

株式会社アドバンスクリエイト  
2019年9月期  
業績説明資料

(2018年10月～2019年9月)



2019年11月11日



## 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。

# 目次

<u>I. 2019年9月期 決算状況</u>	4
<u>II. 営業管理データ</u>	16
<u>III. 当社の戦略</u>	25

## I .2019年9月期 決算状況

---

## 2019年9月期 決算ハイライト

### — 連結業績 —

売上高

10,365百万円となり、前年比896百万円の増収

営業利益

1,345百万円となり、前年比176百万円の増益

経常利益

1,297百万円となり、前年比162百万円の増益

当期純利益

844百万円となり、前年比59百万円の増益

## 2019年9月期 損益計算書(連結)

(単位:百万円)	2018年9月期	構成比(%)	2019年9月期	構成比(%)	対前年 増減率(%)
売上高	9,468	100.0	10,365	100.0	9.5
保険代理店事業	8,343	88.1	8,709	84.0	4.4
ASP事業	4	0.0	182	1.8	3,994.5
メディア事業	832	8.8	1,743	16.8	109.5
再保険事業	724	7.7	775	7.5	7.0
連結修正	▲ 436	▲ 4.6	▲ 1,045	▲ 10.1	—
売上原価	2,623	27.7	2,989	28.8	14.0
売上総利益	6,844	72.3	7,375	71.2	7.8
営業費用	5,675	59.9	6,030	58.2	6.2
営業利益	1,168	12.3	1,345	13.0	15.1
保険代理店事業	843	8.9	778	7.5	▲ 7.7
ASP事業	0	0.0	82	0.8	258,687.9
メディア事業	217	2.3	372	3.6	71.3
再保険事業	105	1.1	110	1.1	4.1
経常利益	1,135	12.0	1,297	12.5	14.3
当期純利益	785	8.3	844	8.1	7.5
一株当たり当期純利益(円)	74.72		81.62		

■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し、商談機会も順調に増加した結果、増収となりました。新しくセグメント分けされましたASP事業においても、クラウドサービスの販売が好調に推移した結果、増収となりました。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、再保険事業も引き続き順調に推移した結果、連結売上高は9.5%の増収となりました。

■プロモーションコストやIT関連コストの増加等により、売上原価、販売費及び一般管理費が前年同期比で増加した一方で、ASP事業と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14.3%の増益、当期純利益については7.5%の増益となりました。

## 2019年9月期 貸借対照表(連結)

(単位:百万円)	2018年9月期末	2019年9月期末	増減
流動資産	4,255	5,013	758
現預金	1,692	678	▲ 1,013
売掛金	486	1,001	515
未収入金	1,518	2,785	1,266
その他	558	548	▲ 9
固定資産	3,536	3,154	▲ 382
有形固定資産	447	583	136
無形固定資産	602	574	▲ 27
投資その他の資産	2,487	1,995	▲ 491
資産合計	7,792	8,168	375

(単位:百万円)	2018年9月期末	2019年9月期末	増減
流動負債	2,349	2,439	89
短期有利子負債	62	71	9
その他	2,287	2,367	80
固定負債	930	1,137	207
長期有利子負債	343	473	130
その他	586	663	76
負債合計	3,279	3,576	296
資本金	2,915	2,915	-
資本剰余金	352	352	-
利益剰余金	2,026	2,424	397
自己株式	▲ 989	▲ 1,139	▲ 150
その他	207	39	▲ 168
純資産合計	4,512	4,591	78
負債及び純資産合計	7,792	8,168	375

### 【資産】

資産合計は、前期末比で375百万円増加いたしました。主に売掛金の増加515百万円、未収入金の増加1,266百万円及び現預金の減少1,013百万円によるものです。

### 【負債及び純資産】

負債合計は、前期末比で296百万円増加いたしました。主に長期有利子負債の増加130百万円等によるものです。

純資産合計は、前期末比で78百万円増加しましたが、これは主に親会社株主に帰属する当期純利益844百万円を計上した一方で、剰余金の配当に伴う減少535百万円および自己株式の取得に伴う減少150百万円等があったことによるものです。

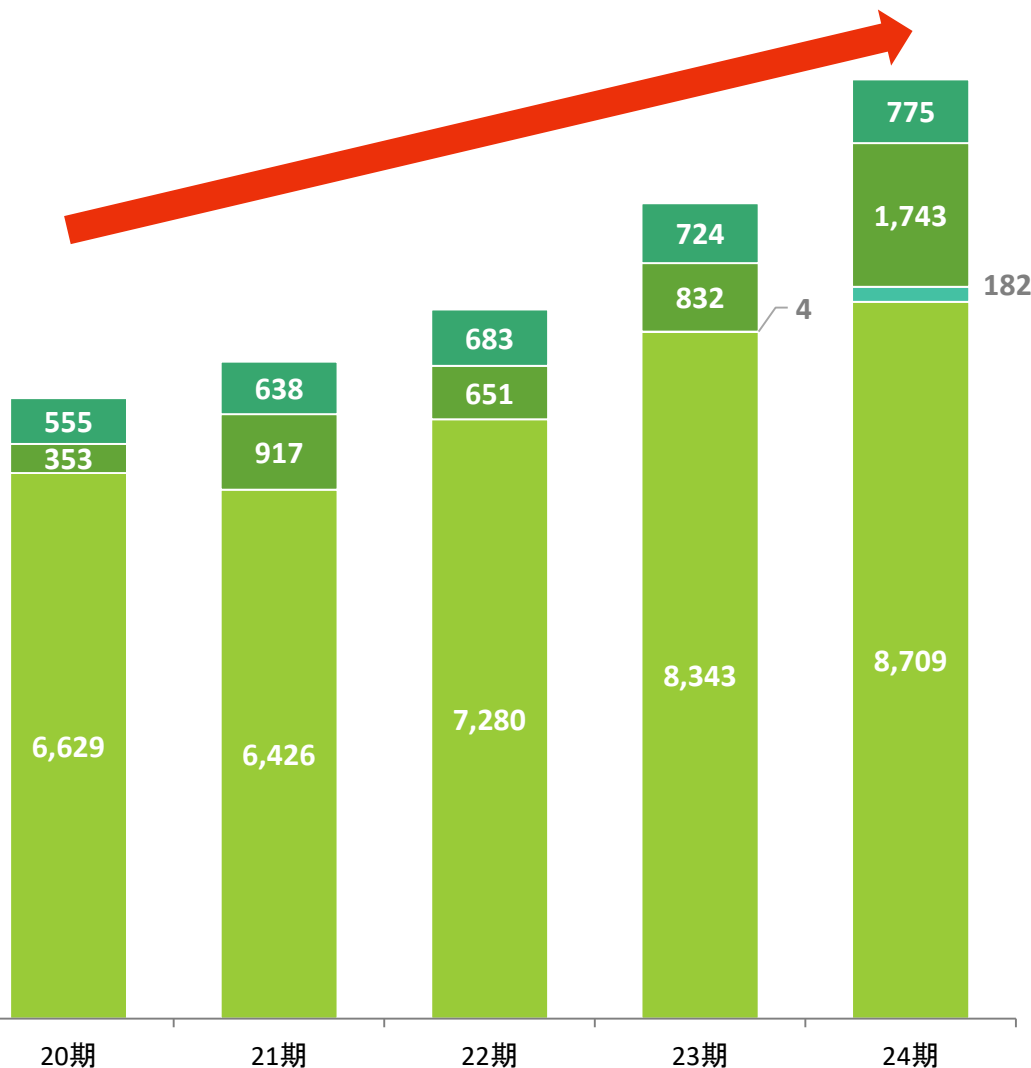
## 2019年9月期 キャッシュ・フロー計算書(連結)

(単位:百万円)	2018年9月期	2019年9月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,712	▲ 278	▲ 1,990
税金等調整前当期純利益	1,135	1,270	134
減価償却費	398	385	▲ 13
売掛債権の増減額	95	▲ 388	▲ 484
その他	81	▲ 1,545	▲ 1,627
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 255	9	264
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 1,067	▲ 799	268
有利子負債の増減額	▲ 156	▲ 113	42
配当金の支払額	▲ 545	▲ 534	10
その他	▲ 365	▲ 151	214
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	▲ 4	▲ 4
現金及び現金同等物の増減額	389	▲ 1,072	▲ 1,462
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	1,689	616	▲ 1,072



## セグメント別売上高

(単位:百万円)



	23期	24期
再保険	724	775
メディア	832	1,743
ASP	4	182
保険代理店	8,343	8,709
合計	9,904	11,410

前年比

15.2%増

※ 連結修正前

## 保険代理店事業売上高

(単位:百万円)

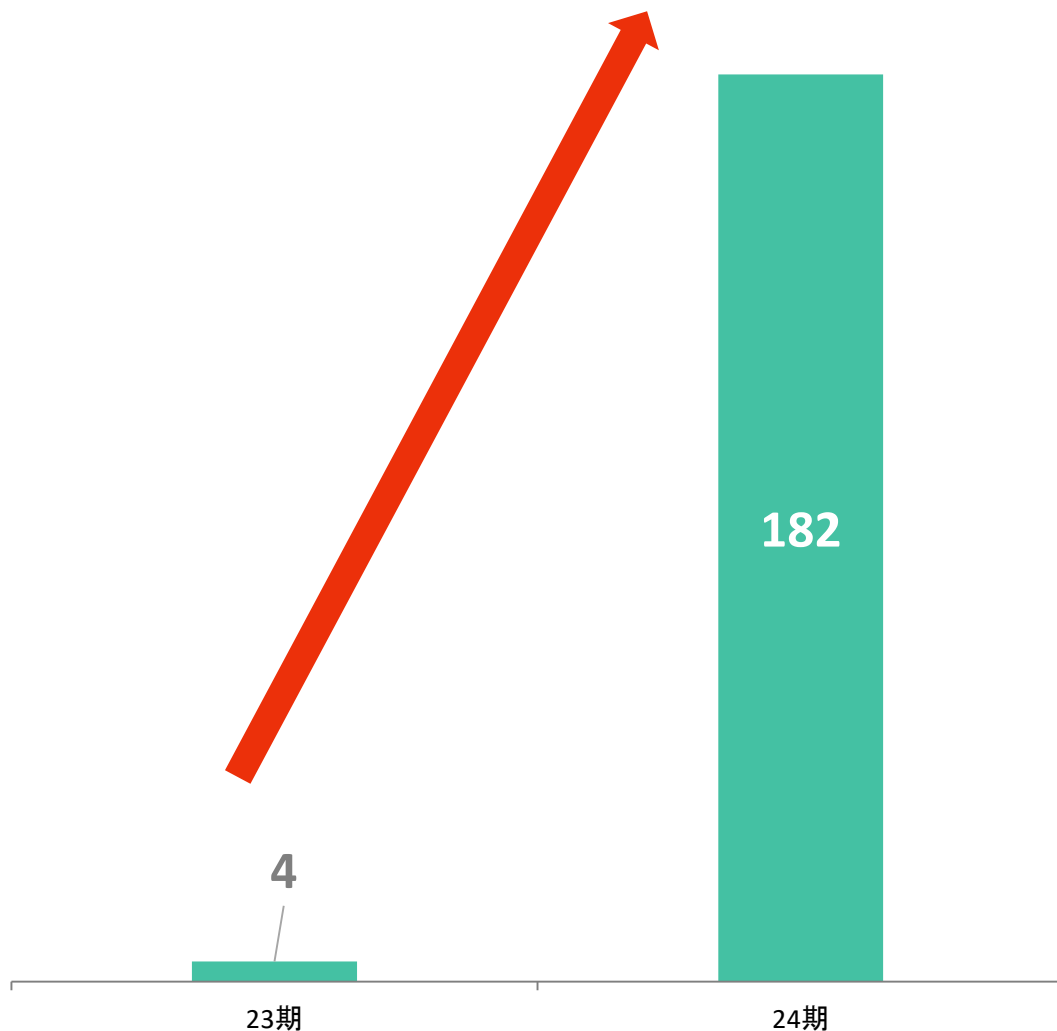


前年比

4.4%増

## ASP事業売上高

(単位:百万円)

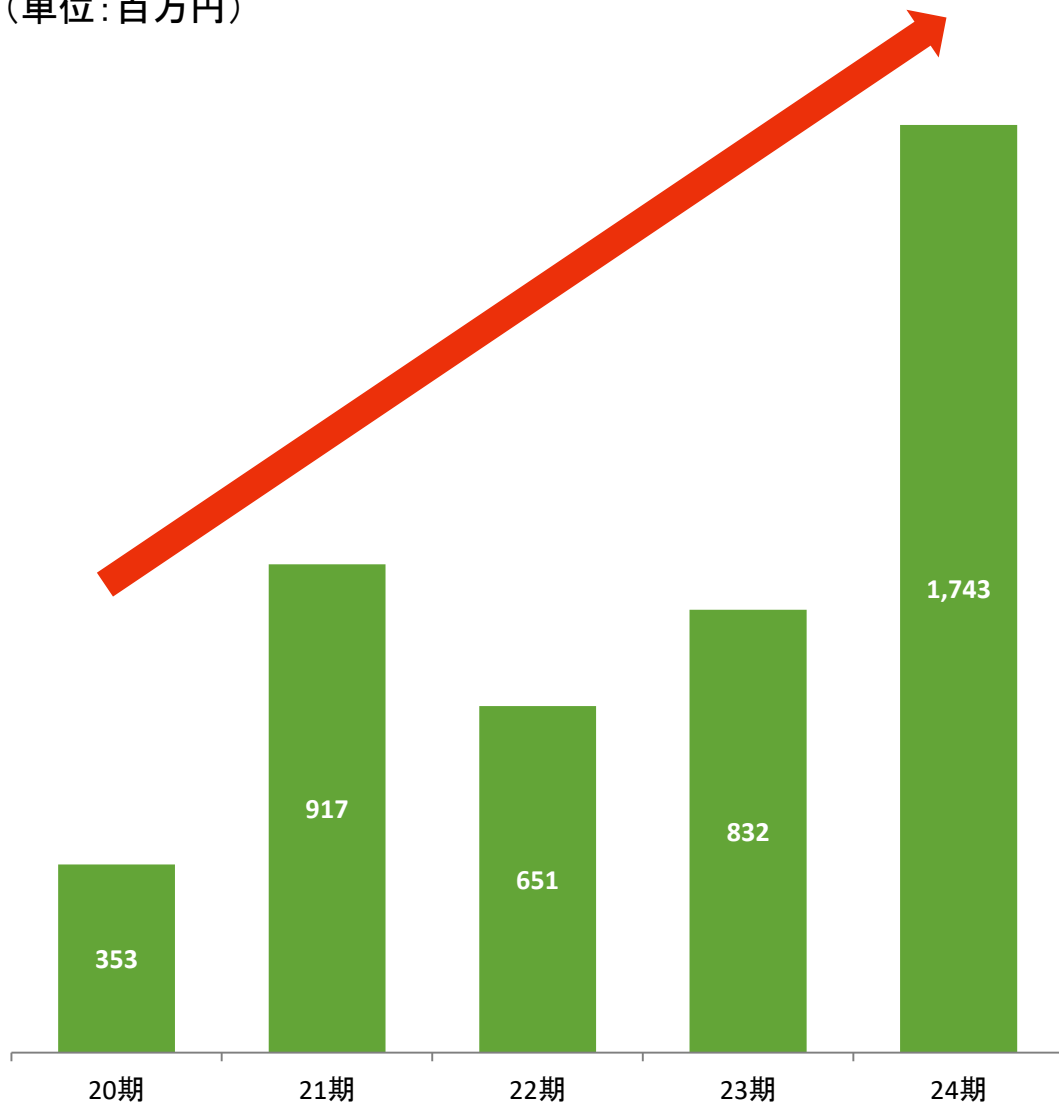


前年比  
**40.9倍**

※ 前期まで、ASP事業は保険代理店事業に含まれておりましたが、本決算よりセグメントの見直しを行いました。前期より遡って修正し、記載しております。

## メディア事業売上高

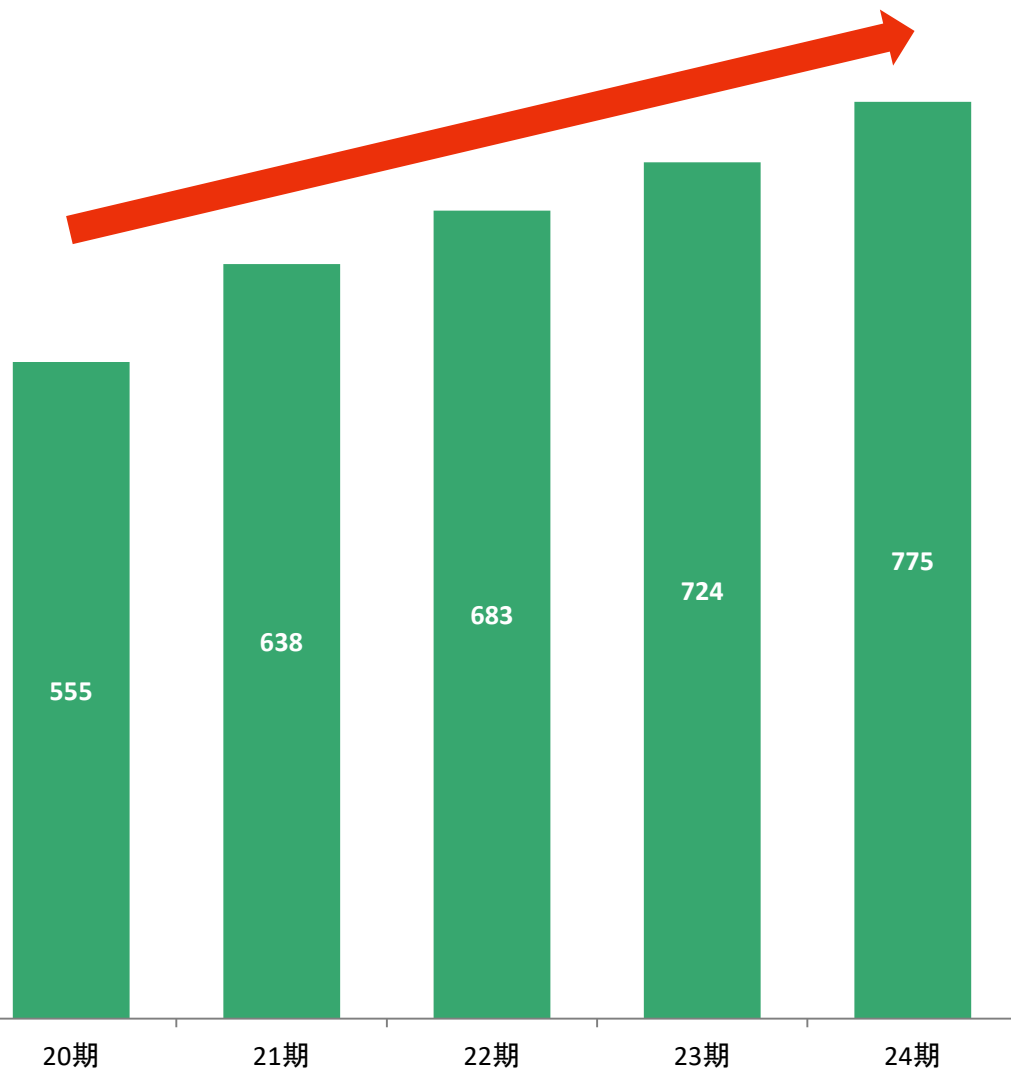
(単位:百万円)



前年比  
**109.5%増**

## 再保険事業売上高

(単位:百万円)



前年比  
**7.0%増**

## 25期通期予想

(単位:百万円)

連結	21期 通期実績	22期 通期実績	23期 通期実績	24期 通期実績	25期 通期予想	対前期 増減率
売上高	7,295	8,137	9,468	10,365	11,400	10.0%
営業利益	954	1,043	1,168	1,345	1,570	16.7%
経常利益	926	1,024	1,135	1,297	1,500	15.6%
当期純利益	582	742	785	844	1,000	18.4%
ROE	12.4%	16.2%	17.3%	18.6%	19.7%	
売上高経常利益率	12.7%	12.6%	12.0%	12.5%	13.2%	
配当性向	87.7%	67.9%	66.9%	61.3%	51.7%	
自己資本比率	65.5%	59.3%	57.9%	56.2%	58.7%	

### 【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、期末ともに1株当たり25円、年間合計は1株当たり50円の配当を実施いたします。

## 目標とする経営指標

	目標値	24期実績
ROE	20%以上	18.6%
売上高経常利益率	20%以上	12.5%
配当性向	50%以上	61.3%
自己資本比率	80%以上	56.2%

## II. 営業管理データ

---



## チャンネル別申込ANP

(単位: 百万円)



	23期	24期
協業	1,183	1,570
通信販売	2,652	2,632
対面販売	4,634	4,697
合計	8,470	8,900

前年比

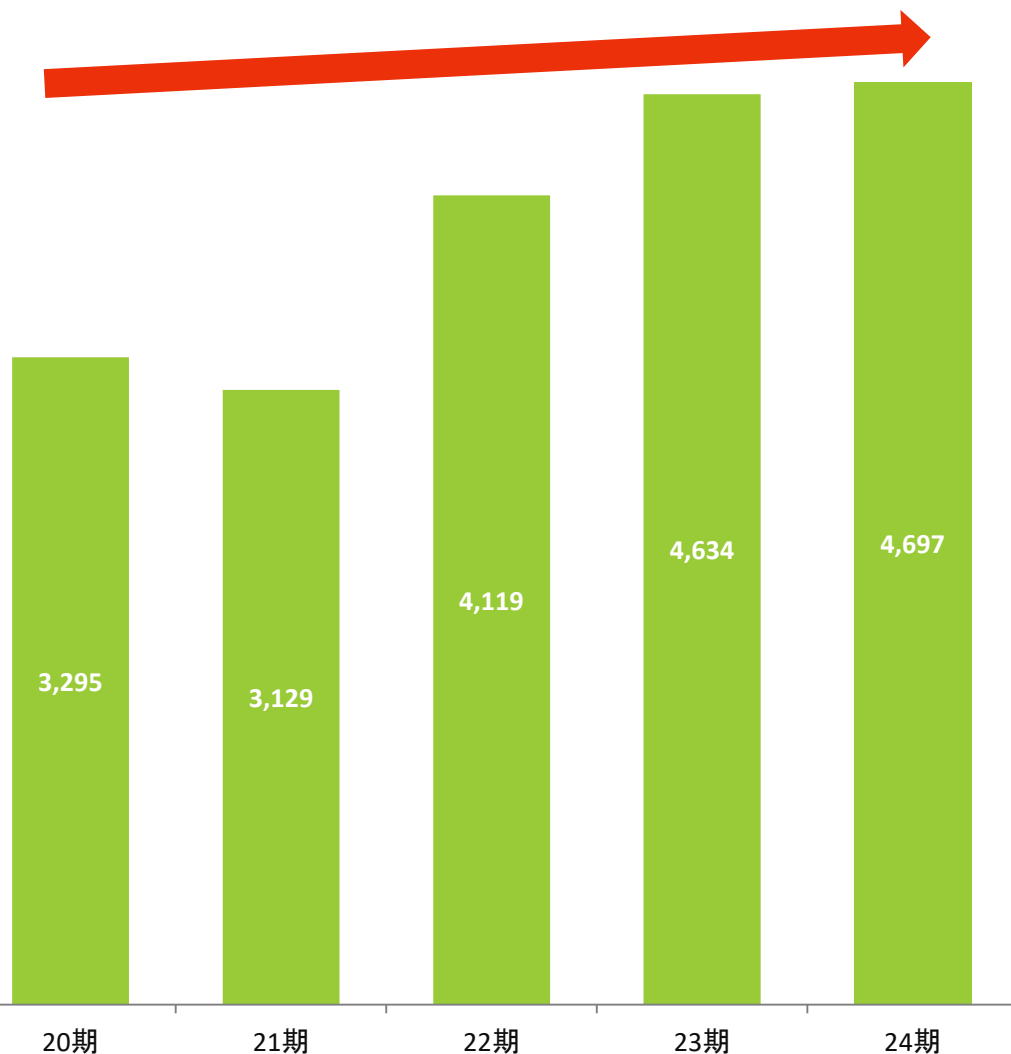
5.1%増

※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)

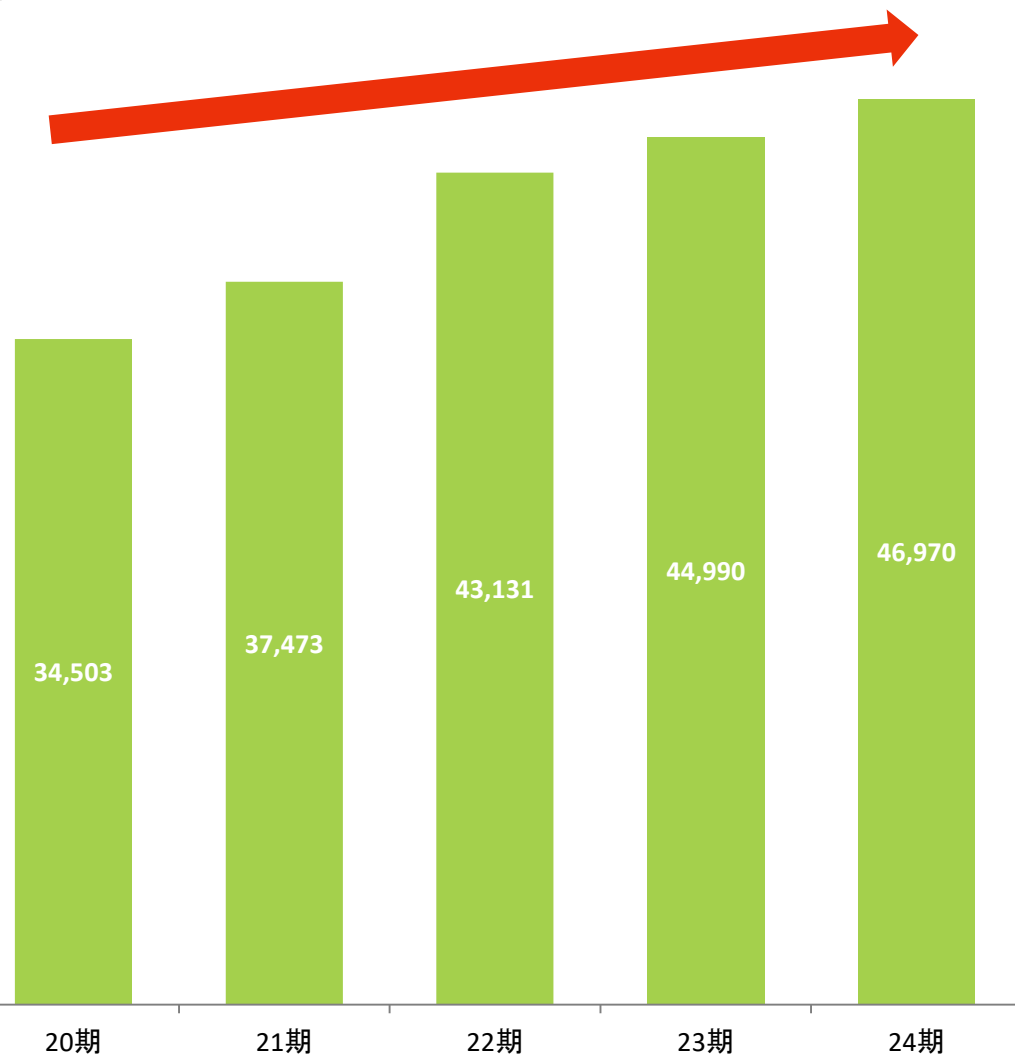


前年比  
**1.4%増**

※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。

## 直営における対面人員一人当たりANP

(単位:千円)

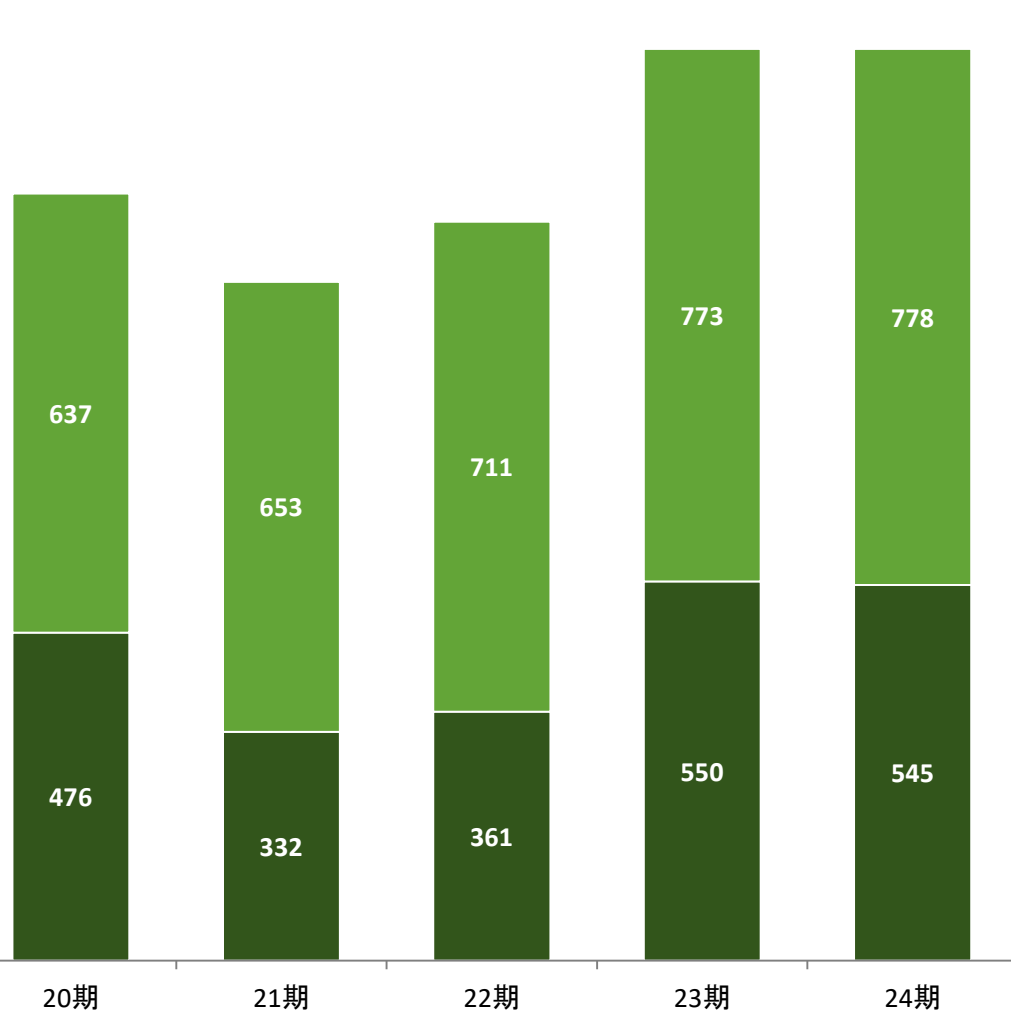


前年比  
**4.4%増**

※全国12拠点 117人(2019年9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。

## ネット生保およびネット損保ANP

(単位:百万円)

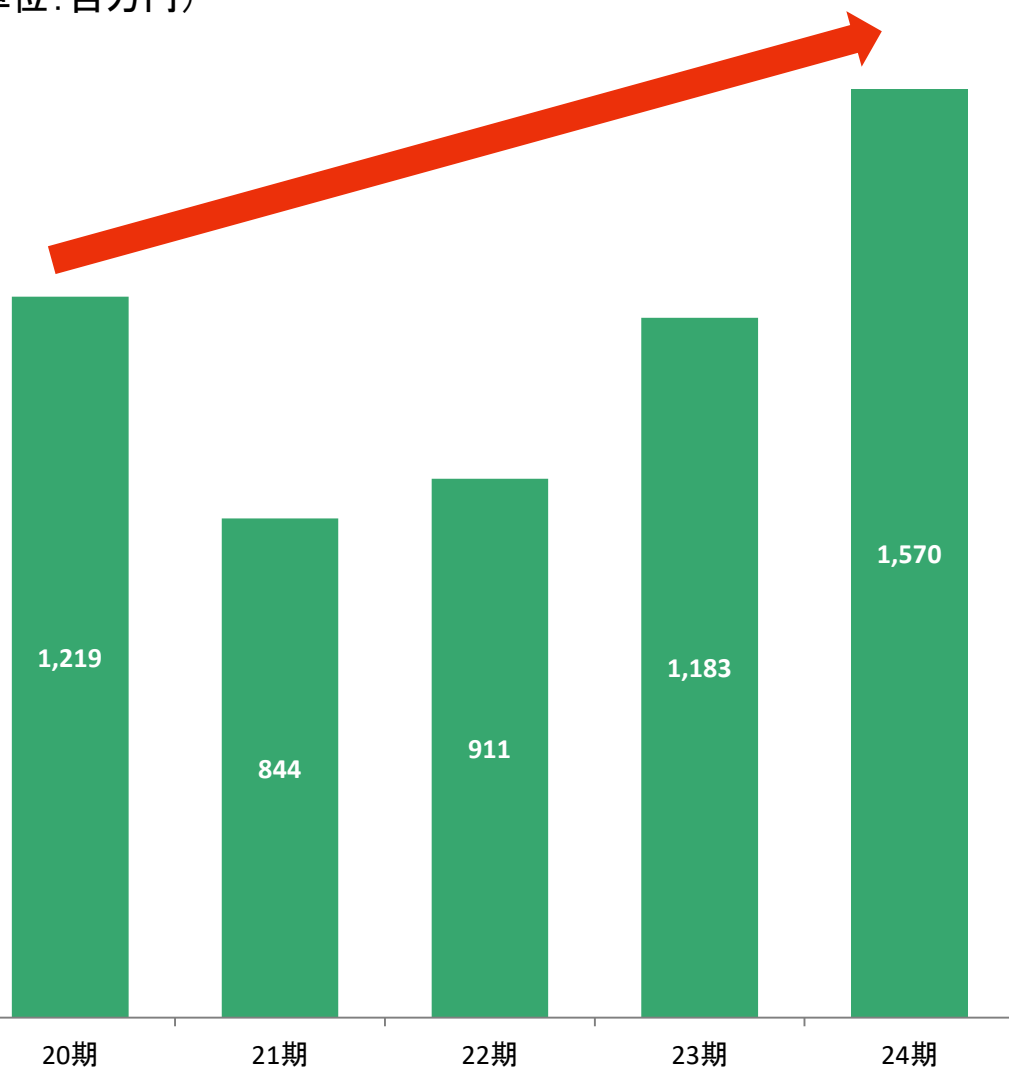


	23期	24期
ネット損保	773	778
ネット生保	550	545
合計	1,323	1,323

前年比  
横ばい

# 協業販売ANP

(単位:百万円)

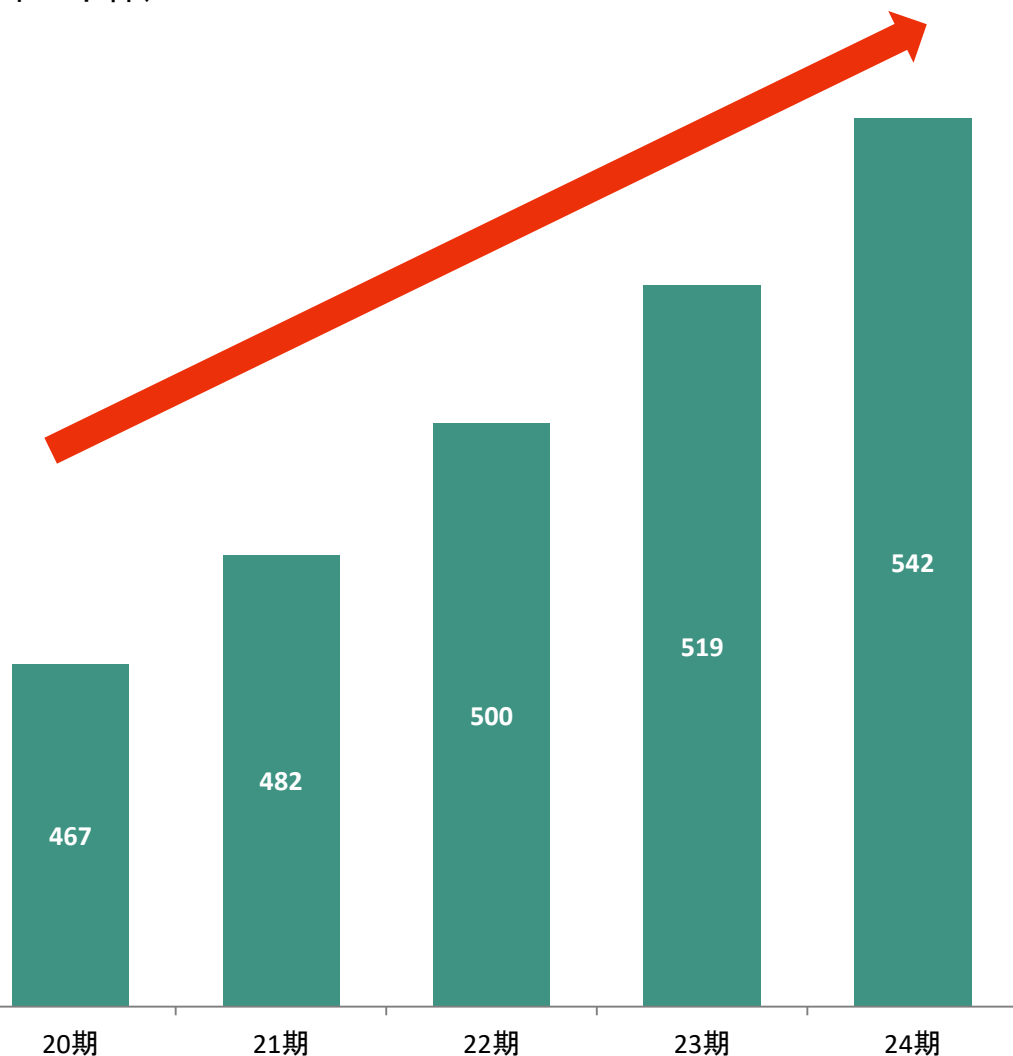


前年比  
**32.7%増**

■ 提携代理店 87社(提携店舗 297店)  
協業募集人数 56,675人  
※2019年9月30日現在  
(第23期末における提携代理店社数 78社)

# 保有契約件数

(単位:千件)



前年比  
**4.4%増**

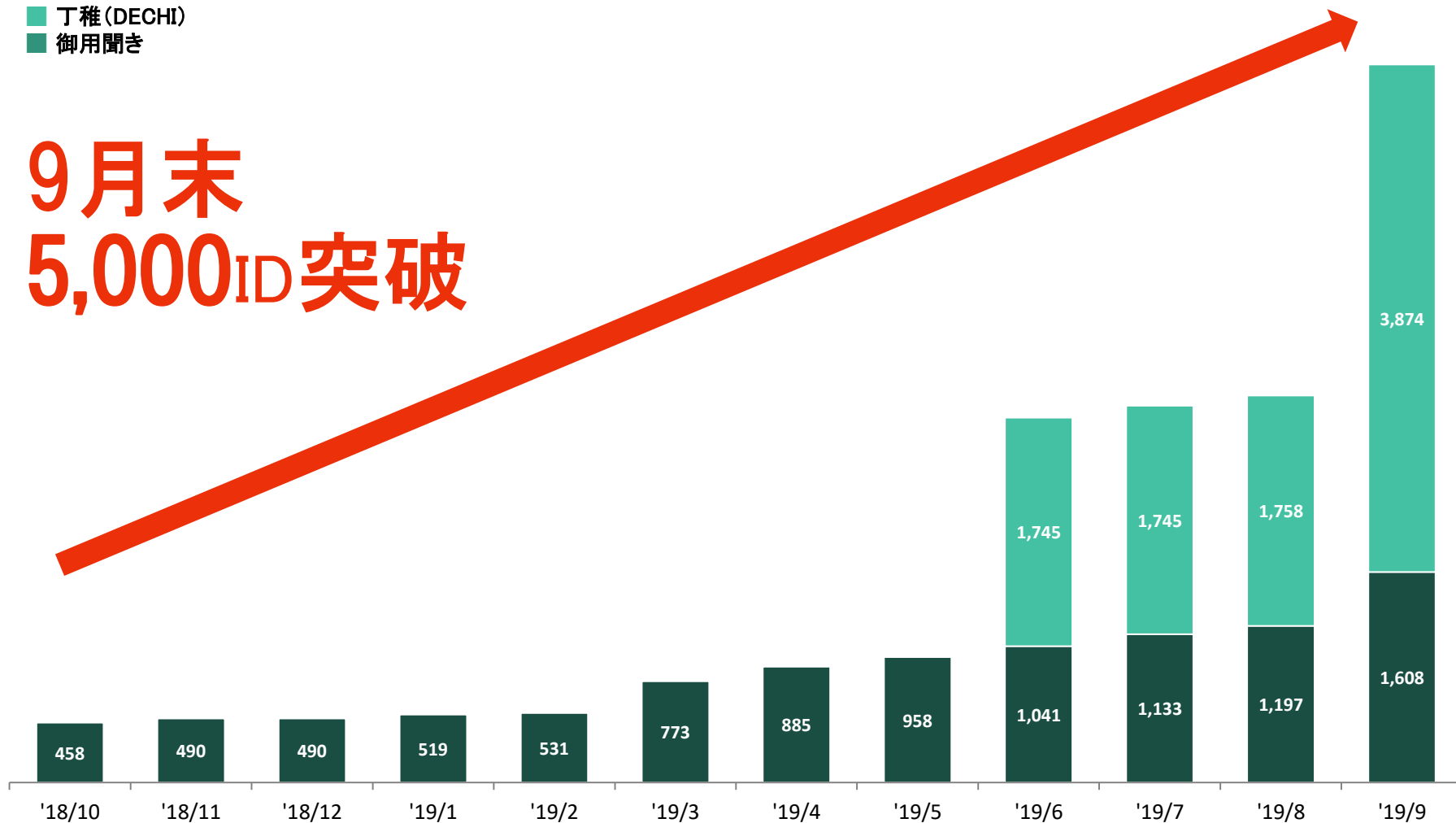
※ 保有契約件数の対象となるものは生命保険・医療保険等、  
継続・更新されるものとし、短期傷害保険(旅行保険等)については除く。

## ACP利用アカウント件数

(単位:ID)

■ 丁稚 (DECHI)  
■ 御用聞き

9月末  
5,000ID突破



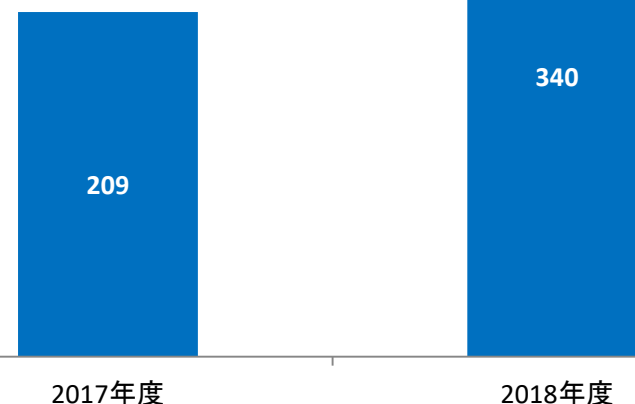
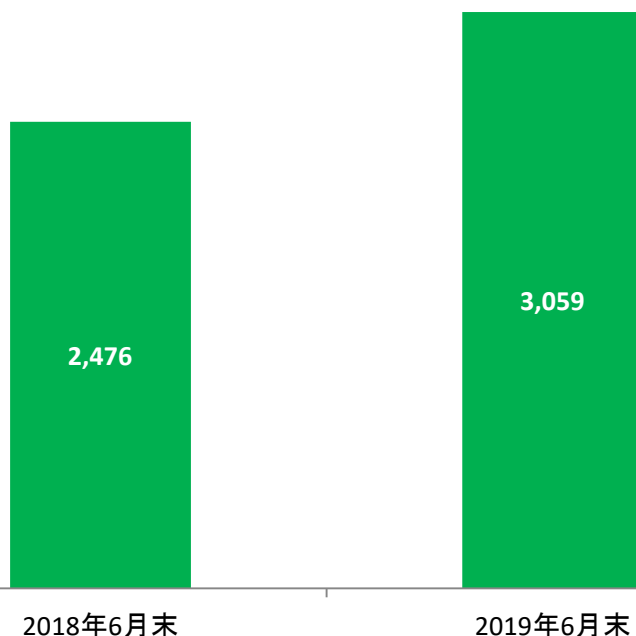
## EEV推移(再保険事業収益現在価値)

### EEV

### 新契約価値

(単位:百万円)

(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11月11日に開示しております「2019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。



## 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

# Advance Create の歴史



1997年  
ポスティング開始



2002年  
ナスダックジャパン上場



2004年  
保険ショップの展開



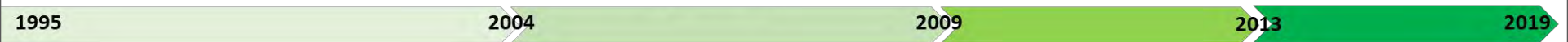
2009年  
新生・保険市場



2013年  
コンサルティングプラザ



2016年  
東京証券取引所一部指定



1998年  
「御用聞き」の開発



1999年  
Webサイト「保険市場」開設



2007年  
Webマーケティングの本格化



2004年  
株式会社保険市場設立



2009年  
スマートフォン用サイトの開発



2008年  
Advance Create Reinsurance Inc.設立



2018年  
「御用聞き」の販売開始



2018年  
「folder」リリース



2019年  
「丁稚」の販売開始



保険代理店から  
『保険業界のプラットフォーム』へ

## 収益のポートフォリオ・グループ事業

### 保険に関するあらゆる収益機会へのアプローチ

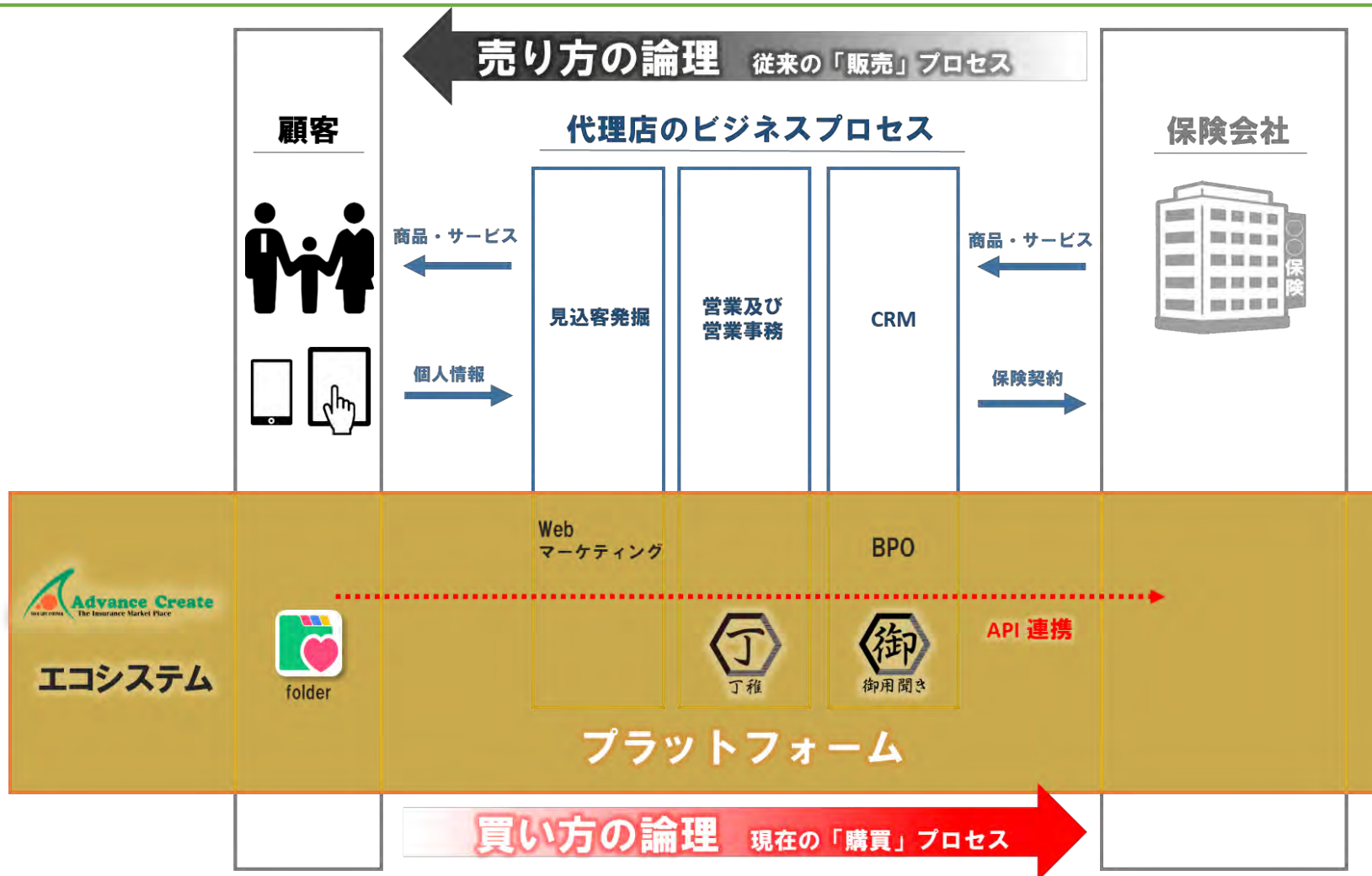


# Online Merges with Offline



※OMO (Online Merges with Offline) とは、「オンラインとオフラインの融合」を意味する概念です。  
 OnlineとOfflineを一つの大きなマーケットとしてみなし、サービスや機能を融合させていきます。  
 当社においては、Onlineではお客様に利便性を、Offlineでは最高の体験を提供いたします。

# Advance Create のエコシステム



※エコシステム(生態系)とは、ある一部の地域や空間において、動植物が互いに依存して生態を維持する状態を指します。ビジネスにおいては、前述から転じて業界や製品がお互いに連携することで大きな収益構造を構成する状態を意味します。当社では、ACP(Advance Create Cloud Platform)の販売やBPOの推進等により、当社、保険会社、保険代理店等を含めたエコシステムを形成いたします。

## 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



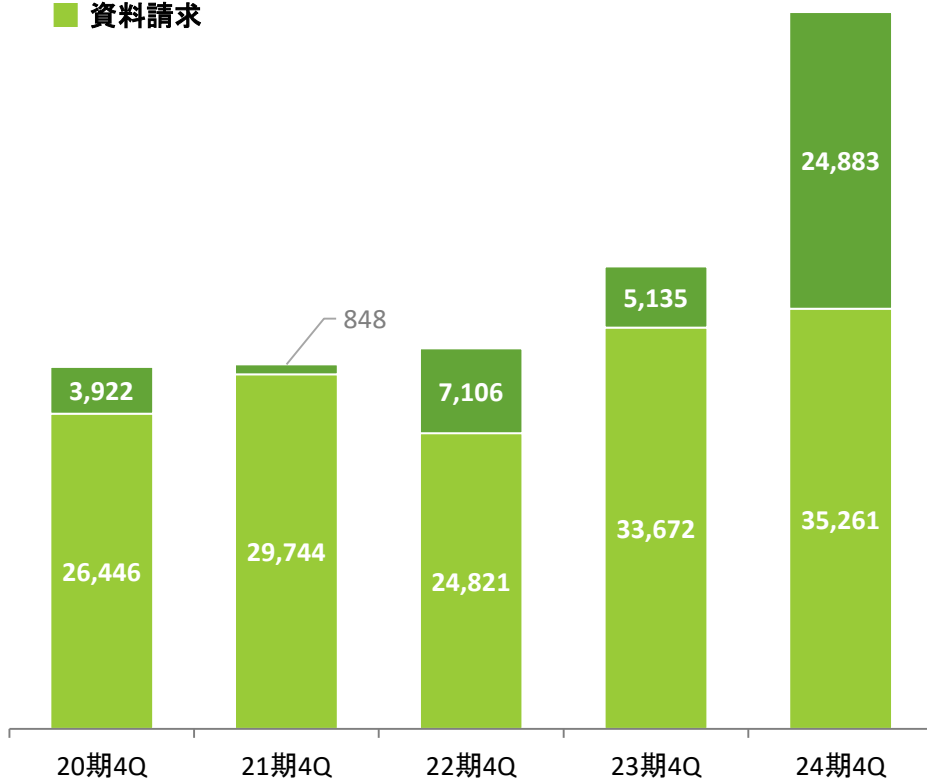
SMS

## 資料請求・アポイント数推移<四半期対比>

### 資料請求+ネット一括見積り数

(単位:件)

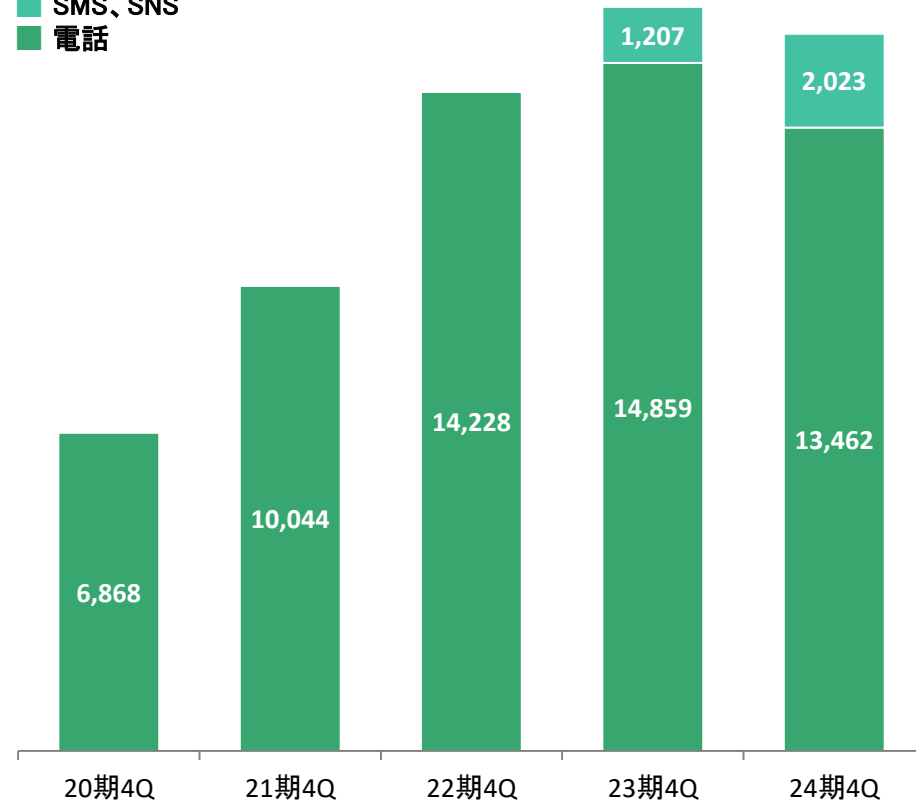
- ネット一括見積り
- 資料請求



### アポイント数

(単位:件)

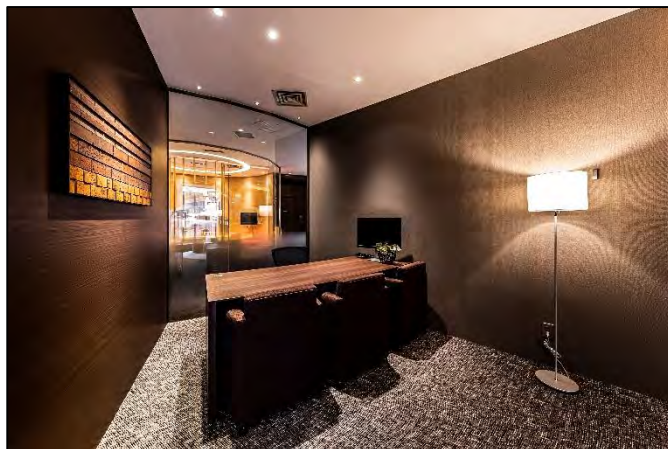
- SMS、SNS
- 電話



## 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月より全国のコンサルティングプラザを順次リニューアル**





# Advance Create Cloud Platform

- ・複数の保険会社のシステムにAPIやRPAを用い、保険代理店のCRMソフトと連携
- ・顧客情報管理システム「御用聞き」と申込情報の共有システム「丁稚 (DECHI)」を保険代理店へ販売  
⇒保険業界全体の業務効率の改善へ
- ・2019年9月30日現在、生命保険会社12社と連携



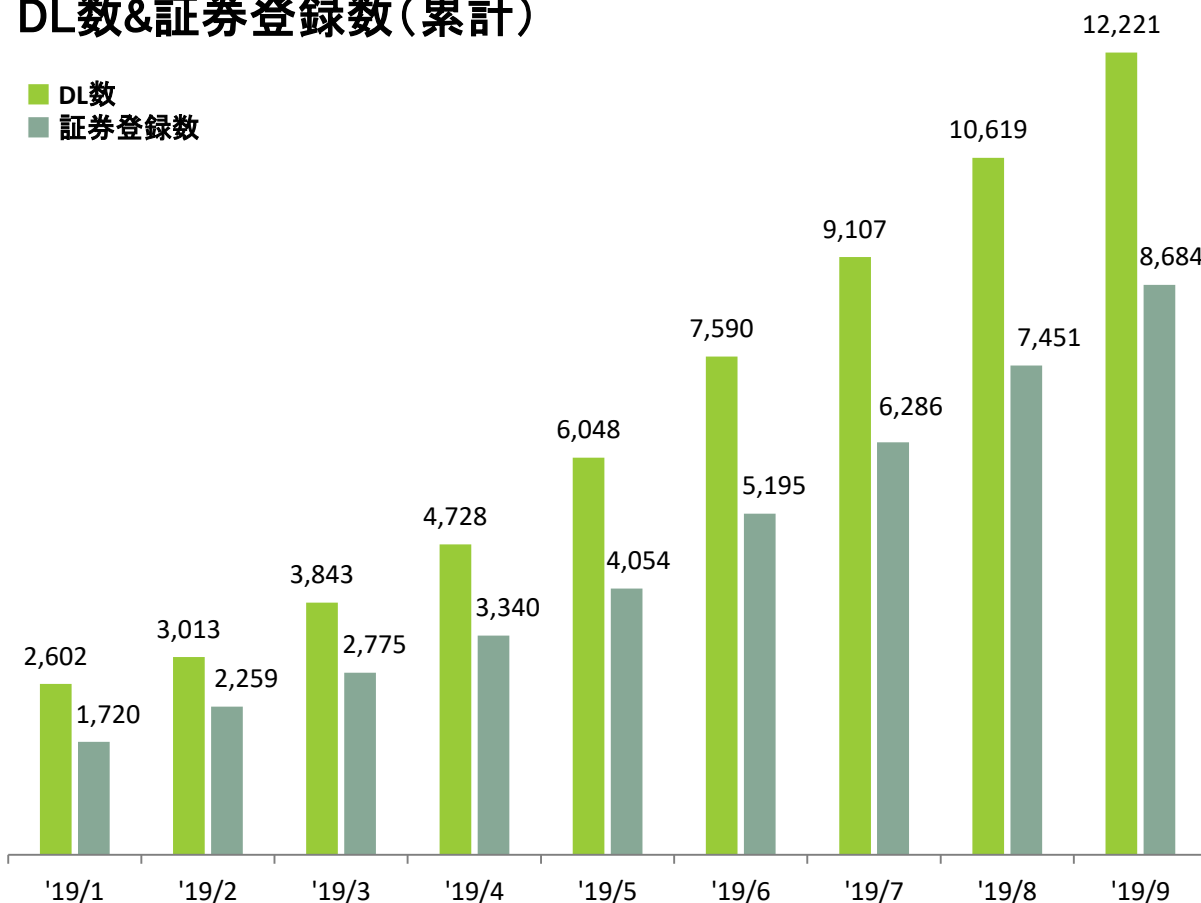
# 保険証券管理アプリ folder



- ・ AIにより、保険書類をデータで管理できるアプリ「folder」をリリース
- ・ 家族連携機能によって、選択した保険証券を大切なご家族と共有

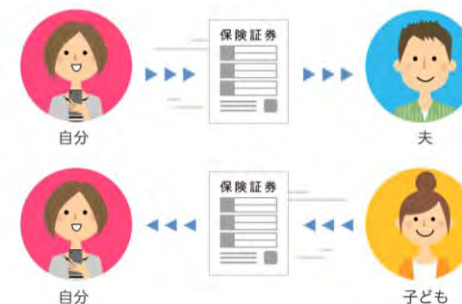
## DL数&証券登録数(累計)

■ DL数  
■ 証券登録数



※下記URLよりご視聴いただけます。  
[https://www.hokende.com/features/app\\_introduction](https://www.hokende.com/features/app_introduction)

万が一に備えて  
大切な人とあんしんを共有



## 保険業界のサービスプロバイダー 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
- ・ 保険会社・保険代理店に代わり、当社からお客様に各種お手続き(住所変更等)のご案内
- ・ 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
- ・ お客様からご要望があれば、受託元に保険見直しのアポイント等も連携



・ 既契約情報



・ お客様へのコンタクト  
・ 満足度調査アンケート



・ 見込み客の発掘  
・ アンケート結果のフィードバック



・ 住所変更等の申し出  
・ 既契約見直し希望



## グループ会社 保険市場 / ACR Inc.

### 株式会社保険市場



#### メディア事業

- ・保険会社より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

- ・自社の広告運用業務のノウハウを用い、保険会社等の広告運用を受託
- ・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 ★パートナーに認定



### Advance Create Reinsurance Inc.



#### 再保険事業

- ・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>  
2019年9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

## 人材投資

### 令和を担う人材の採用と育成

- 採用活動の強化
  - ▶採用ページのリニューアル
  - ▶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



2019年5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
×	TEL	TEL	TEL	TEL	TEL	TEL
19	20	21	22	23	24	25
TEL	TEL	TEL	TEL	TEL	TEL	TEL
26	27	28	29	30	31	
TEL	TEL	TEL	TEL	TEL	TEL	



## 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運営・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 2018

### 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  
(2019年度も11月より講義開始)





## 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	<a href="https://www.advancecreate.co.jp/">https://www.advancecreate.co.jp/</a>