

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。

2020年9月期 第2四半期 決算状況

2020年9月期 第2四半期 決算ハイライト

— 連結業績 —

売上高

5,575百万円となり、前年同期比**414百万円**の増収
(前年同期比8.0%の増収)

営業利益

856百万円となり、前年同期比**167百万円**の増益
(前年同期比24.3%の増益)

経常利益

821百万円となり、前年同期比**160百万円**の増益
(前年同期比24.3%の増益)

四半期純利益

552百万円となり、前年同期比**110百万円**の増益
(前年同期比25.0%の増益)

2020年9月期 第2四半期 損益計算書(連結)

(単位:百万円)	2019年9月期 第2四半期	構成比(%)	2020年9月期 第2四半期	構成比(%)	対前年同期 増減率(%)
売上高	5,161	100.0	5,575	100.0	8.0
保険代理店事業	4,398	85.2	4,680	83.9	6.4
ASP事業	17	0.3	97	1.7	446.7
メディア事業	899	17.4	1,265	22.7	40.8
再保険事業	380	7.4	415	7.5	9.1
連結修正	▲ 534	▲ 10.4	▲ 883	▲ 15.8	—
売上原価	1,521	29.5	1,602	28.7	5.3
売上総利益	3,639	70.5	3,973	71.3	9.2
営業費用	2,950	57.2	3,116	55.9	5.6
営業利益	689	13.4	856	15.4	24.3
保険代理店事業	457	8.9	646	11.6	41.4
ASP事業	▲ 22	▲ 0.4	12	0.2	—
メディア事業	210	4.1	139	2.5	▲ 33.9
再保険事業	42	0.8	57	1.0	33.6
経常利益	661	12.8	821	14.7	24.3
四半期純利益	442	8.6	552	9.9	25.0
一株当たり四半期純利益(円)	42.66		53.31		

保険代理店事業においては、積極的かつ効率的なWebプロモーションを実施したことにより、増収増益となりました。前年度より独立セグメントとなったASP事業においても、協業代理店へのACP販売が好調に推移し、増収増益となりました。メディア事業においては、保険選びサイト「保険市場(ほけんいちば)」への広告出稿が引き続き好調に推移し増収となった一方、広告原価、及び販管費が増加したため、減益となりました。また、再保険事業では、順調に売上高が増加した結果、増収増益となりました。

2020年9月期 第2四半期 貸借対照表(連結)

(単位:百万円)	2019年9月期末	2020年9月期 第2四半期末	増減
流動資産	5,013	5,873	859
現預金	678	1,189	511
売掛金	1,001	1,994	993
未収入金	2,785	1,897	▲ 887
その他	548	790	242
固定資産	3,154	3,359	204
有形固定資産	583	551	▲ 32
無形固定資産	574	619	44
投資その他の資産	1,995	2,188	193
資産合計	8,168	9,241	1,073

(単位:百万円)	2019年9月期末	2020年9月期 第2四半期末	増減
流動負債	2,439	2,792	353
短期有利子負債	71	71	0
その他	2,367	2,721	354
固定負債	1,137	1,142	4
長期有利子負債	473	450	▲ 23
その他	663	691	28
負債合計	3,576	3,935	358
資本金	2,915	2,915	-
資本剰余金	352	343	▲ 8
利益剰余金	2,424	2,710	286
自己株式	▲ 1,139	▲ 689	450
その他	39	25	▲ 13
純資産合計	4,591	5,306	714
負債及び純資産合計	8,168	9,241	1,073

【資産】

資産合計は、前期末に比べ1,073百万円増加し9,241百万円となりました。これは主に流動資産における、売掛金の増加993百万円によるものです。

固定資産は、前期末に比べ204百万円増加しましたが、これは主に、投資その他の資産の増加193百万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358百万円増加し3,935百万円となりました。これは主に流動負債における未払金の増加208百万円等によるものです。

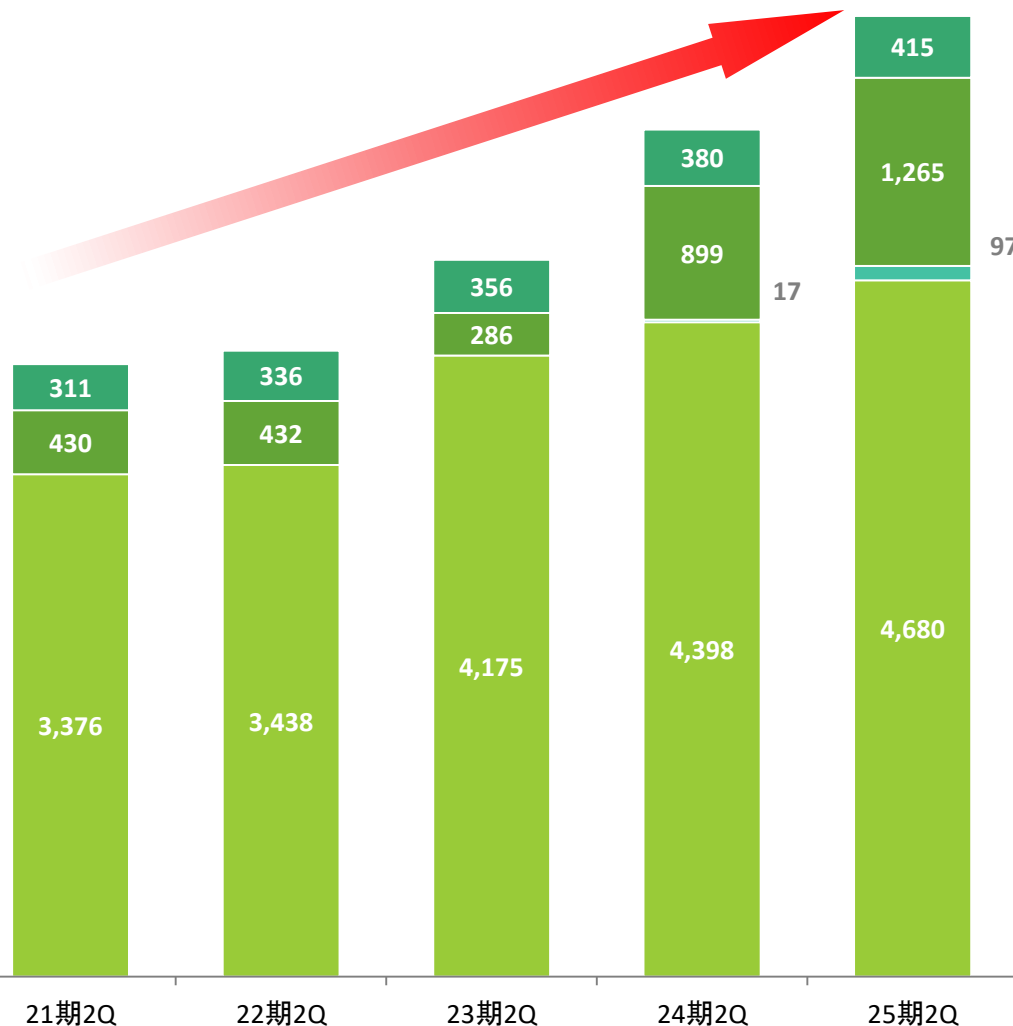
純資産合計は、前期末に比べ714百万円増加しましたが、これは主に、親会社株主に帰属する四半期純利益552百万円の計上、剰余金の配当266百万円、及び自己株式の処分450百万円によるものです。

2020年9月期 第2四半期 キャッシュ・フロー計算書(連結)

(単位:百万円)	2019年9月期 第2四半期	2020年9月期 第2四半期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	264	596	331
税金等調整前当期純利益	661	822	160
減価償却費	187	196	8
売掛債権の増減額	▲ 378	▲ 993	▲ 614
その他	▲ 204	571	776
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 157	▲ 201	▲ 43
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 490	113	603
有利子負債の増減額	▲ 57	▲ 59	▲ 2
配当金の支払額	▲ 268	▲ 265	2
その他	▲ 164	438	603
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	2	1
現金及び現金同等物の増減額	▲ 382	510	893
現金及び現金同等物の期首残高	1,689	616	
現金及び現金同等物の期末残高	1,306	1,126	▲ 179

セグメント別売上高

(単位:百万円)



	24期2Q	25期2Q	前年同期比
再保険	380	415	9.1%
メディア	899	1,265	40.8%
ASP	17	97	446.7%
保険代理店	4,398	4,680	6.4%
合計	5,696	6,458	13.4%

前年同期比
13.4%増

※ 連結修正前

セグメント別営業利益

(単位:百万円)



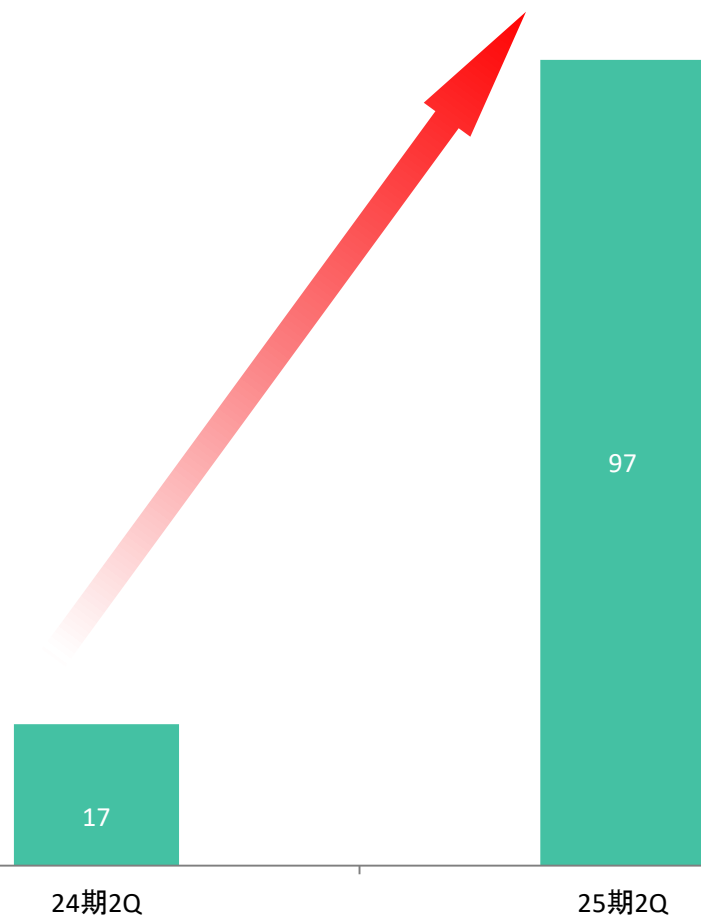
	24期2Q	25期2Q	前年同期比
再保険	42	57	33.6%
メディア	210	139	▲ 33.9%
ASP	▲ 22	12	—
保険代理店	457	646	41.4%
合計	688	855	24.3%

前年同期比
24.3%増

※ 連結修正前

ASP事業売上高

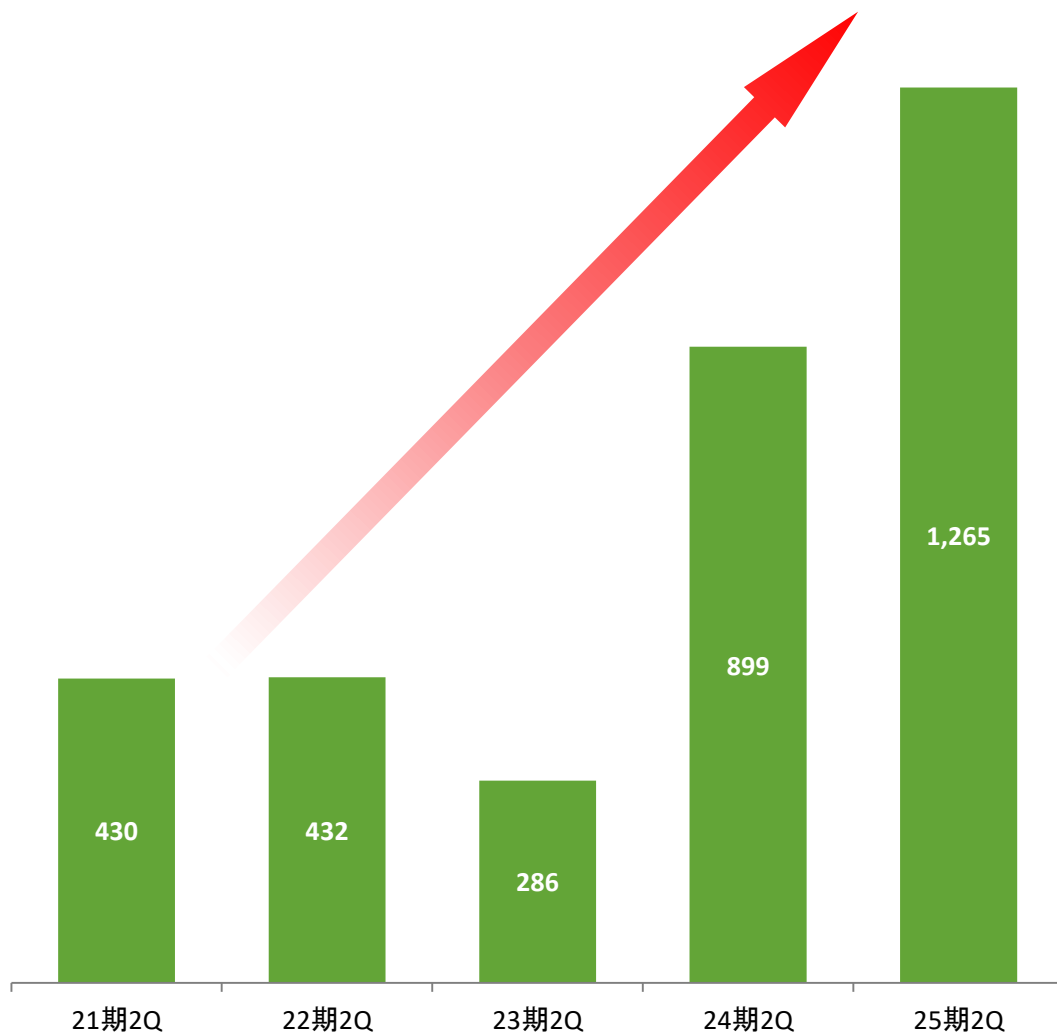
(単位:百万円)



前年同期比
5.5倍

メディア事業売上高

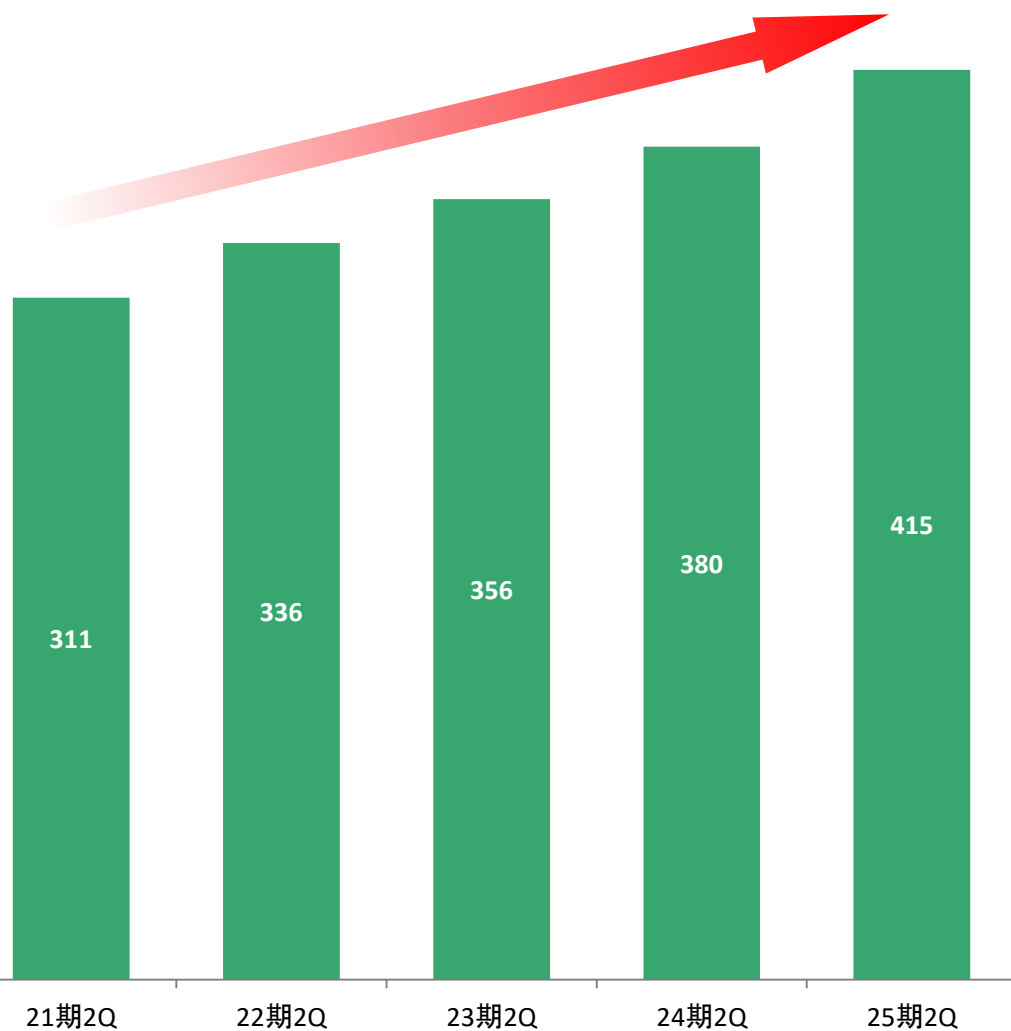
(単位:百万円)



前年同期比
40.8%増

再保険事業売上高

(単位:百万円)



前年同期比
9.1%増

25期通期予想

(単位:百万円)

連結	21期 通期実績	22期 通期実績	23期 通期実績	24期 通期実績	25期 通期予想	対前期 増減率
売上高	7,295	8,137	9,468	10,365	11,400	10.0%
営業利益	954	1,043	1,168	1,345	1,570	16.7%
経常利益	926	1,024	1,135	1,297	1,500	15.6%
当期純利益	582	742	785	844	1,000	18.4%
ROE	12.4%	16.2%	17.3%	18.6%	19.7%	
売上高経常利益率	12.7%	12.6%	12.0%	12.5%	13.2%	
配当性向	87.7%	67.9%	66.9%	61.3%	51.7%	
自己資本比率	65.5%	59.3%	57.9%	56.2%	58.7%	

【株主還元】

2020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

	目標値	前期実績
ROE	20%以上	18.6%
売上高経常利益率	20%以上	12.5%
配当性向	50%以上	61.3%
自己資本比率	80%以上	56.2%

当社の戦略

人とテクノロジーを深化させ進化する会社

Advance Create の歴史 深化と進化

1997年
ポスティング開始

2004年
保険ショップの展開

2007年
Webマーケティング

2013年
コンサルティングプラザ

2016年
メディアレップ事業

2020年3月
オンライン面談



1995

2004

2009

2013

2020



2002年
メディア事業
株式会社 保険市場
Advance Insurance Marketing

2008年
再保険事業
Advance Create Reinsurance Inc.



2018年
ASP事業
御用聞き 丁稚 folder

2002年
大阪証券取引所
ナスダックジャパン上場

2016年
東京証券取引所一部指定

「保険を買いに行く」というライフスタイルの確立

保険代理店上場というムーブメント＝保険代理業の産業化

収益のポートフォリオ

『競争より共生』



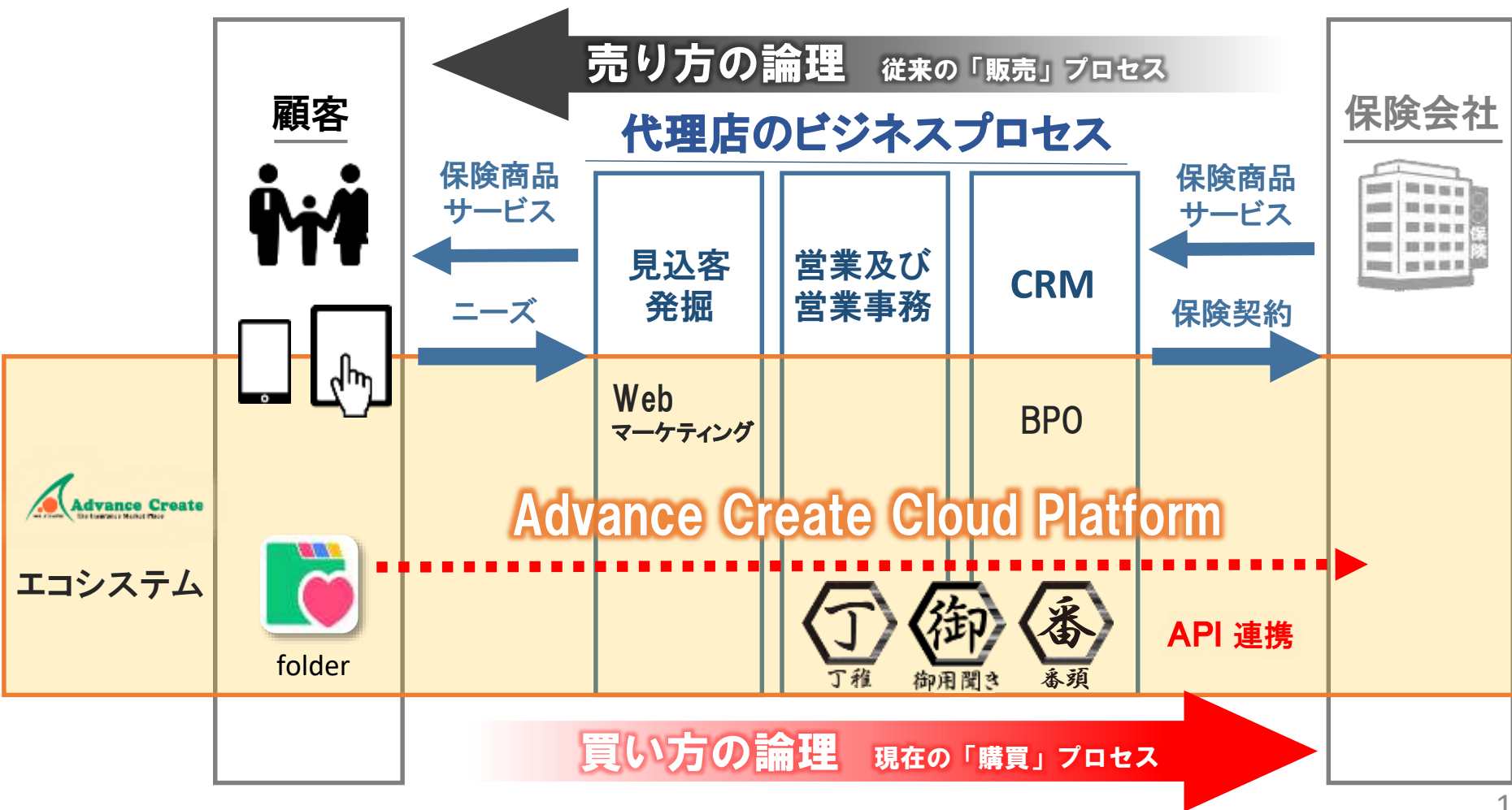
Online Merges with Offline.

- ▶ OMO (Online Merges with Offline.)とは、「オンラインとオフラインの融合」を意味し、OnlineとOfflineを一つの大きなマーケットとしてみなしてサービスや機能を融合させていく考え方です。
- ▶ 当社は、Onlineではお客様に利便性を、Offlineでは最高の体験を提供いたします。



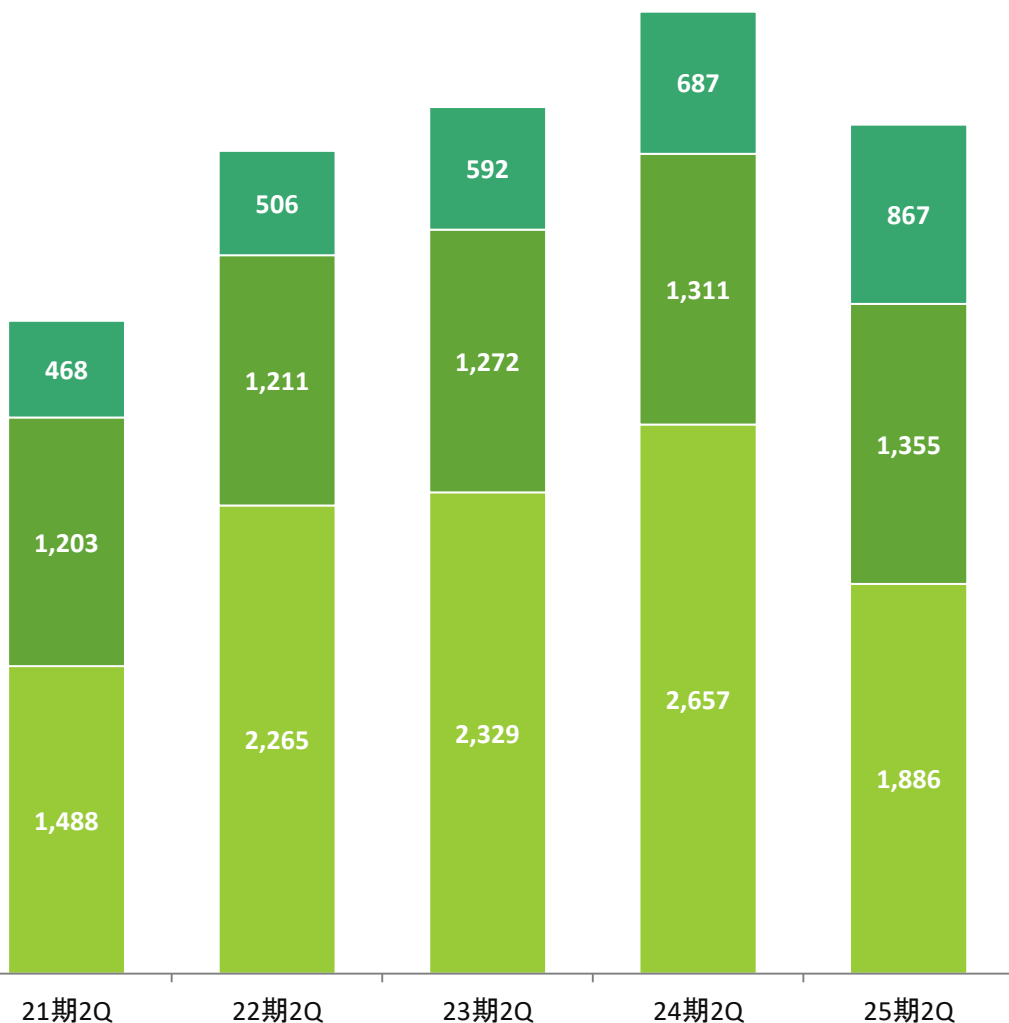
Advance Create のエコシステム

- ▶ エコシステム(生態系)とは、ある一部の地域や空間において、動植物が互いに依存して生態を維持する状態を指し、そのことが転じてビジネスにおいては、業界や製品がお互いに連携することで大きな収益構造を構成する状態を意味します。
- ▶ 当社では、ACPの販売やBPOの推進等により、保険会社、保険代理店、一般顧客を含めたエコシステムを形成いたします。



チャンネル別申込ANP

(単位:百万円)



	24期2Q	25期2Q
協業	687	867
非対面販売	1,311	1,355
対面販売	2,657	1,886
合計	4,656	4,109

前年同期比
11.7%減

※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。
※2019年9月期決算まで「通信販売」と記載しておりましたが、
2020年9月期決算より「非対面販売」と名称を改めております。

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月より全国のコンサルティングプラザを順次リニューアルしています。
- ▶ 2020年5月に横浜コンサルティングプラザを増床リニューアルオープンいたしました。



オンライン保険相談サービス(オンライン面談)を開始

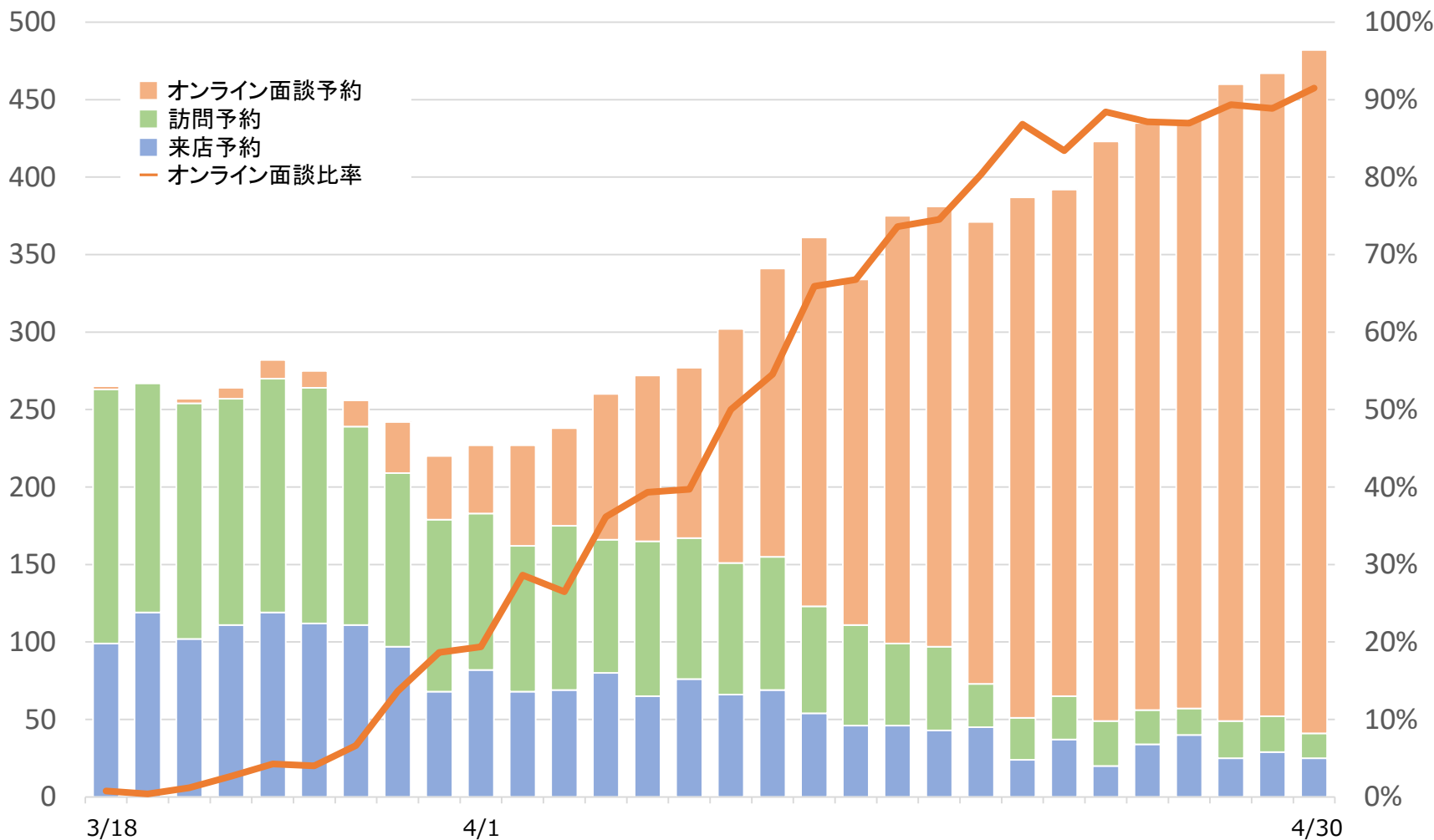
- ▶ 2020年3月18日より、ビデオ通話で保険相談ができるサービス「オンライン面談」を開始しました。
- ▶ コンサルティングプラザにおける最高のサービスを、オンラインで体験いただける「オンライン面談」は、新型コロナウイルス感染症に係る不安心理と外出自粛の広まりもあり、急速に利用数を拡大しております。
- ▶ 出勤率7割削減を実現しながら、在宅勤務でお客様と面談すると同時に、お客様対応の録画・録音、コンプライアンス部門によるモニタリング等の管理体制を構築しております。



オンライン面談 利用予約数推移

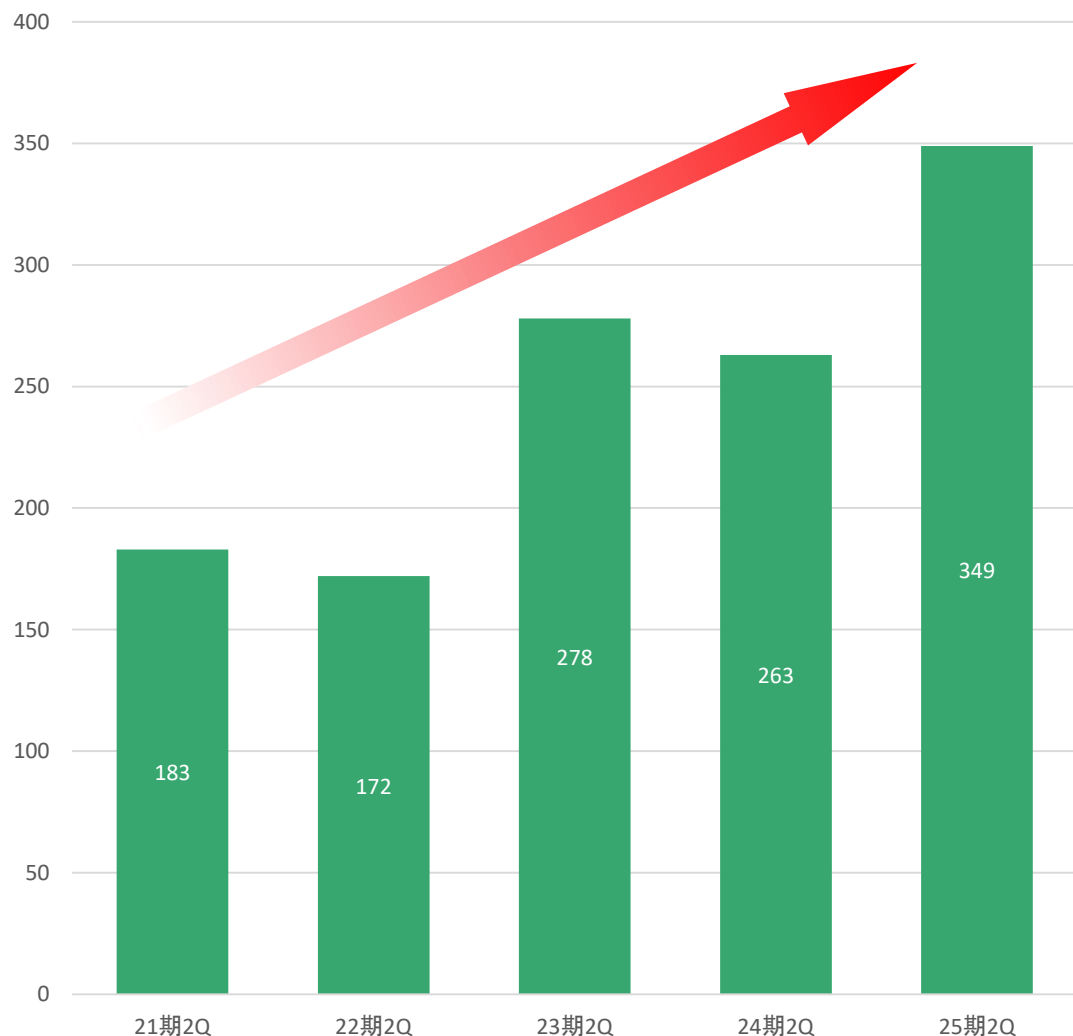
(単位:件)

来店・訪問・オンライン面談比率



ネット生保申込ANP

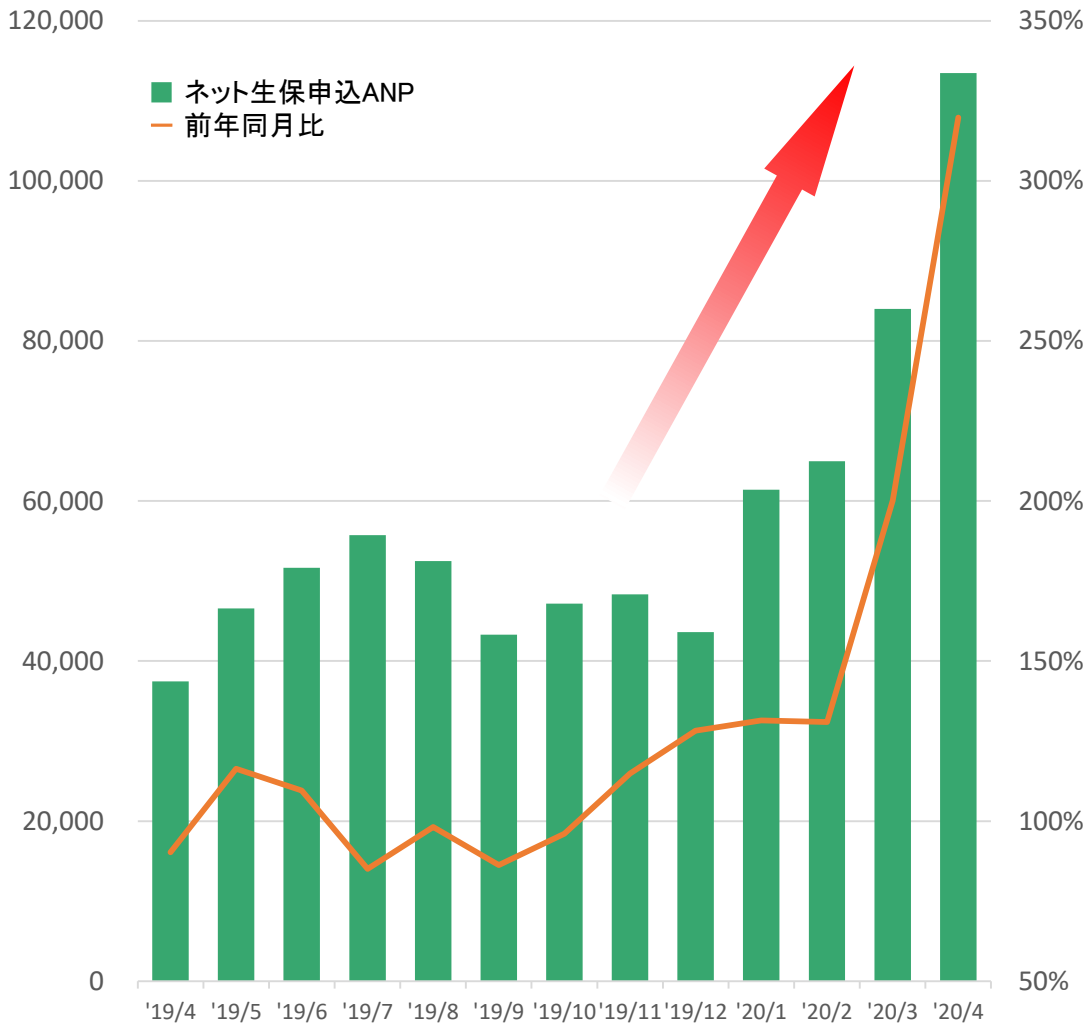
(単位:百万円)



前年同期比
32.6%増

ネット生保申込ANP(4月度速報)

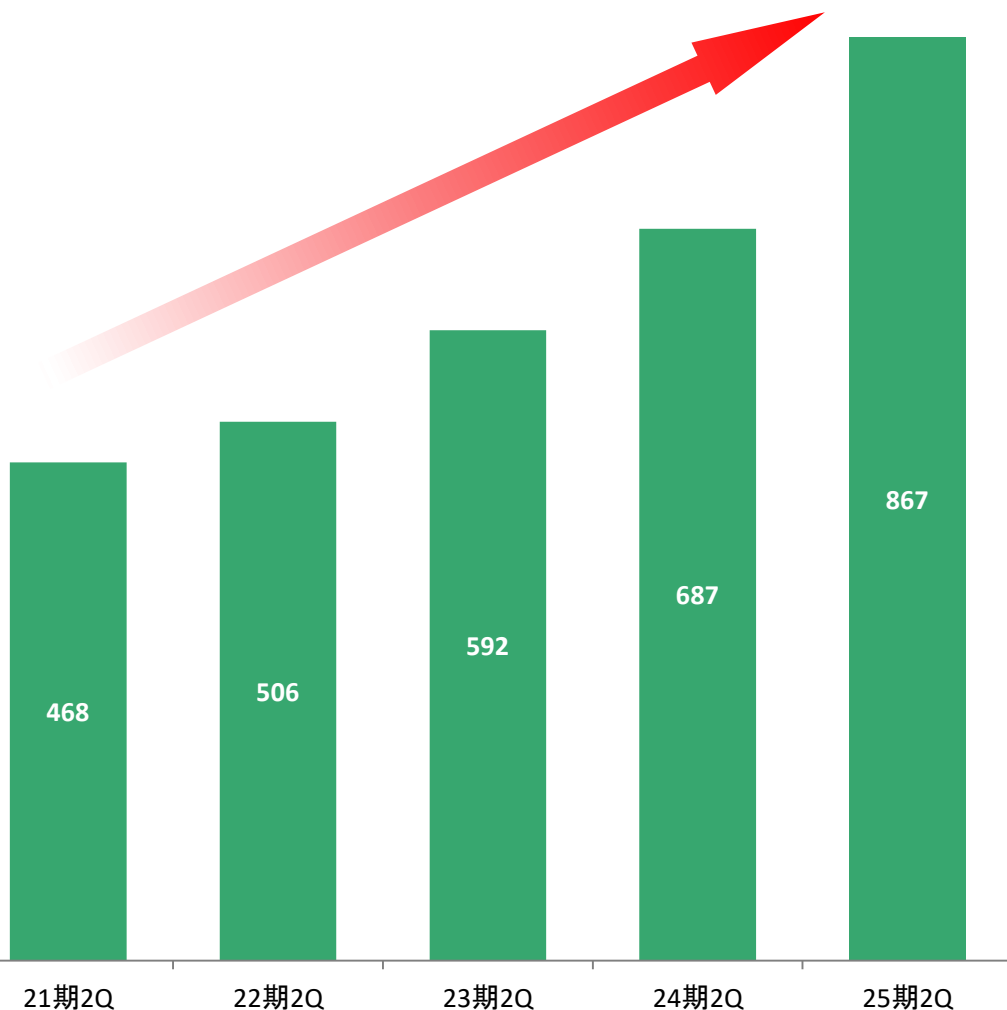
(単位:千円)



前年同月比
3.2倍

協業販売ANP

(単位:百万円)

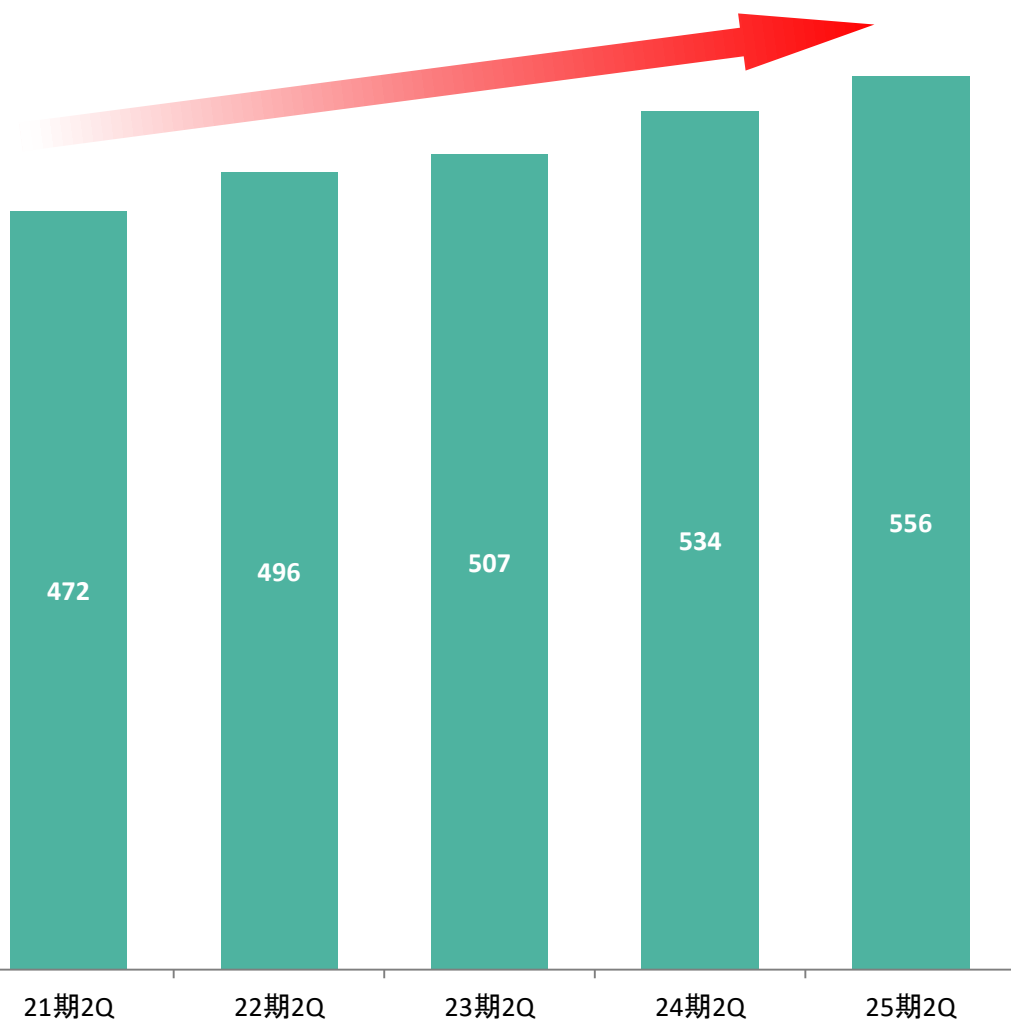


前年同期比
26.2%増

■ 提携代理店 92社(提携店舗 569店)
協業募集人数 57,384人
※2020年3月31日現在

保有契約件数

(単位:千件)



前年同期比
4.0%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。

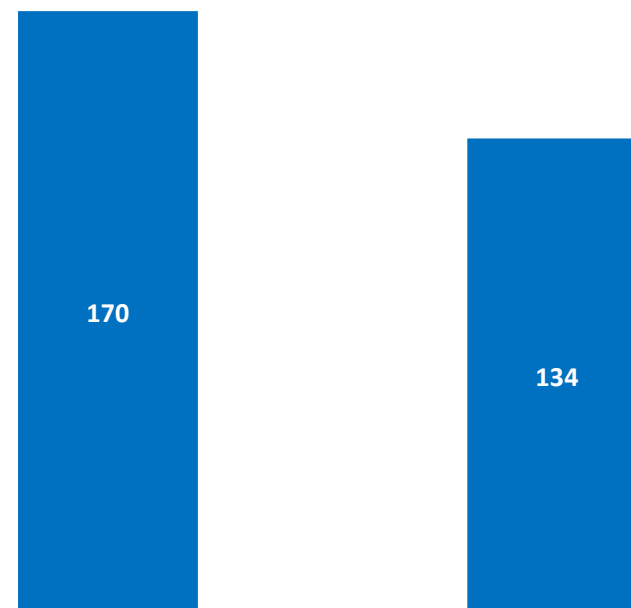
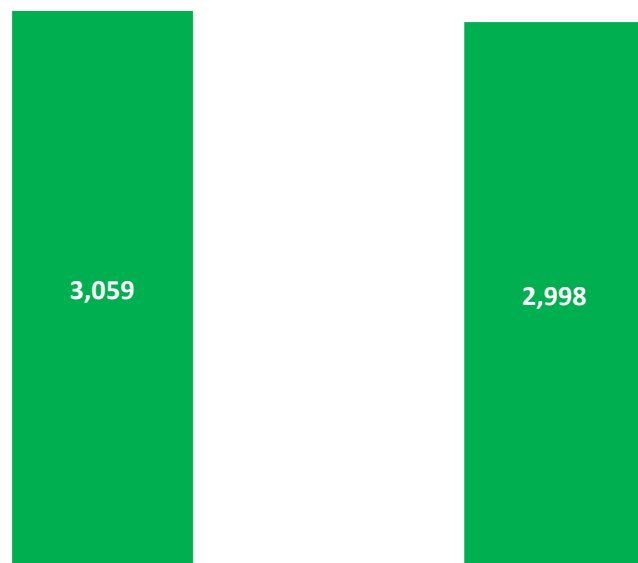
EEV推移(再保険事業収益現在価値)

EEV

新契約価値

(単位:百万円)

(単位:百万円)



2019年6月末

2019年12月末

2018年度上期

2019年度上期

- ※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、2020年5月13日に開示しております「2019年12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。

Advance Create Cloud Platform (略称: ACP)

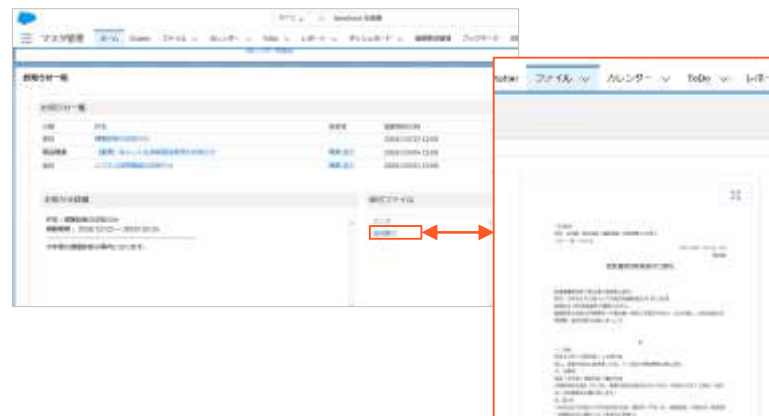
- ▶ 保険に関するあらゆるデータをお客様や保険会社、保険代理店間で、相互に連携できるシステム構想
- ▶ 顧客管理システム「御用聞き」と申込情報の共有システム「丁稚 (DECHI)」、保険証券管理アプリ「folder」を販売
- ▶ 2020年5月13日現在、生命保険会社14社と連携



御用聞き / 丁稚(DECHI) / 番頭(BANTO)

▶ 御用聞き

アドバンスクリエイトが社内向けに20年以上に渡って改良を重ねてきた顧客管理システムです。
社内通達等のグループウェアから、顧客管理、保険業法対応、代理店手数料集計等を一元管理することができます。



▶ 丁稚 (DECHI)

各保険会社の保険料試算・申込システムに、お客様の基本情報を一括入力することができる申込情報の共有システムです。
保険募集人の入力時間を短縮し、入力間違い等のミスを防ぐだけでなく、お客様にお待ちいただく時間も短縮できます。



▶ 番頭 (BANTO) ※2020年中頃外部販売予定

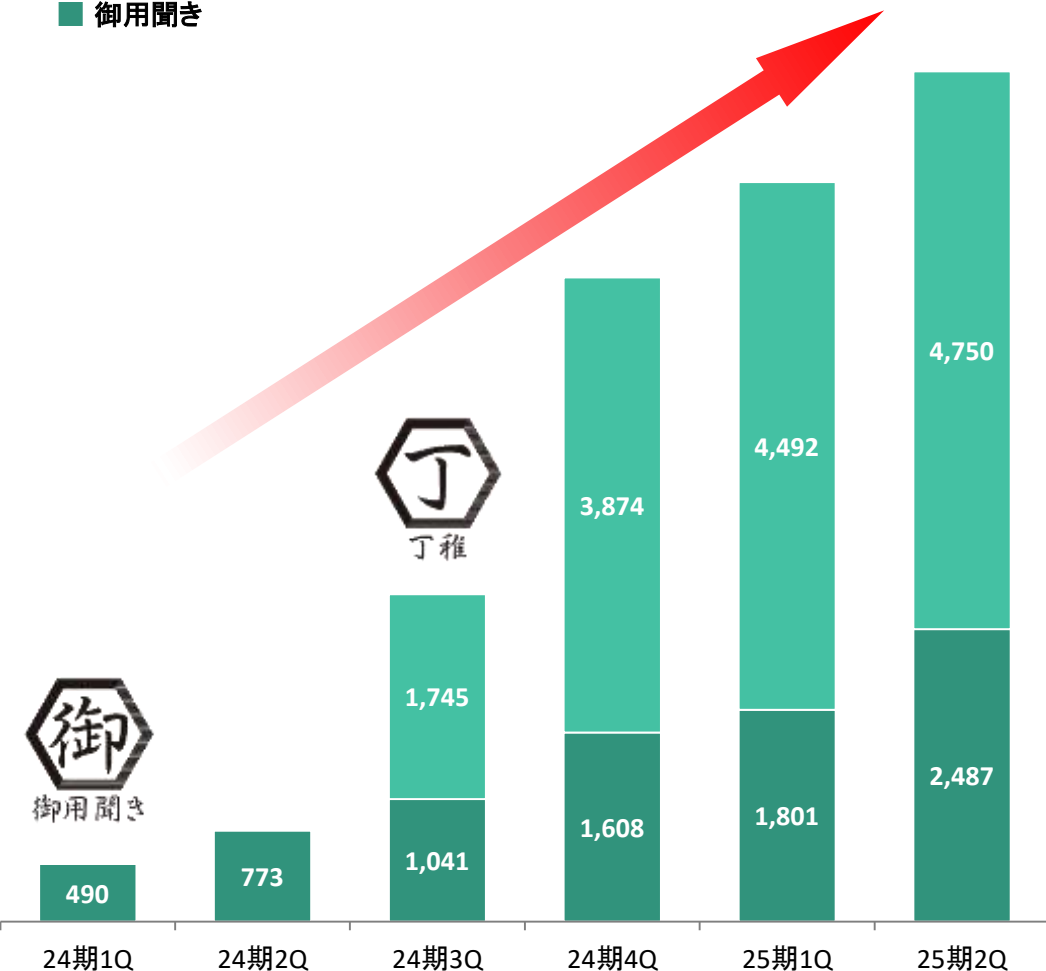
お申込みいただいた契約の成立状況や、既契約の異動情報を自動的に保険会社システムに照会し、顧客管理システムに入力します。
募集人の照会作業時間を短縮し、成立連絡や異動情報に伴う契約確認などをよりスムーズに行えます。



御用聞き / 丁稚(DECHI) の利用ID数(累計)

(単位:ID)

■ 丁稚 (DECHI)
■ 御用聞き



前年同期比
6,464ID増

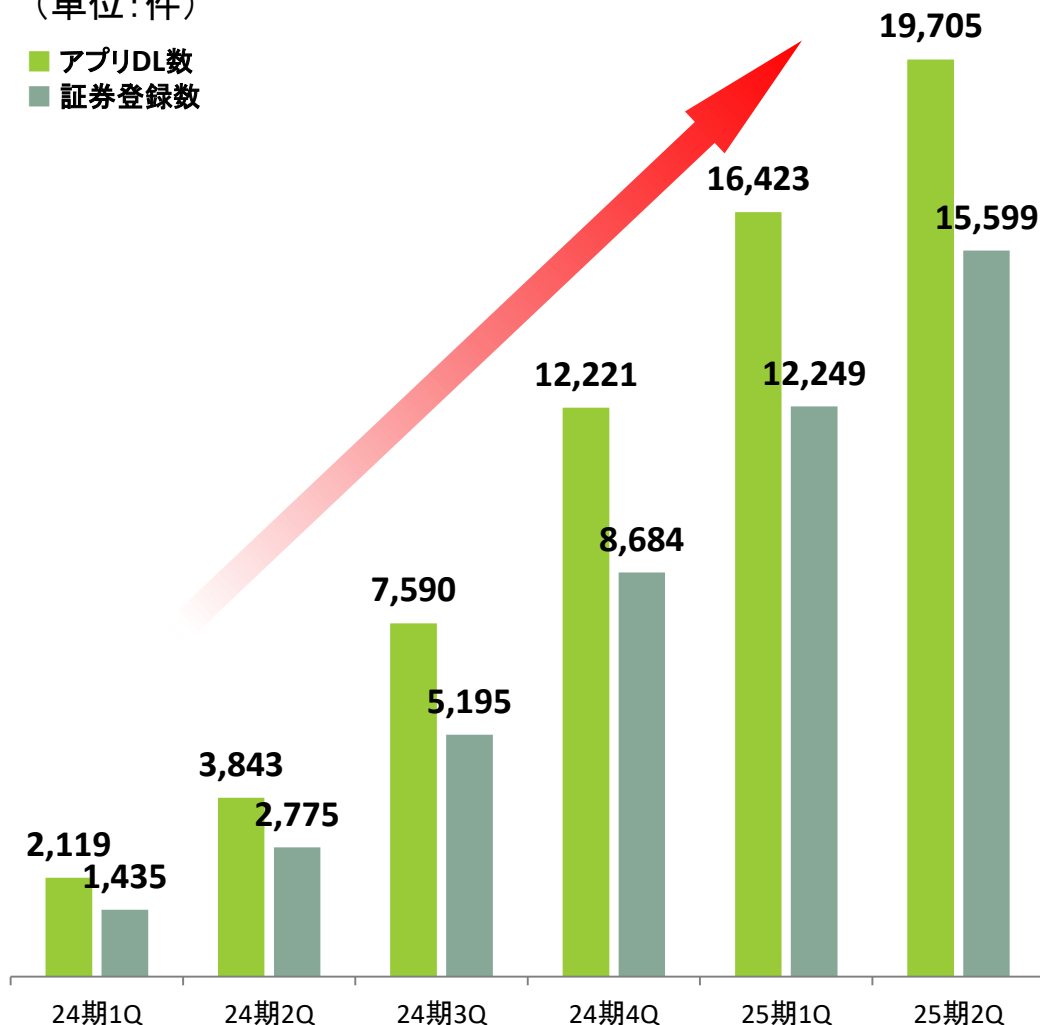
保険証券管理アプリ folder



アプリDL数&証券登録数(累計)

(単位:件)

■ アプリDL数
■ 証券登録数



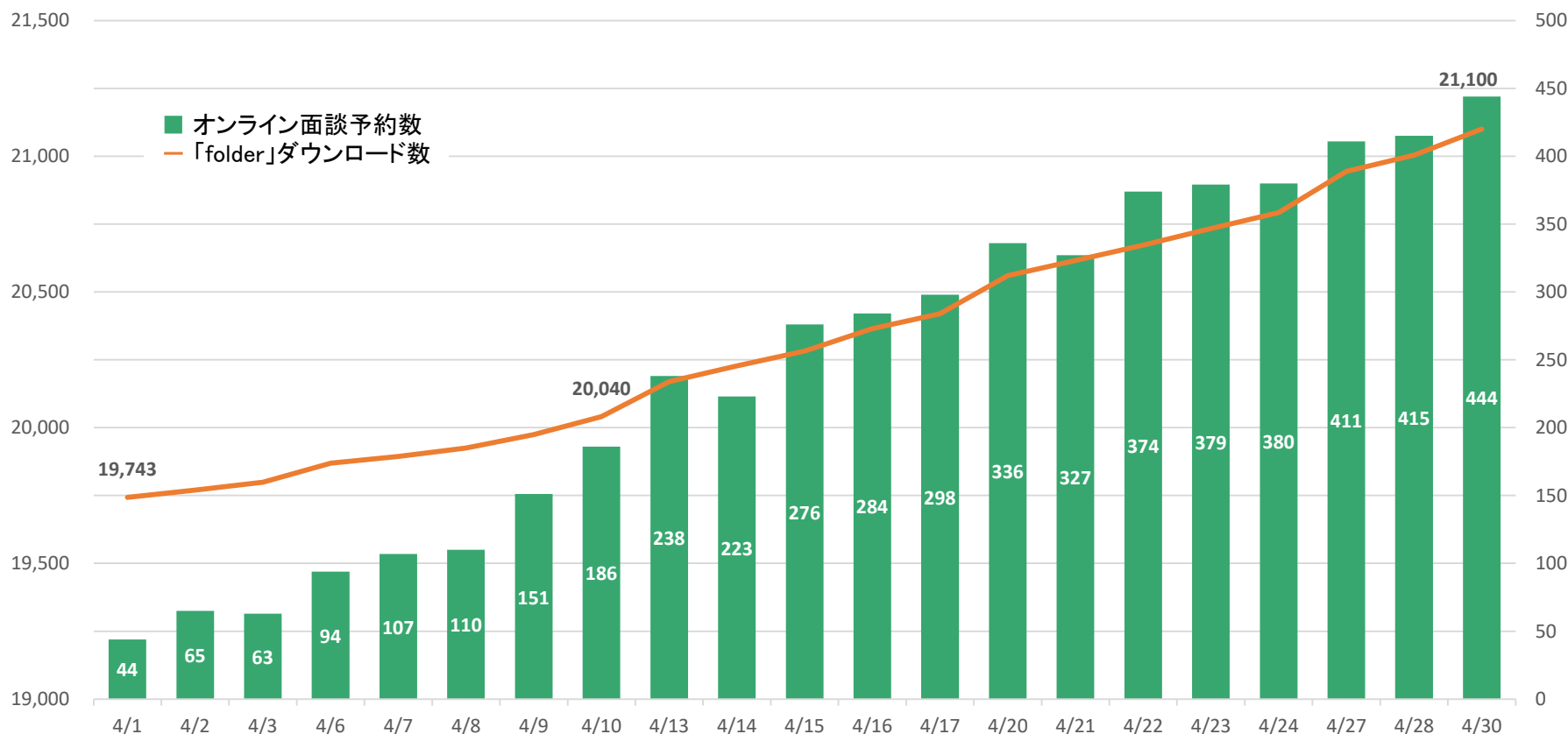
- ▶ AIにより保険書類をデータ化し、クラウド上で管理できるアプリ「folder」
- ▶ 家族連携機能によって、任意の保険証券を大切なご家族と共有
- ▶ 登録された保険の内容をもとに、保障の過不足を自動で診断



オンライン面談と保険証券管理アプリ folder



- ▶ 「folder」に登録いただいた証券情報を活用することで、証券診断や新規申込のコンサルティングをよりきめ細やかに行えます。
- ▶ 対面時に証券を持参いただけない「オンライン面談」においても、「folder」をダウンロードし、証券登録いただくことで、対面と同水準のサービスがご提供できます。
- ▶ 「オンライン面談」の増加に伴い、「folder」のダウンロード数も好調に増加しております。



保険業界のサービスプロバイダー BPO事業

- ▶ 各保険会社・保険代理店から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
- ▶ 当社のコンタクト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



・ 既契約情報



- ・ お客様へのコンタクト
- ・ 満足度調査アンケート



- ・ 見込み客の発掘
- ・ アンケート結果のフィードバック



- ・ 住所変更等の申し出
- ・ 既契約見直し希望



保険市場 / Advance Create Reinsurance Inc.

株式会社保険市場



メディア事業

- ▶ 保険会社より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



メディアレップ事業

- ▶ 自社の広告運用業務のノウハウを用い、保険会社等の広告運用を受託
- ▶ 保険専門の広告代理店として初のYahoo!マーケティングソリューション
★★パートナーに認定



Advance Create Reinsurance Inc.



再保険事業

- ▶ 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〉
2020年3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

人材投資

令和を担う人材の採用と育成

- 採用活動の強化
 - ▶採用ページのリニューアル
 - ▶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
営業時間の短縮
 - ▶リモートワークの推進



2024年10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
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	



財務健全性の確保

13年ぶりとなるエクイティ・ファイナンスを実施

- 自己株式処分(調達額422百万円)
 - ▶ 紐帯強化による収益性向上を目的としてネオファースト生命保険株式会社に自己株式を譲渡
- 新株予約権発行(調達予定額742百万円)
 - ▶ 行使価額修正条項付のため株価上昇時に調達額が増加するメリットを享受
 - ▶ 株式流動性が向上
 - ▶ 最大希薄化率は3.64%に固定

調達資金はシステム開発等に充当

⇒ 適切な財務健全性を確保しつつ、
収益性向上により高い資本効率を維持



2020年2月18日

各位

大阪市中央区瓦町三丁目5番7号
株式会社アドバンスクリエイト
代表取締役社長 濱田 佳治
(コード番号: 8794 東証第一部)
(連絡先) 総合企画部長 高田 尚
電話: 06-6204-1193

**第三者割当による自己株式の処分及び
行使価額修正条項付新株予約権の発行に関するお知らせ**

当社は、2020年2月18日開催の取締役会において、第三者割当による自己株式の処分（以下「本自己株式処分」という。）及び第三者割当による第9回新株予約権（行使価額修正条項付）（以下「本新株予約権」という。）の発行に関し、下記のとおり決議いたしましたので、お知らせいたします。

1. 本自己株式処分及び本新株予約権の募集の概要

①本自己株式処分

(1)	処分株式数	普通株式207,500株
(2)	発行価格	1株につき1,858円
(3)	発行価格の総額	422,695,000円
(4)	申込期日	2020年3月5日
(5)	払込期日	2020年3月5日
(6)	処分の方法	第三者割当の方法により、ネオファースト生命保険株式会社（以下「ネオファースト生命保険」という。）に全ての株式を割り当てます。
(7)	その他	上記各号については、金融商品取引法による届出の効力発生を条件とします。

②本新株予約権の募集

(1)	割当日	2020年3月5日
(2)	新株予約権数	4,000個

詳細は2020年2月18日付プレスリリースをご参照ください。

<https://www.advancecreate.co.jp/sites/advancecreate.co.jp/files/ir/20200218PressRelease.pdf>

管理体制の強化・継続

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
オンライン面談等の新規WEBビジネスにおいても、モニタリング等により万全の体制を整備

情報セキュリティ

- ◆ 個人情報保護体制の運営・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

提携保険代理店の管理体制監査

- ◆ 提携保険代理店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 2019

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

社長室

林 寛一郎

TEL

06-6204-1193(代表)

メールアドレス

acir@advancecreate.co.jp

URL

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