

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得ます。

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。

目次

<u>I. 2019年9月期 第3四半期の状況</u>	4
<u>II. 営業管理データ</u>	14
<u>III. 当社の戦略</u>	21

I .2019年9月期 第3四半期決算状況

2019年9月期 第3四半期 決算ハイライト

－ 連結業績 －

売上高

7,687百万円となり、前年同期比748百万円の増収

営業利益

957百万円となり、前年同期比139百万円の増益

経常利益

912百万円となり、前年同期比117百万円の増益

四半期純利益

614百万円となり、前年同期比69百万円の増益

2019年9月期 第3四半期 損益計算書（連結）

(単位:百万円)	2018年9月期 第3四半期	構成比(%)	2019年9月期 第3四半期	構成比(%)	対前年同期 増減率 (%)
売上高	6,939	100.0	7,687	100.0	10.8
保険代理店事業	6,178	89.0	6,599	85.8	6.8
メディア事業	484	7.0	1,244	16.2	156.8
再保険事業	539	7.8	576	7.5	6.8
連結修正	▲ 263	▲ 3.8	▲ 732	▲ 9.5	—
売上原価	1,879	27.1	2,254	29.3	20.0
売上総利益	5,060	72.9	5,433	70.7	7.4
営業費用	4,242	61.1	4,476	58.2	5.5
営業利益	817	11.8	957	12.4	17.0
保険代理店事業	616	8.9	612	8.0	▲ 0.7
メディア事業	127	1.8	272	3.5	112.7
再保険事業	71	1.0	70	0.9	▲ 0.4
経常利益	794	11.5	912	11.9	14.8
四半期純利益	544	7.9	614	8.0	12.7
一株当たり四半期純利益(円)	51.74		59.31		

■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。

またメディア事業では当社の強みであるWEB広告の運用ノウハウを活かし、業容拡大を図り増収となり、再保険事業も順調に推移した結果、連結売上高10.8%の増収となりました。

■プロモーションコストや人件費の増加等により、売上原価、販売費及び一般管理費が前年同期比で増加した一方で、

メディア事業において大幅な増益となり、連結経常利益は14.8%の増益、四半期純利益については12.7%の増益となりました。

2019年9月期 第3四半期 貸借対照表（連結）

(単位:百万円)	2018年9月期末	2019年9月期 第3四半期末	増減
流動資産	4,255	4,547	292
現預金	1,692	792	▲ 899
売掛金	486	971	485
未収入金	1,518	2,181	662
その他	558	601	43
固定資産	3,536	3,411	▲ 125
有形固定資産	447	420	▲ 26
無形固定資産	602	597	▲ 4
投資その他の資産	2,487	2,392	▲ 94
資産合計	7,792	7,958	166

(単位:百万円)	2018年9月期末	2019年9月期 第3四半期末	増減
流動負債	2,349	2,558	209
短期有利子負債	62	254	192
その他	2,287	2,304	17
固定負債	930	956	25
長期有利子負債	343	337	▲ 5
その他	586	618	31
負債合計	3,279	3,515	235
資本金	2,915	2,915	-
資本剰余金	352	352	-
利益剰余金	2,026	2,193	166
自己株式	▲ 989	▲ 1,148	▲ 159
その他	207	131	▲ 76
純資産合計	4,512	4,443	▲ 68
負債及び純資産合計	7,792	7,958	166

【資産】

資産合計は、前期末比で166百万円増加いたしました。主に売掛金の増加485百万円等によるものです。

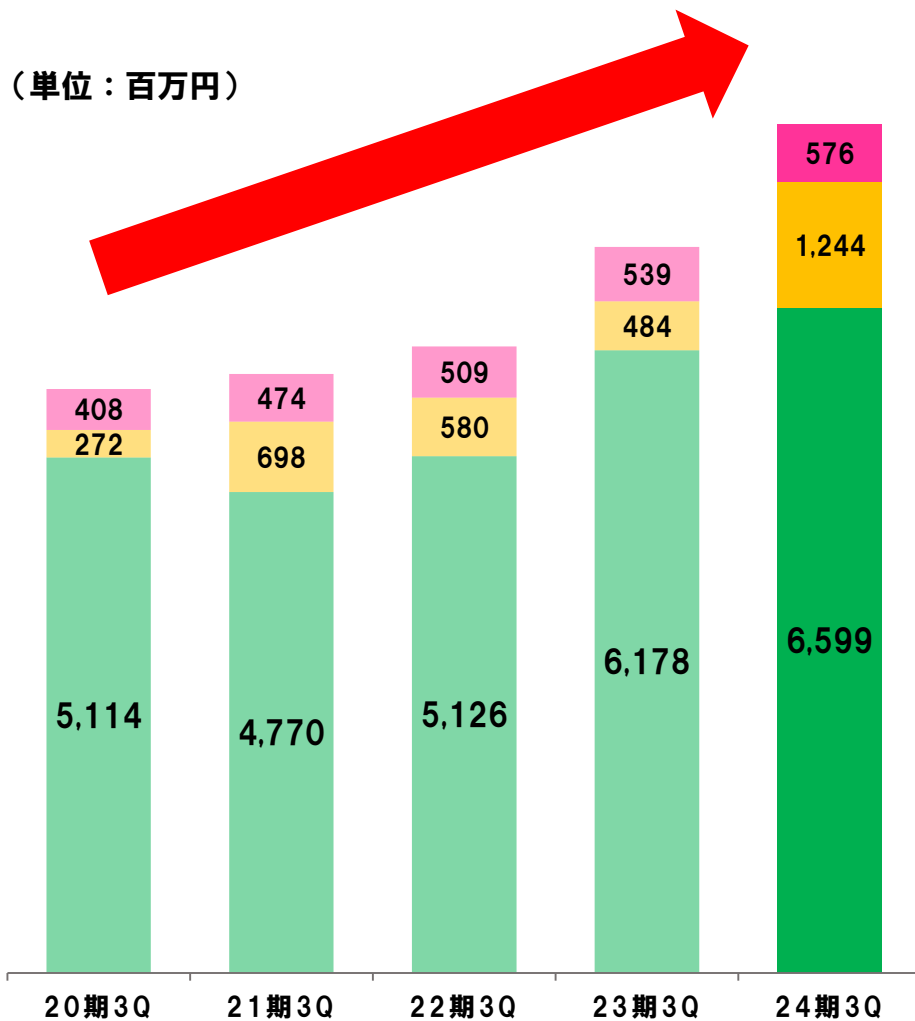
【負債及び純資産】

負債合計は、前期末比で235百万円増加いたしました。主に短期借入金の増加200百万円等によるものです。

純資産合計は、前期末比で68百万円減少しましたが、これは主に親会社株主に帰属する四半期純利益614百万円を計上した一方で、剰余金の配当に伴う減少535百万円および自己株式の取得に伴う159百万円等によるものです。

セグメント別売上高

(単位：百万円)



	23期3Q	24期3Q
再保険	539	576
メディア	484	1,244
保険代理店	6,178	6,599
合計	7,202	8,420

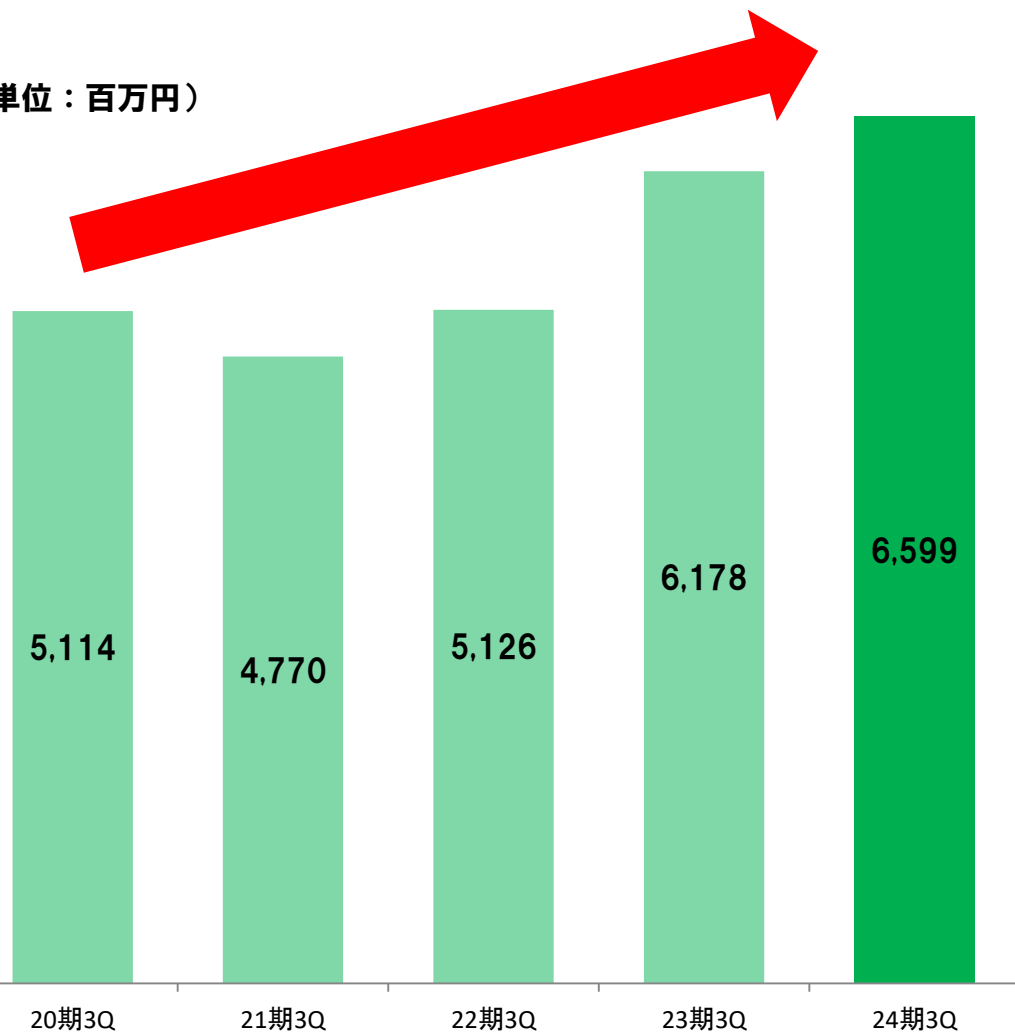
前年同期比

16.9%増

※ 連結修正前

保険代理店事業売上高

(単位：百万円)

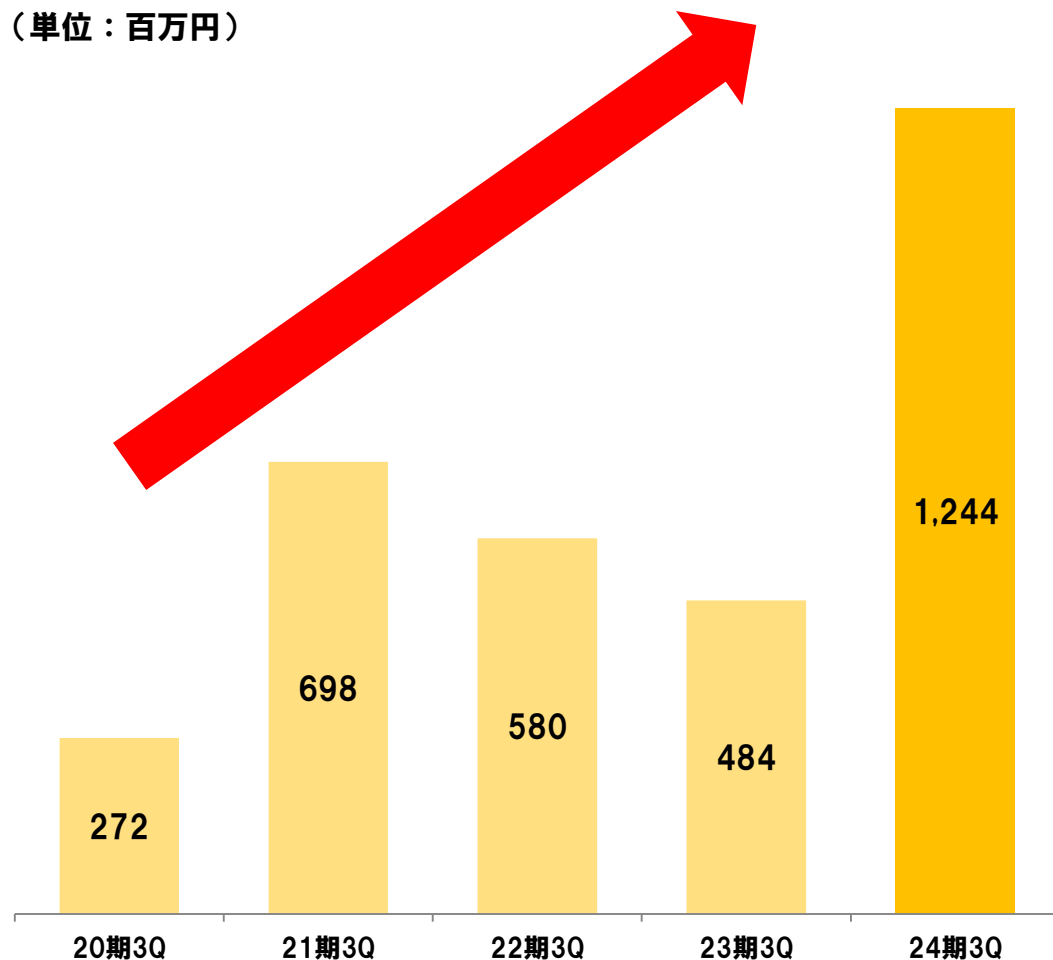


前年同期比

6.8%増

メディア事業売上高

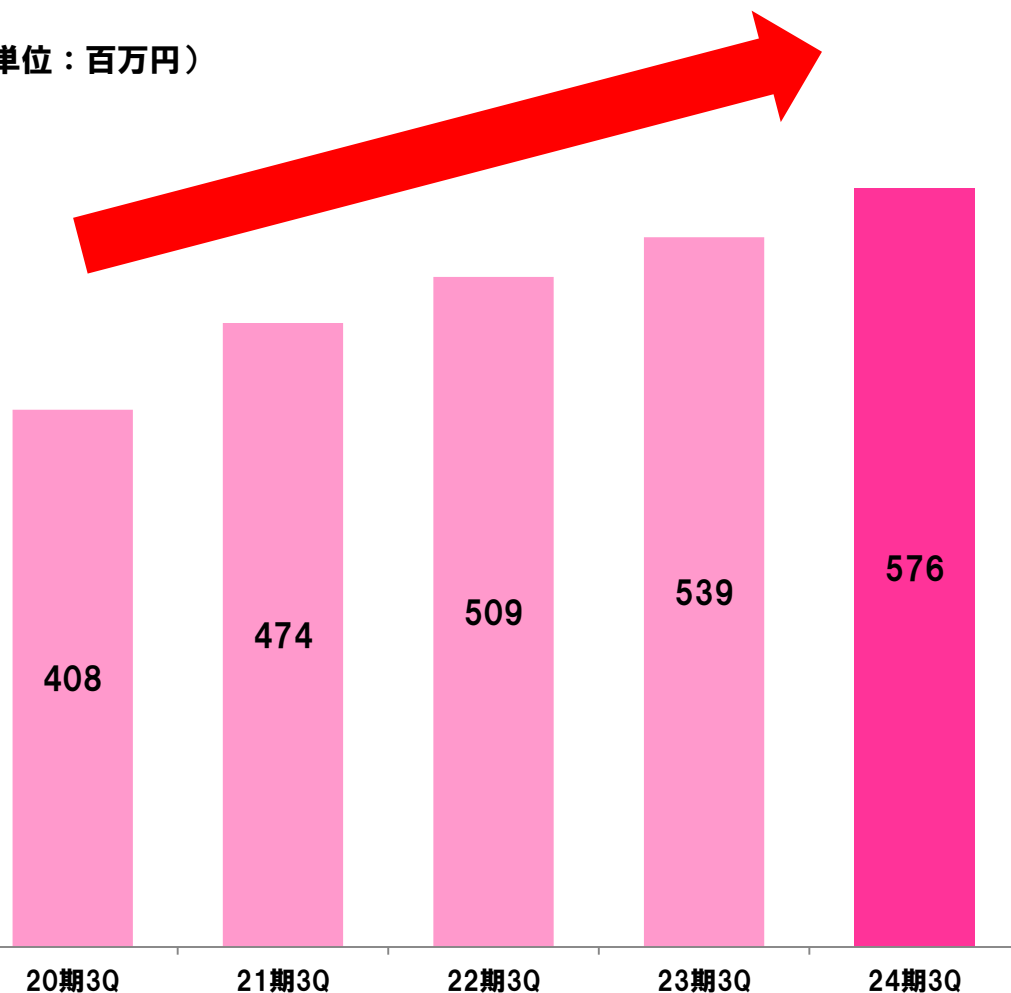
(単位：百万円)



前年同期比
156.8%増

再保険事業売上高

(単位：百万円)



前年同期比

6.8%増

24期通期予想

(単位：百万円)

連結	20期 通期実績	21期 通期実績	22期 通期実績	23期 通期実績	24期 通期予想	対前期 増減率
売上高	7,274	7,295	8,137	9,468	10,900	15.1%
営業利益	1,153	954	1,043	1,168	1,530	30.9%
経常利益	1,143	926	1,024	1,135	1,500	32.1%
当期純利益	644	582	742	785	980	24.8%
ROE	14.1%	12.4%	16.2%	17.3%	19.8%	
売上高経常利益率	15.7%	12.7%	12.6%	12.0%	13.8%	
配当性向	72.0%	87.7%	67.9%	66.9%	53.1%	
自己資本比率	65.3%	65.5%	59.3%	57.9%	60.2%	

【株主還元】

2019年9月期における配当については、第2四半期末1株当たり25円を実施。年間合計は1株当たり50円の配当を実施予定です。

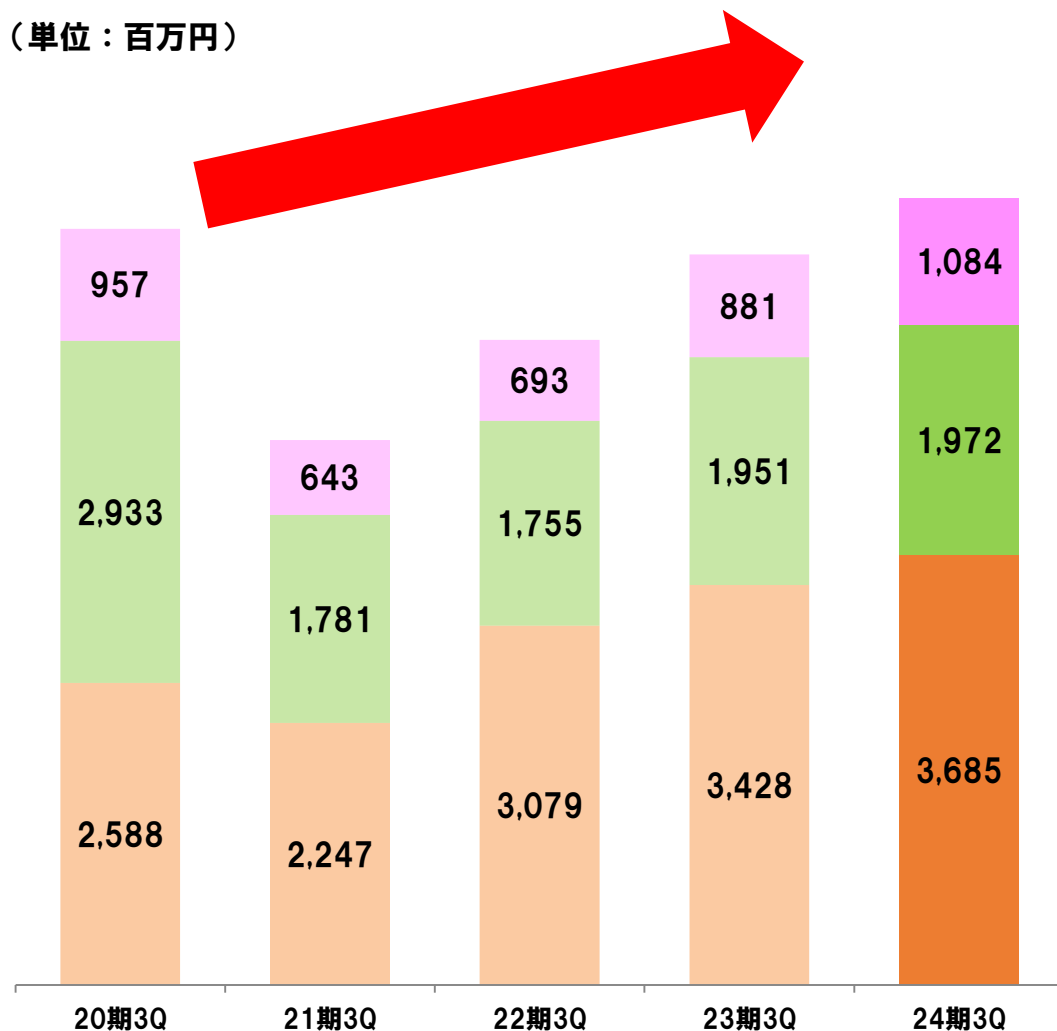
目標とする経営指標

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

Ⅱ. 営業管理データ

チャンネル別申込ANP

(単位：百万円)



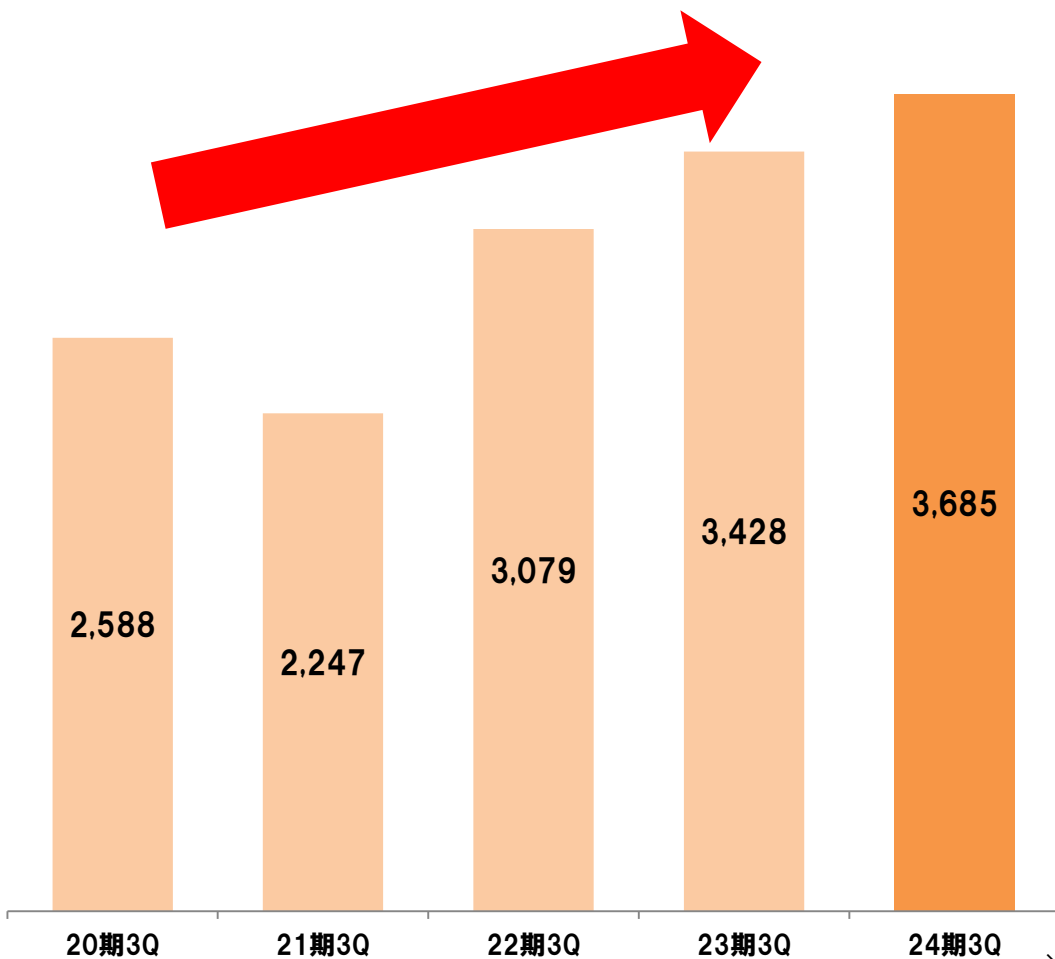
	23期3Q	24期3Q
協業	881	1,084
通信販売	1,951	1,972
対面販売	3,428	3,685
合計	6,261	6,742

前年同期比
7.7%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。
※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。

直営における対面販売ANP

(単位：百万円)

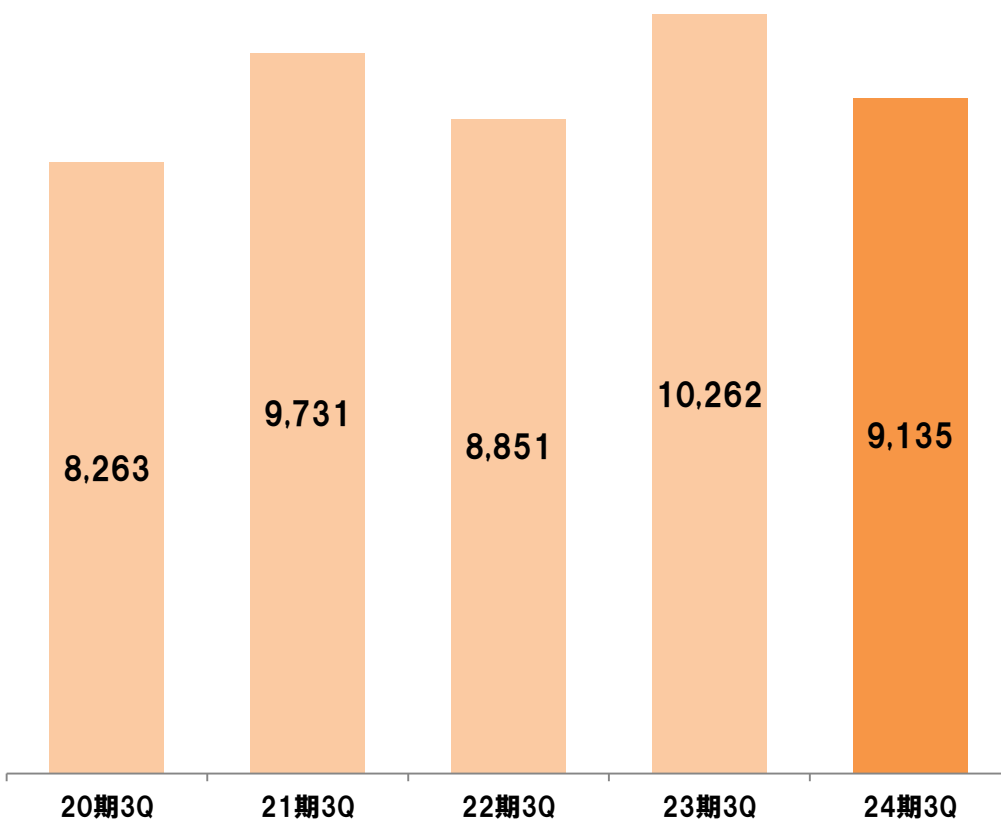


前年同期比
7.5%増

※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。

直営における対面人員一人当たりANP<四半期対比>

(単位：千円)



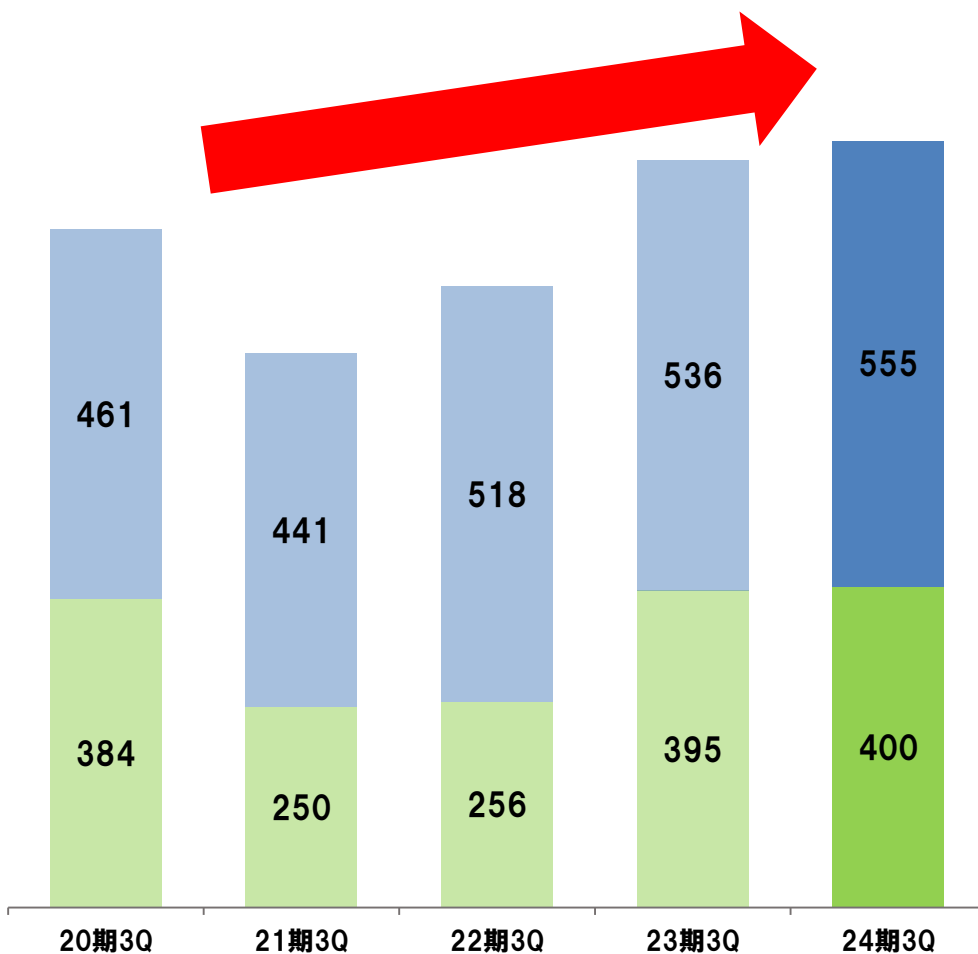
前年四半期対比 11.0%減

※営業スタイルの変更(平日営業)
及びGW10連休の影響によるもの

※全国12拠点 115人(2019年6月末時点)
※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。

ネット生保及びネット損保ANP

(単位：百万円)

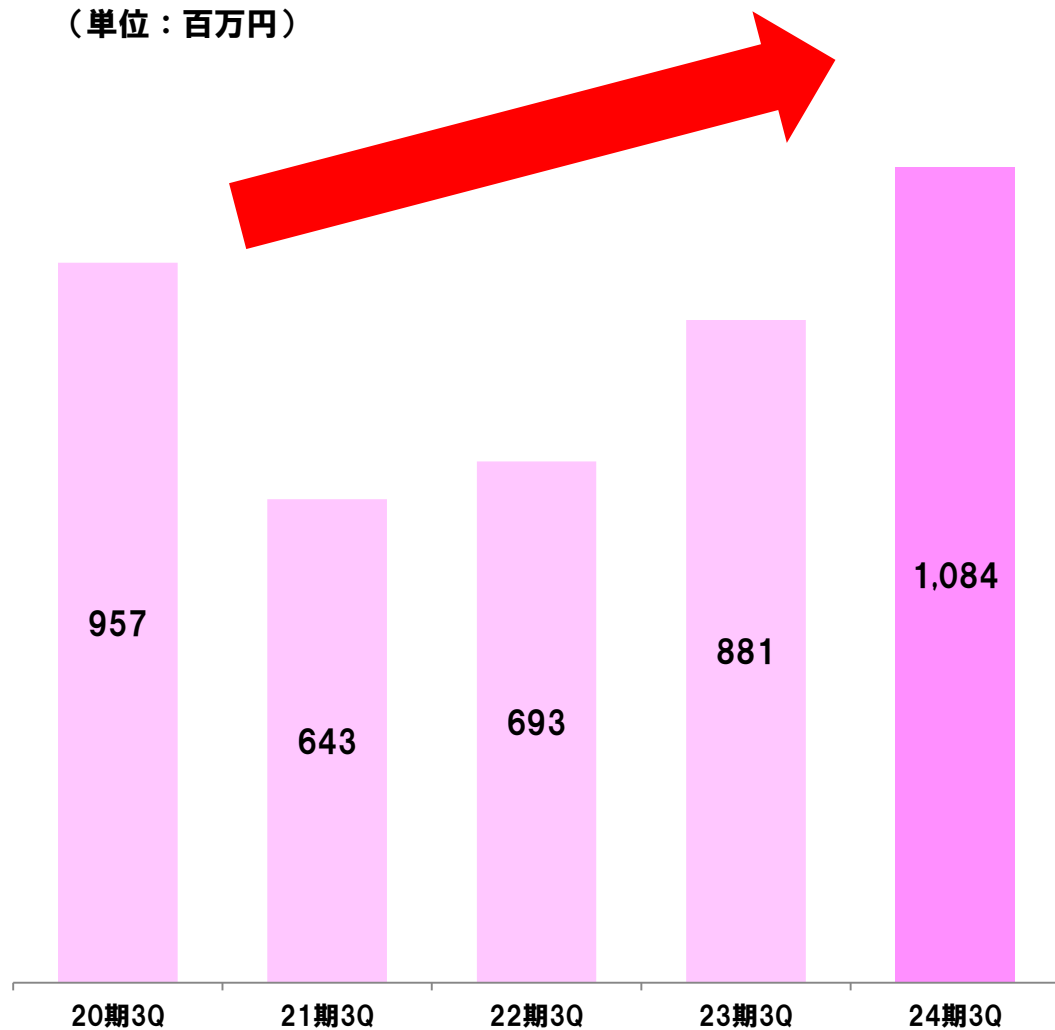


	23期3Q	24期3Q
ネット損保	536	555
ネット生保	395	400
合計	931	956

前年同期比
2.7%増

協業販売ANP

(単位：百万円)

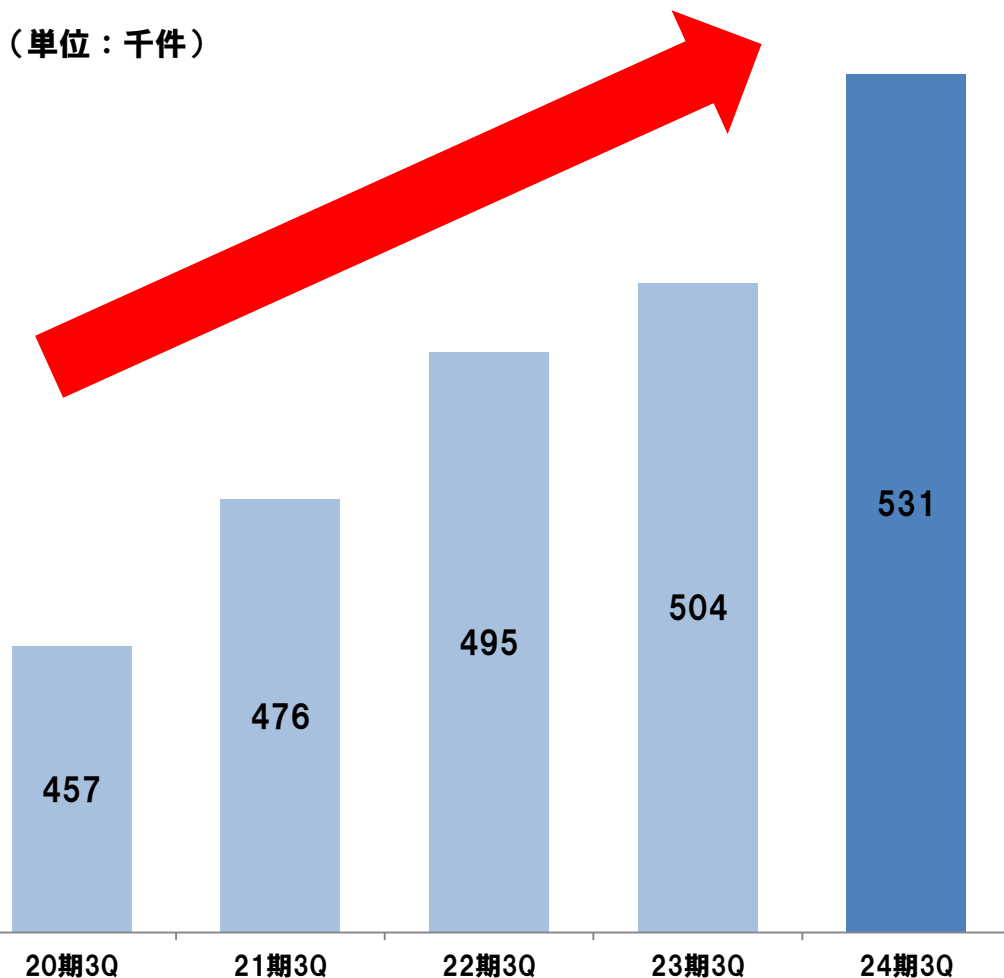


前年同期比
23.0%増

■ 提携代理店 80社(提携店舗 298店)
協業募集人数 56,675人
※2019年6月30日現在
(第23期第3四半期における提携代理店社数 92社)

保有契約件数

(単位：千件)



前年同期比
5.4%増

※ 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)については除く。

Ⅲ. 当社の戦略

人とテクノロジーを深化させ進化する会社

当社の保険通販専門代理店としての変遷



大阪証券取引所上場
2002年

東京証券取引所一部指定
2016年

ポスティング

保険ショップ

WEBサイト・コンサルティングプラザ

OMO戦略

1995年



2019年



保険代理店から 『保険業界のプラットフォーマー』へ

収益のポートフォリオ・グループ事業

保険に関するあらゆる収益機会へのアプローチ



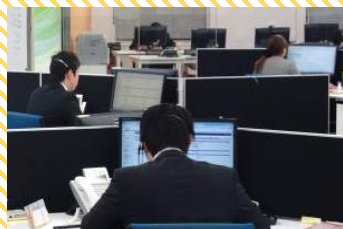
Online Merges with Offline

チャネルのポートフォリオ

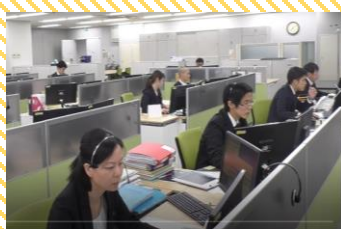


Offline

コールセンター



通信販売



対面販売



協業



※OMO (Online Merges with Offline) とは、「オンラインとオフラインの融合」を意味する概念
OnlineとOfflineを一つの大きなマーケットとしてみなし、サービスや機能を融合させて取り組んでいく

多様なコミュニケーションツールによるアプローチ



Facebook



LINE



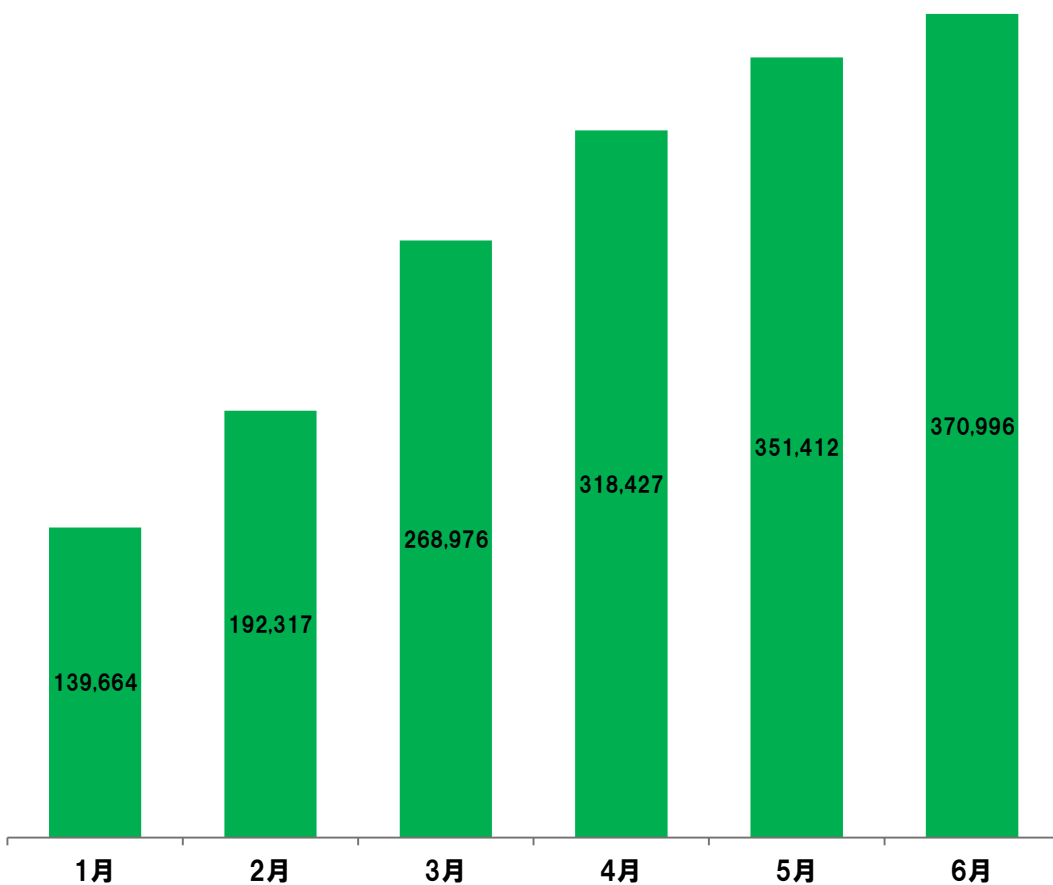
FaceTime



SMS

LINEによるアポイント獲得・『保険市場』の友だち数

(単位：人)



37万人を突破

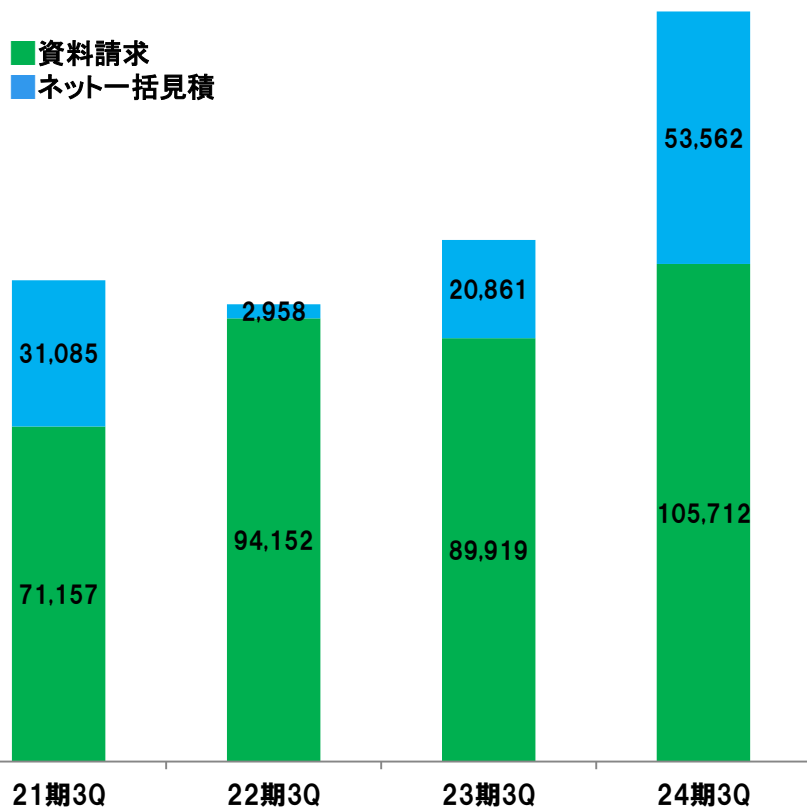


2019年

資料請求・アポイント数推移

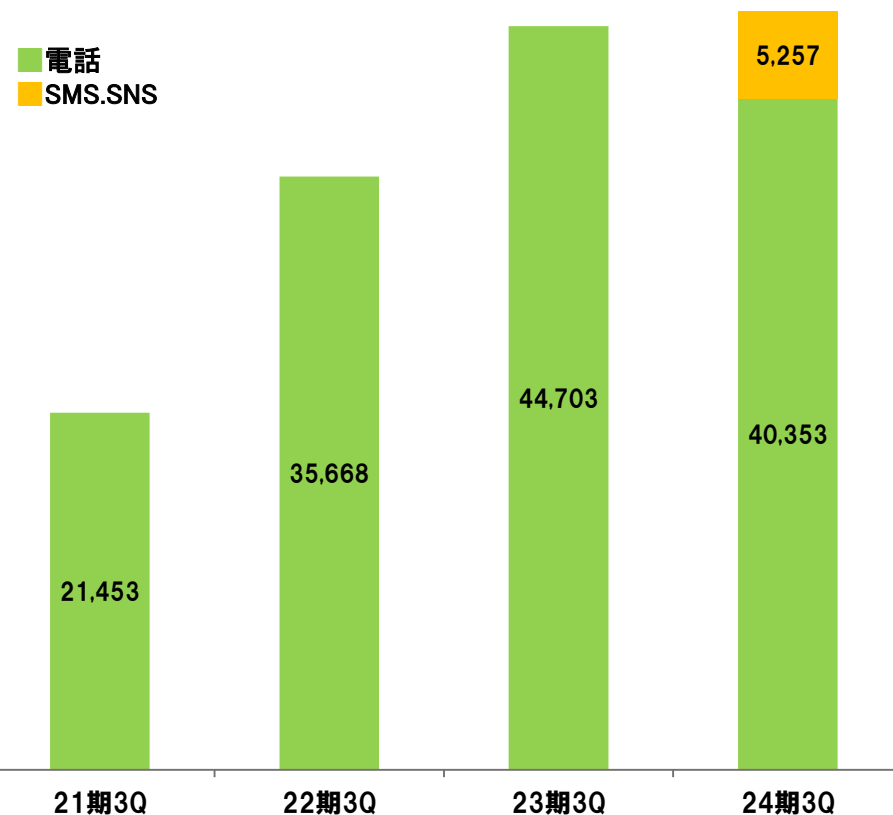
資料請求+ネット一括見積り数

(単位：件)



アポイント数

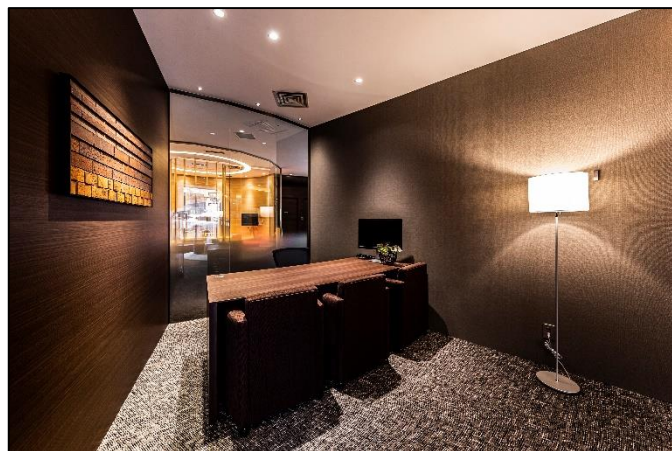
(単位：件)



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

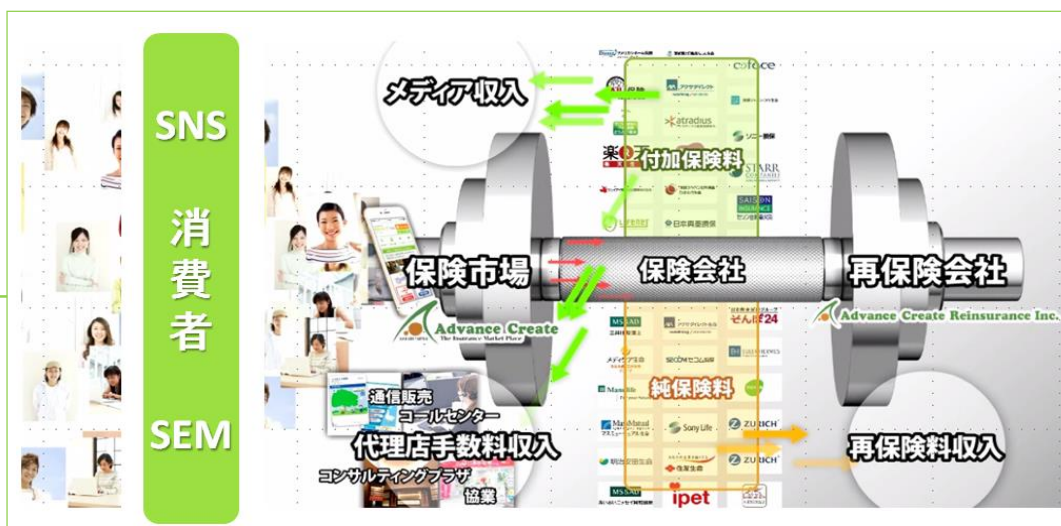
2019年5月 保険市場本店コンサルティングプラザをリニューアル



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
- ・広告運用による収益源を多様化

保険市場
 HOKEN ICHIBA
 The Insurance Market Place



Advance Create Reinsurance Inc.

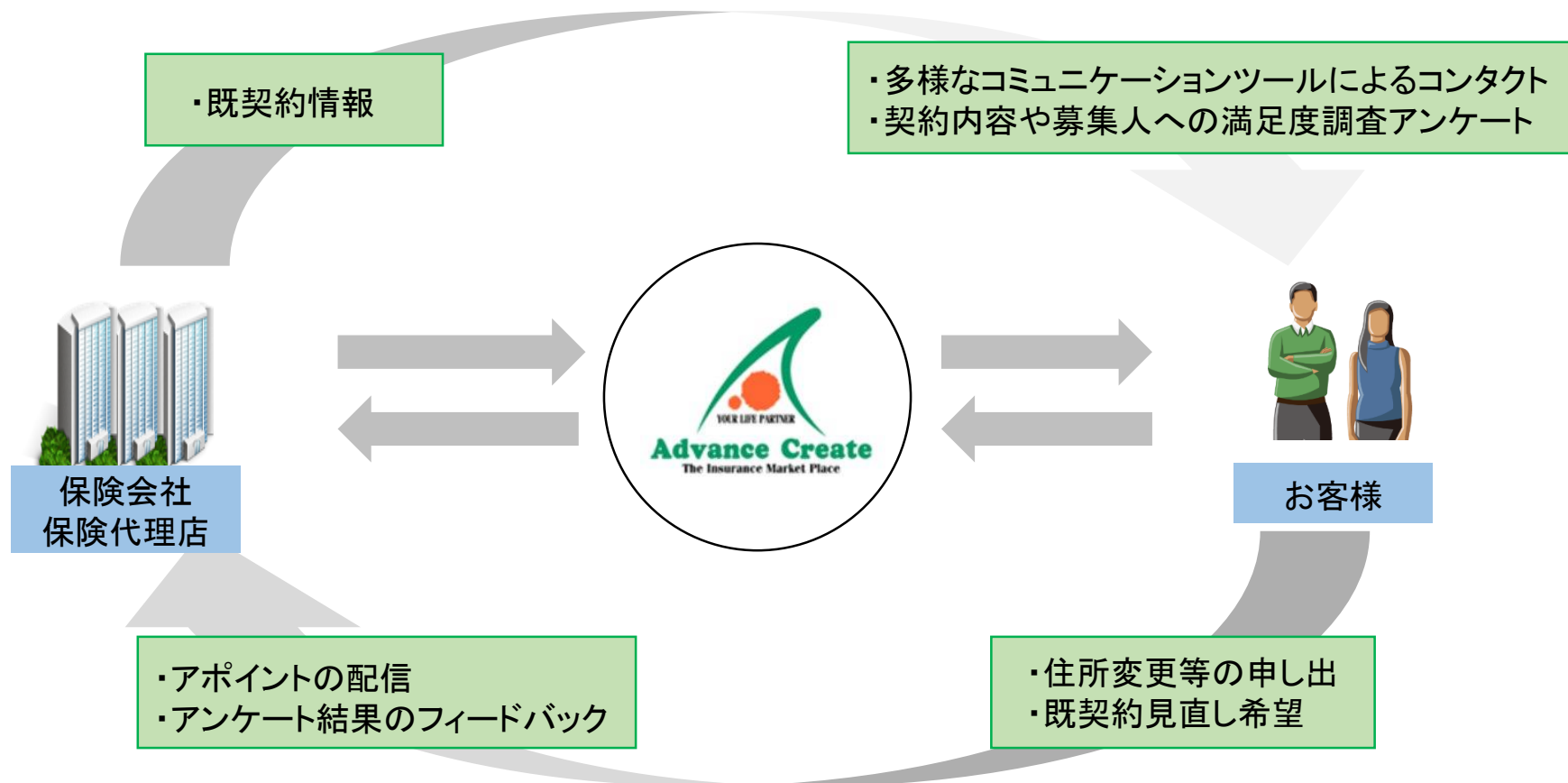
再保険事業

＜再保険引受保険会社＞
 2019年6月末現在
 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

- ・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

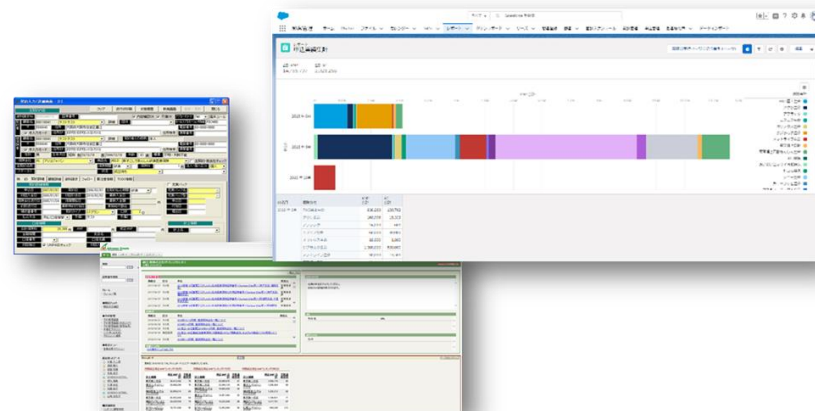
BPO事業

- ・各保険会社・保険代理店より各種顧客保全業務を受託
- ・保険会社・保険代理店に代わり、当社からお客様に各種お手続き（住所変更等）のご案内
- ・当社のコールセンターや契約保全部署による高品質サービスの提供
- ・お客様からご要望があれば、受託元に保険見直しのアポイント等も連携



ASP事業

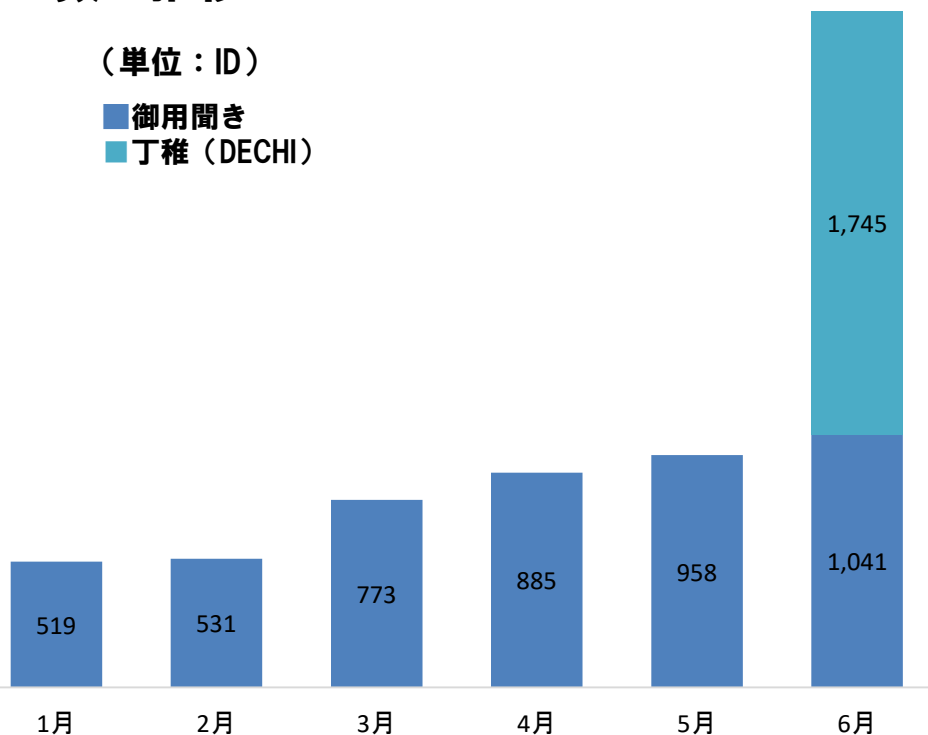
- ・当社が開発した保険業界専用システムを販売
- ・ストックビジネスとしての収益構造を確立
- ・保険業法等にも対応した顧客情報管理システム(御用聞き)
- ・複数社に渡る申込情報の共有システム＝丁稚(DECHI)



ID数の推移

(単位：ID)

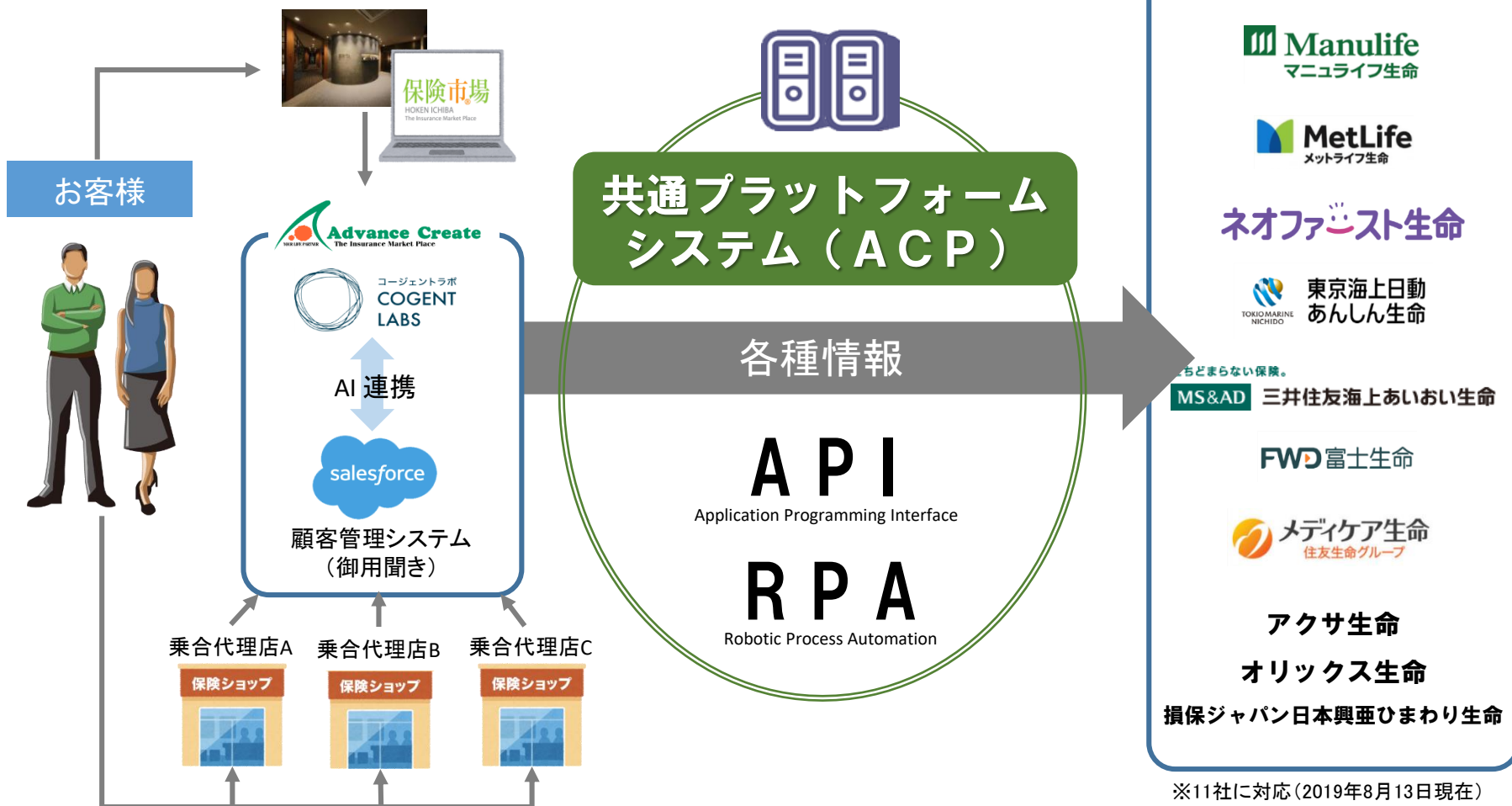
- 御用聞き
- 丁稚 (DECHI)



6月末の丁稚 (DECHI)
販売開始により
大幅増

共通プラットフォームシステム Advance Create Cloud Platform (略称：ACP) の構築

- ・ACPを通じて、各種情報が複数の保険会社のシステムに連携
- ・複数社に渡る申込や申請が一度の記入・入力で完結
- ・申込情報の共有システムを丁稚(DECCHI)として販売開始



※11社に対応(2019年8月13日現在)

保険証券管理アプリ－folder－

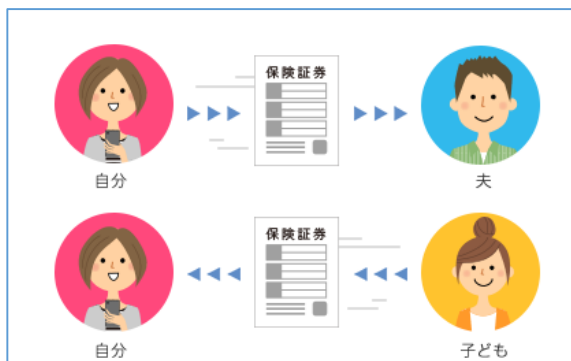
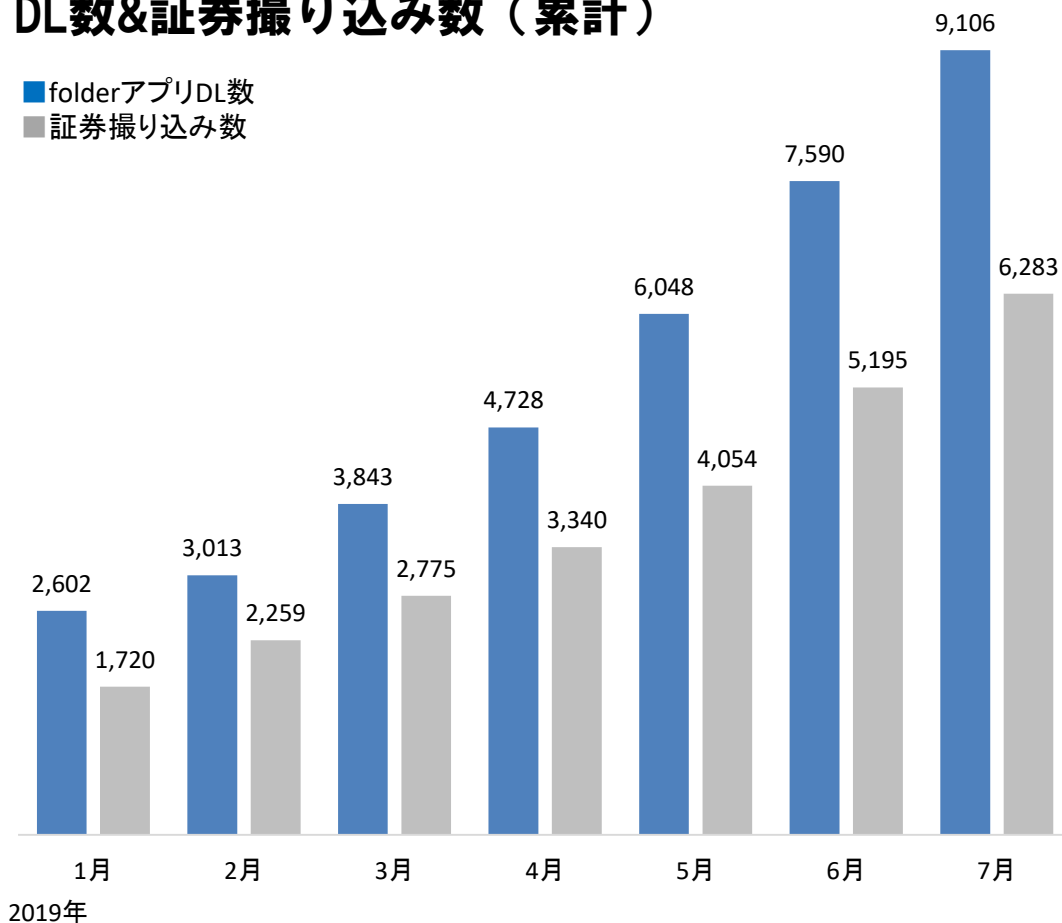


- ・AIにより、保険書類をデータで管理ができるアプリ(folder)をリリース
- ・家族連携機能によって、選択した保険証券を大切なご家族と共有



DL数&証券撮り込み数（累計）

■ folderアプリDL数
■ 証券撮り込み数



人材投資

令和を担う人材の採用と育成

- 採用活動の強化
 - ▶採用ページの改修
 - ▶コンセプトブックの作成

- 積極的な人材投資
 - ▶海外への人材派遣
 - ▶若手社員への自己投資支援手当の支給
 - ▶ライン管理職登用制度の整備

- 福利厚生制度の充実
 - ▶コンサルティングプラザの土曜日・日曜日・祝日の完全休業化



2019年5月						
日	月	火	水	木	金	土
			1	2	3	4
			×	×	×	×
5	6	7	8	9	10	11
×	×	×	×	×	×	×
12	13	14	15	16	17	18
×	TEL	TEL	TEL	TEL	TEL	TEL
19	20	21	22	23	24	25
TEL	TEL	TEL	TEL	TEL	TEL	TEL
26	27	28	29	30	31	
TEL	TEL	TEL	TEL	TEL	TEL	



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

各種法律・関係法令等への対応

- ◆ 保険業法、個人情報保護法等の各種法律・関係法令等に即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 2018

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」

2017年度より単位認定講座として、社員講師による寄附講座を実施





お問合せ先

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