

株式会社アドバンスクリエイト
平成30年9月期 第2四半期
業績説明資料

(平成29年10月～平成30年3月)



平成30年5月11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30年9月期 第2四半期の状況</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	22
■ マーケティング戦略	26
■ 投資戦略	29
■ 管理体制	30
■ CSR活動	31
■ 総括	32

I . 平成30年9月期 第2四半期の状況

平成30年9月期 第2四半期 決算ハイライト

－ 連結業績 －

売上高	4,653百万円となり、前年同期比766百万円の増収
営業利益	615百万円となり、前年同期比159百万円の増益
経常利益	603百万円となり、前年同期比151百万円の増益
当期純利益	411百万円となり、前年同期比79百万円の増益

平成30年9月期における配当については、第2四半期末・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。

平成30年9月期 第2四半期 損益計算書（連結）

(単位:百万円)	平成29年9月期 第2四半期	構成比(%)	平成30年9月期 第2四半期	構成比(%)	前年同期比 増減率(%)
売上高	3,887	100.0	4,653	100.0	19.7
保険代理店事業	3,438	88.4	4,175	89.7	21.4
メディア事業	432	11.1	286	6.2	▲ 33.8
再保険事業	336	8.7	356	7.7	5.8
連結修正	▲ 319	▲ 8.2	▲ 164	▲ 3.5	—
売上原価	917	23.6	1,227	26.4	33.9
売上総利益	2,970	76.4	3,425	73.6	15.3
営業費用	2,514	64.7	2,810	60.4	11.8
営業利益	455	11.7	615	13.2	35.0
保険代理店事業	280	7.2	485	10.4	73.5
メディア事業	107	2.8	82	1.8	▲ 23.5
再保険事業	66	1.7	45	1.0	▲ 31.5
経常利益	452	11.6	603	13.0	33.4
四半期純利益	331	8.5	411	8.8	23.9
一株当たり四半期純利益(円)	31.17		38.96		

- 保険代理店事業においては、引き続き積極的なプロモーションを実施いたしました。メディア事業においては、前期末から続く広告受注形態の変化に伴い、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、再保険事業は堅調に伸張し、連結売上高は19.7%増収となりました。
- 利益面では、メディア事業、再保険事業が減益となったものの、保険代理店事業が大きく伸張し、連結経常利益は33.4%の増益、当期純利益については23.9%の増益となりました。

平成30年9月期 第2四半期 貸借対照表（連結）

(単位:百万円)	平成29年9月期末	平成30年9月期 第2四半期末	増減
流動資産	4,324	4,541	216
現預金	1,302	1,793	490
売掛金	582	537	▲ 45
未収入金	1,956	1,628	▲ 327
その他	484	582	98
固定資産	3,391	3,273	▲ 117
有形固定資産	553	497	▲ 55
無形固定資産	685	598	▲ 87
投資その他の資産	2,152	2,178	25
資産合計	7,716	7,815	99

(単位:百万円)	平成29年9月期末	平成30年9月期 第2四半期末	増減
流動負債	2,184	2,341	156
短期有利子負債	110	82	▲ 27
その他	2,073	2,258	184
固定負債	954	915	▲ 38
長期有利子負債	442	385	▲ 57
その他	511	530	18
負債合計	3,138	3,256	118
資本金	2,915	2,915	-
資本剰余金	352	352	-
利益剰余金	1,785	1,923	137
自己株式	▲ 618	▲ 794	▲ 175
その他	142	161	18
純資産合計	4,577	4,558	▲ 19
負債及び純資産合計	7,716	7,815	99

【資産】

資産合計は、前期末比で99百万円増加しております。
 主に、現預金の増加と、未収入金の減少によるものです。

【負債及び純資産】

負債合計は、前期末比で118百万円増加しております。
 主に、未払金の増加によるものです。

純資産合計は、前期末比で19百万円減少しております。
 これは当期純利益の計上と、前期末の配当金の支払い、並びに自己株式の取得による純資産減少によるものです。

平成30年9月期 第2四半期 キャッシュ・フロー計算書（連結）

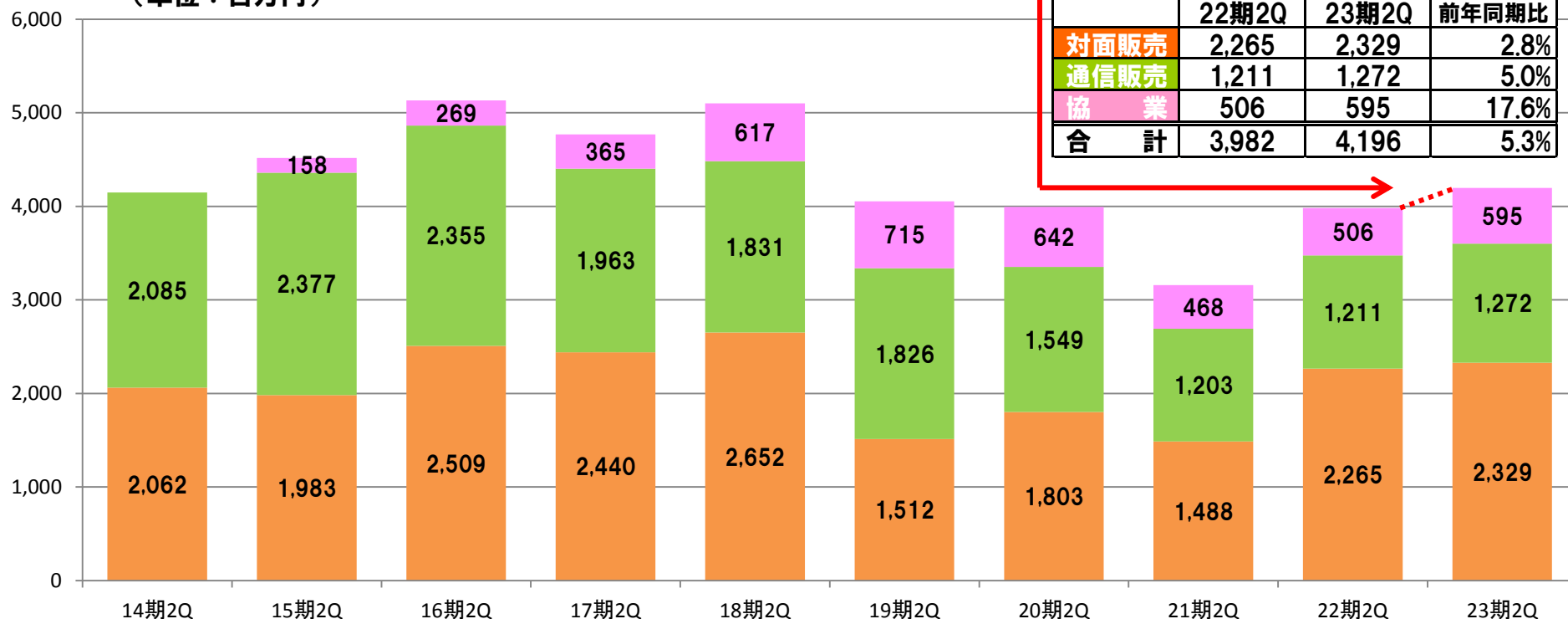
(単位:百万円)	平成29年9月期 第2四半期	平成30年9月期 第2四半期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	640	1,105	464
税金等調整前四半期純利益	498	603	104
減価償却費	211	204	▲7
その他	▲69	297	366
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲57	▲80	▲23
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲459	▲534	▲74
有利子負債の増減額	87	▲85	▲172
配当金の支払額	▲273	▲274	0
その他	▲273	▲174	98
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲0	▲0	0
現金及び現金同等物の増減額	124	490	366
現金及び現金同等物の期首残高	1,044	1,299	/
現金及び現金同等物の期末残高	1,169	1,790	620

営業活動による収入1,105百万円(税金等調整前当期純利益の計上等)、投資活動による支出80百万円(有形固定資産の取得等)、及び財務活動による支出534百万円(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620百万円増加し、1,790百万円となりました。

チャネル別申込ANPの推移

全部門において堅調に伸張し、前年同期比**5.3%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。

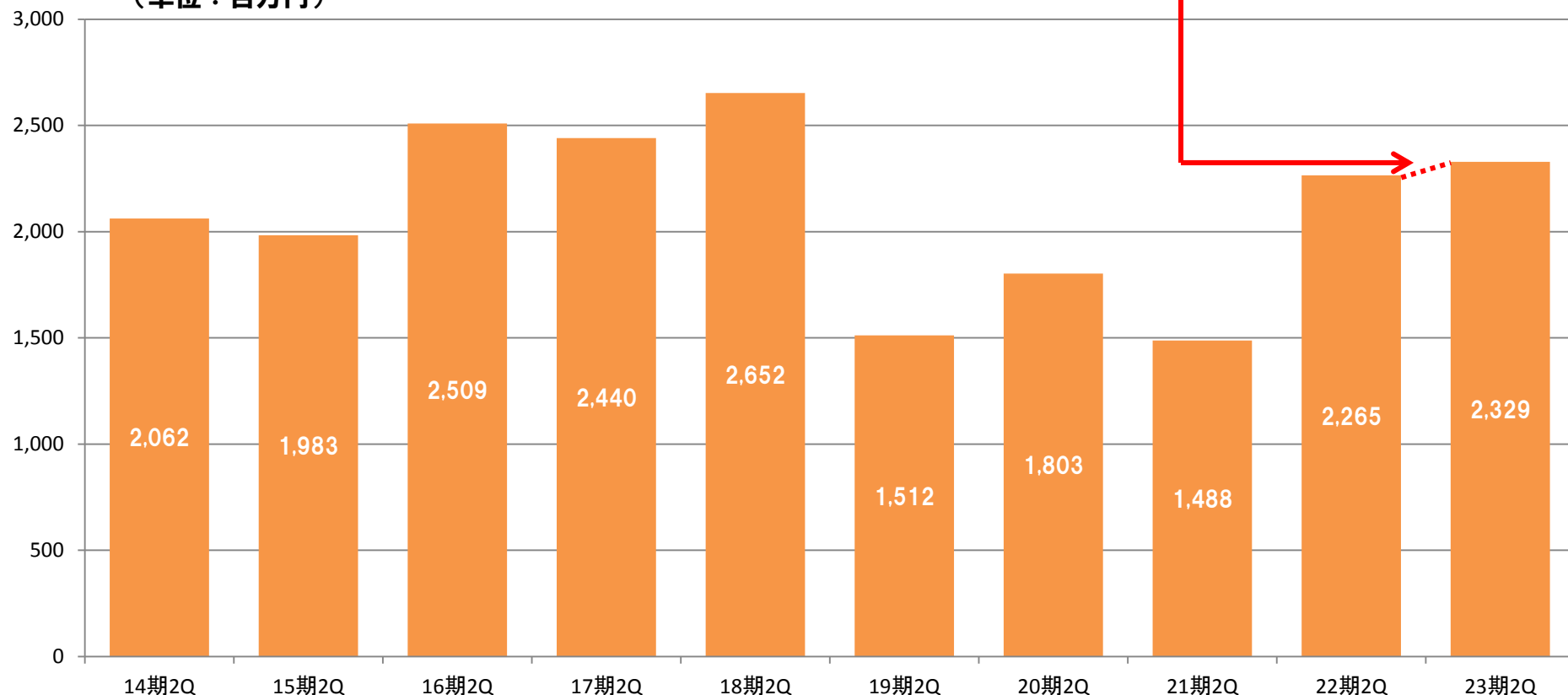
※直近四半期については速報値ベースで記載しております。

※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

対面販売ANPは順調に伸張し、**前年同期比2.8%増**

(単位：百万円)

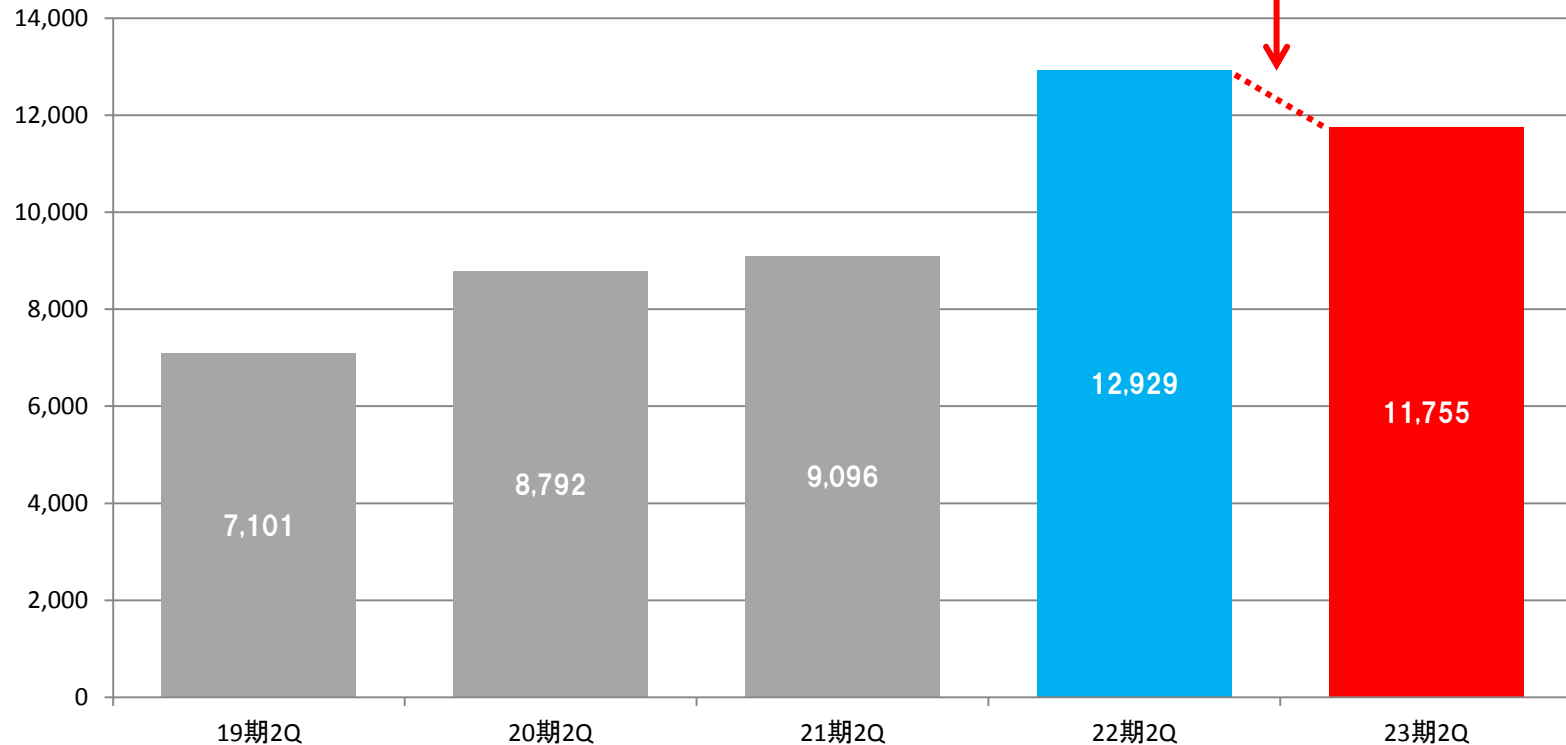


※対面販売ANPの計算上、一時払い保険について調整を行っております。

対面一人当たりANPの推移<四半期対比(3ヶ月)>

料率改定前の駆け込み需要の反動があったものの、
引き続き高い生産性を維持し、前年同期比9.1%減

(単位：千円)

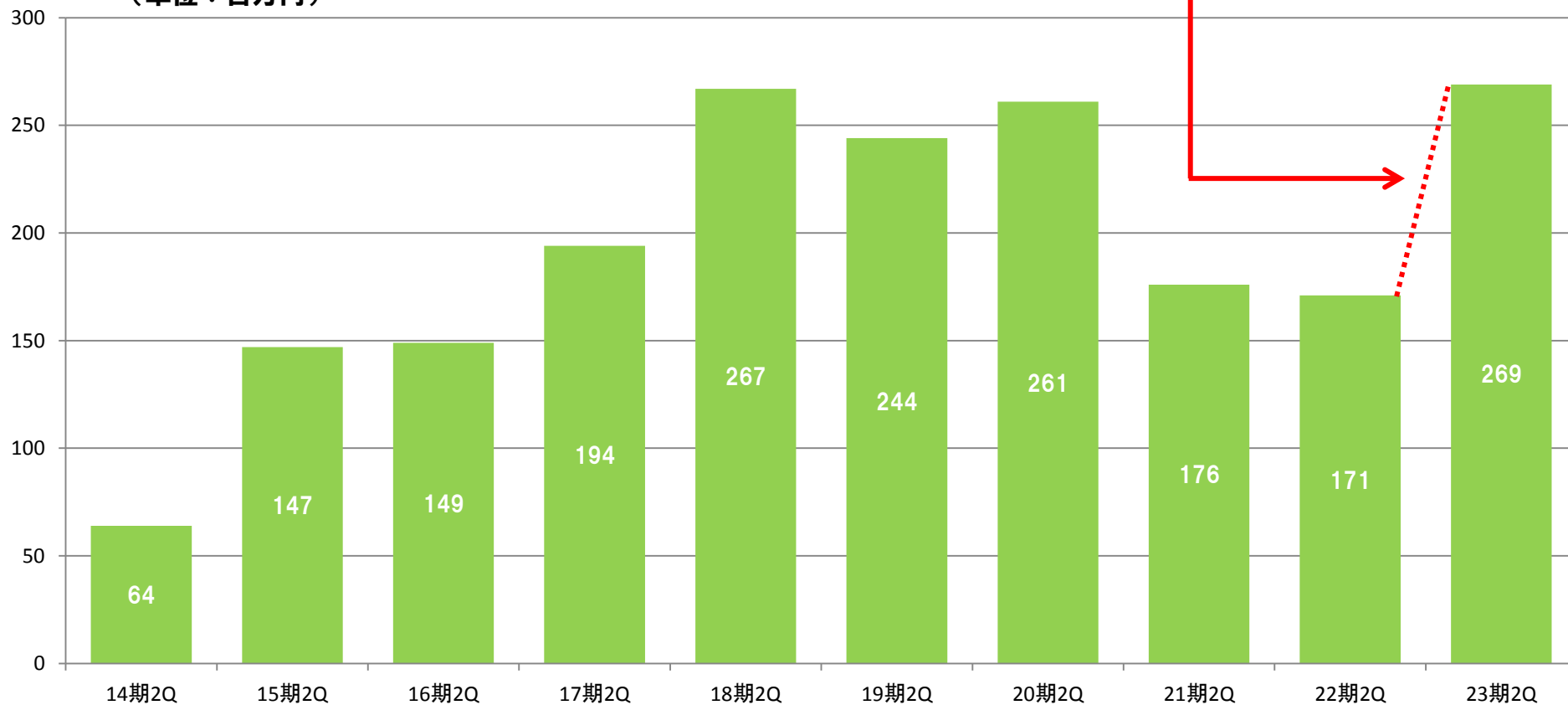


※一人当たりANPの計算上、一時払い保険について調整を行っております。

ネット生保ANPの推移

効果的なWEBマーケティングが奏功し、
ネット生保ANPにおいては前年同期比**57.3%増**

(単位：百万円)

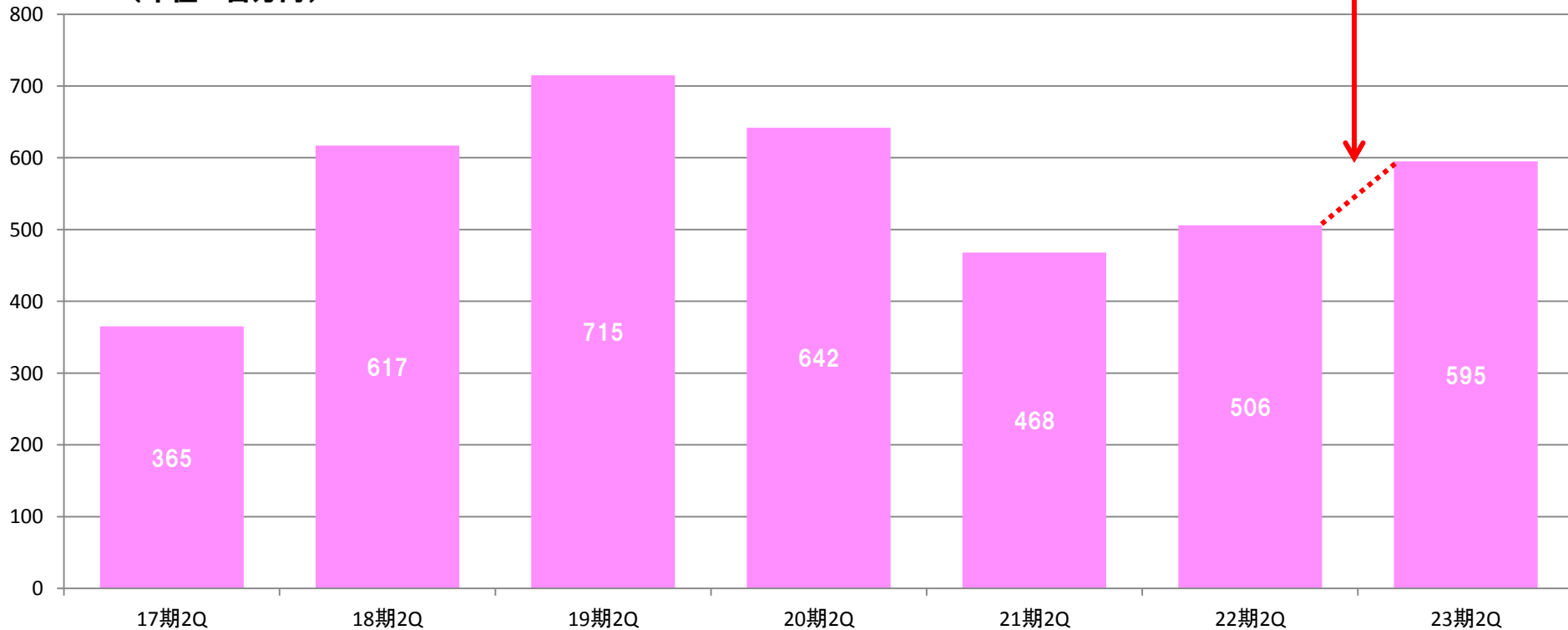


協業ANPの推移

協業先においても料率改定前の駆け込み需要の
反動があったものの、**前年同期比17.6%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 103社 提携店舗 327店 提携稼働募集人 約52,000人】※平成30年3月31日現在
(前期第2四半期における提携代理店社数 124社)

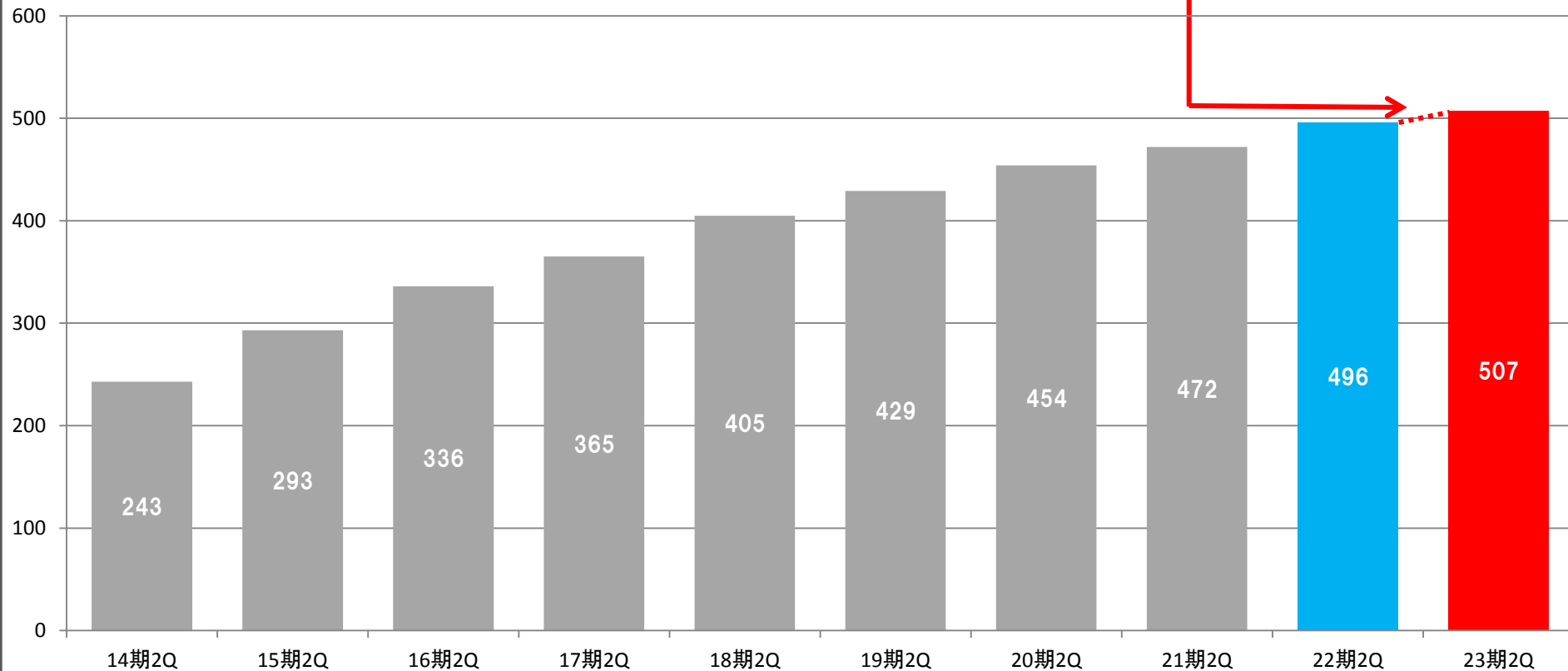
(単位：百万円)



保有契約件数の推移

保有契約件数は順調に増加し、**前年同期比2.2%増**

(単位：千件)



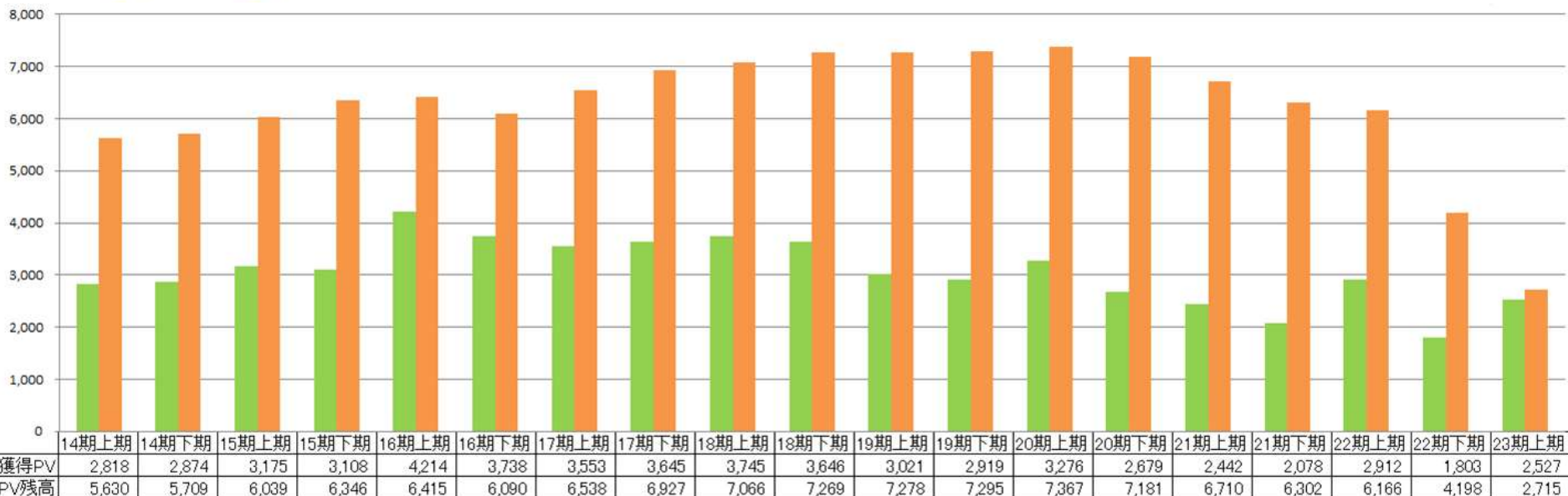
※ 保有契約件数の対象となるものは生命保険・医療保険等、継続・更新されるものとし、短期傷害保険(旅行保険等)については除いております。

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2,715百万円となる

（単位：百万円）

■獲得PV ■PV残高



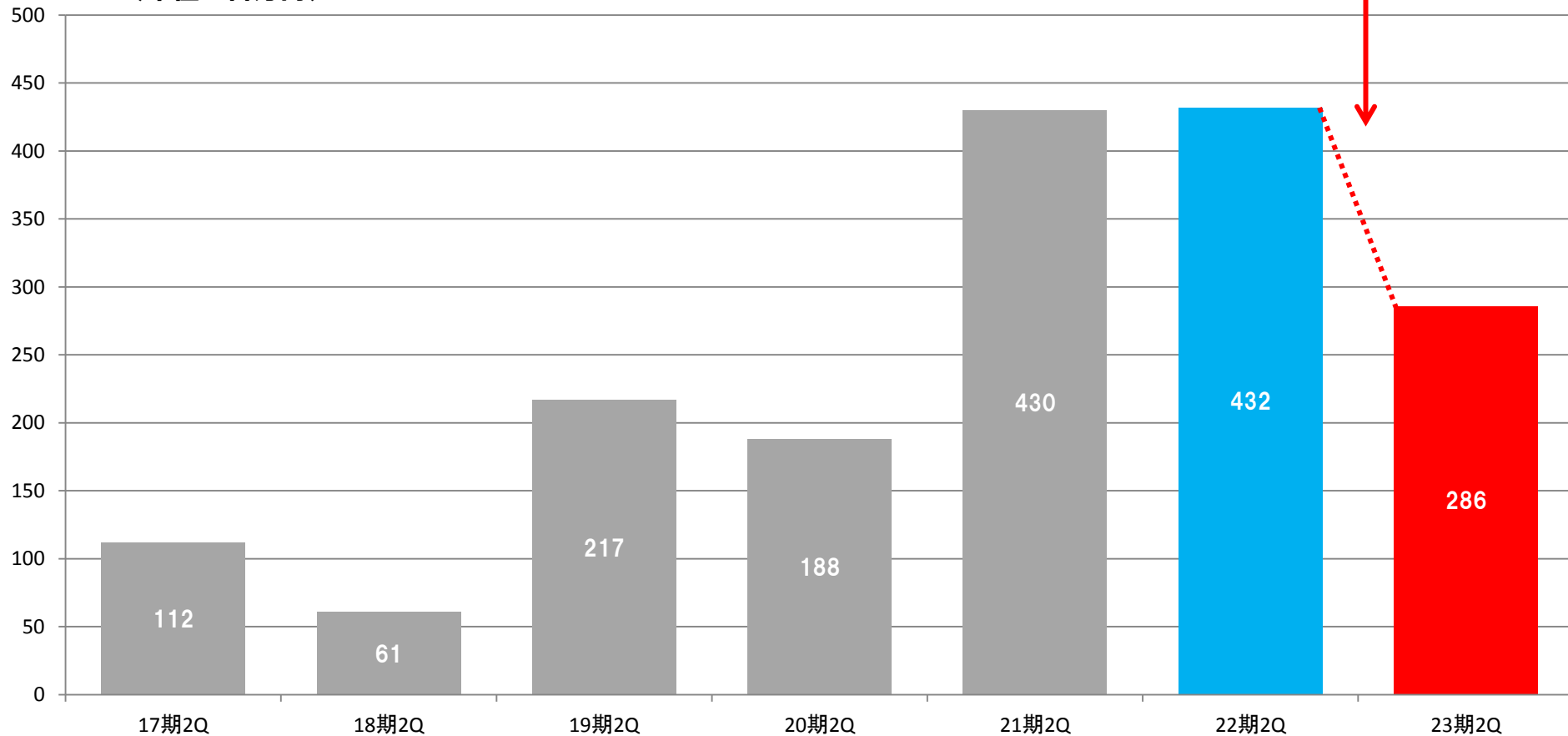
※1 PV(Present Value)とは当該期の新規契約より発生する保険代理店手数料の収入見込額の現在価値を表し、申込ベースの金額から成立率、解約率、還元率を勘案して算出されたシミュレーション数値です。

※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

前期末より続く広告受注形態の変更に伴い、
一時的に減収となり、前年同期比33.8%減

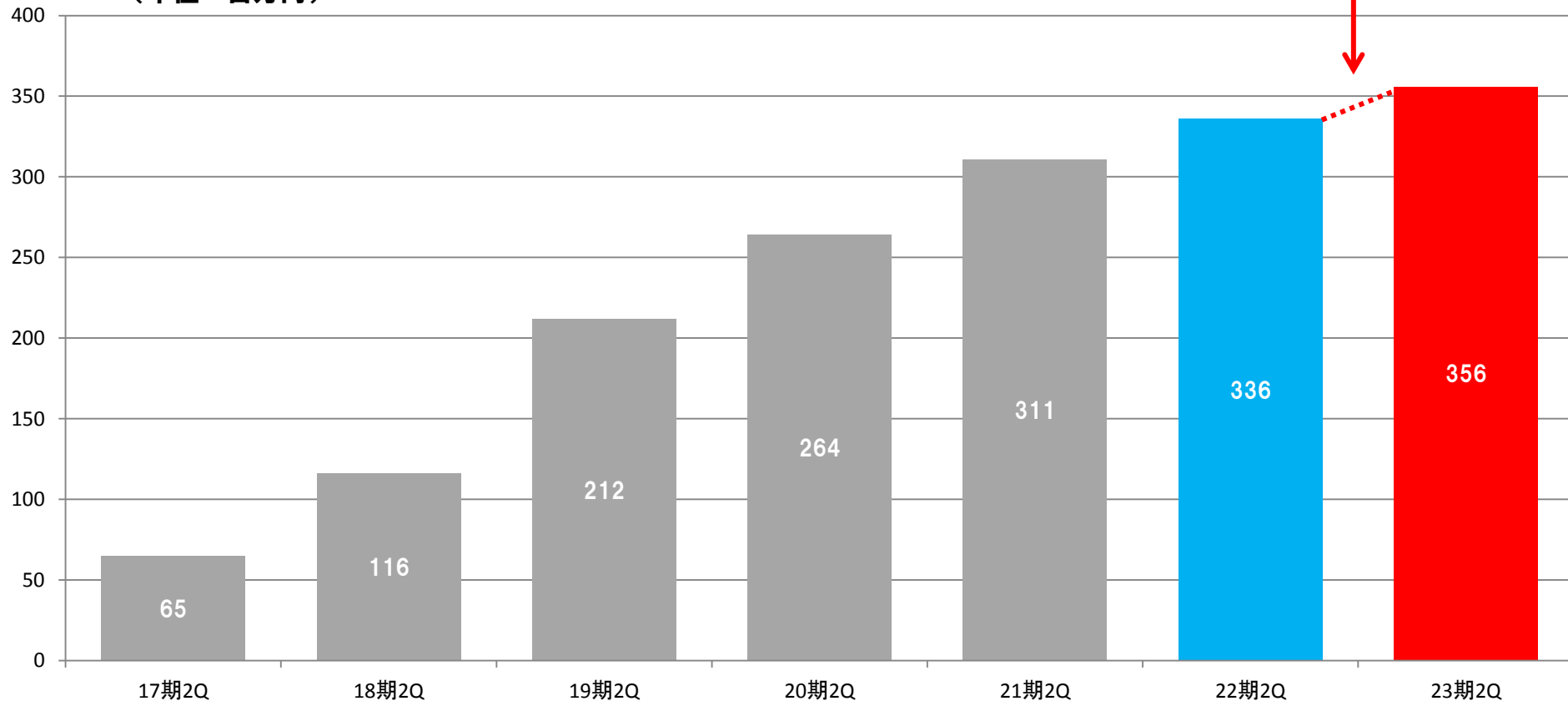
(単位：百万円)



再保険事業収入推移

再保険事業収入は引き続き伸張し、**前年同期比5.8%増**

(単位：百万円)

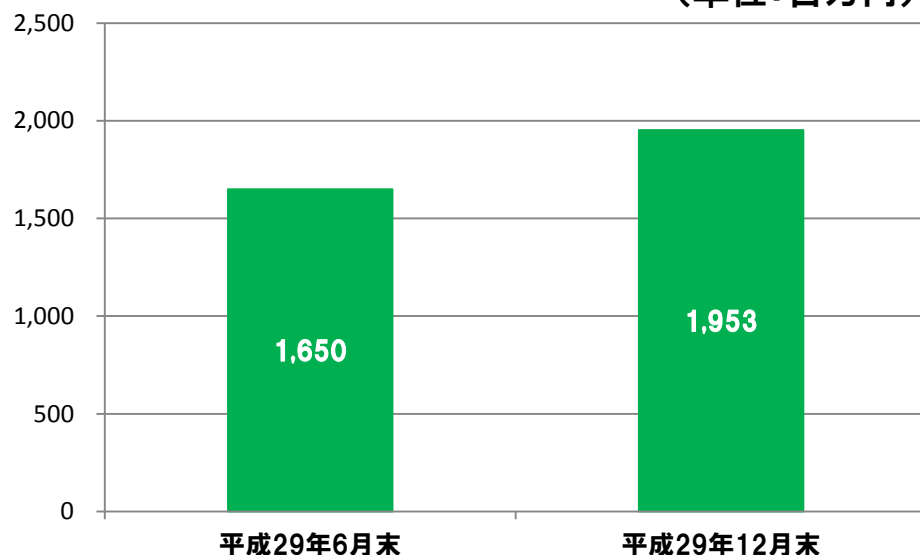


11社(生命保険7社、損害保険2社、少額短期保険2社)の再保険引受

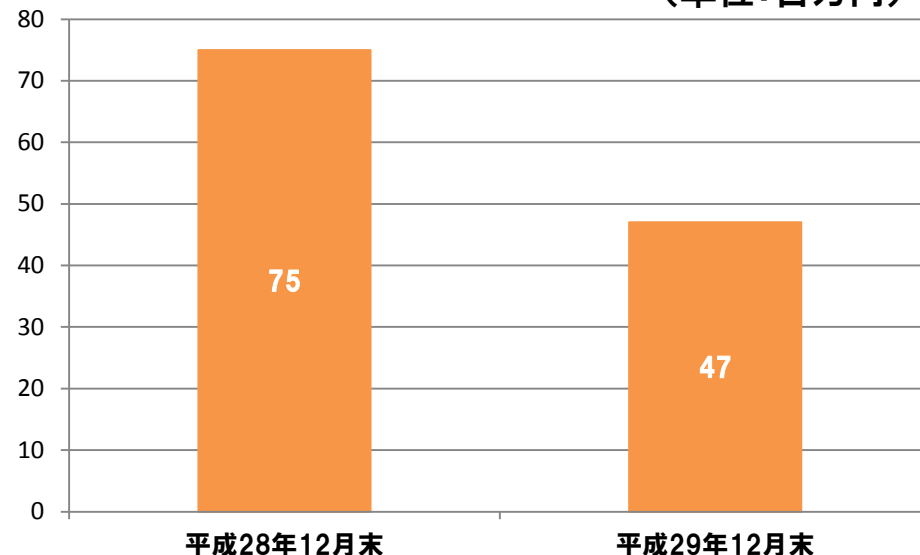
EEV推移（再保険事業収益現在価値）

再保険子会社Advance Create Reinsurance Incorporatedの平成29年12月末現在のEEV（ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー）は1,953百万円、当期の新契約価値は47百万円

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30年5月11日に開示しております「平成30年3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12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



不易流行～螺旋的發展～

保険市場

Insurance Market

「保険市場」アプリの開発

AMEX会員向けのコンサルティング

WEBマーケティング



IT投資

ポスティング



人材投資・教育

コンサルティングプラザ



保険ショップ



『保険通販代理店』

『データベースマーケティング』

『企業の独自性』

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

メディア事業

- ・国内最大級の保険選びサイト「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



Advance Create Reinsurance Inc.

再保険事業

<再保険引受保険会社>

平成30年3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

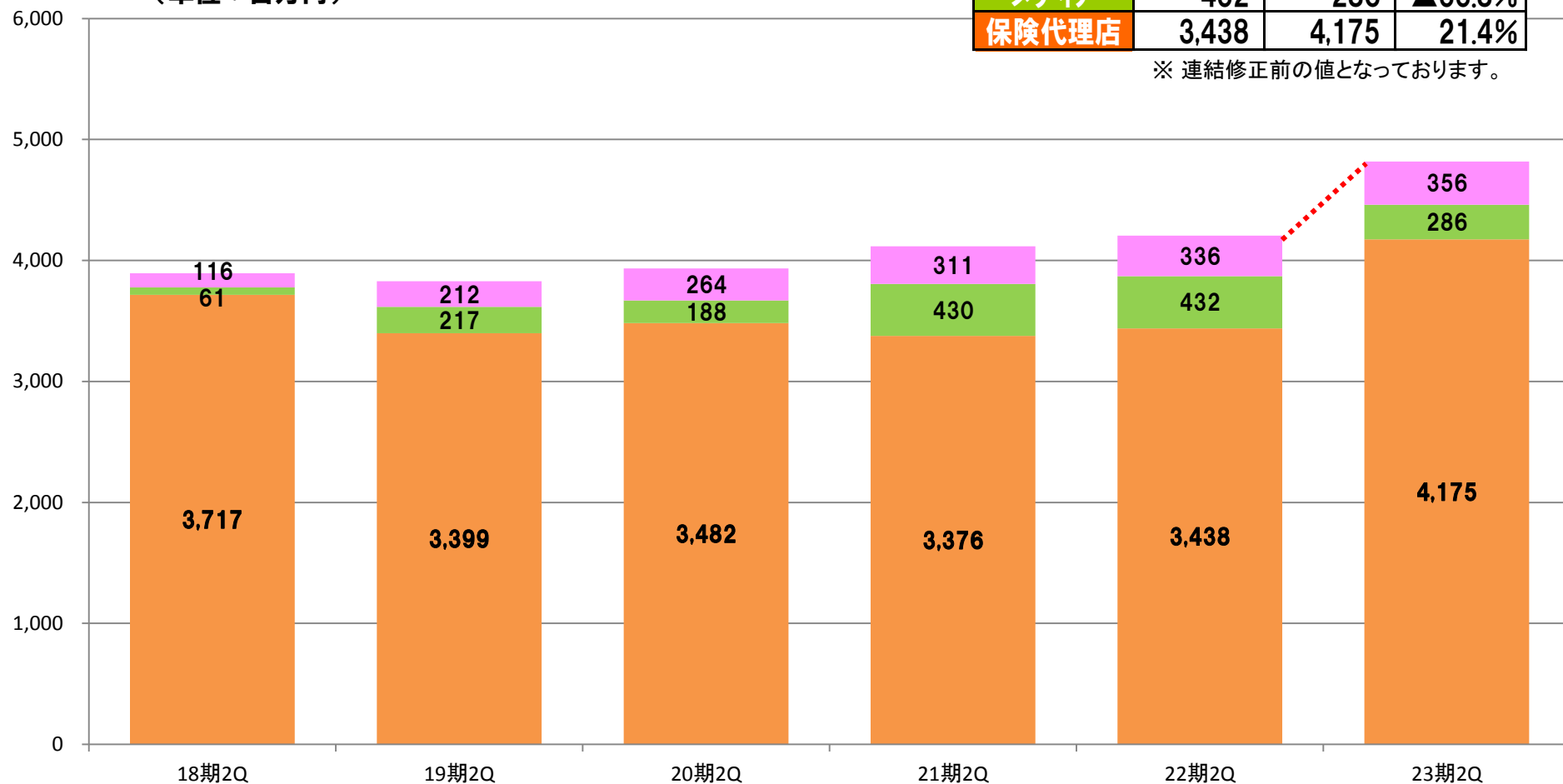
- ・リスク引受、保険金支払責任を持つことによるお客様との関係強化
- ・リスクを共有し健全な保険募集を行うことによる保険会社との紐帯強化
- ・引受保険会社を増やすことにより収益の安定化を図る

セグメント別売上高の推移

(単位：百万円)

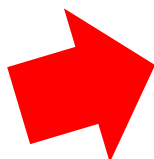
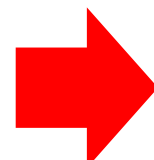
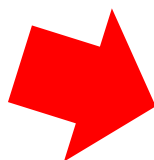
	22期2Q	23期2Q	前年同期比
再保険	336	356	5.8%
メディア	432	286	▲33.8%
保険代理店	3,438	4,175	21.4%

※ 連結修正前の値となっております。



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

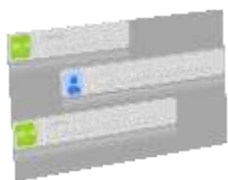
協業

新しいマーケティング手法の開発

保険市場

HOKEN ICHIBA
The Insurance Market Place

非音声によるアプローチ



チャット



SMS

検索エンジンからの脱却



LINE



AIスピーカー

潜在顧客の開拓



×



会話広告によるID取得

「保険市場」掲載情報の充実



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>

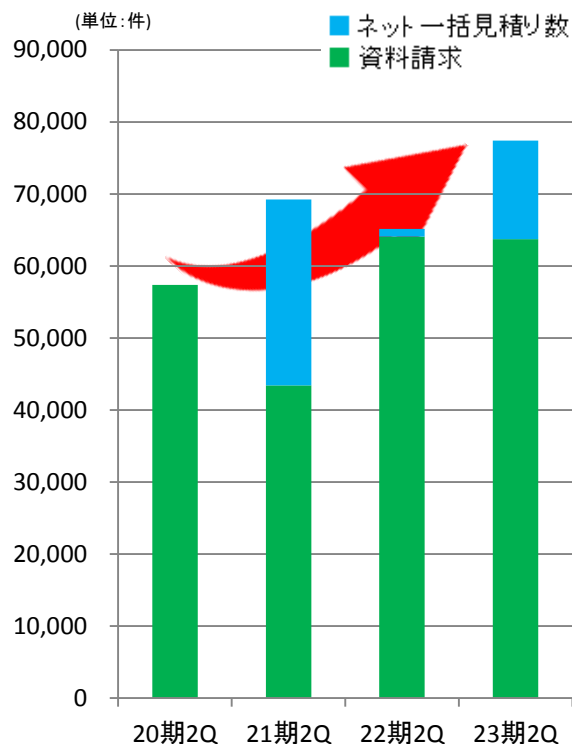
<本店コンサルティングプラザ>

マーケティング手法の見直しやコールセンターの充実により 資料請求数・アポイント数が増加

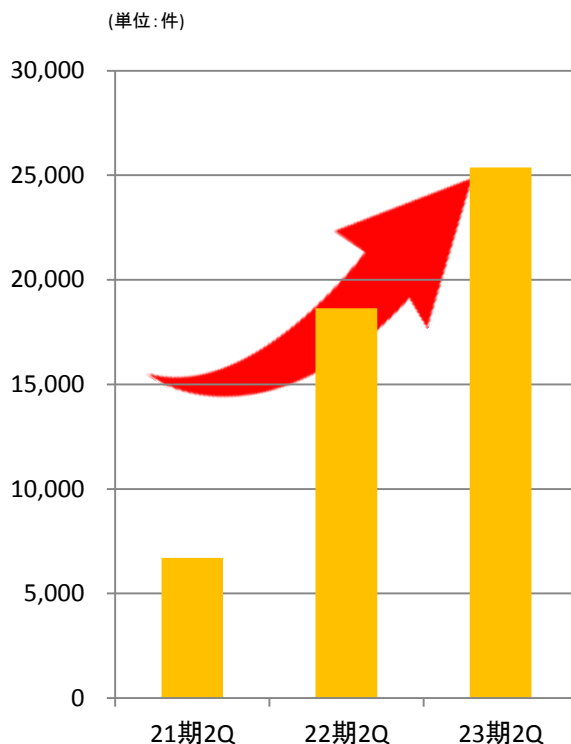
※アポイント数とは、Webから対面販売チャネルに誘導した商談数となります。
(対面拠点で獲得したアポイントは含んでおりません。)

<半期対比(6ヶ月)>

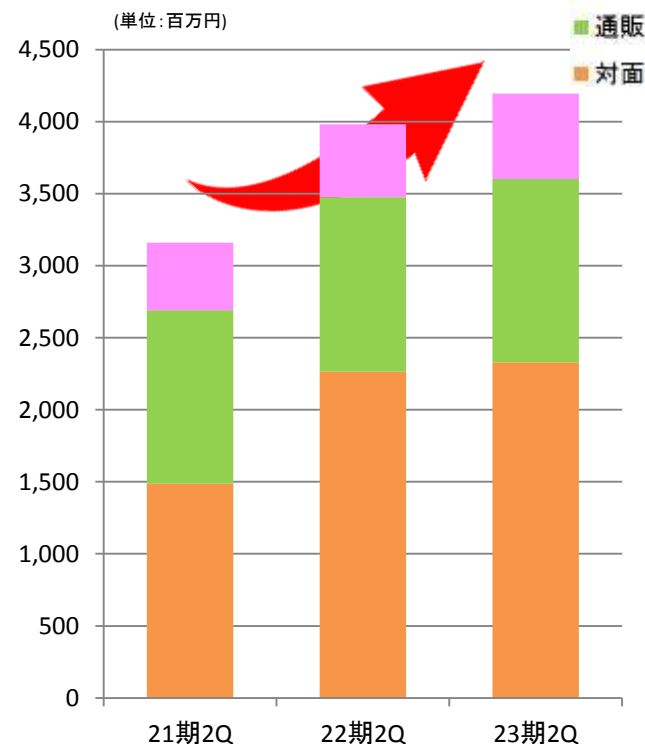
資料請求+ネット一括見積り数



アポイント数



申込ANP



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
- RPA（ロボティクス・プロセス・オートメーション）による生産性向上

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

CSRの取組み

「大阪マラソン」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

(2013年より大阪マラソンへの協賛を続けています)



©Osaka Marathon 2017

関西大学 社会安全学部 寄附講座 「安全・安心な社会を支える保険制度」

単位認定講座として、社員講師による寄附講座を実施。



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30年9月期における配当については、第2四半期末・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

経理財務部

片岡 幸一

TEL

06-6204-1193(代表)

メールアドレス

acir@advancecreate.co.jp

URL

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