



2007年9月期 第3四半期
(2006年10月～2007年6月)
業績説明資料

2007年8月15日
株式会社アドバンスクリエイト
証券コード:8798(ヘラクレス)



本資料取り扱い上の注意点

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ環境や当社の関連する業界動向等により変動することがあります。

従いまして、実際の業績等が、本資料に記載されている将来の見通しに関する記述と異なるリスクや不確実性がありますことをご了承ください。

目次

■ 2007年9月期 第3四半期決算概要	4
■ 2007年9月期 下半期の戦略	9
■ 管理データ情報	19
■ 2007年9月期 計画	30

2007年9月期 第3四半期 業績概要(連結)

(単位:百万円)	06/9月期 第3四半期	構成比 (%)	07/9月期 第3四半期	構成比 (%)	増減	前年 同期比 (%)
売上高	5,451	100%	6,429	100%	978	18%
保険代理店事業	4,836	89%	6,049	94%	1,213	25%
広告代理店事業	614	11%	380	6%	▲ 233	-38%
売上原価	1,152	21%	1,303	20%	150	13%
売上総利益	4,298	79%	5,126	80%	827	19%
営業費用	4,301	79%	4,713	73%	412	10%
営業利益	▲ 2	—	412	6%	415	—
経常利益	9	—	251	4%	241	2565%
当期純利益	▲ 121	—	▲ 279	—	▲ 157	—

- 売上高、経常利益ともに前年同期比大幅増加
- 店舗閉鎖等に伴う特別損失計上により当期純利益は低下

2007年9月期 第3四半期 キャッシュフロー計算書(連結)

(単位:百万円)	06/9月期 第3四半期	07/9月期 第3四半期	増減
営業活動によるキャッシュフロー	▲ 1,095	▲ 116	979
税金等調整前当期純利益	▲ 59	▲ 546	▲ 487
減価償却費	225	224	0
売上債権の増減額	▲ 767	▲ 743	24
その他	▲ 494	949	1,443
投資活動によるキャッシュフロー	▲ 1,203	▲ 263	940
財務活動によるキャッシュフロー	1,869	1,161	▲ 707
借入金の増減額	1,900	30	▲ 1,869
配当金の支払額	▲ 104	0	104
その他	73	1,131	1,057
現金及び現金同等物の増加額	▲ 430	780	1,211
現金及び現金同等物の決算期首残高	738	886	148
現金及び現金同等物の決算期末残高	307	1,667	1,359

•当社及び子会社への増資等により現金及び現金同等物の残高は大幅増加

2007年9月期 第3四半期 貸借対照表(連結)

(単位:百万円)	2006年 第3四半期	2007年 第3四半期	増減
流動資産	3,635	4,441	806
現金	311	1,946	1,635
売掛金	2,773	1,943	▲ 829
繰延税金資産	104	299	194
固定資産	3,675	3,309	▲ 365
有形固定資産	248	216	▲ 32
無形固定資産	1,703	876	▲ 827
投資その他の資産	1,723	2,217	494
繰延資産	604	711	107
資産合計	7,915	8,463	547

(単位:百万円)	2006年 第3四半期	2007年 第3四半期	増減
流動負債	2,398	2,418	19
短期借入金	1,900	1,200	▲ 699
固定負債	134	1,354	1,220
社債	80	1,050	970
長期借入金	—	282	282
負債合計	2,533	3,773	1,239
資本金	2,614	2,915	300
資本剰余金	2,522	1,225	▲ 1,296
利益剰余金	211	▲ 194	▲ 406
少数株主持分	33	742	709
純資産合計	5,381	4,689	▲ 692
負債及び純資産合計	7,915	8,463	547

2007年9月期 第3四半期 業績概要(単体)

(単位:百万円)	06/9月期 第3四半期	構成比 (%)	07/9月期 第3四半期	構成比 (%)	増減	前年 同期比 (%)
営業収益	4,835	100%	6,028	100%	1,192	25%
初年度手数料	4,283	89%	4,958	82%	675	16%
次年度手数料	533	11%	1,056	18%	523	98%
営業費用	4,816	100%	5,686	94%	870	18%
変動費	1,254	26%	1,174	19%	▲ 79	-6%
固定費	3,561	74%	4,511	75%	950	27%
営業利益	19	0%	341	6%	322	1695%
経常利益	51	1%	203	3%	151	298%
当期純利益	▲ 108	-	▲ 283	-	▲ 175	-

特別損失:退店損失、
減損損失等823百万円
を計上

2007年9月期 第3四半期 貸借対照表(単体)

(単位:百万円)	2006年 第3四半期	2007年 第3四半期	増減
流 動 資 産	3,597	3,131	▲ 465
現 預 金	186	559	372
売 掛 金	2,777	1,866	▲ 911
繰延税金資産	77	298	221
固 定 資 産	3,533	4,000	467
有形固定資産	235	177	▲ 58
無形固定資産	1,518	829	▲ 689
投資その他の資産	1,779	2,994	1,215
繰 延 資 産	537	552	15
資 産 合 計	7,668	7,685	16

(単位:百万円)	2006年 第3四半期	2007年 第3四半期	増減
流 動 負 債	2,149	2,356	206
短期借入金	1,500	1,000	▲ 499
固 定 負 債	134	1,371	1,237
社 債	80	1,050	970
長期借入金	—	282	282
負 債 合 計	2,284	3,728	1,443
資 本 金	2,614	2,915	300
資本剰余金	2,522	1,225	▲ 1,296
利益剰余金	247	▲ 183	▲ 431
純 資 産 合 計	5,384	3,957	▲ 1,427
負債及び純資産合計	7,668	7,685	16

引続き・・・質の転換を図る

■ コンプライアンスの重視

- 保険料不払い問題に端を発して保険代理店に対する「社会の目」「消費者の目」がますます厳しくなっている

■ 顧客対応力の強化

- インターネットのWebサイトで情報を獲得した来店者が増加してきている
- Webサイトで膨らんだ期待感を裏切らない接客スキル、ホスピタリティが必要

■ 店舗での生産性の向上

- 店舗統廃合を進め、大型旗艦店への集約化を目指す
- 店舗数は減少するが、1店舗あたりの生産性を拡大し、総獲得ANPIは拡大へ



更に、社内研修体制の充実・強化を行う。

- コンプライアンス
- 接客マナー
- 金融及び商品知識

2007年9月期 下半期の戦略

購買時における消費者行動の変化への対応

過去の消費者行動の流れ<AIDMAの法則>

TVや新聞、雑誌等のマスメディアによる動機付けが中心

Attention → Interest → Desire → Memory → Action
(注意) (興味) (欲求) (記憶) (行動)

ネットが普及した現在の消費者行動の流れ<AISASの法則>

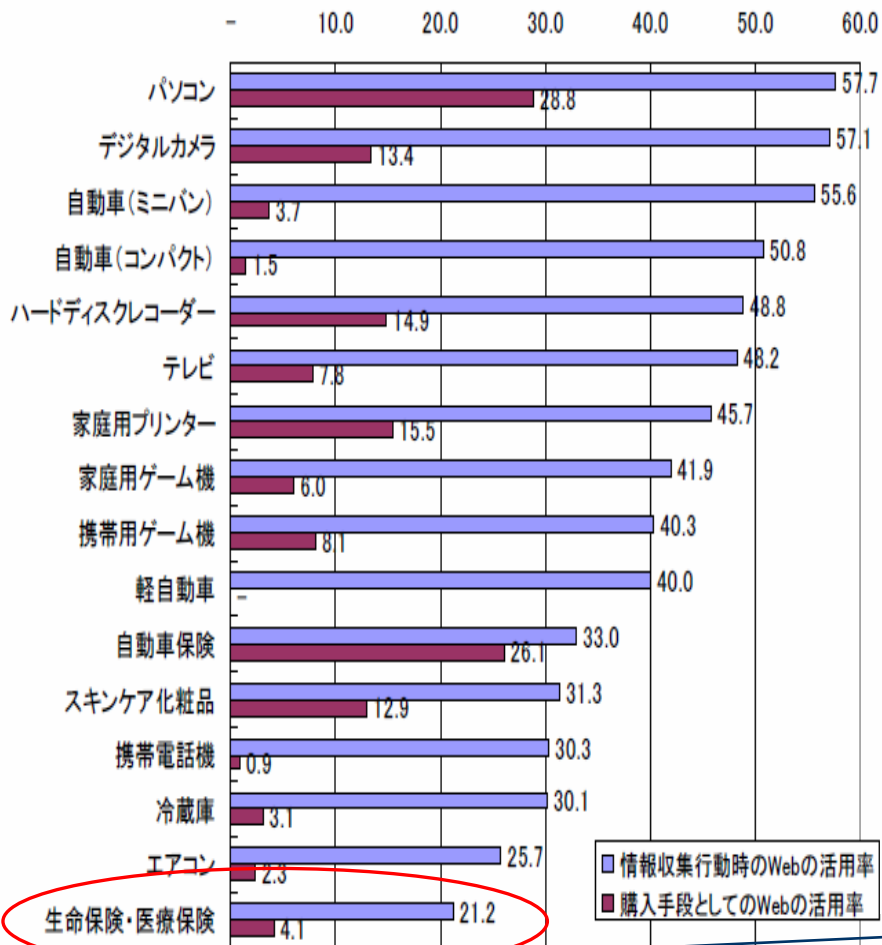
Attention → Interest → **Search** → **Action** → Share
(注意) (興味) (検索) (行動) (評価の共有)

当社サイトへの誘導を図る

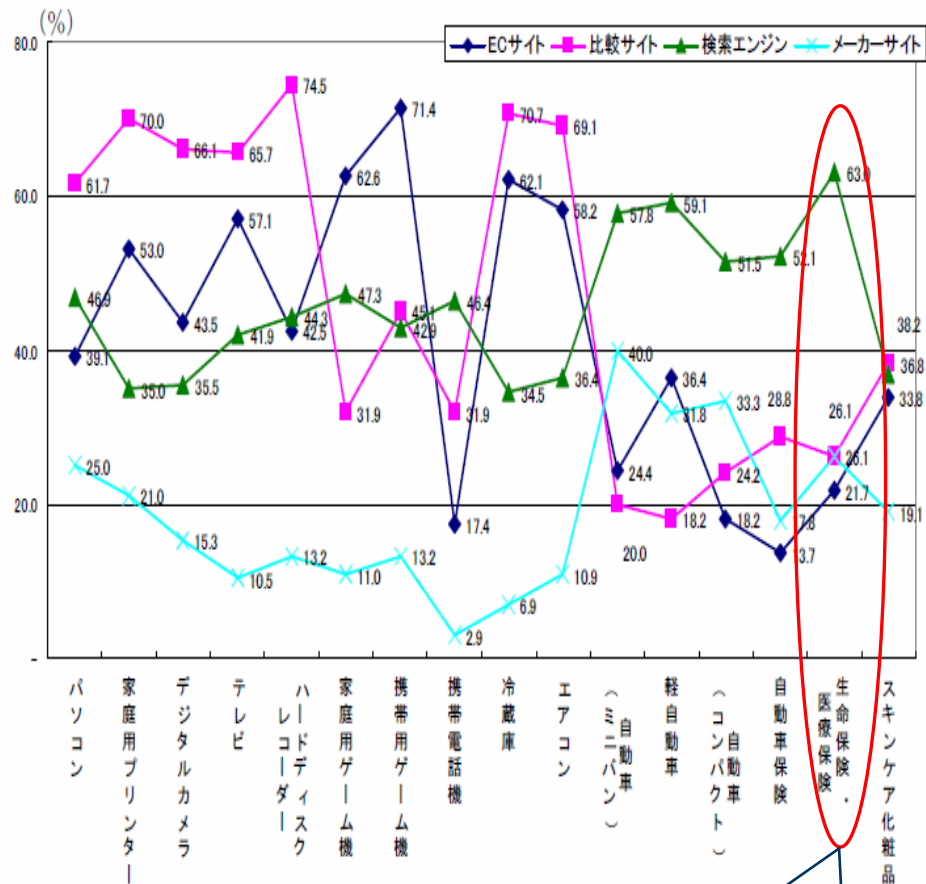
資料請求・店舗への誘導を図る

2007年9月期 下半期の戦略

Webでの情報収集と購入経験(%) <Web活用率の高い上位16カテゴリー>



買物の情報収集時に活用したサイトの種類<Web活用率の高い上位16カテゴリー>



情報収集のため
21%がWebを利用

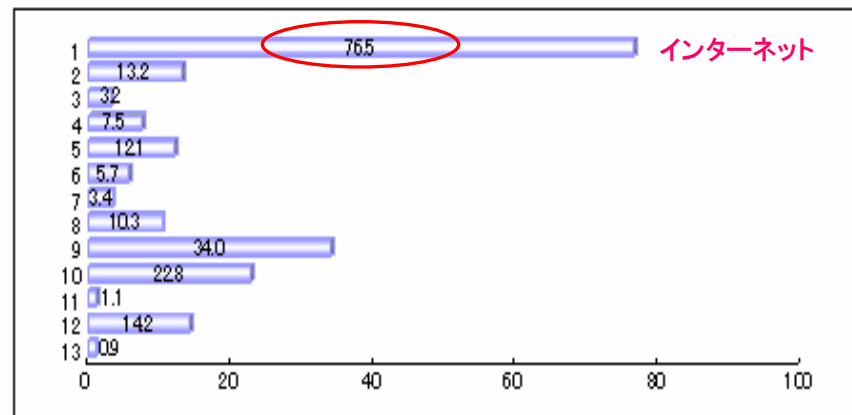
うち63%が検索エンジン
を利用

(出典:博報堂 買物におけるWeb影響度調査)

2007年9月期 下半期の戦略

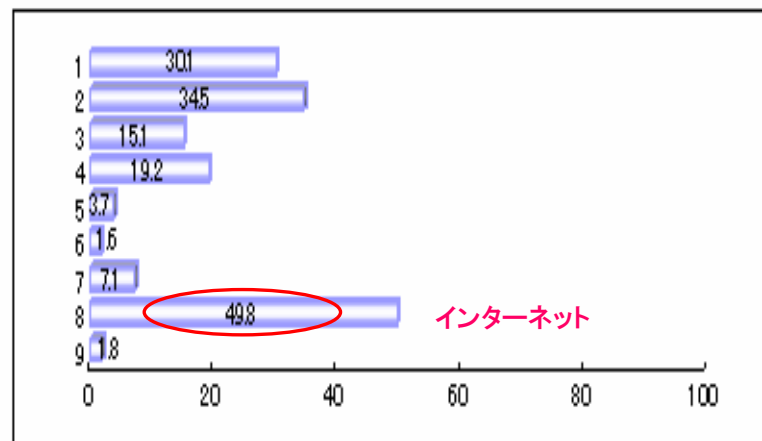
① 今後生命保険を検討するならば、どのような方法で情報収集しますか？

	%	n
全体	100.0	438
1 インターネット	76.5	335
2 マネー雑誌	13.2	58
3 銀行等の金融機関の情報提供	3.2	14
4 保険ショップ	7.5	33
5 ダイレクトメール	12.1	53
6 生命保険関連の本	5.7	25
7 生命保険関連のTV番組	3.4	15
8 TVコマーシャル	10.3	45
9 生命保険会社の情報提供	34.0	149
10 友人や知人等からの口コミ	22.8	100
11 イベントやセミナー、勉強会	1.1	5
12 専門家の情報提供・アドバイス	14.2	62
13 その他	0.9	4



② 今後生命保険を検討するならば、どのような方法で加入しようと思いますか？

	%	n
全体	100.0	438
1 営業職員	30.1	132
2 保険会社のライフプランナー	34.5	151
3 来店型保険ショップの窓口	15.1	66
4 保険代理店の窓口やセールスパーソン	19.2	84
5 銀行の窓口	3.7	16
6 証券会社の窓口	1.6	7
7 テレビ・新聞・ラジオでの通信販売	7.1	31
8 インターネット	49.8	218
9 その他	1.8	8



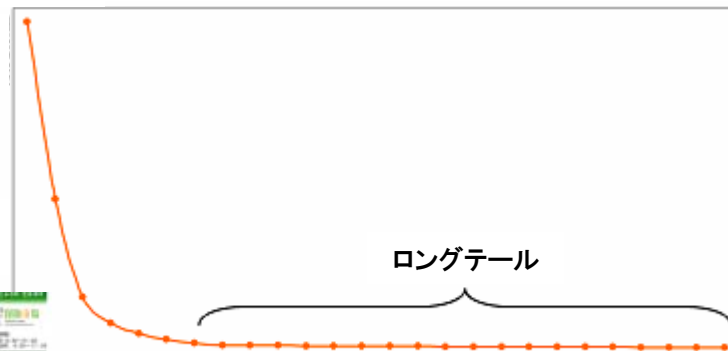
(出典: 楽天リサーチ)

2007年9月期 下半期の戦略

■ Web戦略

- ロングテール戦略
- コアとなる「保険市場」と周辺の膨大なサイトの構築

(数量)



2007年9月期 下半期の戦略

■ Web戦略

● SEO対策による自然検索UPによるCPRの低減

ワード	女性保険市場		保険市場	
	YST	Google	YST	Google
1 女性保険	2	2	3	1
2 女性医療保険	1	30	25	12
3 女性医療保険 比較	1	16	4	2
4 保険 女性	2	5	3	1
5 女性医療保険 ランキング	2	1	7	14
	がん保険市場		保険市場	
1 がん保険	3	-	6	1
2 がん保険 比較	3	15	6	1
3 がん保険 ランキング	-	69	2	7
4 アフラック がん保険	52	28	6	19
5 終身 がん保険	-	39	-	19
	医療保険市場		保険市場	
1 医療保険	-	8	23	1
2 医療保険 比較	6	-	4	1
3 終身医療保険	9	42	69	35
4 医療保険 ランキング	11	65	14	1
5 医療保険制度	-	-	-	-

各検索キーワードに最適化するようにSEO対策を行う。



2007年9月期 下半期の戦略

Web戦略

①WEBサイトの充実・強化

資料請求総合ランキング
さらにジャンル別に記載

ウェブテレビ
対面でリアルタイムに
保険相談が可能

ウェブ電話
ご希望の日時にコール
バック

QRコードを記載し、モバ
イルへの誘導も図る

The screenshot shows the homepage of '保険市場' (Insurance Market). At the top, there's a navigation bar with categories like '保険会社' (Insurance Companies), '保険商品' (Insurance Products), and '保険見直し' (Insurance Review). Below this, there are several main sections: '保険をパッと比べる' (Compare insurance quickly), '保険をじっくり調べる' (Check insurance carefully), '保険見直し相談受付中' (Insurance review consultation accepted), and 'インターネットで' (On the internet). There are also sections for '保険会社で選ぶ' (Choose insurance company), '保険関連ニュース' (Insurance related news), and '保険市場トピックス' (Insurance market topics). A QR code is visible in the bottom left corner of the screenshot.

パパッと比べる
ジャンル別に一発
比較・見積

シッカリ選ぶ
ジャンル別に多様な
切り口で徹底比較

じっくり調べる
保険選びのポイントに分
かりやすく解説

保険見直し相談
電話、メール、来店等色々な
ツールで保険選びのお手伝い

保険関連ニュース
保険の様々なニュースを
ピックアップ

2007年9月期 下半期の戦略

■ Web戦略

②モバイルプロモーションの強化

モバイルサイトもPCと同様のSEO対策を実施

ポスティングチラシにもモバイルサイトの告知及びQRコードの記載

QRコード

携帯サイトからの結果:
 約419,000件中1 - 10件目
① 保険市場 - 保険市場の歩き方? 日本最大級の保険比較サイト保険市場。生命保険・医療保険・海外旅行 - <https://www.hokende.com/i/>
② カービューエラー - ユーザー-IDエラー。ユーザー-IDが取得できませんでした。トップページよりやり直してみてください - www.carview.co.jp/i/satei/default.asp
③ 保険スクエアbang!自動車保険 - 保険スクエアbang!自動車保険。?クルマの保険の、上手な選び方?。?一括見積もり?。?ご意見 - www.bang.co.jp/i/
④ 自動車保険一括見積もり請求 - 自動車保険を選ぶなら自動車保険一括見積もり窓口。無料で複数社から自動車保険の - smaf.jp/127331100c12672

ヒント: PCサイトはウェブで検索できます。

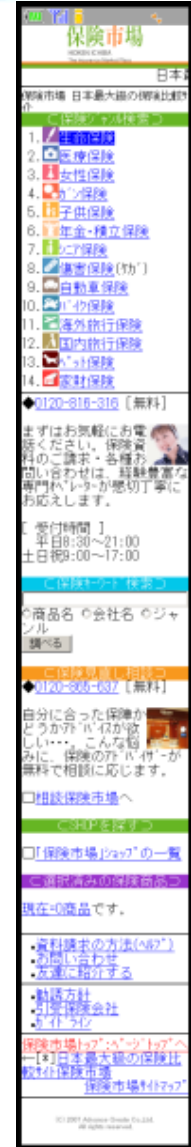
(C) 2006 Advance Create Co.,Ltd. All rights reserved.

バーチャルとリアルとの融合を目指す

アウトバウンドコール



Webプロモーション



モバイルプロモーション

潜在顧客の誘導手法

ポスティング

新登場!

支払った保険料相当額が実質全額戻ります。



支払った保険料がムダにならない!

画期的な
終身医療保険。

払った保険料がムダにならない保険

リターンズ

60歳時に生存されていれば支払った保険料相当額が
リターンボーナスとして戻ってきます!

60歳以降は保険料支払なし!
しかも一生運の医療保障

保険市場ショップも
全国に展開中。
www.hoken-ichiba.com

資料請求はコチラ(無料)
インターネットで24時間受付

アlico保険市場で「検索」してみてください!
※1000円以上お取り換え!

hokende.com/ps

携帯空メールで24時間受付

希望の商品やジャンルを
件名に入れて
空メール。
<例>がん保険

お電話で受付時間/8:30~21:00(土・日・祝日9:00~17:00)

保険市場資料請求デスク 携帯電話でも通話料無料

0120-816-316

受付番号 2707-0209

FAXで 通話料無料 24時間受付

0120-816-553

右の資料請求ハガキに必要事項を明記のうえ、ファックス送信してください。

ハガキで
必要事項を記入してポストに投函。切手は必要ありません。

郵便はがき

料金を取人払

大阪東局 承認

2193

5418790 908

(受取人)
大阪市中央区瓦町3丁目5番7号
NOF御堂筋ビル6階

保険市場 資料請求デスク 行
HOKEN ICHIBA The Insurance Market Place 株式会社 アドバンスクリエイト

2707-0209

必要事項をご記入のうえ、いまずく資料をご請求ください!

アlico 終身医療保険 リターンズ

郵便番号 フリガナ 郵便 府県

TEL () 携帯TEL ()

フリガナ 性別 生年月日 年齢

姓 名 男 昭和 年 月 日 歳

姓 名 女 平成 年 月 日 歳

E-mailアドレスをお探しの方法をご記入ください。

E-mail アドレス

不特定多数へのアプローチ
手法を多様化し、当社サイト
や店舗への誘導を図る。

日本最大級の保険比較サイト

保険市場

HOKEN ICHIBA
The Insurance Market Place

「保険市場」で検索!
ケータイからもOK

保険市場 検索

www.hokende.com

※このホームページの情報はすべてPCにて入力してください。

TVバナー広告



交通公告



(大阪市営地下鉄等で実施予定)

Webによる資料請求、申込が大幅増加

- 先行指標となる資料請求件数は、アナログ通販による請求が大幅に減少し、前年同期比約11千件の減少の151千件

※Webからの資料請求件数は34千件の増加

- 新規申込ANPは7,702百万円となり、前年同期比10.3%減

※Webからの新規申込ANP1,240百万円となり、前年同期比30.1%増

- 新規契約件数は133千件となり、前年同期比23千件の増加

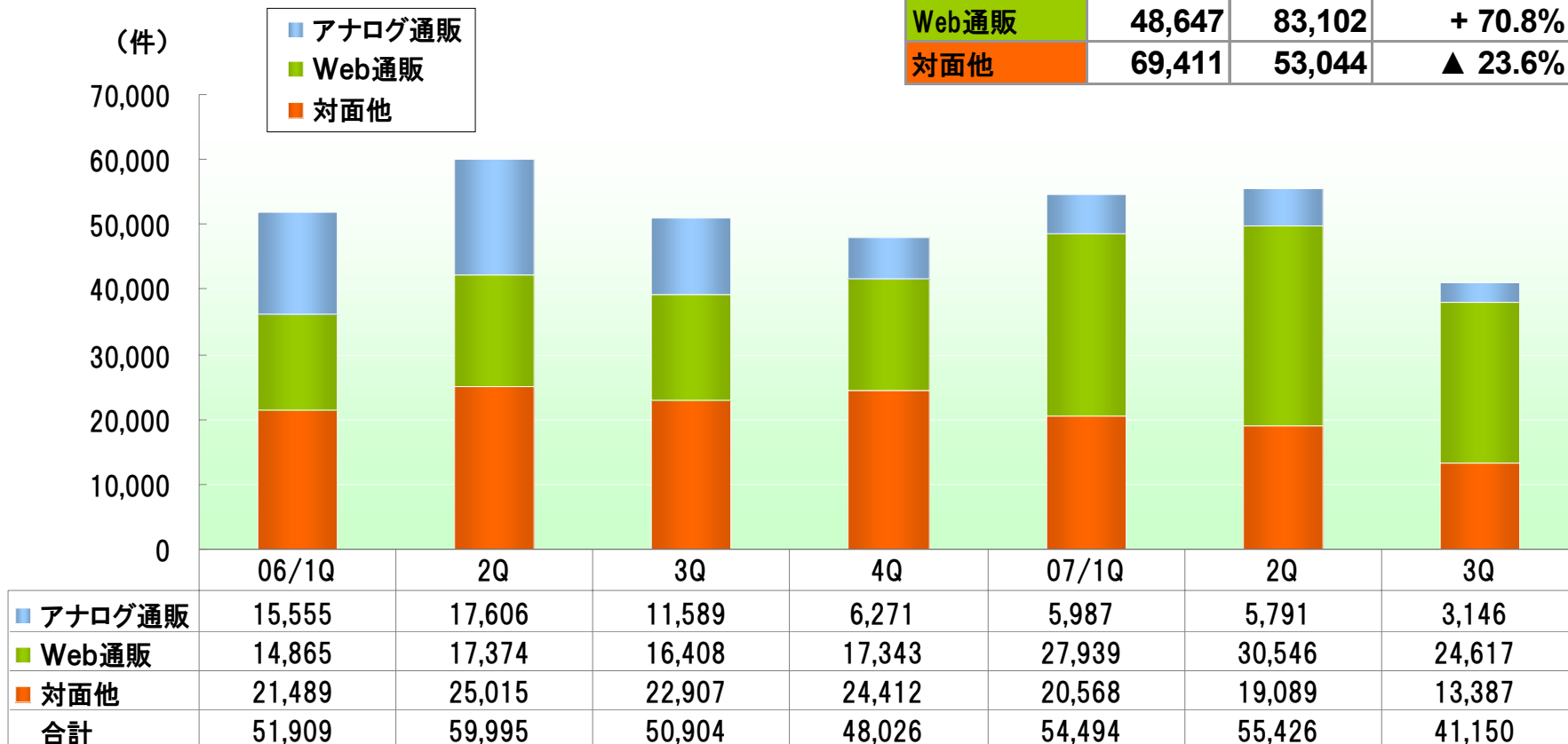
- 1件あたりの単価の低下により、件数は増加しているもののANPは減少

※ANPとは新契約年換算保険料の意味で、月払い保険料5,000円の場合、ANPは60,000円となります。

アクセス手段別資料請求件数の推移

アナログからWebによる資料請求の移行が顕著に

	06/3Q迄	07/3Q迄	前年同期比
アナログ通販	44,750	14,924	▲ 66.7%
Web通販	48,647	83,102	+ 70.8%
対面他	69,411	53,044	▲ 23.6%

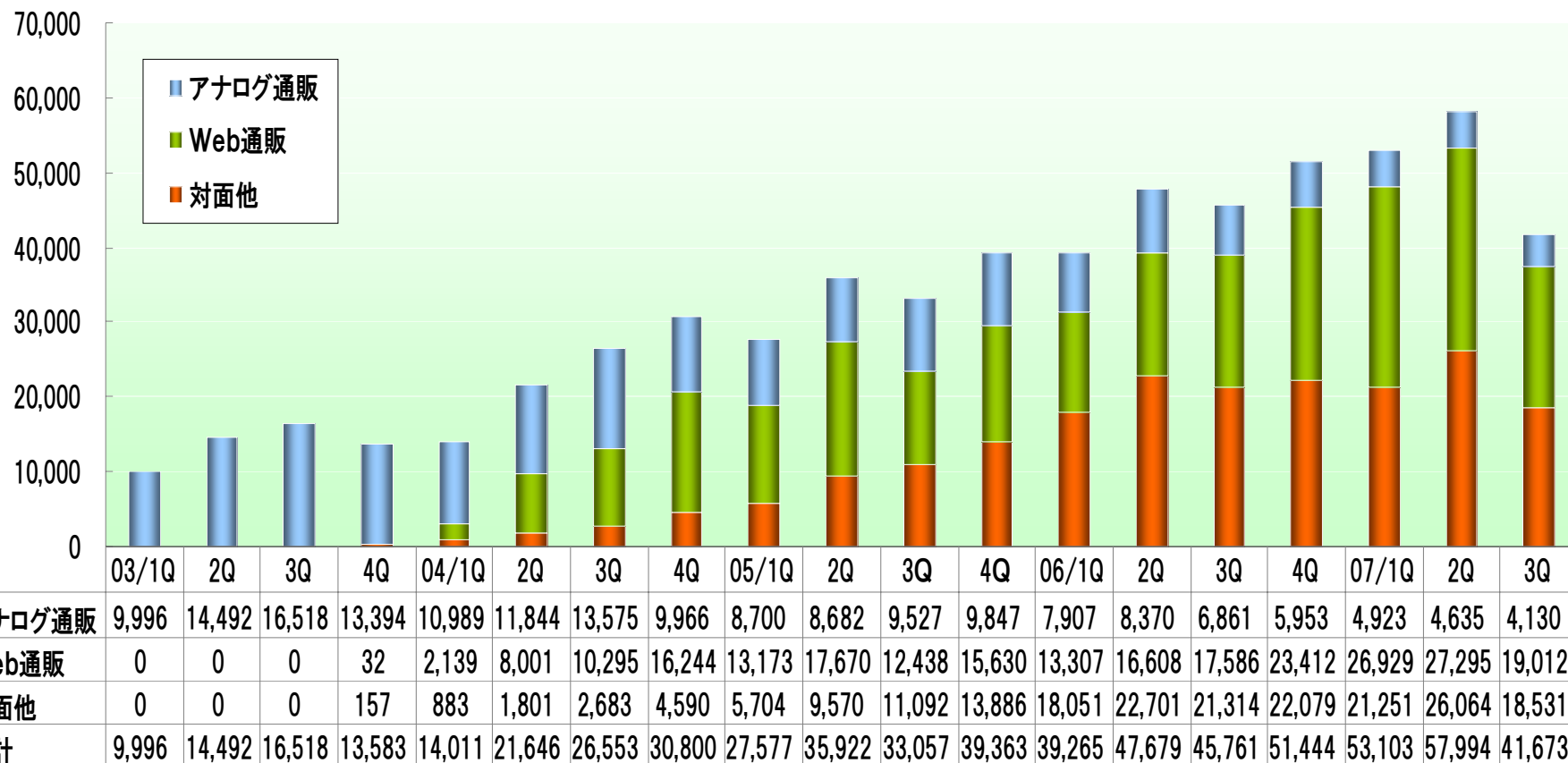


チャンネル別新規申込件数の推移

2006年よりWeb通販が増加傾向に

	06/3Q迄	07/3Q迄	前年同期比
アナログ通販	23,138	13,688	▲ 40.8%
Web通販	47,501	73,236	+ 54.2%
対面他	62,066	65,846	+ 6.1%

(件)

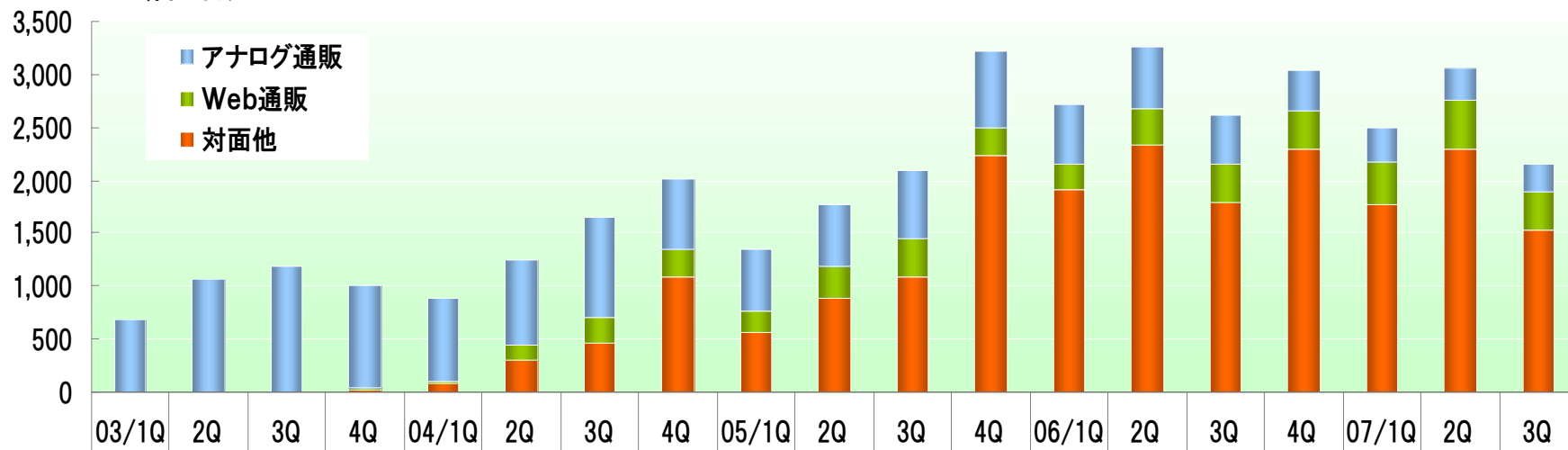


チャンネル別新規申込ANPの推移

依然として対面のシェアが高いが、Web通販が増加傾向

	06/3Q迄	07/3Q迄	前年同期比
アナログ通販	1,620	868	▲ 46.4%
Web通販	953	1,240	+ 30.1%
対面他	6,020	5,594	▲ 7.1%

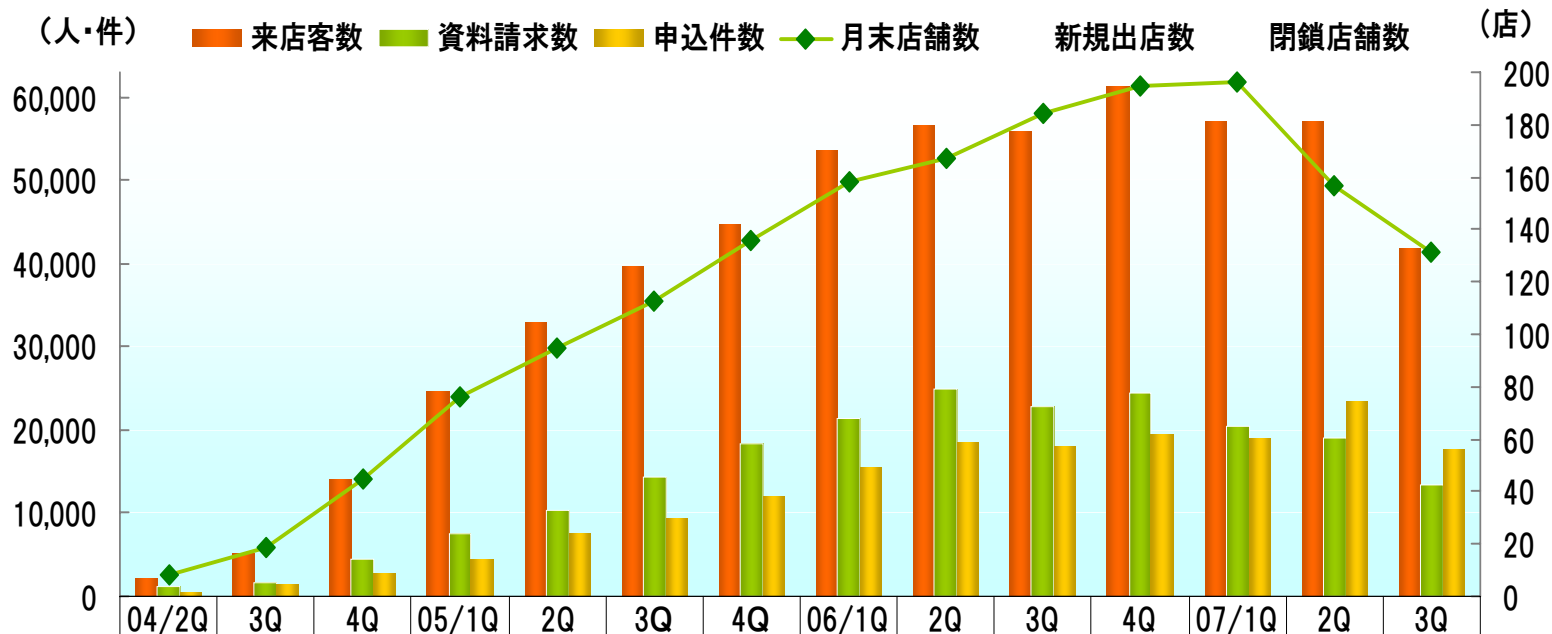
(百万円)



	03/1Q	2Q	3Q	4Q	04/1Q	2Q	3Q	4Q	05/1Q	2Q	3Q	4Q	06/1Q	2Q	3Q	4Q	07/1Q	2Q	3Q
■ アナログ通販	686	1,069	1,194	970	779	800	931	663	595	582	645	705	560	588	472	381	308	307	253
■ Web通販	0	0	0	2	36	148	245	258	196	310	362	280	244	339	370	361	403	466	371
■ 対面他	0	0	0	29	74	295	468	1,088	562	886	1,086	2,224	1,905	2,335	1,780	2,299	1,778	2,292	1,524
合計	686	1,069	1,194	1,001	889	1,243	1,644	2,009	1,352	1,778	2,092	3,210	2,709	3,263	2,623	3,041	2,489	3,065	2,148

保険ショップ『保険市場』の概況

来店客数に対する申込件数比率が上昇傾向・・・生産性向上へ

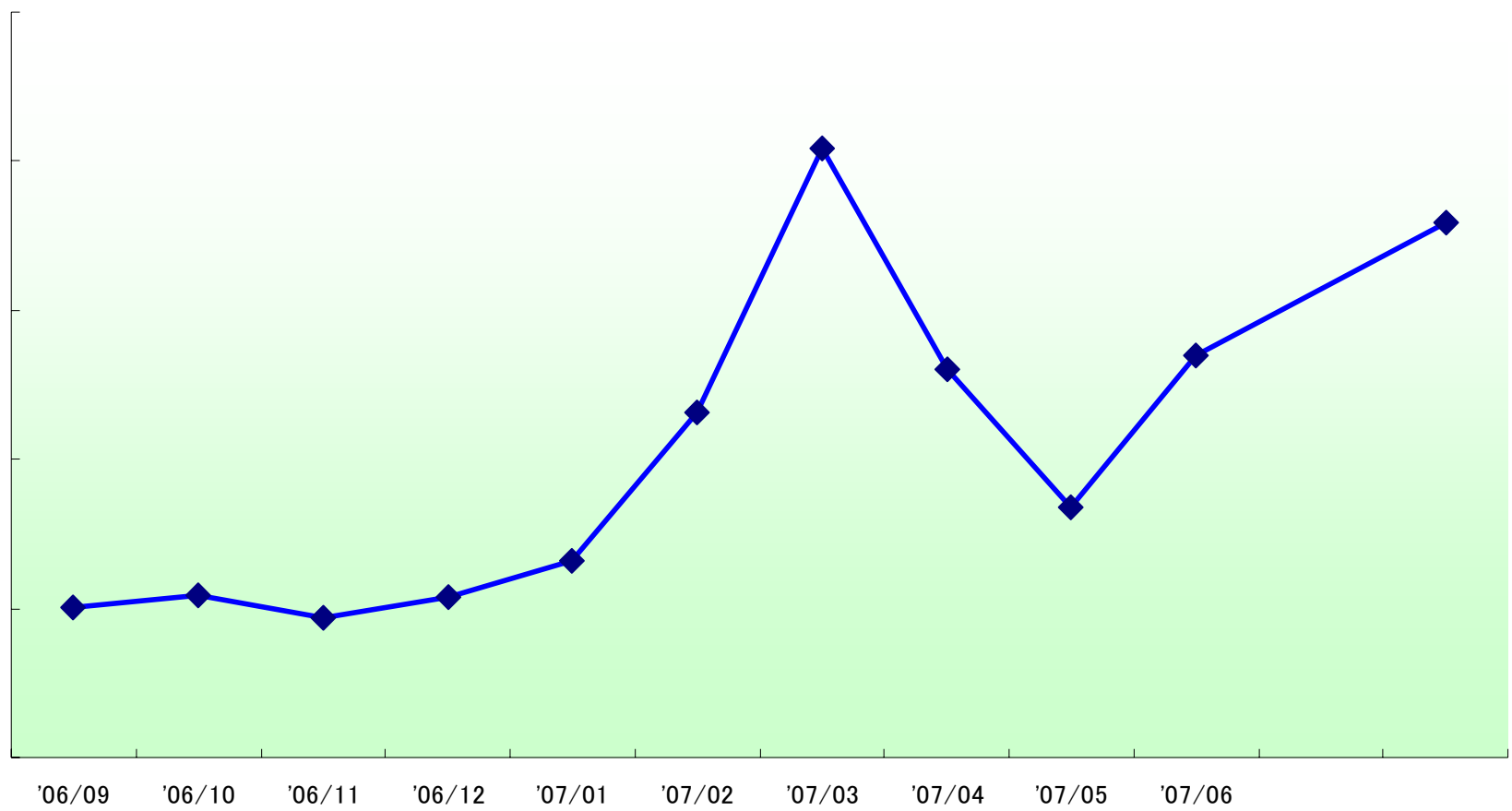


	04/2Q	3Q	4Q	05/1Q	2Q	3Q	4Q	06/1Q	2Q	3Q	4Q	07/1Q	2Q	3Q
来店客数	2,117	5,266	14,111	24,759	32,975	39,724	44,573	53,706	56,676	55,841	61,407	57,218	57,237	41,786
資料請求数	1,113	1,759	4,471	7,452	10,334	14,392	18,237	21,489	25,015	22,907	24,412	20,565	19,061	13,418
申込件数	380	1,301	2,773	4,468	7,489	9,416	11,985	15,570	18,563	18,179	19,395	19,135	23,548	17,747
月末店舗数	8	19	45	76	95	113	136	158	167	184	195	196	157	131
新規出店数	8	11	26	31	19	18	23	22	11	18	14	13	4	2
閉鎖店舗数									2	1	3	12	43	28
資料件数/来店客数	52.6%	33.4%	31.7%	30.1%	31.3%	36.2%	40.9%	40.0%	44.1%	41.0%	39.8%	35.9%	33.3%	32.1%
申込件数/資料請求件数	34.1%	74.0%	62.0%	60.0%	72.5%	65.4%	65.7%	72.5%	74.2%	79.4%	79.4%	93.0%	123.5%	132.3%
申込件数/来店客数	17.9%	24.7%	19.7%	18.0%	22.7%	23.7%	26.9%	29.0%	32.8%	32.6%	31.6%	33.4%	41.1%	42.5%

保険ショップ『保険市場』の概況

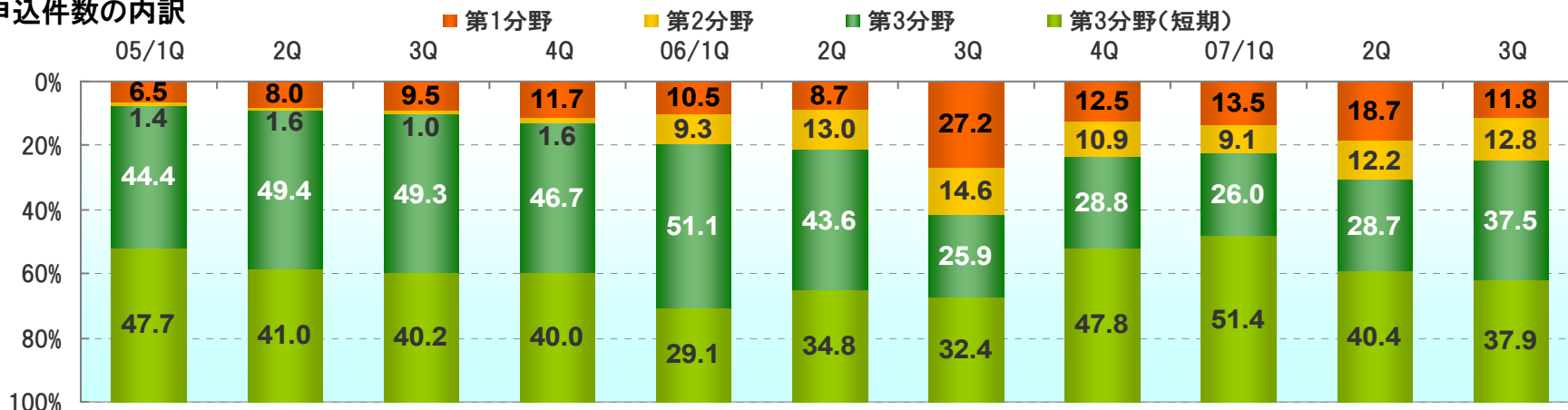
1店舗当たり新規獲得ANPが上昇傾向

1店舗当たり新規獲得ANP

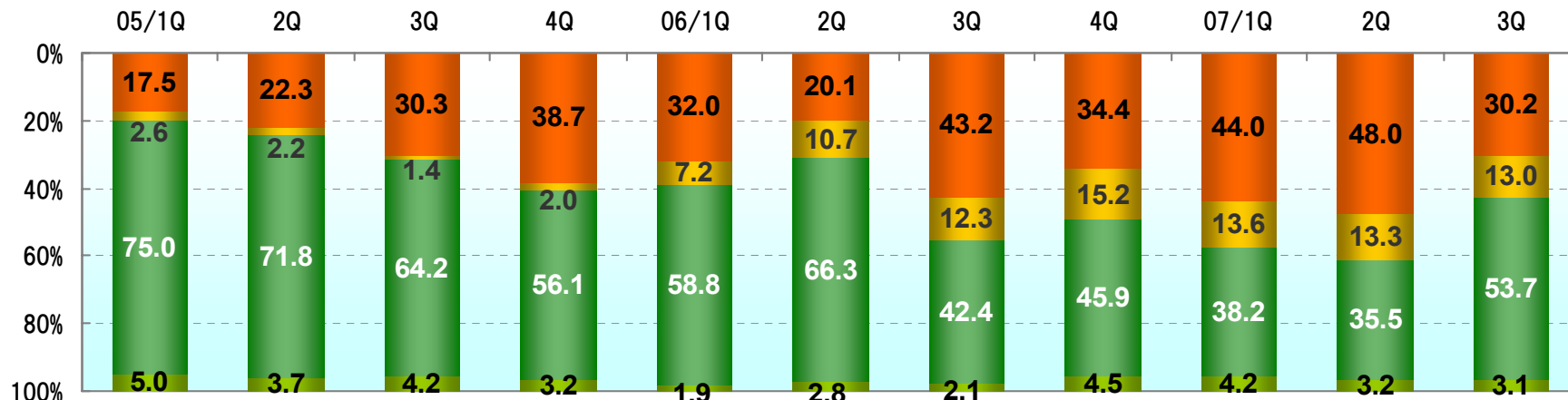


保険分野別申込件数・ANPの推移

●申込件数の内訳



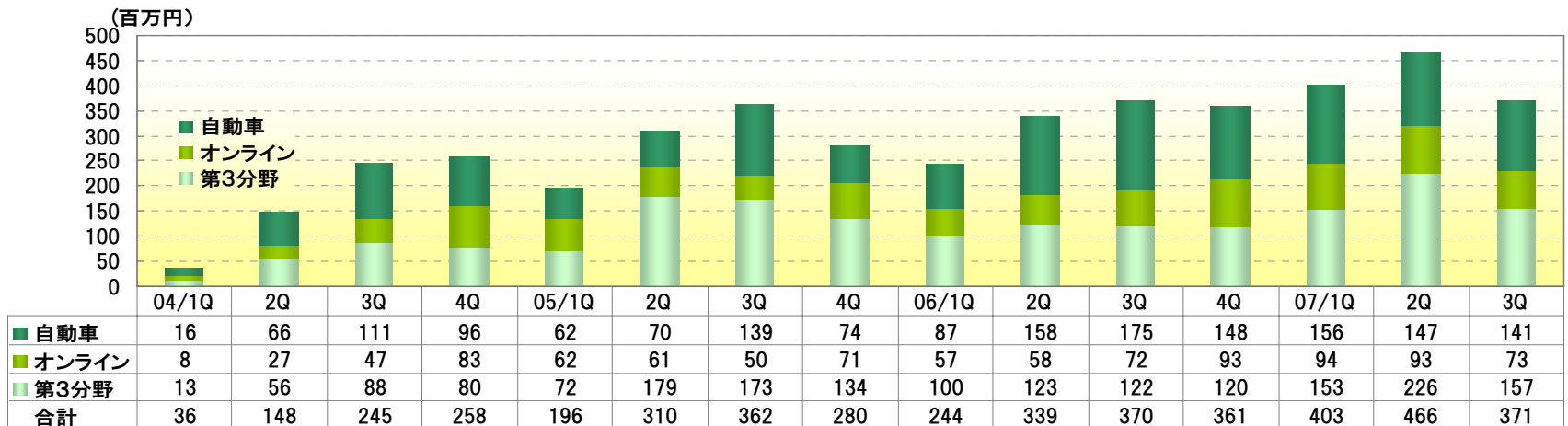
●申込ANPの内訳



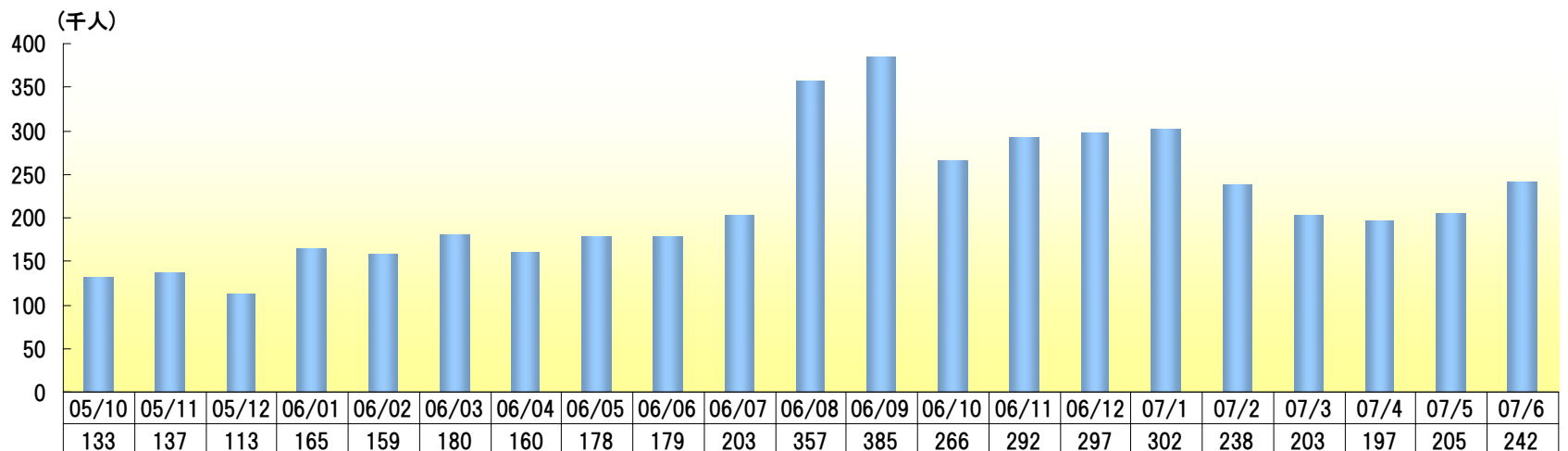
- 第1分野 : 死亡保険等の生死に関わる保険
- 第2分野 : 自動車保険や火災保険等の損害保険
- 第3分野 : 上記のいずれにも属さない医療保険・疾病保険・介護保険等
- 第3分野(短期): 海外・国内旅行傷害保険やゴルファー保険等の短期の保険

Web通販の概況



通販内識別新規申込ANP

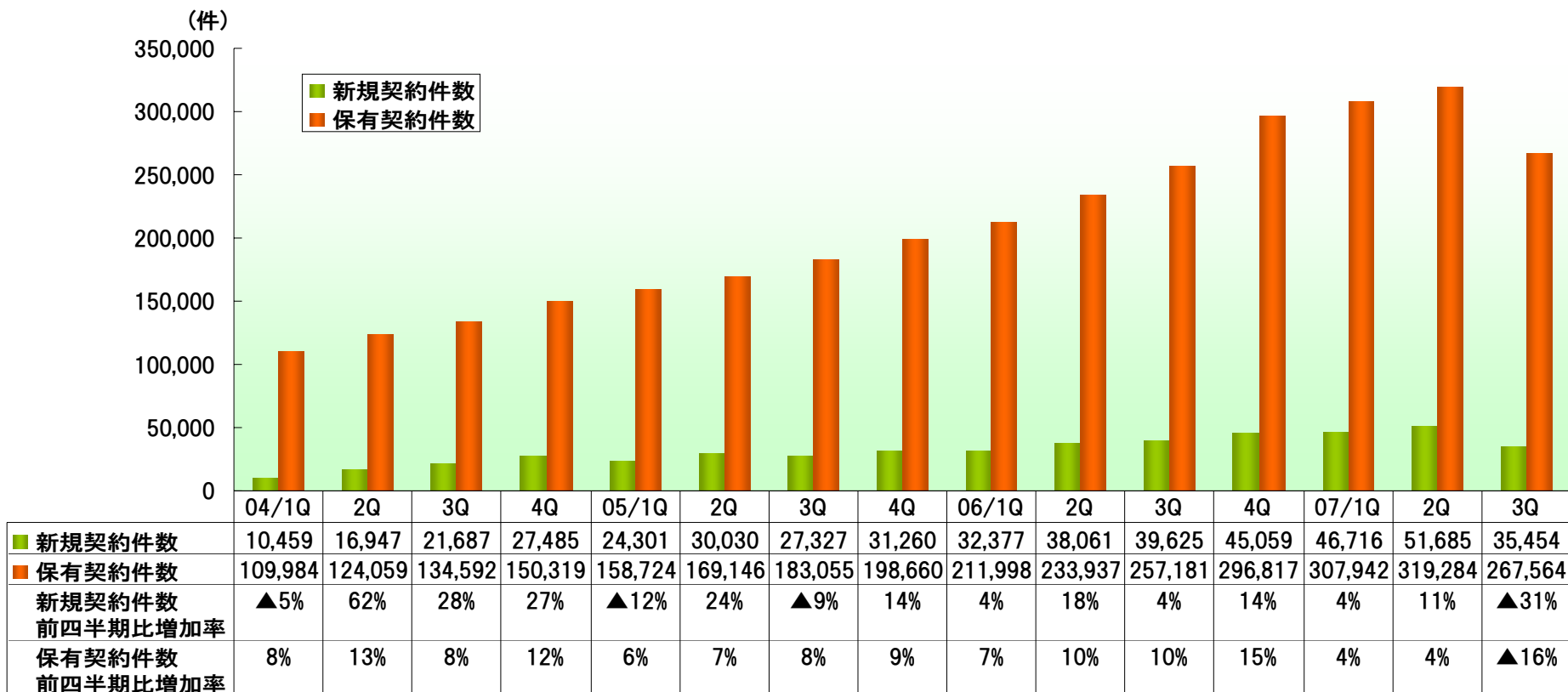


保険市場Webサイトアクセス人数



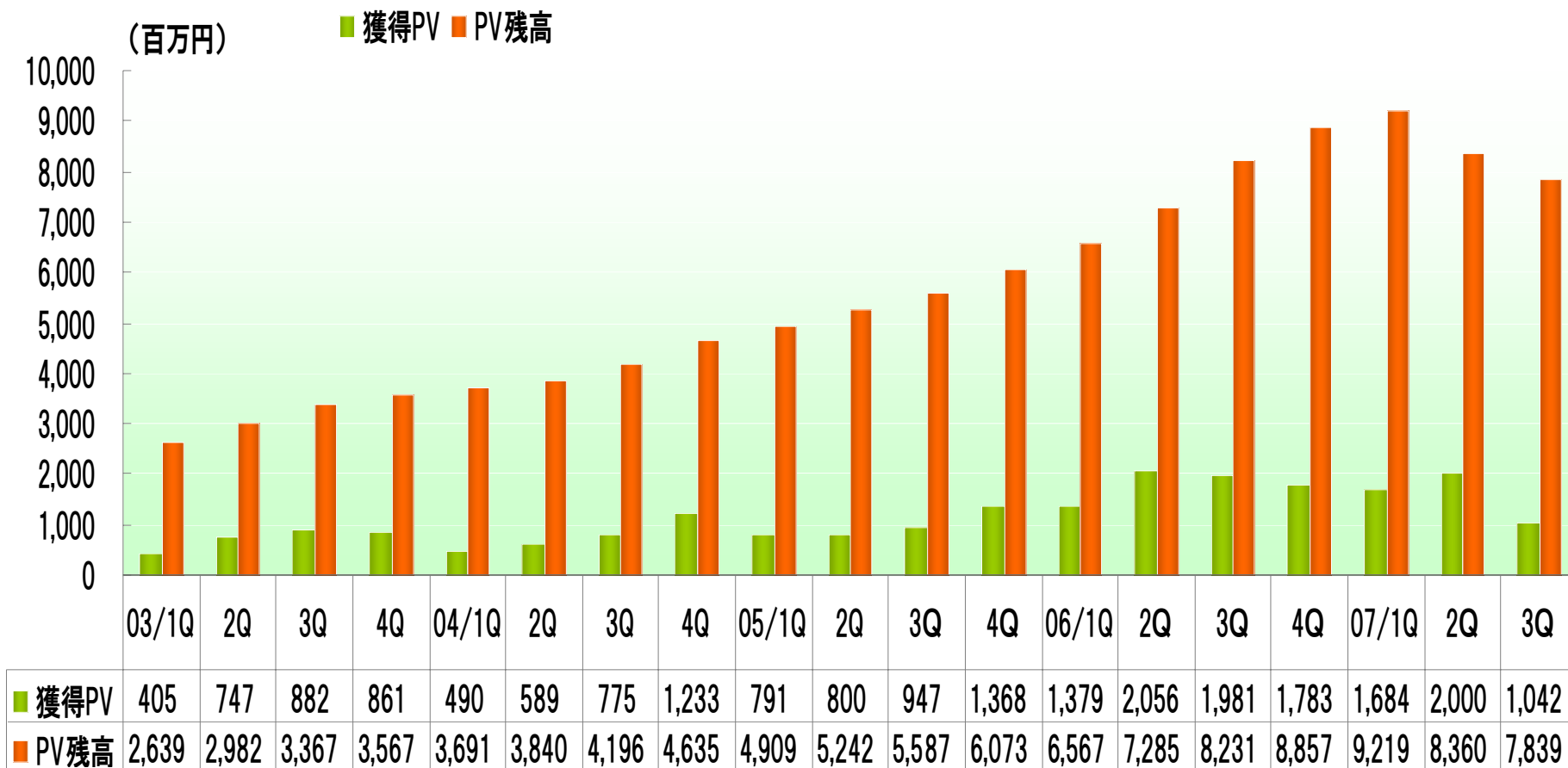
保有・新規契約件数の推移

	06/3Q	07/3Q	前年同期比
 新規契約件数	110,063	133,855	+ 21.6%
 保有契約件数	257,181	267,564	+ 4.0%



※ 前四半期保有契約件数と当該四半期新規契約件数の合算が当該四半期保有契約件数と一致していないのは、期中解約分とWebチャネル等の短期傷害保険分(スキー保険や旅行保険等)等によるものです。

PV獲得実績の推移



※ PV(Present Value)とは当該期の新規契約より発生する保険手数料の収入見込額の現在価値を表し、申込ベースの金額から成立率、解約率、還元率を勘案して算出されたシミュレーション数値です。

2007年9月期 第3四半期 トピックス

- 2006年10月
 - 東京メトロの上野駅構内に保険市場「メロピア上野店」をオープン
 - 東京メトロ初の金融関係の店舗を出店
 - インシュアランスカフェ第3号店 保険市場「高槻オーロラモール店」を出店
 - 神戸ハーバーランド店、神戸元町店に引続きオープン
- 2006年11月
 - エース保険との共同開発によるオリジナル商品「ほけん貴族」販売
 - 日本初、16歳～70歳まで健康告知無しで加入が可能
 - アリアーツが日本で初めて金融庁より認可を取得した「ペット保険」の販売を開始
 - 専業代理店としては初めての取扱い
 - 巨大な未開拓マーケットにおけるシェア獲得を目指す
- 2006年12月
 - 平成18年9月末のPVの一部について、ミリマン インクによる評価を開示
 - 保険比較サイト「保険市場」の本を出版
 - 書名「賢く保険を選ぶ人のためのケーススタディ50 保険市場」
- 2007年2月
 - 子会社株式会社アドバンスインシュアランスプランニングが第三者割当増資を実施
- 2007年4月
 - ショッピング検索サイト「BECOME JAPAN」とのコンテンツアライアンス開始
 - 総合ポータルサイト「So-net」とのコンテンツアライアンス開始
- 2007年5月
 - インターネット情報サイト「エキサイト」とへコンテンツ提供開始
- 2007年6月
 - インターネット専業銀行のイーバンク銀行との タイアッププロモーション開始
 - インターネットプロモーションの更なる拡大へ
 - アドリック損害保険(予定)の損害保険業免許の予備審査申請書提出
 - 代理店として初の保険業に参入へ

2007年9月期通期計画の概要

- 連結売上高 9,100百万円(前期比+71.4%)
- 連結経常利益800百万円(前期比+2,497百万円)
- 連結当期利益260百万円(前期比+2,156百万円)
- 新規申込ANPは13,000百万円を計画(前期比+11.7%)

※ANPとは新契約年換算保険料の意味で、月払い保険料5,000円の場合、ANPは60,000円となります。

2007年9月期 通期業績予想

(単位:百万円)

連結	2003年度 実績	2004年度 実績	2005年度 実績	2006年度 実績	2007年度 予想	増減額
売上高	3,047	4,030	5,560	5,309	9,100	3,791
営業利益	253	489	670	▲ 1,655	910	2,565
経常利益	225	423	566	▲ 1,697	800	2,497
当期純利益	151	224	270	▲ 1,896	260	2,156

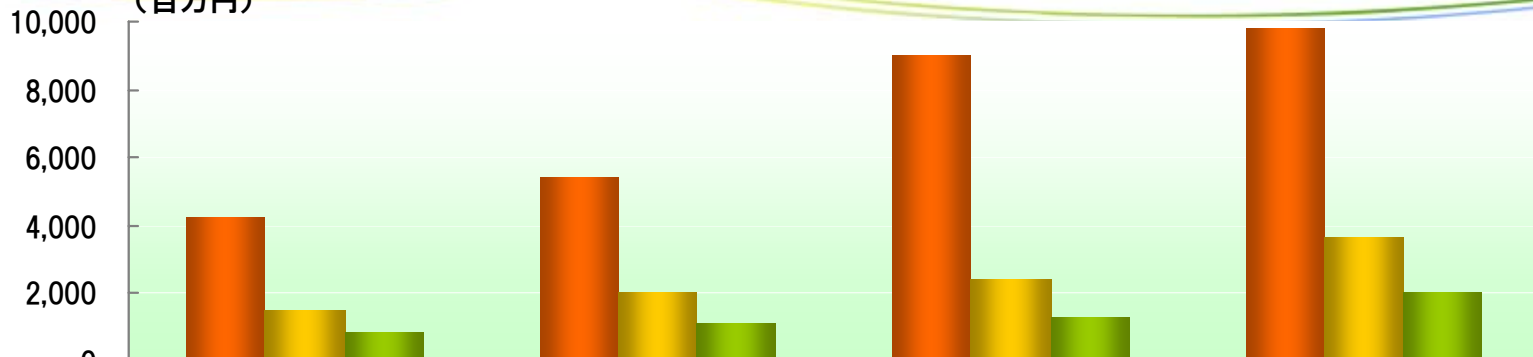
単体	2003年度 実績	2004年度 実績	2005年度 実績	2006年度 実績	2007年度 予想	増減額
営業収益	1,864	2,416	3,684	4,635	8,500	3,865
営業利益	122	456	671	▲ 1,673	850	2,523
経常利益	221	406	608	▲ 1,689	750	2,439
当期純利益	148	213	307	▲ 1,904	250	2,154

【株主還元】

当社は、株主様への利益還元を重要な経営方針として位置付けております。2006年9月期の配当につきましては誠に遺憾ながら無配とさせていただきましたが、2007年9月期につきましては、**1,500円の期末配当**を実施する予定であります。

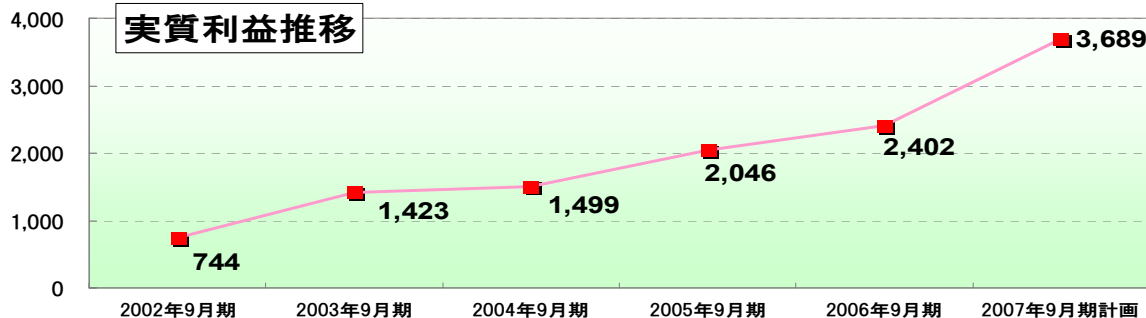
2007年9月期計画 ー 実質損益計算書(単体)

(百万円)



	2004年9月期	2005年9月期	2006年9月期	2007年9月期計画
■ 実質売上	4,281	5,440	9,018	9,833
■ 実質利益	1,499	2,046	2,402	3,689
■ 実質当期利益	824	1,125	1,321	2,028

(参考)	2004年9月期	2005年9月期	2006年9月期	2007年9月期計画
実質EPS(円)	7,807	10,659	12,301	18,893



実質売上 = 当該期のPVの総額 + 保険会社からの広告費補助額

実質利益 = 実質売上から当該期の経費（損益計算書上の経費 + 広告費補助額）を差し引いた額

現行の会計上、期中に発生した費用は当期に計上し、収益は将来の発生時、該当する期に計上することになっていますが、この処理は、「費用先行型&長期安定ストック型」の収益構造である当社の正しい経営実態を表していません。期中の活動に基づく費用と収益を対応させることにより、当社では実質損益を算出しており、重要な経営指標と位置付けております。



お問合せ先

経営企画室

村上浩一

TEL

06-6204-1193(代表)

メールアドレス

acir@advancecreate.co.jp

URL

<http://www.advancecreate.co.jp/>

