

会社説明資料

2017/6/1

株式会社インサイト
(証券コード 2172)



会社概要

商号 株式会社インサイト

代表者 代表取締役 浅井 一

所在地 本社 〒060-0004 札幌市中央区北4条西3丁目1番地
TEL011-233-2221(代表) FAX011-233-2223
青森オフィス 〒030-0862 青森市古川1丁目1番3号
TEL017-731-2661 FAX017-731-2662

設立 昭和50年6月17日

資本金 1億3,925万円

子会社 株式会社インベストグループ 株式会社風和里

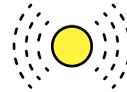
会社沿革

昭和50年 6月	設立
平成12年12月	(社)北海道広告業協会加盟
平成18年 5月	資本金を3,000万円に増資
平成18年11月	資本金を9,000万円に増資
平成18年12月	プライバシーマーク付与認証を取得
平成20年 2月	資本金を1億3,550万円に増資
平成20年 2月	札幌証券取引所アンビシャス市場に上場
平成23年10月	株式会社インベスト(現・連結子会社)を設立
平成24年 7月	株式会社ウエルネスヒューマンケア(現・連結子会社)の株式取得
平成25年 6月	新株予約権権利使に伴う新株発行により資本金を1億3,925万円に増資
平成27年 1月	子会社:株式会社ウエルネスヒューマンケアを株式会社風和里へ社名変更
平成28年 2月	子会社:株式会社風和里にてケアサービス事業(ほねつぎ)を開始

企業理念



新しい価値と満足を顧客に

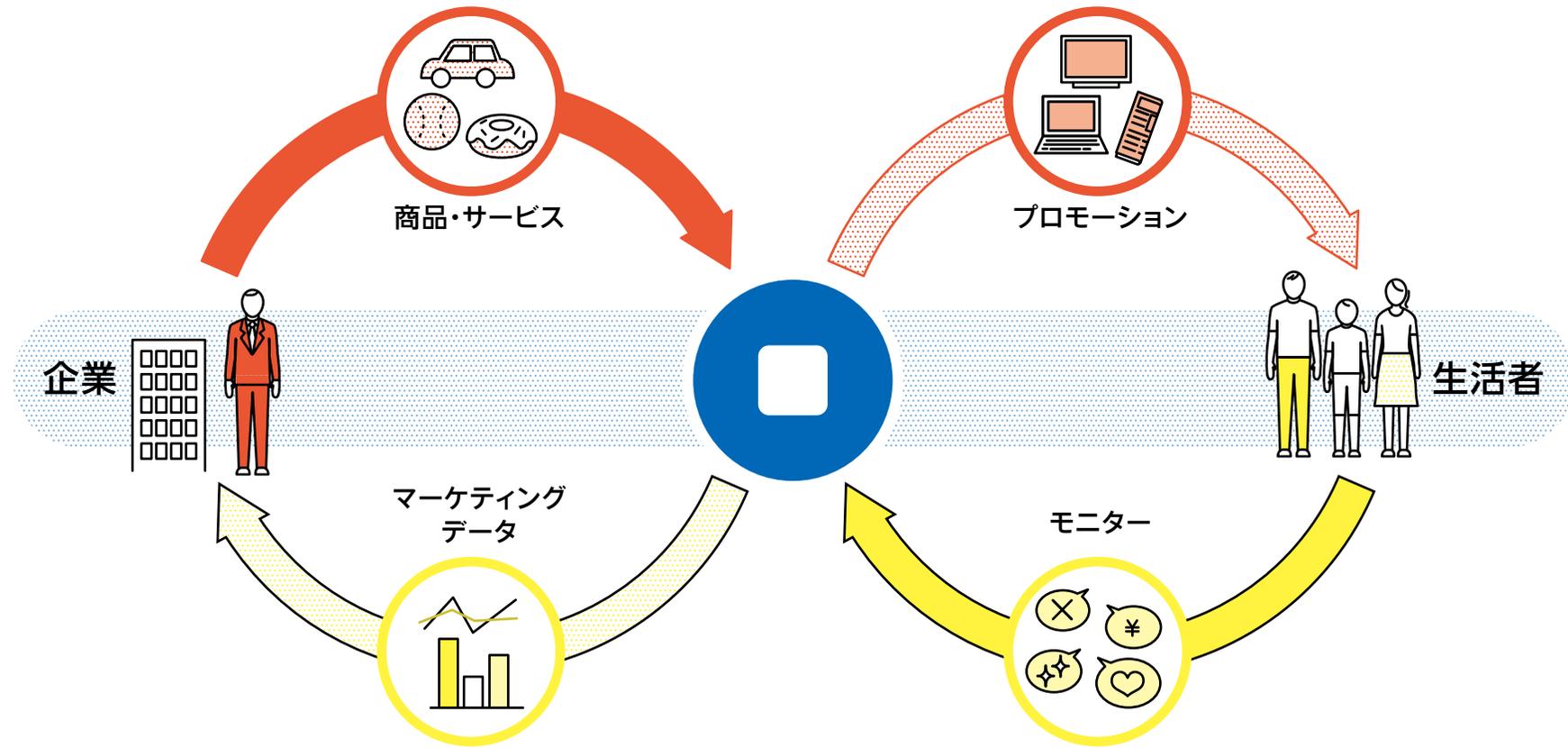


新鮮で高質な情報を生活者に



ゆとりと感動のある生活を社員と共に

私たちはプロモーションパートナー



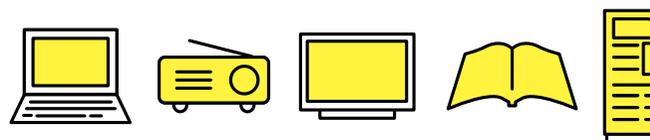
生活者視点を大切にし企業と生活者をつなぐ
それが私たちの考える「プロモーションパートナー」です。

広告・プロモーションの全てを社内で企画・実行

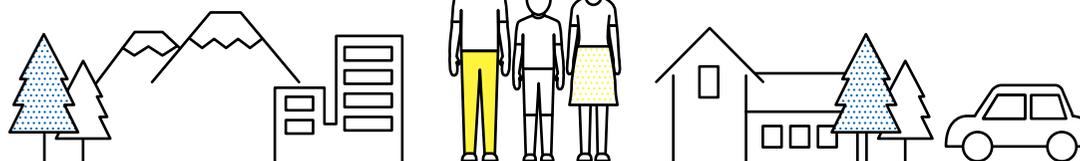
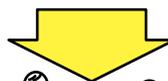


マーケティングからクリエイティブまでワンストップで実行し最適なメディア提案。

ダイレクトなスピード感で企業と生活者をつなぎます。

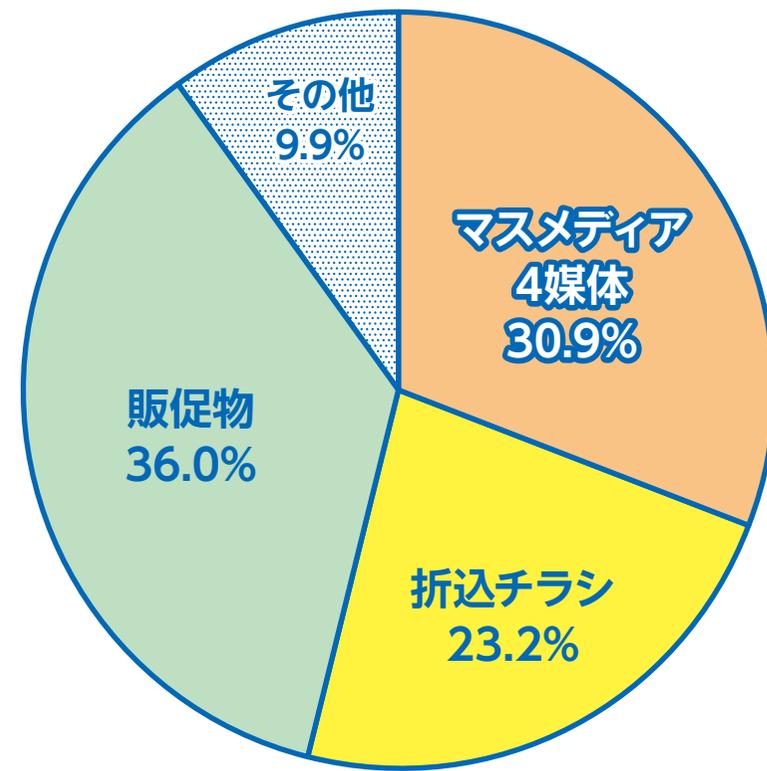
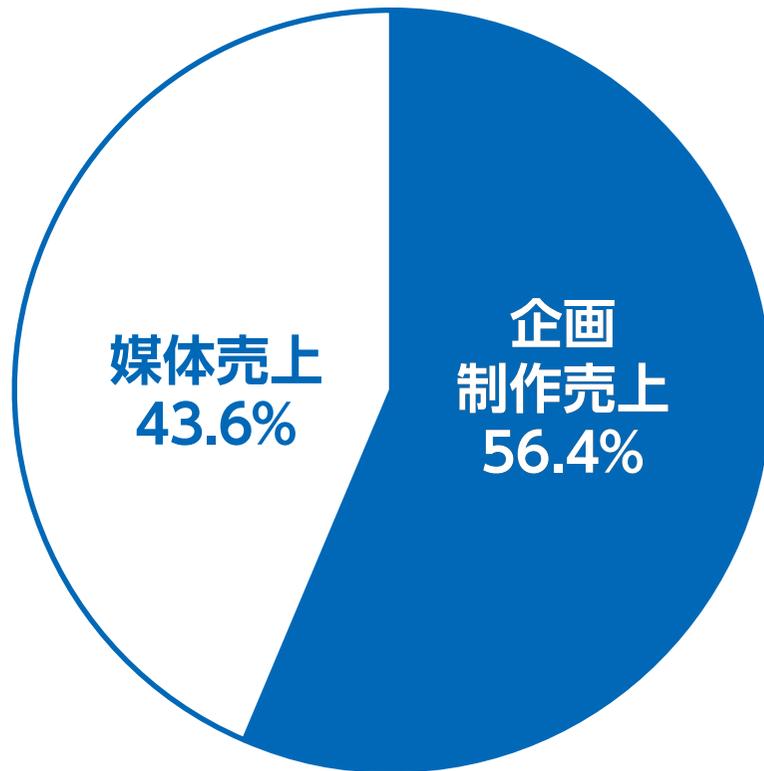


最適メディアミックス



売上構成

ワンストップの強みを活かし
営業部門と制作部門の両輪でバランスのとれた売上構成



(2017年6月期 第3四半期)

自社商品紹介

様々な角度から市場にアプローチする広告会社です

マーケティングからクリエイティブまでワンストップで実行し最適なメディア提案。

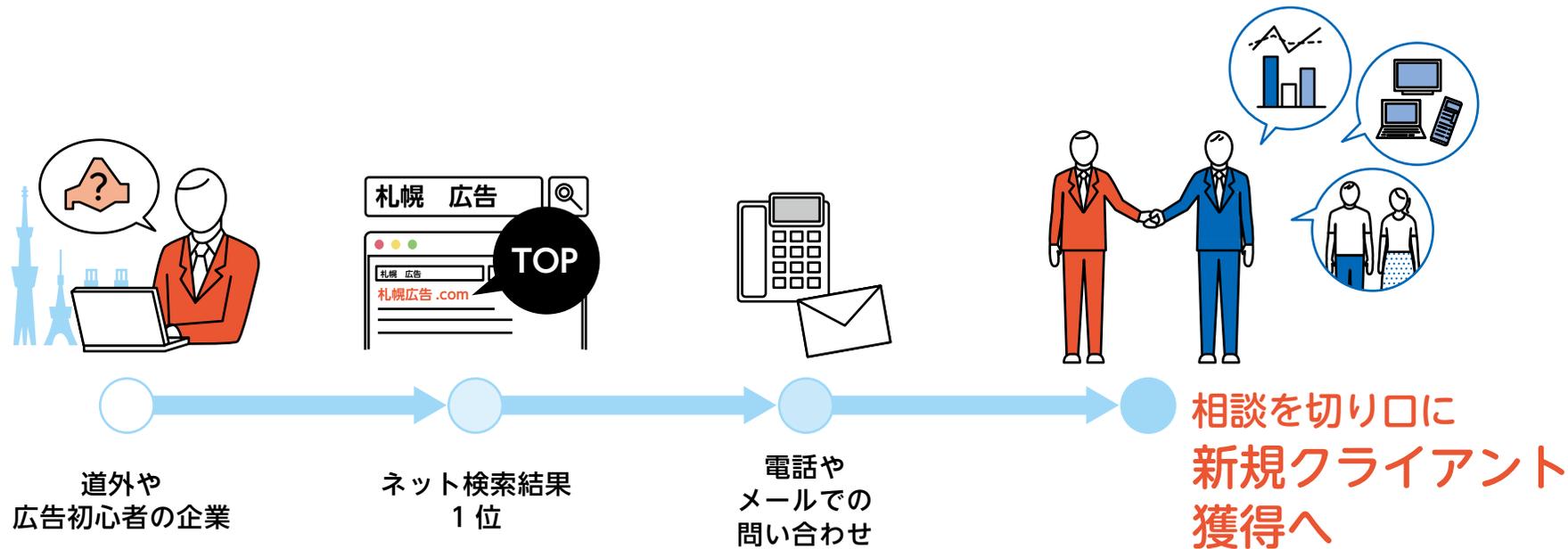
ダイレクトなスピード感で企業と生活者をつなぎます。



一番はじめの広告の相談窓口になる

札幌広告.COM®

webを窓口にして北海道・札幌で販促活動をしたい企業の「どこに相談したら」の悩みを解決。



主な 実績

北海道日本ハムファイターズ

インサーチを活用したPDCAサイクルに興味を持ってお問い合わせ。

球団TV CMやポスター、WEBムービー等の制作へ。

北海道ガス

既築戸建住宅へピンポイントにアプローチしたいとのお問い合わせ。

チラシ・パンフレットの制作、新聞やWEB広告の実施へ。

棟晶

折込チラシ、ノベルティの制作についてお問い合わせ。

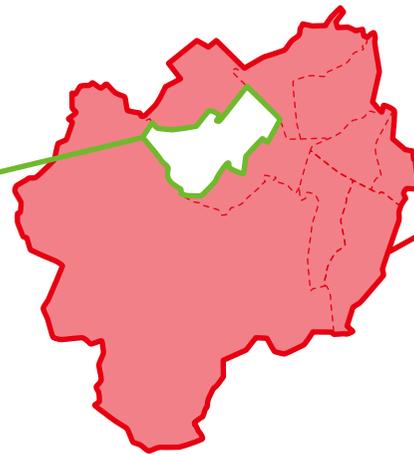
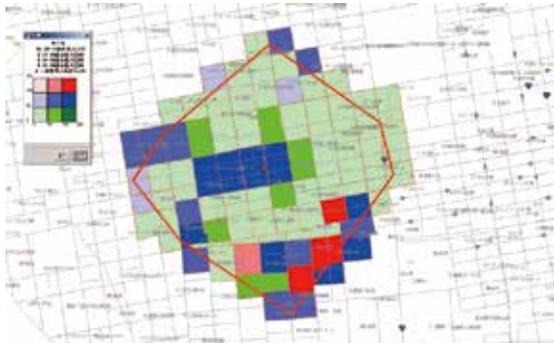
チラシ制作・折込を実施。WEBサイト制作、クールの掲載へ。

常に生活者の声に基づいた提案をする

インサイト独自のマーケティングシステムは
生活者のニーズを把握するリサーチを発端にしたプロモーション提案を可能にします。
札幌特化型のリサーチとしてオンリーワンの地位を確立。

Area Targeting System
POS Q SEARCH[®]
エリアターゲティングシステム：ポスサーチ

独自の統計データを活用し新聞折込チラシの効果を高める
「適材適所適量」化を提案。
家族構成や年収などでセグメントし必要最低限のチラシポスティングへ。



Marketing Research System
IN SEARCH[®]

札幌に特化した地域密着リサーチシステム



もっとくらし目標で、もっと女性視点で。
MAMA SEARCH[®]
ママサーチ
ママ視点でのリサーチ



登録モニター数
10,000人超

自社メディアで 様々な方向からアプローチする

札幌駅前ビジョン

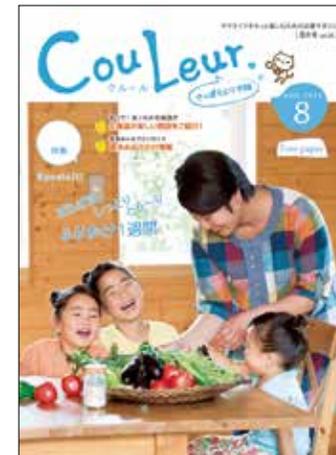
札幌駅南口、駅前通交差点

1日20万人が見上げる情報発信メディア



CouLleur. クルール

未就学児を持つファミリーがターゲット
ファミリー向け企業・商品を効率良く告知



札幌圏

45,000部発行

全国

18ヶ所で発行



集客力のある著名人を手配し
出演交渉などの手間を不要に

講演会インフォ 北海道



行政や民間企業からの
講師派遣業務を代行するwebサービス
テーマにあった講師を探し、
出演交渉、当日送迎などをパッケージ化

講師 出演料 エアーチケット 送迎 宿泊

パッケージ

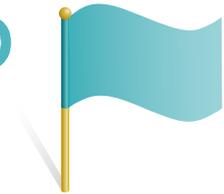
ビジネスマン個人の ブランドをカタチにする

これからは個人が勝負になる時代、オリジナルデザインのパンフレットは
個人のアピールが必要な業界人のためのビジネスツールです。

B toCのビジネスモデルの販路拡大へ

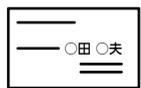
あなただけのブランドを“カタチ”に。

PERSONAL BRAND BOOK



パーソナルブランドブック

[名刺]

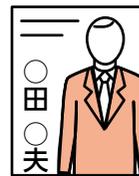


55mm×91mm

- ・氏名
- ・肩書き
- ・会社情報



[パーソナルブランドブック]



A5 サイズ
8P

- ・氏名
- ・肩書き
- ・会社情報
- ・目標
- ・趣味
- ・プライベート
- ・写真
- ・メッセージ
- etc



web動画広告は認知度を高める有効な方法

これからのweb広告は動画が決め手に。
動画広告は視覚的にインパクトがあり、わかりやすく
イメージアップ効果も期待されて注目度が高くなっています。



カンタンWEB動画プロモーション

スピード対応

撮影不要

高品質

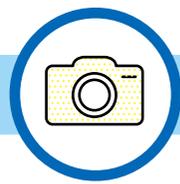
低コスト

国際品質

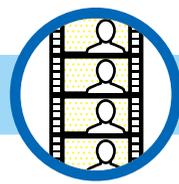
社内で制作から納品まで、ワンストップの環境を完備



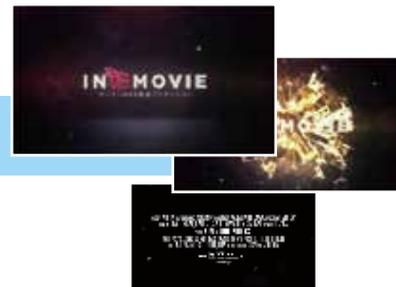
企画



撮影



編集



SNS



動画広告



デジタルサイネージ

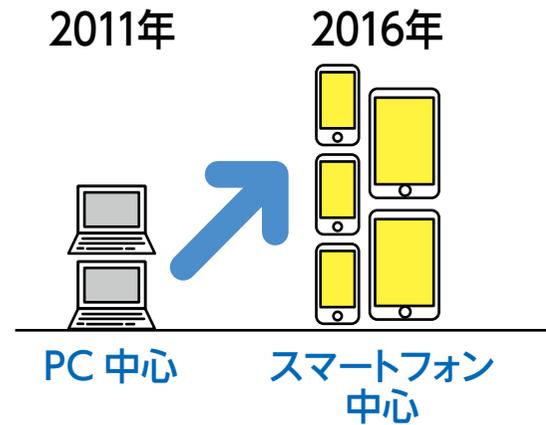


自社サイト

制作価格 **¥150,000~**

ネット利用時間の急増

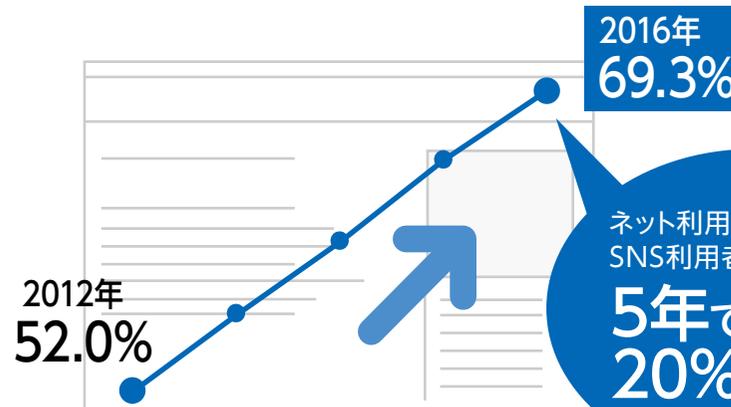
テレビ・新聞・雑誌よりも
利用時間の長い世代が急増中



5年で
1.5倍

SNS 利用者数の拡大

SNS利用が当たり前になり
40代以上にも普及

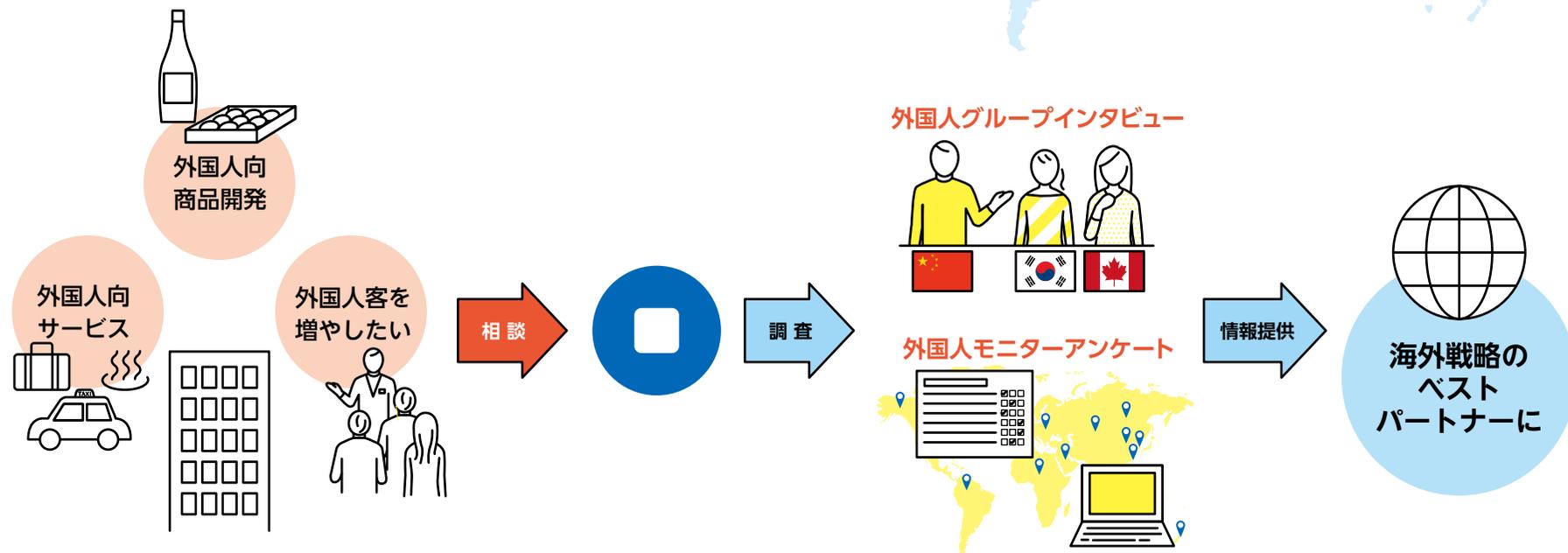


ネット利用人口に対する
SNS利用者の割合
5年で
20%アップ

SNSを中心にネットが日常生活に浸透

北海道に居ながらも 「外国人目線」を実感

「聞きたかったのは現地の声」
インバウンドや海外への企業進出など
様々な海外向けサービスの需要が高まる中
外国人の声をリサーチして適切な海外戦略のアドバイスをします。

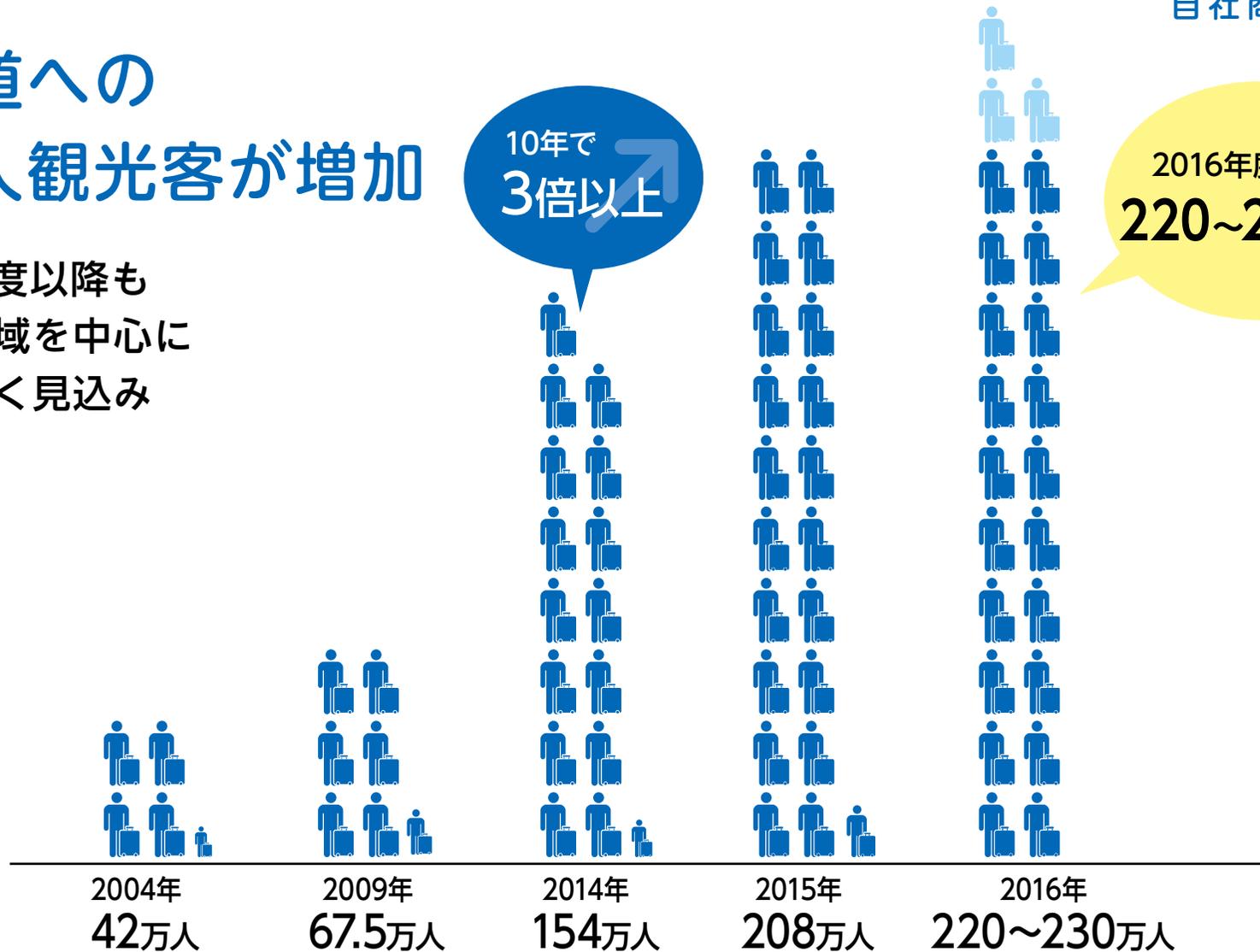


北海道への 外国人観光客が増加

2017年度以降も
アジア地域を中心に
増えていく見込み

10年で
3倍以上

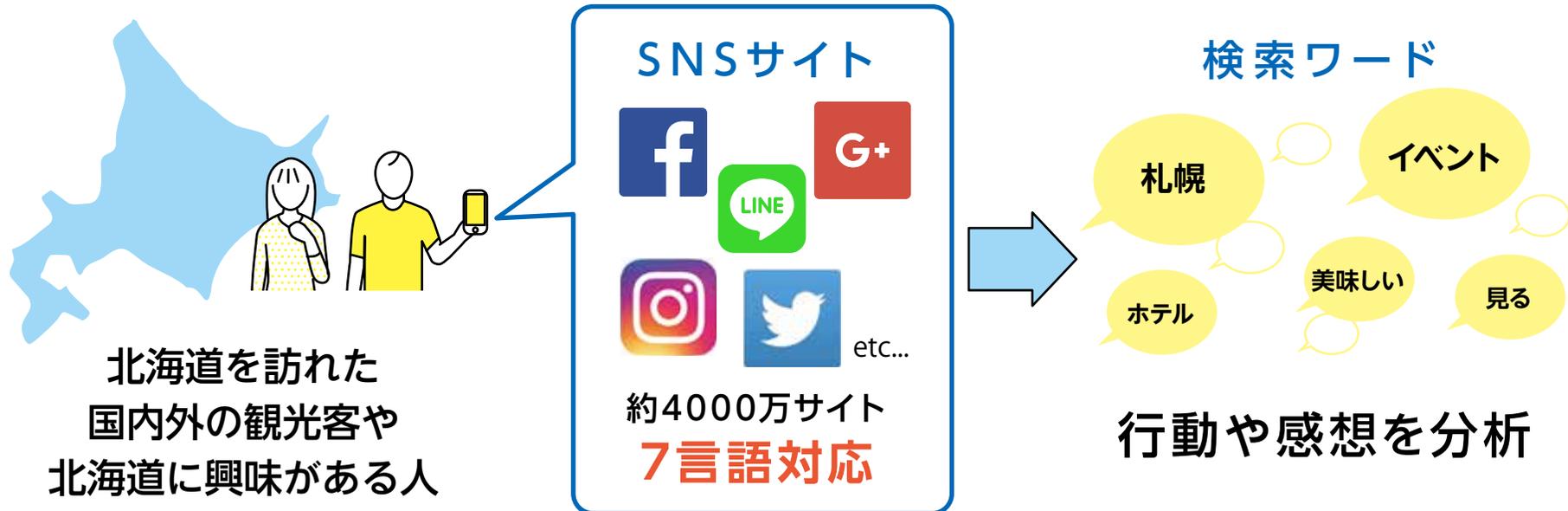
2016年度見込み
220~230万人



これからのビジネスは「外国人目線」が重要な鍵に

インバウンドをターゲットとした 道内観光マーケティング

INPLUS



ビッグデータで新たな観光資源を発掘

成長戦略

a

独自商品の拡充による
既存広告市場での
シェア拡大

b

今後の事業展開における
新たな二つの柱

c

戦略的提携

d

インサイトグループ
各セグメントの展望

a. 独自商品の拡充による既存広告市場でのシェア拡大①

既存事業におけるサービスラインナップの拡大により
さらなる「トータルプロモーション」の実現へ

既存事業

新サービス

【ファイターズビジョン開始】



北海道日本ハムファイターズ様と
協力して、「札幌駅前ビジョン」を
リニューアル

【台湾アンテナ店の開業】



国産商材を販売するアンテナ店へ
道産品などの販売を開始
将来的に台湾・上海
東南アジアでの多店舗展開

a. 独自商品の拡充による既存広告市場でのシェア拡大②

既存メディアからインターネット広告へのシフトに対して、
新商品の拡充により適応

新事業

WEBプロモーション

インムービー
INMOVIE
カンタンWEB動画プロモーション

インプラス
INPLUS

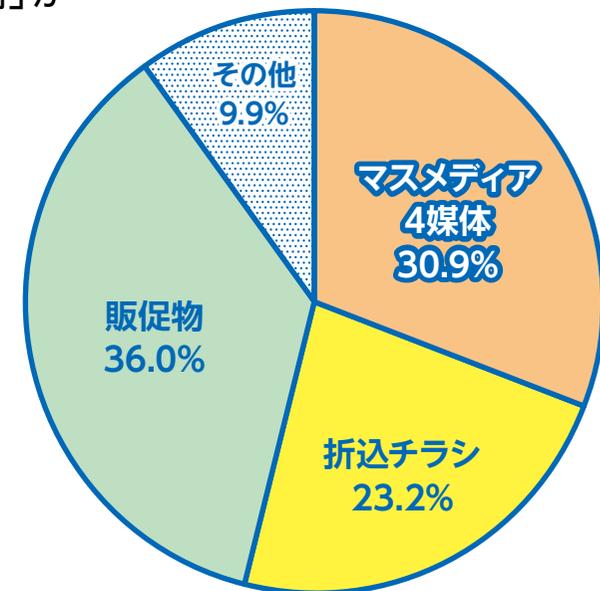
SNSマーケティングの
強化

広告プロモーションパートナー事業における売上構成の変化

マスコミ4媒体を含む
既存サービス以外の「その他品目の売上高」が
第3四半期時点で前半同期比

64.9%増

大部分は
インターネット広告



a. 今後の事業展開における新たな二つの柱①

インサイトにおける新たな二つの柱が今後の収益の柱となっていく

WEBプロモーション



生活者の変化に加えて、Web広告にシフトする理由

低コストから出稿可能

効果測定が可能

詳細なターゲット設定が可能

2014年よりWeb広告の取扱開始▶市場変化に柔軟に対応

- Yahoo!やGoogleの検索連動型広告に代表される運用型広告
- TwitterやFacebook、InstagramなどのSNS広告
- ▶実績増加中(官公庁・大手企業)など



今後、体制強化を行いつつ商品のパッケージ化、取扱商品の増加・海外展開を図り、新規顧客を開拓して、長期間の継続出稿の提案を促進

b. 今後の事業展開における新たな二つの柱②

行政・海外事業

地域DMO 設立/収益化

[拡大事業]

- ・ PPS/PFI等金融商材を活用した自走型DMC、まちづくり会社の設立
- ・ ふるさと納税を活用した地域活性化手法の確立

【森町】もりまち観光地域づくりプラットフォーム整備事業
【観光振興機構】日本版DMO形成支援事業
【大野市】大野版観光DMO設立・連携検討支援等業務

海外向け PR事業

[拡大事業]

- ・ 台湾「心美」を活用した独自イベントの開催
- ・ マレーシア、インドネシア、中国等のニッチPRマーケットへの参入

【北海道運輸局】北海道における広域観光周遊ルート形成促進事業に係る調査業務
【奥州市】訪日外国人観光受入拡大業務

販路拡大 事業

[拡大事業]

- ・ マレーシア、インドネシア、中国等の海外WEBアンケートネットワークの強化
- ・ 観光側面における調査知見の更なる蓄積

【水産林務部水産局水産経営課】
道産水産物販路拡大推進事業委託業務

調査事業

[拡大事業]

- ・ 「心美」を活用した台湾販売チャネルの確立
- ・ BtoB「商材サイト」の設立とそれによる販売網の拡張
- ・ アジアへの輸出ノウハウの体系化

【札幌市】平成28年度消費者教育カタログ化事業
【札幌市】宿泊施設の富裕層受入に向けた実態調査業務
【塩竈市】インバウンド資源発掘・プロモーション事業業務委託

C. 戦略的提携①

日本におけるSNS利用者がネット利用人口の約70%の今
ソーシャルメディアの普及によって顧客の声の影響が大きくなっています
それをプロモーションに活かしませんか!
でも、どうやって? SNS使いこなせない…
拡散させるのは難しいのでは? そんなノウハウない....

そんな悩みを解決する SNS マーケティング / インフルエンサーマーケティング

アライドアーキテクト社のシステムやノウハウを活用し、SNSをマーケティングに活かしたり、
影響力を持つ人物(インフルエンサー)を起用したマーケティングを行います

国内最大規模のSNSマーケティング専門会社



- ・約4000社以上に向けてSNSを活用した販売促進・広告宣伝を支援(モニプラ)
- ・中国・東南アジアに向けたSNSマーケティングの知見・実績有



マーケティングを得意とする総合広告会社



- ・北海道内のマーケティング知見・実績有
- ・ウェブマーケティング
- ・海外事業の展開

- ▶ **展開**
- ① 北海道におけるSNSマーケティングの支援
 - ② 多くの観光客が訪れる中国・東南アジア向けSNSマーケティングの支援
 - ③ 北海道版モニプラを展開し、インフルエンサーマーケティングを実施

C. 戦略的提携②

日本におけるSNS利用者がネット利用人口の約70%の今
ソーシャルメディアの普及によって顧客の日常の声を聴くことができます

それを使わないのは非常にもったいない!

でも、どうやって必要なデータだけ集めるの?

集めるには難しい操作が必要なのでは? ちゃんと分析できない....

そんな悩みを解決する新サービス

INPLUS

TwitterやFacebookなどのSNS投稿をオラクルのクラウド型システムをもとに情報を集め、
お客様の知りたい情報を多角的に分析し答えを導き出します

世界第2位のソフトウェア会社

ORACLE®

ソーシャルリスニング

主要SNS及びブログ等、4000万以上のサイトからデータを収集



マーケティングを得意とする総合広告会社

Promotion Partner
INSIGHT®

・調査企画 ・データクリーニング ・レポートニング
・システム設定 ・詳細な分析・考察

▶ 展開

・観光資源の発掘、商品開発のヒント、キャンペーンの効果測定、炎上の早期発見などに活用
・さっぽろ観光創造研究会(札幌市、北海道大学、株式会社北洋銀行やその他民間企業から構成)にて、
ガイドマップ「札幌でしかできない50のこと」の効果検証に活用

d. インサイトグループ各セグメントの展望①

北海道経済や広告業界に左右されにくいグループ収益基盤の確立



ケアサービス事業

一人一人の体をトータルチェック



ほねつぎ 株式会社

国家資格者による施術
柔整鍼灸保険施術
美容・健康プログラム

介護福祉事業

高齢者の尊厳を支えるケア
「ありがとう」の心と、元気になる「笑顔」



 株式会社
風和里

グループホーム 2棟
サービス付高齢者住宅 2棟
訪問介護事業所 1事業所

債権投資事業

リスクを分散した投資により、安定した収益確保→各セグメントの事業活動を円滑に進める為の資金保有

d. インサイトグループ各セグメントの展望②

介護福祉事業とケアサービス事業の拡大 ▶ 収益基盤を確実なものへ

ケアサービス事業

2016年2月「ほねつぎ伏古はり灸接骨院」開設

今後5年間で10院開設予定



アトラ株式会社(東証1部 証券コード:6029)の展開する「ほねつぎ」ブランド接骨院チェーンに加盟。インサイトの持つ北海道地場の広告プロモーションノウハウを活かし更なる展開を計画中

Promotion Partner
INSIGHT X ArTra

介護福祉事業

2017年1月「グループホームふわり藻岩下」開設

事業者指定を獲得すべく、継続して公募へ参加



今後、認知症患者数が増えると予測される北海道でグループホームを継続的に増やし、地域密着型の介護事業者として差別化を進める

株式会社
風和里

広告プロモーションパートナー事業



インサイト
グループ



債権投資事業

介護福祉事業



ケアサービス事業

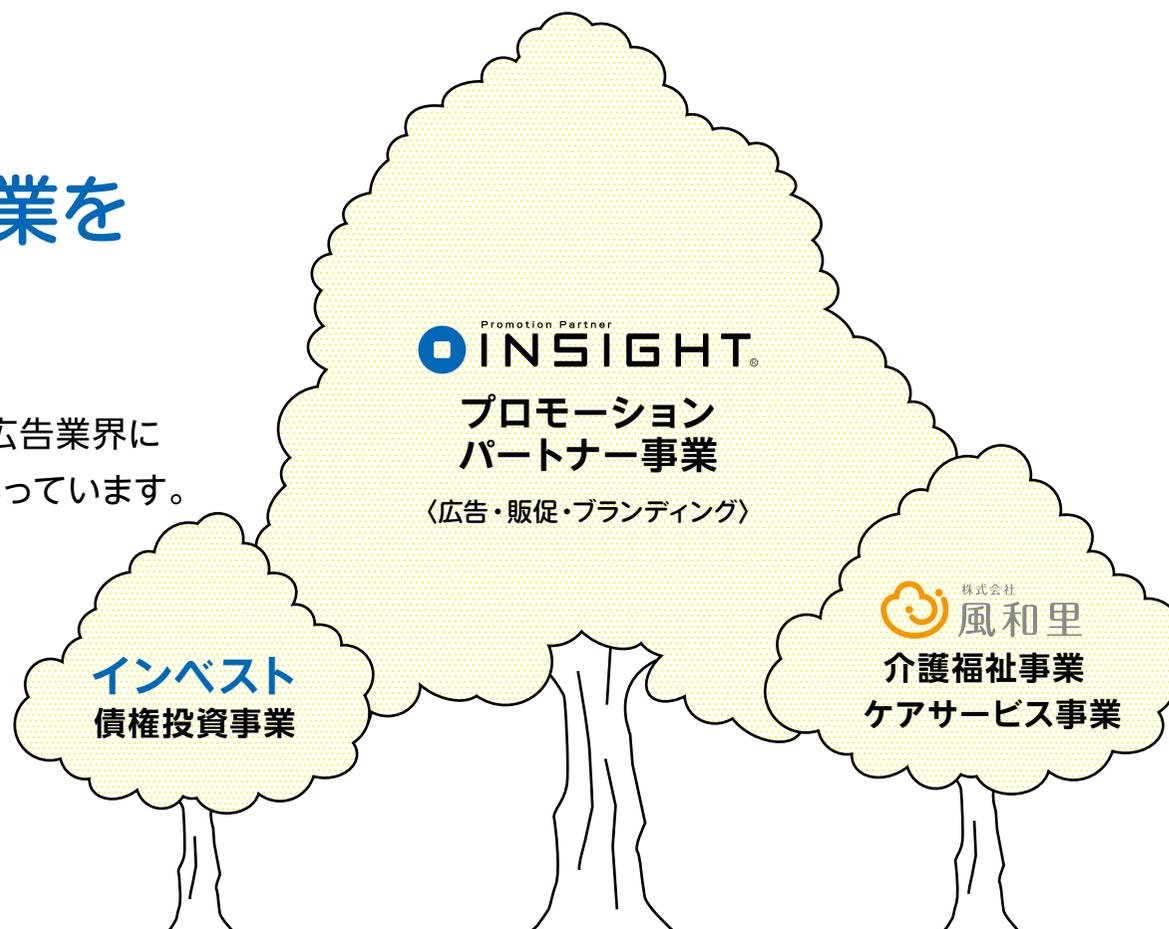


グループ一丸となって拡大を続けていく

グループ

プロモーション事業を 支える二つの事業

インサイトグループは、北海道経済や広告業界に
左右されにくいグループ収益基盤をもっています。



高い入居率で安定成長を続ける 介護福祉事業



2017年 新規開設

グループホーム ふわり藻岩下



グループホーム

ふわり新発寒



サービス付き高齢者向け住宅

ふわり東札幌



サービス付き高齢者向け住宅

ふわり富丘



ヘルパーステーション

ふわり手稲

健康保険適用サービスに 美容と健康をプラスした 新しいはり灸接骨院のカタチ

ほねつぎ



気軽な予約システムと広々駐車場

5年で10院開設予定



わかりやすい施術内容と料金設定



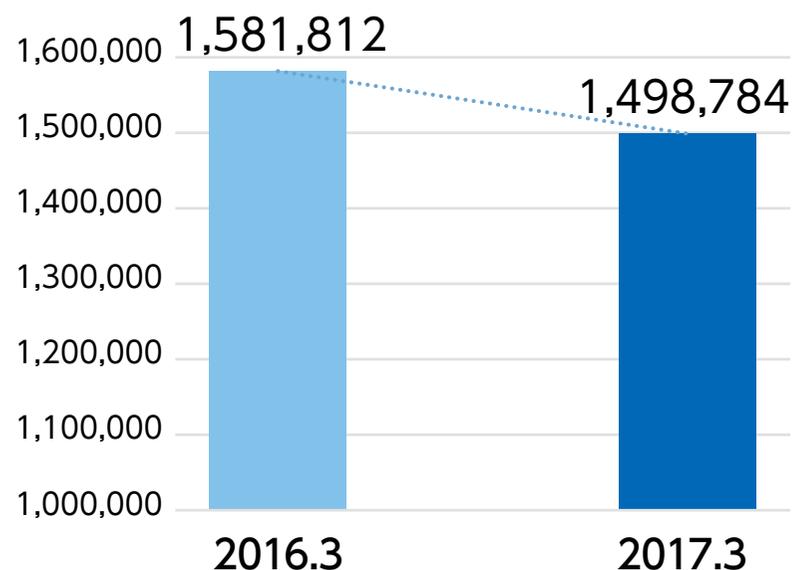
女性に支持される空間づくり

業績推移

第3四半期業績概要：連結損益計算書

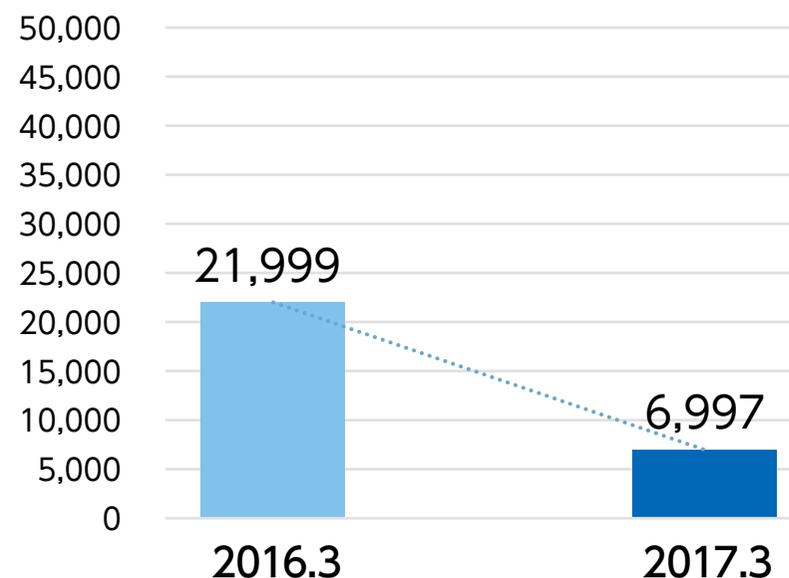
(単位：千円)

売上高



プロモーションパートナー事業において、クライアント企業の広告戦略の見直しによる全体的な広告販促費の抑制傾向も影響して減収

営業利益

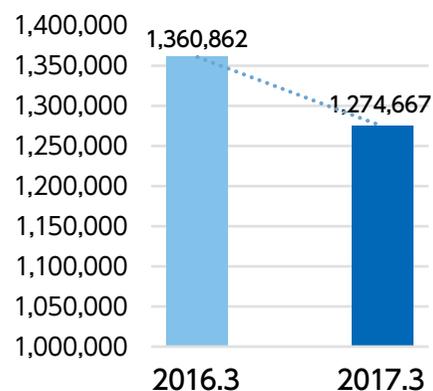


平成29年1月に新設したグループホームふわり藻岩下の一時的な開設準備費用の増加とケアサービス事業の損失が影響して減益

第3四半期業績概要：報告 - セグメントごとの売上高

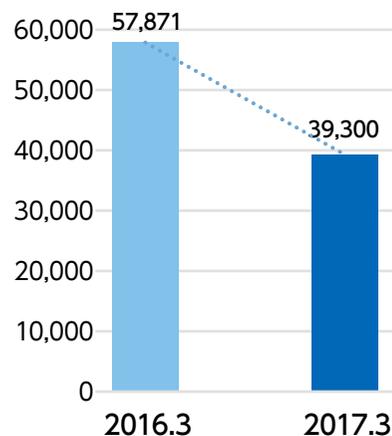
(単位：千円)

プロモーション パートナー事業



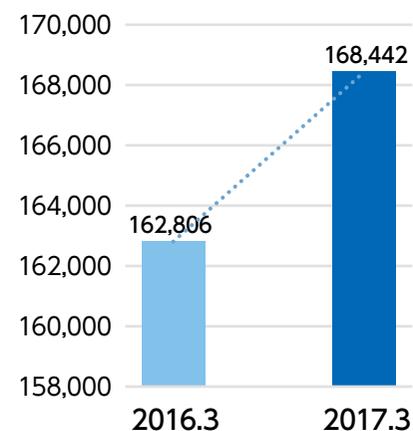
クライアントの広告費
抑制傾向による減収

債権投資事業



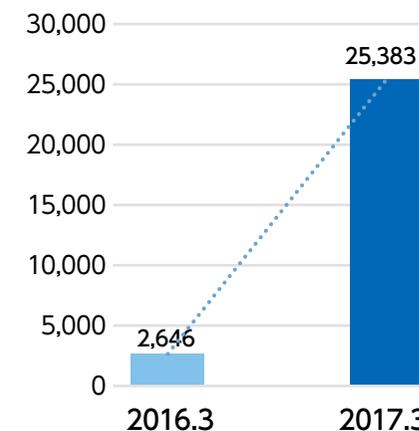
経年による回収可能
債権減少に伴う減収

介護福祉事業



既存事業所の安定と
新設事業所の
売上拡大に伴う増収

ケアサービス事業

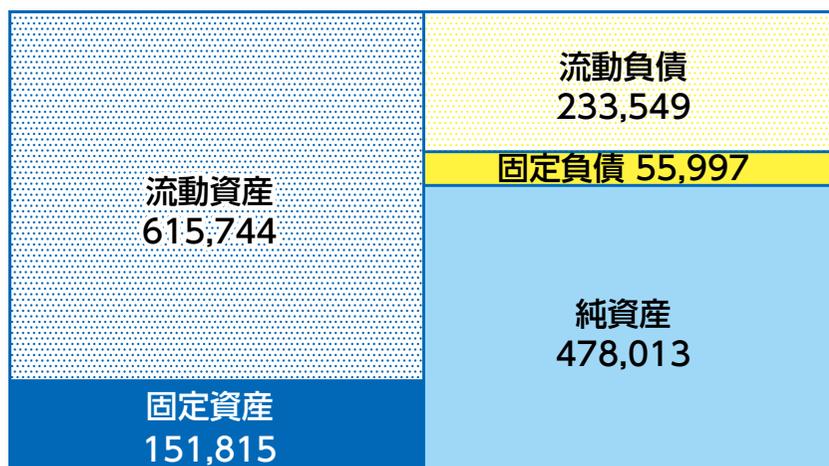


来院者数の増加と
地域の認知度上昇に
伴う増収

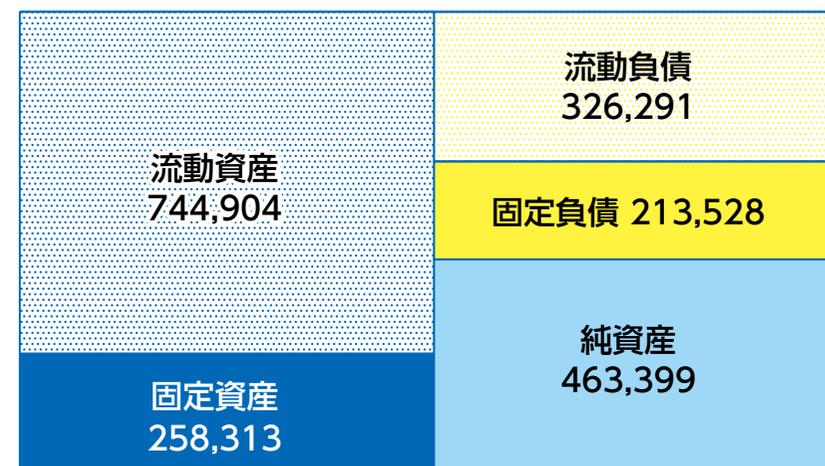
第3四半期業績概要：連結貸借対照表

(単位：千円)

2016.6月期末



2017.3月



流動比率 263.6%
自己資本比率 62.3%

流動比率 228.3%
自己資本比率 46.2%

- ・各セグメントで積極的に新規事業展開を行いつつも、財務の健全性を堅持
- ・今後も積極的な投資を行い、収益を安定的に生み出す体制をいち早く構築

2017年6月期 通期見通し

(単位：百万円)

	2016年6月期	構成比	2017年6月期 (業績予想)	構成比	増減率
売上高	2,026	100.0%	2,128	100.0%	5.0%
営業利益	17	0.9%	22	1.0%	23.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8	0.4%	11	0.5%	36.2%

介護福祉事業、ケアサービス事業の収益拡大に加えて、
プロモーションパートナー事業は、インターネット広告を含む
新たな収益が見込まれるため、当初の連結業績予想を達成すると考えている。

ご静聴頂き、誠にありがとうございました。

本資料に記載されている意見や業績見通し等の将来に関する記述は、

当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、

その正確性・完全性を約束するものではありません。

なお、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開された情報等から引用しており、

その正確性、適切性について保証するものではありません。

[I R 資料に関するお問合せ先]

株式会社インサイト 管理部

T E L : 011-233-2221