

株式会社アドバンスクリエイト 2020年9月期 第1四半期 業績説明資料

(2019年10月～2019年12月)



2020年2月13日



証券コード:8798

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。

2020年9月期 第1四半期 決算状況

2020年9月期 第1四半期 決算ハイライト

— 連結業績 —

売上高

2,638百万円となり、前年同期比**116百万円**の増収
(前年同期比4.6%の増収)

営業利益

295百万円となり、前年同期比**21百万円**の増益
(前年同期比8.0%の増益)

経常利益

278百万円となり、前年同期比**18百万円**の増益
(前年同期比7.3%の増益)

四半期純利益

177百万円となり、前年同期比**9百万円**の増益
(前年同期比5.5%の増益)

2020年9月期 第1四半期 損益計算書(連結)

(単位:百万円)	2019年9月期 第1四半期	構成比(%)	2020年9月期 第1四半期	構成比(%)	対前年同期 増減率(%)
売上高	2,521	100.0	2,638	100.0	4.6
保険代理店事業	2,163	85.8	2,180	82.6	0.8
ASP事業	8	0.3	55	2.1	550.4
メディア事業	328	13.0	546	20.7	66.2
再保険事業	188	7.5	202	7.7	7.6
連結修正	▲ 167	▲ 6.6	▲ 346	▲ 13.1	—
売上原価	754	29.9	781	29.6	3.6
売上総利益	1,767	70.1	1,857	70.4	5.1
営業費用	1,494	59.2	1,562	59.2	4.6
営業利益	273	10.8	295	11.2	8.0
保険代理店事業	175	7.0	184	7.0	4.8
ASP事業	▲ 11	▲ 0.5	13	0.5	—
メディア事業	87	3.5	73	2.8	▲ 15.6
再保険事業	21	0.8	22	0.9	7.0
経常利益	259	10.3	278	10.5	7.3
四半期純利益	167	6.7	177	6.7	5.5
一株当たり四半期純利益(円)	16.15		17.13		

保険代理店事業においては、積極的かつ効率的なWebプロモーションを実施したことにより、増収増益となりました。前年度より独立セグメントとなったASP事業においても、乗合保険代理店へのACP販売が好調に推移し、増収増益となりました。メディア事業においては、保険選びサイト「保険市場(ほけんいちば)」への広告出稿が引き続き好調に推移し増収となった一方、広告原価が増加したため、減益となりました。また、再保険事業では、順調に売上高が増加した結果、増収増益となりました。

2020年9月期 第1四半期 貸借対照表(連結)

(単位:百万円)	2019年9月期末	2020年9月期 第1四半期	増減
流動資産	5,013	4,814	▲ 198
現金預金	678	968	289
売掛金	1,001	1,220	218
未収入金	2,785	1,874	▲ 911
その他	548	751	203
固定資産	3,154	3,338	184
有形固定資産	583	579	▲ 4
無形固定資産	574	607	32
投資その他の資産	1,995	2,151	156
資産合計	8,168	8,153	▲ 14

(単位:百万円)	2019年9月期末	2020年9月期 第1四半期	増減
流動負債	2,439	2,455	16
短期有利子負債	71	372	300
その他	2,367	2,082	▲ 284
固定負債	1,137	1,168	30
長期有利子負債	473	492	18
その他	663	675	11
負債合計	3,576	3,623	46
資本金	2,915	2,915	-
資本剰余金	352	352	-
利益剰余金	2,424	2,334	▲ 89
自己株式	▲ 1,139	▲ 1,125	13
その他	39	53	14
純資産合計	4,591	4,530	▲ 60
負債及び純資産合計	8,168	8,153	▲ 14

【資産】

資産合計は、前期末に比べ14百万円減少し8,153百万円となりました。これは主に流動資産における、現金及び預金の増加289百万円、受取手形及び売掛金の増加218百万円および未収入金の減少911百万円等によるものです。固定資産は、前期末に比べ184百万円増加しましたが、これは主に、投資その他の資産の増加156百万円等によるものです。

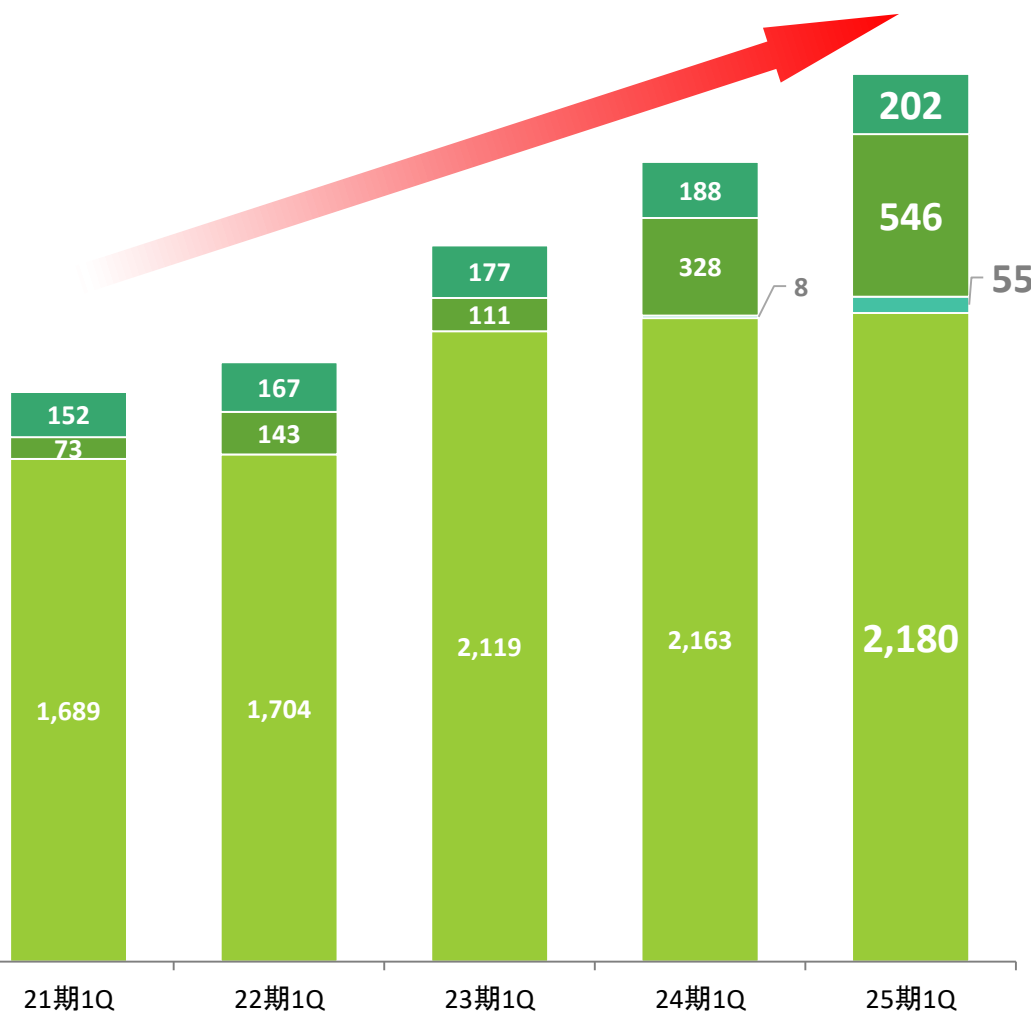
【負債及び純資産】

負債合計は、前期末に比べ46百万円増加し3,623百万円となりました。これは主に流動負債における短期借入金の増加300百万円、未払金の増加49百万円および未払法人税等の減少301百万円等によるものです。

純資産合計は、前期末に比べ60百万円減少しましたが、これは主に、親会社株主に帰属する四半期純利益177百万円を計上した一方で、剰余金の配当による減少266百万円があったこと等によるものです。

セグメント別売上高

(単位:百万円)



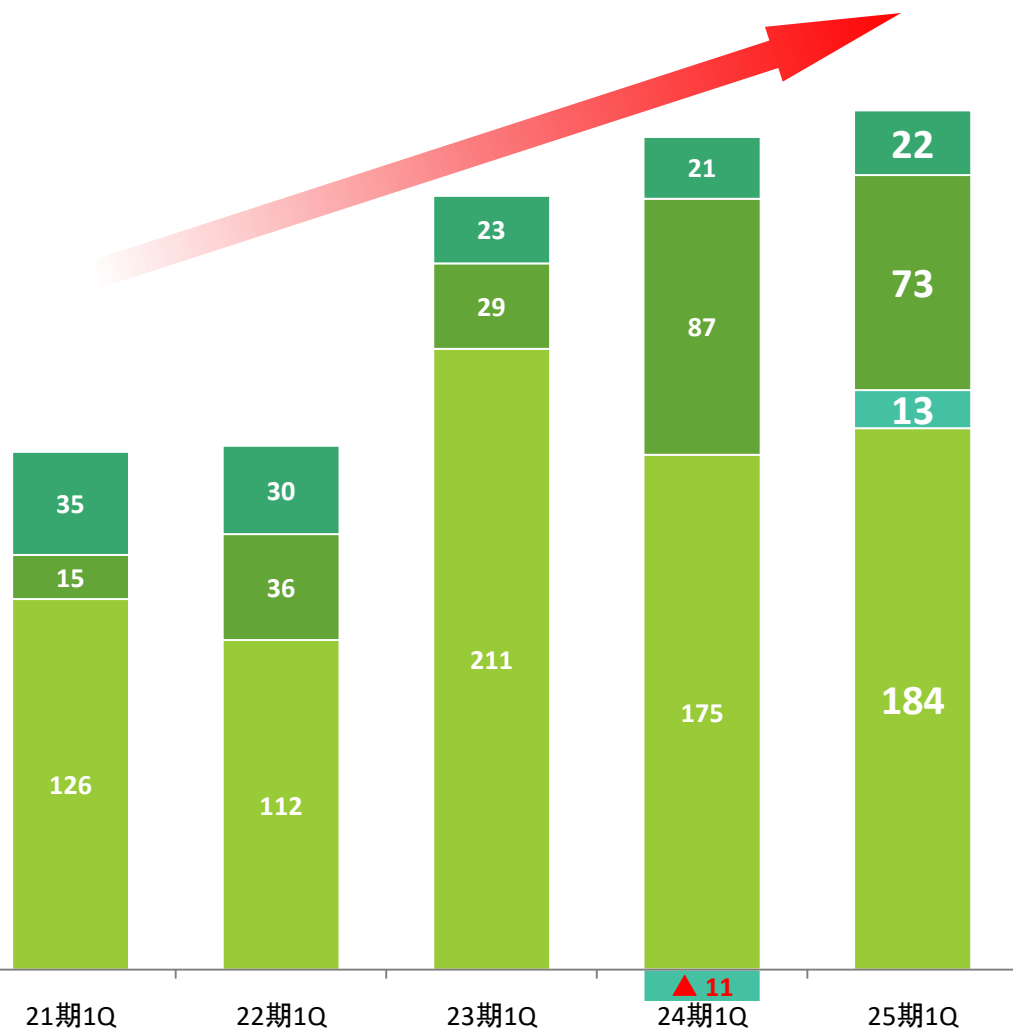
	24期1Q	25期1Q	前年同期比
再保険	188	202	7.6%
メディア	328	546	66.2%
ASP	8	55	550.4%
保険代理店	2,163	2,180	0.8%
合計	2,689	2,985	11.0%

前年同期比
11.0%増

※ 連結修正前

セグメント別営業利益

(単位:百万円)



	24期1Q	25期1Q	前年同期比
再保険	21	22	7.0%
メディア	87	73	▲15.6%
ASP	▲11	13	—
保険代理店	175	184	4.8%
合計	272	294	8.0%

前年同期比
8.0%増

※ 連結修正前

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】

2020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円の配当を予定しております。

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%

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 深化と進化

1997年
ポスティング開始



2007年
Webマーケティングの本格化



2016年
東京証券取引所一部指定



2004年
保険ショップの展開



2013年
コンサルティングプラザ

1995

2004

2009

2013

2020



2002年
ナスダックジャパン上場

2002年
メディア事業



2008年
再保険事業



2018年
ASP事業



2016年
メディアレップ事業

保険を買いに行くというライフスタイルの確立

保険代理店上場というムーブメント＝保険代理店の産業化

収益のポートフォリオ

『競争より共生』



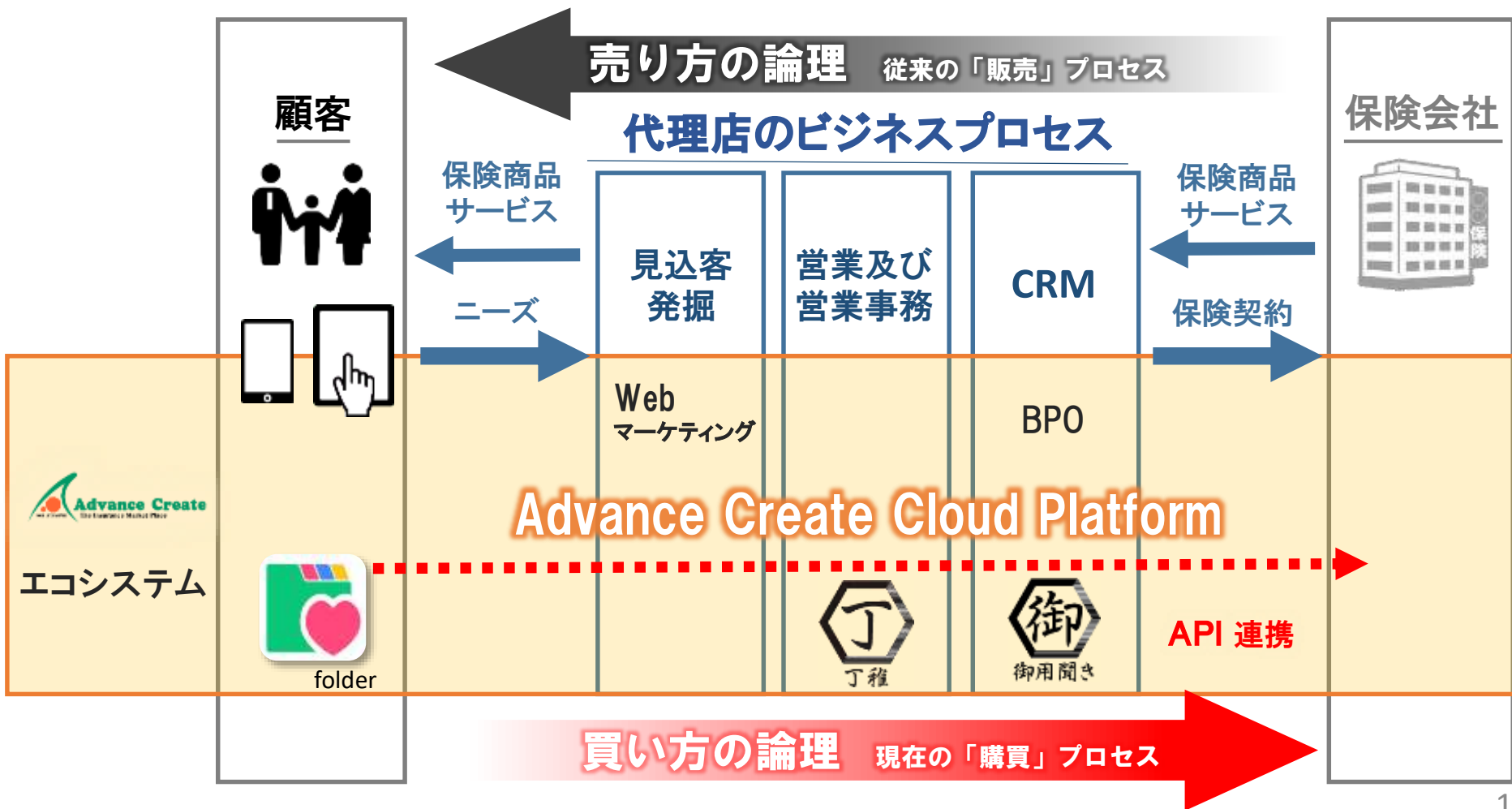
Online Merges with Offline.

- ▶ OMO (Online Merges with Offline.)とは、「オンラインとオフラインの融合」を意味し、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く考え方です。
- ▶ 当社は、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。



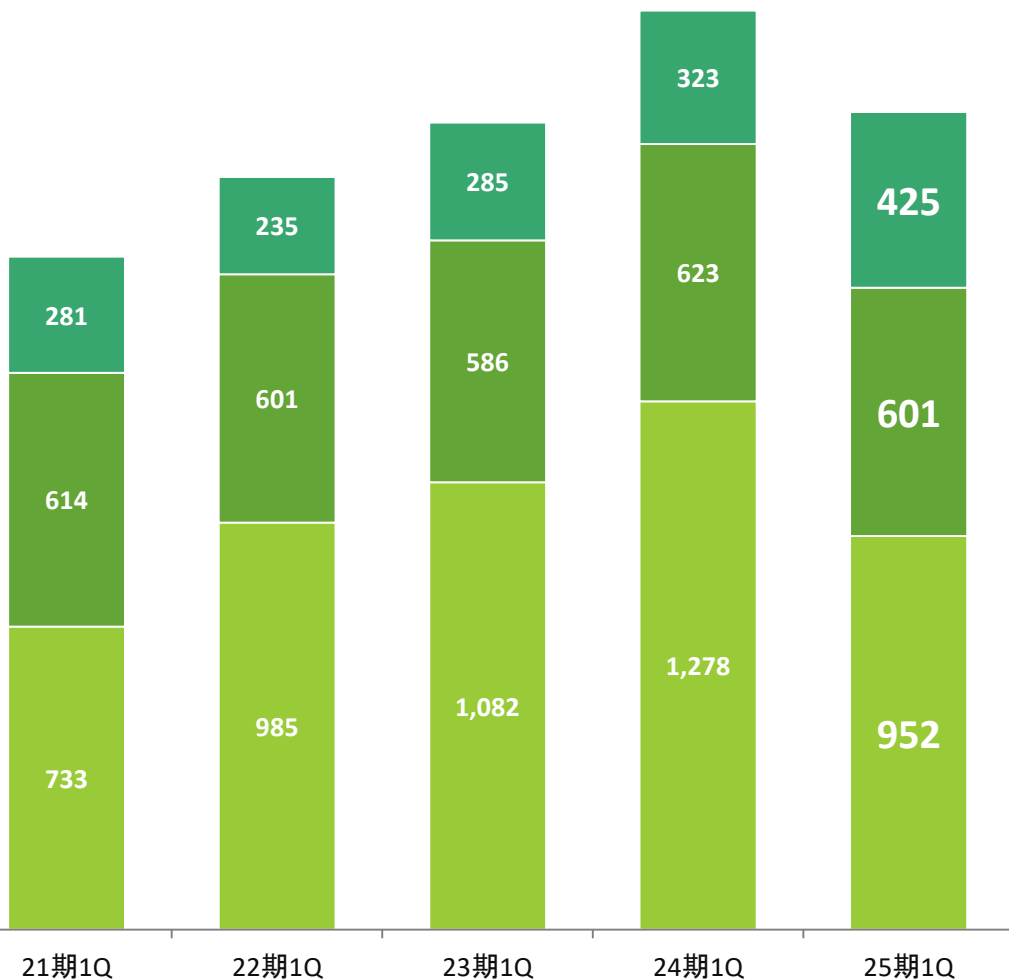
Advance Create のエコシステム

- ▶ 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、そのことが転じてビジネスにおいては、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の販売やBPOの推進等により、保険会社、保険代理店、一般顧客を含めたエコシステムを形成いたします。



チャンネル別申込ANP

(単位:百万円)



	24期1Q	25期1Q
協業	323	425
非対面販売	623	601
対面販売	1,278	952
合計	2,225	1,979

前年同期比
11.1%減

※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。
※第24期9月期決算まで「通信販売」と記載しておりましたが、
第25期9月期決算より「非対面販売」と名称を改めております。

多様なコミュニケーションツールによるアプローチ



Call



Facebook



LINE



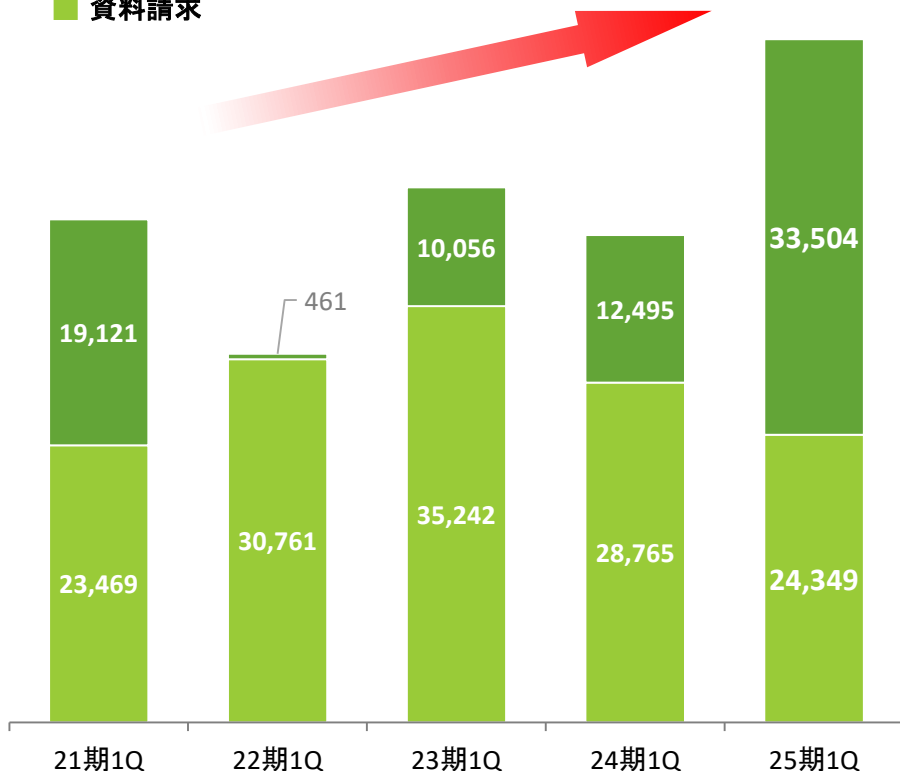
SMS

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)

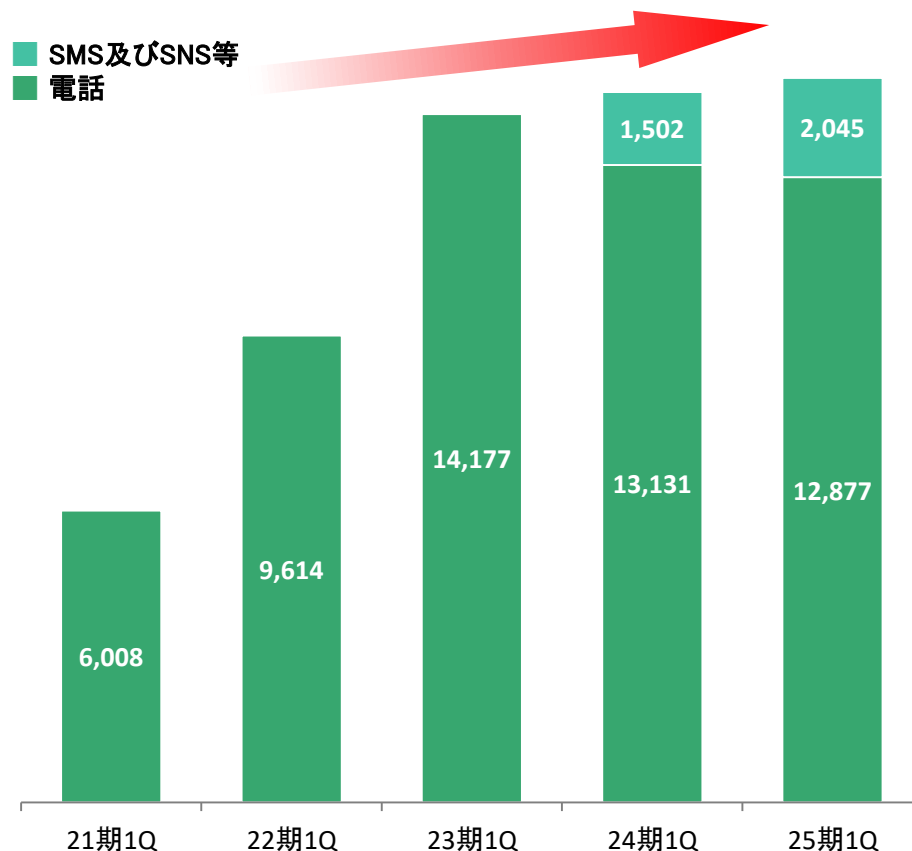
- ネット一括見積り
- 資料請求



電話+テキストによるアポイント数

(単位:件)

- SMS及びSNS等
- 電話



※2020年9月第1四半期決算より、集計方法を見直し、過年度に遡り修正しております。

対面販売チャネル

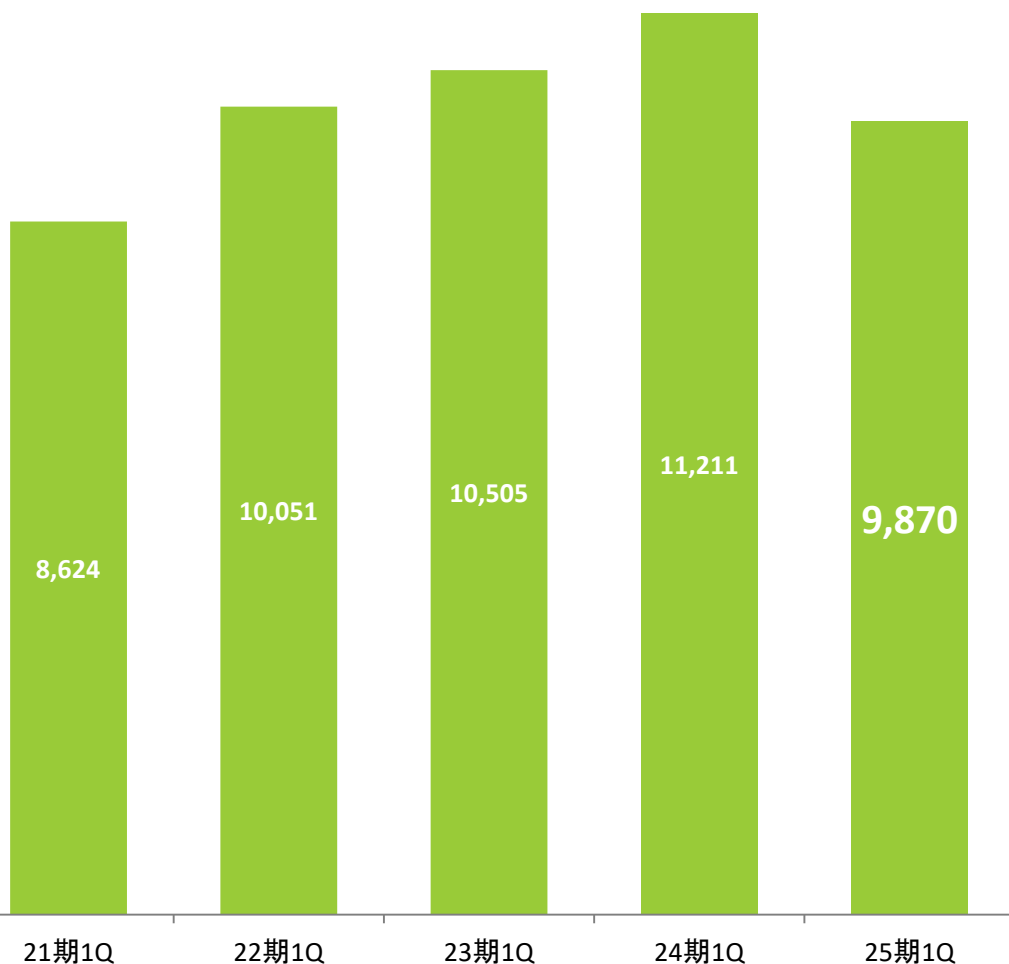
▶「保険市場 コンサルティングプラザ」においては、引き続き高品質なコンサルティングサービスを追求

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



直営支店における対面人員一人当たりANP

(単位:千円)

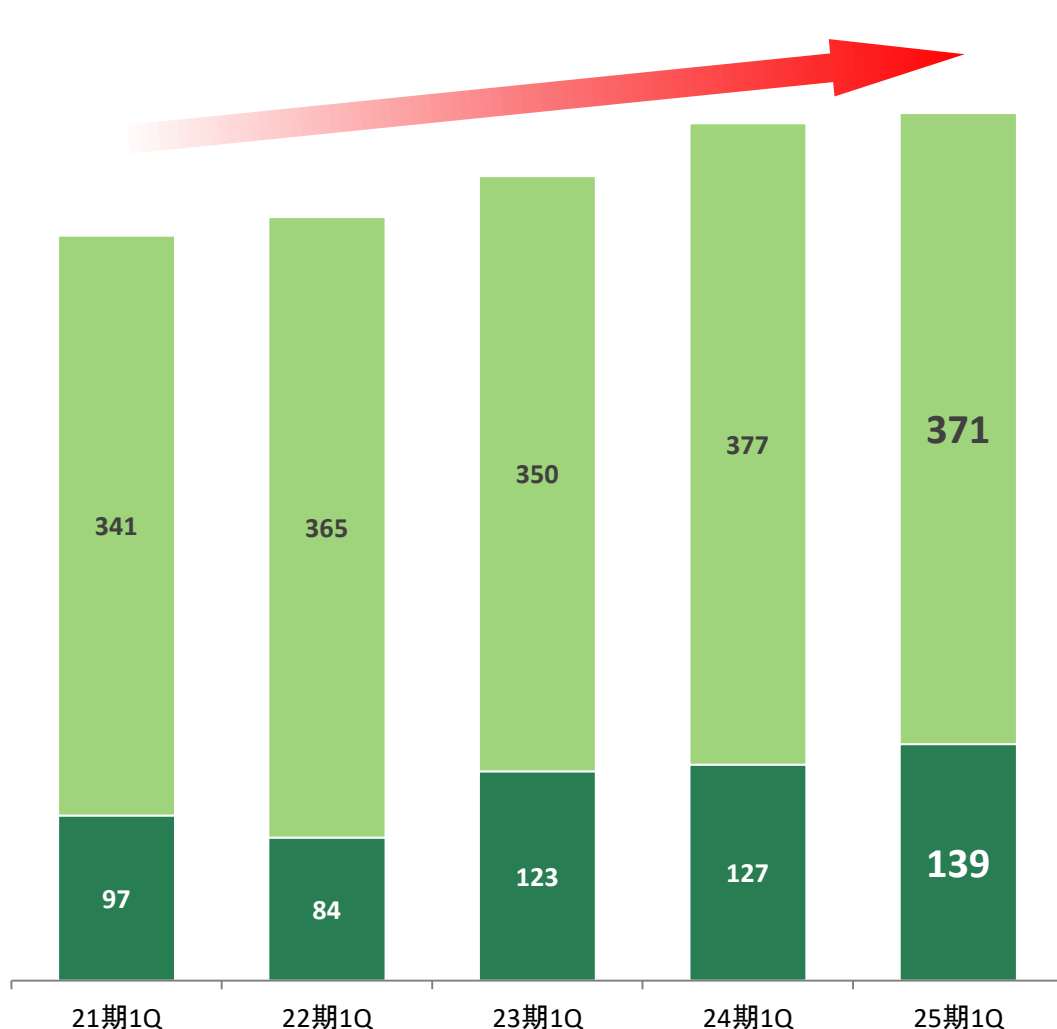


前年同期比
12.0%減

※全国12拠点 109人(2019年12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。

非対面販売におけるネット保険ANP

(単位:百万円)



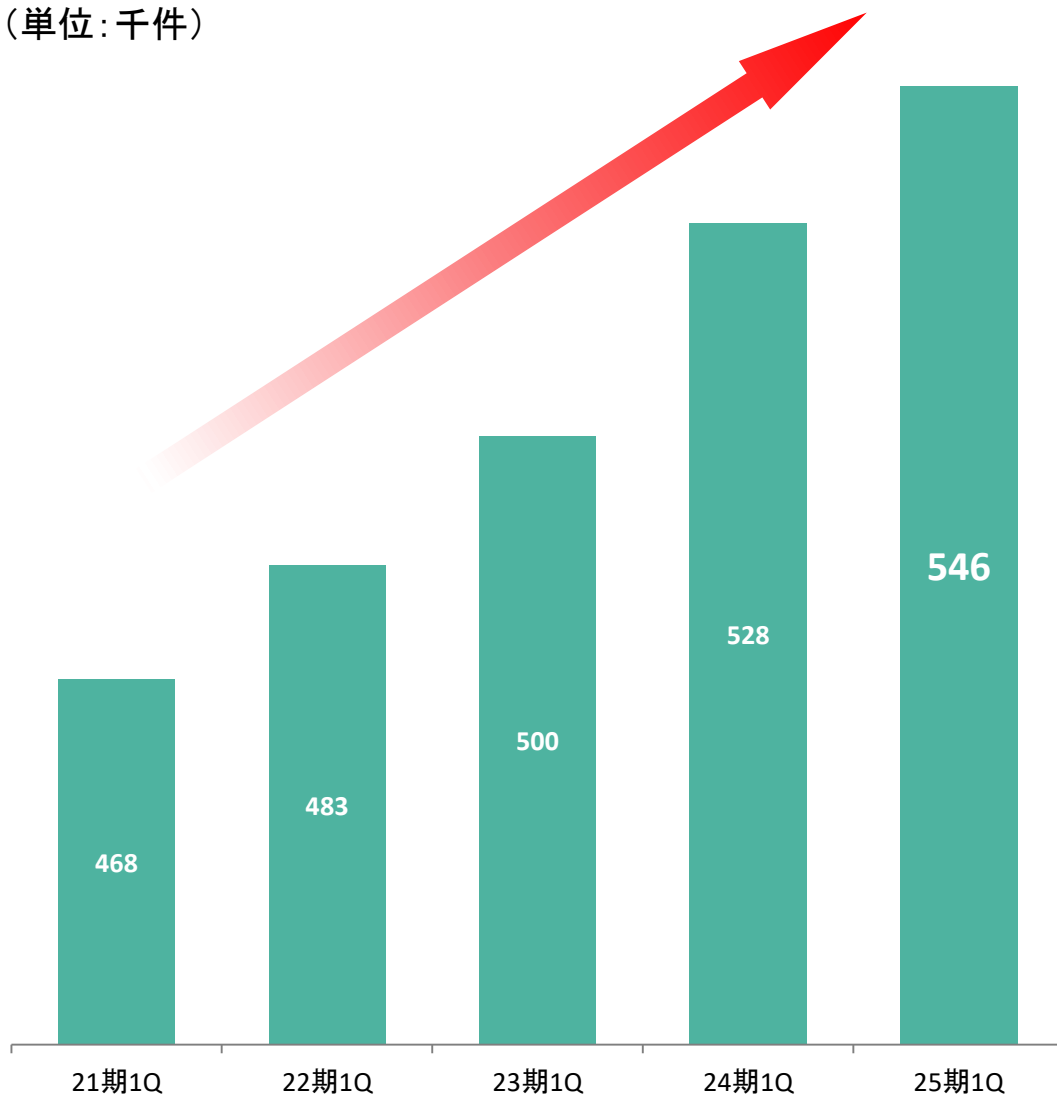
	24期1Q	25期1Q
ネット損保	377	371
ネット生保	127	139
合計	504	510

前年同期比
1.2%増

※2020年9月第1四半期決算より、集計方法を見直し、過年度に遡り修正しております。

保有契約件数

(単位:千件)



前年同期比
3.4%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。

Advance Create Cloud Platform (略称: ACP)

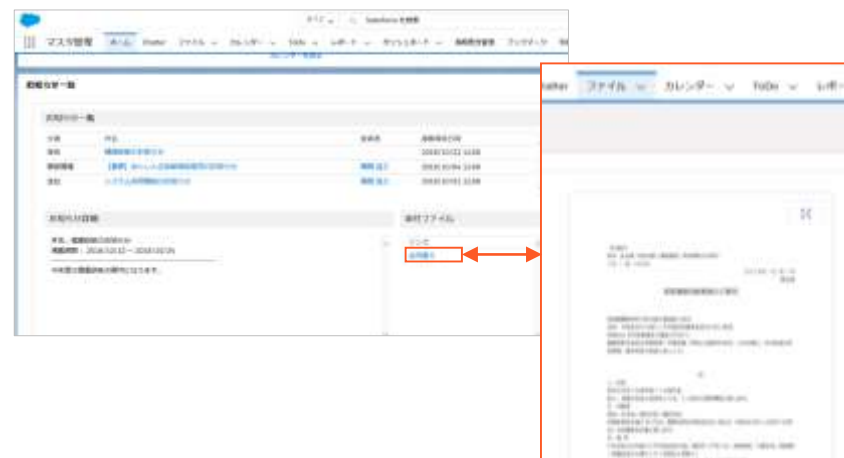
- ▶ 保険に関するあらゆるデータをお客様や保険会社、保険代理店間で、相互に連携できるシステム構築
- ▶ 顧客管理システム「御用聞き」と申込情報の共有システム「丁稚 (DECHI)」、保険証券管理アプリ「folder」を販売
- ▶ 2020年2月13日現在、生命保険会社14社と連携



御用聞き / 丁稚(DECHI)

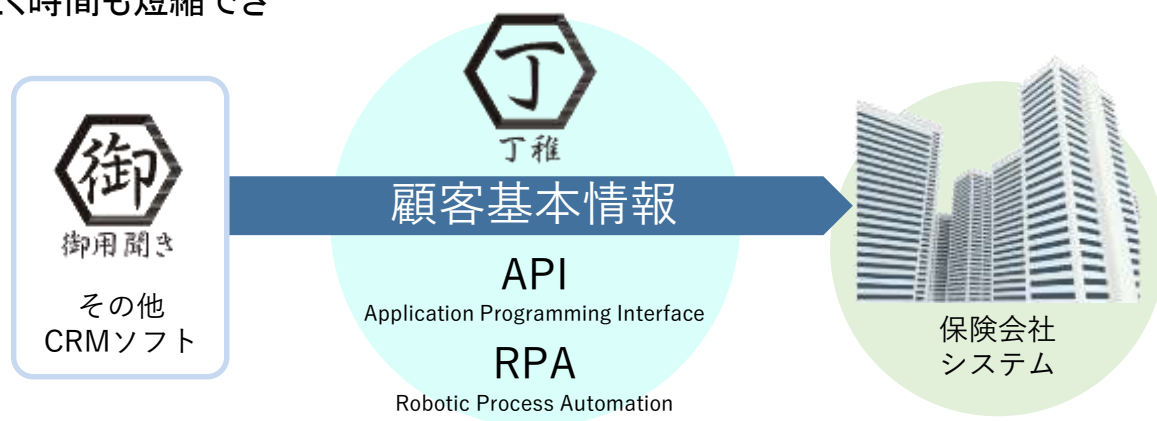
▶ 御用聞き

アドバンスクリエイイトが社内向けに20年以上に渡って改良を重ねてきた顧客管理システムです。
社内通達等のグループウェアから、顧客管理、業法対応、手数料集計等を一元管理することができます。



▶ 丁稚 (DECHI)

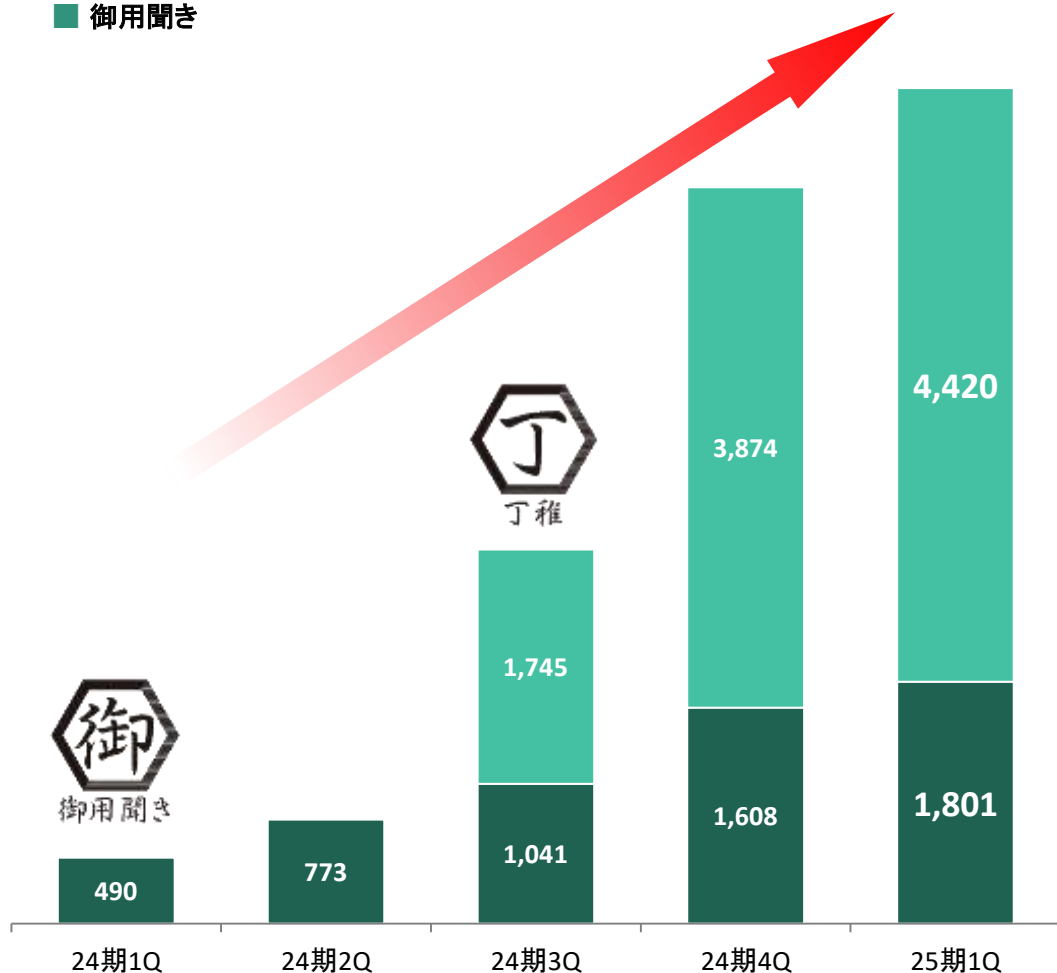
各保険会社の保険料試算・申込システムに、お客様の基本情報を一括入力することができる申込情報の共有システムです。
保険募集人の入力時間を短縮し、入力間違い等のミスを防ぐだけでなく、お客様にお待ちいただく時間も短縮できます。



御用聞き / 丁稚(DECHI) の利用ID数(累計)

(単位:ID)

■ 丁稚 (DECHI)
■ 御用聞き



前年同期比
5,731 ID増

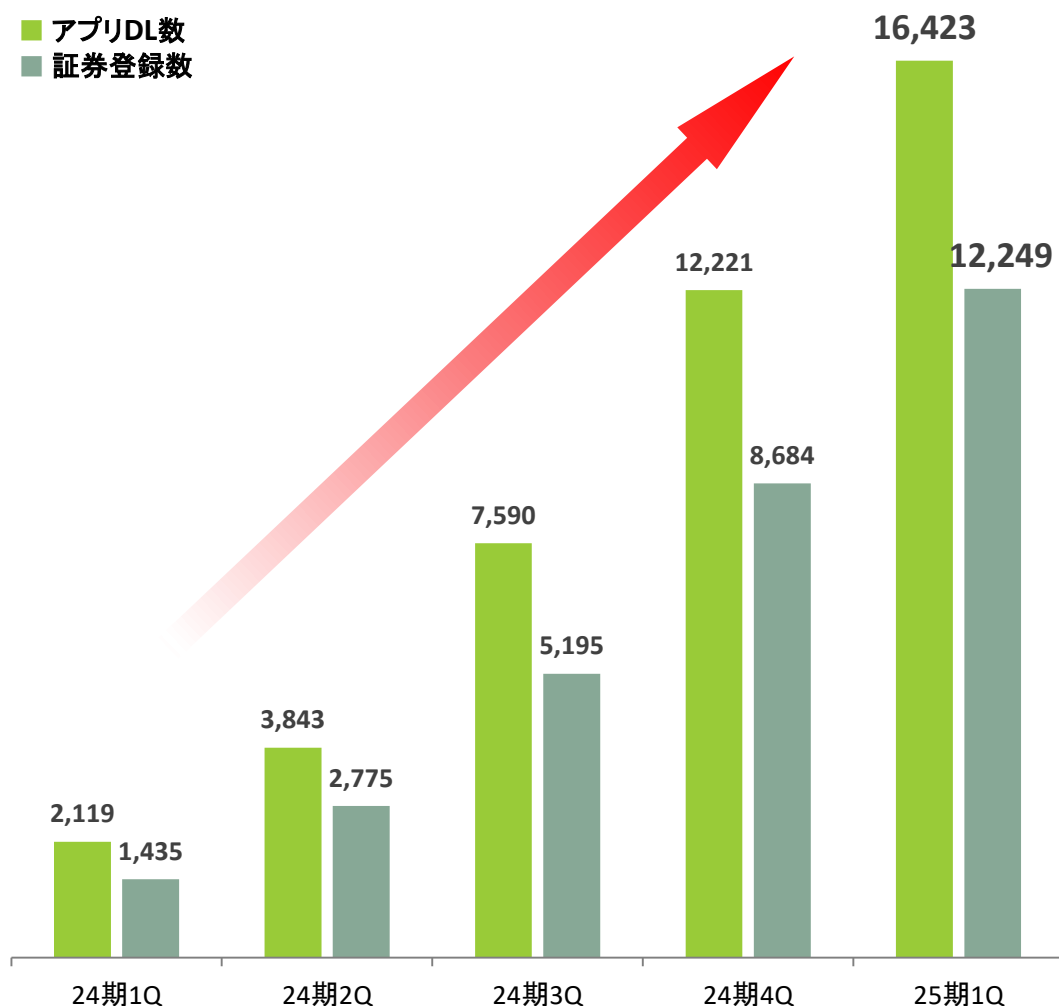
保険証券管理アプリ folder



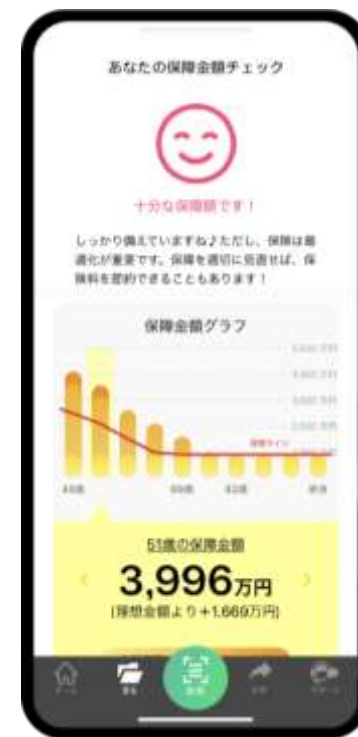
アプリDL数&証券登録数(累計)

(単位:件)

■ アプリDL数
■ 証券登録数



- ▶ AIにより保険書類をデータ化し、クラウド上で管理できるアプリ「folder」
- ▶ 家族連携機能によって、任意の保険証券を大切なご家族と共有
- ▶ 登録された保険内容をもとに、保障の過不足を自動で診断



保険業界のサービスプロバイダー BPO事業

- ▶ 各保険会社・保険代理店から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
- ▶ 当社のコンタクト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



保険市場 / Advance Create Reinsurance 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 パートナープログラム「★」認定パートナーに



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12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

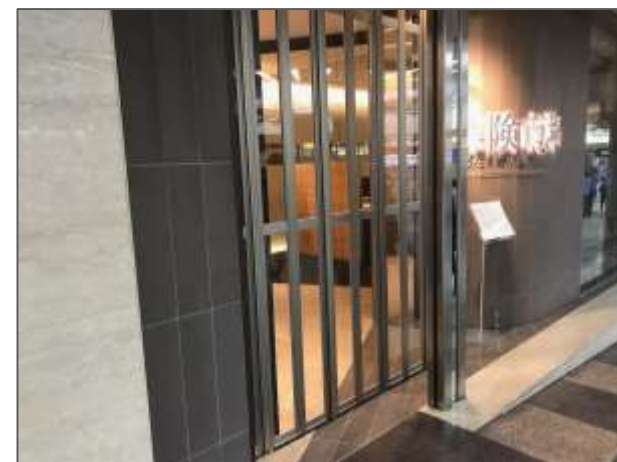
- 採用活動の強化
 - ▶採用ページのリニューアル
 - ▶コンセプトブックの作成

- 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



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・継続

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

提携保険代理店の管理体制監査

- ◆ 提携保険代理店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/