

# 2026年3月期 第2四半期 決算補足資料

2025年 11月 10日

INNOVATION

株式会社イノベーション  
東証グロース市場：3970

## Mission

## 「働く」を変える

ビジネスにInnovationを起こし、  
働く喜びと感動で満ちた社会へ

**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

**代表者** 富田 直人

**従業員数** 374名  
※2025年9月末時点

**資本金** 410,140千円  
※2025年9月末時点

**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  
INNOVATION V Capital投資事業有限責任組合

## INDEX 目次

1. 2026年3月期2Q 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. VCファンド事業
6. 成長戦略
7. 業績予想・配当

# **1. 2026年3月期2Q 決算概要**

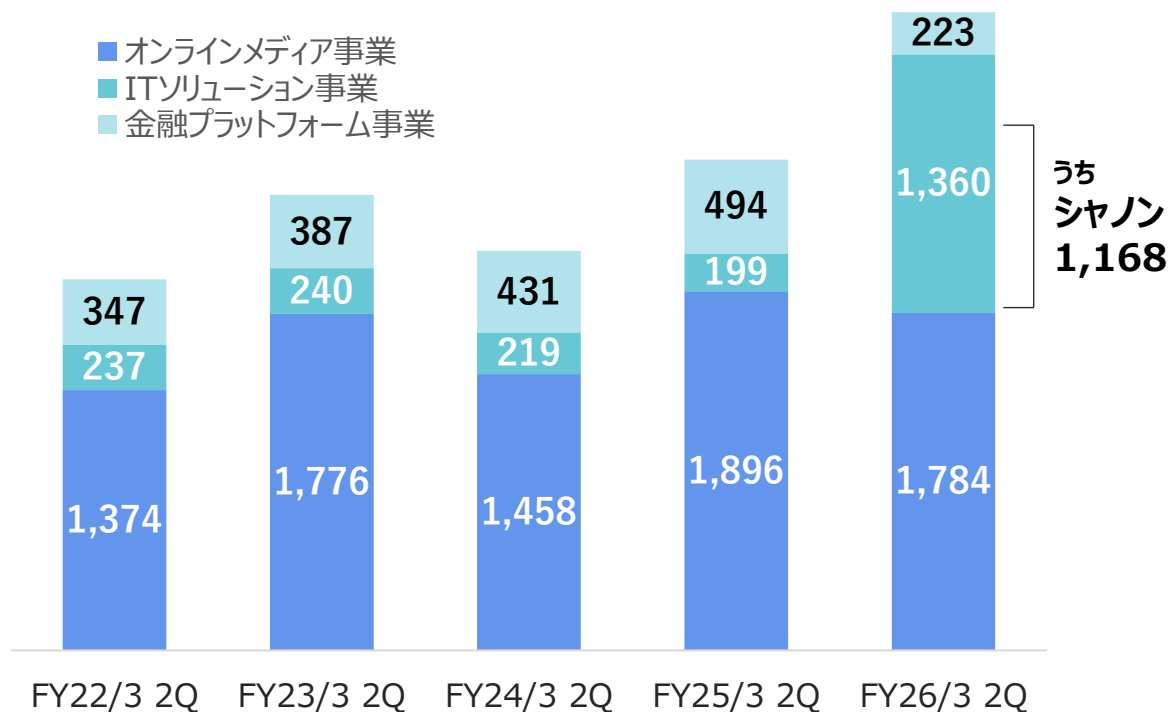


単位（百万円）

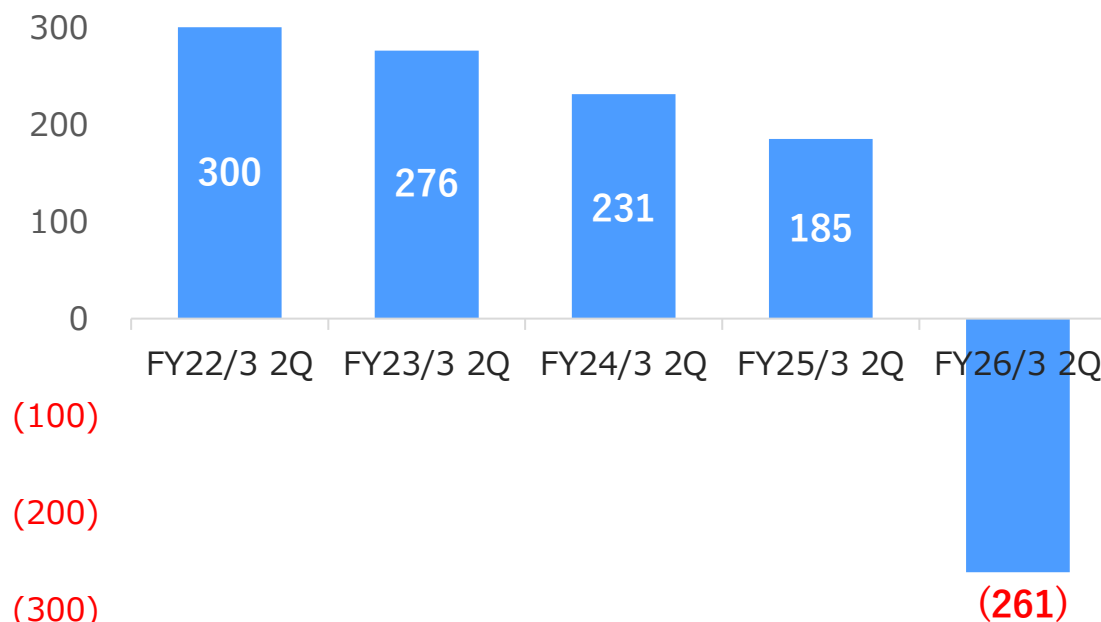
	FY25/3 2Q (TOB前)	FY26/3 2Q (TOB影響除外)	TOB影響	FY26/3 2Q連結 (実績)	前年同期比 (増減)	前年同期比 (%)
売上高	2,591	2,201	1,168	3,369	+778	+30.0%
営業損益	185	△173	△87	△261	△447	-%
EBITDA	218	△133	87	△45	△264	-%
経常損益	181	△242	△85	△327	△508	-%
親会社株主に帰属 する当期純利益	23	△218	△51	△269	△293	-%

- **連結売上高は 3,369百万円（前年同期比+30.0%）**  
株式会社シャノンの連結効果によりITソリューション事業が拡大し、売上構成比は約4割に上昇。
- **一方で、営業損失261百万円を計上。要因は以下の2点が中心**
  - ① 新規事業への投資推進（主にデータプラットフォーム・新収益モデル領域）。
  - ② 生成AI台頭による検索流入減少など、オンラインメディア事業への影響。
- **上期（1～2Q）は、新規事業育成と生成AI対応に伴う先行的費用負担発生**  
下期（3Q～）からは、事業構造改革フェーズに移行し、収益性改善とグループシナジー創出を重点テーマとして推進中。



## ▶ セグメント別売上高 単位：百万円







## ▶ 営業損益 単位：百万円



## 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>	中小企業向け マーケティング支援クラウド
 <b>SHANON MARKETING PLATFORM</b>	大手企業・エンタープライズ向け 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

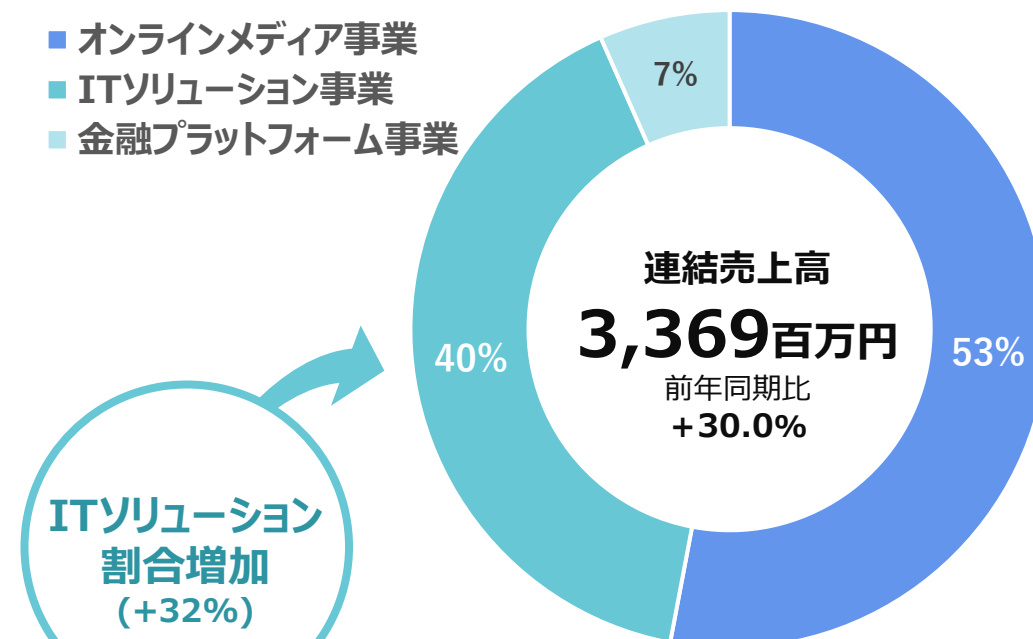
 <b>Innovation-IFA-Consulting</b>	IFAサービス
 <b>IMAP</b> Innovation M&A Partners	事業承継M&Aサービス

## V Cファンド 事業

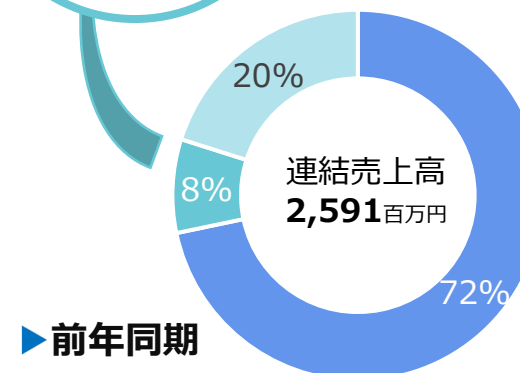
 <b>IHVC</b>	CVCによる投資事業
 <b>IVC</b>	

## ▶ FY26/3 2Q 売上高構成

- オンラインメディア事業
- ITソリューション事業
- 金融プラットフォーム事業



ITソリューション  
割合増加  
(+32%)

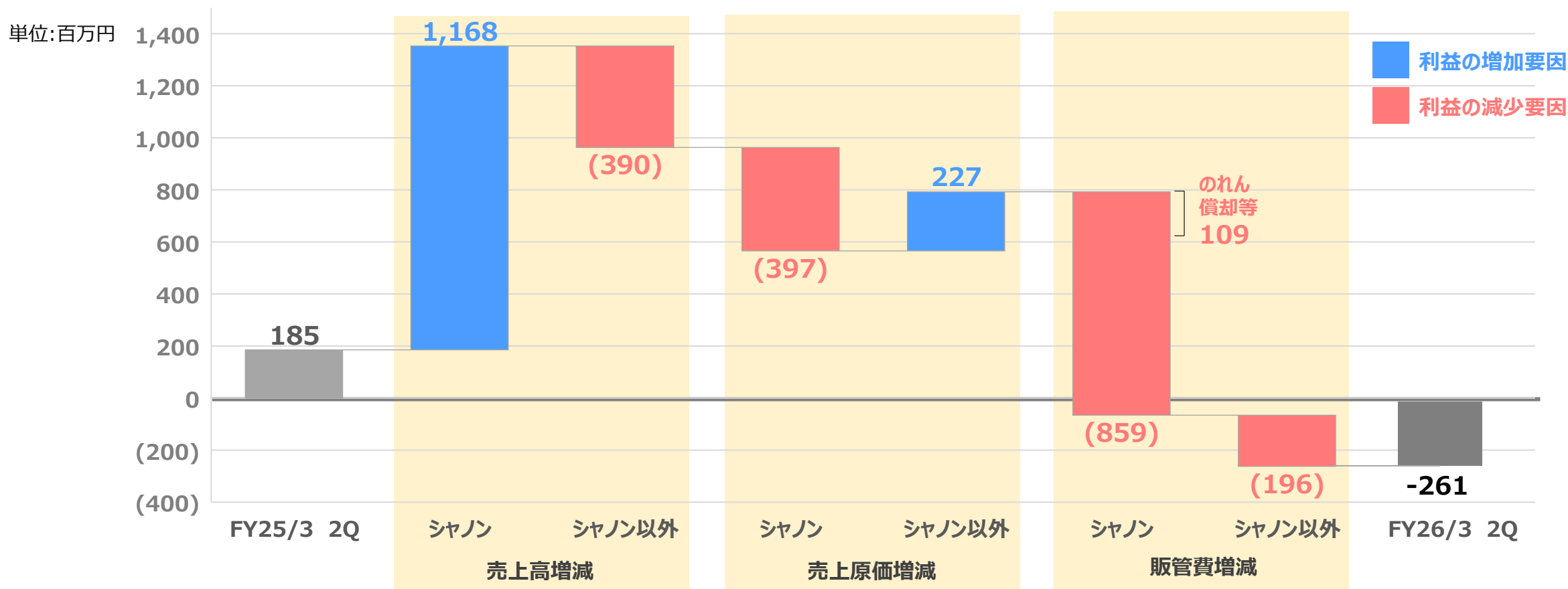


▶ 前年同期

## 営業損失の主な要因は以下の4点

- ・ 株式会社シャノンの連結開始に伴う原価・販管費の増加（のれん償却費・PMI関連費用等）。
- ・ オンラインメディア事業および金融プラットフォーム事業における売上高の減少。
- ・ 生成AI台頭による広告効率低下・トラフィック減少の影響による売上高の減少。
- ・ 新規事業開発およびデータプラットフォーム構築への先行投資による販管費の増加。

※1Q・2Qは新規事業投資と生成AI影響が集中し、先行費用を計上。3Qより構造改革に着手し、コスト最適化と収益性回復を推進予定。





**安定した財務基盤を維持しつつ、構造改革と中長期成長に向けた戦略的投資を推進**

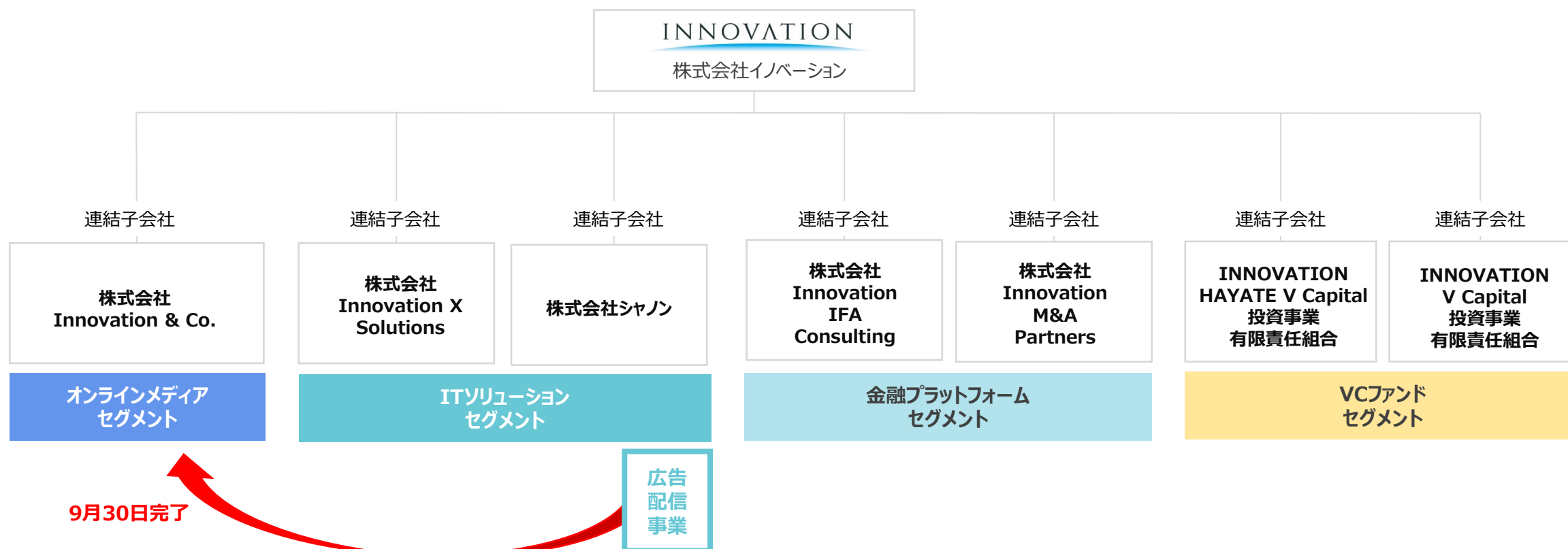
- 2025年4月に、短期借入金2,200百万円を長期借入金（固定負債）へ借換。
- 2025年8月に、減資を実施し資本金を410百万円へ減額（資本剰余金へ振替）。
- これにより、中期的な資金繰りの安定性と財務柔軟性を確保。
- 今後も、健全な自己資本比率（38.5%）を維持しつつ、成長投資と効率的な資金運用を両立。

単位（百万円）

	FY25/3 年度末	FY26/3 中間連結会期	増減
流動資産	4,975	4,694	△5.7%
固定資産	3,344	3,272	△2.1%
資産合計	8,321	7,967	△4.3%
流動負債	3,748	2,020	△46.1%
固定負債	506	2,191	+332.9%
負債合計	4,254	4,211	△1.0%
純資産合計	4,067	3,756	△7.7%
自己資本比率	40.7%	38.5%	-

## 株式会社シャノンの「広告配信事業」を、株式会社Innovation & Co.へ譲渡（9月30日完了）

- 既存のオンラインメディア事業と連携し、顧客の多様なマーケティング活動を支援できる体制を整備。
- 従来のリード送客に加え、リスティング広告や認知広告などを通じた多チャンネルでの集客支援を可能とし、顧客のマーケティング支援効率の向上を狙う。



## 株式会社Innovation X Solutionsの全株式を株式会社シャノンへ譲渡（12月31日予定）

- Innovation X Solutionsが提供する「List Finder」、シャノンが提供する「SHANON MARKETING PLATFORM」は機能や価格帯の違いから顧客層を分けていたが、本再編により顧客カバレッジを拡大し、MA市場での競争力を強化。
- 営業・カスタマーサポート等の関連業務を一体運営することで、受注からサポートまでの体験価値を最適化。
- 将来的には、両製品の強みを融合し、より幅広い企業にとって使いやすく、効果的なMAソリューションの提供を目指す。



## 2. オンラインメディア事業

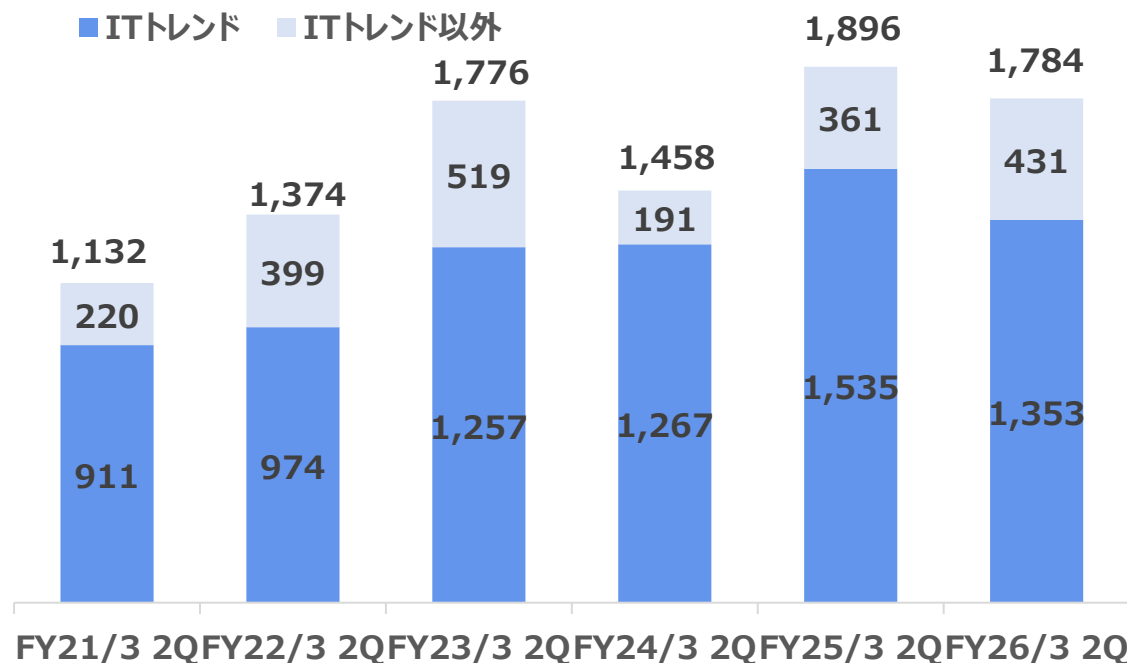


売上高は1,784百万円（前年同期比5.9%減）、売上高の減少にともないセグメント利益は583百万円（前年同期比18.4%減）。

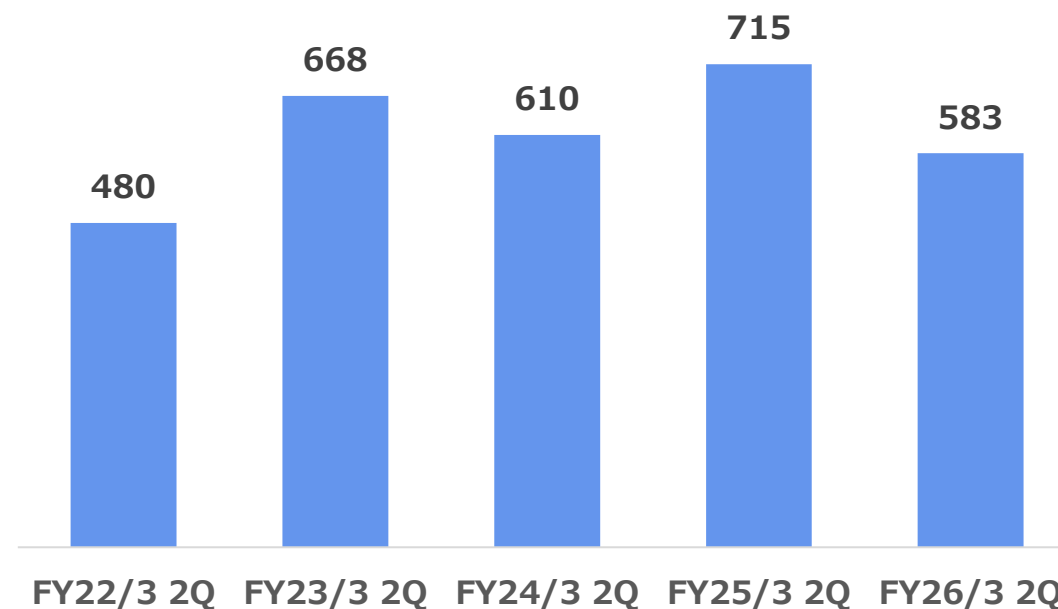
## 主な変動要因と戦略進捗

- ・ 生成AIの普及により情報収集チャネルが多様化し、検索経路のトラフィックが減少。
- ・ 一方で、資料請求数は堅調に推移し、「量から質への転換」が着実に進展。
- ・ 上期（1Q・2Q）は生成AI対応・新収益モデルの検討など先行投資フェーズ。
- ・ 下期（3Q以降）は、コスト構造の見直しと会員ビジネスモデルの本格転換を実行。

### ▶ 売上高 推移 単位：百万円

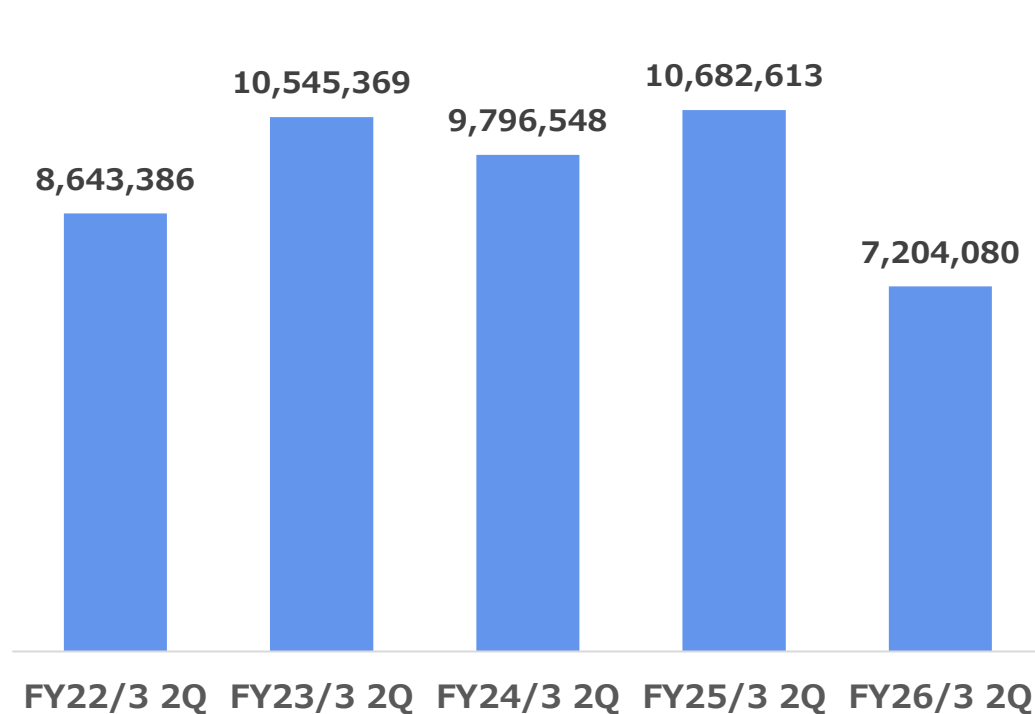


### ▶ セグメント損益 推移 単位：百万円

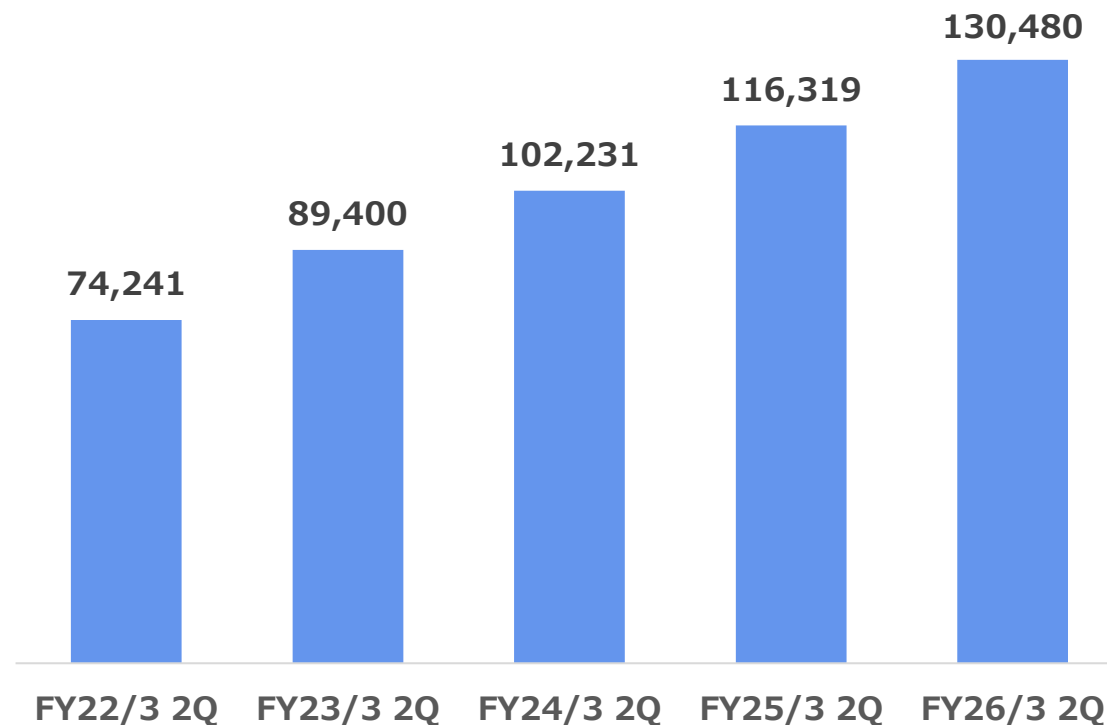


- **ITトレンド：来訪者数7,204,080人（前年同期比△32.6%）**  
→ 生成AI普及により検索流入は減少したが、資料請求数や顧客のLTVは維持。
- **bizplay：会員数は順調に成長**  
→ ITトレンドEXPOとの連動により質の高い接点を拡大。
- **全体方針：リード獲得型から会員基盤・LTV志向型へ転換**  
→ 3Q以降、構造改革を通じて継続的接点と収益性を強化。

▶ **ITトレンド 来訪者（ユーザー）数** 単位：UU（2026年3月期累計）



▶ **bizplay 会員ユーザー数** 単位：人



2025年9月に開催したITトレンドEXPOは、B2B商材「見本市」デジタル版として約27,000名が参加。  
次回は2026年3月に開催予定で準備中。



来場者

参加登録



トレンドや  
最新情報の取得



芸人  
小島 よしお 氏



タレント  
田村 淳 氏



株式会社FCチャンネル 代表取締役  
林 尚弘 氏



一般社団法人日本金融経済研究所  
代表理事 / 経済アナリスト  
馬淵 磨理子 氏



立教大学 経営学部 教授  
山口 和範 氏



株式会社圓窓 代表取締役  
武蔵野大学 アントレプレナーシップ学部  
専任教員 (教授)  
澤 円 氏



株式会社デジライズ 代表取締役  
茶園 将裕 氏



デジタル庁 AI担当 データサイエンティスト  
大杉 直也 氏

ブース枠/  
セッション枠の提供



ブース枠/  
セッション枠の料金



商材販売企業

### 3. ITソリューション事業





企業規模に合ったソリューション提供、国産MAの安心感を競合優位性と位置づけ、国産MA（マーケティングオートメーション）のシェア拡大を推進。

## あらゆる規模の企業が安心して使える国産MA提供

#セキュリティ #日本語サポート

### SHANON MARKETING PLATFORM

- ・エンタープライズ、大企業向け
- ・イベント連携型の高機能MA

### List Finder MA

- ・中堅中小企業向け
- ・リーズナブルで初めての方も扱いやすいMA

エンター  
プライズ

大企業

中堅中小企業

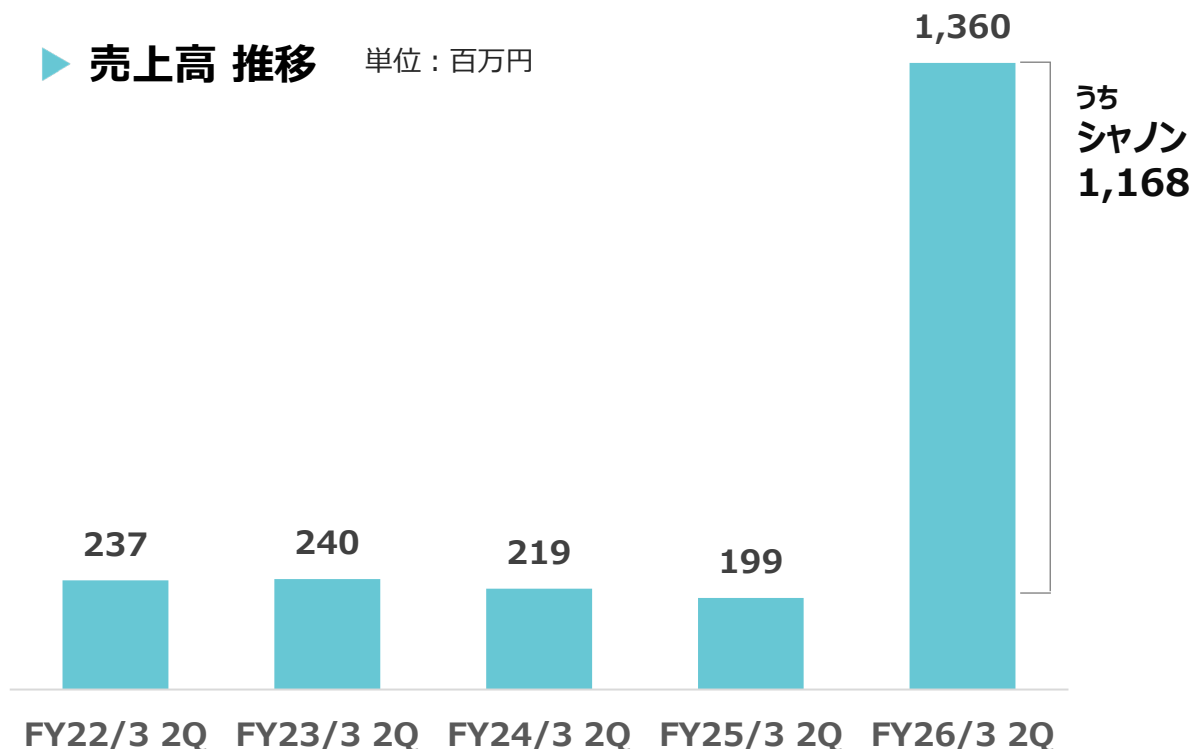
売上高1,360百万円（前年同期比+583.3%）、セグメント利益90百万円（前年同期比+38.9%）  
株式会社シャノンの連結効果により大幅な増収・増益を実現。

## 主な変動要因と戦略進捗

- 「SHANON MARKETING PLATFORM」が寄与し、国産MA市場でのプレゼンスを拡大。
- のれん償却等を加味しても利益は増加し、収益体質を強化。
- グループ再編（2025年9月30日付）によりSaaS事業への集中体制を構築。
- 「List Finder」「SHANON MARKETING PLATFORM」「ITトレンド」との連携を強化し、シナジー創出を加速。
- 営業・開発体制の再編により、効率的な運営と黒字基盤の安定化を推進。

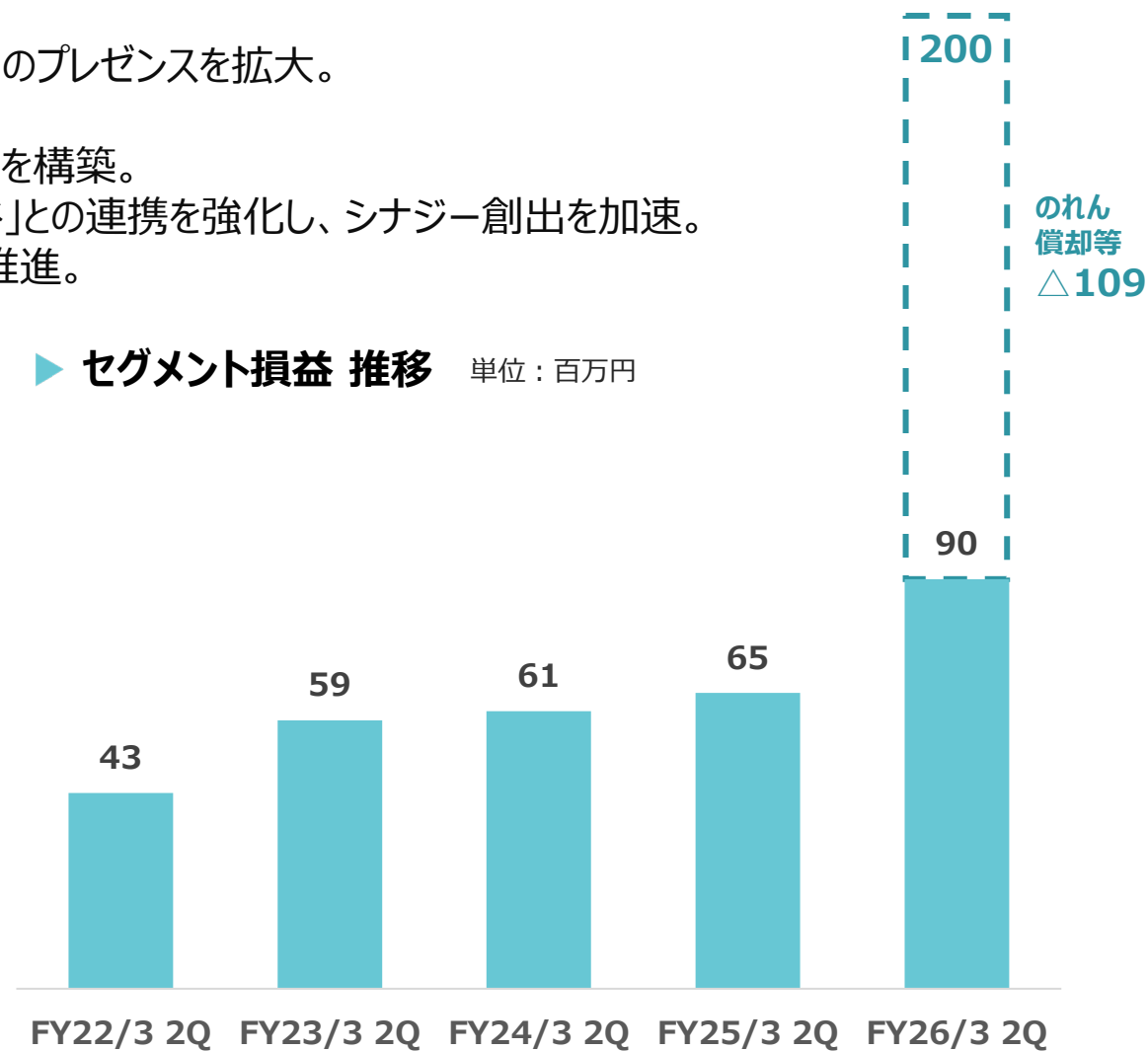
### ▶ 売上高 推移

単位：百万円



### ▶ セグメント損益 推移

単位：百万円



- 株式会社シャノンのTOB完了を受け、現在当社グループではPMI（統合プロセス）に着手。
- グループ再編や管理機能の統合・効率化も視野に入れ、**グループ全体のシナジー最大化と体制強化**を進行。

2025年  
4月  
完了

## 新経営方針の制定（利益志向及びガバナンス強化）

早期の黒字転換・利益志向経営への転換及びガバナンス強化のため、新経営方針KPI策定および監査等委員会設置会社へ移行し、株式会社イノベーションから一部の取締役が新たに選任されました。グループとしての経営管理体制を強化し、意思決定の透明性と迅速性の向上を図る。

2025年  
5月  
完了

## 資本業務提携の正式締結

グループ内で保有するSaaS製品群の連携を本格化させ、プロダクト間の統合的な提供や営業協業を通じた収益成長の加速を目指す。

実施中

## 高収益事業へのリソース集中 完了

グループ再編により、経営資源を集中し筋肉質な構造を構築。

## 財務体質の改善

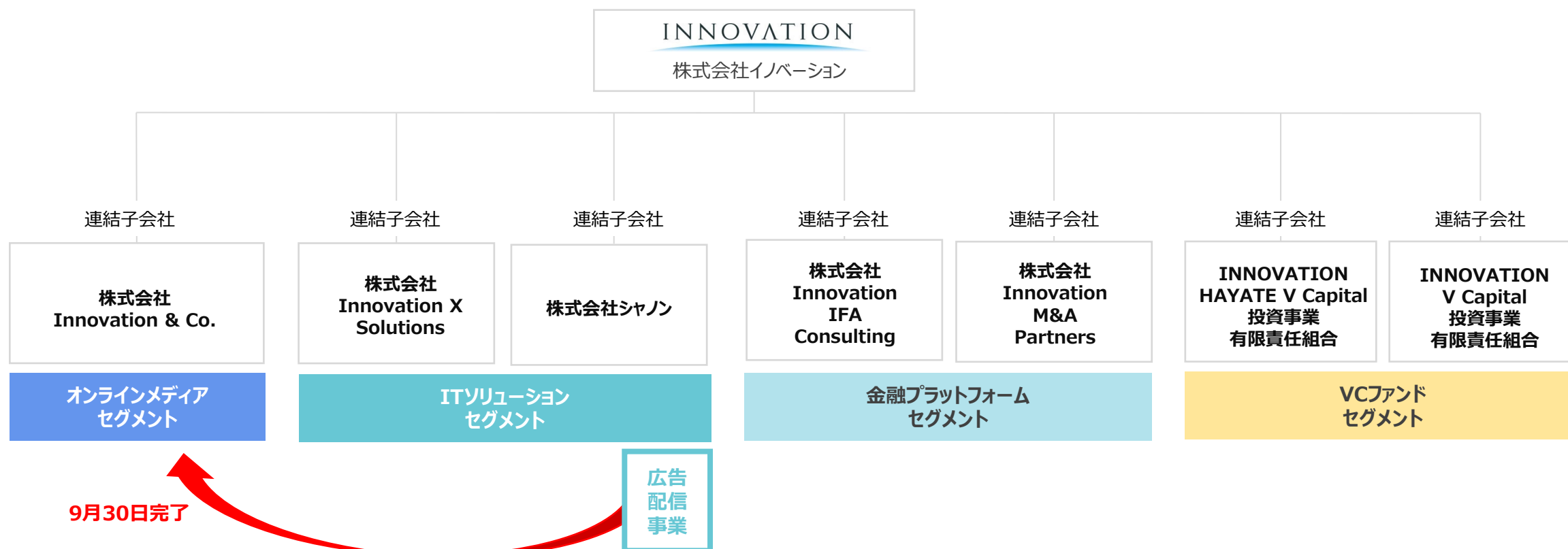
構造改革の進展により営業損失を大幅に縮小、**2025年12月期での営業黒字化**を目指す。

## 製品・営業面での連携開始

「List Finder」「ITトレンド」と「SHANON MARKETING PLATFORM」とのクロスセル及び営業支援体制の構築を推進し、グループ横断のシナジー創出を加速。

## 株式会社シャノンの「広告配信事業」を、株式会社Innovation & Co.へ譲渡（9月30日完了）

- 既存のオンラインメディア事業と連携し、顧客の多様なマーケティング活動を支援できる体制を整備。
- 従来のリード送客に加え、リスティング広告や認知広告などを通じた多チャンネルでの集客支援を可能とし、顧客のマーケティング支援効率の向上を狙う。



## 株式会社Innovation X Solutionsの全株式を、株式会社シャノンへ譲渡（12月31日予定）

- Innovation X Solutionsが提供する「List Finder」、シャノンが提供する「SHANON MARKETING PLATFORM」は機能や価格帯の違いから顧客層を分けていたが、本再編により顧客カバレッジを拡大し、MA市場での競争力を強化。
- 営業・カスタマーサポート等の関連業務を一体運営することで、受注からサポートまでの体験価値を最適化。
- 将来的には、両製品の強みを融合し、より幅広い企業にとって使いやすく、効果的なMAソリューションの提供を目指す。



## 4. 金融プラットフォーム事業

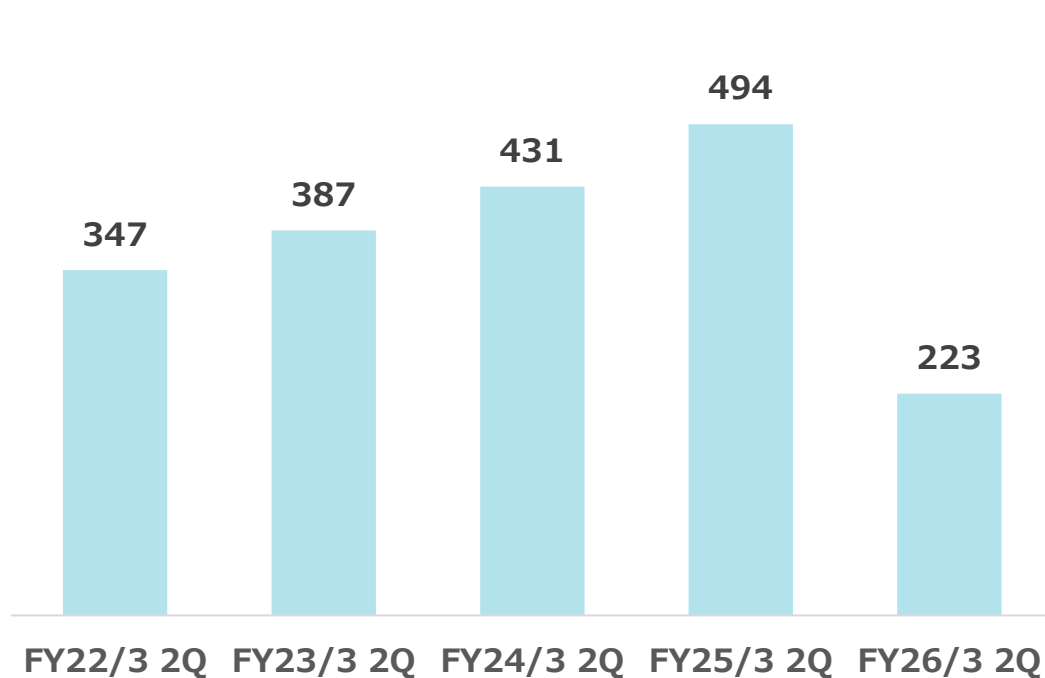


売上高223百万円（前年同期比54.8%減）、セグメント損失92百万円。IFA業務委託部門の売却により一時的に減収。

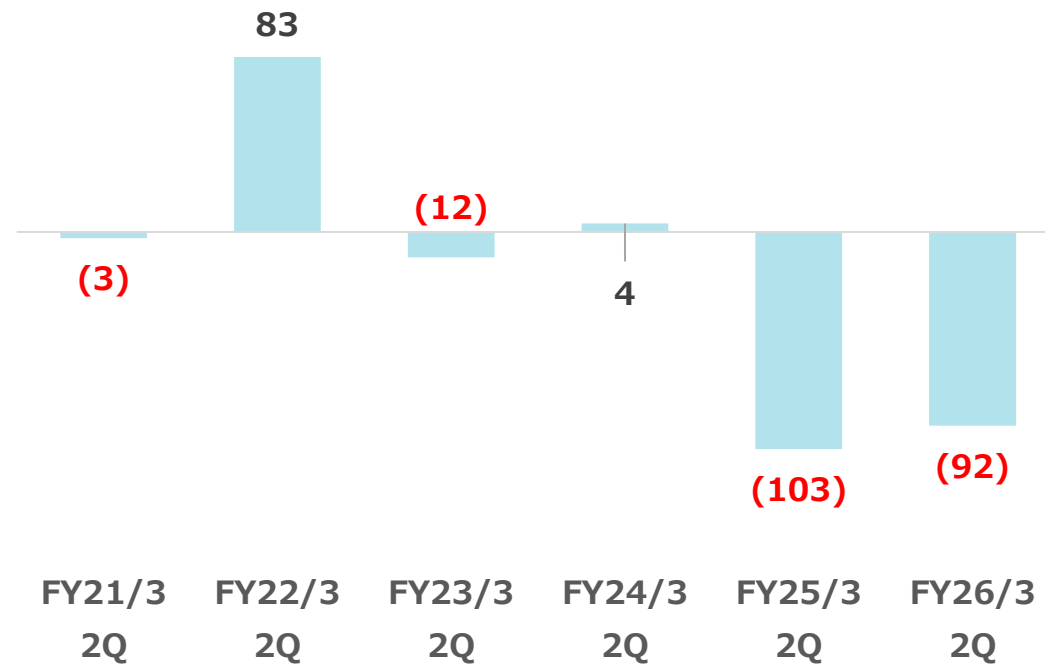
### 主な変動要因と戦略進捗

- 固定費抑制効果は限定的であり、さらなる効率化とグループ最適化を推進。
- オンラインメディア事業との連携を強化し、リード獲得と送客を拡大。
- 営業組織を再構築し、「戦える営業体制」へ転換。
- 下期以降、生産性向上と連携強化により収益構造を再設計。

#### ▶ 売上高 推移 単位：百万円



#### ▶ セグメント損益 推移 単位：百万円



## 5. VCファンド事業





- ・ 当期間においては、株式の売却は実施なし。
- ・ IHVC：出資先のIPO実現に向けた支援を継続。
- ・ IVC（5月設立）：投資期に入り、浜松市認定VCとして地域支援も推進。
- ・ 長期的なキャピタルゲイン創出とスタートアップ支援の両立を目指す。



**INNOVATION HAYATE V  
Capital  
投資事業有限責任組合**

投資期

成長期

リターン期

## TOPICS

### 出資先企業のIPO実現に向け、体制強化

- ・ 株式会社イノベーションで執行役員を務める曾根康貴がディレクターとして就任
- ・ 出資先である株式会社MILのインタビュー記事を公開（掲載ページはこちら）
- ・ 出資先の株価下落に伴い、減損損失を計上



**INNOVATION V  
Capital投資事業有限  
責任組合**

投資期

成長期

リターン期

## TOPICS

### 5月の設立後、活動開始

- ・ 静岡県浜松市の認定ベンチャーキャピタルに認定
  - ↳ 浜松市の支援対象のスタートアップに出資した場合、出資先企業は浜松市からのサポート受給が可能（交付金の支給）

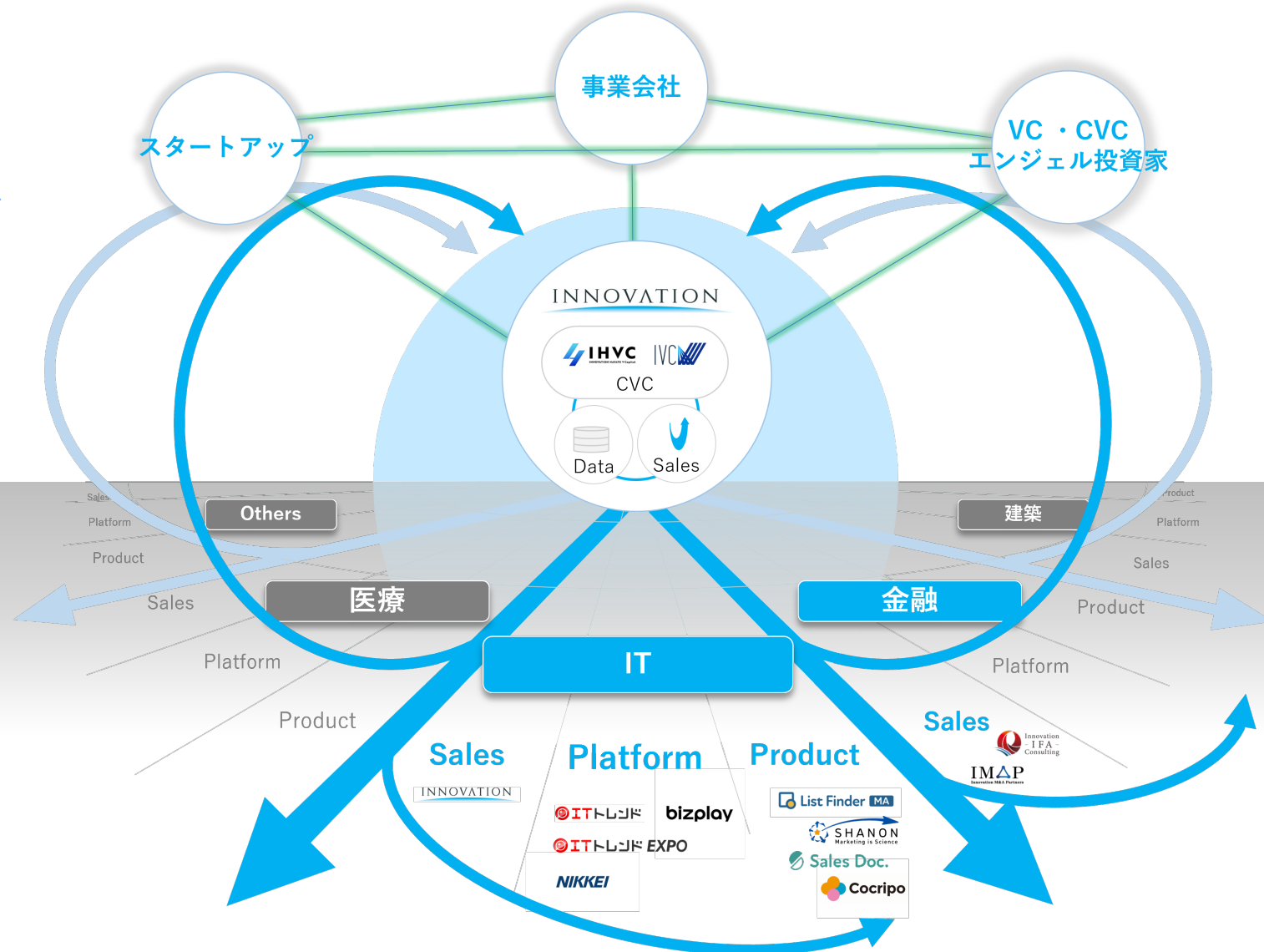
## 6. 成長戦略



## 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。



## コストコントロール

### 事業運営の筋肉質化

- 原価・販管費の見直しと生産性向上により、持続可能な体制を構築
- スピードと実行力を重視し、無駄を削ぎ落とした“動ける組織”へ
- 収益性を軸にした意思決定を徹底

## 新収益モデルの 早期立ち上げ

### 収益モデルの進化

- 既存事業において、会員・データ・イベントなどの収益源を再構築
- 新領域では、AI時代に適応した稼ぐ仕組み（LTV型モデル）を早期に実装
- 短期収益と中長期成長の両立を図る

## 生成AIへの 対応

### 生成AIを活かしたサービス変革

- 生成AIを活用し、業務効率と顧客価値の両面で競争力を強化
- AIによる情報提供・集客手法を再設計し、検索依存からの脱却を推進
- 既存サービスのアップデートと新機能開発を加速

## 各事業の連携を最適化し、効率性と収益性の両立を実現する

### オンラインメディア事業

- ・ 生成AIの普及を踏まえた新しい集客モデルへの転換を推進
- ・ リード精度向上とLTV最大化に向けた会員・データ活用の深化
- ・ 営業体制の強化とEXPO運営の標準化により、収益性を改善

### ITソリューション事業

- ・ SaaS集中体制のもと、高収益構造への転換を加速
- ・ 「List Finder」「SHANON MARKETING PLATFORM」の販売連携・機能統合を推進
- ・ 営業・開発両面の生産性向上により、黒字基盤を安定化

### 金融プラットフォーム事業

- ・ オンラインメディアとの連携によるリード獲得を強化
- ・ 営業体制を再構築し、成果の再現性を高める“戦える営業組織”へ変革
- ・ 固定費抑制と生産性向上の両立で、安定的な収益モデルの確立を目指す

## マッチングから、データを活用した持続的収益モデルへ

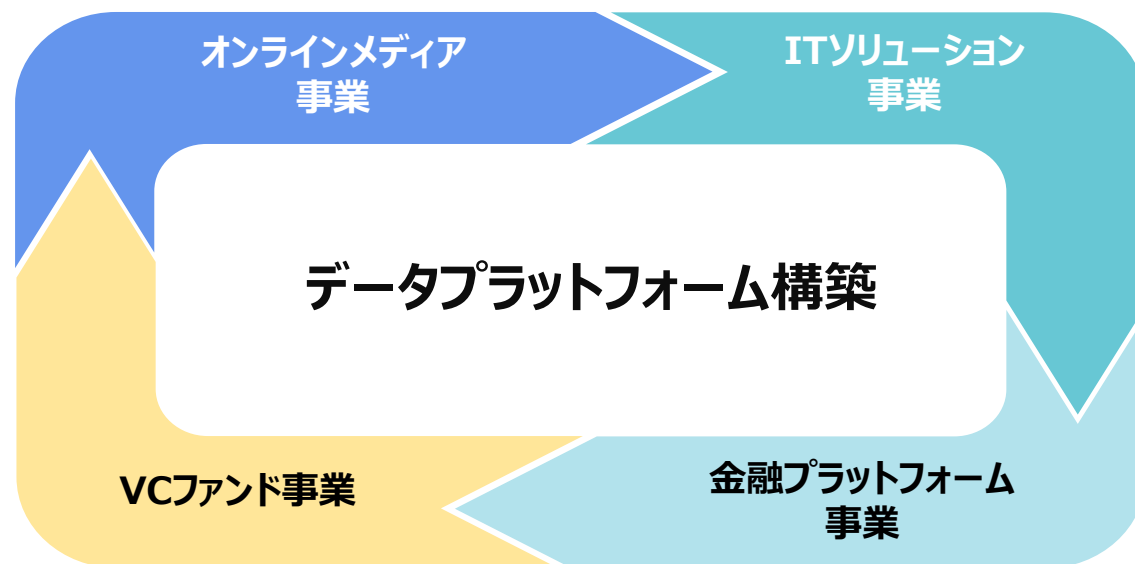
2026/3月期 行動計画と状況

### 計画① サービス・マネタイゼーションの検討

- ・データを活用したグループ横断のクロスセル・クロスユースを推進  
→事業横断での利用実証を進め、  
LTV最大化に向けた新たな収益導線を確立
- ・シングルサインオン（SSO）導入を進行中  
→行動データを活用した広告・協業モデルを検討

### 計画② 新規領域、新規事業推進

- ・経営者層（社長層）向けソリューション事業を検証中  
→BtoB意思決定層へのリーチ強化と高付加価値サービス化を推進
- ・金融領域でのテストマーケティングを実施  
→自社メディアを起点としたリード獲得・サービス連携を検証
- ・既存顧客データとの連携を通じ、再現性ある収益モデルを形成



第 7 回-第 9 回新株予約権による調達資金の充当状況。当期は現時点で調達の実績はなし。

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 2025/3月期 0.6億円
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 0.5億円
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 2026/3月期 該当なし (2025/9/30時点)  
**合計 410百万円** (2025/9/30時点)  
※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)

注: (1)第三者割当による第 7 回新株予約権 (行使価額修正条項付)、第 8 回新株予約権 (行使価額修正条項付)、第 9 回新株予約権 (行使価額修正条項付) の発行  
及び新株予約権買取契約 (ターゲット・イシュー・プログラム「TIP」) の締結に関するお知らせ <https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03901/fd6e5665/de83/42aa/bfa7/87f7662bc9c4/140120220322508470.pdf>

## 7. 業績予想・配当





単位（百万円）

	FY25/3 実績	FY26/3 計画	前期比（増減）	前期比（％）
売上高	5,343	8,300	+2,957	+55.3%
営業損益	351	390	+ 39	+10.8%
EBITDA	424	685	+261	+61.5%
経常損益	340	340	0	-0.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	67	200	+ 133	+196.4%
配当（予想）	40.00円	40.00円		

本資料は、投資家の皆様への情報提供のみを目的として作成されたものであり、有価証券の取得、売却等の投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料に含まれる将来の見通し、戦略、計画、見積等に関する記述は、現時点で入手可能な情報および合理的であると判断される一定の前提に基づくものであり、実際の業績等は様々な要因により、これらとは大きく異なる可能性があります。

また、本資料に記載された業界動向・統計情報等は、信頼性が高いと判断される情報源をもとに作成しておりますが、その正確性・完全性を当社が保証するものではありません。

本資料をご利用される際は、ご自身の判断と責任において行動いただくようお願いいたします。  
当社は、本資料の内容に基づいて生じたいかなる損害についても責任を負いかねます。