BtoB シェア No.1

List Finder
有望商談を発掘する

マーケティングオートメーション市場の現状と List Finder（リストファインダー）について

INNOVATION

アジェンダ

1. 当社のご紹介
2. MA（マーケティングオートメーション）市場の現状
3. List Finderご紹介

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

企業概要

List Finder
有望商談を発掘する

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	337,377千円
代表者	代表取締役社長　富田　直人
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	79名（2017年3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）

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

当社の事業領域

＝法人営業を変革する事業

法人営業の変革

List Finder
有望商談を発掘する

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

インターネットを活用し、属人的・非効率な営業の生産性向上に貢献する

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

事業概要

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

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
有望商談を発掘する

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

沿革（2000年～2016年）

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。

2000年12月
渋谷区にて法人登記

2016年12月
東京証券取引所マザーズ市場へ上場

2002年2月
BtoBに特化したテレマーケティング代行サービスを開始

2015年3月
テレマーケティング代行サービス撤退

2002年12月
リスティング広告代行サービスを開始

2015年12月
リスティング広告代行サービス譲渡

2007年7月
法人向けIT製品の比較･資料請求サイト「ITトレンド」オープン　ITトレンド

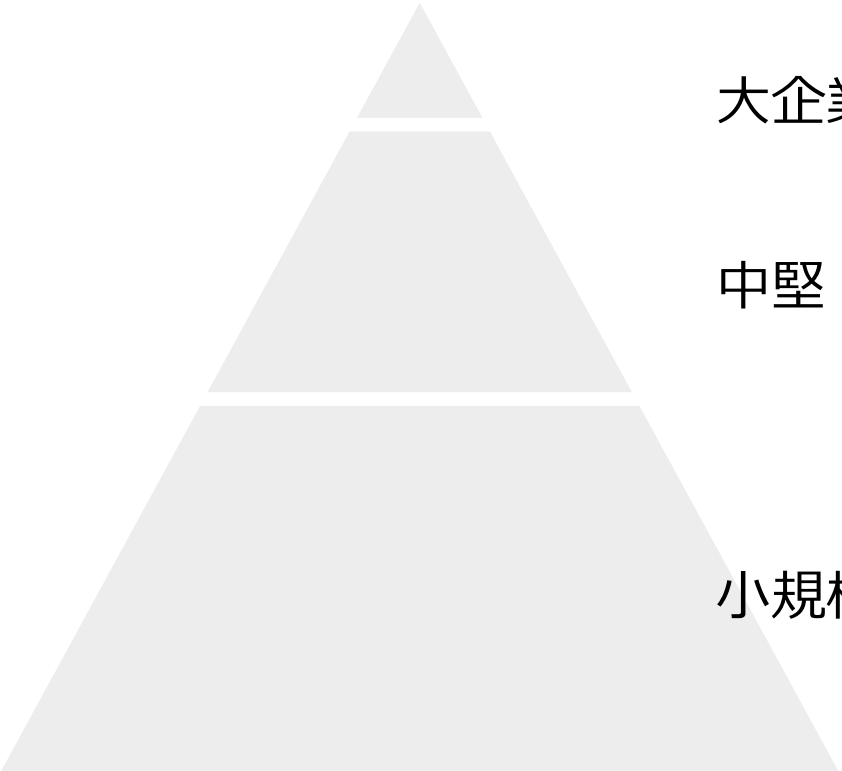
2008年1月
法人向けサービスの比較･資料請求サイト「BIZトレンド」オープン　BIZトレンド

2010年12月
企業名が判明する「List　Finder」の提供開始　LF List Finder 有望商談を発掘する

2000 | 2005 | 2010 | 2015 | 2016

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

国内の企業分布と当社のお客様



	企業数	うちBtoB
大企業	1万社	5,000社
中堅・中小	50万社	30万社
小規模・SOHO	350万社	170万社

当社の顧客層の中で最多

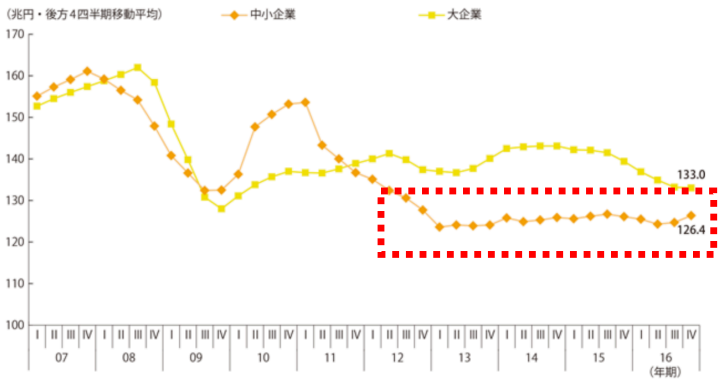
※中小企業庁「平成26年経済センサス-基礎調査」（2016年11月発表）から推測

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

国内の中堅・中小企業の現状

List Finder
有望商談を発掘する

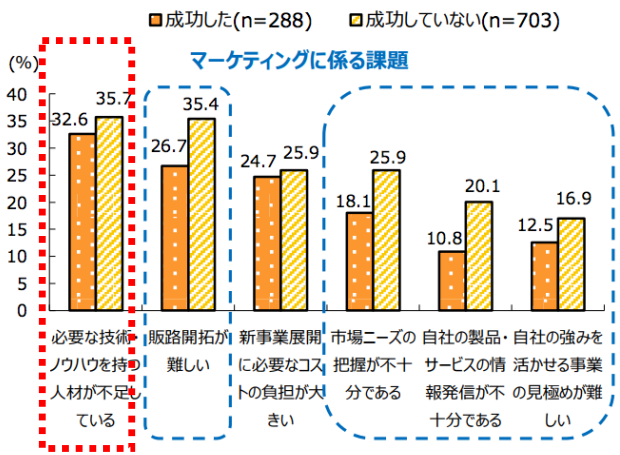
第1-1-8図　企業規模別売上高の推移



資料：財務省「法人企業統計調査季報」
(注)　ここでいう大企業とは資本金10億円以上の企業、中小企業とは資本金1千万円以上1億円未満の企業とする。

売上は横ばいだが経常利益は伸長
＝中堅・中小企業は売上の伸び悩みを
コスト削減でカバーし、利益を確保している

図1　新事業展開の成功、不成功企業別に見た課題

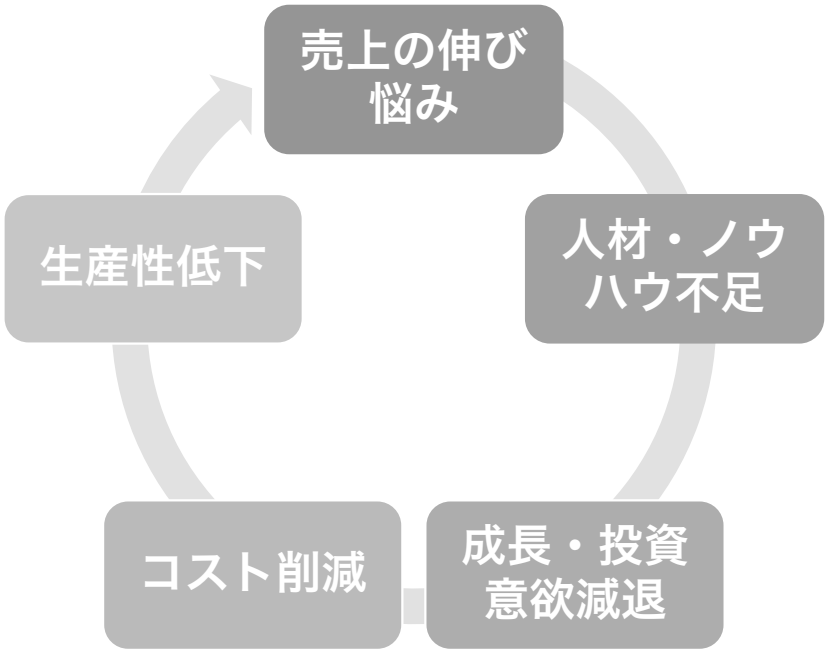


売上を伸ばしていくために重要な
新規開拓のためのノウハウと人材が不足している

※参考：経済産業省「2016年度版　中小企業白書」

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

我々が目指していること



中堅・中小企業の負の
スパイラルを変え、
継続的な売上向上を支援することで、
日本の活性化に繋げたい

※参考：経済産業省「2016年度版　中小企業白書」

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

どうやって実現するのか？

List Finder
有望商談を発掘する

企業の継続的な売上向上を実現する「ノウハウ」と、
誰でも簡単に使えるシンプルな「ツール」を提供する

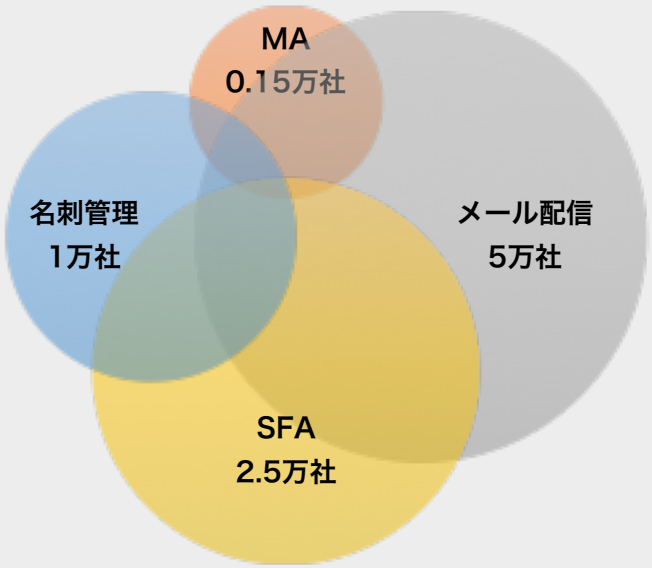
Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

当社のお客様のマーケティングツール導入状況

List Finder
有望商談を発掘する

	企業数	うちBtoB
大企業	1万社	5,000社
中堅・中小	50万社	30万社
小規模・SOHO	350万社	170万社

※30万社のツール利用状況
単純合算しても8万社



※中小企業庁「平成26年経済センサス-基礎調査」（2016年11月発表）から推測

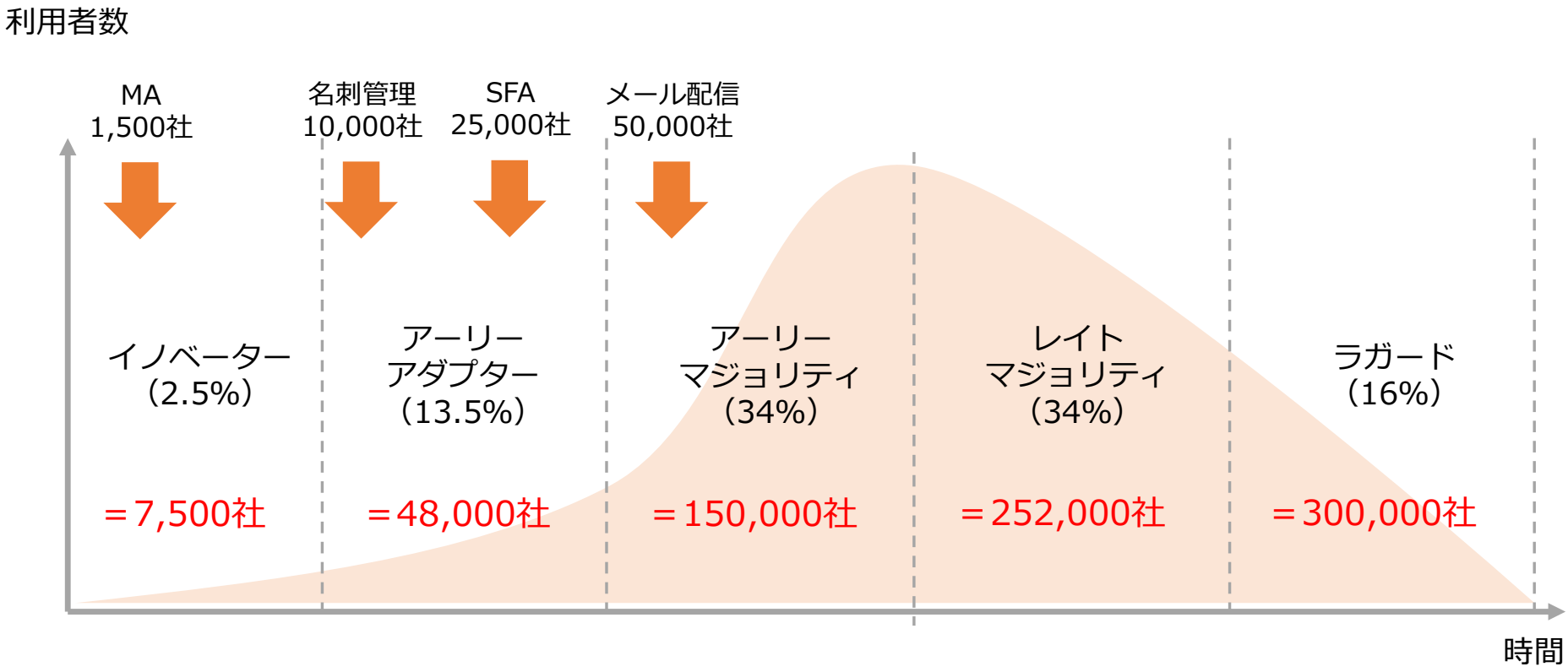
※当社調べ

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

イノベーター理論から見た各市場の状況

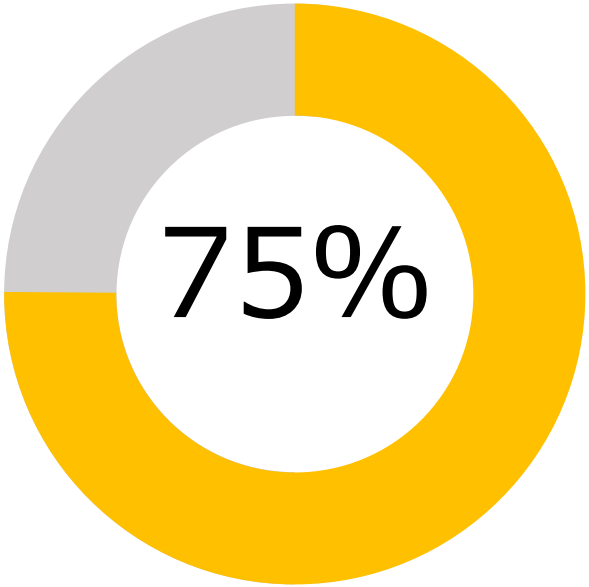
List Finder
有望商談を発掘する

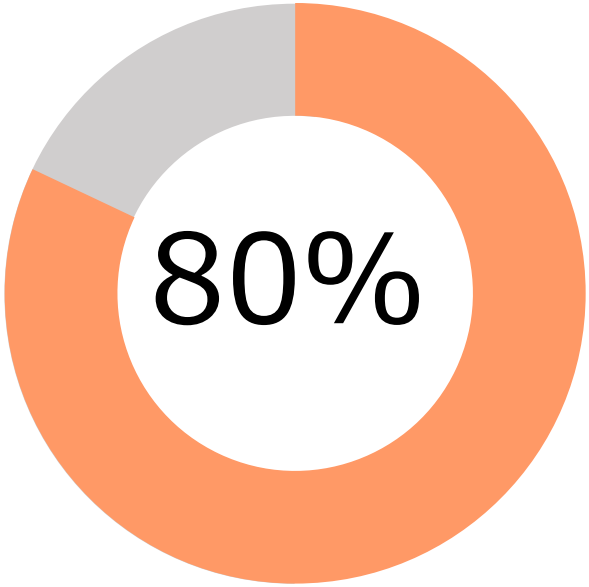
今後、さらなる拡大が見込まれる市場である



Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

そもそも、マーケティングへのニーズの高まり





獲得した見込み顧客のうち
直近での購買検討までは至っていない割合

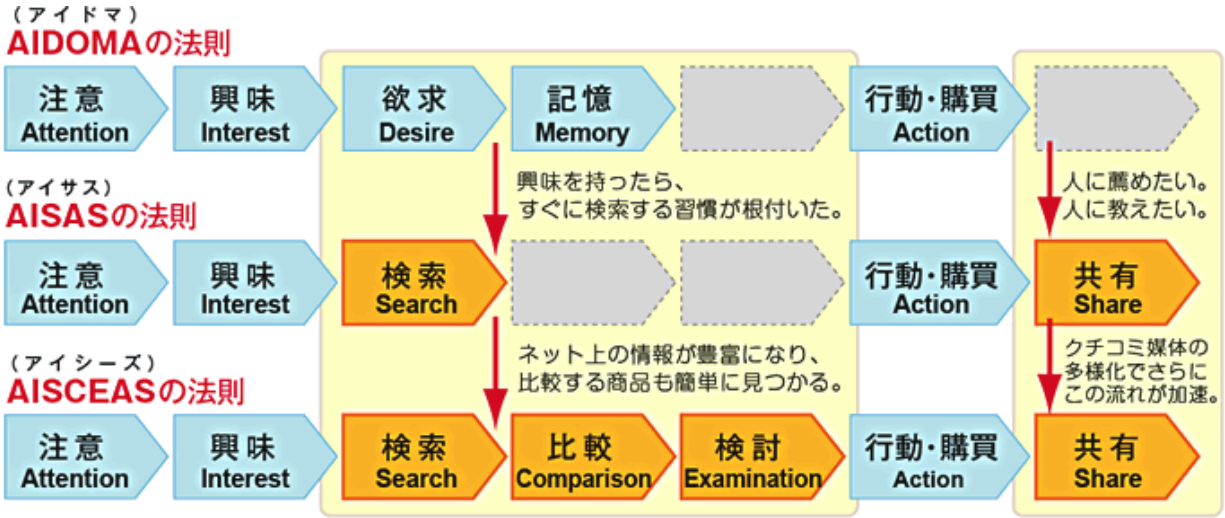
フォローを止めてしまった見込み顧客のうち、
2年以内に競合企業から製品を購入する割合

※Sirius Decision(USのマーケティングコンサルティングファーム)の調査

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

ユーザーの購買行動の変化

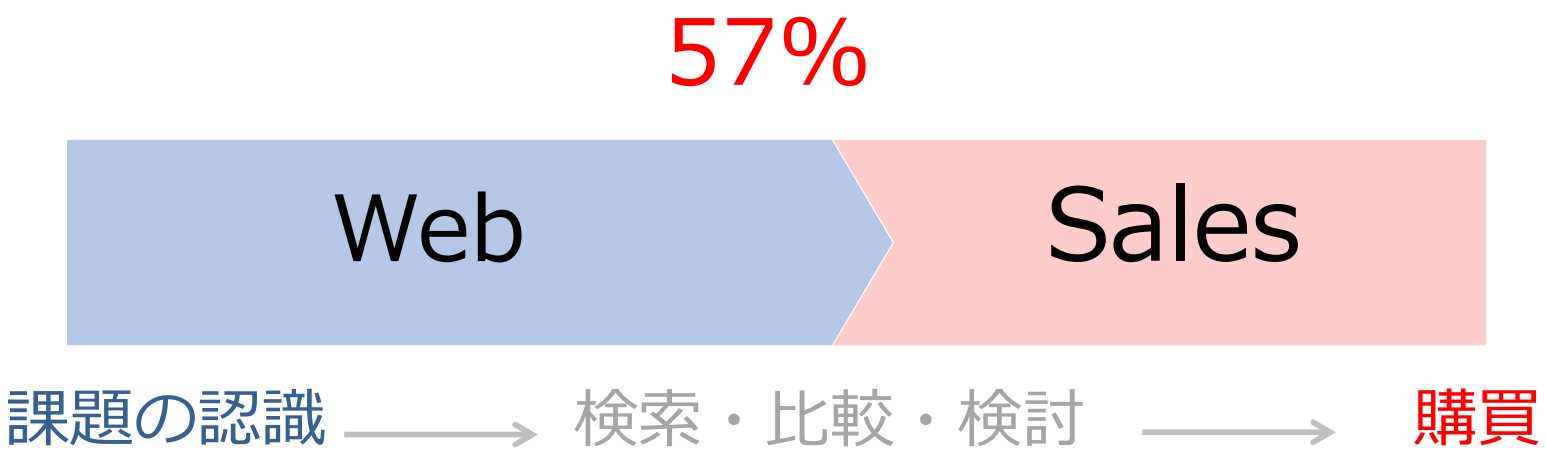
List Finder
有望商談を発掘する



インターネットの台頭により購買前に様々な情報を仕入れている

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

ユーザーの購買行動の変化

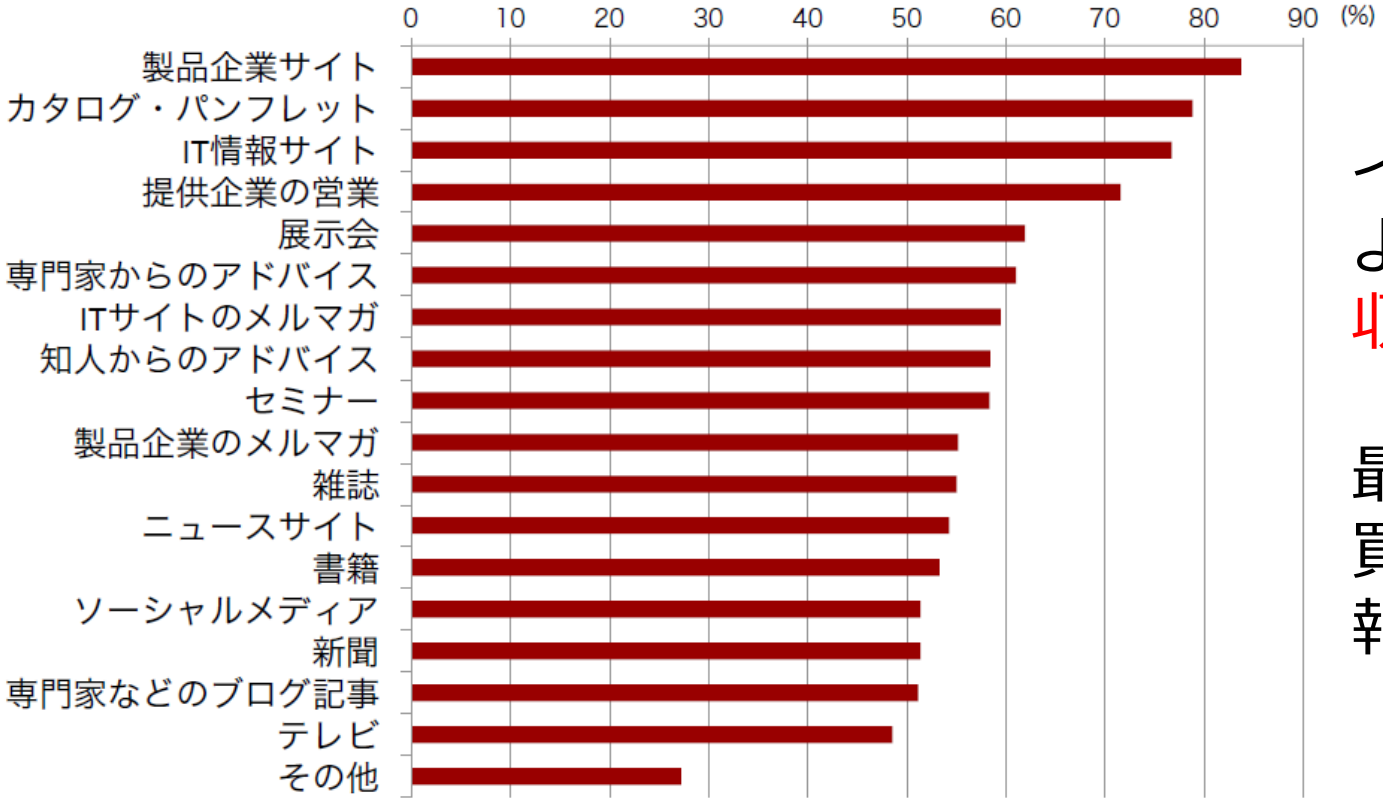


Webサイトで様々な情報を閲覧し、
営業との接触の前に、購買プロセスの半分以上は終わっている

※CorporateExectiveBord　BtoB企業の購買担当者1,400人

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

ユーザーの購買行動の変化



インターネットの台頭により、ユーザーの情報収集方法に変化

最も、製品／サービス購買時に参考にしている情報源は企業のWebサイト

※従業員500人以下の企業における簡易ITシステム購買時に参照した情報源（2014年6月自社調べ）

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

ユーザーのコストに対する意識の変化

List Finder
有望商談を発掘する

不況

売上拡大 → コスト削減

- 相見積りの徹底
- 調達先の絞り込み
- EC／EDIの導入
- 決裁権限の見直し
- 役職別決裁金額の縮小
- 部門決裁の廃止
- 購買部門の関与範囲拡大

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

ユーザーの購買行動の変化がもたらす影響

List Finder
有望商談を発掘する

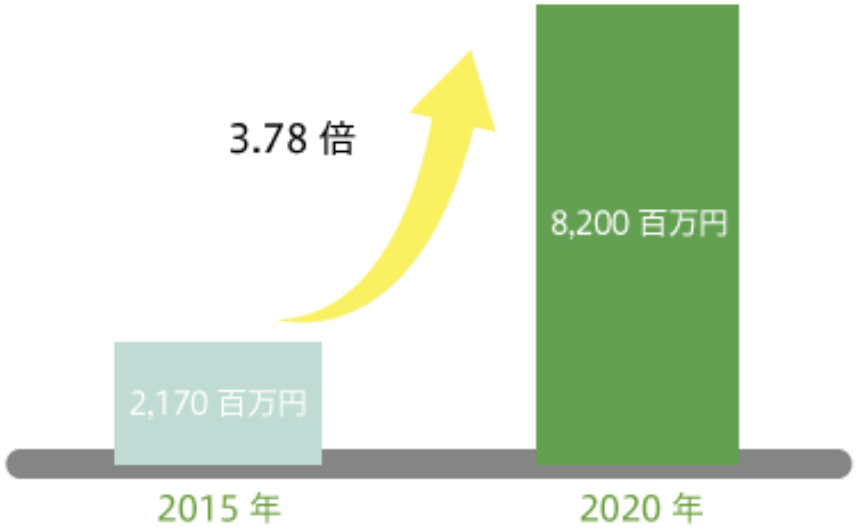
法人営業の生産性が
DOWN

↓

営業効率化のためのマーケティングへの注目

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

マーケティングオートメーション（以下MA）市場規模予測



市場は「高成長期」

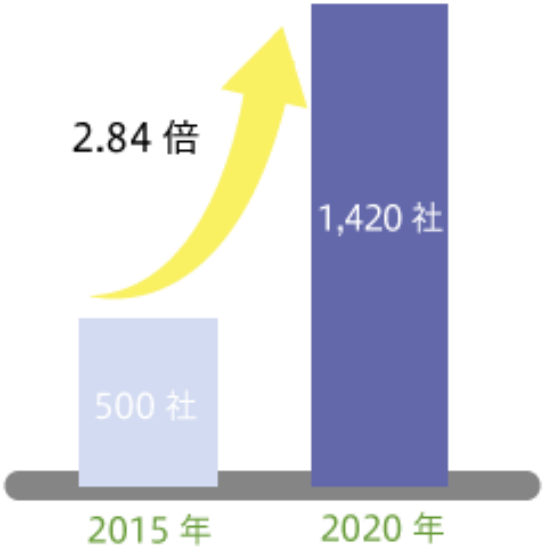
※富士キメラ総研「クラウド型マーケティングオートメーション製品市場の将来展望2016」（2016年11月発表）

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

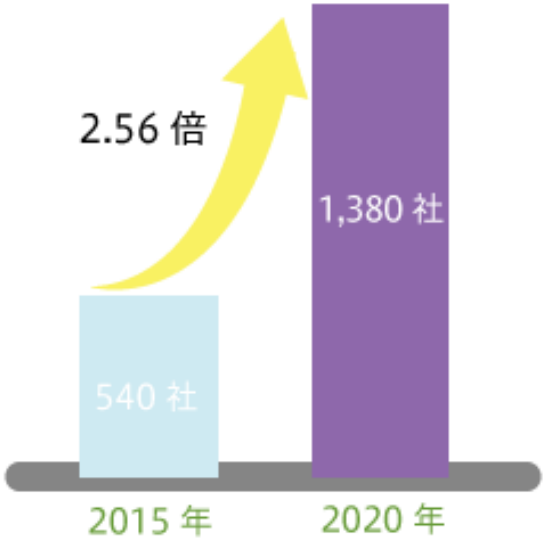
MA導入数予測

List Finder
有望商談を発掘する

＜中規模企業＞



＜小規模企業＞



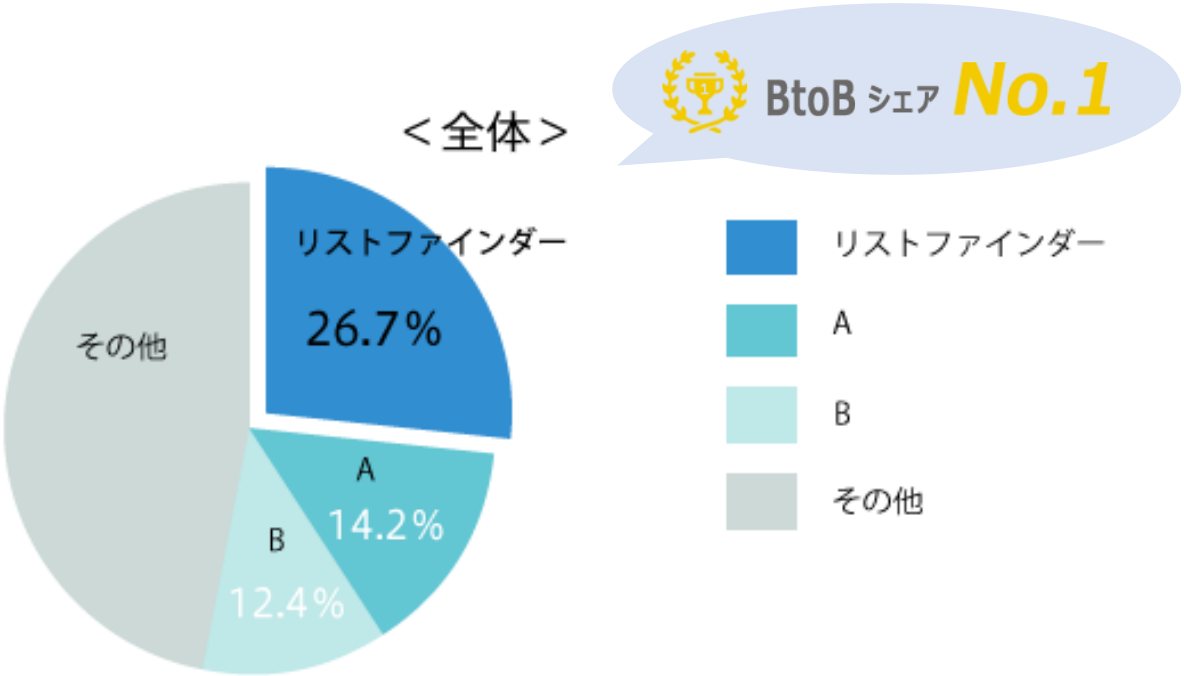
中規模以下の導入数が
大幅に成長

※富士キメラ総研「クラウド型マーケティングオートメーション製品市場の将来展望2016」（2016年11月発表）

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

MA市場導入数シェア

List Finder
有望商談を発掘する



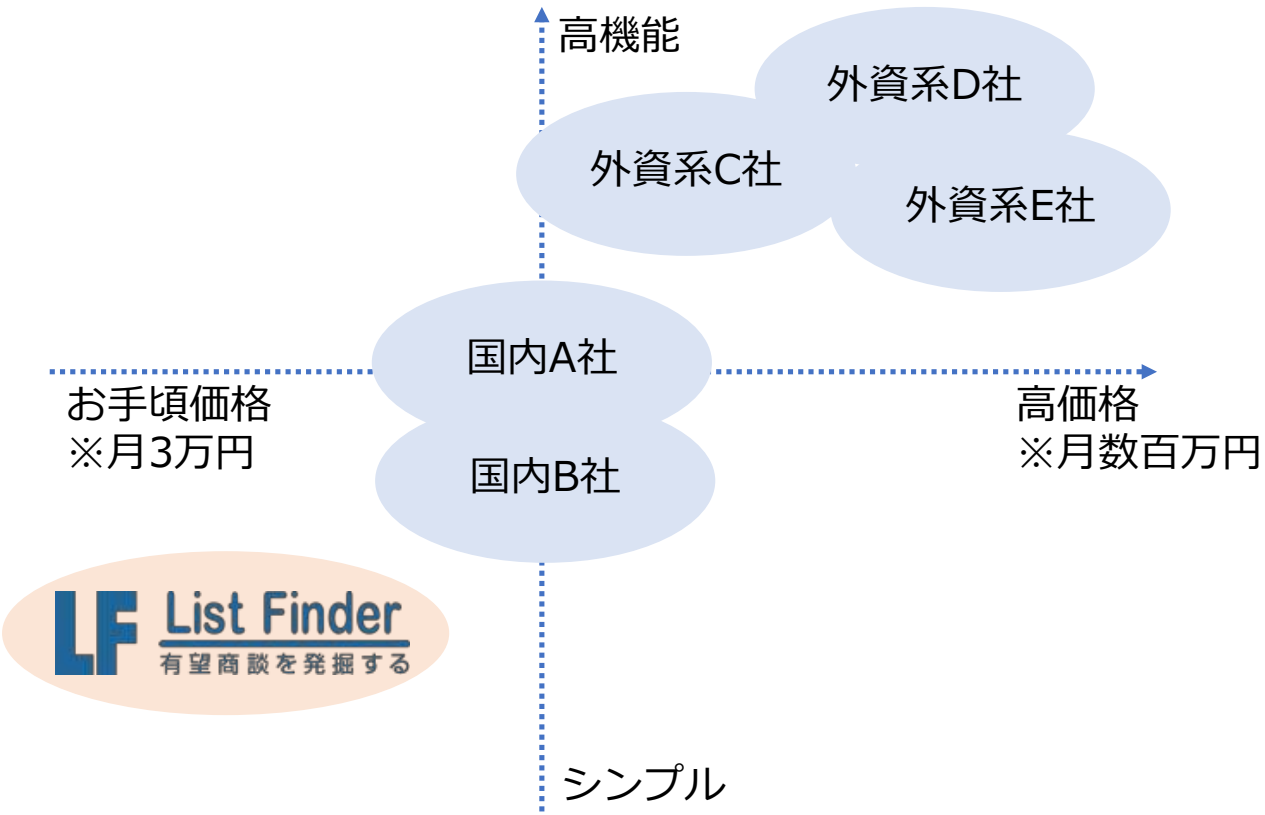
ListFinder導入実績は
1,000社以上　※10月現在

上位3社でシェア50%
以上を占める

※富士キメラ総研「クラウド型マーケティングオートメーション製品市場の将来展望2016」（2016年11月発表）

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

List Finderが選ばれる理由



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

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

BtoBに特化し、MAに必要最低限の機能を標準装備

List Finder
有望商談を発掘する

List Finder 有望商談を発掘する	外資系A社	国内B社
企業解析（IPアドレス）		
リードマネジメント		
メール配信		
個人解析（Cookie）		
スコアリング		
LP／フォーム作成		
クロスチャネル分析		
外部システム連携		
シナリオ（メール・コンテンツの自動化）		
レポーティング		

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

マーケティング成功の基本シナリオ

名刺データ化 → メール配信 → Web解析 → 営業活動

前述の通り、日本国内ではそもそもマーケティングに取り組んでいない企業の方が多い（特にBtoB）
≒このスキームを確立するだけでも十分成果が出る可能性大

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

List Finderができること

List Finder
有望商談を発掘する

1. 名刺データを取り込み顧客情報を一元管理
2. 自由に顧客をセグメントしメール配信
3. Webサイト上での企業名解析／個人名解析

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

ご活用までの流れ

List Finder
有望商談を発掘する

企業判明スタート　個人判明スタート

Step1 計測タグの設置 → **Step2** 個人登録メール配信 → **Step3** 営業活動

1～5営業日　1～5営業日

■具体的な流れ

①当社チェック
※個人情報の保護に係るポリシーやクッキーポリシーを確認させていただきます

②ご発注書のやりとり
※社印、ご担当者印をご用意下さい

③管理画面ID/PASSを送付
※併せて設定ガイドも送付します

④対象ページへ計測タグのご設置
※計測タグは管理画面にログイン後ご取得頂けます

■ご準備いただくもの

・発注書の返送（PDF）
・タグ設置方法のご確認

■具体的な流れ

①名刺情報の登録
（CSVインポート可）

②メール文面の作成
※必ずURLにパラメータをつけてください

③メールテスト配信・本配信

■ご準備いただくもの

・名刺情報のデータ
・メール文面

■具体的な流れ

①潜在顧客のWeb行動を可視化

②営業活動アプローチ

■ご準備いただくもの

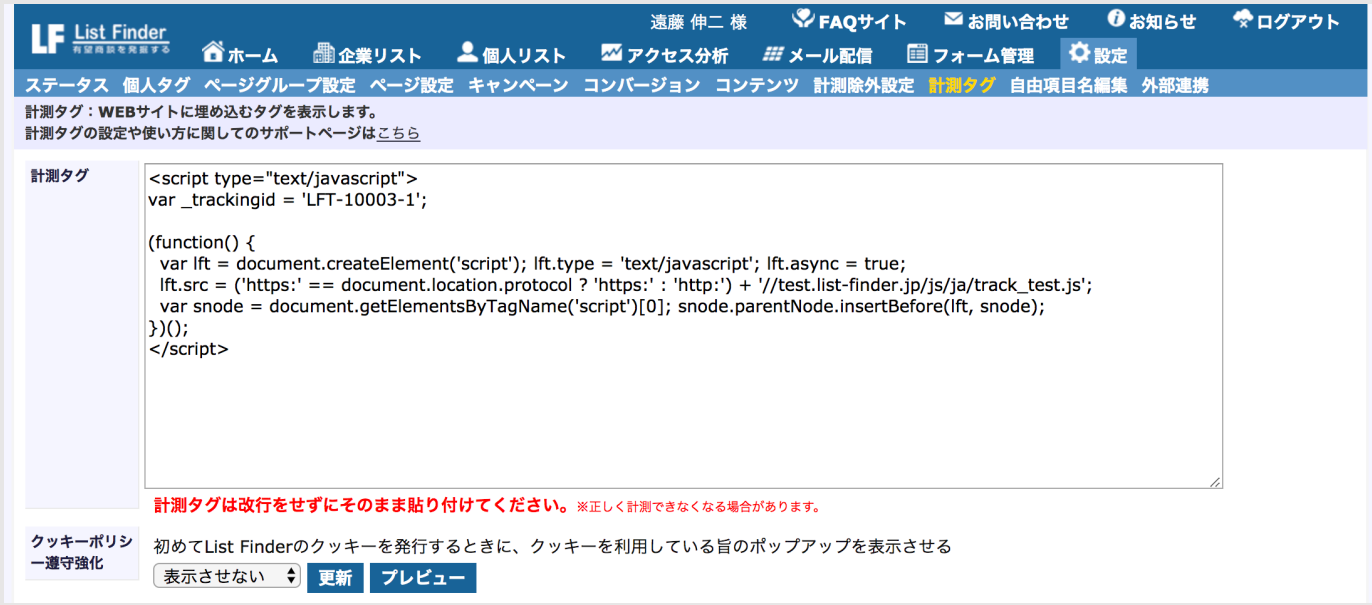
・リスト抽出条件の決定
（1流入3PV以上など）

※メール配信をご利用の場合は、なりすまし判定を防止する為に「SPF／DKIMの設定」をお願いします。
※ご導入後、カスタマーサクセス担当よりキックオフミーティング（Web会議）をご実施させて頂きます。
※ご希望に応じて、ご来社にて個別相談会を実施しております。詳細はお問い合わせください。
※利用目的の告知等、個人情報保護法を遵守して適正にご利用ください。

ログイン画面

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

TOP＞設定：解析タグの取得



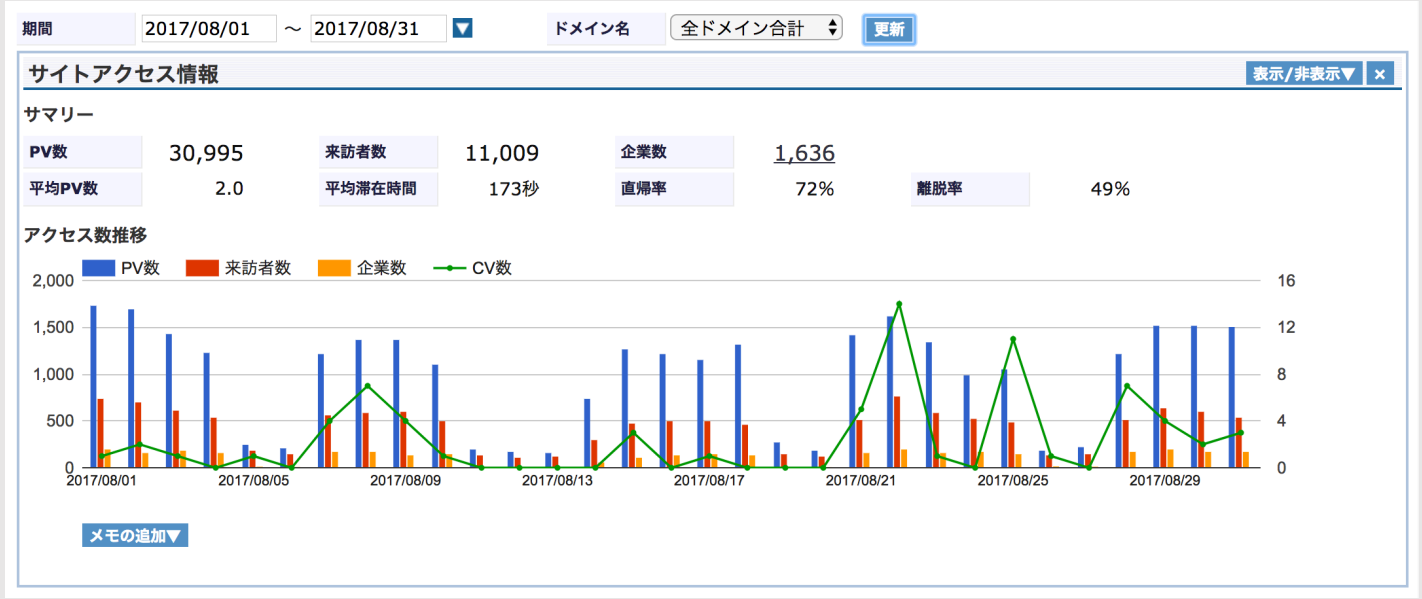
Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

計測したいWebサイトへ埋め込み

```
61 </style>
62 <link rel='https://api.w.org/' href='http://www.innovation.co.jp/wp-json/' />
63 <link rel="EditURI" type="application/rsd+xml" title="RSD" href="https://www.innovation.co.jp/wp/xmlrpc.php?rsd" />
64 <link rel="wlwmanifest" type="application/wlwmanifest+xml" href="https://www.innovation.co.jp/wp/wp-includes/wlwmanifest.xml" />
65 </head>
66 <body>
67 <!-- Google Tag Manager -->
68 <noscript><iframe src="//www.googletagmanager.com/ns.html?id=GTM-N4XTDC"
69 height="0" width="0" style="display:none;visibility:hidden"></iframe></noscript>
70 <script>(function(w,d,s,l,i){w[l]=w[l]||[];w[l].push({'gtm.start':
71 new Date().getTime(),event:'gtm.js'});var f=d.getElementsByTagName(s)[0],
72 j=d.createElement(s),dl=l!='dataLayer'?'&l='+l:'';j.async=true;j.src=
73 '//www.googletagmanager.com/gtm.js?id='+i+dl;f.parentNode.insertBefore(j,f);
74 })(window,document,'script','dataLayer','GTM-N4XTDC');</script>
75 <!-- End Google Tag Manager --><script>(function(d, s, id) {
76  var js, fjs = d.getElementsByTagName(s)[0];
77  if (d.getElementById(id)) return;
78  js = d.createElement(s); js.id = id;
79  js.src = "//connect.facebook.net/ja_JP/sdk.js#xfbml=1&version=v2.5";
80  fjs.parentNode.insertBefore(js, fjs);
81 }(document, 'script', 'facebook-jssdk'));</script><header class="common_header">
82   <div class="header_inner">
83     <div class="header_topCont">
```

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

ホーム画面：PV・UU数の計測開始



Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

ホーム画面：IPアドレスによる企業名解析

サイト来訪 全企業　全263件

20件　表示/非表示▼

No	企業名(IP)	来訪者数	判明者数	PV数	流入回数	最新流入ワード	最新来訪日時	ステータス	担当者	ウォッチリスト
1	株式会社大塚商会	4	0	6	4		2017/09/26 14:34:30	[未対応]	[未設定]	登録
2	株式会社ワンビシアーカイブズ	4	0	4	4		2017/09/27 09:28:01	サイト来訪→営業中	平田 章雄	登録
3	株式会社NTTドコモ	4	0	4	4		2017/09/26 19:17:39	[未対応]	[未設定]	登録
4	トーマツイノベーション株式会社	4	0	4	4		2017/09/26 19:34:29	[未対応]	[未設定]	登録
5	株式会社ジゾン	3	0	18	5		2017/09/26 17:53:12	[未対応]	[未設定]	登録
6	スターティア株式会社	3	0	4	3		2017/09/26 09:40:13	[未対応]	[未設定]	登録
7	日本ユニシス株式会社	3	0	3	3		2017/09/26 18:06:50	営業中	デモ アカウント	登録
8	AGS株式会社	3	0	3	3		2017/09/27 09:05:26	[未対応]	[未設定]	登録
9	株式会社エヌ・ティ・ティ・データ	3	0	3	3		2017/09/26 22:13:34	[未対応]	[未設定]	登録
10	ソニー株式会社	3	0	3	3		2017/09/26 15:39:47	[未対応]	[未設定]	登録
11	株式会社ナビット	2	0	17	2		2017/09/26 19:22:08	対象外	[未設定]	登録
12	吉積情報株式会社	2	0	9	2		2017/09/26 14:54:24	[未対応]	[未設定]	登録
13	株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・エンジニアリングシステムズ	2	0	7	4		2017/09/26 14:42:50	[未対応]	[未設定]	登録
14	株式会社インテージテクノスフィア	2	0	7	3		2017/09/26 14:27:39	[未対応]	[未設定]	登録
15	ソフトブレーン株式会社	2	0	7	2		2017/09/26 21:38:47	[未対応]	[未設定]	登録
16	株式会社ビズリーチ	2	0	5	4		2017/09/27 09:49:16	[未対応]	[未設定]	登録
17	株式会社QES	2	0	5	2		2017/09/26 14:58:33	[未対応]	[未設定]	登録
18	株式会社博報堂	2	0	4	3		2017/09/26 21:01:47	[未対応]	石本 雄一朗	登録
19	株式会社日本マーケティング	2	0	4	3		2017/09/26 16:10:46	[未対応]	[未設定]	登録

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

社名をクリック：判明した企業の属性分析

企業マスタ情報

法人番号	1010001012983		LBCコード	00001094529	
企業名	株式会社大塚商会		本社住所	東京都千代田区飯田橋2丁目18-4	表示/非表示▼
代表者	大塚 裕司	設立 1961/12/01	電話	03-3264-7111	FAX 03-3514-7112
売上高	5000億以上		資本金	2億円以上	従業員数 500人以上
業種	機械器具卸売業		上場区分	東証一部	企業URL https://www.otsuka-shokai.co.jp/

ステータス　　担当者

メモ：この会社のメモはここに書いてください。

IPアドレス：115.179.28.159 / 115.179.28.191 / 115.179.29.22 / 116.91.85.193

ウォッチリスト：ウォッチリストに登録

登　録

企業情報変更の要望はこちら

この企業に所属している可能性のある個人

ドメイン一致	1人	※IPから判定した企業のURLと登録されている個人データのメールアドレスのドメインが合致する個人数
社名一致	0人	※IPから判定した企業名と個人データの企業名が完全一致する個人数

過去来訪履歴

期間　2017/09/26 ～ 2017/09/27　　ドメイン名　全ドメイン合計

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

企業絞込検索：属性を指定し営業へアラート

LF List Finder 有望商談を発掘する

遠藤 伸二 様　FAQサイト　お問い合わせ　お知らせ　ログアウト

ホーム　企業リスト　個人リスト　アクセス分析　メール配信　フォーム管理　設定

来訪企業(時系列)　来訪企業リスト　企業絞り込み検索　企業マスタ　企業マスタインポート

企業絞り込み検索：企業を絞り込む検索条件の登録・削除を行います。
企業リスト絞り込みの設定や使い方に関してのサポートページはこちら

新しい企業絞り込み条件を登録

企業絞り込み条件：企業を絞り込む検索条件の登録・変更を行います。

条件名(必須)

該当企業数　該当企業数：263件

期間　2017/09/26 ～ 2017/09/27

ドメイン名　全ドメイン合計

該当企業数を更新

本社住所
- 北海道
- 東北　青森県　秋田県　岩手県　山形県　宮城県　福島県
- 関東　東京都　茨城県　栃木県　群馬県　埼玉県　千葉県　神奈川県
- 甲信越　新潟県　山梨県　長野県
- 北陸　富山県　石川県　福井県
- 東海　愛知県　静岡県　岐阜県　三重県
- 近畿　大阪府　兵庫県　京都府　滋賀県　奈良県　和歌山県
- 中国　岡山県　広島県　鳥取県　島根県　山口県
- 四国　徳島県　香川県　愛媛県　高知県
- 九州　福岡県　佐賀県　長崎県　熊本県　大分県　宮崎県　鹿児島県
- 沖縄県
- （地域未判明を含む）

業種　業種を追加
- （業種未判明を含む）

上場区分　上場　非上場　（上場区分未判明を含む）

資本金　以上　以下　（資本金未判明を含む）

従業員　以上　以下　（従業員数未判明を含む）

売上高　以上　以下　（売上高未判明を含む）

ステータス　対象外　営業中　過去S　既存顧客　パートナー　サイト来訪→営業中　競合　営業パス　クロージング中　配信禁止　他部署過去S　[未対応]

個人リスト：個人データインポート

LF List Finder 有望商談を発掘する

遠藤 伸二 様　FAQサイト　お問い合わせ　お知らせ　ログアウト

ホーム　企業リスト　個人リスト　アクセス分析　メール配信　フォーム管理　設定

来訪個人(時系列)　来訪個人リスト　優先リスト抽出　来訪個人通知　個人マスタ　個人マスタインポート

個人マスタインポート：個人マスタ情報の一括登録/更新を行います。
個人マスタインポートの設定や使い方に関してのサポートページはこちら

■ データ作成の注意点 ■

(参考)https://faq.list-finder.jp/faq/241

- **CSVファイルのみ**インポート可能です
- ご利用可能なファイル名は半角の英数字記号のみとなります
- 1回のインポートで登録/更新できるデータは最大30000件までとなります
- インポート完了後、メールにて通知いたします
- 情報を削除したい(空白で上書きしたい)項目には**<null>**とご入力ください

■CSVデータインポート手順■

① **テンプレートファイル**をダウンロード

ファイルダウンロード

②**ダウンロードしたファイル**へ個人データを入力
③対象ファイルを選択し、ファイルをアップロード

ファイルを選択　選択されていません

ファイルアップロード

④インポート対象の内訳件数を確認
⑤登録/更新ボタンをクリックすると、インポート完了
⑥登録データの確認は「個人マスタ」へ

■sansanからの名刺データインポート手法■

※下記２つの手法から選択できます

①CSVでのインポート
sansan管理画面「選択名刺ダウンロード」⇒「テンプレート名:全項目」にてダウンロードしたCSVを左の手順に沿ってインポートください

②自動連携
設定 > 外部連携　よりsansan API Keyを設定ください
※連携完了後、名刺データ取得ボタンをご利用いただけます

Sansan名刺データ取得

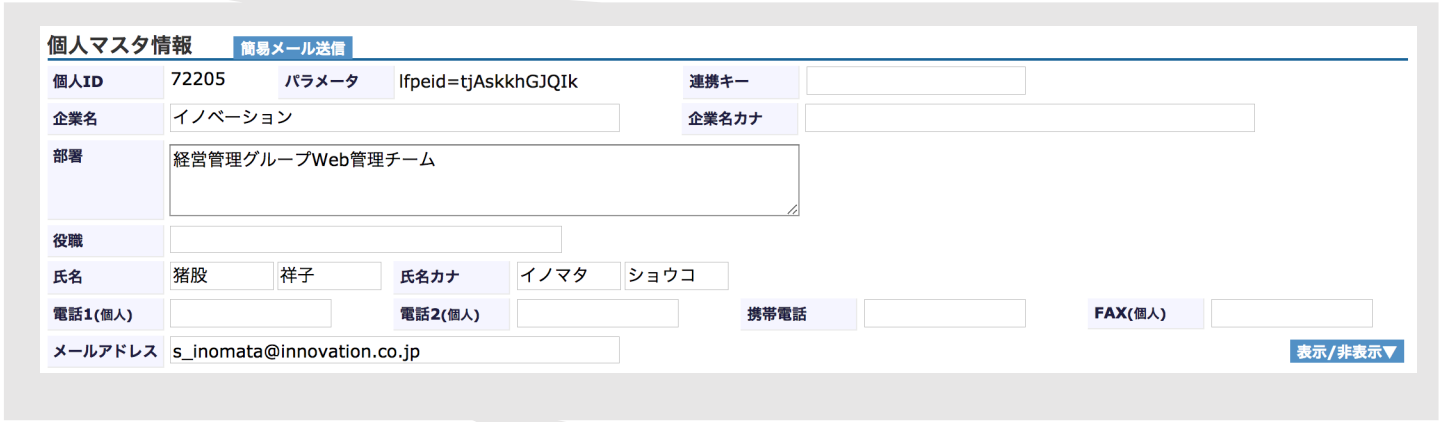
■連携キーを利用したCSVデータインポート■

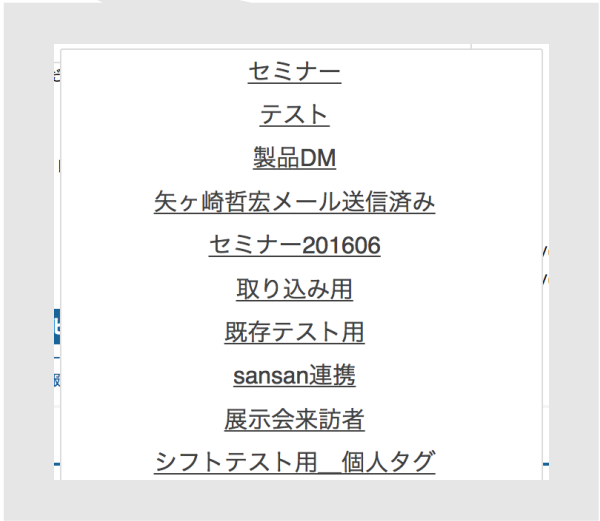
連携キーを利用した登録/更新はこちら

①Excel／CSVでインポート　　**②名刺管理ツールからインポート**

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

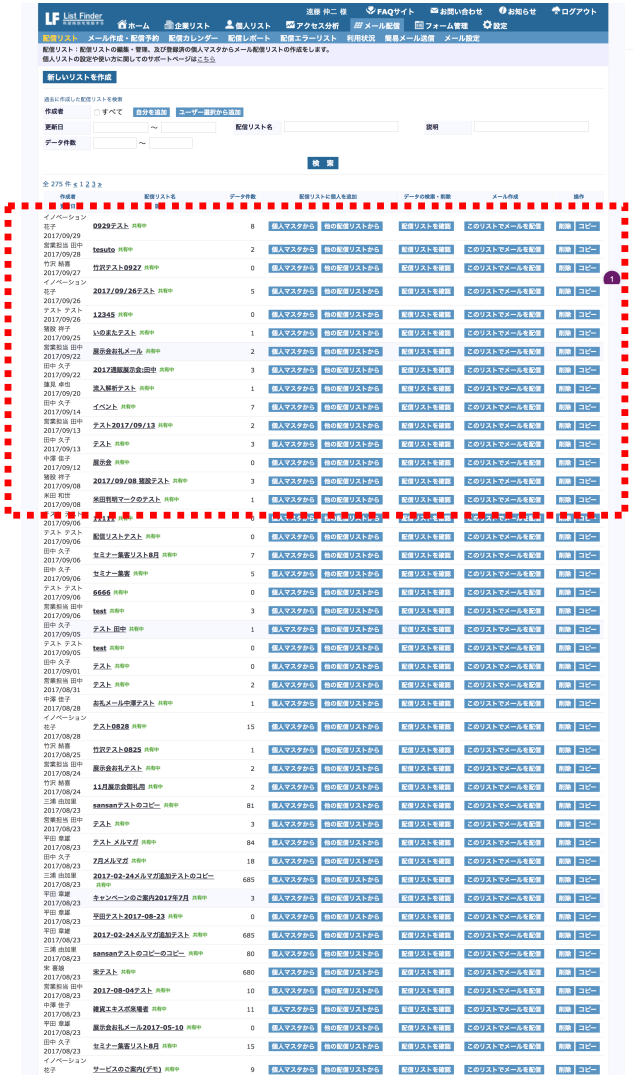
個人マスタ：無制限かつ自由にタグが設定可能

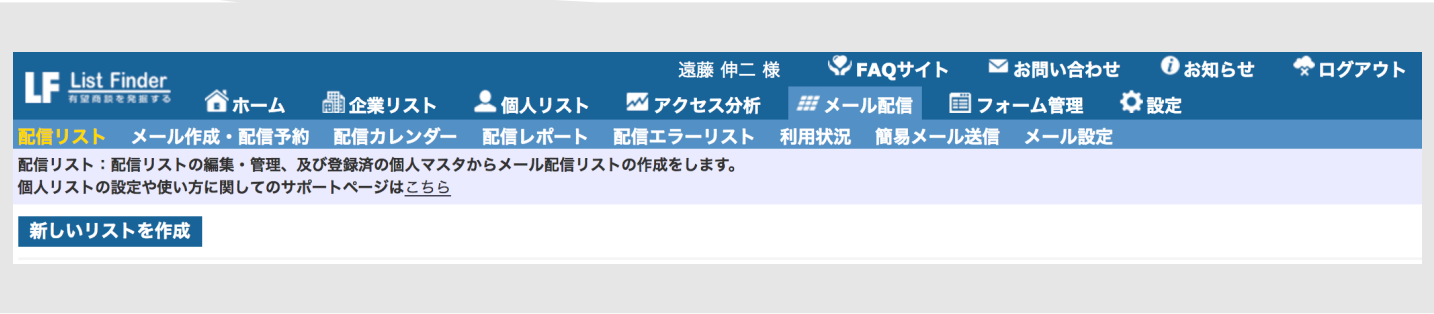




Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

メール配信：配信リスト

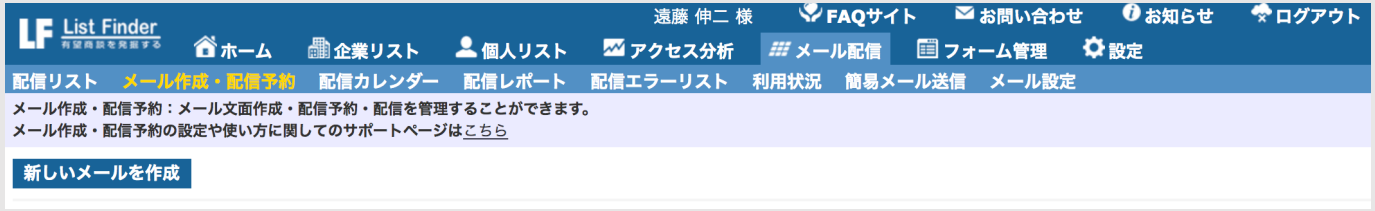


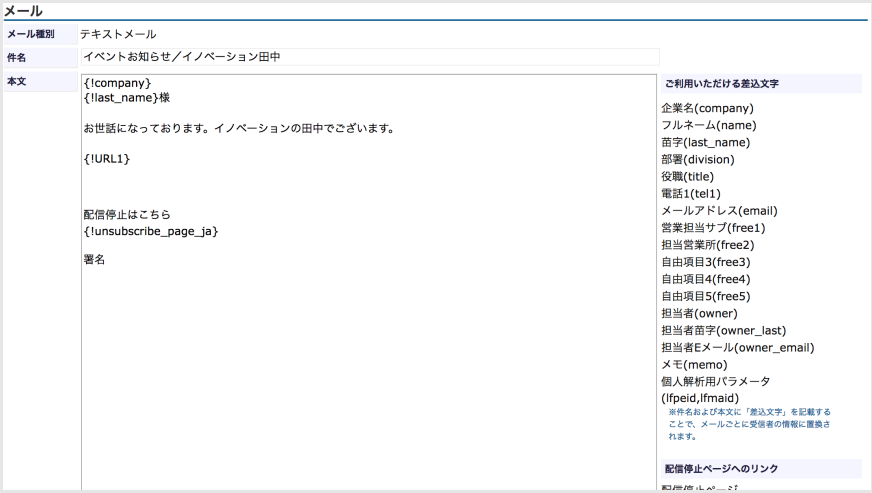


小松 悠久 2017/08/24	展示会お礼テスト 共有中	2	個人マスタから	他の配信リストから	配信リストを確認	このリストでメールを配信	削除	コピー
竹沢 結喜 2017/08/24	11月展示会御礼用 共有中	2	個人マスタから	他の配信リストから	配信リストを確認	このリストでメールを配信	削除	コピー
三浦 由加里 2017/08/23	sansanテストのコピー 共有中	81	個人マスタから	他の配信リストから	配信リストを確認	このリストでメールを配信	削除	コピー
三浦 由加里 2017/08/23	2017-02-24メルマガ追加テストのコピー 共有中	685	個人マスタから	他の配信リストから	配信リストを確認	このリストでメールを配信	削除	コピー
田中 久子 2017/08/23	test 共有中	16,979	個人マスタから	他の配信リストから	配信リストを確認	このリストでメールを配信	削除	コピー
小松 悠久 2017/08/23	テスト 共有中	3	個人マスタから	他の配信リストから	配信リストを確認	このリストでメールを配信	削除	コピー
平田 章雄 2017/08/23	キャンペーンのご案内2017年7月 共有中	3	個人マスタから	他の配信リストから	配信リストを確認	このリストでメールを配信	削除	コピー
平田 章雄 2017/08/23	平田テスト2017-08-23 共有中	0	個人マスタから	他の配信リストから	配信リストを確認	このリストでメールを配信	削除	コピー

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

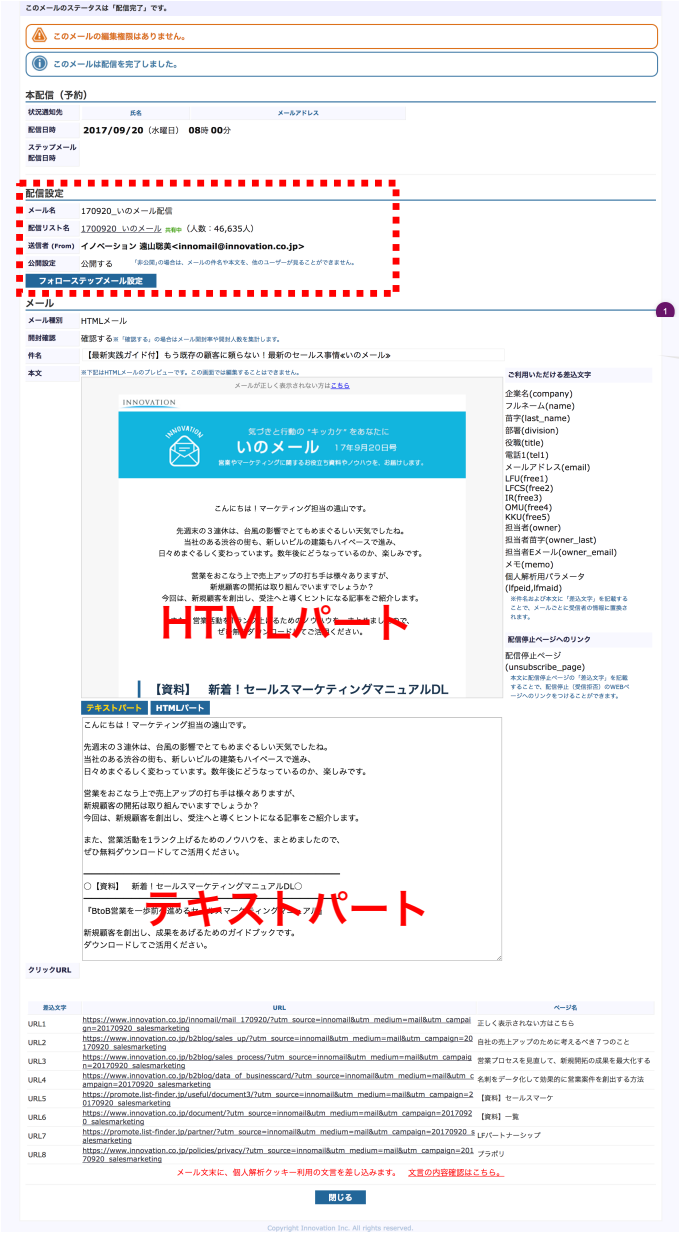
メール配信：メール文面作成





Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

メール配信：フォローステップメール



配信先と配信文の設定

非開封者	メール文面を設定する
開封したがサイトに来訪がなかった	メール文面を設定する
サイトに訪問したがコンバージョンしなかった	メール文面を設定する

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

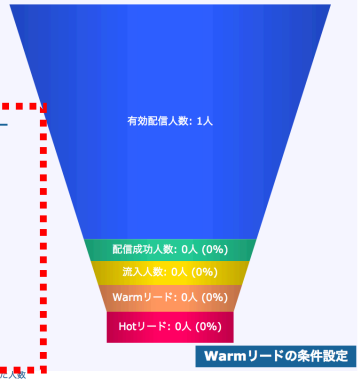
メール配信：配信レポート

配信レポート：配信したメールの配信数やエラー数、本文中のURLのクリック人数やクリック率を表示します。

配信ID	1000002753
メール名	170920_いのメール配信
配信リスト名	1700920_いのメール 共有中（配信数：46,635人）
送信者 (From)	イノベーション 遠山聡美 <innomail@innovation.co.jp>
公開設定	公開する 「非公開」の場合は、このレポートを他のユーザーが見ることはできません。

配信実績＆レポート

配信日時	2017/09/20（水曜日） 08時00分
配信完了日時	2017/09/20（水曜日） 08時02分
配信リスト人数	46,635人 （配信リストに含まれるデータの件数）
有効配信数	44,433人 （配信除外アドレスなどを除いた実際のメール配信数）
配信成功数	36,706人 （正しく受信されたと予想される件数）
配信エラー数	7,727人 （現時点で判明しているエラーメール数 ※時間の経過に伴い増えることがあります）
開封人数	5,044人 （HTMLメールで開封が確認できた人数）
未開封人数	31,662人 （HTMLメールで開封が確認できなかった人数）
開封率	13.74% （配信成功数のうち、開封した人数の割合）



Warmリードの条件設定

流入人数：メールクリックによって計測対象サイトに流入した人数
Warmリード：流入後、一定条件を満たした人数(初期値：2PV以上)
Hotリード：流入後、コンバージョンした人数

クリックURL(短縮URL)

クリック人数 259人　未クリック人数 36,447人　コンバージョン 32（13.33%）

URL別	URL毎のクリック人数	率	URL	ページ名
	40人	0.10%	https://www.innovation.co.jp/innomail/mail_170920/?utm_source=innomail&utm_medium=mail&utm_campaign=20170920_salesmarketing	正しく表示されない方はこちら
	77人	0.20%	https://www.innovation.co.jp/b2blog/sales_up/?utm_source=innomail&utm_medium=mail&utm_campaign=20170920_salesmarketing	自社の売上アップのために考えるべき７つのこと
	69人	0.18%	https://www.innovation.co.jp/b2blog/sales_process/?utm_source=innomail&utm_medium=mail&utm_campaign=20170920_salesmarketing	営業プロセスを見直して、新規開拓の成果を最大化する
	51人	0.13%	https://www.innovation.co.jp/b2blog/data_of_businesscard/?utm_source=innomail&utm_medium=mail&utm_campaign=20170920_salesmarketing	名刺をデータ化して効果的に営業案件を創出する方法
	110人	0.29%	https://promote.list-finder.jp/useful/document3/?utm_source=innomail&utm_medium=mail&utm_campaign=20170920_salesmarketing	【資料】セールスマーケ
	18人	0.04%	https://www.innovation.co.jp/document/?utm_source=innomail&utm_medium=mail&utm_campaign=20170920_salesmarketing	【資料】一覧
	20人	0.05%	https://promote.list-finder.jp/partner/?utm_source=innomail&utm_medium=mail&utm_campaign=20170920_salesmarketing	LFパートナーシップ
	10人	0.02%	https://www.innovation.co.jp/policies/privacy/?utm_source=innomail&utm_medium=mail&utm_campaign=20170920_salesmarketing	プラポリ

配信文面の確認

閉じる

Copyright Innovation Inc. All rights reserved.

配信実績＆レポート

配信日時	2017/09/20（水曜日） 08時00分
配信完了日時	2017/09/20（水曜日） 08時02分
配信リスト人数	46,635人 （配信リストに含まれるデータの件数）
有効配信数	44,433人 （配信除外アドレスなどを除いた実際のメール配信数）
配信成功数	36,706人 （正しく受信されたと予想される件数）
配信エラー数	7,727人 （現時点で判明しているエラーメール数 ※時間の経過に伴い増えることがあります）
開封人数	5,044人 （HTMLメールで開封が確認できた人数）
未開封人数	31,662人 （HTMLメールで開封が確認できなかった人数）
開封率	13.74% （配信成功数のうち、開封した人数の割合）

流入人数：メールクリックによって計測対象サイトに流入した人数
Warmリード：流入後、一定条件を満たした人数(初期値：2PV以上)
Hotリード：流入後、コンバージョンした人数

クリックユーザー

このURLをクリックした人のリストです。

全 499 件 « 1 2 3 4 5 »

企業名 / 氏名	メールアドレス / クリック日時	部署 / 役職	TEL1 / TEL2	FAX / 携帯電話	担当者 / 更新日
INVソリューションズ株式会社 山宮 克斗	k_yamamiya@innovation.co.jp 2017/05/30 13:04	第一営業部 部長	03-5766-3800	03-1234-5678 090-1234-5678	猪股 祥子 2017/08/10
INVソリューションズ株式会社 山宮 克斗	k_yamamiya@innovation.co.jp 2017/05/30 13:04	第一営業部 部長	03-5766-3800	03-1234-5678 090-1234-5678	猪股 祥子 2017/08/10

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

ホーム画面：Cookieによる個人名解析

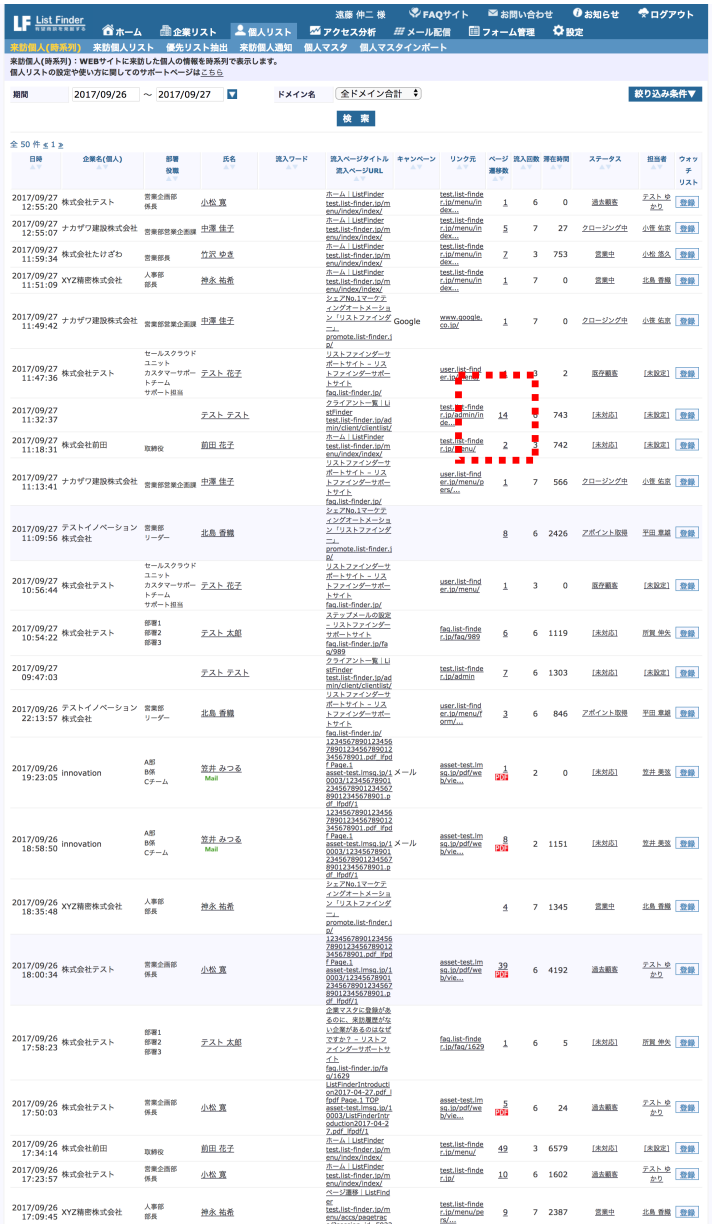
サイト来訪 全個人　全11人　　10件　表示/非表示▼　×

No	企業名(個人)	氏名	PV数	流入回数	最新流入ワード	最新来訪日時	ステータス	担当者	ウォッチリスト
1		テスト テスト	77	5		2017/09/27 09:47:03	[未対応]	[未設定]	登録
2	株式会社テスト	テスト 太郎	70	5		2017/09/26 17:58:23	[未対応]	所賀 伸矢	登録
3	株式会社テスト	小松 寛	65	5		2017/09/26 18:00:34	過去顧客	テスト ゆかり	登録
4	株式会社前田	前田 花子	55	2		2017/09/26 17:34:14	[未対応]	[未設定]	登録
5	テストイノベーション株式会社	北島 香織	38	5		2017/09/26 22:13:57	アポイント取得	平田 章雄	登録
6	XYZ精密株式会社	神永 祐希	32	6		2017/09/26 18:35:48	営業中	北島 香織	登録
7	ナカザワ建設株式会社	中澤 佳子	26	4		2017/09/26 15:00:09	クロージング中	小笹 佑京	登録
8		中村 テスト 新規判明	15	1		2017/09/26 12:53:30	[未対応]	中村 和睦	登録
9	株式会社たけざわ	竹沢 ゆき	14	2		2017/09/26 13:15:46	営業中	小松 悠久	登録
10	innovation	笠井 みつる	9	2		2017/09/26 19:23:05	[未対応]	笠井 美弦	登録

もっと見る...

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

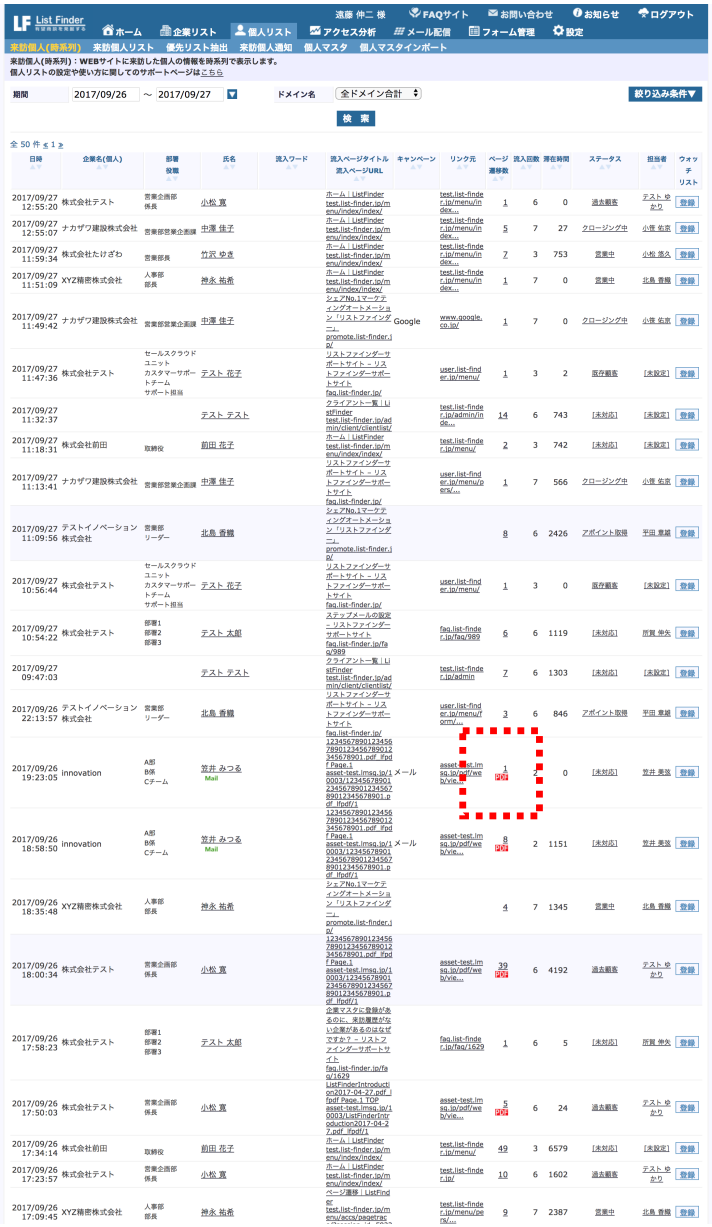
個人リスト：ページ遷移



ページ遷移：該当セッションのページ遷移を表示します。

No	ページタイトル	ページURL	滞在時間
1	ホーム｜ListFinder	test.list-finder.jp/menu/index/index/	48
2	来訪企業(時系列)｜ListFinder	test.list-finder.jp/menu/comp/compaccess/	55
3	ページ遷移|ListFinder	test.list-finder.jp/menu/accs/pagetrace/?session_id=592067	207
4	来訪個人(時系列)｜ListFinder	test.list-finder.jp/menu/pers/persaccess/	64
5	ページ遷移｜ListFinder	test.list-finder.jp/menu/accs/pagetrace/?session_id=592065	65
6	リストファインダーサポートサイト – リストファインダーサポートサイト	faq.list-finder.jp/	20
7	"ユーザー" の検索結果 – リストファインダーサポートサイト	faq.list-finder.jp/?s=%E3%83%A6%E3%83%BC%E3%82%B6%E3%83%BC	6
8	ログインユーザーを追加したい – リストファインダーサポートサイト	faq.list-finder.jp/faq/176	33
9	リストファインダーサポートサイト – リストファインダーサポートサイト	faq.list-finder.jp/	5
10	各種資料ダウンロード – リストファインダーサポートサイト	faq.list-finder.jp/download-material	1066
11	設定：ステータス｜ListFinder	test.list-finder.jp/menu/config/statuslist/	35
12	来訪個人(時系列)｜ListFinder	test.list-finder.jp/menu/pers/persaccess/	54
13	来訪企業(時系列)｜ListFinder	test.list-finder.jp/menu/comp/compaccess/	0

ght © Innovation Inc. All rights reserved.



個人リスト：PDFページ遷移

No	ページタイトル	ページURL	滞在時間
1	2017-04-27ListFinder-Introduction.pdf_lfpdf Page.1	asset.lmsg.jp/10003/2017-04-27ListFinder-Introduction.pdf_lfpdf/1	7
2	2017-04-27ListFinder-Introduction.pdf_lfpdf Page.2	asset.lmsg.jp/10003/2017-04-27ListFinder-Introduction.pdf_lfpdf/2	5
3	2017-04-27ListFinder-Introduction.pdf_lfpdf Page.3	asset.lmsg.jp/10003/2017-04-27ListFinder-Introduction.pdf_lfpdf/3	9
4	2017-04-27ListFinder-Introduction.pdf_lfpdf Page.4	asset.lmsg.jp/10003/2017-04-27ListFinder-Introduction.pdf_lfpdf/4	13
5	2017-04-27ListFinder-Introduction.pdf_lfpdf Page.3	asset.lmsg.jp/10003/2017-04-27ListFinder-Introduction.pdf_lfpdf/3	0

※オプション機能です

ight © Innovation Inc. All rights reserved.

List Finderの機能群

List Finder
有望商談を発掘する

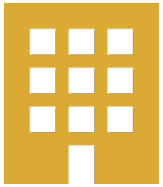
メール配信

テキスト形式、HTML形式で
一括メール配信ができる
（開封/クリック率の計測可）

個人解析

保有する名刺情報の中で
誰が自社のWebサイトを閲覧
しているかがわかる

企業解析



IPアドレスから
どの企業がWebサイトを閲覧
しているかがわかる

アクセス解析

BtoBのマーケティング活
動に活かせる情報に特化
したアクセス解析機能

名刺管理

簡易的にお客様情報を集約できる。CSVで出し入れが可能

タグ管理

セミナー参加などお客様の活動をタグで管理が可能

スコアリング

Webサイト閲覧状況から、自動で見込み顧客毎のスコアを算出が可能

ステップメール

メールの閲覧状況に合わせたフォローアップメールの自動配信が可能

フォーム作成

お問合せやアンケートフォーム、セミナーページが上限なく作成可能

メールアラート

お好きな条件で該当する企業・企業内個人のアクセスを担当営業へお知らせ

PDF閲覧解析

「誰が」「PDF内のどのページを」「どのくらい見たのか」がわかる

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

List Finderの価格

初期費用：100,000円
月額費用：30,000円～

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

List Finder価格表

List Finder
有望商談を発掘する

初期費用

初期費用	**100,000円**

月額費用

※契約期間：最低利用期間6か月、その後は1ヶ月毎の自動更新

		顧客データ数				
		～5,000件	～10,000件	～20,000件	～30,000件	以降10,000件追加ごとに
PV数	～50,000PV	30,000円	40,000円	50,000円	65,000円	＋15,000円
	～100,000PV	40,000円	50,000円	60,000円	75,000円	
	以降＋5万PV毎	＋10,000円				

※その他：計測ドメイン追加やID追加など10,000円～20,000円のオプションをご提供

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

名刺データ化→メール配信での成功事例

List Finder
有望商談を発掘する

株式会社ジールコミュニケーションズ様

社内に埋もれていた名刺から
初のメール配信で3件の受注を獲得

事業内容	Webリスクコンサルティング事業
従業員規模	50人以上100人未満
使用機能	リード情報管理、メール配信

株式会社アドミューズ様

「お礼メール」を最大限に活用し
新規受注率をアップ

事業内容	Webコンサルティング・サイト制作
従業員規模	10人未満
使用機能	メール配信、企業解析、個人解析

リスクモンスター株式会社様

見込み顧客のニーズを先読みして、
スピーディな営業アプローチに繋げる

事業内容	与信管理ASPサービス
従業員規模	100人以上200人未満
使用機能	企業解析、メール配信、個人解析

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

名刺データ化→メール配信での成功事例

List Finder
有望商談を発掘する

Before

① Excelでの顧客管理が限界に達し、お客様にも迷惑をかけてしまっていた
② 急にニーズが発生するサービスにも関わらず、PUSH型の営業施策を中心としており、非効率だった
③ 提案済の顧客への次のアプローチのタイミングが掴めず、機会損失をしていた

After

① 顧客データを一元管理し、リアルタイムの情報を管理できるようになった
② 3ヶ月に1回メールで情報提供することで、お問い合わせをいただけるようになった
③ 社内の協力も得られ、インバウンドの体制が構築できた

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

名刺データ化→メール配信での成功事例

名刺データ化 → メール配信 → Webサイト → 営業活動

マーケティングの基本スキームを実行して頂いた事例

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

セミナー集客での成功事例

List Finder
有望商談を発掘する

株式会社ネットレックス様

セミナーは毎回満席に！商談数の
増加、確度の高い案件の創出に成功

事業内容	オフィス資産の最適化サービス
従業員規模	10人以上30人未満
使用機能	企業解析、メール配信、個人解析

日本ワムネット株式会社様

サイト来訪者の興味関心を可視化
ニーズ顕在化のタイミングを逃さない

事業内容	大容量デジタルデータ伝送サービス
従業員規模	10人以上30人未満
使用機能	アクセス解析、メール配信、個人解析

株式会社ミズノ様

見込み顧客の動きを把握し、
ナーチャリングの基盤づくりに成功

事業内容	環境コンサルティング事業
従業員規模	10人以上30人未満
使用機能	メール配信、個人解析

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

セミナー集客での成功事例

List Finder
有望商談を発掘する

Before

① 名刺情報への一方的なメール配信だけで終わっていた
② 各施策の結果をしっかり確認できていなかった
③ 積極的な営業アプローチが出来なかった

After

① 過去商談化しなかった見込み顧客にもアプローチ可能になった
② 上記リストを使ったDM配信やセミナーの開催にロスがなくなった
③ ホットリードが増え、商談数が増加した

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

セミナー集客での成功事例

① 通常通りセミナー集客メール配信（配信一回目）
② ページを閲覧した方のみへ「残席わずか」というタイトルで追加集客

Before　22件

配信1回目

送信数	30,000
お申込み	22

After　27件

配信1回目

送信数	30,000
お申込み	22

配信2回目

送信数	166
お申込み	5

今までのセミナー集客に比べ122%増の申し込み率を実現

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

営業現場での成功事例

List Finder
有望商談を発掘する

ターゲットメディア株式会社様

良質な営業リストで生産性アップ！
6か月で11件の成約に貢献

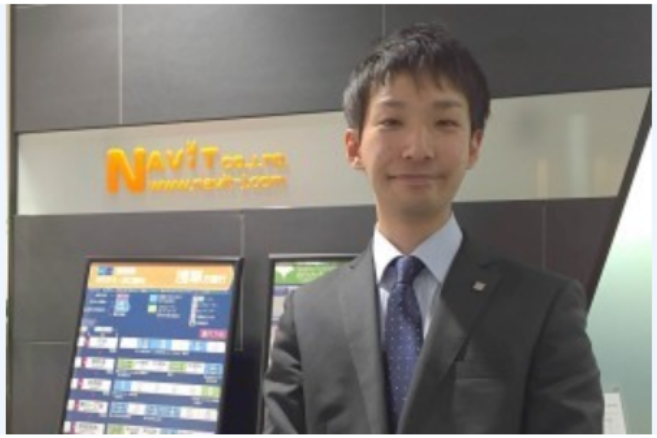
事業内容	リードジェネレーション広告の企画・運用
従業員規模	30人以上50人未満
使用機能	メール配信、個人解析

エイアイエムコンサルティング株式会社様

負担の重い業務を大幅効率化！
メール配信効果の最大化も実現。

事業内容	経営コンサルティング
従業員規模	10人以上30人未満
使用機能	企業解析、メール配信、個人解析

株式会社ナビット様



個人スキルに依存する営業を脱却！
月40件の定常的な案件創出が可能に

事業内容	データ・リストの販売、調査代行
従業員規模	50人以上100人未満
使用機能	メール配信、個人解析

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

営業現場での成功事例

List Finder
有望商談を発掘する

Before

① 営業組織の拡大で一人あたりの生産性が低下
② 営業担当者のスキルに依存していた
③ アプローチリストを効率的に創出する仕組みが無かった

After

① 良質なアプローチリストを効率的に抽出できるように
② 導入後6ケ月で11件の成約を獲得
③ 見込顧客と信頼関係が構築できるコミュニケーションが可能に

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

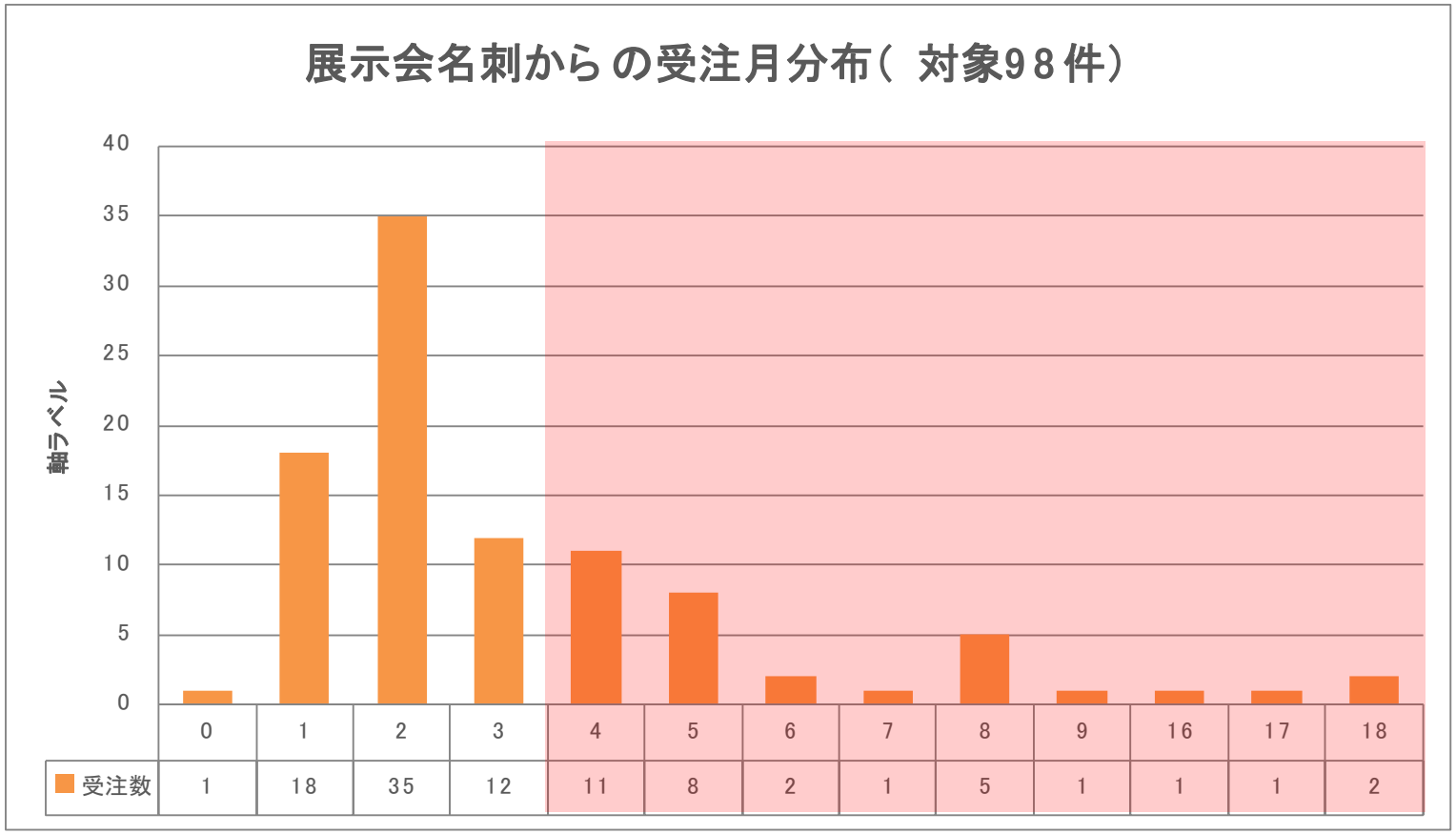
展示会出展での成功事例多数

List Finder
有望商談を発掘する

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

展示会出展での成功事例

List Finder
有望商談を発掘する



54%

46%

Afterの活動
展示会で集めた名刺のうち
有望顧客のみ営業がフォロー
＝スピードフォロー
＋
有望ではないと判断した名刺
に対しナーチャリングを実施
＝継続的なアプローチ

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

その他：お客様の成功事例

人材会社	：LFで判明したリストが営業のリードソース
不動産	：毎朝、リストファインダーからリストを抽出して営業に配布し、アポ取りをしている。 アポが取れたら顧客情報をセールスフォースに投入している
障害者雇用支援	：LFで抽出したリストは優先度が高い大事なリスト、TOP営業マンが対応している
医療器具製造	：導入してから月1回2,000名のリストに対しメール配信を実施、定常的に受注につながっている
印刷業	：展示会フォローの仕組みを導入、受注数が大幅に増加している
株主総会支援	：判明リストに対しDMを送付、定常的に受注が出ている
IT	：顧客属性に応じメール文面を最適化、成果につながっている
物流	：判明リストに対しテレマを実施「物流の担当」というワードで確実にキーマンへつながる
半導体	：型番で検索してくる人はニーズが明確で確度が高い、キャンペーンのDMで刈り取る

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

その他：直販の受注理由

List Finder
有望商談を発掘する

教科書販売　：アクセス元（企業）を知っても営業活動に活かしづらい。
展示会にも出展しているので、その情報を営業に活用していきたい

ITベンダー　：月50~60件お問い合わせあり。後追いフォローができていないという課題がありMAを検討
前職で外資系MA活用しており、価格や必要な機能からリストファインダーを選択。
（メール配信後の後追いができるなど）

事務局代行　：営業3人しかおらず効率良くやりたいと考えているところだった

通信用ケーブル　：もともと展示会で獲得したような休眠名刺には○社のメール配信ツールを使っていたが、
〇社の個人情報漏洩問題で解約し、安心して使える別のツールを探す必要があった。
営業にアクセス履歴を活かせることがこれまで以上の進歩になると考えた。
一方でサイトのコンテンツを頻繁に増やせるわけではないが「PDF閲覧解析」で解決可能だった

地方自治体　：企業誘致で受注になるのは多くがWeb経由の問い合わせだった。
このことから、Webにさらに注力することを考え、追加で、問い合わせ未満の顧客も
Webに来ているのであればHOTだと考え、アプローチしたいと考えるようになった。
他自治体でも利用されていることでセキュリティもクリア

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

その他：直販の受注理由

CAD/CAM　：今まではショットで単価の高いビジネスだったが、サブスクリプションモデルが主流となり、
単価が下がってしまったため、顧客数を増やす必要がでてきた
その中で、顧客へ定期接触する手段としてメルマガを始める

海外出張手配　：アプローチ先の開拓のために、Googleアナリティクスでドメイン解析していたが、手間だった。
Sansan利用中で、かつ営業がSansan名刺もアプローチタイミングをつかめていなかった

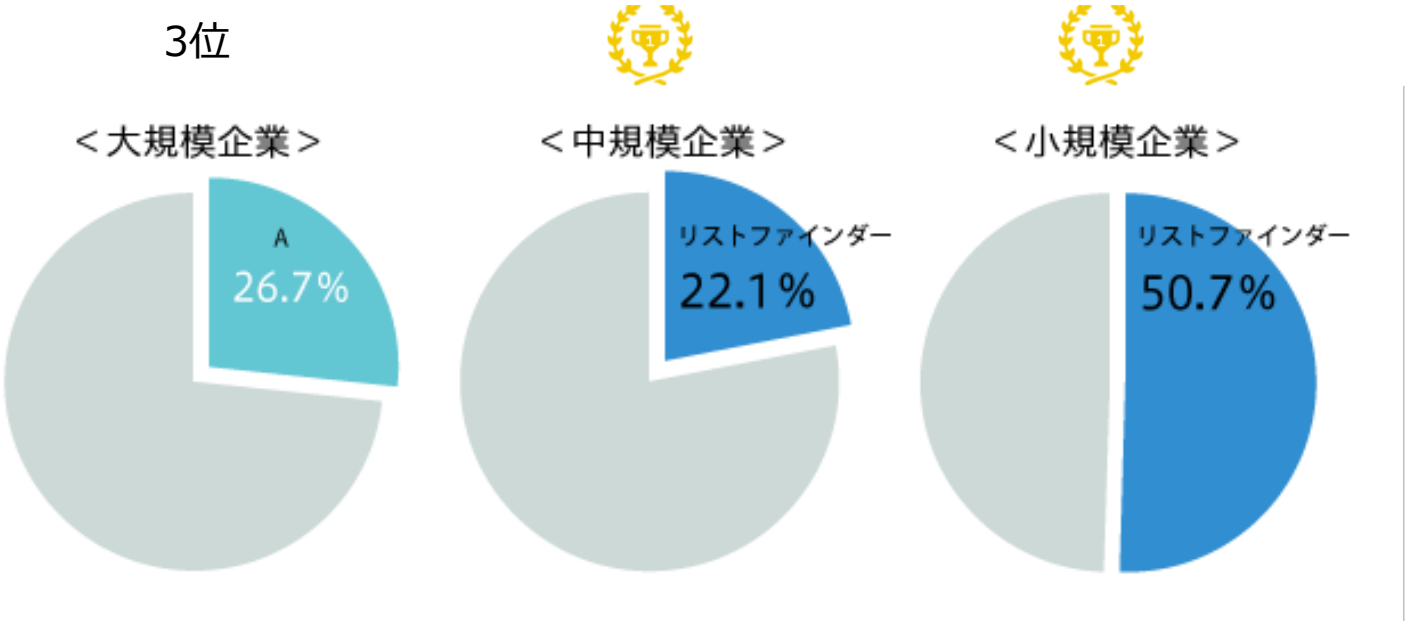
省エネ設備　：展示会に出展した名刺、メルマガ会員、営業が交換する名刺が社内で放置されていることに課題

制御装置　：Webリニューアルに合わせて、より営業力を強化できる仕掛けが欲しいと思っていた

ECサイト　：持っている顧客をタイミングよく追いかけられていない
資料請求はあるがその後に電話でフォローしても捕まえられずフォローすべきか悩むことが多い。
これらを課題に外資系MAを検討したが複雑かつ高額だったため断念。
リストファインダーは国産で安心かつシンプル、必要最低限の機能のためちょうどよかった
他社はWeb会議でしか話せなかったのに対しイノベーションは訪問してくれたこともポイント

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

規模別市場シェア



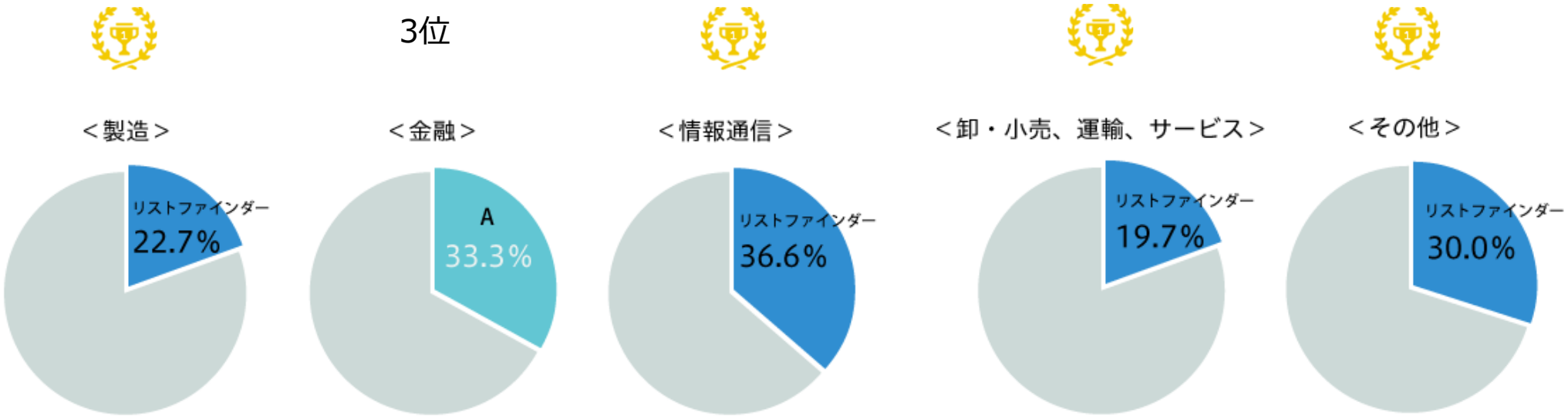
中規模以下の規模でシェアNo.1

※富士キメラ総研「クラウド型マーケティングオートメーション製品市場の将来展望2016」（2016年11月発表）

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

業種別市場シェア

List Finder
有望商談を発掘する



BtoC案件が多い金融業界を除く、全ての業種でシェアNo.1

※富士キメラ総研「クラウド型マーケティングオートメーション製品市場の将来展望2016」（2016年11月発表）

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

最近のニュース

DataSign社：上場企業が利用しているMAツールにおいて「List Finder」が第2位を獲得

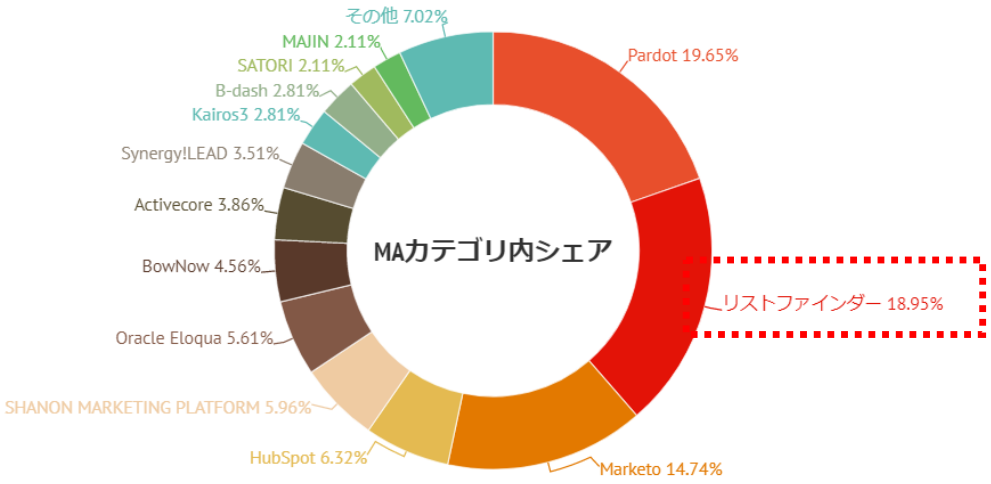
DataSignReport

2017.11 上場企業調査

調査の概要について

- 調査対象としたウェブサイト
  日本取引所グループの上場銘柄一覧に含まれている企業3,576社（2017年10月末時点）の公式企業ウェブサイトを調査対象にしています。
  ※前月比 +10件（上場廃止1件、新規上場11件）
- 調査期間
  2017年11月20日
- 調査方法
  DataSign FE（DataSign For Enterprise）を用いたクローリングによる調査を実施しました。
  クローリングは、調査対象のウェブサイトにおける同一ドメインの10ページを対象とし、ウェブサイト閲覧時に発生している「ドメインが異なるURLへのHTTPリクエスト」からサービスを特定しています。（特許取得済み）
  そのため、ウェブサイト管理者が明示的に利用をしていないサービスについても検出が可能です。

マーケティングオートメーション
24種類



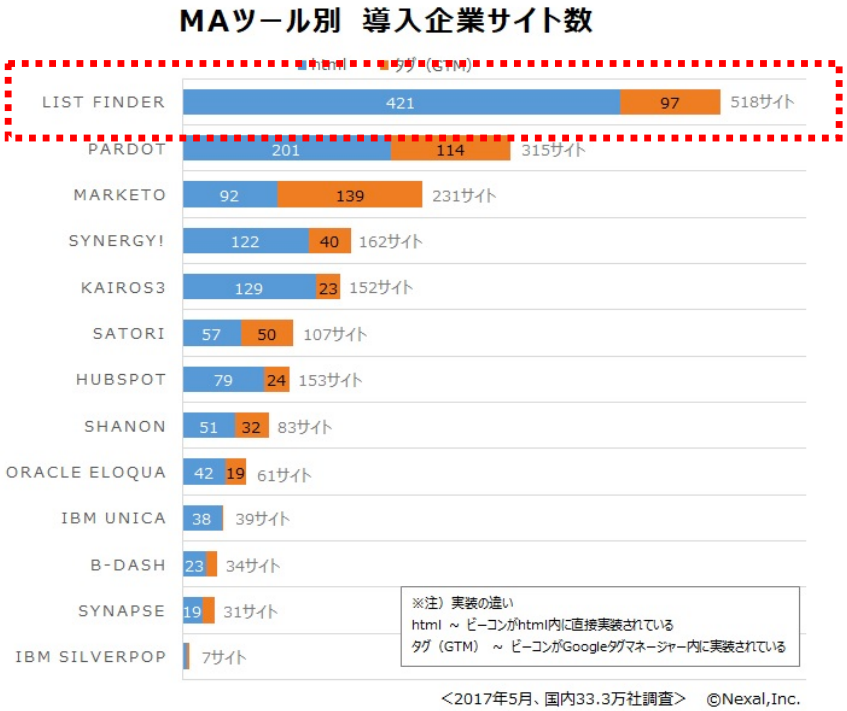
※ DataSign社「DataSign Report上場企業調査2017.09」

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

最近のニュース

List Finder
有望商談を発掘する

Nexal社：2017年上期 国内33.3万社のMAツール実装調査において「List Finder」が第1位を獲得



※Nexal社「2017年上期 国内33.3万社のMAツール実装調査」

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

システム連携事例

List Finder
有望商談を発掘する

×

sansan

シェアNo.1
名刺管理ツール

APERZA catalog

7,000社以上が利用する
製造業向けカタログポータル

※2017年10月現在

WordPress

利用者数世界1位
オープンソースCMS

LBC
Linkage Business Code

全国820万拠点
（網羅率99.7%）の
法人データベース

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

営業・マーケティング連携

List Finder 有望商談を発掘する ×

Microsoft

Azureの拡販のための
注力商材の一つとして

RICOH

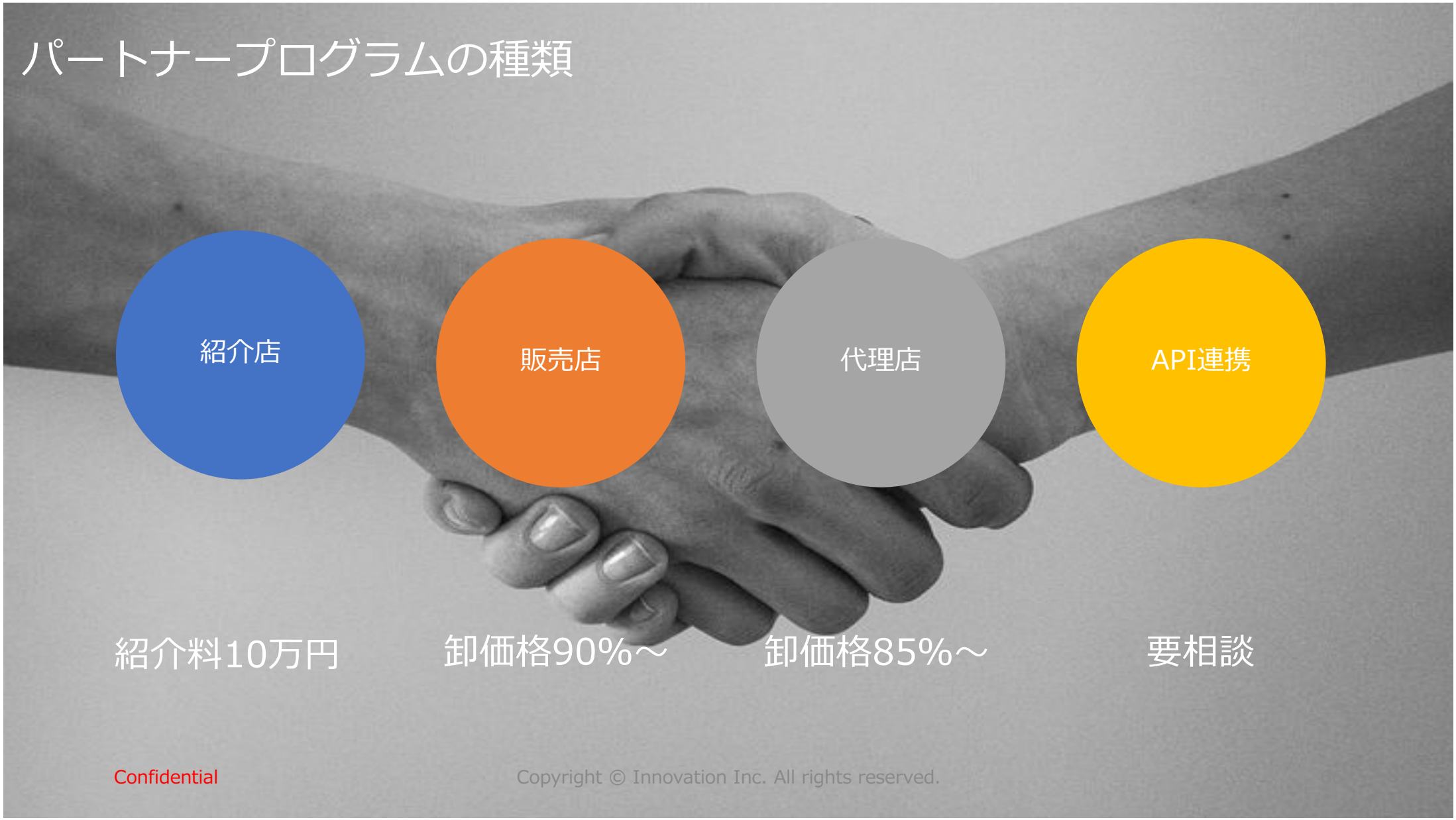
デジタルマーケティング戦略
の注力商材の一つとして

SoftBank C&S

マーケティングツールの総合
サイト、Marketing Bankの
注力商材の一つとして

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

パートナープログラムの種類

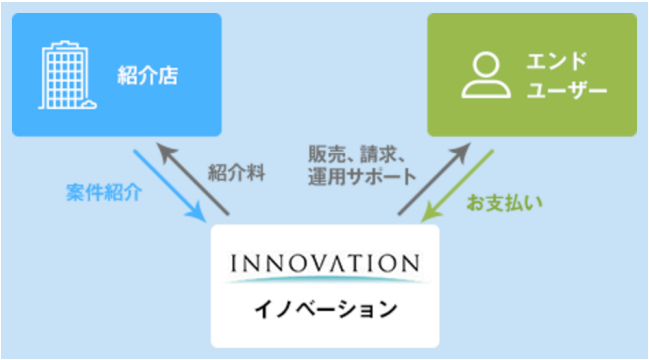


Confidential

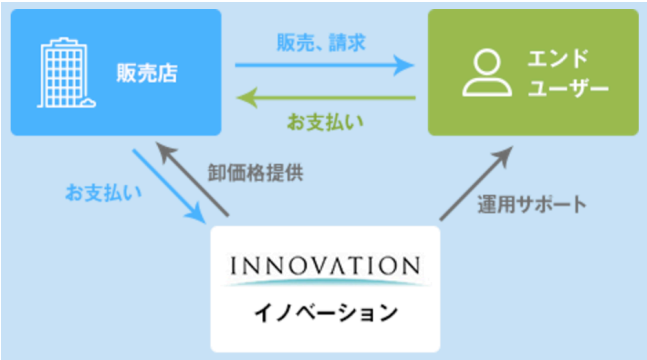
Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

紹介店・販売店・代理店違い

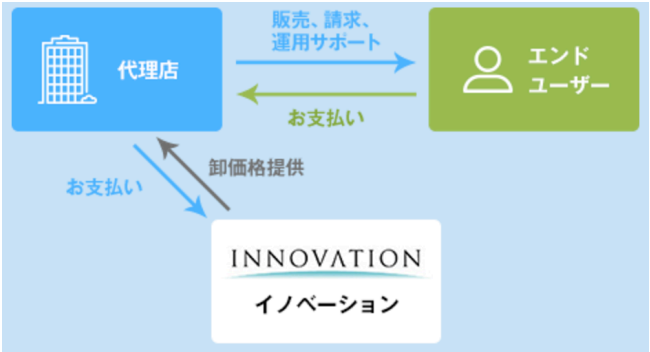
紹介店



販売店

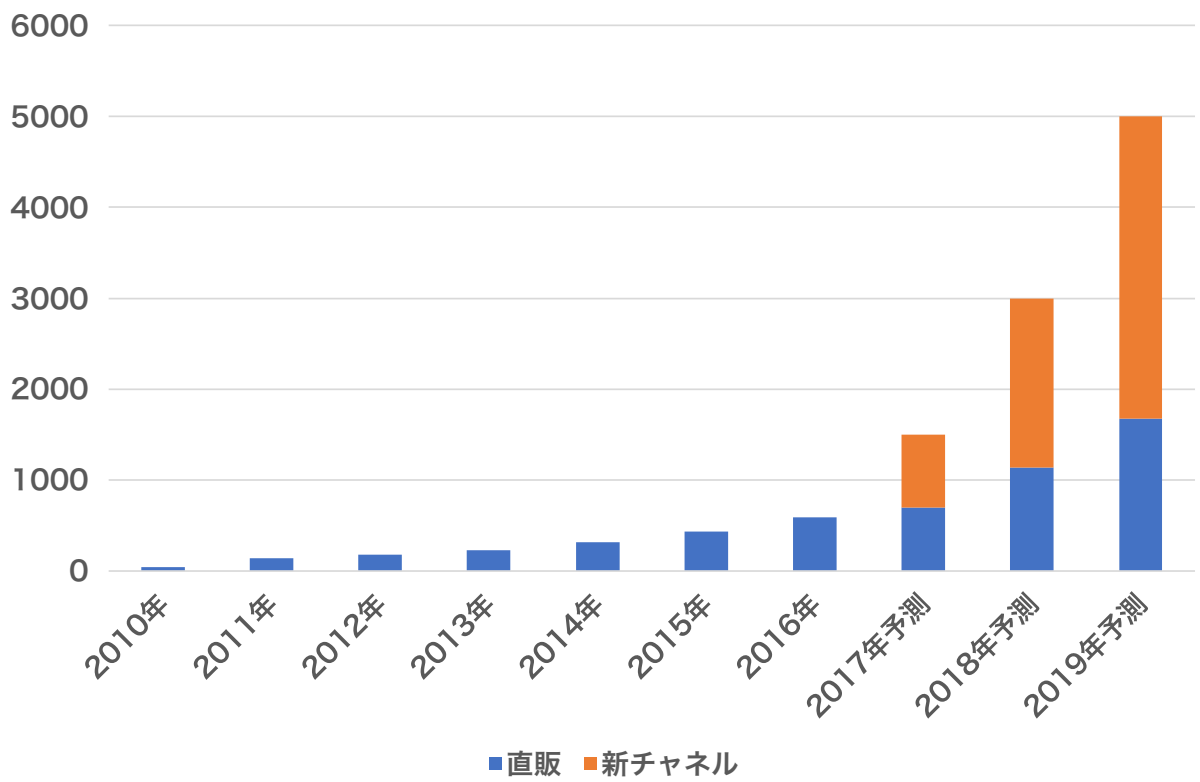


代理店



Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

アカウント数の実績推移と今後の目標



年率＜135%＞から
年率＜200%＞へ

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

ご紹介：オウンドメディア

List Finder
有望商談を発掘する

自社Webサイト（月間：90,000PV）

サービスサイト（月間：10,000PV）

BtoBマーケティングブログ 月間：50,000PV

FAQサイト　※ユーザーログインが必要（月間：1,000PV）

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

ご紹介：ペイドメディア

List Finder
有望商談を発掘する

SEO、検索／ディスプレイ広告
「マーケティングオートメーション」
上位表示

展示会・イベント
営業／マーケティング系
年5回

ITpro EXPO

Japan IT Week

PR

PR TIMES

ネットDM

ITレンジャー

FUTURE WOODS

オンラインメディア出稿

ITトレンド
IT製品の比較・資料請求サイト

マーケメディア
マーケティング資料、広告媒体資料ならマーケメディア

オープンクラウドマーケットプレース
OPEN CLOUD MARKET PLACE

テレマーケティング

CSM
コンピュータシステムマネージメント

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

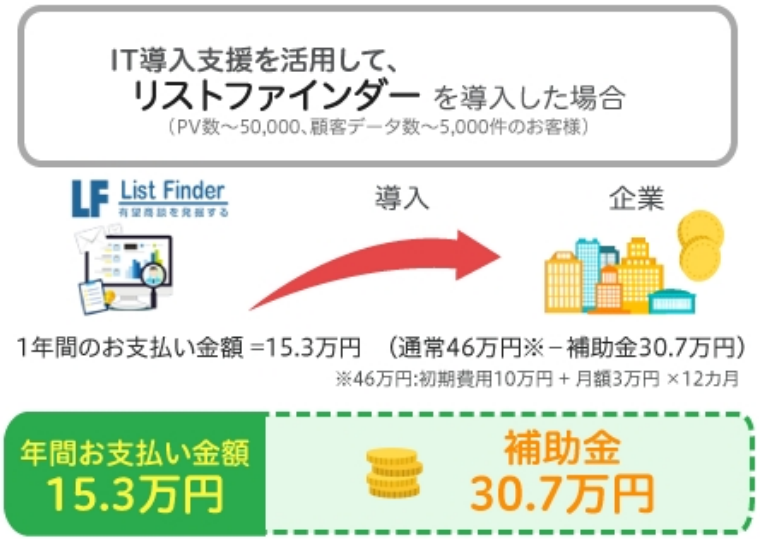
ご紹介：アーンドメディア／その他

List Finder
有望商談を発掘する

Facebook

Eight

IT補助金



Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

ご紹介：エンドサポート体制

List Finder
有望商談を発掘する

◆運用目標

導入後６ヶ月（立ち上げ期間）
運用方法を検討・実施し定着

7ヶ月目以降
組織での運用が定着している
状態

◆２体制でサポート

１．活用コンサルタント

- □ 組織での運用方法のご相談
- □ メール本文作成のご相談
- □ 有望リスト抽出条件のご相談
- □ 営業のアプローチ方法のご相談

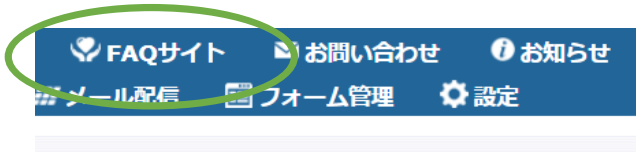
03-5766-3831
（※導入後６ヶ月は専任がご支援）

FAQサイトでカンタン解決！
管理画面 右上「FAQサイト」を
クリック⇒

２．カスタマーサポート

- □ 機能や画面の見方に関する質問全般
- □ インポートやメール配信のご質問
- □ ご使用中のエラーや不具合など

lf@innovation.co.jp
0120-941-334
（平日 10:00～12:00/13:00～17:00）



Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

ご紹介：パートナーサポート体制例

List Finder
有望商談を発掘する

共催セミナー

勉強会への講師派遣

営業同行

※遠方の場合でもGoogleハングアウトやbellfaceで対応可能です。

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

コンプライアンスへの取り組み

当社は、MAベンダーとしての初の上場企業であることと、導入数シェアNo.1としての使命感から、健全なMA市場環境の構築を牽引していく企業を目指し、「クライアントの適法な活動の支援」及び「クライアントの業務効率やサービスの利便性を損なわない範囲での自主規制」を行います。

これは市場全体の健全性を高めるとともに、クライアントのリスク低減、更にはクライアントに対する信頼の更なる向上に寄与するものと考えています。

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

List Finderのご利用制限

メール配信機能のご利用

貴社Webサイト内に
「個人情報の利用目的」
の記載が必須です。

※個人情報保護法で記載が義務付けられています。

個人解析機能のご利用

貴社Webサイト内に
「Cookieポリシー」
の記載が必要です。

※法律的な規制ではなく当社からの強い推奨事項です。
※個人解析を行うメール及びListFinderで作成した
お問い合わせフォームの最下部に、
Cookie利用を行う旨の文言がデフォルトで表示されます。

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

当社の「個人情報の利用目的」の記載例

当社が取得する個人情報は、次の目的に利用いたします。

当社の取扱商品およびサービスに関するご案内・営業活動
当社の最新情報や各種セミナー、展示会のご連絡
調査等のアンケートの依頼
当社の事業活動に関わる情報のご提供
ウェブサイトやメールサービスのパーソナライズ
採用活動での使用
名刺の入力
お問い合わせへの対応

当社に依頼のあったクライアント企業様のダイレクトマーケティング、
インターネットマーケティング及び これに類するマーケティング活動を支援するために
当社が独自に取得した個人情報を利用致します。

当社関係者と名刺交換をさせて頂いた方に、
当社よりメールマガジンを送付させて頂く事を目的に利用致します。
当社では上記の目的以外にはお預かりした個人情報を利用致しません。

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

当社の「Cookieポリシー」の記載例

当社は、お客様へのサービス向上ならびに当社商品の広告配信および宣伝などの用途でクッキーを使用しております。

クッキーとは、ウェブページを利用したときに、インターネット閲覧ソフト（ブラウザ）とサーバーとの間で送受信した利用履歴や入力内容などを、お客様のコンピュータにファイルとして保存しておく仕組みです。
お客様がブラウザの設定でクッキーの送受信を許可している場合、当社はお客様のコンピュータに保存されたクッキーを取得し、収集した行動履歴と個人情報を紐付ける場合があります。
また、当社は、当社が広告配信等を委託する第三者または当サイト以外のウェブページを経由し、お客様のコンピュータに保存されたクッキーを参照し、当社商品の広告配信および宣伝などを行うことがあります。
お客様は、ブラウザの設定により、クッキーの送受信に関する設定を「クッキーを許可する」「クッキーを拒否する」「クッキーを受信したら通知する」などから選択できます。
なお、クッキーを拒否する設定を選択されますと、当社の提供する一部サービスを受けられない場合がございます。

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

国内有数のセキュリティレベル

P マーク：認定番号：10820635
2005年9月プライバシーマーク取得
2016年4月更新

ISMS：認証番号 IS 641147
2016年2月IS0 27001 取得

ISO/IEC 27017:2015 に基づくISMSクラウドセキュリティ認証
認証登録番号：CLOUD 662503
認証規格：ISO/IEC 27017:2015
2017年1月取得
※マーケティングオートメーションツールベンダーとしては国内初
※ISMSクラウドセキュリティ認証の取得は国内5社目

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.

INNOVATION

我々が実現したい世界

＝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にする

Confidential

Copyright © Innovation Inc. All rights reserved.