

平成 18 年 3 月 27 日

各 位

大阪 市 中央 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)
(上場取引所 大阪証券取引所ヘラクレス市場)
(連絡先) 執行役員経営管理本部長 下牧 新八
電話 06-6204-1193

東 京 都 渋 谷 区 恵 比 寿 一 丁 目 28 番 1 号
あ い お い 損 害 保 険 株 式 会 社
取 締 役 社 長 児 玉 正 之
(コード番号 8761)
(上場取引所 東・大・名)
(連絡先) 広報部 担当部長 平根 浩次
電話 03-5789-6315

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

株式会社アドバンスクリエイト(大阪 市 中央 区、代表取締役社長: 濱田 佳治、以下アドバンスクリエイト)は、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、以下あいおい損保)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(以下新損保会社)の設立に向け、共同で検討・準備を進めることに、本日、基本合意いたしました。

記

1. 新損保会社設立の目的

アドバンスクリエイトは、「売りに行く」から「買いに来ていただく」というコンセプトのもと、「保険市場(ほけんいちば)」を統一ブランドとし、これまでの保険販売の概念を変え、保険会社と消費者の間に新たな流通市場(インシュランスマーケット)を創造すべく取り組んでおります。現在、5つの販売チャネル(注)を活用し、多種多様な保険商品の提供により、顧客の利便性を重視した販売を行っております。

また、アドバンスクリエイトでは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。

あいおい損保は、今後の顧客・マーケットの変革を展望し、アドバンスクリエイトが顧客・マーケット対応力と経営管理体制の両面で優れた企業であることを踏まえて、支援させていただくことにいたしました。あいおい損保は、これまでお客様・代理店の声を聞きながら、お客様のニーズにお応えする先進性かつ独自性の高い商品・サービスの提供をすすめてまいりました。今後ともこの方針を堅持し、お客様の生活向上に貢献することを通じて、お客様に選ばれ、お客様にとって一番身近な保険会社となることを目指してまいります。

2．基本合意の骨子

本年4月の保険業法施行や、2004年12月に金融庁が公表した「金融改革プログラム」における「利用者ニーズに応じて多様で良質な金融商品・サービスが適時適切に提供されるようにするため、金融業への新規参入を促進」するとの方針を踏まえ、顧客ニーズ・マーケットにきめ細やかに対応するため、顧客志向の新たな損害保険会社の設立を目指します。

アドバンスクリエイトグループのリソースと経験・ノウハウ（対面・非対面チャネル、専業保険代理店としての強み等）と、あいおい損保の損保経営、商品開発等の経験・ノウハウや運営インフラ等のリソースを活用して、新たな損保会社の設立検討・準備を両社共同で進めます。

新損保会社では、当初は自動車保険から取扱い、順次、いわゆる「第三分野」商品・火災保険等へと取扱商品を拡大する予定です。

3．スケジュール

本日、両社社長を委員長とする「設立検討委員会」を設置

「アドバンスクリエイト損保設立準備会社（仮称）」を2006年9月期第3四半期（06年4月～6月）に設立予定

関係当局の許認可等を経た上で、2007年9月期下期（07年4月～9月）の可能な限り早い時期の営業開始を目指す

詳細につきましては、決定次第お知らせいたします。

（注）5つの販売チャネルについて

アドバンスクリエイトでは、5つの販売チャネルの融合による効果的な販売システムを確立しております。

来店型保険ショップ「保険市場」は、全国の大型ショッピングセンターを中心に出店し、本日現在、165店舗（42都道府県）で顧客のニーズにお応えしております。

通信販売では、北海道から沖縄まで全国約3,500万世帯にチラシの配布可能な体制を構築しました。

Webでは、日本最大級の保険比較サイト「保険市場」と自動車保険一括見積りサイト「8798.net」、法人向けサイト「法人保険市場」などを開設して、月間20万件（2006年2月実績）にも上るアクセス数から、インターネットを嗜む世代への訴求を図っております。

テレマーケティングでは、福井県にてコールセンターを新設し、これまで資料請求をいただいた方に商品のご提供を行っております。

コンサルティング営業では、通信販売やWebで資料請求をしていただいた方に対してテレマーケティングにてアポイントをとり、見直し等の相談業務などをおこなっております。

【ご参考 1】

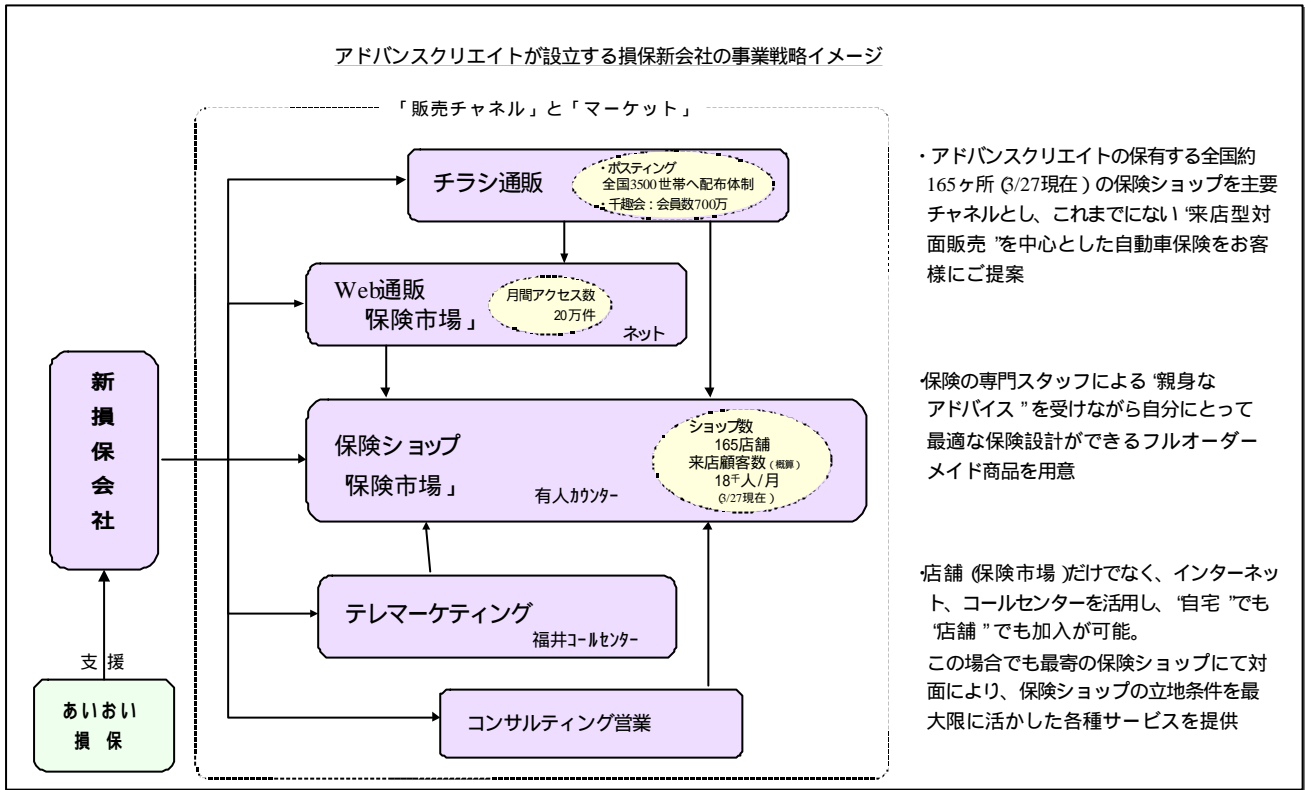
< 株式会社アドバンスクリエイトの概要 > (2005 年 9 月末現在)

商 号	株式会社アドバンスクリエイト
設 立	1995 年 10 月
本 社 所 在 地	大阪府中央区瓦町 3-5-7
	TEL : 06-6204-1193
代 表 者	代表取締役社長 濱田 佳治
資 本 金	2,606 百万円 (2006 年 2 月現在)
事 業 内 容	保険代理店業
売 上	5,560 百万円 (2005 年 9 月期連結)
従 業 員 数	685 名 (2005 年 9 月期連結、受入出向社員および派遣社員を含む)
U R L	http://www.advancecreate.co.jp/

< あいおい損害保険株式会社の概要 > (平成 2005 年 3 月末現在)

商 号	あいおい損害保険株式会社
創 立	1918 年 6 月
本 社 所 在 地	東京都渋谷区恵比寿 1-28-1
	TEL : 03-5424-0101
代 表 者	代表取締役社長 児玉 正之
資 本 金	1,000 億円
事 業 内 容	損害保険事業
正味収入保険料	8,278 億円 (2005 年 3 月期)
従 業 員 数	8,578 名 (2005 年 3 月)
U R L	http://www.ioi-sonpo.co.jp/

【ご参考2】



以上