

2006年4月11日

各位

株式会社アドバンスクリエイト
(銘柄コード：8798)

2006年3月度 当社の業績概要について

1. 3月度 月次報告(速報)

アドバンスクリエイトグループの3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17,283件となりました。新規契約申込 ANP は1,286百万円となり、前年同月比180%となりました。また、2006年9月期の3月までの累計の新規契約申込 ANP 合計は、速報ベースではありますが、5,972百万円となり、前年比190%となりました。

3月度は、対面販売チャンネルが堅調しました。当社の有する5つの販売チャンネル(チラシ通販・Web・ショップ・テレマーケティング・訪問型コンサルティング営業)を融合させたマーケティング戦略が徐々に功を奏してきた結果だと思われま

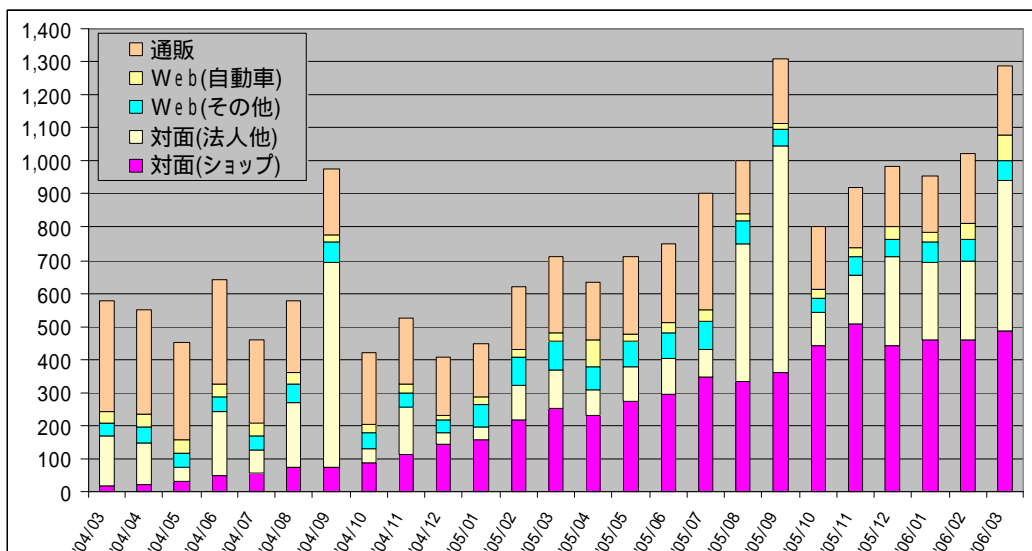
す。また、非対面販売チャンネルのWebでは、自動車保険等の季節要因的なものもあり伸びてまいりました。次頁にも記載していますが、あいおい損害保険株式会社と共同で検討・準備を進めます新損害保険会社では、当初はこの自動車保険をショップチャンネルで取扱い開始する予定です。当社のショップは、その大半がショッピングセンター内に店を構えています。お客様の多くは、マイカーで買い物に来られます。恐らく自動車保険に未加入の方はいらっしゃるでしょうし、年に1回は更新を迎えます。当社にとりましては、対面(ショップ)と非対面(Web)の両方のチャンネルでお客様に買いに来ていただける環境を提供することができます。

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

新損害保険会社設立の共同検討・準備についての基本合意に関するお知らせ

(3月27日付プレスリリースより)

あいおい損害保険株式会社(東京都渋谷区、代表取締役社長:児玉 正之)と、関係当局の許認可等を前提に、顧客・マーケット志向の新たな損害保険会社の設立に向け共同で検討・準備を進めることに、基本合意いたしました。

当社では2005年12月末現在で21万件超のご契約件数を有し、かつ、多様な販売チャネルにより蓄積されたデータベースや全国に展開する保険ショップ「保険市場」等から直接お客様の声を頂戴しております。

これらを踏まえ今般、従来までの保険代理店の枠組みを超え、消費者の顕在・潜在ニーズを反映したマーケットインの商品を実現するため、お客様に近い新たな損害保険会社の設立を検討・準備することにいたしました。

新損保会社は、アドバンスクリエイトが収集したお客様の声を基に商品を開発することにより、納得性の高い商品を提供することをめざします。

また、保険ショップ「保険市場」を主要な取引チャネルとし、通信販売・Web・テレマーケティング等のチャネルも最大限に活用して、お客様に「買いに来ていただく」環境をご提案いたします。これにより、お客様に近いというアドバンスクリエイトの強みを如何なく発揮できるとともに、日本の保険流通市場の改革を、スピード感を高めながら実現していくことができると考えております。

3. 出店状況

(42都道府県)

4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
8	175	23	39	24	44	23	22

3月度は6店舗の出店を行うとともに、施設の状況等を勘案して1店舗閉店(茨木店、大阪府)しました。浜田店のフロアを移設しましたように、今後もフロア変更等を含めて、より効果的な出店戦略を展開してまいります。

以上