

株式会社アドバンスクリエイト 2021年9月期 第2四半期 業績説明資料

(2020年10月～2021年3月)



2021年5月13日



証券コード:8798

目次

<u>I. 2021年9月期 第2四半期 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	8
<u>II. 当社の戦略</u>	12
<u>III. 直近の状況</u>	28
■ 直近の売上・アポイント	29
■ 通期予想	33
■ ESGの取り組み	35
<u>IV. 補足資料</u>	37

I . 2021年9月期 第2四半期 決算状況

2021年9月期 第2四半期 決算ハイライト

— 連結業績 —

売上高

5,778百万円となり、前年同期比**202百万円**の増収
(前年同期比3.6%の増収)

営業利益

1,221百万円となり、前年同期比**364百万円**の増益
(前年同期比42.5%の増益)

経常利益

1,164百万円となり、前年同期比**342百万円**の増益
(前年同期比41.7%の増益)

四半期純利益

759百万円となり、前年同期比**206百万円**の増益
(前年同期比37.4%の増益)

2021年9月期 第2四半期 損益計算書(連結)

(単位:百万円)	2020年9月期 第2四半期	構成比(%)	2021年9月期 第2四半期	構成比(%)	前年同期比 増減率(%)
売上高	5,575	100.0	5,778	100.0	3.6
保険代理店事業	4,680	83.9	4,793	83.0	2.4
A S P事業	97	1.7	89	1.5	▲ 8.4
メディア事業	904	16.2	782	13.5	▲ 13.6
メディアレップ事業	360	6.5	432	7.5	19.8
再保険事業	415	7.5	459	8.0	10.6
連結修正	▲ 883	▲ 15.8	▲ 778	▲ 13.5	—
売上原価	1,602	28.7	1,313	22.7	▲ 18.0
売上総利益	3,973	71.3	4,464	77.3	12.4
営業費用	3,116	55.9	3,243	56.1	4.1
営業利益	856	15.4	1,221	21.1	42.5
保険代理店事業	646	11.6	903	15.6	39.8
A S P事業	12	0.2	22	0.4	72.2
メディア事業	197	3.5	175	3.0	▲ 11.3
メディアレップ事業	▲ 58	▲ 1.0	67	1.2	—
再保険事業	57	1.0	51	0.9	▲ 10.4
経常利益	821	14.7	1,164	20.2	41.7
四半期純利益	552	9.9	759	13.1	37.4
一株当たり四半期純利益(円・分割後換算)	26.66		35.28		

保険代理店事業においては、アポイント数の増加とオンライン保険相談の収益性向上により、直営コンサルティングプラザでの販売実績が前年同期を上回ったこと、AI等を活用した効率的なWEBプロモーションの実施により原価率が低下したことにより、増収増益となりました。

ASP事業は、サブスクリプションによるストック収入は増加したものの、新規販売が伸び悩んだことにより減収となりました。一方、コストの抑制に努めた結果、利益面では増益となりました。

メディア事業は、保険市場サイトへの広告出稿が前年同期に比べて低調に推移し、減収減益となりました。メディアレップ事業は、当社の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様々なサービスの提供に努めた結果、増収増益となりました。

再保険事業においては、売上高は引き続き順調に推移した一方、コストの増加により、増収減益となりました。

2021年9月期 第2四半期 貸借対照表(連結)

(単位:百万円)	2020年9月期末	2021年9月期 第2四半期末	増減
流動資産	6,563	7,576	1,013
現預金	2,632	2,274	▲ 357
売掛金	1,099	1,755	656
未収入金	2,120	2,752	631
その他	710	793	83
固定資産	3,724	3,552	▲ 171
有形固定資産	617	559	▲ 58
無形固定資産	686	729	43
投資その他の資産	2,421	2,263	▲ 157
繰延資産	24	21	▲ 3
資産合計	10,312	11,151	838

(単位:百万円)	2020年9月期末	2021年9月期 第2四半期末	増減
流動負債	2,698	3,087	388
短期有利子負債	280	275	▲ 4
その他	2,418	2,811	392
固定負債	2,004	1,863	▲ 140
長期有利子負債	1,297	1,140	▲ 156
その他	706	722	15
負債合計	4,702	4,950	247
資本金	2,954	3,011	57
資本剰余金	381	438	57
利益剰余金	2,586	3,068	482
自己株式	▲ 443	▲ 425	18
その他	132	107	▲ 24
純資産合計	5,610	6,200	590
負債及び純資産合計	10,312	11,151	838

【資産】

資産合計は、前期末に比べ838百万円増加し11,151百万円となりました。これは主に、流動資産における受取手形及び売掛金の増加656百万円及び未収入金の増加631百万円等によるものです。

固定資産は、前期末に比べ171百万円減少しました。これは主に、差入保証金の減少142百万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247百万円増加し4,950百万円となりました。これは主に、流動負債における未払法人税等の増加311百万円等によるものです。

純資産合計は、前期末に比べ590百万円増加し6,200百万円となりました。これは主に、親会社株主に帰属する四半期純利益759百万円を計上した一方で、剰余金の配当による減少275百万円があったこと等によるものです。

2021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)	2020年9月期 第2四半期	2021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	596	223	▲ 372
税金等調整前四半期純利益	822	1,145	323
減価償却費	196	227	31
売掛債権の増減額	▲ 993	▲ 656	336
その他	571	▲ 493	▲ 1,064
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 201	▲ 304	▲ 103
財務活動によるキャッシュ・フロー	113	▲ 304	▲ 417
有利子負債の増減額	▲ 59	▲ 161	▲ 101
配当金の支払額	▲ 265	▲ 275	▲ 9
その他	438	132	▲ 306
現金及び現金同等物に係る換算差額	2	—	▲ 2
現金及び現金同等物の増減額	510	▲ 384	▲ 895
現金及び現金同等物の期首残高	616	2,537	
現金及び現金同等物の期末残高	1,126	2,152	1,025

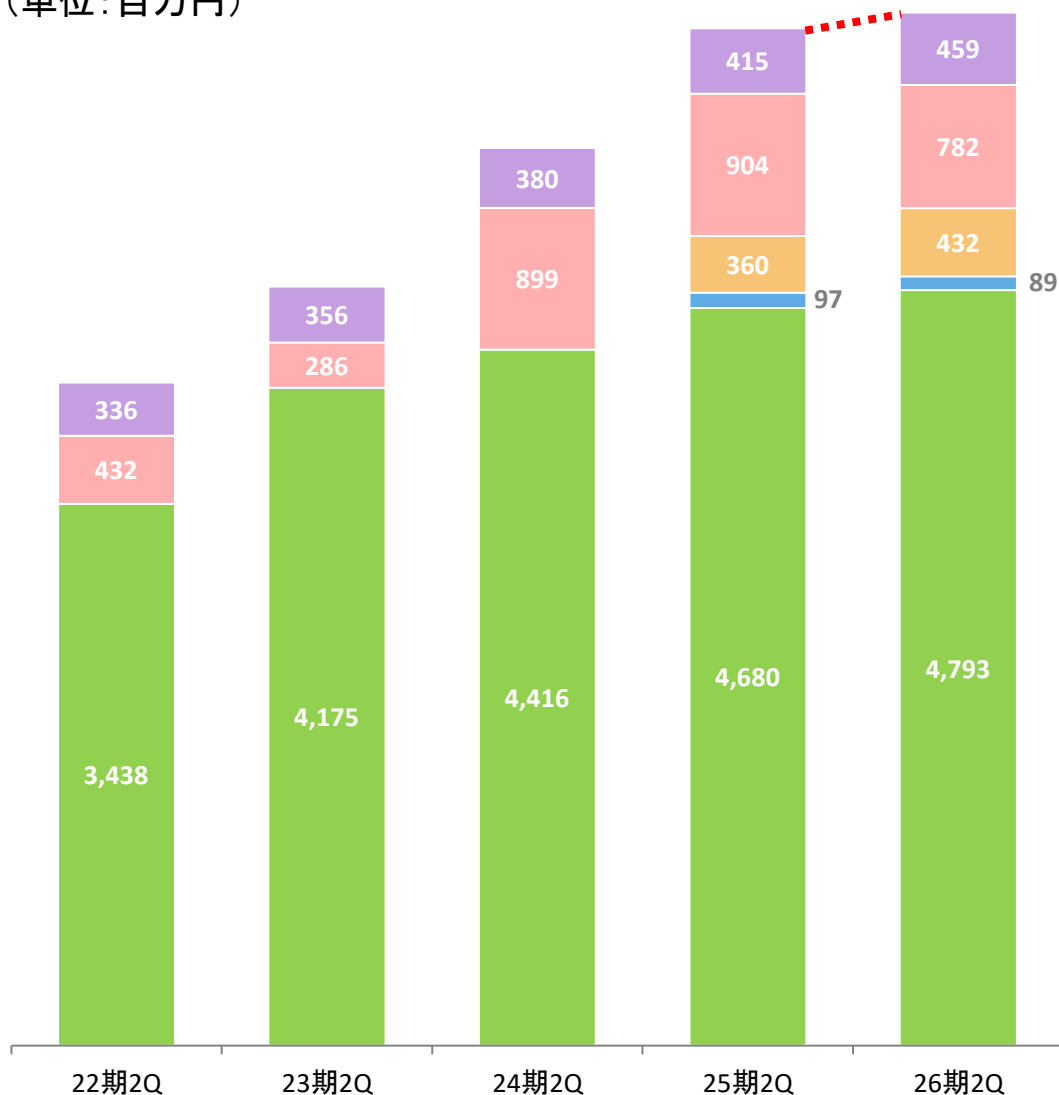
営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前四半期純利益1,145百万円、減価償却費227百万円、売上債権の増減額△656百万円、及び未収入金の増減額△476百万円等により、223百万円の収入となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、無形固定資産の取得による支出187百万円等により、304百万円の支出となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、社債の償還による支出100百万円、新株予約権の行使による株式の発行による収入113百万円、及び配当金の支払額275百万円等により、304百万円の支出となりました。

セグメント別売上高

(単位:百万円)



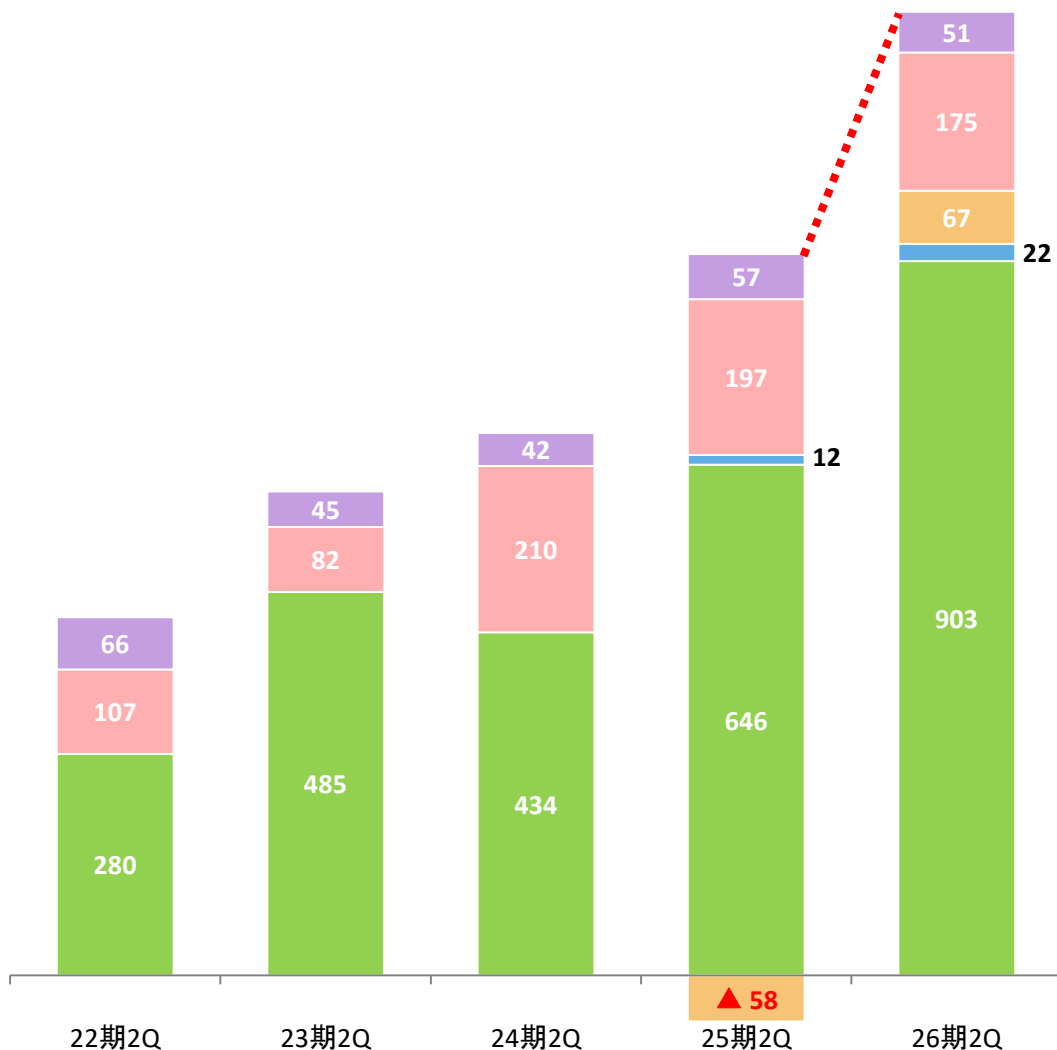
	25期2Q	26期2Q	前年同期比
再保険	415	459	10.6%
メディア	904	782	▲ 13.6%
メディアレップ	360	432	19.8%
ASP	97	89	▲ 8.4%
保険代理店	4,680	4,793	2.4%
合計	6,458	6,557	1.5%

前年同期比
1.5%増

※ 連結修正前

セグメント別営業利益

(単位:百万円)



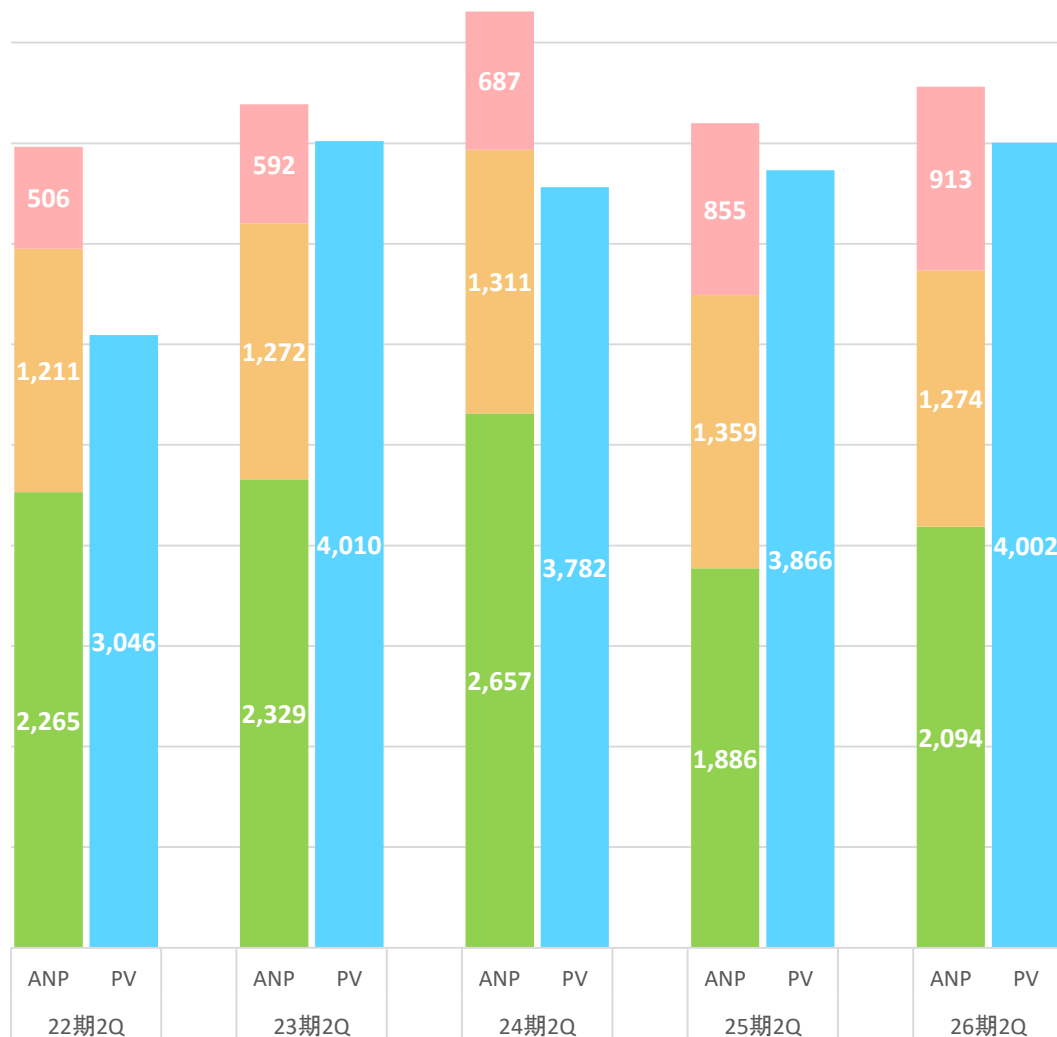
	25期2Q	26期2Q	前年同期比
再保険	57	51	▲ 10.4%
メディア	197	175	▲ 11.3%
メディアレップ	▲ 58	67	—
ASP	12	22	72.2%
保険代理店	646	903	39.8%
合計	855	1,220	42.6%

前年同期比
42.6%増

※ 連結修正前

チャネル別申込ANP・PV

(単位:百万円)



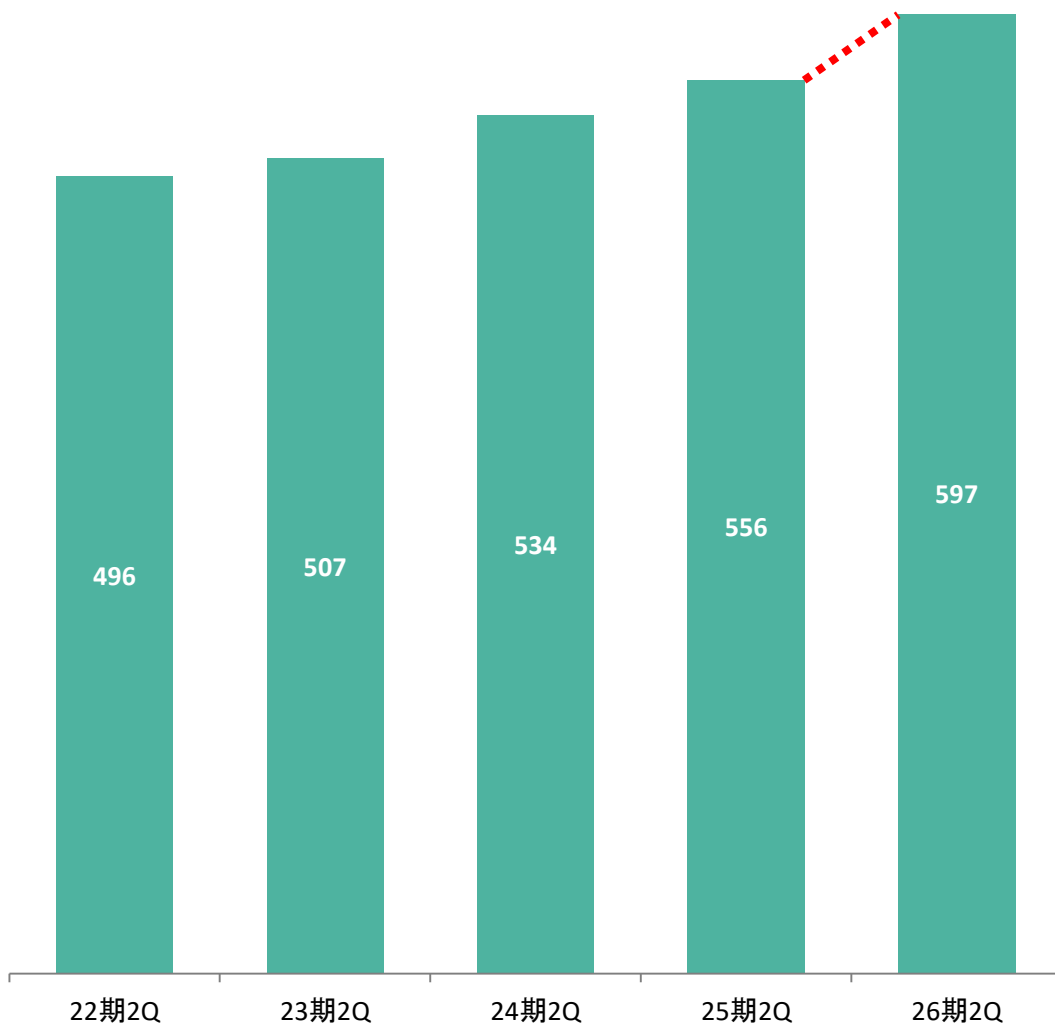
	25期2Q	26期2Q
協業	855	913
非対面販売	1,359	1,274
対面販売	1,886	2,094
合計	4,101	4,282

前年同期比
4.4%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。
※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。
※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。

保有契約件数

(単位:千件)



前年同期比
7.4%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。

Ⅱ. 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、約100名の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を実施

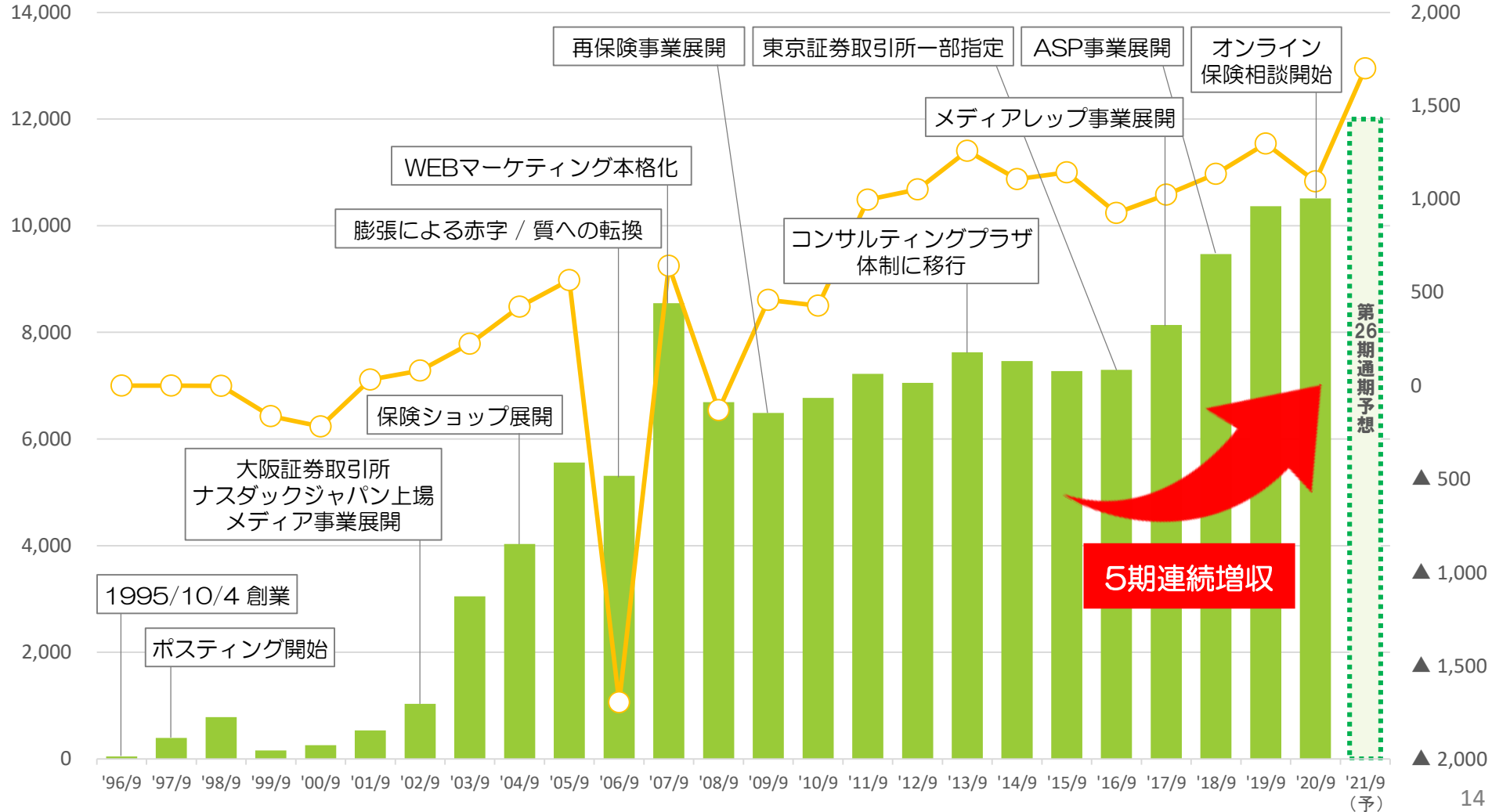


変化にスピーディに対応する
企業文化

- 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
- 入社後3年間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

業績の長期推移

■ 売上高(左軸・百万円) ○ 経常利益(右軸・百万円)

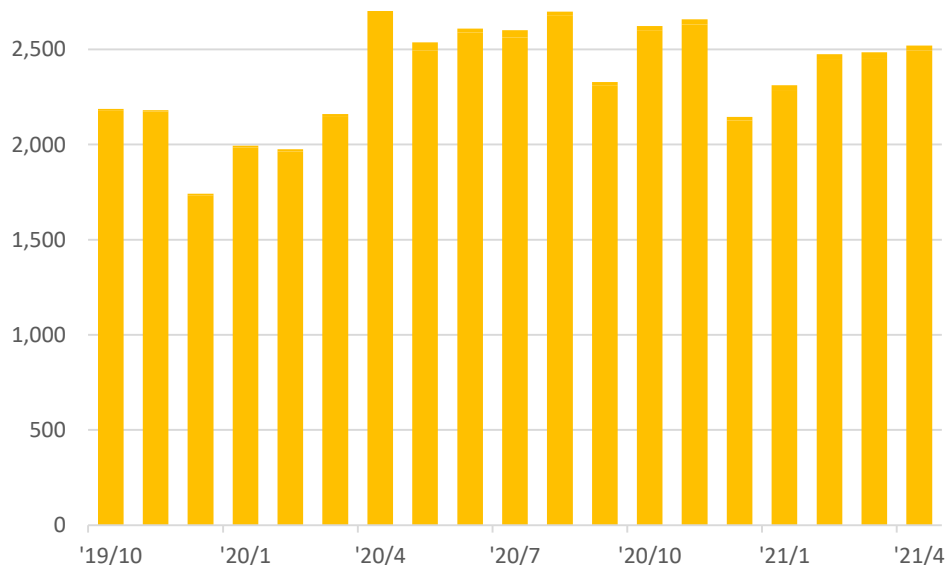


OMO×FinTech

- マス広告がメジャーな保険業界において、**SNS、動画、AIデータ解析**等を用いた最先端のマーケティングで、**ITリテラシーの高いお客様**にアプローチ。独自マーケティングで得た知見は、**メディア事業・メディアレップ事業**に応用。
- 資料請求や見積り希望をいただいたお客様には、**SMS**などのテキストメインでコンタクト。**WEBマーケティングとテキストコミュニケーション**の高い親和性を背景に、スムーズにアポイントを獲得。フェイスタイムを用いたコンタクトをテスト運用するなど、**絶えずお客様にとって最適なコミュニケーション方法を模索**。

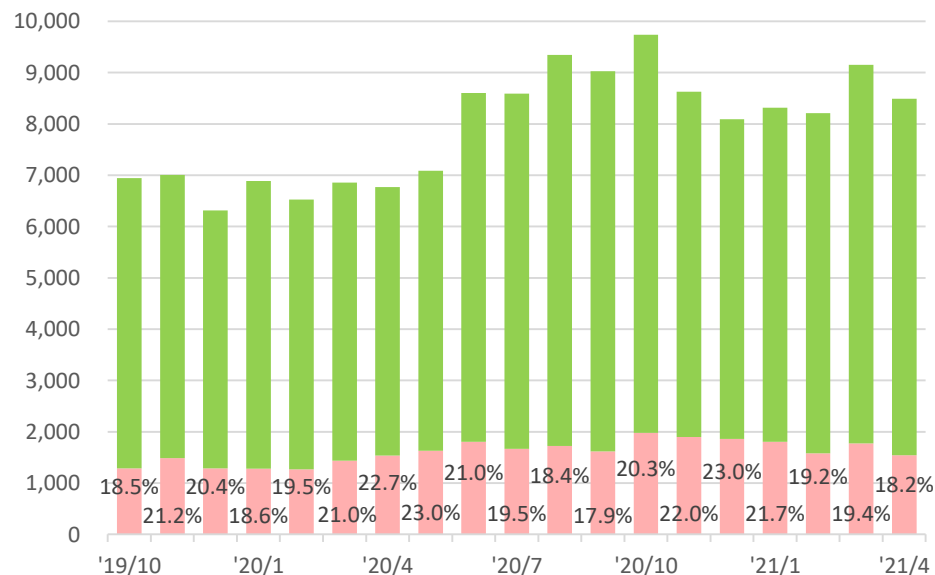
(単位:千人)

月間ユニークユーザー数



(単位:件)

■ テキストアポ ■ 電話アポ



オンライン保険相談の推進

- 5G時代の到来を睨み、2020年3月より、オンライン保険相談サービスを開始。
- コロナ禍を契機にオンライン保険相談の利用が増加し、累計37,000件以上の面談を実施。そこで培った当社ならではの知見を結集し、オンライン保険相談に特化したビデオ通話システム「Dynamic OMO」を独自開発。



「Dynamic OMO」の開発・販売

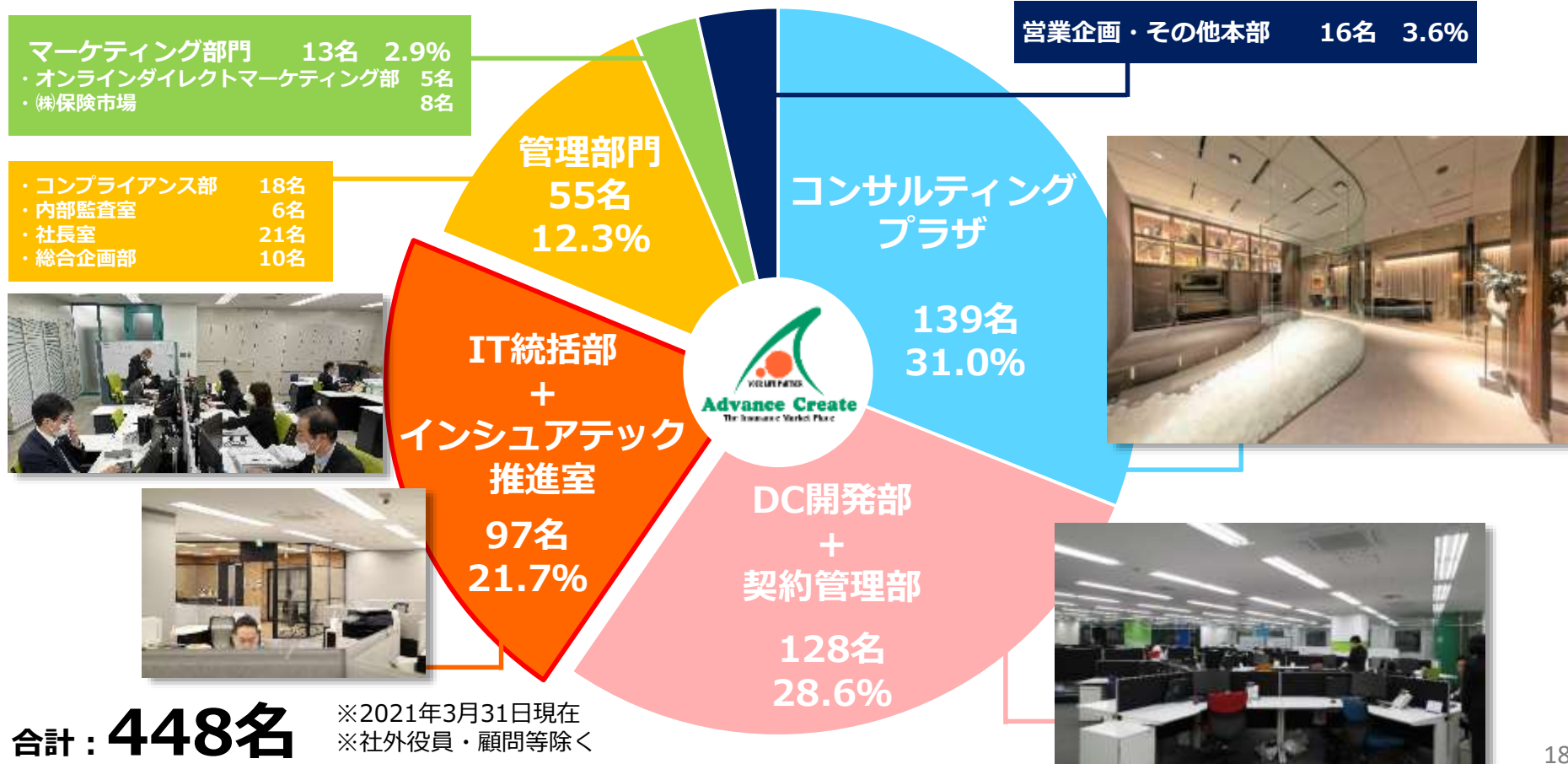
- 2021年3月より「Dynamic OMO」を外販し、150ID以上の申込を受注。
- 保険代理店のみならず、保険会社のコールセンターや保全部門などでも活用いただくことを想定し、100万人以上の募集人を擁する保険業界全体のスタンダードシステムとしての地位確立を目指す。
- 終活カウンセリングサービスを提供するライフフォワード株式会社(東証一部上場企業である燦ホールディングスのグループ会社)でも「Dynamic OMO」を導入いただくなど、他業種にも展開。



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、デザイナーなど約100名の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

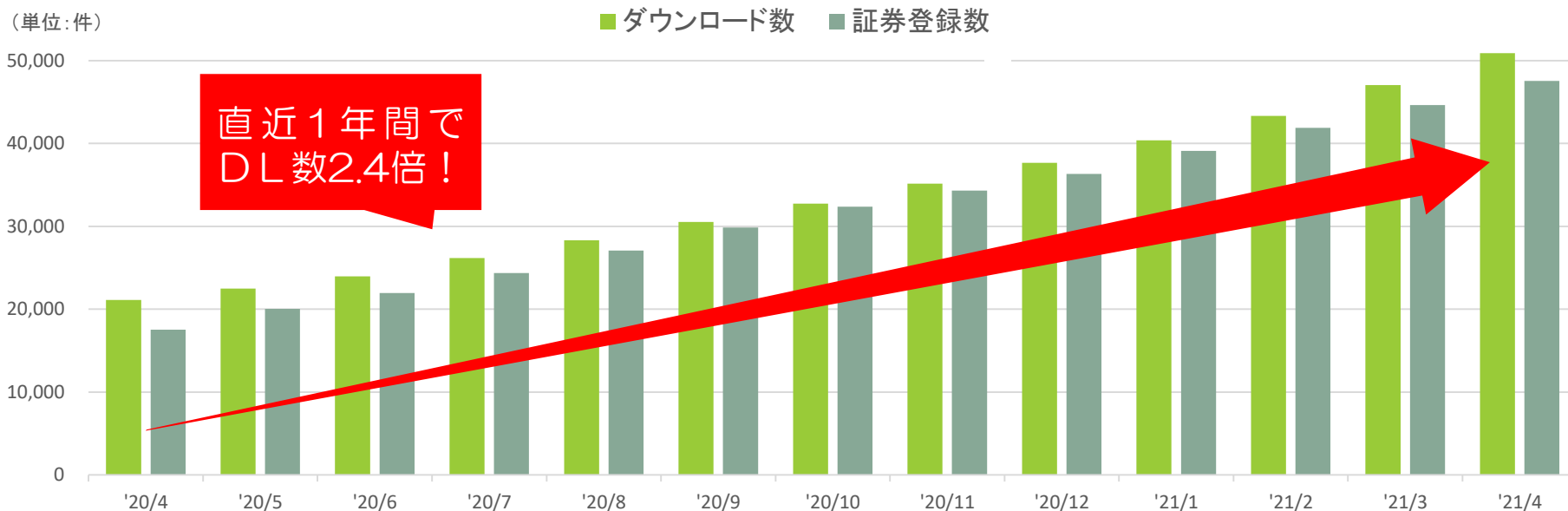


合計：448名

保険証券管理アプリ「folder」



- 保険証券をデータ化し、クラウド上で管理できる「folder」。契約情報の家族共有、保障の過不足診断、年金・教育費シミュレーションなど、様々な機能を実装。
- オンライン保険相談の普及によって、オンラインでもきめ細やかな証券診断ができる「folder」アプリのダウンロード件数、証券登録件数も増加。
- お客様と長期的な関係性を構築し、保険検討時の「最初の接点」として当社をお選びいただける土壌を整備することで、収益機会を逃さない体制を構築。



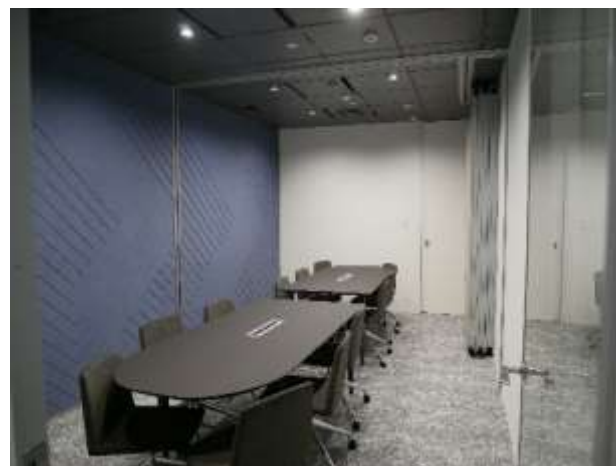
コンサルティングプラザにおいては高品質なサービスを追求

- 交通至便な都市部のランドマークに直営拠点「保険市場 コンサルティングプラザ」を出店
- 高級感のあるコンサルティングプラザにおいて、高品質なサービスを追求
- 2021年5月6日に、神戸コンサルティングプラザを移転リニューアルオープン

神戸コンサルティングプラザ



衛生面にも配慮した完全個室のコンサルティングブース。



会議室としても使用できるオンライン保険相談専用ブースを設置。オンラインの利便性と、オフラインの感動体験を両立するOMO時代の次世代コンサルティングプラザとして整備。

神戸三宮阪急ビル 外観



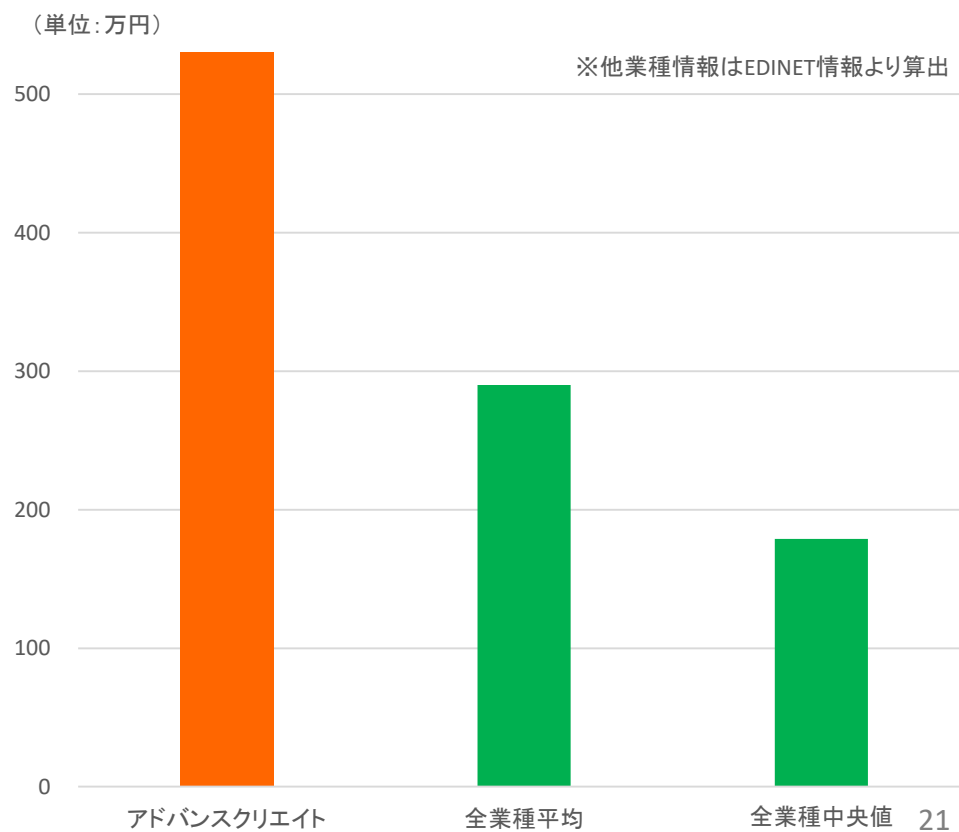
神戸の中心地、三宮の新ランドマーク「神戸三宮阪急ビル」8階に移転。阪急神戸三宮駅直結の好立地で、雨にも濡れることなく来店可能。

高生産性・高付加価値

○ネット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。

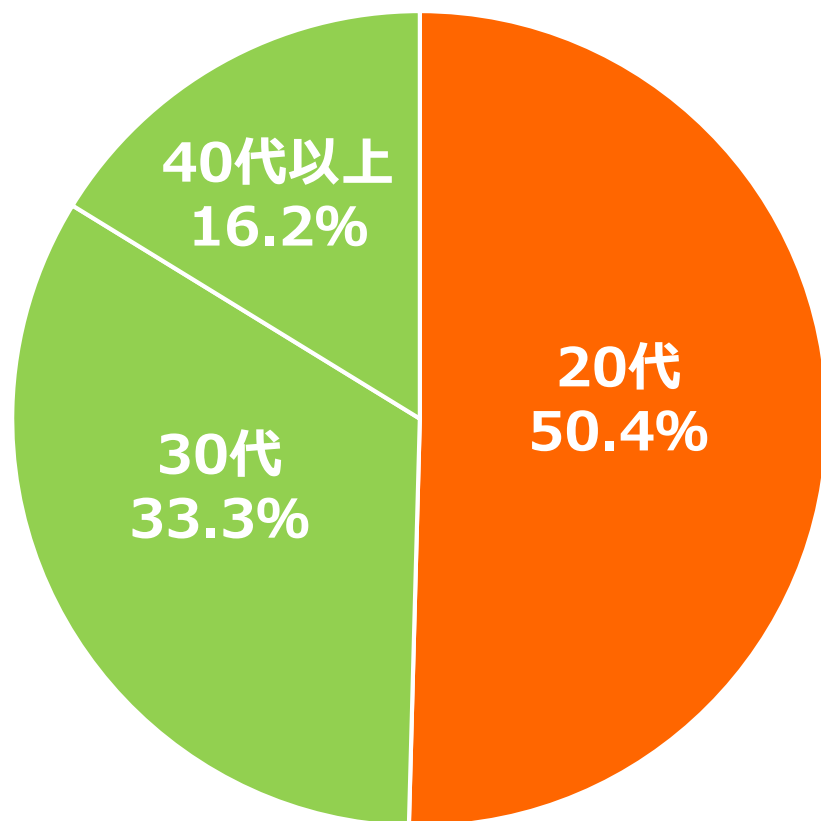
直営支店における1面談あたりANP

1人あたり経常利益

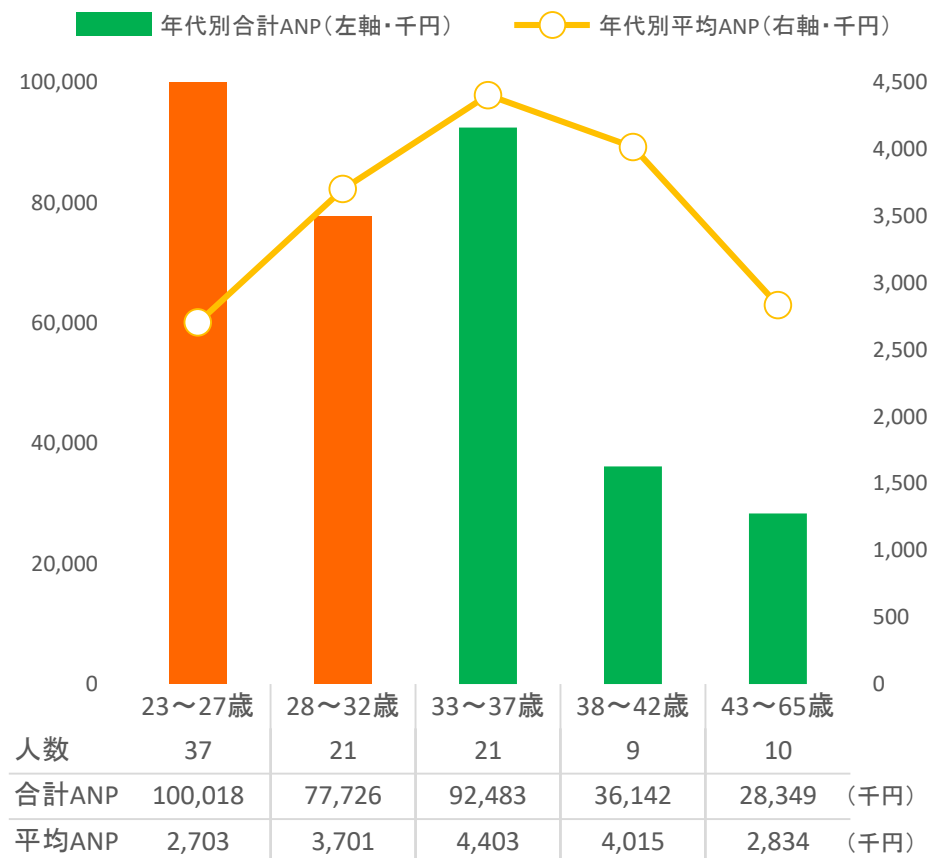


若年層による牽引

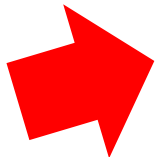
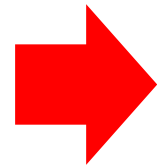
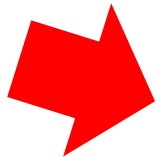
直営支店社員年齢分布



直営支店年代別ANP (2020年10月~2021年4月)



ポートフォリオ戦略～チャンネルのポートフォリオ～



保険市場
HOKEN ICHIBA
The Insurance Market Place

folder

f

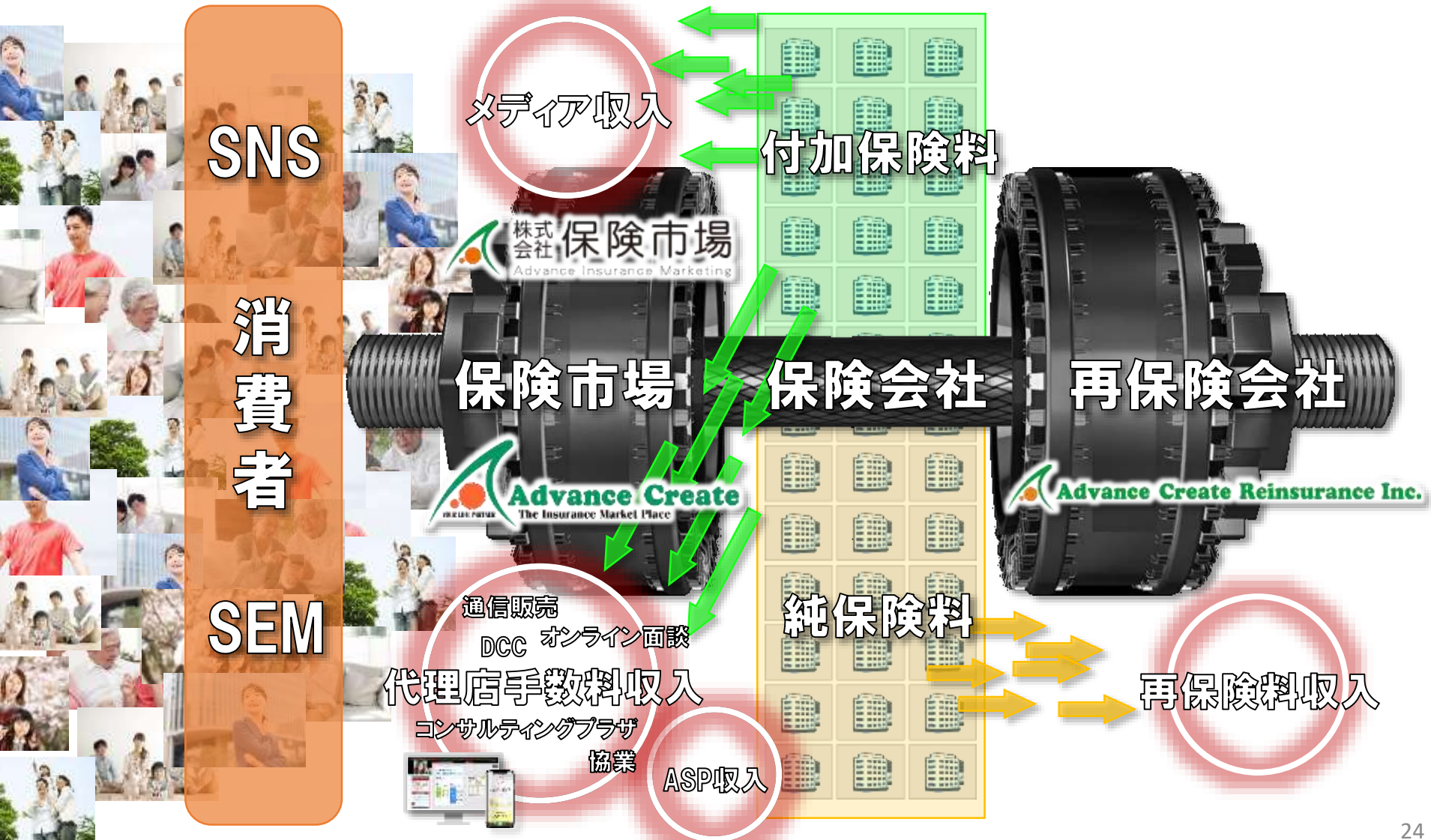
対面販売

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～

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
★★セールスパートナーに認定。



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

- ▶ 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

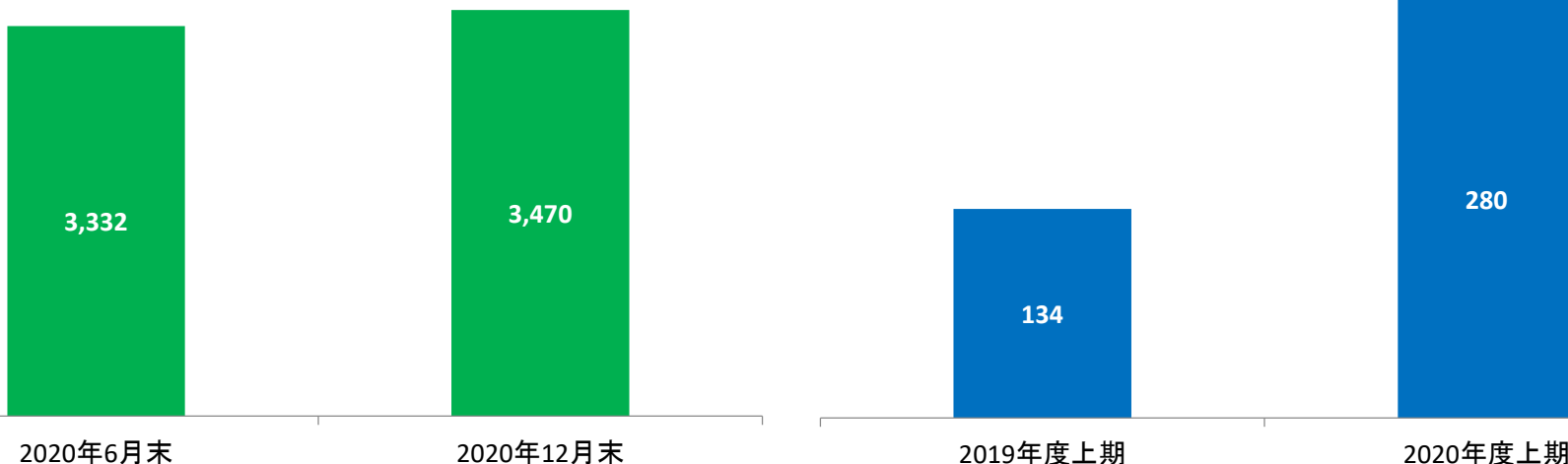
＜再保険引受保険会社＞
 2021年3月末現在 全11社
 生命保険会社：8社
 損害保険会社：2社
 少額短期保険会社：1社

EEV推移(再保険事業収益現在価値)

(単位:百万円)

EEV

新契約価値



※EEV及び新契約価値の詳細は、5月13日開示の「2020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。26

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

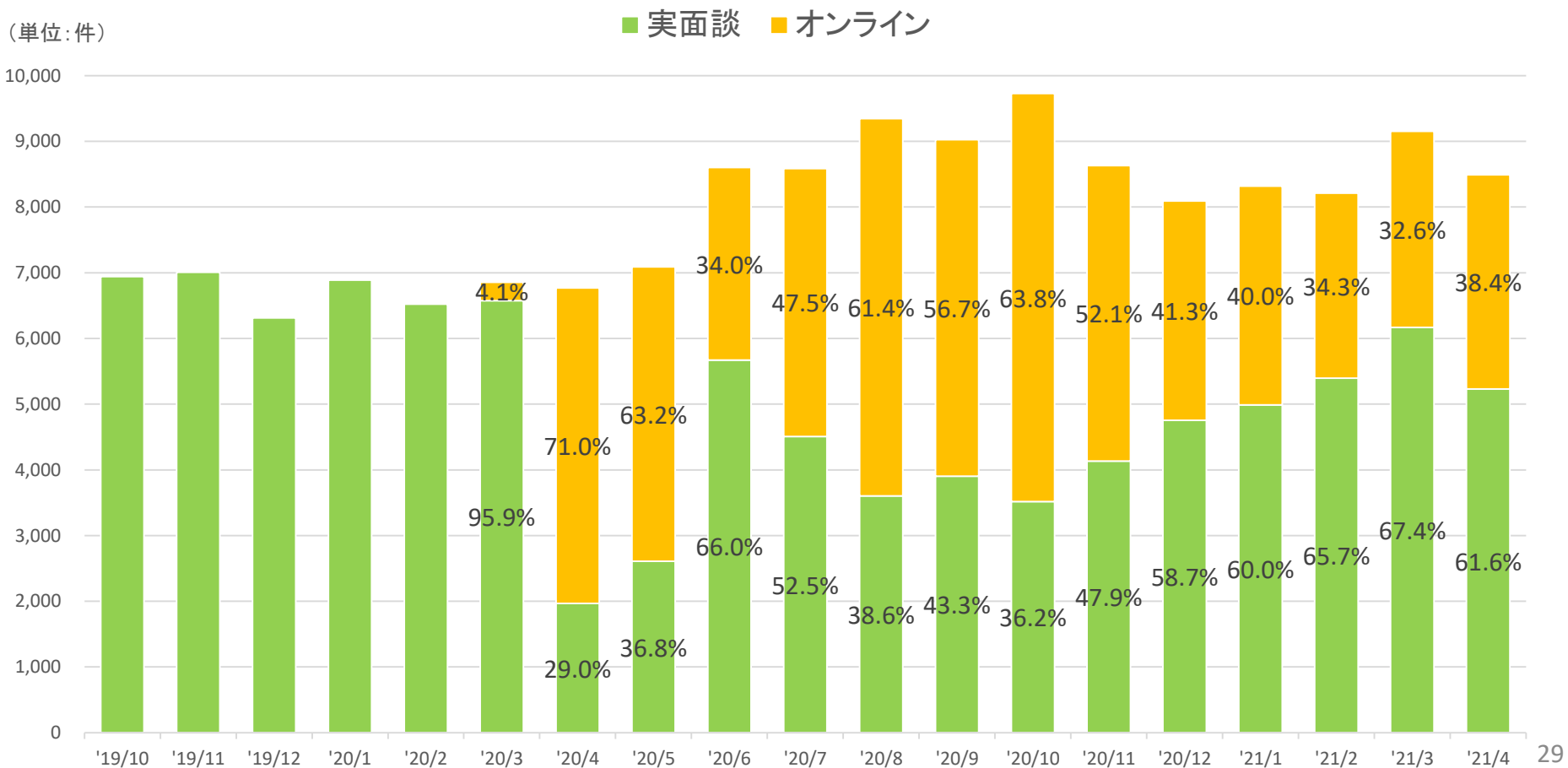
Advance Create Cloud Platform (ACP)



Ⅲ. 直近の状況

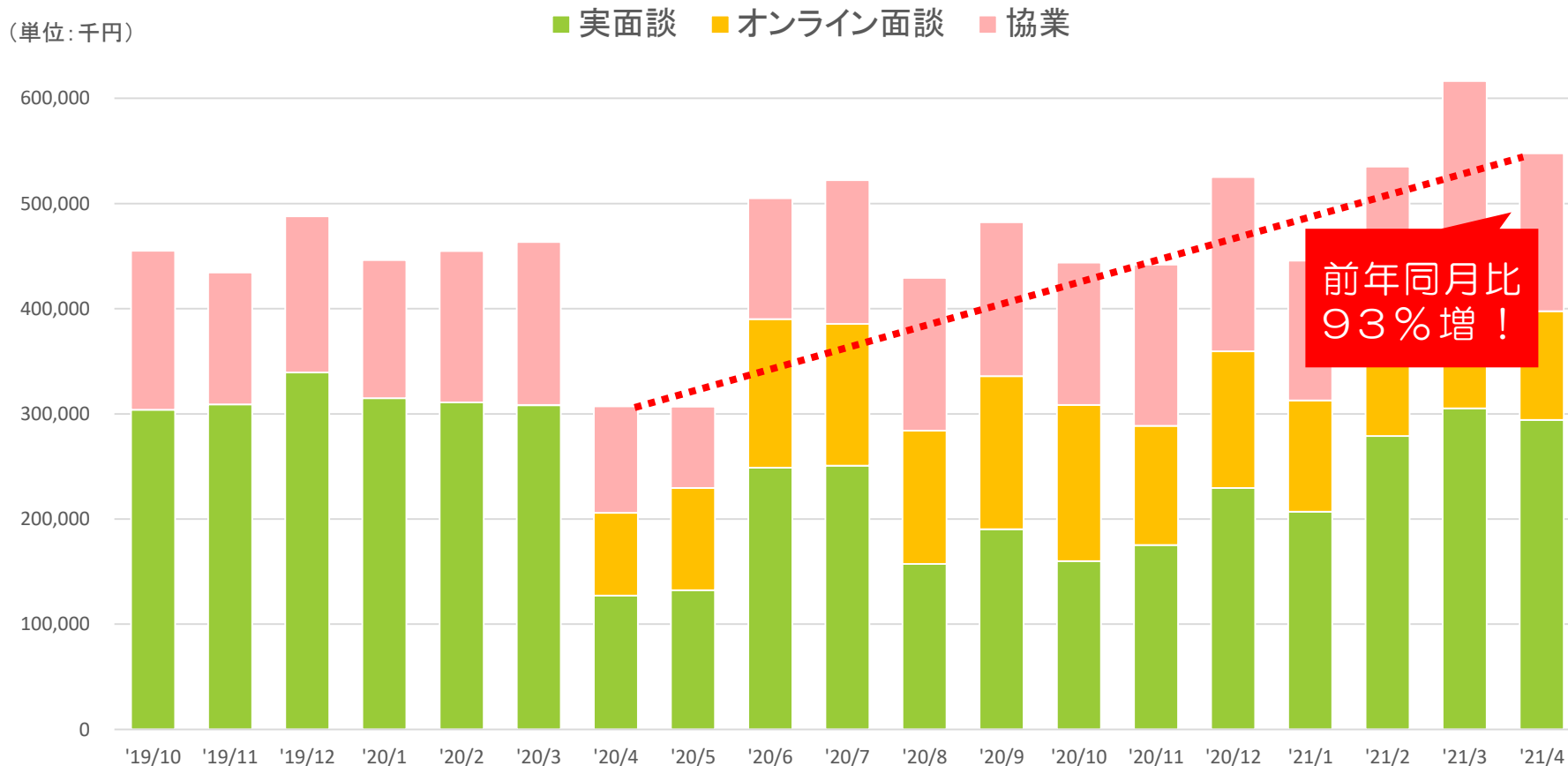
アポイントの増加

○緊急事態宣言下においても、当社をご利用くださるお客様は堅調に推移。
昨年秋より実面談を希望されるお客様が増加する一方で、オンライン面談の
需要も底堅く推移。



直営・協業での申込ANP推移

○オンライン面談をはじめとするOMO戦略の奏効により、2021年4月度においては前年同月比93%増と大幅に伸長。変化する環境の中で進化し、確固たる収益体制を確立。

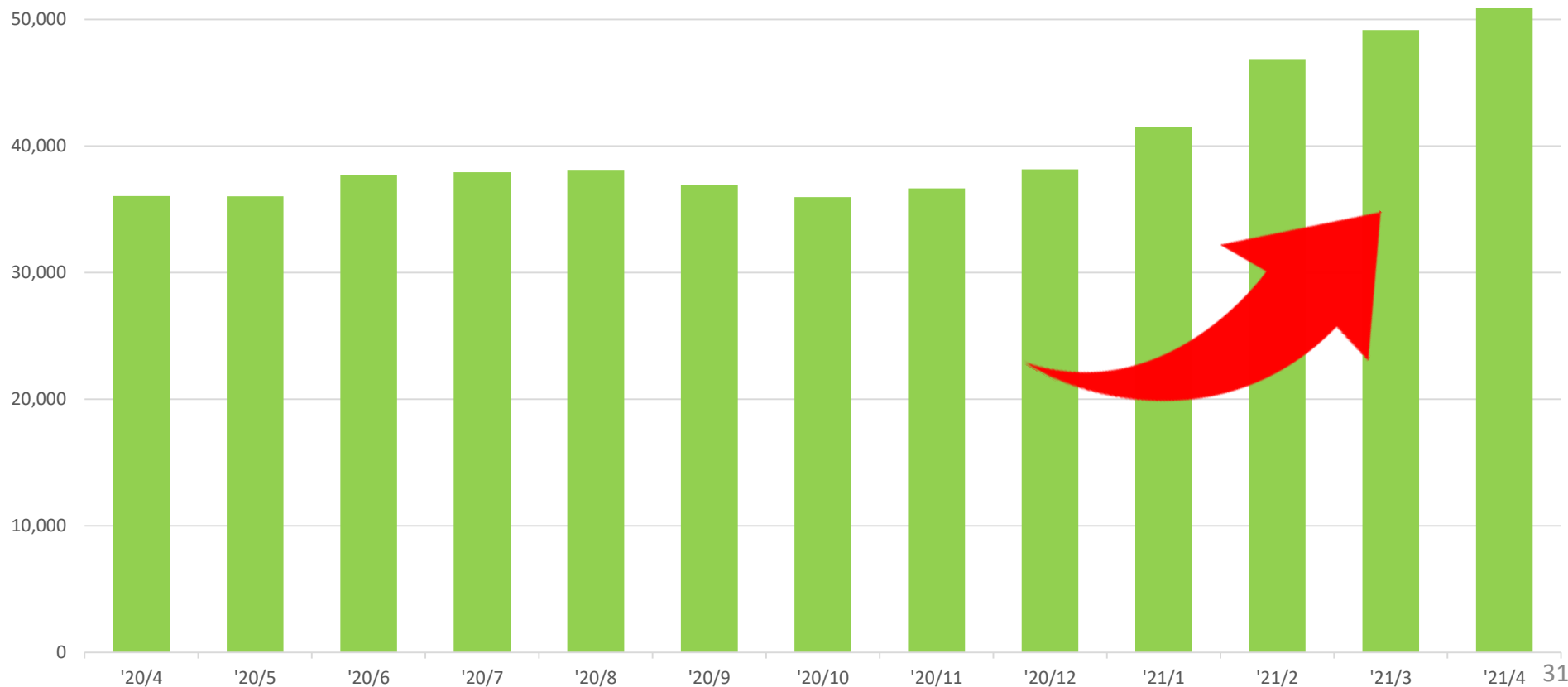


オンライン保険相談のアポ生産性

○オンライン面談について、面談単価が堅調に推移。アポイント取得後、SMS等でフォローすることによって面談率が上昇し、1アポあたりの生産性が向上。

オンライン面談アポ生産性(3か月移動平均)

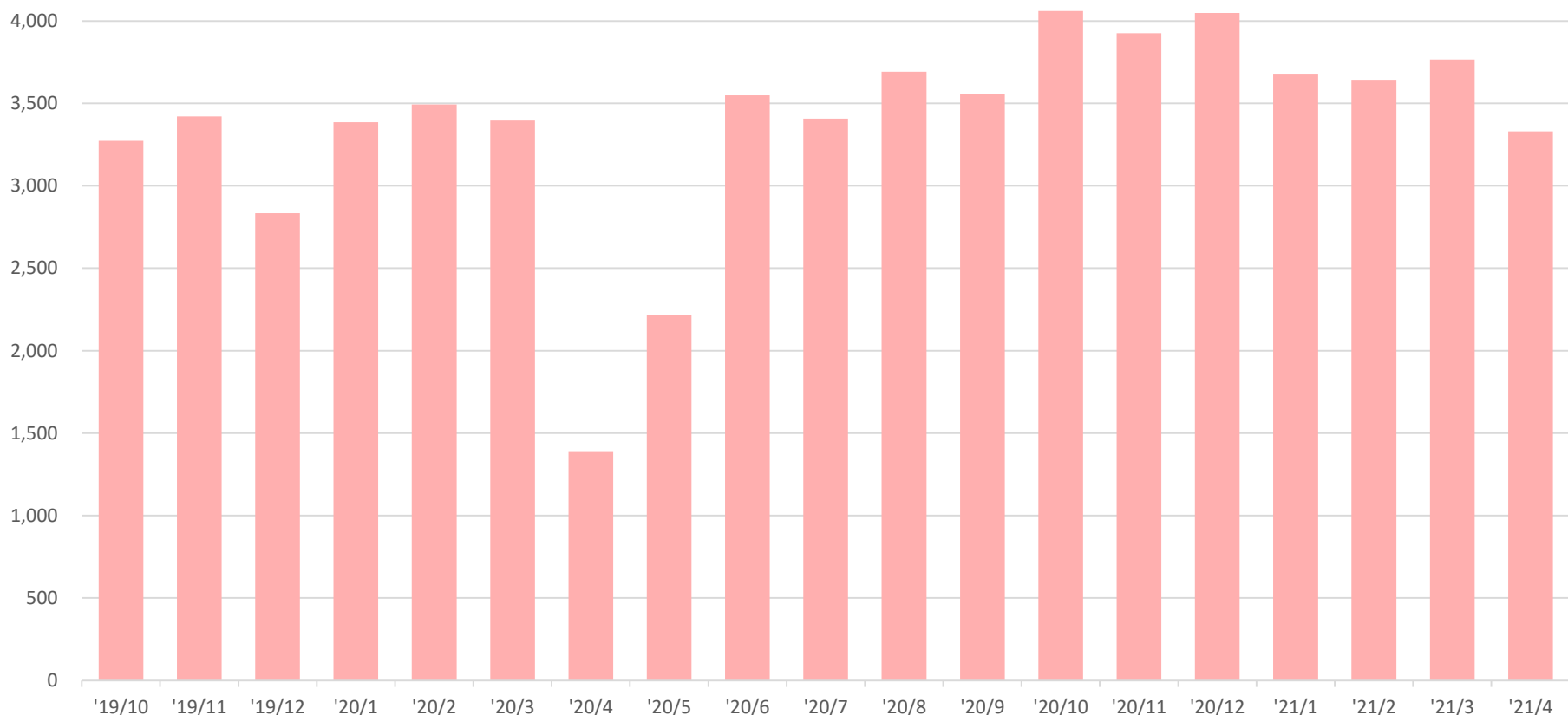
(単位:円)



協業代理店へのアポイント配信

○コロナ禍においても、従前を上回るアポイントを協業代理店に配信。コロナ禍で苦戦する保険代理店が多い中、当社協業代理店の獲得申込ANPは前年同期比6.8%増と好調に伸長。

(単位:件)



26期通期予想

(単位:百万円)

連結	22期 通期実績	23期 通期実績	24期 通期実績	25期 通期実績	26期 通期予想	対前期 増減率
売上高	8,137	9,468	10,365	10,510	12,000	14.2%
営業利益	1,043	1,168	1,345	1,184	1,800	52.0%
経常利益	1,024	1,135	1,297	1,095	1,700	55.1%
当期純利益	742	785	844	700	1,100	57.1%
ROE	16.2%	17.3%	18.6%	13.7%	18.6%	
売上高経常利益率	12.6%	12.0%	12.5%	10.4%	14.2%	
配当性向	67.9%	66.9%	61.3%	74.9%	58.7%	
自己資本比率	59.3%	57.9%	56.2%	54.4%	55.6%	

【株主還元】

2021年9月期における配当については、従来水準から増配し、第2四半期末は1株当たり30円(分割前)、期末は1株当たり15円(分割後)の配当を予定しております。なお、株式分割を考慮しない場合の2021年9月期の期末配当金は30円、年間配当金は合計60円です。

目標とする経営指標

	目標値	25期実績	26期予想
ROE	20%以上	13.7%	18.6%
売上高経常利益率	20%以上	10.4%	14.2%
配当性向	50%以上	74.9%	58.8%
自己資本比率	80%以上	54.4%	55.5%

ESGの取り組み



ESGの取り組み

○従来のCSRの取り組みに加え、統合報告書の作成を開始。

(2021年11月公表予定)

○ESGの取組み状況の詳細は、5月13日開示の「当社のESGの取組み」をご参照ください。



IV. 補足資料

会社概要

商号	株式会社アドバンスクリエイト
所在地	大阪府大阪府中央区瓦町3-5-7 野村不動産御堂筋ビル
設立	1995年10月
資本金	3,011百万円（2021年3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	310名（2021年3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	東京証券取引所 第一部（コード:8798）

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

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