

2026年3月期 第3四半期 決算補足資料

2026年 02月 09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

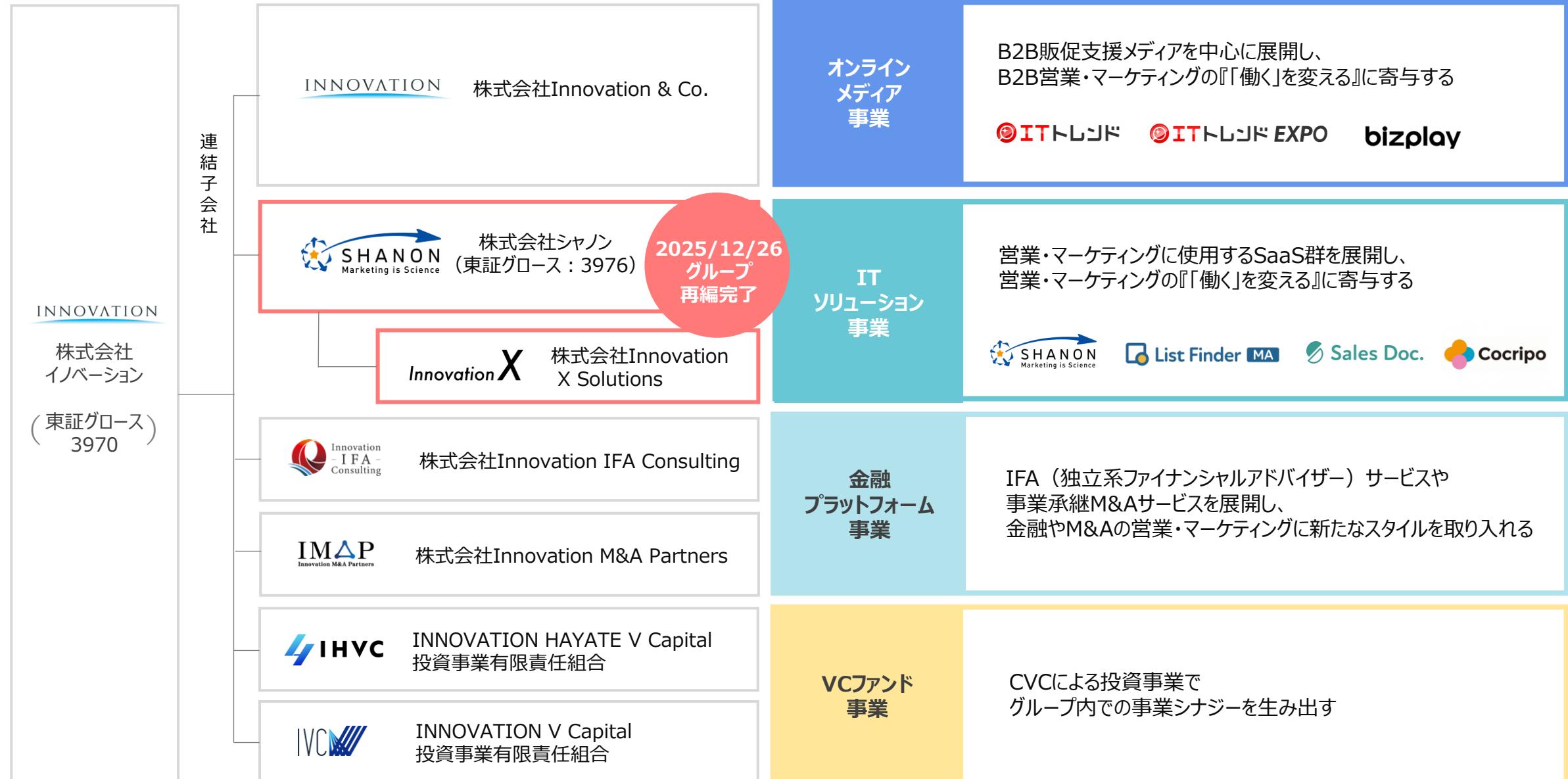
従業員数 361名
※2025年12月末時点

資本金 410,215千円
※2025年12月末時点

子会社
株式会社Innovation & Co.
株式会社シャノン
株式会社Innovation X Solutions
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

グループ構成・事業セグメント

INNOVATION



INDEX 目次

INNOVATION

1. 2026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. VCファンド事業
6. 業績予想・配当

1. 2026年3月期3Q 決算概要

業績サマリ (決算概要)

INNOVATION

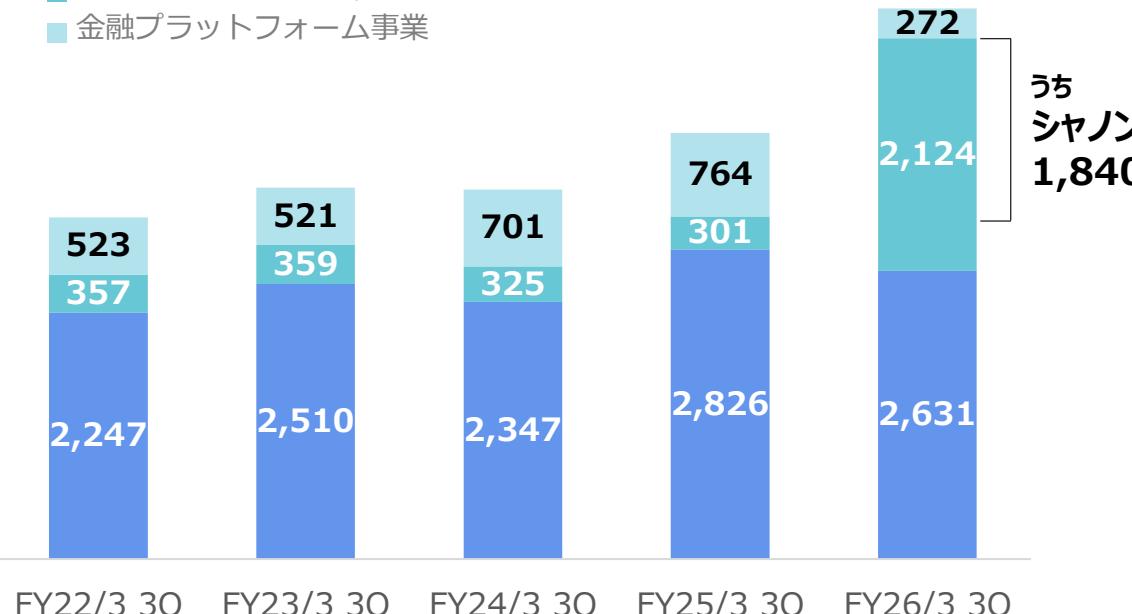
単位 (百万円)

	FY25/3 3Q (TOB前)	FY26/3 3Q (TOB影響除外)	TOB影響	FY26/3 3Q連結 (実績)	前年同期比 (増減)	前年同期比 (%)
売上高	3,892	3,189	1,840	5,029	+1,136	+29.2%
営業損益	226	△278	△88	△366	△593	-%
EBITDA	277	△215	187	△27	△305	-%
経常損益	221	△355	△85	△440	△662	-%
親会社株主に帰属 する当期純利益	25	△363	△74	△437	△463	-%

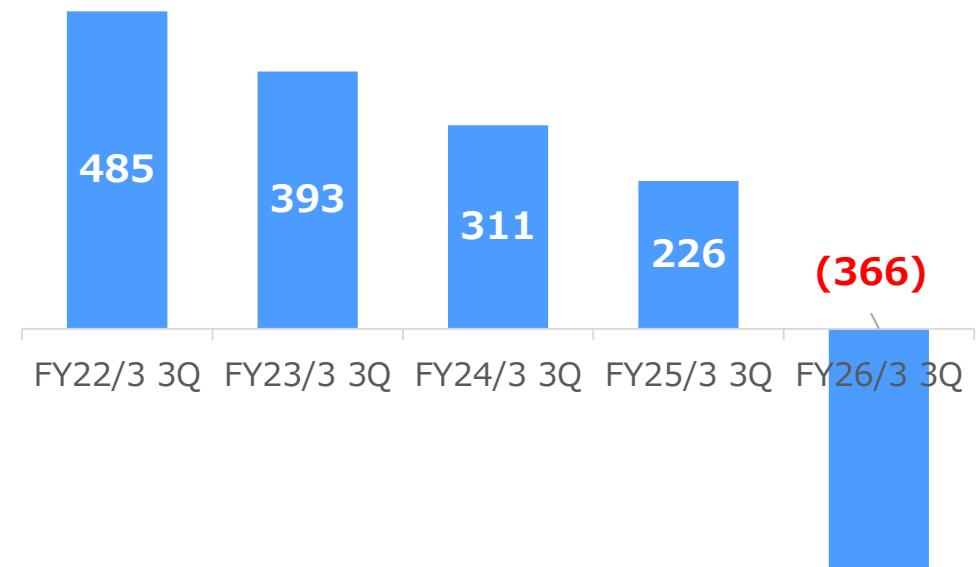
- 連結売上高は 5,029百万円（前年同期比+29.2%）**
株式会社シャノンの連結効果によりITソリューション事業が拡大し、売上構成比は約4割に上昇。
- 一方で、営業損失366百万円を計上。要因は以下の2点が中心**
 - 新規事業への投資推進（主にデータプラットフォーム・新収益モデル領域）。
 - 生成AI台頭による検索流入減少など、オンラインメディア事業への影響。
- 事業構造改革・収益性改善の取組みを進行中**
収益性改善とグループシナジー創出を重点テーマとして推進中。

▶ セグメント別売上高 単位：百万円

■ 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



▶ 営業損益 単位：百万円



株式会社シャノンのTOB後、シャノン単体での黒字化が見えている段階

徹底的なコスト削減・運用（生産）効率の向上により、売上高/営業利益/経常利益/親会社株主に帰属する当期純利益に関して2026年2月5日に上方修正を開示。

2025年12月に開示した修正予想から変更で、経常利益についても黒字転換する予想と発表。

▶ 株式会社シャノンの業績予想の修正（連結）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益
2025年5月予想	3,230	20	△18	△135	△25円28銭
2025年12月予想	3,150	50	△10	△90	△16円86銭
2026年2月予想	3,208	123	68	△28	△5円24銭

グループセグメント構成

INNOVATION

オンライン メディア 事業	①ITトレンド bizplay ②ITトレンド EXPO	B2B商材のマッチングプラットフォーム B2B特化の動画プラットフォーム B2B特化のイベントプラットフォーム
---------------------	--	---

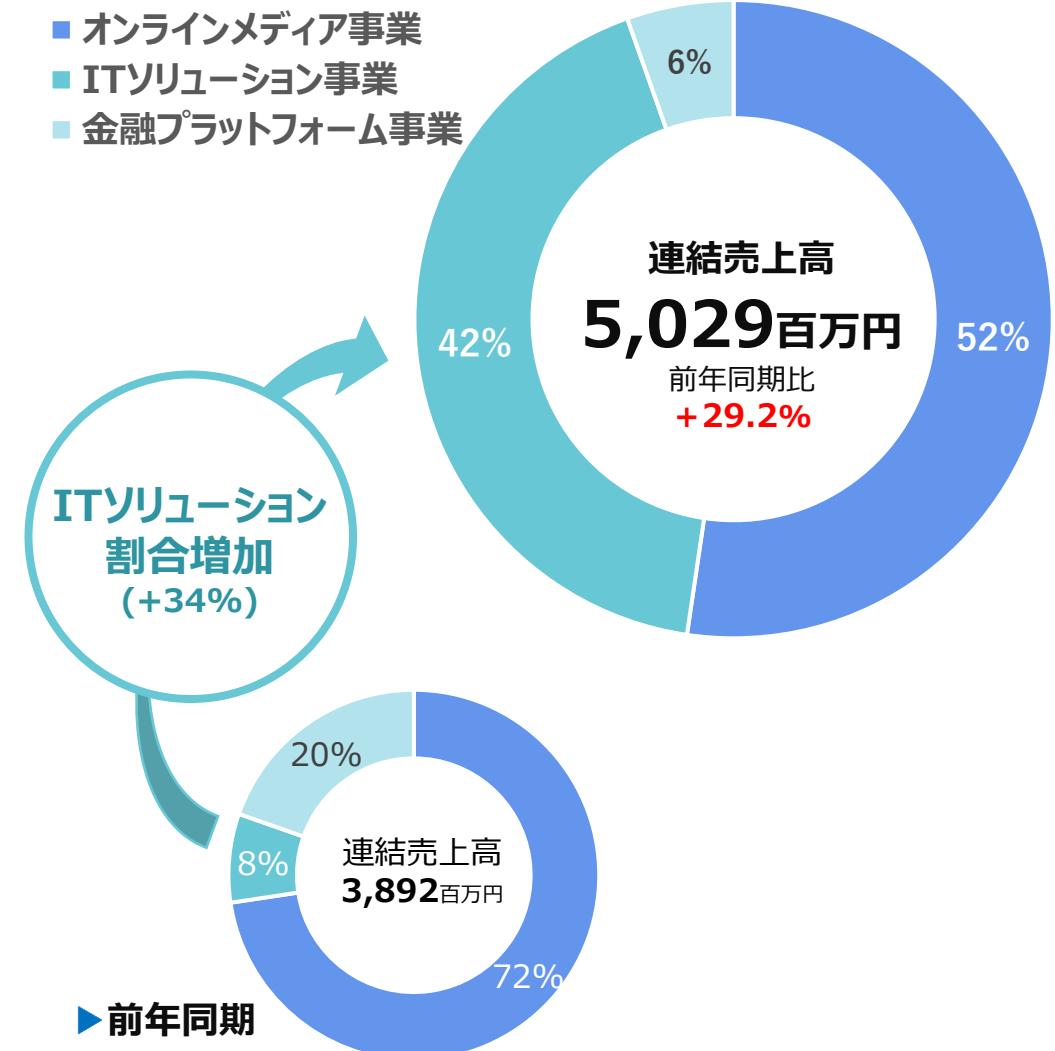
ITソリューション 事業	List Finder MA SHANON Marketing is Science Sales Doc. Cocripo	中小企業向け マーケティング支援クラウド 大手企業・エンタープライズ向け マーケティング支援クラウド 営業支援クラウド オンラインセミナー支援クラウド
-----------------	---	--

金融 プラットフォーム 事業	Innovation - IFA - Consulting IMAP Innovation M&A Partners	IFAサービス 事業承継M&Aサービス
----------------------	--	----------------------------

VCファンド 事業	IHVC IVC	CVCによる投資事業
--------------	-----------------	------------

▶FY26/3 3Q 売上高構成

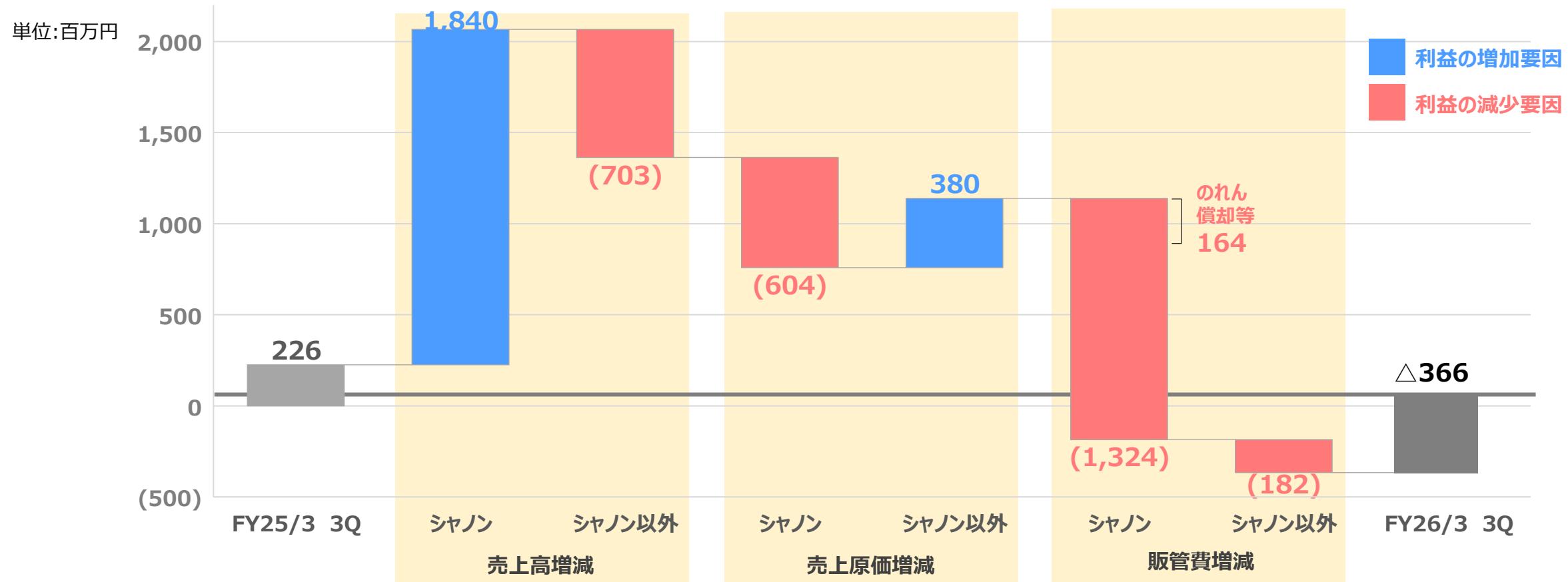
- オンラインメディア事業
- ITソリューション事業
- 金融プラットフォーム事業



営業損失の主な要因は以下の3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発生。

下期以降、事業構造改革・収益性回復を推進中。



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、資本金を410百万円へ減資し、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（37.6%）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 3Q	増減
流動資産	4,975	4,598	△7.6%
固定資産	3,344	3,238	△3.2%
資産合計	8,321	7,837	△5.8%
流動負債	3,748	1,906	△49.1%
固定負債	506	2,279	+350.4%
負債合計	4,254	4,186	△1.6%
純資産合計	4,067	3,651	△10.2%
自己資本比率	40.7%	37.6%	-

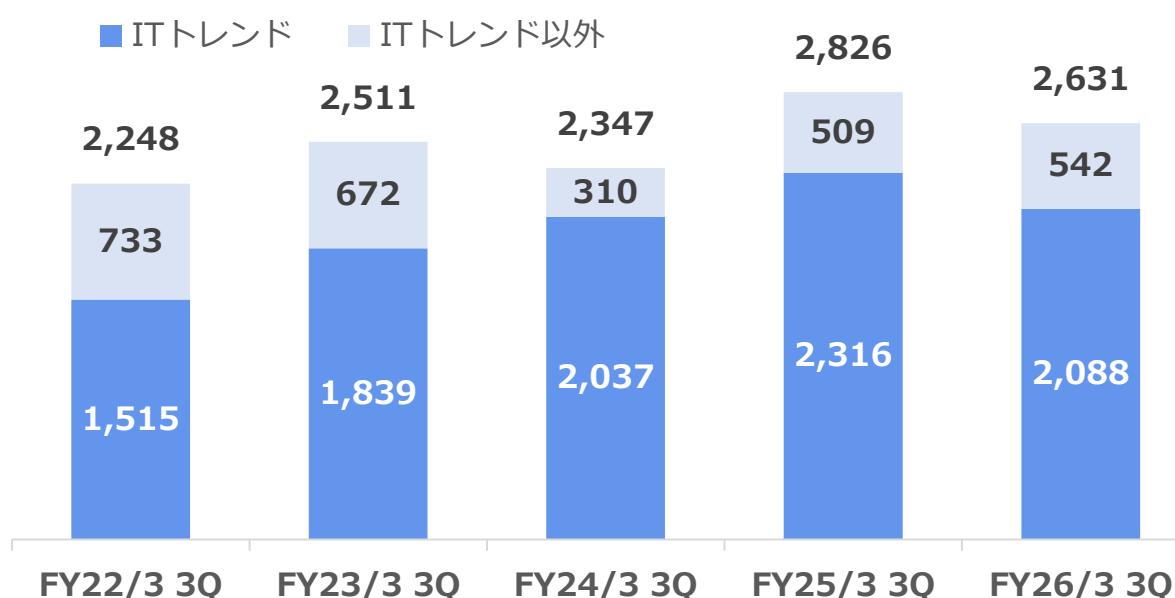
2. オンラインメディア事業

売上高は2,631百万円（前年同期比6.9%減）、売上高の減少にともないセグメント利益は766百万円（前年同期比25.5%減）。

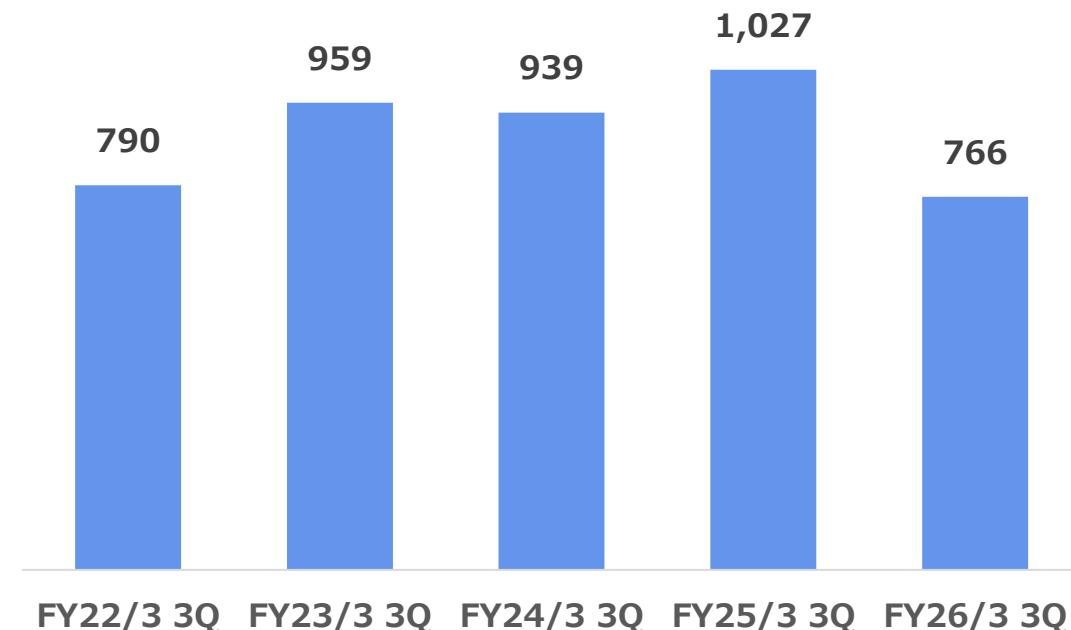
主な変動要因と戦略進捗

- 生成AIの普及により情報収集チャネルが多様化し、検索経由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。
- 下期以降、検索経由のトラフィックに依存しない新たなビジネスモデルの転換を推進中。

▶ 売上高 推移 単位：百万円

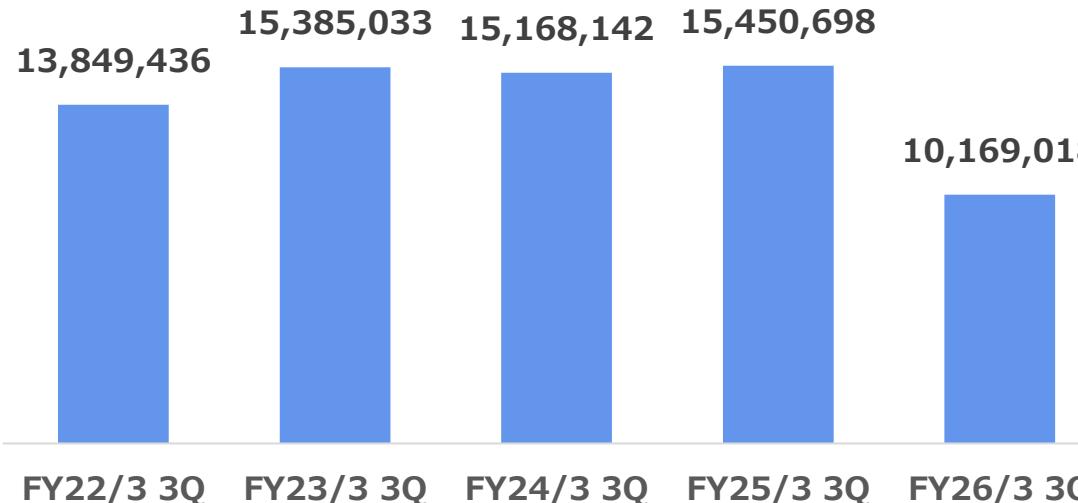


▶ セグメント損益 推移 単位：百万円

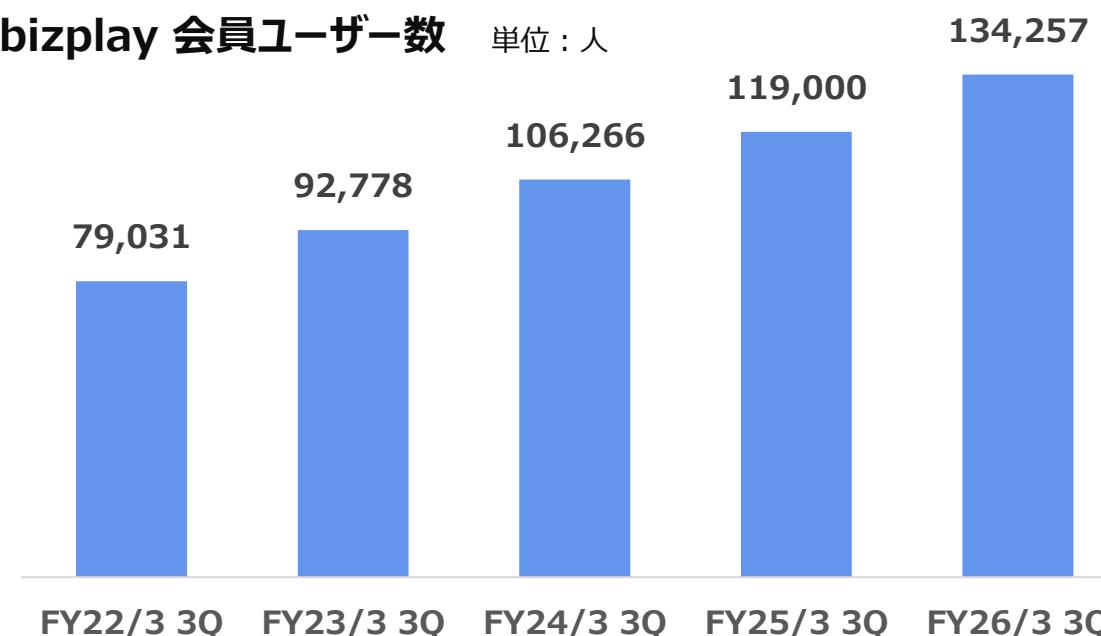


- **ITトレンド**
 - **来訪者数10,169,018人（前年同期比△34.2%）**
→ 生成AI普及により検索流入は減少したが、資料請求数や顧客のLTVは維持。
 - **掲載製品数6,196製品（前年同期比72.9%増）**
→ 製品ラインナップを拡充することによる、一定の資料請求数向上・会員獲得が目的。
- **bizplay：会員数は順調に成長**
- **全体方針：リード獲得型から会員基盤・LTV志向型へ転換**
→ 構造改革を通じて継続的接点と収益性を強化。

▶ ITトレンド 来訪者（ユーザー）数 単位：UU（通期累計）



▶ bizplay 会員ユーザー数 単位：人



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

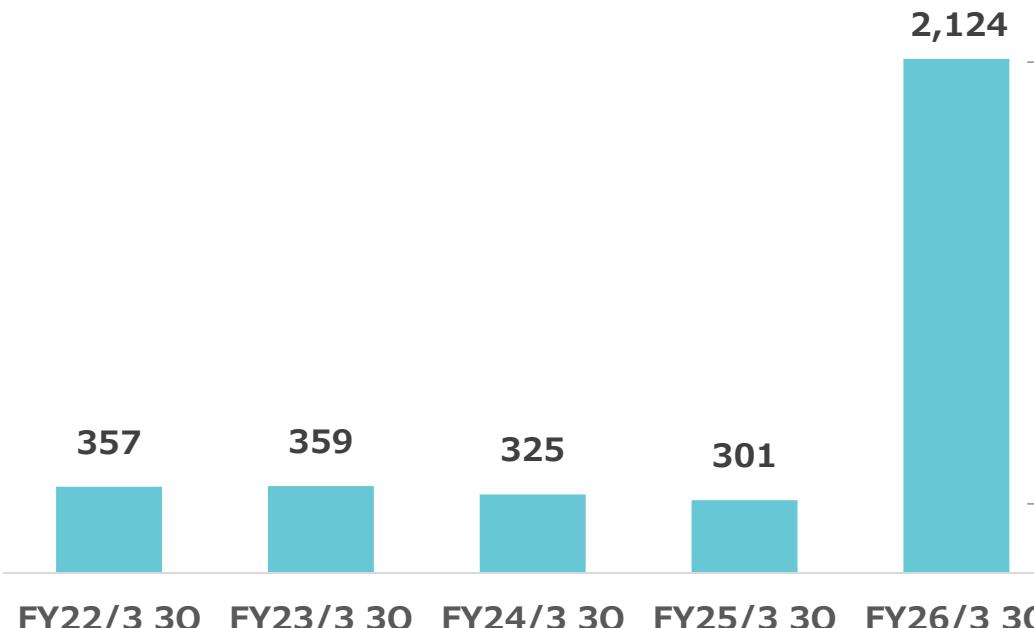
中堅中小企業

売上高2,124百万円（前年同期比+604.2%）、セグメント利益181百万円（前年同期比+75.9%）
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。

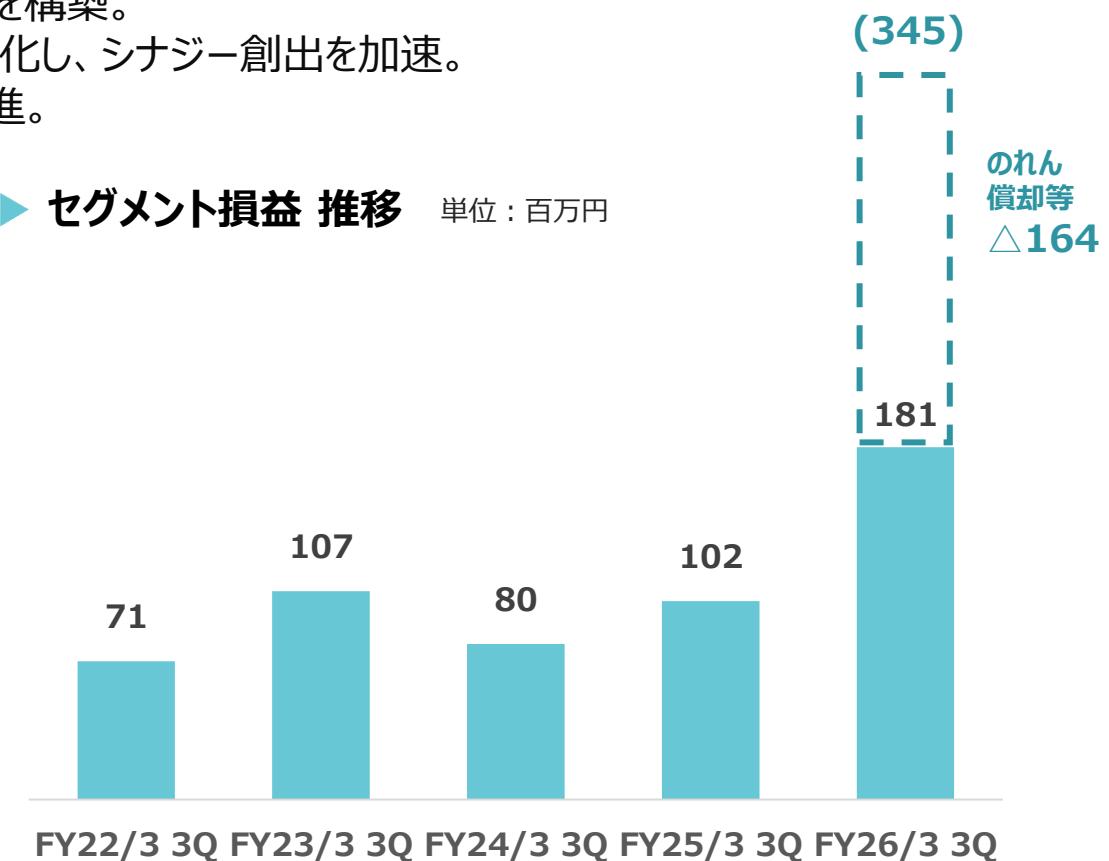
主な変動要因と戦略進捗

- 「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12月26日付）によりSaaS事業への集中体制を構築。
- 「List Finder」「SHANON MARKETING PLATFORM」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。
- ・ 2025年12月にグループ再編を完了。**グループ全体のシナジー最大化と体制強化**を進行中。

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。

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。

高収益事業へのリソース集中

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。

実施中

財務体質の改善

順調に進捗

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

実施中

「List Finder」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。

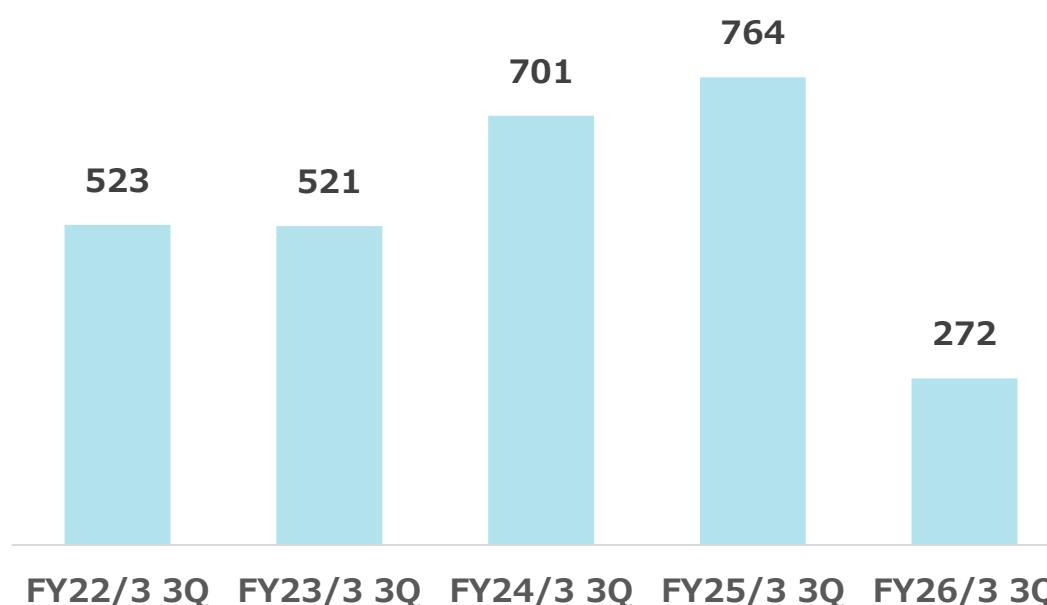
4. 金融プラットフォーム事業

売上高272百万円（前年同期比64.4%減）、セグメント損失152百万円。IFA業務委託部門の売却により一時的に減収。

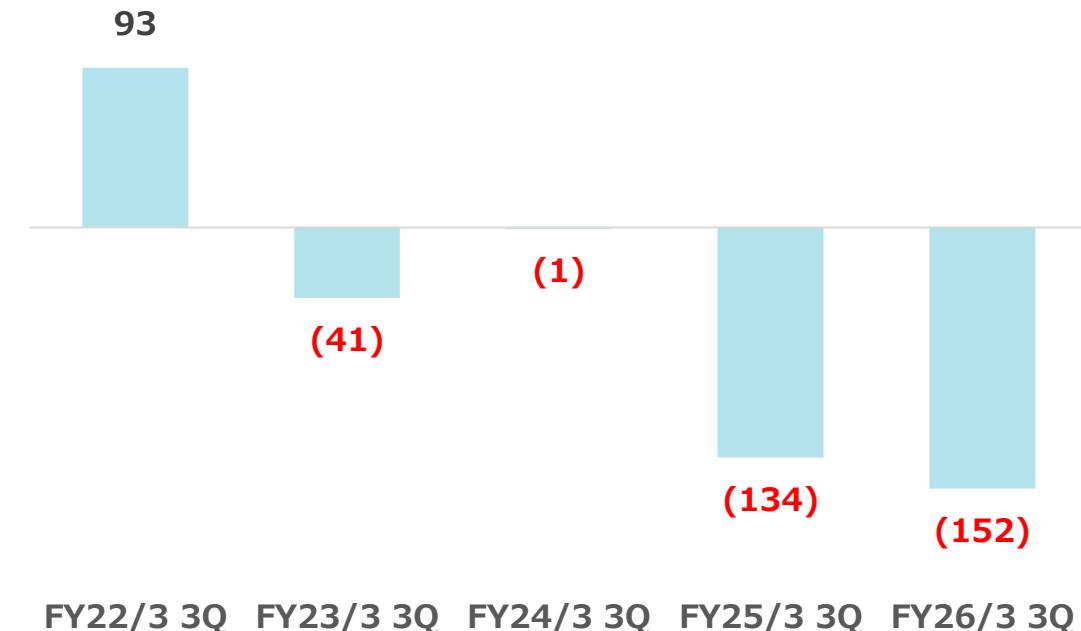
主な変動要因と戦略進捗

- ・ 業務委託部門の売却により固定費抑制を狙ったが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設計中。
- ・ オンラインメディア事業との連携を強化し、リード獲得と送客の仕組みを構築中。

▶ 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。
- IVC（5月設立）：新たにトクティー株式会社と株式会社シコメルフードテックに投資。
- 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 V Capital投資事業有限責任組合 (IVC)

2025年5月、イノベーション・エンジン社と共同設立

投資期

成長期

リターン期

新規投資企業



トクティー株式会社

技能実習を終えている特定技能人材を中心としたマッチングプラットフォーム「tokuty」の開発・運営を行っているスタートアップ。



300 社を超える海外現地人材会社との提携による豊富な特定技能人材をプラットフォーム上で早期マッチングできるビジネスモデルを築いており、今後の成長を支えるべく10月に出資。



株式会社シコメルフードテック

飲食店やフード提供事業者の仕込み代行、飲食店の売上向上を目的とした経営サポートサービスを運営・提供しているスタートアップ。



人材不足・材料高といった外的要因の後押しや、経営チーム並びにビジネスモデル含めた独自性を評価し、今後の成長を支えるべく10月に出資を実施。

6. 業績予想・配当

通期業績予想の修正について

INNOVATION

通期業績の売上高、営業損益、経常損益、当期純利益につきまして、下方修正を提出いたしました。

下方修正の概要

- ・主に以下2事業における売上高の減少
 - オンラインメディア事業：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
 - 金融プラットフォーム事業：固定費抑制のために業務委託部門の売却を実行したが、効果は限定的
- ・データプラットフォーム構築の遅延
 - 生成AI台頭による影響を受けにくい会員LTV向上戦略について、利益貢献をするフェーズまで進められていない

単位（百万円）

	FY26 3Q連結 (実績)	FY26通期 前回予想 (2025/05/12公表)	FY26通期 今回予想 (2026/02/09公表)	増減額 (前回-今回)	増減 (%)
売上高	5,029	8,300	7,080	△1,219	△14.7%
営業損益	△366	390	△257	△647	△165.9%
経常損益	△440	340	△342	△682	△200.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	△437	200	△451	△651	△325.6%
配当		40.00円	40.00円	-	

業績予想・配当（修正後）

INNOVATION

単位（百万円）

	FY25/3 実績	FY26/3 計画 (修正後)	前期比 (増減)	前期比 (%)
売上高	5,343	7,080	+1,736	+32.5%
営業損益	351	△257	△609	△173.1%
EBITDA	424	210	△214	△50.5%
経常損益	340	△342	△682	△200.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	67	△451	△518	△768.7%
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。