

株式会社アドバンスクリエイト 2023年9月期 第1四半期 業績説明資料

(2022年10月～2022年12月)



2023年2月10日



証券コード:8798

目次

<u>I. 2023年9月期 第1四半期 決算状況</u>	3
■ 決算ハイライト	4
■ 財務諸表	5
■ セグメント別情報	7
<u>II. 2023年9月期 通期予想の進捗</u>	9
<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	48
■ サステナビリティ経営	51
<u>V. 補足資料</u>	54

I . 2023年9月期 第1四半期 決算状況

2023年9月期 第1四半期 決算ハイライト

— 連結業績 —

売上高

2,733百万円となり、前年同期比**21百万円の増収**

(前年同期比0.8%の増収)

営業損益

▲391百万円となり、前年同期比**731百万円の減益**

経常損益

▲421百万円となり、前年同期比**732百万円の減益**

四半期純損益

▲355百万円となり、前年同期比**528百万円の減益**

2023年9月期 第1四半期 損益計算書(連結)

(単位:百万円)	2022年9月期 第1四半期	構成比(%)	2023年9月期 第1四半期	構成比(%)	前年同期比 増減率(%)
売上高	2,712	100.0	2,733	100.0	0.8
保険代理店事業	2,171	80.0	2,122	77.7	▲ 2.2
A S P事業	46	1.7	64	2.4	40.7
メディア事業	281	10.4	505	18.5	79.9
メディアレップ事業	313	11.6	346	12.7	10.3
再保険事業	249	9.2	269	9.9	8.0
連結修正	▲ 350	▲ 12.9	▲ 576	▲ 21.1	—
売上原価	609	22.5	842	30.8	38.3
売上総利益	2,103	77.5	1,891	69.2	▲ 10.1
営業費用	1,762	65.0	2,282	83.5	29.5
営業損益	340	12.5	▲ 391	▲ 14.3	—
保険代理店事業	176	6.5	▲ 453	▲ 16.6	—
A S P事業	6	0.3	27	1.0	288.6
メディア事業	61	2.2	117	4.3	93.3
メディアレップ事業	71	2.6	46	1.7	▲ 35.2
再保険事業	23	0.9	▲ 129	▲ 4.7	—
経常損益	310	11.5	▲ 421	▲ 15.4	—
四半期純損益	173	6.4	▲ 355	▲ 13.0	—
一株当たり四半期純損益(円)	7.89		▲ 16.23		

保険代理店事業においては、円安により外貨建て保険の解約が増加(売上戻入)したこと等により、やや軟調に推移したことに加え、コールセンター部門への先行投資により固定費が増加したことで、減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、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、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を提供する一方で、新たな顧客、手法への取り組みに努めたことによりコストが増加し、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、新型コロナウイルス感染症の影響で再保険金の支払いが増加したことから、増収減益となりました。

2023年9月期 第1四半期 貸借対照表(連結)

(単位:百万円)	2022年9月期末	2023年9月期 第1四半期末	増減
流動資産	7,856	7,284	▲ 572
現金	2,273	1,391	▲ 882
預金	2,231	2,182	▲ 48
未収入金	2,261	2,417	156
その他	1,090	1,292	201
固定資産	4,623	4,780	157
有形固定資産	1,073	1,076	3
無形固定資産	1,002	1,045	42
投資その他の資産	2,546	2,658	111
繰延資産	11	9	▲ 1
資産合計	12,491	12,074	▲ 416

(単位:百万円)	2022年9月期末	2023年9月期 第1四半期末	増減
流動負債	3,005	3,554	549
短期有利子負債	310	805	495
その他	2,695	2,748	53
固定負債	2,340	2,099	▲ 241
長期有利子負債	1,360	1,242	▲ 118
その他	980	857	▲ 122
負債合計	5,345	5,653	307
資本金	3,158	3,158	-
資本剰余金	585	585	-
利益剰余金	3,908	3,158	▲ 749
自己株式	▲ 552	▲ 534	17
その他	45	52	7
純資産合計	7,145	6,420	▲ 724
負債及び純資産合計	12,491	12,074	▲ 416

【資産】

資産合計は、前期末に比べ416百万円減少し12,074百万円となりました。

流動資産は、前期末に比べ572百万円減少しました。これは主に未収入金が156百万円増加した一方で、現金及び預金が882百万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157百万円増加しました。これは主に、繰延税金資産の増加107百万円等によるものです。

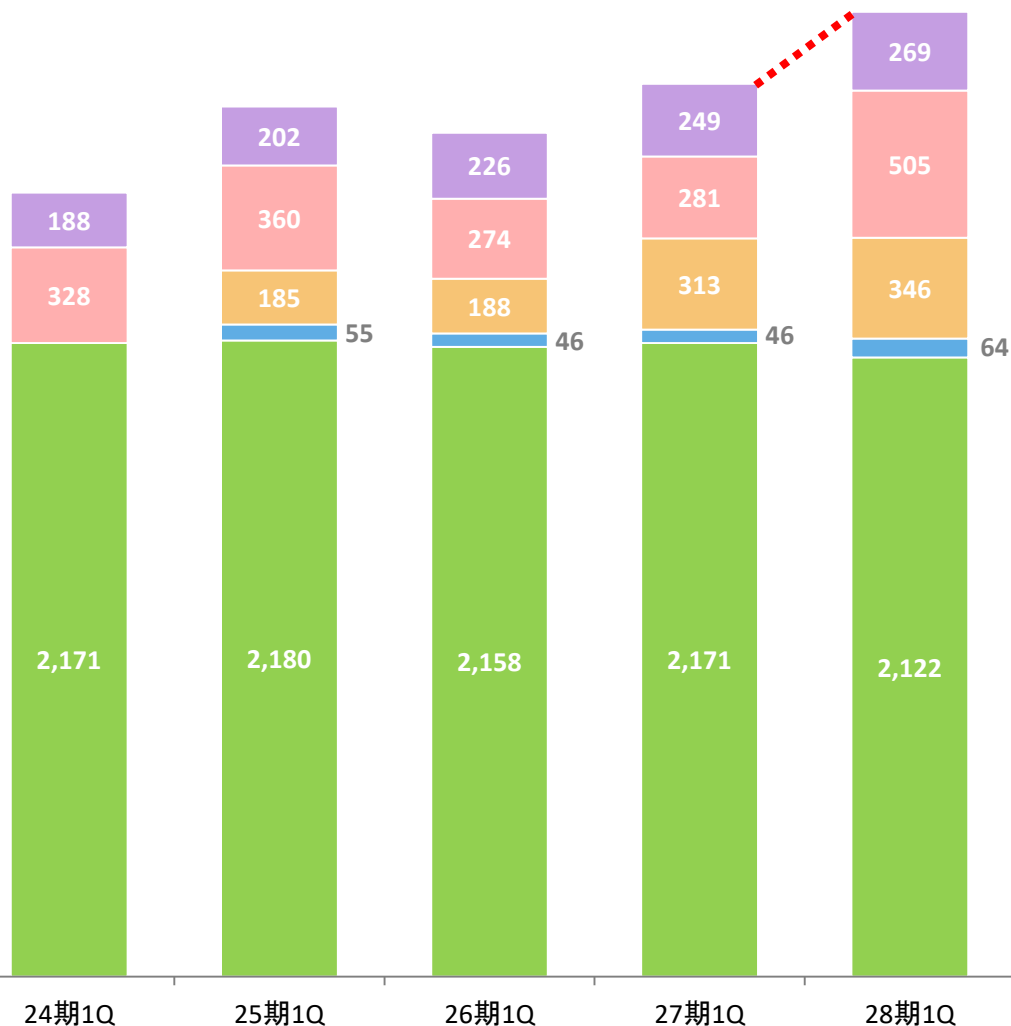
【負債及び純資産】

負債合計は、前期末に比べ307百万円増加し5,653百万円となりました。これは主に、流動負債において未払金527百万円、借入金500百万円がそれぞれ増加した一方で、未払法人税等の減少293百万円があったこと等によるものです。

純資産合計は、前期末に比べ724百万円減少し6,420百万円となりました。これは主に、親会社株主に帰属する四半期純損失355百万円の計上及び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。

セグメント別売上高

(単位:百万円)



	27期1Q	28期1Q	前年同期比
再保険	249	269	8.0%
メディア	281	505	79.9%
メディアレップ	313	346	10.3%
ASP	46	64	40.7%
保険代理店	2,171	2,122	▲ 2.2%
合計	3,062	3,310	8.1%

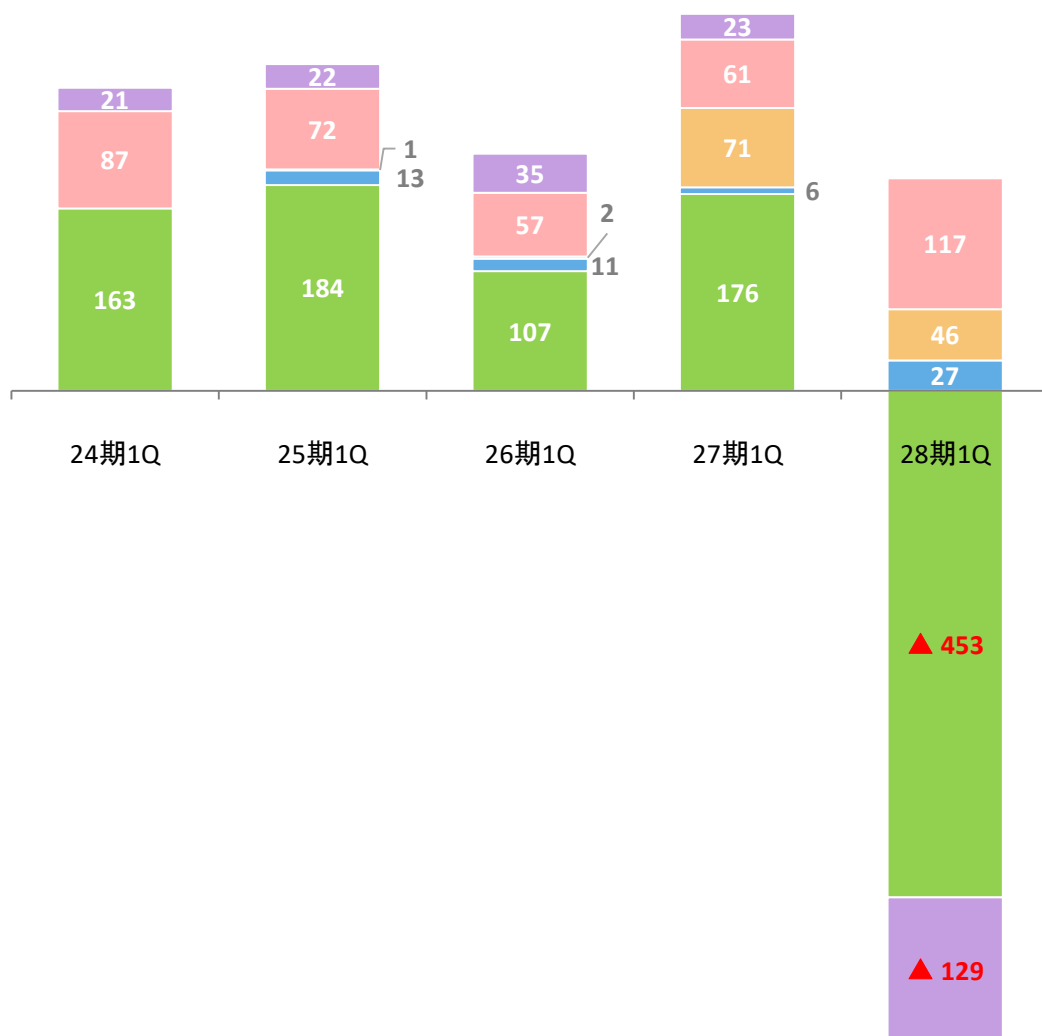
前年同期比

8.1%増

※ 連結修正前

セグメント別営業損益

(単位:百万円)



	27期1Q	28期1Q	前年同期比
再保険	23	▲ 129	-
メディア	61	117	93.3%
メディアレップ	71	46	▲ 35.2%
ASP	6	27	288.6%
保険代理店	176	▲ 453	-
合計	339	▲ 391	-

前年同期比
731百万円減

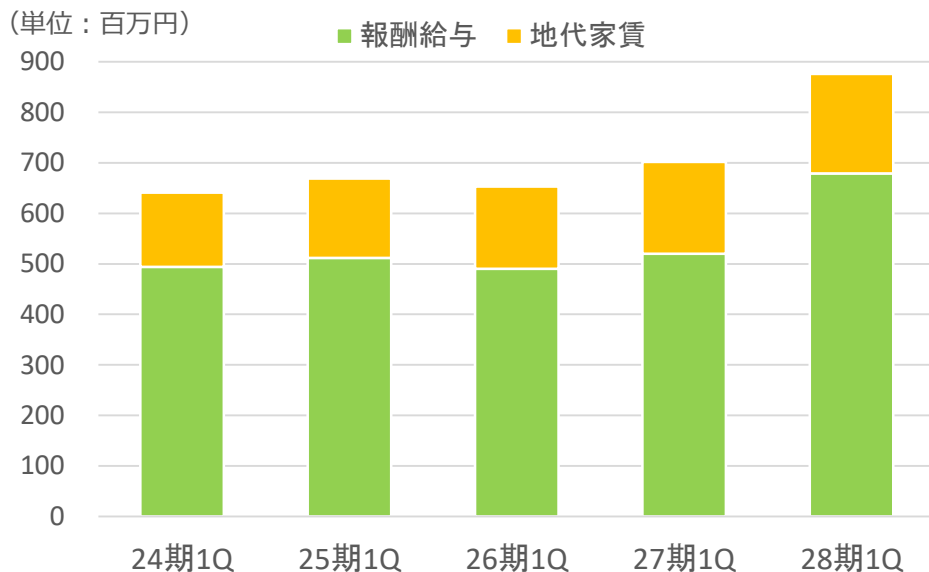
※ 連結修正前

Ⅱ. 2023年9月期 通期予想の進捗

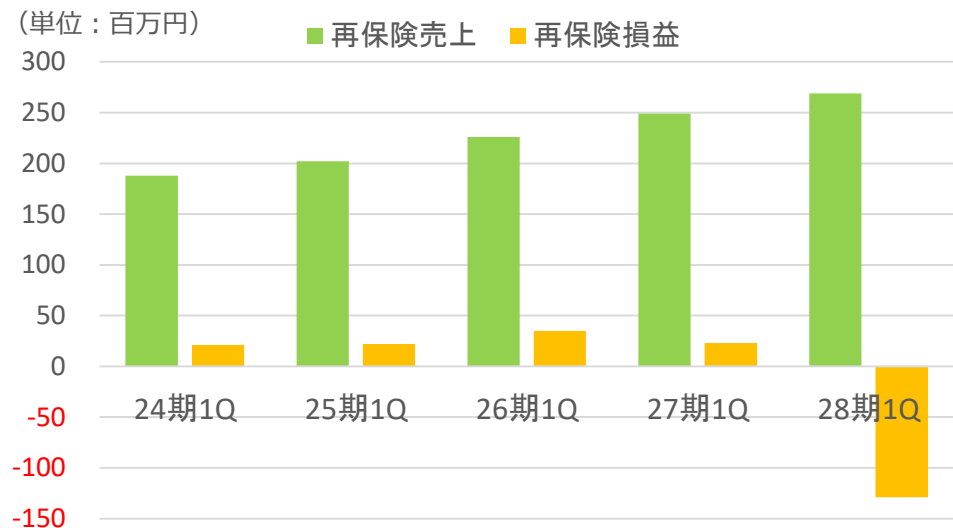
成長投資によるコスト増とみなし入院

- 前期より行ってきたコールセンター部門の増員などの成長投資を、今期第1四半期も継続。アポイント増産から売上増までの道筋を強固なものとした一方で、利益面を圧迫し、第1四半期決算としては赤字となる。
- コロナ禍における「みなし入院」で保険金支払いが増加したことで、再保険についても赤字となる。各保険会社が「みなし入院」の取り扱いを改めたことで、今後はこれまで通りの利益水準に回復する見込み。

第1四半期における成長投資



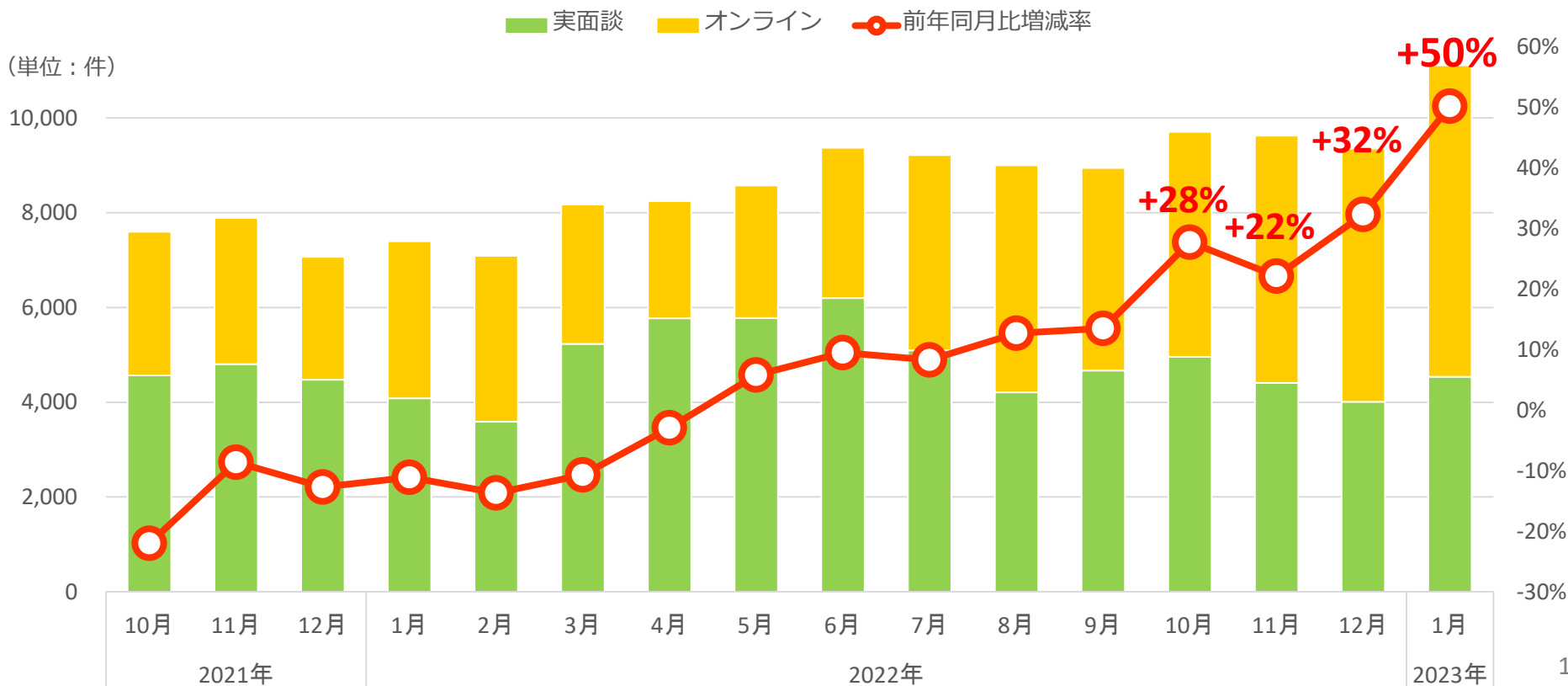
第1四半期における再保険事業



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急増。足許では前年同月比で50%増加しており、今後も直近で入社したオペレーターの戦力化に伴い、安定的に前年同月比50%以上のアポイント増加を見込む。

アポイント数の推移



アポイントの状況

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



WEBマーケティングの深化



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

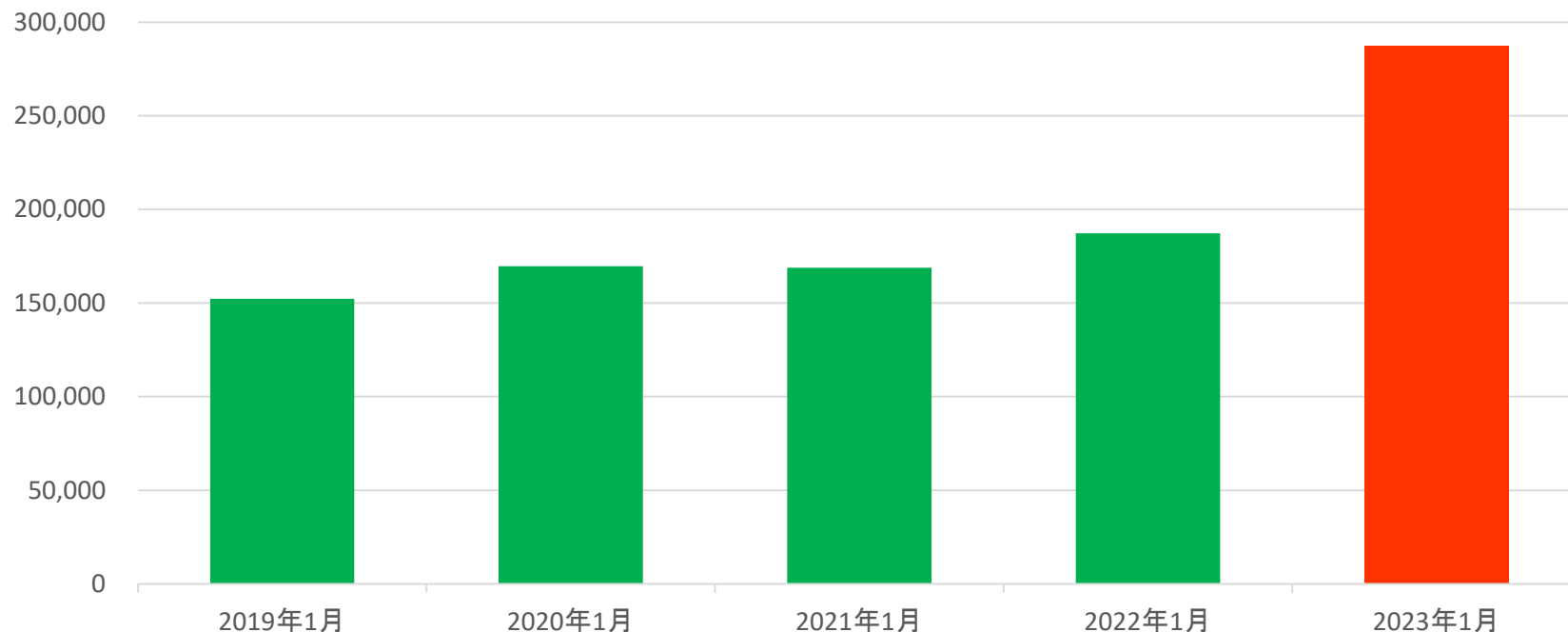


リスト獲得手段の多様化

- 損害保険契約者への生命保険案内、効率的なWEBマーケティング等を通じて、費用をかけずに潤沢な見込み客を発掘する手段を確立。
- デジタルコンタクトセンター(DC:コールセンター部門)等がアプローチする月間見込み客リスト数は約18万件から約28万件へと1.5倍に伸長。

月間見込み客リスト数

(単位：件)



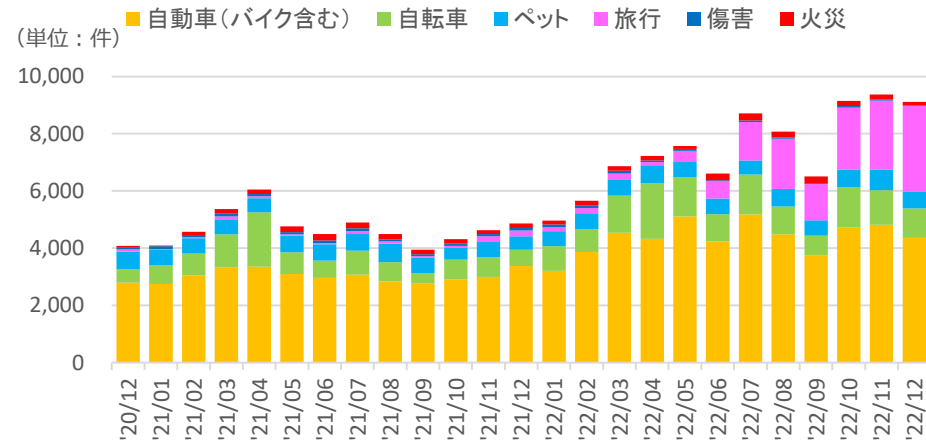
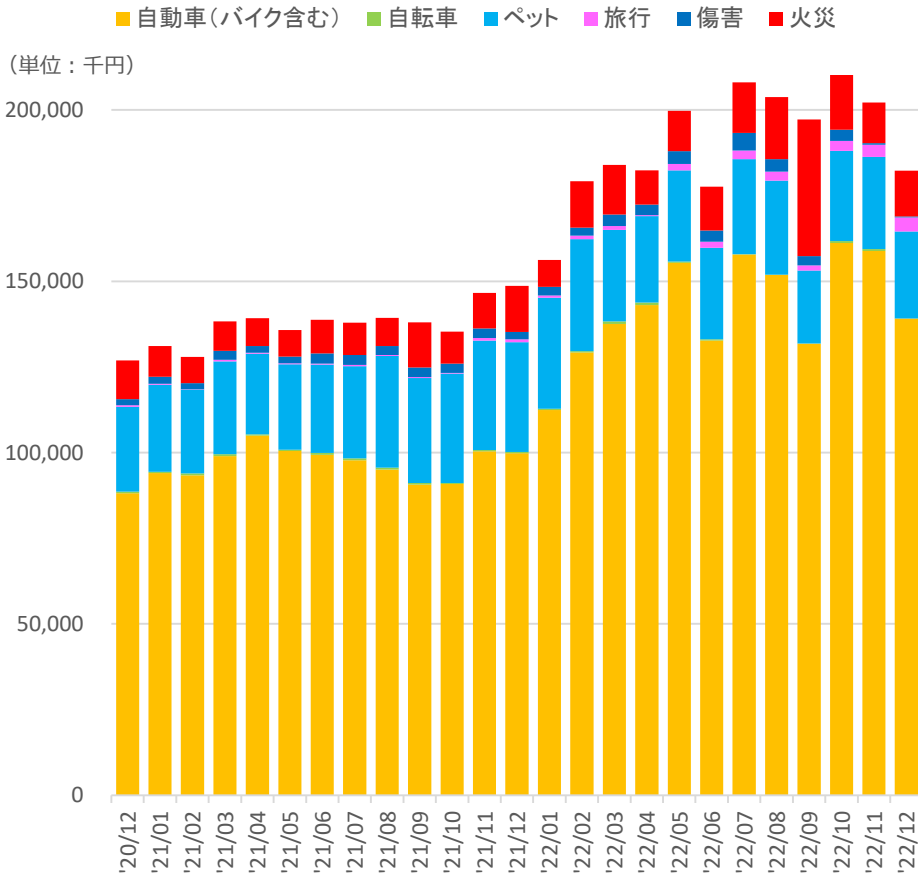
損害保険契約件数・収入保険料

○季節要因による変動はあるものの、2021年10月より損害保険分野の取り組みを強化して以降、特に自動車保険の獲得件数、収入保険料が好調に伸長。

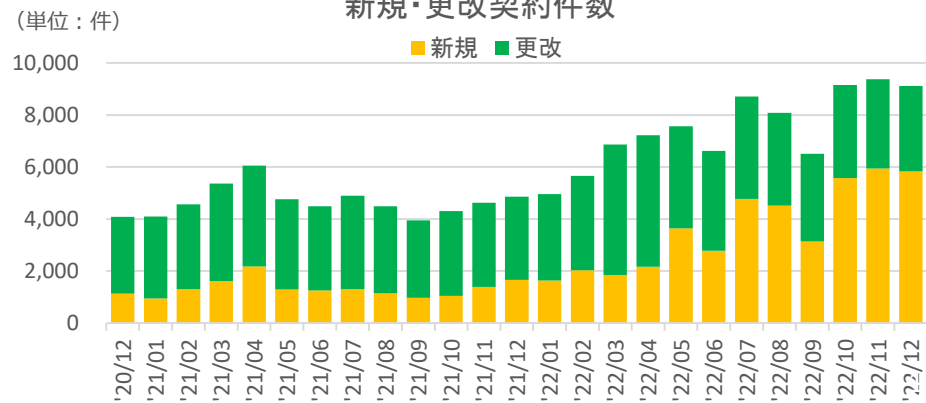
※直近の実績については速報値です。

収入保険料(新規・更改)

保険種別契約件数(新規・更改)

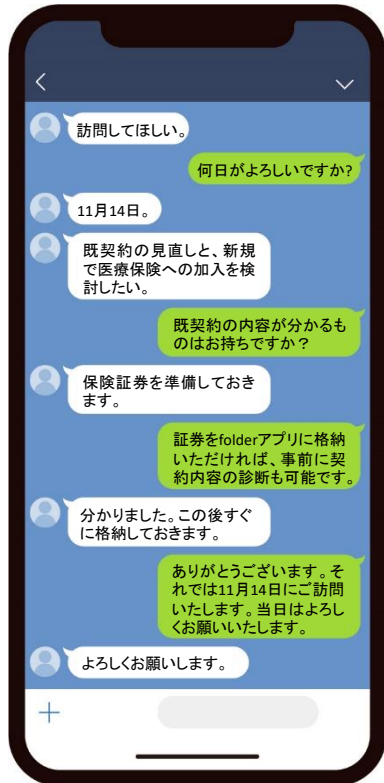


新規・更改契約件数



ITツールの活用

- コールセンター部門について、「電話」以外にもテクノロジーを駆使したコミュニケーション手段を整備。LINE、SMS、folder、アバター、各種マーケティングオートメーションなど、お客様に合わせた手法でアプローチすることにより生産性を高め、アポイント生産体制を強化。



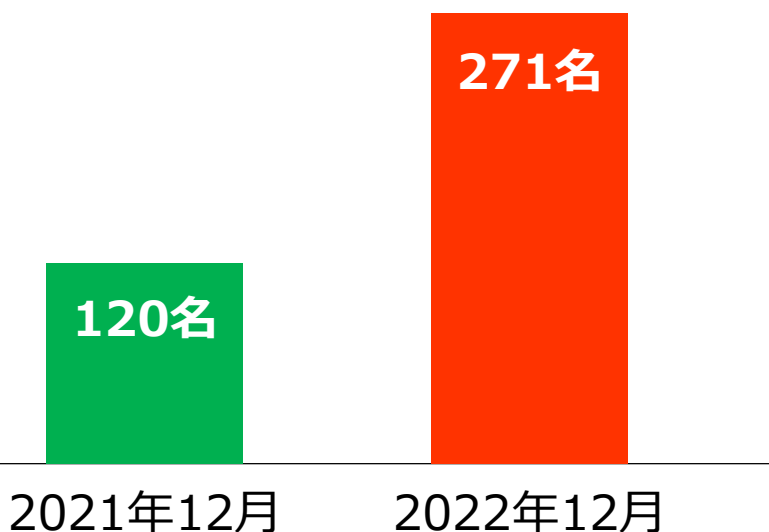
問い合わせからの保険相談アポ獲得率



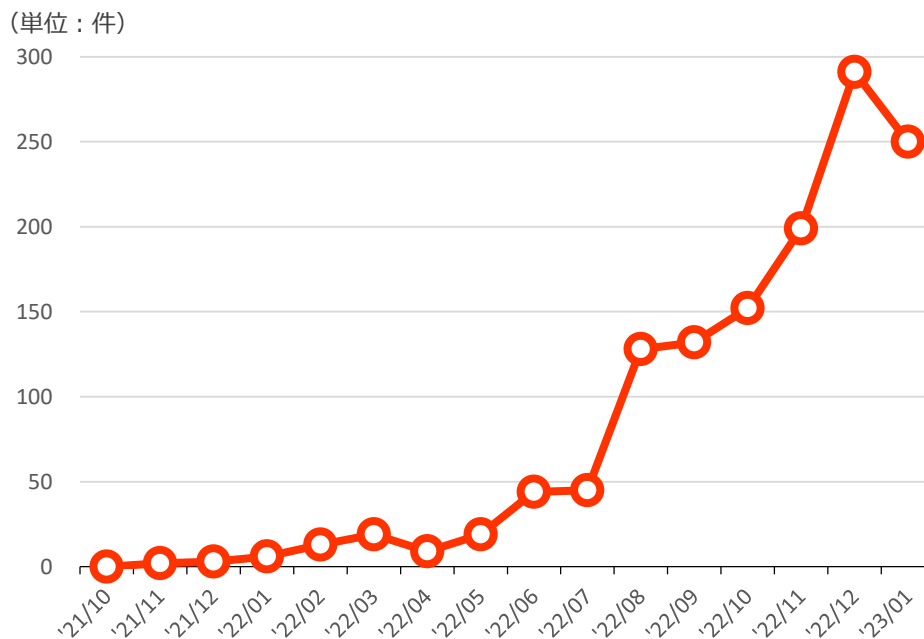
コールセンター部門の大幅増強

- 2021年12月に比べ、オペレーターを2.3倍に増員。潤沢にいらっしゃるお客様に効率的にアプローチすることで、アポイントの増産を実現。
- 増員されたオペレーターがITツールを活用し、潤沢なリストにアプローチすることで、特に損害保険経由のアポイントが大幅に増加。

DC開発本部・契約管理部人員数
(コールセンター部門)



損保フォローコールからのアポイント



コンサルティングプラザの状況

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

アポイント

アポイント前年同月比1.5倍



世帯単価の向上



協業代理店への配信増加

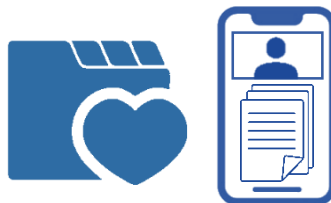


稼働率

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

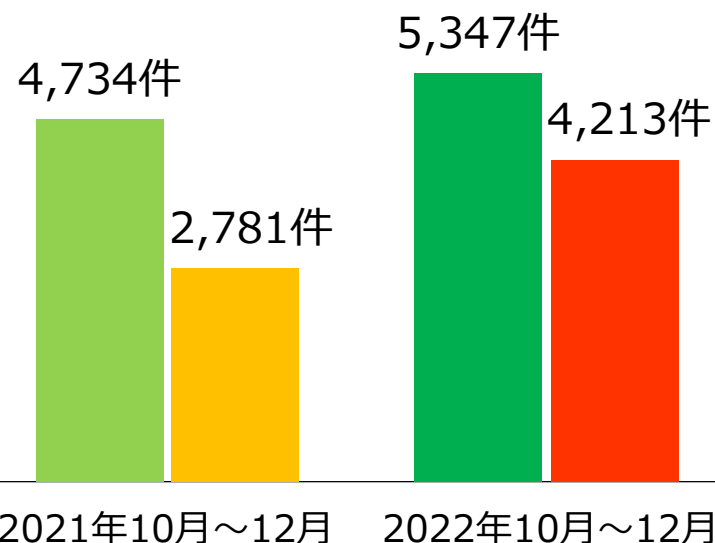


アポイントの増加

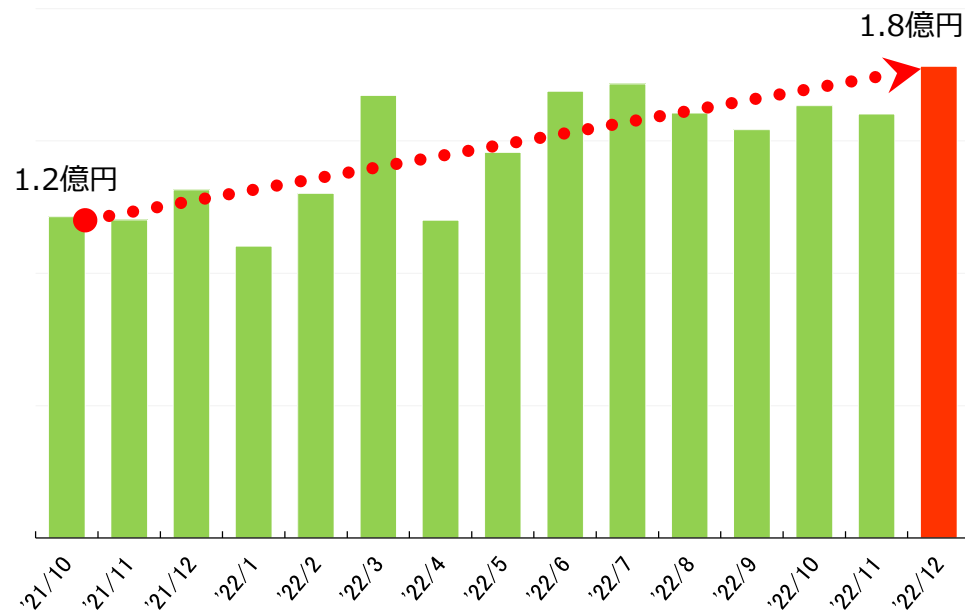
- 月間約5,000件のアポイントを直営コンサルティングプラザにて対応。テクノロジーを駆使した深耕営業で、お客様のLTV(Lifetime Value:顧客生涯価値)の最大化を図る。
- 直営コンサルティングプラザで対応しきれないお客様については、全国の協業代理店にて対応。アポイントの増加に伴い、売上も伸長。

月平均アポイント配信数

■ 直営 ■ 協業



協業代理店のANP推移



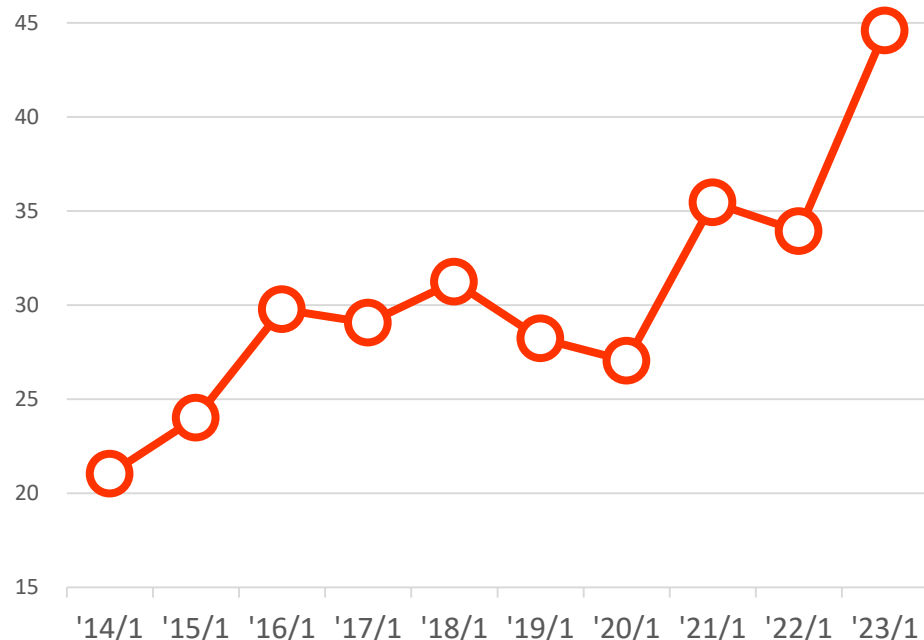
テクノロジーによる稼働率の向上

○アポイントの増加と連動し、ITツールを活用することで、時間当たりの生産性を向上。一人当たりの商談件数も増加しており、月間商談件数はこの10年で約2.1倍に増加。

○コンサルティングプラザにおいても深耕営業を重ね、コールセンター部門でのアポイントのみならず、直営支店からの連絡経由のアポイントも増加。

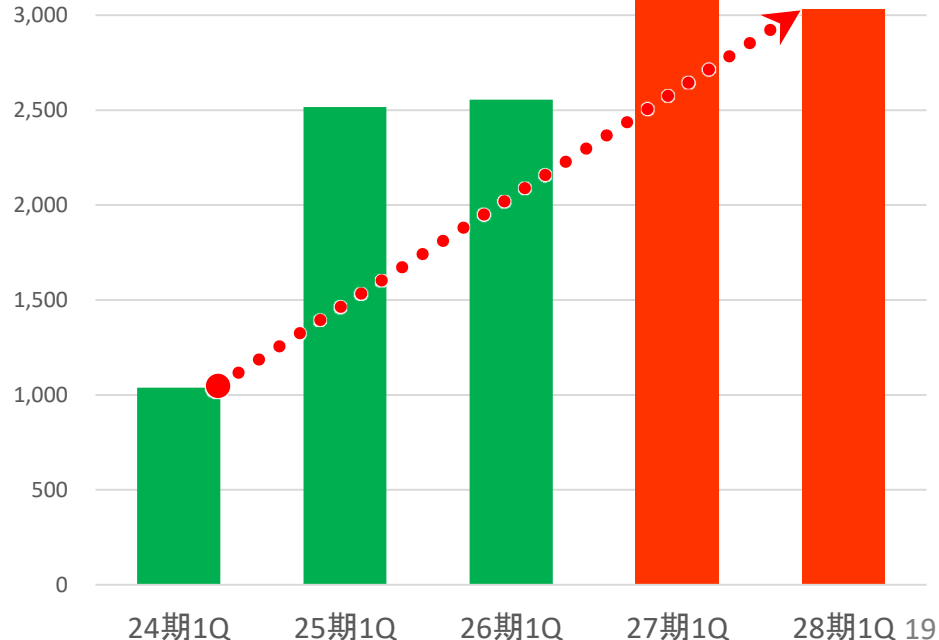
一人当たりの月間商談件数

(単位：件)



支店でのアポ獲得件数

(単位：件)

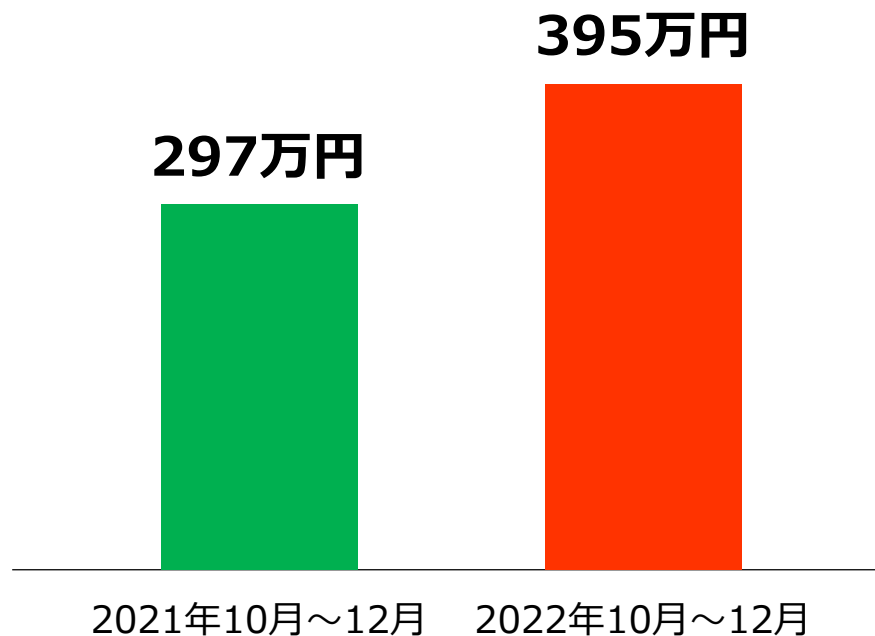
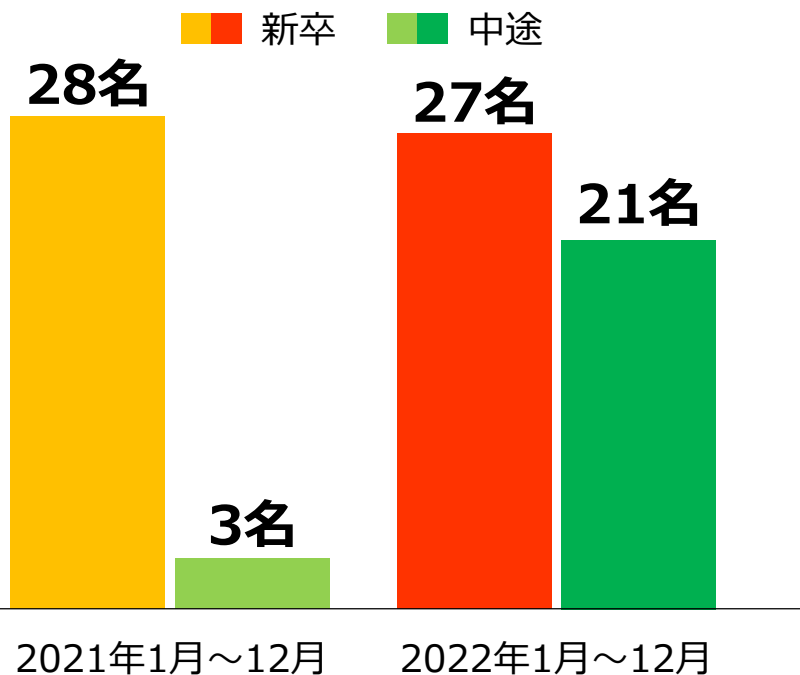


優秀な人財の採用と早期戦力化

- 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。営業職員を現状の約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

直営支店一人当たり売上（月平均）

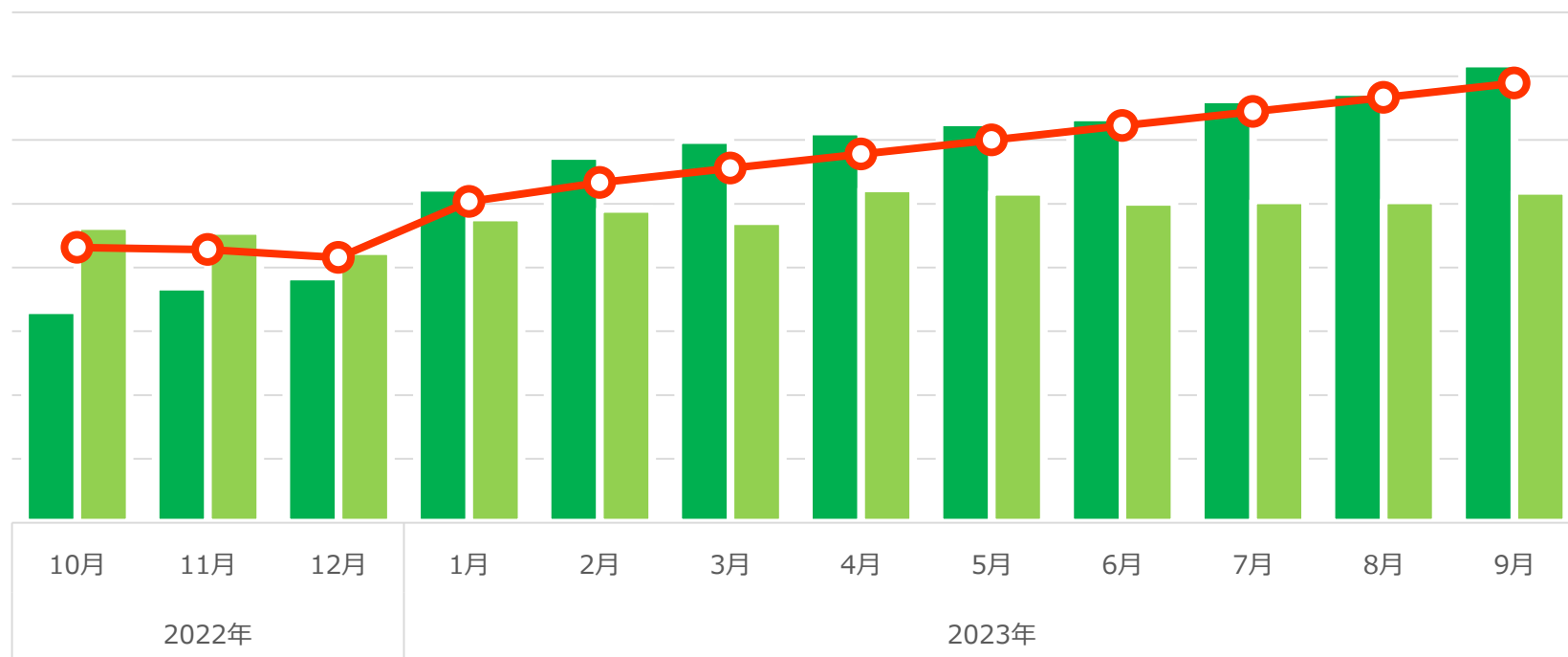


今後のアポイント・売上推移イメージ

○アポイントについては堅調に推移しており、今後もオペレーターの習熟度アップに伴って一層の伸長を予定。売上についてもアポイントにやや遅れて伸長する想定で、第2四半期中の単月黒字化、第3四半期以降の躍進を見込む。

2023年9月期業績推移のイメージ

■売上 ■費用 ○アポイント数



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

上場20周年の節目に、地方創生と郷土愛から他市場へも上場

感謝

おかげさまでアドバンスクリエイトは、2022年4月23日をもちまして、上場20周年の節目を迎えました。

また、同年4月4日には、株式会社東京証券取引所における市場再編に伴い、同社の定める基準に適合し、東京証券取引所市場第一部から同プライム市場へ移行しております。

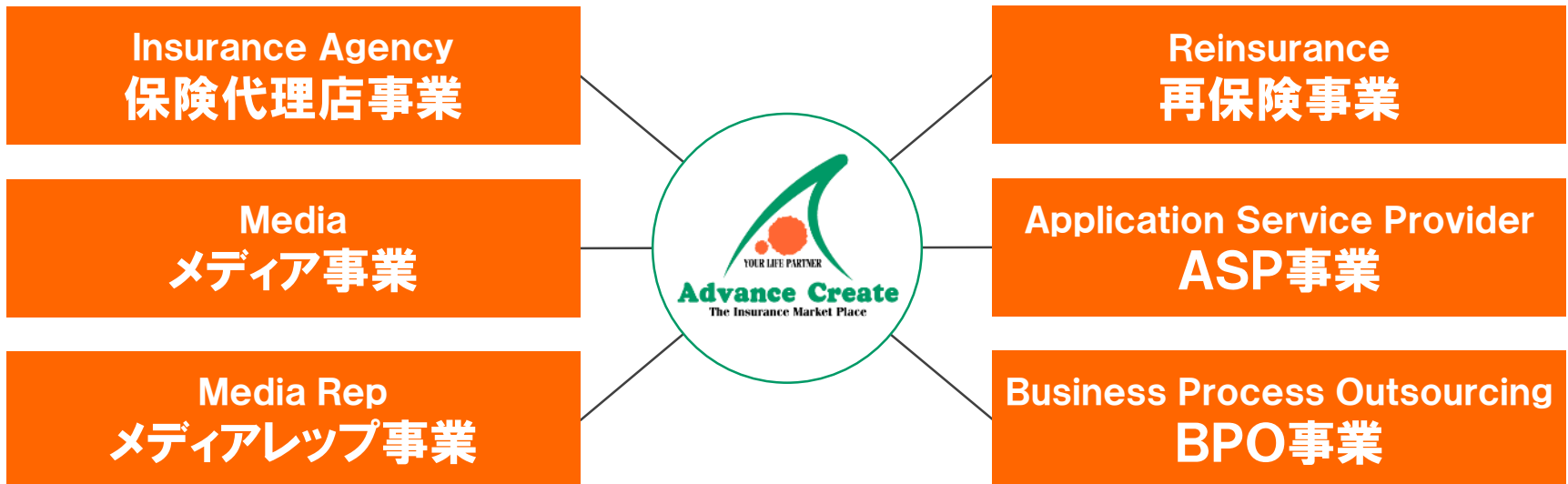
加えて、同年9月28日には福岡証券取引所本則市場へ、同年12月6日には札幌証券取引所本則市場へ、それぞれ重複上場いたしました。

これもひとえに、株主様、お客様、お取引先様をはじめ、皆様からのご支援の賜物と心より感謝申し上げます。



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。

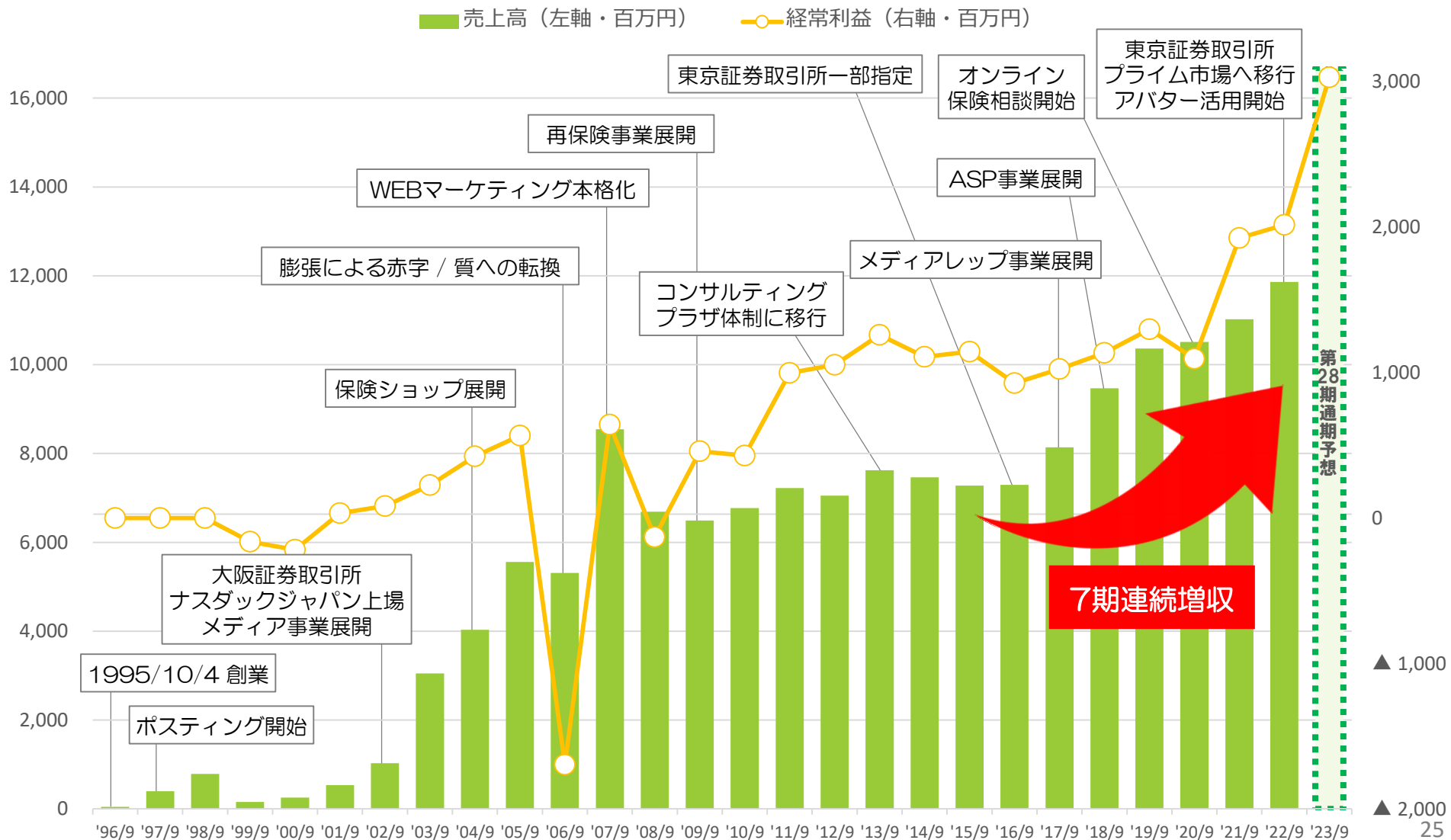


<企業理念>

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

見込み客発掘
WEBマーケティング



保険相談
オンライン面談



お客様との関係継続
保険の総合管理アプリ「**folder**」
CRMシステム「御用聞き」



お客様とのコンタクト
テキストコミュニケーション



お申込み
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
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

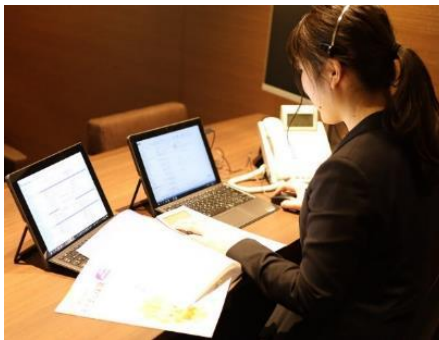


Cf. iPhone 3G発売: 2008年

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
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

- 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



独自の WEBマーケティング手法

- 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



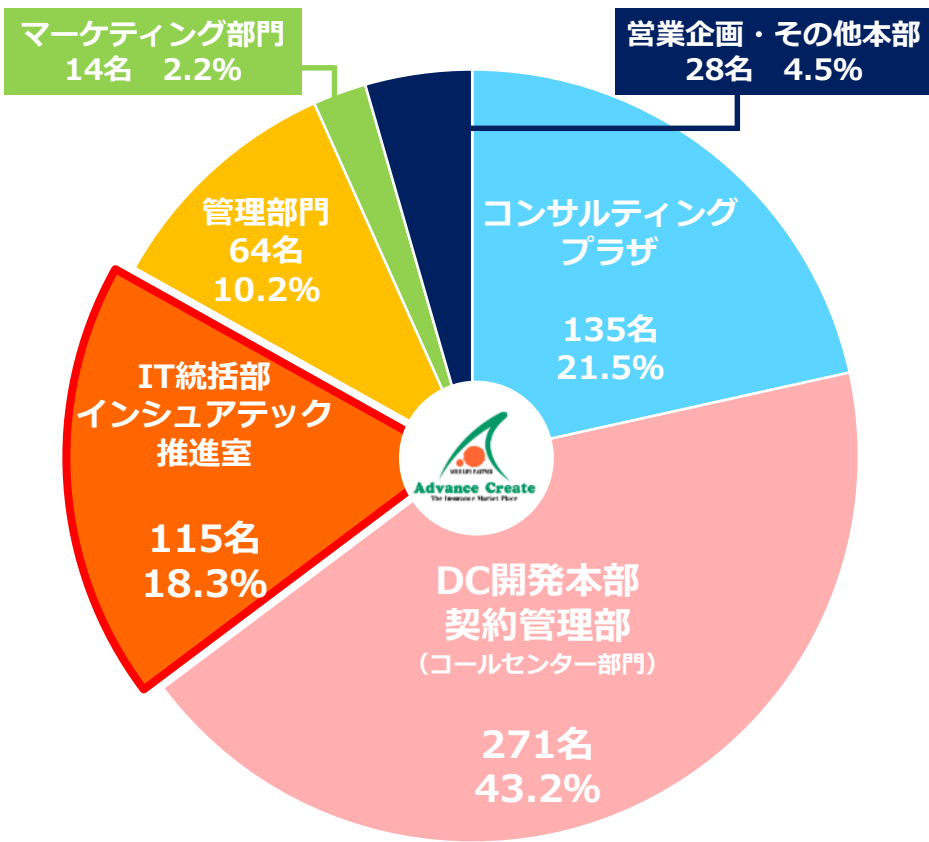
変化にスピーディに対応する 企業文化

- 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

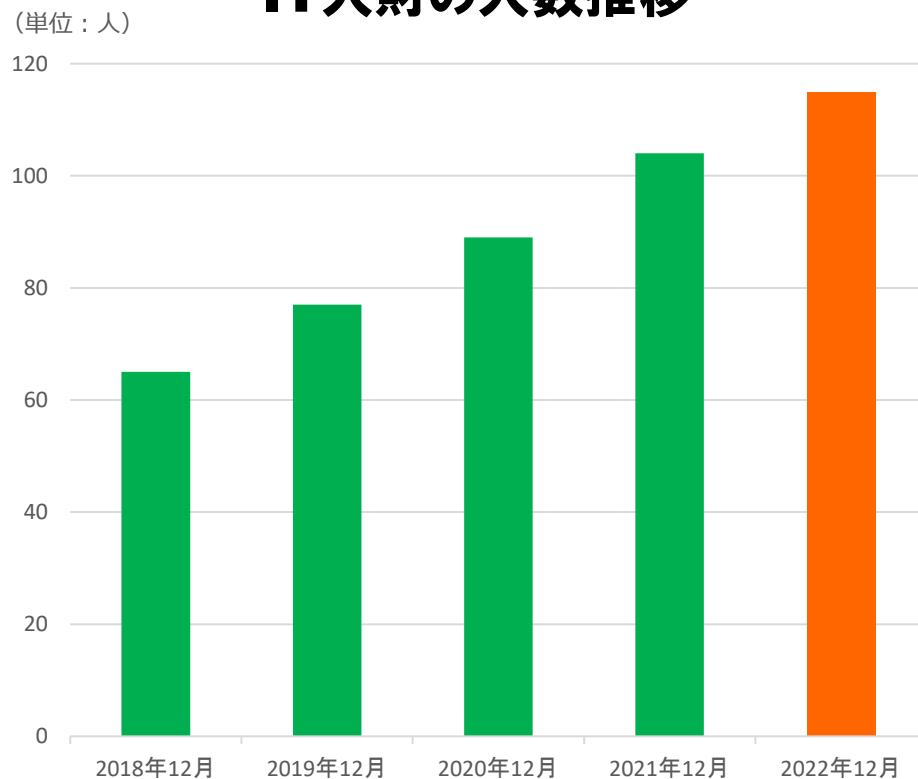
ソフトウェア開発の内製化とアジャイル開発

○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。



IT人財の人数推移



合計：627名

※2022年12月31日現在
社外役員・顧問、未配属の中途社員等除く

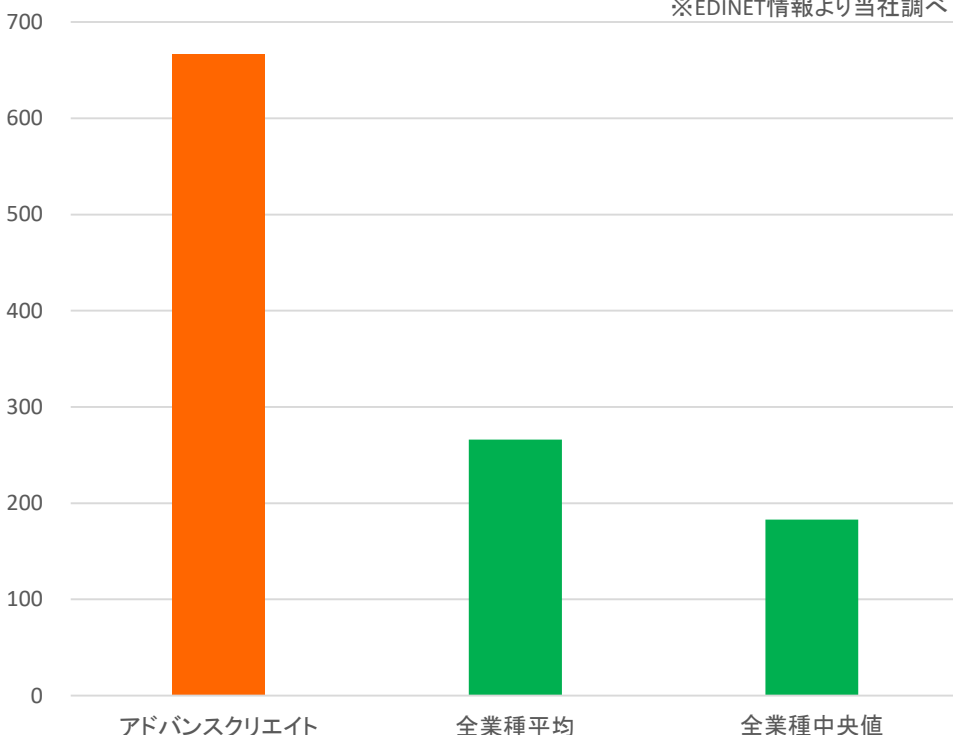
高生産性・高付加価値を支える若年層の成長

- 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。

1人当たり経常利益

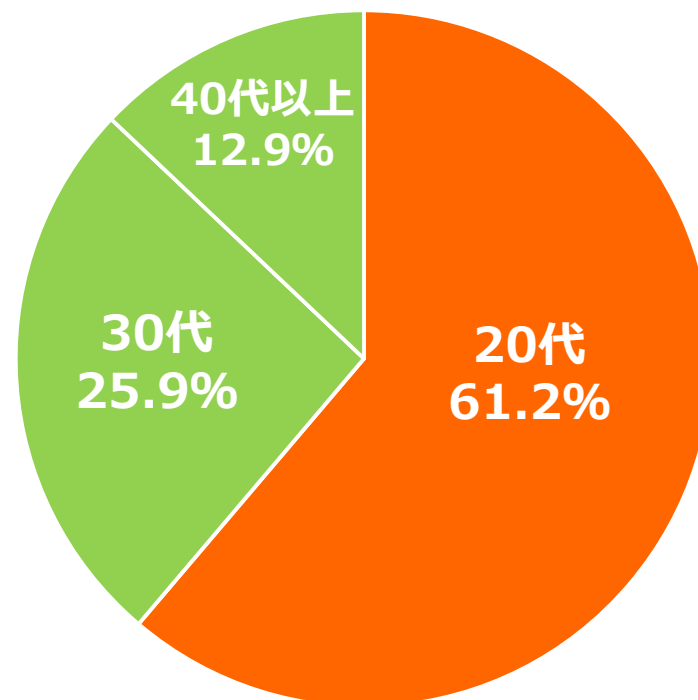
(単位：万円)

※EDINET情報より当社調べ



直営支店社員年齢分布

※2022年12月31日時点

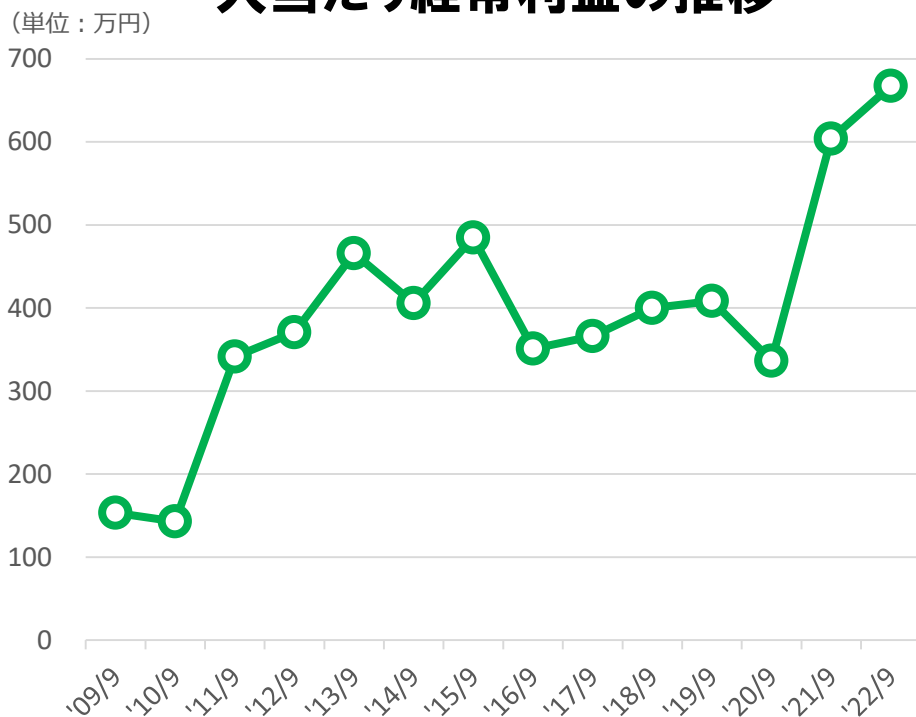


生産性の向上

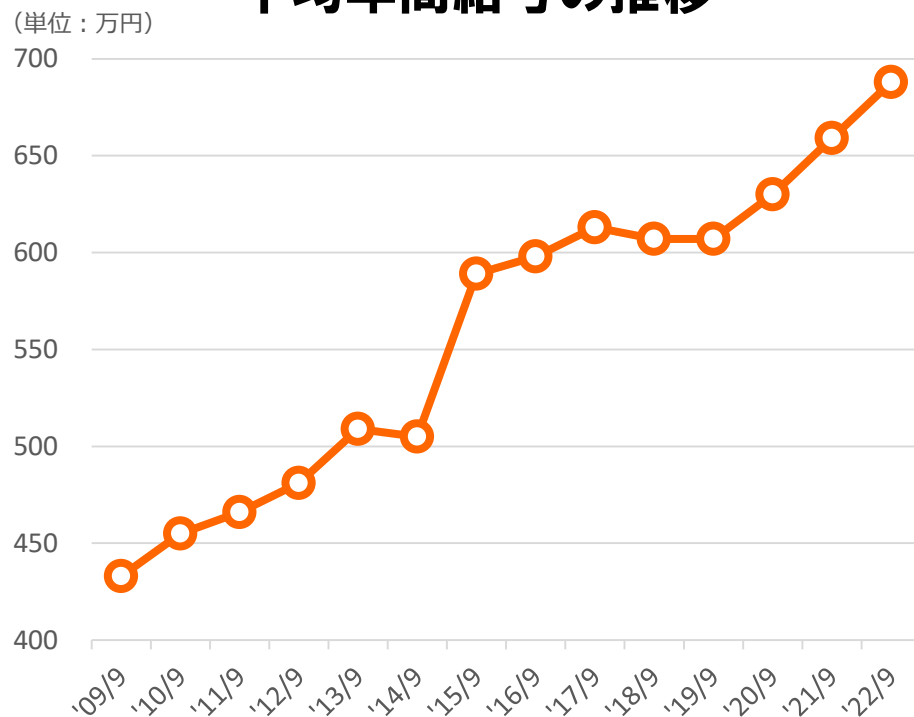
○IT化・DX化の推進により生産性を向上。労働集約ではなく情報集約的なビジネスモデルにより、付加価値の向上を目指す。

○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

圧倒的な市場規模と成長可能性

うちリテール市場規模（推計）

約**20兆円**

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

保険代理店の市場規模（推計）

約**3兆円**

(保険代理店経由での加入割合：15.3%)

※生命保険文化センター

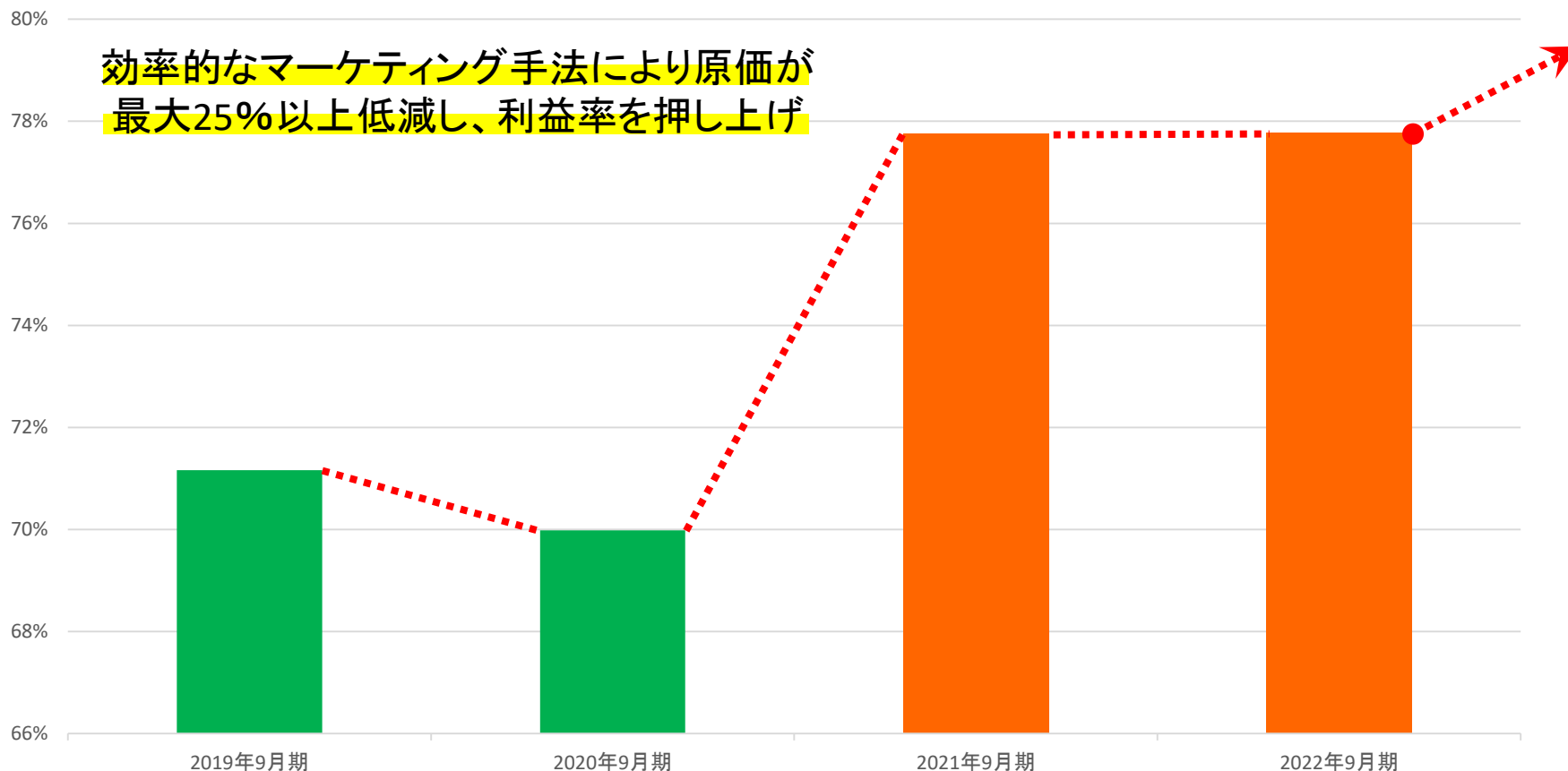
「生命保険に関する全国実態調査（2021）」より

当社収入保険料
約**400億円**

効率的なWEBマーケティング

○自社開発した独自の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。原価率を大幅に改善し、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。folderやDynamic OMOとの組み合わせでお客様との会話率を高められるため、ビジネスモデル特許を申請すると共に、AVITAとの提携を更に進展し、アバター活用を考える他社へのシステム販売を開始。



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

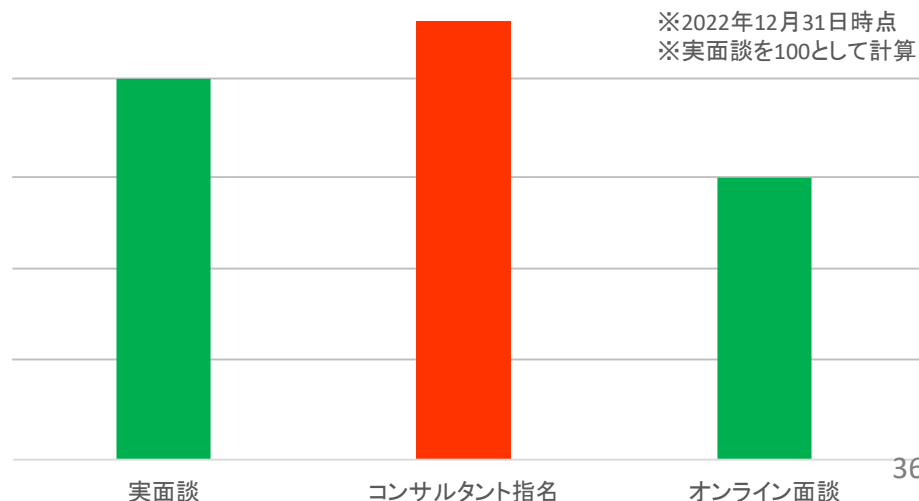
1 2 3 4 5 ...46

			【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	
09:00	×	×	×	×	×
10:00	×	×	○	○	○
11:00	×	×	○	○	○
12:00	○	○	○	○	○
13:00	×	×	○	○	○
14:00	×	×	○	○	○
15:00	×	×	×	○	○

[👉 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



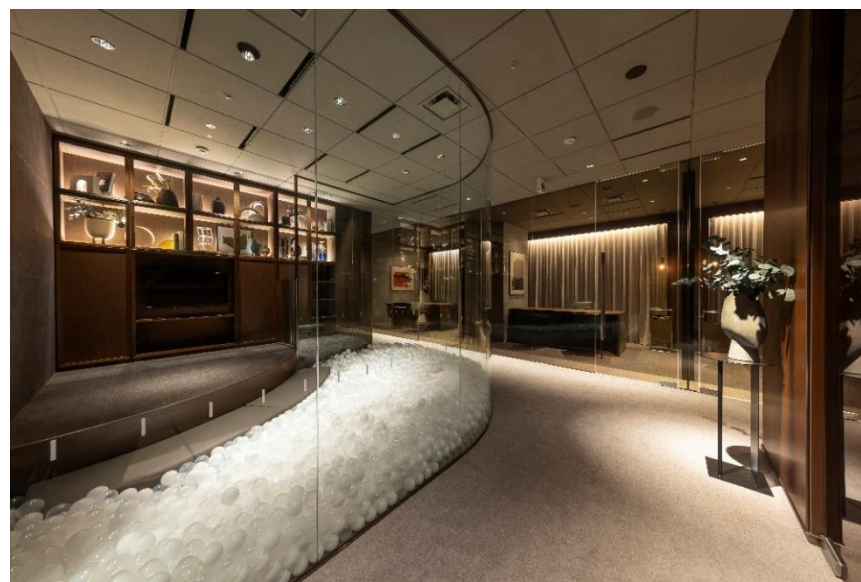
Dynamic OMO × folder × アバター

- 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。






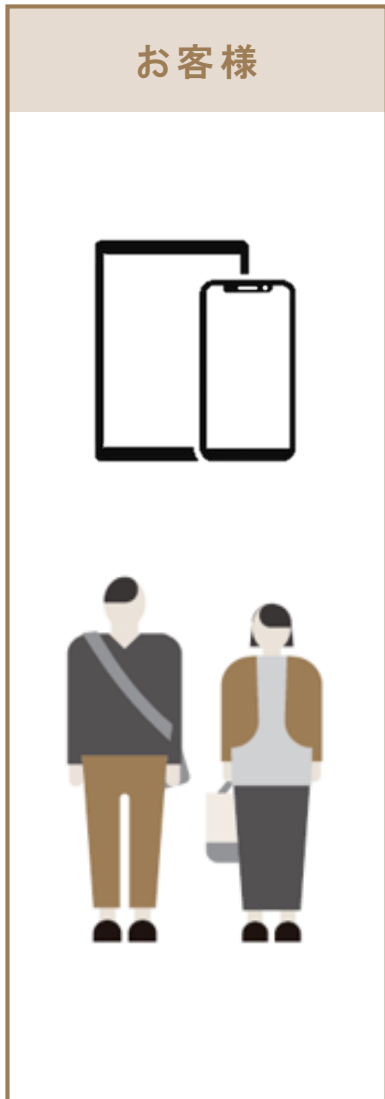


コンサルティングプラザでは高品質なサービスを追求

- 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。実店舗においては「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。
- 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。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～



folder

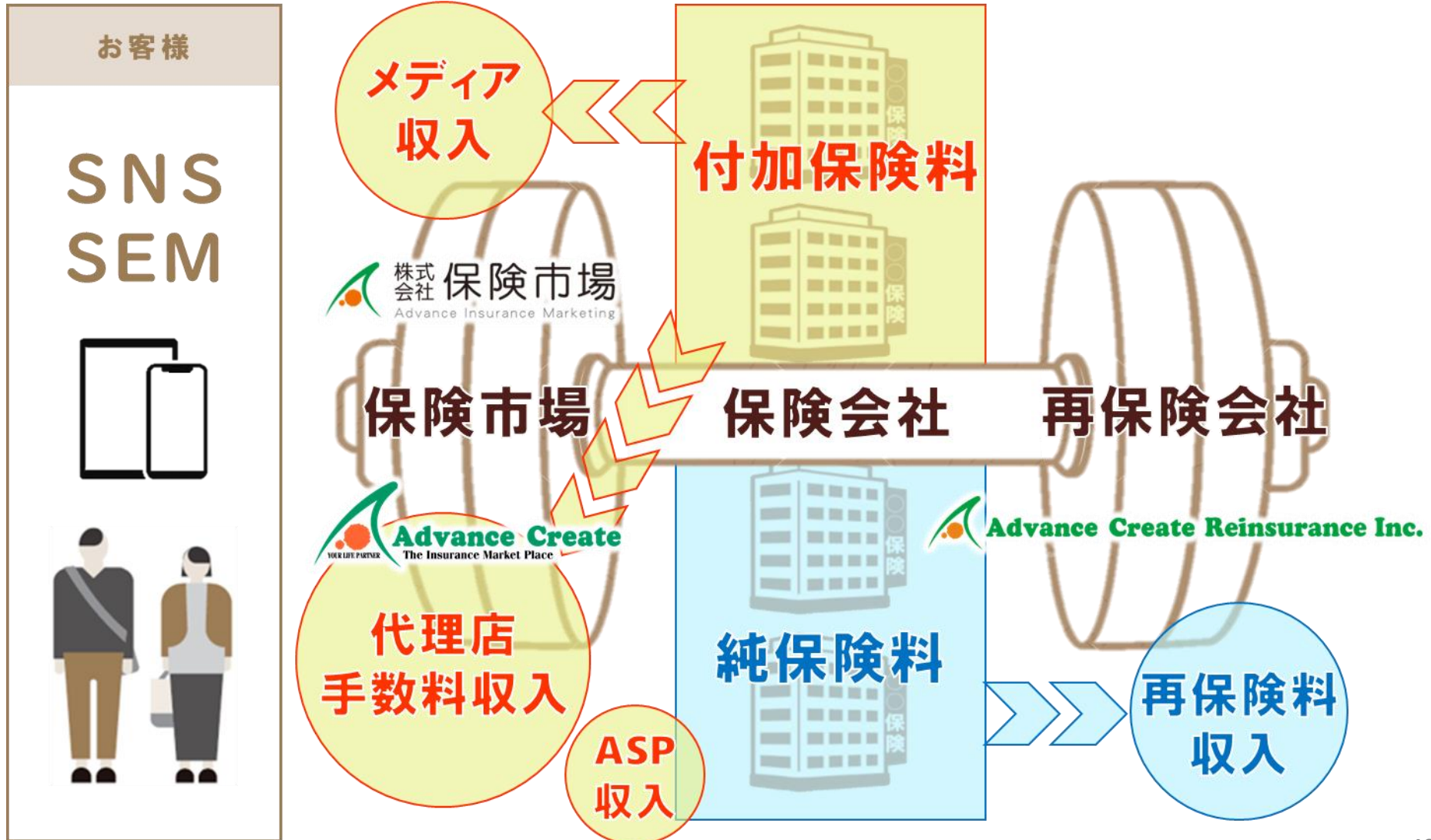
対面販売
(オンライン面談含む)

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～

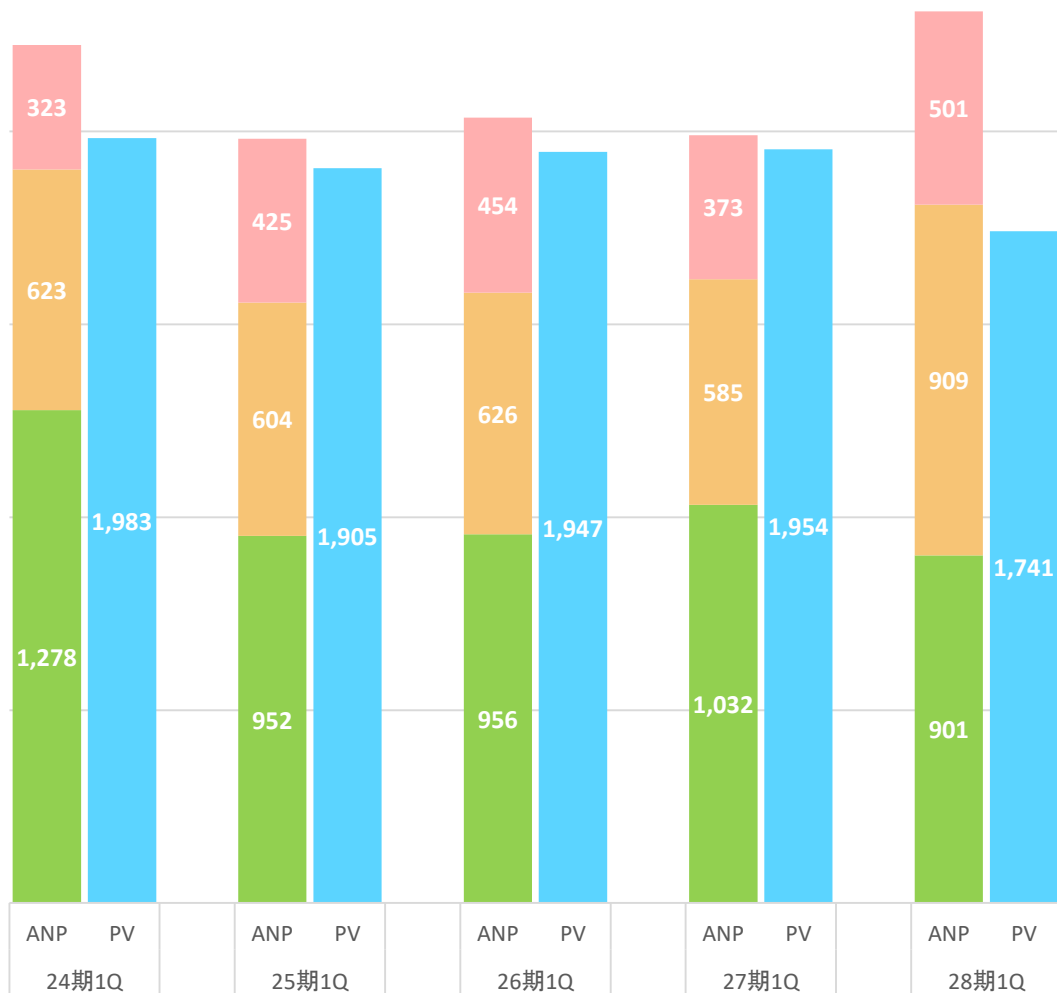
保険代理店事業

- ▶ 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。



チャネル別申込ANP・PV

(単位:百万円)



	27期1Q	28期1Q
協業	373	501
非対面販売	585	909
対面販売	1,032	901
合計	1,991	2,312

前年同期比
16.1%増

※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。

※ANPとは新契約年換算保険料の意味で、

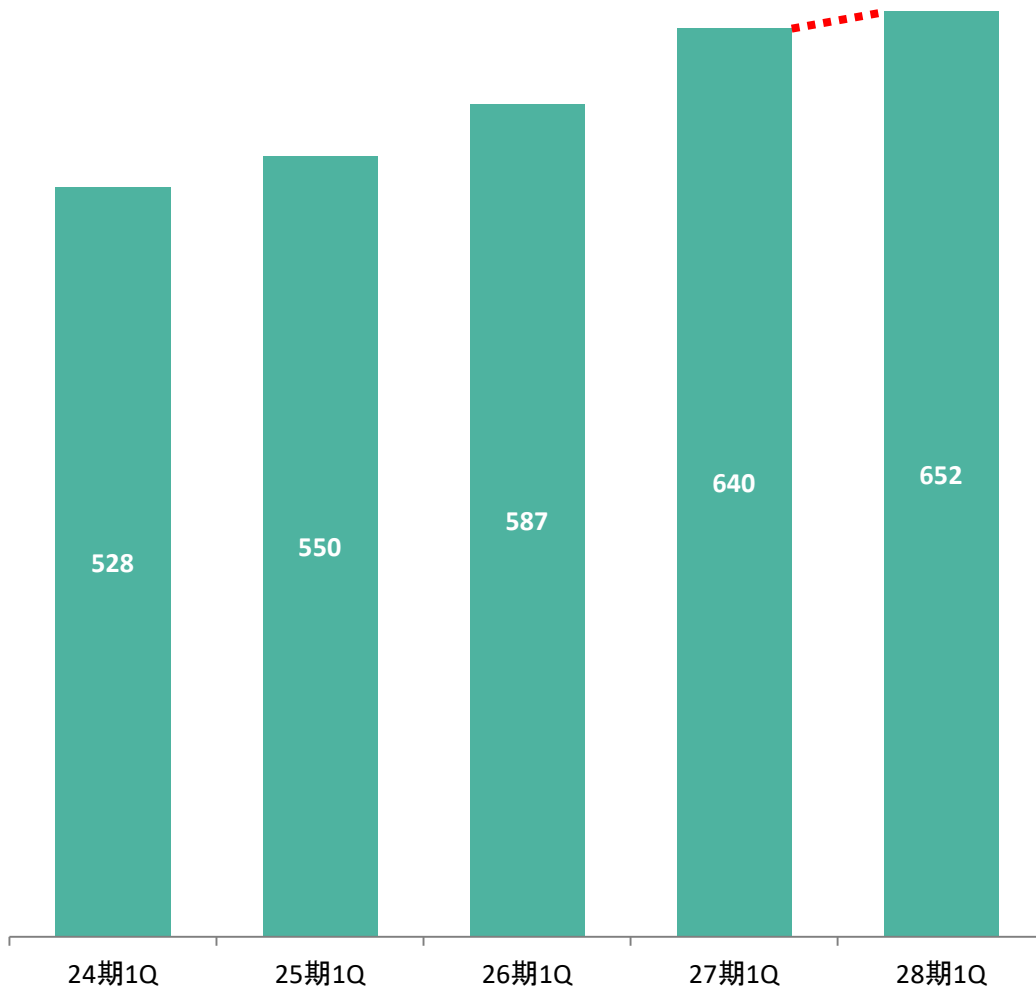
月払い保険料5,000円の場合、ANPは60,000円となります。

※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。当社はPVを売上として計上しております。

※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。 42

保有契約件数

(単位:千件)



前年同期比
2.0%増

※保有契約件数の対象となる契約は生命保険・医療保険等、継続・更新されるもの(生命保険各社及びアメリカンホーム医療・損害保険会社)とし、損害保険、少額短期保険については除外しております。

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。

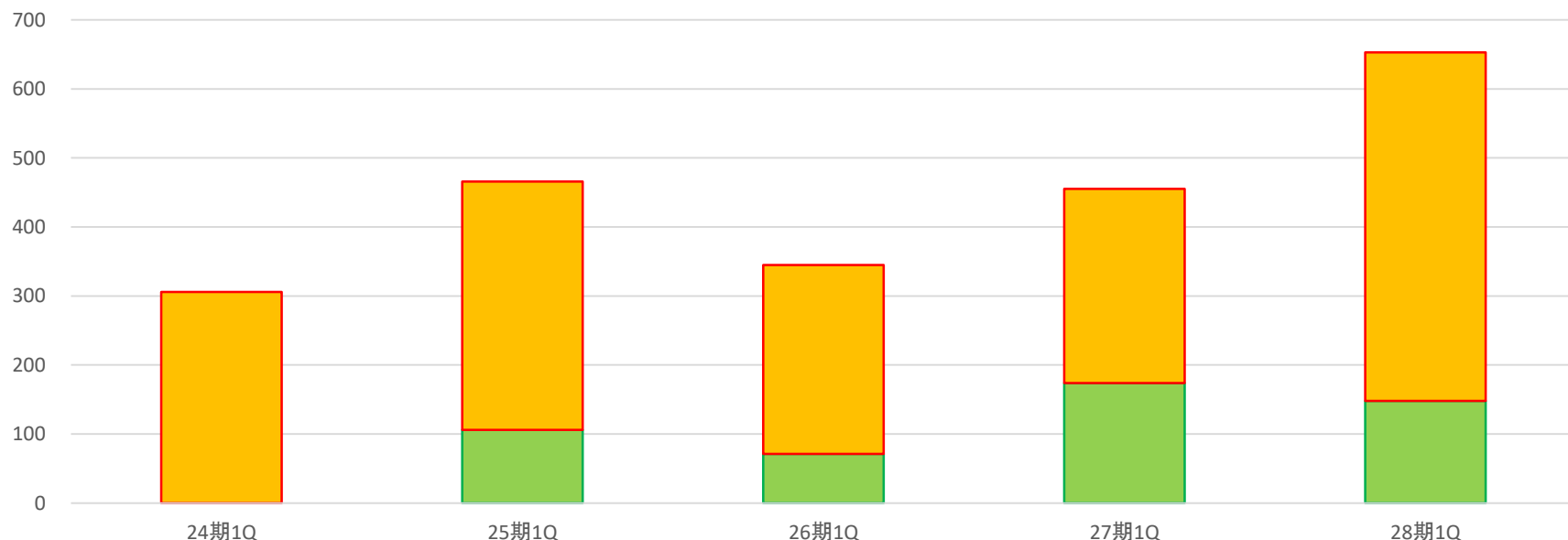
メディアレップ事業

- ▶ 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約200社のうち「広告運用認定パートナー」は51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.



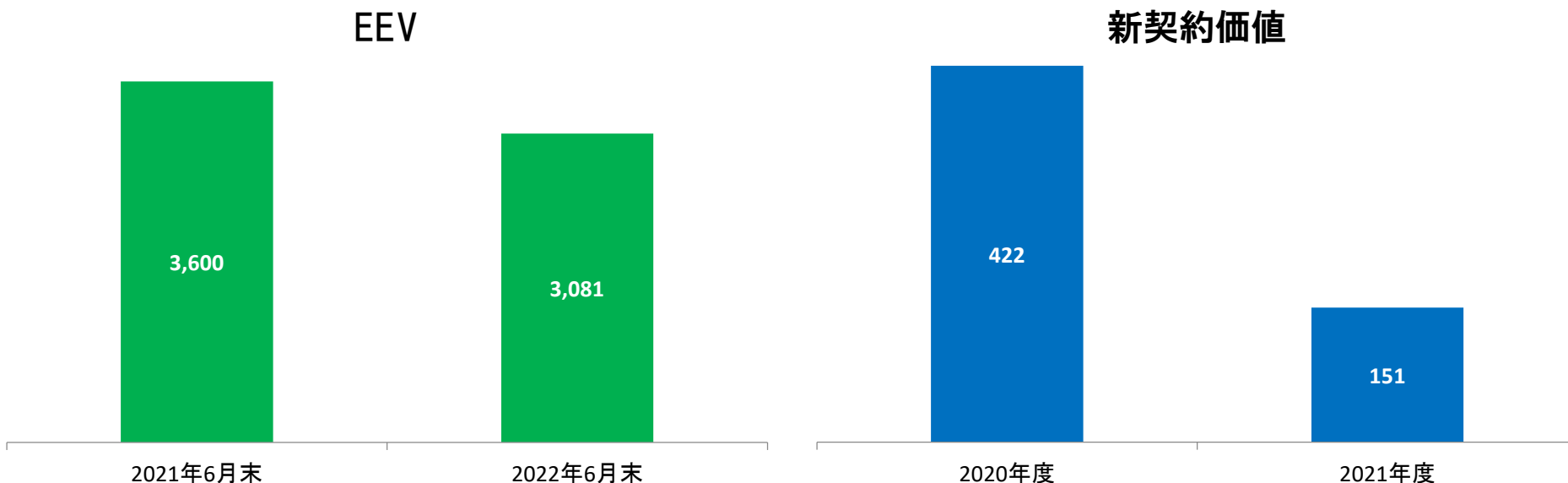
再保険事業

- ▶ 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＞
 2022年12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)



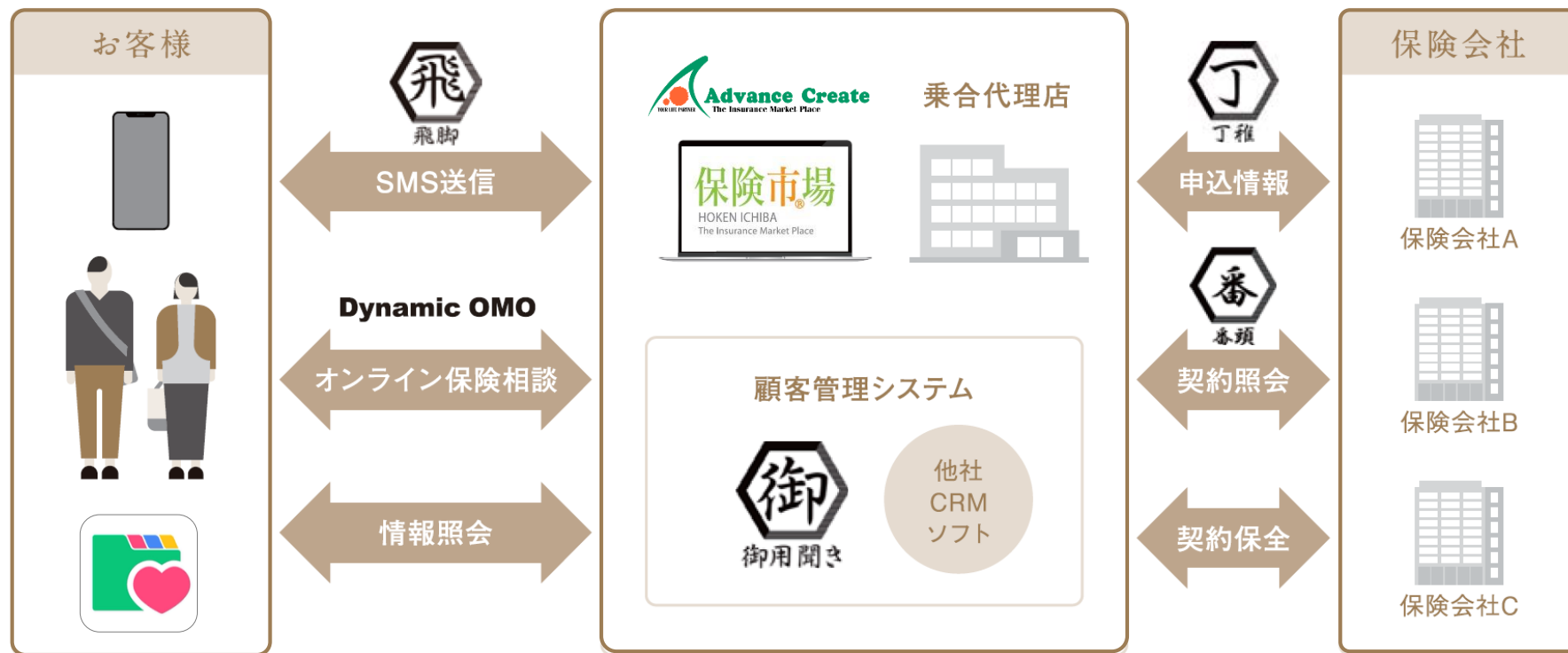
※EEV及び新契約価値の詳細は、2022年11月11日開示の「2022年6月末における再保険子会社のヨーロッパ・エンベディッド・バリューの開示について」をご参照ください。

ポートフォリオ戦略～収益のポートフォリオ～

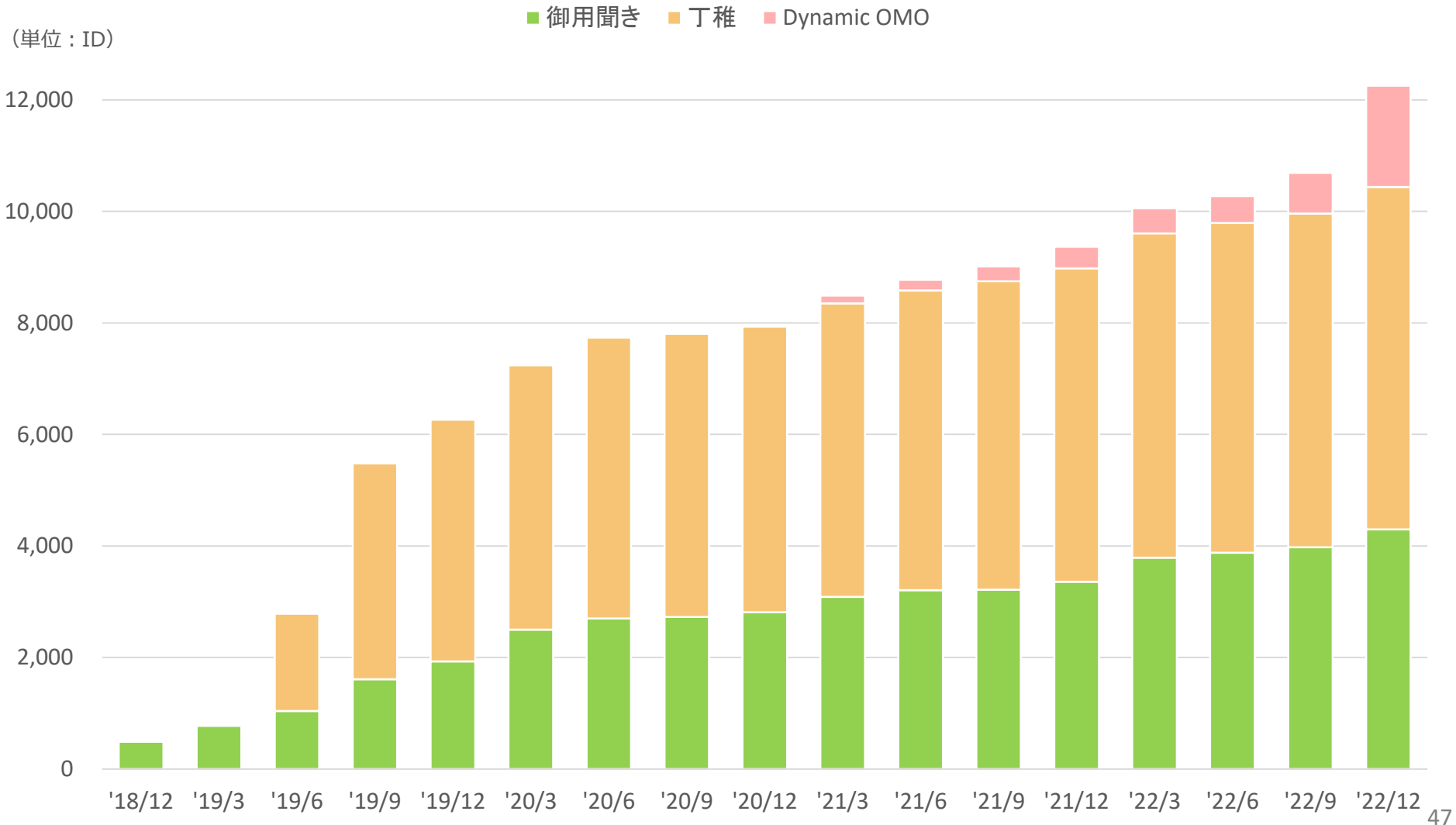
ASP事業

- ▶ 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に対応。

Advance Create Cloud Platform (ACP)



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	16,680	40.6%
営業損益	1,345	1,184	2,041	2,061	3,220	56.2%
経常損益	1,297	1,095	1,925	2,015	3,030	50.4%
当期純損益	844	700	1,295	1,312	1,970	50.1%
ROE	18.6%	13.7%	21.0%	18.9%	25.5%	
売上高経常利益率	12.5%	10.4%	17.5%	17.0%	18.2%	
配当性向	61.3%	74.9%	50.3%	54.2%	38.9%	
自己資本比率	56.2%	54.4%	56.9%	57.2%	60.9%	
PBR(期末時点)	4.08倍	4.09倍	3.47倍	2.95倍	3.09倍	

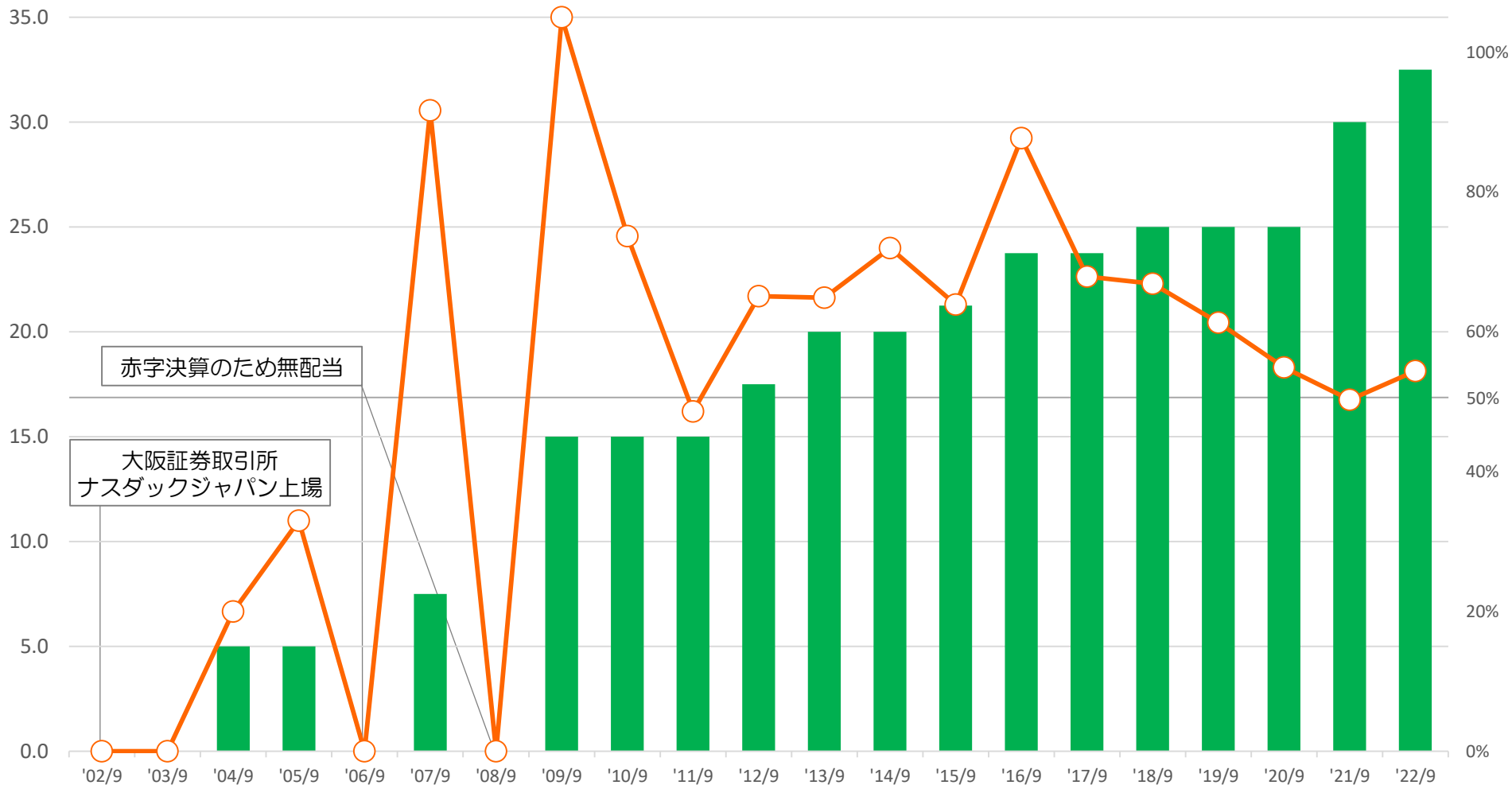
※PBRについては、各事業年度末の終値より算出。
 進行期のPBRは決算発表前営業日の終値より算出。

【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「フリージア」(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

(単位：円)

■ 年間配当 (左軸) ○ 配当性向 (右軸)


※株式分割を考慮し、分割後の値に調整しております。49

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%	25.5%
売上高経常利益率	20%以上	17.0%	18.2%
配当性向	50%以上	54.2%	38.9%
自己資本比率	80%以上	57.2%	60.9%

サステナビリティ経営



サステナビリティ経営

- 生活防衛に対するお客様の関心が高まる中、「買い方の論理」を追求し、新たな保険流通市場を創造する当社の役割がますます重要になるという認識の下、ステークホルダーの皆様にご当社をより分かりやすくお伝えするため、初めての統合報告書を発行。
- 従来のCSRの取り組みを継続し、社会的責任を果たすと共に、社会的要請に基づく情報開示を強化。

新日本フィルハーモニー協賛



関西大学寄附講座



大阪マラソン協賛



えるぼし認定/NPO協賛



©Osaka Marathon 2019

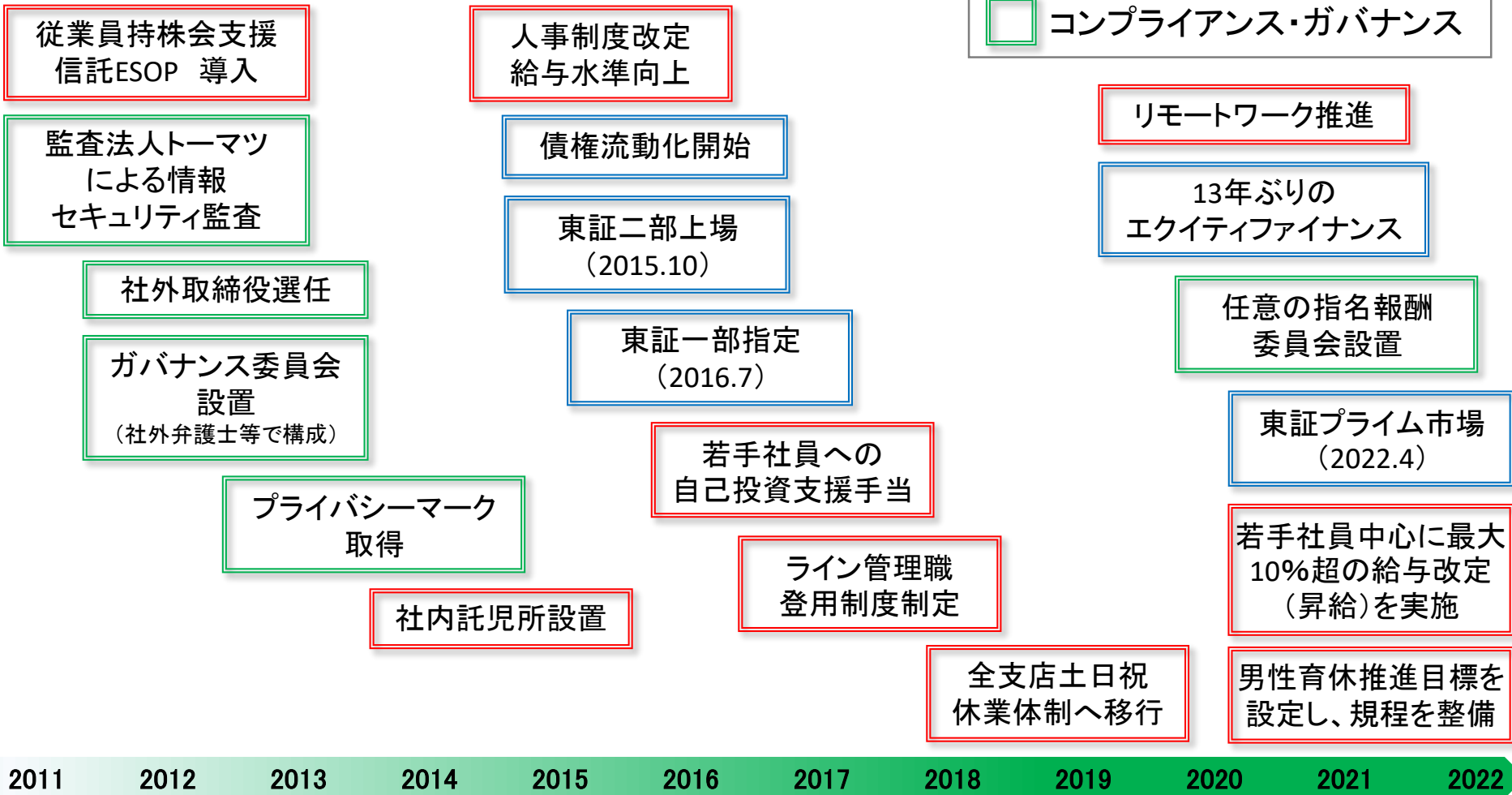
※統合報告書の全文は下記リンクよりご覧ください。

・[統合報告書\(2021年9月期\)](#)

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。

- 人財投資
- 財務戦略
- コンプライアンス・ガバナンス



2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022

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](#)

[日経CNBCでの当社の紹介動画はこちら](#)



Shared Research

[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](#)

[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/>