

株式会社アドバンスクリエイト 2020年9月期 業績説明資料

(2019年10月～2020年9月)



2020年11月11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。

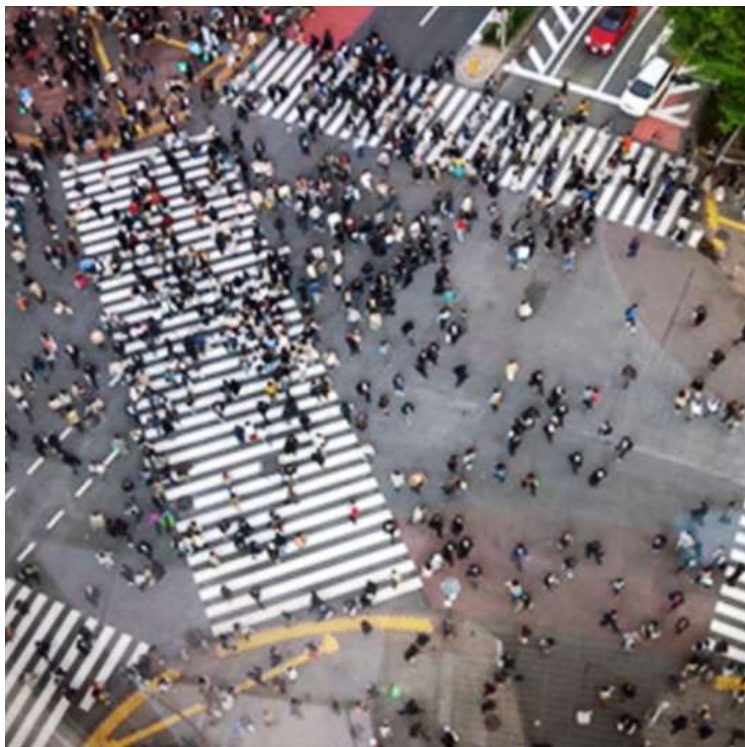
従いまして、実際の業績等が、本資料に記載されている将来の見通しに関する記述と異なるリスクや不確実性がありますことをご留意ください。

外部環境の変化と第25期における当社の取り組み

コロナ禍における変革

外部環境の変化

- ▶ 外出自粛要請の広がり、緊急事態宣言の発令により、経済活動が停滞。
- ▶ 対面営業の自粛により、保険業界全体が逆風下となる。



オンライン保険相談に特化したビデオ通話システムの開発

- ▶ 5G時代の到来を睨み、2020年3月より、オンライン保険相談サービスを開始。その後、23,000件以上のオンライン保険相談を行ってきた当社ならではの知見を結集し、オンライン保険相談に特化したビデオ通話システムを独自開発。
- ▶ 2020年10月より、直営コンサルティングプラザでのテスト運用を開始。



自社開発のビデオ通話システム



※画面は開発中のものにつき、実際の仕様とは異なる場合があります。5

コンサルティングプラザにおける感動体験の追求

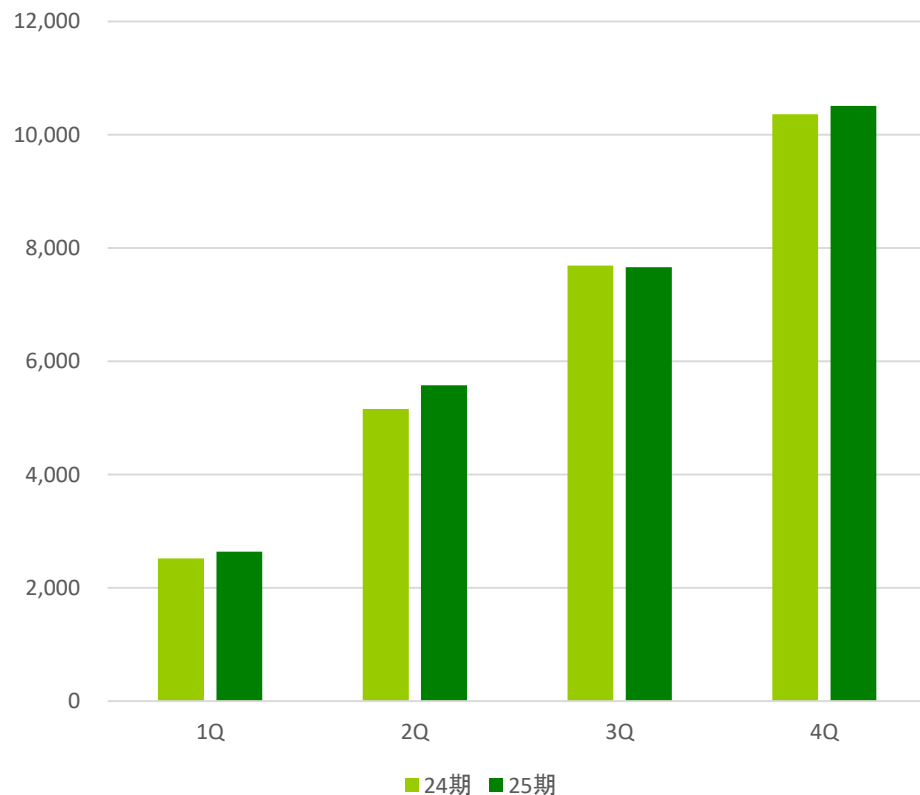
- ▶ 「保険市場 コンサルティングプラザ」においては、「オフラインならではの感動体験」を味わっていただけるよう、引き続き高品質なコンサルティングサービスを追求。
- ▶ 2020年5月には横浜コンサルティングプラザを増床リニューアル。



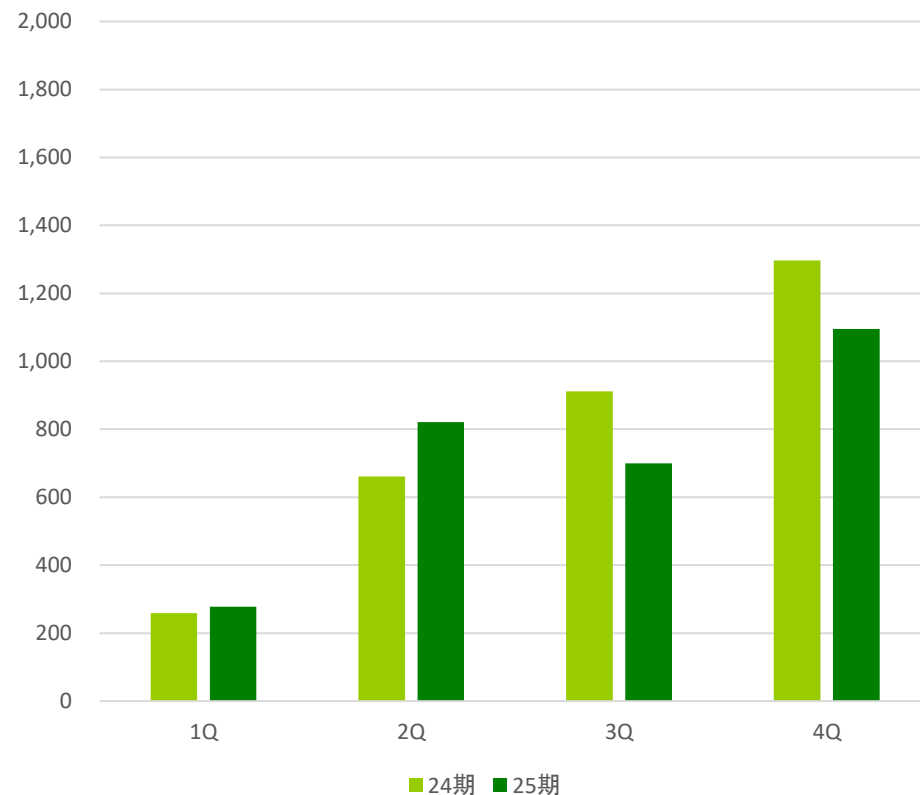
外部環境の変化

- ▶ 3月よりオンライン保険相談サービスを開始し、対面に依らない営業体制を構築したものの、従業員の教育研修に時間を要し、実面談の減少を補いきれなかったことにより、想定より業績が下振れ。

(単位:百万円) 売上高



(単位:百万円) 経常利益



財務健全性の確保

13年ぶりとなるエクイティ・ファイナンス

- ▶ 自己株式処分(調達額:422百万円)
- ▶ 新株予約権の発行(調達予定額:742百万円)
行使価額修正条項付のため株価上昇時に調達額が増加するメリットを享受

債権流動化の伸展

- ▶ メガバンク2行による債権流動化の引き受けを実現

無担保・無保証の私募債(社債)を発行

- ▶ 新型コロナウイルス感染症の流行により、今後の不確実性が増す中で、不測の事態に備えるため手元資金を調達(調達額:1,000百万円)

2020年9月期 決算状況

2020年9月期 決算ハイライト

— 連結業績 —

売上高

10,510百万円となり、前期比**145百万円**の増収

(前期比1.4%の増収)

営業利益

1,184百万円となり、前期比**161百万円**の減益

(前期比12.0%の減益)

経常利益

1,095百万円となり、前期比**202百万円**の減益

(前期比15.6%の減益)

当期純利益

700百万円となり、前期比**144百万円**の減益

(前期比17.1%の減益)

2020年9月期 損益計算書(連結)

(単位:百万円)	2019年9月期	構成比(%)	2020年9月期	構成比(%)	前期比 増減率(%)
売上高	10,365	100.0	10,510	100.0	1.4
保険代理店事業	8,709	84.0	8,923	84.9	2.5
A S P事業	182	1.8	183	1.7	0.5
メディア事業	1,065	10.3	1,250	11.9	17.4
メディアレップ事業	677	6.5	807	7.7	19.2
再保険事業	775	7.5	851	8.1	9.9
連結修正	▲ 1,045	▲ 10.1	▲ 1,506	▲ 14.3	—
売上原価	2,989	28.8	3,155	30.0	5.5
売上総利益	7,375	71.2	7,355	70.0	▲ 0.3
営業費用	6,030	58.2	6,171	58.7	2.3
営業利益	1,345	13.0	1,184	11.3	▲ 12.0
保険代理店事業	778	7.5	868	8.3	11.6
A S P事業	82	0.8	12	0.1	▲ 84.2
メディア事業	211	2.0	261	2.5	23.5
メディアレップ事業	160	1.6	▲ 92	▲ 0.9	—
再保険事業	110	1.1	131	1.2	19.1
経常利益	1,297	12.5	1,095	10.4	▲ 15.6
当期純利益	844	8.1	700	6.7	▲ 17.1
一株当たり当期純利益(円)	81.62		66.73		

保険代理店事業においては、期初から順調に推移しておりましたが、4月以降、新型コロナウイルス感染症の影響で実面談の件数が減少しました。「オンライン面談」によって一定の面談数は確保できたものの、収益性が実面談に及ばず、売上高は微増にとどまりました。メディア事業は広告出稿が好調に推移し増収増益となりました。ASP事業、メディアレップ事業は、新型コロナウイルス感染症の影響でB to Bビジネスの営業活動が停滞したことから売上の伸びが鈍化し、販管費や広告原価の増加を補いきれず増収減益となりました。再保険事業においては、売上高が引き続き順調に推移し、増収増益となりました。

2020年9月期 貸借対照表(連結)

(単位:百万円)	2019年9月期末	2020年9月期末	増減
流動資産	5,013	6,563	1,549
現金	678	2,632	1,953
売掛金	1,001	1,099	97
未収入金	2,785	2,120	▲ 664
その他	548	710	162
固定資産	3,154	3,724	570
有形固定資産	583	617	33
無形固定資産	574	686	111
投資その他の資産	1,995	2,421	425
繰延資産	-	24	24
資産合計	8,168	10,312	2,144

(単位:百万円)	2019年9月期末	2020年9月期末	増減
流動負債	2,439	2,698	259
短期有利子負債	71	280	208
その他	2,367	2,418	51
固定負債	1,137	2,004	866
長期有利子負債	473	1,297	823
その他	663	706	43
負債合計	3,576	4,702	1,126
資本金	2,915	2,954	-
資本剰余金	352	381	28
利益剰余金	2,424	2,586	162
自己株式	▲ 1,139	▲ 443	695
その他	39	132	93
純資産合計	4,591	5,610	1,018
負債及び純資産合計	8,168	10,312	2,144

【資産】

資産合計は、前期末に比べ2,144百万円増加し10,312百万円となりました。これは主に、流動資産における現金及び預金の増加1,953百万円等によるものです。

固定資産は、前期末に比べ570百万円増加しましたが、これは主に、投資その他の資産の増加425百万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1,126百万円増加し4,702百万円となりました。これは主に、固定負債における社債の増加800百万円等によるものです。

純資産合計は、前期末に比べ1,018百万円増加し5,610百万円となりました。これは主に、親会社株主に帰属する当期純利益700百万円の計上、剰余金の配当による減少538百万円および自己株式の処分による増加695百万円等によるものです。

2020年9月期 キャッシュ・フロー計算書(連結)

(単位:百万円)	2019年9月期	2020年9月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲ 278	1,351	1,630
税金等調整前当期純利益	1,270	1,029	▲ 241
減価償却費	385	409	23
売掛債権の増減額	▲ 388	▲ 97	290
その他	▲ 1,545	11	1,557
投資活動によるキャッシュ・フロー	9	▲ 527	▲ 537
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 799	1,097	1,897
有利子負債の増減額	▲ 113	875	989
配当金の支払額	▲ 534	▲ 537	▲ 3
その他	▲ 151	759	910
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲ 4	▲ 1	3
現金及び現金同等物の増減額	▲ 1,072	1,920	2,993
現金及び現金同等物の期首残高	1,689	616	
現金及び現金同等物の期末残高	616	2,537	1,920

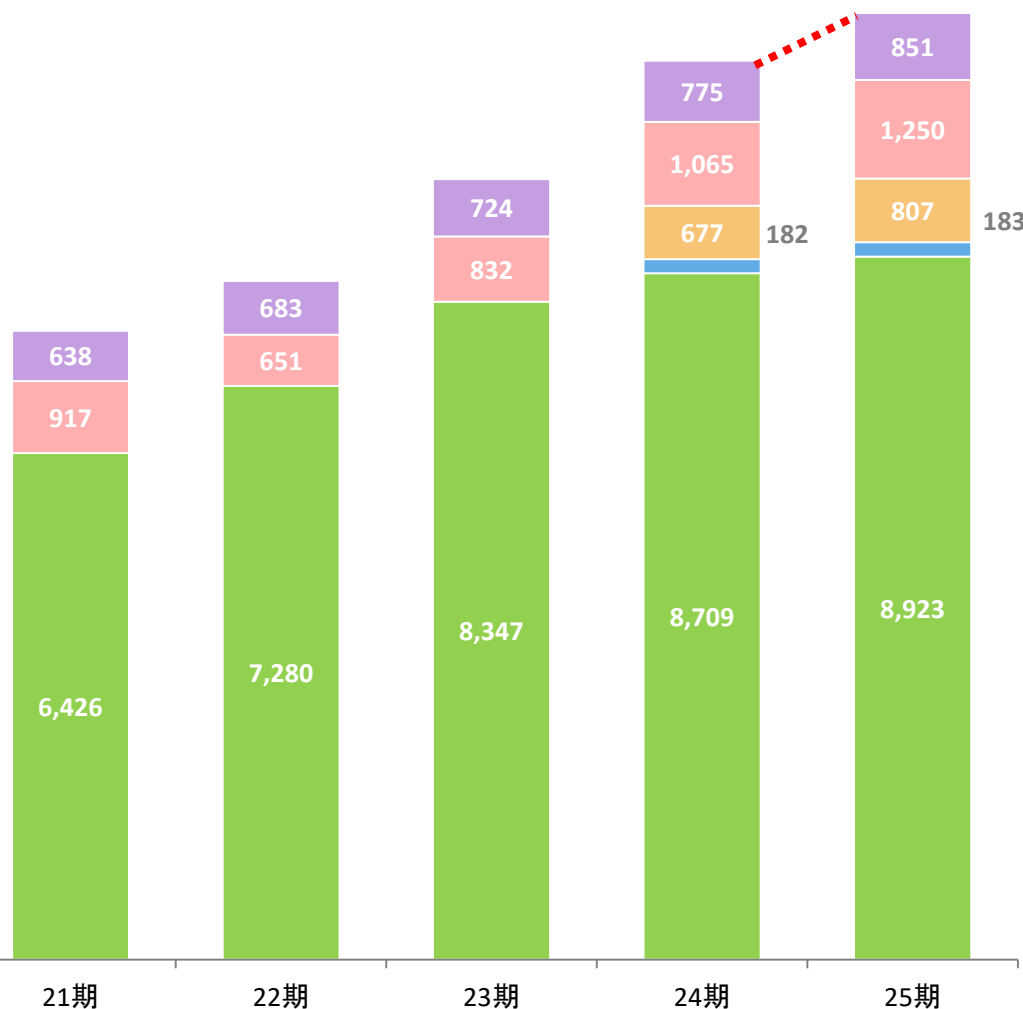
営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益1,029百万円、未収入金の増減額664百万円および減価償却費409百万円等により、1,351百万円の収入となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、無形固定資産の取得による支出362百万円等により、527百万円の支出となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、社債の発行による収入981百万円、自己株式の処分による収入686百万円および配当金の支払額537百万円等により、1,097百万円の収入となりました。

セグメント別売上高

(単位:百万円)



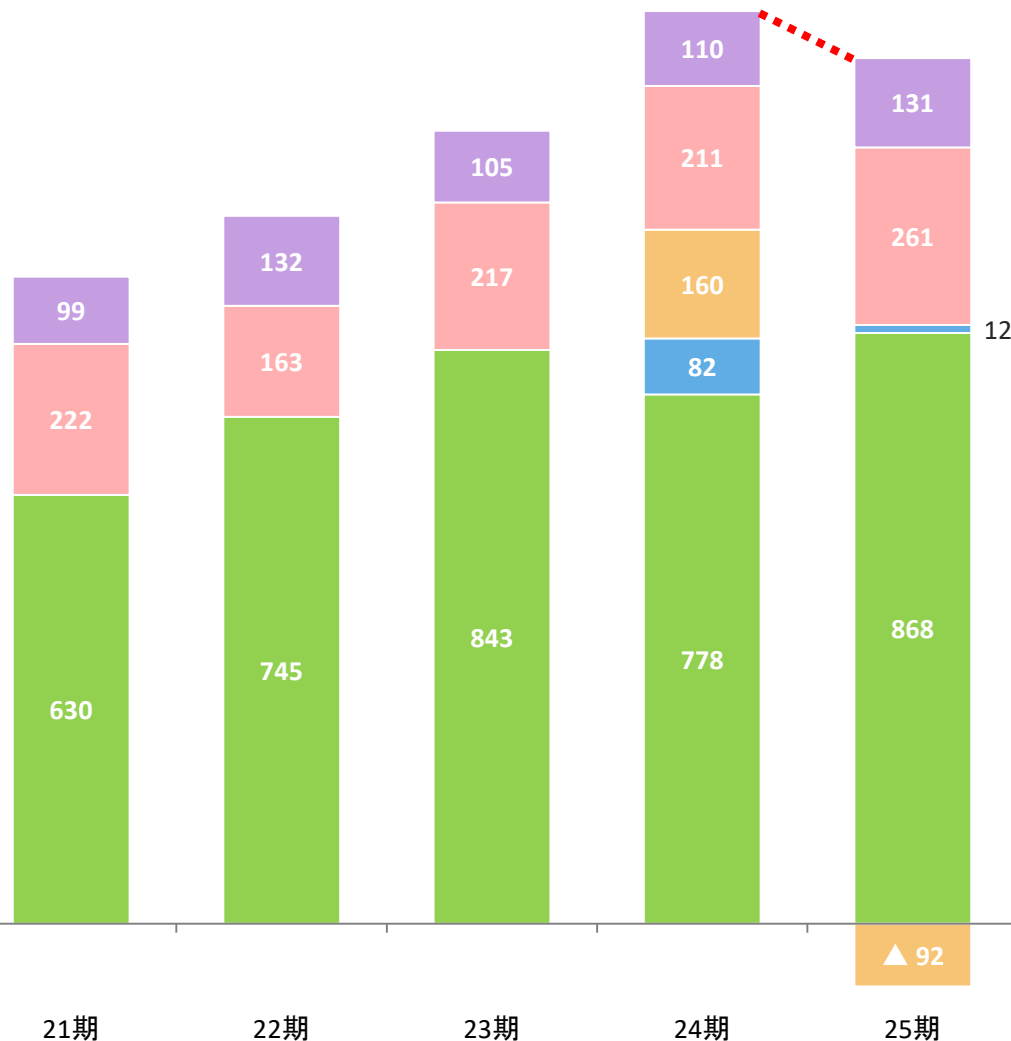
	24期	25期	前期比
再保険	775	851	9.9%
メディア	1,065	1,250	17.4%
メディアレップ	677	807	19.2%
ASP	182	183	0.5%
保険代理店	8,709	8,923	2.5%
合計	11,410	12,016	5.3%

前期比
5.3%増

※ 連結修正前

セグメント別営業利益

(単位:百万円)



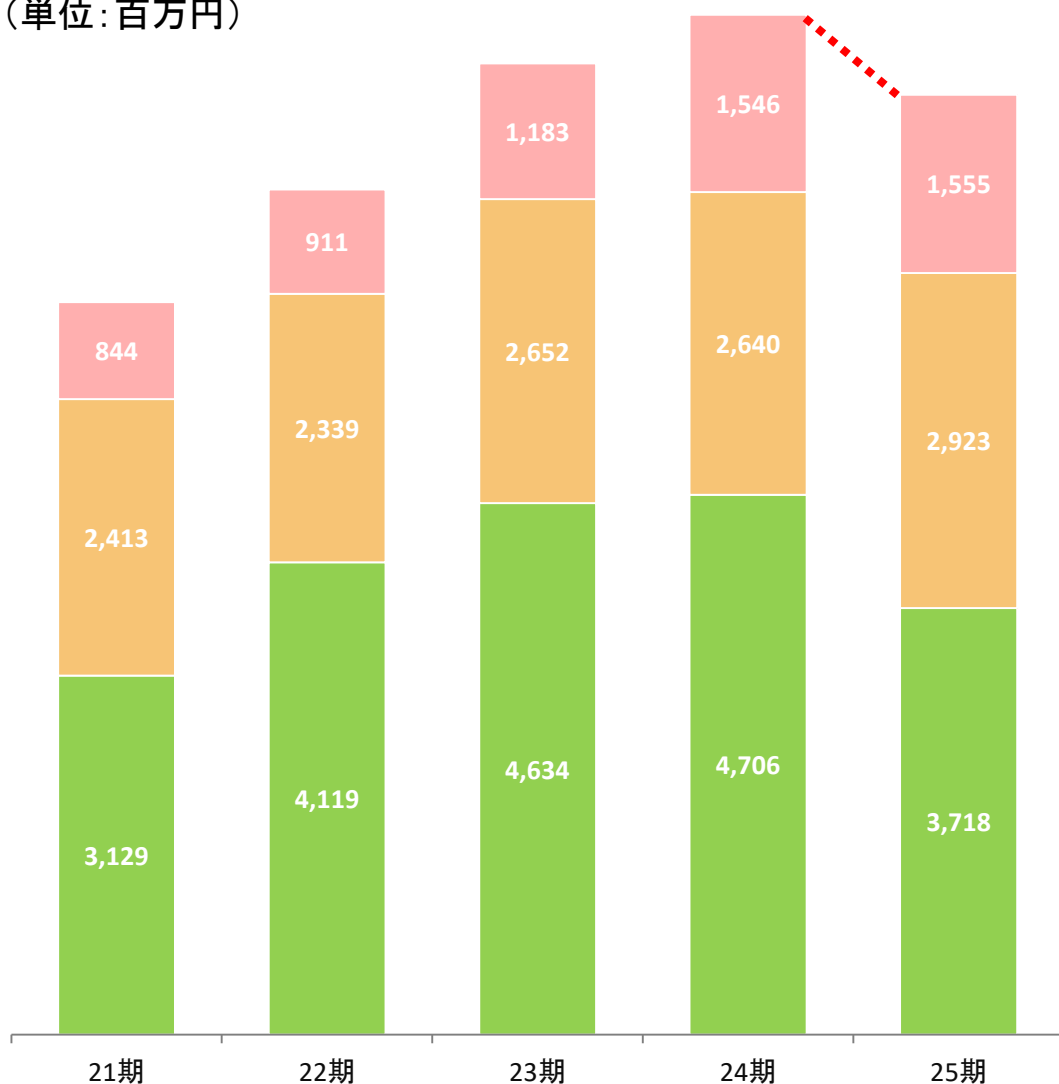
	24期	25期	前期比
再保険	110	131	19.1%
メディア	211	261	23.5%
メディアレップ	160	▲92	-
ASP	82	12	▲84.2%
保険代理店	778	868	11.6%
合計	1,342	1,181	▲12.0%

前期比
12.0%減

※ 連結修正前

チャンネル別申込ANP

(単位:百万円)



	24期	25期
協業	1,546	1,555
非対面販売	2,640	2,923
対面販売	4,706	3,718
合計	8,892	8,196

前期比
7.8%減

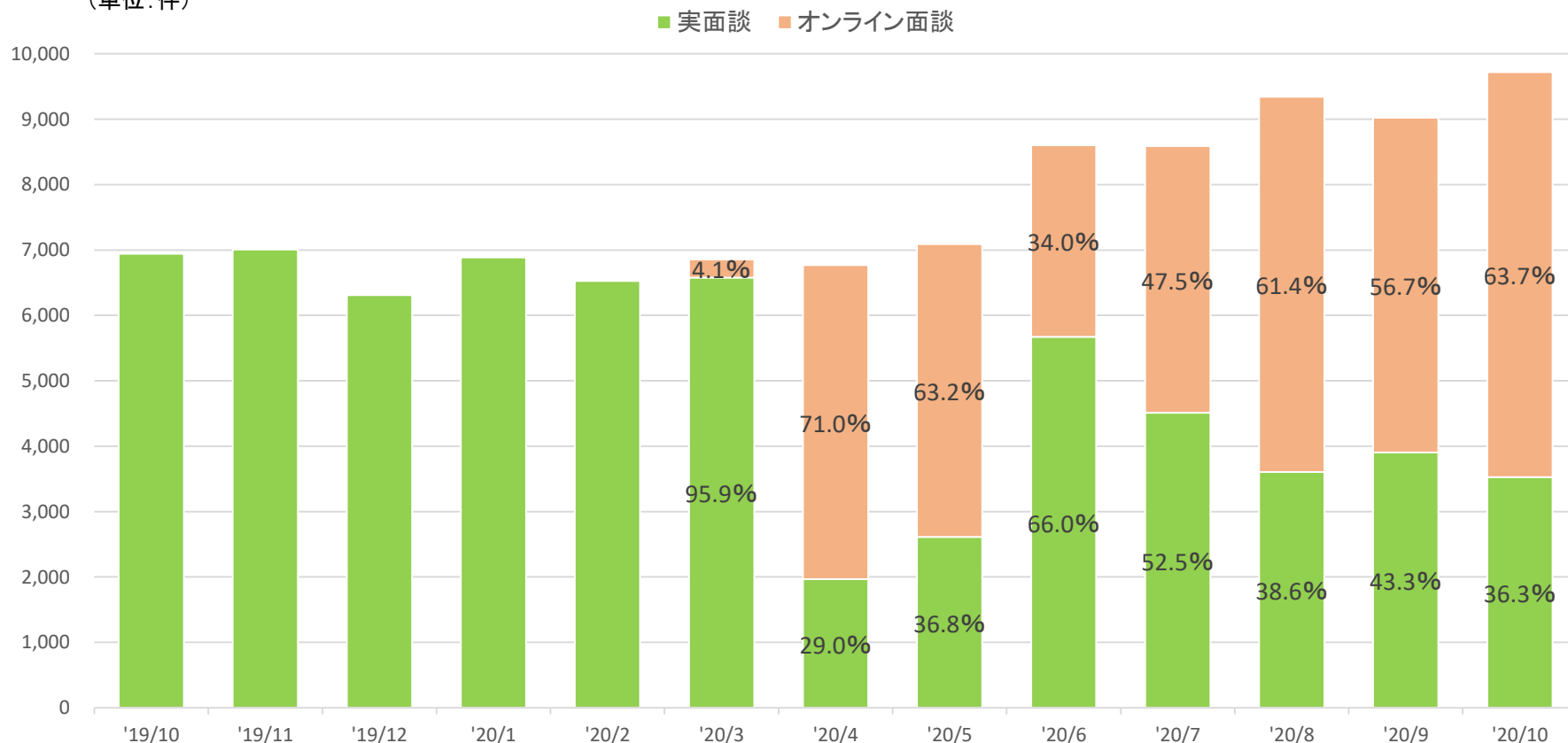
※ANPとは新契約年換算保険料の意味で、
月払い保険料5,000円の場合、ANPは60,000円となります。
※直近四半期については速報値ベースで記載しております。
※2019年9月期決算まで「通信販売」と記載しておりましたが、
2020年9月期決算より「非対面販売」と名称を改めております。

オンライン保険相談サービスの開始

- ▶ 5G時代の到来を睨み、3月18日より開始したオンライン保険相談サービスについて、4月の緊急事態宣言以降、ニーズが爆発的に増加。
- ▶ 「保険相談をオンラインで行う」というムーブメントを創造・確立。

アポイント獲得件数の推移

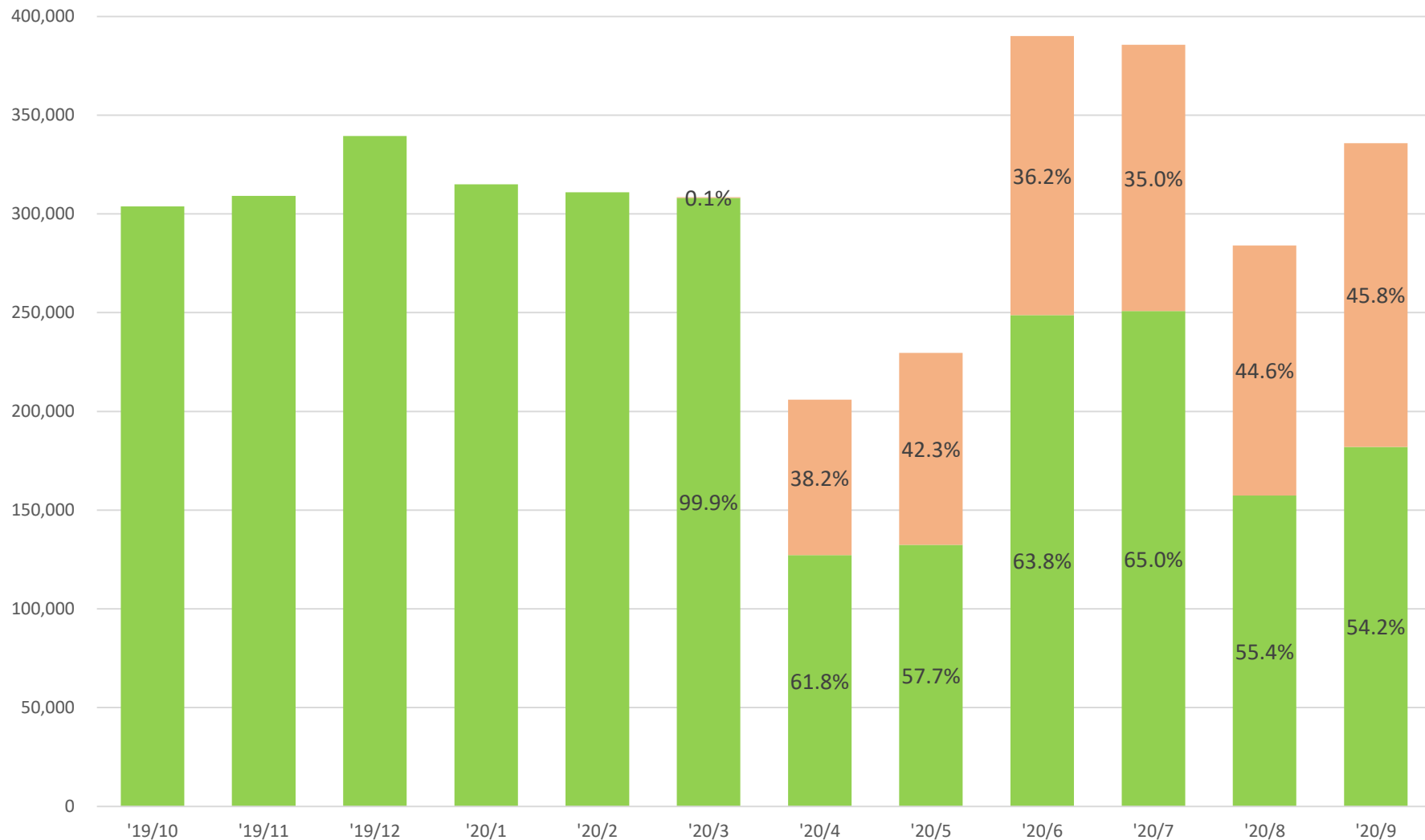
(単位: 件)



コンサルティングプラザでの申込ANP推移

(単位:千円)

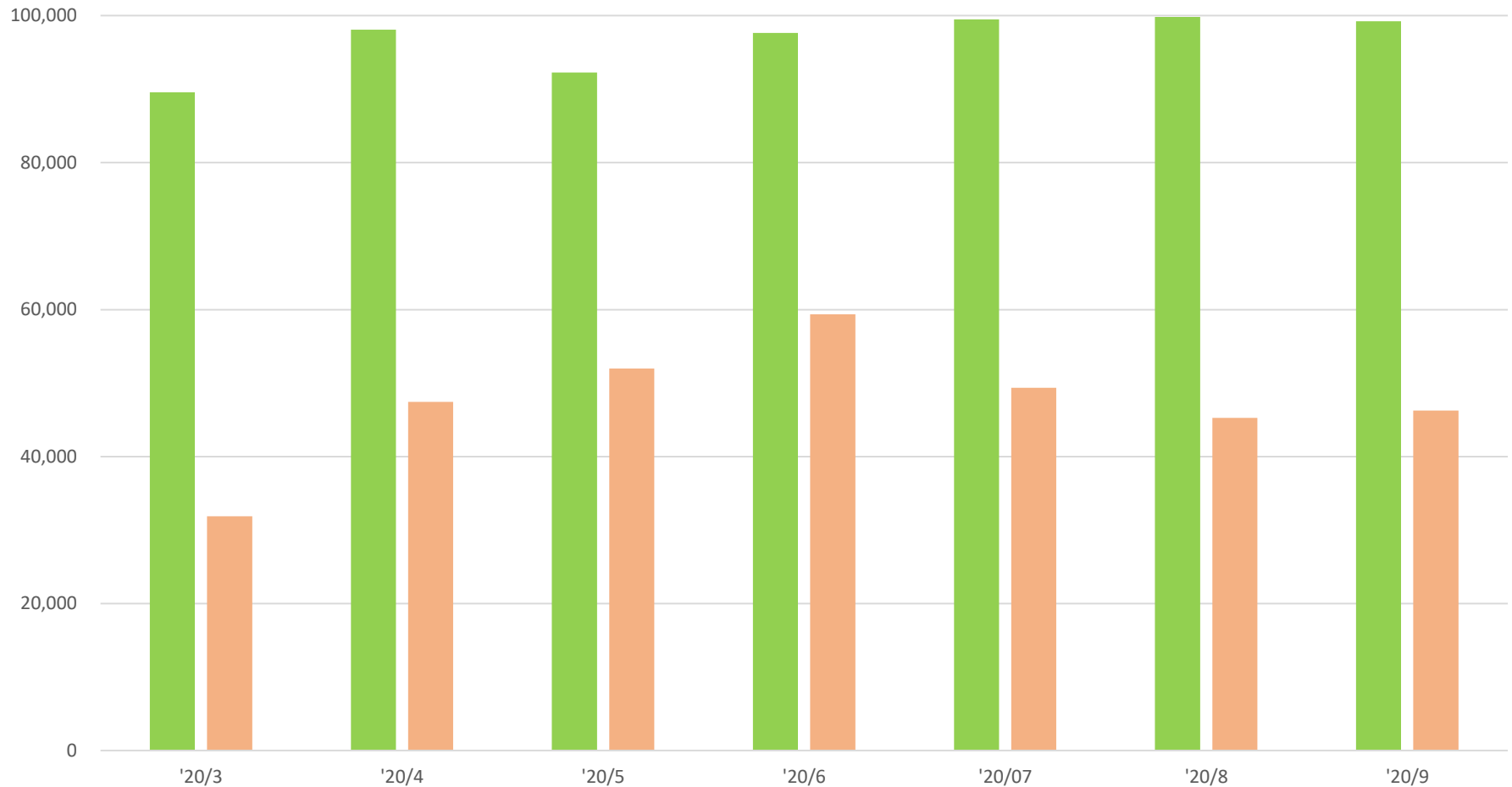
■ 実面談 ■ オンライン面談



1ポイントあたりの生産性(ANP)

(単位:円)

■ 実面談 ■ オンライン面談



協業代理店へのアポイント配信

- ▶ 緊急事態宣言に伴い、協業代理店へのアポイント配信が一時激減。
- ▶ 協業代理店でもオンライン面談対応を開始し、アポイント獲得の総件数が増加したことで、配信数は復調し、増加傾向。

(単位:件)



26期通期予想

(単位:百万円)

連結	22期 通期実績	23期 通期実績	24期 通期実績	25期 通期実績	26期 通期予想	対前期 増減率
売上高	8,137	9,468	10,365	10,510	11,500	9.4%
営業利益	1,043	1,168	1,345	1,184	1,570	32.6%
経常利益	1,024	1,135	1,297	1,095	1,500	36.9%
当期純利益	742	785	844	700	1,000	42.8%
ROE	16.2%	17.3%	18.6%	13.7%	16.5%	
売上高経常利益率	12.6%	12.0%	12.5%	10.4%	13.0%	
配当性向	67.9%	66.9%	61.3%	74.9%	53.7%	
自己資本比率	59.3%	57.9%	56.2%	54.4%	56.3%	

【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円の配当を実施いたします。

目標とする経営指標

	目標値	25期実績
ROE	20%以上	13.7%
売上高経常利益率	20%以上	10.4%
配当性向	50%以上	74.9%
自己資本比率	80%以上	54.4%

当社の戦略

人とテクノロジーを深化させ進化する会社

当社の戦略

マーケティング戦略



OMO

Online Merges with Offline.

経営戦略



ソフトウェア ファースト

マーケティング戦略 ～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みなして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では最高の感動体験を提供いたします。

アドバンスクリエイト マーケティングの歴史～深化と進化～

1997年
ポスティング開始

2004年
保険ショップの展開

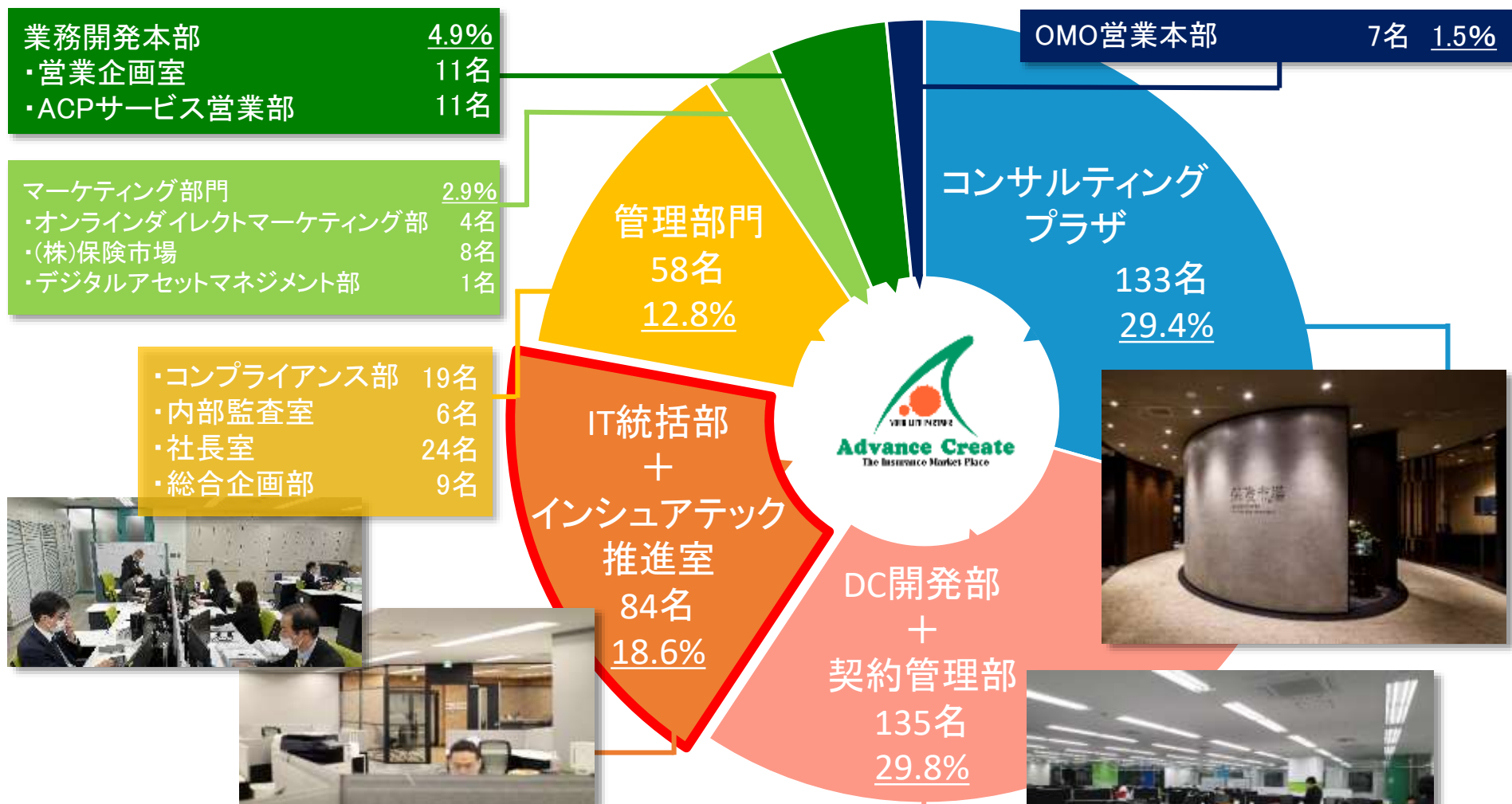
2007年
Webマーケティング

2013年
コンサルティングプラザ

2020年3月
オンライン面談



経営戦略 ～ソフトウェアファースト～



合計：**452名**

※2020年10月1日現在
 ※社外役員・顧問等除く

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
営業時間の短縮
 - ▶リモートワークの推進



ポートフォリオ戦略

『競争より共生』



ポートフォリオ メディア事業・メディアレップ事業～(株)保険市場～

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



ポートフォリオ 再保険事業～Advance Create Reinsurance Inc.～

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

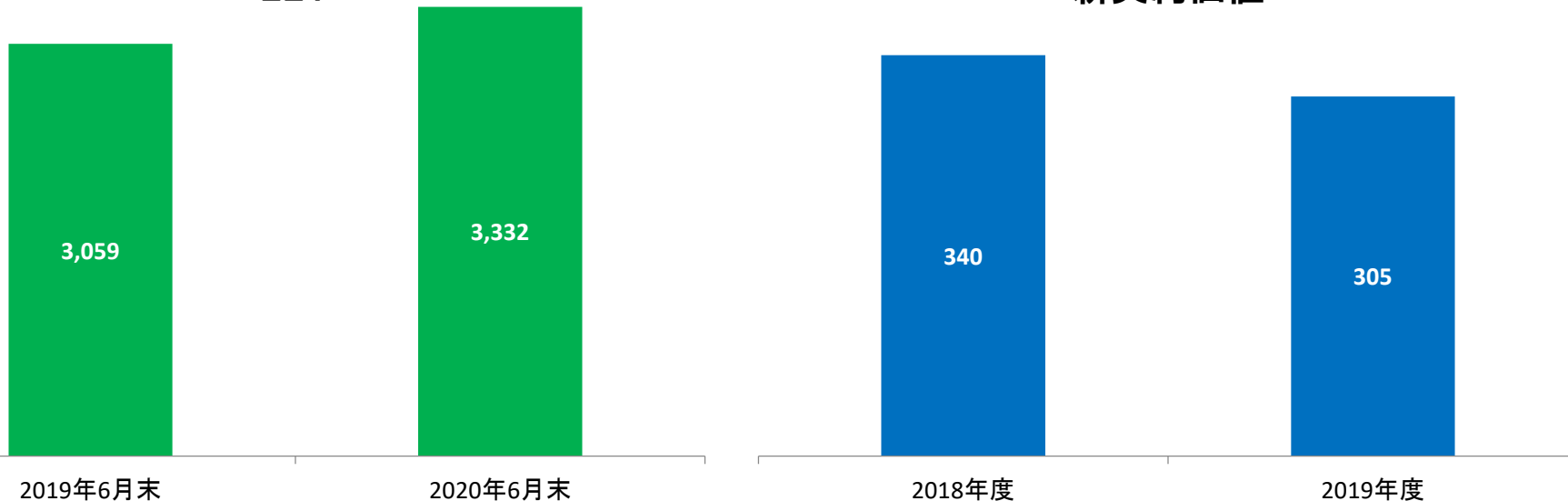
<再保険引受保険会社>
2020年9月末現在 全11社
生命保険会社:8社
損害保険会社:2社
少額短期保険会社:1社

EEV推移(再保険事業収益現在価値)

(単位:百万円)

EEV

新契約価値



※EEV及び新契約価値の詳細は、11月11日開示の「2020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。

ポートフォリオ ASP事業～Advance Create Cloud Platform～

- ▶ 保険に関するデータをお客様や保険会社、保険代理店間で、相互連携するシステム。
- ▶ 顧客管理システム「御用聞き」、顧客基本情報連携システム「丁稚(DECHEI)」、証券管理アプリ「folder」に加え、既契約情報照会システム「番頭(BANTO)」、SMS送信システム、保険相談に特化したビデオ通話システムなど、新商品を開発中。

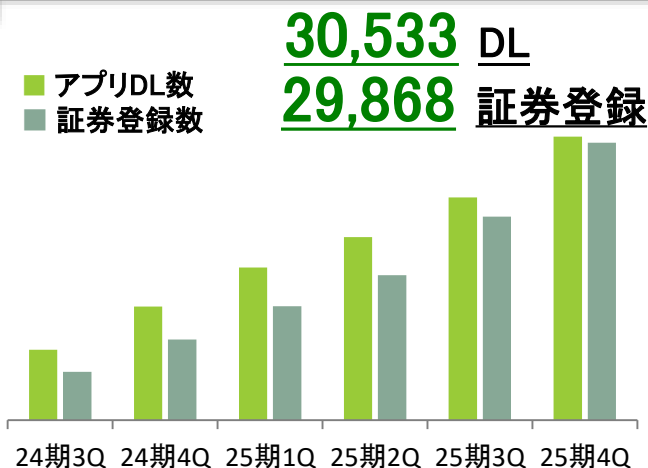


証券管理アプリ **folder**

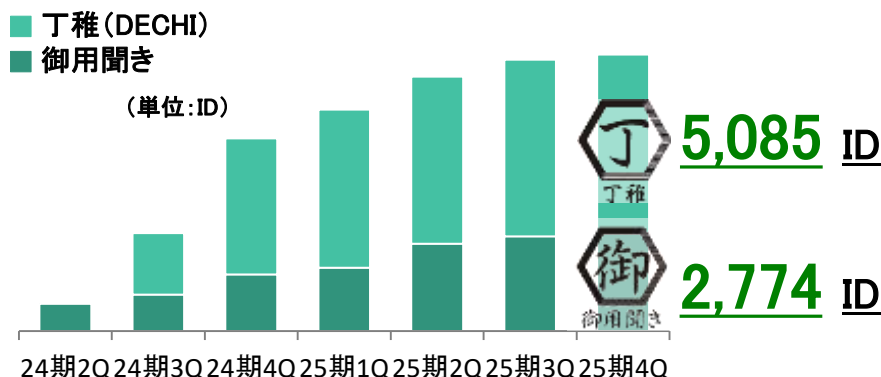
- ▶ AIにより保険書類をデータ管理
- ▶ 家族連携機能搭載
- ▶ 利便性の向上に向け日々アップデート



顧客



保険会社



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

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
オンライン面談等の新規WEBビジネスにおいても、モニタリング等により万全の体制を整備

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

金融テクノロジーを駆使した財務戦略

- ◆ 債権流動化、ESOP信託制度を活用した福利厚生制度など、金融テクノロジーを駆使した財務戦略を構築

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)

※2020年度の大阪マラソンについては、新型コロナウイルス感染症の流行を受け、開催中止となりました。



©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

社長室

林 寛一郎

TEL

06-6204-1193(代表)

メールアドレス

acir@advancecreate.co.jp

URL

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