



平成25年9月期第2四半期
(平成24年10月～平成25年3月)
業績説明資料

株式会社アドバンスクリエイト

平成25年5月14日
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25年9月期第2四半期決算概要	4
■ 管理データ情報	8
■ 平成25年9月期 戦略	13
■ 平成25年9月期 業績予想	24

■連結業績

売上高は、3,849百万円となり、前年同期比358百万円の増収
営業利益は、601百万円となり、前年同期比107百万円の増益
経常利益は、571百万円となり、前年同期比91百万円の増益
四半期純利益は、230百万円となり、前年同期比11百万円の減益

平成25年9月期 第2四半期業績概要（連結）

（単位：百万円）	平成24年9月期 第2四半期	構成比(%)	平成25年9月期 第2四半期	構成比(%)	前期比 増減率 (%)
売 上 高	3,490	100.0	3,849	100.0	10.3
保険代理店事業	3,347	95.9	3,680	95.6	10.0
広告代理店事業	78	2.2	51	1.3	▲ 33.6
再 保 険 事 業	65	1.9	116	3.0	78.2
売 上 原 価	893	25.6	1,065	27.7	19.3
売 上 総 利 益	2,597	74.4	2,783	72.3	7.2
営 業 費 用	2,102	60.2	2,181	56.7	3.8
営 業 利 益	494	14.2	601	15.6	21.8
経 常 利 益	480	13.8	571	14.8	19.0
四 半 期 純 利 益	242	6.9	230	6.0	▲ 4.9
一株当たり四半期純利益(円)	22.84		21.82		

- ・保険代理店事業が堅調に推移し、売上高は前期比10.3%増となっております。
- ・上記の通り営業が好調に推移した結果、営業利益、経常利益ともに約20%増と大幅な増益となりましたが、販売拠点再編に伴う特別損失の計上により当期純利益は前期比4.9%減益となっております。

平成25年9月期第2四半期 貸借対照表（連結）

(単位:百万円)	平成24年9月期末	平成25年9月期 第2四半期	増減
流動資産	3,361	3,438	77
現預金	1,118	723	▲ 395
売掛金	1,869	2,182	312
繰延税金資産	118	128	10
その他	254	404	150
固定資産	3,444	3,285	▲ 158
有形固定資産	505	441	▲ 64
無形固定資産	642	654	11
投資その他の資産	2,295	2,189	▲ 106
繰延資産	21	16	▲ 5
資産合計	6,826	6,740	▲ 86

【資産】

資産は全体で6,740百万円と前期末比で86百万円減少しております。主な要因は、3月度の売上高が大幅に増加したことに伴い売掛金が312百万円増加したものの、納税及び配当等により現預金が395百万円減少したことによるものであります。

(単位:百万円)	平成24年9月期末	平成25年9月期 第2四半期	増減
流動負債	1,542	1,587	44
短期有利子負債	457	493	35
その他	1,085	1,093	8
固定負債	1,331	1,220	▲ 110
長期有利子負債	1,079	973	▲ 106
その他	251	247	▲ 4
負債合計	2,874	2,808	▲ 66
資本金	2,915	2,915	—
資本剰余金	475	475	—
利益剰余金	795	814	18
自己株式	▲ 293	▲ 355	▲ 62
その他	60	83	23
純資産合計	3,952	3,932	▲ 20
負債及び純資産合計	6,826	6,740	▲ 86

【負債及び純資産】

負債は未払法人税等の減少(119百万円)を主な要因として66百万円減少し、2,808百万円となりました。純資産は前期末比20百万円減少し、3,932百万円となりました。これは主に前期末配当211百万円、また、自己株式の取得62百万円によるものであります。

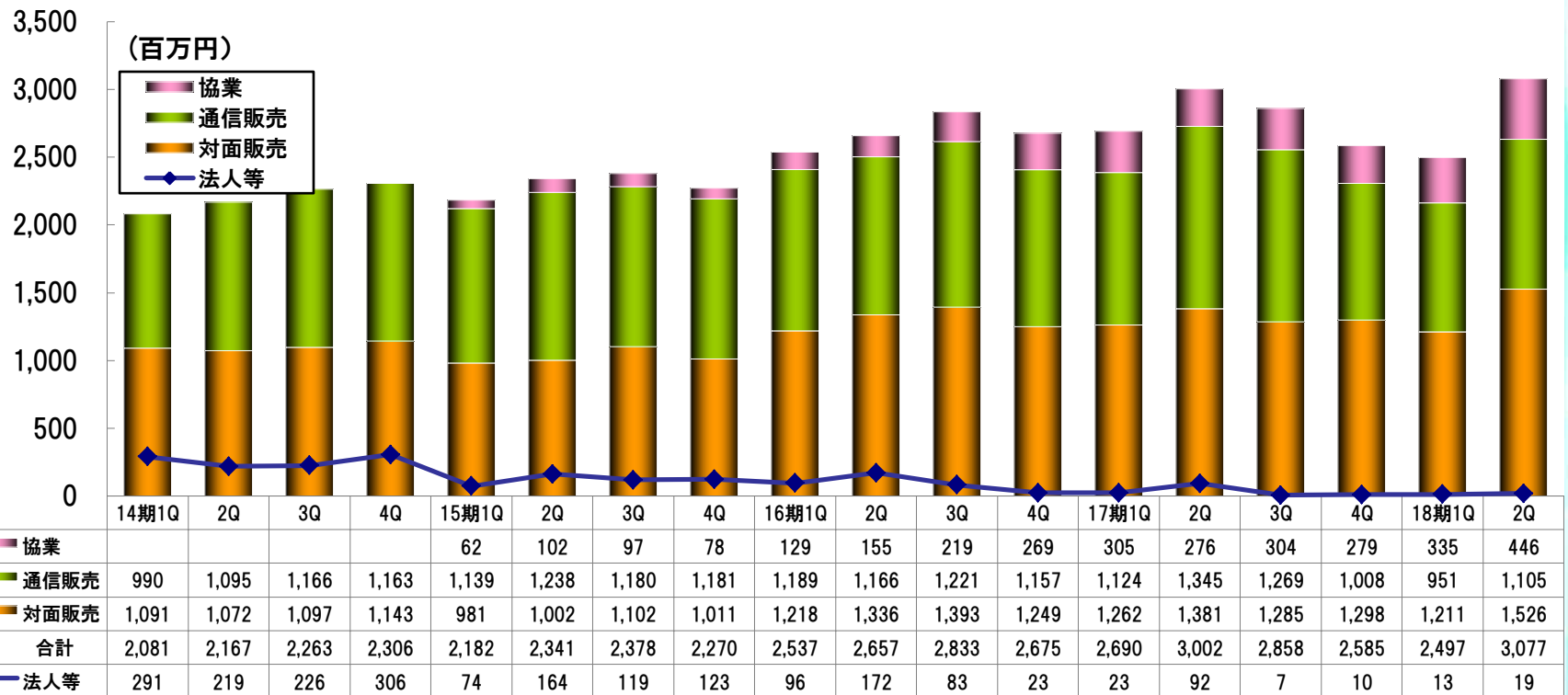
平成25年9月期第2四半期キャッシュフロー計算書（連結）

（単位：百万円）	平成24年9月期 第2四半期	平成25年9月期 第2四半期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	440	234	▲ 205
税金等調整前当期純利益	459	409	▲ 50
減価償却費	179	175	▲ 4
売上債権の増減額	▲ 218	▲ 301	▲ 82
その他	20	▲ 47	▲ 67
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 101	▲ 75	26
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 112	▲ 556	▲ 444
有利子負債の増減額	188	▲ 241	▲ 430
配当金の支払額	▲ 159	▲ 210	▲ 51
その他	▲ 141	▲ 104	37
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	1	1
現金及び現金同等物の増加額	226	▲ 395	▲ 622
現金及び現金同等物の期首残高	417	1,115	698
現金及び現金同等物の期末残高	643	720	76

固定資産取得等による投資活動支出（▲75百万円）及び配当金支払等による財務活動支出（▲556百万円）を営業活動による収入234百万円で賄っております。

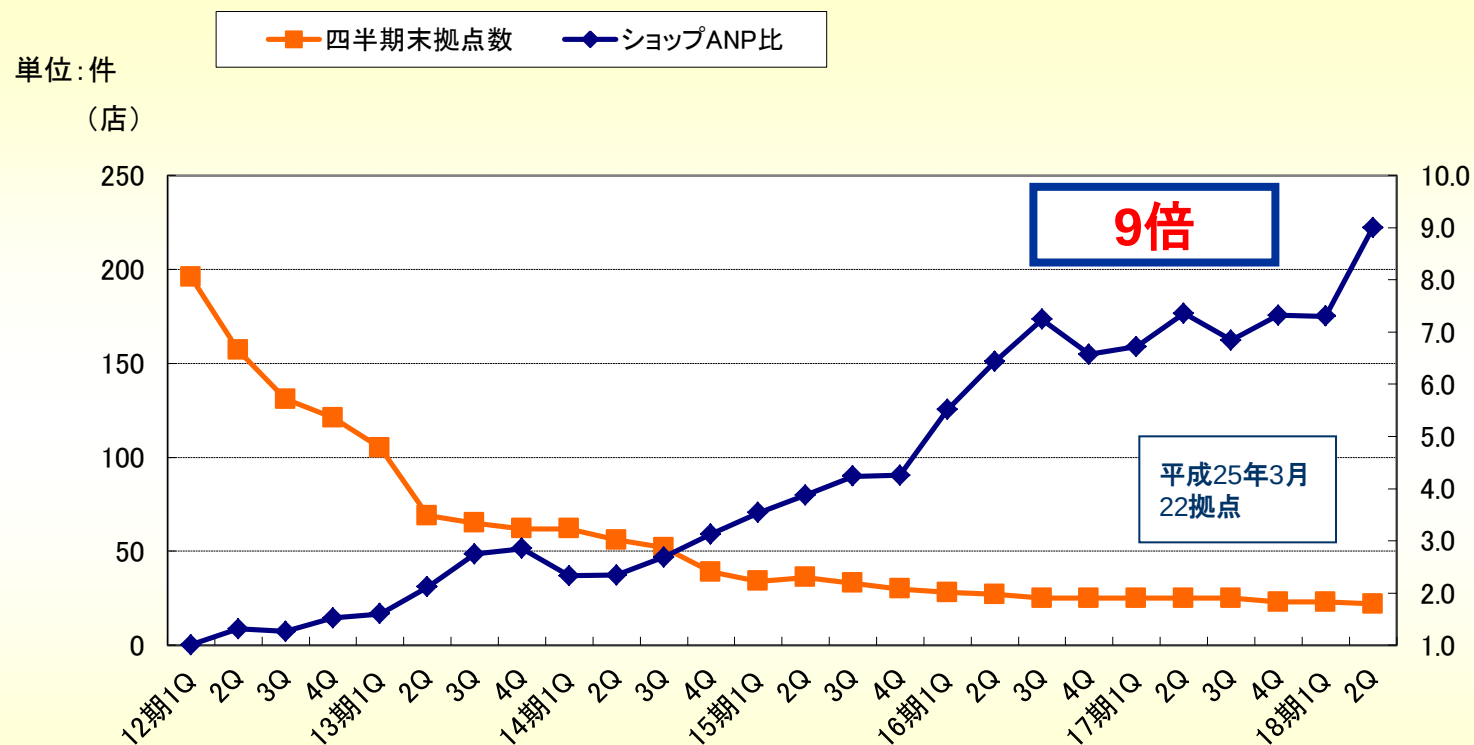
対面・協業が牽引するも、前年同期比2.1%減

	17期2Q	18期2Q	前期比
協業	581	781	34.5%
通信販売	2,469	2,056	▲ 16.7%
対面販売	2,643	2,737	3.6%
合 計	5,693	5,574	▲ 2.1%



※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。

一店舗あたりの生産性は9倍と過去最高

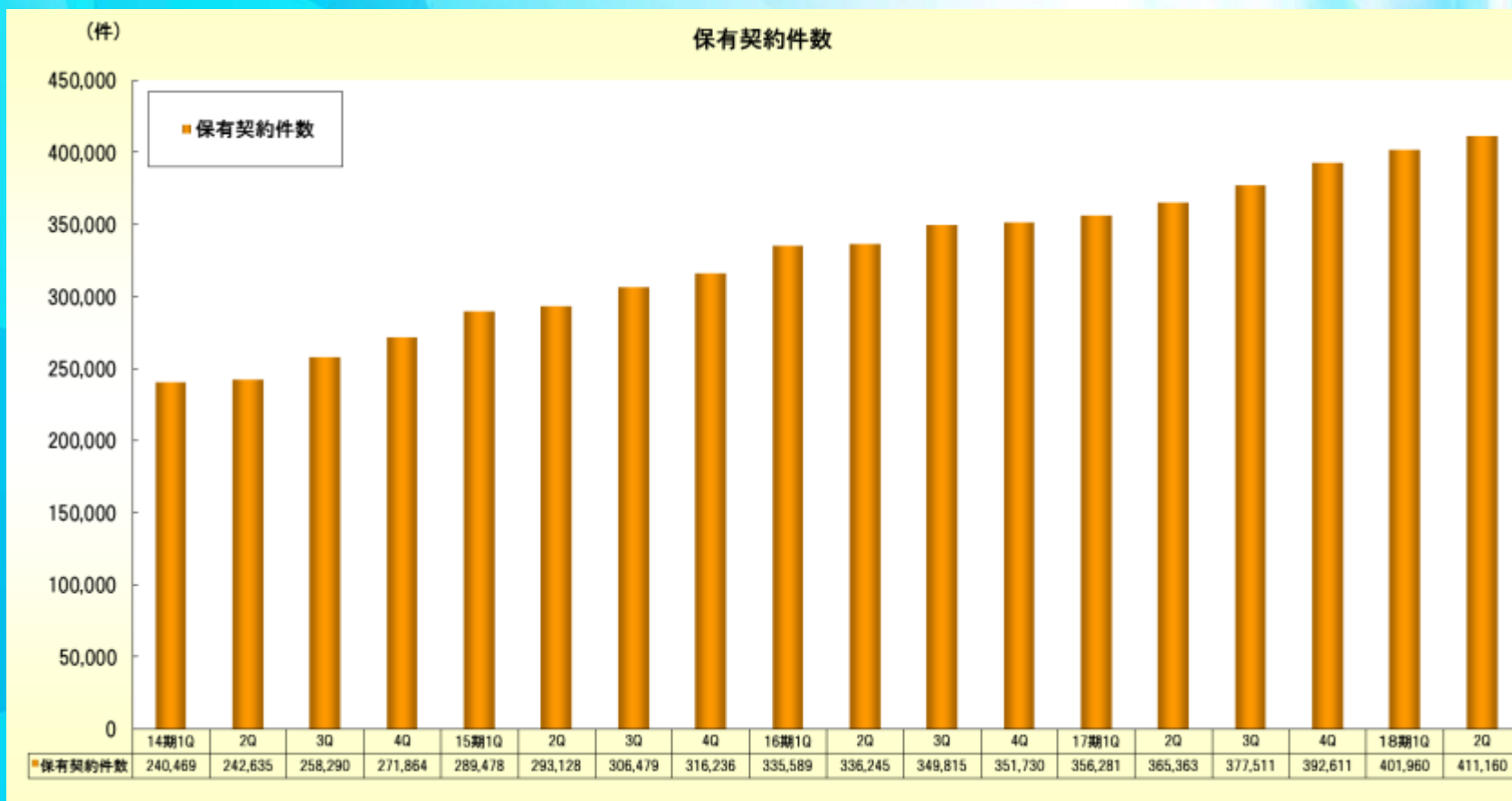


※ 平成18年9月末時点(195店舗)での店舗平均ANPを1としたときの、各月の平均ANPの推移です。

保有契約件数の推移

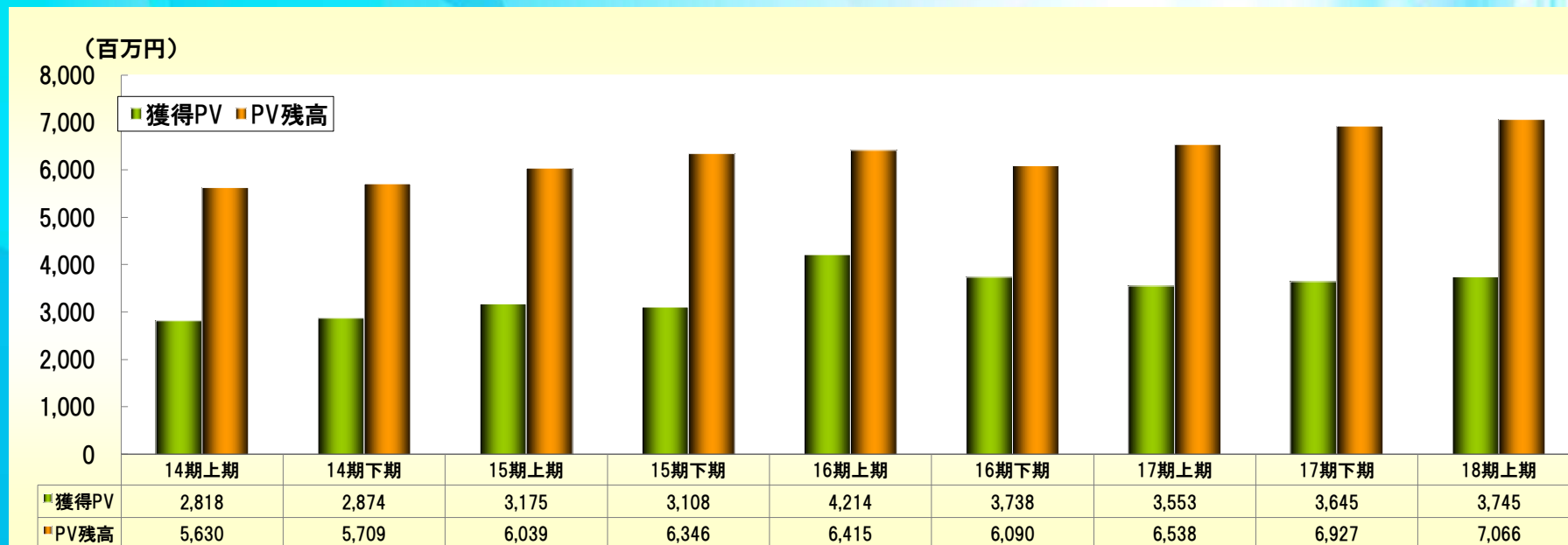
保有契約件数は順調に増加し、前年同期末と比較し12.5%増

	17期2Q	18期2Q	前年同期比
保有契約件数	365,363	411,160	12.5%



※ 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。

第2四半期の獲得PVは3,745百万円となり、PV残高は7,066百万円となる



※1 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。

※2 第18期上期より手数料率及び継続率等を最新の情報に見直しを行うなど、算出方法の変更を行っております。当該変更に伴い期間比較を容易にするため、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。

再保険子会社AdvanceCreate Reinsurance Incorporatedの2012年12月末現在のEEV(ヨーロピアン・エンベディッド・バリュー)は308百万円、当上半期の新契約価値は177百万円

【単位:百万円】			
	平成24年6月末	平成24年12月末	増減
EEV	△160	308	468
修正純資産	194	210	16
保有契約価値	△354	97	451

【単位:百万円】			
	自 平成23年7月 1日 至 平成24年6月30日	自 平成24年 7月 1日 至 平成24年12月31日	増減
新契約価値	△350	177	527

※1 EV(Embedded Value)とは、潜在する株主配当可能利益の現在価値を示す指標であり、新契約獲得時に将来の利益貢献を認識することにより、財務会計情報を補足する指標となります。当社は生命保険会社で広く採用されているヨーロピアン・エンベディッド・バリュー(EEV)を採用しております。

※2 EEVの計算は、専門的知識を有する第三者機関である有限責任監査法人トーマツに検証を依頼し意見書を受領しております。修正純資産、保有契約価値、新契約価値等の用語の意味並びに詳細な計算方法及び有限責任監査法人トーマツによる意見は、平成25年5月14日に開示しております「平成25年3月末におけるアドバンスクリエイトのプレゼント・バリューと平成24年12月末における再保険子会社のヨーロピアン・エンベディッド・バリューの開示について」をご参照ください。

希少性の追求

「圧倒的な集客力」×「高品質サービス」

■ WEBサイト「保険市場」を主軸としたOtoO戦略

Online . . . ネット保険（医療保険含む）の取扱増強
※取扱保険会社数22社56商品
スマホ対応の強化（掲載商品100商品以上）



Offline . . . コンサルティングスペースの充実
サービスクオリティの向上



■ 当社の独自性～ロジスティックス部門～

保険専門通販として培ったノウハウ
→フルフィルメントサービスの提供

■ 「情報差益」と「死差益」を両輪とするダンベル型モデル

※生命保険には、利差益・費差益・死差益の3つの利源があります。
そのうち死差益とは、想定した死亡率と実際の死亡率の差によって発生する利益のことを指します。



保険ショールーミング時代の到来 ～乗り合い代理店・ネット生保参入プレイヤーの増加～

保険流通業界における ショールーミング時代の到来



乗り合い代理店の急拡大

ネット保険への参入プレイヤーの増加

メットライフアリコ・オリックス生命・楽天生命・・・etc

家電量販店など、小売業界では購買行動として
ショールーミングが当たり前に

※ショールーミングとは

消費者が実際に訪れた店舗で検討した商品を購入せず、同じ商品を安価にインターネット通販で購入する行為。実店舗がネット通販のショールームのように使われるためこのように呼ばれる。



強み～月間約100万人が来訪する保険比較サイト「保険市場」～

ユニークユーザー数: 月間約100万人
取扱保険会社: 71社
取扱商品数: 216商品 (2013年4月末現在)



スマホ対応の強化等、利便性を追求

情報のパーソナライズ化への対応

■大手検索サイトと連携しID共通化

- ・Yahoo!JAPAN ID
- ・Windows Live ID
- お客様情報の入力簡素化



■iPhone アプリ「ライフプラン診断」の配信

- ・72パターンのモデルケースからライフプランを選択
- ・収入や支出データを見ながら、生活とお金のバランスを把握し、ライフプランに合った保険を検索
- ・人気のFPによるライフプラン診断



サービスクオリティ向上への取り組み

■モニタリングコール

自社コールセンターによる相談時アンケート実施

■お客様の声の収集

モニタリングコールによりお客様の「生の声」を収集・分析
→更なる質の追求

■コンプライアンス体制の強化

コンプライアンス研修の実施・自社法務部門による牽制強化

■情報セキュリティの強化

個人情報保護体制の強化(Pマーク取得済)
大手監査法人による情報セキュリティ監査の実施

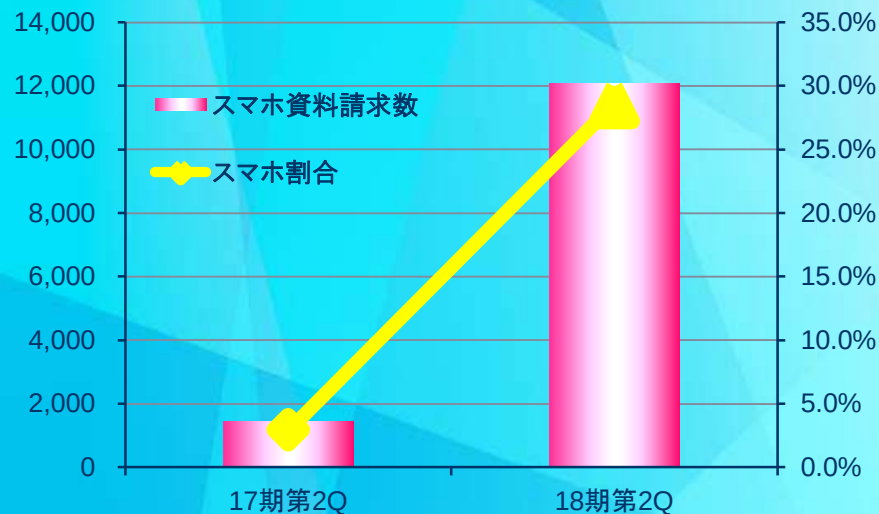
対面販売拠点の再編～更なる質の向上～

11コンサルティングプラザ・1サテライトプラザに集約

- ランドマークオフィスへの統合
- コンサルティングスペースの充実
ゆったりとした相談空間
キッズスペースの拡充・授乳室の設置
- 保険募集体制や事務管理等のチェックを行う専任者を配置
- 社員教育の強化



スマートフォン対応に注力

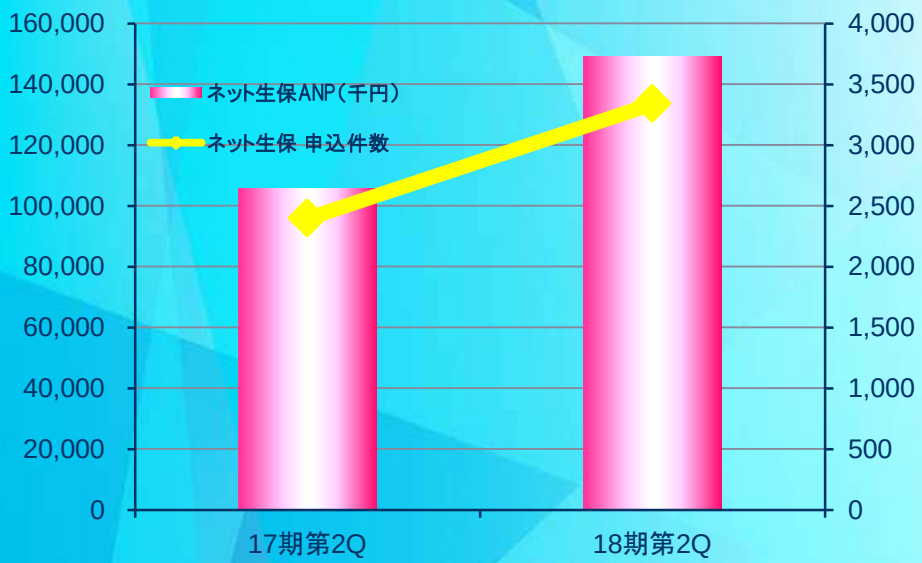


スマートフォン経由での資料請求数は8.4倍
(※前年同期比)



取扱商品数
100商品突破

ネット生保取扱保険会社の増加による比較ニーズの高まり



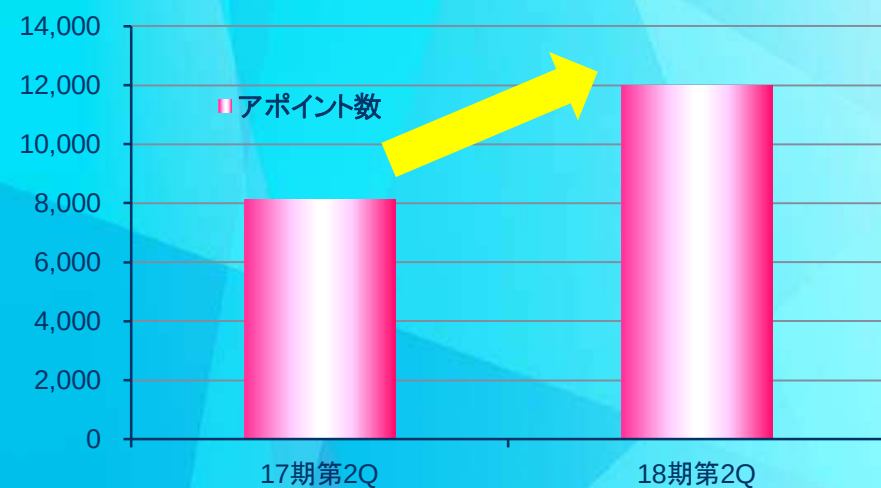
インターネットで申込みできる生命保険
一括見積りサービス提供開始



ネット生保取扱保険会社数22社56商品
(2013年4月末現在)
ネット生保の申込件数・ANPともに約40%増
(※前年同期比)



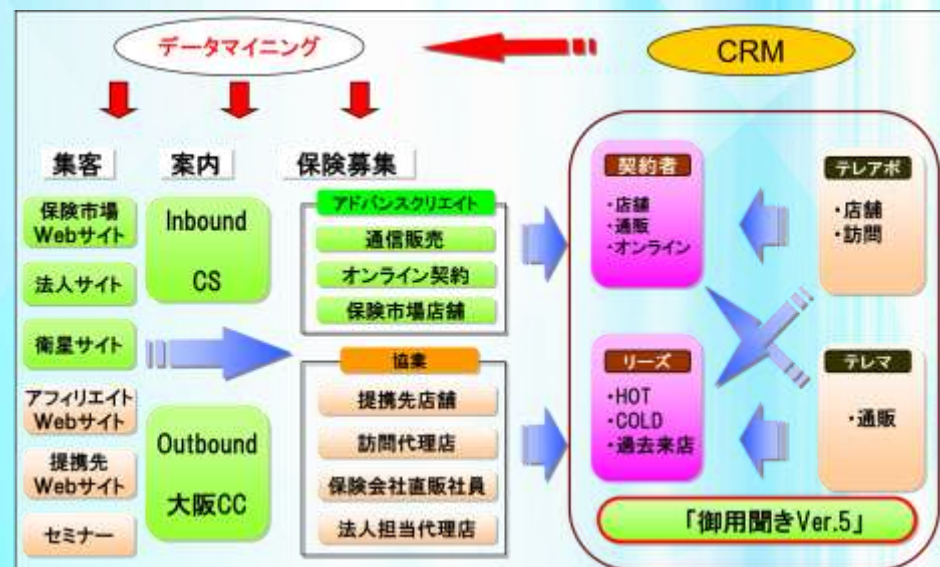
ネットからの誘導が中心となった来店・訪問予約



アポイント合計は47%増
(※前年同期比)



協業事業においては、ほぼ全国を網羅する店舗網を構築

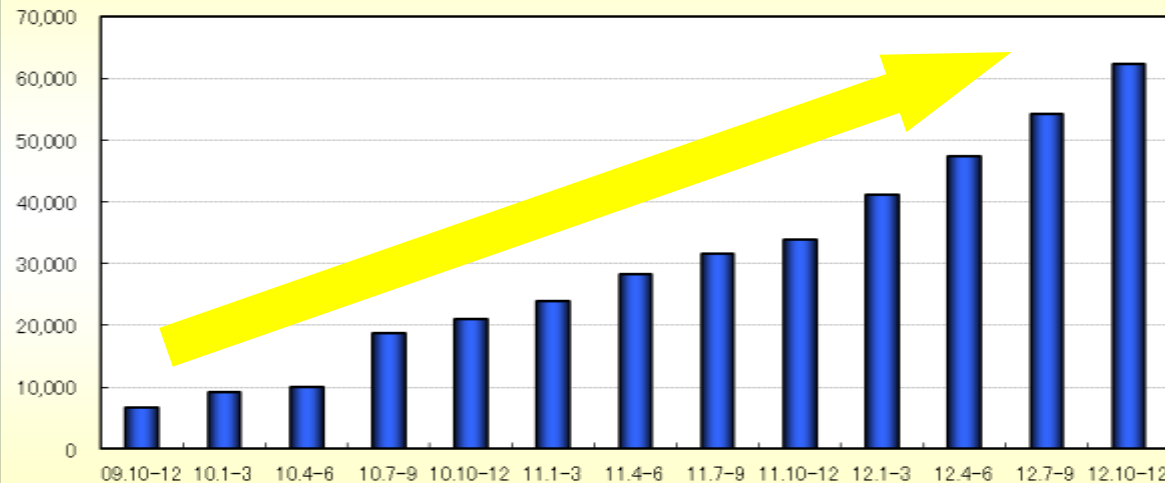


- ショップ・テレマーケティング・訪問 多様な協業チャネルにより全国展開
- お客様に対し、最適なコンタクトポイントの提供
(提携代理店 290社 提携店舗 387店 提携稼動募集人 約53千人)※2013年5月1日現在
- CRMによるWeb保険市場から集約される既契約者・未契約者情報の最適活用

再保険事業は大幅な伸び

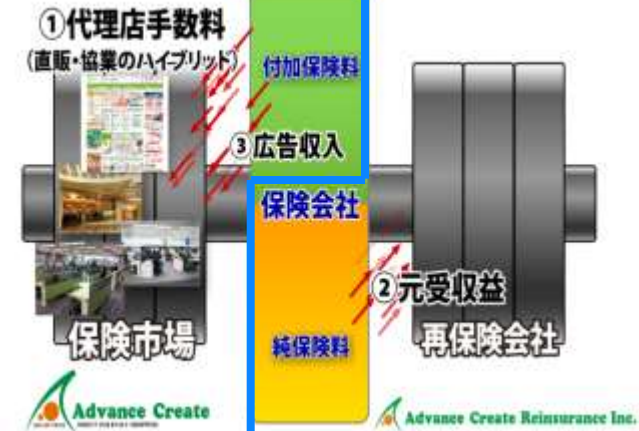
再保険料収入

単位：千円



情報差益

死差益[※]



※生命保険には、利差益・費差益・死差益の3つの利源があります。
そのうち死差益とは、想定した死亡率と実際の死亡率の差によって発生する利益のことを指します。

- 再保険料収入は順調に伸長。前年同期比で約78%増
- 8社(生保4社、損保2社、少額短期保険会社2社)の再保険引受

◆連結

■通期

- ・ 売上高は、 7,760百万円 (前期比 705百万円増)
- ・ 営業利益は、1,430百万円 (前期比 342百万円増)
- ・ 経常利益は、1,370百万円 (前期比 317百万円増)
- ・ 当期純利益は、681百万円 (前期比 111百万円増)

◆単体

■通期

- ・ 営業収益は、7,450百万円 (前期比 587百万円増)
- ・ 営業利益は、1,350百万円 (前期比 298百万円増)
- ・ 経常利益は、1,300百万円 (前期比 278百万円増)
- ・ 当期純利益は、634百万円 (前期比 89百万円増)

平成25年9月期 業績予想

(単位:百万円)

連結	14期 通期実績	15期 通期実績	16期 通期実績	17期 通期実績	18期 通期予想	前期比
売上高	6,491	6,773	7,220	7,054	7,760	10.0%
営業利益	777	766	1,237	1,087	1,430	31.5%
経常利益	459	429	997	1,052	1,370	30.2%
当期純利益	304	446	665	569	681	19.6%

単体	14期 通期実績	15期 通期実績	16期 通期実績	17期 通期実績	18期 通期予想	前期比
営業収益	6,191	6,505	7,042	6,862	7,450	8.6%
営業利益	781	793	1,197	1,051	1,350	28.4%
経常利益	613	694	1,128	1,021	1,300	27.2%
当期純利益	375	563	293	544	634	16.4%

【株主還元】

平成25年9月期につきましては、第2四半期の20円の配当とともに、期末においても20円、合計40円の配当と前期対比で5円増配を行なう予定であります。



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/>