

2022年3月期 第1四半期

決算説明資料

2021年8月12日

株式会社 NFCホールディングス

証券コード：7169

決算概況

連結売上高 ▶▶▶ 5,773百万円 前期比 +1.1%

連結営業利益 ▶▶▶ 436百万円 (前期対+436百万円)

- コロナ禍における影響は依然としてあるものの、前期水準を維持、少額短期保険事業の販売増加により販売管理費増加
- 当社は、当第1四半期連結会計期間より、ITサービス事業を非継続事業に分類（※）しております。 ※5頁参照

前期第1四半期累計期間、当期第1四半期累計期間ともに売上高、営業利益は非継続事業を除外した金額に組み替えて記載しております。

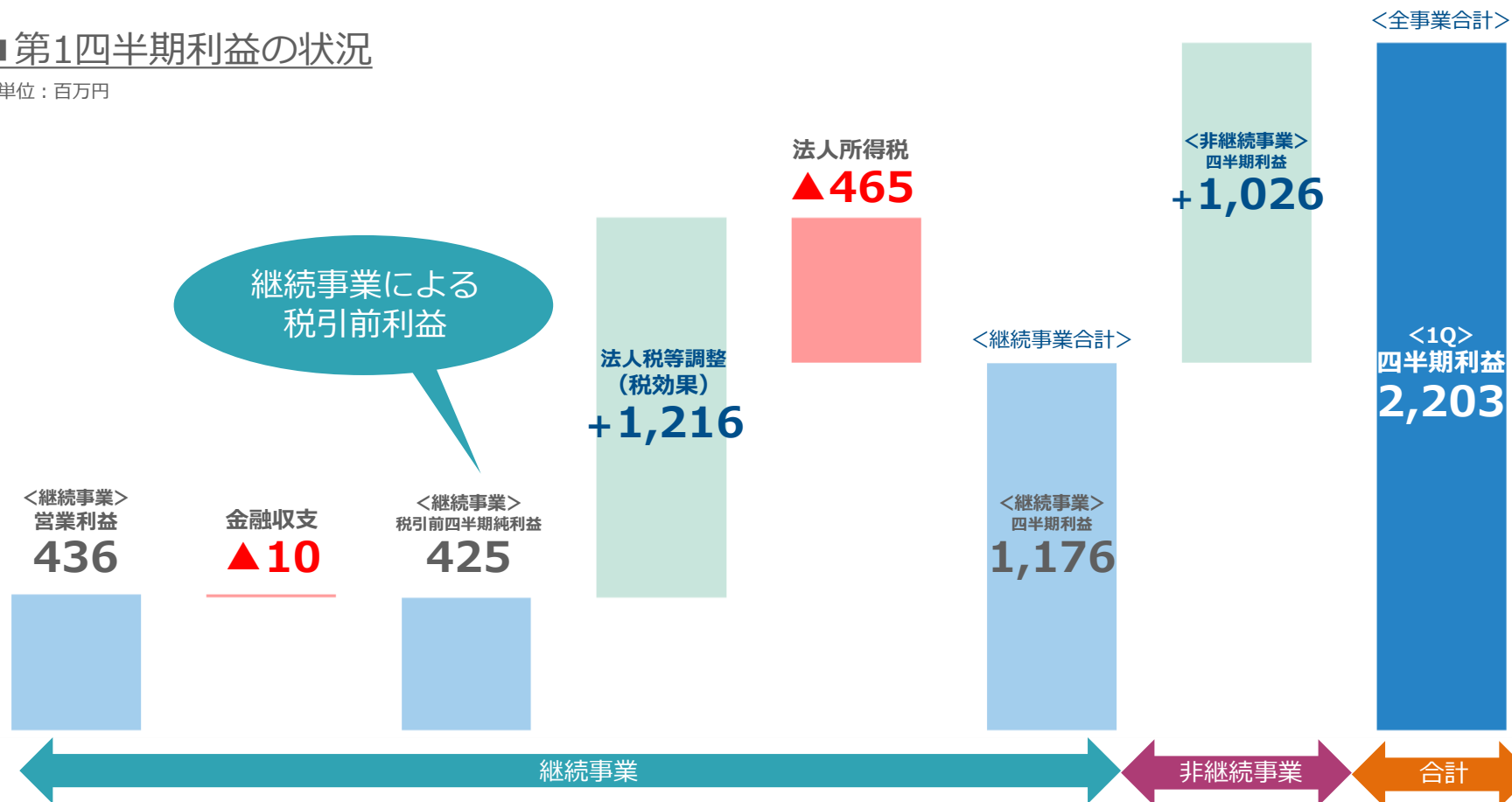
単位：百万円	2021年3月期 (IFRS) 第一四半期実績	2022年3月期 (IFRS) 第一四半期実績	前期比 増減額	前期比 増減率
<継続事業> 売上高	5,711	5,773	62	+1.1%
<継続事業> 売上原価・販売管理費	5,711	5,337	▲374	▲6.6%
<継続事業> 営業利益	▲0	436	436	-
営業利益率	▲0.0%	7.6%	7.6pt	-
継続事業からの四半期利益	▲186	1,176	1,362	-
非継続事業からの四半期利益	64	1,026	962	+1503.1%
四半期利益	▲122	2,203	2,325	-
<参考> 非継続事業含む営業利益	83	1,558	1,475	+1767.1%

営業利益と四半期利益

- 当第1四半期において、継続事業からの営業利益は436百万円、四半期利益は2,203百万円となります。
- 税効果会計にて+1,216百万円、非継続事業における四半期利益にて+1,026百万円を計上しております。

■ 第1四半期利益の状況

単位：百万円



連結貸借対照表

株式会社ウェブクルーの全株式を譲渡したことにより「のれん」が減少。
借入金の返済により、借入金残高は前四半期に対し▲532百万円となっております。

単位:百万円	2020/3月期	2021/3月期	2022/3月期	前四半期増減
	期末	期末	6月末	
流動資産	13,154	13,255	12,816	▲439
現金及び現金同等物	7,511	7,463	7,933	+470
非流動資産	19,920	19,424	17,806	▲1,618
のれん	9,384	9,336	7,814	▲1,522
総資産	33,075	32,680	30,622	▲2,058
流動負債	9,566	16,913	13,970	▲2,943
短期借入	3,372	8,375	7,997	▲378
非流動負債	12,807	6,476	5,620	▲856
長期借入	8,098	2,164	2,010	▲154
負債合計	22,374	23,389	19,591	▲3,798
親会社の所有者に帰属する持分	9,858	9,290	10,999	+1,709
非支配持分	842	0	31	+31
資本合計	10,700	9,290	11,030	+1,740
自己資本比率	32%	28%	36%	+0

非継続事業に関して

当社は、2021年3月25日開催の取締役会において、ITサービス事業セグメントに属する連結子会社である株式会社ウェブクルーの全株式を譲渡することを決議し、2021年6月25日付で当該株式譲渡が完了いたしました。これは、当社グループの経営資源をより長期的に安定した収益が見込まれるストック利益型の事業に集中させ、より一層の企業価値向上を図るという方針のもと、今後の当社グループの運営体制について様々な観点から検討を重ねた結果、保有する同社株式の全てを譲渡することに至ったものであります。これにより、当第1四半期連結累計期間よりITサービス事業に係る売上収益及びセグメント損益を非継続事業に分類し、ITサービス事業をセグメント情報から除いております。

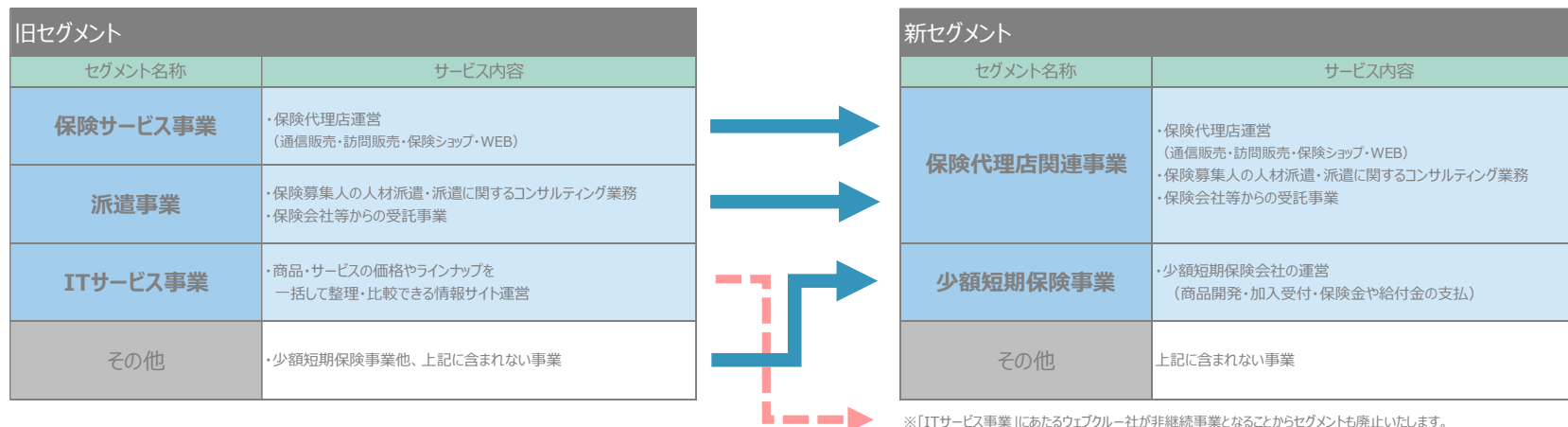
なお2021年3月期（前期）第1四半期連結累計期間、2022年3月期（当期）第1四半期連結累計期間の売上高・営業利益及び税引前四半期利益（△損失）の金額については、非継続事業を除いた継続事業の金額に組み替えて記載しております。

事業セグメント

当社グループは、今後の市場環境と事業の成長性を勘案するとともに、現状の組織体制と情報を開示するセグメント区分を一致させるマネジメント・アプローチの視点をより厳密に反映させるため、2022年3月期第1四半期決算より報告セグメントを一部変更することとしました。

従来「保険サービス事業」「派遣事業」としておりました保険代理店運営・派遣・受託事業等は、まとめて「保険代理店関連事業」として統一を行い、「ITサービス事業」に関しては非継続事業となることから本セグメントを廃止いたします。

新たなセグメントとなる「少額短期保険事業」に関しては、これまで投資判断に及ぼす影響が軽微であったことからセグメント外の「その他」の事業として報告を行っておりましたが、当社グループでの先行投資費用も含めた経営資源の配分が高まったこと、今後の成長に向けた取り組みが加速していることから単独事業にてセグメントを構成いたします。



事業区分

- 当第1四半期より報告セグメントを「保険代理店関連事業」「少額短期保険事業」の2つに大別しております。
- 全国に広がる保険ショップ網・訪問販売拠点など様々なお客様と保険サービスをつなぐ接点として当社グループは成長を続けています。

グループ会社	概要	セグメント		
		保険代理店関連事業	少額短期保険事業	その他 非継続事業
 newton financial consulting ニュートン・フィナンシャル・コンサルティング	コールセンター 派遣コンサルティング	●		
保険ダイレクト	アフラックの専売募集代理店	●		
保険見直し本舗  GOESWELL	全国展開の保険ショップ・FC本部 全国約300店舗展開	●		
 E 保険プランニング	損害保険を中心に販売 全国50拠点展開	●		
損害保険見直し本舗 	ダイレクト系自動車保険取扱	●		
 TSLABO	保険代理店へ体制整備サポート	●		
 プラス 少額短期保険 Plus Small Amounts and Short Term Insurance	少額短期保険を提供		●	
 WebCrew	比較サイト運営 サイト利用者累計1,500万人			●

保険代理店関連事業

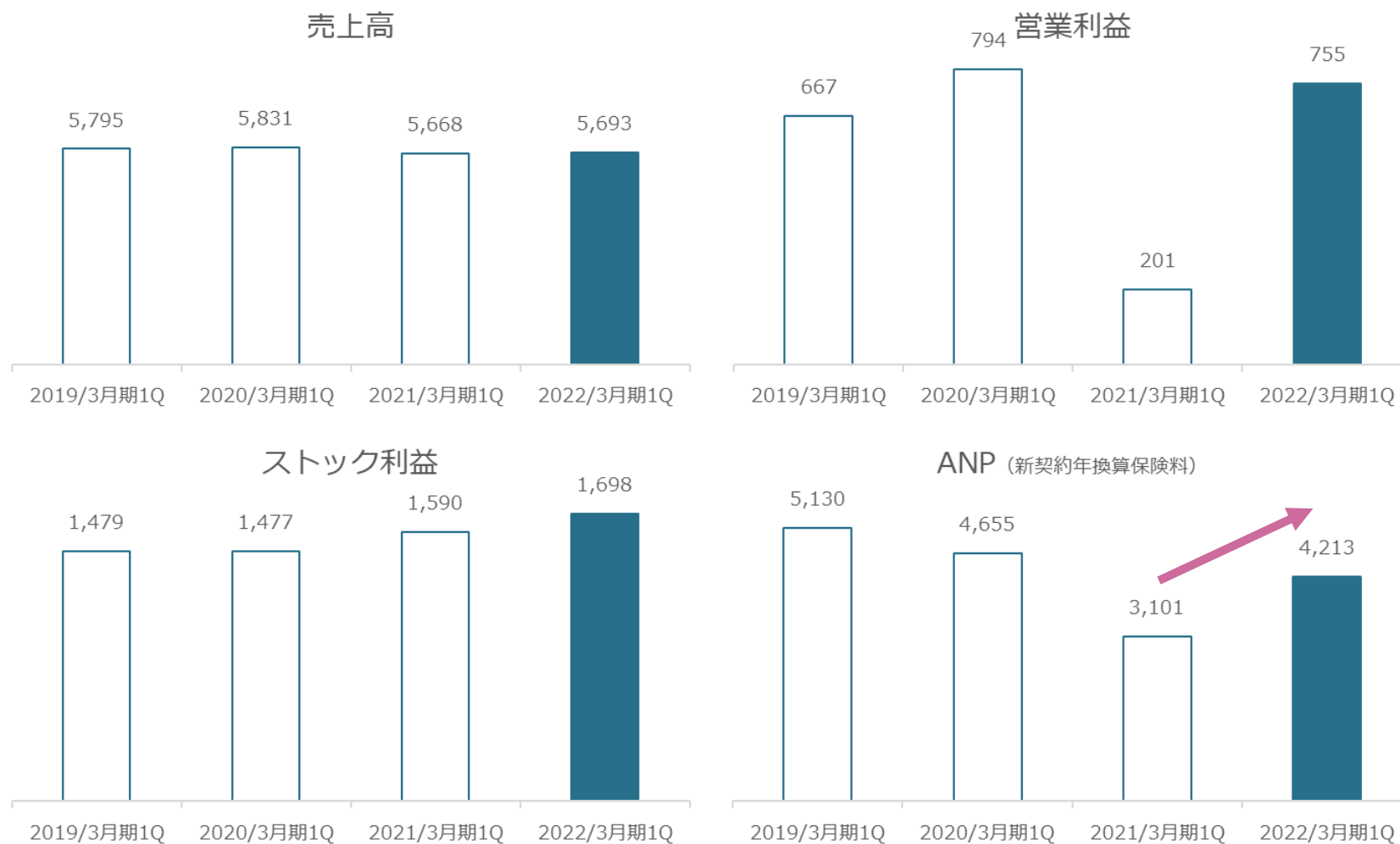
セグメント売上高 ▶▶▶ 5,693百万円 前期比 +0.4%
 セグメント営業利益 ▶▶▶ 755百万円 前期比 +275.0%

- 前期第4四半期から派遣事業のビジネスモデルを転換したことにより売上は減少。
- 前年同期にはコロナ禍での厳しい営業環境による影響で、営業利益が悪化しておりましたが当四半期の営業利益は755百万円。営業利益率についても大幅な改善をしております。

単位：百万円	2021年3月期 (IFRS) 第一四半期実績	2022年3月期 (IFRS) 第一四半期実績	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	5,668	5,693	25	+0.4%
売上原価・販売管理費	5,467	4,938	▲529	▲9.7%
営業利益	201	755	554	+275.0%
営業利益率	3.5%	13.3%	9.7pt	+273.4%

コロナ禍の影響が大きかった前年同期から新契約（ANP）は回復傾向、ストック利益を積み上げております。

単位：百万円



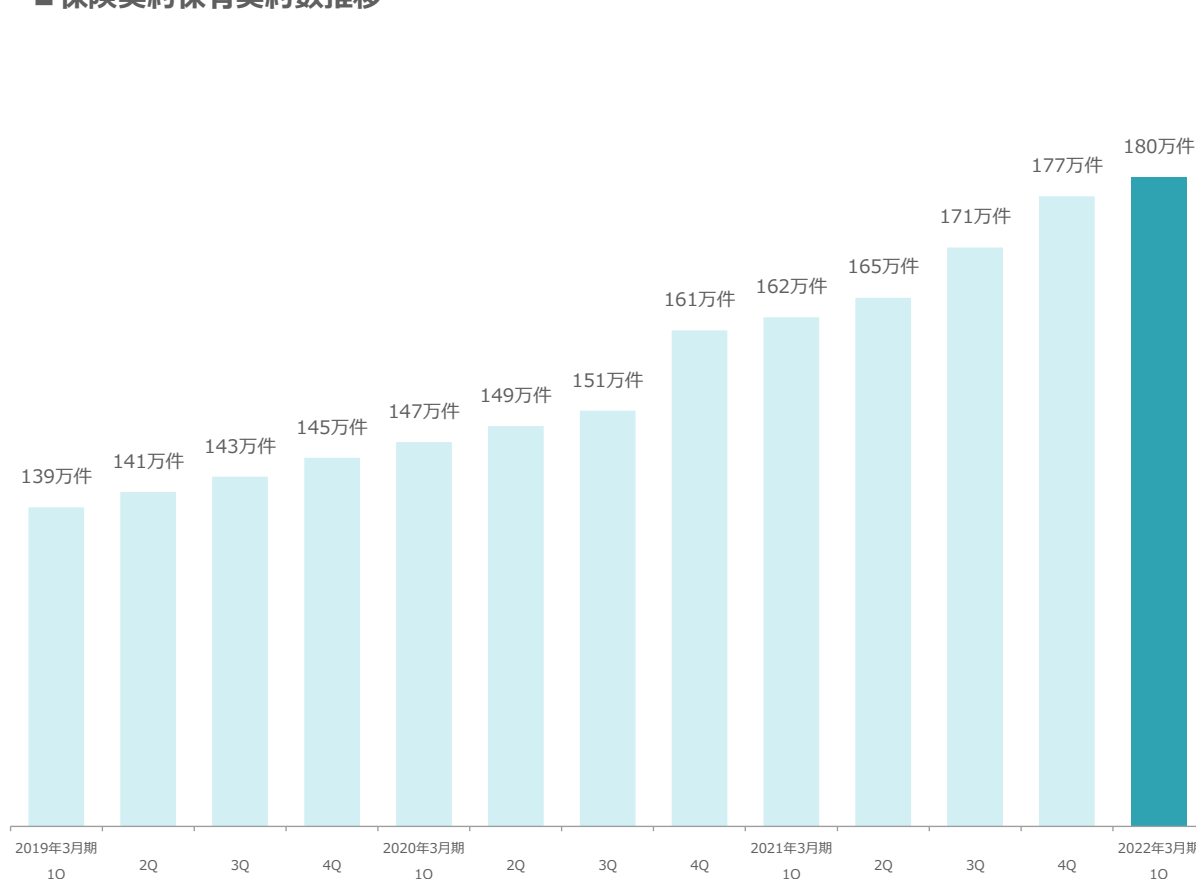
保有契約状況

2022年3月期第1四半期末の保有契約件数は前期比+10.6%となりました。

また第1四半期における新契約年換算保険料（ANP）※ は42.1億円となっております。

※新契約年換算保険料（ANP） 年払いや一括払いなど商品による支払い方法の違いを調整し、生保会社が保険契約から1年間に得る収入の規模を示す指標

■ 保険契約保有契約数推移



保有契約
前年同期比
(第1四半期)

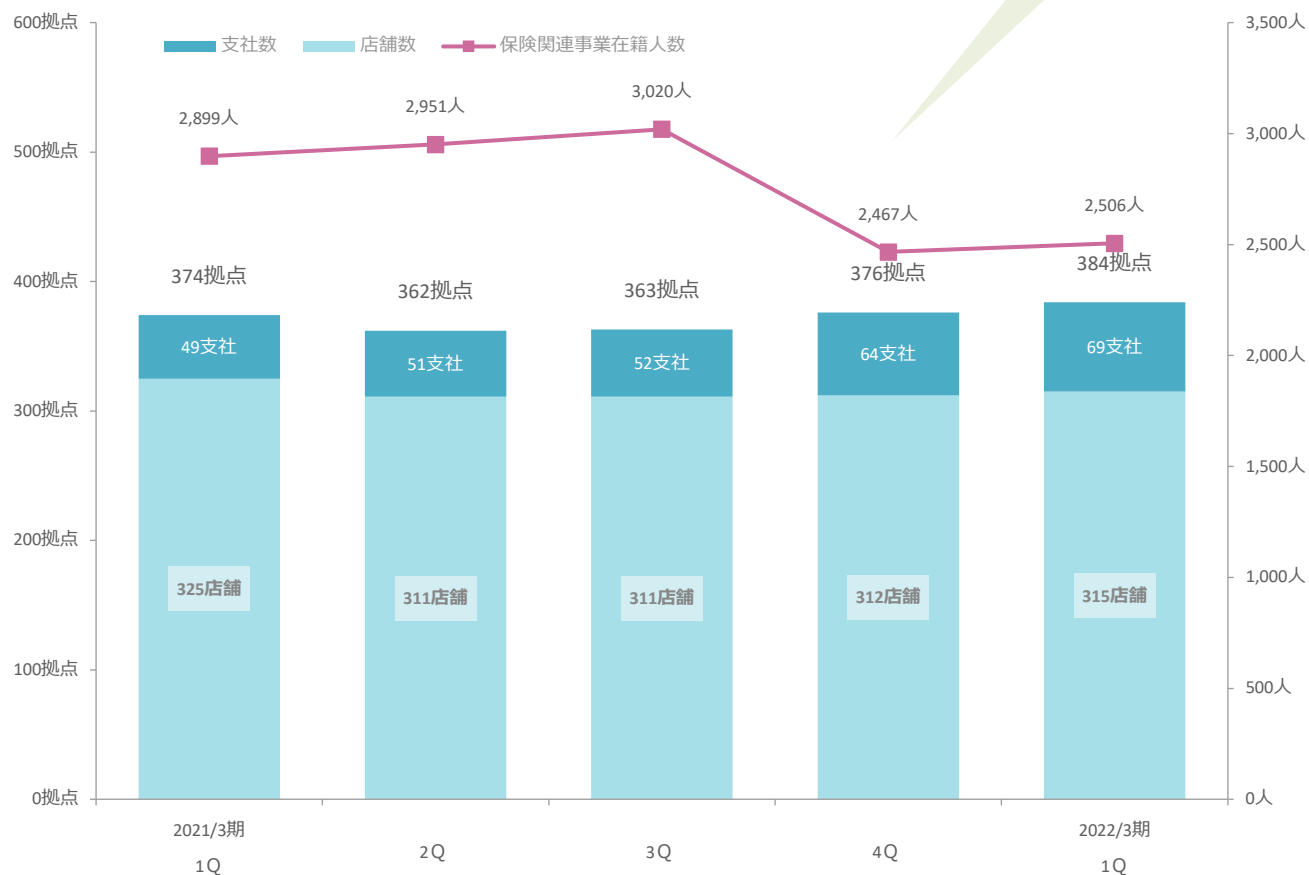
+10.6%

新契約ANP
2022年3月期
(1Q)
42.1億円

営業人員数

2022年3月期第1四半期の保険関連事業在籍人数は 2,506人となっております。
前第4四半期に派遣事業のビジネスモデルを転換し一時的に人員が減少しておりますが、
新卒採用と、店舗・支店数の増加に合わせた販売体制を確保しております。

■ 来店型店舗数・訪問販売支社数・人員数推移



派遣事業のビジネスモデル転換による

営業人員数 前期比

(前期末人員数2,467名)

+39名

来店型SHOP
訪問販売支社
合計 **384** 拠点

少額短期保険事業

セグメント収益 ▶▶▶ 181百万円 前期比 +275.7%
 セグメント損益 ▶▶▶ ▲191百万円 (前期対▲153百万円)

- 当社グループは保険代理店関連事業を行っており、多様化するニーズに対しての解決策を模索してまいりました。
 少額短期保険事業にて新たな商品を開発することで、従来カバーしきれなかったお客様へのサービス提供を行っております。
- 少額短期保険事業に関しては、当第1四半期より独立したセグメントとして、実績を開示しております。
- 当第1四半期に関しては、拡販に向けた販売費用が先行していることから、営業利益に関して▲191百万円となっております。

単位：百万円	2021年3月期 (IFRS) 第一四半期実績	2022年3月期 (IFRS) 第一四半期実績	前期比 増減額	前期比 増減率
経常収益	48	181	133	+275.7%
経常費用	86	372	286	+329.6%
経常損益	▲38	▲191	▲153	-
経常利益率	▲79.2%	▲105.5%	▲26.4pt	-

業績概要

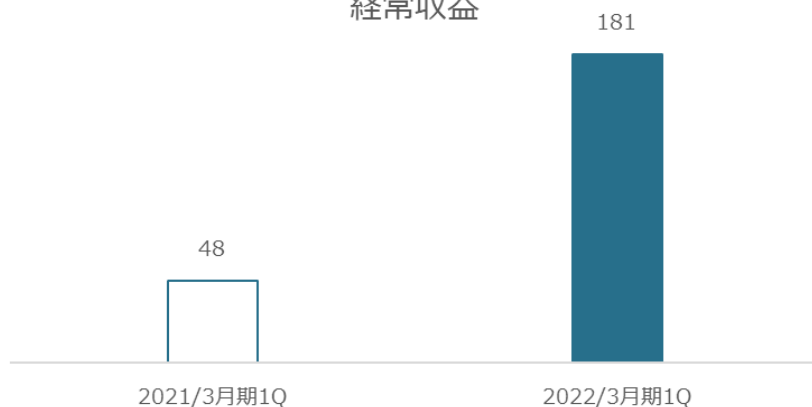
「プラス少額短期保険株式会社」での販売を強化しており

保有契約数に関しては前期比303%、契約増加に伴いストック利益は前期比416%となっております。

■ プラス少額短期保険(株)前期比較

単位：百万円

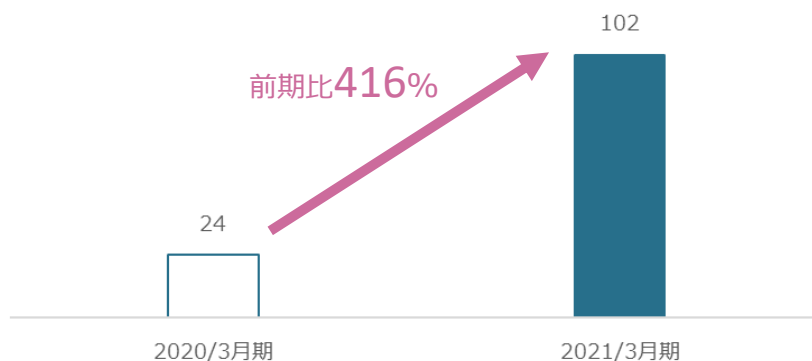
経常収益



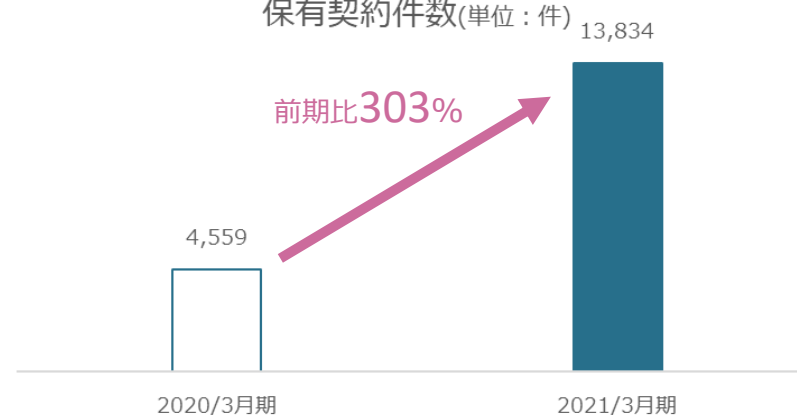
経常損益



ストック利益



保有契約件数(単位：件)

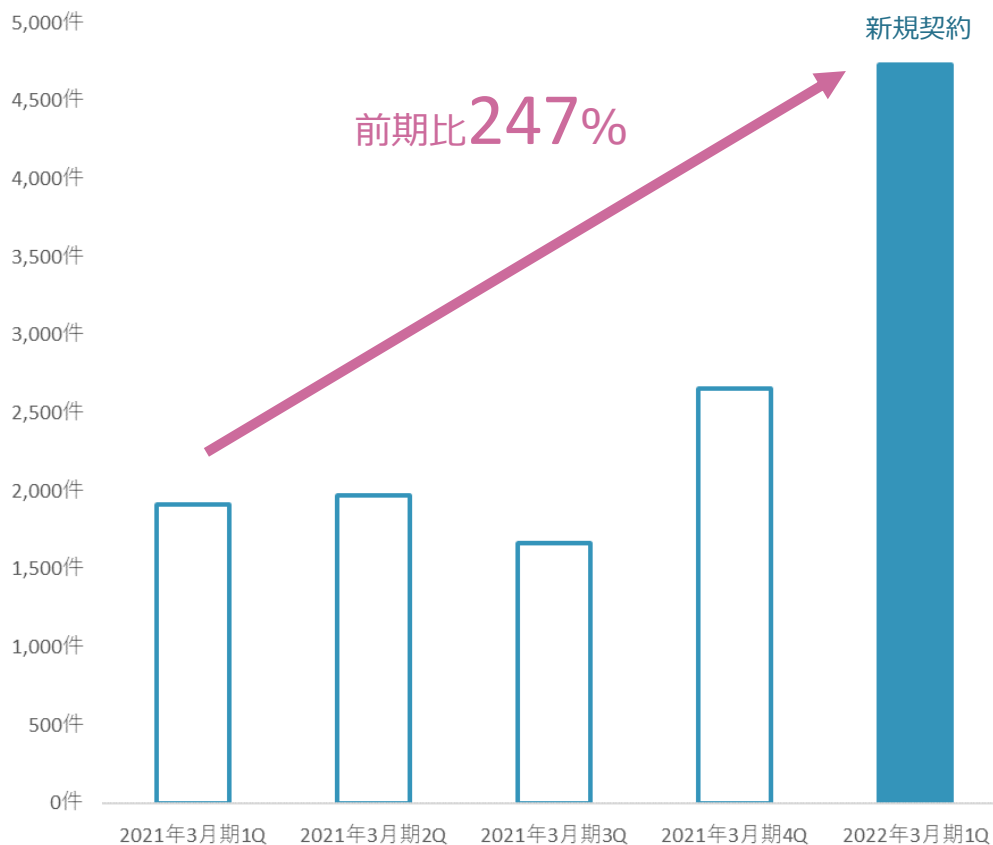


新契約獲得状況

2022年3月期第1四半期末の新契約獲得件数は大幅な増加となりました。

当社独自の商品開発と更なる販路の拡張を今後も進めてまいります。

■ 新契約獲得推移



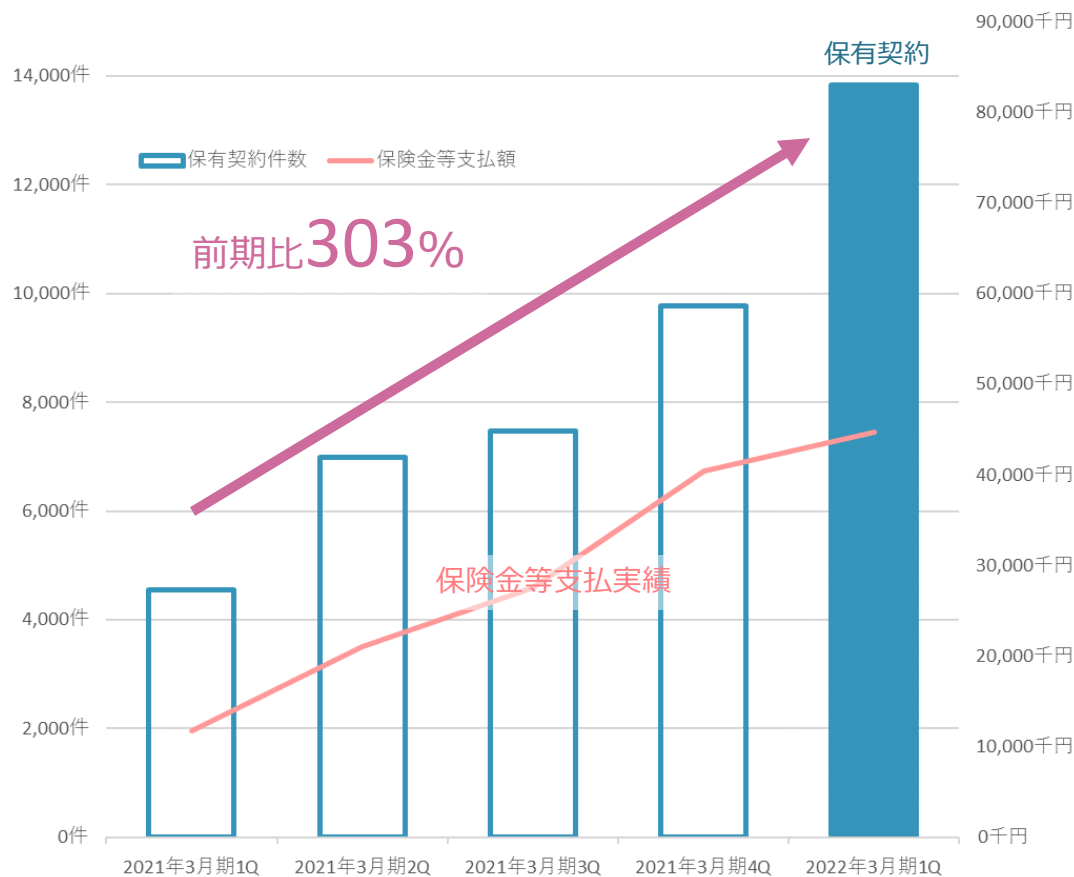
新規獲得件数
前期比

247%

これまで、グループ内の代理店販路を活用した拡販を行っていましたが、今期より、グループ外部の代理店販路の開拓を強化しております。

保有契約および保険金等の支払状況

■ 保有契約数および保険金等支払額推移



保有契約件数
前期比
303%

保有契約の増加により、
ご契約者様にお支払いする保険金額
も増加しております。
保険金・給付金等は適切にお支払い
させていただきます。

保険代理店事業の収益は、「当該期間の販売量に応じた一時的な収益」と「保険契約の保有・継続による収益」に分けられます。

当社の保険代理店事業においては、同じ販売量であっても、総収益が最大化する条件を選択し、

より「保険契約の継続・保有による手数料」すなわち「ストック」による長期安定的なビジネスモデルの構築を進めております。

自社サービスである少額短期保険事業に関しては販売時にコストを投下するものの、将来的な「ストック」利益が見込めるモデルです。

保険代理店モデル

A：一時的な収益が大きいモデル



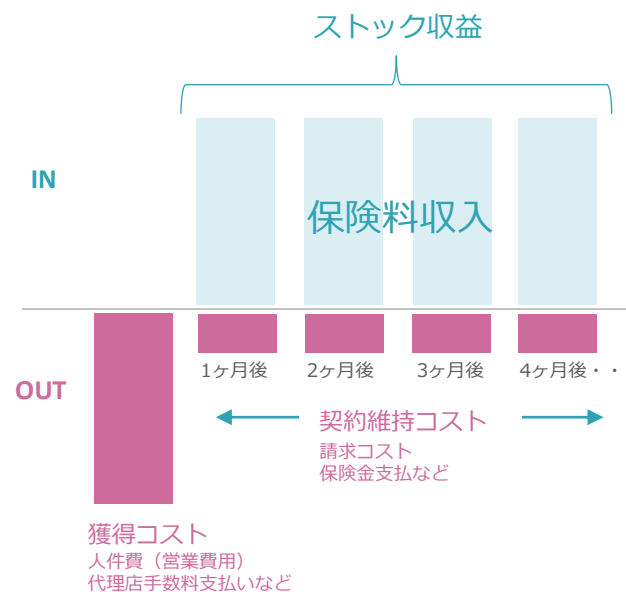
B：継続手数料（ストック）が大きいモデル



Aは初年度の収益が大きいものの、
当社としては**総収益が最大化**する「B」を選択

ストック額を厚くすることで、当社事業の中長期の収益の安定化とともに、一過性ではなく継続的に顧客サービスを提供できる体制を維持することが可能です。お客様一人ひとりとの繋がりを大切に、最適の保険をご提案しながら、一生涯のお付き合いをさせていただきたいと思っております。

自社サービス（少額短期保険）モデル



保険代理店事業における代理店手数料とは違い
お客様の契約が継続する全期間にわたって
ストック収益が継続します。

現時点では、当社グループの事業再編や新型コロナウイルス感染症の影響など、業績に影響を与える未確定な要素が多いため、業績の見通しについて適正かつ合理的な数値の算出が困難であると判断し、連結業績予想の開示を見合わせることに致しました。なお、今後業績予想が可能になりました段階で公表いたします。

当社は、財務体質と経営基盤の強化を図りながら、株主の皆様へ安定的かつ継続的な利益還元を行うことを基本方針としております。しかしながら、前述の通期業績予想の算定が困難なことから、配当予想についても公表を見合わせております。

株主の皆様には深くお詫び申し上げますとともに、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

当社グループは全てのステークホルダー（お客様、お取引先企業の皆様、株主様、従業員等）の皆様が安全に、そして安心できる事業活動を行うため、新型コロナウイルスの拡大初期から以下のような取り組みを行っております。

- 感染予防を推進するために繰り返し啓蒙活動を行うとともに、多くの部門で在宅勤務や時差出勤を取り入れることで3密を避けています。
- また、一人あたりの執務スペースの増床、コールセンター内の飛沫防止シートの設置、採用面接や対面営業（保険ショップ、訪問営業）ではオンライン面談を実施する等、それぞれの業務形態に合わせた環境整備を積極的に推進しております。

勤務形態について



時差出勤



在宅勤務

体調管理について



マスクの着用



手洗い

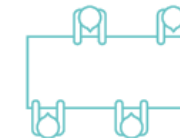


アルコール消毒

会議・営業活動



飛沫防止アクリル板
の設置

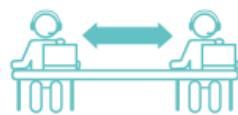


会議室の利用人数を半数に



オンライン保険相談

執務環境の整備



一人あたりの執務スペースの増床



喫煙スペースの廃止



体温測定



換気



空気清浄加湿器
の稼働



キーボード・マウス
のふき取り消毒



出張は必要最小限
にとどめる



会食、懇親会の自粛

上記の対策に加え、グループの全従業員に対して「感染予防ハンドブック」の配布と、イントラネットやメール配信を通して定期的な感染対策の啓蒙活動をおこなっております。

免責事項

本資料に記載の内容は、過去及び現在の事実に関するものを除き、当社が現時点で入手可能な情報及び仮説に基づいて判断されたものであり、当該仮説や判断に含まれる不確定要素や、将来の経済環境の変化等により影響を受ける可能性があり、結果として当社の将来の業績と異なる可能性があります。

なお、本資料における将来情報に関する記述は上記のとおり本資料の日付（またはそこに別途明記された日付）時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

また、本資料に記載されている当社以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

インサイダー取引に関するご注意

企業から直接、未公開の重要事実の伝達を受けた投資家（第一次情報受領者）は、当該情報が「公表」される前に株式売買等を行うことが禁じられています（金融商品取引法166条）。

同法施行令第30条等の定めにより、二つ以上の報道機関に対して企業が当該情報を公開してから12時間が経過した時点、または金融証券取引所に通知しかつ内閣府令で定める電磁的方法（TDnetの適時開示情報閲覧サービスおよびEDINET公開WEBサイト）により掲載された時点を以って「公表」されたものとみなされます。

《弊社お問い合わせ先》

(株)NFCホールディングス IR室 TEL : 03-6233-0352