

令和4年11月30日

各位

大阪府中央区瓦町三丁目5番7号
株式会社アドバンスクリエイト
代表取締役社長 濱田 佳治
(コード番号: 8798 東証プライム、福証)
(連絡先) 総合企画部長 置田 誠
電話 06-6204-1193

2022年9月期 決算説明会（機関投資家向け）における説明・質疑応答

2022年9月期 決算説明会（機関投資家向け）におけるご説明と質疑応答の概要につきまして、お知らせいたします。

<開催概要>

開催日時：2022年11月18日（金）10：30～11：30

開催場所：保険市場 東京コンサルティングプラザ カンファレンスルーム

（〒100-6905 東京都千代田区丸の内2-6-1 丸の内パークビルディング6階）

当社出席者：代表取締役社長 濱田 佳治

専務取締役 榎引 健

取締役 横山 欣二

<ご説明の要点>

1. 決算概要

- ・2022年9月期の売上高は11,860百万円、経常利益は2,015百万円となり、売上・利益ともに2期連続で過去最高を更新。
- ・セグメント別のトピックとしては、保険代理店事業が増収減益。売上増加の一方で、コンサルティングプラザの増床、採用強化等による固定費の増加により減益となった。再保険事業についても増収減益。保険代理店事業の売上増加に連動し、再保険の引受も堅調に推移した一方で、コロナ禍におけるみなし入院による再保険金の支払い増加により、減益となった。

2. 当社の概況と戦略

- ・当社は保険代理店というセクターに属するが、その実情はインシュアテック企業と言える。社内に100名以上のエンジニアを抱え、各種システムを自社開発し、自社使用に加えてASP事業において外販。
- ・直近においてはアバターによる問い合わせサービスを開始。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の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、お客様とのコミュニケーションを深化。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、保険相談アポイントの獲得率が急増。加えてコンサルタント指名予約においても、アバターが一番人気となっている。

3. 2023年9月期業績予想

- ・2023年9月期は、売上高が前期比40.6%増の16,680百万円、営業利益が同56.2%増の3,220百万円、経常利益が同50.4%増の3,030百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同50.1%増の1,970百万円と大幅な増収増益を想定。
- ・コールセンター部門の人員を2021年9月末比で約2倍に増やしており、大幅なアポイント増と、それに伴う売り上げ増を見込む。加えて電話中心だったコミュニケーション手段も、LINEやショートメッセージなどのテキスト、自社開発アプリ「folder」、アバターなど多様化しており、オペレーター一人当たりの生産性も今後更に高まる想定。
- ・年間を通してみると保険代理店事業の成長が全体を牽引する見込みだが、2022年9月期までに行ってきた採用強化等の成長投資は足許も継続しているため、第1四半期は引き続きコストが先行する想定。その後、第2四半期以降で利益の大幅な伸びを見込んでいる。

<質疑応答>

- ・オンライン保険相談が伸びているようだが、実際に会っての面談ではなくオンライン面談を選ぶ人の属性に特徴はあるか。
 - 若い方が来られるイメージを持たれる方が多いかもしれないが、20代から60代の方まで幅広いお客様にご利用いただいている。70代以上になると、スマートフォンの操作そのものが苦手という方の割合も増えてくるが、現在のシニア世代は想像以上にオンライン慣れしている。
- ・2023年9月期は非常にアグレッシブな予想としているが、何が伸びる想定なのか。
 - 保険代理店事業の伸びを起点に、メディア事業やメディアレップ事業、ASP事業の伸びを想定している。保険代理店事業が伸びれば、保険市場サイトの媒体価値が高まり、メディア事業、メディアレップ事業も伸びていく。また、アポイント獲得数の増加に伴い、協業代理店へのアポイント供給も増加する。当社からのアポイントが協業代理店でのマジョリティを占めるようになれば、親和性の高い当社システムの導入も進み、ASP事業も伸びる。ただし、再保険事業に関しては、コロナ禍におけるみなし入院の影響がもうしばらく続くため、減益基調となると想定している。
- ・アバターなどのテクノロジーの進化に伴って、人間の活躍の場が変わっていくと思うが、これについてどのように考えるか。
 - 保険業法上、現時点ではAIアバターによる保険募集ができないため、人間による営業は今後も必要になる。また、保険という高額な金融商品をご購入いただくことにおいては、当社の高品質なコンサルティングプラザで、人間が対応することの重要性は変わらないだろう。加えて、当社のお客様は15%近くが医師、弁護士、会計士、中小企業経営者などのいわゆる「重点業種」と呼ばれる方々。深耕営業においては人間力が必要不可欠なので、こうした分野で人間の活躍は続くと考えている。

以上