

株式会社イノベーション

2018年3月期第2四半期

決算説明資料

(東証マザーズ:3970)

2017年11月



- 2018年3月期第2四半期業績
- オンラインメディア事業
- セールスクラウド事業
- 2018年3月期計画・成長戦略

売上高は8.9%伸長したが、営業・経常・純利益はマイナスに

売上高

655百万円
(8.9%増)

前年同期

601百万円

営業利益

△10百万円

92百万円

経常利益

△9百万円

126百万円

当期純利益

△5百万円

83百万円

■ 全社

- ・ オンラインメディア事業の成長により売上高は655億円(前年同期比8.9%増)
- ・ 広告宣伝費、採用募集費、研究開発費の投資により営業利益、経常利益はマイナスとなった。

<投資概要>

- ・ 広告宣伝費
 - ・ ITトレンド認知度向上のために広告宣伝費38百万円を費用計上。
- ・ 採用募集費
 - ・ 前年同期12百万円に対し今期19百万円と増加。中途社員は早期に採用ができた。
 - ・ 特にエンジニアは計画を超える採用となったが、優秀な人材を確保することができた。
- ・ 研究開発費
 - ・ Sales Tech Lab.※¹設立。現在、電気通信大学等と共同プロジェクトを進めている。
 - ・ Seminar Shelf (β版)※²がスタート。商品化を検討中。

※¹ Sales Tech Lab.…2017年4月に設立した「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。

※² Seminar Shelf (β版)…営業・マーケティング担当者向けのセミナー動画ポータルサイト。

■ オンラインメディア事業

- 売上高511百万円(同13.3%増)は過去最高を更新。
- サイト来訪者数が伸び2,706,269人(同16.6%増)となった。
- ITトレンド認知度向上のための広告宣伝とGoogle検索結果の表示順位が低下したことによる集客施策等への投資により計画以上の費用を要し、セグメント利益は164百万円(同26.3%減)となった。
- 広告宣伝はタレントキャスティング費、交通広告費、動画制作費など。



■ セールスクラウド事業

- 売上高はアカウント単価の減少やWEB制作・他社WEBサービスなど、List Finder以外のサービス販売縮小により143百万円(同4.3%減)となった。
- List Finderのアカウント数は、提携会社による販売により693件(同34.0%増)と過去最高の実績となった。
- 効率的な販売活動によりセグメント利益は50百万円(同49.2%増)となった。



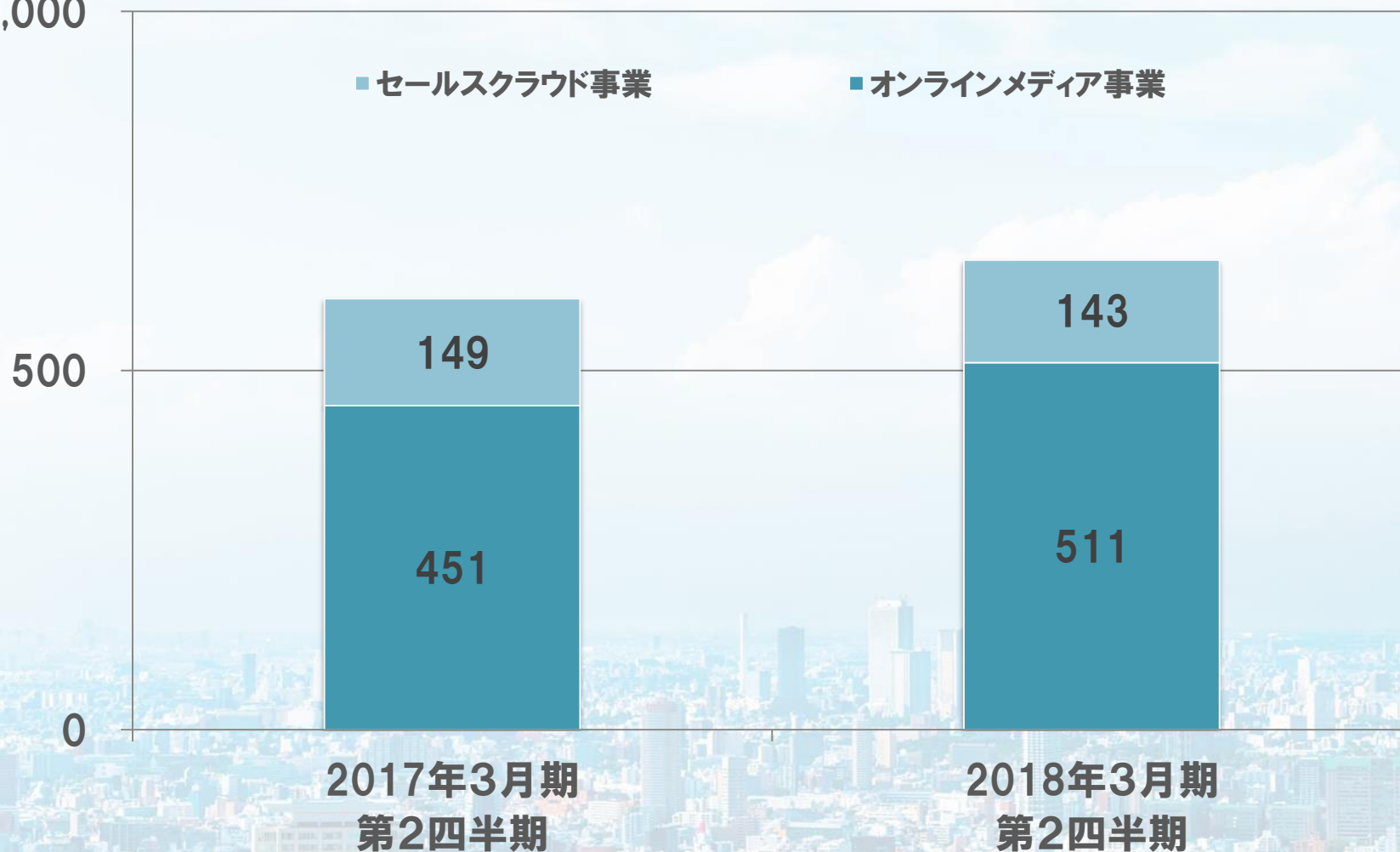
2018年3月期第2四半期 売上高

INNOVATION

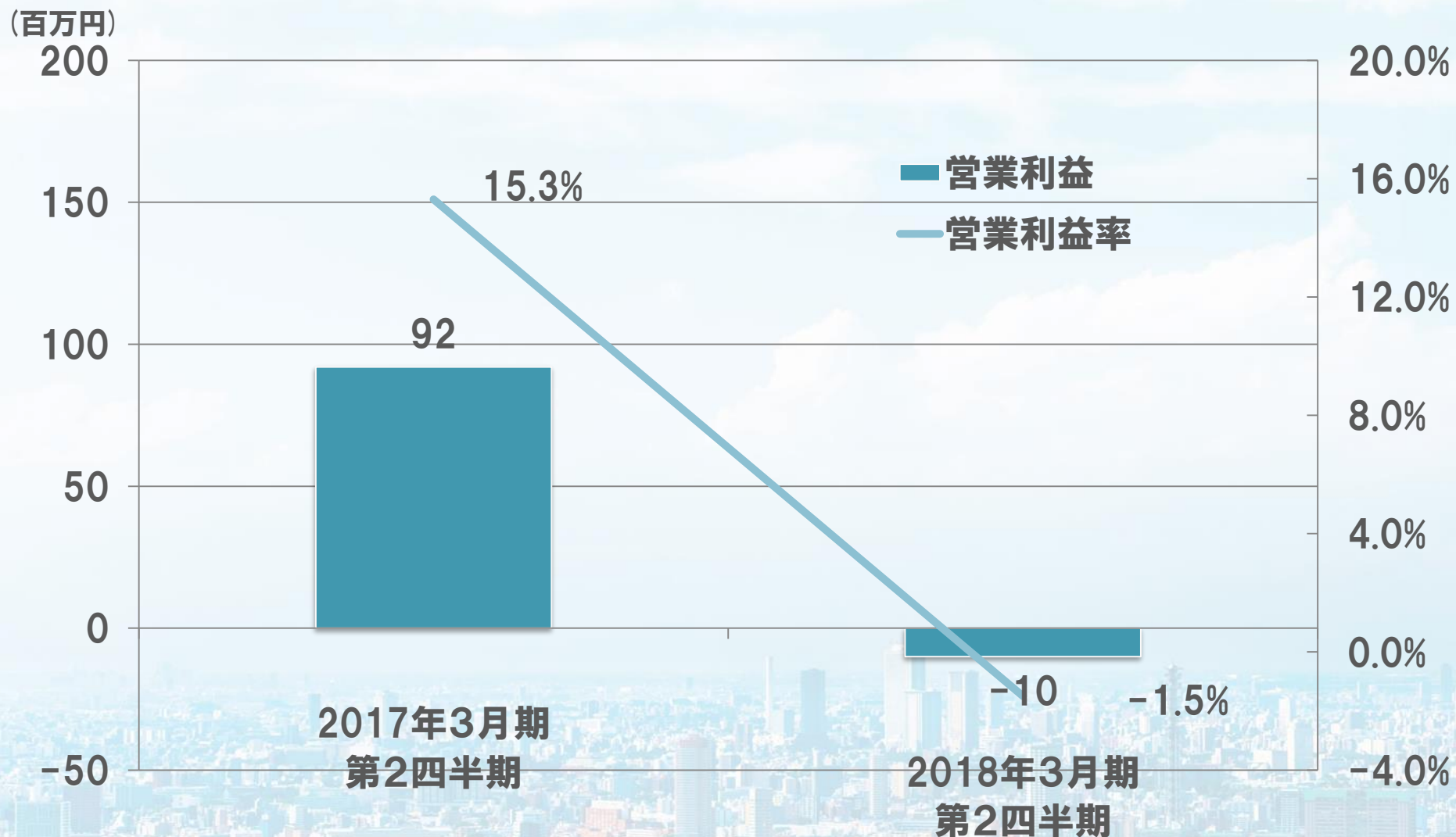
- ◆2017年3月期よりオンラインメディア事業とセールスクラウド事業に注力
- ◆オンラインメディア事業が前年同期比13.3%増と成長

(百万円)

1,000

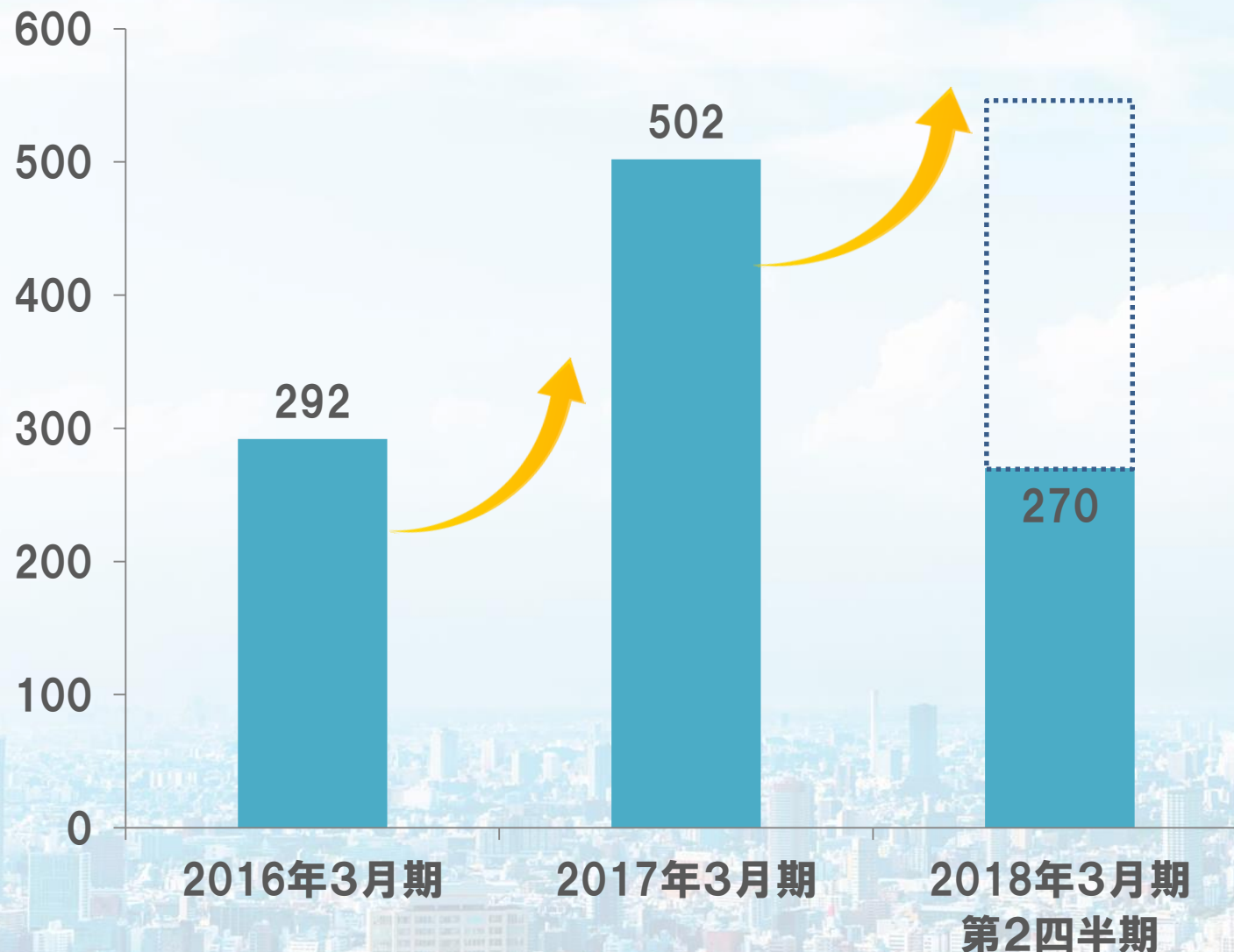


◆投資により営業利益は赤字へ



◆当第2四半期累計期間の来訪者数は2,706,269人(同16.6%増)となる。

(万人)



前年同期比
16.6%増

リストファイnder/導入アカウント数 推移

INNOVATION

◆当第2四半期末のアカウント数は693件(34.0%増)と**過去最高の実績**となる。

「DataSign Report上場企業調査2017.09」の調査で日本一のアカウント数。

※出所:株式会社DataSign <https://datasign.jp/blog/datasign-report-20170927/>



導入実績累計
1,000
アカウント突破!

(単位:百万円)	2017年3月期	2018年3月期 第2四半期	増減額
流動資産	1,164	1,007	△157
固定資産	70	78	8
資産合計	1,235	1,085	△149
流動負債	312	195	△117
固定負債	94	65	△28
負債合計	406	260	△145
純資産合計	828	824	3
自己資本比率	67.1%	76.0%	—

(単位:百万円)	2017年3月期 第2四半期	2018年3月期 第2四半期
営業活動によるキャッシュフロー	136	△120
投資活動によるによるキャッシュフロー	△9	△14
フリーキャッシュフロー	127	△134
財務活動によるによるキャッシュフロー	△68	△25
現金及び現金同等物の四半期末残高	362	743

2018年3月期 業績予想



下期偏重計画により以下業績の見込み

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

■ ITトレンドの収益増大

- ITトレンド収益増大に向けた検索エンジン広告の積極的な活用
- Google検索結果の表示順位の向上施策を実施

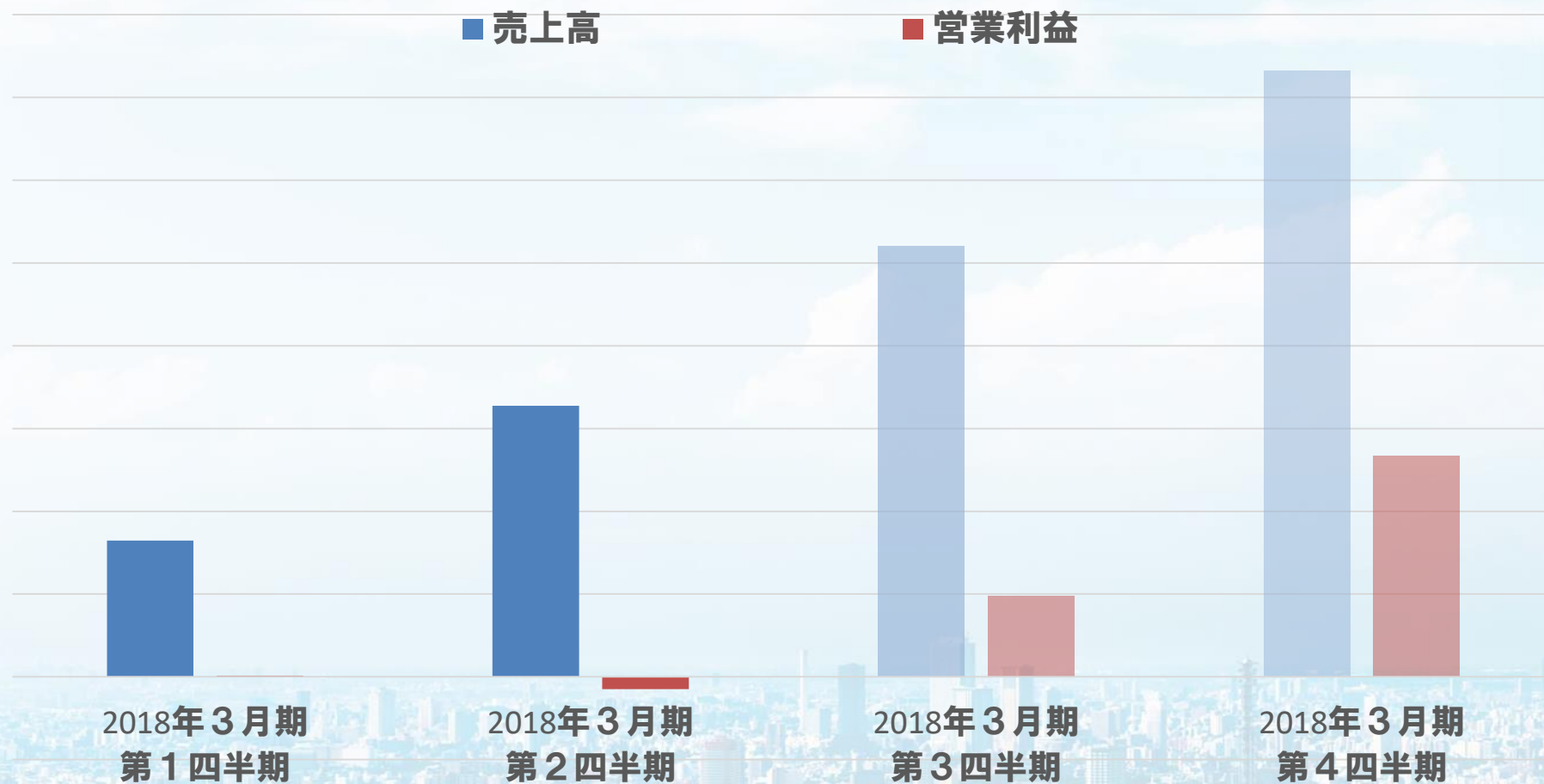
■ 開発力の強化

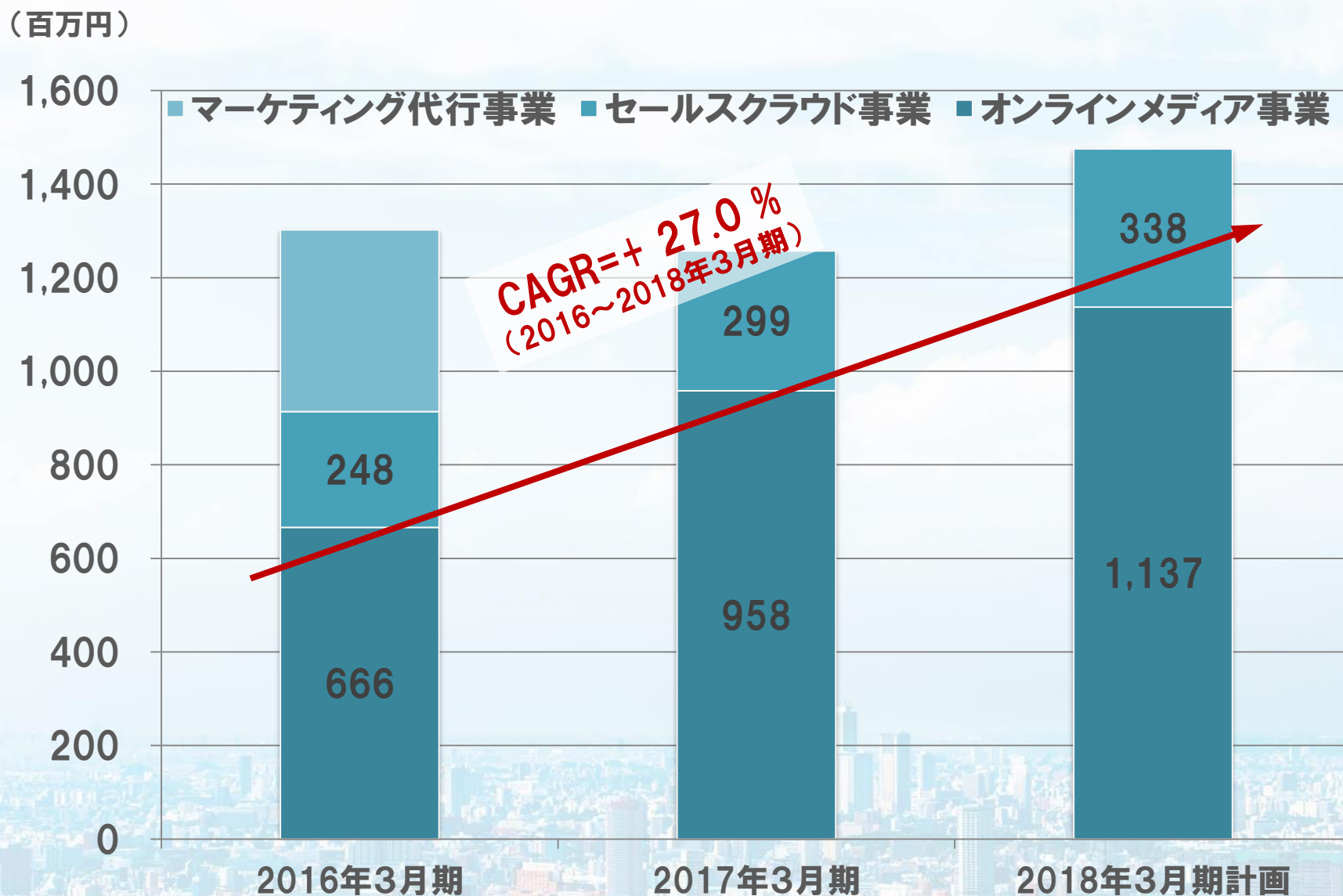
- Sales Tech Lab.(セールステックラボ)にて電気通信大学等との共同研究
- Seminar Shelf(β版) 商品化を検討

■ 業務提携、資本提携など

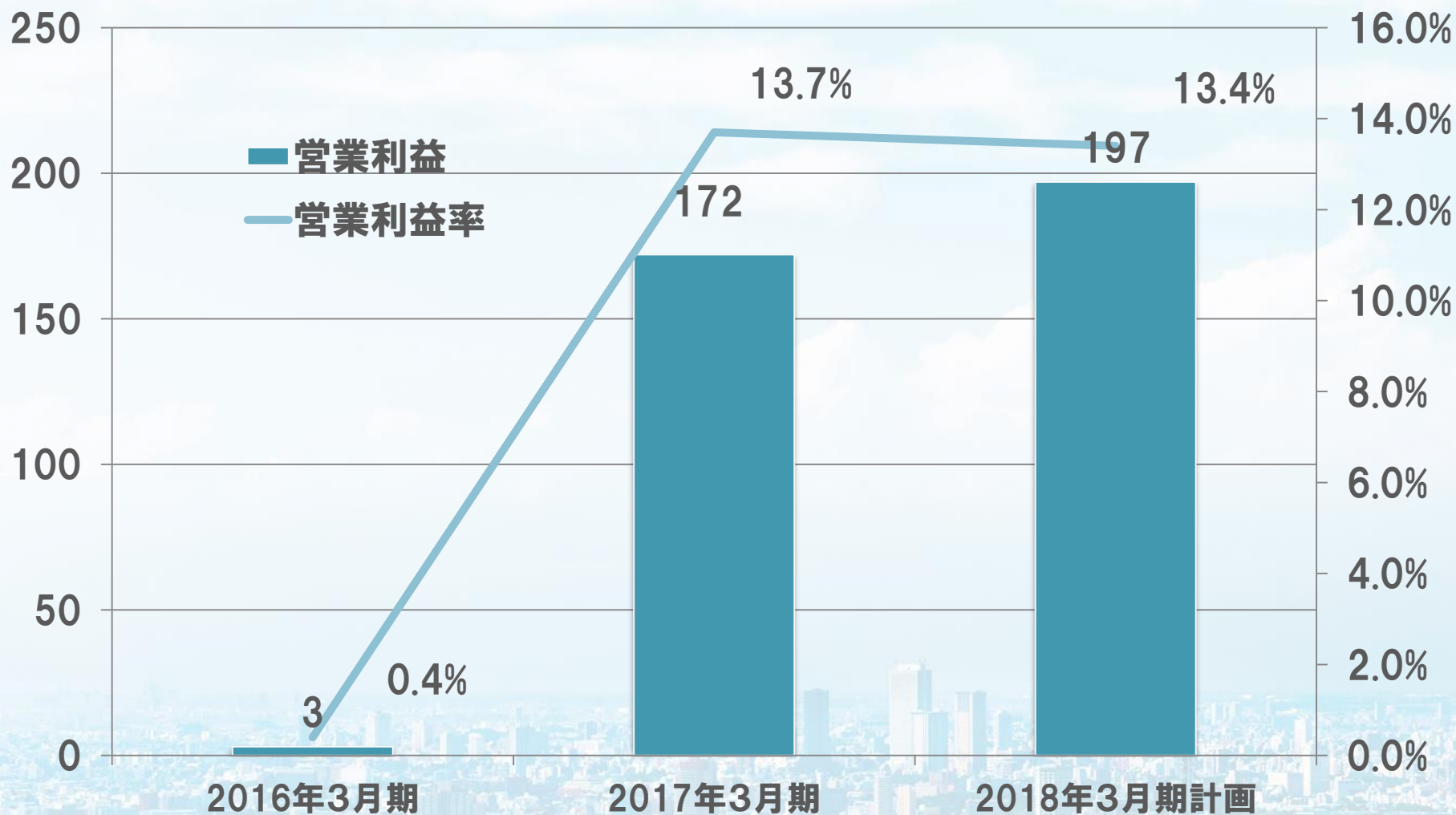
- 日経BP社やITベンダーなどパートナーとの積極的な提携により、既存事業の拡大、新領域への参入を検討

業績推移・計画





(百万円)



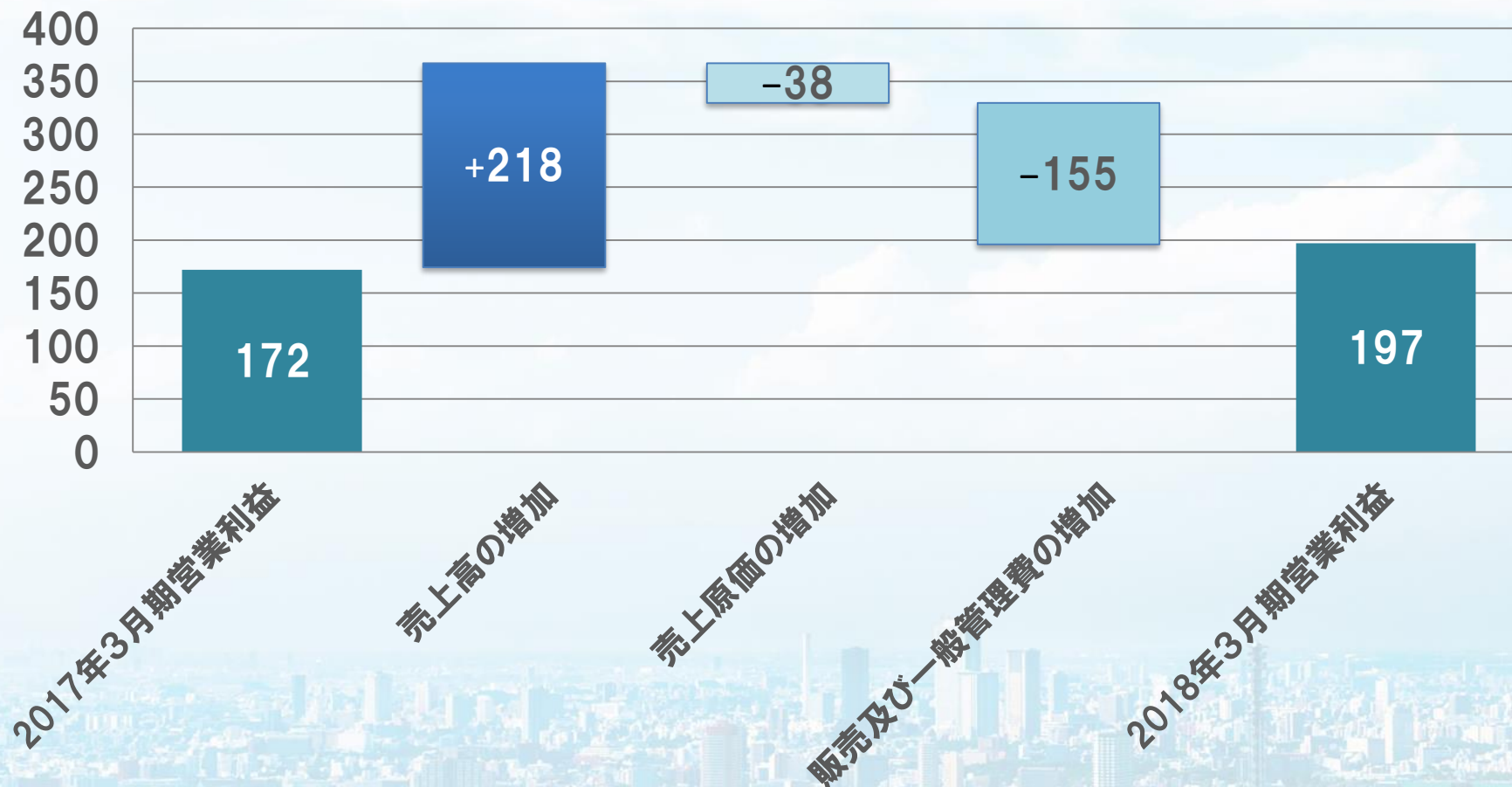
2018年3月期 業績予想 セグメント別

INNOVATION

(単位:百万円)		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	1,137	+18.7%
	セグメント利益	455	463	+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	338	+13.1%
	セグメント利益	57	147	+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)



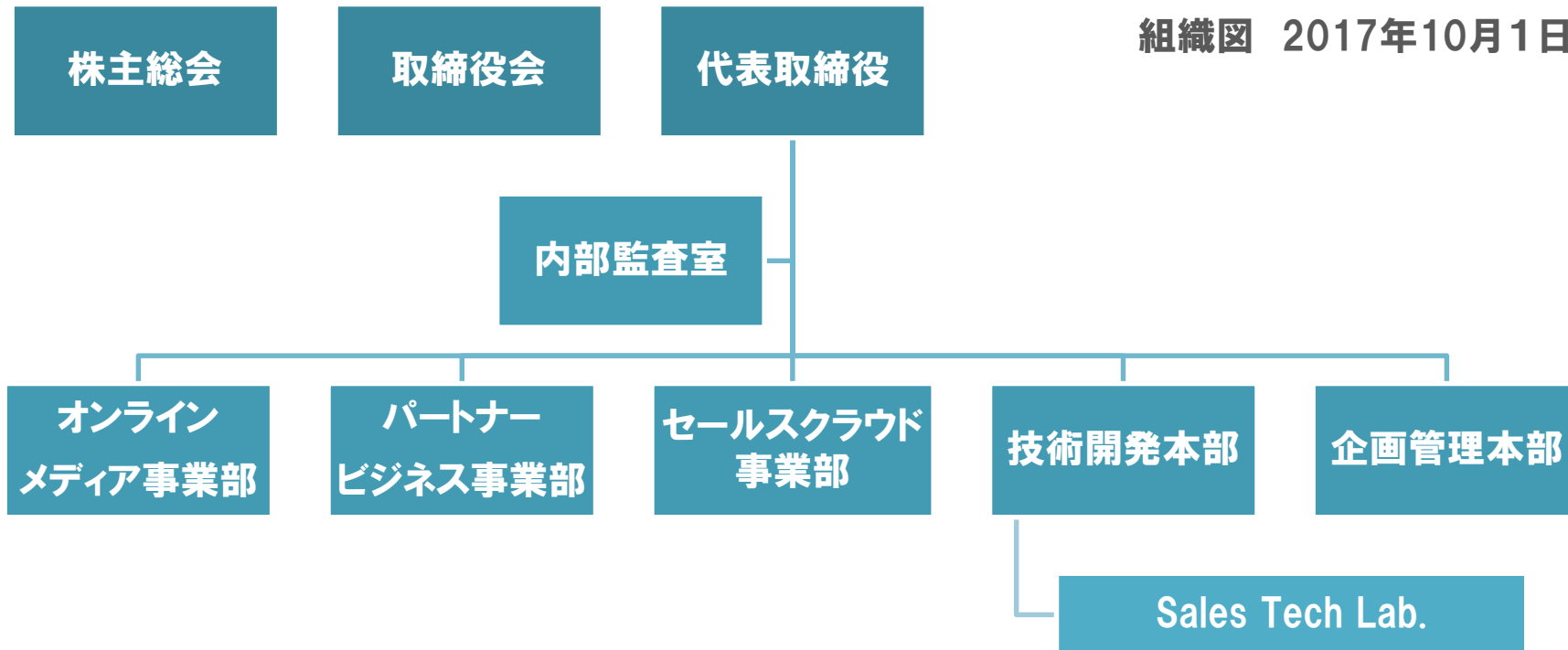
※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示(単位:百万円)

成長戦略



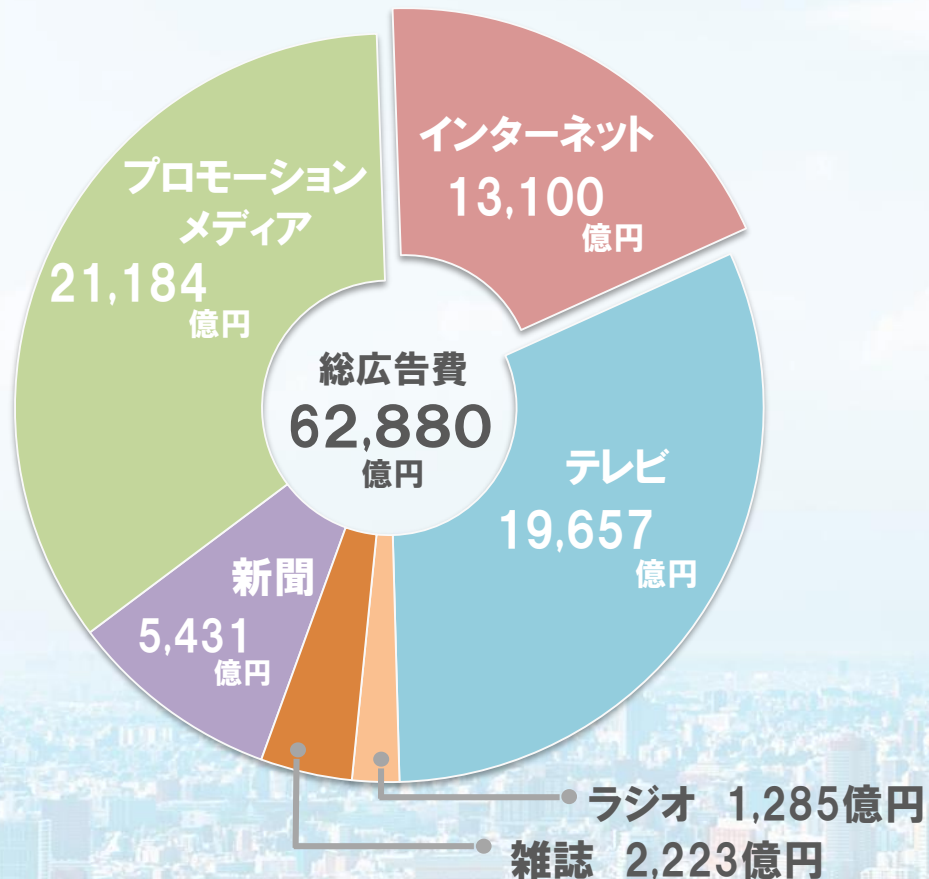
1. 積極的な投資により高い成長率を目指す
2. 既存事業は、No.1ポジションを獲得する
3. 法人営業を変革する新しい事業の開発(Sales Tech Lab.)

組織図 2017年10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)



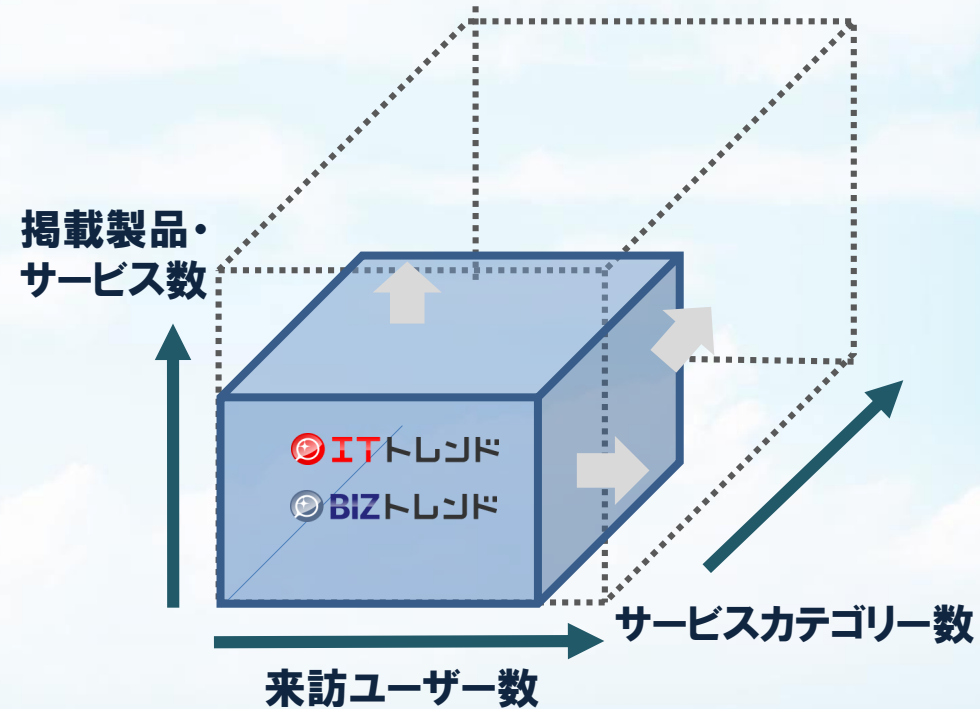
掲載製品・サービス数の拡大



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



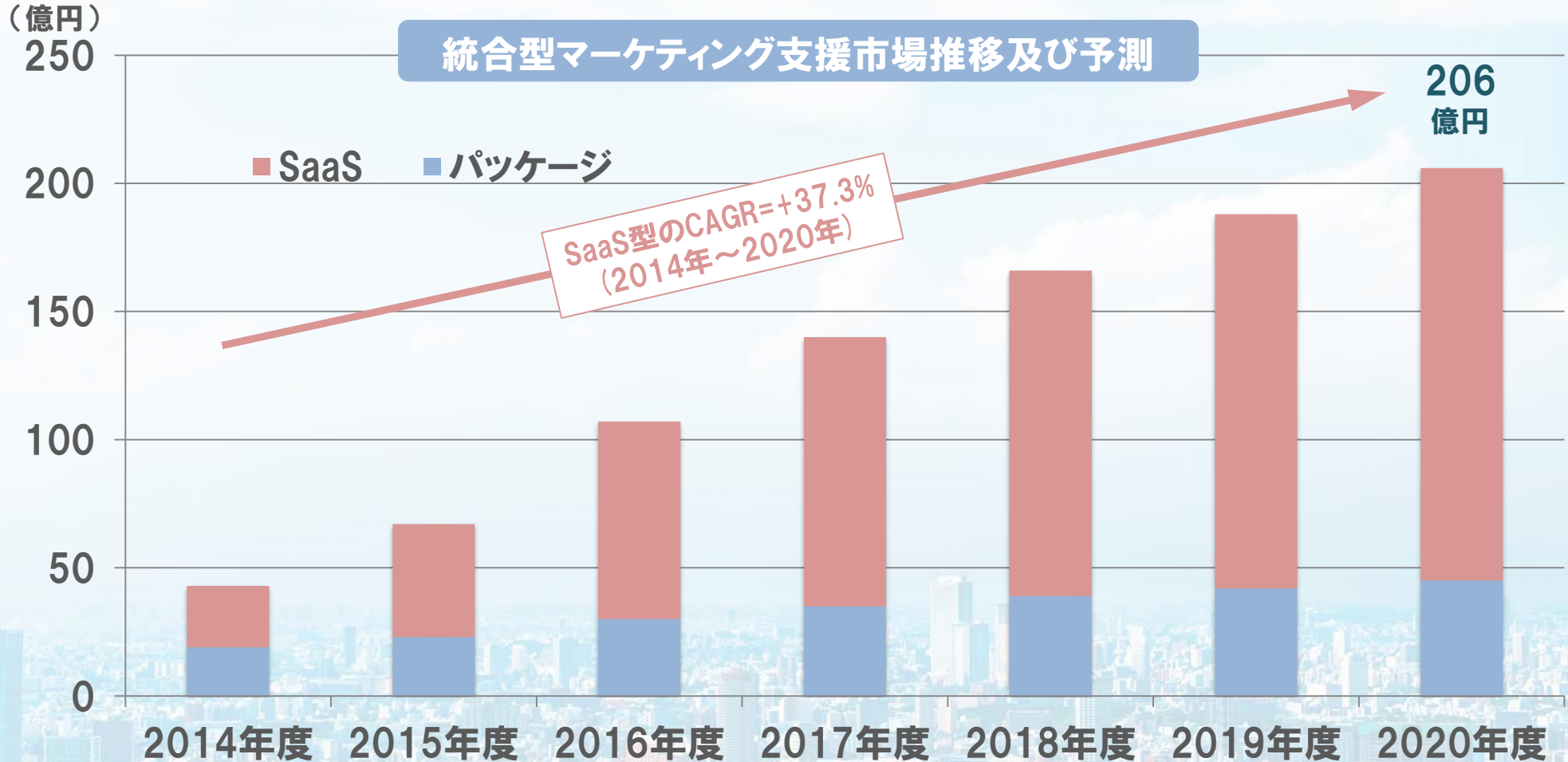
中小企業でのIT活用加速

◆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



出所：ITR Market View:マーケティング管理市場2017

マーケティング施策の強化



アライアンスの強化

WEB制作会社やSIベンダーなど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



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



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

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
—電気通信大学と連携し、新商品の開発に取り組んでいる。

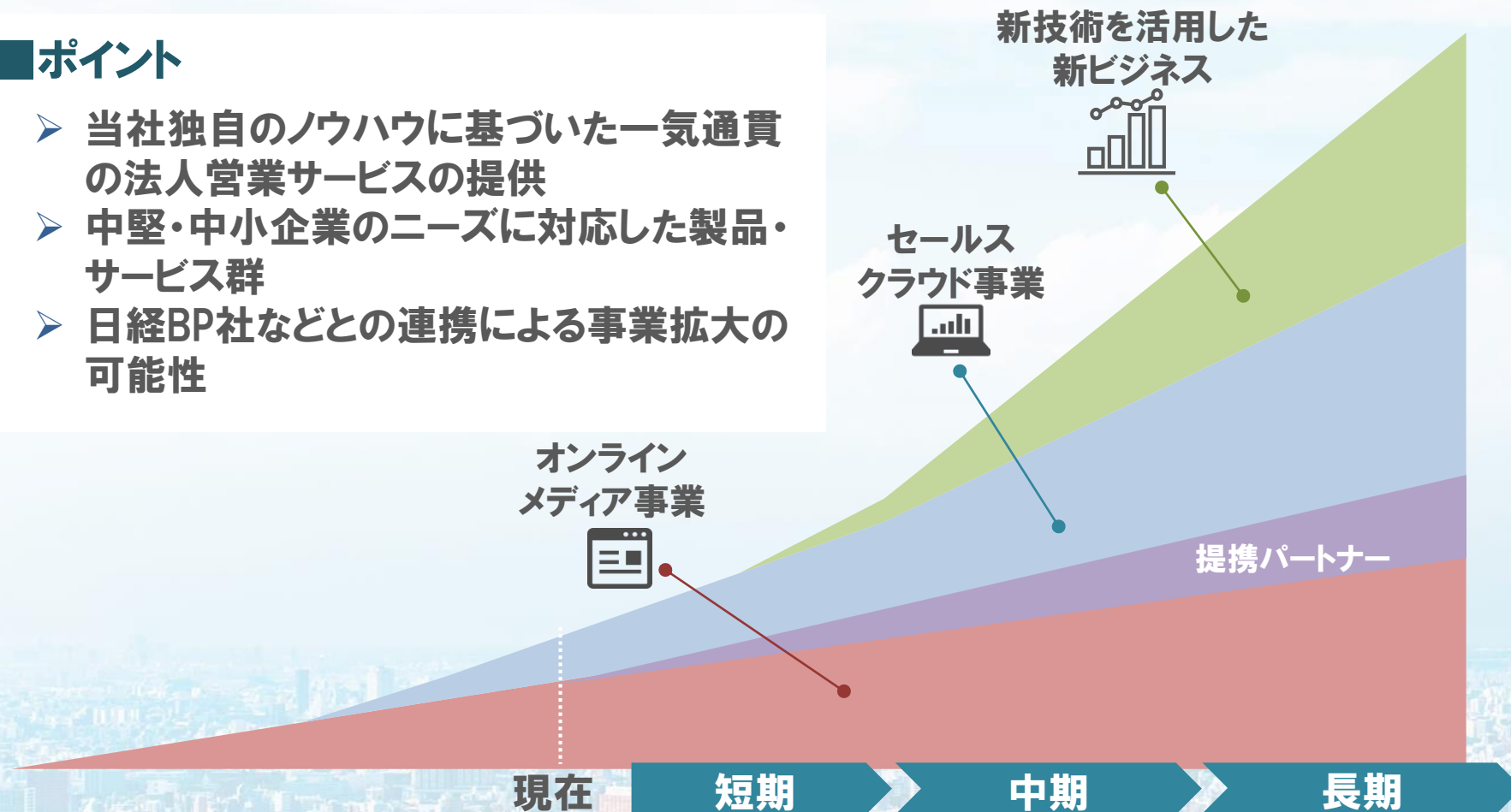
■「Sales Tech Lab.」の主な取り組み

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



Appendix

◆企業概要

◆事業概要



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を創り出す」ことを目標とする。

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	338,222千円
代表者	代表取締役社長 富田 直人
上場日	2016年12月21日 東証マザーズ上場
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	86名(2017年6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

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

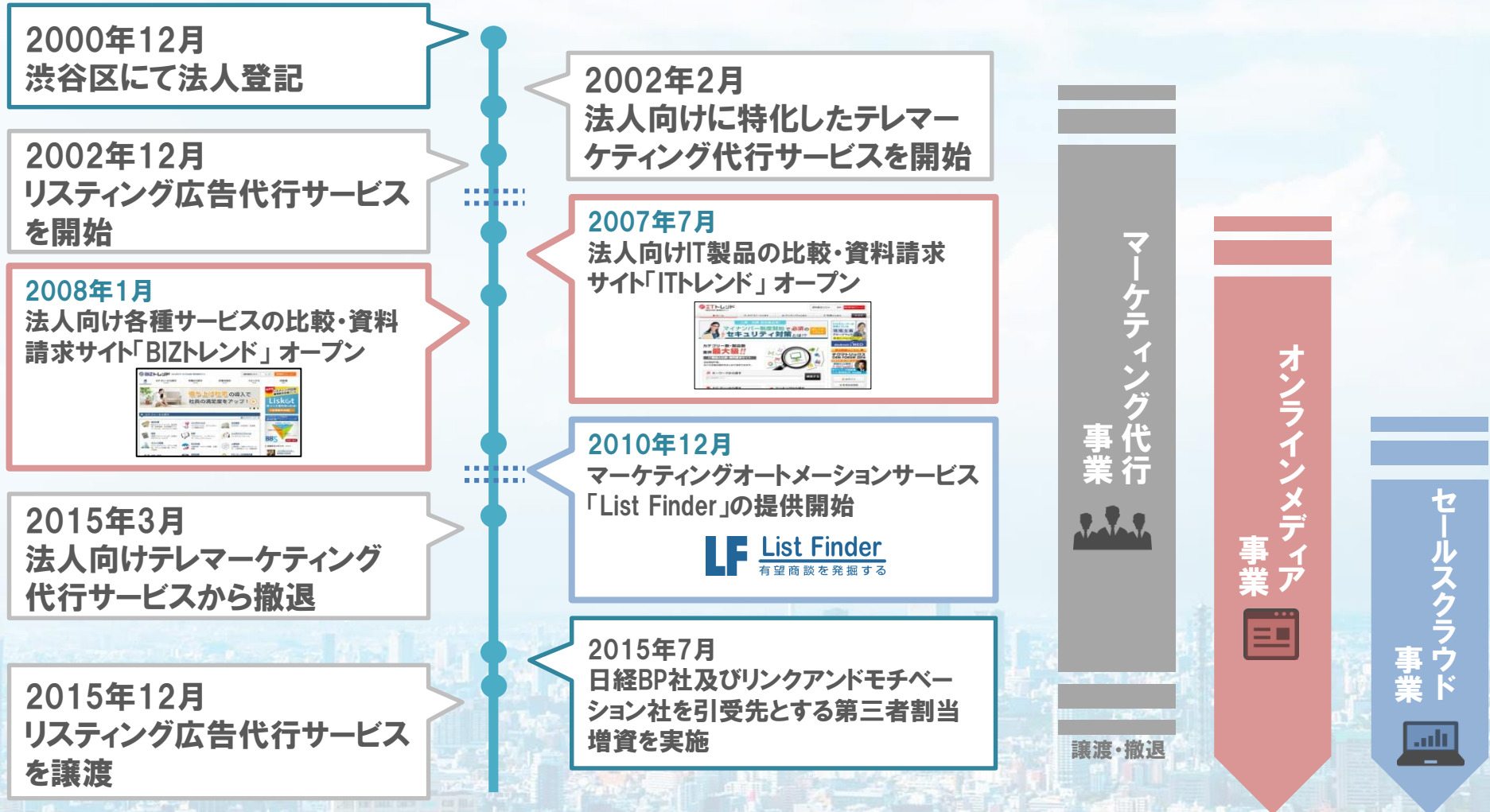


最適なタイミングで最適な提案

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

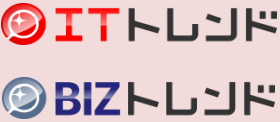








*2:ベルフェイス社が提供する法人営業に特化したオンライン商談システムの代理販売

◆ITトレンド／BIZトレンド

2017年3月時点

<p>サイト種類</p>	  <p>法人向けIT製品の 比較・資料請求サイト</p>	  <p>人事・総務部門向け アウトソーシングサービス等 の比較・資料請求サイト</p>
<p>ユーザーへの提供価値</p>	<p>サイト閲覧ユーザーは法人向け製品・サービスの比較、一括の問い合わせ・資料請求等が無料で可能</p>	
<p>出稿企業への提供価値</p>	<p>購買意欲の高い見込み顧客を成果報酬課金*にて出稿企業に提供</p>	
<p>カテゴリー数／ 掲載製品・サービス数</p>	<p>205／1,322</p>	<p>48／266</p>
<p>掲載製品・サービス例</p>	<p>勤怠管理システム、会計システム、 経費精算システム、CRM 等</p>	<p>研修、人事、採用、給与計算の アウトソーシングサービス 等</p>

* 成果報酬課金：一件の見込み客獲得に対する成果報酬

サイト種類	サイト内容／ サイト閲覧者(ユーザー)の目的	サイト閲覧者(ユーザー) の流入経路	掲載企業に対する課金 モデル
	<p>製品/ サービス情報</p> <p>比較検討及び、 一括資料請求</p>  	<p>検索エンジン</p>  <p>当社サイト:74.2% * 他社サイト:27.5%</p>	<p>成果報酬課金モデル</p>  <p>見込み顧客情報1万円~/件</p>
<p>従来の 法人向けメディア</p>	<p>記事・ニュース</p> <p>調査・情報収集</p>  	<p>会員へのメール配信</p> 	<p>広告課金モデル (バナー広告等)</p>  <p>1回 3ヶ月 40万円以上</p>

*:検索エンジン経由の流入率 『Web解析ツール「similarweb」にて計測(2017年9月時点)』

「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」を2つの強みとしている



新規開拓力

業界知識や組織的な営業力基盤を活かした直接販売

売上向上サポート

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

サイト集客力

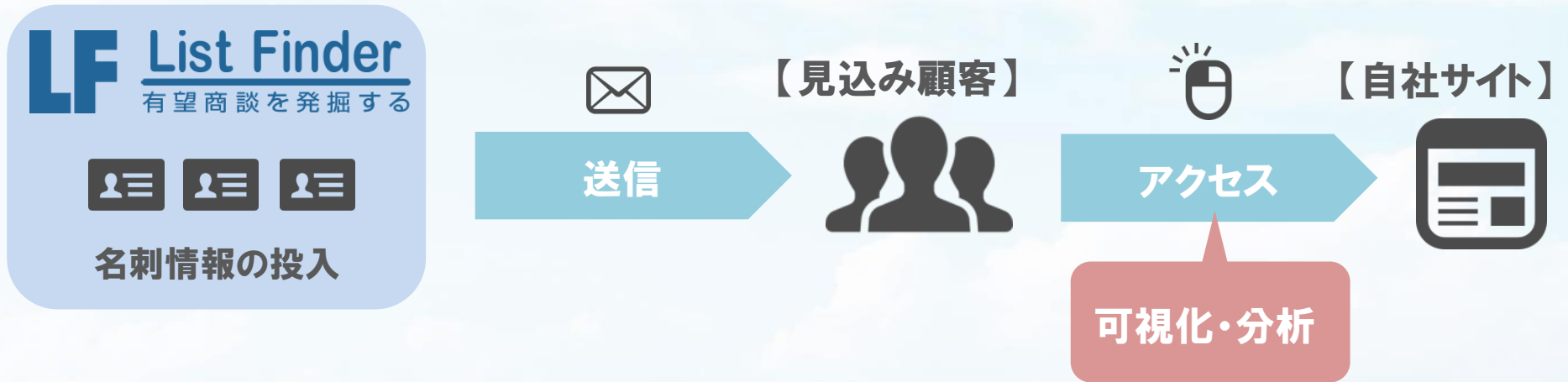
リスティング広告代理／SEO事業培った、検索エンジンからサイトへの集客力

問い合わせ獲得力

長年のサイト運営で培った、問い合わせ率を向上させるためのサイト最適化力

◆リストファインダー

「リストファインダー」は、購入意向の高い見込み顧客の発見を支援する、法人向けマーケティングオートメーションツール



主な5つの機能



見込み顧客
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

中堅・中小企業の法人営業に最適な機能に絞り込んだマーケティングオートメーションツールを提供。競合他社の数分の1で提供

マーケティングオートメーションツールの比較

	当社	他社ツールS	他社ツールM	他社ツールK
導入・運用コスト	年間 36~48 万円	年間 120~180 万円	初年度 300 万円	非公表
B to B:B to C の割合(%)	100 :0	70:30	66 :34	87:13
導入に 要する期間	1日~1週間	1~3ヶ月	1~2ヶ月	非公表

出所:ITR Market View「マーケティング管理市場2016」

長年培ってきた独自の法人営業ノウハウをサービスに反映。直接販売を主体とし、顧客の要望にもスピーディに対応することで、中堅・中小企業の顧客から支持を獲得

営業ノウハウの規格化

独自ノウハウ

ブログサイト
運用



セミナー
運営



分析

見込み
顧客管理



営業
アプローチ



LF List Finder
有望商談を発掘する

中小企業のニーズに合う
商品開発の徹底

継続的な機能改善

サービスの自社活用

自らの営業活動に活用し、
機能を改善



顧客の活用分析

直接販売を活かし、顧客の声を直接
収集することで分析・解析を実施



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。