

# 株式会社アドバンスクリエイト 2021年9月期 業績説明資料

(2020年10月～2021年9月)



2021年11月12日



証券コード:8798

# 目次

<u>I. 2021年9月期 決算状況</u>	3
■ 決算ハイライト	4
■ 財務諸表	5
■ セグメント別情報	8
<u>II. アドバンスクリエイトとは</u>	12
<u>III. 当社の戦略</u>	22
<u>IV. 直近の状況</u>	34
■ 通期予想	37
■ ESGの取組み	39
<u>V. 補足資料</u>	41

## I . 2021年9月期 決算状況

---

## 2021年9月期 決算ハイライト

### — 連結業績 —

#### 売上・利益ともに過去最高を更新

売上高

**11,019百万円**となり、前期比**508百万円**の増収

(前期比4.8%の増収)

営業利益

**2,041百万円**となり、前期比**857百万円**の増益

(前期比72.4%の増益)

経常利益

**1,925百万円**となり、前期比**829百万円**の増益

(前期比75.7%の増益)

当期純利益

**1,295百万円**となり、前期比**595百万円**の増益

(前期比85.0%の増益)

## 2021年9月期 損益計算書(連結)

(単位:百万円)	2020年9月期	構成比(%)	2021年9月期	構成比(%)	前期比 増減率(%)
売上高	10,510	100.0	11,019	100.0	4.8
保険代理店事業	8,923	84.9	9,103	82.6	2.0
A S P事業	183	1.7	195	1.8	6.4
メディア事業	1,250	11.9	1,030	9.4	▲ 17.6
メディアレップ事業	807	7.7	807	7.3	▲ 0.0
再保険事業	851	8.1	942	8.6	10.7
連結修正	▲ 1,506	▲ 14.3	▲ 1,060	▲ 9.6	—
売上原価	3,155	30.0	2,451	22.3	▲ 22.3
売上総利益	7,355	70.0	8,567	77.7	16.5
営業費用	6,171	58.7	6,525	59.2	5.7
営業利益	1,184	11.3	2,041	18.5	72.4
保険代理店事業	868	8.3	1,472	13.4	69.5
A S P事業	12	0.1	50	0.5	287.1
メディア事業	261	2.5	221	2.0	▲ 15.4
メディアレップ事業	▲ 92	▲ 0.9	165	1.5	—
再保険事業	131	1.2	129	1.2	▲ 1.2
経常利益	1,095	10.4	1,925	17.5	75.7
当期純利益	700	6.7	1,295	11.8	85.0
一株当たり当期純利益(円・分割後換算)	33.37		59.66		

保険代理店事業においては、アポイント数の増加とオンライン保険相談の収益性向上により、直営コンサルティングプラザでの販売実績が前期を上回りました。また、AI等を活用した効率的なWEBプロモーションの実施により原価率が低下したことで、増収増益となりました。

ASP事業は、サブスクリプションによるストック収入が増加したことにより、増収増益となりました。

メディア事業は、「保険市場」サイトへの広告出稿が前期に比べて低調に推移し、減収減益となりました。メディアレップ事業は、売上高はほぼ横ばいで推移した一方、コスト管理の徹底による採算確保に努めた結果、増益となりました。

再保険事業においては、売上高は引き続き順調に推移した一方、コストの増加により、増収減益となりました。

## 2021年9月期 貸借対照表(連結)

(単位:百万円)	2020年9月期末	2021年9月期末	増減
流動資産	6,563	7,968	1,405
現金	2,632	3,337	705
預金	1,099	1,406	307
売掛金	2,120	2,456	335
未収入金	710	767	56
その他	3,724	3,821	97
固定資産	617	581	▲ 35
有形固定資産	686	792	106
無形固定資産	2,421	2,447	26
投資その他の資産	24	17	▲ 6
繰延資産	10,312	11,808	1,495
資産合計			

(単位:百万円)	2020年9月期末	2021年9月期末	増減
流動負債	2,698	3,267	568
短期有利子負債	280	283	3
その他	2,418	2,983	565
固定負債	2,004	1,817	▲ 186
長期有利子負債	1,297	1,061	▲ 236
その他	706	756	50
負債合計	4,702	5,085	382
資本金	2,954	3,158	204
資本剰余金	381	585	204
利益剰余金	2,586	3,272	686
自己株式	▲ 443	▲ 404	39
その他	132	110	▲ 21
純資産合計	5,610	6,723	1,113
負債及び純資産合計	10,312	11,808	1,495

## 【資産】

資産合計は、前期末に比べ1,495百万円増加し11,808百万円となりました。これは主に、流動資産における現金及び預金の増加705百万円、受取手形及び売掛金の増加307百万円、未収入金の増加335百万円等によるものです。

固定資産は、前期末に比べ97百万円増加しました。これは主に、ソフトウェアの増加179百万円等によるものです。

## 【負債及び純資産】

負債合計は、前期末に比べ382百万円増加し5,085百万円となりました。これは主に、流動負債における未払金の増加56百万円及び未払法人税等の増加424百万円等によるものです。

純資産合計は、前期末に比べ1,113百万円増加し6,723百万円となりました。これは主に、親会社株主に帰属する当期純利益1,295百万円の計上、および新株の発行による増加408百万円があった一方で、剰余金の配当による減少608百万円があったこと等によるものです。

## 2021年9月期 キャッシュ・フロー計算書(連結)

(単位:百万円)	2020年9月期	2021年9月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,351	1,643	291
税金等調整前当期純利益	1,029	1,905	876
減価償却費	409	434	25
売掛債権の増減額	▲ 97	▲ 307	▲ 209
その他	11	▲ 389	▲ 400
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 527	▲ 485	42
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,097	▲ 488	▲ 1,586
有利子負債の増減額	875	▲ 326	▲ 1,202
配当金の支払額	▲ 537	▲ 608	▲ 70
その他	759	445	▲ 313
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲ 1	—	1
現金及び現金同等物の増減額	1,920	668	▲ 1,252
現金及び現金同等物の期首残高	616	2,537	
現金及び現金同等物の期末残高	2,537	3,206	668

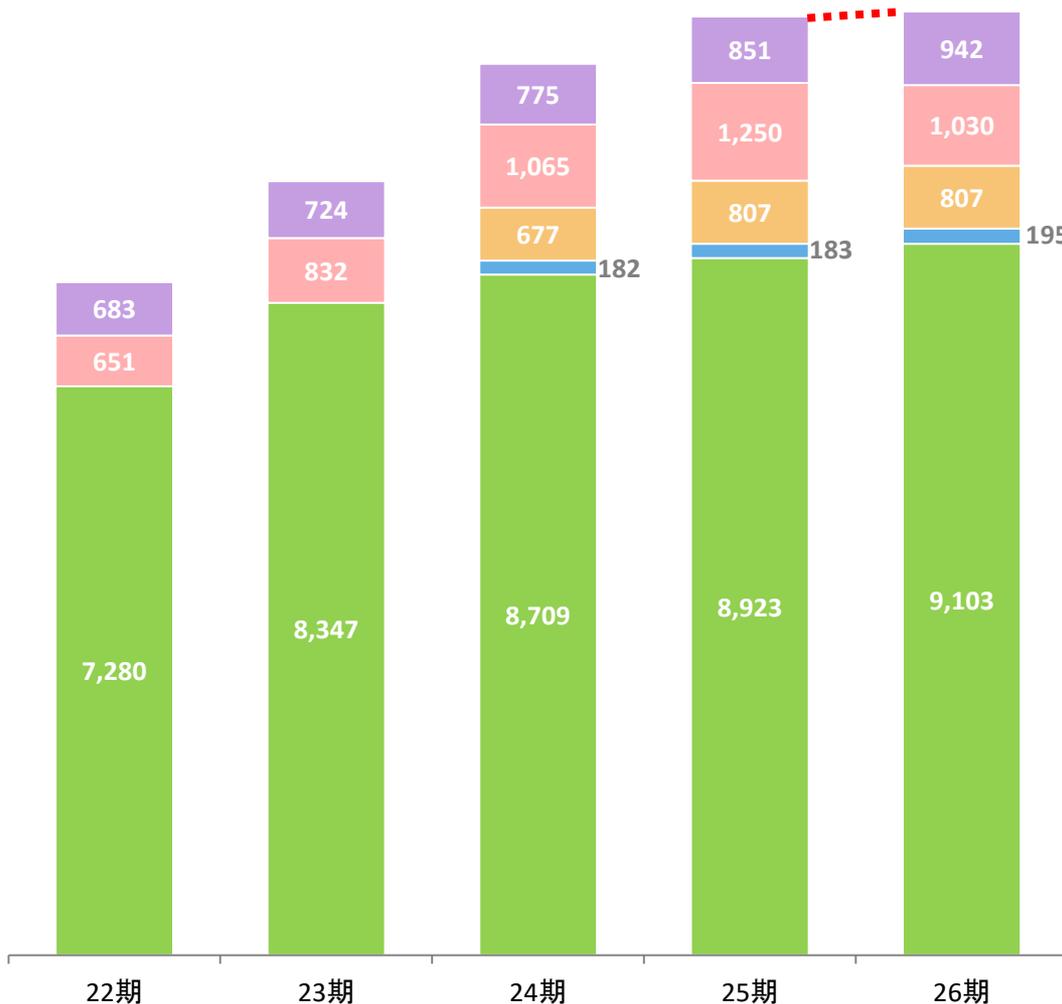
営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益1,905百万円、減価償却費434百万円、未収入金の増減額△335百万円、法人税等の支払額216百万円等により、1,643百万円の収入となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、無形固定資産の取得による支出379百万円、差入保証金の差入による支出93百万円等により、485百万円の支出となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、社債の償還による支出200百万円、新株予約権の行使による株式の発行による収入404百万円、配当金の支払額608百万円等により、488百万円の支出となりました。

## セグメント別売上高

(単位:百万円)



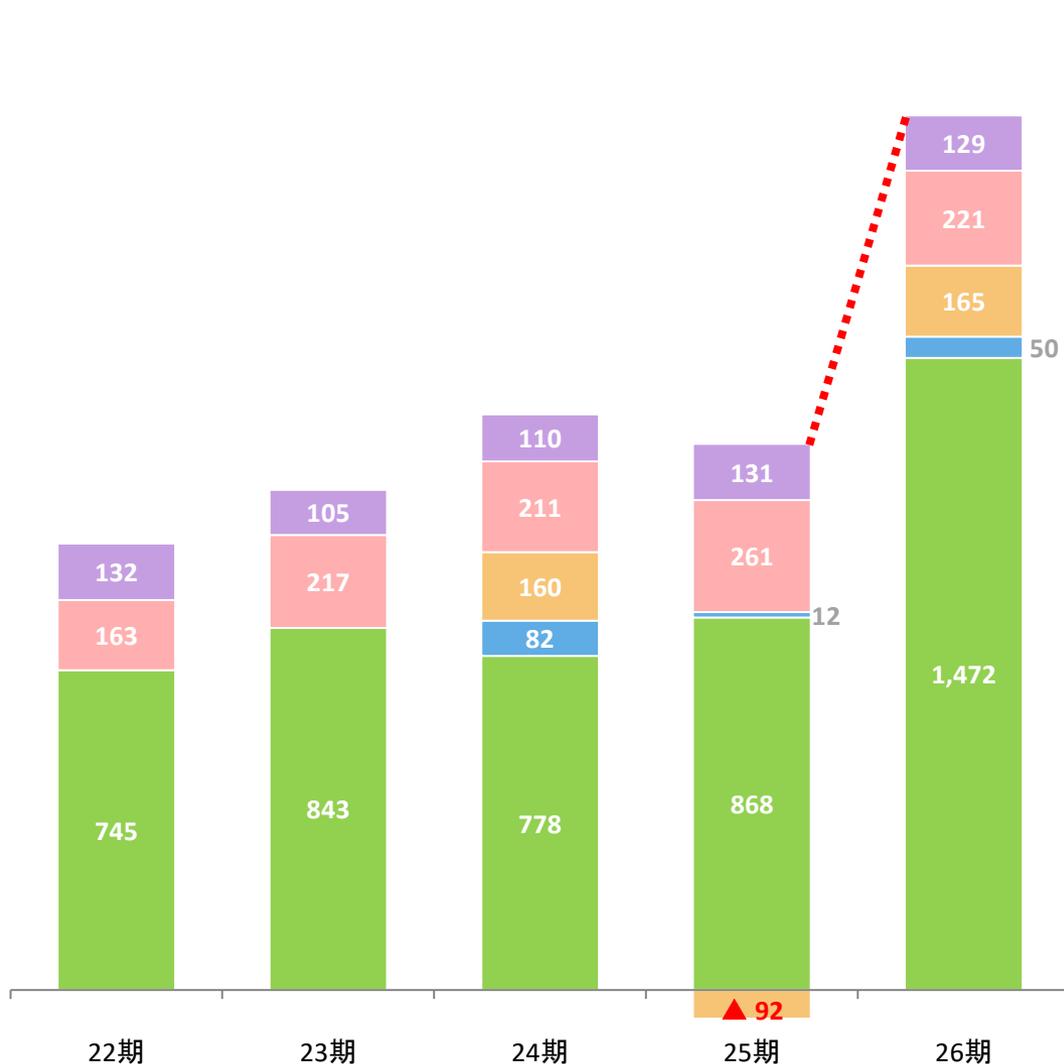
	25期	26期	前期比
再保険	851	942	10.7%
メディア	1,250	1,030	▲ 17.6%
メディアトップ	807	807	▲ 0.0%
ASP	183	195	6.4%
保険代理店	8,923	9,103	2.0%
合計	12,016	12,080	0.5%

前期比  
**0.5%増**

※ 連結修正前

## セグメント別営業利益

(単位:百万円)



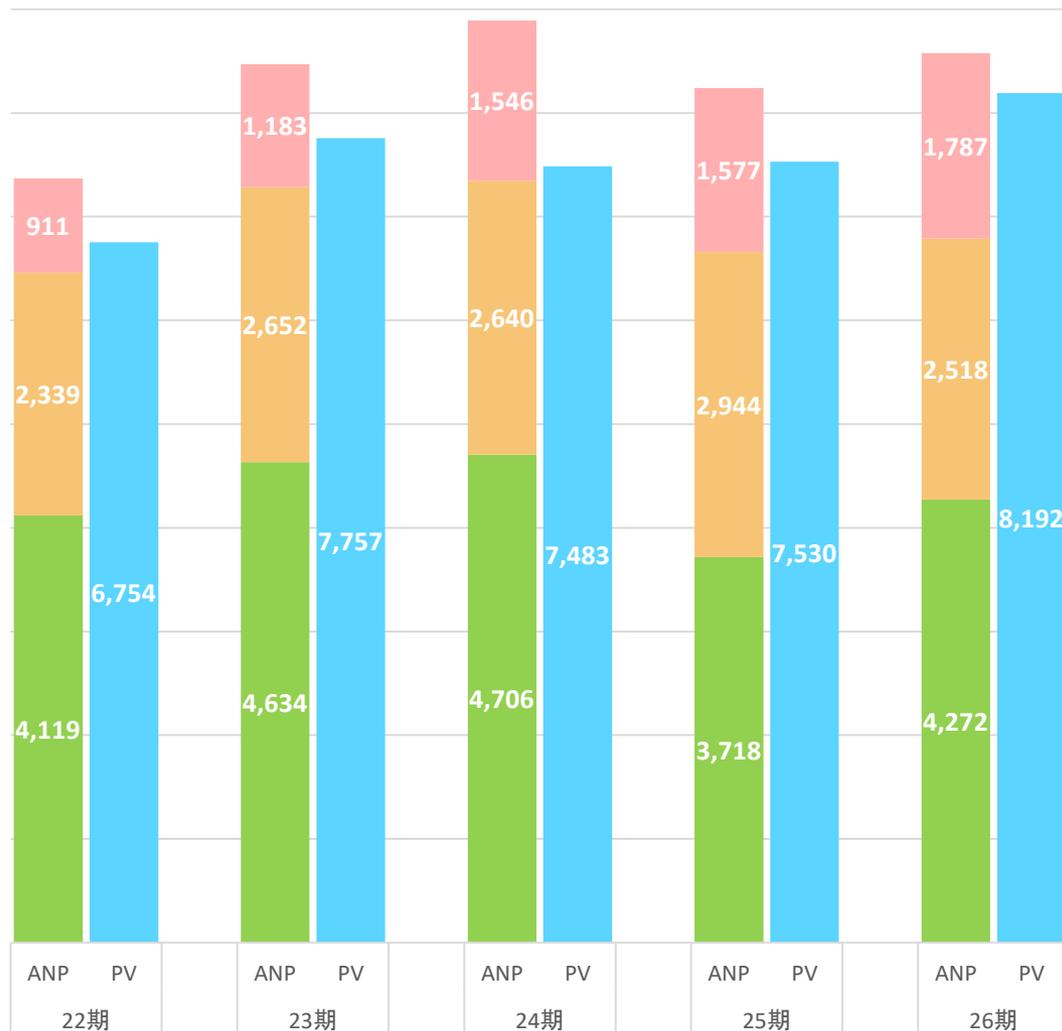
	25期	26期	前期比
再保険	131	129	▲ 1.2%
メディア	261	221	▲ 15.4%
メディアレップ	▲ 92	165	—
ASP	12	50	287.1%
保険代理店	868	1,472	69.5%
合計	1,181	2,039	72.6%

前期比  
**72.6%増**

※ 連結修正前

## チャネル別申込ANP・PV

(単位:百万円)



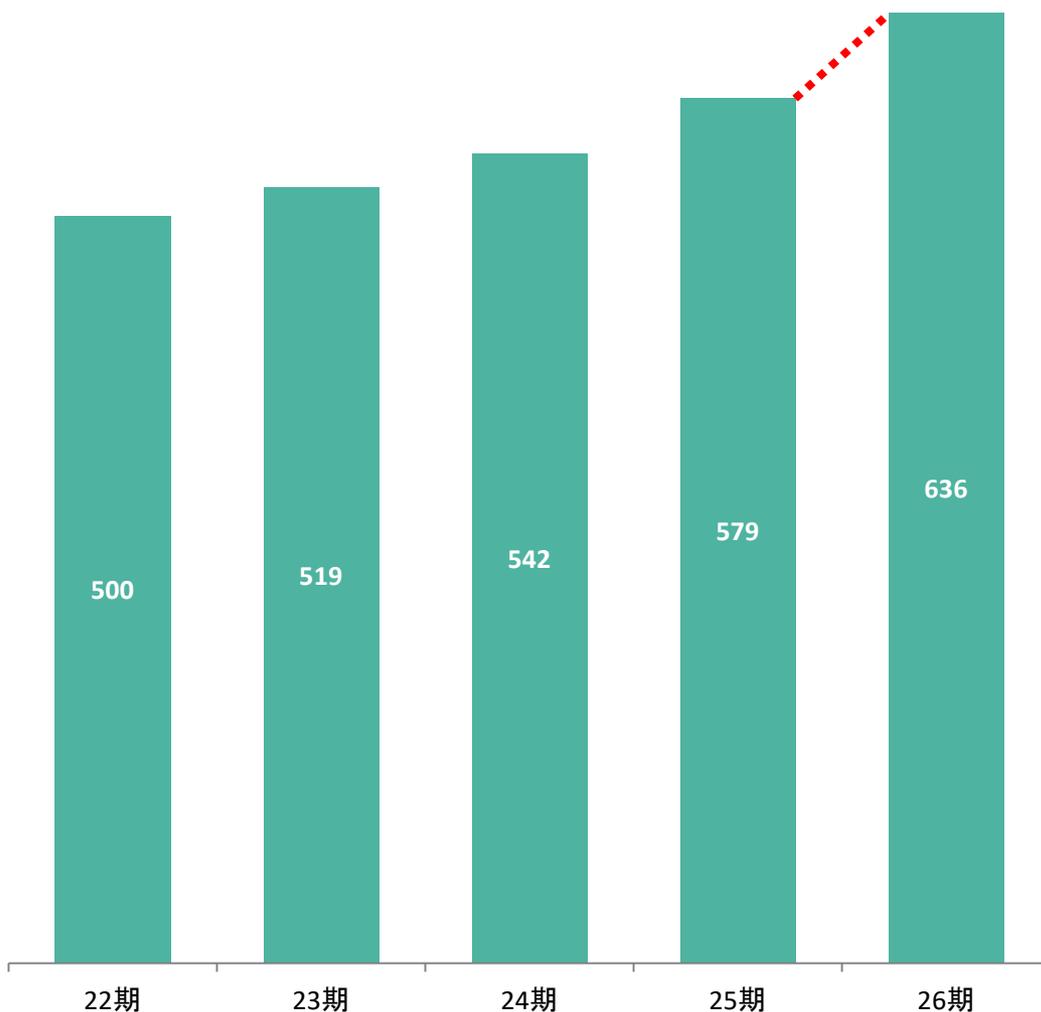
	25期	26期
協業	1,577	1,787
非対面販売	2,944	2,518
対面販売	3,718	4,272
合計	8,239	8,578

前期比  
**4.1%増**

※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。  
※PVとは保険代理店手数料収入の将来キャッシュ・フローの割引  
現在価値の意味です。当社はPVを売上として計上しております。  
※直近四半期については速報値ベースで記載しております。  
※2019年9月期決算まで「通信販売」と記載しておりましたが、  
2020年9月期決算より「非対面販売」と名称を改めております。

## 保有契約件数

(単位:千件)



前期比  
9.8%増

※保有契約件数の対象となる契約は生命保険・医療保険等、継続・更新されるもの(生命保険各社及びアメリカンホーム医療・損害保険会社)とし、損害保険、少額短期保険については除外しております。

## Ⅱ. アドバンスクリエイトとは

---

## アドバンスクリエイトとは

アドバンスクリエイトは、保険ビジネスの概念を変えるべく、常に業界に革新を生み出し続けるインシュアテック企業です。



### <企業理念>

**人生は有限、可能性は無限！**

人生とは時間です。今、この瞬間を懸命に生き抜くことで、価値ある人生は生まれます。私達は、今を生き抜く人に、保険という愛情の経済的表現手段を最高のサービスで提供するとともに、無限の可能性を創造する人材を育成することで永続的に社会に貢献してまいります。

# アドバンスクリエイトのDX

- お客様対応の中で生まれた自然発生的インシュアテック
- 開発したシステムについて特許を取得し、知的財産の保護・活用を推進

見込み客発掘  
WEBマーケティング



保険相談  
オンライン面談



お客様との関係継続  
保険証券管理アプリ「folder」  
CRMシステム「御用聞き」



お客様とのコンタクト  
テキストコミュニケーション

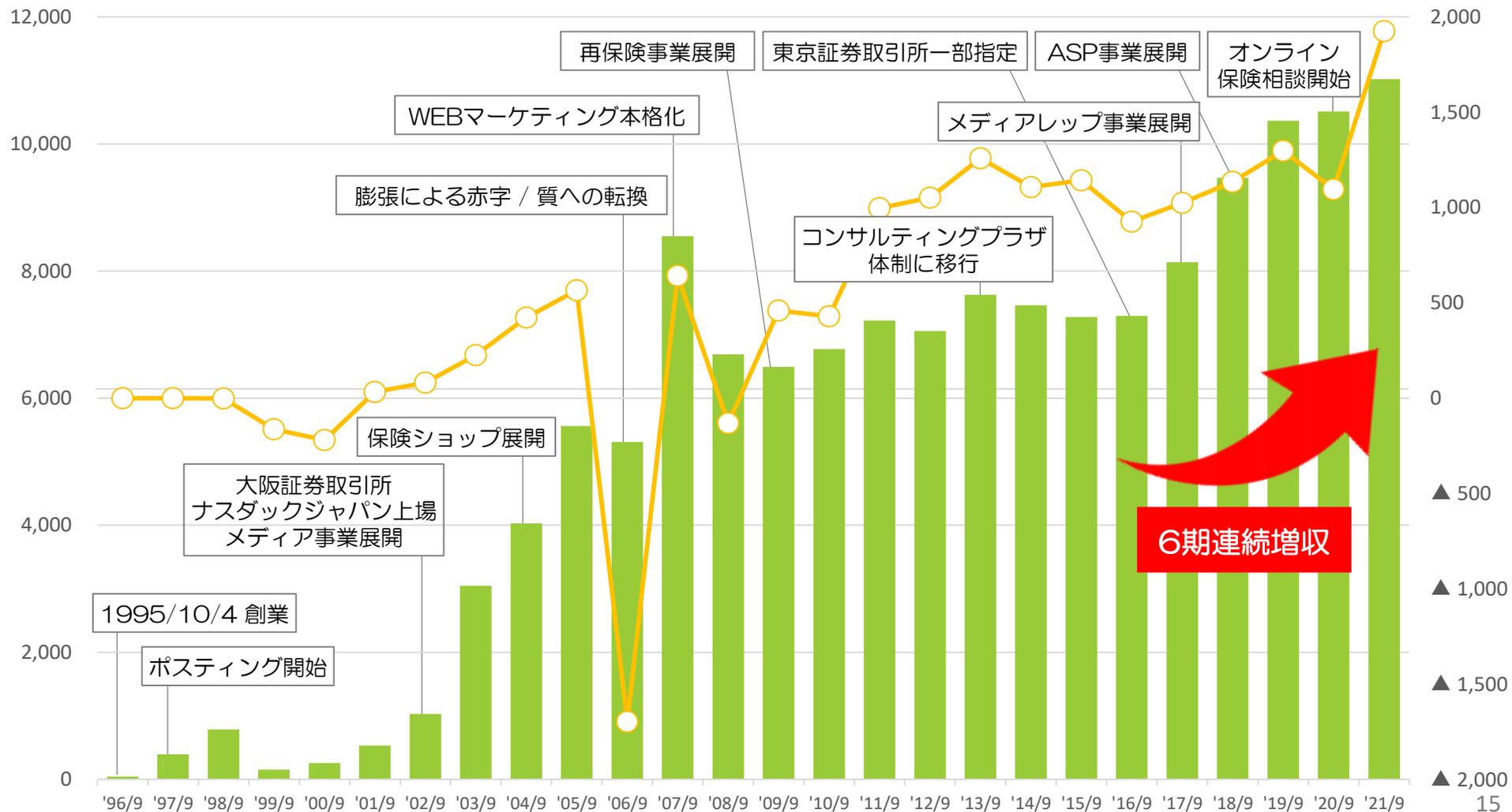


お申込み  
一括ペーパーレス申込



# 業績の長期推移

■ 売上高(左軸・百万円)    ○ 経常利益(右軸・百万円)



# テクノロジーによる進化の歴史

1998年 ホームページで資料請求受付  
1999年 保険市場サイト開設  
CRMシステム「御用聞き」開発



Cf. Amazon創業:1994年  
Google 創業:1998年

2009年 スマホ最適化サイト開設  
2012年 スマホサイト全面リニューアル



Cf. iPhone3G発売:2008年

2013年 スマホアプリ「保険市場」開発  
2018年 証券管理アプリ「folder」開発

Cf. マネーフォワードME:2012年

2020年 オンライン保険相談開始  
「Dynamic OMO」開発



Cf. 新型コロナウイルス流行:2020年

## 当社の強み



保険専門ソフトウェア開発の  
内製化

- 専業保険代理店でありながら、100名以上のIT人財を擁し、ソフトウェア開発を内製化
- 経営陣・営業現場と直結したシステム開発部隊により、顧客管理システムなどのアジャイル開発を実現



独自の  
WEBマーケティング手法

- 国内最大級の保険選びサイト「保険市場」を運営
- 広告代理店に依拠しない独自のマーケティングを実施



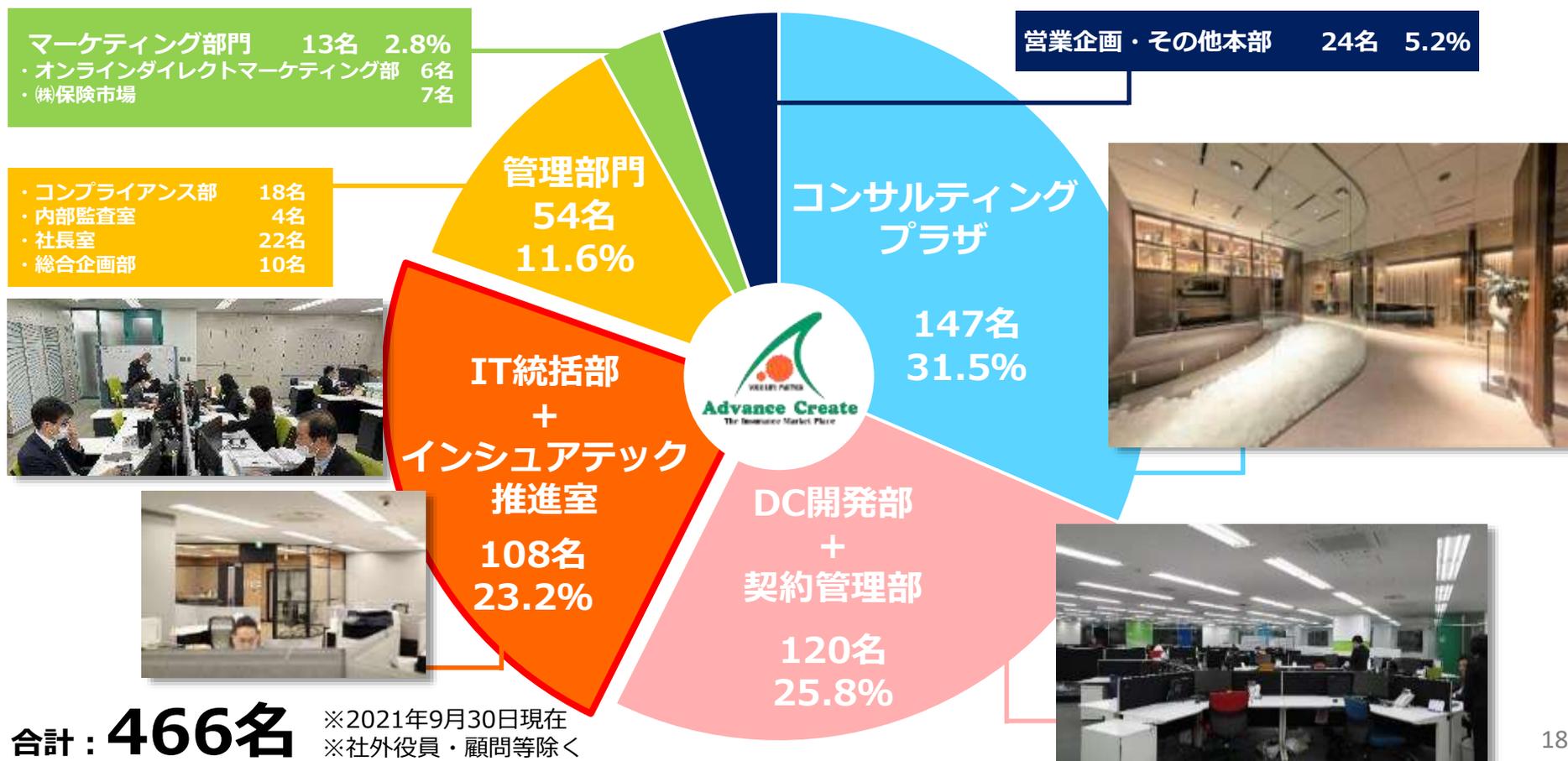
変化にスピーディに対応する  
企業文化

- 企業文化・創業精神を軸とした教育・研修制度による人財育成
- 入社後3年間の自己投資支援手当など、社員の自己研鑽を促す体制を整備

## ソフトウェア開発の内製化とアジャイル開発

○エンジニア、デザイナー等100名以上のIT人財を擁し、ソフトウェア開発を内製化。

○経営陣・営業現場・エンジニアが直結し、アジャイル開発を実現。



マーケティング部門 13名 2.8%  
 ・オンラインダイレクトマーケティング部 6名  
 ・(株)保険市場 7名

・コンプライアンス部 18名  
 ・内部監査室 4名  
 ・社長室 22名  
 ・総合企画部 10名



営業企画・その他本部 24名 5.2%



合計：466名

## 高生産性・高付加価値を支える若年層の成長

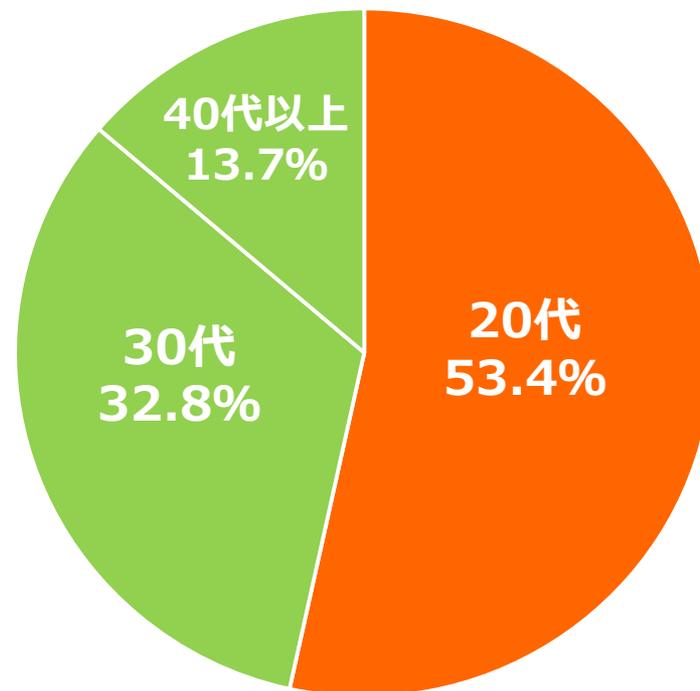
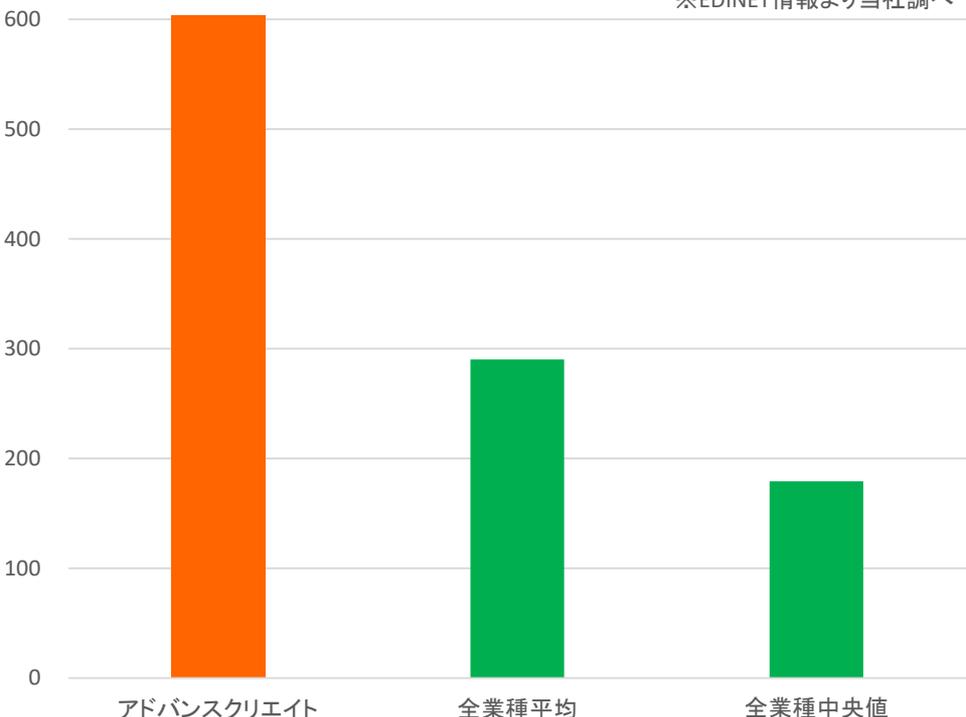
- ネットリテラシーを醸成する社員教育に加え、オンライン保険相談やテキストコミュニケーションの活用等により、高い生産性を実現。
- テクノロジーを駆使した募集管理体制の構築により、若年層から活躍できる環境を整備。

1人あたり経常利益

直営支店社員年齢分布

(単位:万円)

※EDINET情報より当社調べ



## 管理体制の構築・強化

### ○管理体制の構築・強化を継続的に実施。

従業員持株会支援  
信託ESOP 導入

社内託児所設置

監査法人トーマツ  
による情報  
セキュリティ監査

人事制度改定  
給与水準向上

若手社員への  
自己投資支援手当

社外取締役選任

債権流動化開始

ライン管理職  
登用制度制定

ガバナンス委員会  
設置  
(社外弁護士等で構成)

東証二部上場  
(2015.10)

全支店土日祝  
休業体制へ移行

プライバシーマーク  
取得

東証一部指定  
(2016.7)

リモートワークの  
推進

13年ぶりの  
エクイティファイナンス

□ 人財投資      □ 財務戦略  
□ コンプライアンス・ガバナンス



## 東証プライム市場への移行

- 2021年7月に東証一部指定から5周年を迎えると共に、東証の市場区分の見直しに伴い、2022年4月に新設される「プライム市場」「スタンダード市場」の上場維持基準に適合していることを確認。
- 同月開催の取締役会において、「プライム市場」の選択申請を行うことを決議。

# 感謝

東証一部指定から5周年を迎えます

おかげさまでアドバンスクリエイトは、2021年7月22日をもちまして、東京証券取引所第一部指定から5周年を迎えます。

これもひとえに、皆様のご支援、ご鞭撻の賜物と心より感謝申し上げます。

これを機に、今一度創業の精神に立ちかえり、地域・社会に貢献し信頼される企業として、皆様のご厚情にお応えすべく努力して参る所存でございます。

今後とも何卒変わらぬお引き立てを賜りますようお願い申し上げます。

## Ⅲ. 当社の戦略

---

人とテクノロジーを深化させ進化する会社

## OMO×FinTech

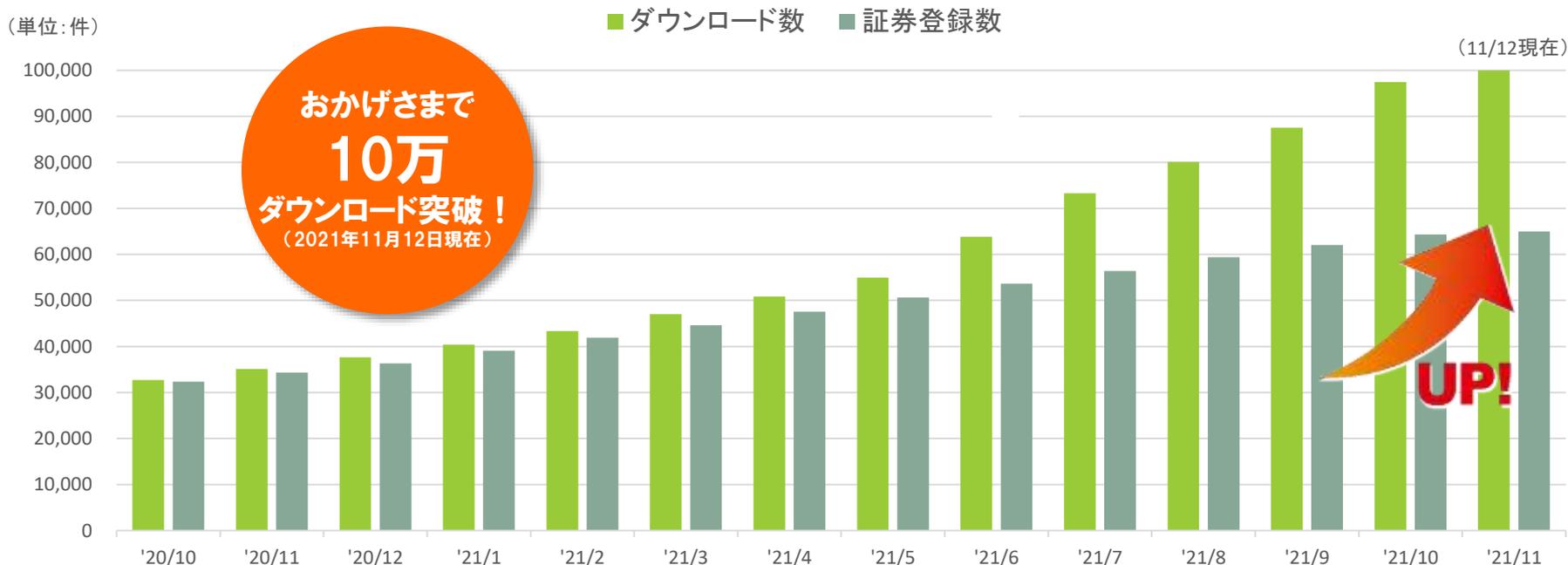
- マス広告がメジャーな保険業界において、SNS、動画、AIデータ解析等を用いた最先端のマーケティングで、ITリテラシーの高いお客様にアプローチ。独自マーケティングで得た知見は、メディア事業・メディアレップ事業に応用。
- 2020年3月より開始したオンライン保険相談は、業界トップクラスとなる累計50,000件以上の面談を実施。自社開発した保険相談特化型のオンライン面談システム「Dynamic OMO」の外部販売も順調に伸長し、保険業界のみならず、他業種の手企業にも展開。



## 保険証券管理アプリ「folder」

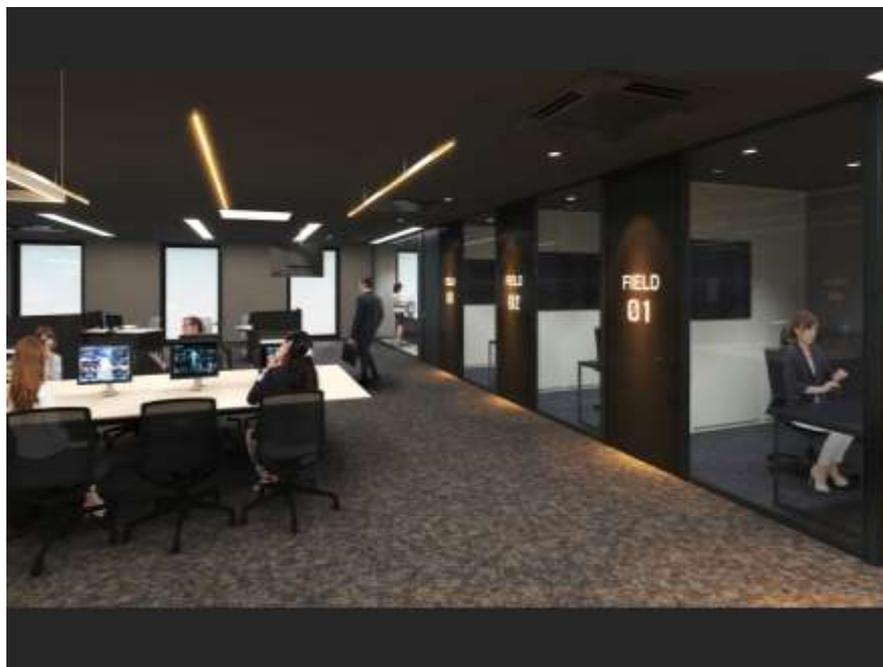


- 保険証券をデータ化し、クラウド管理できる「folder」。契約情報の家族共有、保障の過不足診断、年金・教育費シミュレーションなど、様々な機能を実装。
- 「Dynamic OMO」と連携し、「folder」経由でオンライン保険相談も可能。お客様と長期的な関係性を構築し、保険検討時の「最初の接点」として当社をお選びいただける土壌を整備することで、収益機会を逃さない体制を構築。



## 保険市場 スマートコンサルティングプラザ

○2021年11月末に、「スマートコンサルティングプラザ」を出店予定。  
 直営支店のカバーエリア以外のお客様にも、当社の高品質なオンライン保険相談の利便性をお届け。実面談が必要になった場合には、直営支店に加えて協業代理店で対応することで、当社、協業代理店双方の収益機会を拡大。



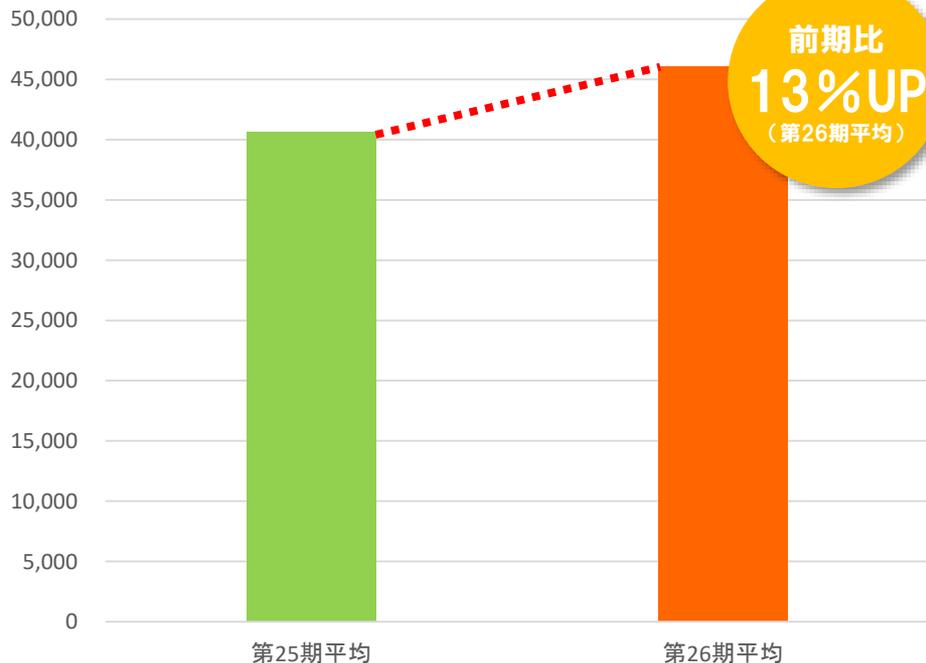
↑「スマートコンサルティングプラザ」の完成イメージ。  
 オンライン保険相談専用のコンサルティングブースを設け、全国のお客様に対応。オンラインの利便性を追求すると共に、実店舗ではオフラインならではの感動体験をご提供。

## オンライン保険相談のアポ生産性

- オンライン面談について、面談単価が堅調に推移。アポイント取得後、SMS等でフォローすることによって面談率が上昇し、1アポあたりの生産性が向上。
- 申込までの平均面談回数が減少し、一時間当たりの生産性が従来の訪問営業を上回るなど、収益に大きく貢献。

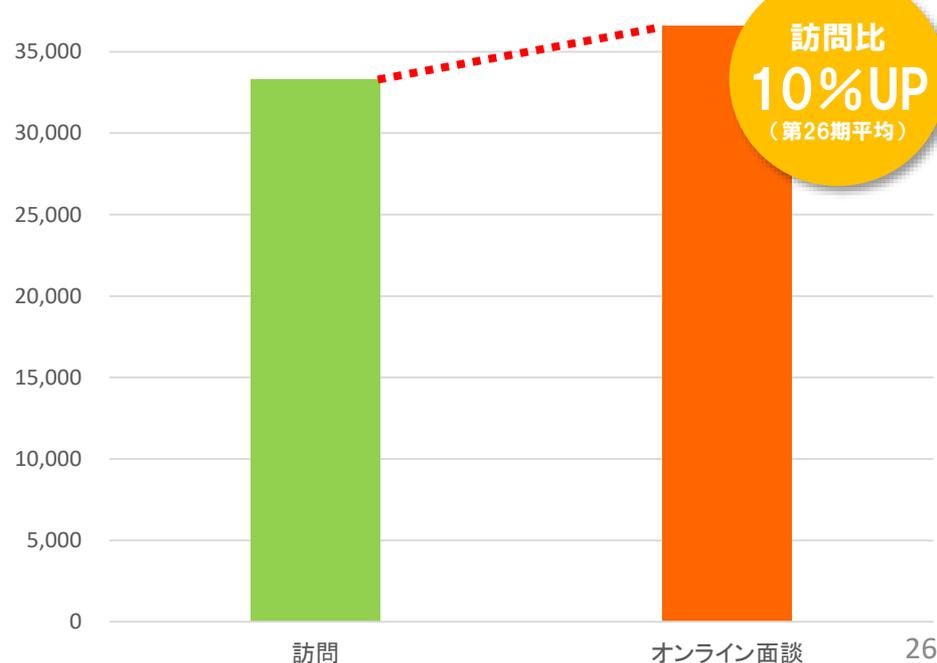
オンライン保険相談のアポ生産性

(単位:円)



一時間当たりの生産性

(単位:円)

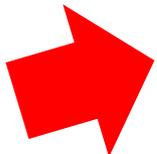
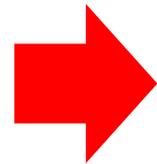
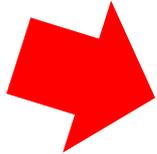


## 実店舗においては高品質なサービスを追求

- 都市部のランドマークに、直営支店「保険市場 コンサルティングプラザ」を出店。
- 実店舗においては「オフラインならではの感動体験」を味わっていただけるよう、引き続き高品質なコンサルティングサービスを追求。オンラインとオフラインの両面でお客様の体験価値を高め、新たな「保険流通市場」を創造。
- 直近では神戸コンサルティングプラザを移転増床リニューアル。梅田阪急コンサルティングプラザ、名古屋コンサルティングプラザ、札幌コンサルティングプラザについても順次増床リニューアル予定。



# ポートフォリオ戦略～チャンネルのポートフォリオ～



**保険市場**  
HOKEN ICHIBA  
The Insurance Market Place

0120-816-316

Topics

folder

f

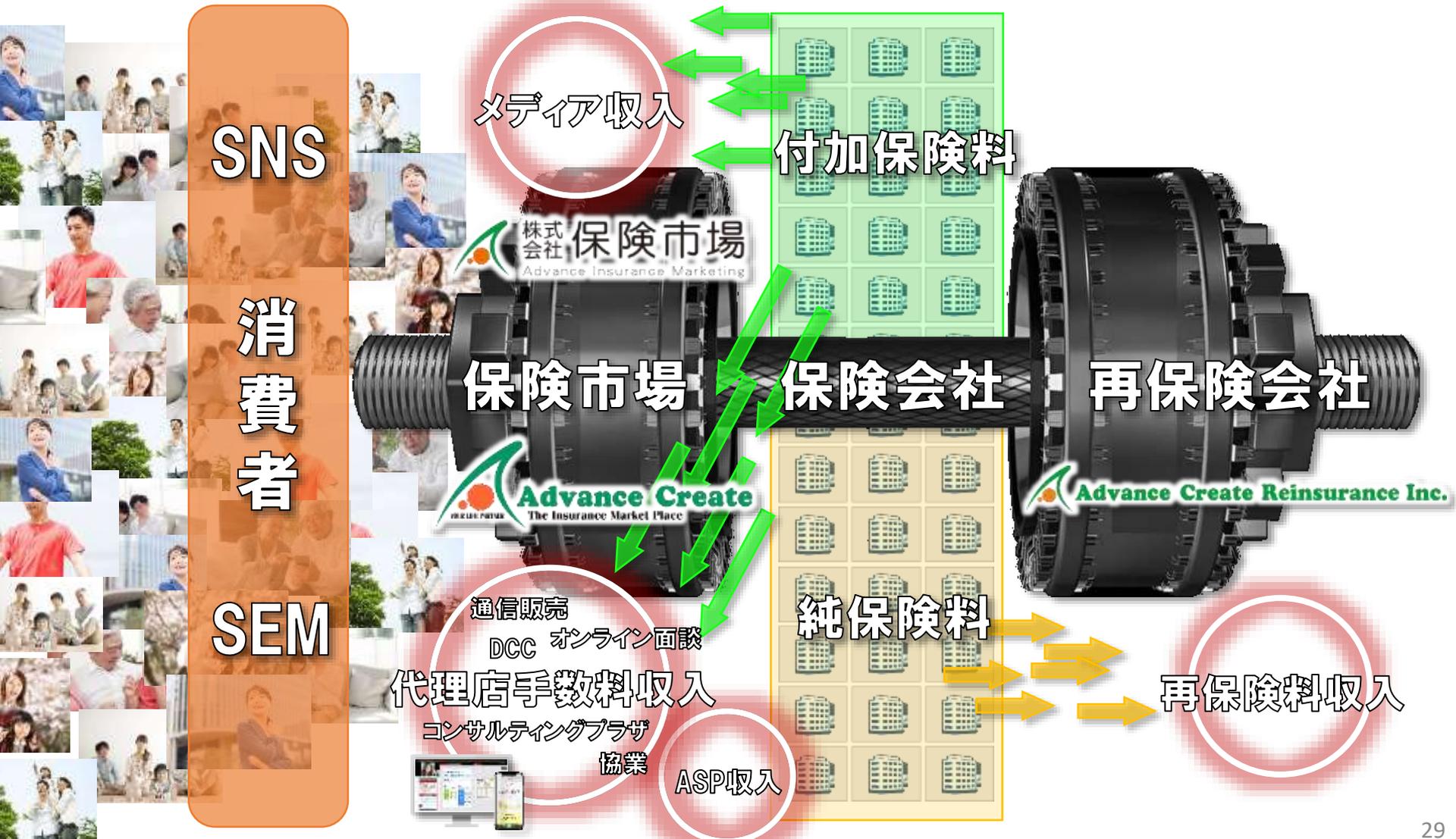
対面販売

通信販売

ネット完結

協業

# ポートフォリオ戦略～収益のポートフォリオ～



# ポートフォリオ戦略～収益のポートフォリオ～

## 保険代理店事業

- ▶ 保険代理店契約を締結する生命保険会社・損害保険会社に代わり、各社の保険商品を販売。
- ▶ 国内最大級の保険選びサイト「保険市場」を中心にプロモーションを行い、保険の顕在需要を持つお客様を集客。
- ▶ お客様にコンサルティングを行い、保険のお申込みをいただくことで、保険会社から代理店手数料を得る。
- ▶ 売上原価であるプロモーション費用は即時発生するが、収益である代理店手数料は数年に渡って支払われるため、売上計上したPV(代理店手数料収入の将来キャッシュ・フローの割引現在価値)を債権流動化することで収支対応。



## ポートフォリオ戦略～収益のポートフォリオ～

### 株式会社保険市場



#### メディア事業

- ▶ 国内最大級の保険選びサイト「保険市場」への広告を受注。
- ▶ 保険への関心が高い顧客層へ直接アプローチ。



#### メディアレップ事業

- ▶ 自社の広告運用ノウハウを用い、保険会社等の広告運用を受託。
- ▶ Yahoo!マーケティングソリューション パートナープログラムにおいて、保険専門の広告代理店として初の「2つ星セールスパートナー」選定され、2期連続で認定。
- ▶ 今期より、ヤフーの定める領域において、実績を満たしたセールスパートナーに進呈される「広告運用認定パートナー」に認定。  
(全593社のセールスパートナーの中で、「広告運用認定パートナー」は僅か31社)



# ポートフォリオ戦略～収益のポートフォリオ～

Advance Create Reinsurance Inc.



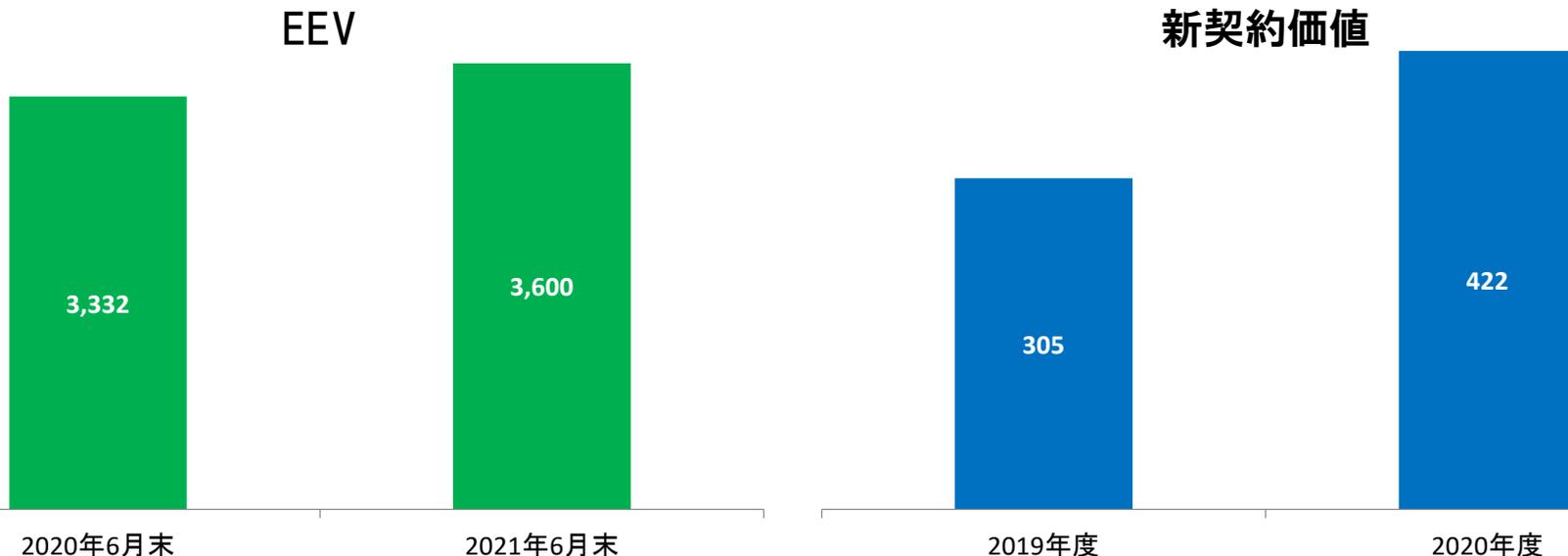
## 再保険事業

- ▶ 販売した保険のリスクの一部を保険会社から引き受け、再保険料を得る。
- ▶ リスク引受、保険金支払責任を持つことによるお客様との関係強化。
- ▶ リスクを共有し健全な保険募集を行うことによる保険会社との紐帯強化。
- ▶ 引受保険会社を増やすことにより収益の安定化を図る。

＜再保険引受保険会社＞  
 2021年9月末現在 全11社  
 生命保険会社：8社  
 損害保険会社：2社  
 少額短期保険会社：1社

### EEV推移(再保険事業収益現在価値)

(単位：百万円)



※EEV及び新契約価値の詳細は、11月12日開示の「2021年6月末における再保険子会社のヨーロッパ・エンベディッド・バリューの開示について」をご参照ください。

# ポートフォリオ戦略～収益のポートフォリオ～

## ASP事業

- ▶ 当社が長年使用し、ユーザー目線で改善してきた自社開発のシステムを廉価で外部販売。
- ▶ 社内エンジニアがお客様の機能改善要望にスピーディに対応。

### Advance Create Cloud Platform (ACP)

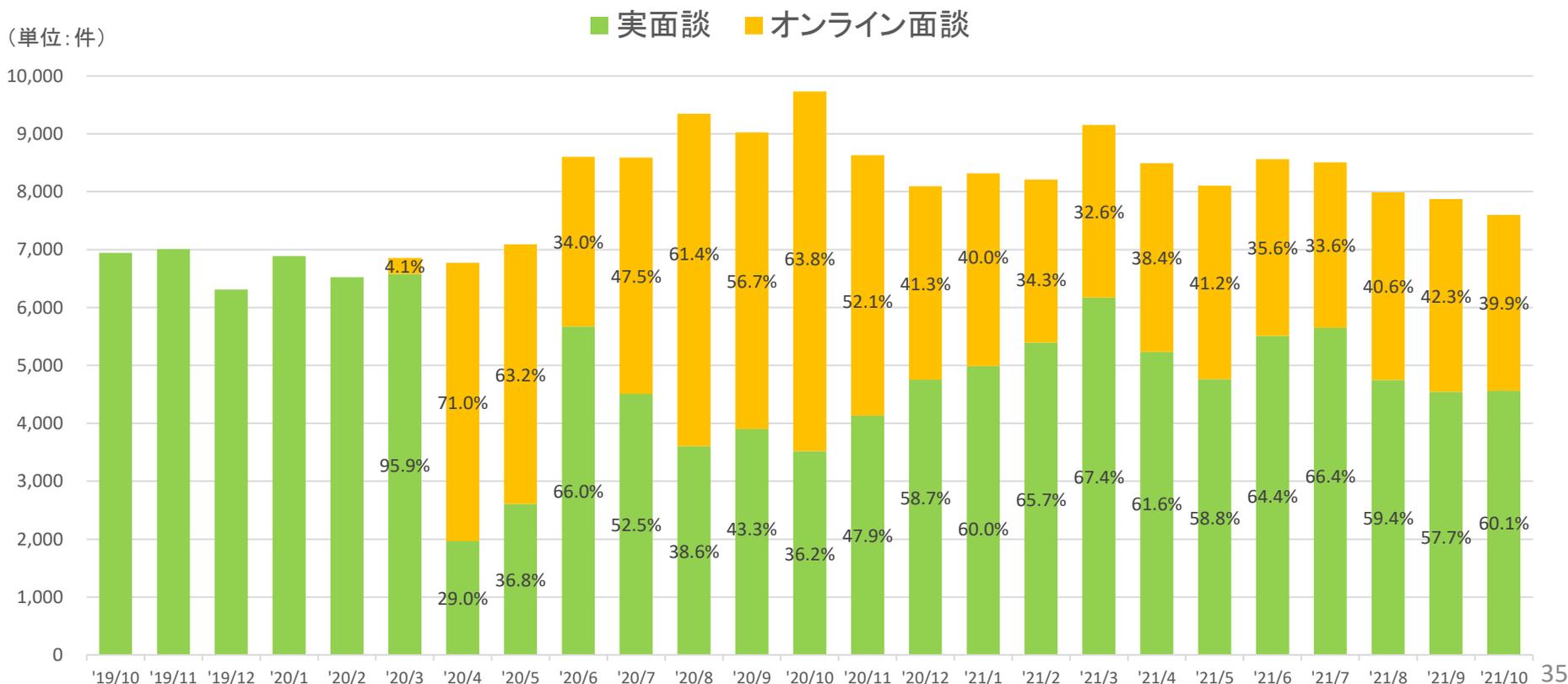


## IV. 直近の状況

---

## アポイントの状況

○直近で緊急事態宣言が解除され、自粛ムードからの反動によりお客様の保険への関心が一時的に低下したものの、通年では堅調にアポイントを獲得。昨年秋より実面談を希望されるお客様が増加する一方で、オンライン面談の需要も底堅く推移。

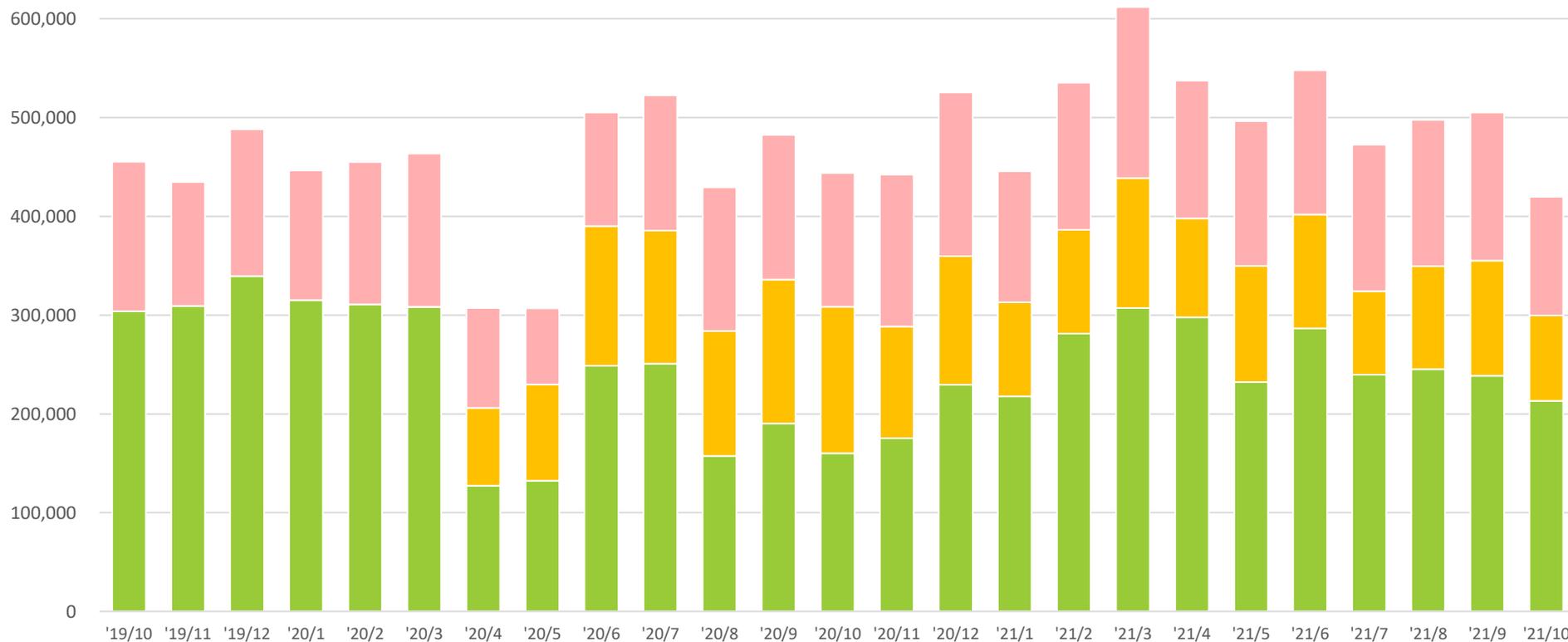


## 直営・協業での申込ANP推移

○オンライン面談をはじめとするOMO戦略の奏効により、緊急事態宣言下においてもコロナ禍以前を上回る実績を確保。変化する環境の中で進化し、確固たる収益体制を確立。

(単位: 千円)

■ 実面談 ■ オンライン面談 ■ 協業



## 27期通期予想

(単位:百万円)

連結	23期 通期実績	24期 通期実績	25期 通期実績	26期 通期実績	27期 通期予想	対前期 増減率
売上高	9,468	10,365	10,510	11,019	12,500	13.4%
営業利益	1,168	1,345	1,184	2,041	2,300	12.7%
経常利益	1,135	1,297	1,095	1,925	2,200	14.2%
当期純利益	785	844	700	1,295	1,450	11.9%
ROE	17.3%	18.6%	13.7%	21.0%	20.4%	
売上高経常利益率	12.0%	12.5%	10.4%	17.5%	17.6%	
配当性向	66.9%	61.3%	74.9%	50.3%	45.5%	
自己資本比率	57.9%	56.2%	54.4%	56.9%	59.6%	

## 【株主還元】

- 2021年9月期における配当については、従来水準から増配し、第2四半期末は1株当たり30円(分割前)、期末は1株当たり15円(分割後)の配当を実施いたします。  
なお、株式分割を考慮しない場合の2021年9月期の期末配当金は30円、年間配当金は合計60円です。
- 2022年9月期における配当については、第2四半期及び期末ともに、1株当たり15円、年間合計は1株当たり30円の配当を実施予定です。

## 目標とする経営指標

	目標値	26期実績	27期予想
ROE	20%以上	21.0%	20.4%
売上高経常利益率	20%以上	17.5%	17.6%
配当性向	50%以上	50.3%	45.5%
自己資本比率	80%以上	56.9%	59.6%

# ESGの取組み

---



## ESGの取組み

- 従来のCSRの取組みに加え、統合報告書の作成を開始。(年内公表予定)
- 従来行っていた大阪マラソンへの協賛、関西大学での寄附講座開講に加え、本年度より新日本フィルハーモニー交響楽団の「第九」特別演奏会に協賛。
- 「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律(女性活躍推進法)」に基づく優良企業として、「えるぼし」認定の最高位である3つ星を取得。

新日本フィルハーモニー協賛



関西大学寄附講座



大阪マラソン協賛



©Osaka Marathon 2019

えるぼし認定



※各種ESGの取組みに関する詳細は、下記プレスリリースをご覧ください。

- ・[第10回大阪マラソン・第77回びわ湖毎日マラソン統合大会協賛のお知らせ](#)
- ・[新日本フィルハーモニー交響楽団「第九」特別演奏会 協賛決定のお知らせ](#)
- ・[女性活躍推進企業として「えるぼし」最高位の3つ星認定を取得いたしました](#)
- ・[当社のESGの取組み](#)

## V. 補足資料

---

## 会社概要

商号	株式会社アドバンスクリエイト
所在地	大阪府大阪市中心区瓦町3-5-7 野村不動産御堂筋ビル
設立	1995年10月
資本金	3,158百万円（2021年9月末現在）
事業内容	保険代理店、メディア、メディアレップ、再保険、ASP、BPO
従業員数	319名（2021年9月末現在、嘱託・再雇用・派遣社員等除く）
決算期	9月
株式市場	東京証券取引所 第一部（コード:8798）

## アナリストレポート

- 創業からの歴史、当社の収益体制等の詳細については、外部機関による調査レポートをご参照ください。
- 調査レポートは、決算発表やプレスリリース等に基づき、適宜更新されます。
- 下記レポートの他、いちよし経済研究所からも、国内外の機関投資家にレポートを配信いただいております。



**FISCO**  
企業調査レポート

[株式会社フィスコによる当社の調査レポートはこちら](#)



Shared Research

[株式会社シェアードリサーチによる当社の調査レポートはこちら](#)

## 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

総合企画本部	岩井 暁
TEL	06-6204-1193(代表)
メールアドレス	acir@advancecreate.co.jp
URL	<a href="https://www.advancecreate.co.jp/">https://www.advancecreate.co.jp/</a>