

# 株式会社アドバンスクリエイト 平成29年9月期第1四半期 業績説明資料

---

(平成28年10月～平成28年12月)



平成29年2月10日



## 本誌取扱上の注意点

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了承ください。

# 目次

<u>I. 平成29年9月期第1四半期の状況</u>	4
■ 決算概要	5
■ 営業管理データ	8
<u>II. 当社の戦略について</u>	15
■ はじめに	16
■ ビジネスモデル	18
■ マーケティング戦略	21
■ 投資戦略	24
■ 管理体制	25
■ 資本政策	26
■ CSR活動	28
■ 総括	29

## I . 平成29年9月期第1四半期の状況

---

## 平成29年9月期第1四半期 決算ハイライト

### 連結業績

売上高は、**1,910百万円**となり、前年同期比49百万円の増収

営業利益は、**179百万円**となり、前年同期比1百万円の増益

経常利益は、**174百万円**となり、前年同期比2百万円の増益

四半期純利益は、**143百万円**となり、前年同期比61百万円の増益

平成29年9月期の配当については、第2四半期・期末ともに1株あたり22円50銭、年間合計は1株当たり45円00銭の配当を実施予定です。

## 平成29年9月期第1四半期 損益計算書（連結）

(単位:百万円)	平成28年9月期 第1四半期	構成比(%)	平成29年9月期 第1四半期	構成比(%)	前期比 増減率 (%)
売上高	1,861	100.0	1,910	100.0	2.6
保険代理店事業	1,689	90.8	1,704	89.2	0.8
メディア事業	73	4.0	143	7.5	94.6
再保険事業	152	8.2	167	8.8	9.4
全社消去	▲ 55	▲ 3.0	▲ 104	▲ 5.5	—
売上原価	467	25.1	456	23.9	▲ 2.5
売上総利益	1,393	74.9	1,454	76.1	4.4
営業費用	1,215	65.3	1,274	66.7	4.9
営業利益	178	9.6	179	9.4	0.9
保険代理店事業	126	6.8	112	5.9	▲ 10.9
メディア事業	15	0.8	36	1.9	132.7
再保険事業	35	1.9	30	1.6	▲ 15.0
経常利益	172	9.2	174	9.1	1.2
四半期純利益	82	4.4	143	7.5	74.8
一株当たり四半期純利益(円)	7.57		13.46		

※前期第3四半期より、セグメント上において広告代理店事業をメディア事業に名称変更しております。

- 売上の状況は、マイナス金利等の影響による学資・年金保険等貯蓄性商品の販売停止や代理店手数料率の相対的低下等、厳しい外部環境の中、事業の根幹であるWEB資料請求や商談数(アポイント数)が好調に推移したことにより、保険代理店事業においては増収となりました。メディア事業においては、WEBサイト「保険市場(ほけんいちば)」の媒体価値向上に伴いメディア関連収入が大幅な増収となり、再保険事業も引き続き好調に推移いたしました。以上の結果、売上高は2.6%の増収となりました。
- 利益面では、保険代理店事業及び再保険事業においては人件費等営業費用の増加に伴い減益となったものの、メディア事業は引き続き好調を維持し増益となった結果、連結経常利益は1.2%の増益となりました。

## 平成29年9月期第1四半期 貸借対照表（連結）

(単位:百万円)	平成28年9月期末	平成29年9月期 第1四半期末	増減
流動資産	3,448	3,817	369
現預金	1,047	1,240	192
売掛金	866	798	▲ 68
未収入金	1,130	1,302	171
その他	403	476	73
固定資産	3,512	3,480	▲ 31
有形固定資産	643	637	▲ 6
無形固定資産	795	770	▲ 25
投資その他の資産	2,072	2,072	0
繰延資産	0	0	0
資産合計	6,960	7,298	337

(単位:百万円)	平成28年9月期末	平成29年9月期 第1四半期末	増減
流動負債	1,669	2,023	353
短期有利子負債	264	553	288
その他	1,404	1,469	64
固定負債	724	1,019	294
長期有利子負債	247	510	263
その他	477	508	31
負債合計	2,394	3,042	648
資本金	2,915	2,915	-
資本剰余金	352	352	-
利益剰余金	1,563	1,433	▲ 129
自己株式	▲ 363	▲ 509	▲ 145
その他	99	64	▲ 35
純資産合計	4,566	4,256	▲ 310
負債及び純資産合計	6,960	7,298	337

### 【資産】

資産合計は、前期末比で337百万円増加しております。  
 主な増加要因は、従業員持株会支援信託ESOPの再導入に伴う有利子負債の増加により、現預金が増加したことによるものです。

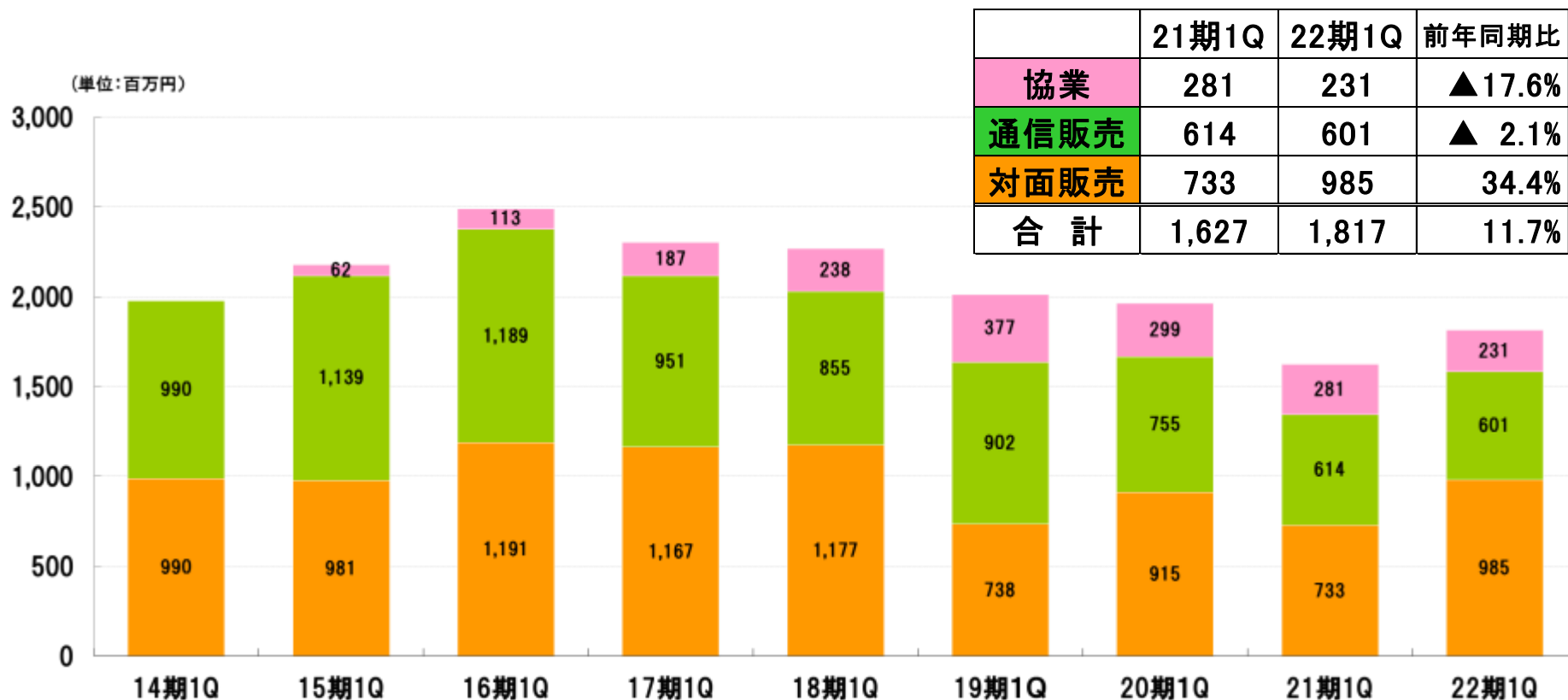
### 【負債及び純資産】

負債合計は、前期末比で648百万円増加しております。  
 主な増加要因は、上記ESOPの再導入に伴う有利子負債の増加によるものです。

純資産合計は、前期末比で310百万円減少しております。  
 これは、四半期純利益の計上により増加したものの、前期末配当金の支払い(273百万円)及び従業員持株会支援信託ESOPの再導入に伴う自己株式の増加(145百万円)により純資産が減少したことによるものです。

## チャネル別申込ANPの推移

対面販売部門の増加により、前年同期比**11.7%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。

※当社グループの収益は、新規申込ANPベースでの収入の他、既存の保有契約ストックから得られる保険代理店手数料収入や、メディア関連収入、再保険事業収入等で構成されております。

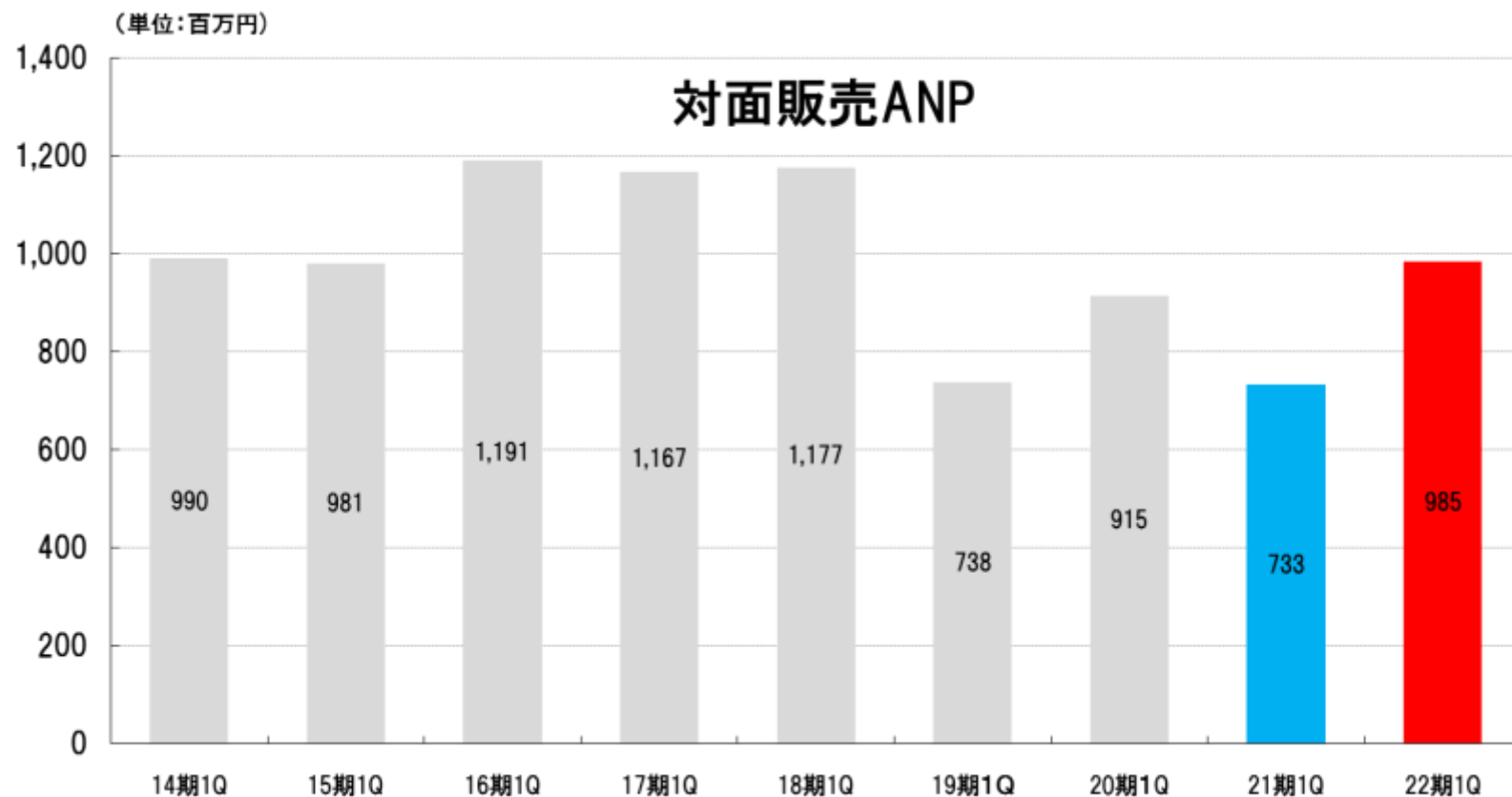
※直近四半期については速報値ベースで記載しております。

※第21期より一時払い保険について調整を行っており、過去の計算結果についても最新の算出方法に基づき再計算しております。



## 対面販売ANPの推移

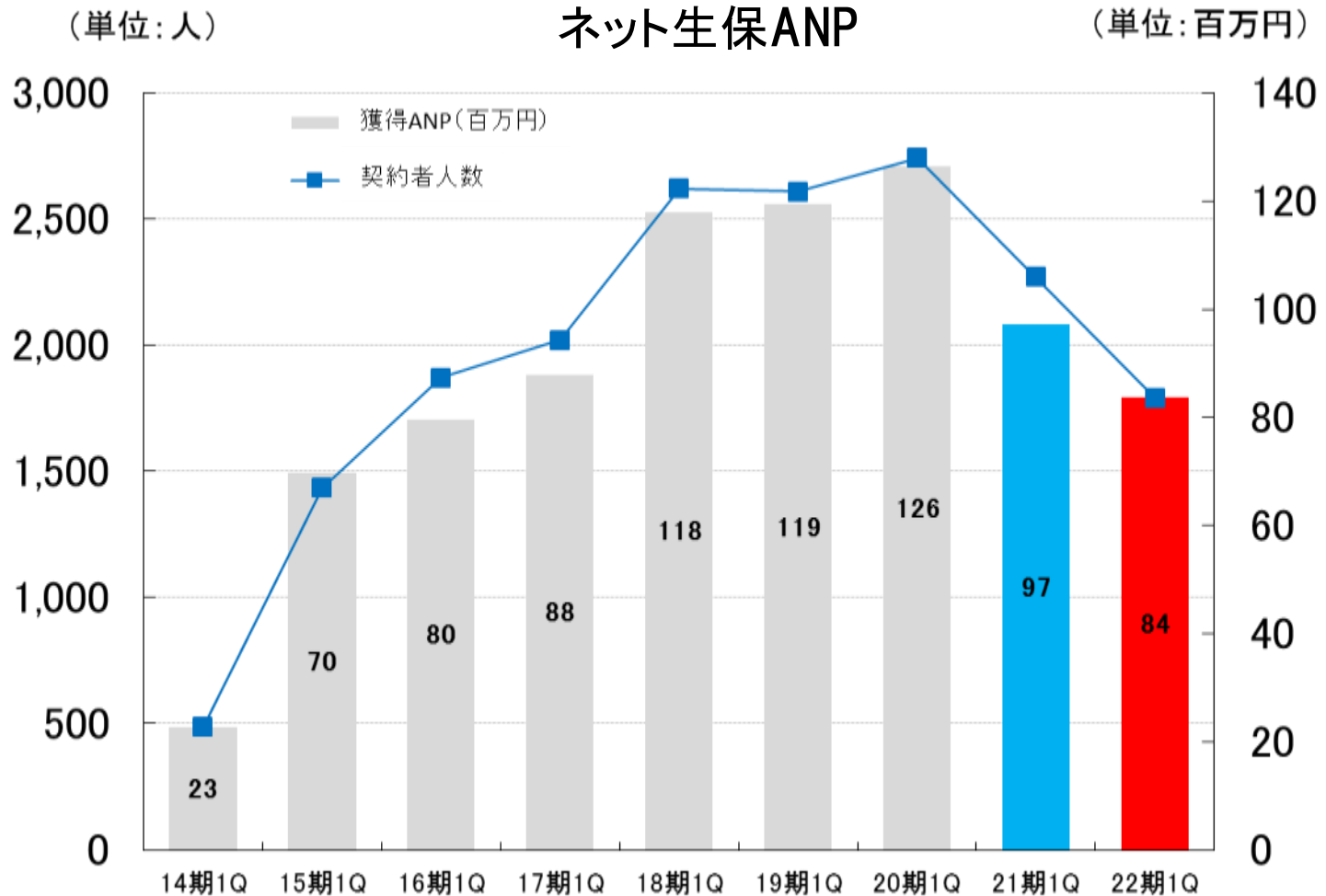
マイナス金利の影響により貯蓄性商品の販売が伸び悩む中、  
対面販売ANPにおいては前年同期比**34.4%増**



※対面販売ANPの計算上、一時払い保険について調整を行っております。

## ネット生保ANPの推移

資料請求型プロモーションに傾注した結果、前年同期比**13.9%減**

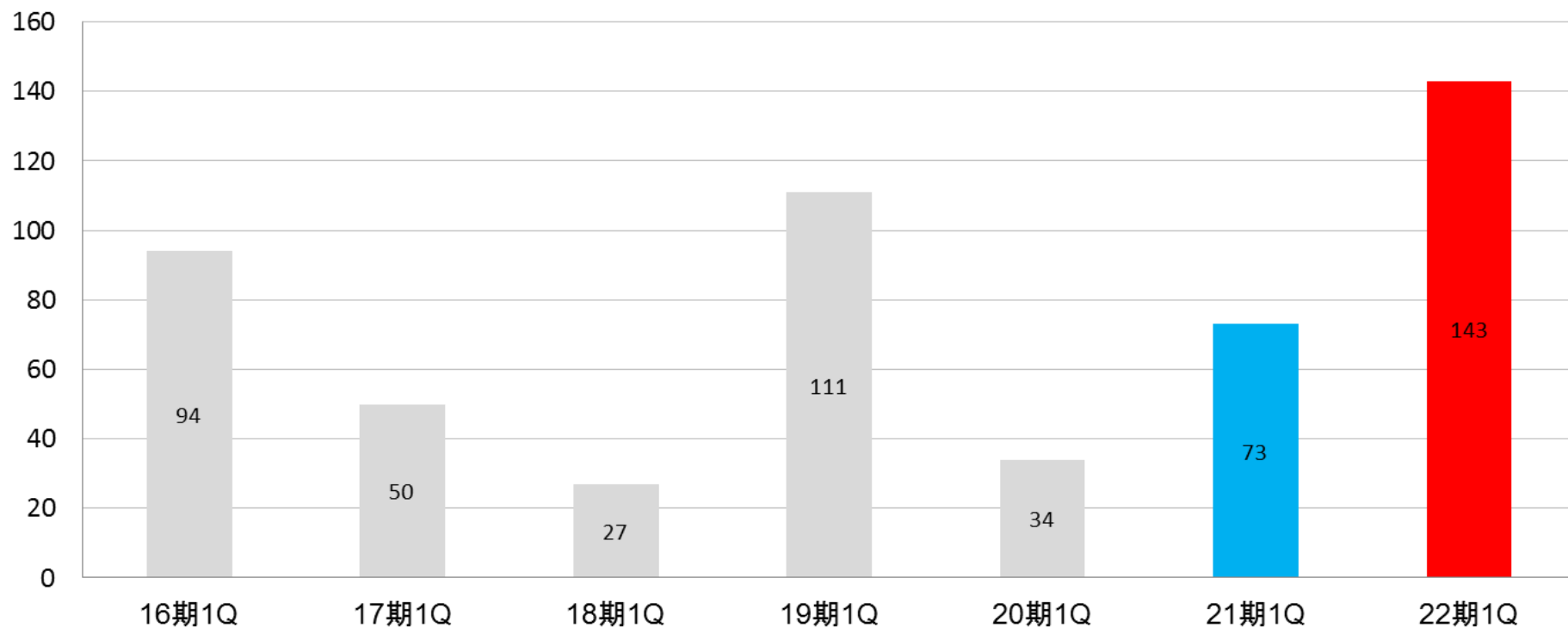


## メディア収入推移

WEBサイト「保険市場(ほけんいちば)」の価値向上に伴い  
前年同期比**94.6%増**

### メディア収入

(単位:百万円)

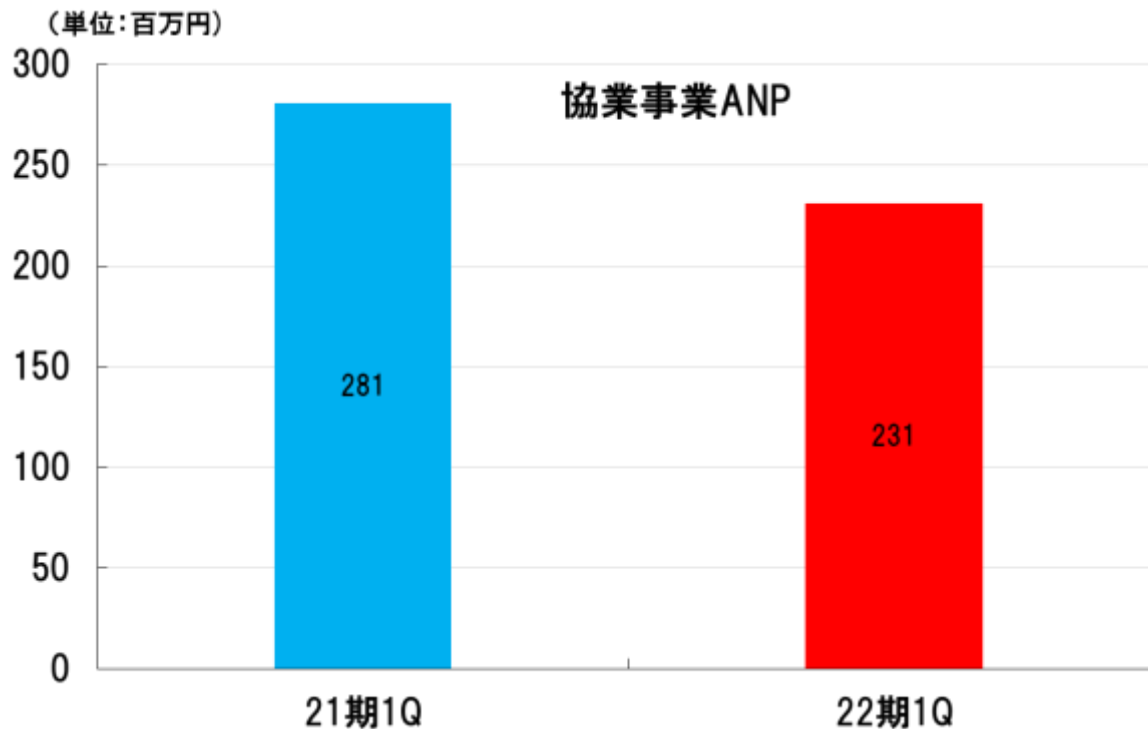


## 協業ANPの推移

管理体制強化のため提携先の集約化を図り、提携社数は48社減少  
 協業においても貯蓄性商品の販売減少が影響し、前年同期比**17.6%減**

- ショップ・テレマーケティング・訪問 多様な協業チャネルにより全国展開
- お客様に対し、最適なコンタクトポイントの提供

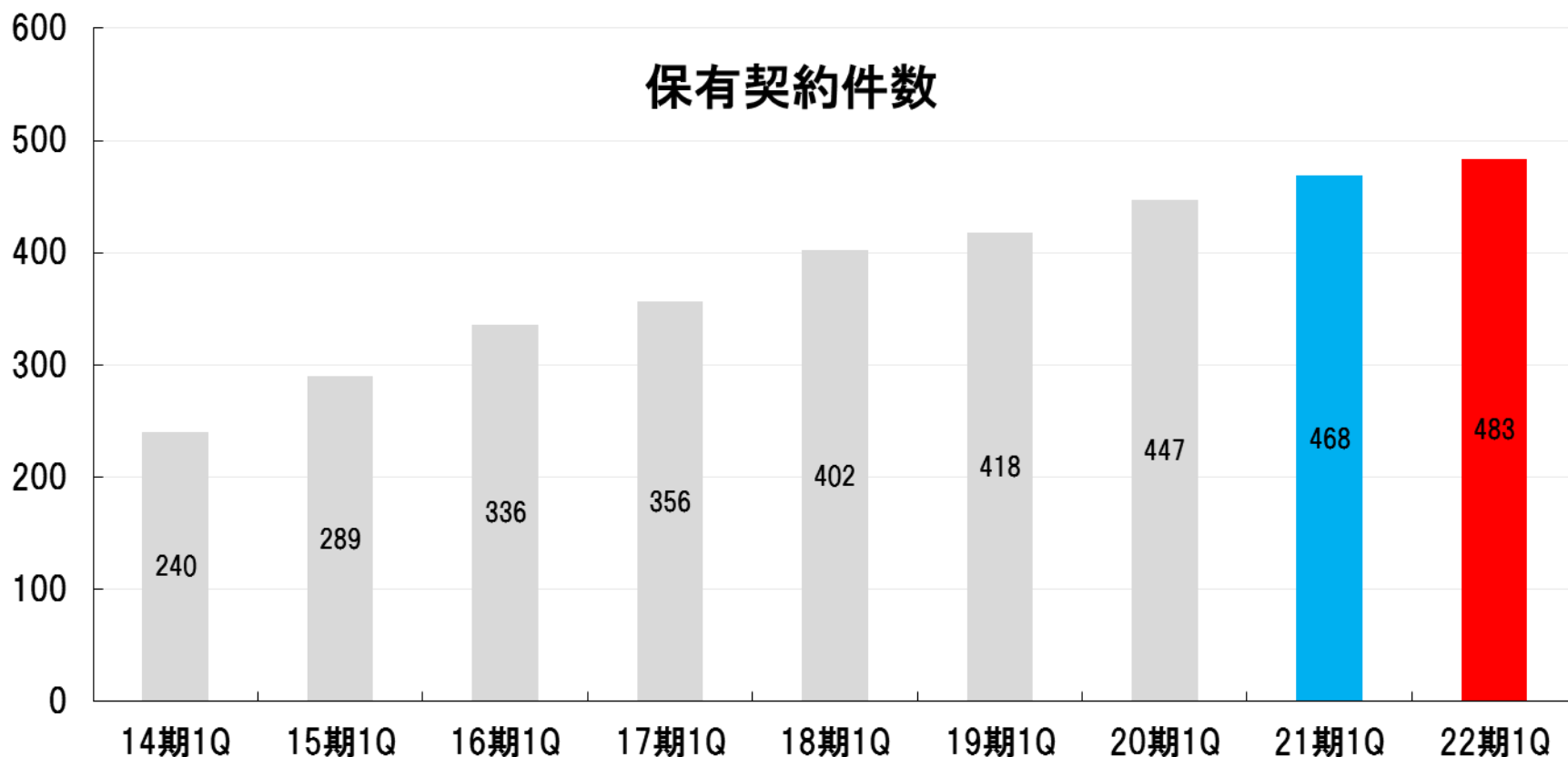
【提携代理店 122社 提携店舗 315店 提携稼動募集人 約51千人】※平成28年12月31日現在  
 (前期第1四半期における提携代理店社数 170社)



## 保険契約件数の推移

保有契約件数は順調に増加し、前年同期比**3.2%増**

(単位:千件)



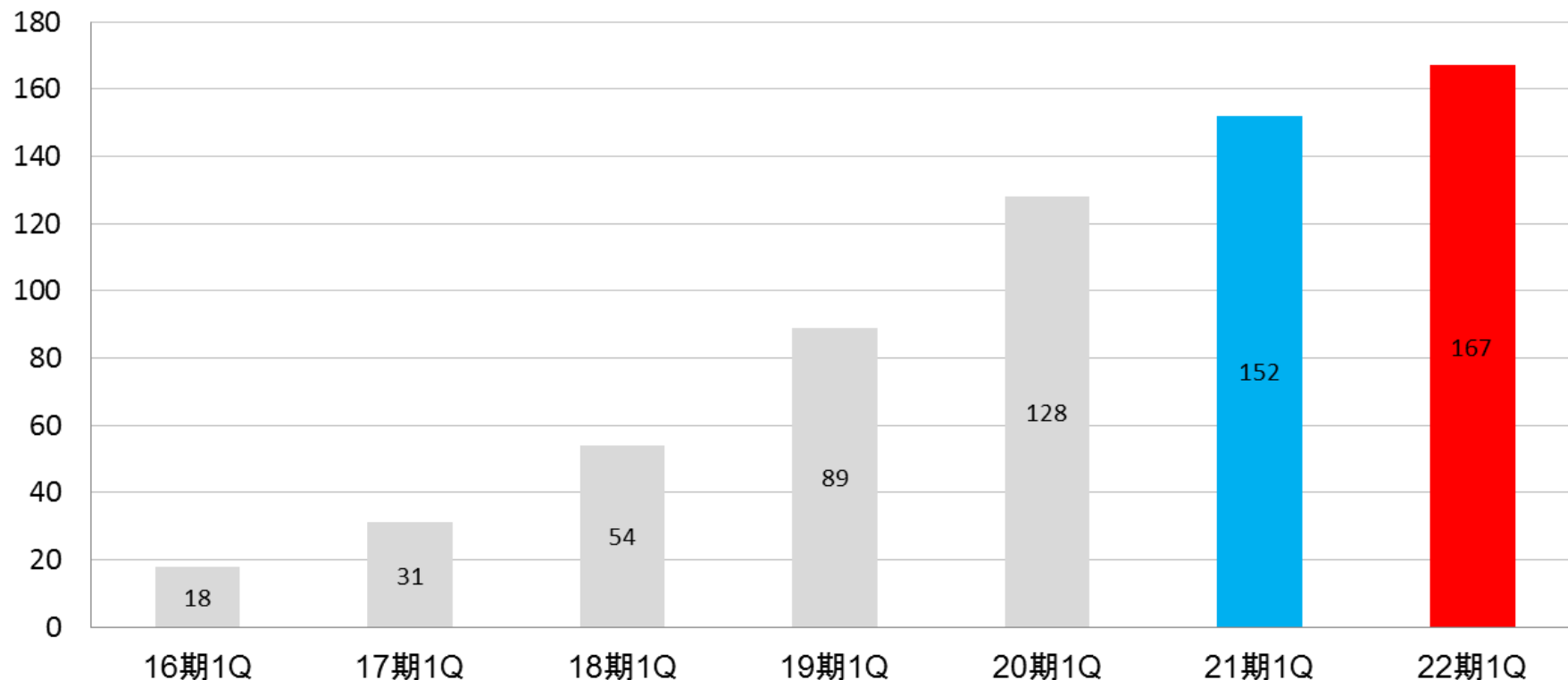
※ 保有契約件数の対象となるものは生命保険・医療保険等継続・更新されるものとし、短期傷害保険分(旅行保険等)については除いております。

## 再保険事業収入推移

再保険事業収入は引き続き伸張し、前年同期比**9.4%増**

### 再保険料収入

(単位:百万円)



**10社(生命保険6社、損害保険2社、少額短期保険2社)の再保険引受**

## Ⅱ. 当社の戦略について

---

## 創立二十周年及び東証市場第二部への市場変更 そして、同市場第一部銘柄への指定

# 感謝

おかげさまでアドバンスクリエイトは、2015年10月4日に創立二十周年を迎えるとともに、同年10月16日をもって東京証券取引所市場第二部へ市場変更いたしました。そして、2016年7月22日には同市場第一部銘柄に指定されました。





### 当社の保険通販専門代理店としての変遷

ポスティング(1997年)



WEBマーケティング(現在)



### 保険通販専門代理店という一貫した軸

ロジスティクス



高い認知度



データベース

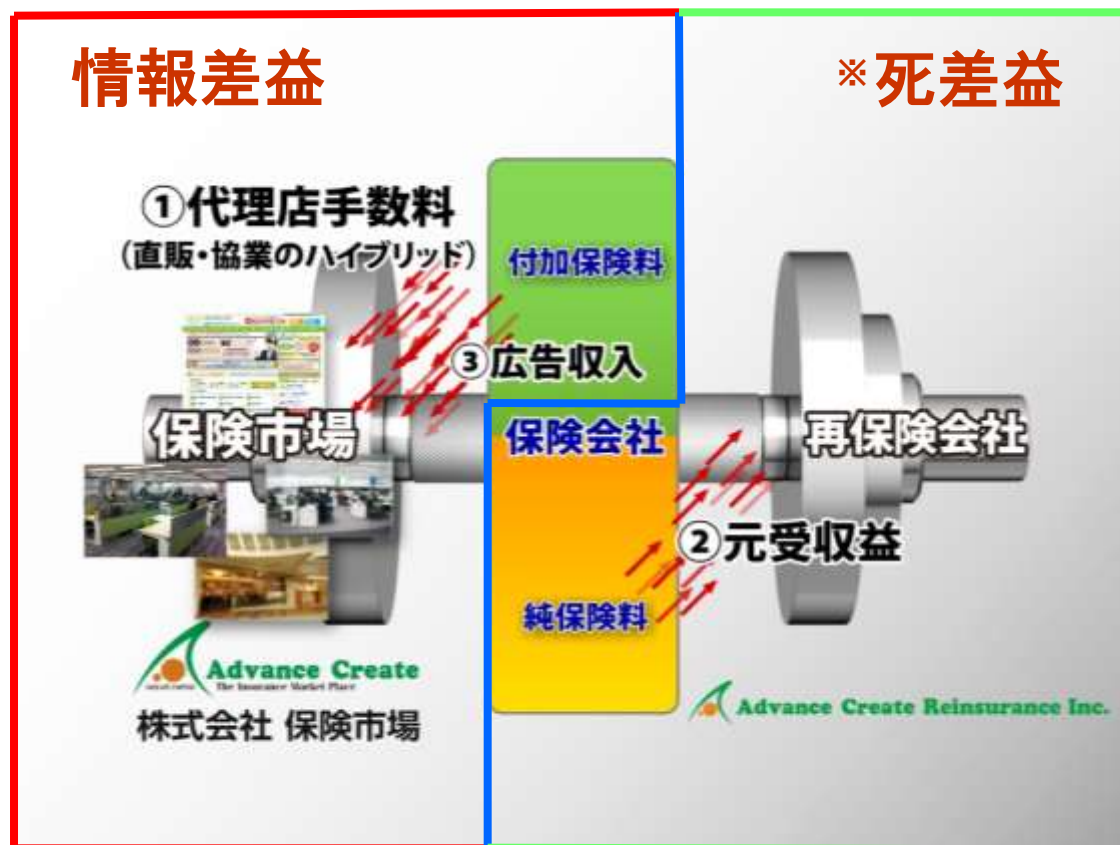


高い生産性



# ダンベル型ビジネスモデル

情報差益と死差益を収益源としたビジネスモデル



※生命保険には、利差益・費差益・死差益の3つの利源があります。そのうち死差益とは、想定した死亡率と実際の死亡率の差によって発生する利益のことを指します。

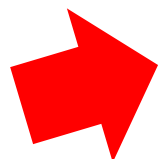
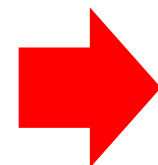
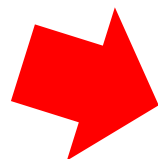
## 収益のポートフォリオ

保険に関するあらゆる収益機会へのアプローチ



### チャネルのポートフォリオ

WEBで集客し、あらゆる販売チャネルでアプローチ



ネット完結

通信販売

対面販売

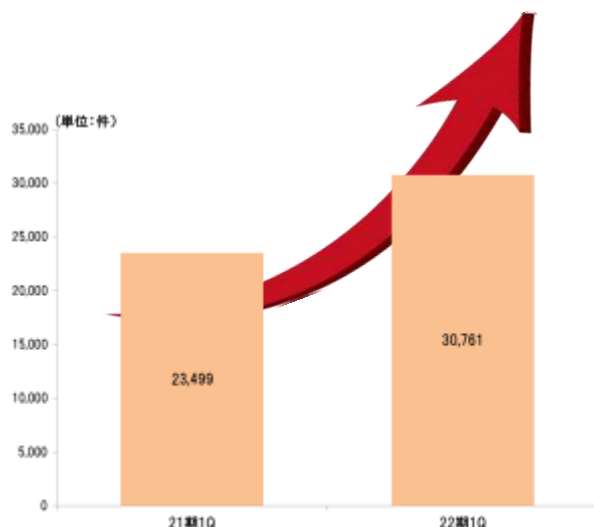
協業

# WEBマーケティング

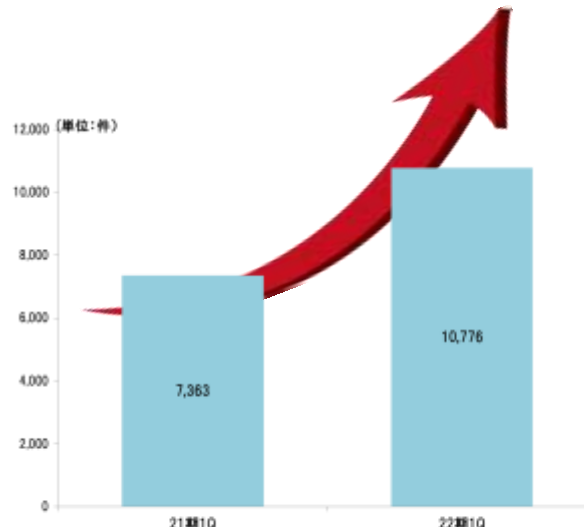
保険業法改正後、変化に対応すべくマーケティング手法を見直したことにより資料請求数・アポイント数※が増加

※アポイント数とは、Webから対面販売チャネルに誘導した商談数となります。(対面拠点で獲得したアポイントは含んでおりません。)

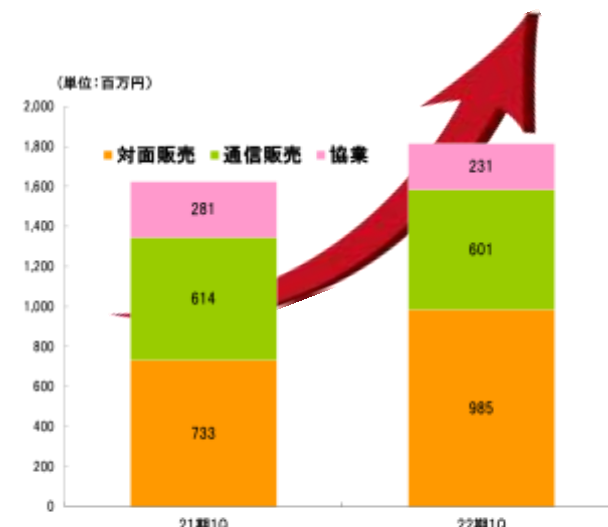
### 資料請求数



### アポイント数

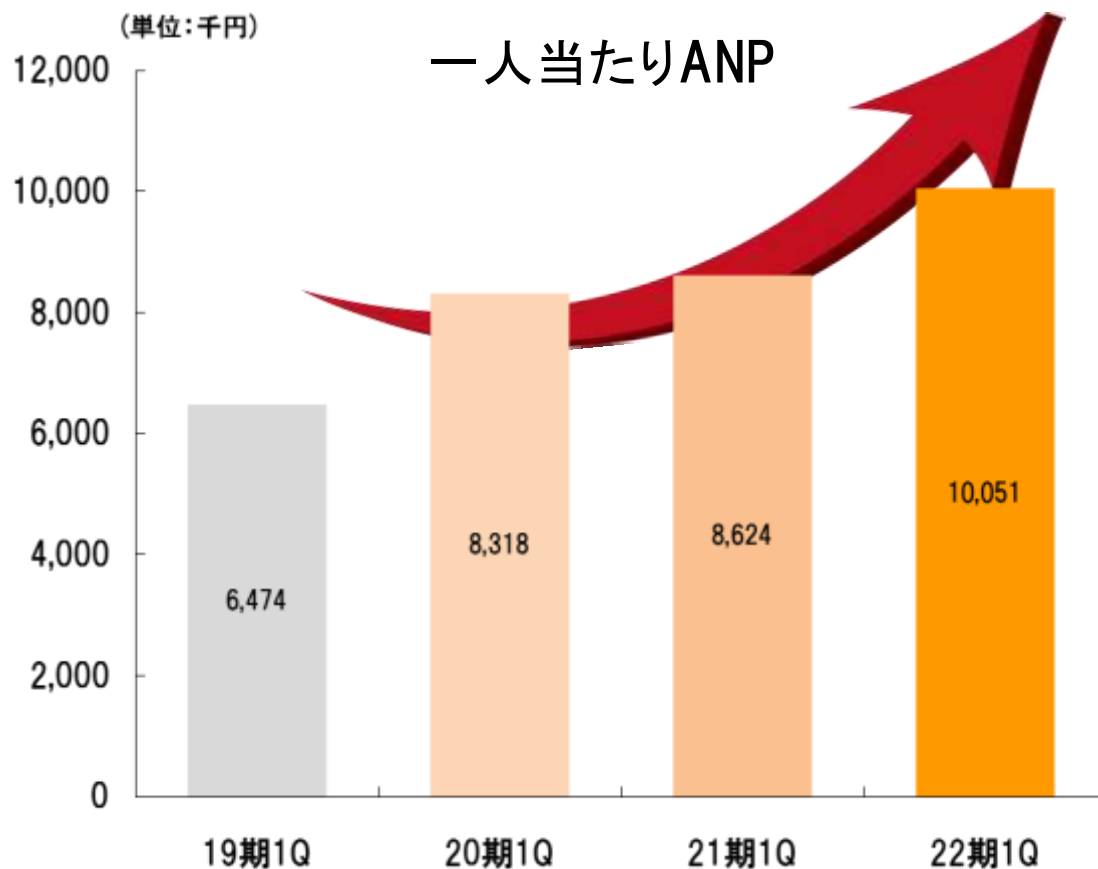


### 申込ANP



### 対面販売チャネル

生産性向上施策により  
一人当たりANPは前年同期比**16.6%増**



# 対面販売チャネル

## 営業体制の再構築へ ～都市圏への集中化と地方圏協業体制の強化～



- 東京コンサルティングプラザ2支店体制による営業体制の強化
- 広島コンサルティングプラザの閉店

**保険市場**  
HOKENICHA  
The Insurance Market Place

平成29年1月24日

各 様

大阪府中央区瓦町三丁目番地7号  
株式会社アドバンスクリエイティブ  
代表取締役社長 藤田 浩哉  
(ロード番号: 8798)  
(通称名) 菅原部長 藤田 誠  
電話: 06-6204-1100

**今後の営業体制の再構築について**  
**～都市圏への集中化と地方圏協業体制の強化～**

株式会社アドバンスクリエイティブ(本社:大阪府中央区、代表取締役社長:藤田浩哉、以下「当社」)は、かねてよりお客さま満足とサービス体制の充実を目的として、国内最大級の保険ショップ「保険市場」(<http://www.hokenic.com>)とのシナジー最大化を目指し、主要都市圏支店等の広域交通網の利便性向上とランドマークビルへの集中化を推進してまいりました。

また、それ以外の地方圏においては、地元の有効代理店とのアライアンスを結ぶ協業事業を推進することで「保険市場」サイトに寄せられるお問い合わせの資料請求や保険相談に対応してまいりました。

一方で、保険代理店ビジネスを取り巻く事業環境は、より厳しさを増しており、更なる収益力や生産性の向上、コンプライアンス体制やセキュリティ体制の徹底が求められております。そのような中、当社といたしましては、今後ますます営業体制の「徹底」と「集中」を志向していく必要があると判断いたしました。結果、今後の営業体制の方向性として、一層の「都市圏への集中化」と「地方圏での協業体制の強化」の両面を同時に推進してまいります。

この度の一環として、中国地方の拠点である「広島コンサルティングプラザ」を閉店するとともに、「山山フィナンシャルグループ」の一員で中国地方を中心に広島圏に保険ショップを展開する株式会社保険ひろば(本社:山口県周南市、代表取締役社長:藤田浩哉)が、保有顧客の移管先として、今後の対応を行う予定です。

【保険市場 広島コンサルティングプラザ】  
住所:〒730-0011 広島府中区基町5-7B 三ノ宮ロイヤルホテル広島9階  
最終営業日:平成28年12月29日(金)

【移管先:株式会社保険ひろば】  
住所:〒745-0811 山口県周南市五月町1番38号

以上

# 投資戦略

## ROI(投資対効果)の極大化を図る

### ◆IT・システム投資

- システム投資の継続・強化
- 『IT』から『AI』へ  
→AIと人材の相乗効果により、  
より高い次元でのセキュリティと  
環境変化へのフレキシブルな対応



### ◆人材投資

- 採用活動の強化
- 積極的な人材投資
- 福利厚生制度の充実





# 管理体制の強化

## 従前より整備を行ってきた管理体制を強化・継続

### ◆改正保険業法への対応

事前準備に注力した結果、平成28年5月29日に施行された後も支障なくスムーズに対応

改正保険業法に対応したシステム開発及び各種研修を継続的に実施

### ◆ガバナンス体制・コンプライアンス体制

平成27年12月の株主総会にて社外取締役を2名体制に増員  
各種特設委員会の運営

(ガバナンス委員会、コンプライアンス委員会、社内プロジェクトチーム 等)  
コンプライアンス研修の実施・自社法務部門による牽制

### ◆情報セキュリティ

個人情報保護体制の構築・情報セキュリティ監査の実施  
担当部署による有人監査体制の確立

### ◆提携先代理店の個人情報管理体制の確認

提携先の管理体制水準の向上を目的とした監査の実施

### ◆社章の製作、着用による社員の倫理観の醸成



## 株主の状況

【平成28年9月30日現在】 株主数 8,222名 (単元未満株主を含む)

### ■ 上位10名

株主名	所有株数	持ち株比率(%)
有限会社濱田ホールディングス	2,206,200	20.05
濱田 佳治	763,600	6.94
住友生命保険相互会社	549,600	4.99
メットライフ生命保険株式会社	549,600	4.99
濱田 亜季子	472,700	4.29
富国生命保険相互会社	450,000	4.09
太陽生命保険株式会社	365,500	3.32
AIG富士生命保険株式会社	273,000	2.48
三井住友海上火災保険株式会社	249,400	2.26
資産管理サービス信託銀行株式会社(信託E口)	222,900	2.02

## 募集新株予約権の発行 第2回従業員持株会支援信託ESOPの導入

### 【募集新株予約権の発行】

対象者：取締役及び執行役員（計7名 400,000株）

対象期間：平成29年9月期から平成31年9月期決算

権利行使可能条件：連結経常利益15億円超

権利消滅条件：連結経常利益10億円未満

### 【第2回従業員持株会支援信託ESOPの導入】

対象者：従業員持株会加入者

信託規模：290百万円

期間：5年

## CSRの取組み

- ◆「大阪マラソン2016」への協賛・参加  
社員の健康増進に加え、広く一般市民の  
スポーツ活動を積極的に応援



©Osaka Marathon 2016

- ◆「関西大学寄附講座」を担当  
社員講師による講義を実施



# 決算情報ハイライト

連結	18期 通期実績	19期 通期実績	20期 通期実績	21期 通期実績	22期 通期予想	前期比
売上高	7,625	7,462	7,274	7,295	7,910	8.4%
営業利益	1,295	1,131	1,153	954	1,030	7.9%
経常利益	1,258	1,107	1,143	926	1,000	7.9%
当期純利益	648	655	644	582	600	2.9%
売上高経常利益率	16.5%	14.8%	15.7%	12.7%	12.6%	
ROE	16.2%	15.6%	14.1%	12.4%	13.3%	

### 【株主還元】

平成29年9月期の配当については、第2四半期・期末ともに1株あたり22円50銭、年間合計は1株当たり45円00銭の配当を実施予定です。

## 目標とする経営指標

<b>ROE</b>	<b>20%以上</b>
<b>売上高経常利益率</b>	<b>20%以上</b>
<b>配当性向</b>	<b>50%以上</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>80%以上</b>



## お問合せ先

**管理部**

**置田 誠**

**TEL**

**06-6204-1193(代表)**

**メールアドレス**

**acir@advancecreate.co.jp**

**URL**

**<https://www.advancecreate.co.jp/>**