

|| 企業調査レポート ||

イノベーション

3970 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年3月19日(木)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期第3四半期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
■ 市場環境	08
1. オンラインメディア事業	08
2. ITソリューション事業	09
3. 金融プラットフォーム事業	10
■ 業績動向	11
1. 2026年3月期第3四半期の業績概要	11
2. 事業セグメント別動向	12
3. シャノンのPMI進捗について	15
4. 財務状況	16
■ 今後の見通し	17
1. 2026年3月期の業績見通し	17
2. 中期経営計画の進捗状況	18
■ 株主還元策	19

要約

シャノンの連結効果により2ケタ増収、 事業構造改革と収益性改善が進む

イノベーション<3970>は、法人営業の生産性向上を目的にインターネットを活用した各種マーケティング支援サービスを展開している。IT製品の比較・資料請求サイト「ITトレンド」(資料請求件数に応じて売上が発生する成果報酬型ビジネスモデル)を中心としたオンラインメディア事業、中堅・中小企業を対象としたマーケティングオートメーション※(以下、MA)ツール「SHANON MARKETING PLATFORM」「List Finder」を提供するITソリューション事業、IFA (Independent Financial Advisor: 独立系ファイナンシャルアドバイザー)による証券・保険・不動産などの資産コンサルティングサービスを行う金融プラットフォーム事業、ベンチャー企業などへの投資を行うVCファンド事業を手掛けている。

※ マーケティングオートメーションとは、マーケティング活動におけるプロセスの自動化や効率化を支援するシステムの総称で、見込み顧客情報を管理し、中長期にわたって良好な関係性を築くためのコミュニケーションや最適なタイミングで営業に引き渡す際に必要な煩雑な業務を自動化するために開発されたツールのことを指す。

1. 2026年3月期第3四半期の業績概要

2026年3月期第3四半期の連結業績は、売上高で前年同期比29.2%増の5,029百万円、営業損失で366百万円(前年同期は226百万円の利益)、経常損失で440百万円(同221百万円の利益)、親会社株主に帰属する四半期純損失で437百万円(同25百万円の利益)となった。大幅増収の主因は、シャノン<3976>の連結効果である。一方で、各段階利益は損失となった。損失計上の主な要因として、データプラットフォームや新たな収益モデル領域といった新規事業への先行投資負担、生成AIの台頭に伴う検索流入減少などオンラインメディア事業を取り巻く事業環境の変化が挙げられる。加えて、シャノンの連結開始に伴うのれん償却費及びPMI (Post Merger Integration: M&A後の統合プロセス) 関連費用の増加も、全体の収益を押し下げる要因となった。もっとも、2025年12月にグループ再編が完了し、収益性向上と経営資源の選択と集中を推進する体制は既に整備されている。同社は現在、事業構造改革と収益力改善を最優先課題に据え、再成長フェーズへの移行を進めている局面にあると弊社は見ている。

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績見通しは、売上高で前期比32.5%増の7,080百万円、営業損失で257百万円(前期は351百万円の利益)、経常損失で342百万円(前期は340百万円の利益)、親会社株主に帰属する当期純損失451百万円(前期は67百万円の利益)と、期初計画を下方修正した。オンラインメディア事業では、生成AIの台頭による広告効率の低下や検索トラフィックの減少が逆風となっている。金融プラットフォーム事業においても、IFA業務委託部門売却後の収益構造再構築が途上にあり、加えて会員LTV(顧客生涯価値)向上を目的としたデータプラットフォーム構築の遅延が影響している。ただし、これらはいずれも事業モデル高度化に向けた過渡的の局面に位置付けられ、収益基盤の質的転換を志向した戦略的投資の結果である。一方、企業のITツール需要は底堅く、ITソリューション事業を中心に売上は拡大基調を維持している。オンラインメディア及びITソリューション両事業では成長と収益性改善の両立が進み、SaaS領域への集中とグループ再編完了により収益改善体制も整いつつある。短期的には構造改革と投資負担が損益に反映される局面にあるものの、基盤整備は着実に進展していると弊社は見ている。

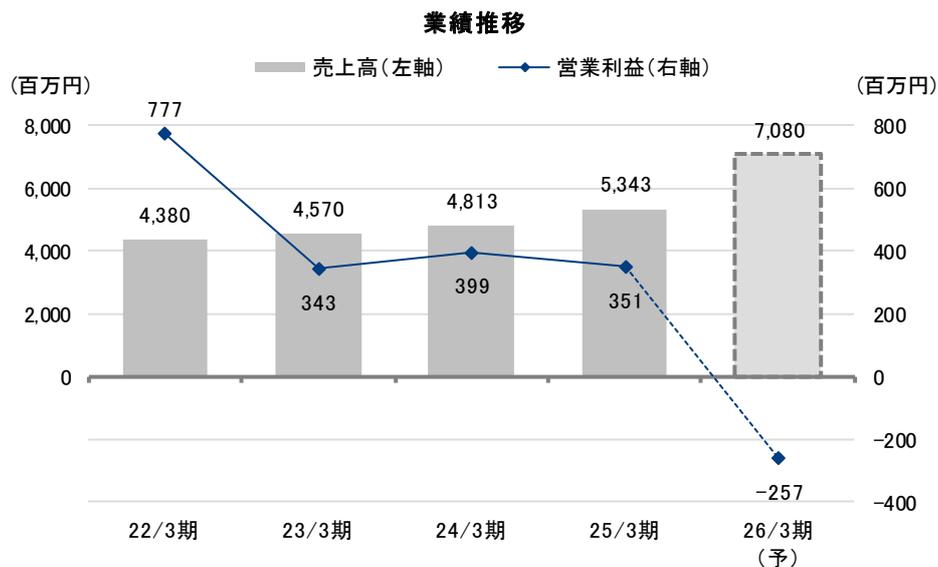
要約

3. 中期経営計画の進捗状況

中期経営計画の進捗については、2026年3月期は再設定された計画の最終年度にあたるが、同社は足元の事業環境を踏まえ、通期業績見通しは下方修正した。生成AIの台頭による広告効率の変化や収益構造再構築への対応など、急速な環境変化を織り込んだ戦略的判断によるものであり、現在は事業モデル高度化に向けた過渡期に位置付けられる。一方でITツール需要は底堅く、ITソリューション事業を中心に売上は拡大基調を維持している。既存事業の収益力向上と将来成長に向けた投資を並行して進めており、SaaS領域への集中やグループシナジー創出など経営基盤整備も着実に進展している。これらの取り組みは中長期的な企業価値向上に資する布石であり、成長回帰への準備は着実に整いつつあると弊社では考える。

Key Points

- ・ 2026年3月期第3四半期は、シャノンの連結効果により2ケタ増収
- ・ 2026年3月期予想を下方修正。収益性改善とグループシナジー創出に注力
- ・ 環境変化への対応と既存事業の収益力向上に注力。先行投資を推進



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

IT活用により営業の仕組みを整え、生産性を高めるサービスを提供

1. 会社沿革

同社は2000年に現 代表取締役社長CEOの富田直人(とみだなおと)氏によって設立された。富田氏は1987年の大学卒業後、リクルート(現 リクルートホールディングス<6098>)に入社し、テクノロジー系サービスの新規事業立ち上げや営業の最前線に従事した経歴を持つ。同氏は、当時の営業現場が個人の経験に頼りすぎており非効率である点に注目し、ITを活用して営業の仕組みを整え、組織全体の生産性を高めるサービスの提供を目指して2000年に同社を設立した。同社の沿革は、戦略的な事業ポートフォリオの構築を進めてきた過程として、(1) テレマーケティング・リスティングの売却、メディアを主軸とする事業への転換、(2) マーケティング支援SaaS関連、(3) 金融、CVCなど新領域関連、の3つに大別できる。

(1) テレマーケティング・リスティングの売却、メディアを主軸とする事業への転換

2002年よりテレマーケティングやリスティング広告の代行業務といったマーケティング支援事業を開始し、2007年には現在の主力サービスである法人向けIT製品の比較・資料請求サイト「ITトレンド」の提供を開始した。その後も2008年に法人向け各種アウトソーシングサービスなどの比較・資料請求サイト「BIZトレンド」を相次いで立ち上げ、現在の収益基盤となる主要事業を構築した。2015年には、市場の競争環境を考慮して収益性の低かったテレマーケティング代行業業から撤退し、リスティング広告代行業業も譲渡するなど「選択と集中」を進め、2016年12月に東京証券取引所マザーズ市場に株式上場を果たした。なお、2015年7月に(株)日経BP及びリンクアンドモチベーション<2170>を引受先とする第三者割当増資を実施した。日経BPとは現在も事業面での協業関係にある。2018年にはオンラインセミナー動画プラットフォーム「Seminar Shelf(現 bizplay)」を開始し、今もオンラインメディア事業を複数展開している。

(2) マーケティング支援SaaS関連

2010年にクラウド型のMAツール「List Finder」を立ち上げ、ITトレンドと並ぶ主要事業を構築した。2023年に(株)Innovation X Solutionsへ事業移管を行い、ITソリューション事業のリソース集中を行っている。なお、Innovation X Solutionsは、2018年10月に設立した(株)アンチパターン、及び2019年6月に完全子会社化したウェビナーサービス「コクリポ」を手掛ける(株)コクリポが前身となる会社である。直近では2025年1月に、マーケティング支援のクラウドサービスを展開するシャノンをTOBにより子会社化し、同年12月にはInnovation X Solutionsをシャノンに移管し、グループ再編を完了した。

(3) 金融、CVCなど新領域関連

2020年2月に資産運用コンサルティングを行う(株)Horse IFA Partners(現(株)Innovation IFA Consulting)を、同年10月にM&A仲介支援業務を行う(株)ティアムパートナーズ(現(株)Innovation M&A Partners)をそれぞれ子会社化したほか、2022年4月にベンチャーキャピタル投資を行うINNOVATION HAYATE V Capital投資事業有限責任組合を、2025年5月にINNOVATION V Capital投資事業有限責任組合を設立した。

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
2000年12月	法人営業を効率化する事業の運営を目的に設立
2002年 2月	法人向けに特化したテレマーケティング代行サービスを開始(2015年3月にサービス撤退)
2002年12月	リスティング広告代行サービスを開始(2015年12月にサービスを譲渡)
2007年 7月	法人向けIT製品の比較・資料請求サイト「ITトレンド」サービス提供開始
2008年 1月	法人向け各種サービスの比較・資料請求サイト「BIZトレンド」サービス提供開始(2021年5月に「ITトレンド」へ統合)
2010年12月	マーケティングオートメーションサービス「List Finder」のサービス提供開始
2015年 7月	(株)日経BP及び(株)リンクアンドモチベーションを引受先とする第三者割当増資を実施
2016年12月	東京証券取引所(以下、東証)マザーズに株式上場
2018年 8月	オンラインセミナー動画プラットフォーム「Seminar Shelf(現 bizplay)」サービスを提供開始
2018年10月	100%出資子会社である(株)アンチパターン(現(株)Innovation X Solutions)を設立
2019年 6月	監査等委員会設置会社へ移行
2019年 6月	ウェビナーサービス「コクリボウェビナー」を運営する(株)コクリボを完全子会社化
2019年 8月	Sales Enablementツールの「Sales Doc.」をリリース
2019年 9月	会社分割により(株)Innovation & Co.(現 連結子会社)を設立
2019年12月	アンチパターン(現 Innovation X Solutions)がコクリボを吸収合併
2020年 2月	(株)Horse IFA Partners(現 Innovation IFA Consulting(現 連結子会社))の株式を取得
2020年10月	(株)ティアムパートナーズ(現(株)Innovation M&A Partners(現 連結子会社))の株式を取得
2022年 4月	東証の市場区分見直しにより、東証マザーズ市場からグロース市場に移行
2022年 4月	INNOVATION HAYATE V Capital投資事業有限責任組合(現 連結子会社)を設立
2023年 4月	ITソリューション事業をInnovation & Co.からInnovation X Solutionsへ移管
2025年 1月	マーケティング支援のクラウドサービスを展開する(株)シャノンをTOBにより子会社化
2025年 5月	INNOVATION V Capital投資事業有限責任組合(現 連結子会社)を設立
2025年 8月	資本金1,241百万円のうち841百万円を減資(841百万円はその他資本剰余金へ振り替え)
2025年 9月	シャノンが保有していたアドテク事業をInnovation & Co.へ譲渡
2025年12月	Innovation X Solutionsをシャノンの子会社とし、MAツールの開発・営業体制を統合

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

IT製品の比較サイト「ITトレンド」とMAツールが主力サービス

2. 事業内容

同社グループの主な事業内容は、法人向けのインターネットマーケティング支援事業である。法人営業における見込み顧客獲得(リードジェネレーション)から育成(リードナーチャリング)、さらには制約後のフォローアップに至る全プロセスにおいてサービスを提供していることが特徴である。具体的なサービス構成としては、見込み顧客獲得の領域においてIT製品の比較・資料請求サイトの「ITトレンド」を展開し、見込み顧客育成から顧客獲得後のフォローアップの領域ではMAツールの「SHANON MARKETING PLATFORM」「List Finder」を提供している。事業セグメントは、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、VCファンド事業の4セグメントで構成されている。

会社概要

事業セグメント別の概要

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	 List Finder MA マーケティング支援クラウド  SHANON Marketing in Science 営業支援クラウド  Sales Doc. オンラインセミナー支援クラウド  Cocriipo
金融 プラットフォーム 事業	 Innovation IFA Consulting IFAサービス  IMAP 事業承継M&Aサービス
VCファンド 事業	 IHVC CVCによる投資事業  IVC

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

(1) オンラインメディア事業

オンラインメディア事業は、BtoB商材のマッチングプラットフォームである「ITトレンド」を中心に展開している。併せて、BtoB特化の動画プラットフォーム「bizplay」やBtoB特化のイベントプラットフォーム「ITトレンドEXPO」も手掛けている。

「ITトレンド」は、勤怠管理システムや会計システムなどの法人向けIT製品やアウトソーシングサービスを提供する企業（以下、掲載企業）が見込み顧客の獲得を目的として自社製品・サービスを掲載するWebサイトである。同社によれば、掲載数や集客力は業界最大規模である。導入を検討する企業（ユーザー）が同サイト上で関心のある製品を一括して無料資料請求できる仕組みである。

ビジネスモデルは、資料請求が行われた段階で掲載企業から成果報酬が発生する収益構造となっている。掲載企業にとっては、自社の製品・サービスに関心度の高い見込み顧客の獲得コストとして1件当たり成果報酬を支出することになるが、最終的な成約率まで考慮すれば、検索エンジン広告や有力メディアへの広告出稿やSEO対策を実施するよりも費用対効果としては大きい。このため、営業リソースが限られるベンチャー企業や中小企業から大手企業まで、幅広く有力なマーケティングツールとなっている。

会社概要

同事業の費用構成は、サイト運営のためのサーバー費用、製品紹介文の作成や顧客対応に携わる人件費、来訪者数を確保するためのインターネット広告費が主である。広告費を除けばほぼ固定費となるため、限界利益率の高いビジネスモデルとなっている。

ITトレンドのビジネスモデル



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

資料請求件数を増やすため施策としては、掲載製品数を拡充すると同時に同サイトへの来訪者を増やすこと、CVR (コンバージョンレート：Webサイトを訪れたユーザーのうち、商品購入や会員登録などの成果に至った人の割合) を高めることが重要となる。現在、来訪者の流入経路はブラウザでの検索経由が約7割を占めている。そのため、検索エンジンで上位表示を確保するためのSEO対策や、Web広告運用が集客戦略の核心となっている。

競合する比較・資料請求サイトには、スマートキャンプ(株)の「ポクシル」のほか、アイティメディア<2148>の「キーマンズネット」などがある。こうした競合環境下における同社の優位性は、「掲載企業を増やし維持するノウハウ」「見込み顧客を獲得するノウハウ」の2点が挙げられる。「掲載企業を増やし維持するノウハウ」としては、業界知識や組織的な営業力を生かした直接販売による新規開拓力を持つこと、また、掲載企業の見込み顧客獲得後の「フォロー方法」や「管理手段」まで踏み込んだフォロー体制を構築し、掲載企業の売上向上サポートにも注力している点が挙げられる。単なる広告販売ではなく、クライアントの課題解決に重点を置いている営業スタンスが高い継続率に寄与している。

「見込み顧客を獲得するノウハウ」については、サイトへの来訪者数をいかに増やせるかが重要なポイントとなるが、同社ではリスティング広告代理事業やSEO事業で培ったキーワード検索における上位表示を実現するサイト構造の最適化技術を持つ。加えて、日経BPなどのパートナーを通じたサイト集客施策(メールマガジン配信など)も強みとなっている。さらに、長年のサイト運営で培った「問い合わせ率」向上のためのサイト最適化ノウハウも持ち、高いCVRにつなげている。

会社概要

(2) ITソリューション事業

ITソリューション事業では、法人営業に特化したMAツール「SHANON MARKETING PLATFORM」や「List Finder」、これらを基軸としたWebサイトへの集客施策などに関するコンサルティングサービスを提供している。

「SHANON MARKETING PLATFORM」は、見込み顧客の育成を仕組み化できるSFA機能一体型の国産MAツールである。アイティクラウド(株)が運営する「ITreview Grid Award」のMAツール部門及びイベント管理部門において、6年連続で「LEADER」を受賞した。国産ベンダー特有のユーザビリティやカスタマーサポートの質が「ITreview」において顧客満足度4.2という高い評価の維持につながっている。また、リアルやオンライン双方のイベントに対応する管理システムやWebサイト構築システム(CMS)を組み合わせ、マーケティングDXやデジタルマーケティングといったソリューションを展開している。さらに、ツール提供のみならず、MAのサポート体制構築や運用代行パッケージ、コンサルティングなどの包括的なサービスも提供している。

「List Finder」は、見込み顧客の育成から成約、さらにアップセル・クロスセル(フォローアップ)までを効率的に行うツールである。名刺情報に基づいた見込み顧客の一元管理、一括メール配信、自社サイト来訪個人解析、自社サイト来訪企業解析、フォーム作成機能といった主要機能を網羅している。MAツールの市場は、日本でもSalesforce<CRM>やマルケト(2018年、Adobe<ADBE>に買収)などの外資系企業が先行して開拓した比較的新しい市場である。これらの外資系の製品はいずれも高機能であるため、専任の高度人材を必要とする課題がある。これに対し、同社の「List Finder」は、中堅・中小企業でも導入しやすい操作性と低価格を強みとする。

基本的なビジネスモデルは、導入企業に対する月額料金の合計が収益となるストック型ビジネスである。主要KPIである導入アカウント数及びARPU(1ユーザー当たりの平均売上高)は、シャノンとの統合前は両社とも横ばいで推移していた。MAツール市場は成熟段階にあり、中小企業でも何らかのツールを導入している状況である。このため、今後の戦略としては、単価の維持よりもアカウント数の拡大を重視する方針である。

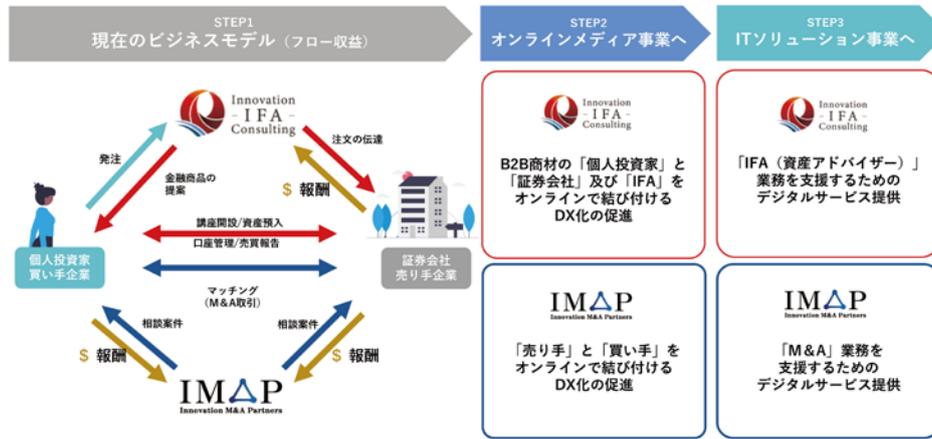
(3) 金融プラットフォーム事業

金融プラットフォーム事業は、2021年3月期より事業を開始した。DX(デジタルトランスフォーメーション)が遅れており、かつ高い市場成長が見込まれるIFA市場とM&A市場をターゲットとしている。デジタルマーケティングのノウハウを生かし、2020年2月に資産運用コンサルティング業務を行うHorse IFA Partners(現 Innovation IFA Consulting)、同年10月にM&A仲介支援業務を行うInnovation M&A Partnersを相次いで子会社化し、金融仲介領域への進出を果たした。IFA事業では、IFA人数・口座数・預かり資産残高などが重要な指標である。

一見すると、オンラインメディア事業やITソリューション事業においてSaaSを展開する会社にとって、IFA市場への参入は異分野への挑戦に見えるが、その本質は同社がこれまで培ってきたマンパワーに依存した既存ビジネスモデルの刷新にある。IFAにおいては、個人投資家・証券会社・IFAをオンラインで結ぶDXを推進し、最終的には業務支援のためのデジタルサービスを独自提供することを見据えている。M&A仲介領域においても、売り手・買い手のマッチングからM&A業務の支援に至るプロセスのデジタルサービスの提供を目標としている。IFA市場は拡大傾向にあるものの、新規参入の増加に伴う競争激化が予想される。こうしたなかでITを活用した差別化を進めることが、中長期的な競争優位性を確保するうえで極めて重要な戦略であると分析する。

会社概要

金融プラットフォーム事業のビジネスモデル



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

市場環境

SaaS市場・IFA市場ともに中長期的な拡大余地は大きい

1. オンラインメディア事業

同社資料によれば、国内企業におけるDXの取り組みは着実に進展しているものの、完了に至った企業は全体の12%にとどまっている。一方で、DXへの取り組みを開始している企業は全体の71%に上っており、多くの企業が変革プロセスの途上にある状況である。さらに、DXに取り組んでいる企業のうち68%が一定の成果を認識しているものの、十分な成果を出す余地がある企業は全体の約90%に及ぶ。すなわち、DX関連ソリューションに対する情報収集ニーズ及び比較検討ニーズは今後も継続的に発生する構造にあり、オンラインメディア事業にとって開拓余地の大きい市場環境が維持されていると評価できる。

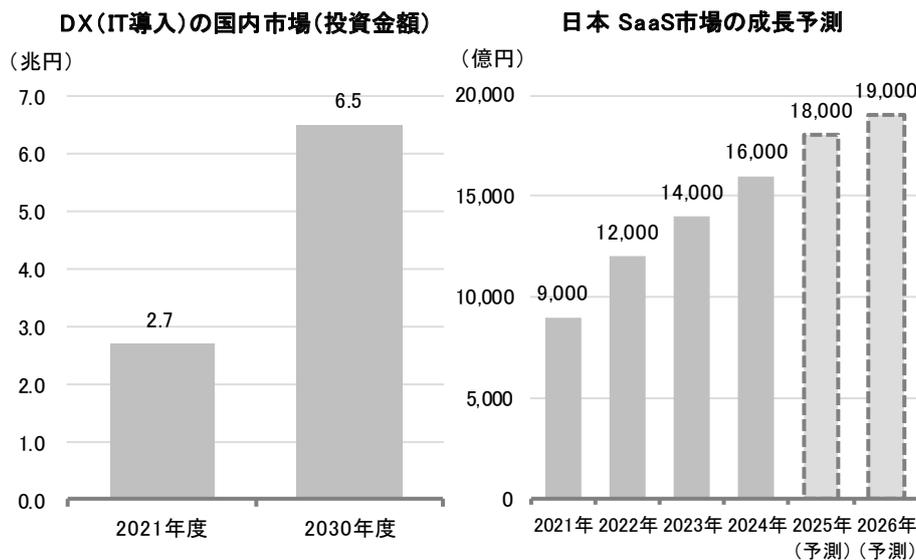
国内DX市場においては、2021年度の2.7兆円が2030年度には約2.4倍の6.5兆円、SaaS市場についても2021年の9,000億円が2026年には1兆9,000億円まで拡大することが予想されている。さらに、オンプレミス型から、導入時や導入後の保守コストの低減が可能なサブスクリプション型のメリットを背景に、ユーザーの利便性をねらった様々な新たなSaaSプロダクトの開発が今後も進むと見られることから、顧客にとって最適な製品を選択するためのオンラインメディアの果たす役割はますます重要となるだろう。

「ITトレンド」はコロナ禍を契機に伸長した約2,000万近い来訪者数を背景に、IT分野に特化したプラットフォームとして高い認知度を確立している。加えて、日経BP社との協業を通じた日経グループとの連携により、トラフィック拡大の導線を強化しており、メディア価値のさらなる向上を図っている。信頼性の高いメディアとの連携は、集客基盤の提供にとどまらず、広告主に対する訴求力向上にも寄与する。

市場環境

今後の見通しについても、DX推進に伴う企業のIT投資意欲は底堅く、IT商材提供側の成長率も高く予測されていることから、需給双方が拡大する好循環にある。この環境下で、同社はリードジェネレーション市場におけるシェア拡大を「ITトレンド」「ITトレンドEXPO」を通じて推進する。同時に「bizplay」等を活用し、従来の獲得型広告以外のIT企業広告宣伝市場においても新規シェア獲得もねらう。

日本のDX及びSaaS市場の見通し



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

2. ITソリューション事業

国内SaaS市場は拡大基調が継続しており、TAM (最大獲得可能市場) は1兆891億円規模に達する巨大市場へと成長している。このうち、同社が主戦場とする国内営業・マーケティング関連ソフトウェア市場 (SAM) は4,000億円、さらにその中核である国内MAツール市場 (SOM) は600億円と推計される。同社は、成長余地の大きいSaaS市場のなかでも、特に伸長しているデジタルマーケティング領域にポジションを構築している。

こうした市場環境下において、同社はユーザーニーズに即した製品開発・ラインナップ拡充を基本方針としている。「ITトレンド」に蓄積された検索・資料請求データを活用し、需要の高い領域を分析・選定することで、市場全体の拡大という外部環境に依存するのではなく、自社データという内部資産を競争優位の源泉とし、確度の高いプロダクト拡張を志向している。

また、成長戦略の中核にはカスタマーサクセスの高度化を据えている。SaaSビジネスにおいては、新規顧客の獲得に加え、既存顧客の継続利用とアップセルが収益性を左右するため、解約社数の抑制と契約社数の維持・拡大が重要である。同社はカスタマーサクセスの品質向上に注力し、LTV最大化を図り、安定的なストック収益基盤の構築を図る。

市場環境

3. 金融プラットフォーム事業

米国ではIFAが広く普及しており、2020年時点で日本の約32倍に達している。これは日本市場における成長余地の大きさを示す指標であり、国内においても金融機関所属アドバイザーがIFAへシフトする動きが進展していることから、市場成長は今後さらに加速すると考えられる。同社の預かり資産も着実に伸長している。

また、M&A市場も安定的な拡大基調を維持している。2024年の日本におけるM&A件数は4,700件と過去最多を記録し、前年の4,015件から17.1%増加した。事業承継ニーズの高まりや中小企業の後継者不足、業界再編の進行を背景にM&Aは構造的な成長市場となっており、今後も一定水準以上の件数推移が見込まれる。

一方で、証券業界及びM&A業界は、対面営業を中心とした従来型の営業手法が依然として主流であり、データ活用やデジタルマーケティングの導入は限定的である。このような営業手法のレガシー構造は、生産性向上や顧客基盤拡大の観点から大きな改善余地を残している。

同社は20年以上にわたるデジタルセールスのノウハウを持ち、オンラインチャネルの活用やデータドリブンな営業体制の構築を通じて、証券業界及びM&A業界における営業モデルの高度化を推進している。金融プラットフォーム事業は、IFA市場の拡大とM&A市場の成長という追い風を受けながら、業界のDXを加速させるポジションにある。

IFA市場規模の推移



注: (1) 「独立系フィナンシャルアドバイザー (IFA) に関する調査研究」(みずほ総合研究所株式会社)より引用
注: (2) 「協会の従業員数等」(日本証券業協会)より作成 (2) 日本経済新聞 (2020年7月17日/2021年3月23日)より引用
出所: 事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

業績動向

2026年3月期第3四半期は、シャノンの連結効果により2ケタ増収

1. 2026年3月期第3四半期の業績概要

2026年3月期第3四半期の連結業績は、売上高で前年同期比29.2%増の5,029百万円、営業損失で366百万円（前年同期は226百万円の利益）、経常損失で440百万円（同221百万円の利益）、親会社株主に帰属する四半期純損失で437百万円（同25百万円の利益）となった。

大幅増収の主な要因は、シャノンの連結効果である。これによりITソリューション事業が拡大し、シャノンの売上構成比は約4割へと上昇した。事業ポートフォリオの観点では、従来主力であったオンラインメディア事業に加え、SaaS領域の比重が高まる構造変化が進行している。

一方で、営業利益以降の段階利益は損失となった。損失計上の主因は、データプラットフォーム及び新収益モデル領域への先行投資に加え、生成AI台頭に伴う検索流入減少など、オンラインメディア事業を取り巻く環境変化への対応コストである。さらに、シャノンの連結開始に伴うのれん償却費やPMI関連費用の増加も全体の利益を圧迫する要因となった。

もっとも、2025年12月にはグループ再編が完了し、収益性向上と経営資源集中を加速させる体制が整備された点は重要である。現在は事業構造の抜本的改革と収益改善を重点テーマに掲げ、グループシナジーの創出を軸とした再成長フェーズへの移行期にあると弊社では分析する。

2026年3月期第3四半期の業績概要

（単位：百万円）

	25/3期3Q		26/3期3Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	3,892	-	5,029	-	1,136	29.2%
営業利益	226	5.8%	-366	-7.3%	-593	-
経常利益	221	5.7%	-440	-8.8%	-662	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	25	0.7%	-437	-8.7%	-463	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

ITソリューション事業が大幅増収、 オンラインメディアは構造改革を推進

2. 事業セグメント別動向

(1) オンラインメディア事業

オンラインメディア事業は、売上高で前年同期比6.9%減の2,631百万円、セグメント利益で同25.5%減の766百万円となった。

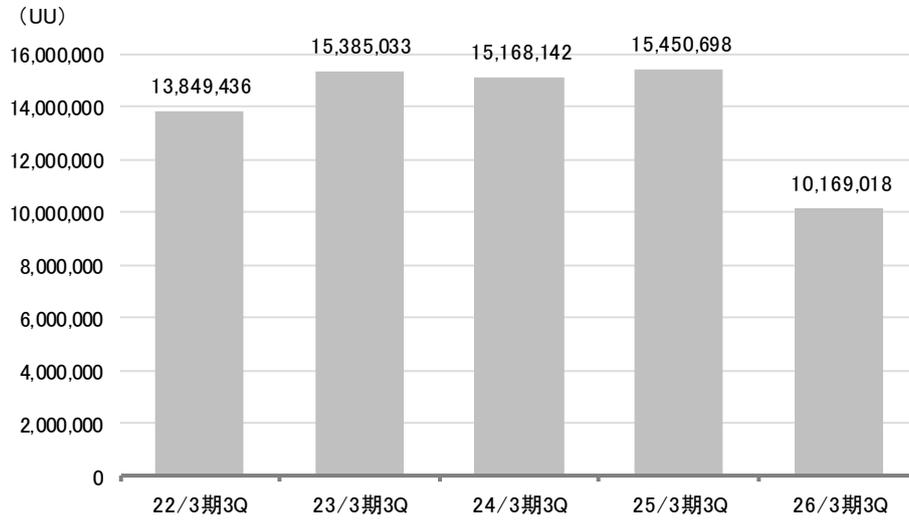
これは生成AIの普及により情報収集チャネルが多様化し、検索経由のトラフィックが減少したことが主要因である。この結果、「ITトレンド」の来訪者数は10,169,018人と前年同期比34.2%減となった。一方で、AI経由トラフィックが徐々に立ち上がってきている点はポジティブ材料である。掲載製品数は6,196製品と前年同期比72.9%増加しており、製品ラインナップの拡充を通じて資料請求数及び会員獲得の底支えとなっている。資料請求数は堅調に推移し、会員LTV向上施策へのシフトが進められていることから、「量から質への転換」を志向する構造改革が進行中である。来訪者数が減少するなかでも資料請求数が堅調に推移している背景には、1人当たりの請求数を高める施策がある。検索エンジン流入が減少する前提を基に、短期的には業績悪化を最小限に抑えることを優先している。具体的には、従来は自然流入に任せていた資料請求を、より能動的に誘導する仕組みへと転換している。Web上でのレコメンド機能の強化に加え、営業やMAを活用し、アウトコールなどによるフォローも実施している。また、動画メディアである「bizplay」における会員ユーザー数は堅調な伸びを維持している。

「ITトレンドEXPO」については、直近では2026年3月に開催した。同イベントはコロナ禍以前から展開しており、オンライン展示会分野では比較的早期に事業化した。立ち上げ当初は収益化に苦戦したものの、現在は運営ノウハウの蓄積により、開催ごとの収益力が向上している。掲載企業側においても、自社での集客難化を背景に顧客接点拡大へのニーズが高まっており、同社のプラットフォーム価値は相対的に向上している。出展形態の多様化などによりマネタイズ手法も高度化しており、AIが浸透する環境下においても持続的な成長が可能な領域であると弊社では考える。また、2026年3月開催分より資産形成・キャリア領域へテーマが拡大している。その背景には、IT製品以外の領域へ横展開を図ることで「ITトレンド」への単独依存から脱却するねらいがある。オンラインメディア事業の主要ユーザーであるビジネスパーソンの関心領域はITに限定されない。金融プラットフォーム事業での知見も活用し、資産形成やキャリア形成といった広範なビジネス関心領域へサービスを拡充していく。

オンラインメディア事業では、現在、検索流入に依存しないビジネスモデルへの転換を推進している。具体的には、従来の広告によるリード獲得型から、会員基盤・LTVを重視するモデルへの意向を明確にしている。検索エンジン依存からの脱却、すなわちデータプラットフォームへの移行に関しては、従来は検索エンジン経由のトラフィックをどう処理するかという技術領域が中心であったが、現在はAIを前提とした新たな技術領域が求められている。このため、エンジニアの確保や既存人材のリスキリングが大きなテーマとなっている。データベース自体の構築は技術的に可能であるが、実効性のあるデータを蓄積し、価値ある資産へと昇華させるには一定の期間を要する。同社では、この施策の効果発現までに1年から2年程度の時間軸を想定している。したがって、短期的には投資先行による収益減少を伴うものの、中長期的な収益基盤の安定化及び持続的な成長を実現するための戦略的転換点に位置付けられると弊社では分析する。

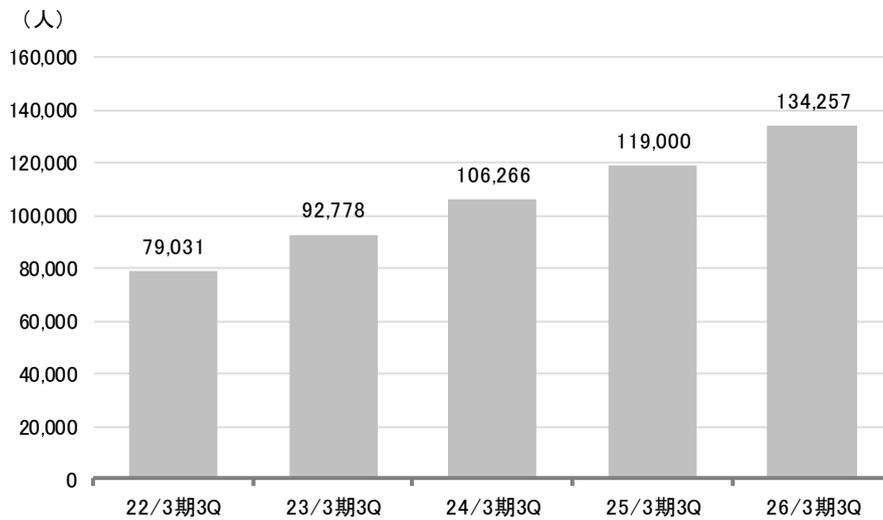
業績動向

「ITトレンド」来訪者数



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

「bizplay」会員ユーザー数



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) ITソリューション事業

ITソリューション事業は、売上高で前年同期比604.2%増の2,124百万円、セグメント利益で同75.9%増の181百万円となり、シャノン連結効果により大幅な増収増益を達成した。

「List Finder」に加え、「SHANON MARKETING PLATFORM」が大きく寄与し、国産MA市場におけるプレゼンスを拡大している。TOBに伴うのれん及び無形固定資産の償却が発生しているものの、グループ化によるスケールメリットを生かした事業運営により、利益を確保した。また、2025年12月のグループ再編によりSaaS事業への集中体制を構築し、プロダクト間連携及び営業でのシナジー創出を加速している。

中小企業向けの「List Finder」とエンタープライズ向けの「SHANON MARKETING PLATFORM」は、顧客の事業フェーズやニーズの変化に応じて相互に移行が可能な構造となっている。両製品の最も大きな違いは、処理可能なデータ量や管理対象ユーザーの規模にある。そのため、顧客の事業規模拡大やマーケティング活動の高度化に伴い、「List Finder」から大規模データに対応する「SHANON MARKETING PLATFORM」へアップグレードするケースが想定される。一方で、逆方向の移行も十分に考えられる。当初は「SHANON MARKETING PLATFORM」を導入したものの、利用規模に対して機能が過剰である場合や、コスト最適化を優先する場合には、よりシンプルかつ低価格な「List Finder」へ切り替える選択肢が生じる。価格レンジの異なる製品ラインを同一グループ内で保有していることにより、顧客のコスト見直し局面においてもグループ外への流出を抑制できる点は戦略的意義が大きい。結果として、顧客の成長段階や経営環境に応じた柔軟な受け皿を用意することで、LTVの最大化と解約率の抑制の双方に資する構造を確立している。

現在は営業・開発体制の再編を通じて効率的な運営と収益基盤の安定化を推進しており、今後はクロスセルの本格化が収益拡大のカギとなる。グループ全体の成長ドライバーとしての位置付けが一段と明確化していると弊社では見ている。

(3) 金融プラットフォーム事業

金融プラットフォーム事業は、売上高で前年同期比64.4%減の272百万円、セグメント損失は152百万円（前年同期は134百万円の損失）となった。大幅な減収の主因は、主力のIFA領域において業務委託部門を売却したことによるものである。これは、固定費抑制をねらった構造改革であったが、現在のところ効果が限定的である。今後はオンラインメディア事業との連携強化を通じてリード獲得及び送客の仕組みを構築し、グループ内シナジーを活用した収益モデルへの転換を図る方針である。

(4) VCファンド事業

VCファンド事業は、INNOVATION HAYATE V Capital投資事業有限責任組合及び2025年5月に組成したINNOVATION V Capital投資事業有限責任組合に関わるものである。第3四半期までに株式売却は実施しておらず、セグメント損失は134百万円（前年同期は47百万円の損失）となった。

新規投資としては、特定技能人材マッチングプラットフォーム「tokuty」を展開するトクティー(株)、飲食店向け仕込み代行・経営サポートを提供する(株)シコメルフードテックへ出資した。いずれも外部環境の追い風やビジネスモデルの独自性を評価した投資であり、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志向している。当面は投資フェーズであるため損益はマイナスで推移しているが、中長期的なポートフォリオの質的向上と適切なタイミングでのイグジット戦略が将来の収益寄与におけるカギになると弊社では見ている。

業績動向

事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	25/3期3Q	26/3期3Q	前年同期比
売上高	3,892	5,029	29.2%
オンラインメディア事業	2,826	2,631	-6.9%
ITソリューション事業	301	2,124	604.2%
金融プラットフォーム事業	764	272	-64.4%
VCファンド事業	-	-	-
調整額	0	2	138.9%
営業利益	226	-366	-
オンラインメディア事業	1,027	766	-25.5%
ITソリューション事業	102	181	75.9%
金融プラットフォーム事業	-134	-152	-
VCファンド事業	-47	-134	-
調整額	-722	-1,027	-
営業利益率	5.8%	-7.3%	-13.1pp
オンラインメディア事業	36.4%	29.1%	-7.3pp
ITソリューション事業	34.1%	8.5%	-25.6pp
金融プラットフォーム事業	-17.6%	-55.9%	-38.3pp
VCファンド事業	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

グループ再編を完了。 シナジー創出により営業損失の縮小からの利益化を目指す

3. シャノンのPMI進捗について

シャノンのTOB完了後、同社グループではPMIに着手し、2025年12月にグループ再編を完了した。新たな経営方針を制定するとともに、利益志向経営への転換及びガバナンス強化を目的として、監査等委員会設置会社へ移行した。併せて同社グループから一部取締役を新たに選任し、経営管理体制を強化している。

また、資本業務提携の正式締結により、SaaS製品群の連携の本格化を進め、統合的な提供体制と営業協業を推進している。また、高収益事業へのリソース集中を図り、筋肉質な事業構造への転換を進めている。

現在は、財務体質の改善及び製品・営業面での連携強化を推進しており、「List Finder」と「SHANON MARKETING PLATFORM」のクロスセル体制構築を通じてシナジー創出を図っている。構造改革の進展により営業損失の大幅縮小を目指し、利益化への道筋を明確化している段階である。

負債構成の見直しと資本政策により財務安定性を担保

4. 財務状況

(1) 連結貸借対照表

2026年3月期第3四半期末の資産合計は、前期末比483百万円減少し7,837百万円となった。これは主に、営業投資有価証券が85百万円、未収還付法人税等が87百万円増加した一方で、現金及び預金が187百万円、受取手形、売掛金及び契約資産が380百万円、のれんが107百万円減少したことによる。

負債合計は前期末比68百万円減少し4,186百万円となった。これは主に、契約負債が158百万円増加した一方で、買掛金が42百万円、未払法人税等が75百万円、その他流動負債が83百万円減少したことによる。また、2025年4月には短期借入金2,200百万円を長期借入金へ借換え、負債の長期化を通じて資金繰りの安定性を高めた。これにより短期的な返済圧力を軽減し、中期視点での事業投資余力を確保した。

純資産合計は同415百万円減の3,651百万円となった。これは主に、資本剰余金が851百万円増加し、資本金が831百万円減少、親会社株主に帰属する四半期純損失437百万円を計上したこと及び利益剰余金の配当109百万円があったことによる。2025年8月には資本金を410百万円へ減資し、資本剰余金へ振替を実施している。これは財務戦略上の柔軟性及び資本政策の機動性を高める措置である。

2026年3月期第3四半期末の自己資本比率は37.6%と前期末の40.7%から3.1ポイント下落したが、営業損失計上局面にあるなかで、負債構成の見直しと資本政策の実行を通じて財務の安定性を担保している点は評価される。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期3Q末	増減額
流動資産合計	4,975	4,598	-376
現金及び預金	3,576	3,389	-187
受取手形、売掛金及び契約資産	920	539	-380
固定資産合計	3,344	3,238	-106
有形固定資産	74	129	54
無形固定資産	2,885	2,765	-120
投資その他の資産	384	343	-40
資産合計	8,321	7,837	-483
流動負債合計	3,748	1,906	-1,841
1年内返済予定の長期借入金	185	524	338
固定負債合計	506	2,279	1,773
長期借入金	155	1,963	1,808
負債合計	4,254	4,186	-68
純資産合計	4,067	3,651	-415
負債純資産合計	8,321	7,837	-483

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期予想を下方修正。 収益性改善とグループシナジー創出に注力

1. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比32.5%増の7,080百万円、営業損失で257百万円（前期は351百万円の利益）、経常損失で342百万円（前期は340百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損失451百万円（前期は67百万円の利益）を見込む。足元の事業環境変化を踏まえ、期初計画から下方修正した。

オンラインメディア事業では生成AI台頭に伴う広告効率低下やトラフィック減少が影響している。加えて、金融プラットフォーム事業が業務委託部門売却後の収益構造再構築の途上にあることや、会員LTV向上戦略を支えるデータプラットフォーム構築が遅延している点も織り込んでいる。もっとも、これらはいずれも事業モデル高度化に向けた過渡期に位置付けられるものであり、収益基盤の質的転換を志向した戦略的判断の結果である。

一方で、企業のITツールに対する需要は底堅く、ITソリューション事業を中心に売上拡大基調は維持できている。既存事業の利益水準を高めながら、中長期的成長に向けた先行投資を継続している点は評価できる。オンラインメディア事業及びITソリューション事業では、成長と収益性向上の両立に一定の成果が見られ、SaaS領域への集中やグループ再編の完了により、今後の収益改善に向けた体制整備も進展している。

金融プラットフォーム事業については引き続き収益改善が課題であるが、オンラインメディア事業との連携強化やグループ最適化を通じて、再成長余地を残している。また、VCファンド事業やシャノンとの協業を通じた取り組みは将来的な事業ポートフォリオの厚みを増す布石であり、中長期的な企業価値向上に資する可能性が高い。

総じて、短期的には投資負担や構造改革の影響が損益に反映される局面にあるが、事業構造改革、SaaS領域への集中、グループシナジー創出といった基盤整備は着実に進んでいる。コスト管理と成長投資の最適バランスを図りつつ、収益モデル転換の成果を顕在化させることが2026年3月期の重要テーマであり、成長回帰に向けた準備は整いつつあると弊社では見ている。

2026年3月期通期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	5,343	-	7,080	-	1,737	32.5%
営業利益	351	6.6%	-257	-3.6%	-608	-173.1%
経常利益	340	6.4%	-342	-4.8%	-682	-200.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	67	1.3%	-451	-6.4%	-518	-768.7%
1株当たり当期純利益	25.35	-	-169.45	-	-194.80	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

環境変化への対応と既存事業の収益力向上に注力。先行投資を推進

2. 中期経営計画の進捗状況

2026年3月期は、当初の目標達成年度を1年間先送りして再設定された中期経営計画の最終年度にあたる。しかしながら、2026年3月期の連結業績見直しについては、足元の事業環境を反映して下方修正が公表されるに至った。今回の見直しは、生成AIの台頭による広告効率の変化や、収益構造の再構築に対応し、将来の収益基盤を質的に転換するための戦略的判断の結果であると言える。現在は、事業モデルの高度化を図るための重要な過渡期に位置付けられている。

ポジティブな側面として、企業のITツールに対する需要は依然として底堅く、ITソリューション事業を中心に売上拡大の基調は維持されている。また、既存事業の利益水準を高めながら、中長期的な成長を見据えた先行投資も継続して実施している。現在は短期的な投資負担や構造改革の影響が損益に反映される局面にあるが、SaaS領域への集中やグループシナジーの創出といった経営基盤の整備は着実に進展している。

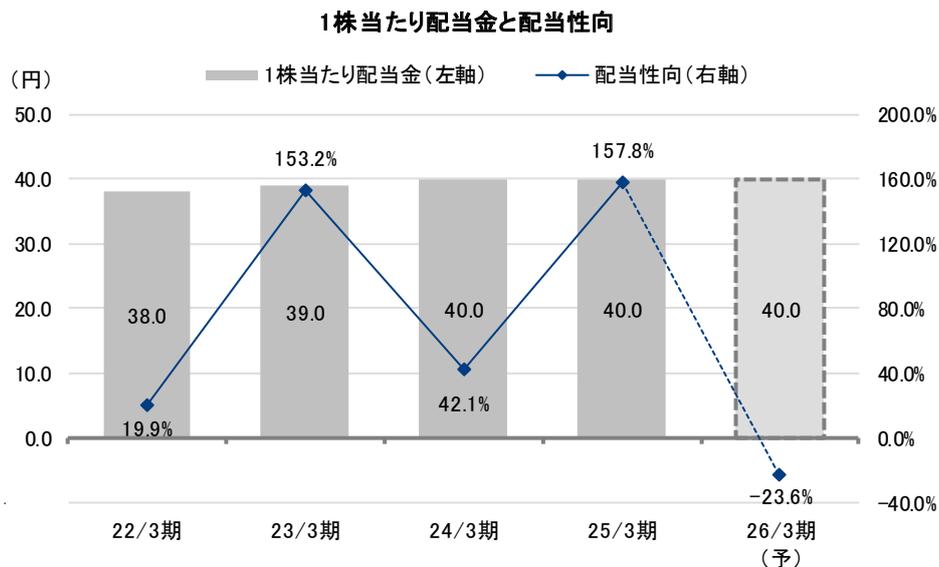
こうした一連の取り組みは、将来的な事業ポートフォリオの厚みを増し、中長期的な企業価値向上に資する可能性が高い布石である。コスト管理と成長投資の最適なバランスを図ることで収益モデル転換の成果を顕在化させ、成長回帰に向けた準備は着実に整いつつあると弊社では考える。

株主還元策

2026年3月期の1株当たり配当金は40.0円を予定

同社は、株主への利益還元を重要な経営課題として位置付けている。現時点で投資フェーズの事業も多く資金需要が高いものの、株主還元にも積極的に取り組んでいる。2022年3月期には上場後初となる1株当たり38.0円の配当を実施した。続く2023年3月期は39.0円、2024年3月期は40.0円と、2期連続で1.0円ずつの増配を継続しており、2025年3月期については前期と同水準の40.0円となった。

2026年3月期の配当予想についても、1株当たり40.0円を据え置く方針である。同社は自己資本比率も高く、バランスシートも健全性を維持していることから、引き続き増配余地はあるものと見られる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp