



平成24年9月期第1四半期
(平成23年10月～平成23年12月)
業績説明資料

平成24年2月10日
株式会社アドバンスクリエイト

証券コード:8798(ジャスダック)

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得ます。

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了承ください。

■ 平成24年9月期第1四半期 決算概要	4
■ 管理データ情報	8
■ 平成24年9月期 戦略	18
■ 平成24年9月期 業績予想	23

ポイント

連結業績

- 売上高は、1,626百万円となり、前年同期比88百万円の減収
- 営業利益は、108百万円となり、前年同期比12百万円の減益
- 経常利益は、100百万円となり、前年同期比74百万円の増益
- 四半期純利益は、71百万円となり、前年同期比35百万円の増益

(単位:百万円)	平成23年9月期 第1四半期	構成比 (%)	平成24年9月期 第1四半期	構成比 (%)	増減	前期比 増減率 (%)
売上高	1,715	100.0	1,626	100.0	▲ 88	▲ 5.2
保険代理店事業	1,582	92.3	1,560	95.9	▲ 22	▲ 1.4
広告代理店事業	79	4.7	34	2.1	▲ 44	▲ 56.3
再保険事業	18	1.1	31	1.9	12	68.2
損害保険事業	34	2.0	-	-	▲ 34	▲ 100.0
売上原価	540	31.5	450	27.7	▲ 89	▲ 16.5
売上総利益	1,175	68.5	1,175	72.3	0	0.0
営業費用	1,054	61.5	1,066	65.6	12	1.2
営業利益	120	7.0	108	6.7	▲ 12	▲ 10.0
経常利益	26	1.5	100	6.2	74	285.5
四半期純利益	36	2.1	71	4.4	35	98.1
一株当たり四半期純利益(円)	3.32		6.75			

・売上高は、前期における損害保険事業の撤退等により5.2%の減収となっておりますが、Webプロモーションコストの最適化施策により売上原価が減少し、売上総利益は前年比横ばいになりました。

・営業費用が前年同期に比べ12百万円増加した結果、営業利益は同額減益となっておりますが、昨年5月に損保事業から撤退し損益状況が改善したことから、経常利益は100百万円と大幅に増加(285.5%増)しております。

(単位:百万円)	平成23年9月期末	平成24年9月期 第1四半期末	増減
流動資産	2,537	2,872	335
現預金	420	725	305
売掛金	1,726	1,731	4
繰延税金資産	147	147	-
その他	242	267	24
固定資産	3,540	3,470	▲ 69
有形固定資産	500	509	8
無形固定資産	792	733	▲ 58
投資その他の資産	2,246	2,227	▲ 19
繰延資産	11	9	▲ 1
資産合計	6,089	6,352	263

(単位:百万円)	平成23年9月期末	平成24年9月期 第1四半期末	増減
流動負債	1,638	2,044	405
短期有利子負債	930	1,315	384
その他	707	729	21
固定負債	711	744	33
長期有利子負債	498	486	▲ 12
その他	212	258	45
負債合計	2,350	2,789	439
資本金	2,915	2,915	-
資本剰余金	483	475	▲ 8
利益剰余金	544	456	▲ 88
自己株式	▲ 212	▲ 293	▲ 80
その他	7	9	1
少数株主持分	0	0	0
純資産合計	3,738	3,563	▲ 175
負債及び純資産合計	6,089	6,352	263

【資産】

資産は全体で6,352百万円と前期末比で263百万円増加しております。主な要因は、現預金の増加によるものであります。

【負債及び純資産】

負債は短期借入金を増加を主な要因として439百万円増加し、2,789百万円となりました。純資産は前期末比175百万円減少し、3,563百万円となりました。減少の主な要因は自己株式の取得及び配当の実施等株主還元施策によるものであります。

営業面：効率性の向上 管理面：ガバナンスの強化

営業面

効率性の向上

- ・購買意欲の高い消費者情報の取得(最適なSEMの実施)
- ・一店舗当たり生産性の向上(ホスピタリティ強化・店舗リニューアル)
- ・アポ獲得率の向上(コールセンター機能の強化)

管理面

ガバナンス体制の強化

- ・第16回定時株主総会において、社外取締役一名及び社外監査役一名を選任
- ・ガバナンス委員会(外部弁護士を招聘)の設置
- ・コンプライアンス研修等の充実

店舗・相談予約が好調、申込ANPも増加

〔新規申込の状況〕

新規申込件数ベースでは、ネット完結型の海外旅行保険を主体に申込件数が減少^(P10参照)しましたが、年金保険等の生命保険の販売は依然好調であったため、申込ANPは増加^(P9参照)しました。

申込ANPは2,690百万円^(法人除く)、前年同期比153百万円増加(6.0%増)・・・(P9参照)

新規申込件数は6万7千件、前年同期比1万2千件減少(15.3%減)・・・(P10参照)

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。

〔資料請求、店舗・相談予約の状況〕

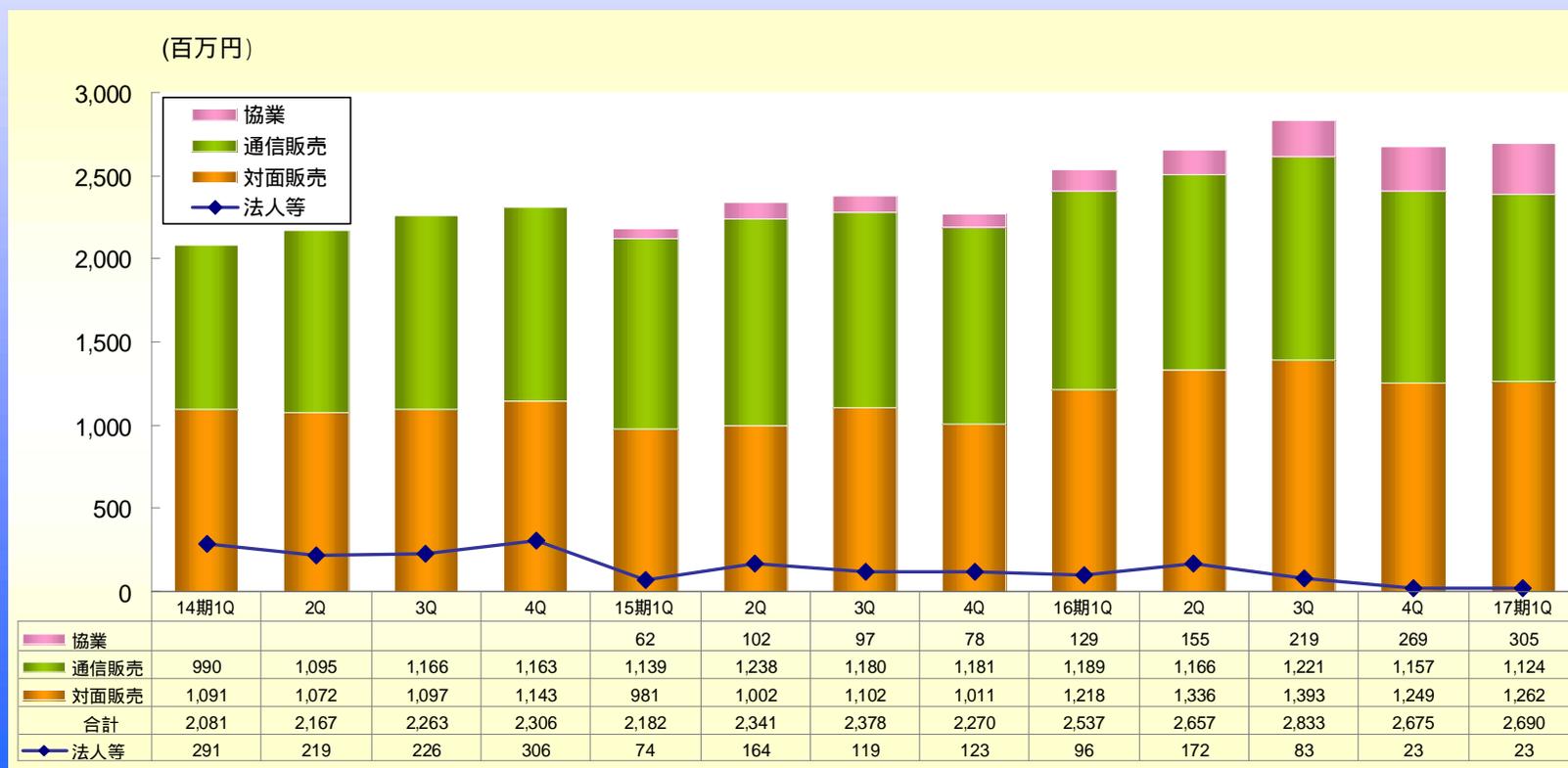
資料請求を経ない、ネット完結保険やネット予約・相談などの取引形態の増加に伴い、資料請求数は減少^(P11参照)。一方、ネットによる店舗予約・相談依頼件数は着実に増加^(P12参照)しております。

資料請求件数は5万6千件、前年同期比6千件減少(10.5%減)・・・(P11参照)

店舗・相談予約件数は7,071件、前年同期比518件増加(7.9%増)・・・(P12参照)

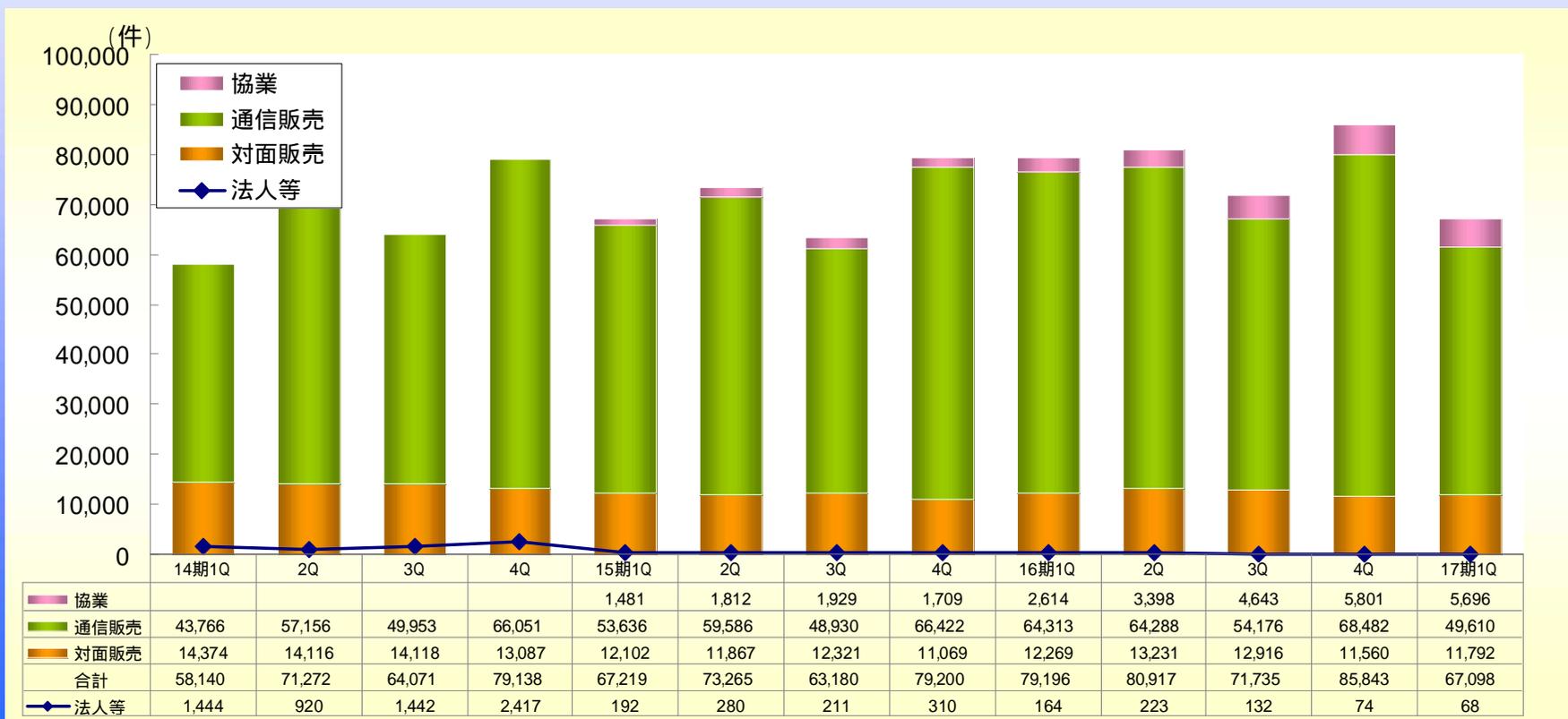
対面及び協業のANPが増加し、前年同期比6.0%増。

	16期1Q	17期1Q	前期比
通信販売	1,189	1,124	5.5%
対面販売	1,218	1,262	3.5%
協業	129	305	135.9%
合計	2,537	2,690	6.0%



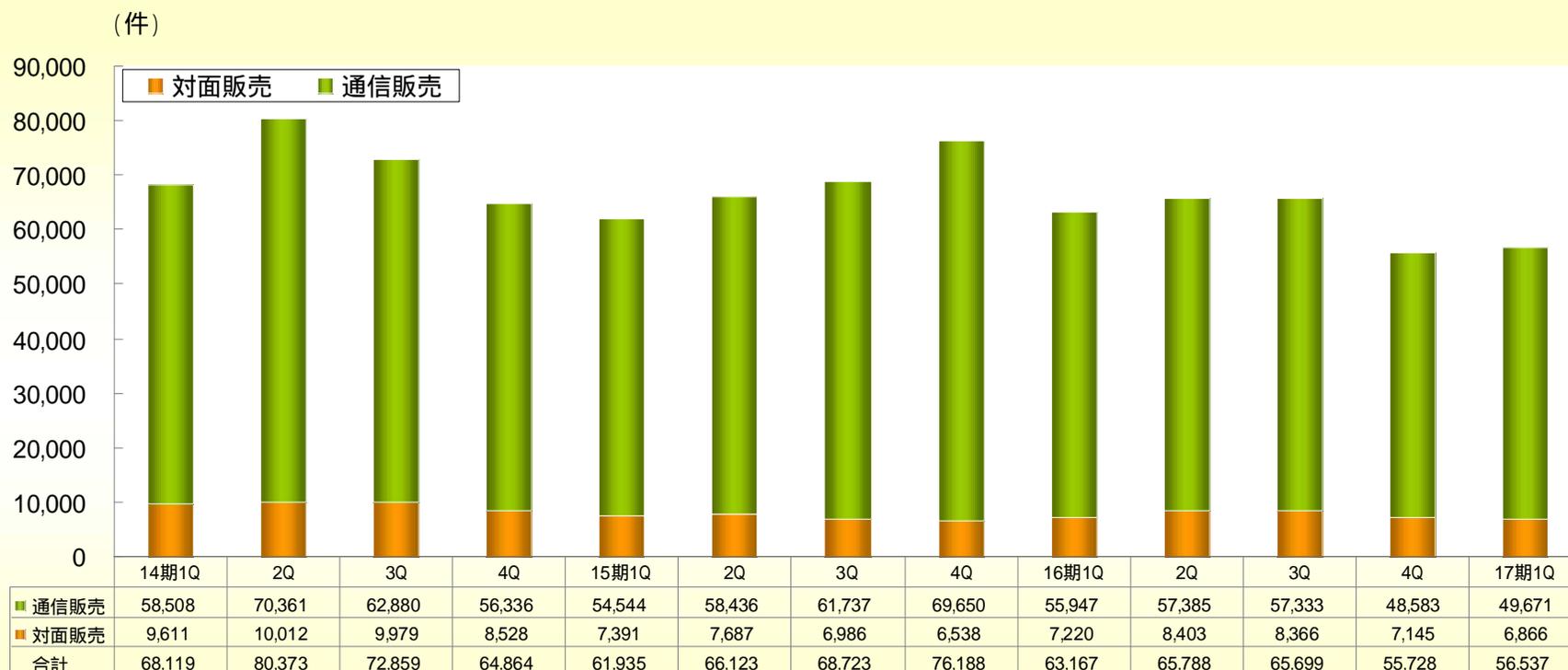
協業が大きく伸びるも、全体では前年同期比では15.3%減。

	16期1Q	17期1Q	前期比
通信販売	64,313	49,610	22.9%
対面販売	12,269	11,792	3.9%
協業	2,614	5,696	117.9%
合計	79,196	67,098	15.3%

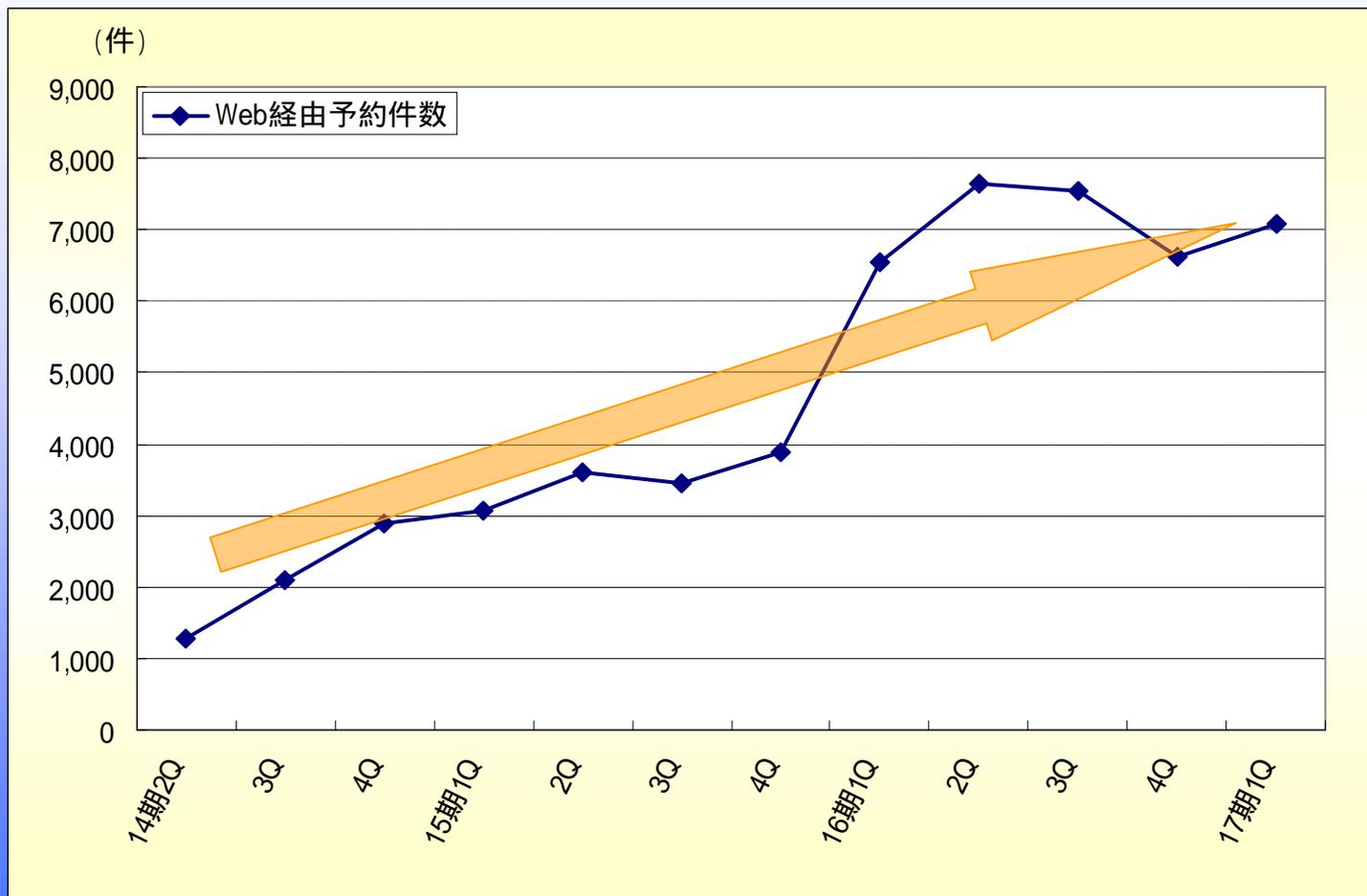


ネット予約・契約など資料請求を経ない取引形態への移行により、資料請求件数が減少。

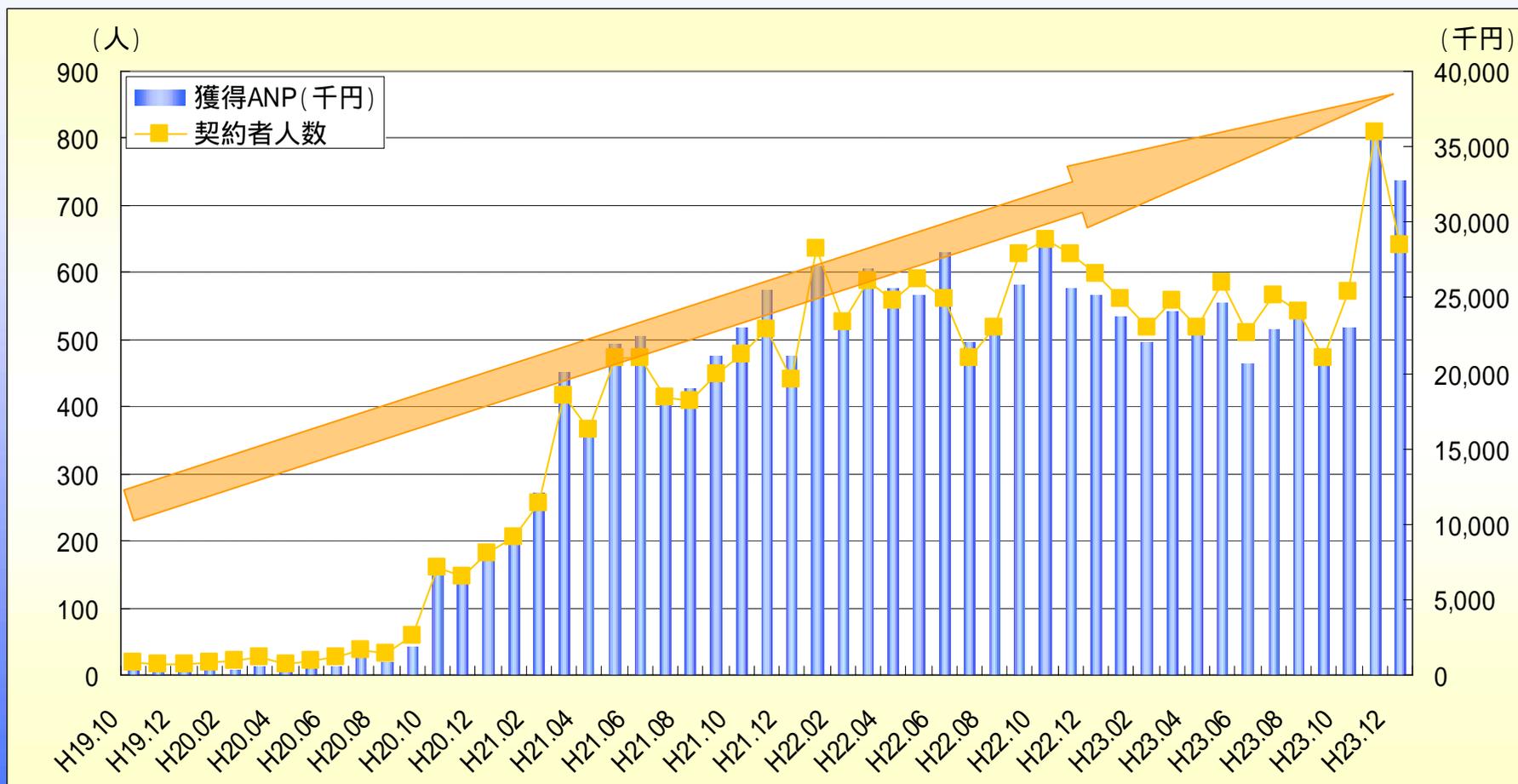
	第16期1Q	第17期1Q	前期比
通信販売	55,947	49,671	11.2%
対面販売	7,220	6,866	4.9%
合計	63,167	56,537	10.5%

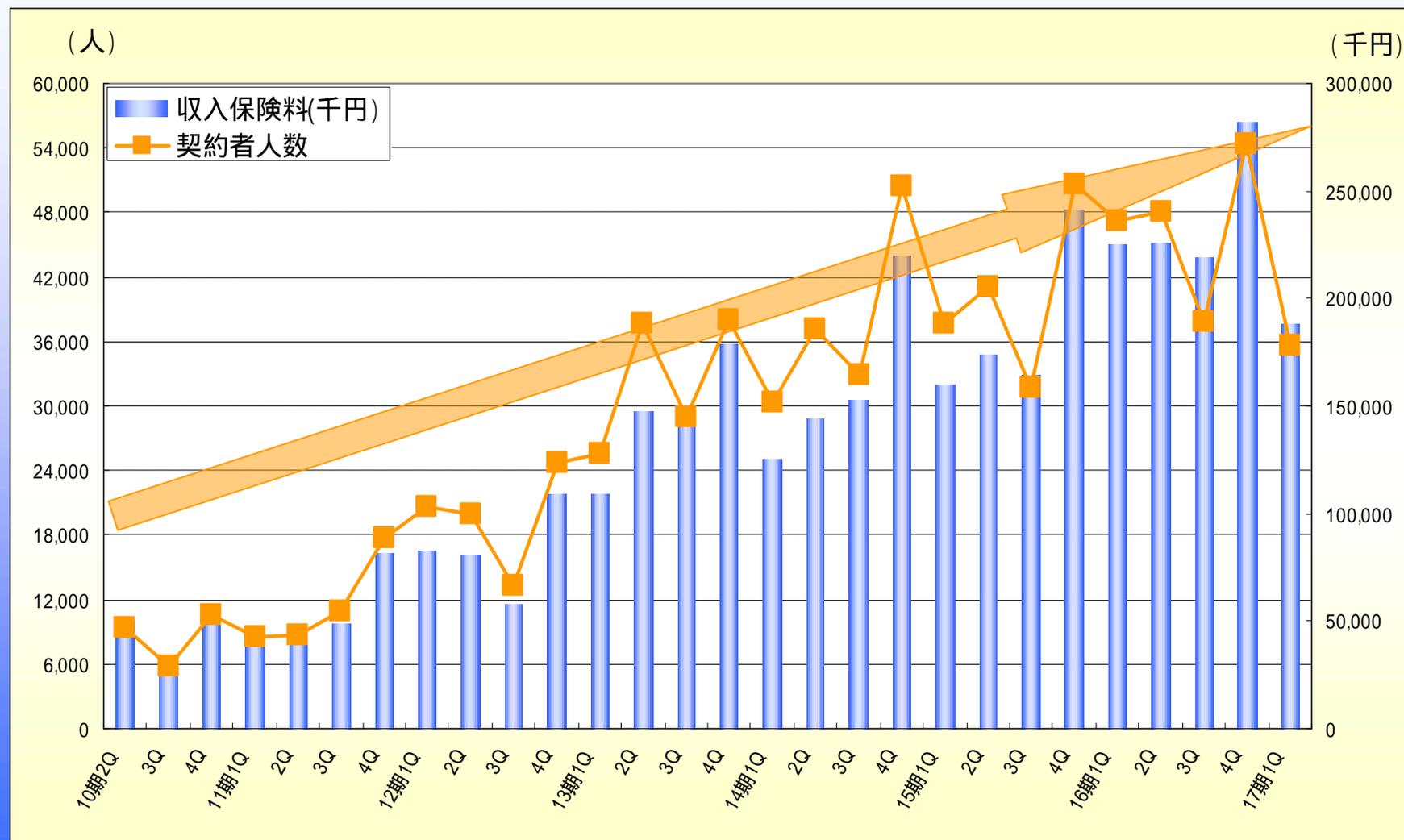


購買意欲の高いお客様による店舗・相談予約が増加

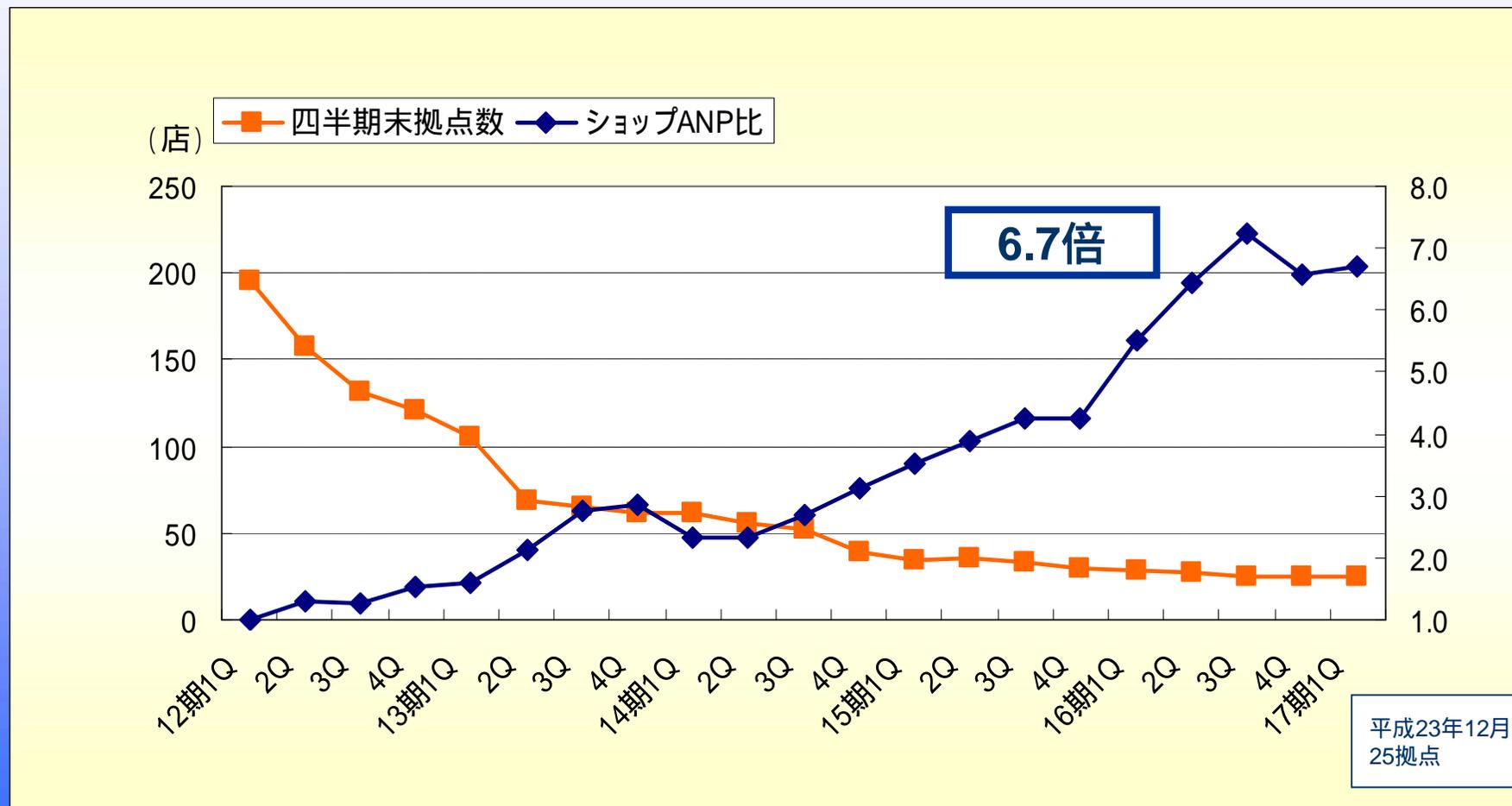


	14期2Q	3Q	4Q	15期1Q	2Q	3Q	4Q	16期1Q	2Q	3Q	4Q	17期1Q
店舗予約件数	1,068	1,942	2,792	3,001	3,508	3,363	3,806	6,468	7,579	7,517	6,549	7,028
相談予約件数	214	143	101	67	101	93	87	85	59	29	61	43





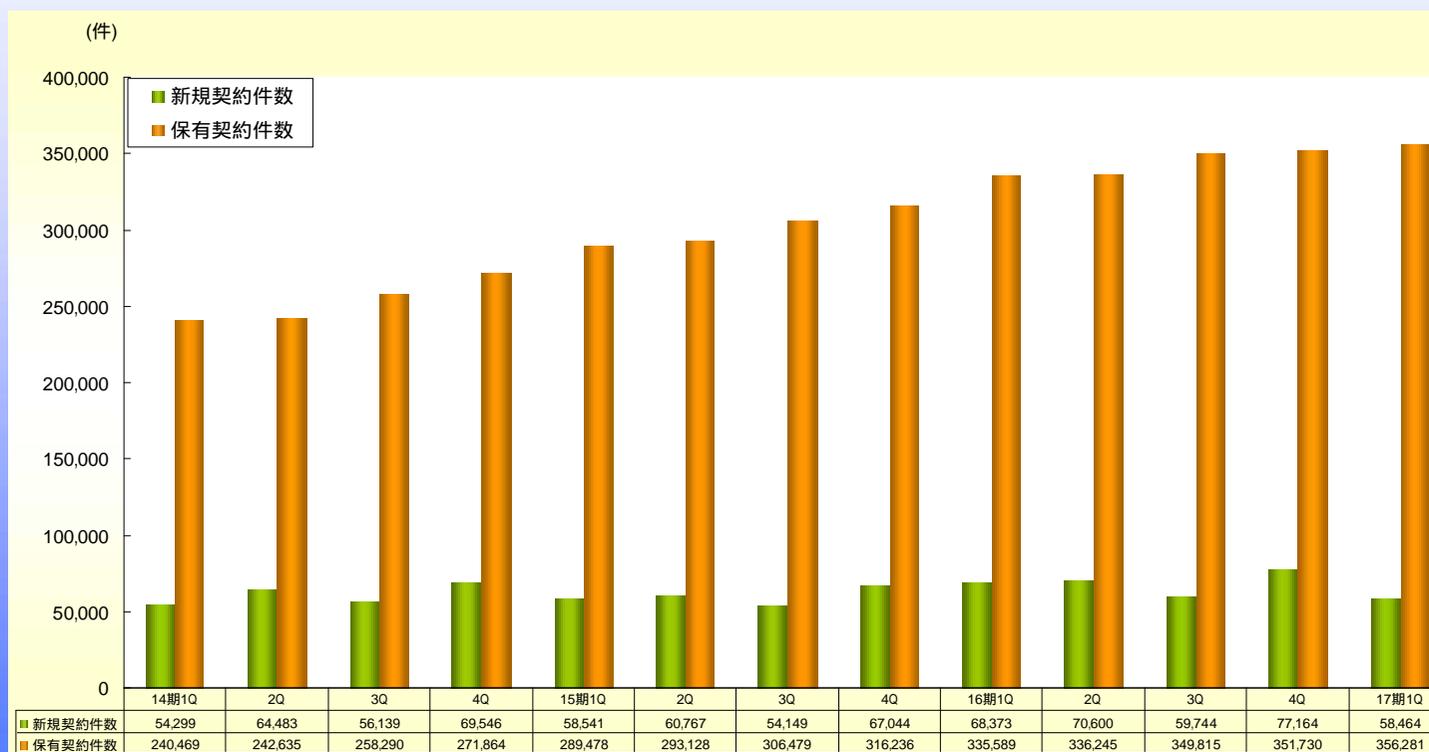
店舗の生産性は向上し、平成23年12月度単月では7.6倍



平成18年9月末時点(195店舗)での店舗平均ANPを1としたときの、各月の平均ANPの推移です。

保有契約件数は過去最高を更新

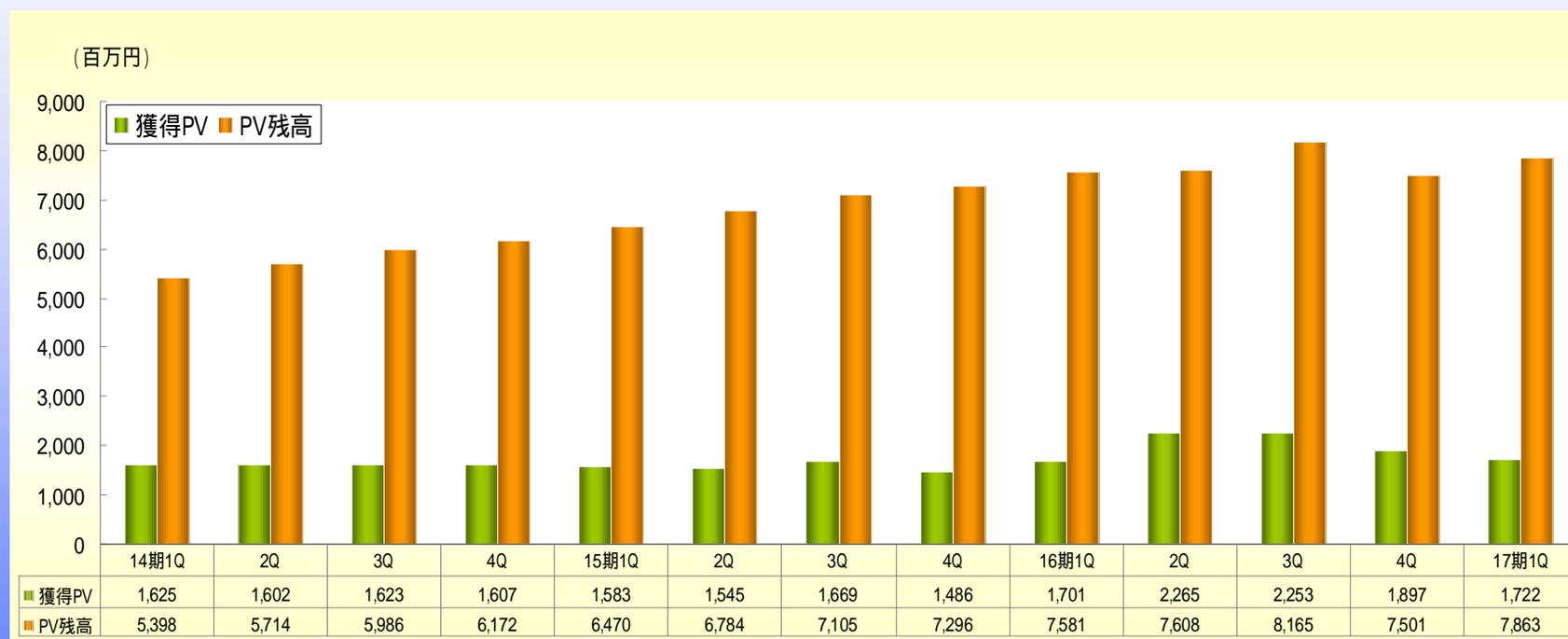
	16期1Q	17期1Q	前年同期比
■ 新規契約件数	68,373	58,464	14.5%
■ 保有契約件数	335,589	356,281	6.2%



1 当期の開示より保有契約件数の対象となるものは、生命保険・医療保険等継続・更新されるものであり、短期傷害保険分(旅行保険等)については除いております。

2 前四半期保有契約件数と当該四半期新規契約件数の合算が当該四半期保有契約件数と一致していないのは、期中解約分とWebチャネル等の短期傷害保険分(旅行保険等)等によるものです。

獲得PVは1,722百万円となり、前年同期比21百万円増加



PV (Present Value)とは当該期の新規契約より発生する保険手数料の収入見込額の現在価値を表し、申込ベースの金額から成立率、解約率、還元率を勘案して算出されたシミュレーション数値です。

Web 『保険市場』

< TOPページ >



< スマートフォントップページ >



< 自社開発アプリ >



- 最適なSEM(Search Engine Marketing)により、購買意欲の高いお客様が来訪
- スマートフォン対応、ネット保険商品の拡充による利便性の向上
- ネット保険アンケートの実施などコンテンツの充実

サイト協業・広告・プロモーション

< サイト協業・コラボ >
三井住友カードグループ



テレビ朝日



< テレビCM >



< WEB配信CM >



- 三井住友カードグループとのサイト協業・テレビ朝日とのサイトコラボ
- BS・CS・地上波においてコマースルを実施
- Web配信CM「絆～守るべき人～」は配信一週間で視聴回数8万回を突破

You Tubeエンターテイメントのカテゴリー (週間):Webで人気の動画1位を獲得

サイト協業 2サイト(セディナ、三井住友カードグループ) コンテンツアライアンス 100サイト(Excite等) アフィリエイトサイト 約67,000サイト
メールマガジン配信数 36万人 Facebook いいね! 5,558人 Twitter フォロワー 1,944人

店舗『保険市場』～新生『保険市場』へのリニューアル完了～

本店



梅田阪急ビル店



JRタワー札幌店

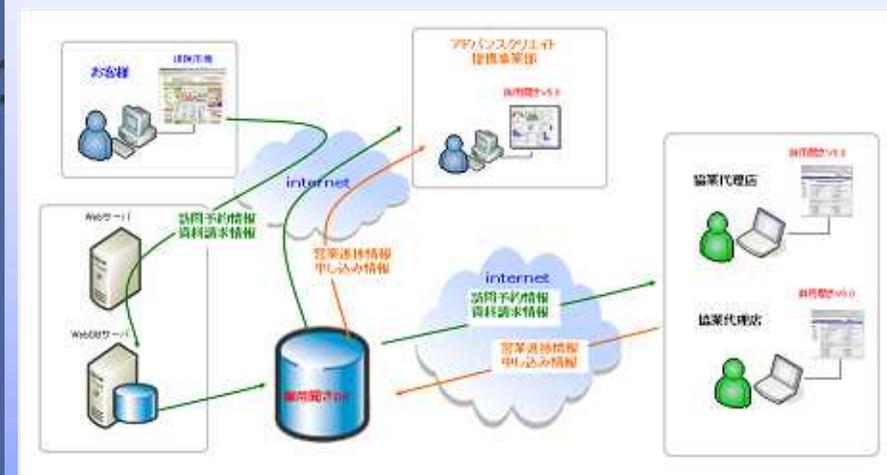


仙台店



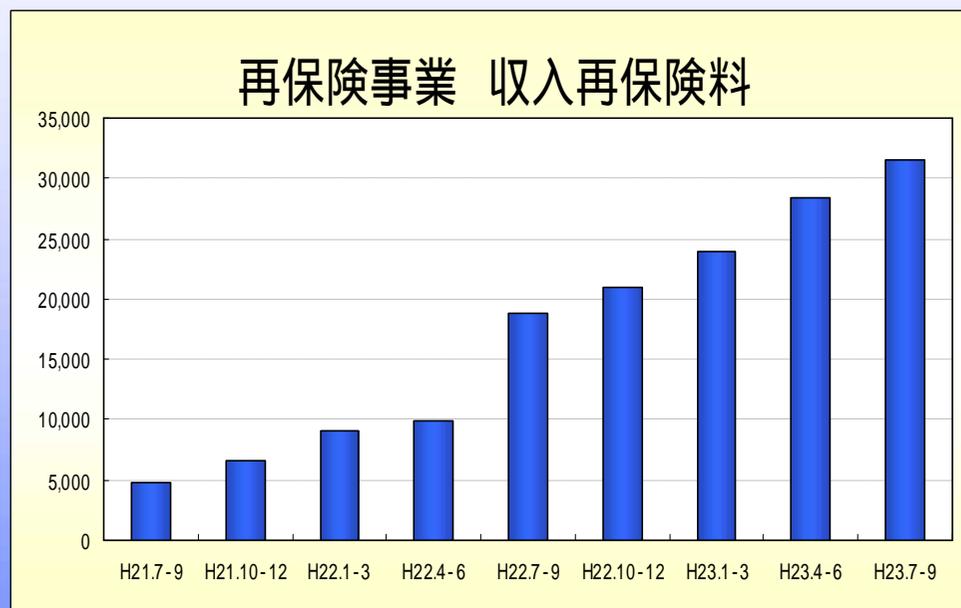
- 仙台店の移転(2月2日)により、全店が新生「保険市場」コンセプトへのリニューアルが完了。
- 落ち着いた雰囲気的空間で、リラックスして相談いただける空間を提供。
- ハード面(店舗)・ソフト面(人材)の質を追求し、一店舗当たりの生産性の向上を図る。

協業事業



- ショップ・テレマーケティング・訪問 多様な協業チャネルにより全国展開
(提携代理店 約200社 提携店舗 338店 提携稼動募集人 約5万3千人)
- WEB保険市場から集約される既契約者・未契約者情報の最適活用

再保険事業



- 8社 (生保3社、損保3社、少額短期保険会社2社) の再保険を引受
- 収入再保険料は順調に伸長

ポイント

連結

通期

- ・ 売上高は、 7,250百万円 (前期比 29百万円増)
- ・ 営業利益は、 1,130百万円 (前期比 107百万円減)
- ・ 経常利益は、 1,110百万円 (前期比 112百万円増)
- ・ 当期純利益は、 670百万円 (前期比 4百万円増)

単体

通期

- ・ 営業収益は、 7,000百万円 (前期比 42百万円減)
- ・ 営業利益は、 1,000百万円 (前期比 197百万円減)
- ・ 経常利益は、 970百万円 (前期比 158百万円減)
- ・ 当期純利益は、 542百万円 (前期比 248百万円増)

(単位:百万円)

連結	13期 通期実績	14期 通期実績	15期 通期実績	16期 通期実績	17期 通期予想	前期比
売上高	6,689	6,491	6,773	7,220	7,250	0.4%
営業利益	122	777	766	1,237	1,130	▲8.7%
経常利益	▲131	459	429	997	1,110	11.3%
当期純利益	▲623	304	446	665	670	0.6%

単体	13期 通期実績	14期 通期実績	15期 通期実績	16期 通期実績	17期 通期予想	前期比
営業収益	6,403	6,191	6,505	7,042	7,000	▲0.6%
営業利益	221	781	793	1,197	1,000	▲16.5%
経常利益	55	613	694	1,128	970	▲14.0%
当期純利益	▲476	375	563	293	542	84.6%

【株主還元】

平成24年9月期につきましては、第2四半期の15円の配当とともに、期末においても15円、合計30円の配当を実施する予定であります。

平成23年10月1日に1株を100株に株式分割しております。(実質変更はございません。)



お問合せ先

管理部	大原 勲
TEL	06-6204-1193(代表)
メールアドレス	acir@advancecreate.co.jp
URL	http://www.advancecreate.co.jp/