

成長可能性に関する説明資料

INNOVATION



証券コード:3970
2016年12月

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

企業概要

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	9,861万円
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	77名(2016年10月末、臨時雇用者除く)
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)

「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

代表者プロフィール

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(現リクルートホールディングス)入社
*リクルートの新規事業であるテクノロジー系サービスの営業担当者として、
数々の実績を積む

•RCS事業 営業担当

◇RCS事業:リモートコンピューティングサービス、コンピュータの時間貸し事業

•FAXネットワークサービス事業営業担当

◇FAXネットワークサービス事業:FAX一斉同報サービス事業

•キーマンズネット事業 営業責任者

◇キーマンズネット事業:IT商材ポータルサイト事業

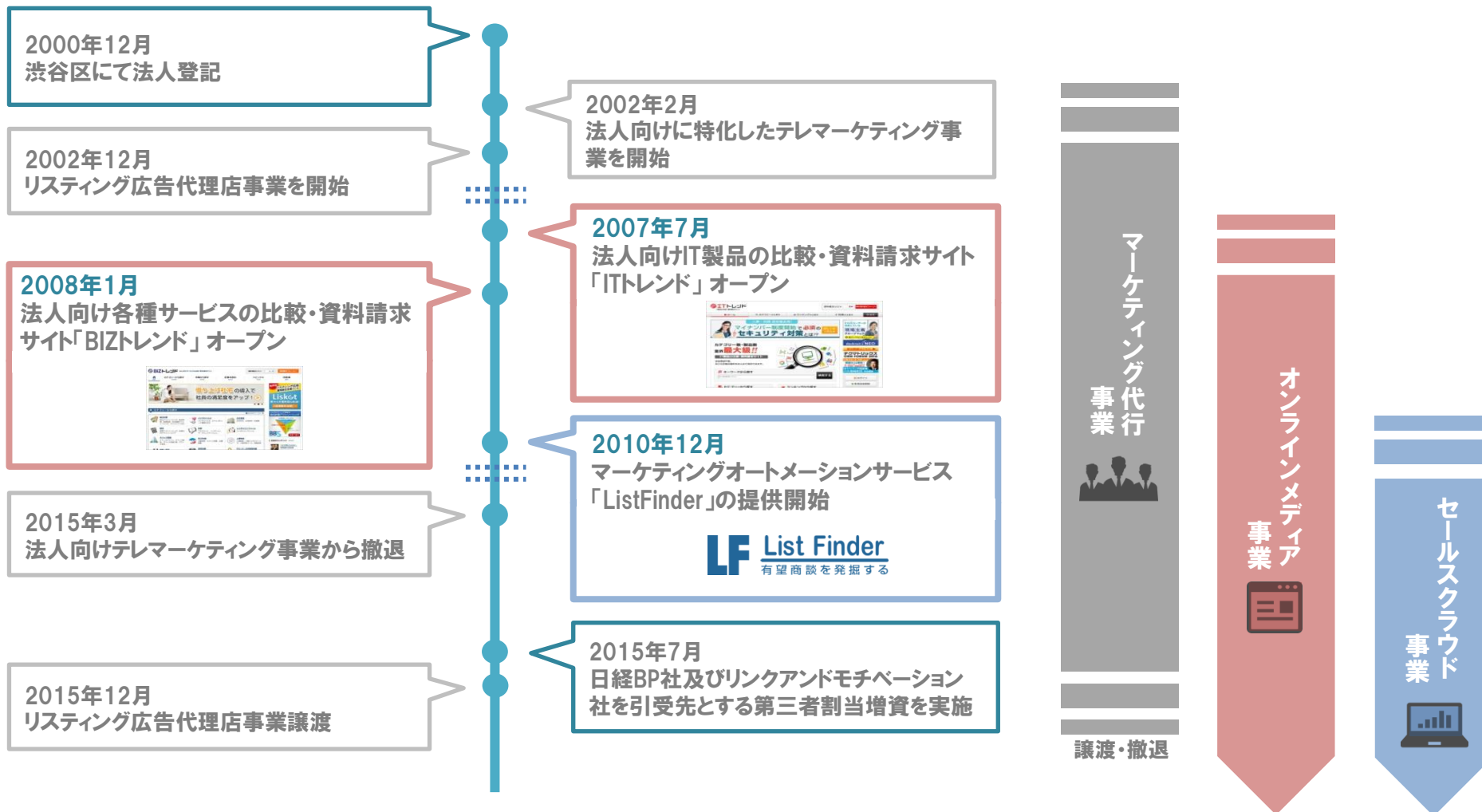
2000年 リクルート退社
当社設立。代表取締役役に就任



代表取締役社長

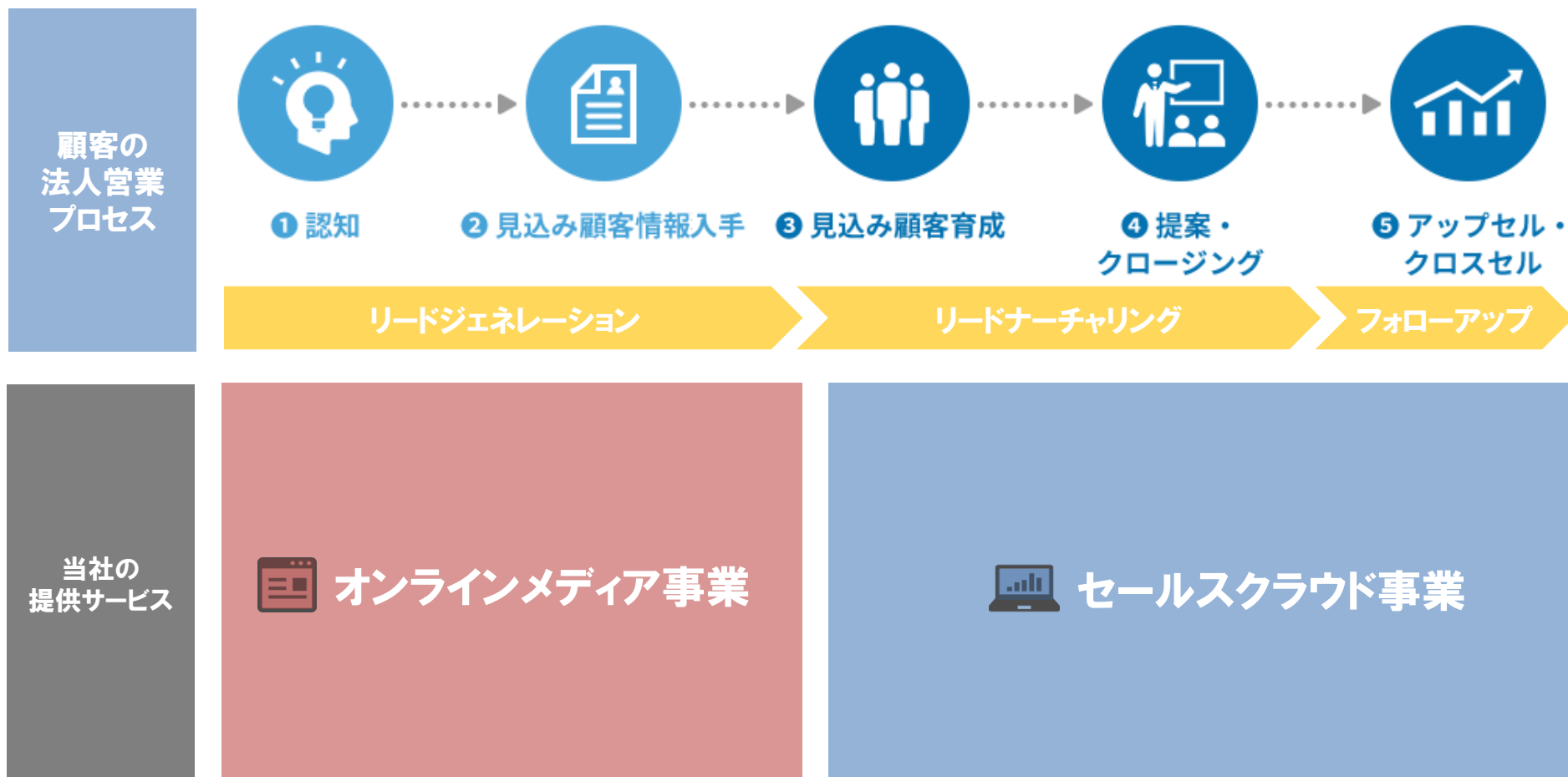
富田 直人 Naoto Tomida

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。



事業概要

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。



事業概要/セグメント



オンラインメディア事業

法人向け商材の比較・資料請求サイトを運営。出稿企業は、**購買意欲の高い見込み顧客を、優れた費用対効果で獲得が可能。**



法人向けIT製品の
比較・資料請求サイト



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



セールスクラウド事業

購入意向の高い見込み顧客の発見を支援する、クラウド型法人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。



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

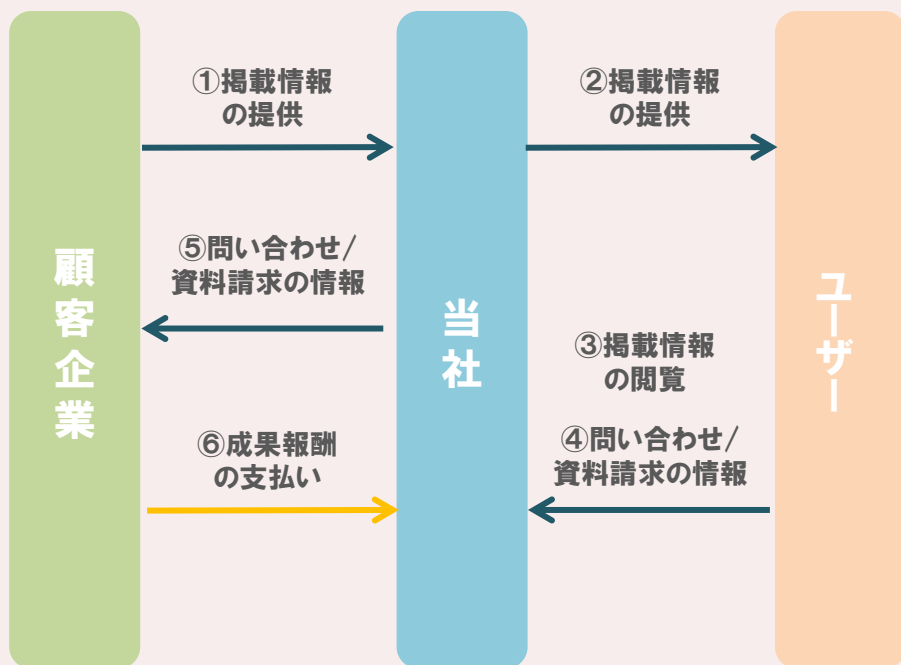


自社サイト
来訪企業解析

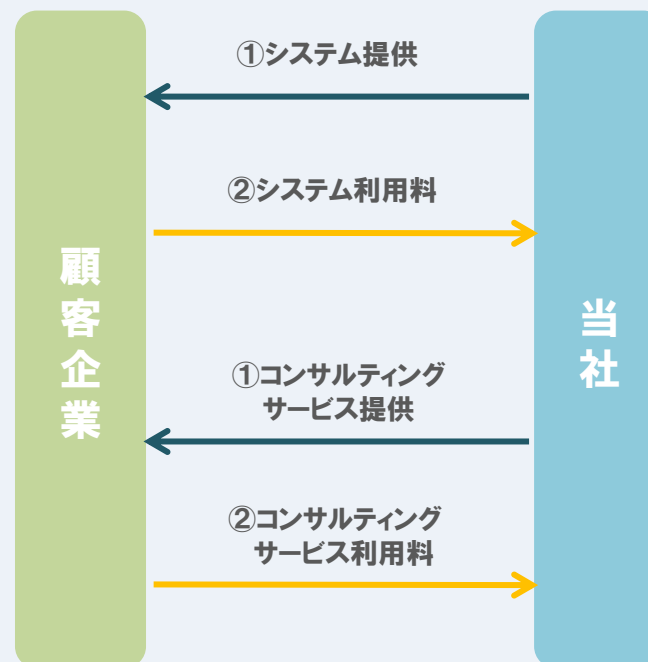
事業概要/ビジネスモデル



オンラインメディア事業



セールスクラウド事業











オンラインメディア事業

オンラインメディア事業の概要





法人向けIT製品及び人事・総務部門向けアウトソーシングサービスの、2つの比較・資料請求サイトを運営。出稿企業は、**購買意欲の高い見込み顧客を、優れた費用対効果で獲得が可能。**

2016年10月時点

 サイト種類	  法人向けIT製品の 比較・資料請求サイト	  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
 ユーザーへの提供価値	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	
 出稿企業への提供価値	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 (検索エンジンを中心に当社サイトへユーザーを集客)	
 サービスカテゴリー数 ／掲載製品・サービス数	197／1,395	62／290
 掲載製品・サービス例	勤怠管理システム、会計システム、 経費精算システム、CRM 等	研修、人事、採用、給与計算の アウトソーシングサービス 等

* 成果報酬課金：一件の見込み客獲得に対する成果報酬

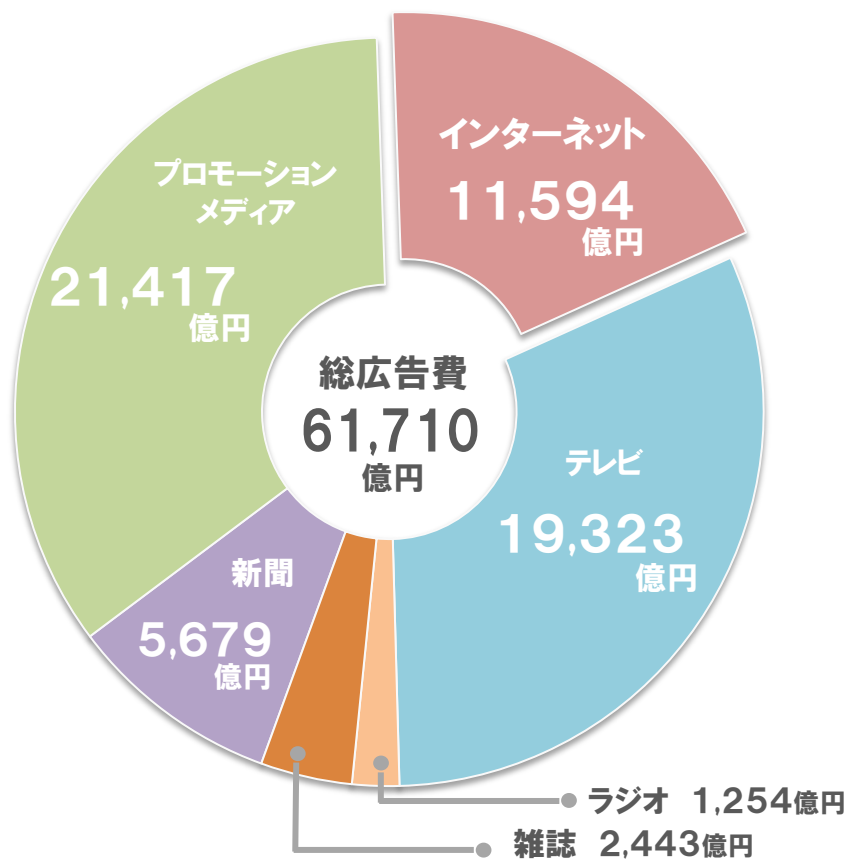
当社サービスの活用メリット

	従来の行動	 ITトレンド  BIZトレンド の活用
 法人向け商材 売り手 (顧客企業)	ニュースメディアに記事広告やバナー 広告を出稿し、出稿料を支払う。	掲載無料。一件の見込み顧客 獲得に対する成果報酬型課金。
 法人向け商材 買い手 (ユーザー)	売り手の各Webサイトから商材を 探し、それぞれのサイトから問い合 わせをする。	一覧で商材を比較検討でき、無料 で一括問い合わせが出来る。

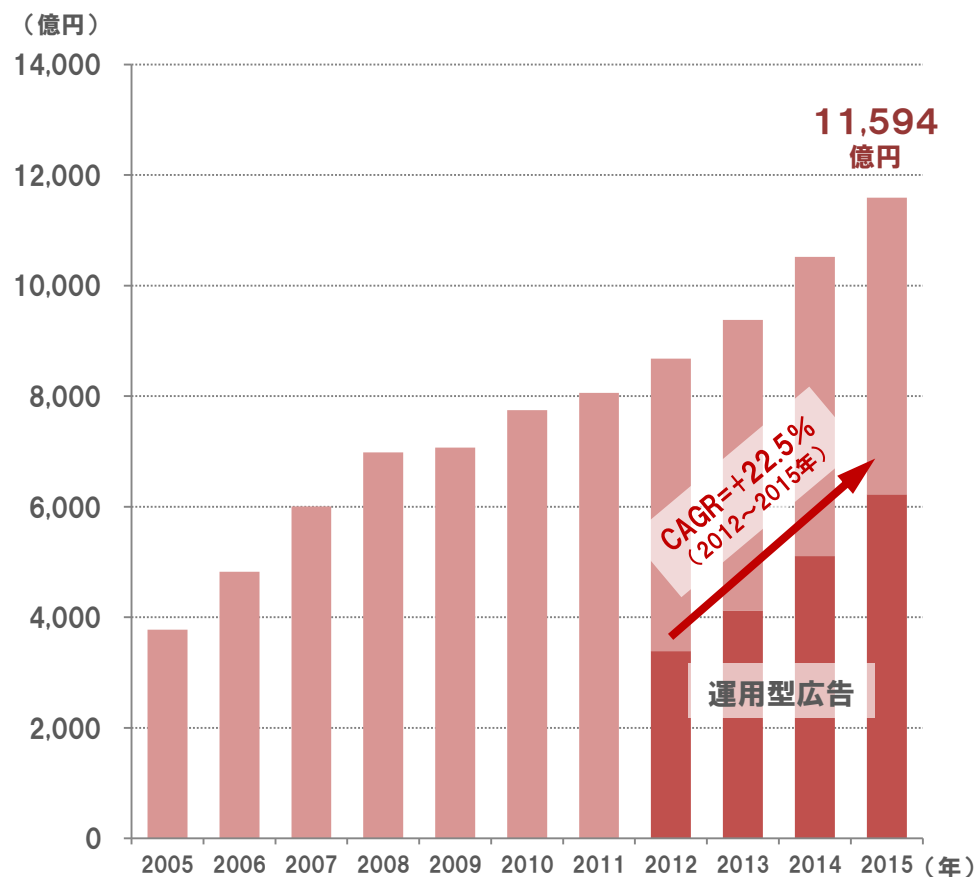
国内の広告費とインターネット広告の現状

オンラインメディア事業に関する国内インターネット広告市場は、2015年、前年比10.2%拡大。当社の得意とする運用型広告が同21.9%増と成長を牽引。

媒体別広告費内訳



インターネット広告費の推移



出所:電通「2015年 日本の広告費」


セースルクラウド事業

セールスクラウド事業の概要

購入意向の高い見込み顧客の発見を支援する、法人向けクラウド型マーケティングオートメーションツールを提供。

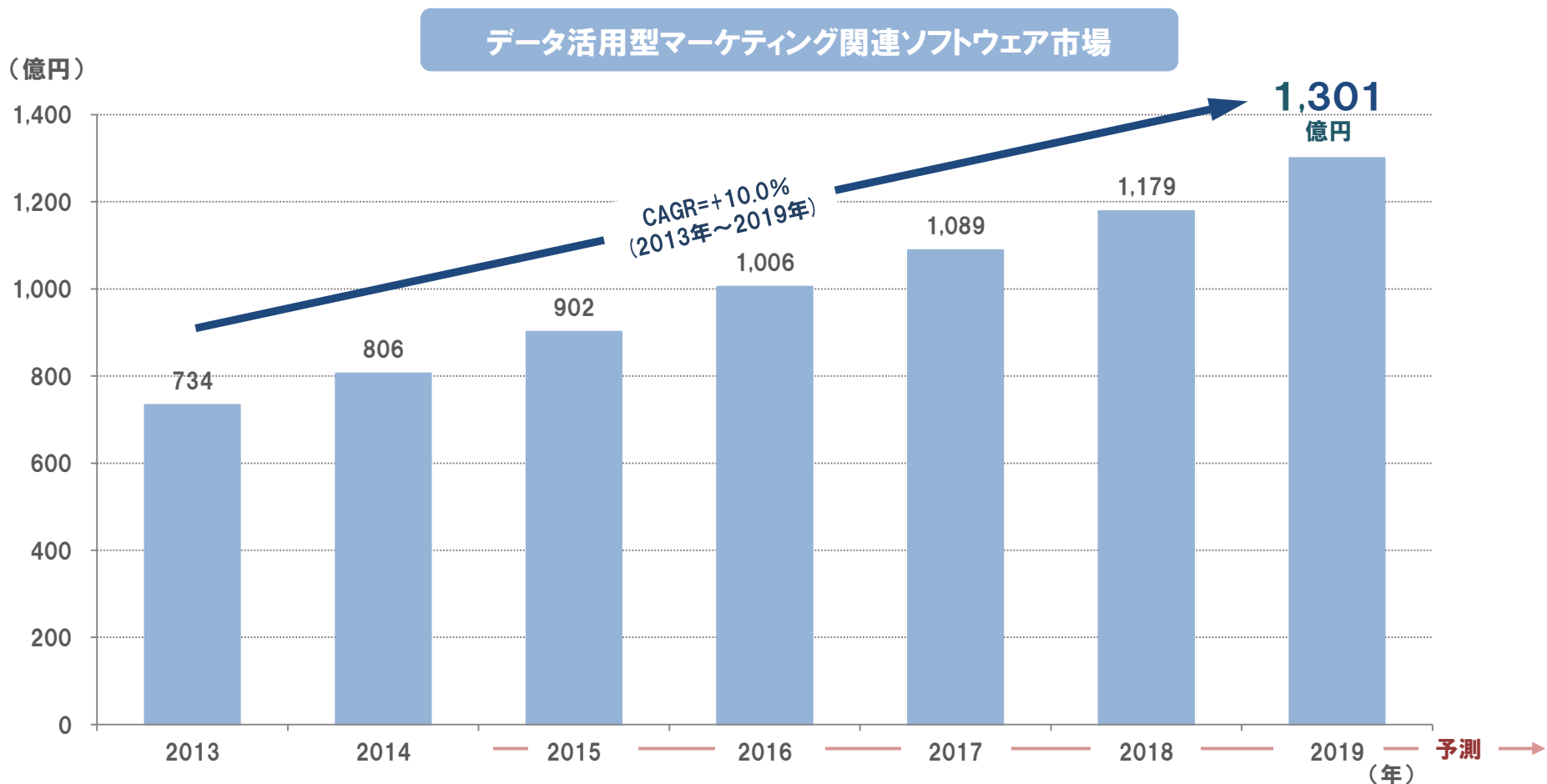


当社サービスの活用メリット

	従来の営業スタイル	 List Finder 有望商談を発掘する を活用した営業スタイル
法人営業 方法	<ul style="list-style-type: none">・リストの上から順番に架電をする・やみくもにメールを送る・端から順に飛び込み営業を行う	<ul style="list-style-type: none">・ベストなタイミングで架電が出来る・ニーズに合わせたメールを送る事が出来る・導入検討企業を中心に提案をする事が出来る

マーケティングソフトウェア市場の現状と予測

ITを始めとするテクノロジーの進展により**マーケティングをビジネスの中核**として捉える企業が増加基調にあることに加え、企業のIT投資が管理・効率化から**変革・成長**へとシフトしはじめていることから市場は拡大を続けている。



出所: IDC Japan 「2015年 国内データ活用型マーケティング関連ソフトウェア市場展望」



法人営業のトータルソリューションを提供

「法人営業の効率化」をミッションとし、各営業プロセスを最適化するための当社独自のインターネットサービスを開発・提供。



法人向けに特化したストック型ビジネス

月額継続課金(毎月の、成果報酬型課金及びユーザー数やデータ料に応じた従量課金)のため安定した成長が可能。



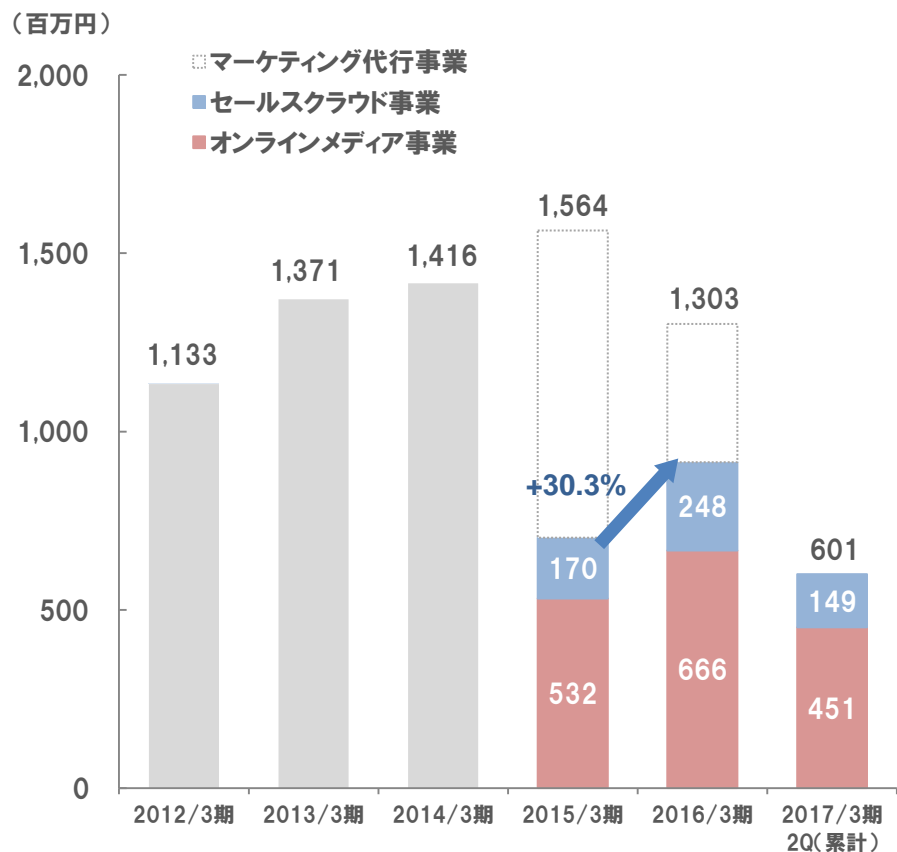
直接販売を活かした顧客ニーズへの対応力

業界知識や組織的な営業力基盤を活かした直接販売を中心とする事で、柔軟なサポート体制の実現に加え、顧客の要望をスピーディにサービスへ反映。

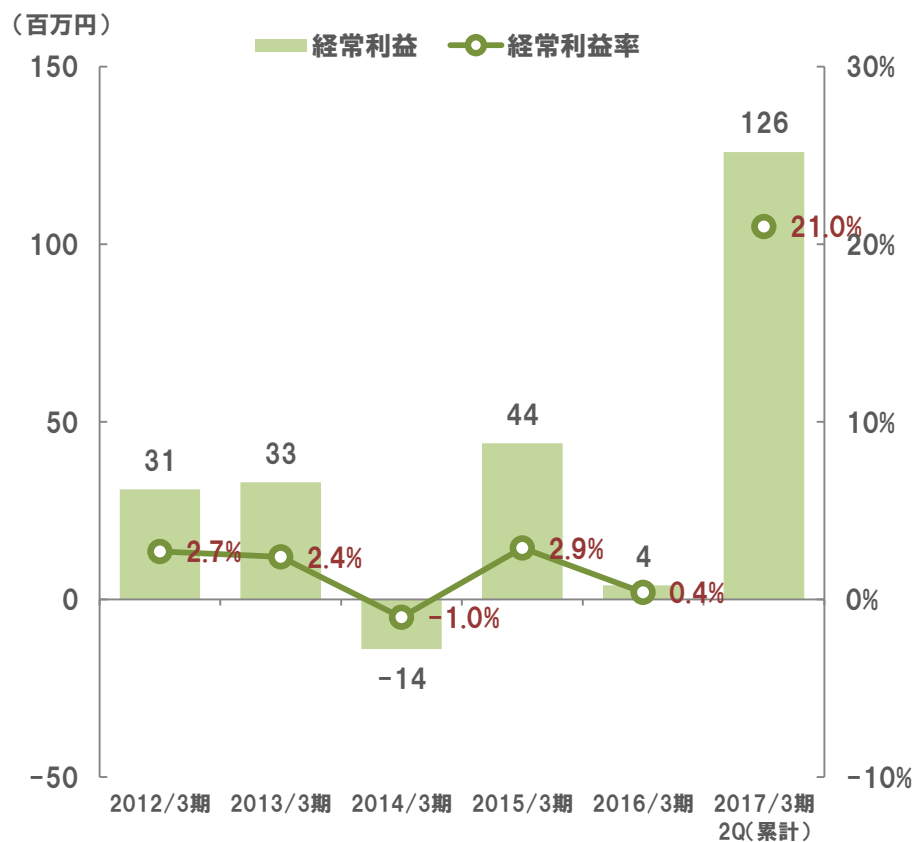
直近の業績動向(1)

事業モデルの再編を行い、より**収益性の高い**オンラインメディア事業、セールスクラウド事業に**シフト**。2016年3月期は、一時的な減収となるが利益率は改善傾向に。

売上高の推移



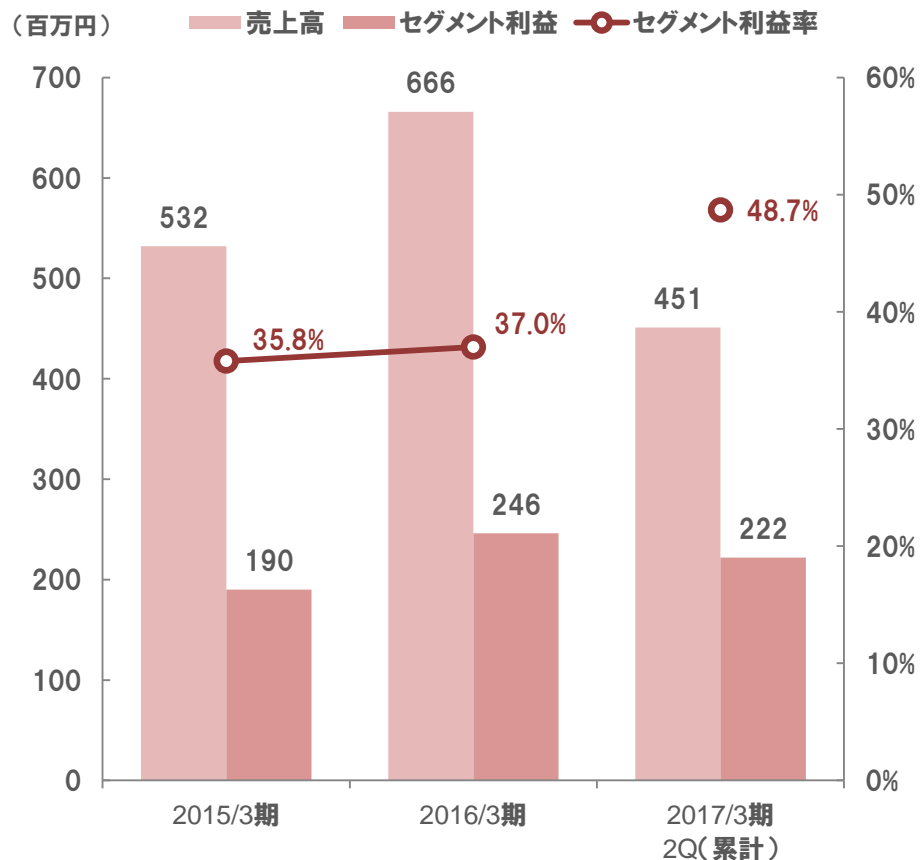
経常利益および売上高経常利益率の推移



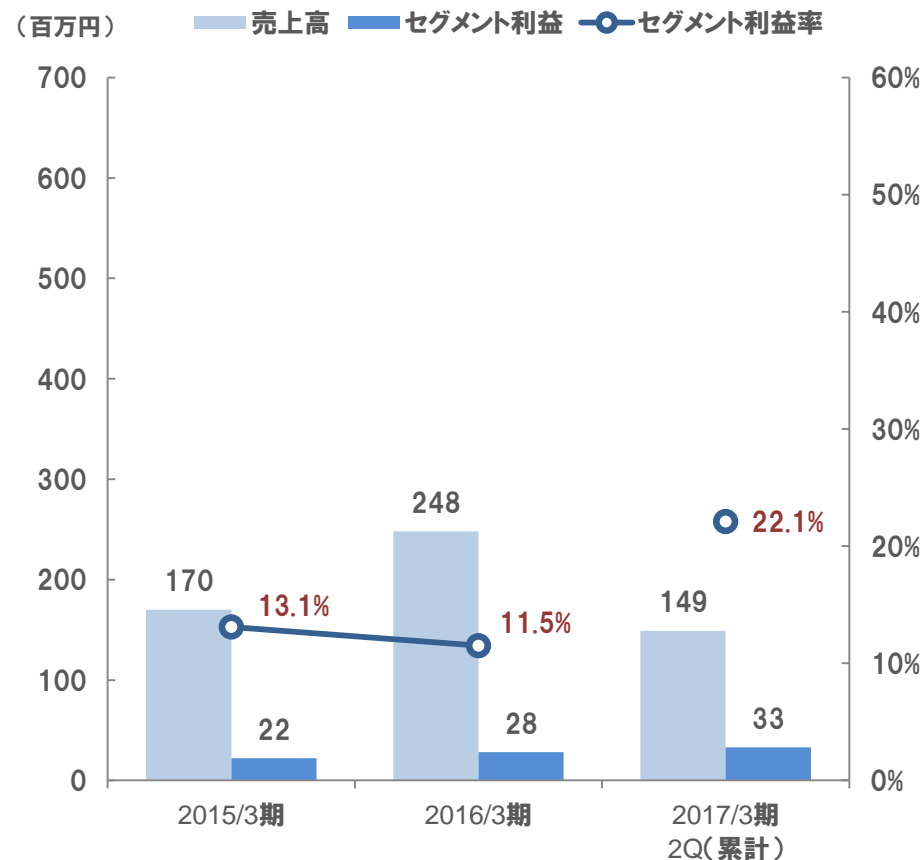
直近の業績動向(2)

事業再編により注力中のオンラインメディア事業、及びセールスクラウド事業は順調に拡大中。両セグメントとも、利益率的にも高利益率を享受。

オンラインメディア事業



セールスクラウド事業

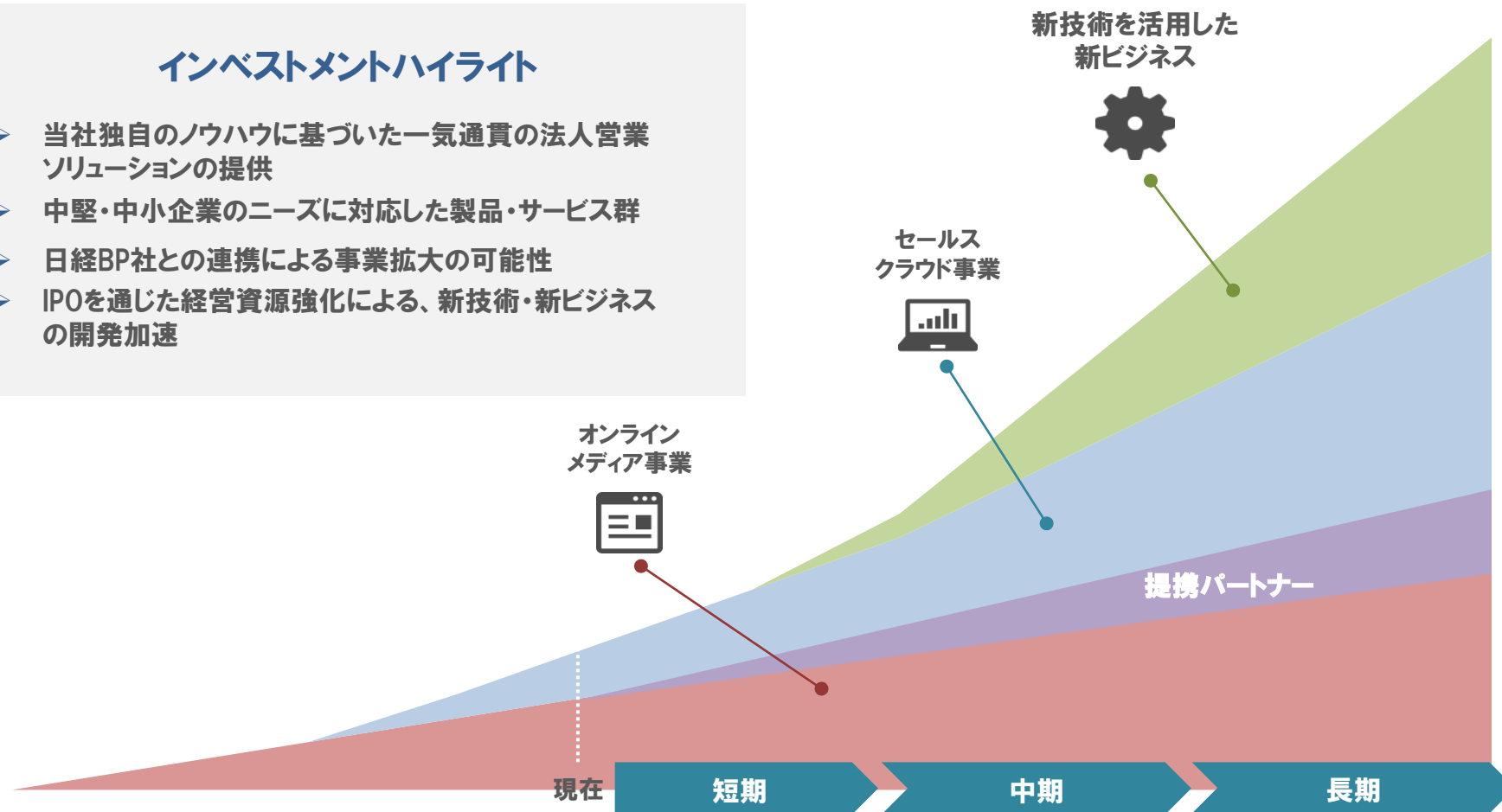


中長期成長イメージ

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。

インベストメントハイライト

- 当社独自のノウハウに基づいた一気通貫の法人営業ソリューションの提供
- 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社との連携による事業拡大の可能性
- IPOを通じた経営資源強化による、新技術・新ビジネスの開発加速



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を負いません。