

本誌取扱上の注意点

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了承ください。

目次

<u>I. 2019年9月期 第1四半期の状況</u>	4
■ 決算概要	5
■ 営業管理データ	8
<u>II. 当社の戦略について</u>	17
■ はじめに	18
■ ビジネスモデル	19
■ マーケティング戦略	23
■ 投資戦略	26
■ 管理体制	27
■ CSR活動	28
■ 総括	29

I .2019年9月期 第1四半期の状況

2019年9月期 第1四半期 決算ハイライト

－ 連結業績 －

売上高	2,521百万円となり、前年同期比188百万円の増収
営業利益	273百万円となり、前年同期比8百万円の増益
経常利益	259百万円となり、前年同期比1百万円の増益
当期純利益	167百万円となり、前年同期比15百万円の減益

2019年9月期における配当については、第2四半期末、期末ともに1株当たり25円、年間合計は1株当たり50円の配当を実施予定です。

2019年9月期 第1四半期 損益計算書（連結）

(単位:百万円)	2018年9月期 第1四半期	構成比(%)	2019年9月期 第1四半期	構成比(%)	前年同期比 増減率(%)
売上高	2,333	100.0	2,521	100.0	8.1
保険代理店事業	2,119	90.8	2,171	86.1	2.5
メディア事業	111	4.8	328	13.0	194.8
再保険事業	177	7.6	188	7.5	6.6
連結修正	▲ 74	▲ 3.2	▲ 167	▲ 6.6	—
売上原価	643	27.6	754	29.9	17.3
売上総利益	1,690	72.4	1,767	70.1	4.6
営業費用	1,424	61.1	1,494	59.2	4.9
営業利益	265	11.4	273	10.8	3.0
保険代理店事業	211	9.1	163	6.5	▲ 22.6
メディア事業	29	1.3	87	3.5	194.1
再保険事業	23	1.0	21	0.8	▲ 8.1
経常利益	257	11.1	259	10.3	0.6
四半期純利益	182	7.8	167	6.7	▲ 8.2
一株当たり四半期純利益(円)	17.30		16.15		

- 保険代理店事業においては、引き続き積極的なプロモーションを実施いたしました。
メディア事業においては、引き続き好調に広告出稿をいただいております、再保険事業も堅調に伸長した結果、連結売上高は8.1%増収となりました。
- 利益面ではメディア事業において増益となったものの、前述のプロモーションコストの増加、人件費の増加等により売上原価、販売費及び一般管理費が前期比で増加し、連結経常利益は0.6%の増益、四半期純利益については8.2%の減益となりました。

2019年9月期 第1四半期 貸借対照表（連結）

(単位:百万円)	2018年9月期末	2019年9月期 第1四半期末	増減
流動資産	4,255	4,364	109
現預金	1,692	1,362	▲ 329
売掛金	486	634	148
未収入金	1,518	1,732	213
その他	558	634	76
固定資産	3,536	3,338	▲ 198
有形固定資産	447	413	▲ 34
無形固定資産	602	609	7
投資その他の資産	2,487	2,315	▲ 171
資産合計	7,792	7,703	▲ 88

(単位:百万円)	2018年9月期末	2019年9月期 第1四半期末	増減
流動負債	2,349	2,472	123
短期有利子負債	62	355	293
その他	2,287	2,117	▲ 169
固定負債	930	930	0
長期有利子負債	343	332	▲ 11
その他	586	597	10
負債合計	3,279	3,403	123
資本金	2,915	2,915	-
資本剰余金	352	352	-
利益剰余金	2,026	2,013	▲ 12
自己株式	▲ 989	▲ 1,084	▲ 94
その他	207	102	▲ 104
純資産合計	4,512	4,300	▲ 212
負債及び純資産合計	7,792	7,703	▲ 88

【資産】

資産合計は、前期末比で88百万円減少しております。

主に、法人税等の納税、配当金の支払、賞与の支払に伴い、現預金が減少したことによるものです。

【負債及び純資産】

負債合計は、前期末比で123百万円増加しております。

主に、短期借入金が増加したことによるものであります。

純資産合計は、前期末比で212百万円減少しております。

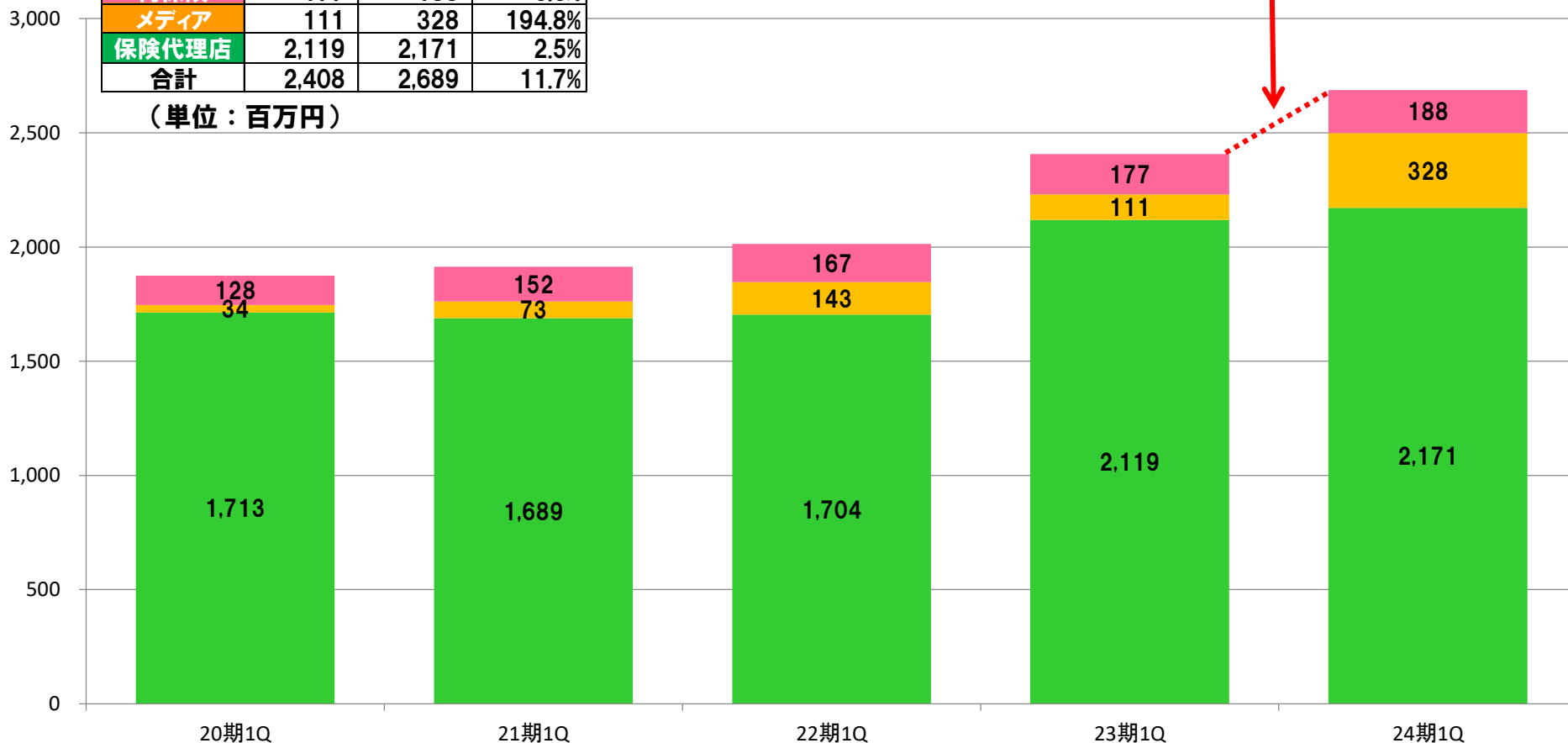
自己株式の取得と配当金支払い等に伴う利益剰余金の減少によるものであります。

セグメント別売上高の推移

全セグメントにおいて伸長し、**前年同期比11.7%増**

	23期1Q	24期1Q	前年比
再保険	177	188	6.6%
メディア	111	328	194.8%
保険代理店	2,119	2,171	2.5%
合計	2,408	2,689	11.7%

(単位：百万円)



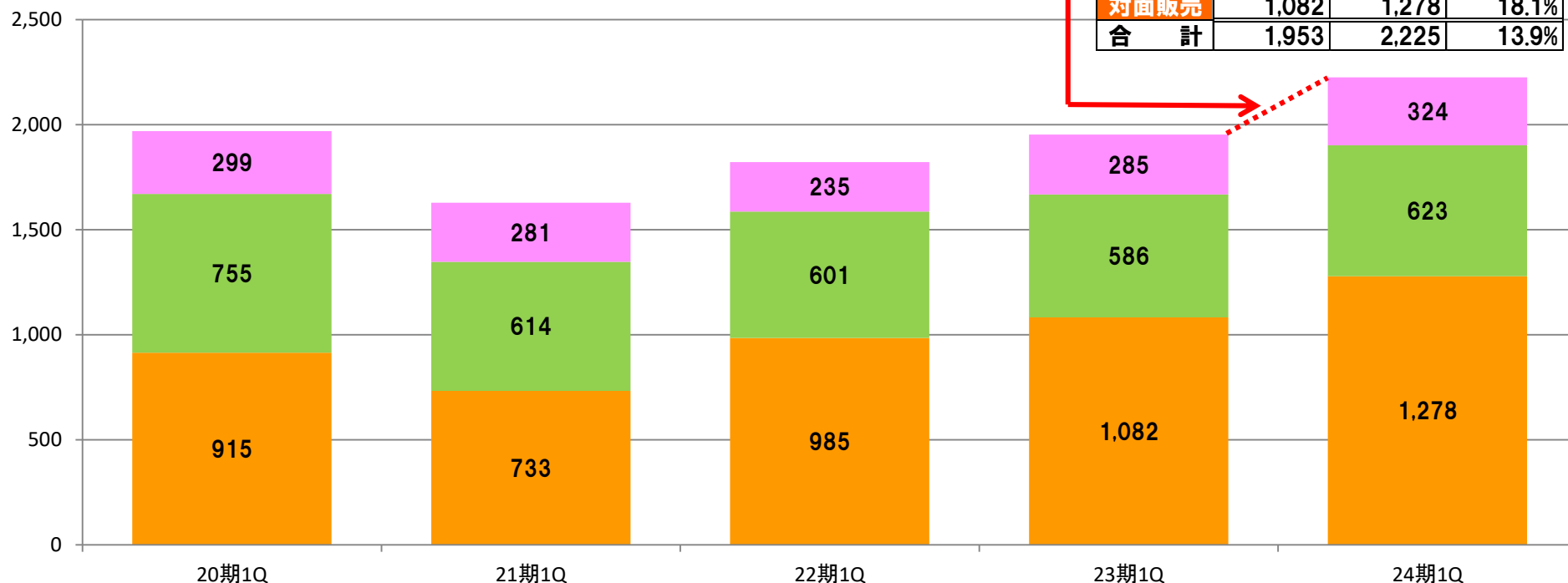
※ 連結修正前の値となっております。

チャネル別申込ANPの推移

全部門において好調に推移し、**前年同期比13.9%増**

	23期1Q	24期1Q	前年同期比
協業	285	324	13.7%
通信販売	586	623	6.3%
対面販売	1,082	1,278	18.1%
合計	1,953	2,225	13.9%

(単位：百万円)



※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、ANPIは60,000円となります。

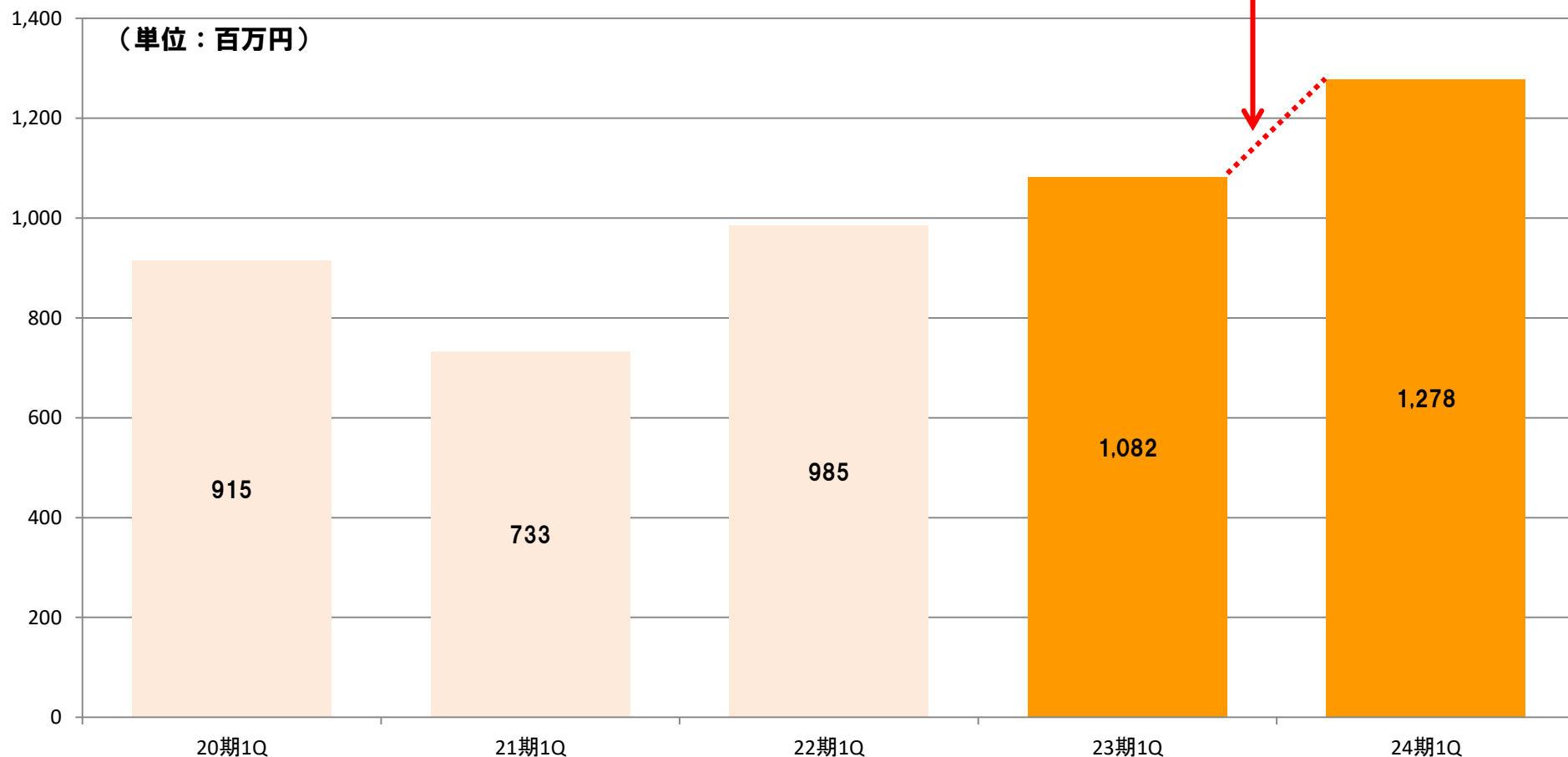
※当社グループの収益は、新規申込ANPベースでの収入の他、既存の保有契約ストックから得られる保険代理店手数料収入や、メディア関連収入、再保険事業収入等で構成されております。

※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。

※第21期より一時払い保険について調整を行っており、過去の計算結果についても最新の算出方法に基づき再計算しております。

対面販売ANPの推移

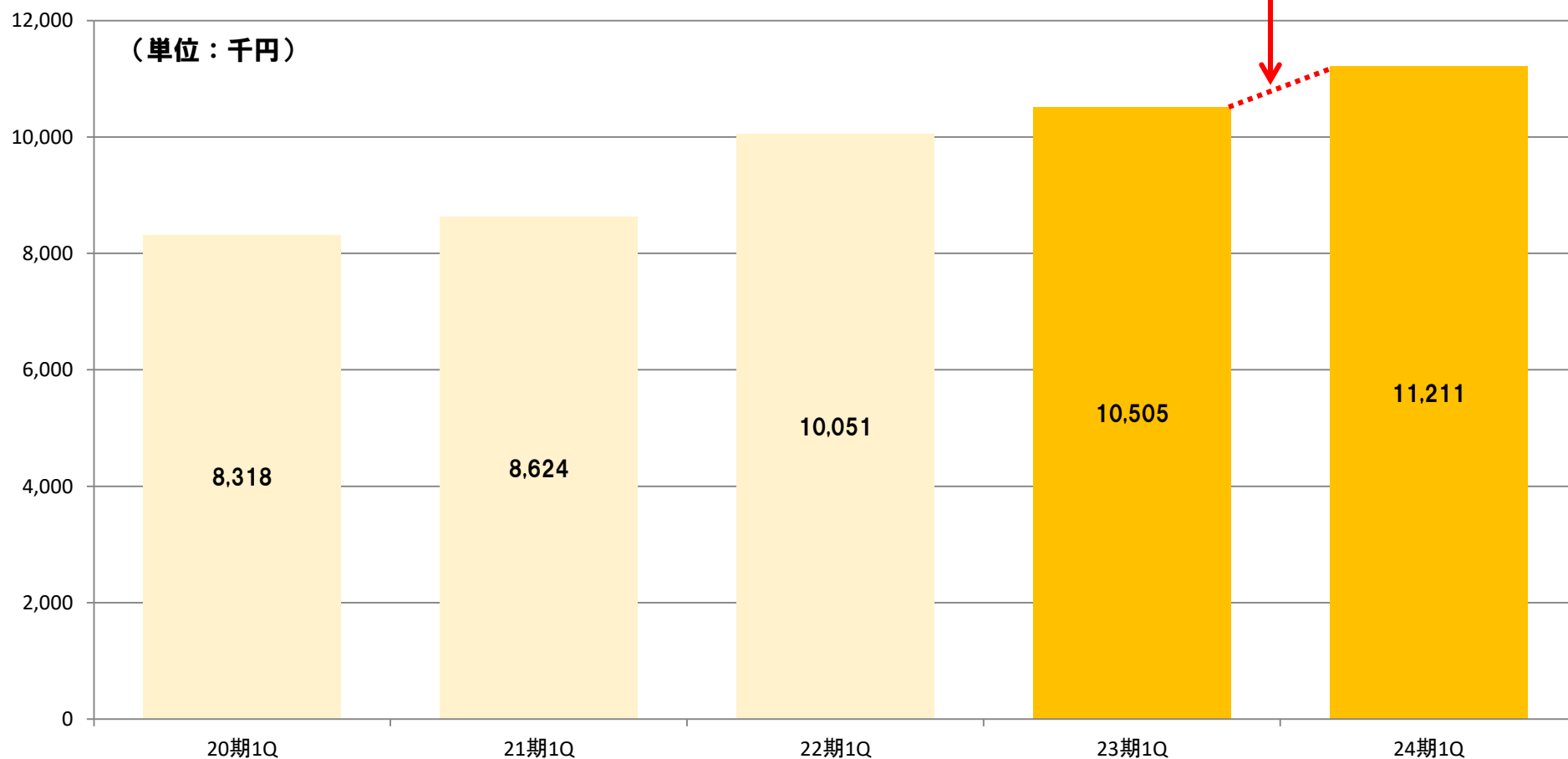
対面販売ANPは順調に伸長し、前年同期比18.1%増



※対面販売ANPの計算上、一時払い保険について調整を行っております。

対面一人当たりANPの推移

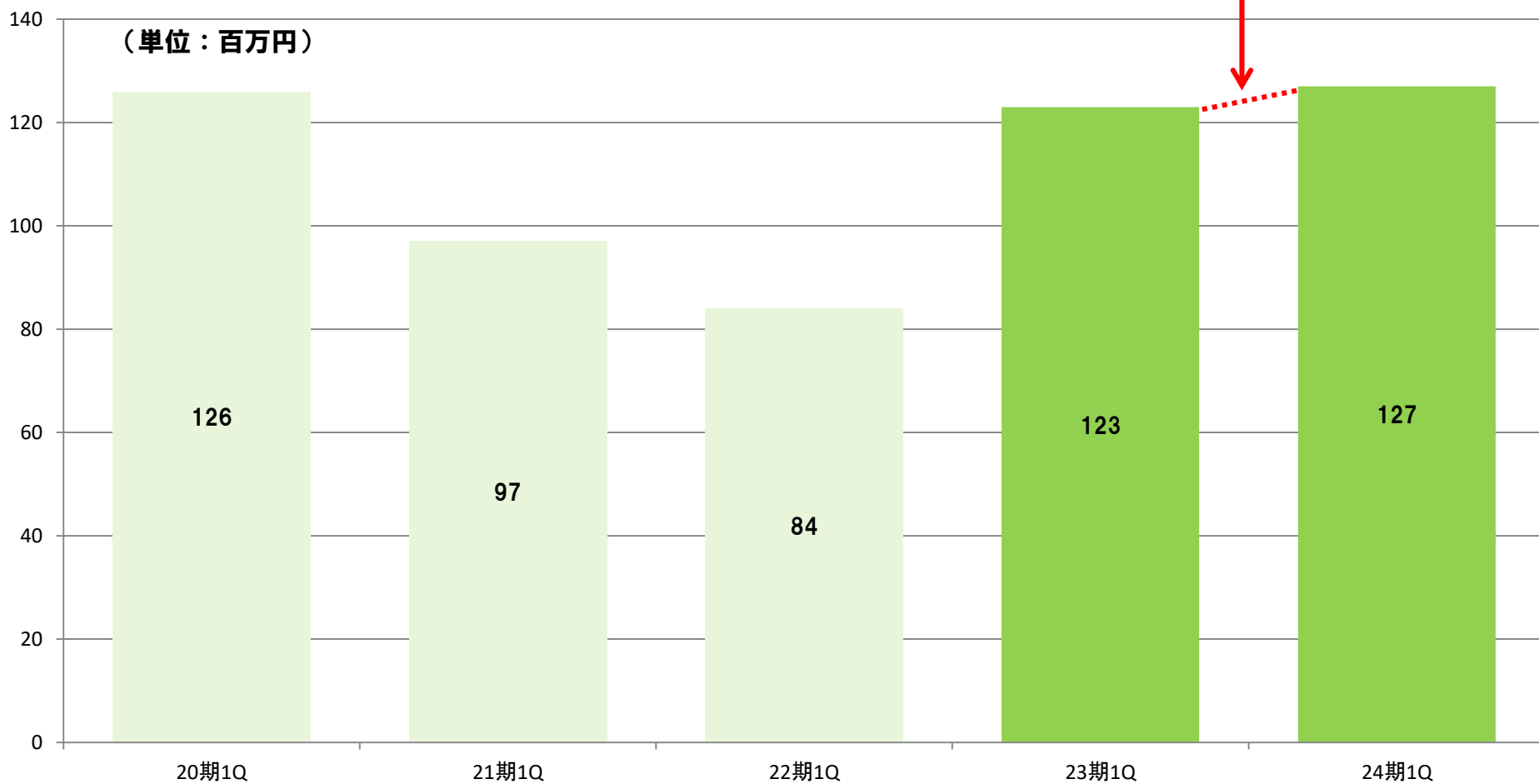
引き続き高い生産性を維持し、前年同期比6.7%増



※一人当たりANPの計算上、一時払い保険について調整を行っております。

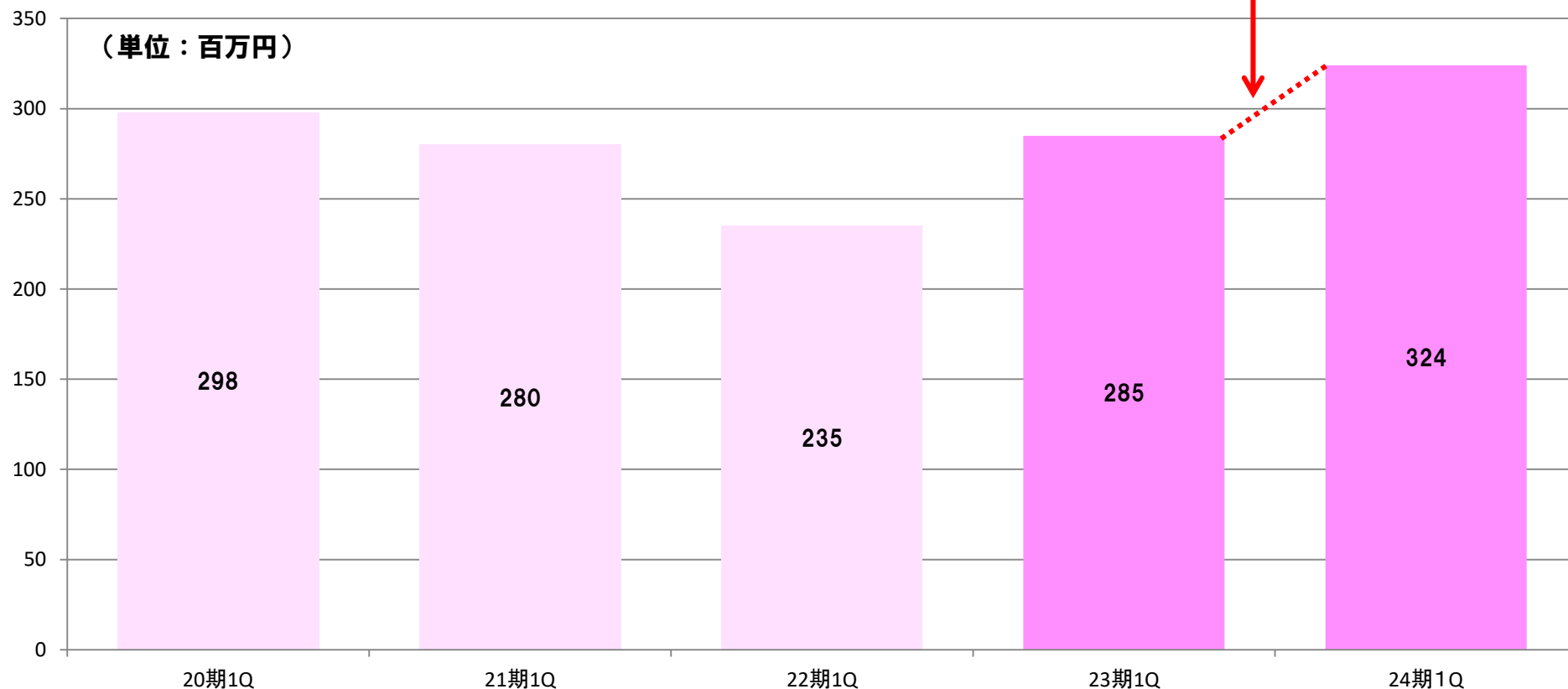
ネット生保ANPの推移

ネット生保ANPも堅調に推移し、前年同期比3.3%増



協業ANPの推移

協業ANPもアポイントの増加を受け、前年同期比13.7%増



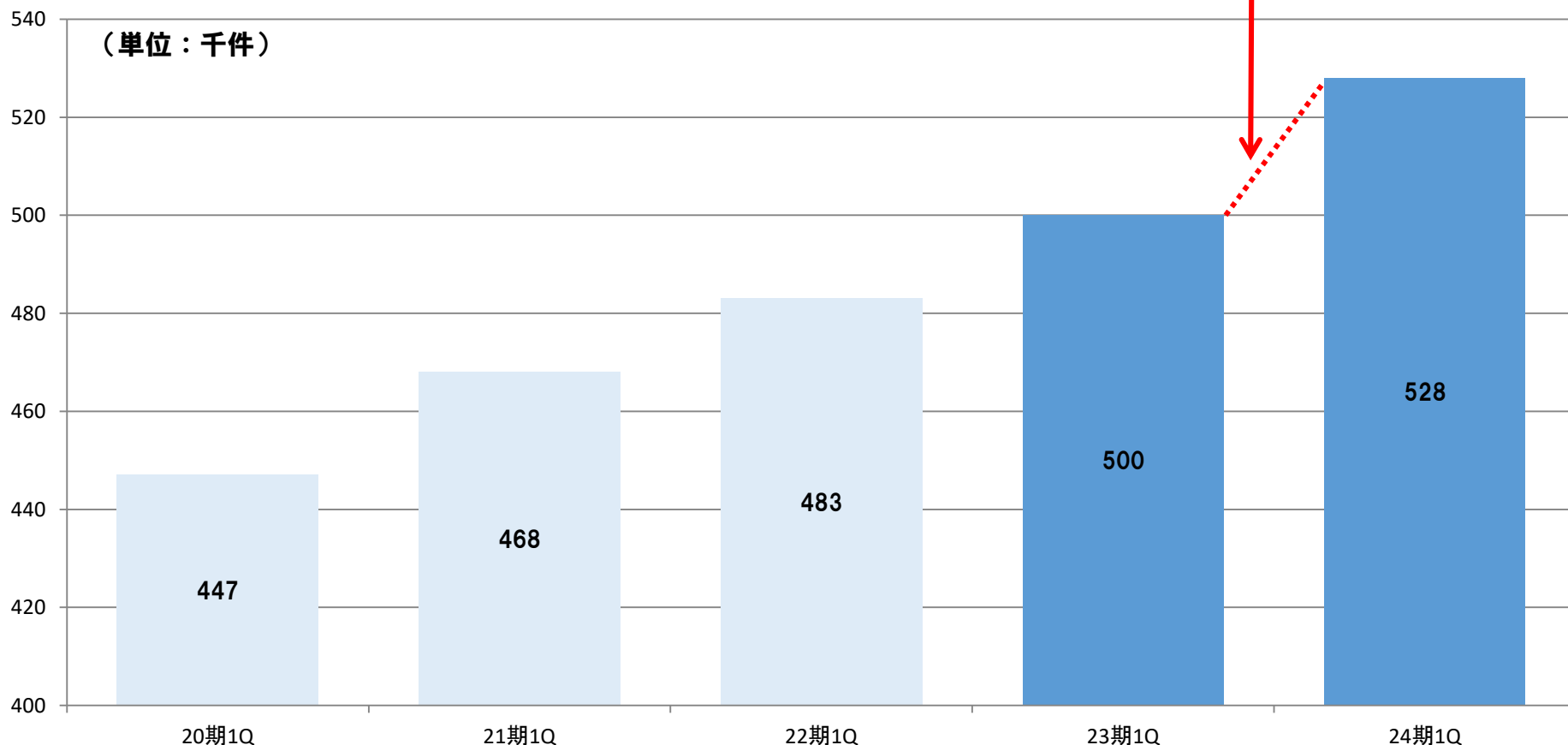
■ ショップ・訪問等、多様な協業チャネルにより全国展開

■ お客様に対し、最適なコンタクトポイントの提供

■ 【提携代理店 79社 提携店舗 330店 提携稼働募集人 約52,000人】※平成30年12月31日現在
(前期第1四半期における提携代理店社数 107社)

保有契約件数の推移

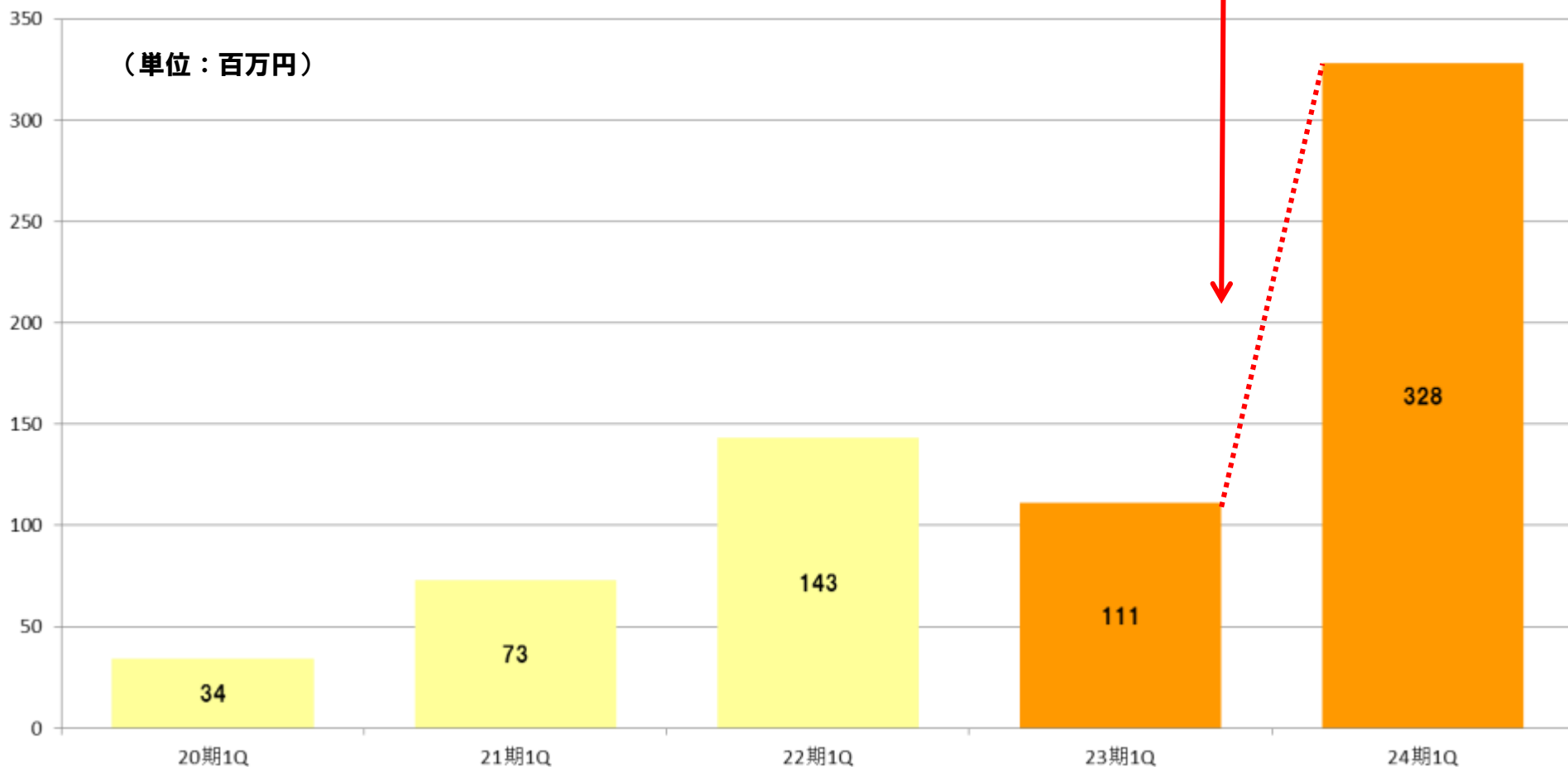
保有契約件数は順調に増加し、前年同期比5.6%増



※ 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・更新されるものとし、短期傷害保険(旅行保険等)については除いております。

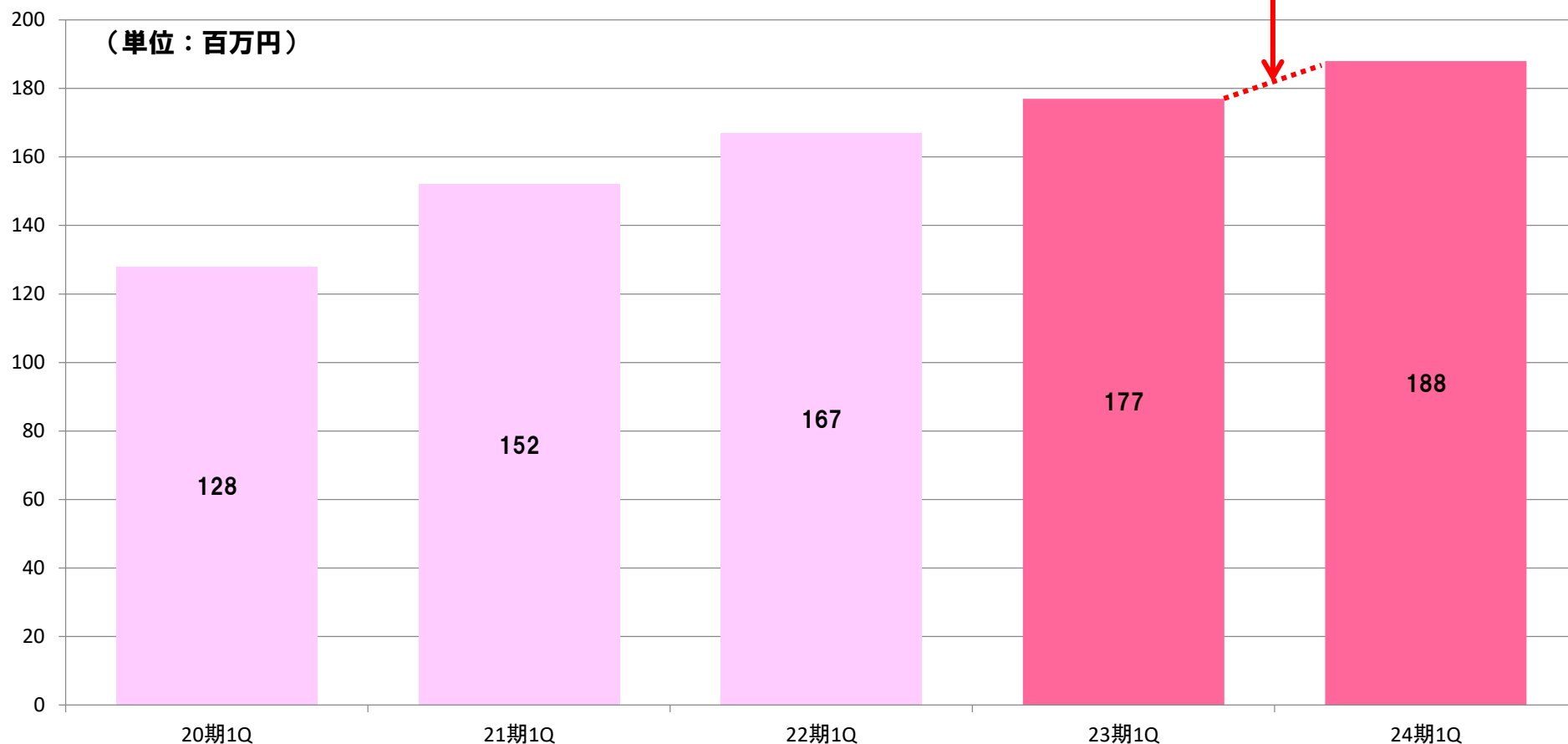
メディア事業収入の推移

広告運用事業が大きく伸長し、前年同期比194.8%増



再保険事業収入の推移

再保険事業収入は堅調に伸び続け、前年同期比6.6%増



10社(生命保険7社、損害保険2社、少額短期保険1社)の再保険引受

Ⅱ. 当社の戦略について

当社の保険通販専門代理店としての変遷



大阪証券取引所上場
2002年

東京証券取引所一部指定
2016年

ポスティング

保険ショップ

WEBサイト・コンサルティングプラザ

1997年



2019年



保険代理店から
『金融情報サービスプロバイダー』へ

ビジネスモデル-収益のポートフォリオ-

保険に関するあらゆる収益機会へのアプローチ



保険代理店事業

WEBで集客し、
あらゆる販売チャネルでアプローチ



コールセンター



「How to Sell」から「How to buy」

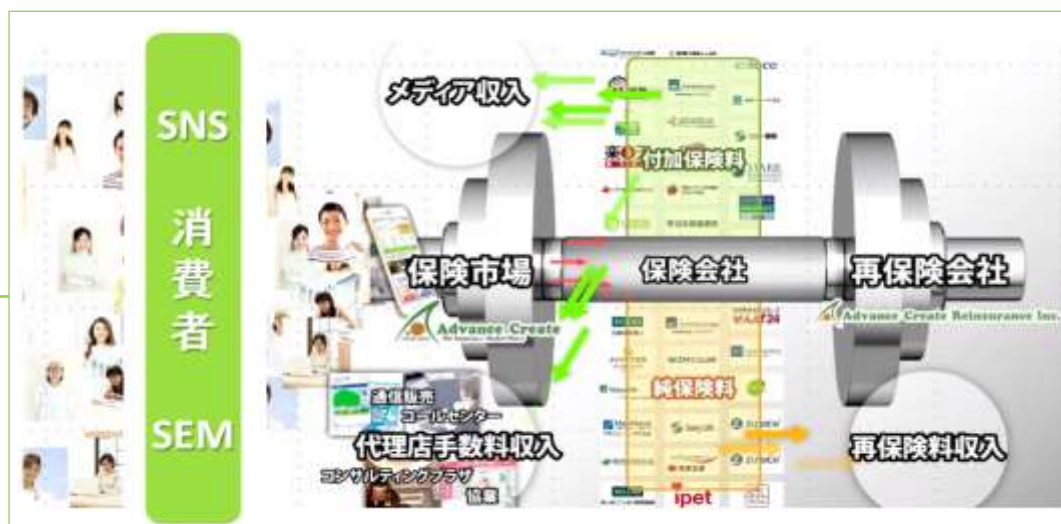
II. 当社の戦略についてービジネスモデル(3)

メディア事業

- ・国内最大級の保険選びサイト「保険市場」
- ・保険への関心が高い顧客層に対するアプローチ
- ・媒体ビジネスによる収益構造を確立
- ・広告運用による収益源を多様化

保険市場

HOKEN ICHIBA
The Insurance Market Place



 **Advance Create Reinsurance Inc.**

再保険事業

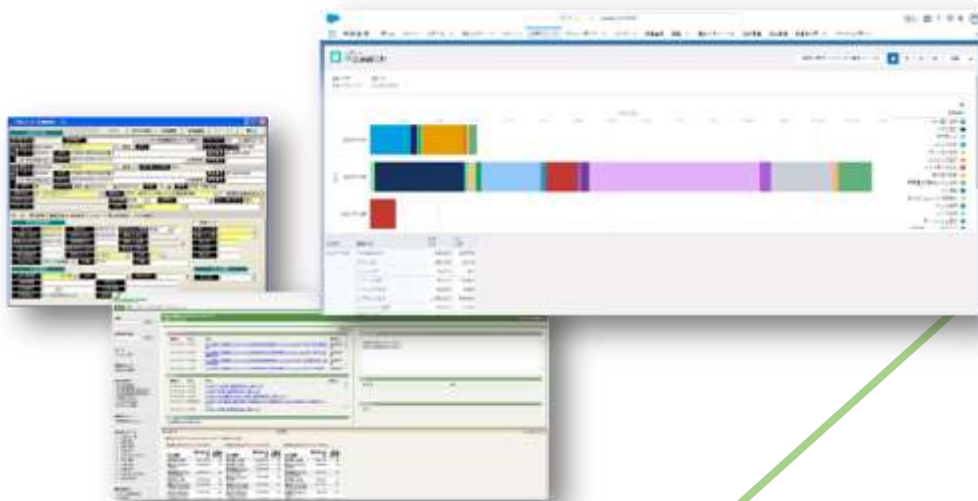
<再保険引受保険会社>

2018年12月末現在
生命保険会社:7社
損害保険会社:2社
少額短期保険会社:1社

- ・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

ASP事業

- ・当社が独自開発、保険業法等にも対応した顧客情報管理システム
- ・全国の保険代理店へライセンスをレンタル
- ・ストックビジネスとしての収益構造を確立



BPO事業

- ・各保険会社、保険代理店より各種顧客保全業務を受託
- ・当社のコールセンターや契約保全部署による高品質サービスの提供

インシュアテックの推進

保険証券管理アプリ-folder-



保管場所を忘れてしまいがちな保険証券の管理ができるアプリをリリース

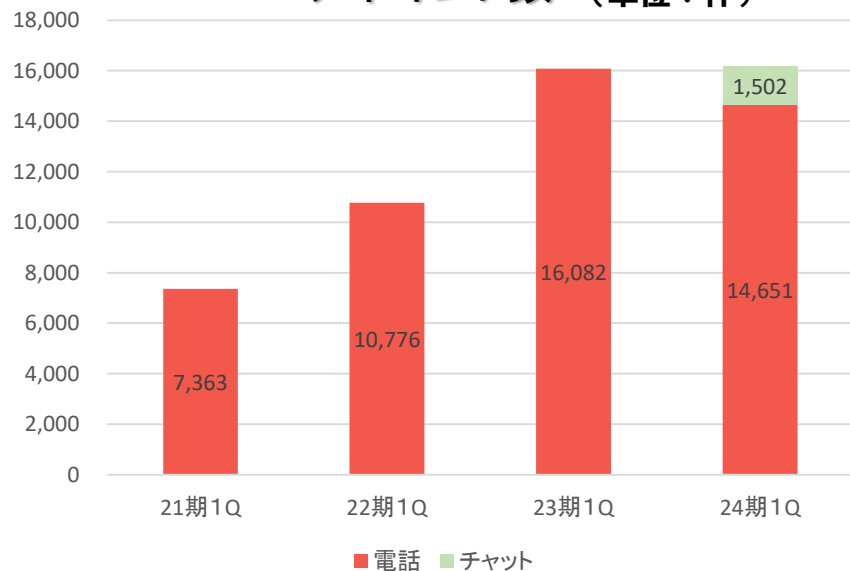


Ⅱ. 当社の戦略についてーマーケティング戦略(2)

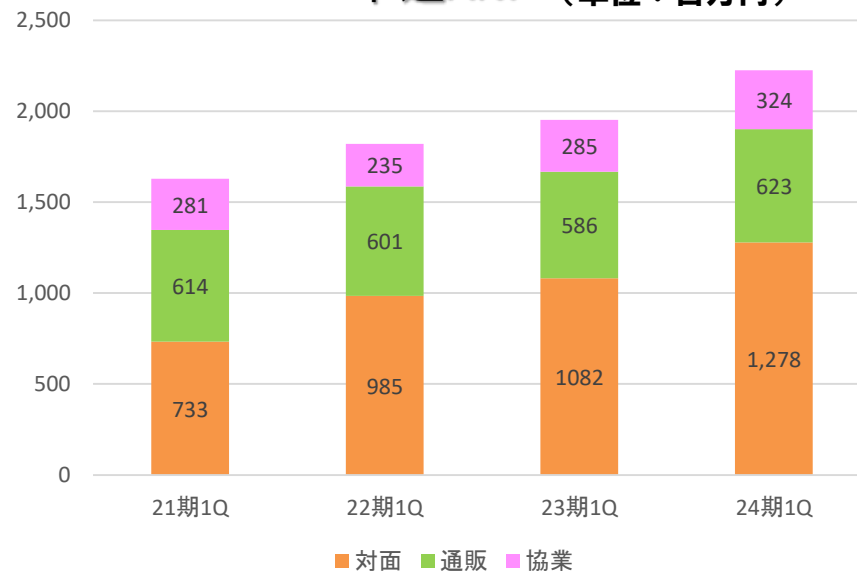
多様なツールによるアプローチ



アポイント数 (単位: 件)



申込ANP (単位: 百万円)



※アポイント数とは、Webから対面販売チャネルに誘導した商談数となります。
(対面拠点で獲得したアポイントは含んでおりません。)

対面販売チャネル

「保険市場 コンサルティングプラザ」においては、引き続き
高品質なコンサルティングサービスを追求



<梅田阪急コンサルティングプラザ>



<千里中央コンサルティングプラザ>



<本店コンサルティングプラザ>

投資戦略

ROI（投資対効果）の極大化を図る

IT・システム投資

- システム投資の継続・強化
- 『IT』から『AI』へ
⇒ AIと人材の相乗効果により、より高い次元でのセキュリティと環境変化へのフレキシブルな対応
- RPA（ロボティクス・プロセス・オートメーション）による生産性向上



人材投資

- 採用活動の強化
- 積極的な人材投資 ⇒ 海外への人材派遣
- 福利厚生制度の充実 ⇒ 支店の土日祝休業化へ



管理体制の強化

従前より整備を行ってきた管理体制を強化・継続

各種法律・関係法令等への対応

- ◆ 保険業法、個人情報保護法等の各種法律・関係法令等に即したシステム開発及び各種研修を継続的に実施

ガバナンス体制・コンプライアンス体制

- ◆ 各種特設委員会等の運営
(ガバナンス委員会、コンプライアンス委員会、社内プロジェクトチーム 等)
- ◆ コンプライアンス研修の実施・自社法務部門による牽制

情報セキュリティ

- ◆ 個人情報保護体制の構築・情報セキュリティ監査の実施
- ◆ 担当部署による有人監査体制の確立

提携先代理店の 個人情報管理体制の確認

- ◆ 提携先の管理体制水準の向上を目的とした監査の実施

CSRの取組み

「大阪マラソン」への協賛・参加

社員の健康増進に加え、広く一般市民のスポーツ活動を積極的に応援

(2013年より大阪マラソンへの協賛を続けています)



©Osaka Marathon 2018

関西大学 社会安全学部 寄附講座 「安全・安心な社会を支える保険制度」

2017年度より単位認定講座として、社員講師による寄附講座を実施



決算情報ハイライト

(単位:百万円)

連結	20期 通期実績	21期 通期実績	22期 通期実績	23期 通期実績	24期 通期予想	前期比
売上高	7,274	7,295	8,137	9,468	10,900	115.1%
営業利益	1,153	954	1,043	1,168	1,530	130.9%
経常利益	1,143	926	1,024	1,135	1,500	132.1%
当期純利益	644	582	742	785	980	124.8%
ROE	14.1%	12.4%	16.2%	17.3%	19.8%	
売上高経常利益率	15.7%	12.7%	12.6%	12.0%	13.8%	
配当性向	72.0%	87.7%	67.9%	66.9%	53.1%	
自己資本比率	65.3%	65.5%	59.3%	57.9%	60.2%	

【株主還元】

■2019年9月期における配当については、第2四半期末、期末ともに1株当たり25円、年間合計は1株当たり50円の配当を実施予定です。

目標とする経営指標

ROE	20%以上
売上高経常利益率	20%以上
配当性向	50%以上
自己資本比率	80%以上



お問合せ先

総合企画部

高田 尚

TEL

06-6204-1193(代表)

メールアドレス

acir@advancecreate.co.jp

URL

<https://www.advancecreate.co.jp/>