

平成 25 年 2 月 28 日

各 位

大阪府中央区瓦町三丁目 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)
(連絡先) 取締役 執行役員 管理部長 大原 勲
電話 06-6204-1193

当社の営業体制の充実に向けた取り組みにつきまして

— 販売拠点の再編 —

当社は、かねてより当社運営の保険比較サイト「保険市場」(<http://www.hokende.com/>) とのシナジー効果の最大化を目指し、主要政令指定都市の公共交通機関の利用至便なランドマークビルへの集中化を推進する営業体制を構築してまいりましたが、このたび、お客様満足度とサービス体制のさらなる充実を目的といたしまして、当社の営業体制を抜本的に見直すことを決定し、以下のような取り組みを行います。

1. 取り組みの概要

現在、当社は全国で 22 の対面販売拠点を設けておりますが、これらの内、商業施設系の販売拠点を、順次、現存する交通至便な都市圏のランドマーク的オフィスビル内の拠点に統合させていくことで、平成 25 年 4 月末までに、11 の「コンサルティングプラザ」と 1 つの「サテライトプラザ」に集約させてまいります。同時に、統合して新たに誕生する対面販売拠点においては、スタッフのクオリティを向上させるだけでなく、内装といったハード面も見直し、ご来店いただいたお客様が、今まで以上に保険商品の検討に集中していただける商談環境の整備・拡充を図ります。

2. 取り組みの背景

現在、当社の対面販売店舗「保険市場」に来店されるお客様のほとんどが、保険比較サイト「保険市場」を経由してお越しになるか、もしくは、以前からの当社のご契約者であります。他方、多くのお客様から、商業施設内での設備面での制約から、商談環境に対するご不満が寄せられておりました。

また、昨今、複数の保険商品をお取り扱いする「乗合代理店」の存在感が相対的に高まっている中、従来より、コンプライアンス体制の拡充を目指してきた当社といたしましては、ご来店いただいたお客様お一人お一人に、十分な説明責任を果たす重要性も一層高まっている状況であるとも認識しており、こうした当社に課せられた社会的使命を果たすためにも、今回、営業体制の抜本的な改革が必要と判断いたしました。

3. 取り組みの目的

今回の取り組みを通じて「お客様」「従業員」「社会」「財務」などに対する多面的な改善を目的といたします。

お客様

1. 商談スペースを拡充することにより、ご相談空間をグレードアップし、ゆったりとくつろいでいただけるご相談環境を用意いたします。

2. お子様安心して遊んでいただける「キッズスペース」を拡充させると共に、乳幼児をお連れのご家族向けの「授乳室」や「オムツ替えスペース」などもご用意して、お子様連れのお客様にもゆっくりとご相談いただけます。
3. 拠点数を絞り込むことにより、ひとつの拠点内のスタッフ数を倍増させ、来店はもちろんご家庭等への訪問対応にもより柔軟にかつ高品質な対応が可能になります。

従業員

1. 時間的制約の多い商業施設内の拠点を削減することにより、自社で勤務時間や休日等の勤務体制を構築することが可能になり、勤務体制の均質化が図れます。
2. 施設のスペースが拡大することにより、お客様だけではなく従業員の勤務環境もより快適になります。
3. 一つの拠点当たりの従業員数が増加する事により、余裕のある勤務シフトや管理体制の構築が可能となりますので社員教育も充実させることができます。

社会

1. 周りの騒音やお子様にも邪魔されることなく、じっくりと保険商品を比較・検討することが可能となります。
2. 拠点内従業員の人数を拡充することにより、保険募集体制や事務管理等のチェックを行う専任者を配置できるようになります。
3. 拠点数の削減と、拠点内従業員の人数増を同時に行う事により、教育指導がより徹底しやすくなります。

財務

1. 対面販売拠点数を減少させることにより、家賃等や管理コスト等の一般管理費が削減されます。
2. 1拠点当たりの従業員数を増大させることにより、従業員一人あたりの勤務負荷が低減され従業員の時間外勤務が減少します。
3. 営業組織の再編により、サイトからのお客様を対面販売拠点に誘導する「コールセンター」要員を拡充することが可能となり、今以上に効率的な販売体制が構築できます。

4. 業績への影響

本取り組みによる業績への影響につきましては、本日発表いたしました「販売拠点再編に伴う特別損失の計上及び業績予想の修正に関するお知らせ」に記載のとおり、連結の第2四半期につきましては、店舗退店に伴う除却損、違約金等の特別損失 158 百万円を見込み、当第2四半期連結累計期間における四半期純利益で 310 百万円の当初計画に対し 99 百万円減少し、211 百万円となる見込みであります。連結通期につきましては、売上高は営業効率化・生産性向上並びに統合効果により影響はないものと考えております。また、上述のとおり一般管理費での削減 50 百万円が見込まれることから、営業利益、経常利益で当初計画に対し同額増加し、特別損失 158 百万円計上後の当期純利益は当初計画比 69 百万円減少し、681 百万円となる見込みであります。

中長期的には上述の諸施策の相乗効果により、お客様サービスの向上、社員教育の高度化・営業力強化、固定費・管理コストの削減等が見込めますので、当社企業価値向上に大いに資するものと考えております。

5. 集約後の営業体制

既存店舗（平成 25 年 2 月末現在、22 拠点）

JR タワー 札幌店	札幌市中央区	千里中央店	大阪府豊中市
名 取 店	宮城県名取市	鶴見緑地店	大阪市鶴見区
仙 台 店	仙台市青葉区	堺北花田店	堺市北区
丸 の 内 店	東京都千代田区	ららぽーと甲子園店	兵庫県西宮市
Colette・Mare みなとみらい店	横浜市中区	ミント神戸店	神戸市中央区
浜 松 市 野 店	浜松市東区	檀 原 店	奈良県檀原市
名古屋ミッドランドスクエア店	名古屋市中村区	広 島 府 中 店	広島県安芸郡府中町
木 曾 川 店	愛知県一宮市	イオンモール福岡店	福岡県糟屋郡粕屋町
京 都 五 条 店	京都市右京区	本 店	大阪市中央区
梅田阪急ビル店	大阪市北区	東 京 支 店	東京都千代田区
梅田ディアモール店	大阪市北区	福 岡 支 店	福岡市中央区

上記既存店舗を以下の通り、11のコンサルティングプラザと1つのサテライトプラザに集約する予定です。

札幌コンサルティングプラザ	札幌市中央区北5条西2丁目5 JRタワーオフィスプラザさっぽろ15階
仙台コンサルティングプラザ	仙台市青葉区一番町三丁目6番1号 一番町平和ビル4階
東京コンサルティングプラザ	東京都千代田区丸の内二丁目6番1号 丸の内パークビルディング5階
横浜コンサルティングプラザ	横浜市中区桜木町1丁目1番7号 Colette・Mare みなとみらい3階
名古屋コンサルティングプラザ	名古屋市中村区名駅4-7-1 ミッドランドスクエア13階
梅田阪急コンサルティングプラザ	大阪市北区角田町8番1号 梅田阪急ビルオフィスタワー17階
梅田ディアモールサテライトプラザ	大阪市北区梅田1丁目 大阪駅前ダイヤモンド地下街
千里中央コンサルティングプラザ	大阪府豊中市新千里東町1-3-113-2 せんちゅうパル1階
本店コンサルティングプラザ	大阪市中央区瓦町3-5-7 野村不動産御堂筋ビル1階
神戸コンサルティングプラザ	神戸市中央区雲井通7丁目1番1号 神戸新聞会館ビル14階
広島コンサルティングプラザ ※5月下旬を目途に右記施設に移転予定	広島市中区基町6-78 リーガロイヤルホテル広島9階
福岡コンサルティングプラザ ※3月下旬を目途に右記施設に移転予定	福岡市中央区天神1-4-2 エルガーラ7階

なお、移転の詳細につきましては決定次第改めてお知らせいたします。

6. 新コンサルティングプラザの施設内イメージ

現在の施設の中で最も新しい施設イメージを具現化している「名古屋コンサルティングプラザ」の写真を以下掲載いたします。

<キッズスペースイメージ>



<商談ブースイメージ>



以上