

株式会社アドバンスクリエイト
平成29年9月期
業績説明資料

(平成28年10月～平成29年9月)



平成29年11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月期の状況</u>	4
■ 決算概要	5
■ 営業管理データ	9
<u>II. 当社の戦略について</u>	19
■ はじめに	20
■ ビジネスモデル	21
■ マーケティング戦略	28
■ 投資戦略	32
■ 管理体制	33
■ 資本政策	34
■ CSR活動	35
■ 総括	36

I . 平成29年9月期の状況

平成29年9月期 決算ハイライト

－ 連結業績 －

売上高	8,137百万円となり、前期比841百万円の増収
営業利益	1,043百万円となり、前期比89百万円の増益
経常利益	1,024百万円となり、前期比97百万円の増益
当期純利益	742百万円となり、前期比159百万円の増益

平成29年9月期における配当については、第2四半期末は1株当たり22円50銭、期末は1株当たり25円、年間合計は1株当たり47円50銭の配当を実施いたします。

平成29年9月期 損益計算書（連結）

（単位：百万円）	平成28年9月期	構成比(%)	平成29年9月期	構成比(%)	前期比 増減率(%)
売上高	7,295	100.0	8,137	100.0	11.5
保険代理店事業	6,426	88.1	7,280	89.5	13.3
メディア事業	917	12.6	651	8.0	▲ 29.0
再保険事業	638	8.7	683	8.4	7.2
連結修正	▲ 687	▲ 9.4	▲ 479	▲ 5.9	—
売上原価	1,493	20.5	1,972	24.2	32.1
売上総利益	5,801	79.5	6,164	75.8	6.2
営業費用	4,846	66.4	5,120	62.9	5.6
営業利益	954	13.1	1,043	12.8	9.3
保険代理店事業	630	8.6	745	9.2	18.2
メディア事業	222	3.1	163	2.0	▲ 26.6
再保険事業	99	1.4	132	1.6	33.6
経常利益	926	12.7	1,024	12.6	10.6
当期純利益	582	8.0	742	9.1	27.3
一株当たり当期純利益(円)	54.17		69.96		

- 保険代理店事業においては、2017年3月に標準利率の改定に伴う駆け込み需要があり、その後は反動減に対応し、積極的にプロモーションを行いました。メディア事業においては、スポットでの広告受注から、レギュラー広告受注へと形態が変化してきたことに伴い一時的に減収となっておりますが、引き続き好調に広告出稿をいただいております。また、再保険事業は引き続き順調に伸張しており、連結売上高は11.5%の増収となりました。
- 利益面では、メディア事業が減収に伴って減益となったものの、保険代理店事業、再保険事業が堅調に推移し、連結経常利益は10.6%の増益となりました。なお、当期純利益については特別利益（投資有価証券売却益等）を計上したこともあり27.3%の増益となり過去最高益となりました。

平成29年9月期 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月期末	増減
流動資産	3,448	4,324	876
現預金	1,047	1,302	254
売掛金	866	582	▲ 284
未収入金	1,130	1,956	825
その他	403	484	81
固定資産	3,512	3,391	▲ 120
有形固定資産	643	553	▲ 90
無形固定資産	795	685	▲ 110
投資その他の資産	2,072	2,152	80
繰延資産	0	-	0
資産合計	6,960	7,716	755

(単位:百万円)	平成28年9月期末	平成29年9月期末	増減
流動負債	1,669	2,184	514
短期有利子負債	264	110	▲ 154
その他	1,404	2,073	669
固定負債	724	954	229
長期有利子負債	247	442	195
その他	477	511	34
負債合計	2,394	3,138	744
資本金	2,915	2,915	-
資本剰余金	352	352	-
利益剰余金	1,563	1,785	222
自己株式	▲ 363	▲ 618	▲ 254
その他	99	142	43
純資産合計	4,566	4,577	10
負債及び純資産合計	6,960	7,716	755

【資産】

資産合計は、前期末比で755百万円増加しております。

主に、債権流動化に関連して、未収入金が増加(825百万円)したことによるものであります。

【負債及び純資産】

負債合計は、前期末比で744百万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るものです。

純資産合計は、前期末比で10百万円増加しております。

これは当期純利益の増加と、前期末及び当期第2四半期末の配当金の支払い並びに上記ESOPの再導入に伴う自己株式の増加による純資産減少によるものです。

平成29年9月期 キャッシュ・フロー計算書（連結）

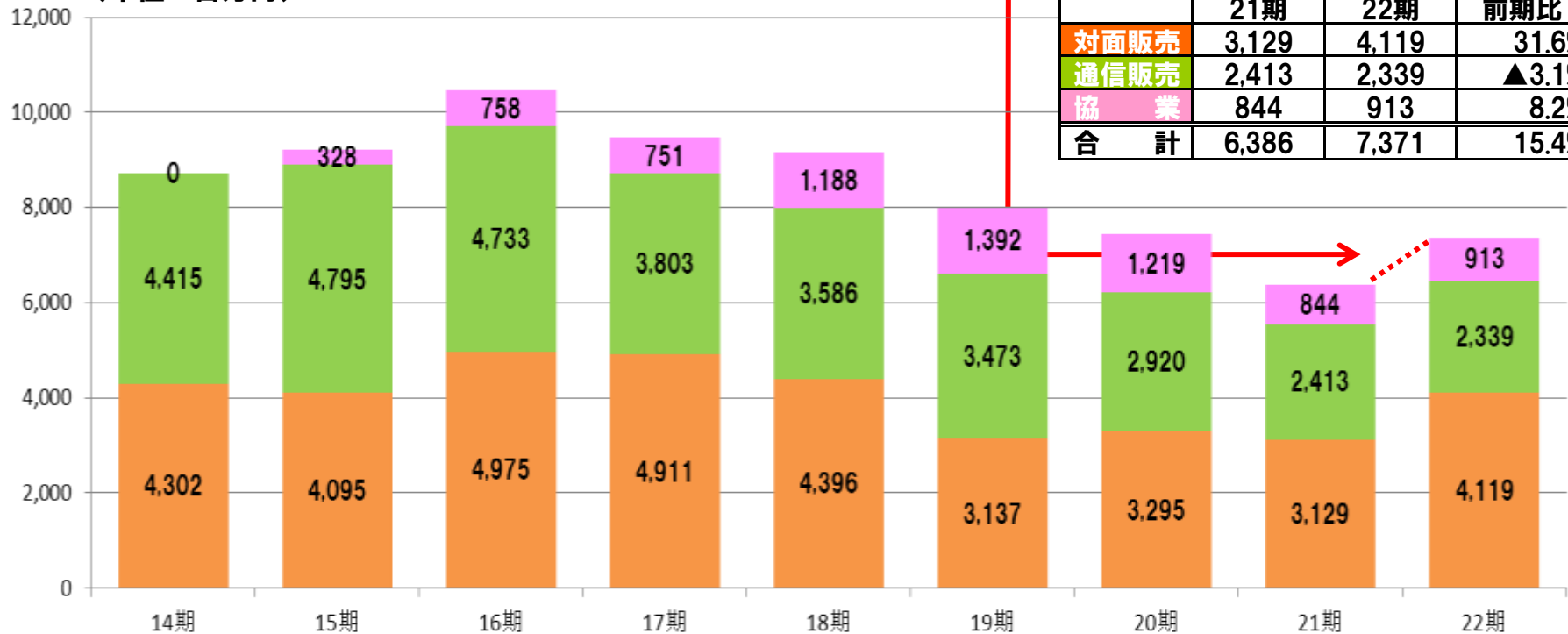
(単位:百万円)	平成28年9月期	平成29年9月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,031	1,152	121
税金等調整前四半期純利益	895	1,079	183
減価償却費	344	425	80
その他	▲ 209	▲ 352	▲ 142
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 432	▲ 119	313
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 1,217	▲ 778	438
有利子負債の増減額	▲ 375	▲ 6	368
配当金の支払額	▲ 492	▲ 518	▲ 26
その他	▲ 349	▲ 253	96
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲ 0	▲ 0	0
現金及び現金同等物の増減額	▲ 619	254	873
現金及び現金同等物の期首残高	1,664	1,044	
現金及び現金同等物の期末残高	1,044	1,299	254

営業活動による収入1,152百万円(税金等調整前当期純利益の計上等)、投資活動による支出119百万円(無形固定資産の取得等)、及び財務活動による支出778百万円(配当の支払・有利子負債の返済・自己株式の取得)により、現金及び現金同等物は前期末に対し254百万円増加し、1,299百万円となりました。

チャネル別申込ANPの推移

対面販売部門の増加により、**前期比15.4%増**

(単位：百万円)



※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。

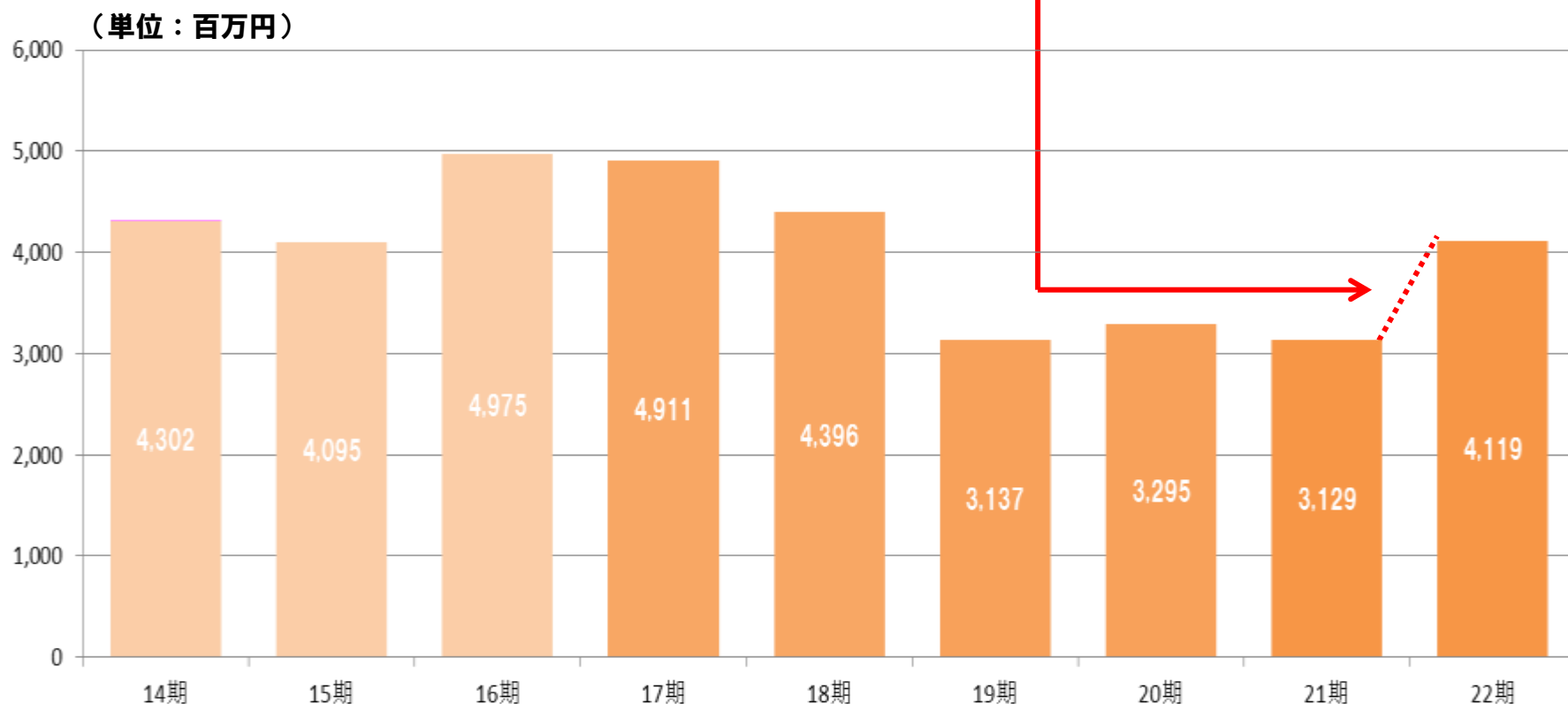
※当社グループの収益は、新規申込ANPベースでの収入の他、既存の保有契約ストックから得られる保険代理店手数料収入や、メディア関連収入、再保険事業収入等で構成されております。

※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

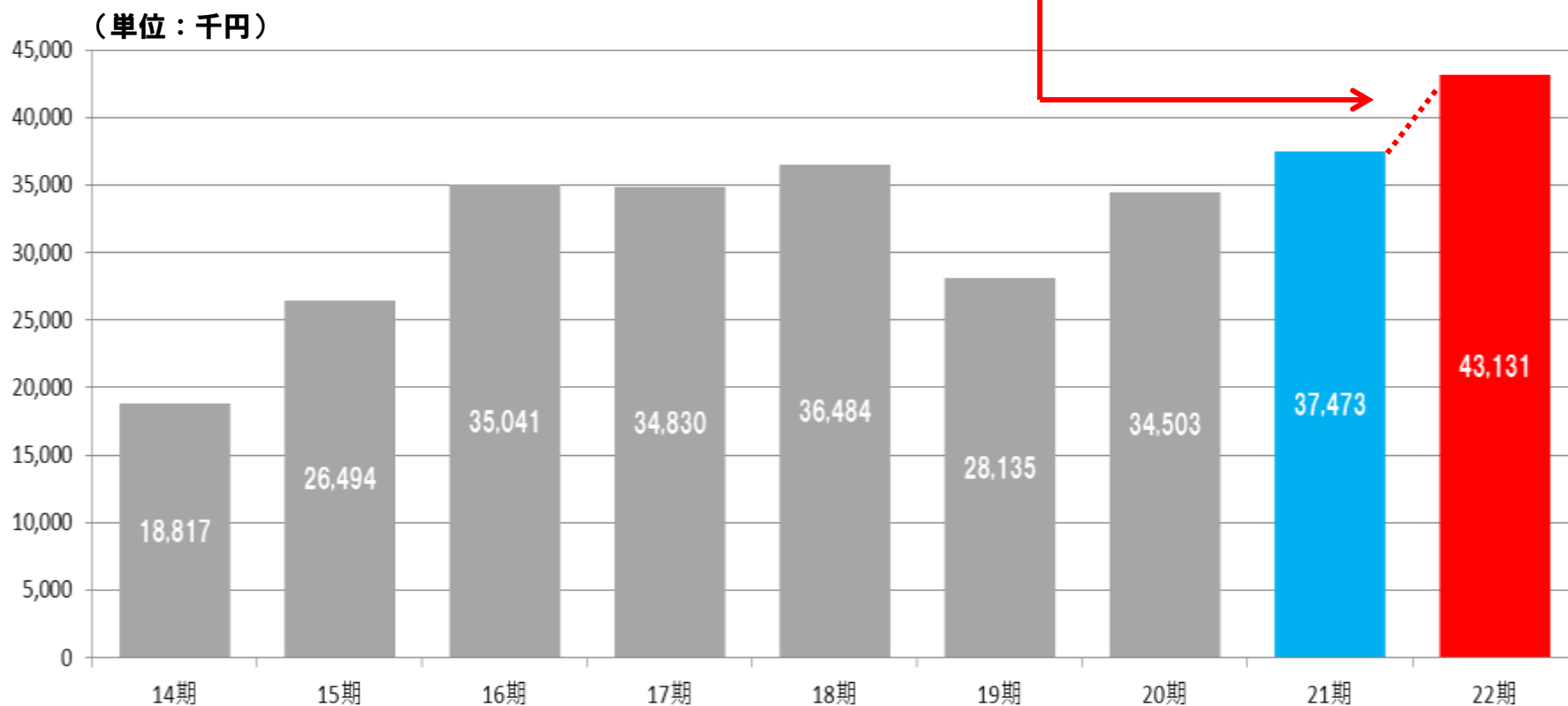
マイナス金利の影響により貯蓄性商品の販売が伸び悩む中、
対面販売ANPにおいては前期比**31.6%増**



※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。

対面一人当たりANPの推移

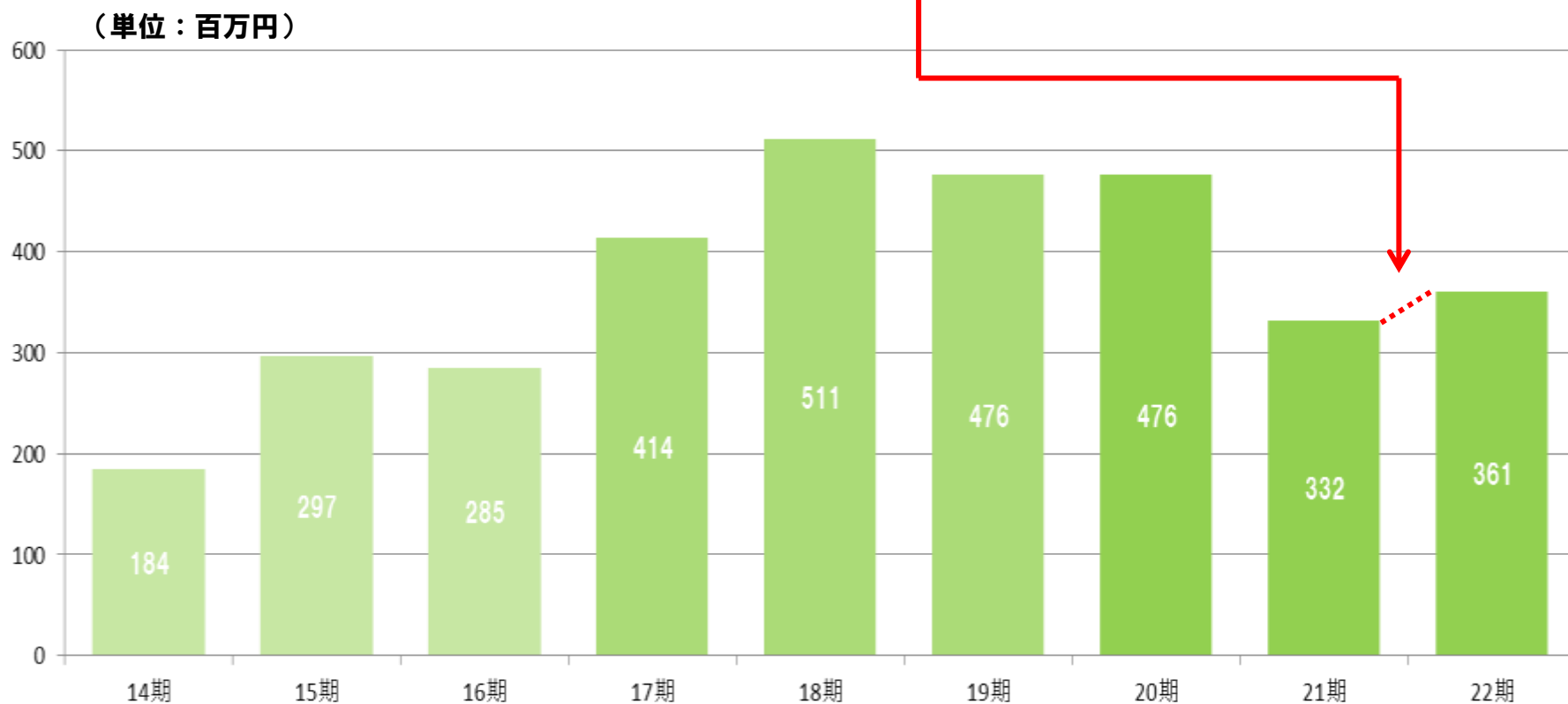
マイナス金利の影響により貯蓄性商品の販売が伸び悩む中、
一人当たりANPにおいては前期比**15.1%増**



※一人当たり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

効果的なWEBマーケティングにより、
前期比8.7%増



協業ANPの推移

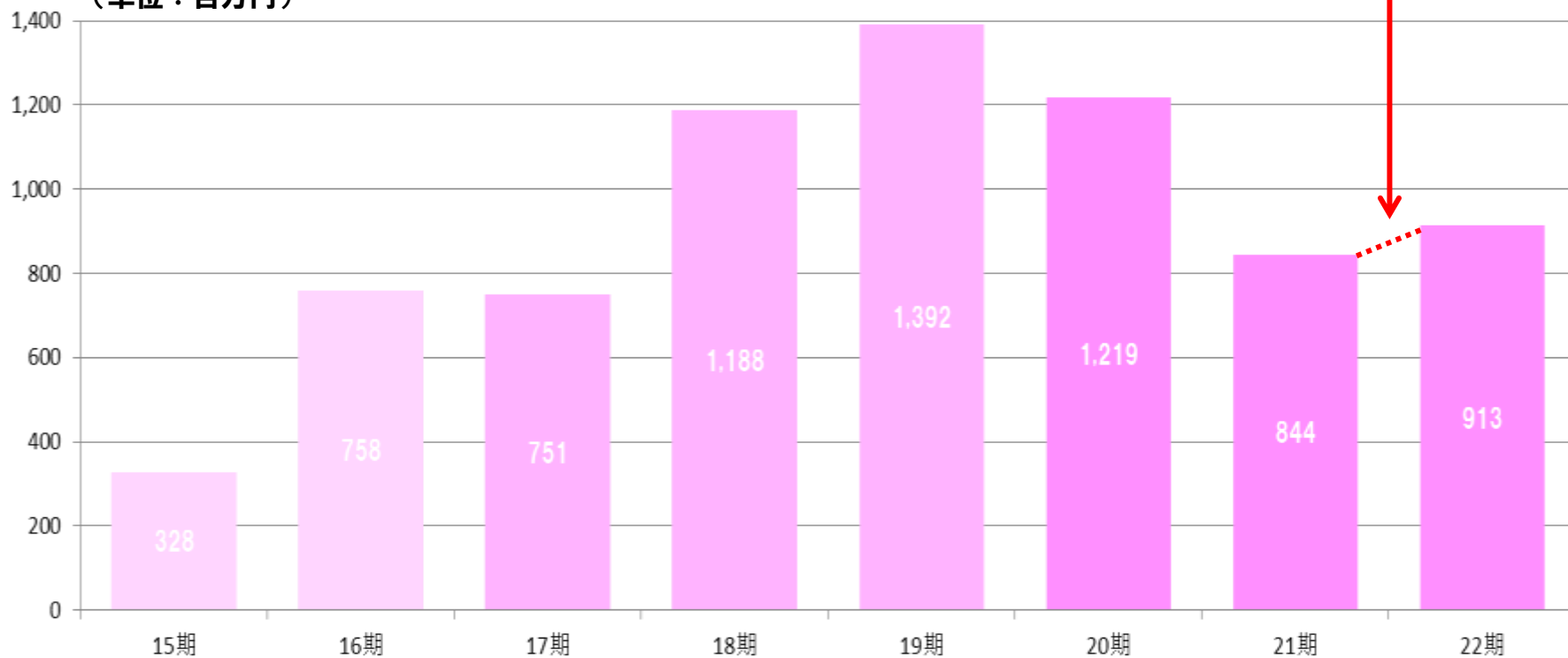
協業先においても貯蓄性商品が伸び悩む中、前期比**8.2%増**

■ショップ・訪問等、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

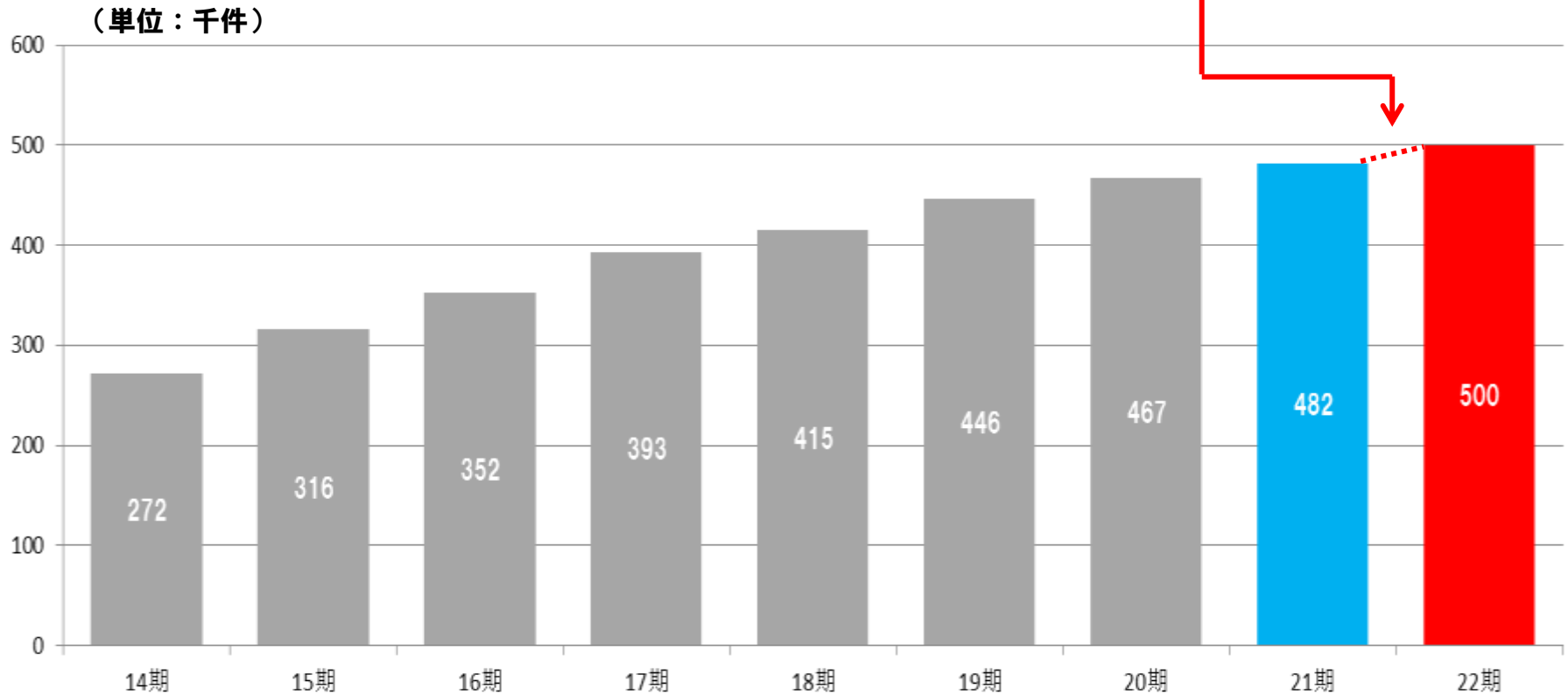
【提携代理店 122社 提携店舗 308店 提携稼働募集人 約52,000人】※平成29年9月30日現在
(21期末における提携代理店社数 123社)

(単位：百万円)



保有契約件数の推移

保有契約件数は順調に増加し、**前期比3.7%増**

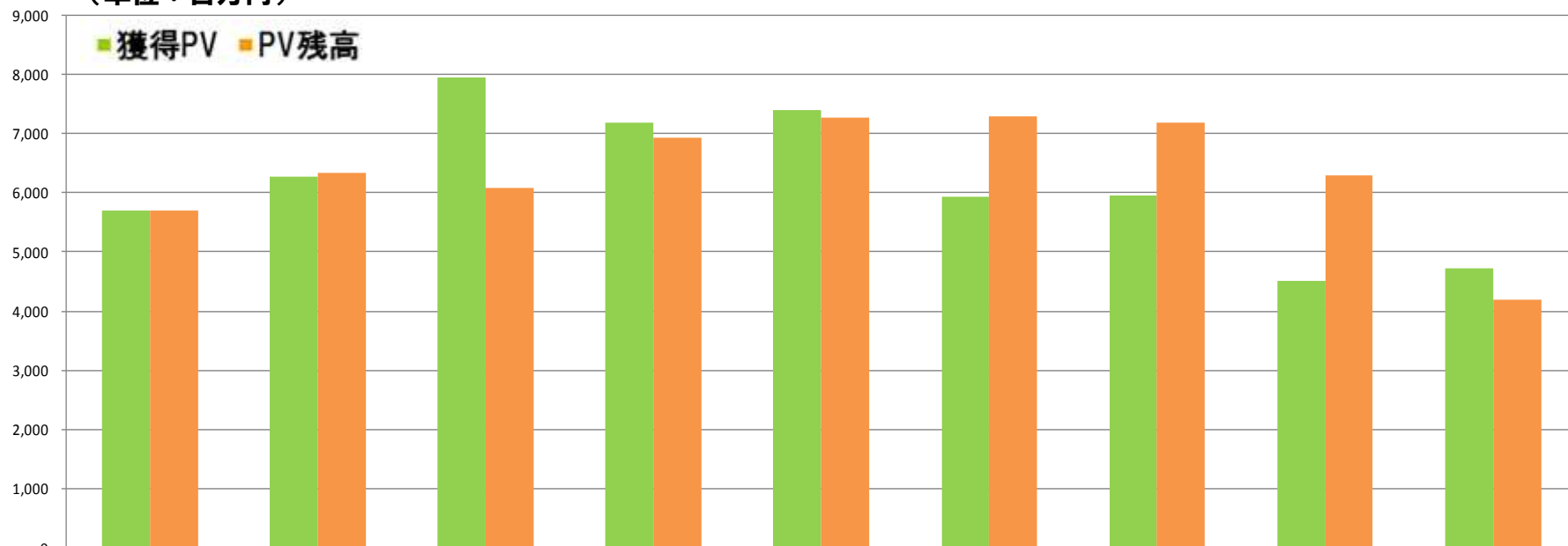


※ 保有契約件数の対象となるものは生命保険・医療保険等、継続・更新されるものとし、短期傷害保険(旅行保険等)については除いております。

PV推移（保険代理店事業収益現在価値）

早期回収による売上の実現によりPV残高は4,198百万円となる

（単位：百万円）



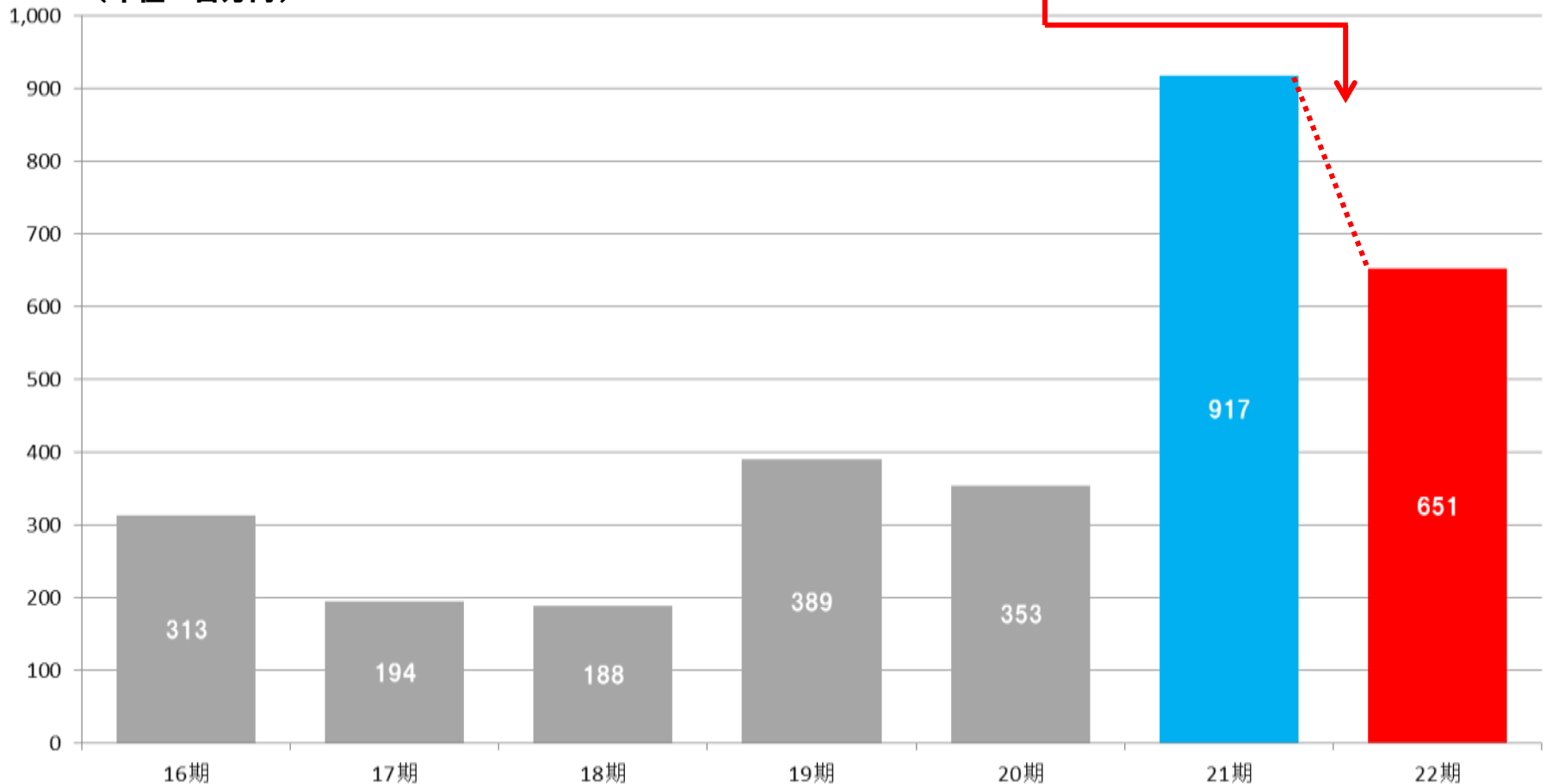
※1 PV(Present Value)とは当該期の新規契約より発生する保険代理店手数料の収入見込額の現在価値を表し、申込ベースの金額から成立率、解約率、還元率を勘案して算出されたシミュレーション数値です。

※2 18期より手数料率及び継続率等を最新の情報に見直しを行う等、算出方法の変更を行っております。当該変更に伴い期間比較を容易にするため、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。

メディア収入の推移

広告受注形態の変化（スポット→レギュラー）に伴い
 一時的に減収となり、**前期比29.0%減**

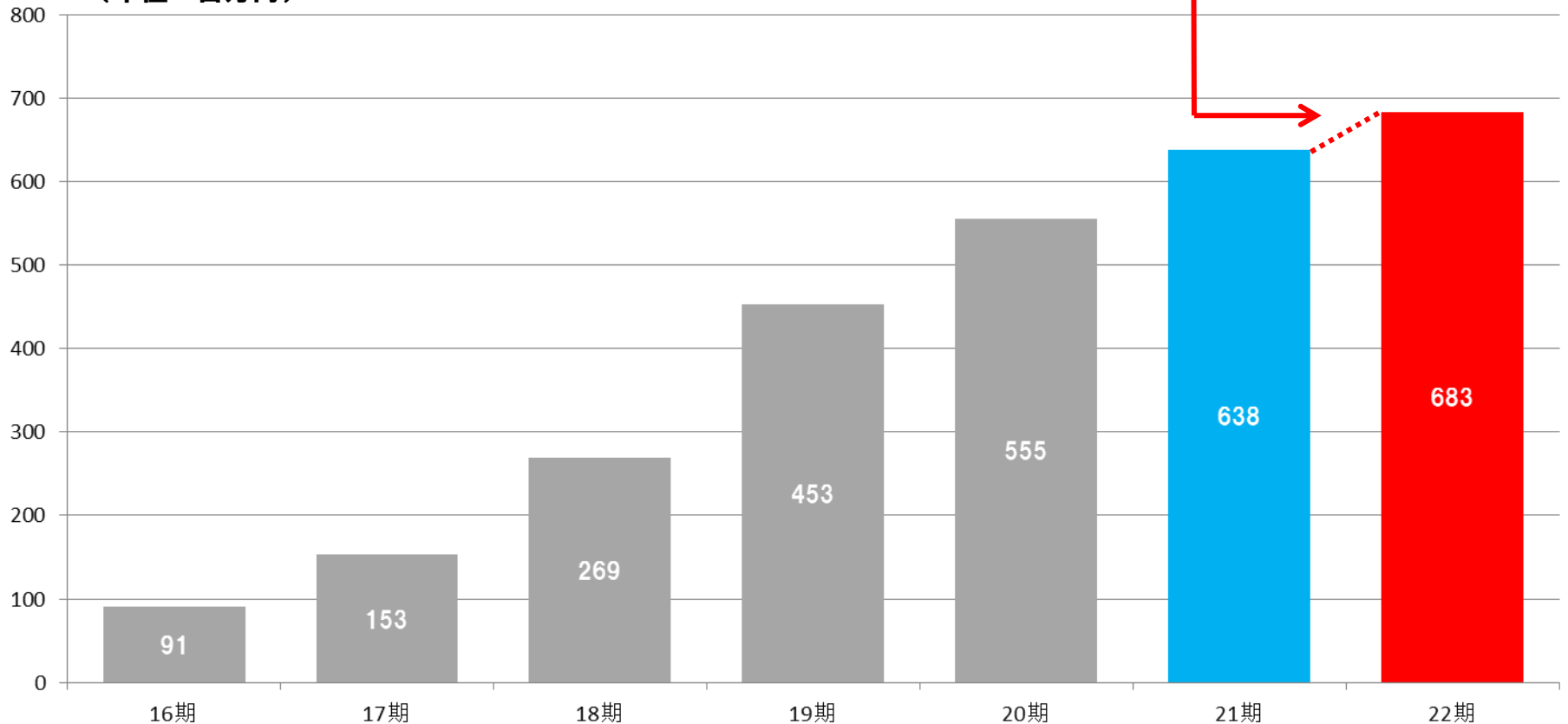
(単位：百万円)



再保険事業収入推移

再保険事業収入は引き続き伸張し、**前期比7.2%増**

(単位：百万円)

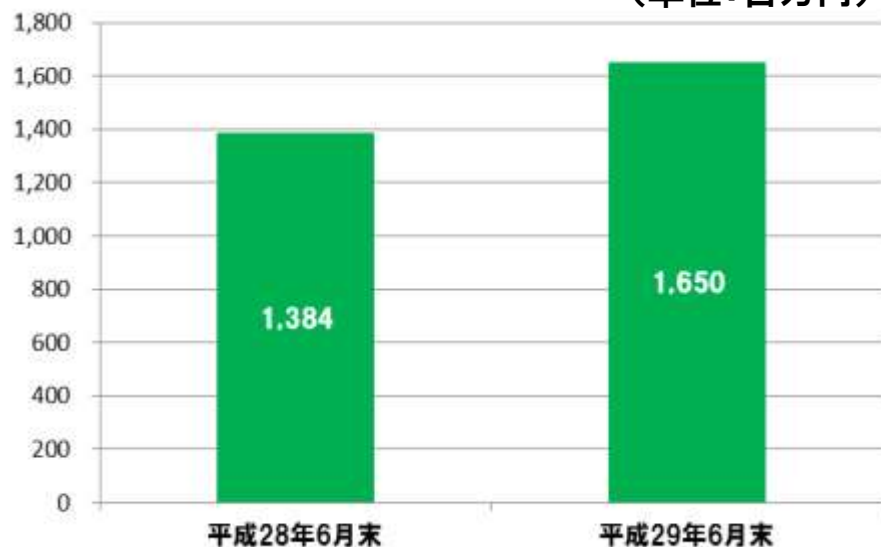


11社(生命保険7社、損害保険2社、少額短期保険2社)の再保険引受

EEV推移（再保険事業収益現在価値）

再保険子会社Advance Create Reinsurance Incorporatedの平成29年6月末現在のEEV（ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー）は1,650百万円、当期の新契約価値は150百万円

EEV
（単位：百万円）



新契約価値
（単位：百万円）



- ※1 EV(Embedded Value)とは、潜在する株主配当可能利益の現在価値を示す指標であり、新契約獲得時に将来の利益貢献を認識することにより、財務会計情報を補足する指標となります。当社は生命保険会社で広く採用されているヨーロッパ・エンベディッド・バリュー(EEV)を採用しております。
- ※2 EEVの計算は、専門的知識を有する第三者機関である有限責任監査法人トーマツに検証を依頼し意見書を受領しております。修正純資産、保有契約価値、新契約価値等の用語の意味並びに詳細な計算方法及び有限責任監査法人トーマツによる意見は、平成29年11月10日に開示しております「平成29年9月末におけるアドバンスクリエイトのプレゼント・バリューと平成29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。

Ⅱ. 当社の戦略について

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



データベース



高い認知度



高い生産性



ビジネスモデル

収益のポートフォリオ

代理店事業・メディア事業・再保険事業・ASP/BPOにより、
保険に関するあらゆる収益機会へのアプローチ

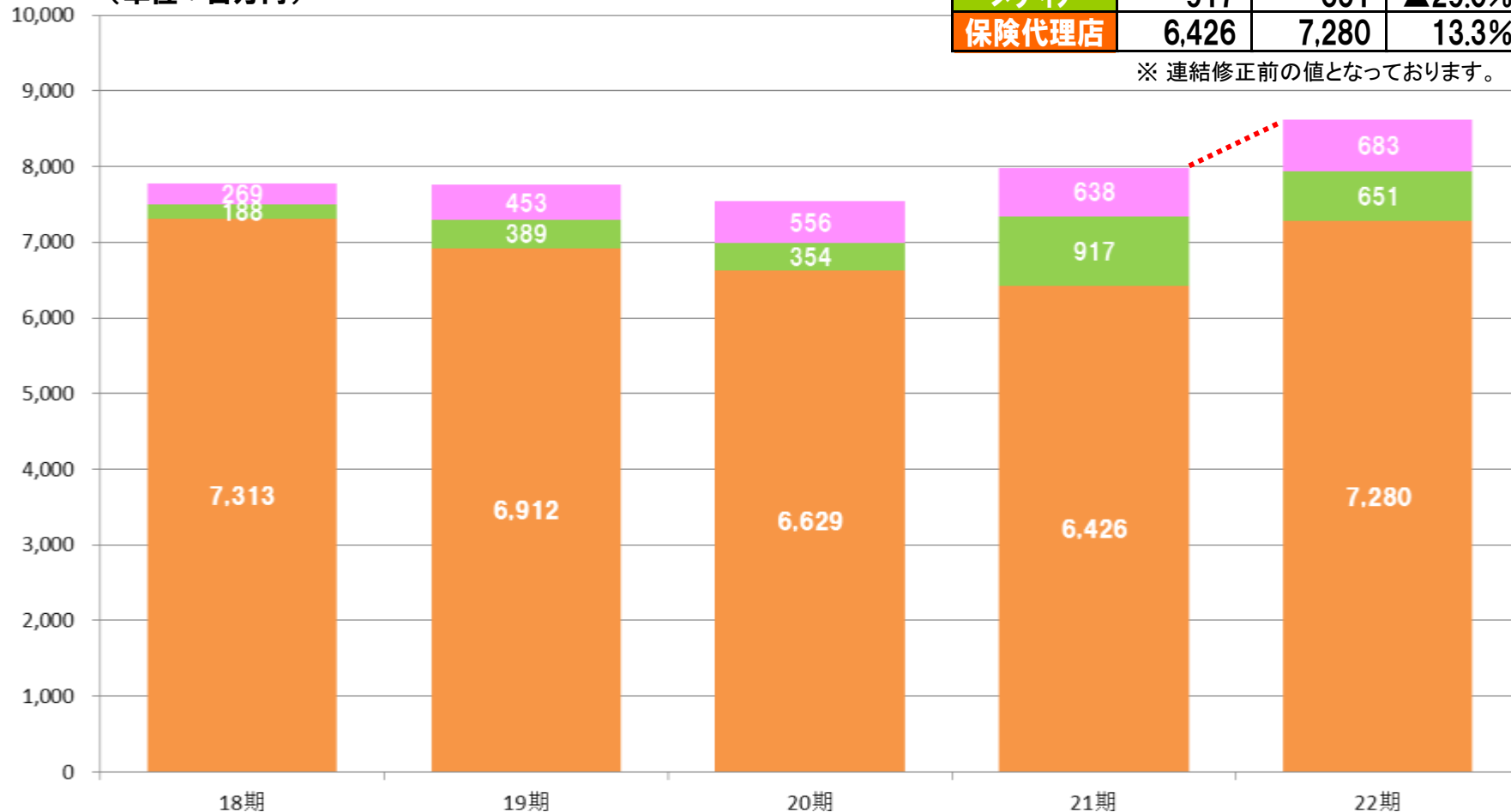
※ASP(アプリケーション・サービス・プロバイダ)、BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)

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・協業へと繋げる

セグメント別売上高の推移

(単位：百万円)



メディア事業

- ・国内最大級の保険比較サイト「保険市場」
- ・保険への関心が高い顧客層に対するアプローチ
- ・媒体ビジネスによる収益構造を確立
- ・メディアレップ等収益源を多様化

保険市場

HOKEN ICHIBA
The Insurance Market Place



再保険事業

<再保険引受保険会社>

平成29年9月

生命保険会社: 7社

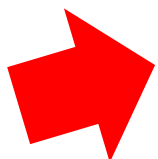
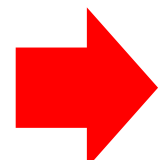
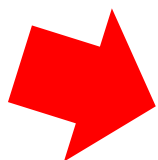
損害保険会社: 2社

少額短期保険会社: 2社

- ・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

保険代理店事業 – 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

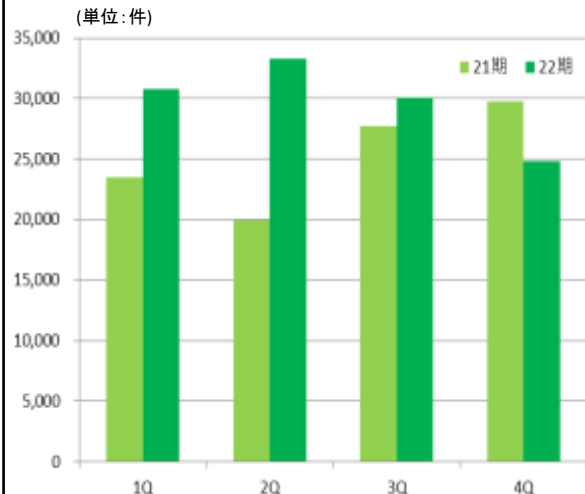
協業

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

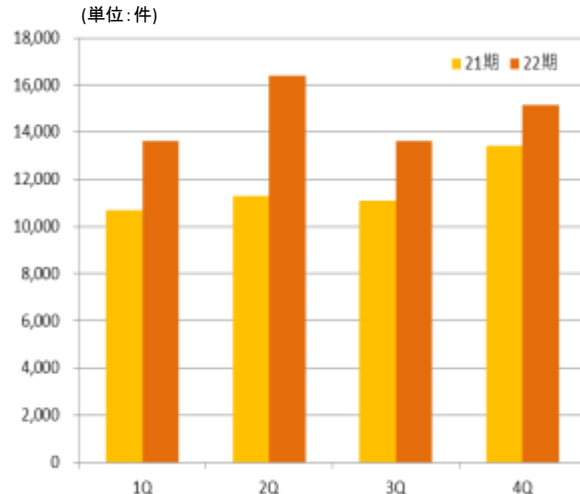
※アポイント数とは、Webから対面販売チャネルに誘導した商談数となります。(対面拠点で獲得したアポイントは含んでおりません。)

< 四半期対比(3ヶ月) >

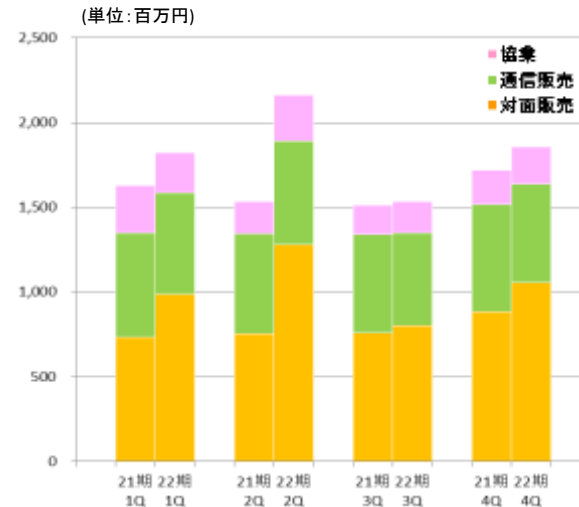
資料請求数



アポイント数



申込ANP

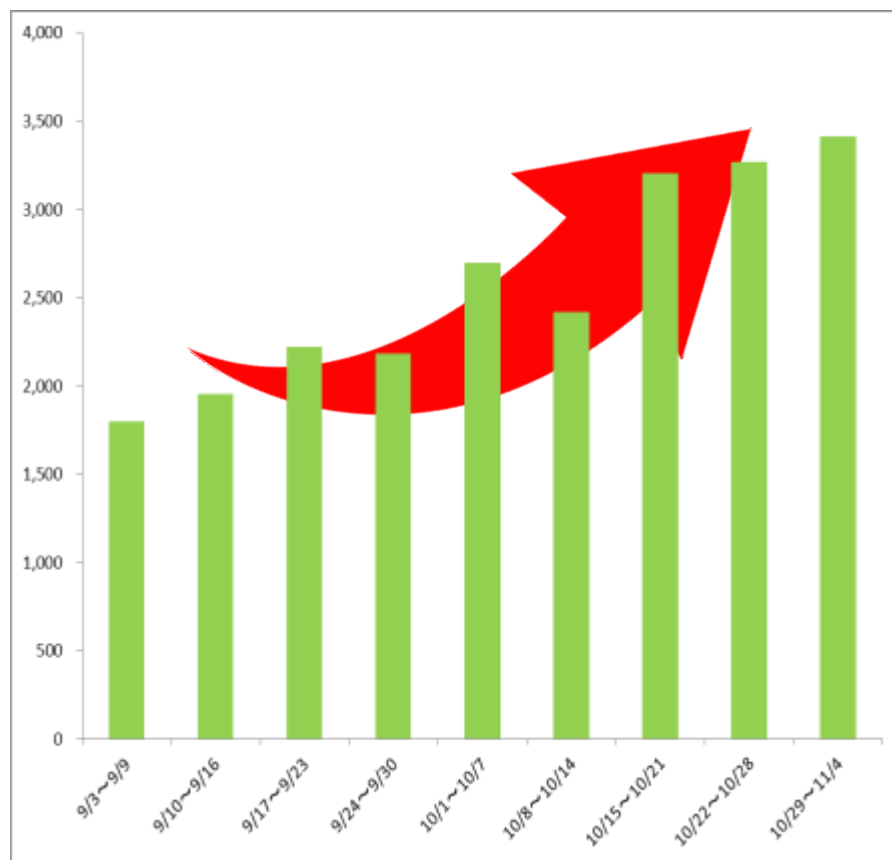


マーケティング手法の見直しが奏功し、 直近の資料請求数、アポイント数も増加。

※アポイント数とは、Webから対面販売チャン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。)

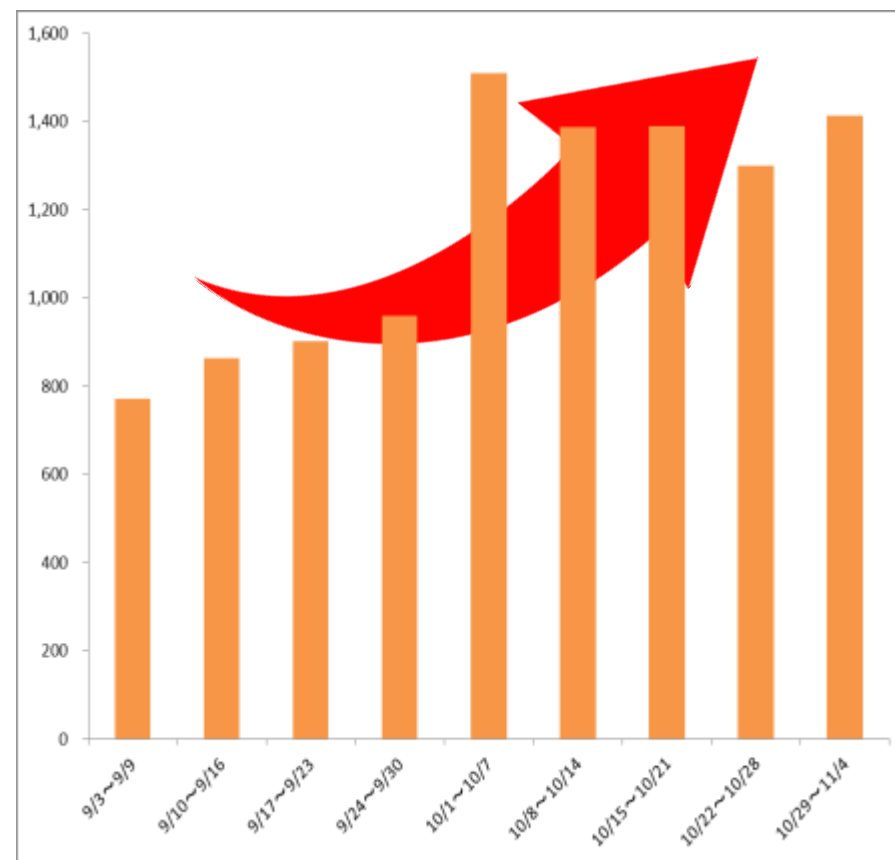
<資料請求>

(単位:件)



<アポイント数>

(単位:件)



コールセンターの拡充

大阪コンタクトセンター



大阪コールセンター



「保険市場」のブランドチャンネルを「BuzzFeed」上に開設

- ・BuzzFeed Japan株式会社が販売する広告「スポンサードコンテンツ」を通じてコンテンツの配信を開始

＜第一回目コンテンツ＞

将棋のプロという生き方、
「負ければ引退」を乗り越えた27歳の棋士



チャット・SMS・LINEによるプロモーション



AI



ロボティクス



チャット



SMS



LINE

Amazon.co.jpでの保険商品の情報掲載



お客様の保険選びのユーザビリティを向上させると共に、Amazonでの様々な商品の購入プロセスにおいて、お客様の潜在的な保険ニーズにアプローチすることを目指す。

対面販売チャネル

「保険市場 コンサルティングプラザ」においては、引き続き
高品質なコンサルティングサービスを追求

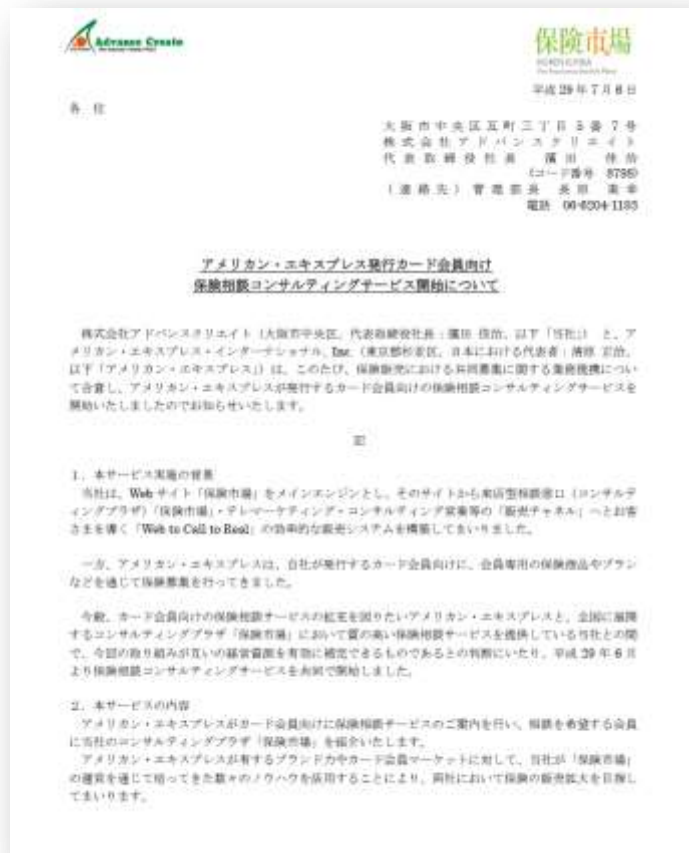


<梅田阪急コンサルティングプラザ>

<千里中央コンサルティングプラザ>

<本店コンサルティングプラザ>

アメリカン・エクスプレス発行カード会員向け保険相談コンサルティングサービス



保険市場 コンサルティングプラザ

アメリカン・エクスプレスが有するブランド力やカード会員マーケットに対して、当社が「保険市場」の運営を通じて培ってきた数々のノウハウを活用することにより、両社において保険の販売拡大を目指す。

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

- ◆ 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

- ◆ 各種特設委員会等の運営
(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

株主の状況

【平成29年9月30日現在】 株主数 8,442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	766,700	6.97
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	473,000	4.30
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
FWD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

CSRの取組み

「大阪マラソン2017」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 社会安全学部の講座 「安全・安心な社会を支える保険制度」 の講師を担当

社員講師による講義を実施



決算情報ハイライト

(単位: 百万円)

連結	19期 通期実績	20期 通期実績	21期 通期実績	22期 通期実績	23期 通期予想	前期比
売上高	7,462	7,274	7,295	8,137	9,230	113.4%
営業利益	1,131	1,153	954	1,043	1,270	121.7%
経常利益	1,107	1,143	926	1,024	1,230	120.1%
当期純利益	655	644	582	742	780	105.1%
ROE	15.6%	14.1%	12.4%	16.2%	16.6%	
売上高経常利益率	14.8%	15.7%	12.7%	12.6%	13.3%	
配当性向	63.9%	72.0%	87.7%	67.9%	67.8%	
自己資本比率	62.0%	65.3%	65.5%	59.3%	60.5%	

【株主還元】

- 平成29年9月期の配当については、第2四半期末は1株当たり22円50銭、期末は1株当たり25円、年間合計は1株当たり47円50銭の配当となります。
- 平成30年9月期の配当については、第2四半期及び期末ともに、1株当たり25円、年間合計は1株当たり50円の配当を実施予定です。

目標とする経営指標

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



お問合せ先

管理本部

村上 浩一

TEL

06-6204-1193(代表)

メールアドレス

acir@advancecreate.co.jp

URL

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