

BUSINESS REPORT VOL.1

2016.4.1 ➞ 2017.3.31



イノベーションのミッション

「法人営業の新しいスタイルを創造する」

現在の法人営業は多くの無駄や非効率であふれています。

イノベーションは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します。

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



2つのコア事業で実現



オンラインメディア事業



セールスクラウド事業

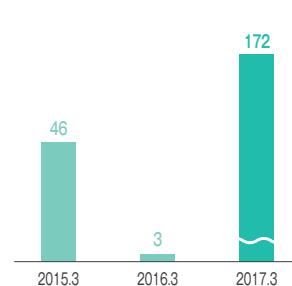


財務ハイライト (百万円)

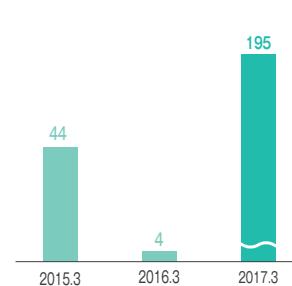
● 売上高



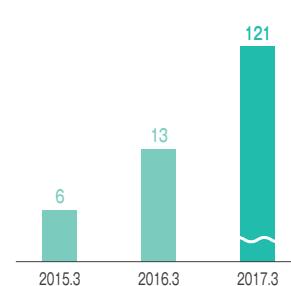
● 営業利益



● 経常利益



● 当期純利益



会社情報 (2017年3月31日現在)

● 会社概要

会社名	株式会社イノベーション
資本金	337,377千円
設立年月日	2000年12月14日
従業員数	78名

● 株式の状況

発行可能株式総数	2,500,000株
発行済株式の総数	962,300株
株主数	696名

● 役員

代表取締役社長	富田 直人
取締役副社長	岸本 真行
取締役	澤田 統吉
取締役	遠藤 俊一
取締役（社外）	長谷川正和
常勤監査役（社外）	水谷 利明

(2017年6月23日現在)

監査役（社外）	小山 貴子
監査役（社外）	今津 泰輝
執行役員	安部 弘樹
執行役員	宮村 佳祐
執行役員	齊藤 和馬
執行役員	矢ヶ崎 哲宏

● 株主メモ

上場証券取引所	東京証券取引所マザーズ
事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎事業年度の末日の翌日から3ヶ月以内
基準日	3月31日
剰余金の配当の基準日	9月30日、3月31日
1単元の株式数	100株
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社 東京都中央区八重洲1丁目2番1号

事務取扱場所	東京都中央区八重洲1丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
郵便物送付先 及び電話照会先	〒168-8507 東京都杉並区和泉2丁目8番4号 みずほ信託銀行 証券代行部 TEL: 0120-288-324 (フリーダイヤル)
公告掲載方法	電子公告により行います。 公告掲載URL https://www.innovation.co.jp やむを得ない事由により電子公告ができない場合は、 日本経済新聞に掲載して行います。

INNOVATION

株式会社イノベーション

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-10-13 TOKYU REIT 渋谷Rビル3F <https://www.innovation.co.jp>



イノベーションの事業

顧客の法人営業プロセス

法人営業のプロセスに合わせたトータルソリューションを提供しています。



オンラインメディア事業

法人向けIT製品・サービスの比較・資料請求サイトを運営

ITトレンド



【取扱商材】勤怠管理システム、会計システム等の法人向けIT製品

BIZトレンド



【取扱商材】研修、人事、採用、給与計算など法人向けアウトソーシングサービス

「ITトレンド」・「BIZトレンド」の活用メリット

サイト閲覧ユーザ

- インターネット上の検索エンジンを通じ、情報を欲しいタイミングで自社の課題に適したIT製品や法人向けアウトソーシングサービスの比較・検討が可能
- 製品・サービスについて無料で一括問い合わせ・資料請求ができ、会員登録不要

製品・サービスの提供企業

- 初回掲載時の初期費用のみで、製品数・サービス数に関わらず情報の掲載が可能
- 資料請求(見込み顧客情報入手)の1件毎の成果報酬課金
- 検索エンジンでユーザ自らが検索し、商品への問い合わせがなされていることにより、確度の高い見込み顧客情報の入手が可能

セールスクラウド事業

法人営業に特化したマーケティングオートメーションツールの提供

List Finder



「List Finder」の主な機能・活用メリット

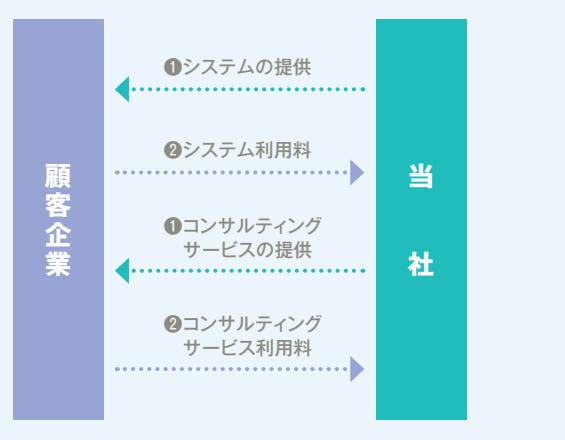
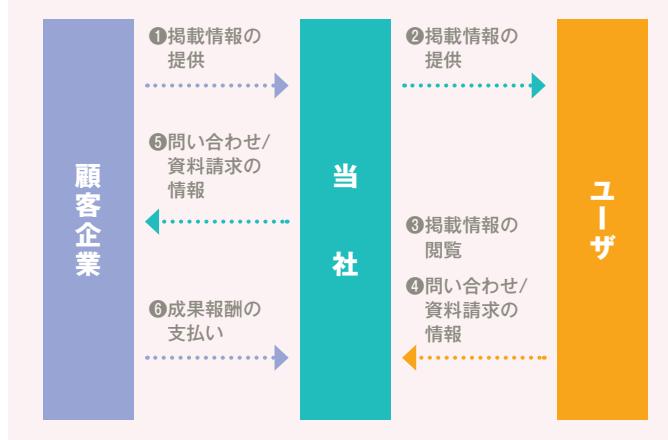
主な機能

- Webサイトにおける企業名の解析機能
- Webサイトでの見込み顧客の行動分析機能
- メール配信機能
- Webサイトのアクセス解析機能
- セミナー等の参加申し込みフォーム作成機能

活用メリット

- 自社Webサイトの閲覧状況を把握し、導入検討企業を中心に架電・提案が可能
- 適切なタイミングになるまではメール配信によって情報提供を継続し、見込み顧客の育成を支援

収益モデル



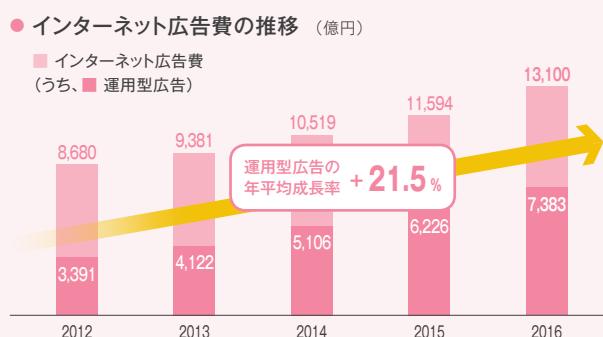
イノベーションの成長戦略

オンラインメディア事業及びセールスクラウド事業では、高い成長率によるNo.1ポジションの確立を目指します。それと共に法人営業を変革する新しいスタイルの事業開発に取り組んでまいります。

既存事業における市場の環境・重点施策



オンラインメディア事業



2016年の国内インターネット広告市場は、前年比で13.0%拡大。また、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年間の年平均成長率21.5%増と成長を牽引。

出所：電通 日本の広告費

重点施策

「ITトレンド」・「BIZトレンド」の強化

- 掲載製品・サービス数の拡大
- 来訪ユーザ数の拡大
- サービスカタゴリー数の拡大

日経BP社との連携を強化

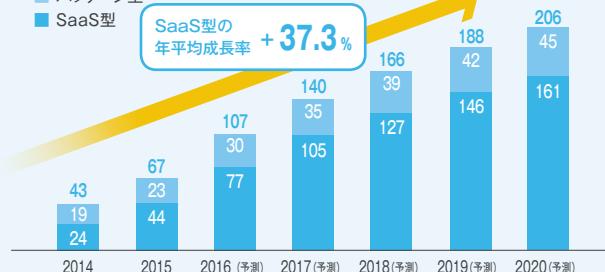
- 日経BP社のデジタル広告を中心に販売を加速
- 法人営業の初期段階「認知」領域でのサービスを提供
- 新たにパートナービジネス事業部を設立



セールスクラウド事業

統合型マーケティング支援市場推移及び予測 (億円)

■ パッケージ型
■ SaaS型



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は前年比で59.7%増と予測。その中で「List Finder」が属するSaaS型市場は前期比75.0%増と引き続き大きな伸びが予想される。

出所：ITR Market View マーケティング管理市場2017

重点施策

マーケティング施策の強化

- BtoBマーケティングの実践ノウハウを掲載するサイト「マーケティングイノベーション」を通じた見込み顧客獲得
- 展示会・セミナーへの積極投資
- 内勤営業人員の増強により、生産性を向上
- 日経BP社を始めとした展示会主催会社とのタイアップ、メディア・クラウドベンダーとのデータ連携などアライアンスの強化

「List Finder」の機能強化

- 使いやすさ・パフォーマンス改善
- 高い水準のセキュリティ、利用者保護の促進などコンプライアンスを強化
- 営業系システムや名刺管理システムとのデータ連携強化

新事業の創出に向けて



新技術を活用した新ビジネス



2017年4月に「法人営業の新しいスタイルの創造」を目的に Sales Tech Lab.を設立いたしました。

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
- これまでに保有・蓄積してきたデジタル情報を活用した新事業の創造

主な取り組み

- 法人営業に関する国内外の最新技術の調査とその発信
- 産・学・官と連携し、最新技術を用いたサービス創出
- 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

中長期成長イメージ

- 既存の事業基盤を一層発展
- 新技術・新サービスに積極投資

「法人営業の新しいスタイルの創造」の実現を目指す



新技術を活用した新ビジネス



セールスクラウド事業



オンラインメディア事業

現在

短期

中期

長期

提携パートナー

「ITトレンド」「BIZトレンド」といったサービスを提供しています。リードナーチャリングからフォローアップまではセールスクラウド事業が対応し、「List Finder」などのサービスを提供しています。

2017年3月期はオンラインメディア事業、セールスクラウド事業とも売上高は過去最高を記録しました。オンラインメディア事業では、新しい広告施策の展開や積極的なSEO(検索エンジン最適化)対策などを行い、主力である「ITトレンド」と「BIZトレンド」には、来訪者数(延べ人数)が502万人(2017年3月末現在、前年同期比71.8%増)と過去最高の実績を残すことができました。セールスクラウド事業では、展示会出展などへの積極的な販売促進活動を行った結果、主力製品である「List Finder」の中堅・中小企業への導入が進み、アカウント数が613件(2017年3月末現在、前年同期比29.3%増)と過去最高の実績となりました。

事業の選択と集中のため、前事業年度に撤退・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1,257百万円(前期比3.6%減)へ減少したものの、オンラインメディア事業とセールスクラウド事業の売上高は37.5%増となりました。また、営業利益は172百万円、経常利益は195百万円、当期純利益は121百万円と、それぞれ過去最高となり、高収益体质に転換しています。

事業環境と成長戦略

2018年3月期の事業環境はひと言で表現すれば「追い風」です。IT製品のクラウド化、低価格化が進み中堅・中小企業でもIT製品の導入が進んでいます。また国内インターネット広告市場においては継続的な拡大基調にあり、企業における購買プロセスでのインター

ネットの活用が急速に進んでいることが、当社にとって好影響を及ぼすと考えます。

オンラインメディア事業の市場環境では、業務効率化を目的としたIT製品の導入が進んでいます。掲載製品・サービス数及びサービスカテゴリー数を拡大させることにより、閲覧ユーザの利便性を高め、さらなる事業拡大を目指します。

セールスクラウド事業の市場環境では、成長が続く国内統合型マーケティング支援ツール市場の中で「List Finder」の所属するSaaS型市場が成長を牽引しています。今後は、マーケティング施策の強化、「List Finder」の機能の強化を行います。

新規事業の創出に向けた取り組みとして、2017年4月にSales Tech Lab.(セールスティックラボ)を設立しました。メインテーマを「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」と「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」とする新たな組織です。法人営業に関する国内外の最新技術の調査と発信、産・学・官と連携し、最新技術を用いたサービスの創出、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の創出を行います。

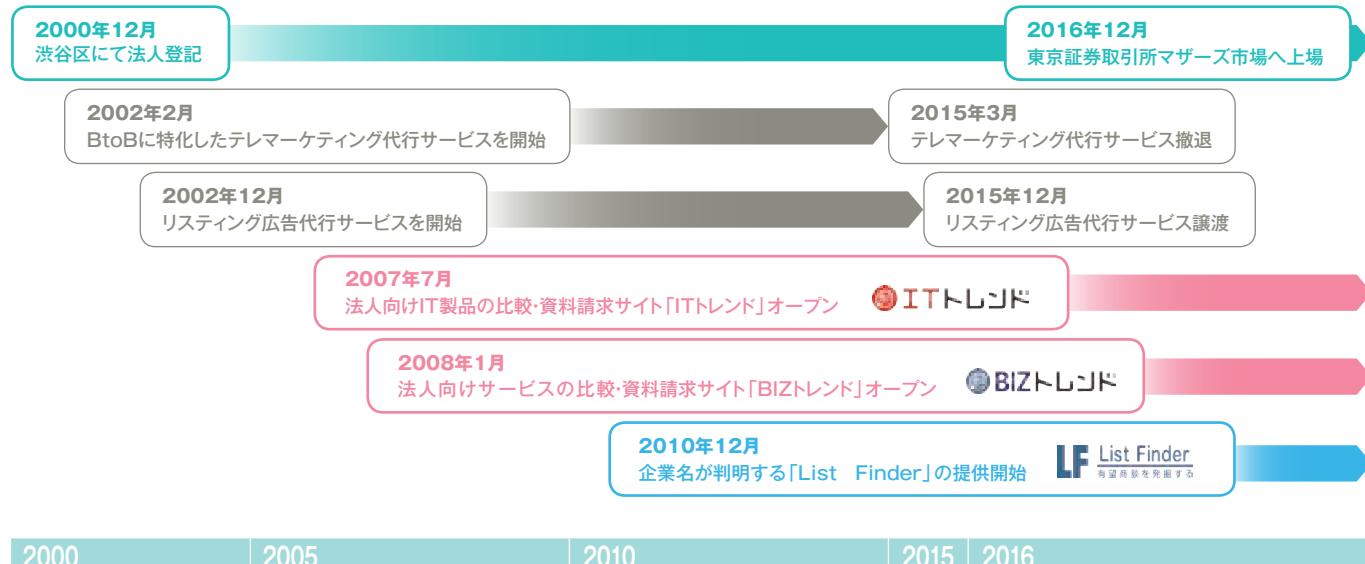
株主還元について・株主の皆様へ

短期的には事業の成長に注力し、会社を成長させることが株主還元と考えております。新技術・新サービスの開発にも積極的に投資し「法人営業の新しいスタイルの創造」を実現することを目指します。

株主の皆様におかれましては、これからもご指導、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

イノベーションのあゆみ

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





当社は2016年12月に東京証券取引所マザーズ市場に上場いたしました。

日頃からのご支援、誠にありがとうございます。創業より一貫して、法人営業に存在する“無駄”をなくすための支援活動を行ってまいりました。しかしながら、法人営業にはまだ多くの“無駄”があり、営業担当者が創造性の高い仕事だけに集中できている状態とは言えません。上場を機会と捉え、当社サービスをより一層成長させることで、法人営業の効率化を実現していきたいと考えております。

今後とも株主の皆様の変わらぬご支援を、何卒よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長

富田 直人 **Naoto Tomida**

TOP MESSAGE

THE INNOVATION OF
BtoB MARKETING

法人営業領域において イノベーションを起こす

創業から現在までのあゆみ

「法人の新規営業にはたくさんの無駄がある」
私が前職のリクルートで強く感じたことでした。当時は新規事業の営業を行っており、私自身も営業活動に無駄を感じたことと、営業活動の効率化を課題とするお客様も多かったことが当社を立ち上げるきっかけとなりました。こうして経営理念を「売れない会社を売れるように、売れる会社をもっと売れるように」とし、マーケティング・広告業界でも珍しい、法人営業に特化したマーケティング支援事業を行う当社の歴史が始まりました。

創業当初は私自身が得意であった新規のテレアポ代行から始めました。このテレマーケティング代行サービスは特に新規顧客開拓を目的としたアポイント獲得に悩む企業様からとても好評で、本社内にコールセンターを置くだけでなく、福岡、高崎にもコールセンターを増築するまでに成長してきました。次に始めたのが、検索連動広告(リスティング広告)代行サービスです。Googleの日本法人がでてすぐに代理店契約を結び、100社超のお客様をご支援させていただくサービスになりました。

テレマーケティング、リスティング広告は好調に推移ましたが、競合優位性を打ち出しにくいこと、また景気に左右されやすく利益率が不安定であることから、事業の軸足を自社のWebサービスへ

と移していました。

2007年には法人向けのIT製品の比較・資料請求サイト「ITトレンド」、2008年には人事・総務部門向けアウトソーシングサービスなどの比較・資料請求サイト「BIZトレンド」をオープンしました。多くのお客様からご好評いただき現在の「オンラインメディア事業」へと発展しています。2010年にはマーケティングオートメーション(※)ツール「List Finder」の提供を開始し、2016年にはBtoB向けのクラウド型マーケティングオートメーション製品において、シェアNo.1を獲得するまでに成長しました。

※見込み顧客の獲得から営業担当者へ引き渡すまでのマーケティング業務を、ツールを用いて一貫して管理し、自動化・最適化する施策のこと。

2017年3月期の取り組みについて

当社は「法人営業の新しいスタイルを創造する」をミッションとして掲げ、インターネットの活用により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ことを目指しています。そのために、法人営業における見込み顧客情報入手(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事業として展開しております。リードジェネレーションにはオンラインメディア事業が対応し、