

## アドバンスクリエイト（8798、ヘラクレス・グロース）

トップインタビュー

企業調査部 羽田野 友紀  
TEL:03-3555-6961 FAX:03-3555-6965

代表取締役社長 濱田 佳治氏

当社は2002年4月に保険販売代理店として初の株式上場を果たした。ポスティングを中心としたプロモーション活動による新規保険契約獲得を低コストで実現しており、保険販売代理店事業の新領域を開拓しつつあると言えよう。また、2002年12月には千趣会グループの保険販売部門を買収し、千趣会の会員向けに保険契約募集活動を行う権利を得るなど、新たなマーケティングチャネルの開拓も行っている。

今回は創業者である濱田社長に、創業から現在まで、及び今後の戦略などについて幅広くお話を伺った。

貴社は保険販売代理店業として初めて上場を果たされましたが、このビジネスを始められた経緯を教えてください。

子どもの頃から社長になりたいという夢がありました。事業として何をやるかをいろいろと考えておりましたが、唯一決めていたことが、一般大衆を顧客とする事業であることと、顧客に感謝される、出口でOKな事業をやりたい、ということでした。そのような時に父が白血病で入院しました。治療費が1ヶ月に百万円程と高額でありましたが、ガン保険に加入してため保険金で随分助かりました。この時に保険の有用性を痛感しました。その後、父が亡くなり、親族が集まった席で尋ねてみると、意外にガン保険には加入していないことがわかりました。更に調べてみると、日本では保険の加入率は約93%であるのに対し、ガン保険は20数%であることがわかり、また、特に未上場会社や中小企業の従業員の加入率が低い事が推測されました。そこで、保険販売代理店は一般大衆を顧客とし、顧客に感謝される事業であることに気付き、当社を設立致しました。



【濱田 社長】

この資料は、公表されたデータ等に基づいて作成されたものですが、過去から将来にわたって、その正確性、完全性を保証するものではありません。投資の参考となる情報の提供を目的としたものですので、銘柄の選択、投資時期等の投資に関する最終決定は投資家ご自身の判断でお願い致します。株価の変動により、または発行者の経営・財務状況の変化及びそれらに関する外部評価の変化等により、投資元本を割り込むことがあります。投資によって発生する損益はすべて投資家の皆様へ帰属します。記載された見解等の内容はすべて作成時点でのものであり、今後予告なく変更されることがあります。いちよし証券又はいちよし経済研究所及びいちよし証券の関係会社は、この資料に記載された銘柄の有価証券を保有又は売買する場合、及びこの資料に記載された企業に対し投資銀行業務を行う場合があります。この資料は、いちよし証券又はいちよし経済研究所及びいちよし証券の関係会社から、直接提供するという方法でのみ配布しております。未許可での使用、複製の作成や発表は法律で禁じられており、告発の対象となります。(C)Ichiyoshi Research Institute Inc.and Ichiyoshi Securities Co.,Ltd. 2003 All Rights Reserved(売買管理部審査済2N0318G)

保険の通信販売というユニークなビジネスモデルを構築されておりますが、なぜ、このビジネスモデルを考えられたのですか。

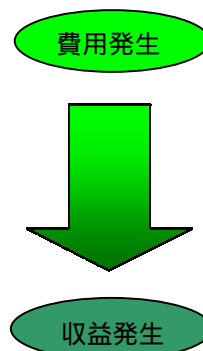
会社設立当初は普通の保険販売代理店を営んでおりました。その中で、銀行からの紹介による損害保険会社の年金保険の新規契約獲得が安定してできておりました。しかし、年金保険は単価が安いので、営業に行き契約をとってくる形式ですとコストに合わないため、通信販売が良いのではないかと考えました。そこで、チラシを配って契約をとるビジネスを考えました。1997年にアメリカンファミリー生命保険と代理店委託契約を締結し、自分でチラシを配り始めたところ、少しずつではありますが資料請求がまいました。また、中でも団地の方が一戸建てや分譲マンションに比べてレスポンス率が高く、未上場会社や中小企業の従業員には保険は行き渡っていないという、私の推測が証明されました。

現在はポスティング会社を利用されていますが、現在のモデルになるまでにどのようなことをされたのですか。

まず、チラシをいくらで配布すればコストとリターンが合うかを考えました。この時保険会社の方からは、ポスティングによる方法ではコストに合わないため無理であると言われておりました。チラシの配布にかかるコストは大きく分けて、印刷代金と配布代金です。印刷屋は輪転機を回し続けることが儲けにつながりますので、安定して大量に発注することでコストを下げてもらった交渉をしました。ポスティング会社にとっては、いつでもどこでもよいという注文が1番助かるというお話を伺いましたので、いつでもどこでもよいという、いわば成り行き注文で安定的に発注することでコストを下げてもらいました。これでコストがリターンに見合う様になりました。全国のポスティング業者を回り、この様な交渉をし、1998年には大阪府内全域、2年かけて全国を網羅しました。

(図表1) ビジネスモデル

ビジネスフロー	内 容	ガン保険1件当たりのモデルケース
プロモーション	ポスティング、新聞広告、インターネット、BS放送などによるプロモーション方法で保険資料請求希望者を募る。	広告宣伝費 = 10,000円/件
資料請求・問合せへの対応	ハガキ、電話、メールなどで資料請求してきた顧客に、保険申込書など詳しい資料を送付。電話での問合せに対応。	
契約書類の受付	顧客から保険申込書を受け付ける。チェック後保険申込書を保険会社に郵送。	
保険会社による契約	保険引受可否を決定し、顧客との間で保険契約を締結。顧客から保険会社へ保険料の払込。	第1回保険料 = 月額 6,700円/件
代理店手数料の受領	顧客が保険会社に支払う保険料の一定割合を、契約時より解約または契約満了時まで継続的に代理店手数料として受領。	代理店手数料 = 3,350円/件
契約保全とプロモーション	既契約者に対するフォローを定期的に行うことにより、特約の追加や他保険への追加契約を促す。	



(出所) 会社資料、数値は2002.9期末時点での概算値

この資料は、公表されたデータ等に基づいて作成されたものですが、過去から将来にわたって、その正確性、完全性を保証するものではありません。投資の参考となる情報の提供を目的としたもので、銘柄の選択、投資時期等の投資に関する最終決定は投資家ご自身の判断でお願い致します。株価の変動により、または発行者の経営・財務状況の変化及びそれらに関する外部評価の変化等により、投資元本を割り込むことがあります。投資によって発生する損益はすべて投資家の皆様へ帰属します。記載された見解等の内容はすべて作成時点でのものであり、今後予告なく変更されることがあります。いちよし証券又はいちよし経済研究所及びいちよし証券の関連会社は、この資料に記載された銘柄の有価証券を保有又は売買する場合、及びこの資料に記載された企業に対し投資銀行業務を行う場合があります。この資料は、いちよし証券又はいちよし経済研究所及びいちよし証券の関連会社から、直接提供するという方法でのみ配布しております。未許可での使用、複製の作成や発表は法律で禁じられており、告発の対象となります。(C) Ichiyoshi Research Institute Inc. and Ichiyoshi Securities Co., Ltd. 2003 All Rights Reserved (売買管理部審査済2N0318G)

ポスティングによるプロモーション活動を繰り返すだけでは新規契約獲得に限界はないのでしょうか。

ガン保険の加入率は未だ20数%です。また、国による社会保障が不安視され、民間による社会保障が重要になりつつあるため、潜在需要はまだ大きいと思います。ポスティングによる新規契約獲得の確立は約0.005%、つまり2万人に対して1件です。残りの19,999件は契約に至っていないわけですから、その残りの人たちから契約獲得の可能性はあるわけです。ピザの宅配業者のチラシの場合、チラシを見てすぐにピザを注文する人は少ないでしょう。多くの人はピザが食べたくなった時に注文をしていると思われます。保険の場合、一般的には1年に1回欲しくなる商品だと言われております。その1年に1回のチャンスの時に当社のチラシを見てもらうことが重要なのです。

今第1四半期ではレスポンス率の低下が見られましたが、その点についてはいかがですか。

ポスティングのチラシが飽きられてしまうことによるレスポンス率の低下はあります。昨年11月の新規契約獲得伸び悩みは当社のチラシに変化がなく、消費者の眼に止まらなくなったためでしょう。これに対してはその後、実際の消費者層に近い主婦の方々などの協力を受けて広告開発のための会議を行いました。例えば、観音開きタイプなどのチラシを作成し配布したところ、レスポンス率は飛躍的に向上しました。つまり、レスポンス率の低下はニーズが低下したために起こるのではなく、広告宣伝の見せ方に問題があるのだと思われます。



【通常タイプのチラシ】



【観音開きタイプのチラシ】

(出所) アドバンスクリエイト

この資料は、公表されたデータ等に基づいて作成されたものですが、過去から将来にわたって、その正確性、完全性を保証するものではありません。投資の参考となる情報の提供を目的としたものですので、銘柄の選択、投資時期等の投資に関する最終決定は投資家ご自身の判断でお願い致します。株価の変動により、または発行者の経営・財務状況の変化及びそれらに関する外部評価の変化等により、投資元本を割り込むことがあります。投資によって発生する損益はすべて投資家の皆様へ帰属します。記載された見解等の内容はすべて作成時点でのものであり、今後予告なく変更されることがあります。いちよし証券又はいちよし経済研究所及びいちよし証券の関係会社は、この資料に記載された銘柄の有価証券を保有又は売買する場合、及びこの資料に記載された企業に対し投資銀行業務を行う場合があります。この資料は、いちよし証券又はいちよし経済研究所及びいちよし証券の関係会社から、直接提供するという方法でのみ配布しております。未許可での使用、複製の作成や発表は法律で禁じられており、告発の対象となります。(C)Ichiyoshi Research Institute Inc.and Ichiyoshi Securities Co.,Ltd. 2003 All Rights Reserved(売買管理部審査済2N0318G)

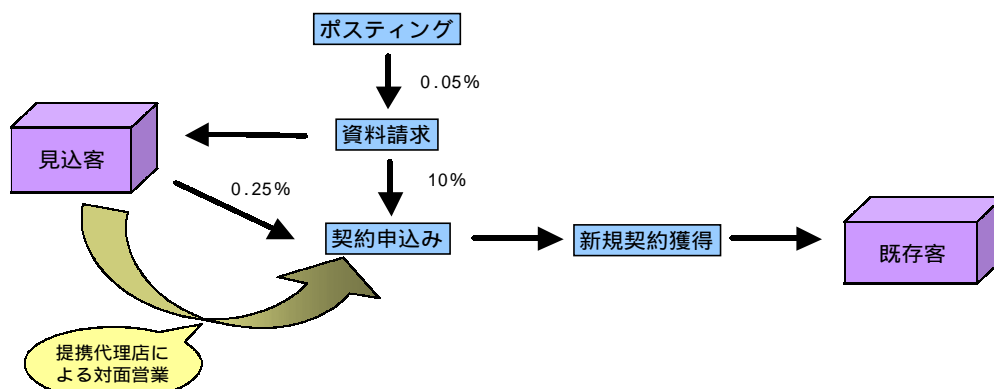
貴社は保険販売代理店としては唯一の上場企業ですが、保険販売代理業の競争状況について教えてください。

私としては、競争する企業に出てきて欲しいと思っております。保険販売代理店は、ある程度の保険契約数を獲得してしまうと、特別な努力をしなくても手数料収入が継続的に入ってきますので、会社を大きくしようとするインセンティブが低下する傾向にあると思います。保険販売代理店専門が大きくなるのがこれまでほとんどなかったのはこのためだと思われます。当社と同じようなポスティングなどによる保険契約募集をしている販売代理店もあります。しかし、現状では保有保険契約数などで規模に違いがあると思います。また、ポスティング会社は原則的に一業種一社しか取扱いません。当社が全国の主要なポスティング会社と契約を締結していますので、ポスティングという手段では当社に優位性があると思います。首都圏や、関西圏、中部圏などの都市部ではポスティング会社も多数存在しますので、他社による参入の可能性はありますが、地方ではポスティング会社が少ないため、ほぼ当社が独占していると言えます。

2002年11月から保険商品供給元であるアメリカンファミリー生命保険会社と提携し、見込客への対面営業を開始されておりますが、この経緯と現状について教えてください。

アメリカンファミリー生命保険会社の150の代理店と提携し、当社に資料請求をしていただきましたが契約に至らなかった顧客に対し営業をして頂いております。150の代理店の中には高いパフォーマンスをあげられるところもあればそうでないところもあります。100件の見込客に対し5～12%程度が契約に至っています。今後、代理店の選択などをしていきますので、最終的には8～10%程度になると思います。当社では従来、誕生日前にダイレクトメールを出すなどにより見込客開拓をしておりました。この場合の契約獲得確率が0.25%程度です。この確率を向上させることがこれまで課題でしたので、今回の提携を試みたのです。

(図表2) 主な契約までの流れ



(出所) ヒアリング等より、いちよし経済研究所作成

この資料は、公表されたデータ等に基づいて作成されたものですが、過去から将来にわたって、その正確性、完全性を保証するものではありません。投資の参考となる情報の提供を目的としたものですので、銘柄の選択、投資時期等の投資に関する最終決定は投資家ご自身の判断でお願い致します。株価の変動により、または発行者の経営・財務状況の変化及びそれらに関する外部評価の変化等により、投資元本を割り込むことがあります。投資によって発生する損益はすべて投資家の皆様へ帰属します。記載された見解等の内容はすべて作成時点でのものであり、今後予告なく変更されることがあります。いちよし証券又はいちよし経済研究所及びいちよし証券の関係会社は、この資料に記載された銘柄の有価証券を保有又は売買する場合、及びこの資料に記載された企業に対し投資銀行業務を行う場合があります。この資料は、いちよし証券又はいちよし経済研究所及びいちよし証券の関係会社から、直接提供するという方法でのみ配布しております。未許可での使用、複製の作成や発表は法律で禁じられており、告発の対象となります。(C) Ichiyoshi Research Institute Inc. and Ichiyoshi Securities Co., Ltd. 2003 All Rights Reserved (売買管理部審査済2N0318G)

2002年12月に千趣会(8165、東証1部)の子会社である千趣会ゼネラルサービス㈱から保険代理店部門の事業を譲受けられました。貴社にとってのメリットは大きいのですか。また、貴社が事業を行うことによる優位性はあるのでしょうか。

既存の保険契約を譲受けたと同時に、今後10年間に亘って千趣会の660万人の会員向けに保険募集活動をする権利を譲受け、新たなマーケットチャネルを得ることができました。ポスティングでは、消費者が自宅の部屋に入る前にチラシを捨ててしまうことも多数あると思われます。しかし、千趣会のカタログにチラシを同封すれば、そのチラシはその人の部屋の中には入ることができますので、チラシを見ていただける確率はポスティングより高いでしょう。

保険販売代理店専業会社である当社のサービスは、濃度が違うと思います。例えば、チラシを見た顧客が問い合わせをする際に、千趣会の場合、各保険会社へそれぞれ問合せをしなくてはいけません。当社の場合は当社のフリーダイヤルへお電話頂ければ全ての商品のご説明が可能です。また、マーケティングの面でも専業としてのノウハウがありますので、優位性はあると思います。

(図表3) 千趣会ゼネラルサービス㈱の保険代理店部門概要

2001.12期業績

営業収益	157百万円
経常利益	128百万円
当期純利益	76百万円

2002年12月現在

既存契約数	約2.1万件
-------	--------

(出所) プレスリリース

その他にもマーケティングチャネルを増やすことによって、新規契約獲得を増加させることが可能なのではないかと考えられますが、今後の戦略についてお聞かせ下さい。

確かに千趣会のケースのようにお金をかけてマーケットを取っていくことは可能だろうと思います。しかし、お金をかけて売上を伸ばすことは簡単ですが、知恵を使って汗を流して売上を伸ばし、お金を使うのは最後にすべきだと考えております。例えば現在、他業界の企業の広告を当社のチラシに掲載させていただくことを検討しております。広告掲載料は頂きませんが、割引券などのクーポンを付けていただくことにしています。広告掲載企業にとっては無料で宣伝ができますし、当社にとってはチラシを見て頂ける確率が高まり、レスポンス率の向上につながると思われます。つまり、お互いにお金は出しませんが、お互いにとってメリットがあるのです。また、現時点では新たなチャネルを取っていくよりもポスティングによる契約獲得方法を改善し、レスポンス率を向上させる方がコストは安いと思います。

この資料は、公表されたデータ等に基づいて作成されたものですが、過去から将来にわたって、その正確性、完全性を保証するものではありません。投資の参考となる情報の提供を目的としたものですので、銘柄の選択、投資時期等の投資に関する最終決定は投資家ご自身の判断でお願い致します。株価の変動により、または発行者の経営・財務状況の変化及びそれらに関する外部評価の変化等により、投資元本を割り込むことがあります。投資によって発生する損益はすべて投資家の皆様へ帰属します。記載された見解等の内容はすべて作成時点のものであり、今後予告なく変更されることがあります。いちよし証券又はいちよし経済研究所及びいちよし証券の関係会社は、この資料に記載された銘柄の有価証券を保有又は売買する場合、及びこの資料に記載された企業に対し投資銀行業務を行う場合があります。この資料は、いちよし証券又はいちよし経済研究所及びいちよし証券の関係会社から、直接提供するという方法でのみ配布しております。未許可での使用、複製の作成や発表は法律で禁じられており、告発の対象となります。(C) Ichiyoshi Research Institute Inc. and Ichiyoshi Securities Co., Ltd. 2003 All Rights Reserved (売買管理部審査済2N0318G)

最後に今後の目標などを含めて投資家の皆様へのアピールをお願い致します。

現在、当社の契約者は8万人を超え、資料請求を頂いたお客様のデータベースは60万件を超えています。日本の世帯数は約4,000万世帯なので、既に70世帯に1世帯の割合で当社に資料請求頂いていることとなります。

高度経済成長が終焉し少子高齢化が進む中、医療・介護・年金をいうこれまで官主導で担ってきた社会保障制度が、公平かつ有効に機能しないという深刻な状態に直面しており、今後は社会保障が行政制度としてではなく民間サービスに移行していくことは間違いありません。

また、保険業界は、これまで製造と販売を同じ企業が行ってきた数少ない業界であると思いません。他の業界では、例えばヤマダ電機のような家電量販店が成長を遂げてきたように、製販分離が進んでいます。今後は、保険元受会社は保険の商品開発に強みを発揮し、販売代理店が保険の流通において重要な役割を担っていくことになるでしょう。

そのような環境の中、当社は、マーケットシェアのさらなる拡大を目指すと共に、既存のご契約者に対して満足度の高いサービスを提供することにより複数の保険商品のご契約をいただくという顧客シェアの拡大を行ってまいります。そして、保険業界におけるヤマダ電機のような存在、いわば保険の量販店となることを目指してまいります。

貴重なお話を頂き、ありがとうございました。

(2003年3月7日、アドバンスクリエイト本社にて 羽田野 友紀)

## 【業績推移】

決算期 連結	売上高 (億円)	前期比 (%)	営業利益 (億円)	前期比 (%)	経常利益 (億円)	前期比 (%)	税引利益 (億円)	前期比 (%)	修正EPS (円)	修正CFPS (円)	1株配当 (円)
01.9単	5.36	-	0.35	-	0.34	-	0.19	-	9,913	11,501	0.0
02.9連	10.30	-	1.02	-	0.81	-	0.46	-	1,104	1,176	0.0
03.9予	27.50	167.0	4.80	370.6	3.15	288.9	1.85	301.5	4,434	4,434	0.0
会社予想	26.00	152.4	-	-	3.10	282.7	1.80	290.7	4,314	4,410	0.0
04.9予	39.20	42.5	8.20	70.8	6.20	96.8	3.20	73.0	7,670	7,670	0.0
05.9予	53.10	35.5	13.00	58.5	11.00	77.4	6.27	95.9	15,029	15,029	0.0

(出所) 有価証券報告書、決算短信、予想はいちよし経済研究所

この資料は、公表されたデータ等に基づいて作成されたものですが、過去から将来にわたって、その正確性、完全性を保証するものではありません。投資の参考となる情報の提供を目的としたものですので、銘柄の選択、投資時期等の投資に関する最終決定は投資家ご自身の判断でお願い致します。株価の変動により、または発行者の経営・財務状況の変化及びそれらに関する外部評価の変化等により、投資元本を割り込むことがあります。投資によって発生する損益はすべて投資家の皆様へ帰属します。記載された見解等の内容はすべて作成時点でのものであり、今後予告なく変更されることがあります。いちよし証券又はいちよし経済研究所及びいちよし証券の関係会社は、この資料に記載された銘柄の有価証券を保有又は売買する場合、及びこの資料に記載された企業に対し投資銀行業務を行う場合があります。この資料は、いちよし証券又はいちよし経済研究所及びいちよし証券の関係会社から、直接提供するという方法でのみ配布しております。未許可での使用、複製の作成や発表は法律で禁じられており、告発の対象となります。(C) Ichiyoshi Research Institute Inc. and Ichiyoshi Securities Co., Ltd. 2003 All Rights Reserved (売買管理部審査済2N0318G)

## 【取材を終えて】

取材前に応接室で社長を待っていたところ、ドアをぱっと開け「こんにちは！！」と濱田社長が飛び込んでこられた（私の勝手な印象ではあるが、正に飛び込んでこられたという言葉が適切と思う）。濱田社長はいつもエネルギッシュである。そのような社長にも、事業が軌道に乗らず倒産の2文字が頭に浮かんだ時期があったそうだ。その頃家族が社長を支えてくれたと言う。そのため、社長は家族を大切にし、社員も家族ぐるみで大切にしていきたいと言う。このような人情味と、コストパフォーマンスを常に考える合理性の両面を併せ持つ経営者という印象を受けた。

高齢化が進み、国家による社会保障体制が揺らぎを見せる今日の日本において、消費者の保険に対するニーズは変わりつつある。現在では「死亡した時の保証」から「生きるための保証」へ消費者が重視する目的が徐々に移りつつあると思われる。当社の医療保険販売シェアはまだ1%にも満たないが、今後、保険の流通革命を目指す当社の活躍が期待されよう。

この資料は、公表されたデータ等に基づいて作成されたものですが、過去から将来にわたって、その正確性、完全性を保証するものではありません。投資の参考となる情報の提供を目的としたものですので、銘柄の選択、投資時期等の投資に関する最終決定は投資家ご自身の判断でお願い致します。株価の変動により、または発行者の経営・財務状況の変化及びそれらに関する外部評価の変化等により、投資元本を割り込むことがあります。投資によって発生する損益はすべて投資家の皆様へ帰属します。記載された見解等の内容はすべて作成時点でのものであり、今後予告なく変更されることがあります。いちよし証券又はいちよし経済研究所及びいちよし証券の関係会社は、この資料に記載された銘柄の有価証券を保有又は売買する場合、及びこの資料に記載された企業に対し投資銀行業務を行う場合があります。この資料は、いちよし証券又はいちよし経済研究所及びいちよし証券の関係会社から、直接提供するという方法でのみ配布しております。未許可での使用、複製の作成や発表は法律で禁じられており、告発の対象となります。(C)Ichiyoshi Research Institute Inc.and Ichiyoshi Securities Co.,Ltd. 2003 All Rights Reserved(売買管理部審査済2N0318G)