

株式会社イノベーション

2018年3月期

決算説明資料

(東証マザーズ:3970)

2018年5月



- 2018年3月期業績
- 2019年3月期業績予想
- 成長戦略
- Appendix

売上高は7.0%増、当期純利益は23百万円となった。

売上高

2018年3月期
1,345百万円
(7.0%増)

前年同期
1,257百万円

営業利益

29百万円
(82.7%減)

172百万円

経常利益

33百万円
(82.8%減)

195百万円

当期純利益

23百万円
(80.7%減)

121百万円

■ 全社

- オンラインメディア事業の成長により売上高は1,345百万円と前年同期比7.0%増加。
- 販売管理費が前年同期比28.9%増加。(投資概要はP.9に記載)

ITトレンドのGoogle検索結果の表示順位が低下。収益性が悪化したこと、広告宣伝費などの積極的な投資などにより、営業利益、経常利益、当期純利益は前年同期と比較し減少。

■ オンラインメディア事業

売上高は1,049百万円(前年同期比9.5%増)、セグメント利益は371百万円(同18.5%減)となった。

- サイト来訪者数は、Google検索結果の表示順位が低下したことにより、4,883,418人(同2.8%減)となった。
- 検索エンジンの集客施策等への投資により、計画を上回る費用を要した。
- ITトレンド認知度向上のため、広告宣伝費として、タレントキャスティング費、交通広告費、動画制作費等に投資した。



■ セールスクラウド事業

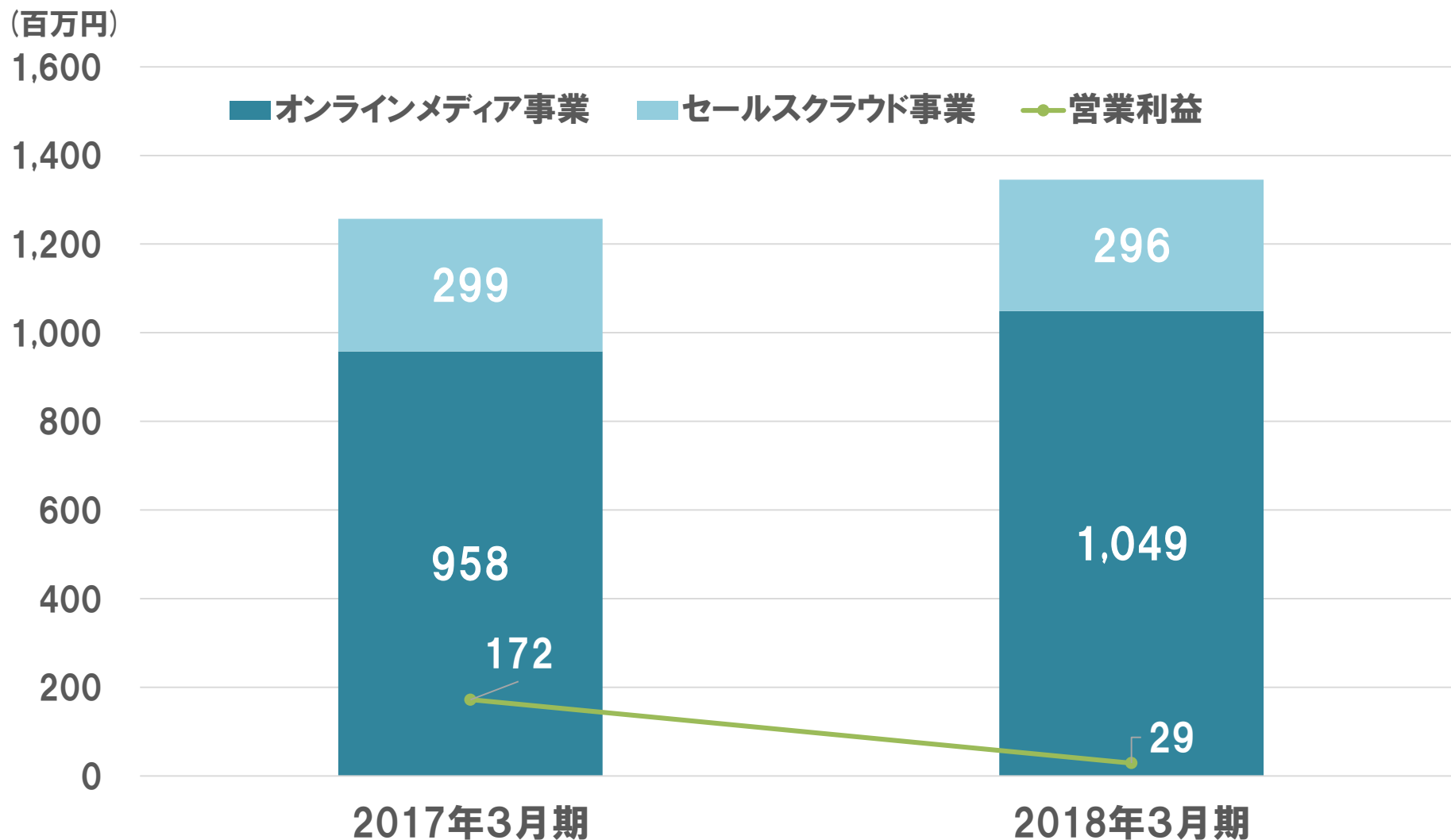
売上高は296百万円(前年同期比1.0%減)、セグメント利益は、94百万円(同65.3%増)となった。

- アカウント数は、提携会社による販売増により728件(同18.8%増)と増加した。
- 利益確保のため、収益性の低いWEBマーケティング等の販売活動及びその他サービス※の販売縮小を実施した。

※ その他サービス…WEB制作及び他社WEBサービスなど List Finder以外のサービス

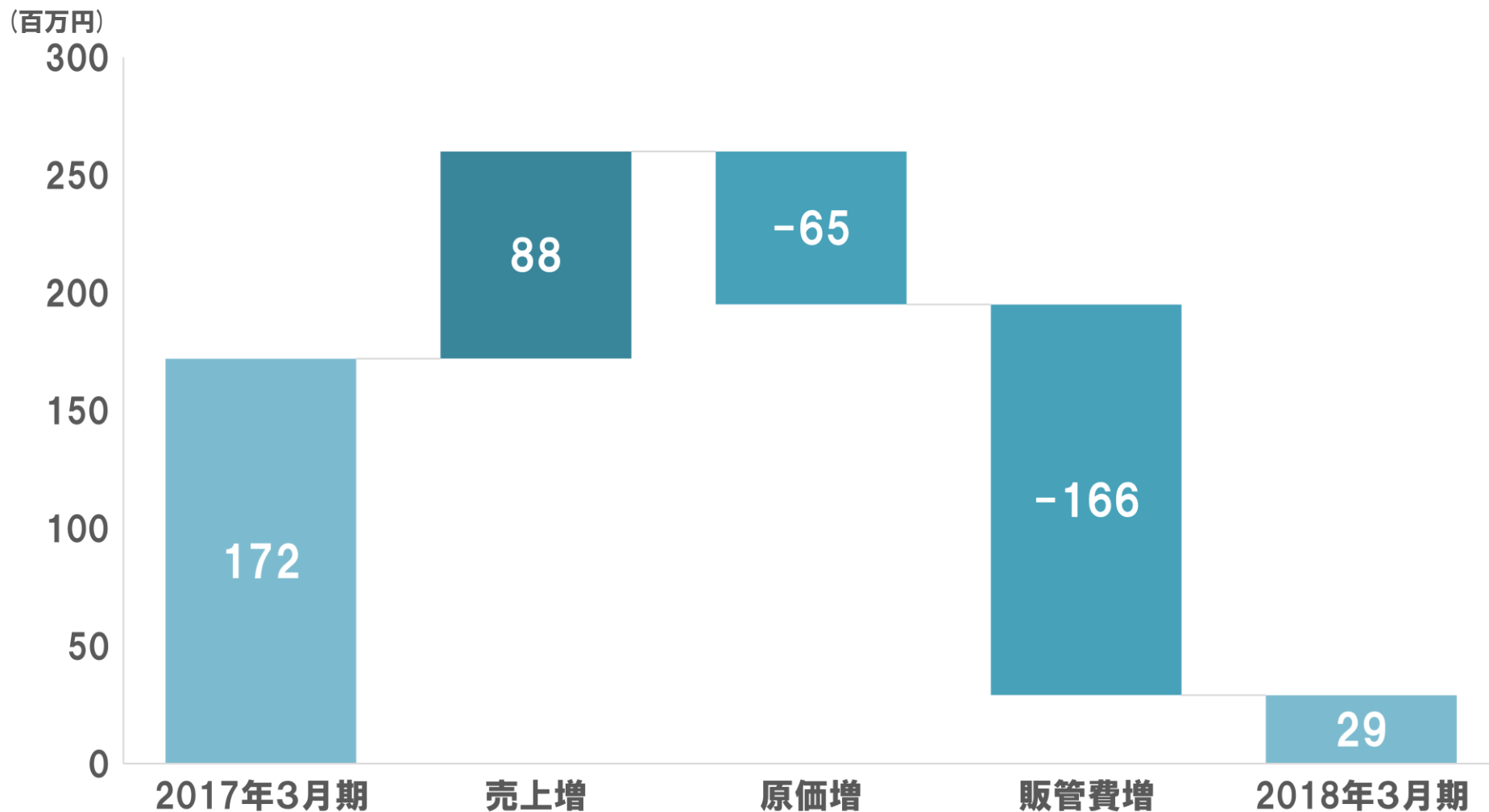


◆オンラインメディア事業売上高が前年同期比9.5%増と成長



2018年3月期 営業利益分析

◆原価増加の要因は、Googleやyahoo等の検索エンジンの集客施策への投資、また販管費増加の要因として、ITトレンド認知度向上のための広告宣伝費、採用募集費、研究開発費が挙げられる。



※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示(単位:百万円)

◆投資概要

- 広告宣伝費

ITトレンド認知度向上のため広告宣伝費として38百万円を計上。
(2017年7月)

- 採用募集費

前年同期比20.8%増加。エンジニアをはじめ、計画を上回る優秀な人材を確保。

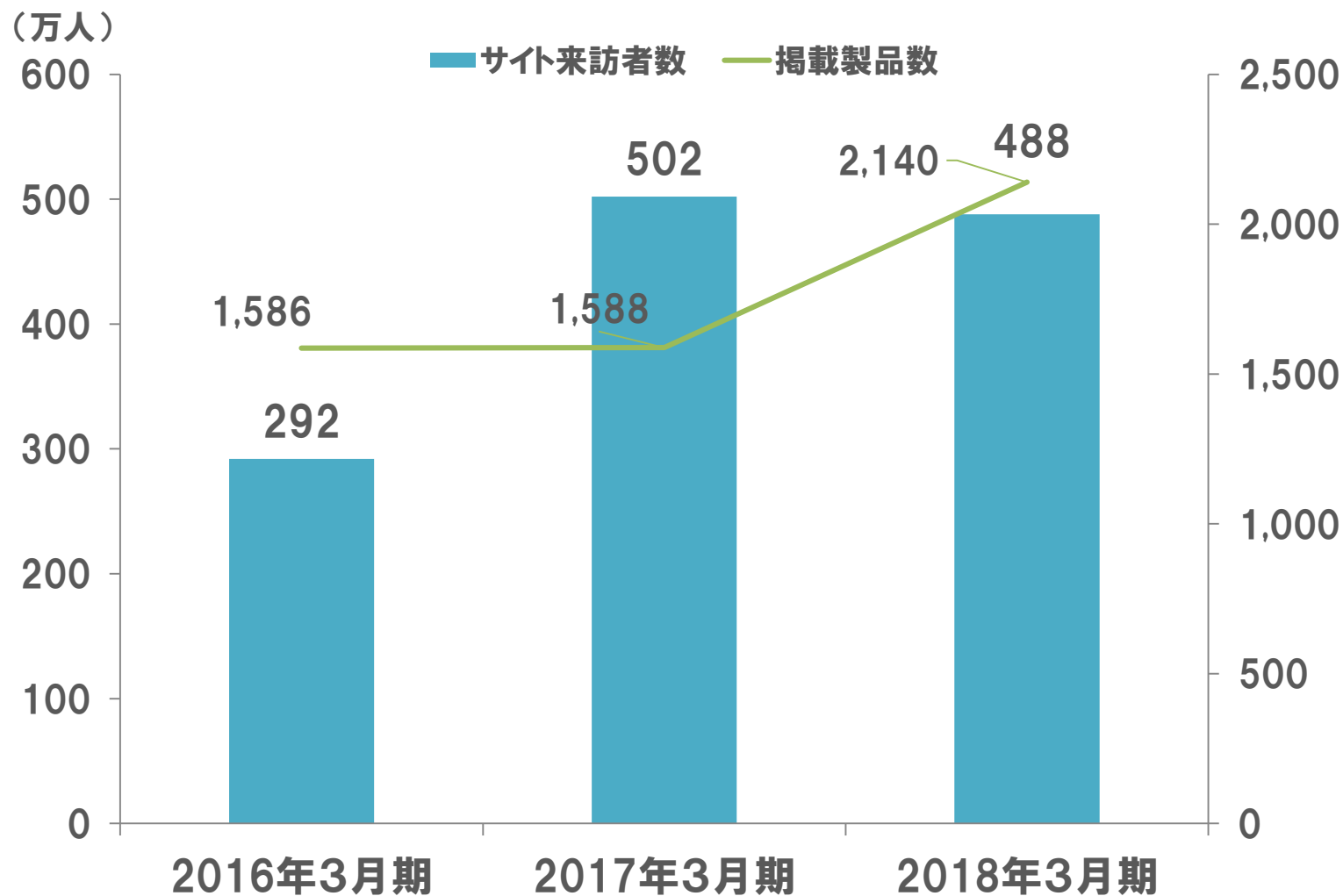
- 研究開発費

Sales Tech Lab.*¹設立。大学等と共同研究プロジェクトを開始。
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。)

◆当事業年度の来訪者数は、集客施策等への積極的な投資を行ったが、Googleの検索結果の表示順位が低下したことにより、4,883,418人(2.8%減)となる。

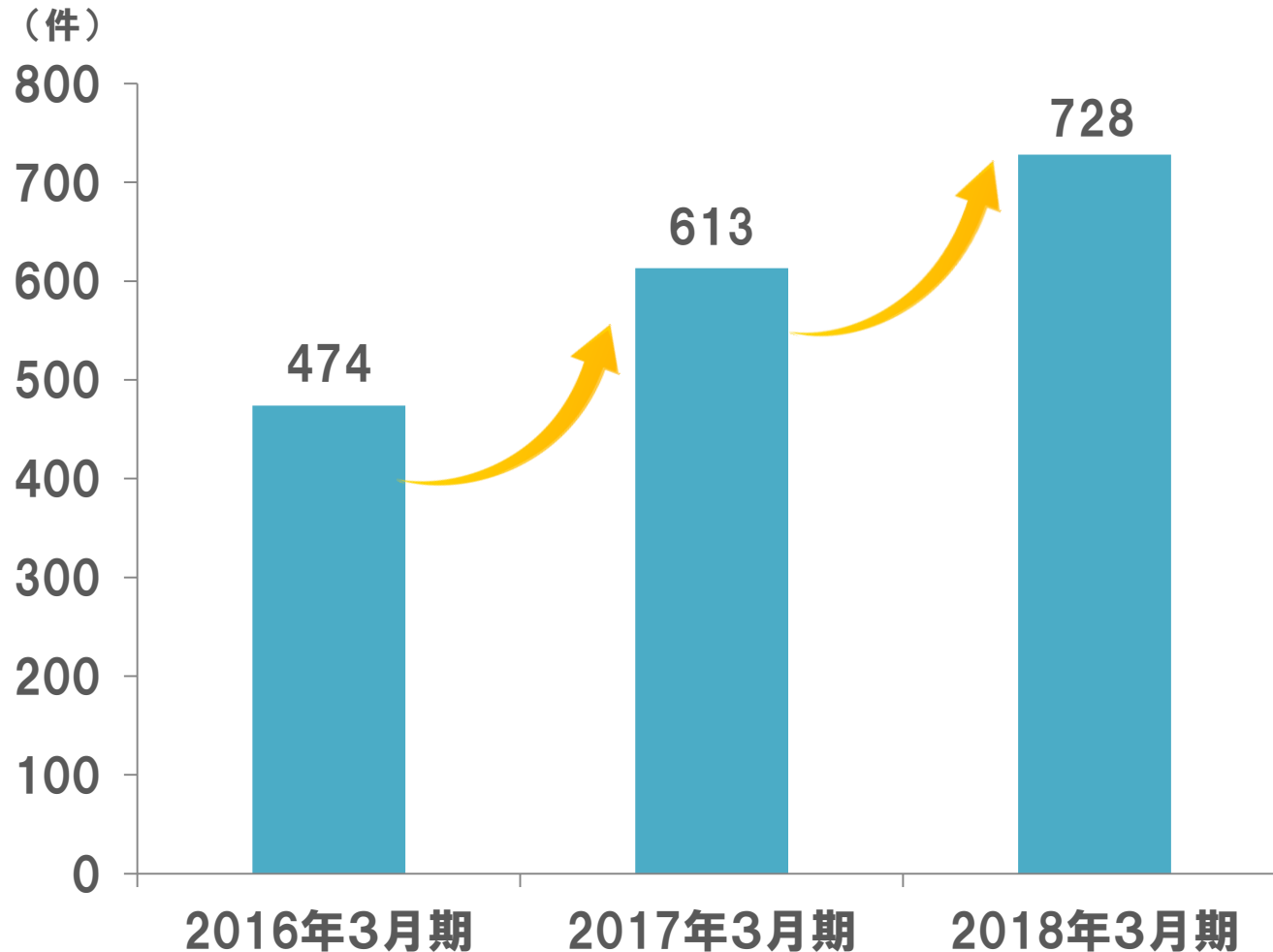


リストファイnder/導入アカウント数 推移

◆当事業年度末のアカウント数は728件(18.8%増)となる。

「DataSign Report上場企業調査2017.11」の調査で国内第2位のアカウント数。

※出所:株式会社DataSign <https://datasign.jp/blog/datasign-report-20171130/>



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	増減
流動資産	1,164	1,032	△131
固定資産	70	88	17
資産合計	1,235	1,120	△114
流動負債	312	211	△100
固定負債	94	49	△44
負債合計	406	260	△145
純資産合計	828	859	31
自己資本比率	67.1%	76.7%	9.6%

(単位:百万円)	2017年3月期	2018年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	227	△94
投資活動によるによるキャッシュ・フロー	△6	△24
フリーキャッシュ・フロー	220	△118
財務活動によるによるキャッシュ・フロー	378	△48
現金及び現金同等物の期末残高	903	736

2019年3月期 業績予想



売上高は前年同期比11.5%増の計画

売上高

1,500百万円

前年同期比

11.5%増

営業利益

13百万円

54.3%減

経常利益

13百万円

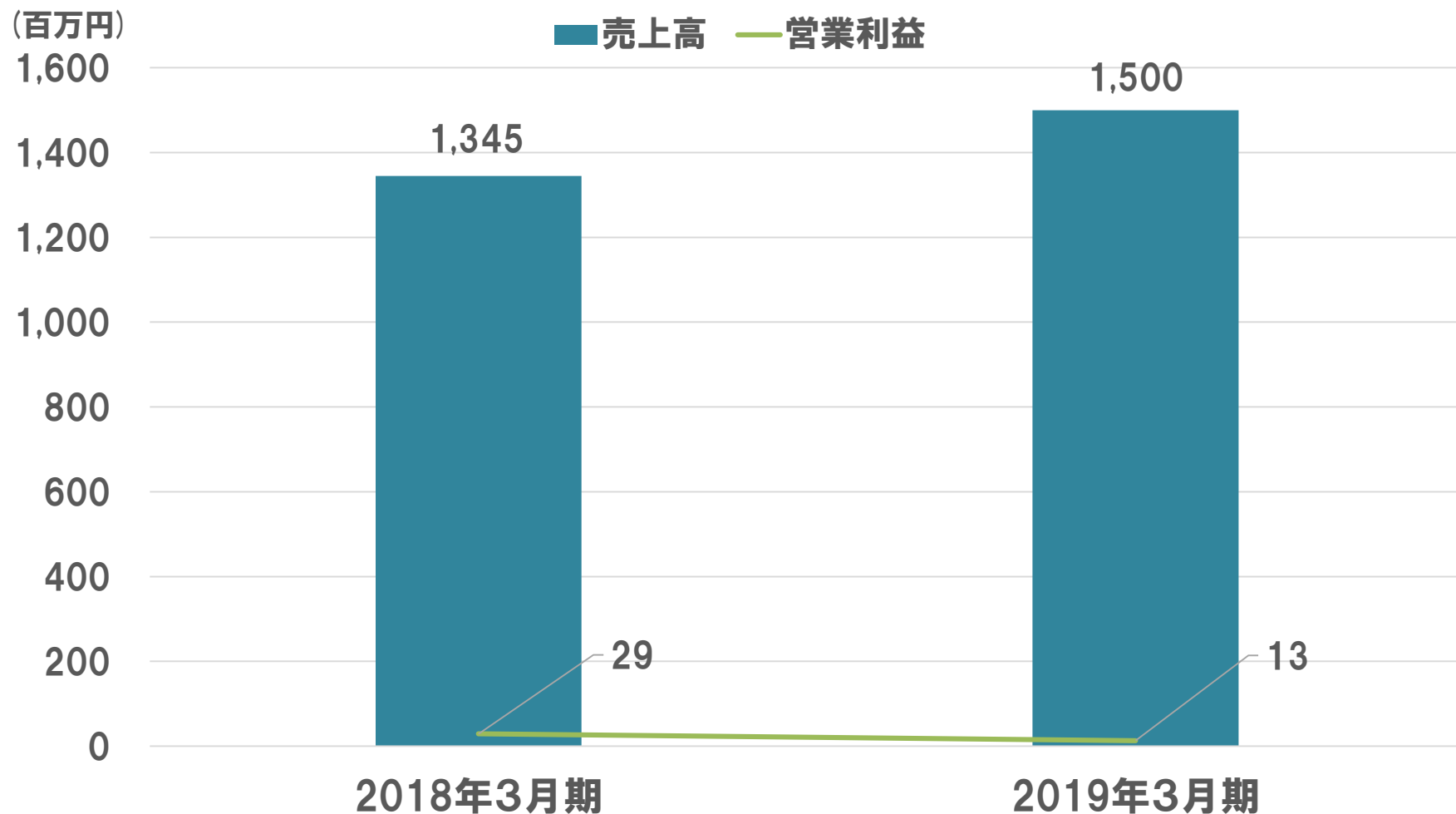
60.9%減

当期純利益

5百万円

77.0%減

◆売上高が前年同期比11.5%増と成長見込



成長戦略



◆強みを活かした成長戦略

—創業時から培った—

直販営業

- ・直販営業による新規顧客開拓力・顧客サポート
- ・顧客の声をサービス向上に活かす

—リスティング代理店の実績—

マーケティング

- ・サイト集客力
SEM、SEOのノウハウ
- ・サイトからの問い合わせ獲得力

—2017年度より注力—

テクノロジー

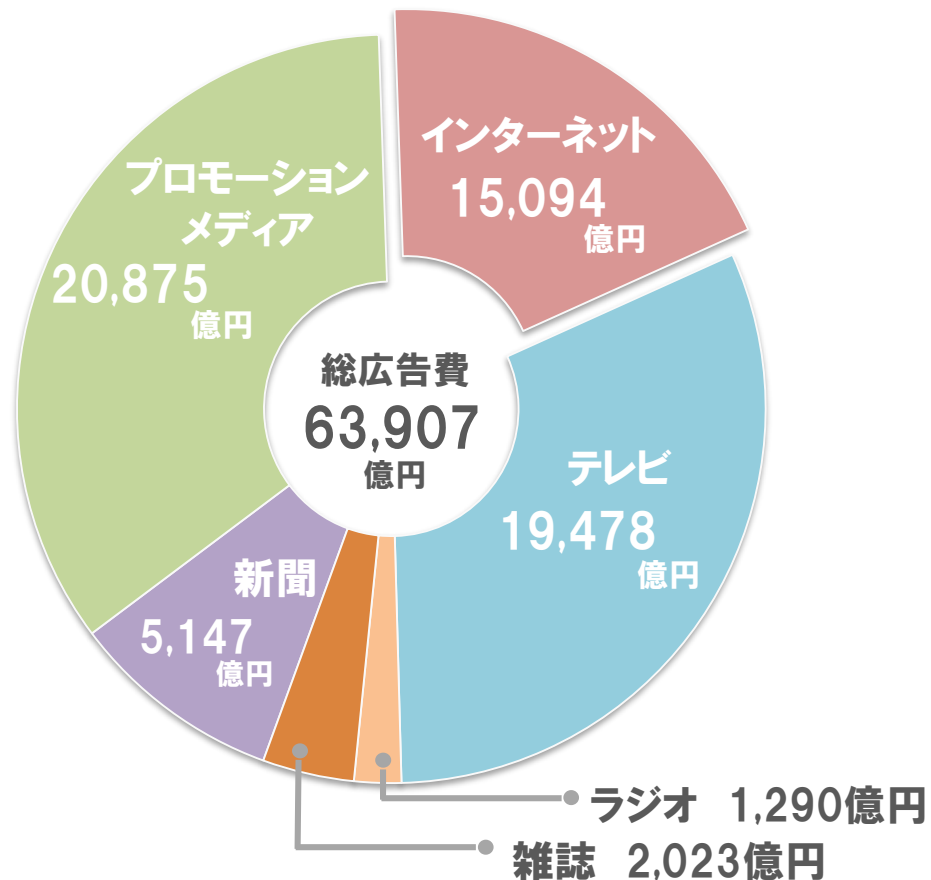
- ・全プロダクトを自社開発
- ・エンジニア採用、育成強化中



3つの強みを融合した事業展開を目指す

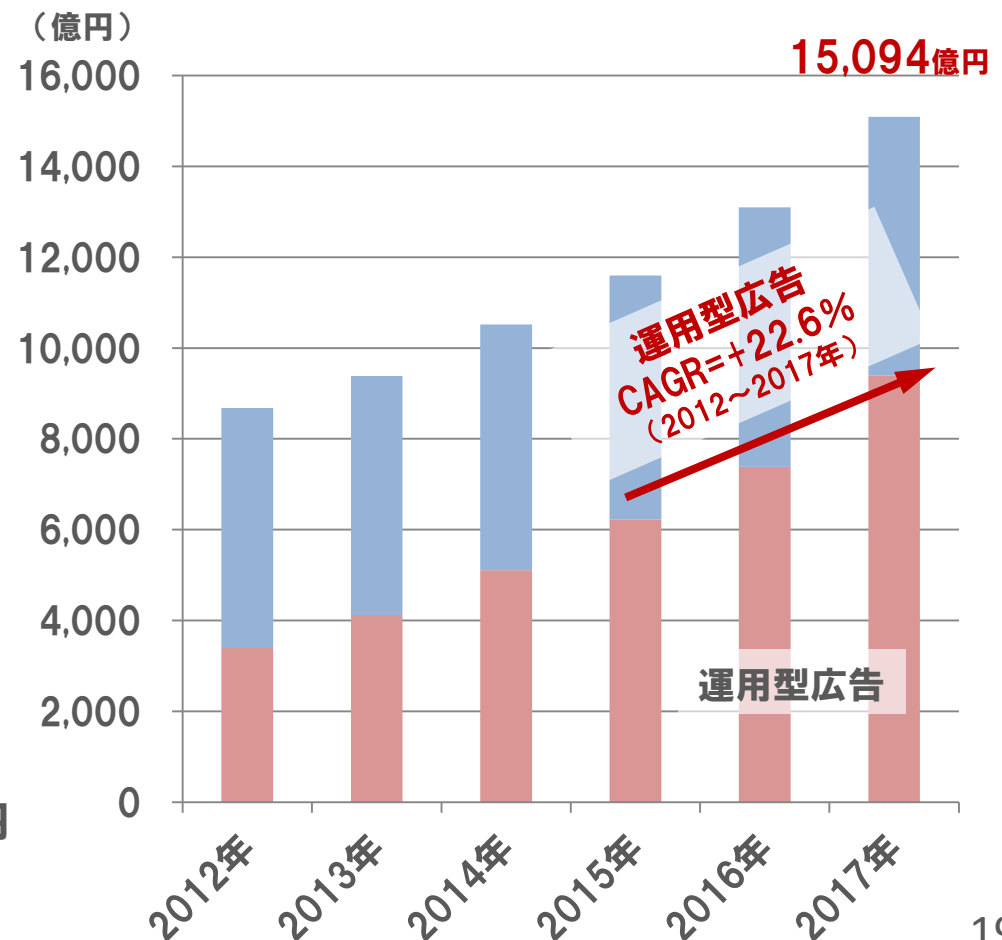
国内インターネット広告市場は、2017年前年比15.2%拡大。オンラインメディア事業の領域である運用型広告が過去6年間のCAGR22.6%増と成長を牽引

媒体別広告費内訳



出所：電通「2017年 日本の広告費」

インターネット広告費の推移



◆ITトレンド・BIZトレンド



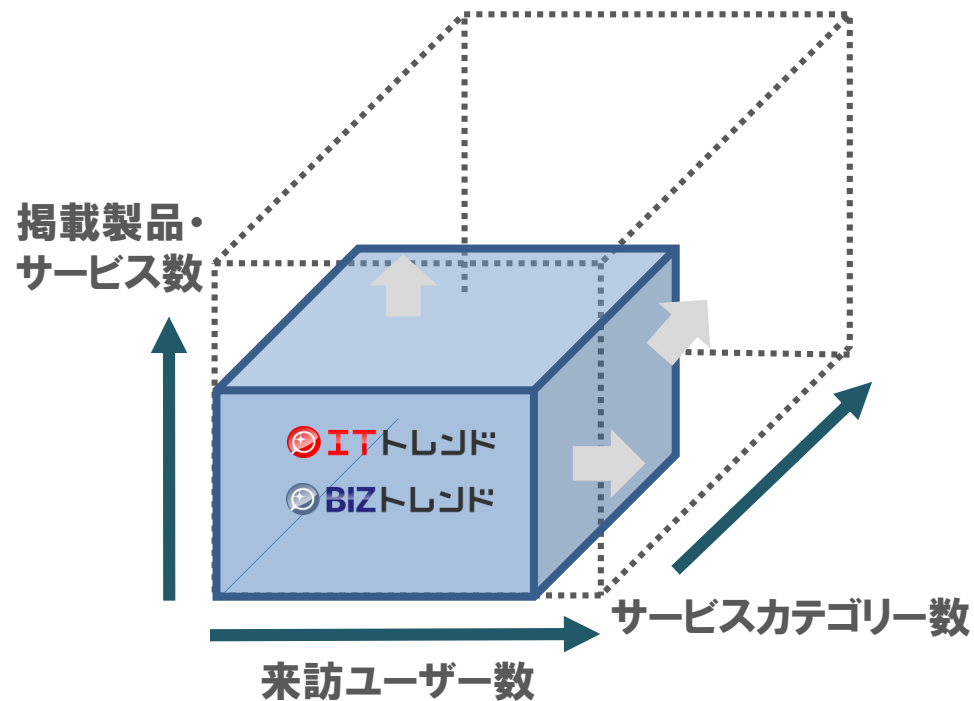
掲載製品・サービス数の拡大



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

◆働き方改革とITをつなぐメディア『ITトレンドスタイル』をオープン (2017年12月)

◆働き方改革を推進するヒントとなる
オリジナルコンテンツを発信
→関連するIT製品への資料請求、問合せも可能

◆検索×SNSキュレーション×
ビジネスメディア会員
→「ITトレンド」とは異なるユーザー
層の獲得を狙う

ITトレンドスタイル



※ページイメージ

働き方改革に取り組む企業の潜在ニーズを引き出し、
ITトレンドの見込み顧客の増加へ

◆マーケティング施策の強化

アライアンス

◆サービス基盤として、「Microsoft Azure」を採用(2018年5月移行予定)
日本マイクロソフト株式会社のクラウドパートナープログラムとして多くの中堅・中小企業への販売促進活動を共同で実施。今後3年で200アカウントの新規導入、中堅・中小企業30万社以上の支援を目指す。

◆パートナープログラム
大手ITベンダーやWEB制作会社などと代理店、紹介店契約を結ぶ。

展示会出展

- ◆デジタルマーケティング、営業支援系の展示会に積極出展
- ◆認知度向上、優良見込み客の開拓

ブログサイトを通じた見込み顧客獲得

営業・マーケのノウハウブログをリニューアル(2018年4月)
「“売る”をもっとかんたんに。」(ウルモ)

Urumo!

◆機能強化

機能のアップグレード・料金プラン刷新

【新機能】

- ①名刺スキャン・データ化
- ②名寄せ・属性付与
- ③アプローチ管理
- ④メール配信機能の強化



継続利用・多くの案件創出へ

LF List Finder
有望商談を発掘する

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
- ・セミナー・ユーザー会の実施など

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 Users Conference開催

- ・BtoB取引の業界での情報交換の場が少ない現状を受け、「ユーザー主導で情報交換ができるコミュニティを作りたい」という思いから立ち上げる。(2018年3月)
- ・「List Finder」のユーザーが運営。(List Finder Users Group=LFUG<エルフグ>)
- ・約40名が参加。ユーザーの事例共有の発表や当社社員、ユーザー同士の交流を通して、活発に情報交換ができ、「List Finder」への更なる理解とより良い利用方法の共有に繋がった。



当日のConferenceの様子



LFUG(エルフグ)ステッカーとネックストラップ

「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



SalesTech Lab.
The hub for the next technology

■「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

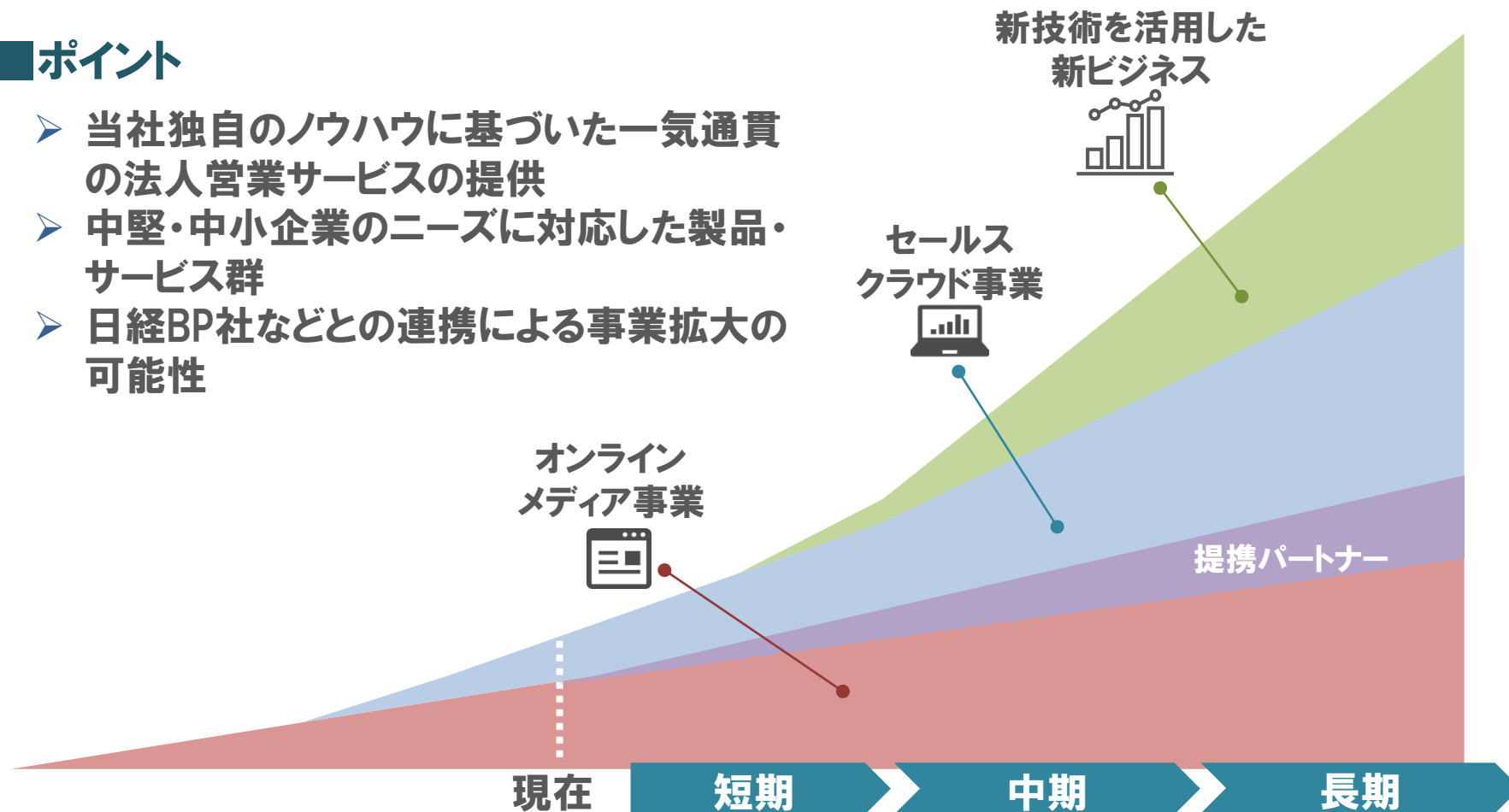
■「Sales Tech Lab.」の成果

1. セミナーシェルフβ版の立ち上げ
2. 新規事業開発のフレームワーク構築
3. 既存事業の機能、サービス追加

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	341,192千円
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	89名(2018年3月31日現在)
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 ・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、代表取締役に就任



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

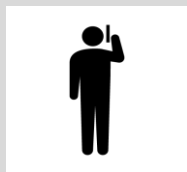
インターネットを活用し、属人的で非効率な法人営業の無駄をなくし、生産性の向上に貢献する

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

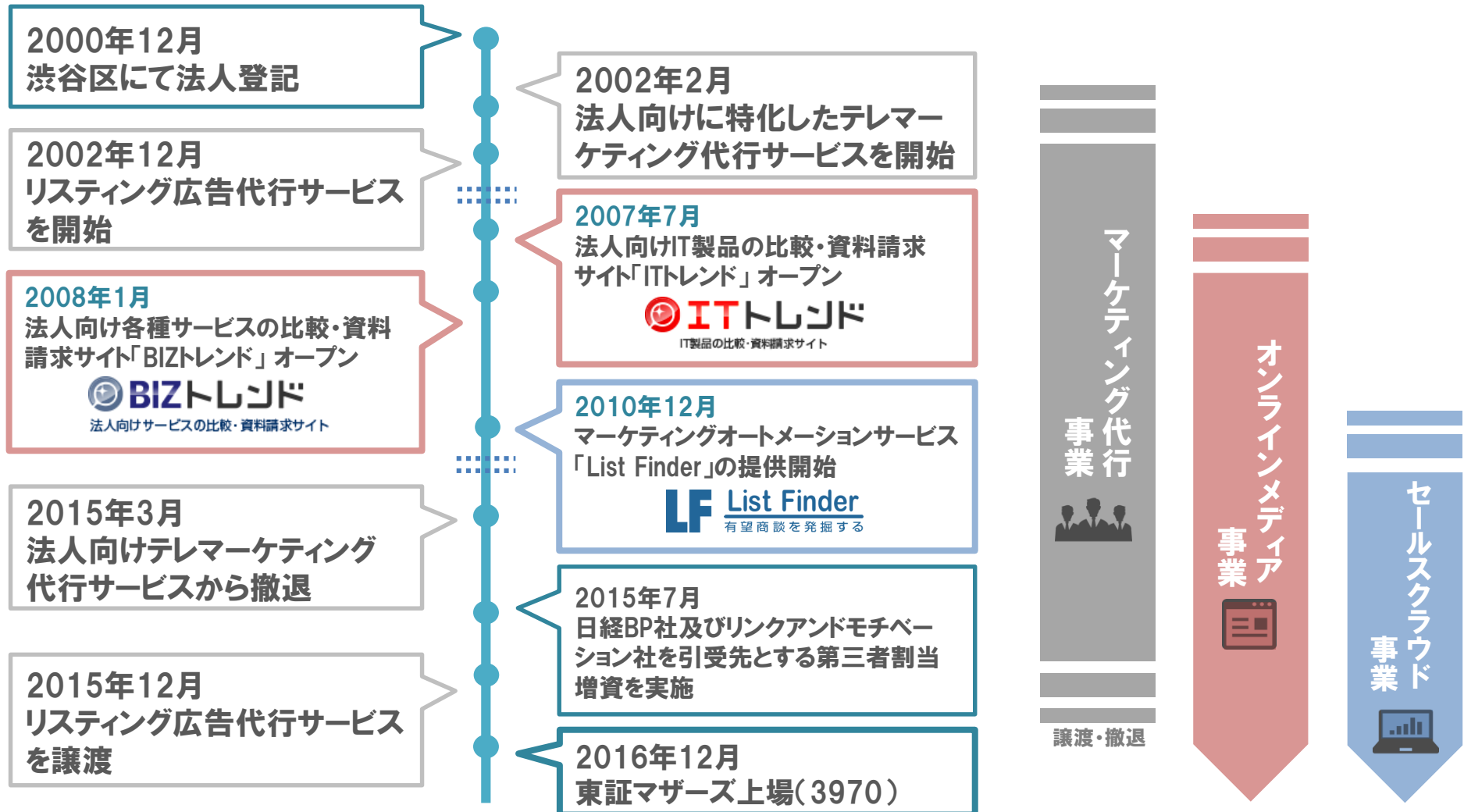
ニーズのある企業を中心に電話をかける



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


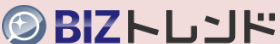








*2: ベルフェイス社が提供する法人営業に特化したオンライン商談システムの代理販売

◆ITトレンド／BIZトレンド

2018年4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>319／1,941</p>	<p>48／199</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:81.1% * 他社サイト:42.3%</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(2018年5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

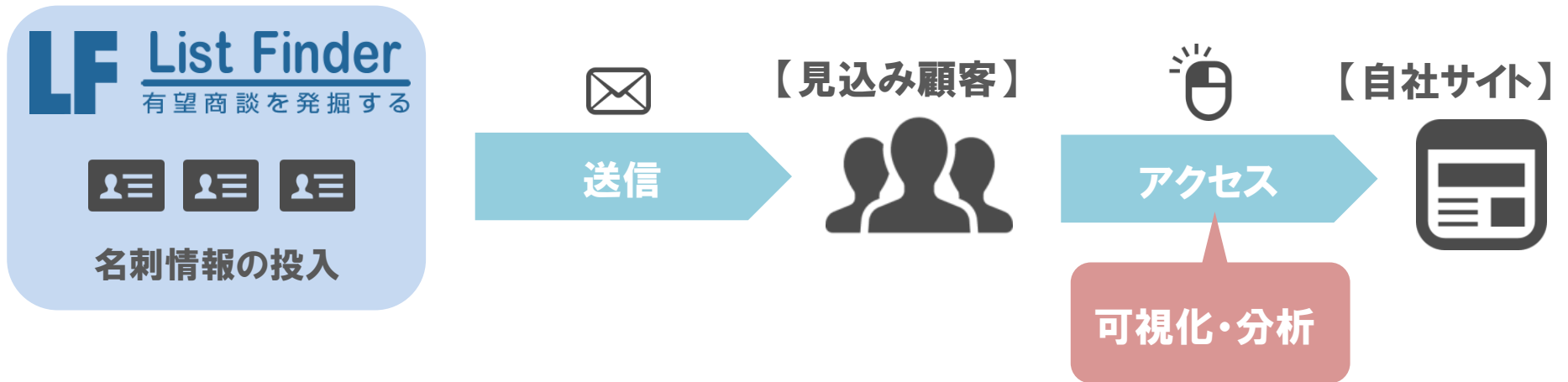
リスティング広告代理／SEO事業培っ
た、検索エンジンからサイトへの集客力

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

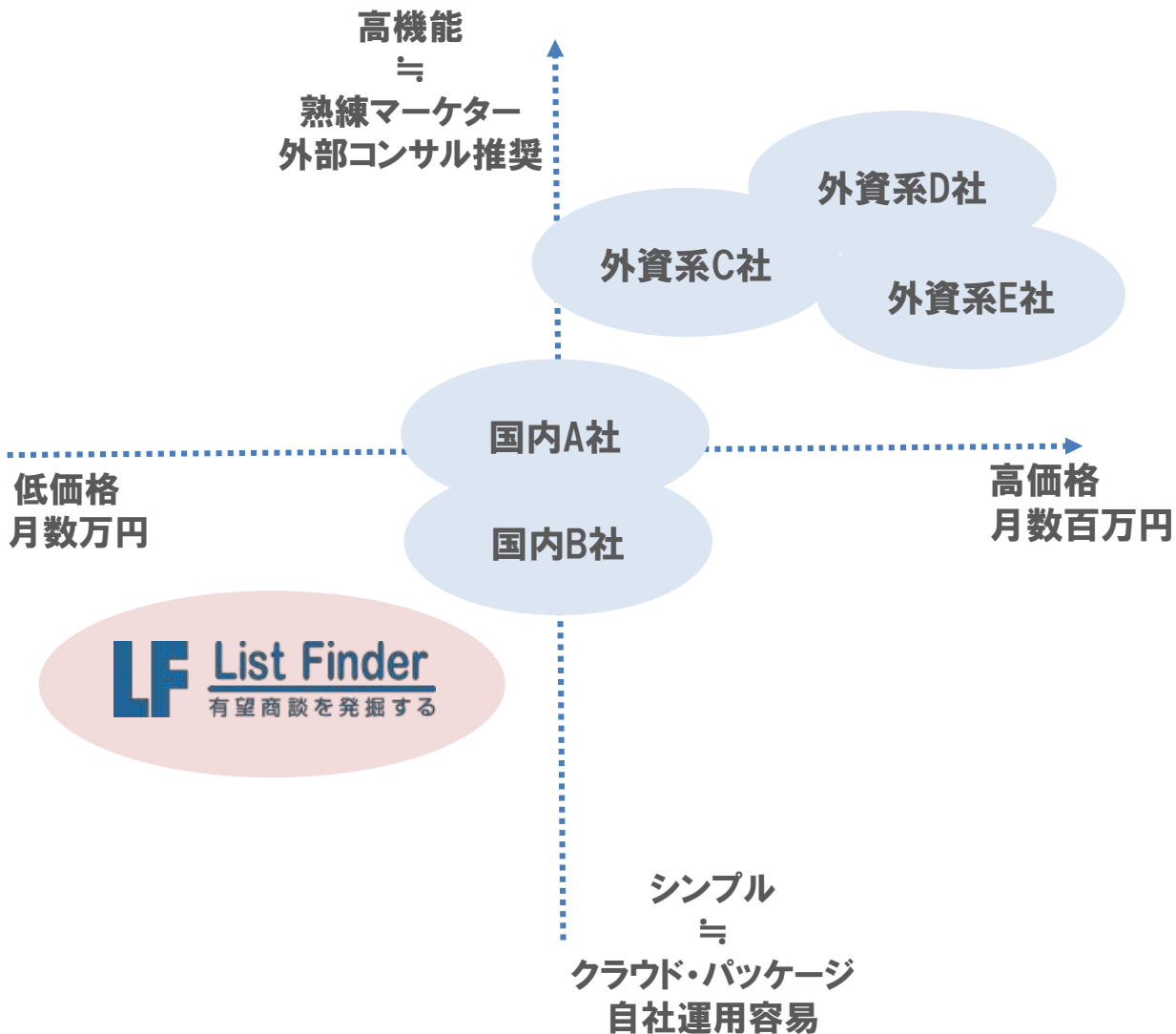


自社サイト
来訪企業解析



フォーム作成

◆リストファインダーのポジショニングイメージ

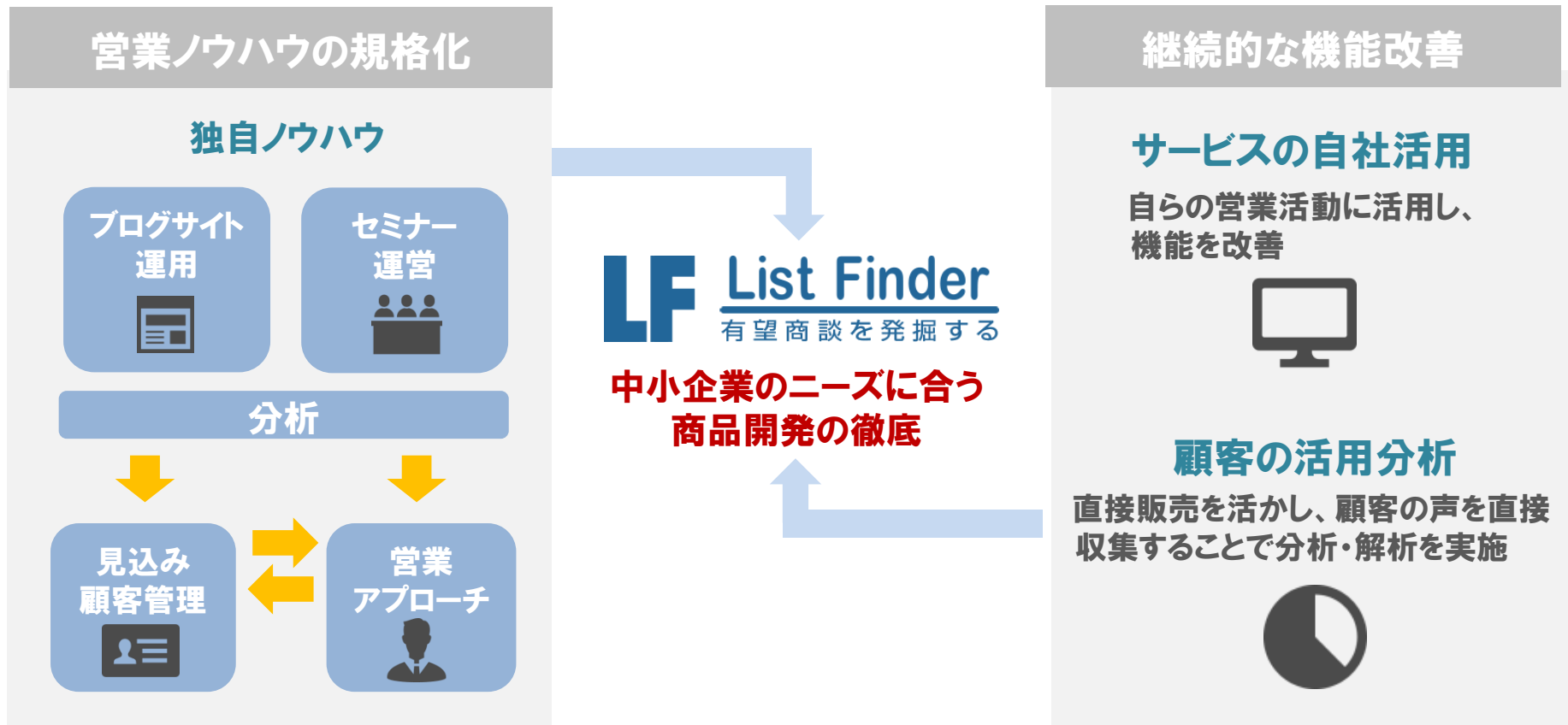


◆選びやすい価格レンジ

◆最低限必要な機能

◆分かりやすいUI

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



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。