

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

イノベーション

3970 東証マザーズ

企業情報はこちら >>>

2017 年 6 月 22 日 (木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2017 年 3 月期の業績は過去最高益を達成	01
2. 2018 年 3 月期は成長に向けた積極投資を行いながらも増収増益を見込む	01
3. 「IT トrend」の高成長が続く見通し	01
4. 中堅・中小の BtoB 企業向けに特化した MA ツールとして「List Finder」を伸ばす	02
5. 株主還元として、配当金や株主優待なども今後検討	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	07
1. 2017 年 3 月期の業績概要	07
2. 事業セグメント別動向	07
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
1. 2018 年 3 月期の業績見通し	11
2. 事業セグメント別見通し	13
■ 市場動向と成長戦略	14
1. オンラインメディア事業	14
2. セールスクラウド事業	15
3. 中長期の成長イメージ	16
■ 株主還元策とリスク要因	17
1. 株主還元策	17
2. リスク要因	17

■ 要約

IT 製品の比較・資料請求サイト「IT トренд」と MA ツール「List Finder」を両輪として高成長が続く見通し

イノベーション<3970>は、法人営業の生産性向上に寄与するインターネットを活用したマーケティング支援サービス事業を展開している。企業が利用する IT 製品の比較・資料請求サイト「IT トренд」（資料請求件数に応じて売上げが発生する成果報酬型ビジネスモデル）を中心としたオンラインメディア事業と、中堅・中小の BtoB 企業を対象としたマーケティングオートメーション（以下、MA）ツール「List Finder」を提供するセールスクラウド事業が 2 本柱。2016 年 12 月に東証マザーズ市場に上場した。

1. 2017 年 3 月期の業績は過去最高益を達成

2017 年 3 月期の業績は、前期にマーケティング代行事業の撤退・譲渡を実施した影響で、売上高が前期比 3.6% 減の 1,257 百万円となったが、主力事業であるオンラインメディア事業やサービスクラウド事業がいずれも好調に推移したことで、営業利益は前期の 3 百万円から 172 百万円と大幅増となり、過去最高益を達成した。

2. 2018 年 3 月期は成長に向けた積極投資を行いながらも増収増益を見込む

2018 年 3 月期の売上高は前期比 17.3% 増の 1,475 百万円、営業利益は同 14.5% 増の 197 百万円となる見通し。利益率が若干低下するが、これは今後の成長に向けた積極投資を計画しているためだ。具体的には、広告宣伝費を前期の 1 百万円から 50 百万円に拡大するほか、新たに開設した開発拠点、Sales Tech Lab.（セールステッククラブ）の投資費用として 34 百万円を見込んでいる。これら費用増がなければ営業利益は約 280 百万円、前期比で 60% 以上の大幅増益となる計算で、実質的には今期も高成長が続く見通しとなっている。

3. 「IT トренд」の高成長が続く見通し

ここ数年のクラウドサービス市場の拡大により、IT 製品の導入コストが安価となったことで、中小企業における IT 製品の導入意欲も高まり、「IT トренд」のような製品比較サイトで調べて、資料請求する流れが広がってきている。「IT トренд」は比較・資料請求サイトとして業界トップクラスの集客数を誇っているが、今後も圧倒的なポジションを築くべく、掲載する製品数やカテゴリー数の拡充に注力していく方針だ。現在、業界では約 1.3 万件の IT 製品があるが、このうち「IT トренд」の掲載品目数は約 1,400 件（企業数で約 400 社）しかなく、拡充していく余地は大きい。特に、販売チャネルを持たない中小の IT 製品開発企業にとって、「IT トренд」を使って見込み顧客を獲得できるメリットは大きく、今後も掲載品目数の増加やサイト来訪者数の増加によって、同事業の収益は 2 ケタ成長が続くと弊社では予想している。

イノベーション
3970 東証マザーズ

2017 年 6 月 22 日 (木)
https://www.innovation.co.jp/

要約

4. 中堅、中小の BtoB 企業向けに特化して「List Finder」を伸ばす

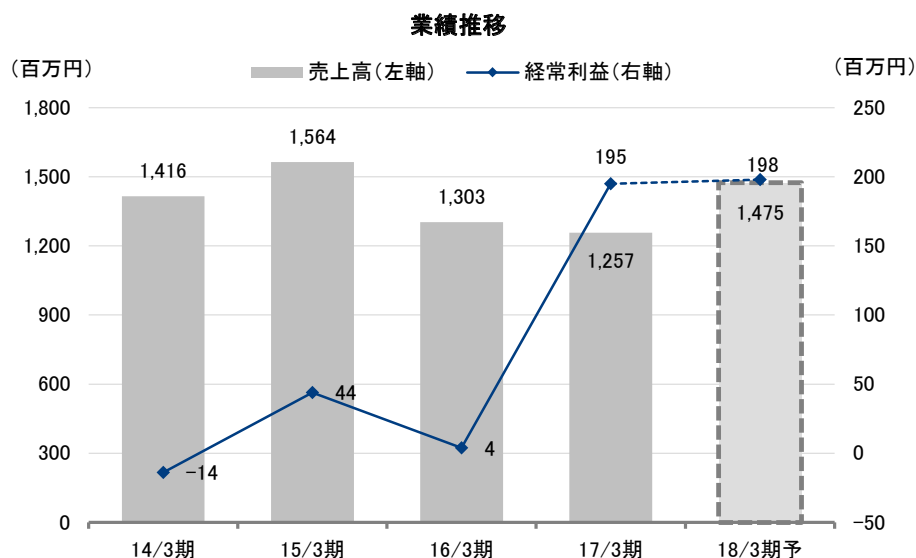
BtoB 企業向けのクラウド型 MA ツールとして、「List Finder」は導入企業数で国内トップの実績を誇る。シンフルな機能で使い勝手が良いこと、月額 3 万円からの低額で利用できること、MA ツール提供会社として、国内で初めてクラウドセキュリティの国際規格「ISO/IEC27017:2015」の認証を取得するなど、セキュリティ面での信頼性が高いことなどが背景として考えられる。MA ツールは企業のマーケティング活動における生産性を向上するツールとして今後も年率 2 ケタ成長が見込まれる成長分野であり競争も激しいが、同社では展示会やセミナーでの販促活動やインサイドセールスなどマーケティング施策を強化していくほか、製品の機能向上、他社システムとの連携を図ることで 2 ケタ成長を目指していく方針だ。

5. 株主還元として、配当金や株主優待なども今後検討

今後の株主還元策としては、配当金や株主優待などは検討しているが、現在は新技術・新サービスの開発に積極的に投資している。また、株式の流動性を高めるとともに、株主数を増やすことを目的に 2017 年 6 月末に 1:2 の株主分割を実施することを発表している。

Key Points

- ・ BtoB 企業向けに特化した営業・マーケティング支援サービス事業を展開
- ・ 18/3 期は積極投資で利益率は若干低下するが、過去最高業績が続く見通し
- ・ 既存事業の成長に加えて新規事業の創出により高成長を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

イノベーション
3970 東証マザーズ

2017 年 6 月 22 日 (木)
https://www.innovation.co.jp/

会社概要

BtoB 企業向けに特化した 営業・マーケティング支援サービス事業を展開

1. 会社沿革

同社は 2000 年に現代表取締役の富田直人（とみだなおと）氏によって設立された。富田氏は 1987 年の大学卒業後、リクルート（現リクルートホールディングス <6098>）に入社し、テクノロジー系サービスの新規事業に関わる営業に携わってきた。日々の営業活動に従事するなかで、属人的で非効率な部分が多いと感じ、IT を活用することでこうした非効率な部分を改善し、法人営業の生産性向上に貢献するサービスを手掛けたいという思いから起業に至っている。例えば、新規顧客開拓プロセスでは、やみくもに飛び込み営業や電話でのアポ取りを行うのではなく、買い手企業から逆に資料請求等の問合せがくるインバウンド営業の仕組みに変えたり、ニーズのある企業を把握し効率的なアポ取りを行えるような仕組みを、IT を活用することによって実現していく。同様に、既存顧客においても顧客が抱える課題を「見える化」し、最適なタイミングで最適な提案を行うシステムを提供することで、営業の生産性は大きく向上することになる。

同社は 2002 年にテレマーケティング代行サービスやリスティング広告代行サービスなどのマーケティング代行事業からスタートし、2007 年に現在の主力サービスである法人向け IT 製品の比較・資料請求サイト「IT トレンド」を開発、サービスを開始した。2008 年には法人向け各種サービスの比較・資料請求サイトの「BIZ トレンド」を、2010 年にはクラウド型の MA ツール「List Finder」のサービスを開始するなど、現在の主力事業をこの時期に相次いで立ち上げている。また、顧客ニーズや市場の競争環境を鑑みて、2015 年には収益性の低かったテレマーケティング代行サービスから撤退し、リスティング広告代行サービスも譲渡するなど事業の集中と選択を進め、2016 年 12 月に東証マザーズ市場に株式上場を果たしている。なお、2015 年 7 月に（株）日経 BP 及び（株）リンクアンドモチベーション <2170> を引受先とする第三者割当増資を実施しており、日経 BP とは事業面での協業も行っている。

会社沿革

年月	主な沿革
2000年12月	法人営業を効率化する事業の運営を目的に会社を設立
2002年 2月	法人向けに特化したテレマーケティング代行サービスを開始
2002年12月	リスティング広告代行サービスを開始
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」サービス提供開始
2008年 1月	法人向け各種サービスの比較・資料請求サイト「BIZ トレンド」サービス提供開始
2010年12月	マーケティングオートメーションサービス「List Finder」のサービス提供開始
2015年 3月	法人向けテレマーケティング代行サービスから撤退
2015年 7月	（株）日経 BP 及び（株）リンクアンドモチベーションを引受先とする第三者割当増資を実施
2015年12月	リスティング広告代行サービスを譲渡
2016年 2月	情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格 ISO27001/ISMS の認証取得
2016年12月	クラウドサービスの情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格 ISO27017：2015 の認証取得
2016年12月	東証マザーズに株式上場

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

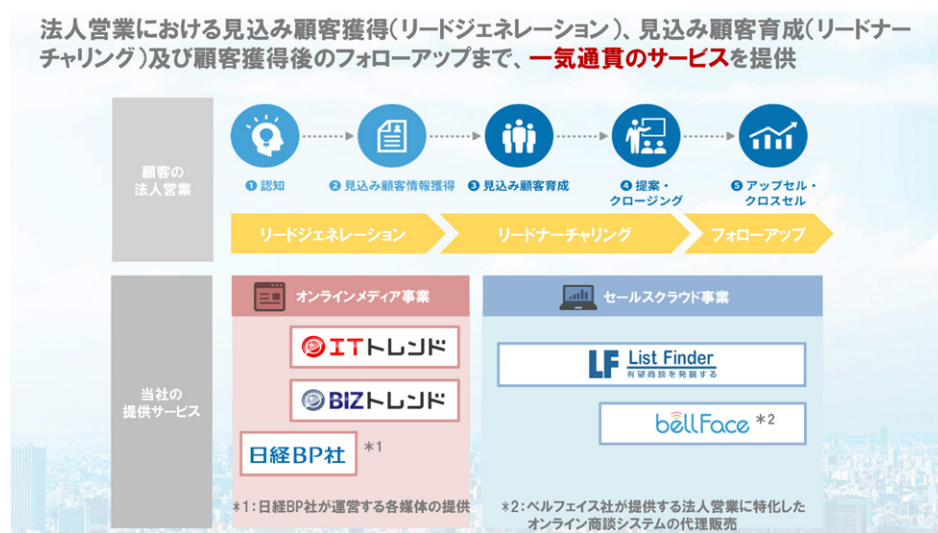
イノベーション | 2017 年 6 月 22 日 (木)
3970 東証マザーズ | <https://www.innovation.co.jp/>

会社概要

2. 事業内容

事業内容は、法人向けのインターネットマーケティング支援事業となり、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、全てのプロセスにおいてサービスを提供していることが特徴となっている。このうち、見込み顧客獲得までのサービスは、比較・資料請求サイトである「ITトレンド」「BIZトレンド」で、見込み顧客育成から顧客獲得後のフォローアップをまでを「List Finder」を中心にサービス提供する格好となっている。

事業概要



出所：決算説明資料より掲載

事業セグメントとしては、オンラインメディア事業とセールスクラウド事業に区分している。

(1) オンラインメディア事業

オンラインメディア事業では、法人向け IT 製品の比較・資料請求サイトとして業界最大級となる「ITトレンド」と、法人向けアウトソーシングサービスの比較・資料請求サイト「BIZトレンド」の運営、及び日経 BP が提供するオンラインメディアを中心としたデジタル広告の販売代行サービスが含まれる。

「ITトレンド」「BIZトレンド」は、IT 製品やアウトソーシングサービスを販売する企業（以下、掲載企業）が、見込み顧客を獲得するため、自社製品・サービスを掲載する Web サイトとなり、2016 年 12 月時点で「ITトレンド」は約 400 社、約 1,400 件の製品を、「BIZトレンド」では約 120 社、約 220 件のサービスを掲載している。同サイト来訪者は掲載されている製品・サービスの中から、関心のあるものに対して一括して無料で資料請求することができるようになっている。

イノベーション | 2017 年 6 月 22 日 (木)
3970 東証マザーズ | https://www.innovation.co.jp/

会社概要

ビジネスモデルとしては、ユーザーが資料請求を行った段階で発生する掲載企業からの成果報酬が売上高の大半を占めており、1 件の請求で 1 万円または 1.5 万円となる（「IT トrend」に関しては掲載企業から初期登録費用として別途 3 万円を徴収）。自社の製品・サービスに関心度の高い見込み顧客となるため、成約までの確率も高くなる。見込み顧客の獲得コストとして 1 件当たり 1 万円という水準は、最終的な成約率まで考慮すれば有カメディアに広告を出稿するよりも割安な水準となるため、掲載する企業数や製品・サービス数も増加傾向となっている。費用としては、Web サイトを運営するためのサーバー費用のほか、掲載する製品・サービスの紹介文等の作成及び顧客対応に携わる人員の件数、Web サイトの認知度を向上し、来訪者を増やしていくためのインターネット広告費等が挙げられる。費用としては広告費以外はほぼ固定費となるため、限界利益率の高いビジネスモデルとなる。

資料請求件数を増やすための施策としては、掲載品目数を拡充していくと同時に、同サイトへの来訪者を増やしていくことが重要となる。現在、来訪者の流入経路としては検索エンジンを経由したものが約 7 割を占めており、検索エンジンで上位に表示されるような SEO 対策等に注力している。2016 年 12 月時点の月間ユニークユーザー数は「IT トrend」が約 38 万 UU、「BIZ トrend」が約 4 万 UU となっており、売上高の比率もほぼ同様の比率となっている。

なお、競合する比較・資料請求サイトとしてはスマートキャンプ（株）のボクシルがあり、2017 年 4 月時点で掲載社数は約 1,000 社、月間 PV 数で約 100 万 PV となっている。料金プランはほぼ同じで資料請求件数 1 件当たり 1 万円からとなっている。

IT トrend、BIZ トrendのサービス概要

サイト名	IT トrend	BIZ トrend
内容	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各種製品・サービスの比較、一括問合せ・資料請求等が無料で可能	
出講企業への提供価値	購買意欲の高い見込み顧客を成果報酬課金にて獲得	
サービス料金	初期登録費 3 万円 / 社、成果報酬費 1 万円 / 件	初期費用無料、成果報酬費 1 万円又は 1.5 万円 / 件
月間来訪者数※	約 38 万 UU / 月、約 72 万 PV / 月	約 4 万 UU / 月、約 7 万 PV / 月
掲載製品・サービス数 / 掲載社数※	約 1400 件 / 400 社	約 220 件 / 120 社
主な製品・サービス	勤怠管理、会計、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

※ 2016 年 12 月時点

出所：会社資料よりフィスコ作成

IT トrend、BIZ トrendと従来メディアとの比較

	サイト内容 / サイト閲覧者の目的	サイト閲覧者の流入経路	課金収入モデル
IT トrend BIZ トrend	製品・サービス情報 / 比較検討・資料請求	検索エンジンが 71%	成果報酬課金 (資料請求 1 万円～ / 件)
従来型メディア	記事・ニュース / 調査・情報収集	会員へのメール配信が主	広告課金 (バナー広告等) 1 回・3 ヶ月で 40 万円以上等

出所：会社資料よりフィスコ作成

会社概要

(2) セールスクラウド事業

セールスクラウド事業では、法人営業に特化した MA※ツール「List Finder」を提供しているほか、オンライン商談システム「bellFace」（提供元ベルフェイス（株））の代理販売、及びこれらを基軸とした Web サイトへの集客施策等を実施するコンサルティングサービスからなる。

※ MA：マーケティングオートメーションとは、マーケティング活動におけるプロセスの自動化や効率化を支援するシステムの総称で、見込み顧客情報を管理し、中長期にわたって良好な関係性を築くためのコミュニケーションや最適なタイミングで営業に引き渡す事に必要な煩雑な業務を自動化するために開発されたツールのことを指す。

主力の「List Finder」は、法人営業プロセスの中で見込み顧客の育成から成約・クロージング（リードナーチャリング）、アップセル・クロスセル（フォローアップ）までを効率的に行うツールとなる。主な機能としては名刺情報に基づいた見込み顧客の一元管理、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、フォーム作成機能等が挙げられる。

MA ツールの市場は、3～4 年ほど前から日本でも（株）セールスフォース・ドットコムや（株）マルケトなど外資系企業が販売を開始したのを契機に、年々市場規模が拡大している。ただ、いずれも高機能でシナリオ設計が複雑となり、ツールを使いこなすにはマーケティングに精通した人材が必要で、BtoB の中堅・中小企業では普及が進んでいなかった。同社ではこうした市場環境から、簡単な機能で低コストな製品を提供できれば、中堅・中小企業等でも需要が拡大するとみて、「List Finder」を開発した。

同社は BtoB 企業を顧客対象に絞って販売を展開してきた結果、BtoB 向けのクラウド型マーケティングオートメーションツールの導入アカウント数では業界トップとなっている（2017 年 3 月時点での顧客アカウント数※は 613 件）。競合製品との比較で見ると、（株）マルケトや（株）シャノン<3976>よりも低料金で運用でき、また導入に要する期間も短期間となっていることが特徴となっている。現在、サービス料金や機能面でカイロスマーケティング（株）の製品と競合する格好となっている。

※ Web サイト（ドメイン）ごとの契約となるため、複数の Web サイトに導入する場合は導入分の契約件数となる。

同社のサービス料金は初期導入費用 10 万円のほか、顧客件数や導入する Web サイトの月間 PV 数に応じた月 3 万円からの従量課金プラン制となっている。また、フォーム作成機能などはオプション料金となっている。クラウドサービスのため、アカウント件数の増加とともに収益が毎月、安定的に積み上がるストック型のビジネスモデルとなっている。

マーケティングオートメーションツールの比較

	イノベーション	シャノン	マルケト	カイロスマーケティング
導入・運用コスト	年間 36～48 万円	年間 120～180 万円	初年度 300 万円	非公表
BtoB：BtoC の顧客割合	100:0	70:30	66:34	87:13
導入に要する期間	1 日～1 週間	1～3 ヶ月	1～2 ヶ月	非公表

出所：ITR Market View「マーケティング管理市場 2016」

業績動向

2017 年 3 月期は主力 2 事業が好調に推移し、過去最高益を更新

1. 2017 年 3 月期の業績概要

2017 年 3 月期の業績は、売上高で前期比 3.6% 減の 1,257 百万円、営業利益で同 43 倍増の 172 百万円、経常利益で同 41 倍増の 195 百万円、当期純利益で同 9 倍増の 121 百万円と減収ながらも大幅増益となり、過去最高益を更新した。売上高の減収要因は、2016 年 3 月期に収益性の低かったマーケティング代行事業の撤退・譲渡を実施したことによるもので、388 百万円の減収要因となっている。これを除いた実質増収率で見ると 37.4% 増となっている。

利益面では、収益性の高い 2 事業がともに好調に推移したことが大幅増益の要因となった。会社計画比でも 2 事業ともに想定以上に伸びたことにより、売上高、営業利益、経常利益で上回って着地した。当期純利益が会社計画並みにとどまったが、これは「List Finder」関連のソフトウェア資産について、減損損失 16 百万円を特別損失として計上したことによる。

2017 年 3 月期業績

(単位：百万円)

	16/3 期		会社計画	17/3 期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	1,303	-	1,164	1,257	-	-3.6%	8.0%
売上総利益	537	41.2%	-	746	59.4%	39.0%	-
販管費	533	40.9%	-	574	45.7%	7.7%	-
営業利益	3	0.3%	140	172	13.7%	4279.4%	23.3%
経常利益	4	0.4%	160	195	15.6%	4006.2%	22.3%
特別損益	22	1.7%	-	-17	-	-	-
当期純利益	13	1.0%	121	121	9.7%	822.7%	0.4%

注：会社計画は 2016 年 12 月発表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別動向

(1) オンラインメディア事業

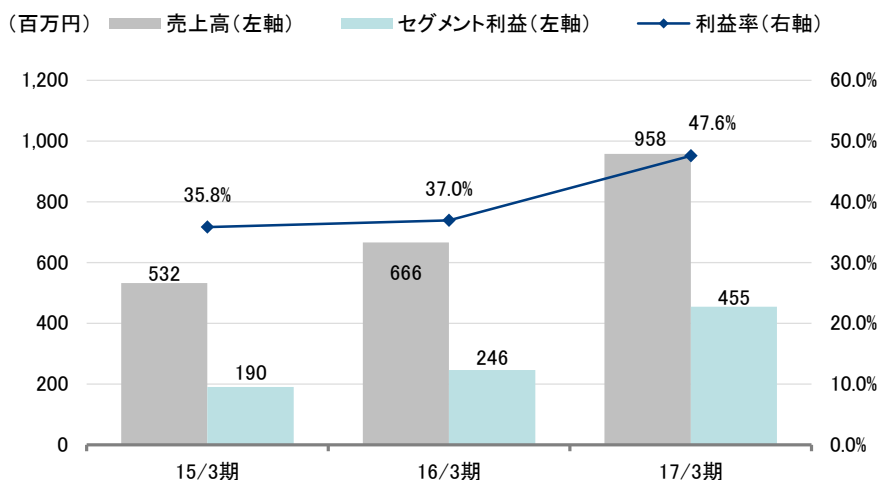
オンラインメディア事業の売上高は前期比 43.8% 増の 958 百万円、セグメント利益は同 85.2% 増の 455 百万円となった。サイトへの来訪者を増やすための広告施策の展開や SEO 対策等を強化したことにより、「IT トrend」「BIZ トrend」の来訪者数（延べ人数）が前期比 71.8% 増の 502 万人と大幅に増加し、資料請求件数も増加したことが増収増益要因となった。また、セグメント利益率も増収効果により、前期の 37.0% から 47.6% へと大きく上昇した。

イノベーション | 2017 年 6 月 22 日 (木)
3970 東証マザーズ | <https://www.innovation.co.jp/>

業績動向

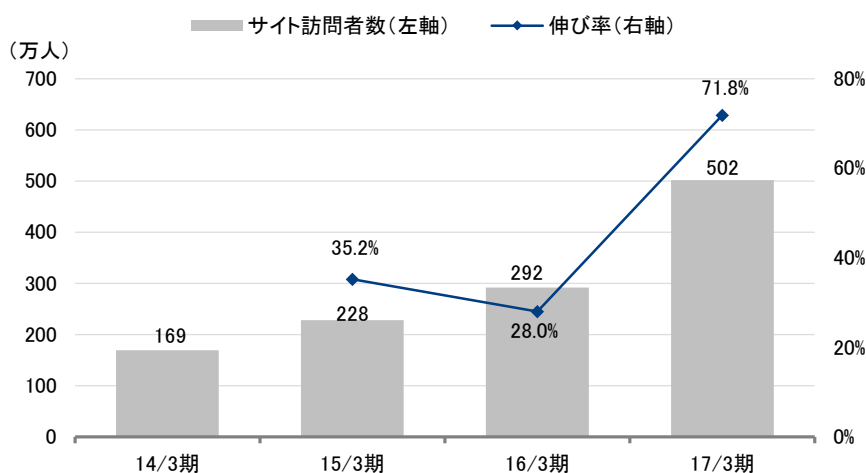
クラウドサービス市場の拡大により、従来よりも安価に IT 製品を導入・活用できるようになったことで、導入を検討する企業が増えたことが需要増加の要因となっている。また、2016 年度は政府の経済対策の一環で、中小企業・小規模事業者に対して、生産性向上に寄与する IT ツール導入を支援する補助金制度を実施したことも追い風となっており、同補助金制度に関しては現在、2 次募集（2017 年 6 月まで）が行われている。

オンラインメディア事業



出所：決算説明資料、成長可能性に関する説明資料よりフィスコ作成

ITトレンド、BIZトレンド訪問者数



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

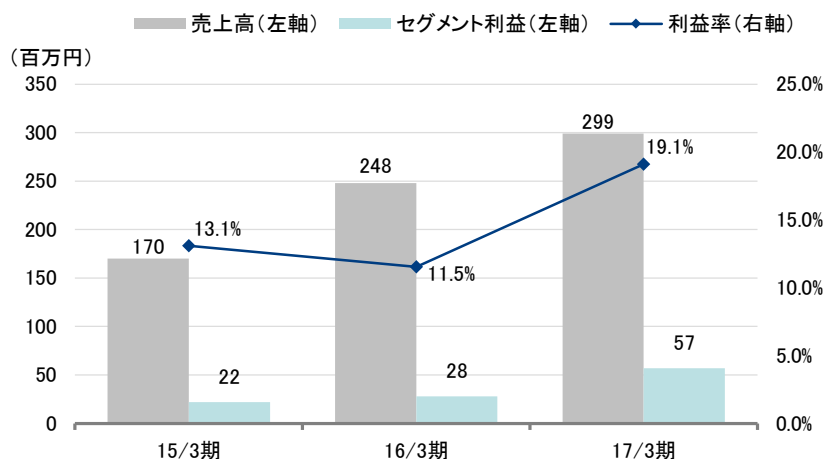
業績動向

(2) セールスクラウド事業

セールスクラウド事業の売上高は前期比 20.2% 増の 299 百万円、セグメント利益は同 99.0% 増の 57 百万円となった。「List Finder」のアカウント件数が、前期末比で 29.3% 増の 613 件と順調に拡大したことが増収増益要因となった。当期は展示会出展等の積極的な販売促進活動を進めてきたことや、2017 年 1 月に業務提携した（株）アペルザ経由でのアカウント数増加が寄与した。また、セグメント利益率も増収効果により前期の 11.5% から 19.1% に上昇している。

アペルザは製造業向けカタログの比較・収集サイト「Cluez（クルーズ）」を運営しており、同社の「IT トレンド」と同様、出展企業が見込み顧客を獲得するためのサイトとなっている。「Cluez」とシステム連携を行うことで、同サイトに出展している 2,000 社以上のメーカーが「List Finder」を使えるようにした。同社では今後も他社とのシステム連携あるいは組織連携を積極的に進めることで販路を拡大し、アカウント件数を伸ばしていく戦略となっている。

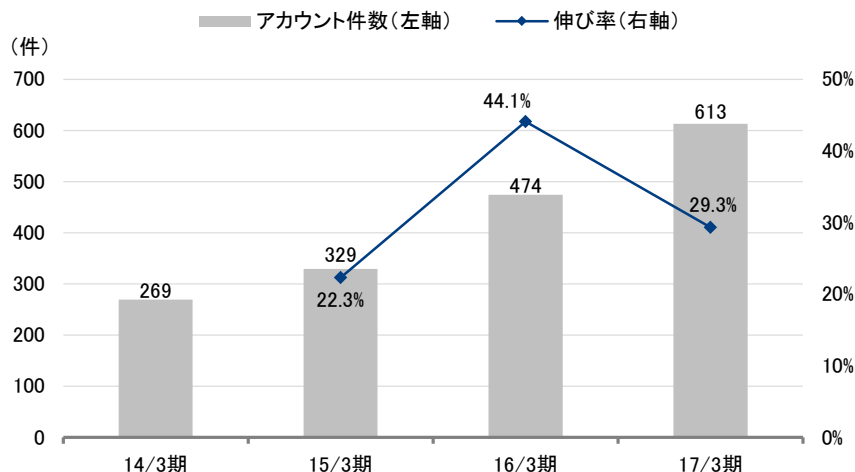
セールスクラウド事業



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

List Finderの契約件数



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

株式上場により財務基盤が強化

3. 財務状況と経営指標

2017 年 3 月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 619 百万円増の 1,235 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では 2016 年 12 月に東証マザーズ市場に株式上場を果し、477 百万円の資金調達を行ったことで、現預金が 599 百万円増加した。固定資産では、ソフトウェアが減損処理を行ったこともあり前期末比 13 百万円減少したほか、長期未収入金が 11 百万円減少した。

負債合計は前期末比 20 百万円増の 406 百万円となった。流動負債では未払法人税等が 69 百万円、未払消費税等が 18 百万円、預り金が 26 百万円増加した。また、有利子負債は長短合わせて 96 百万円減少している。純資産は前期末比 599 百万円増加の 828 百万円となった。上場時の公募増資に伴い資本金、資本剰余金がそれぞれ 238 百万円増加したほか、当期純利益の計上により利益剰余金が 121 百万円増加した。

経営指標を見ると、資金調達を実施したことで自己資本比率が前期末の 37.3% から 67.1% に、有利子負債比率が同 107.5% から 18.1% にそれぞれ改善し、健全性が大きく向上したと言える。なお、有利子負債については今後も資金需要がない限りは、徐々に削減していく方針となっている。また、収益性については ROA、ROE でそれぞれ 15.8% 台に寄せ、売上高営業利益率も 13.7% となるなど、高収益企業に変貌したと言える。収益性が低かったマーケティング代行事業から撤退したことに加え、主力 2 事業の収益が拡大すると同時に収益性も上昇したことが主因となっている。今後もこれら 2 事業の成長は続く見通しであることから、引き続き収益性については高い水準を維持していくものと予想される。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	15/3 期	16/3 期	17/3 期	前期比
流動資産	386	524	1,164	639
(現預金)	129	303	903	599
(売掛金)	163	132	171	39
固定資産	76	91	70	-20
総資産	463	615	1,235	619
流動負債	314	236	312	75
固定負債	62	150	94	-55
(有利子負債)	74	246	150	-96
負債合計	377	386	406	20
純資産合計	85	229	828	599
(安全性)				
流動比率	122.9%	221.8%	372.8%	
自己資本比率	18.5%	37.3%	67.1%	
有利子負債比率	87.3%	107.5%	18.1%	
(収益性)				
ROA (総資産経常利益率)	10.2%	0.9%	15.8%	
ROE (自己資本利益率)	7.4%	8.4%	23.0%	
売上高営業利益率	2.9%	0.3%	13.7%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

積極投資で利益率は若干低下するが、高成長持続は変わらない

1. 2018 年 3 月期の業績見通し

2018 年 3 月期の業績は、売上高で前期比 17.3% 増の 1,475 百万円、営業利益で同 14.5% 増の 197 百万円、経常利益で同 1.5% 増の 198 百万円、当期純利益で同 7.4% 増の 130 百万円となる見通し。売上高営業利益率が前期比 0.3 ポイント低下の 13.4% となるが、これは今後の成長に向けて、人員体制の強化も含めた先行投資を積極的に実施することが要因となっている。また、経常利益については 2017 年 3 月期に営業外で計上した保険解約返戻金 36 百万円がなくなるため 1.5% 増と小幅増益となるが、営業外収支としては収支均衡水準が今後も続く見通しであり、次年度以降は営業利益とほぼ同水準の成長率になることが予想される。

今後の見通し

2018 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	17/3 期		18/3 期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	1,257	-	1,475	-	17.3%
営業利益	172	13.7%	197	13.4%	14.5%
経常利益	195	15.6%	198	13.4%	1.5%
特別損益	-17	-	-	-	-
当期純利益	121	9.7%	130	8.8%	7.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2018 年 3 月期の主な投資としては、広告宣伝費、開発費、人件費の 3 つが挙げられる。このうち広告宣伝費については、2017 年 3 月期の 1 百万円から 50 百万円に増やしていく計画となっている。このうち 40 百万円は「IT トренд」の認知度向上に向けて、集中的なプロモーション施策（交通広告や Web 広告等）を実施する費用に充当する。前期は「IT トренд」の掲載品目数及び社数が横ばいにとどまっており、これを増やすことが狙いだ。同社では今回の広告宣伝の効果を見極めたうえで、次年度以降も継続的に実施するかどうか判断していく意向で、継続するとしても広告宣伝費の水準としては同規模水準になることが予想される（2019 年 3 月期は費用増要因になる可能性が低い）。

また、開発力の強化を目的に、新たに Sales Tech Lab.（セールステックラボ）を 2017 年 4 月に本社近隣地にて開設した。「法人営業の新たなスタイルの創造」が設立の趣旨で、同拠点にて新たな IT 技術の収集及び利活用、並びに同社が蓄積してきたデジタル情報を活用することにより、新事業・サービスの創出を目指している。初年度の投資額としては 34 百万円を計画している。本社と別拠点に設けたのは、パートナー企業や大学の教授など産・学・官を含めて技術者が集まりやすい技術交流の場とするためで、同社では 4 名（兼務含む）の人員を充てる。同拠点ではドローンや 3D プリンタなども置いており、IoT や AI、ビッグデータ処理など先進技術を使って新規事業・サービスを開発していくことになる。初年度は設備機器の購入や賃借費、人件費などが費用増要因となるが、次年度以降は今期並みかもしくは若干の費用増になると予想される。

これら広告宣伝費、開発費の費用増要因を除けば、営業利益は約 280 百万円、前期比で 60% 以上の大幅増益となる計算で、実質的には今期も高成長が続く見通しとなっている。なお、人員についてはエンジニア、マーケターを中心に増員を進めていく方針となっており、2018 年 3 月期に入って新卒入社で 8 名、中途採用で 5 名の人員が新たに加わっている（2017 年 3 月末 79 名）。このため人件費は前期比数千万円程度の増加が見込まれている。人員については事業規模拡大とともに今後も年率 10% 増のペースで増員していく意向だが、生産性向上により従業員 1 人当たりの売上高及び営業利益についても増加させていく方針となっている。なお、前期末の従業員の組織別構成は、営業（カスタマーサポート含む）30 名、マーケティング 20 名、エンジニア 10 名、管理部門 15 名、役員 5 名となっている。

今期に入ってからからの状況は順調で、当第 1 四半期については売上高の 2 ケタ成長が続く見通しだ。ただ、新卒者含めて人員を新たに 13 名増やしたこともあり、営業利益率が低下する可能性がある点には留意しておく必要がある。

2. 事業セグメント別見通し

事業セグメント別見通し

(単位：百万円)

	15/3 期	16/3 期	17/3 期	18/3 期 予	伸び率
セグメント別売上高					
オンラインメディア事業	532	666	958	1,137	18.7%
セールスクラウド事業	170	248	299	338	13.1%
マーケティング代行事業	862	388	-	-	-
合計	1,564	1,303	1,257	1,475	17.3%
セグメント別営業利益					
オンラインメディア事業	190	246	455	463	1.6%
セールスクラウド事業	22	28	57	147	158.8%
マーケティング代行事業	82	53	-	-	-
調整額	-249	-324	-340	-414	-
合計	46	3	172	197	14.5%
セグメント別営業利益率					
オンラインメディア事業	35.8%	37.0%	47.6%	40.7%	
セールスクラウド事業	13.1%	11.5%	19.1%	43.7%	
マーケティング代行事業	9.6%	13.7%	-	-	
調整額	-	-	-	-	
合計	2.9%	0.3%	13.7%	13.4%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) オンラインメディア事業

オンラインメディア事業の売上高は前期比 18.7% 増の 1,137 百万円、セグメント利益は同 1.6% 増の 463 百万円となる見通し。売上高については引き続き「IT トренд」「BIZ トренд」の来訪者増、資料請求件数増を主因に 2 ケタ増収となる見通し。利益面では前述したように広告宣伝費や人件費が増加するため小幅な増益にとどまるが、保守的な印象が強い。当期は主要株主でもある日経 BP との取り組みを強化する予定になっており、同事業の売上高として前期比 50 百万円程度の増収効果が見込まれるためだ。

同社は従来から日経 BP の Web 広告の代理販売を行っていたが、同事業を更に強化していくため新たにパートナービジネス事業部を新設した。具体的な取り組みとしては、法人営業の初期プロセスである認知領域（リードジェネレーション）での Web 広告サービスを提供していくことになる。販売受託手数料を売上高として計上するため、売上総利益も約 50 百万円の増益要因となる。日経 BP は多くのクライアントを抱えており、同社との協業による今後の売上成長余地は大きい。

(2) セールスクラウド事業

セールスクラウド事業の売上高は前期比 13.1% 増の 338 百万円、セグメント利益は同 158.8% 増の 147 百万円となる見通し。マーケティング施策の強化や日経 BP 社との販売協力など他社との連携によりアカウント件数を効果的に増やしていく方針となっている。利益面では、増収効果に加えて、前期にソフトウェアの減損損失を計上したこともあり減価償却費が減少すること等が増益要因となる。

日経 BP との販売協力では、日経 BP が主催するセミナーや展示会に出展する企業に対して、「List Finder」の無料トライアル実施を促進し、契約に結び付けていく取り組みを進めている。

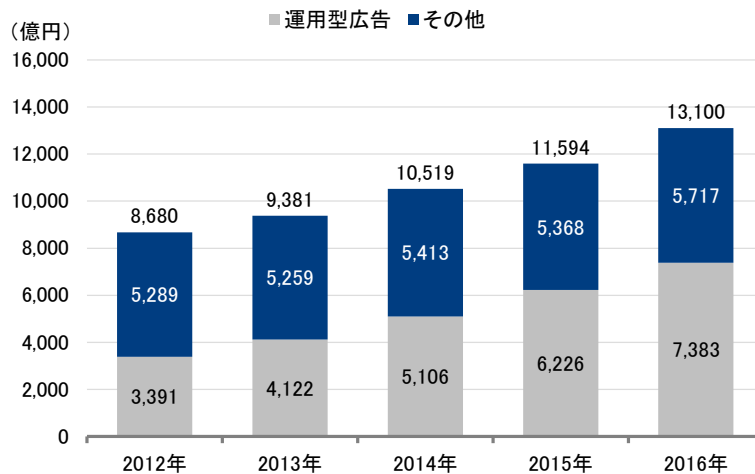
市場動向と成長戦略

調既存事業の成長に加えて新規事業の創出により高成長を目指す

1. オンラインメディア事業

オンラインメディア事業は、企業が顧客獲得を目的とした広告宣伝費用の一部であり、インターネット広告市場の一部（運用型広告）として位置付けられる。インターネット広告市場についてはここ数年、年率 10% 台の成長が続いているが、なかでも運用型広告は年率 21% 成長（2012 ～ 2016 年）と高い成長が続いている。投資対効果が高いことが背景にあり、今後も運用型広告は高成長が続くものと予想される。

インターネット広告費の推移



出所：電通「日本の広告費」よりフィスコ作成

こうしたなかで、同社は今後も「ITトレンド」「BIZトレンド」の成長拡大を推進していく方針で、成長戦略としては、3次元での成長を進めていく戦略となっている。具体的には、「掲載製品・サービスの拡大」「サービスカテゴリ数の拡大」「来訪ユーザー数の拡大」に取り組んでいく。

イノベーション | 2017 年 6 月 22 日 (木)
3970 東証マザーズ | https://www.innovation.co.jp/

市場動向と成長戦略

オンラインメディア事業

◆成長戦略 (ITトレンド・BIZトレンド)



出所：決算説明資料より掲載

「掲載製品・サービス数の拡大」では、前述したように IT 製品だけで約 1.3 万品目が業界で流通しており、拡大余地は大きい。同社サイトの認知度向上に向けたプロモーション活動（広告や展示会出展等）を積極化することで、掲載社数並びに掲載品目数を拡大していく戦略となっている。また、「カテゴリー数の拡大」では、現在「IT トrend」で約 200、「BIZ トrend」で約 60 程度のカテゴリー数となっているが、今後、AI システムや FinTech サービスなど新規領域の拡充や、医療分野など専門業種で利用される製品など業種別でのカテゴリーを拡充していくことで、増やしていく方針となっている。

IT 製品は時代の潮流によって関心度の高い製品が移ろいやすく、2～3 年前はテレビ会議システムの資料請求件数が多かったが、直近では「働き方改革」の取組み強化もあって勤怠・就業管理システムの資料請求件数が多くなっている。今後も AI や IoT、FinTech といった先進技術を使った製品が多く登場することが予想され、これら製品の掲載数を拡充していくことで資料請求件数を伸ばしていく戦略だ。特に、こうした先進的な製品は中小企業やベンチャー企業で多く開発されるが、これら企業は営業基盤が弱いいため、同社のような見込み顧客獲得のためのツールを利用する企業は今後も増加していくことが予想される。

2. セールスクラウド事業

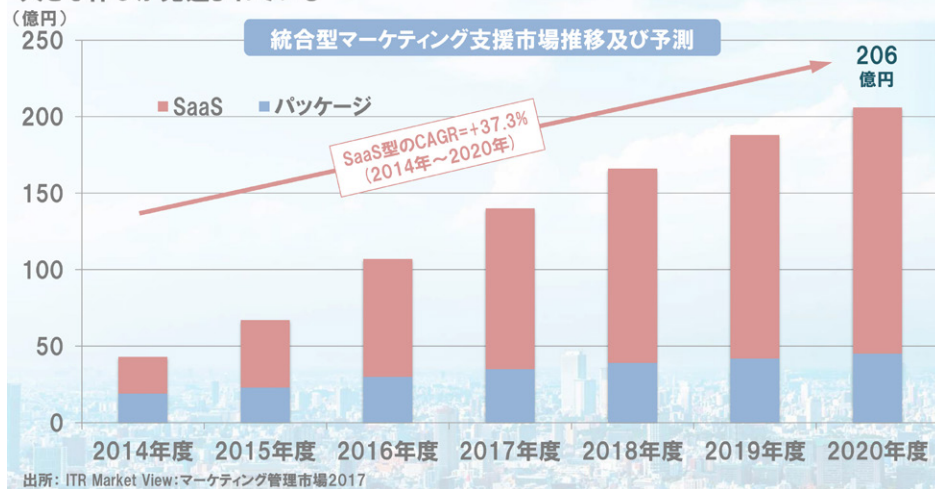
市場調査会社の予測によれば、統合型マーケティング支援ツールの 2016 年度における国内市場規模は、前年比 59.7% 増の 107 億円となり、この中で同社が属する SaaS 型（クラウドサービス）市場は同 75.0% 増と大きな伸びになったと見られる。また、今後も企業のマーケティングに対する生産性向上の取組強化が進むなかで、同市場は 2020 年度まで年率 37.3% 成長（2014～2020 年）と高い成長が続く見通しとなっている。

イノベーション | 2017年6月22日(木)
3970 東証マザーズ | <https://www.innovation.co.jp/>

市場動向と成長戦略

セールスクラウド事業：市場環境

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金額は前年比59.7%増の107億円と予測。「List Finder」が属するSaaS型市場は同75.0%増と引き続き大きな伸びが見込まれている



こうしたなかで、同社の成長戦略としては、「マーケティング施策の強化」「リストファインダーの機能強化」の2件が挙げられる。「マーケティング施策の強化」としては、ブログサイトを通じた見込み顧客の獲得や展示会・セミナーへの積極投資、インサイドセールスの強化（内勤営業人員の増員による生産性向上）、アライアンスの強化（日経 BP などの展示会主催会社とのタイアップやメディア、クラウドベンダー等との連携強化）などに取り組んでいく。

また、「リストファインダーの強化」としては、中堅、中小企業に特化した顧客獲得を進めていくため、使い勝手の良い UI (ユーザー・インターフェース) への改良や、パフォーマンス改善に向けた開発投資、情報セキュリティ機能の強化を進めていくと同時に、他企業とのシステムとの連携（営業系システムや名刺管理システム、EC サイトシステム等とのデータ連携機能）による販路拡大に取り組むことで、顧客件数を伸ばしていく計画となっている。

3. 中長期の成長イメージ

同社は今後も既存事業での拡大を図っていくと同時に、新技術・新サービス開発のための投資も積極的に進めていくことで、中長期的な成長を進めていく戦略となっている。成長戦略を纏めると、同社独自のノウハウに基づいた法人営業プロセスに関わる一気通貫のサービスを提供していくこと、中堅・中小企業のニーズに対応した製品・サービス群を拡充していくこと、日経 BP との事業連携強化による収益基盤の拡充を進めていくこと、などで成長を実現していく考えだ。

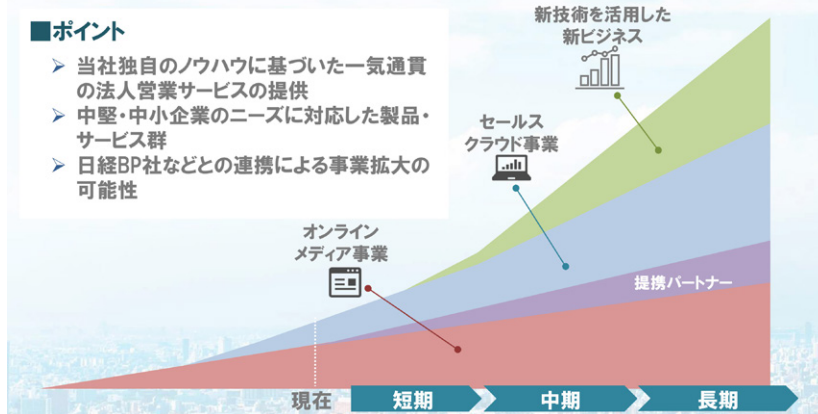
イノベーション
3970 東証マザーズ

2017 年 6 月 22 日 (木)
<https://www.innovation.co.jp/>

市場動向と成長戦略

今後の成長イメージ

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」の実現を目指してまいります。



出所：決算説明資料より掲載

株主還元策とリスク要因

株主数の増加を図り株式分割を予定

1. 株主還元策

同社は株主への利益還元を重要な経営課題として位置付けているが、現在は財務基盤の強化や今後の成長に向けた開発投資に優先的に資金を振り向けていく段階にあると判断しており、配当を実施していない。しかしながら、新技術・新サービスの開発に積極的に投資している。また、株式の流動性を高めるとともに、株主数を増やすことを目的に 2017 年 6 月末に 1：2 の株式分割を実施することを発表している。

2. リスク要因

事業のリスク要因の主なものとしては、現在のオンラインメディア事業に Web サイトの主な集客施策となっている検索エンジンにおいて、その仕様が大幅に変更されることによって、一時的に検索エンジンで上位表示されなくなる可能性がある。そうした場合は、サイトへの来訪者が減少とともに資料請求件数が減少する可能性がある。また、今後の成長に向けては技術開発力の強化が必要だが、エンジニアの採用が進まない場合は、新規事業の開発が進まず、事業の成長が止まる可能性がある。そのほかでは、見込み顧客の名刺情報などを扱うサービスとなるため、情報漏えいリスクが考えられるが、同社はクラウドサービスの情報セキュリティマネジメントの国際規格となる「ISO27017：2015」の認証を 2016 年 12 月に取得しており、管理体制については業界でも先頭に立って整備を進めている。なお、クラウドインフラについては AWS（アマゾンウェブサービス）を利用し、サーバーについては国内 2 拠点に配置しリスク分散を行っている。

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ