

# 株式会社イノベーション

## 2017年3月期 決算説明資料

(東証マザーズ:3970)

2017年5月15日



# 企業情報



属人的で非効率な法人営業の無駄をなくすためのマーケティング支援サービスを展開  
「全ての働く人が仕事を通じて感動と成長を得られる世界にする」ことを目的とする

会社名	株式会社イノベーション
設立	2000年12月14日
資本金	337,377千円
代表者	代表取締役社長 富田 直人
所在地	東京都渋谷区渋谷3-10-13 TOKYU REIT 渋谷Rビル 3F
従業員数	79名(2017年3月時点)
事業内容	法人向けインターネットマーケティング支援 (成果報酬型の比較・資料請求サイトの運営及び マーケティングオートメーションツールの開発・提供)

1965年 静岡県浜松市出身

1987年 横浜国立大学工学部電気工学科卒業

同年 リクルート入社  
(現リクルートホールディングス)  
・RCS事業 営業担当  
・新卒採用(理系)  
・FAXネットワークサービス営業担当  
・キーマンズネット事業 営業責任者

2000年 リクルート退社  
当社設立、代表取締役就任



代表取締役社長

富田 直人

Naoto Tomida



## 事業領域：法人営業の新しいスタイルを創造する

インターネットを活用し、属人的で非効率な法人営業の無駄をなくし、生産性の向上に貢献する

### 法人営業の非効率



#### 飛び込み営業

やみくもに企業へ飛び込む



#### 新規アポ取り

多量のリストに電話をかける



#### 非効率なルート営業

意味もなく既存顧客へ訪問する



### 法人営業の新しいスタイル



#### インバウンド営業

買い手企業から問い合わせを頂く



#### 無駄のないコール

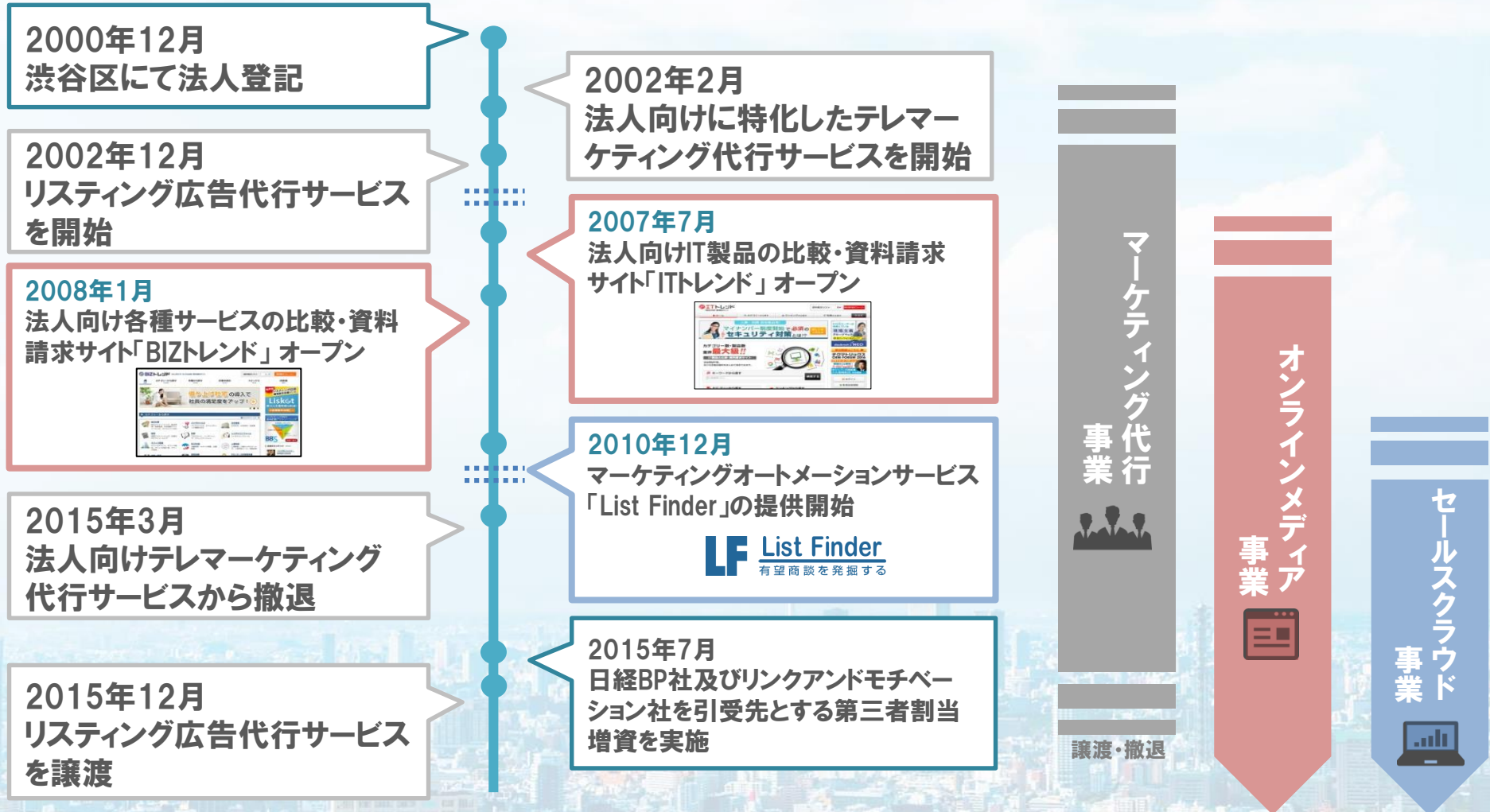
ニーズのある企業を中心に電話をかける



#### 最適なタイミングで最適な提案

顧客の課題を見える化し、提案すべき内容／タイミングを把握する

顧客ニーズと競争環境に合わせて、「マーケティング代行業」→「オンラインメディア事業」  
→「セールスクラウド事業」へと展開



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)、見込み顧客育成(リードナーチャリング)及び顧客獲得後のフォローアップまで、**一気通貫のサービス**を提供



当社の提供サービス

オンラインメディア事業

ITトレンド

BIZトレンド

日経BP社 \*1

\*1: 日経BP社が運営する各媒体の提供

セールスクラウド事業

List Finder  
有望商談を発掘する

bellFace \*2

\*2: ベルフェイス社が提供する法人営業に特化したオンライン商談システムの代理販売

# 2017年3月期 業績について





## ■ 全社

- 2016年3月期に撤退・譲渡が完了したマーケティング代行事業の影響により売上高は1,257,416千円(前期比3.6%減)
- マーケティング代行事業を除くと売上高は37.5%増
- 営業利益、経常利益、当期純利益はそれぞれ過去最高を更新

## ■ オンラインマーケティング事業

- 売上高958,316千円(同43.8%増)は過去最高を更新
- サイト来訪者数が伸び5,025,908人(同71.8%増)となり、売上利益に貢献

## ■ セールスクラウド事業

- 売上高299,100千円(同20.2%増)は過去最高を更新
- List Finderのアカウント数613件(同29.3%増)は過去最高を更新
- 中堅・中小企業への導入が進み、**アカウント数は日本一**  
出所:「2017年1月富士キメラ総研調査」

事業の選択と集中により減収、利益に関しては過去最高を達成

売上高

1,257百万円

事業の選択と集中により前期比3.6%減

営業利益

172百万円

過去最高

経常利益

195百万円

過去最高

当期純利益

121百万円

過去最高

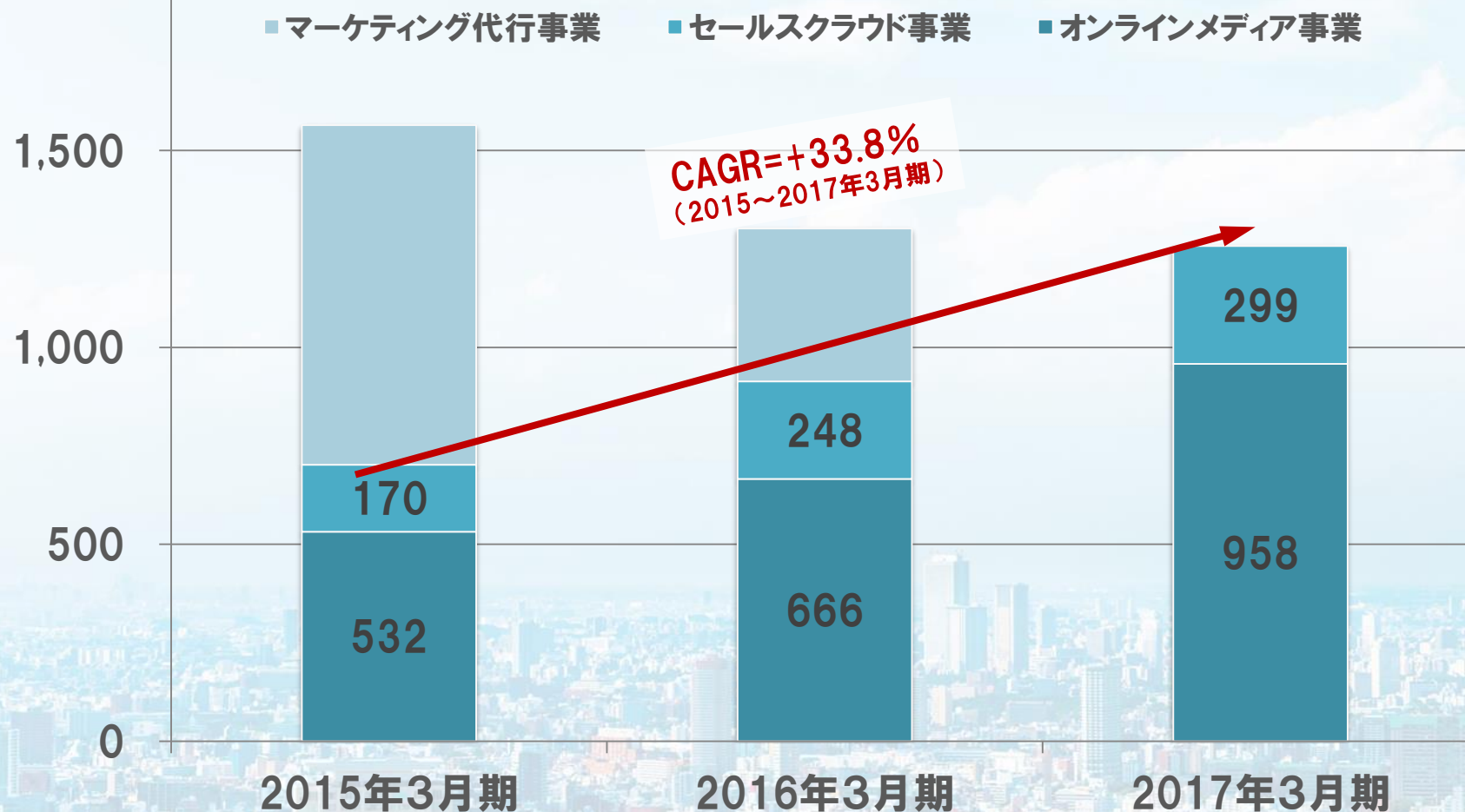
## ◆オンラインメディア事業とセールスクラウド事業に注力したことにより 営業利益、経常利益、当期純利益が向上

(単位：千円)	2016年3月期	2017年3月期	前期比 (増減率)
売上高	1,303,891	1,257,416	-3.6%
売上原価	766,661	510,566	-33.4%
販売費及び 一般管理費	533,288	574,258	+7.7%
営業利益	3,941	172,591	+4,278.9%
経常利益	4,765	195,660	+4,005.9%
当期純利益	13,172	121,533	+822.6%

- ◆2017年3月期よりオンラインメディア事業とセールスクラウド事業に注力
- ◆特にオンラインメディア事業が前期比43.8%増と堅調に成長

(百万円)

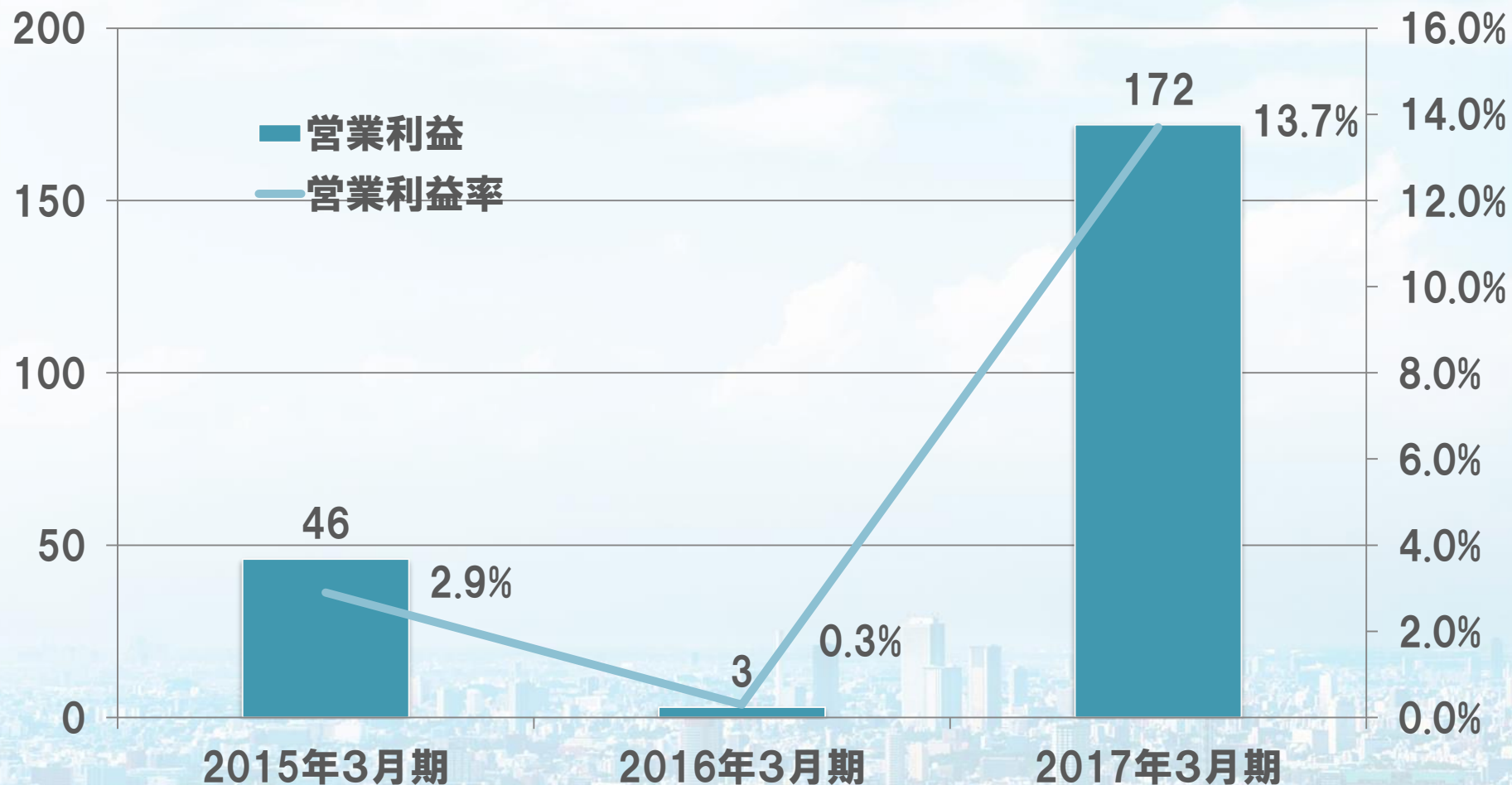
2,000



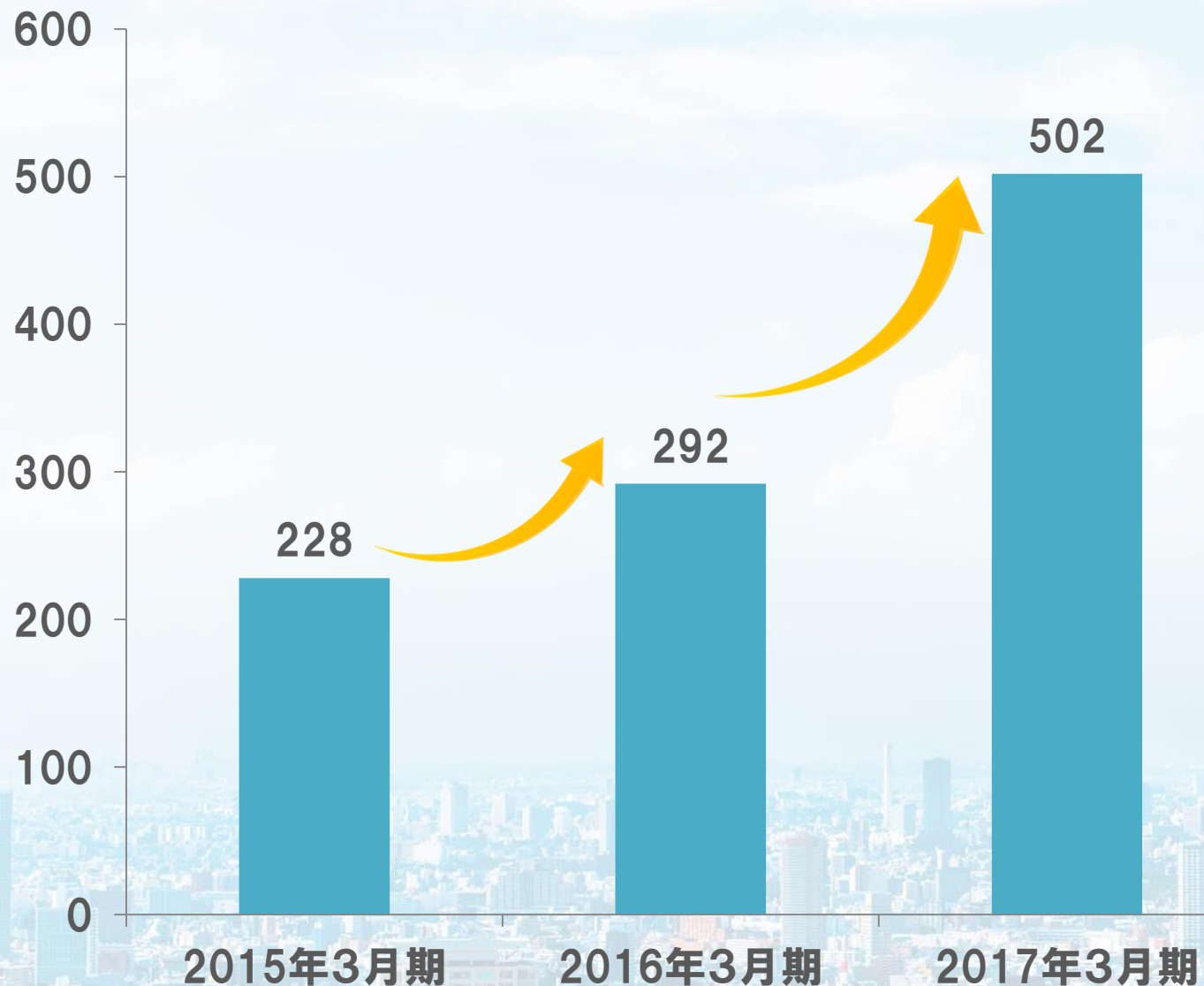


## ◆マーケティング代行事業の譲渡・撤退により高収益体質へ

(百万円)



(万人)



年平均成長率

**+48.4%**

※サイト来訪者数

# リストファイnder/導入アカウント数 推移

2017年1月に業務提携をしたアペルザ社経由のアカウント数が加わり  
613件と計画を上回る



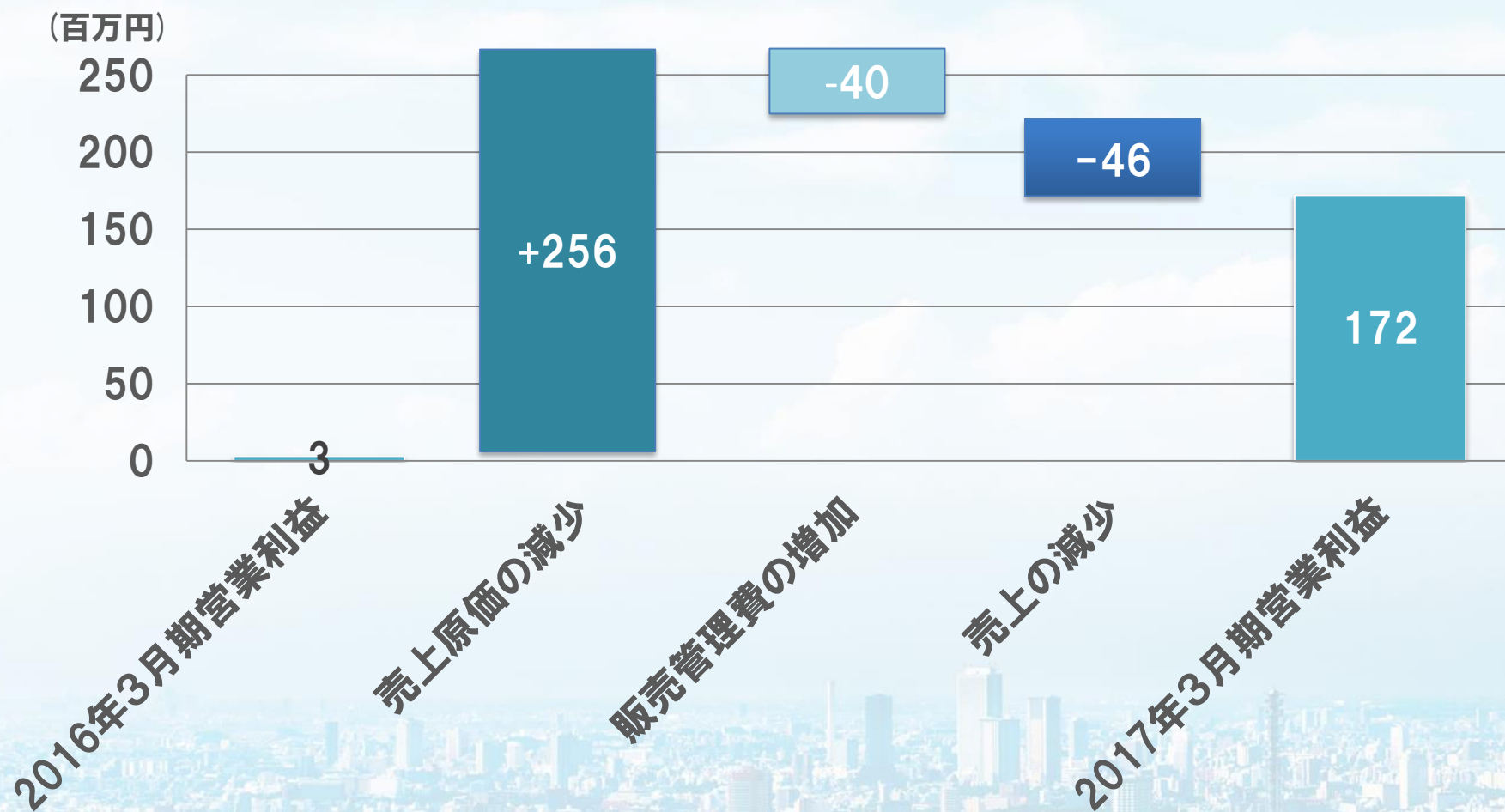
年平均成長率

**+28.5%**

※アカウント数

# 2017年3月期 累計期間 営業利益の増減分析

◆マーケティング代行事業からの撤退により売上高が減少したものの、売上原価が減少し、利益率が大幅に改善



※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示(単位:百万円)



(単位:千円)	2016年3月期	2017年3月期	増減額
流動資産	524,252	1,164,173	639,921
固定資産	91,600	70,912	△20,688
資産合計	615,852	1,235,086	619,233
流動負債	236,331	312,315	75,984
固定負債	150,037	94,231	△55,806
負債合計	386,368	406,546	20,178
純資産合計	229,484	828,539	599,055
自己資本比率	37.3%	67.1%	—

(単位:千円)	2016年3月期	2017年3月期
営業活動によるキャッシュフロー	△122,994	227,216
投資活動によるによるキャッシュフロー	△3,887	△6,434
フリーキャッシュフロー	△126,881	220,781
財務活動によるによるキャッシュフロー	301,136	378,747
現金及び現金同等物の期末残高	303,618	903,147

# 2018年3月期 業績予想



成長に向けた積極投資を行いつつ、売上高・営業利益ともに増大

売上高

1,475 百万円

前期比 17.3%増

営業利益

197 百万円

前期比 14.5%増

経常利益

198 百万円

前期比 1.5%増

当期純利益

130 百万円

前期比 7.4%増



## ■ 売上高成長率を重視し広告宣伝を展開

- 広告宣伝費50百万円(前期比2,851.3%増)
- 50百万円のうち40百万円を、ITトレンドの認知度向上を目的に投資

## ■ 業務提携、資本提携など

- 日経BP社などパートナーとの積極的な提携により、既存事業の拡大、新領域への参入

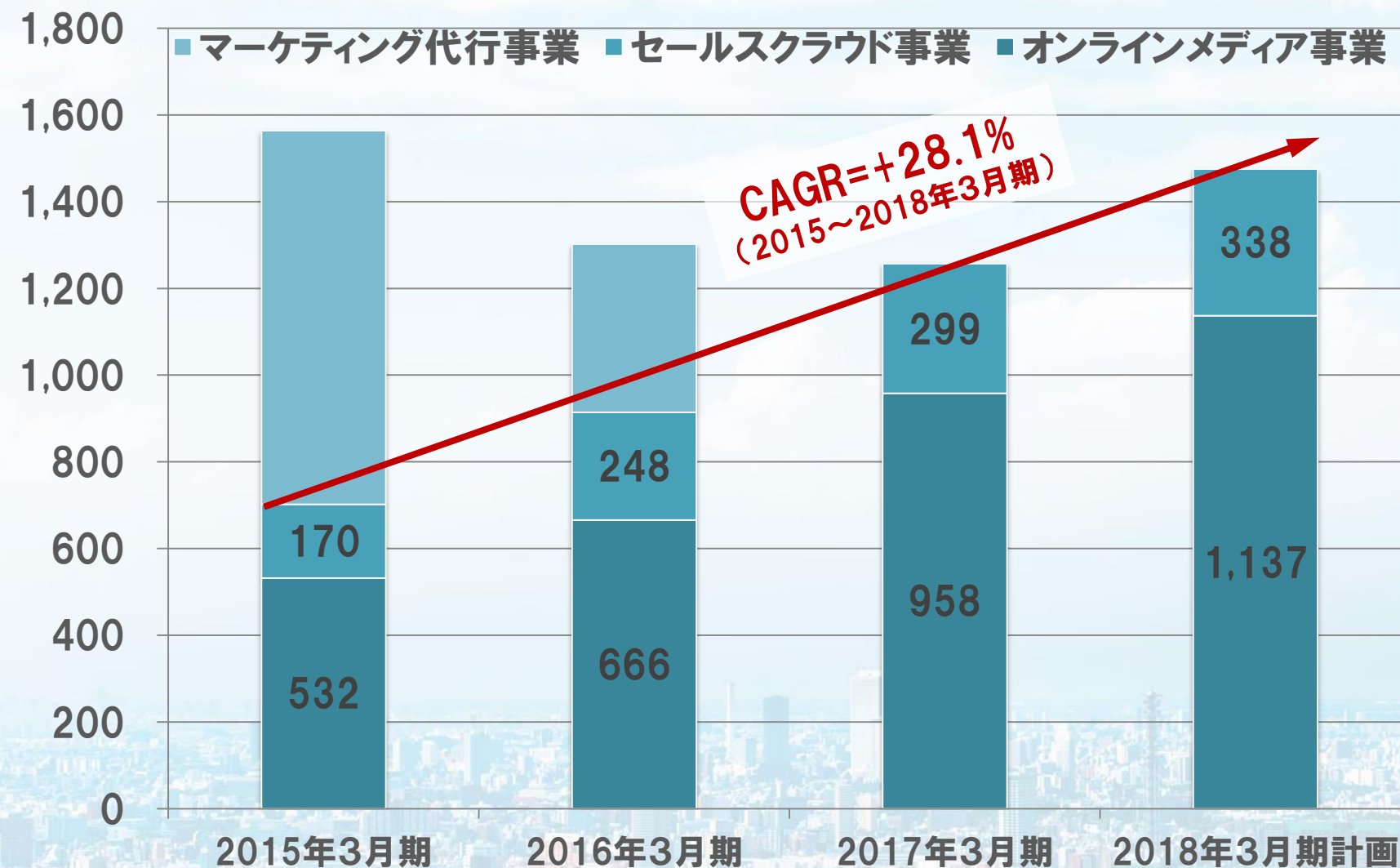
## ■ 人材の確保及び育成

- エンジニア、マーケターを中心に積極採用

## ■ 開発力の強化

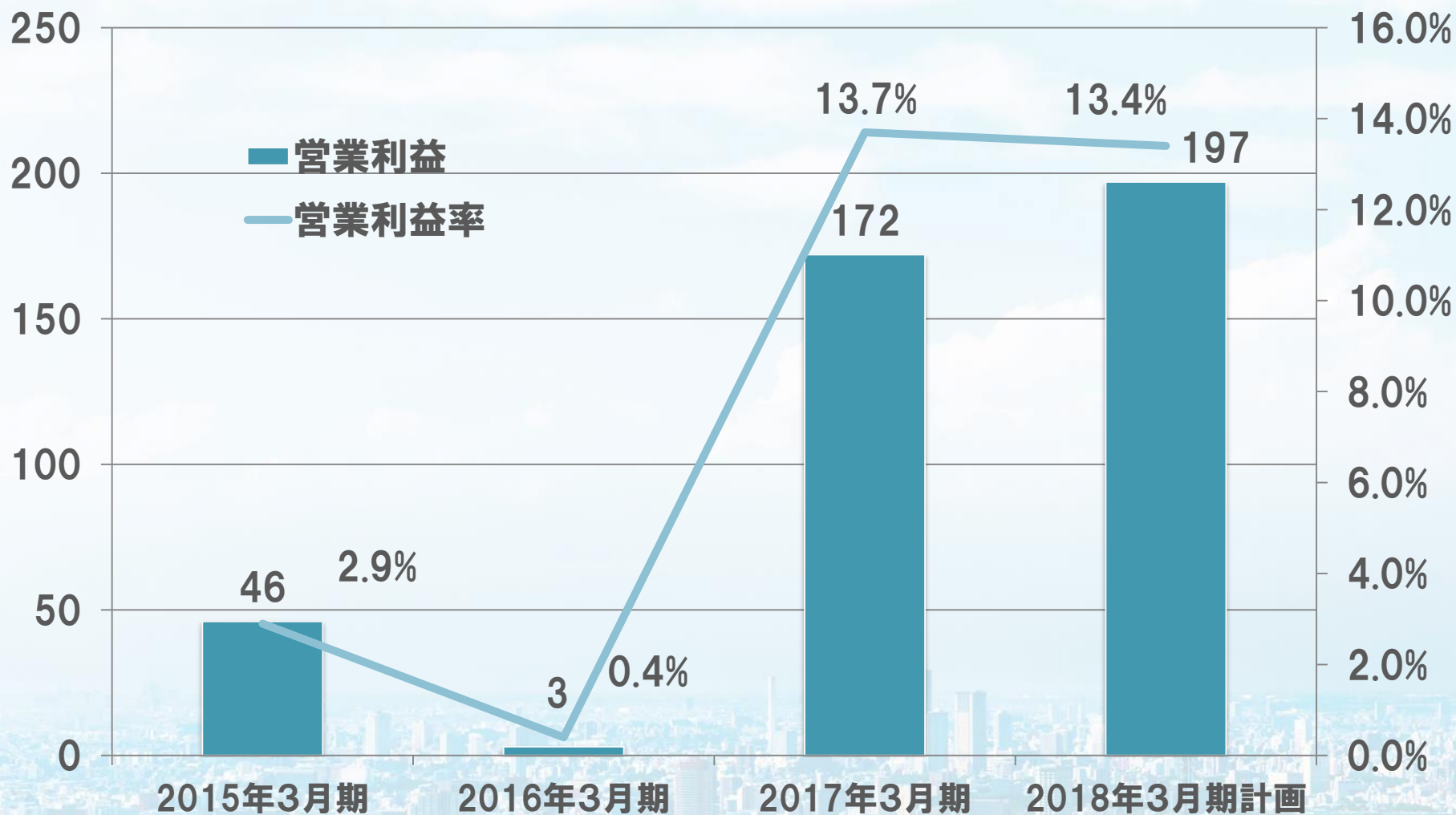
- Sales Tech Lab.(セールステックラボ)を活用した産・学・官との連携や新技術取得などに向けて34百万円を投資

(百万円)



# 営業利益の推移

(百万円)



# 2018年3月期 業績予想 セグメント別

INNOVATION

(単位:千円)		2017年3月期	2018年3月期	前期比 (増減率)
オンラインメディア 事業	売上高	958,316	1,137,620	+18.7%
	セグメント利益	458,988	463,154	+1.6%
	セグメント利益率	47.6%	40.7%	—
セールスクラウド 事業	売上高	299,100	338,179	+13.1%
	セグメント利益	57,136	147,858	+158.8%
	セグメント利益率	19.1%	43.7%	—



◆注力事業であるオンラインメディア事業、セールスクラウド事業が堅調に推移することを  
目指す

(百万円)



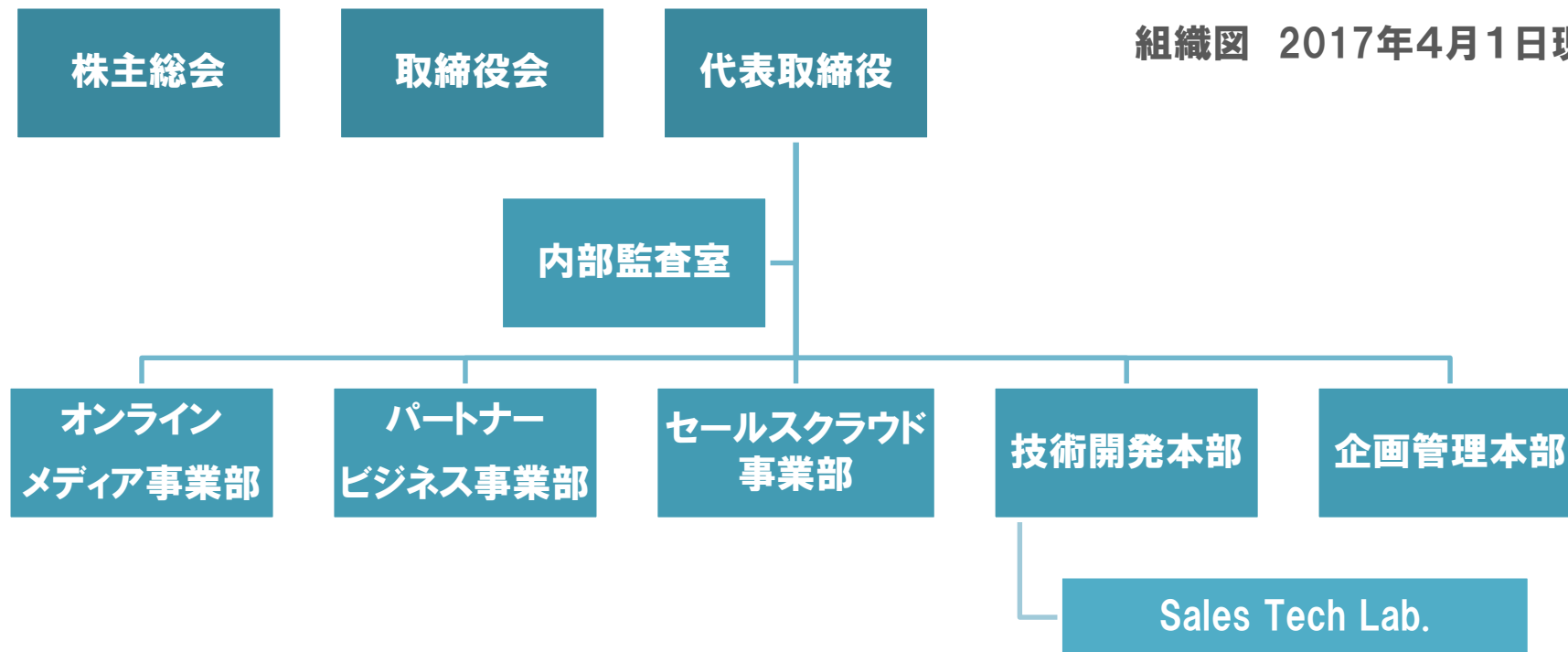
※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示(単位:百万円)

# 成長戦略



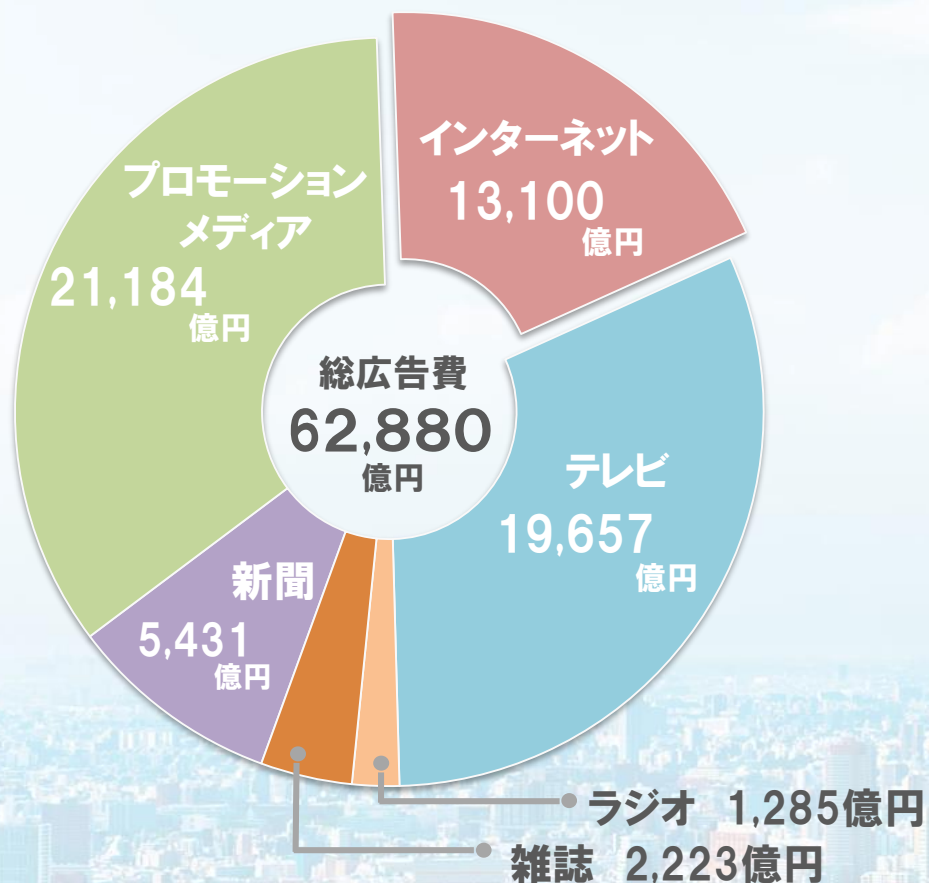
1. 積極的な投資により高い成長率を目指す
2. 既存事業は、No.1ポジションを獲得する
3. 法人営業を変革する新しい事業の開発(Sales Tech Lab.の設立)

組織図 2017年4月1日現在



国内インターネット広告市場は、2016年前年比13.0%拡大。オンラインメディア事業の領域である運用型広告が過去5年間のCAGR21.5%増と成長を牽引

## 媒体別広告費内訳



出所：電通「2016年 日本の広告費」

## インターネット広告費の推移





## ◆成長戦略 (ITトレンド・BIZトレンド)



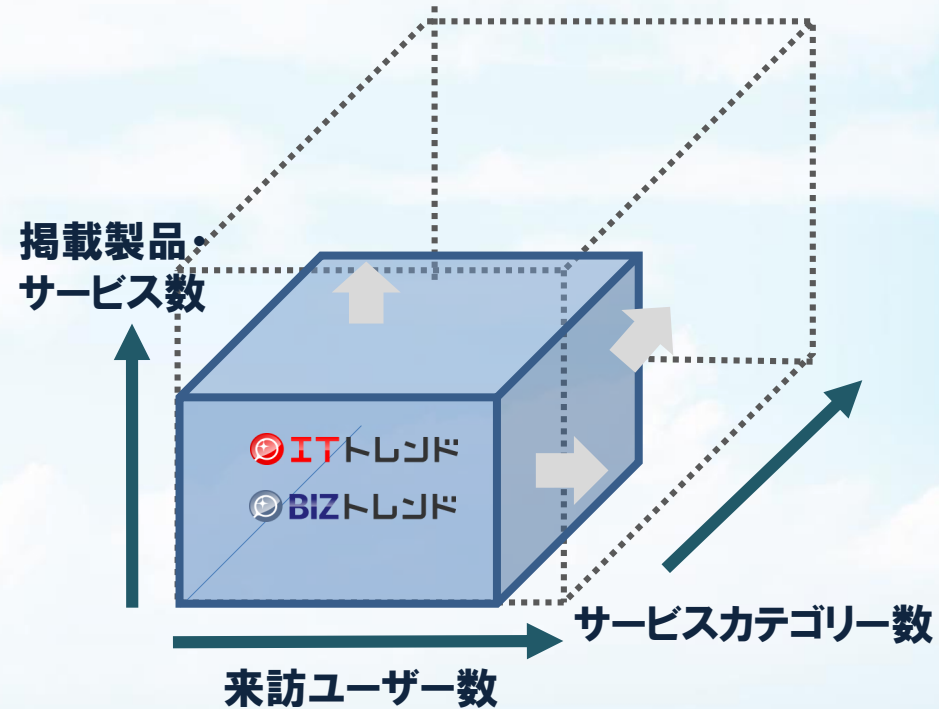
掲載製品・サービス数の拡大



来訪ユーザー数の拡大



サービスカテゴリー数の拡大



### ユーザー数の拡大の背景

中小企業におけるIT情報取得ニーズの増加に伴い、IT商材の検索ユーザーは増加を続けている



IT商材のクラウド化加速



IT商材の提供価格低下



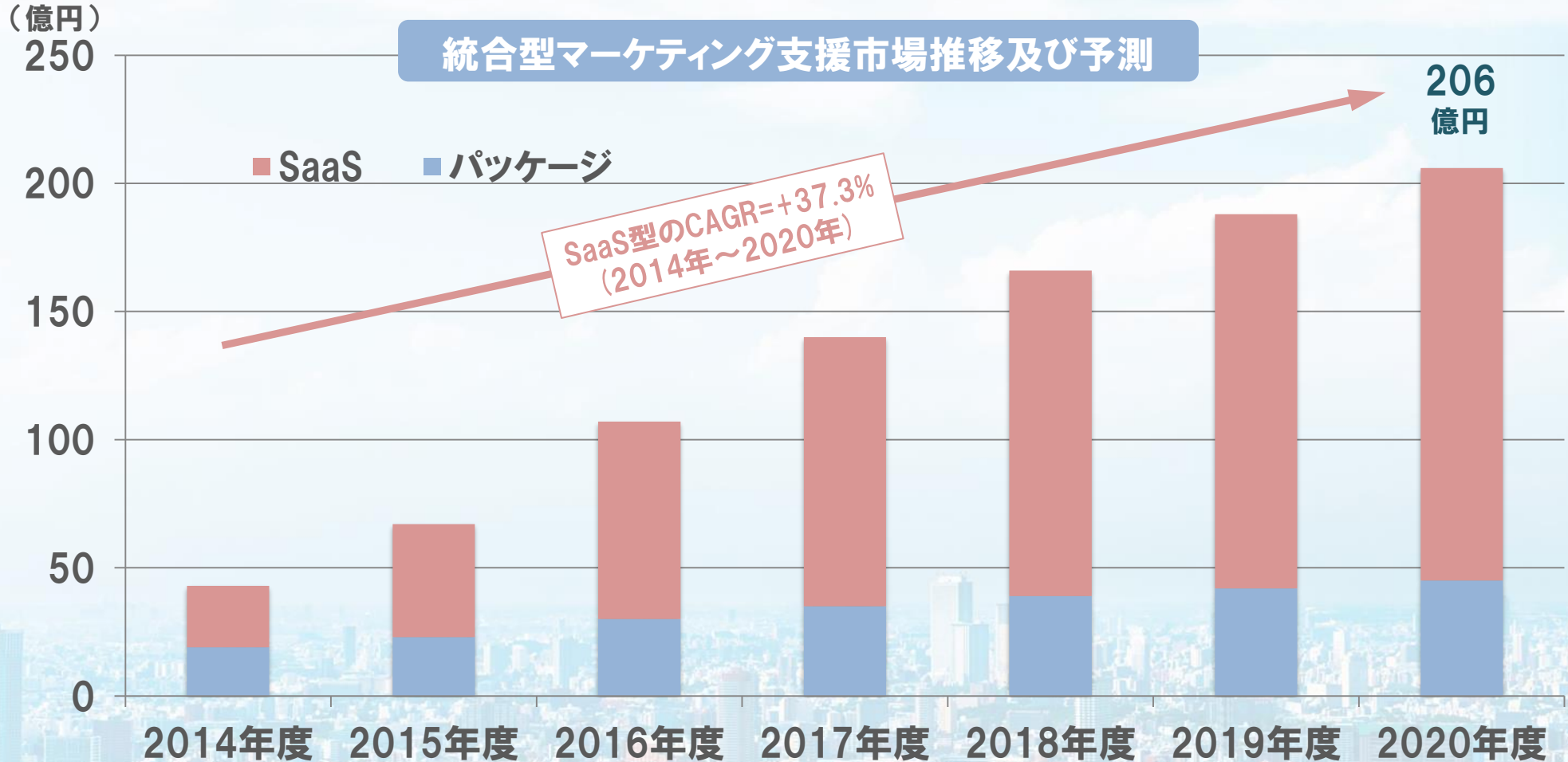
中小企業でのIT活用加速

## ◆成長戦略（日経BP社との取り組み）



- 出資元でもある日経BP社のデジタル広告を中心に販売を加速
- 法人営業の初期である認知領域でのサービスを提供
- 今期から新たに事業部門を組織化


2016年度の国内統合型マーケティング支援ツール市場の売上金額は前年比59.7%増の107億円と予測。「List Finder」が属するSaaS型市場は同75.0%増と引き続き大きな伸びが見込まれている




## マーケティング施策の強化


 ブログサイトを通じた見込み顧客獲得



 **マーケティングイノベーション**  
BtoBマーケティングの実践  
ノウハウ


 展示会・セミナーへの積極投資


 **インサイドセールスの強化**  
インサイドセールス(内勤営業)人員の増強により、営業の生産性を向上させる

 **アライアンスの強化**  
日経BP社などの展示会主催会社とのタイアップやメディア、クラウドベンダーとのデータ連携などを強化

## リストファインダー機能強化

 **使いやすさ・パフォーマンス改善**  
より使いやすく安定したシステムへ

 **コンプライアンス強化**  
高い水準のセキュリティ、利用者保護

 **他システムとの連携**  
営業系システムや名刺管理システムとのデータ連携機能

 **List Finder**  
有望商談を発掘する



2017年4月「法人営業の新たなスタイルの創造」を実現するための組織設立



## ■「Sales Tech Lab.」のメインテーマ

- ・ 法人営業に関するAIやIoTなど最新テクノロジーの収集及び利活用
- ・ 当社が保有・蓄積してきたデジタル情報を活用した新事業の創造

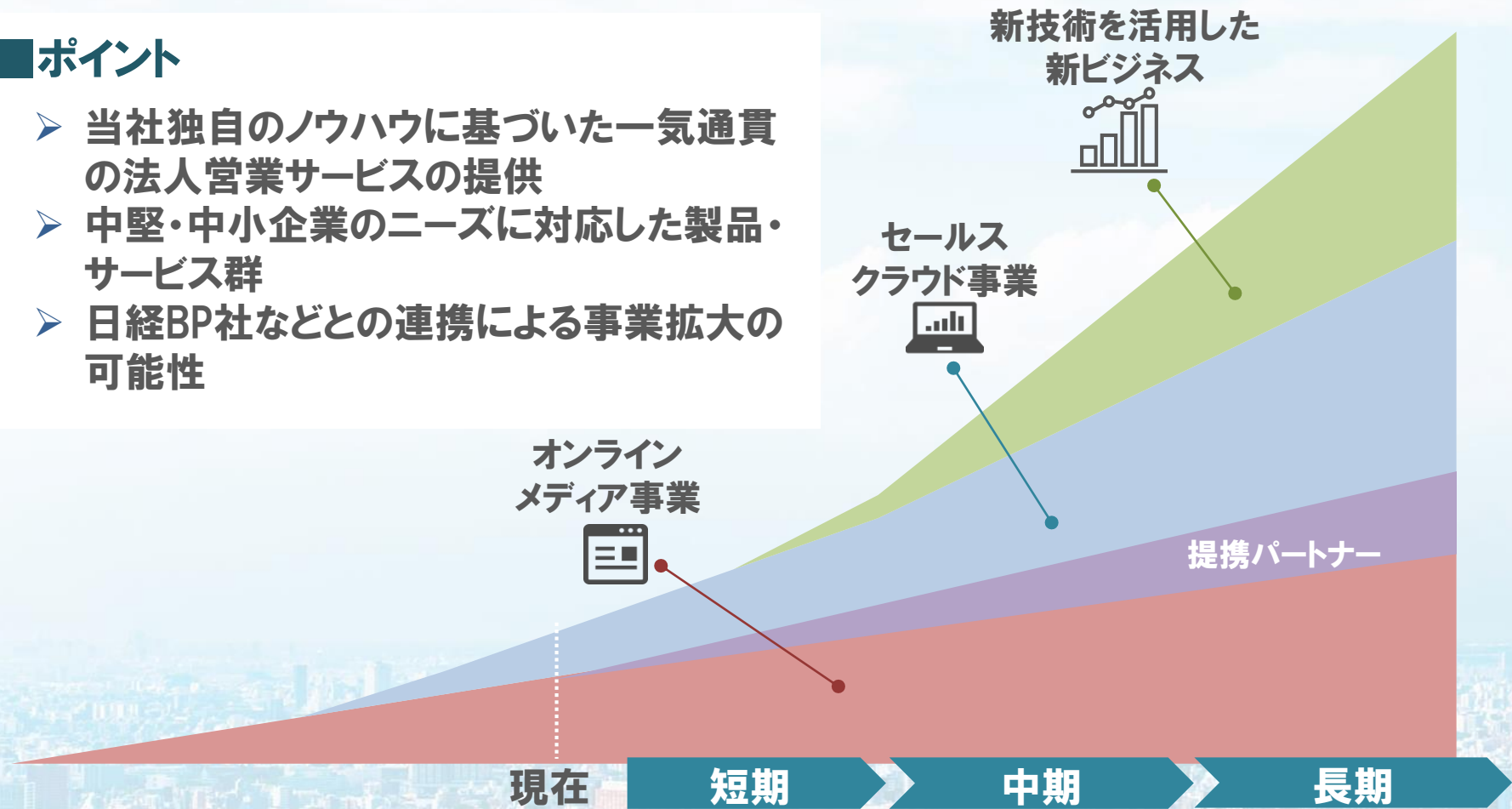
## ■「Sales Tech Lab.」の主な取り組み

1. 法人営業に関する国内外の最新技術の調査とその発信
2. 産・学・官と連携し、最新技術を用いたサービス創出
3. 新規事業分野の開拓や競争力強化を目的としたサービス創出

既存の事業基盤を一層発展させるとともに、新技術・新サービスにも積極的に投資し、「法人営業の新たなスタイルの創造」の実現を目指してまいります。

## ■ポイント

- 当社独自のノウハウに基づいた一貫通貫の法人営業サービスの提供
- 中堅・中小企業のニーズに対応した製品・サービス群
- 日経BP社などとの連携による事業拡大の可能性



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は負いません。