

株式会社インサイト  
(証券コード:2172)

会社  
説明会  
資料

2009年3月10日

## 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 札幌市中央区北四条西三丁目1番地 札幌駅前合同ビル6階

TEL 011-233-2221 (代) FAX 011-233-2223

●青森オフィス／〒030-0801 青森市新町2丁目5番3号

TEL 017-731-2661 FAX 017-731-2662

●東京オフィス／〒103-0027 東京都中央区日本橋1丁目2番10号 東洋ビル3階

TEL 03-3517-1912 FAX 03-3517-1913

設立：昭和50年6月17日

資本金：1億3,550万円

## 事業内容

- 住宅・不動産の広告・販促企画の制作と総合プロデュース
- 娯楽・情報・サービス業の広告・販促企画の制作と総合プロデュース
- 流通・小売業の広告・販促企画の制作と総合プロデュース
- 地方自治体・公共団体のイベント・広報計画の企画・制作の総合プロデュース
- マーケティングリサーチサイトの運営
- 市場調査分析・CS調査・広告効果測定

## 加盟団体

- 北海道広告業協会
- 全北海道広告業協会
- 日本マーケティング協会
- 全日本シーエム放送連盟
- 日本地域広告会社協会
- 札幌商工会議所

## 沿革

- |          |                    |
|----------|--------------------|
| 昭和50年06月 | 設立                 |
| 昭和58年11月 | 資本金を1,000万円に増資     |
| 平成12年12月 | (社)北海道広告業協会加盟      |
| 平成18年05月 | 資本金を3,000万円に増資     |
| 平成18年07月 | 商号を株式会社インサイトに変更    |
| 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02月 | 資本金を1億3,550万円に増資   |
| 平成20年02月 | 札幌証券取引所アンビシャス市場に上場 |
- プライバシーマーク使用許諾(第A830290(01)号)を取得

## 生活者視点を大切にし、 クライアントの最良の プロモーションパートナーとなる。

- トッププライオリティは「お客様のために」  
お客様により満足していただくために、私たちは日々努力します。
- オリジナルなマーケティング調査・企画で  
トータルプロモーションを提案します。
- 個人の専門力とモチベーションを高め、  
真摯でクオリティの高いチームとして成長します。

私たちは、この100年に一度と  
いわれる苦境だからこそ  
変わっていかなければ  
ならないと考えています。

株主・投資家の皆様がイメージされる広告会社、  
たとえば広告の主体であったテレビ、新聞、雑誌、ラジオの  
マス4媒体に頼り、クライアントが伝えたいことを  
ただ代弁するだけの、いわゆる広告代理店は  
これからの時代、どんなに大きな広告会社であっても  
生き残れません。

きっと

一般的な  
「広告代理店」は  
淘汰されます。

だから

クライアントと共に考え  
共に行動し  
共に市場を見渡し、  
効果的な戦略を立てる。

そして

いつも生活者視点で  
生活者の心に届く  
広告を創造する。

グローバルな視野で  
広告主と共に新しい可能性を  
拓いていく。

いわば広告代理店から  
進化した広告提案、  
クライアントの問題解決を主体とする

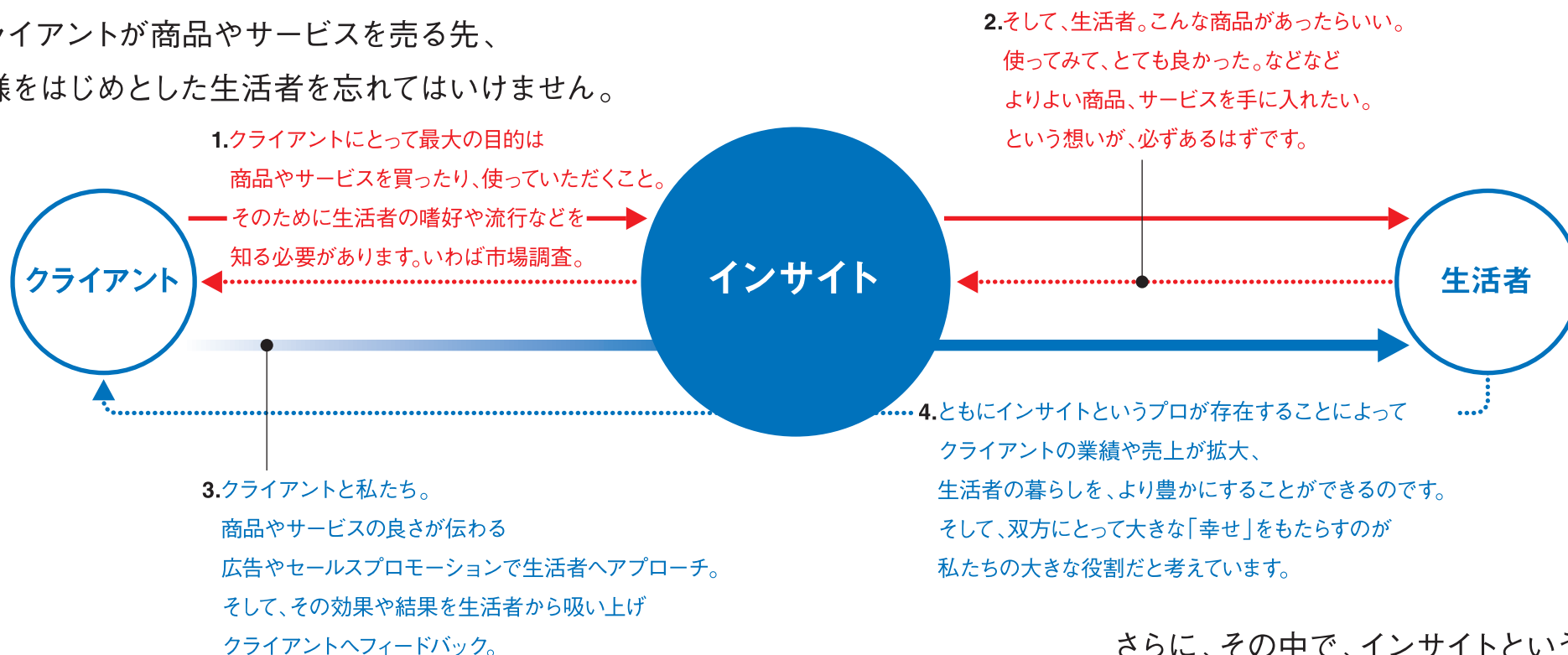
プロモーション  
パートナー。

それがインサイトという企業なのです。

# まず、私たちインサイトにとってのお客さまは たくさんの企業の皆様……

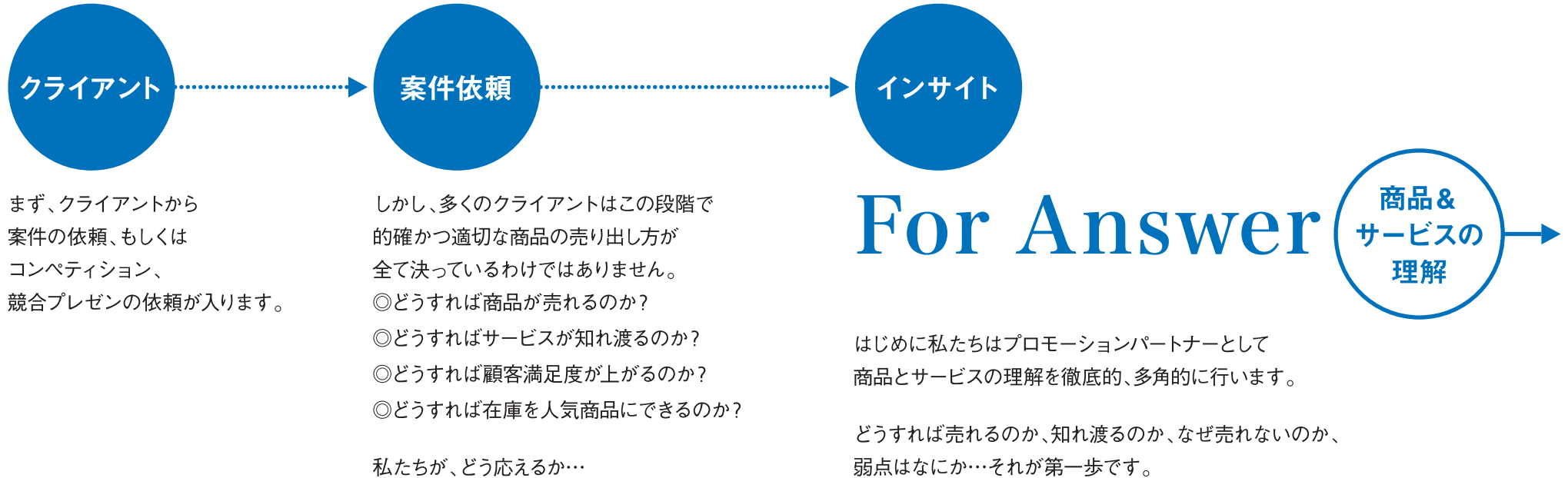
それだけではありません。

クライアントが商品やサービスを売る先、  
皆様をはじめとした生活者を忘れてはいけません。



さらに、その中で、インサイトというプロ  
いわば私たちを多く利用していただくことで私たちが一層、発展・成長。  
クライアント、生活者が豊かになる近道でもあると信じています。

続いて一連の流れを通して事業活動をご説明します。



そして、ここから本当の力を試されます。



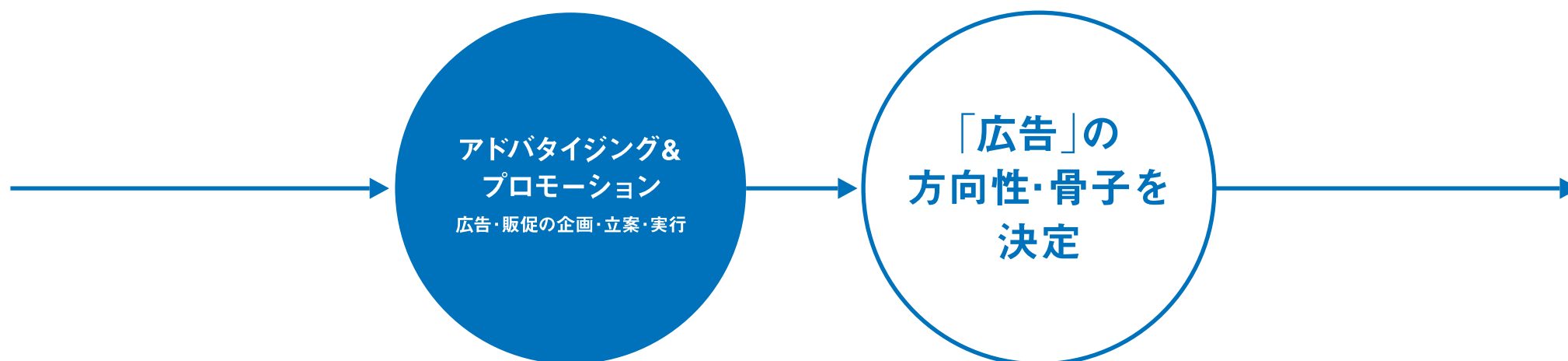
# まず、私たちが考えなければならないこと。

誰に、商品やサービスを伝えなければならないのか

若者なのか、主婦なのか、団塊の方なのか (Who) …

広く告知した方がいいのか、それとも限定的なエリア (Where) なのか

短期間か長期間か、季節は春なのか夏なのか (When) …



そして、クライアントの想いを踏まえ、  
これから進むべき針路を定めていきます。

# 次に、私たちが積み上げること。

それは…先ほどの3要素を踏まえた上で

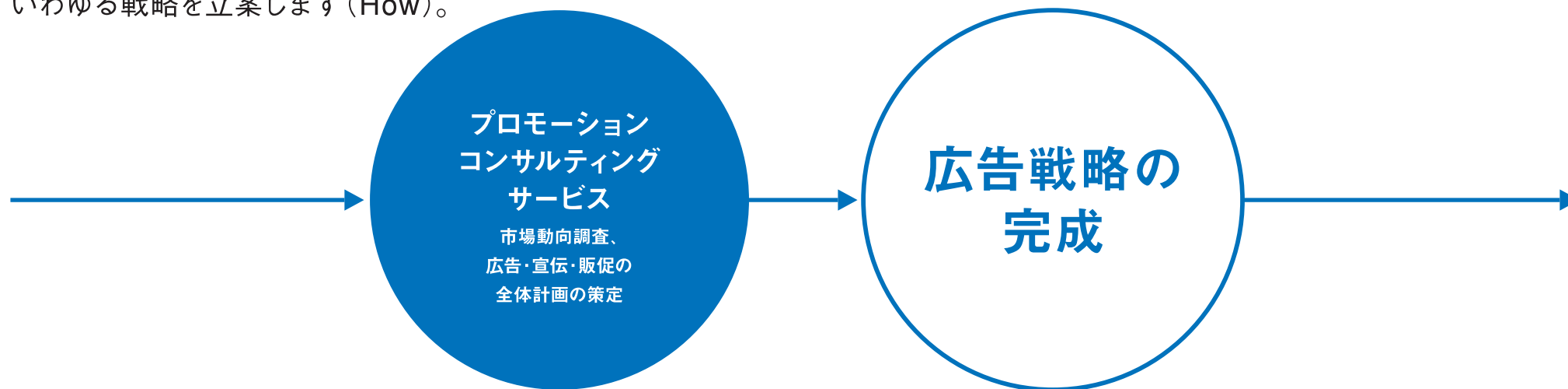
実際のクライアントから任せられている広告予算や

市場調査結果、業界動向を眺めながら

トータルの計画を組み立てていきます。

たとえば、テレビを使った方がいいのか、売り場にポスターを貼った方がいいのか…

いわゆる戦略を立案します(How)。



そして、最後に

# 私たちの最大の武器をご紹介します。 広告に絶対不可欠なもの。

商品やサービスを生活者へ  
どういうメッセージで、どんな画で  
最初に接触してもらうか。  
なにを伝えるか(What)。

**クリエイティブ**  
広告・販促物の制作&デザイン

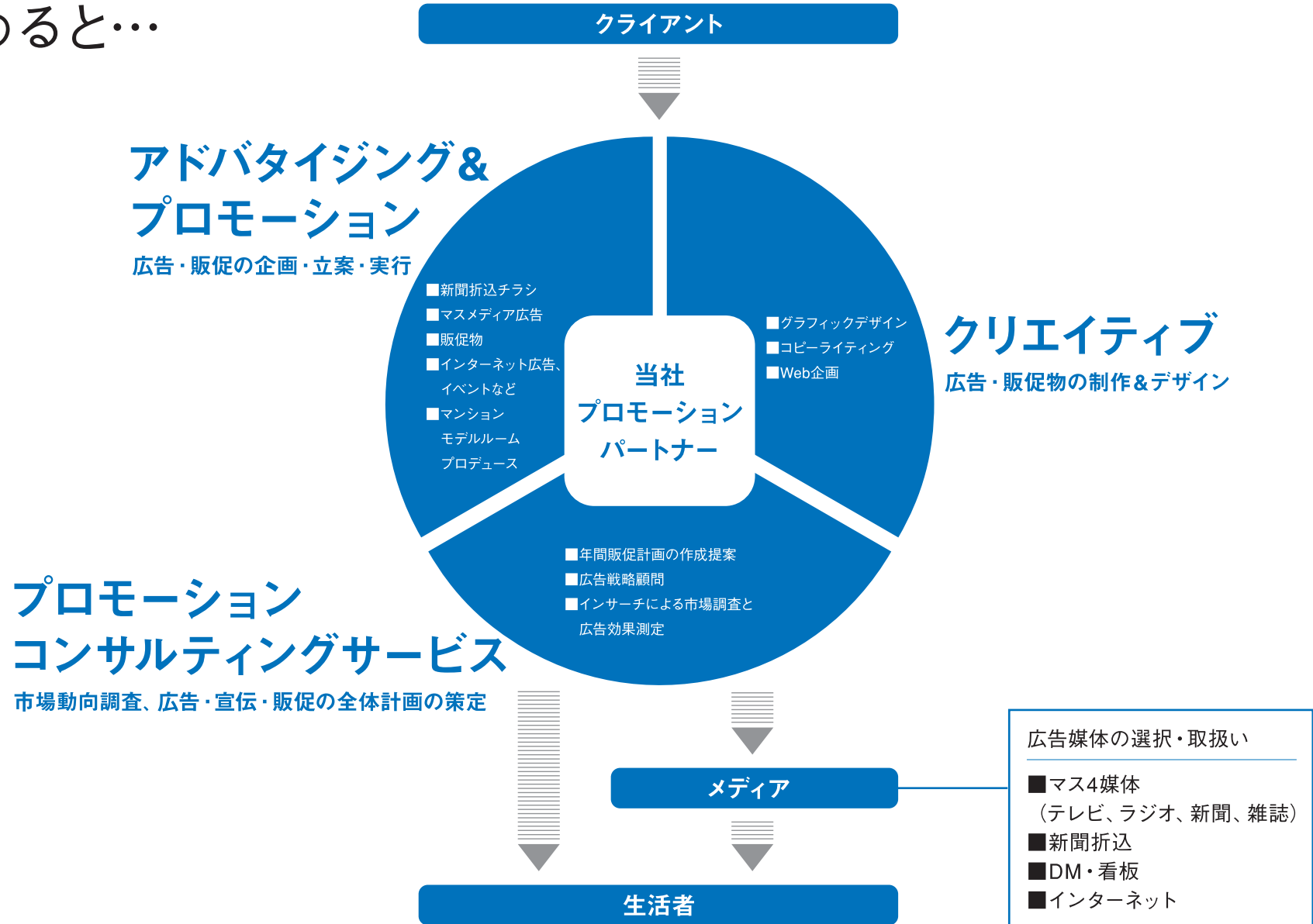
それが広告表現、デザインやコピーワークと  
呼ばれるクリエイティブ部門。  
多くの広告会社が外部に依存する中、  
私たちは社内にクリエイティブスタッフを抱えています。

この広告表現を戦略に乗せ、  
依頼を受けた商品&サービスを世に送り出します。  
いわば生活者へのメッセージを  
最適な媒体、いわゆるメディアに乗せて  
最初に定めた方向性、戦略に沿って  
生活者へお届けするのです。

**広告を  
生活者視点の  
「カタチ」に**

いかに広告主、クライアントの商品やサービスを  
スムーズに、シンプルに、わかりやすく  
生活者へお届けできるかが私たちの業務といえます。

まとめると...



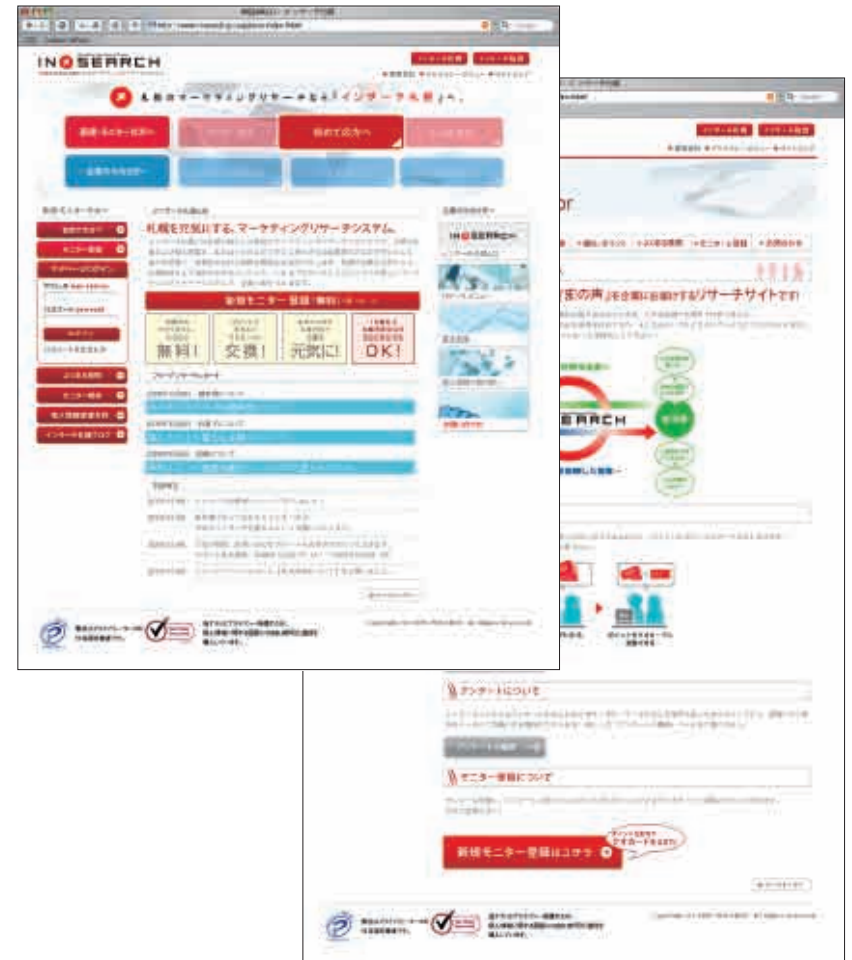
# ここで私たちの、 もうひとつの特長をご紹介します。

普通、生活者へ「広告」が届いた段階で  
一般的な広告会社は業務を完了します。  
そこで終わらないのが、インサイトです。

他の広告会社では、なかなか見ることができない  
インターネットによるリサーチシステム「インサーチ」。

Marketing Research System  
**IN**  **SEARCH**®

広告の受け取り手、商品やサービスを利用する  
生活者の「生の声」をダイレクトに聞き出します。  
もちろんクライアントへ、その結果をフィードバックしたり  
私たちの今後の参考資料として活用しています。



# それでは簡単ですがインサーチについて ご説明いたします。

これまでのインターネットリサーチは全国規模の大手企業などの調査が  
主たる目的となっており、札幌を中心とした企業には非常に不向きなものでした。

インサーチはインターネット上で  
札幌圏在住の会員を募り、現在では会員数約3000人弱。  
エリアやターゲットを絞り込んだ、  
よりきめ細やかなマーケット調査が大きな特徴といえます。  
さらに社内に調査機関を持つことで  
クライアントの依頼から調査結果の報告までが  
非常にスムーズ、かつ効率的なものになります。  
そういう意味においても、インサーチの有効性が  
ご理解いただけるのではないのでしょうか。



# そして、仙台市の広告会社 第一エージェンシーと 提携することにより東北・仙台圏での リサーチもスタートしました。

日頃、日本の中心、東京に目を奪われがちですが  
北海道や東北など、地域や住んでいらっしゃる方ごとに  
違った流行や価値観があります。

それらを、しっかりとキャッチすることで、  
クライアントだけでなく生活者にフィットする  
広告を発信することができるのです。

今後もインターネットリサーチシステム「インサーチ」を  
中京地域や九州など  
全国の主要地域に広げてまいります。

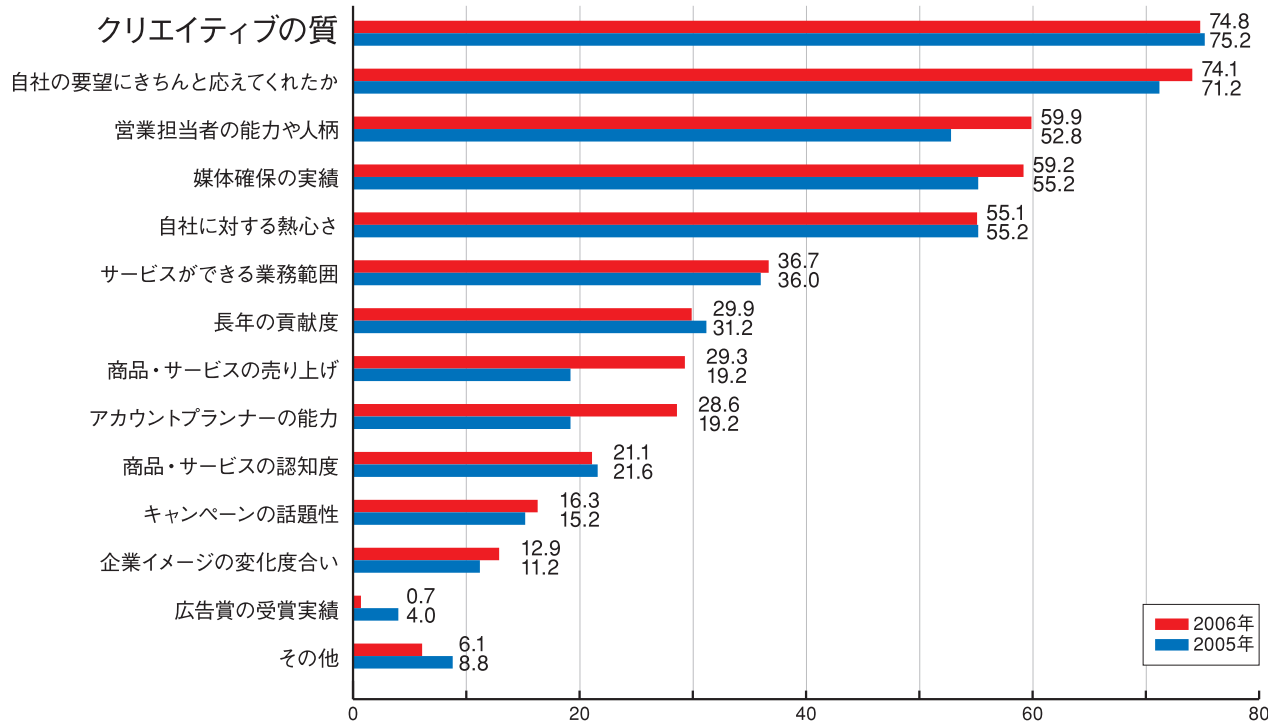


また、このインサーチの本家であるインサーチ札幌をキッカケとして札幌、  
ひいては北海道での業務の拡大を目指します。

私たちは通常、このような業務の流れを経て  
数々のクライアントへ、確かな広告物、販促物をご提供しております。

# さて、このインサーチと並んで 先ほど簡単にご説明した私たちのクリエイティブ部門。 生活者にアプローチする際に、最も重要なパートです。

クライアントが広告会社を選ぶ際に重要視して、基準とするものをグラフ化したものです。



■クライアントが広告会社を選定する基準はクリエイティブ品質【日経広告研究所の資料による】

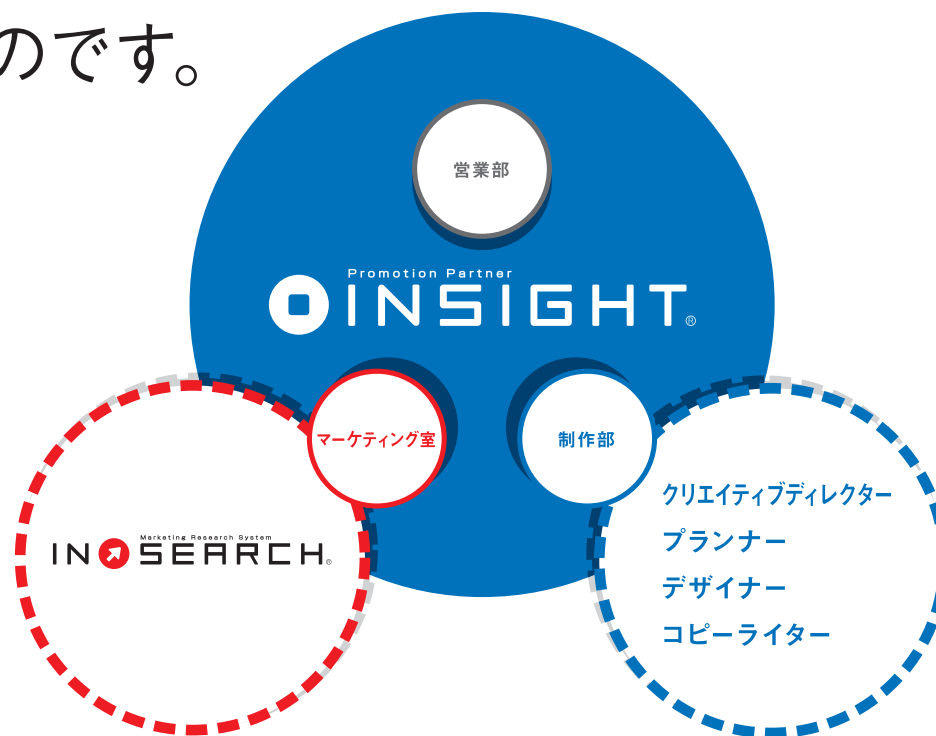
やはり、7割以上のクライアントが生活者と直接、接点を持つ「クリエイティブ」、その質を重要視していることが、おわかりになると思います。申し上げた通り、ほとんどの広告会社はこの部分を外部スタッフや企業へ発注するためクオリティの管理が行き届かないことがあります。対して私どもは社内にはクリエイティブスタッフを抱えているため一定のクオリティを保つことができます。ご覧の通り、クライアントが求める2番目、「自社の要望にしてくれたか」という部分に関しても営業部門とクリエイティブ部門が密に連携することで要望に沿った、クオリティの高い提案を行っています。



それでは実際に私たちが携わった  
いくつかの広告物、販促物をご覧くださいませしょう。



このようにインサイトには  
インターネットリサーチを行う**インサーチ**を抱え  
さらに、**クリエイティブスタッフ**を抱えることで  
クライアントへの提案を最適に、スムーズに  
行うことができます。



クライアントへの提案を円滑に最適化

# 最後に、私たちが身を置く広告業界は どうなっていくのでしょうか。

これまでテレビ、ラジオ、新聞、雑誌という  
マス4媒体がメインとなり広告やプロモーションが  
動いてきました。近年、これらは減少傾向にあるものの  
いまだ50%程度を占めています。

しかし、思い返してみてください。

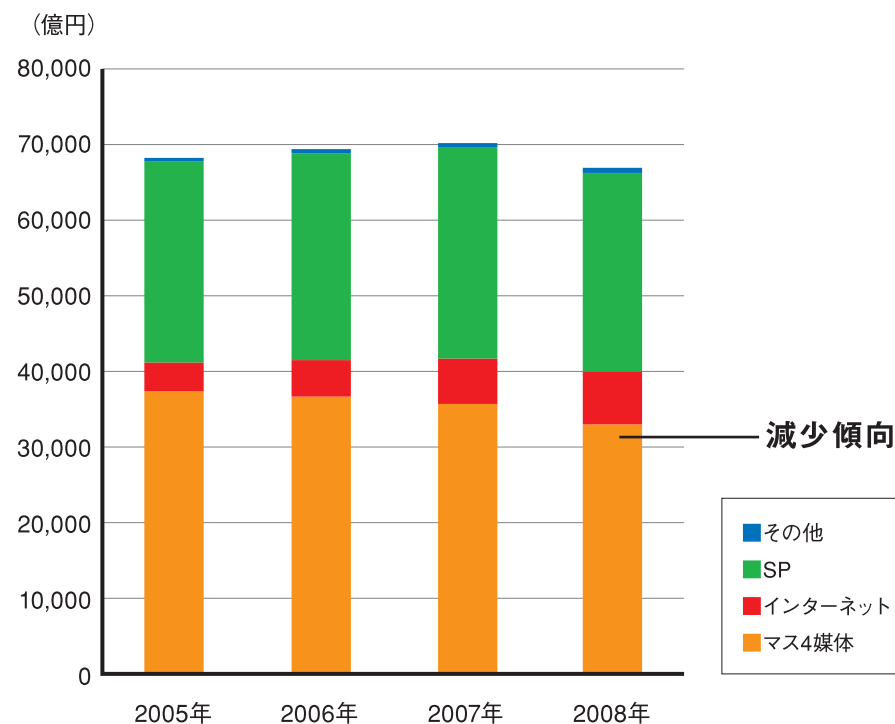
お買い物をする際、昔ほどテレビCMや新聞広告が  
きっかけとなって購入に至ることが多いでしょうか。

答えは、NOです。

インターネットの普及により、みなさまをはじめとした  
生活者の意識が時代とともに変わってきています。

おのずと、これらマス4媒体の「効果」は  
弱まっていることが、おわかりになるでしょう。

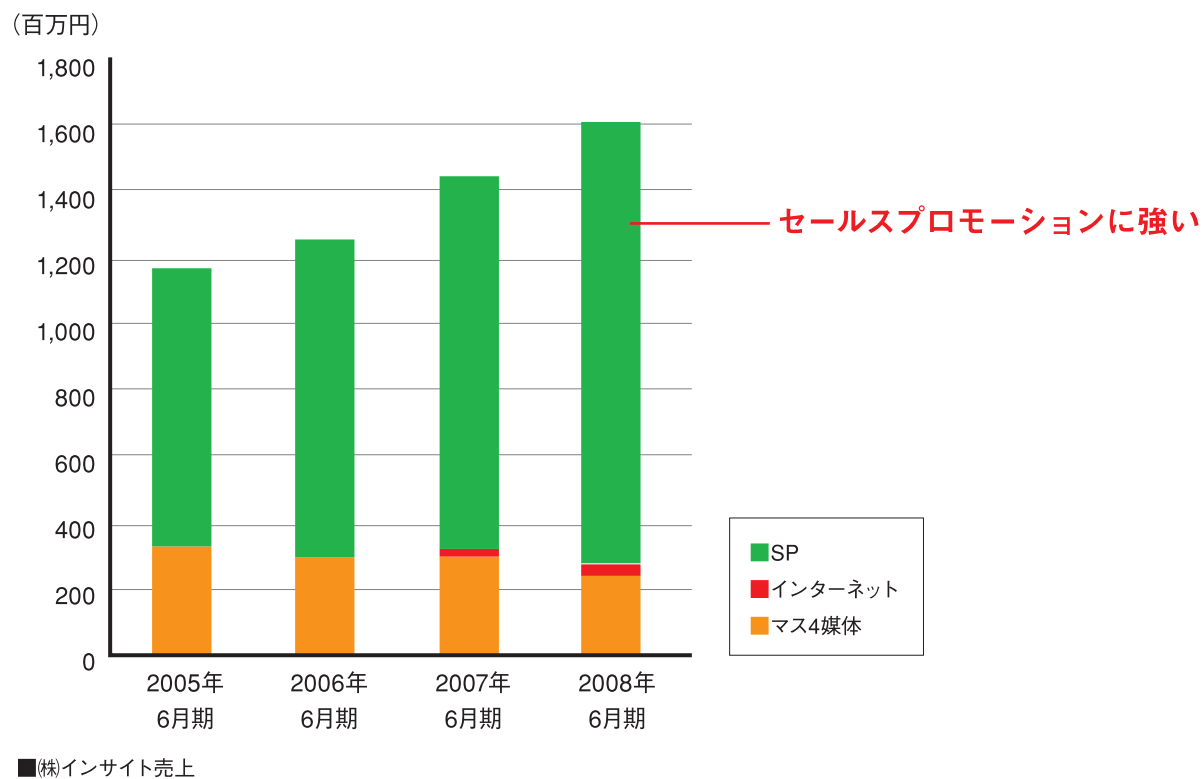
そして、近年、生活者に最も近いSP、  
セールスプロモーションという生活者が  
時代時代で何を欲しているかによって  
目まぐるしく変化する分野が重要性を増しています。



■日本の総広告費(2009年2月電通発表)

# こちらをご覧ください。

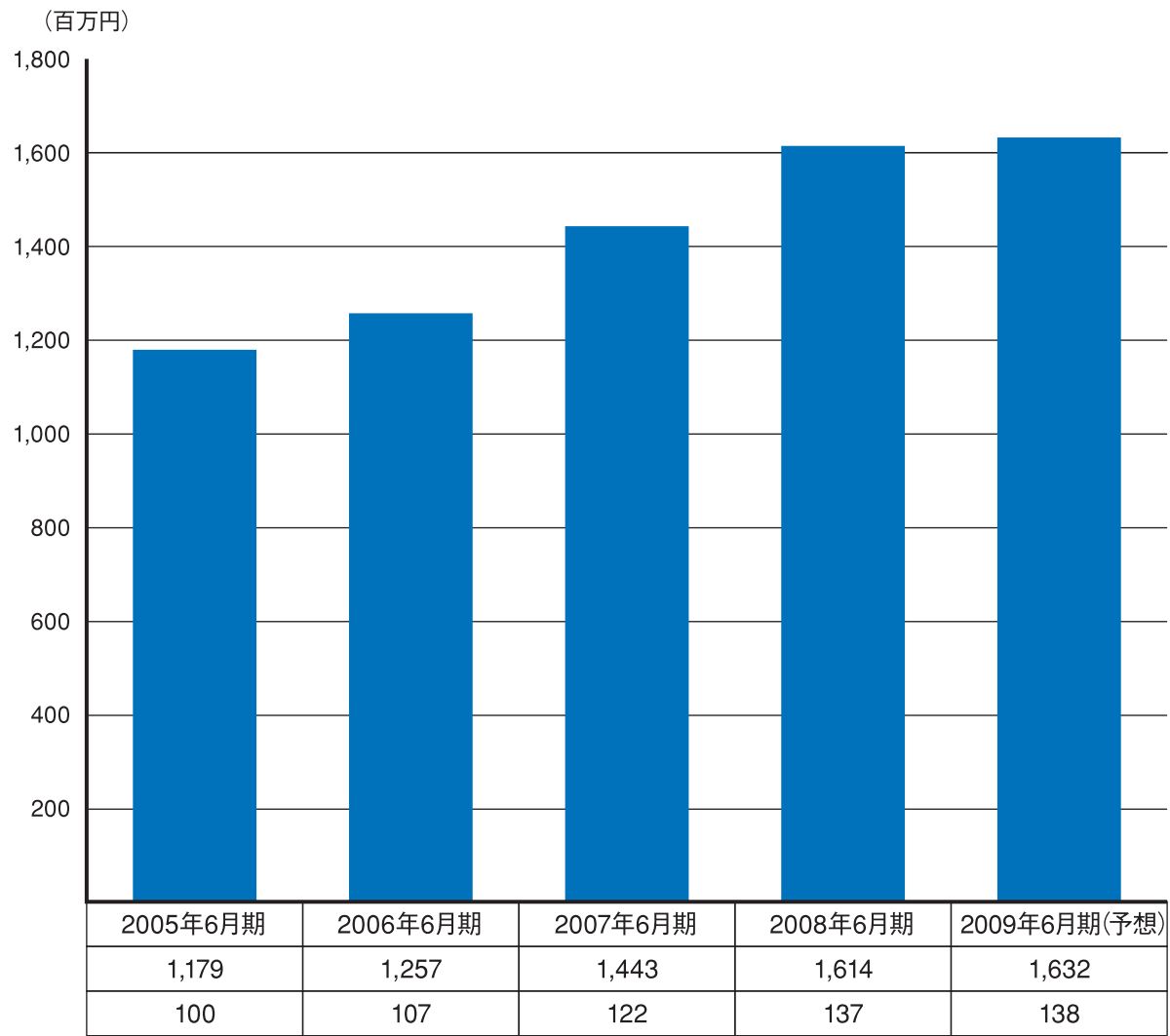
私たちの、これまでの媒体別の売上をグラフ化したものです。  
札幌の企業、生活者を対象にしているということも  
ありますが、売上の8割がセールスポモーションです。実は…  
ここが、私たちの得意分野なのです。



業界を見渡しても、  
これからは  
マス4媒体が主役ではありません。  
私たちは適材適所、適切な媒体、  
ツールを選び出し  
プロモーションパートナーとして  
クライアントの商品やサービスを広める  
提案型の広告会社となってまいります。  
時代に求められる、  
広告会社となります。

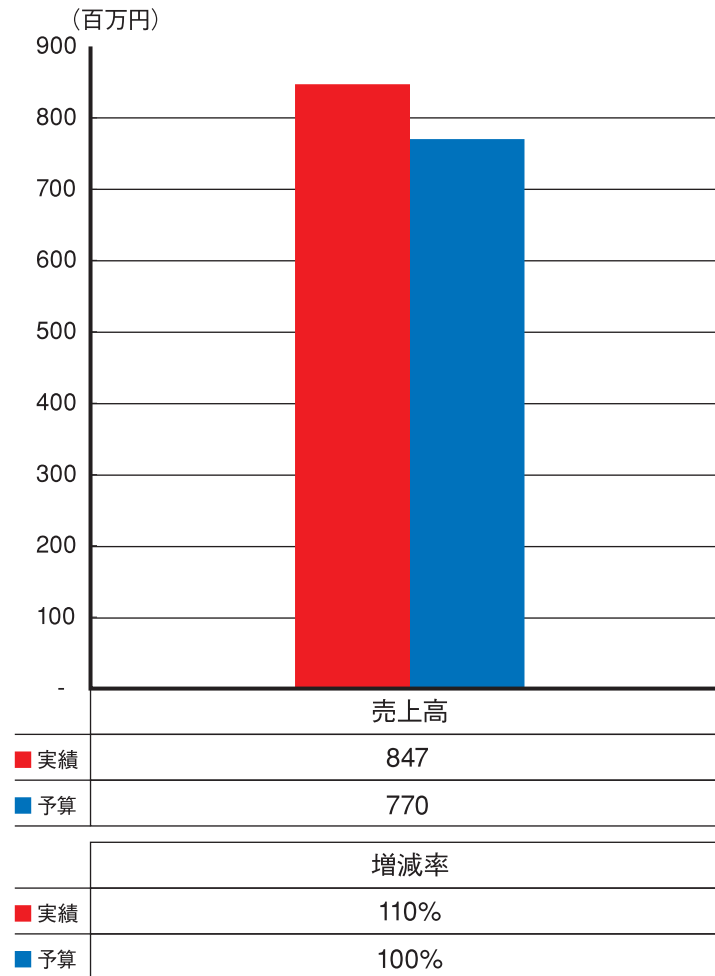
- ・新しい価値と満足を顧客に
- ・新鮮で高質な情報を生活者に
- ・ゆとりと感動のある生活を社員と共に

売上高  
推移



# 売上高

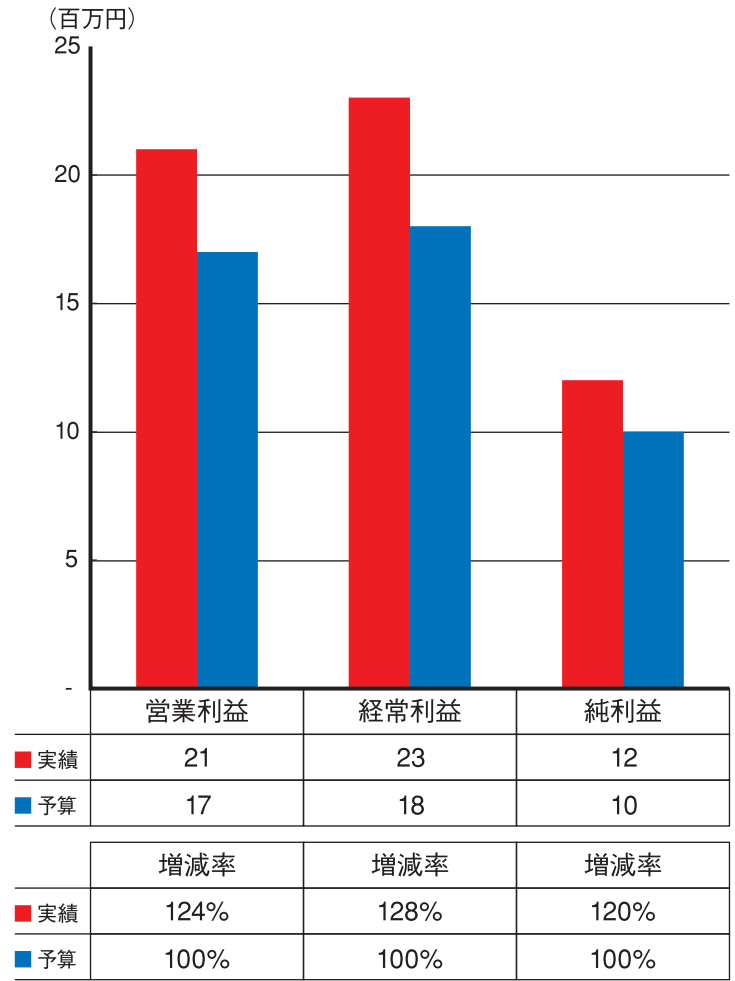
平成20年7月1日～12月31日



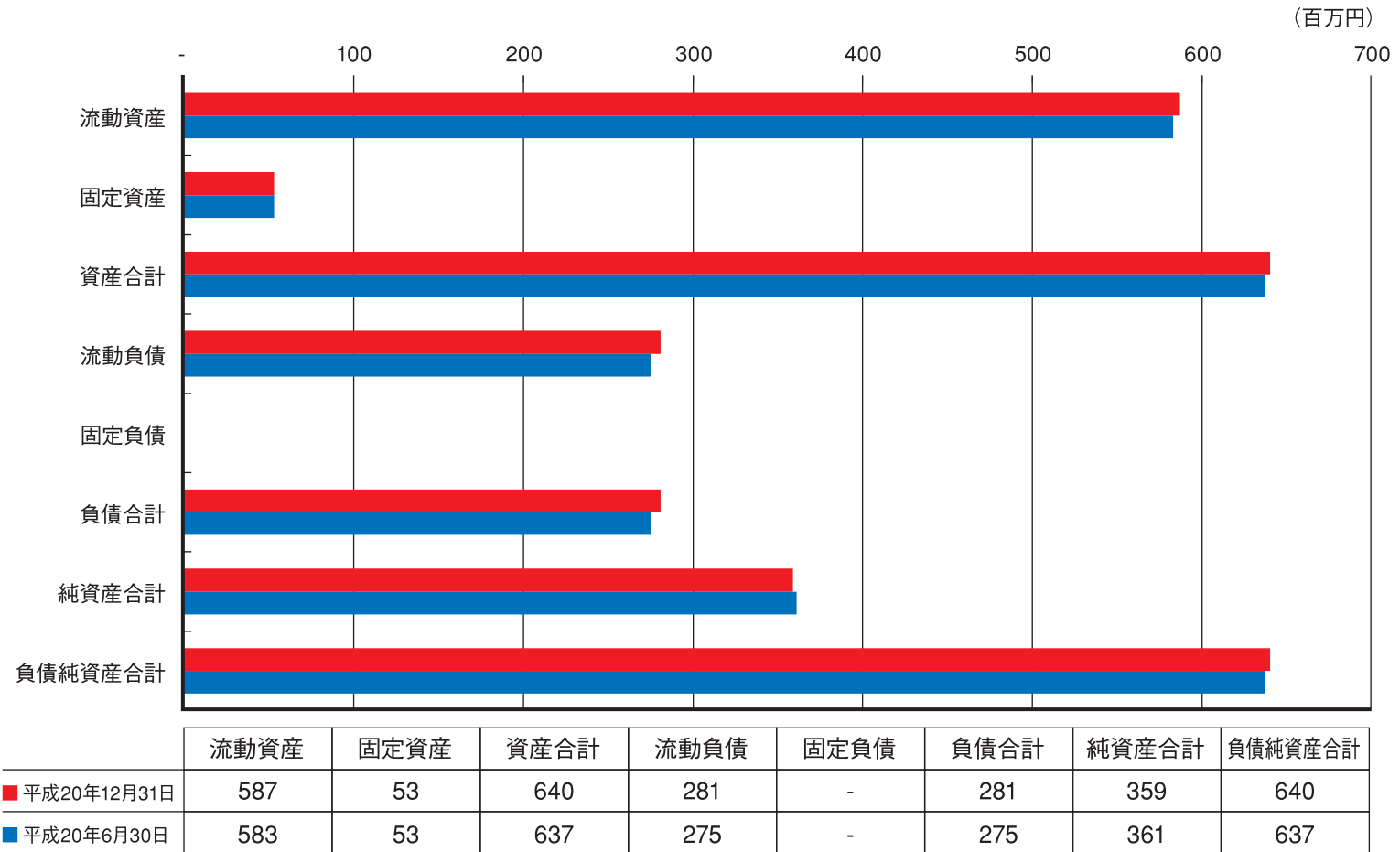


# 損益

平成20年7月1日～12月31日



# 貸借 対照表





平成20年7月1日～12月31日

(百万円)

営業活動によるキャッシュ・フロー		
	税引前純利益	23
	法人税等の支払額	-17
	その他	-4
	合計	3
投資活動によるキャッシュ・フロー		
	定期預金の預入による支出	-17
	定期預金の払戻による収入	27
	その他	0
	合計	10
財務活動によるキャッシュ・フロー		
	長期借入金の返済による支出	0
	配当金の支払額	-13
	合計	-13
現金及び現金同等物の増減額		0
現金及び現金同等物の残高		100

# 業績 予想

平成20年7月1日～平成21年6月30日

(百万円)

売上高	1,632
営業利益	57
経常利益	59
当期純利益	33
一株当たり当期純利益(円)	64.16

本資料に記載されている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、  
実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

◎自社クリエイティブ+インサーチ → 受注拡大

◎インサーチ札幌・仙台 → エリアの拡大

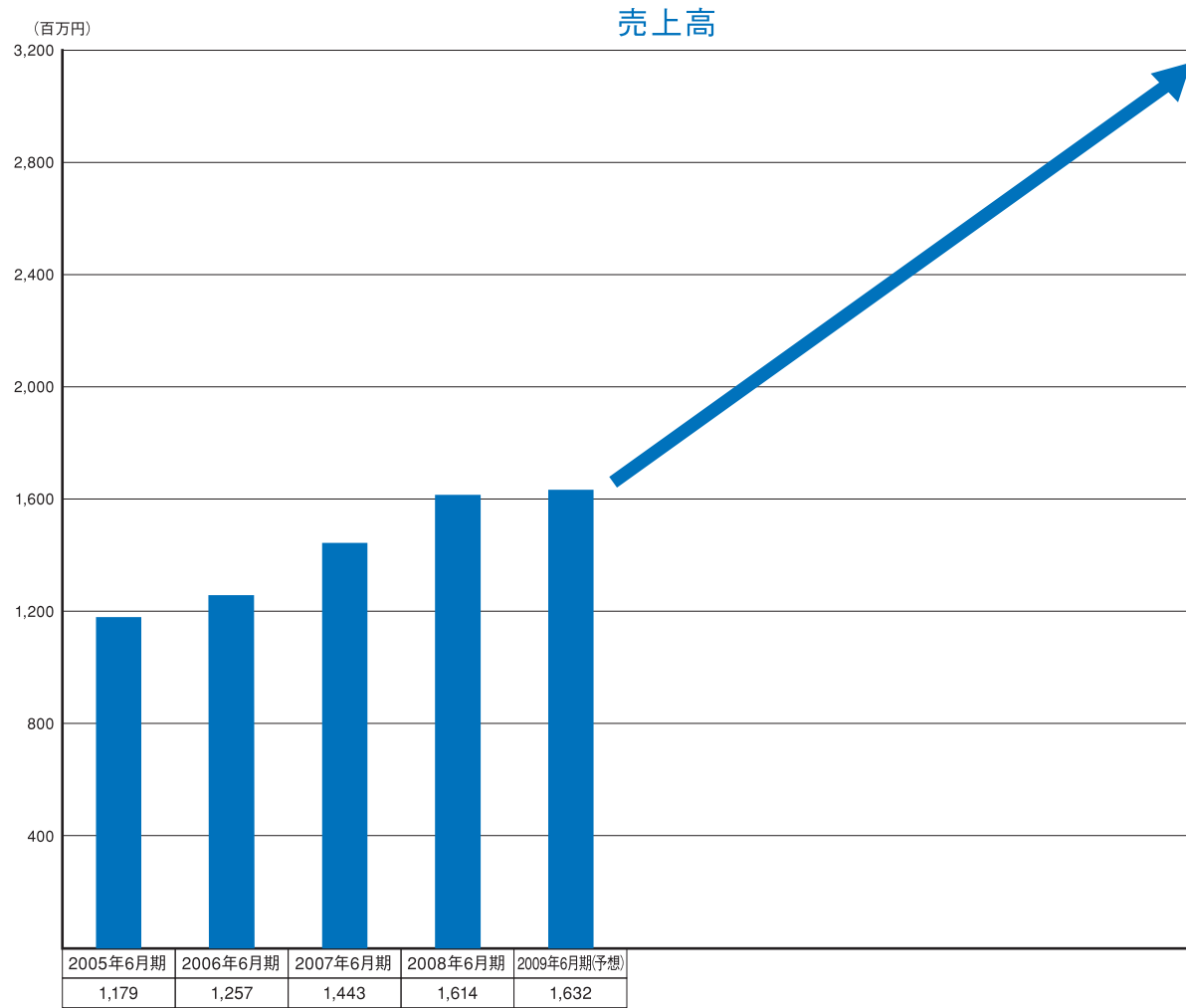
◎東京オフィス → 首都圏の受注拡大

◎インターネット広告 → トータルプロモーションとして  
積極的拡大

◎広告会社との業務提携 → 新規顧客拡大



飛躍の  
照準



私どもの躍進にもつながったインサーチを  
全国各地へ展開し、  
昨年9月に開設した東京オフィスを中心に  
首都圏におけるプロモーションパートナーとしての展開を  
新たなクライアントの獲得へつなげます。  
そして、これからの時代、コミュニケーションを図る上で  
必要不可欠なインターネット関連の  
広告・SPツールの業務を拡大し、  
さらなる飛躍を目指すことを、ここにお約束します。