

2023年3月期 第3四半期
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 3Q 決算概要
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. 業績予想・配当

1. 2023年3月期 3Q 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より増収を続けるも、金融プラットフォーム事業が国内外の株式市場の下落等の影響により大幅な収益力の低下を余儀なくされたことから、前年同期比で減収で着地。

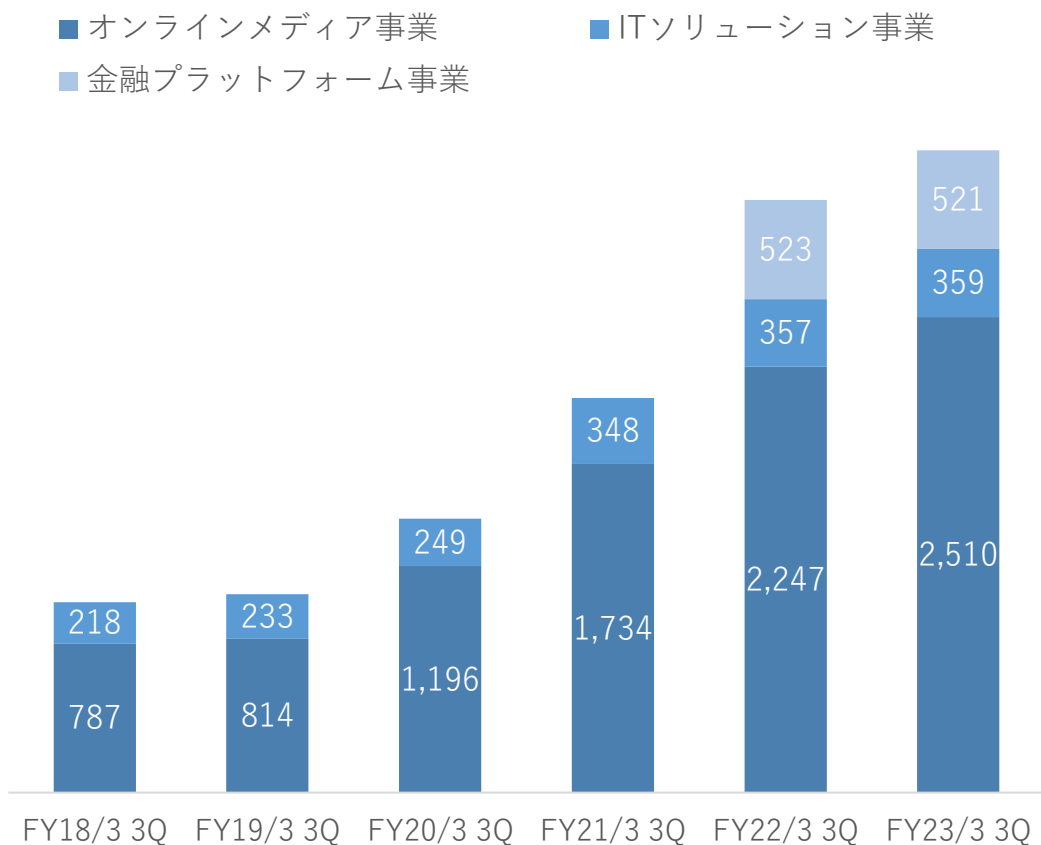
単位（百万円）

	FY22/3 3Q連結	FY23/3 3Q連結	前年同期増減	前年同期比（％）
売上高	3,132	3,396	+ 263	+8.4%
営業利益	485	393	△92	△19.0%
経常利益	489	395	△94	△19.4%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	261	222	△39	△14.9%

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。積極的なマーケティング投資によりオンラインメディア事業の拡大を加速すると同時に、ITソリューション事業の収益力の回復に注力。一方で金融プラットフォーム事業の収益力の大幅な低下、VCファンド事業におけるファンド組成コスト等の発生により前年同期比で減収となる。

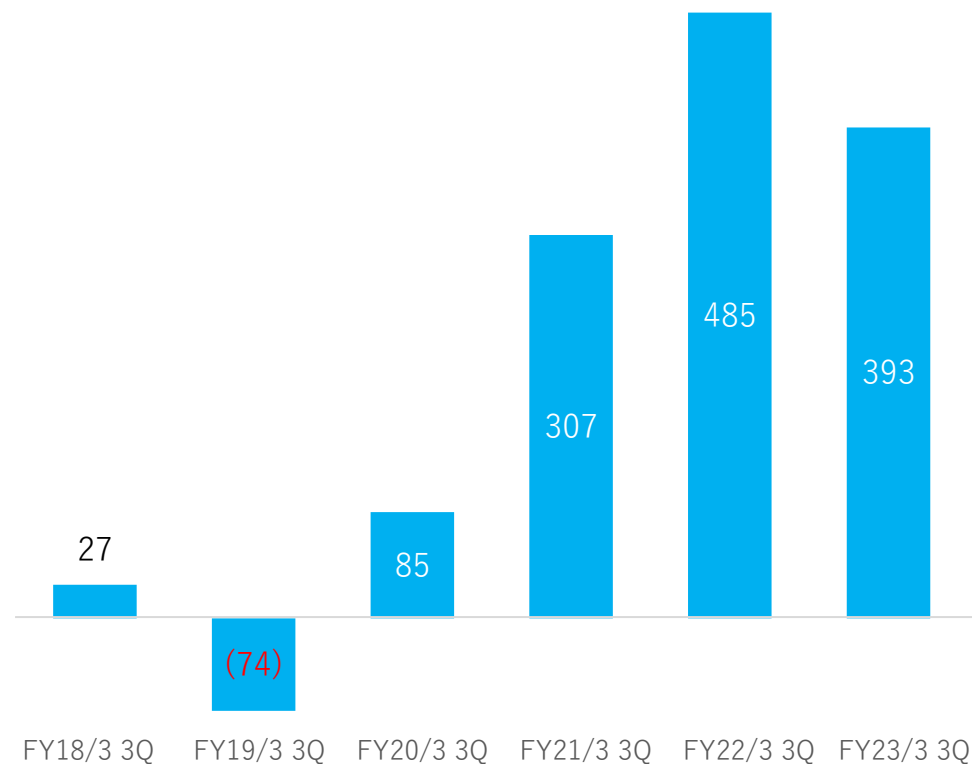
- セグメント別売上高

単位：百万円



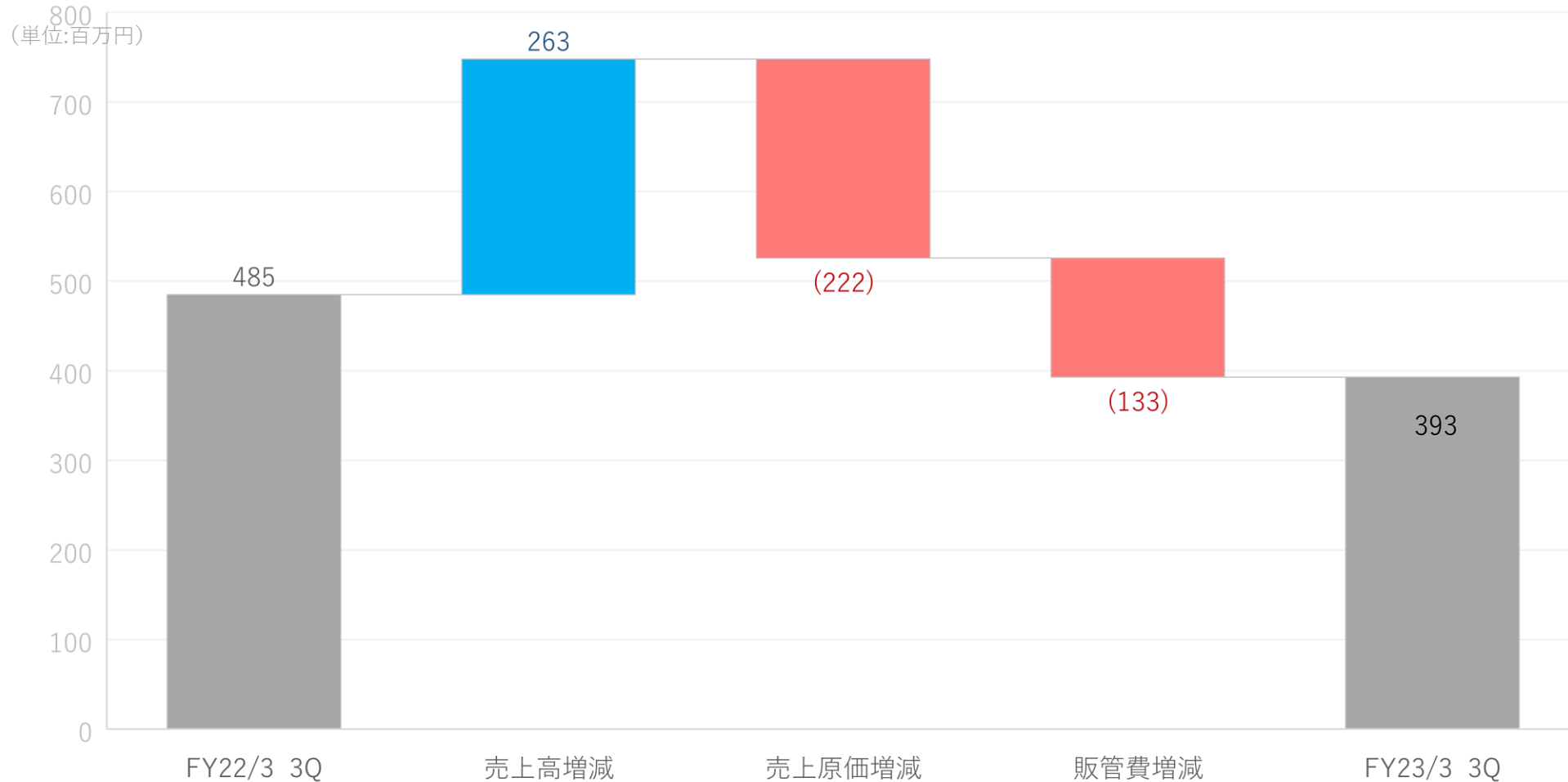
- 連結営業利益

単位：百万円



売上原価については、オンラインメディア事業におけるマーケティング投資の拡大、動画コンテンツ等の制作強化、金融プラットフォーム事業の原価人員増加が主な増加要因。販管費については、人員増強に伴う人件費および採用費の増加、VCファンドの設立・運営費用が新たに発生したこと等が主な増加要因。

※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示



調達資金を継続的にマーケティングおよびシステム開発を中心とする成長投資に投入することで収益を生み出す好循環により、資本金、資本準備金、利益剰余金ともに増加。安定した財務基盤を背景に、第1四半期より開始したVCファンド事業を推進し、投資有価証券が増加。

単位（百万円）

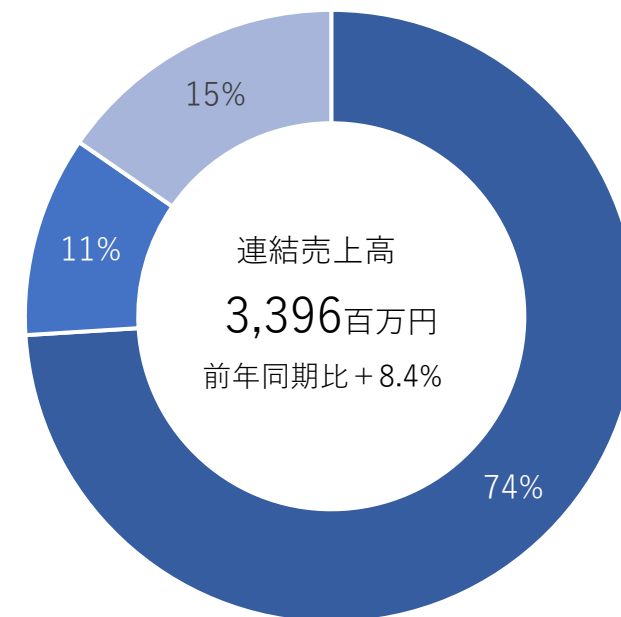
	FY22/3 3Q連結	FY23/3 3Q連結	増減
流動資産	2,673	3,031	+13.4%
固定資産	744	773	+4.0%
資産合計	3,418	3,805	+11.3%
流動負債	549	427	△22.2%
固定負債	17	22	+26.7%
負債合計	567	450	△20.7%
純資産合計	2,850	3,355	+17.7%
自己資本比率	82.0%	87.3%	-

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>

FY23/3 3Q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



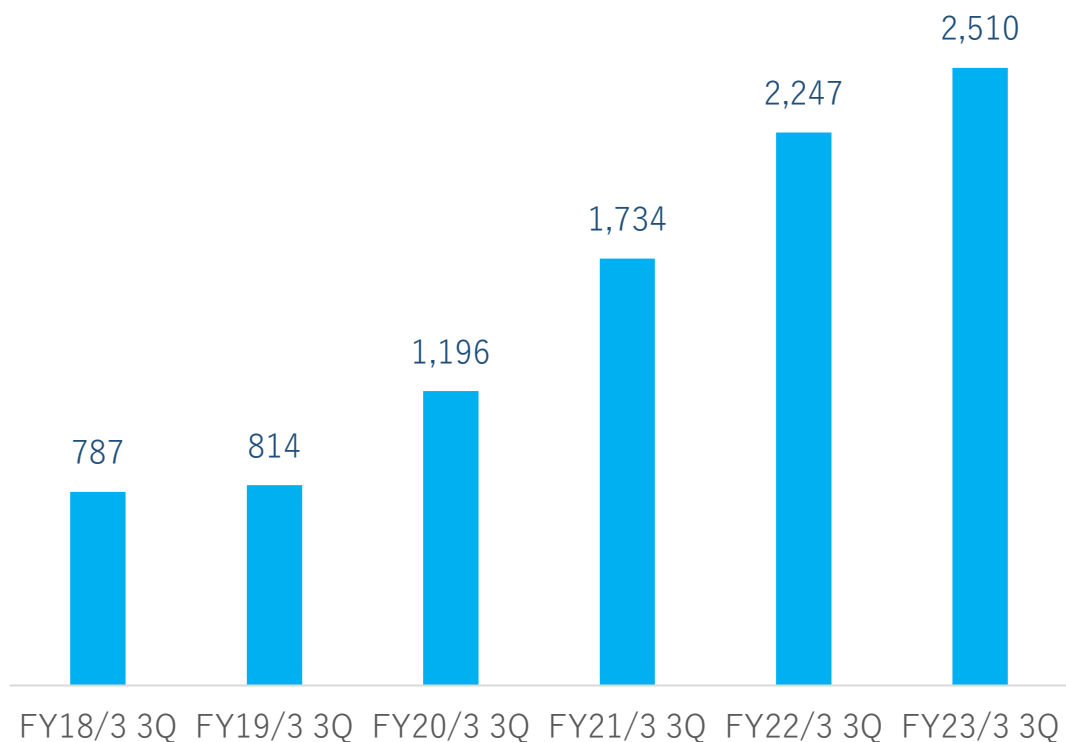
注: (1) 事業承継M&Aサービスについては非連結子会社で運営のため業績には折り込まれておりません。

2. 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が一段落した後、掲載製品数の拡大と口コミ機能の拡張に注力したことで資料請求数の更なる拡大に成功することで、今期も引き続き堅実に成長。QonQではオンラインEXPOの開催が当3Qはなかったことから、2Q比では減収要因。

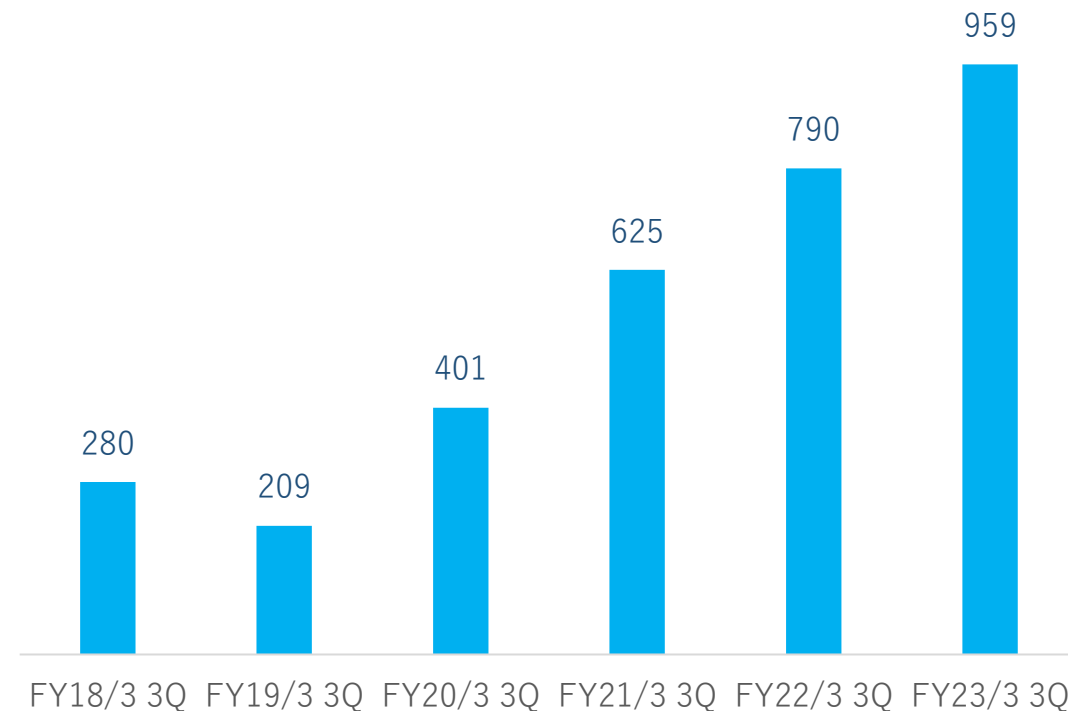
- オンラインメディア事業の売上高 推移

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

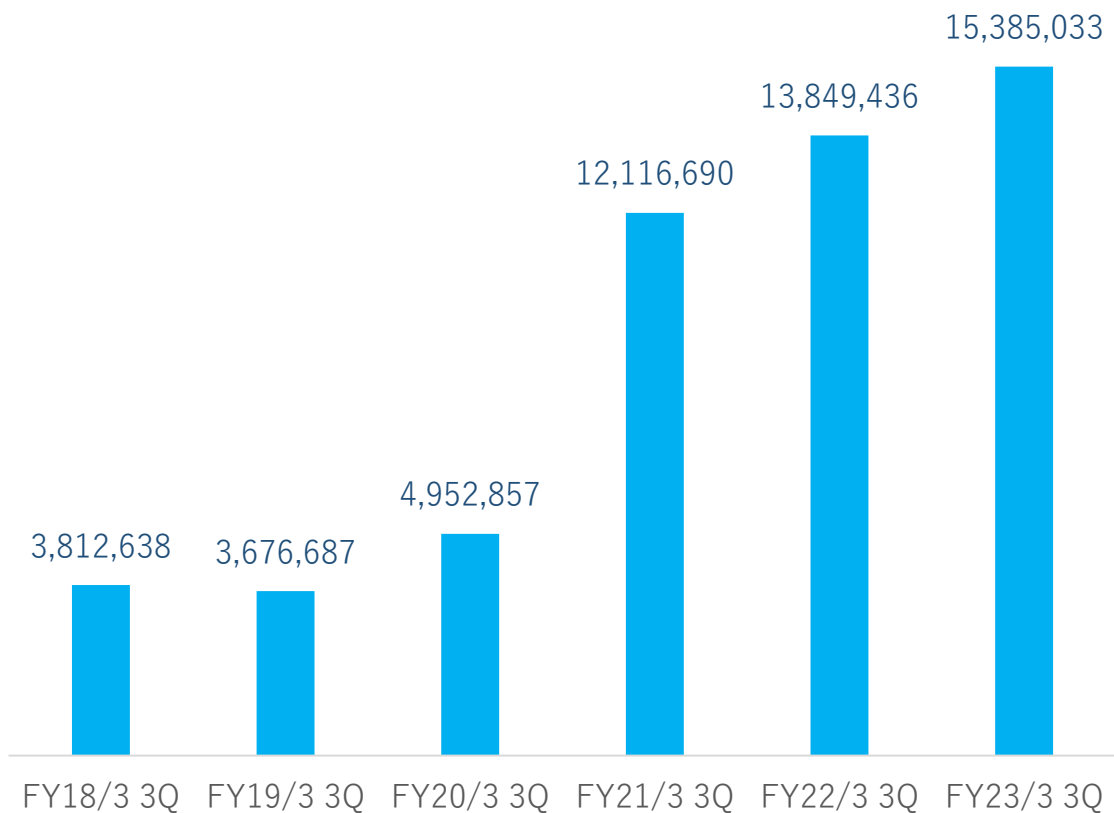
単位：百万円



前期のコロナ禍の影響による急激な来訪者数の増加が一段落した後、企業のDX化が本格的な拡大・浸透フェーズに入ったこと、ITトレンドのメディア価値が向上したことにより来訪者数が再度大きく伸長。

- 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

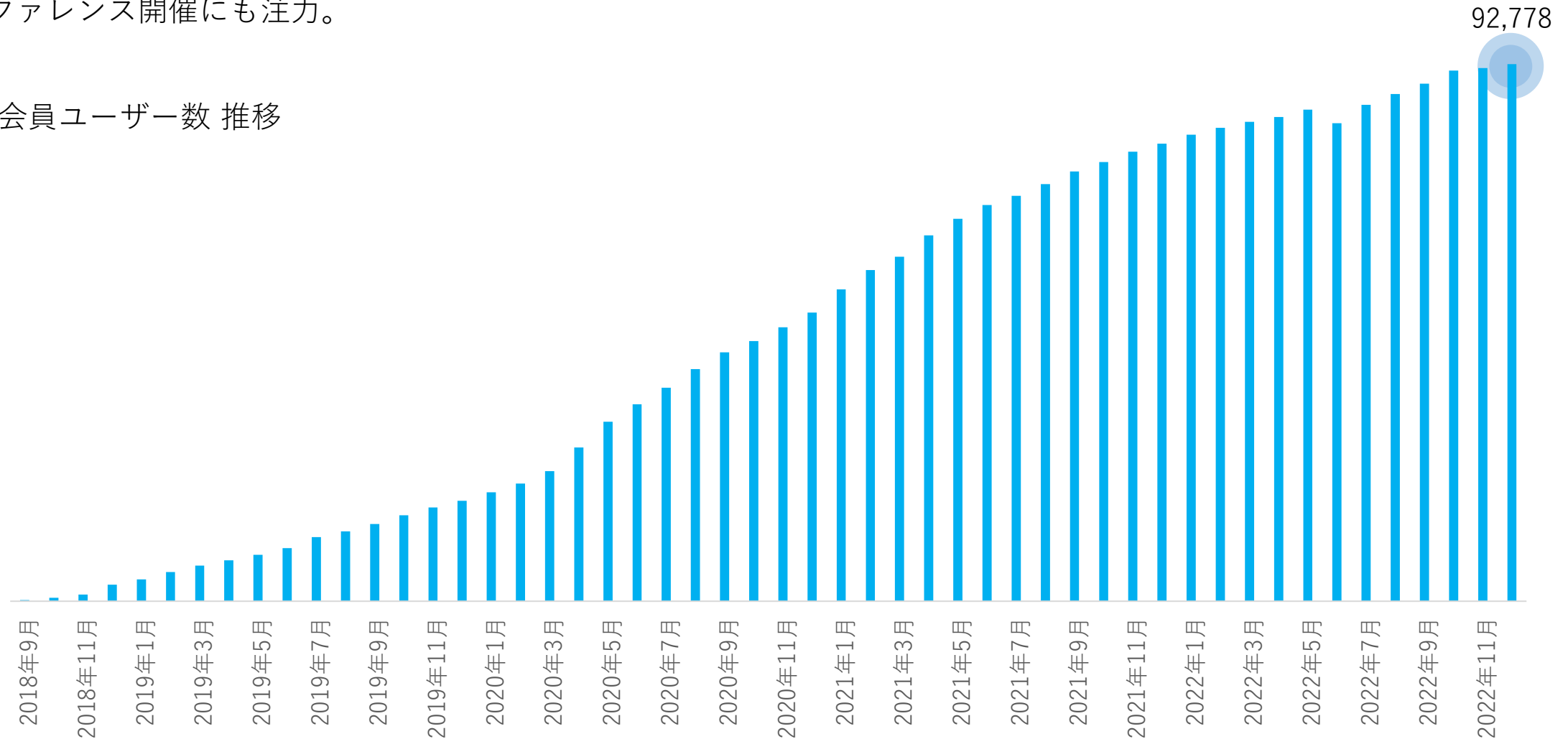
(2023/3 3Q実績)

カテゴリー	2022/3 4Q 対比
帳票電子化	421%
Web・クラウド請求書	412%
ナレッジマネジメント	280%
購買管理	204%
オンラインストレージ	192%
CTIシステム*	188%
電子カルテ	150%
コールセンターシステム	150%

* Computer Telephony Integration

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奏功し、会員獲得が順調に推移。ビジネス書籍紹介動画の拡充等により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カンファレンス開催にも注力。

- 会員ユーザー数 推移

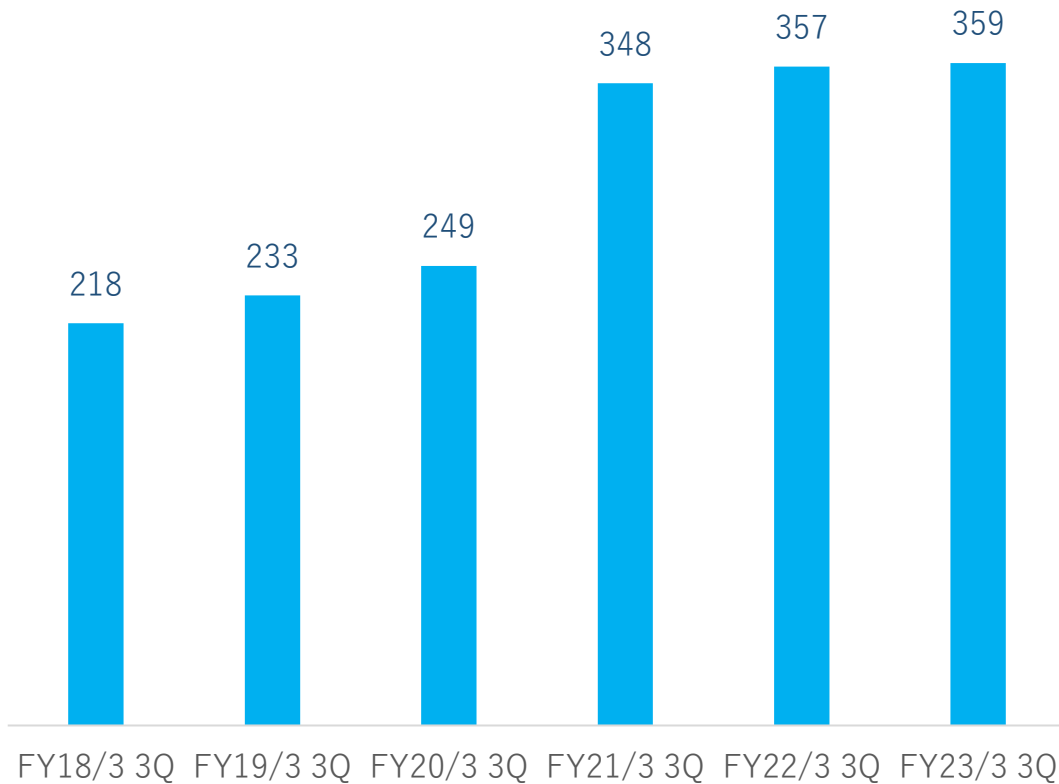


3. ITソリューション事業

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。Cocripo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。

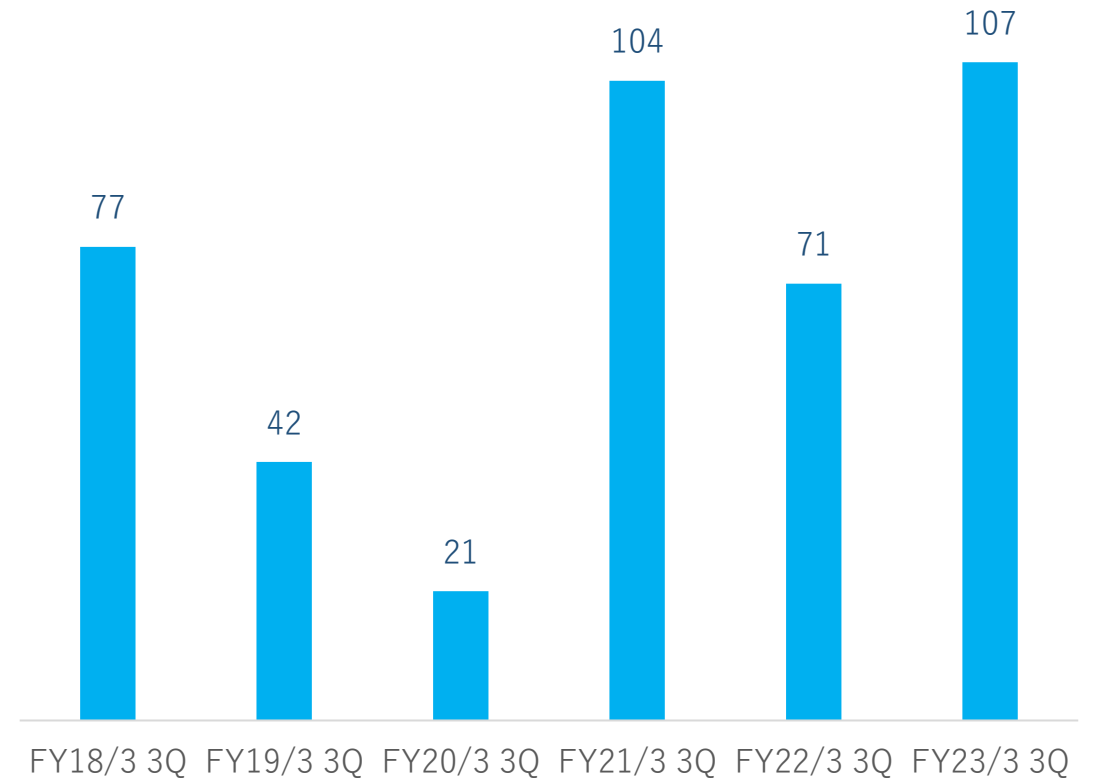
- ITソリューション事業の売上高 推移

単位：百万円

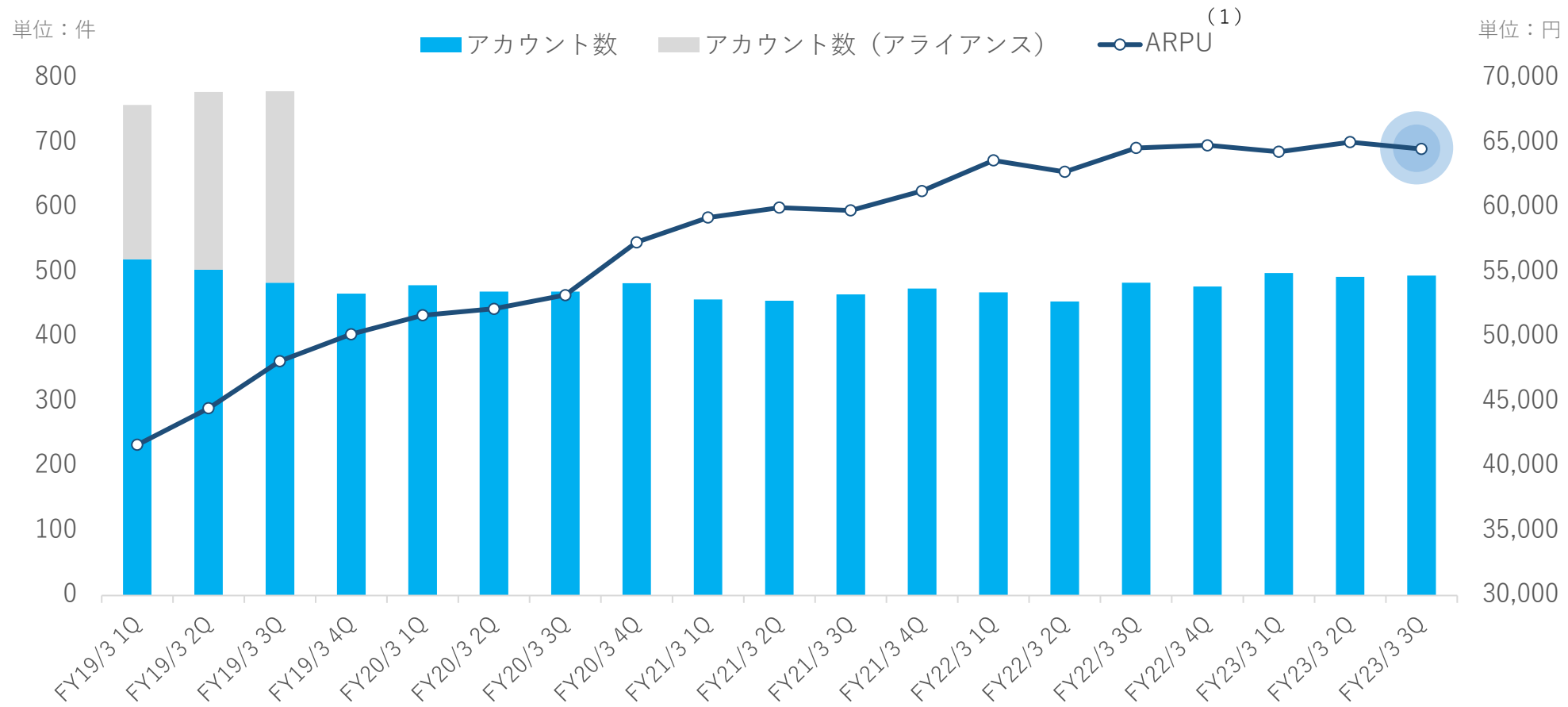


- ITソリューション事業のセグメント利益 推移

単位：百万円

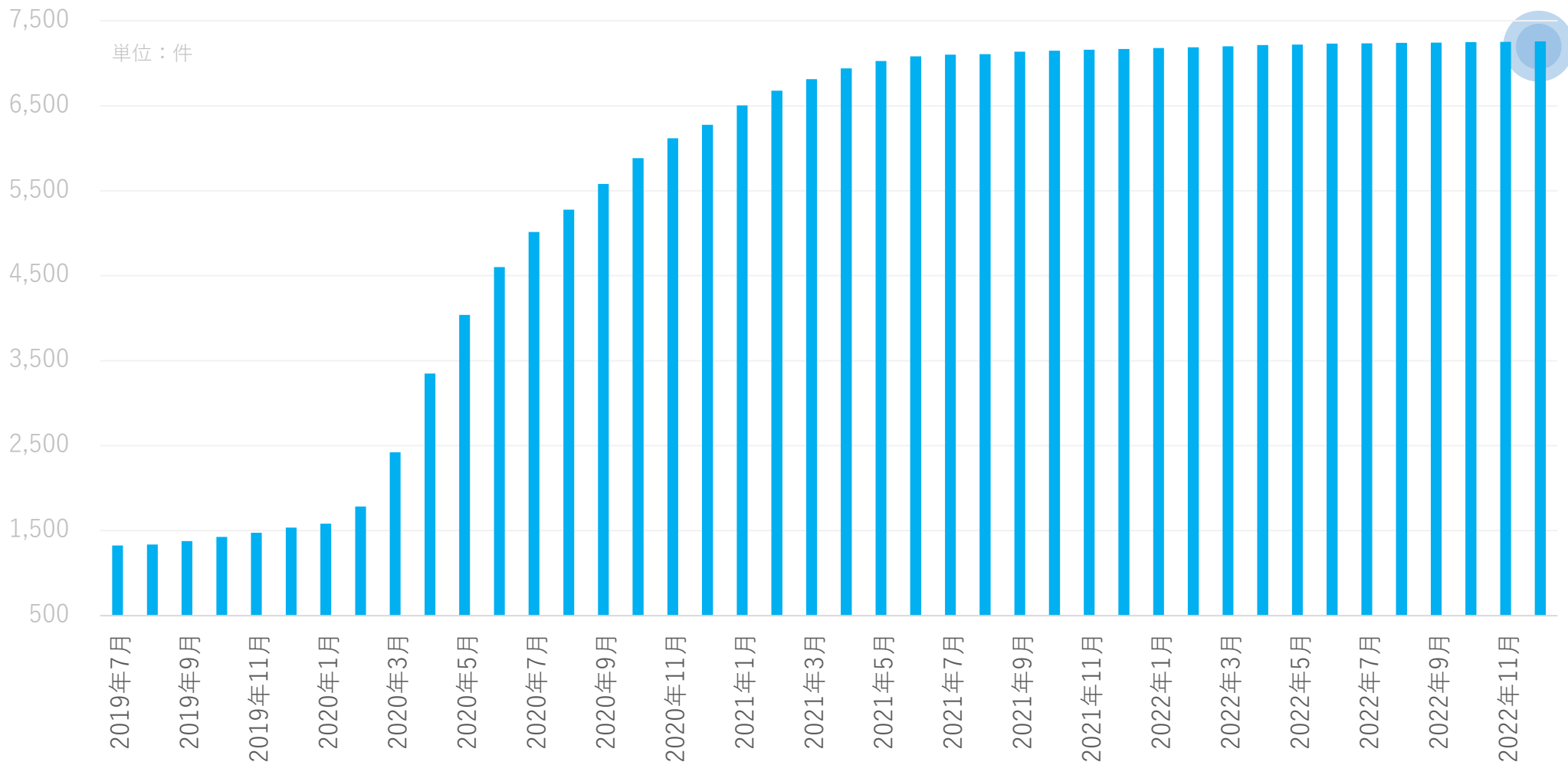


2020年3月期より、それまでのアカウント数拡大戦略から収益力強化に向けた顧客満足度最大化戦略に転換。アカウント数は横ばいが続いているものの顧客単価の上昇による売上、利益の拡大に成功。引き続き収益力の向上に努める。



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)。

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。差別化施策としてオンデマンド配信機能等の追加実装やウェビナー開催支援サービスの構築を推進中。

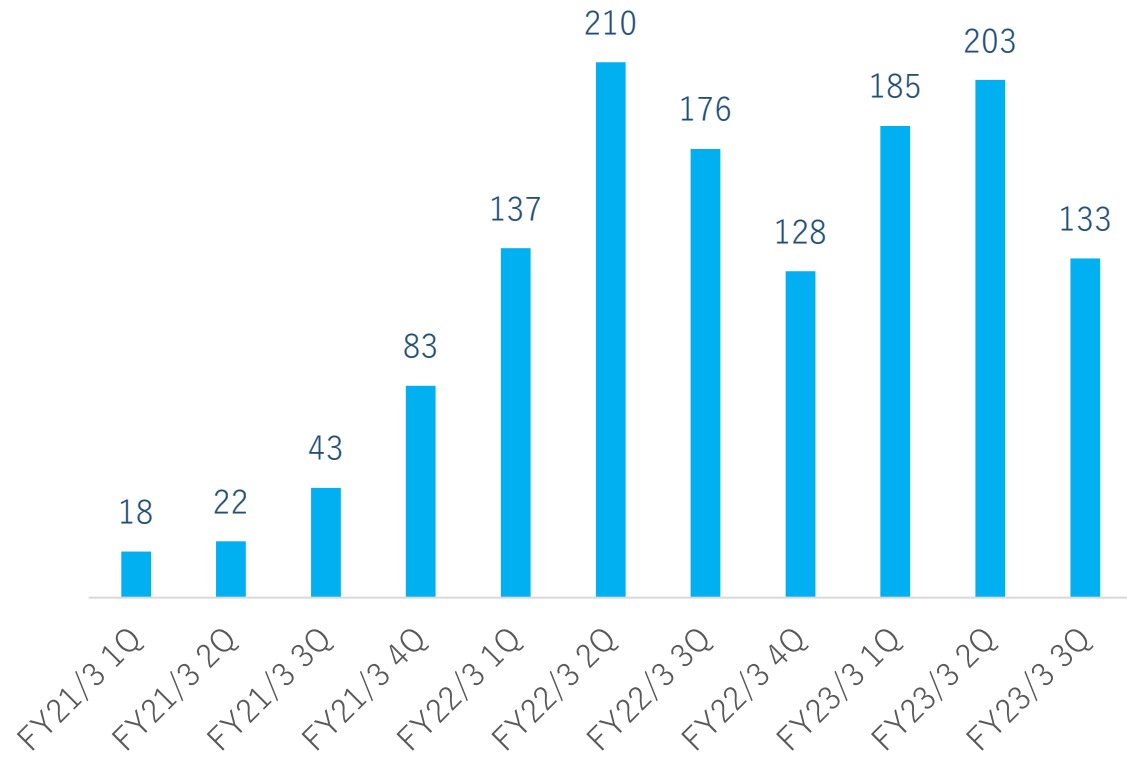


4. 金融プラットフォーム事業

前期4Qより株式市況の影響等で収益力の低下を余儀なくされているが、引き続き採用および人材育成の強化による営業力向上、収益力の高い独自商材等の開発を推進することで再浮上を目指す。

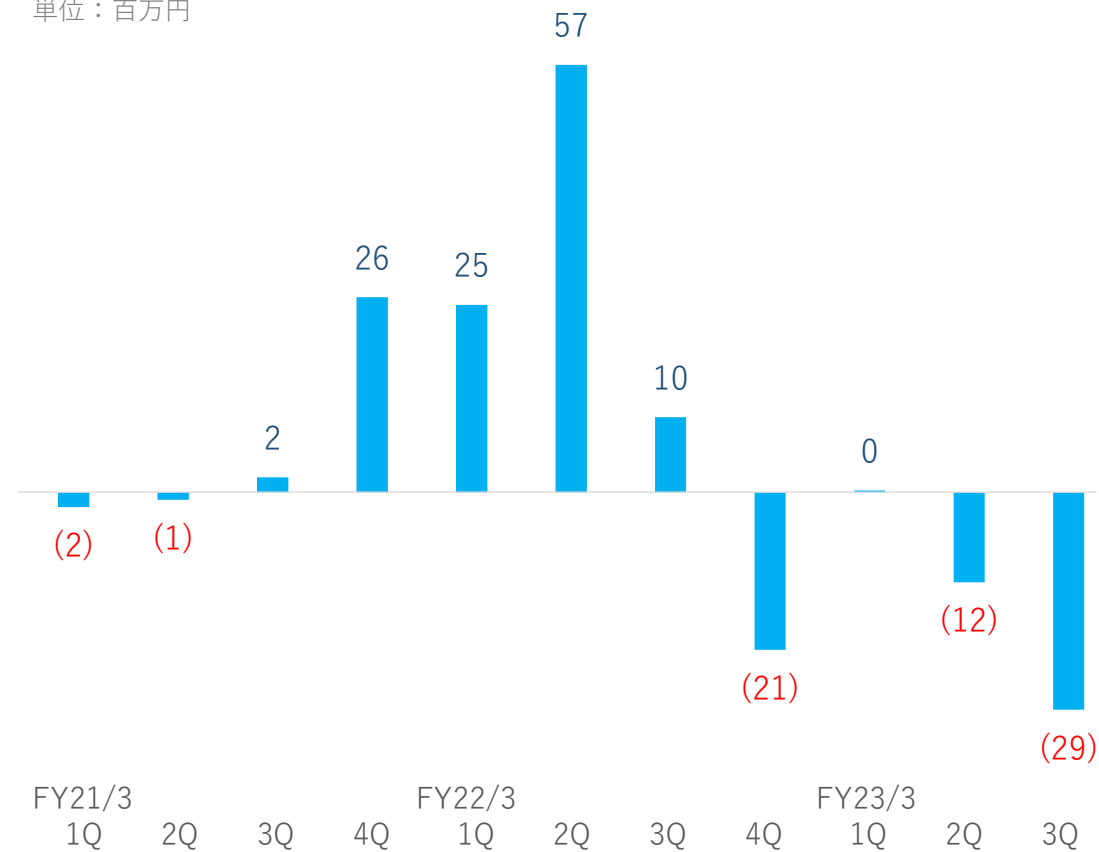
-金融プラットフォーム事業の売上高 推移⁽¹⁾

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。

3. 業績予想、配当

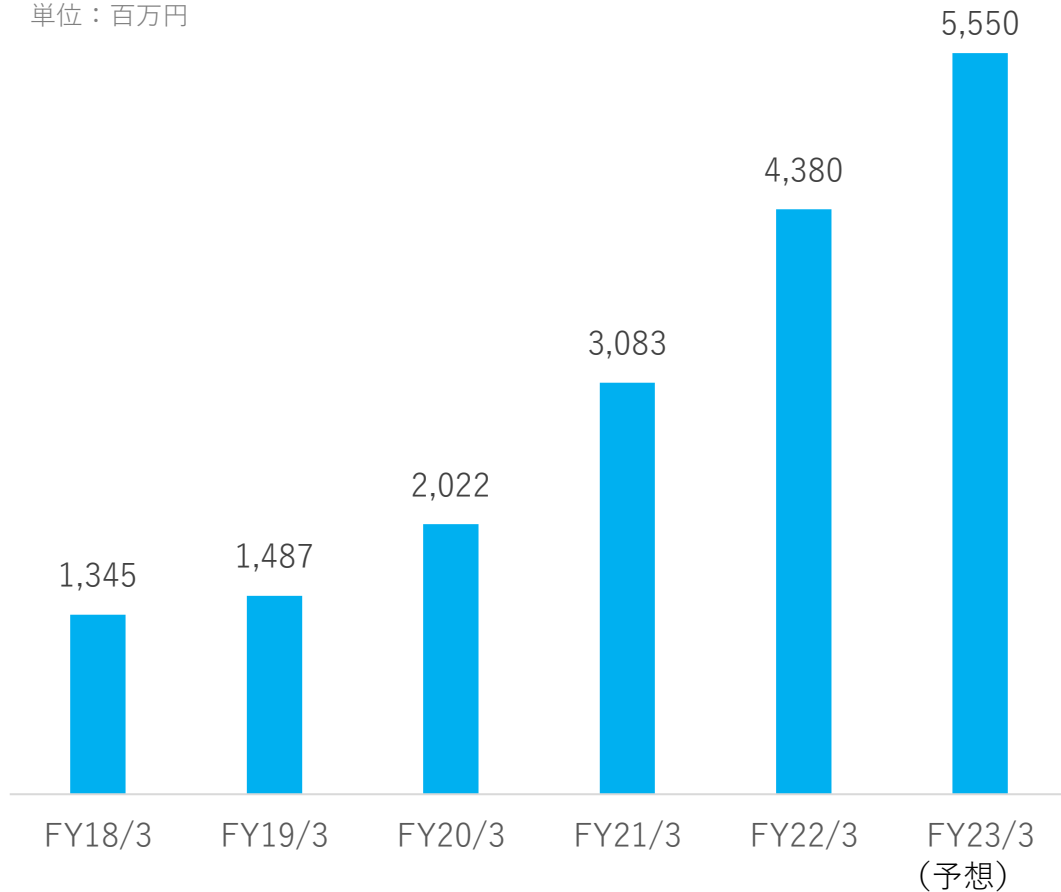
単位（百万円）

	FY22/3 実績	FY23/3 予想	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）	38.00円	39.00円	+1.00円	

既存事業の利益水準を高めながら、積極的な投資を行うことで当社グループの成長を加速。
引き続き金融プラットフォーム事業を中心とした新規事業開発、既存事業とのシナジー最大化を目指すM&A、幅広い事業領域にリーチするためのCVC投資に注力していく。

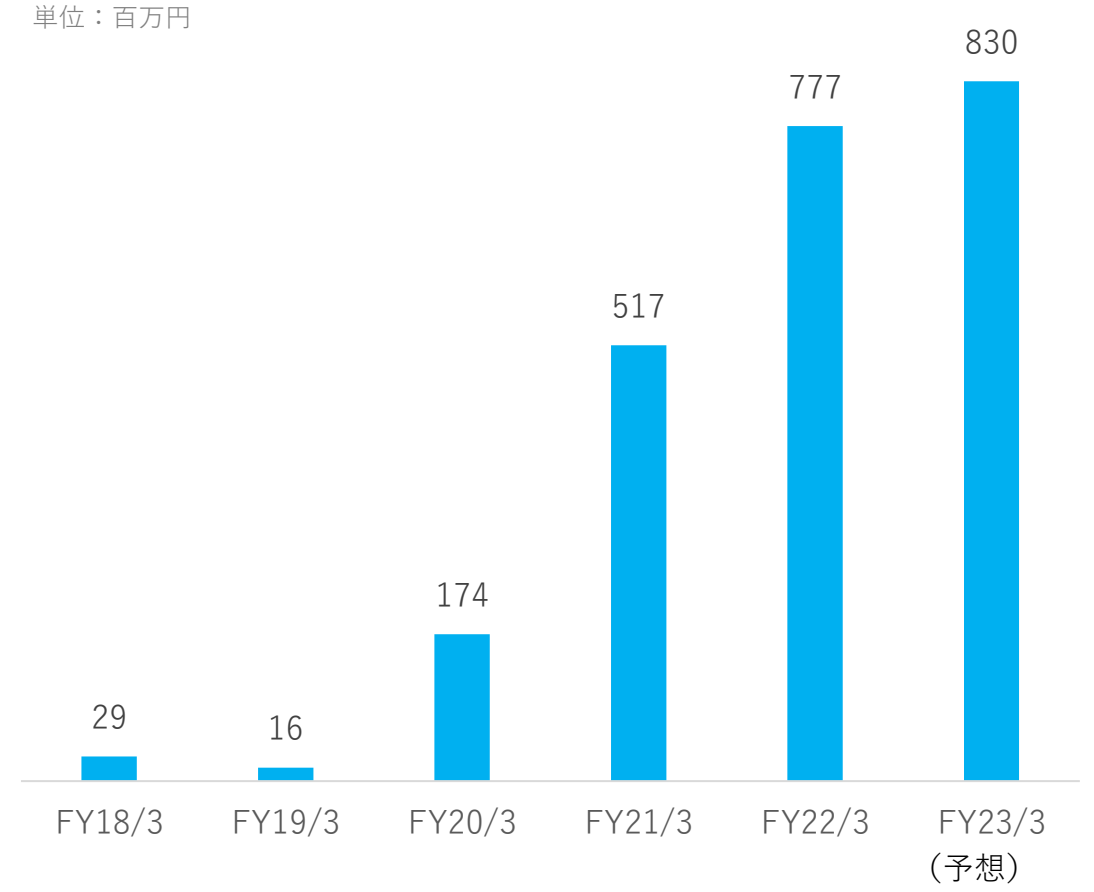
- 連結売上高

単位：百万円



- 営業利益

単位：百万円



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	159名	※2022年12月末時点連結従業員数
資本金	1,113,418千円	※2022年12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 (非連結)	

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。