

2006年1月16日

各位

株式会社アドバンスクリエイト
(銘柄コード：8798)

2005年12月度 当社の業績概要について

1. 12月度 月次報告(速報)

アドバンスクリエイトグループの12月度の実績概況をご報告させていただきます。
新規契約申込件数は13,612件となり、新規契約申込ANPは985百万円となりました。
新規契約申込ANPは前年同月比241%となりました。また、2006年9月期第1四半期の新規契約申込ANP合計は、速報ベースではありますが、2,708百万円となり、前年比200%となりました。

12月度は、ショップ部門につきましては、季節要因的に前月度を割る結果となりましたが、かねてより注力しております法人部門が大きく伸びました。これは、企業の業績回復に伴う保険ニーズの増加にいち早く対応した結果によるものです。

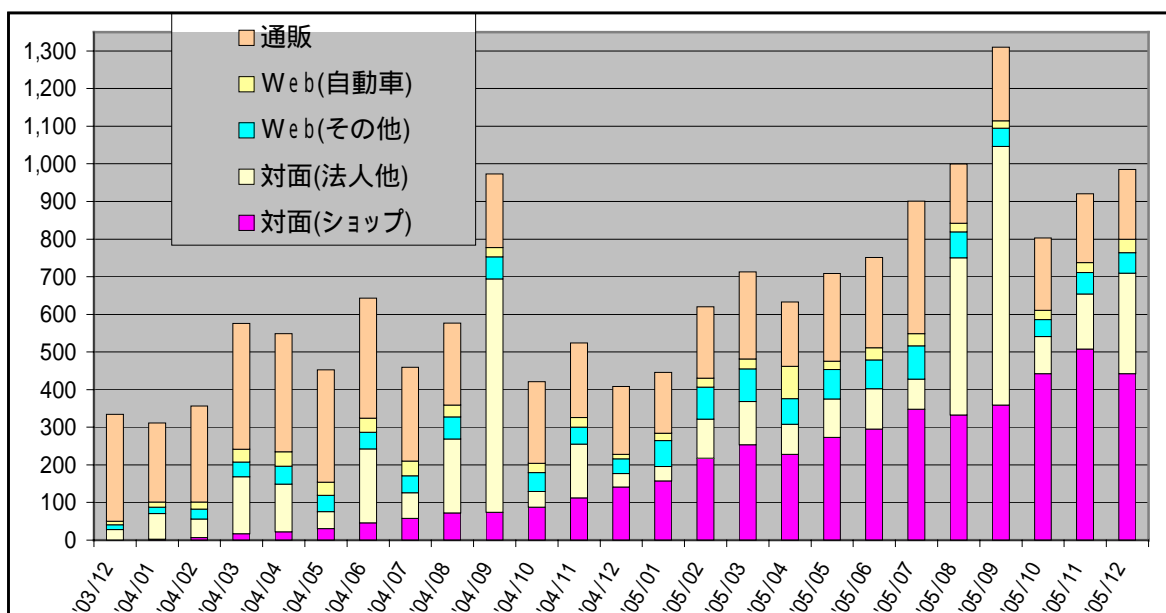
他社との業務提携による拡販や法人向けサイト「法人保険市場」の運営をはじめとして、人員強化にも注力しています。東京・大阪以外の各支店にも法人対応可能な専門コンサルタントを配置し、当社の持つ全国的な販売網も効果的に活用しています。

詳細は当社ホームページの月次動向ファイル(PDF)をご参照願います。

語句説明...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。

新規契約申込 ANP 推移 (月次動向より一部抜粋)

(単位：百万円)



2. 最近のトピックス

事業者向け保険比較サイト「フィデリ・保険ナビ」を開始（12月21日付けリリース）
「事業者」をテーマに、質の高い信頼できる商品およびサービスを提供する事業者向けポータルサイトを運営している株式会社イー・クラシスと提携し、事業者向け保険比較サイト「フィデリ・保険ナビ」を開始いたしました。

希望者には専門コンサルタントによる対面でのご説明等も行っており、当社の擁するクリック&モルタルの販売チャネルの相乗効果を最大限に活用することが可能です。

エフティコミュニケーションズとの共同募集開始について（12月21日付けリリース）
中小企業・個人事業主を主な顧客として情報通信機器の販売・保守を主業務としています同社との提携は、前述の通り景気回復などを反映した法人企業の保険に対する需要に応えるもので、当社の法人部門のさらなる業容拡大に貢献するものと思われま

ジャパンネット銀行との決済提携開始について（12月28日付けリリース）

本年1月10日より、同行のインターネット決済サービス「JNB-J振」による決済提携を開始しました。当社オリジナル商品「マグニチュード」（地震保険付き家財専用火災保険）の決済を簡便に行うことができます。また同日より、同行ホームページのトップページに、当社が運営しています日本最大級の保険比較サイト「保険市場.com」（<http://www.hokende.com/>）のバナー広告を掲載しています。

5つの販売チャネルの融合による効果的な販売システムの確立

「販売チャネル間の融合によりシナジー効果を高める」という今期の重点施策（ ）につきま

- しては、テストマーケティングで一定のレスポンスを獲得することができました（通販部門につきま
- しては、ショップへの来店誘導やコンサルティング営業の申込が可能な通販チラシを配布）。その結果を踏まえ、今月より全都道府県に数千万枚の規模でこのチラシを投下しています。
- （ ）通信販売・Web・ショップ・テレマーケティング・コンサルティング営業（個人・法人）という当社の擁する5つの販売チャネルを駆使するもので、例えば、通販チャネルにて資料請求をしていただいた方（見込み客）に対して、テレマーケティングによりアポイントをとり、対面販売（ショップ・コンサルティング営業）にて見直し等の相談業務を行ったり、未契約者やインターネットの資料請求者の方々にも同様に対面によるコンサルティング営業を行っています。既契約者にも同様のフォローを行っています。

3. 出店状況

（42都道府県）

1月新規出店予定	累計店舗数	北海道 東北	関東 甲信越	中部	近畿	中四国	九州 沖縄
2	160	20	34	21	44	19	22

12月度は5店舗の出店を行いました。1月度は季節的な要因を鑑み2店舗の出店を予定しています。

以上