



平成 23 年 1 月 14 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 8798)
(連絡先) 取締役 執行役員 経営企画本部長 村上 浩一
電話 06-6204-1193

当社アナリストレポート発行に関するお知らせ

記

2011 年 1 月 11 日付けで当社に関するアナリストレポートが高木証券株式会社より発行されましたのでお知らせいたします。

以上

高木レポート



【企業紹介】

アドバンスクリエイト(8798)

2011年1月11日
投資調査部
(担当) 関口健二

【証券情報等】

【株価指標】

【財務指標(10/9期)】

上場市場	ジャスダック	(1/11)終値	65,800円	売上高営業利益率	11.3%
業種	保険	予想PER	16.0倍	自己資本利益率	12.6%
売買単位	1株	PBR	2.0倍	自己資本比率	45.8%

【業績推移(連結)】

(単位:百万円、%、円)

期	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり		
		伸び率		伸び率		伸び率		伸び率	利益	配当	純資産
08/09	6,689	-21.7	122	-85.8	-131	赤転	-623	赤転	-5,639	0	29,656
09/09	6,491	-3.0	777	533.2	459	黒転	304	黒転	2,857	3,000	31,879
10/09	6,773	4.4	766	-1.4	429	-6.5	446	46.4	4,072	3,000	32,784
11/09 2Q 予想	3,500	7.4	500	56.5	300	99.7	150	9.2	1,370	1,500	—
11/09 会社予想	7,500	10.7	1,100	43.5	800	86.3	450	0.8	4,112	3,000	—

*予想は11月12日会社公表数値

☆ 保険募集代理店專業最大手

アドバンスクリエイトは1995年に設立され、対面営業からスタートした保険募集代理店專業会社である。1997年からは広告チラシを広範囲に配布して保険ニーズの掘り起こしを行う「ダイレクトマーケティング」を開始、2000年にはコールセンターを設置し、2001年にはポスティング(広告チラシの配布)世帯数が2,000万世帯に達した。その一方で各社保険商品の比較・資料請求サイトである「保険市場(ほけんいちば)」の充実を図り、ネット経由での顧客誘導を積極的に推し進めたほか、大型ショッピングセンター内を中心に小規模店舗を全国展開し、2006年には195店舗まで拡大して「ネット」と「リアル」の融合を目指した。しかし、小規模店舗による効率の悪さや人材育成が追いつかないことで店舗の廃止に踏み切り、現在では大都市中心部などの大型店舗28店(2010年12月末)に集約を行っている。募集した保険会社からの手数料収入が収益の大半を占め、2010年9月期ではアリコジャパン、東京海上日動あんしん生命、あいおい生命からの手数料収入が売上げの48.5%を占めている。

現在は「保険市場」によるWeb通販と店舗による対面販売、それらを補完するコールセンターを活用して保険募集を行っている。店舗数を大きく減らしたことで空白地帯が広がったが、そうした地域については店舗を持つ同業他社との協業を推し進めており、固定費を抑えた効率的な営業体制が確立しつつある。

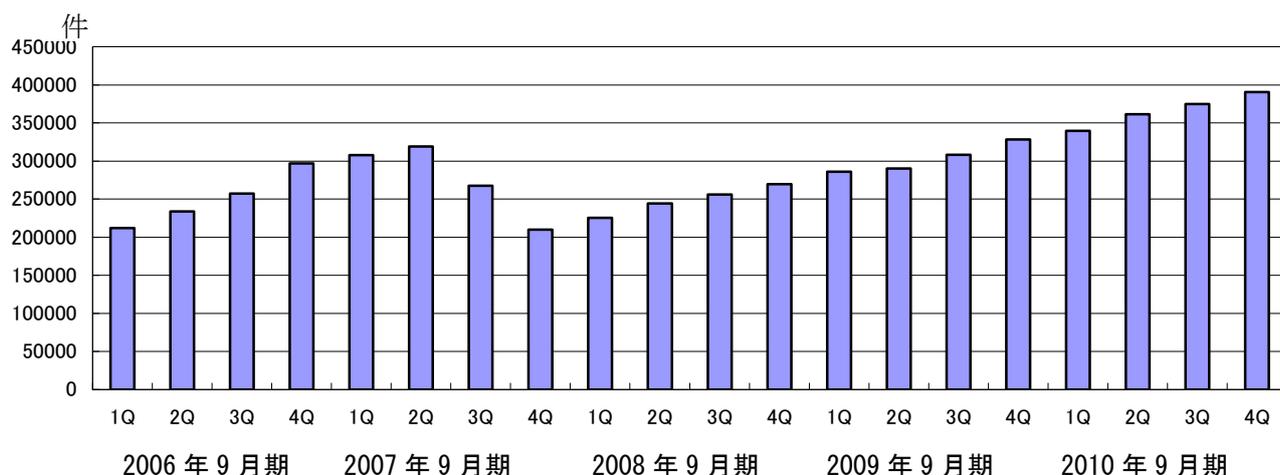
過去、営業体制の変動が大きく且つ急激だったことが業績にも反映しており、2008年9月期は店舗閉鎖コストの増大によって大幅減収・最終赤字になったが、販売体制が安定することで今期については2桁増収大幅増益を計画しているほか、今期からは税務上の繰越損失の解消により当期純利益についても平常化する見込みである。

☆ 新契約件数は1.6%減、保有契約件数は19.0%の増加

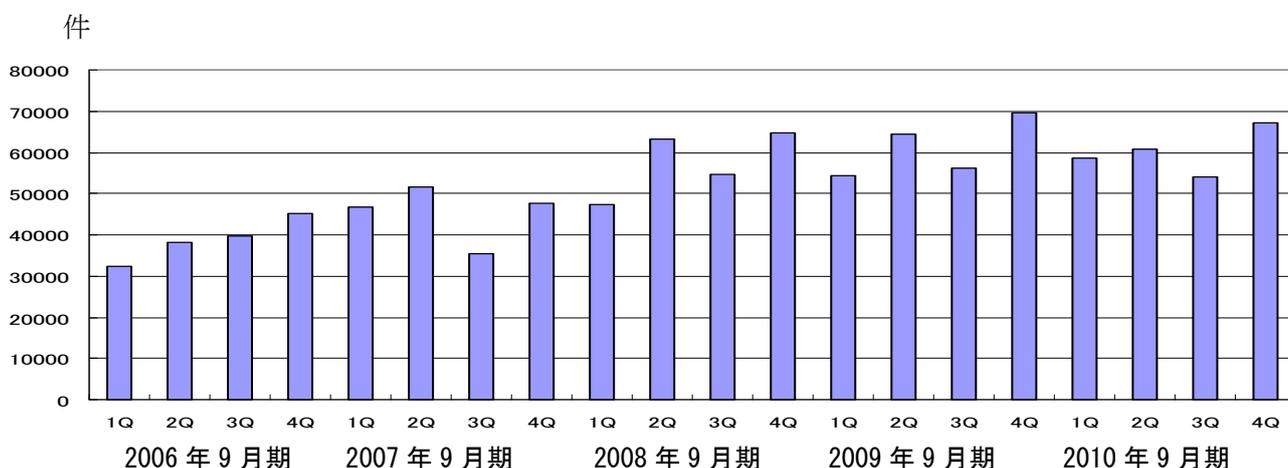
2010年9月期の新契約件数は240,501件、前期比1.6%の減少となったほか、申し込みANP(ANP=新契約年換算保険料、月払い5,000円の場合ANPは60,000円)は、9,651百万円で前期比2.1%の減少となった。新契約件数に対してANPの減少率が大きい背景には新契約保険内容の変化があり、相対的に保険料が安いネット経由での海外旅行保険が伸びたことなどが影響している。一方、保有契約件数については着実な増加が続いており、2010年9月末では390,785件と、前期比62,432件、19.0%の増加となって過去最高を更新している。

(最終ページの「ご注意頂きたいこと」をお読み下さい)

【保有契約件数推移】



【新契約件数推移】



☆「Web to Real」の保険募集モデルを構築

契約者が保険加入に至る経緯には様々なパターンが想定されるが、主体的に保険契約を希望する契約者はネットを利用して商品知識を得るといのが一般化していると言えよう。当社では現在 67 社の保険商品を取り扱っているが、Web サイトの「保険市場」では 49 社の商品が揃っており、商品内容の確認や資料請求が可能である。契約者は海外旅行保険などの申し込みに際してはネット完結型を望む傾向が強いのに対して、長期契約を行う生命保険や医療保険では、プロからきちんとした説明を受けたいという潜在的な欲求があり、そうした顧客を近くの店舗へ誘導する「Web to Real」の保険募集モデルを構築している。

しかし、当社が運営する Real の店舗網は全国 28 拠点に集約されており、大阪市内で 4 ヶ所、東京区部でも 3 ヶ所に留まっている(2010 年 12 月末)。店舗集約による空白地帯を埋めるために同業者との協業が進んでおり、現在は直営店も含めて全国 227 店舗での相談が可能となっている。国内の新契約件数は長期的にも伸び悩みが予想され、各社による激しい獲得競争が続くことが見込まれるが、当社が確立した「Web to Real」という募集方法は一つの新しいモデルとして注目される。また、募集代理店としてコストを如何に抑制するかという視点からも、固定費を抑制した協業による全国展開が強みとなってこよう。

☆ 関連損保会社の動向がリスク要因

当社のビジネスモデルでは募集した保険契約が積み上がっていくことや、「Web to Real」の募集体制が確立したことで業績の安定的な推移が予想される。一方、リスク要因としてはアドリック損害保険(株)の業績動向が指摘される。同社はアドバンスクリエイトとあいおいニッセイ同和損害保険(証券コード8725:MS&ADインシュアランスグループホールディングスのグループ企業)が出資する損害保険会社で、アドバンスクリエイトが50.1%の株式を保有して2006年5月に設立された。黒字化に時間がかかることは織り込み済みではあるが、2010年9月期において同社に関連する217百万円の経常損失を計上している。

☆ 積極的な株主還元策 ~ 高配当利回り銘柄

当社の株価は、中小型銘柄や内需銘柄の水準訂正の動きから、昨年11月後半以降反発しており、現在のPERは約16倍と、ジャスダック市場の平均である15.1倍を若干上回って割安感は薄れてきている。しかし、当社は積極的な株主還元策を表明してきており、昨年11月には発行済み株式の2.1%に当たる2,400株の自己株式の消却を発表したほか、1,700株の自己株式の買い入れを発表して買い入れを継続している。また、配当については中間期、期末それぞれ1,500円を計画しており、年間配当での配当利回りは4.6%となり、業績に安定感が出てきた内需高配当利回り銘柄として注目される。

「ご注意いただきたいこと」

当資料は投資判断の参考となる情報の提供を目的としたものです。投資の最終決定はご自身でなさるようお願いいたします。株価の下落や発行者の信用状況の悪化等により、投資元本を割り込むおそれがあります。また信用取引ではその損失額が差し入れた委託保証金の額を上回るおそれがあります。株式を委託取引により購入する場合は、約定代金に対し、最大(税込)1.1634%(2,625円に満たない場合は2,625円)の委託手数料をいただくこととなります。

商号等：高木証券株式会社 金融商品取引業者 近畿財務局長(金商)第20号 加入協会：日本証券業協会

＜売買管理課承認済＞