

株式会社アドバンスクリエイト 2022年9月期 第1四半期 業績説明資料

(2021年10月～2021年12月)



2022年2月10日



証券コード:8798

目次

<u>I. 2022年9月期 第1四半期 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	7
<u>II. アドバンスクリエイトとは</u>	11
<u>III. 当社の戦略</u>	20
<u>IV. 直近の状況</u>	31
■ 通期予想	34
■ ESGの取組み	36
<u>V. 補足資料</u>	39

I . 2022年9月期 第1四半期 決算状況

2022年9月期 第1四半期 決算ハイライト

— 連結業績 —

売上高

2,712百万円となり、前年同期比**138百万円**の増収

(前年同期比5.4%の増収)

営業利益

340百万円となり、前年同期比**124百万円**の増益

(前年同期比58.0%の増益)

経常利益

310百万円となり、前年同期比**124百万円**の増益

(前年同期比66.5%の増益)

四半期純利益

173百万円となり、前年同期比**80百万円**の増益

(前年同期比86.6%の増益)

2022年9月期 第1四半期 損益計算書(連結)

(単位:百万円)	2021年9月期 第1四半期	構成比(%)	2022年9月期 第1四半期	構成比(%)	前年同月比 増減率(%)
売上高	2,573	100.0	2,712	100.0	5.4
保険代理店事業	2,158	83.9	2,171	80.0	0.6
A S P事業	46	1.8	46	1.7	▲ 1.6
メディア事業	274	10.7	281	10.4	2.4
メディアレップ事業	188	7.3	313	11.6	66.8
再保険事業	226	8.8	249	9.2	10.3
連結修正	▲ 321	▲ 12.5	▲ 350	▲ 12.9	—
売上原価	736	28.6	609	22.5	▲ 17.3
売上総利益	1,836	71.4	2,103	77.5	14.5
営業費用	1,621	63.0	1,762	65.0	8.7
営業利益	215	8.4	340	12.5	58.0
保険代理店事業	107	4.2	176	6.5	64.1
A S P事業	11	0.4	6	0.3	▲ 38.2
メディア事業	57	2.2	61	2.2	6.7
メディアレップ事業	2	0.1	71	2.6	2,346.1
再保険事業	35	1.4	23	0.9	▲ 33.5
経常利益	186	7.3	310	11.5	66.5
四半期純利益	92	3.6	173	6.4	86.6
一株当たり四半期純利益(円・分割後換算)	4.32		7.89		

保険代理店事業においては、直営コンサルティングプラザでの販売実績が堅調に推移したことに加えて、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、増収増益となりました。

ASP事業は、乗合保険代理店へのACPの新規販売が伸び悩んだことにより、減収減益となりました。

メディア事業は、「保険市場」サイトへの広告出稿が堅調に推移し、増収増益となりました。メディアレップ事業は、「保険市場」サイトの運営を通じて蓄積したWEBマーケティングのノウハウをベースに、保険専門の広告代理店として様々なサービスの提供に努めた結果、増収増益となりました。

再保険事業においては、売上高が引き続き順調に推移した一方、新型コロナウイルス感染症の影響で再保険金の支払いが増加したことから、増収減益となりました。

2022年9月期 第1四半期 貸借対照表(連結)

(単位:百万円)	2021年9月期末	2022年9月期 第1四半期末	増減
流動資産	7,968	7,233	▲ 735
現金	3,337	1,857	▲ 1,479
預金	1,406	1,301	▲ 105
売掛金	2,456	3,050	593
未収入金	767	1,023	256
その他	3,821	3,937	116
固定資産	581	694	112
有形固定資産	792	837	44
無形固定資産	2,447	2,406	▲ 41
投資その他の資産	17	16	▲ 1
繰延資産	11,808	11,187	▲ 620
資産合計			

(単位:百万円)	2021年9月期末	2022年9月期 第1四半期末	増減
流動負債	3,267	2,797	▲ 470
短期有利子負債	283	288	4
その他	2,983	2,509	▲ 474
固定負債	1,817	2,051	233
長期有利子負債	1,061	1,230	169
その他	756	820	63
負債合計	5,085	4,848	▲ 236
資本金	3,158	3,158	-
資本剰余金	585	585	-
利益剰余金	3,272	3,107	▲ 165
自己株式	▲ 404	▲ 584	▲ 179
その他	110	71	▲ 39
純資産合計	6,723	6,339	▲ 383
負債及び純資産合計	11,808	11,187	▲ 620

【資産】

資産合計は、前期末に比べ620百万円減少し11,187百万円となりました。これは主に、流動資産における未収入金が593百万円増加した一方で、現金及び預金が1,479百万円減少したこと等によるものです。

固定資産は、前期末に比べ116百万円増加しました。これは主に、ソフトウェアの増加92百万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236百万円減少し4,848百万円となりました。これは主に、流動負債における未払法人税等の減少508百万円等によるものです。

純資産合計は、前期末に比べ383百万円減少し6,339百万円となりました。これは主に、親会社株主に帰属する四半期純利益173百万円を計上した一方で、剰余金の配当による減少338百万円、自己株式の増加179百万円があったこと等によるものです。

セグメント別売上高

(単位:百万円)



	26期1Q	27期1Q	前年同期比
再保険	226	249	10.3%
メディア	274	281	2.4%
メディアレップ	188	313	66.8%
ASP	46	46	▲ 1.6%
保険代理店	2,158	2,171	0.6%
合計	2,894	3,062	5.8%

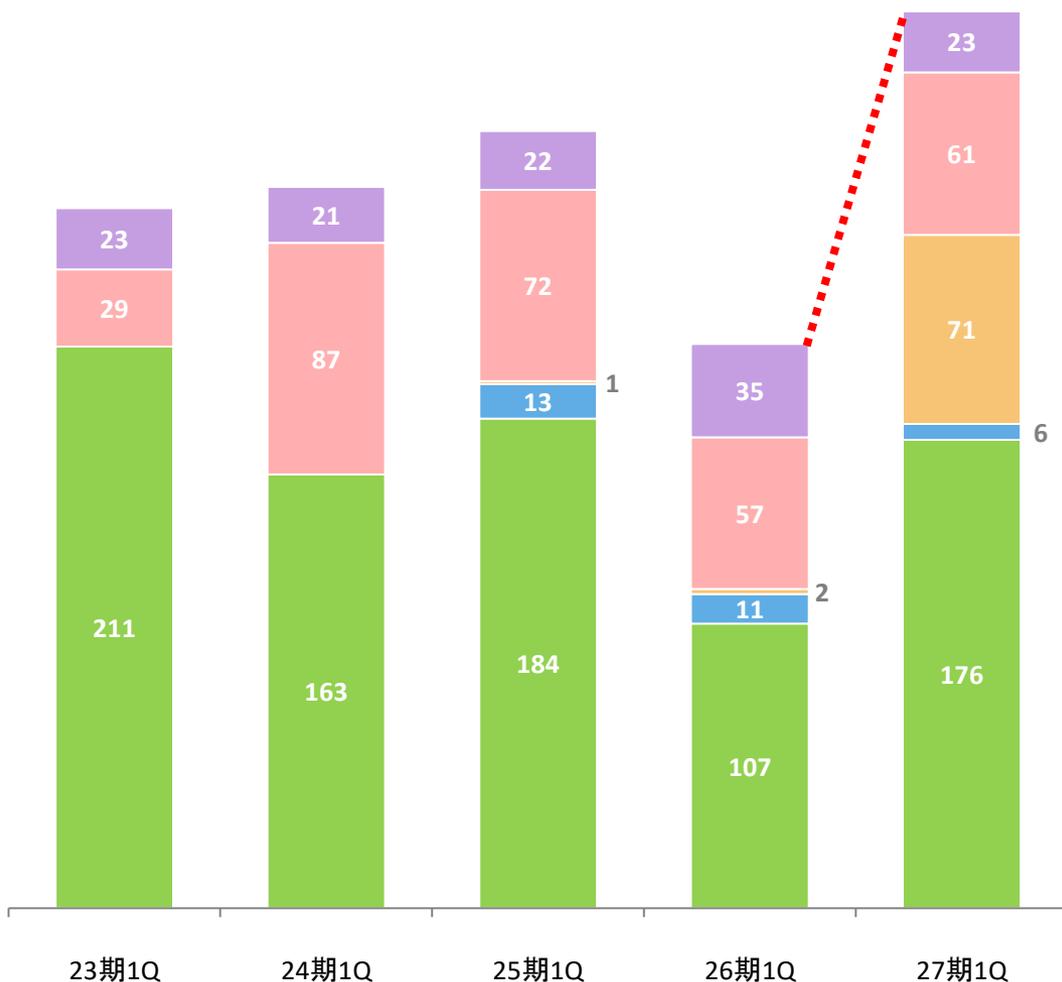
前年同期比

5.8%増

※ 連結修正前

セグメント別営業利益

(単位:百万円)



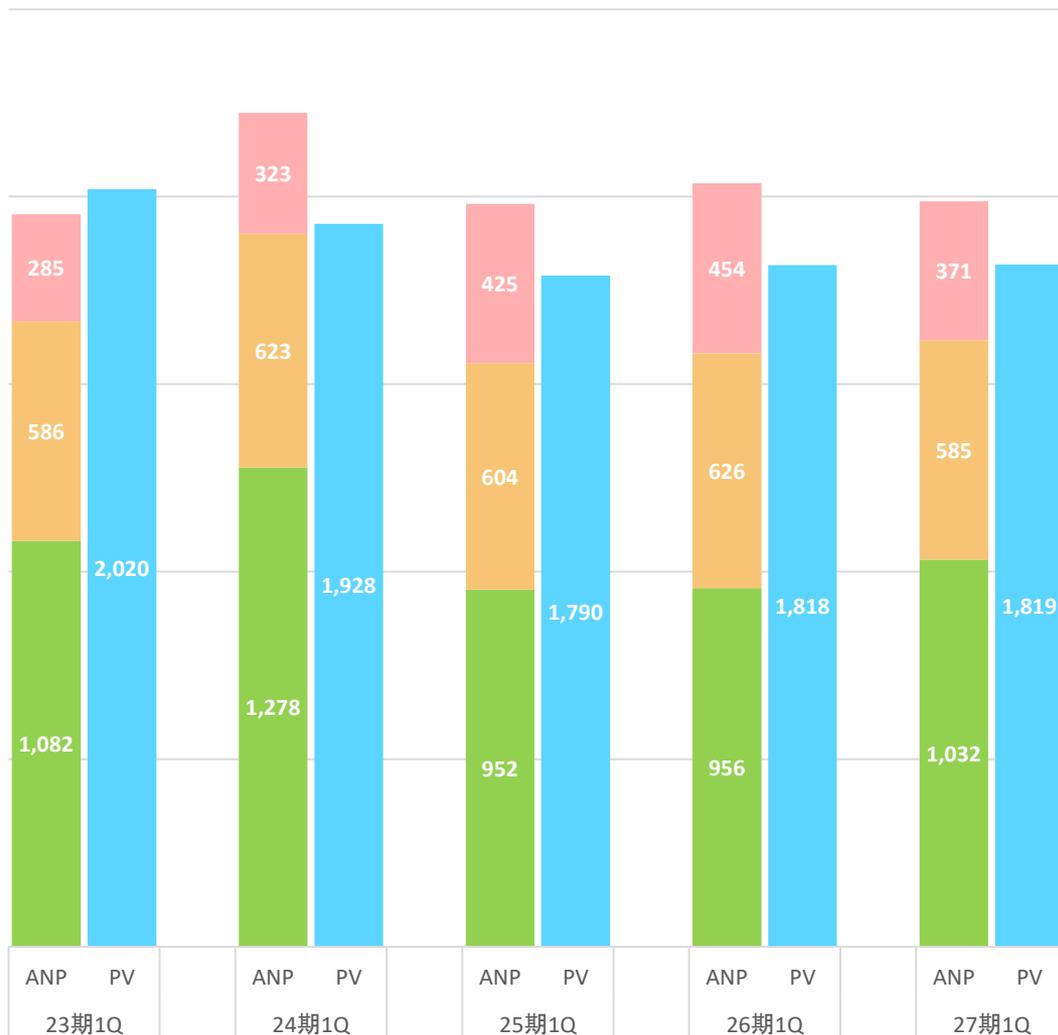
	26期1Q	27期1Q	前年同期比
再保険	35	23	▲ 33.5%
メディア	57	61	6.7%
メディアレップ	2	71	2346.1%
ASP	11	6	▲ 38.2%
保険代理店	107	176	64.1%
合計	214	339	58.1%

前年同期比
58.1%増

※ 連結修正前

チャネル別申込ANP・PV

(単位:百万円)



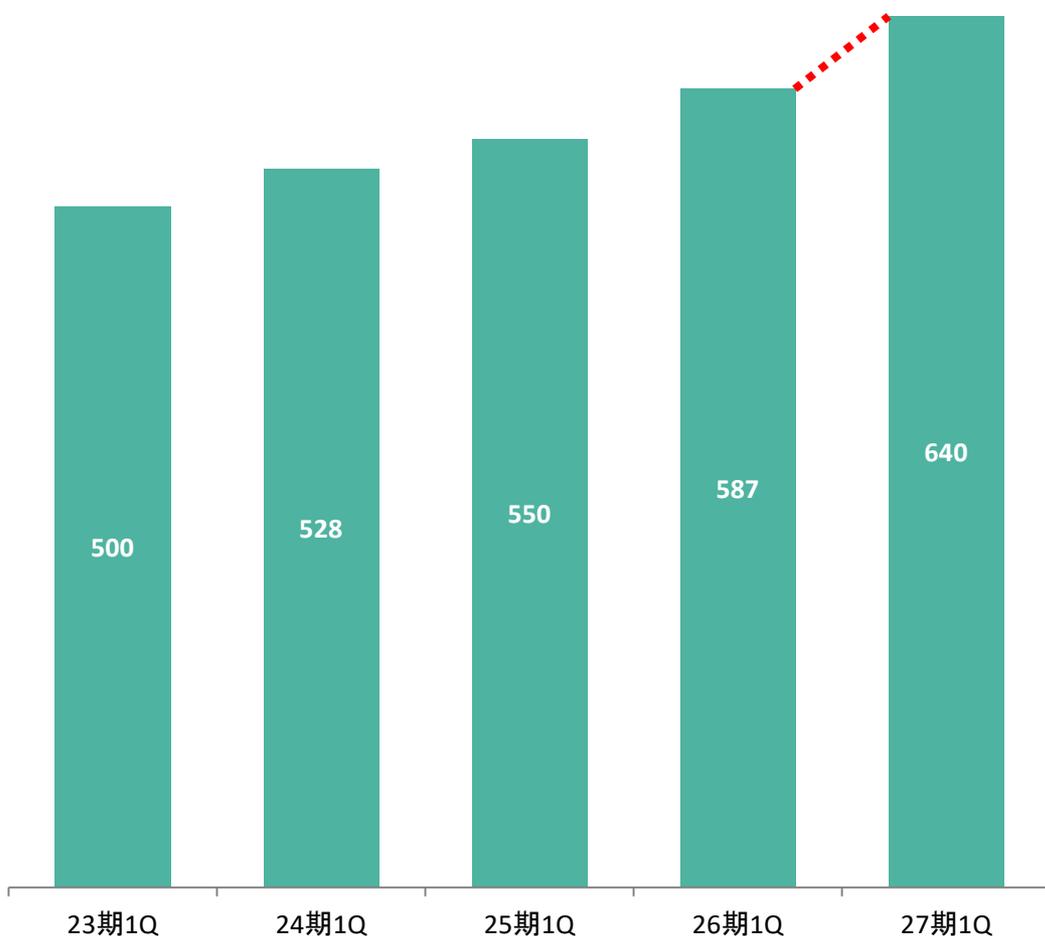
	26期1Q	27期1Q
協業	454	371
非対面販売	626	585
対面販売	956	1,032
合計	2,037	1,989

前年同期比
2.4%減

※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。

保有契約件数

(単位:千件)



前年同期比
9.0%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

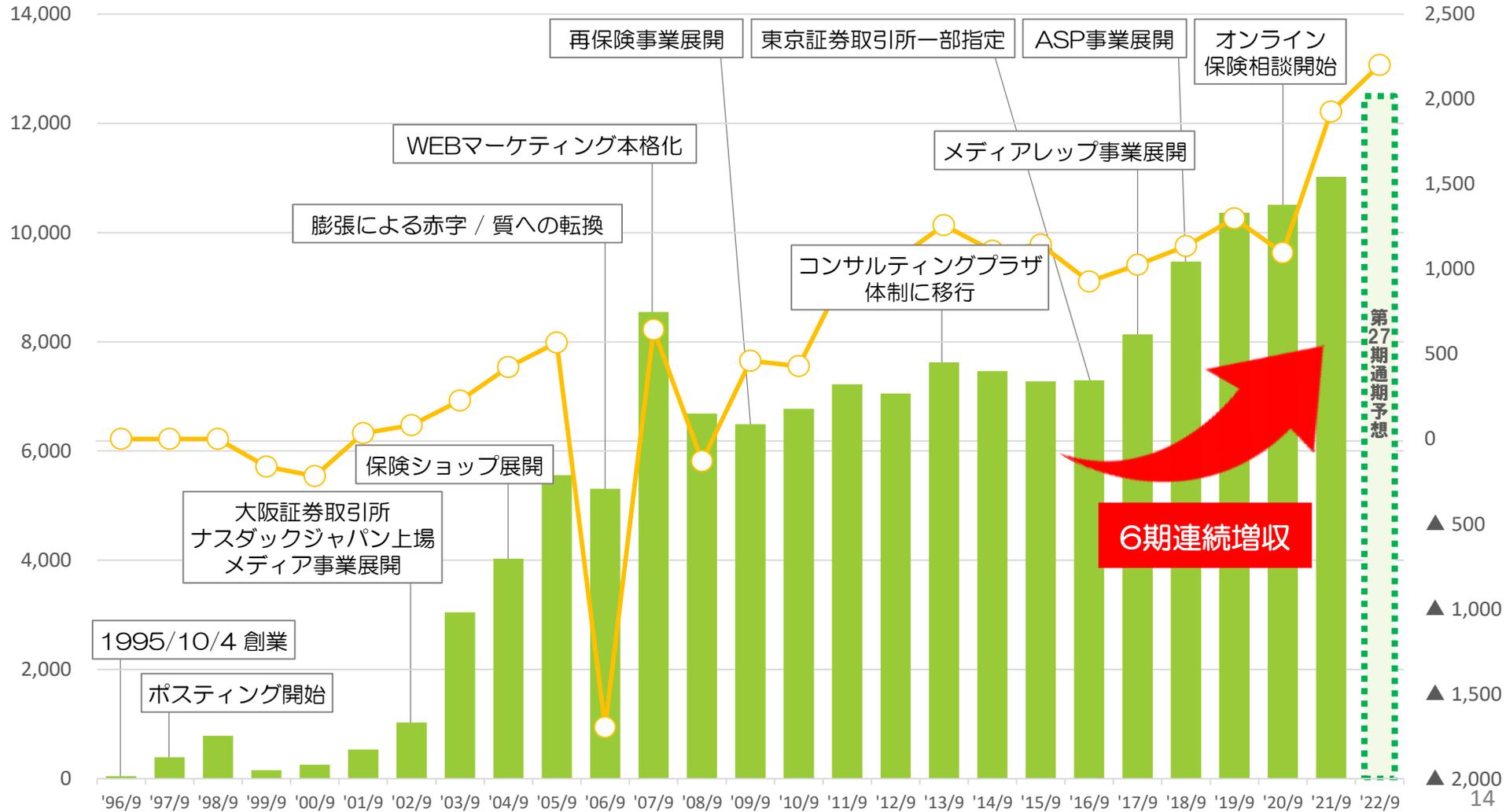


お申込み
一括ペーパーレス申込



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



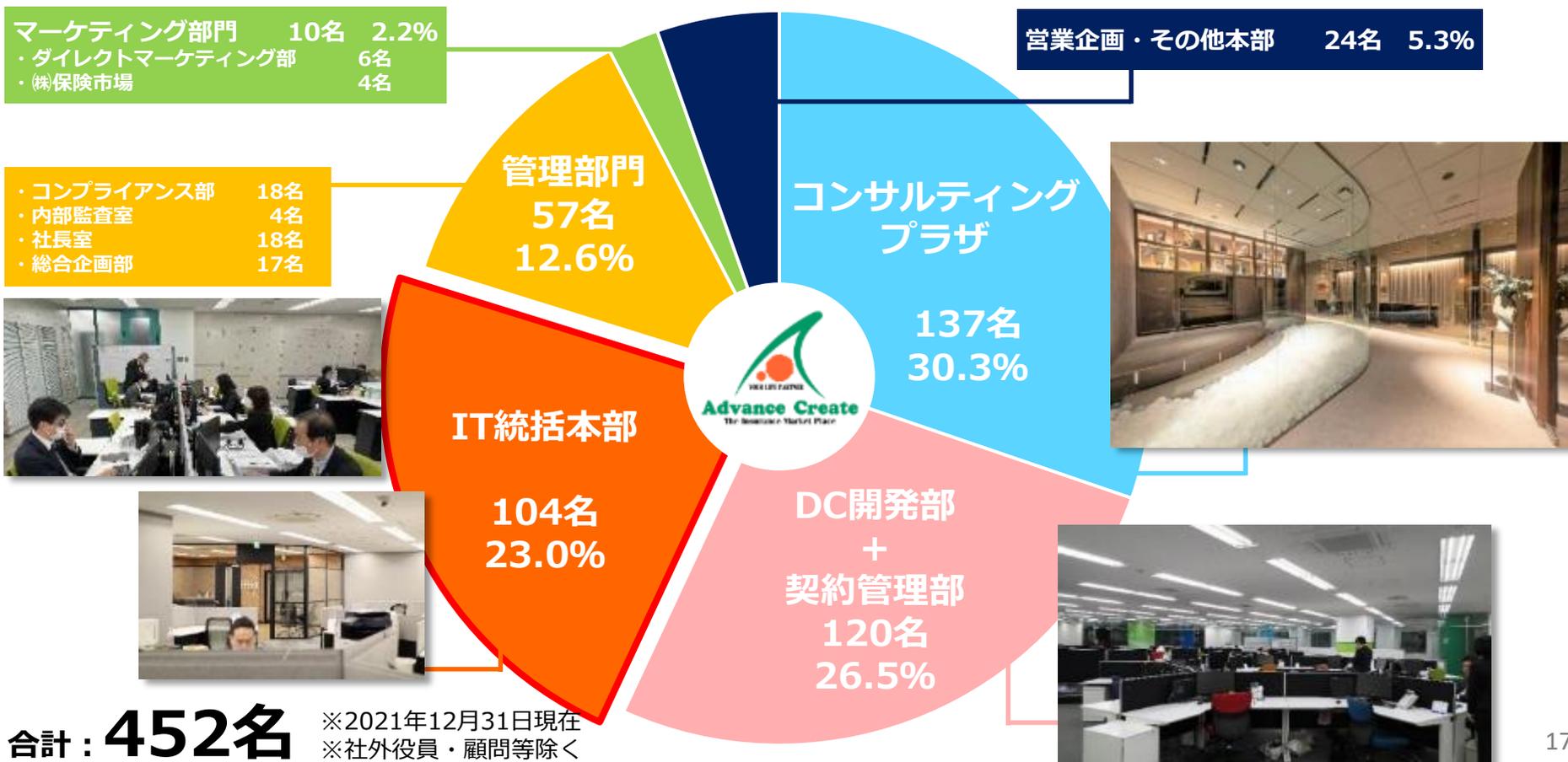
変化にスピーディに対応する 企業文化

- 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。



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。

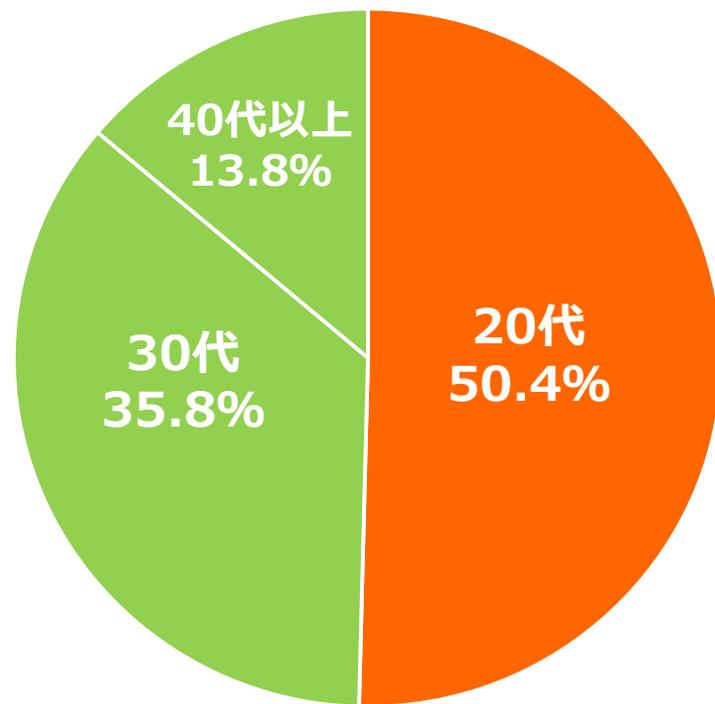
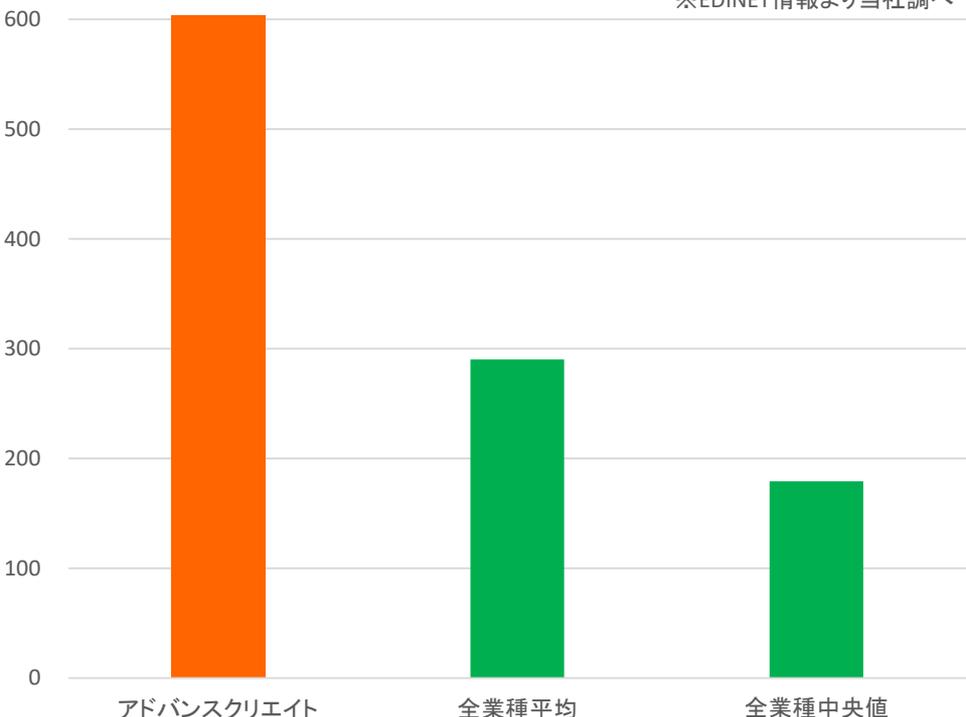
1人あたり経常利益

直営支店社員年齢分布

(単位:万円)

※EDINET情報より当社調べ

※2021年12月31日時点



上場20周年・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

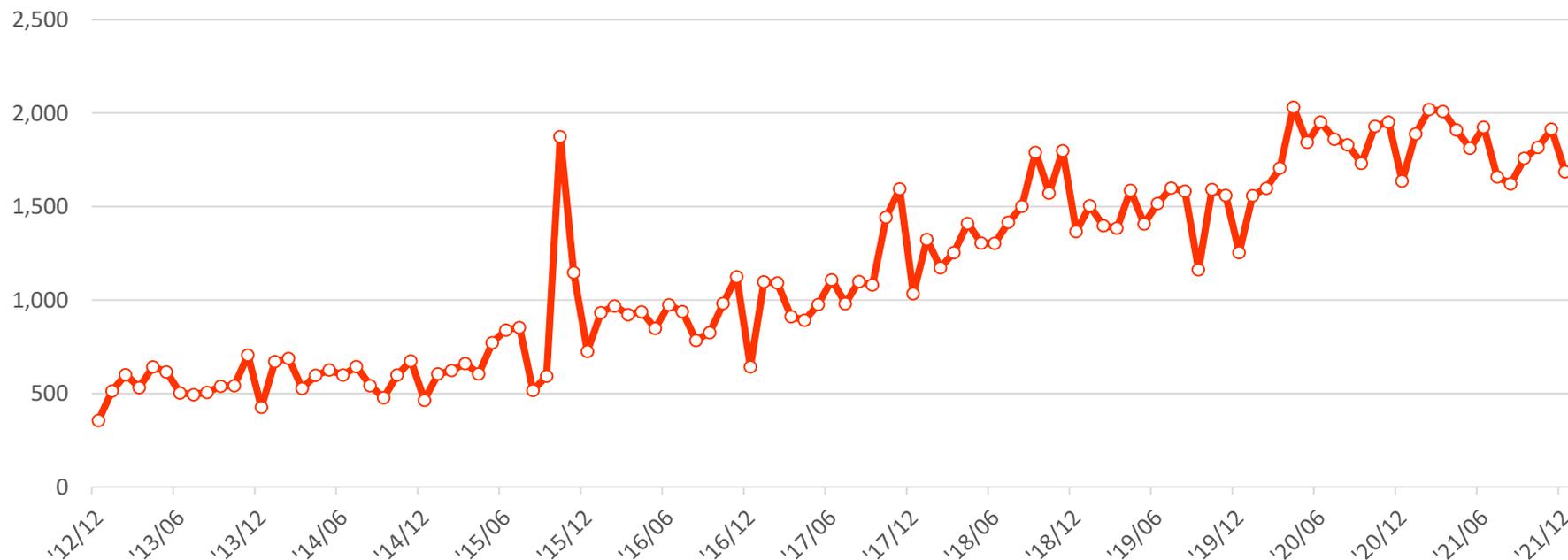
人とテクノロジーを深化させ進化する会社

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。
- 検索エンジンに依拠せず、効率的なマーケティングを実施することで、マーケティングコスト(売上原価)を低減。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。

保険市場サイトUU数推移

(単位:千人)



OMO×FinTech

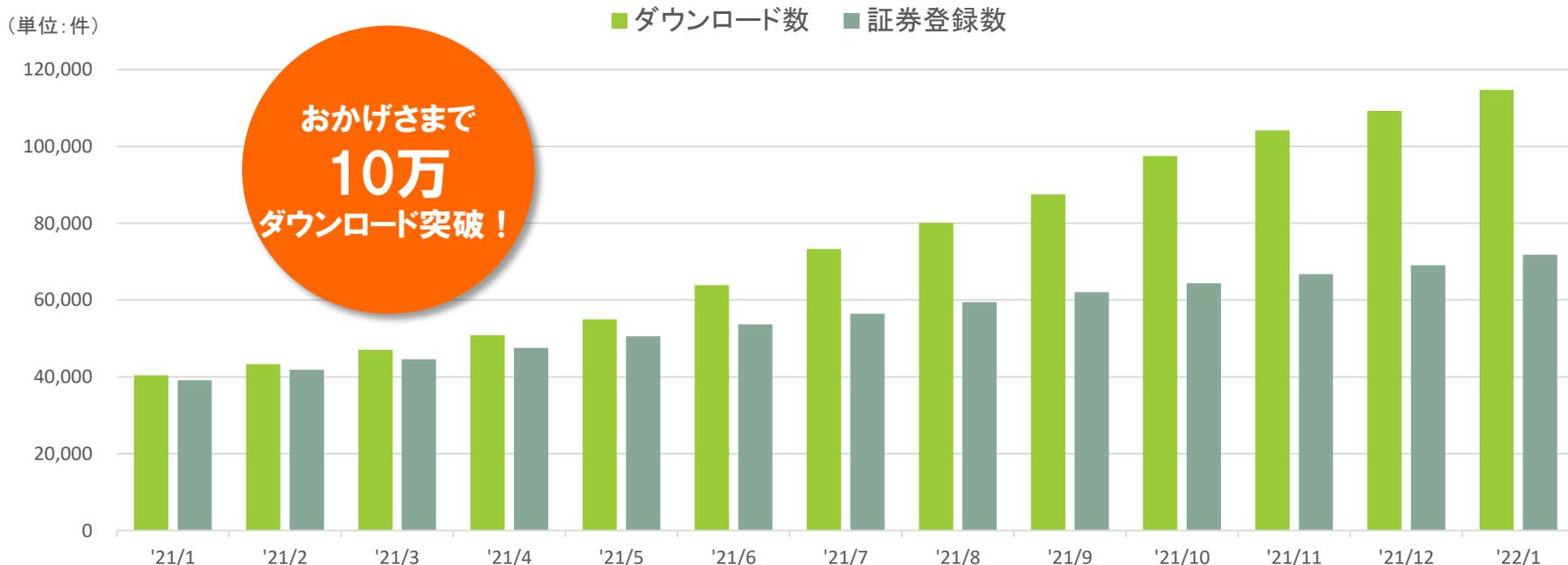
- 保険相談特化型のオンライン面談システム「Dynamic OMO」を自社開発し、オンライン保険相談の利便性と生産性を向上。使い勝手や強固なセキュリティを評価いただき、保険会社や大手カード会社でも導入いただいた他、証券会社等とも商談を継続中。
- オンライン保険相談を通じた本人確認機能、通信エラーや端末異常があった場合でも録画データをバックアップする機能など、多数の特許を取得すると共に、アジャイル開発で日々アップデートを継続。



保険証券管理アプリ「folder」

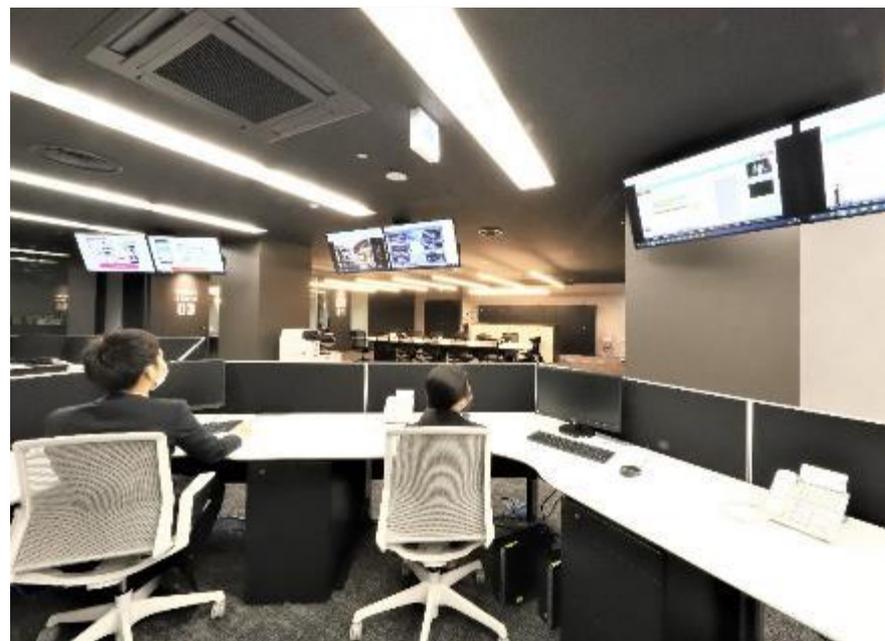


- 保険証券をデータ化し、クラウド管理できる「folder」。契約情報の家族共有、保障の過不足診断、年金・教育費シミュレーションなど、様々な機能を実装。
- 「Dynamic OMO」と連携し、「folder」経由でオンライン保険相談も可能。機能についても日々改善を繰り返しており、お客様のスマホ画面を共有しながら申込案内を行えるようにするなど、生産性の向上に寄与。



保険市場 スマートコンサルティングプラザ

- 2021年11月に、保険業界初となるオンライン専門の営業拠点「スマートコンサルティングプラザ」を開設。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。
- コンサルタントの顔や名前はもちろん、年間商談件数や得意分野、予約可能な空き時間などを見て、ご自身に合ったコンサルタントを指名することも可能。



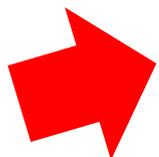
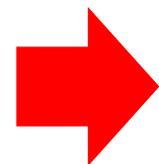
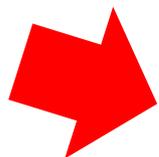
▲オンライン保険相談ブースと、全国のコンサルティングプラザをモニタリングする本部機能。オンライン面談に長けた社員を一か所に集めることで、ノウハウの共有とコミュニケーションの深化を図り、オンライン面談の更なる生産性向上を目指す。

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。
- 直近では神戸支店、名古屋支店、札幌支店、梅田阪急支店を増床リニューアル。東京支店、福岡支店なども順次増床リニューアル予定で、急増するお客様に対応するべく、ハード面の充実を図る。



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

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「Yahoo!マーケティングソリューション 2つ星セールスパートナー」に選定され、2期連続で認定。
加えて、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。(セールスパートナーの中で星の認定を受けた200社のうち、「広告運用認定パートナー」は僅か31社)



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12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

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。

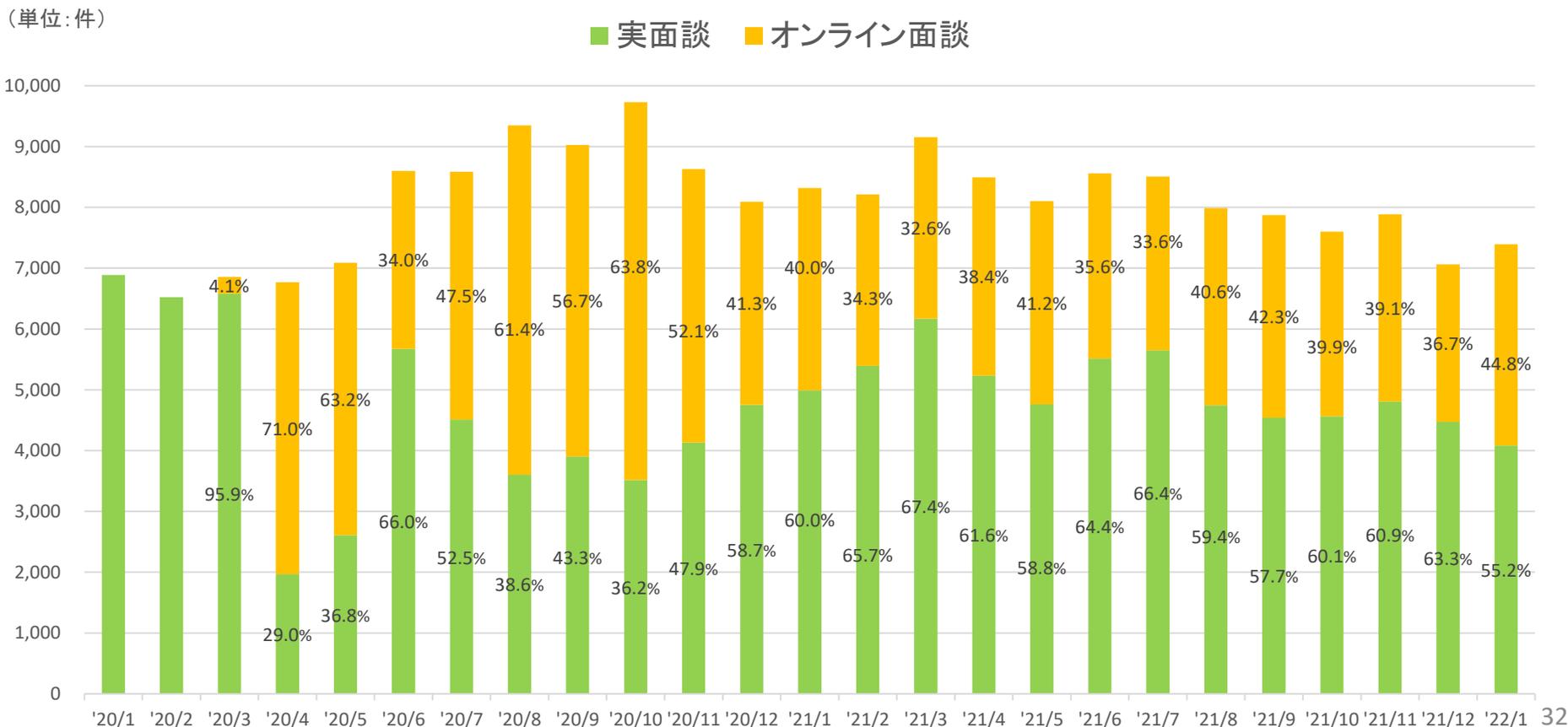
Advance Create Cloud Platform (ACP)



IV. 直近の状況

アポイントの状況

○新型コロナウイルス感染症の蔓延状況により、一定の上下はあるものの、40%前後のお客様がオンライン保険相談を希望。お客様の保険ニーズの高まりを受け、堅調にアポイントを獲得。

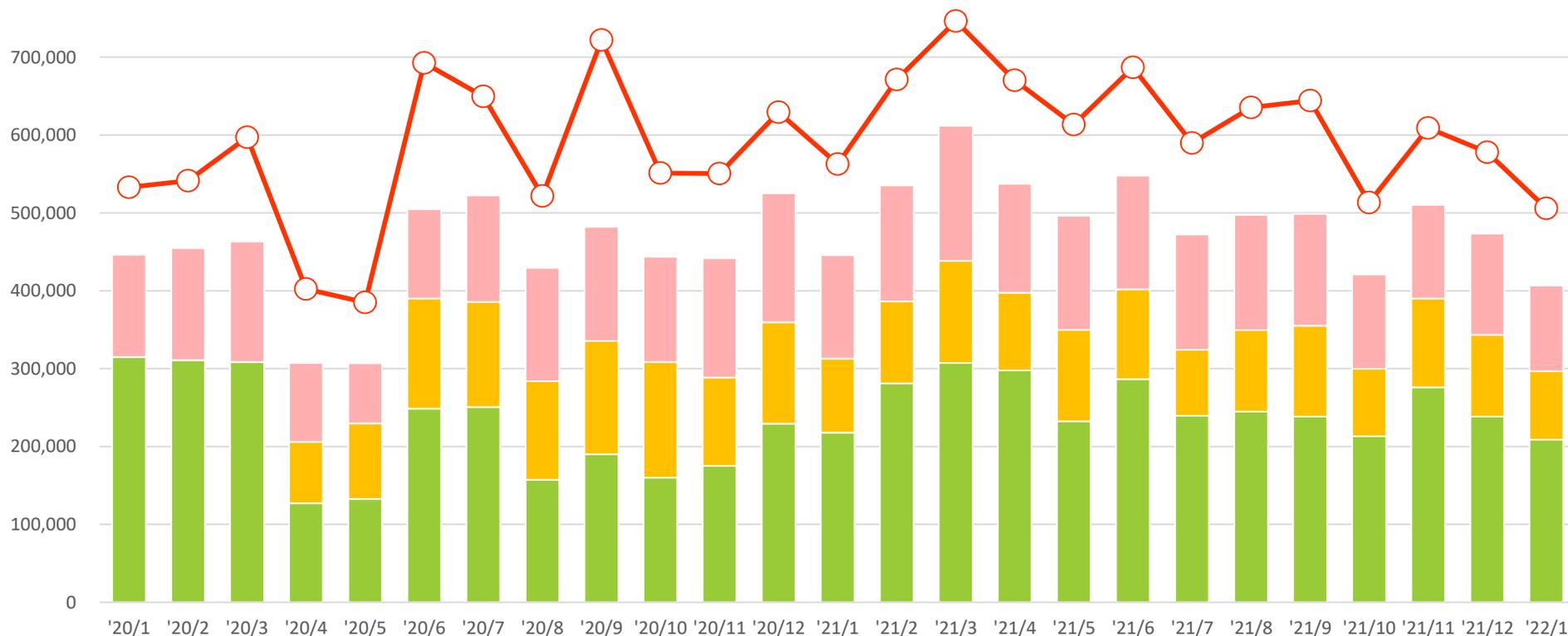


直営・協業での申込ANP・PV推移

○オンライン面談をはじめとするOMO戦略の伸展により、コロナ禍に左右されない確固たる収益体制を確立。当社の売上計上額である PV(Present Value) についても、ANPと関連する形で堅調に推移。

(単位: 千円)

■ 実面談 ■ オンライン面談 ■ 協業 ○ PV



※当ページに記載のPVは月次業績概要にて公表しているものと同一であり、一部の業務品質手数料等については含めておりません。³³

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%	45.2%	
自己資本比率	57.9%	56.2%	54.4%	56.9%	59.6%	

【株主還元】

- 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。
- 株主優待については、2014年より下記の内容で継続実施しております。
 - ・カタログギフト「フリージア」(2,500円相当)
 - ・「保険市場 Club Off」サービス利用権(国内の提携施設を優待価格で利用可)

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%	45.2%
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。(年度内公表予定)
- 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



えるぼし認定



©Osaka Marathon 2019

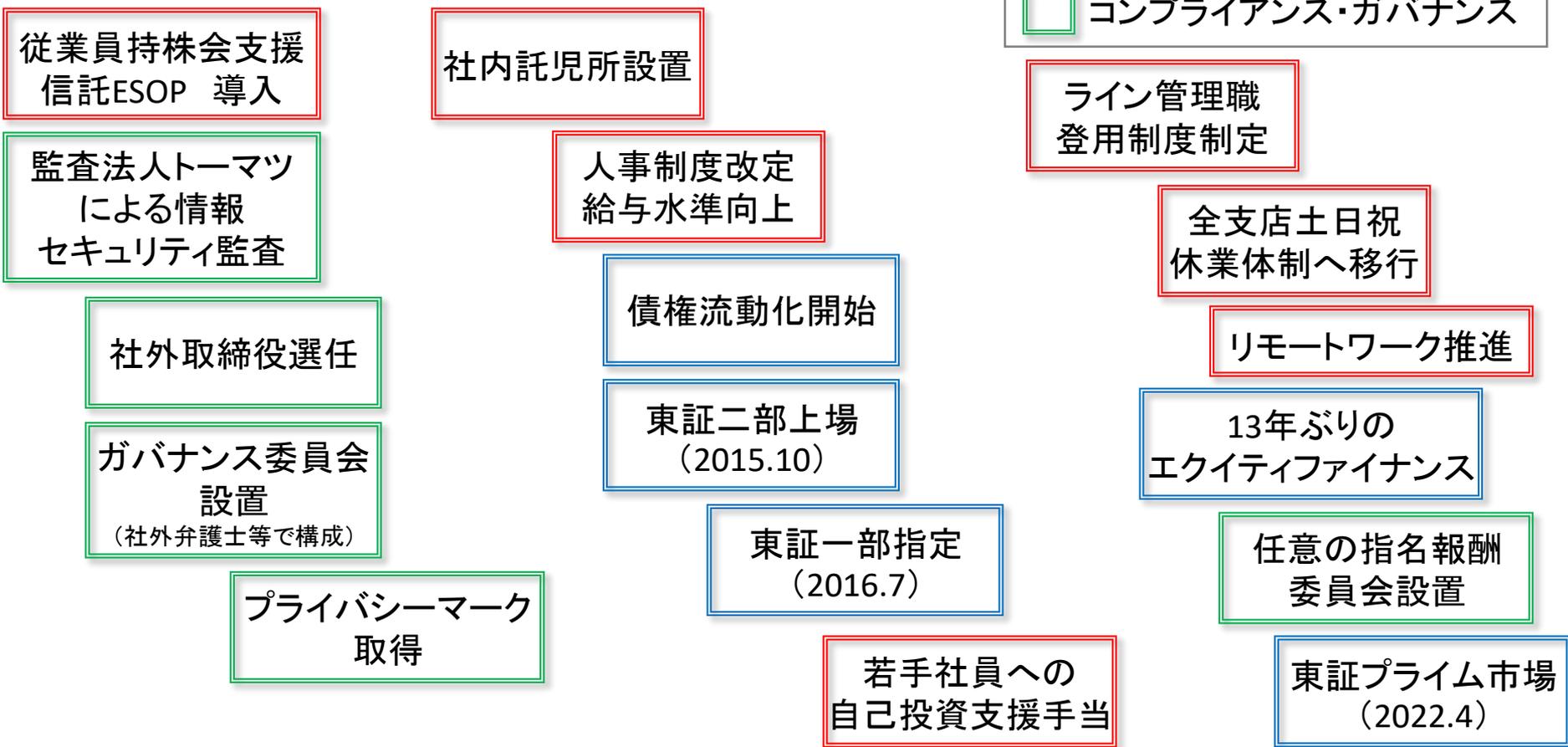
※各種ESGの取組みに関する詳細は、下記プレスリリースをご覧ください。

- ・[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](#)

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。

 人財投資 財務戦略
 コンプライアンス・ガバナンス



2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022

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	大阪府大阪府中央区瓦町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	https://www.advancecreate.co.jp/