

株式会社アドバンスクリエイト
平成30年9月期 第3四半期
業績説明資料

(平成29年10月～平成30年6月)



平成30年8月10日



本誌取扱上の注意点

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了承ください。

目次

<u>I. 平成30年9月期 第3四半期の状況</u>	4
■ 決算概要	5
■ 営業管理データ	8
<u>II. 当社の戦略について</u>	16
■ はじめに	17
■ ビジネスモデル	19
■ マーケティング戦略	23
■ 投資戦略	26
■ 管理体制	27
■ CSR活動	28
■ 総括	29

I . 平成30年9月期 第3四半期の状況

平成30年9月期 第3四半期 決算ハイライト

－ 連結業績 －

売上高	6,939百万円となり、前年同期比1,152百万円の増収
営業利益	817百万円となり、前年同期比227百万円の増益
経常利益	794百万円となり、前年同期比216百万円の増益
当期純利益	544百万円となり、前年同期比125百万円の増益

平成30年9月期における配当については、第2四半期末に続き、期末も1株当たり25円の配当を予定しており、年間合計は1株当たり50円の配当を実施予定です。

平成30年9月期 第3四半期 損益計算書（連結）

(単位:百万円)	平成29年9月期 第3四半期	構成比(%)	平成30年9月期 第3四半期	構成比(%)	前年同期比 増減率(%)
売上高	5,787	100.0	6,939	100.0	19.9
保険代理店事業	5,126	88.6	6,178	89.0	20.5
メディア事業	580	10.0	484	7.0	▲ 16.5
再保険事業	509	8.8	539	7.8	5.9
連結修正	▲ 429	▲ 7.4	▲ 263	▲ 3.8	—
売上原価	1,416	24.5	1,879	27.1	32.7
売上総利益	4,370	75.5	5,060	72.9	15.8
営業費用	3,780	65.3	4,242	61.1	12.2
営業利益	590	10.2	817	11.8	38.4
保険代理店事業	349	6.0	616	8.9	76.8
メディア事業	144	2.5	127	1.8	▲ 11.6
再保険事業	95	1.6	71	1.0	▲ 25.3
経常利益	577	10.0	794	11.5	37.5
四半期純利益	419	7.3	544	7.9	29.8
一株当たり四半期純利益(円)	39.54		51.74		

- 保険代理店事業においては、引き続き積極的なプロモーションを実施いたしました。メディア事業においては、前期末から続く広告受注形態の変化に伴い、一時的に減収となっておりますが、引き続き好調に広告出稿をいただいております。また、再保険事業は堅調に伸長し、連結売上高は19.9%増収となりました。
- 利益面では、メディア事業、再保険事業が減益となったものの、保険代理店事業が大きく伸長し、連結経常利益は37.5%の増益、四半期純利益については29.8%の増益となりました。

平成30年9月期 第3四半期 貸借対照表（連結）

(単位:百万円)	平成29年9月期末	平成30年9月期 第3四半期末	増減
流動資産	4,324	4,077	▲ 246
現預金	1,302	1,249	▲ 52
売掛金	582	570	▲ 11
未収入金	1,956	1,516	▲ 439
その他	484	741	257
固定資産	3,391	3,229	▲ 162
有形固定資産	553	454	▲ 98
無形固定資産	685	569	▲ 115
投資その他の資産	2,152	2,204	51
資産合計	7,716	7,306	▲ 409

(単位:百万円)	平成29年9月期末	平成30年9月期 第3四半期末	増減
流動負債	2,184	2,009	▲ 174
短期有利子負債	110	71	▲ 39
その他	2,073	1,938	▲ 135
固定負債	954	916	▲ 37
長期有利子負債	442	371	▲ 71
その他	511	545	33
負債合計	3,138	2,926	▲ 212
資本金	2,915	2,915	-
資本剰余金	352	352	-
利益剰余金	1,785	1,786	0
自己株式	▲ 618	▲ 839	▲ 220
その他	142	166	23
純資産合計	4,577	4,380	▲ 196
負債及び純資産合計	7,716	7,306	▲ 409

【資産】

資産合計は、前期末比で409百万円減少しております。
 主に、未収入金の減少によるものです。

【負債及び純資産】

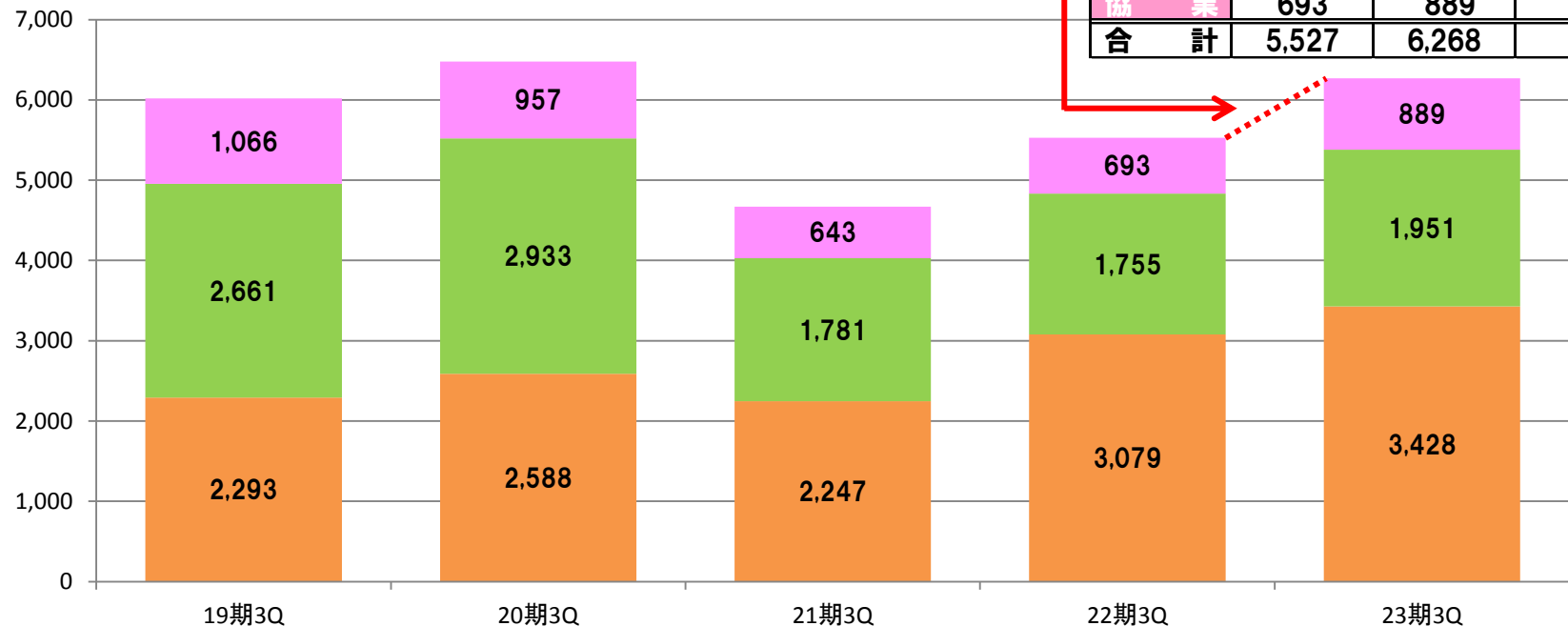
負債合計は、前期末比で212百万円減少しております。
 主に、未払法人税等の減少によるものです。

純資産合計は、前期末比で196百万円減少しております。
 これは自己株式の取得による純資産減少によるものです。

チャネル別申込ANPの推移

全部門において堅調に伸長し、前年同期比**13.4%増**

(単位：百万円)



	22期3Q	23期3Q	前年同期比
対面販売	3,079	3,428	11.3%
通信販売	1,755	1,951	11.2%
協業	693	889	28.2%
合計	5,527	6,268	13.4%

※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。

※当社グループの収益は、新規申込ANPベースでの収入の他、既存の保有契約ストックから得られる保険代理店手数料収入や、メディア関連収入、再保険事業収入等で構成されております。

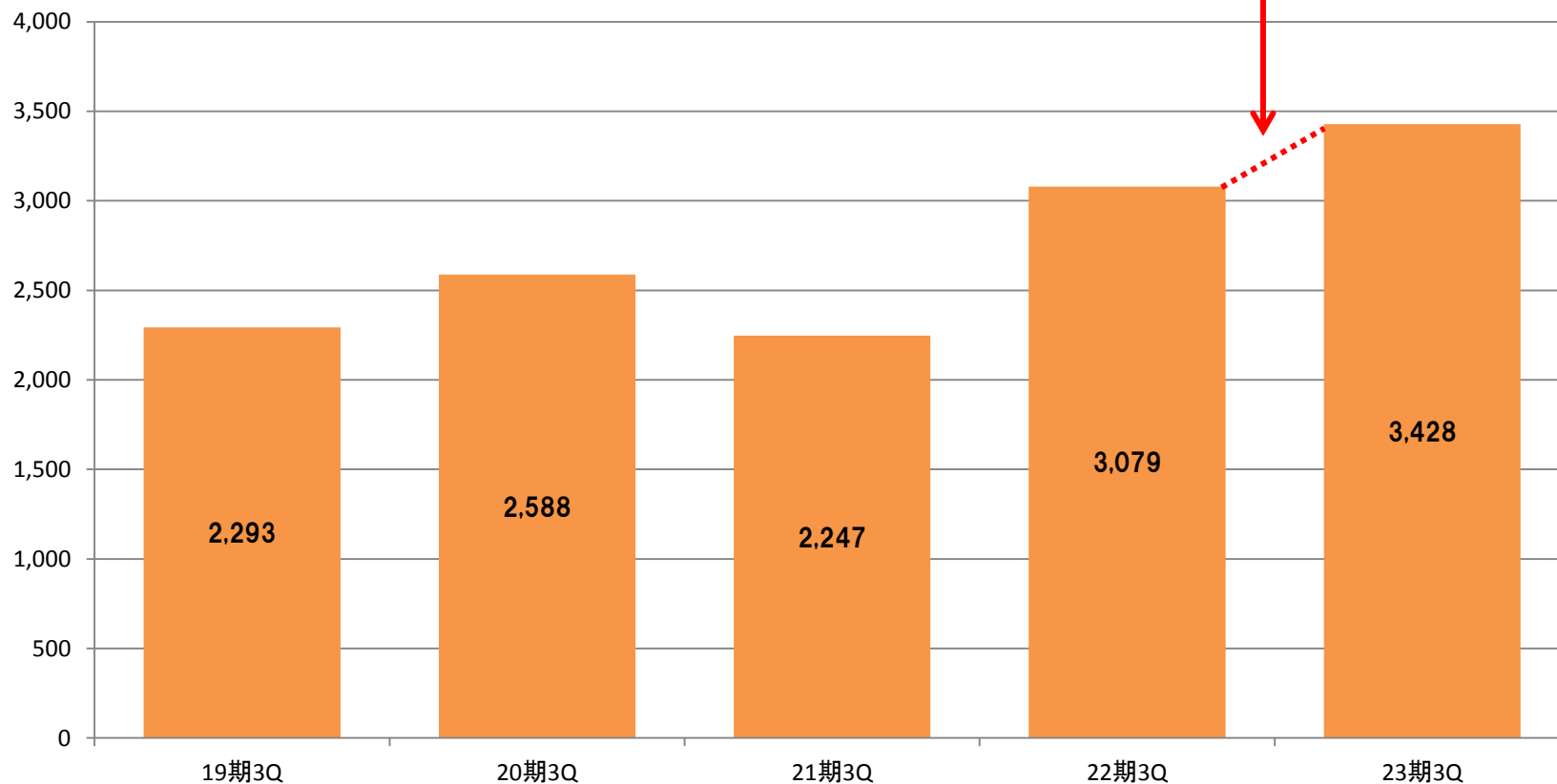
※直近四半期については速報値ベースで記載しております。

※第21期より一時払い保険について調整を行っており、過去の計算結果についても最新の算出方法に基づき再計算しております。

対面販売ANPの推移

対面販売ANPは順調に伸長し、前年同期比**11.3%増**

(単位：百万円)

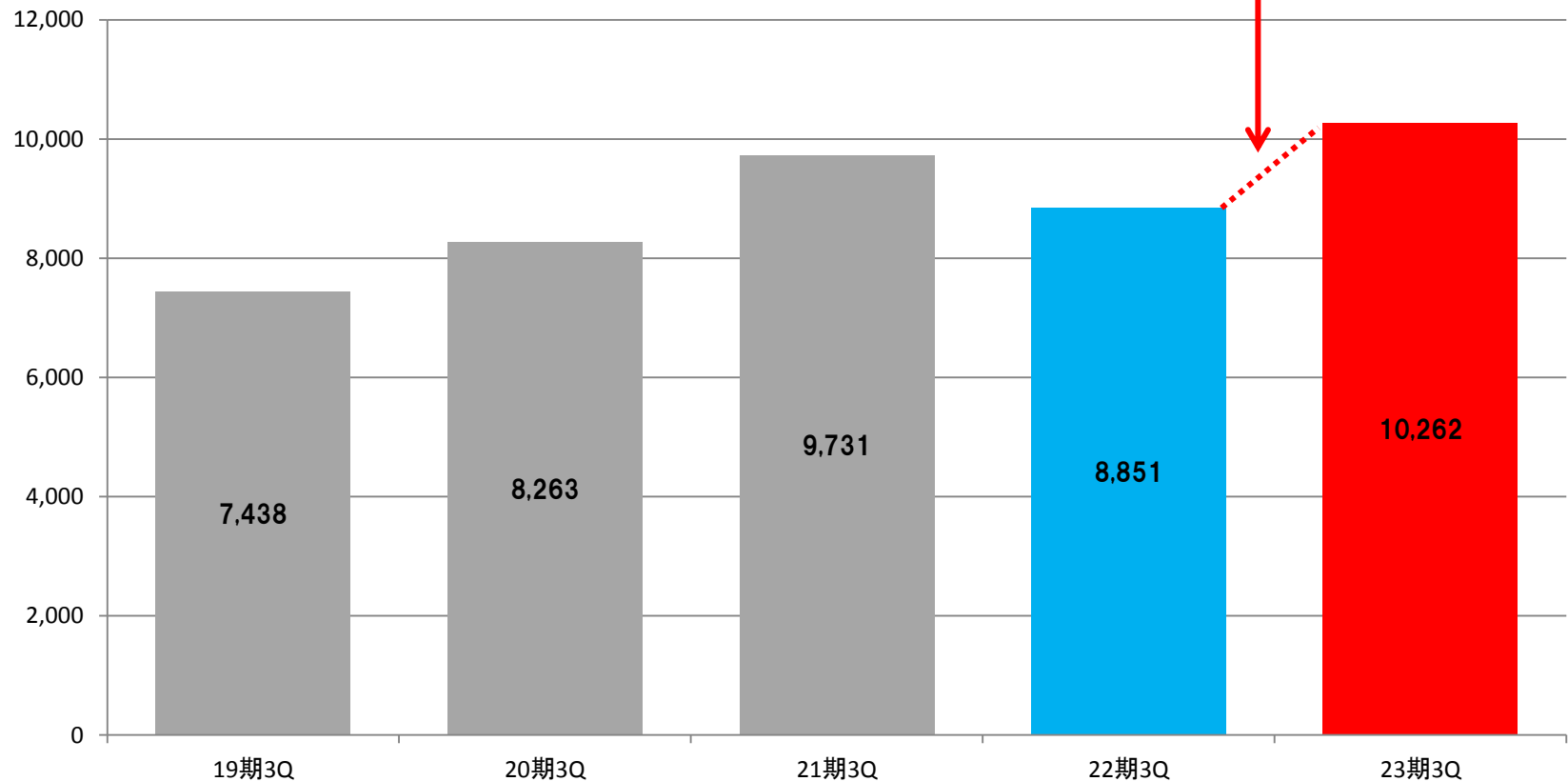


※対面販売ANPの計算上、一時払い保険について調整を行っております。

対面一人当たりANPの推移<四半期対比（3ヶ月）>

引き続き高い生産性を維持し、前年同期比15.9%増

(単位：千円)

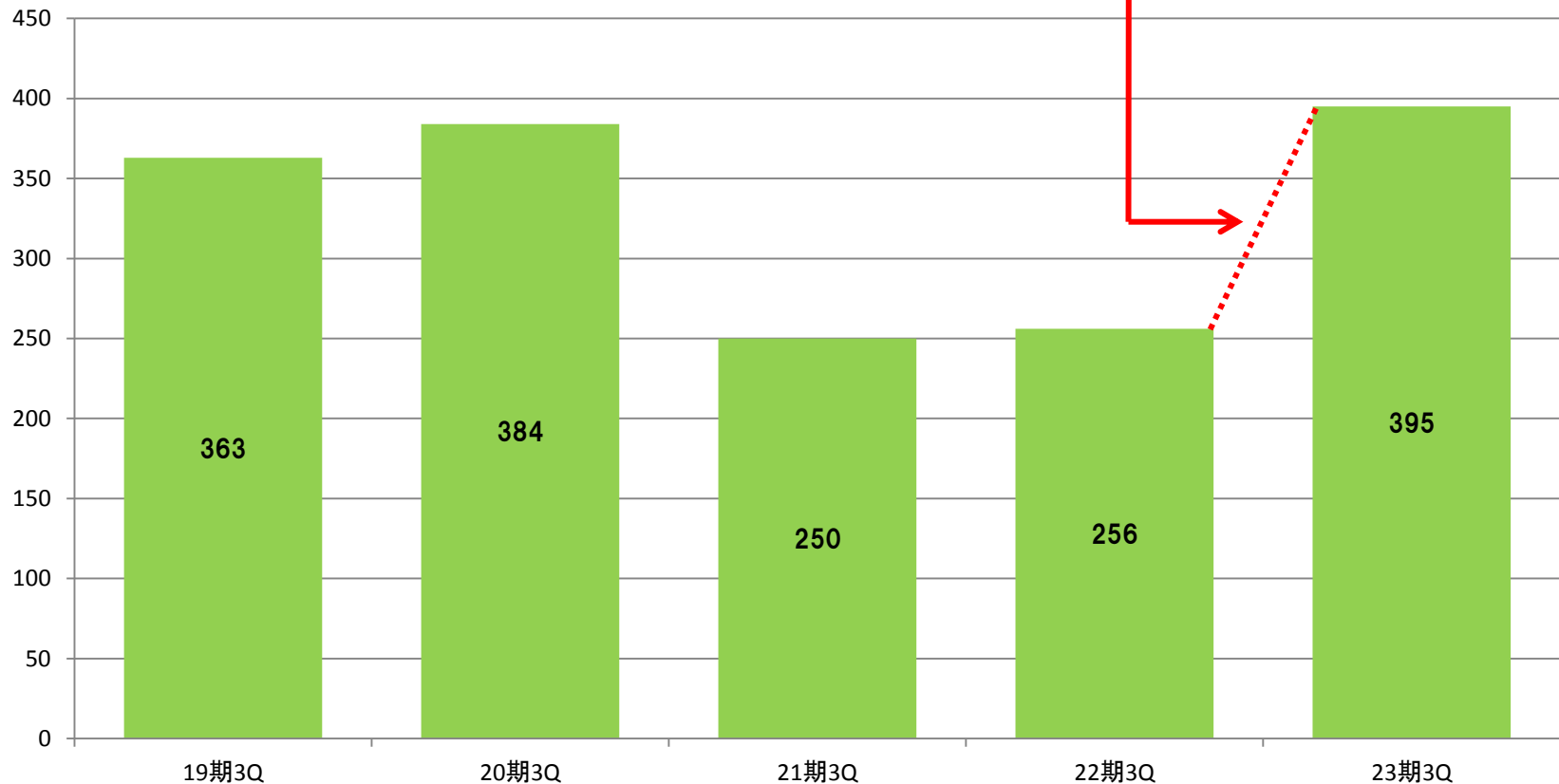


※一人当たりANPの計算上、一時払い保険について調整を行っております。

ネット生保ANPの推移

効果的なWEBマーケティングが奏功し、前年同期比54.6%増

(単位：百万円)

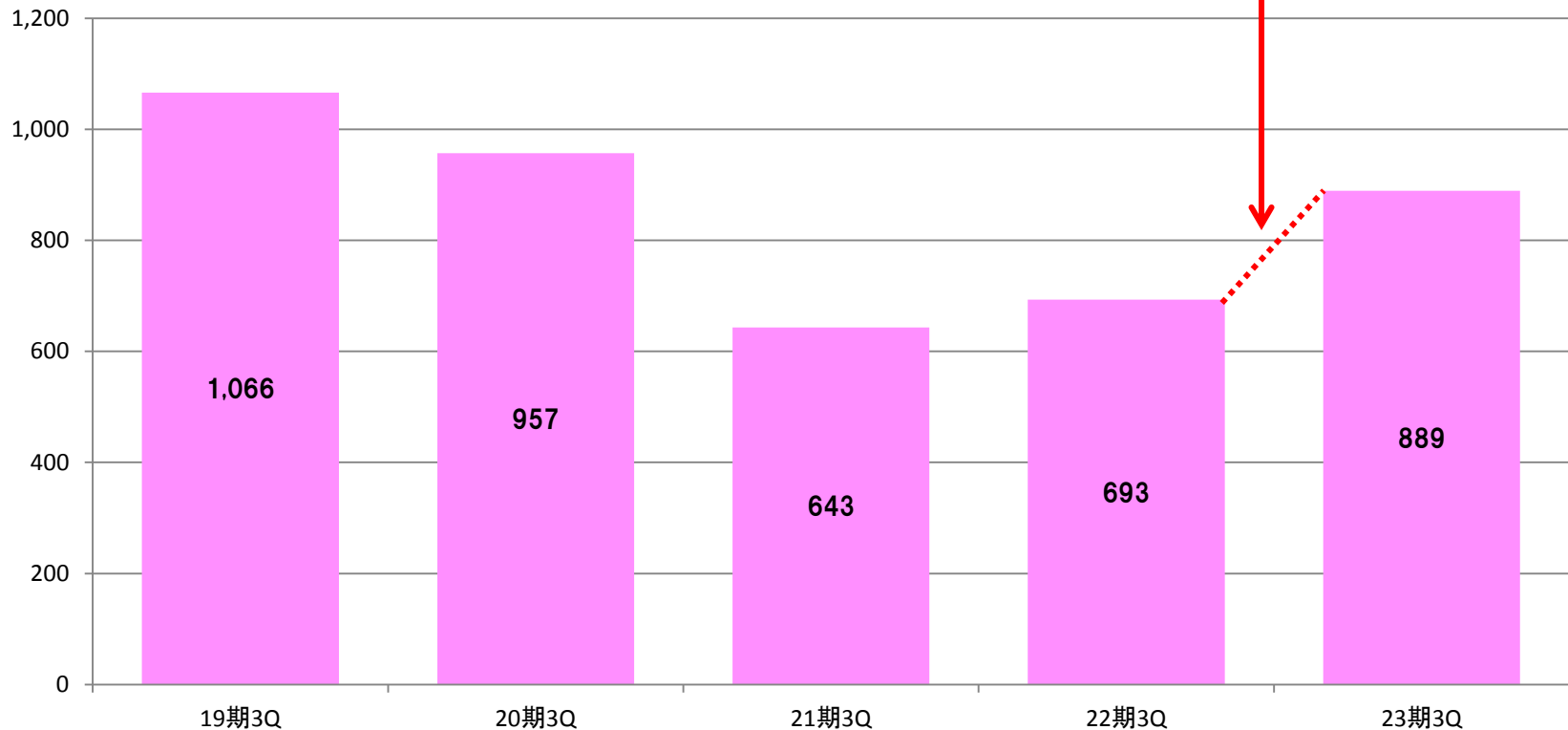


協業ANPの推移

協業先においても順調に伸長し、**前年同期比28.2%増**

- ショップ・訪問等、多様な協業チャネルにより全国展開
- お客様に対し、最適なコンタクトポイントの提供
- 【提携代理店 92社 提携店舗 324店 提携稼働募集人 約52,000人】※平成30年6月30日現在
(前期第3四半期における提携代理店社数 124社)

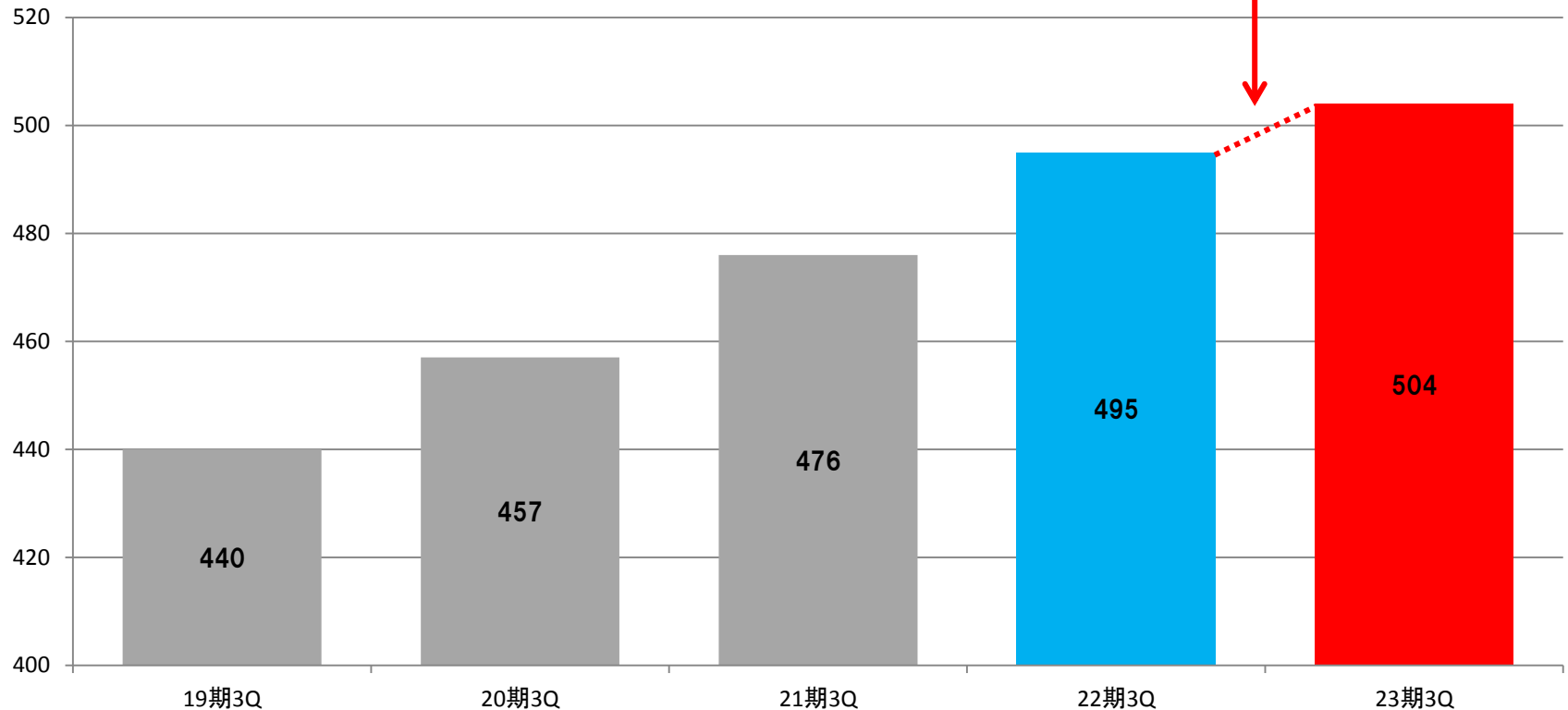
(単位：百万円)



保有契約件数の推移

保有契約件数は順調に増加し、前年同期比2.0%増

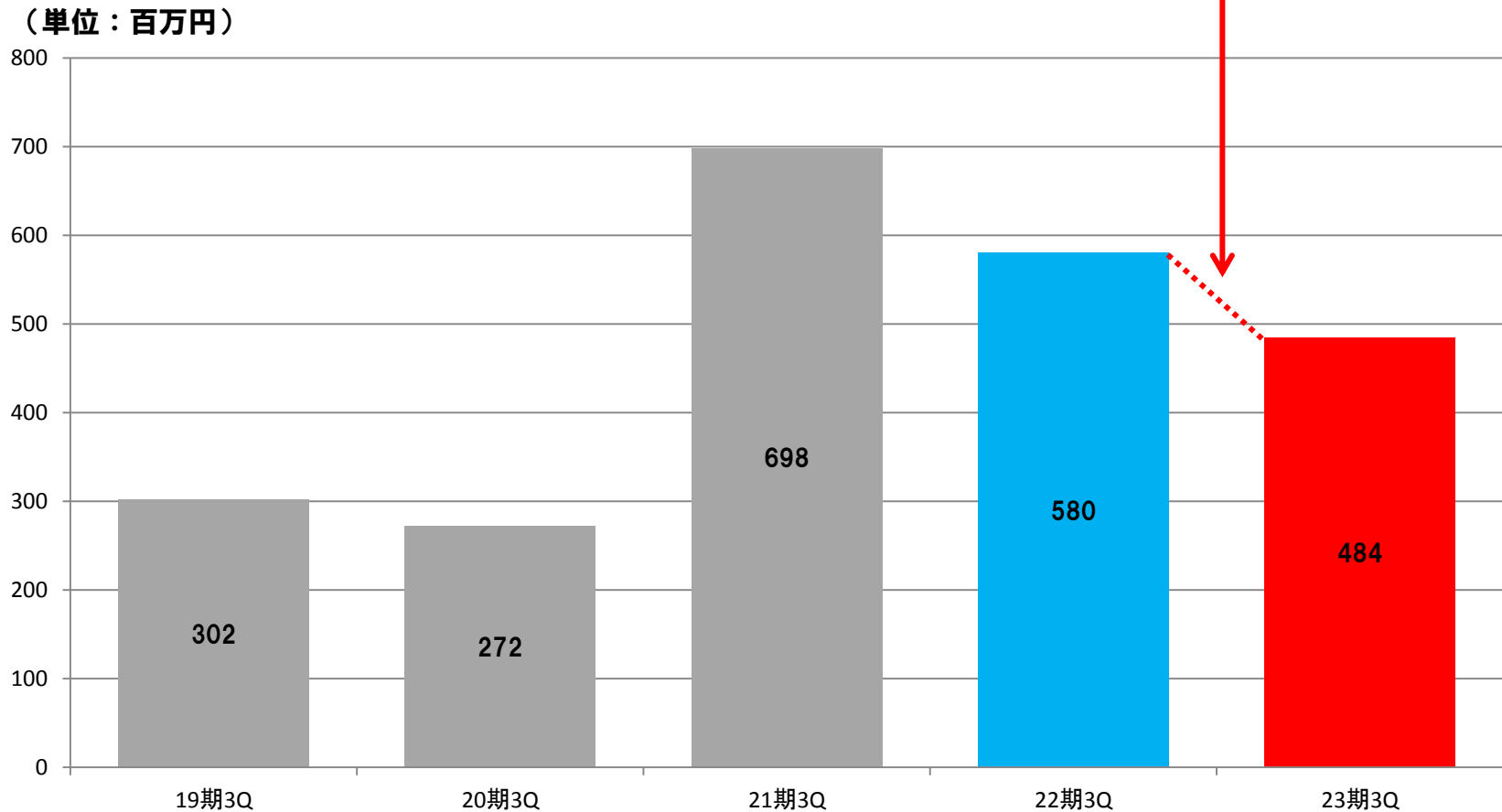
(単位：千件)



※ 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)については除いております。

メディア収入の推移

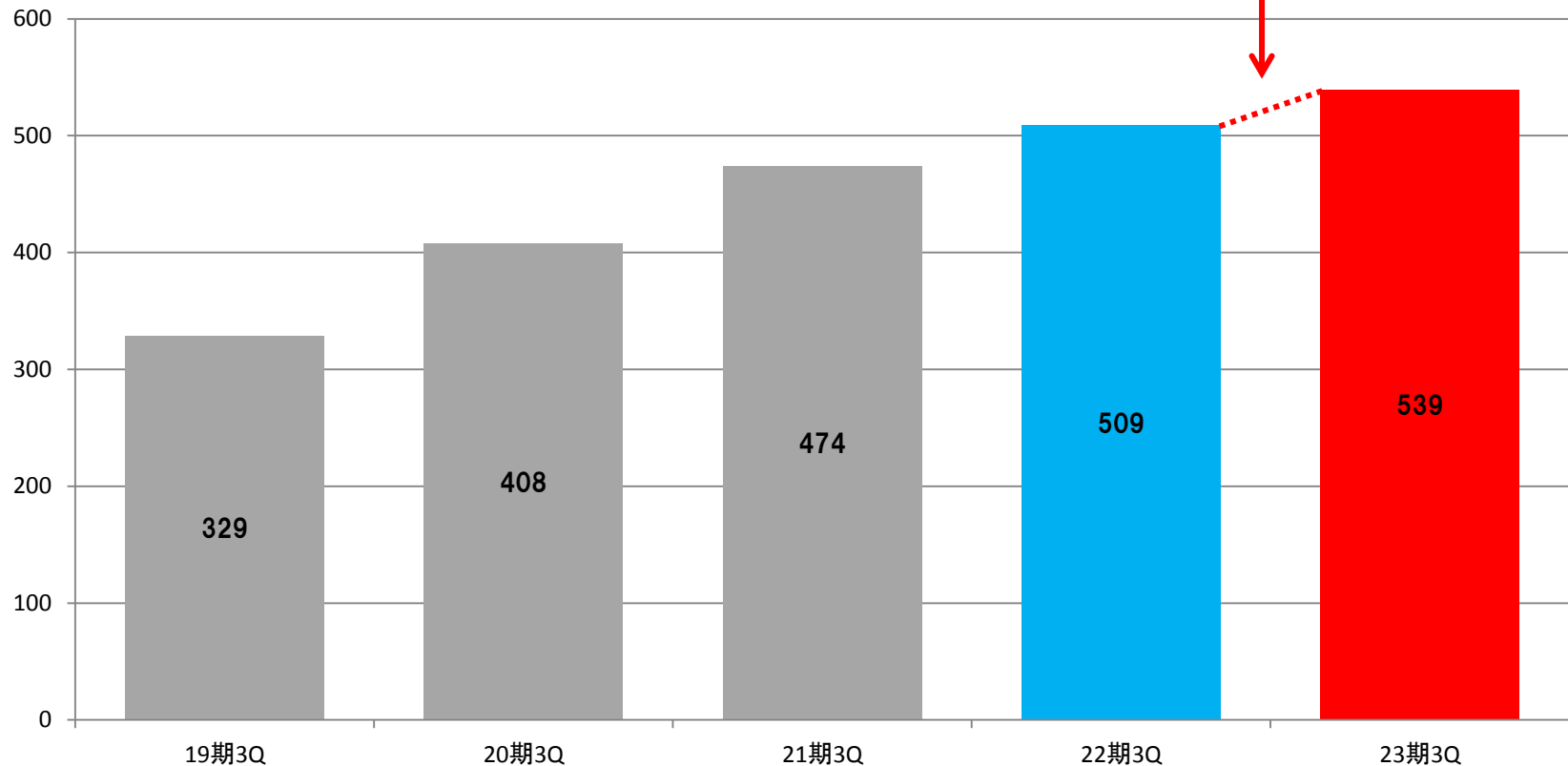
前期末より続く広告受注形態の変更に伴い、
一時的に減収となり、前年同期比16.5%減



再保険事業収入推移

再保険事業収入は引き続き伸長し、前年同期比5.9%増

(単位：百万円)



10社(生命保険7社、損害保険2社、少額短期保険1社)の再保険引受

Ⅱ. 当社の戦略について

当社の保険通販専門代理店としての変遷

ポスティング(1997年)



WEBマーケティング(現在)



保険通販専門代理店という一貫した軸

ロジスティクス



データベース



高い認知度



高い生産性



不易流行～螺旋的發展～



「保険市場」アプリの開発

AMEX会員向けのコンサルティング

WEBマーケティング



IT投資

ポスティング



人材投資・教育

コンサルティングプラザ



保険ショップ



ビジネスモデル

収益のポートフォリオ

代理店事業・メディア事業・再保険事業・ASP/BPOにより、
保険に関するあらゆる収益機会へのアプローチ

※ASP(アプリケーション・サービス・プロバイダ)、BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)

チャネルのポートフォリオ

WEBで集客し、あらゆる販売チャネルでアプローチ
ネット完結・通信販売・対面販売・協業へと繋げる

Ⅱ. 当社の戦略についてービジネスモデル(2)

メディア事業

- ・国内最大級の保険選びサイト「保険市場」
- ・保険への関心が高い顧客層に対するアプローチ
- ・媒体ビジネスによる収益構造を確立
- ・メディアレップ等収益源を多様化

保険市場

HOKEN ICHIBA
The Insurance Market Place



Advance Create Reinsurance Inc.

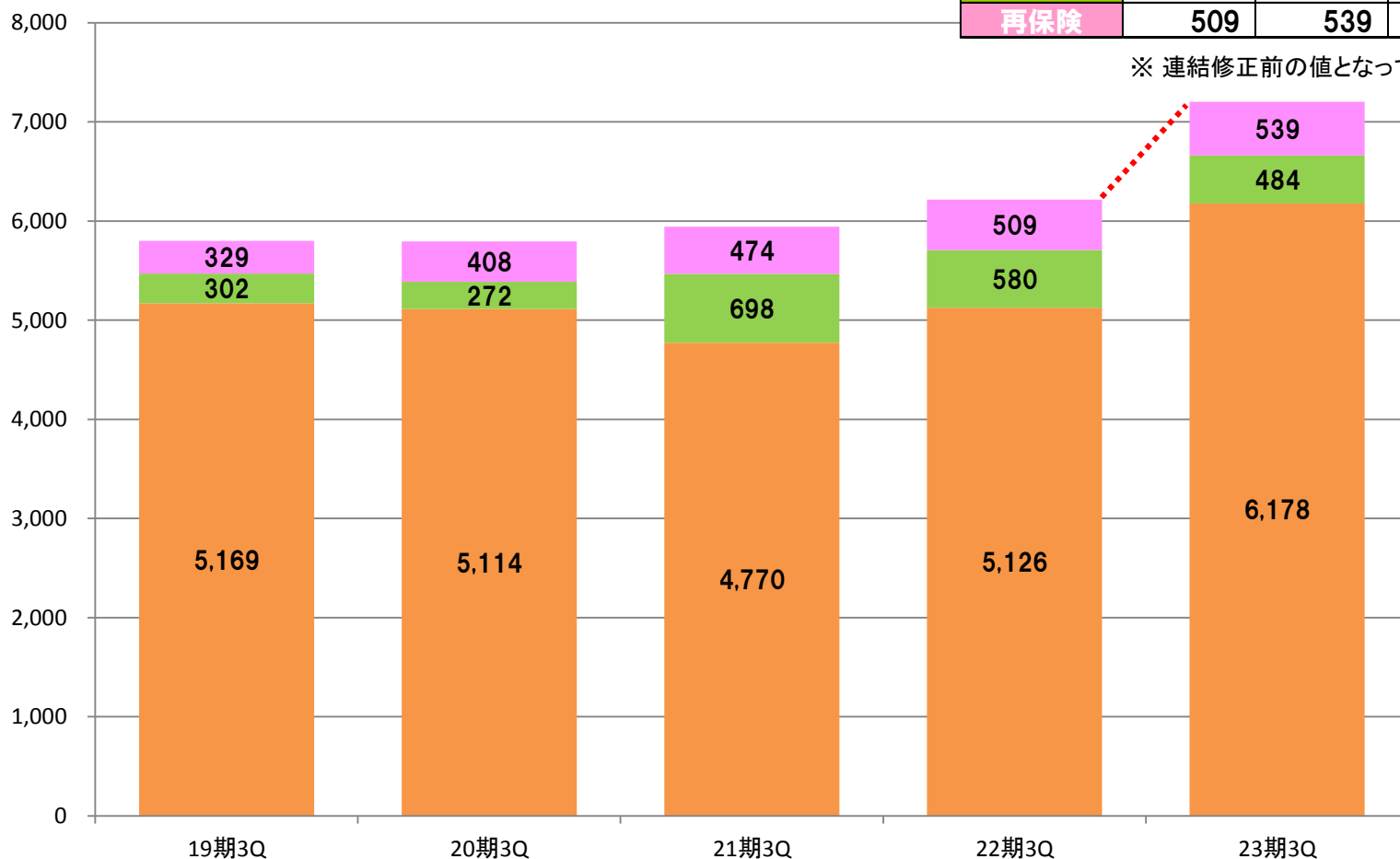
再保険事業

<再保険引受保険会社>
平成30年6月末現在
生命保険会社:7社
損害保険会社:2社
少額短期保険会社:1社

- ・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

セグメント別売上高の推移

(単位：百万円)

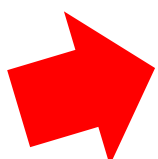
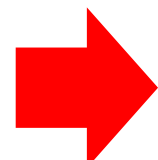
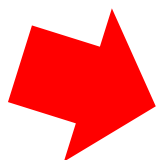


	22期3Q	23期3Q	前年同期比
保険代理店	5,126	6,178	21%
メディア	580	484	▲17%
再保険	509	539	6%

※ 連結修正前の値となっております。

保険代理店事業 – チャネルのポートフォリオ

WEBで集客し、あらゆる販売チャネルでアプローチ



保険市場
HOKEN ICHIBA
The Insurance Market Place



ネット完結

通信販売

対面販売

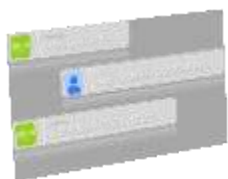
協業

新しいマーケティング手法の開発

保険市場

HOKEN ICHIBA
The Insurance Market Place

非音声によるアプローチ



チャット



SMS

検索エンジンからの脱却



LINE

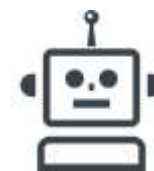


AIスピーカー

潜在顧客の開拓



×



会話広告によるID取得

「保険市場」掲載情報の充実



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



<梅田阪急コンサルティングプラザ>

<千里中央コンサルティングプラザ>

<本店コンサルティングプラザ>

マーケティング手法の見直しやコールセンターの充実により 資料請求数・アポイント数が増加

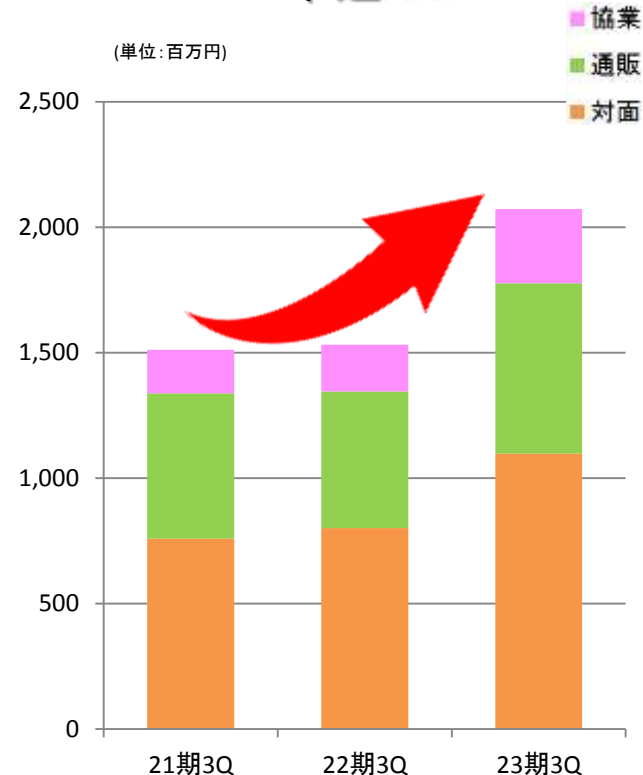
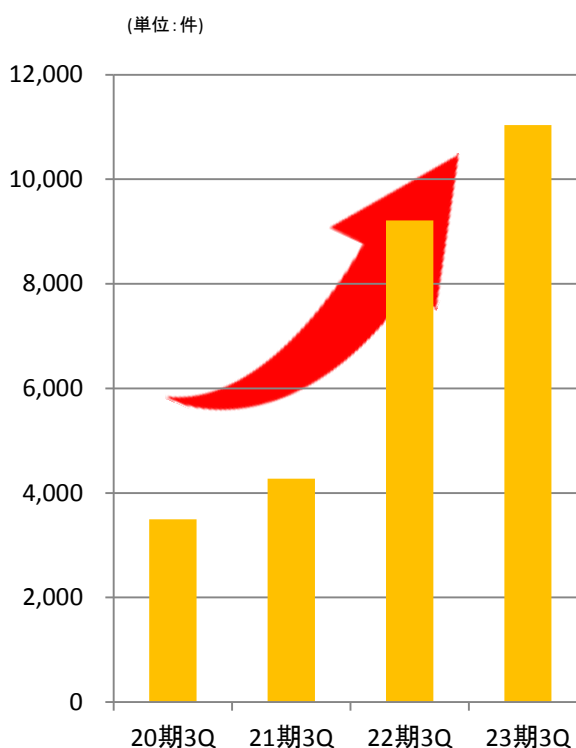
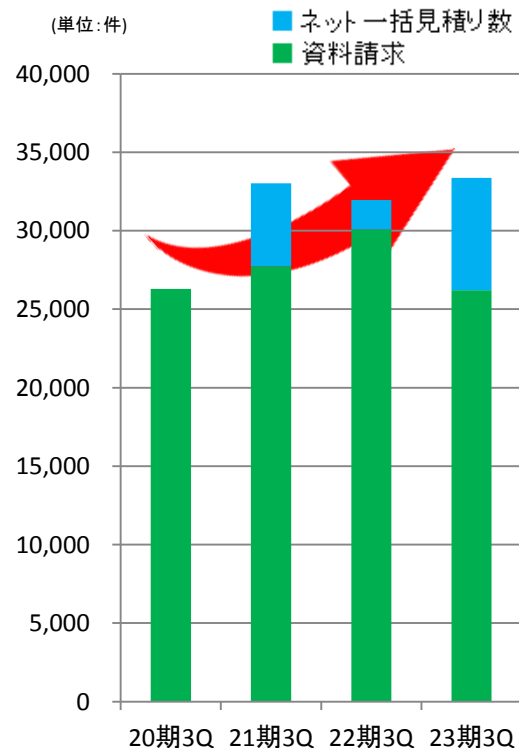
※アポイント数とは、Webから対面販売チャネルに誘導した商談数となります。
(対面拠点で獲得したアポイントは含んでおりません。)

< 四半期対比(3ヶ月) >

資料請求+ネット一括見積り数

アポイント数

申込ANP



投資戦略

ROI（投資対効果）の極大化を図る

IT・システム投資

- システム投資の継続・強化
- 『IT』から『AI』へ
→ AIと人材の相乗効果により、より高い次元でのセキュリティと環境変化へのフレキシブルな対応
- RPA（ロボティクス・プロセス・オートメーション）による生産性向上

人材投資

- 採用活動の強化
- 積極的な人材投資
- 福利厚生制度の充実



管理体制の強化

従前より整備を行ってきた管理体制を強化・継続

改正保険業法への対応

- ◆ 改正保険業法に対応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構築・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

提携先代理店の 個人情報管理体制の確認

- ◆ 提携先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 2017

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」

単位認定講座として、社員講師による寄附講座を実施



決算情報ハイライト

(単位: 百万円)

連結	19期 通期実績	20期 通期実績	21期 通期実績	22期 通期実績	23期 通期予想	前期比
売上高	7,462	7,274	7,295	8,137	9,230	113.4%
営業利益	1,131	1,153	954	1,043	1,270	121.7%
経常利益	1,107	1,143	926	1,024	1,230	120.1%
当期純利益	655	644	582	742	780	105.1%
ROE	15.6%	14.1%	12.4%	16.2%	16.6%	
売上高経常利益率	14.8%	15.7%	12.7%	12.6%	13.3%	
配当性向	63.9%	72.0%	87.7%	67.9%	67.8%	
自己資本比率	62.0%	65.3%	65.5%	59.3%	60.5%	

【株主還元】

■平成30年9月期における配当については、第2四半期末に続き、期末も1株当たり25円の配当を予定しており、年間合計は1株当たり50円の配当を実施予定です。

目標とする経営指標

ROE	20%以上
売上高経常利益率	20%以上
配当性向	50%以上
自己資本比率	80%以上



お問合せ先

総合企画部	片岡 幸一
TEL	06-6204-1193(代表)
メールアドレス	acir@advancecreate.co.jp
URL	https://www.advancecreate.co.jp/