

2022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
(東証マザーズ : 3970)

INDEX
目次

1. 2022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. 2022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加え、2021年3月期第4四半期から連結対象となった金融プラットフォーム事業が拡大フェーズにあることから、前年同期比で大幅な増収増益を達成。

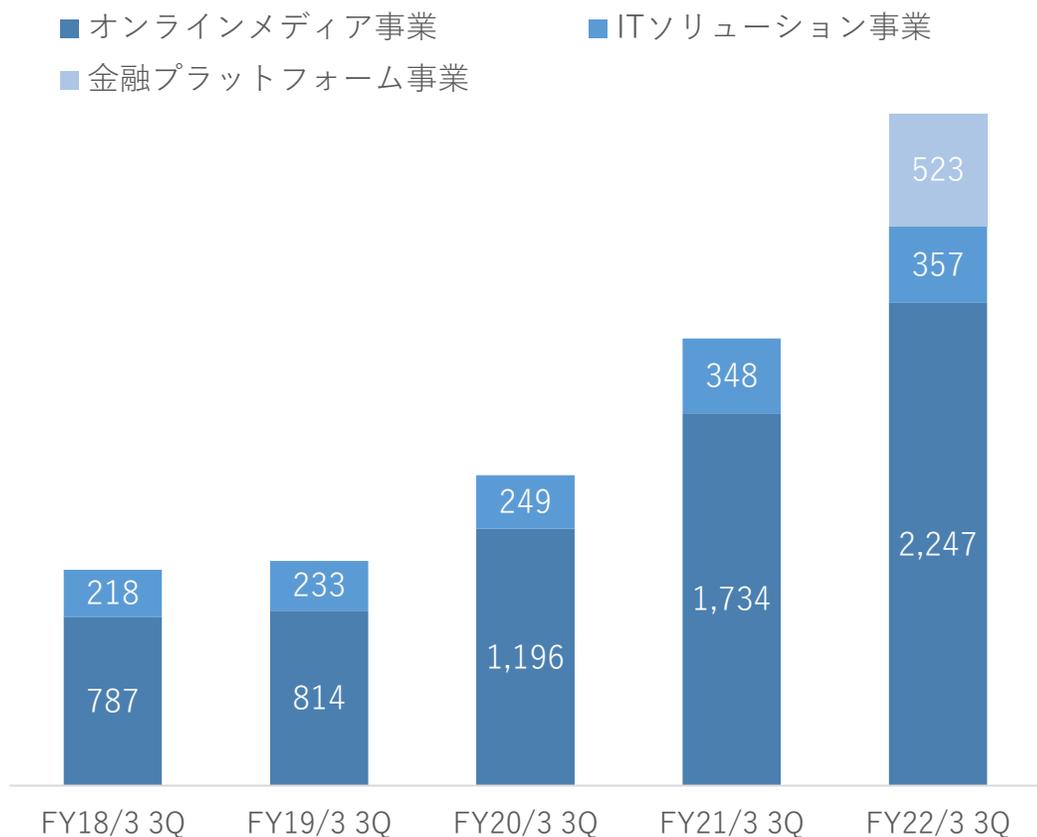
単位（百万円）

	FY21/3 3Q連結累計	FY22/3 3Q連結累計	前年同期増減	前年同期比（％）
売上高	2,084	3,132	+ 1,048	+ 50.3%
営業利益	307	485	+ 178	+ 58.0%
経常利益	307	489	+ 182	+ 59.2%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	201	261	+ 60	+ 30.3%

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。売上成長を加速すると同時に、EXPOやIFA等の新規事業における収益化を短期で実現することで利益成長の加速も実現。

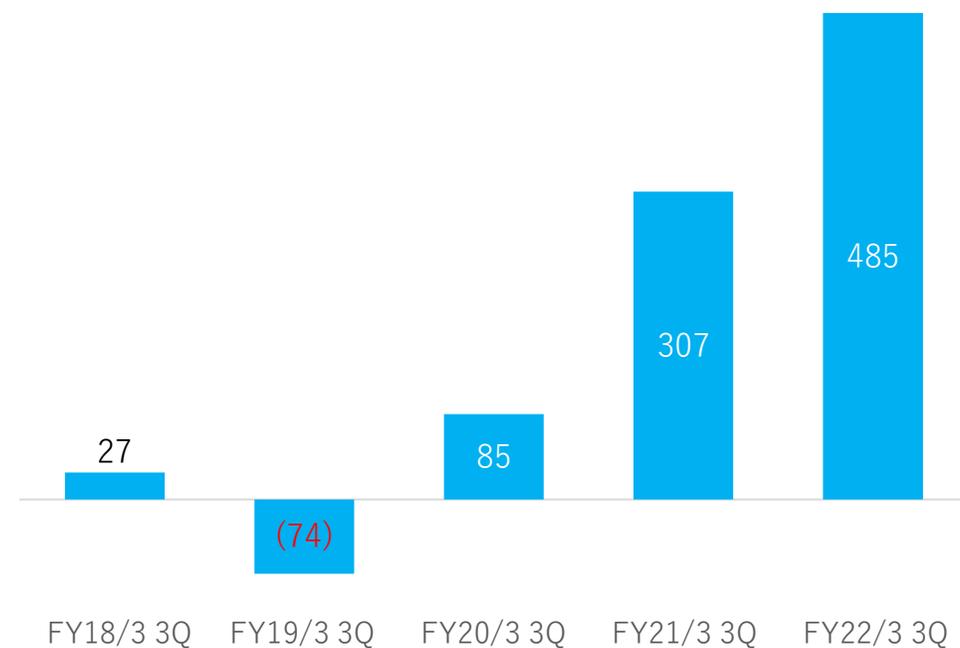
- セグメント別売上高

単位：百万円

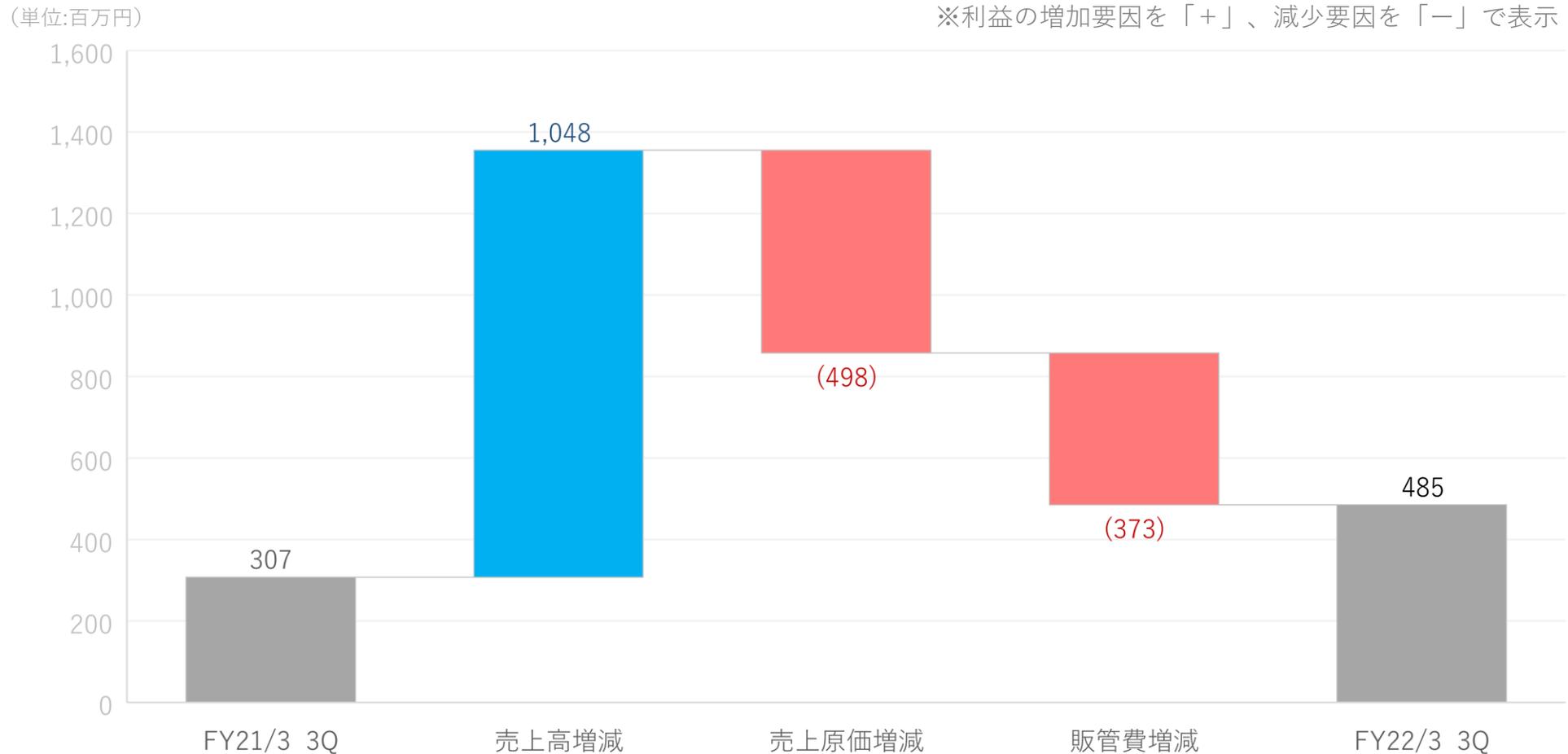


- 連結営業利益

単位：百万円



売上原価については、ITトレンドにおけるマーケティングの強化、ITトレンドEXPOにおける集客および運営コストの発生が主な増加要因。販管費については、人員増強に伴う人件費および採用費、開発強化に伴う業務委託費等が主な増加要因。



2021年3月期に調達した資金を継続的に成長投資に投入することでソフトウェア資産が増加する一方、既存事業、新規事業ともに収益が好調なことから現預金も増加。

単位（百万円）

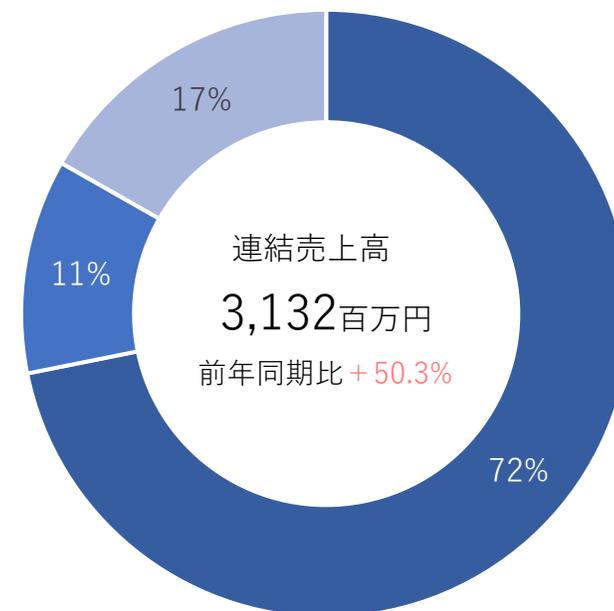
	FY21/3 連結	FY22/3 3Q連結	増減
流動資産	2,589	2,673	3.3%増
固定資産	547	744	36.0%増
資産合計	3,137	3,418	9.0%増
流動負債	593	549	7.3%減
固定負債	12	17	40.4%増
負債合計	605	567	6.3%減
純資産合計	2,531	2,850	12.6%増
自己資本比率	80.1%	82.0%	-

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> Cocriipo 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>

FY22 /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



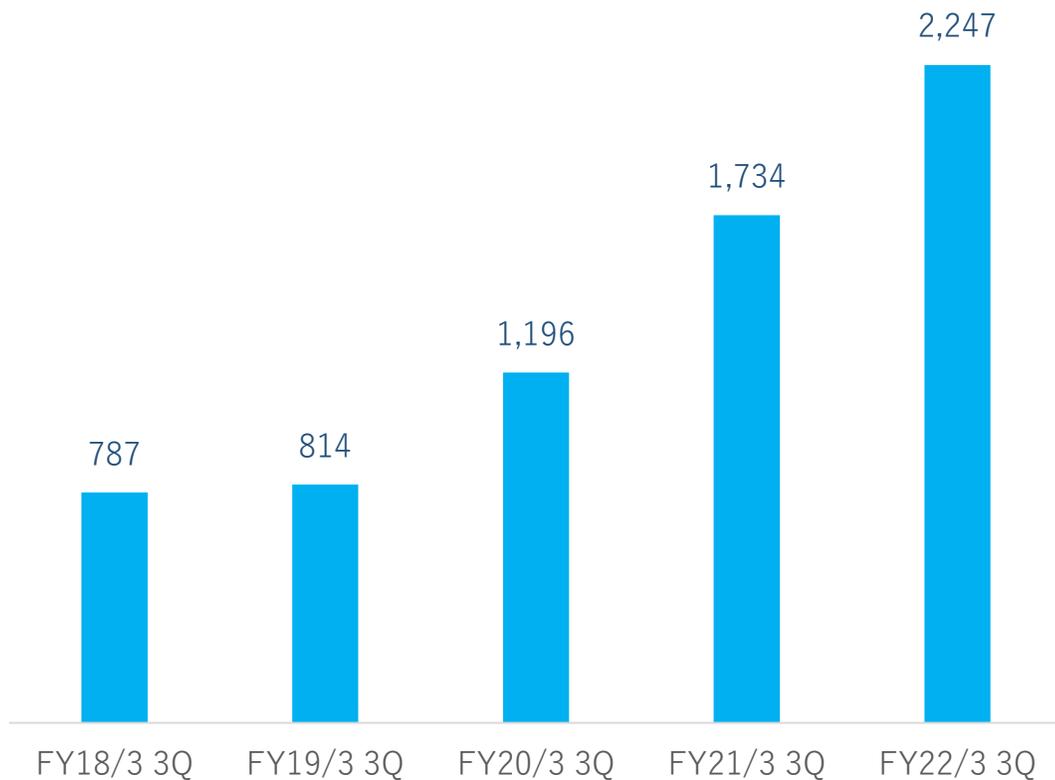
注: (1) 事業承継M&Aサービスについては非連結子会社で運営のため業績には折り込まれておりません。

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は一段落し、安定成長路線に復帰。新規に取り組んだITトレンドEXPOが好調で、今期の売上成長を牽引。

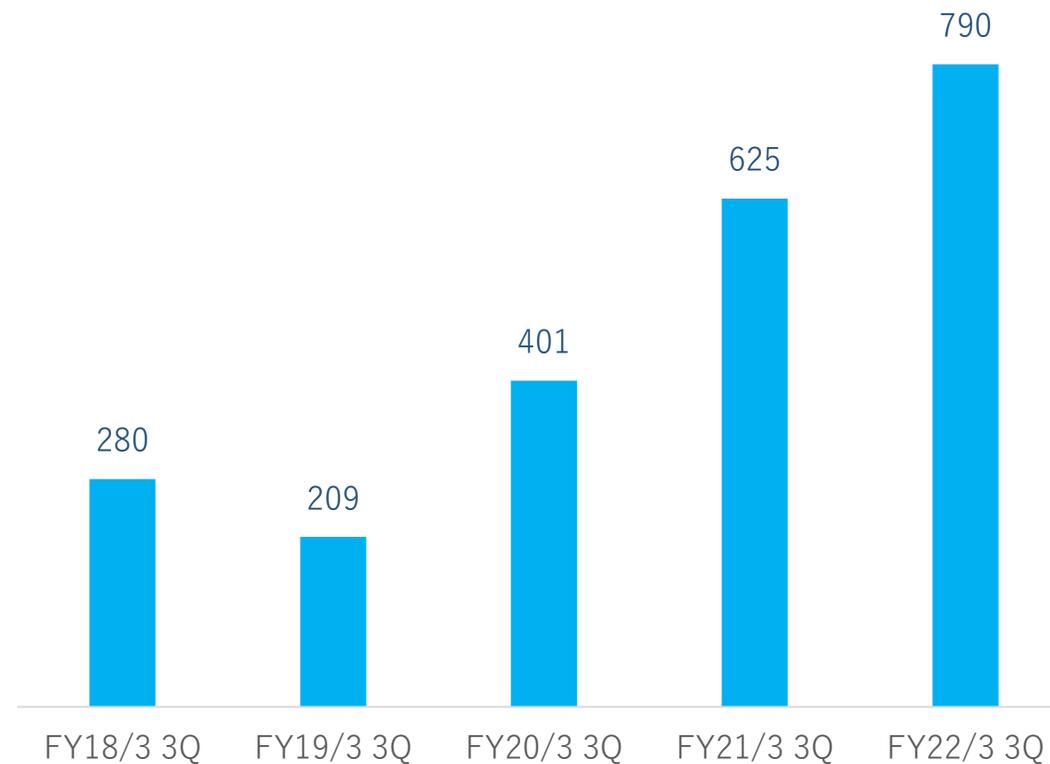
- オンラインメディア事業の売上高 推移

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

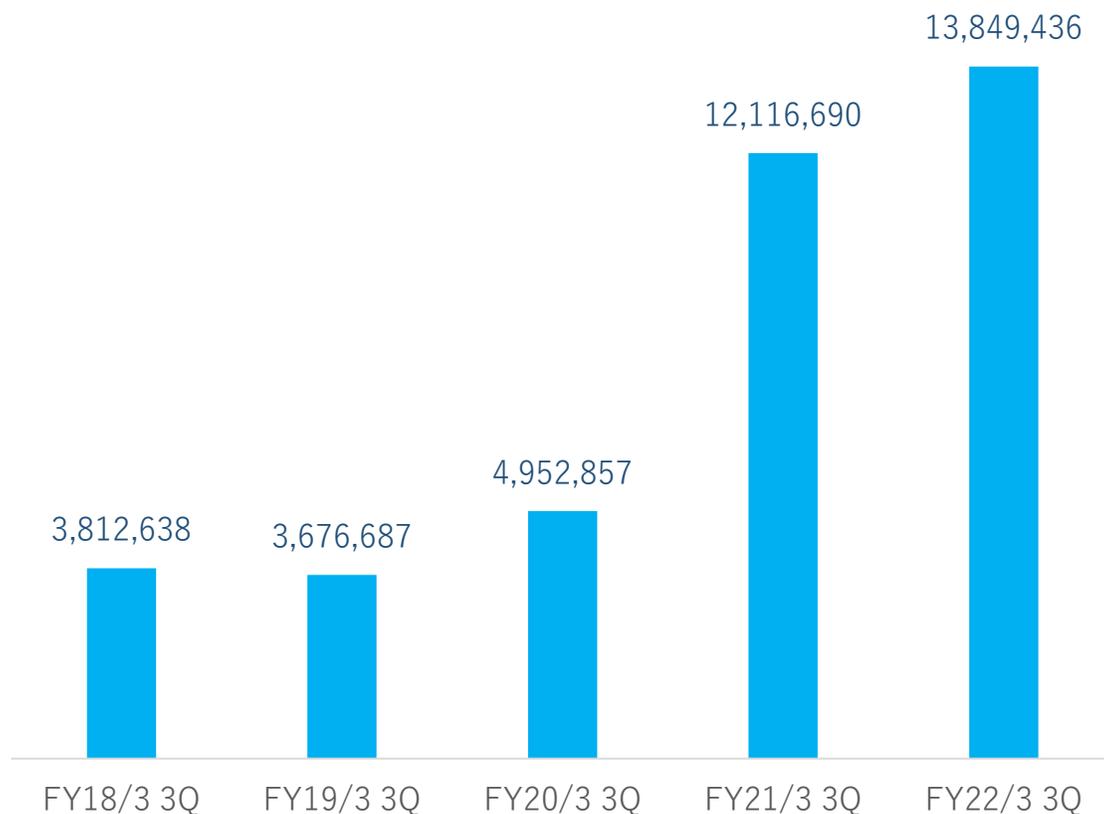
単位：百万円



前期のコロナ禍の影響による急激な来訪者数の増加は一段落。反動が危惧されたが、企業のDX化が本格的な拡大・浸透フェーズに入ったことで、安定した増加が継続。

- 来訪者（ユーザー）数

単位：UU



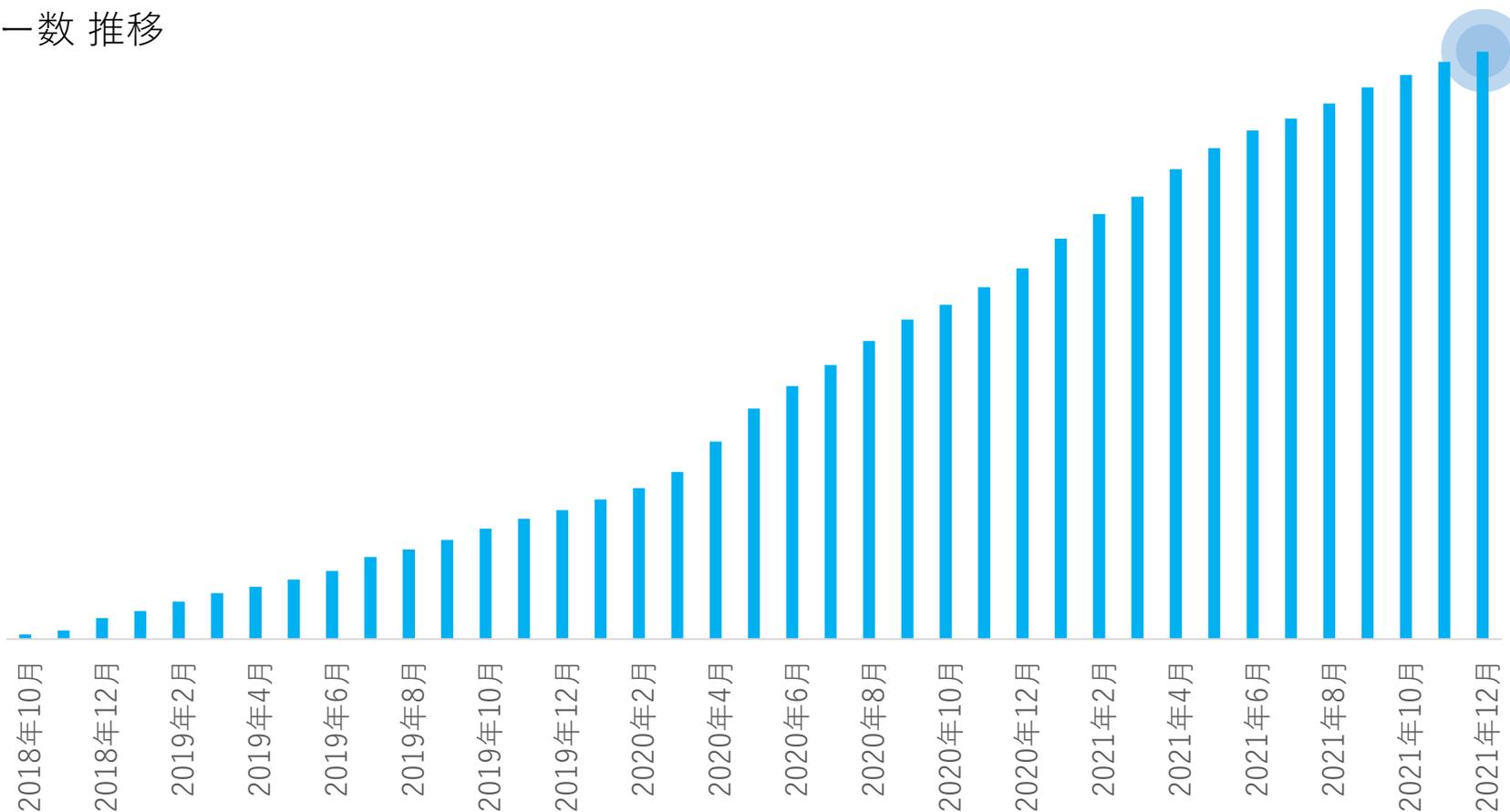
- マッチング数（売上）が増大した主なカテゴリー

(2022/3 3Q実績)

カテゴリー	2021/3 4Q 対比
ファイル転送	373%
Web・クラウド請求書	259%
ナレッジマネジメント	227%
安否確認システム	188%
オンラインストレージ	163%
CRM	152%
Eラーニング	144%
受発注システム	135%

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功を奏し、会員獲得が順調に推移。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掲載コンテンツの充実にも注力。

- 会員ユーザー数 推移

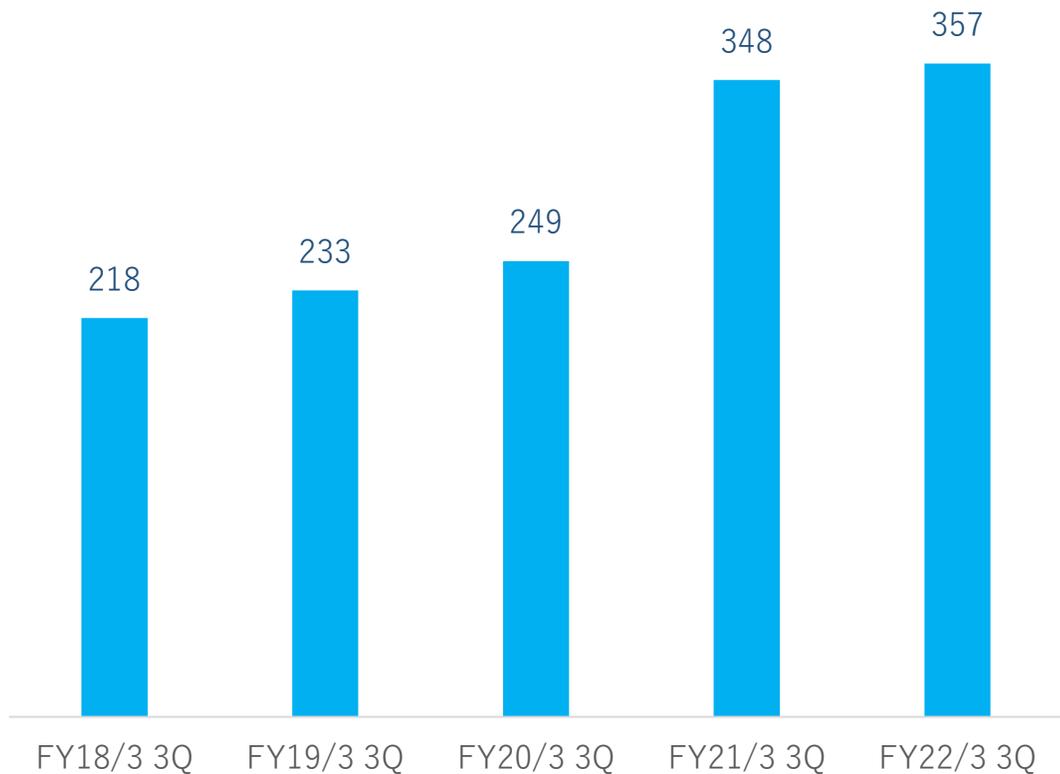


3. ITソリューション事業

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ている。

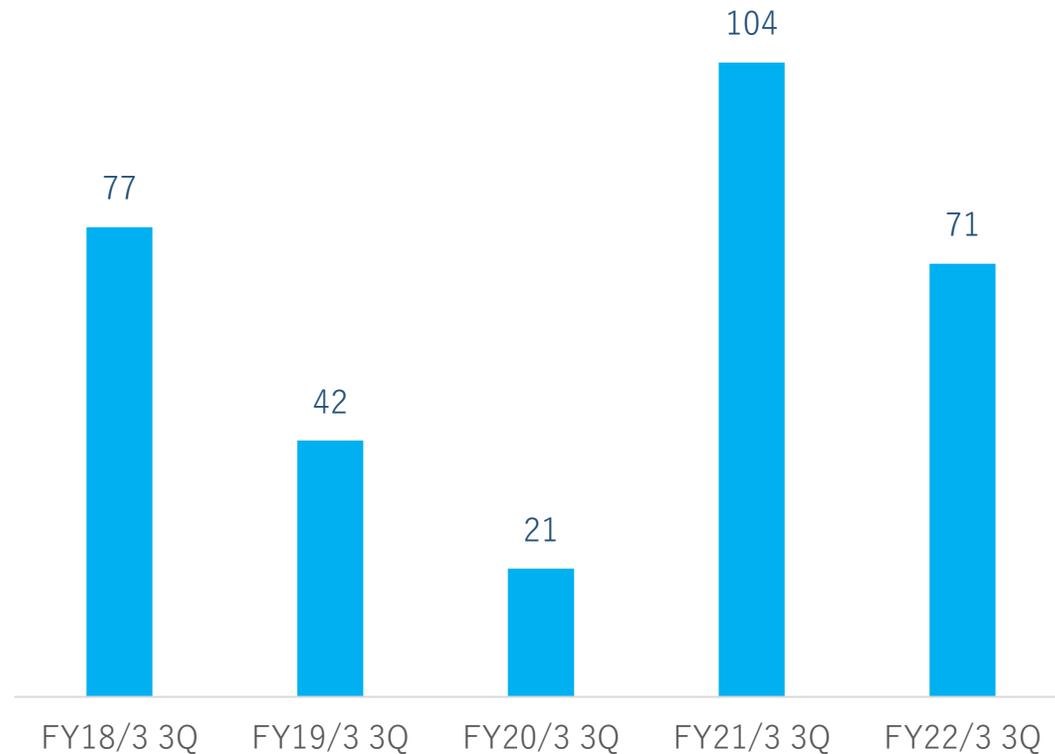
- ITソリューション事業の売上高 推移

単位：百万円

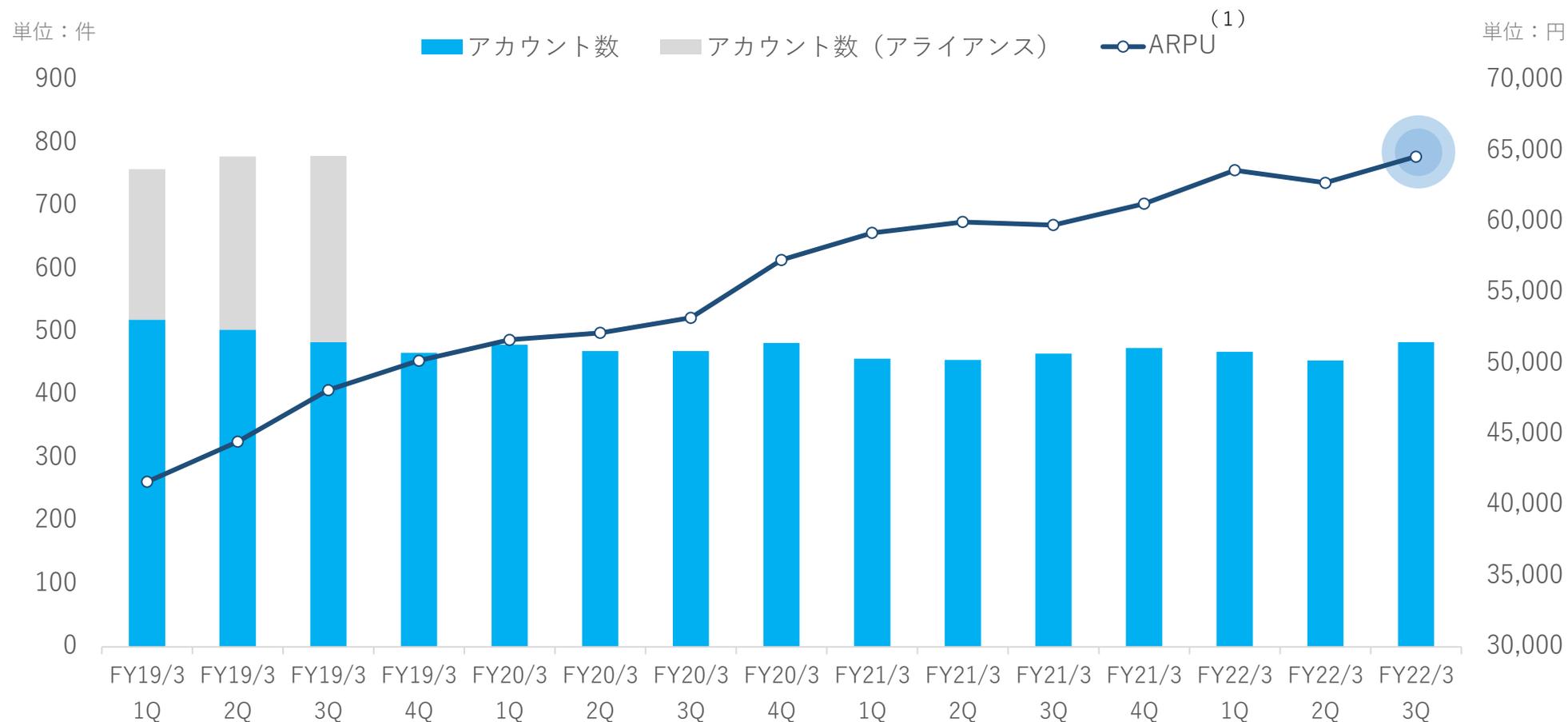


- ITソリューション事業のセグメント利益 推移

単位：百万円



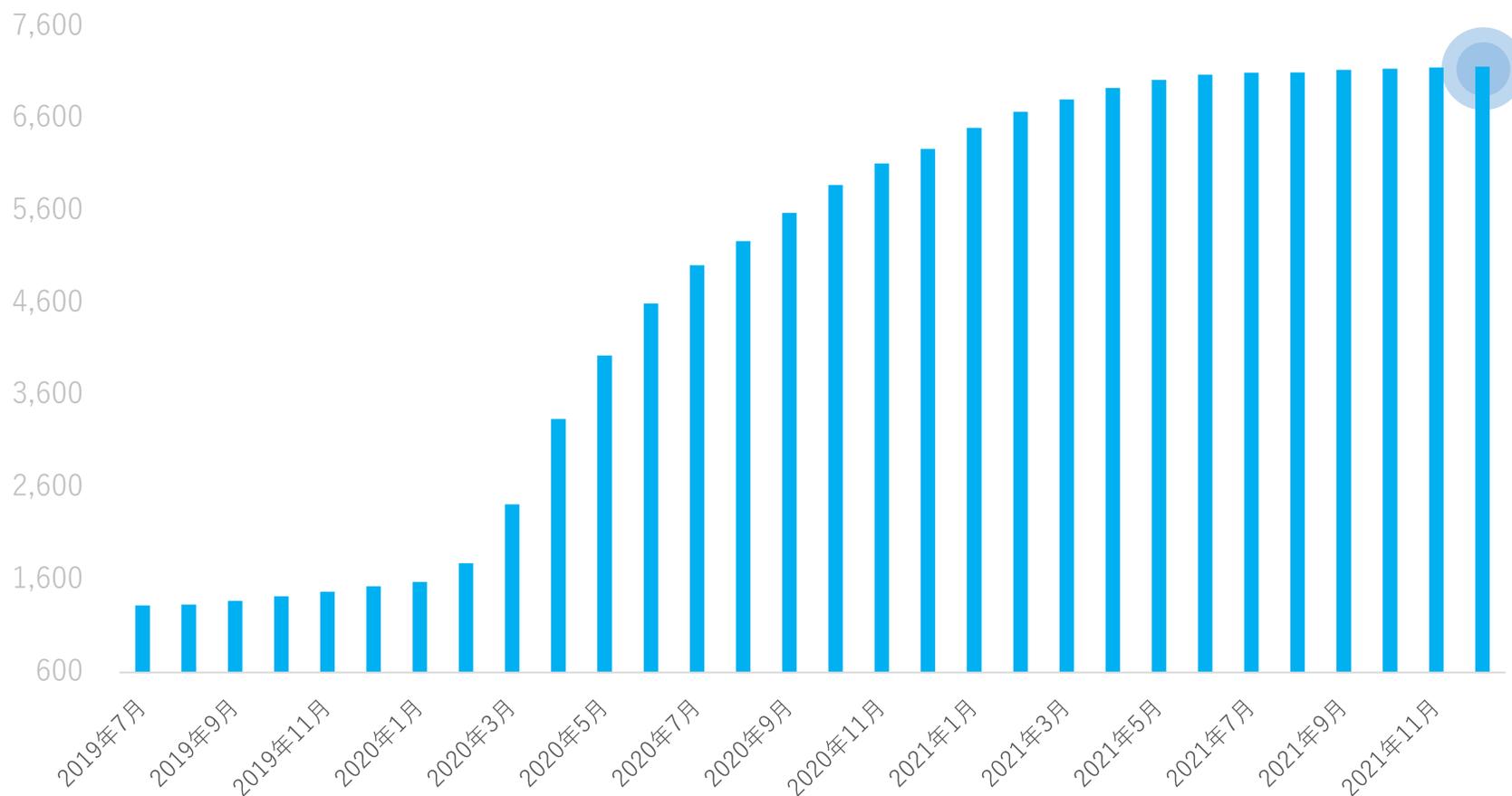
2020年3月期より、それまでのアカウント数拡大戦略から収益力強化に向けた顧客満足度最大化戦略に転換。アカウント数は横ばいが続いているものの顧客単価の上昇による売上、利益の拡大に成功。引き続き収益力の向上に努める。



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）。

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を準備中。

単位：件

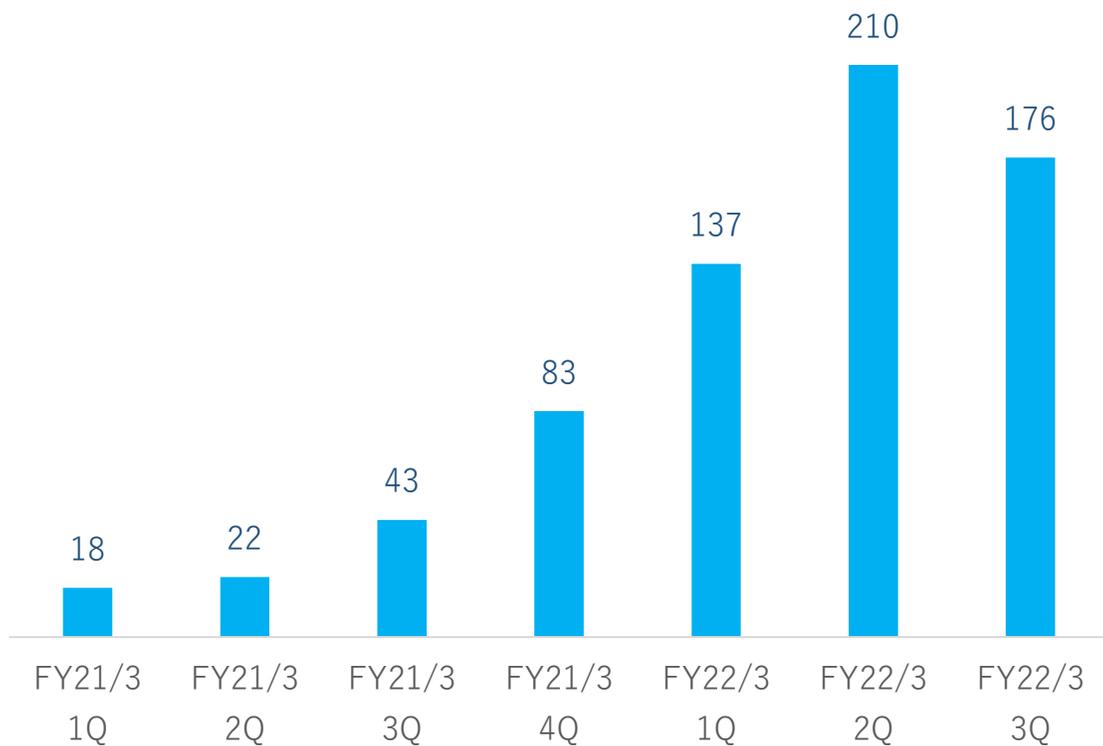


4. 金融プラットフォーム事業

当社としては完全な新規事業領域である金融プラットフォーム事業の第一弾として開始したIFA事業が、投資フェーズから事業成長フェーズに移行。今期3Qは年末の営業日数減少の影響等で2Q比で減収減益となったが、リファラル採用の強化により引き続き営業力向上に努める。

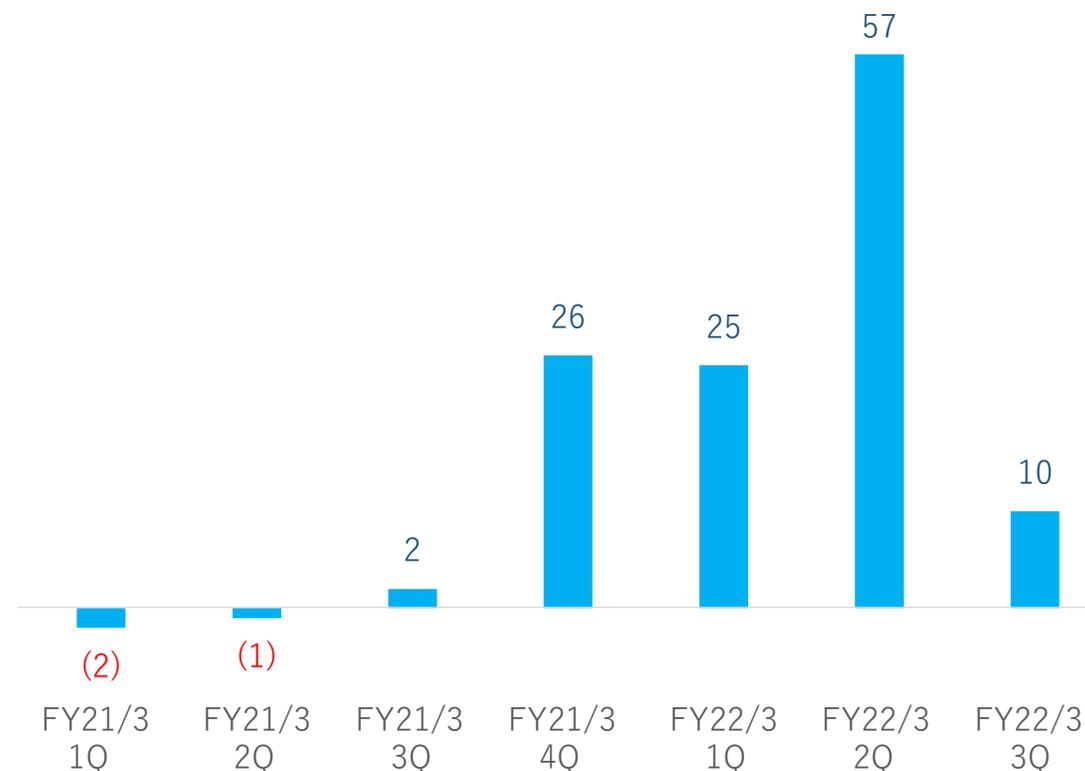
-金融プラットフォーム事業の売上高 推移⁽¹⁾

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

直近の業績動向を勘案し通期連結予想および配当予想を上方修正。

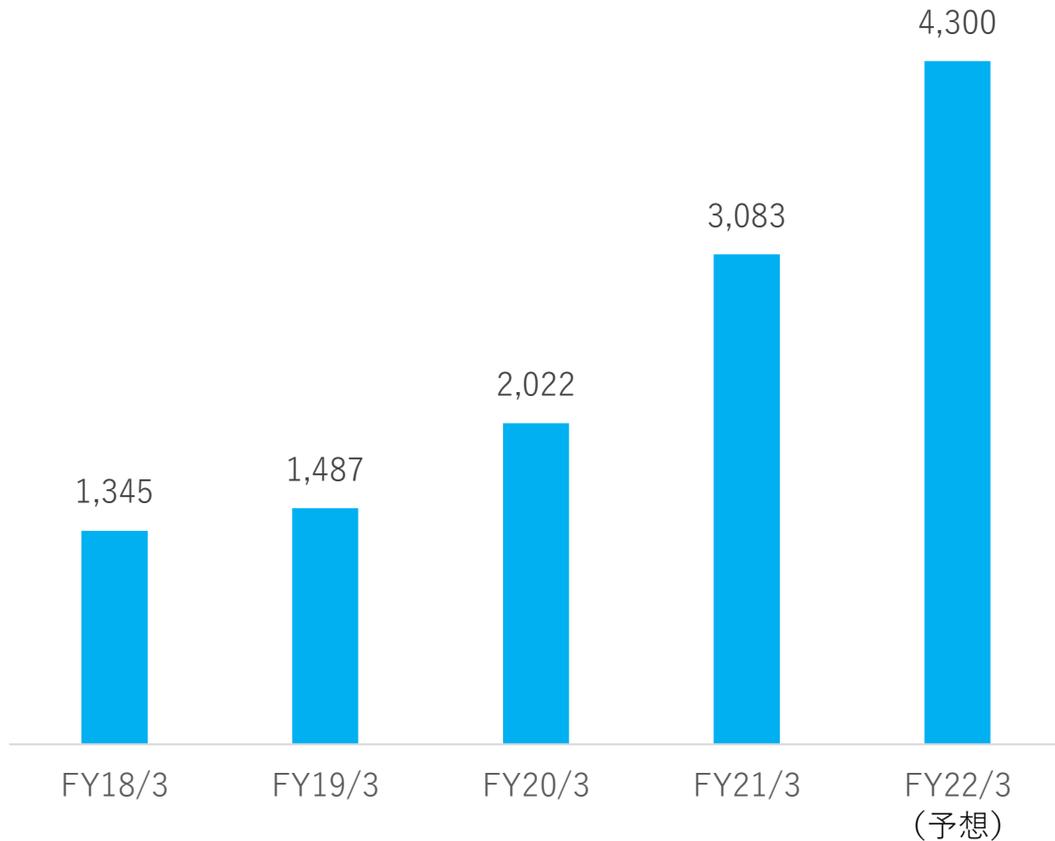
単位（百万円）

	FY21/3 実績	FY22/3 予想（修正後）	対前期 増減	増減率
売上高	3,083	4,300	+1,216	+39.5%
営業利益	517	650	+132	+25.6%
経常利益	522	630	+107	+20.5%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	293	350	+56	+19.3%
配当（予想）	—	30.00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。
引き続き新規事業開発、M & A に注力していく。

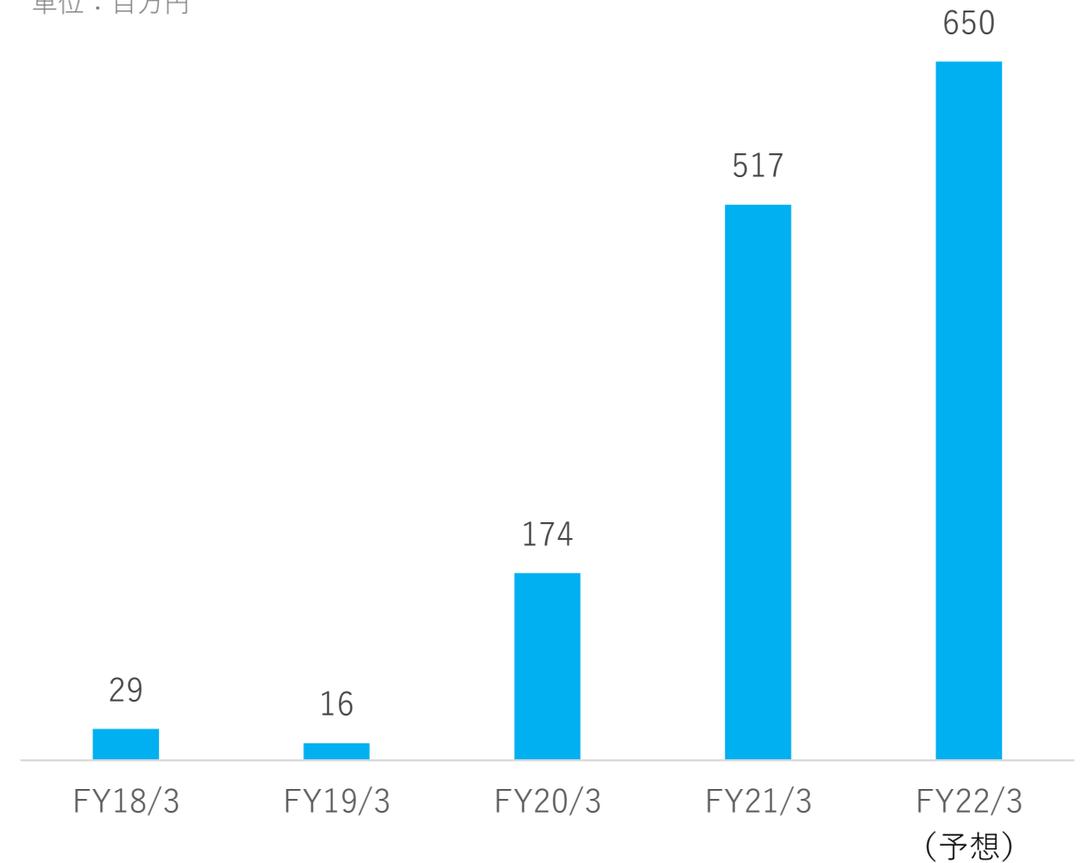
- 連結売上高

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 144名 ※2021年12月末時点連結従業員数

資本金 1,001,746千円 ※2021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

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。