

# 株式会社イノベーション

2021年3月期

決算説明資料

(東証マザーズ：3970)

2021年5月13日



- 新型コロナウイルスの影響について
- 2021年3月期業績
- 2022年3月期業績予想
- 成長戦略
- Appendix

\*本資料に関するお問い合わせ先：ir\_info@innovation.co.jp

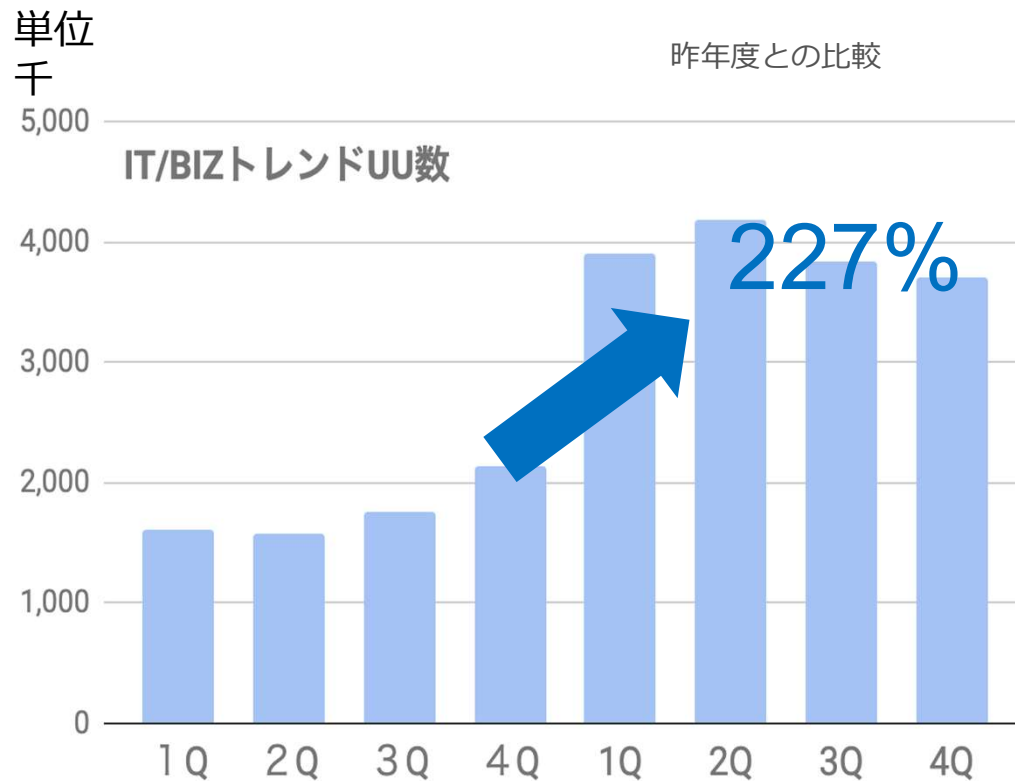
## ■ 組織面での対応

- 昨年3月に新型コロナウイルス対策本部を設置・継続  
社員・お客様の感染・拡大防止を最優先に、事業の存続、お客様への価値提供を中長期に行える体制を構築。  
現場の情報を収集、課題を整理し全社に広報。  
定期的な注意喚起。毎朝の体温測定、報告。
- テレワークが働き方のメインに  
基本テレワーク勤務、社内会議・訪問営業のWEB化、IP電話導入  
テレワーク手当（一時金、毎月支給）、IFAオフィスを統合  
  
➡ 「新たな働き方」による一層の効率化を推進

## ■ 事業面での影響

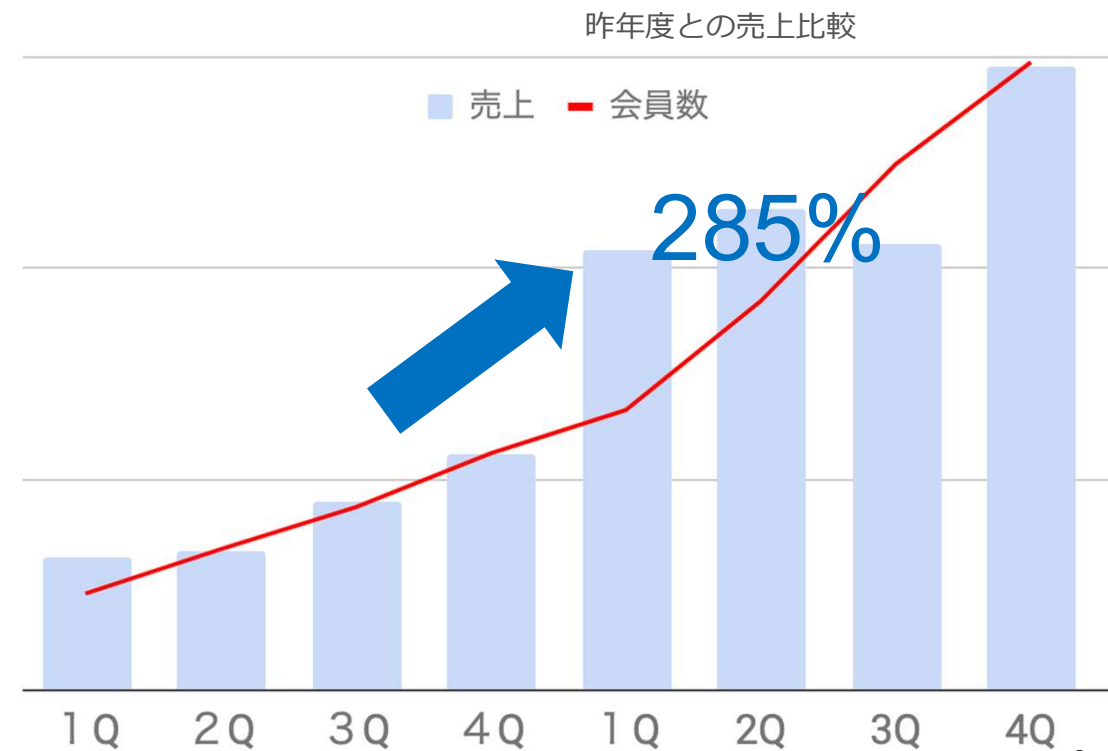
### ・ IT/BIZトレンド :

昨年と比較して大幅に増加、下期に安定



### ・ Seminar Shelf :

昨年度は外出自粛の影響から動画セミナーの閲覧、会員は大きく拡大



売上高、営業利益ともに過去最高の水準となった。なお2021年3月期からグループ会社のInnovation IFA Consultingが連結対象となった。

## 売上高

2021年3月期（連結）

3,083百万円  
(52.5%増)

前年同期（連結）

2,022百万円

## 営業利益

517百万円  
(196.5%増)

174百万円

## 経常利益

522百万円  
(201.9%増)

173百万円

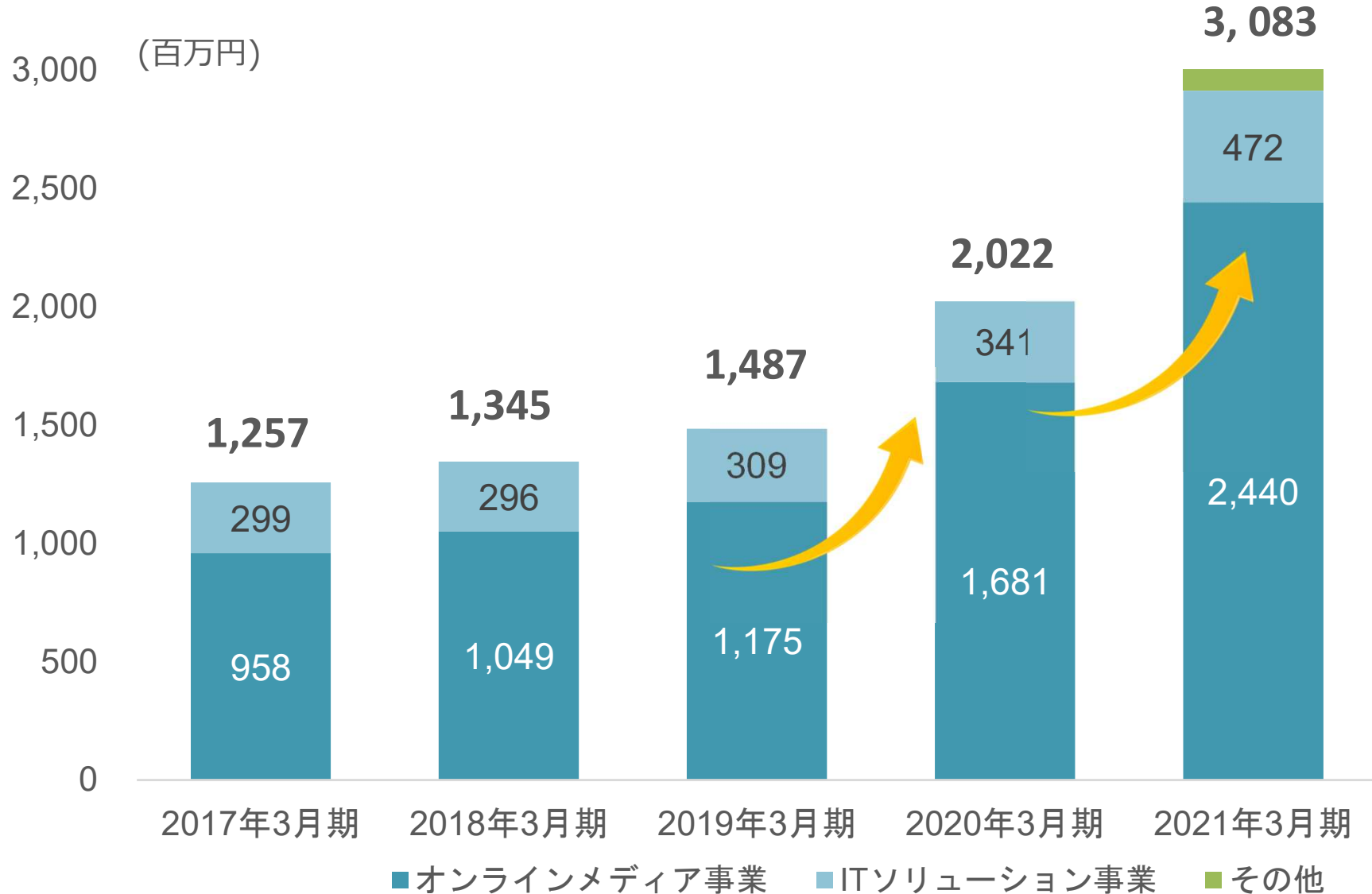
## 当期純利益

293百万円  
(217.7%増)

92百万円

## ◆売上高は前年同期比52.5%増

2019年3月期より連結財務諸表を作成しているため2017年3月期～2018年3月期は、単体の業績を記載



## ◆ 営業利益5.17億円と収益力が大幅に改善、過去最高の利益水準

2019年3月期より連結財務諸表を作成しているため2017年3月期～2018年3月期は単体の業績を記載。

(百万円)

600

500

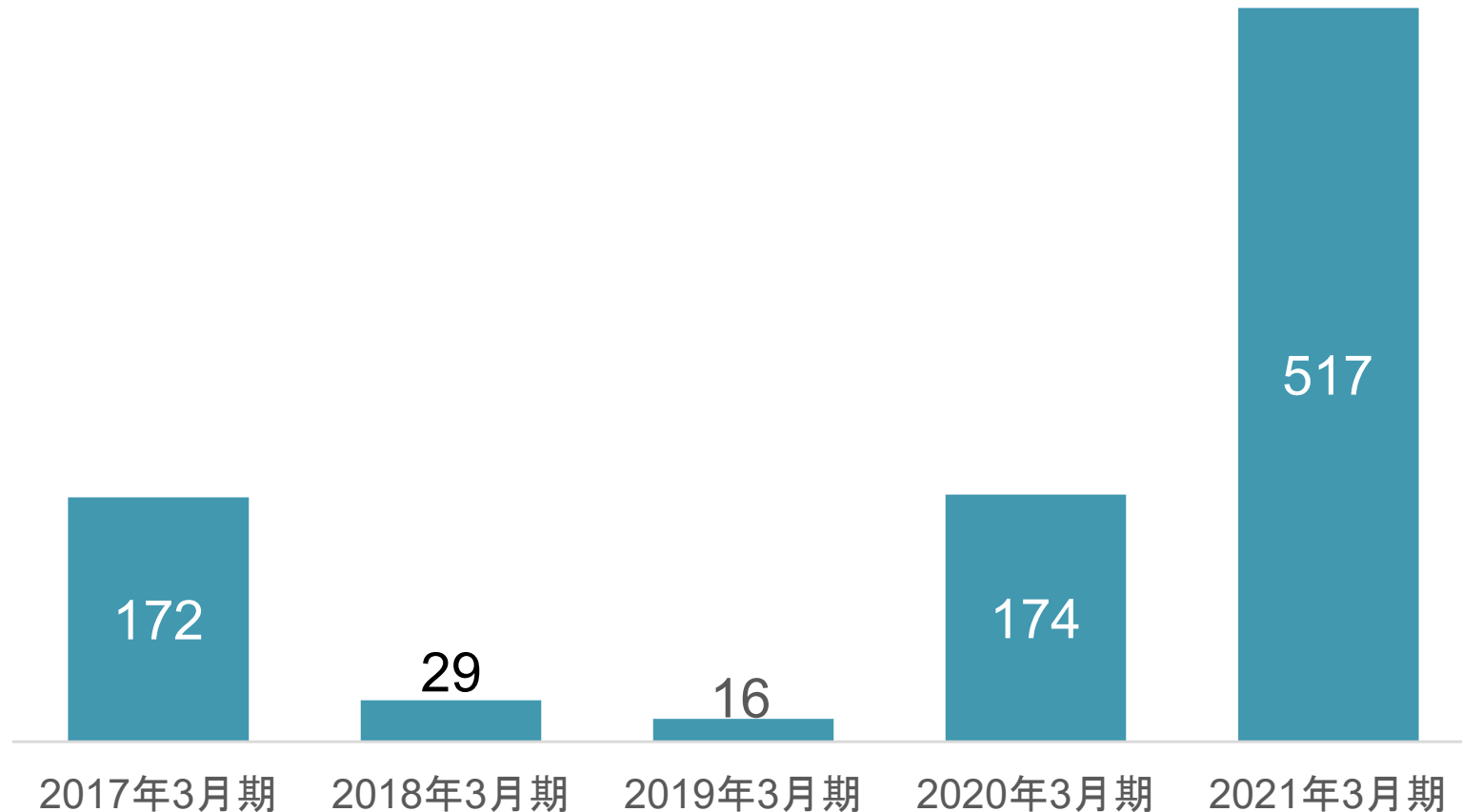
400

300

200

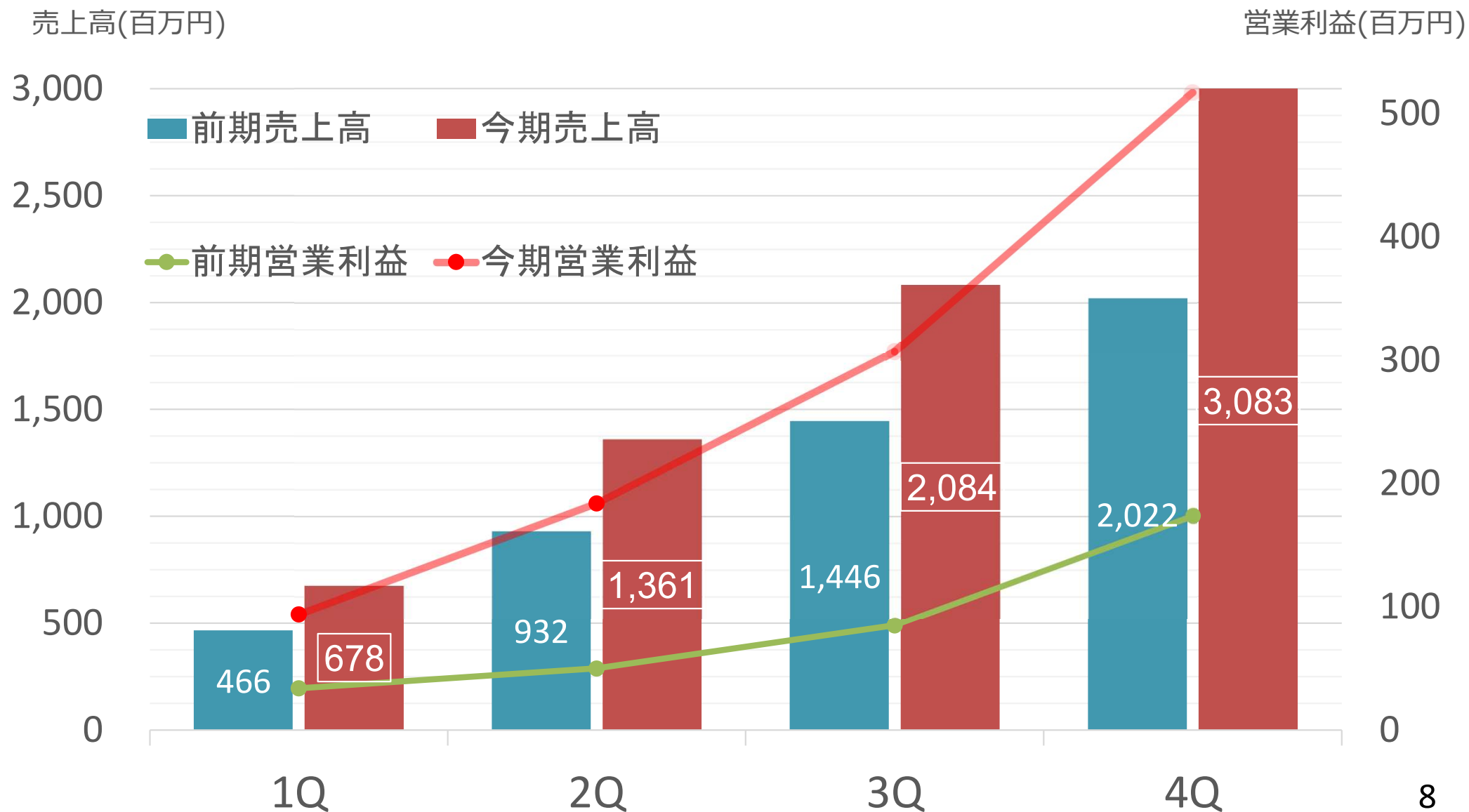
100

0



■ 営業利益

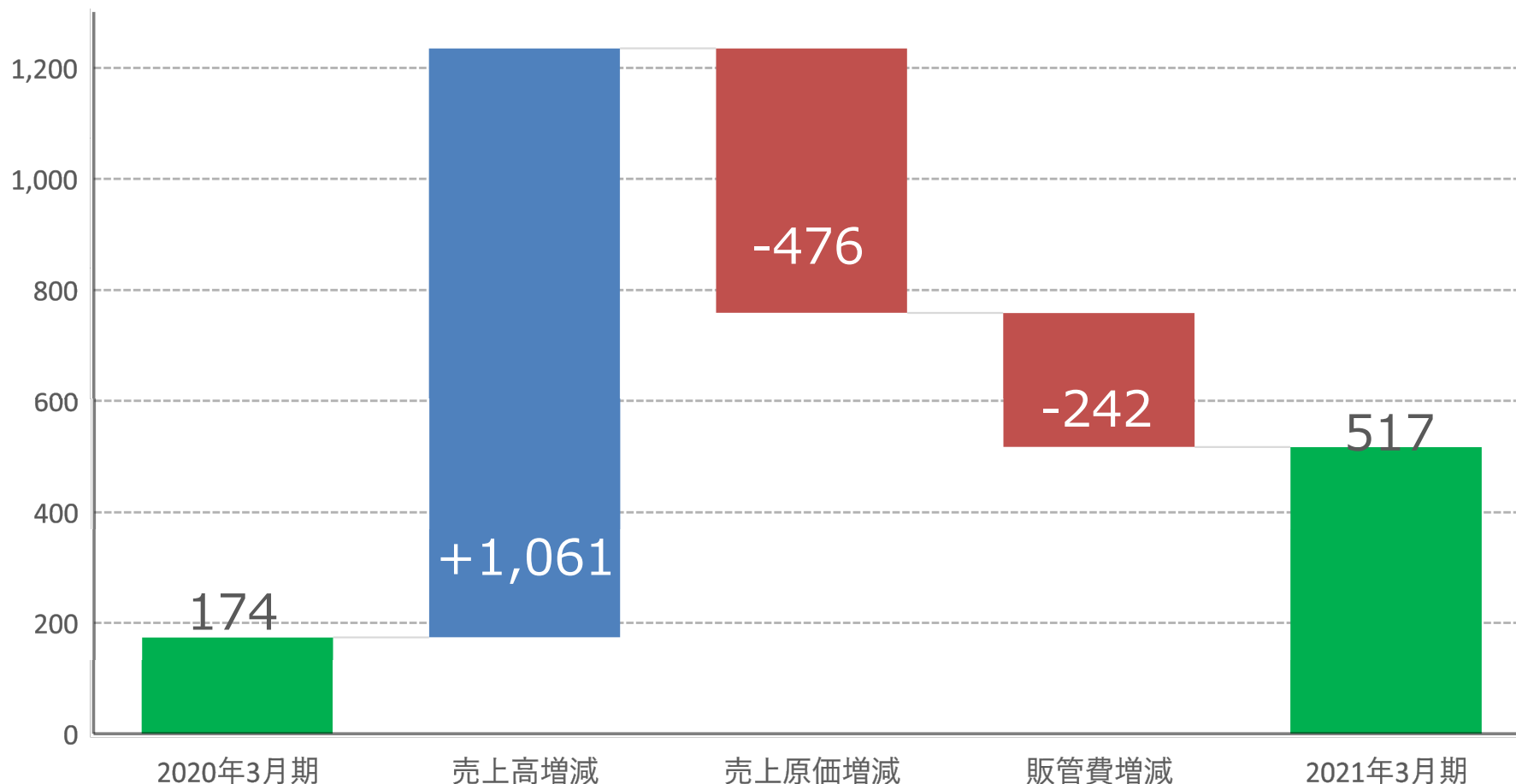
## ◆ 毎四半期の売上累計、営業利益累計ともに計画を上回って着地





売上増加は、ITトレンドへのアクセス数の増大したことが寄与した。  
 売上原価および販管費の増加は、検索エンジンなどの集客施策への投資、List Finder・コクリポなどの追加開発にともなう開発投資、営業部門および技術開発部門の体制強化に向けた採用費と人件費の増加が挙げられる。

(百万円)



※利益の増加要因を「+」、減少要因を「-」で表示 (単位: 百万円)

## ■ 全社サマリー

- ITトレンドのアクセス増大、オンラインEXPO、日経BP事業の安定成長が、売上成長に寄与した。
- 利益面では、ITトレンドの集客効率改善施策などが功を奏し、前年同期を大幅に上回った。
- 「Seminar Shelf」と「コクリポ」が企業のセミナー抑制を背景に急成長。
- 2期目である金融商品仲介業「Innovation IFA Consulting」が立ち上がり、2021年3月期より連結対象となった。
- 「Innovation M&A Partners」など将来への投資も実施ができた。

## ■ オンラインメディア事業

売上高は2,440百万円（前年同期比45.2%増）、セグメント利益は859百万円（同48.8%増）となった。

- ITトレンド・BIZトレンドのサイト来訪者数は、累計で年間1,572万人（同121.7%増）となった。
- セミナー動画プラットフォーム「Seminar Shelf」の会員数は日経ID会員からの集客を中心に順調に増加。動画視聴数も増大した。
- 日経BP事業も過去最高の売上・利益を獲得した



## ◆オンライン展示会「ITトレンドEXPO」開催 昨年度EXPO関連売上 174百万円

- 昨年11月と今年3月に実施。それぞれの来場登録者数1.2万人、1.6万人を獲得
- 橋下徹氏や小泉純一郎氏、中田英寿氏など著名人による基調講演
- 感染収束後もオンライン展示会ニーズは高まる
- 2回目の来場者満足度89.6%（前回77%）

# ITトレンド EXPO 2020

INNOVATION

ITトレンド EXPO 2021 Spring

参加費無料 オンライン開催

3.10 WED - 12 FRI 9:00~18:00

基調講演 ノウハウ紹介 閲覧可能

1500製品以上の掲載を誇るITトレンドが運営する“オンライン展示会”  
100以上の展示を予定。全てのコンテンツを無料でお楽しみ頂けます！

Day1 3.10 特別ゲスト 小泉 純一郎 氏  
「日本の進むべき道」

Day2 3.11 特別ゲスト ROLAND 氏  
「才能がないことも一個の才能(仮)」

NEVER STOP DX.  
古い習慣へ押し返そうとする方に、負けてはならない。人も組織も今を止したら、負の循環はあり得ない。この危機を逆手にとらえ、テクノロジーを武器に、ひるむことなく進もう。DXを止めず。

その他豪華ゲストが登壇予定!

INNOVATION

1500製品以上の掲載を誇るITトレンドが運営する“オンライン展示会”

ITトレンド EXPO 2020

DX or LOSE. 参加無料!

真の危機は、これからやってくる。ITで自らを作り変える企業だけが勝ち残り、次のステージへ進むことができるだろう。ニューノーマルを超えた次のノーマルへ。

11.11 WED - 12 THU 9:00~18:00

特別ゲストによる 基調講演 デジタル最先端 ノウハウ紹介 最新業務ごとの最新・動向を 閲覧可能

6つの専門EXPOを同時開催！約100製品が一堂に会するイベントです。全てのコンテンツを無料でお楽しみ頂けます！

MC 鷺見 玲奈 氏  
タレント/タレント/タレント

特別ゲスト モーリー・ロバートソン 氏  
日本企業の“逆戻り”(仮)!

◆累計の来訪者数は、アライアンス強化、テレワーク浸透、DX化の流れを受け結果、1,572万人（前年同期比121.7%増）となった。

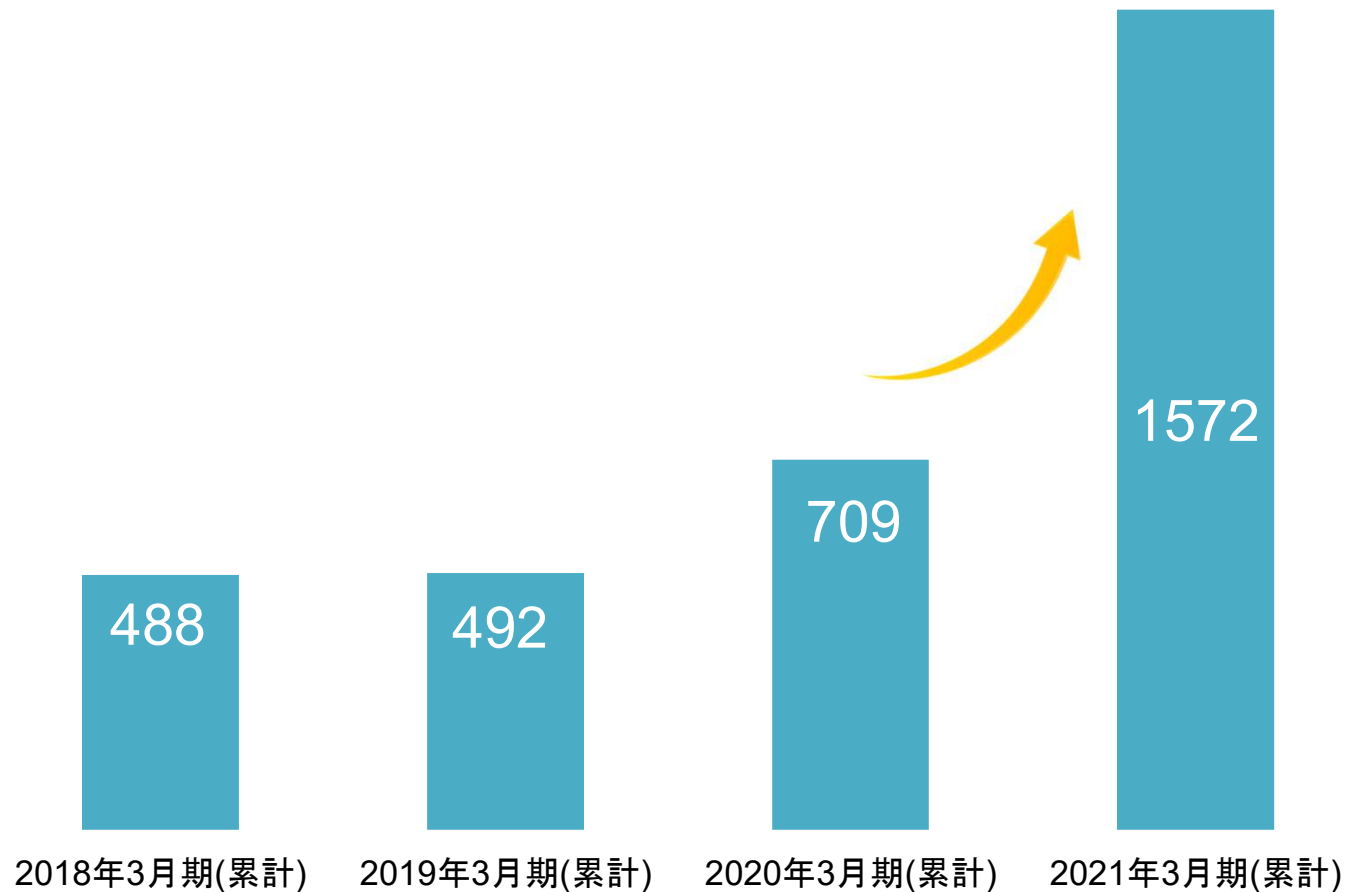
(万人)

1500

1000

500

0



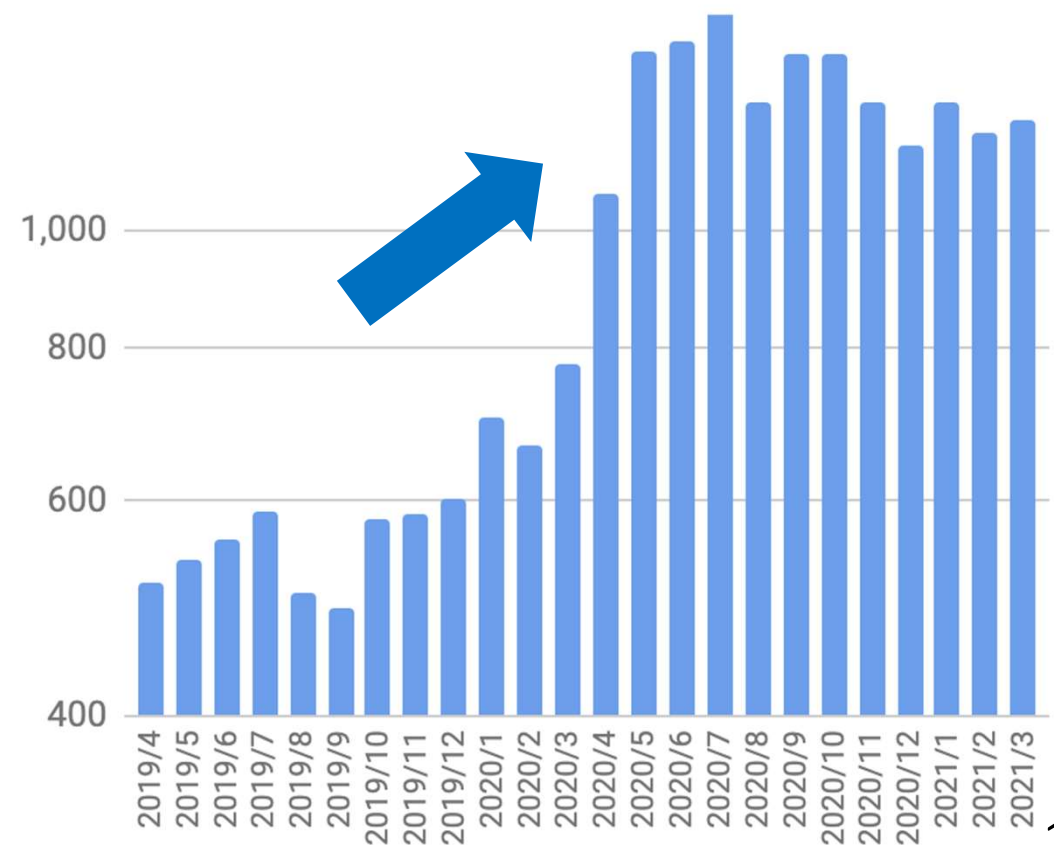
■ サイト来訪者数

## ◆新型コロナウイルスの影響で検索ボリュームが増大

売上が増大した主なカテゴリー  
 ー昨年1年間平均と昨年の売上比率

カテゴリー名	伸び率
チャットボット	337%
Web請求書	190%
コールセンター	177%
WEB面接	170%
ワークフロー	162%
eラーニング	157%
CTI	153%
購買管理	150%

IT/BIZトレンド UU推移 (単位千UU)



◆SaaSの成長企業を中心に、数多くの掲載実績



## ■ ITソリューション事業

売上高は472百万円（前年同期比38.6%増）、セグメント利益は136百万円（同169.4%増）となった。

“今、検討したい”がわかる。



### <List Finder>

- アカウント数は、475件（同1.7%減）となった。
- 1アカウント当たりの期中累計売上高は734千円（同8.0%増）と大幅に改善。
- プラットフォーム移行のための投資が上期に終了、下期は利益体質に。

### <Sales Doc.>

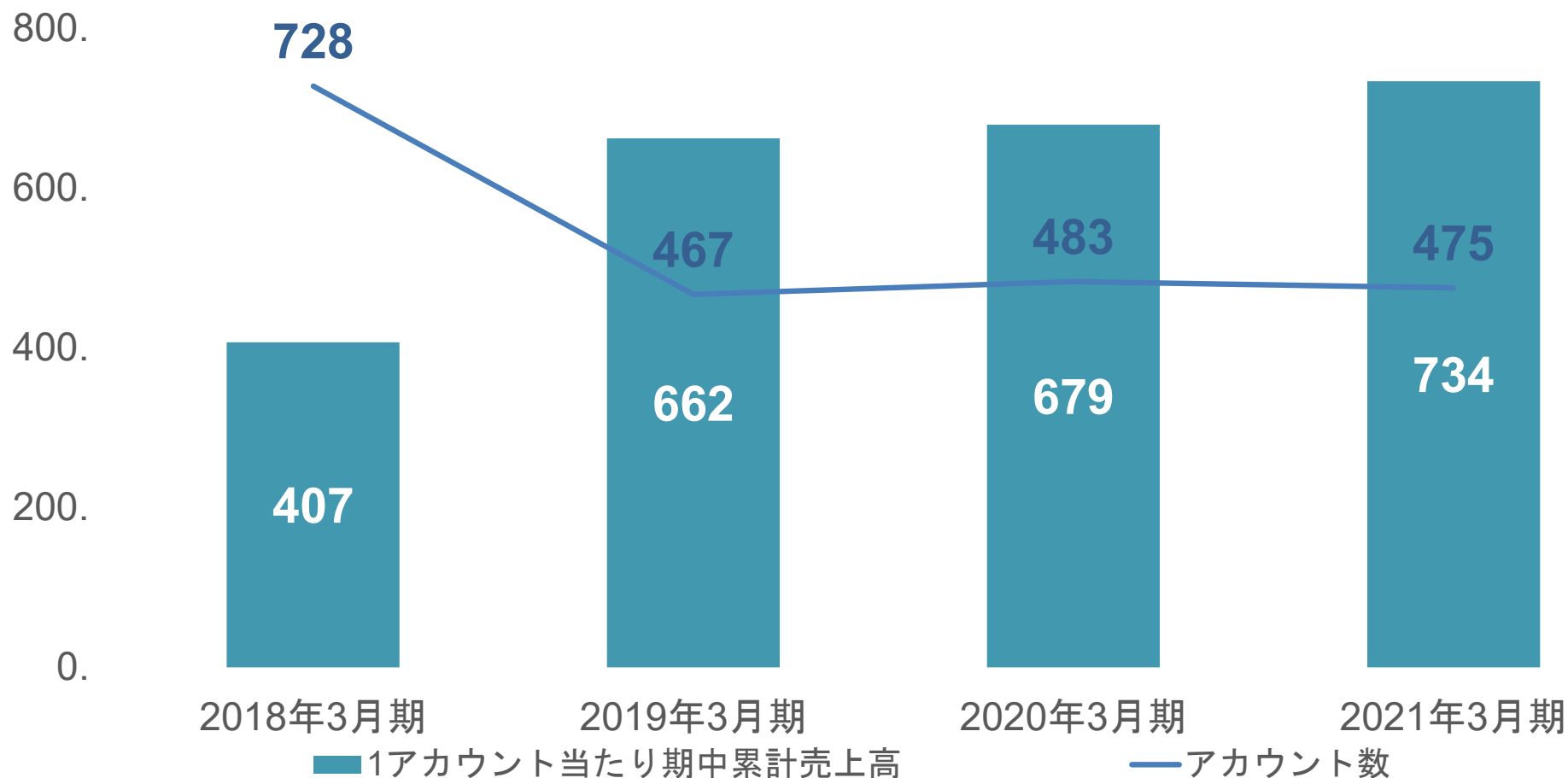
- 営業活動を効率化させるセールスイネーブルメントツールSales Doc.を昨年8月にリリース。
- 動画閲覧トラッキング機能を追加





- ◆ 当事業年度末のアカウント数は475件（前年同期比1.7%減）となった。「DataSign Webサービス調査レポート 2020.3」の調査で国内上場企業において第3位のアカウント数。 ※出所：株式会社DataSign

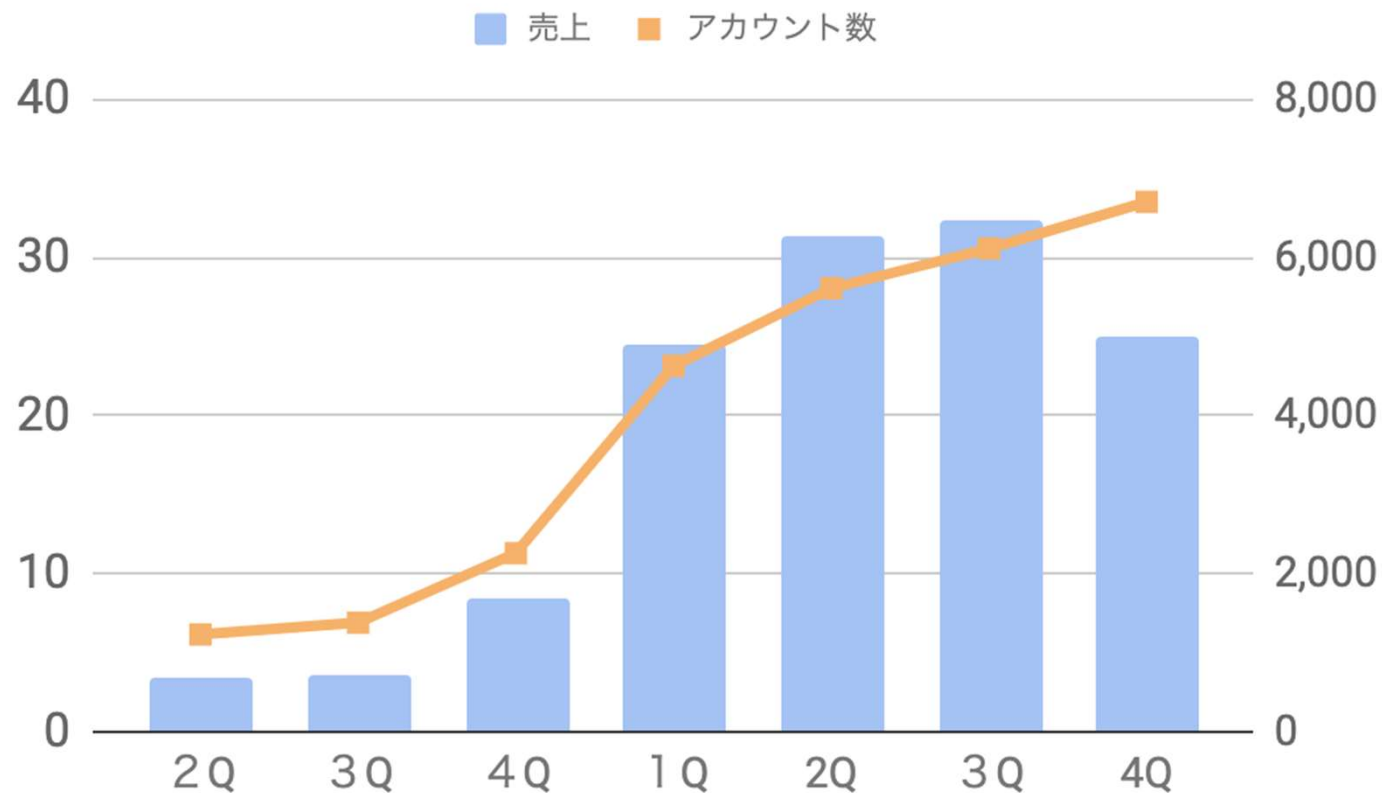
(千円、件)



## <コクリポ>

- WEBセミナーを提供するコクリポ社を一昨年6月末買収
- コロナ禍でテレワーク需要で売上が伸びるも3Qから減少

### コクリポ 売上推移



## 株式会社Innovation IFA Consulting

### ■概要

グループのマーケティング・組織力を活かし金融仲介市場に進出。  
まずは独自でIFA事業を初め今後成長するIFAビジネスをメディア・ITツール  
などで支援する

2021年3月期よりその他セグメントで連結対象

金融商品仲介業開始日：2019年6月28日

2020年2月からイノベーショングループ

パートナー：SBI証券、エース証券、あかつき証券、東海東京証券



Innovation  
- IFA -  
Consulting

### ■業績

売上:168百万円 セグメント利益:26百万円

### ■ポイント

働き方改革やデジタル化が遅れている業界でスピードのある成長を目指す

(単位：百万円)	2020年3月期	2021年3月期	増減
流動資産	1,005	2,589	1,584
固定資産	315	547	231
資産合計	1,320	3,137	1,816
流動負債	375	593	217
固定負債	10	12	1
負債合計	385	605	219
純資産合計	934	2,531	1,596
自己資本比率	70.8%	80.1%	9.3%

(単位：百万円)	2020年3月期	2021年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	262	422
投資活動によるによる キャッシュ・フロー	△182	△349
フリーキャッシュ・フロー	79	73
財務活動によるによる キャッシュ・フロー	△75	1,246
現金及び現金同等物の期末残高	666	1,997

# 2022年3月期 業績予想

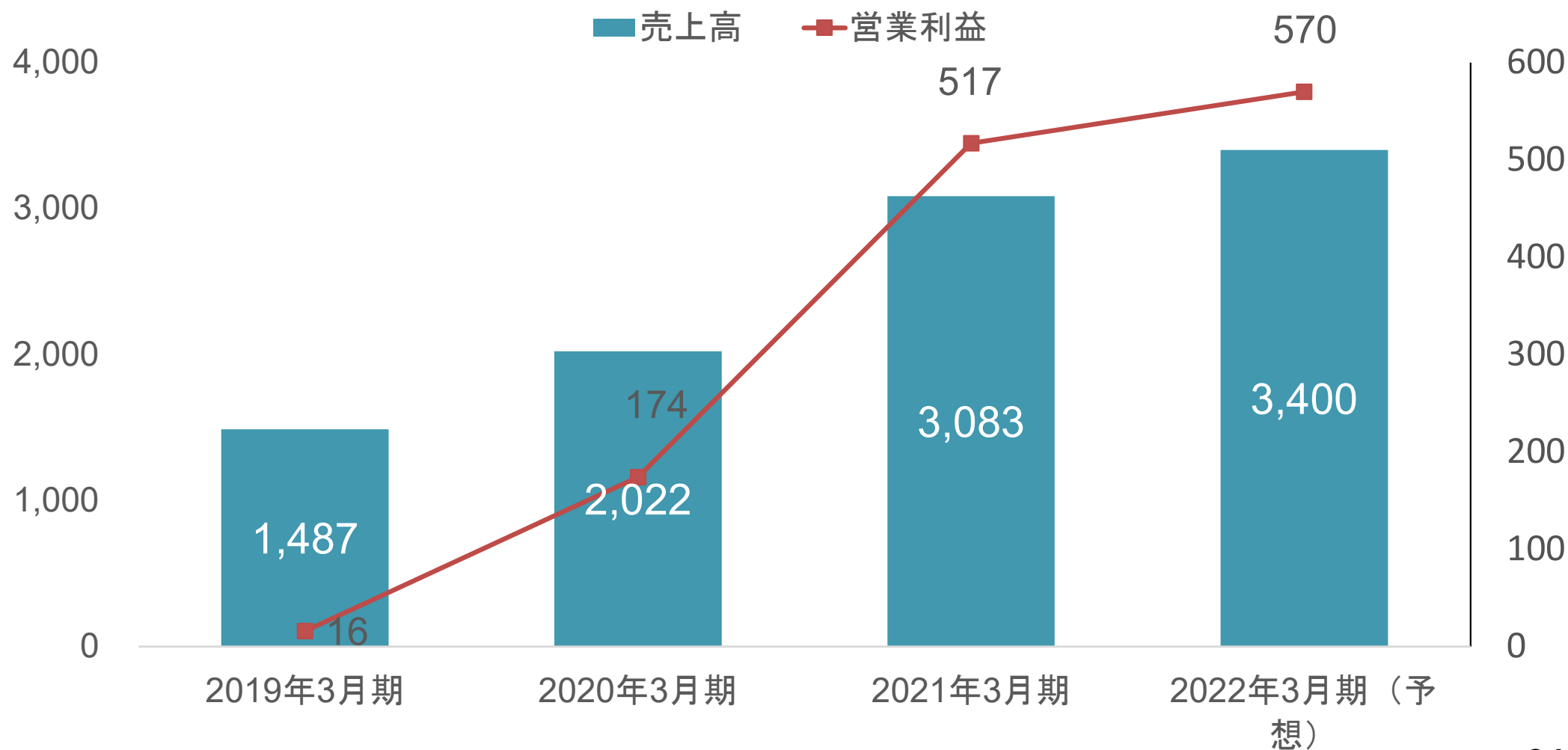


売上高は前年同期比10.3%増、営業利益は同10.1%増の計画

	2022年3月期 計画	対前期 増減率	2021年3月期 実績
売上高	3,400百万円	10.3%	3,083百万円
営業利益	570百万円	10.1%	517百万円
経常利益	570百万円	9.0%	522百万円
当期純利益	325百万円	10.8%	293百万円

◆売上高は、前年同期比10.3%増、営業利益は同10.1%増と5期連続で増収・増益の見込み

(百万円)





# 成長戦略



◆ SaaS事業を統合する目的で、株式会社コクリポを改組し新たに株式会社Innovation X Solutionsとしてスタート。List Finder、Sales Doc、コクリポの各事業を集約予定。

◆ 成長するM&A仲介領域に進出すべく株式会社Innovation M&A Partnersを設立

社名	資本金	代表取締役	企業理念
株式会社Innovation & Co.	1500万円 (株式会社イノベーション100%出資)	遠藤 俊一	「働く」を変え、組織や個人が成長できる社会へ
株式会社Innovation X Solutions	1500万円 (株式会社イノベーション100%出資)	大塚 友広	テクノロジーの力で新たな「働く」体験を
株式会社Innovation IFA Consulting	500万円 (株式会社イノベーション51%出資)	馬場 勝寛	日本の金融機関に勤める全ての人とそのお客様に「IFAという新しい選択肢」を与えたい
株式会社Innovation M&A Partners	1000万円 (株式会社イノベーション66%出資)	木村 秀平	企業の持続的成長を追求するアドバイザーグループ

昨年夏に資金調達を実施

◆MSワラントによる資金調達について

割当日：2020年7月31日

発行新株予約権数 3,795 個

調達資金の額 12.58億円（差引手取概算額）

資本金 9.9億円（資本剰余金 9.7億円 2021年3月末現在）

◆資金調達使途

M&A における投資有価証券取得資金

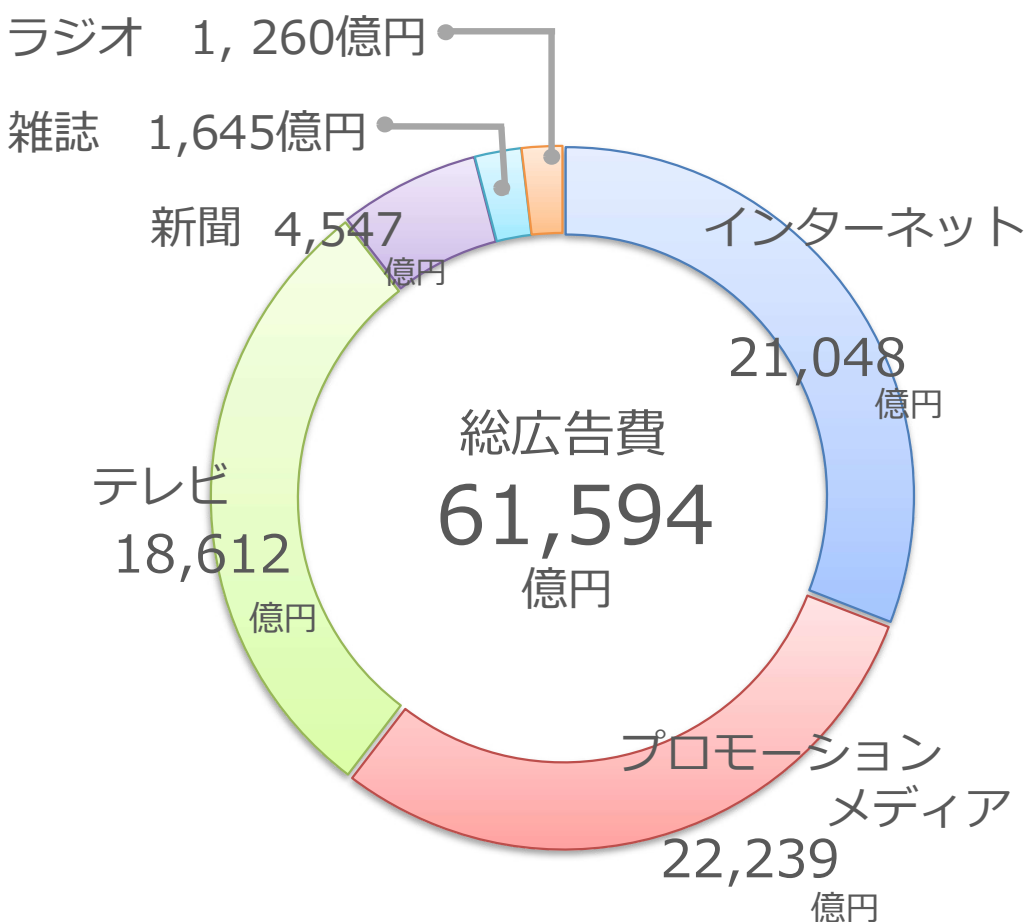
オンラインメディア事業関連の設備投資資金

子会社を通じたマーケティング費用

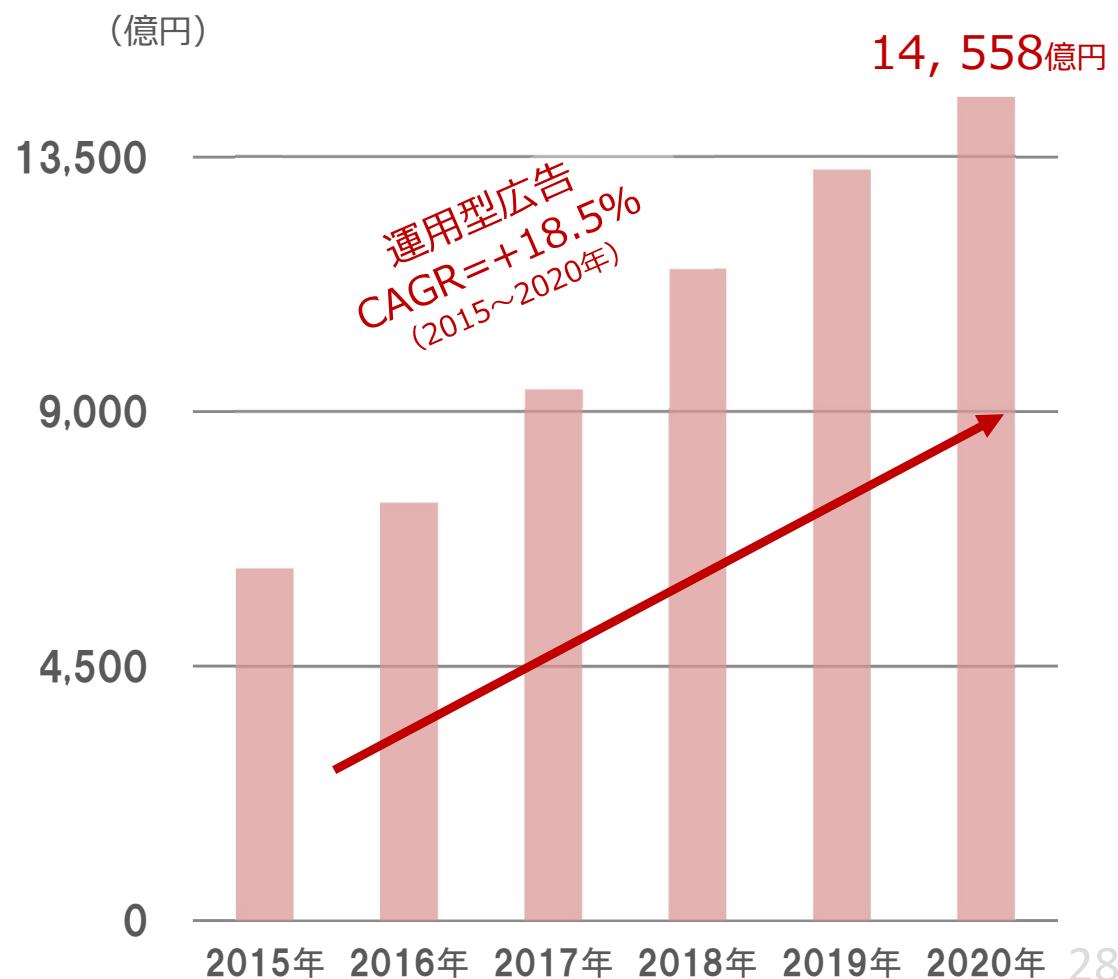
子会社の人材採用関連

国内インターネット広告市場は、前年比105.6%と拡大。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CAGR18.5%増と成長を牽引。

## 媒体別広告費内訳



## 運用型広告費の推移



## ◆市場の変化

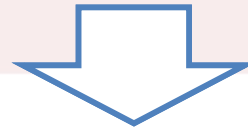
### <ユーザー市場の変化>

- 中堅・中小企業のDX推進によるシステム投資の必要性
- 「テレワーク」需要の安定
- 特定分野でのシステムの導入・検討が進む

チャットボット、Web請求書、コールセンター、WEB面接、ワークフロー、eラーニング、CTI、購買管理

### <IT業界広告主の変化>

- 展示会・セミナーの中止・延期・規模縮小によるデジタルシフト
- クラウド化・低価格化による営業・マーケティングの効率化
- 検索広告のCPC単価向上
- 景気悪化による広告削減からより効果のある販促費増加へ



ITトレンドの  
ニーズが一層拡大

## ◆オンライン展示会「ITトレンドEXPO」を定常化

投資対効果の高く効率の良いオンラインEXPOが浸透。IT企業の一層のデジタルマーケティングシフト。今期10回の実施を計画

### <当社の強み>

- 使いやすいプラットフォーム
- ITトレンドの営業・集客アセットを活用
  - 営業：1700製品以上のITトレンド顧客へ直接営業
  - 集客：会員、検索エンジン、パートナーから効率的に告知・集客

### <3月に開催した 主なEXPO>

- 業務改善/効率化 EXPO ・セキュリティEXPO
- 会計/財務 EXPO ・コールセンターEXPO
- AI/業務自動化 EXPO
- テレワーク推進 EXPO
- ペーパーレス/脱ハンコ EXPO
- HR/バックオフィス EXPO
- Web マーケ/営業支援 EXPO

ITトレンド  
EXPO 2020

## ◆オンライン展示会「ITトレンドEXPO」お客様の声

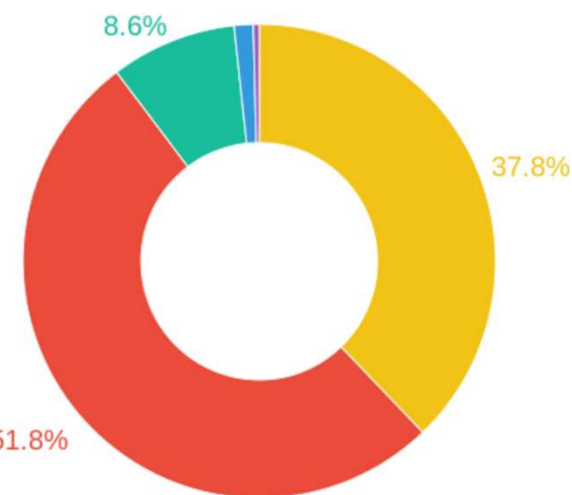
- 出展者、参加者共に高い満足度
- 来場者アンケートの結果、「とても満足」「やや満足」と回答した方は、全体の 89.6%

### <来場者アンケートより抜粋>

- 会場に出向かなくても参加できるのはとてもありがたい
- 特別講演の内容がとてもよかった。特に伊沢さんの MA のセッション、中田さんの話は非常に参考になり 心に残った
- 画面構成等、作りが分かりやすく非常に良かった。

### <出展企業様の声>

- 従来の展示会は装飾や人員配置などに時間・コストがとてもかかっていたが、今回はリソースがかかずに準備が楽になった
  - リアルタイムでリードを提供してもらえるので、すぐにアプローチができてありがたい
  - オフラインの展示会出展を予定していたが、今後も IT トレ
- ンド EXPO に切り替える予定



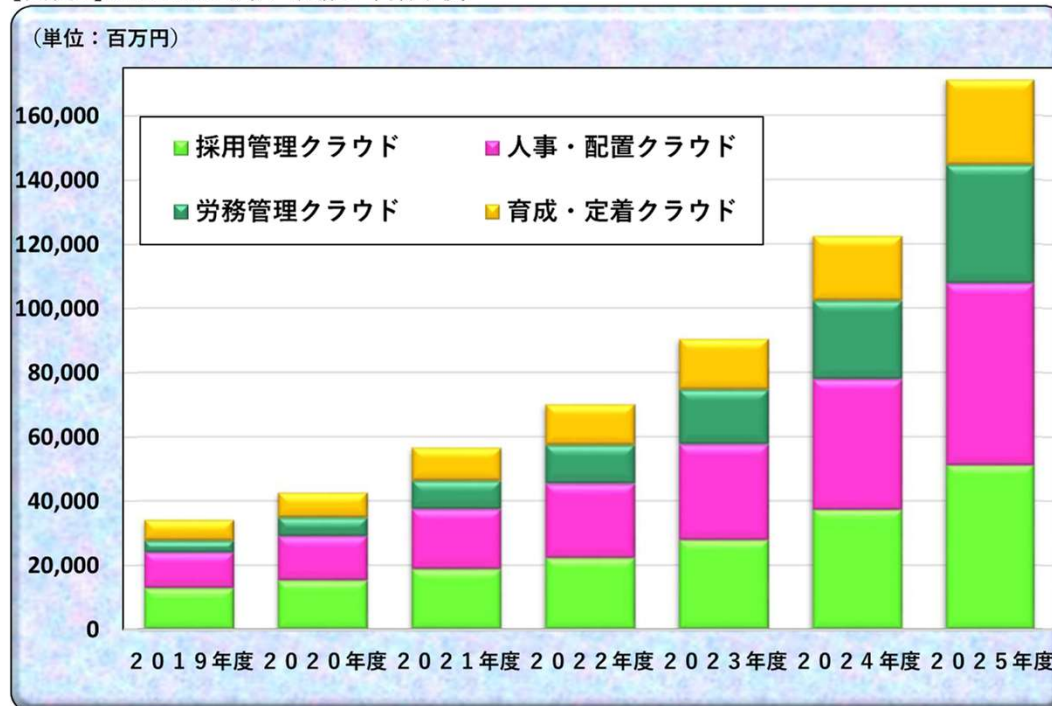
※図 来場者アンケートより「ITトレンドEXPO 2021 Spring 全体の満足度」結果

## ◆HRテック市場の拡大

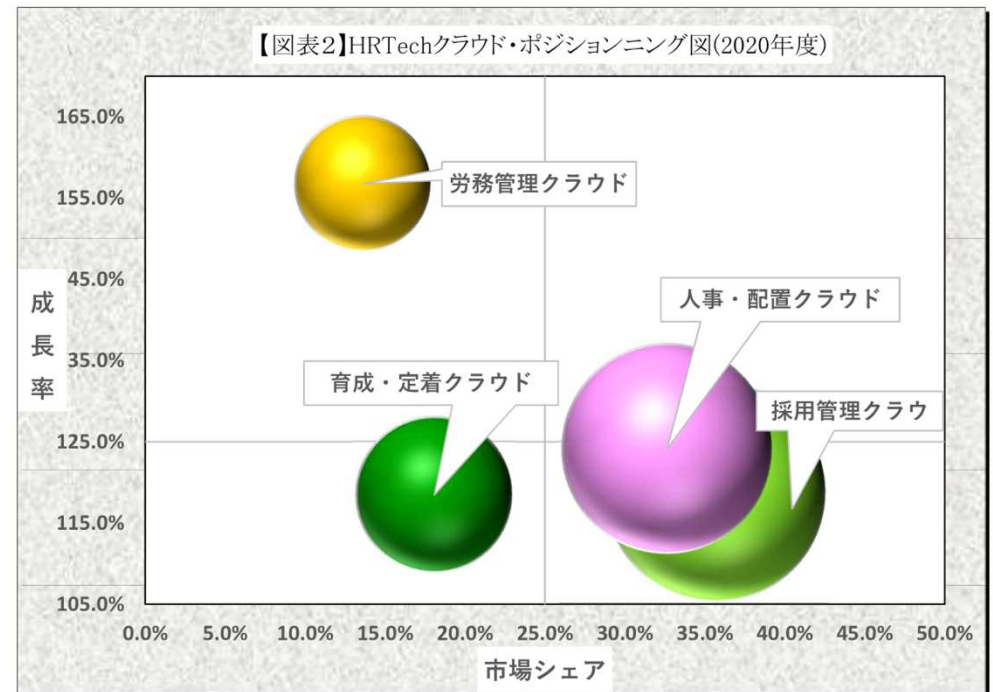
2019年度のHRTechクラウド市場は、342.2億円となり、2020年度には前年比124.6%426.0億円と力強い成長。テレワーク/ニューノーマルを反映し、人材の採用、活用・定着、業務可視化の重要性が一層高まる

### HRTechクラウド市場予測

【図表1】HRTechクラウド市場の中期予測



【図表2】HRTechクラウド・ポジションニング図(2020年度)





## ◆ITトレンド・BIZトレンドのビジネスモデル



### 来訪ユーザー数の拡大

- ・ SEO対策、広告施策の強化
- ・ アライアンス先からの流入
- ・ 新カテゴリーの追加

### 問い合わせあたりの資料請求数の拡大

- ・ 掲載企業向け営業の強化
- ・ サイトの改善
- ・ ホワイトペーパー施策

### 問い合わせ率の向上

- ・ 広告やターゲティングの最適化
- ・ サイトの改善
- ・ 売上貢献度の高いカテゴリーに注力

【ユニークユーザー（UU）】 一定期間に集計期間内にウェブサイトへ訪問したユーザーの数。

【コンバージョンレート】 顧客転換率。購入や申し込みなどにどれくらい至っているかを示す指標。

(コンバージョン数÷ユニークユーザー数)

## ◆ITトレンド・BIZトレンドの流入経路ごとの戦略



- ・ ROAS（広告費に対する売上割合）の向上
- ・ 徹底したA/Bテスト
- ・ SEOの外部環境を常にウォッチ

リスティング広告  
SEO  
(PC/モバイル)



- ・ 日経IDとの連携開始
- ・ 他メディアを活用した集客
- ・ リアルも含めた新たなアライアンス 先の開拓

外部メディア



- ・ ユーザーレビュー（口コミ）の拡大
- ・ EXPO開催による会員の増加

レビューの充実  
会員化



- ・ お問い合わせユーザーに寄り添ったサポート
- ・ メール・電話で対応

ユーザーサポート

## ◆セミナー動画プラットフォーム「Seminar Shelf」

セミナーを開催したい企業と参加したいビジネスパーソンを繋ぐ、「いつでも・どこでも・無料で」セミナー動画を視聴できるサービス。  
掲載企業へはリード（見込み顧客）獲得で課金。

ユーザー  
(セミナー受講者)



SeminarShelf



掲載企業  
(セミナー実施企業)



## ◆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、

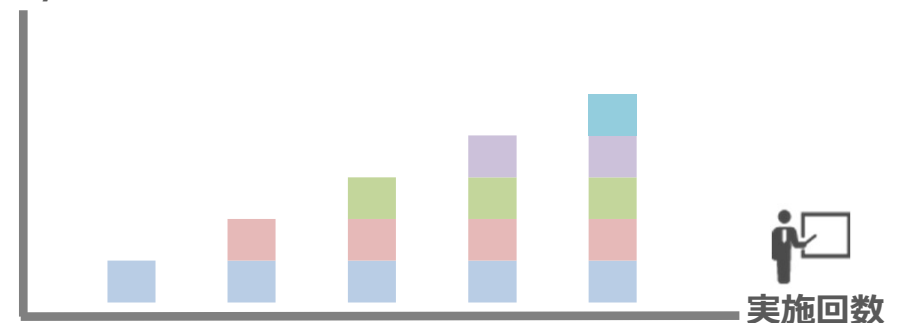
行きたいセミナーに行けなかった経験がある割合  
※当社実施のWebアンケート結果より

- ・ 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

## ◆Seminer Shelfのポイント

 Seminar Shelf ならではのリード提供が可能



- ✓ 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
- ✓ @5,000 の低価格

- ✓ 日本経済新聞社との連携
- ✓ 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

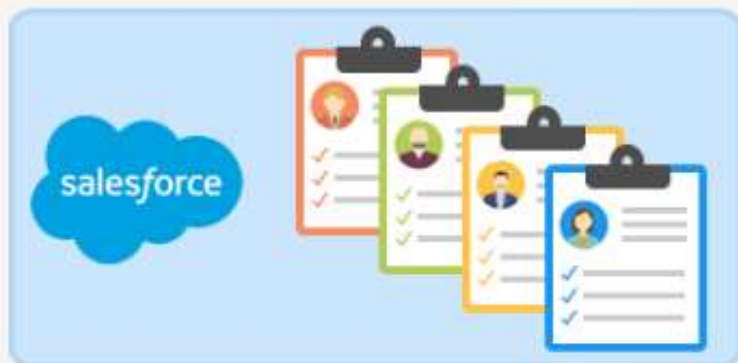
## ◆ 顧客満足度の向上

「ITreview Grid Award 2020 Summer」において、BtoB向けマーケティングオートメーションツールList Finderが高いユーザー評価をいただき、2期連続「Leader」に選出されました。カテゴリの中で満足度と認知度の双方が優れた製品が「Leader」に選ばれます。



## ◆ Salesforceなど外部サービスとの連携

SalesforceなどのアカウントとAPIを使って連携することで他システムに登録されている顧客情報を一括でList Finderにインポートし、すぐに活用をはじめることが可能となります。



リード情報



## コクリポ：ウェビナーに特化したSaaSツール

### ◆ウェビナーとは



主催者は社内の自席や会議室からセミナーの配信が、  
受講者は社内、外出先、自宅などの好きな場所で受講が可能。

### ◆ウェビナーの成長性

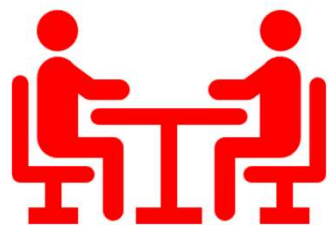
リアルセミナーや展示会がデジタルへ  
リモートワークの拡大・定着  
5G（注）の普及



---

（注）5Gとは 第五世代移動通信システムの略称で、来年の春から普及が始まると言われている携帯電話などの通信に用いられる次世代通信規格のひとつ。高速、超低遅延、同時接続のメリットがあり、私たちの生活や産業が大きく変わる可能性がある

幅広い業界や、業態でご活用が進む。



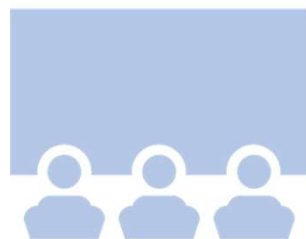
営業・サポート



社内  
代理店説明会



社員研修



新卒採用説明会



リアルセミナーの  
Web化



投資家  
株主説明会



IFA事業を独自で初めノウハウを蓄積。単体での事業化に加え、今後成長するIFAビジネスをグループで支援する。



単体での事業戦略は以下

■ 業務委託社員・正社員の優秀層の採用

■ デジタルを活用した成長戦略

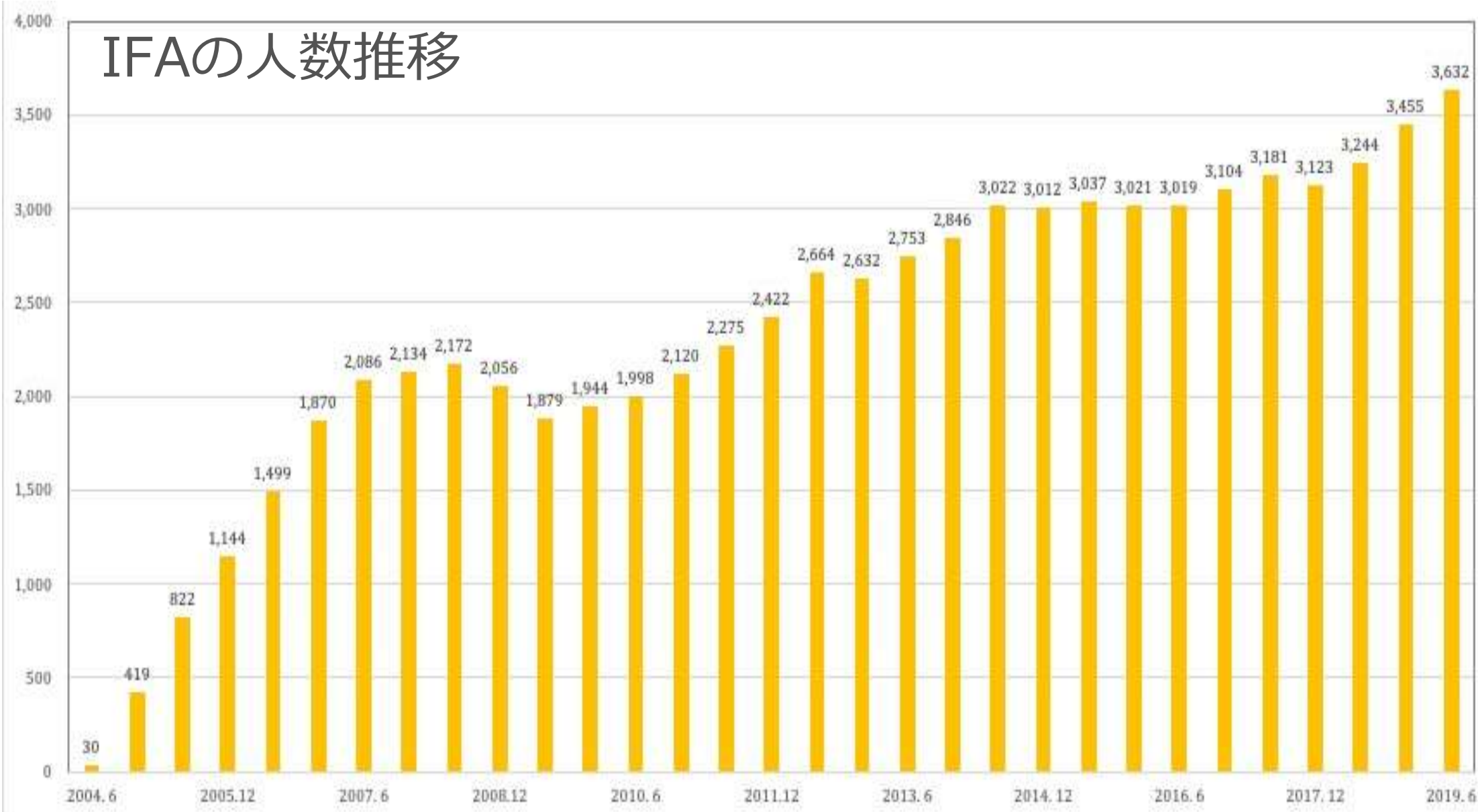
採用・ブランディング：  
YouTube、ウェビナー、Twitter

顧客獲得・CS：  
IRウェビナー  
デジタルメディア（検討中）

CRM: デジタルツール（検討中）

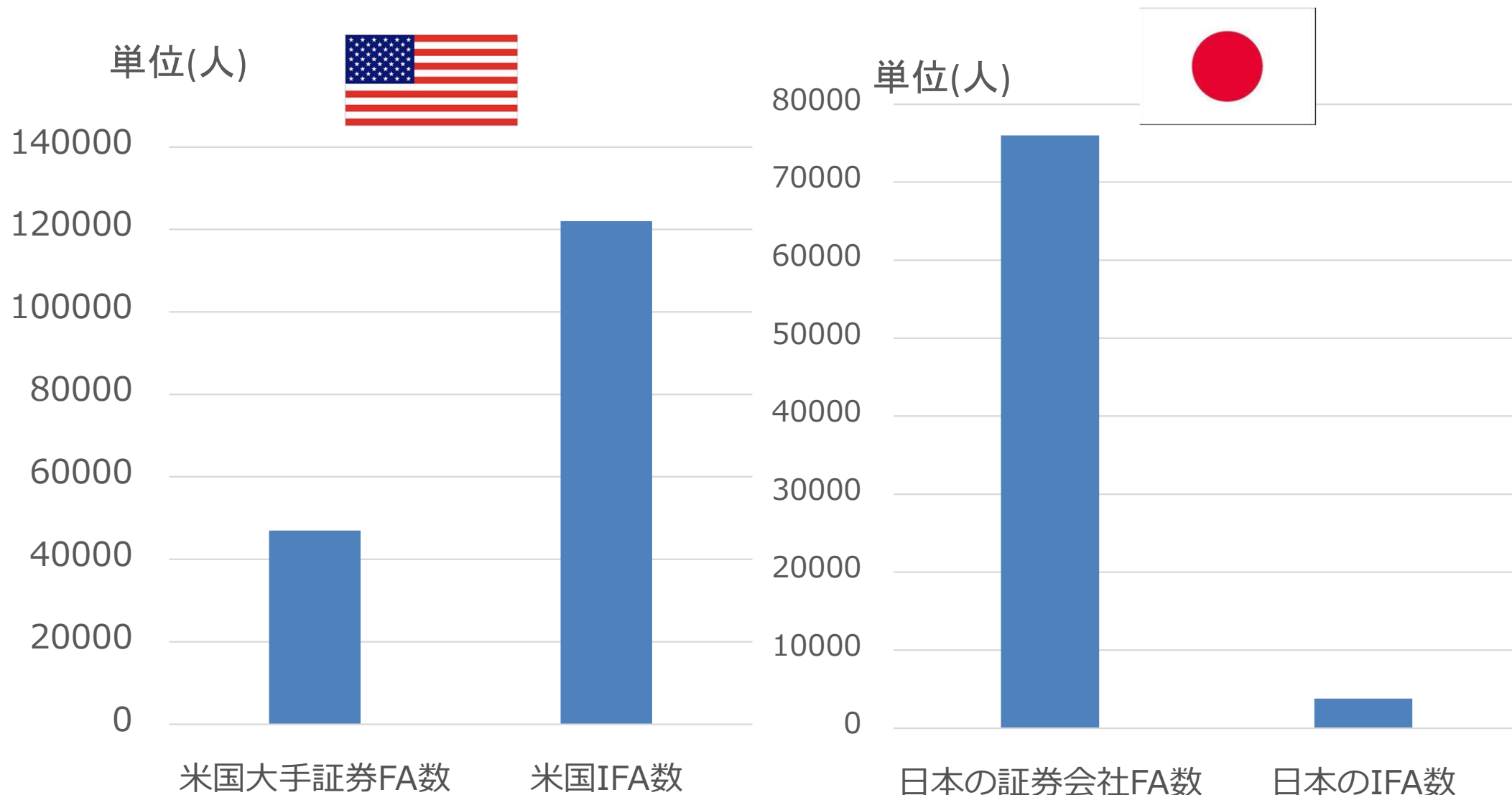


## IFAの人数推移



(出所) 日本証券業協会「金融商品仲介業者の登録外務員数の推移」

## IFAの成長可能性 米日のIFA数の比較



# Appendix

- ◆ 企業概要
- ◆ 事業概要



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	991,229千円
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（連結）	118名（2021年3月31日現在）
事業内容	<p>法人向けインターネットマーケティング支援</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 成果報酬型の比較・資料請求サイトの運営</li> <li>・ マーケティングオートメーションツールの開発・提供</li> </ul>

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

現在 株式会社Innovation IFA Consulting  
株式会社Innovation M&A Partners  
取締役を兼務



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

## **株式会社イノベーション**

成長機会を創り出し、人と組織の可能性を最大化する

## **株式会社Innovation & Co.**

「働く」を変え、個人や組織が成長できる社会へ

## **株式会社Innovation X Solutions**

テクノロジーの力で新たな「働く」体験を

## **株式会社Innovation IFA Consulting**

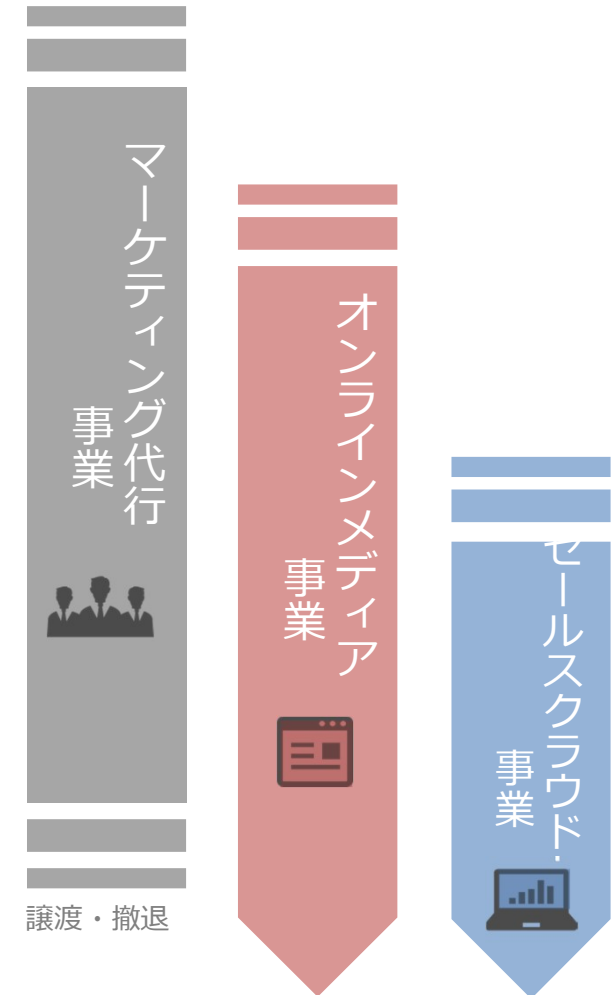
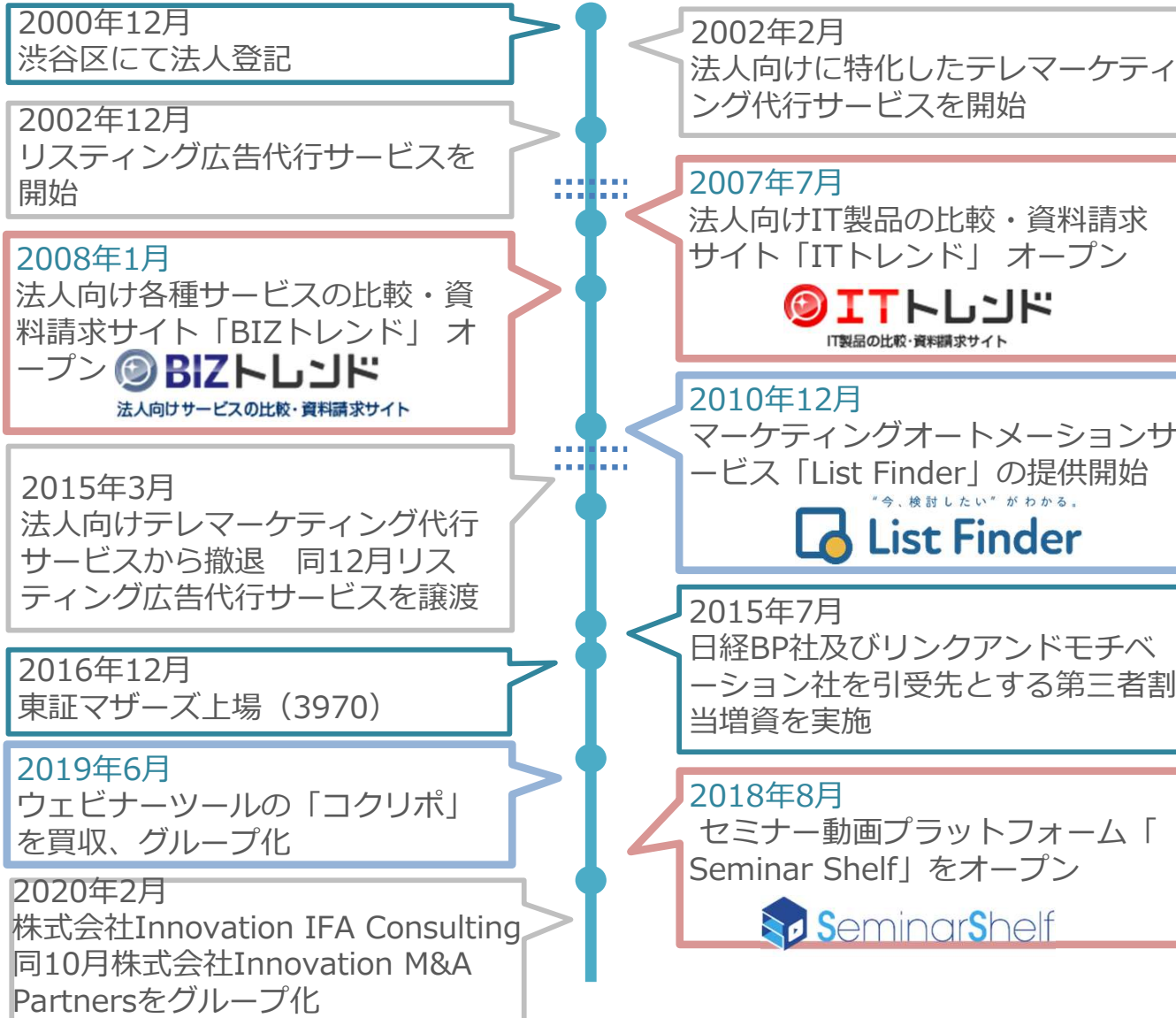
日本の金融機関に勤める全ての人とそのお客様に

「IFAという新しい選択肢」を与えたい

## **株式会社Innovation M&A Partners**

企業の持続的成長を追求するアドバイザーリー集団

## 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







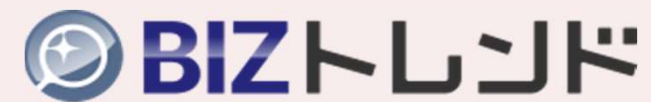
## オンラインメディア事業

BtoBに特化したメディアを運営。  
獲得したリード件数に応じた「成果報酬プラン」を中心に  
お客様のターゲットにあった見込み顧客のリード情報を提供。



企業のシステム導入検討社様がIT製品の比較・検討を行い、資料請求やお問い合わせができるWebサイトです。

<https://it-trend.jp/>



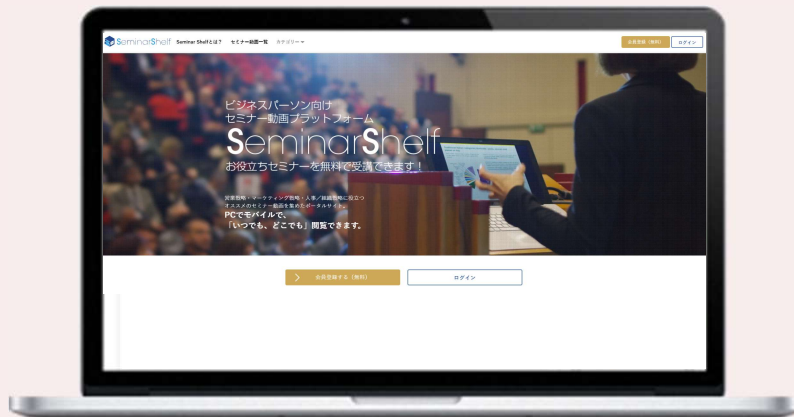
企業の人事・総務のご担当者様が各種サービスの比較・検討を行い、資料請求やお問い合わせができるWebサイトです。

<https://biz-trend.jp/>



## オンラインメディア事業

2018年度、セミナー動画プラットフォームを開設。  
動画掲載企業は、視聴ユーザー情報を**成果報酬型で継続的に取得**することが可能。



営業戦略・マーケティング戦略・人事／組織戦略に役立つ  
おすすめのセミナー動画を集めたポータルサイト。  
PCでモバイルで、「いつでも、どこでも」閲覧可能。

<https://seminarshelf.com/>










日経BP社が運営する各媒体を  
お客様のニーズに合わせ、プランニングして提案。

## 日経BP社

 **日経ビジネス**  **日経 XTREND**

 **日経 XTECH**  **日経 XTECH ACTIVE**

上記を含め様々な媒体をご提供

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      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      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）』

サイト種類	サイト内容/ セミナー参加者（ユーザー） の目的	セミナー参加者 （ユーザー） の流入経路	セミナー実施時の 発生費用
SeminarShelf	セミナー動画の検索、視聴  	日経ID会員を中心に 集客  	初期費用5万円 成果報酬課金モデル    見込み顧客情報 5千円/件
従来の 法人向けセミナー	セミナー 会場に行く  	広告からの流入 メール配信による集客  	セミナー会場費用 セミナー運用人件費  

「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



## ITソリューション事業

**ニーズのある見込み顧客の発見をサポートする、クラウド型のBtoB企業向けマーケティングオートメーションツールを月額従量課金にて提供。**

“今、検討したい”がわかる。



【見込み顧客】

可視化・分析

【自社サイト】



名刺情報のインポート

メール配信



アクセス



### 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



## ITソリューション事業

送った資料をいつ・だれが・どのページを見たかがわかるツール



1

営業資料をアップしておく



2

お客様に資料URLを送る



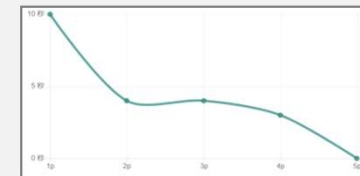
資料はこちら  
<https://www.●●●>  
●●



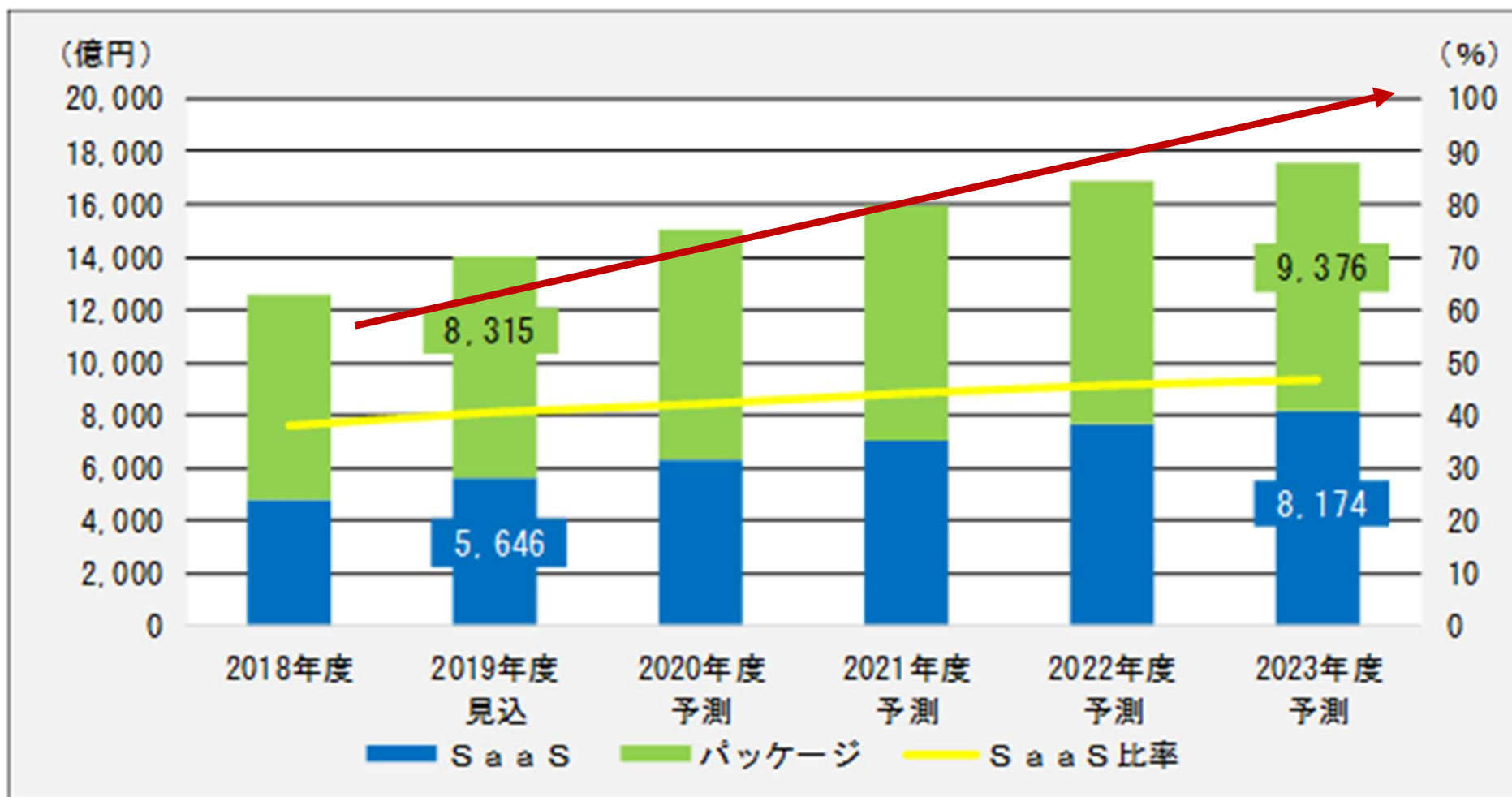
3

お客様の閲覧を計測する

(顧客の閲覧があった際に、営業担当にメールで通知)



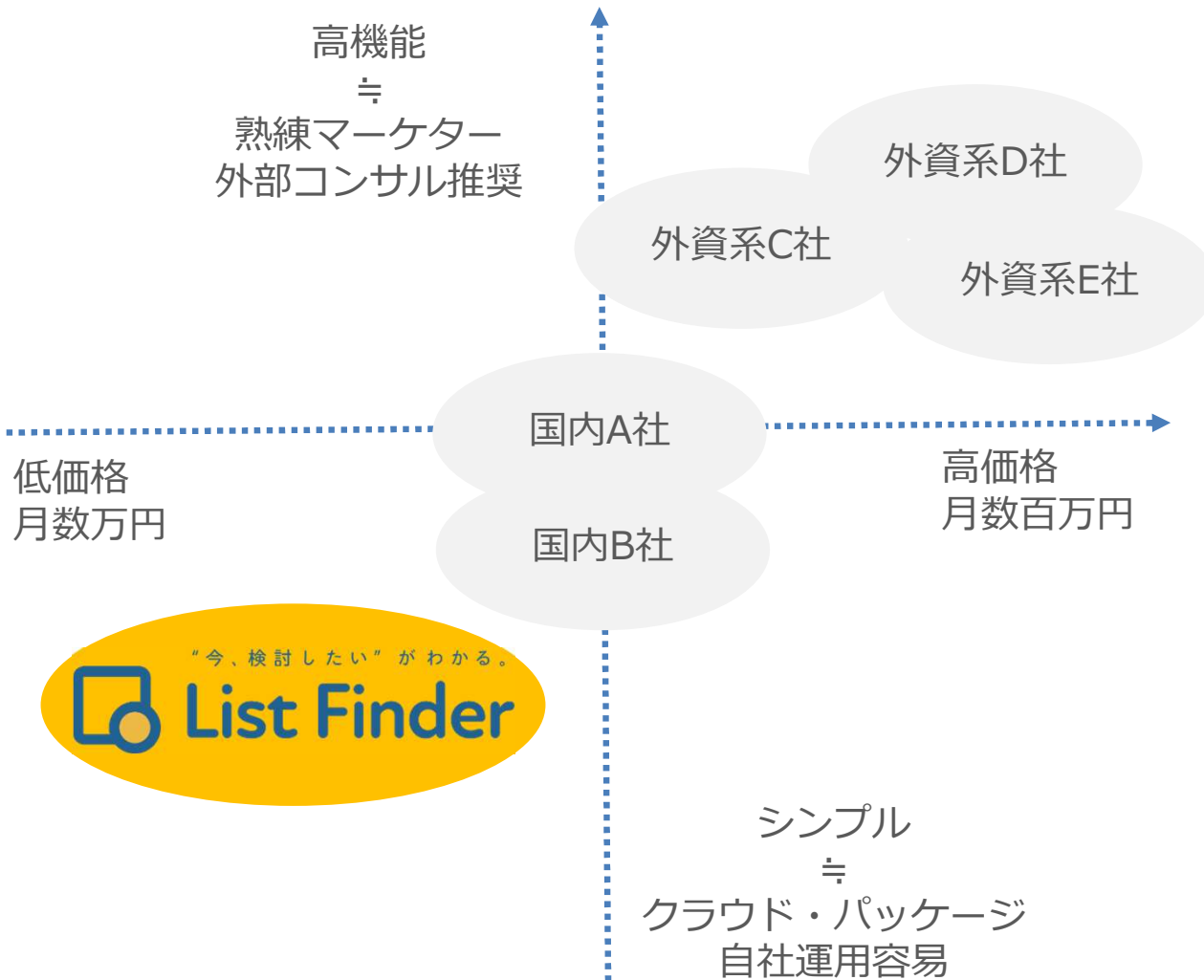
パッケージはカスタマイズ性の高さなどの利点により依然として構成比が高いものの、企業内のクラウドコンピューティングの利用が一般化し、SaaSの市場が急拡大している。



出典：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2019年版」\* 2019年度以降は予測値。



## ◆ List Finderのポジショニングイメージ



◆ 低価格

◆ 最低限必要な機能

◆ 分かりやすいUI

◆ BtoB法人営業に特化

◆ 充実したサポート

## 誰でも簡単にWEBセミナー（ウェビナー）ができるツール

### ■強み

- 圧倒的な低価格（月額3万円～）
- ウェビナーに特化したシンプルな機能（双方向のコミュニケーション機能など）
- 既存事業と親和性が高い（Seminar Shelf、ITトレンド、List Finder）



- チャット機能
- アンケート機能
- その他の機能



画面共有／録画共有／LP自動生成／共同運営／メール配信／ポインターペン

## 株式会社Innovation IFA Consulting

### ■ 概要

イノベーションの採用力、組織力を活かして金融仲介市場に進出  
株式会社Innovation IFA Consulting

金融商品仲介業開始日：2019年6月28日

IFA数：9名(専業2名) 平均年齢29歳

パートナー：SBI証券、エース証券、あかつき証券など



Innovation  
- IFA -  
Consulting

## Independent Financial Adviserとは

どの金融機関にも属さない独立した「金融商品仲介業者」

内閣総理大臣への登録が必要

証券会社と業務委託契約を結び、投資信託や株式、債券などの金融商品の提案を行う。



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。