

平成 14 年 5 月 10 日

各位

中 期 経 営 計 画 書 に つ い て

大阪市中心区瓦町三丁目 5 番 7 号

株式会社アドバンスクリエイト

代表取締役社長 濱田 佳治

(コード番号 8798)

(連絡先) 取締役経営企画室長

村上 浩一

電話 06-6204-1193

当社はこのたび平成 15 年 9 月(第 8 期)から平成 17 年 9 月(第 10 期)までの 3 年間を対象とした中期経営計画を策定いたしました。

平成 14 年 4 月 23 日に「専業保険代理店」としては初の上場(ナスダック・ジャパン市場)企業となりました。第 3 分野保険の通信販売を通じて一般社会に貢献できる企業として真の意味での「生活インフラ提供会社」を目指したいと考えております。

注) 第 3 分野保険

生命保険固有の「死亡保険(第 1 分野)」と損害保険固有の「物損害補償(第 2 分野)」

のどちらにも属さない保険(医療保険、がん保険、傷害保険、所得保障保険等)分野

< 事業環境について >

1. 当社を取り巻く社会構造の変化

< 人口構造が逆ピラミッド型の急速な「高齢化社会」に >

- ・子供に高額な死亡保障を残すと言う発想から自分自身の病気やケガに備える保険に。
- ・退職後、定年後の生活に備えるため公的扶助だけでは足りない私的年金型保険への需要が拡大。

< 長期間に渡る景気の低迷、低金利、デフレ経済等に >

- ・低価格保険料に対する需要の拡大
- ・安定性の高い保険会社への契約集中
- ・貯蓄型商品から掛け捨て型の商品への移行
- ・自己で情報を収集して自己判断で保険商品を購入する合理的選択をする消費者の増加。

< IT 技術の急激な進歩 >

- ・販売チャネルのネット化、電子化の進展
- ・契約自体もネット完結型に

2. 保険業界の変化

- ・第3分野完全解放による競争激化、広告投下量拡大による第3分野商品への注目度アップ。
- ・保険会社同士の提携、合併がすすみ業界の寡占化が進む。
- ・低成長に伴いポイントサービス、保険口座などの「顧客囲い込み」が進む。
- ・保険の契約チャンネルが「(一社専業)外務員」から「(複数社乗合)代理店」へ
- ・同じく低成長に伴い各代理店に対しての施策が画一的なものから優勝劣敗型の施策に変化。

< 経営計画の基本方針 >

第三分野保険市場におけるシェアの拡大

平成13年1月、「第三分野保険市場」の保険商品の販売があらゆる保険会社に解禁され、第三分野の保険の市場は急拡大しています。

その中で新規の契約獲得を可能な限り加速し市場シェアを拡大してゆくことが、当社の先行者としての地位をより強固にし、スケールメリットを享受するために必要であります。そのためには具体的に以下のような事項を実施いたします。

1. 広告手法の多様化

紙、チラシ媒体中心からマス媒体、電子メディアへ。

2. データベースマーケティングの強化

保有顧客リスト及び潜在顧客リスト（保険資料請求者リスト）の有効活用。

3. 商品ポートフォリオの見直し

保険会社の信用力・保険財務力格付・商品の人気度など消費者のニーズに合った商品の積極的な組み入れ。

4. 既存代理店との提携

資本提携、業務提携

5. 顧客の囲い込み

情報誌の提供、顧客インセンティブ制（ポイント制等）の導入。

6. カスタマーサービスの強化

複数保険会社対応コールセンター機能の拡充

電子メディア等デジタル対応の強化

7. 保全業務の強化

社員の知識の醸成と業務システムの構築。

経営基盤の強化と組織拡充

1. 収益率の向上

より効率性の高いプロモーション媒体への改良及び開発。

保有リストへのアプローチ強化。

2. 優秀な人材の確保と教育

3.積極的なシステム投資

第4次データベースシステムの構築。

インターネット、BSデジタル放送等の電子メディアプロモーションの強化

4.I R活動、情報管理の強化

積極的な適時開示、I Rホームページの充実

5.危機管理体制の強化

6.コンプライアンスの強化

社員教育、対応組織の充実

業績目標

(単位：百万円)

	第7期(予想) 平成14年9月期	第8期 平成15年9月期	第9期 平成16年9月期	第10期 平成17年9月期
営業収益	1,070	1,600	2,500	5,000
経常利益	85	300	500	1,100
経常利益率	7.9%	18.7%	20%	22.0%
税引後利益	49	174	290	638

* 現状の各種経営環境(広告反応率、申込率、解約率等)を前提条件としてシュミレート

された数値を使用いたしております。

* 上記内容につきましては、事業環境(手数料率、景況、周辺法規の変化など)の変化、によって具体的な数値目標の変更や達成年度の遅れなどの若干の修正がありえる事をご承知下さい。

以上