

2023年9月期

マーケティング戦略の 革新について

株式会社アドバンスクリエイト

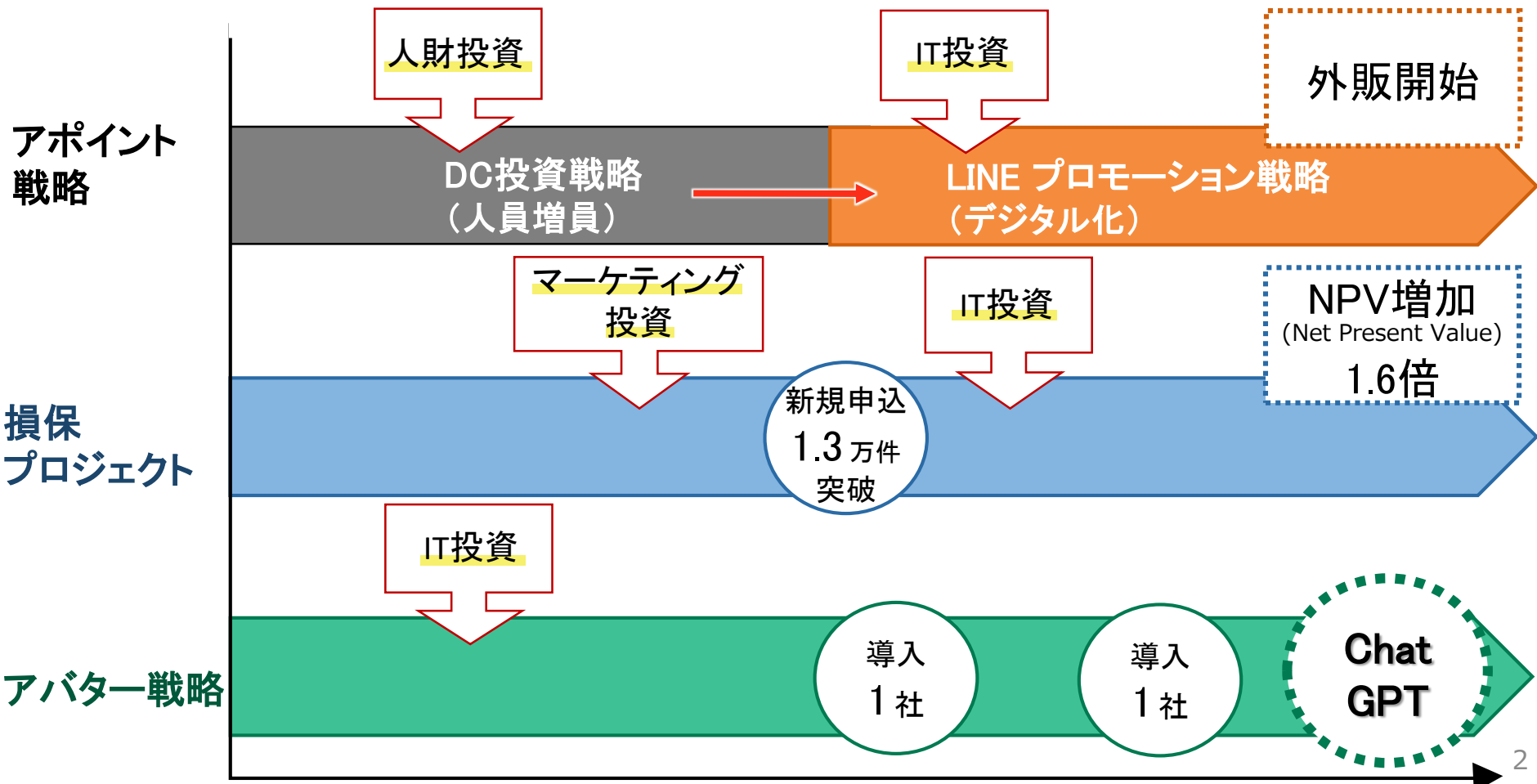
2023年8月8日



証券コード:8798

マーケティング戦略の全体像

- 従来の発想に囚われない独自のマーケティング手法を開発。
- 人財・IT・マーケティングへの積極的な投資を実行。



売上の構成要素

○当社では従来より、売上を「アポイント」、「稼働率」、「人財」の3要素に分解

$$\text{売上} = \text{アポイント} \times \text{稼働率} \times \text{人財}$$

○アポイントを以下の3要素に分解

$$\text{アポイント} = \text{リスト} \times \text{IT} \times \text{オペレーター}$$

IT

マーケティングオートメーション



テキストコミュニケーション



アバター保険相談



オペレーター

オペレーターの大幅増員



稼働人数の増加

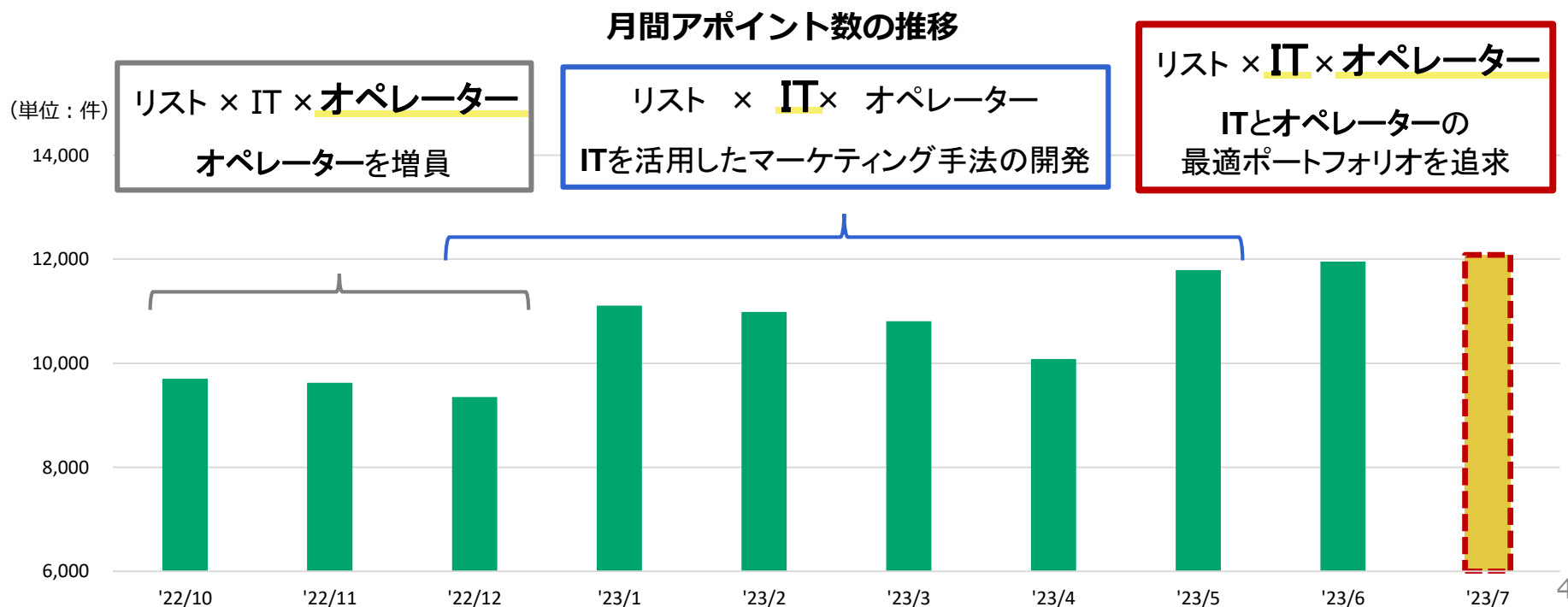


一人当たり生産性の向上



アポイント戦略

- アポイントを増産するため、構成要素である『リスト×IT×オペレーター』のうちオペレーターを2022年10月～12月に増員、2023年1月にアポイント数1万件を突破。
- その後のアポイント数の推移を分析し、更なる改良に向けて、ITに着目。2022年12月～2023年5月にITを利用したマーケティング手法を開発。2023年7月には過去最高となる1.2万件のアポイント数を記録。



マーケティング手法の試行の連続

- 仮説検証と試行錯誤を繰り返し、独自のマーケティング手法を確立。
- お客様と「つながる」ツールは電話からテキストに変化。その中でLINEに改めて注目、WEBマーケティング×テキストによるアポイント取得スキームを確立

生成AIを用いた
テストマーケティングの開始



あこ(ACO)
金融系女子(TikTok)



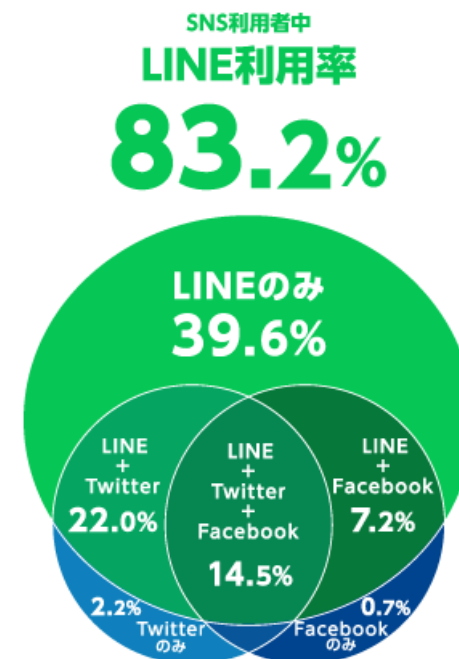
アバターの
ショート動画による
プロモーション活動



うさ部長の
ひとりごと(TikTok)

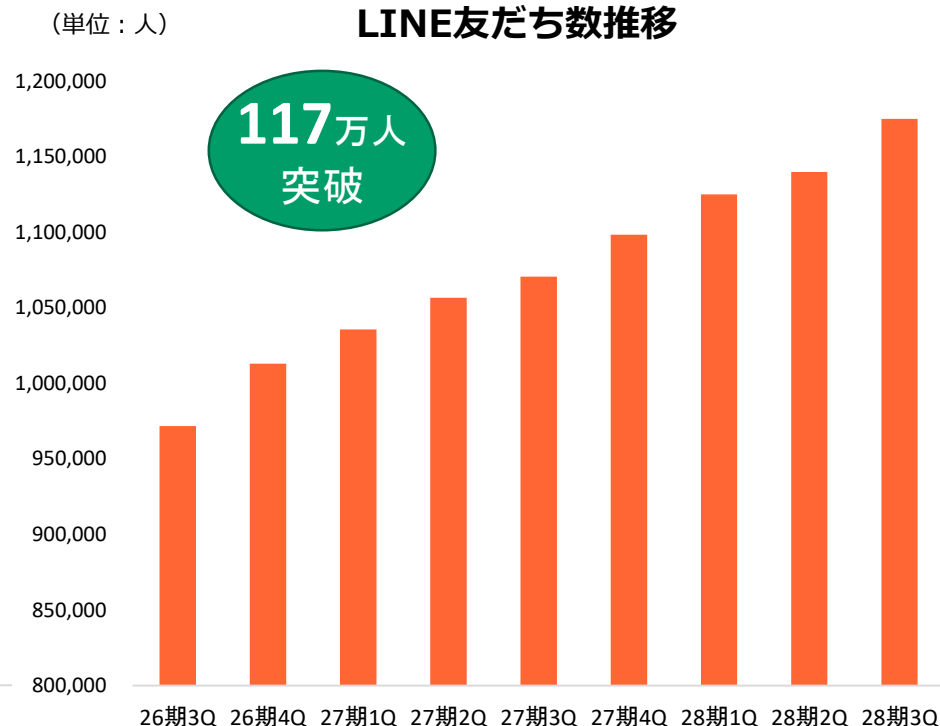
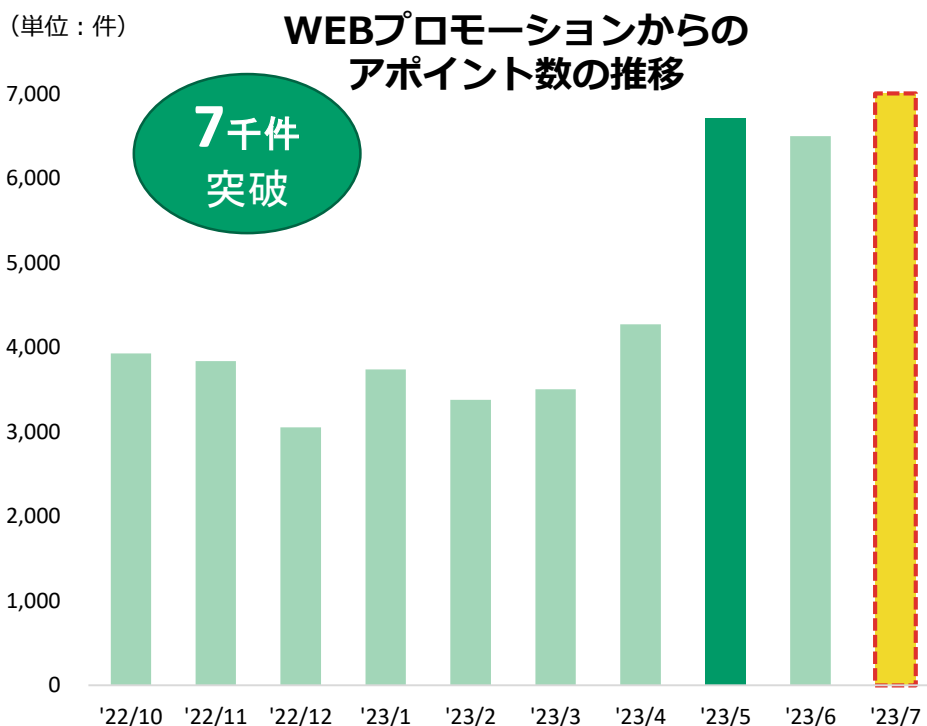


LINEを用いた
WEBマーケティングの確立



LINE プロモーション戦略

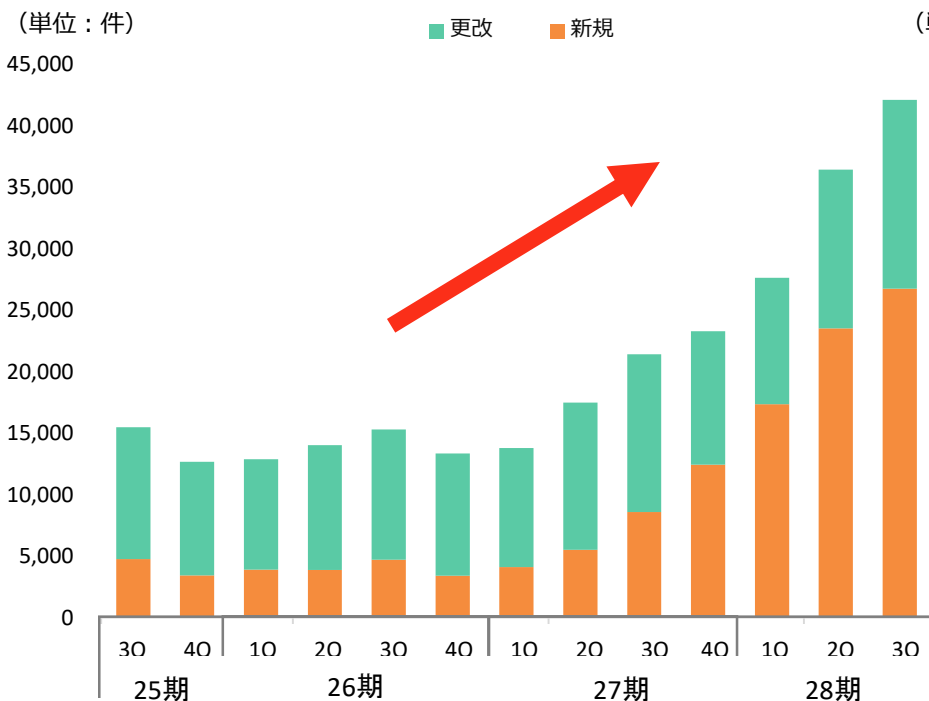
- WEBプロモーションにおいて、保険商品のデジタルパンフレット等をLINEで提供したことにより、WEBプロモーションからの集客とともにLINE友だち数が増加。
- 当プロモーション施策と当社のマーケティングノウハウを、他社様にもご活用いただけるビジネススキームとして販売できる体制を構築。多くの保険会社様にご検討いただく。



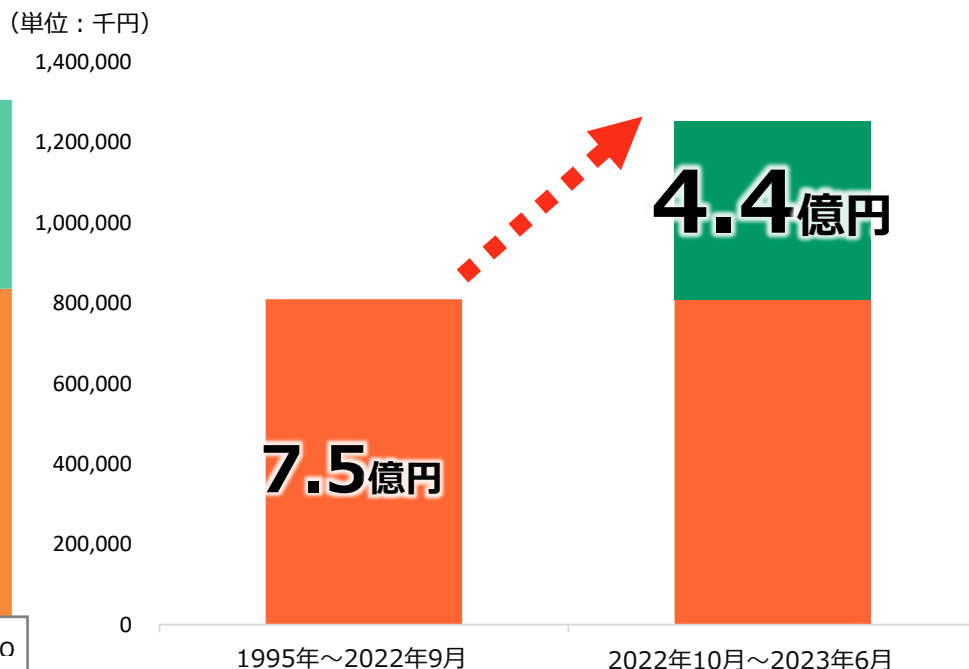
損保プロジェクト

- 2021年より始動した損保プロジェクトにより、損保契約件数が堅調に進展。
- 28期において、創業以来積み上げてきたNPV(正味現在価値)7.5億円の約6割に相当する4.4億円を9カ月で積み上げ、大幅に伸長。

損保契約件数（新規・更改含む）

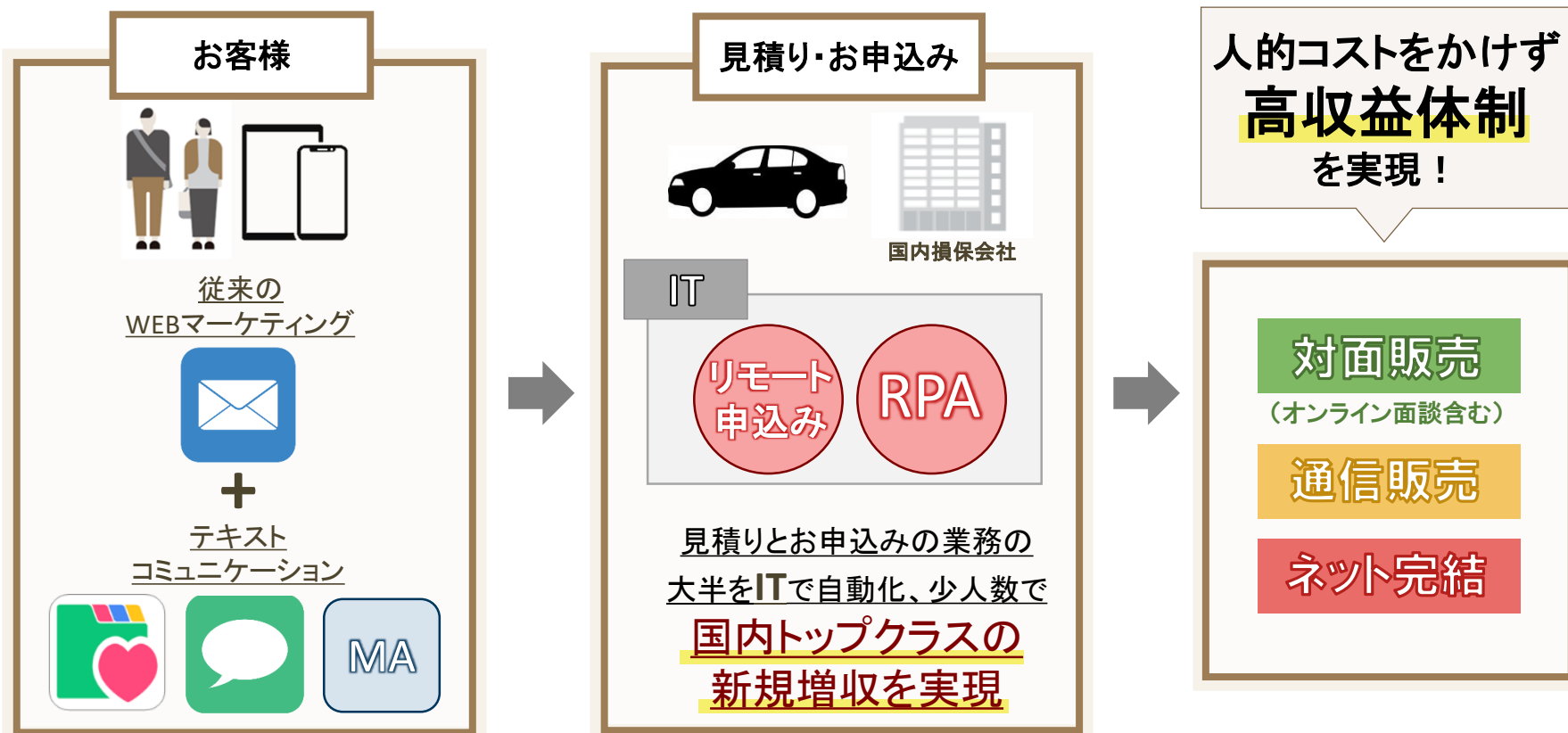


NPV (Net Present Value : 正味現在価値)



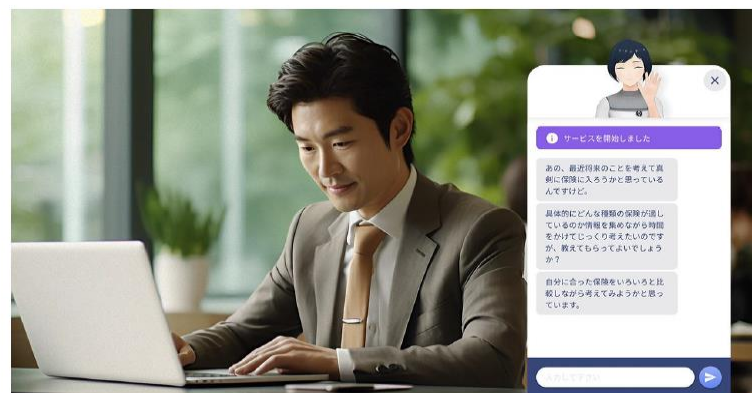
損害保険ビジネスにおけるITの活用

- 集客においては、従来のWEBマーケティングに加え、LINE、 folderアプリ、マーケティングオートメーション(MA)を通じたテキストコミュニケーションによる集客を実現。
- 本来事務手続きが煩雑な対面型商品を、IT(RPA、リモート申込手続き)により最小限の人員数で対応可能にし、国内トップクラスの新規増収額を実現。



アバター戦略

- 「AVITA株式会社」と共同で提供を開始したアバターシステムが、保険会社において高く評価をいただき、すでに2社で導入決定。
- 2023年6月より「AIアバター接客トレーニングサービス(β)」を導入し、AIによる社員教育を開始。保険業界での販売も予定しており、数社より導入をご検討いただく。



免責事項

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ環境や当社の関連する業界動向等により変動することがあります。

従いまして、実際の業績等が、本資料に記載されている将来の見通しに関する記述と異なるリスクや不確実性がありますことをご留意ください。



お問合せ先

経営管理本部	笠井 俊一
TEL	06-6204-1193(代表)
メールアドレス	acir@advancecreate.co.jp
URL	https://www.advancecreate.co.jp/