

平成 30 年 8 月 20 日

各 位

会 社 名	株 式 会 社	イ ン サ イ ト
代 表 者	代 表 取 締 役	浅 井 一
コ ー ド 番 号	2172 札 幌 証 券 取 引 所	ア ン ビ シ ャ ス
問 合 せ 先	取 締 役 管 理 部 長	高 橋 勇 気
電 話 番 号	011-233-2221 (代表)	

インタセクト・コミュニケーションズ株式会社との業務提携に関するお知らせ  
～道内企業に対する中華圏プロモーション・インバウンド支援の強化～

当社は、本日開催の取締役会において、インタセクト・コミュニケーションズ株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：譚 玉峰、以下「インタセクト・コミュニケーションズ社」）との間で業務提携（以下「本提携」）を行うことを決定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 本提携の理由

インタセクト・コミュニケーションズ社は、中華圏プロモーション・インバウンド支援をおこなっており、中華人民共和国で圧倒的なシェアを持つ検索サービス「百度(バイドゥ)」の日本法人であるバイドゥ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：張成煥）と「百度広告」における基幹代理店契約を締結しております。

また、インタセクト・コミュニケーションズ社は「中国現地に長年居住しているスタッフ」による運用にこだわっており、2002年の拠点開設から現在まで15年以上かけて日本および中国各拠点との連携体制を築き上げていることから、中国市場に関する深い知識と豊富な経験を有しております。

当社は、主に北海道内のクライアント企業にむけて広告戦略及び販促物等の企画・制作等、トータルな広告・マーケティングを提供する総合広告会社です。また、札幌圏に特化した独自のマーケティングリサーチシステム「インサーチ (INSEARCH®)」を展開し、「生活者の声」に基づいた広告宣伝の企画・実施を行ってきました。

ー昨年、新たなサービスとして日本オラクル社のクラウド型システムを使用してビッグデータを分析し北海道の観光資源を発掘する「インサイトプラス」を開始するなど、国内外でのデジタルマーケティング事業のさらなる強化を目指しています。

当社グループ及びインタセクト・コミュニケーションズ社は、今回の業務提携を通じて、両社グループが有する経営資源やノウハウの相互活用をすることにより、当社が半世紀近く活動の拠点としてきた北海道エリアにおいて、インタセクト・コミュニケーションズ社が有しているノウハウを活用したサービスやソリューションの提供、道内企業の海外展開支援を含む WEB プロモーション支援中国向けインバウンドサービスの提供が

可能になるなど、道内企業が中国市場に挑戦するニーズに幅広く対応できる連携体制を構築いたします。

## 2. 業務提携の内容

- (1) インタセクト・コミュニケーションズ社が有する中華圏プロモーション・インバウンド支援のノウハウを活用したサービスの提供
- (2) 「百度(バイドゥ)」を始めとするインタセクト・コミュニケーションズ社が取り扱うサービスおよびソリューションの道内企業への導入支援
- (3) 上記のサービス提供に向けたセミナーの共同開催
- (4) 当社が有する北海道エリアにおける広告・プロモーションに関するノウハウの共同利用

## 3. 本提携先の会社の概要

(1) 名 称	インタセクト・コミュニケーションズ株式会社	
(2) 所 在 地	東京都千代田区神田小川町三丁目1番地	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 譚 玉峰	
(4) 事 業 内 容	海外広告・インバウンド広告事業 中国モバイル決済サービス アフィリエイト運用代行	
(5) 資 本 金	9,856万円	
(6) 設 立 年 月 日	2000年11月1日	
(7) 上場会社と当該会社との間の関係	資本関係	該当事項はありません。
	人的関係	該当事項はありません。
	取引関係	該当事項はありません。
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません。

## 4. 日程

- (1) 業務提携契約締結日 平成 30 年 8 月 20 日
- (2) 事業開始予定日 平成 30 年 9 月 1 日 (予定)
- (3) 第 1 回合同セミナー開催日 平成 30 年 9 月 6 日

## 5. 今後の見通し

本提携に伴う当社連結業績への影響は軽微であると見込んでおります。ただし、本提携は、今後の両社の企業価値向上に資すると考えており、今後、両社の業績に重大な影響を与えることが明らかになった場合には、適時お知らせいたします。

なお、第1回の合同セミナーとして、「インターネットを活用した中国人観光客向けインバウンド対策セミナー」を9月6日に開催いたしますので、添付資料のとおり、お知らせいたします。

以 上

インターネットを活用した  
中国人観光客向け

参加  
無料

# インバウンド対策 セミナー

9/6 [木] 13:30-16:30  
(13:00受付開始)

会場 (中央区南1条西5丁目)

札幌証券取引所 2F大会議室

定員

100名

道内を訪れる外国人観光客数を2020年ごろに年間500万人に増やす目標を打ち出している北海道。昨年、外国人観光客来道者数は260万人を超え、中でも中国からの観光客は60万人強と全体の22%以上を占める割合となっています。この割合は、来道外国人観光客の中でも一番高い比率であり、中国での北海道の人気の高さが伺えます。また、中国ではインターネット広告費の市場が全体の広告費の57%以上あり、圧倒的にインターネットへの関心度が高い国である事もわかります。そこで本セミナーでは、中国国内No.1シェアの検索エンジン「百度」、中国向け越境EC、インバウンド事業で多数実績のある「インタセクト・コミュニケーションズ」をむかえ、中国マーケットの最新情報や中国人観光客を効率良く誘客する方法について解説いただくほか、「インサイト」では北海道でのインターネットを活用した中国向け広告実例を元にポイントをお伝えいたします。

1

13:30  
▶ 14:30

## 百度日本が語る、最新の 中国Webマーケティング業界と攻略方法



バイドゥ株式会社 国際事業部 アカウントエグゼクティブ 張宇馳 (ちょううち)

2015年にBaidu Japan(バイドゥ株式会社)に入社。現在、国際事業本部にて中国ビジネスコンサルタントとして、中国Webマーケティングを活用した日系企業の中国進出支援、インバウンドビジネス支援、アカウントの運用支援などの業務に従事。

2

14:30  
▶ 15:10

## ひと月15万円からの、北海道と 中国本土を繋ぐインバウンド施策~百度広告~



インタセクト・コミュニケーションズ株式会社 取締役 ECビジネス本部 本部長 渡部 祐司

2001年に株式会社インタスペースに5人目の社員として入社。日本のアフィリエイト黎明期から業界に携わり、事業責任者を含め多くの領域を担当。2006年に同社東証マザーズ上場、その後取締役として新規事業管理を経て退任。2013年インタセクト・コミュニケーションズに入社。現在は中華圏のプロモーション部門全体を統括する。

3

15:30  
▶ 16:00

## 決済だけじゃない! WeChat Payを用いたインバウンド集客術



インタセクト・コミュニケーションズ株式会社 営業統括部 マネージャー 道明 翔太

化粧品、健康食品に特化したASP通販システム販売を経て、2016年4月に「日本の良いものを無くしたくない」という思いから海外進出支援に定評があるインタセクト・コミュニケーションズに入社。現在はWeChat Payを日本で普及させるために決済だけでなく集客を連動させたプロモーションを行っている。

4

16:00  
▶ 16:20

## 北海道の中国観光客市場と 広告事例



株式会社インサイト デジタルマーケティング室 室長 栗城 裕介

ヤフー株式会社、ソウルアウト株式会社にて大手~中小企業まで業種を問わずWEBマーケティングの支援活動に従事。株式会社電通デジタル・ネットワークスの地方立ち上げ責任者を経験し、2017年インサイトに入社。広告のみならず、ソリューション開発やWEB人材育成までWEB全般に従事。