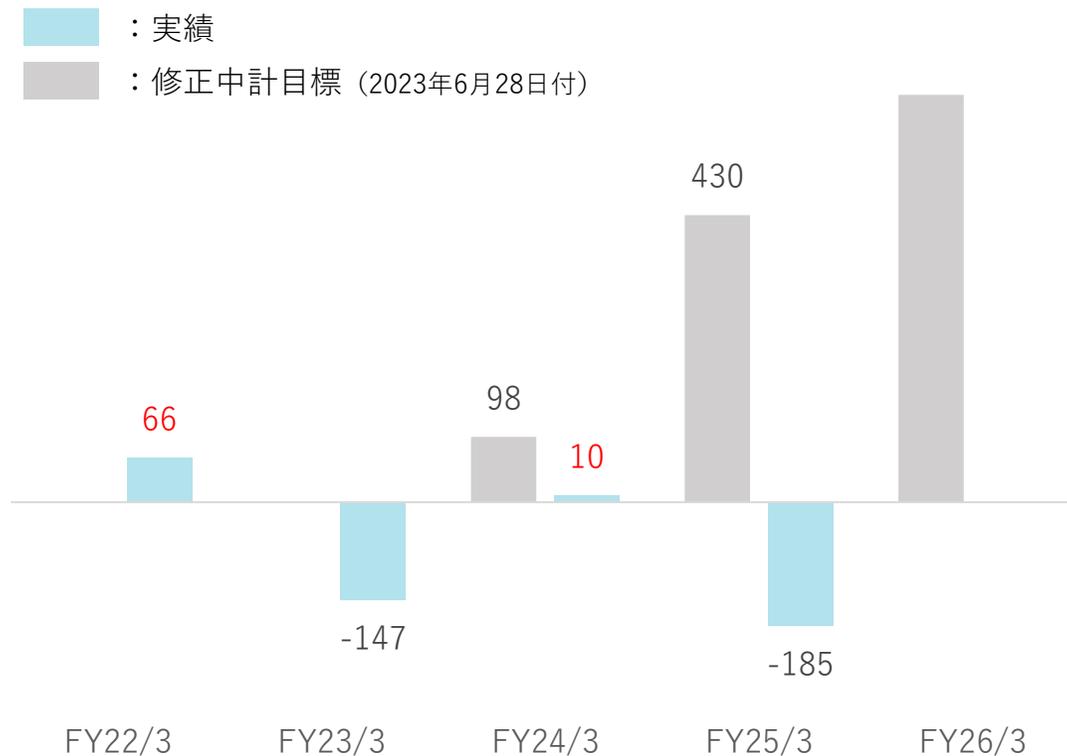
▶ 金融プラットフォーム事業の売上高 推移

単位：百万円

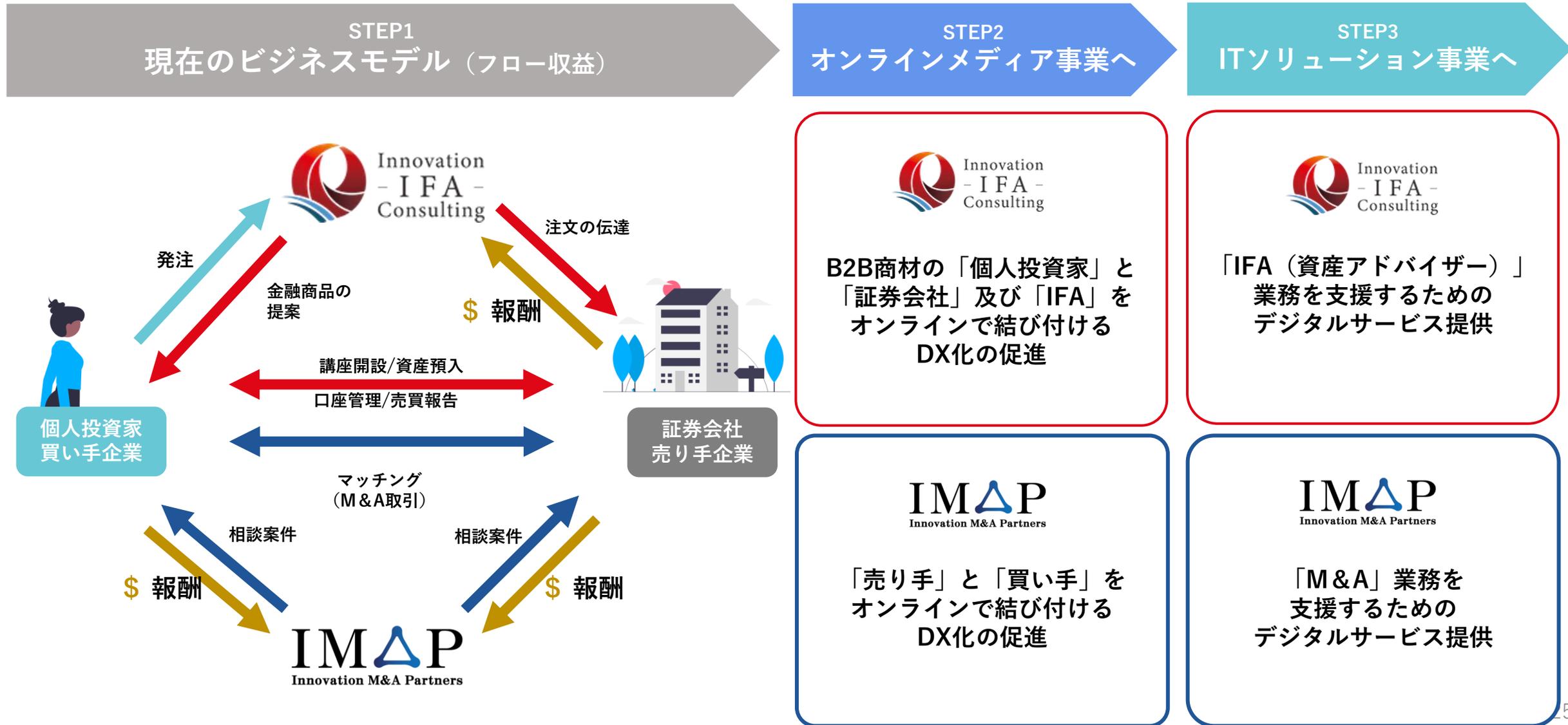


▶ 金融プラットフォーム事業のセグメント利益 推移

単位：百万円

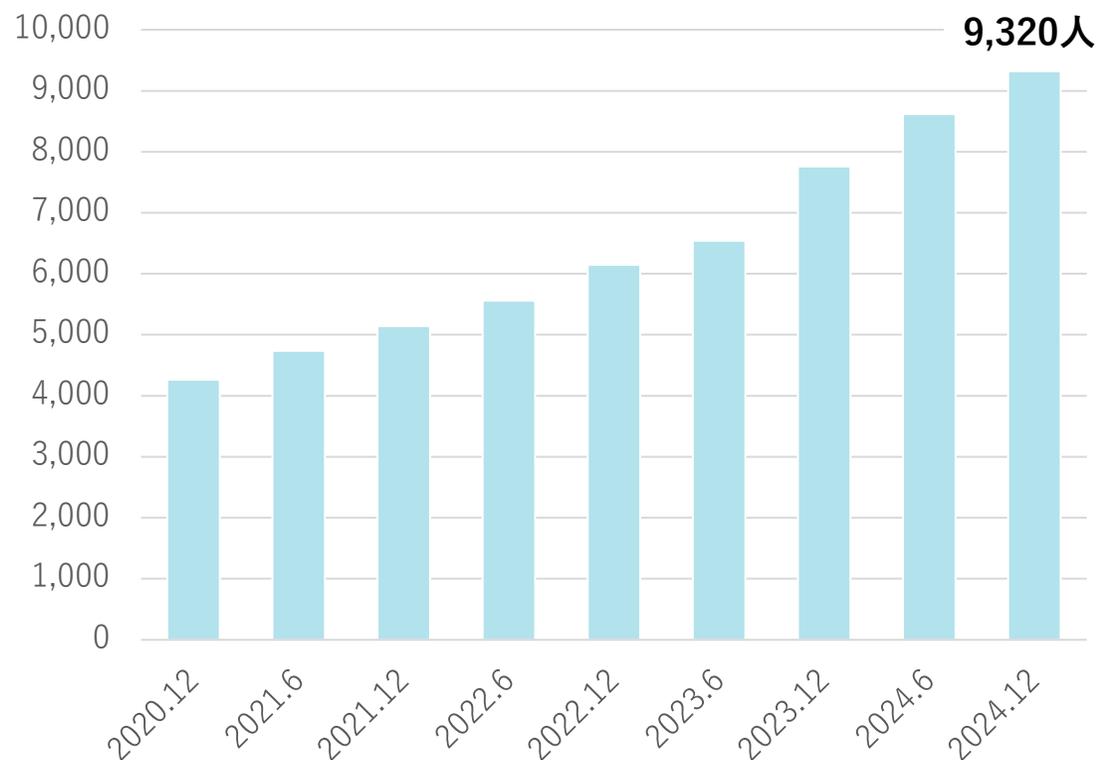


レガシーな営業スタイルではなく、デジタルマーケティングを活用した**IFA**及び**M&A**事業。

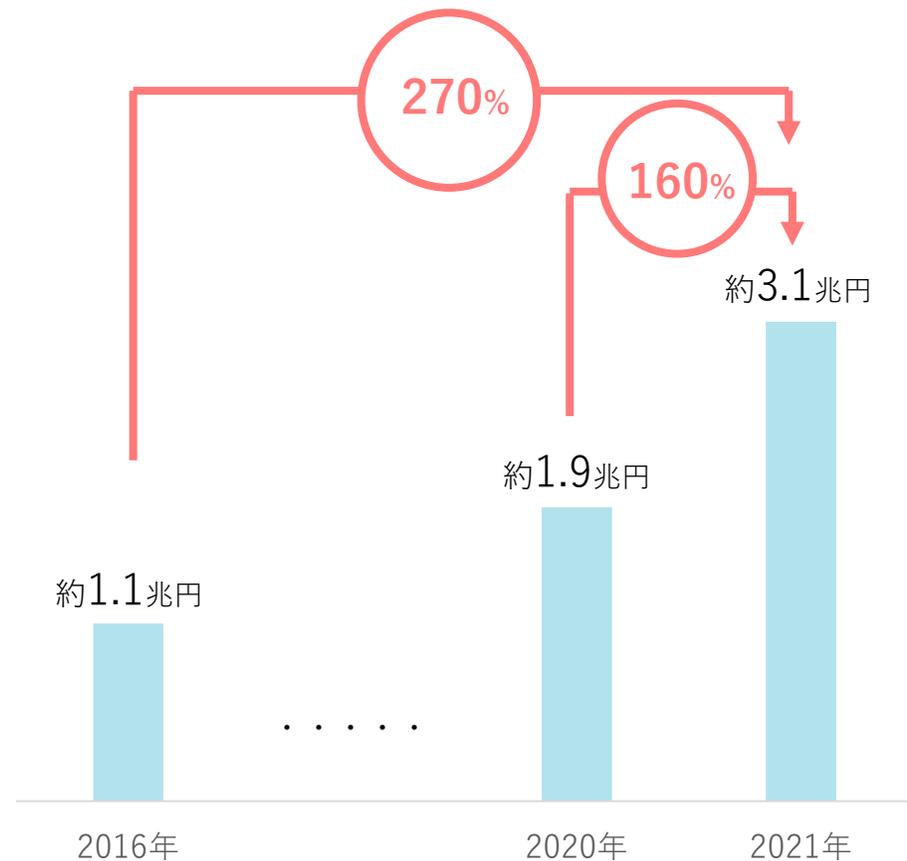


米国では既に、国内の約32倍（2020年時点）のIFAが活動をしており、国内でも多くの金融機関所属アドバイザーがIFAにシフトし、市場の成長速度は加速していくと考えられる。また、当社預かり資産も伸長していることから、トレンドに変化はない。

▶ 独立系金融アドバイザー（IFA）人数 推移 ⁽¹⁾



▶ IFA経由の預かり資産残高 ⁽²⁾

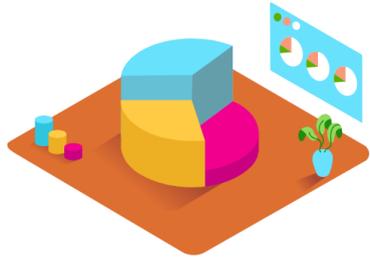


注: (1) 「独立系フィナンシャルアドバイザー（IFA）に関する調査研究」（みずほ総合研究所株式会社）より引用
 注: (2) 「協会の従業員数等」（日本証券業協会）より作成 (3) 日本経済新聞（2020年7月17日/2021年3月23日）より引用

M&Aの成立件数は安定的に拡大を継続している。⁽²⁾
2024年の日本におけるM&A件数は過去最多の**4,700件**となり、前年の4,015件から**17.1%増加**しました。

▶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
65%⁽¹⁾にも及ぶ

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) 株式会社レコフデータ 「2024年のM&A回顧(2024年1-12月の日本企業のM&A動向)」<https://www.marr.jp/genre/market/MAkaiko/entry/56991>

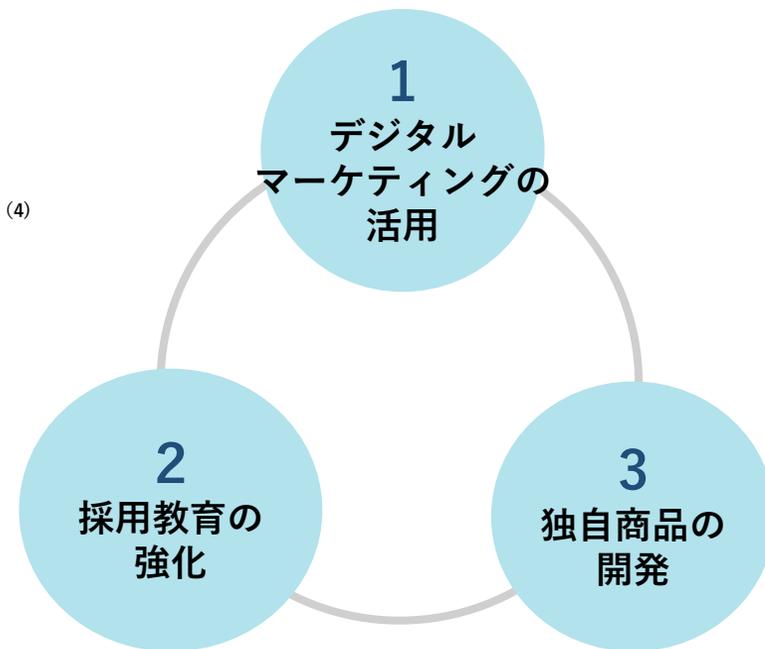
20年以上に渡るデジタルセールスのノウハウを活かし、営業手法のレガシーから抜け出せていない証券業界およびM&A業界にて革新の実現を目指す。

▶ 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25/3期売上約9億円

▶ 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

グループシナジーを加速させる“CVC（Corporate Venture Capital）”

5. VCファンド事業

- 概要
- ビジネスモデル

			
General Partner		ハヤテインベストメント株式会社	イノベーション・エンジン株式会社
主なLimited Partner		株式会社イノベーション	株式会社イノベーション
設立日		2023年4月9日	2025年5月15日
運用期間		10年（2年の延長あり）	10年（2年の延長あり）
運用総額		20億円程度	10億円程度
投資対象	投資エリア	日本国内	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	デジタルライゼーションを推進する革新的なソリューションやサービスを提供するスタートアップ 特に、AI・ソフトウェアを活用した業務効率化、人材不足解消、労働者の生産性向上、多様な働き方やライフスタイルを支援するサービスに注目する。
投資先（1）		      	-

注: (1)IHVCの投資先については、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/>

スタートアップへの投資・ハンズオン支援を行い、次世代の経営者の育成ならびにビジネスの発展に貢献する。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うことで、グループ内のナレッジを生かしたハンズオン支援や事業共創を実現。EXITによるフィナンシャル・リターンだけでなく、ストラテジック・リターンの獲得も目指す。



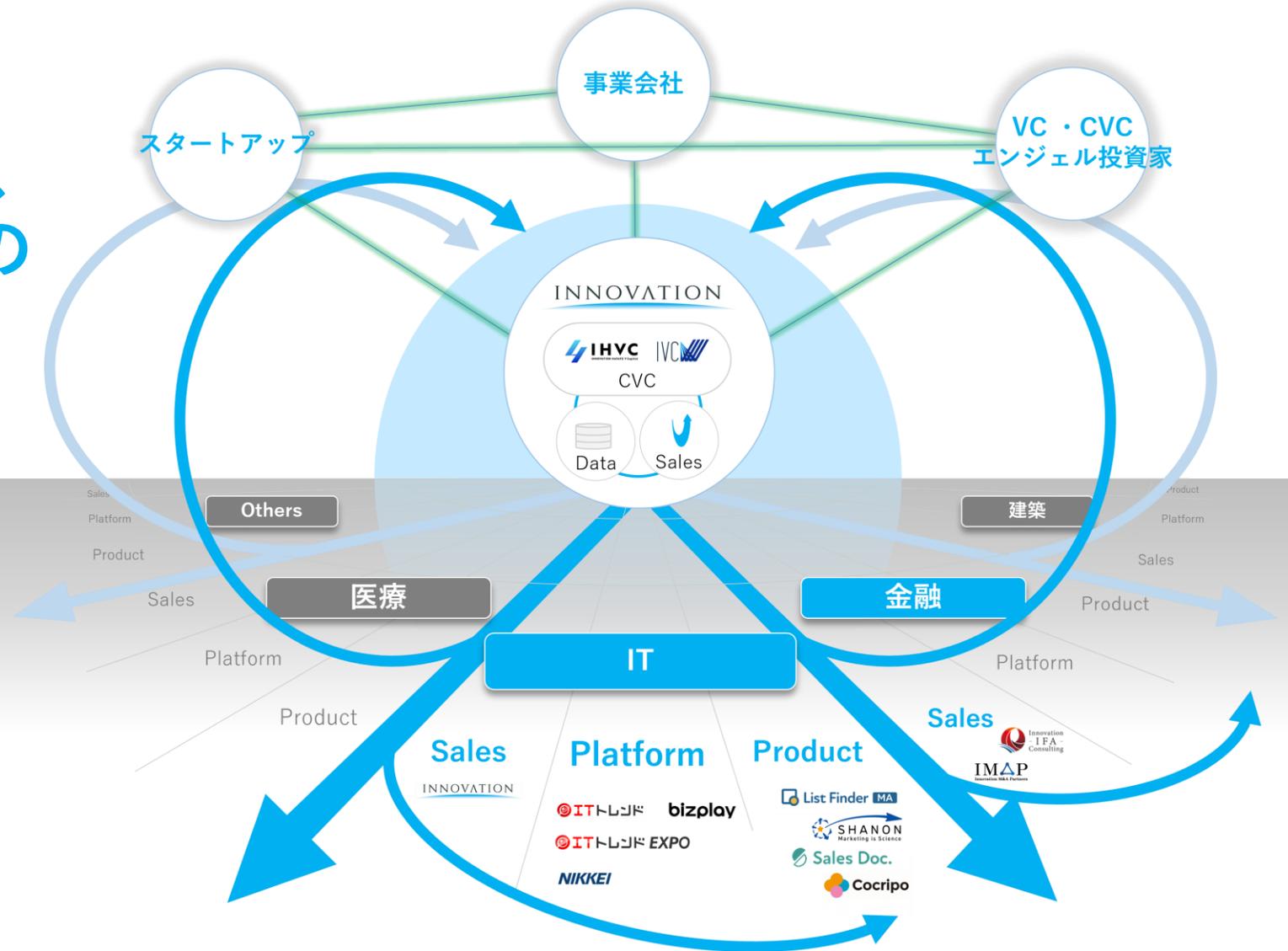
6. 成長戦略

- 中期コンセプト
- イノベーションプラットフォーム戦略
- 既存事業領域における成長戦略
- 新規事業領域における投資戦略
- ファイナンスによる資金調達の充当状況

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

領域ごとに3つのソリューション「Sales・Platform・Product」を通じて「働く」を変えてきました。

この中心となるデータ活用を成長戦略の中心に据え、持続的成長と企業価値向上を目指します。



各事業の連携を再構築し、イノベーショングループとして最大化を図る

オンラインメディア事業

- **マーケ部門** : 商材比較・購入検討ユーザーの拡大に向けて、デジタルマーケティングを強化する
- **営業部門** : BtoB企業（顧客・広告主）への営業・サポート力向上のために、営業人員を増強する
- **イベント部門** : ITトレンドEXPO等の売上・開催回数の増加に向けて、運営プロセスを標準化する

ITソリューション事業

- **シャノン及びリストファインダー** : 販売力・収益力強化のため、組織統合で効率的な受注獲得を目指す
- **シャノン** : さらなる販路拡大を目的に、海外市場への展開を進める
- **シャノン及びリストファインダー** : 国産MA No.1の実現に向けて、グループリソースを最大限活用する

金融プラットフォーム事業

- **事業** : 高収益なデジタルマーケティングモデルに転換し、オンラインメディア送客を最大化する
- **営業部** : 営業成果の再現性を高めるために、教育プロセスの標準化と体系化を推進する

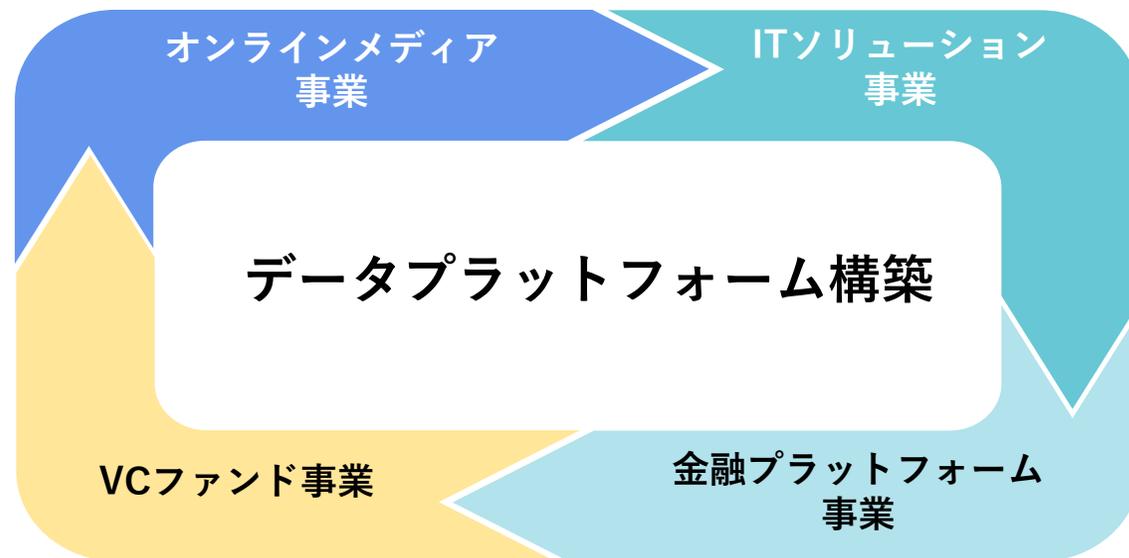
マッチングプラットフォームからデータプラットフォームへ

2025/3月期 実施事項

- 自社保有のトラフィックデータの収集・蓄積・分析を行う体制の構築
- エンジニアの採用・教育・リソースの最適配分

2026/3月期 行動計画

- サービス・マネタイゼーションの検討
- 新規領域、新規事業推進



第7回-第9回新株予約権による調達資金の充当状況。

具体的な用途	予定金額	実施金額	
IHVCを通じた投資資金	約10.0億円	2023/3月期	1.8億円
		2024/3月期	1.6億円
当社によるM&Aに伴う資金	約2.0億円	2023/3月期	0.3億円
		2025/3月期	0.3億円
設備投資資金	約2.5億円		—
マーケティング費用及び人材採用関連費用	約1.0億円		—

第7回新株予約権の行使状況は以下の通りとなります。

2023/3月期	199百万円
2024/3月期	171百万円
2025/3月期	39百万円
合計	410百万円

※ターゲット・イシュー・プログラムにより、株式希薄化を抑えながらファイナンスを実施⁽¹⁾

| 7. リスク情報

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"> ・ M&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 ・ 変化を予測した商品の開発体制の構築・推進 ・ 商品開発を構築できる人材の採用・育成 	中	低
インターネット検索におけるアルゴリズム変更や新たな検索エンジンの台頭、さらにChatGPT・Gemini等の生成AIの普及により、従来の検索エンジンを介さない情報取得手段が浸透しつつあり、当社の集客に影響	<ul style="list-style-type: none"> ・ SEO対策 ・ 検索エンジンによらない集客方法の開拓 ・ 生成AIに適切に情報が取り込まれるよう、自社サイト構造やFAQの整備等、AI対応型コンテンツの整備 	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
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
投資先企業と当社との事業上のシナジー効果等を期待して有価証券等への投資を行っているが、投資先企業の業績の如何により投資資金の回収できない場合の当社グループの事業及び業績への影響	案件発掘機能の強化とともに、投資検討プロセスの高度化を図る	高	大

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、当資料の次回アップデートは2026年6月を予定しております。