

2024年9月期 第3四半期  
**業績説明資料**  
(2023年10月～2024年6月)

株式会社アドバンスクリエイト  
2024年8月9日



証券コード:8798

# 目 次

01. 2024年9月期 第3四半期 決算概要

02. 主要KPI

03. 2024年9月期通期予想

04. アドバンスクリエイトとは

05. 事業戦略

06. appendix

# 01. 2024年9月期 第3四半期 決算概要

---

— 連結業績 —

総合的な保険提案を行うための教育を継続実施  
一方でPVのマイナスにより減収、直近の状況を反映して通期業績予想を下方修正

売上高

6,386百万円となり、前年同期比2,249百万円の減収

営業損益

▲610百万円となり、前年同期比25百万円の悪化

経常損益

▲651百万円となり、前年同期比72百万円の改善

四半期純損益

▲614百万円となり、前年同期比54百万円の改善

2024年9月期 第3四半期 損益計算書（連結）

（単位：百万円）	2023年9月期 第3四半期	構成比(%)	2024年9月期 第3四半期	構成比(%)	前年同期比 増減率 (%)
売上高	8,635	100.0	6,386	100.0	▲ 26.0
保険代理店事業(生保)	6,072	70.3	4,122	64.5	▲ 32.1
保険代理店事業(損保)	626	7.3	408	6.4	▲ 34.8
A S P事業	187	2.2	221	3.5	18.4
メディア事業	2,105	24.4	1,381	21.6	▲ 34.4
メディアレップ事業	1,020	11.8	576	9.0	▲ 43.5
再保険事業	824	9.6	882	13.8	7.0
連結修正	▲ 2,200	▲ 25.5	▲ 1,205	▲ 18.9	—
売上原価(変動費)	2,870	33.2	1,564	24.5	▲ 45.5
売上総利益	5,765	66.8	4,822	75.5	▲ 16.4
営業費用(固定費)	6,350	73.5	5,432	85.1	▲ 14.5
営業損益	▲ 584	▲ 6.8	▲ 610	▲ 9.6	—
保険代理店事業	▲ 1,089	▲ 12.6	▲ 1,185	▲ 18.6	—
A S P事業	70	0.8	85	1.3	22.0
メディア事業	454	5.3	302	4.7	▲ 33.4
メディアレップ事業	106	1.2	47	0.8	▲ 55.1
再保険事業	▲ 128	▲ 1.5	103	1.6	—
連結修正	1	0.0	35	0.6	1,870.9
経常損益	▲ 724	▲ 8.4	▲ 651	▲ 10.2	—
四半期純損益	▲ 669	▲ 7.7	▲ 614	▲ 9.6	—
一株当たり四半期純損益(円)	▲ 30.57		▲ 28.01		

PVのマイナスにより減収となりました(詳細はP7をご参照ください)。

## 2024年9月期 第3四半期 貸借対照表（連結）

（単位：百万円）	2023年9月期末	2024年9月期 第3四半期末	増減
流動資産	5,035	5,156	121
現金	1,238	501	▲ 736
売掛金	1,723	3,325	1,602
未収入金	764	341	▲ 423
その他	1,308	987	▲ 321
固定資産	5,470	5,420	▲ 50
有形固定資産	996	897	▲ 98
無形固定資産	1,314	1,454	139
投資その他の資産	3,160	3,068	▲ 91
繰延資産	6	16	10
資産合計	10,512	10,593	80

### 【資産】

流動資産は、前連結会計年度末に比べ121百万円増加しましたが、これは主に、現金及び預金が736百万円、未収入金が423百万円、未収還付法人税等が394百万円、それぞれ減少した一方で、売掛金が1,602百万円増加したこと等によるものです。売掛金の増加要因といたしましては、2024年9月期第1四半期・第2四半期において、一時的に債権流動化を実行していなかったことによるものであります。なお、債権流動化につきましては2024年9月期第3四半期より実行しております。

固定資産は、前連結会計年度末に比べ50百万円減少しましたが、これは主に、長期前払費用が15百万円、保険積立金が15百万円、それぞれ増加した一方で、投資有価証券が101百万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3四半期末	増減
流動負債	3,900	5,276	1,375
短期有利子負債	1,235	3,029	1,794
その他	2,665	2,246	▲ 419
固定負債	1,967	2,043	75
長期有利子負債	1,084	1,213	128
その他	882	829	▲ 53
負債合計	5,868	7,319	1,450
資本金	3,158	3,160	1
資本剰余金	585	284	▲ 301
利益剰余金	1,349	248	▲ 1,100
自己株式	▲ 505	▲ 435	69
その他	55	16	▲ 39
純資産合計	4,643	3,273	▲ 1,369
負債及び純資産合計	10,512	10,593	80

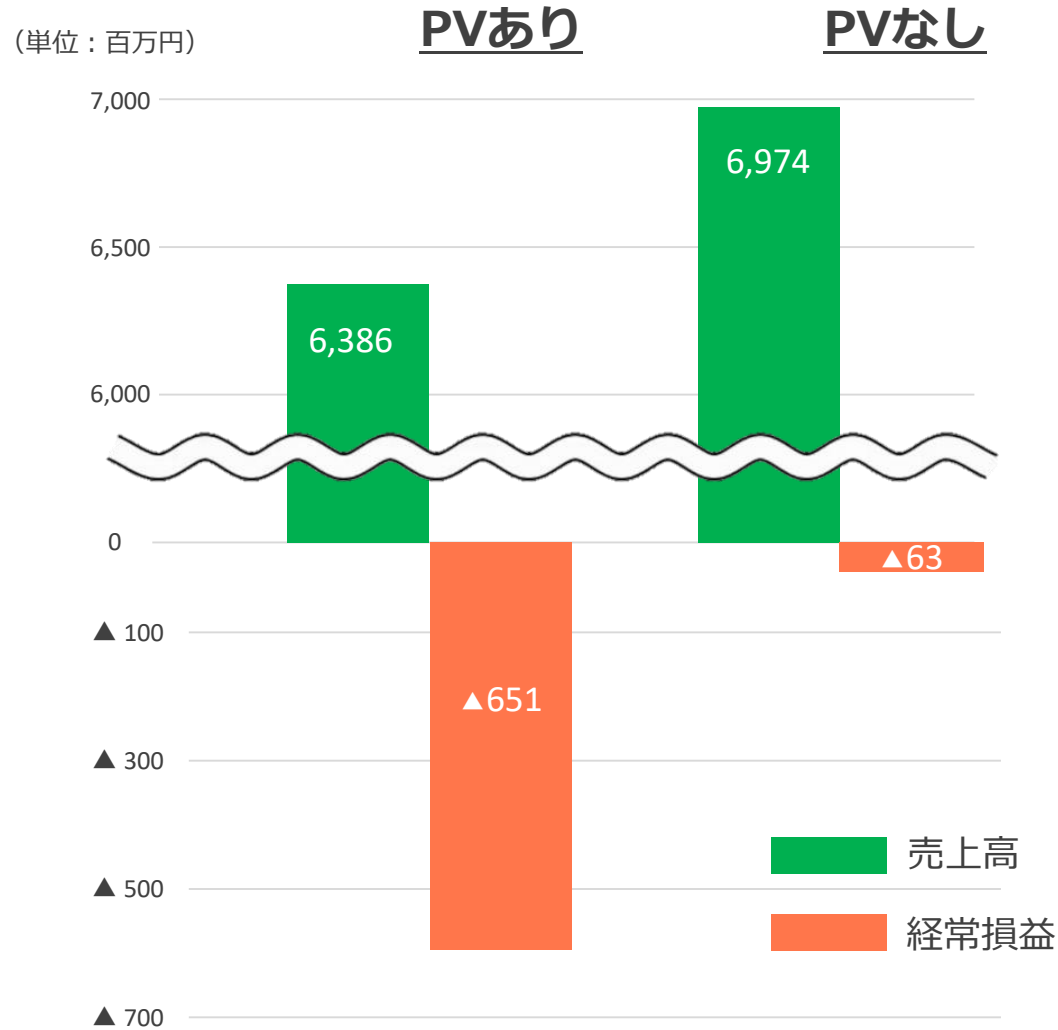
### 【負債及び純資産】

流動負債は、前連結会計年度末に比べ1,375百万円増加しましたが、これは主に、預り金が360百万円減少した一方で、短期借入金が1,700百万円増加したこと等によるものです。短期借入金の増加要因といたしましては、債権流動化を一時的に実行していなかったことによるものであります。

固定負債は、前連結会計年度末に比べ75百万円増加しましたが、これは主に、リース債務が71百万円、退職給付引当金が26百万円、それぞれ減少した一方で、社債が200百万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1,369百万円減少しましたが、これは主に、親会社株主に帰属する四半期純損失614百万円、剰余金の配当による減少789百万円等によるものです。

2024年9月期 第3四半期 減収・減益要因



現在、含み益は評価せず、含み損のみ考慮されるスキームとなっている。昨年と異なり、今期はキャッシュフローの損失を伴わない会計上の損失となっている。

- 当社は、保険契約ごとの残存有効契約期間の将来手数料収入を、IQA24(過去24か月間で獲得した保険契約において、有効に継続している割合)及び無リスク利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。
- 当第3四半期において、2つの理由によりPVのマイナスが発生しております。1点目が、当社の見込んだリスク率以上に保険契約が解約されたことによる将来手数料収入の減少です。2点目が、2年(24か月)前と比較し、保険代理店事業の販売量が減少したことによるIQA24の低下です。  
(当第3四半期では、総合的な保険提案を行うよう教育を継続し、2024年2月を底に実績は上向いております。)
- 上述の要因により発生したPVのマイナスを売上高から差し引いていることが、主な減収要因となっております。

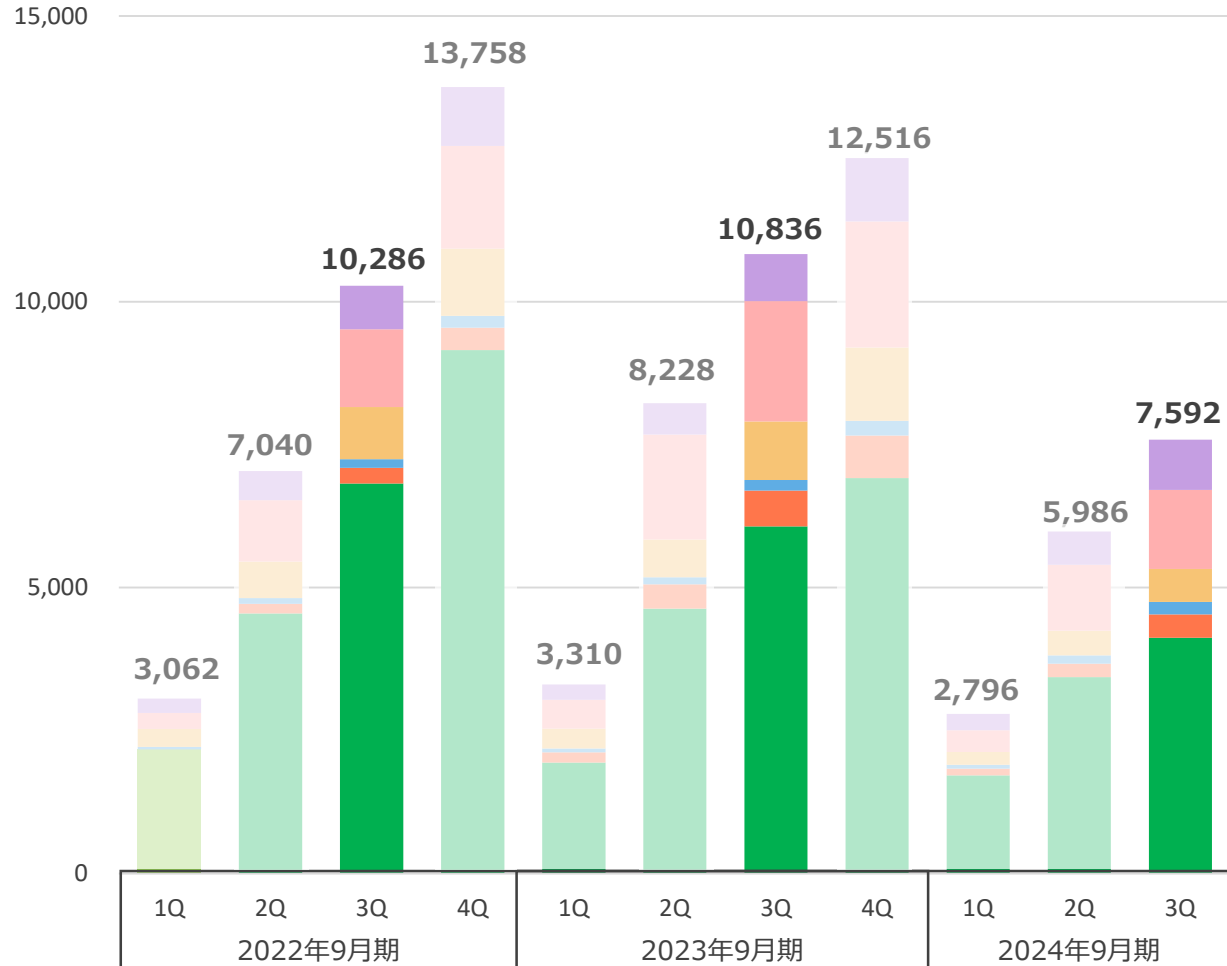
## 02. 主要KPI

---



## セグメント別売上高（累計期間）

(単位：百万円)



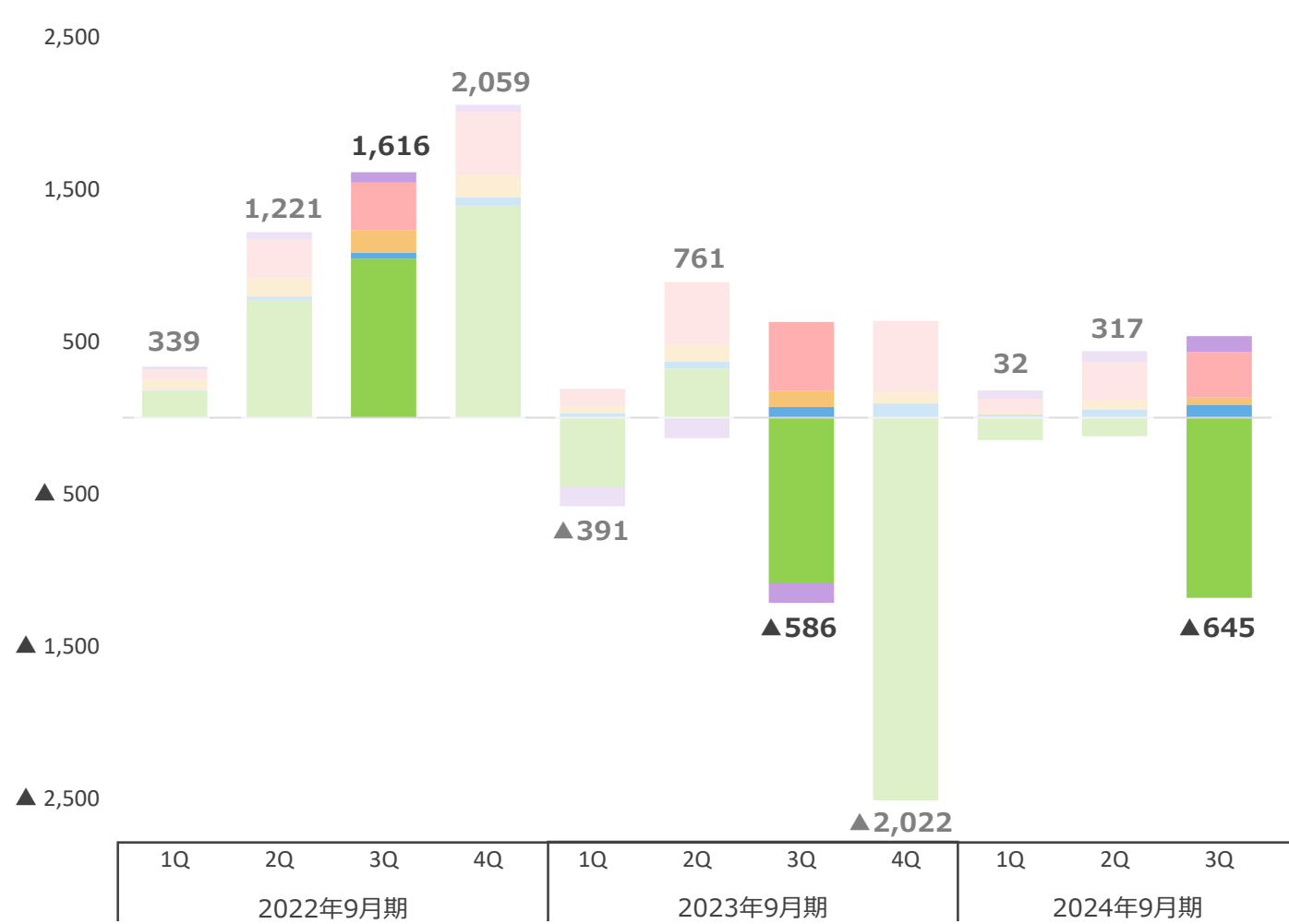
	2023年3Q	2024年3Q	前年同期比
再保険	824	882	7.0%
メディア	2,105	1,381	▲ 34.4%
メディアレップ	1,020	576	▲ 43.5%
ASP	187	221	18.4%
保険代理店(損保)	626	408	▲ 34.8%
保険代理店(生保)	6,072	4,122	▲ 32.1%
<b>合計</b>	<b>10,836</b>	<b>7,592</b>	<b>▲ 29.9%</b>

※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（累計期間）

(単位：百万円)



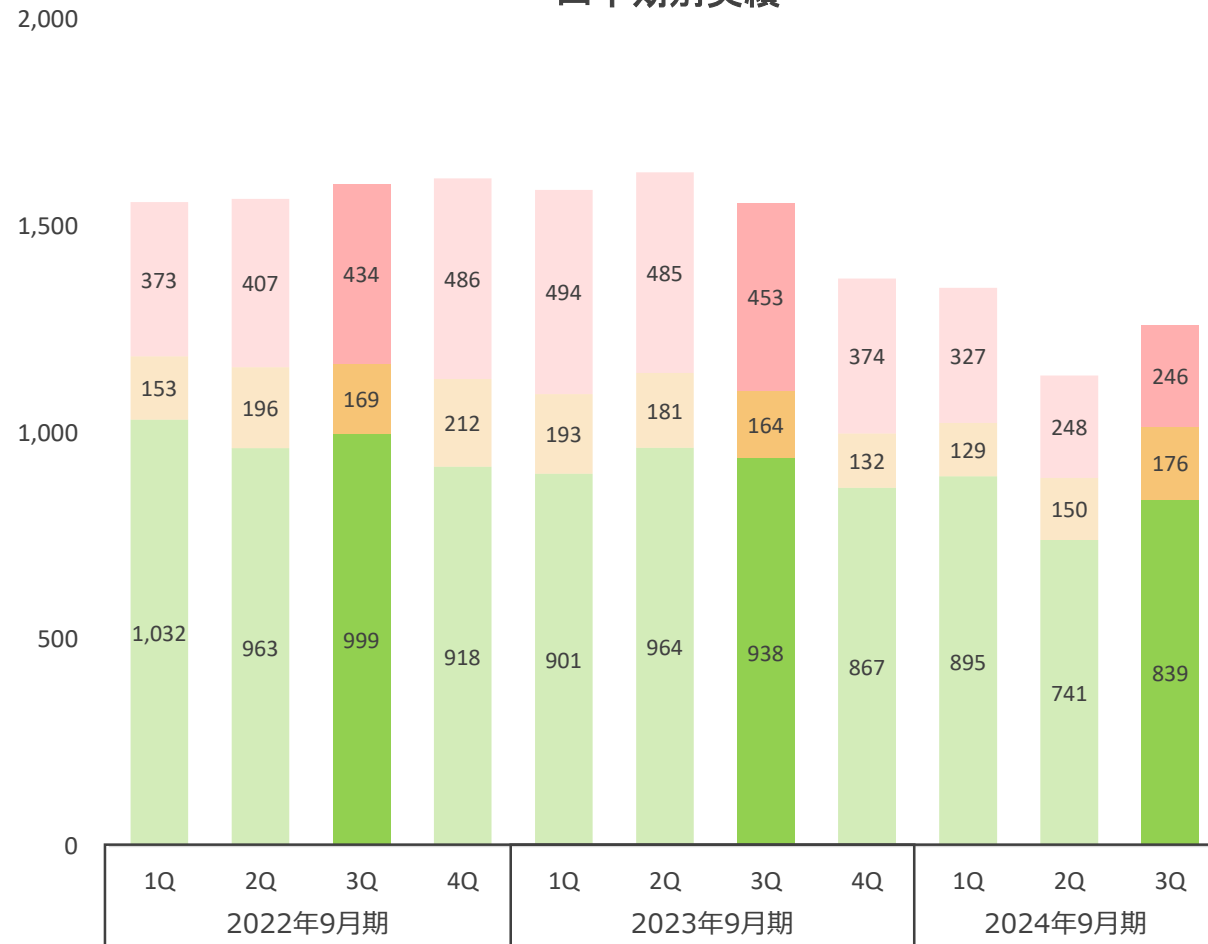
	2023年3Q	2024年3Q	前年同期比
再保険	▲ 128	103	-
メディア	454	302	▲ 33.4%
メディアレップ	106	47	▲ 55.1%
ASP	70	85	22.0%
保険代理店	▲ 1,089	▲ 1,185	-
合計	▲ 586	▲ 645	-

(連結修正前)

## 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3Q	2024年3Q	前年同期比
<b>協業</b>	<b>1,433</b>	<b>822</b>	<b>▲ 42.6%</b>
<b>非対面販売</b>	<b>539</b>	<b>457</b>	<b>▲ 15.2%</b>
<b>対面販売</b>	<b>2,804</b>	<b>2,476</b>	<b>▲ 11.7%</b>
<b>合計</b>	<b>4,777</b>	<b>3,755</b>	<b>▲ 21.4%</b>

※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。

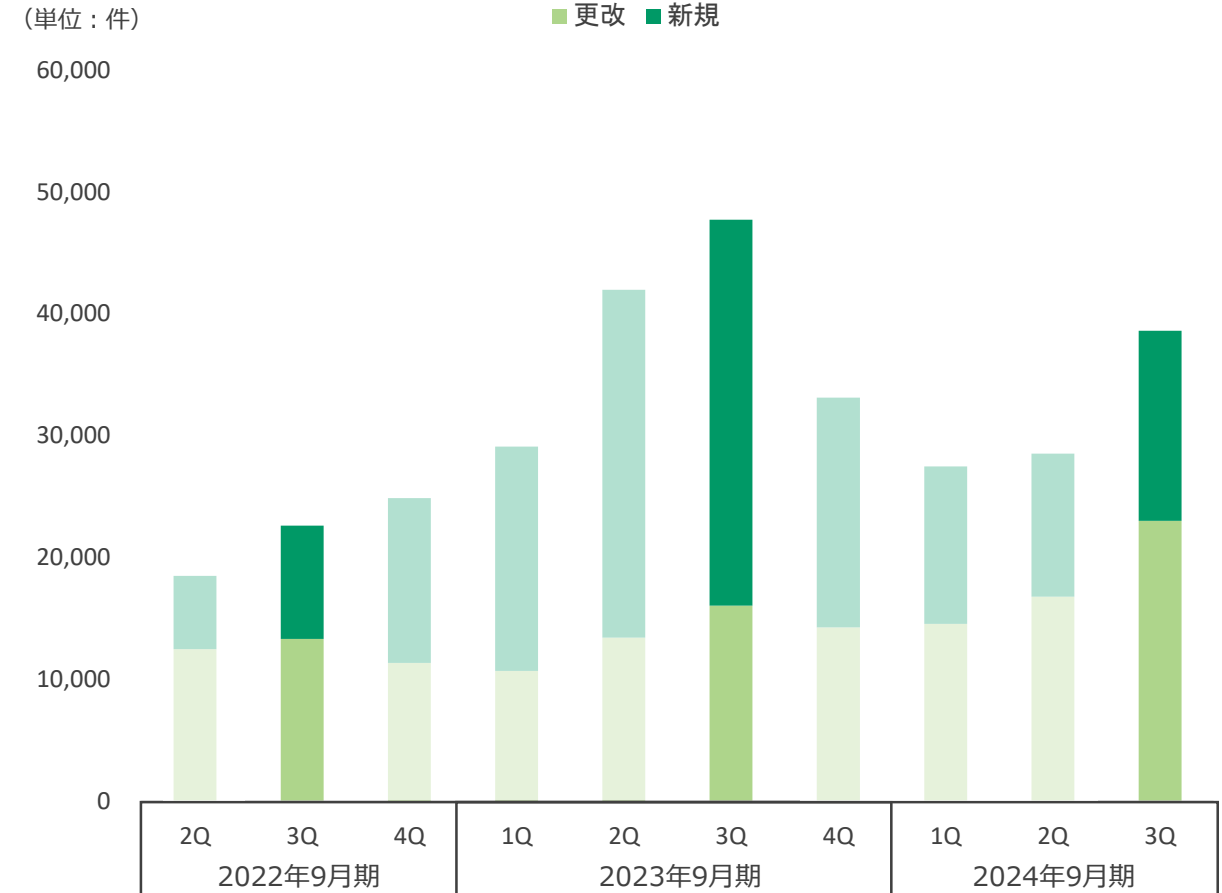
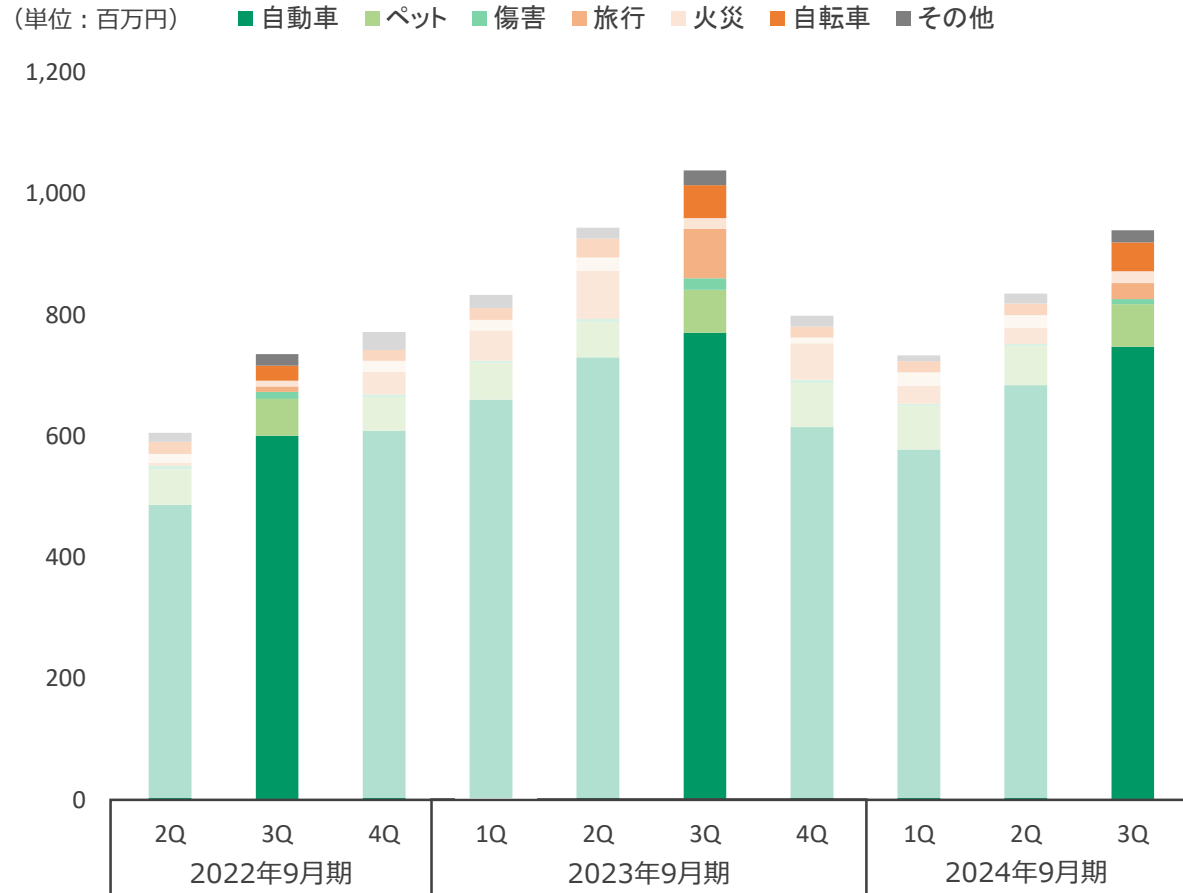
※直近四半期については速報値ベースで記載しております。

※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。

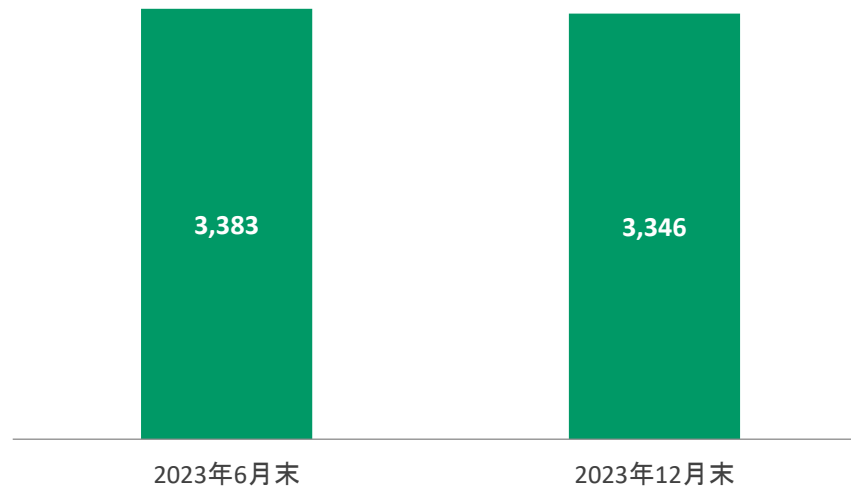


### Advance Create Reinsurance Inc.

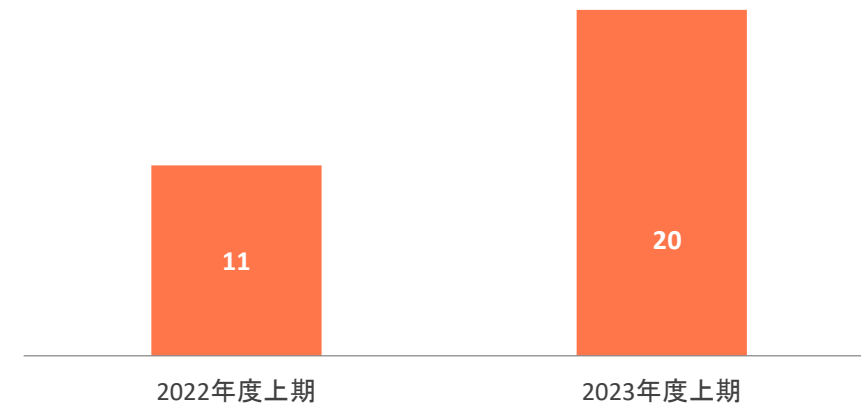
<再保険引受保険会社>  
2024年6月末現在 全9社  
生命保険会社:6社  
損害保険会社:2社  
少額短期保険会社:1社

(単位:百万円)

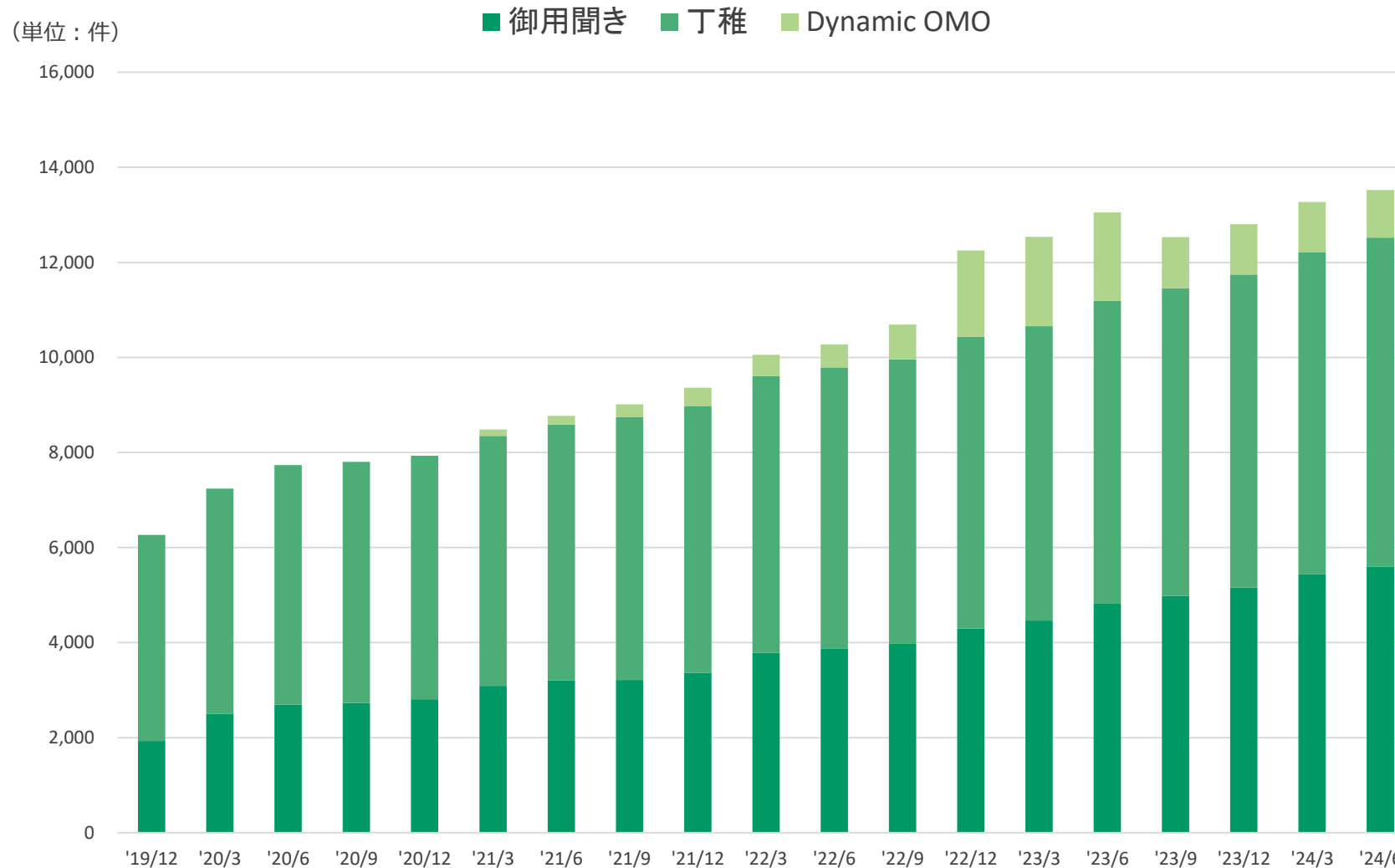
#### EEV(再保険事業収益現在価値)



#### 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**70**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: 60社

※2024年6月30日現在

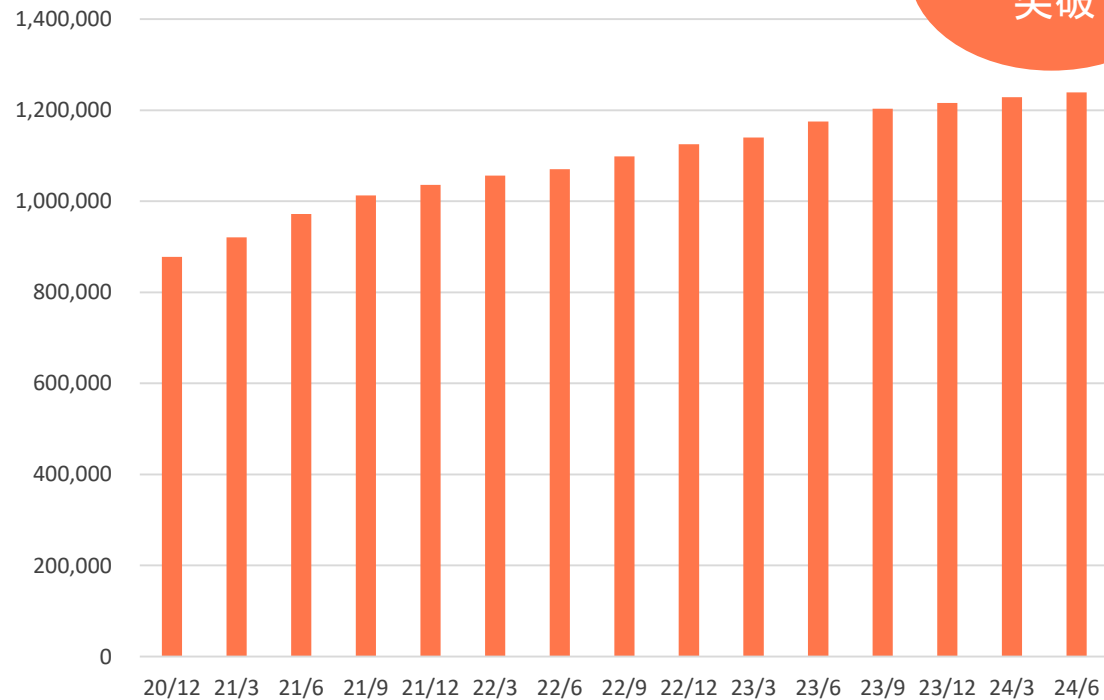
## テキストを活用したプロモーション

- 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。

(単位：人)

LINE友だち数

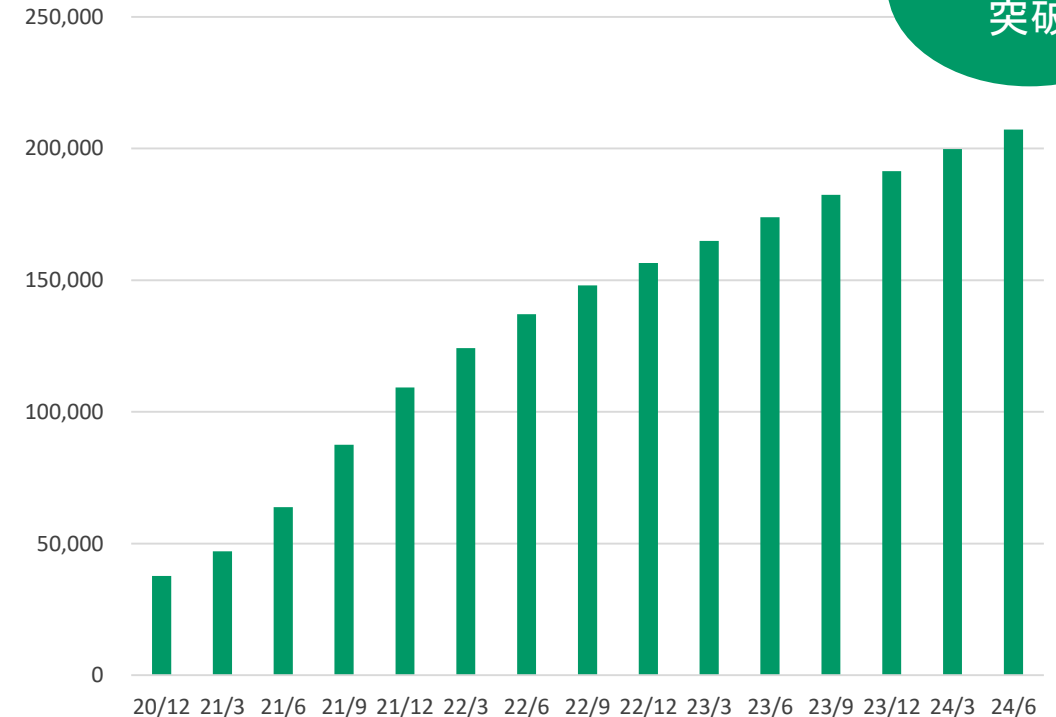
120万人  
突破



(単位：件)

folderアプリダウンロード数

20万件  
突破



## 03. 2024年9月期通期予想

---



(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>9,450</b>	▲7.0%
営業損益	1,184	2,041	2,061	▲2,020	<b>200</b>	-%
経常損益	1,095	1,925	2,015	▲2,190	<b>100</b>	-%
当期純損益	700	1,295	1,312	▲1,769	<b>70</b>	-%
ROE	13.7%	21.0%	18.9%	▲30.0%	<b>1.6%</b>	-
売上高経常利益率	10.4%	17.5%	17.0%	▲21.5%	<b>1.0%</b>	-
配当性向	74.9%	50.3%	54.2%	-	-	-
自己資本比率	54.4%	56.9%	57.2%	44.1%	<b>34.9%</b>	-
PBR(決算期末時点)	4.09倍	3.47倍	2.95倍	5.25倍	<b>5.8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2四半期末は1株当たり**17.5円**で配当を実施済みです。期末についても、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、下記の内容で実施しております。※100株以上

- ・カタログギフト(カードタイプ) <一般販売価格2,700円(税抜)>
- ・「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%	1.6%
売上高経常利益率	20%以上	▲21.5%	1.0%
配当性向	50%以上	—	—
自己資本比率	80%以上	44.1%	34.9%

## PV計算における再検証について

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」という。)を採用しております。当社は、「収益認識に関する会計基準」が導入された2019年9月期に当該基準を早期適用してPV計算を採用し、以後、一貫して同一の方法によりPV計算を行い、売上を計上してまいりました。

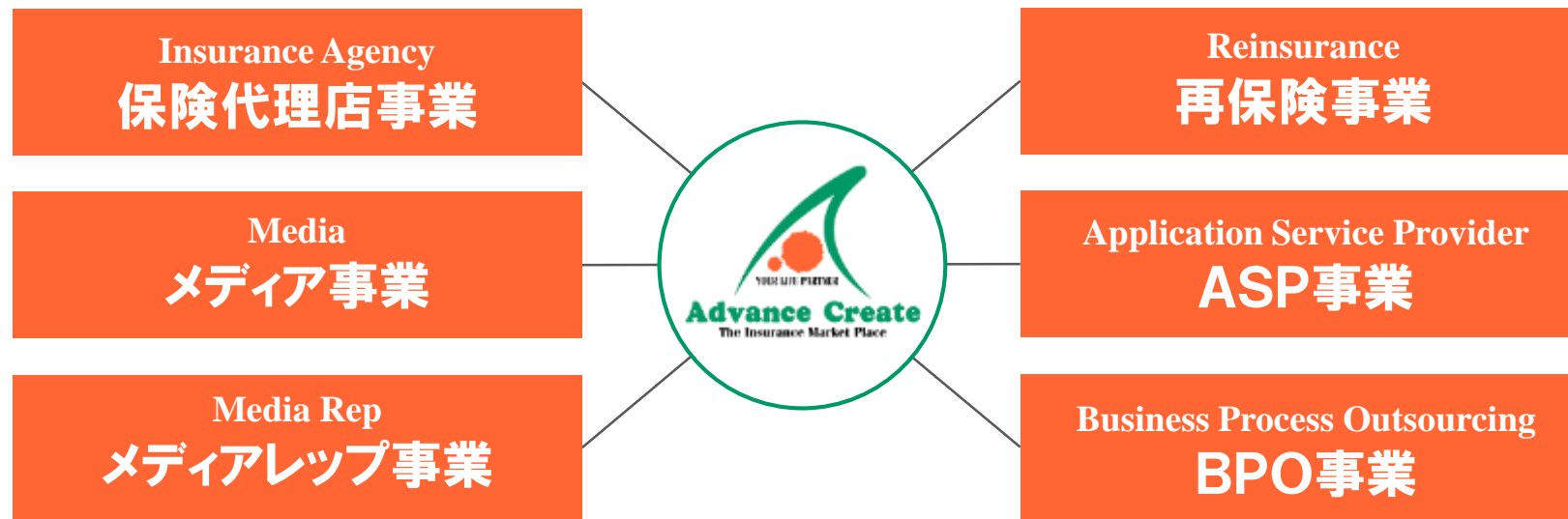
今般、当社の会計監査人である桜橋監査法人より、PV計算の結果の一部について実態との乖離が見られるため、見積りの再検証が必要であるとの指摘を受けました。当社としては、PV計算の採用後、入手可能な最新の情報に基づき、一貫して同一の方法によりPV計算を行ってきたものと認識しておりますが、桜橋監査法人のご指摘を重く受け止め、見積りの妥当性を再検証することといたしました。社内での調査に加え、社外の独立した第三者である弁護士及び社外監査役に調査を依頼いたしました。

これらの調査及び再検証の作業は、本日時点で完了しておりませんが、当期業績予想の修正や当第3四半期の売上計上額の修正が必要となる事象が判明した場合には、速やかに開示いたします。

## 04. 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。

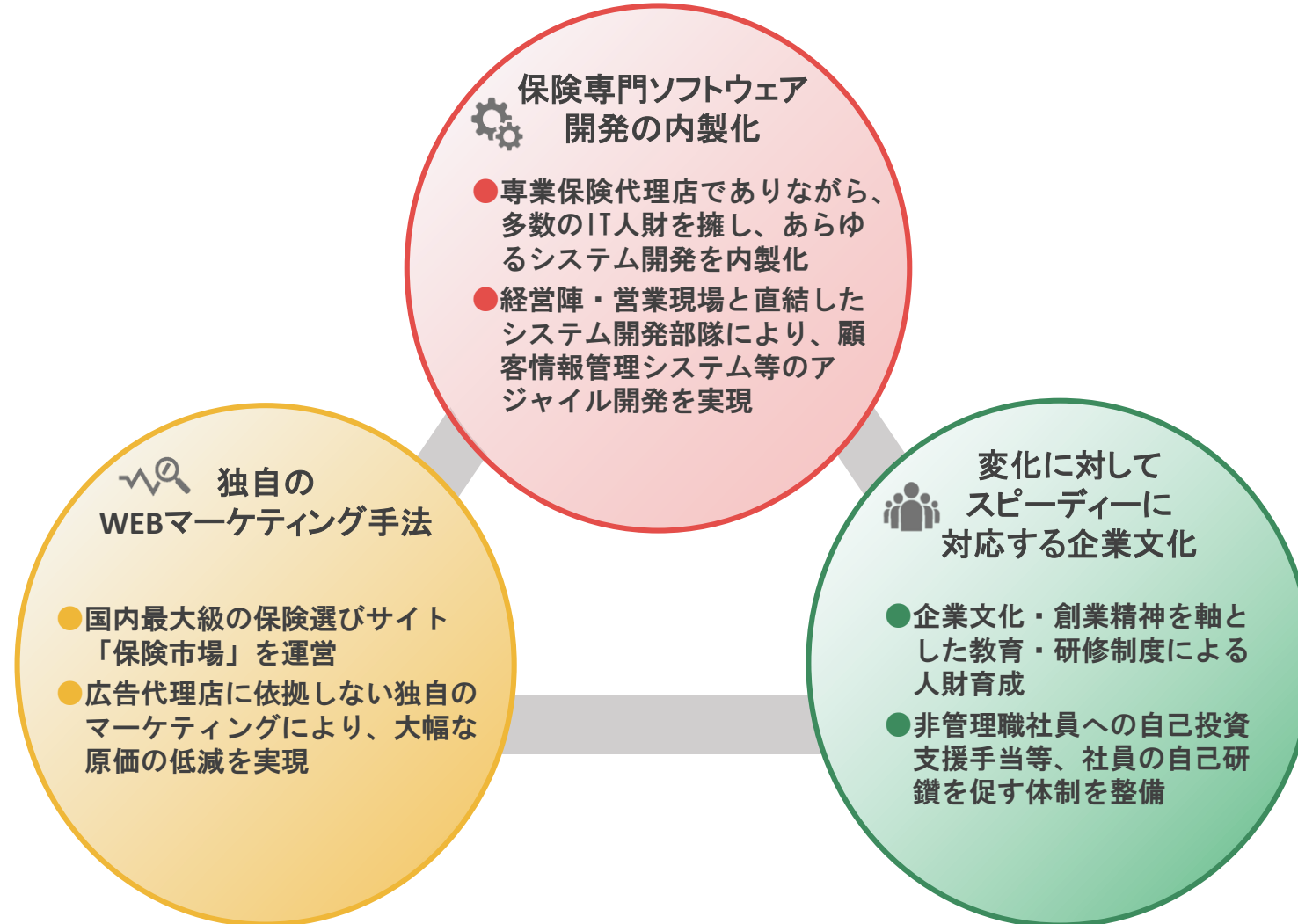


## <企業理念>

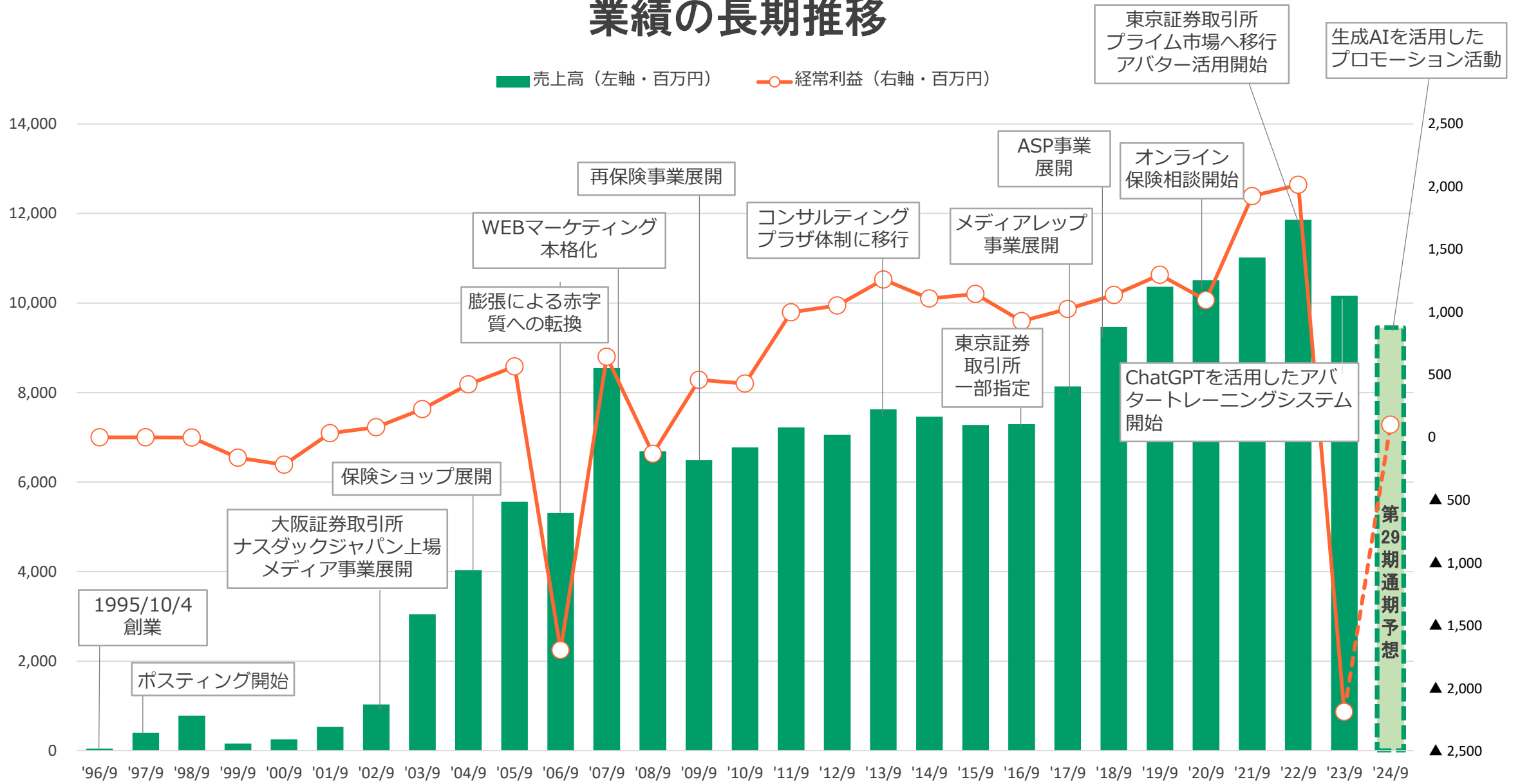
### 人生は有限、可能性は無限！

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



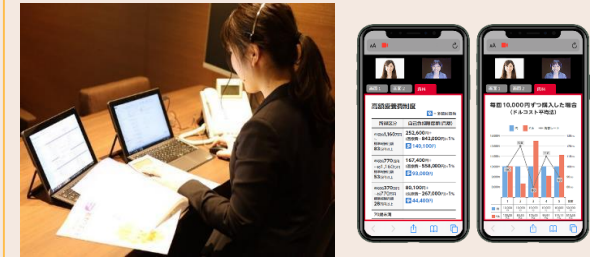
2009年 スマホ最適化サイト開設  
2012年 スマホサイト全面リニューアル  
Cf. iPhone3G発売:2008年



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 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



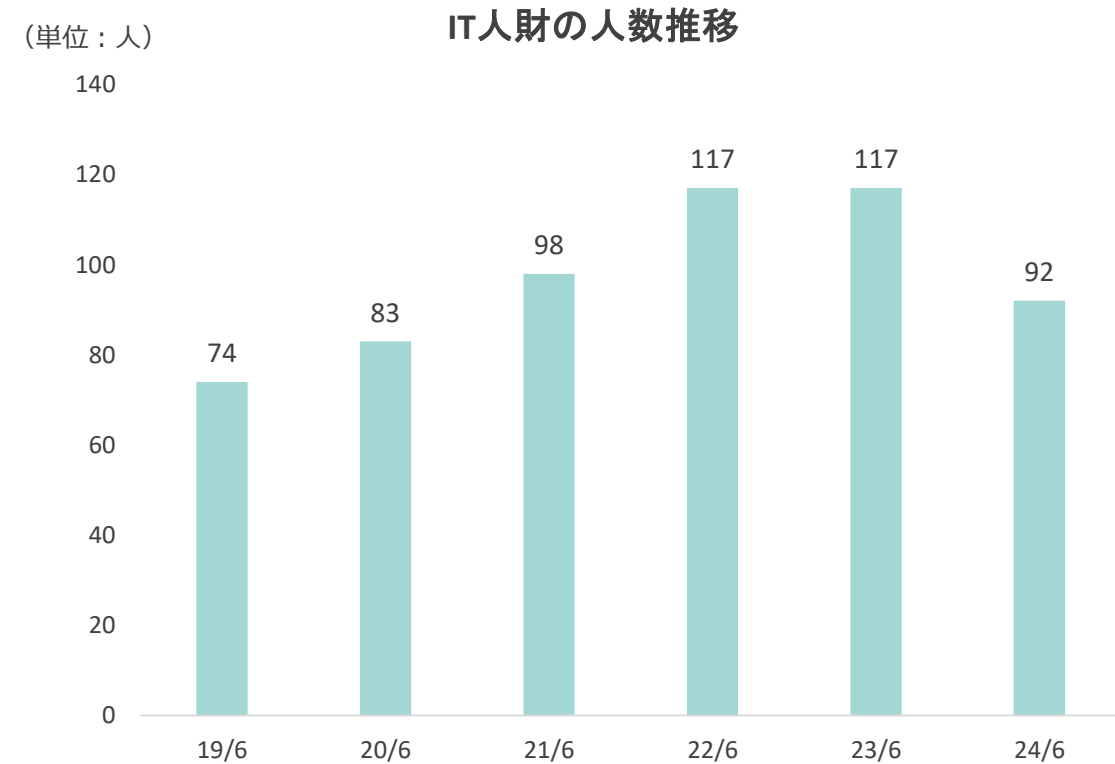
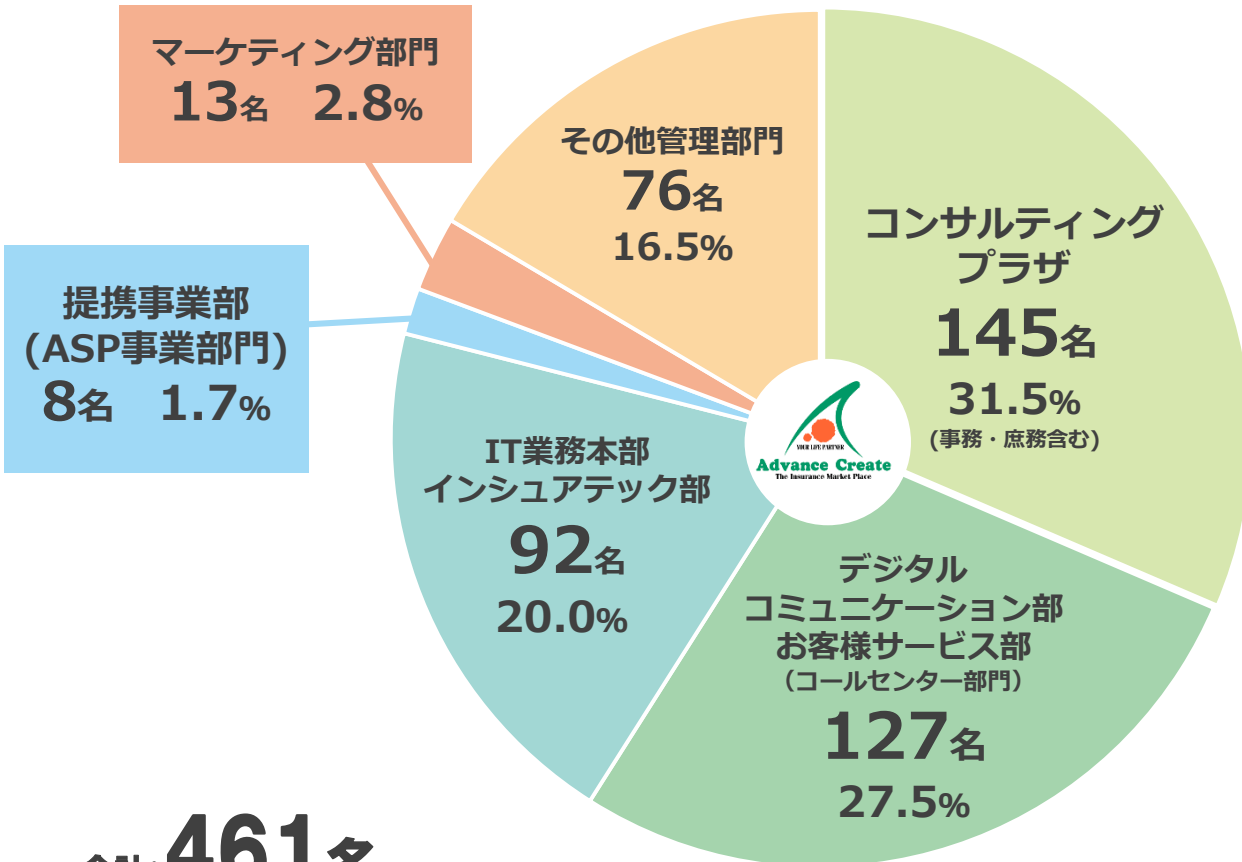
2024年 生成AIを活用した  
プロモーション活動





## 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。



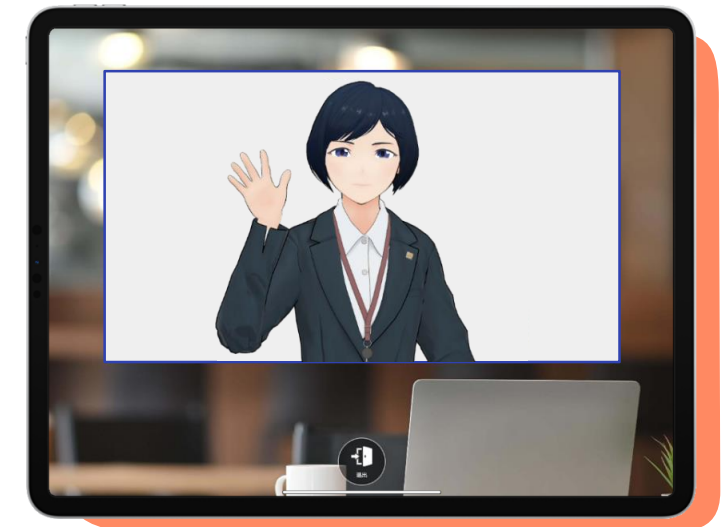
※2024年6月30日現在、役員・顧問等除く

## 05. 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)】



## 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ChatGPT-4o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。今後はAI音声による顧客対応も予定。



## 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。

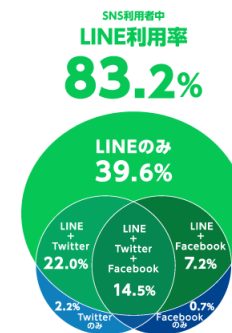
生成AIの  
ショート動画による  
プロモーション活動



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

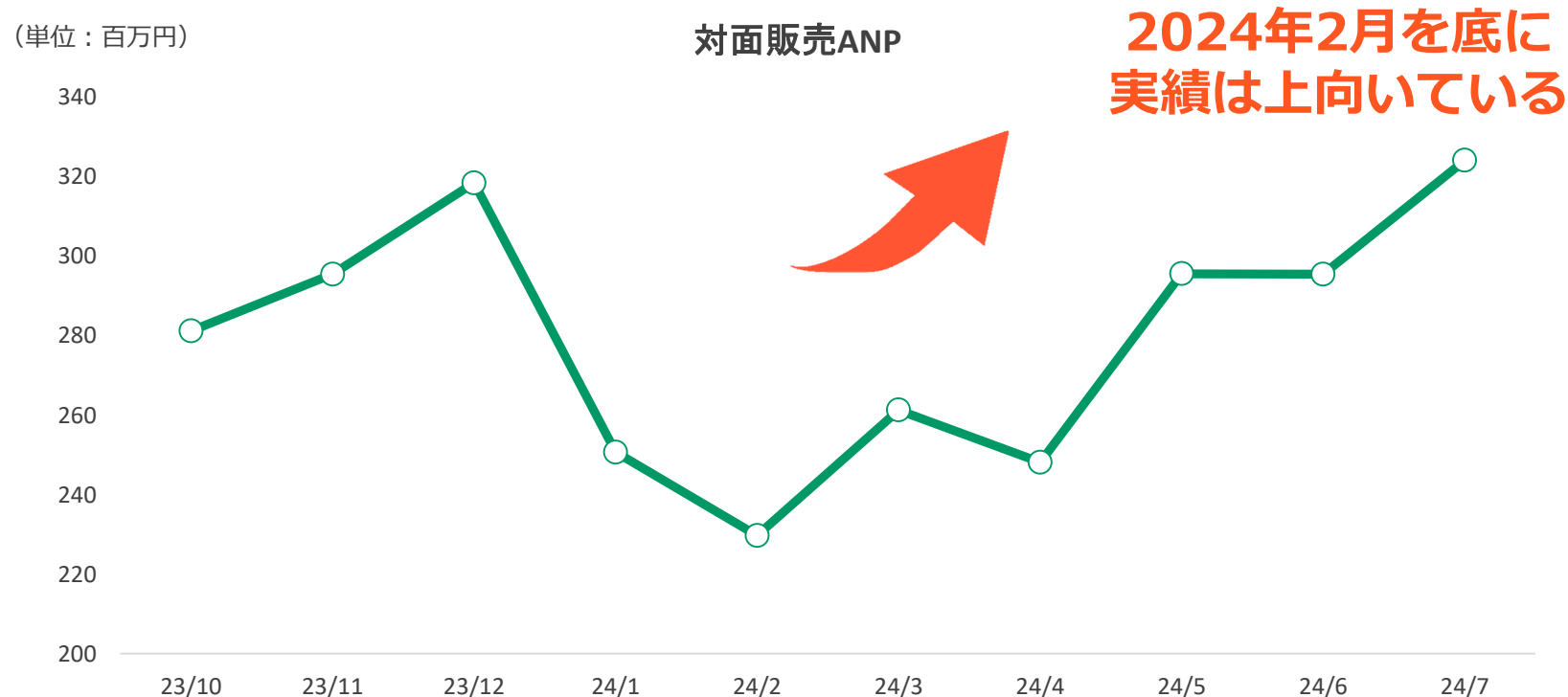


出典：<https://www.linebiz.com/jp/service/line-ads/>  
(表記は2024年3月時点のもの)



## 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。



## 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8月1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

# 30.1歳

営業社員平均年齢

# 27.7歳

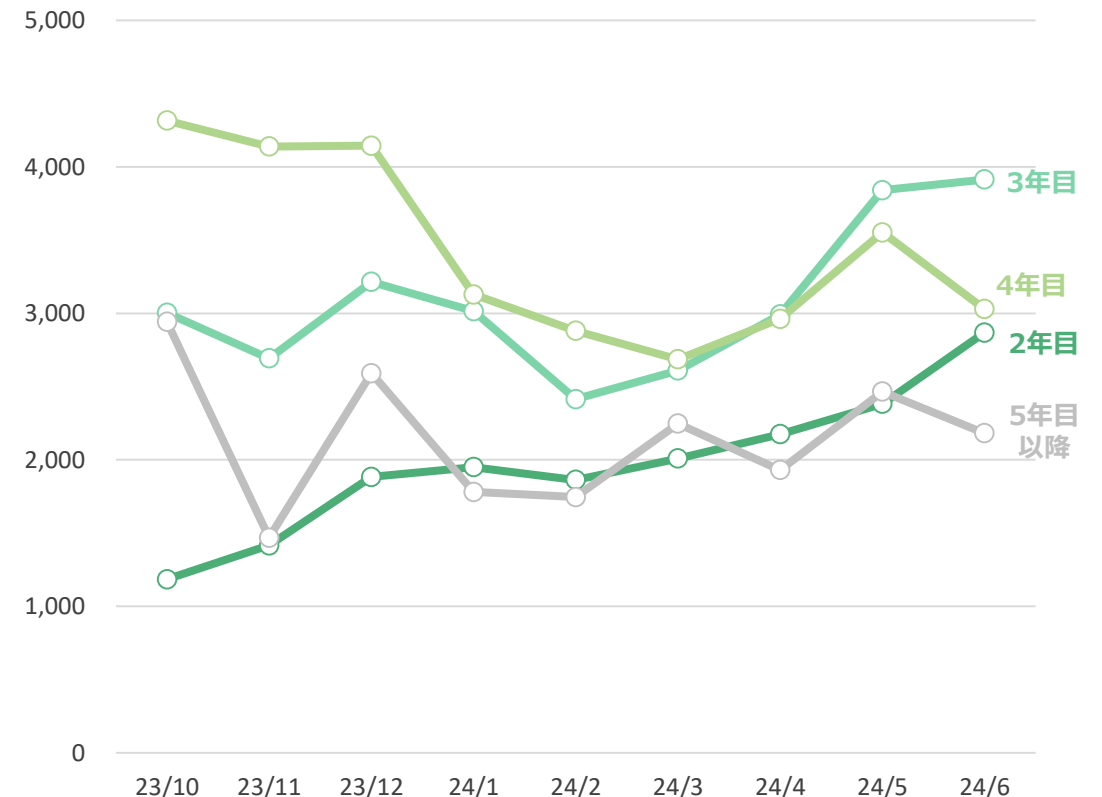
※2024年8月1日現在

1人あたり申込ANP

(単位：千円)

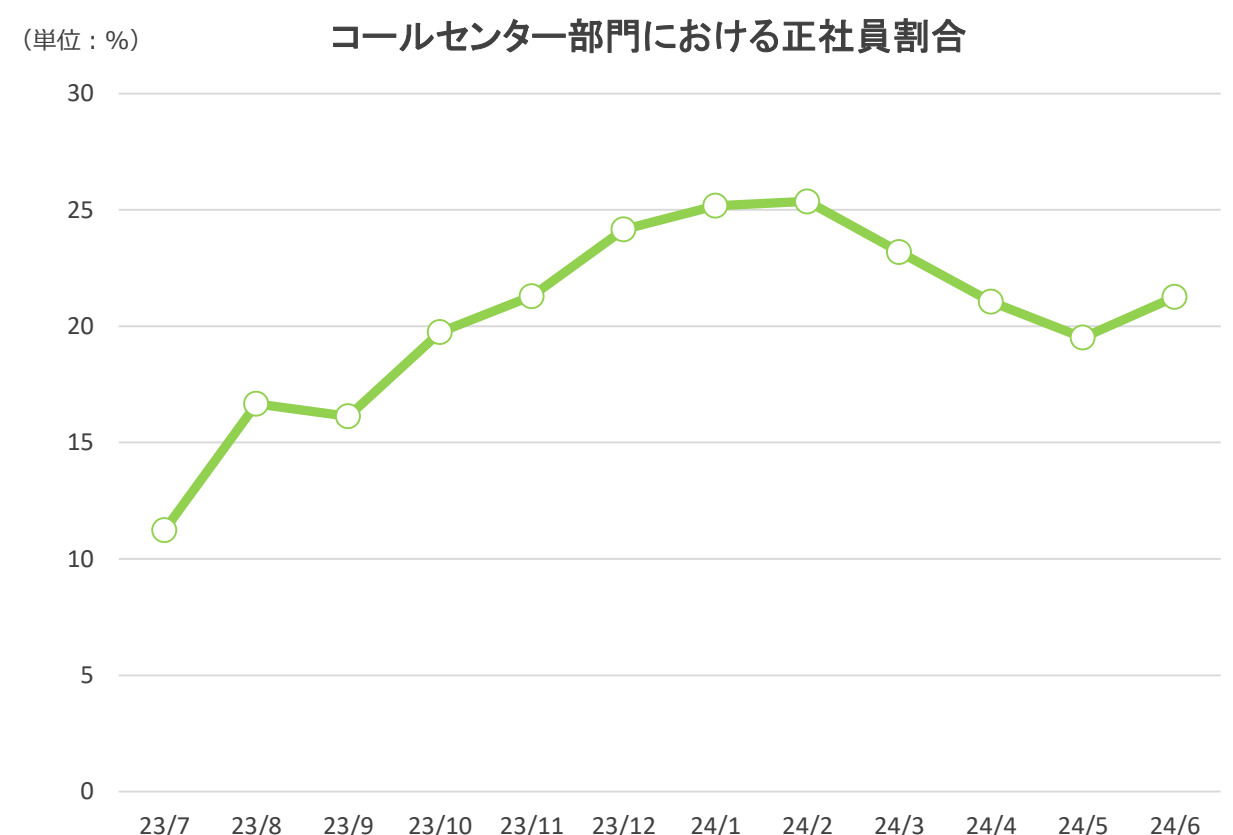
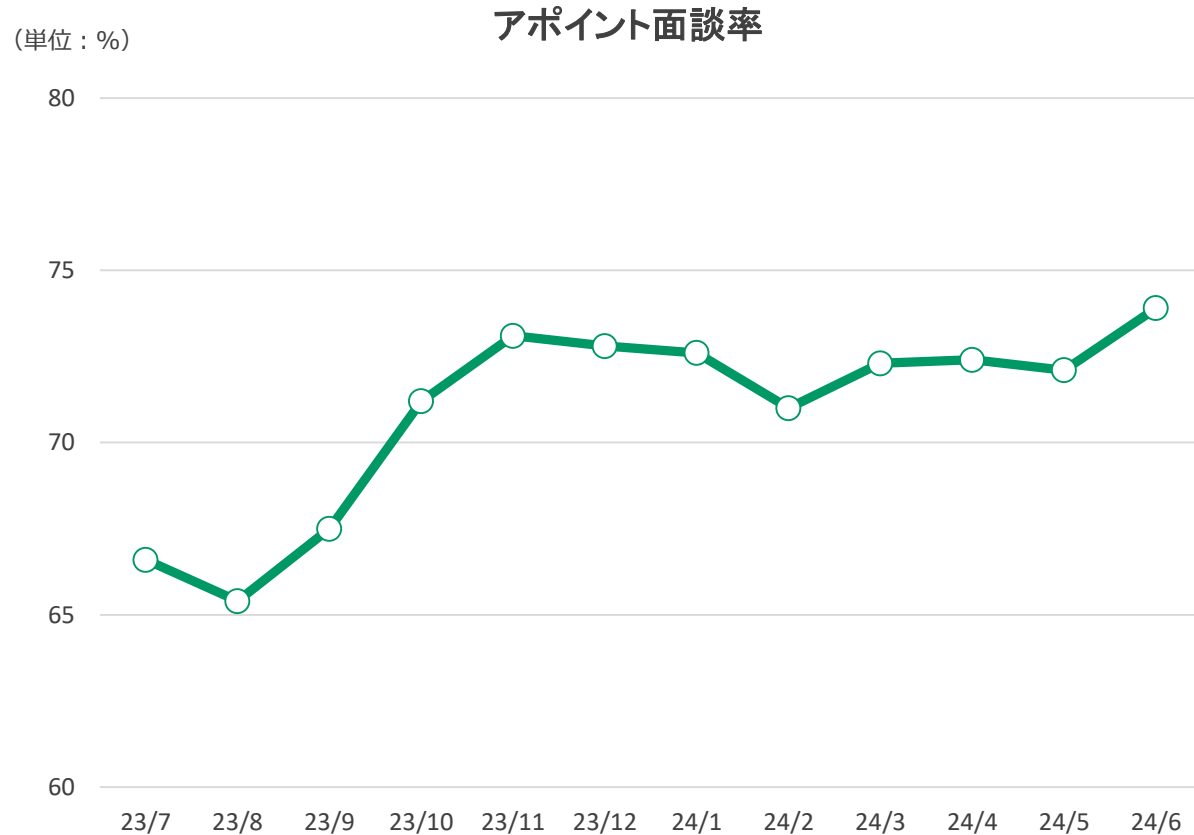
社歴	4月	5月	6月
2年目	2,175	2,383	2,869
3年目	2,992	3,841	3,914
4年目	2,963	3,552	3,029
5年目以降	1,930	2,466	2,182

(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

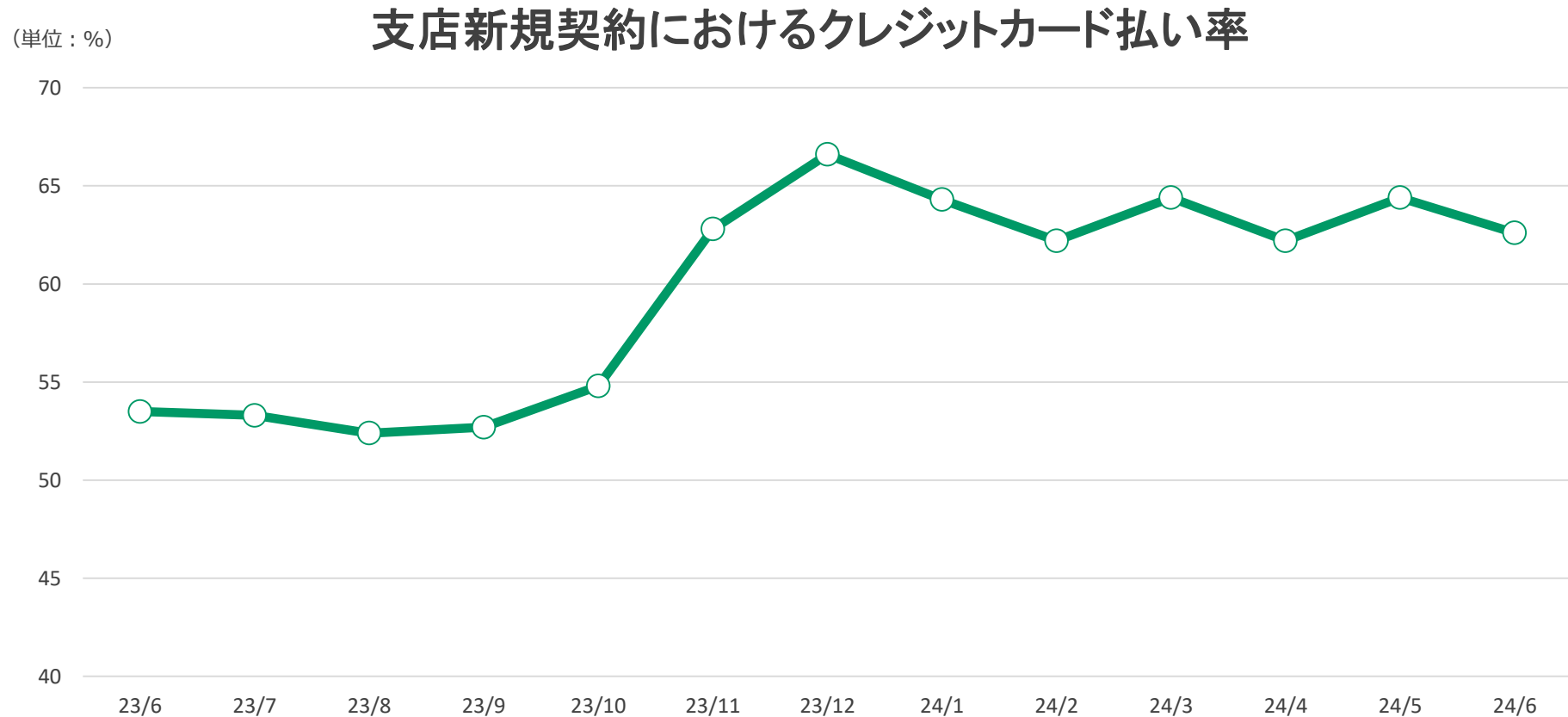
○保険に関する経験と知見を持った社員をオペレーターとして増員し、生成AIを活用したアバタートレーニングシステム等を活用し研修・教育。より生産性の高いアポイント(面談率の高いアポイント)の獲得を図る。





## 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。



## 当社の財務戦略

○第三者割当による第10回新株予約権(行使価額修正条項付)(以下「本新株予約権」という。)の発行を行う。本新株予約権の行使期間は2024年6月25日から2027年6月24日となっており、資金調達の額は2,068百万円を見込む。

○調達する資金の具体的な用途は以下のとおり

- ・アバターの利用費用及び更なる共同開発に係る投資資金
- ・保険代理店事業用AIの開発・改修に係る投資資金
- ・デジタルマーケティングプロモーションに使用するシステム開発・改修に係る投資資金
- ・ASP事業におけるシステム開発・改修に係る投資資金




2024年6月7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、札証)  
(連絡先) 総合企画部長代行 越川 俊  
電話 06-6204-1193

人とテクノロジーを深化させ進化する会社

**第三者割当による行使価額修正条項付新株予約権の発行に関するお知らせ**

当社は、2024年6月7日開催の取締役会において、第三者割当による第10回新株予約権(行使価額修正条項付)(以下「本新株予約権」という。)の発行に関し、下記のとおり決議いたしましたので、お知らせいたします。

1. 本新株予約権の募集の概要

(1)	割 当 日	2024年6月24日
(2)	新 株 予 約 権 数	20,000 個
(3)	発 行 価 額	本新株予約権 1 個当たり 800 円 (本新株予約権の払込総額 16,000,000 円)
(4)	当 該 発 行 に よ る 潜 在 株 式 数	潜在株式数: 2,000,000 株 (本新株予約権 1 個当たり 100 株) 下限行使価額 (下記 (6) を参照) においても、潜在株式数は 2,000,000 株 であります。
(5)	資 金 調 達 の 額 ( 差 引 手 取 概 算 額 )	2,068,000,000 円 (注)
(6)	行 使 価 額 及 び 行 使 価 額 の 修 正 条 件	当初行使価額は 1,030 円です。 上限行使価額は ありません。 下限行使価額は 721 円 (別紙発行要項第 13 項による調整を受ける。以下「下限行使価額」という。)です。 行使価額は、本新株予約権の各行使請求の効力発生日 (以下「修正日」という。)に、修正日の直前取引日 (同日に終値がない場合には、その直前の終値のある取引日をいい、以下「算定基準日」という。)の株式会社東京証券取引所 (以下「東京証券取引所」という。)における当社普通株式の普通取引の終値の 90% に相当する金額 (円位未満小数第 2 位まで算出し、その小数第 2 位を切り上げる。以下「修正後行使価額」という。)に修正されます。但し、修正後行使価額が下限行使価額を下回ることとなる場合には、修正後行使価額は下限行使価額とします。

※詳細は、2024年6月7日開示の「第三者割当による行使価額修正条項付新株予約権の発行に関するお知らせ」をご参照ください。

## 06. appendix

---

## サステナビリティ経営

○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より一層強化。

### 大阪マラソン協賛



(C) OSAKA MARATHON 2024

### 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

298名（2024年6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>