

2015年3月期 (2014年4月-2015年3月)

決算説明資料

株式会社 ニュートン・フィナンシャル・コンサルティング

2015年5月19日

証券コード：7169



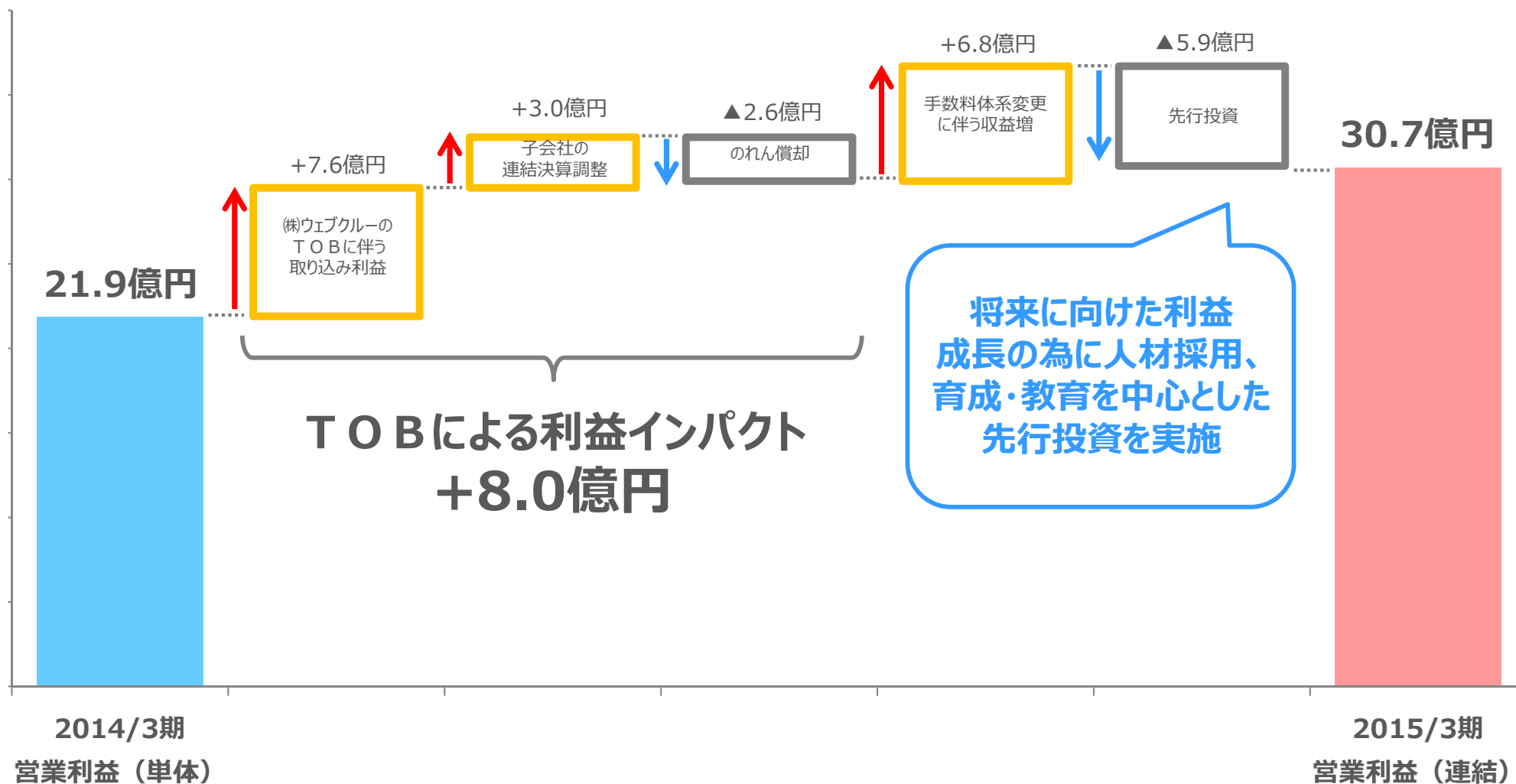
□連結決算概況

2014年12月に実施した(株)ウェブクルーへのTOBによる
連結子会社化に伴い、2015/3期営業利益は前期比140.1%

単位：億円	2014/3期 単体実績	2015/3期 連結予想	2015/3期 連結実績	対前年増減	前年同期比
売上高	104.1	160.0	167.6	+63.5	161.0%
営業利益	21.9	27.0	30.7	+8.8	140.1%
経常利益	22.3	27.0	30.5	+8.1	136.3%
当期利益	13.4	15.6	15.6	+2.2	116.7%

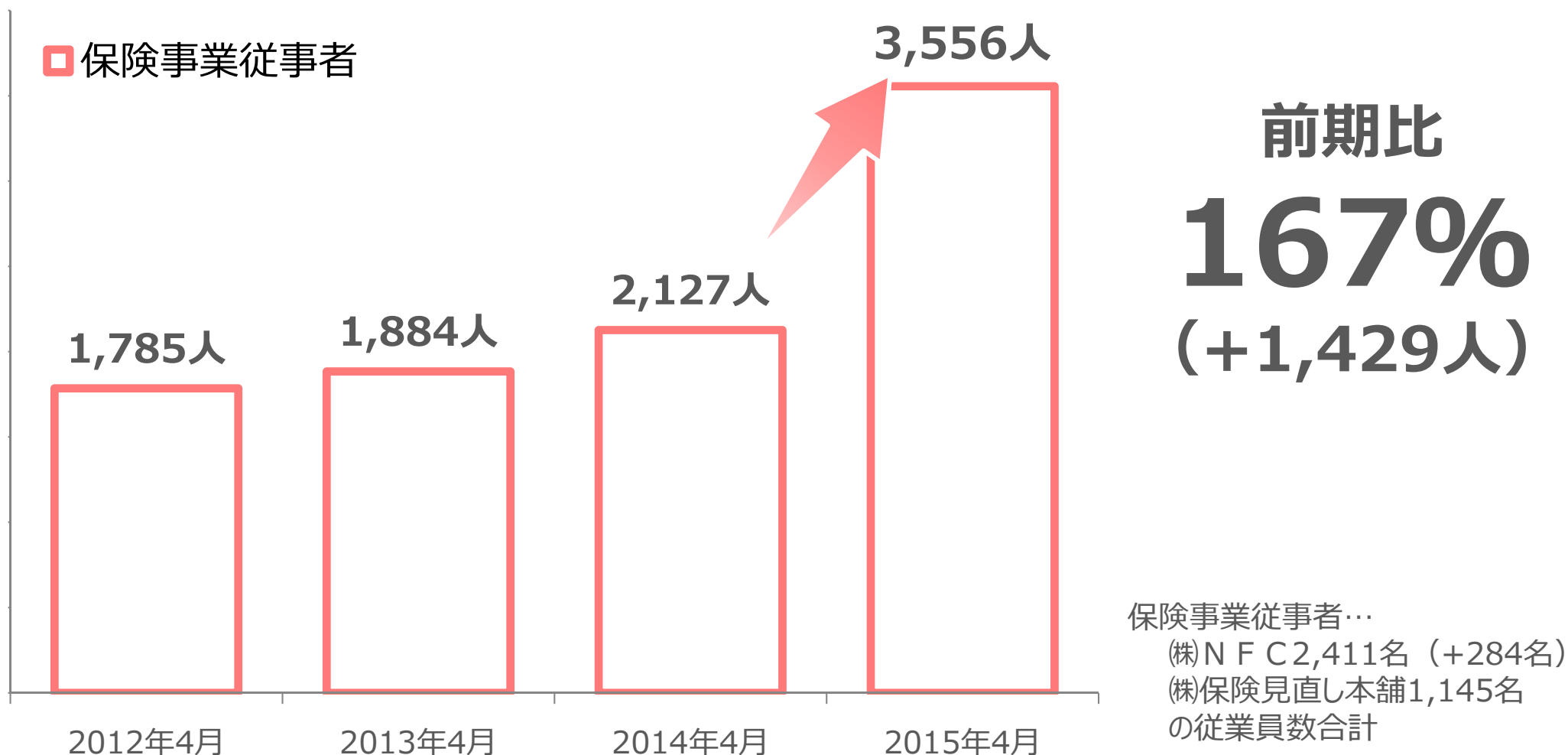
□ 連結決算概況：営業利益前期比変動要因

TOBによる連結子会社化に伴う利益の取り込み及び、
 連結決算調整により利益増加。単体では保険会社の手数料体系変更
 に伴う収益増を営業人員の採用・教育といった人材投資に使用



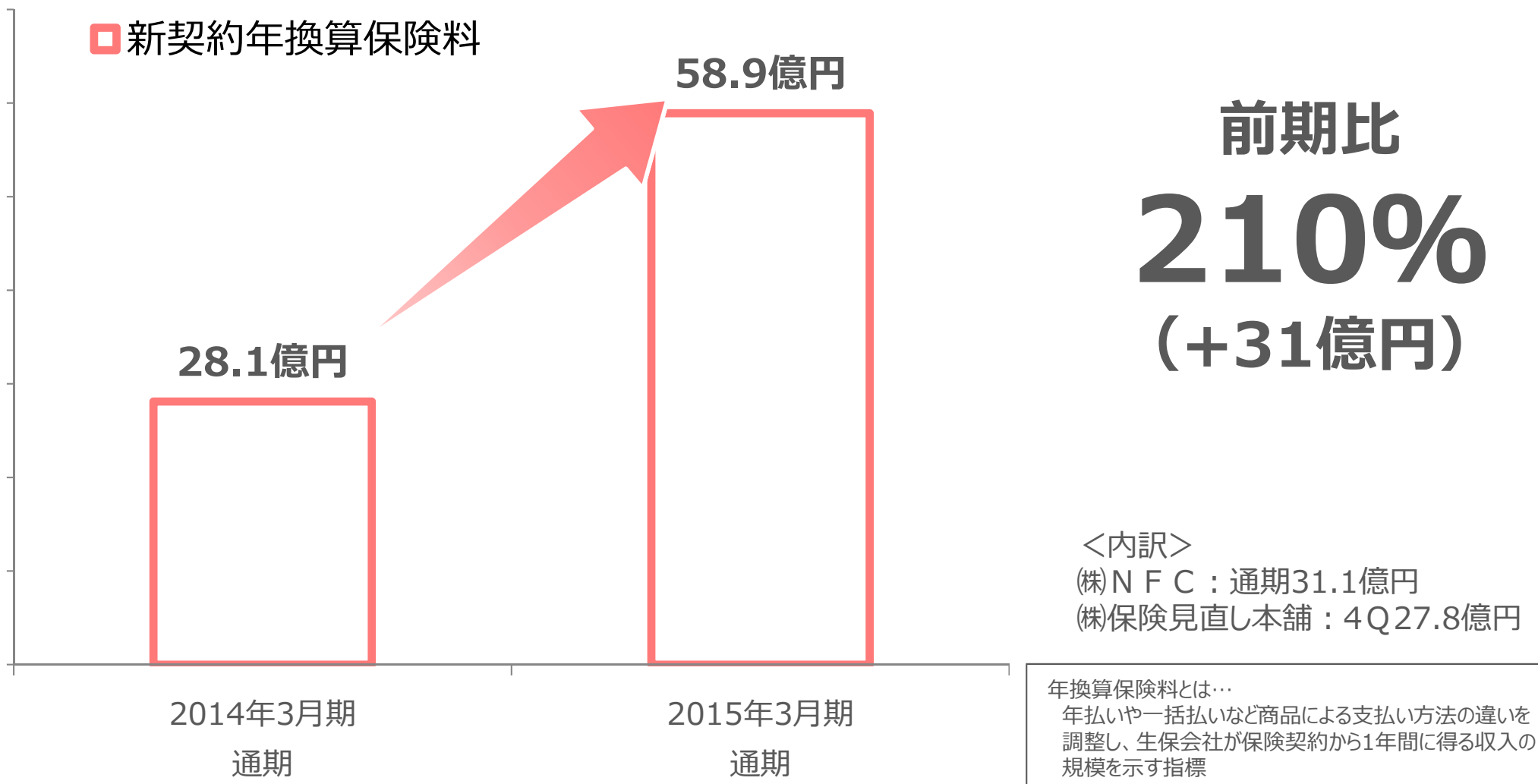
□保険事業従事者の推移

当社グループの保険事業従事者は(株)ウェブクルーのT O Bによる
連結子会社化に伴い、3,556名となりました。



□新契約年換算保険料の推移

新契約年換算保険料は(株)ウェブクルーT O Bによる
連結子会社化に伴い前年比210%



□セグメント概要

	会社区分	事業概要
<p>保険サービス 事業</p>	 <p>newton financial consulting ニュートン・フィナンシャル・コンサルティング</p> <p>保険見直し本舗 </p> <p>損害保険見直し本舗 </p>	<p>全国8拠点のコールセンターによるアウトバウンドテレマーケティング、及び全国199店舗の来店型保険SHOPによる対面販売の保険募集を行っています。乗合保険会社は55社となります。 (2015年3月末時点)</p>
<p>派遣事業</p>	 <p>newton financial consulting ニュートン・フィナンシャル・コンサルティング</p>	<p>保険サービス事業によるアウトバウンドテレマーケティングのノウハウを基に、銀行・カード会社等のコールセンターへ保険募集人の人材派遣を行っています。</p>
<p>I Tサービス 事業</p>	 <p>WebCrew</p>	<p>「保険スクエア bang!」や「ズバット」を中心とした一括見積もり、資料請求が行える比較サイトサービスを運営。近年はスマートフォン向けアプリの開発等も行っています。</p>

□セグメント業績

単位：億円		2014/3期 (単体)	2015/3期 (連結)	増減	前年同期比
保険サービス 事業	売上高	57.5	96.5	+38.9	167.7%
	営業利益	20.7	28.2	+7.5	136.1%
派遣事業	売上高	46.6	52.8	+6.3	113.5%
	営業利益	9.1	9.4	+0.4	104.1%
ITサービス 事業	売上高	-	13.0	-	-
	営業利益	-	0.8	-	-
その他	売上高	-	11.3	-	-
	営業利益	-	0.9	-	-
全社または 連結調整	売上高	-	▲6.2	-	-
	営業利益	▲7.8	▲8.7	▲0.9	111.5%

□セグメント別業績：保険サービス事業 概況

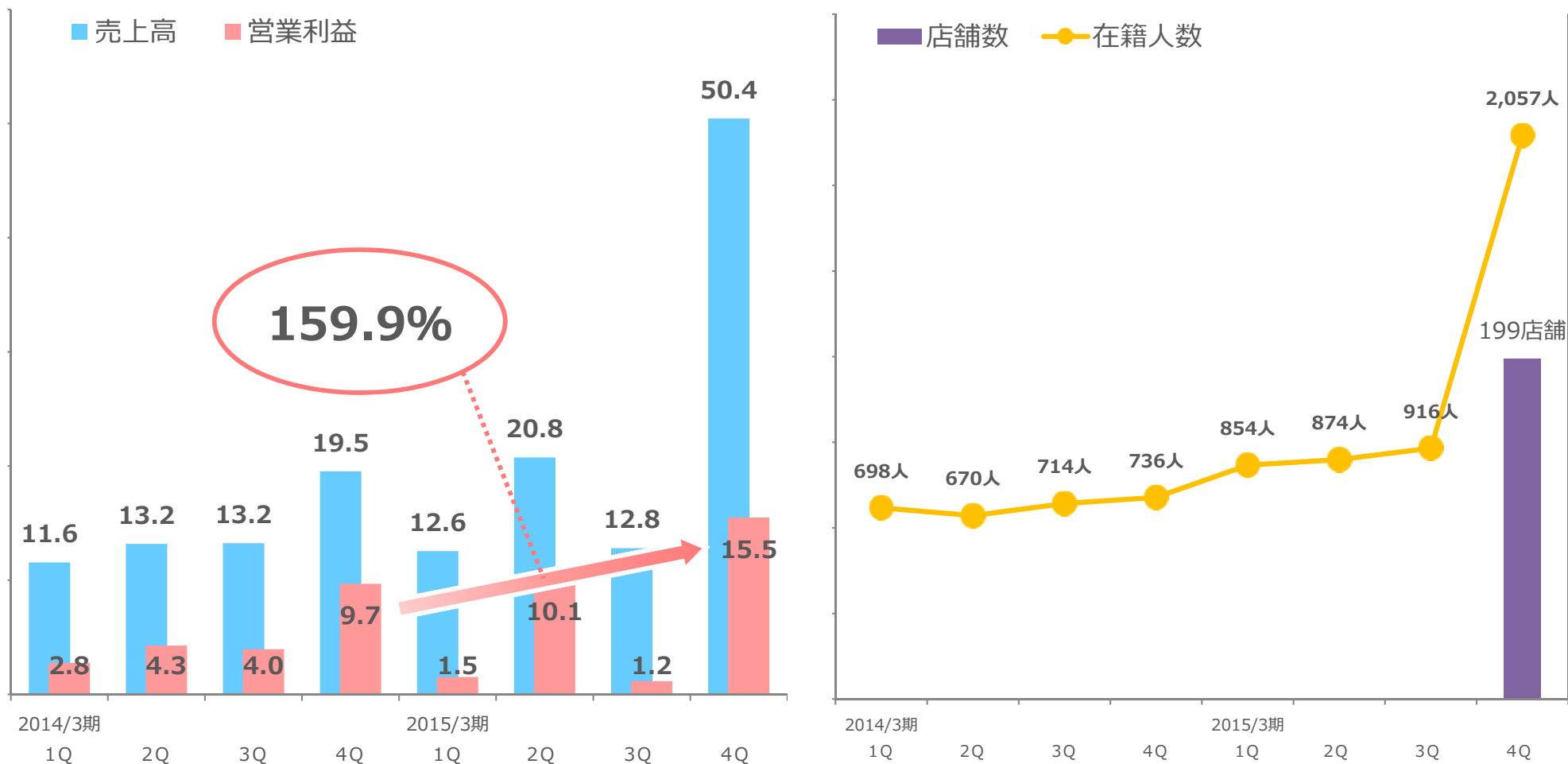
(株)ウェブクルーのT O Bに伴い、営業利益は前期比136.1%となりました

単位：億円	2014/3期 (単体)	2015/3期 (連結)	増減	前年同期比
売上高	57.5	96.5	+39.0	167.7%
売上原価 販管費	36.8	68.3	+31.5	185.4%
営業利益	20.7	28.2	+7.5	136.1%
営業利益率	36.0%	29.2%	▲6.8pt	81.2%

2014/3期は旧セグメントの代理店事業数値

□セグメント別業績：保険サービス事業 四半期推移

第4四半期は(株)ウェブクルーのT O Bに伴う連結子会社化による利益の取り込みを行い、営業利益は前年同期比159.9%となりました



2015/3期3Qまでは旧代理店セグメント数値を使用

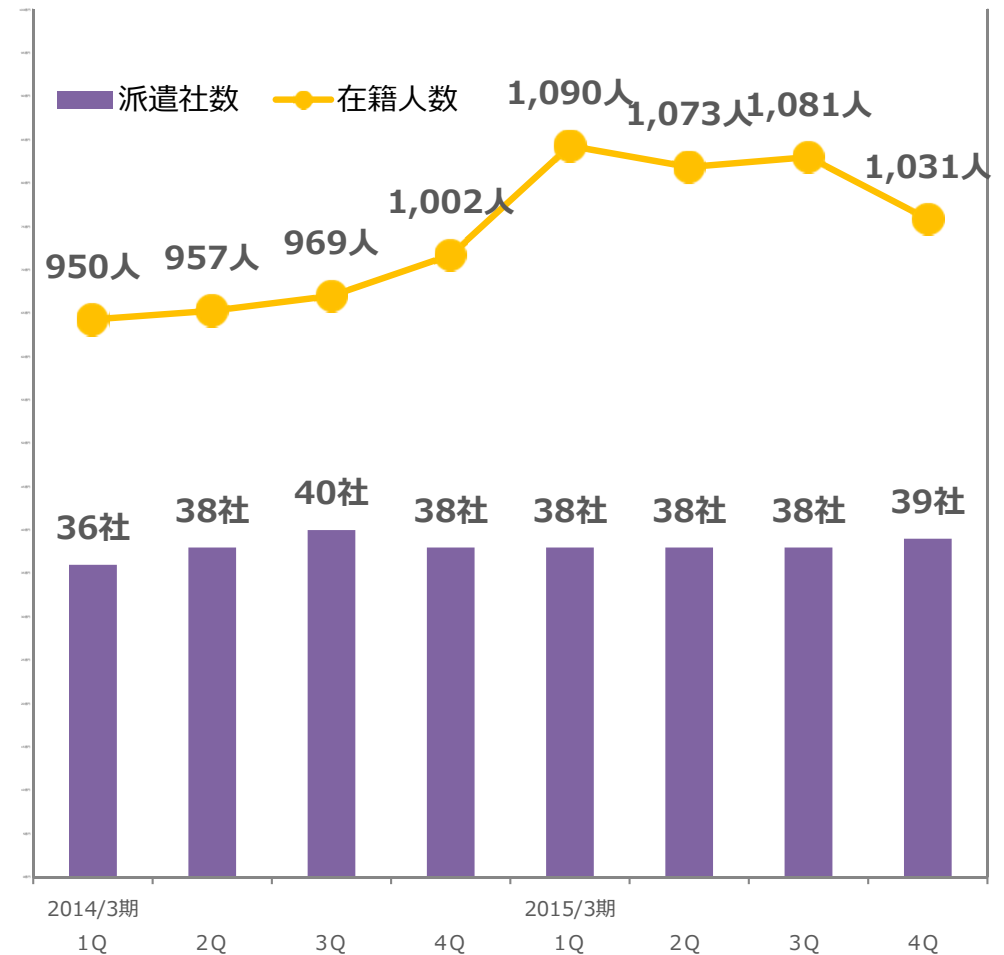
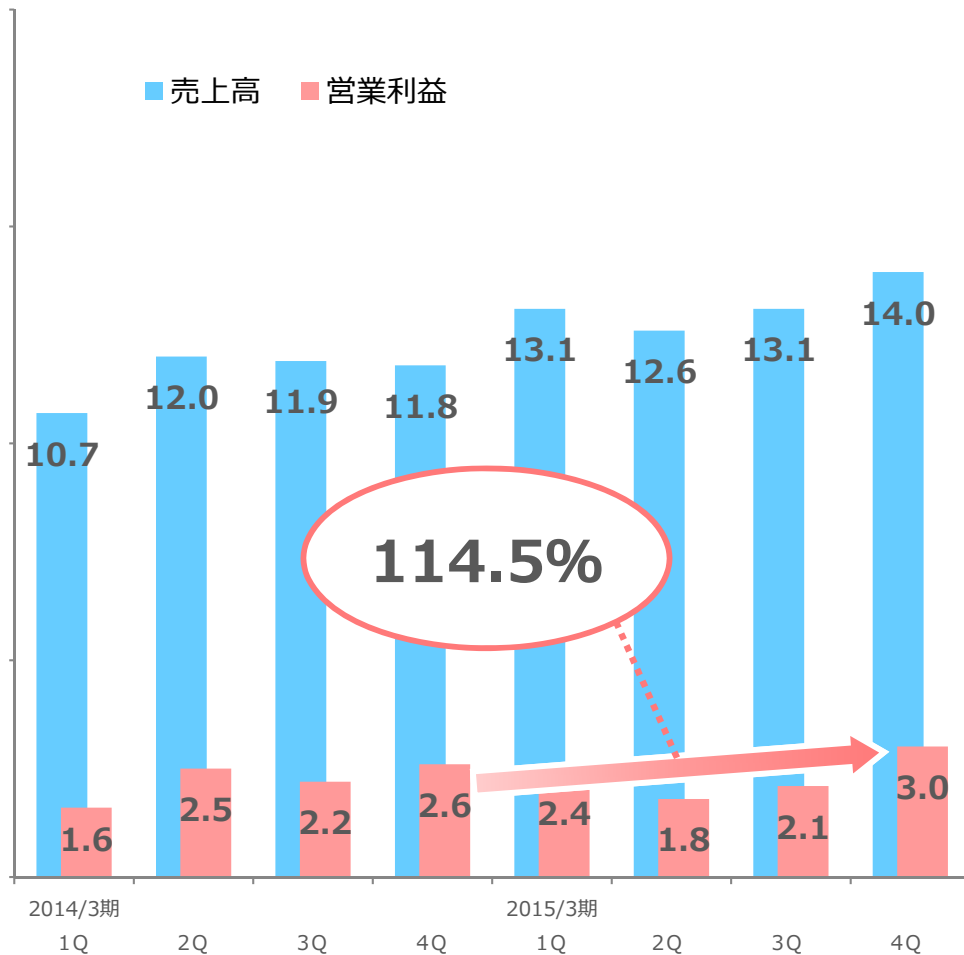
□セグメント別業績：派遣事業 概況

派遣先拡大による収益増となるも、人員増加による
新人育成コストが嵩み、営業利益は前年比104.1%

単位：億円	2014/3期	2015/3期	増減	前年同期比
売上高	46.6	52.8	+6.3	113.5%
売上原価 販管費	37.4	43.4	+5.9	115.7%
営業利益	9.1	9.4	+0.4	104.1%
営業利益率	19.6%	18.0%	▲1.6pt	91.8%

□セグメント別業績：派遣事業 四半期推移

第4四半期は売上単価の上昇により営業利益は
前年同期比114.5%となりました



□セグメント別業績：ITサービス事業 概況

(株)ウェブクルーのT O Bによる連結子会社化に伴い、比較サービスを
中心とした情報提供サービスを新たにセグメントへ追加しました

単位：億円	2014/3期	2015/3期	増減	前年同期比
売上高	-	13.0	-	-
売上原価 販管費	-	12.2	-	-
営業利益	-	0.8	-	-
営業利益率	-	6.3%	-	-

□セグメント別業績：ITサービス事業：提供サービス

＜比較サイト＞

31の比較サイトを掲載しているポータルサイト『ズバット』を運営しております。
6つのジャンルに分けて、幅広い商品・サービスを提供しております。



＜ビジネスモデル＞



提携サプライヤと一般消費者のあいだに立ち、各サプライヤの商品やサービスを、消費者が簡単に比較できるウェブサイトを企画・運営。
各サプライヤからは、サプライヤが提供する商品・サービスの購入・利用が見込まれる見込客情報を提供する対価として、情報提供料あるいは販売手数料を受け取っています。

□ 連結 B S 概況

(単位:億円)	平成26年3月期 事業年度末	平成27年3月期 連結会計年度末	差額
総資産	92.2	277.8	185.6
流動資産	84.7	113.0	28.3
現金及び預金	71.4	71.9	0.5
受取手形及び売掛金	10.2	32.8	22.6
その他	3.0	8.1	5.1
固定資産	7.5	164.7	157.2
有形固定資産	2.8	11.5	8.7
無形固定資産	1.3	105.1	103.8
のれん	1.2	103.9	102.7
投資その他の資産	3.2	48.1	44.9
負債	19.8	180.6	160.8
流動負債	19.8	79.9	60.1
未払金	7.2	23.4	16.2
短期借入金	-	1.0	1.0
未払法人税等	7.9	9.2	1.3
その他	4.6	46.0	41.4
固定負債	0	100.6	100.6
長期借入金	0	93.9	93.9
純資産	72.3	97.2	24.9
株主資本	72.3	89.5	17.2
少数株主持分	-	7.3	7.3

■ 総資産の主な増減要因
株式の取得によるのれんの増加

■ 負債の主な増減要因
株式の取得による、長期借入金の増加

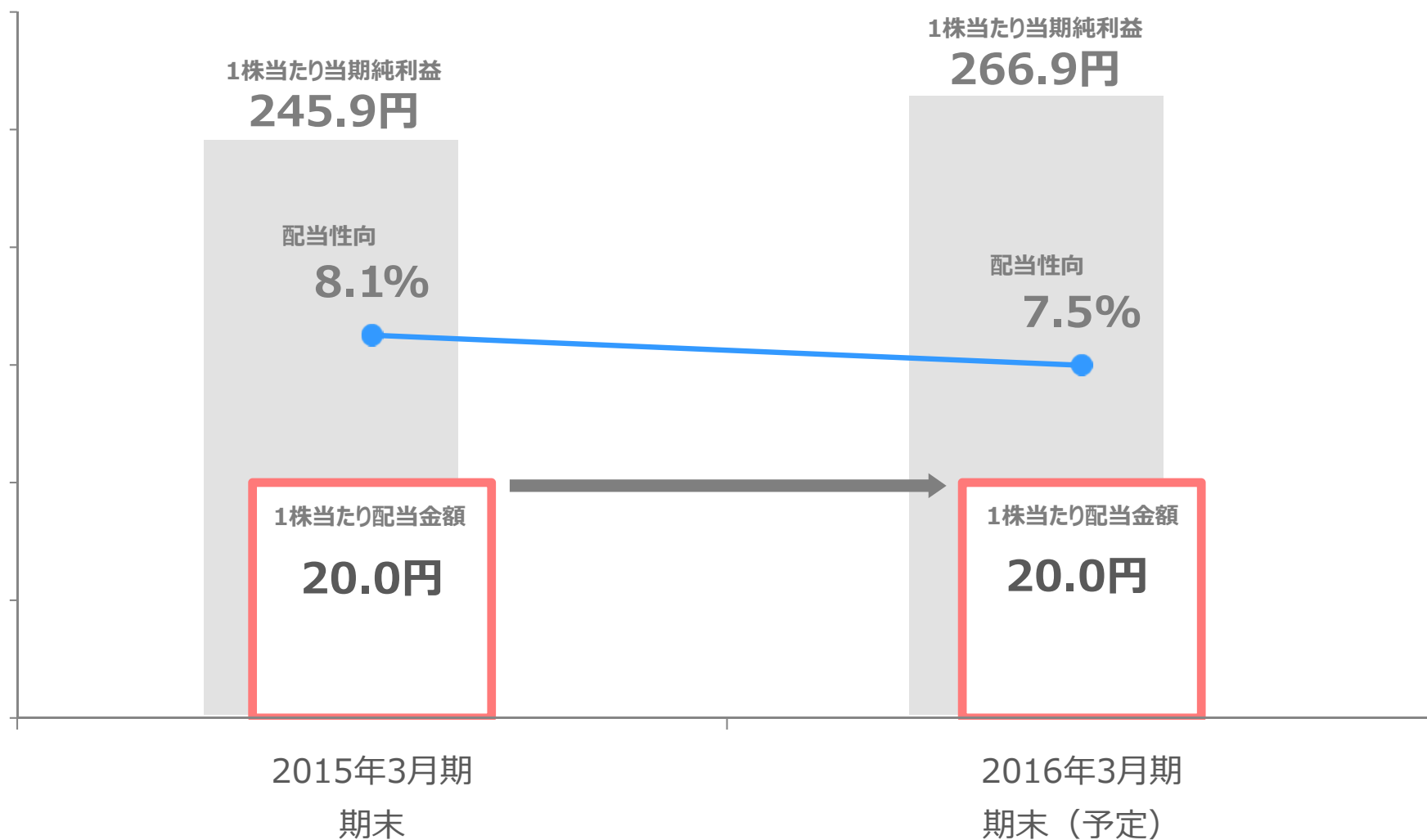
■ 純資産の主な増減要因
当期純利益の計上による利益剰余金の増加

□2016年3月期 業績予想

単位：億円	2014/3期 実績	2015/3期 実績	2016/3期 予想	前年同期比
売上高	104.1	167.6	290.0	173.0%
営業利益	21.9	30.7	35.0	113.7%
経常利益	22.3	30.5	34.5	113.0%
当期利益	13.4	15.6	17.0	108.5%
1株当たり 当期純利益	210.78円	245.92円	266.92円	108.5%

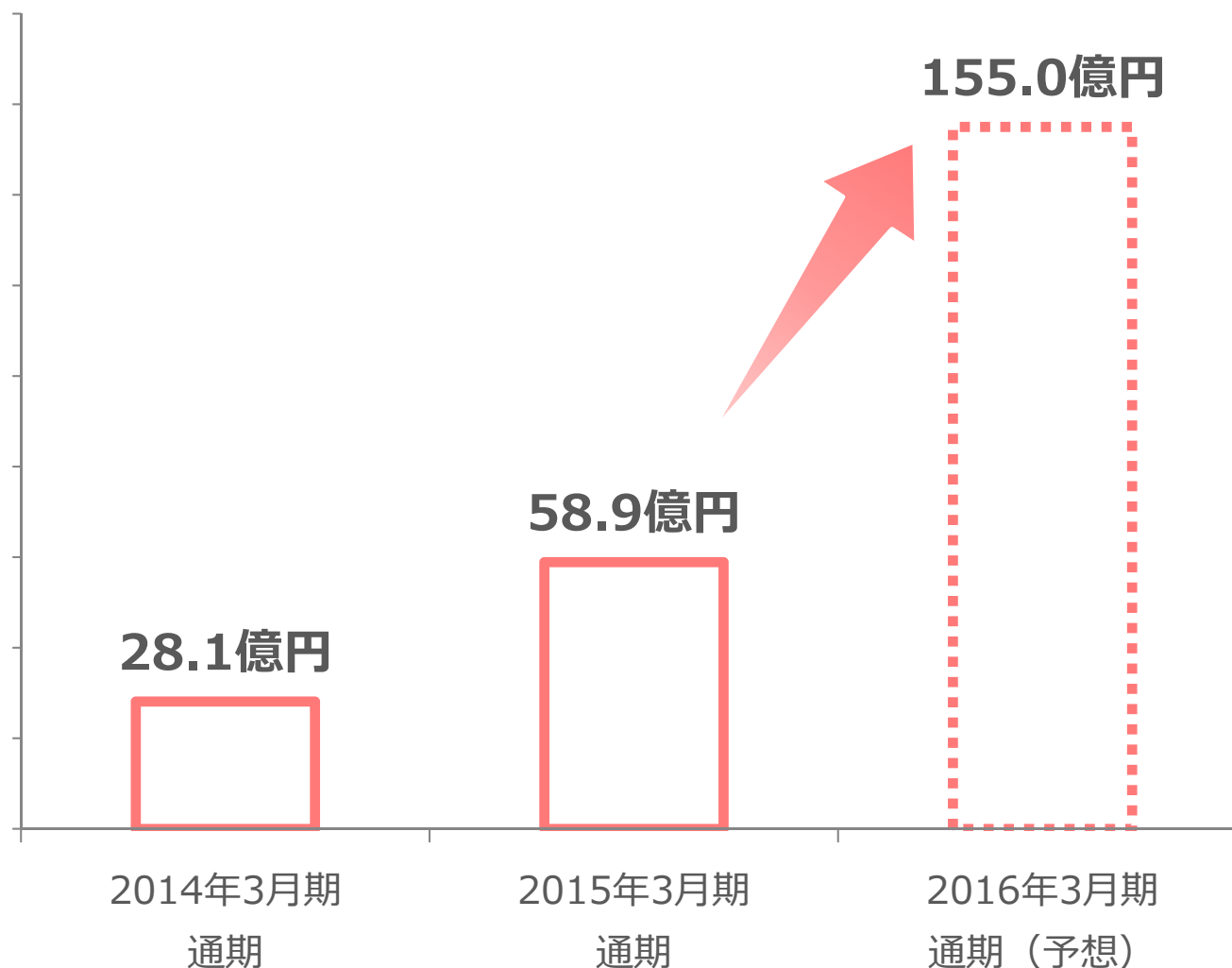
□株主還元 配当

2015年3月期の1株当たり配当金額は20円
2016年3月期も同額の配当を予定しております。



□2016年3月期 新契約年換算保険料 予想

新契約年換算保険料は前年比263%を見込んでおります



前期比
263%
(+96.1億円)

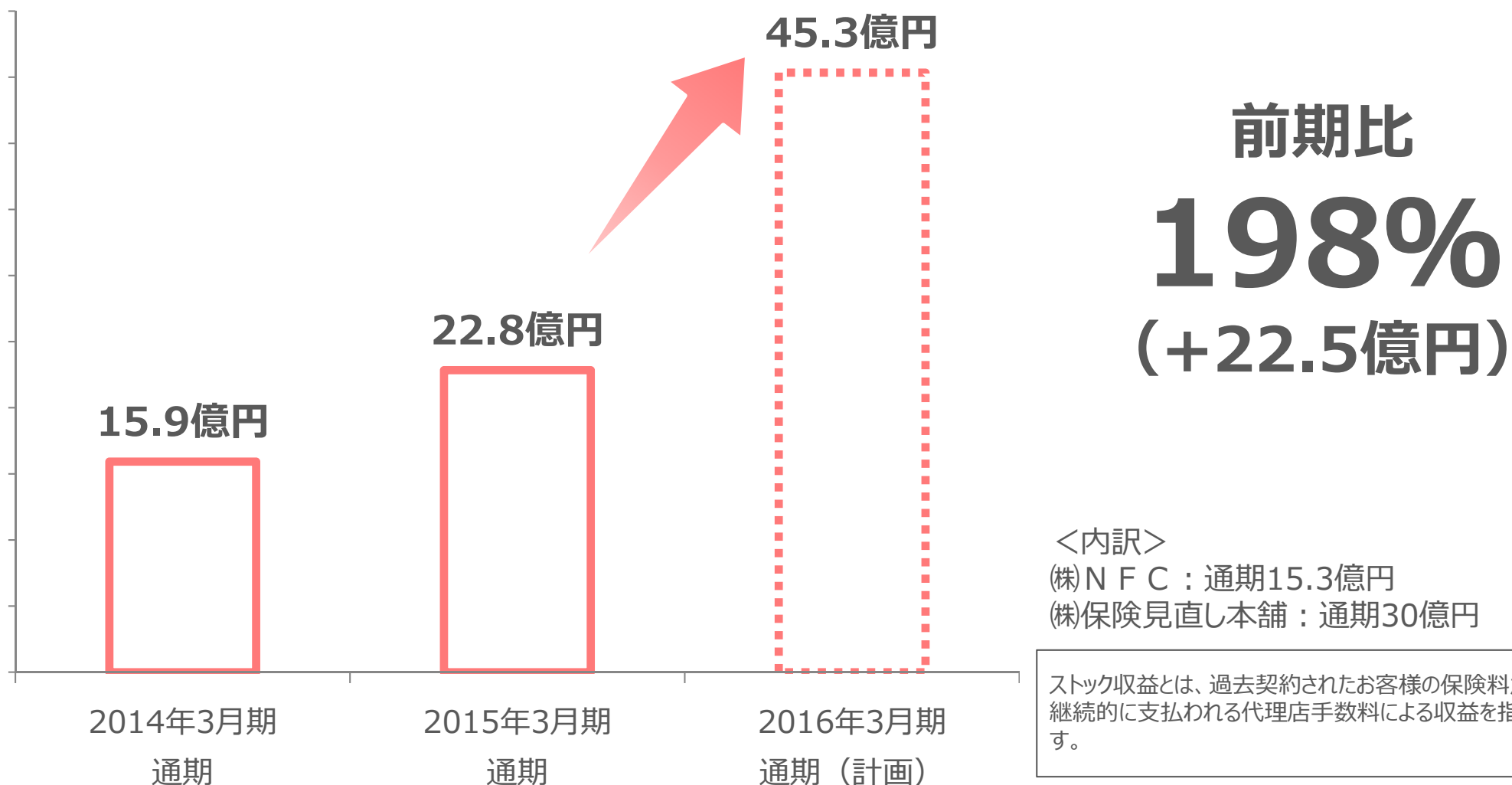
<内訳>

(株)N F C : 通期35億円

(株)保険見直し本舗 : 通期120億円

□2016年3月期 ストック収益 予想

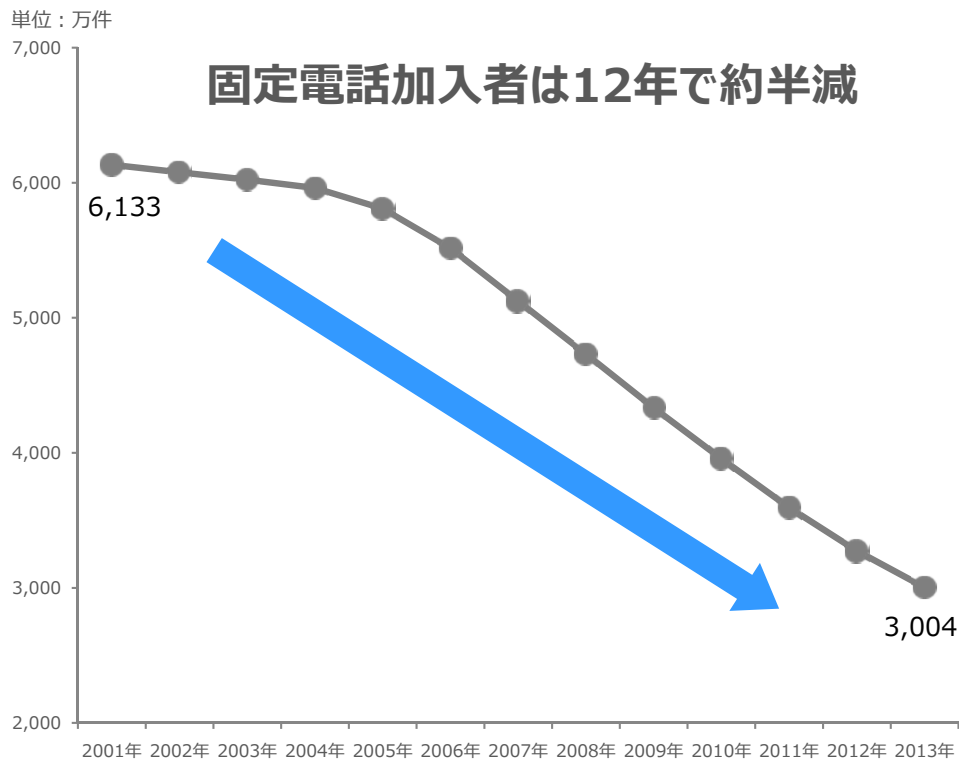
新契約年換算保険料の増加により、
ストック収益は前年比198%を見込んでおります



參考資料

□当社を取り巻く環境

▶固定電話加入者数



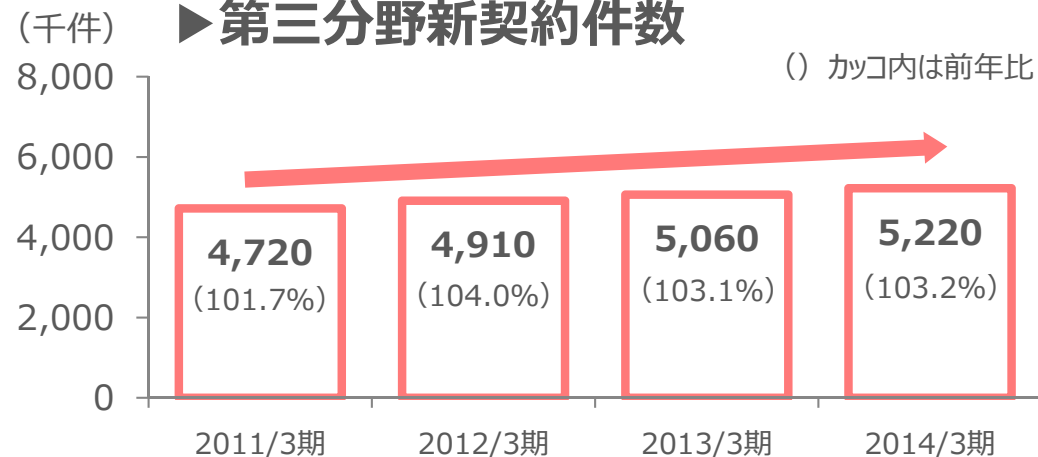
出所：総務省「情報通信統計データベース」

固定電話加入者は今後も減少が見込まれ、架電リストの確保が経営課題となっています。

▶第一分野新契約件数



▶第三分野新契約件数



出所：一般社団法人生命保険協会「生命保険事業概況より」

生命保険マーケットの第一分野は横ばい、第三分野は年3%程度の成長持続

□グループ資産の活用による販売活動を実施

▶グループ情報資産の活用



光通信グループ及びウェブクルーグループの高付加価値データを活用することで高効率の販売活動を実施

▶全方位チャネルの構築

WEB



損害保険見直し本舗

保険ショップ



保険見直し本舗

訪問販売



newton financial consulting

保険見直し本舗

テレマーケティング



newton financial consulting

お客様のライフスタイルに合わせ、全方位型チャネルによる若年層から高齢層まで幅広く保険のご案内を行ってまいります。

□規制強化と当社の取り組みについて

2015年2月18日に金融庁は平成26年改正保険業法（2年以内施行）に係る政府令・監督指針案を公表

<改正のポイント>

■ 保険代理店はその規模、特性に応じた態勢整備義務を負う

今後のパブリックコメントの回答を含め規定に則った態勢整備を実施

■ 電話勧誘に関する規定が初めて監督指針へ記載（必須6項目の規定）

- (1) 保険募集人に対して、適切な教育・管理・指導を行うこと、その際の取り組みとして以下の措置を含めた取り組みを行うこと
- (2) 説明すべき内容を定めたトークスクリプト等を整備のうえ、徹底していること
- (3) 顧客から、今後の電話を拒否する旨の意向があった場合、今後の電話を行わないよう徹底していること
- (4) 通話内容を記録・保存していること
- (5) 苦情等の原因分析及び再発防止策を策定及び周知を行っていること
- (6) 保険募集等を行った者以外の者による通話内容の確認、及びその結果を踏まえた対応を行っていること

態勢整備
済み

■ 大規模代理店の規定化

定義：年商10億円以上、または乗合生命保険会社の数が15社以上
規則：施行規則に定められる事業報告書を毎年、管轄財務局に提出

■ 募集関連行為従事者の委託先管理責任

■ 顧客の意向把握と確認

■ 比較推奨を行う代理店は、比較推奨理由を顧客に説明する義務を負う

□本資料に関するご注意

免責事項

本資料に記載の内容は、過去及び現在の事実に関するものを除き、当社が現時点で入手可能な情報及び仮説に基づいて判断されたものであり、当該仮説や判断に含まれる不確定要素や、将来の経済環境の変化等により影響を受ける可能性があり、結果として当社の将来の業績と異なる可能性があります。

なお、本資料における将来情報に関する記述は上記のとおり本資料の日付（またはそこに別途明記された日付）時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

また、本資料に記載されている当社以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

インサイダー取引に関するご注意

企業から直接、未公開の重要事実の伝達を受けた投資家（第一次情報受領者）は、当該情報が「公表」される前に株式売買等を行うことが禁じられています（金融商品取引法166条）。

同法施行令第30条等の定めにより、二つ以上の報道機関に対して企業が当該情報を公開してから12時間が経過した時点、または金融証券取引所に通知しかつ内閣府令で定める電磁的方法（TDnetの適時開示情報閲覧サービスおよびEDINET公開WEBサイト）により掲載された時点を以って「公表」されたものとみなされます。

《弊社お問い合わせ先》

(株)ニュートン・フィナンシャル・コンサルティング IR室 TEL : 03-6233-0352