



平成25年9月期
(平成24年10月～平成25年9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11月12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期 決算概要	4
■ 管理データ情報	8
■ 平成25年9月期 振り返り	14
■ 平成26年9月期 今後の戦略	28
■ 平成26年9月期 業績予想	29

■ 連結業績

売上高は、7,625百万円となり、前期比571百万円の増収
営業利益は、1,295百万円となり、前期比208百万円の増益
経常利益は、1,258百万円となり、前期比205百万円の増益
当期純利益は、648百万円となり、前期比79百万円の増益

(単位:百万円)	平成24年9月期 (累計)	構成比(%)	平成25年9月期 (累計)	構成比(%)	前期比 増減率 (%)
売上高	7,054	100.0	7,625	100.0	8.1
保険代理店事業	6,772	96.0	7,202	94.5	6.4
広告代理店事業	127	1.8	153	2.0	20.4
再保険事業	153	2.2	269	3.5	75.2
売上原価	1,779	25.2	1,974	25.9	11.0
売上総利益	5,274	74.8	5,651	74.1	7.1
営業費用	4,187	59.4	4,355	57.1	4.0
営業利益	1,087	15.4	1,295	17.0	19.2
経常利益	1,052	14.9	1,258	16.5	19.5
当期純利益	569	8.1	648	8.5	14.0
一株当たり当期純利益(円)	53.73		61.66		

- ・保険代理店事業を中心として、広告代理店事業及び再保険事業も堅調に推移し、売上高は前期比8.1%増となっております。
- ・上記の通り営業が好調に推移した結果、営業利益、経常利益ともに過去最高益となりました。

(単位:百万円)	平成24年9月期末	平成25年9月期末	増減
流動資産	3,361	3,834	473
現金預金	1,118	1,003	▲ 115
売掛金	1,869	2,474	605
繰延税金資産	118	123	5
その他	254	232	▲ 21
固定資産	3,444	3,199	▲ 244
有形固定資産	505	630	125
無形固定資産	642	542	▲ 99
投資その他の資産	2,295	2,025	▲ 269
繰延資産	21	11	▲ 10
資産合計	6,826	7,045	219

【資産】

資産は、全体で7,045百万円と前期比で219百万円増加しております。主な要因は、期末月における売上高の増加及び一部の売掛債権の回収サイクルの変更に伴い売掛金が605百万円増加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月期末	増減
流動負債	1,542	1,691	149
短期有利子負債	457	542	85
その他	1,085	1,149	64
固定負債	1,331	1,291	▲ 39
長期有利子負債	1,079	918	▲ 160
その他	251	372	120
負債合計	2,874	2,983	109
資本金	2,915	2,915	—
資本剰余金	475	475	—
利益剰余金	795	1,022	226
自己株式	▲ 293	▲ 393	▲ 99
その他	60	42	▲ 17
純資産合計	3,952	4,062	109
負債及び純資産合計	6,826	7,045	219

【負債及び純資産】

負債は、リース債務の増加を主な要因として109百万円増加し、2,983百万円となりました。

純資産は、前期比109百万円増加し、4,062百万円となりました。主な要因は、当期純利益の計上による利益剰余金の増加226百万円があったものの、自己株式の減少99百万円があったためであります。

(単位:百万円)	平成24年9月期	平成25年9月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,401	732	▲ 669
税金等調整前当期純利益	1,013	1,063	50
減価償却費	358	358	0
売上債権の増減額	▲ 121	▲ 585	▲ 464
その他	151	▲ 103	▲ 254
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 246	174	420
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 456	▲ 1,023	▲ 567
有利子負債の増減額	▲ 1	▲ 380	▲ 378
配当金の支払額	▲ 317	▲ 420	▲ 102
その他	▲ 137	▲ 223	▲ 85
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲ 0	1	2
現金及び現金同等物の増加額	698	▲ 115	▲ 814
現金及び現金同等物の期首残高	417	1,115	698
現金及び現金同等物の期末残高	1,115	1,000	▲ 115

営業活動による収入(732百万円)および投資有価証券の売却(165百万円)等の投資活動による収入(174百万円)により、財務活動による支出(▲1,023百万円)を賅っております。

営業面

◇営業体制の再編

- ・ランドマークビルへの拠点集約
- ・コンサルティングスペースの充実

◇希少性の追求

- ・ネット生保(医療保険含む)取扱保険会社増強(24社・69商品)
- ・iPhoneアプリの開発

◇情報メディアサイトとしての進化

- ・著名人によるコラム掲載
- ・鉄拳作 パラパラ漫画「約束」のリリース

管理面

◇コンプライアンス体制の強化

◇情報セキュリティの強化

◇サイト監視強化

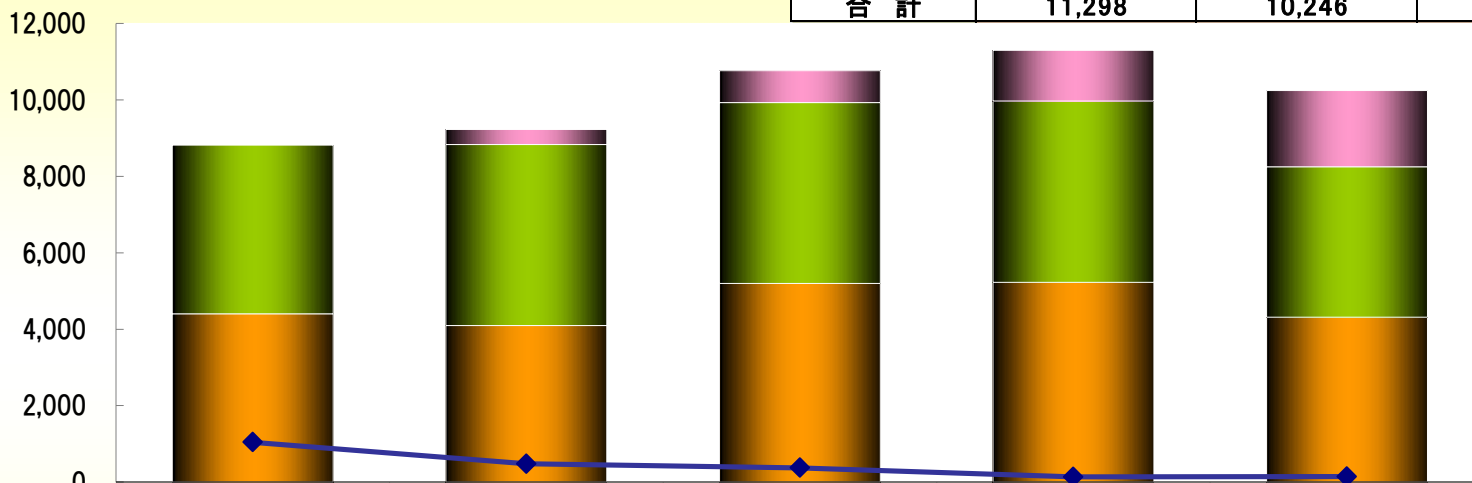
◇提携代理店への個人情報管理体制の指導

チャンネル別申込ANPの推移

協業事業が牽引するも、前期比9.3%減

	17期	18期	前期比
協業	1,326	1,995	50.4%
通信販売	4,746	3,937	▲ 17.0%
対面販売	5,226	4,314	▲ 17.4%
合計	11,298	10,246	▲ 9.3%

(百万円)

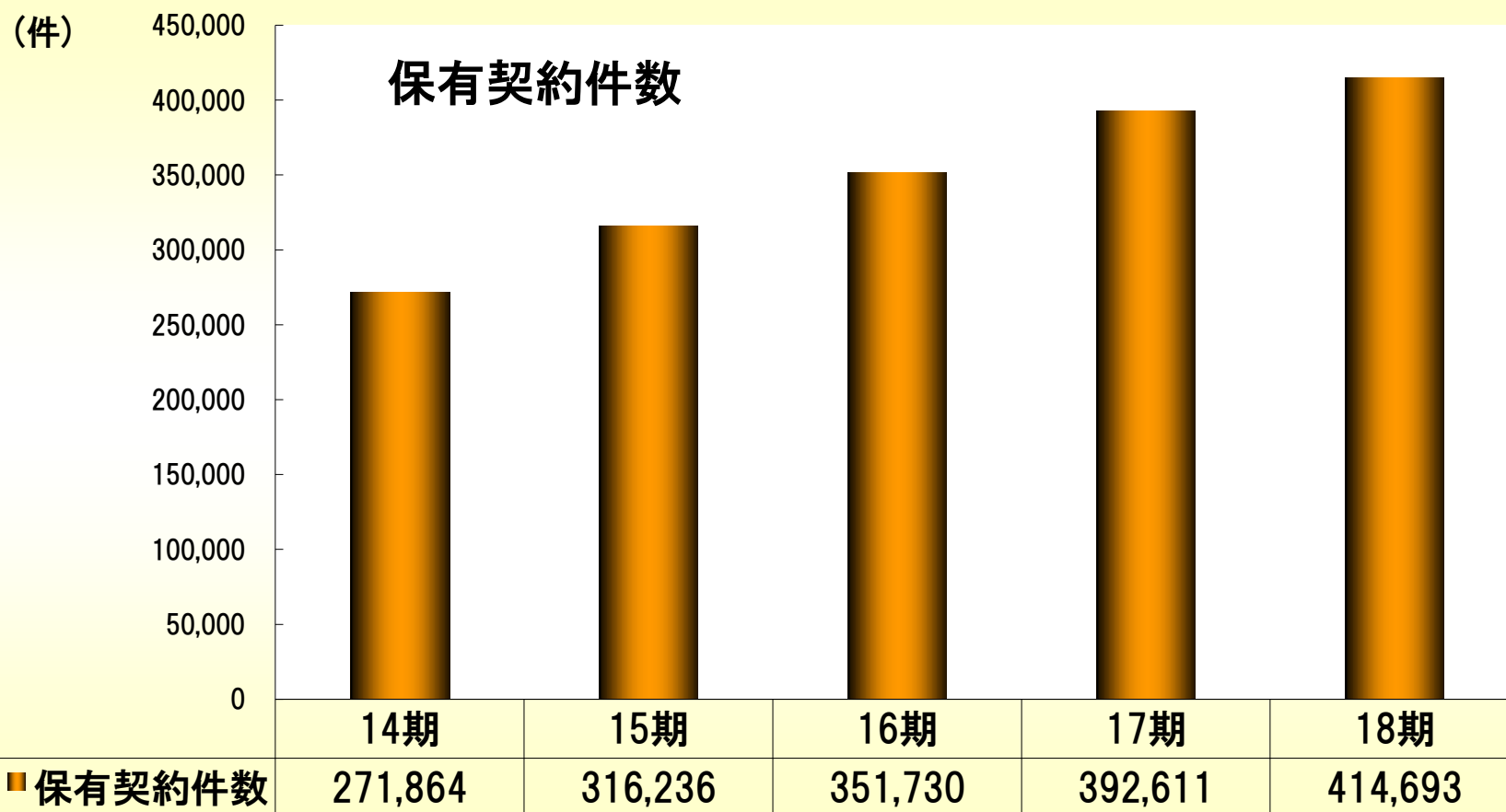


	14期	15期	16期	17期	18期
協業	0	394	834	1,326	1,995
通信販売	4,414	4,737	4,733	4,746	3,937
対面販売	4,403	4,096	5,197	5,226	4,314
合計	8,817	9,227	10,765	11,298	10,246
法人等	1,042	480	374	133	144

※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、前回発表の平成25年9月期第3四半期決算発表分より、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、報告しております。なお当該変更は、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。

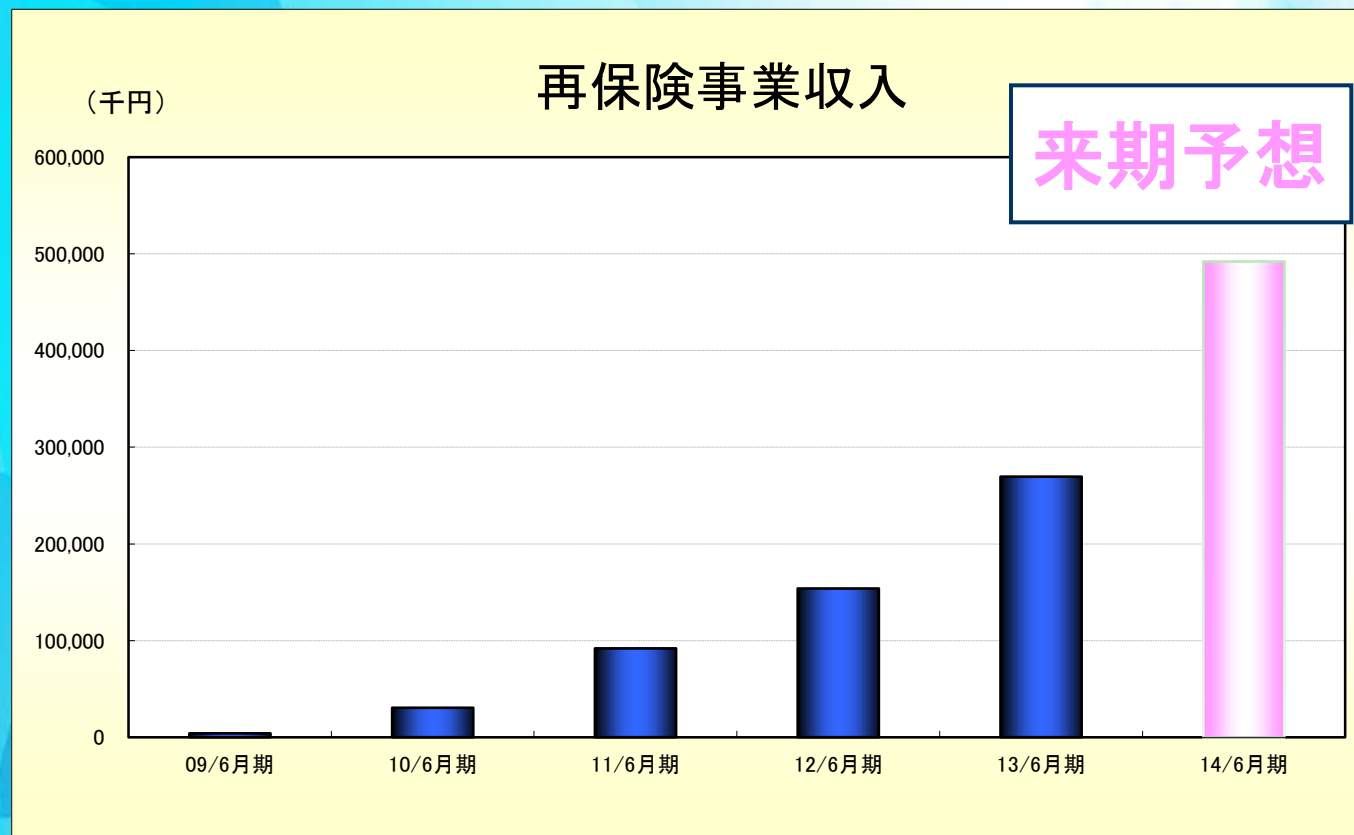
※ANPとは新契約年換算保険料の意味で、月払い保険料5,000円の場合、ANPは60,000円となります。

保有契約件数は順調に増加し、前期と比較し5.6%増



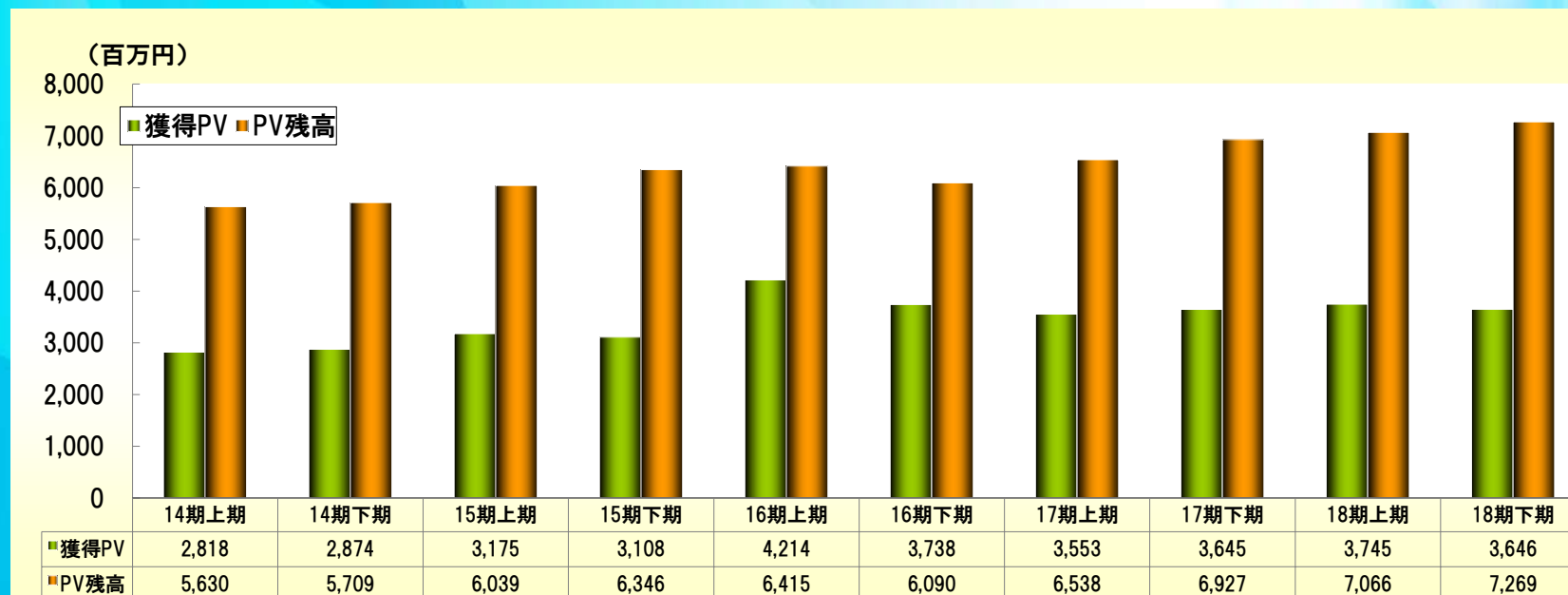
※ 当期の開示より保有契約件数の対象となるものは、生命保険・医療保険等継続・更新されるものであり、短期傷害保険分(旅行保険等)については除いております。

再保険事業収入は設立後、5期連続で大幅な伸びを示し、前期と比較し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

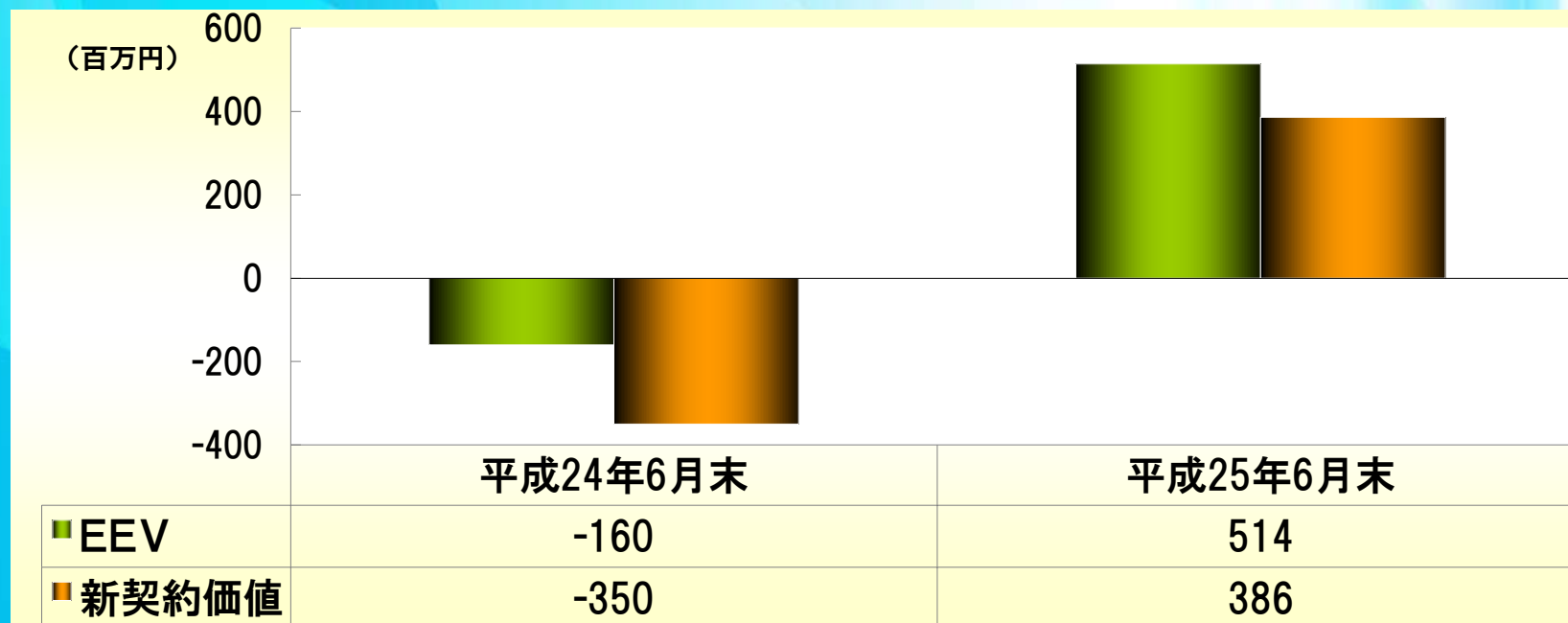
18期累計の獲得PVは7,391百万円となり、PV残高は7,269百万円となる



※1 PV(Present Value)とは当該期の新規契約より発生する保険手数料の収入見込額の現在価値を表し、申込ベースの金額から成立率、解約率、還元率を勘案して算出されたシミュレーション数値です。

※2 第18期上期より手数料率及び継続率等を最新の情報に見直しを行うなど、算出方法の変更を行っております。当該変更に伴い期間比較を容易にするため、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。

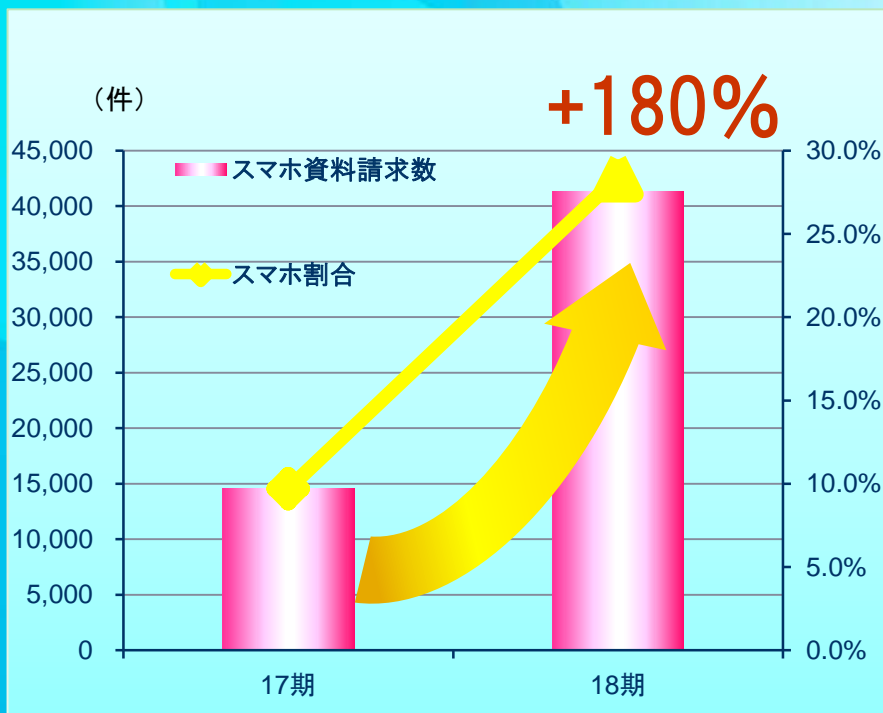
再保険子会社AdvanceCreate Reinsurance Incorporatedの2013年6月末現在のEEV(ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー)は514百万円、当上半期の新契約価値は386百万円



※1 EV(Embedded Value)とは、潜在する株主配当可能利益の現在価値を示す指標であり、新契約獲得時に将来の利益貢献を認識することにより、財務会計情報を補足する指標となります。当社は生命保険会社で広く採用されているヨーロッパ・エンベディッド・バリュー(EEV)を採用しております。

※2 EEVの計算は、専門的知識を有する第三者機関である有限責任監査法人トーマツに検証を依頼し意見書を受領しております。修正純資産、保有契約価値、新契約価値等の用語の意味並びに詳細な計算方法及び有限責任監査法人トーマツによる意見は、平成25年11月12日に開示しております「平成25年9月末におけるアドバンスクリエイトプレゼント・バリューと平成25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。

スマートフォン対応に注力



iPhoneアプリ「保険市場」を開発

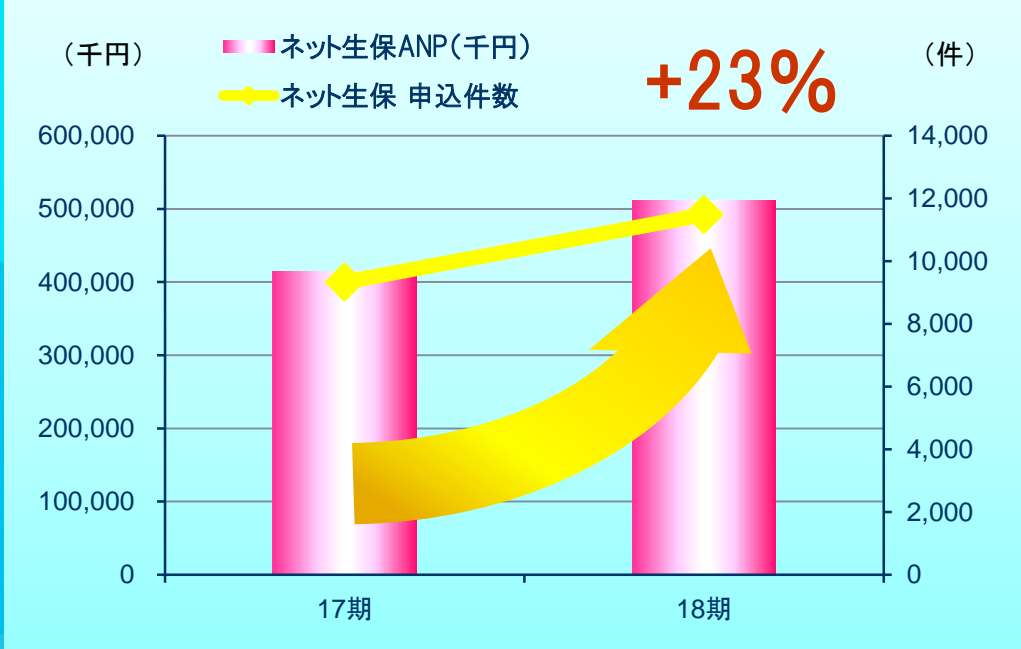


店舗相談予約が
簡単・便利に！

スマートフォン経由での資料請求数は180%増
(※前期比)

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

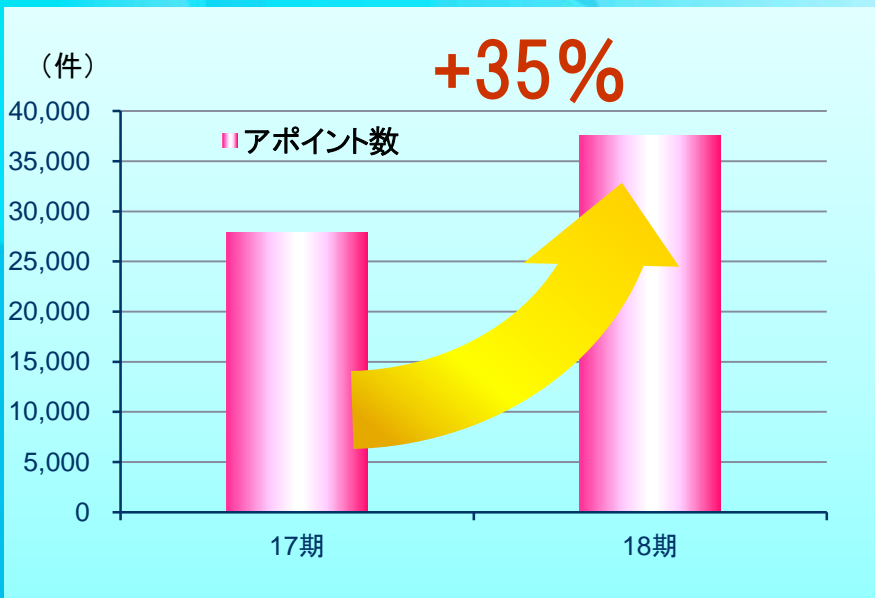
インターネットで申込みできる生命保険
一括見積りサービス提供開始



ネット生保取扱保険会社数24社69商品
 (2013年11月5日現在)
 ネット生保の申込件数・ANPともに約23%増
 (※前期比)

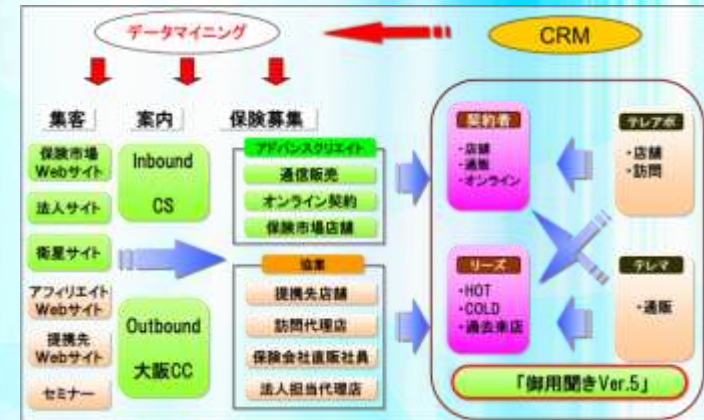
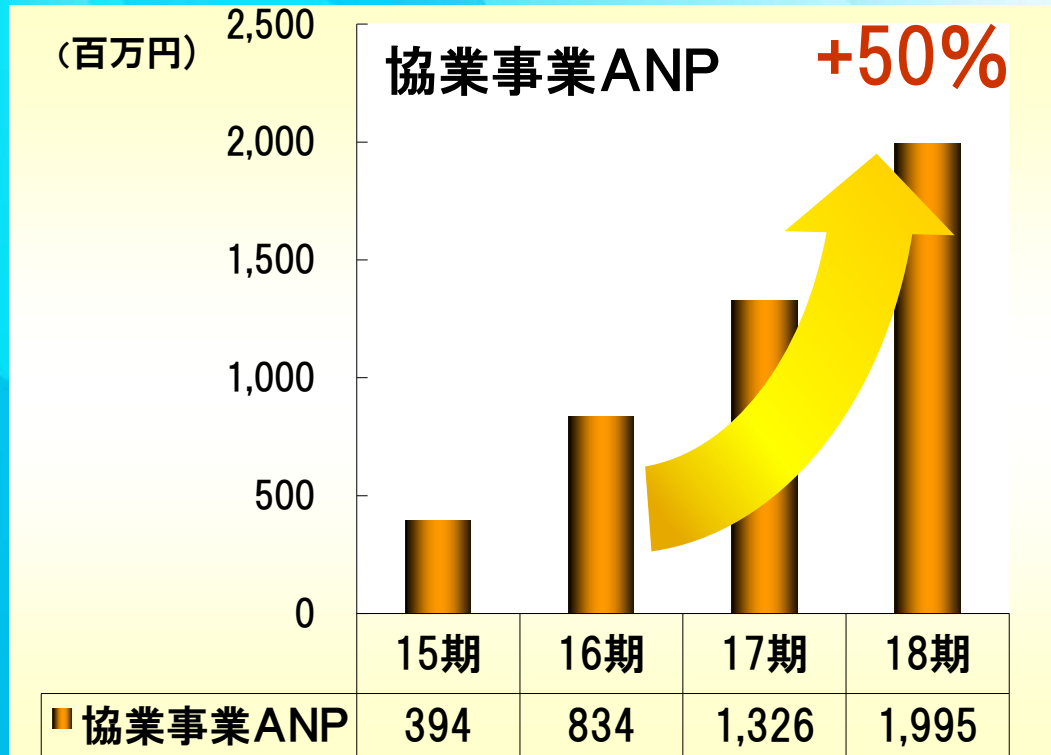


ネットからの誘導が中心となった来店・訪問予約



アポイント合計は約35%増
(※前期比)

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期比で約50%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 304社 提携店舗 428店 提携稼動募集人 約52千人)※2013年11月7日現在

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24社69商品（2013年11月5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

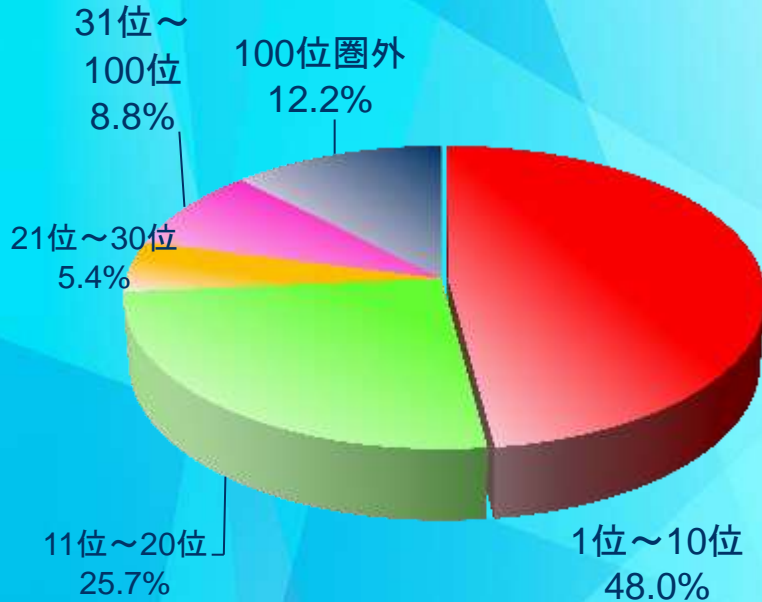
※ショールーミングとは

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。

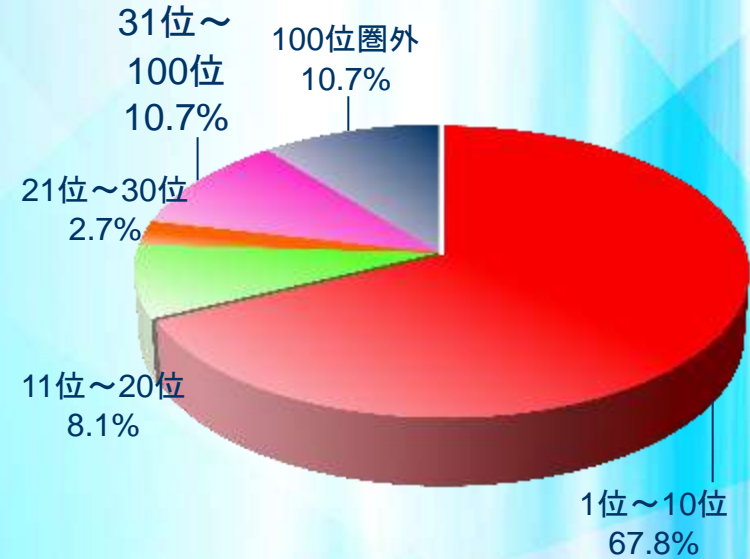


～Web上での優位性～

■保険に関するBIGワード(149ワード)の検索結果



2012年5月



2013年9月

(※1～10位以内キーワード数 初期取得 直近取得対比)

1.4倍

「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：222商品(2013年11月5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



■鉄拳作 パラパラ漫画「約束」をリリース

2013年8月18日にYouTubeにて配信後、2ヶ月を経たずして、視聴回数200万回を突破。



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

梅田支店



千里中央支店



札幌支店



神戸支店



仙台支店



広島支店



名古屋支店



福岡支店



横浜支店



東京支店



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・自社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

チャネルのポートフォリオ



収益のポートフォリオ
～保険に関するあらゆる収益機会へのアプローチ～



ダンベル型ビジネスモデル



※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。

◇テクノロジー

- ・システム開発強化

◇ガバナンス・コンプライアンス体制の強化

◇ロジスティックス

- ・通販フルフィルメント部門の強化
- ・コンサルティングサービスの向上

◇コンサルティングプラザ

- ・あべのハルカスへの出店

◇マーケティング

- ・保険比較サイトから情報メディアサイトへ

◆連結

■通期

- ・ 売上高は、 8,090百万円 (前期比 464百万円増)
- ・ 営業利益は、1,360百万円 (前期比 64百万円増)
- ・ 経常利益は、1,300百万円 (前期比 41百万円増)
- ・ 当期純利益は、750百万円 (前期比 101百万円増)

◆単体

■通期

- ・ 営業収益は、7,545百万円 (前期比 231百万円増)
- ・ 営業利益は、1,255百万円 (前期比 31百万円増)
- ・ 経常利益は、1,200百万円 (前期比 8百万円増)
- ・ 当期純利益は、695百万円 (前期比 104百万円増)

(単位:百万円)

連結	15期 通期実績	16期 通期実績	17期 通期実績	18期 通期実績	19期 通期予想	前期比
売上高	6,733	7,220	7,054	7,625	8,090	6.1%
営業利益	766	1,237	1,087	1,295	1,360	5.0%
経常利益	429	997	1,052	1,258	1,300	3.3%
当期純利益	446	665	569	648	750	15.6%
売上高経常利益率	6.3%	13.8%	14.9%	16.5%	16.1%	
ROE	12.6%	18.2%	14.8%	16.2%	17.5%	

単体	15期 通期実績	16期 通期実績	17期 通期実績	18期 通期実績	19期 通期予想	前期比
売上高	6,506	7,042	6,862	7,313	7,545	3.2%
営業利益	793	1,197	1,051	1,223	1,255	2.5%
経常利益	694	1,128	1,021	1,191	1,200	0.7%
当期純利益	563	293	544	590	695	17.8%

【株主還元】

平成26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円の配当を実施する予定であります。



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/>