

札証IR 個人投資家向け会社説明会

株式会社インサイト



2024年10月29日
札幌証券取引所アンビシャス市場
証券コード：2172

- 会社概要
- 広告事業
- 地方創生事業（個人版ふるさと納税）
- 業績推移
- 成長戦略

商号 株式会社インサイト

代表者 代表取締役会長 浅井 一 / 代表取締役社長 浅井 亮介

所在地 札幌市北区北8条西1丁目3番地 さつきた8・1 2階

設立 1975年6月17日

資本金 1億3,925万円

事業内容 広告企画・制作の総合プロデュース / 地方創生事業

上場証券取引所 札幌証券取引所アンビシャス市場

従業員数 87名 (2024年6月時点)



1975年	設立
1985年	広告代理業を開始
2000年	(社)北海道広告業協会加盟
2006年	5月 資本金を3,000万円に増資
	9月 資本金を9,000万円に増資
	12月 プライバシーマーク付与認証を取得
2008年	2月 資本金を1億3,550万円に増資
	札幌証券取引所アンビシャス市場に上場
2011年	株式会社インベスト（現・連結子会社）を設立
2013年	資本金を1億3,925,500円に増資
2015年	デジタル広告を本格稼働
2018年	子会社「山田プライド株式会社」を設立
2019年	子会社「株式会社インバイト」を設立
2020年	ふるさと納税事業本格参入
2024年	東京オフィス開設





PURPOSE

みつける。つくる。つなげる。

新しい価値をデザインし、
あしたを変えていく。

VISION

この地を起点に未来の可能性を切り拓く

北海道No.1のマーケティングパートナー

PHILOSOPHY

Think out & Challenge

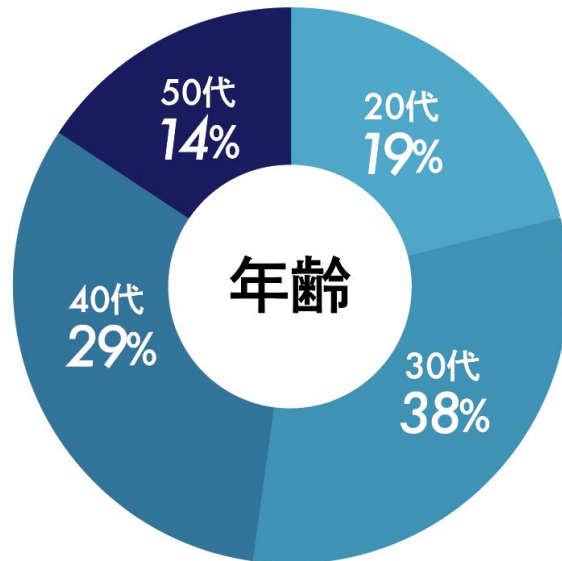
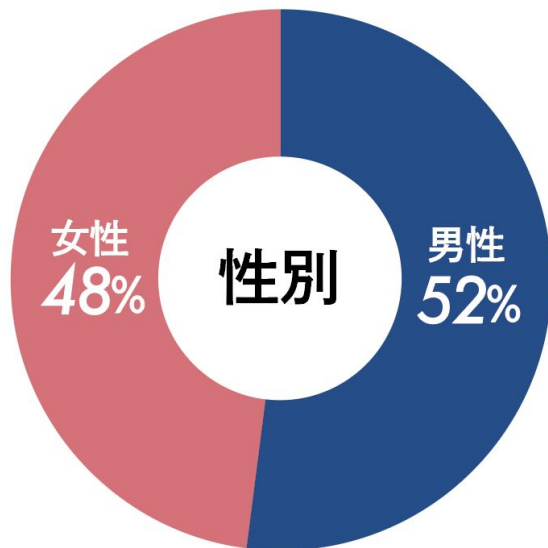
VALUE

・変化を楽しもう ・ゴールから逆算しよう ・ひとりよりふたり、足し算より掛け算 ・自分だけの武器をもて ・量と質は正比例する
・上に立つな、前に立て ・できない理由を探すのはやめよう ・期待通りは期待以下 ・素直とポジティブは技術だ ・ありがとうを増やそう

DNA

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

社員構成：平均年齢38.8歳、社員数は87名



※2024年9月末時点

※社員数87名にはパート・アルバイトを含む。構成比はパート・アルバイトを除いた社員で算出。

広告事業・ふるさと納税事業両軸で展開エリアを拡大

SAPPORO

札幌本社

札幌市北区北8条西1丁目3 さつきた8・1 二階

AOMORI

青森オフィス

YAMAGATA

山形オフィス

TOKYO

2024年7月 ~

東京オフィス

HOKURIKU

計画中

北陸オフィス

より前向きに、よりやりがいをもって働ける環境づくり

社内評価制度の再構築

外部人事コンサルタントと一年かけて、各部門・等級で求めるスキル、業務内容を再定義
目標設定・評価シートなどの見直しをはかっています

研修・資格支援制度

前のめりに学びたい人材を支援する制度を整備し、研修や資格取得を奨励。ひとりひとりのスキル向上によって会社の事業運営の拡大につなげます

社内交流・ナレッジ共有

部署横断でのナレッジ共有や情報交換のための交流会や社内スタッフを講師としたセミナーを実施し、社内人材が有機的につながり活用できる環境づくりをしています

部活制度

業務のみに関わらず、趣味や運動など社員同士の関わりを強化し、相談しやすい・働きやすい環境づくりをめざしています

有給を活用したリフレッシュ休暇

有給を連続で取得し最大9日間の休暇「まとめホリデー」を設定。インプット&リフレッシュの場をつくるだけでなく、属人的ではなくチームで動く体制づくりにつなげます

新オフィスへの移転

2024年7月から北口「さつきた8・1」へオフィスを移転。フリーアドレスとし横断的に全ての部署が連携し、コミュニケーションをはかれる活気あふれる環境にシフトしました

事業内容

広告事業のノウハウを活かし、2020年よりふるさと納税事業を始動



広告事業

直近 10 年の顧客数 1,000 社以上

- ・マーケティング戦略立案
- ・ブランディング
- ・メディアプランニング / バイイング
※TVCM/ 新聞 / ラジオ / OOH / デジタル etc
- ・デジタルメディア運用（自社内）
- ・SNS 運用
- ・WEB サイト制作
- ・プロモーション関連（イベント等）
- ・クリエイティブ制作
- ・調査関連

ふるさと納税事業

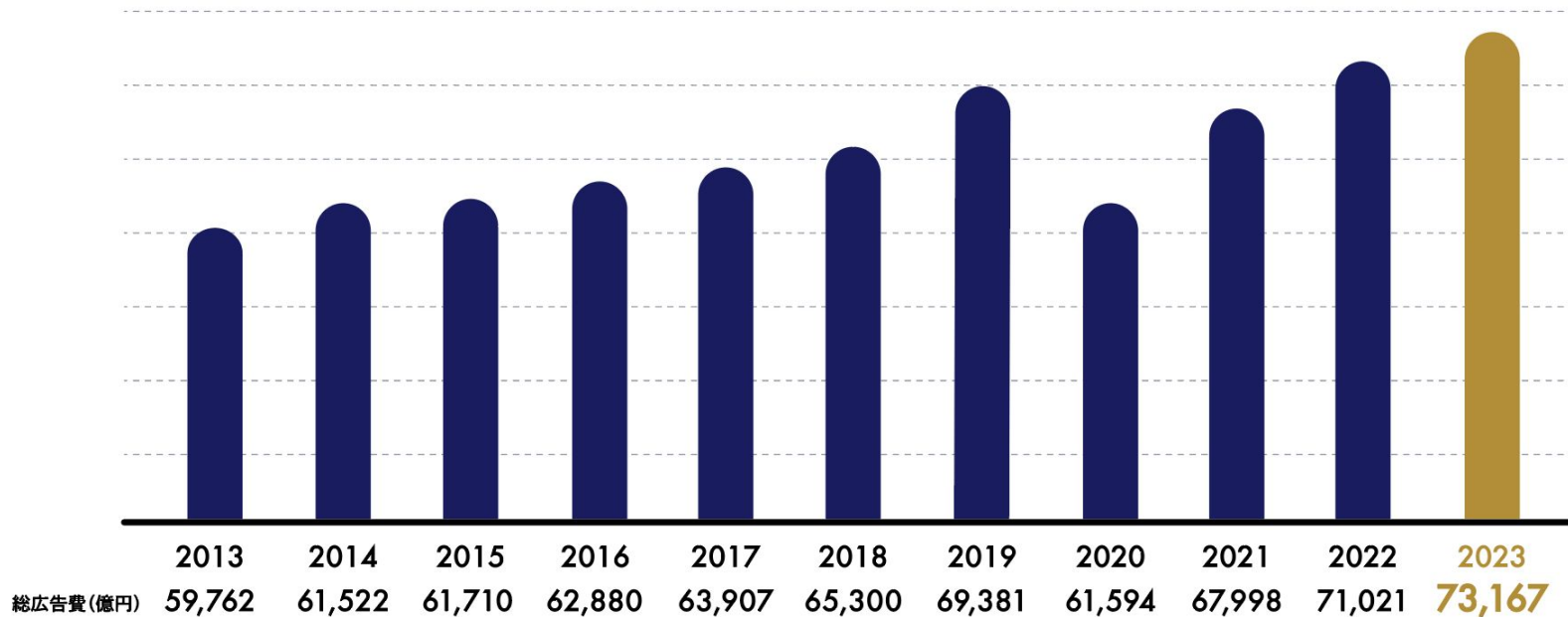
全国 40 自治体以上を支援

- ・商品開発
- ・事業者取材
- ・ポータルサイト掲載
- ・バナー / ページ制作
- ・受注管理（在庫調整 / 商品管理）
- ・帳票管理（ワンストップ）
- ・PR 戦略
- ・広告出稿
- ・寄付者管理

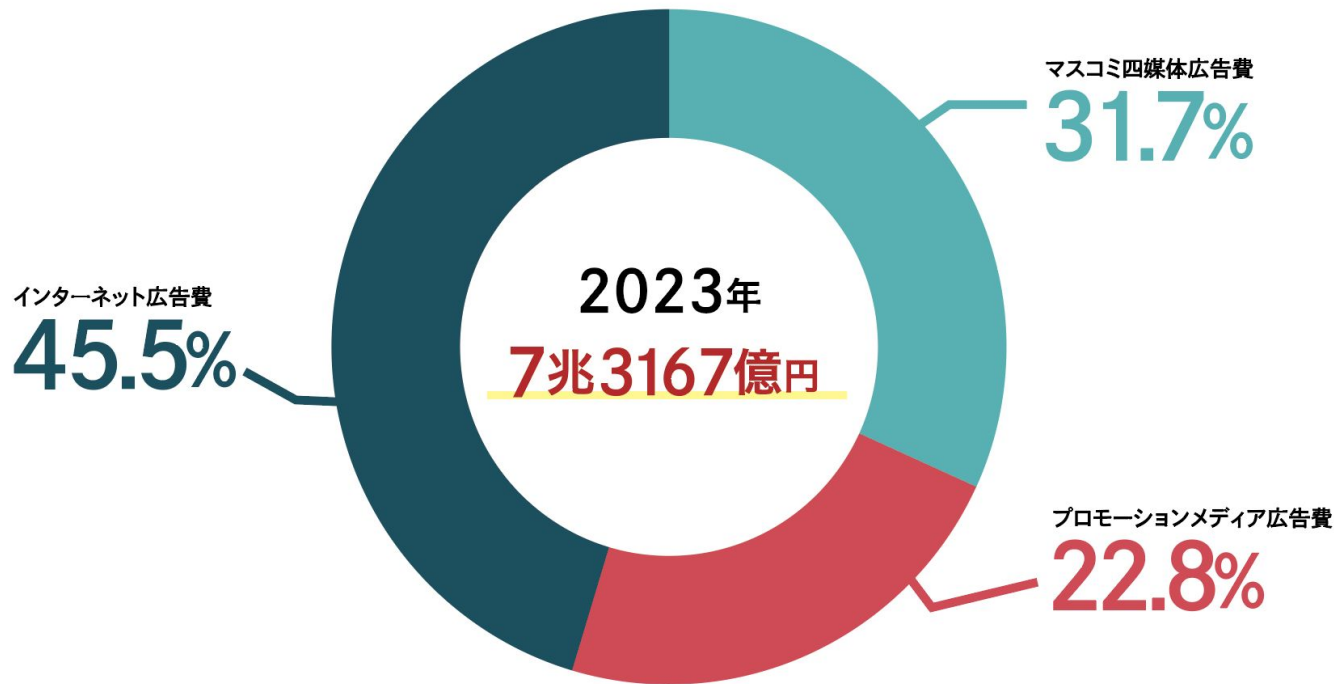
廣告

コロナ禍から回復し総広告費は過去最高額で増加傾向に

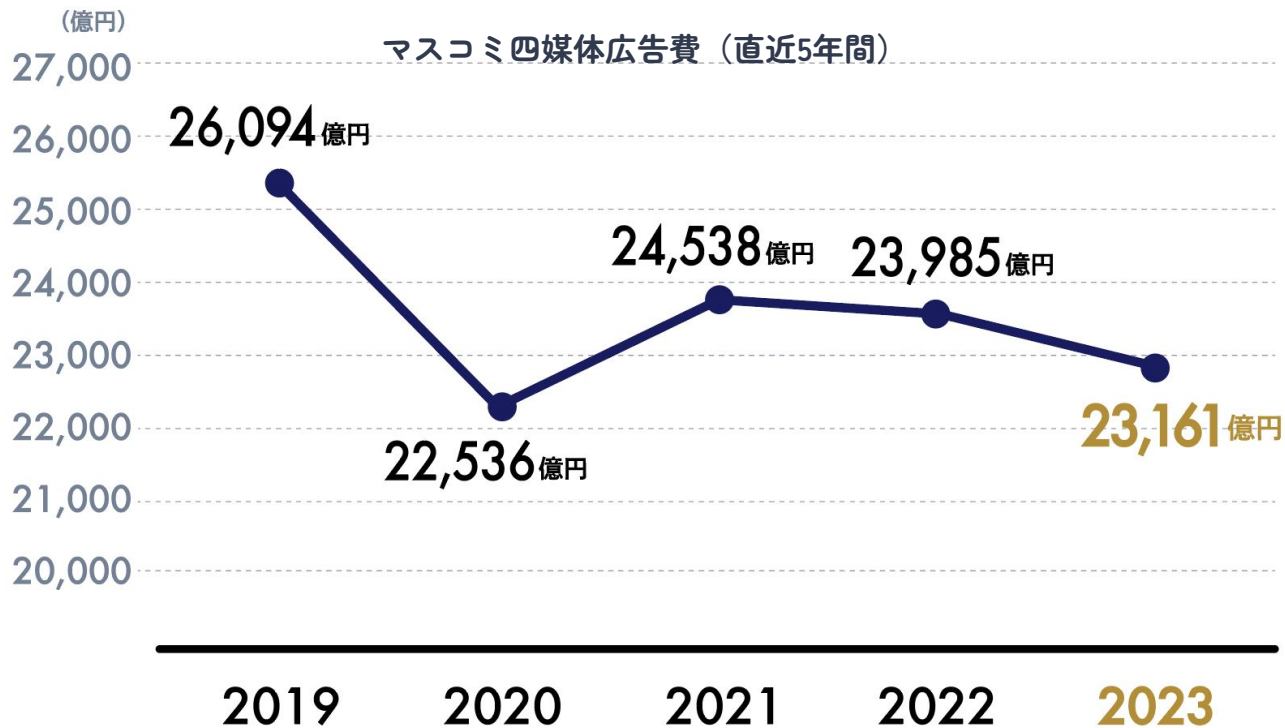
日本の総広告費の推移



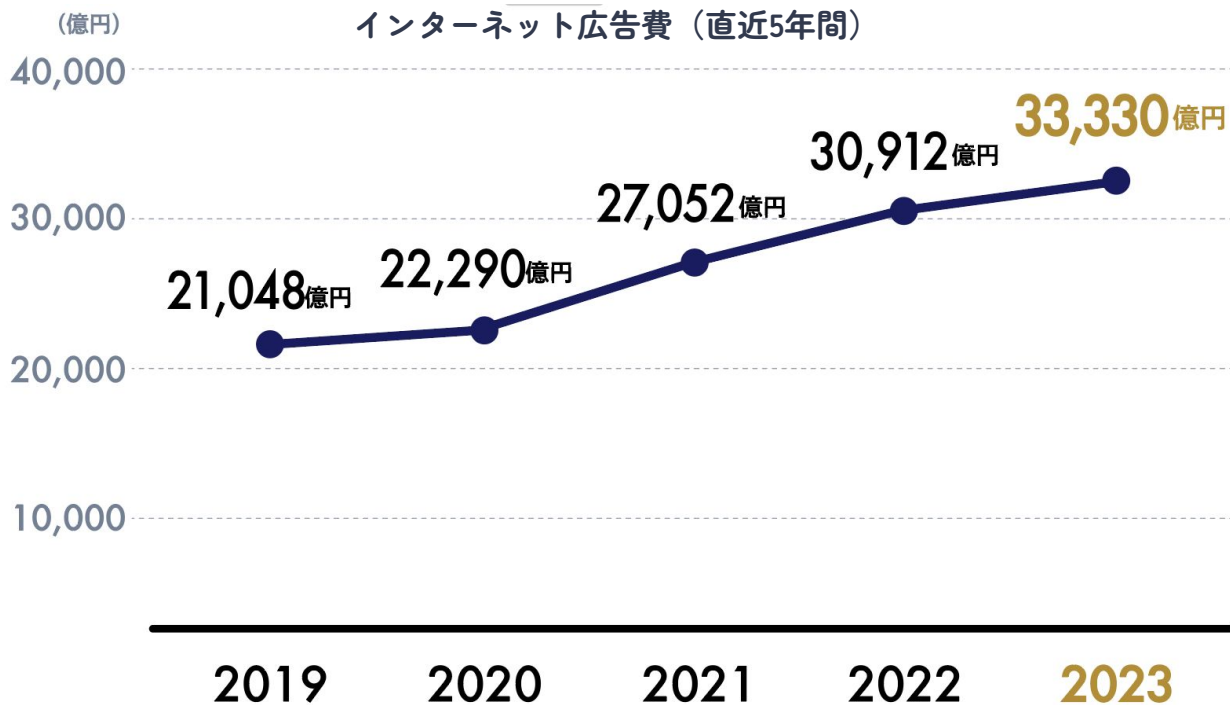
インターネット広告が市場のメインに



マス4媒体の広告費はコロナ以降も下降傾向に



今後もデジタルメディアが広告市場を牽引



変化する広告市場への対応、課題解決型へのシフト

【広告業界】

日本の広告費は **7.3兆円** (10年前の122%)

代理業から **課題解決型** への変化



成果を意識した課題解決提案

【北海道内】

Digital

デジタルシフトが加速



課題解決のために
デジタル施策を中心とした施策設計を推進

Event & Inbound

イベント・インバウンドの復活



イベントやインバウンド関連の
プロモーション領域を拡大

インサイトを構成する4つの能力

社名である時代を捉え、分析する洞察力を有しながら
ビジネス課題と向き合いマーケティングと物事を具現化するデザイン力、そして独自のデジタルコミュニケーションで
ビジネス領域を拡張させながら最適なソリューションを提供

Design

具現化するデザイン力・推進力

Business Produce

広告領域にとどまらずビジネスを構築する開拓力

 **INSIGHT.**

Insight

時代を捉え分析・設計する洞察力

Digital

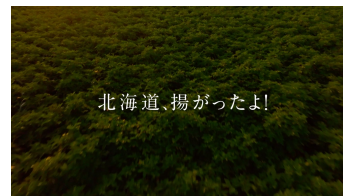
日々更新されるデジタル領域への対応力



全北海道広告協会賞グランプリ受賞



北海道限定発売のポテトチップス「じゃがいも道」テレビCM

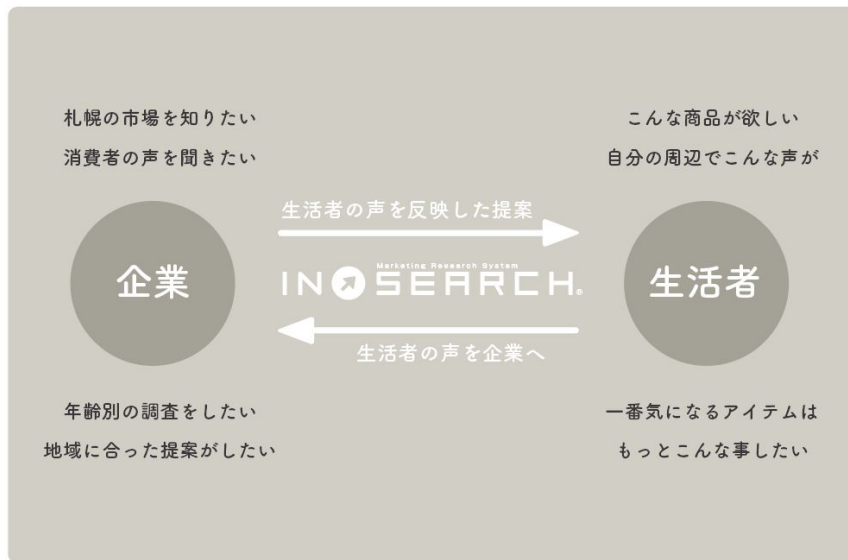




30万人以上の来場がある大通り公園イベント_さっぽろオータムフェスト
[大通り公園 11丁目会場] の運営
期間：2024年9月6日～9月29日の24日間

モニター会員 1万人にのぼる、札幌に特化したマーケティングリサーチシステム

「インサーチ札幌」は、マイクロエリアに特化したモニターへのインターネットリサーチを中心とした、独自のマーケティングリサーチシステム。全国規模や首都圏での総合的な市場調査では把握しきれない、その地方独自の課題や仮説を検証する「地域密着型のリサーチ」を行います。



[インサーチ札幌の実績]

- 札幌市総務局_インターネットアンケート調査
- 道内テレビ局_朝のライフスタイル・メディアスタイル実態調査
- 札幌市内スポーツ施設_広告効果測定調査
- 企業関連_温泉観光宿泊施設、クリーニング事業、リゾート宿泊施設、小売業など多数

[自主調査]

- 意識調査
- 新型コロナウイルス
- 大通ビアガーデン
- 花見、家庭ごみなど



自社独自サービス「inShare」にてリーチMax680万人を超えるメディア価値を構築

道内のインフルエンサーと企業をマッチング

inShare

北海道内において影響力のある地元のインフルエンサーを起用し、SNSを通じた情報拡散を実現する道内企業向けプロモーション支援サービス。

取り扱いSNS



SNSをつかって
仕事がしたい



北海道在住
インフルエンサー

商品やサービスを
広めたい



企業

inShare

マッチング

道内インフルエンサー
登録アカウント数

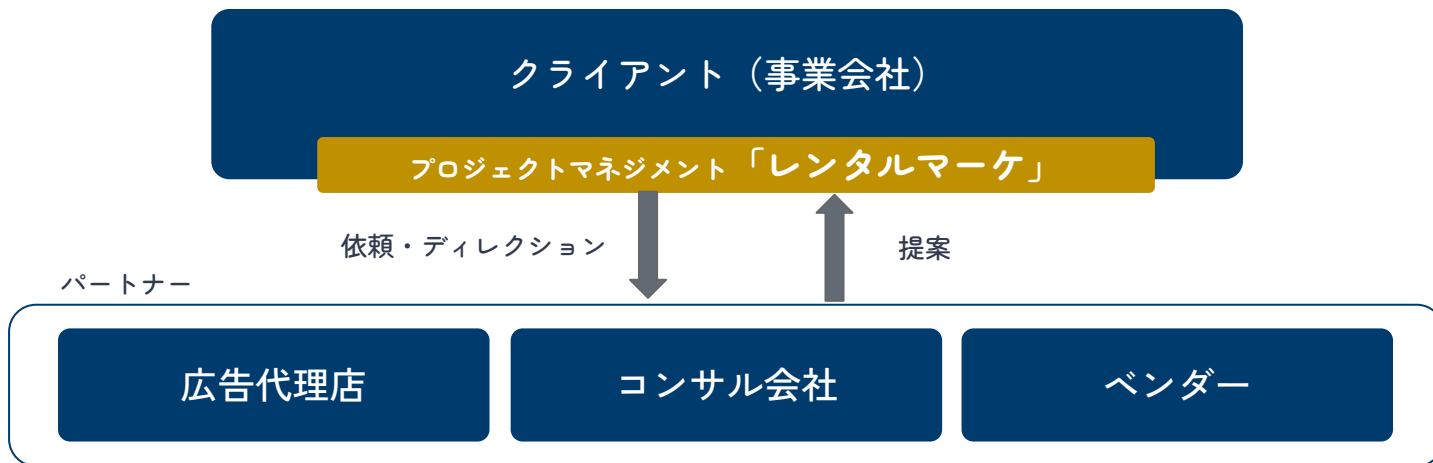
約1,500件以上

総フォロワー数

約680万人以上

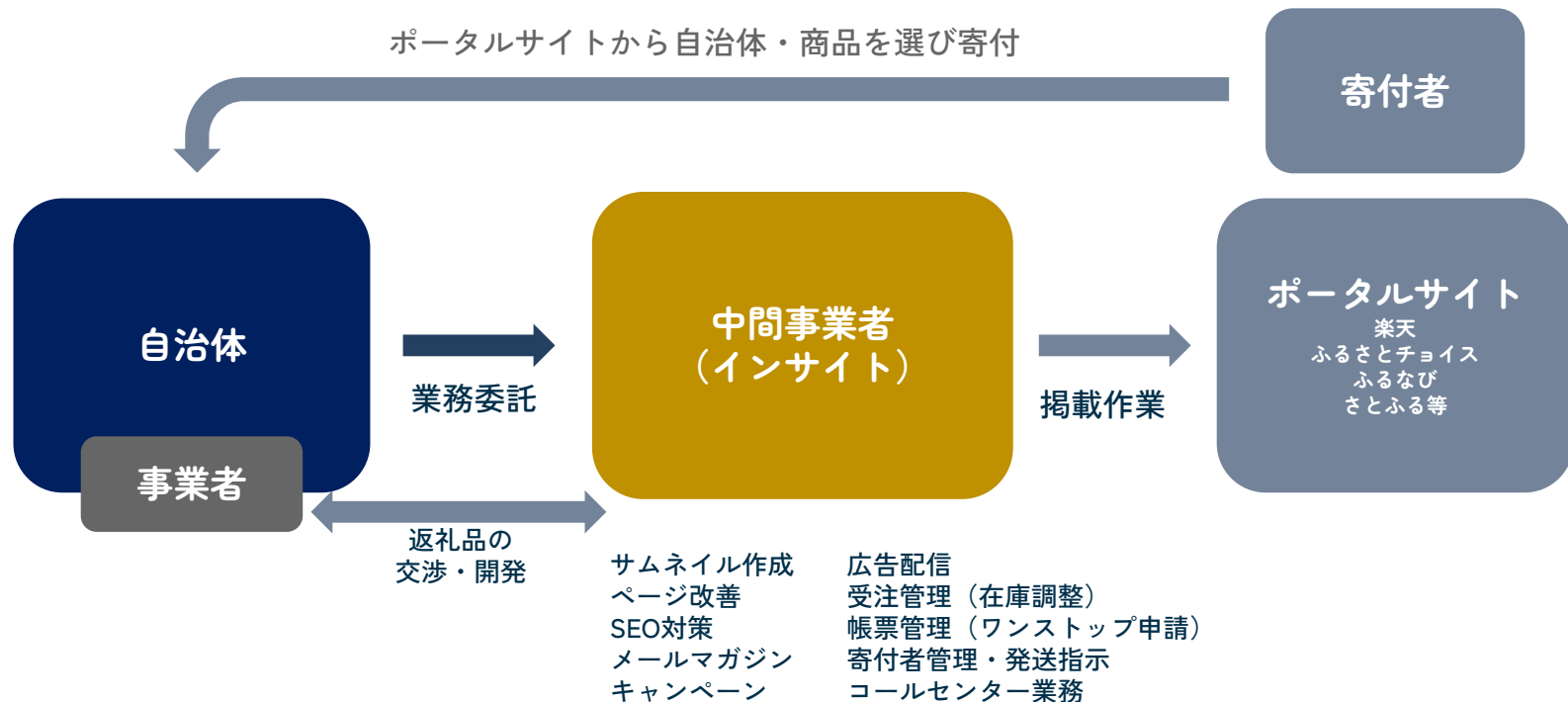
マーケティングのプロ人材をレンタルできるサービス

大手広告会社出身プロデューサーが
クライアント内の業務推進や各パートナーのディレクションなど、
多岐にわたるマーケティング活動のプロジェクトマネジメントを担います。



ふるさと納税

ふるさと納税に関連した業務を包括的にサポート



全国 40を超える自治体を担当しノウハウを蓄積

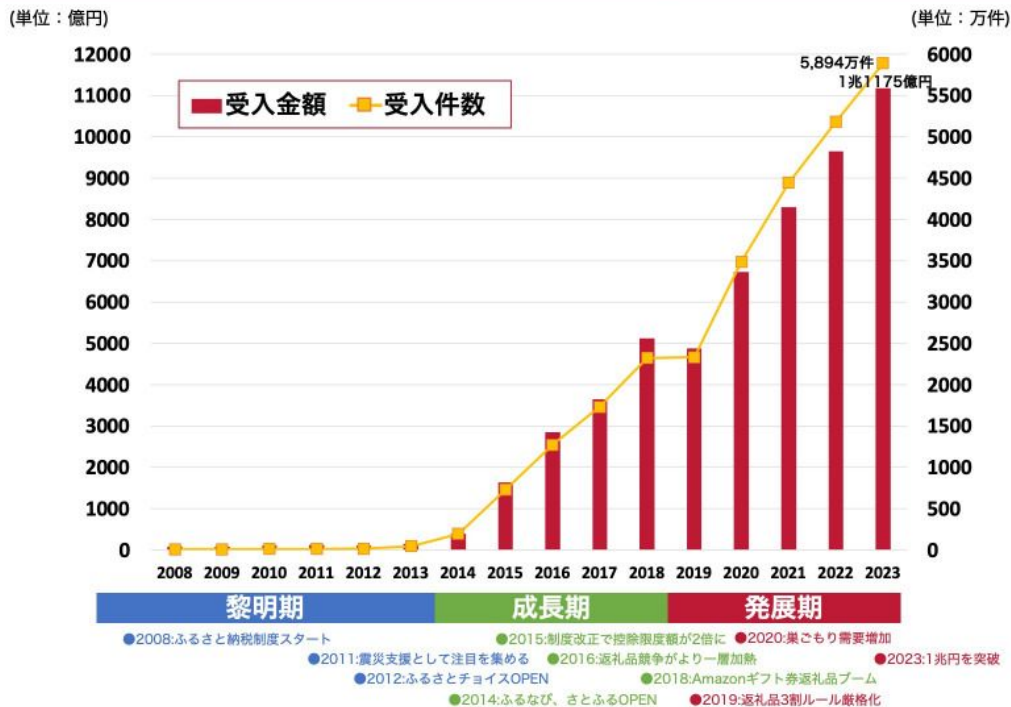
自治体・事業者・寄附者とのやりとりの効率化、さらに効果的なマーケティング施策で寄付額UPに貢献

契約自治体数 **40** 自治体
2024年9月現在

返礼品開発数 **5,000** 品以上



ふるさと納税市場は過去5年間、約120%ペースで伸長



業務代行ニーズから地域マネジメントニーズへシフト

【納税業界】

ふるさと納税額は 約1兆円



新規寄付者は増加傾向だが
市場成長率(120%)は緩やかになる予測

自治体観点

勝ち組と負け組の格差が激化



資源と戦略の明暗が分かれる

【中間事業】

中間事業者観点

プレイヤーが増加し強みを問われる時代



地域雇用創出・新たな産業の創出
シティプロモーション

インサイトのふるさと納税事業サポートの強み

総合広告会社のノウハウを活かし、プロモーション設計からクリエイティブ制作、受注管理、寄附者管理などワンストップで全国各地の自治体様のふるさと納税事業をサポート

01

地域マーケティング
への深い理解

観光/物産/PR/など、多くの行政事業を受託してきたインサイト。私たちに、地域経済への深い理解があります。

02

戦略的なデジタル
マーケティング

いち早くデジタルシフトに備えてデジタルソリューションを生み出してきたインサイト。その強みをふるさと納税にも活用します。

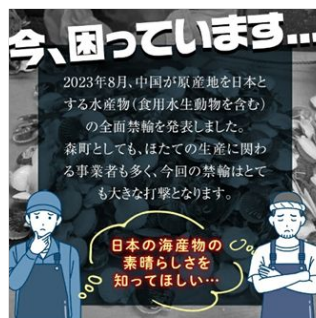
03

スタンスは何より実直に、
泥臭い熱量で

地域とは人でつながる。北海道札幌生まれのインサイト。私たちは地域の人々と正面から向き合い続けます。

ノウハウを活かした提案で大幅に寄付額を8億円→17億円にUP

ふるさと納税制度改正前の駆け込み需要に合わせ、ホタテ生産に携わる事業者を応援すべく
ふるさと納税を通じた「ほたて生産者応援企画」を開催



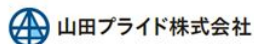
地域マネジメントで差をつける時代へ

ふるさと納税を集めて終わりではない、持続可能性の高い自治体経営を実現するための支援

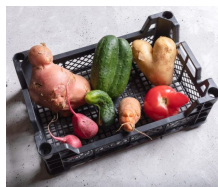
雇用創出



地域おこし協力隊制度の活用や
地域商社との運営・連携を通して
地域における新しい雇用を創出



産業支援



生産団体と連携した戦略的商品開発や
規格外品を使った加工品開発などを
通して地域の稼ぐ力をUP

シティブランディング



返礼品を売るだけではなく、
街のイメージや認知拡大も含めた
シティプロモーションを展開すること
で交流人口や関係人口をUP

インバイト



LESTEL
MARU
MARUYAMA,
SAPPORO



2020年8月に無人ホテル「レステルMARU」を開業。客室はドミトリールームの他、4~10名の家族や団体客も宿泊可能な全30室。キッチンやランドリールームを完備し長期滞在の旅にも最適。

○札幌市中央区大通西23丁目1-1 円山公園マンション3F~10F (地下鉄東西線 円山公園駅 5番出口 徒歩5分)

山田プライド



2023年7月、新「道の駅やまだ」として三陸沿岸道路・山田ICのたもとにオープン。地元の農林水産物を集めた産直・特産品販売店舗や、レストラン・飲食コーナー、子ども向け遊び場「かきくけ公園」、観光案内所、大型デジタルサイネージによる情報コーナー等、町内の情報発信を担う観光物産施設。

〇ロゴデザイン、サイン店舗装飾、webサイト、パンフレット制作ほか



TOPICS

V.LEAGUE 男子プロバレーボールチーム「北海道イエロースターズ」と地域活性で連携協定



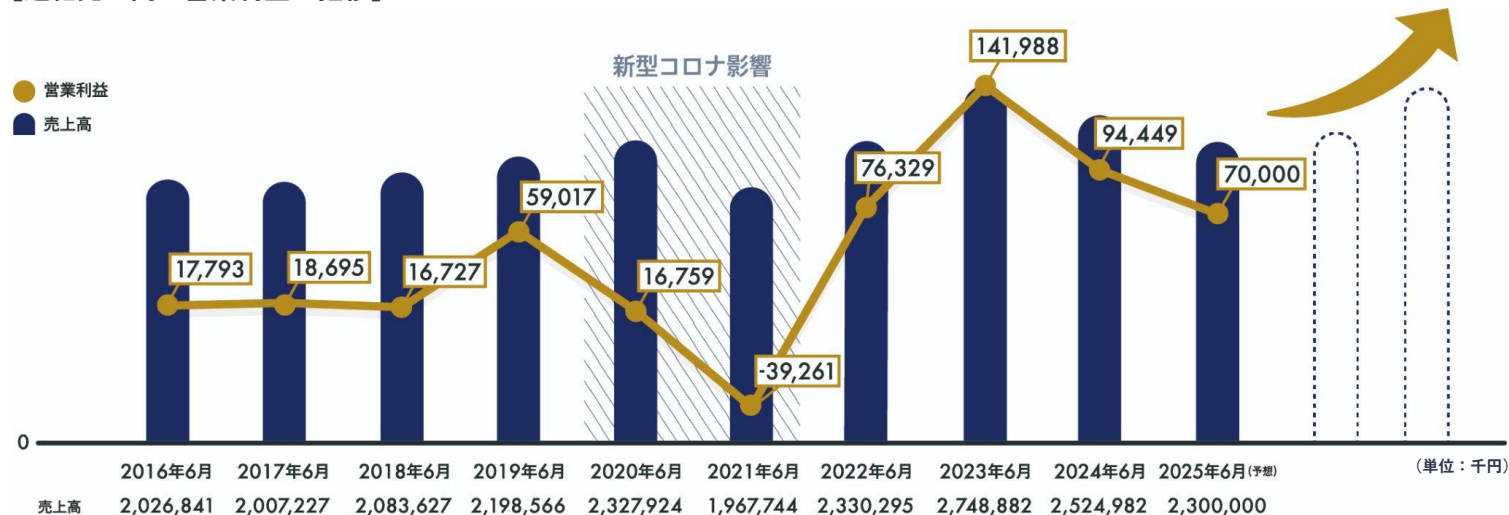
2024年9月、V.LEAGUE 男子プロバレーボールチーム・北海道イエロースターズ（本社：北海道札幌市、代表取締役 平野龍一）と連携協定を締結し、北海道の地域活性化に向けた取り組みを行う。

本協定締結後は、北海道イエロースターズを地域と自治体をつなぐハブとして捉え、当社の強みとするプロモーション領域・マーケティング領域において、相互に連携を図り北海道全体の活性化へとつなげていく。

取り組みの第一歩として、令和6年度内を目標に、V.LEAGUEの試合を通じたふるさと納税プロモーションを行い、北海道の魅力を道内外のファンに向けて発信する予定です。

業績

[連結売上高・営業利益の推移]

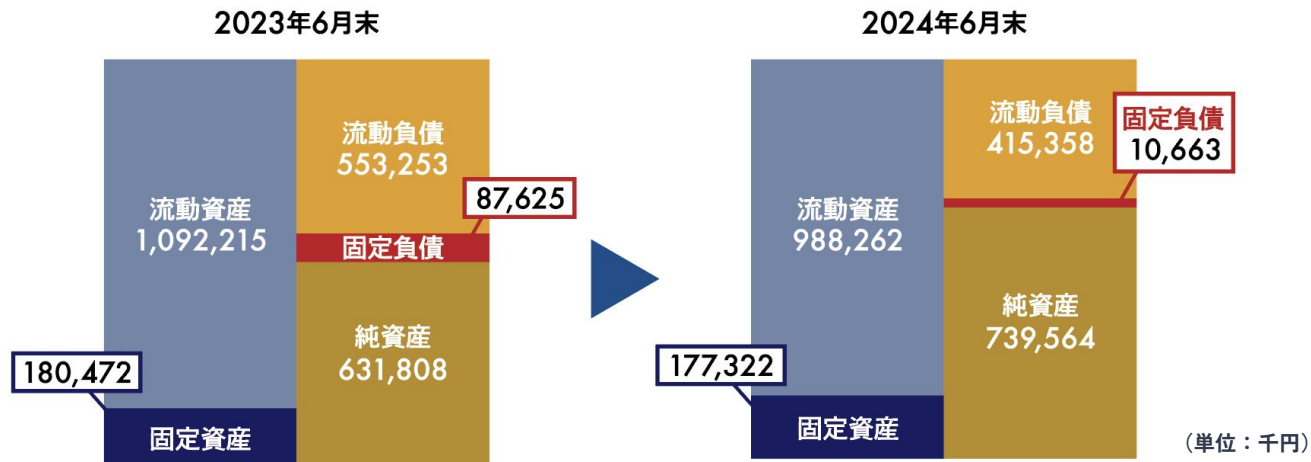


- ・ 2023年6月期に過去最高売上及び過去最高益を達成（東京の大型案件獲得による業績寄与が大きい）
- ・ 2024年6月期は大型案件の業績寄与が剥落したものの、1億弱の営業利益を確保

◎当期(2025年6月期)は、人的投資の継続による人件費の増加に加え、保守的な予算策定をしていることから、減収・減益見込みだが、業績拡大に向けた各種施策や営業展開を加速させ、中長期的には成長を見込む

※減収には連結子会社2社の連結除外（2024年6月期売上高：238百万円）も影響しております

[連結貸借対照表]



流動比率	197.4%	237.9%
自己資本比率	49.6%	63.5%
有利子負債	302百万円	113百万円

- ・ 人的投資を継続しつつ、積極的な事業展開を行いながら財務の健全性は堅持
- ・ 不採算事業を切り離したことで、安全性指標は更に向上
- ・ 今後も人的投資や社内インフラの整備等、成長投資を継続しながら業績拡大を目指す

成長戦略_3つの柱

大型顧客の拡大

北海道内の大型顧客・東京本社企業の北海道エリア施策へ戦略的にアプローチ。
プロモーション領域だけではなく、顧客の事業課題解決のための提案へシフト。

東京オフィス開設で
エリアを拡大

大手広告会社出身のメンバーを新規採用し、2024年7月にオフィス開設。
レンタルマーケ事業を展開しながら、東京・関西圏の顧客を開拓。

ふるさと納税事業
エリアの拡大

北海道を起点にしながら、東北・北陸を中心に担当自治体を開拓。
また、担当自治体の寄付額増加へ向けた企画・実行を強化する。



Designing new value and changing tomorrow.
新しい価値をデザインし、あしたを変えていく

