

2005年12月14日

各位

株式会社アドバンスクリエイト  
(銘柄コード：8798)

## 2005年11月度 当社の業績近況について

### 1. 11月度 月次報告(速報)

アドバンスクリエイトグループの11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13,054件となり、新規契約申込ANPは892百万円となりました。

新規契約申込ANPは前年同月比170%となりました。

今期より本格的に開始しました「データベースと販売チャネルの融合」が稼働しはじめました。(通信販売で獲得した見込み客に対してテレマーケティングにてアポイントをとり、対面によるコンサルティング営業を行う。過去に通信販売でご契約いただいた方々にも保険の見直しを対面販売にて行うなど既契約者の方々にも同様のフォローを行う。)インターネットの資料請求者にも対面にてフォローを行っており、個人・法人とも一定の成果が表れ始めています。(次頁詳細記載)

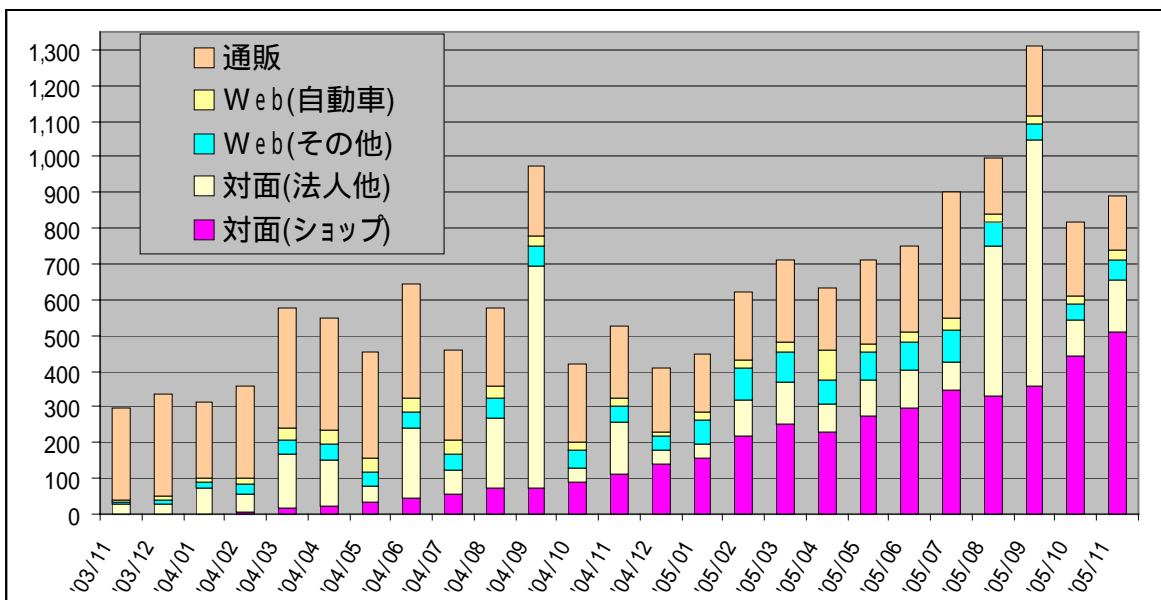
詳細は当社ホームページの月次動向ファイル(PDF)をご参照願います。

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

主婦への生活応援誌を創刊(11月15日付けプレスリリース)

貯める」「殖やす」「備える」等のキーワードで、わかりやすさをモットーに、より一層、「保険」を身近なものに感じていただきたいと思います。保険ショップ「保険市場(ほけんいちば)」の店頭で今月下旬より無料配布予定。(配布予定枚数10万枚)

インシュアランスカフェ2号店「保険市場 神戸元町店」がサンテレビで紹介  
11月18日(金)22:45 同局「経済ジャーナル」にて、取り上げていただきました。  
第1号店「カフェ・ド・クリエ神戸ハーバーランド店」の様子は本年5月に同番組で  
放映されました。カフェと保険ショップとのコラボレーション店舗として各界で注目  
されています。

サイネックスと業務提携に合意(11月29日付けプレスリリース)

同社は全国56拠点のエリア密着ネットワークを中心として、約50万社の地域商工事  
業者を顧客としています。同社との提携は、景気回復などを反映した法人企業の保険  
に対する需要に応えるもので、当社の法人部門のさらなる業容拡大に貢献するものと  
思われます。

「データベース」と「販売チャネル」の融合による効果的な販売システムの確立

当社には、通信販売・Web・ショップの各チャネルにて獲得した顧客データベースを約  
110万件(内、既契約者約20万件、未契約者約90万件)保有しています。既契約者  
の約8割の方が単一契約者であり、かつ、過去に通販チャネルで獲得した方々が大半  
です。現在、これらの方々にもテレマーケティングによりアポイントをとり、対面販  
売(コンサルティング営業・ショップ)にて見直し等の相談業務を行い、アップセル・  
クロスセルによる顧客シェアの拡大を図っています。もちろん、未契約者やインター  
ネットの資料請求者の方々にも同様に対面によるコンサルティング営業を行うこと  
により、マーケットシェアの拡大に努めています。

法人営業

景気回復などを反映した法人の保険ニーズに呼应し、法人営業の強化を努めています。  
他社との業務提携による拡販や法人向けサイト「法人保険市場」の運営をはじめとし  
て、人員強化にも注力しています。東京・大阪以外の各支店にも法人対応可能な専門  
コンサルタントを配置し、当社の持つ全国的な販売網を効果的に活用しています。

### 3. 出店状況

(42都道府県)

12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
5	158	20	33	20	44	19	22

11月度は8店舗の出店を行いました。12月度は5店舗の出店を予定しています。

### 4. 第10期定時株主総会について

12月22日(木)10:00(9:30開場)より、大阪科学技術センター(大阪市西区)に  
て、第10期定時株主総会を行います。株主総会と合わせて株主懇談会を開催し、これか  
らのアドバンスクリエイトの取組みについてご説明いたします。

以上