



第 8 期
(2002年10月～2003年9月)
業績説明資料

2003年11月

株式会社アドバンスクリエイト

証券コード:8798

ニッポン・ニュー・マーケット 「ヘラクレス」

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

第 8 期 連結業績概要

(単位:百万円)

	第8期 実績	構成比 (%)	第7期 実績	構成比 (%)	前期比	計画値	計画差
営業収益	3,047	100.0%	1,030	100.0%	296%	2,600	+447
保険代理店事業	1,801	59.1%	913	88.6%	197%	-	
広告代理店事業	1,183	38.8%	116	11.4%	1020%	-	
売上原価	1,218	40.0%	113	11.0%	1078%	-	
売上総利益	1,829	60.0%	916	88.9%	200%	-	
営業費用	1,575	51.7%	815	79.1%	193%	-	
内、変動費	757	24.8%	370	35.9%	205%	-	
内、固定費	817	26.8%	445	43.2%	184%	-	
営業利益	253	8.3%	101	9.9%	249%	-	
経常利益	225	7.4%	81	7.9%	277%	310	85
当期利益	151	5.0%	45	4.4%	331%	180	29

第8期 単体業績概要

(単位:百万円)

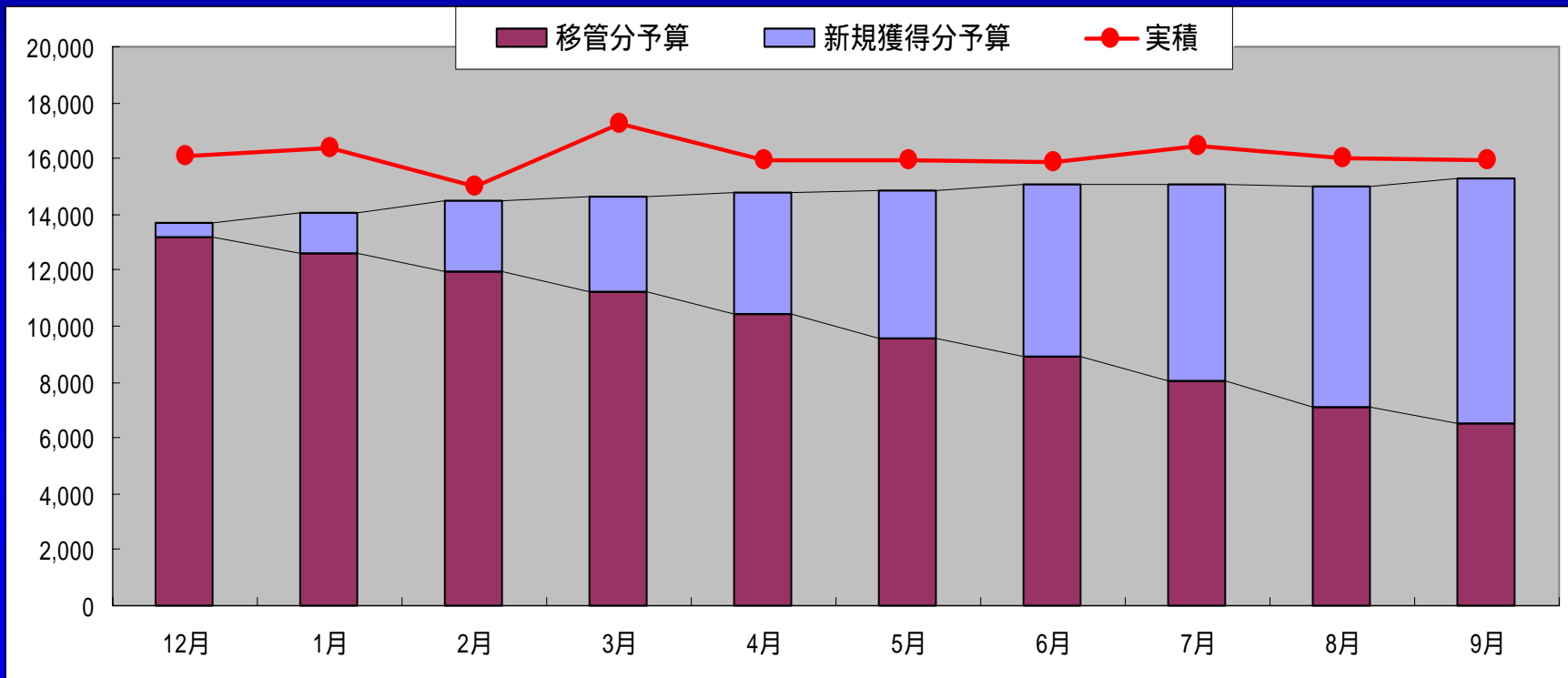
	第8期 単体実績	構成比 (%)	第7期 単体実績	構成比 (%)	前期比	第8期 計画	計画差
営業収益	1,864	100.0%	913	100.0%	204%	1,600	+264
内、初年度手数料	1,579	84.7%	797	87.3%	198%	-	-
内、次年度以降手数料	221	11.9%	115	12.6%	192%	-	-
営業費用	1,741	93.4%	815	89.2%	214%	1,310	+431
内、変動費	931	49.9%	370	40.5%	252%	620	+311
内、固定費	810	43.5%	445	48.7%	182%	690	+120
営業利益	122	6.6%	98	10.8%	124%	290	168
経常利益	221	11.9%	81	8.9%	273%	300	79
当期利益	148	8.0%	45	5.0%	326%	170	22

< 保険申込状況 >

(単位:件)

新規申込件数	70,495	-	35,463	-	199%	70,000	101%
--------	--------	---	--------	---	------	--------	------

千趣会マーケット計画との予実差異

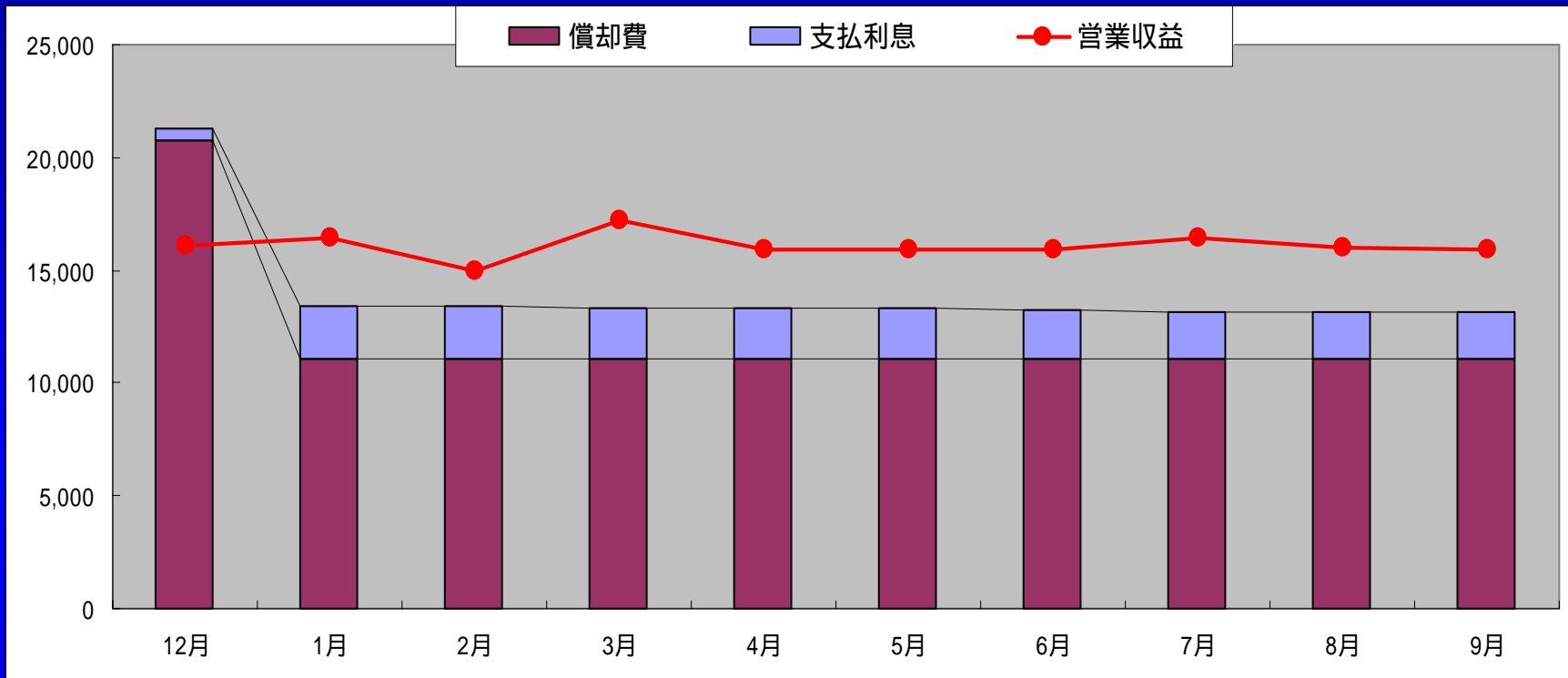


(単位:千円)

	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
移管分予算	13,200	12,580	11,992	11,232	10,431	9,590	8,902	8040	7127	6548
新規獲得分予算	529	1,508	2,470	3,414	4,342	5,254	6,150	7030	7895	8744
予算合計	13,730	14,088	14,462	14,646	14,773	14,844	15,052	15070	15022	15293
実績	16075	16,410	14,991	17,219	15,936	15,952	15,891	16461	16024	15930
差額	+2,345	+2,322	+529	+2,573	+1,163	+1,108	+839	+1,391	+1,002	+637

10ヶ月間累計で当社予算に比べて約1,400万円増(対予算比:109%)

千趣会M&Aによる期間（第8期）収益貢献度

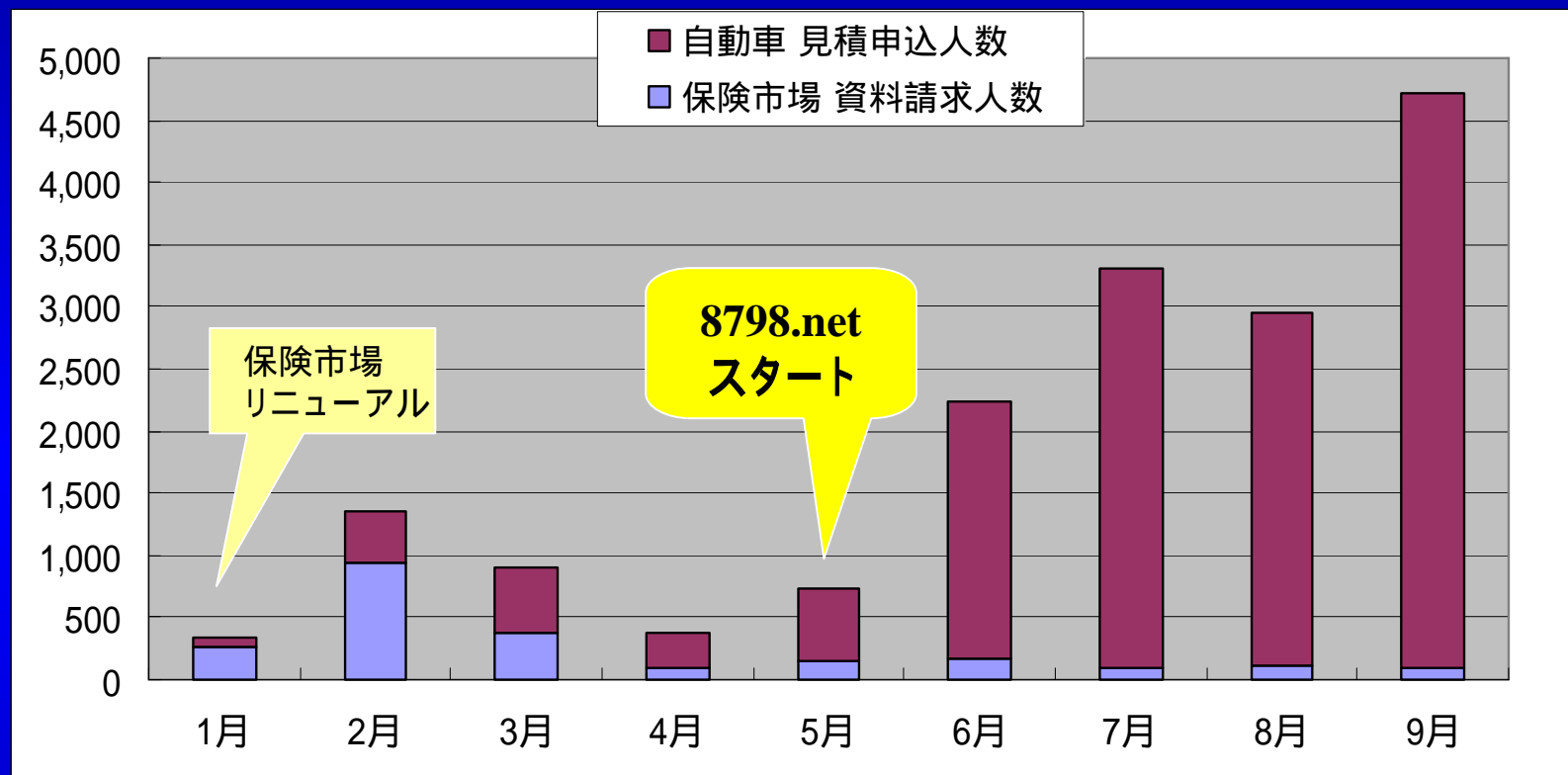


(単位:千円)

	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
償却費	20,749	11,109	11,109	11,109	11,109	11,109	11,109	11,109	11,109	11,109
支払利息	526	2,289	2,272	2,256	2,239	2,223	2,134	2,060	2,043	2,027
費用	21,275	13,398	13,381	13,365	13,348	13,332	13,243	13,169	13,152	13,136
営業収益	16,075	16,409	14,990	17,219	15,936	15,952	15,891	16,461	16,024	15,930
経常利益貢献	-5,200	3,010	1,608	3,853	2,586	2,619	2,646	3,291	2,871	2,792

8期通期で約2,000万円の経常利益貢献。

インターネットによる資料請求・見積申込人数推移

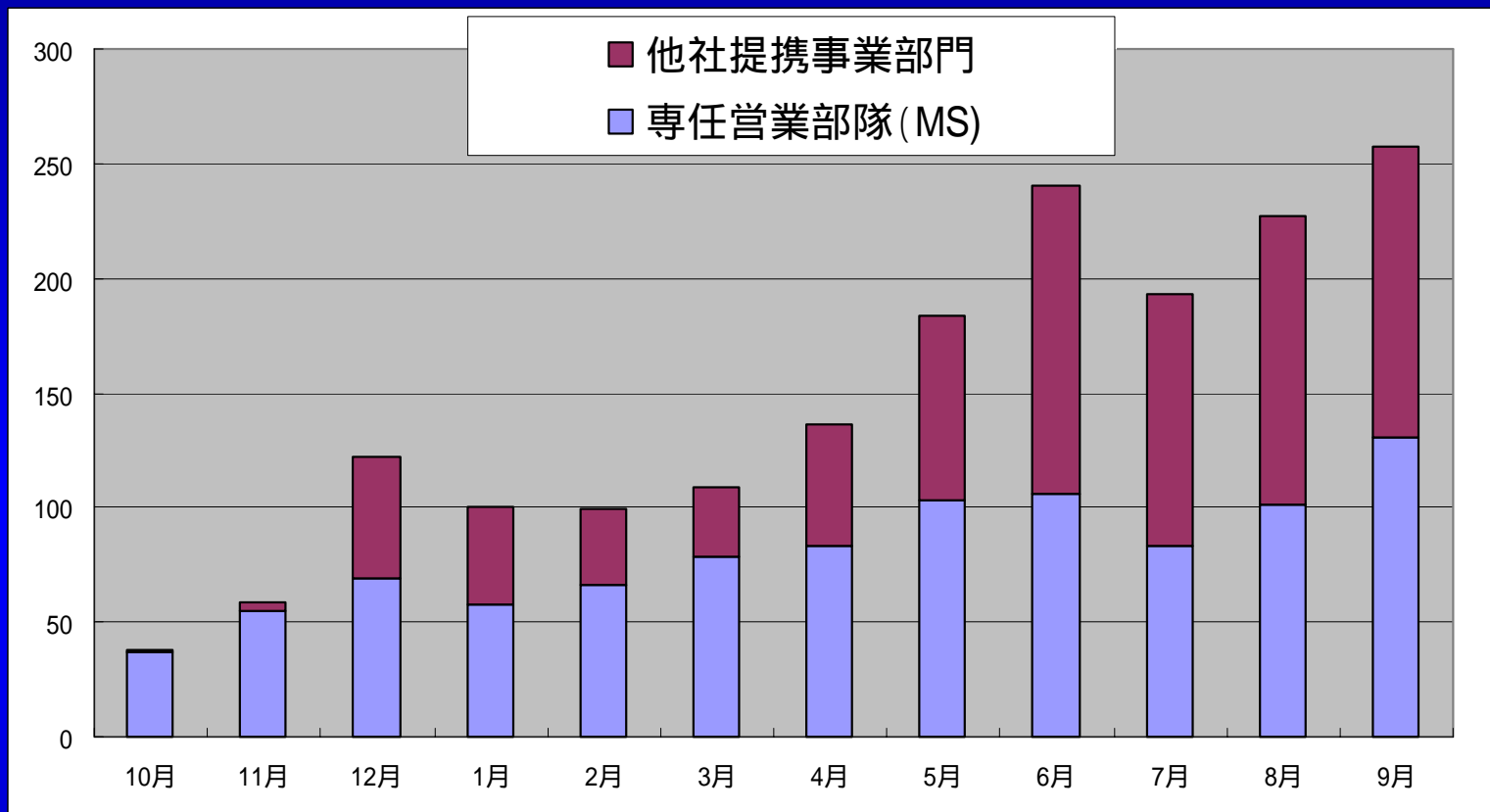


IT強化の一貫として、総合保険資料請求サイト「保険市場」をリニューアル。
その後自動車保険専用の見積サイト「8798.net」を開設。

* 期間損益を考慮し春以降は8798.netに傾注。

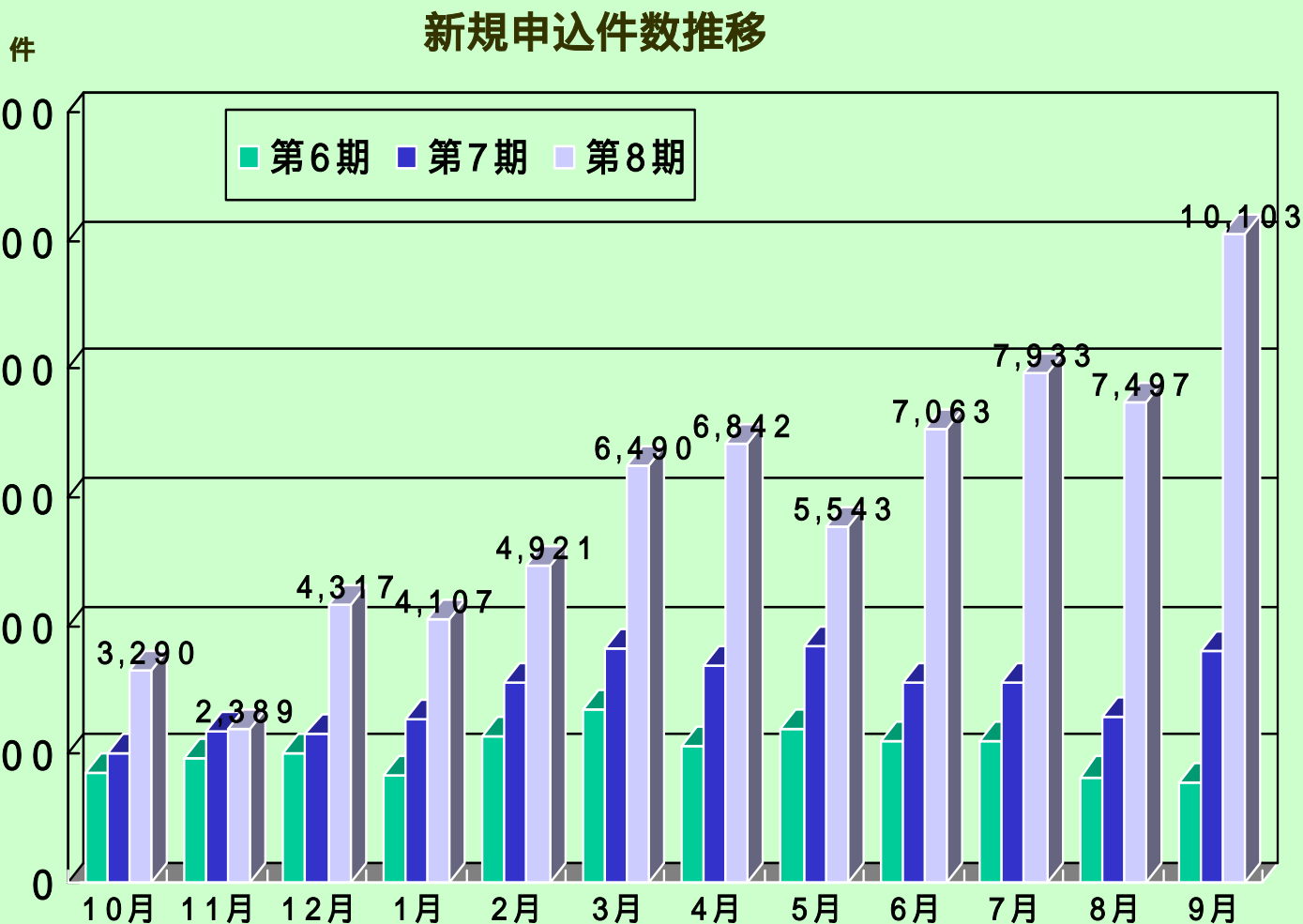
9期は「保険市場」「8798.net」両サイトとも強化予定。

提携事業部門業績（申込件数）推移

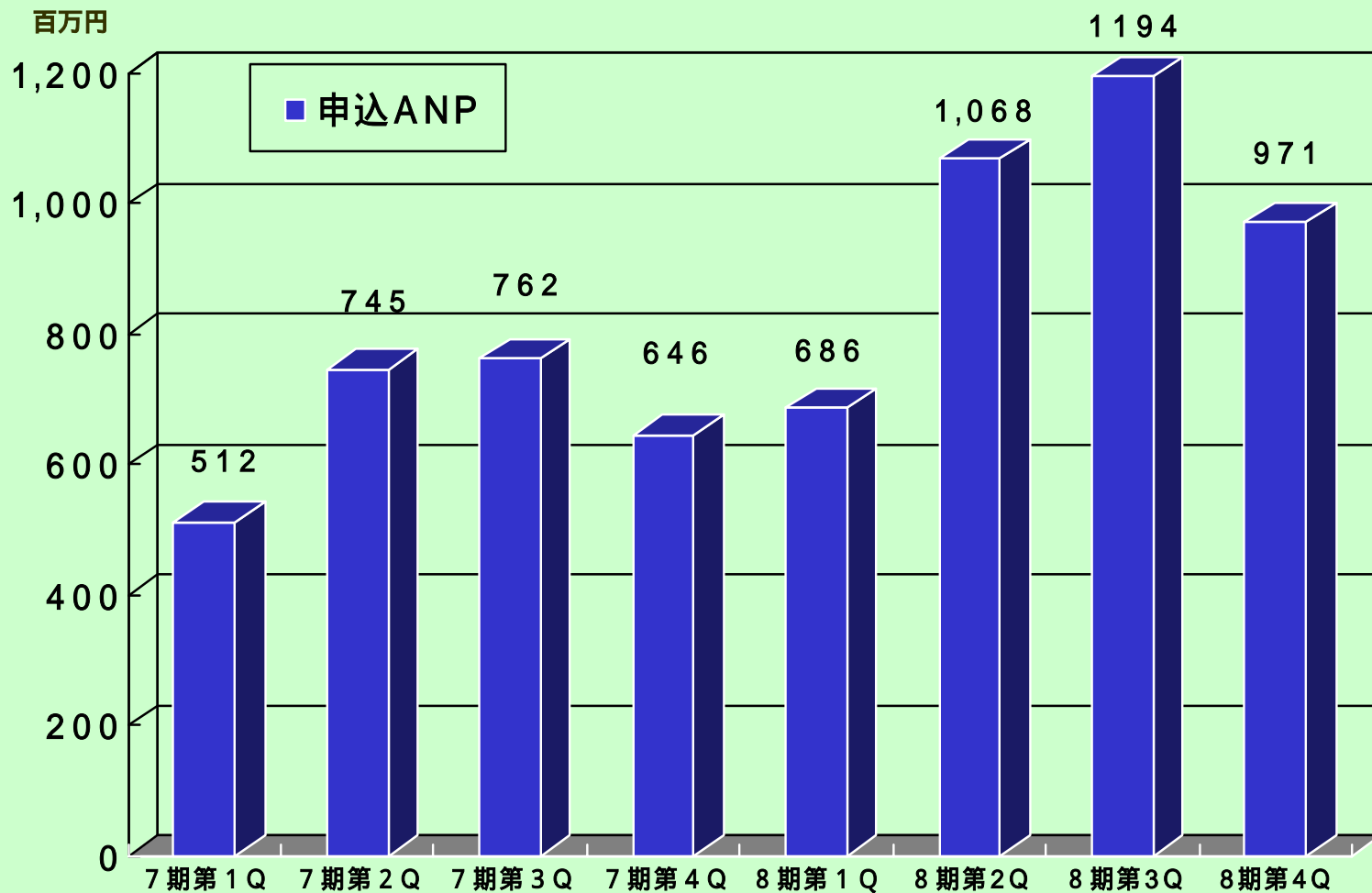


当社保有リストの有効活用としてスタートした提携事業部門。
当社リスト専任の営業部隊 (MS) と他社 (保険会社や代理店) との
提携事業共々順調に業績を拡大。

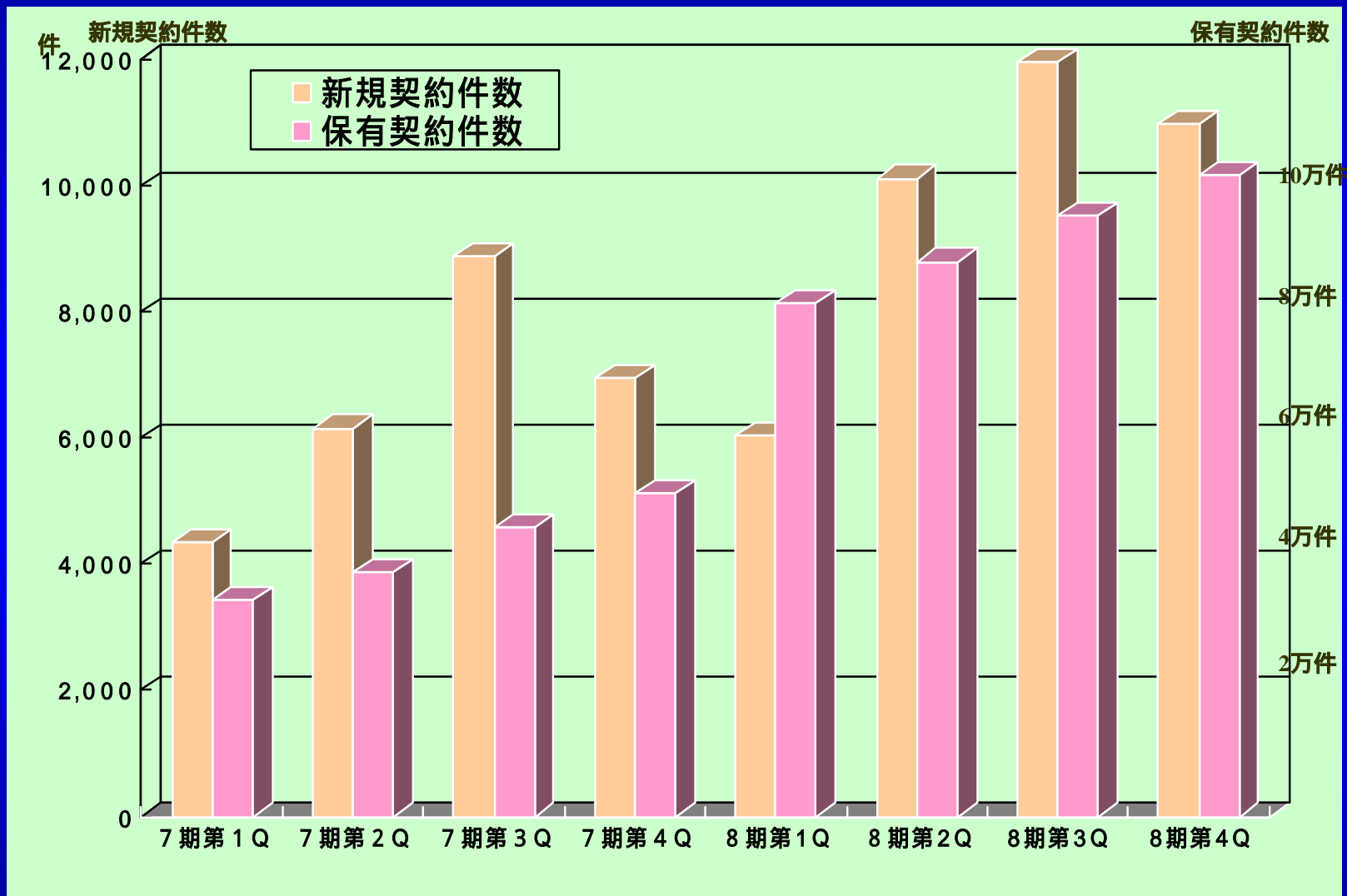
第8期実績



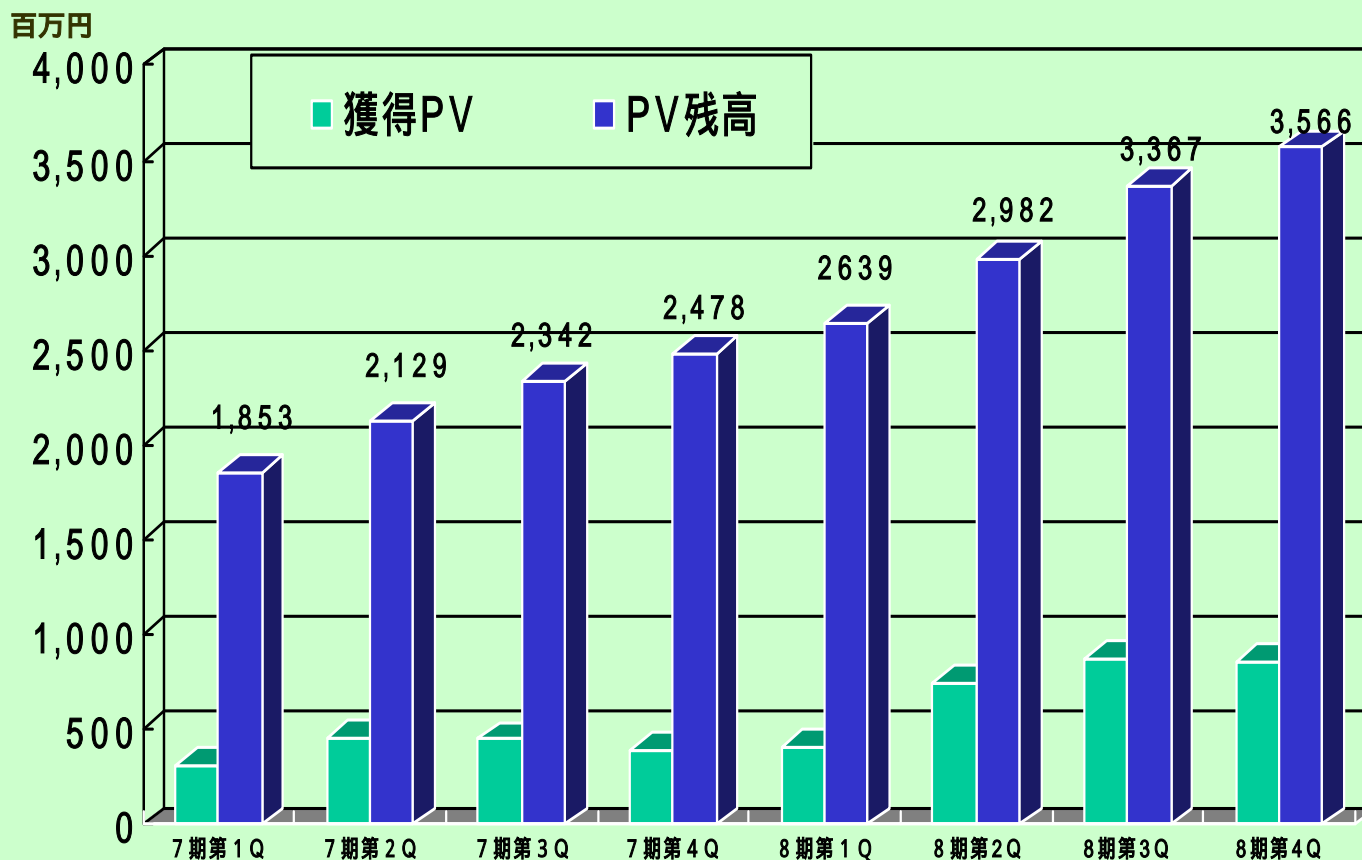
第8期実績



第8期実績



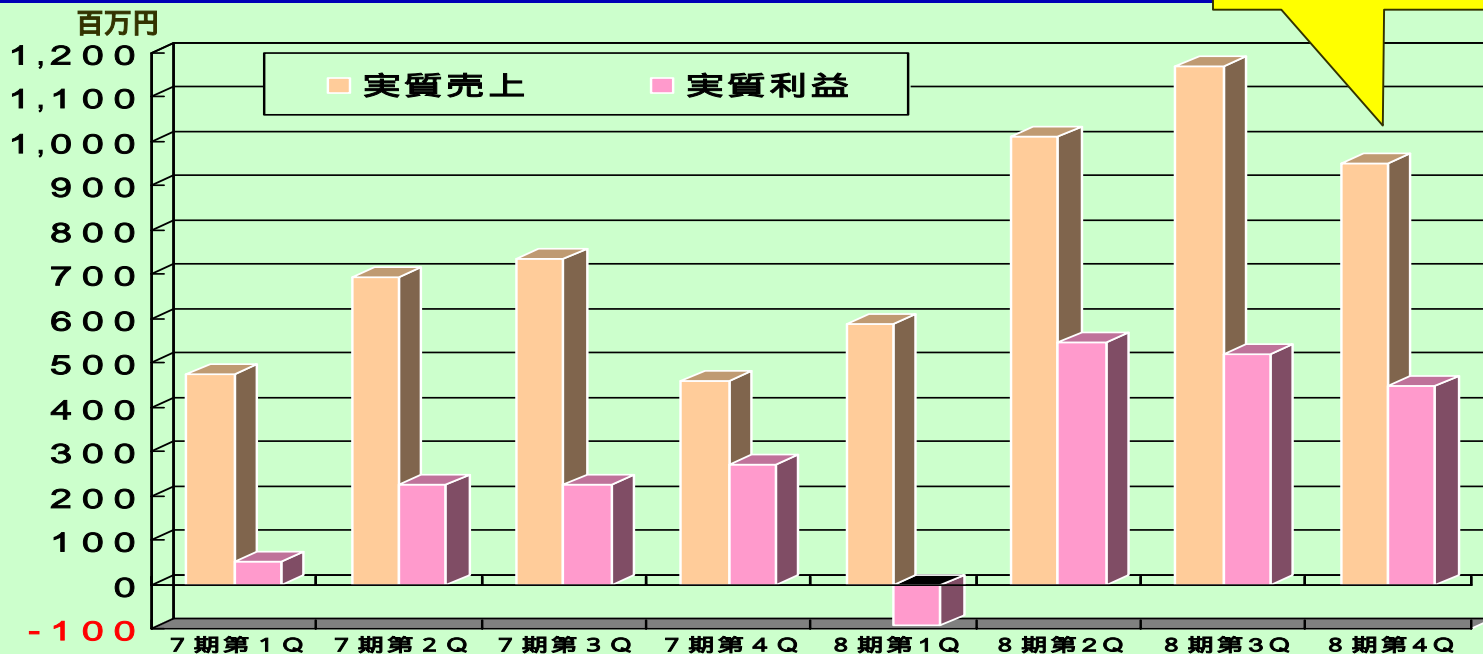
第8期実績



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。

第8期実績

第8期通期
 実質売上 3,718百万円
 実質利益 1,423百万円



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。

実質売上 = 当該期の獲得PVの総額 + 保険会社からの広告費補助額

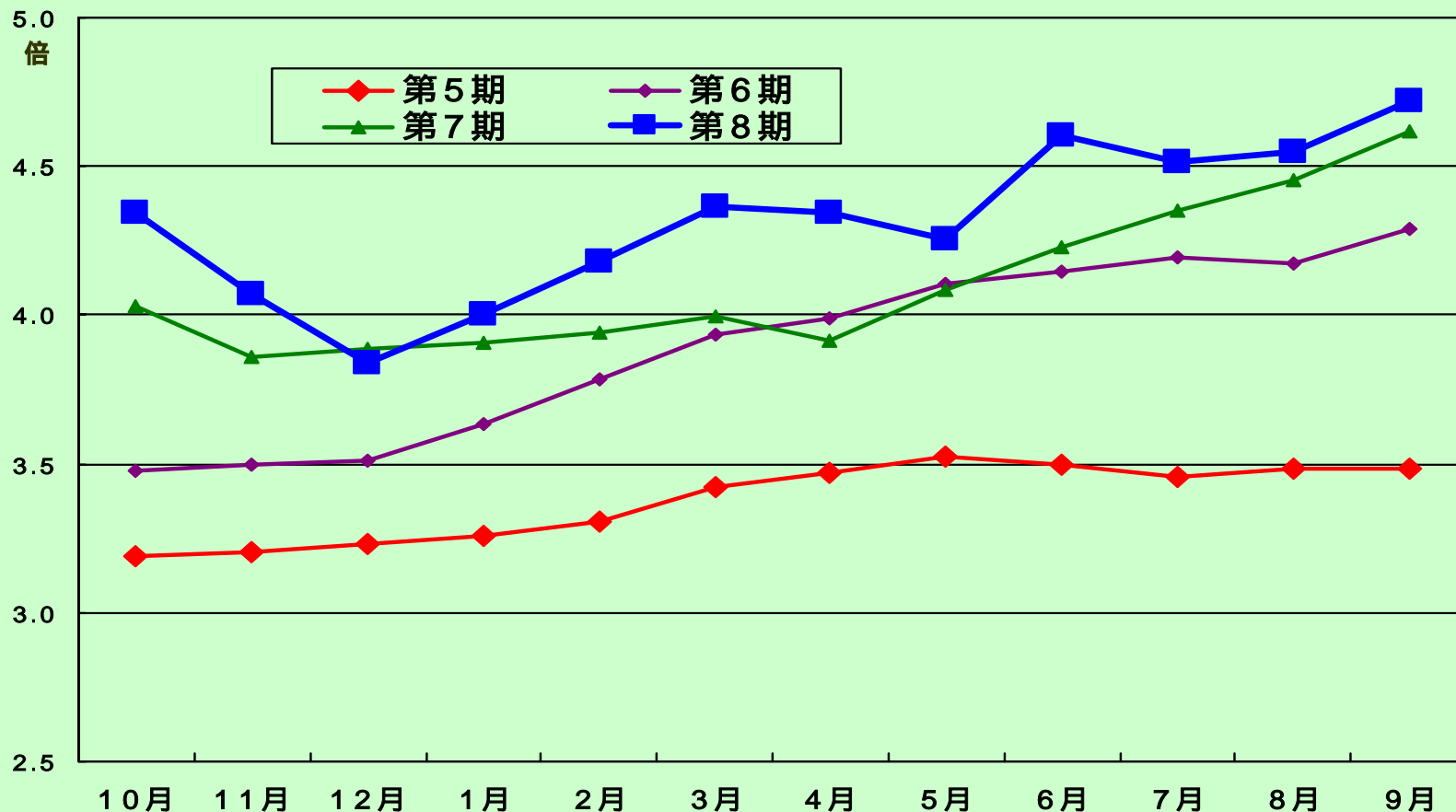
実質利益 = 実質売上から当該期の経費 (PL上の経費 + 広告費補助額) を差し引いた額

即ち、実質売上とは、契約獲得によって保険会社から支払われるキャッシュフロー総額の現在価値を表し、実質利益とは、当該期に行ったプロモーションの費用とそこから発生する収益の計上期間を一致させた場合の実質的な損益 (投資効率) を表す。

第8期実績

PV ÷ 広告宣伝費の推移

広告宣伝費の投下額に対して何倍のPVを獲得できるかを投資効率の判断とする。



第8期 貸借対照表概要

(単位:百万円)

	15.9末	14.9末	増減		15.9末	14.9末	増減
	単体	単体			単体	単体	
流動資産	867	426	+441	流動負債	732	52	+680
現預金	138	106	+32	短期借入金	520	0	+520
売掛金	420	158	+262	固定負債	1,399	18	+1,381
繰延税金資産	37	110	-73	長期借入金	1,113	0	+1,113
未収金	53	6	+47	負債合計	2,131	71	+2,060
固定資産	1,893	120	+1,773	資本金	335	335	+0
有形固定資産	6	7	-1	資本準備金	313	313	+0
無形固定資産	1,506	10	+1,496	当期未処分損益	-11	-160	+149
投資等	380	103	+277	(内、当期損益)	148	45	+81
繰延資産	8	12	-4	資本合計	637	489	+126
資産合計	2,769	560	+2,209	負債・資本合計	2,769	560	+2,187

一年以内返済予定長期借入金420百万円を含む

第8期 実質貸借対照表

第8期末（平成15年9月末）のP V（Present Value）残高は3,566百万円となっています。

このP V残高から法人税等を差し引いた税引後の金額（3,566百万円×58%＝2,068百万円）を、未実現利益として計上した実質的な貸借対照表は以下の通りとなります。

（単位：百万円）

	15.9末 B/S	15.9末 実質B/S	比率		15.9末 B/S	15.9末 実質B/S	比率
流動資産	867	845	13%	長期未払法人税等	-	1,498	24%
固定資産	1,893	5,459	86%	負債合計	2,131	3,629	57%
長期未収金	-	3,566	56%	資本金	335	335	5%
繰延資産	8	8	0%	資本準備金	313	313	5%
				当期末処分損益	-11	-11	-
				未実現利益	-	2,068	33%
				資本合計	637	2,705	43%
資産合計	2,769	6,335	100%	負債・資本合計	2,769	6,335	100%

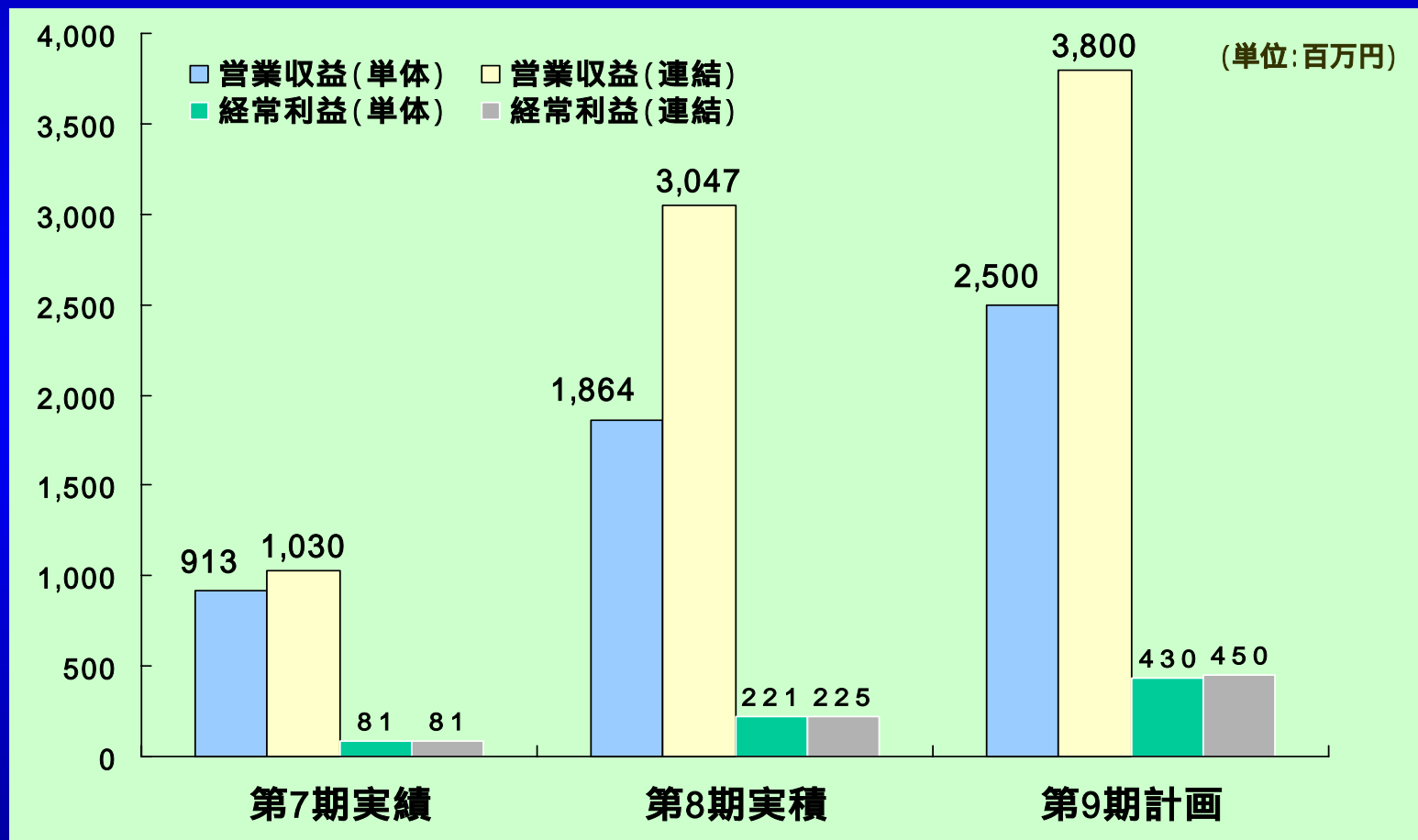
第9期業績予想

連結営業収益 : 38.0億円 (対第8期比124.7%)

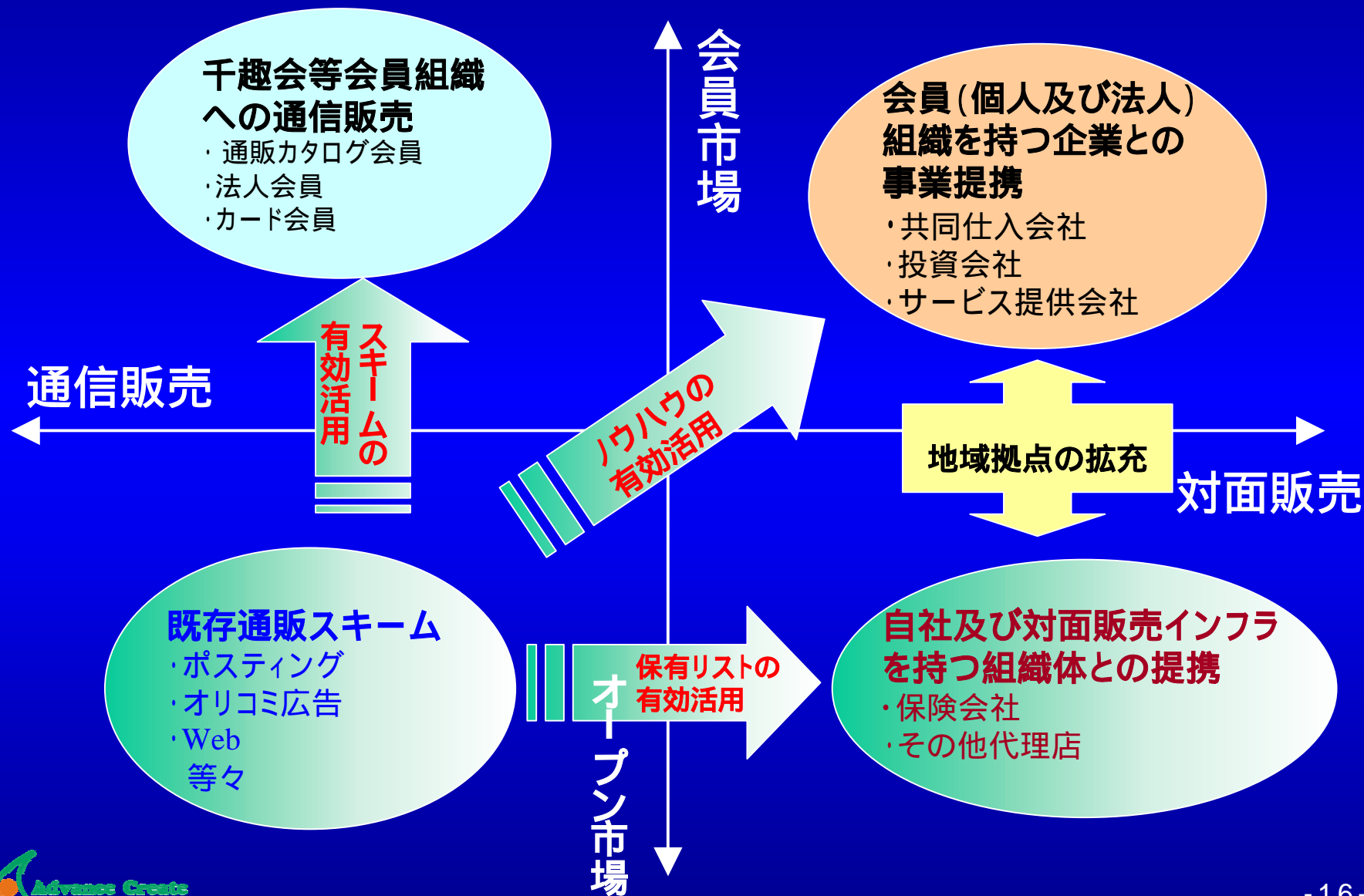
単体営業収益 : 25.0億円 (対第8期比134.1%)

連結経常利益 : 4.5億円 (対第8期比200.0%)

単体経常利益 : 4.3億円 (対第8期比194.6%)



市場シェア拡大のための事業領域展開イメージ



各事業領域の強化方針

既存通販スキーム

- ・他企業との連携によるポスティング以外のプロモーション手法の多様化及び拡充。
- ・インターネットプロモーションの更なる強化。

リテール対面販売強化

- ・拠点(店舗)展開及び自社内「対面販売」専任部隊の導入

との強化により保険「申込率」を向上させ、投下プロモーションコストの更なる効率UPを目指す。

ホールセール対面販売強化

- ・新興上場(予備軍)企業との提携による「法人営業販路」の確保。
- ・大都市圏での法人営業専任部隊の設置。