



第27期 事業戰略說明

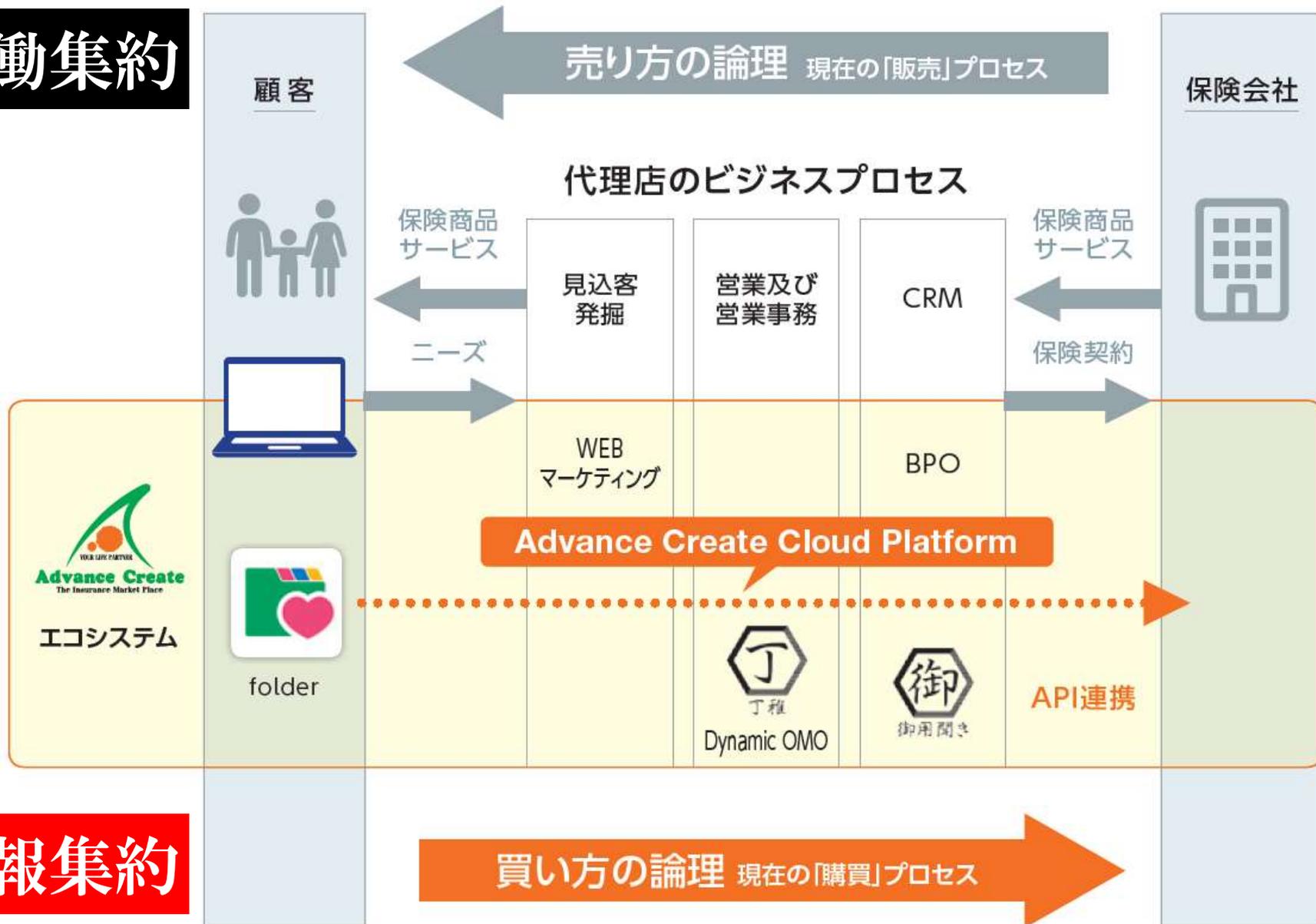
感謝

おかげさまでアドバンスクリエイトは、2022年4月4日を持ちまして、東京証券取引所プライム市場へ上場するとともに、同年4月23日をもって上場20周年を迎えます。

これもひとえに、株主様、お客様、お取引先様のご支援の賜物と深く御礼申し上げます。誠にありがとうございます。

エコシステム（ビジネス生態系）

労働集約



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

2022



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



2002年
大阪証券取引所
ナスダックジャパン上場

JPX
日本取引所グループ

2016年
東京証券取引所一部指定

2022年
上場20周年
プライム市場選択

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 保険代理店の産業化

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



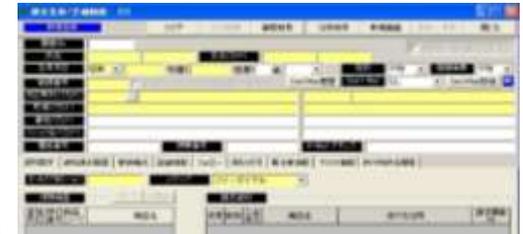
お申込み
一括ペーパーレス申込



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. iPhone3G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
- 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

収益のポートフォリオ



保険業界のサービスプロバイダー 競争より共生

コンサルティングプラザの増床



神戸コンサルティングプラザ



梅田阪急コンサルティングプラザ



スマートコンサルティングプラザ

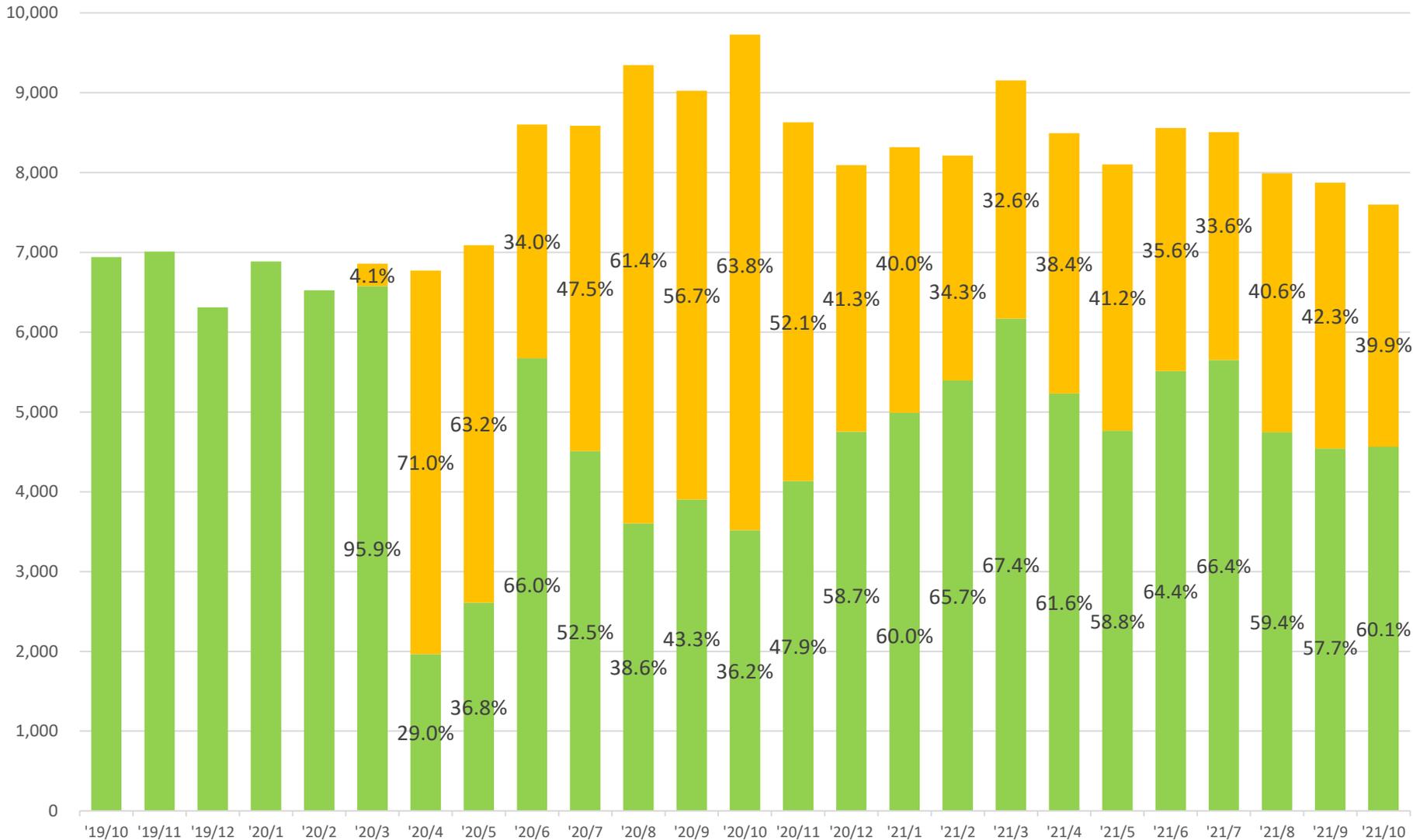


札幌コンサルティングプラザ

オンライン面談とアポイント

(単位: 件)

■ 実面談 ■ オンライン面談



管理体制の構築・強化



人財投資



財務戦略



コンプライアンス・ガバナンス

従業員持株会支援
信託ESOP 導入

社内託児所設置

若手社員への
自己投資支援手当

監査法人トーマツ
による情報
セキュリティ監査

人事制度改定
給与水準向上

ライン管理職
登用制度制定

社外取締役選任

債権流動化開始

全支店土日祝
休業体制へ移行

ガバナンス委員会
設置
(社外弁護士等で構成)

東証二部上場
(2015.10)

リモートワークの
推進

プライバシーマーク
取得

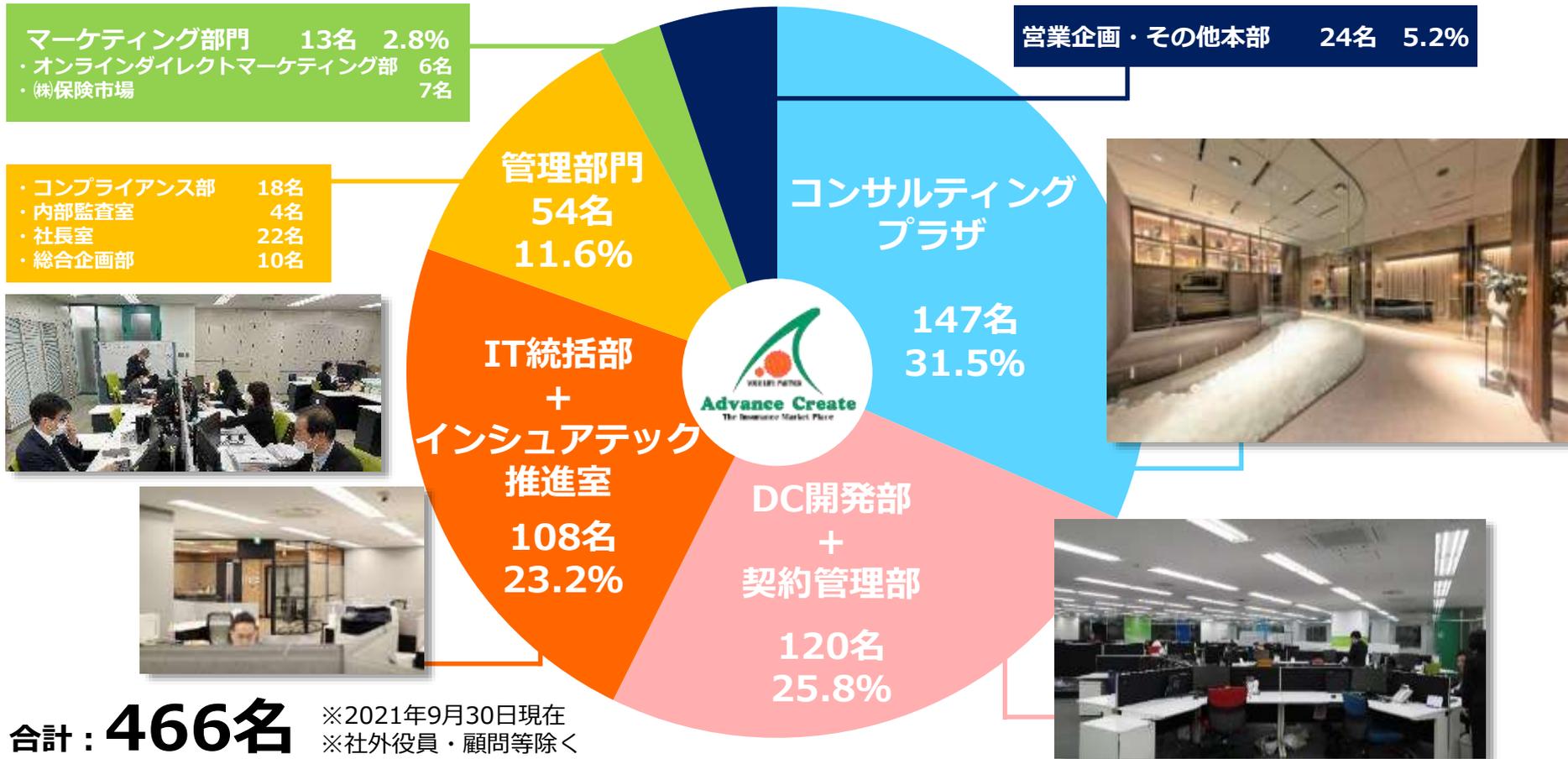
東証一部指定
(2016.7)

13年ぶりの
エクイティファイナンス

任意の指名報酬
委員会設置

2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021

投資戦略 = 人材投資



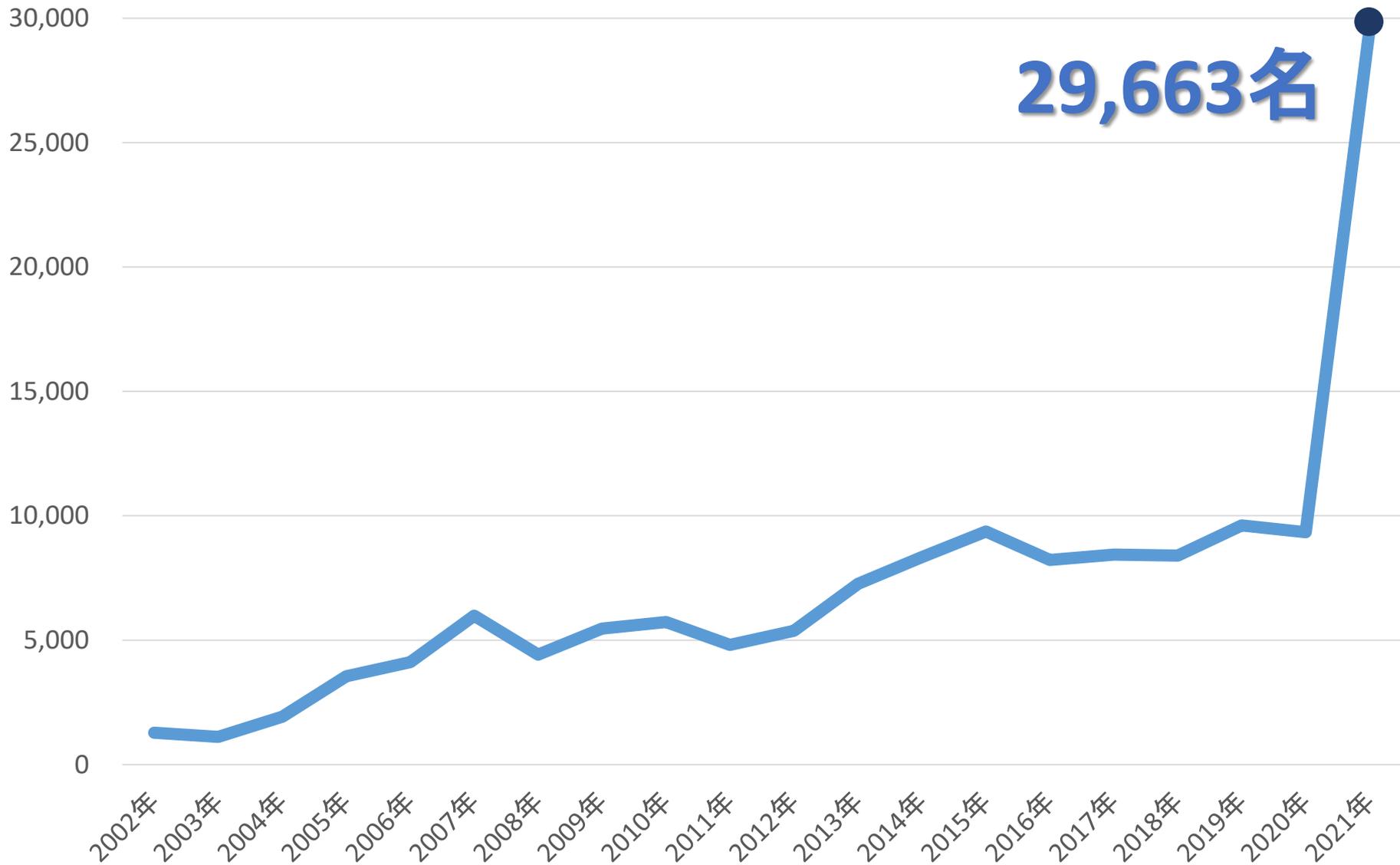
生産性と品質の向上を目指す

目標とする経営指標

ROE	20%以上 (第26期実績 21.0%)
売上高経常利益率	20%以上 (第26期実績 17.5%)
配当性向	50%以上 (第26期実績 50.3%)
自己資本比率	80%以上 (第26期実績 56.9%)

株主様総数の推移

(単位:名)



經營目的

繼續

經營戰略

進化

