

株式会社アドバンスクリエイト 2022年9月期 業績説明資料

(2021年10月～2022年9月)



2022年11月11日



証券コード:8798

目次

<u>I. 2022年9月期 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	8
<u>II. アドバンスクリエイトとは</u>	11
<u>III. 当社の戦略</u>	20
<u>IV. 直近の状況</u>	39
■ 通期予想	44
■ サステナビリティ経営	47
<u>V. 補足資料</u>	50

I . 2022年9月期 決算状況

2022年9月期 決算ハイライト

— 連結業績 —

売上・利益ともに2期連続で過去最高を更新

売上高

11,860百万円となり、前期比841百万円の増収

(前期比7.6%の増収)

営業利益

2,061百万円となり、前期比19百万円の増益

(前期比1.0%の増益)

経常利益

2,015百万円となり、前期比89百万円の増益

(前期比4.6%の増益)

当期純利益

1,312百万円となり、前期比16百万円の増益

(前期比1.3%の増益)

2022年9月期 損益計算書(連結)

(単位:百万円)	2021年9月期	構成比(%)	2022年9月期	構成比(%)	前期比 増減率(%)
売上高	11,019	100.0	11,860	100.0	7.6
保険代理店事業	9,103	82.6	9,548	80.5	4.9
ASP事業	195	1.8	206	1.7	5.9
メディア事業	1,030	9.4	1,795	15.1	74.2
メディアレップ事業	807	7.3	1,177	9.9	45.8
再保険事業	942	8.6	1,030	8.7	9.3
連結修正	▲ 1,060	▲ 9.6	▲ 1,897	▲ 16.0	—
売上原価	2,451	22.3	2,637	22.2	7.6
売上総利益	8,567	77.7	9,222	77.8	7.6
営業費用	6,525	59.2	7,161	60.4	9.7
営業利益	2,041	18.5	2,061	17.4	1.0
保険代理店事業	1,472	13.4	1,395	11.8	▲ 5.3
ASP事業	50	0.5	57	0.5	14.5
メディア事業	221	2.0	418	3.5	89.1
メディアレップ事業	165	1.5	141	1.2	▲ 14.3
再保険事業	129	1.2	46	0.4	▲ 64.2
経常利益	1,925	17.5	2,015	17.0	4.6
当期純利益	1,295	11.8	1,312	11.1	1.3
一株当たり当期純利益(円・分割後換算)	59.66		59.97		

保険代理店事業においては、実面談数が堅調に推移したことなどを背景に増収となった一方、主に固定費の増加により、減益となりました。

ASP事業は、乗合保険代理店等へのACPの新規販売が堅調に推移し、増収増益となりました。

メディア事業は、「保険市場」サイトへの広告出稿が堅調に推移し、増収増益となりました。メディアレップ事業は、「保険市場」サイトの運営を通じて蓄積したWEBマーケティングのノウハウをベースに、保険専門の広告代理店としてさまざまなサービスの提供に努めた結果、増収となりました。一方、利益面では、販売拡大のため粗利率の低い案件を受注したことなどから、減益となりました。

再保険事業においては、売上高が引き続き堅調に推移した一方、新型コロナウイルス感染症の影響で再保険金の支払いが増加したことから、増収減益となりました。

2022年9月期 貸借対照表(連結)

(単位:百万円)	2021年9月期末	2022年9月期末	増減
流動資産	7,968	7,856	▲ 111
現金	3,337	2,273	▲ 1,064
売掛金	1,406	2,231	824
未収入金	2,456	2,261	▲ 195
その他	767	1,090	323
固定資産	3,821	4,623	801
有形固定資産	581	1,073	492
無形固定資産	792	1,002	209
投資その他の資産	2,447	2,546	99
繰延資産	17	11	▲ 6
資産合計	11,808	12,491	682

(単位:百万円)	2021年9月期末	2022年9月期末	増減
流動負債	3,267	3,005	▲ 262
短期有利子負債	283	310	26
その他	2,983	2,695	▲ 288
固定負債	1,817	2,340	522
長期有利子負債	1,061	1,360	299
その他	756	980	223
負債合計	5,085	5,345	260
資本金	3,158	3,158	-
資本剰余金	585	585	-
利益剰余金	3,272	3,908	635
自己株式	▲ 404	▲ 552	▲ 148
その他	110	45	▲ 64
純資産合計	6,723	7,145	422
負債及び純資産合計	11,808	12,491	682

【資産】

資産合計は、前期末に比べ682百万円増加し12,491百万円となりました。

流動資産は、前期末に比べ111百万円減少しました。これは主に売掛金が824百万円増加した一方で、現金及び預金が1,064百万円減少したこと等によるものです。

固定資産は、前期末に比べ801百万円増加しました。これは主に、リース資産の増加313百万円及びソフトウェアの増加202百万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260百万円増加し5,345百万円となりました。これは主に、固定負債におけるリース債務が329百万円増加したこと等によるものです。

純資産合計は、前期末に比べ422百万円増加し7,145百万円となりました。これは主に、親会社株主に帰属する当期純利益1,312百万円を計上した一方で、剰余金の配当による減少676百万円、自己株式の増加148百万円があったこと等によるものです。

2022年9月期 キャッシュ・フロー計算書(連結)

(単位:百万円)	2021年9月期	2022年9月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,643	364	▲ 1,278
税金等調整前当期純利益	1,905	1,974	68
減価償却費	434	450	15
売上債権の増減額	▲ 307	▲ 824	▲ 516
その他の	▲ 166	▲ 360	▲ 194
小計	1,866	1,239	▲ 627
税金支払額等	▲ 223	▲ 874	▲ 651
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 485	▲ 391	93
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 488	▲ 956	▲ 467
有利子負債に係る収支	▲ 326	▲ 140	186
配当金の支払額	▲ 608	▲ 675	▲ 67
その他の	445	▲ 140	▲ 586
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	48	48
現金及び現金同等物の増減額	668	▲ 935	▲ 1,604
現金及び現金同等物の期首残高	2,537	3,206	
現金及び現金同等物の期末残高	3,206	2,270	▲ 935

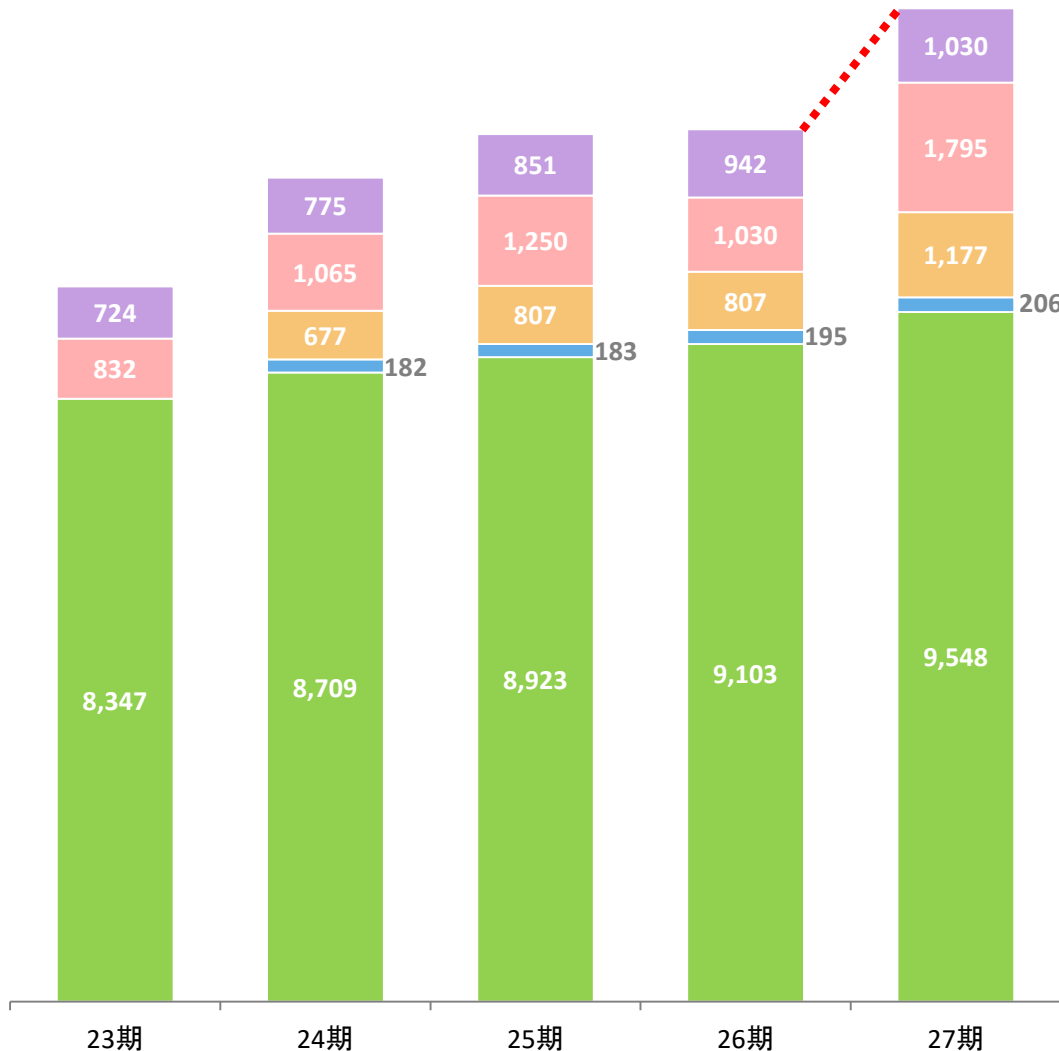
営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益1,974百万円、減価償却費450百万円、売上債権の増減額△824百万円、及び法人税等の支払額862百万円等により、364百万円の収入となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、無形固定資産の取得による支出483百万円、及び投資有価証券の売却による収入142百万円等により、391百万円の支出となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、社債の償還による支出200百万円、及び配当金の支払額675百万円等により、956百万円の支出となりました。 7

セグメント別売上高

(単位:百万円)



	26期	27期	前期比
再保険	942	1,030	9.3%
メディア	1,030	1,795	74.2%
メディアレップ	807	1,177	45.8%
ASP	195	206	5.9%
保険代理店	9,103	9,548	4.9%
合計	12,080	13,758	13.9%



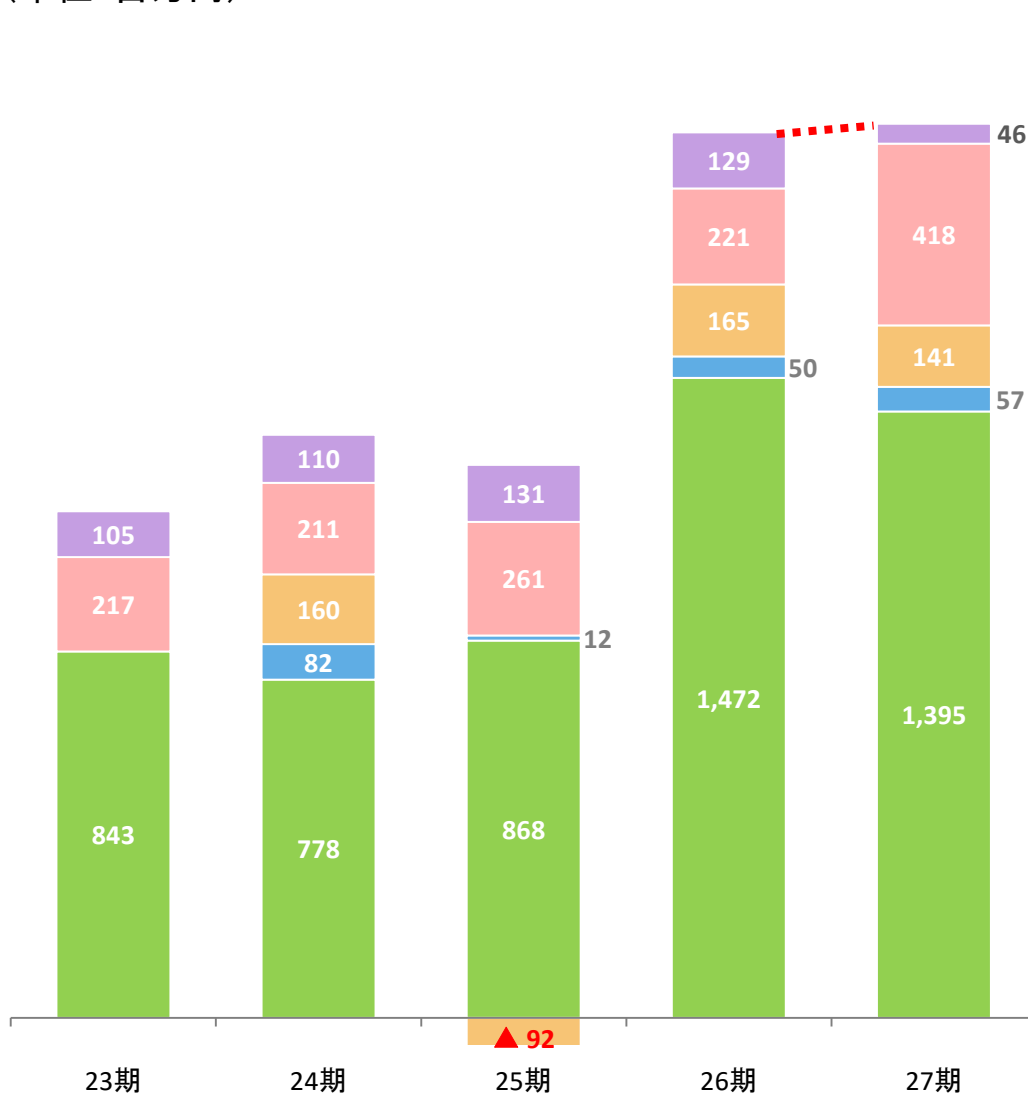
前期比

13.9%増

※ 連結修正前

セグメント別営業利益

(単位:百万円)



	26期	27期	前期比
再保険	129	46	▲ 64.2%
メディア	221	418	89.1%
メディアレップ	165	141	▲ 14.3%
ASP	50	57	14.5%
保険代理店	1,472	1,395	▲ 5.3%
合計	2,039	2,059	1.0%

前期比
1.0%増

※ 連結修正前

上場20周年を迎え記念配当を実施

感謝

おかげさまでアドバンスクリエイトは、2022年4月23日をもちまして、上場20周年の節目を迎えました。

また、同年4月4日には、株式会社東京証券取引所における市場再編に伴い、同社の定める基準に適合し、東京証券取引所市場第一部から同プライム市場へ移行しております。加えて、同年9月28日には、福岡証券取引所本則市場へ重複上場しております。

これを記念し、常日頃から当社を支えていただいている株主の皆様への感謝を込めて、期末配当におきまして、1株当たり2.5円の記念配当を実施いたします。

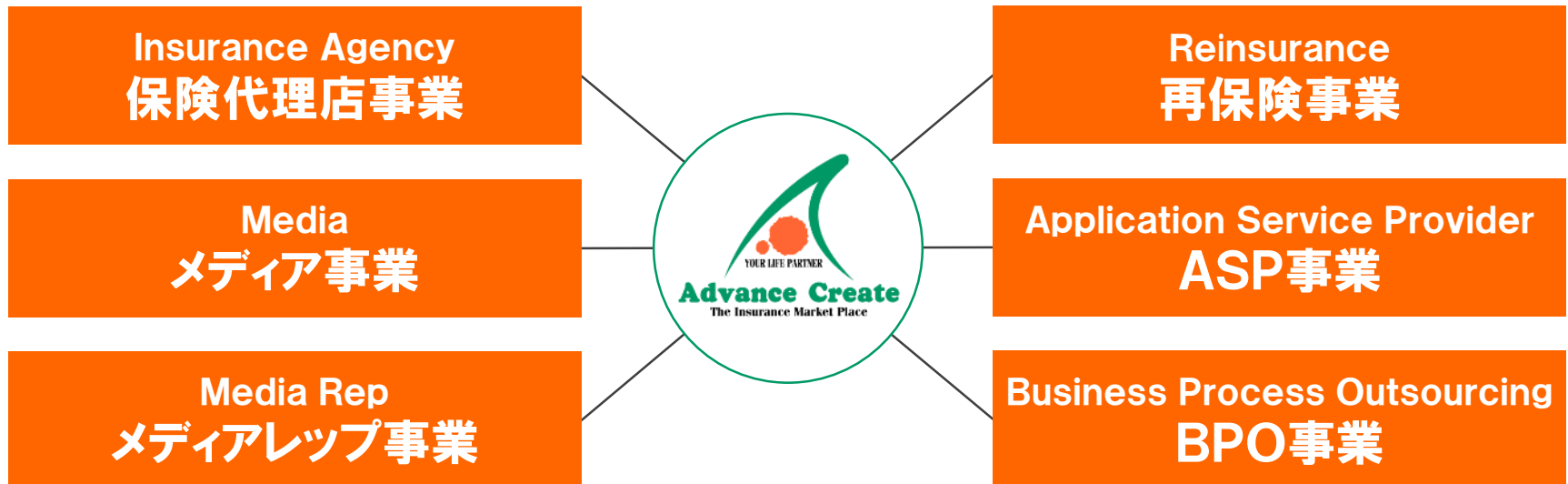
この結果、2022年9月期の期末配当は、普通配当と合わせて1株当たり17.5円となり、年間配当は32.5円となります。

Ⅱ. アドバンスクリエイトとは

人とテクノロジーを深化させ進化する会社

アドバンスクリエイトとは

アドバンスクリエイトは、保険ビジネスの概念を変え、常に業界に革新を生み出し続けるインシュアテック企業です。



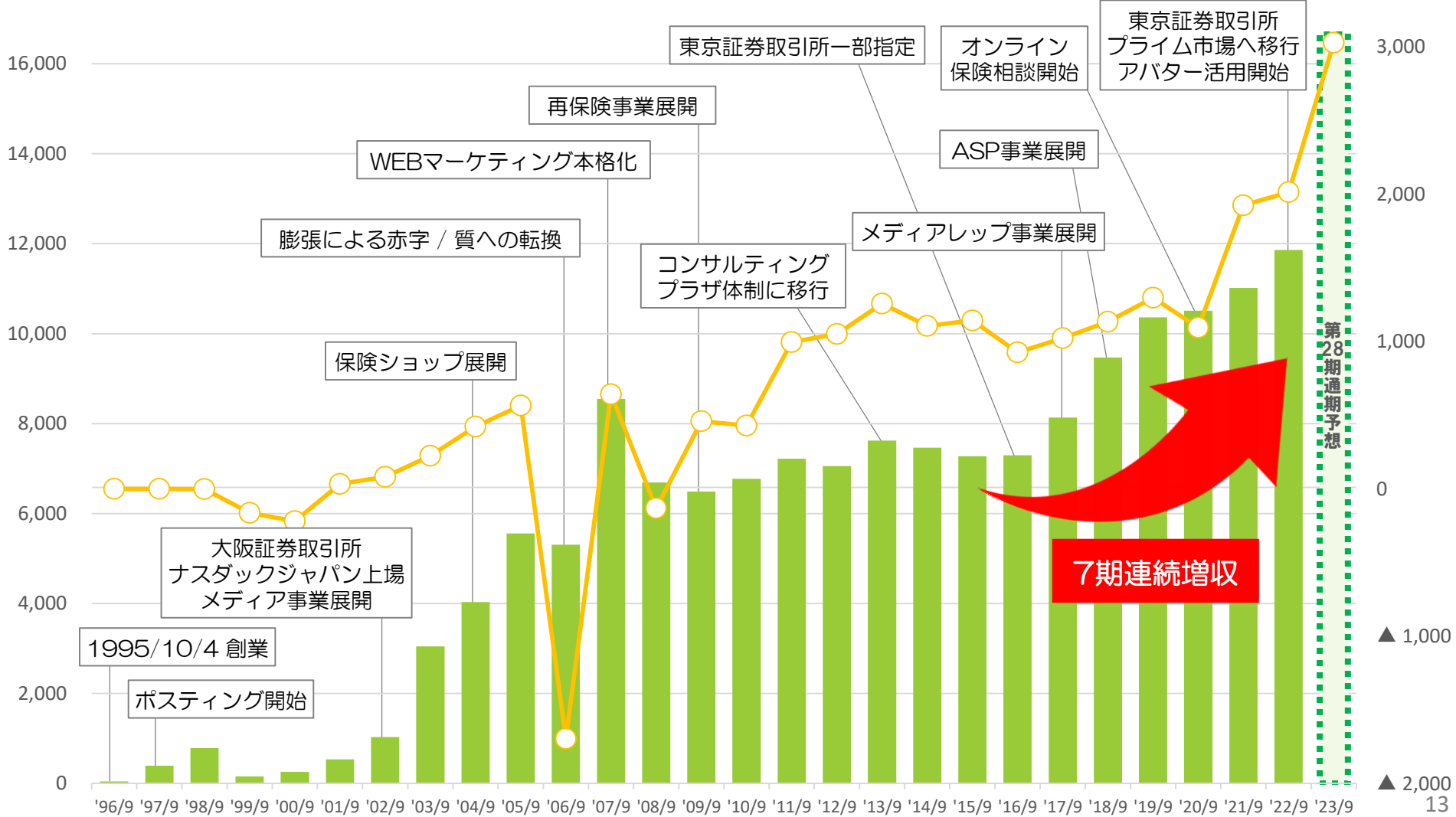
<企業理念>

人生は有限、可能性は無限！

人生とは時間です。今、この瞬間を懸命に生き抜くことで、価値ある人生は生まれます。私達は、今を生き抜く人に、保険という愛情の経済的表現手段を最高のサービスで提供するとともに、無限の可能性を創造する人材を育成することで永続的に社会に貢献してまいります。

業績の長期推移

■ 売上高(左軸・百万円) ○ 経常利益(右軸・百万円)



アドバンスクリエイトのDX

- お客様対応の中で生まれた自然発生的インシュアテック
- 開発したシステムについて特許を取得し、知的財産の保護・活用を推進

見込み客発掘
WEBマーケティング



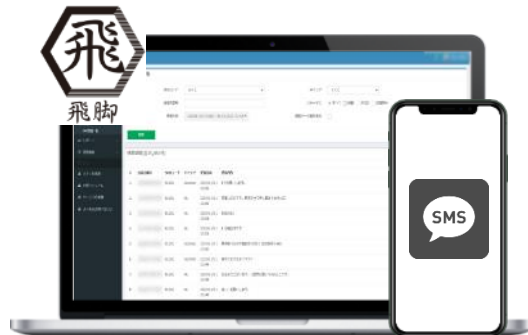
保険相談
オンライン面談



お客様との関係継続
保険の総合管理アプリ「**folder**」
CRMシステム「御用聞き」



お客様とのコンタクト
テキストコミュニケーション



お申込み
一括ペーパーレス申込



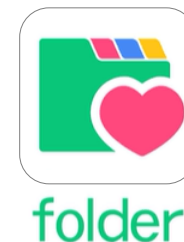
テクノロジーによる進化の歴史

1998年 ホームページで資料請求受付
1999年 保険市場サイト開設
CRMシステム「御用聞き」開発



Cf. Amazon創業: 1994年
Google 創業: 1998年

2009年 スマホ最適化サイト開設
2012年 スマホサイト全面リニューアル

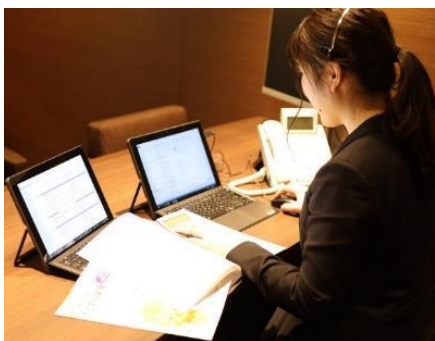


Cf. iPhone 3G発売: 2008年

2013年 スマホアプリ「保険市場」開発
2018年 証券管理アプリ「folder」開発

Cf. マネーフォワードME: 2012年

2020年 オンライン保険相談開始
「Dynamic OMO」開発



Cf. 日本で5Gサービス開始: 2020年
新型コロナウイルス流行: 2020年

2022年 アバター相談サービス開始

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、100名以上の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により、大幅な原価の低減を実現



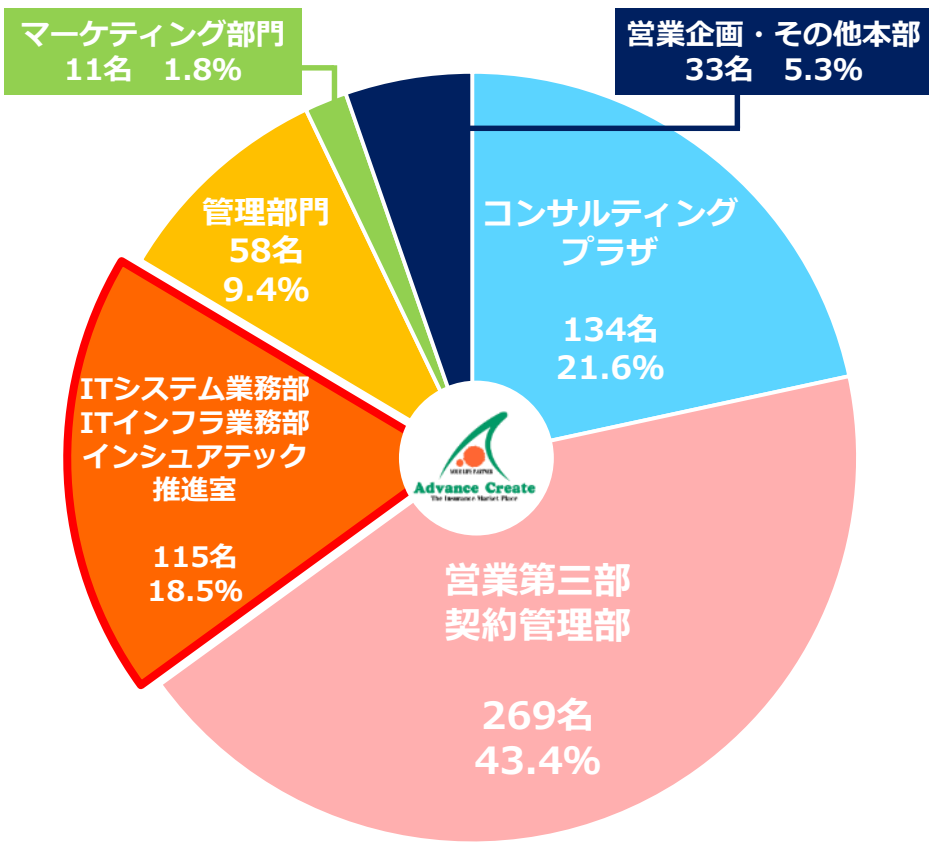
変化にスピーディに対応する 企業文化

- 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
- 非管理職社員へ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

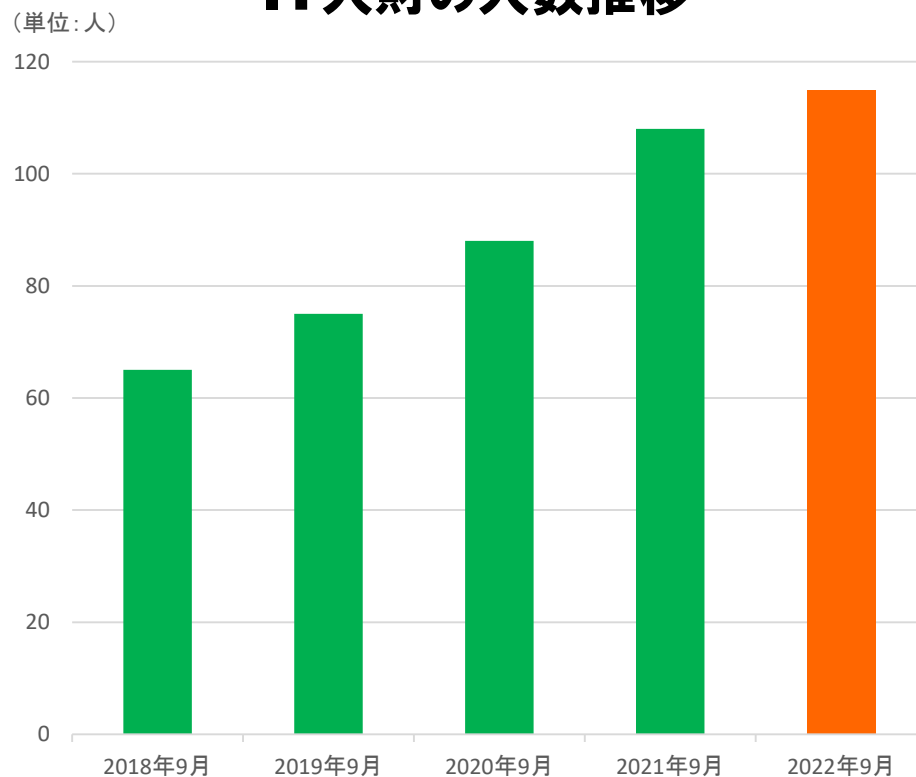
ソフトウェア開発の内製化とアジャイル開発

○エンジニア、デザイナー等100名以上の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。



IT人財の人数推移



合計：620名 ※2022年9月30日現在、社外役員・顧問等除く

高生産性・高付加価値を支える若年層の成長

- IT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。

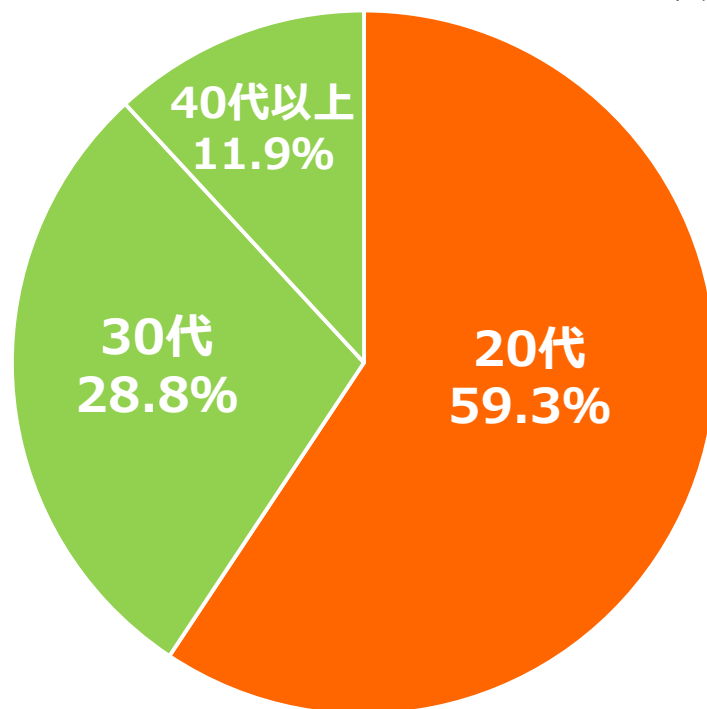
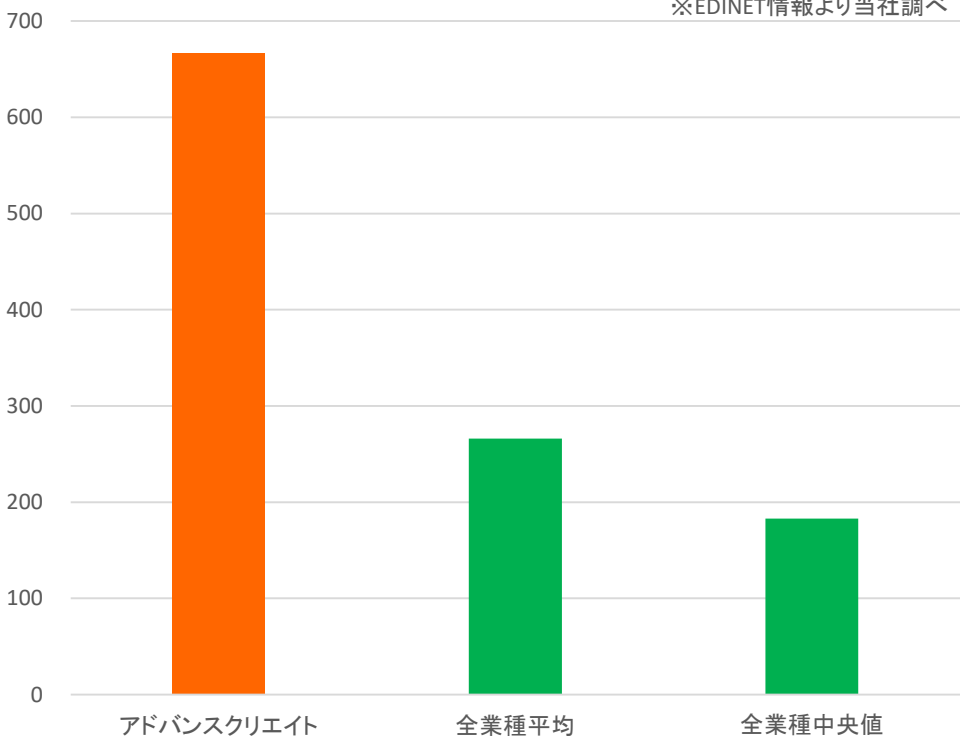
1人当たり経常利益

直営支店社員年齢分布

(単位:万円)

※EDINET情報より当社調べ

※2022年9月30日時点



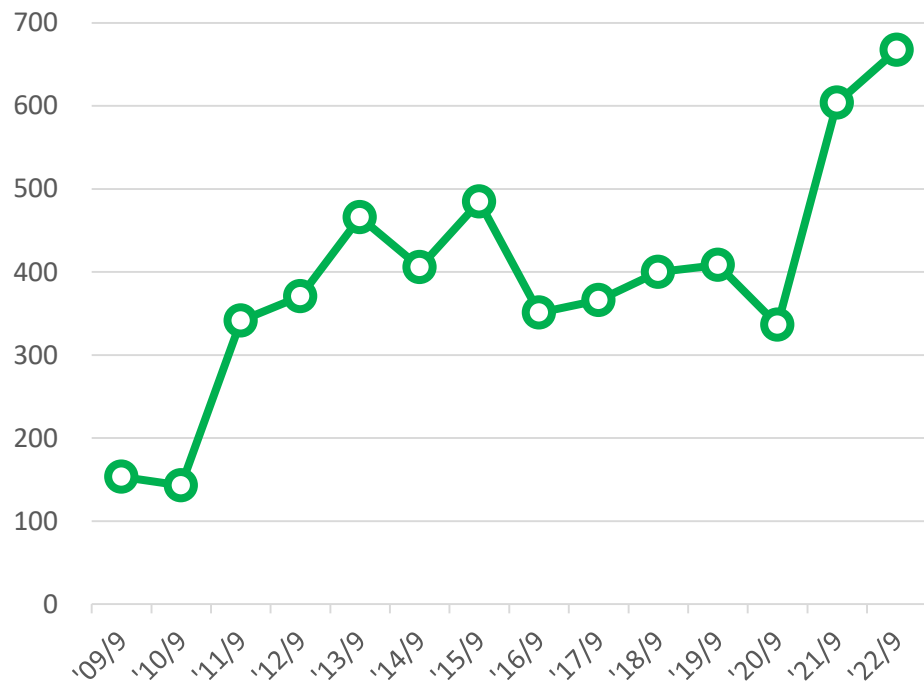
生産性の向上

○IT化・DX化の推進により生産性を向上。労働集約ではなく情報集約的なビジネスモデルにより、付加価値の向上を目指す。

○生産性を高めることで、一人当たりの平均賃金も向上。会社における人財投資と社員による自己投資の相乗効果で、一層の生産性向上を図る。

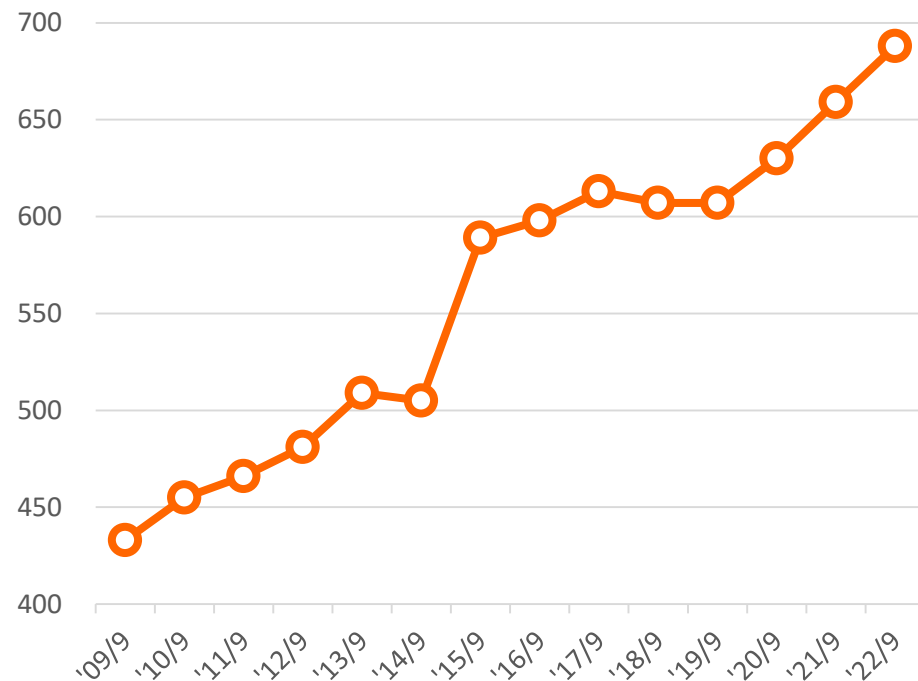
一人当たり経常利益の推移

(単位:万円)



平均年間給与の推移

(単位:万円)



Ⅲ. 当社の戦略

業界規模と展望

保険関連市場規模（推計）

約**47.7兆円**

生命保険：39兆円＋損害保険：8.7兆円

※生命保険協会「生命保険の動向（2021）」

日本損害保険協会「ファクトブック2021」

日本共済協会「日本の共済事業ファクトブック2021」より

圧倒的な市場規模と成長可能性

うちリテール市場規模（推計）

約**20兆円**

住基台帳世帯数：5,976万世帯

×(保険加入率：89.8%)

×(平均年間保険料：37.1万円)

※生命保険文化センター「生命保険に関する全国実態調査（2021）」より

保険代理店の市場規模（推計）

約**3兆円**

(保険代理店経由での加入割合：15.3%)

※生命保険文化センター

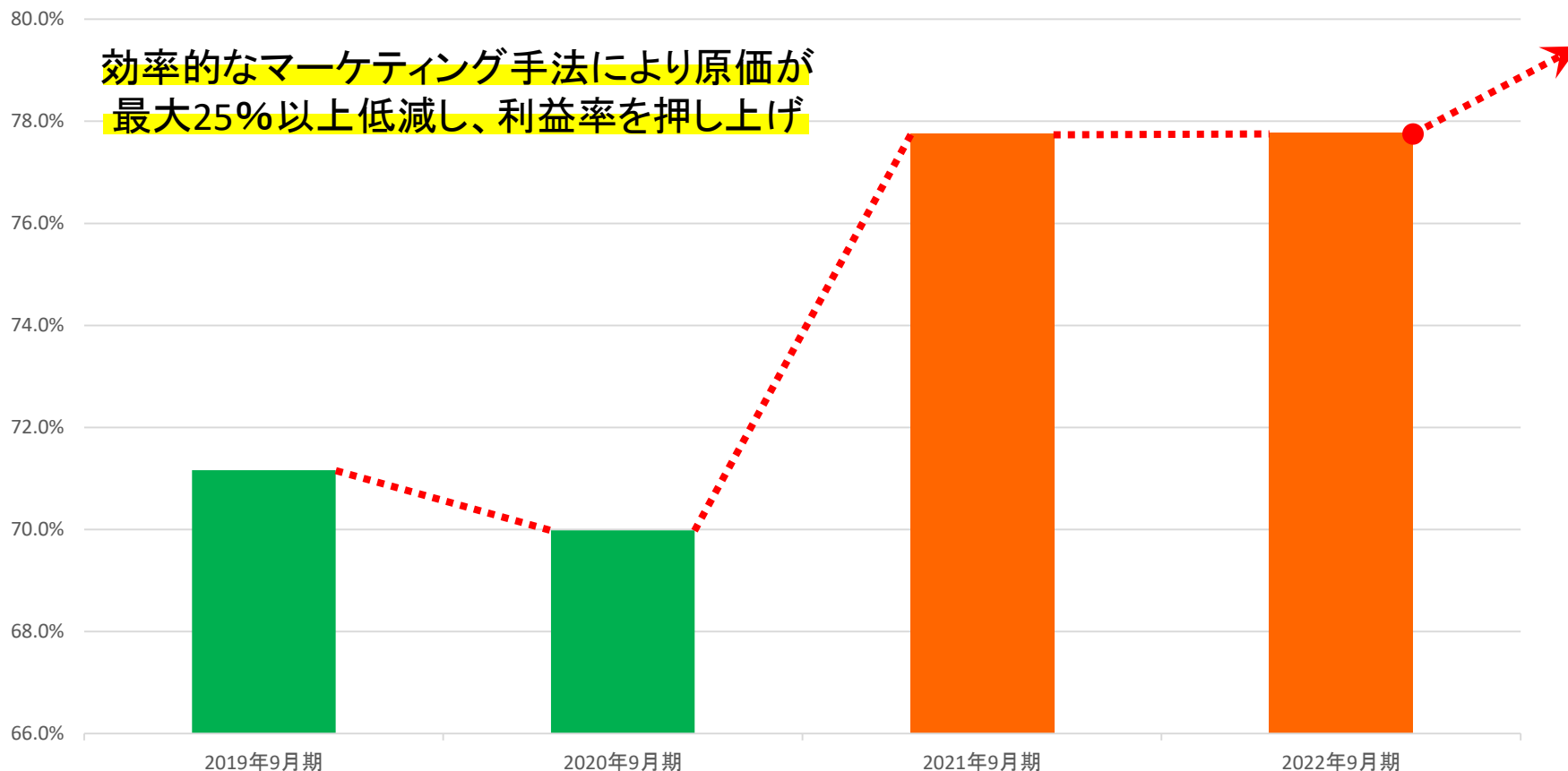
「生命保険に関する全国実態調査（2021）」より

当社収入保険料
約**400億円**

効率的なWEBマーケティング

○自社開発した独自のWEBマーケティング手法を用いて、保険の顕在需要者に効率的にアプローチ。原価率を大幅に改善し、高利益体質に進化。

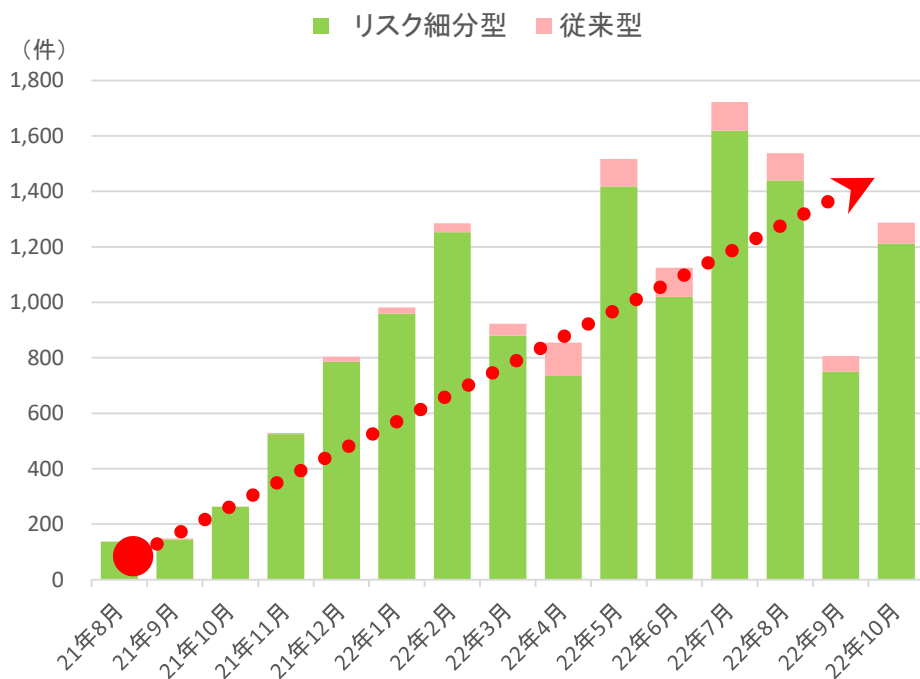
粗利率の推移



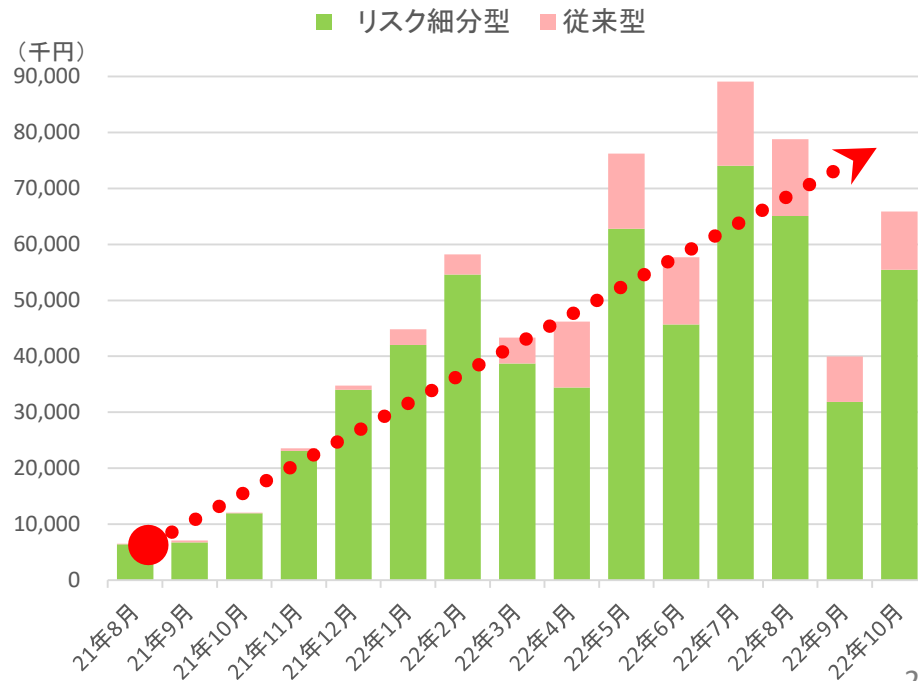
損害保険への取り組み強化による収益源の多様化

- 損害保険の取り組みを強化して以降、申込件数・収入保険料が堅調に増加。生命保険以外の収益源として、堅調に業績を下支え。
- 損害保険のご契約者様に生命保険もご提案し、保険代理店事業全体の成長に寄与。

自動車保険新規申込件数



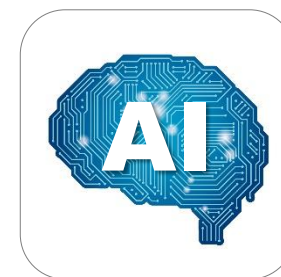
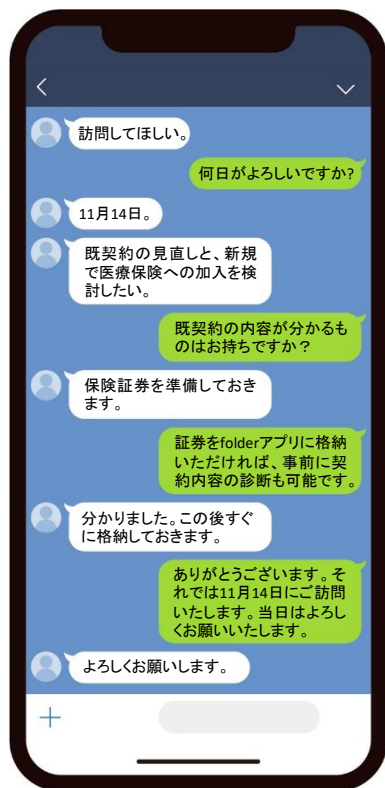
自動車保険新規年換算保険料



※直近の実績については速報値です。

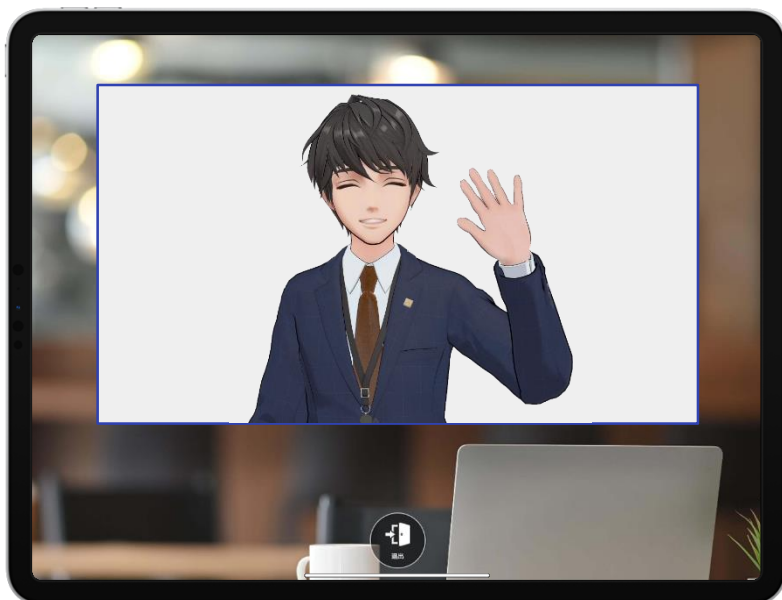
アポイント生産体制の強化

○コールセンター部門について、「電話」以外にもテクノロジーを駆使したコミュニケーション手段を整備。LINE、SMS、folder、アバター、各種マーケティングオートメーションなど、お客様に合わせた手法でアプローチすることにより生産性を高め、アポイント生産体制を強化。

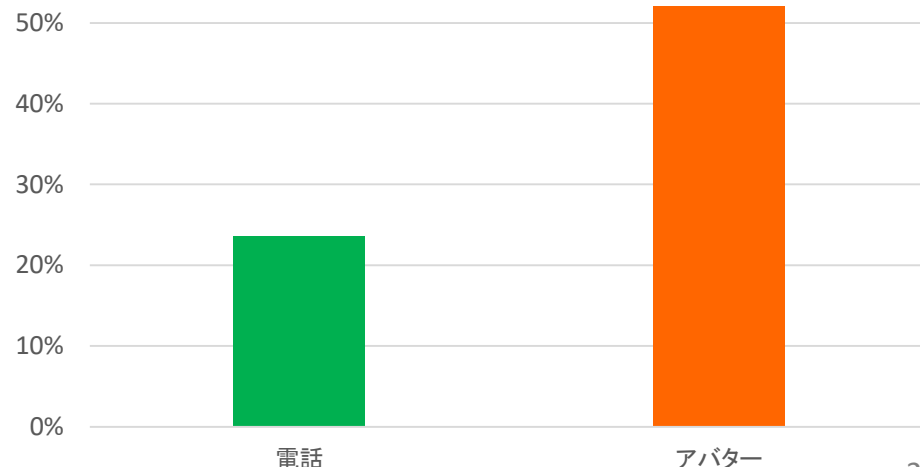


新時代のOMO 2.0～アバターコンサルタント～

- 20年以上に渡り、「人と関わるアバター」の研究開発を行ってきた大阪大学石黒浩教授が立ち上げたスタートアップ「AVITA株式会社」と提携し、保険に関する問合せ対応にアバターを活用。
- 生身の人間よりも心理的障壁が少ないアバターを活用することで、問合せから保険相談アポイントへ繋がる例が急増。folderやDynamic OMOとの組み合わせでお客様との会話率を高められるため、ビジネスモデル特許の申請と共に、アバター活用を考える他社へのシステム販売も構想。



問合せからの保険相談アポ獲得率



※アバター相談サービスを開始した2022年7月以降のインバウンドからのアポ率

Dynamic OMO × folder × アバター

- 保険相談特化型のオンライン面談システム「Dynamic OMO」を自社開発し、オンライン保険相談の利便性と生産性を向上。オンライン保険相談を通じた本人確認機能、通信エラーや端末異常があった場合でも録画データをバックアップする機能など、多数の特許を取得すると共に、アジャイル開発で日々アップデートを継続。
- 保険証券をデータ化し、クラウド管理する「folder」も自社開発。保険の比較・診断・相談・管理ができるアプリとして、保険業界のインフラとなるべく進化すると共に、「Dynamic OMO」等とも連携し、業界全体のDX化を推進。



コンサルタント指名予約 × アバター

- 初めての保険相談に際しては、どのような募集人が担当なのか分からず不安を感じるお客様も多数いらっしゃる中、当社のオンライン保険相談ではお客様が希望するコンサルタントの指名予約を実現。「保険を選ぶ前に、まず相談する人を選ぶ」購買スタイルを提案し、保険業界の相談予約プラットフォームを目指す。アバターや協業代理店を含め、250名超のコンサルタントを掲載。
- 自己紹介動画やプロフィール、口コミなどを見てコンサルタントを指名いただくことでお客様の心理的ハードルを解消し、オンライン保険相談においても、高い生産性を実現。

11日、予約可能なコンサルタント192名 (全277名中)

さらに相談内容で絞り込む

1 2 3 4 5 ...47

09:00	×	×	×	×	×	×
10:00	×	○	×	×	○	○
11:00	×	○	×	×	○	○
12:00	×	○	×	×	×	×
13:00	○	○	×	○	×	×
14:00	○	×	×	○	×	×
15:00	○	×	×	×	×	×

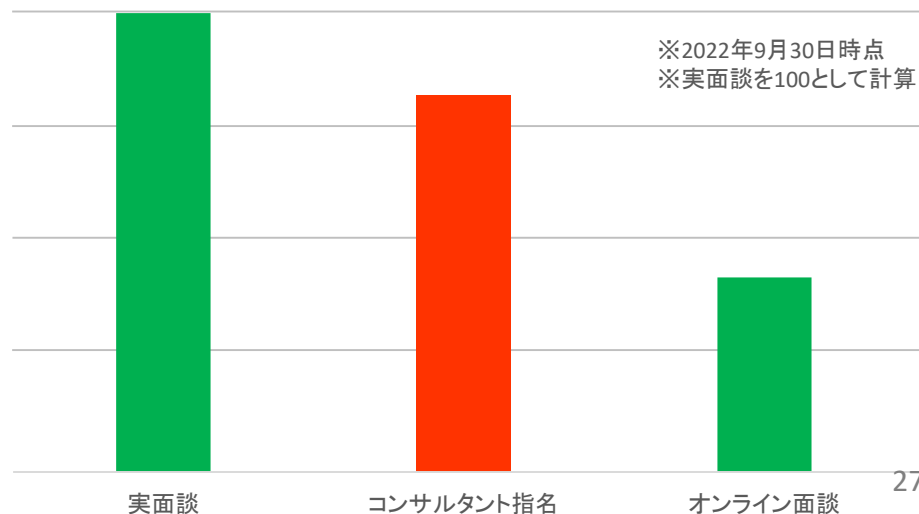
心に寄り添うアバター
アバター 女性
年間相談数：-件
プロフィール

心に寄り添うアバター
アバター 男性
年間相談数：-件
プロフィール

QRコード

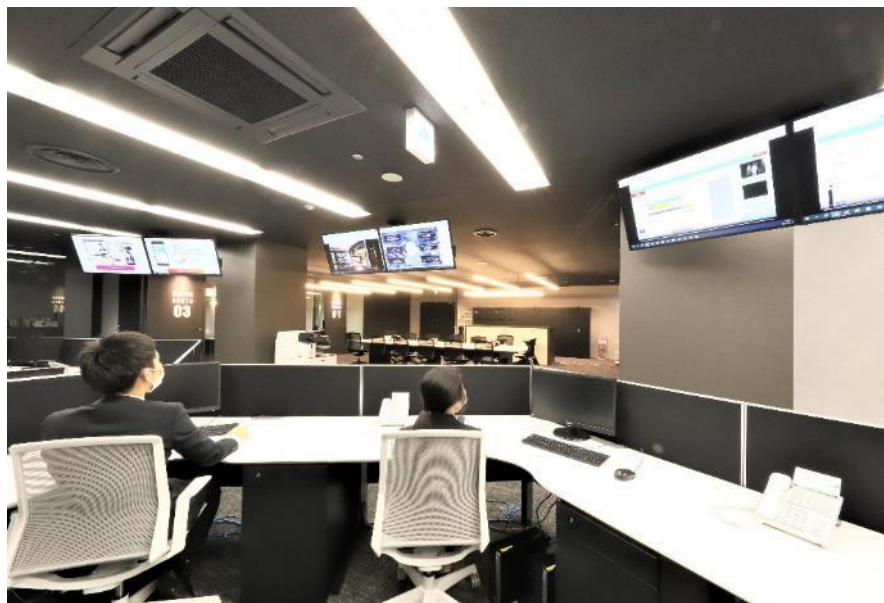
[👉 コンサルタント指名予約ページはこちら](#)

1アポ当たりの生産性

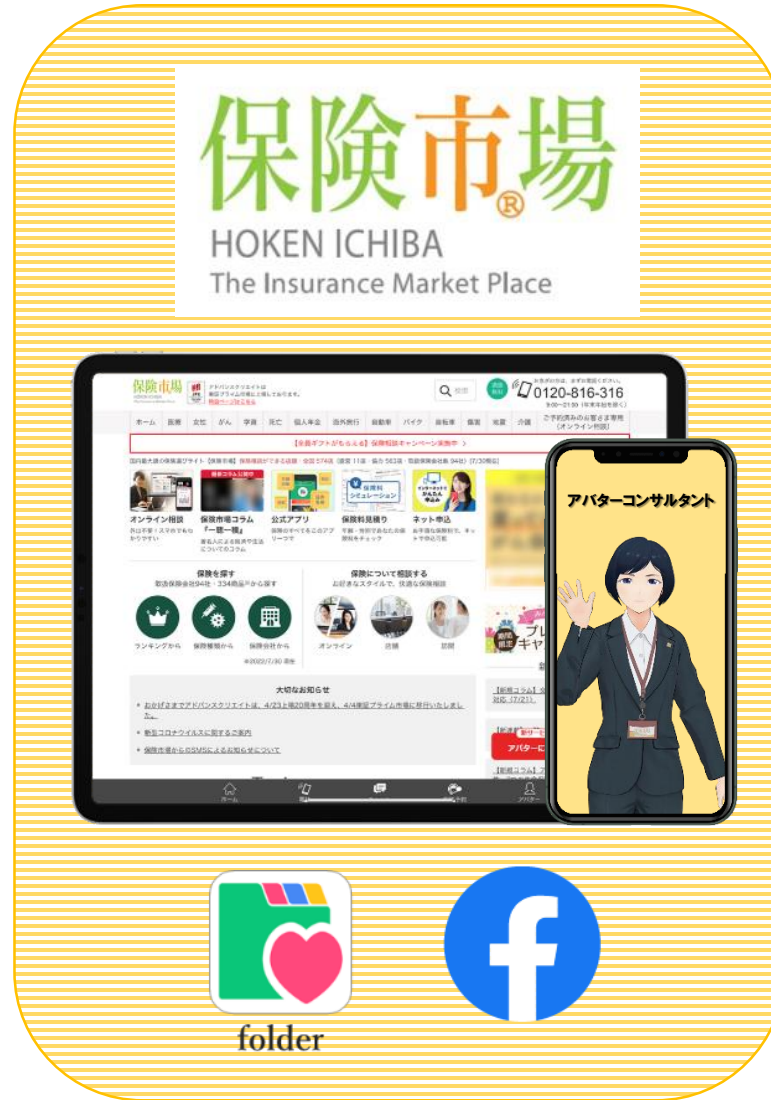
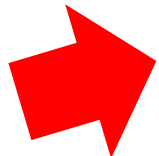
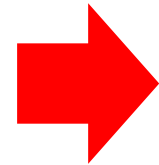
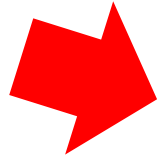


コンサルティングプラザでは高品質なサービスを追求

- 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。
- 2021年11月には業界初のオンライン保険相談専門の営業拠点「スマートコンサルティングプラザ」を開設。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し、オンラインとオフラインの両面でおお客様の体験価値を高め、新たな「保険流通市場」を創造。



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

アバターコンサルタント

folder

f

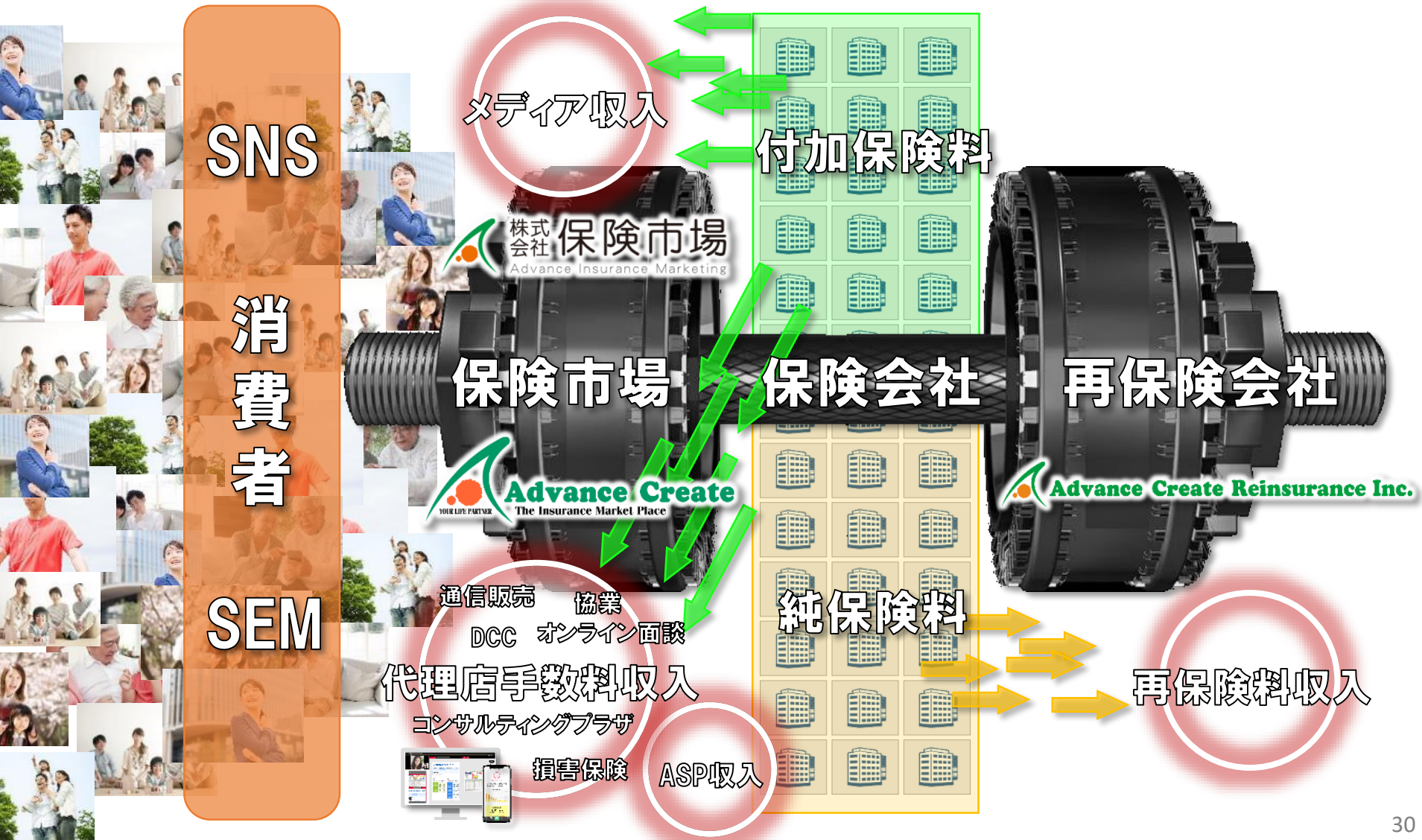
対面販売
(オンライン面談含む)

通信販売

ネット完結

協業

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～

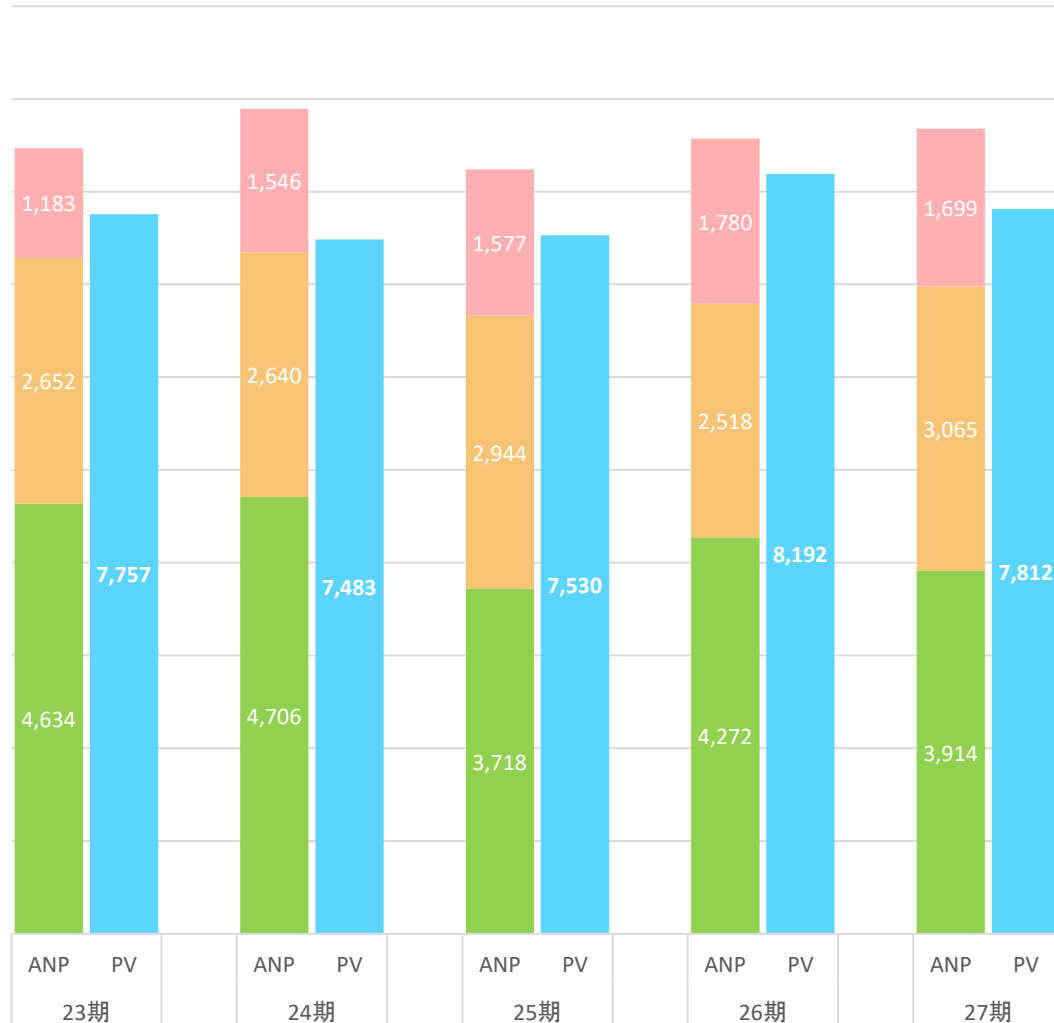
保険代理店事業

- ▶ 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。



チャネル別申込ANP・PV

(単位:百万円)



	26期	27期
協業	1,780	1,699
非対面販売	2,518	3,065
対面販売	4,272	3,914
合計	8,571	8,679

前期比
1.3%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。

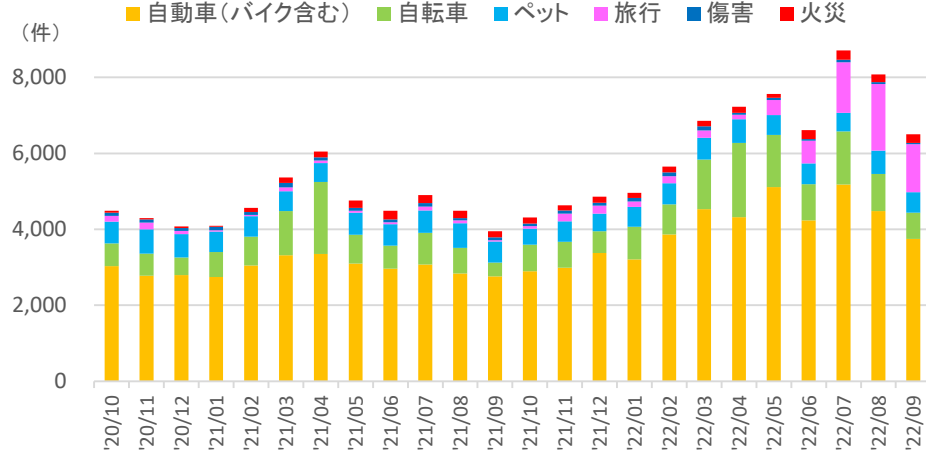
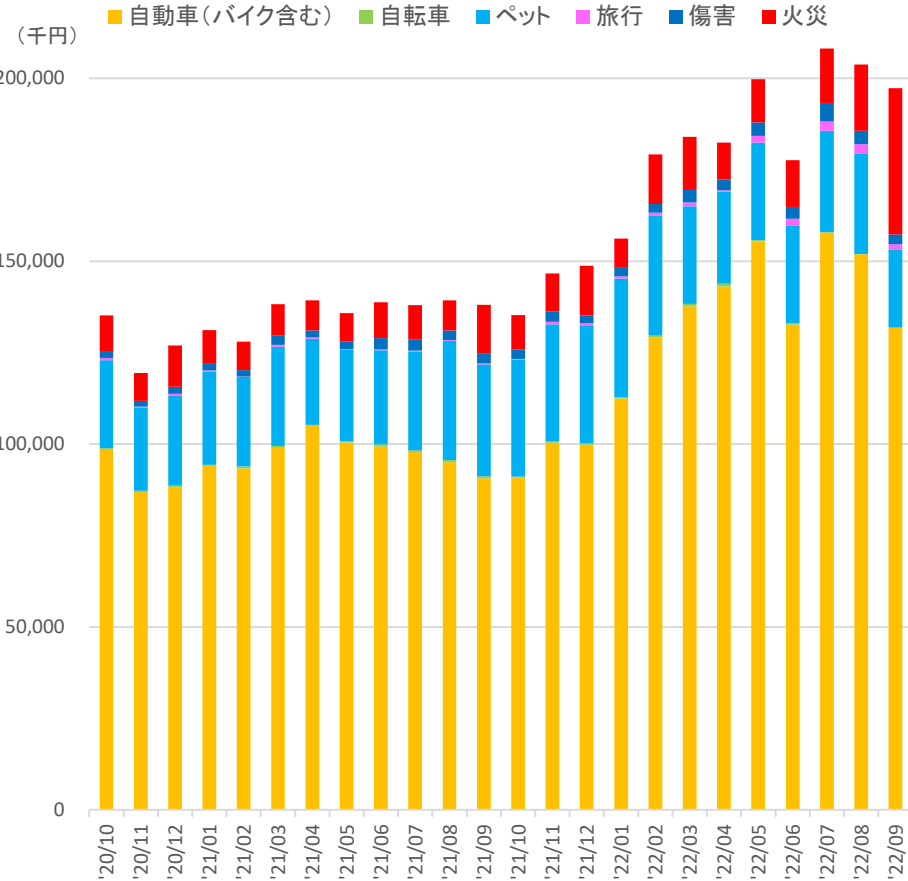
損害保険契約件数・収入保険料

○季節要因による変動はあるものの、2021年10月より損害保険分野の取り組みを強化して以降、特に自動車保険の獲得件数、収入保険料が好調に伸長。

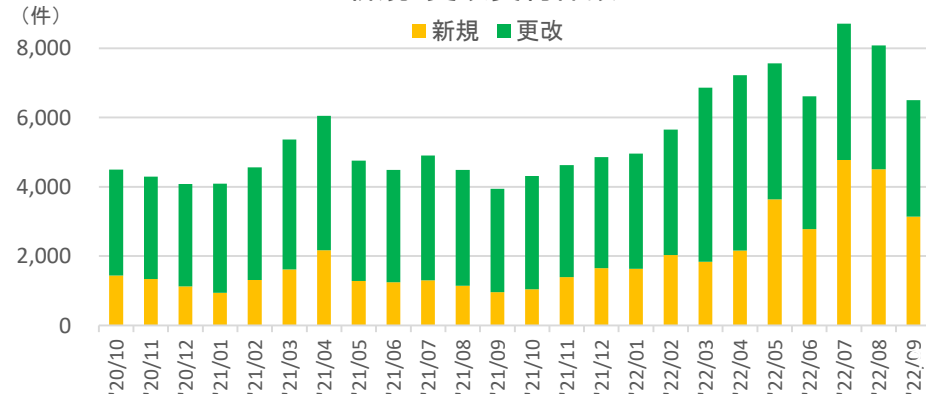
※直近の実績については速報値です。

収入保険料(新規・更改)

保険種別契約件数(新規・更改)

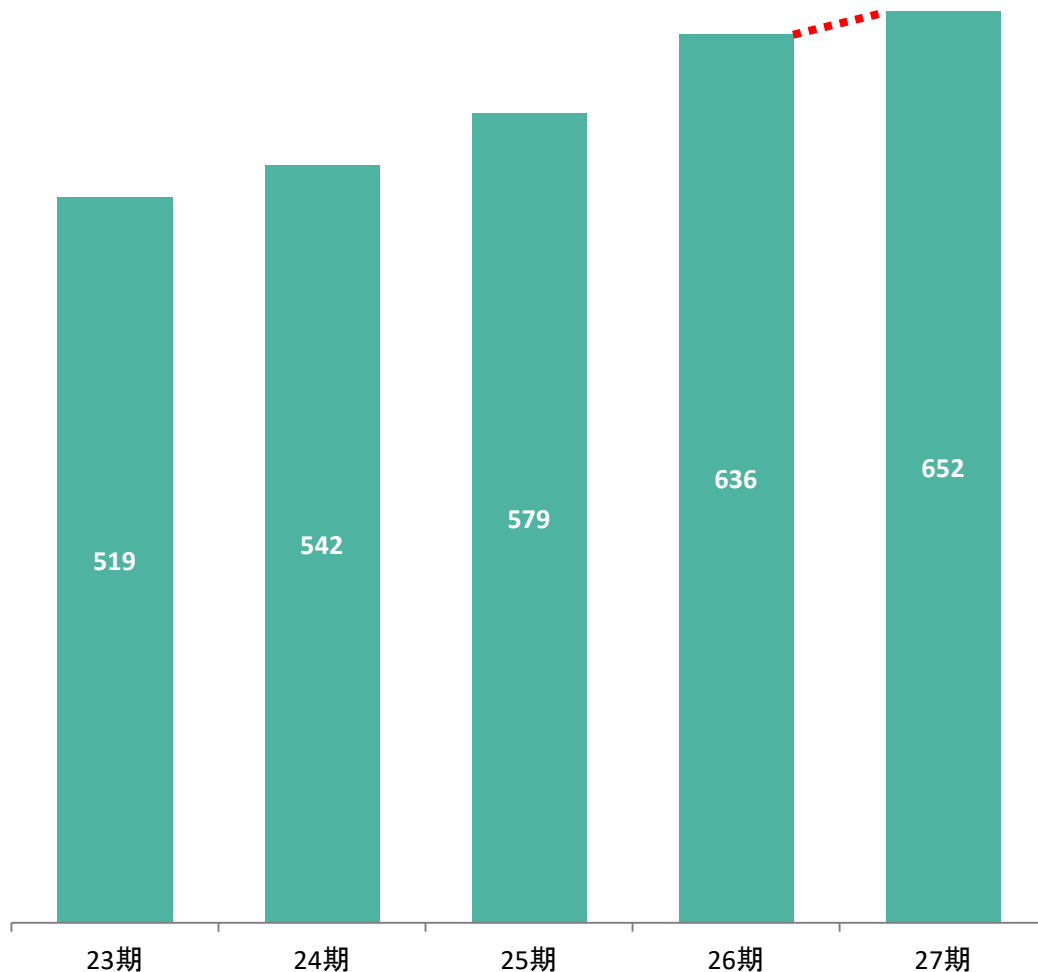


新規・更改契約件数



保有契約件数

(単位:千件)



前期比
2.5%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。

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。
- ▶ 保険会社の決算期末である3月(当社における上期)に売上が集中する傾向あり。

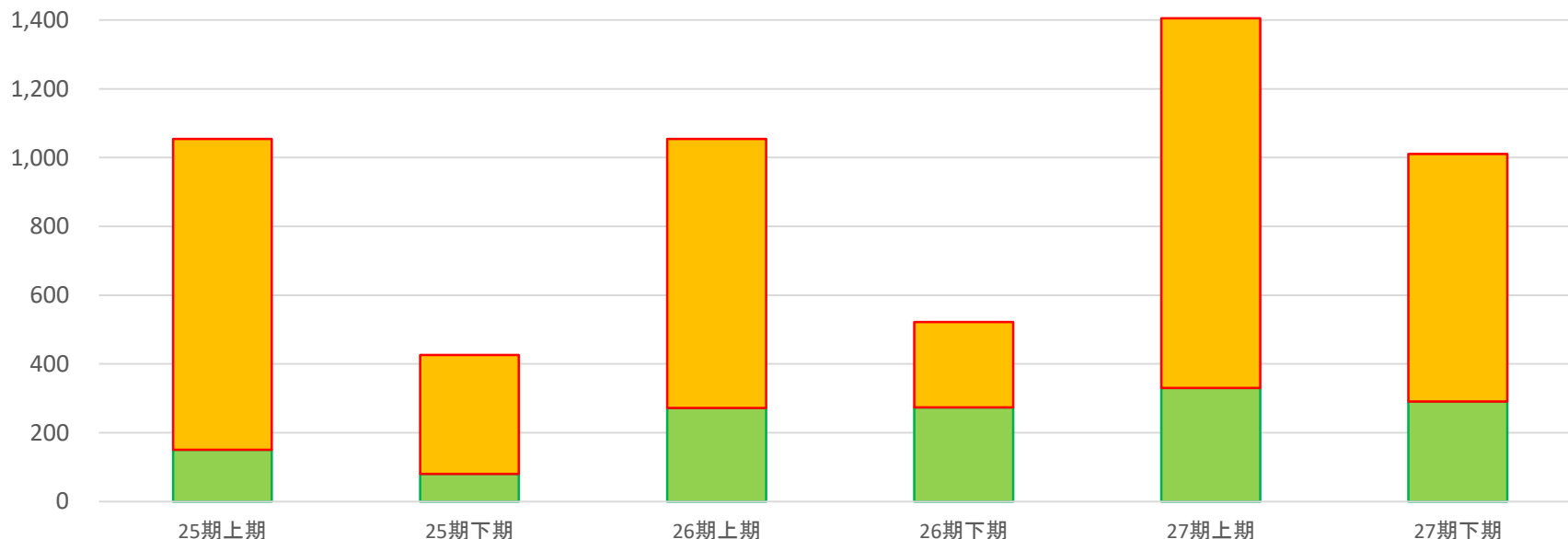
メディアレップ事業

- ▶ 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。
- ▶ Yahoo!マーケティングソリューション パートナープログラムにおいて「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」「広告運用認定パートナー」に認定。(星の認定を受けたセールスパートナー約200社のうち「広告運用認定パートナー」は52社)

(単位:百万円)

■ メディアレップ売上 ■ メディア売上

※ 連結修正後



ポートフォリオ戦略～収益のポートフォリオ～

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。

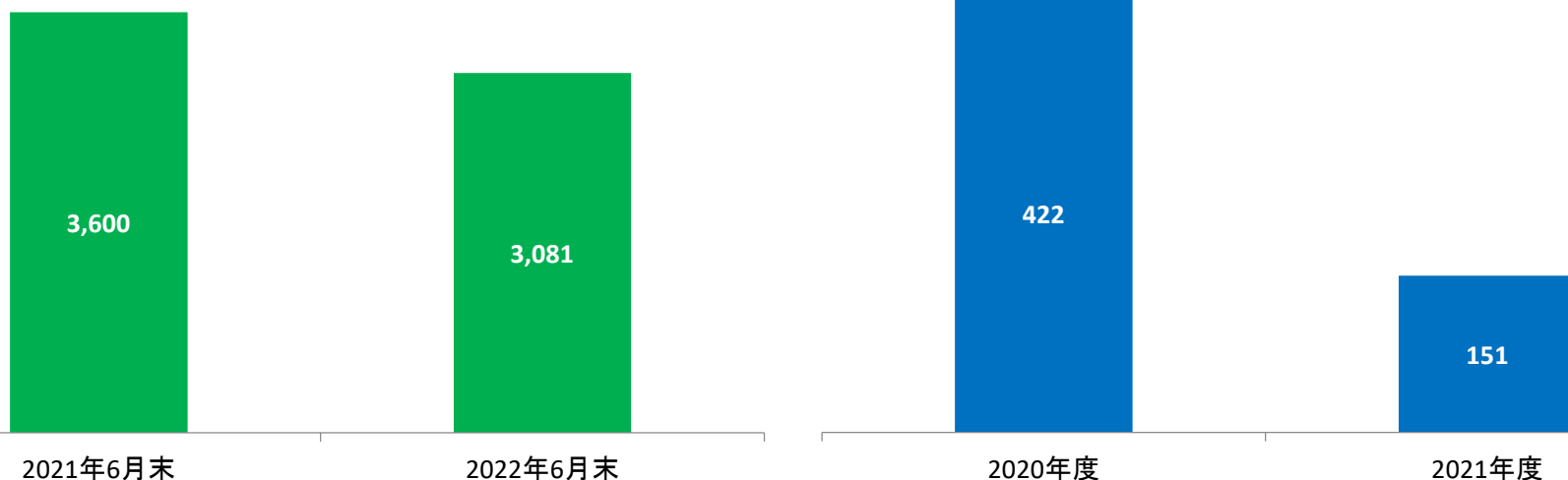
＜再保険引受保険会社＞
 2022年9月末現在 全11社
 生命保険会社：8社
 損害保険会社：2社
 少額短期保険会社：1社

(単位：百万円)

EEV推移(再保険事業収益現在価値)

EEV

新契約価値



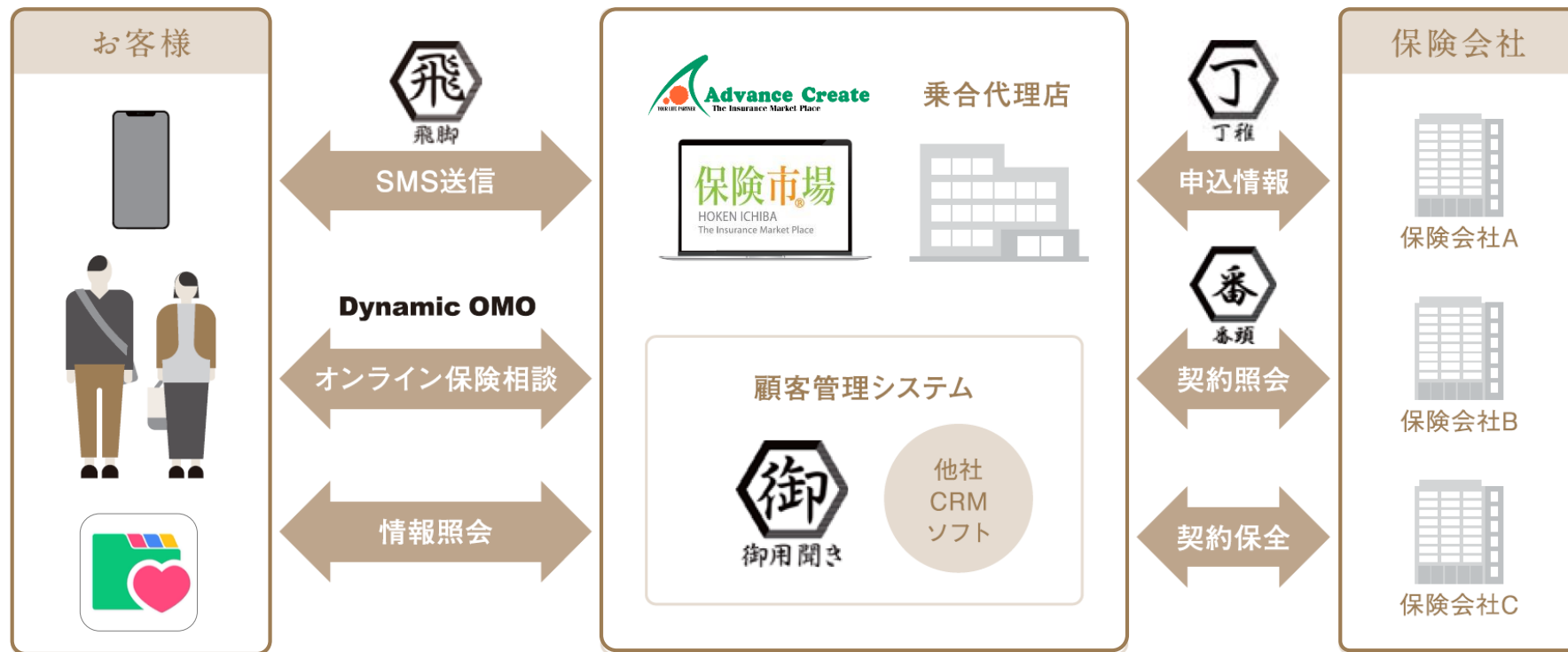
※EEV及び新契約価値の詳細は、11月11日開示の「2022年6月末における再保険子会社のヨーロッパ・エンベディッド・バリューの開示について」をご参照ください。36

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。

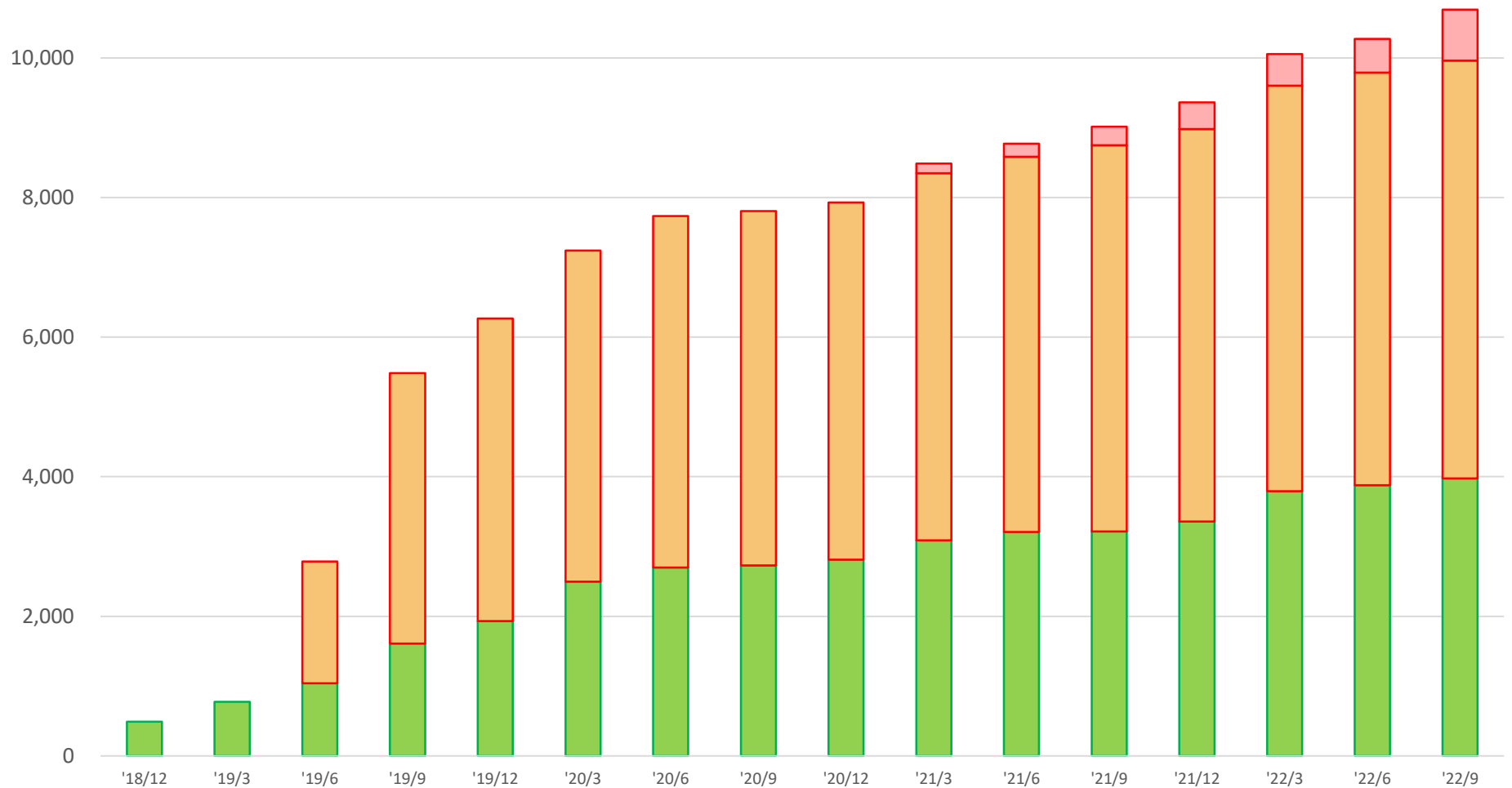
Advance Create Cloud Platform (ACP)



Advance Create Cloud Platform ID数

(単位:ID)

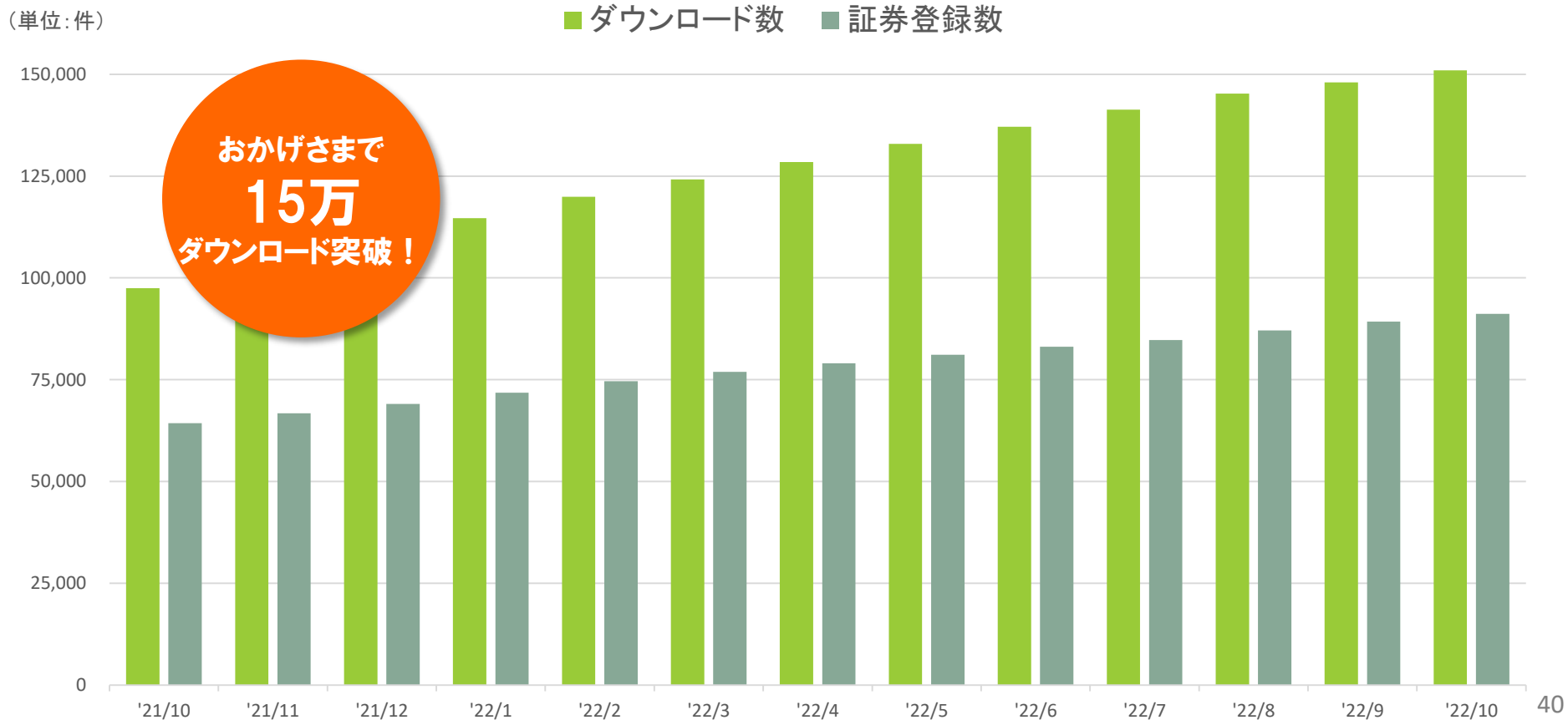
■ 御用聞き ■ 丁稚 ■ Dynamic OMO



IV. 直近の状況

folderアプリのダウンロード数

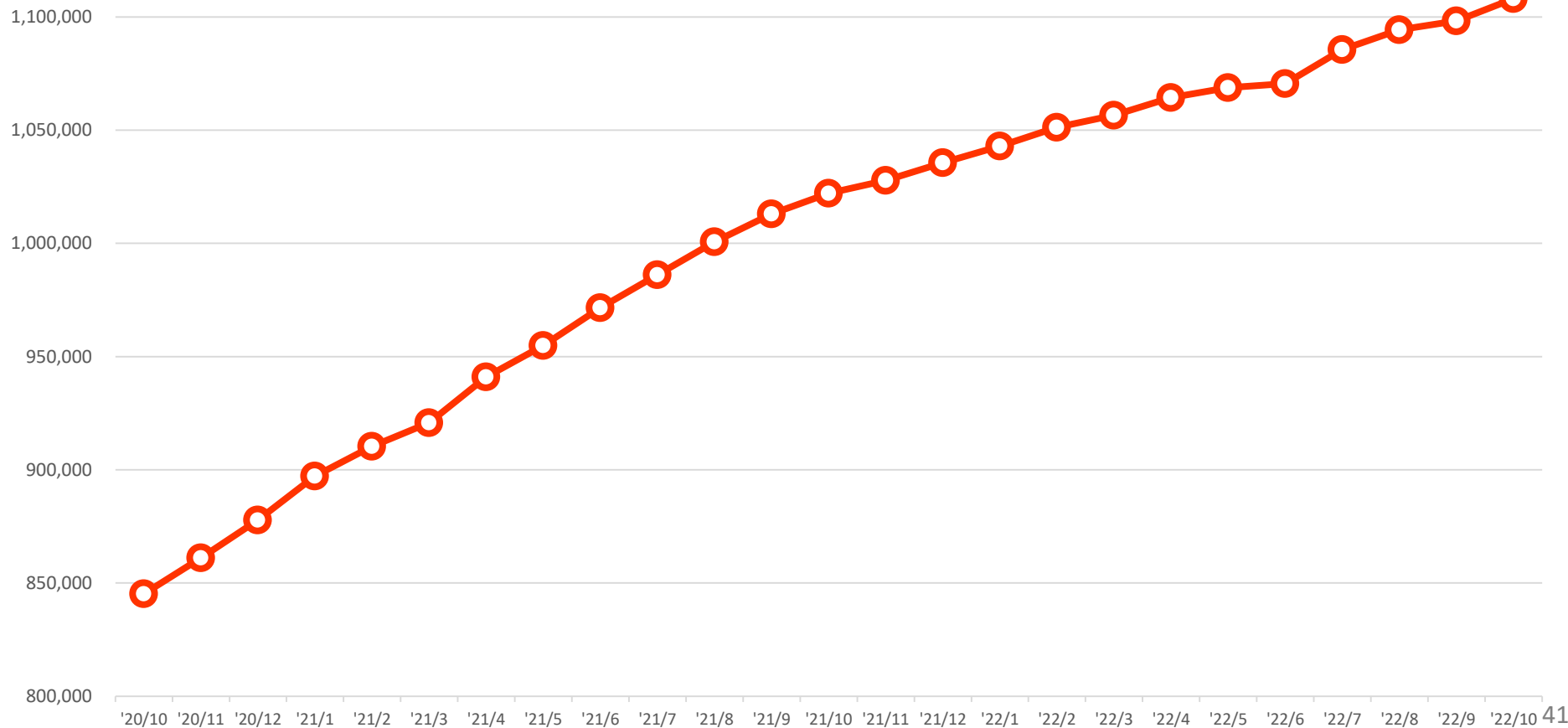
○保険を検討するお客様との「最初の接点」として、folderアプリのダウンロード数が堅調に伸長。プッシュ通知などによりfolderをお客様とのコミュニケーションに用いることで、お客様にあわせた情報提供を実現。



LINE友だち数の増加

○お客様に身近なコミュニケーションツールを使用して、保険相談の受付や見積り結果の送付を行うことで、利便性を向上。LINEの友だち数は110万人を超え、現在も堅調に伸長中。

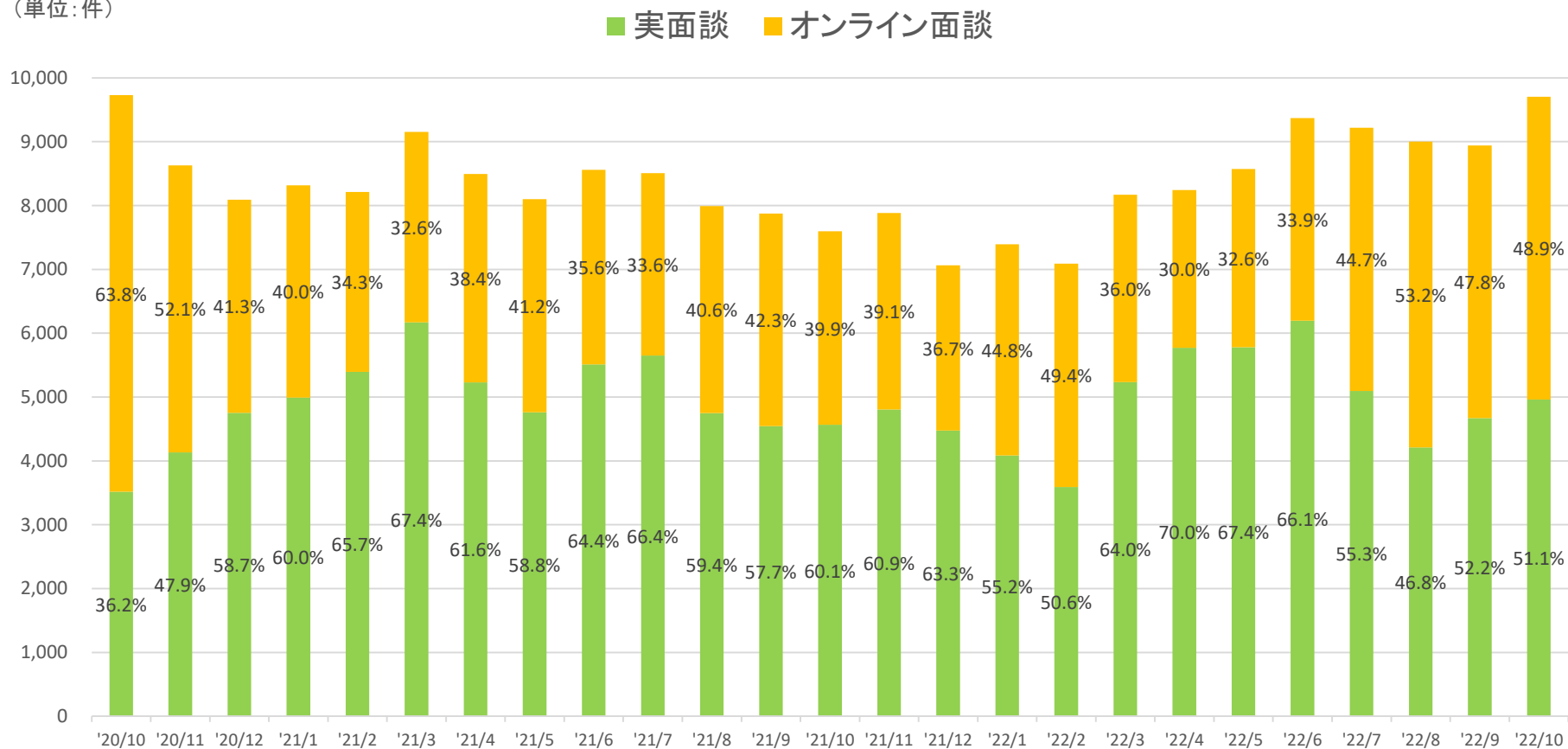
(単位:人)



アポイントの状況

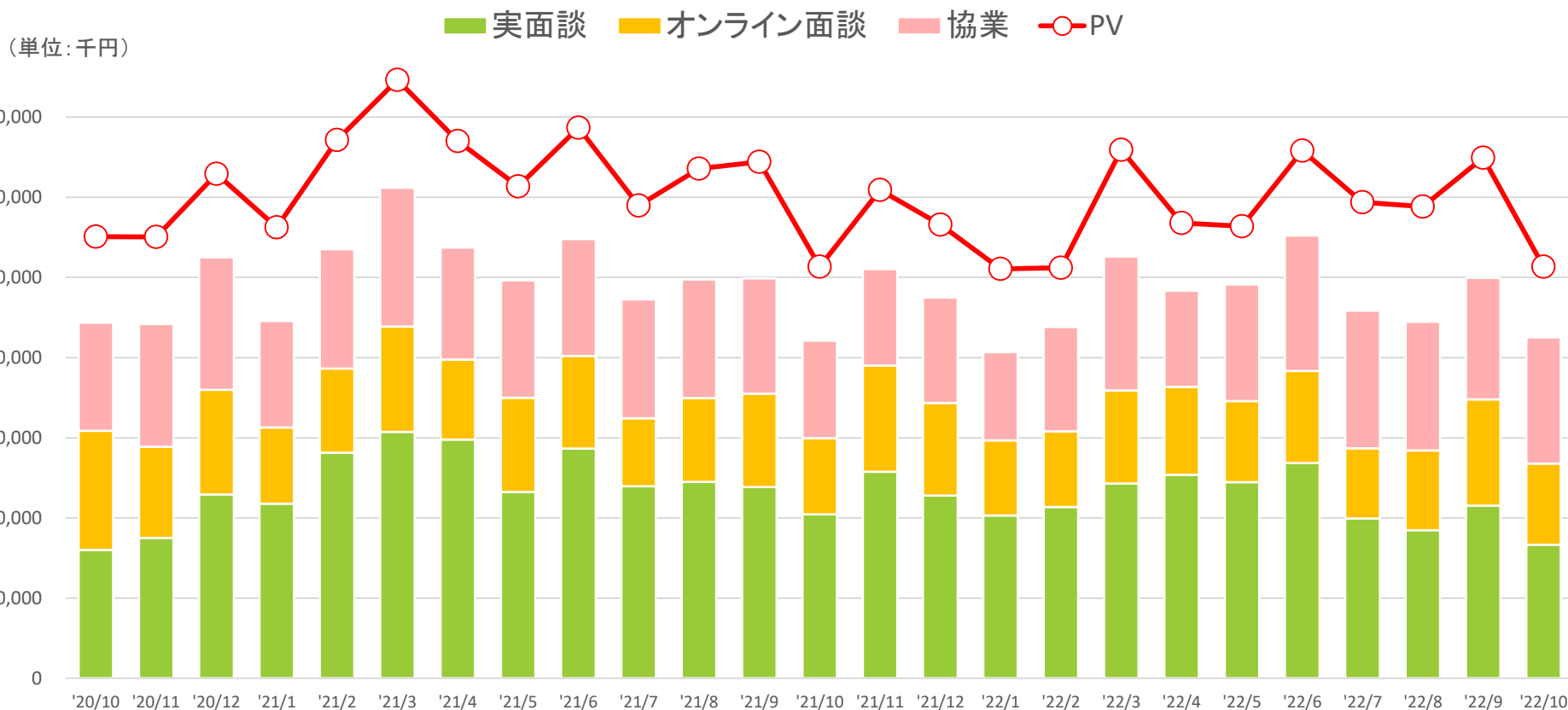
○新型コロナウイルス感染症の蔓延状況により、一定の上下はあるものの、40%前後のお客様がオンライン保険相談を希望。コールセンター部門の増強やお客様の保険ニーズの高まりを受け、堅調にアポイントを獲得。

(単位: 件)



直営・協業での申込ANP・PV推移

○オンライン面談をはじめとするOMO戦略の伸展により、コロナ禍に左右されない確固たる収益体制を確立。当社の売上計上額である **PV(Present Value)** についても、**ANP**と相関する形で堅調に推移。



※当ページに記載のPVは月次業績概要にて公表しているものと同一であり、非対面販売などのチャネルを含み、一部の業務品質手数料等については含めておりません。43

28期通期予想

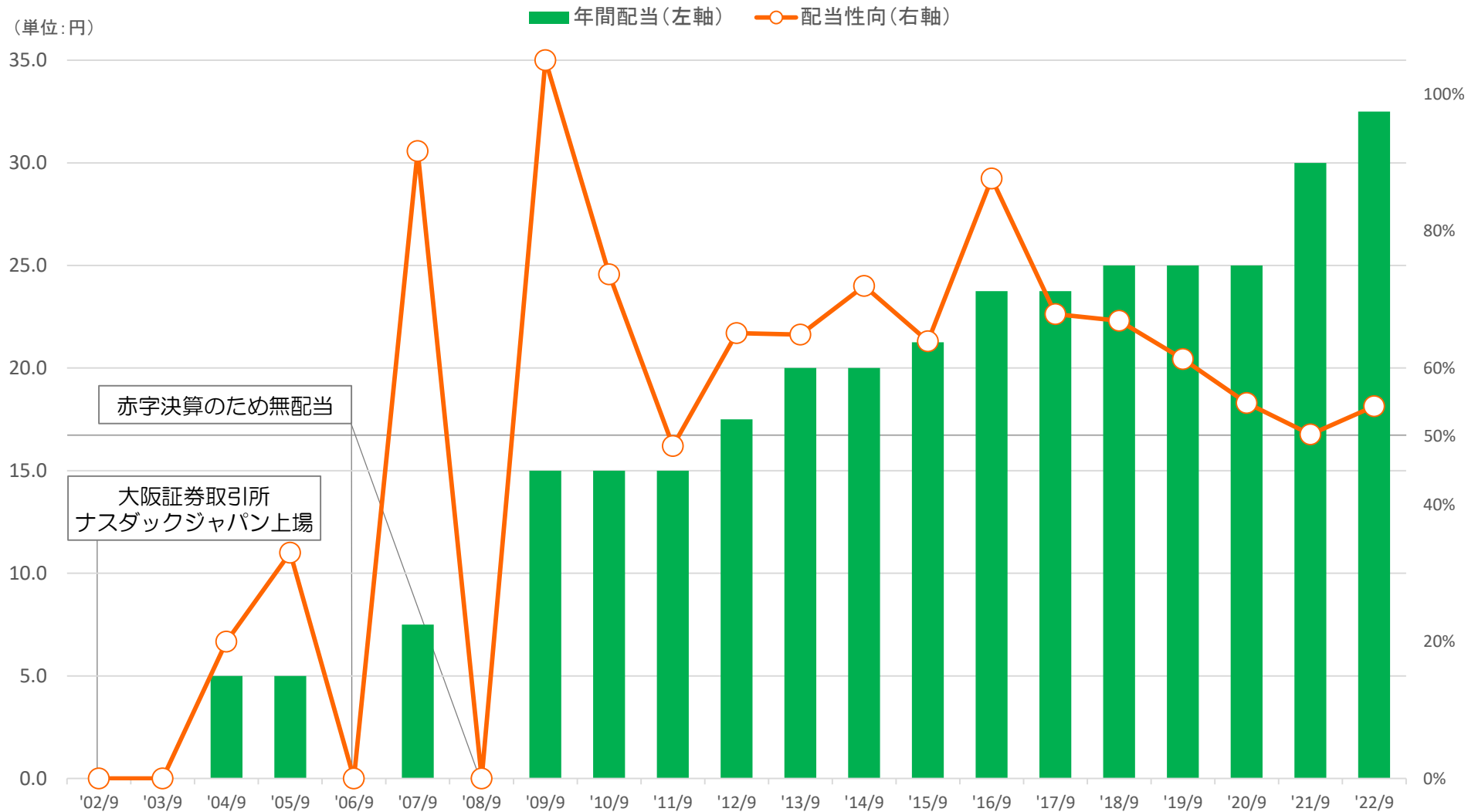
(単位:百万円)

連結	24期 通期実績	25期 通期実績	26期 通期実績	27期 通期実績	28期 通期予想	対前期 増減率
売上高	10,365	10,510	11,019	11,860	16,680	40.6%
営業利益	1,345	1,184	2,041	2,061	3,220	56.2%
経常利益	1,297	1,095	1,925	2,015	3,030	50.4%
当期純利益	844	700	1,295	1,312	1,970	50.1%
ROE	18.6%	13.7%	21.0%	18.9%	25.5%	
売上高経常利益率	12.5%	10.4%	17.5%	17.0%	18.2%	
配当性向	61.3%	74.9%	50.3%	54.2%	38.9%	
自己資本比率	56.2%	54.4%	56.9%	57.2%	60.9%	

【株主還元】

- 2022年9月期における配当については、第2四半期末は1株当たり15円、期末は上場20周年記念配当2.5円を含む1株当たり17.5円、年間合計は1株当たり32.5円の配当を実施いたします。
- 2023年9月期における配当については、第二四半期末、期末ともに1株あたり17.5円、年間合計は1株あたり35円の配当を実施予定です。
- 株主優待については、2014年より下記の内容で継続実施しております。
 - ・カタログギフト「フリージア」(2,500円相当)
 - ・「保険市場 Club Off」サービス利用権(国内の提携施設を優待価格で利用可)

年間一株当たり配当の推移



目標とする経営指標

	目標値	27期実績	28期予想
ROE	20%以上	18.9%	25.5%
売上高経常利益率	20%以上	17.0%	18.2%
配当性向	50%以上	54.2%	38.9%
自己資本比率	80%以上	57.2%	60.9%

サステナビリティ経営



サステナビリティ経営

- 生活防衛に対するお客様の関心が高まる中、「買い方の論理」を追求し、新たな保険流通市場を創造する当社の役割がますます重要になるという認識の下、ステークホルダーの皆様にご当社をより分かりやすくお伝えするため、初めての統合報告書を発行。
- 従来のCSRの取り組みを継続し、社会的責任を果たすと共に、社会的要請に基づく情報開示を強化。

新日本フィルハーモニー協賛



関西大学寄附講座



大阪マラソン協賛



えるぼし認定/NPO協賛



©Osaka Marathon 2019

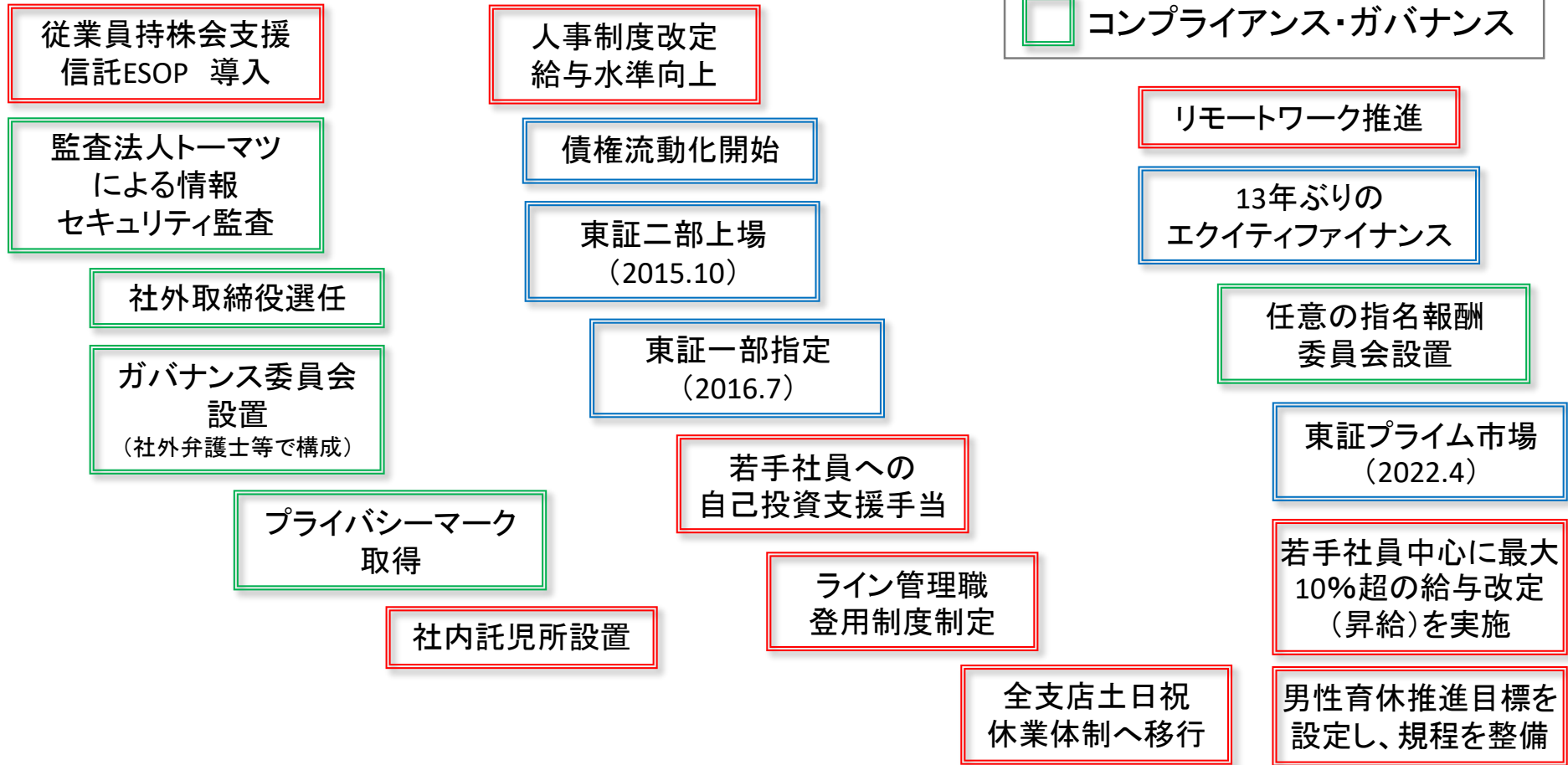
※統合報告書の全文は下記リンクよりご覧ください。

・[統合報告書\(2021年9月期\)](#)

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



2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022

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
代表者	代表取締役社長 濱田 佳治
所在地	大阪府大阪市中央区瓦町3-5-7 野村不動産御堂筋ビル
設立	1995年10月
資本金	3,158百万円（2022年9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	302名（2022年9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	東証プライム、福証（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。
- 下記レポートの他、いちよし経済研究所からも、国内外の機関投資家にレポートを配信いただいております。



FISCO
企業調査レポート

[株式会社フィスコによる当社の調査レポートはこちら](#)



Shared Research

[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

置田 誠

TEL

06-6204-1193(代表)

メールアドレス

acir@advancecreate.co.jp

URL

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