



第8期 第3四半期
(2003年4月～2003年6月)
業績説明資料

2003年8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期第3四半期 連結業績概要

(単位:百万円)

	第8期第3四半期 実績	構成比 (%)	第7期第3四半期 実績	構成比 (%)	前年比	前年差
営業収益	2,212	100.0%	622	100.0%	355%	+1,590
保険代理店事業	1,190	53.8%	592	95.1%	201%	+598
広告代理店事業	1,021	46.2%	30	4.9%	3403%	+991
売上原価	997	45.1%	26	4.3%	3835%	+971
売上総利益	1,214	54.9%	596	95.7%	204%	+618
営業費用	1,203	54.4%	691	111.0%	174%	+512
内、変動費	599	27.1%	355	57.1%	169%	+244
内、固定費	604	27.3%	336	53.9%	180%	+268
営業利益	11	0.5%	95	-	-	+106
経常利益	5	-	123	-	-	+118
当期利益	4	-	72	-	-	+68

第8期第3四半期 単体業績概要

(単位:百万円)

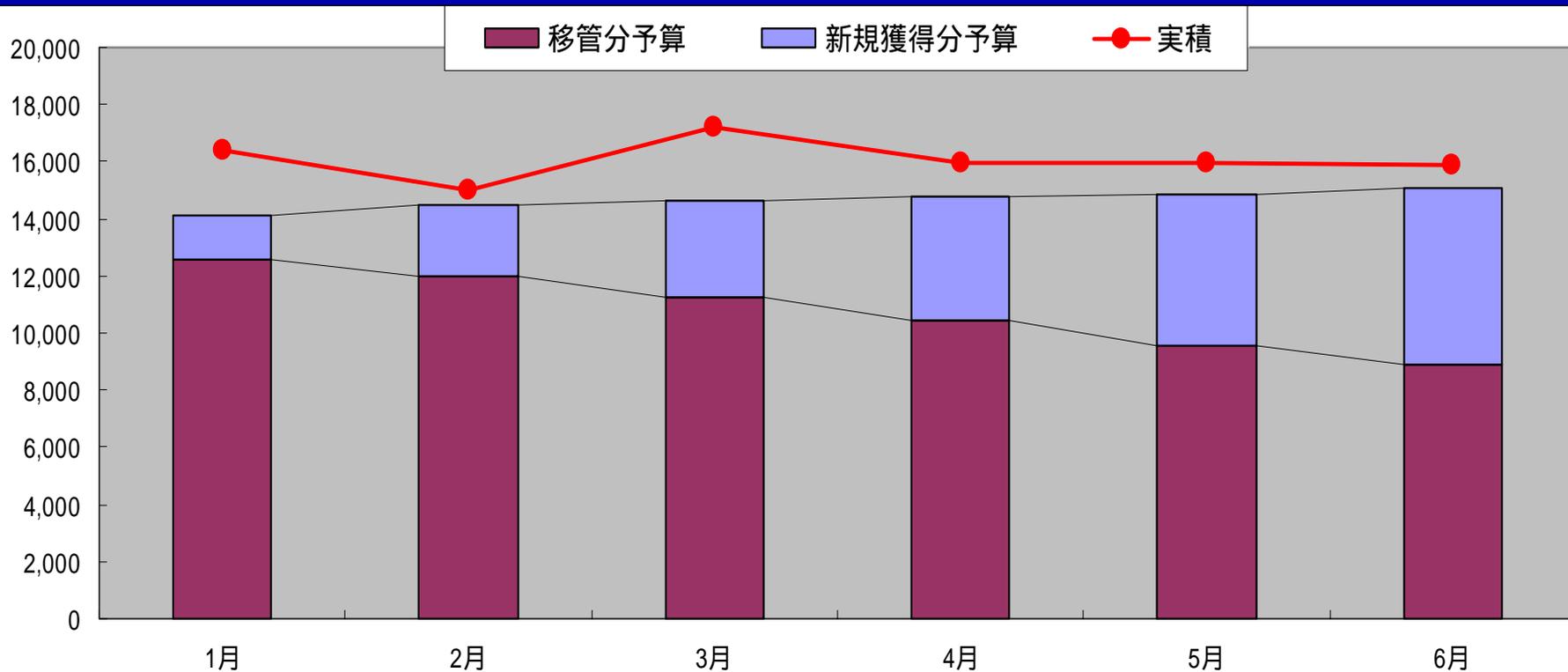
	第8期第3四半期 単体実績	構成比 (%)	第7期第3四半期 単体実績	構成比 (%)	前年比	前年差
営業収益	1,190	100.0%	592	100.0%	201%	+598
内、初年度手数料	939	78.9%	469	79.2%	200%	+470
内、次年度以降手数料	216	18.2%	123	20.8%	176%	+93
営業費用	1,318	110.7%	688	116.3%	192%	+630
内、変動費	720	60.5%	352	59.5%	205%	+368
内、固定費	597	50.2%	335	56.6%	178%	+262
営業利益	127	-	96	-	-	-31
経常利益	19	-	123	-	-	+104
当期利益	13	-	72	-	-	+59

<ダイレクトプロモーションにおける保険申込状況>

(単位:件)

新規申込件数	44,962	-	26,178	-	172%
--------	--------	---	--------	---	------

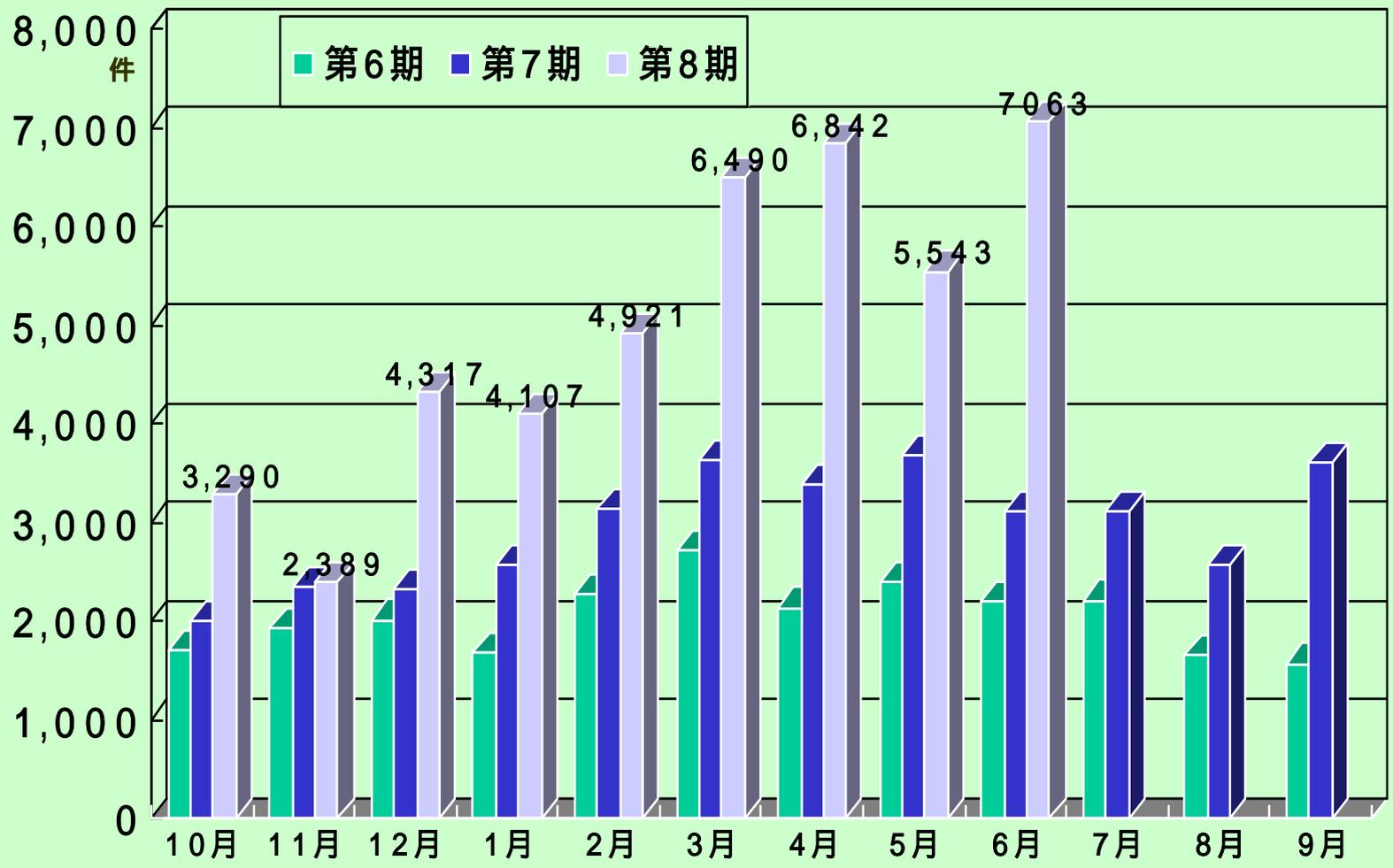
千趣会マーケット計画との差異



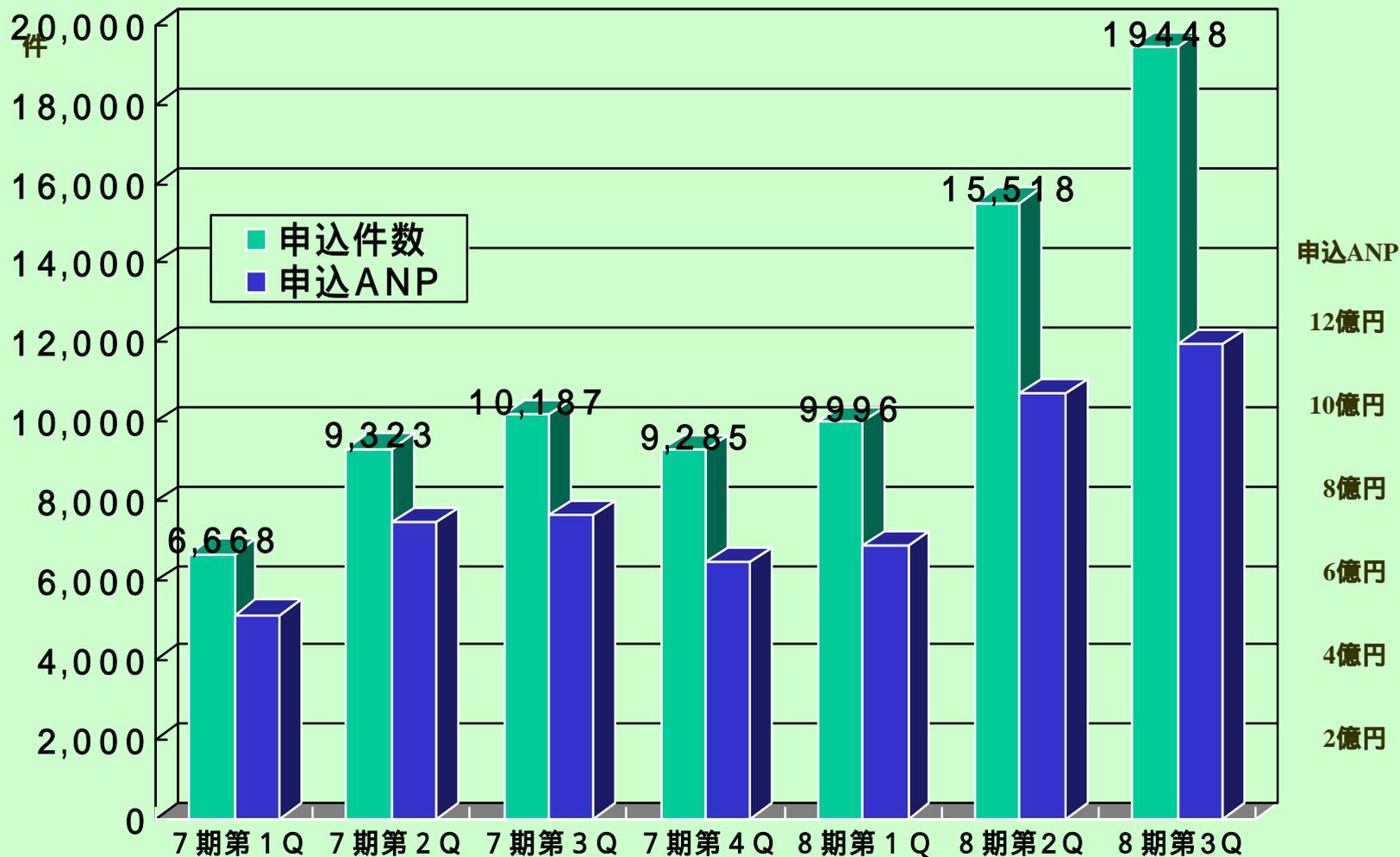
< 千趣会 売上 予算実績差異表 >							(単位: 千円)
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	
移管分予算	12,580	11,992	11,232	10,431	9,590	8,902	
新規獲得分予算	1,508	2,470	3,414	4,342	5,254	6,150	
予算合計	14,088	14,462	14,646	14,773	14,844	15,052	
実績	16,410	14,991	17,219	15,936	15,952	15,891	
差額	+2,322	+529	+2,573	+1,163	+1,108	+839	

第8期第3 四半期実績

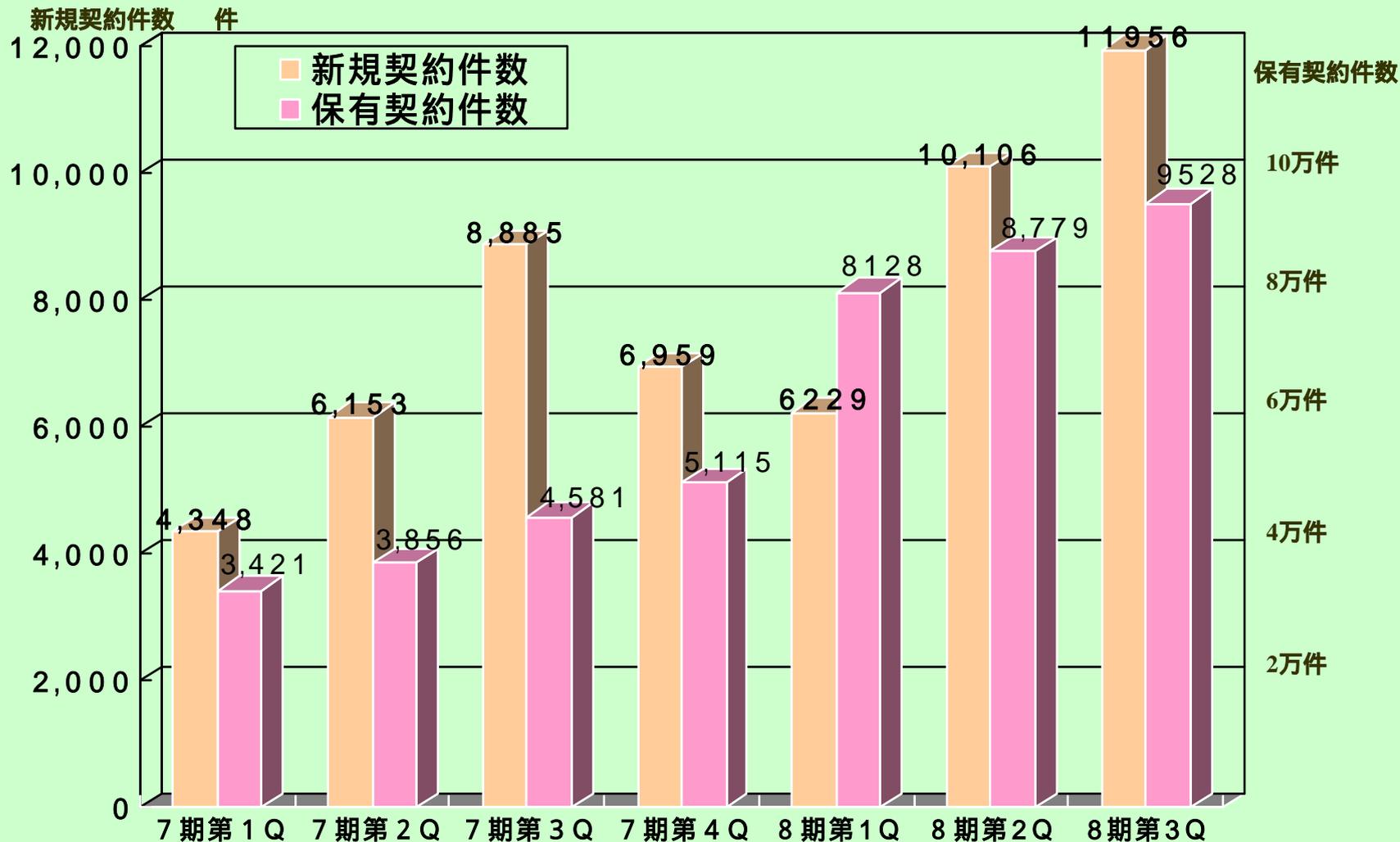
新規申込件数推移



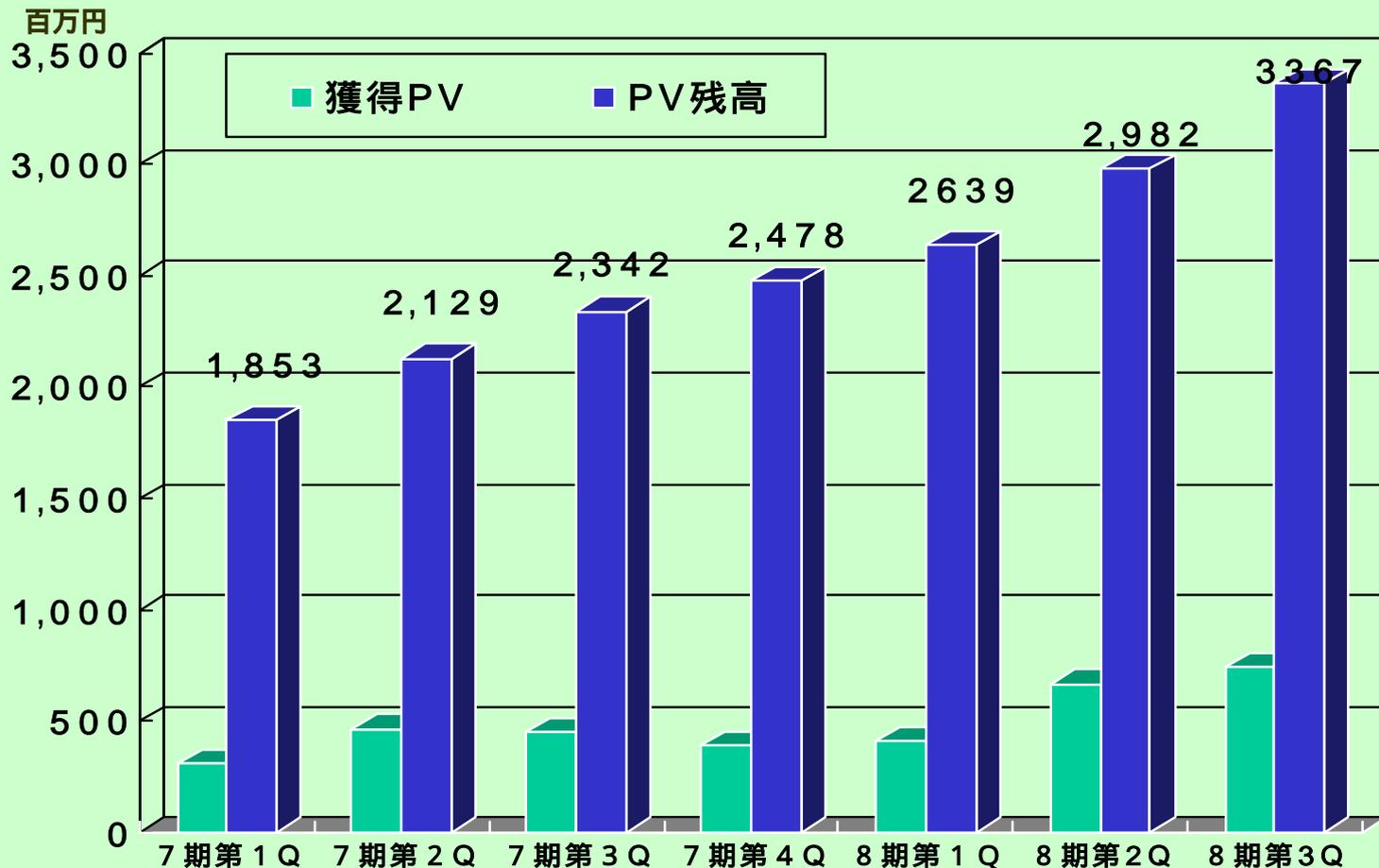
第8期第3四半期実績



第8期第3四半期実績



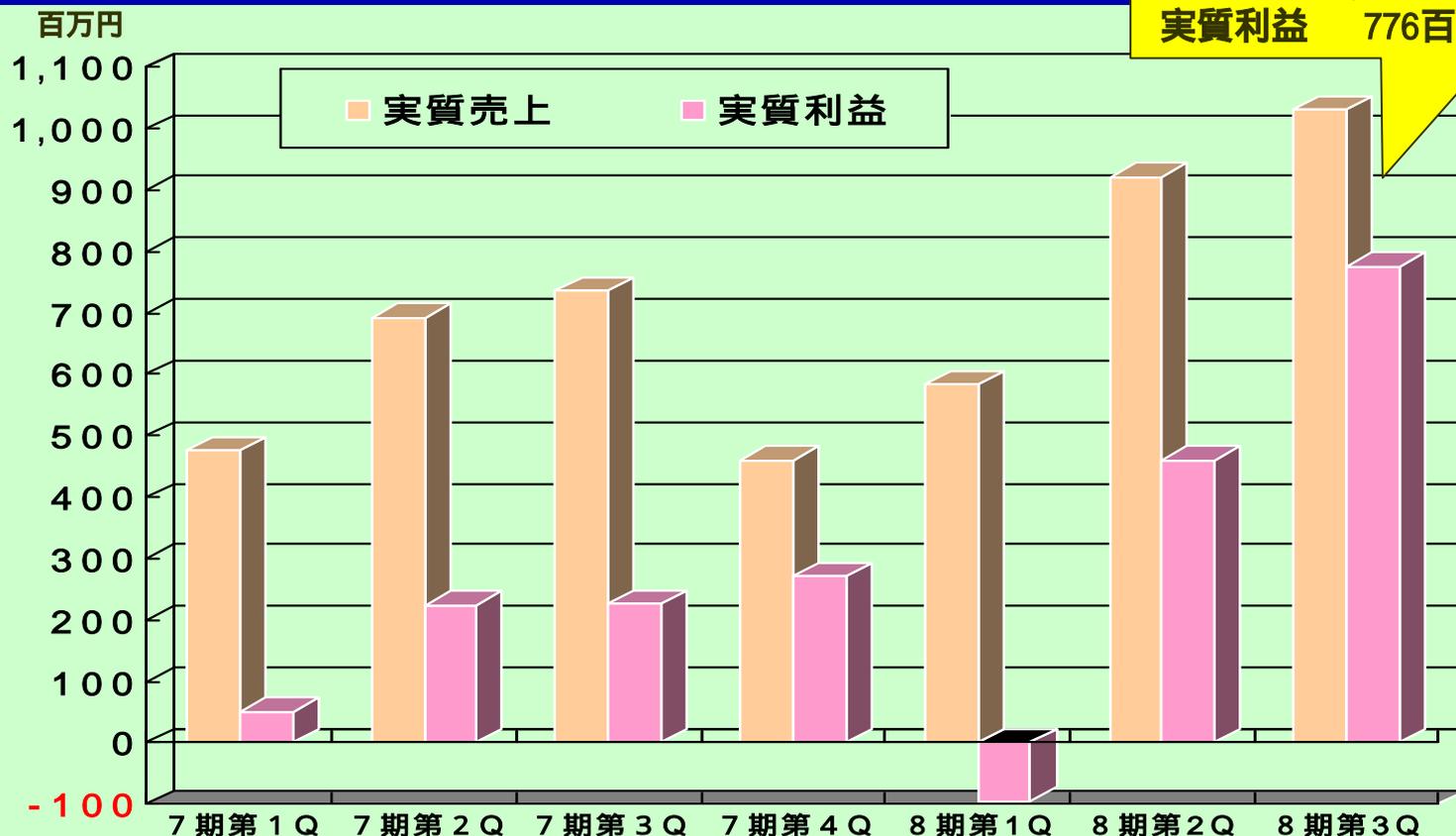
第8期第3四半期実績



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期第3四半期実績

第8期第3四半期
実質売上 2,537百万円
実質利益 776百万円



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

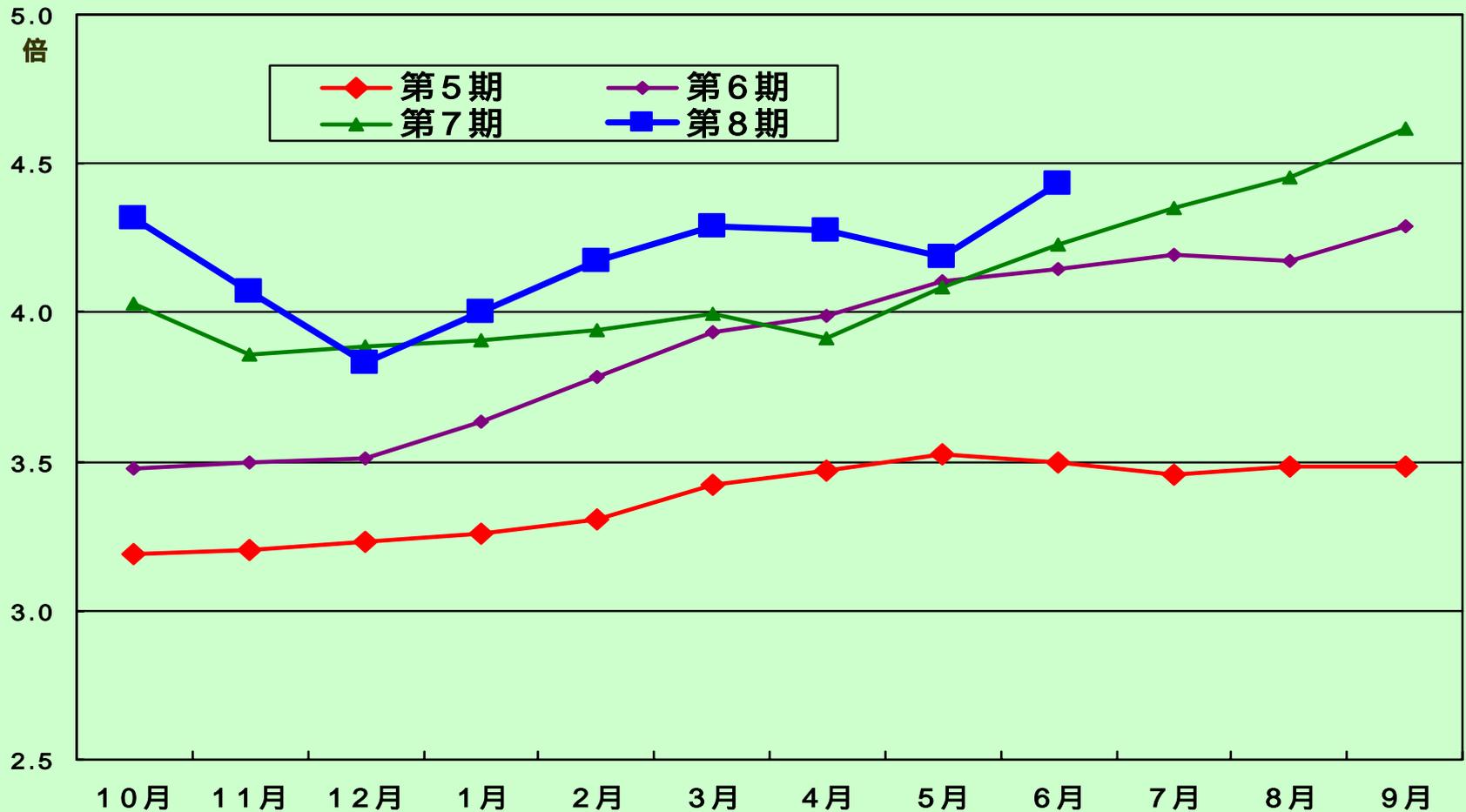
実質利益 = 実質売上から当該期の経費 (PL上の経費 + 広告費補助額) を差し引いた額

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期第3 四半期実績

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期第3四半期

貸借対照表概要

(単位:百万円)

	15.6末	14.6末	増減		15.6末	14.6末	増減
	単体	単体			単体	単体	
流動資産	767	305	+462	流動負債	683	143	+540
現預金	46	78	-32	短期借入金	420	20	+400
売掛金	289	98	+191	固定負債	1,178	18	+1,160
繰延税金資産	116	69	+47	長期借入金	966	0	+966
未収金	102	16	+86	負債合計	1,861	161	+1,700
固定資産	1,559	215	+1,344	資本金	335	335	+0
有形固定資産	6	6	+0	資本準備金	313	313	+0
無形固定資産	1,326	2	+1,324	当期末処理損益	-173	-278	+105
投資等	226	205	+21	(内、当期損益)	-13	-72	+59
繰延資産	10	11	-1	資本合計	475	370	+105
資産合計	2,337	532	+1,805	負債・資本合計	2,337	532	+1,805

第8期第3四半期 実質貸借対照表

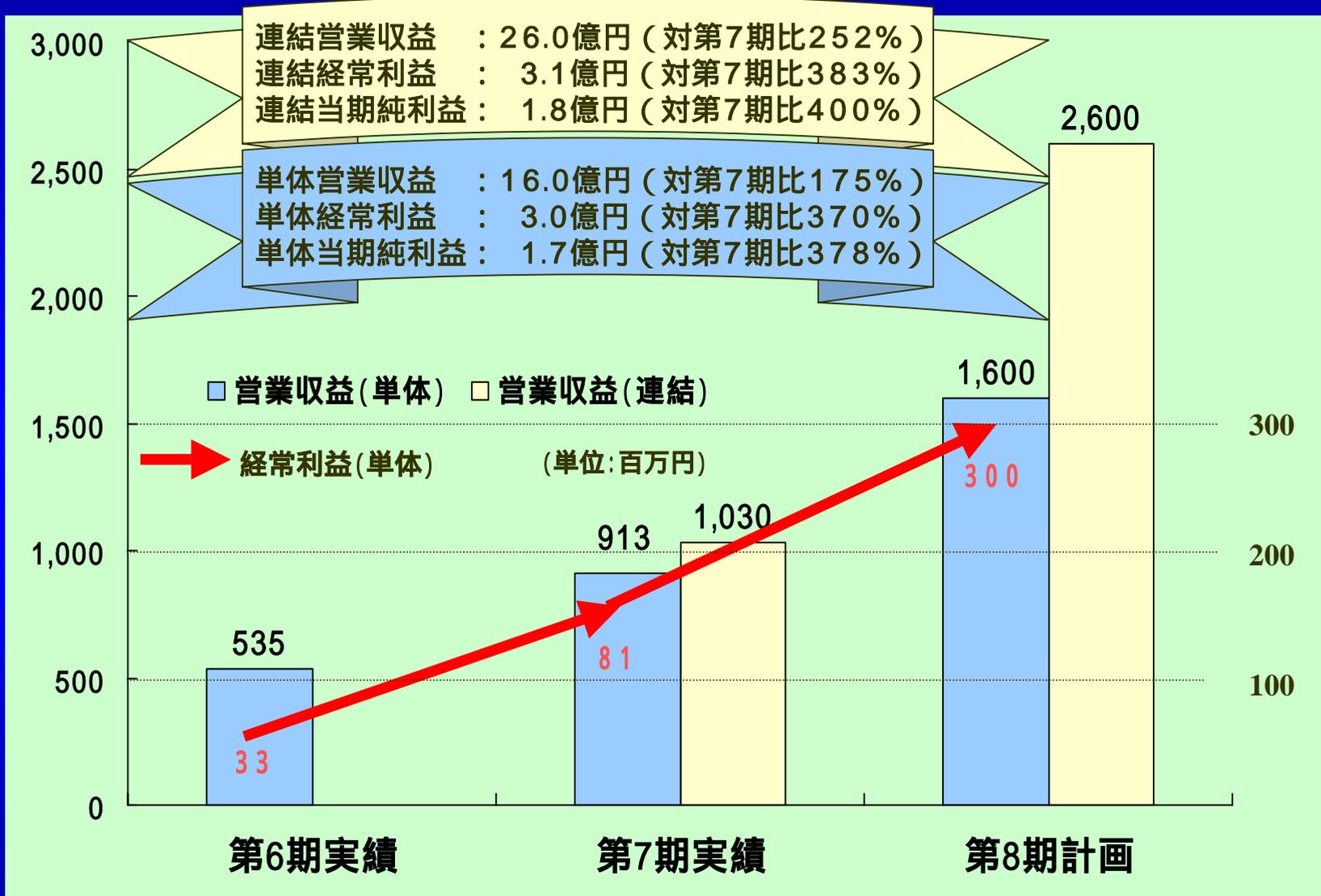
第8期中間期末（平成15年6月末）のP V（Present Value）残高は3,367百万円となっています。

このP V残高から法人税等を差し引いた税引後の金額（3,367百万円×58% = 1,952百万円）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）

	15.6末 B/S	15.6末 実質B/S	比率		15.6末 B/S	15.6末 実質B/S	比率
流動資産	767	767	13%	長期未払法人税等	-	1,415	25%
固定資産	1,559	4,926	86%	負債合計	1,861	3,276	57%
長期未収金	-	3,367	59%	資本金	335	335	6%
繰延資産	10	10	0%	資本準備金	313	313	5%
				当期未処分損益	-173	-173	-
				未実現利益	-	1,952	34%
				資本合計	475	2,428	43%
資産合計	2,337	5,704	100%	負債・資本合計	2,337	5,704	100%

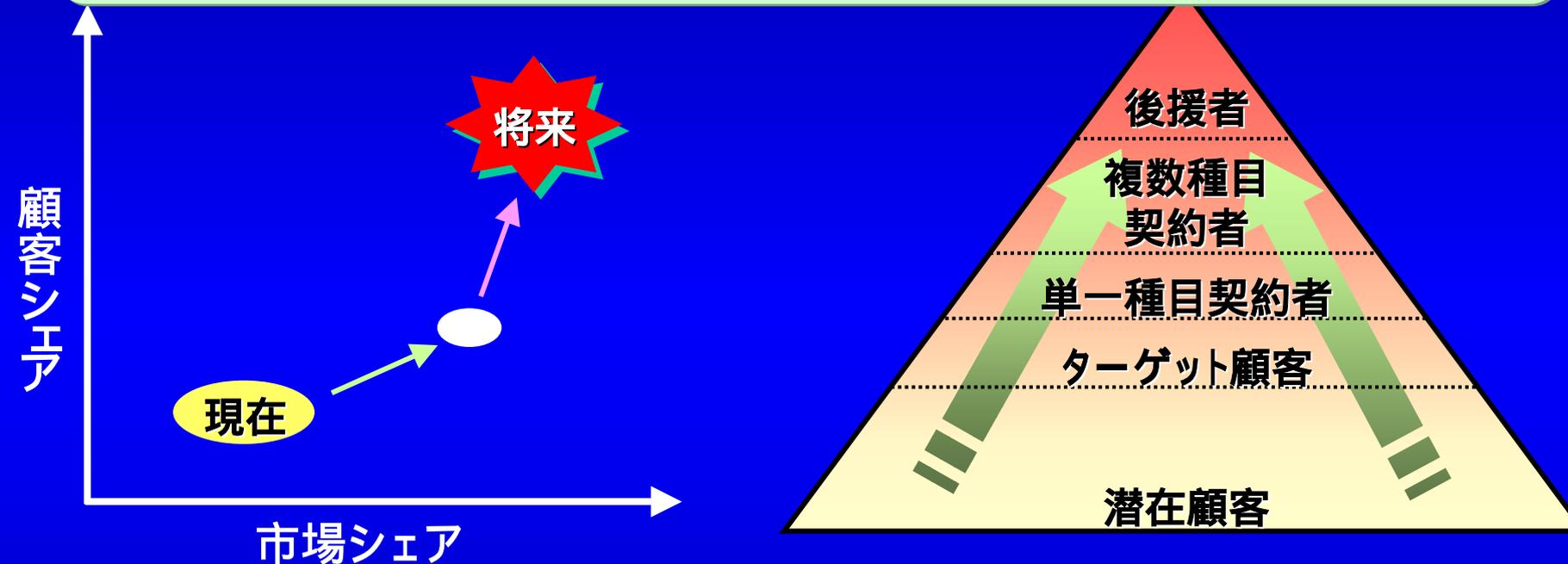
第8期業績予想（変更なし）



今後の成長戦略

1. 市場シェアの拡大
(保険商品の売場をおさえる)

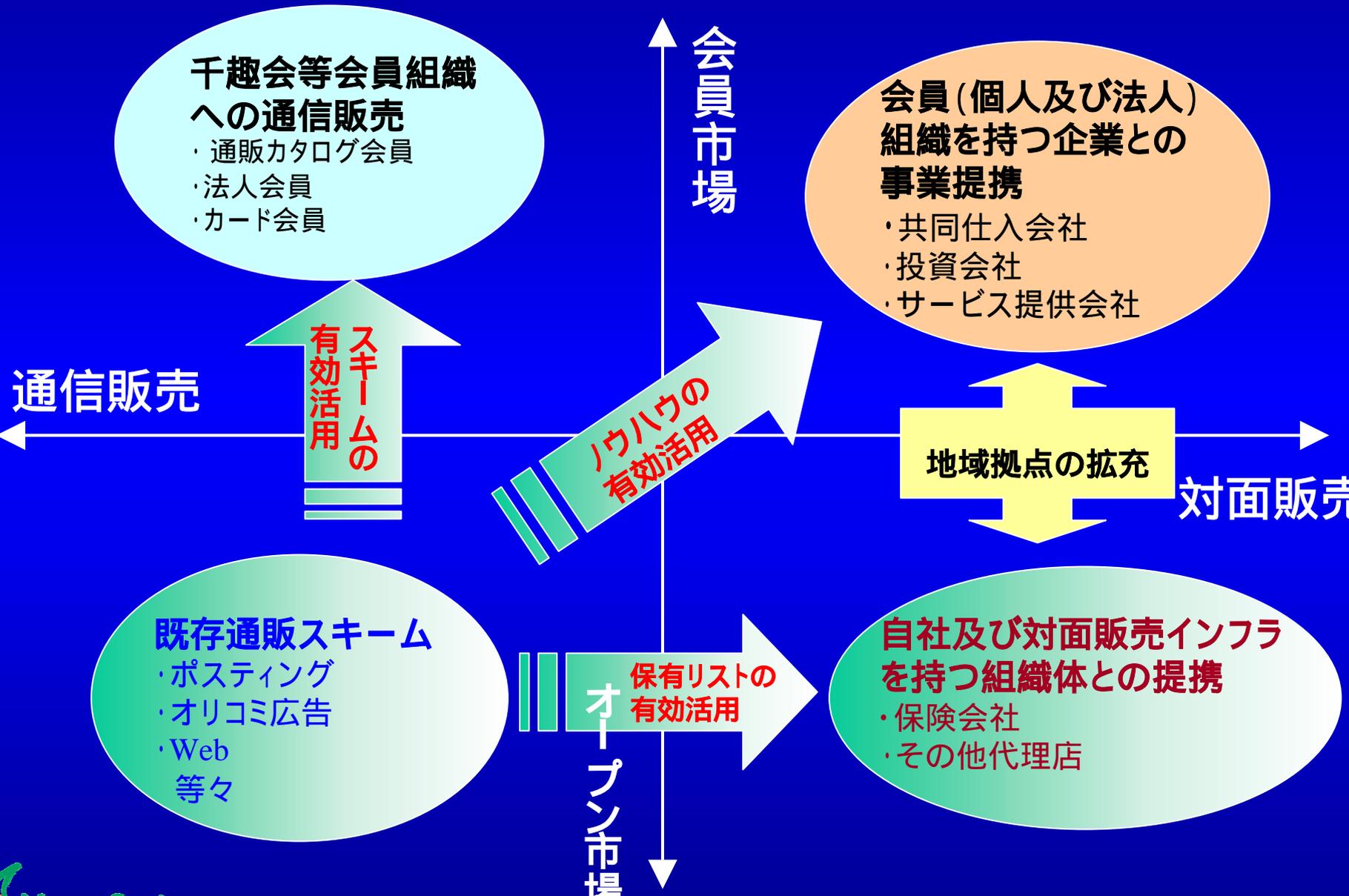
2. 顧客シェアの拡大
(ライフタイムバリューの獲得)



顧客データベースの有効活用

新規に獲得する資料請求者からの契約よりも
過去蓄積した資料請求者からの契約の方が多くなる
= 投資効率(収益性)のさらなる向上

市場シェア拡大のための事業領域展開イメージ



会員市場

千趣会等会員組織
への通信販売

- ・通販カタログ会員
- ・法人会員
- ・カード会員

スキームの
有効活用

ノウハウの
有効活用

会員(個人及び法人)
組織を持つ企業との
事業提携

- ・共同仕入会社
- ・投資会社
- ・サービス提供会社

地域拠点の拡充

対面販売

既存通販スキーム

- ・ポスティング
- ・オリコミ広告
- ・Web
等々

オープン市場

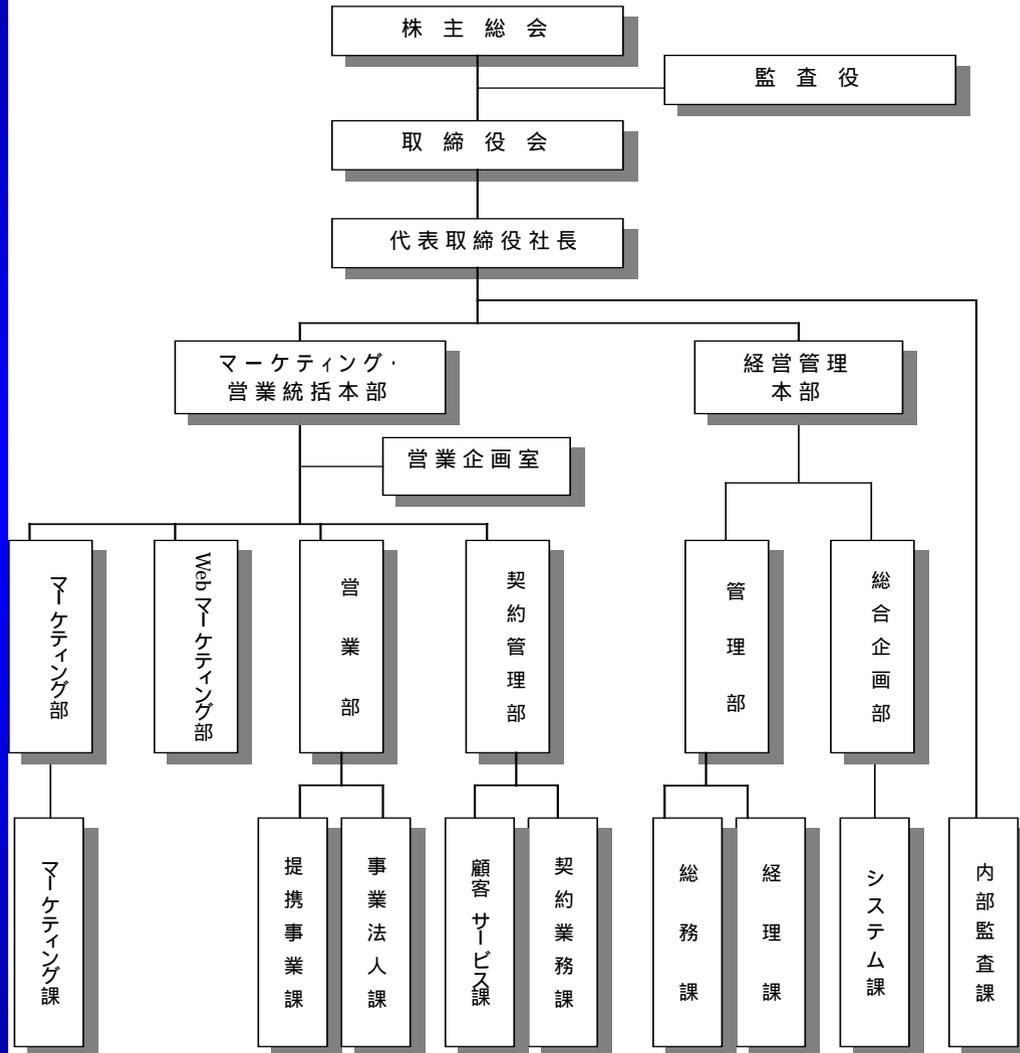
保有リストの
有効活用

自社及び対面販売インフラ
を持つ組織体との提携

- ・保険会社
- ・その他代理店

組織変更

組織図



(平成15年7月16日付)

組織変更のポイント

- ・ライン営業部門とスタッフ管理部門の2本部制の導入
- ・代表取締役がマーケティング・営業統括本部長を兼任する。

マーケティング・営業統括本部

営業企画室

営業ラインの統括セクション
予算策定、予算管理、業務管理を担当。

営業部

法人対面販売部隊である事業法人課
各種提携先での保険販売を推進する提携事業課で構成。

経営管理本部

総合企画部

旧経営企画室から予算策定部門を切り離し、IR・広報に加え
証券政策、銀行政策、各種提携業務を担当。