

2023年9月期 第2四半期

# 業績説明資料

(2022年10月～2023年3月)

株式会社アドバンスクリエイト

2023年5月12日



証券コード:8798

<u>I. 2023年9月期 第2四半期 決算状況</u>	03
■ 決算ハイライト	04
■ 財務諸表	05
■ セグメント別情報	08
<u>II. 2023年9月期 通期予想の進捗</u>	10
<u>III. アドバンスクリエイトとは</u>	22
<u>IV. 当社の戦略</u>	32
■ 通期予想	47
■ サステナビリティ経営	50
<u>V. 補足資料</u>	54

## I . 2023年9月期 第2四半期 決算状況

---

## 2023年9月期 第2四半期 決算ハイライト

### — 連結業績 —

売上・利益ともに第2四半期会計期間としては過去最高を更新  
第1四半期の赤字を解消し、累計黒字に転換  
直近の状況を反映して通期業績予想を下方修正

売上高

6,454百万円となり、前年同期比**527百万円**の増収  
(前年同期比8.9%の増収)

営業損益

762百万円となり、前年同期比**460百万円**の減益  
(前年同期比37.7%の減益)

経常損益

666百万円となり、前年同期比**523百万円**の減益  
(前年同期比44.0%の減益)

四半期純損益

324百万円となり、前年同期比**446百万円**の減益  
(前年同期比57.9%の減益)

## 2023年9月期 第2四半期 損益計算書(連結)

(単位:百万円)	2022年9月期 第2四半期	構成比(%)	2023年9月期 第2四半期	構成比(%)	前年同期比 増減率(%)
売上高	5,926	100.0	6,454	100.0	8.9
保険代理店事業(生保)	4,550	76.8	4,632	71.8	1.8
保険代理店事業(損保)	169	2.9	425	6.6	151.1
A S P事業	97	1.6	125	2.0	29.2
メディア事業	1,075	18.2	1,836	28.5	70.7
メディアレップ事業	641	10.8	662	10.3	3.3
再保険事業	505	8.5	545	8.4	7.9
連結修正	▲ 1,113	▲ 18.8	▲ 1,774	▲ 27.5	—
売上原価	1,217	20.5	1,534	23.8	26.1
売上総利益	4,709	79.5	4,919	76.2	4.5
営業費用	3,486	58.8	4,157	64.4	19.2
営業損益	1,222	20.6	762	11.8	▲ 37.7
保険代理店事業	775	13.1	323	5.0	▲ 58.3
A S P事業	21	0.4	49	0.8	131.1
メディア事業	255	4.3	409	6.4	60.5
メディアレップ事業	124	2.1	111	1.7	▲ 10.3
再保険事業	45	0.8	▲ 133	▲ 2.1	—
経常損益	1,190	20.1	666	10.3	▲ 44.0
四半期純損益	770	13.0	324	5.0	▲ 57.9
一株当たり四半期純損益(円)	35.19		14.83		

保険代理店事業は、直営コンサルティングプラザでの販売実績が前年同期と比べて堅調に推移した一方、前年から続く円安傾向の影響による外貨建保険等の解約及び失効により売上の戻入が発生したこと、並びに前期から実施しているコールセンター部門への先行投資によるコストの増加が影響したことにより、増収減益となりました。

ASP事業は、乗合保険代理店等へのACPの新規販売が堅調に推移したことにより、増収増益となりました。

メディア事業は、「保険市場」サイトへの広告出稿が堅調に推移したことにより、増収増益となりました。メディアレップ事業は、「保険市場」サイトの運営を通じて蓄積したWEBマーケティングのノウハウをベースに、保険専門の広告代理店としてさまざまなサービスの提供に努めた一方、前期に引き続き新たな広告手法を積極的に開発投資したことから、増収減益となりました。

再保険事業は、売上高が引き続き堅調に推移した一方、前期に引き続き新型コロナウイルス感染症の影響が残っていたことで再保険金の支払いが増加したことにより、増収減益となりました。

## 2023年9月期 第2四半期 貸借対照表(連結)

(単位:百万円)	2022年9月期末	2023年9月期 第2四半期末	増減
流動資産	7,856	7,594	▲ 262
現金	2,273	1,430	▲ 843
売掛金	2,231	2,644	413
未収入金	2,261	2,320	59
その他	1,090	1,198	107
固定資産	4,623	4,589	▲ 33
有形固定資産	1,073	1,055	▲ 18
無形固定資産	1,002	1,215	212
投資その他の資産	2,546	2,318	▲ 228
繰延資産	11	8	▲ 3
資産合計	12,491	12,191	▲ 299

(単位:百万円)	2022年9月期末	2023年9月期 第2四半期末	増減
流動負債	3,005	3,007	2
短期有利子負債	310	325	15
その他	2,695	2,682	▲ 12
固定負債	2,340	2,087	▲ 253
長期有利子負債	1,360	1,243	▲ 117
その他	980	843	▲ 136
負債合計	5,345	5,095	▲ 250
資本金	3,158	3,158	-
資本剰余金	585	585	-
利益剰余金	3,908	3,838	▲ 70
自己株式	▲ 552	▲ 528	23
その他	45	43	▲ 2
純資産合計	7,145	7,096	▲ 48
負債及び純資産合計	12,491	12,191	▲ 299

### 【資産】

資産合計は、前期末に比べ299百万円減少し12,191百万円となりました。

流動資産は、前期末に比べ262百万円減少しました。これは主に、売掛金が413百万円増加した一方で、現金及び預金が843百万円減少したこと等によるものです。

固定資産は、前期末に比べ33百万円減少しました。これは主に、ソフトウェアが116百万円増加した一方で、保険積立金が336百万円減少したこと等によるものです。

### 【負債及び純資産】

負債合計は、前期末に比べ250百万円減少し5,095百万円となりました。これは主に、固定負債における社債の減少100百万円及び長期借入金の減少25百万円等によるものです。

純資産合計は、前期末に比べ48百万円減少し7,096百万円となりました。これは主に、親会社株主に帰属する四半期純利益324百万円を計上した一方で、剰余金の配当による減少394百万円があったこと等によるものです。

## 2023年9月期 第2四半期 キャッシュ・フロー計算書(連結)

(単位:百万円)	2022年9月期 第2四半期	2023年9月期 第2四半期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲ 361	▲ 177	183
税金等調整前四半期純利益	1,177	641	▲ 536
減価償却費	209	266	56
売上債権の増減額	▲ 678	▲ 413	265
その他の	▲ 512	▲ 338	173
小計	196	154	▲ 41
税金支払額等	▲ 557	▲ 332	225
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 284	▲ 100	183
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 456	▲ 557	▲ 101
有利子負債に係る収支	47	▲ 186	▲ 233
配当金の支払額	▲ 337	▲ 394	▲ 56
その他の	▲ 165	22	188
現金及び現金同等物に係る換算差額	18	▲ 6	▲ 24
現金及び現金同等物の増減額	▲ 1,084	▲ 843	241
現金及び現金同等物の期首残高	3,206	2,270	
現金及び現金同等物の期末残高	2,121	1,427	▲ 694

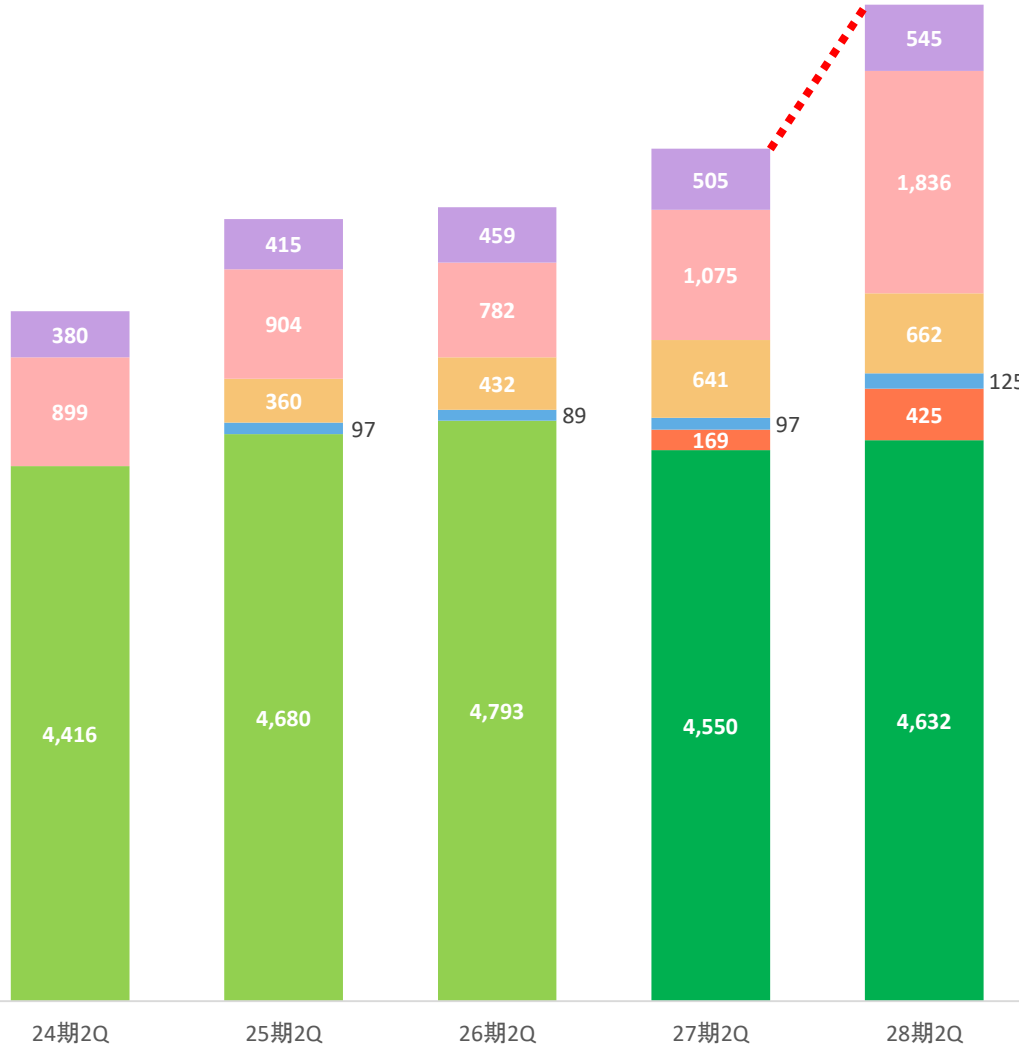
営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前四半期純利益641百万円、減価償却費266百万円、売上債権の増減額△413百万円、未収入金の増減額△59百万円及び法人税等の支払額323百万円等により、177百万円の支出となりました。

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280百万円等により、100百万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、社債の償還による支出100百万円及び配当金の支払額394百万円等により、557百万円の支出となりました。

## セグメント別売上高

(単位:百万円)



	27期2Q	28期2Q	前年同期比
再保険	505	545	7.9%
メディア	1,075	1,836	70.7%
メディアレップ	641	662	3.3%
ASP	97	125	29.2%
保険代理店(損保)	169	425	151.1%
保険代理店(生保)	4,550	4,632	1.8%
合計	7,040	8,228	16.9%

前年同期比  
**16.9%増**

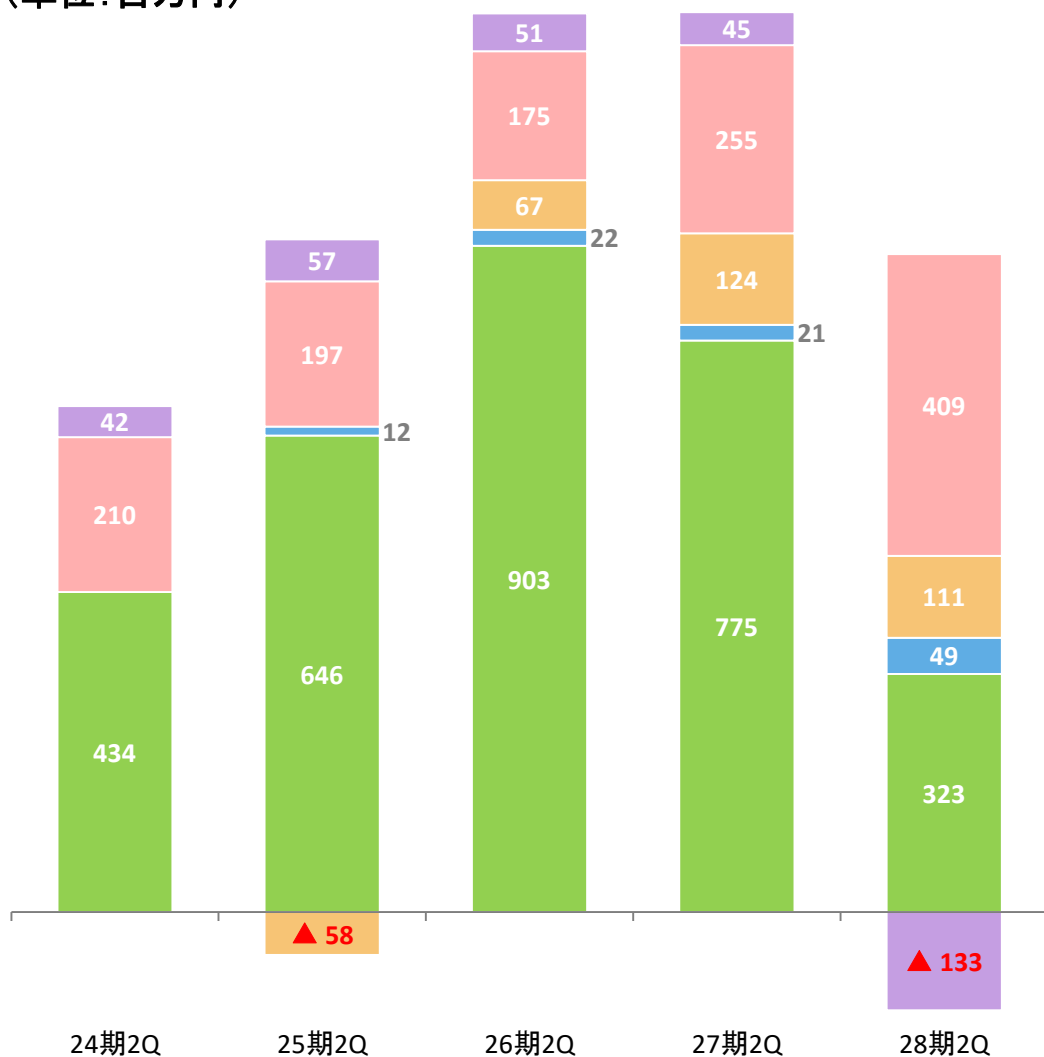
※ 連結修正前

※2022年9月期第2四半期より、保険代理店における生命保険売上、損害保険売上を分けて記載しております。



## セグメント別営業損益

(単位:百万円)



	27期2Q	28期2Q	前年同期比
再保険	45	▲ 133	-
メディア	255	409	60.5%
メディアレップ	124	111	▲ 10.3%
ASP	21	49	131.1%
保険代理店	775	323	▲ 58.3%
合計	1,221	761	▲ 37.7%

前年同期比  
37.7%減

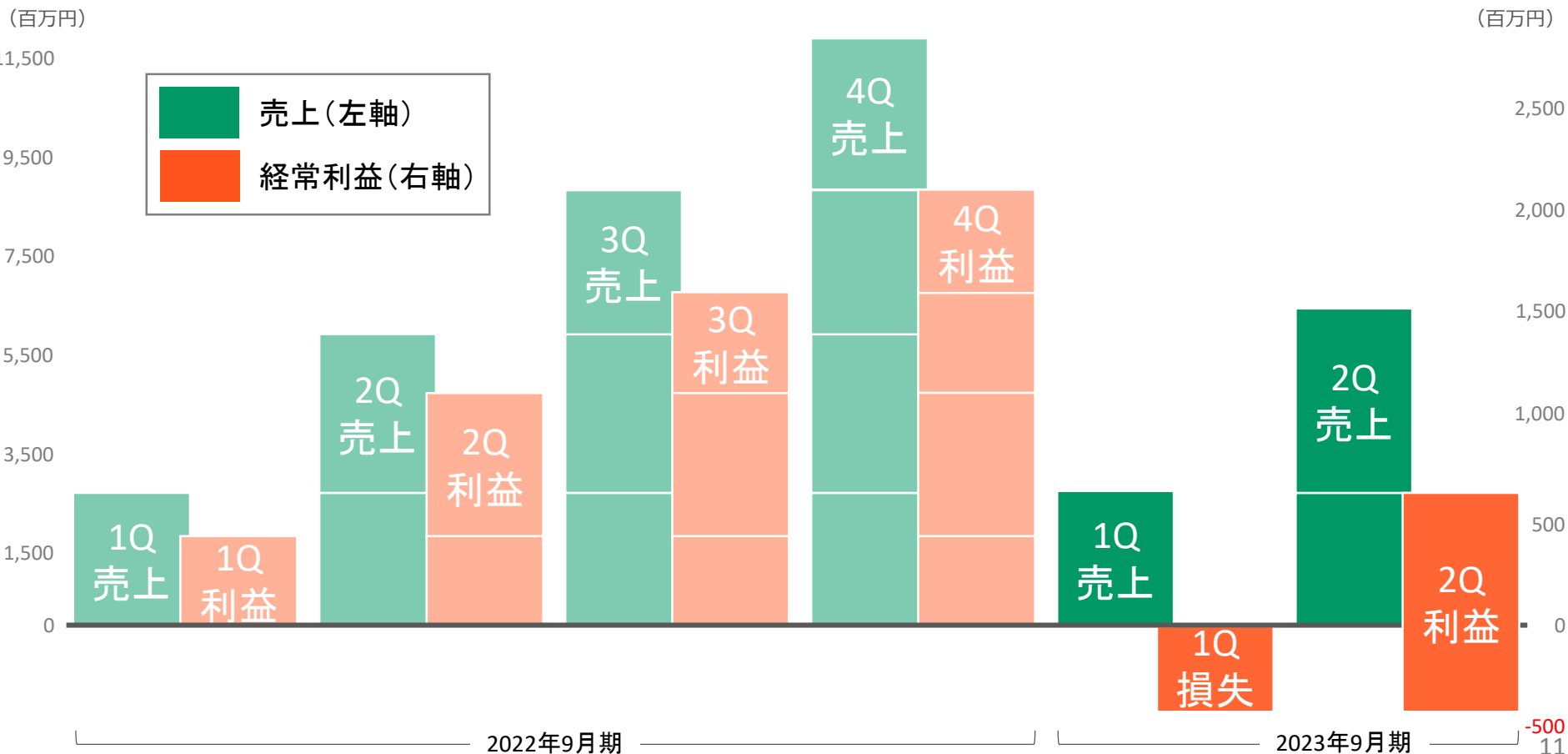
※ 連結修正前

## Ⅱ. 2023年9月期 通期予想の進捗

---

## 第1四半期の赤字を解消し、通期予想達成へ進展

○前期より行ってきた支店の増床、コールセンター部門の増員などの成長投資を回収し、売上・利益ともに第2四半期会計期間としては過去最高を更新。期初の想定通り黒字化し、更なる飛躍に向けて、「質」に拘った業務改善を継続。

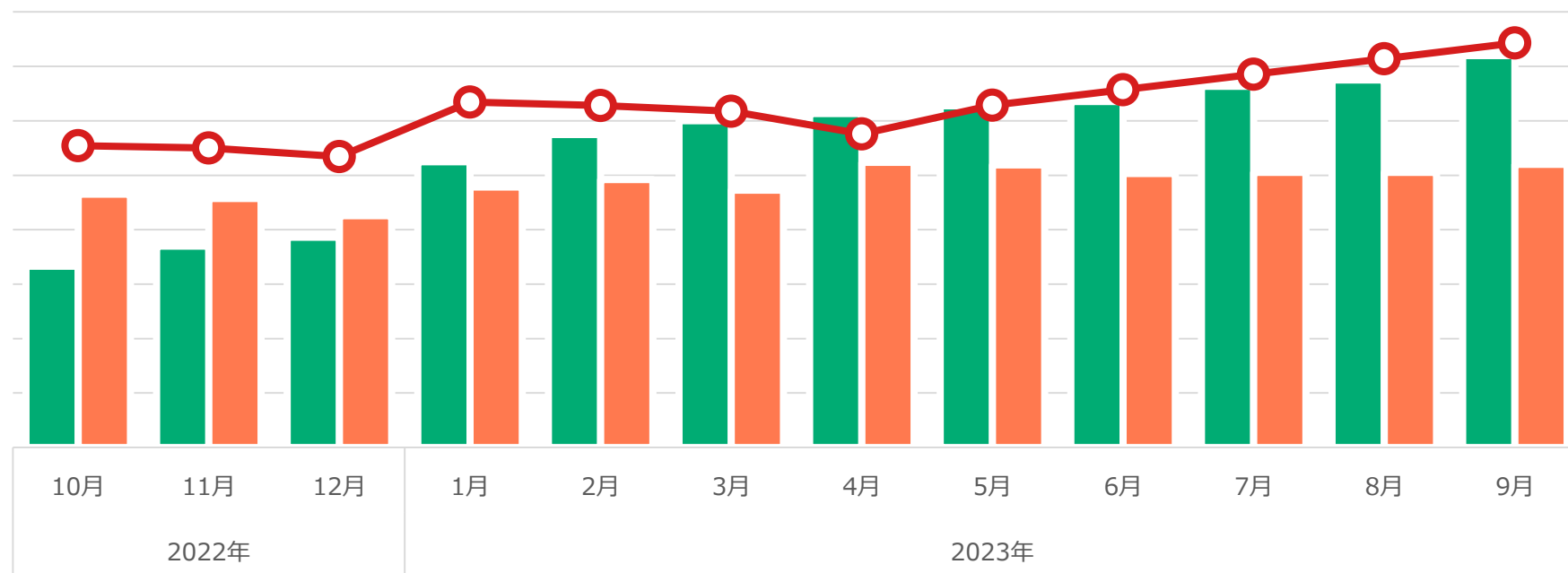


## 今後のアポイント・売上推移イメージ

○第2四半期会計期間としては過去最高となった一方で、コロナ禍におけるみなし入院給付金の支払いや、円安を背景とした外貨建て保険の解約などを織り込み、業績予想を修正。テキストやアバターを活用したデジタルコミュニケーションでのアポイント獲得を進め、通期業績予想の達成を見込む。

### 2023年9月期業績推移のイメージ

■ 売上 ■ 費用 ○- アポイント数



## アポイントの構成要素

アポイント = リスト × IT × オペレーター

### リスト

損保顧客の生保化



スリーピングジャイアントの活用



16万

ダウンロード



115万

友だち



150万

アドレス

保険会社等からのリスト提供



### IT

マーケティングオートメーション



テキストコミュニケーション



アバター保険相談



### オペレーター

オペレーターの大幅増員



稼働人数の増加



一人当たり生産性の向上



## 売上の構成要素

$$\text{売上} = \text{アポイント} \times \text{稼働率} \times \text{人財}$$

### アポイント

アポイントの大幅増加



世帯単価の向上



協業代理店への配信増加

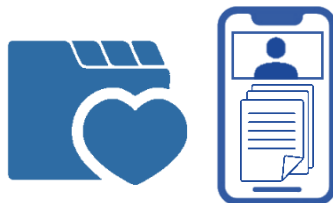


### 稼働率

商談件数の増加



ITツールの活用



平日稼働で生産性UP



### 人財

新卒・中途採用の強化



研修体制の構築



若年層の成長



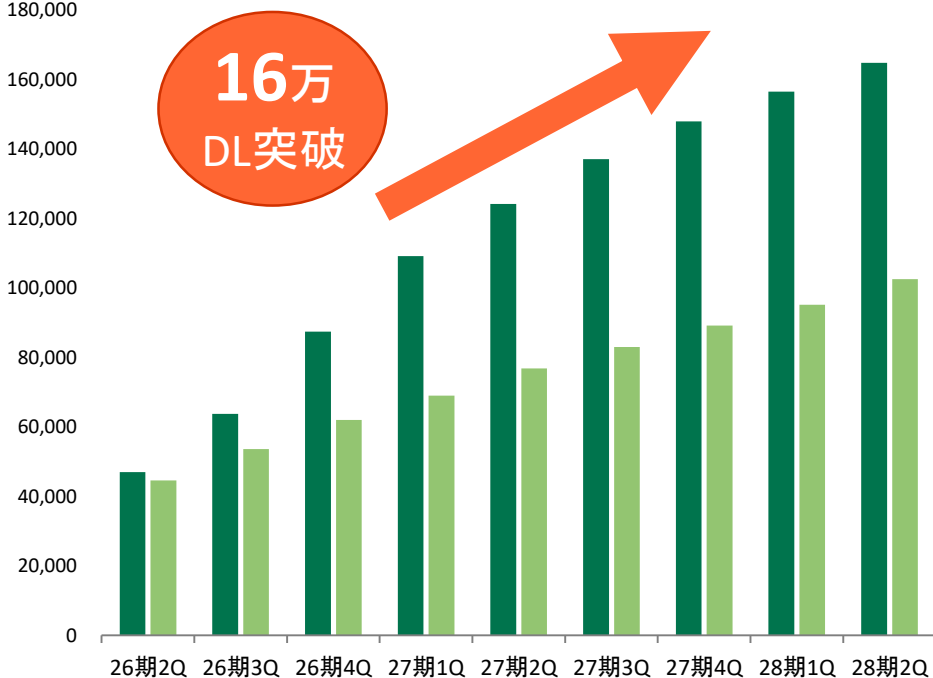
## スリーピングジャイアントの活用

○folderダウンロード者やLINE友だち、メールアドレス登録者など、過去に当社をご利用いただいた多数のお客様(スリーピングジャイアント)へマーケティングオートメーションを用いてアプローチ。見込み客獲得に費用をかけずにアポイントを獲得できる体制を構築。

folderダウンロード数推移

(単位: DL)

■ダウンロード数 ■証券登録



LINE友だち数推移

(単位: 人)

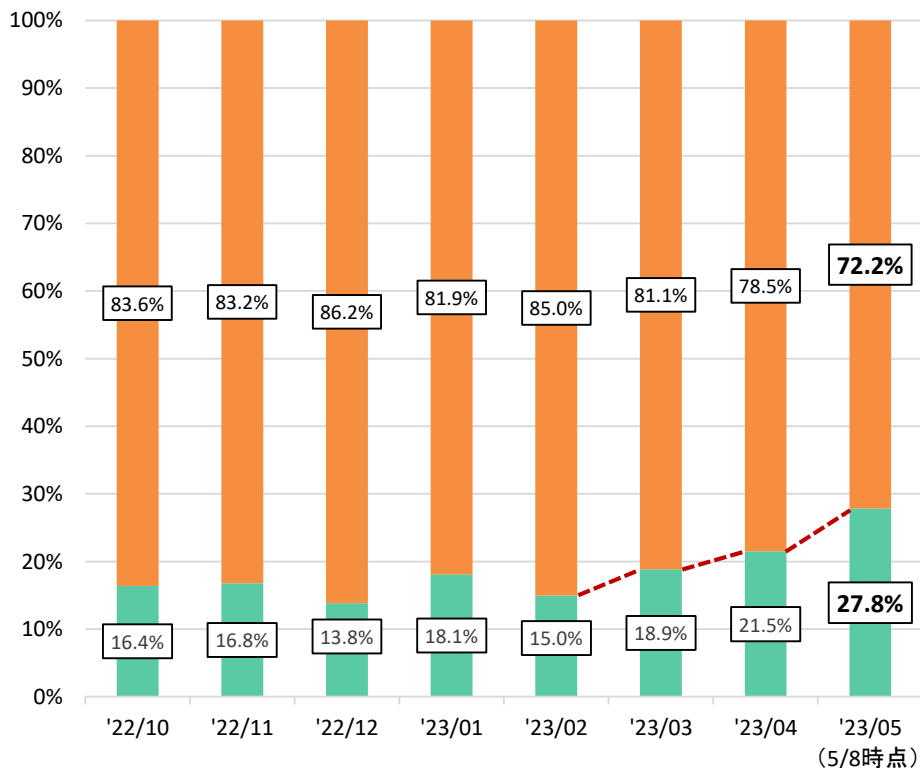


## アポイントの状況

○2023年9月期に入り、売上の先行指標であるアポイント数が増加。アポイントの「量」を確保すると共に、お客様の生活様式に合わせたデジタルコミュニケーションでのアポイント獲得を推進。

### アポイント獲得経路の推移

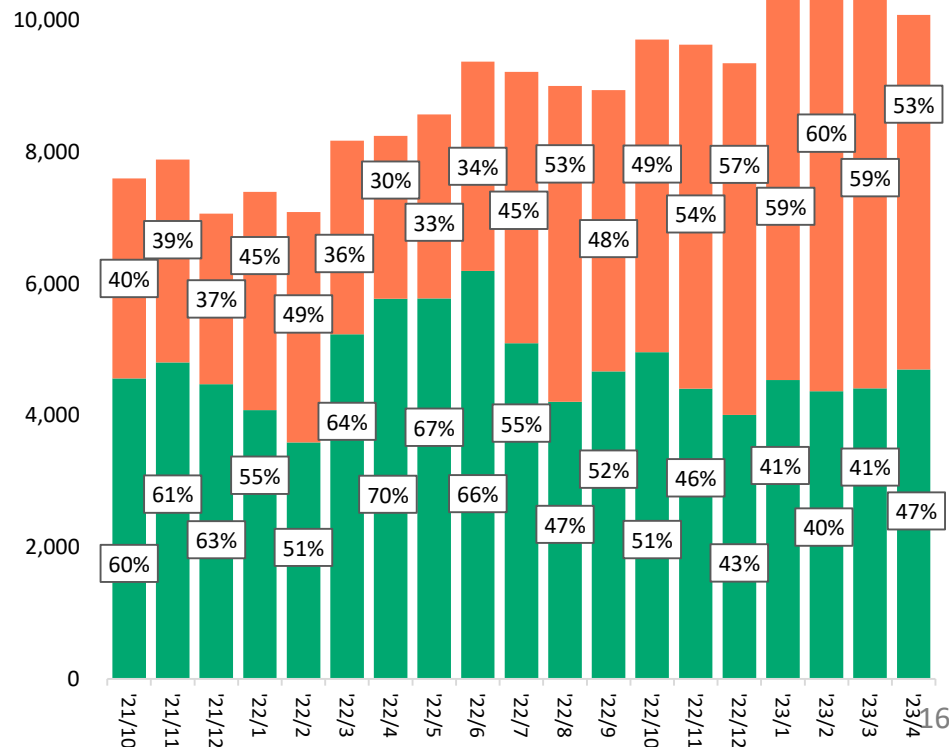
■ アナログ(電話) ■ デジタル(テキスト、アバター等)



### アポイント数の推移

(単位：件)

■ 実面談 ■ オンライン面談





## 損害保険の取り組み強化

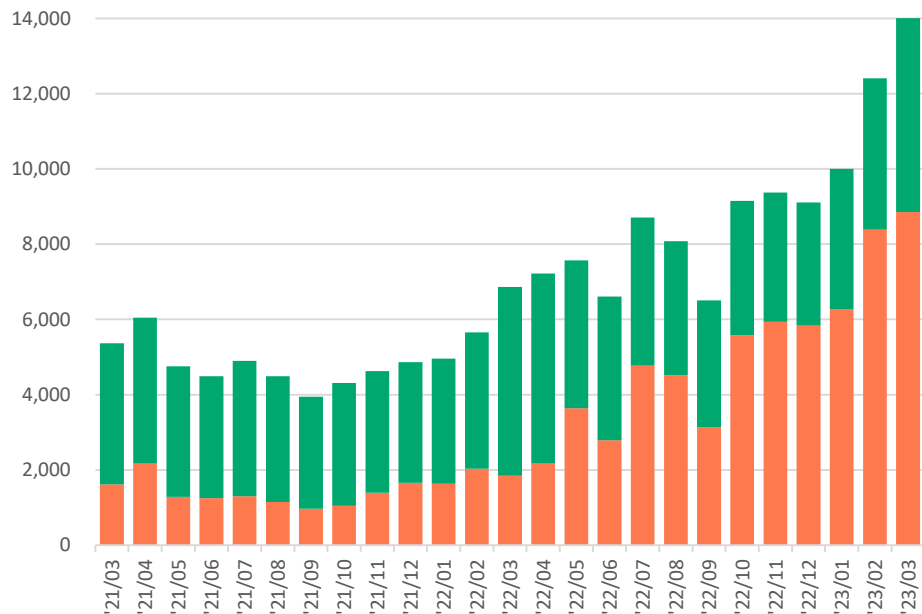
○2021年10月より損害保険分野の取り組みを強化して以降、特に自動車保険の新規契約獲得件数が好調に伸長。

○リスク細分型自動車保険に加え、メガ損保の自動車保険についても新規獲得が伸長。自転車保険、海外旅行保険なども好調に進展。

損保契約件数(新規・更改)

(単位：件)

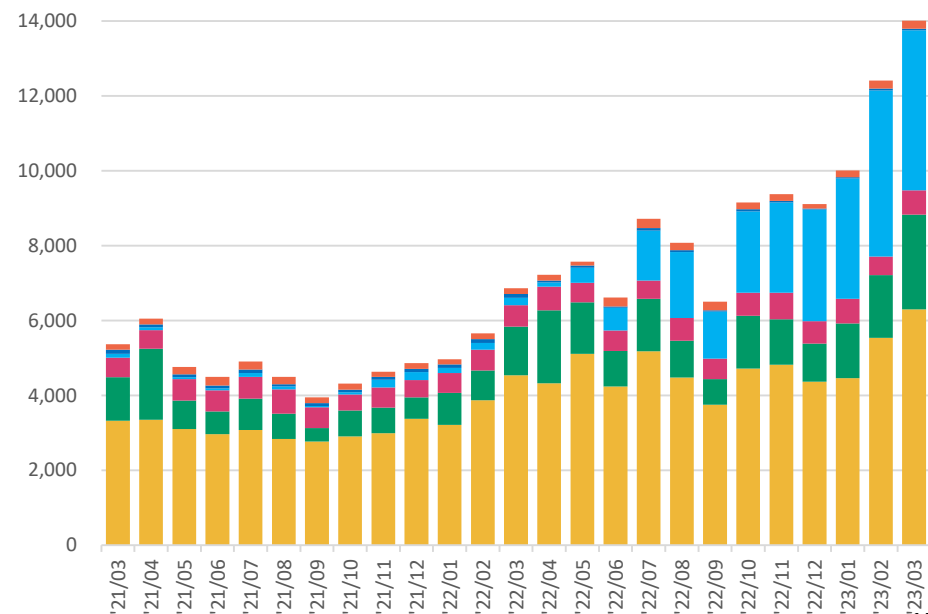
■新規 ■更改



保険種類別契約件数(新規・更改)

(単位：件)

■自動車(バイク含む) ■自転車 ■ペット ■旅行 ■傷害 ■火災

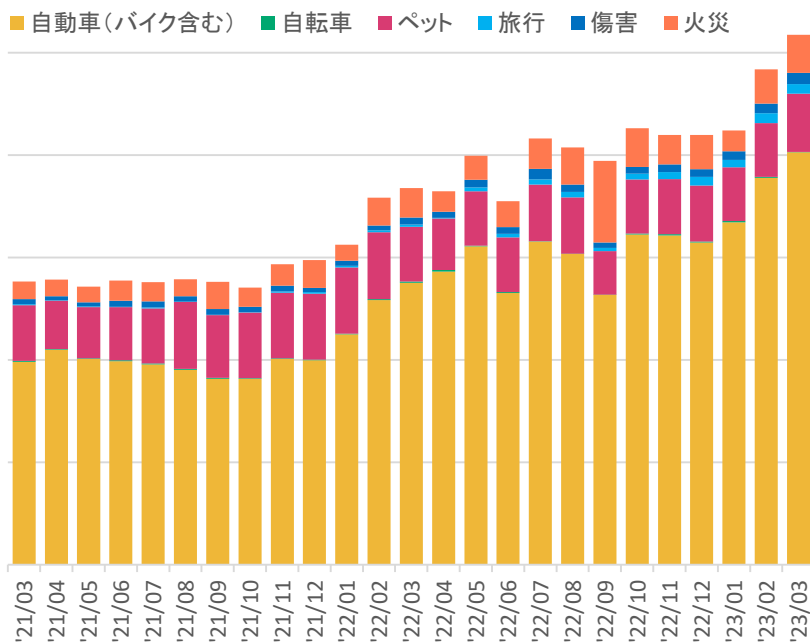


## 損害保険の取り組み強化

- 契約件数の増加に伴い、収入保険料も順調に伸長。損保契約は次年度以降更新されるため、ストック収益の拡大に寄与。
- 損保契約者の一定数が生保見直しニーズを持っていることに着目し、各種情報提供・アプローチを行うことで、生保アポイント化に成功。こちらも見込み客獲得費用をかけずにアポイントを獲得できる体制に貢献。

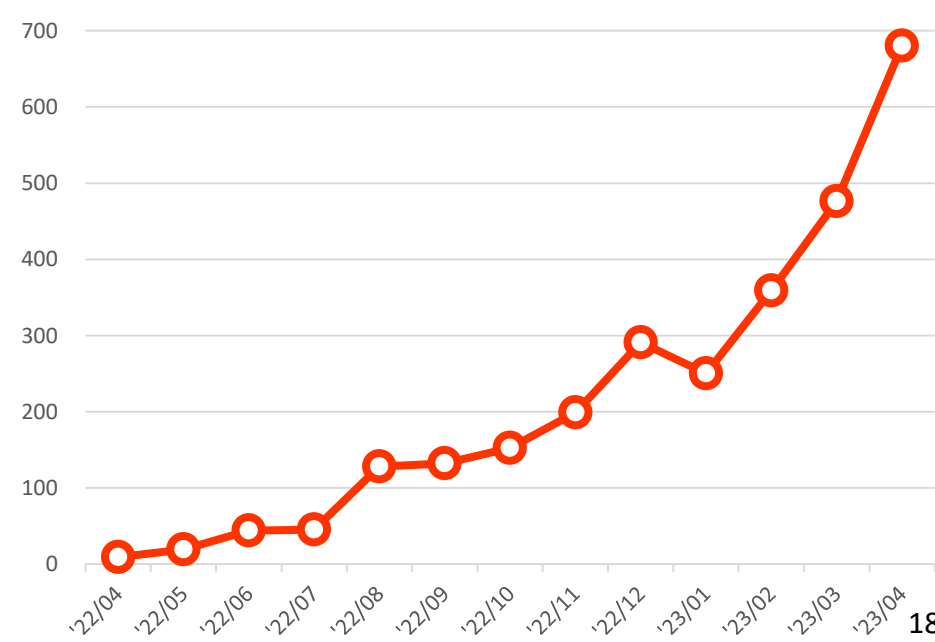
### 損保収入保険料(新規・更改含む)

(単位：千円)



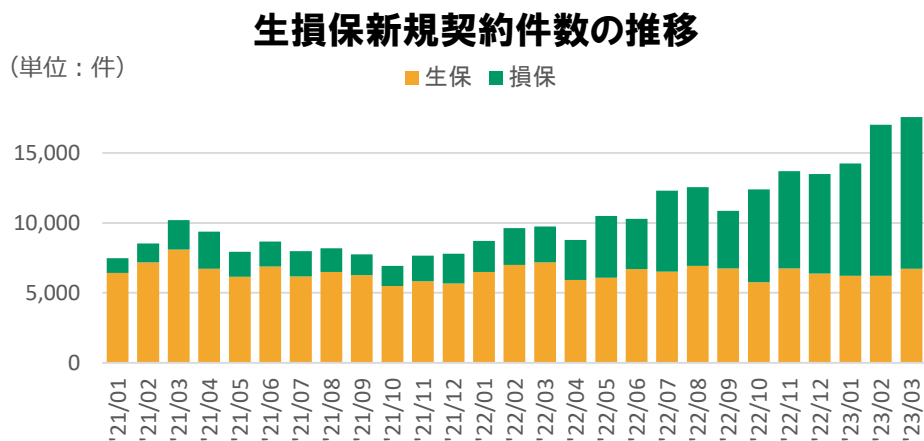
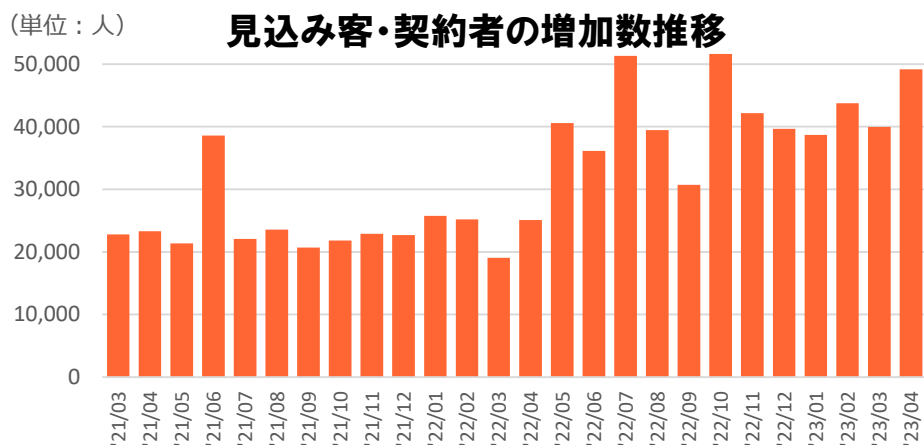
### 損保フォローコールからの生保相談アポイント

(単位：件)

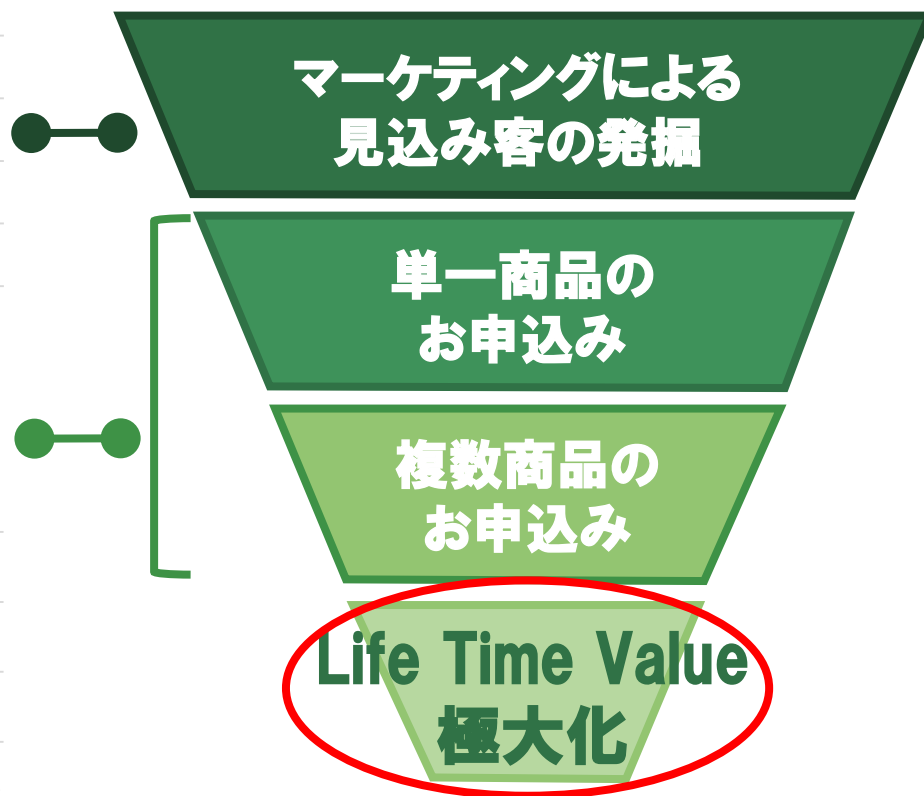


## 顧客数と契約件数の伸長

○ 損保契約者の増加に加え、効率的なWEBマーケティングにより、当社をご利用いただくお客様数、契約件数が好調に伸長。今後もLife Time Valueの極大化を目指し、お客様との長期的な関係性を構築するため、各種施策を継続。



顧客属性とLife Time Valueファネル

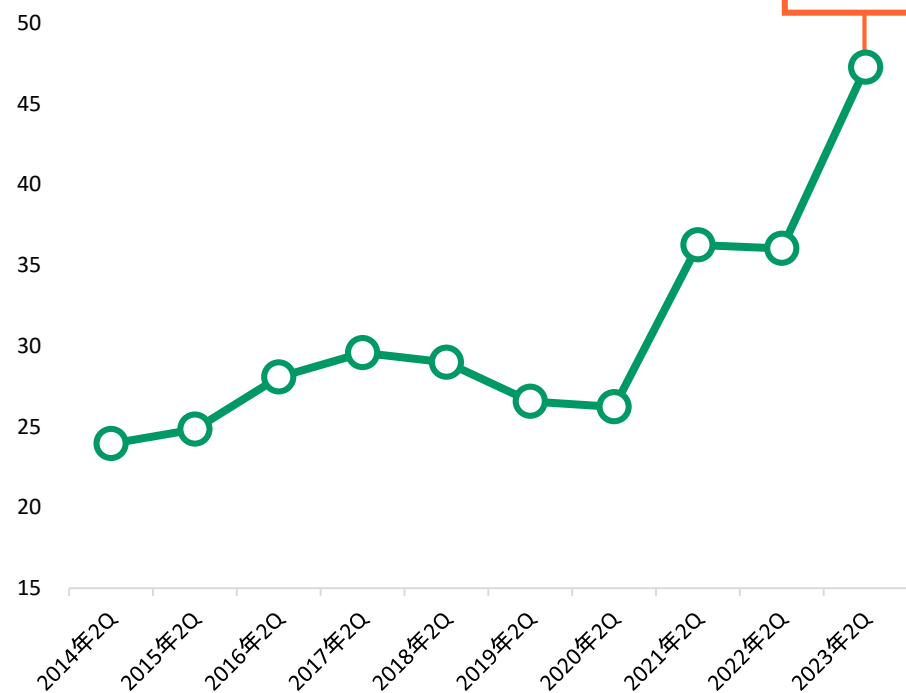


## テクノロジーによる稼働率の向上

○2020年3月より開始したオンライン保険相談について、お客様に利便性をご評価いただき、面談件数が増加。一人当たりの面談件数も連動して増加しており、月間面談件数はこの10年で約2倍に伸長。これに伴い、移動時間の削減やITツールの活用が奏功し、大幅に生産性が向上。

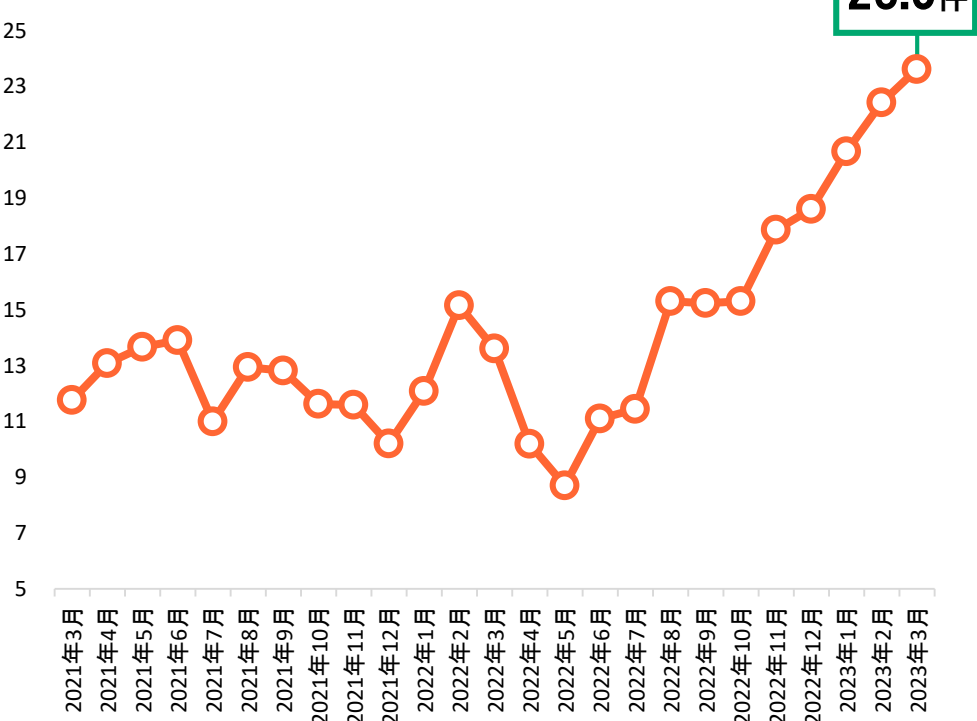
一人当たりの月間面談件数(直営支店)

(単位：件)



一人当たりの月間新規オンライン面談件数(直営支店)

(単位：件)

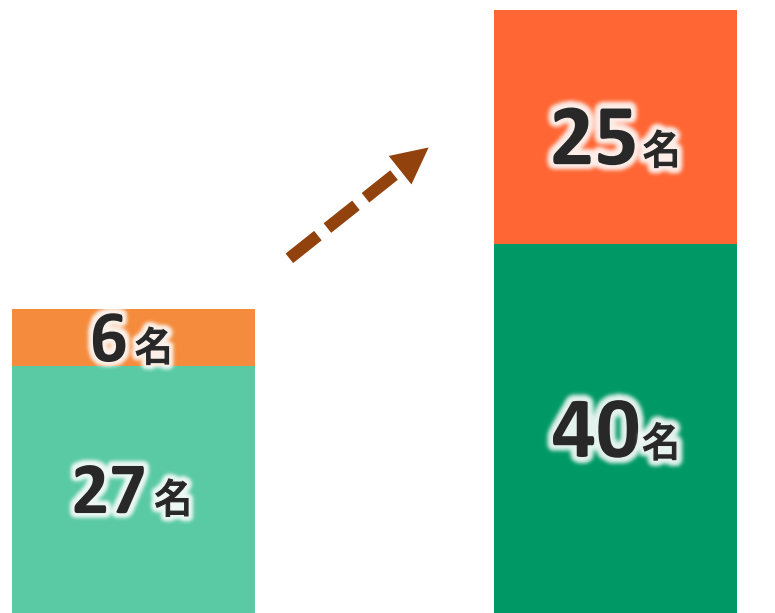


## 優秀な人財の採用と早期戦力化

- コンサルティングプラザの増床に伴い、新卒・中途採用を強化。直営支店社員を約100名から200名超に倍増させ、お客様対応を強化予定。
- 採用した若手社員は、入社後の集合研修とOJTで即座に戦力化。他代理店優績者の年間売上を、一ヶ月で売り上げる若手社員も続出。

### 新卒・中途(正社員)採用者数

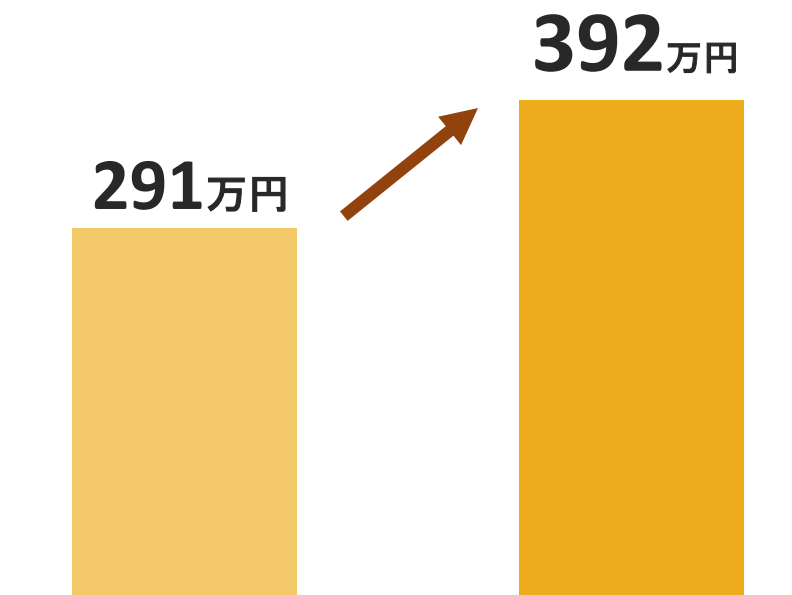
■ 新卒 ■ 中途



2021年10月～2022年5月

2022年10月～2023年5月

### 直営支店一人当たり売上(月平均)



2021年10月～2022年3月

2022年10月～2023年3月

## Ⅲ.アドバンスクリエイトとは

---

人とテクノロジーを深化させ進化する会社

## アドバンスクリエイトとは

アドバンスクリエイトは、保険ビジネスの概念を変え、常に業界に革新を生み出し続けるインシュアテック企業です。

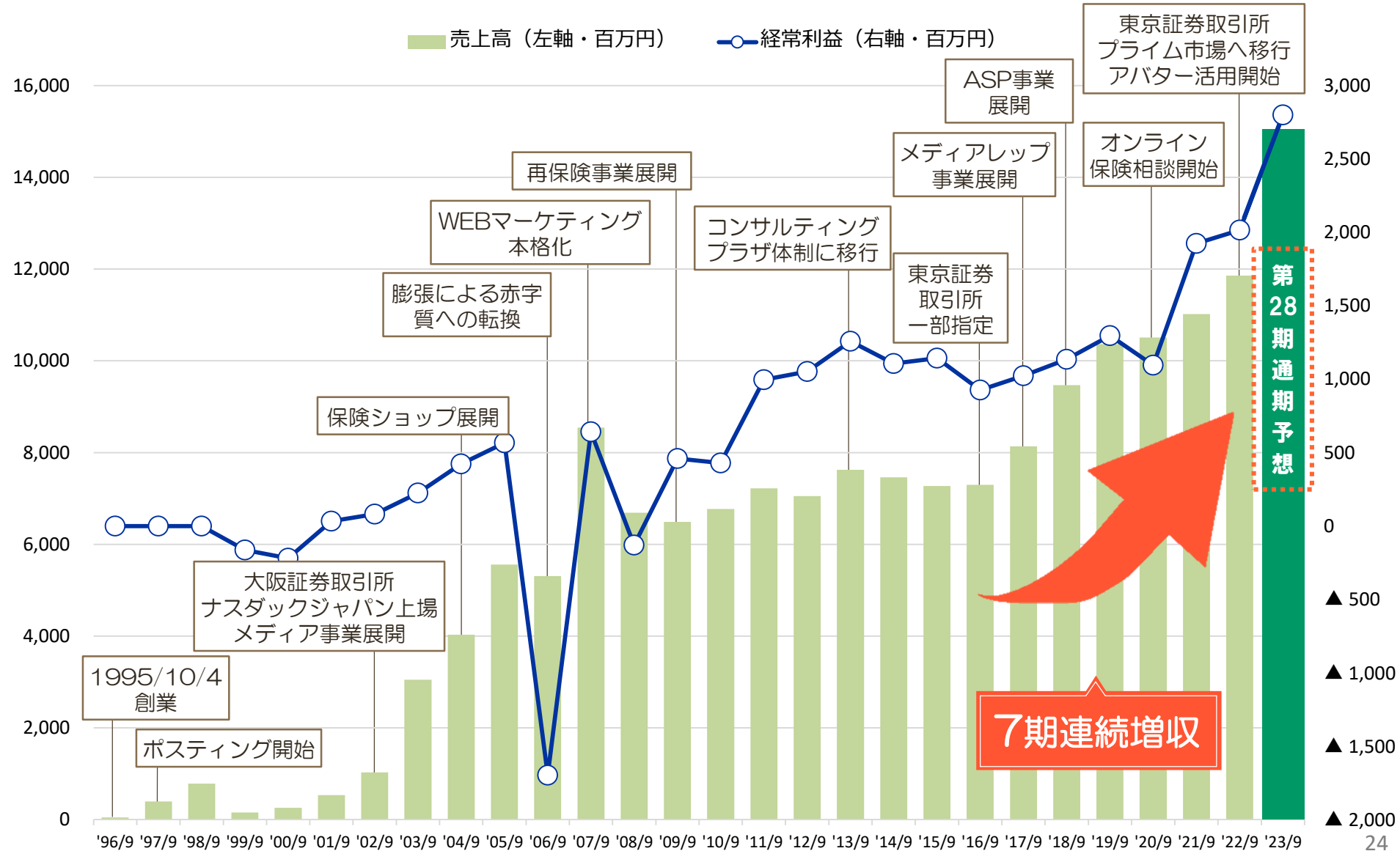


### <企業理念>

## 人生は有限、可能性は無限！

人生とは時間です。今、この瞬間を懸命に生き抜くことで、価値ある人生は生まれます。私達は、今を生き抜く人に、保険という愛情の経済的表現手段を最高のサービスで提供するとともに、無限の可能性を創造する人材を育成することで永続的に社会に貢献してまいります。

# 業績の長期推移





# アドバンスクリエイトのDX

○お客様対応の中で生まれた自然発生的インシュアテック。

○開発したシステムについて特許を取得し、知的財産の保護・活用を推進。



1

2

3

4

5

2 お客様とのコンタクト  
テキストコミュニケーション

4 お申し込み  
一括ペーパーレス申込

# テクノロジーによる進化の歴史

**1998年** ホームページで資料請求受付  
**1999年** 保険市場サイト開設  
 CRMシステム「御用聞き」開発

Cf. Amazon創業: 1994年  
 Cf. Google 創業: 1998年



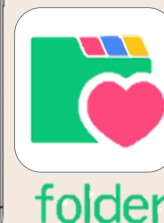
**2009年** スマホ最適化サイト開設  
**2012年** スマホサイト全面リニューアル

Cf. iPhone3G発売: 2008年



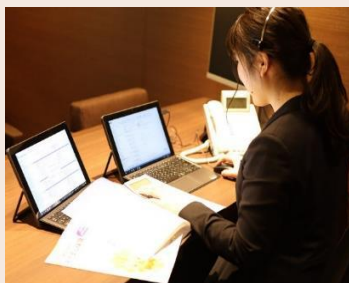
**2013年** スマホアプリ「保険市場」開発  
**2018年** 証券管理アプリ「folder」開発

Cf. マネーフォワードME: 2012年



**2020年** オンライン保険相談開始  
 「Dynamic OMO」開発

Cf. 日本で5Gサービス開始: 2020年  
 Cf. 新型コロナウイルス流行: 2020年



**2022年** アバター相談サービス開始



## 当社の強み



保険専門  
ソフトウェア  
開発の内製化



独自の  
WEBマーケティング  
手法



変化に対して  
スピーディーに  
対応する企業文化

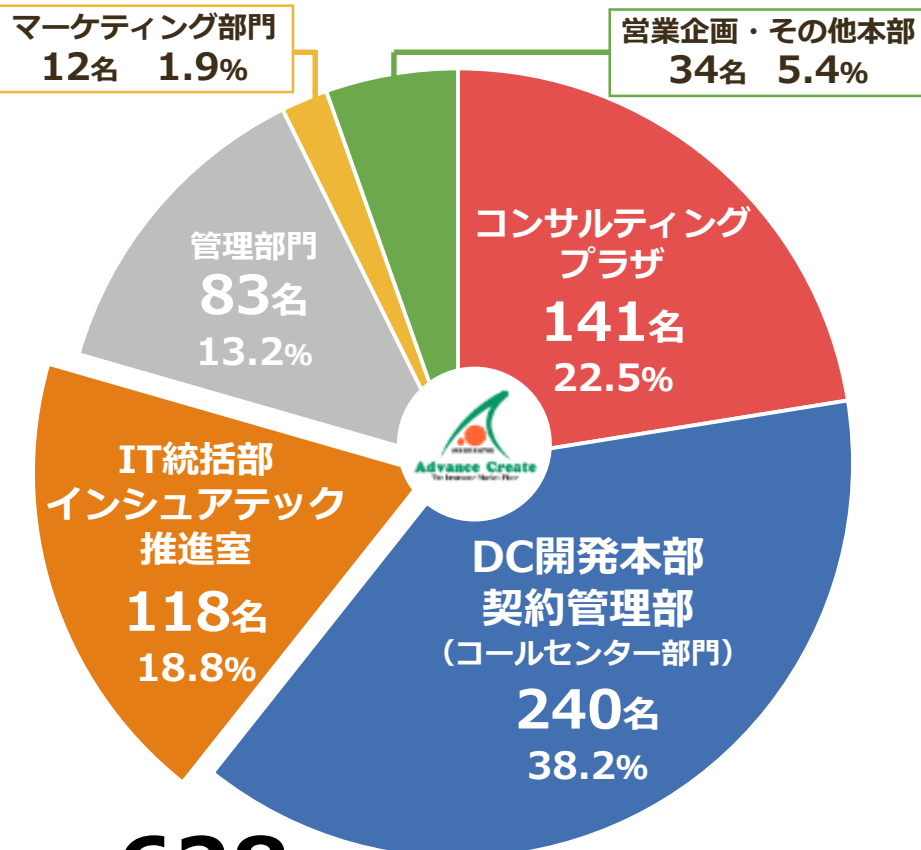
- 専業保険代理店でありながら、100名以上のIT人財を擁し、ソフトウェア開発を内製化
- 経営陣・営業現場と直結したシステム開発部隊により、顧客管理システムなどのアジャイル開発を実現

- 国内最大級の保険選びサイト「保険市場」を運営
- 広告代理店に依拠しない独自のマーケティングにより、大幅な原価の低減を実現

- 企業文化・創業精神を軸とした教育・研修制度による人財育成
- 非管理職社員への自己投資支援手当など、社員の自己研鑽を促す体制を整備

## ソフトウェア開発の内製化とアジャイル開発

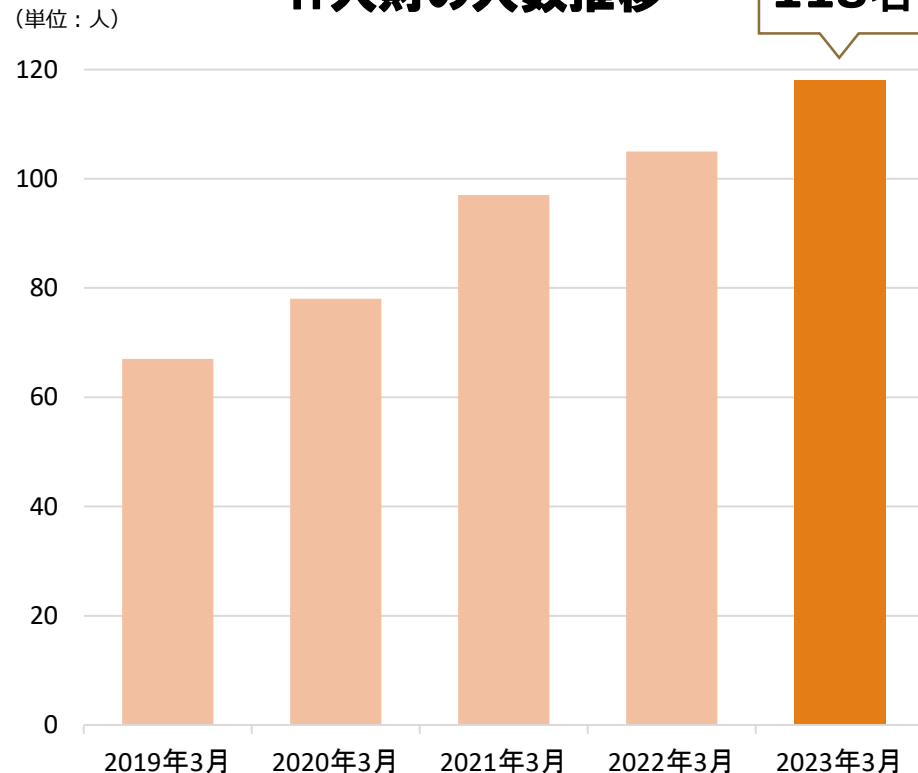
- エンジニア、デザイナー等100名以上のIT人財を擁し、ソフトウェア開発を内製化。
- 経営陣・営業現場・エンジニアが直結し、アジャイル開発を実現。



合計：628名

※2023年3月31日現在  
社外役員・顧問、未配属の中途社員等除く

### IT人財の人数推移



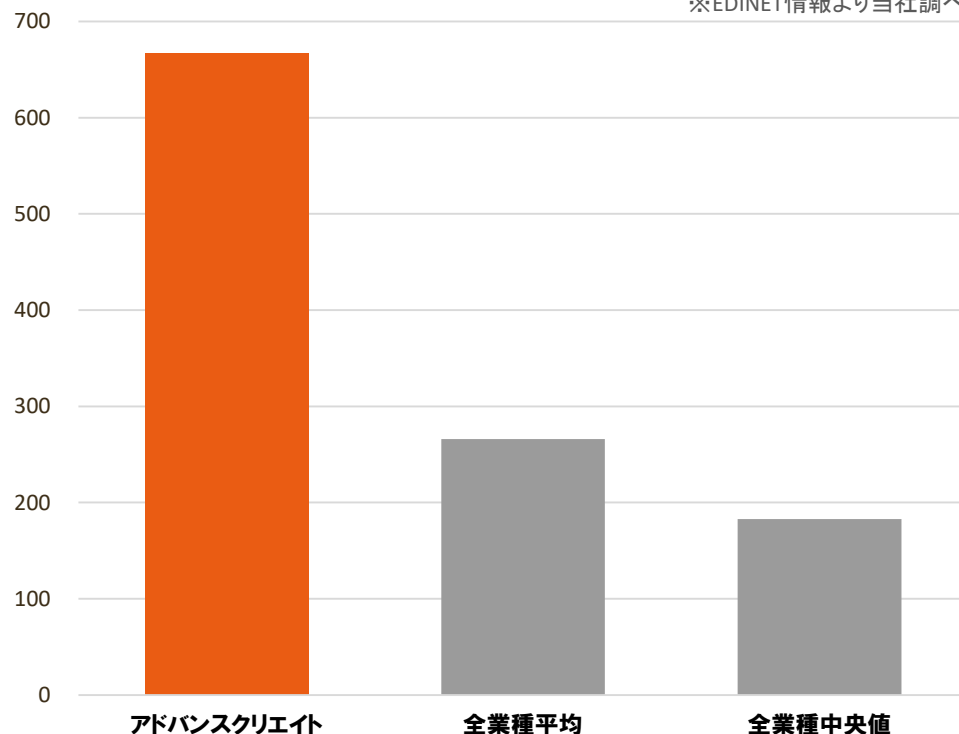
## 高生産性・高付加価値を支える若年層の成長

- ITリテラシーを醸成する社員教育に加え、オンライン保険相談やテキストコミュニケーションの活用等により、高い生産性を実現。
- テクノロジーを駆使した募集管理体制の構築により、若年層から活躍できる環境を整備。

一人当たり経常利益

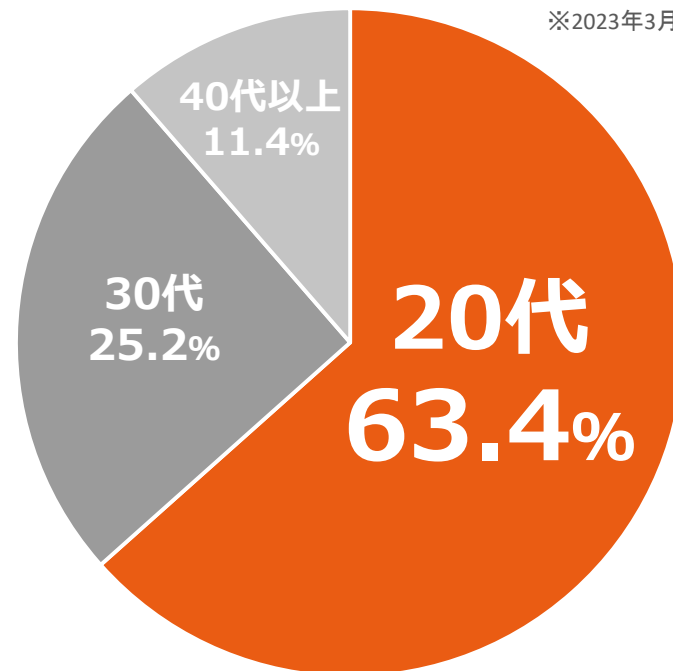
(単位：万円)

※EDINET情報より当社調べ



直営支店社員年齢分布

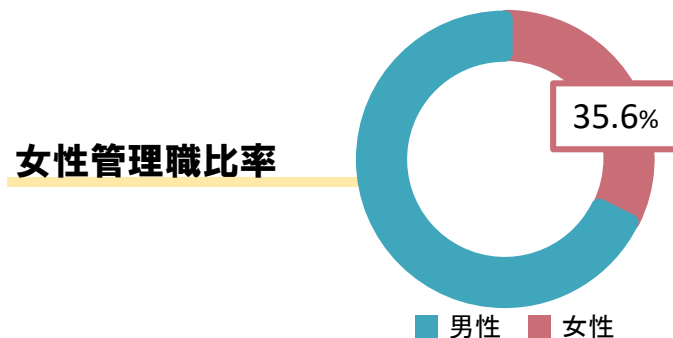
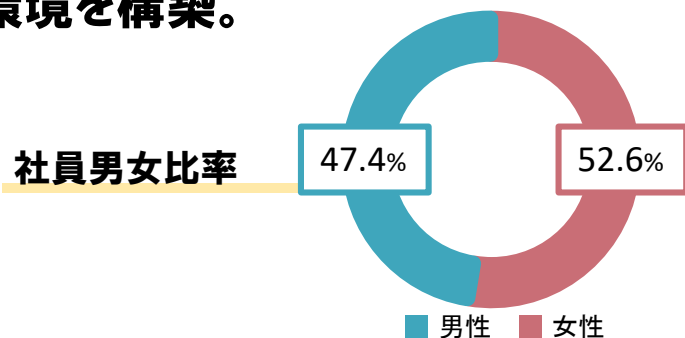
※2023年3月31日時点



**支店長平均年齢: 30.3歳**

## 人財投資

- 非管理職社員への「自己投資支援手当」、資格取得などにかかる教材・スクール費用などを補助する「自己啓発補助制度」、社員のスキルアップを促す「通信教育制度」など、人的資本の充実に向けた各種制度を整備。
- 本社・支店における働きやすいオフィスの整備、リフレッシュルームの設置、本社社内託児所の設置など、性別や国籍等に関係なく、社員の能力を最大限発揮できる環境を構築。



大阪本社内託児所「アドキッズ」



あべのハルカスコンサルティングプラザ リフレッシュルーム



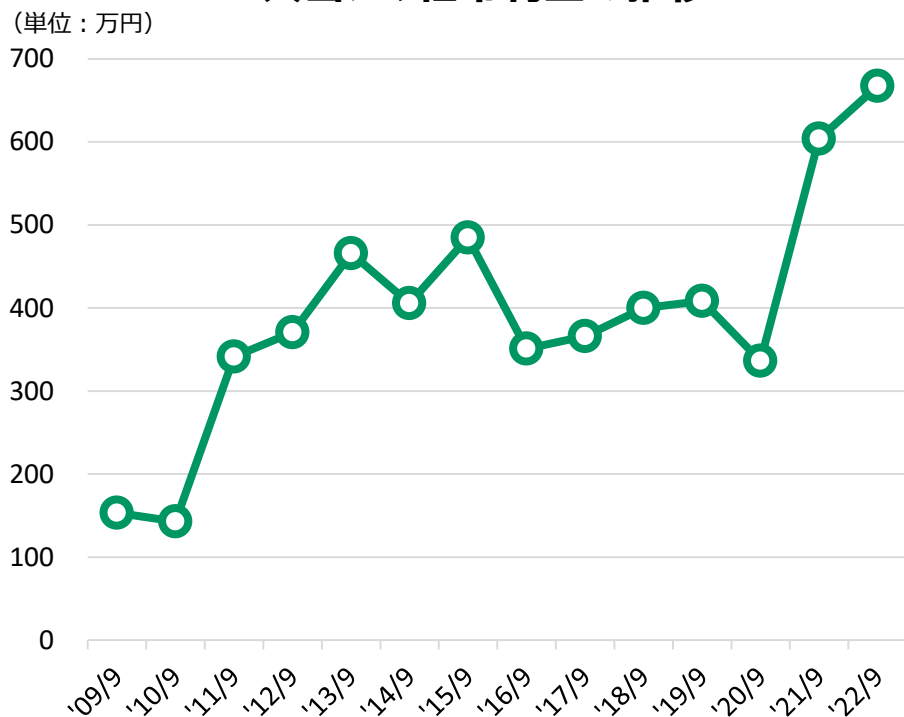
神戸コンサルティングプラザ オフィス



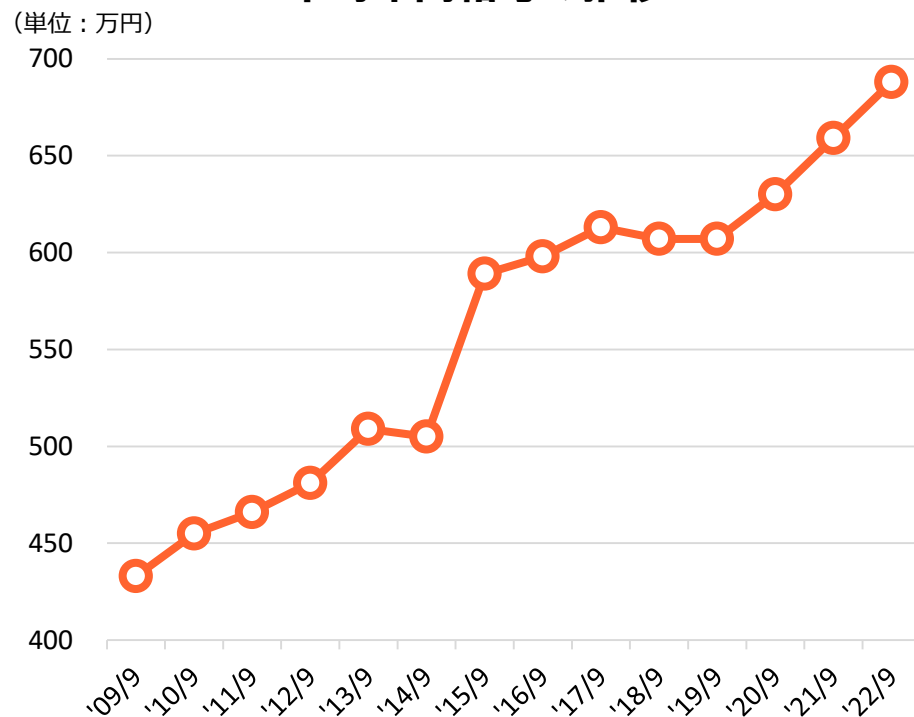
## 人財投資

- IT化・DX化の推進により生産性を向上。労働集約ではなく情報集約的なビジネスモデルにより、付加価値の向上を目指す。
- 生産性を高めることで、一人当たりの平均賃金も向上。会社における人財投資と社員による自己投資の相乗効果で、一層の生産性向上を図る。

一人当たり経常利益の推移



平均年間給与の推移



## IV. 当社の戦略

---



## 業界規模と展望

保険関連市場規模(推計)

約47.7兆円

生命保険:39兆円+損害保険:8.7兆円

※生命保険協会「生命保険の動向(2021)」

日本損害保険協会「ファクトブック2021」

日本共済協会「日本の共済事業ファクトブック2021」より

うちリテール市場規模(推計)

約20兆円

圧倒的な  
市場規模と  
成長可能性

当社収入保険料

約400億円

住基台帳世帯数:5,976万世帯

×(保険加入率:89.8%)

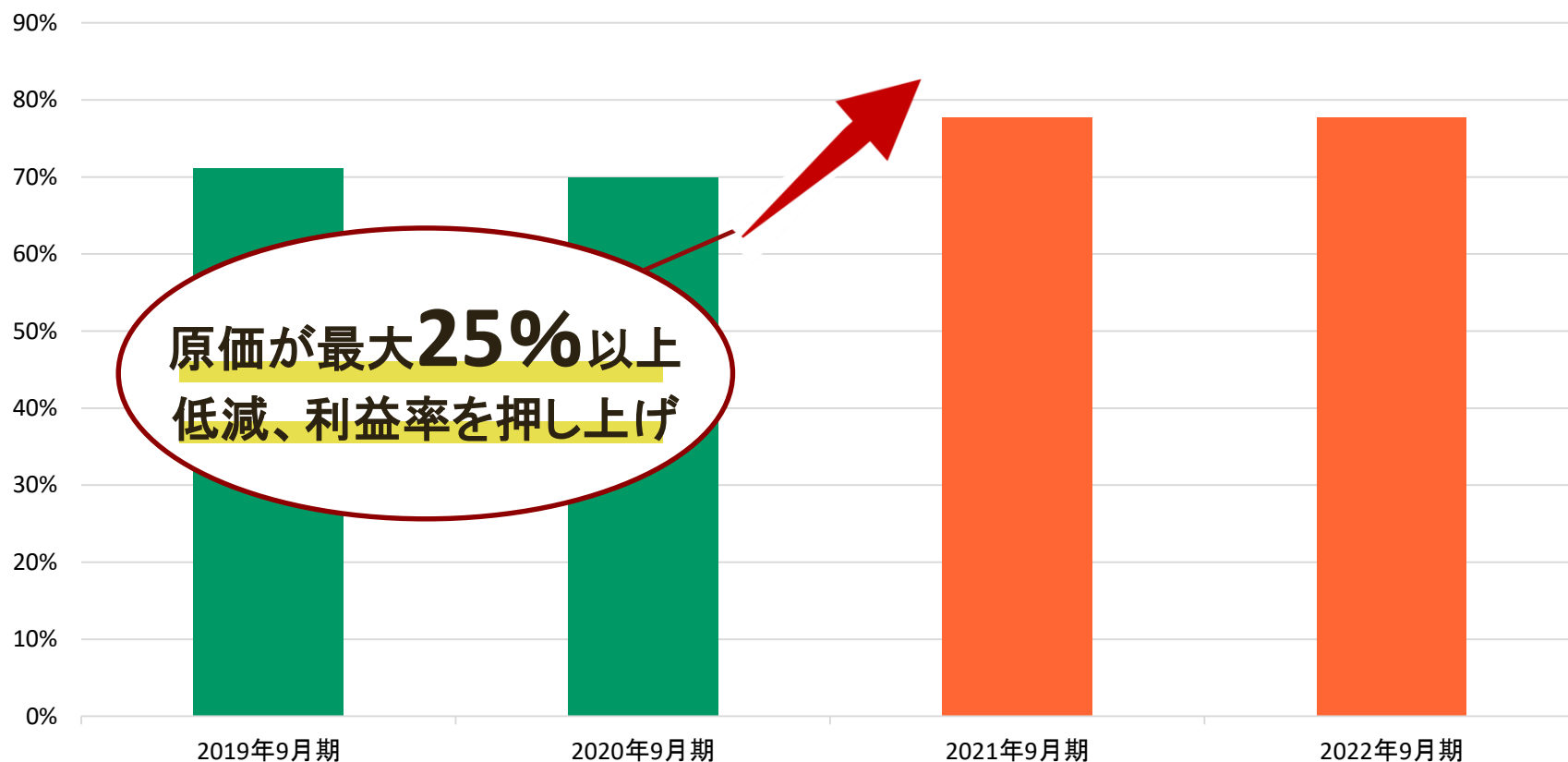
×(平均年間保険料:37.1万円)

※生命保険文化センター「生命保険に関する全国実態調査(2021)」より

## 効率的なWEBマーケティング

- 自社開発した独自の効率的なWEBマーケティング手法を用いて、保険の顕在需要者に効率的にアプローチ。2021年9月期以降、原価率が大きく改善し、高利益体質に進化。

粗利率の推移



## 新時代のOMO 2.0～アバターコンサルタント～

- 20年以上に渡り、「人と関わるアバター」の研究開発を行ってきた大阪大学石黒浩教授が立ち上げたスタートアップ「AVITA株式会社」と提携し、保険に関する問い合わせ対応にアバターを活用。
- 生身の人間よりも心理的障壁が少ないアバターを活用することで、問い合わせから保険相談アポイントへ繋がる例が急増。お客様との会話率を高めるfolderやDynamic OMOとの組み合わせについてビジネスモデル特許を申請すると共に、AVITAとアバター販売代理店委託契約を締結し、保険業界にアバターシステムの販売を開始。既に生損保複数社においてご導入いただいております、保険業界全体のDX化に貢献。



## コンサルタント指名予約 × アバター

- 初めての保険相談に際しては、どのような募集人が担当なのか分からず不安を感じられるお客様も多数いらっしゃる中、当社のオンライン保険相談ではお客様が希望するコンサルタントの指名予約を実現。「保険を選ぶ前に、まず相談する人を選ぶ」購買スタイルを提案し、保険業界の相談予約プラットフォームを目指す。アバターや協業代理店を含め、250名超のコンサルタントを掲載。
- 自己紹介動画やプロフィール、口コミなどを見てコンサルタントを指名いただくことでお客様の心理的ハードルを解消し、オンライン保険相談においても、高い生産性を実現。

10日、予約可能なコンサルタント199名 (全271名中)  
さらに相談内容で絞り込む

	1	2	3	4	5	...46
09:00	×	×	×	×	×	×
10:00	×	×	○	○	○	○
11:00	×	×	○	○	○	○
12:00	○	○	○	○	○	○
13:00	×	×	○	○	○	○
14:00	×	×	○	○	○	○
15:00	×	×	×	○	○	○

【保険市場限定】  
気軽に話せる  
アバター コンサルタント  
年間相談数：139件  
▲ プロフィール

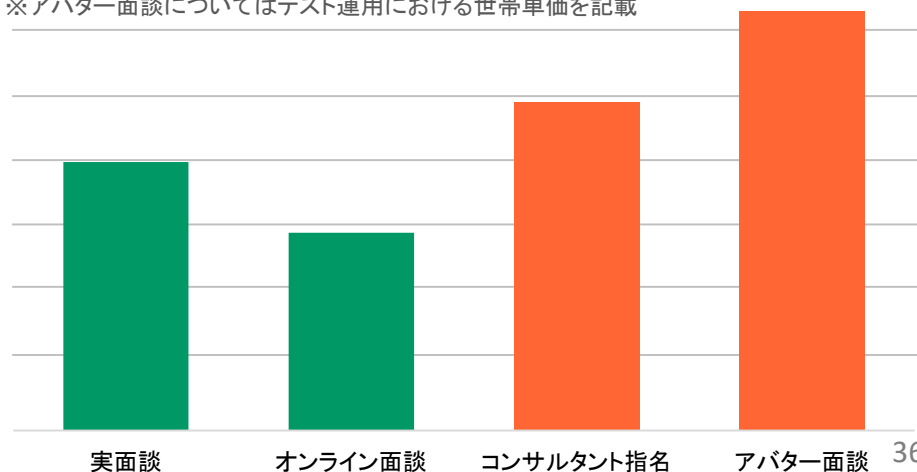
【保険市場限定】  
気軽に話せる  
アバター コンサルタント  
年間相談数：25件  
▲ プロフィール

[👉 コンサルタント指名予約ページはこちら](#)



### 面談種類別の世帯単価

※2023年4月30日時点 ※実面談を100として計算  
※アバター面談についてはテスト運用における世帯単価を記載



## Dynamic OMO × folder × アバター

- 保険相談特化型のオンライン面談システム「Dynamic OMO」を自社開発し、オンライン保険相談の利便性と生産性を向上。オンライン保険相談を通じた本人確認機能、通信エラーや端末異常があった場合でも録画データをバックアップする機能など、多数の特許を取得すると共に、アジャイル開発で日々アップデートを継続。
- 保険証券をデータ化し、クラウド管理する「folder」も自社開発。保険の比較・診断・相談・管理ができるアプリとして、保険業界のインフラとなるべく進化すると共に、「Dynamic OMO」等とも連携し、業界全体のDX化を推進。



## コンサルティングプラザでは高品質なサービスを追求

- 都市部のランドマークに、直営支店「保険市場 コンサルティングプラザ」を出店。またキッズスペースや個室の拡張等、コンサルティングプラザのリニューアルを行い、さらなる「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。
- 2021年11月には業界初のオンライン保険相談専門の営業拠点「スマートコンサルティングプラザ」を開設。さらにアバターでのコンサルティングを開始するなど、直営支店のカバーエリア以外のお客様にも、当社の高品質なオンライン保険相談の利便性をお届けし、オンラインとオフラインの両面でお客様の体験価値を高め、新たな「保険流通市場」を創造。



# ポートフォリオ戦略～チャンネルのポートフォリオ～

お客様



保険市場

HOKEN ICHIBA  
The Insurance Market Place



対面販売

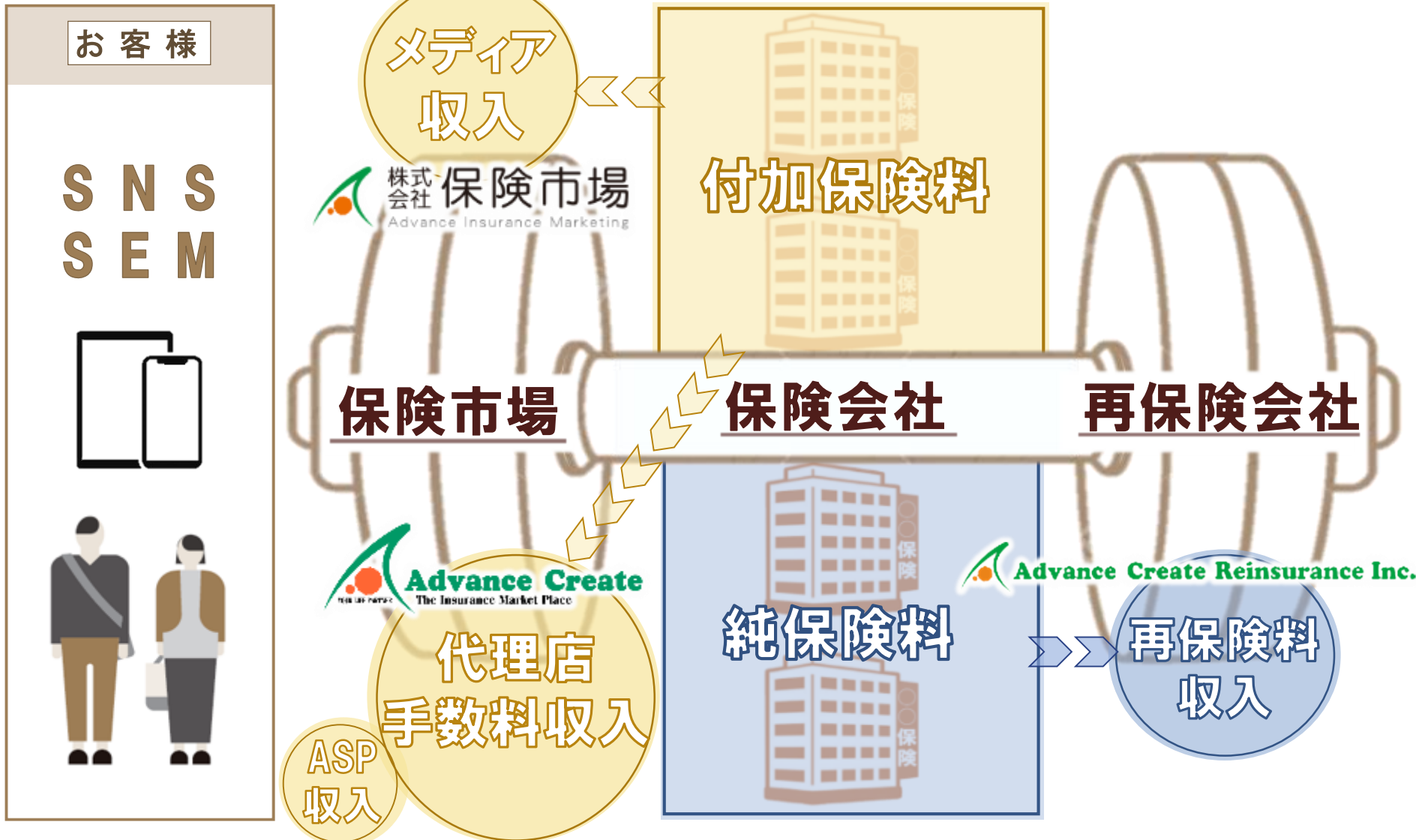
(オンライン面談含む)

通信販売

ネット完結

協業

# ポートフォリオ戦略～収益のポートフォリオ～





## ポートフォリオ戦略～収益のポートフォリオ～

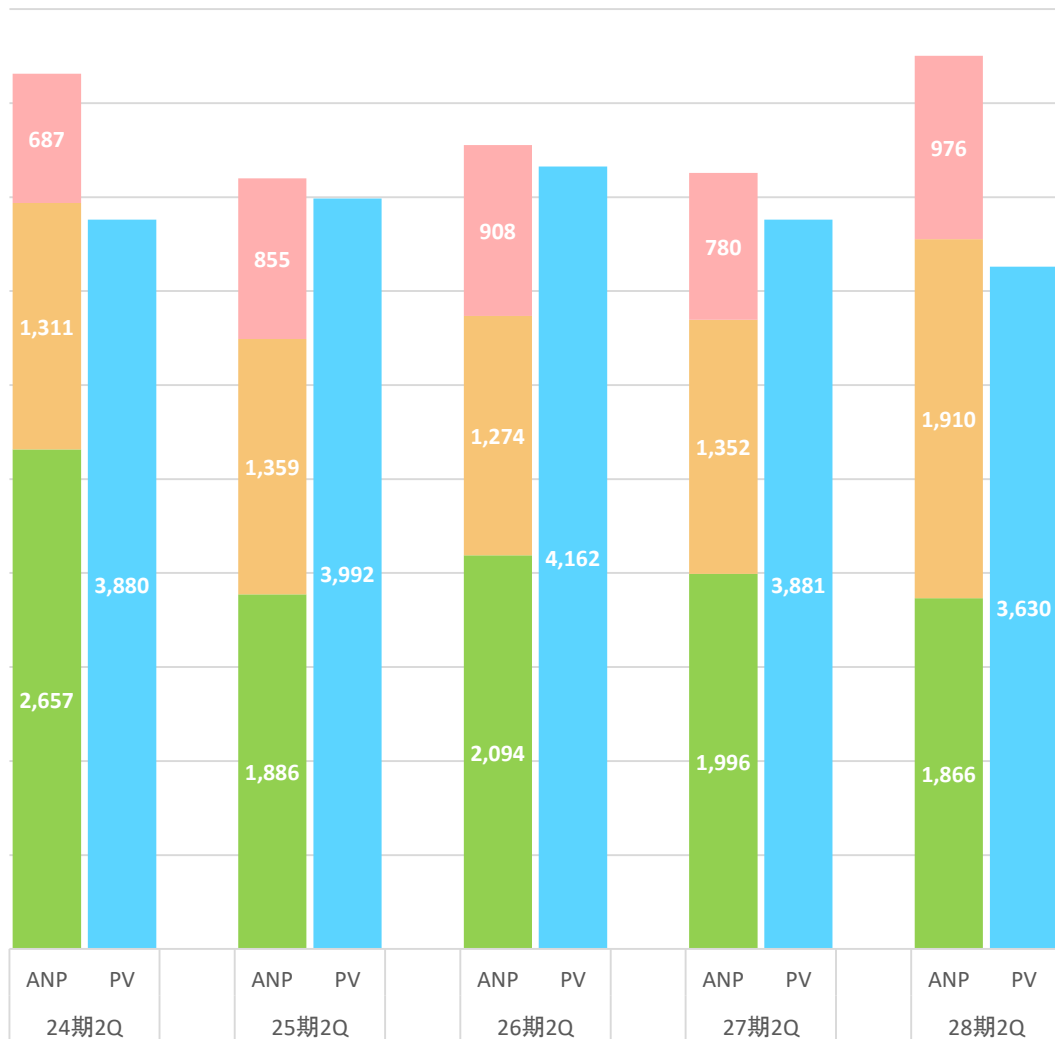
### 保険代理店事業

- ▶ 保険代理店契約を締結する生命保険会社・損害保険会社に代わり、各社の保険商品を販売。
- ▶ 国内最大級の保険選びサイト「保険市場」を中心にプロモーションを行い、保険の顕在需要を持つお客様を集客。
- ▶ お客様にコンサルティングを行い、保険のお申し込みをいただくことで、保険会社から代理店手数料を得る。
- ▶ 売上原価であるプロモーション費用は即時発生するが、収益である代理店手数料は数年に渡って支払われるため、売上計上したPV(代理店手数料収入の将来キャッシュ・フローの割引現在価値)を債権流動化することで収支対応。



## チャンネル別申込ANP・PV

(単位:百万円)



	27期2Q	28期2Q
協業	780	976
非対面販売	1,352	1,910
対面販売	1,996	1,866
合計	4,130	4,753

前年同期比  
**15.1%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。

※PVとは保険代理店手数料収入の将来キャッシュ・フローの割引現在価値の意味です。現在価値の計算時に想定していた以上の解約等が発生した場合には、PVは減算されます。

※当社はPVを売上として計上しております。

※損保ANPの伸長に伴い、これまで記載していなかった損保売上のPVを過去に遡及して加算しております。

※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。

# ポートフォリオ戦略～収益のポートフォリオ～

## 株式会社保険市場



### メディア事業

- ▶ 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。
- ▶ 保険会社の決算期末である3月(当社における上期)に売上が集中する傾向あり。

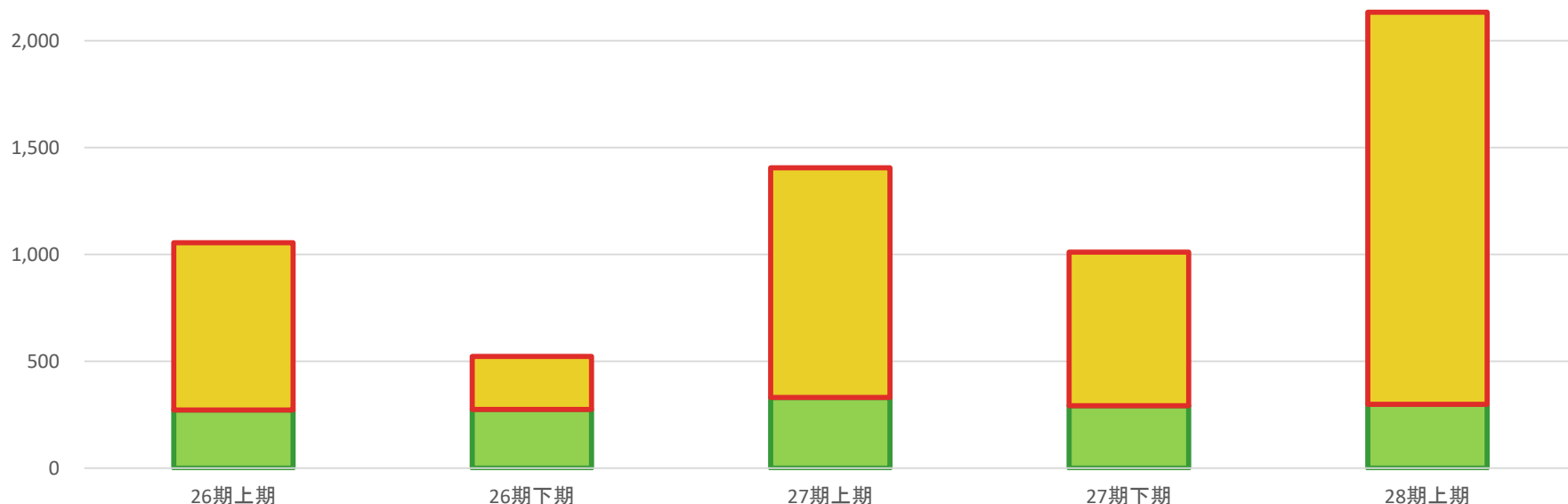
### メディアレップ事業

- ▶ 自社の広告運用ノウハウを用い、保険会社等の広告運用を受託。
- ▶ 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において「Yahoo!マーケティングソリューション 2つ星セールスパートナー」「広告運用認定パートナー」に認定。(星の認定を受けたセールスパートナー208社のうち「広告運用認定パートナー」は33社)

(単位：百万円)

■ メディアレップ売上 ■ メディア売上

※ 連結修正後



## ポートフォリオ戦略～収益のポートフォリオ～

Advance Create Reinsurance Inc.



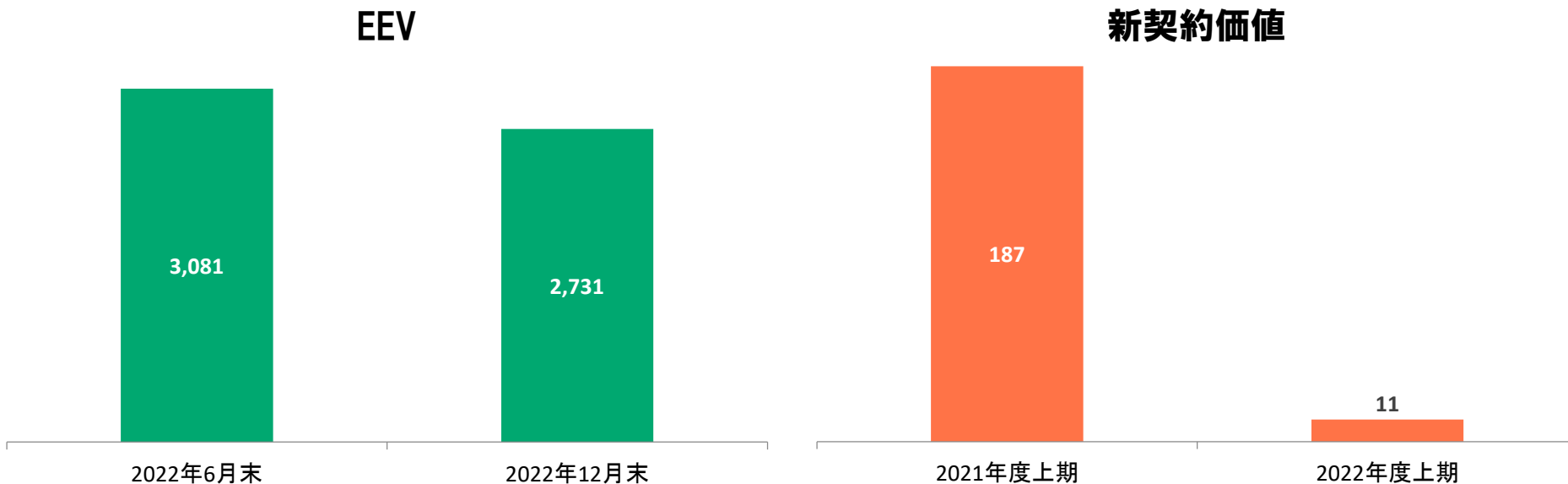
### 再保険事業

- ▶ 販売した保険のリスクの一部を保険会社から引き受け、再保険料を得る。
- ▶ 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＞  
 2023年3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

(単位：百万円)

### EEV推移(再保険事業収益現在価値)



※EEV及び新契約価値の詳細は、2023年5月12日開示の「2022年12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。

# ポートフォリオ戦略～収益のポートフォリオ～

## ASP事業

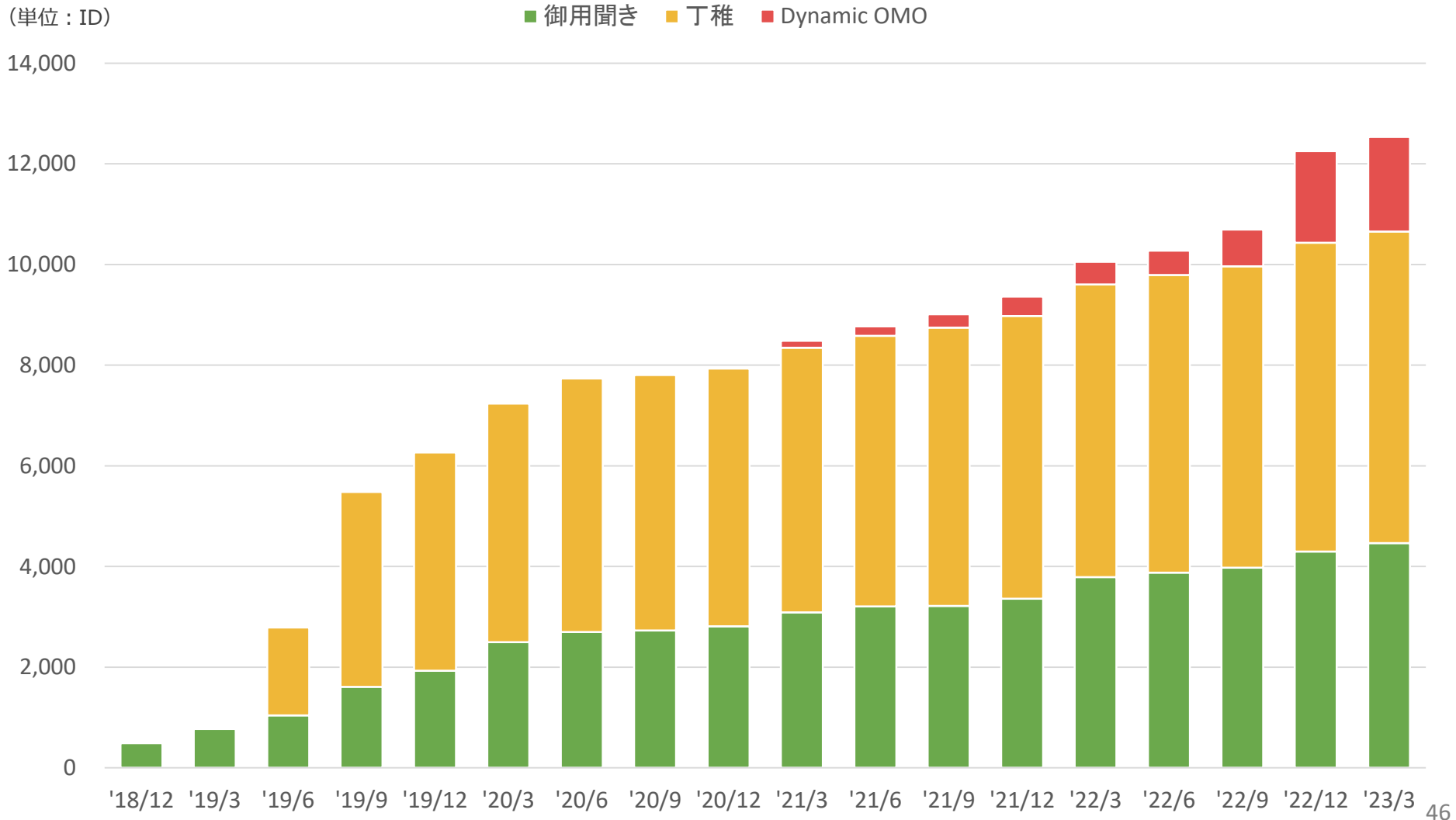
- ▶ 当社が長年使用し、ユーザー目線で改善してきた自社開発のシステムを廉価で外部販売。
- ▶ 社内エンジニアがお客様の機能改善要望にスピーディーに対応。

### Advance Create Cloud Platform (ACP)



※「Advance Create Cloud Platform」「御用聞き」「丁稚」「飛脚」「番頭」「folder」「Dynamic OMO」は、アドバンスクリエイトの登録商標です。

# Advance Create Cloud Platform ID 数



## 28期通期予想

(単位:百万円)

連結	24期 通期実績	25期 通期実績	26期 通期実績	27期 通期実績	28期 通期予想	対前期 増減率
売上高	10,365	10,510	11,019	11,860	15,050	26.9%
営業損益	1,345	1,184	2,041	2,061	2,950	43.1%
経常損益	1,297	1,095	1,925	2,015	2,800	39.0%
当期純損益	844	700	1,295	1,312	1,700	29.6%
ROE	18.6%	13.7%	21.0%	18.9%	22.4%	-
売上高経常利益率	12.5%	10.4%	17.5%	17.0%	18.6%	-
配当性向	61.3%	74.9%	50.3%	54.2%	45.1%	-
自己資本比率	56.2%	54.4%	56.9%	57.2%	60.1%	-
PBR (決算期末時点)	4.08倍	4.09倍	3.47倍	2.95倍	3.22倍	-

※進行期のPBRは、四半期ごとの株価・BPSより算出。

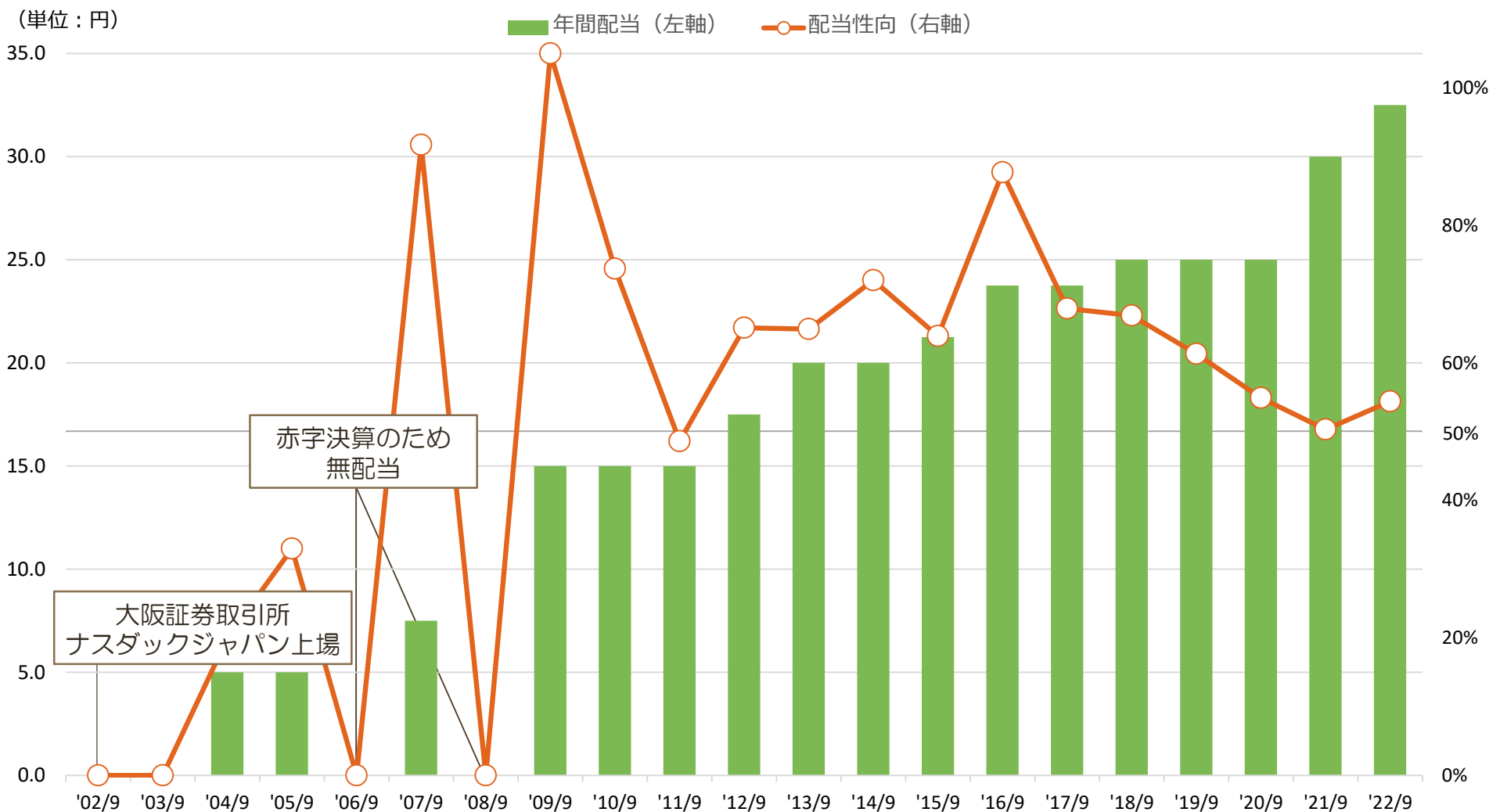
## 株主還元

■ 2023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株あたり17.5円、年間合計は1株あたり35円の配当を実施予定です。

■ 株主優待については、2014年より下記の内容で継続実施しております。

- ・カタログギフト「フリーズ」(2,500円相当)
- ・「保険市場 Club Off」サービス利用権(国内の提携施設を優待価格で利用可)

## 年間一株当たり配当の推移





## 目標とする経営指標

	目標値	27期実績	28期予想
ROE	20%以上	18.9%	22.4%
売上高経常利益率	20%以上	17.0%	18.6%
配当性向	50%以上	54.2%	45.1%
自己資本比率	80%以上	57.2%	60.1%

# サステナビリティ経営



SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT  GOALS

## サステナビリティ経営

○従来のCSRの取り組みを継続し、大阪マラソンや、当社がスペシャルスポンサーを務める日本こども支援協会と協力して里親保険の提供を開始するなど、社会への参画意識を高め、課題解決への取り組みをより一層強化。

大阪マラソン  
協賛



©Osaka Marathon 2023

新日本  
フィルハーモニー  
協賛



NPO  
協賛



関西大学  
寄附講座



えるぼし  
認定



# サステナビリティ経営

○情報開示を強化する観点から、昨年引き続き、第2号となる「**統合レポート2022**」を発行。本レポートでは、1995年の創業以来、「**人こそ全て**」の信念に基づいた教育や人財投資等の人的資本経営により、高い労働生産性と社会価値の創出に繋がっていることを掲載。



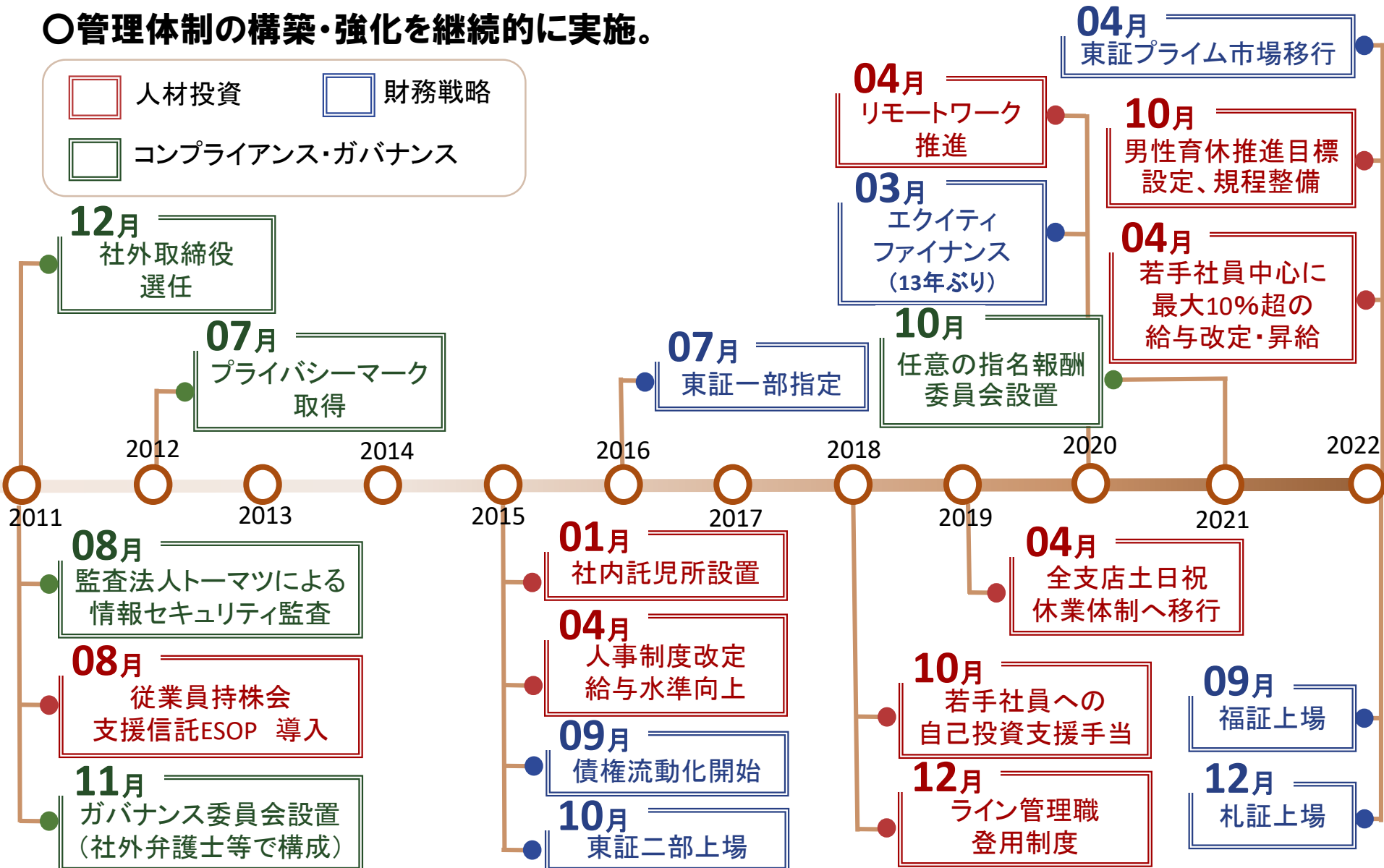
※統合レポートの全文は下記リンクよりご覧ください。

・[統合報告書\(2022年9月期\)](#)

# 管理体制の構築・強化

○管理体制の構築・強化を継続的に実施。

- 人材投資
- 財務戦略
- コンプライアンス・ガバナンス



## V. 補足資料

---

# 会社概要

商号

株式会社アドバンスクリエイト

代表者

代表取締役社長 濱田 佳治

所在地

大阪府大阪市中央区瓦町3-5-7 野村不動産御堂筋ビル

設立

1995年10月

資本金

3,158百万円（2022年9月末現在）

事業内容

保険代理店、メディア、メディアレップ、再保険、ASP、BPO

従業員数

302名（2022年9月末現在、嘱託・再雇用・派遣社員等除く）

決算期

9月

株式市場

東証プライム、福証、札証（コード:8798）



## アナリストレポート

- 創業からの歴史、当社の収益体制等の詳細については、外部機関による調査レポートをご参照ください。
- 調査レポートは、決算発表やプレスリリース等に基づき、適宜更新されます。
- 下記レポートの他、いちよし経済研究所からも、国内外の機関投資家にレポートを配信いただいております。また、日経CNBCや株探(かぶたん)においても、当社についてご紹介いただいております。

**FISCO**

企業調査レポート

[株式会社フィスコによる当社の調査レポートはこちら](#)



[株式会社シェアードリサーチによる当社の調査レポートはこちら](#)

[日経CNBCでの当社の紹介動画はこちら](#)

[株探\(かぶたん\)での当社の紹介記事はこちら](#)



## 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。



## お問合せ先

管理本部

横山 欣二

TEL

06-6204-1193(代表)

メールアドレス

acir@advancecreate.co.jp

URL

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