



第10期 中間期

(2004年10月～2005年3月)

業績説明資料

2005年5月18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）

本資料取扱上の注意点



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。

2005年9月期 中間決算業績概要

2005年9月期中間決算 トピックス



- 2004年10月 株式会社アドバンスリスクマネジメント設立
株式会社アドバンスライフパートナーズ設立
- 2004年11月 株式会社保険市場設立
株式会社パソナインシュアランス設立
株式会社プレステージ・AC設立
- 2005年1月 女性限定オリジナル商品「女の幸せって何？」発売
- 2005年2月14日 新株式発行により2,389百万円資本増強
- 2005年3月25日 貸借銘柄選定発表
- 2005年3月29日 金融庁「保険商品の販売勧誘のあり方に関する検討チーム」に参加
- 株主数の増加 1,929名（2004年9月末） ⇒ 2,839名（2005年3月末）
- ショップ^o出店状況
末

’ 04年9月末 ’	’ 04年12月末 ’	’ 05年3月末 ’	’ 05年4月
45店	76店	94店	104店
- 2005年4月8日 住友生命の保険商品の取扱開始を発表
- 2005年4月29日 イツラソカフェ「保険市場 カフェ・ド・クリエ神戸ハーバーランド店」
開店（コラボレーション店舗の展開）
- 2005年5月11日 福井県にコールセンター新設を発表

2005年9月期中間決算 業績概要（連結）



(単位：百万円)			04/9月期 2Q	構成比 (%)	05/9月期 2Q	構成比 (%)	増減	前年 同期比 (%)
売	上	高	1,499	100%	2,278	100%	779	152%
売	上	原 価	494	33%	633	28%	139	128%
売	上	総 利 益	1,005	67%	1,644	72%	639	164%
営	業	費 用	1,193	80%	1,903	84%	710	160%
		変動費	599	40%	409	18%	▲ 190	68%
		固定費	593	40%	1,494	66%	901	252%
営	業	利 益	▲ 188	-	▲ 259	-	▲ 71	-
経	常	利 益	▲ 215	-	▲ 288	-	▲ 73	-
当	期	利 益	▲ 138	-	▲ 215	-	▲ 77	-
	計画対比		当中間期 予算		当中間期 実績		計画 差異	達成比 (%)
売	上	高	2,400		2,278		▲ 122	95%
経	常	利 益	▲ 300		▲ 288		12	-
当	期	利 益	▲ 170		▲ 215		▲ 45	-

2005年9月期中間決算 貸借対照表（連結）



(単位：百万円)		2004年 9月末	2005年 3月末	増減
流	動	1,432	3,084	1,652
	資産			
	現預金	289	1,580	1,291
	売掛金	1,036	1,281	245
	繰延税金資産	41	138	97
固	定	2,217	2,512	295
	資産			
	有形固定資産	100	168	68
	無形固定資産	1,318	1,232	▲ 86
	投資等	798	1,111	313
繰	延	33	47	14
資	産	3,684	5,644	1,960
	合計			

(単位：百万円)		2004年 9月末	2005年 3月末	増減
流	動	760	503	▲ 257
	負債			
	短期借入金	150	-	-
固	定	231	203	▲ 28
	負債			
	長期借入金	-	-	-
負	債	991	706	▲ 285
	合計			
	資本金	1,272	2,526	1,254
	資本準備金	1,204	2,458	1,254
	利益剰余金	215	▲ 47	▲ 262
資	本	2,692	4,937	2,245
	合計			
負	債・資本	3,684	5,644	1,960
	合計			

2005年9月期中間決算 業績概要（单独）



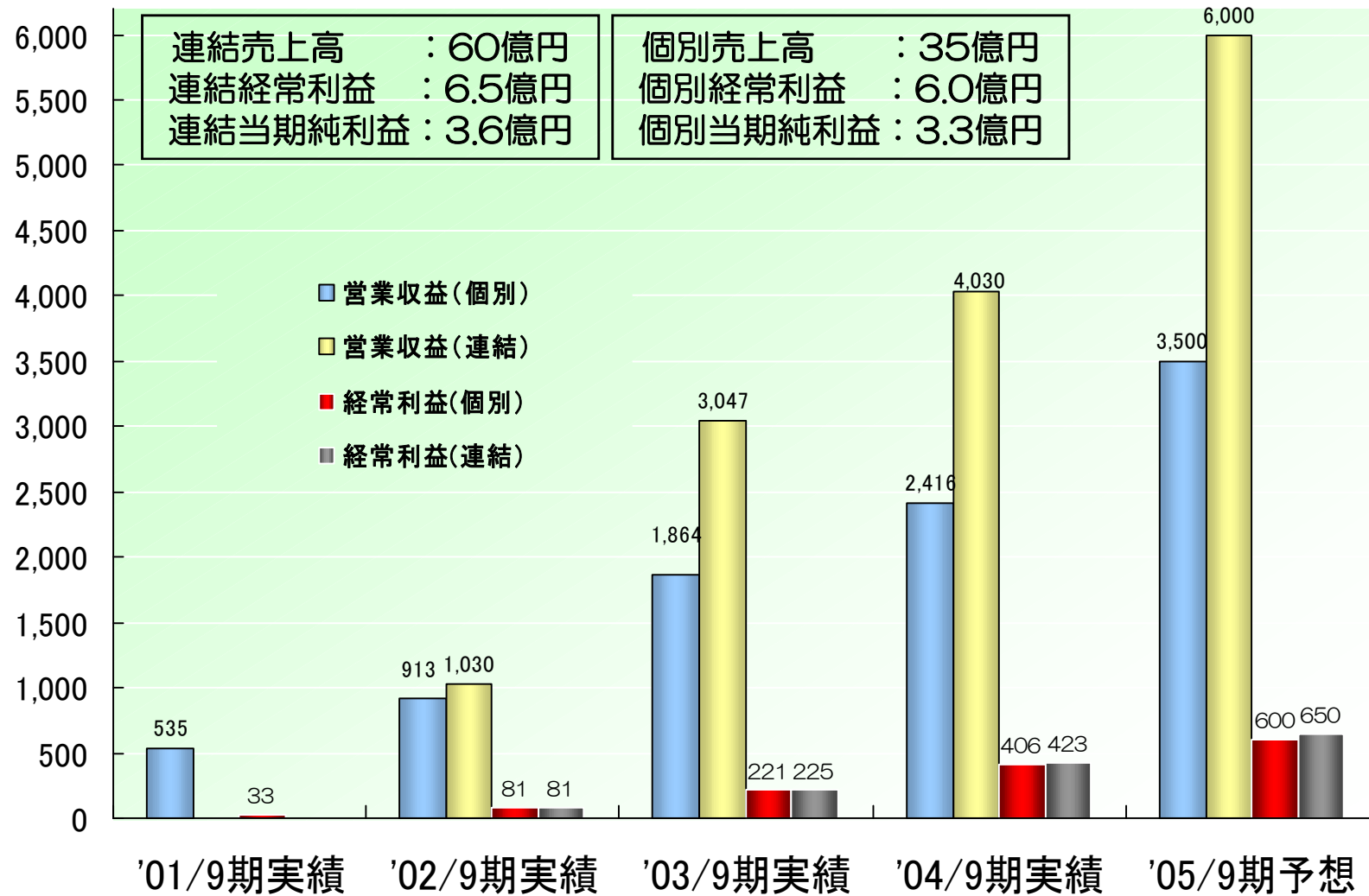
(単位：百万円)		04/9月期 2Q	構成比 (%)	05/9月期 2Q	構成比 (%)	増減	前年 同期比 (%)
営業	収益	900	100%	1,543	100%	643	171%
	初年度手数料	709	79%	1,319	85%	610	186%
	次年度以降手数料	147	16%	212	14%	65	144%
営業	費用	1,103	123%	1,766	114%	663	160%
	変動費	522	58%	359	23%	▲ 163	69%
	固定費	580	64%	1,406	91%	826	242%
営業	利益	▲ 202	-	▲ 222	-	▲ 20	-
経常	利益	▲ 224	-	▲ 236	-	▲ 12	-
当期	利益	▲ 145	-	▲ 166	-	▲ 21	-
計画対比		当中間期 予算		当中間期 実績		計画 差異	達成比 (%)
営業	収益	1,300		1,543		243	119%
経常	利益	▲ 270		▲ 236		34	-
当期	利益	▲ 170		▲ 166		4	-

2005年9月期中間決算 貸借対照表（単独）



(単位：百万円)	2004年 9月末	2005年 3月末	増減
流動資産	1,253	2,946	1,693
現預金	134	1,507	1,373
売掛金	713	813	100
繰延税金資産	41	137	96
固定資産	2,187	2,507	320
有形固定資産	100	168	68
無形固定資産	1,318	1,232	▲ 86
投資等	768	1,105	337
繰延資産	33	46	13
資産合計	3,474	5,499	2,025
(単位：百万円)	2004年 9月末	2005年 3月末	増減
流動負債	564	323	▲ 241
短期借入金	—	—	—
固定負債	231	203	▲ 28
長期借入金	—	—	—
負債合計	795	527	▲ 268
資本金	1,272	2,526	1,254
資本準備金	1,204	2,458	1,254
利益剰余金	201	▲ 12	▲ 213
資本合計	2,678	4,972	2,294
負債・資本合計	3,474	5,499	2,025

2005年9月期業績予想（当初計画通り）

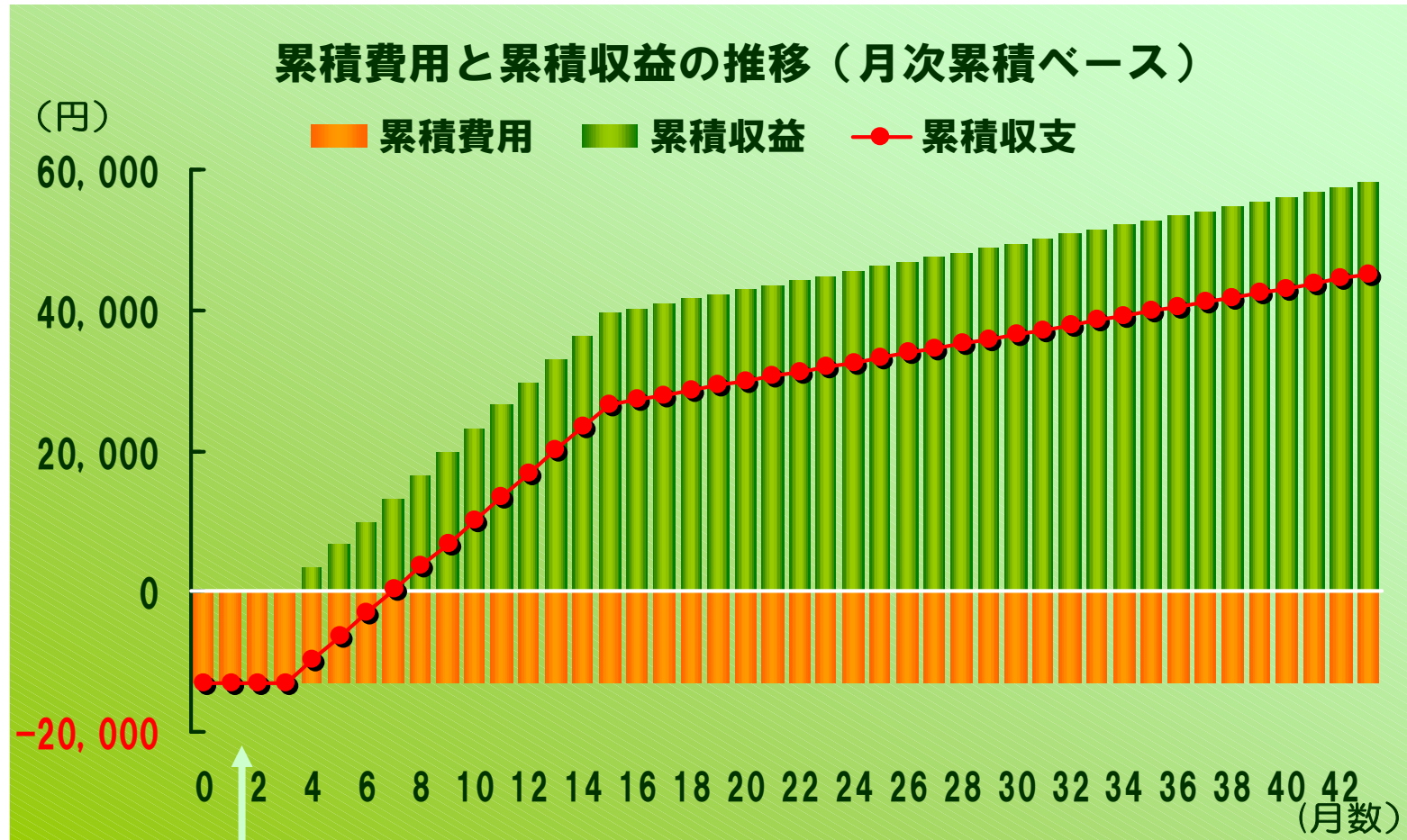


※配当予想：期末配当1,000円で前年比実質増配

収益モデル

通販ビジネスの収益モデル

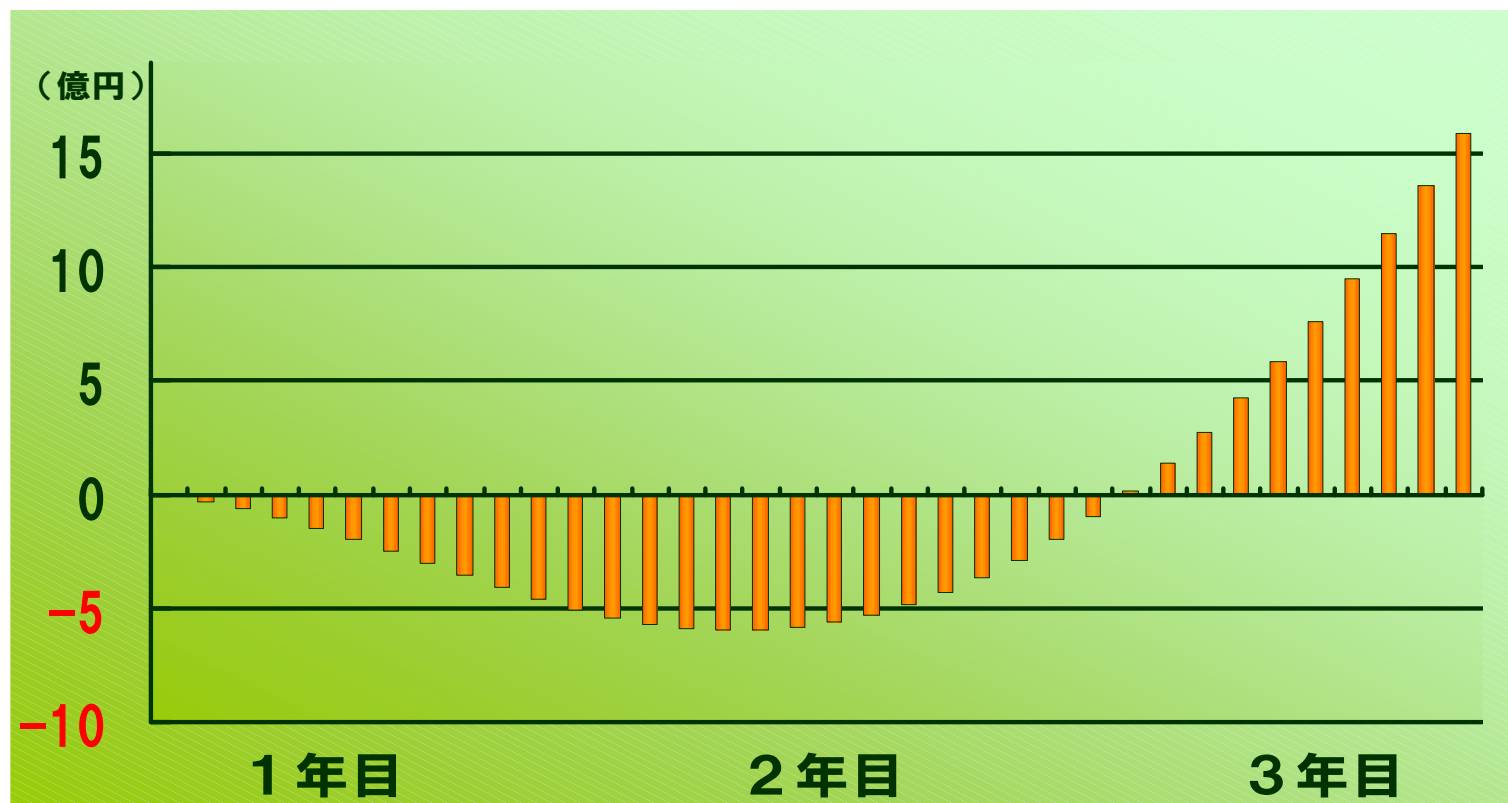
※ ガン保険1件あたりのモデルケース



ショップビジネスの損益シミュレーション



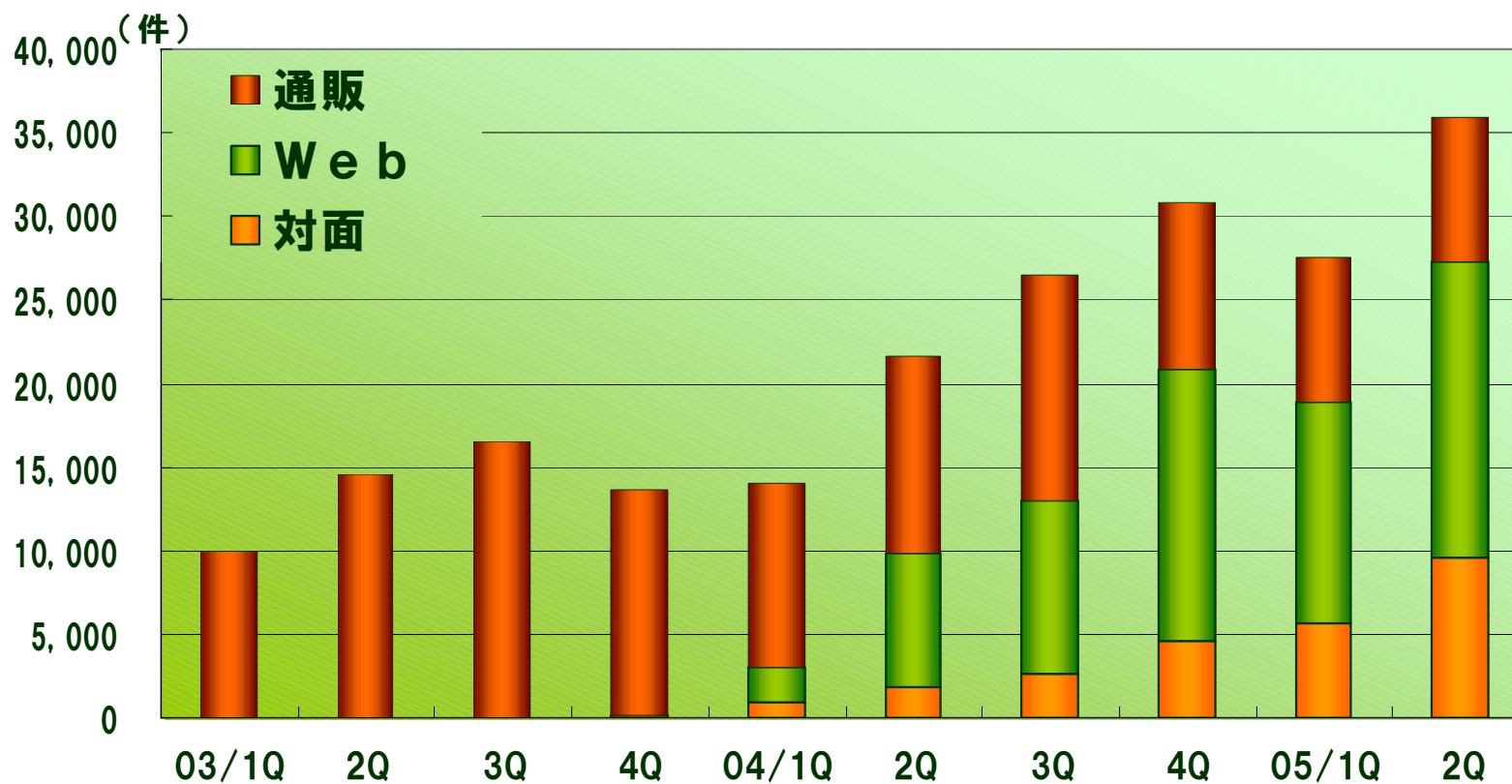
※毎月10店舗ずつ出店した場合、3年で360店



		1年目	2年目	3年目
損益	単年度	▲5億円	2億円	18億円
	累積	▲5億円	▲3億円	15億円

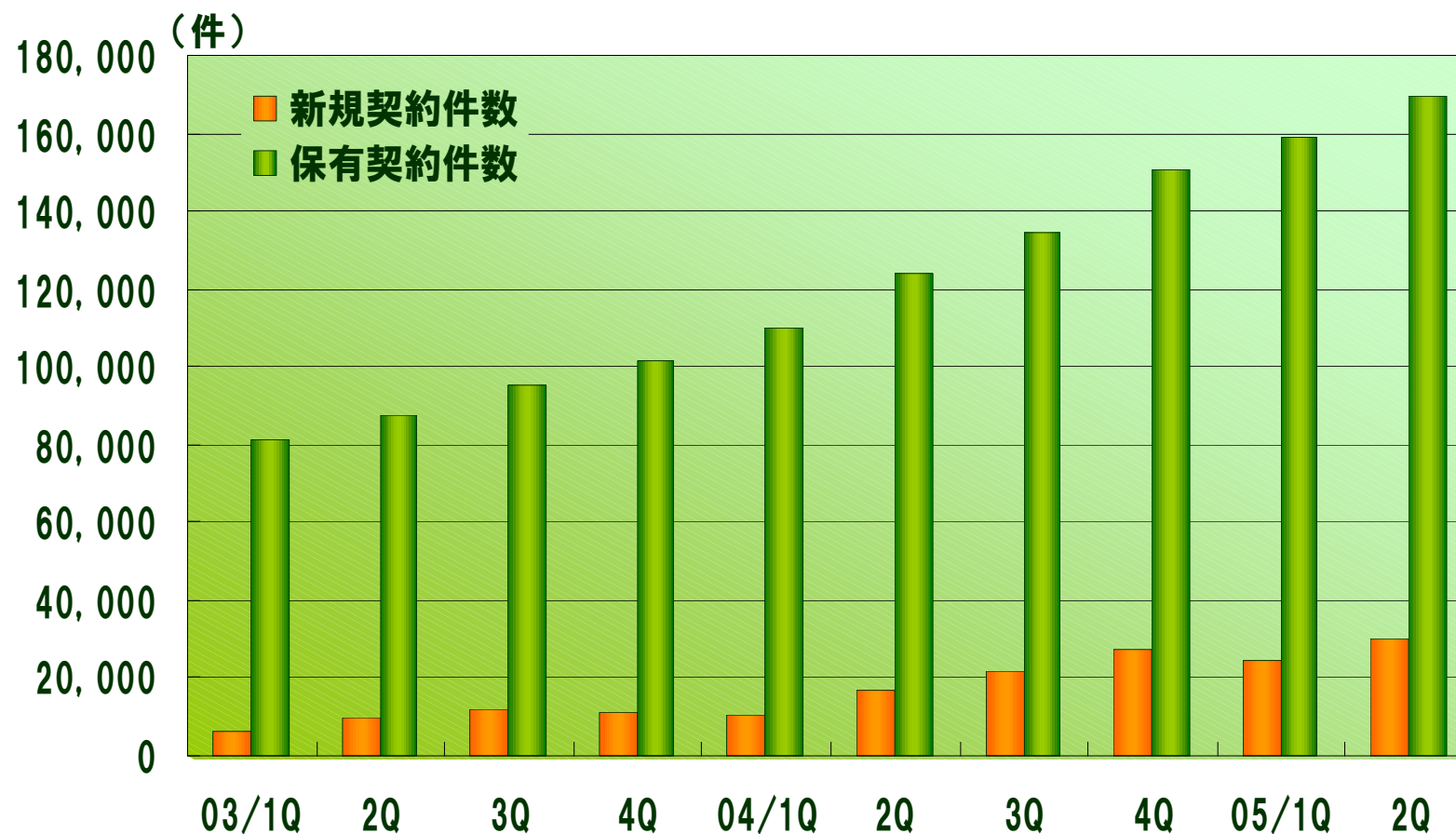
管理データ情報



チャネル別新規契約申込件数



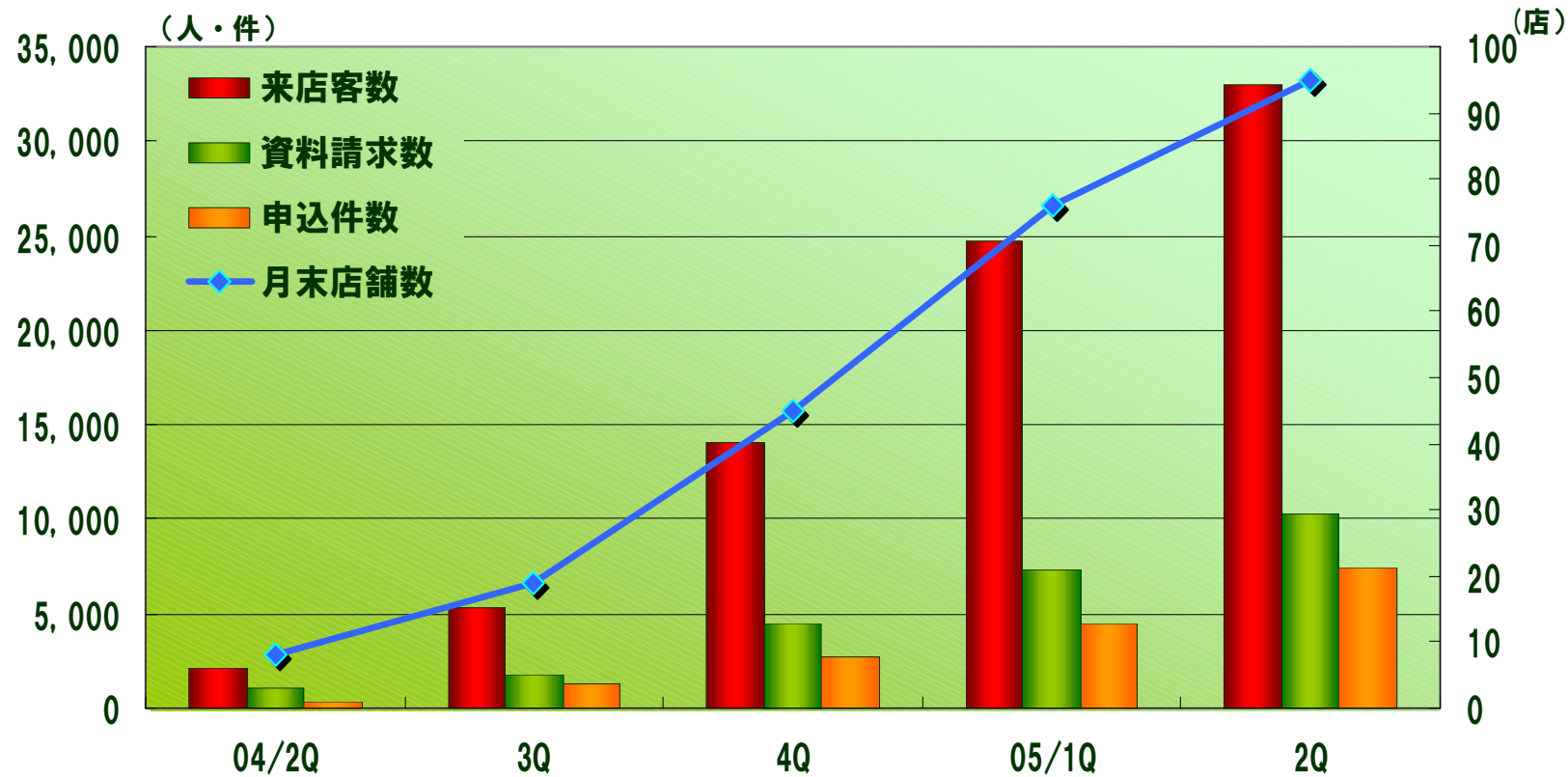
新規契約申込件数	03/1Q	2Q	3Q	4Q	04/1Q	2Q	3Q	4Q	05/1Q	2Q
対面	0	0	0	157	883	1,801	2,683	4,590	5,704	9,570
Web	0	0	0	32	2,139	8,001	10,295	16,244	13,173	17,670
通販	9,996	14,492	16,518	13,394	10,989	11,844	13,575	9,966	8,700	8,682
合計	9,996	14,492	16,518	13,583	14,011	21,646	26,553	30,800	27,577	35,922

保有契約件数・新規契約件数の推移



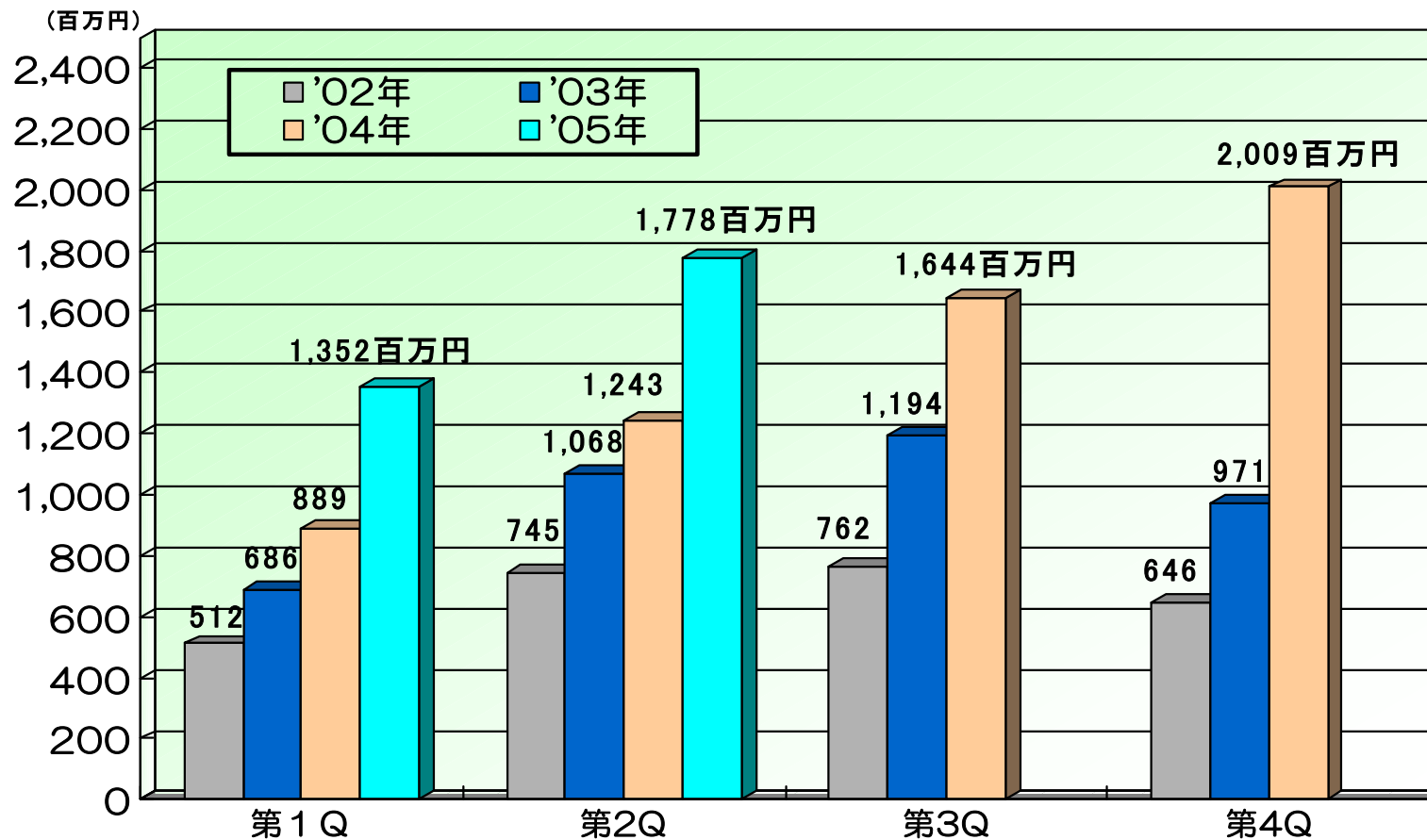
	03/1Q	2Q	3Q	4Q	04/1Q	2Q	3Q	4Q	05/1Q	2Q
 新規契約件数	6,028	10,112	11,951	10,981	10,459	16,947	21,687	27,485	24,301	30,030
 保有契約件数	81,281	87,871	95,258	101,720	109,970	124,034	134,592	150,319	158,724	169,146

保険ショップ『保険市場』の状況



	04/2Q	3Q	4Q	05/1Q	2Q
来店客数	2, 117	5, 266	14, 111	24, 759	32, 975
資料請求数	1, 113	1, 759	4, 471	7, 385	10, 334
申込件数	380	1301	2, 773	4, 468	7, 489
月末店舗数	8	19	45	76	94

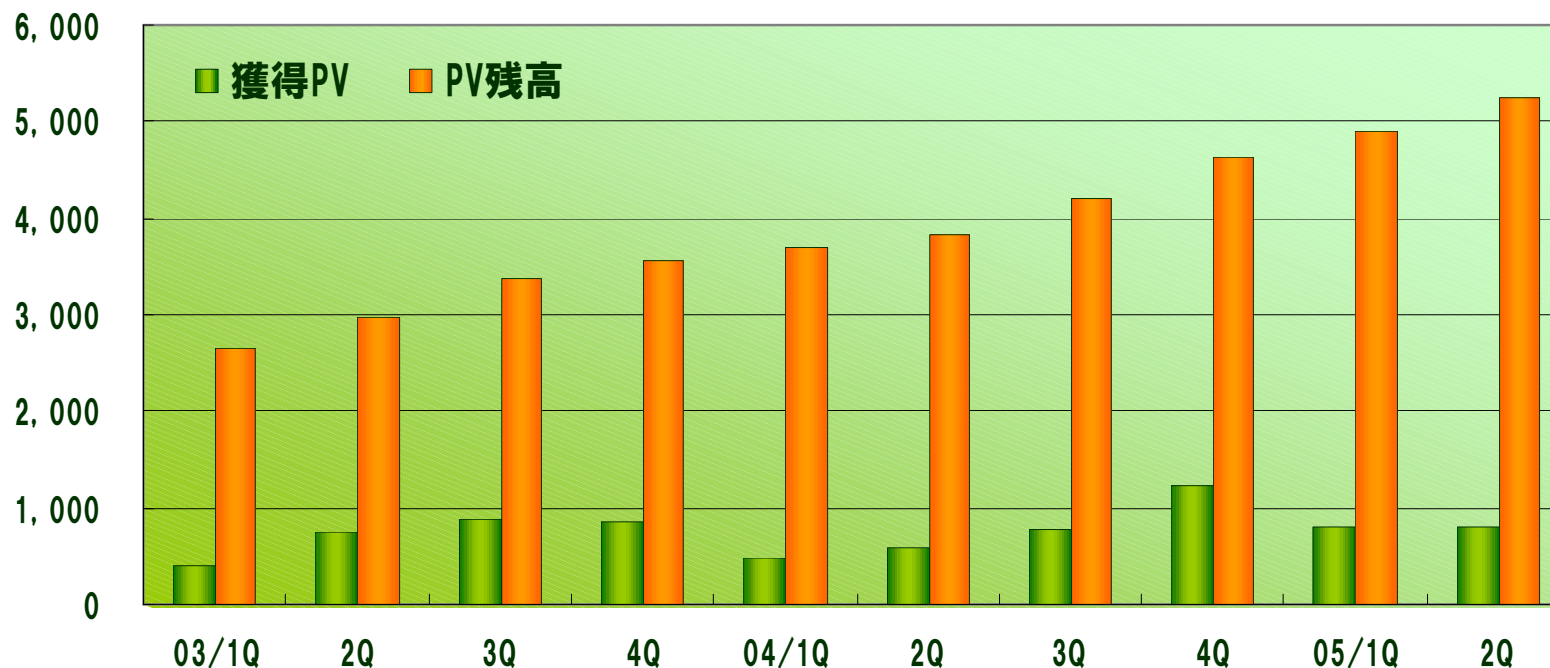
新規申込ANPの推移（四半期毎）



PV獲得実績の推移



(百万円)

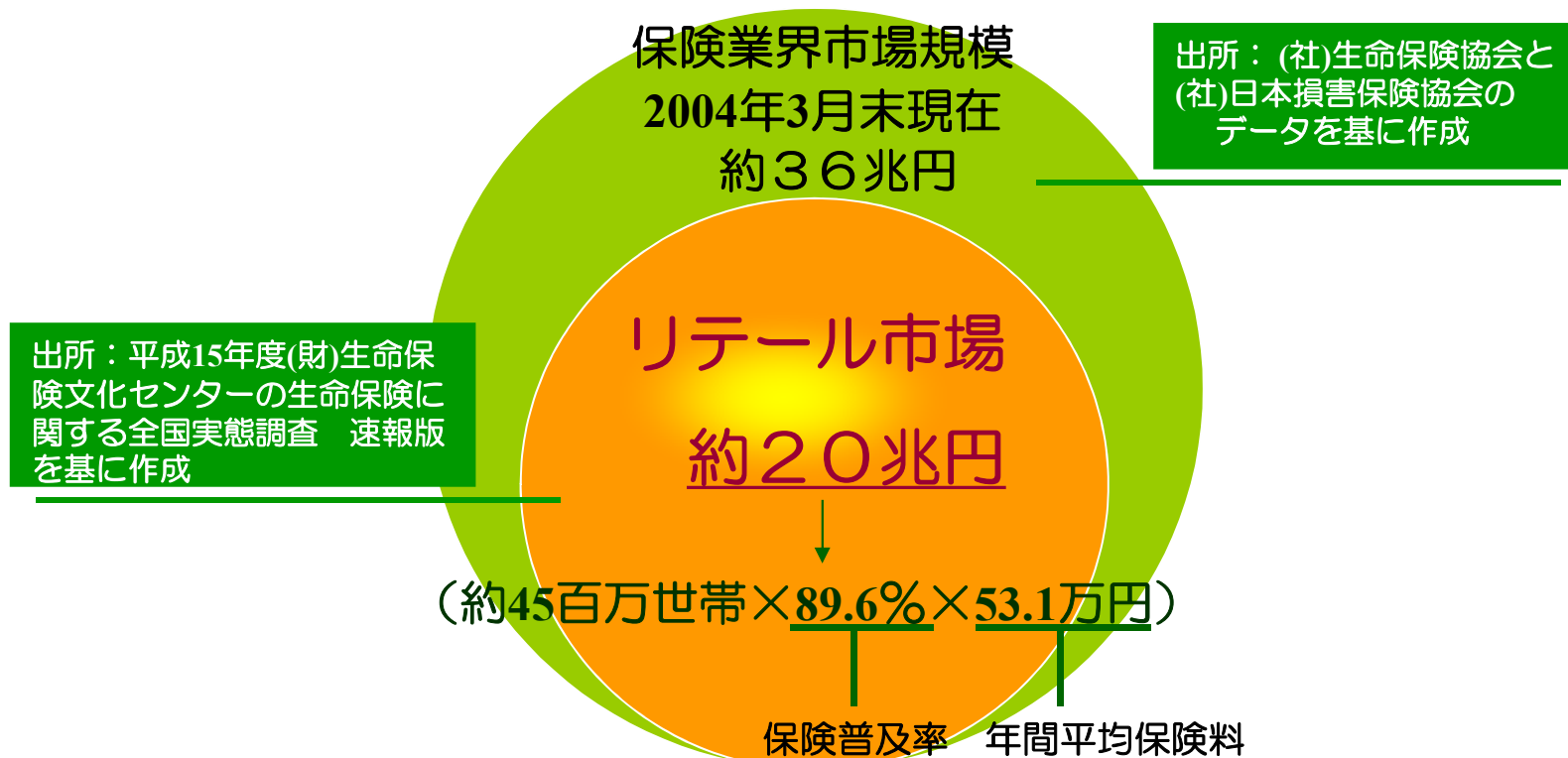


	03/1Q	2Q	3Q	4Q	04/1Q	2Q	3Q	4Q	05/1Q	2Q
■ 獲得PV	405	747	882	861	490	589	775	1,233	791	800
■ PV残高	2,639	2,982	3,367	3,567	3,691	3,840	4,196	4,635	4,909	5,242

※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。

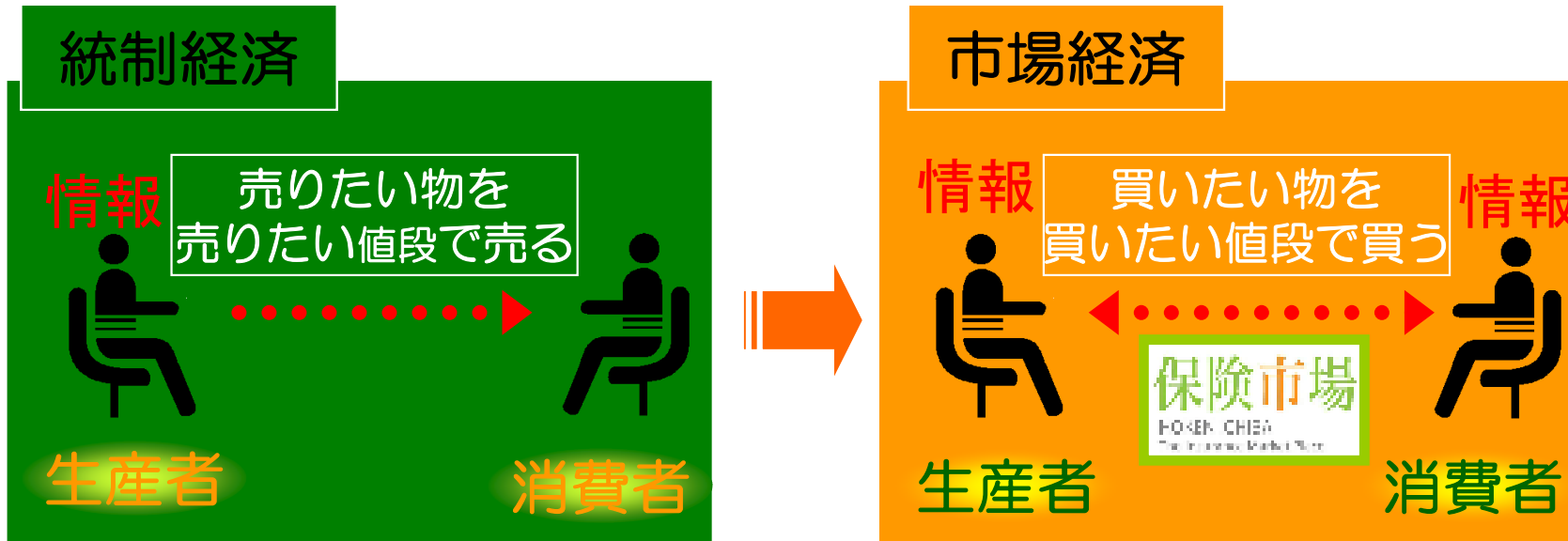
当社のビジョンと戦略

保険業界：市場環境の中長期的変化



- 中・長期的な人口減少が予想され、保険業界の全体市場は縮小傾向。
- 一方で、保険に対するニーズが生きるリスクをヘッジするための「第三分野保険（医療・傷害・介護）」にシフト。リテール市場における「第三分野保険」領域は拡大中。

保険業界：市場構造の変化と当社の戦略



当社の戦略

- 売りたいニーズと買いたいニーズを合致させるリテール流通市場の創造。
- 蓄積した顧客データベースを活用したマーケティングにより、お客様のライフタイムバリュー（生涯価値）の最大化を通じ、リテール市場におけるシェア獲得。

多様なチャネルを通じたアプローチ



当社グループの概要



ご参考

グループ各社の担う 販売チャンネル

(株)アドバンスクリエイト



リテール向け：チラシアナログ通販

マーケティング効果分析による効率的なプロモーション

ポスティング

全国3,500万世帯へ
ポスティング網の拡大



マス媒体

新聞広告・折込広告など

会員市場

千趣会をはじめとした
会員市場へのチラシの発送



提携店舗

スーパー、専門店などに
カタログスタンドを設置

リテール向け：Web通販



<http://www.hokende.com>

『日本最大級の保険比較サイト』
商品種類ごとに一覧表で比較検討ができる
取扱商品・・・有名保険会社23社、78商品



自由な時間に、簡単・便利に比較検討できるWeb

8798.net <http://8798.net>



『自動車保険見直しサイト』
条件を入力すれば、最大9社より一括見積り



リテール向け：ショップ『保険市場』



『保険のコンビニ』 ワンストップショッピング

複数保険会社の多品種の保険商品を品揃え
お客様が自分に合った商品を自由に選択

「売りに行く」から「買いに来ていただく」へ
保険流通市場の革新

- 既存契約者の保全窓口
- 実店舗としての広告宣伝効果
- 消費者の視点に立ったマーケティング



テレマーケティング



リテール向け：テレマーケティング



- チラシアナログ通販により集積された顧客情報を有効活用したアプローチ
- 高度にIT化されたコールセンターやテレマーケティングのノウハウを活用

福井県に**コールセンター**を新設

2005年7月 業務開始予定

福井県及び福井市から円滑な設置や
地元人材の確保に向け、積極的に支援や助言
をいただく

株式会社プレステージインターナショナル
との合併会社

株式会社プレステージ・AC



入居予定ビル外観（テクノパーク福井内）

(株)アドバンスライフパートナーズ



リテール向け：訪問営業



- チラシアナログ通販により集積された顧客情報を有効活用したアプローチ
- テレマーケティングでアプローチ、訪問営業
- ショップでカバーしきれない顧客に対するアプローチ

グループ会社

株式会社アドバンスライフパートナーズ



(株)アドバンスリスクマネジメント



コンサルティング営業

《主要ターゲット・・・株式公開準備企業・新興企業》

法人が抱える様々なリスクやニーズに対し、適切なリスクヘッジ、備え、対策をオーダーメイドでご提案する高度なコンサルティング営業を行う。
企業の様々な要請に答える保険のプロフェッショナル集団。

リスク・ニーズ

- 重要設備の災害
- 退職金・弔慰金
- 経営者の万一のとき
- 取引先とのトラブル
- 個人情報漏洩

提案

- 他企業防衛プラン
- 福利厚生プラン
- 資産形成プラン
- 保険リストラプラン 他

株式会社アドバンスリスクマネジメント



御静聴、誠に有難うございました。

お問合せ先

総合企画部

下牧新八 江尻保則

TEL

06-6204-1193（代表）

メールアドレス

acir@advancecreate.co.jp

URL

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