

株式会社アドバンスクリエイト
2022年9月期 第3四半期
業績説明資料

(2021年10月～2022年6月)



2022年8月12日



証券コード:8798

目次

| | |
|-------------------------------|----|
| <u>I. 2022年9月期 第3四半期 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 | 7 |
| <u>II. アドバンスクリエイトとは</u> | 10 |
| <u>III. 当社の戦略</u> | 18 |
| <u>IV. 直近の状況</u> | 38 |
| ■ 通期予想 | 41 |
| ■ サステナビリティ経営 | 43 |
| <u>V. 補足資料</u> | 46 |

I . 2022年9月期 第3四半期 決算状況

2022年9月期 第3四半期 決算ハイライト

— 連結業績 —

売上高

8,823百万円となり、前年同期比**432百万円**の増収

(前年同期比5.2%の増収)

営業利益

1,618百万円となり、前年同期比**3百万円**の増益

(前年同期比0.2%の増益)

経常利益

1,550百万円となり、前年同期比**15百万円**の増益

(前年同期比1.0%の増益)

四半期純利益

1,007百万円となり、前年同期比**16百万円**の減益

(前年同期比1.7%の減益)

2022年9月期 第3四半期 損益計算書(連結)

| (単位:百万円) | 2021年9月期 第3四半期 | 構成比(%) | 2022年9月期 第3四半期 | 構成比(%) | 前年同期比 増減率(%) |
|----------------------|-------------------|--------|-------------------|--------|-----------------|
| 売上高 | 8,391 | 100.0 | 8,823 | 100.0 | 5.2 |
| 保険代理店事業 | 6,970 | 83.1 | 7,097 | 80.4 | 1.8 |
| A S P事業 | 136 | 1.6 | 153 | 1.7 | 12.3 |
| メディア事業 | 886 | 10.6 | 1,358 | 15.4 | 53.3 |
| メディアレップ事業 | 593 | 7.1 | 911 | 10.3 | 53.7 |
| 再保険事業 | 698 | 8.3 | 765 | 8.7 | 9.7 |
| 連結修正 | ▲ 893 | ▲ 10.7 | ▲ 1,463 | ▲ 16.6 | — |
| 売上原価 | 1,857 | 22.1 | 1,904 | 21.6 | 2.6 |
| 売上総利益 | 6,534 | 77.9 | 6,918 | 78.4 | 5.9 |
| 営業費用 | 4,919 | 58.6 | 5,300 | 60.1 | 7.8 |
| 営業利益 | 1,615 | 19.2 | 1,618 | 18.3 | 0.2 |
| 保険代理店事業 | 1,194 | 14.2 | 1,046 | 11.9 | ▲ 12.3 |
| A S P事業 | 30 | 0.4 | 39 | 0.4 | 31.0 |
| メディア事業 | 193 | 2.3 | 316 | 3.6 | 64.0 |
| メディアレップ事業 | 105 | 1.3 | 146 | 1.7 | 38.6 |
| 再保険事業 | 90 | 1.1 | 67 | 0.8 | ▲ 25.7 |
| 経常利益 | 1,535 | 18.3 | 1,550 | 17.6 | 1.0 |
| 四半期純利益 | 1,024 | 12.2 | 1,007 | 11.4 | ▲ 1.7 |
| 一株当たり四半期純利益(円・分割後換算) | 47.39 | | 46.04 | | |

保険代理店事業においては、実面談数が堅調に推移したことなどを背景に増収となった一方、主に固定費の増加により、減益となりました。

ASP事業は、乗合保険代理店等へのACPの新規販売が堅調に推移し、増収増益となりました。

メディア事業は、「保険市場」サイトへの広告出稿が堅調に推移し、増収増益となりました。メディアレップ事業は、「保険市場」サイトの運営を通じて蓄積した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さまざま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、売上高が引き続き堅調に推移した一方、新型コロナウイルス感染症の影響で再保険金の支払いが増加したことから、増収減益となりました。

2022年9月期 第3四半期 貸借対照表(連結)

| (単位:百万円) | 2021年9月期末 | 2022年9月期 第3四半期末 | 増減 |
|----------|-----------|--------------------|---------|
| 流動資産 | 7,968 | 7,435 | ▲ 533 |
| 現金 | 3,337 | 1,681 | ▲ 1,656 |
| 売掛金 | 1,406 | 2,065 | 658 |
| 未収入金 | 2,456 | 2,564 | 108 |
| その他 | 767 | 1,123 | 356 |
| 固定資産 | 3,821 | 4,472 | 650 |
| 有形固定資産 | 581 | 956 | 374 |
| 無形固定資産 | 792 | 937 | 144 |
| 投資その他の資産 | 2,447 | 2,578 | 130 |
| 繰延資産 | 17 | 12 | ▲ 5 |
| 資産合計 | 11,808 | 11,920 | 112 |

| (単位:百万円) | 2021年9月期末 | 2022年9月期 第3四半期末 | 増減 |
|-----------|-----------|--------------------|-------|
| 流動負債 | 3,267 | 2,857 | ▲ 409 |
| 短期有利子負債 | 283 | 305 | 22 |
| その他 | 2,983 | 2,552 | ▲ 431 |
| 固定負債 | 1,817 | 2,217 | 399 |
| 長期有利子負債 | 1,061 | 1,330 | 269 |
| その他 | 756 | 886 | 130 |
| 負債合計 | 5,085 | 5,075 | ▲ 9 |
| 資本金 | 3,158 | 3,158 | - |
| 資本剰余金 | 585 | 585 | - |
| 利益剰余金 | 3,272 | 3,603 | 330 |
| 自己株式 | ▲ 404 | ▲ 565 | ▲ 161 |
| その他 | 110 | 63 | ▲ 47 |
| 純資産合計 | 6,723 | 6,844 | 121 |
| 負債及び純資産合計 | 11,808 | 11,920 | 112 |

【資産】

資産合計は、前期末に比べ112百万円増加し11,920百万円となりました。

流動資産は、前期末に比べ533百万円減少しました。これは主に受取手形及び売掛金が658百万円、未収入金が108百万円増加した一方で、現金及び預金が1,656百万円減少したこと等によるものです。

固定資産は、前期末に比べ650百万円増加しました。これは主に、リース資産の増加261百万円及びソフトウェアの増加176百万円等によるものです。

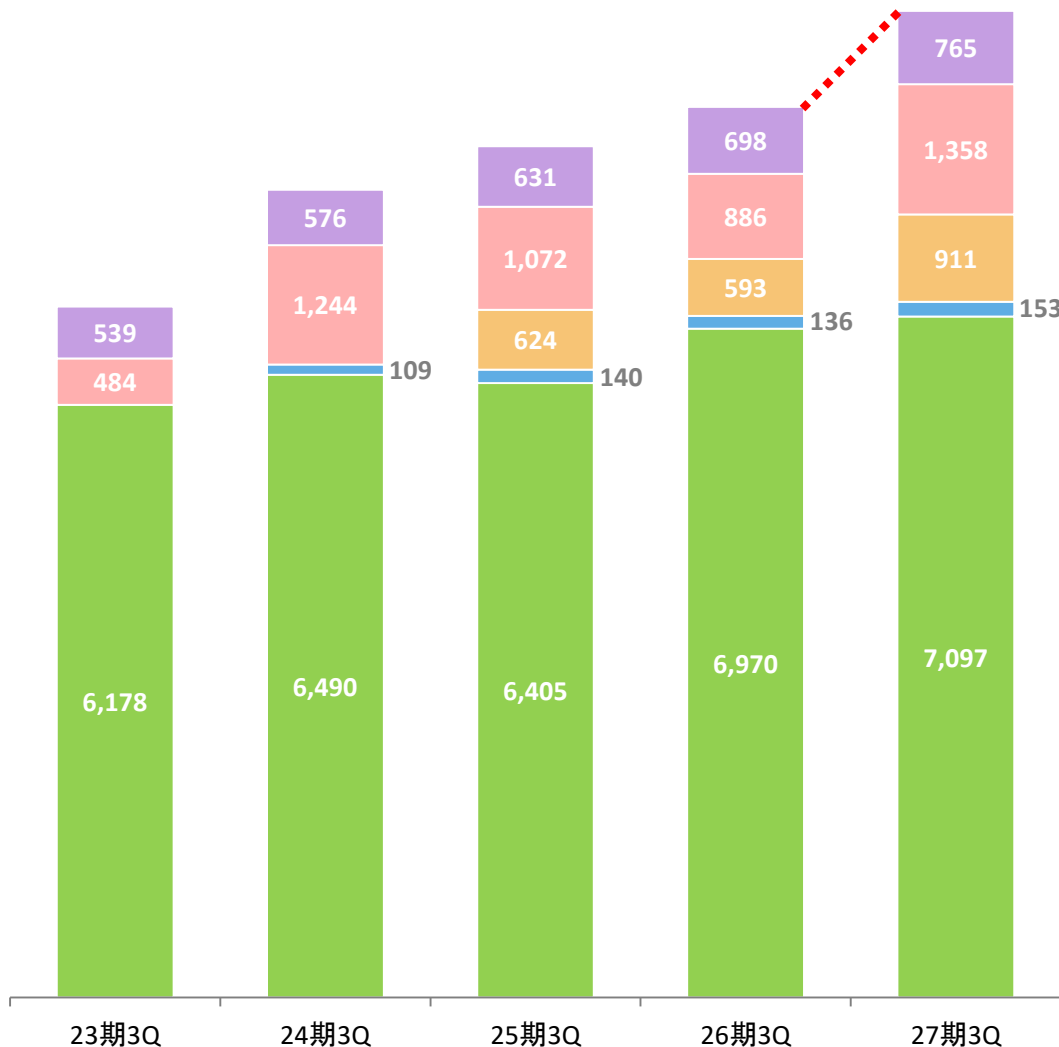
【負債及び純資産】

負債合計は、前期末に比べ9百万円減少し5,075百万円となりました。これは主に、流動負債における未払法人税等が408百万円減少した一方で、固定負債におけるリース債務が273百万円増加したこと等によるものです。

純資産合計は、前期末に比べ121百万円増加し6,844百万円となりました。これは主に、親会社株主に帰属する四半期純利益1,007百万円を計上した一方で、剰余金の配当による減少676百万円、自己株式の増加161百万円があったこと等によるものです。

セグメント別売上高

(単位:百万円)



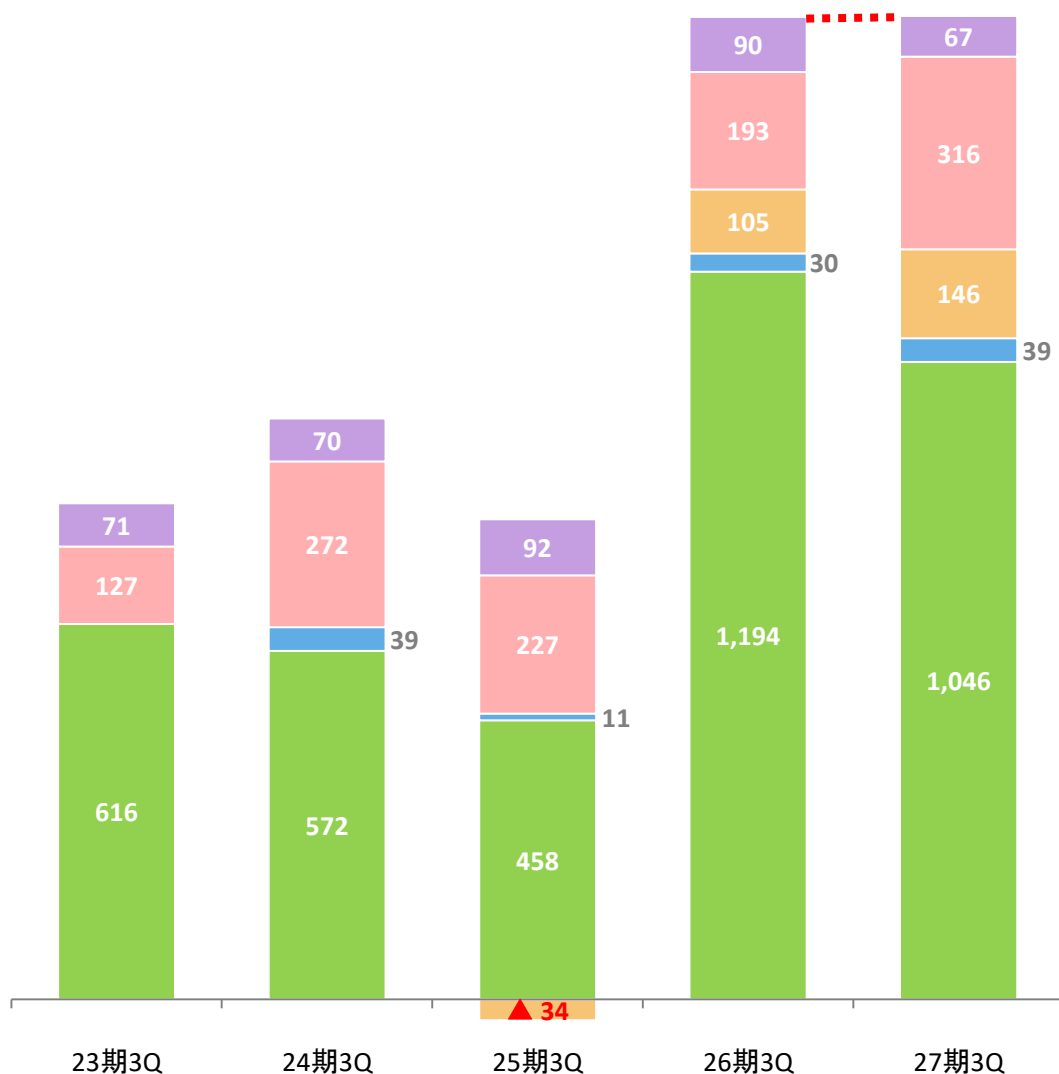
| | 26期3Q | 27期3Q | 前年同期比 |
|---------|-------|--------|-------|
| 再保険 | 698 | 765 | 9.7% |
| メディア | 886 | 1,358 | 53.3% |
| メディアレップ | 593 | 911 | 53.7% |
| ASP | 136 | 153 | 12.3% |
| 保険代理店 | 6,970 | 7,097 | 1.8% |
| 合計 | 9,285 | 10,286 | 10.8% |

前年同期比
10.8%増

※ 連結修正前

セグメント別営業利益

(単位:百万円)



| | 26期3Q | 27期3Q | 前年同期比 |
|---------|-------|-------|---------|
| 再保険 | 90 | 67 | ▲ 25.7% |
| メディア | 193 | 316 | 64.0% |
| メディアレップ | 105 | 146 | 38.6% |
| ASP | 30 | 39 | 31.0% |
| 保険代理店 | 1,194 | 1,046 | ▲ 12.3% |
| 合計 | 1,613 | 1,616 | 0.2% |

前年同期比
0.2%増

※ 連結修正前

上場20周年・東証プライム市場 記念配当を実施

感謝

おかげさまでアドバンスクリエイトは、2022年4月23日をもちまして、上場20周年の節目を迎えました。

また、同年4月4日には、株式会社東京証券取引所における市場再編に伴い、同社の定める基準に適合し、東京証券取引所市場第一部から同プライム市場へ移行しております。

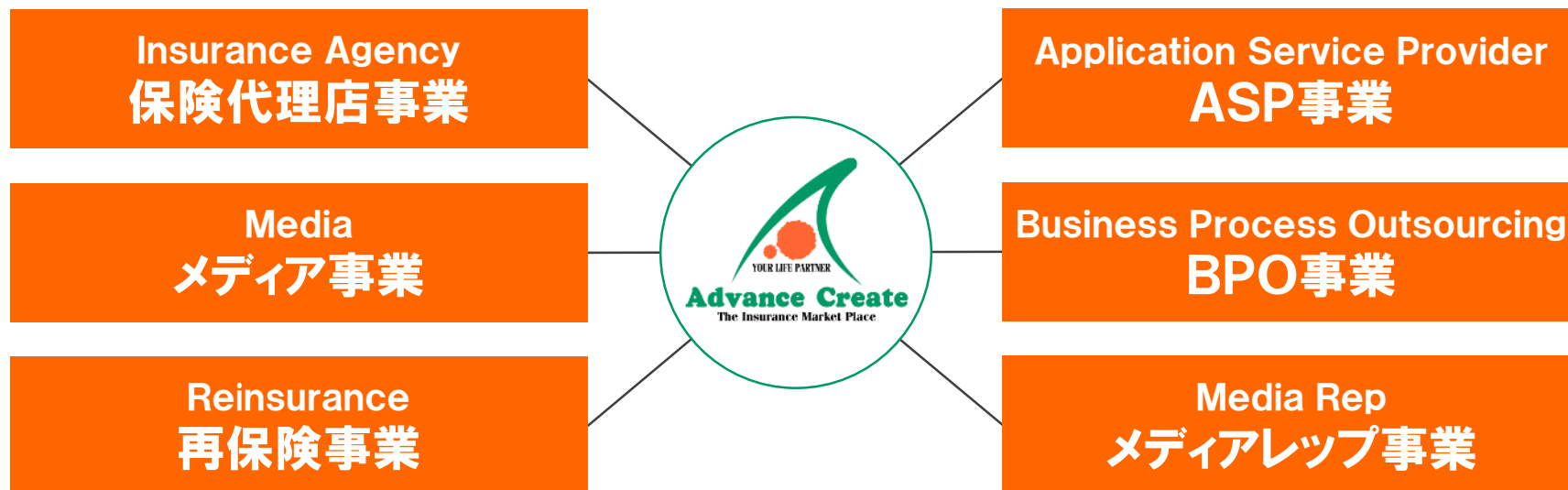
これを記念し、常日頃から当社を支えていただいている株主の皆様への感謝を込めて、期末配当におきまして、1株当たり2.5円の記念配当を実施いたします。

この結果、2022年9月期の期末配当(予想)は、普通配当と合わせて1株当たり17.5円となり、年間配当は32.5円となります。

Ⅱ. アドバンスクリエイトとは

アドバンスクリエイトとは

アドバンスクリエイトは、保険ビジネスの概念を変え、常に業界に革新を生み出し続けるインシュアテック企業です。



<企業理念>

人生は有限、可能性は無限！

人生とは時間です。今、この瞬間を懸命に生き抜くことで、価値ある人生は生まれます。私達は、今を生き抜く人に、保険という愛情の経済的表現手段を最高のサービスで提供するとともに、無限の可能性を創造する人材を育成することで永続的に社会に貢献してまいります。

アドバンスクリエイトのDX

- お客様対応の中で生まれた自然発生的インシュアテック
- 開発したシステムについて特許を取得し、知的財産の保護・活用を推進

見込み客発掘
WEBマーケティング



保険相談
オンライン面談



お客様との関係継続
保険証券管理アプリ「folder」
CRMシステム「御用聞き」



お客様とのコンタクト
テキストコミュニケーション

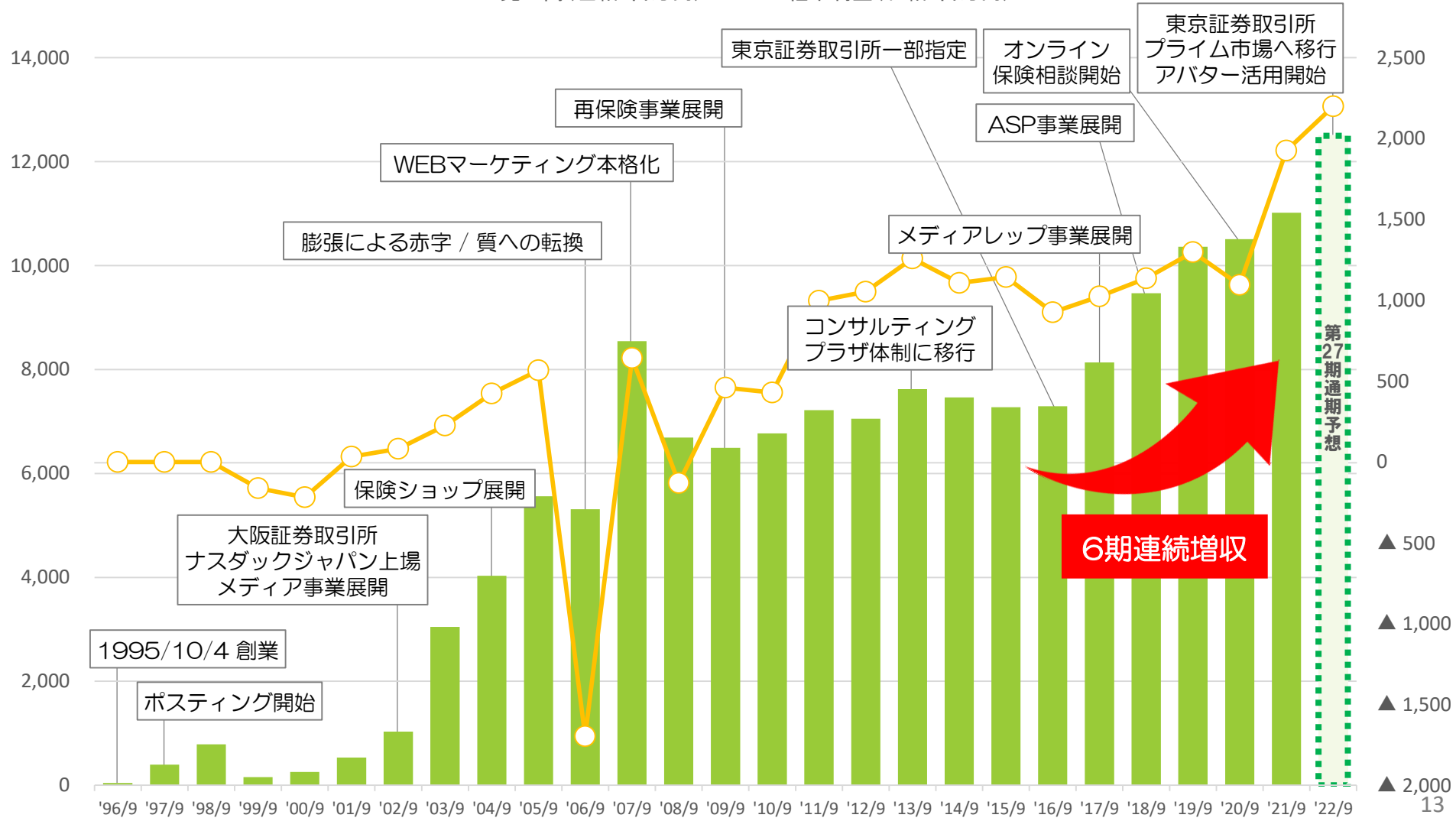


お申込み
一括ペーパーレス申込



業績の長期推移

■ 売上高 (左軸・百万円) ○ 経常利益 (右軸・百万円)



テクノロジーによる進化の歴史

1998年 ホームページで資料請求受付
1999年 保険市場サイト開設
CRMシステム「御用聞き」開発



Cf. Amazon創業: 1994年
Google 創業: 1998年

2009年 スマホ最適化サイト開設
2012年 スマホサイト全面リニューアル

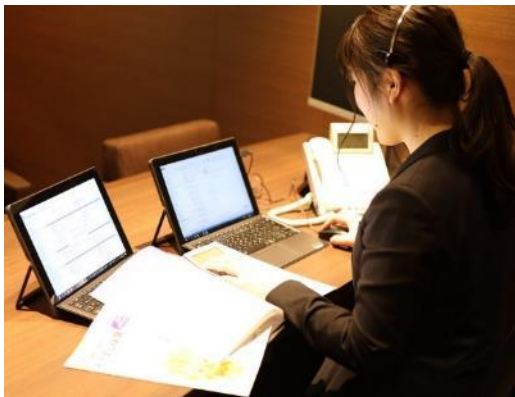


Cf. iPhone 3G発売: 2008年

2013年 スマホアプリ「保険市場」開発
2018年 証券管理アプリ「folder」開発

Cf. マネーフォワードME: 2012年

2020年 オンライン保険相談開始
「Dynamic OMO」開発



Cf. 新型コロナウイルス流行: 2020年



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、100名以上の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



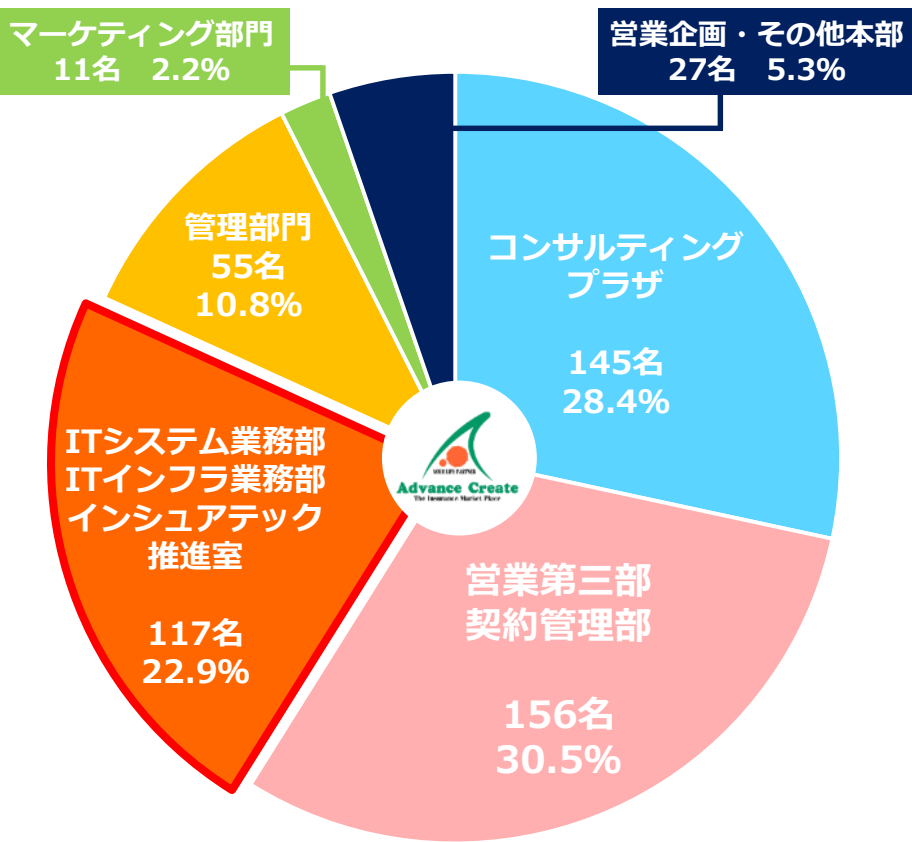
変化にスピーディに対応する 企業文化

- 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
- 非管理職社員へ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

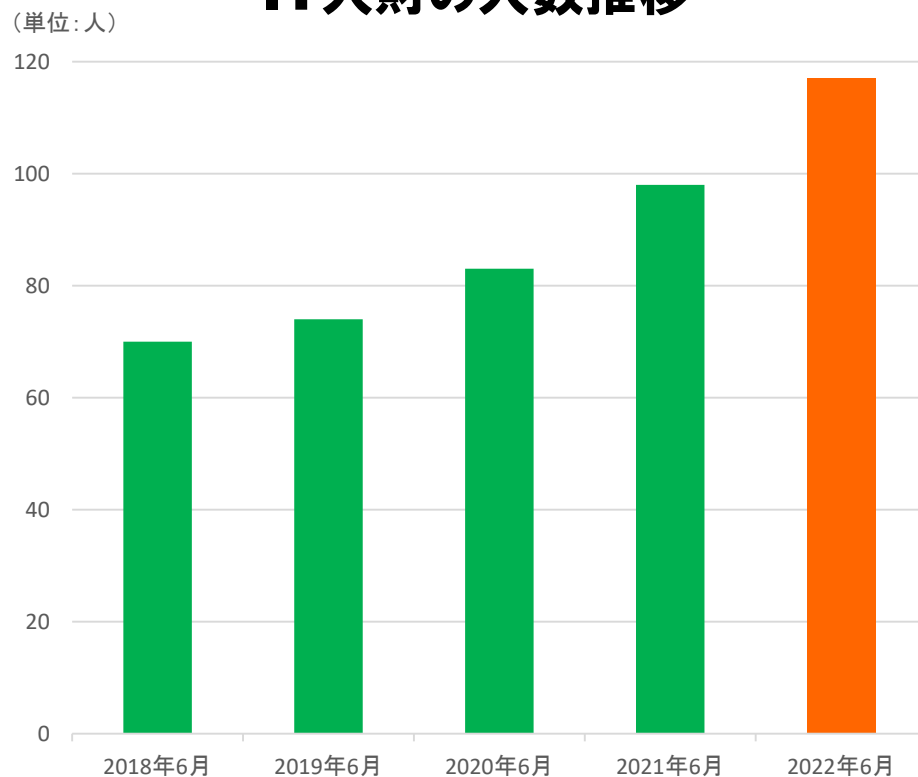
ソフトウェア開発の内製化とアジャイル開発

○エンジニア、デザイナー等100名以上の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。



IT人財の人数推移



合計：511名

※2022年6月30日現在、社外役員・顧問等除く
2022年4月入社の新卒社員は配属後の所属に基づき算出

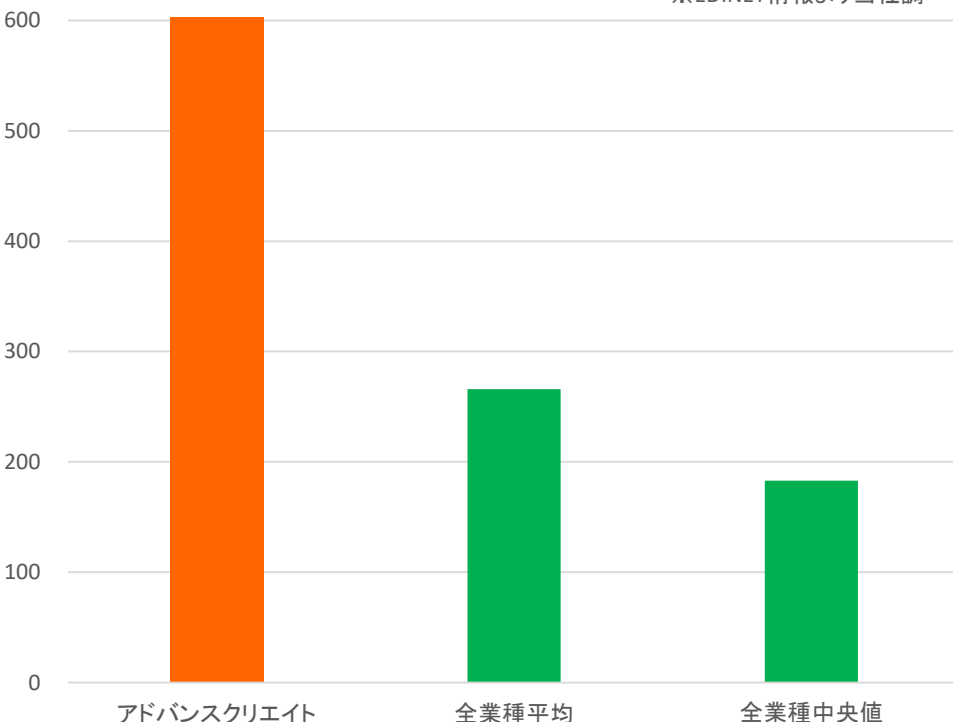
高生産性・高付加価値を支える若年層の成長

- 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。
- テクノロジーを駆使した募集管理体制の構築により、若年層から活躍できる環境を整備。

1人あたり経常利益

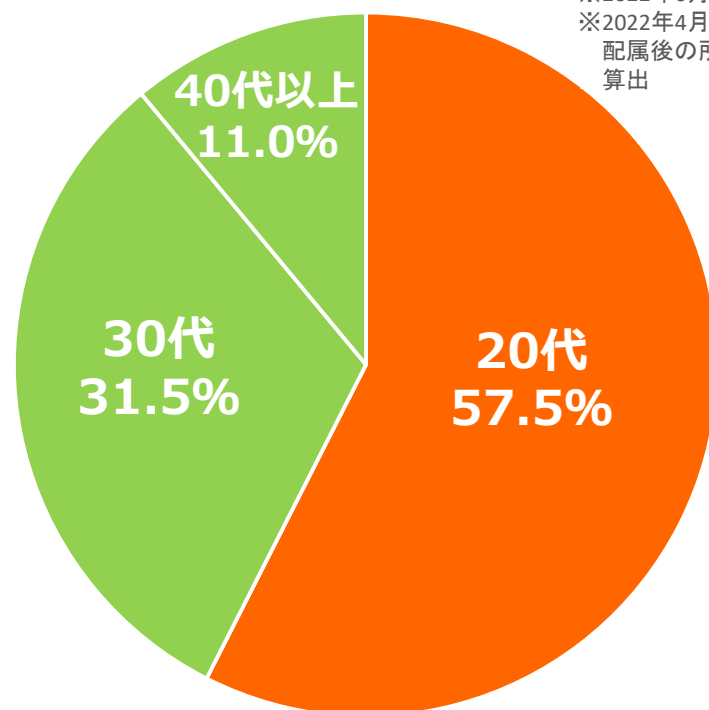
(単位:万円)

※EDINET情報より当社調べ



直営支店社員年齢分布

※2022年6月30日時点
 ※2022年4月入社新卒は
 配属後の所属に基づき
 算出



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

OMO×FinTech

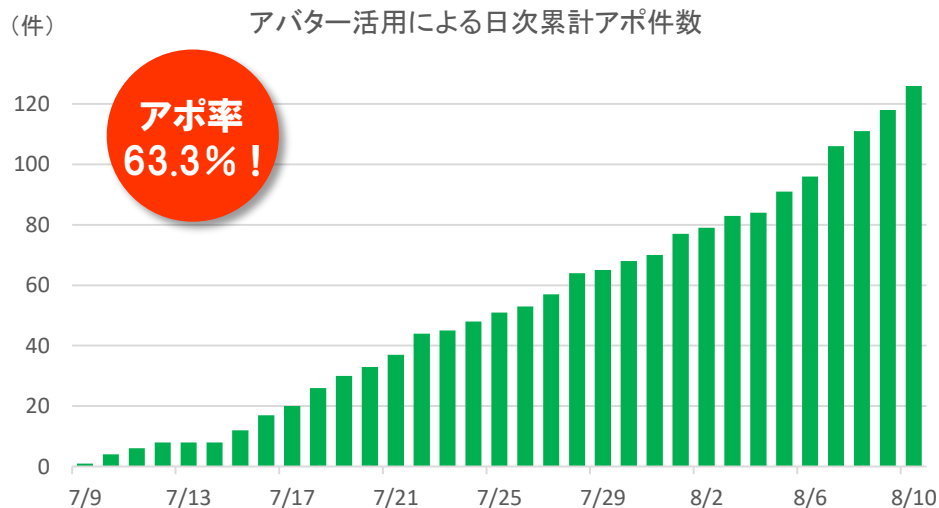
- マス広告がメジャーな保険業界において、SNS、動画、AIデータ解析などを用いた最先端のマーケティングで、ITリテラシーの高いお客様にアプローチ。
- 検索エンジンに依拠せず、効率的なマーケティングを実施することで、マーケティングコスト(売上原価)を低減。独自マーケティングで得た知見は、メディア事業・メディアレップ事業に応用。

保険市場サイトUU数推移



OMO×FinTech

- 20年以上に渡り、「人と関わるアバター」の研究開発を行ってきた大阪大学石黒浩教授が立ち上げたスタートアップ「AVITA株式会社」と提携し、保険に関する問合せ対応にアバターを活用。
- 生身の人間よりも心理的障壁が少ないアバターを活用することで、問合せに留まらず、保険相談アポイントへ繋がる例が急増。
- 7月9日のサービス開始より堅調にアポイントを獲得しており、有効通話※からの平均アポイント獲得率は60%超をマーク。



※有効通話とは、アバターに保険の問合せをいただいたお客様のうち、当社にお客様情報を提供いただくなどして、具体的に保険に関する会話ができた方を指します。

OMO×FinTech

- 保険相談特化型のオンライン面談システム「Dynamic OMO」を自社開発し、オンライン保険相談の利便性と生産性を向上。使い勝手や強固なセキュリティを評価いただき、保険会社や大手カード会社でも導入いただいた他、証券会社等とも商談を継続中。
- オンライン保険相談を通じた本人確認機能、通信エラーや端末異常があった場合でも録画データをバックアップする機能など、多数の特許を取得すると共に、アジャイル開発で日々アップデートを継続。



OMO×FinTech

- 初めての保険相談に際しては、どんな人が担当なのか分からず不安を感じるお客様も多数いらっしゃる中、当社のオンライン保険相談ではお客様が希望するコンサルタントの指名予約を実現。「保険を選ぶ前に、まず相談する人を選ぶ」購買スタイルを提案し、保険業界の相談予約プラットフォームを目指す。協業代理店のコンサルタントを含め、200名超を掲載。
- 自己紹介動画やプロフィール、口コミなどを見てコンサルタントを指名いただくことでお客様の心理的ハードルを解消し、オンライン保険相談においても、実際にお会いしての面談(実面談)と同様の生産性を実現。

17日、予約可能なコンサルタント119名 (全222名中)

さらに相談内容で絞り込む

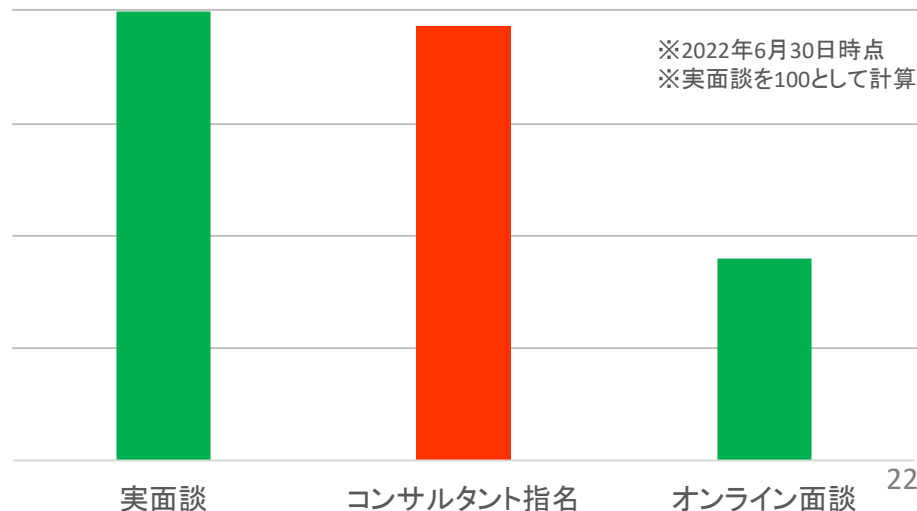
1 2 3 4 5 ...39

| | | | | | | |
|-------|---|---|---|---|---|---|
| 09:00 | × | × | × | × | × | × |
| 10:00 | × | ○ | × | × | × | ○ |
| 11:00 | × | ○ | × | × | × | ○ |
| 12:00 | ○ | ○ | × | ○ | × | ○ |
| 13:00 | ○ | ○ | × | ○ | × | ○ |
| 14:00 | ○ | ○ | × | ○ | ○ | ○ |
| 15:00 | ○ | × | ○ | ○ | ○ | ○ |



[👉コンサルタント指名予約ページはこちら](#)

1アポ当たりの生産性



OMO×FinTech

- 自動車保険、バイク保険、自転車保険、火災保険、海外旅行保険などの損害保険についても、WEBマーケティングやfolderなどのテクノロジーを駆使し、お客様に利便性をお届け。
- 損害保険のご契約者様に生命保険もご提案し、収益源の拡大に寄与。

年間2,000万人が利用する国内最大級の保険比較サイト『保険市場』で自動車保険一括見積り (※2021年実績)

保険は比較して賢く節約

年間 **25,000** 円以上節約も

64,600円 (A社) → 38,980円 (B社)

最短5分で最大12社を比較できる

一括見積りスタート

2022年4月版 人気ランキング

1 2 3 4 5

利用者数2,000万人以上! (※2021年実績) 国内最大級の保険比較サイト保険市場で

人気の ネットで申込める 火災保険をチェック

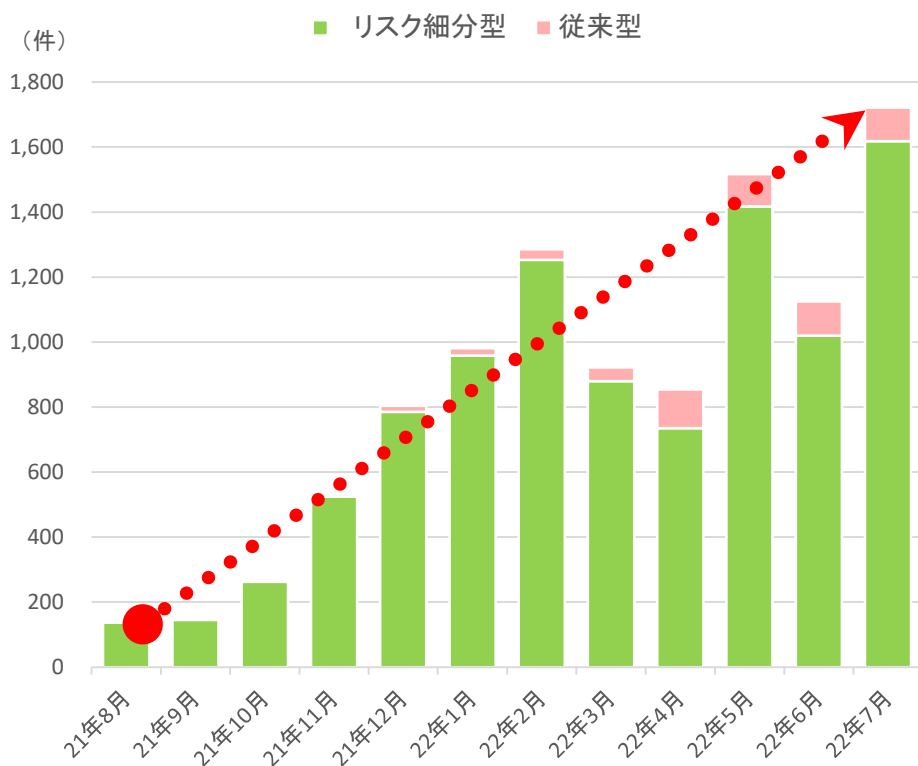
詳細を見る

火災保険について 保険市場のFPが解説!

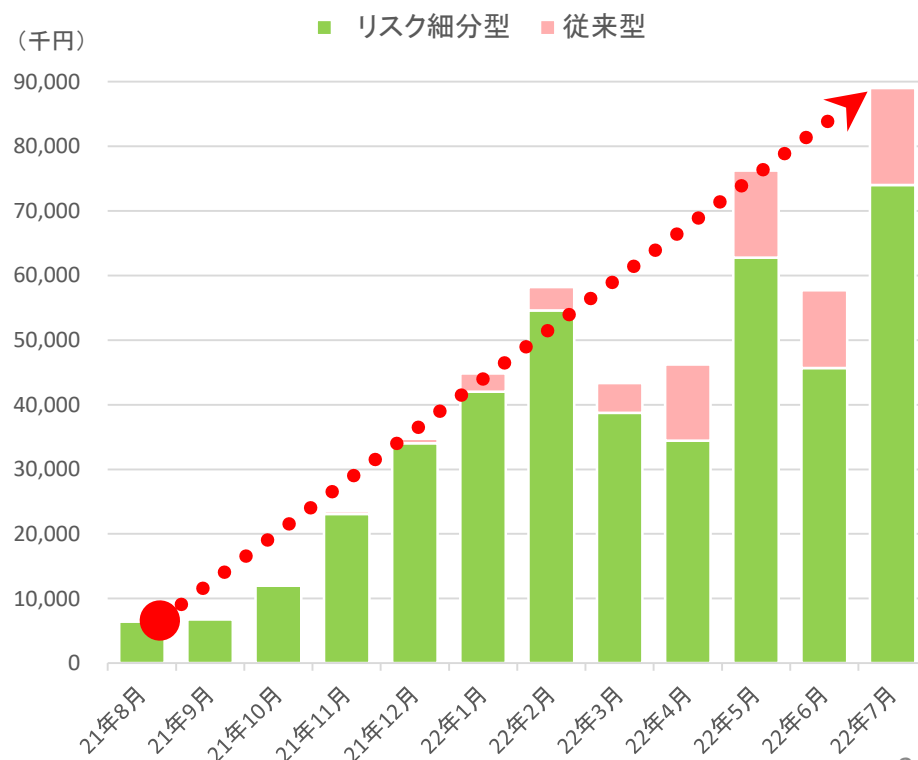
自動車保険新規申込件数・収入保険料

○損害保険分野の取り組みを強化した2021年10月以降、特に自動車保険の新規申込件数が急増。2021年8月比で収入保険料が13倍超と劇的に伸長し、堅調に業績を下支え。

自動車保険新規申込件数

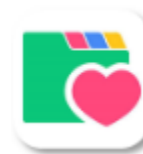


自動車保険新規年換算保険料

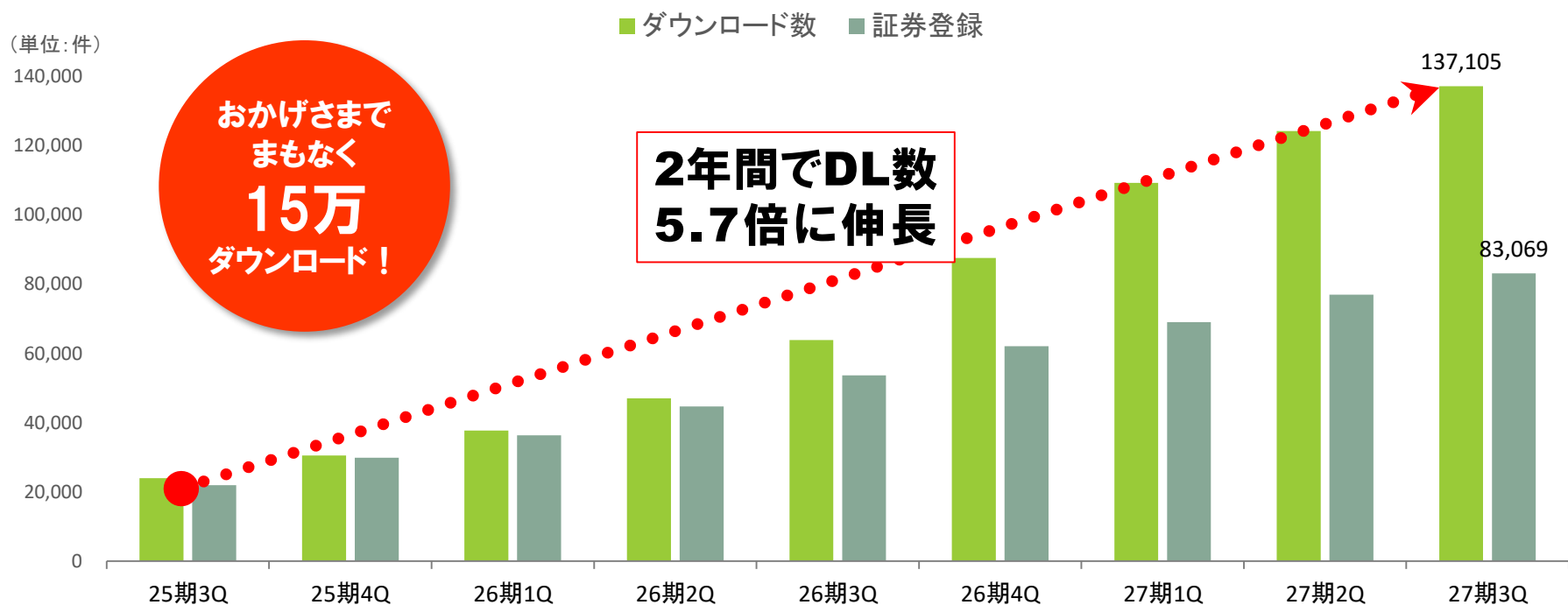


※直近の実績については速報値です。24

保険証券管理アプリ「folder」

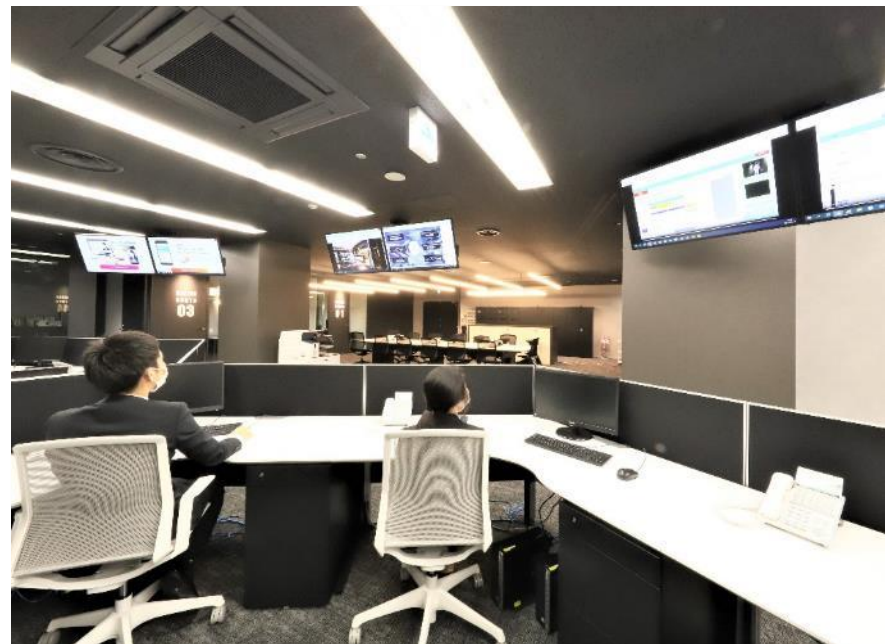
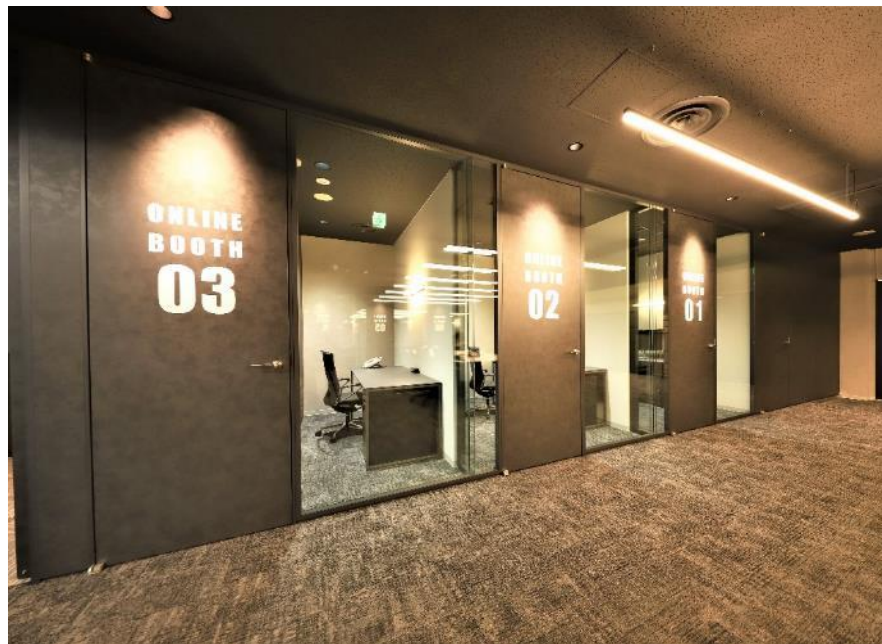


- 保険証券をデータ化し、クラウド管理できる「folder」。契約情報の家族共有、保障の過不足診断、年金・教育費シミュレーションなど、様々な機能を実装。
- 「Dynamic OMO」と連携し、「folder」経由でオンライン保険相談も可能。機能についても日々改善を繰り返しており、お客様のスマホ画面を共有しながら申込案内を行えるようにするなど、生産性の向上に寄与。



保険市場 スマートコンサルティングプラザ

- 2021年11月、保険業界で初めて、オンライン保険相談専門の営業拠点「スマートコンサルティングプラザ」を開設。直営支店のカバーエリア以外のお客様にも、当社の高品質なオンライン保険相談の利便性をお届け。
- 全国のコンサルティングプラザで行われるオンライン保険相談をモニタリングする本部機能も有しており、オンライン保険相談のノウハウを共有し、コミュニケーションの深化を図ることで、更なる生産性向上を目指す。

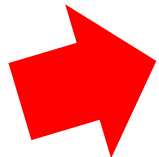
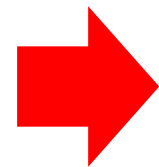
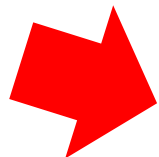


実店舗においては高品質なサービスを追求

- 都市部のランドマークに、直営支店「保険市場 コンサルティングプラザ」を出店。
- 実店舗においては「オフラインならではの感動体験」を味わっていただけるよう、引き続き高品質なコンサルティングサービスを追求。オンラインとオフラインの両面でお客様の体験価値を高め、新たな「保険流通市場」を創造。
- 今期においては札幌支店、名古屋支店、梅田阪急支店、仙台支店、東京支店、福岡支店を増床リニューアル。社員収容可能人数を倍増させることで、急増するお客様に対応できるよう、ハード面の充実を図る。



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

0120-816-316

アバターコンシェルジュ

folder

f

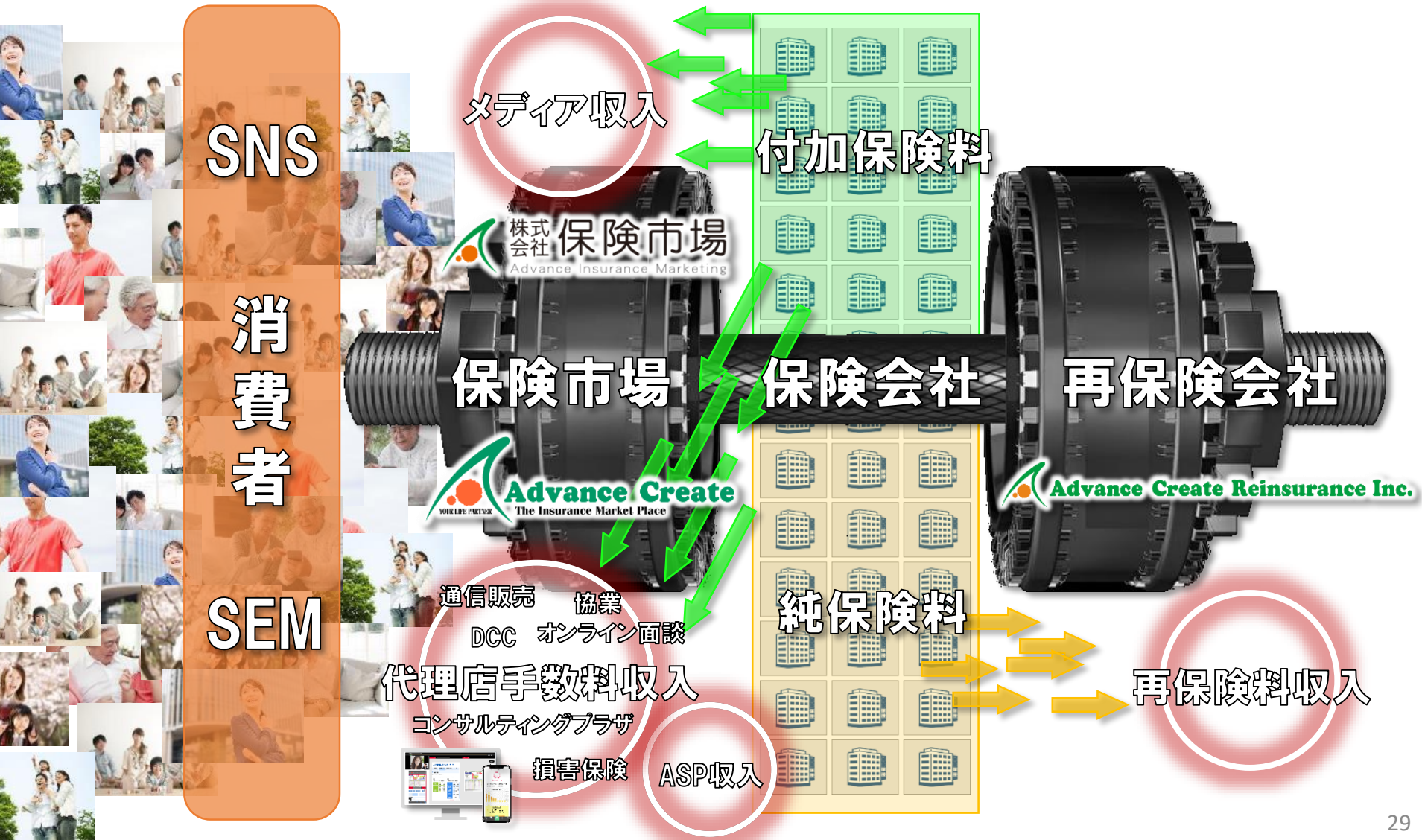
対面販売

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～

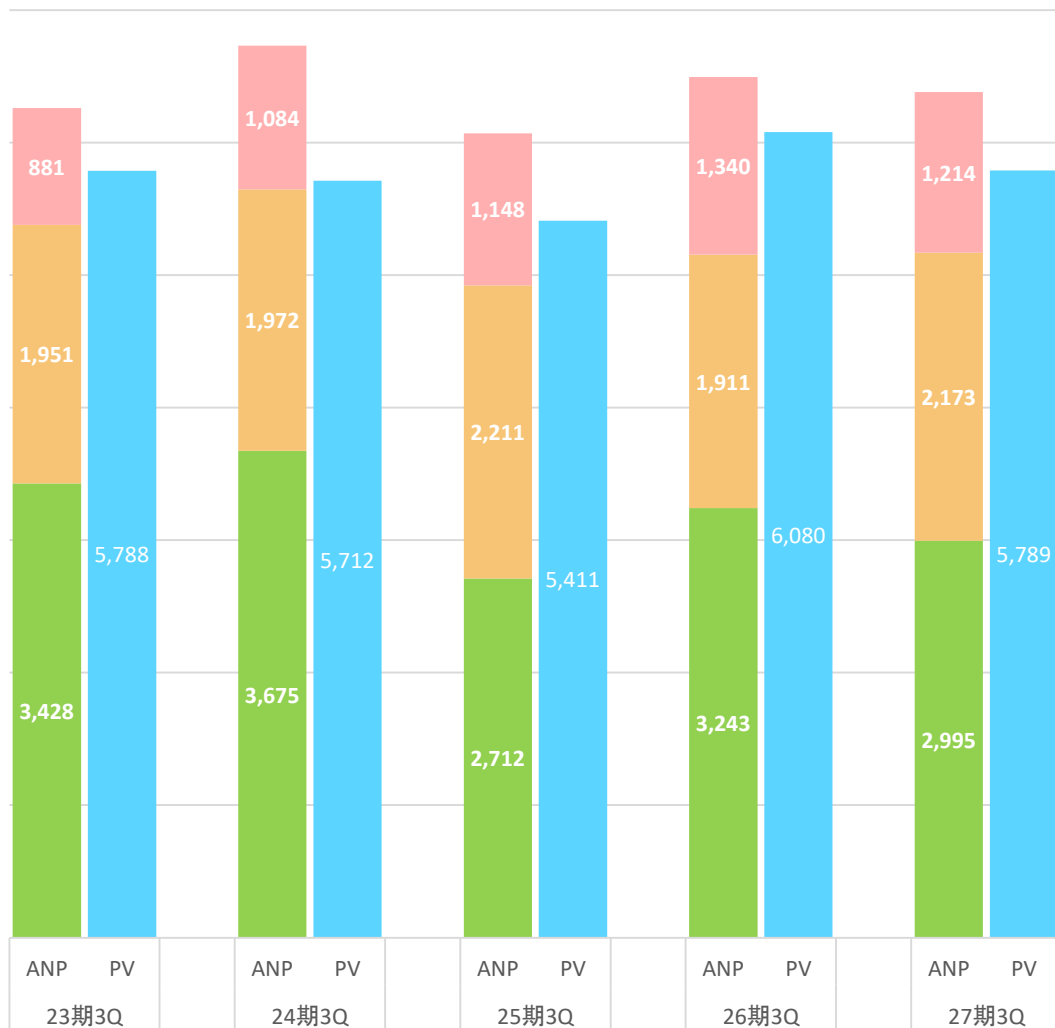
保険代理店事業

- ▶ 保険代理店契約を締結する生命保険会社・損害保険会社に代わり、各社の保険商品を販売。
- ▶ 国内最大級の保険選びサイト「保険市場」を中心にプロモーションを行い、保険の顕在需要を持つお客様を集客。
- ▶ お客様にコンサルティングを行い、保険のお申込みをいただくことで、保険会社から代理店手数料を得る。
- ▶ 売上原価であるプロモーション費用は即時発生するが、収益である代理店手数料は数年に渡って支払われるため、売上計上したPV(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)を債権流動化することで収支対応。



チャネル別申込ANP・PV

(単位:百万円)



| | 26期3Q | 27期3Q |
|-------|-------|-------|
| 協業 | 1,340 | 1,214 |
| 非対面販売 | 1,911 | 2,173 |
| 対面販売 | 3,243 | 2,995 |
| 合計 | 6,495 | 6,382 |

前年同期比
1.7%減

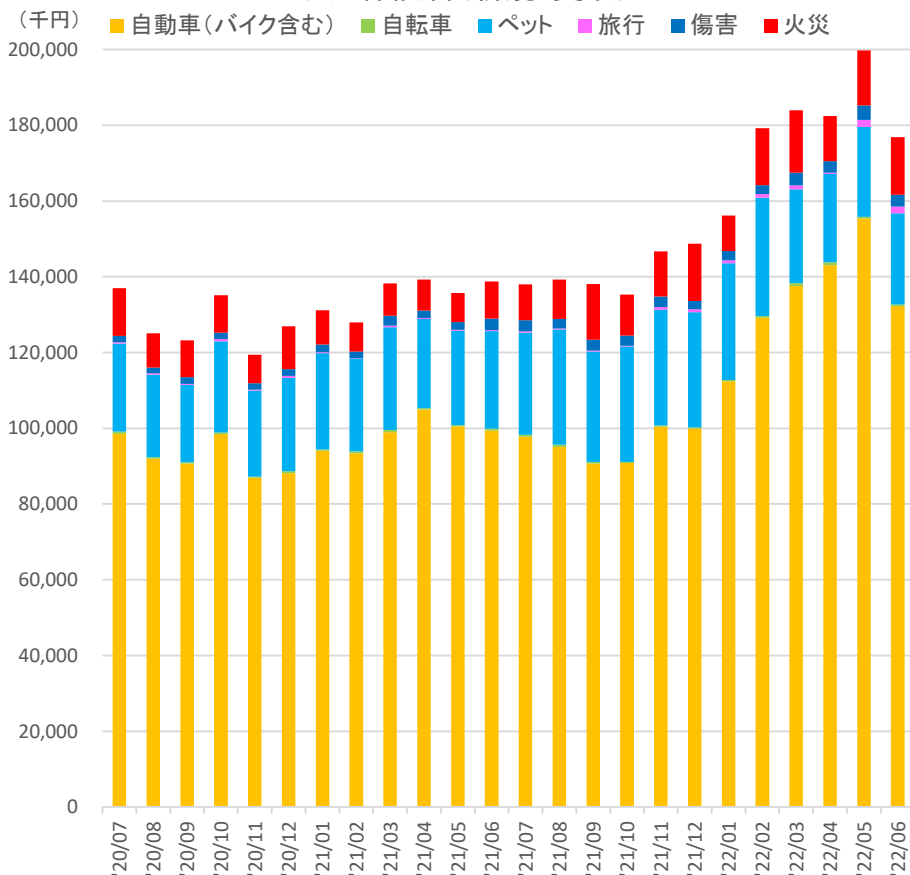
※ANPとは新契約年換算保険料の意味で、
月払い保険料5,000円の場合、ANPは60,000円となります。
※PVとは保険代理店手数料収入の将来キャッシュ・フローの割引
現在価値の意味です。当社はPVを売上として計上しております。
※直近四半期については速報値ベースで記載しております。

損害保険契約件数・収入保険料

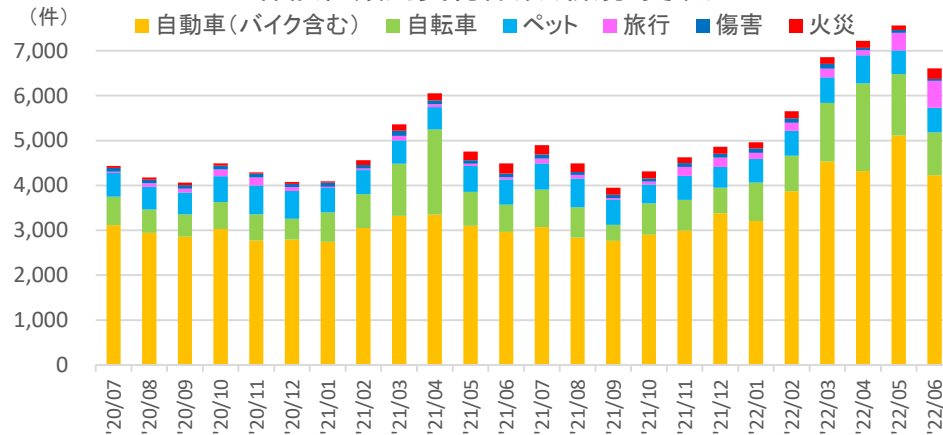
○季節要因による変動はあるものの、2021年10月より損害保険分野の取り組みを強化して以降、特に自動車保険の獲得件数、収入保険料が好調に伸長。

※直近の実績については速報値です。

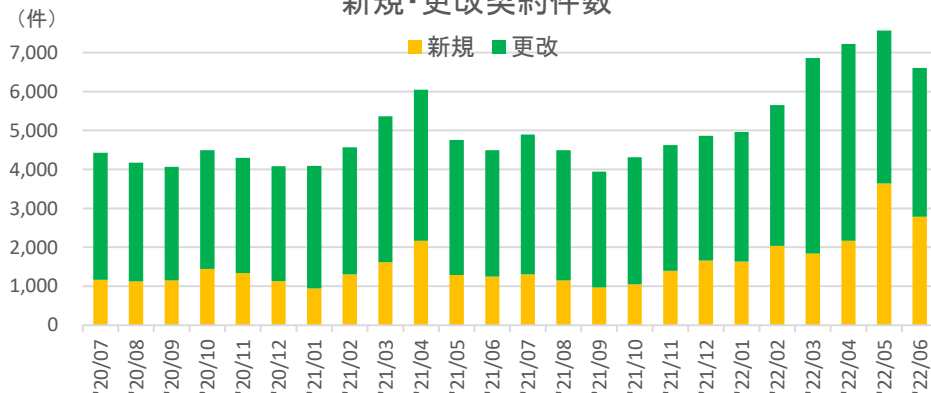
収入保険料(新規・更改)



保険種別契約件数(新規・更改)

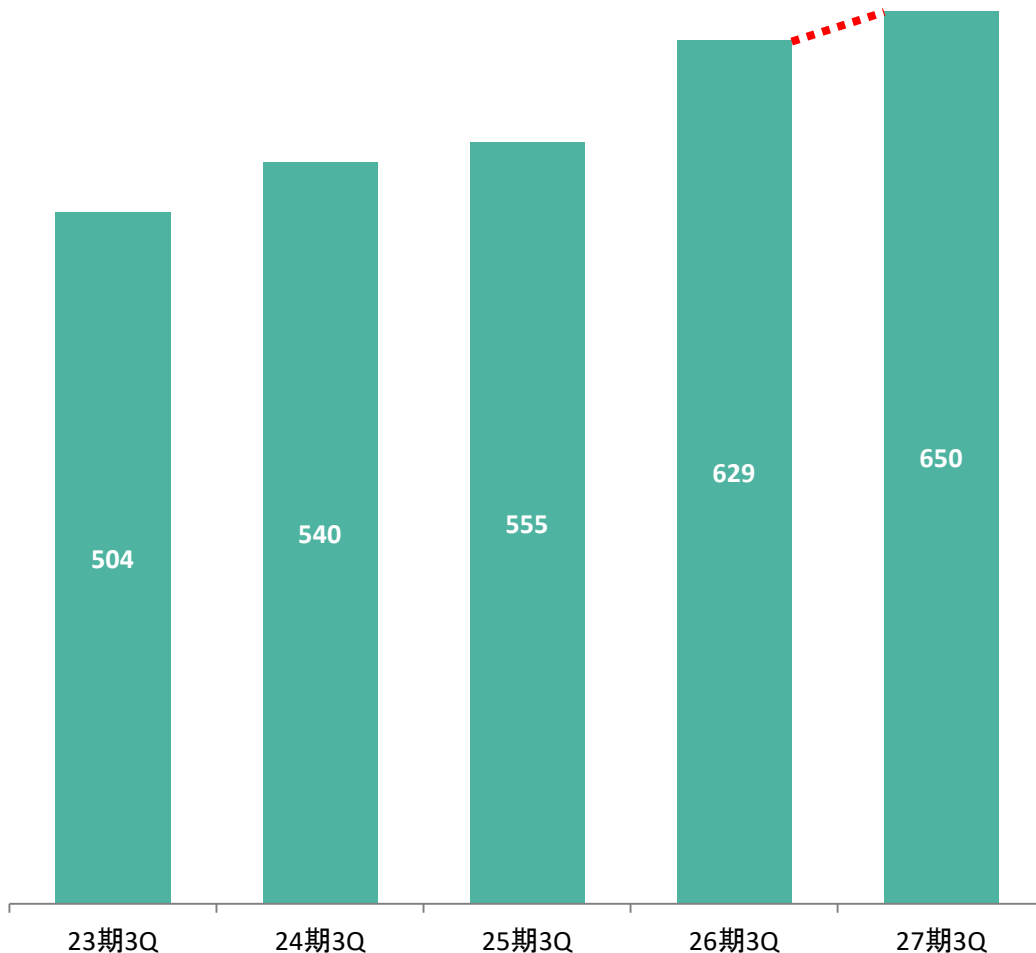


新規・更改契約件数



保有契約件数

(単位:千件)



前年同期比
3.3%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。

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

- ▶ 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。
- ▶ 保険会社の決算期末である3月に売上が集中する傾向あり。

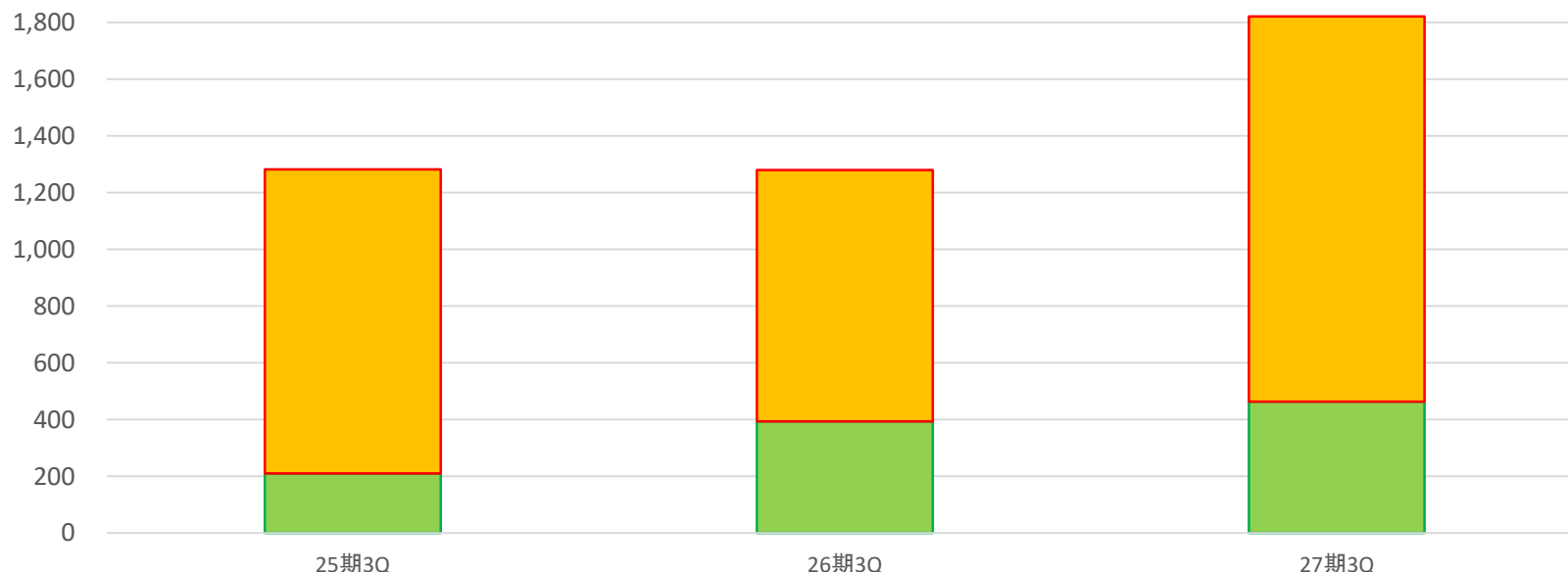
メディアレップ事業

- ▶ 自社の広告運用ノウハウを用い、保険会社等の広告運用を受託。
- ▶ Yahoo!マーケティングソリューション パートナープログラムにおいて「Yahoo!マーケティングソリューション 2つ星セールスパートナー」「広告運用認定パートナー」に認定。(星の認定を受けたセールスパートナー約300社のうち「広告運用認定パートナー」は僅か49社)

(単位:百万円)

■ メディアレップ売上 ■ メディア売上

※ 連結修正後



ポートフォリオ戦略～収益のポートフォリオ～

Advance Create Reinsurance Inc.



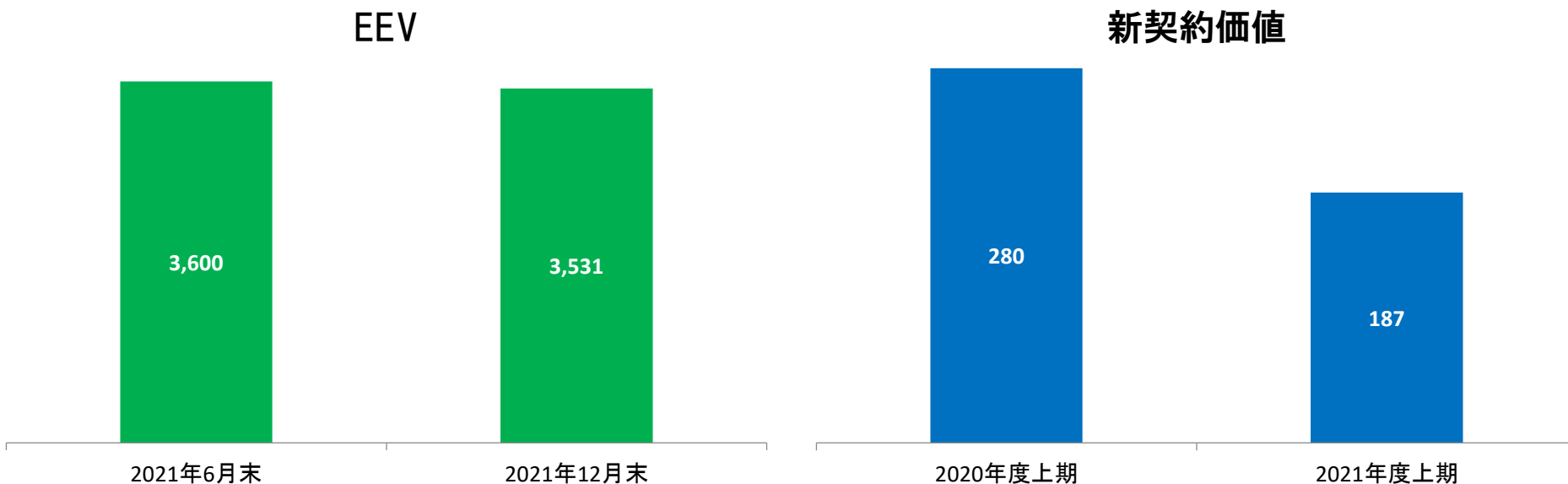
再保険事業

- ▶ 販売した保険のリスクの一部を保険会社から引き受け、再保険料を得る。
- ▶ 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＞
 2022年6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及び新契約価値の詳細は、5月13日開示の「2021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。

ポートフォリオ戦略～収益のポートフォリオ～

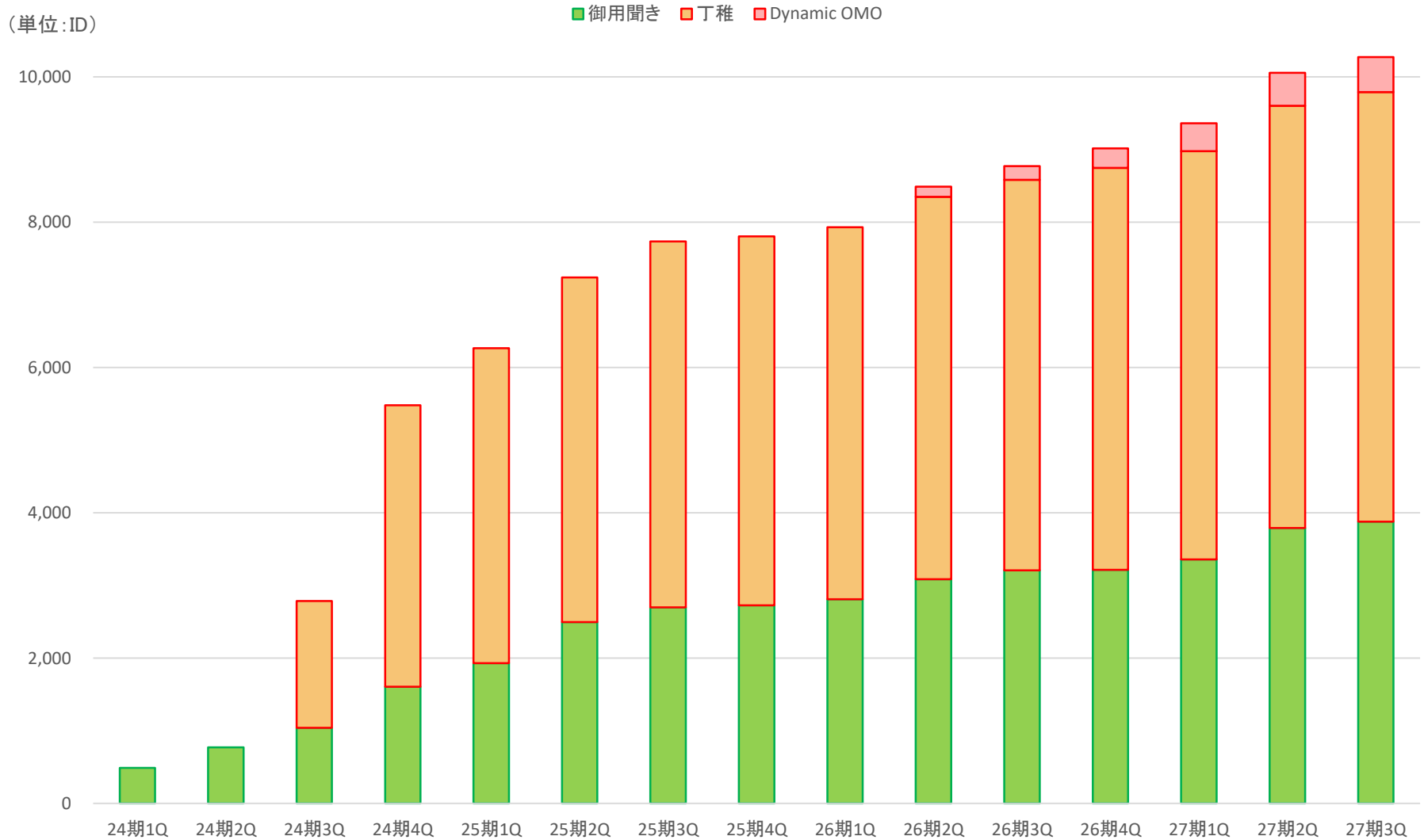
ASP事業

- ▶ 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)



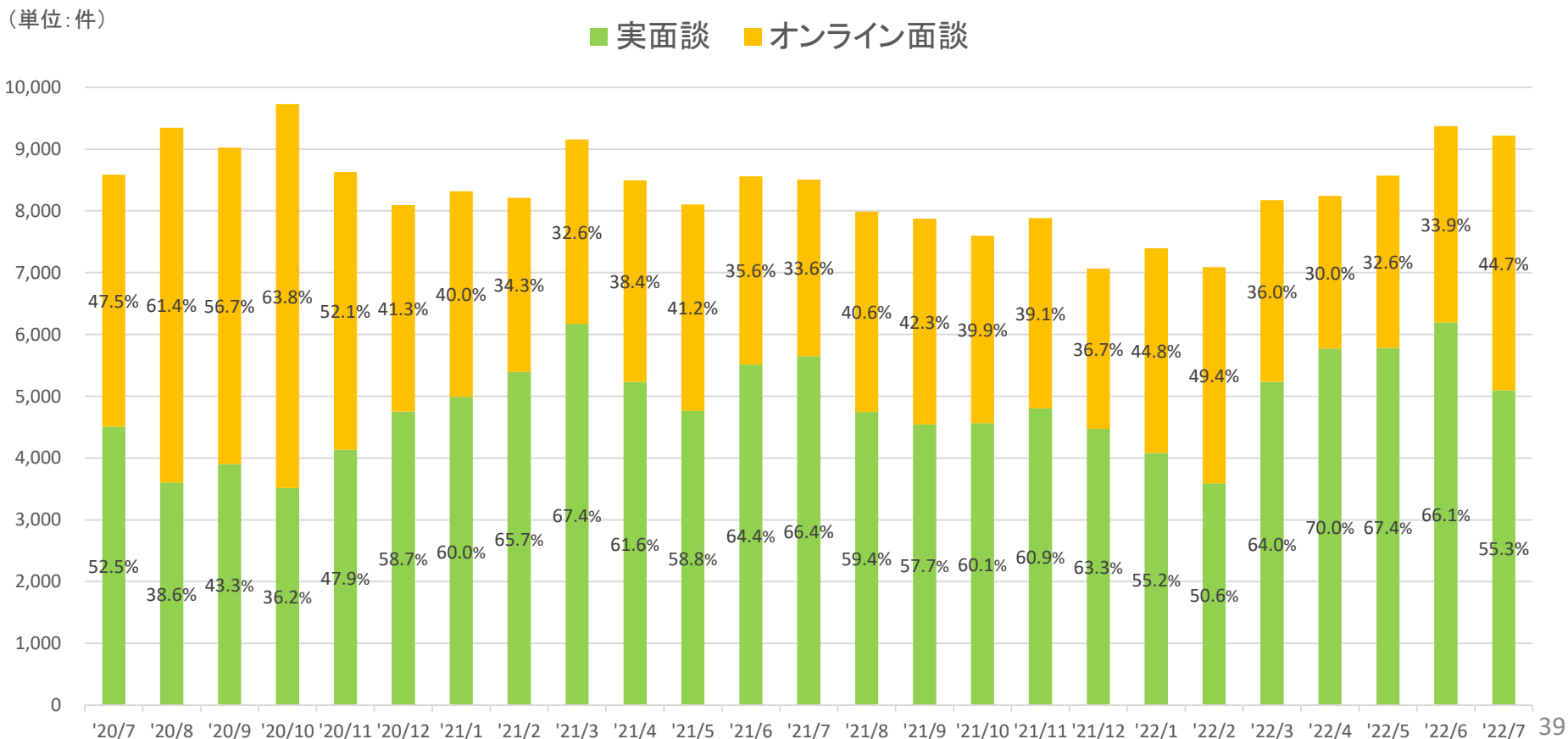
Advance Create Cloud Platform ID数



IV. 直近の状況

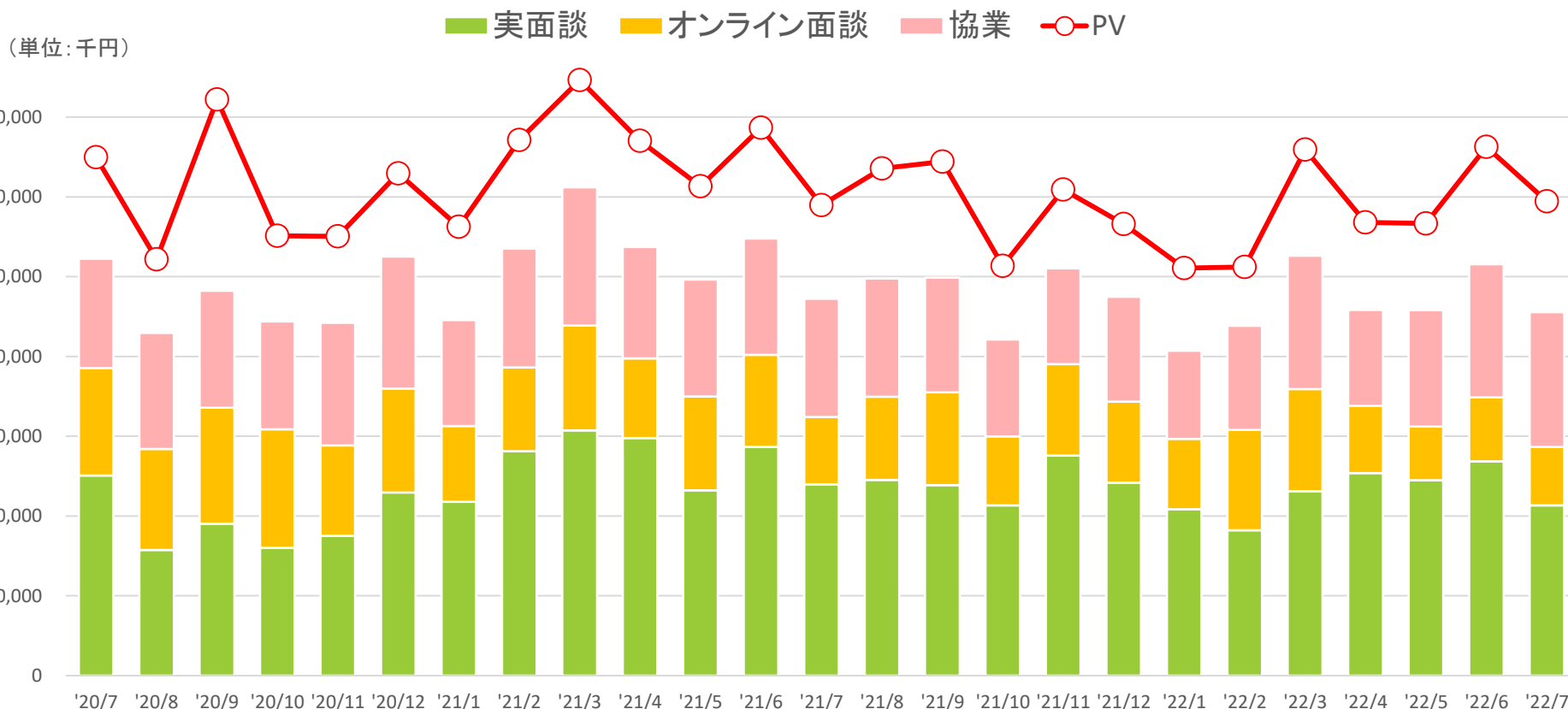
アポイントの状況

○新型コロナウイルス感染症の蔓延状況により、一定の上下はあるものの、40%前後のお客様がオンライン保険相談を希望。お客様の保険ニーズの高まりを受け、堅調にアポイントを獲得。



直営・協業での申込ANP・PV推移

○オンライン面談をはじめとするOMO戦略の伸展により、コロナ禍に左右されない確固たる収益体制を確立。当社の売上計上額である PV(Present Value) についても、ANPと相関する形で堅調に推移。



※当ページに記載のPVは月次業績概要にて公表しているものと同一であり、非対面販売などのチャネルを含み、一部の業務品質手数料等については含めておりません。

27期通期予想

(単位:百万円)

| 連結 | 23期 通期実績 | 24期 通期実績 | 25期 通期実績 | 26期 通期実績 | 27期 通期予想 | 対前期 増減率 |
|----------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|
| 売上高 | 9,468 | 10,365 | 10,510 | 11,019 | 12,500 | 13.4% |
| 営業利益 | 1,168 | 1,345 | 1,184 | 2,041 | 2,300 | 12.7% |
| 経常利益 | 1,135 | 1,297 | 1,095 | 1,925 | 2,200 | 14.2% |
| 当期純利益 | 785 | 844 | 700 | 1,295 | 1,450 | 11.9% |
| ROE | 17.3% | 18.6% | 13.7% | 21.0% | 20.4% | |
| 売上高経常利益率 | 12.0% | 12.5% | 10.4% | 17.5% | 17.6% | |
| 配当性向 | 66.9% | 61.3% | 74.9% | 50.3% | 49.0% | |
| 自己資本比率 | 57.9% | 56.2% | 54.4% | 56.9% | 59.6% | |

【株主還元】

- 2022年9月期における配当については、第2四半期末は1株当たり15円、期末は上場20周年記念配当2.5円を含む1株当たり17.5円、年間合計は1株当たり32.5円の配当を実施予定です。
- 株主優待については、2014年より下記の内容で継続実施しております。
 - ・カタログギフト「フリージア」(2,500円相当)
 - ・「保険市場 Club Off」サービス利用権(国内の提携施設を優待価格で利用可)

目標とする経営指標

| | 目標値 | 26期実績 | 27期予想 |
|----------|-------|-------|-------|
| ROE | 20%以上 | 21.0% | 20.4% |
| 売上高経常利益率 | 20%以上 | 17.5% | 17.6% |
| 配当性向 | 50%以上 | 50.3% | 49.0% |
| 自己資本比率 | 80%以上 | 56.9% | 59.6% |

サステナビリティ経営



サステナビリティ経営

- 生活防衛に対するお客様の関心が高まる中、「買い方の論理」を追求し、新たな保険流通市場を創造する当社の役割がますます重要になるという認識の下、ステークホルダーの皆様にご当社をより分かりやすくお伝えするため、初めての統合報告書を発行。
- 従来のCSRの取り組みを継続し、社会的責任を果たすと共に、社会的要請に基づく情報開示を強化。

新日本フィルハーモニー協賛



関西大学寄附講座



大阪マラソン協賛



©Osaka Marathon 2019

えるぼし認定/NPO協賛



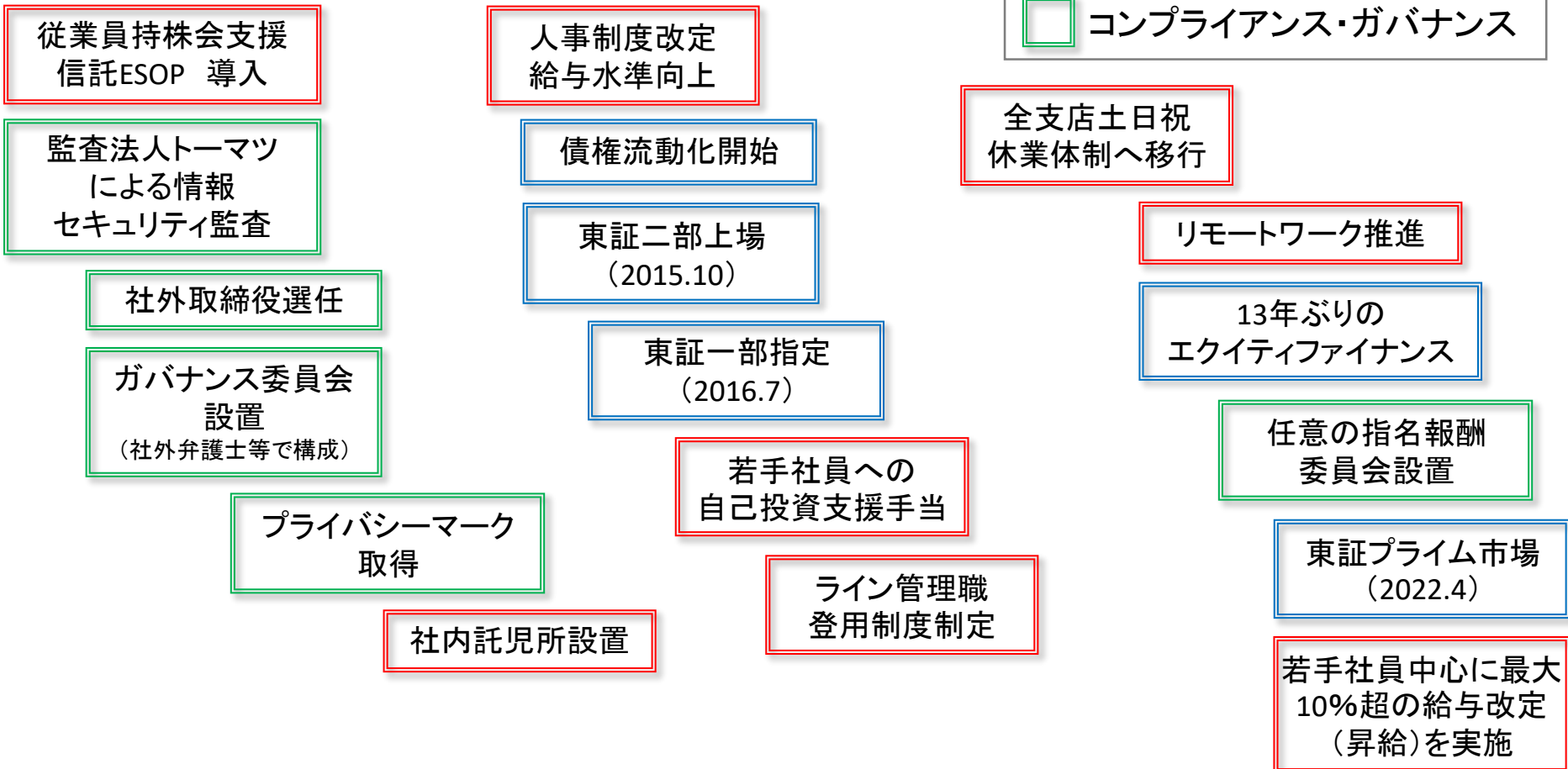
※統合報告書の全文は下記リンクよりご覧ください。

・[統合報告書\(2021年9月期\)](#)

管理体制の構築・強化

○管理体制の構築・強化を継続的に実施。

- 人財投資
- 財務戦略
- コンプライアンス・ガバナンス



2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022

V. 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 | 大阪府大阪市中心区瓦町3-5-7 野村不動産御堂筋ビル |
| 設立 | 1995年10月 |
| 資本金 | 3,158百万円（2021年9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 | 319名（2021年9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 プライム市場（コード:8798） |

アナリストレポート

- 創業からの歴史、当社の収益体制等の詳細については、外部機関による調査レポートをご参照ください。
- 調査レポートは、決算発表やプレスリリース等に基づき、適宜更新されます。
- 下記レポートの他、いちよし経済研究所からも、国内外の機関投資家にレポートを配信いただいております。



FISCO
企業調査レポート

[株式会社フィスコによる当社の調査レポートはこちら](#)



Shared Research

[株式会社シェアードリサーチによる当社の調査レポートはこちら](#)

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

| | |
|---------|---|
| 総合企画本部 | 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/ |