

2022年3月期 通期

決算説明資料

2022年5月13日

株式会社 NFCホールディングス

証券コード:7169



□ 決算サマリ

- 当社は、2022年3月期第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。
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。
- 売上高は前期比▲1,947百万円、営業利益においては少額短期事業への先行投資により前期比▲1,776百万円となりましたが、
当期利益に関しては、税効果会計による法人税計上額の調整を行っており3,801百万円(前期比+2,394百万円)となっております。

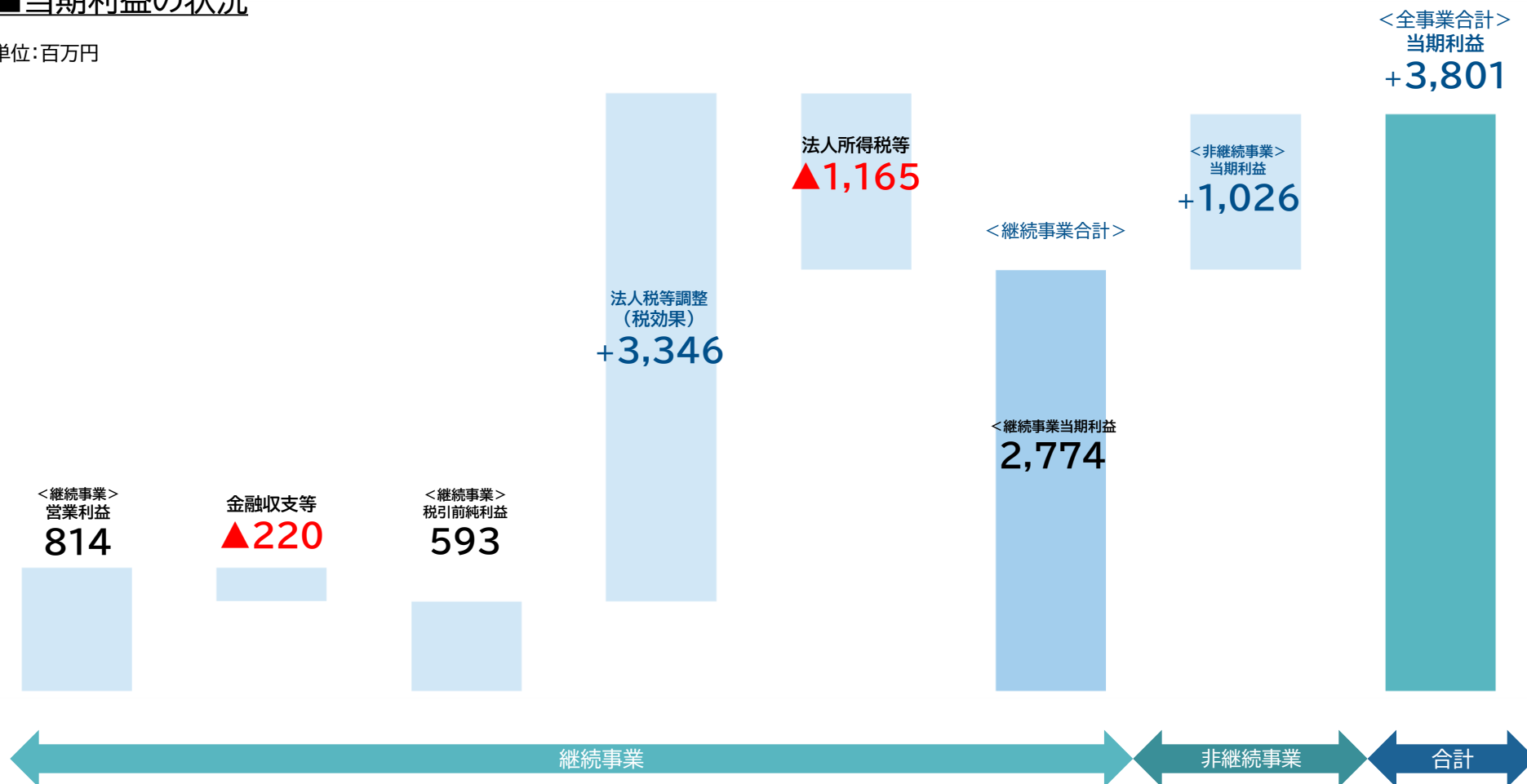
	2021年3月期 (IFRS) 通期実績	2022年3月期 (IFRS) 通期実績	前期比増減額	前期比増減率
<継続事業>売上高	24,743 百万円	22,796 百万円	▲1,947 百万円	▲7.9 %
<継続事業>売上原価・販売管理費	22,152 百万円	21,982 百万円	▲170 百万円	▲0.8 %
<継続事業>営業利益	2,590 百万円	814 百万円	▲1,776 百万円	▲68.6 %
営業利益率	10.5 %	3.6 %	▲6.9 Pt.	▲65.9 %
当期利益	1,407 百万円	3,801 百万円	+2,394 百万円	170.2 %
うち継続事業からの当期利益	1,084 百万円	2,774 百万円	+1,690 百万円	156.0 %
うち非継続事業からの当期利益	323 百万円	1,026 百万円	+703 百万円	217.8 %

□ 2022年3月期 連結会計年度(2021/4月～2022/3月)における利益に関して

- 2022年3月期 連結会計年度において、継続事業からの営業利益は814百万円、当期利益は2,774百万円となります。
- 税効果会計にて+3,346百万円、非継続事業からの四半期利益にて+1,026百万円を計上しております。

■当期利益の状況

単位:百万円



□ 事業セグメント

- 2022年3月期第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つに区分しております。

事業セグメント	対象企業	事業内容
 <h3>保険代理店関連事業</h3> <p>多彩な販売チャネルを展開</p> <p>コールセンター × 保険ショップ × 訪問販売 × WEB</p> <p>コールセンター。来店型保険ショップ、訪問販売、WEB販売などグループで多彩な販売チャネルを展開。お客様のライフスタイルに合わせた提案が可能です。</p>	 NFCホールディングス	<ul style="list-style-type: none">● 純粋持株会社
	 newton financial consulting ニュートン・フィナンシャル・コンサルティング	<ul style="list-style-type: none">● 通販保険代理店事業● 人材派遣コンサルティング● 共同募集・保険代理店向けソリューション
<h3>少額短期保険事業</h3>	<h3>保険ダイレクト</h3>	<ul style="list-style-type: none">● 通販保険代理店・保全コールセンター事業● 業務受託事業
	 保険メンテナンス	<ul style="list-style-type: none">● 通販保険代理店・保全コールセンター事業● 業務受託事業
	<h3>GOESWELL</h3>	<ul style="list-style-type: none">● 来店型保険ショップ事業
	<h3>保険見直し本舗</h3>	<ul style="list-style-type: none">● ブランドホルダー事業● フランチャイズ事業
	<h3>損害保険見直し本舗</h3>	<ul style="list-style-type: none">● 損害保険・生命保険 WEBマーケティング
	 E 保険プランニング	<ul style="list-style-type: none">● 損害保険代理店事業

□ 財務諸表記載の注意点

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、2022年3月期第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 通期連結累計期間、2022年3月期 通期連結累計期間の売上高・営業利益及び税引前利益(△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。

□ 連結BS概況

連結貸借対照表

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	12月末	期末	
流動資産	13,154	13,255	11,073	11,430	+357
現金及び現金同等物	7,511	7,463	7,172	7,102	▲70
非流動資産	19,920	19,424	18,455	20,603	+2,148
のれん	9,384	9,336	7,715	7,868	+153
総資産	33,075	32,680	29,529	32,033	+2,504
流動負債	9,566	16,913	11,380	10,787	▲593
短期借入	3,372	8,375	6,243	4,564	▲1,679
非流動負債	12,807	6,476	7,219	8,783	+1,564
長期借入	8,098	2,164	1,887	3,567	+1,680
負債合計	22,374	23,389	18,600	19,571	+971
親会社の所有者に帰属する持分	9,858	9,290	10,931	12,535	+1,604
非支配持分	842	0	-3	-73	▲70
資本合計	10,700	9,290	10,928	12,462	+1,534
自己資本比率	32%	28%	37%	39%	+1.9%

□【保険代理店関連事業】セグメント別業績

保険代理店関連事業

- 前期第4四半期以降、直接的な労働集約型の人材派遣事業から派遣事業のコンサルティングを行う、知識集約型のビジネスモデルに転換したことにより、売上および販売管理費は減少したものの営業利益率が改善いたしました。
- 一方で、昨今のコロナ禍での保険ショップへの来店数の減少等の要因もあり、営業利益は前期から▲14百万円と横ばいで推移しております。

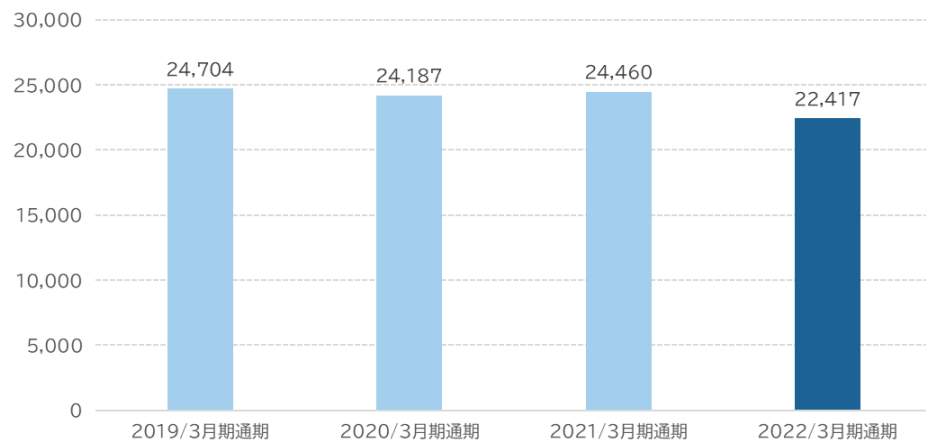
	2021年3月期 (IFRS) 通期実績	2022年3月期 (IFRS) 通期実績	前期比増減額	前期比増減率
<継続事業>売上高	24,460 百万円	22,417 百万円	▲2,043 百万円	▲8.4 %
<継続事業>売上原価・販売管理費	20,963 百万円	18,935 百万円	▲2,028 百万円	▲9.7 %
<継続事業>営業利益	3,496 百万円	3,482 百万円	▲14 百万円	▲0.4 %
営業利益率	14.3 %	15.5 %	+1.2 Pt.	8.7 %

□【保険代理店関連事業】連結会計年度（2021/4月～2022/3月）業績推移

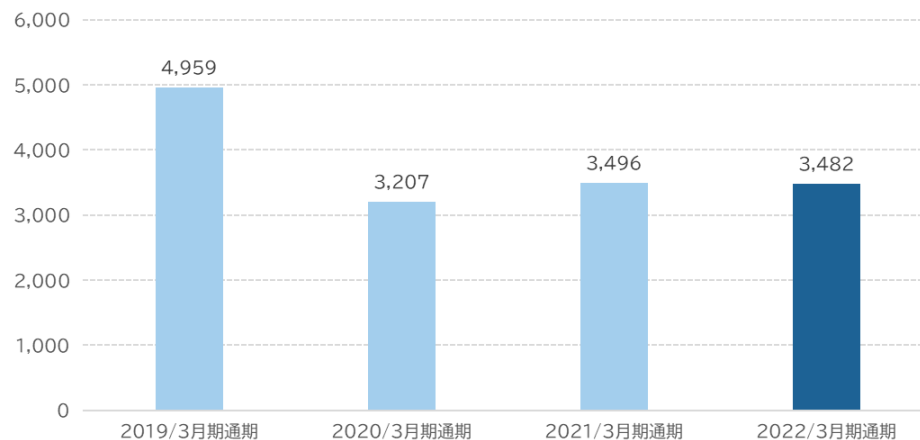
業績推移

コロナ禍の影響が特に大きかった前年同期から比較して新契約(ANP)は回復傾向となっております。
また、ストック利益を順調に積み上げております。

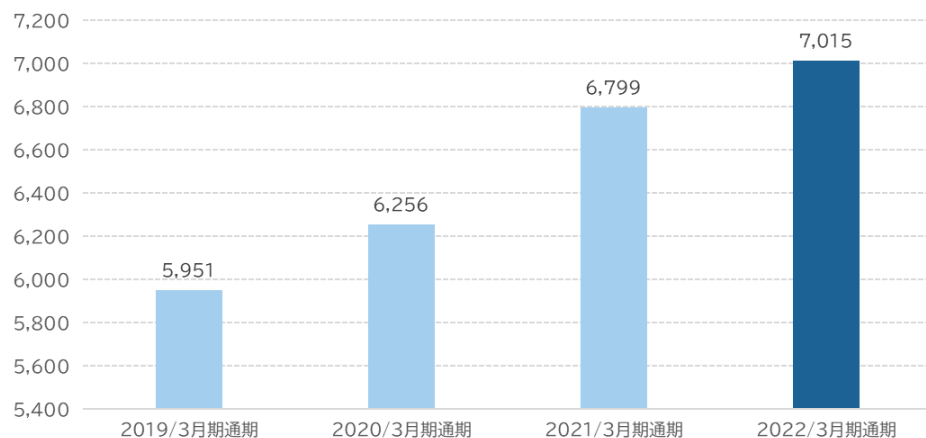
売上高



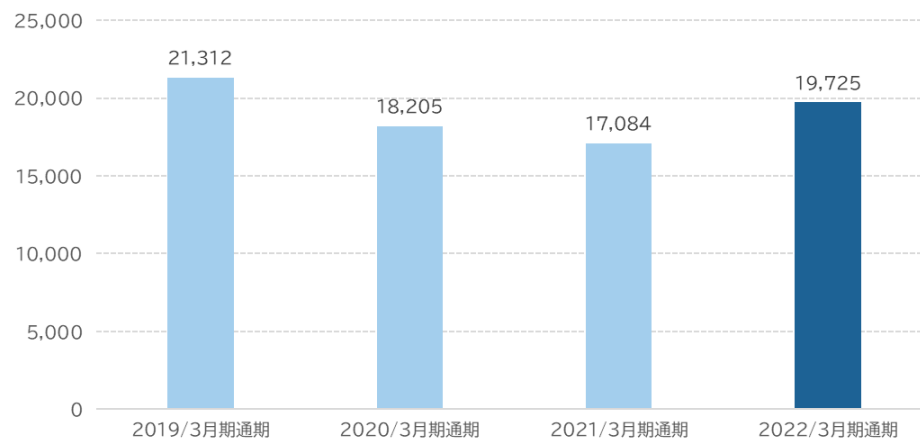
営業利益



ストック利益



ANP【新契約年換算保険料】



□【保険代理店関連事業】保有契約推移

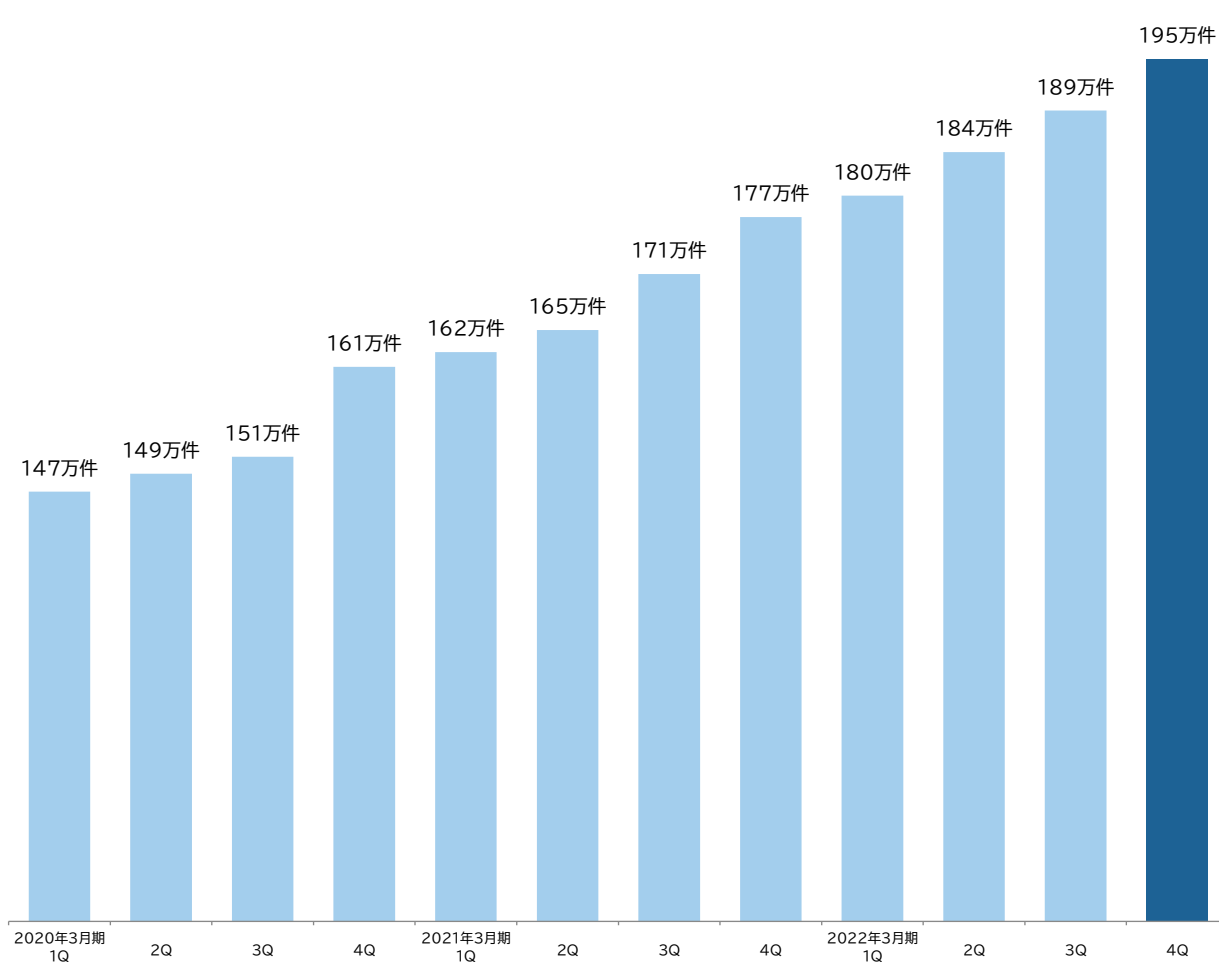
保有契約状況

2022年3月期末の保有契約件数は前年同期比+9.8%となりました。

また第4四半期における新契約年換算保険料(ANP)※ は53.5億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
(期末)
+9.8%

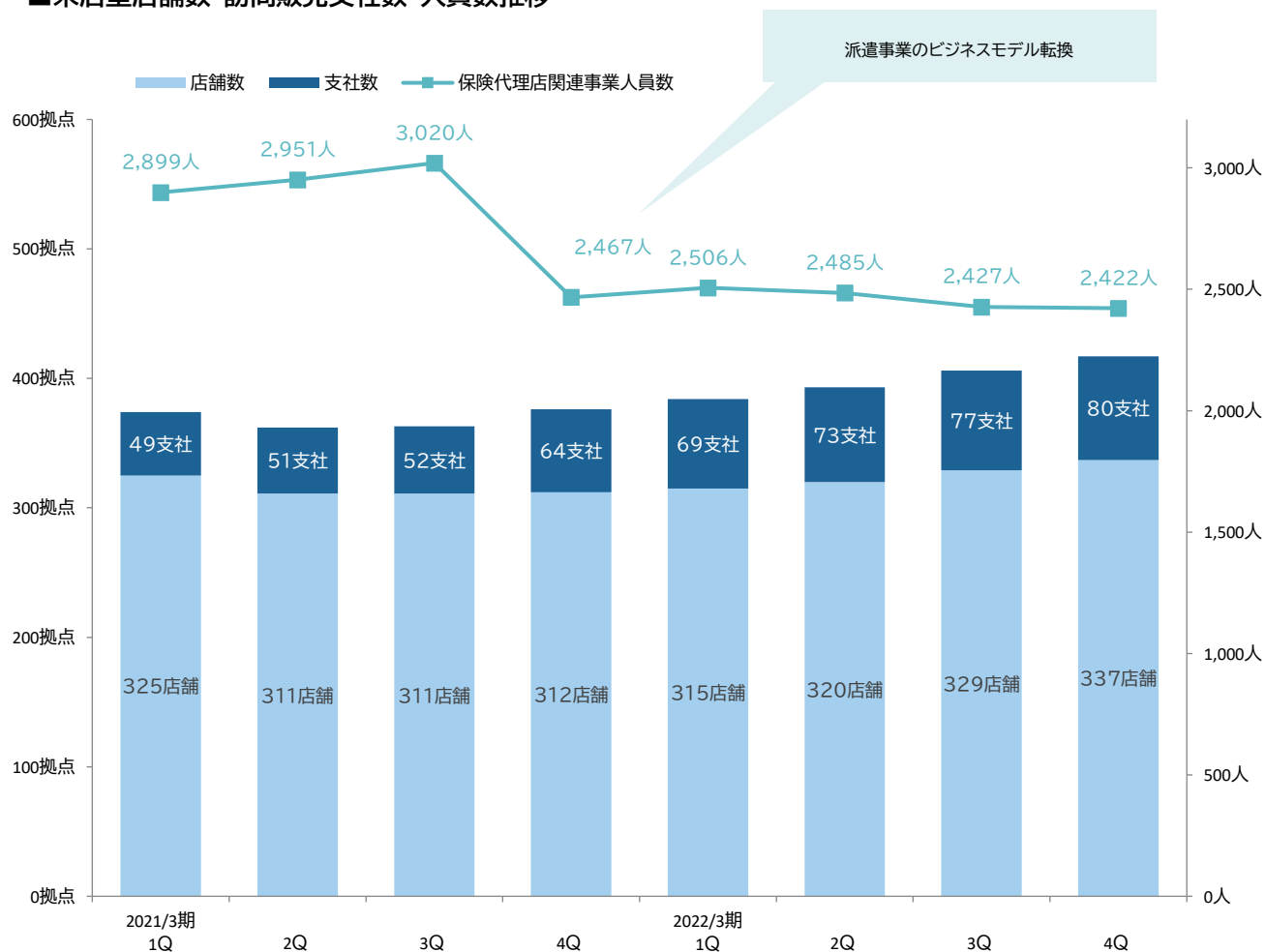
新契約ANP
2022年3月第4四半期
(1~3月度)
53.5 億円

□【保険代理店関連事業】営業人員および店舗数推移

営業人員数

2022年3月期末での保険代理店関連事業在籍人数は 2,422人となっております。
前第4四半期において派遣事業のビジネスモデルを転換したため人員が減少しておりますが、
店舗・支社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



営業人員数 2,422名

保険代理店事業人員数 前年同期比▲45名
派遣・受託関連事業除く既存事業人員数 前年同期比+68名



□【少額短期保険事業】セグメント別業績

少額短期保険事業

- 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、2022年3月期第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。
- 拡販のための販売費用が先行して増加した結果、2022年3月期 連結会計年度における経常損益は▲1,867百万円となっております。

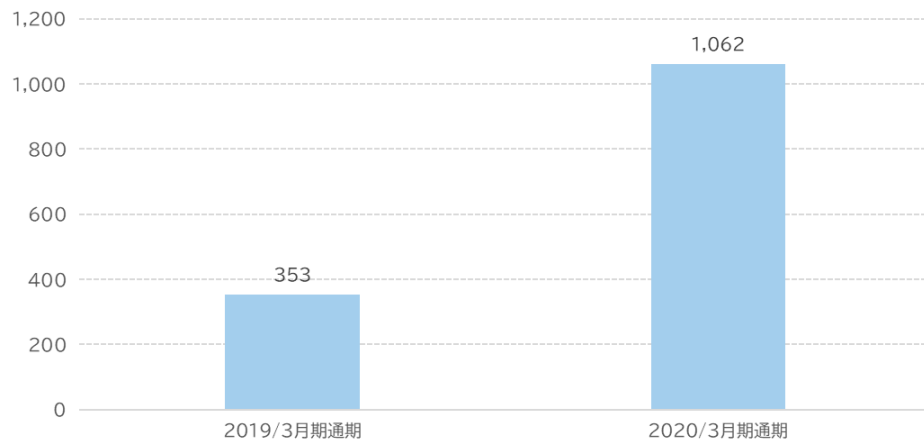
	2021年3月期 (IFRS) 通期実績	2022年3月期 (IFRS) 通期実績	前期比増減額	前期比増減率
<継続事業>売上高	353 百万円	1,062 百万円	+709 百万円	200.8 %
<継続事業>売上原価・販売管理費	611 百万円	2,929 百万円	+2,318 百万円	379.4 %
<継続事業>営業利益	▲258 百万円	▲1,867 百万円	▲1,609 百万円	▲623.8 %
営業利益率	▲73.1 %	▲175.8 %	▲102.7 Pt.	▲140.6 %

□【少額短期保険事業】連結会計年度（2021/4月～2022/3月）業績推移

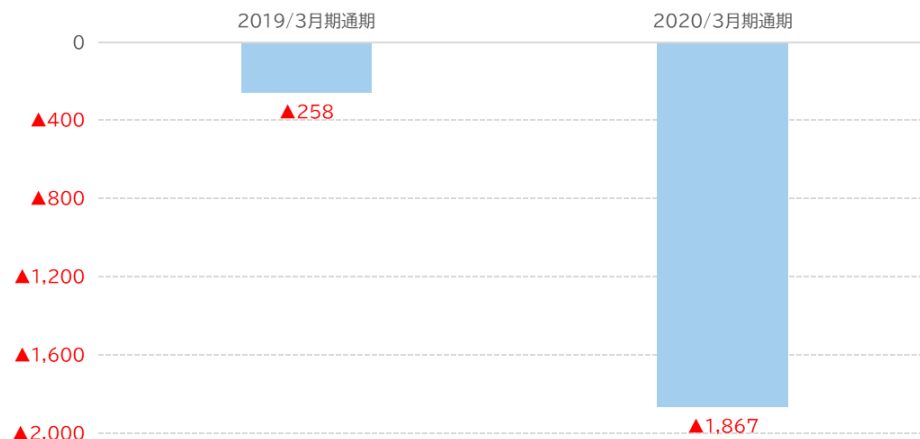
業績推移

「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年同期比263%と大幅に増加。
また契約増に伴いストック利益は前年同期比487%となっております。

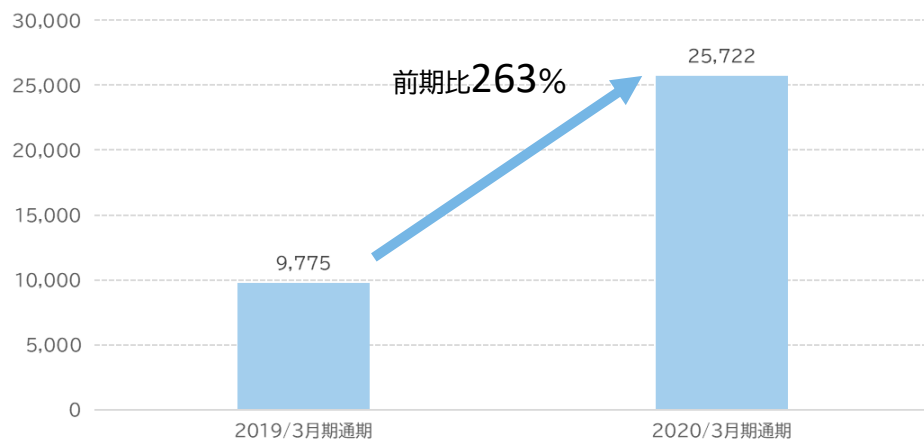
経常収益



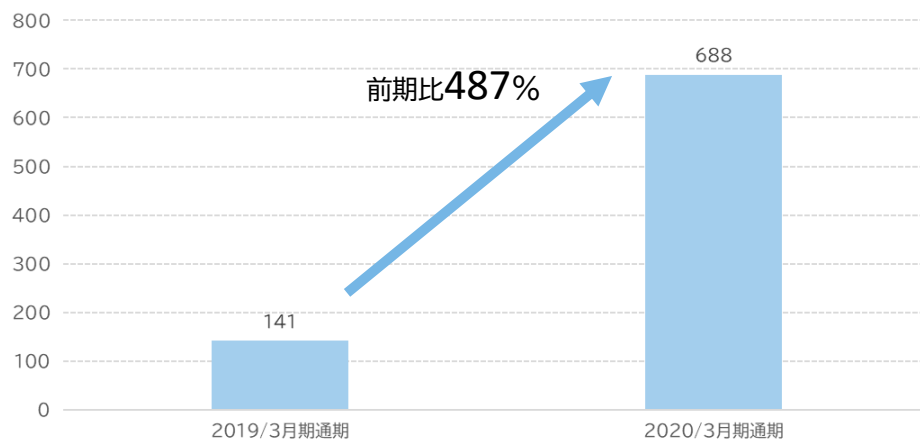
経常損益



保有契約件数



ストック利益



□【少額短期保険事業】



商品ラインナップ

人生100年時代を見据えて葬儀費用などのご用意としてお持ちいただける入院特約付き死亡保険「家族への思いやり」、より良い入院環境の確保に寄与する差額ベッド費用補償保険など、プラス少額短期保険ではラインナップをそろえ、より大きな安心を提供いたします。

人生100年時代の“万が一”に
少額で備えられる死亡保険

家族への思いやり

家族への思いやり
緩和型



家族への思いやり(死亡保険)

人生100年時代の万が一に少額で備えられる死亡保険です。

- ・満20歳～89歳までお申込みいただけ、最長99歳まで更新が可能です！
- ・特約を付与することで入院費用にも備えることができます。
- ・日帰り入院から5万円または10万円の一時金を受け取れます。

家族への思いやり 緩和型(引受基準緩和型死亡保険)

保険契約の引受基準を緩和した死亡保険です。

- ・4つの告知でお申込みが可能で、持病のある方でもご検討いただきやすい内容です。

「入院生活にあんしんを」

\ NEW /

手ごろであんしん入院保険

「入院生活にあんしんを」

\ NEW /

手ごろであんしん入院保険
緩和型



手ごろであんしん入院保険

日帰り入院から一時金を受け取れます。

差額ベッド代の実費負担分を1日最高1万円まで補償します。※プランによって補償額が違います。

入院費用前払いサービスを利用いただく事で早めの給付請求が可能に！

※入院一時金のご請求時にご利用いただけます。

※詳細につきましては、パンフレット・重要事項説明書・約款などをご参照いただけますよう、お願い申し上げます。

□【補足説明】ストック利益に関して

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。

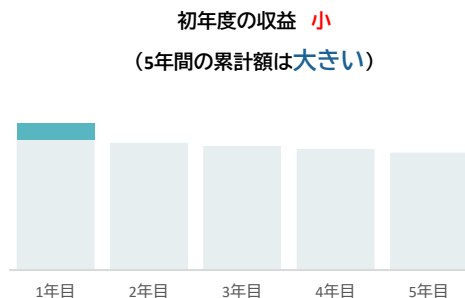
自社サービスである少額短期保険事業に関しては販売時にコストを投下するものの、将来的な「ストック」利益が見込めるモデルです。

保険代理店モデル

A: 一時的な収益が大きいモデル



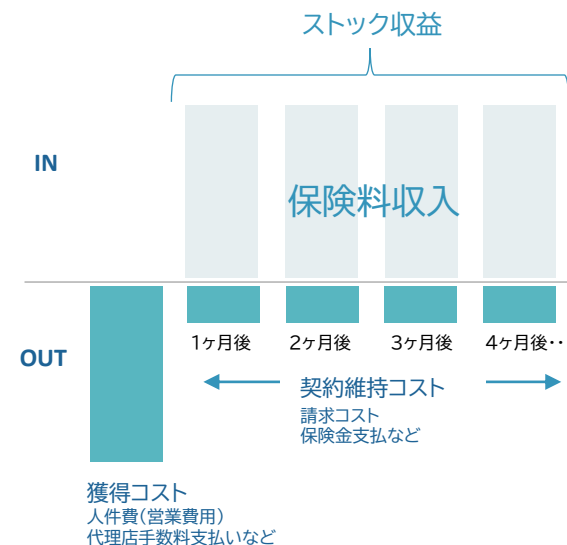
B: 継続手数料(ストック)が大きいモデル



Aは一時的には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。

□ 2023年3月期 業績予想に関して

当社は、2023年3月期(2022年4月1日から2023年3月31日)の連結業績予想について、
下記のとおり開示を見合わせることにいたしました。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。

①次期の見通し

2023年3月期の連結業績予想につきましては、現時点では当社グループの収益構造の変革及び、新たな基軸事業の推進における会計方針変更の検討など、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いたしました。

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。

②利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、株主に対する利益還元を経営の最重要課題と位置づけており、その方針としては、企業価値の向上とのバランスに配慮しつつ、収益状況に応じた利益還元を行うことを基本方針としております。配当性向につきましては、当社の剰余金分配可能額の範囲内で、短期的な利益変動要因を除いて連結配当性向40%超を目指してまいります。なお、当社は、会社法第459条第1項の規定に基づき、取締役会の決議をもって剰余金の配当等を行うことができる旨、また期末配当の基準日は毎年3月31日、中間配当の基準日は毎年9月30日とする旨定款に定めております。

2022年3月期及び2023年3月期の年間配当につきましては、新たな基軸事業である少額短期保険事業が堅調に推移するなかで、その成長のために親会社として資金・資本を手厚く確保していくこと等を総合的に勘案し、無配といたします。

□ 当社グループの新たなビジネス様式

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

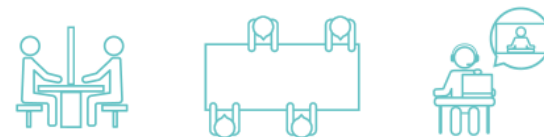


マスクの着用

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います。

□ 本資料に関するご注意

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もって「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