



平成25年9月期 第3四半期
(平成24年10月～平成25年6月)
業績説明資料

株式会社アドバンスクリエイト

平成25年8月13日
証券コード:8798(ジャスダック)

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。

| | |
|---------------------|----|
| ■ 平成25年9月期第3四半期決算概要 | 4 |
| ■ 管理データ情報 | 7 |
| ■ 平成25年9月期 戦略 | 9 |
| ■ 平成25年9月期 業績予想 | 22 |

■ 連結業績

売上高は、5,563百万円となり、前年同期比279百万円の増収
営業利益は、736百万円となり、前年同期比22百万円の減益
経常利益は、703百万円となり、前年同期比31百万円の減益
四半期純利益は、314百万円となり、前年同期比82百万円の減益

平成25年9月期 第3四半期業績概要 (連結)

| (単位:百万円) | 平成24年9月期 第3四半期(累計) | 構成比(%) | 平成25年9月期 第3四半期(累計) | 構成比(%) | 前期比 増減率(%) |
|----------------|-----------------------|--------|-----------------------|--------|---------------|
| 売上高 | 5,283 | 100.0 | 5,563 | 100.0 | 5.3 |
| 保険代理店事業 | 5,071 | 96.0 | 5,296 | 95.2 | 4.4 |
| 広告代理店事業 | 105 | 2.0 | 78 | 1.4 | ▲ 25.9 |
| 再保険事業 | 106 | 2.0 | 188 | 3.4 | 77.0 |
| 売上原価 | 1,365 | 25.8 | 1,567 | 28.2 | 14.8 |
| 売上総利益 | 3,917 | 74.2 | 3,996 | 71.8 | 2.0 |
| 営業費用 | 3,158 | 59.8 | 3,260 | 58.6 | 3.2 |
| 営業利益 | 759 | 14.4 | 736 | 13.2 | ▲ 3.0 |
| 経常利益 | 734 | 13.9 | 703 | 12.6 | ▲ 4.3 |
| 四半期純利益 | 397 | 7.5 | 314 | 5.7 | ▲ 20.8 |
| 一株当たり四半期純利益(円) | 37.46 | | 29.85 | | |

- ・保険代理店事業及び再保険事業が堅調に推移し、売上高は前年同期比5.3%増となっております。
- ・当第3四半期において、戦略転換に伴うオペレーション変更に資源投入した結果、営業成績面ではやや遅れが生じ、営業利益、経常利益、四半期純利益ともに前年同期比で減益となっております。

平成25年9月期 第3四半期 貸借対照表 (連結)

| (単位:百万円) | 平成24年9月期末 | 平成25年9月期 第3四半期 | 増減 |
|----------|-----------|-------------------|-------|
| 流動資産 | 3,361 | 3,185 | ▲ 175 |
| 現預金 | 1,118 | 782 | ▲ 335 |
| 売掛金 | 1,869 | 1,954 | 85 |
| 繰延税金資産 | 118 | 126 | 8 |
| その他 | 254 | 320 | 66 |
| 固定資産 | 3,444 | 3,395 | ▲ 48 |
| 有形固定資産 | 505 | 503 | ▲ 2 |
| 無形固定資産 | 642 | 650 | 8 |
| 投資その他の資産 | 2,295 | 2,241 | ▲ 54 |
| 繰延資産 | 21 | 13 | ▲ 7 |
| 資産合計 | 6,826 | 6,594 | ▲ 232 |

【資産】

資産は、全体で6,594百万円と前期末比で232百万円減少しております。主な要因は、納税及び配当等により現預金が335百万円減少したことによるものであります。

| (単位:百万円) | 平成24年9月期末 | 平成25年9月期 第3四半期 | 増減 |
|-----------|-----------|-------------------|-------|
| 流動負債 | 1,542 | 1,494 | ▲ 47 |
| 短期有利子負債 | 457 | 515 | 57 |
| その他 | 1,085 | 979 | ▲ 105 |
| 固定負債 | 1,331 | 1,334 | 2 |
| 長期有利子負債 | 1,079 | 1,024 | ▲ 55 |
| その他 | 251 | 310 | 58 |
| 負債合計 | 2,874 | 2,829 | ▲ 44 |
| 資本金 | 2,915 | 2,915 | — |
| 資本剰余金 | 475 | 475 | — |
| 利益剰余金 | 795 | 688 | ▲ 107 |
| 自己株式 | ▲ 293 | ▲ 393 | ▲ 99 |
| その他 | 60 | 79 | 19 |
| 純資産合計 | 3,952 | 3,764 | ▲ 187 |
| 負債及び純資産合計 | 6,826 | 6,594 | ▲ 232 |

【負債及び純資産】

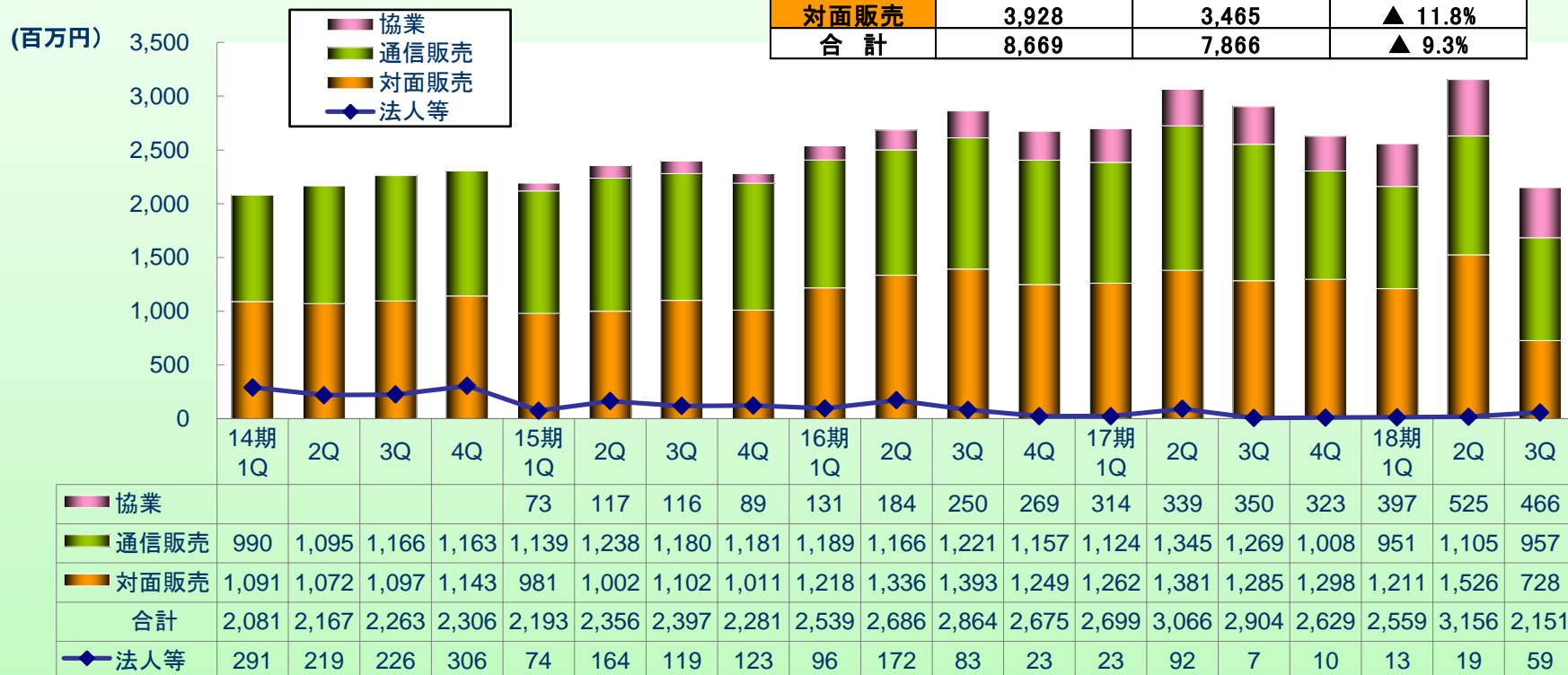
負債は、未払法人税等の減少(235百万円)を主な要因として44百万円減少し、2,829百万円となりました。

純資産は、前期末比187百万円減少し、3,764百万円となりました。主な要因は、四半期純利益の計上による利益剰余金の増加314百万円があったものの、配当による利益剰余金の減少421百万円があったためであります。

チャネル別申込ANPの推移

協業が牽引するも、前年同期比9.3%減

| | 17期3Q(累計) | 18期3Q(累計) | 前期比 |
|------|-----------|-----------|---------|
| 協業 | 1,003 | 1,388 | 38.32% |
| 通信販売 | 3,738 | 3,013 | ▲ 19.4% |
| 対面販売 | 3,928 | 3,465 | ▲ 11.8% |
| 合計 | 8,669 | 7,866 | ▲ 9.3% |

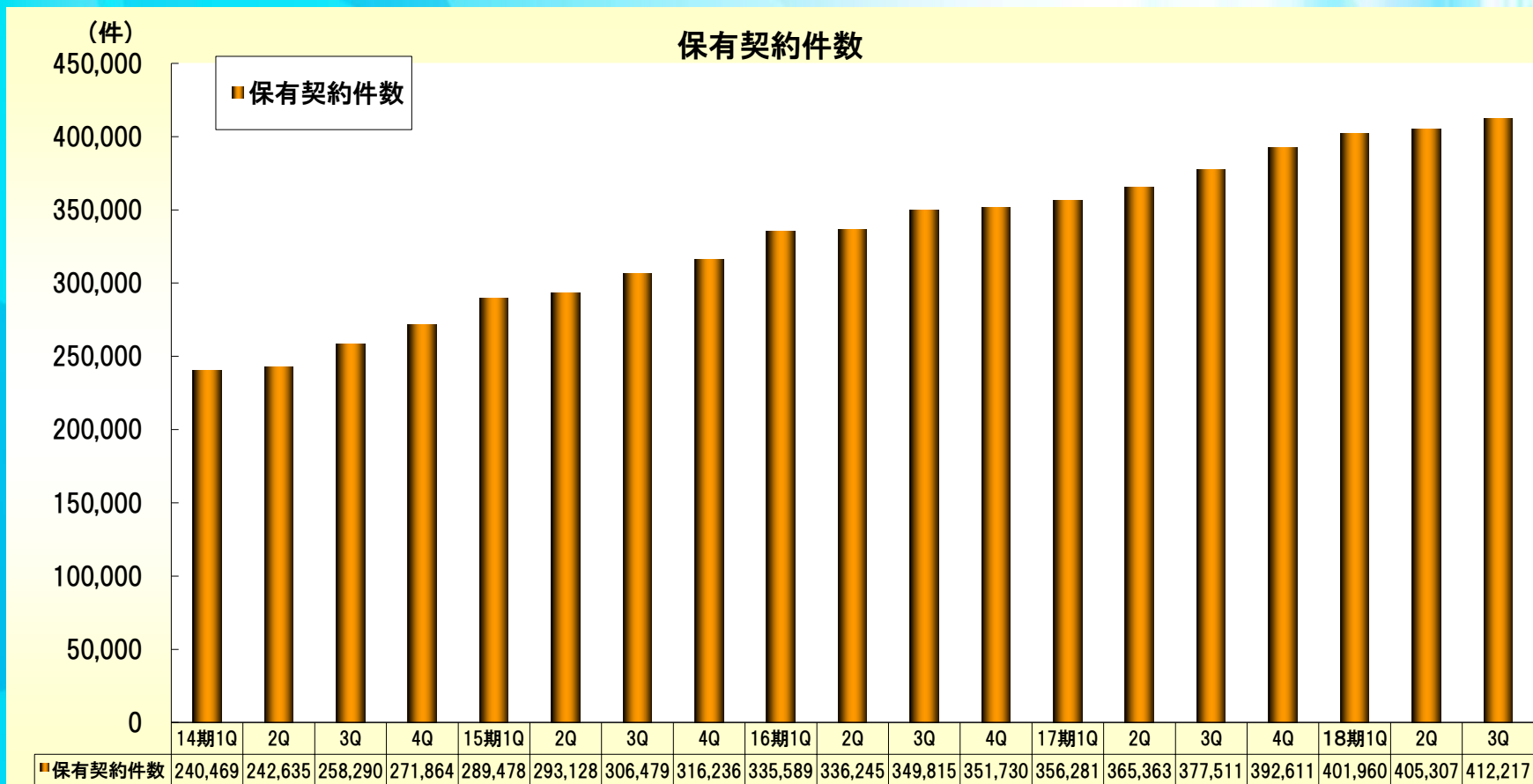


※協業部門の収益は、主に協業部門が獲得した保険契約に係る手数料収入及び情報提供負担金収入(共同募集に係る当社プロモーションコストの負担金収入)であります。当社では、従前から、社内業績管理上、協業部門が獲得した保険契約に係る申込ANPIに情報提供負担金収入分をANPIに換算した合算値を使用しておりました。昨今、同部門における情報提供負担金収入について重要性が増してきたため、今回発表の平成25年9月期第3四半期決算発表表より、従前の協業部門が獲得した保険契約に係る申込ANPIに加え、情報提供負担金収入額もANPIに換算して加算の上、報告いたします。当該変更は、協業部門がスタートした2009年10月(15期1Q)に遡り反映いたします。

※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。

保有契約件数は順調に増加し、前年同期末と比較し9.2%増

| | 17期3Q | 18期3Q | 前年同期比 |
|----------|---------|---------|-------|
| ■ 保有契約件数 | 377,511 | 412,217 | 9.2% |



※ 当期の開示より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・更新されるものであり、短期傷害保険分(旅行保険等)については除いております。

希少性の追求

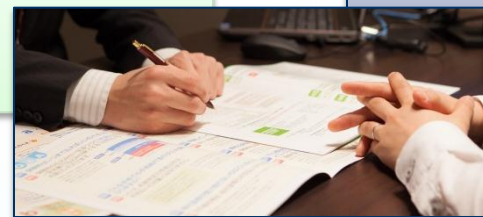
「圧倒的な集客力」×「高品質サービス」

■ WEBサイト「保険市場」を主軸としたOtoO戦略

Online . . . ネット保険（医療保険含む）の取扱増強
※取扱保険会社数22社63商品（2013年8月2日現在）
スマホ対応の強化（掲載商品100商品以上）



Offline . . . コンサルティングスペースの充実
サービスクオリティの向上

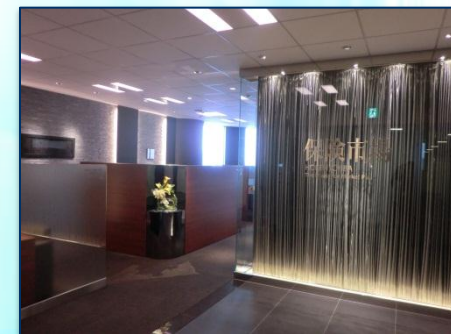


■ 当社の独自性～ロジスティックス部門～

保険専門通販として培ったノウハウ
→フルフィルメントサービスの提供

■ 「情報差益」と「死差益」を両輪とするダンベル型モデル

※生命保険には、利差益・費差益・死差益の3つの利源があります。
そのうち死差益とは、想定した死亡率と実際の死亡率の差によって発生する利益のことを指します。



保険ショールーミング時代の到来 ～乗り合い代理店・ネット生保参入プレイヤーの増加～

保険流通業界における ショールーミング時代の到来

乗り合い代理店の急拡大
ネット保険への参入プレイヤーの増加

メットライフ アリコ・オリックス生命・楽天生命・・・etc

家電量販店など、小売業界では購買行動として
ショールーミングが当たり前

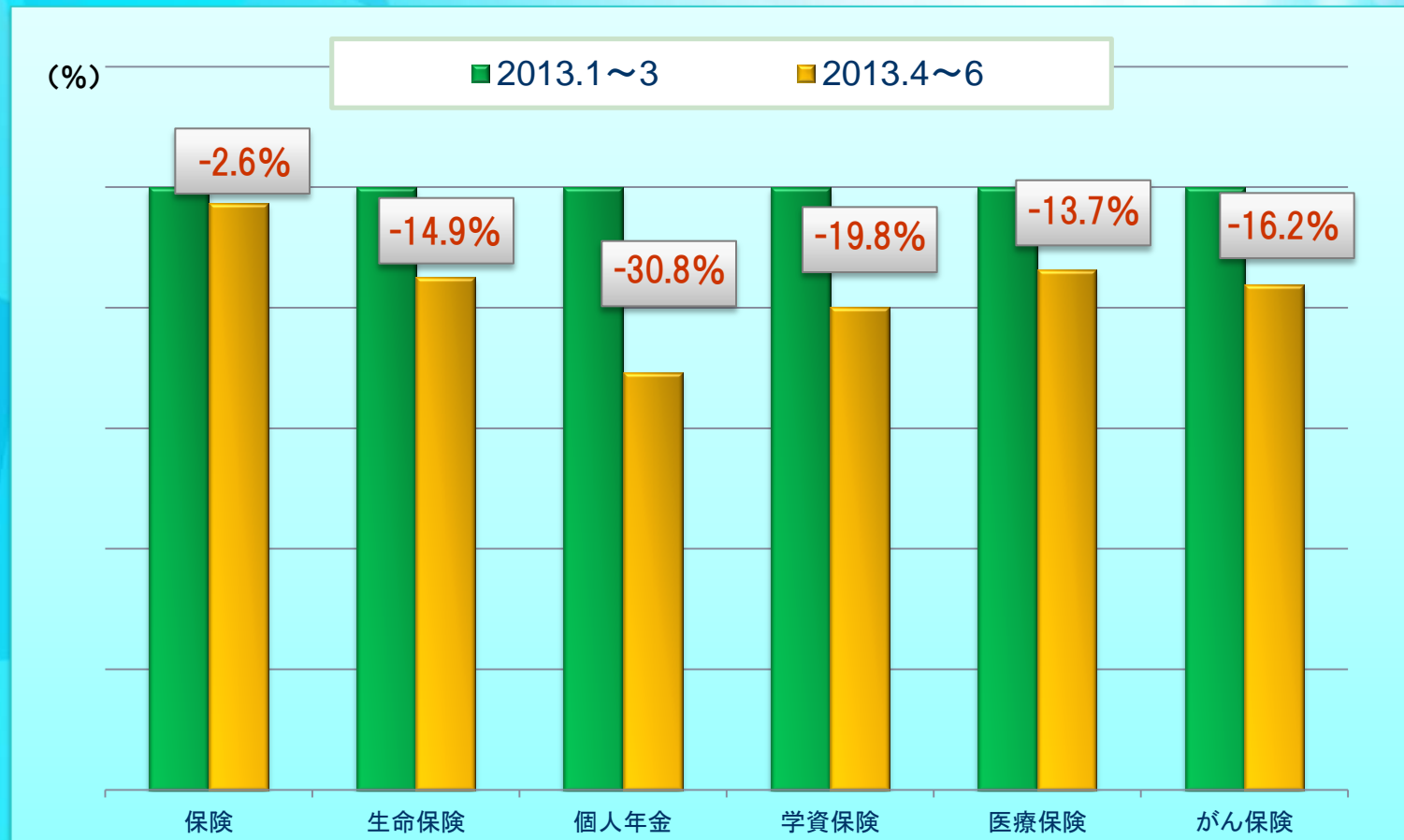
※ショールーミングとは

消費者が実際に訪れた店舗で検討した商品を購入せず、同じ商品を安価にインターネット通販で購入する行為。実店舗がネット通販のショールームのように使われるためこのように呼ばれる。



ネットユーザーの検索動向から見た保険業界

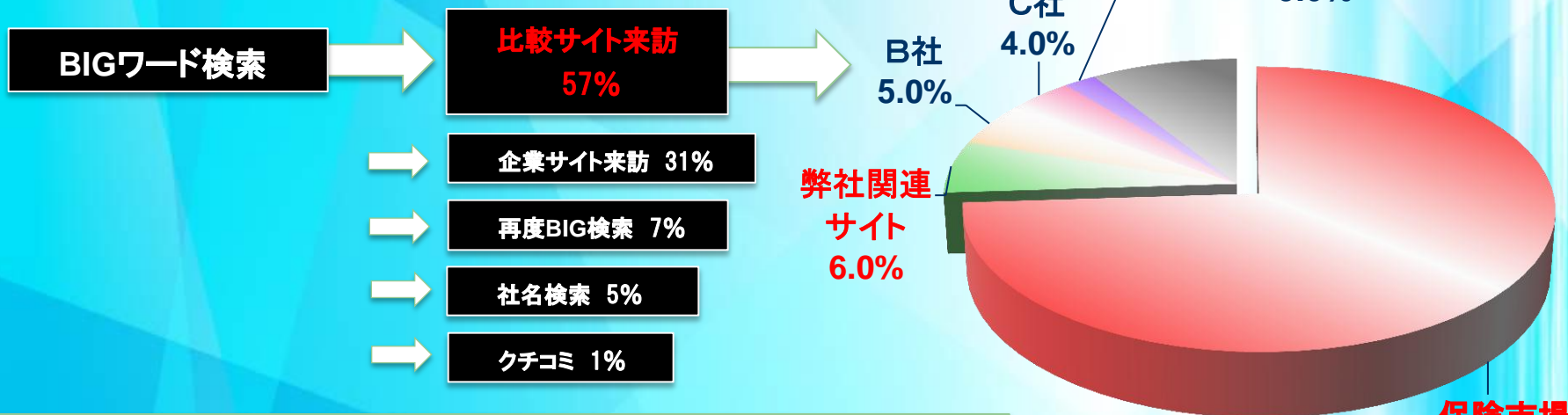
⇒6主要検索ワードとも第2四半期より減少



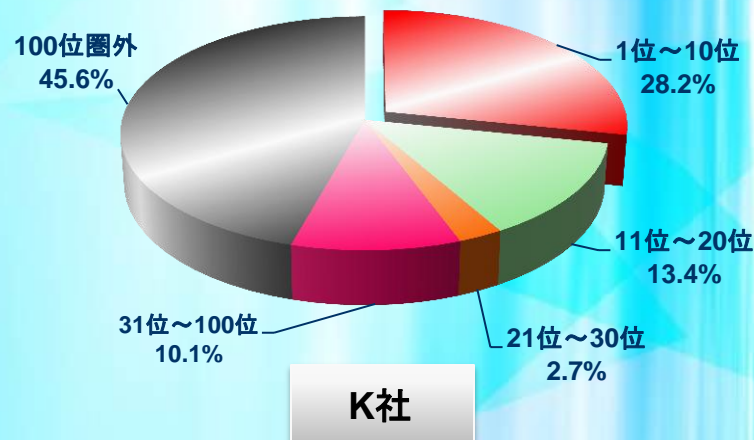
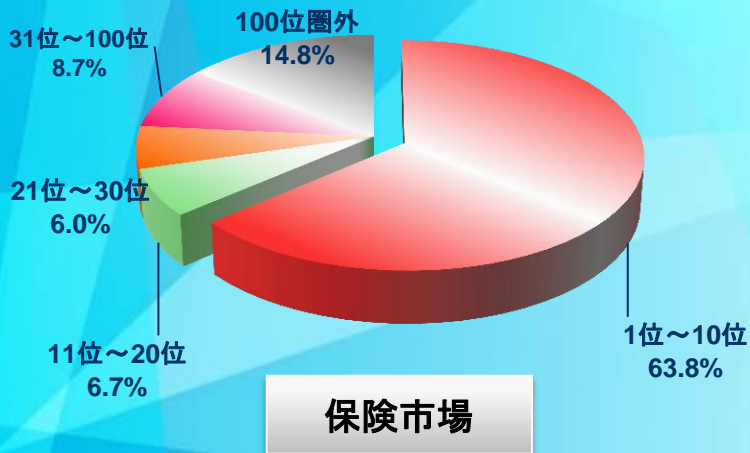
※2013年1月～3月を基準としております。

～Web上での優位性～

BIGワード検索後の行動遷移(2011年6月 大手広告代理店調べ)



ファインダビリティ比較(2013年8月 インターネット専門広告代理店調べ)



「保険比較サイト」から「情報メディアサイト」へ

ユニークユーザー数: **月間約100万人**

取扱保険会社: **73社**

取扱商品数: **225商品** (2013年8月9日現在)

■著名人によるコラム掲載を開始

保険に限らず、多様なジャンルのコラムを掲載

⇒お客様にとってより有益な情報を提供

2013年版 昨年最も選ばれた生命保険ランキング(ネット保険) 生命保険12社の保険市場

お急ぎの方は、まずお電話ください!
0120-816-316 無料
平日 8:30-21:00 土日祝 9:00-17:00 スマホ・携帯OK

2013年版 昨年最も選ばれた生命保険を発表!
総合ランキングBest5はもちろん、カテゴリ別ランキングBest5もドローフと異議。さらには、今注目のネット保険のランキングも!

資料請求件数 **総合ランキング Best5**

世界各国は、グローバル人材をどうやって育てているのか?

fujisawa kumi

PROFILE

藤沢久美 シンクタンク・ソフィアバンク 代表

国内外の投資運用会社勤務を経て、1996年に日本初の投資信託評価会社を起業。99年同社を世界的格付会社に売却後、2000年にシンクタンク・ソフィアバンクの設立に参画。2013年、代表に就任。03年社会起業家フォーラム設立、副代表。07年ボス会議を主宰する世界経済フォーラムより「ヤング・グローバル・リーダー」に選出。法政大学大学院客員教授、情報通信審議会委員など公職も多数兼務。NHK教育テレビ「21世紀ビジネスマン」のキャスターを3年間務め、その間、全国の中小企業やベンチャー企業の取材を行ってきた。同時に、様々なテレビ・ラジオ・雑誌等を通じて、これまでに1000社を超える全国の元気な企業の経営者のインタビューと現場の取材を行い、各種メディアや講演を通じて発信している。

1 あなたは、なぜ勉強するの?
教育は未来を考えると、未来を創ること。
今、子育て中のお母さんに質問です。子供に、将来どんな大人になってほしいと思っていますか?
私はこの5年間に、新興国を中心に25か国ほど外国を訪問しました。多くの国のトップが、国が成長するためには教育が重要であり、どのような教育で、どのよ...

2 NEW 国が英語教育に力を入れる理由は?
サウジアラビアという国を知っていますか?
サウジアラビアという国をご存知でしょうか?日本が最も多くの石油を輸入している国なのですが、遠くにある中東の国でもあまり馴染みがないという方も多いと思います。サウジアラビアは、中東の中でも最も教養なイスラム教国で、国の...

Coming Soon...

医療保険・入院保険

入院、手術などによる家計負担を補う保険

医療保険・入院保険とは

医療保険・入院保険が自動的にポイント

医療保険・入院保険の歴史

医療保険とは主に入院・手術などの際の経済的負担を保障する保険です。近年では入院が安い一方で病院側に連関するリスクも高まっています。また先進医療など、新しい治療技術も次々と開発されることから、医療保険を再確認し、検討しあったものを選びましょう。

年齢 35歳・性別 男性・保険期間 指定なし・条件を変更する

資料請求は全て無料!!
人気保険 保険料額 保険期間 給付金額

| 引当保険会社名 | 保険商品 | 人気度 資料請求数 ランキング | 受給男性月 払保険料 | 保険期間 | 入院給付金 日額 | ポイント | 資料請求 |
|---------|------|-----------------------|---------------|------|-------------|------|------|
| | | | | | | | |

入院・手術の保障が一生継続、老後も安心な医療保険です。終身タイプですので、病気やケガのリスクが高まる高齢時に、保障が途切れることなく、安心な医療保障が一生受けわたって続きます。

iPhoneアプリ「保険市場」を開発

お客様

コールセンター

PC

対面コンサルティング

スマートフォン



iPhoneアプリ「保険市場」

保険市場[®]

HOKEN ICHIBA
The Insurance Market Place

アプリの特徴

- ◇保険商品を一括で比較
- ◇近隣の相談窓口の検索
- ◇各種保険商品の資料請求
- ◇人気の保険をチェック
- ◇ライフプラン診断…etc

対面販売拠点の再編～更なる質の向上～

ランドマークビルへの集約



■広島支店



■梅田支店



■神戸支店



■仙台支店



■福岡支店



■名古屋支店



■横浜支店



■東京支店

首都圏2大拠点の移転・リニューアル

- 東京コンサルティングプラザ ⇒ 増床リニューアルオープン (8月23日 予定)
- 横浜コンサルティングプラザ ⇒ 移転リニューアルオープン (8月23日 予定)

保険募集をめぐる環境変化への対応

金融審議会※による保険代理店に対する募集販売ルールの見直し

※保険商品・サービスの提供等の在り方に関するワーキング・グループ

- ・保険募集人の体制整備義務の導入
- ・乗合代理店に係る規制の見直し
- ・保険代理店へ業務委託先管理責任を賦課
- ・募集プロセスの多様化に伴う募集規制適用範囲の再整理

当社は上記議論に
先駆けて右記実行

■コンプライアンス体制の強化

コンプライアンス研修の実施・自司法務部門による牽制強化

■情報セキュリティの強化

個人情報保護体制の強化(Pマーク取得済)

大手監査法人による情報セキュリティ監査の実施

■サイトの監視強化

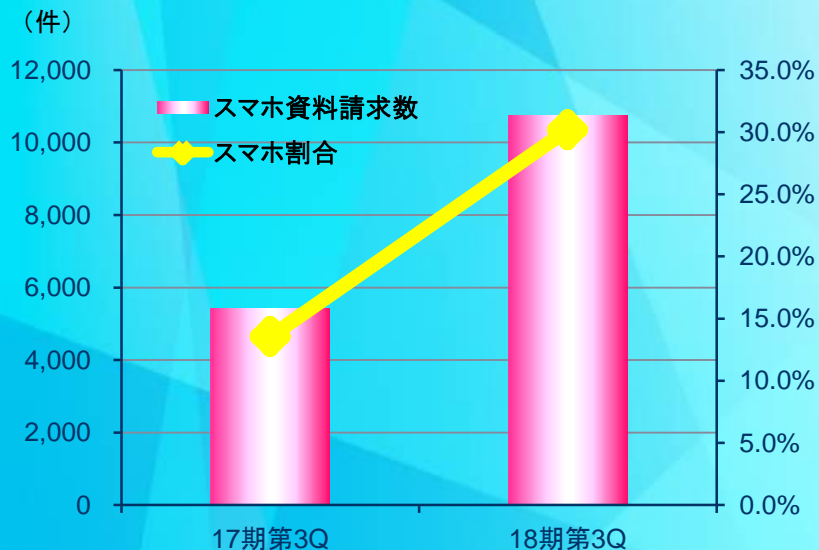
目視・監視ツールを活用した自社サイトへのチェック機能強化

サイト監視業者によるアフィリエイトサイトへの管理強化

■提携先代理店への個人情報管理体制の指導

管理体制強化のための提携代理店監査の実施

スマートフォン対応に注力



スマートフォン経由での資料請求数は1.9倍
(※前年同期比)



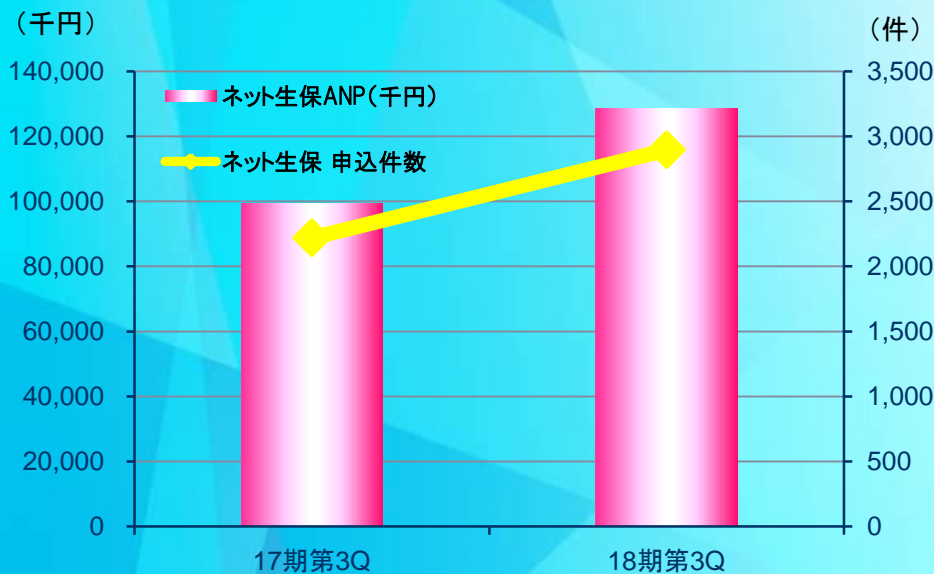
店舗相談予約が
簡単・便利に！



取扱商品数
100商品突破

ネット生保取扱保険会社の増加による比較ニーズの高まり

インターネットで申込みできる生命保険
一括見積りサービス提供開始



ネット生保取扱保険会社数22社63商品

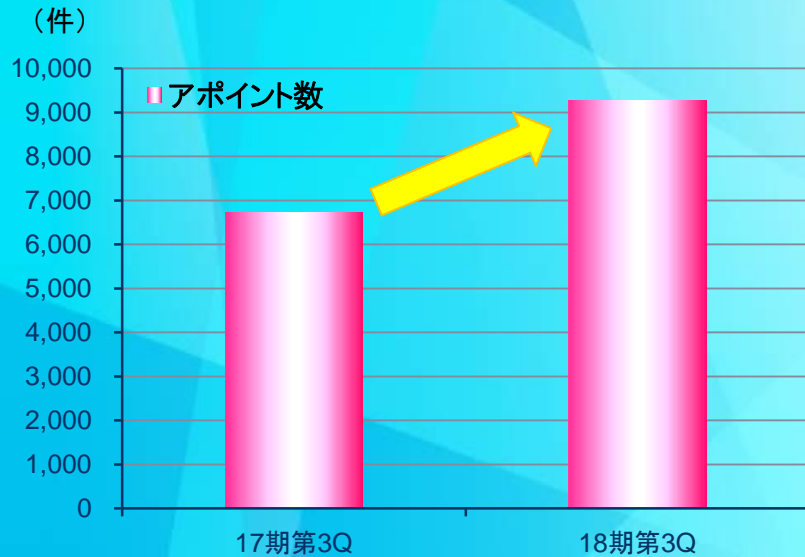
(2013年8月2日現在)

ネット生保の申込件数・ANPともに約30%増

(※前年同期比)



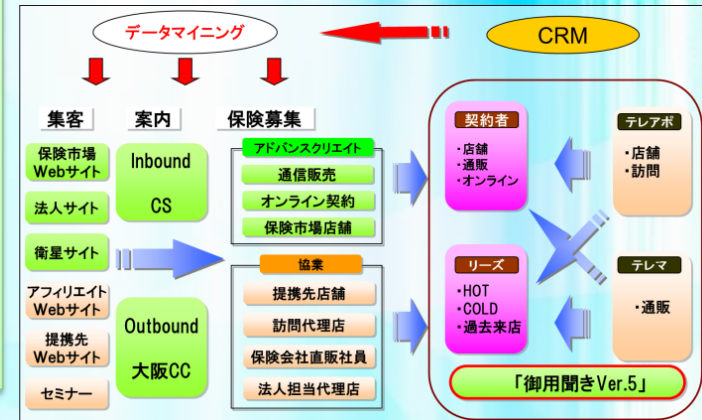
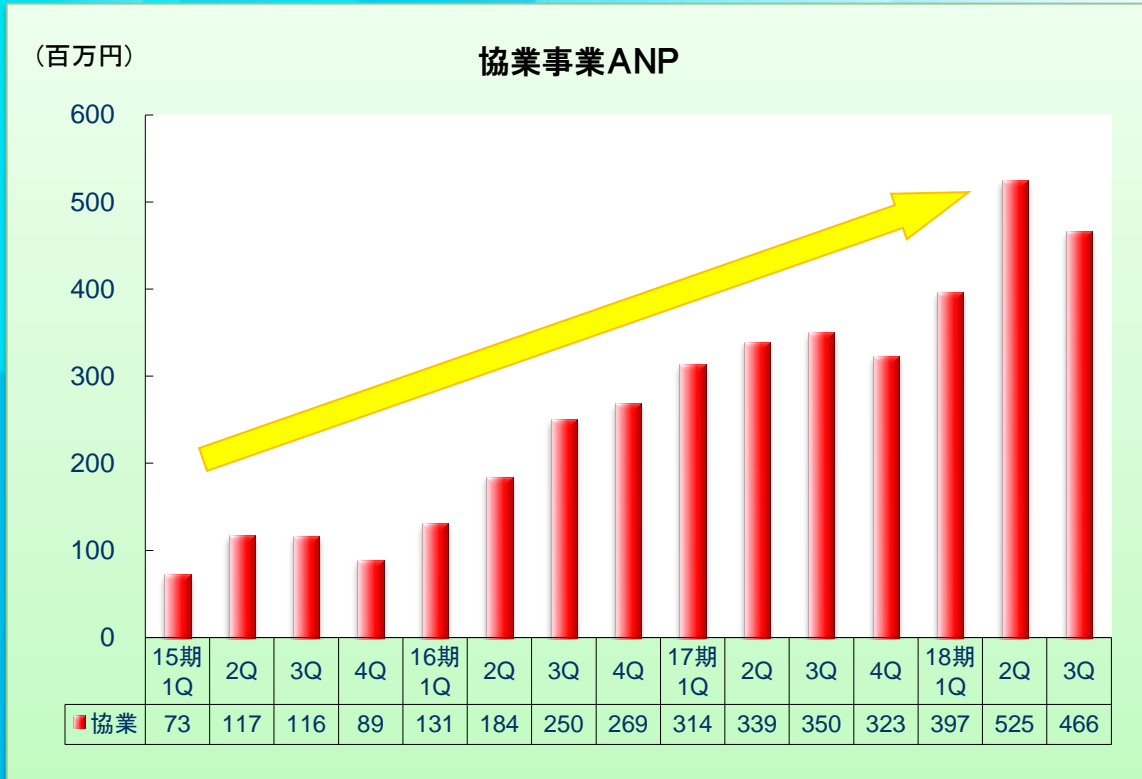
ネットからの誘導が中心となった来店・訪問予約



アポイント合計は約38%増
(※前年同期比)



協業事業においては、ほぼ全国を網羅する店舗網を構築

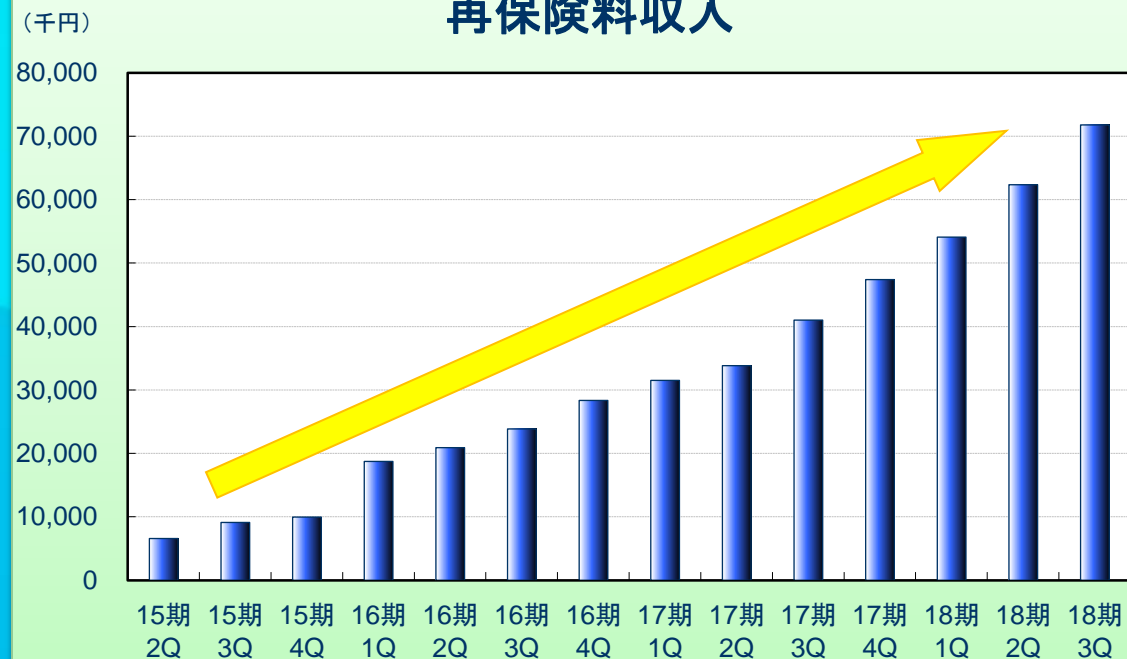


- 協業事業による収入は前年同期比で約33%増
- ショップ・テレマーケティング・訪問 多様な協業チャネルにより全国展開
- お客様に対し、最適な接触ポイントの提供

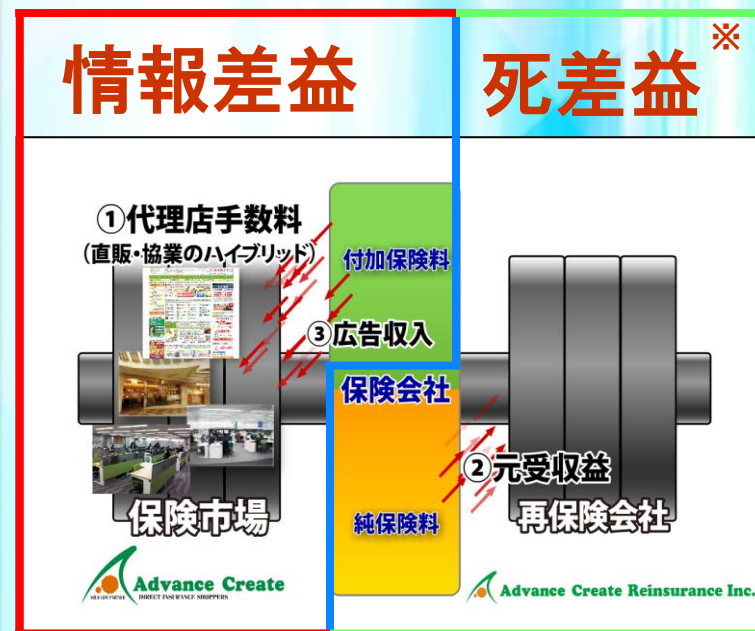
(提携代理店 302社 提携店舗 402店 提携稼動募集人 約51千人)※2013年8月9日現在

再保険事業は大幅な伸び

再保険料収入



- 再保険料収入は順調に伸長。前年同期比で約75%増
- 8社(生保4社、損保2社、少額短期保険会社2社)の再保険引受



※生命保険には、利差益・費差益・死差益の3つの利源があります。そのうち死差益とは、想定した死亡率と実際の死亡率の差によって発生する利益のことを指します。

平成25年9月期 業績予想の概要

◆ 連結

■ 通期

- ・ 売上高は、 7,480百万円 (前期比 425百万円増)
- ・ 営業利益は、 1,145百万円 (前期比 57百万円増)
- ・ 経常利益は、 1,100百万円 (前期比 47百万円増)
- ・ 当期純利益は、 570百万円 (前期比 0百万円増)

◆ 単体

■ 通期

- ・ 営業収益は、 7,170百万円 (前期比 307百万円増)
- ・ 営業利益は、 1,090百万円 (前期比 38百万円増)
- ・ 経常利益は、 1,050百万円 (前期比 28百万円増)
- ・ 当期純利益は、 545百万円 (前期比 0百万円増)

連結業績予想及び個別業績予想につきましては、平成25年8月13日に公表しております平成25年9月期第3四半期決算短信において平成25年9月期通期の業績予想の修正を行っております。

(単位:百万円)

| 連結 | 14期 通期実績 | 15期 通期実績 | 16期 通期実績 | 17期 通期実績 | 18期 通期予想 | 前期比 |
|-------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------|
| 売上高 | 6,491 | 6,773 | 7,220 | 7,054 | 7,480 | 6.0% |
| 営業利益 | 777 | 766 | 1,237 | 1,087 | 1,145 | 5.3% |
| 経常利益 | 459 | 429 | 997 | 1,052 | 1,100 | 4.5% |
| 当期純利益 | 304 | 446 | 665 | 569 | 570 | 0.1% |
| 単体 | 14期 通期実績 | 15期 通期実績 | 16期 通期実績 | 17期 通期実績 | 18期 通期予想 | 前期比 |
| 営業収益 | 6,191 | 6,505 | 7,042 | 6,862 | 7,170 | 4.5% |
| 営業利益 | 781 | 793 | 1,197 | 1,051 | 1,090 | 3.7% |
| 経常利益 | 613 | 694 | 1,128 | 1,021 | 1,050 | 2.7% |
| 当期純利益 | 375 | 563 | 293 | 544 | 545 | 0.0% |

【株主還元】

平成25年9月期につきましては、第2四半期の20円の配当とともに、期末においても20円、合計40円の配当と前期対比で5円増配を行なう予定であります。



お問合せ先

管理部

大原 勲

TEL

06-6204-1193(代表)

メールアドレス

acir@advancecreate.co.jp

URL

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