



株式会社イノバ 会社紹介資料



会社紹介

イノーバは、**BtoBに強い**マーケティング支援会社です。

1

BtoBの顧客支援実績
500社以上

2

自社サイトで**年間約4,000件**の
リードを獲得（広告を使用せずに）

3

“**実行**”を重視。
ブログ記事・ホワイトペーパー・メルマガ等の
”コンテンツ”を継続的に制作支援しています

4

2つのサービス「**BtoB マーケティング・**
コンサルティング」「**BtoB ウェブサイト制作**」
を提供しています

5

コンサルタントは、国内最大手 IT ベンダー、
外資コンサルティングファーム、NTT、マイクロ
ソフト出身の精鋭を揃えています

6

最終的には顧客がマーケティングを
自走出来る状態にすることを目標にしています

会社概要

社名

株式会社イノーバ

所在地

〒162-0826

東京都新宿区市谷船河原町 9-1 NBC アネックス市谷ビル 7 階

ミッション

個人と企業にイノベーションの力を与える

主な事業

- BtoB マーケティングのコンサルティング
- コンテンツ（ブログ記事・ホワイトペーパー）制作・運用支援
- BtoB コーポレートサイト／サービスサイト制作・運用支援

設立

2011 年 6 月 28 日

資本金（準備金含む）

100,000,000 円

主要株主

Draper Nexus Technology Partners, LP、Draper Nexus Partners, LLC

SBI インベストメント株式会社、日本ベンチャーキャピタル株式会社、salesforce.com, inc.

株式会社アイレップ、共同印刷株式会社、株式会社ハイブリッドマーケティング

代表者紹介



株式会社イノーバ 代表取締役社長 CEO 宗像 淳

福島県立安積高校、東京大学文学部卒業。

ペンシルバニア大学ウォートン校 MBA（マーケティング専攻）

- 1998 年に富士通に入社、北米ビジネスにおけるオペレーション構築や価格戦略、子会社の経営管理等の広汎な業務を経験
- MBA 留学後、インターネットビジネスを手がけたいという思いから転職し、楽天で物流事業立ち上げ、ネクスパス（現トーチライト）で、ソーシャルメディアマーケティング立ち上げを担当。ネクスパスでは、事業開発部長として米国のベンチャー企業との提携をまとめた。
- 2011 年 6 月にコンテンツマーケティング支援の株式会社イノーバを設立、代表取締役に就任

著書

『商品売るなーコンテンツマーケティングで「見つけてもらう」仕組みをつくる』日経 BP 社刊（2014 年）

『いちばんやさしいコンテンツマーケティング』インプレス社刊（2015 年）

イノーバの強み

B2B マーケティングの「戦略」から「実行」パートまで一貫してご支援することで、成果を創出することが可能です

戦略課題の解消

実行課題の解消

課題抽出

お客様のマーケティングの取り組み状況のヒアリング、ツールを使った調査から、貴社のマーケティング課題を抽出いたします

詳細なご支援内容

- 現状診断：Web サイトSEO調査
- 現状診断：Web サイト現状調査（要 GA/SearchConsole）
- 現状診断：Content Audit（既存コンテンツの棚卸し）
- 現状診断：競合サイト調査

戦略設計

最適なマーケティングプラン、予算配分のアドバイス等、イノーバのコンサルタントが設計いたします

詳細なご支援内容

- 対象セグメント、ターゲット設計（ペルソナ属性、業務課題の定義）
- 分析ツールの整理と権限ご共有可否確認
- KGI/KPI の目標数字の策定（現状と1年後のゴールのみ）
- KGI/KPI の月次目標数字の策定（月次で目標をブレイクダウン）

計画

マーケティングプランを絵に描いた餅で終わらせないために、”実行可能“な施策計画まで落とし込みいたします

詳細なご支援内容

- SEO キーワード設計／コンテンツファネルの設計（SEO 戦略設計）
- リード育成ファネルの設計（CTA設計含む）
- 初期コンテンツ企画（KW とタイトル案）
- 年間施策スケジュールの策定

集客用 コンテンツ制作

コンテンツマーケティングのイノーバは、これまでに500社以上のSEOを支援してきた実績があり、品質の高いSEO記事を納品可能です

詳細なご支援内容

- SEO コンテンツ制作代行（Webリサーチベースの集客用記事コンテンツ）

リード獲得用 コンテンツ制作

B2B マーケティングはその性質上、リードが無いことには何もできません。リードを獲得するためのEbook制作をご支援いたします

詳細なご支援内容

- Ebook 制作代行 ※トレンド／経営課題／事例など。
- インタビュー記事（事例／開発秘話など）

MA 運用支援 （ナーチャリング支援）

集客とリード獲得に成功すれば、自ずとハウスリストの数は増えていきます。ハウスリストから商談を創出するためのナーチャリングも、イノーバにお任せいただけます。

詳細なご支援内容

- メルマガコンテンツ制作
- （初期）HTML テンプレート作成（1種）
- 定期メルマガ配信予定表作成
- スコアリング設計
- ナーチャリングシナリオ作成
- 各メールパラメーター管理

他社との違い

戦略・計画策定～集客施策の実行に加え、サイト制作やツール提供など、マーケティングに必要な要素をバランス良く提供している稀有な企業です。

	SEO 会社・ 広告代理店	ウェブ制作会社	コンサルティング 会社	ツールベンダー	イノーバ
戦略・計画策定	×	×	○	×	○
集客施策の実行	○	△	×	×	○
デザイン	△	○	×	×	○
ツール提供	×	×	×	○	○



サービス紹介

イノバのサービス紹介

主に BtoB 企業の方を対象に、マーケティングのコンサルティングから実行まで一連のプロセスを支援する「BtoB マーケティング伴走支援サービス」と、リード創出・商談創出を目的とした「BtoB ウェブサイトの設計・構築」を提供しています。

BtoB マーケティング伴走支援サービス



BtoB 向けウェブサイト制作サービス



「BtoB マーケティング 伴走支援サービス」 の提供価値

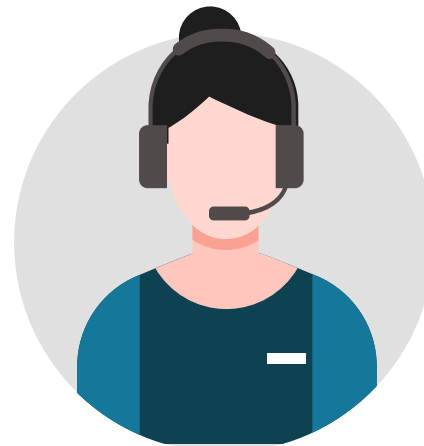
BtoB マーケティングの成果指標である「**サイト流入数**」「**リード獲得数**」「**商談創出数**」を伸ばさせることに徹底してこだわったサービスです。一年以上、中長期に渡って、BtoBマーケティングを”伴走支援”させていただくことで、貴社マーケティングチームの**ノウハウ蓄積**にも貢献いたします。

戦略策定～施策実行を一気通貫でご支援



BtoB マーケティングの戦略策定～施策実行の、全てのプロセスをご支援いたします。「スムーズにBtoB マーケティングプロジェクトを立ち上げ、継続的に施策を実行し、成果を求めたい」という方にオススメです

徹底した伴走支援



月に一度、定例ミーティング／分析レポートをご提供いたします。進捗の取りまとめ・ご報告、課題の発見・対処方法のご提示まで、経験豊富なイノバのマーケターが、貴社の BtoB マーケティングをリードいたします。

最新ノウハウのご提供



イノバでは、マーケティングが進んでいる海外の先進情報を常時収集し、自社のマーケティングでトライアンドエラーを繰り返しています。結果、成果を得られたノウハウのみを抽出・体系化し、クライアント企業様にご提供しています。

「BtoB ウェブサイト制作」の提供価値

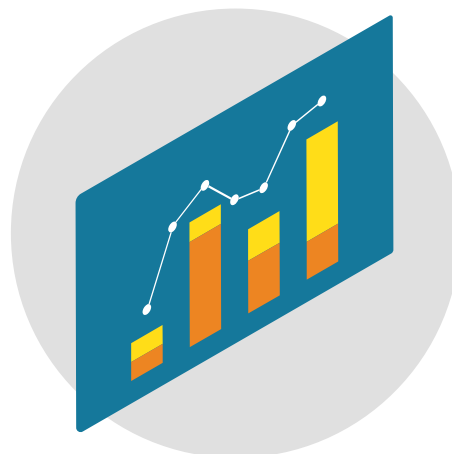
集客数増加・リード創出・商談創出を目的とした
BtoB ウェブサイトを設計・制作いたします。

BtoB ビジネスの性質を把握し、
ウェブサイトに反映することができる



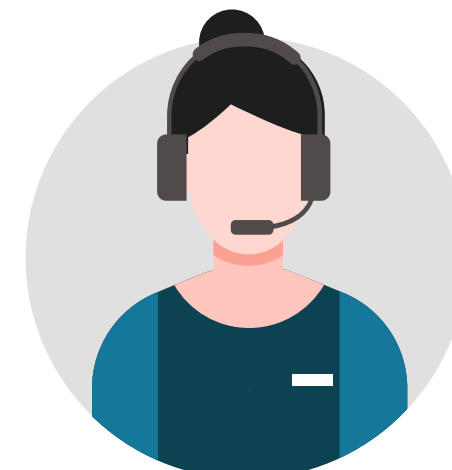
BtoCと違い、BtoBのビジネスは「専門性が高く、一般的には馴染みがないことが多い」「情報収集から購買までの検討期間が長い」といった性質があります。イノーバの「BtoBウェブサイト制作」はそうしたBtoBの性質を理解し、サイトへ反映することを得意としています。

ウェブサイトリニューアル後の成果を
事前に試算いたします



ウェブサイトリニューアルによって、どの指標がどのように改善されるかを、リニューアル前から試算する制作会社は意外と多くありません。イノーバは、サイトリニューアルという一定以上予算を投じる施策である以上、その費用対効果を綿密にシミュレーションし、発注側と受注側が同じゴールを目指してサイトリニューアルを進めるべきと考えています。

ウェブサイト”以外”のマーケティングの
ご相談を承ることが可能です



ウェブサイトの見た目を一新するだけで、集客数・リード数が増えることはありません。SEO記事やホワイトペーパー制作、ウェビナーの開催、広告やSNSの運用といった「施策」は、本来ウェブサイトリニューアルとは切り離せないものです。イノーバではウェブサイトリニューアルとセットで、筋の良いマーケティング施策を提言いたします。

コンサルタント紹介



宗像 淳

Sunao Munakata

1998年に富士通に入社、北米ビジネスにおけるオペレーション構築や価格戦略、子会社の経営管理等の広汎な業務を経験。MBA 留学後、楽天で物流事業立ち上げ、ネクスパス（現トーチライト）で、ソーシャルメディアマーケティング立ち上げを担当。2011年6月にコンテンツマーケティング支援の株式会社イノバを設立、代表取締役役に就任。



飯田 崇志

Takashi Iida

慶應義塾大学商学部卒業。富士通に勤務後、ミシガン大学ビジネススクールにて MBA を取得。外資系戦略コンサルであるモニターグループのプロジェクリーダーとして事業戦略・マーケティング戦略を中心に数多くのプロジェクトに参画。楽天リサーチ事業では大手企業向けサービス強化で実績。



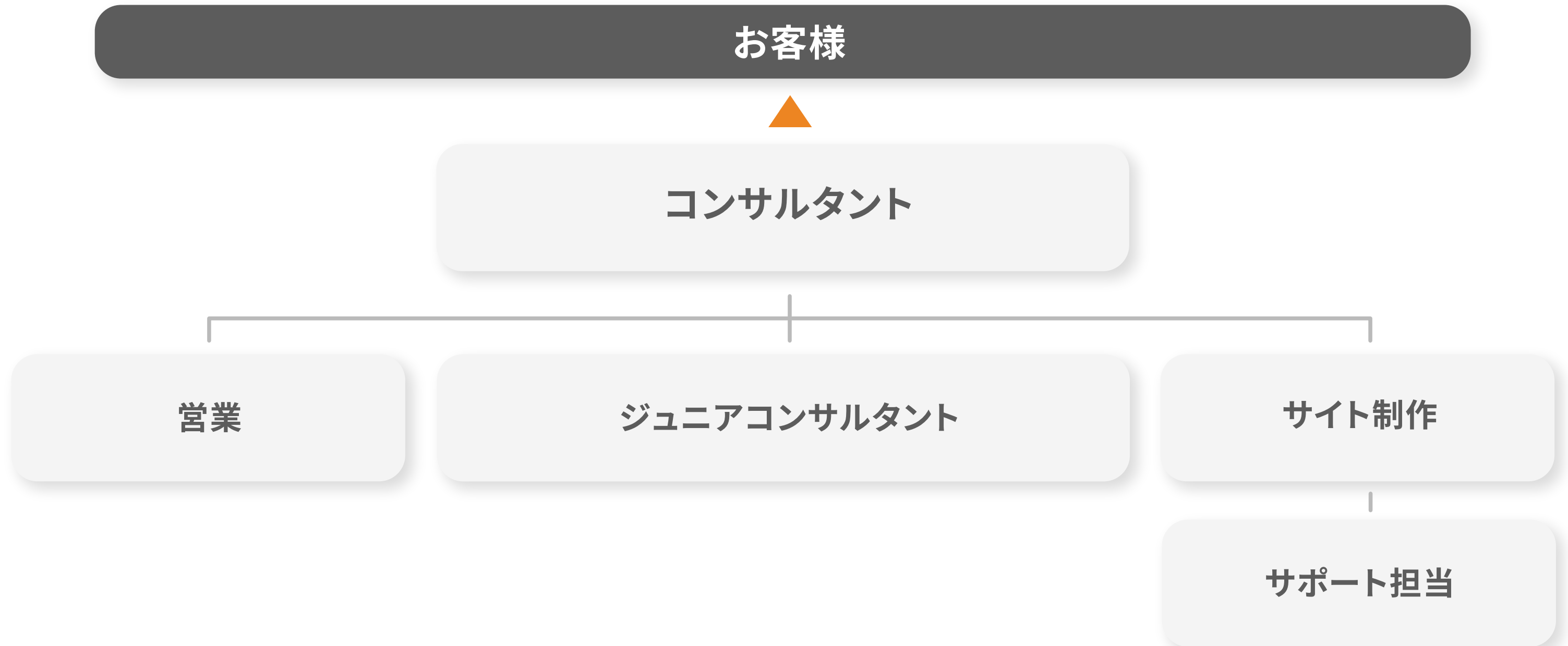
高村 治男

Haruo Takamura

慶應義塾大学法学部卒業。NTT→NTT 東日本にて、企業向けネットワーク等の実装および運用の企画提案・プロジェクトマネジメントを行う。その後マイクロソフトにて、Office 365 を中心としたクラウドサービスのソリューションスペシャリストとして活動。

組織体制

コンサルタントがお客様とのフロントにたち、コミュニケーションいたします。営業／ジュニアコンサルタント／サイト制作担当が豊富に在籍していますので、手厚いリソースで貴社マーケティングを支援いたします。





イノーバのマーケティングノウハウ

自社の SEO 実績

イノーバの事業に関連があり、かつ検索数の多い重要なキーワードで、上位表示を量産しています。

#	キーワード	順位	検索数
1	コンバージョン	1	17000
2	インサイドセールス	2	16000
3	ブランディング	2	31000
4	クローラー	1	11000
5	オウンドメディア	2	21000
6	イノーバ	1	2500
7	cv	2	22000
8	ma ツール	1	3400
9	カスタマージャーニー	3	9400
10	サブドメイン	4	11000
11	コンテンツマーケティング	2	6800
12	ホワイトペーパー	3	8300
13	マーケティングオートメーション	2	5100
14	直帰率 平均	1	1000
15	被リンク	3	5200

#	キーワード	順位	検索数
16	インサイドセールスとは	2	3400
17	インバウンドマーケティング	1	1300
18	スニペット	5	12000
19	kpi	13	66000
20	cmo	2	5900
21	web マーケティング	8	13000
22	プロダクトポートフォリオマネジメント	1	1100
23	コンテンツマーケティングとは	1	1400
24	リード	4	15000
25	アクセス解析	6	8400
26	stp	5	9400
27	ppc 広告	2	2600
28	メタキーワード	2	1400
29	離脱率	1	1000
30	サブドメインとは	7	3600

書籍の刊行

コンテンツマーケティング黎明期からその必要性やメリットを伝える活動を行っており、コンテンツマーケティングに関する書籍を2冊刊行しています。



セミナー

自社で実践した得た BtoB マーケティングのノウハウを、幅広く伝えていくため、マーケティングウェビナーを月に 6～8 本ほど開催しています。

5.18 tue 10:00-11:15

デジタルマーケティングは
内製で進めるべきか？
あるいは、
外注するべきか？

株式会社イノバ
マーケティング部マーケティングG
マネージャー 山野 亮



MAを導入しただけでは
ナーチャリングはできない？！
コンテンツを活用して
ナーチャリングする方法

2021.4.6 tue 10:00-11:15

株式会社イノバ
マーケティング部マーケティングG
マネージャー 山野 亮



500社以上のマーケティングを支援したイノバが説く
B2Bの商談創出に特化した
営業的役割なサイトの
設計方法

2021.4.27 tue 10:00-11:15

株式会社イノバ
マーケティング部マーケティングG
古野 麻子



すぐに効果が実感できる！
**SEO集客と
サイトCVR
改善・徹底解説**

2021.2.18 15:00-16:30

高橋 勇太郎
コンバージョンテクノロジー株式会社
オンラインセールスマネージャー

山野 亮
株式会社イノバ
マーケティング部
マーケティングGマネージャー

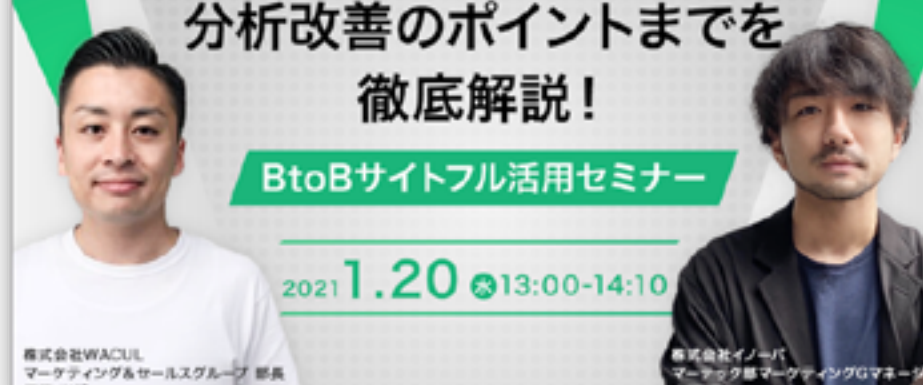


構築から運用、
分析改善のポイントまでを
徹底解説！
BtoBサイトフル活用セミナー

2021.1.20 13:00-14:10

株式会社WACUL
マーケティング&セールスグループ 部長
船原 光博

株式会社イノバ
マーケティング部マーケティングGマネージャー
山野 亮



年明けからでも間に合う！
**サイト制作×運用改善の
短期決戦**

2021.1.13 11:00-12:20
完全オンライン開催

株式会社博報堂プロダクツ
専任 シニアダイレクトマーケティングプロデューサー
佐藤 康俊

株式会社mynet.ai
執行役員CMO
池田 剛

株式会社イノバ
マーケティング部マーケティングGマネージャー
山野 亮



顧客支援実績（SEO 支援）

多様な業種・業界において、顧客企業のサイトの集客力を
短期間で大きく伸ばすことに成功しています。

通信系

- ✓ 月間流入 +20,000
- ✓ 「AMS 構築」で 1 位を獲得

不動産

- ✓ 月間流入 +25,000(20倍)
- ✓ 「家 値段」、「家 買う」で
1 ページ目表示

オフィスデザイン

- ✓ 月間流入 +4,000(8倍)
- ✓ 「オフィス移転」で 1 位を獲得

美容

- ✓ 月間流入 +4,000(3倍)
- ✓ 「エステティシャン」、「フェイシャルエ
ステ」で 1 位を獲得

ICT系

- ✓ 月間流入 +73,000
- ✓ 「スマホ充電器」で 1 位を獲得

不動産投資

- ✓ 月間流入 +23,000
- ✓ 「マンション投資」で 1 位を獲得

管理業務クラウド

- ✓ 月間流入 +5,000
- ✓ 「書類管理」で 1 ページ目表示

保険比較

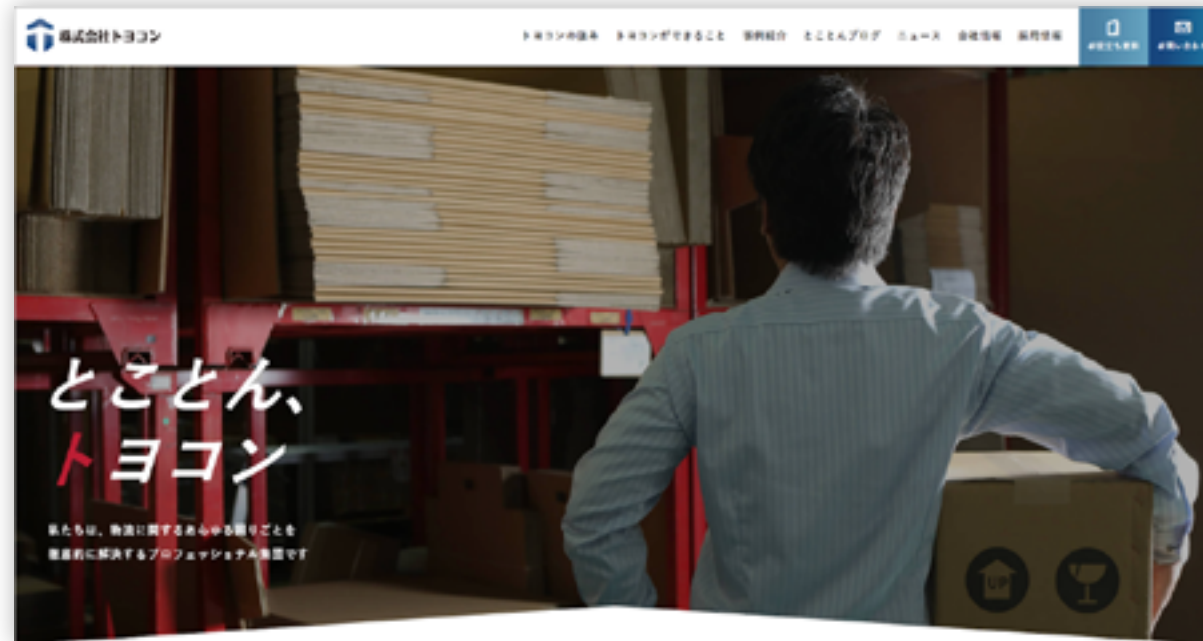
- ✓ 月間流入 +140,000
- ✓ 「自動車保険 比較」、「バイク 保険」
で 1 ページ目表示

印刷

- ✓ 月間流入 +10,000
- ✓ 「O2O 事例」で 1 位、「カタログ
製作」で 3 位を獲得

顧客支援実績（サイト制作）

企業規模やサイトの規模を問わず制作実績がございます。





無料相談会のご案内

BtoBマーケティング支援実績が豊富なイノーバにご相談ください！

- ✔ Webマーケティングは、具体的に何から始めたら良いかがわからない
- ✔ 自社で Web マーケティングを実践しているが、手詰まり感がある

- ✔ 現在の自社の営業・マーケティングの進め方に困っている
- ✔ 不安定な状況で、これからの短期的・長期的施策の立て方に困っている

このようなお悩みをお持ちの方は、イノーバのコンサルタントにぜひご相談ください！

専門知識をもつスタッフが、御社の課題をご一緒に探してまいります。

※ お申込みが多い場合、抽選となる場合があります

CLICK

無料相談会のお申込みはこちらから