

2025年9月期 第1四半期・第2四半期

業績説明資料

(2024年10月～2025年3月)

株式会社アドバンスクリエイト

2025年5月15日



証券コード:8798

目 次

- 01. 2025年9月期 第1四半期 決算概要
- 02. 2025年9月期 第2四半期 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. 2025年9月期 第1四半期 決算概要

— 連結業績 —

売上高

1,207百万円となり、前年同期比979百万円の減収

営業損益

▲655百万円となり、前年同期比601百万円の減益

経常損益

▲731百万円となり、前年同期比679百万円の減益

四半期純損益

▲1,010百万円となり、前年同期比697百万円の減益

2025年9月期 第1四半期 損益計算書（連結）

（単位：百万円）	2024年9月期 第1四半期	構成比（%）	2025年9月期 第1四半期	構成比（%）	前年同期比 増減率（%）
売上高	2,187	100.0	1,207	100.0	▲ 44.8
保険代理店事業（生保）	1,484	67.9	831	68.9	▲ 44.0
保険代理店事業（損保）	130	6.0	3	0.3	▲ 97.4
A S P事業	64	2.9	69	5.8	7.7
メディア事業	376	17.2	10	0.9	▲ 97.1
メディアレップ事業	213	9.7	135	11.2	▲ 36.5
再保険事業	290	13.3	252	20.9	▲ 12.9
連結修正	▲ 371	▲ 17.0	▲ 95	▲ 7.9	—
売上原価（変動費）	534	24.4	363	30.1	▲ 32.1
売上総利益	1,652	75.6	844	69.9	▲ 48.9
営業費用（固定費）	1,706	78.0	1,500	124.2	▲ 12.1
営業損益	▲ 53	▲ 2.5	▲ 655	▲ 54.3	—
保険代理店事業	▲ 219	▲ 10.0	▲ 678	▲ 56.2	—
A S P事業	21	1.0	24	2.1	13.9
メディア事業	81	3.7	▲ 10	▲ 0.9	—
メディアレップ事業	8	0.4	▲ 33	▲ 2.7	—
再保険事業	53	2.5	31	2.6	▲ 42.0
連結修正	0	0.0	10	0.9	1,692.8
経常損益	▲ 51	▲ 2.4	▲ 731	▲ 60.5	—
四半期純損益	▲ 313	▲ 14.3	▲ 1,010	▲ 83.7	—
一株当たり四半期純損益（円）	▲ 14.29		▲ 45.13		

（保険代理店事業）
PV計算における変動対価の精緻化によりPVが減少したこと、アポイント取得数が伸び悩み、新規面談数に影響が出たことで特に協業での実績が低迷したこと等により、減収減益となりました。

（ASP事業）
乗合保険代理店等へのACPの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）」への広告出稿が伸び悩んだことにより、減収減益となりました。

（メディアレップ事業）
前年同期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）
再保険の取引量が減少したことにより、減収減益となりました。

※2024年9月期 第1四半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。

2025年9月期 第1四半期 貸借対照表（連結）

（単位：百万円）	2024年9月期末	2025年9月期 第1四半期末	増減
流動資産	5,910	5,224	▲ 685
現金預金	994	484	▲ 509
売掛金	2,472	2,218	▲ 253
未収入金	279	242	▲ 37
その他	2,164	2,279	114
固定資産	1,248	1,074	▲ 174
有形固定資産	1	1	▲ 0
無形固定資産	115	104	▲ 10
投資その他の資産	1,131	967	▲ 163
繰延資産	14	12	▲ 1
資産合計	7,174	6,311	▲ 862

【資産】

資産合計は、前連結会計年度末に比べ862百万円減少し6,311百万円となりました。流動資産は、前連結会計年度末比685百万円減少しましたが、これは主に、未収消費税等が99百万円増加した一方で、現金及び預金が509百万円、売掛金が253百万円それぞれ減少したこと等によるものです。固定資産は、前連結会計年度末比174百万円減少しましたが、これは主に、保険積立金が124百万円、差入保証金が30百万円それぞれ減少したこと等によるものです。

【負債及び純資産】

負債合計は、前連結会計年度末に比べ93百万円増加し12,241百万円となりました。流動負債は、前連結会計年度末比91百万円増加しましたが、これは主に、短期借入金が319百万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2百万円増加しましたが、これは主に、債務保証損失引当金が68百万円増加した一方で、債権流動化に係る調整勘定（負債）が34百万円減少したこと等によるものです。純資産合計は、前連結会計年度末比956百万円減少しましたが、これは主に、親会社株主に帰属する四半期純損失1,010百万円を計上したこと等によるものです。

（単位：百万円）	2024年9月期末	2025年9月期 第1四半期末	増減
流動負債	5,770	5,862	91
短期借入金	2,717	3,036	319
1年内償還予定社債	300	200	▲ 100
リース債務	128	126	▲ 1
流動化負債	441	441	▲ 0
その他	2,182	2,057	▲ 125
固定負債	6,377	6,379	2
長期借入金	164	164	—
社債	350	350	—
リース債務（1年超）	576	545	▲ 31
流動化負債（1年超）	4,348	4,313	▲ 34
その他	937	1,005	67
負債合計	12,147	12,241	93
資本金	3,337	3,357	19
資本剰余金	460	480	19
利益剰余金	▲ 8,360	▲ 9,371	▲ 1,010
自己株式	▲ 423	▲ 410	13
その他	12	14	1
純資産合計	▲ 4,973	▲ 5,929	▲ 956
負債及び純資産合計	7,174	6,311	▲ 862

02. 2025年9月期 第2四半期 決算概要

— 連結業績(2025年9月期 中間期) —

広告収入が減少したこと、PV計算における変動対価の精緻化によりPVが減少したこと、及びアポイント取得数が伸び悩み協業の実績が伸び悩んだこと等により、減収減益となりました。

売上高

2,720百万円となり、前年同期比1,758百万円の減収

営業損益

▲1,037百万円となり、前年同期比1,130百万円の減益

経常損益

▲1,138百万円となり、前年同期比1,220百万円の減益

中間純損益

▲1,622百万円となり、前年同期比1,290百万円の減益

2025年9月期 中間期 損益計算書（連結）

(単位:百万円)	2024年9月期 中間期	構成比(%)	2025年9月期 中間期	構成比(%)	前年同期比 増減率 (%)
売上高	4,479	100.0	2,720	100.0	▲ 39.3
保険代理店事業(生保)	2,902	64.8	1,857	68.3	▲ 36.0
保険代理店事業(損保)	260	5.8	117	4.3	▲ 55.1
A S P事業	146	3.3	152	5.6	4.2
メディア事業	1,154	25.8	38	1.4	▲ 96.7
メディアレップ事業	374	8.4	224	8.2	▲ 40.2
再保険事業	584	13.1	508	18.7	▲ 13.0
連結修正	▲ 945	▲ 21.1	▲ 178	▲ 6.6	—
売上原価(変動費)	1,036	23.1	715	26.3	▲ 31.0
売上総利益	3,442	76.9	2,004	73.7	▲ 41.8
営業費用(固定費)	3,349	74.8	3,042	111.9	▲ 9.2
営業損益	92	2.1	▲ 1,037	▲ 38.2	—
保険代理店事業	▲ 321	▲ 7.2	▲ 1,075	▲ 39.5	—
A S P事業	53	1.2	59	2.2	10.4
メディア事業	249	5.6	▲ 16	▲ 0.6	—
メディアレップ事業	12	0.3	▲ 58	▲ 2.2	—
再保険事業	72	1.6	32	1.2	▲ 55.8
連結修正	26	0.6	21	0.8	▲ 19.4
経常損益	82	1.8	▲ 1,138	▲ 41.8	—
中間純損益	▲ 332	▲ 7.4	▲ 1,622	▲ 59.7	—
一株当たり中間純損益(円)	▲ 15.16		▲ 72.43		

(保険代理店事業)
PV計算における変動対価の精緻化によりPVが減少したこと、アポイント取得数が伸び悩み、新規面談数に影響が出たことで特に協業での実績が低迷したこと等により、減収減益となりました。

(ASP事業)
乗合保険代理店等へのACPの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)」への広告出稿が伸び悩んだことにより、減収減益となりました。

(メディアレップ事業)
前年同期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)
再保険の取引量が減少したことにより、減収減益となりました。

※2024年9月期 中間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。

2025年9月期 中間期 貸借対照表（連結）

（単位：百万円）	2024年9月期末	2025年9月期 中間期末	増減
流 動 資 産	5,910	5,192	▲ 718
現 預 金	994	374	▲ 619
売 掛 金	2,472	2,223	▲ 248
未 収 入 金	279	292	13
そ の 他	2,164	2,300	136
固 定 資 産	1,248	1,089	▲ 159
有 形 固 定 資 産	1	1	▲ 0
無 形 固 定 資 産	115	95	▲ 20
投資その他の資産	1,131	992	▲ 138
繰 延 資 産	14	10	▲ 3
資 産 合 計	7,174	6,292	▲ 881

【資産】

資産合計は、前連結会計年度末に比べ881百万円減少し6,292百万円となりました。流動資産は、前連結会計年度末比718百万円減少しましたが、これは主に、未収消費税等が129百万円増加した一方で、現金及び預金が619百万円、売掛金が248百万円減少したこと等によるものです。固定資産は、前連結会計年度末比159百万円減少しましたが、これは主に、保険積立金が124百万円減少したこと等によるものです。

【負債及び純資産】

負債合計は、前連結会計年度末に比べ679百万円増加し12,827百万円となりました。流動負債は、前連結会計年度末比873百万円増加しましたが、これは主に、短期借入金が958百万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194百万円減少しましたが、これは主に、債務保証損失引当金が95百万円増加した一方で、債権流動化に係る調整勘定（負債）が205百万円減少したこと等によるものです。純資産合計は、前連結会計年度末比1,561百万円減少しましたが、これは主に、親会社株主に帰属する中間純損失1,622百万円を計上したこと等によるものです。

（単位：百万円）	2024年9月期末	2025年9月期 中間期末	増減
流 動 負 債	5,770	6,644	873
短 期 借 入 金	2,717	3,675	958
1年内償還予定社債	300	150	▲ 150
リ ー ス 債 務	128	124	▲ 3
流 動 化 負 債	441	465	23
そ の 他	2,182	2,229	46
固 定 負 債	6,377	6,183	▲ 194
長 期 借 入 金	164	155	▲ 8
社 債	350	350	—
リース債務（1年超）	576	515	▲ 61
流動化負債（1年超）	4,348	4,142	▲ 205
そ の 他	937	1,018	81
負 債 合 計	12,147	12,827	679
資 本 金	3,337	3,357	19
資 本 剰 余 金	460	480	19
利 益 剰 余 金	▲ 8,360	▲ 9,983	▲ 1,622
自 己 株 式	▲ 423	▲ 402	21
そ の 他	12	13	0
純 資 産 合 計	▲ 4,973	▲ 6,535	▲ 1,561
負 債 及 び 純 資 産 合 計	7,174	6,292	▲ 881

2025年9月期 中間期 キャッシュ・フロー計算書（連結）

（単位：百万円）		2024年9月期 中間期	2025年9月期 中間期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー		▲ 1,411	▲ 1,362	49
	税金等調整前中間純損失	▲ 316	▲ 1,590	▲ 1,274
	減価償却費	42	34	▲ 8
	売上債権の増減額	▲ 1,473	248	1,722
	その他	40	▲ 14	▲ 54
	小計	▲ 1,707	▲ 1,322	385
	税金支払額等	▲ 80	▲ 46	34
	税金還付額等	376	6	▲ 370
投資活動によるキャッシュ・フロー		▲ 114	▲ 48	65
財務活動によるキャッシュ・フロー		1,573	799	▲ 774
	有利子負債に係る収支	1,940	734	▲ 1,205
	配当金の支払額	▲ 393	0	393
	その他	27	65	38
現金及び現金同等物に係る換算差額		▲ 5	▲ 7	▲ 1
現金及び現金同等物の増減額		41	▲ 618	▲ 660
現金及び現金同等物の期首残高		1,191	941	
現金及び現金同等物の期末残高		1,233	322	▲ 911

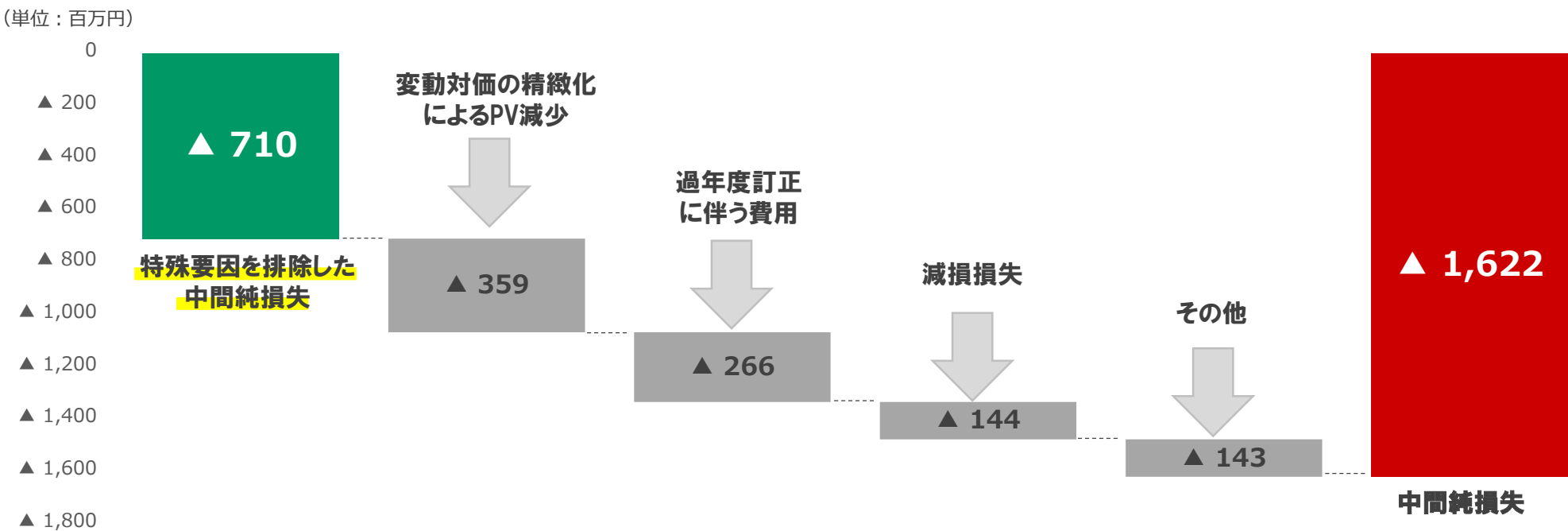
【営業活動によるキャッシュフロー】
営業活動の結果使用した資金は、税金等調整前中間純損失1,590百万円、減価償却費34百万円、売上債権の増減額248百万円、未収入金の増減額△13百万円及び法人税等の支払額11百万円等により、1,362百万円の支出となりました。

【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162百万円及び保険積立金の解約による収入88百万円等により、48百万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、短期借入金の増減額958百万円等により、799百万円の収入となりました。

※2024年9月期 中間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。

2025年9月期 第2四半期減益要因



2025年9月期 第2四半期の主な減益要因

- ①変動対価の精緻化によるPV減少
- ②過年度訂正に伴う費用
- ③減損損失
- ④その他
(保険解約損、債務保証損失引当金繰入、店舗閉鎖損失)

※変動対価の精緻化によるPV減少について

保険代理店事業における保険代理店手数料収入につきましては、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号、2020年3月31日)等に基づき、将来キャッシュ・フローの割引現在価値として算定した額により売上を計上しております。将来キャッシュ・フローは、保険契約ごとの残存有効契約期間にわたって得られる保険代理店手数料収入を、保険代理店委託契約等の定めに基づき見積もっております。

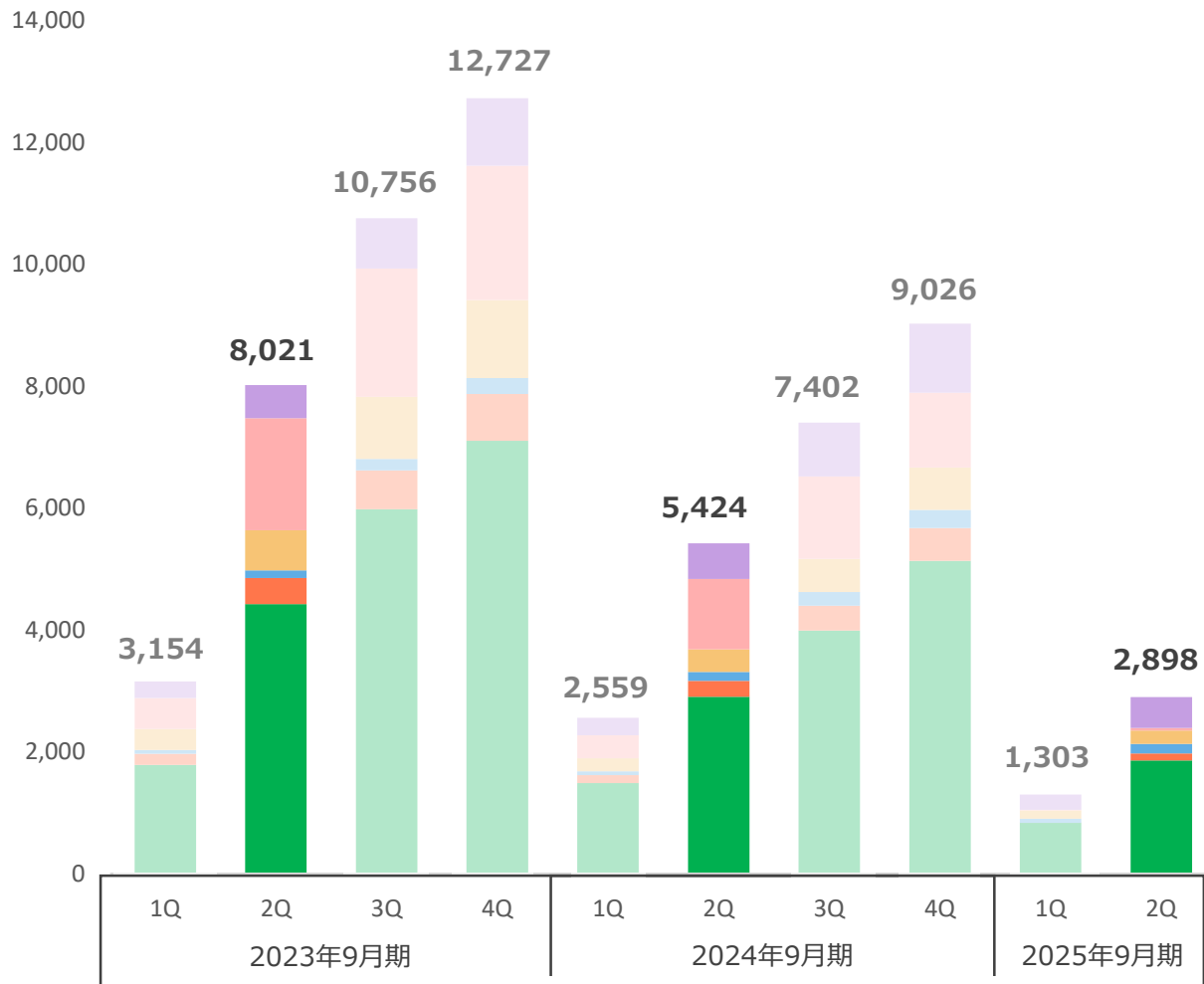
従来、不確実性が高い保険契約の自動更新分を除いた将来キャッシュ・フローに、保険会社より提供された継続率を前提とした割引率を用いて売上を計上しておりました。当中間連結会計期間において、一定の過去実績が蓄積され、自動更新率等の実績及び継続率の実績の新たな情報の入手に伴い、より精緻な変動対価の見積りが可能となったため、見積りの変更を行いました。

この変更により、売掛金残高が395百万円減少し、売上高、営業利益、経常利益、税金等調整前中間純利益が、それぞれ359百万円減少しております。

03. 主要KPI

セグメント別売上高（累計期間）

(単位：百万円)



	2024年2Q	2025年2Q	前年同期比
再保険	584	508	▲ 13.0%
メディア	1,154	38	▲ 96.7%
メディアレップ	374	224	▲ 40.2%
ASP	146	152	4.2%
保険代理店(損保)	260	117	▲ 55.1%
保険代理店(生保)	2,902	1,857	▲ 36.0%
合計	5,424	2,898	▲ 46.6%

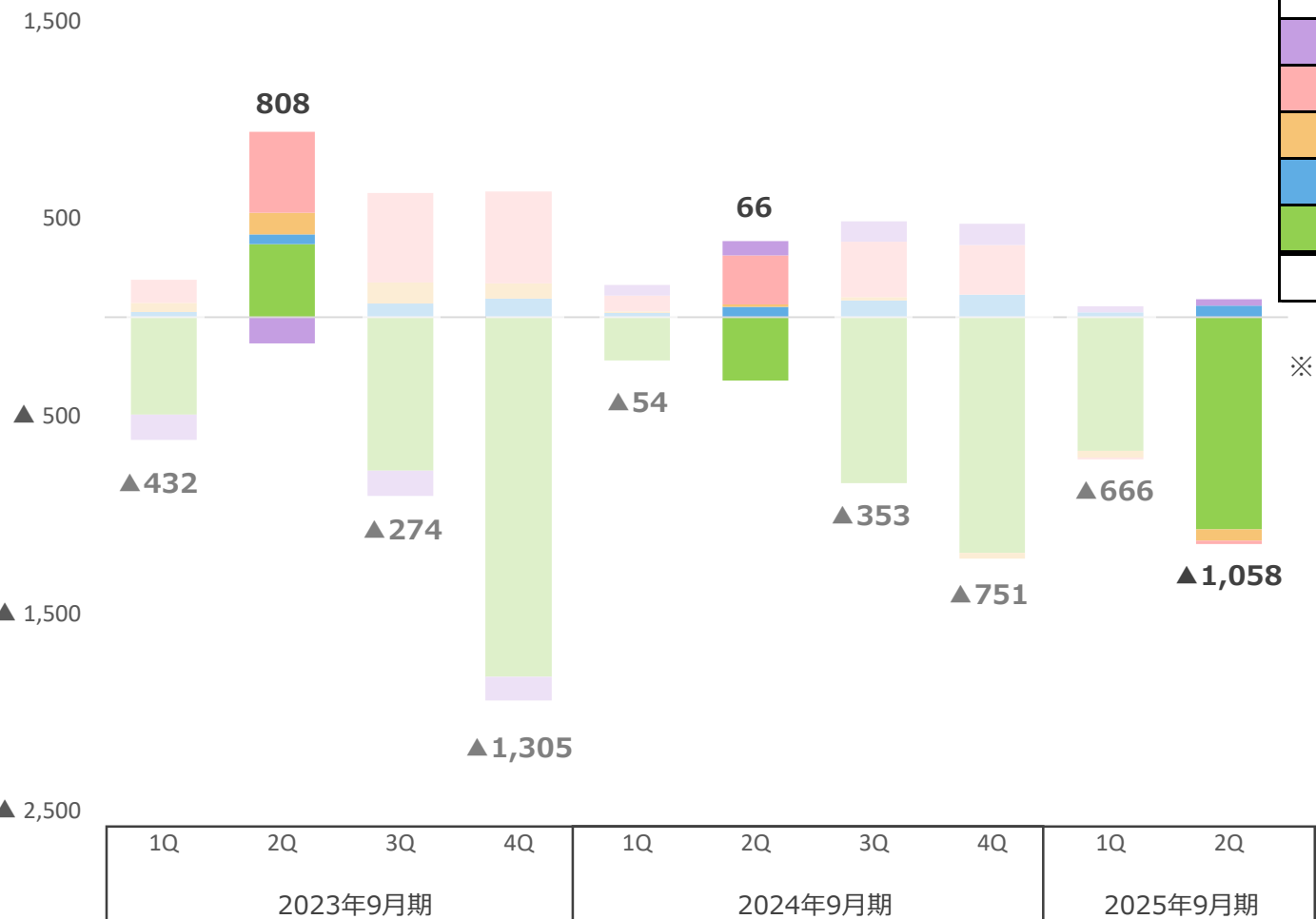
※2024年9月期 第3四半期までの実績値は過年度訂正を反映した数値を記載しております。

(連結修正前)

主要KPI

セグメント別営業損益（累計期間）

(単位：百万円)



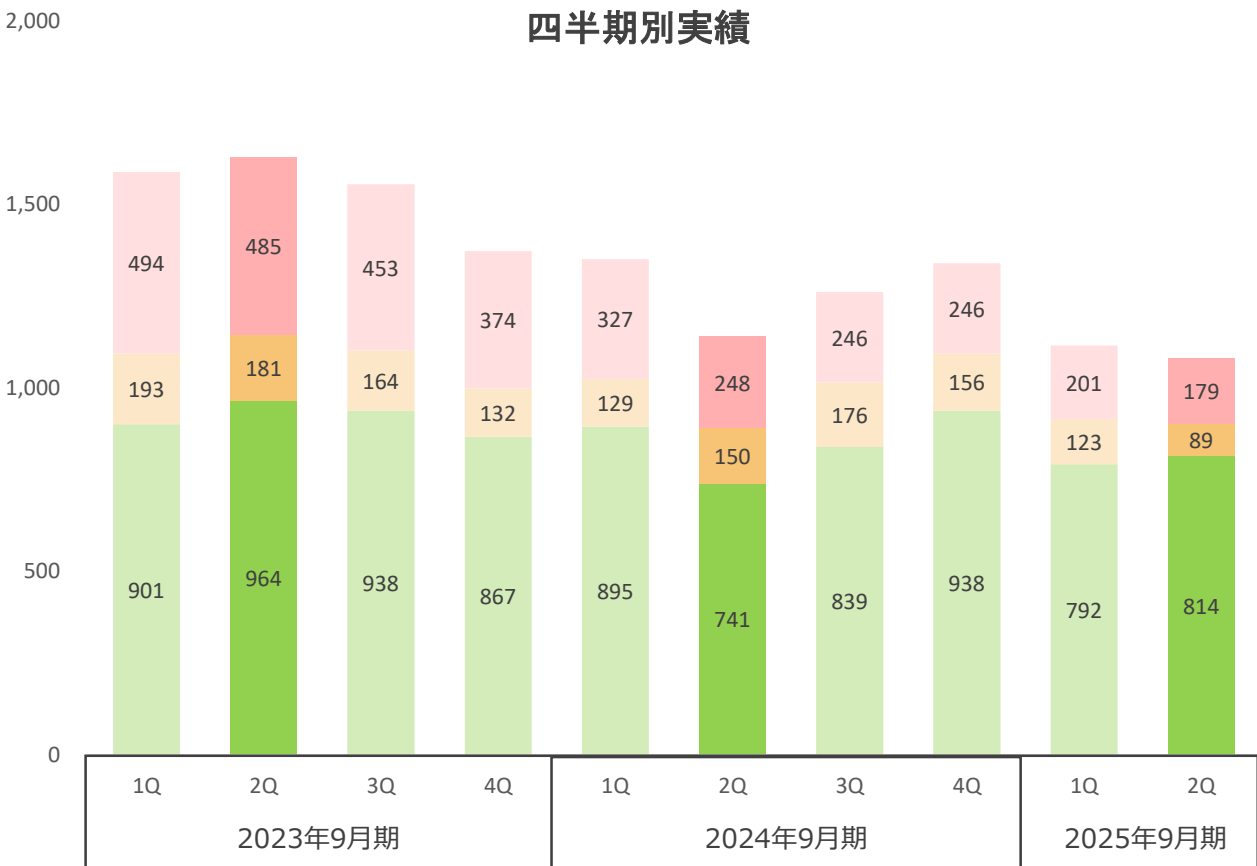
	2024年2Q	2025年2Q	前年同期比
再保険	72	32	▲ 55.8%
メディア	249	▲16	-
メディアレップ	12	▲58	-
ASP	53	59	10.4%
保険代理店	▲321	▲1,075	-
合計	66	▲1,058	-

※2024年9月期 第3四半期まで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。

(連結修正前)

チャネル別申込ANP

(単位：百万円)



累計実績(1Q～2Q)

	2024年2Q	2025年2Q	前年同期比
協業	575	380	▲ 33.9%
非対面販売	280	212	▲ 24.3%
対面販売	1,636	1,607	▲ 1.8%
合計	2,492	2,199	▲ 11.8%

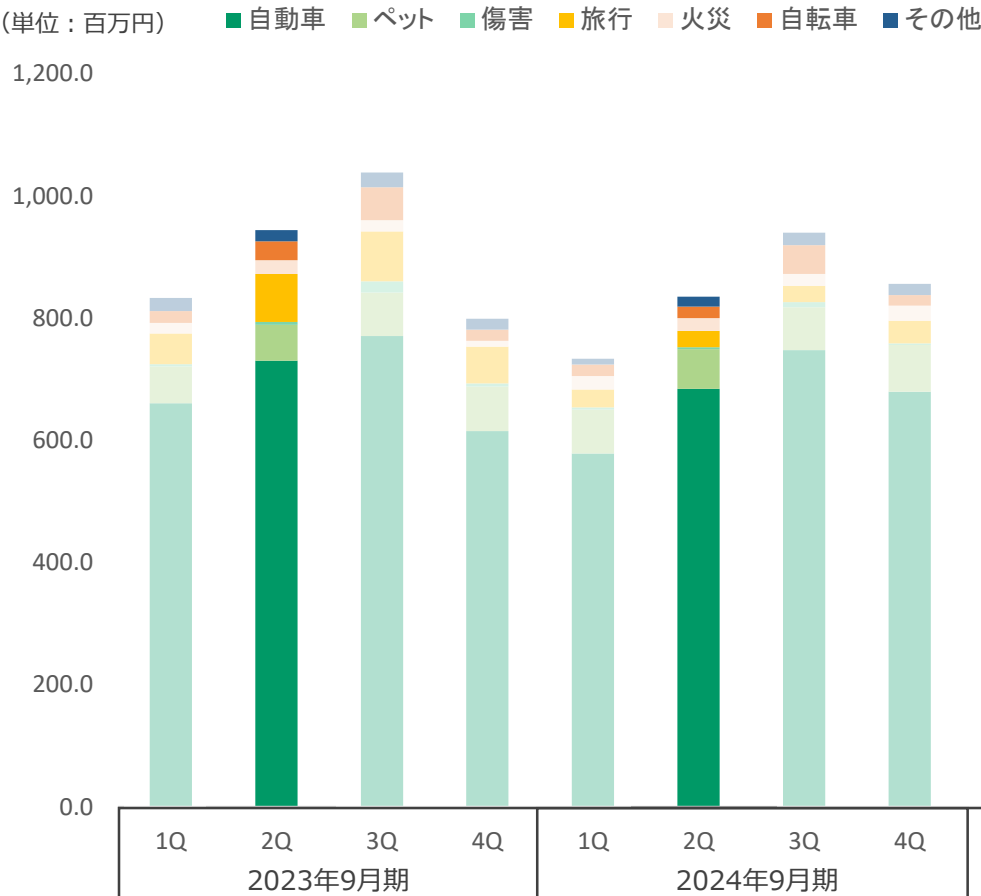
※ANPとは新契約年換算保険料の意味で、月払い保険料5,000円の場合、ANPは60,000円となります。

※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。

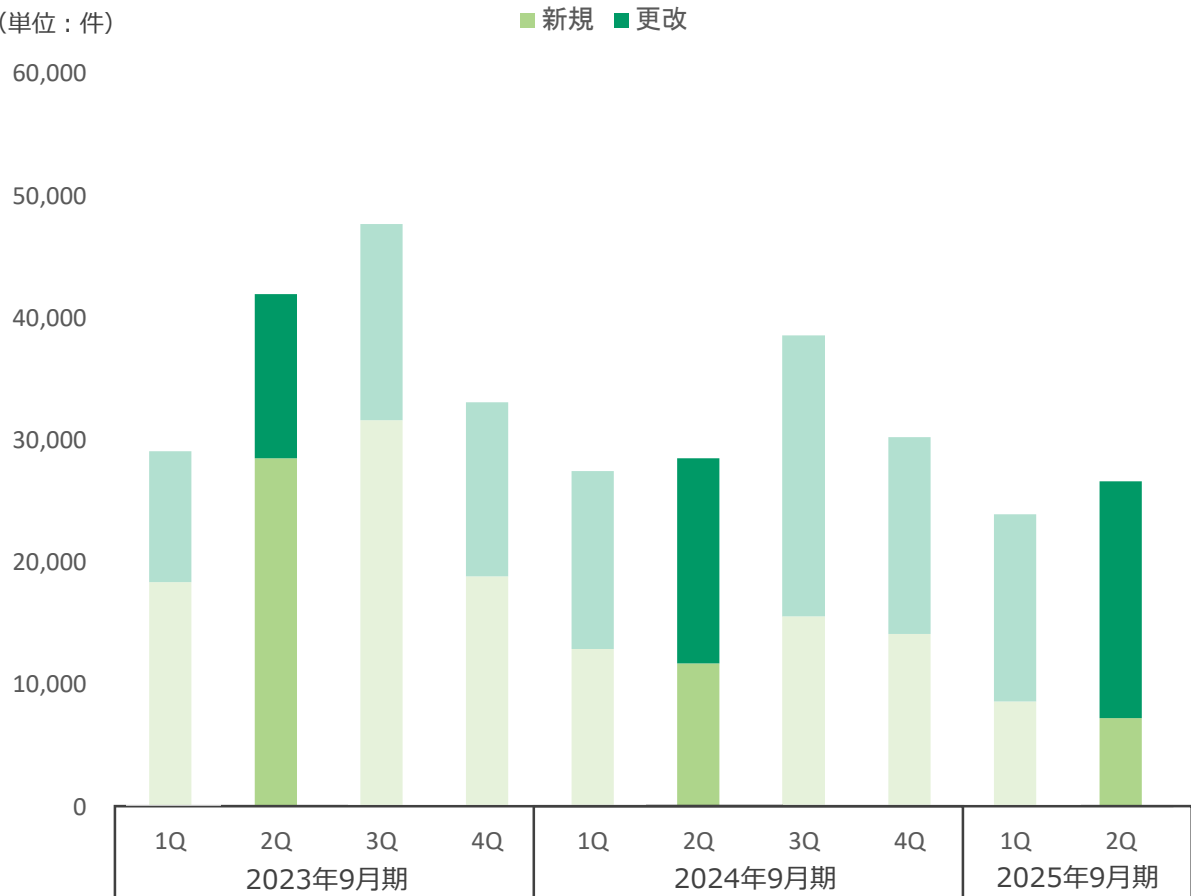
※2024年9月期3Qより、非対面販売ANPは生保のみを対象としており、過去数値についても塗り替えております。

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。

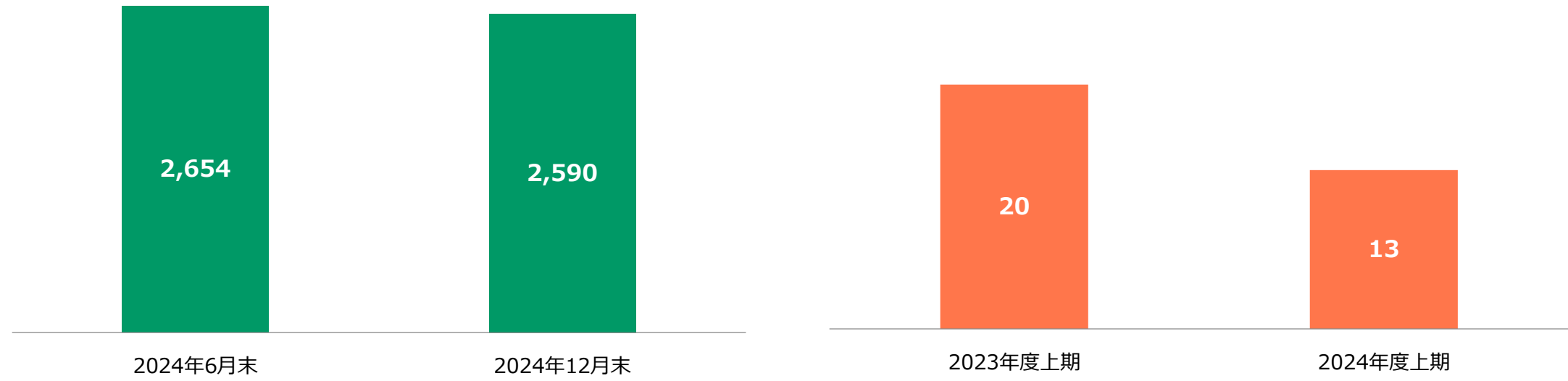


＜再保険引受保険会社＞
 2025年3月末現在 全8社
 生命保険会社：6社
 損害保険会社：1社
 少額短期保険業者：1社

(単位：百万円)

EEV（再保険事業収益現在価値）

新契約価値

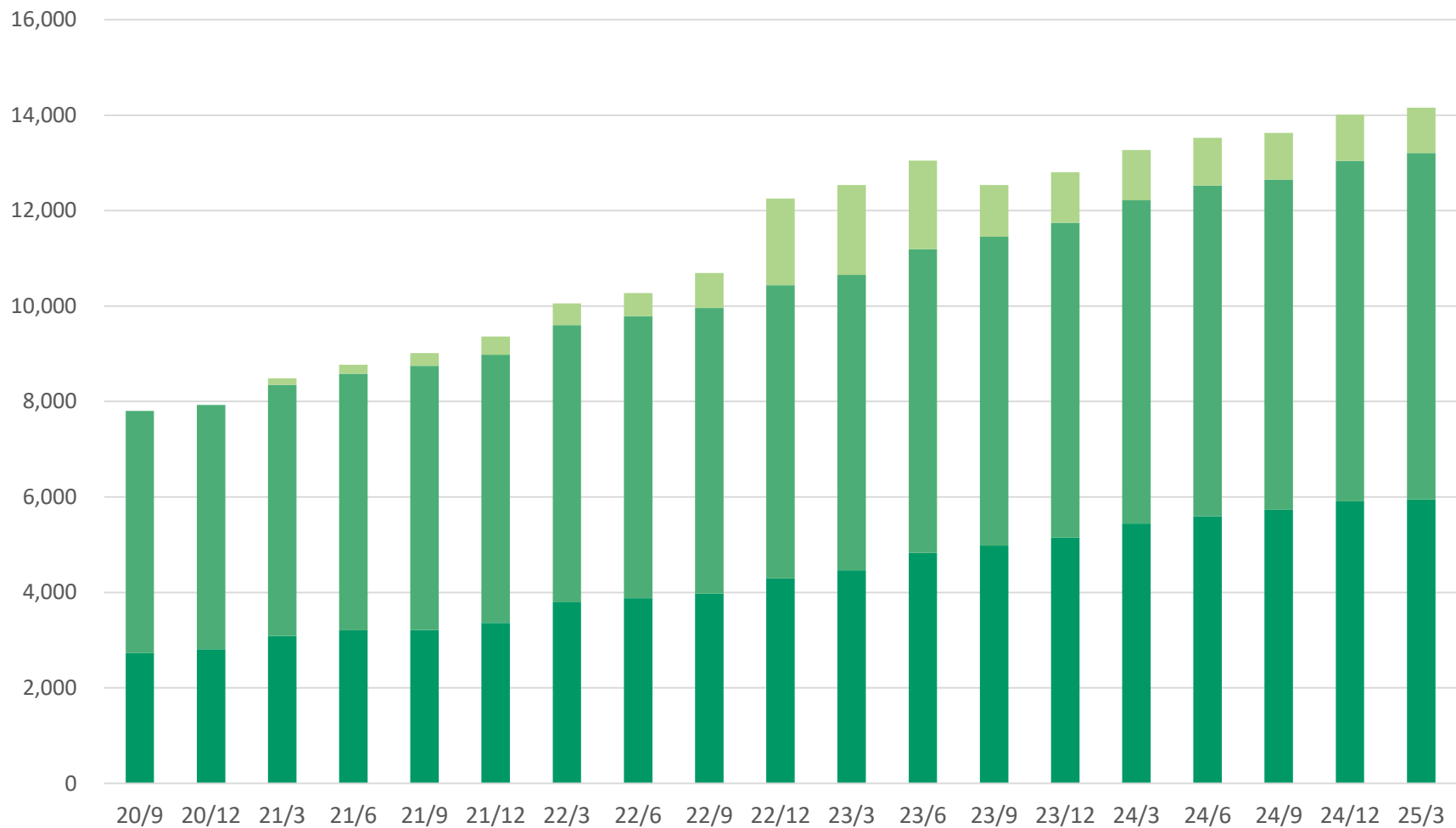


※EEV及び新契約価値の詳細は、2025年5月15日開示の「2024年12月末における再保険子会社のヨーロッパ・エンベディッド・バリューの開示について」をご参照ください。

Advance Create Cloud Platform ID 数

(単位：件)

■ 御用聞き ■ 丁稚 ■ Dynamic OMO



アバター導入実績

全 **11** 社

生命保険会社：6社

損害保険会社：2社

その他：3社

Dynamic OMO導入実績

全 **62** 社

生命保険会社：7社

損害保険会社：1社

少額短期保険会社：2社

その他：52社

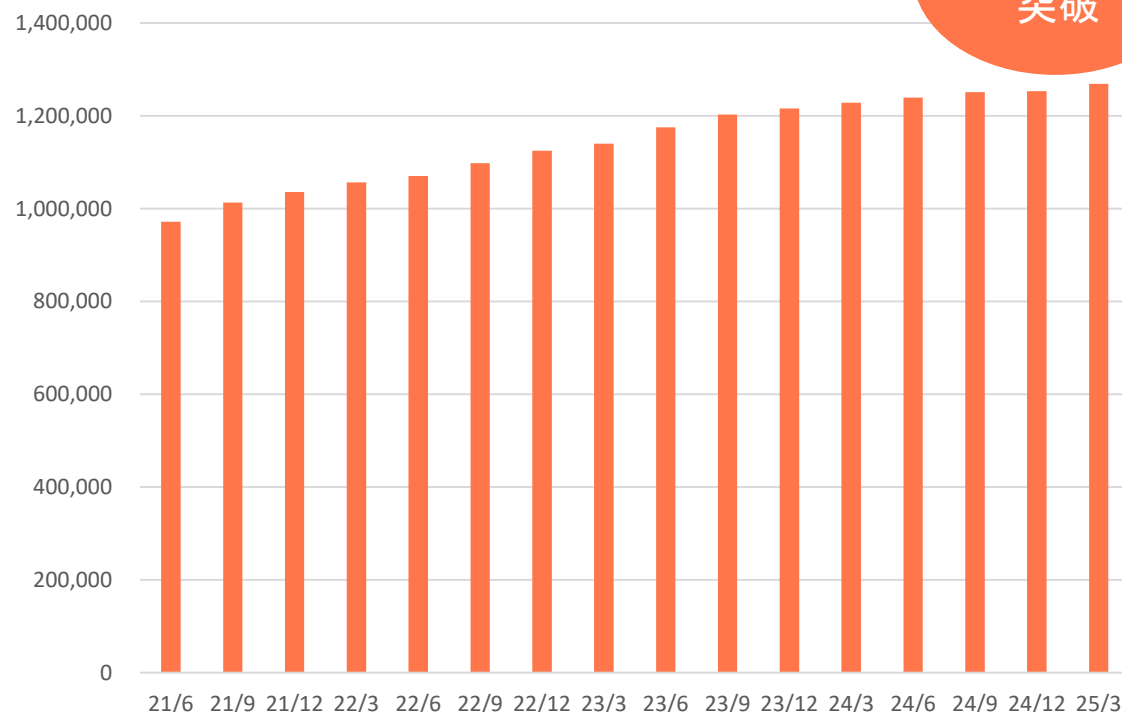
テキストを活用したプロモーション

○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。

(単位：人)

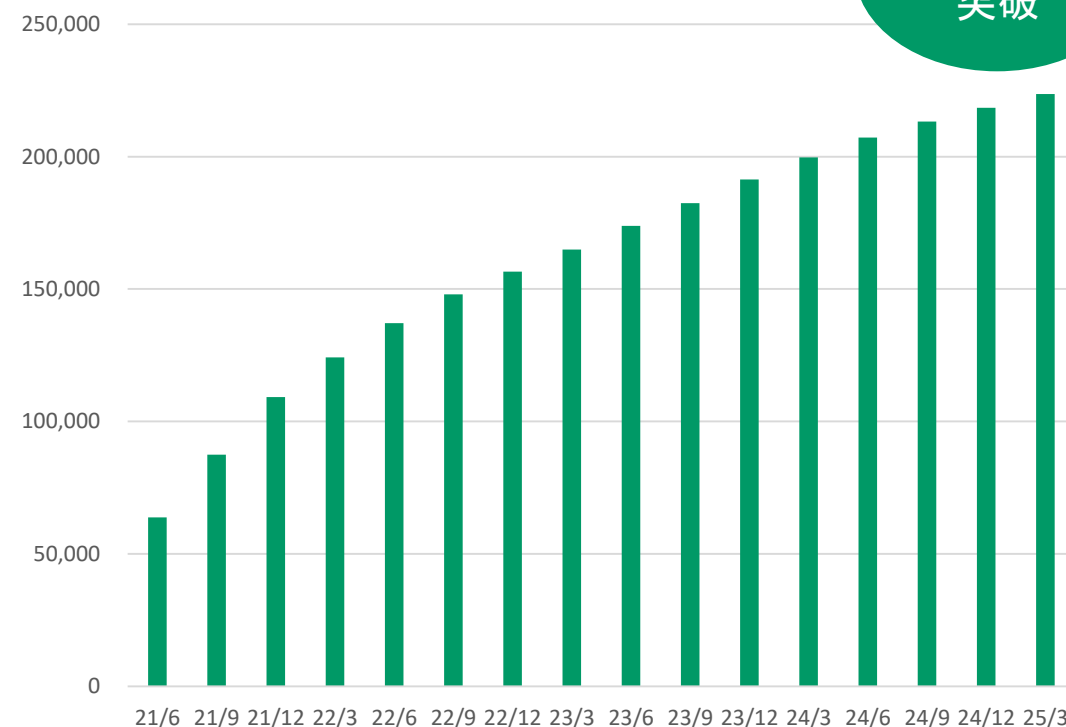
LINE友だち数



126万人
突破

(単位：件)

folderアプリダウンロード数



22万件
突破

04. 2025年9月期通期予想

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	7,400	—
営業損益	890	94	▲1,302	▲711	50	—
経常損益	775	48	▲1,472	▲808	▲270	—
当期純損益	113	▲1,249	▲2,433	▲2,250	▲840	—
ROE	3.8%	—	—	—	—	—
売上高経常利益率	8.2%	0.50%	▲14.1%	▲10.3%	▲3.6%	—
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。

● 株主還元 ●

■ 2025年9月期 中間配当は、無配とさせていただきます。

※期末配当につきましては未定としております。

■ 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

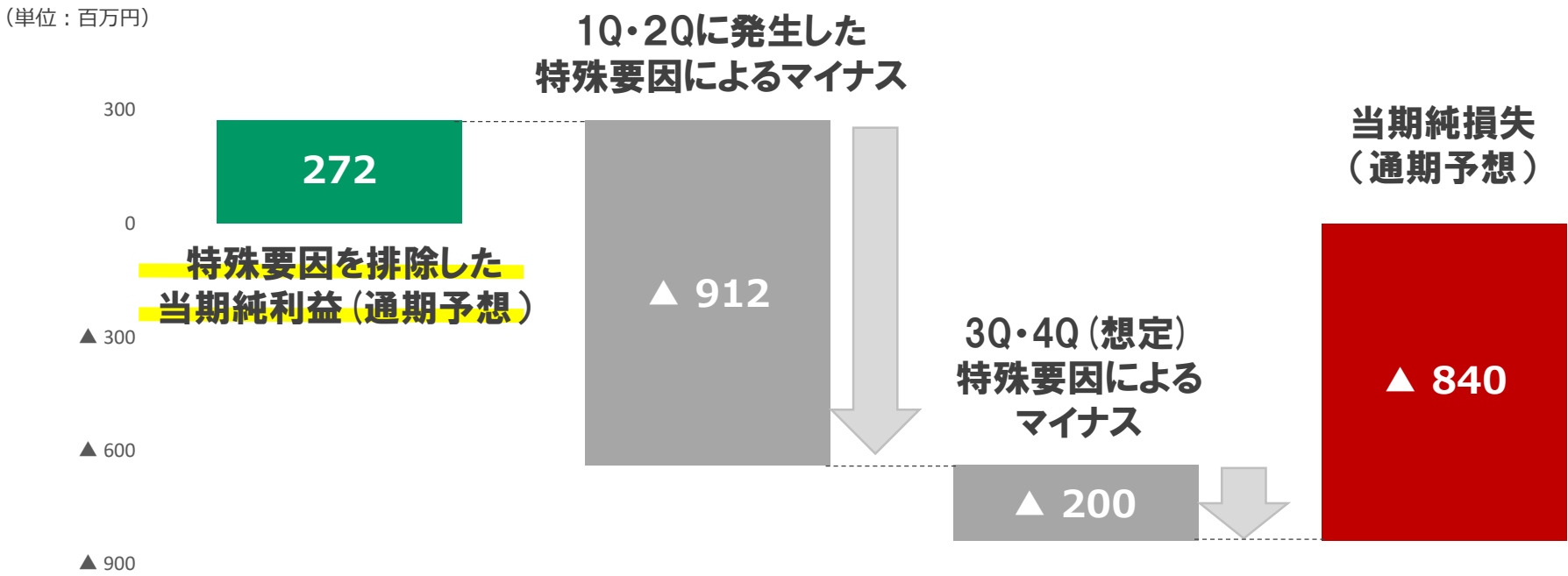
- ・ 大丸・松坂屋フリーチョイスギフト ロビン (Webカタログ) 4,180円(税込)
- ・ 「アドバンスクリエイティブ Club Off」 サービス利用権 (国内の提携施設を優待価格で利用可)

※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%	▲3.6%
配当性向	50%以上	—	—
自己資本比率	80%以上	▲72.7%	—

特殊要因による通期予想への影響

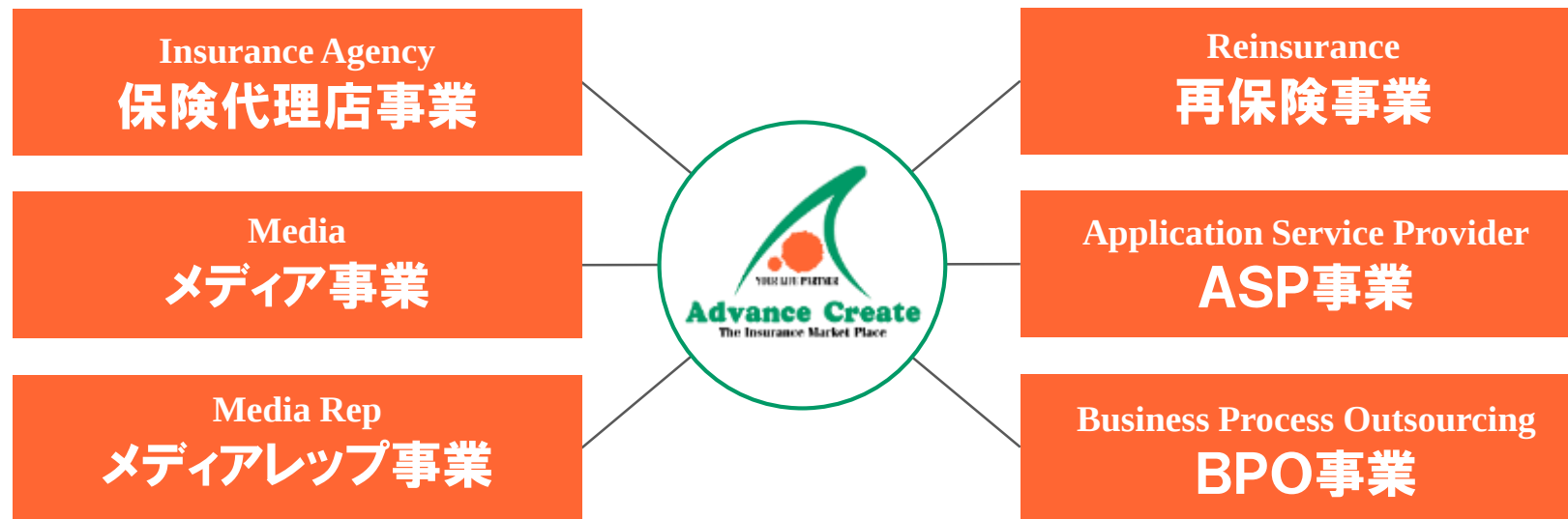


2025年9月期 第1四半期及び第2四半期において、PV計算における変動対価の精緻化によるPV減少、過年度訂正に伴い発生した費用、減損損失及びその他特別損失等により、912百万円の特殊要因によるマイナスが発生しました。

過年度訂正に伴う費用や減損損失等によるマイナスは第3四半期及び第4四半期においても見込まれており、これら特殊要因によるマイナスを排除した場合の当期純利益(通期予想)は、272百万円を見込んでおります。

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。

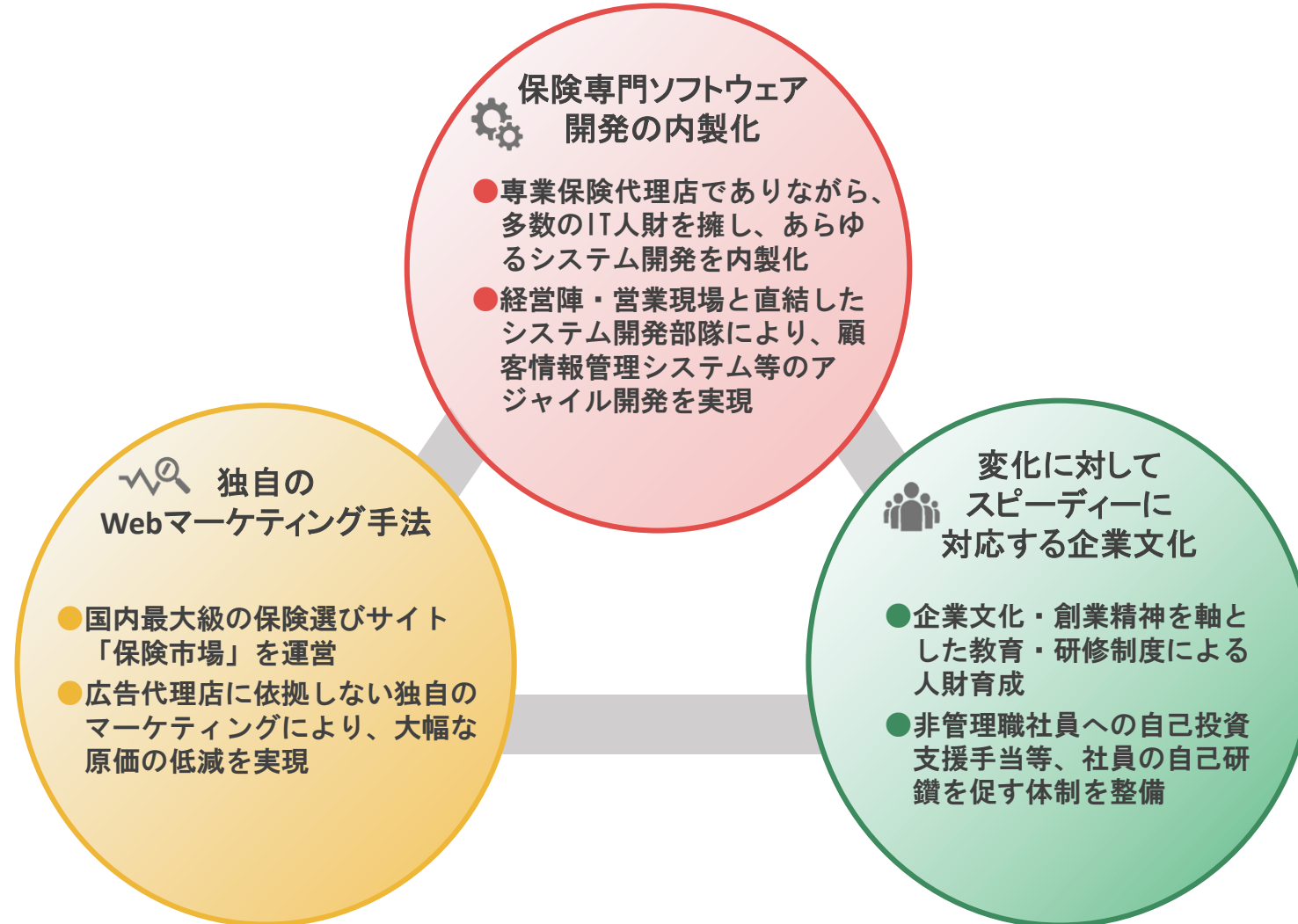


<企業理念>

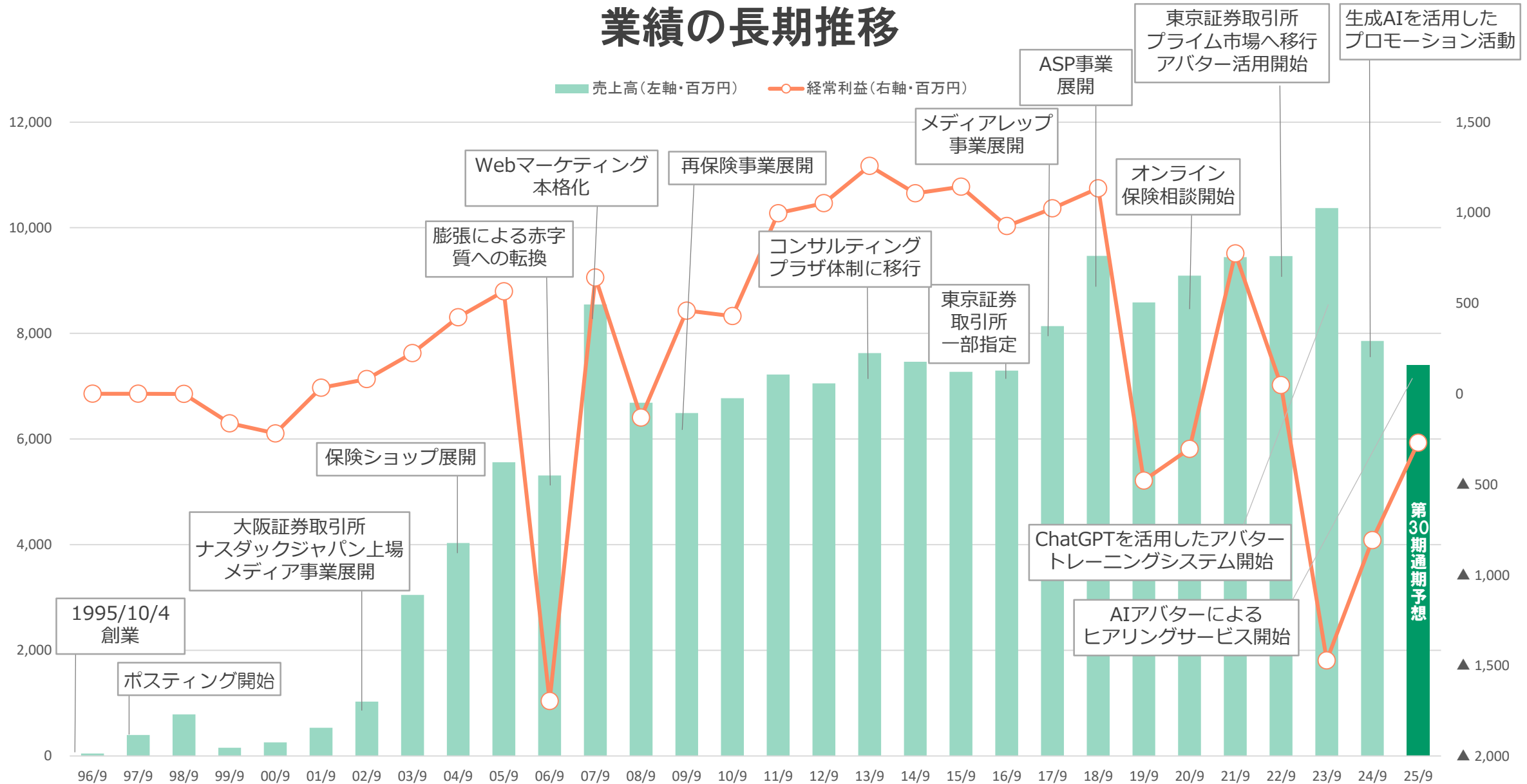
人生は有限、可能性は無限！

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。
私たちは、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



アドバンスクリエイトとは

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



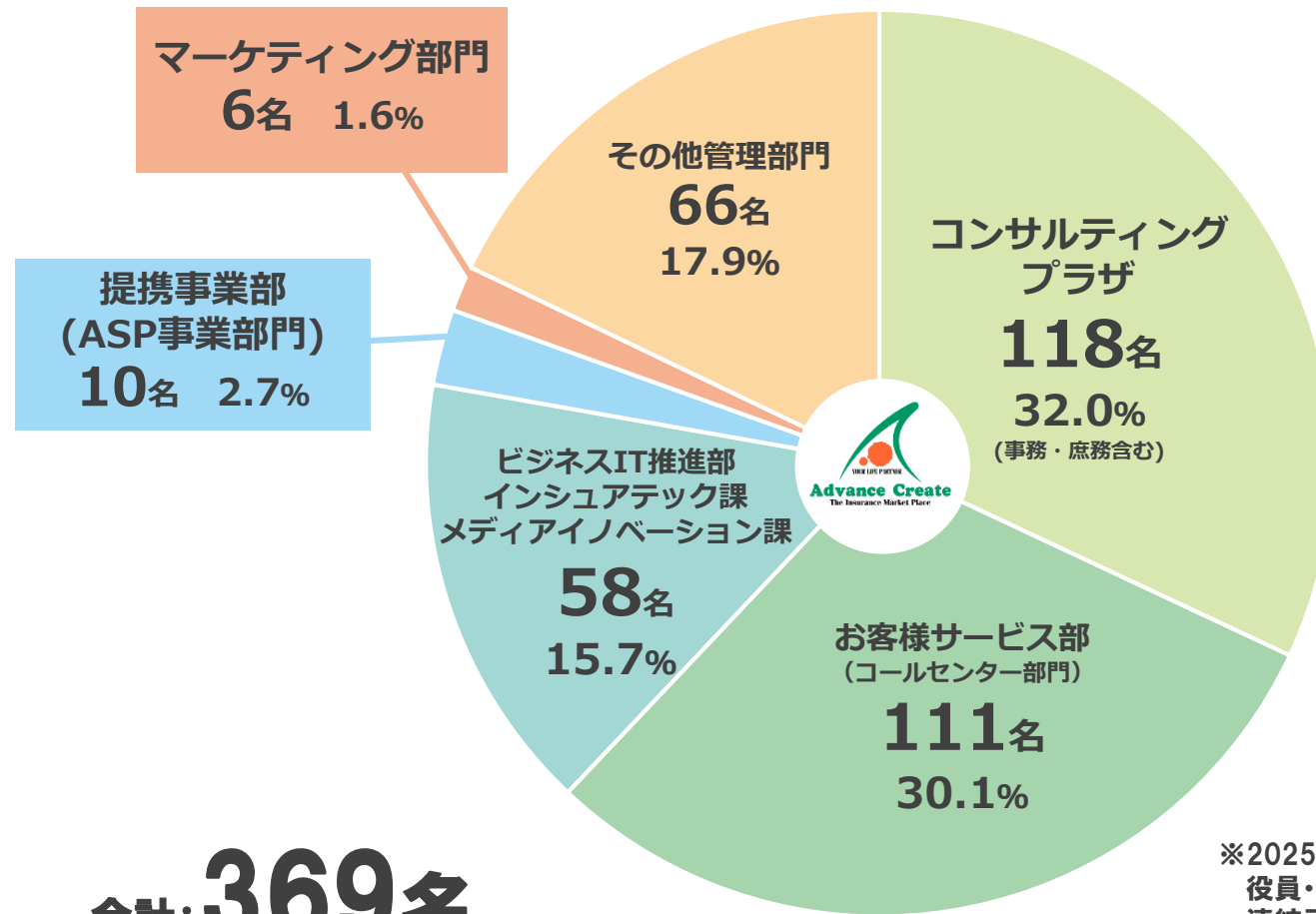
2024年 生成AIを活用した
プロモーション活動



2025年 AIアバターによる
ヒアリングサービス開始



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。

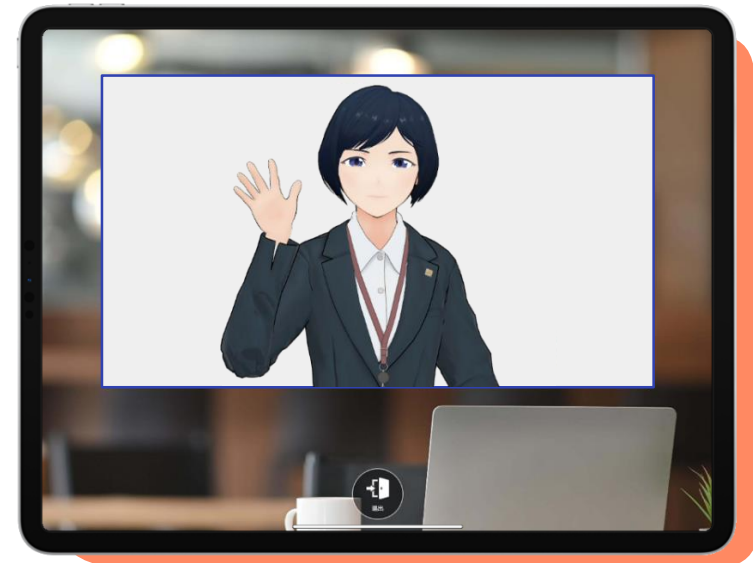
○経営陣・営業現場・エンジニアが直結し、アジャイル開発を実現。

※2025年3月31日現在、
役員・顧問等除く
連結子会社を含む、グループ合計

06. 事業戦略

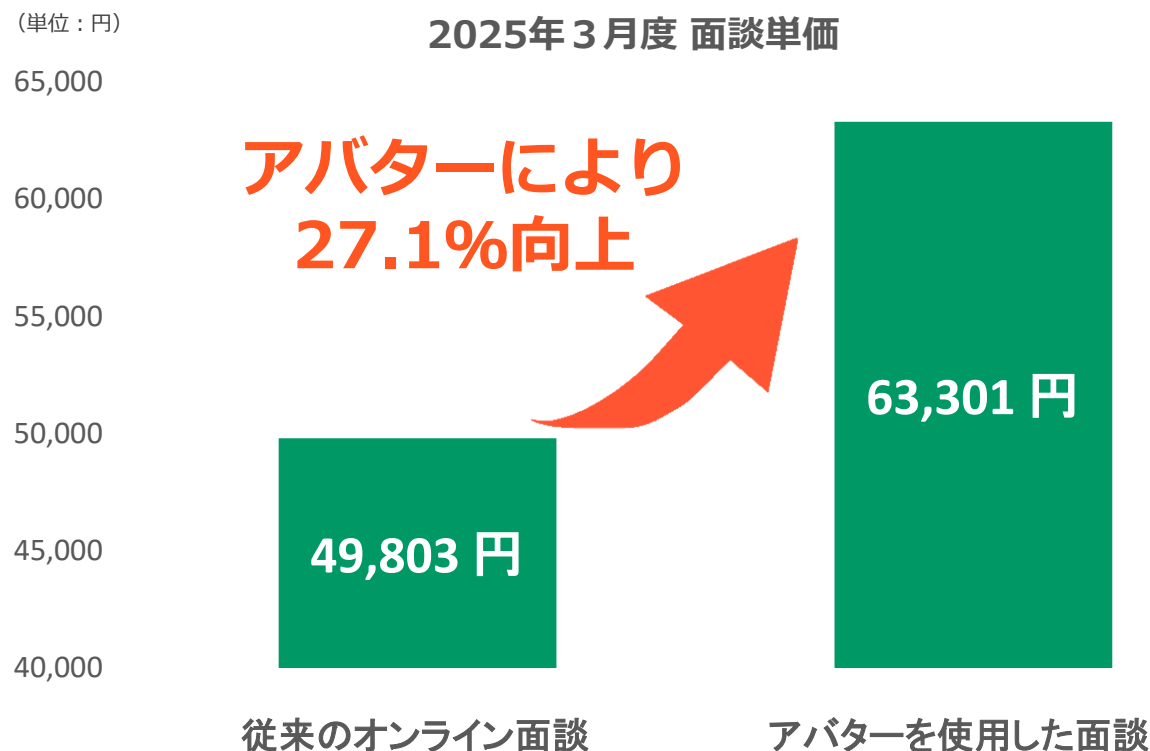
独自のアバター戦略

- 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。



アバター面談による生産性の向上

○体況や資産状況等、踏み込んだ話をする必要がある保険募集において、アバターを使用し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。

※2025年3月に、アバターを使用した面談と従来のオンライン面談をそれぞれ10件以上行った社員について、両者の実績を算出し、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サイトに記載されている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いただける等、お客さまの利便性の向上に努める。
- 当社直営の「保険市場 コンサルティングプラザ」での保険相談において、**面談冒頭のヒアリングをAIアバターにて行う**。生成AIの活用により、ヒアリング品質の平準化とコンサルティング品質の向上に努める。



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等、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も進め、保険業界全体における接客品質の向上に貢献していく。



トレーニング画面のイメージ



最適なアバターを使用可能

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](#)



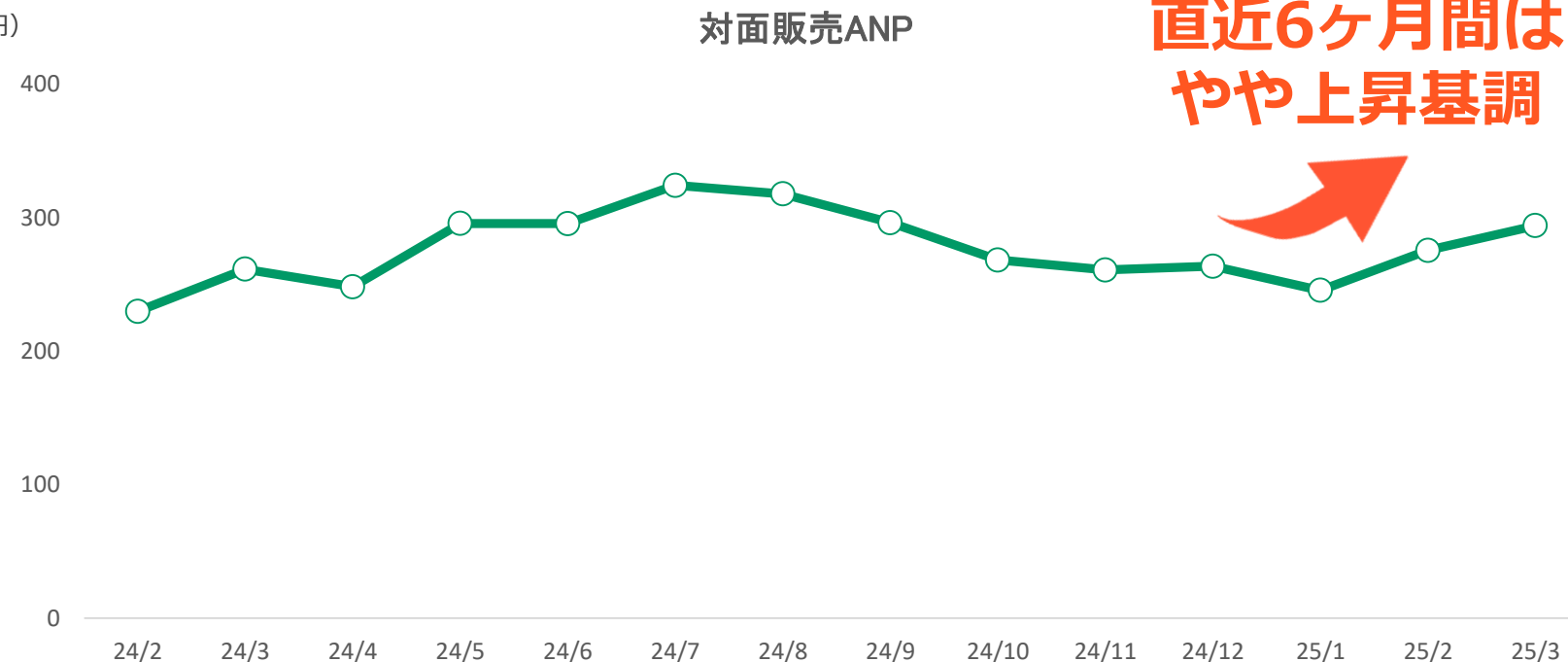
LINEを用いた
Webマーケティングの確立



レガシーな営業と最新テクノロジーの融合

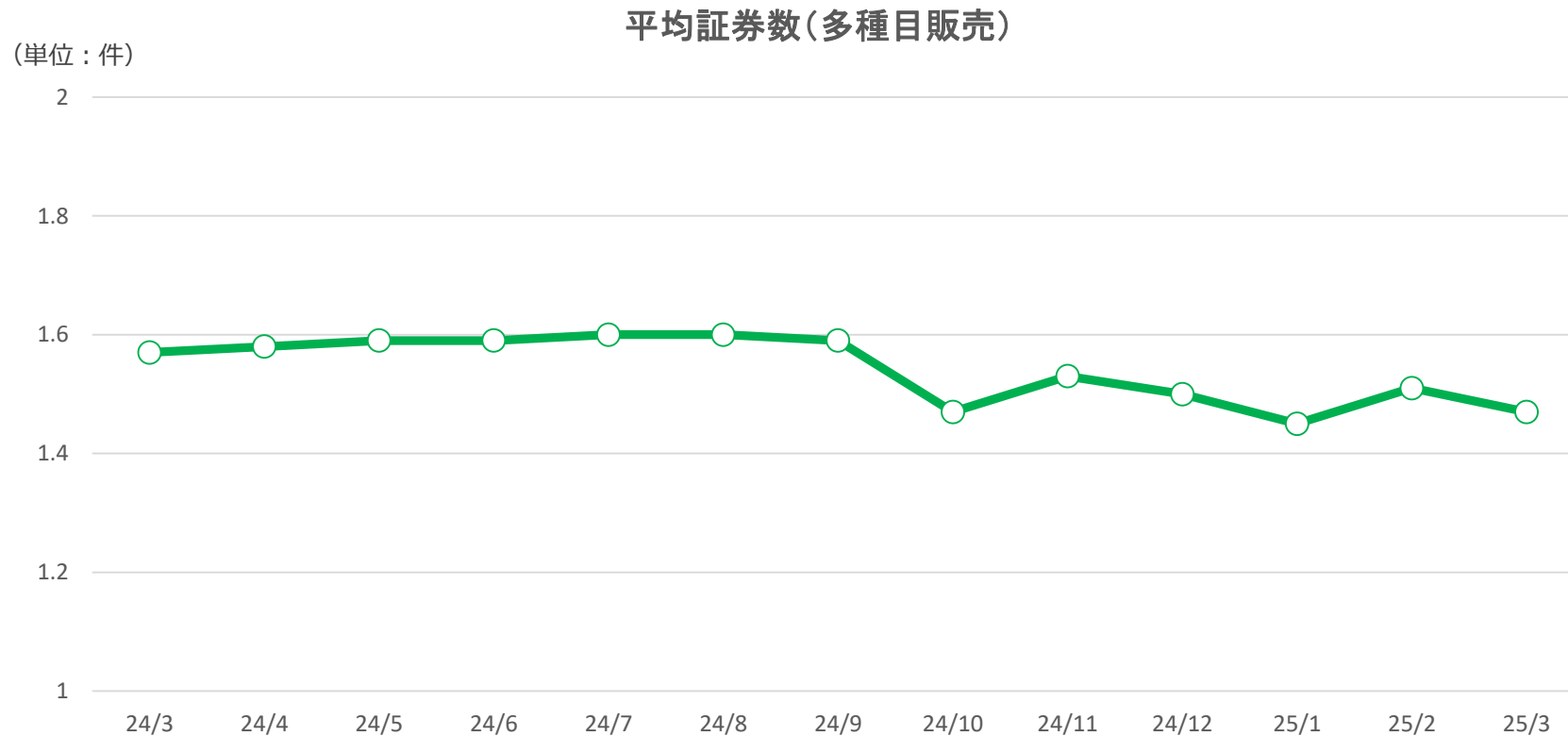
- レガシーな営業(資産管理型営業を通したLTVの極大化)を目指す。それにより、今後の営業成績は再成長軌道に入る見通し。
- アバター相談や生成AIの活用等、業界の先をいく最新テクノロジーの活用を図る。上記のレガシーな営業に最新テクノロジーを組み合わせることで、更なる相乗効果を狙う。

(単位：百万円)



積極的な人財育成

- 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、今後多種目販売による平均証券数の増加を目指す。



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、10名が入社4年以内の社員となっており(2025年3月31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

27.6歳

営業社員平均年齢

28.9歳

※2025年3月31日現在

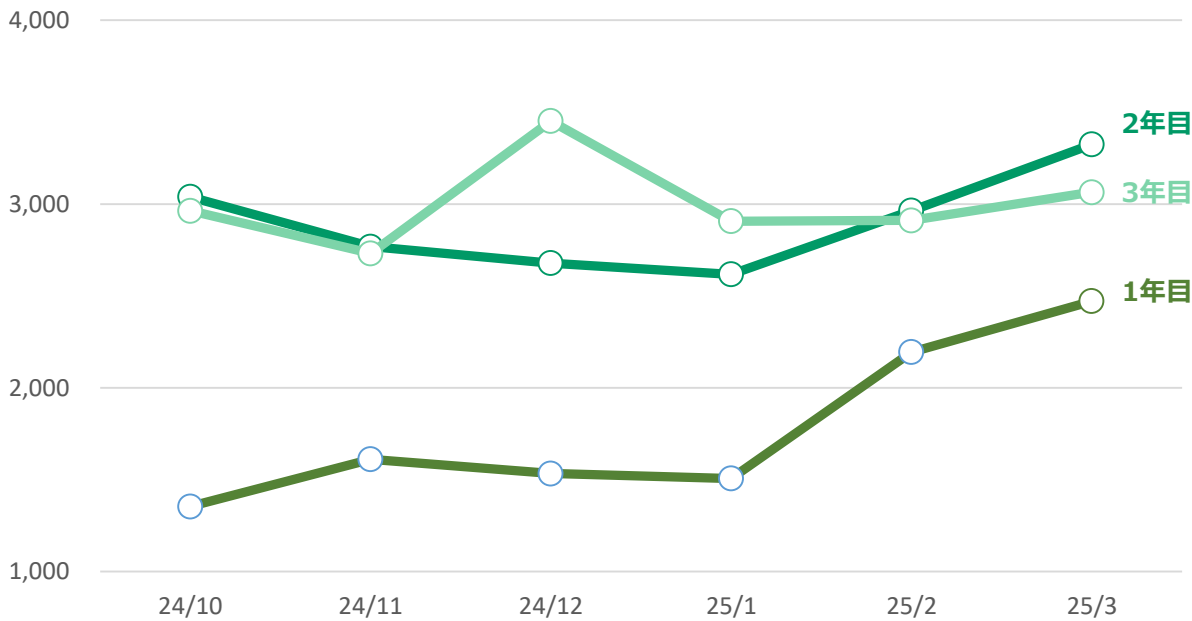
1人あたり申込ANP

(単位：千円)

社歴	2025年1月	2025年2月	2025年3月
1年目	1,507	2,195	2,471
2年目	2,618	2,964	3,325
3年目	2,907	2,911	3,064

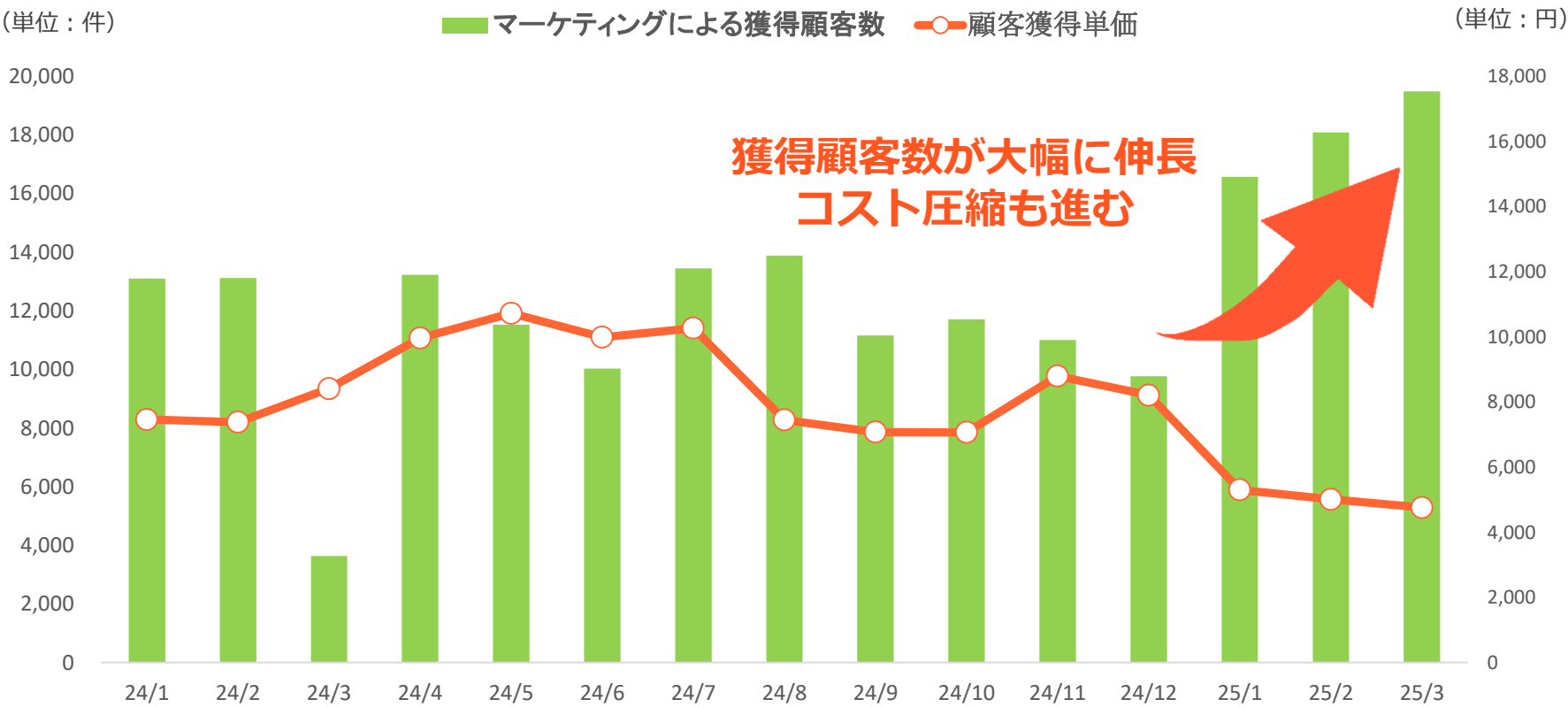
(単位：千円)

1人あたり申込ANP推移



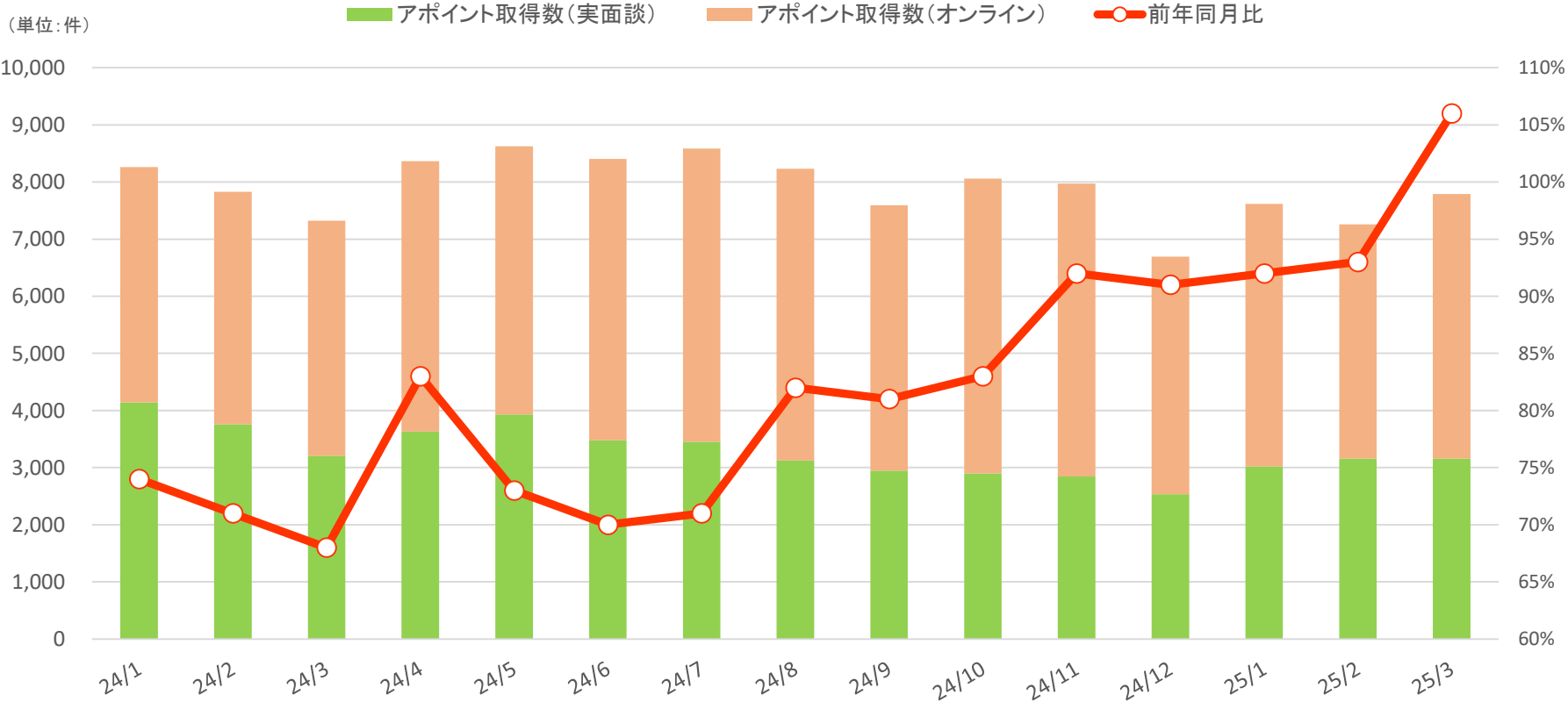
マーケティング効率の向上

- 2025年9月期 第2四半期は、マーケティング手法の改善により、マーケティングによる獲得顧客数が大幅に伸長し、増加傾向を見せている。
- 一件あたりの顧客獲得にかかるコストである顧客獲得単価(CPA)も減少傾向。



アポイント取得効率の向上

○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、アポイント取得数が減少するも、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、2025年9月期 第2四半期は、前年より人員数を抑えながら、同水準以上のアポイント取得数を実現。



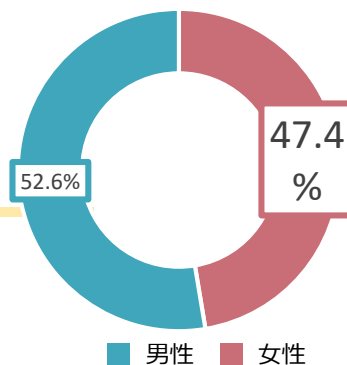
07. サステナビリティ経営



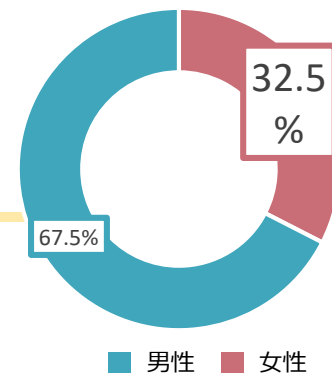
人的資本経営

- 非管理職社員への「自己投資支援手当」、資格取得等にかかる教材・スクール費用等を補助する「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」等、人的資本の充実に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等、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。

社員男女比率



女性管理職比率



※2025年3月31日現在



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。



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

曾我 啓介

TEL

06-6204-1193(代表)

メールアドレス

acir@advancecreate.co.jp

URL

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