

2007 年 1 月 16 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 12 月度 当社の業績概要について

### 1. 12 月度 月次報告（速報）

アドバンスクリエイトグループの 12 月度の実績状況をご報告させていただきます。

新規契約申込件数は 16,881 件となり、新規契約申込ANPは 873 百万円となりました。対前月比においては、件数は微減でしたが、ANPでは 8%増加となりました。これは比較的単価の高い法人案件が増えたことによるものです。

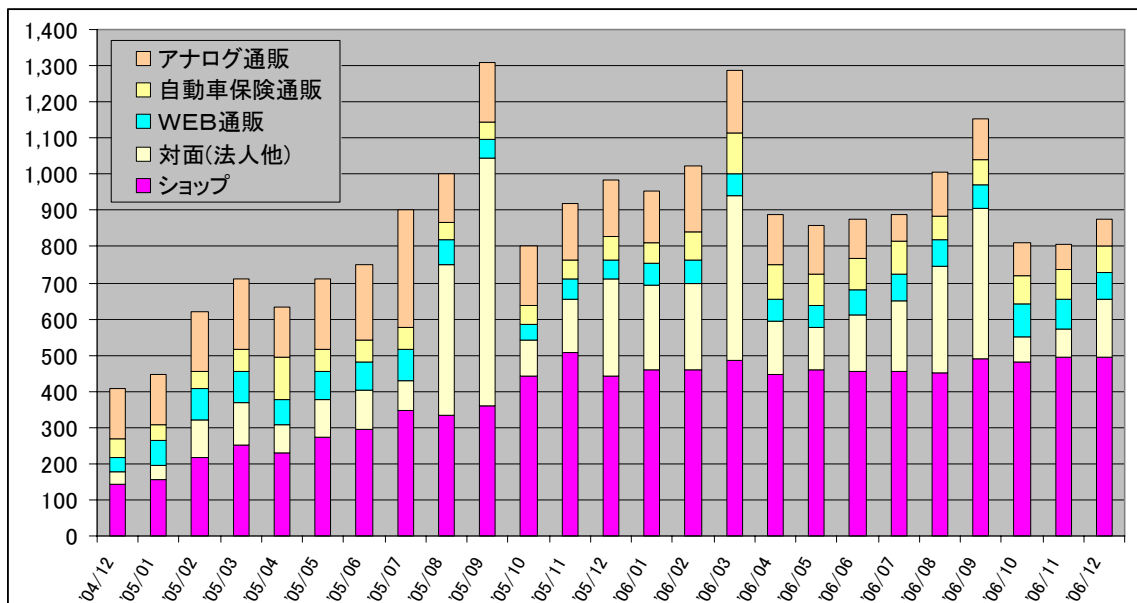
対前年同月比においては、件数は 24%増、ANPでは 11%減となりました。件数増加に寄与したのはWEB通販部門であり、対前年同月比 74%増となりました。続いてANPでは、ショップ部門は、同比 11%増加となりましたが、主にアナログ通販部門および法人部門の未達成により、対前年同月比割れとなりました。しかしながら法人部門につきましては、一般企業の 3 月決算を目前に控えており、現在、新規案件および継続案件に鋭意取り組んでいるところです。

※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

### ①平成18年9月末プレゼント・バリュー（一部）の開示について

保険代理店である当社の企業価値を正確に表す指標として、これまでプレゼント・バリュー（Present Value：以下「P V」と記載）を当社独自で算出した上で、実質営業収益や実質利益といった指標を開示してまいりました。

今般、平成18年9月末のP Vの一部について、第三者専門機関であるミリマン インクより意見書を提出していただきましたので、中間報告という形ではありますがお知らせいたします。

#### 平成18年9月末P V（主要4社のみ中間報告として）

ミリマン インクによる一部算定

（単位：百万円）

|              |       |
|--------------|-------|
| 平成18年9月末残高PV | 4,573 |
|--------------|-------|

平成18年9月期の9月単月手数料収入の内、上記4社のシェアは概ね63.9%ではありますが、4社に関するレコード数は205,504件中、179,112件（87%）を対象として算出しております。

#### 中間報告値に基づく弊社における試算

ミリマン インクによる評価は主要4社（9月単月手数料収入の内、63.9%のシェア）の87%のデータにて算出されたものです。仮に計算対象外の部分が計算対象とされた部分と全く同様の構造をしていると考え、全会社のデータを使用した場合の（100%）水準を簡便的に割り戻して推測した場合の計算値は以下のとおりとなります。

（単位：百万円）

|              |        |
|--------------|--------|
| 平成18年9月末残高PV | 約8,314 |
|--------------|--------|

（ご参考）当社独自の計算方法（申込みベース）による平成18年9月末P V

（単位：百万円）

|               |       |
|---------------|-------|
| 平成18年9月末P V残高 | 8,857 |
|---------------|-------|

（注）当社独自の計算方法は申込みベースであり、ミリマン インクの中間報告値は契約成立ベースのため一定のタイムラグ（1～2ヶ月程度）が存在する。

### ②保険ガイド本を出版（12月22日付けプレスリリースより）

本書は、ケーススタディ形式に展開することにより、購読者が具体的にイメージをしやすいものになっています。例えば、就職、結婚、出産といったケースにおいて、図表やイラストを交え、保険選びのポイントや加入の際の注意点等をわかりやすい表現で記載しています。若い主婦の方をはじめ、今加入中の保険を見直したい、どんな保険を選べばいいのかわからない、そういった方々にぜひ手にとっていただきたい内容となっています。



③株式会社千趣会との広告プロモーションに関する業務提携契約解除に関するお知らせ  
(12月26日付けプレスリリースより)

平成14年12月26日に株式会社千趣会とその会員に送付するカタログや商品に保険募集  
広告チラシを独占的に配布できるという趣旨の業務提携契約を締結し、会員に対する  
保険募集を行ってまいりました。しかしながら、ここ数年の保険募集を取り巻く環境  
の変化（特に、広告プロモーションとしてのWeb媒体の重要度の増加）と事業の再  
構築（自社の持つ経営資源をどの事業に「選択と集中」を行うべきか）を検討した結  
果、現状の業務提携契約を解除することが両社にとって有益であるとの結論に達し、  
業務提携契約の解除に合意いたしました。

3. 出店状況 (43 都道府県)

| 1月新規<br>出店予定 | 累 計<br>店舗数 | 北海道<br>東北 | 関東<br>甲信越 | 中部 | 近畿 | 中四国 | 九州<br>沖縄 |
|--------------|------------|-----------|-----------|----|----|-----|----------|
| 0            | 188        | 22        | 44        | 24 | 48 | 23  | 27       |

「質への転換を図る」というのが今期の当社のテーマであり、各施設や店舗の集客状  
況や生産性等を検討した結果、1月度は8店舗の閉店といたします。引き続き、店舗  
のスクラップ&ビルドを積極的に展開して、社員教育・研修の強化やサービスクオリ  
ティの向上に努めてまいります。

以上