

2024年9月期 第2四半期  
**業績説明資料**  
(2023年10月～2024年3月)

株式会社アドバンスクリエイト  
2024年5月14日



証券コード:8798

# 目 次

01. 2024年9月期 第2四半期 決算概要

02. 主要KPI

03. アドバンスクリエイトとは

04. 事業戦略

05. appendix

# 01. 2024年9月期 第2四半期 決算概要

---

— 連結業績 —

変動費・固定費の圧縮を引き続き実施することで、より筋肉質な経営体制を構築

売上高

5,005百万円となり、前年同期比1,449百万円の減収

営業利益

343百万円となり、前年同期比419百万円の減益

経常利益

332百万円となり、前年同期比334百万円の減益

四半期純利益

144百万円となり、前年同期比179百万円の減益

2024年9月期 第2四半期 損益計算書（連結）

（単位：百万円）	2023年9月期 第2四半期	構成比（%）	2024年9月期 第2四半期	構成比（%）	前年同期比 増減率（%）
売上高	6,454	100.0	5,005	100.0	▲ 22.5
保険代理店事業（生保）	4,632	71.8	3,433	68.6	▲ 25.9
保険代理店事業（損保）	425	6.6	239	4.8	▲ 43.7
A S P事業	125	2.0	146	2.9	16.1
メディア事業	1,836	28.5	1,154	23.1	▲ 37.1
メディアレップ事業	662	10.3	426	8.5	▲ 35.6
再保険事業	545	8.4	584	11.7	7.3
連結修正	▲ 1,774	▲ 27.5	▲ 981	▲ 19.6	—
売上原価（変動費）	1,534	23.8	1,000	20.0	▲ 34.8
売上総利益	4,919	76.2	4,004	80.0	▲ 18.6
営業費用（固定費）	4,157	64.4	3,661	73.2	▲ 11.9
営業利益	762	11.8	343	6.9	▲ 55.0
保険代理店事業	323	5.0	▲ 123	▲ 2.5	—
A S P事業	49	0.8	53	1.1	8.9
メディア事業	409	6.4	249	5.0	▲ 39.1
メディアレップ事業	111	1.7	64	1.3	▲ 42.3
再保険事業	▲ 133	▲ 2.1	72	1.4	—
連結修正	1	0.0	26	0.5	2,075.8
経常利益	666	10.3	332	6.6	▲ 50.1
四半期純利益	324	5.0	144	2.9	▲ 55.4
一株当たり四半期純利益（円）	14.83		6.60		

保険代理店事業とメディア事業の実績が伸び悩んだことで減収減益となりました。一方で、1Qより実施している変動費・固定費の圧縮に引き続き取り組むことで、より筋肉質な経営体制を整えています。

2024年9月期 第2四半期 貸借対照表（連結）

（単位：百万円）	2023年9月期末	2024年9月期 第2四半期末	増減
流動資産	5,035	6,635	1,600
現金	1,238	1,279	40
売掛金	1,723	4,053	2,329
未収入金	764	335	▲ 429
その他	1,308	967	▲ 341
固定資産	5,470	5,268	▲ 202
有形固定資産	996	940	▲ 55
無形固定資産	1,314	1,453	138
投資その他の資産	3,160	2,874	▲ 285
繰延資産	6	9	3
資産合計	10,512	11,913	1,401

【資産】

流動資産は、前連結会計年度末に比べ1,600百万円増加しましたが、これは主に、未収入金が429百万円、未収還付法人税等が393百万円、それぞれ減少した一方で、売掛金が2,329百万円増加したこと等によるものです。  
 固定資産は、前連結会計年度末に比べ202百万円減少しましたが、これは主に、投資有価証券が103百万円減少したこと等によるものです。

（単位：百万円）	2023年9月期末	2024年9月期 第2四半期末	増減
流動負債	3,900	5,354	1,453
短期有利子負債	1,235	2,941	1,706
その他	2,665	2,413	▲ 252
固定負債	1,967	2,161	194
長期有利子負債	1,084	1,339	254
その他	882	822	▲ 60
負債合計	5,868	7,516	1,648
資本金	3,158	3,158	—
資本剰余金	585	321	▲ 264
利益剰余金	1,349	1,363	14
自己株式	▲ 505	▲ 446	59
その他	55	▲ 0	▲ 56
純資産合計	4,643	4,397	▲ 246
負債及び純資産合計	10,512	11,913	1,401

【負債及び純資産】

流動負債は、前連結会計年度末に比べ1,453百万円増加しましたが、これは主に、短期借入金が1,612百万円増加したこと等によるものです。  
 固定負債は、前連結会計年度末に比べ194百万円増加しましたが、これは主に、リース債務が45百万円、退職給付に係る負債が31百万円、それぞれ減少した一方で、社債が300百万円増加したこと等によるものです。

純資産は、前連結会計年度末に比べ246百万円減少しましたが、これは主に、親会社株主に帰属する四半期純利益を144百万円計上した一方で、剰余金の配当による減少394百万円があったこと等によるものです。

2024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)		2023年9月期 第2四半期	2024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		▲ 177	▲ 1,411	▲ 1,233
	税金等調整前四半期純利益	641	332	▲ 308
	減価償却費	266	334	68
	売上債権の増減額	▲ 413	▲ 2,329	▲ 1,916
	その他	▲ 338	▲ 44	294
	小計	154	▲ 1,707	▲ 1,862
	税金支払額等	▲ 332	▲ 77	254
	税金還付額	-	374	374
投資活動によるキャッシュ・フロー		▲ 100	▲ 114	▲ 13
財務活動によるキャッシュ・フロー		▲ 557	1,573	2,131
	有利子負債に係る収支	▲ 186	1,940	2,126
	配当金の支払額	▲ 394	▲ 393	0
	その他	22	27	4
現金及び現金同等物に係る換算差額		▲ 6	▲ 5	0
現金及び現金同等物の増減額		▲ 843	41	885
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		1,427	1,233	▲ 193

営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前四半期純利益332百万円、減価償却費334百万円、売上債権の増減額△2,329百万円、税金還付額374百万円等により、1,411百万円の支出となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、無形固定資産の取得による支出327百万円等により、114百万円の支出となりました。

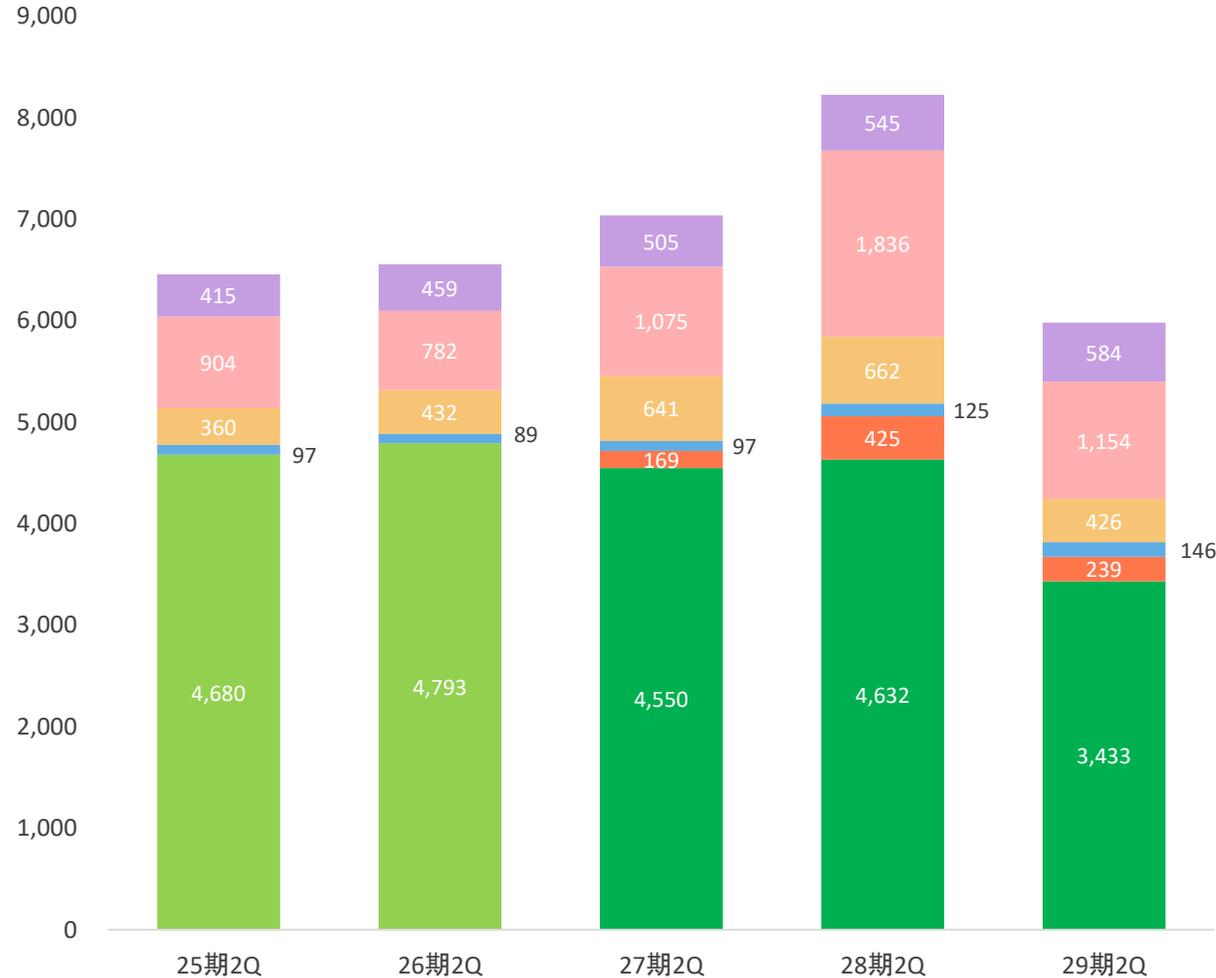
財務活動によるキャッシュ・フローは、有利子負債に係る収支1,940百万円等により、1,573百万円の収入となりました。

## 02. 主要KPI

---

## セグメント別売上高

(単位：百万円)



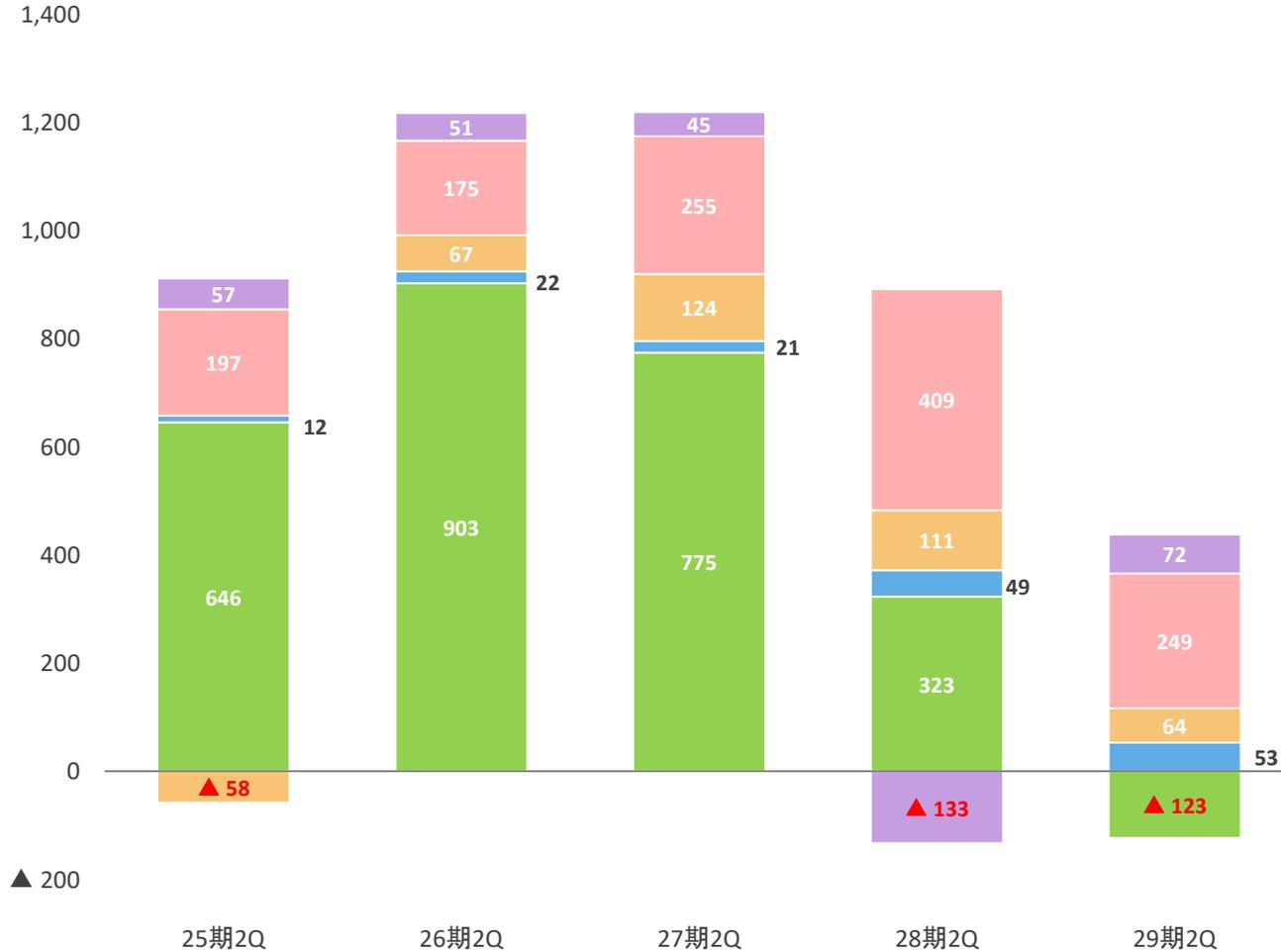
	28期2Q	29期2Q	前年同期比
再保険	545	584	7.3%
メディア	1,836	1,154	▲ 37.1%
メディアレップ	662	426	▲ 35.6%
ASP	125	146	16.1%
保険代理店(損保)	425	239	▲ 43.7%
保険代理店(生保)	4,632	3,433	▲ 25.9%
合計	8,228	5,986	▲ 27.3%

※2022年9月期第2四半期より、保険代理店における生命保険売上、損害保険売上を分けて記載しております。

(連結修正前)

## セグメント別営業損益

(単位：百万円)

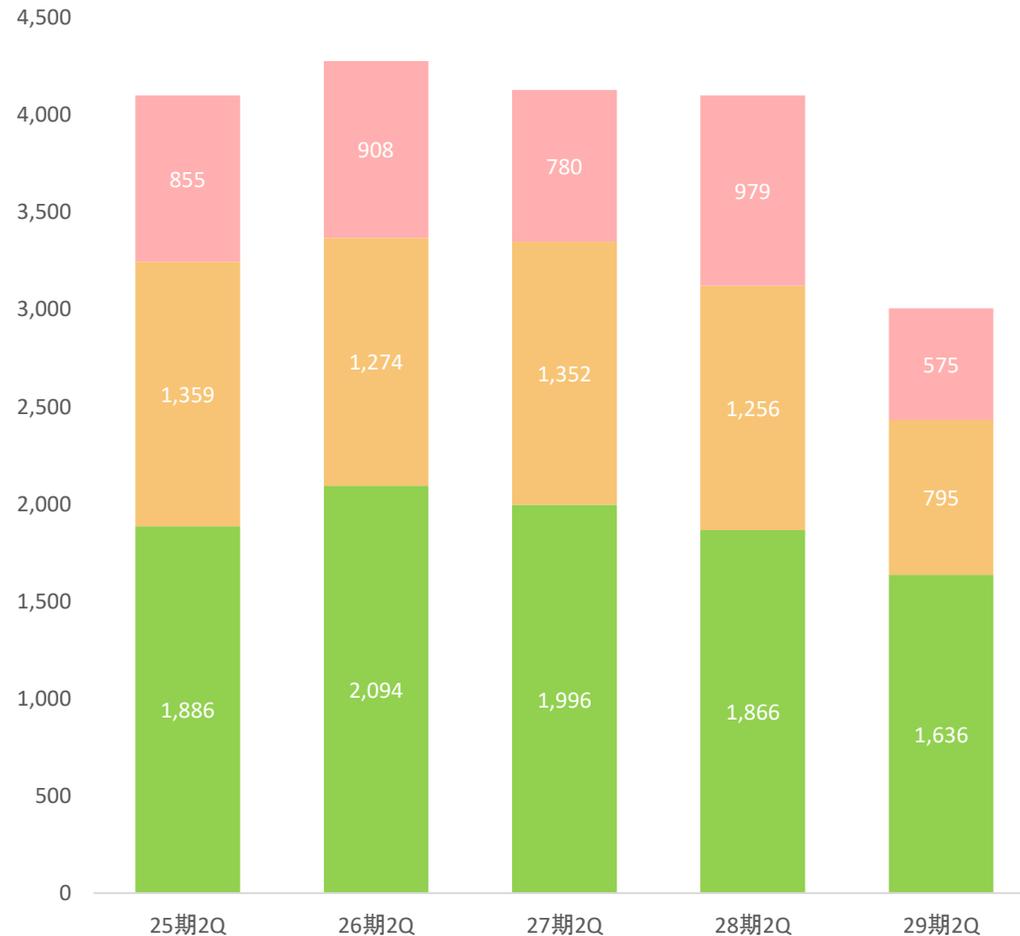


	28期2Q	29期2Q	前年同期比
再保険	▲ 133	72	-
メディア	409	249	▲ 39.1%
メディアレップ	111	64	▲ 42.3%
ASP	49	53	8.9%
保険代理店	323	▲ 123	-
合計	761	317	▲ 58.3%

(連結修正前)

## チャネル別申込ANP

(単位：百万円)

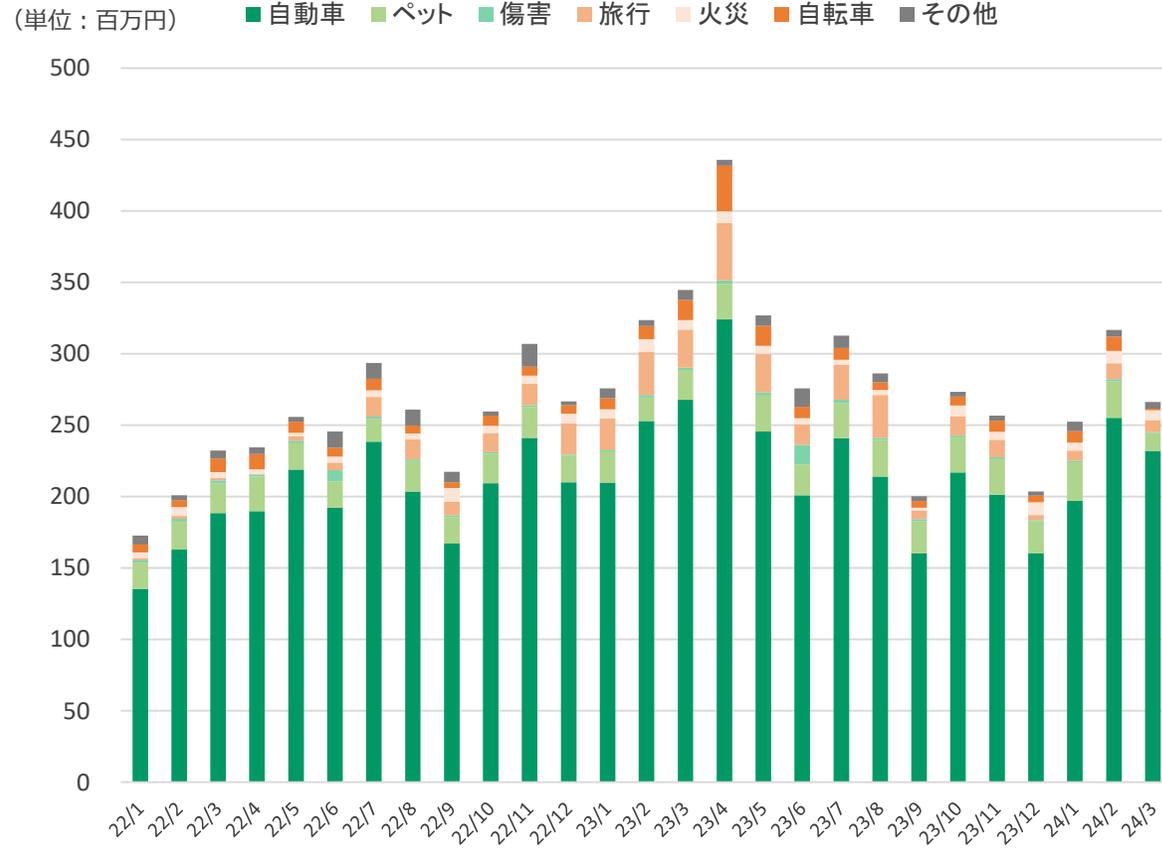


	28期2Q	29期2Q	前年同期比
協業	979	575	▲ 41.3%
非対面販売	1,256	795	▲ 36.7%
対面販売	1,866	1,636	▲ 12.3%
合計	4,102	3,006	▲ 26.7%

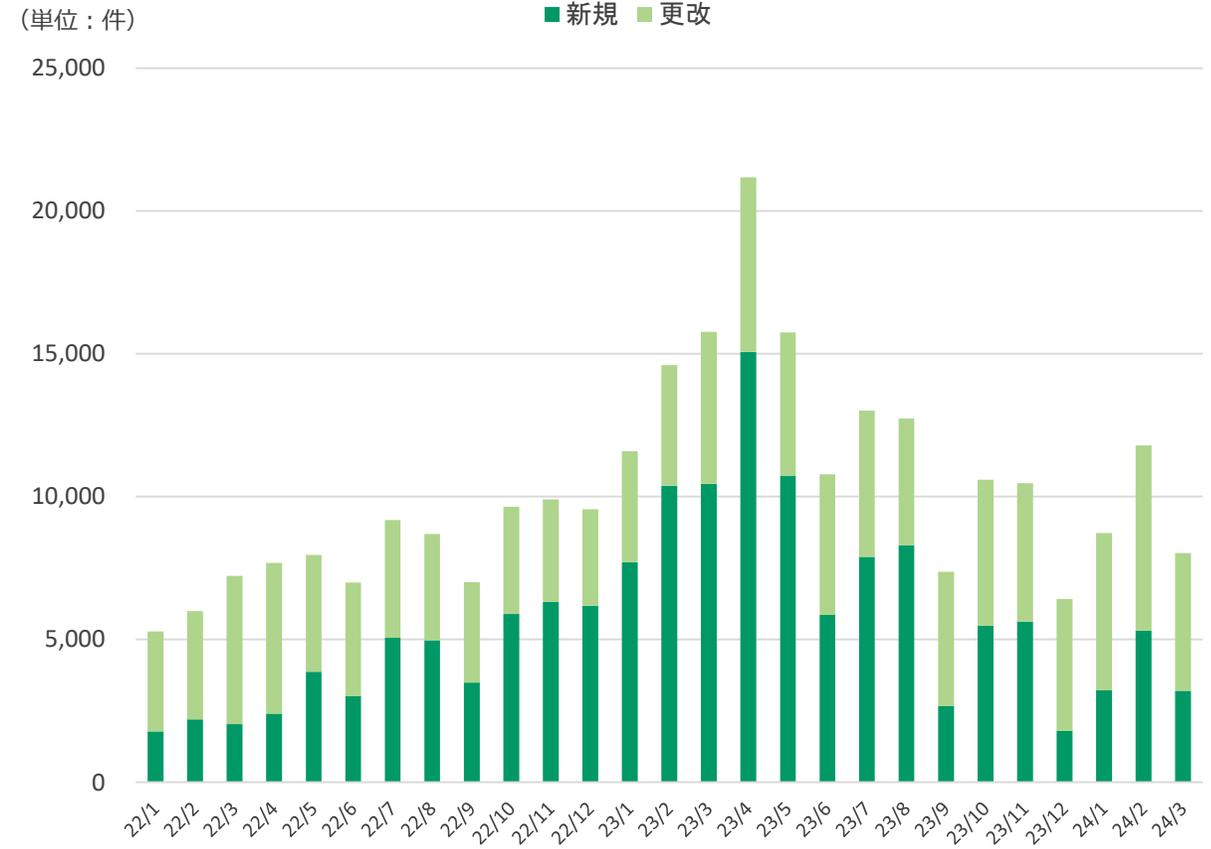
※ANPとは新契約年換算保険料の意味で、月払い保険料5,000円の場合、ANPは60,000円となります。  
 ※直近四半期については速報値ベースで記載しております。

## 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。

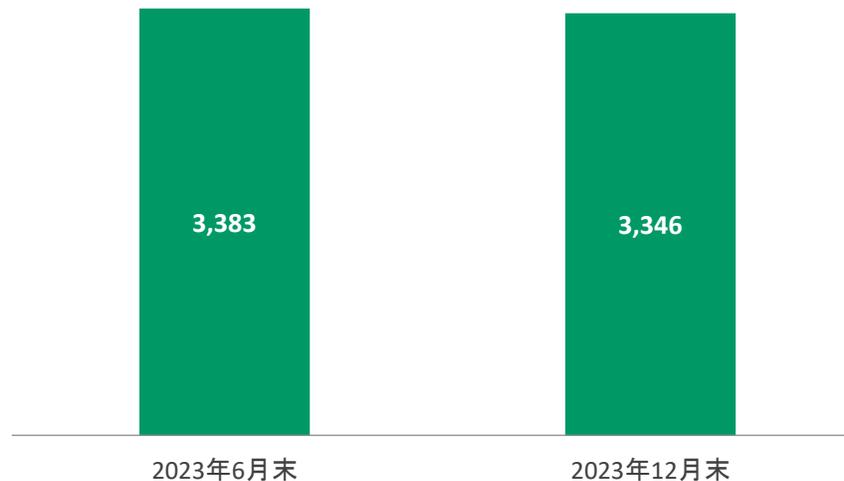


### Advance Create Reinsurance Inc.

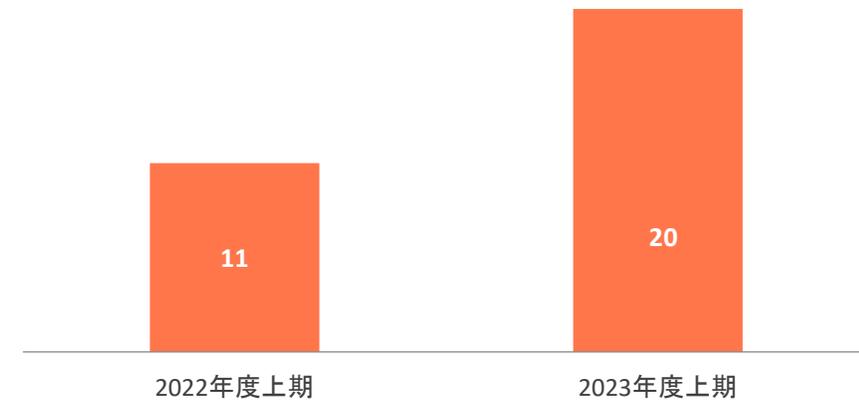
<再保険引受保険会社>  
2024年3月末現在 全11社  
生命保険会社: 8社  
損害保険会社: 2社  
少額短期保険会社: 1社

(単位: 百万円)

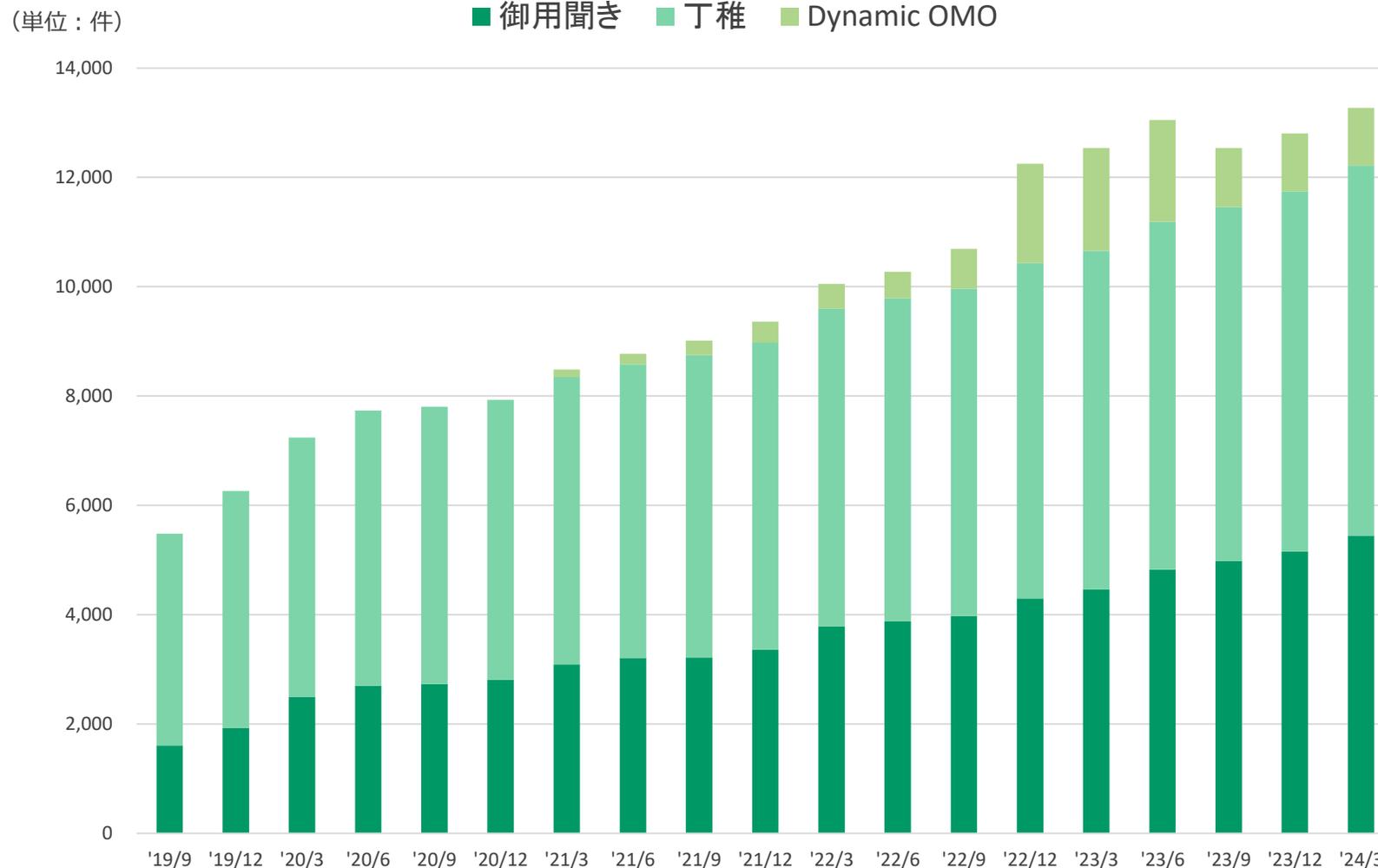
#### EEV



#### 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：5社

損害保険会社：1社

その他：2社

### Dynamic OMO導入実績

全**71**社

生命保険会社：6社

損害保険会社：2社

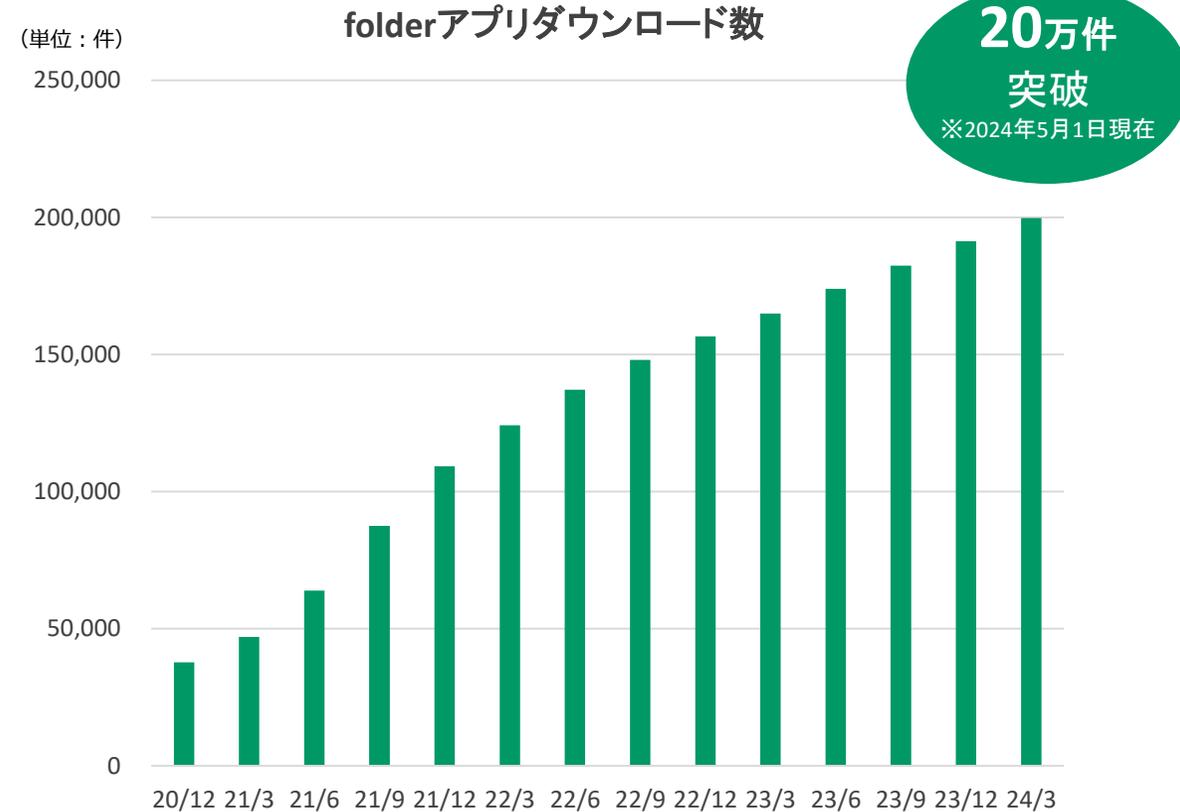
少額短期保険会社：2社

その他：61社

※2024年3月31日現在

## テキストを活用したプロモーション

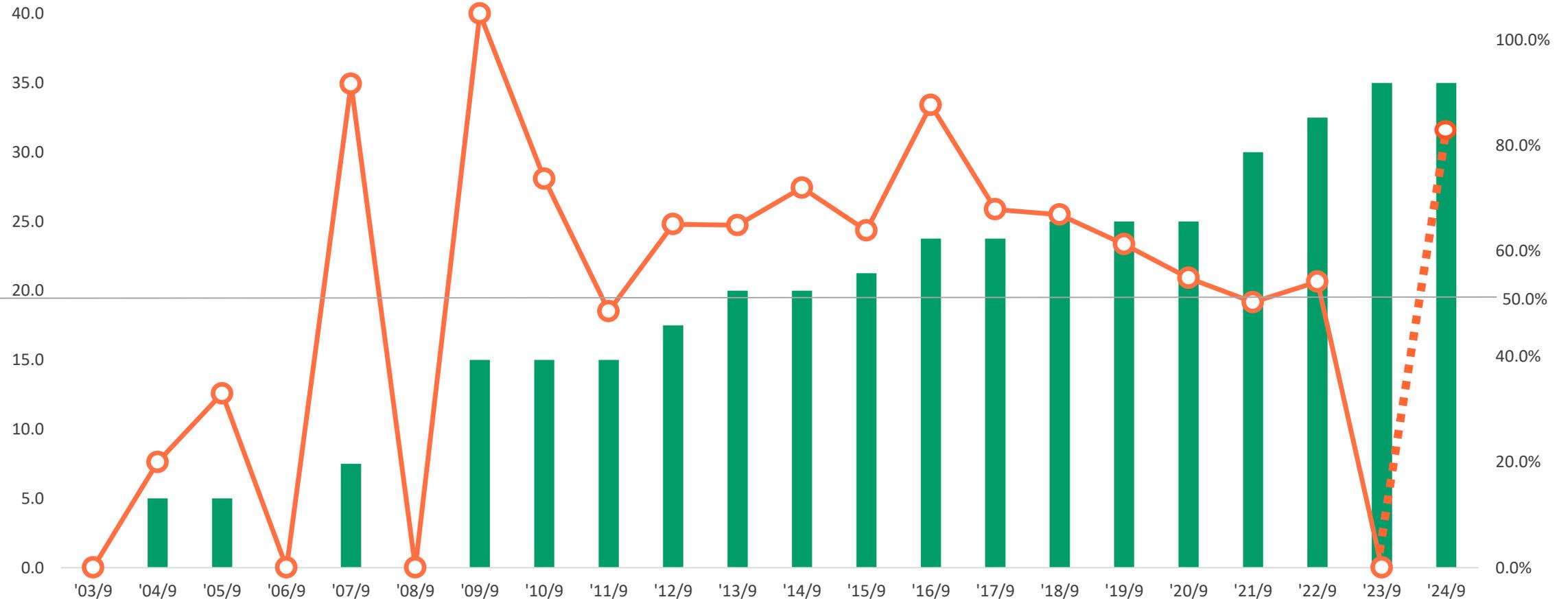
- LINEから相談予約や、チャットで手軽に相談をすることが可能。
- 当社開発の「folder」アプリは、保険の比較・診断・相談・管理ができるアプリとして、保険業界のインフラを目指す。



## 年間一株当たり配当の推移

(単位：円)

■ 年間配当(左軸)    ○ 配当性向(右軸)



※株式分割を考慮し、分割後の値に調整しております。

## 29期通期予想

(単位:百万円)

連結	25期 通期実績	26期 通期実績	27期 通期実績	28期 通期実績	29期 通期予想	対前期 増減率
売上高	10,510	11,019	11,860	10,163	<b>12,000</b>	18.0%
営業損益	1,184	2,041	2,061	▲2,020	<b>1,700</b>	-%
経常損益	1,095	1,925	2,015	▲2,190	<b>1,500</b>	-%
当期純損益	700	1,295	1,312	▲1,769	<b>900</b>	-%
ROE	13.7%	21.0%	18.9%	▲30.0%	<b>17.6%</b>	-
売上高経常利益率	10.4%	17.5%	17.0%	▲21.5%	<b>12.5%</b>	-
配当性向	74.9%	50.3%	54.2%	-	<b>85.3%</b>	-
自己資本比率	54.4%	56.9%	57.2%	44.1%	<b>44.7%</b>	-
PBR(決算期末時点)	4.09倍	3.47倍	2.95倍	5.25倍	<b>5.27倍</b>	-

※進行期のPBRは、四半期ごとの株価・BPSより算出。

### 株主還元

- 2024年9月期における配当については、第2四半期末、期末ともに1株当たり**17.5円**、年間合計は1株当たり**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「フリーズア」(2,500円相当) ※Web版への移行により2023年よりHARMONICK e-book HAFコースへ変更  
・ 「アドバンスクリエイト 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) 〕

## 目標とする経営指標

	目標値	28期実績	29期予想
ROE	20%以上	▲30.0%	17.6%
売上高経常利益率	20%以上	▲21.5%	12.5%
配当性向	50%以上	—	85.3%
自己資本比率	80%以上	44.1%	44.7%

## 03. 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。

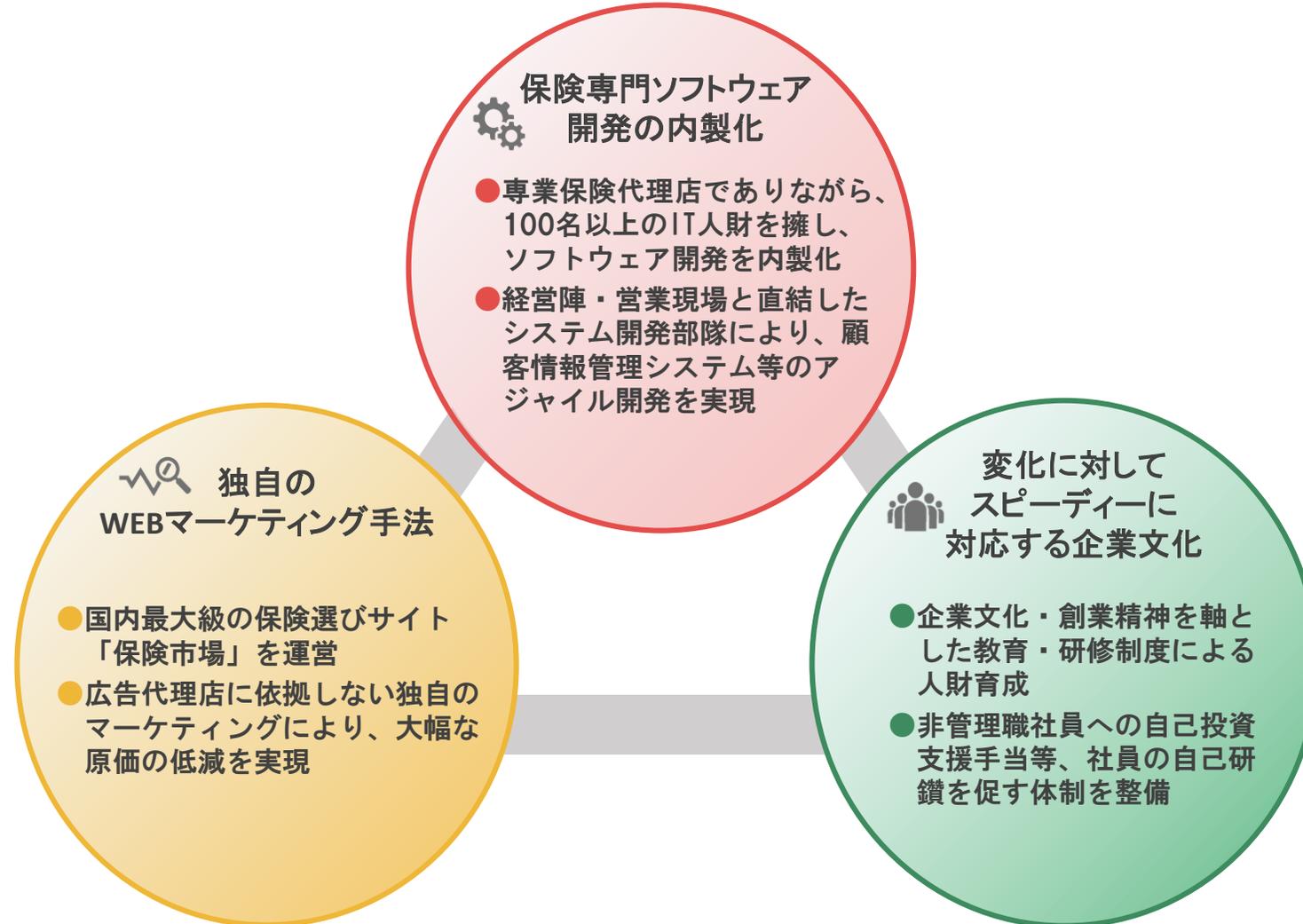


## <企業理念>

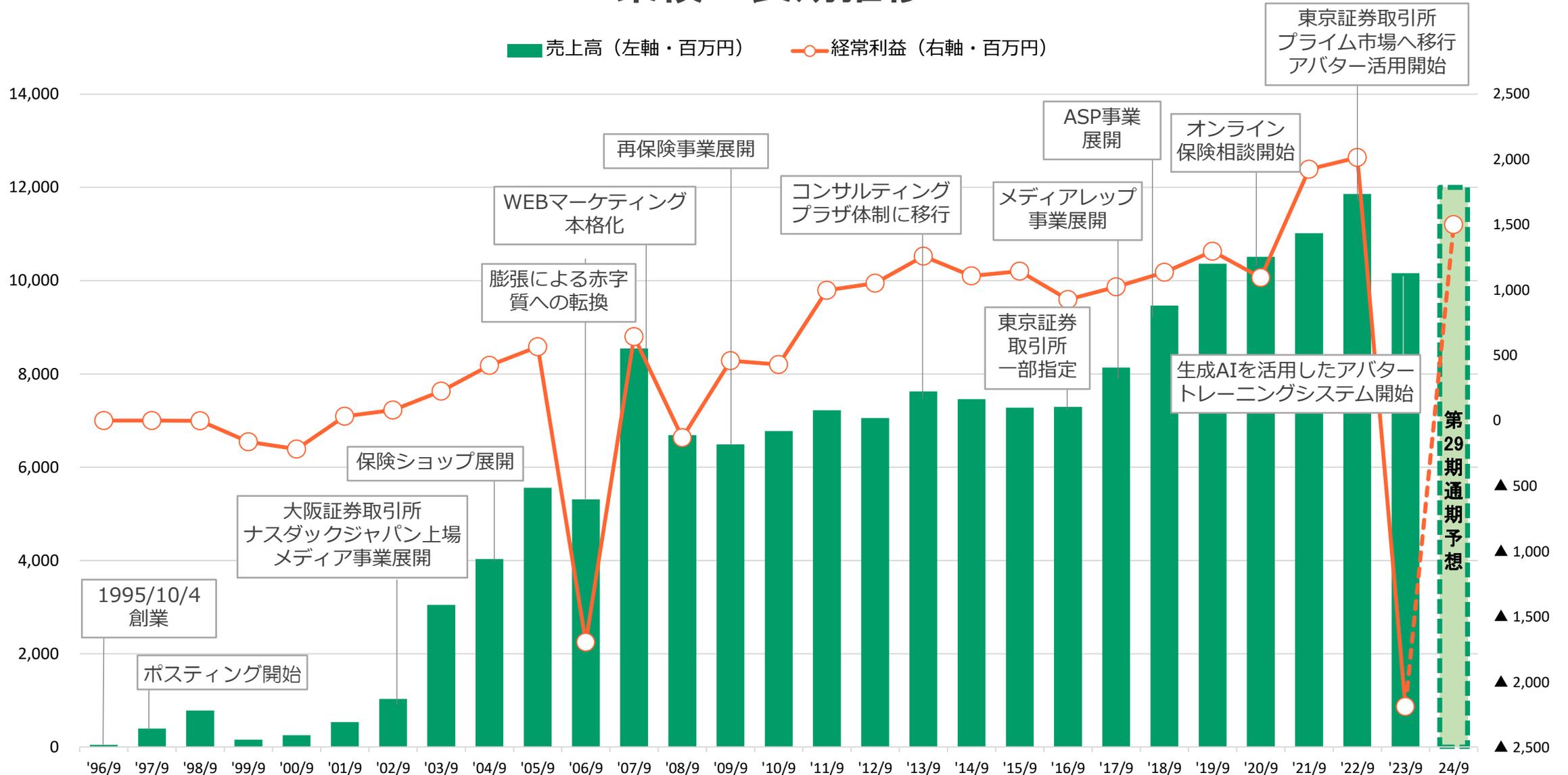
### 人生は有限、可能性は無限！

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. iPhone3G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 生成AI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



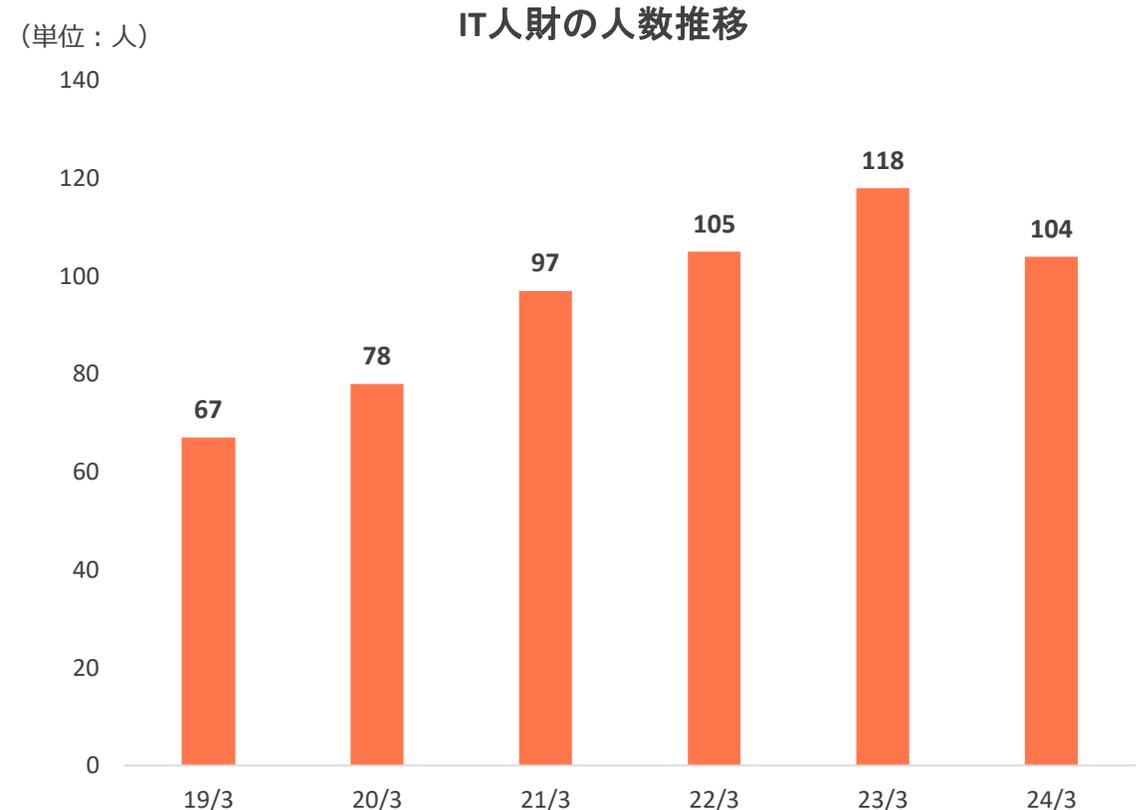
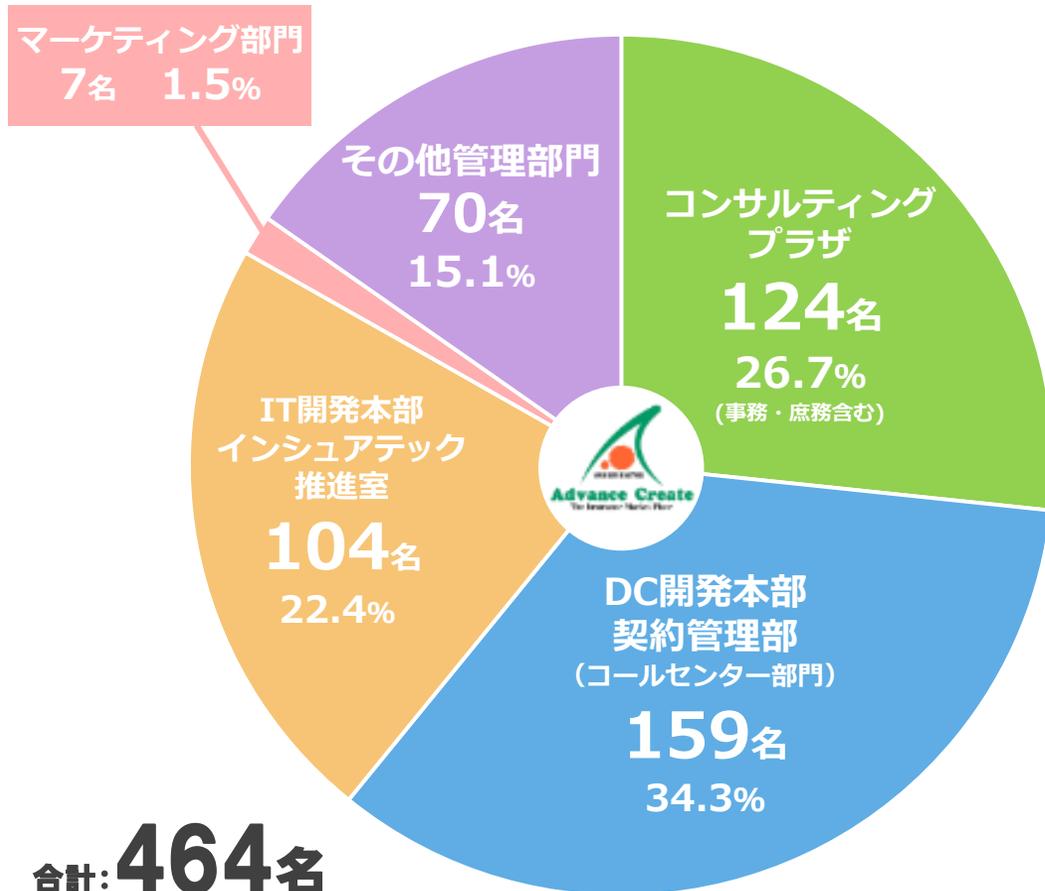
## アドバンスクリエイトのDX

- お客さま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。



## 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。



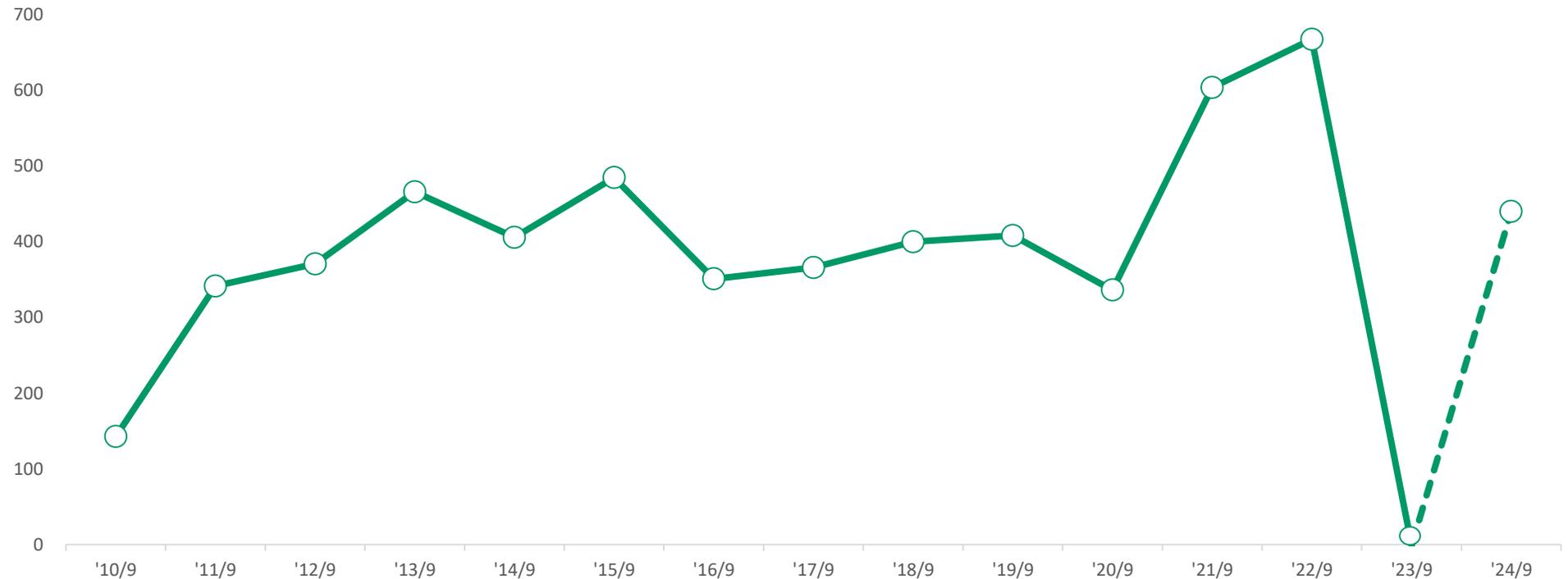
※2024年3月31日現在、役員・顧問等除く

## 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。

(単位：万円)

## 一人当たり経常利益の推移



## 04. 事業戦略

---

## 新時代のOMO 2.0～アバターコンサルタント～

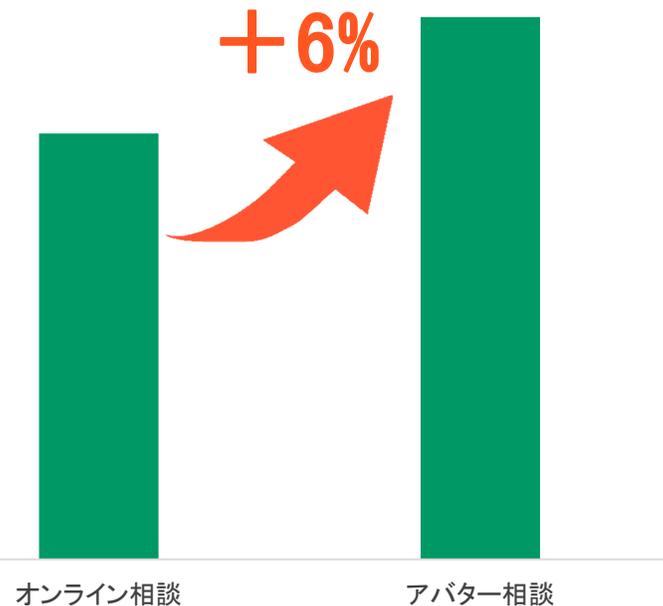
- 20年以上に渡り、「人と関わるアバター」の研究開発を行ってきた大阪大学 石黒浩教授が立ち上げたスタートアップ企業「AVITA社」と提携し、保険に関するお問い合わせ対応にアバターを活用。
- 生身の人間よりも心理的障壁が少ないアバターを活用することで、お問い合わせから保険相談アポイントへ繋がる例が急増。
- 「AVITA社」とアバター販売代理店委託契約を締結し、保険業界にアバターシステムの販売を開始。既に生損保複数社においてご導入いただいております、保険業界全体のDX化に貢献。



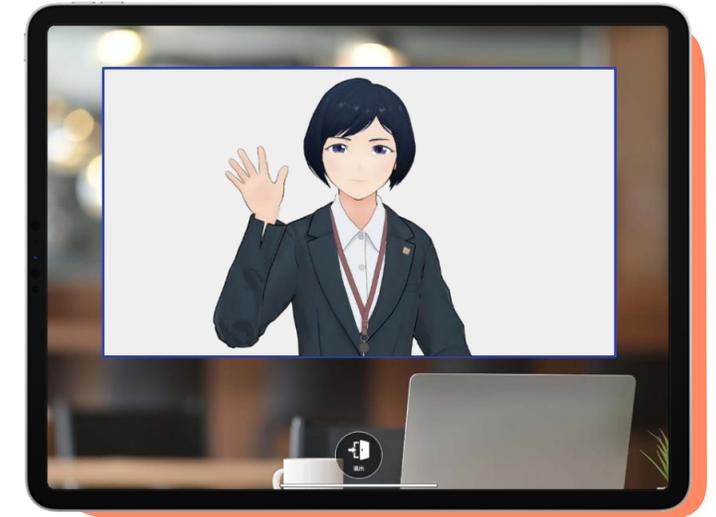
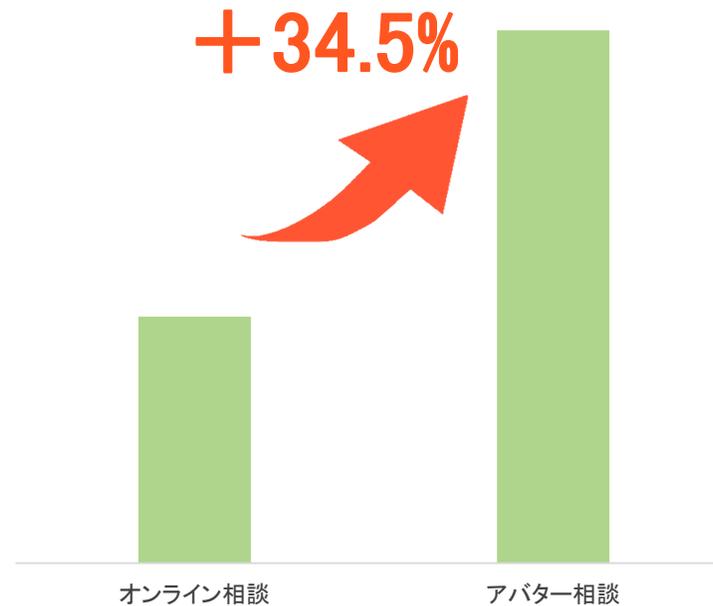
## アバター相談による営業成果の向上

- アバターを活用することで営業成果の向上が確認される。
- 月に1回、「AVITA社」と当社でミーティングを行う。アバター相談を通して得られたお客さまの声をアンケートとして集計・活用し、共同でアバター改修を行うことで、利便性の向上を図る。

申込率

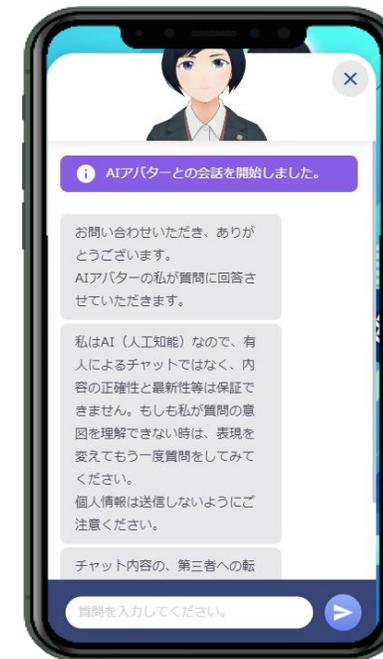


面談単価



## 生成AIを活用した独自戦略

- 生成AIを活用したプロモーションや、営業サポート(生成AIを活用したアバタートレーニングシステム)を実施。テクノロジーを駆使した保険募集体制を構築することで、社歴に関わらず活躍できる環境を整備。
- お客さまからのチャットでのお問い合わせに生成AIを活用することで、夜間対応の自動化(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など、お客さまの利便性の向上に努める。



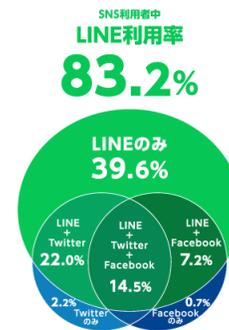
## マーケティング手法の試行の連続

- 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。

アバターの  
ショート動画による  
プロモーション活動



👉うさ部長の  
ひとりごと(TikTok)



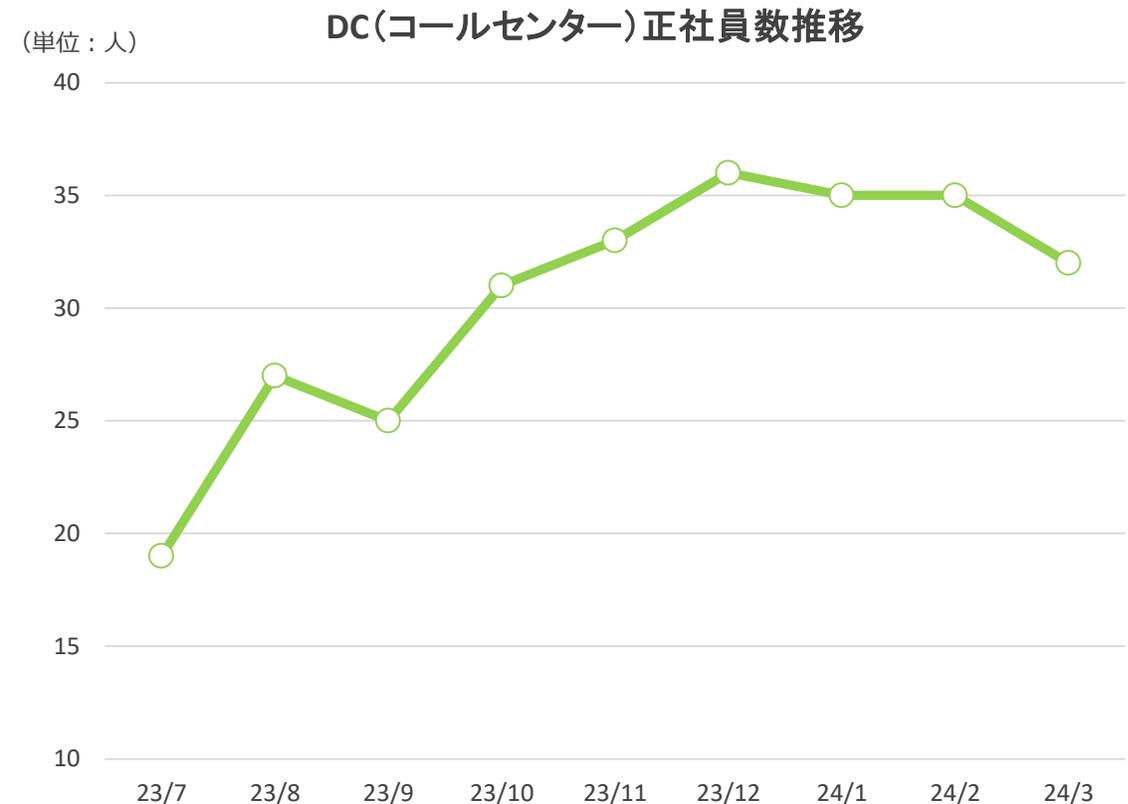
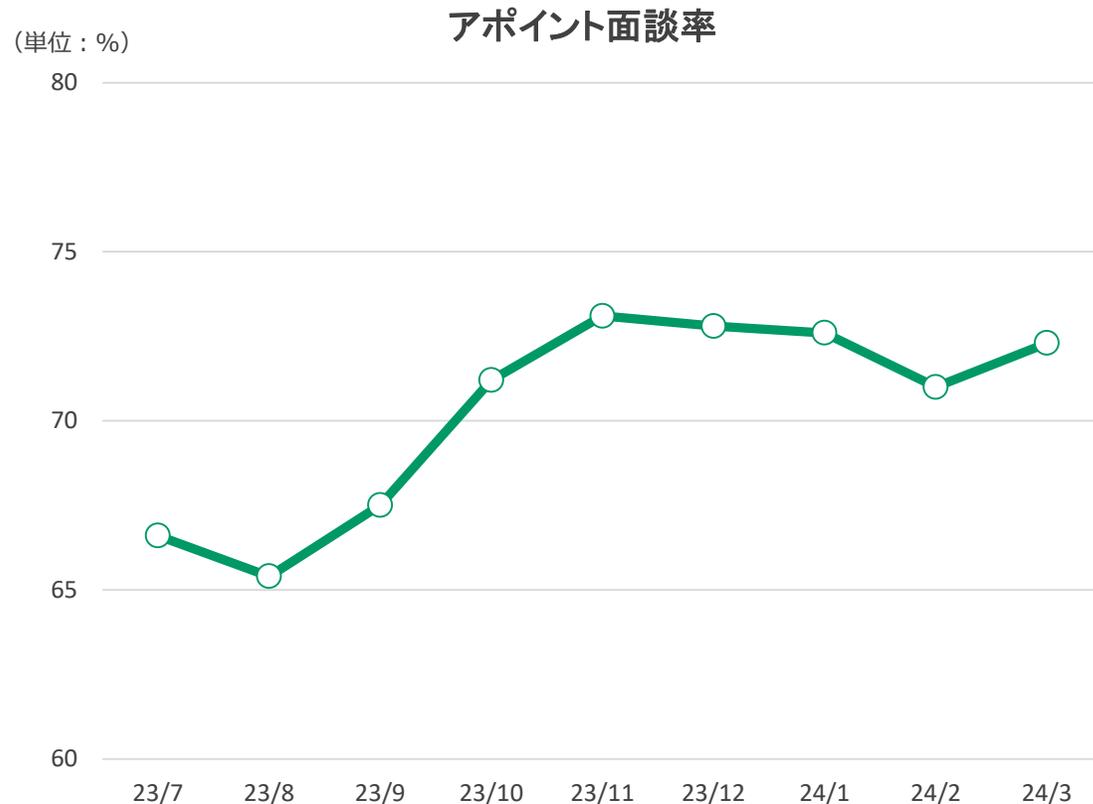
LINEを用いた  
WEBマーケティングの確立



出典：<https://www.linebiz.com/jp/service/line-ads/>  
(表記は2024年3月時点のもの)

## 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増員し、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)の獲得をはかる。



## 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。
- 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

**27.9歳**

営業社員平均年齢

**28.8歳**

1人あたり申込ANP

(単位：千円)

社歴	1月	2月	3月
1年目	1,950	1,863	2,009
2年目	3,015	2,414	2,610
3年目	3,128	2,881	2,686
4年目以降	1,781	1,746	2,247

※2024年3月31日現在

## コンサルティングプラザでは高品質なサービスを追求

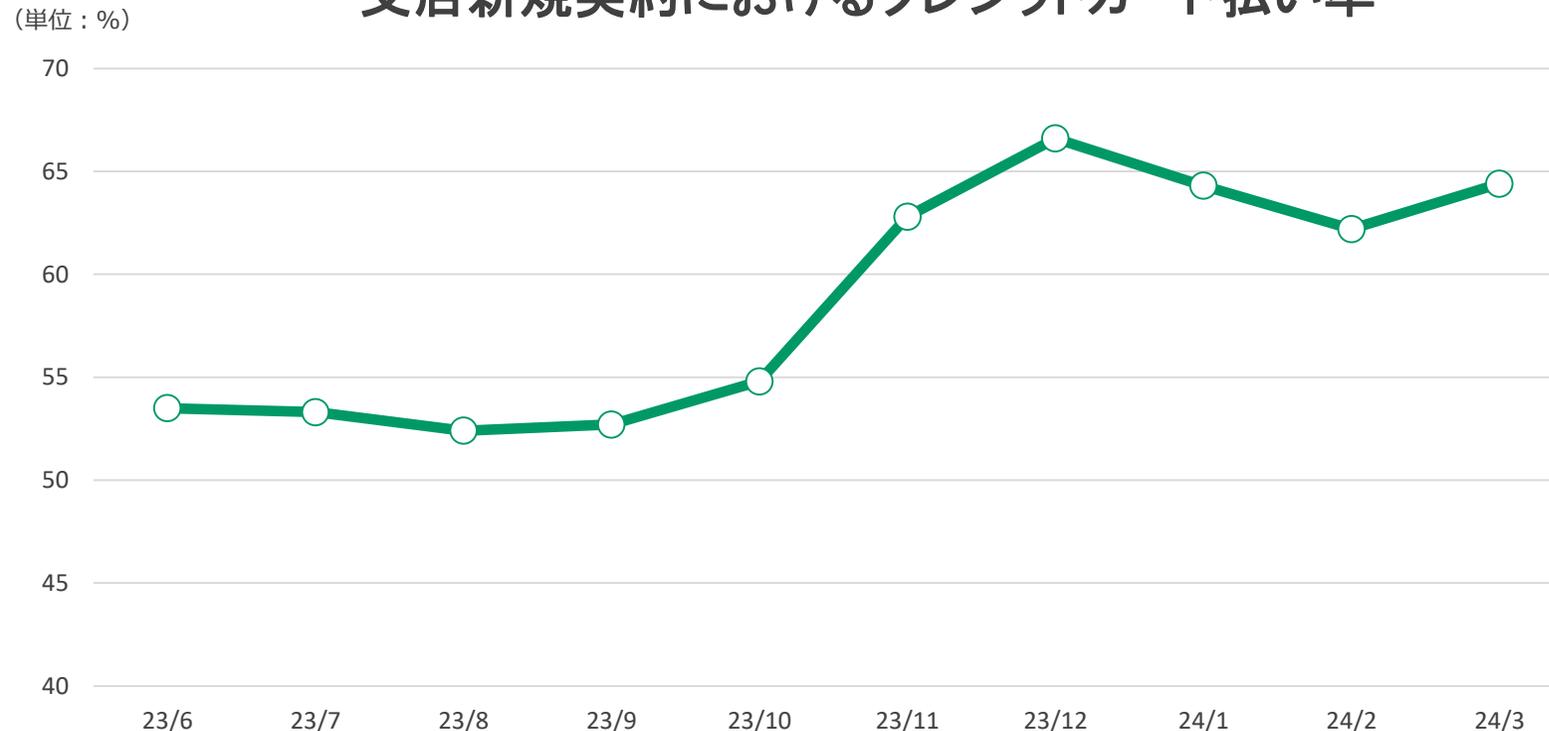
- 都市部のランドマークに、直営支店「保険市場 コンサルティングプラザ」を出店。キッズスペースや個室の相談ブースを備えたラグジュアリーな環境で、「オフラインならではの感動体験」を味わっていただけよう、引き続き高品質なコンサルティングサービスを追求。
- 2021年11月には業界初のオンライン保険相談専門の営業拠点「スマートコンサルティングプラザ」を開設。さらにアバターでのコンサルティングを開始する等、直営支店のカバーエリア以外のお客さまにも、当社の高品質なオンライン保険相談の利便性をお届けし、オンラインとオフラインの両面でお客さまの体験価値を高め、新たな「保険流通市場」を創造。
- 保険提案におけるコンサルティングフローの研修や、保険に限らない一般的な金融知識、社会保障制度などの周辺知識の教育等、営業力強化研修を実施。



## 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。

### 支店新規契約におけるクレジットカード払い率



## 05. appendix

---

## サステナビリティ経営

○従来のCSRの取り組みを継続し、大阪マラソンや、当社がスペシャルスポンサーを務める日本子ども支援協会と協力して里親保険の提供を開始する等、社会への参画意識を高め、課題解決への取り組みをより一層強化。

### 大阪マラソン協賛



(C) OSAKA MARATHON 2024

### 日本子ども支援協会協賛



### 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)大窪道治

### 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。



## 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

3,158百万円（2023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

286名（2024年3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。



## お問合せ先

総合企画部	越川 俊
TEL	06-6204-1193(代表)
メールアドレス	acir@advancecreate.co.jp
URL	<a href="https://www.advancecreate.co.jp/">https://www.advancecreate.co.jp/</a>