

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得ます。

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。

目次

<u>I. 2019年9月期 第2四半期の状況</u>	4
<u>II. 営業管理データ</u>	15
<u>III. 当社の戦略</u>	23

I .2019年9月期 第2四半期決算状況

2019年9月期 第2四半期 決算ハイライト

－ 連結業績 －

売上高

5,161百万円となり、前年同期比507百万円の増収

営業利益

689百万円となり、前年同期比74百万円の増益

経常利益

661百万円となり、前年同期比58百万円の増益

四半期純利益

442百万円となり、前年同期比31百万円の増益

2019年9月期 第2四半期 損益計算書（連結）

(単位:百万円)	2018年9月期 第2四半期	構成比(%)	2019年9月期 第2四半期	構成比(%)	対前年同期 増減率 (%)
売上高	4,653	100.0	5,161	100.0	10.9
保険代理店事業	4,175	89.7	4,416	85.6	5.8
メディア事業	286	6.2	899	17.4	214.1
再保険事業	356	7.7	380	7.4	6.8
連結修正	▲ 164	▲ 3.5	▲ 534	▲ 10.4	—
売上原価	1,227	26.4	1,521	29.5	23.9
売上総利益	3,425	73.6	3,639	70.5	6.2
営業費用	2,810	60.4	2,950	57.2	5.0
営業利益	615	13.2	689	13.4	12.1
保険代理店事業	485	10.4	434	8.4	▲ 10.5
メディア事業	82	1.8	210	4.1	156.0
再保険事業	45	1.0	42	0.8	▲ 6.3
経常利益	603	13.0	661	12.8	9.6
四半期純利益	411	8.8	442	8.6	7.6
一株当たり四半期純利益(円)	38.96		42.66		

■ 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。

またメディア事業では当社の強みであるWEB広告の運用ノウハウを活かし、業容拡大を図り増収となり、再保険事業も堅調に推移した結果、連結売上高10.9%の増収となりました。

■ 前述のプロモーションコストや人件費の増加等により、売上原価、販売費及び一般管理費が前期比で増加した一方で、メディア事業において大幅な増益となり、連結経常利益は9.6%の増益、四半期純利益については7.6%の増益となりました。

2019年9月期 第2四半期 貸借対照表（連結）

(単位:百万円)	2018年9月期末	2019年9月期 第2四半期末	増減
流動資産	4,255	4,562	307
現預金	1,692	1,309	▲ 382
売掛金	486	953	466
未収入金	1,518	1,701	182
その他	558	598	40
固定資産	3,536	3,411	▲ 125
有形固定資産	447	381	▲ 65
無形固定資産	602	610	8
投資その他の資産	2,487	2,418	▲ 68
資産合計	7,792	7,974	181

(単位:百万円)	2018年9月期末	2019年9月期 第2四半期末	増減
流動負債	2,349	2,504	155
短期有利子負債	62	49	▲ 13
その他	2,287	2,455	168
固定負債	930	903	▲ 27
長期有利子負債	343	299	▲ 44
その他	586	604	17
負債合計	3,279	3,408	128
資本金	2,915	2,915	-
資本剰余金	352	352	-
利益剰余金	2,026	2,287	261
自己株式	▲ 989	▲ 1,153	▲ 164
その他	207	163	▲ 43
純資産合計	4,512	4,565	53
負債及び純資産合計	7,792	7,974	181

【資産】

資産合計は、前期末比で181百万円増加。
主に流動資産のうち、売掛金の増加466百万円
によるものです。

【負債及び純資産】

負債合計は、前期末比で128百万円増加いたしましたが、主に未払い法人税等の増加77百万円等によるものです。

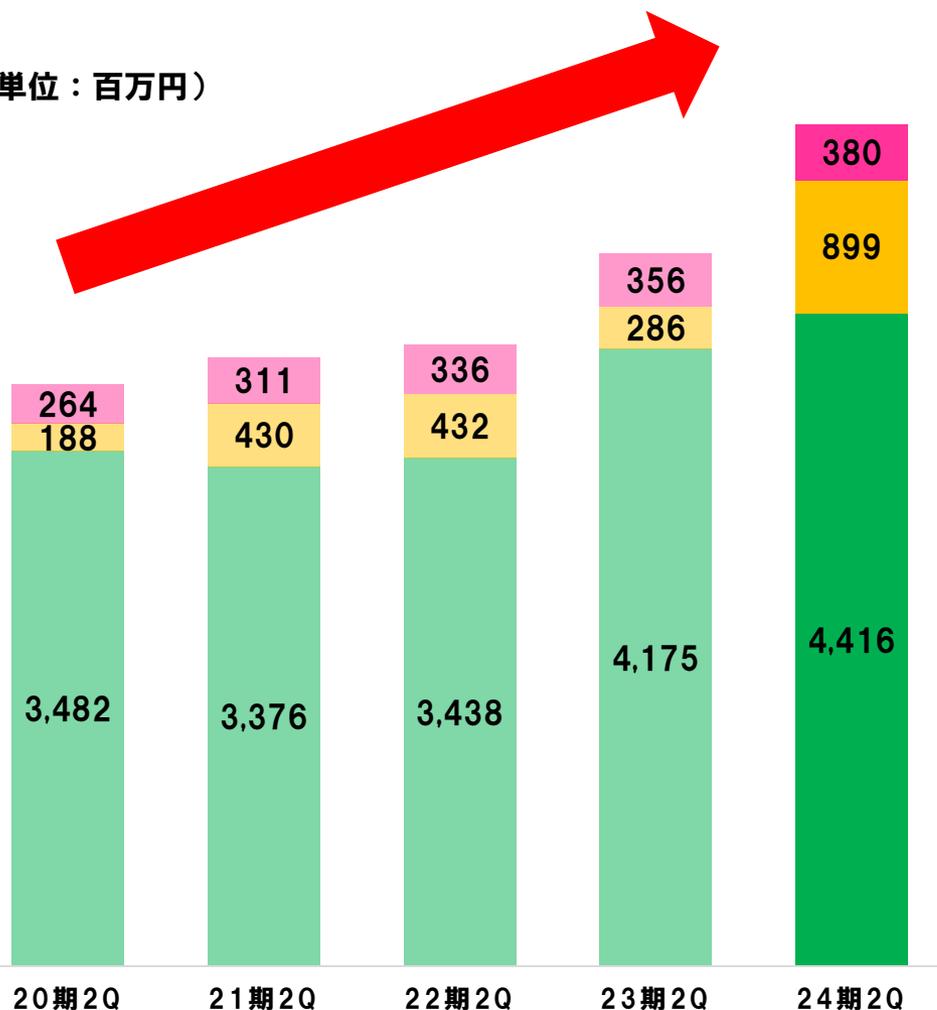
純資産合計は、前期末比で53百万円増加。
これは主に親会社株主に帰属する四半期純利益442百万円の計上、剰余金の配当268百万円および自己株式の取得に伴う164百万円の減少等によるものです。

2019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)	2018年9月期 第2四半期	2019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	1,105	264	▲ 840
税金等調整前四半期純利益	603	661	58
減価償却費	204	187	▲ 17
売掛債権の増減額	45	▲ 378	▲ 423
その他	252	▲ 204	▲ 457
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 80	▲ 157	▲ 77
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 534	▲ 490	43
有利子負債の増減額	▲ 85	▲ 57	27
配当金の支払額	▲ 274	▲ 268	6
その他	▲ 174	▲ 164	9
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	490	▲ 382	▲ 873
現金及び現金同等物の期首残高	1,299	1,689	/
現金及び現金同等物の期末残高	1,790	1,306	▲ 483

セグメント別売上高

(単位：百万円)



	23期2Q	24期2Q
再保険	356	380
メディア	286	899
保険代理店	4,175	4,416
合計	4,817	5,696

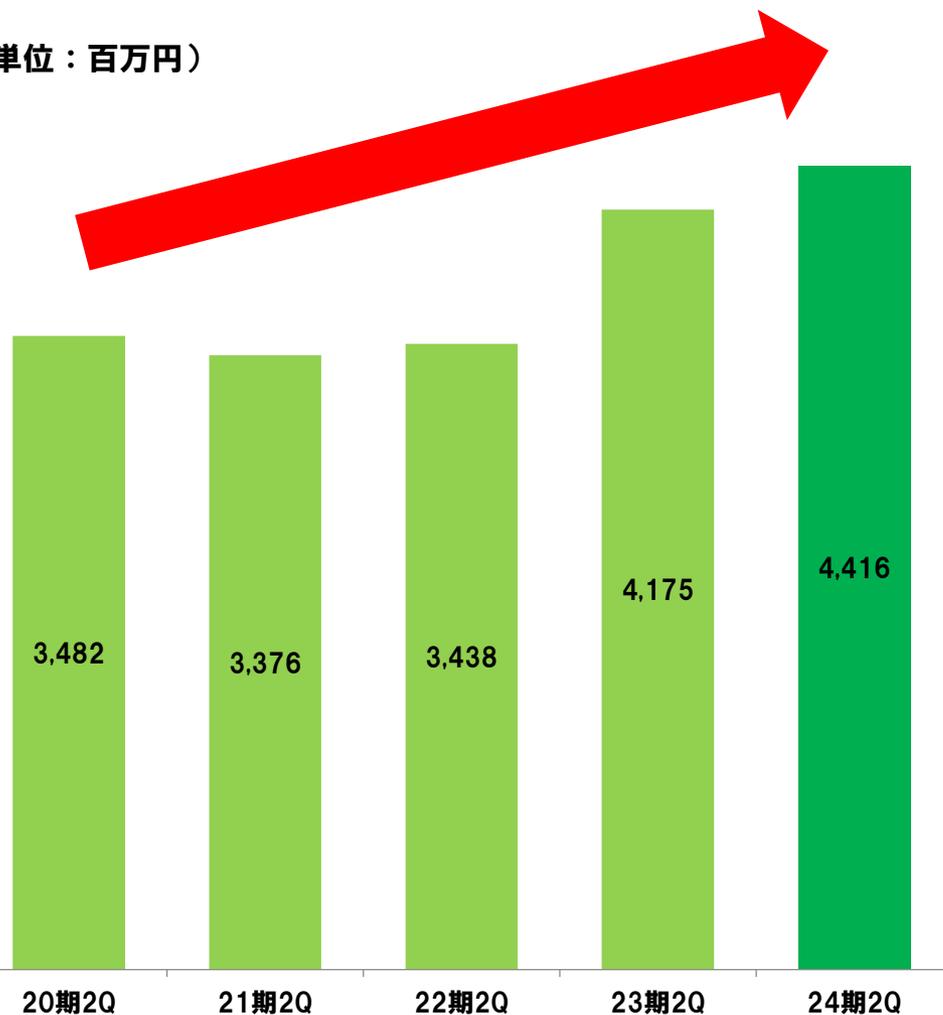
前年同期比

18.2%増

※ 連結修正前

保険代理店事業売上高

(単位：百万円)

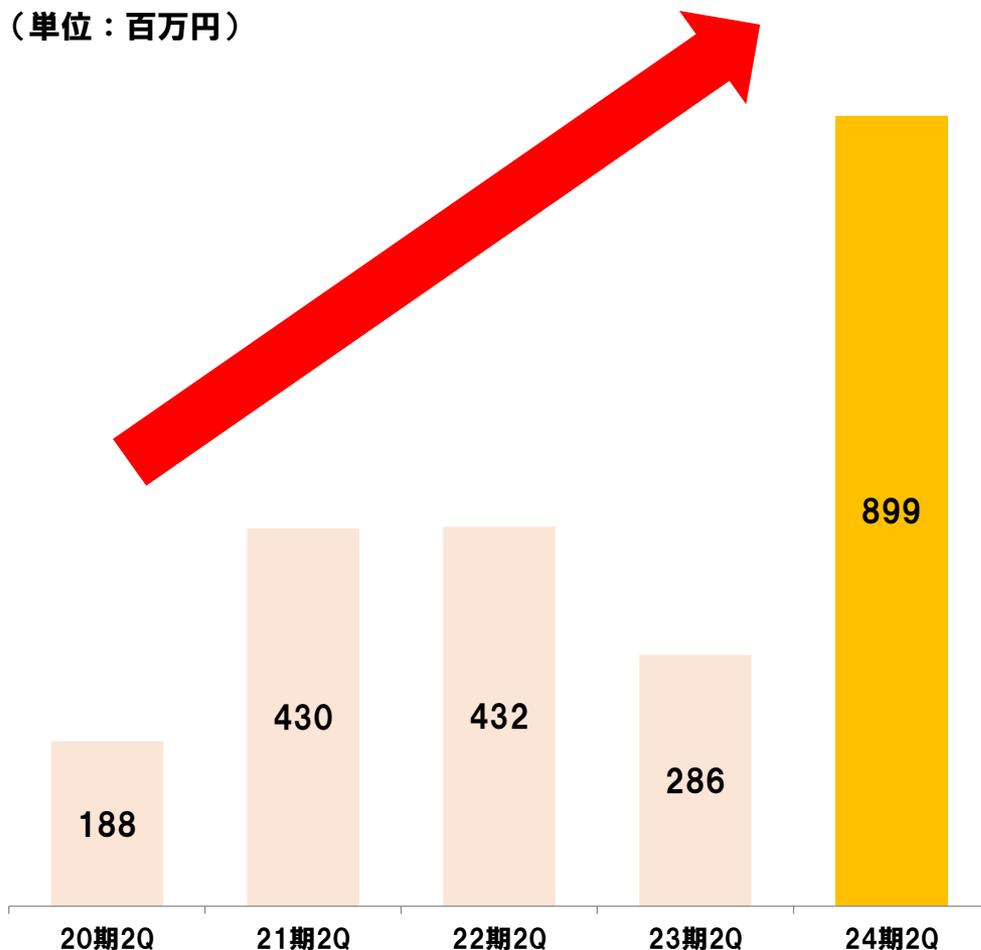


前年同期比

5.8%増

メディア事業売上高

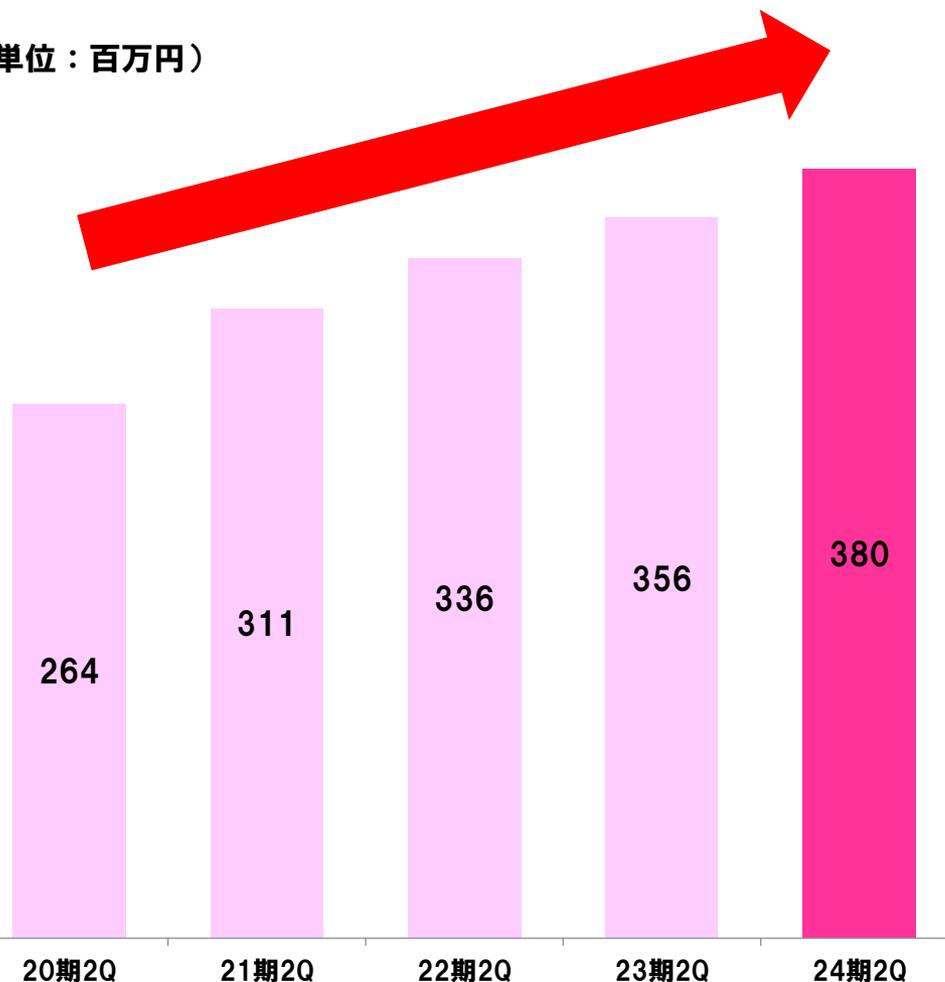
(単位：百万円)



前年同期比
214.1%増

再保険事業売上高

(単位：百万円)



前年同期比

6.8%増

24期通期予想

(単位：百万円)

連結	20期 通期実績	21期 通期実績	22期 通期実績	23期 通期実績	24期 通期予想	対前期 増減率
売上高	7,274	7,295	8,137	9,468	10,900	15.1%
営業利益	1,153	954	1,043	1,168	1,530	30.9%
経常利益	1,143	926	1,024	1,135	1,500	32.1%
当期純利益	644	582	742	785	980	24.8%
ROE	14.1%	12.4%	16.2%	17.3%	19.8%	
売上高経常利益率	15.7%	12.7%	12.6%	12.0%	13.8%	
配当性向	72.0%	87.7%	67.9%	66.9%	53.1%	
自己資本比率	65.3%	65.5%	59.3%	57.9%	60.2%	

【株主還元】

2019年9月期における配当については、第2四半期末1株当たり25円を実施。年間合計は1株当たり50円の配当を実施予定です。

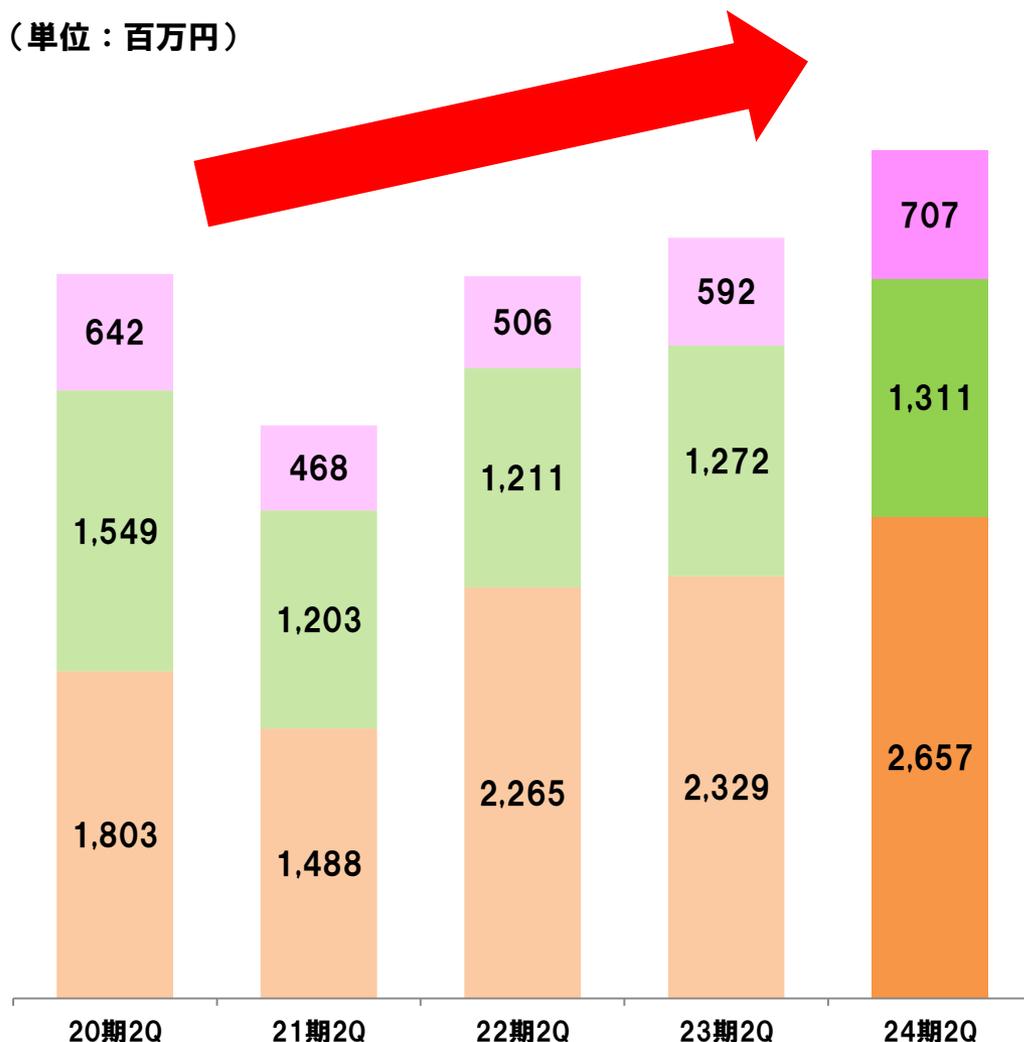
目標とする経営指標

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

Ⅱ. 営業管理データ

チャネル別申込ANP

(単位：百万円)



	23期2Q	24期2Q
協業	592	707
通信販売	1,272	1,311
対面販売	2,329	2,657
合計	4,193	4,675

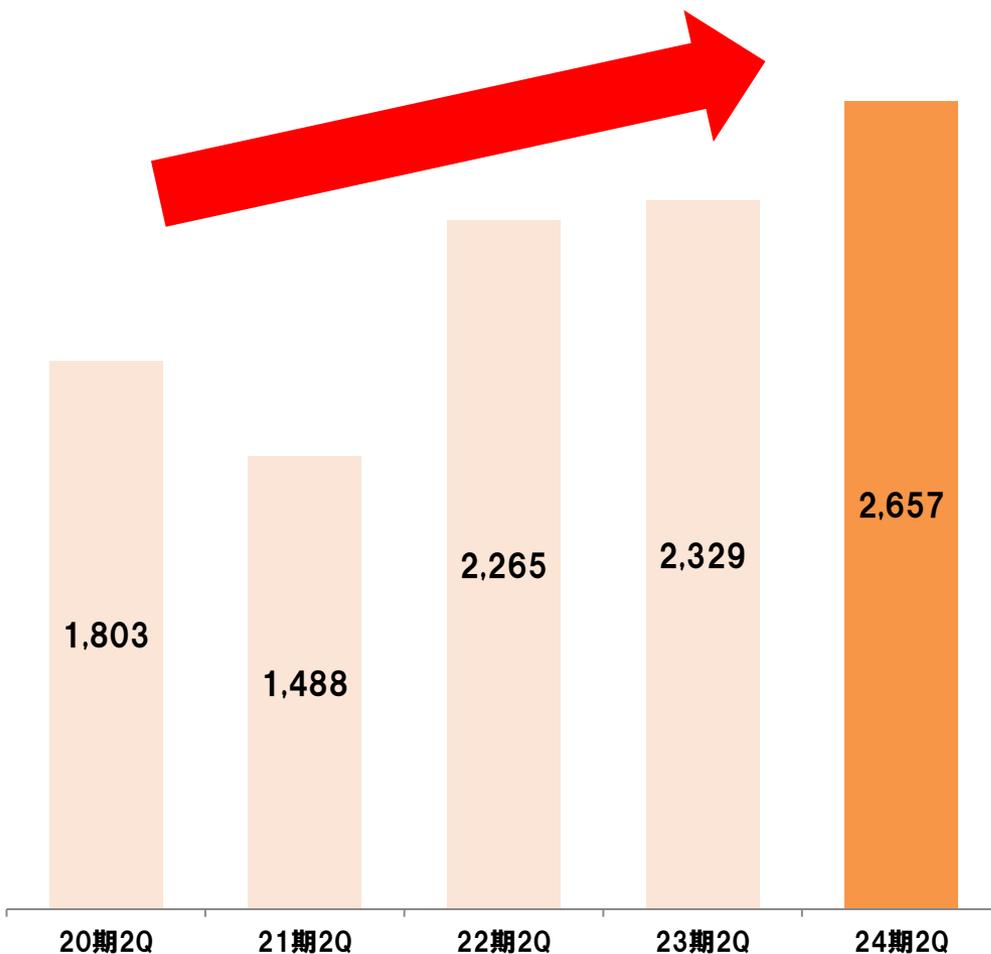
前年同期比
11.5%増

※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。

※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。

直営における対面販売ANP

(単位：百万円)

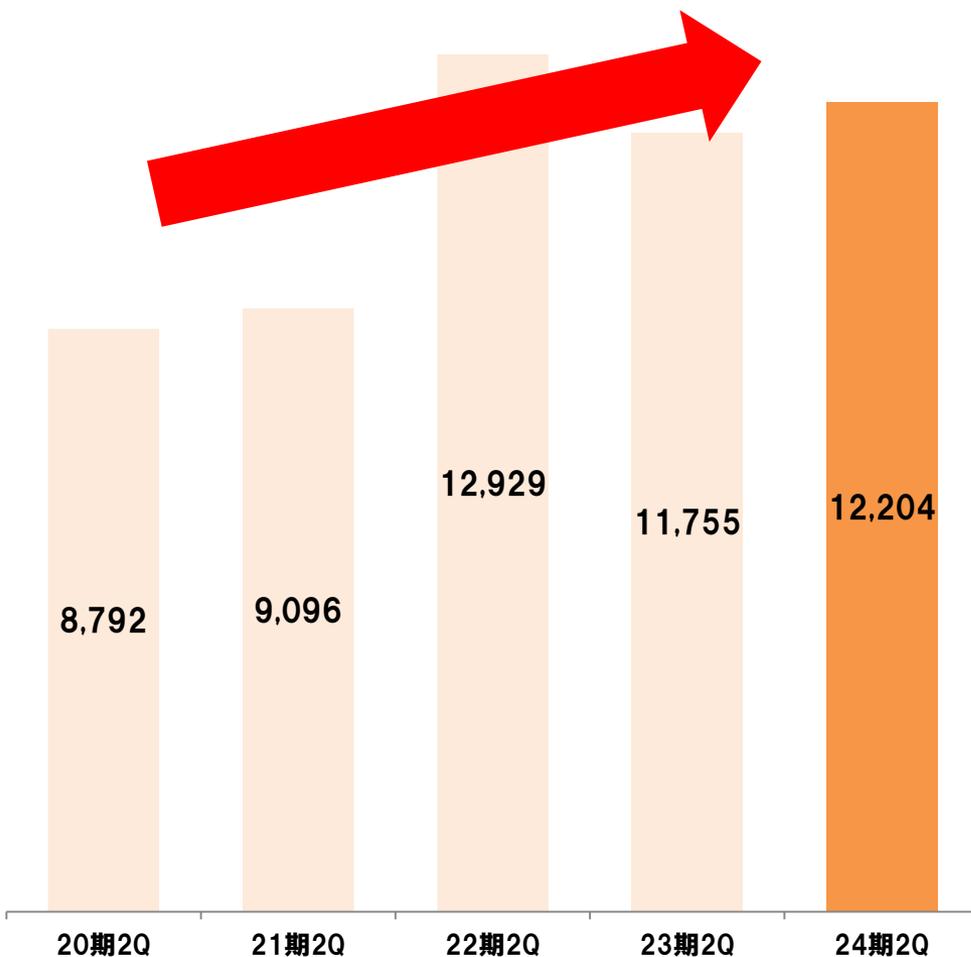


前年同期比
14.1%増

※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。

直営における対面人員一人当たりANP<四半期対比>

(単位：千円)



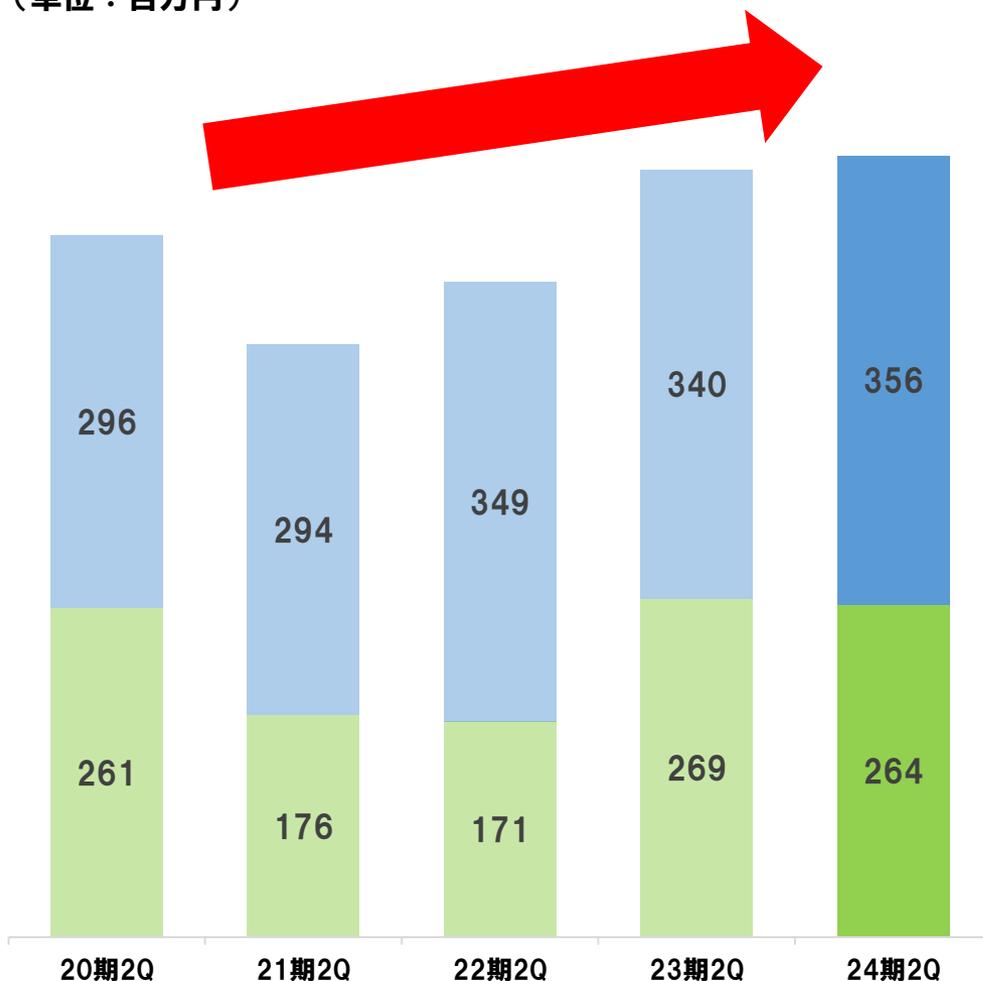
前年四半期対比
3.8%増

※全国12拠点 113人(2019年3月末時点)

※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。

ネット生保及びネット損保ANP

(単位：百万円)

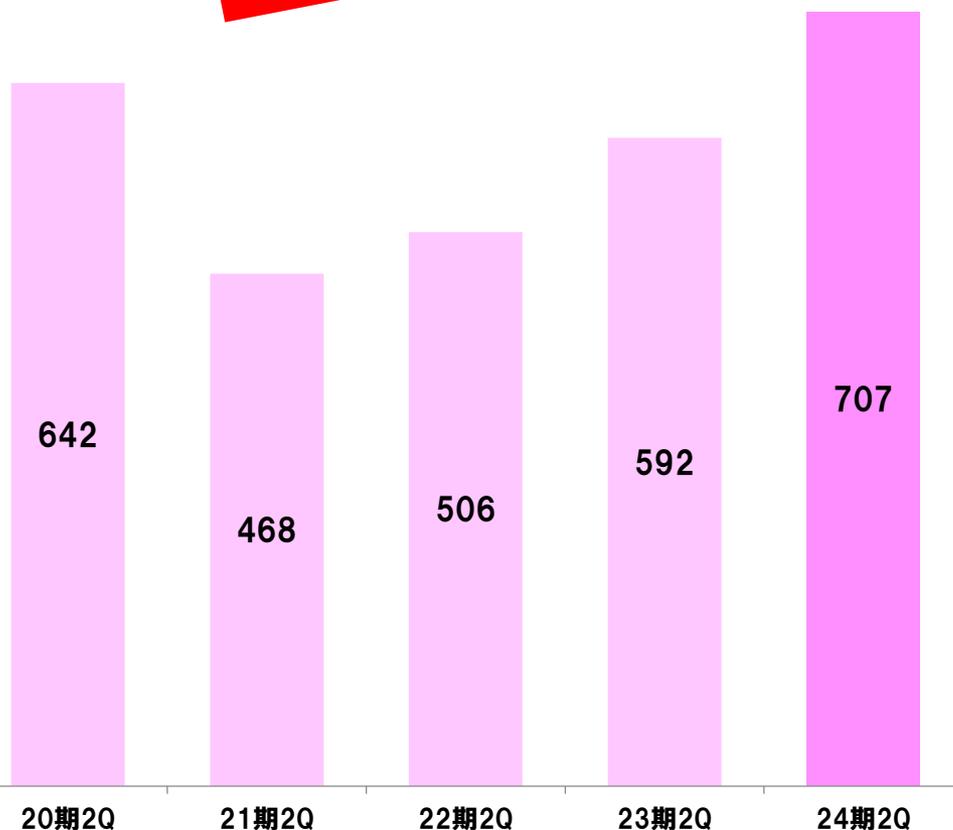
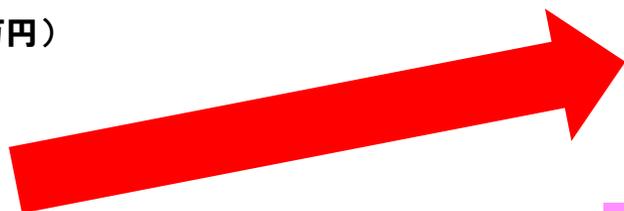


	23期2Q	24期2Q
ネット損保	340	356
ネット生保	269	264
合計	609	620

前年同期比
1.8%増

協業販売ANP

(単位：百万円)

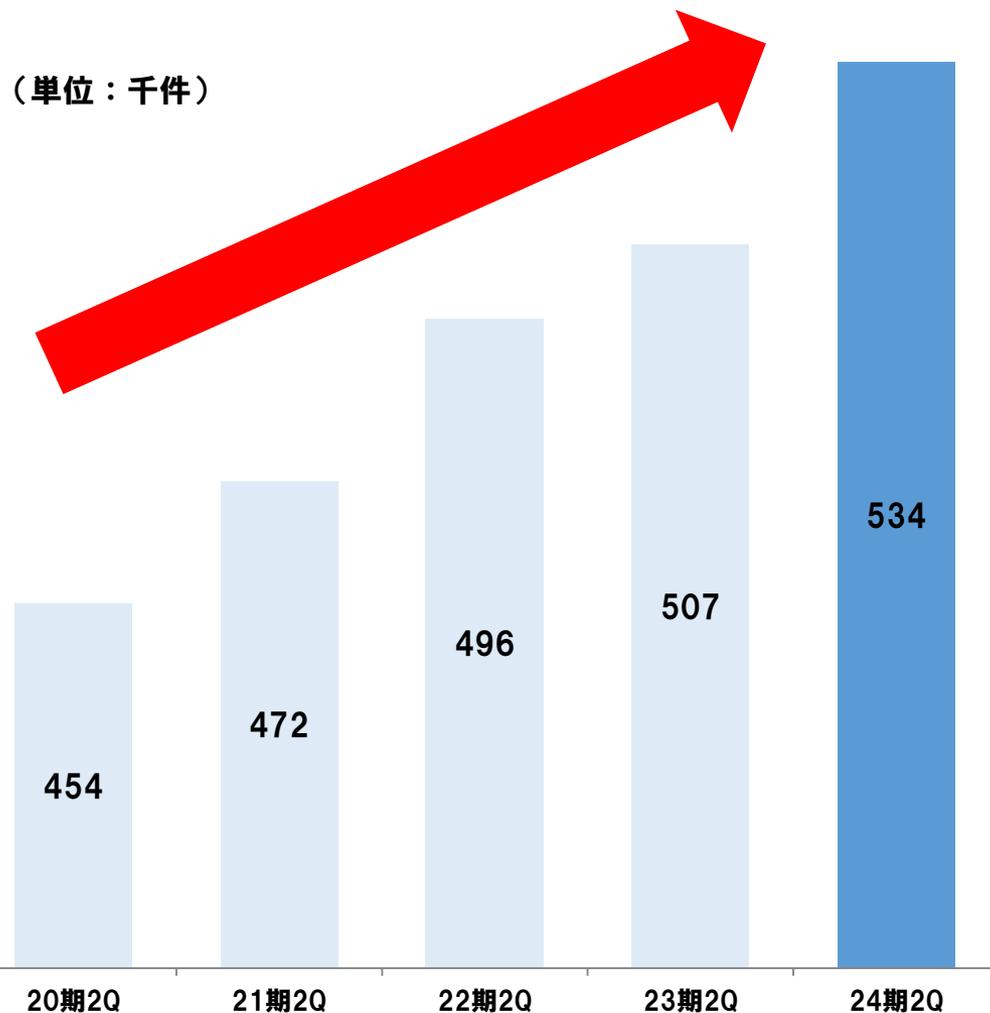


前年同期比
19.4%増

■【提携代理店 79社 提携店舗 291店】
※2019年3月31日現在
(23期第2四半期における提携代理店社数 103社)

保有契約件数

(単位：千件)



前年同期比
5.3%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)については除く。

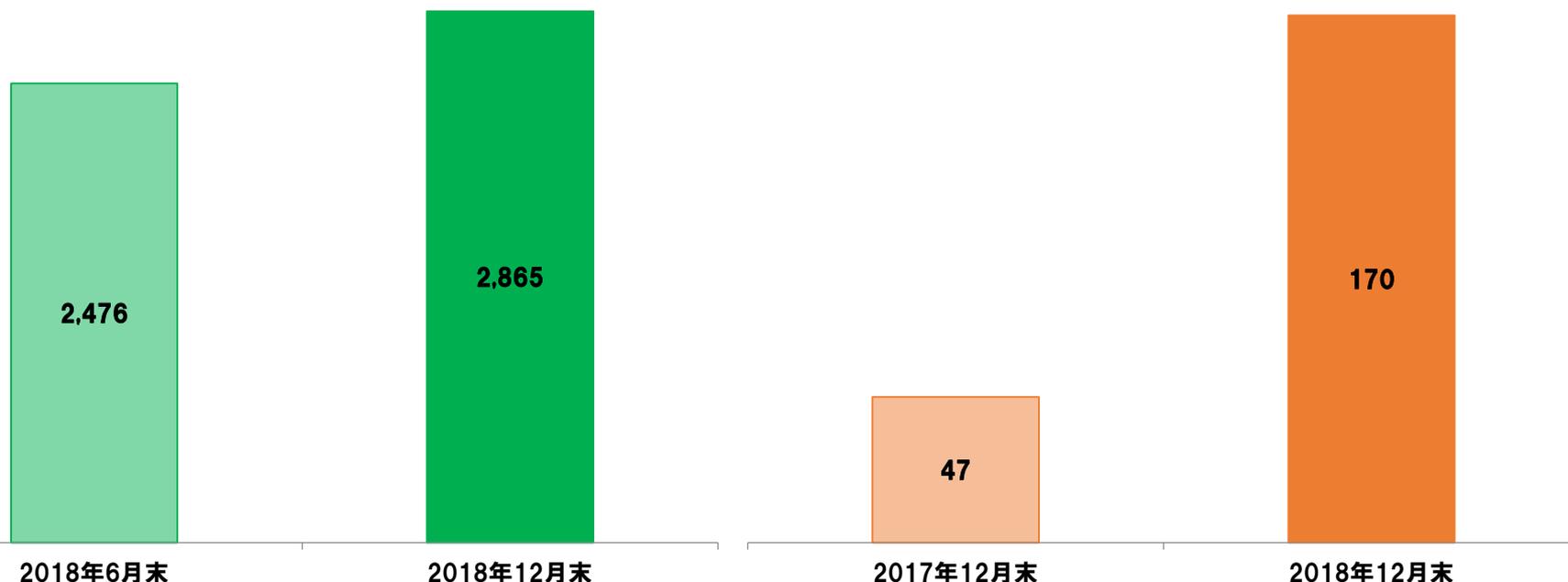
EEV推移（再保険事業収益現在価値）

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、2019年5月15日に開示しております「2018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。

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

当社の保険通販専門代理店としての変遷



大阪証券取引所上場
2002年

東京証券取引所一部指定
2016年

ポスティング

保険ショップ

WEBサイト・コンサルティングプラザ

1995年



2019年

保険代理店から
『金融情報サービスプロバイダー』へ

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



保険代理店事業 – チャンネルのポートフォリオ



「How to Sell」から「How to buy」

多様なコミュニケーションツールによるアプローチ



Facebook



LINE



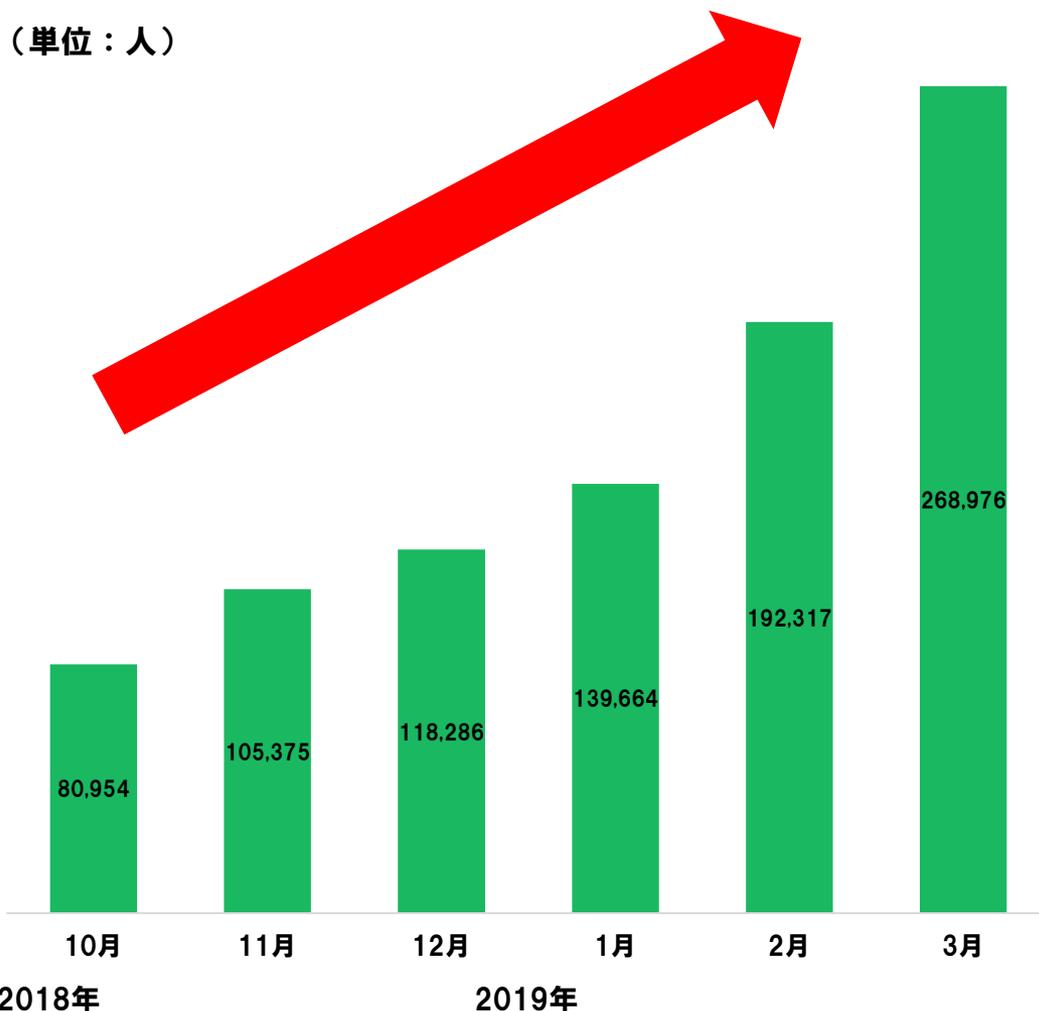
FaceTime



SMS

LINEによるアポイント獲得・『保険市場』の友だち数

(単位：人)



6ヶ月間で
3.7倍

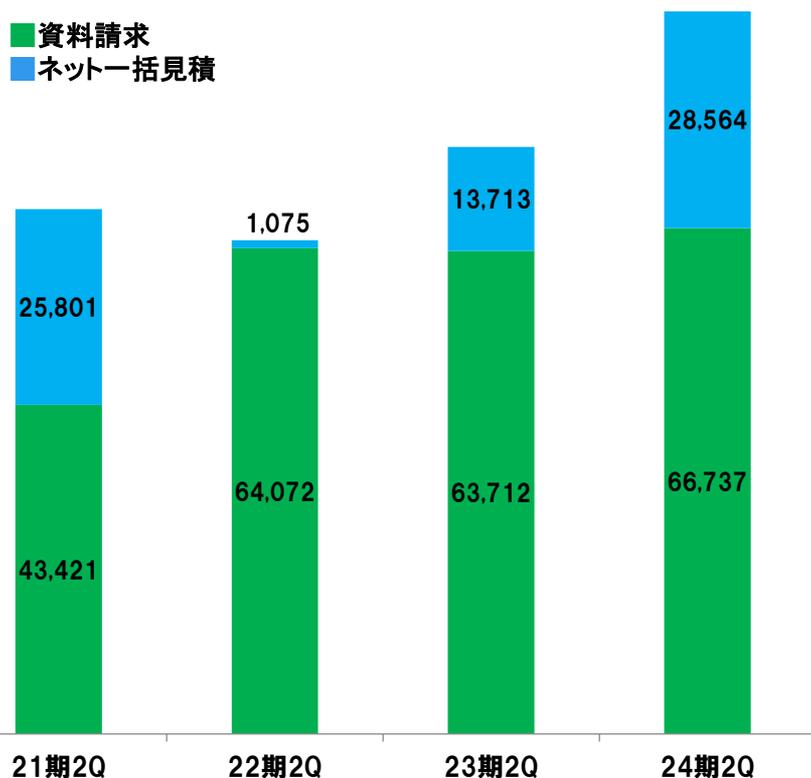


資料請求・アポイント数推移

資料請求+ネット一括見積り数

(単位：件)

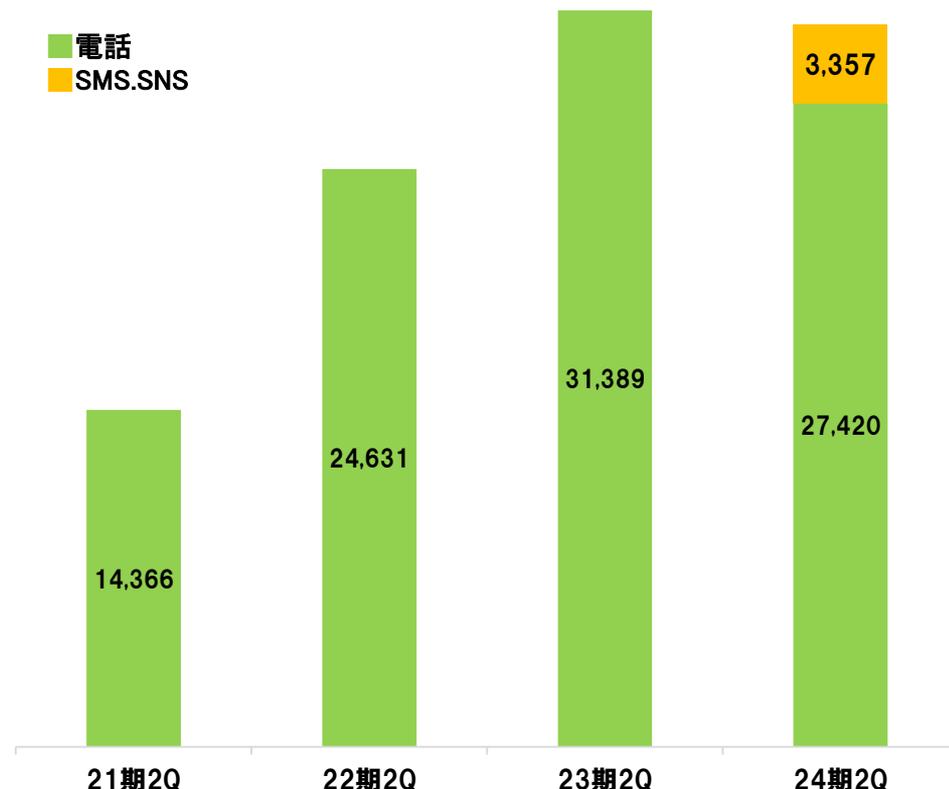
■ 資料請求
■ ネット一括見積



アポイント数

(単位：件)

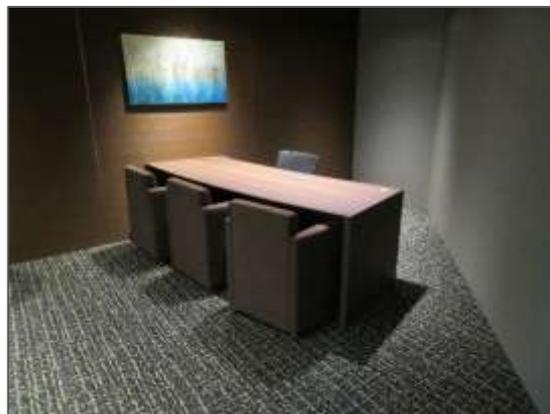
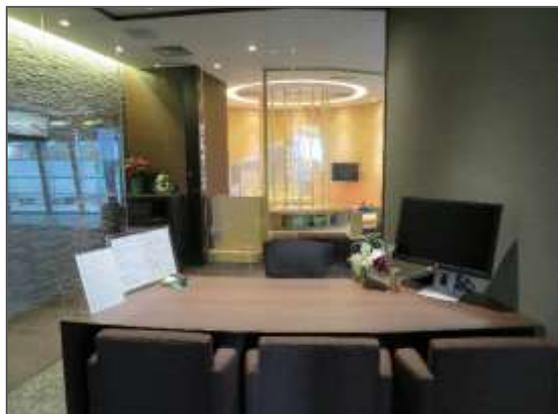
■ 電話
■ SMS.SNS



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

2019年5月 保険市場本店コンサルティングプラザをリニューアル

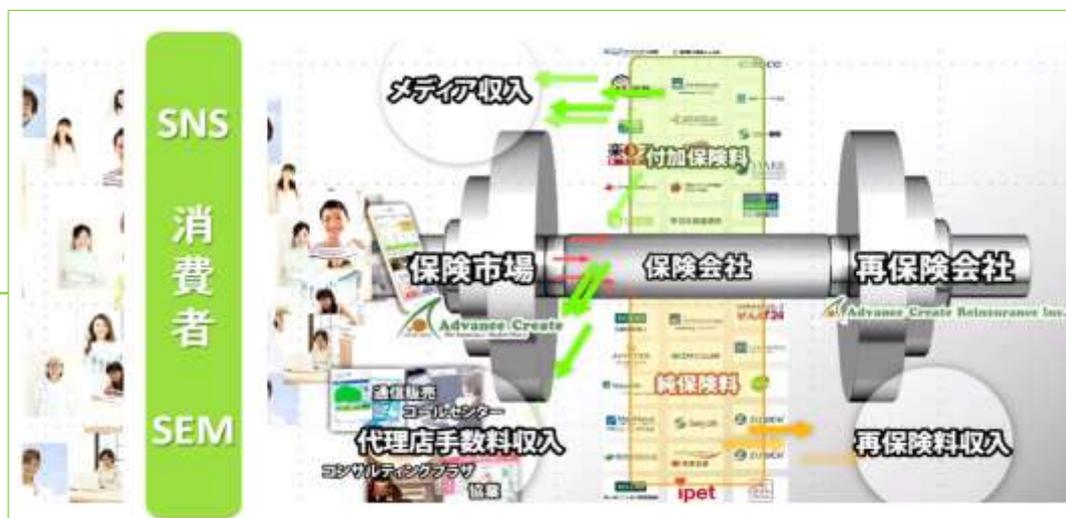


メディア事業

- ・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
- ・広告運用による収益源を多様化

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>

2019年4月末現在
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

- ・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

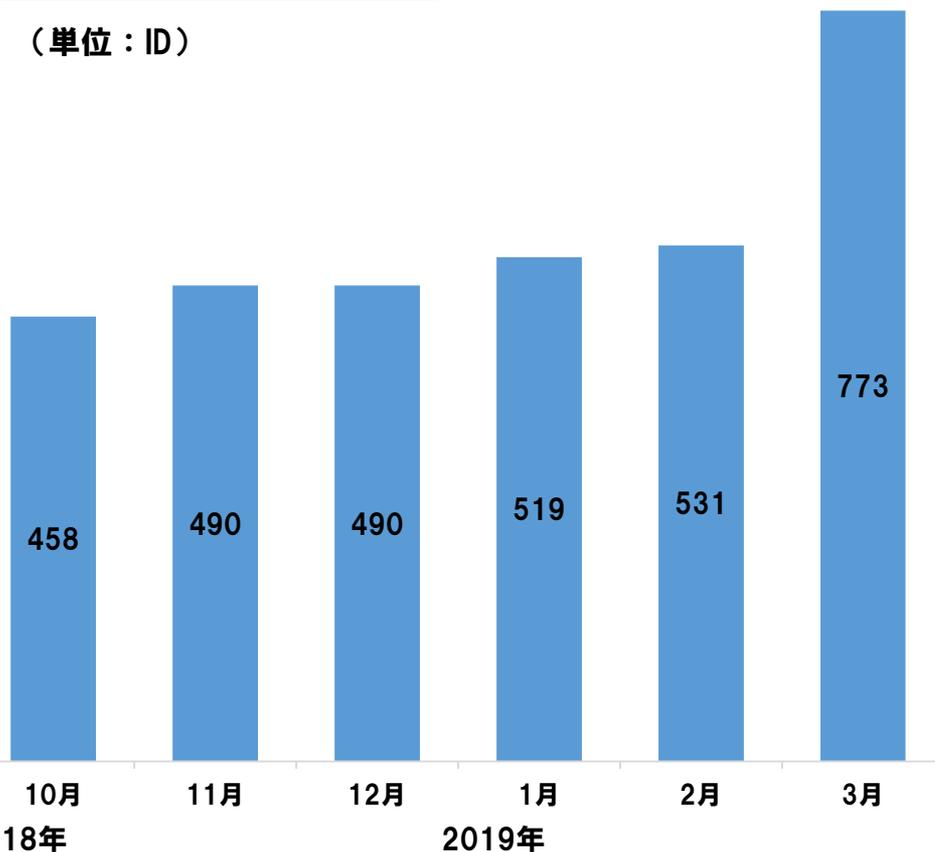
ASP事業

- ・当社が独自開発、保険業法等にも対応した顧客情報管理システム
- ・全国の保険代理店へライセンスをレンタル
- ・ストックビジネスとしての収益構造を確立



ID数の推移

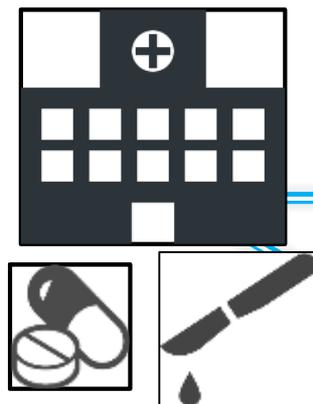
(単位：ID)



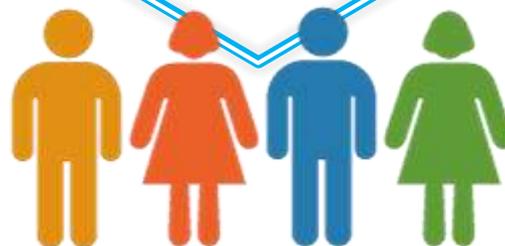
順調に推移

BPO事業

- ・各保険会社、保険代理店より各種顧客保全業務を受託
- ・当社のコールセンターや契約保全部署による高品質サービスの提供



保険会社
保険代理店



インシュアテックの推進

保険証券管理アプリ-folder-



保管場所を忘れてしまいがちな保険証券の
管理ができるアプリをリリース

保険証券を撮影



AIにより
文字情報へ

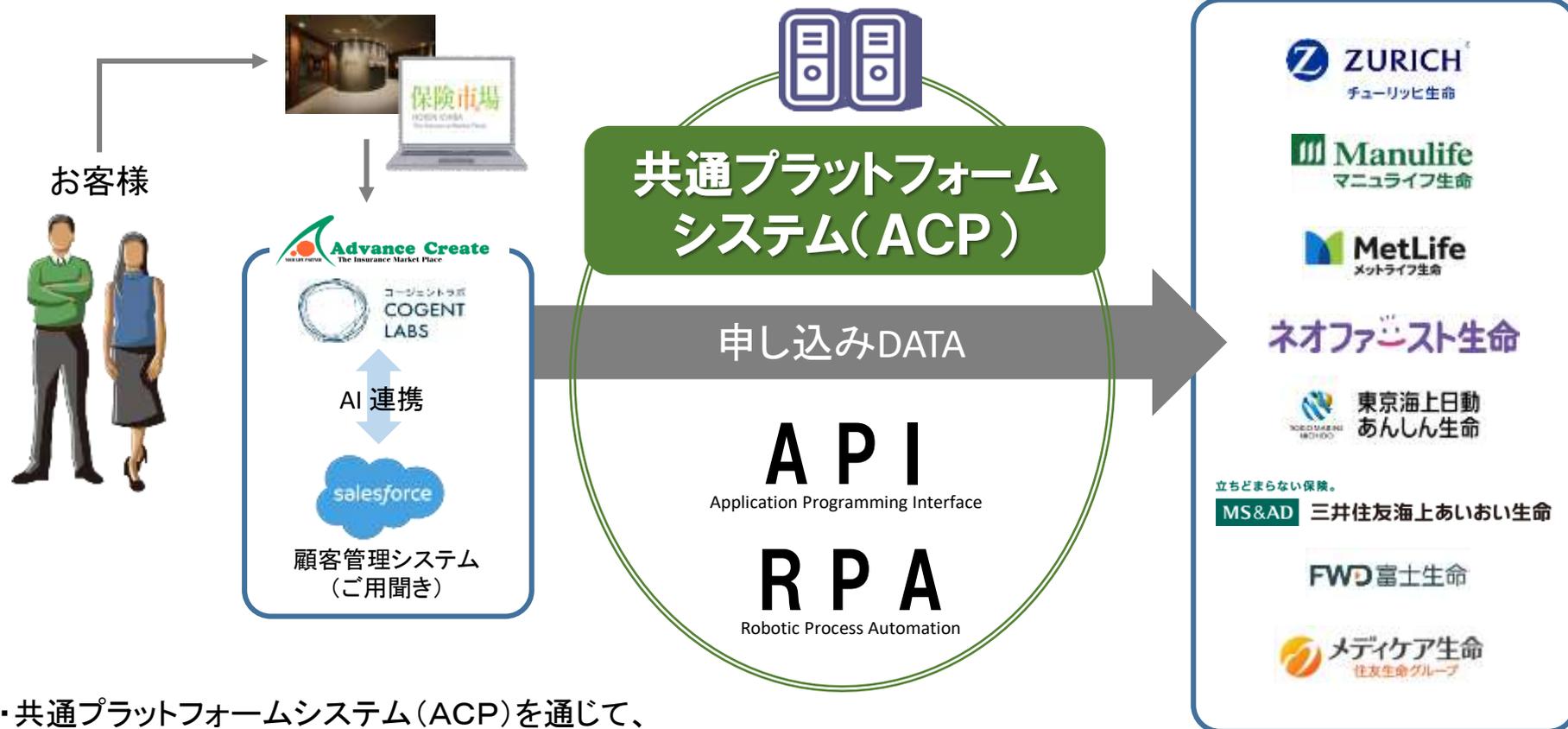


アプリで確認



共通プラットフォームシステムの構築

Advance Create Cloud Platform (略称:ACP)



- ・共通プラットフォームシステム(ACP)を通じて、申込DATAが複数の保険会社のシステムに連携。
- ・複数社にまたがる申込が一度の記入で完結。

人材投資

令和を担う人材の採用と育成

- 採用活動の強化
 - ▶採用ページの改修
 - ▶コンセプトブックの作成

- 積極的な人材投資
 - ▶海外への人材派遣
 - ▶若手社員への自己投資支援手当の支給
 - ▶ライン管理職登用制度の整備

- 福利厚生制度の充実
 - ▶コンサルティングプラザの土曜日・日曜日・祝日の完全休業化



2024年11月						
日	月	火	水	木	金	土
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
×	×	×	×	×	×	×
12	13	14	15	16	17	18
×	×	○	○	○	○	○
19	20	21	22	23	24	25
○	○	○	○	○	○	○
26	27	28	29	30	31	
○	○	○	○	○	○	



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

各種法律・関係法令等への対応

- ◆ 保険業法、個人情報保護法等の各種法律・関係法令等に即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 2019

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」

2017年度より単位認定講座として、社員講師による寄附講座を実施





お問合せ先

総合企画部

高田 尚

TEL

06-6204-1193(代表)

メールアドレス

acir@advancecreate.co.jp

URL

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