

# 株式会社イノベーション

2019年3月期第2四半期

決算説明資料

(東証マザーズ:3970)

2018年11月



- 2019年3月期第2四半期業績
- 2019年3月期業績予想
- 新経営体制・新経営理念
- 成長戦略
- Appendix

売上高は4.3%増、当期純利益は△42百万円となった。

売上高

683百万円  
(4.3%増)

前年同期

655百万円

営業利益

△61百万円  
(-)

△10百万円

経常利益

△58百万円  
(-)

△9百万円

当期純利益

△42百万円  
(-)

△5百万円

## ■ 全社

- **オンラインメディア事業の集客施策等により、売上高は683百万円と前年同期比4.3%増加した。**
- **利益面では、販売管理費の抑制等に努めたが、ITトレンドの集客効率の回復の遅れにより、計画に届かない進捗となった。**

## ■ オンラインメディア事業

売上高は525百万円(前年同期比2.8%増)、セグメント利益は130百万円(同20.2%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、2,465,841人(同8.9%減)となった。
- 集客施策により多くの投資をしたことにより、セグメント利益が低下した。
- セミナー動画プラットフォーム「Seminar Shelf(セミナーシェルフ)」を2018年8月にOPEN。

## ■ セールスクラウド事業

売上高は157百万円(前年同期比9.7%増)、セグメント利益は37百万円(同26.3%減)となった。

- アカウント数は提携会社による販売増により、779件(同12.4%増)と増加した。
- 機能の追加開発及びプラットフォーム移行により、一時的に費用が増加した。



## ◆売上高が2017年3月期第2四半期比13.6%増

(百万円)

800

■ オンラインメディア事業 ■ セールスクラウド事業

700

600

150

143

157

500

451

511

526

400

300

200

100

0

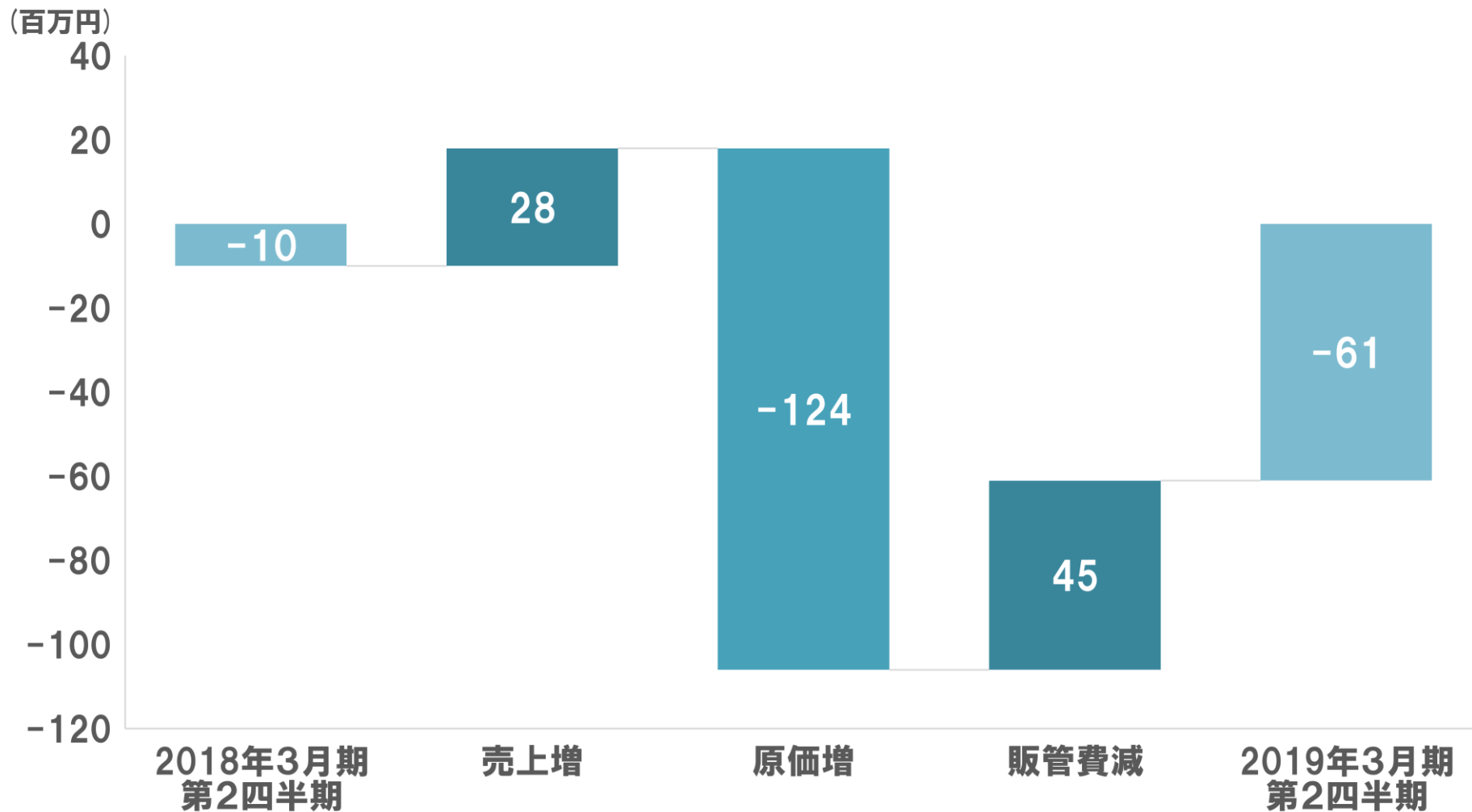
2017年3月期  
第2四半期

2018年3月期  
第2四半期

2019年3月期  
第2四半期

# 2019年3月期第2四半期 営業利益分析

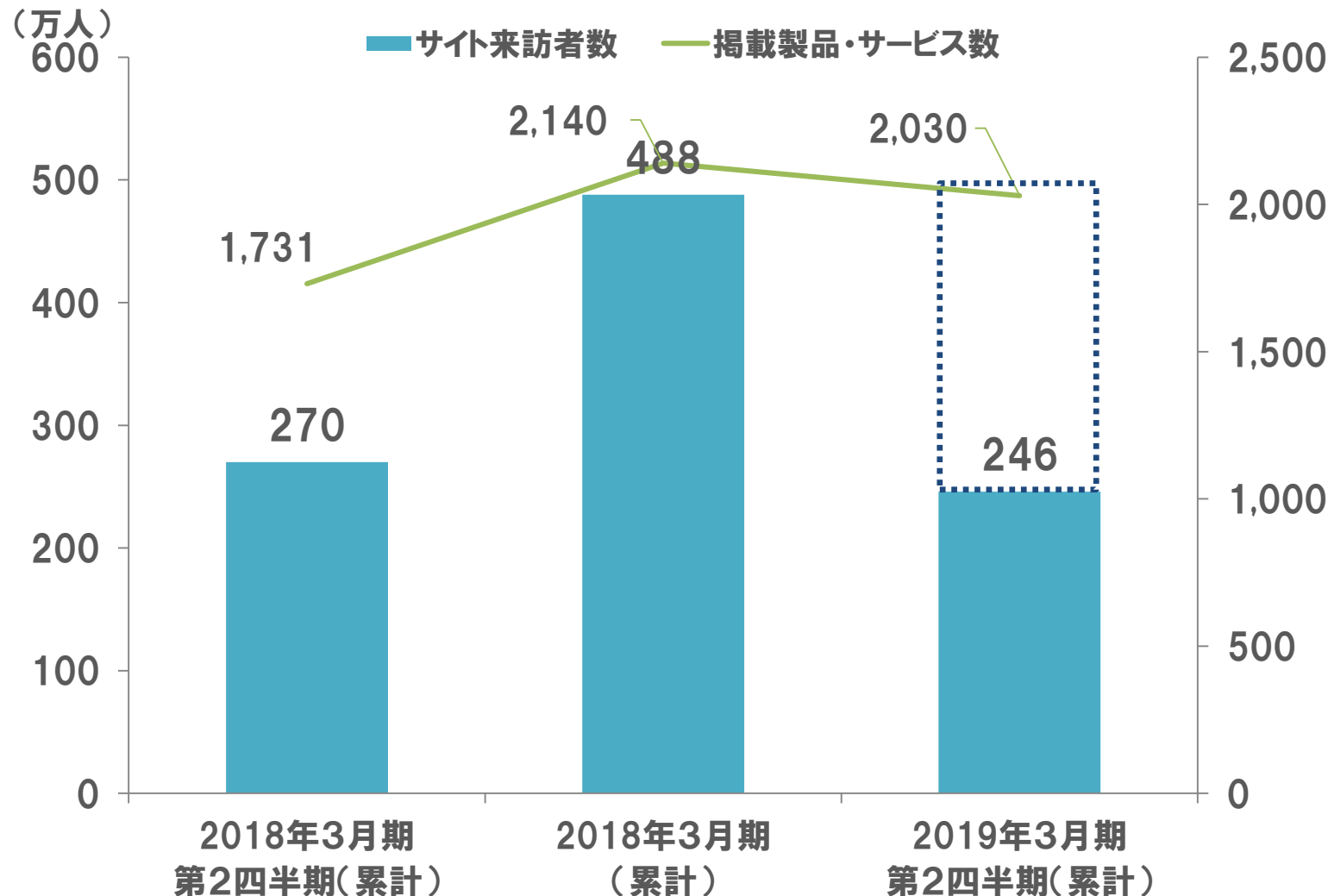
◆原価増加の要因は、Googleやyahoo等の検索エンジンの集客施策への投資、技術開発部門の強化に伴う費用の増加が挙げられる。



※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示(単位:百万円)

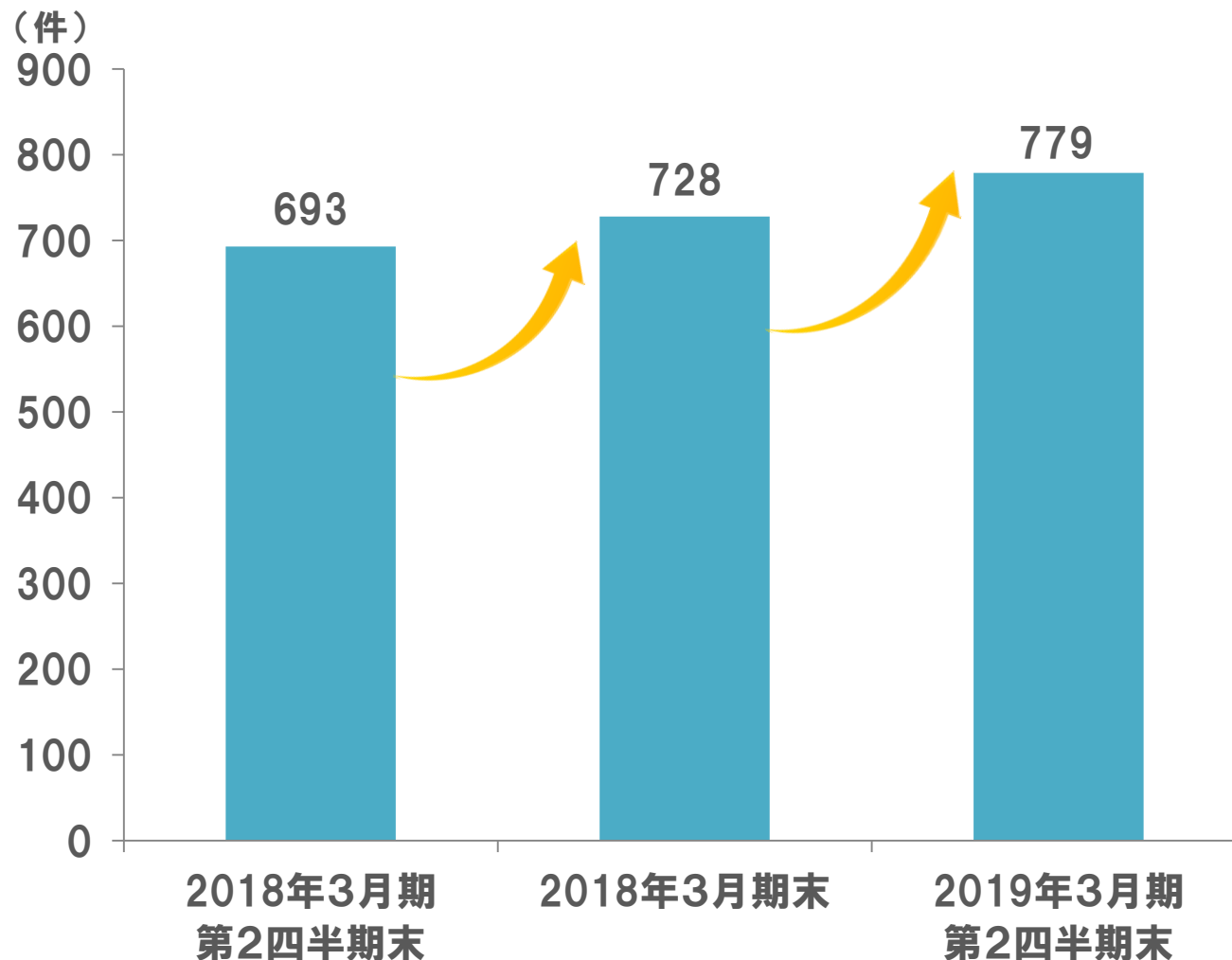


◆当第2四半期累計期間における来訪者数は、集客施策等への積極的な投資を行ったが、Googleの検索結果の表示順位が低下したことにより、2,465,841人（前年同期比8.9%減）となった。



# リストファイnder/導入アカウント数 推移

◆当第2四半期会計期間末のアカウント数は779件(前年同期比12.4%増)となった。  
「DataSign Report マーケティングオートメーション(2018年4月～9月の推移)」の  
調査で国内第3位のアカウント数。 ※出所:株式会社DataSign



導入実績累計  
**1,300**  
アカウント突破!

(単位:百万円)	2018年3月期	2019年3月期 第2四半期	増減
流動資産	1,023	933	△90
固定資産	97	124	27
資産合計	1,120	1,058	△62
流動負債	211	206	△5
固定負債	49	34	△14
負債合計	260	240	△20
純資産合計	859	817	△42
自己資本比率	76.7%	77.3%	0.6%

(単位:百万円)	2018年3月期 第2四半期	2019年3月期 第2四半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	△120	△12
投資活動によるによるキャッシュ・フロー	△14	△20
フリーキャッシュ・フロー	△134	△32
財務活動によるによるキャッシュ・フロー	△25	△28
現金及び現金同等物の期末残高	743	674

# 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

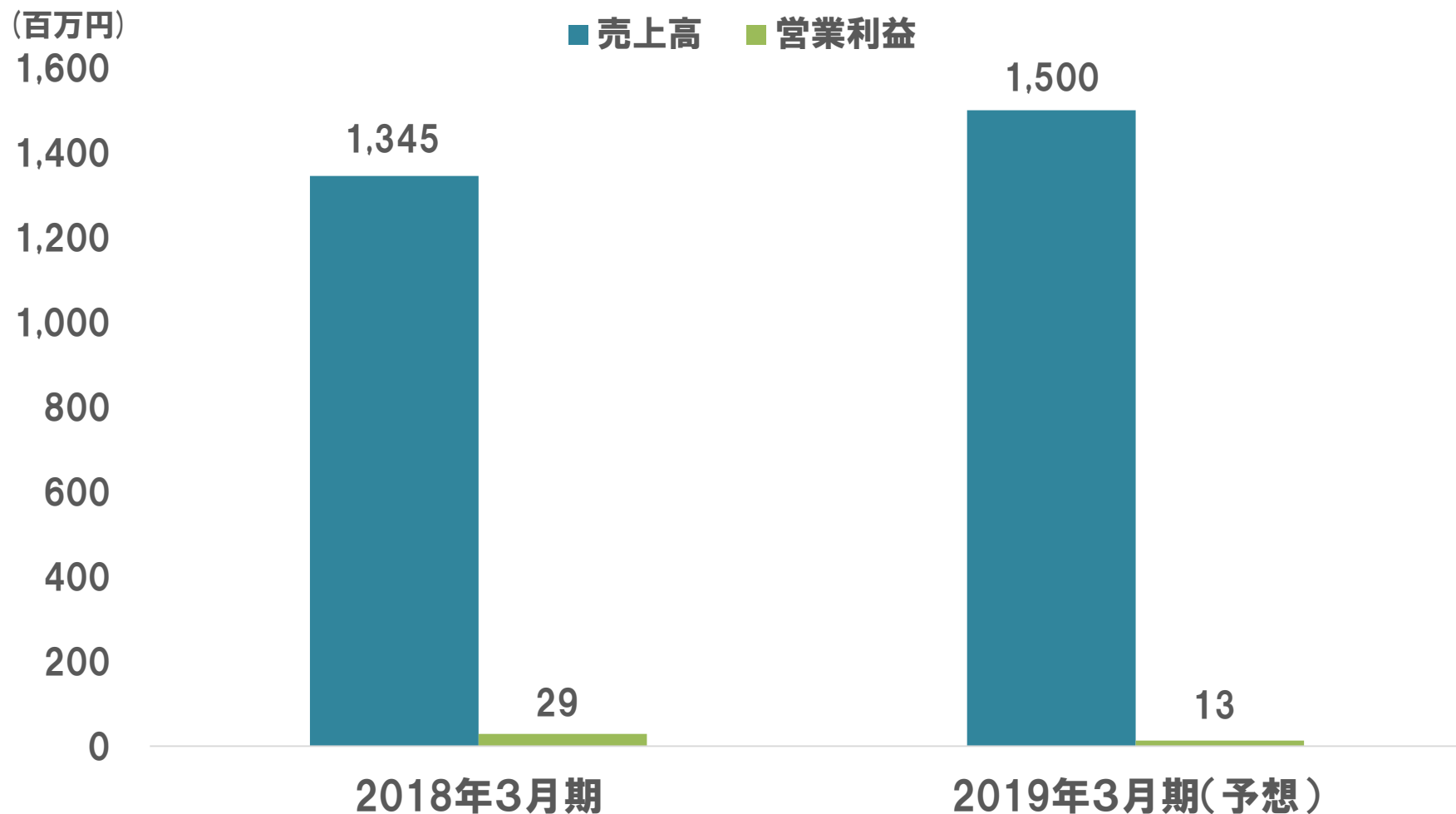
60.9%減

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



# 新経営体制・新経営理念





## ◆役割をより明確にし、スピード感のある経営体制へ

新たにCEO・COO・CFO及び執行役員を任命。(2018年10月1日付)

氏名	新役職名
富田 直人	代表取締役社長 最高経営責任者(CEO)兼 最高執行責任者(COO)
山崎 浩史	取締役 最高財務責任者(CFO)
信田 健児	取締役 執行役員 セールステックラボユニット ユニット長

氏名	新役職名
遠藤 俊一	執行役員 オンラインメディアユニット ユニット長
内田 雅人	執行役員 セールスクラウドユニット ユニット長
山北 正晃	執行役員 パートナービジネスユニット ユニット長

## ◆より多くの「働く」を変えることのできる企業を目指す

### 経営理念(inno-ism)

ミッション(MISSION)

「働く」を変え、組織や個人の成長できる社会へ

ビジョン(VISION)

1000万人の「働く」を変える

バリュー(VALUE)

「感動」と「成長」

全てのステークホルダーが感動する仕事を！  
自ら機会を創り出し機会によって自らを変えよ！

*mission*  
**「働く」を変え、  
組織や個人が成長できる社会へ**

ここ10年でわたしたちの仕事にインターネットが加わり、  
「働く」は大きく変わってきました。  
また、少子高齢化が進み個人が抱えている課題が、「働く」をより難しく  
する要素も目立ってきています。組織や個人の成長にとって  
適切な環境作りが求められており、必要不可欠と捉えています。

わたしたちは創業以来個人経営会社（個人）にとどまらず  
サービスを提供してきましたが、また新たな環境下で挑戦し、  
成長の機会があると感じています。  
この「働く」は時代や場所、環境や個人のペースがある「働き方」に加え、  
仕事のプロセスややり方も変わります。  
僕等にとどまるだけの「働く」そのものを求めている方はい  
ません。そして「働く」のサービスに期待したい方々や組織が、  
サービスによって大きく成長していく。そのおかげで成長によって、  
お仕事の価値も成長していく。  
そんな成長の道徳が、会社だけでなく組織や個人にも広がっていく社会づくり、  
その中に大卒は重要な存在である会社にしたいと考えています。

**「働く」を変える**

INNOVATION  
Inno-ism Card

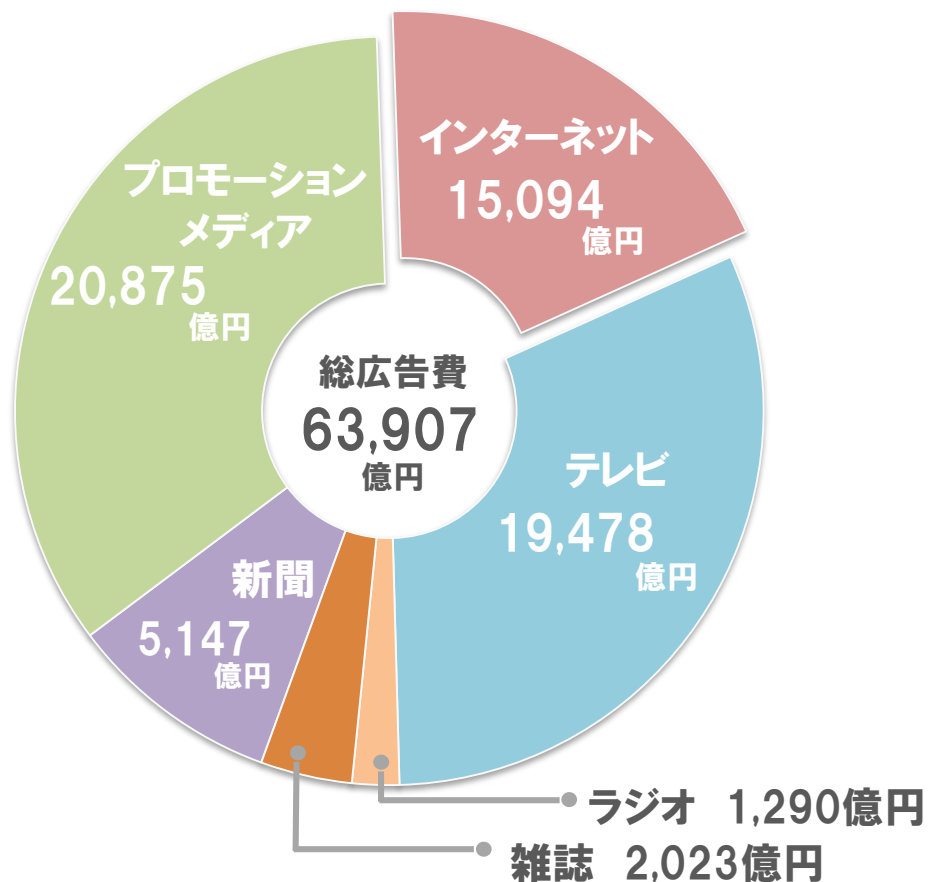
※inno-ismカード(一部掲載)

# 成長戦略



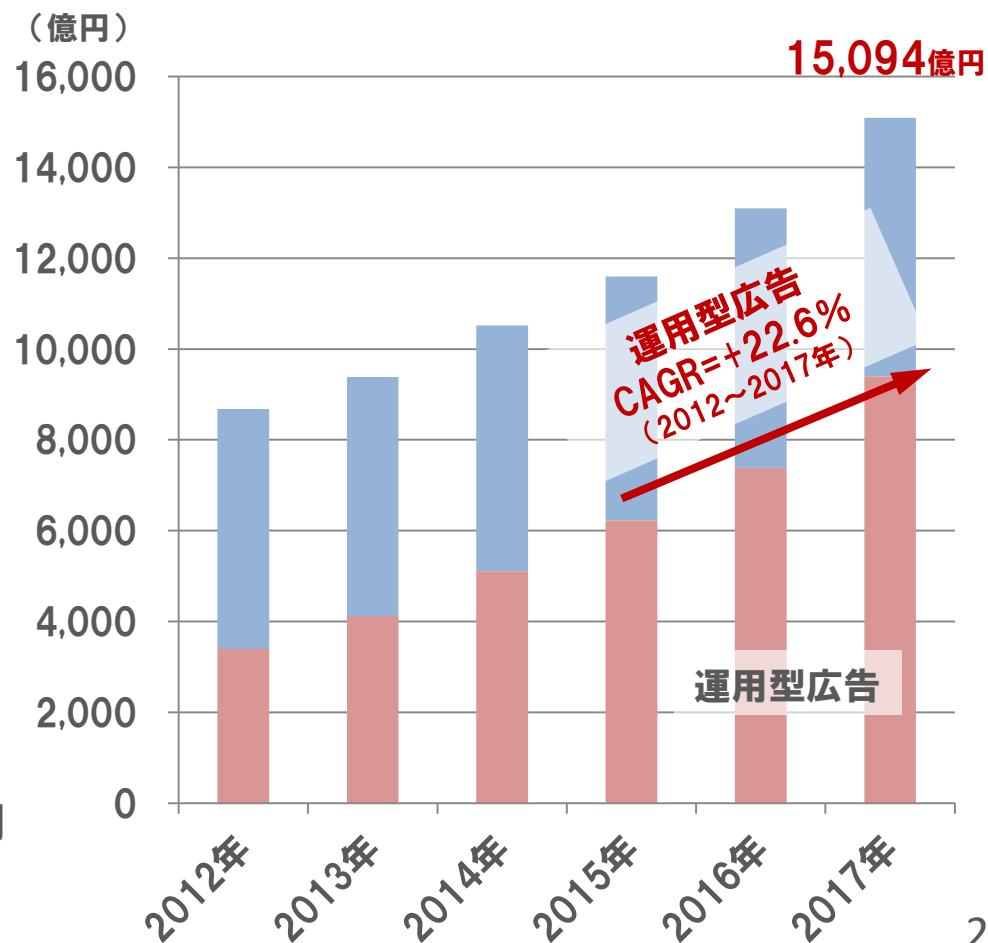
国内インターネット広告市場は、2017年前年比15.2%拡大。オンラインメディア事業の領域である運用型広告が過去6年間のCAGR22.6%増と成長を牽引

## 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



### 掲載製品・サービス数の拡大

- ・売上に貢献するカテゴリ(人事・会計等)に注力



### 来訪ユーザー・お問合せ数の拡大

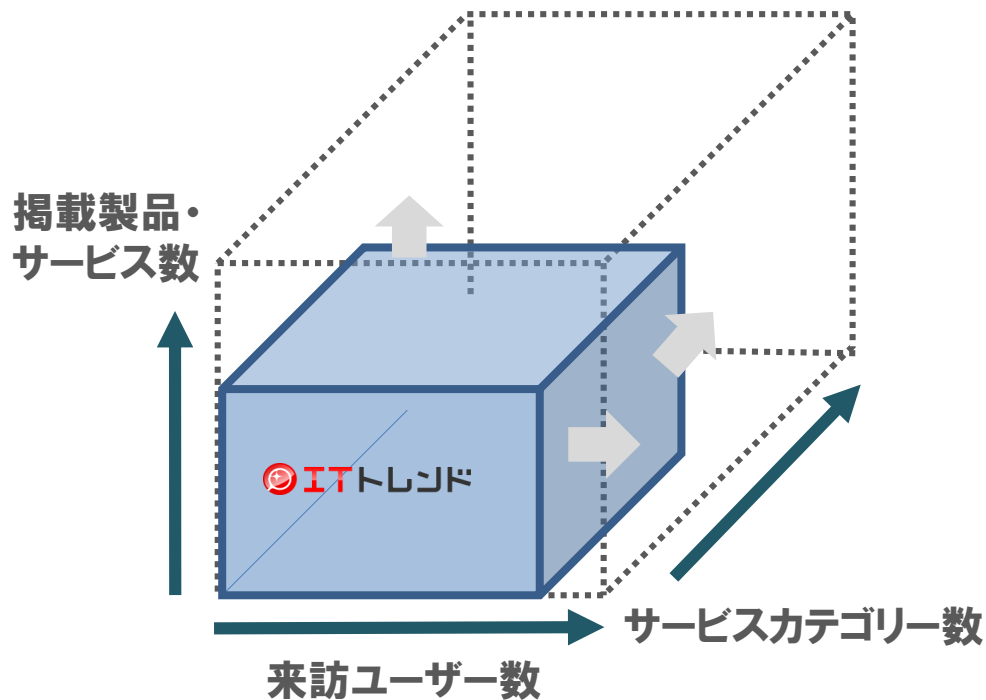
- ・SEO対策、広告施策の強化
- ・アライアンス先からの流入
- ・サイトの改善、ホワイトペーパー施策



### サービスカテゴリ数の拡大

<新カテゴリ>

- ・工事管理
- ・従業員満足度調査
- ・給与前払いサービス



## ◆セミナー動画プラットフォーム「Seminar Shelf」

いつでも・どこでも・無料で見られるセミナー動画プラットフォーム  
「Seminar Shelf(セミナーシェルフ)」を2018年8月にOPEN



サイトURL: <https://seminarshelf.com/>

セミナー画面

## ◆セミナー開催における受講者／実施企業の状況

### セミナー受講者

2.5人に1人



ビジネスパーソンのうち、

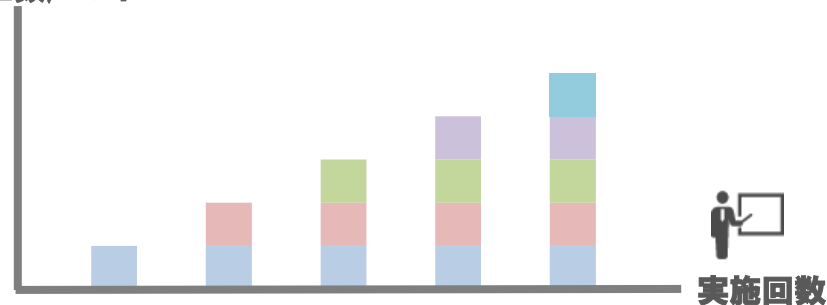
行きたいセミナーに行けなかった経験がある割合

※当社実施のWebアンケート結果より

- ・遠方で開催のセミナーだから行けない
- ・行きたかったセミナーを開催後に知る
- ・上司がセミナー参加を許可してくれない
- ・時間が合わずにセミナーに行けない etc…

### セミナー実施企業

累計工数/コスト



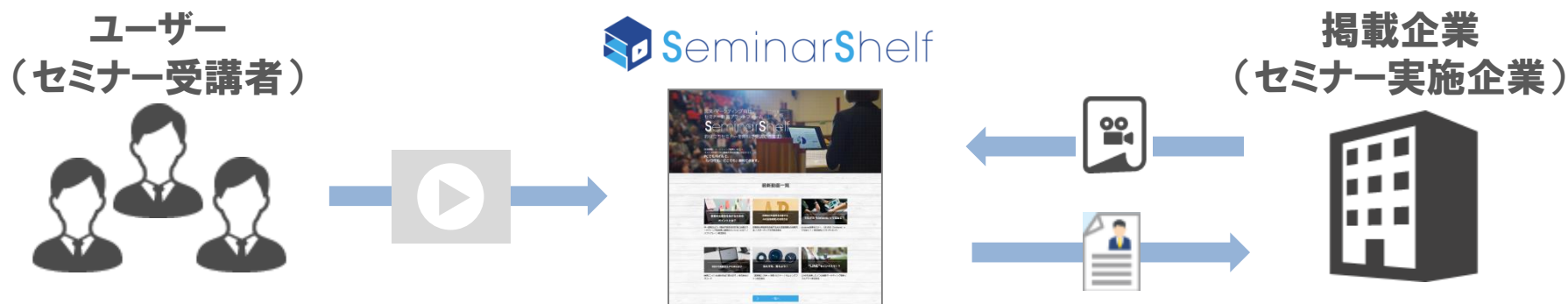
セミナー開催毎に、煩雑な業務が増えると共に、

多くのコストが発生

- ・開催場所確保のコスト
- ・登壇者アサインのコスト
- ・集客コスト

## ◆セミナーシェルフとは？

Seminar Shelf = セミナー動画プラットフォーム



ビジネスに生きる様々なセミナー動画を  
“**無料で**”、“**いつでも**”、“**どこでも**”  
視聴することができる。

セミナー動画を掲載し、  
“**視聴ユーザーの情報**”を、  
“**成果報酬型**”で“**継続的に**”取得できる。



## ◆セミナーシェルフのポイント

 SeminarShelf ならではのリード提供が可能

動画

×

成果  
報酬

×

集客力

- ✓ 多彩な訴求が可能
- ✓ 閲覧状況の分析が可能

- ✓ 成果報酬でのリード獲得
- ✓ @4,000 の低価格

- ✓ 日経電子版のプロモーション
- ✓ 知見を活かした施策

掲載動画数の拡大

会員数の獲得

利用シーンの拡大

## 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  
営業・マーケティングのノウハウブログ「Urumo!(ウルモ)」
- 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、優良見込み顧客の開拓

**LF** List Finder  
有望商談を発掘する

**Urumo!**

## 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

## 新たな取り組み

- 運用代行サービス(BPO)
- 各機能を単体のツールとして提供

## ◆子会社の設立 (2018年10月23日)

- 名称 : 株式会社アンチパターン (Anti-Pattern Inc.)
- 資本金 : 30百万 (資本準備金含む。株式会社イノベーション100%出資。)
- 設立の目的 : “1000万人の「働く」を変える”という新ビジョンの達成に向け、より強い技術開発組織を育成する。
- 社名の由来 : アンチパターンとは、IT用語で、「ある問題に対する不適切な解決策を分類したもの」であり、エンジニアリングの世界では、先の対策を考える上で用いる用語。“チャレンジ”という意味も込めている。



×



**SalesTech Lab.**  
The hub for the next technology

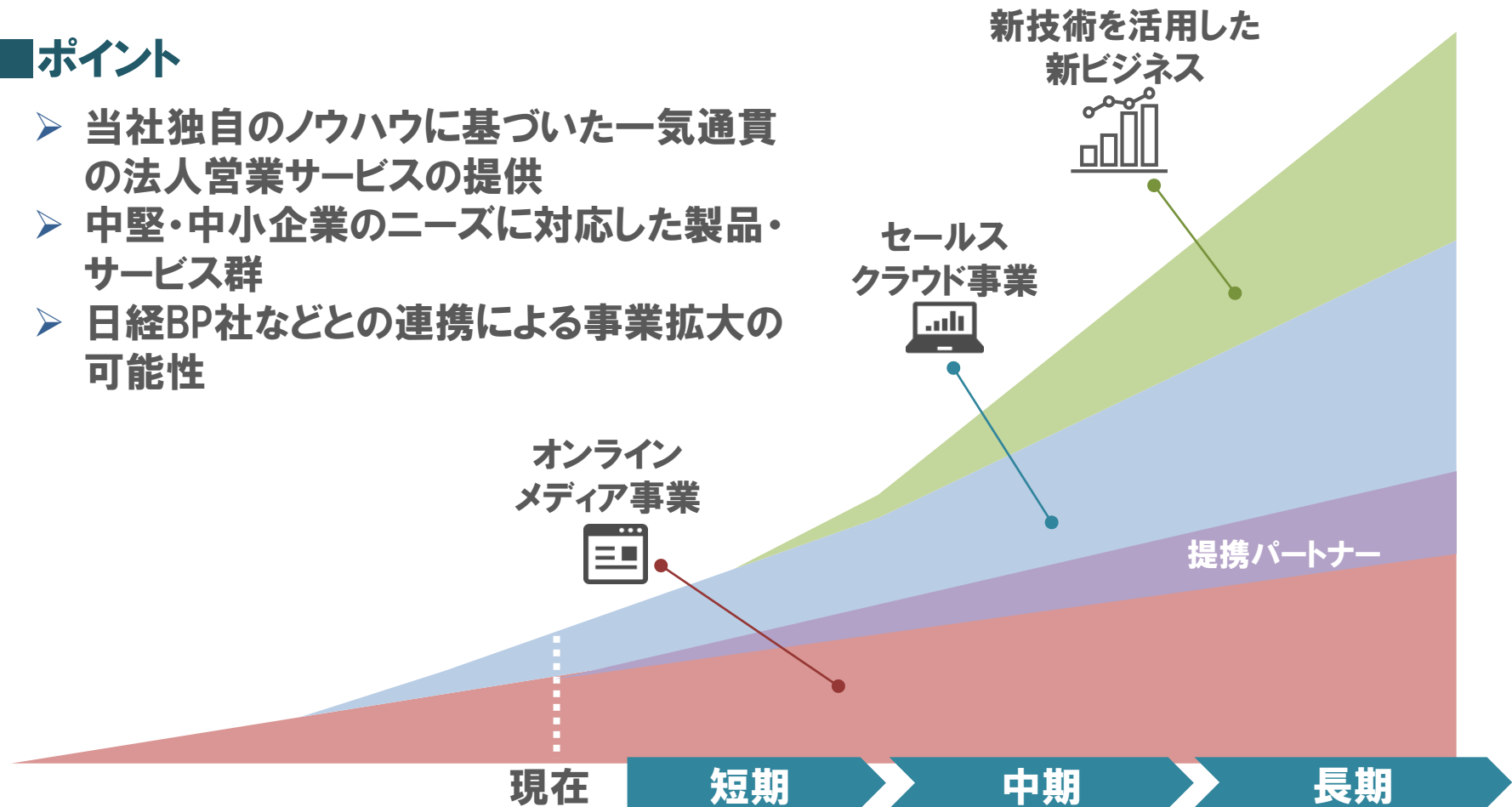
より強い技術開発組織を育成、  
技術ベースでのイノベーションを起こす

「法人営業の新たなスタイルの創造」  
を実現する

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、代表取締役就任



代表取締役社長  
最高経営責任者 (CEO) 兼  
最高執行責任者 (COO)

**富田 直人**

Naoto Tomida

## 法人営業の新しいスタイルを創造する

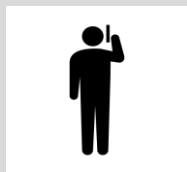
インターネットを活用し、属人的で非効率な法人営業の無駄をなくし、生産性の向上に貢献する

### 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

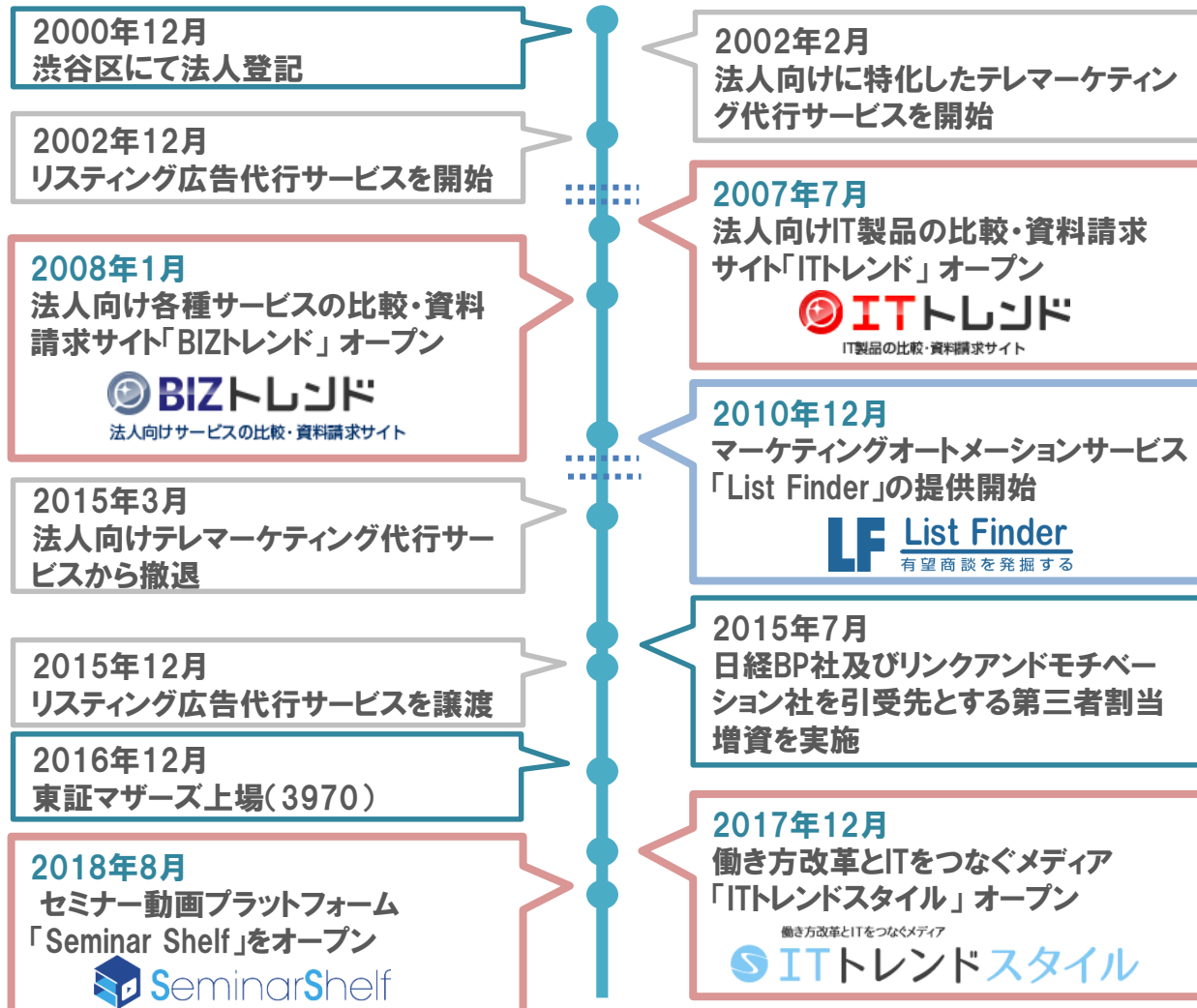


#### 最適なタイミングで最適な提案

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
- SeminarShelf

\*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


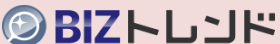








\*2: ベルフェイス社が提供する法人営業に特化したオンライン商談システムの代理販売

## ◆ITトレンド／BIZトレンド

2018年9月末時点

<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<b>無料</b>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<b>成果報酬課金*</b>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>323／1,864</p>	<p>48／166</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:71.3%* 他社サイト:37.8%</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11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

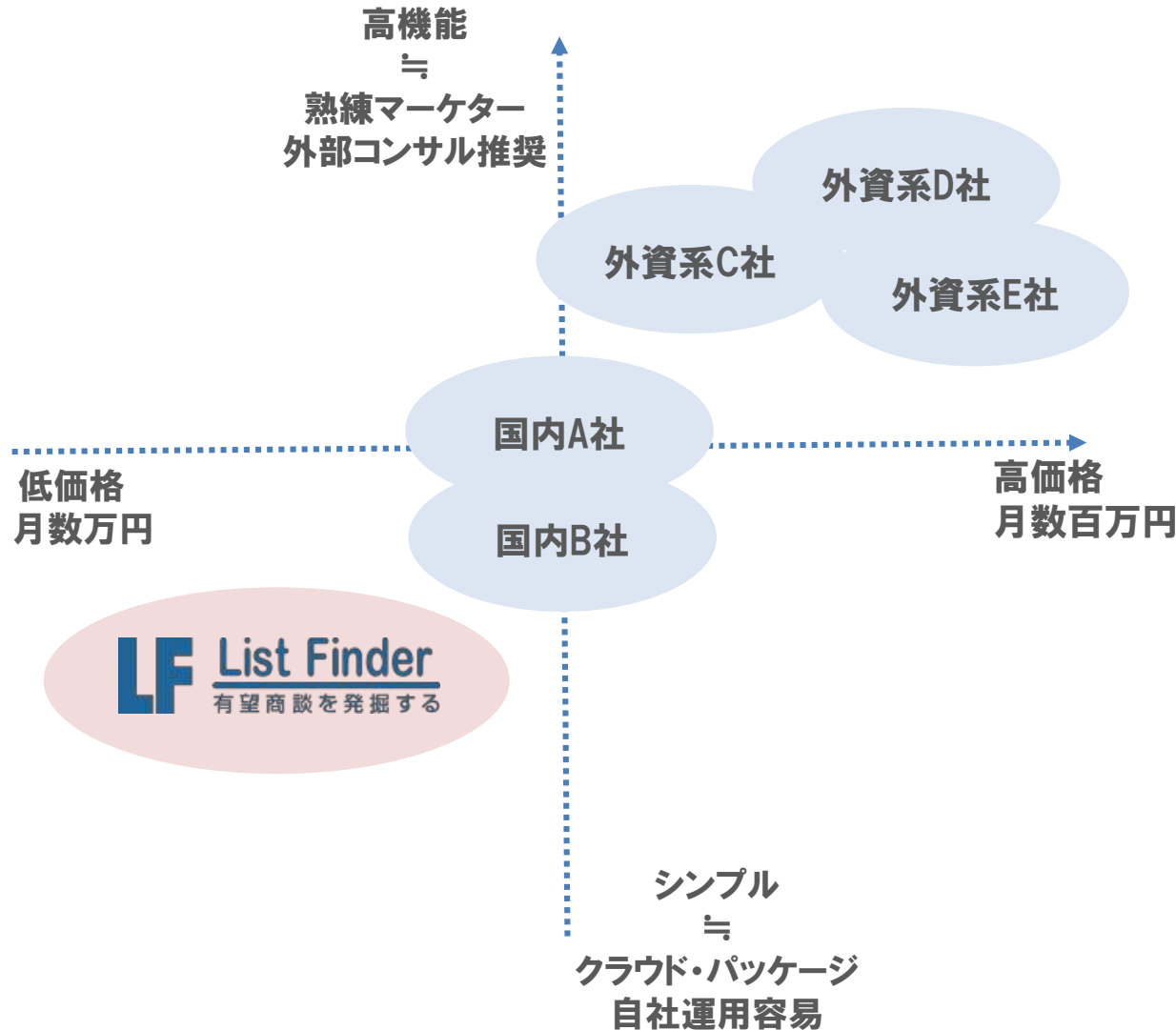


自社サイト  
来訪企業解析



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

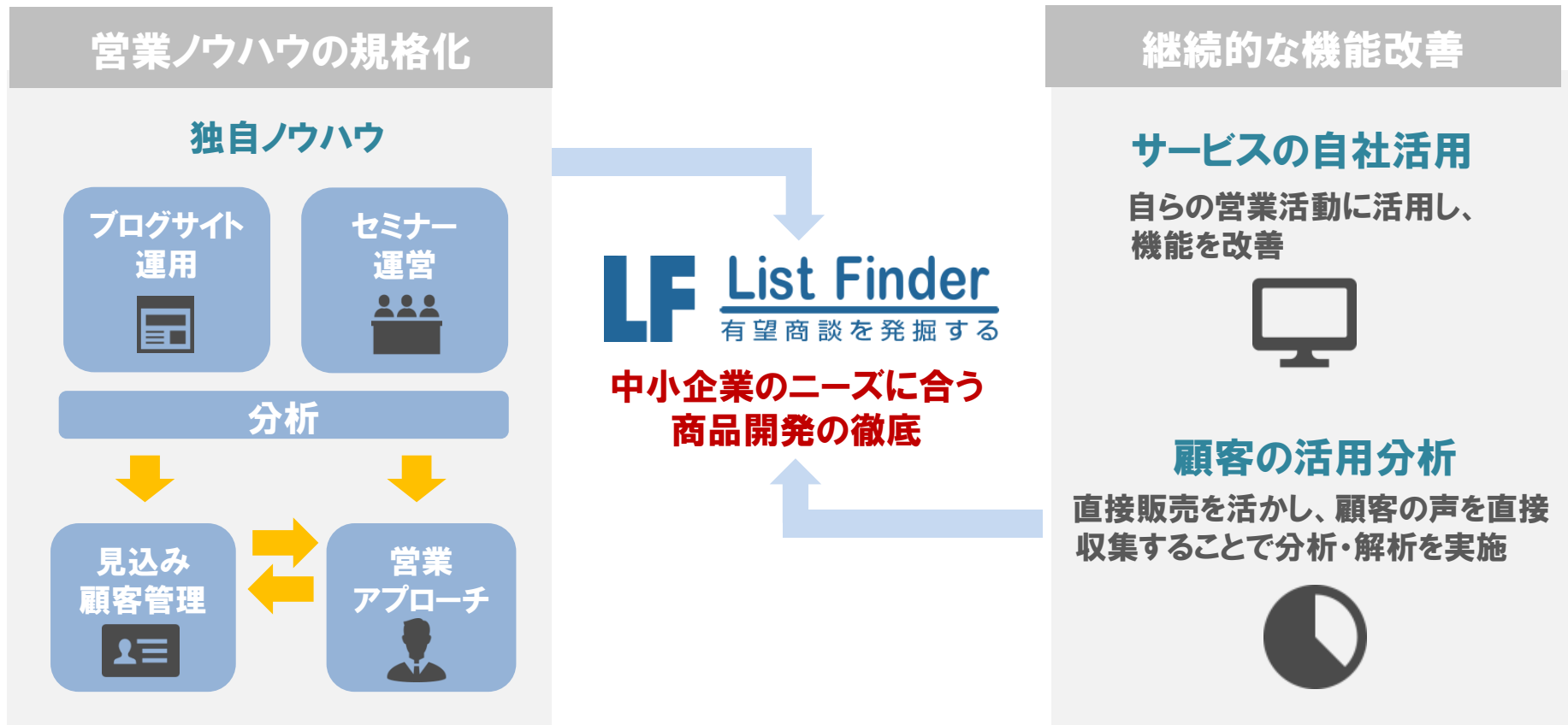


◆選びやすい価格レンジ

◆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。**