

2024年9月期
業績説明資料
(2023年10月～2024年9月)

株式会社アドバンスクリエイト
2025年2月28日



証券コード:8798

目次

- 01. 過年度決算訂正について
- 02. 2024年9月期 決算概要
- 03. 主要KPI
- 04. 2025年9月期通期予想
- 05. アドバンスクリエイトとは
- 06. 事業戦略
- 07. サステナビリティ経営
- 08. appendix

01. 過年度決算訂正について

過年度決算訂正について

当社は、保険代理店事業における代理店手数料売上の計上方法として、将来受け取る代理店手数料の金額を見積り、その割引現在価値合計額を売上として計上する方法（以下「PV計算」といい、PV計算により計上された売上を「PV売上」という。）につきまして、当社の会計監査人である桜橋監査法人より、PV計算の結果の一部について実態との乖離が見られるため、見積りの再検証が必要であるとの指摘を受けました。

当社は、監査法人からの指摘を受けて、事実関係の調査のための社外の独立した第三者である弁護士及び社外監査役から構成される調査委員会を組成し、当該調査委員会において調査した結果、手数料計算システムにおいて発生していた想定外のエラーに対して適切な対応が行われておらず、PV売上の金額算出のプロセスが精緻ではなかったことが判明いたしました。

なお、PV計算の結果と実態の乖離については意図的なものではなく、当時の経営陣等から担当者に対して、実態のない売上や一定額以上の売上を計上するような指示、ないし圧力がかかっていた事実や、当時の経営陣等がPV売上額が不適切となっていたことを認識していた事実は認められませんでした。

本事案を受け、当社はPV計算の実態との乖離額の算定作業を行っておりましたが、この乖離についての影響は単年度のみならず過年度にも及ぶことから、2024年9月期決算発表の延期及び過年度決算の訂正を行いました。

訂正による過年度業績への影響額

(単位：百万円)

期間	項目	連結			
		訂正前 (A)	訂正後 (B)	影響額 (B-A)	増減率 (%)
2020年9月期	売上高	10,510	9,092	▲1,417	▲13.5
	営業損益	1,184	▲215	▲1,399	—
	経常損益	1,095	▲304	▲1,399	—
	親会社株主に帰属する当期純損益	700	▲1,608	▲2,309	—
	総資産	10,312	8,683	▲1,629	▲15.8
	純資産	5,610	3,043	▲2,566	▲45.7
2021年9月期	売上高	11,019	9,446	▲1,573	▲14.3
	営業損益	2,041	890	▲1,150	▲56.4
	経常損益	1,925	775	▲1,150	▲59.8
	親会社株主に帰属する当期純損益	1,295	113	▲1,181	▲91.2
	総資産	11,808	10,318	▲1,489	▲12.6
	純資産	6,723	2,974	▲3,748	▲55.8

訂正による過年度業績への影響額

(単位：百万円)

期間	項目	連結			
		訂正前 (A)	訂正後 (B)	影響額 (B-A)	増減率 (%)
2022年9月期	売上高	11,860	9,463	▲2,396	▲20.2
	営業損益	2,061	94	▲1,966	▲95.4
	経常損益	2,015	48	▲1,966	▲97.6
	親会社株主に帰属する当期純損益	1,312	▲1,249	▲2,561	—
	総資産	12,491	10,450	▲2,040	▲16.3
	純資産	7,145	835	▲6,309	▲88.3
2023年9月期	売上高	10,163	10,374	210	2.1
	営業損益	▲2,020	▲1,302	717	—
	経常損益	▲2,190	▲1,472	717	—
	親会社株主に帰属する当期純損益	▲1,769	▲2,433	▲663	—
	総資産	10,512	8,479	▲2,032	▲19.3
	純資産	4,643	▲2,329	▲6,973	—

再発防止策の策定について

当社は、2024年10月8日付「調査委員会の調査報告書に関するお知らせと再発防止の取り組みについて」、2024年10月30日付「2024年9月期決算発表の延期及び過年度決算訂正に関するお知らせ」及び2025年1月10日付「調査委員会の追加調査報告書に関するお知らせ」にてお知らせいたしましたとおり、調査委員会から調査報告書及び追加調査報告書(以下「調査報告書等」という。)を受領いたしました。

調査報告書等では、PV 計算の誤謬の発生原因の分析に加え、内部統制上の要改善事項、及び再発防止・業務改善策を指摘及び提言されております。

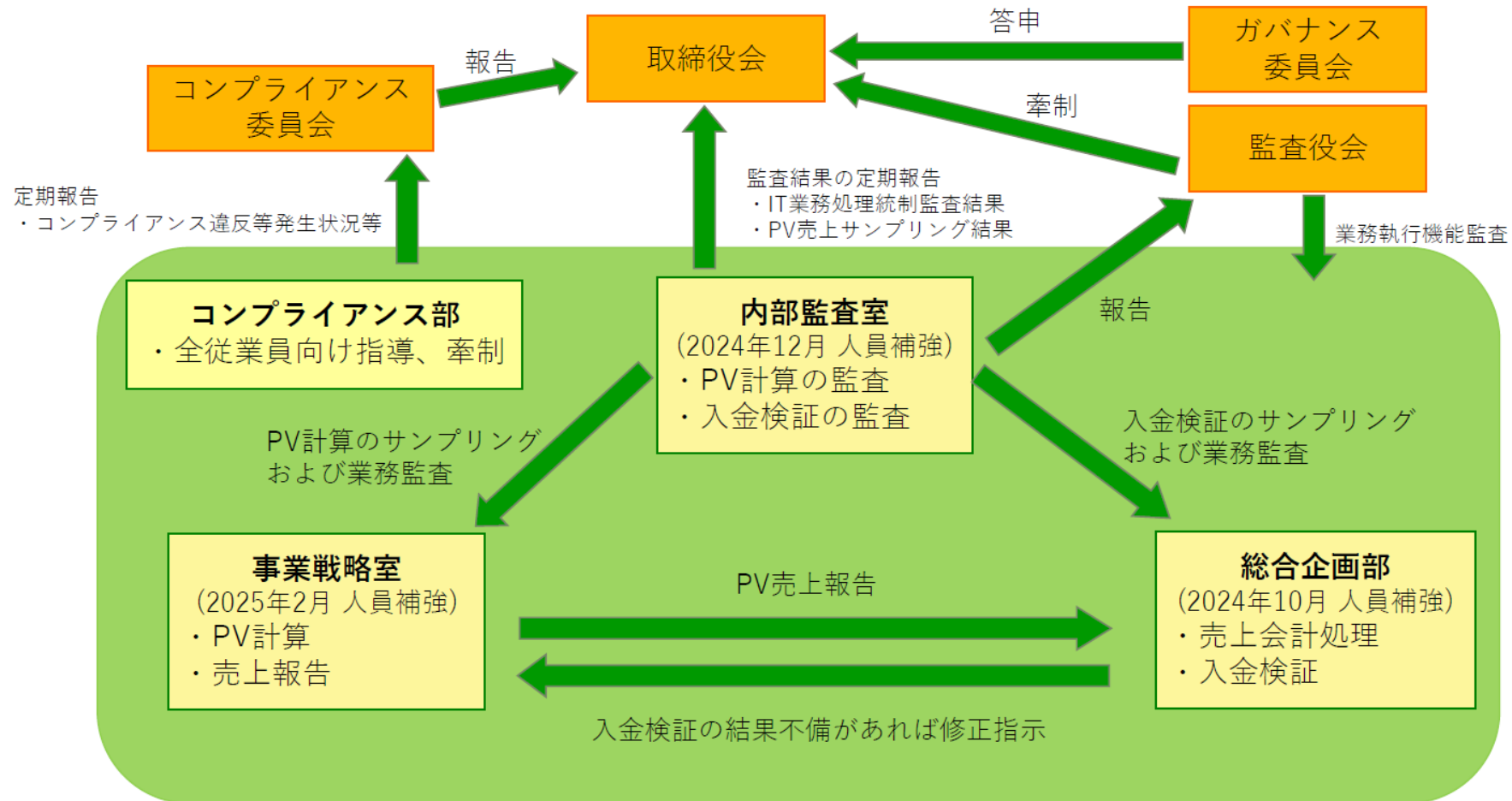
当社は、調査報告書等において指摘された事項及び再発防止・業務改善策の提言を真摯に受け止め、当社の内部統制上の要改善事項をあらためて認識し、内部統制の強化を当社の最重要課題と位置づけ、再発防止策を策定し2025年2月21日付「再発防止策の策定と取り組みに関するお知らせ」にて公表いたしました。

当社は、これらの再発防止策を、内部統制及びコンプライアンス強化の最重要事項と位置づけ、全社を挙げて取り組み、株主をはじめ投資家の皆様、関係者の皆様からの信頼回復に努め、会社の持続的成長を通じて保険業界の発展に貢献してまいります。

「再発防止策と取り組みに関するお知らせ」は[こちら](#)からご確認いただけます。

再発防止策実施体制

<再発防止策実施体制>



02. 2024年9月期 決算概要

— 連結業績 —

2024年9月期はアポイント獲得数が減少し、特に協業での実績が伸び悩んだことで減収一方、コールセンターのコスト削減による人件費及び間接費の減少等により損失は縮小

売上高

7,856百万円となり、前期比2,517百万円の減収

営業損益

▲711百万円となり、前期比591百万円の改善

経常損益

▲808百万円となり、前期比664百万円の改善

当期純損益

▲2,250百万円となり、前期比182百万円の改善

2024年9月期 損益計算書（連結）

(単位:百万円)	2023年9月期	構成比(%)	2024年9月期	構成比(%)	前年比 増減率(%)
売上高	10,374	100.0	7,856	100.0	▲ 24.3
保険代理店事業(生保)	7,104	68.5	5,134	65.4	▲ 27.7
保険代理店事業(損保)	767	7.4	535	6.8	▲ 30.2
A S P事業	258	2.5	299	3.8	15.5
メディア事業	2,202	21.2	1,231	15.7	▲ 44.1
メディアレップ事業	1,283	12.4	694	8.8	▲ 45.9
再保険事業	1,110	10.7	1,130	14.4	1.8
連結修正	▲ 2,352	▲ 22.7	▲ 1,169	▲ 14.9	—
売上原価(変動費)	3,964	38.2	2,074	26.4	▲ 47.7
売上総利益	6,409	61.8	5,782	73.6	▲ 9.8
営業費用(固定費)	7,712	74.3	6,494	82.7	▲ 15.8
営業損益	▲ 1,302	▲ 12.6	▲ 711	▲ 9.1	—
保険代理店事業	▲ 1,822	▲ 17.6	▲ 1,194	▲ 15.2	—
A S P事業	94	0.9	115	1.5	21.4
メディア事業	466	4.5	251	3.2	▲ 46.0
メディアレップ事業	77	0.7	▲ 30	▲ 0.4	—
再保険事業	▲ 121	▲ 1.2	107	1.4	—
連結修正	2	0.0	39	0.5	1,562.9
経常損益	▲ 1,472	▲ 14.2	▲ 808	▲ 10.3	—
当期純損益	▲ 2,433	▲ 23.5	▲ 2,250	▲ 28.6	—
一株当たり当期純損益(円)	▲ 111.14		▲ 102.26		

(保険代理店事業)

コールセンター部門の再構築を進めるうえでの過渡期にあたり、アポイント獲得数が減少し新規保険面談数に影響(減少)が出たことで、特に協業での実績が伸び悩んだこと、それに伴う新規契約から計算されるPV額が減少したこと等により減収となりました。

(ASP事業)

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

(メディア事業)

保険選びサイト「保険市場(ほけんいちば)」への広告出稿が低調に推移したことにより、減収減益となりました。

(メディアレップ事業)

前年に比べ受注が伸び悩んだことにより、減収減益となりました。

(再保険事業)

売上高が引き続き堅調に推移したことと、新型コロナウイルス感染症の分類移行に伴い再保険金支払いが一巡したことにより、増収増益となりました。

※2023年9月期の実績値は過年度訂正を反映させた数値を記載しております。

2024年9月期 貸借対照表（連結）

（単位：百万円）	2023年9月期末	2024年9月期末	増減
流動資産	6,059	5,596	▲ 462
現預金	1,238	994	▲ 243
売掛金	1,224	2,158	933
未収入金	588	279	▲ 308
その他	3,007	2,164	▲ 843
固定資産	2,414	1,248	▲ 1,165
有形固定資産	2	1	▲ 0
無形固定資産	172	115	▲ 57
投資その他の資産	2,238	1,131	▲ 1,107
繰延資産	6	14	8
資産合計	8,479	6,860	▲ 1,619

※2023年9月期の実績値は過年度訂正を反映させた数値を記載しております。

【資産】

資産合計は、前連結会計年度末に比べ1,619百万円減少し6,860百万円となりました。流動資産は、前期末比462百万円減少しましたが、これは主に、未収法人税等の減少409百万円等によるものです。固定資産は、前連結会計年度末比1,165百万円減少しましたが、これは主に、長期前払費用の減少567百万円及び保険積立金の減少318百万円等によるものです。

【負債及び純資産】

負債合計は、前連結会計年度末に比べ1,024百万円増加し11,833百万円となりました。流動負債は、前連結会計年度末比3,360百万円減少しましたが、これは主に、債権流動化に係る調整勘定が4,490百万円減少した一方で、短期借入金が増加した1,817百万円増加したこと等によるものです。固定負債は、前連結会計年度末比4,384百万円増加しましたが、これは主に、債権流動化に係る調整勘定4,348百万円を固定負債に計上したこと等によるものです。純資産合計は、前連結会計年度末に比べ2,643百万円減少し△4,973百万円となりました。これは主に、新株予約権の行使による新株発行により資本金及び資本剰余金が357百万円増加した一方で、親会社株主に帰属する当期純損失2,250百万円の計上及び剰余金の配当による減少789百万円等によるものです。

（単位：百万円）	2023年9月期末	2024年9月期末	増減
流動負債	8,816	5,456	▲ 3,360
短期有利子負債	900	2,717	1,817
流動化負債	4,932	441	▲ 4,490
その他	2,984	2,296	▲ 687
固定負債	1,992	6,377	4,384
長期有利子負債	205	164	▲ 41
流動化負債(1年超)	—	4,348	4,348
その他	1,786	1,864	77
負債合計	10,809	11,833	1,024
資本金	3,158	3,337	178
資本剰余金	585	460	▲ 124
利益剰余金	▲ 5,624	▲ 8,360	▲ 2,736
自己株式	▲ 505	▲ 423	82
その他	55	12	▲ 43
純資産合計	▲ 2,329	▲ 4,973	▲ 2,643
負債及び純資産合計	8,479	6,860	▲ 1,619

2024年9月期 キャッシュ・フロー計算書（連結）

（単位：百万円）		2023年9月期	2024年9月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー		▲ 206	▲ 1,674	▲ 1,467
	税金等調整前当期純損失	▲ 2,252	▲ 2,238	14
	減価償却費	68	81	13
	売上債権の増減額	523	▲ 933	▲ 1,456
	その他	2,217	1,115	▲ 1,101
	小計	555	▲ 1,974	▲ 2,530
	税金支払額等	▲ 762	▲ 130	632
	税金還付額	—	429	429
投資活動によるキャッシュ・フロー		▲ 668	▲ 117	551
財務活動によるキャッシュ・フロー		▲ 217	1,512	1,729
	有利子負債に係る収支	849	1,776	926
	配当金の支払額	▲ 789	▲ 791	▲ 1
	その他	▲ 277	527	804
現金及び現金同等物に係る換算差額		14	29	14
現金及び現金同等物の増減額		▲ 1,078	▲ 250	828
現金及び現金同等物の期首残高		2,270	1,191	
現金及び現金同等物の期末残高		1,191	941	▲ 250

【営業活動によるキャッシュフロー】

営業活動の結果使用した資金は、税金等調整前当期純損失（△）△2,238百万円、減価償却費81百万円、減損損失1,373百万円、売上債権の増減額△933百万円、未収入金の増減額308百万円及び法人税等の支払額100百万円及び還付額429百万円等により、1,674百万円の支出となりました。

【投資活動によるキャッシュフロー】

投資活動の結果使用した資金は、無形固定資産の取得による支出619百万円及び保険積立金の解約による収入310百万円等により、117百万円の支出となりました。

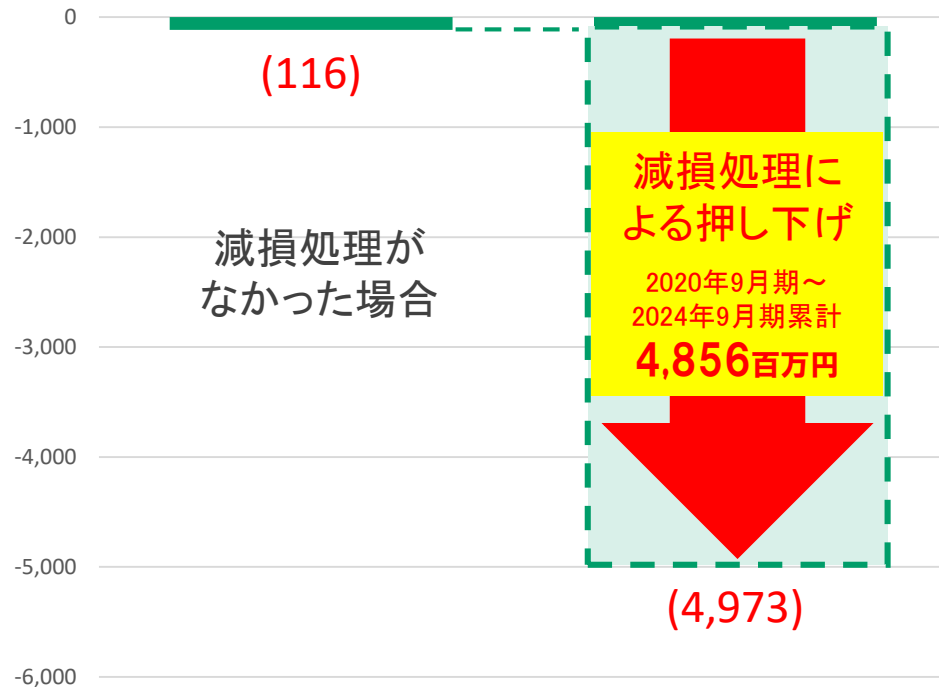
【財務活動によるキャッシュフロー】

財務活動の結果獲得した資金は、短期借入れによる収入1,817百万円、社債の償還による支出250百万円及び配当金の支払額791百万円等により、1,512百万円の収入となりました。

※2023年9月期の実績値は過年度訂正を反映させた数値を記載しております。

2024年9月期の債務超過要因

連結純資産 (単位：百万円)



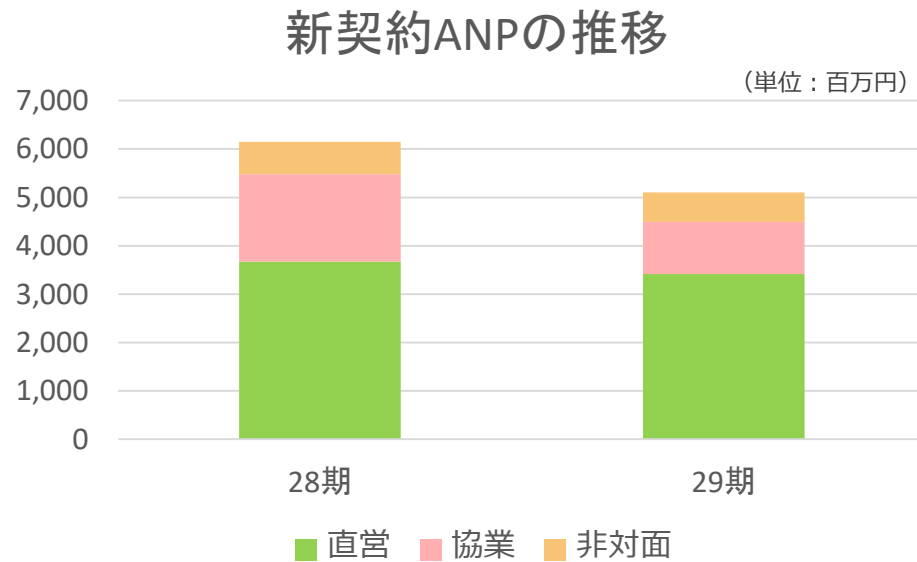
固定資産の減損処理

当社は2019年9月期より新会計基準を適用し、保険契約ごとの残存有効契約期間の将来手数料収入を、解約率や無リスク利子率等で割り引いて、現在価値(PV)を算定し、売上として計上しております。しかし、当連結会計年度におきまして、当社の会計監査人である桜橋監査法人より、PV計算の結果の一部について実態との乖離が見られるとの指摘を受け、この乖離を過年度決算の訂正を行うことで是正することといたしました。これにより、当期に計上済の売上高について期首に遡って修正を行い、併せて固定資産の減損処理を行ったことが、債務超過の大きな要因となりました。また、上記に伴い、繰延税金資産の取り崩しを行ったことも債務超過の一因となっております。

2024年9月期の減収要因

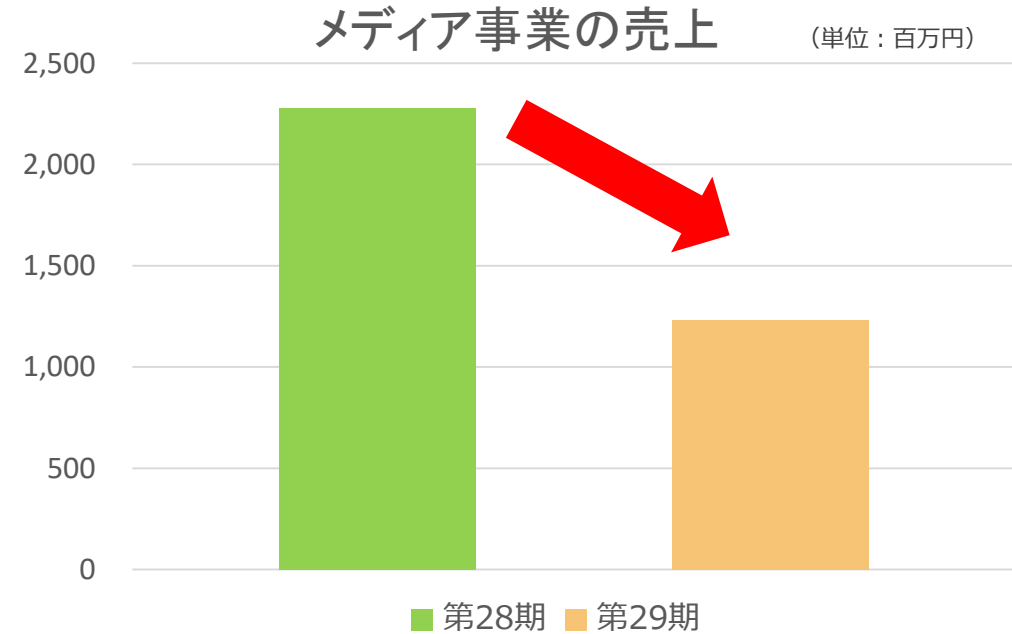
・新契約ANPの減少

コールセンター部門の再構築を進めるうえでの過渡期にあたり、アポ獲得数が減少し新規保険面談数に影響(減少)が出たことで、特に協業での実績が伸び悩んだこと、それに伴う新規契約から計算されるPV額が減少したこと等により減収となりました。



・メディア収益の減少

保険選びサイト「保険市場」への広告出稿が低調に推移したことにより、減収となりました。



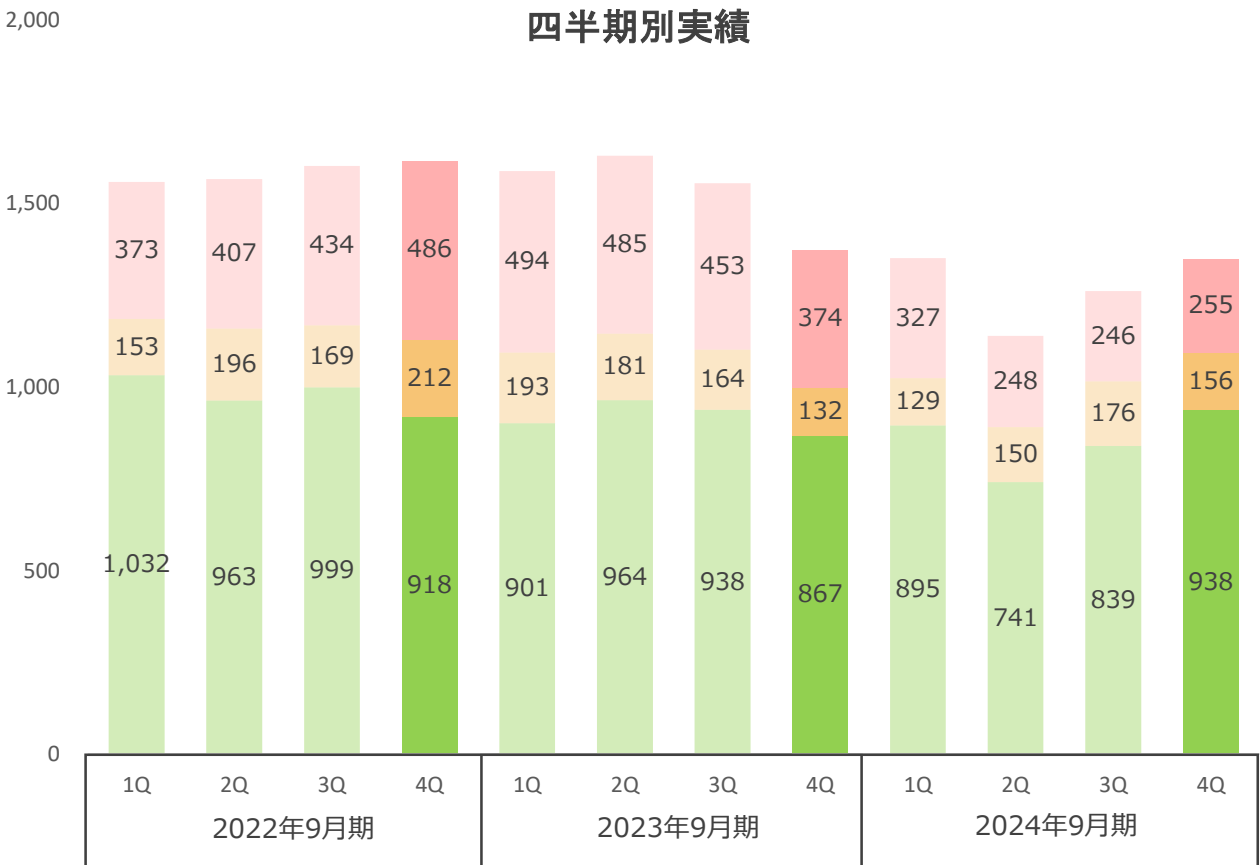
03. 主要KPI

チャネル別申込ANP

(単位：百万円)

四半期別実績

期間累計実績

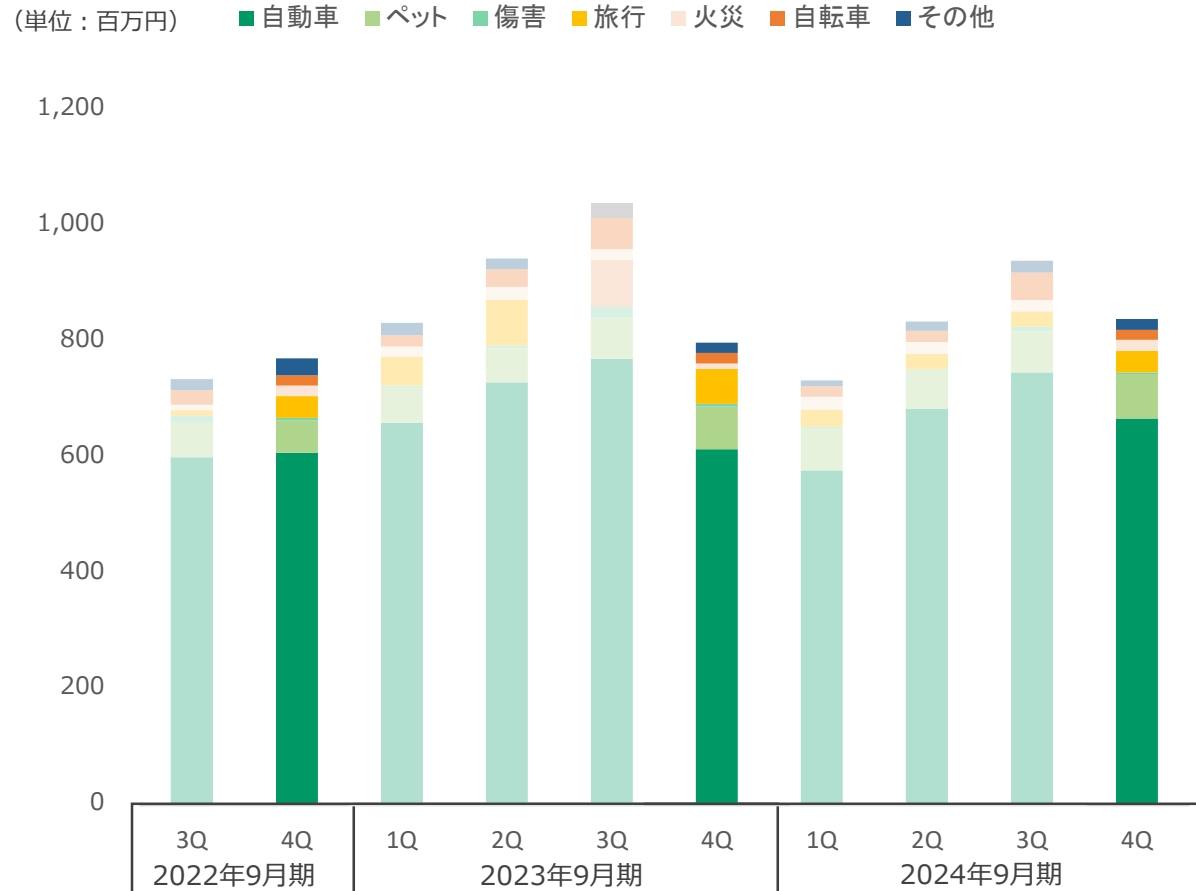


	2023年9月期	2024年9月期	前年比
協業	1,807	1,077	▲ 40.4%
非対面販売	672	613	▲ 8.8%
対面販売	3,671	3,414	▲ 7.0%
合計	6,151	5,105	▲ 17.0%

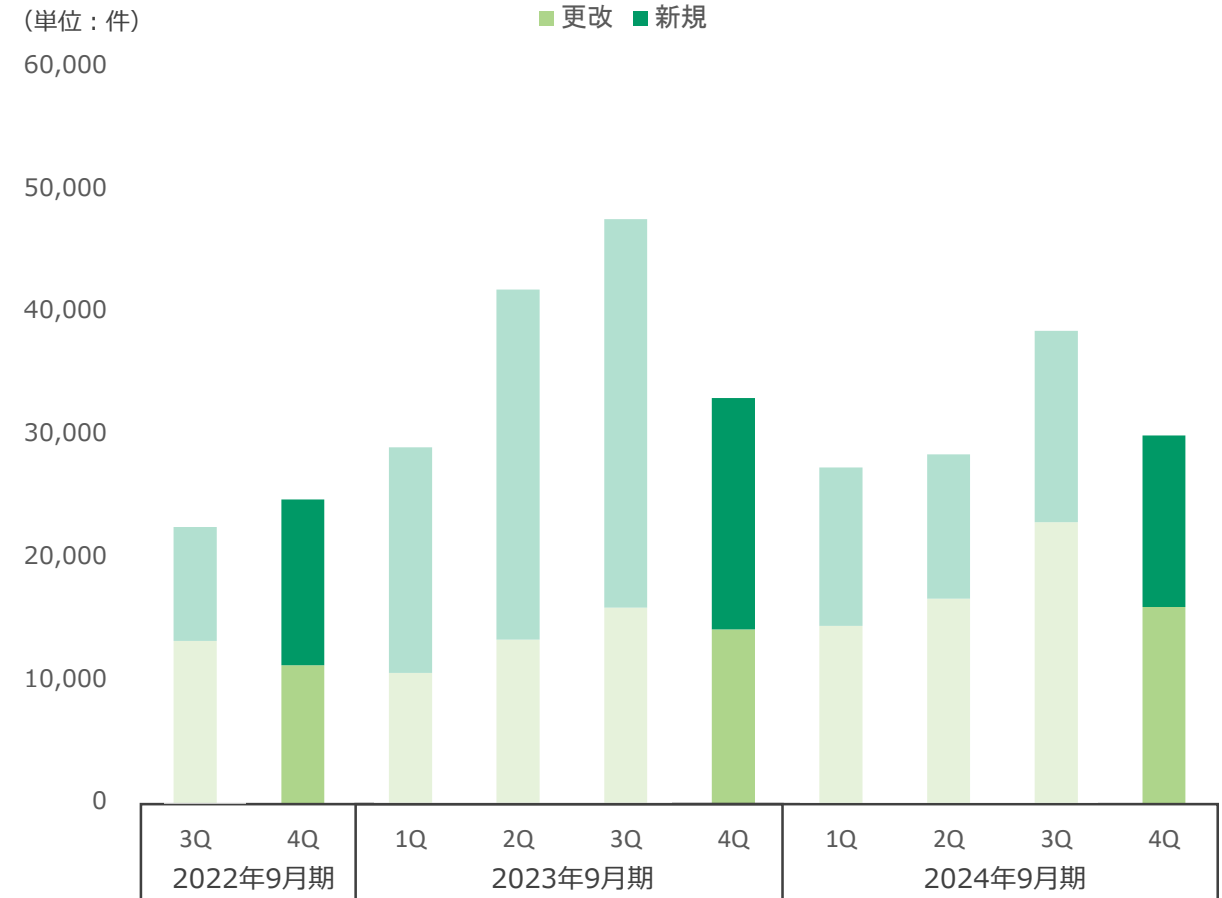
※ANPとは新契約年換算保険料の意味で、月払い保険料5,000円の場合、ANPは60,000円となります。
 ※直近四半期については速報値ベースで記載しております。
 ※2024年9月期3Qより、非対面販売ANPは生保のみを対象としており、過去数値についても塗り替えております。

損害保険の状況

収入保険料(新規・更改含む)



契約件数



再保険事業の状況

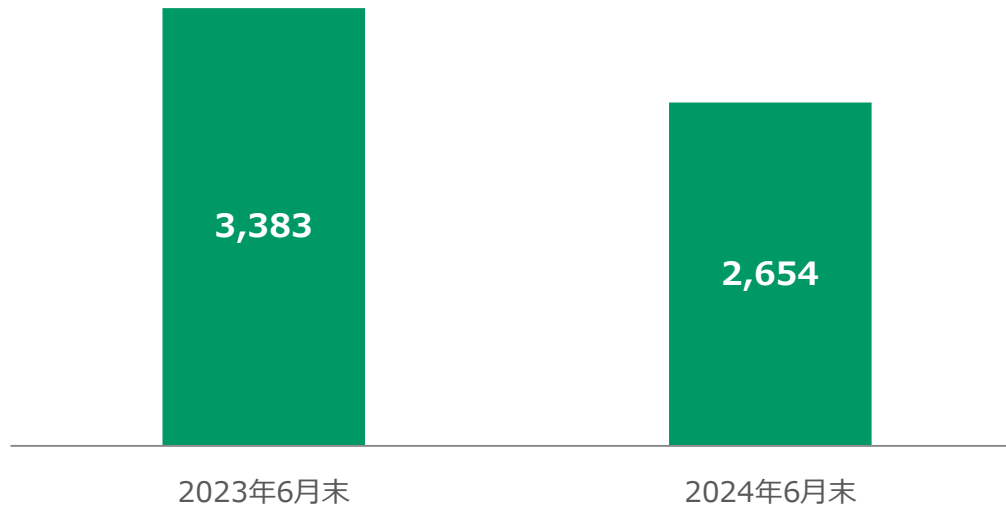
Advance Create Reinsurance Inc.

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さまとの関係強化。
- ▶ 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。

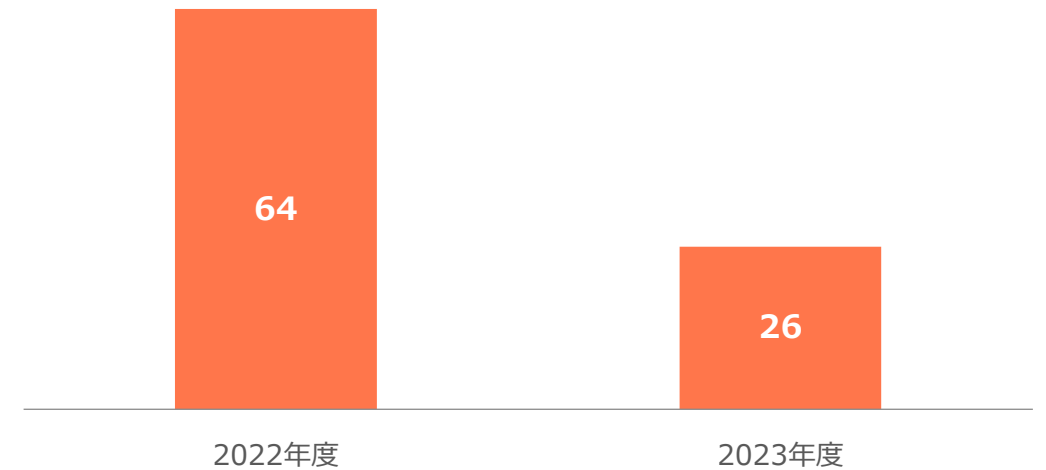
(単位：百万円)

EEV(再保険事業収益現在価値)

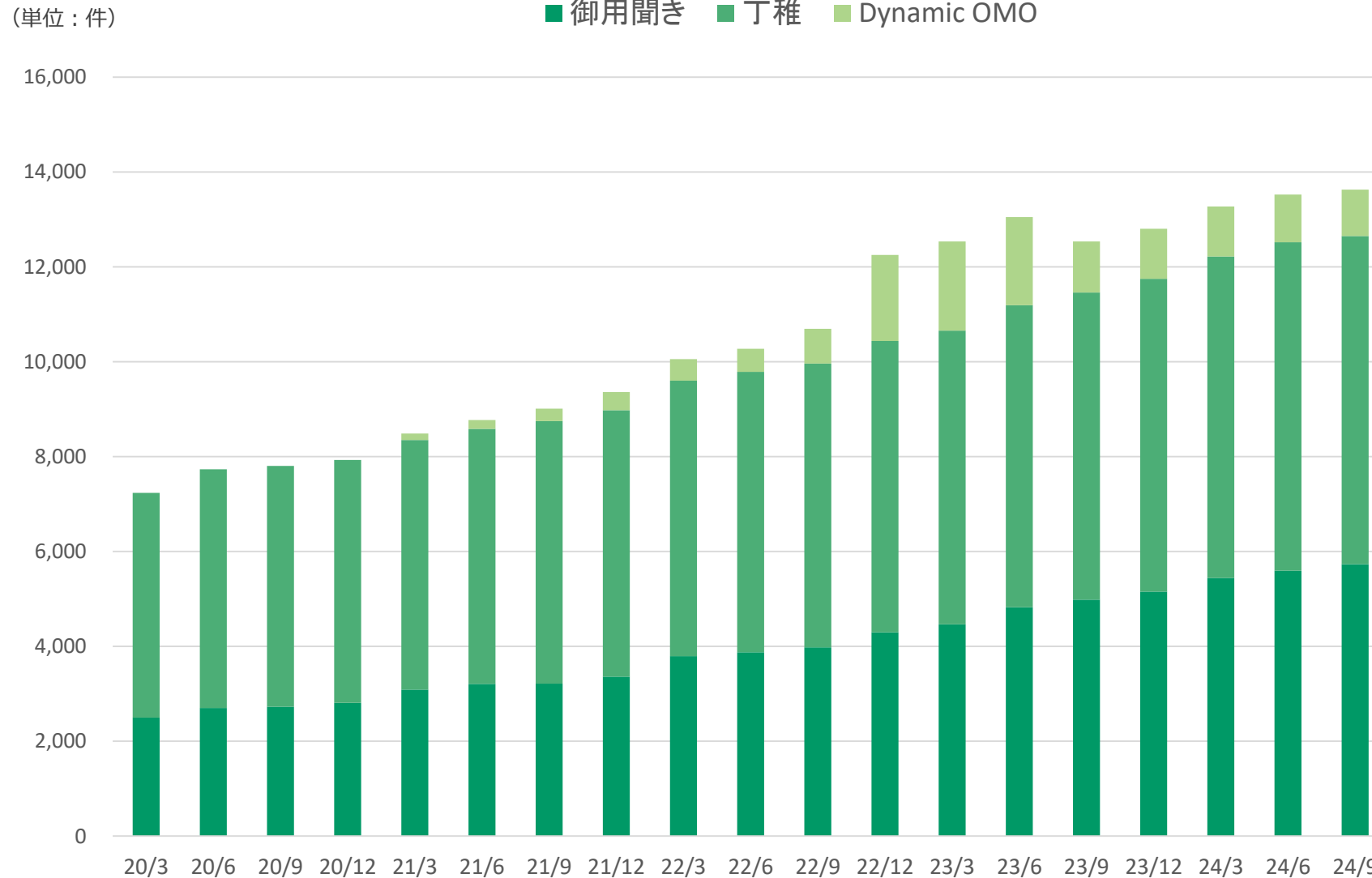


＜再保険引受保険会社＞
 2024年9月末現在 全9社
 生命保険会社：6社
 損害保険会社：2社
 少額短期保険会社：1社

新契約価値



Advance Create Cloud Platform ID 数



アバター導入実績

全**8**社

生命保険会社：4社

損害保険会社：2社

その他：2社

Dynamic OMO導入実績

全**65**社

生命保険会社：6社

損害保険会社：2社

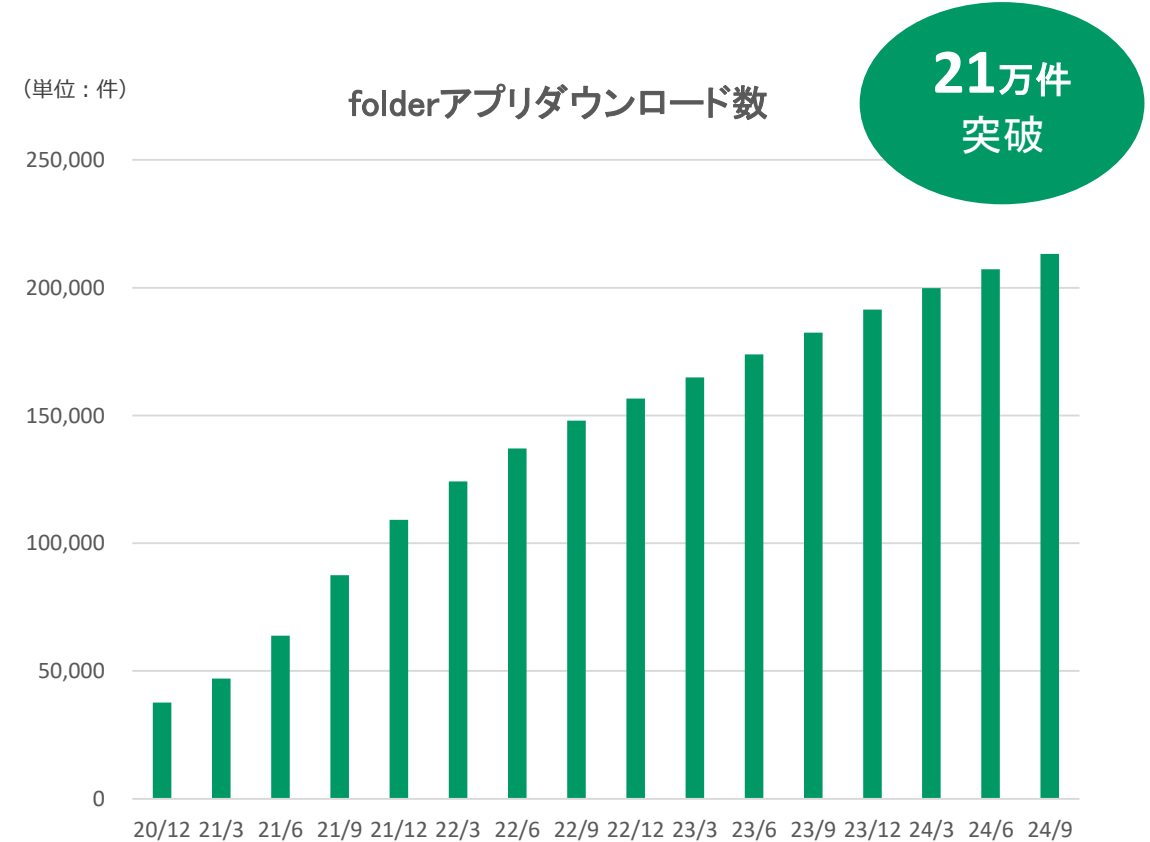
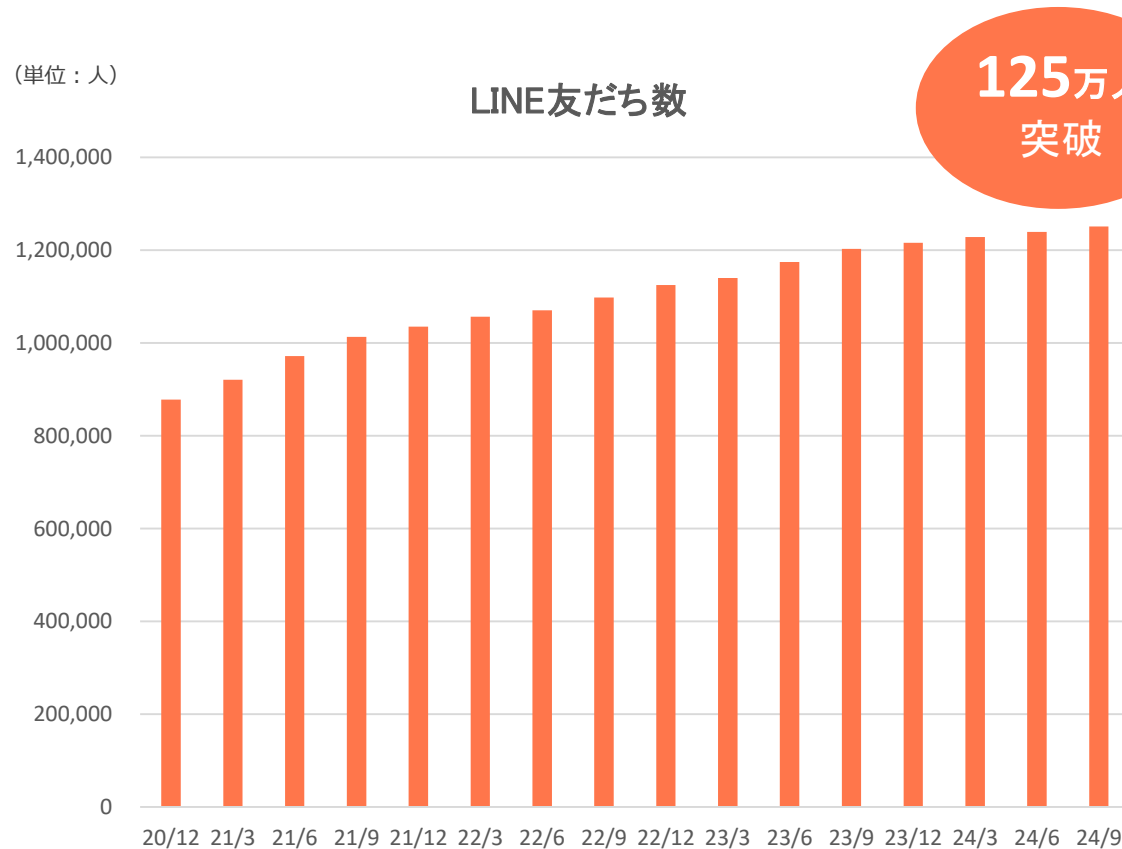
少額短期保険会社：2社

その他：55社

※2024年9月30日 現在

テキストを活用したプロモーション

- LINEから相談予約や、チャットで手軽に相談をすることが可能。
- 当社開発の「folder」アプリは、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を目指す。



※2024年9月30日 現在

04. 2025年9月期通期予想

(単位:百万円)

連結	2021年9月期 通期実績	2022年9月期 通期実績	2023年9月期 通期実績	2024年9月期 通期実績	2025年9月期 通期予想	対前期 増減率
売上高	9,446	9,463	10,374	7,856	-	-
営業損益	890	94	▲1,302	▲711	-	-
経常損益	775	48	▲1,472	▲808	-	-
当期純損益	113	▲1,249	▲2,433	▲2,250	-	-
ROE	3.8%	-	-	-	-	-
売上高経常利益率	8.2%	0.50%	▲14.1%	▲10.3%	-	-
配当性向	573.9%	-	-	-	-	-
自己資本比率	28.8%	8.0%	▲27.5%	▲72.7%	-	-
PBR(決算期末時点)	7.8倍	25.3倍	-	-	-	-

※過年度の実績値は過年度訂正を反映した数値を記載しております。
※現在精査中のため、2025年9月期予想の記載を省いております。

● 株主還元 ～2024年9月期実績～ ●

■ 2024年9月期における期末配当は、無配とさせていただきます。

※詳細につきましては、2024年9月18日開示の「配当予想の修正(無配)に関するお知らせ」をご参照ください。

■ 2024年9月期における株主優待は、下記の内容で実施しております。※100株以上

- ・ 大丸・松坂屋フリーチョイスギフト ロビン (Webカタログ) 4,180円(税込)
- ・ 「アドバンスクリエイティブ 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)

※2025年9月期の優待の内容は検討中です。

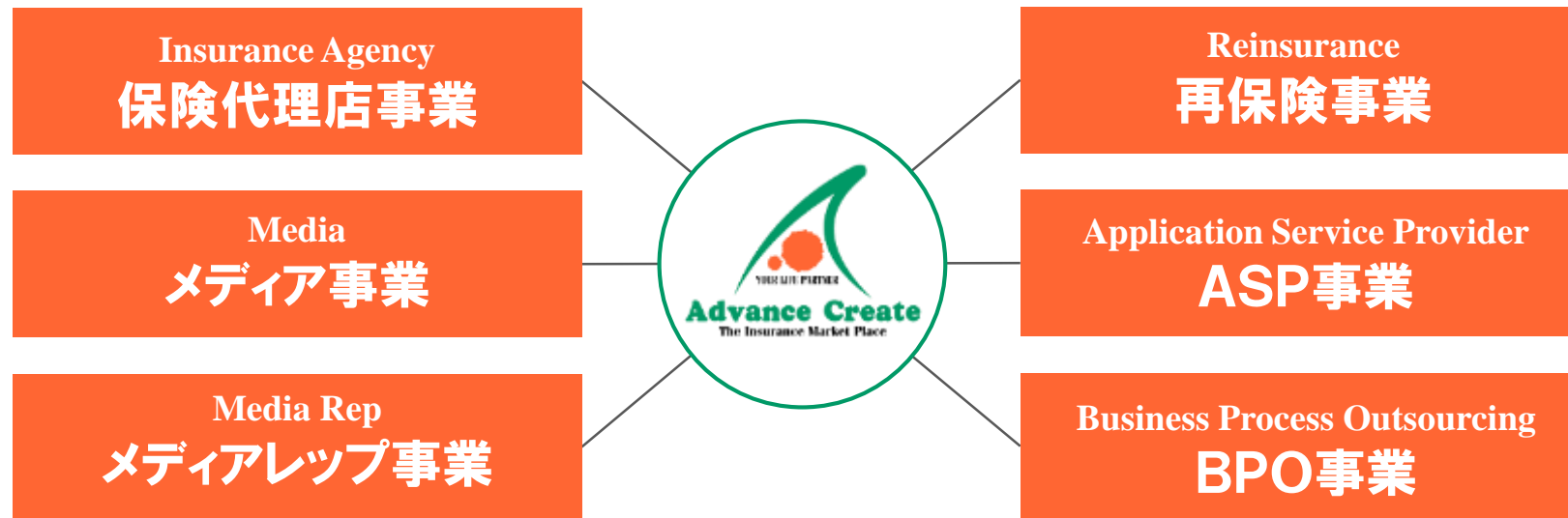
目標とする経営指標

	目標値	2024年9月期 実績	2025年9月期 予想
ROE	20%以上	—	—
売上高経常利益率	20%以上	▲10.3%	—
配当性向	50%以上	—	—
自己資本比率	80%以上	▲72.7%	—

※現在精査中のため、2025年9月期予想の記載を省いております。

05. 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。

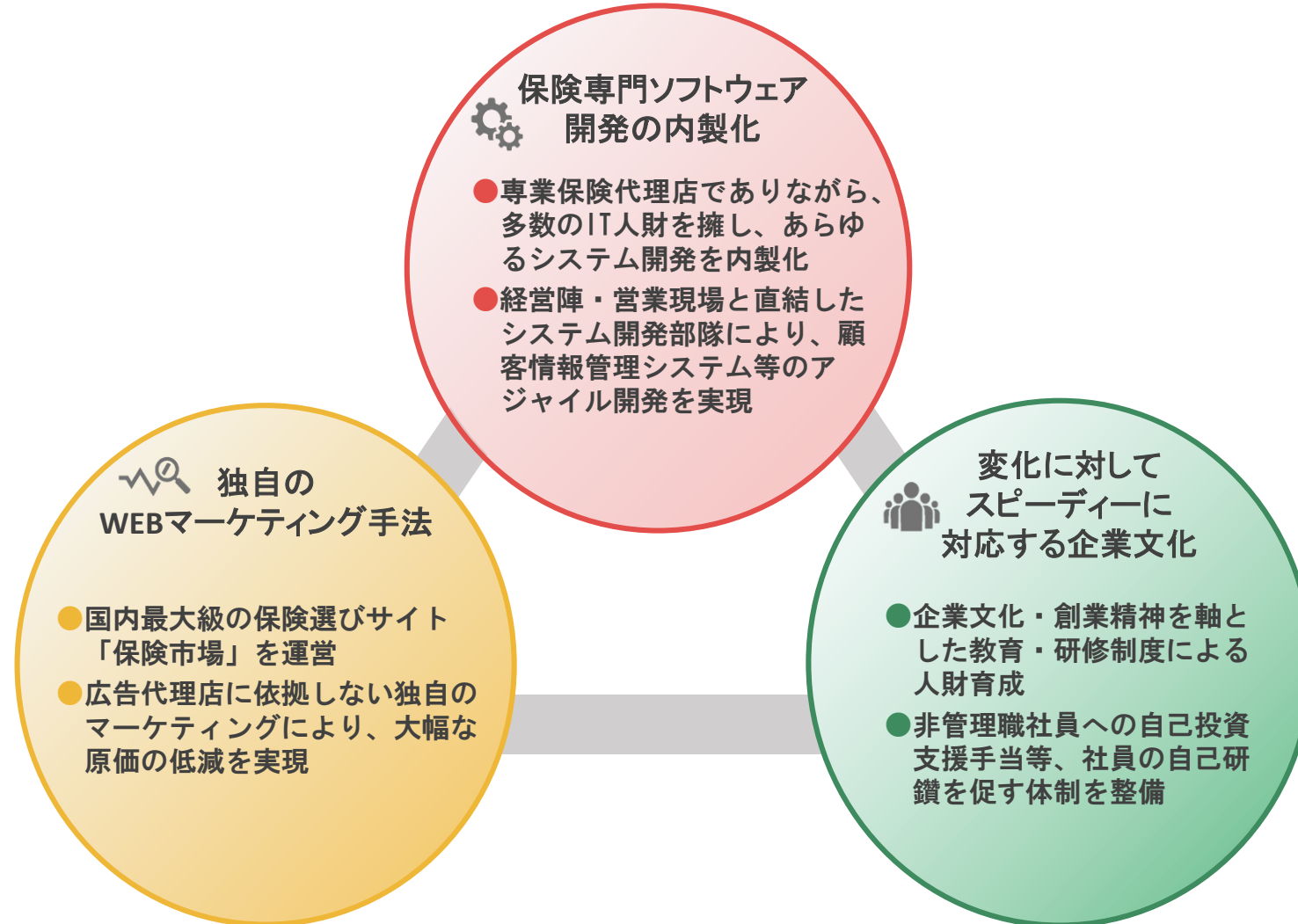


<企業理念>

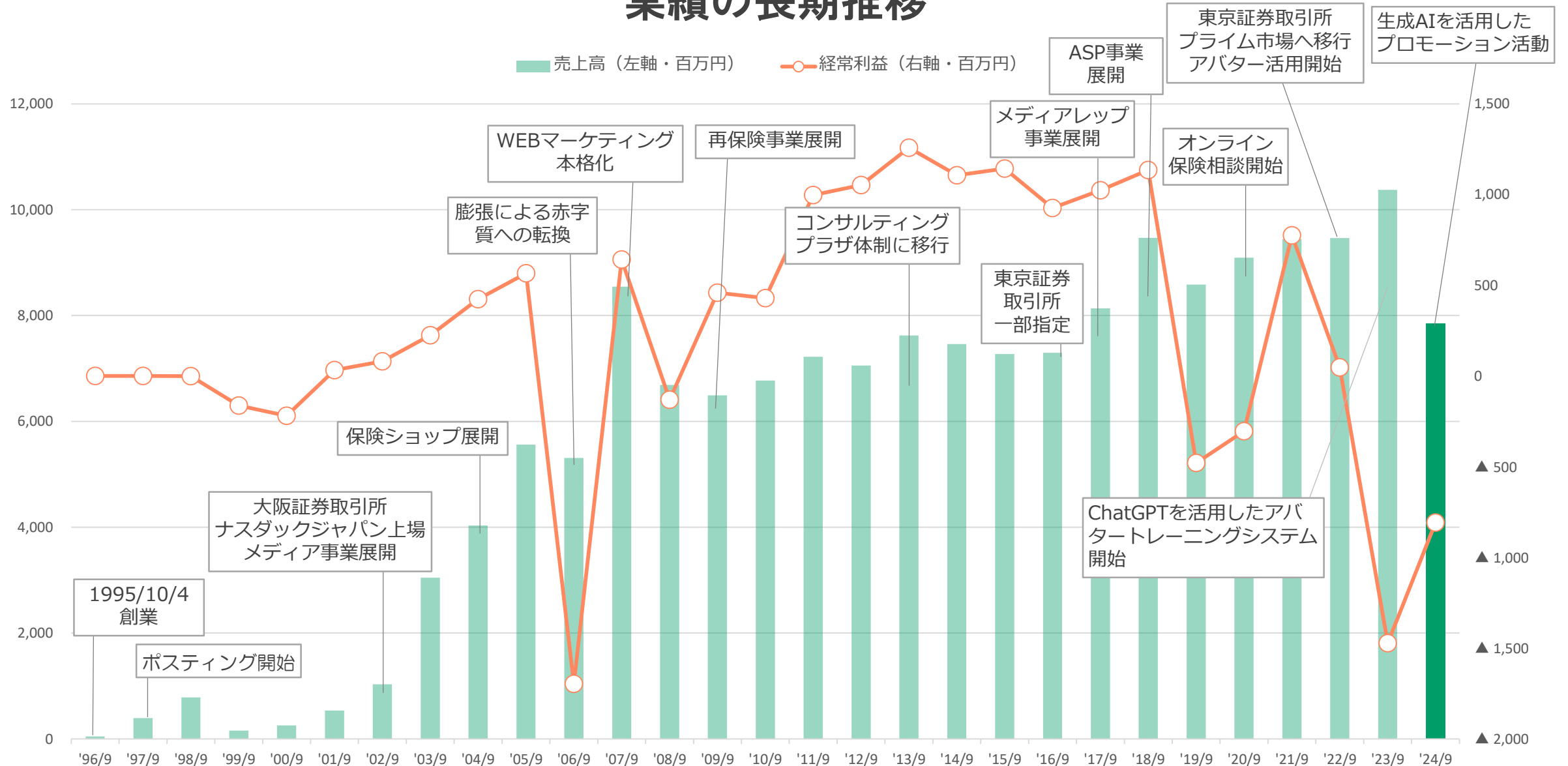
人生は有限、可能性は無限！

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。

アドバンスクリエイトの強み



業績の長期推移



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
顧客情報管理システム
「御用聞き」開発



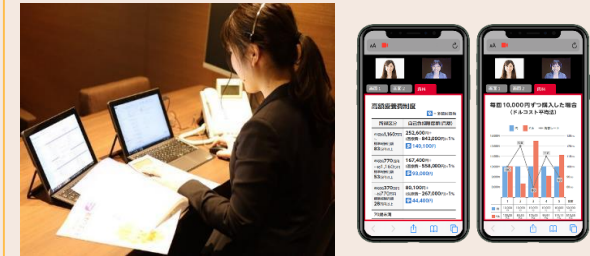
2009年 スマホ最適化サイト開設
2012年 スマホサイト全面リニューアル
Cf. iPhone 3G発売: 2008年



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



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
Cf. 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



2023年 ChatGPTを活用したアバター
トレーニングシステム開始
LINEプロモーション戦略
外販開始

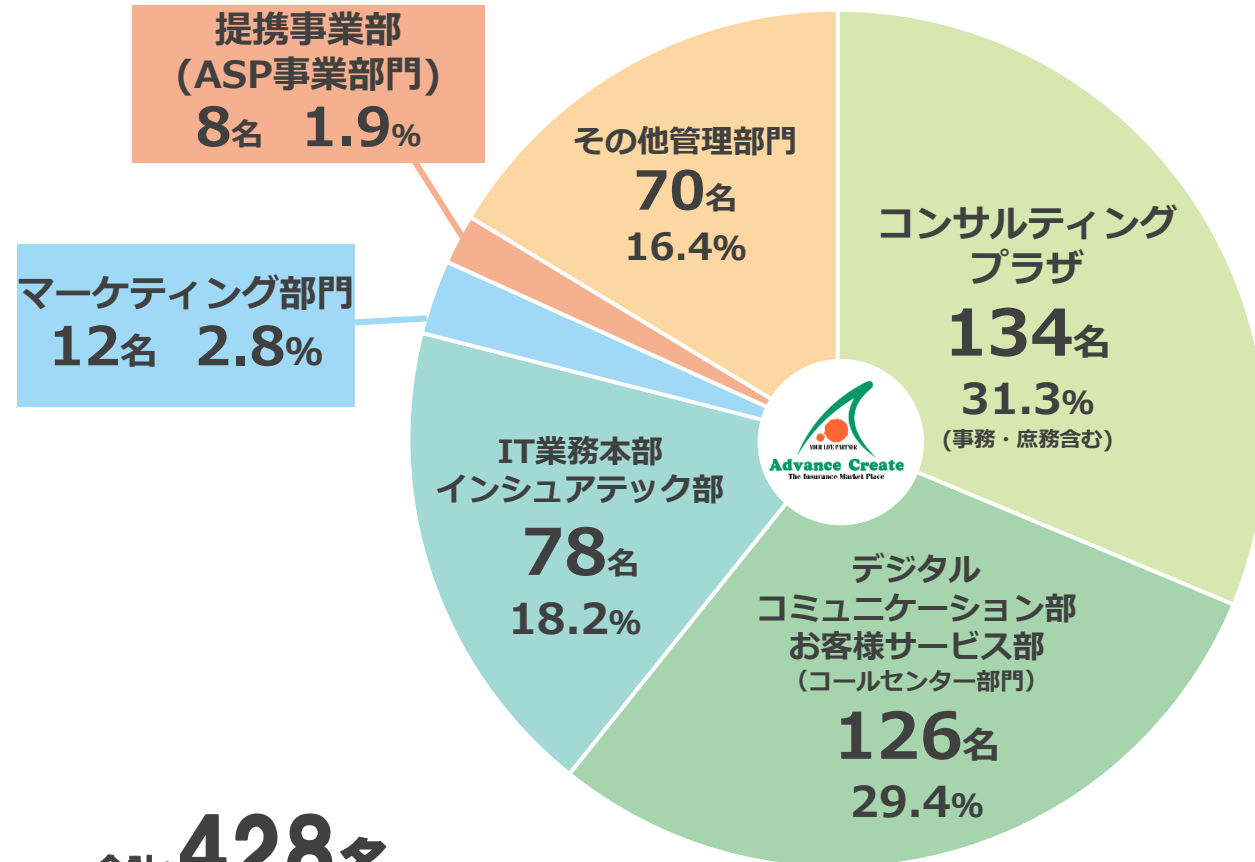


2024年 生成AIを活用した
プロモーション活動



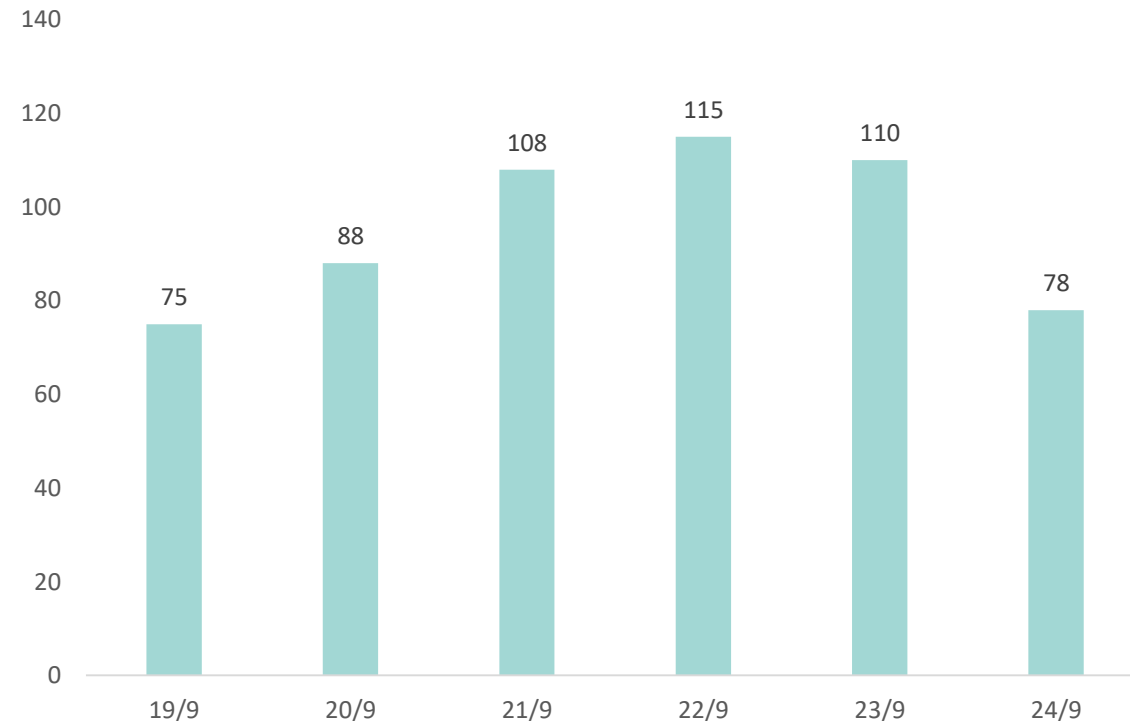
ソフトウェア開発の内製化とアジャイル開発

- 自社でエンジニア、デザイナー等多数のIT人財を擁し、あらゆるシステム開発を内製化。
- 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。



(単位: 人)

IT人財の人数推移

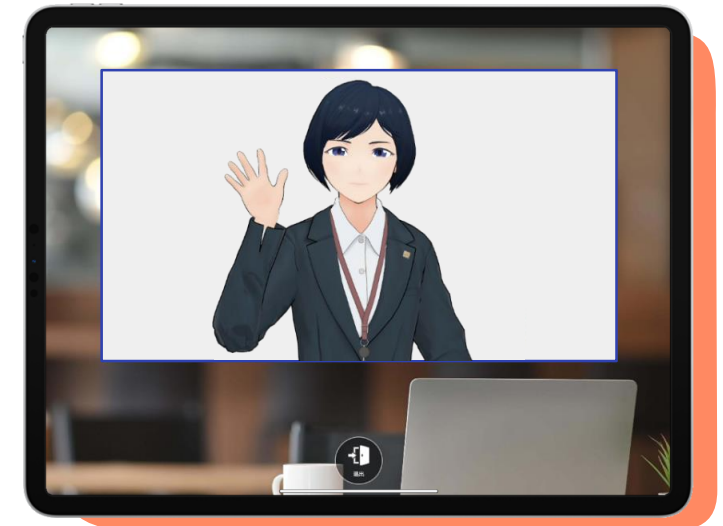


※2024年9月30日現在、役員・顧問等除く

06. 事業戦略

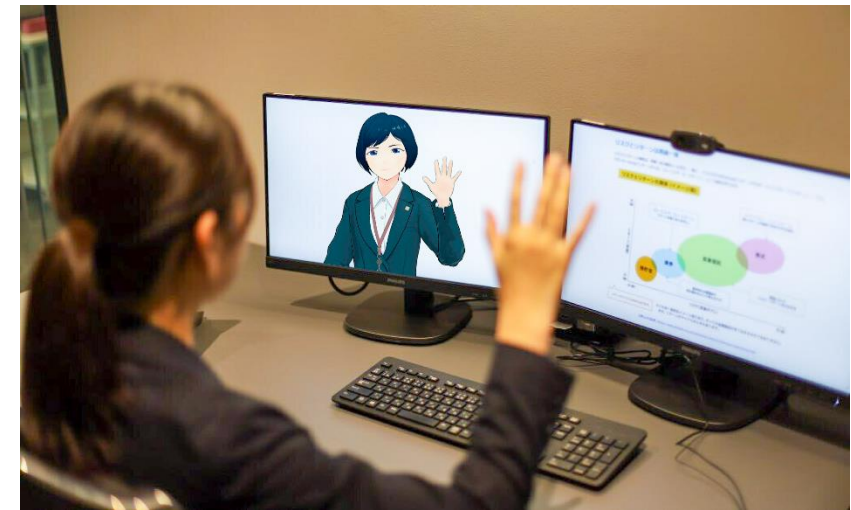
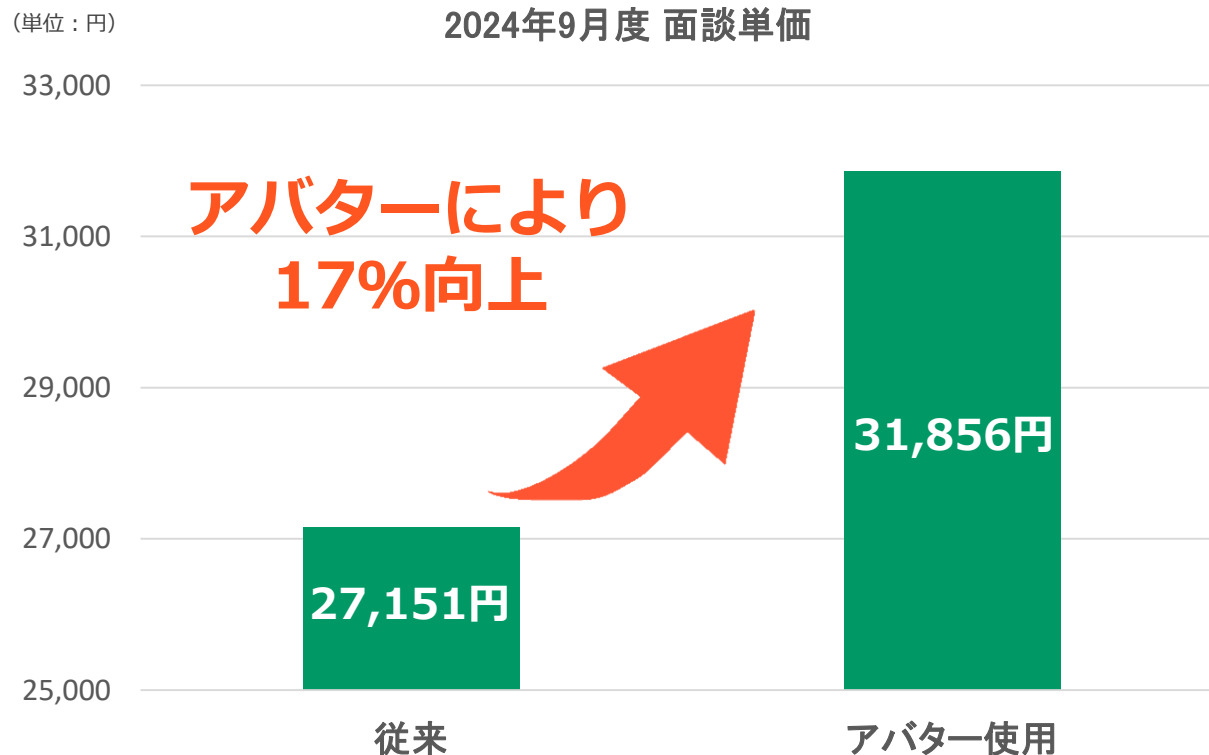
独自のアバター戦略

- 営業社員の特性やアバター相談の実績等を踏まえ、当社と提携する「AVITA社」の代表である大阪大学 石黒浩教授と産学共同で分析を進める。
- 「AVITA社」とアバター販売代理店委託契約を締結し、保険業界にアバターシステムの販売を開始。既に生損保会社複数社においてご導入いただいております、保険業界全体のDX化に貢献。
- 朝日新聞デジタルに当社のアバター利用の記事が掲載。当社と提携する「AVITA社」の西口取締役副社長COOの「(保険市場がまだアバターを使っていなかった)2年半前はアバターに保険の相談できるなんて誰も信じてくれなかった」というコメントも掲載。【朝日新聞デジタル(2024年6月17日)】



アバター面談による生産性の向上

○体況や資産状況など、踏み込んだ話をする必要がある保険募集において、アバターを使って面談を行った場合の面談単価が、従来のオンライン面談を行った場合と比較し向上。



※「従来のオンライン面談」とは、営業社員がカメラに素顔を晒して保険募集を行う形態のオンライン面談を指します。

※2024年9月にアバターを使用して面談を行った営業社員60名について、同月に同社員が行った従来のオンライン面談の実績を算出し、その平均値を比較しております。

生成AIを活用した独自戦略(1)

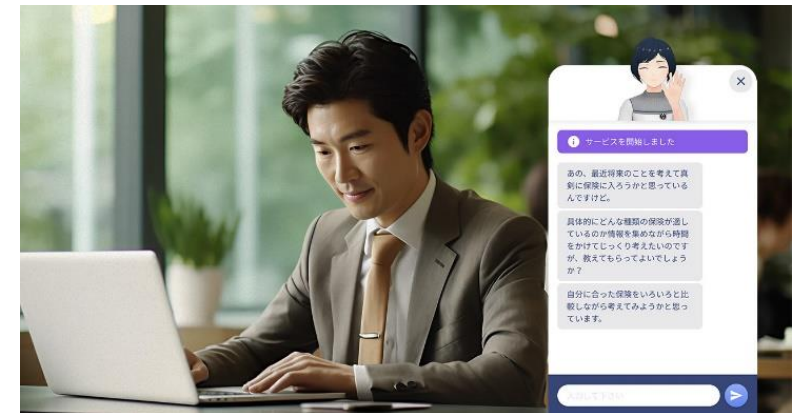
- お客さまからのお問い合わせ対応に生成AIを活用することで、**夜間早朝対応の自動化**(当社Webサイトに記載内容の範囲内での応答)を行う。営業時間外であっても制約を受けずにお問い合わせができる等、お客さまの利便性の向上に努める。
- テキストチャットと音声チャット**どちらにも対応しており、お客さまのご希望・ご状況に沿ったチャット方法を選択できる。
- 今後は、お客さまからのお問い合わせに対応するだけでなく、お客さまのご希望の保険商品についてヒアリングを行い、ヒアリングをもとに資料や保険相談予約のご案内を行う等、更なる機能拡充を予定。



生成AIを活用した独自戦略(2)

○生成AIを活用した営業サポート(アバターAIロープレ支援サービス「アバトレ」を用いた社員教育)を実施。いつでも何度でも、様々なタイプのお客さまとの接客ロールプレイングを行うことができ、短期間で多くの接客経験を積むことが可能となるなど、社歴に関わらず営業社員が活躍できる環境を整備。

○AVITA社の販売代理店として、「アバトレ」の保険業界への提供を推進。保険会社だけでなく、保険代理店への提供を進め、保険業界全体の接客品質の向上に貢献していく。



マーケティング手法の試行の連続

- 仮説検証と試行錯誤を繰り返し、独自のマーケティング手法を確立。
- お客さまと「つながる」ツールは電話からテキストに変化。その中でLINEに改めて注目、WEBマーケティング×テキストによるアポイント取得スキームを確立。

生成AIの
ショート動画による
プロモーション活動



[保険代理店の新入社員
\(ACO\) | TikTok](#)



LINEを用いた
WEBマーケティングの確立



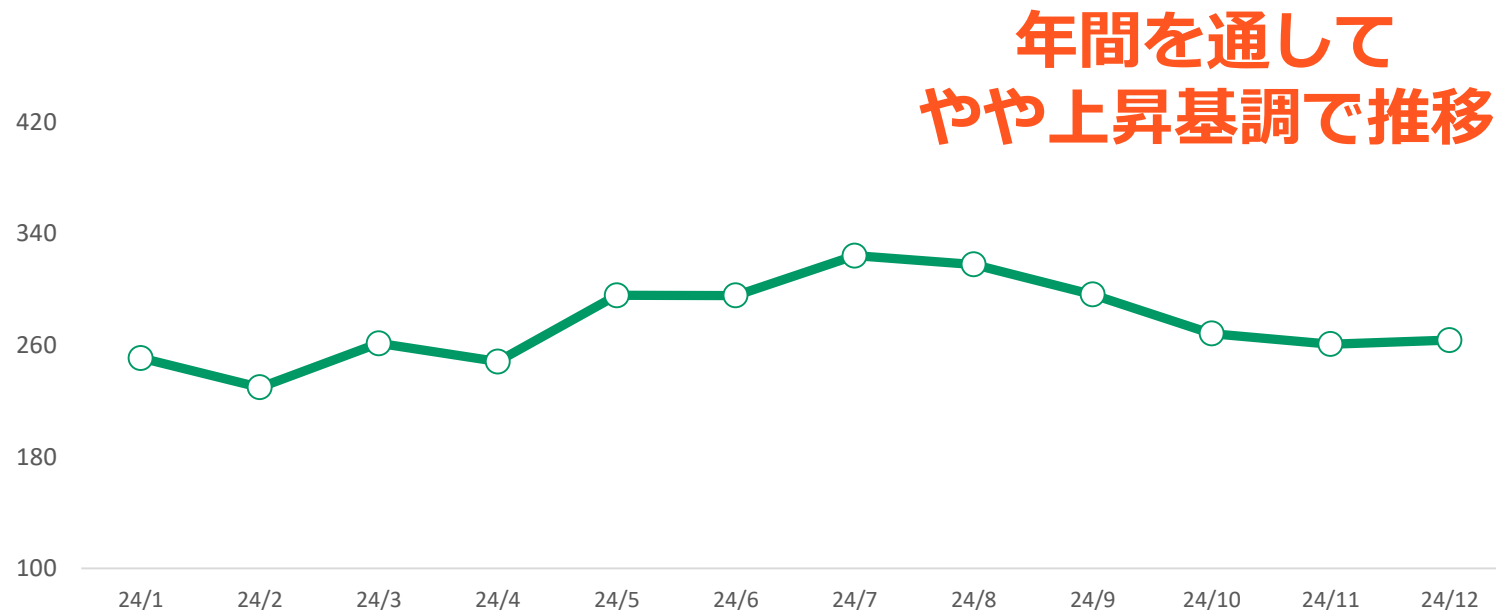
出典：<https://www.linebiz.com/jp/service/line-ads/>
(表記は2024年11月時点のもの)

レガシーな営業と最新テクノロジーの融合

- レガシーな営業(資産管理型営業を通じたLTVの極大化)を目指す。それにより、今後の営業成績は再成長軌道に入る見通し。
- アバター相談や生成AIの活用等、業界の先をいく最新テクノロジーの活用を図る。上記のレガシーな営業に最新テクノロジーを組み合わせることで、更なる相乗効果を狙う。

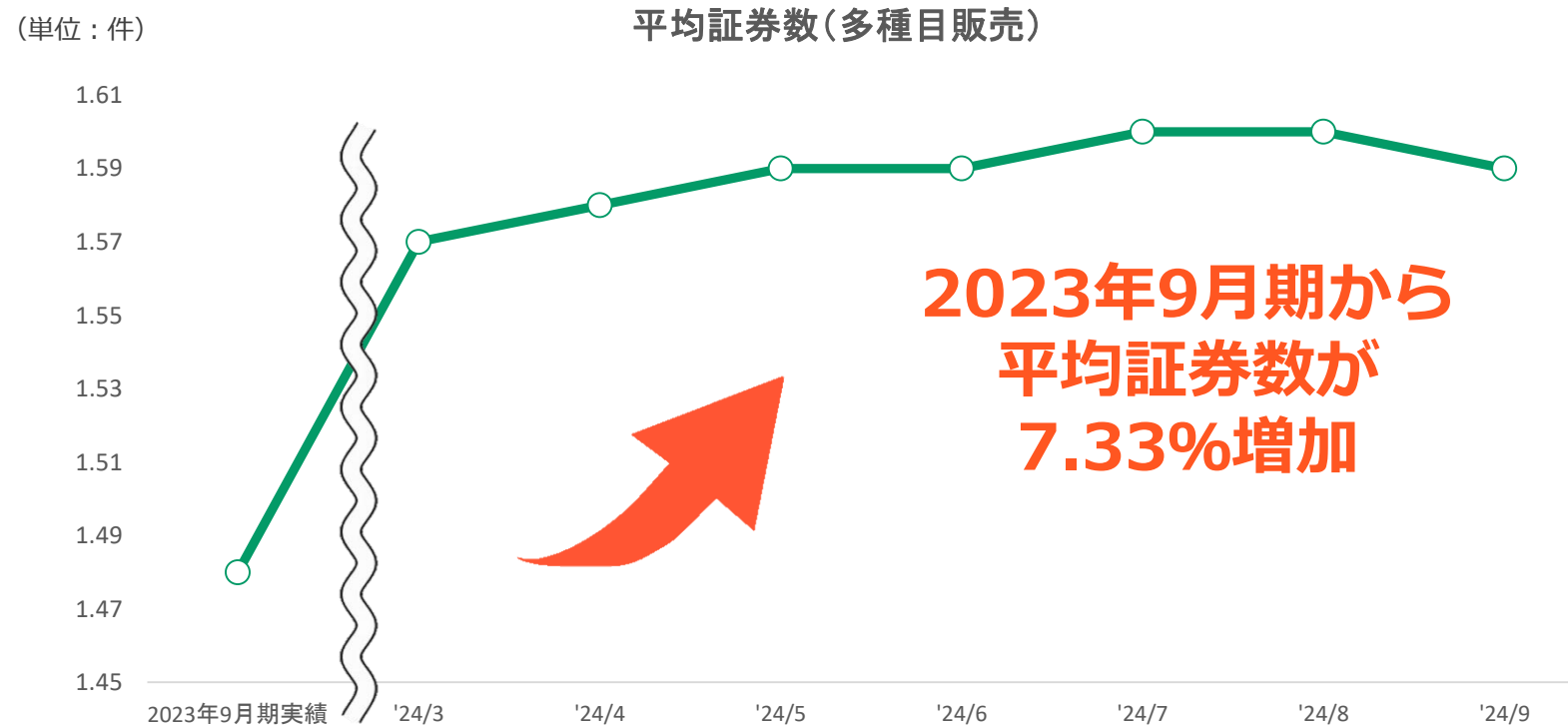
(単位：百万円)

対面販売ANP



人的資本経営の実践～積極的な人材育成

- 資産管理型営業の一環として、いわゆる「乗り換え販売」・「単品販売」から脱却し、「多種目販売」を目指す営業教育を強化、徹底する。
- 営業教育のさらなる浸透と若手社員の成長により、今後さらに多種目販売による平均証券数の増加が見込まれる。



若手支店長の積極的登用

○成果面では若手社員が牽引しており、積極的に若手社員を支店長へ登用している。

○支店長12名のうち、6名を入社4年目が占め(2024年9月30日現在)、若手社員が現場を引っ張ることで、活気のある組織づくりを目指す。

支店長平均年齢

30.5歳

営業社員平均年齢

28.2歳

※2024年9月30日現在

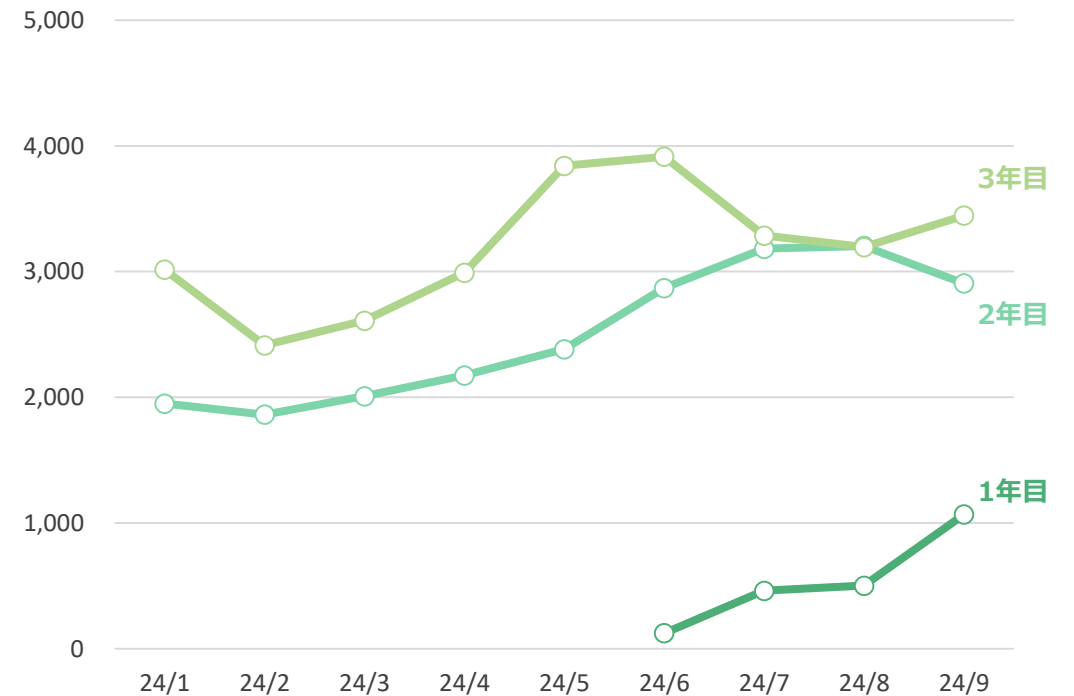
(単位：千円)

1人あたり申込ANP

社歴	7月	8月	9月
1年目	461	502	1,069
2年目	3,182	3,204	2,906
3年目	3,287	3,195	3,446

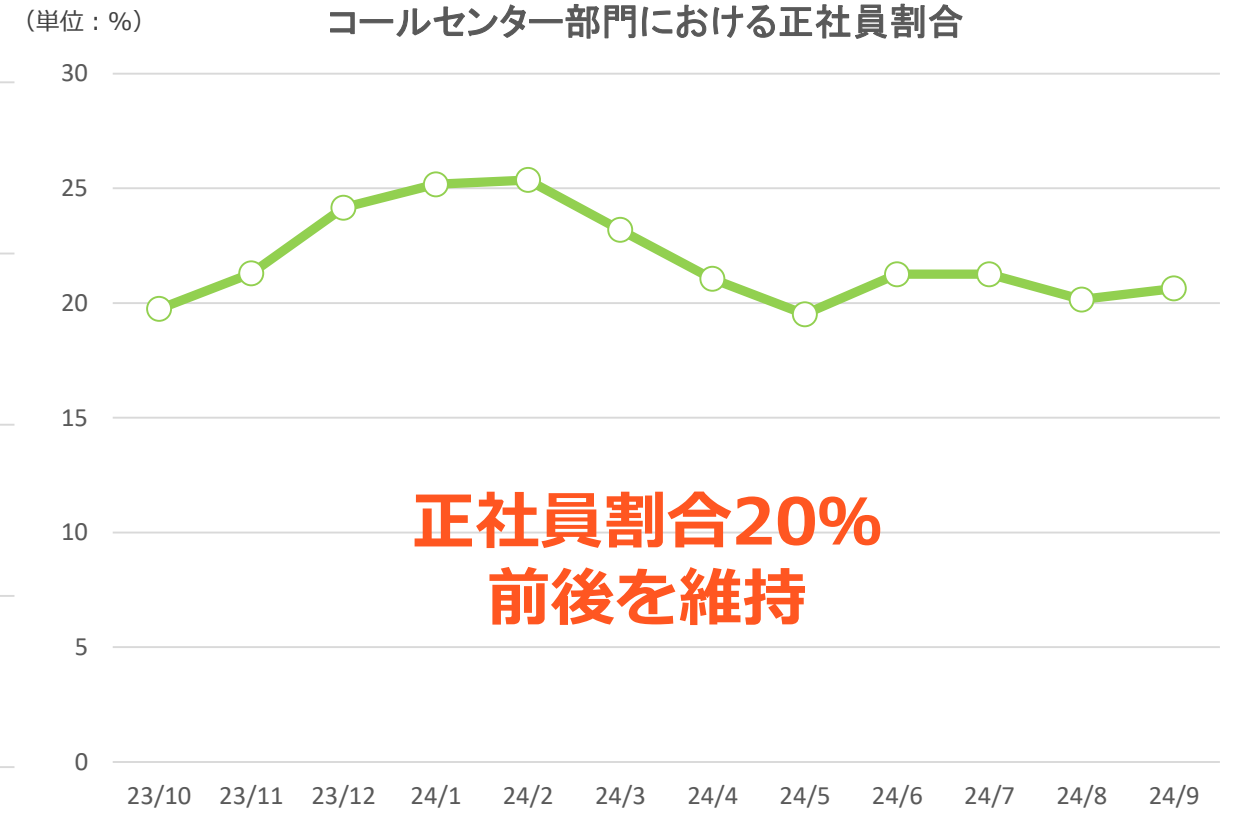
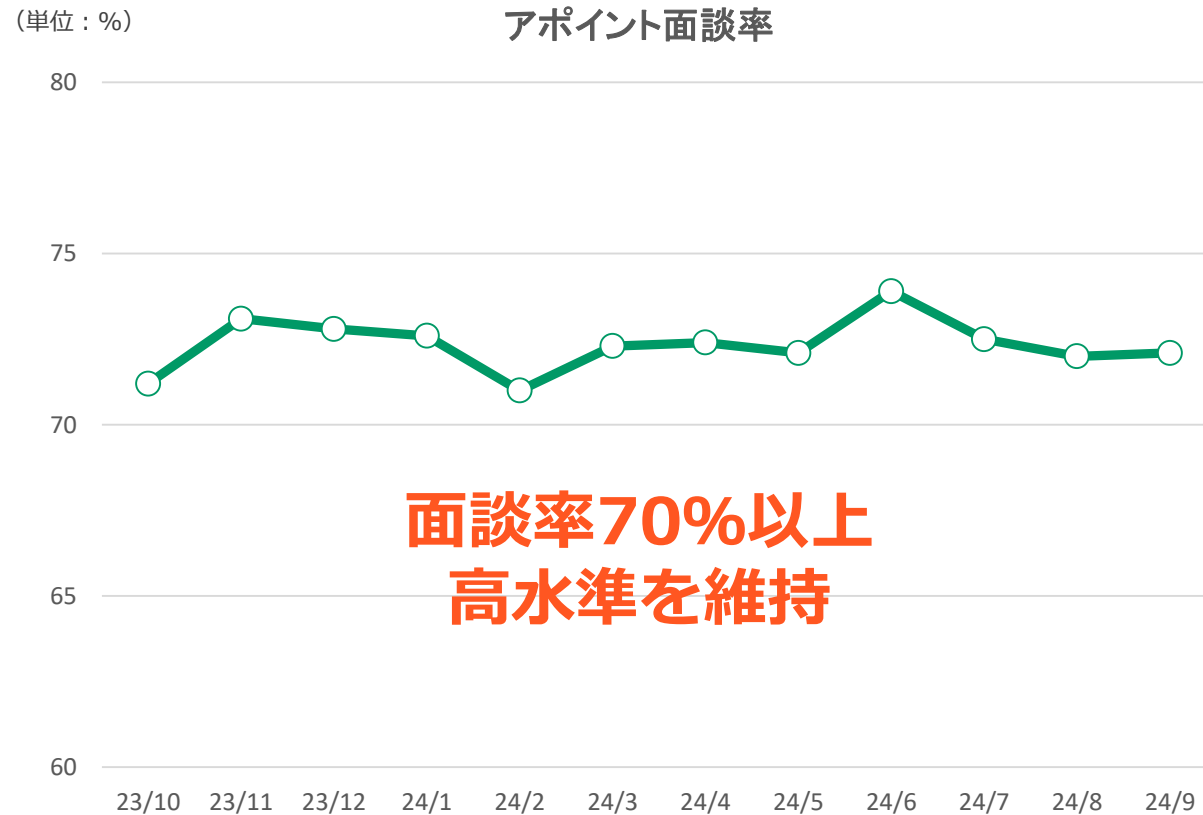
(単位：千円)

1人あたり申込ANP過去推移



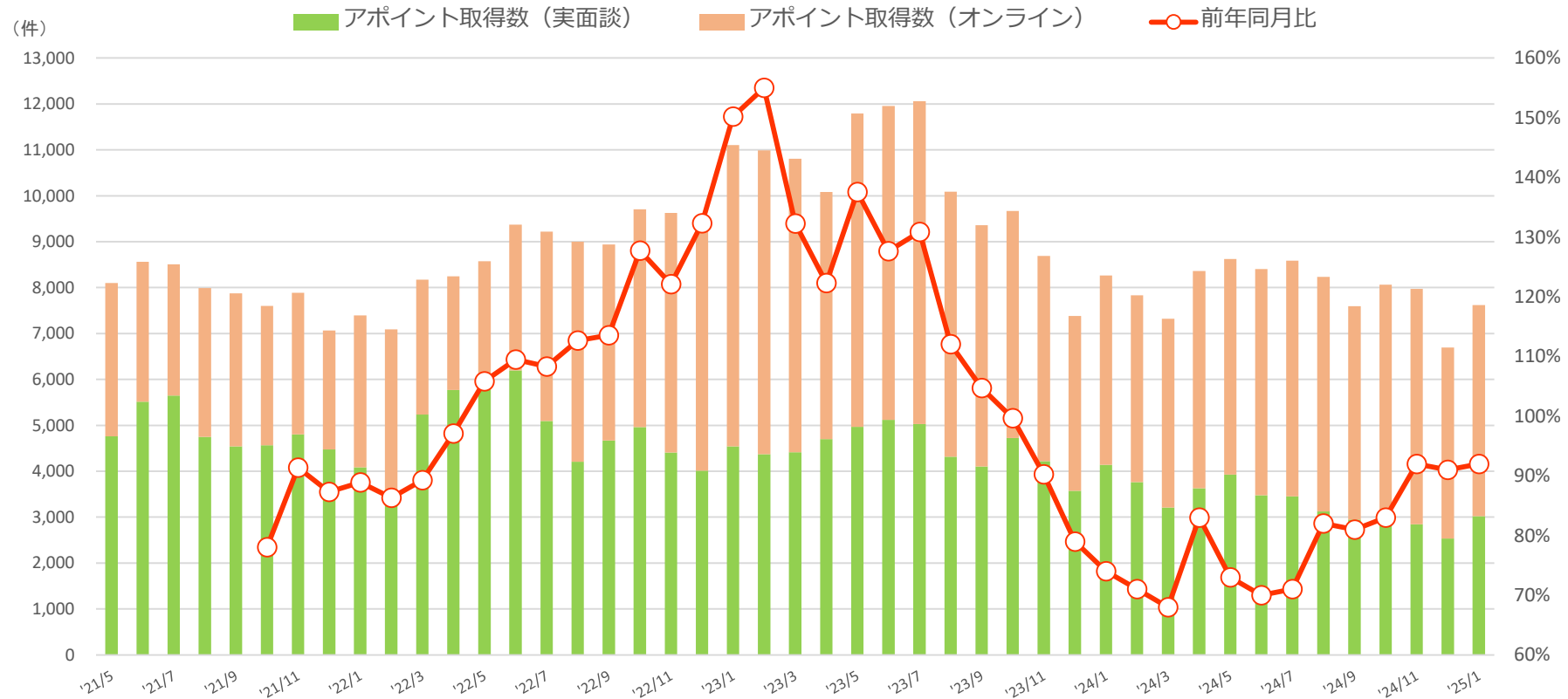
アポイントの質と生産性の向上

○保険に関する経験と知見を持った社員をオペレーターとして配置し、生成AIを活用したアバタートレーニングシステム等を活用し研修・教育。より生産性の高いアポイント(面談率の高いアポイント)の獲得を図る。



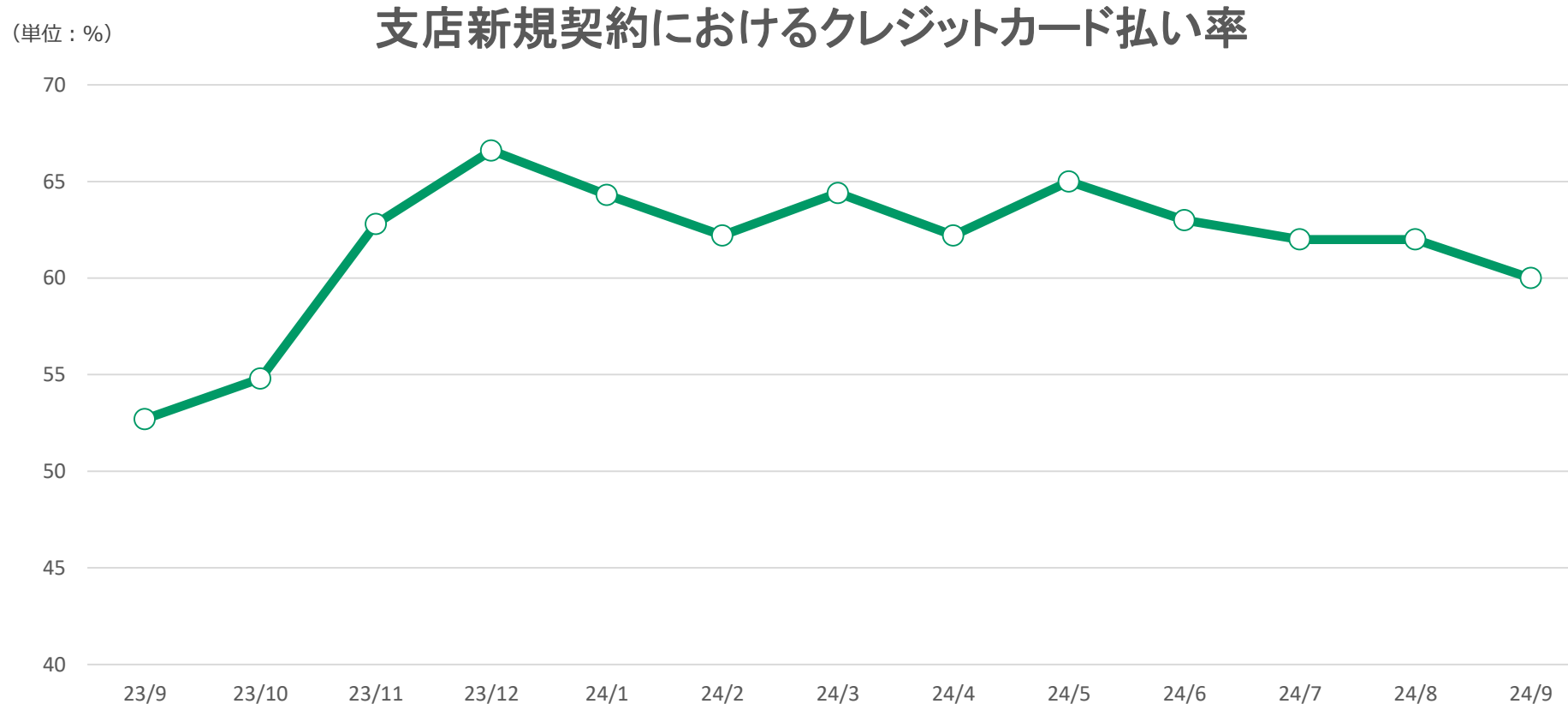
アポイント獲得効率の向上

○2024年9月期は、コールセンター部門の再構築を進めるうえでの過渡期にあたり、アポイント獲得数が減少するも、マーケティング部門とコールセンター部門の連動性が高まってきたことにより、足元では前年より人員数を抑えながら、同水準以上のアポイント獲得数を実現する目前まで迫っている。



クレジットカード払いの推進

○保険料支払方法において、口座振替の場合は残高不足等による保険料の振替不能から契約失効となるケースがあった。クレジットカード払いを推進することで振替不能による失効を防ぎ、今後の契約継続率の向上に寄与。

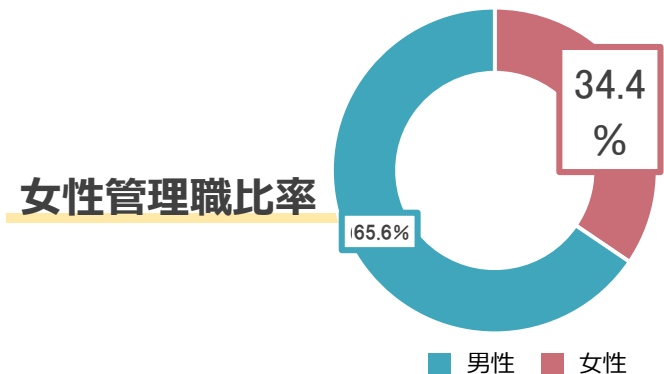
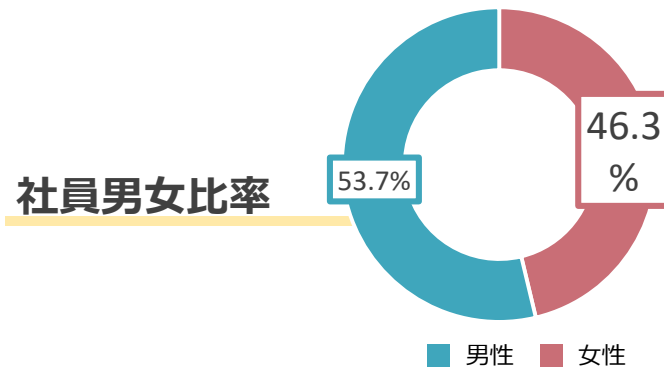


07. サステナビリティ経営



人的資本経営

- 非管理職社員への「自己投資支援手当」、資格取得などにかかる教材・スクール費用などを補助する「自己啓発補助制度」、社員のスキルアップを促す「通信教育制度」など、人的資本の充実に向けた各種制度を整備。
- 本社・支店における働きやすいオフィスの整備、リフレッシュルームの設置など、性別や国籍等に関係なく、社員の能力を最大限発揮できる環境を構築。



CSR活動

○近年注目を集めるCSR活動への取り組みとして、下記の協賛や寄付講座を実施。社会への参画意識を高め、社会課題の解決に向けた取り組みを強化。

新日本フィルハーモニー
交響楽団「第九特別演奏
会」への特別協賛



(c) K,MIURA

関西大学寄付講座



統合レポートの発行

情報開示を強化する観点から、2022年より発行を開始。本レポートでは、1995年の創業以来、「人こそ全て」の信念に基づいた教育や人財投資等の人的資本経営により、高い労働生産性と社会価値の創出に繋がっていることを掲載している。



※統合レポートの全文は[こちら](#)からご覧ください。

「生命保険乗合代理店業務品質評価運営」の認定取得

生命保険協会では調査を希望した生命保険乗合代理店を4つの視点(「顧客対応」・「アフターフォロー」・「個人情報保護」・「ガバナンス」)で調査・評価し、「業務品質評価基準」の基本項目を全て達成した代理店を「認定代理店」として公表している。



えるぼし認定

女性活躍推進法に基づき、厚生労働省が定める一定の基準を満たし認定された企業には「えるぼし認定マーク」が発行される。



08. appendix

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。また、日経CNBCや株探(かぶたん)においても、当社についてご紹介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**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**日経CNBC**での当社の紹介動画はこちら**株探(かぶたん)**での当社の紹介記事はこちら

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

3,337百万円（2024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

281名（2024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、札証（コード:8798）

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。



お問い合わせ先

総合企画部

岡田 俊哉

TEL

06-6204-1193(代表)

メールアドレス

acir@advancecreate.co.jp

URL

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