2027年3月期
第2四半期 決算補足資料

2026年11月13日

INNOVATION

株式会社イノベーション
東証スタンダード市場：3970

会社概要

INNOVATION

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	295名 ※2026年9月末時点
資本金	425,602千円 ※2026年9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

株式会社
イノベーション
（東証スタンダード）
3970

連結子会社

- 株式会社Innovation & Co.
- 株式会社シャノン
  (東証グロース：3976)
  - 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

オンライン メディア 事業

B2B販促支援メディアを中心に展開し、
B2B営業・マーケティングの『「働く」を変える』に寄与する

ITトレンド　bizplay　ITトレンド EXPO

IT ソリューション 事業

営業・マーケティングに使用するSaaS群を展開し、
営業・マーケティングの『「働く」を変える』に寄与する

SHANON Marketing is Science　List Finder MA　Sales Doc.　Cocripo

金融 プラットフォーム 事業

IFA(独立系ファイナンシャルアドバイザー)サービスや
事業承継M&Aサービスを展開し、
金融やM&Aの営業・マーケティングに新たなスタイルを取り入れる

VCファンド 事業

CVCによる投資事業で
グループ内での事業シナジーを生み出す

INDEX
目次

1. 2027年3月期2Q 決算概要
2. セグメント毎の概要
3. 下期の取り組み
4. 中期経営計画の進捗・成長戦略
5. 業績予想・資本コストを意識した経営

INNOVATION

1. 2027年3月期2Q 決算概要

業績サマリ(決算概要)

INNOVATION

2027年3月期2Q実績

・売上規模より収益性を重視した構造改革を全社で推進し、営業損益は202百万円(前年同期比＋464百万円)と大幅に黒字転換。

・中間純利益は113百万円(前年同期比＋383百万円)と、最終損益も黒字化。

2027年3月期通期見通し

・修正予想に対し営業損益72.3%・経常損益75.7%と高い進捗。通期予想は据え置き、下期の推移を精査。

単位:百万円

	FY26/3 2Q	FY27/3 2Q	前年同期比(増減)	前年同期比(%)
売上高	3,369	3,029	△340	△10.1%
営業損益	△261	202	＋464	-%
EBITDA	△45	433	＋479	-%
経常損益	△327	181	＋509	-%
親会社株主に帰属する中間純利益	△269	113	＋383	-%

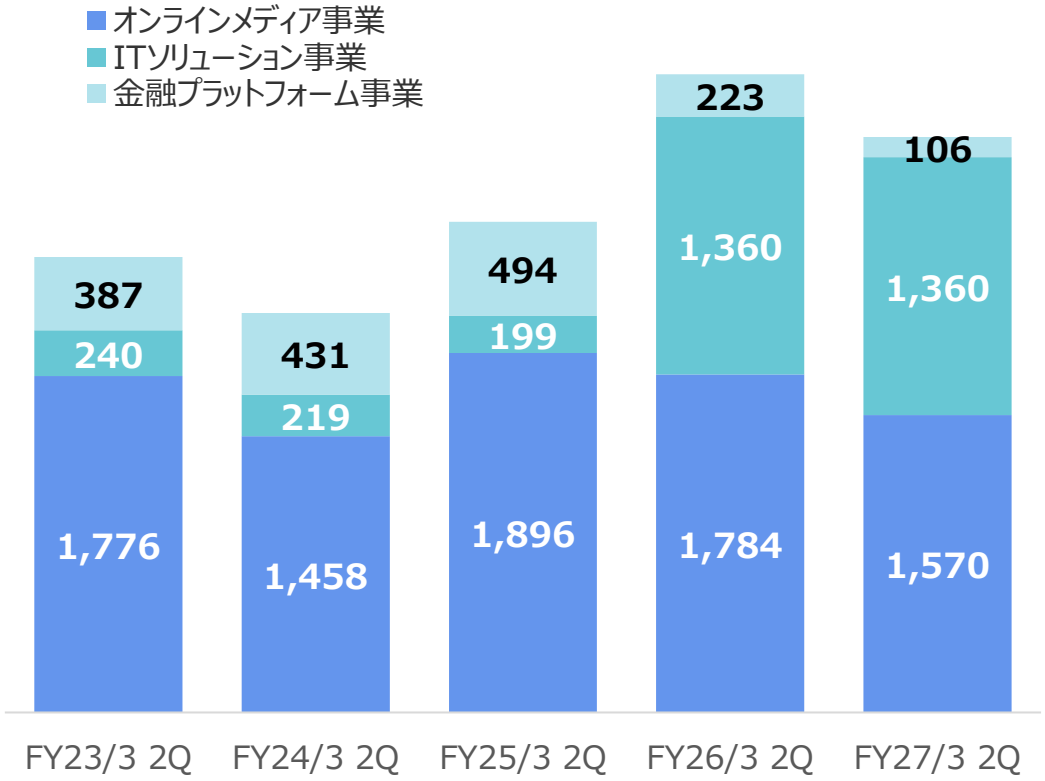
※株式会社シャノンの連結対象期間は2026年1月~6月となります。株式会社Innovation X Solutionsにおける2026年1~3月の業績は、当会計期間には含まれておりません。

売上高/営業損益

- 売上高は3,029百万円(前年同期比△10.1%)。主因は**資料請求モデルの縮小**と**IFA業務委託部門の売却**。
- 営業損益は**202百万円(前年同期比＋464百万円)**と黒字転換。原価・販管費の削減が減収を上回った。

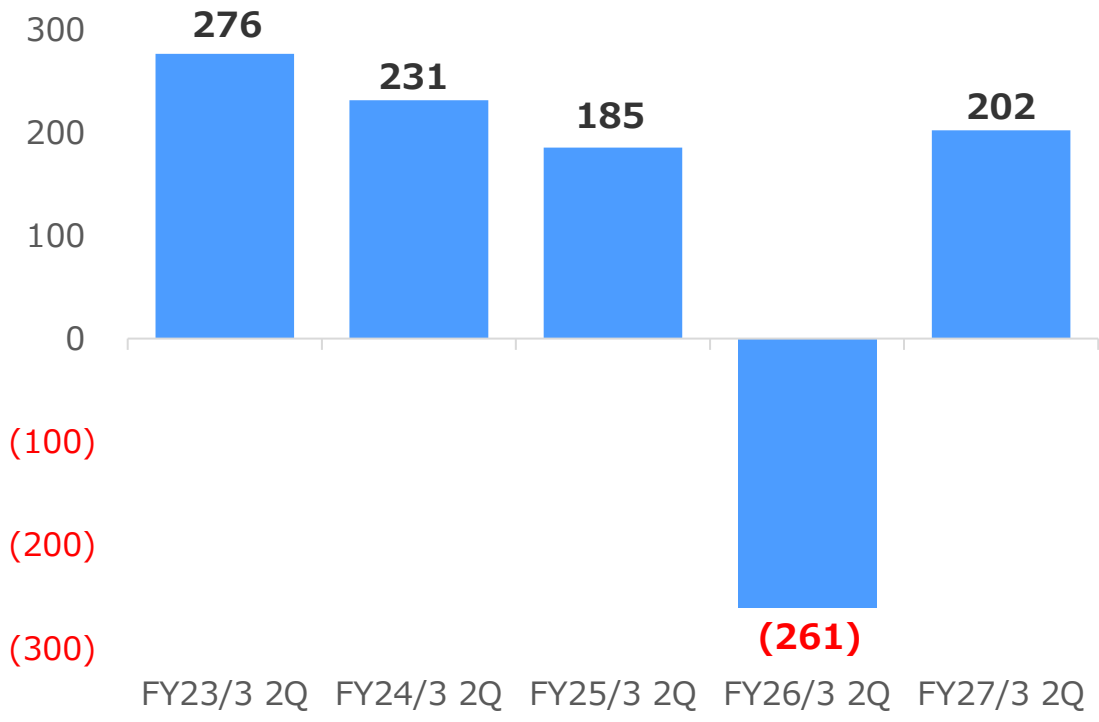
▶ セグメント別売上高

単位：百万円



▶ 営業損益

単位：百万円



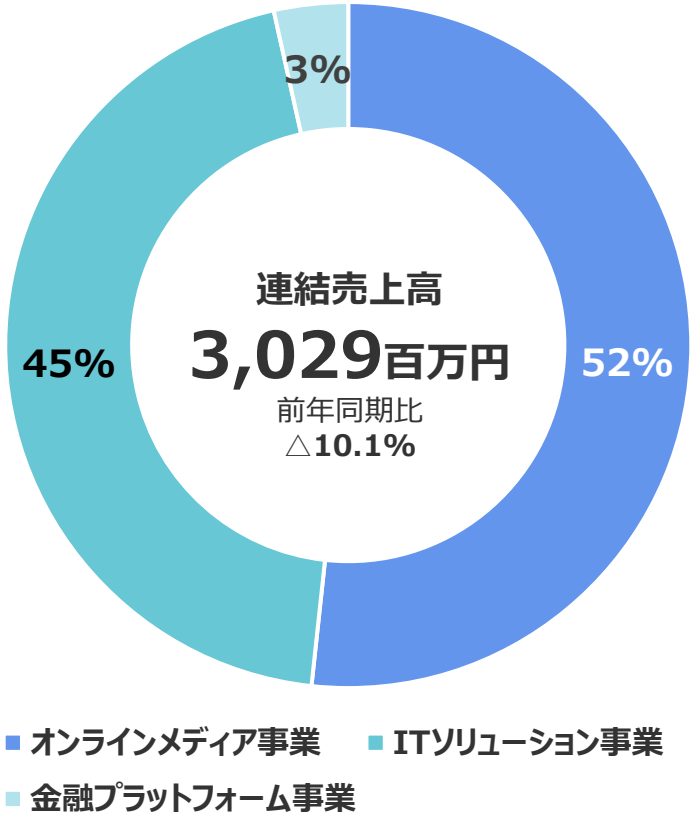
※営業損益は、のれん償却額等109百万円の控除後(償却前312百万円)。

グループセグメント構成

INNOVATION

オンライン メディア 事業	ITトレンド	B2B商材のマッチングプラットフォーム
	bizplay	B2B特化の動画プラットフォーム
	ITトレンド EXPO	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	SHANON MARKETINGPLATFORM	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
	List Finder MA	中小企業向け マーケティング支援クラウド
	Sales Doc.	営業支援クラウド
	Cocripo	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	IFAサービス
	IMAP Innovation M&A Partners	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

▶FY27/3 2Q 売上高構成



営業損益分析

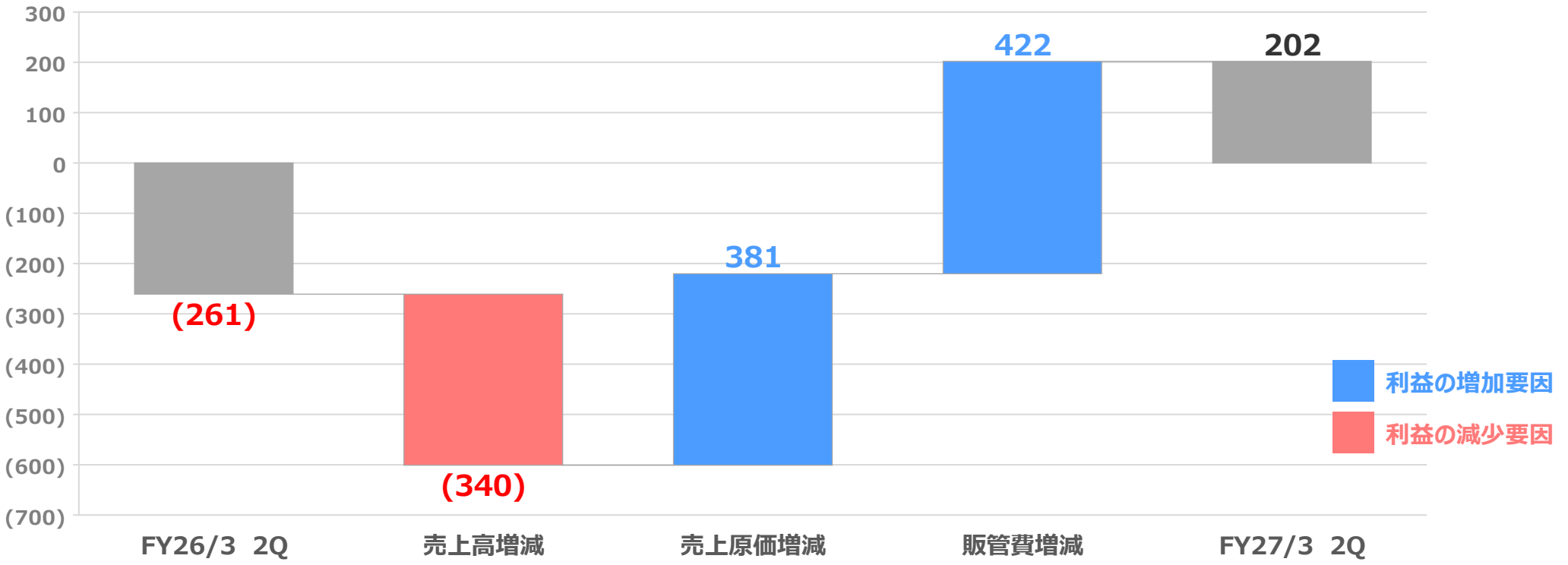
INNOVATION

原価・販管費の削減効果が減収分を上回り、利益体質へ転換。

構造改革の取り組み

- 徹底的な売上原価・販管費の見直し。
- 生成AI等を用いたオペレーション効率化/余剰人員の配置転換を行い、生産性向上を実現。
- 中長期での成長投資は、利益水準を鑑みながらも引き続き実施中。

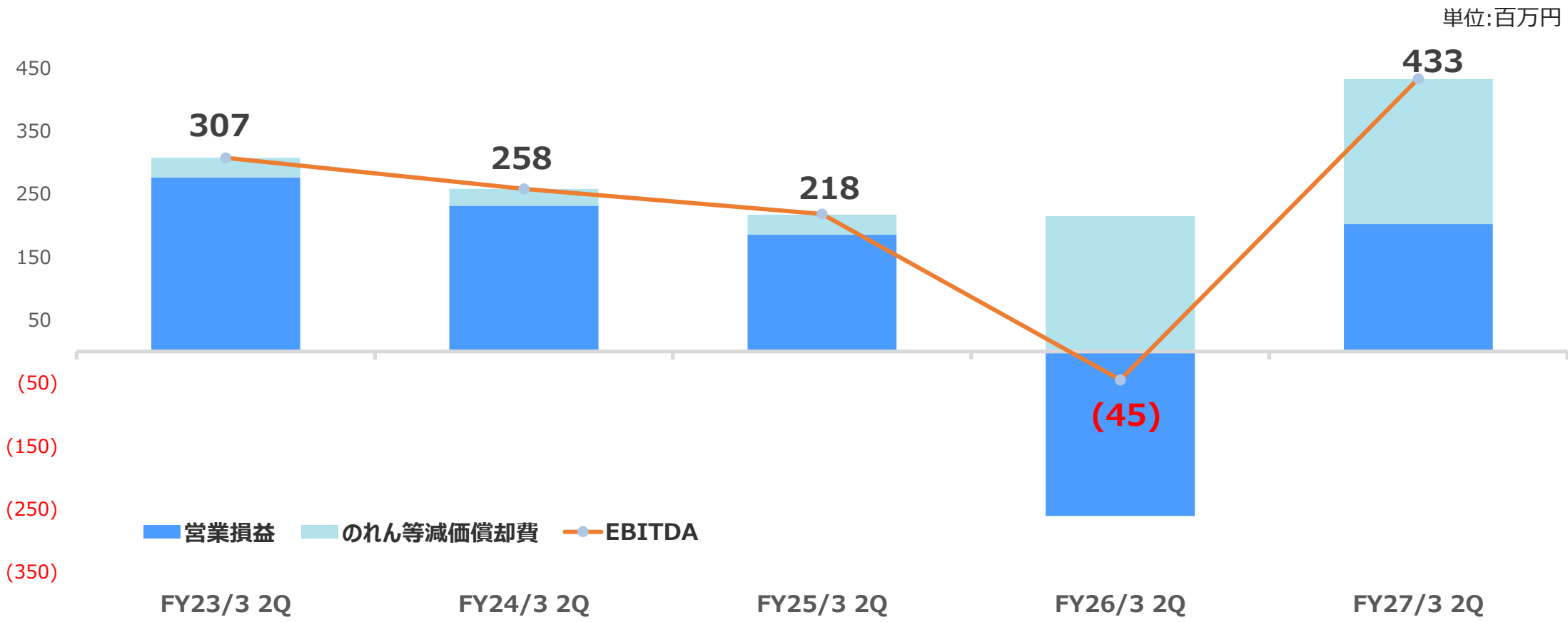
単位:百万円



EBITDA

EBITDAは433百万円(前年同期比＋479百万円)となり、過去最高水準。

M&Aや成長投資に伴う償却費(230百万円)を差し引いても、営業損益は202百万円の黒字。
ITソリューション事業の大幅増益など、これまでの投資が利益として回収される段階に移行。



※EBITDA＝営業損益＋減価償却費＋のれん償却額＋顧客関連資産償却額

BSサマリ

INNOVATION

借入金の返済により**固定負債は△16.0%**と減少し、財務体質が改善。
自己資本比率は**38.9%(前期末比＋2.0pt)**に上昇。今後も健全な水準を維持しつつ、資金の効率的な運用を図る方針。

単位:百万円

	FY26/3 連結	FY27/3 中間	前期末比 (%)
流動資産	4,714	**4,466**	**△5.3%**
固定資産	3,133	**3,021**	**△3.6%**
資産合計	7,848	**7,487**	**△4.6%**
流動負債	2,041	**1,889**	**△7.4%**
固定負債	2,156	**1,812**	**△16.0%**
負債合計	4,197	**3,701**	**△11.8%**
純資産合計	3,650	**3,785**	**＋3.7%**
自己資本比率	36.9%	**38.9%**	-

※自己資本比率は、純資産合計から非支配株主持分等を控除した「自己資本」を資産合計で除して算出しております。
株式会社シャノン等、一部連結子会社に非支配株主持分が存在するため、純資産合計を資産合計で単純に除した数値とは一致しません。

キャッシュフロー

中間期末の現金残高は3,195百万円(期首比△68百万円)となり、前中間期の減少幅(△155百万円)と比べると、取り崩しは半分以下に縮小。
黒字化とフリーキャッシュ・フロー改善により、有利子負債の返済や配当に必要な資金の大半を営業活動で確保。

単位:百万円

	26/3期 中間	27/3期 中間	前年同期比 (増減)	参考：26/3期通期
営業キャッシュフロー	277	**435**	＋158	314
投資キャッシュフロー	△103	△**127**	△23	△298
フリーキャッシュフロー	173	308	＋134	16
財務キャッシュフロー	△327	△**380**	△53	△332
現金及び現金同等物 中間期末残高	3,420	**3,195**	△225	3,264

2. セグメント毎の概要

セグメント別の業績

INNOVATION

オンラインメディア事業　：資料請求モデルを費用対効果の観点から最適化し、減収の一方で利益率が向上。
ITソリューション事業　：主力事業へのリソース集中と業務効率化により、大幅な増益(＋184.5%)を実現。
金融プラットフォーム事業：販管費・事業体制の見直しにより、赤字幅が縮小。
VCファンド事業　：当中間期は投資先の減損が発生しなかったこと等により、赤字幅が縮小。

単位:百万円

セグメント	売上高 FY26/3 2Q	売上高 FY27/3 2Q	前年同期比 (%)	セグメント損益 FY26/3 2Q	セグメント損益 FY27/3 2Q	前年同期比 (%)
オンラインメディア	1,784	1,570	△12.0%	583	577	△1.1%
ITソリューション	1,360	1,360	±0%	90	257	＋184.5%
金融プラットフォーム	223	106	△52.6%	△92	△36	赤字縮小
VCファンド	－	－	－	△110	△33	赤字縮小

オンラインメディア事業　売上高・セグメント損益

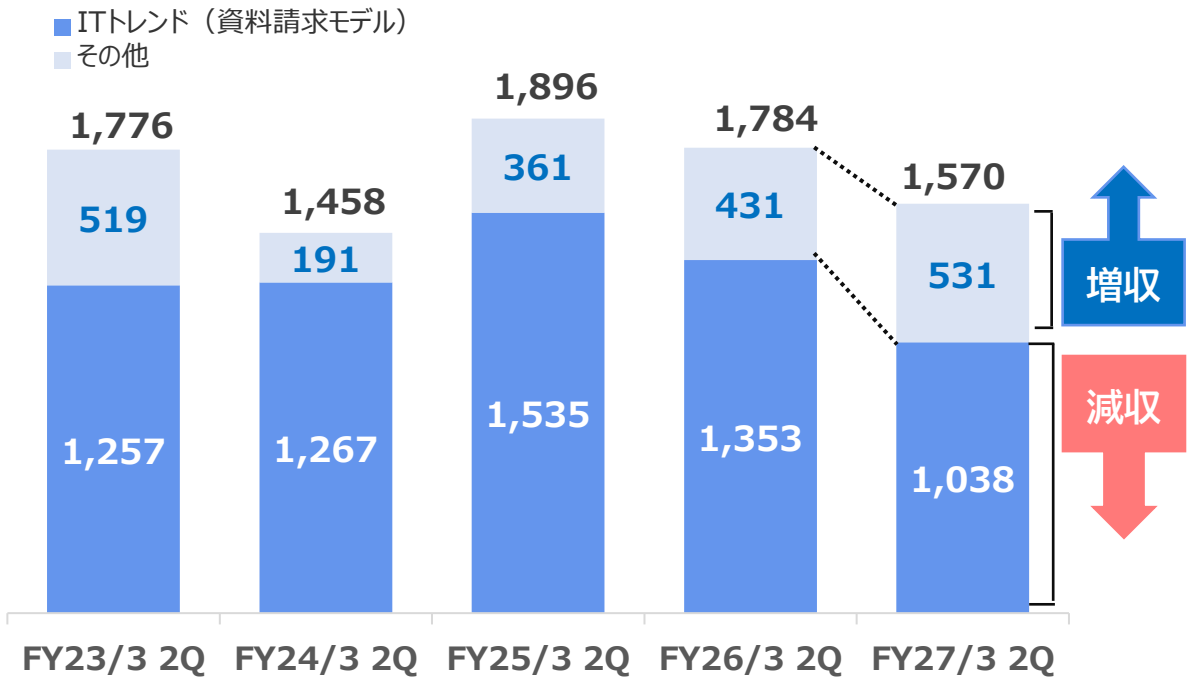
INNOVATION

売上高は1,570百万円(前年同期比△12.0%)、セグメント損益は577百万円(前年同期比△1.1%)。

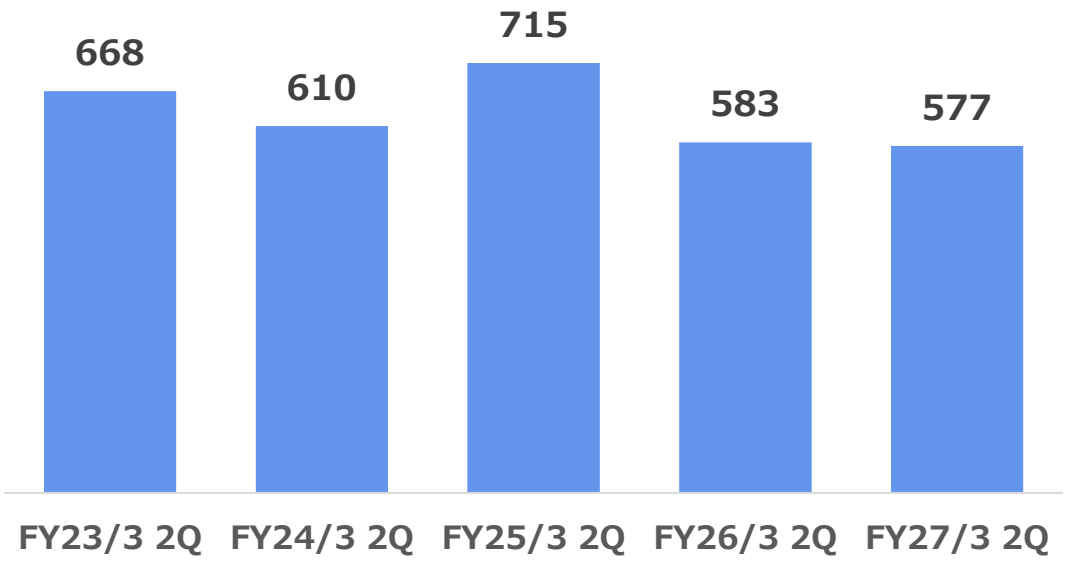
＜主な変動要因と戦略進捗＞

- **既存(資料請求モデル)の減収(△315百万円)**：AI検索の普及による流入減もあるが、量より採算を優先。
- **新規(その他領域)の増収(＋100百万円)**：bizplayや月額サブスクリプション等の新モデルが伸長。
- **収益性の向上**：売上総利益率＋5.4pt・セグメント利益率＋4.2ptに向上。

▶ **売上高 推移**　単位：百万円



▶ **セグメント損益 推移**　単位：百万円



※売上高の内訳について：「その他」は、bizplay、ITトレンドEXPO、ITトレンドの月額サブスクリプションモデル等を含みます。
2026年3月期までは「ITトレンド」「ITトレンド以外」で分類していましたが、今後は既存の資料請求モデルでの利益率向上と新規メディア及び月額サブスクリプションモデルの売上伸長を目指し分類を変更しています。

オンラインメディア事業　bizplay

生成AI普及やビジネスパーソンの情報収集行動が多様化し、検索に頼らないリードジェネレーション需要が本格化。
この潮流を捉えて、**bizplay**の売上高が伸長した。

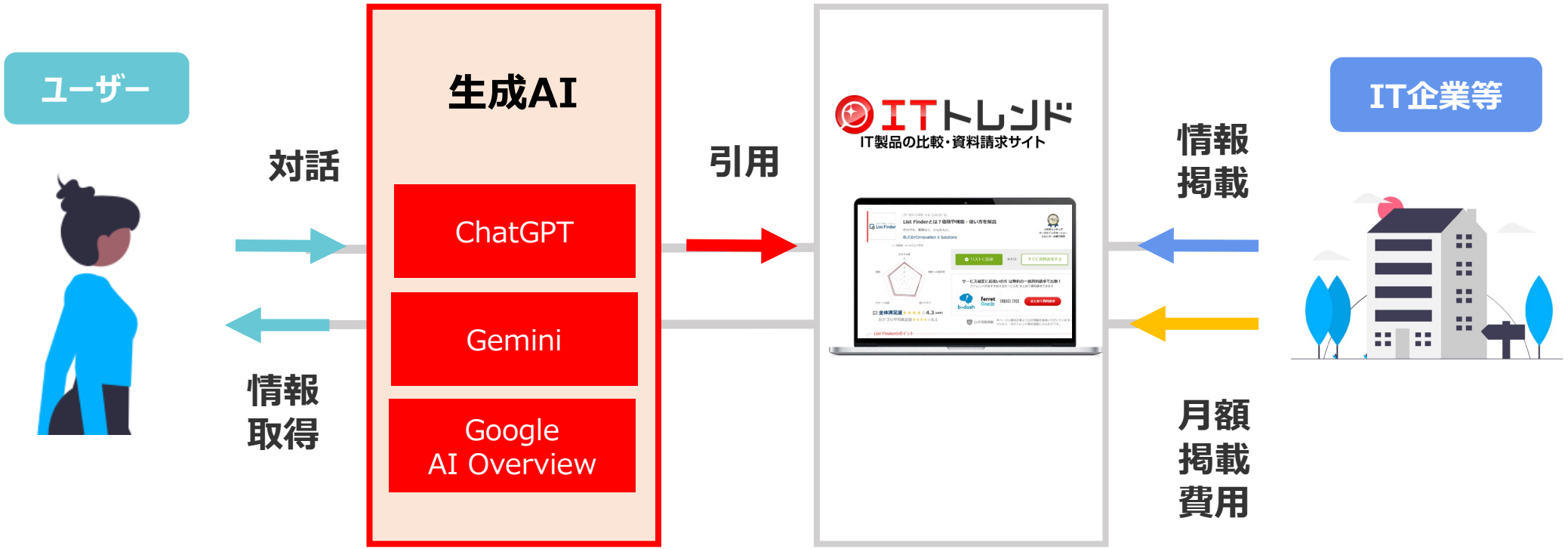
▶ bizplay ビジネスモデル



ITトレンド 月額サブスクリプション： 契約製品数は順調に伸長

検索中心だった情報収集が、ChatGPTやGoogle AI Overviewなど生成AIによる引用・要約へとシフトしつつあり、
コンテンツの数と質(AIが引用しやすい構造)を担保することで、生成AIへの露出拡大と掲載企業の価値向上を図る。
既存の資料請求フロー収益に加え、月額サブスクリプションのストック収益を積み増し、売上・利益伸長を目指す。

▶ **新しいビジネスモデル：月額サブスクリプション**



オンラインメディア事業　ITトレンドEXPO

業界最大級のオンライン展示会「ITトレンドEXPO2026 Summer」を2026年9月1日～4日に開催。
著名企業代表や、様々な領域のトップランナーの講演を配信した。

IT TREND EXPO 2026 SUMMER

▶ ITトレンドEXPO　登壇ゲスト(一部)



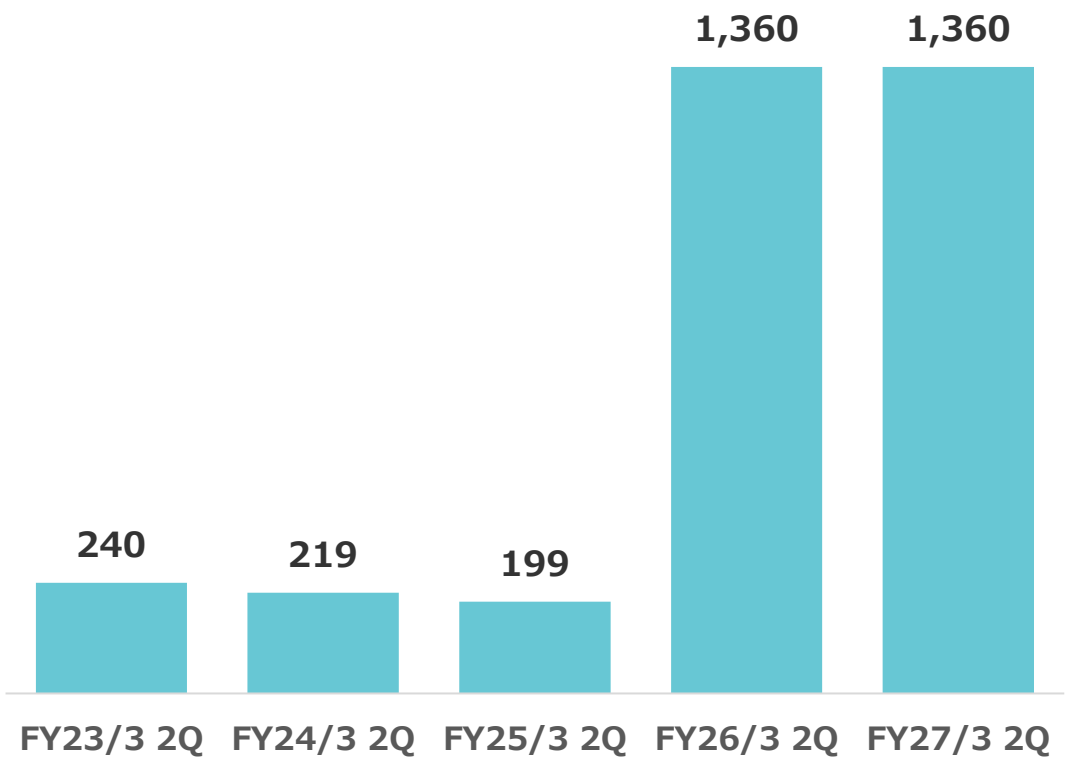
ITソリューション事業　売上高・セグメント損益

売上高1,360百万円(前年同期比±0.0%)、セグメント損益257百万円(前年同期比＋184.5%)。

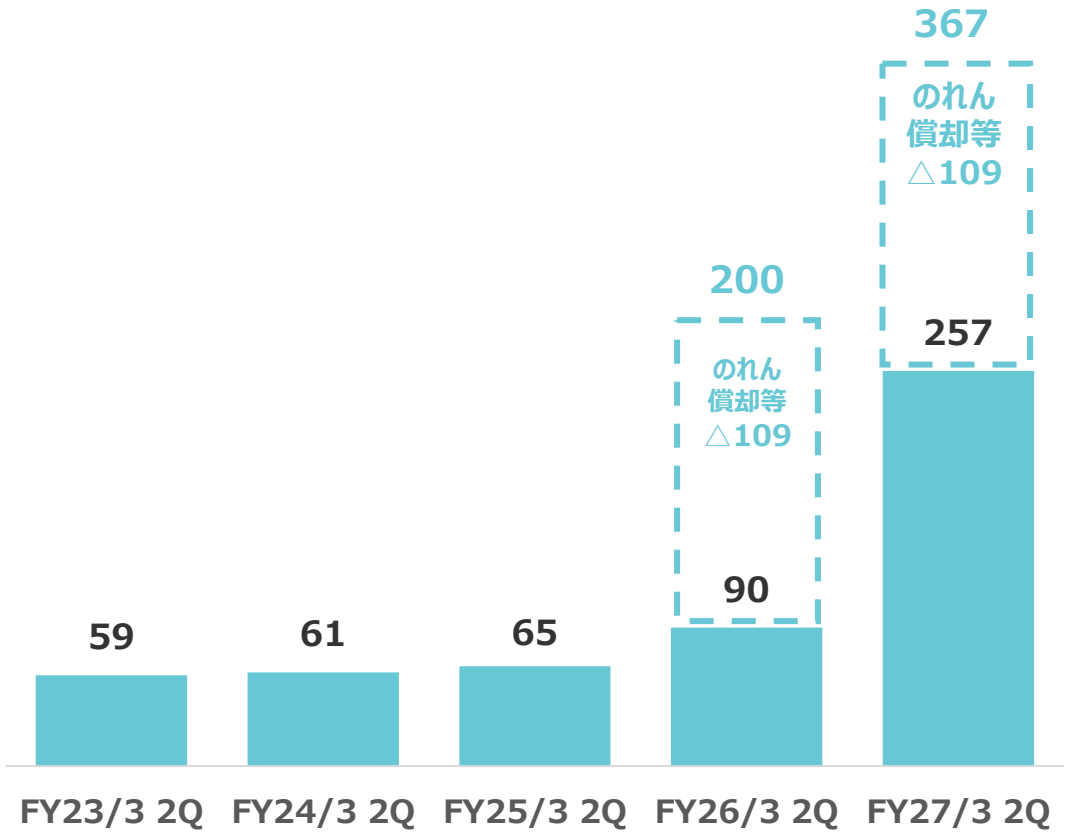
＜主な変動要因と戦略進捗 ＞

・主力事業であるサブスクリプション事業に経営リソースを集中、財務体質を改善。
・徹底したコスト管理と運用(生産)効率の向上。

▶ 売上高 推移　単位：百万円

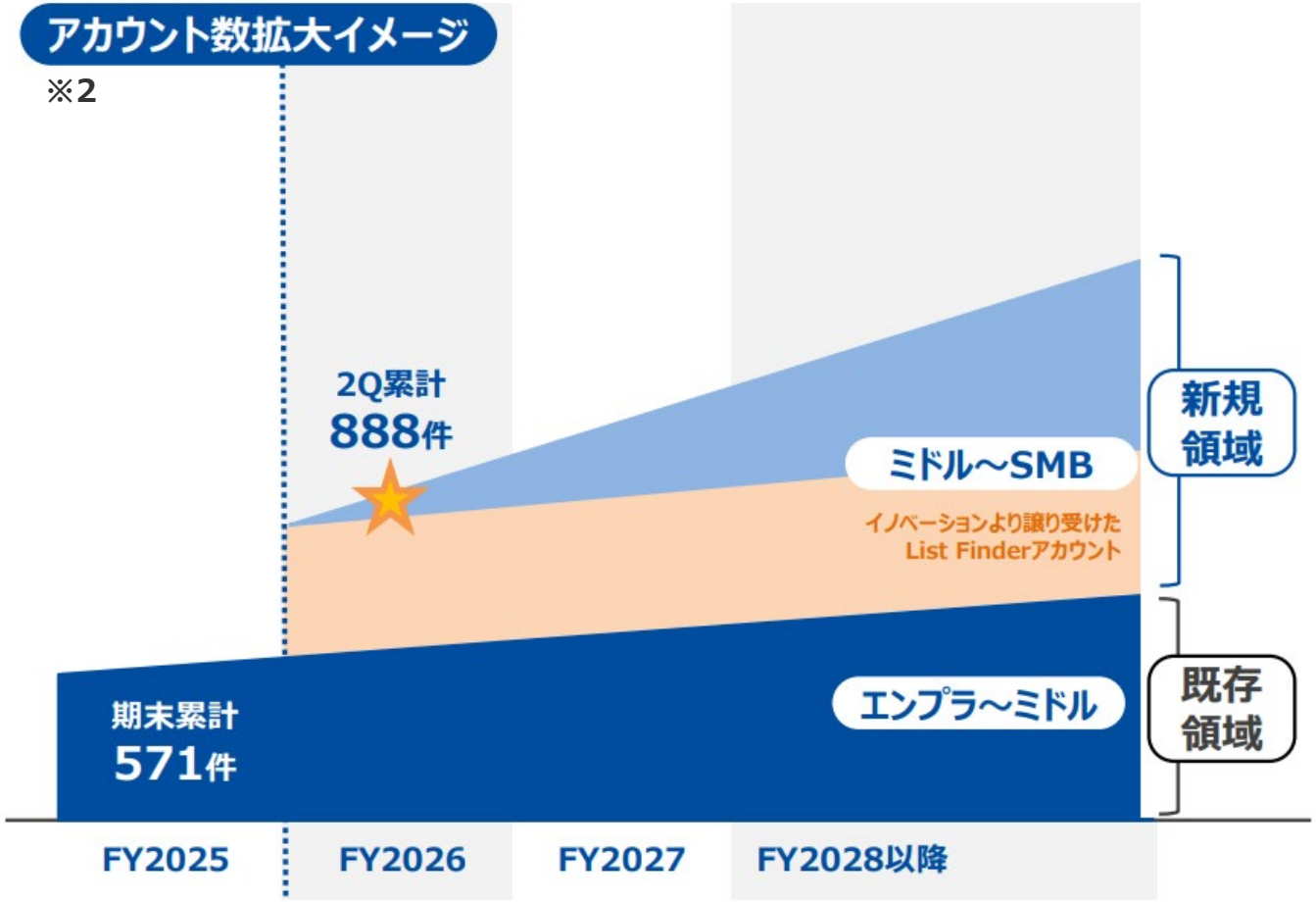


▶ セグメント損益 推移　単位：百万円



ITソリューション事業　主要KPI

- **SHANON MARKETING PLATFORMおよびList Finderにおける累計アカウント数：888件※1**
  引き続きグループ間シナジーを活かしアカウント数の拡大を推進、ミドル～SMB向けの販売にも注力し受注ベースアップを狙う。



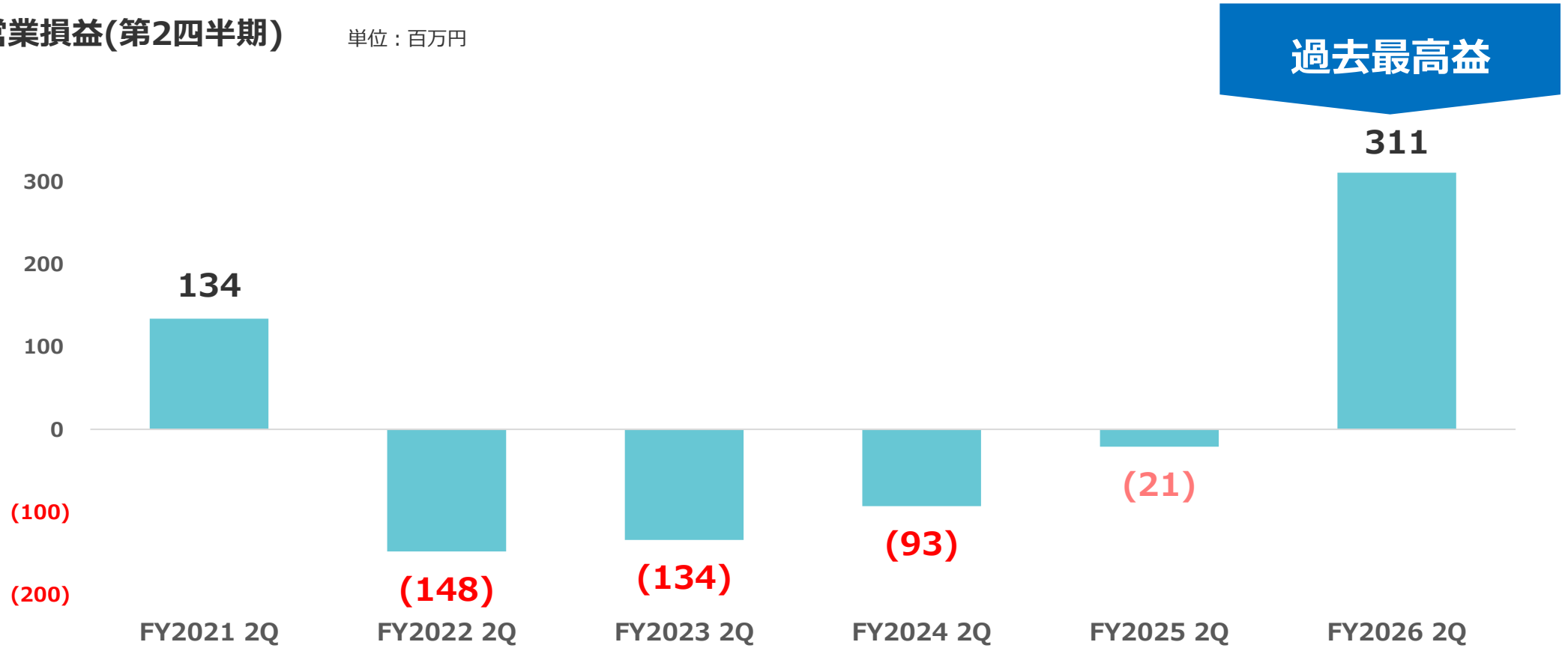
※1：株式会社シャノン2Q(2026年6月末時点)換算
※2：株式会社シャノン 2026年12月期第2四半期決算補足資料(2026/8/14)p.20より抜粋

参考：株式会社シャノン 過去最高益

INNOVATION

- 連結子会社である株式会社シャノンにおいては、2026年12月期第2四半期累計期間の営業損益が311百万円となり、半期ベースで過去最高益を達成。
- 不採算事業の整理や徹底したコスト管理、生産性の向上等により収益性が大幅に改善。

▶営業損益(第2四半期)　単位：百万円



※株式会社シャノン 2026年12月期第2四半期決算補足資料(2026/8/14)p.10をもとに作成

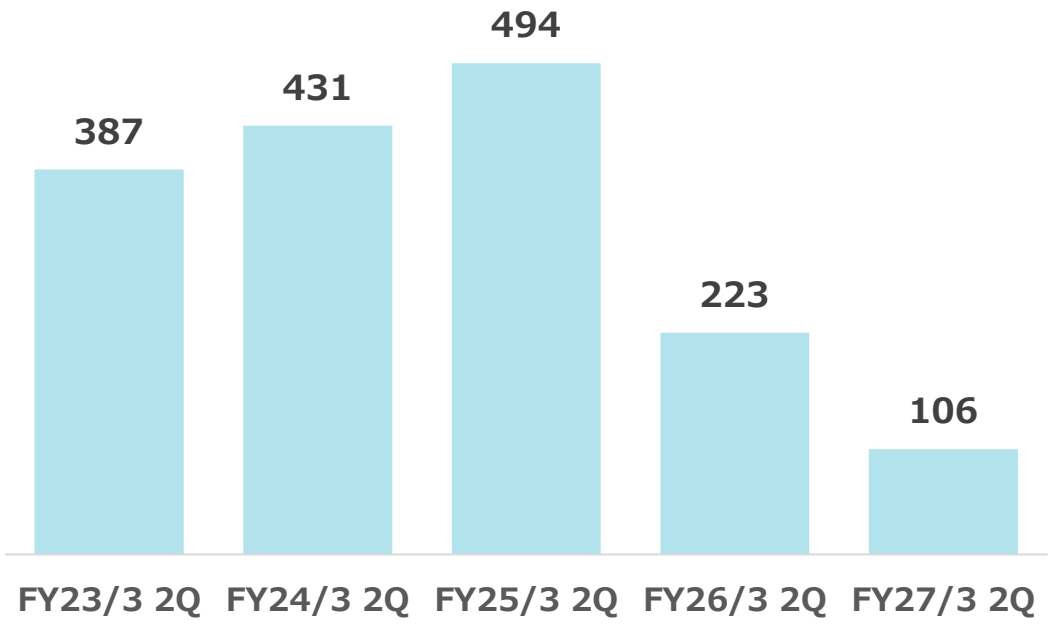
金融プラットフォーム事業　売上高・セグメント損益

売上高106百万円(前年同期比△52.6%)、セグメント損益△36百万円(前年同期比＋56百万円)。

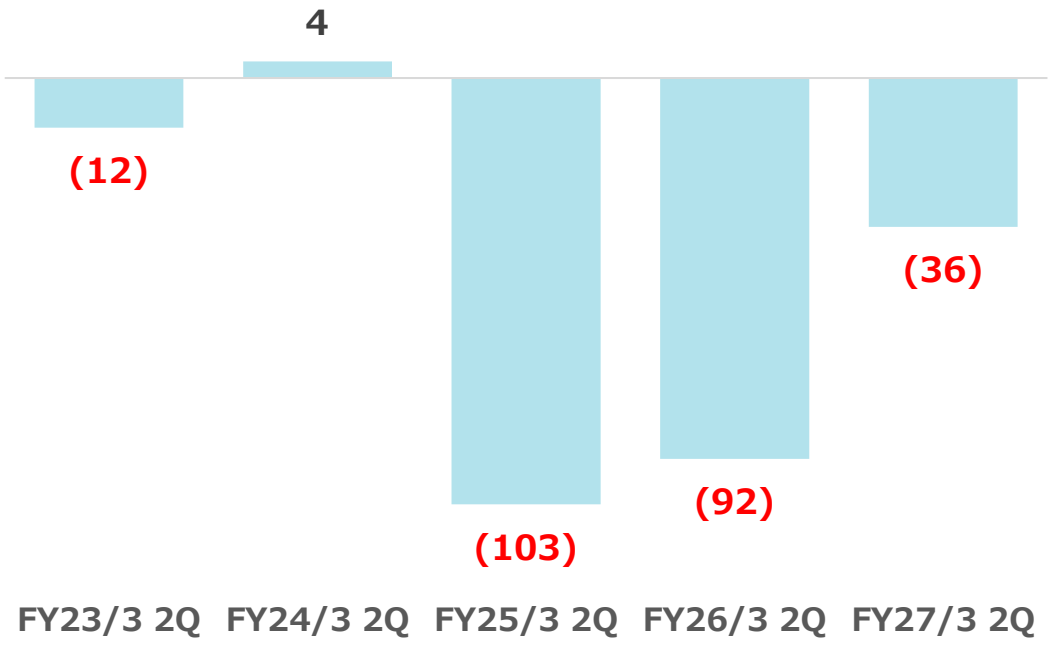
＜主な変動要因と戦略進捗＞

・前年に実施したIFA業務委託部門の売却(構造改革)により売上は縮小。固定費削減で赤字幅は縮小。
・販管費の見直しが一段落し、セグメント損益は復調傾向。
・引き続きビジネスモデルの転換・筋肉質な営業体質への改善を図る。

売上高 推移　単位：百万円



セグメント損益 推移　単位：百万円



VCファンド事業　第2四半期の取り組み

- INNOVATION HAYATE V Capital(IHVC)にて、1社投資実行（現状非公開）。
- INNOVATION V Capital(IVC)にて、株式会社ブリッジスマイル、KGモーターズ株式会社へ投資実行。

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

投資企業

GVA TECH / Secure Innovation / MIL / kuzen / MONO Investment / GIG INC. / LOOV Inc / lingble

ほか1社(現状非公開)

INNOVATION V Capital投資事業有限責任組合

投資期 → 成長期 → リターン期

投資企業

tokuty / シコメル / AQUANTUM / KG MOTORS / となりの執事さん BRIDGESMILE

3. 下期の取り組み

通期業績予想に対する進捗

INNOVATION

修正予想(2026年8月公表)に対する進捗

・コスト構造の見直しが奏功し、**営業損益(72.3%)・経常損益(75.7%)をはじめ各利益項目で高い進捗率を達成。**
・中間純利益も黒字を確保し、**通期予想に対して51.4%と順調に推移。**

2027年3月期下期方針

・黒字化後も継続してコストコントロールを実施し、増益を目指す。
・中長期で売上高伸長を目指し、新規事業投資などの成長基盤づくりを推進。

単位:百万円

	FY27/3 通期 修正予想	中間期実績	中間期進捗率	下期必要額
売上高	7,030	**3,029**	**43.1%**	4,000
営業損益	280	**202**	**72.3%**	77
経常損益	240	**181**	**75.7%**	58
親会社株主に帰属する当期純利益	220	**113**	**51.4%**	106

2027年3月期　下期の3つの方針

INNOVATION

新収益モデルの早期立ち上げ

- ITトレンド 月額サブスクを、資料請求モデルに並ぶ収益の柱へ。
- 新規事業に対する投資実行。
- 中期経営計画における、会員データ増加に繋がる取り組みの実施。

さらなる運用効率化

- 運用効率化の取り組みを緩めず、黒字基調の定着。
- AI等を活用し、既存オペレーションの自動化・仕組み化を実施。
- 自動化による余剰人員を新規事業や投資事業に再配置する等リソースの最適化。

資本効率を意識した経営

- 各事業セグメントの資本コストを意識し、事業運営を実施。
- 数値と方針の開示。

4. 中期経営計画の進捗・成長戦略

中期経営計画と進捗

INNOVATION

中期経営計画(2026年6月公表)に対する進捗

・中計初年度は、収益性を重視した構造改革により利益体質への転換が進展。
・FY28/3~FY29/3の計画については、中期経営計画に掲げた成長戦略の着実な実行により、収益基盤の拡大を図る。

	FY27/3 中期経営計画目標	FY27/3 修正予想	FY27/3 中間期進捗	FY28/3 中期経営計画目標	FY29/3 中期経営計画目標
売上高	70.3億	70.3億	30.2億	80~90億	100~120億
営業損益	1.3億	2.8億	2.0億	5~10億	14～21億
営業利益率	1.8%	4.0%	6.7%	5～12%	12～20%
ROE	**約1%**	**約7.6%**	**約3.9%**	**約9%**	**約24%**
ROIC	–	**約3.8%**	**約2.7%**	**–**	**15%以上**

成長ストーリー

出会いがデータを、データが出会いを生む。
「働く」を変える循環をつくる

**データと出会いが相互に増え続ける循環型モデルに当てはまる事業に注力し、
データと収益が相互に拡大する自己成長モデルを強化する**

事業戦略

**データを起点にした循環型モデルに当てはめ
投資優先順位を決定**

・グループ全体の事業成長を循環型モデルで定義。
・各事業での「出会い(接点)」が新たなデータとして
コアデータベースに蓄積され、そのデータが次の出会い
の精度を高める。

財務戦略

**ROE向上を軸に、BSを健全化。
今後のさらなる拡大投資に備える**

・安定配当を基本方針とし、黒字転換後は段階的な
増配を目指す。配当水準の指標(DOE等)について
検討を進める。
・事業戦略の実現により、営業利益率向上・ROE向上を
目指す。

価値提供ストーリー

ビジネスパーソンのWORK(組織としての行動)とLIFE(個人としての行動)を支援する事業ラインナップを展開。
1人のビジネスパーソンに対して、1回きりの支援ではなく多方面から長期間にわたり支援をし続け、豊かな人生を送る支援を拡大し続けます。

WORK
(組織としての行動)

- 業務効率化・DX・AX　ITトレンド　ITトレンド EXPO　bizplay powered by ITトレンド
- 資金調達　IHVC　IVC
- M&A　IMAP Innovation M&A Partners
- 営業・マーケ効率化　SHANON Marketing is Science　List Finder MA



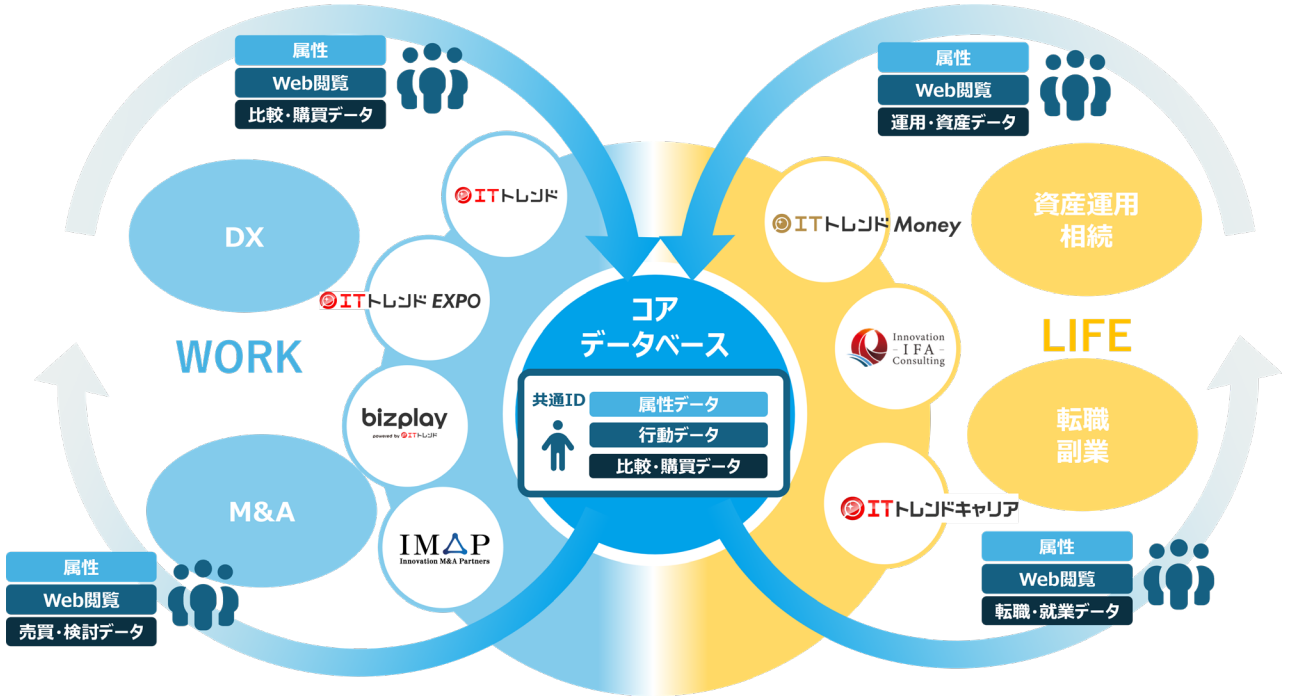
ビジネスパーソンの成長ステージ

- ヘルスケア
- 相続　Innovation IFA Consulting
- 資産形成　ITトレンド Money　Innovation IFA Consulting
- リスキリング　ITトレンド EXPO　bizplay powered by ITトレンド
- 業務効率化・AI化
- 就職
- 転職・副業　社長ダイレクト CAREER　ITトレンドキャリア
- インターン
- 起業　IHVC　IVC
- 奨学金　SIS SHIZUOKA INNOVATION SCHOLARSHIP ※

LIFE
(個人としての行動)

※「SIS(公益財団法人静岡イノベーション奨学金事業財団)」は、当グループが支援している奨学金財団です。

グループの戦略フレーム進捗



構築完了
(~2026年3月期)

- **SSO(シングルサインオン)**
  複数メディアでのユーザーを
  1人紐づけ可能に
- **MA(メール配信基盤)**

構築完了
(2027年3月期上期)

- **CDP構築**
  (Customer Data Platform)
  顧客データの
  統合分析基盤

進行中(2027年3月期下期)

- **事業横断のクロスセル施策**
  ナーチャリング設計
  効果的なユーザー導線の分析
  検証期間

来期以降

- **クロスセル施策/**
  ナーチャリング設計の
  自動化

通期

- **会員データ拡張のための新規事業検証**

5. 業績予想・資本コストを意識した経営

資本効率の現状認識

2027年3月期 中間期 ROE:約3.9%(2026年3月期：△14.6%)

・株主資本コストは約8～10%と推定(CAPMベース概算)すると、昨期と比較すると大幅に回復したものの、基準値には達していない。

2027年3月期 中間期 ROIC:約2.7%

・WACCを約7～9%と推定。ROICがWACCを安定して上回る水準の実現を目指す。

	FY27/3 中期経営計画目標	FY27/3 修正予想	FY27/3 中間期進捗	FY28/3 中期経営計画目標	FY29/3 中期経営計画目標
売上高	70.3億	70.3億	30.2億	80~90億	100~120億
営業損益	1.3億	2.8億	2.0億	5~10億	14～21億
営業利益率	1.8%	4.0%	6.7%	5～12%	12～20%
ROE	**約1%**	**約7.6%**	**約3.9%**	**約9%**	**約24%**
ROIC	**–**	**約3.8%**	**約2.7%**	**–**	**15%以上**

ROIC向上に向けた取り組み

ROIC
FY29/3期 中計目標

15%以上

FY27/3 2Q(年換算):5.5%

税引後営業利益率
営業損益×(1－税率)÷売上高

FY27/3 2Q:**4.6%**

▶主な改善施策
- ITトレンド 月額サブスクリプションモデルの拡大
- 全社的なコストの見直しを継続し、利益体質を維持
- 金融プラットフォーム事業の黒字化

×

投下資本回転率
売上高÷投下資本

FY27/3 2Q : **1.20回**

▶主な改善施策
- 売上高拡大(FY29/3期 100～120億円)
- のれん償却による投下資本の減少
- 運転資本・営業投資有価証券の管理

※ROIC＝営業損益×(1－法定実効税率)÷投下資本(自己資本＋有利子負債、期首・期末平均)。2Qは中間期実績を年換算。中計目標は2029年3月期。

株主還元

年間配当は1株40円を維持する予定

40円

2027年3月期 年間配当予想(期末一括)

※前期と同額。8月14日の予想修正後も変更なし

▶予想配当性向

約49%(予想EPS 81.18円ベース)

▶中間配当

なし(期末一括配当の方針)

※予想配当性向は年間配当予想40円÷修正後の1株当たり当期純利益予想81.18円で算出。

業績予想・配当

INNOVATION

単位:百万円

	FY26/3 実績	FY27/3 計画	前期比 (増減)	前期比 (%)
売上高	6,968	7,030	+61	+0.9%
営業損益	△248	280	+528	-%
EBITDA	205	769	+564	+275.1%
経常損益	△334	240	+574	-%
親会社株主に帰属する当期純利益	△457	220	+677	-%
配当(予想)	40.00円	40.00円		

本資料の取り扱いについて

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。