

株式会社アドバンスクリエイト 2021年9月期 第3四半期 業績説明資料

(2020年10月～2021年6月)



2021年8月13日



証券コード:8798

目次

<u>I. 2021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. 当社の足跡</u>	11
<u>III. 当社の戦略</u>	15
<u>IV. 直近の状況</u>	28
■ 通期予想	32
■ ESGの取組み	34
<u>V. 補足資料</u>	36

I . 2021年9月期 第3四半期 決算状況

2021年9月期 第3四半期 決算ハイライト

— 連結業績 —

売上高

8,391百万円となり、前年同期比**728百万円**の増収
(前年同期比9.5%の増収)

営業利益

1,615百万円となり、前年同期比**857百万円**の増益
(前年同期比113.2%の増益)

経常利益

1,535百万円となり、前年同期比**834百万円**の増益
(前年同期比119.1%の増益)

四半期純利益

1,024百万円となり、前年同期比**594百万円**の増益
(前年同期比138.2%の増益)

2021年9月期 第3四半期 損益計算書(連結)

(単位:百万円)	2020年9月期 第3四半期	構成比(%)	2021年9月期 第3四半期	構成比(%)	前年同期比 増減率(%)
売上高	7,662	100.0	8,391	100.0	9.5
保険代理店事業	6,405	83.6	6,970	83.1	8.8
A S P事業	140	1.8	136	1.6	▲ 2.7
メディア事業	1,072	14.0	886	10.6	▲ 17.3
メディアレップ事業	624	8.2	593	7.1	▲ 5.0
再保険事業	631	8.2	698	8.3	10.6
連結修正	▲ 1,211	▲ 15.8	▲ 893	▲ 10.7	—
売上原価	2,314	30.2	1,857	22.1	▲ 19.7
売上総利益	5,348	69.8	6,534	77.9	22.2
営業費用	4,590	59.9	4,919	58.6	7.1
営業利益	757	9.9	1,615	19.2	113.2
保険代理店事業	458	6.0	1,194	14.2	160.4
A S P事業	11	0.1	30	0.4	169.9
メディア事業	227	3.0	193	2.3	▲ 15.1
メディアレップ事業	▲ 34	▲ 0.4	105	1.3	—
再保険事業	92	1.2	90	1.1	▲ 2.7
経常利益	700	9.1	1,535	18.3	119.1
四半期純利益	430	5.6	1,024	12.2	138.2
一株当たり四半期純利益(円・分割後換算)	20.59		47.39		

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りました。また、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で、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、前年同期に比べて受注がやや低調に推移したことから減収となった一方、コスト管理の徹底による採算確保に努めた結果、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3四半期 貸借対照表(連結)

(単位:百万円)	2020年9月期末	2021年9月期 第3四半期末	増減
流動資産	6,563	7,540	976
現預金	2,632	2,481	▲ 150
売掛金	1,099	1,717	618
未収入金	2,120	2,577	456
その他	710	763	52
固定資産	3,724	3,626	▲ 97
有形固定資産	617	621	4
無形固定資産	686	747	60
投資その他の資産	2,421	2,258	▲ 162
繰延資産	24	19	▲ 5
資産合計	10,312	11,186	873

(単位:百万円)	2020年9月期末	2021年9月期 第3四半期末	増減
流動負債	2,698	2,907	208
短期有利子負債	280	284	4
その他	2,418	2,622	204
固定負債	2,004	1,849	▲ 154
長期有利子負債	1,297	1,103	▲ 193
その他	706	746	39
負債合計	4,702	4,757	54
資本金	2,954	3,158	204
資本剰余金	381	585	204
利益剰余金	2,586	3,000	414
自己株式	▲ 443	▲ 415	28
その他	132	100	▲ 32
純資産合計	5,610	6,429	819
負債及び純資産合計	10,312	11,186	873

【資産】

資産合計は、前期末に比べ873百万円増加し11,186百万円となりました。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618百万円および未収入金の増加456百万円等によるものです。

固定資産は、前期末に比べ97百万円減少しました。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54百万円増加し4,757百万円となりました。これは主に、流動負債における未払法人税等の増加250百万円等によるものです。

純資産合計は、前期末に比べ819百万円増加し6,429百万円となりました。これは主に、親会社株主に帰属する四半期純利益1,024百万円および新株の発行による増加408百万円を計上した一方で、剰余金の配当による減少608百万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)



	25期3Q	26期3Q	前年同期比
再保険	631	698	10.6%
メディア	1,072	886	▲ 17.3%
メディアレップ	624	593	▲ 5.0%
ASP	140	136	▲ 2.7%
保険代理店	6,405	6,970	8.8%
合計	8,874	9,285	4.6%

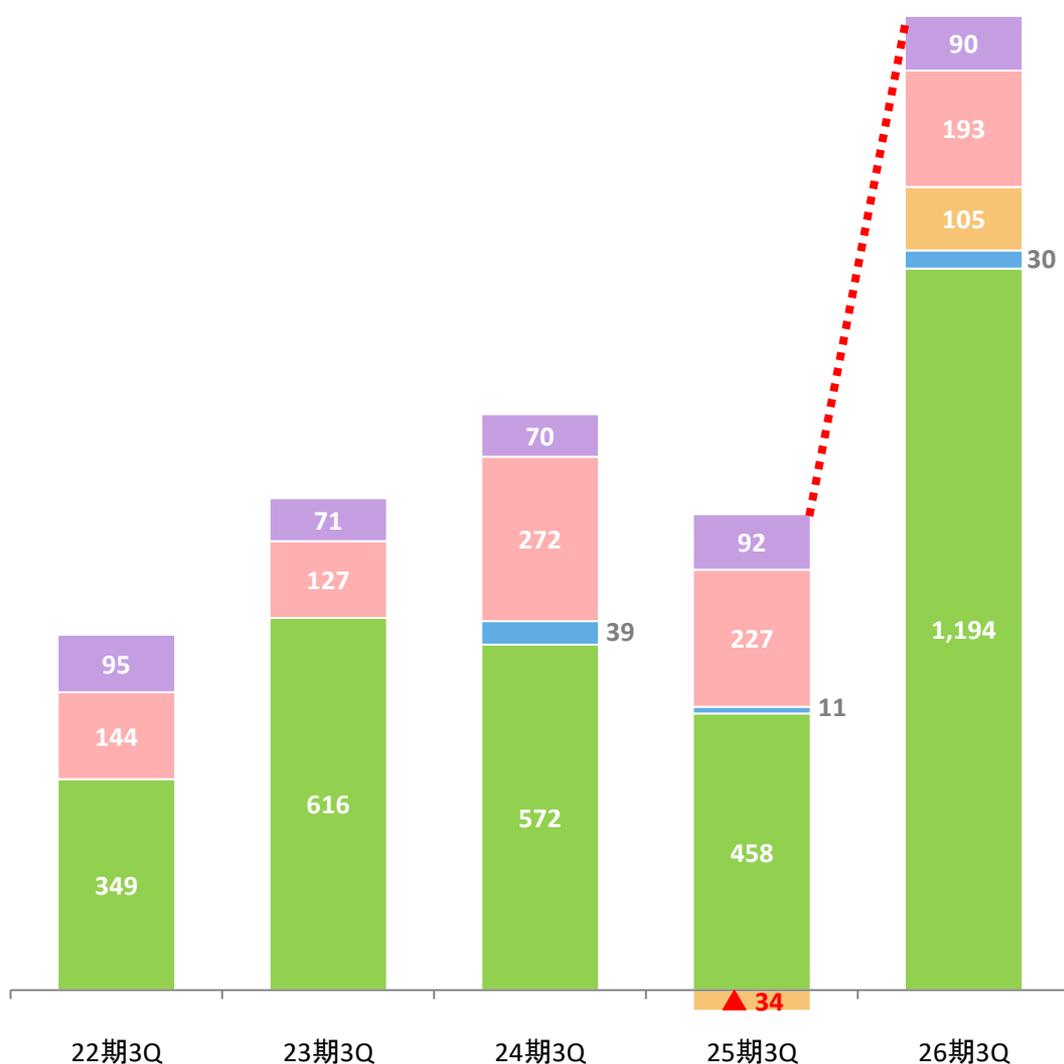
前年同期比

4.6%増

※ 連結修正前

セグメント別営業利益

(単位:百万円)



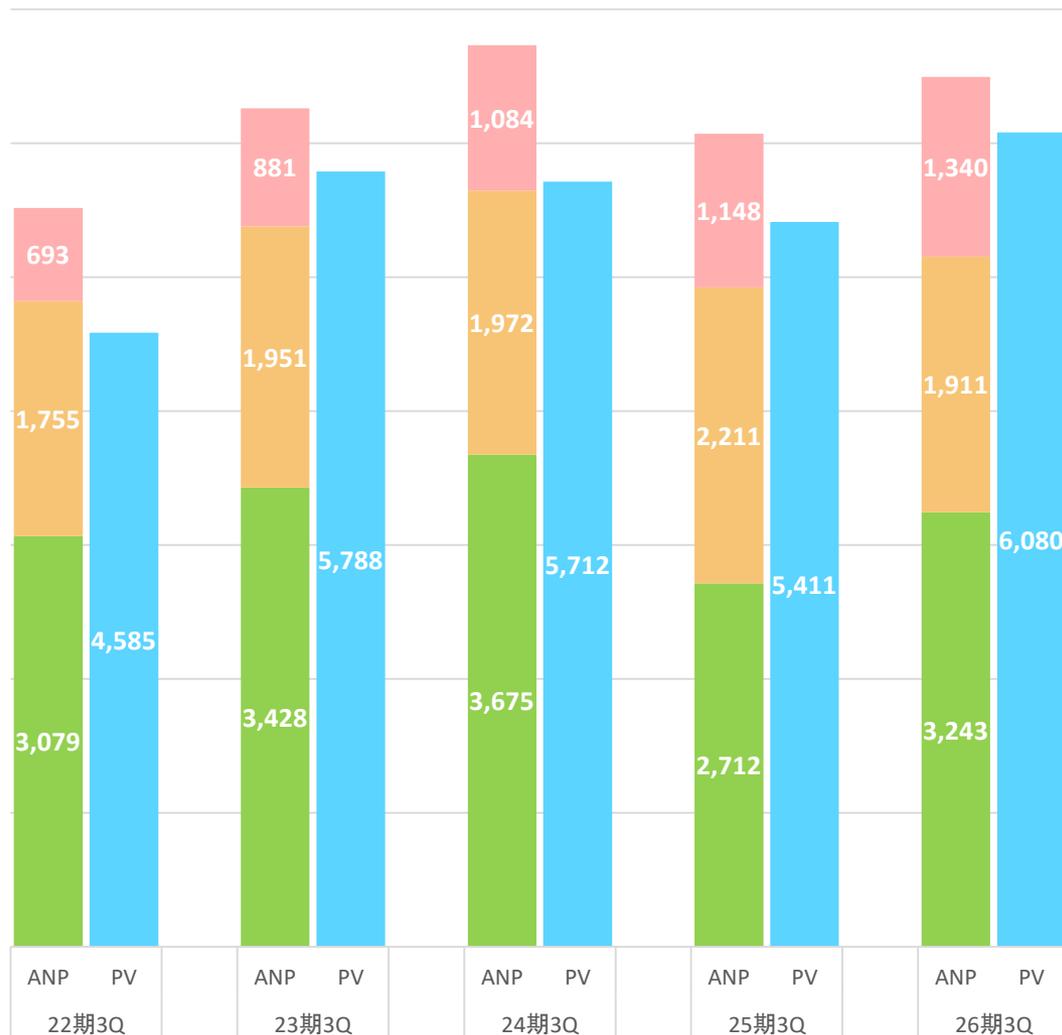
	25期3Q	26期3Q	前年同期比
再保険	92	90	▲ 2.7%
メディア	227	193	▲ 15.1%
メディアレップ	▲ 34	105	—
ASP	11	30	169.9%
保険代理店	458	1,194	160.4%
合計	755	1,613	113.5%

前年同期比
2.1倍

※ 連結修正前

チャネル別申込ANP・PV

(単位:百万円)



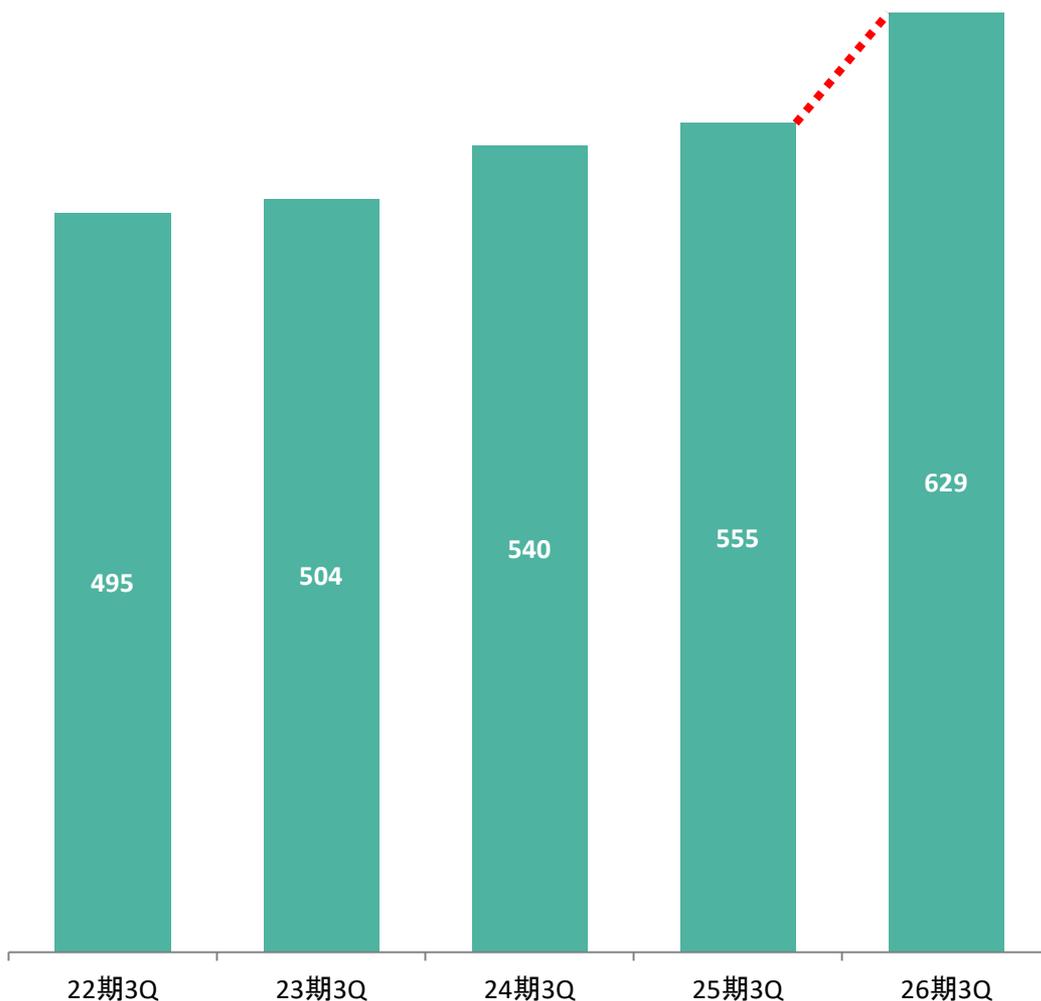
	25期3Q	26期3Q
協業	1,148	1,340
非対面販売	2,211	1,911
対面販売	2,712	3,243
合計	6,072	6,495

前年同期比
7.0%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
13.5%増

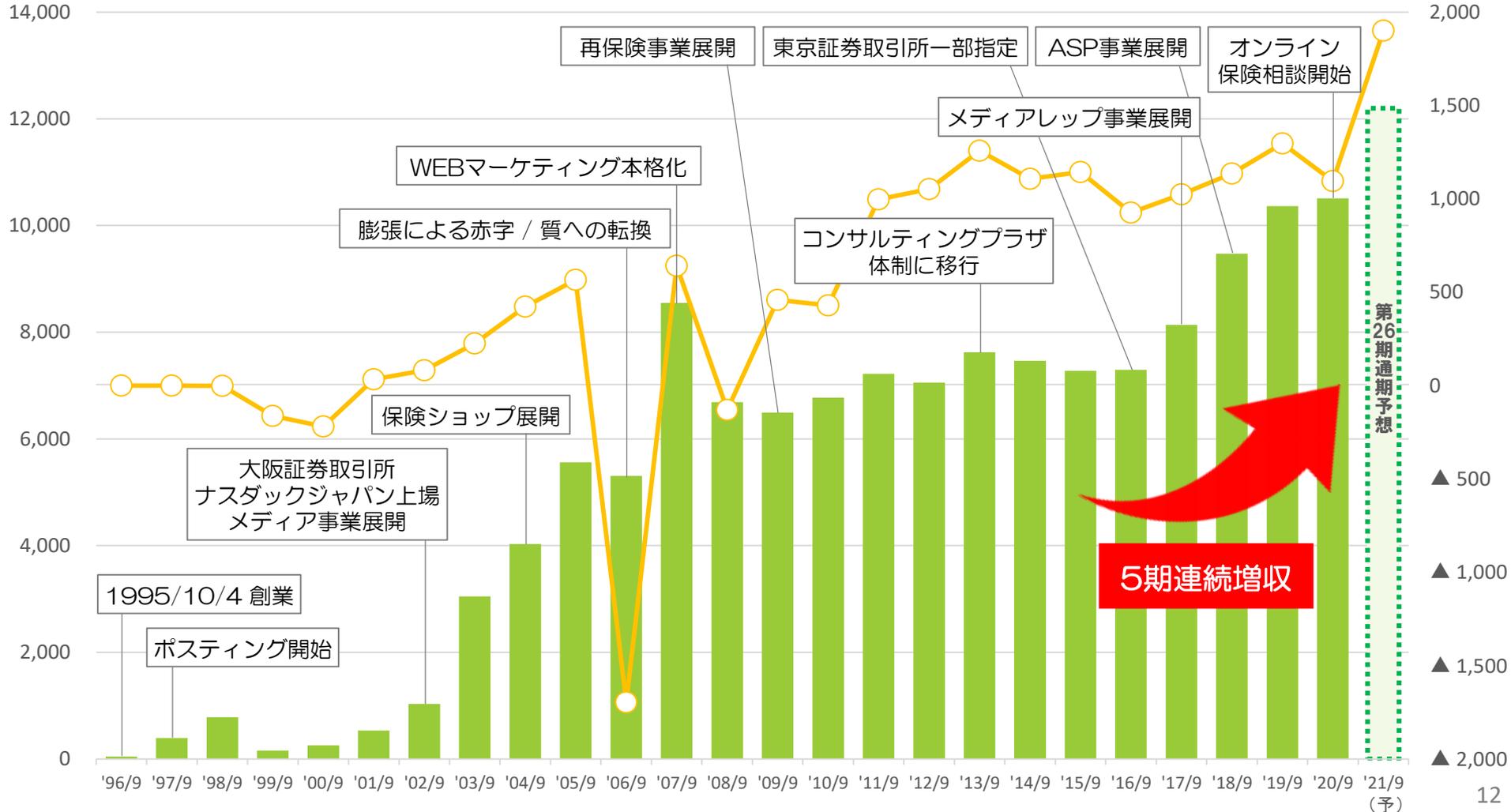
※保有契約件数の対象となる契約は生命保険・医療保険等、継続・更新されるもの(生命保険各社、及びアメリカンホーム医療・損害保険会社)とし、損害保険、少額短期保険については除外しております。

Ⅱ. 当社の足跡

着眼大局 着手小局 ～大胆に創造し、着実に前進する～

業績の長期推移

■ 売上高(左軸・百万円) ○ 経常利益(右軸・百万円)



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

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

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

東証プライム市場への移行

- 2021年7月に東証一部指定から5周年を迎えると共に、東証の市場区分の見直しに伴い、2022年4月に新設される「プライム市場」「スタンダード市場」の上場維持基準に適合していることを確認。
- 同月開催の取締役会において、「プライム市場」の選択申請を行うことを決議。

感謝

東証一部指定から5周年を迎えます

おかげさまでアドバンスクリエイトは、2021年7月22日をもちまして、
東京証券取引所第一部指定から5周年を迎えます。
これもひとえに、皆様のご支援、ご鞭撻の賜物と心より感謝申し上げます。
これを機に、今一度創業の精神に立ちかえり、地域・社会に貢献し信頼される企業として、
皆様のご厚情にお応えすべく努力して参る所存でございます。
今後とも何卒変わらぬお引き立てを賜りますようお願い申し上げます。

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

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

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。
- 2020年3月より開始したオンライン保険相談は、業界トップクラスとなる累計44,000件以上の面談を実施。自社開発した保険相談特化型のオンライン面談システム「Dynamic OMO」の外部販売も順調に伸長し、保険業界のみならず、他業種の大手企業にも展開。



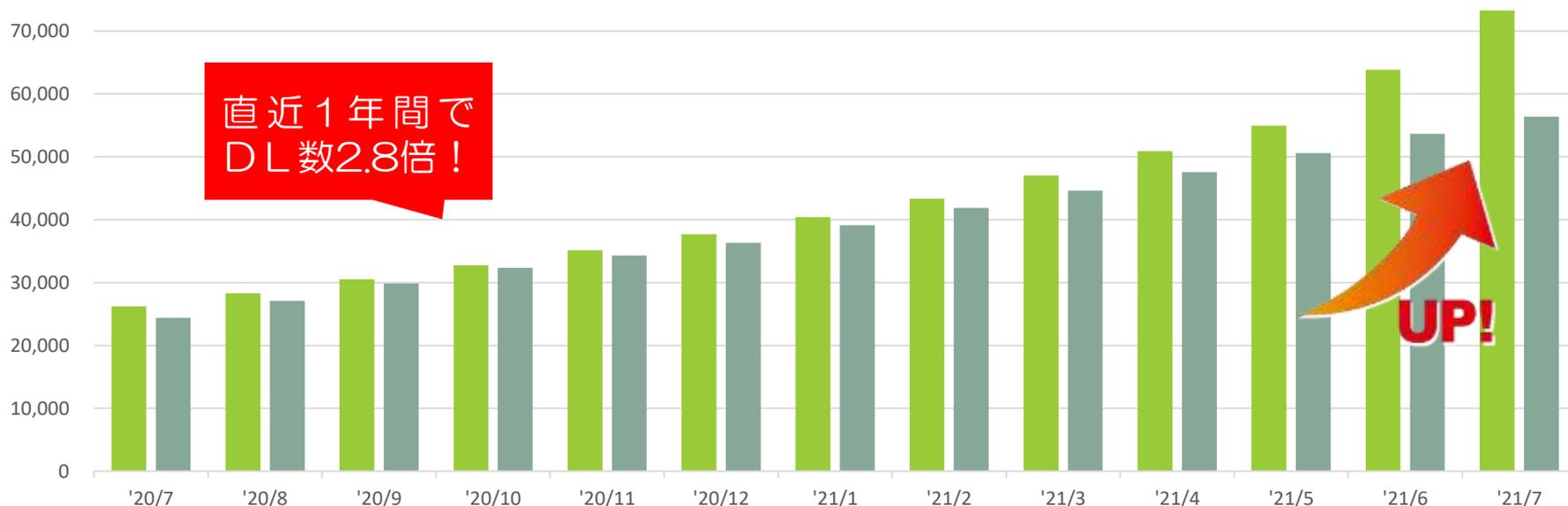
保険証券管理アプリ「folder」



- 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。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。

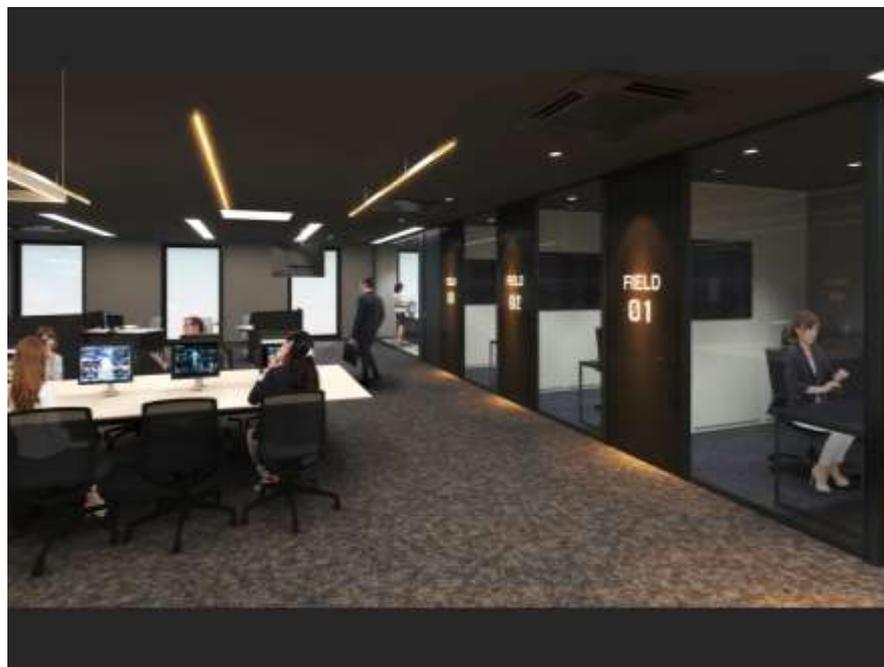
(単位:件)

■ダウンロード数 ■証券登録数



保険市場 スマートコンサルティングプラザ(仮称)

○2021年11月には、「スマートコンサルティングプラザ(仮称)」を出店予定。
 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。実面談が必要になった場合には、直営支店に加えて
 協業代理店で対応することで、当社、協業代理店双方の収益機会を拡大。

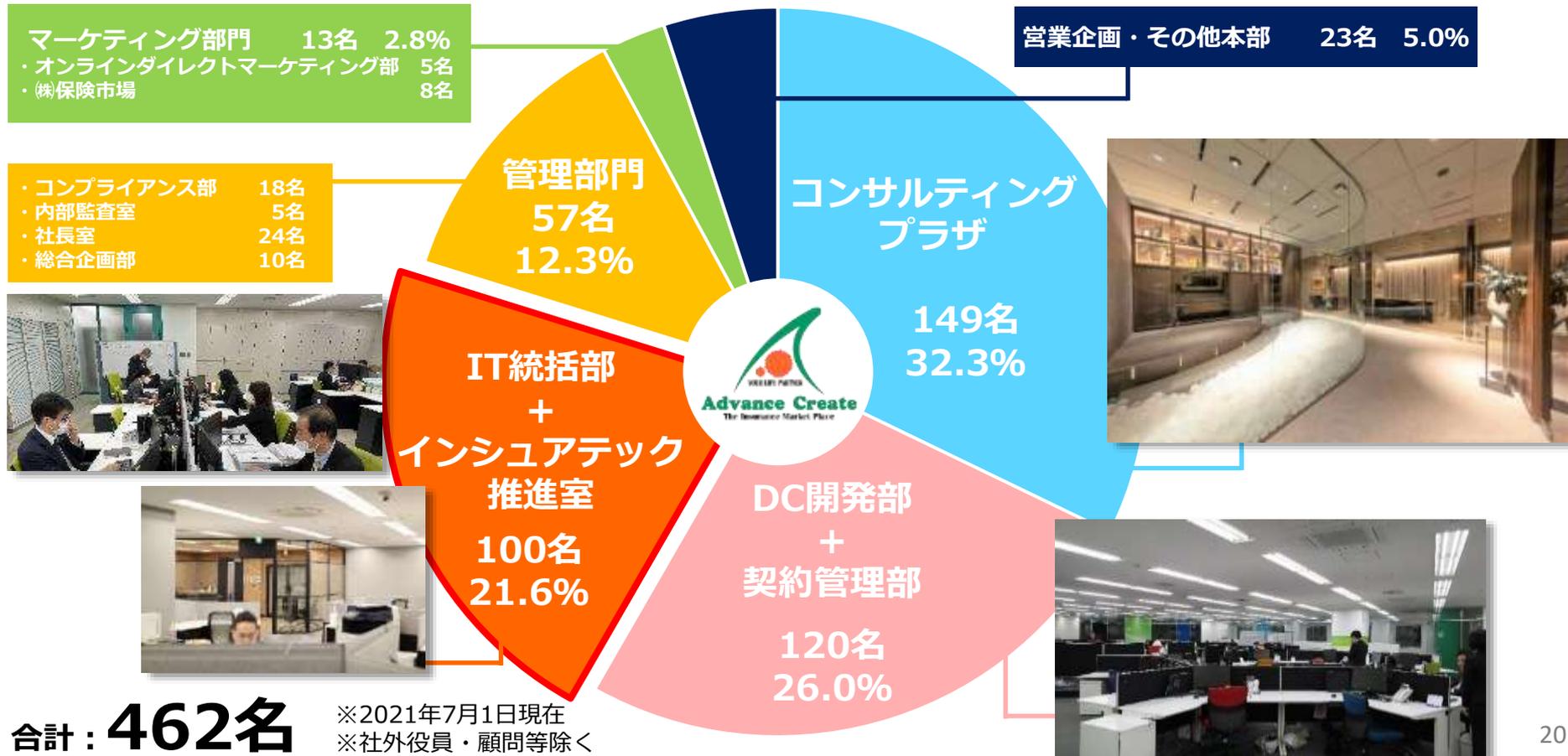


↑「スマートコンサルティングプラザ(仮称)」の完成イメージ。
 オンライン保険相談専用のコンサルティングブースを設け、全国のお客様に対応。オンラインの利便性を追求すると共に、
 実店舗ではオフラインならではの感動体験をご提供。

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。



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。
- 直近では神戸コンサルティングプラザを移転増床リニューアル。年末～年初を目途に、梅田阪急コンサルティングプラザ、名古屋コンサルティングプラザを増床リニューアル予定。



高生産性・高付加価値を支える若年層の成長

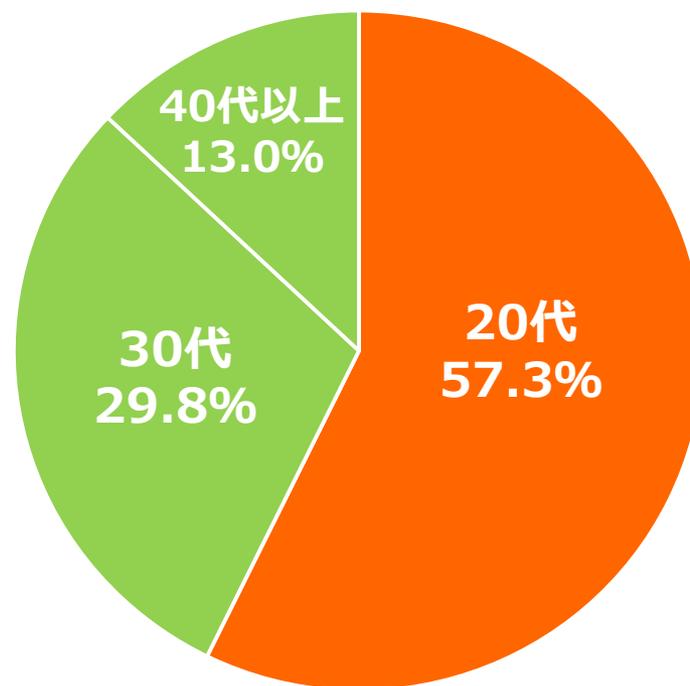
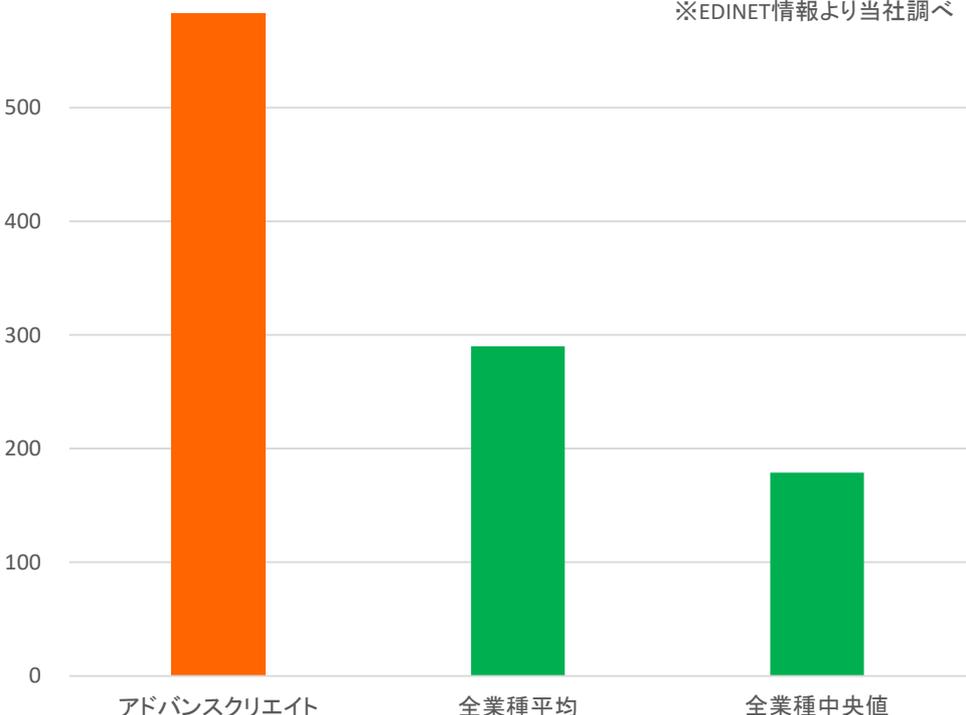
- ネットリテラシーを醸成する社員教育に加え、オンライン保険相談やテキストコミュニケーションの活用等により、高い生産性を実現。
- テクノロジーを駆使した募集管理体制の構築により、若年層から活躍できる環境を整備。

1人あたり経常利益

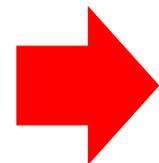
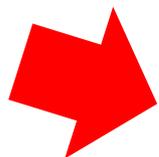
直営支店社員年齢分布

(単位:万円)

※EDINET情報より当社調べ



ポートフォリオ戦略～チャンネルのポートフォリオ～



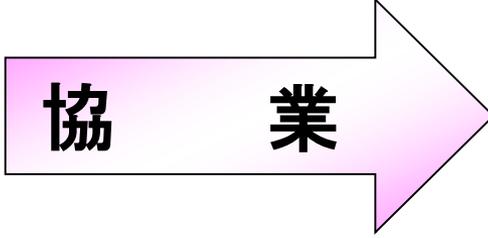
保険市場
HOKEN ICHIBA
The Insurance Market Place

0120-816-316

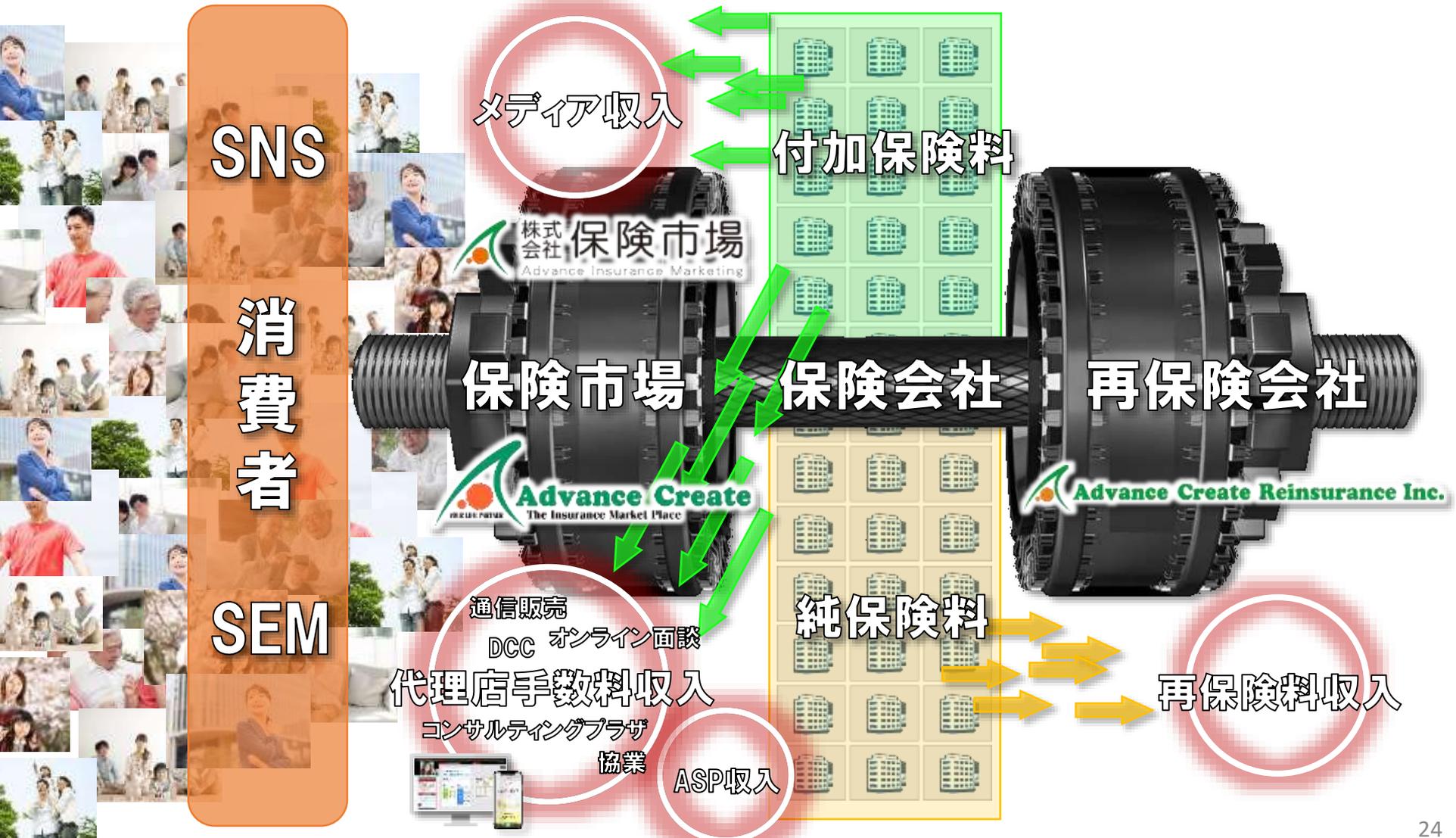
Topics

folder

f



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。



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。



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。
- ▶ 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 2つ星セールスパートナーに認定。



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＞
2021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

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。

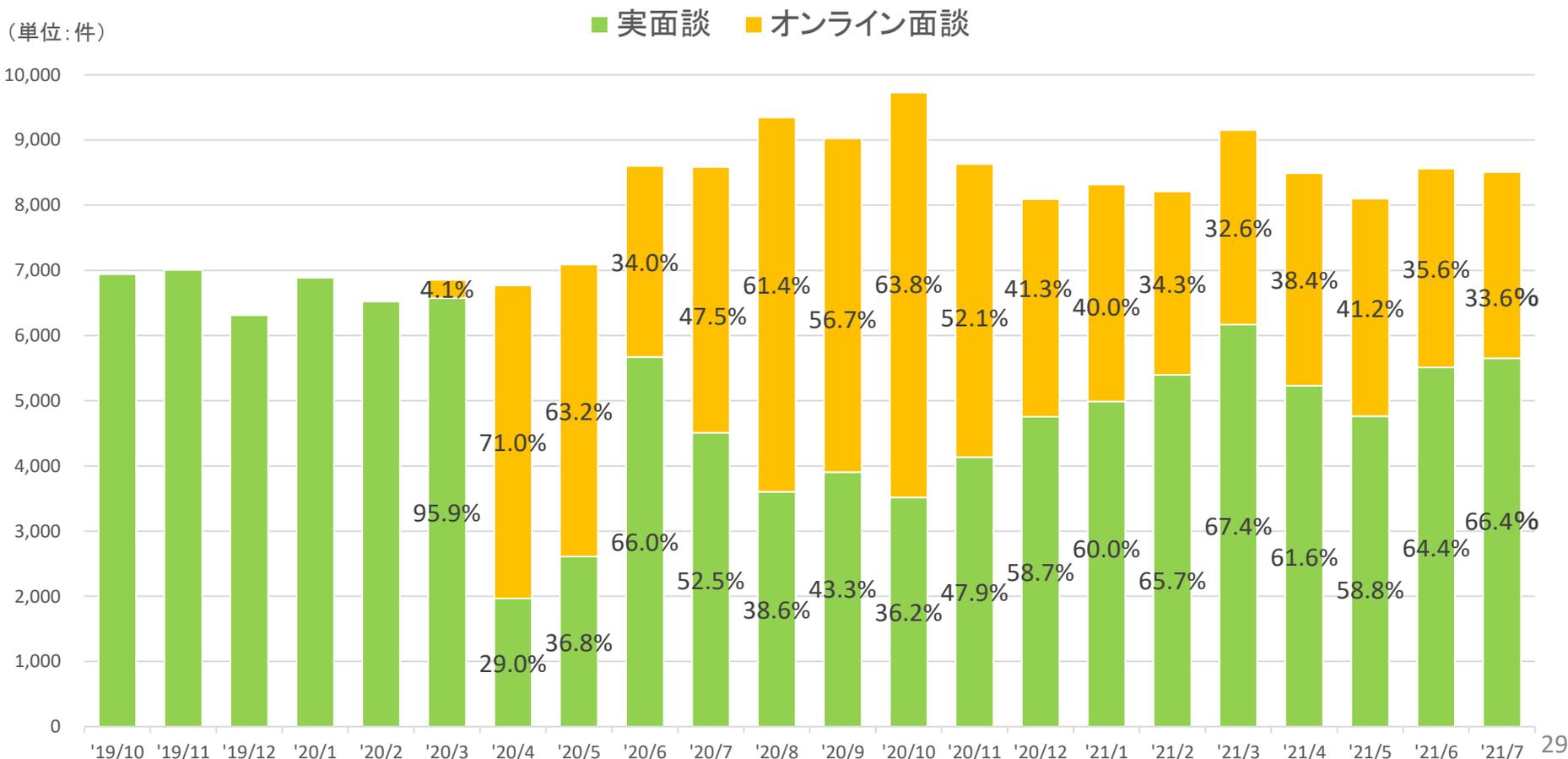
Advance Create Cloud Platform (ACP)



IV. 直近の状況

アポイントの状況

○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。

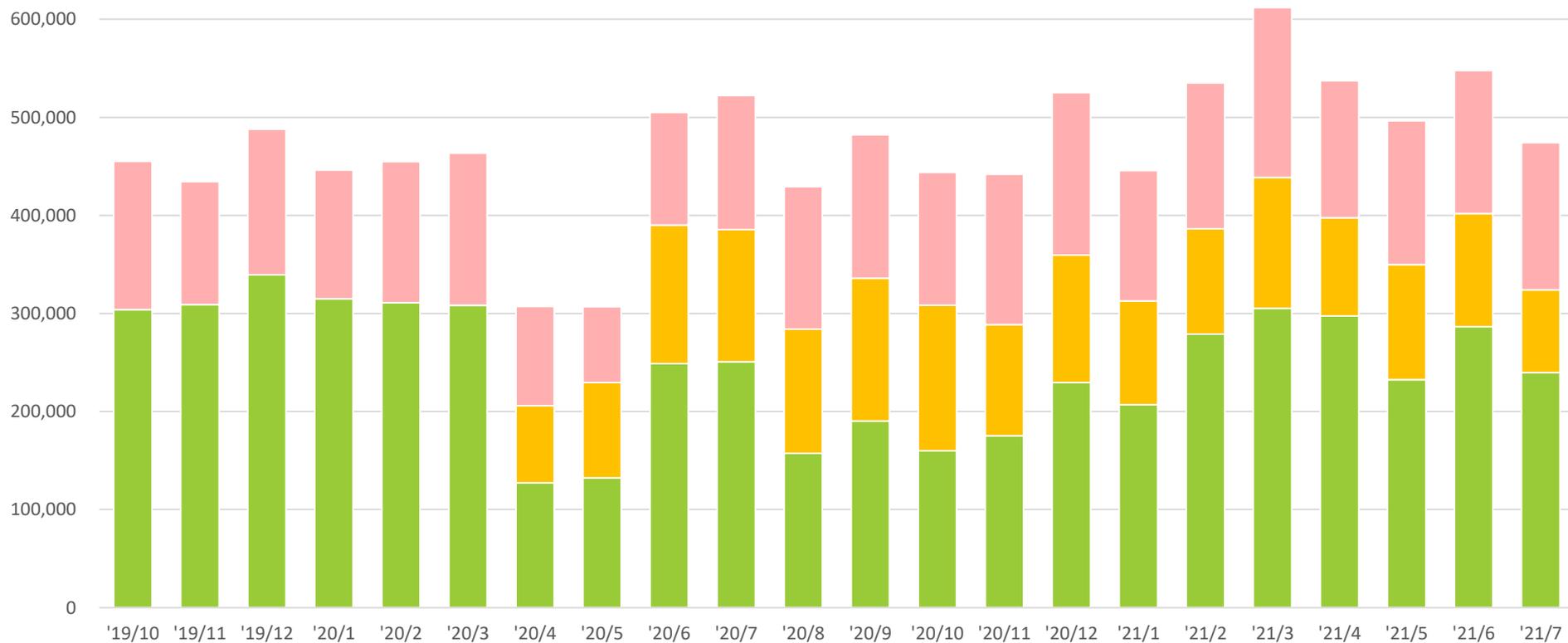


直営・協業での申込ANP推移

○オンライン面談をはじめとするOMO戦略の奏効により、緊急事態宣言下においてもコロナ禍以前を上回る実績を確保。変化する環境の中で進化し、確固たる収益体制を確立。

(単位: 千円)

■ 実面談 ■ オンライン面談 ■ 協業

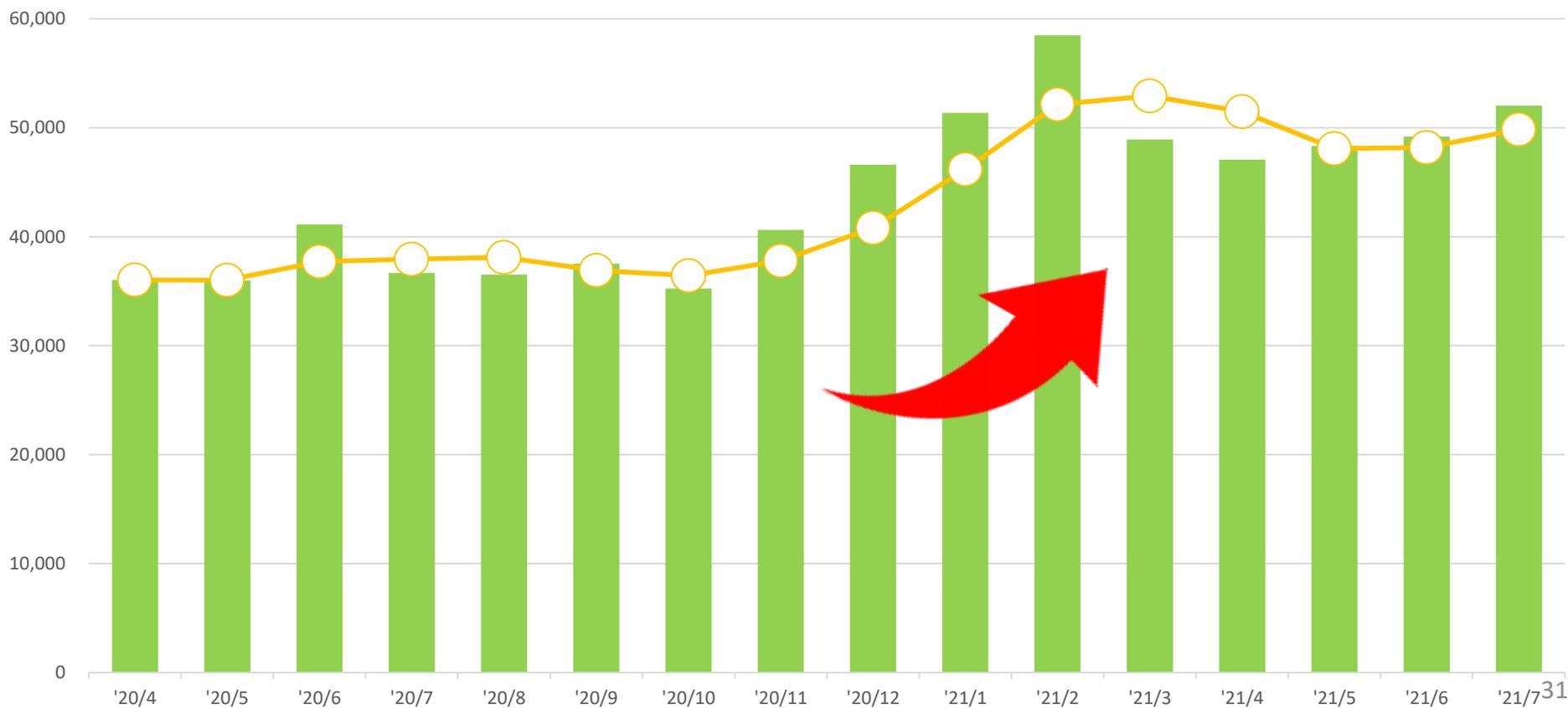


オンライン保険相談のアポ生産性

○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。

(単位:円)

■ オンライン面談アポ生産性 ○ 3か月移動平均



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	12,200	16.1%
営業利益	1,043	1,168	1,345	1,184	2,000	68.9%
経常利益	1,024	1,135	1,297	1,095	1,900	73.4%
当期純利益	742	785	844	700	1,250	78.5%
ROE	16.2%	17.3%	18.6%	13.7%	21.0%	
売上高経常利益率	12.6%	12.0%	12.5%	10.4%	15.6%	
配当性向	67.9%	66.9%	61.3%	74.9%	52.1%	
自己資本比率	59.3%	57.9%	56.2%	54.4%	57.1%	

【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)を実施。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%	21.0%
売上高経常利益率	20%以上	10.4%	15.6%
配当性向	50%以上	74.9%	52.1%
自己資本比率	80%以上	54.4%	57.1%

ESGの取組み



ESGの取組み

○従来のCSRの取組みに加え、統合報告書の作成を開始。

(2021年11月公表予定)

○ESGの取組みに関する詳細は、2021年5月13日に開示した「当社のESGの取組み」をご参照ください。



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）

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。



[株式会社フィスコによる当社の調査レポートはこちら](#)



[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/>