



2022年3月22日

各位

会 社 名： 株式会社イノベーション
代 表 者 名： 代表取締役社長 CEO 兼 COO 富田 直人
(コード番号： 3970 東証マザーズ)
問 合 せ 先： 取締役 CFO 山崎 浩史
(T E L : 03-5766-3800)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2023年3月期を初年度とする3ヶ年の中期経営計画を新たに策定しましたので、下記の通りお知らせいたします。

1. 中期コンセプト

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

2. 中期業績目標（連結）

	2022年3月期 (予想)	2023年3月期 (計画)	2024年3月期 (計画)	2025年3月期 (計画)
売上高（百万円）	4,300	5,700	7,000	8,300
営業利益（百万円）	650	830	1,320	1,840

詳細については、別紙「中期経営計画 2025（2023年3月期～2025年3月期）」をご参照ください。

（注）本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が本資料の発表日現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の情報に基づいており、実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があります。

以上

中期経営計画 2025

2023年3月期～2025年3月期

株式会社イノベーション
(東証マザーズ：3970)

2022年3月22日

INNOVATION

INDEX

1. 当社について

- 我々が実現したいこと
- 事業ポートフォリオ
- 業績推移

2. 3カ年計画

- 中期コンセプト
- 中期コンセプトの実現に向けて
- 中期業績目標 (FY23/3~FY25/3)
- グループ全体での成長イメージ

3. 既存事業領域の成長戦略

- 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

4. 更なる成長ドライブ

- グループの次世代を担う、新規事業計画
- データ・マネタイゼーションサービスの立ち上げ
- コーポレート・ベンチャー・キャピタル (CVC) の立ち上げ

5. 参考

- 会社概要
- グループ構成

1. 当社について

- 我々が実現したいこと
- 事業ポートフォリオ
- 業績推移

2. 3カ年計画

- 中期コンセプト
- 中期コンセプトの実現に向けて
- 中期業績目標 (FY23/3~FY25/3)
- グループ全体での成長イメージ

3. 既存事業領域の成長戦略

- 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

4. 更なる成長ドライブ

- グループの次世代を担う、新規事業計画
- データ・マネタイゼーションサービスの立ち上げ
- コーポレート・ベンチャー・キャピタル (CVC) の立ち上げ

5. 参考

- 会社概要
- グループ構成

我々が実現したいこと

働くを変える。

多くのビジネスマン、起業家、組織、会社を成功に導かせる。

世の中に新しい価値を提供し、産業ごとにある世の中の非効率や負を解決する。



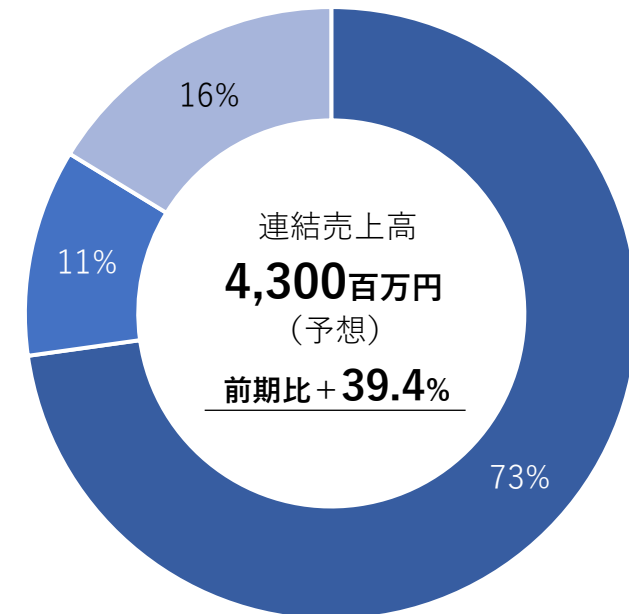
事業ポートフォリオ

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>

FY22 /3 累計売上高構成
(予想)

■ 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。

業績推移

FY22/3の連結売上高は約43億円と過去最高値を達成見込み。

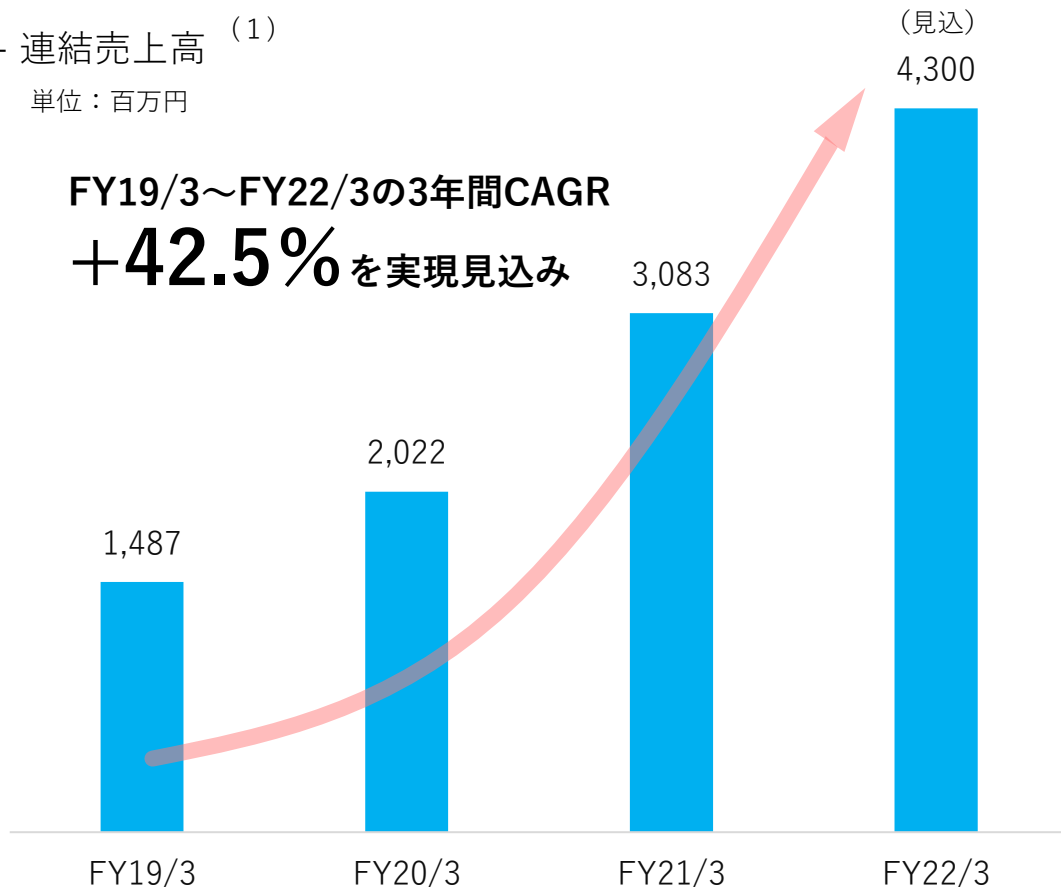
売上面では、主力のオンラインメディア事業における広告需要の拡大や資料請求数が好調で、ITトレンドEXPOが当初目標以上の出展社数、視聴者数を獲得し売上をけん引した。

加えて前会計年度から開始のIFAサービスの増員により収益フェーズへ突入、グループの売上高の伸長に貢献。

- 連結売上高 (1)

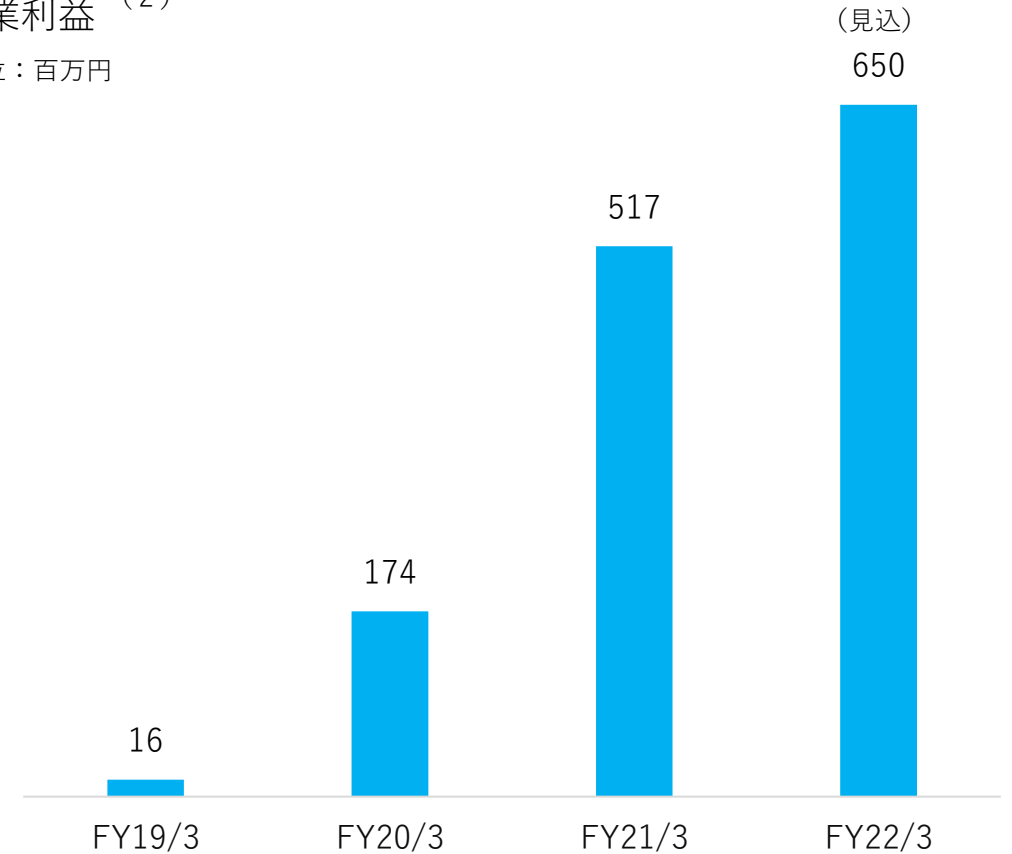
単位：百万円

FY19/3～FY22/3の3年間CAGR
+42.5%を実現見込み



- 営業利益 (2)

単位：百万円



注: (1) (2) FY23/3のグラフについては成長イメージを表す。

1. 当社について

- 我々が実現したいこと
- 事業ポートフォリオ
- 業績推移

2. 3カ年計画

- 中期コンセプト
- 中期コンセプトの実現に向けて
- 中期業績目標 (FY23/3~FY25/3)
- グループ全体での成長イメージ

3. 既存事業領域の成長戦略

- 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

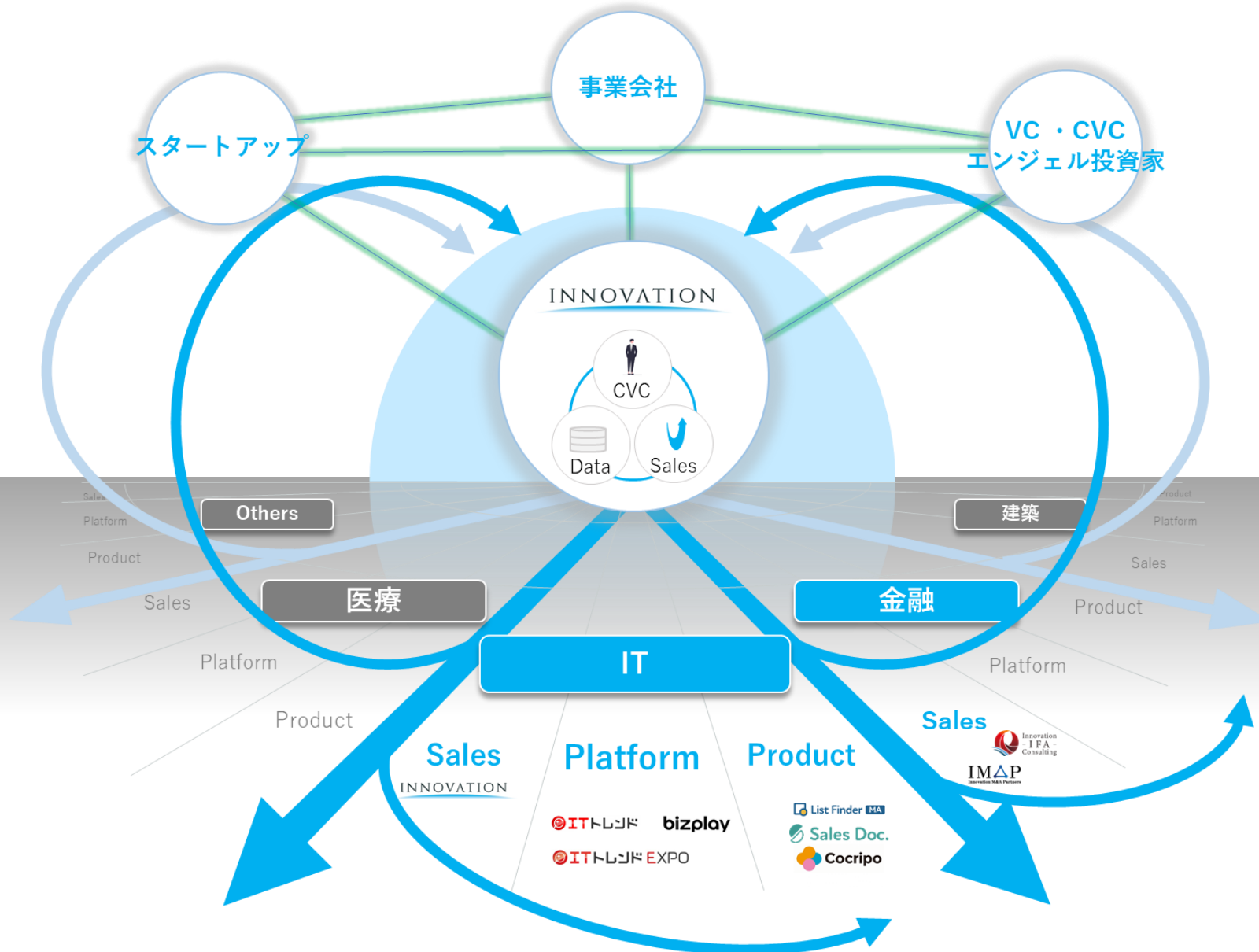
4. 更なる成長ドライブ

- グループの次世代を担う、新規事業計画
- データ・マネタイゼーションサービスの立ち上げ
- コーポレート・ベンチャー・キャピタル (CVC) の立ち上げ

5. 参考

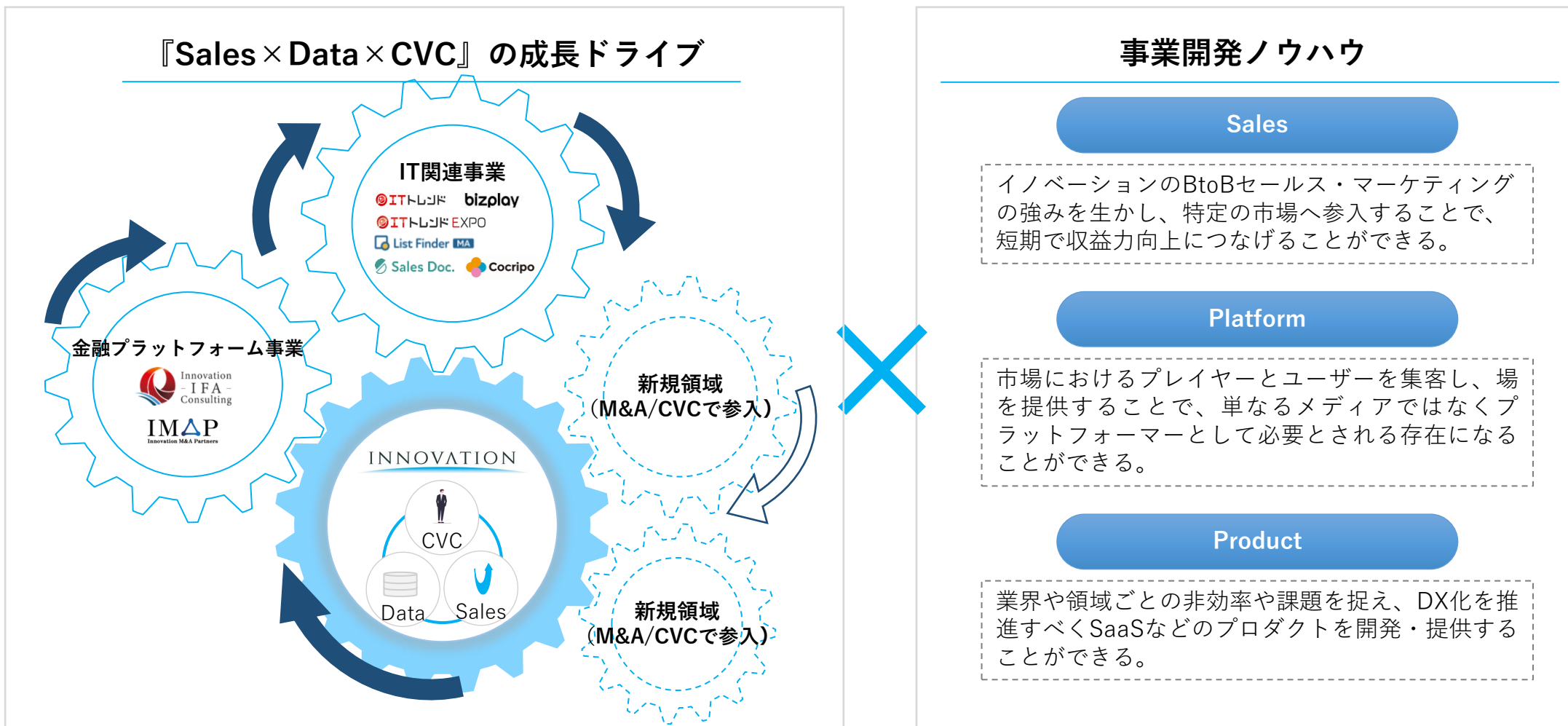
- 会社概要
- グループ構成

中期コンセプト 『INNOVATION Ecosystemを確立し、連続・非連続領域での成長を実現する。』



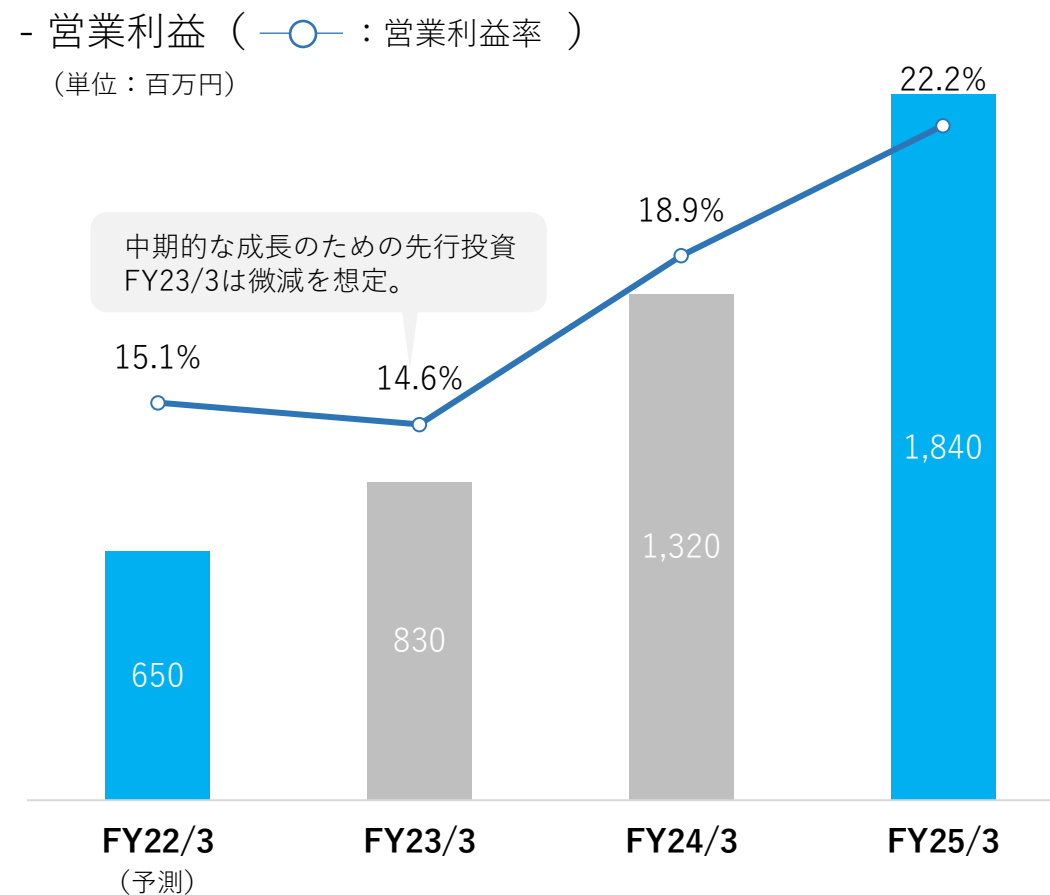
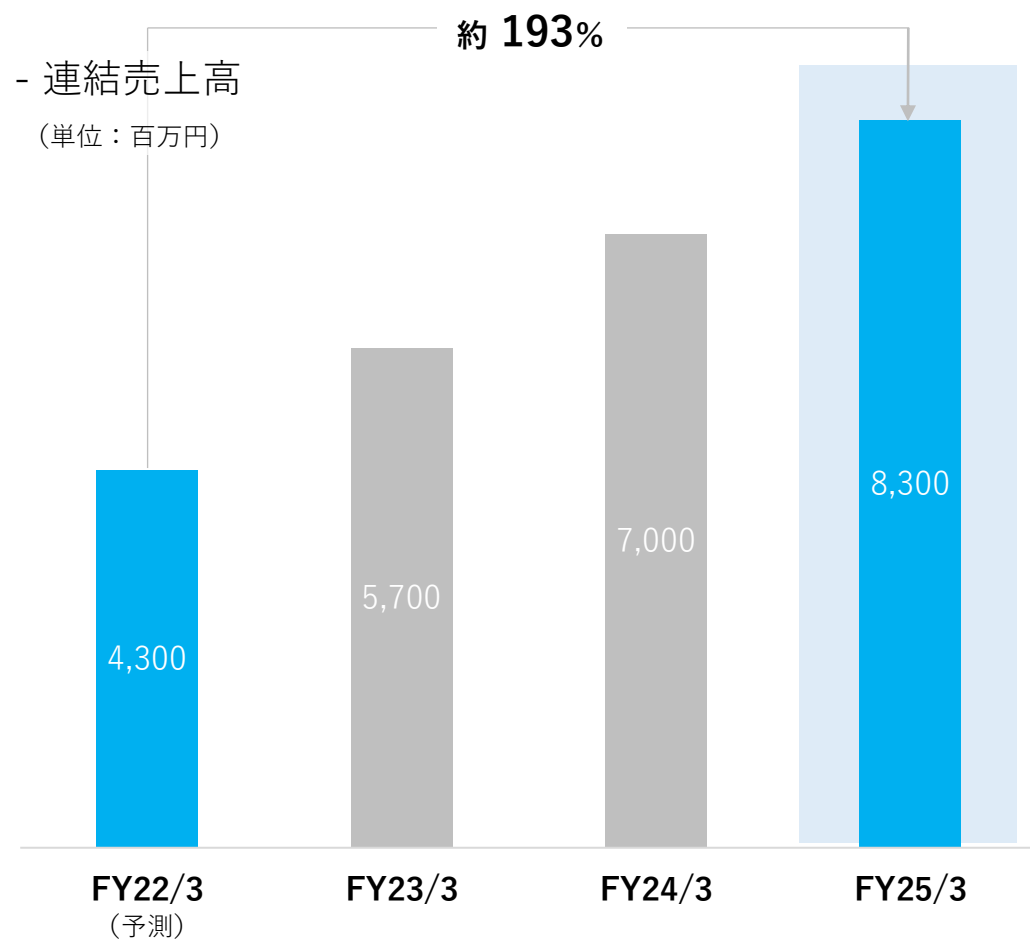
中期コンセプトの実現に向けて

グループの成長ドライブとなる『Sales×Data×CVC（投資事業）』と「事業開発ノウハウ」を掛け合わせ、既存事業の周辺領域におけるビジネス拡大と新規領域への参入を狙う。



中期業績目標 (FY23/3~FY25/3)

連結売上高 **83 億円** (FY22/3期比 +約93%)、
 営業利益率 **22.2%** (FY22/3期比 +7.1%)を実現し、**高利益体質**に。

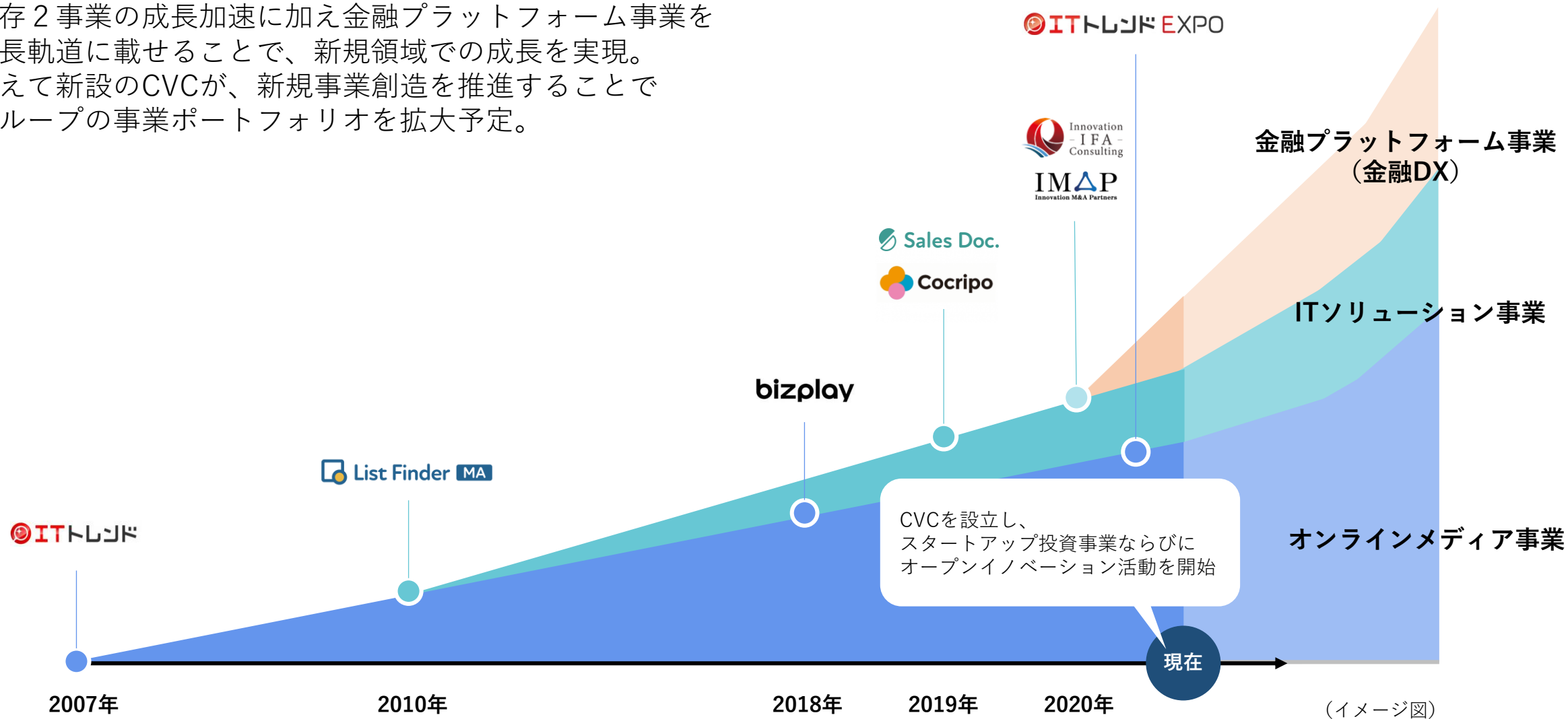


2. 3カ年計画

INNOVATION

グループ全体での成長イメージ⁽¹⁾

既存2事業の成長加速に加え金融プラットフォーム事業を成長軌道に載せることで、新規領域での成長を実現。加えて新設のCVCが、新規事業創造を推進することでグループの事業ポートフォリオを拡大予定。



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。

1. 当社について

- 我々が実現したいこと
- 事業ポートフォリオ
- 業績推移

2. 3カ年計画

- 中期コンセプト
- 中期コンセプトの実現に向けて
- 中期業績目標 (FY23/3~FY25/3)
- グループ全体での成長イメージ

3. 既存事業領域の成長戦略

- 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

4. 更なる成長ドライブ

- グループの次世代を担う、新規事業計画
- データ・マネタイゼーションサービスの立ち上げ
- コーポレート・ベンチャー・キャピタル (CVC) の立ち上げ

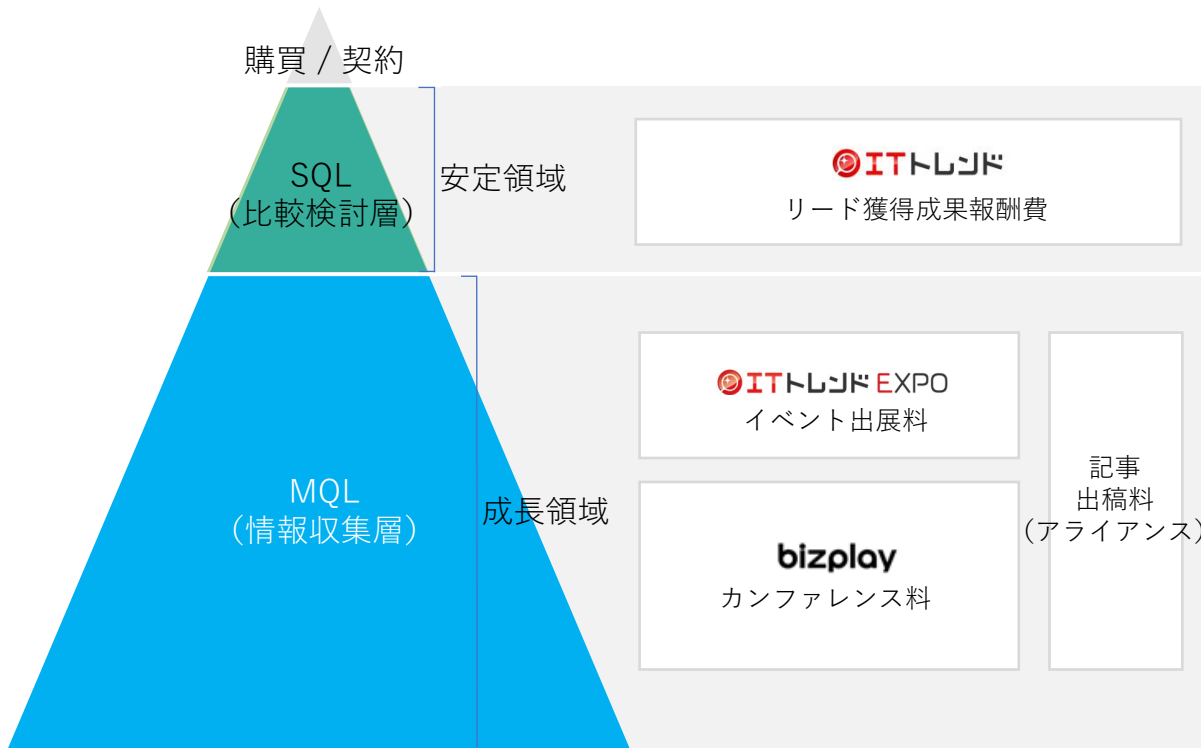
5. 参考

- 会社概要
- グループ構成

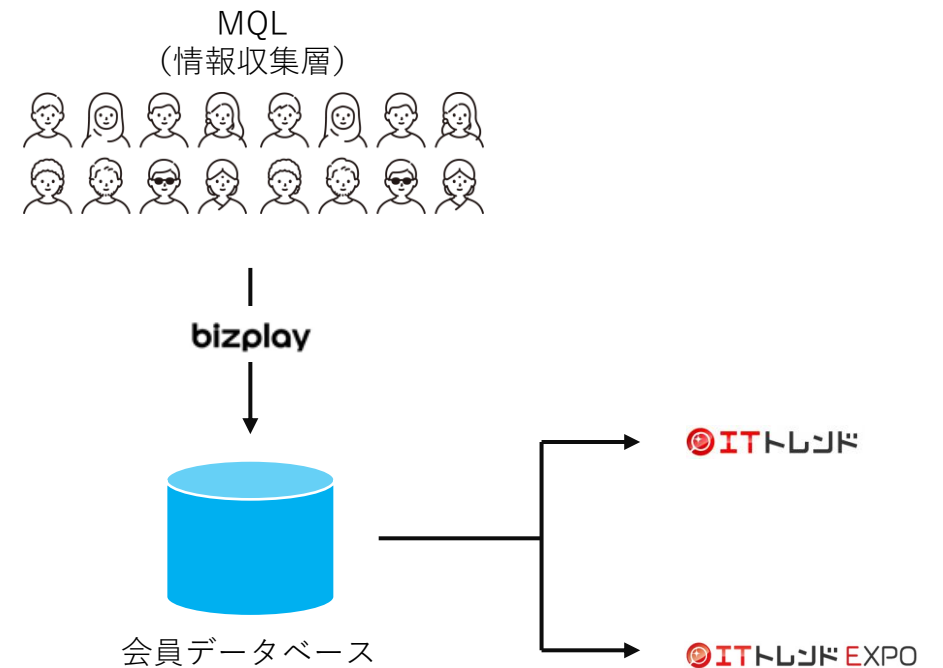
オンラインメディア事業 (1/3)

IT商材の導入が進んでいるSQL（比較検討層）獲得を目的とするITトレンドの安定的な増収に加え、情報収集を開始したMQL（情報収集）を対象とするITトレンドEXPO / bizplayを強化することで成長を加速。NIKKEI商材を含めた顧客単価の向上と、bizplayを起点に低コストでの新規リード獲得を進める。

MQL領域サービスの拡充による顧客数/単価の向上



bizplay を起点に会員獲得/ナーチャリング/送客

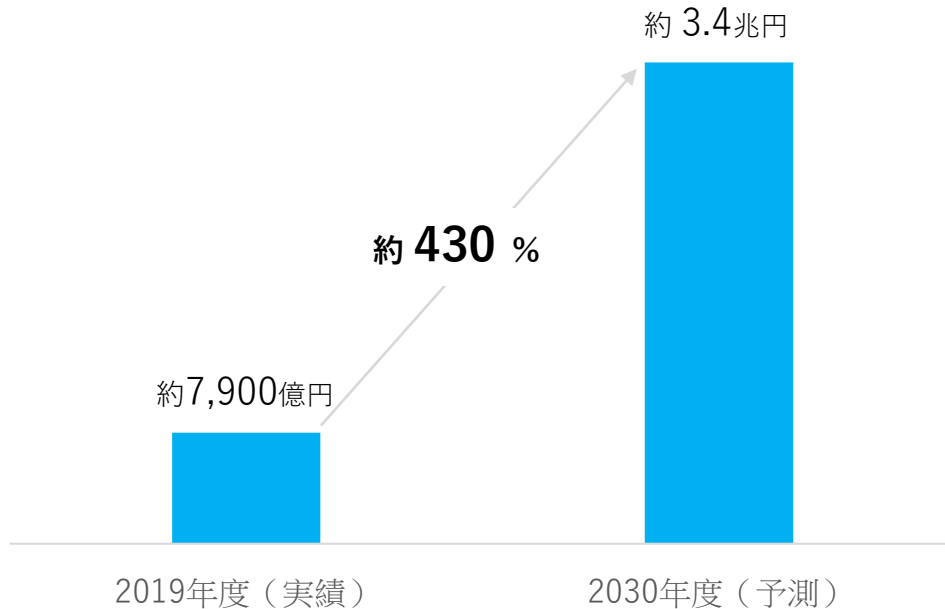


オンラインメディア事業 (2/3)

今後、ITトレンドの主力カテゴリーである「IT商材」の導入検討者は大きく増加する。
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。

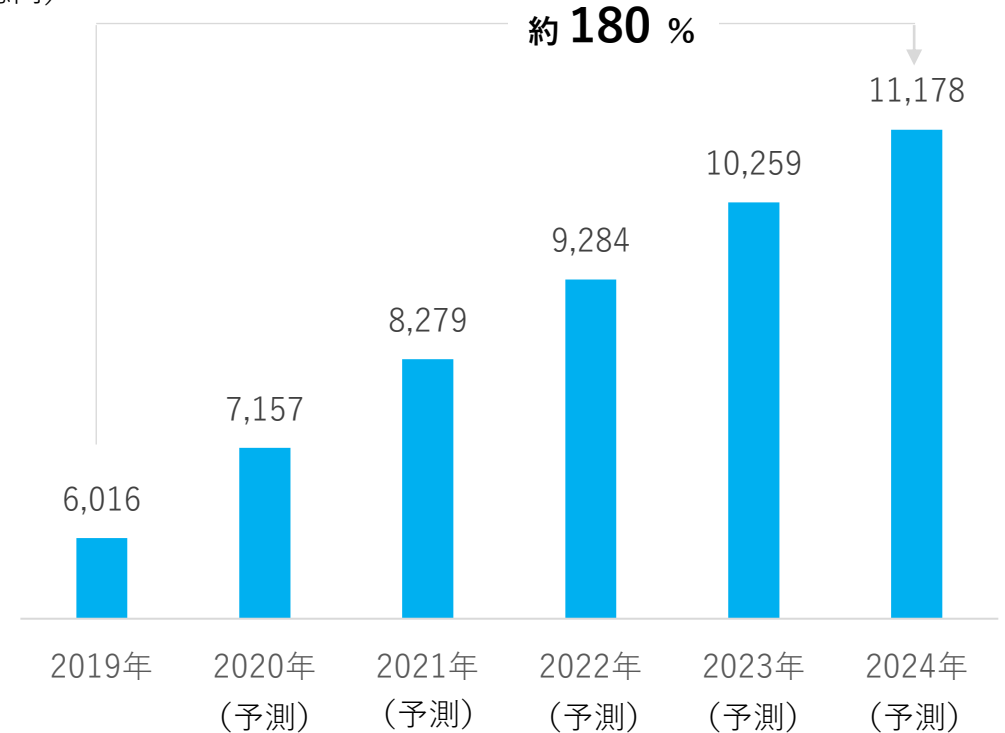
- 商材 購入検討者側（ユーザー）のポテンシャル

DX (IT導入) の国内市場 (投資金額)⁽¹⁾



- 商材 提供企業側のポテンシャル

日本 SaaS市場の成長予測⁽²⁾
(億円)



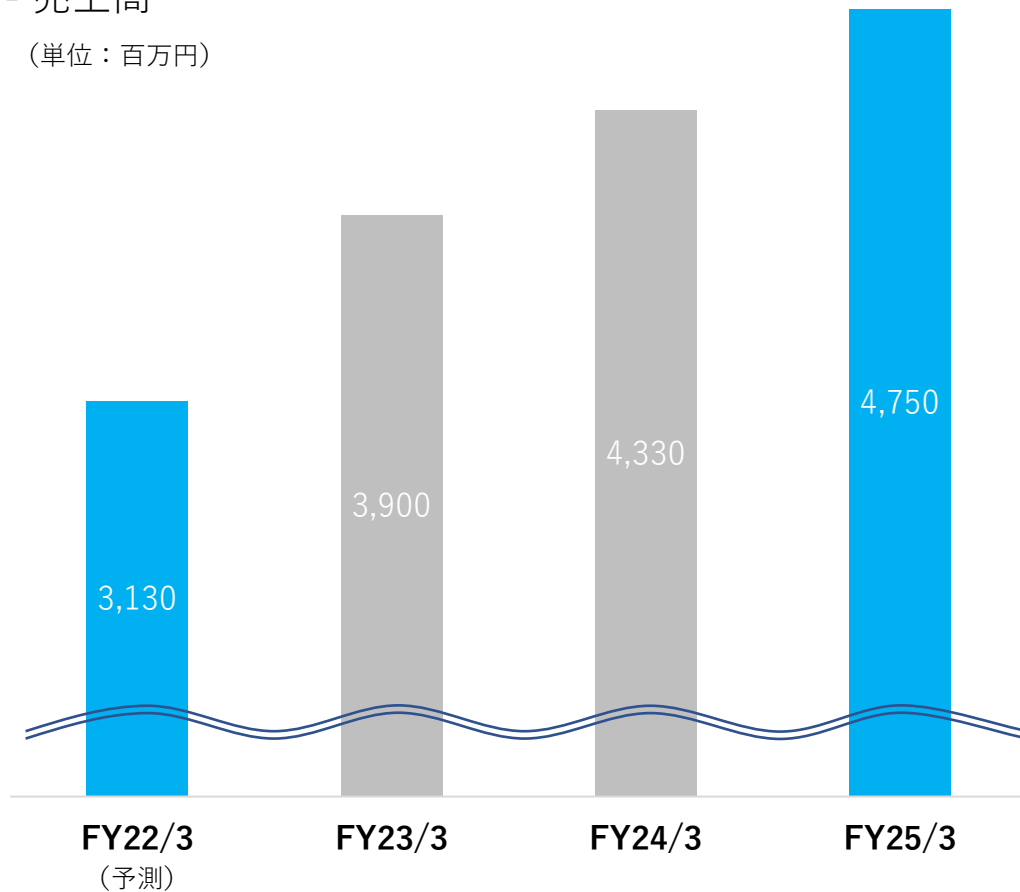
注: (1) 「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」 (富士キメラ総研社) より引用
注: (2) Japan SaaS Insights 2021 (ONE capital社) より引用。

オンラインメディア事業 (3/3)

FY25/3までの3カ年は、**+16億円**と堅調な売上高成長を維持しながらも、
利益率を向上し、セグメント利益は**60%増**を目指す。

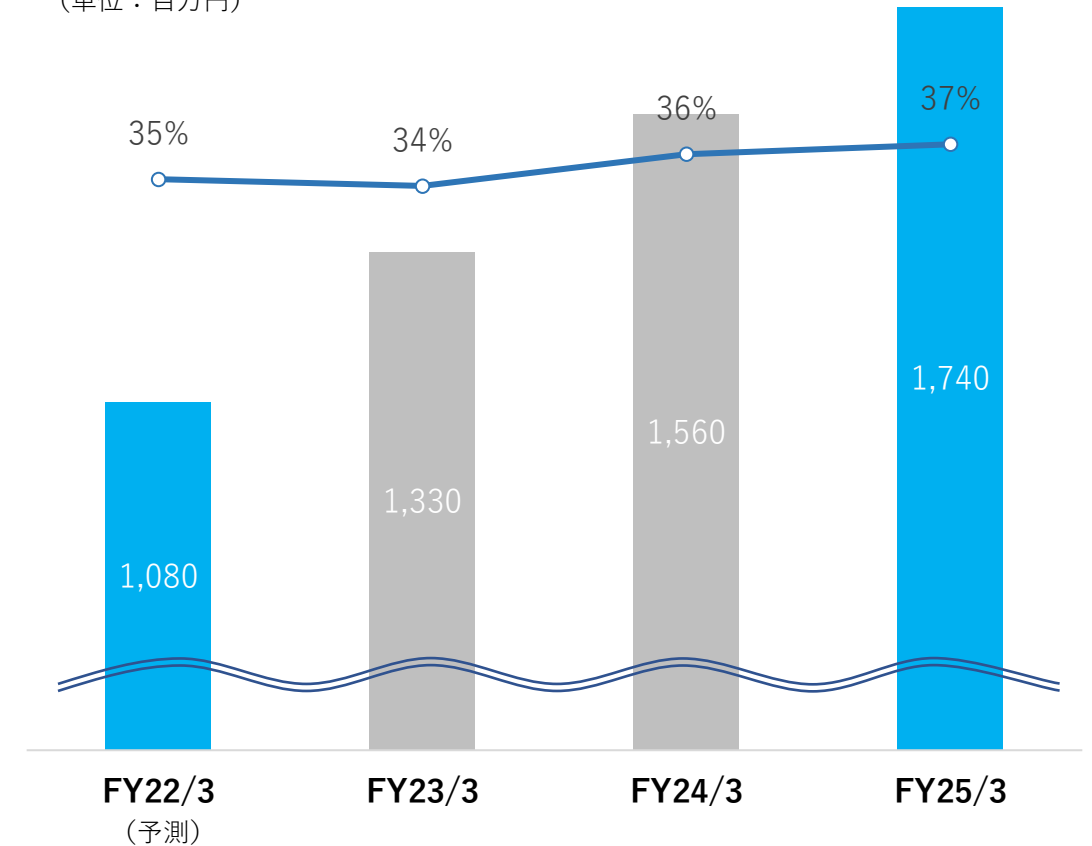
- 売上高

(単位：百万円)



- セグメント利益 (—○—：セグメント利益率)

(単位：百万円)



ITソリューション事業 (1/2)

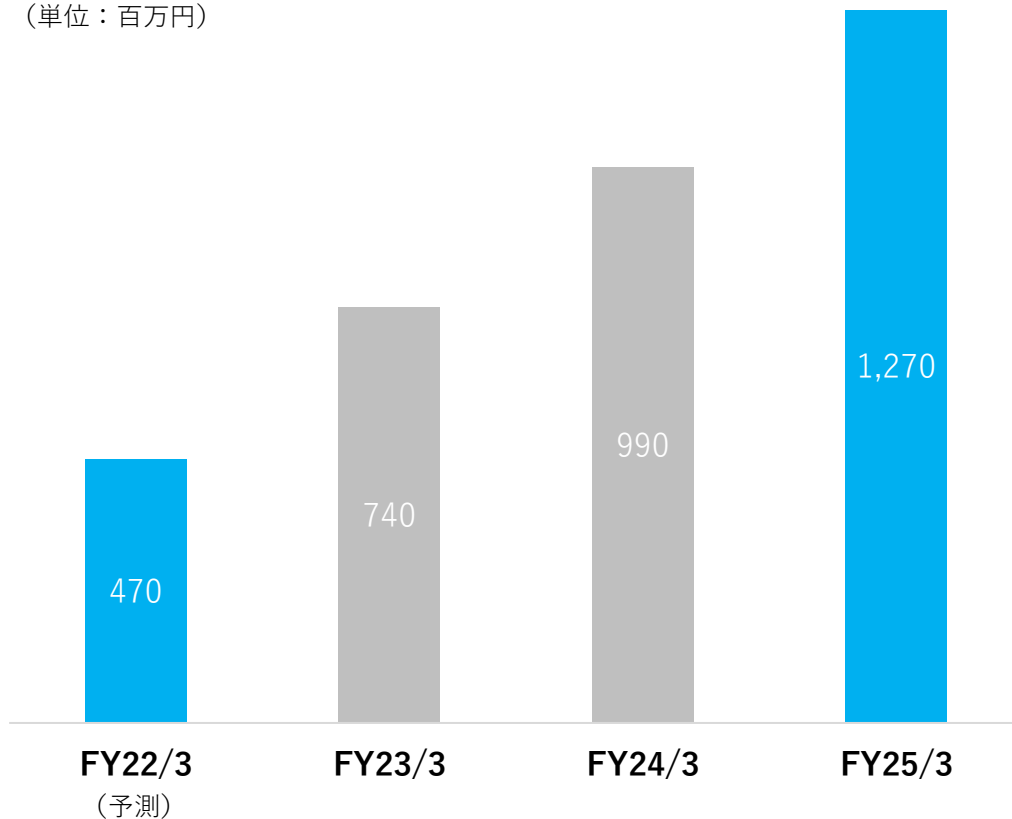
法人営業の川上から川下までを最適化することのできる一気通貫型「Sales Techエコシステム」の構築を目指す。



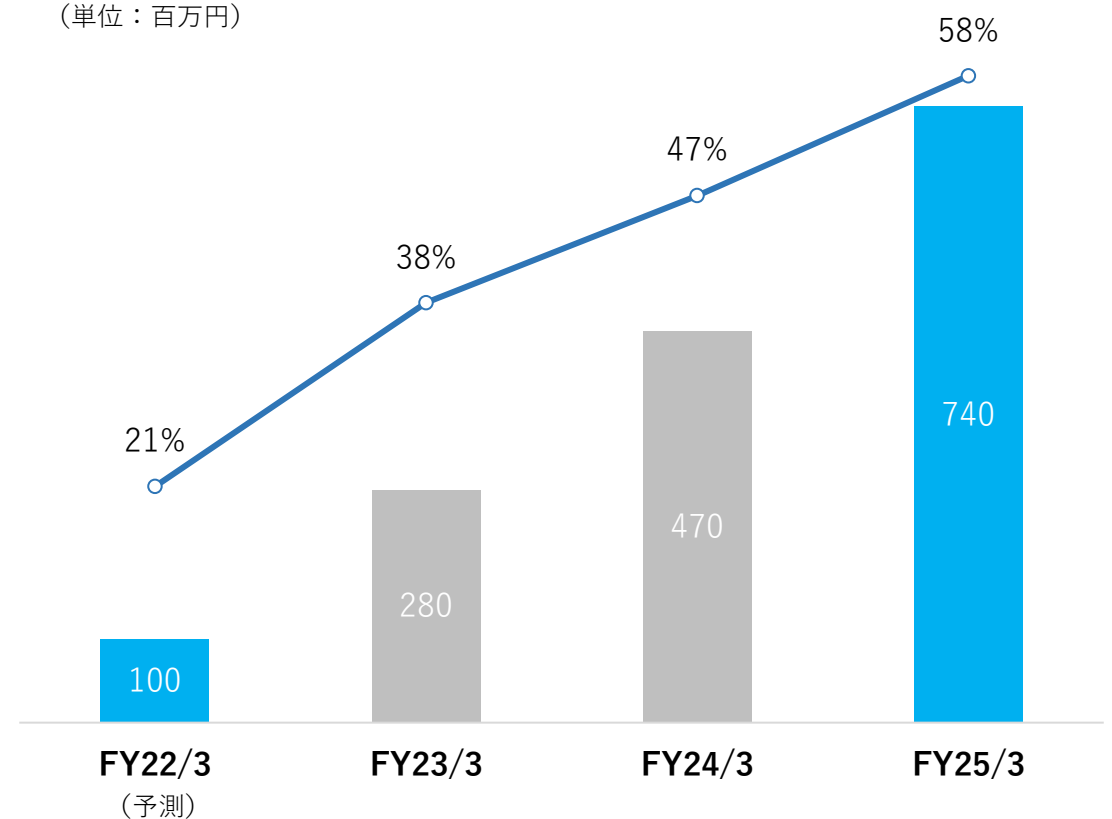
ITソリューション事業 (2/2)

3カ年で売上高のCAGR **39.2%**の成長を実現し、SaaSビジネス特有の高利益率の組織へと進化。
解約率を低減することで、セグメント利益率**55%**超えを目指す。

- 売上高
(単位：百万円)



- セグメント利益 (—○—：セグメント利益率)
(単位：百万円)

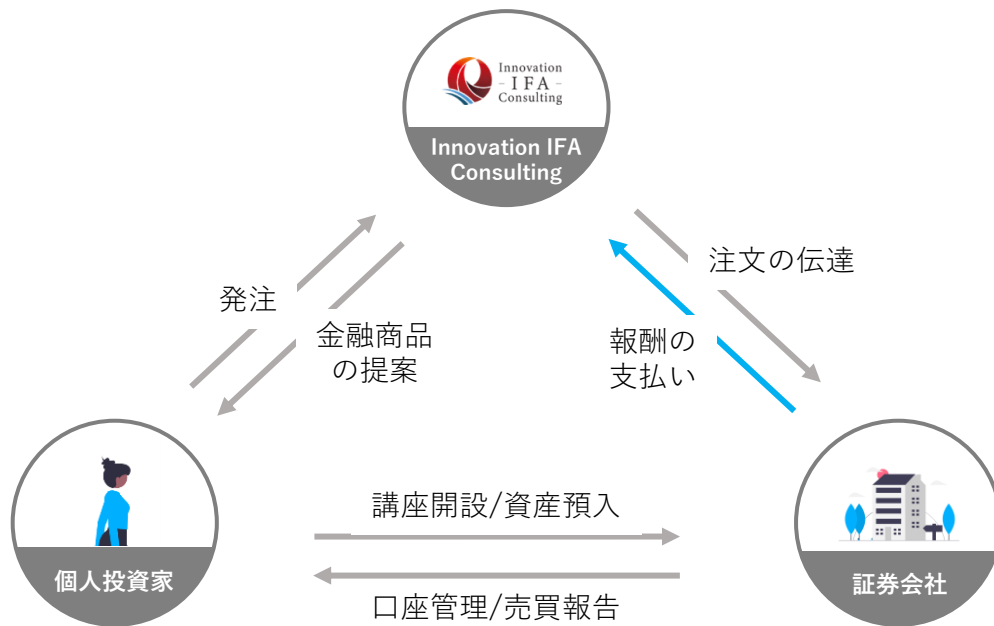


金融プラットフォーム事業 (1/3)

現IFA事業の安定的な拡大を目指しながら、次のステップでは今まで培ってきた当社のノウハウを投入していくことによって成長スピードを加速させていく。

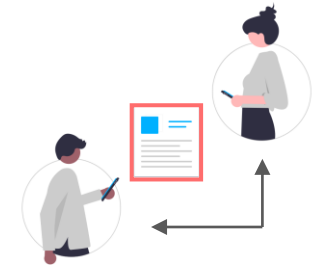
Step 1

現時点でのビジネスモデル



Step 2

「個人投資家」と「証券会社」、及び「IFA」をオンラインで結び付けるDX化の促進。



Step 3

「IFA（資産アドバイザー）」業務を支援するためのデジタルサービス提供。

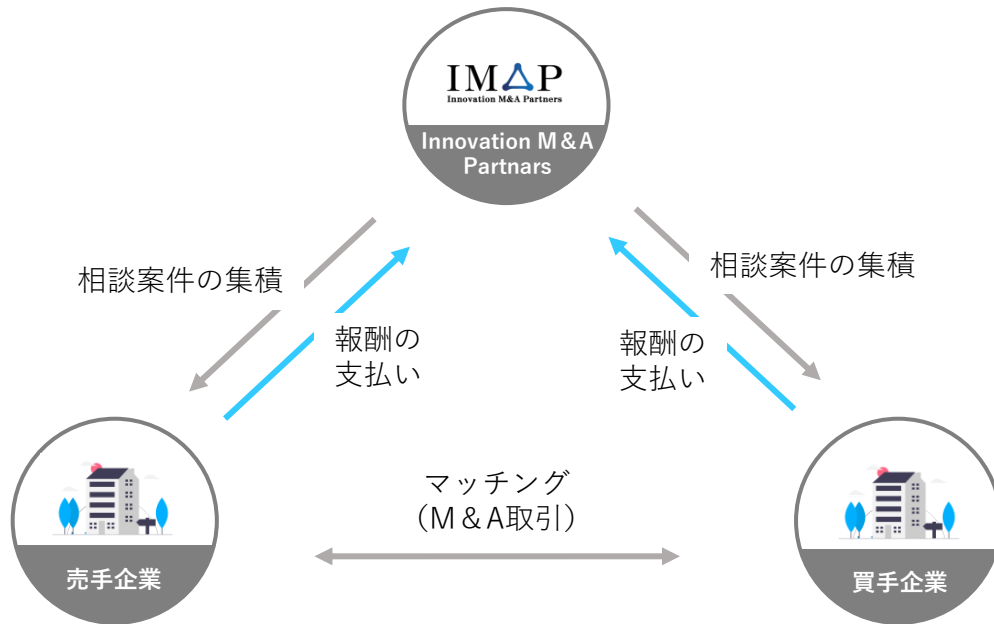


金融プラットフォーム事業 (2/3)

現M&A仲介事業の安定的な拡大を目指しながら、次のステップでは今まで培ってきた当社のノウハウを投入していくことによって成長スピードを加速させていく。

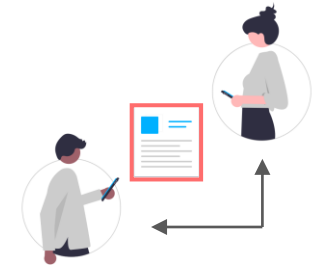
Step 1

現時点でのビジネスモデル



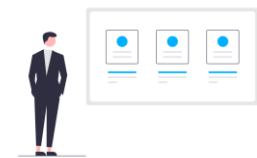
Step 2

「売手企業」と「買手企業」をオンラインで結び付けるDX化の促進。



Step 3

「M&A」業務を支援するためのデジタルサービス提供。



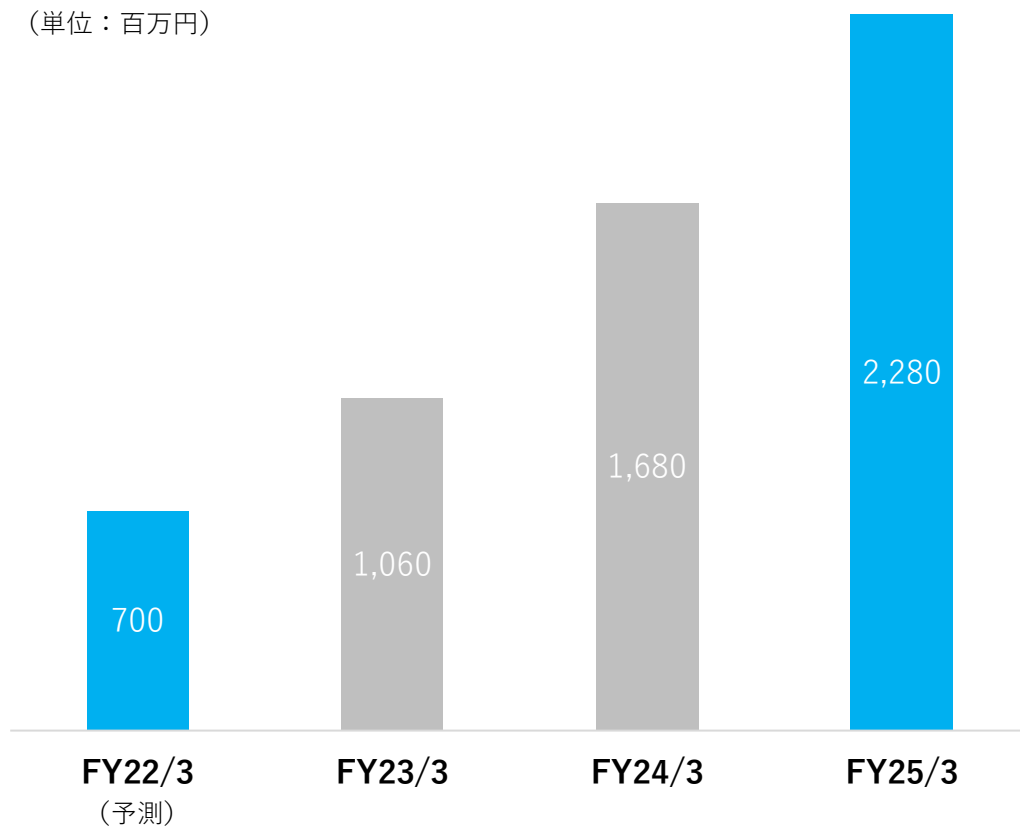
金融プラットフォーム事業 (3/3)

300%以上の高い売上高成長を目指す。

FY23/3期はIFA事業、M&A事業における安定収益基盤の構築ならびにデジタルサービスの開発に注力し、
FY24/3期以降でセグメント利益率**25%以上**を実現。

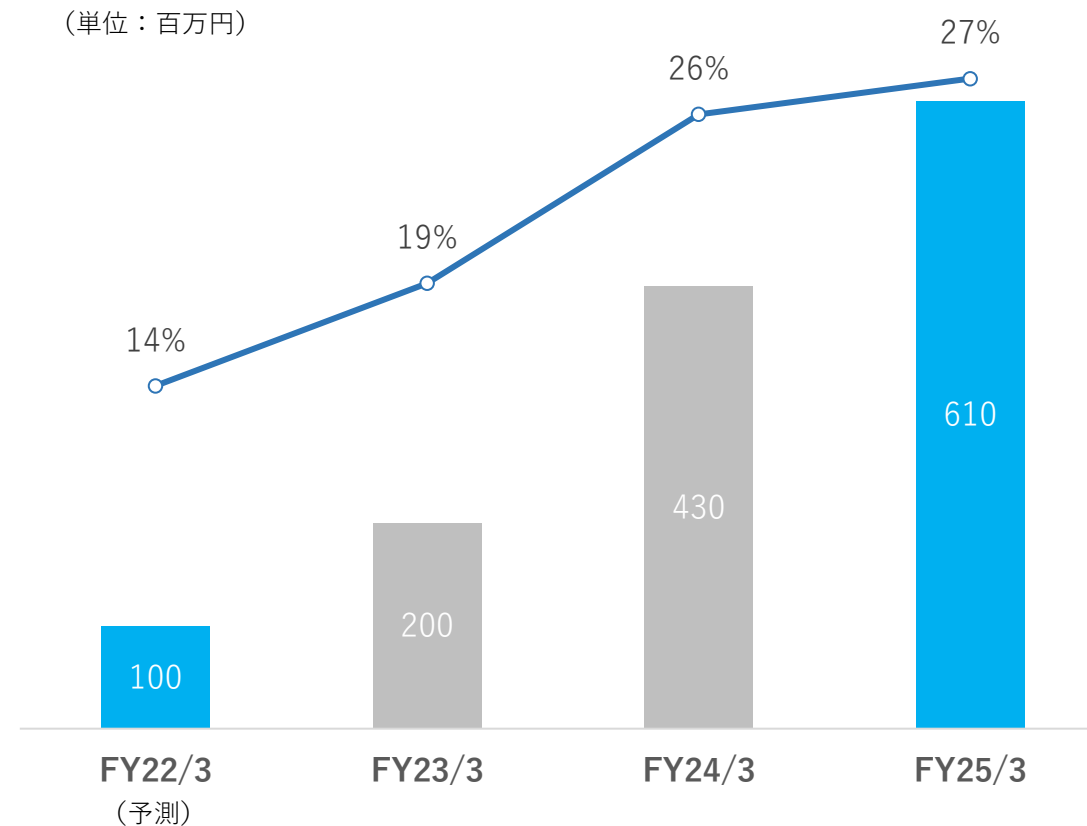
- 売上高

(単位：百万円)



- セグメント利益 (—○—：セグメント利益率)

(単位：百万円)



1. 当社について

- 我々が実現したいこと
- 事業ポートフォリオ
- 業績推移

2. 3カ年計画

- 中期コンセプト
- 中期コンセプトの実現に向けて
- 中期業績目標 (FY23/3~FY25/3)
- グループ全体での成長イメージ

3. 既存事業領域の成長戦略

- 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

4. 更なる成長ドライブ

- グループの次世代を担う、新規事業計画
- データ・マネタイゼーションサービスの立ち上げ
- コーポレート・ベンチャー・キャピタル (CVC) の立ち上げ

5. 参考

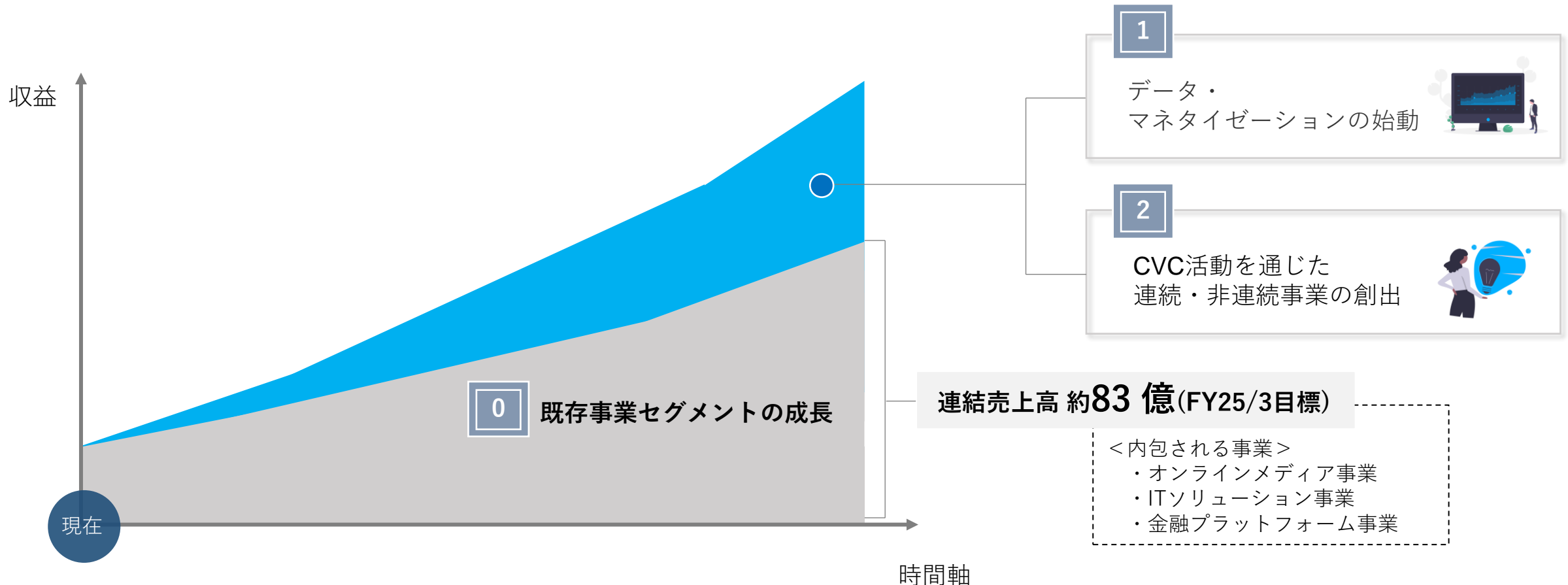
- 会社概要
- グループ構成

4. 更なる成長ドライブ

INNOVATION

グループの次世代を担う、新規事業計画

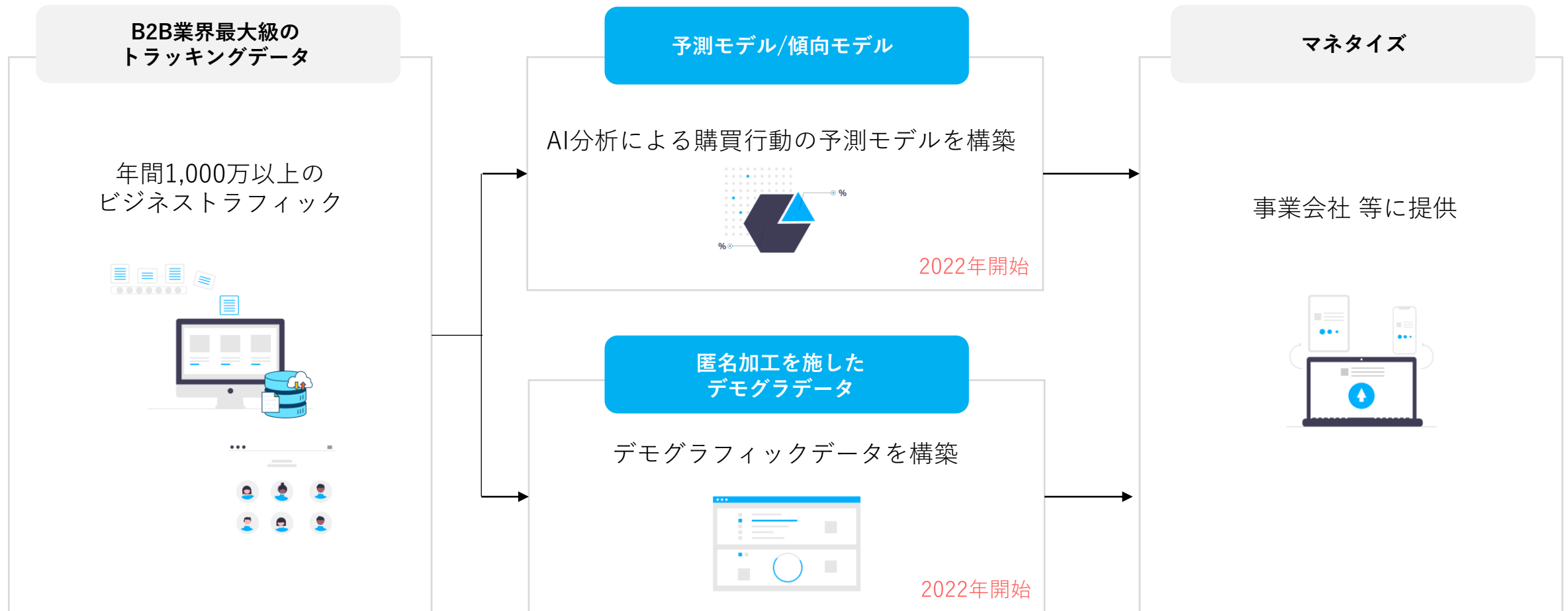
継続事業の成長に加え、今まで培ってきた当社の「ノウハウ/アセット」やオンラインプラットフォーム事業を中心に蓄積してきた「データ資産」を新たな市場に投入していくことで、グループの次世代を担う新規事業を立ち上げる。2022年3月コーポレート・ベンチャー・キャピタル（CVC）を設立し、スタートアップ投資事業のみならず、オープンイノベーションによる連続・非連続事業を実現する。



データ・マネタイゼーションサービスの立ち上げ (1/2)

「自社保有のトラフィックデータ」の収集、蓄積、分析を迅速に行うことで、精度の高い予測モデルの構築を実現。次世代のコアビジネスへ。

目下で、専門人材の採用活動を進めており、**2022年中に組織立ち上げ予定**。グループとしての重点施策と位置づけ。



4. 更なる成長ドライブ

データ・マネタイゼーションサービスの立ち上げ (2/2)

「自社保有のトラフィックデータ」の収集、蓄積、分析を迅速に行うことで、精度の高い予測モデルの構築を実現。次世代のコアビジネスへ。

サービス提供イメージ (1)



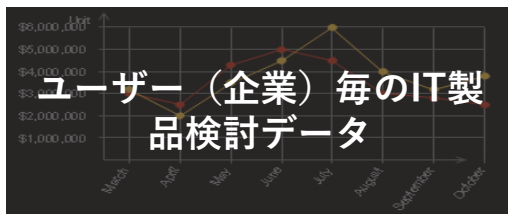
×



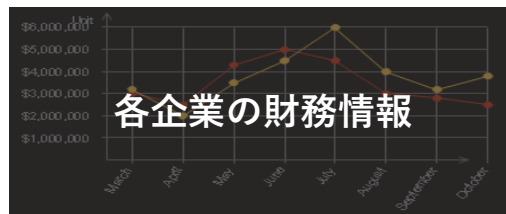
=



1年後にバリュエーションが高騰する
Tech領域を予測



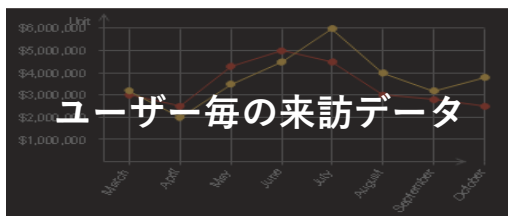
×



=



「成長率の高い企業」が導入検討するIT製品
の傾向と、その検討タイミングを予測



×



=



買い手の「課題認識」から「購入検討」までの
平均タームを予測

4. 更なる成長ドライブ

コーポレート・ベンチャー・キャピタル（CVC）の立ち上げ

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当グループとの事業共創を実現。スタートアップのバリューアップやEXITによるフィナンシャル・リターンの獲得だけでなく、ストラテジック・リターンの獲得も目指す。



1. 当社について

- 我々が実現したいこと
- 事業ポートフォリオ
- 業績推移

2. 3カ年計画

- 中期コンセプト
- 中期コンセプトの実現に向けて
- 中期業績目標 (FY23/3~FY25/3)
- グループ全体での成長イメージ

3. 既存事業領域の成長戦略

- 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

4. 更なる成長ドライブ

- グループの次世代を担う、新規事業計画
- データ・マネタイゼーションサービスの立ち上げ
- コーポレート・ベンチャー・キャピタル (CVC) の立ち上げ

5. その他

- 会社概要
- グループ構成

会社概要

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

グループ構成



ITトレンド bizplay

ITトレンド EXPO

List Finder MA Sales Doc.

Cocripo

Innovation
- IFA -
Consulting

IMAP
Innovation M&A Partners

本資料の取り扱いについて

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。

