

2024年9月期 第1四半期
業績説明資料
(2023年10月～2023年12月)

株式会社アドバンスクリエイト
2024年2月9日



証券コード:8798

<u>I. 2024年9月期 第1四半期 決算状況</u>	03
■ 決算ハイライト	04
■ 財務諸表	05
■ セグメント別情報	07
■ 主要KPI	09
■ 29期通期予想	12
<u>II. 事業戦略</u>	15
■ 当社について	16
■ 当社の戦略	23
<u>III. サステナビリティ経営</u>	30
<u>IV. 補足資料</u>	34

I . 2024年9月期 第1四半期 決算状況

2024年9月期 第1四半期 決算ハイライト

— 連結業績 —

協業の販売実績が伸び悩んだ一方、固定費の見直しを図ったことで、減収増益となりました

売上高

2,424百万円となり、前年同期比309百万円の減収

営業利益

32百万円となり、前年同期比424百万円の増益

経常利益

35百万円となり、前年同期比456百万円の増益

当期純利益

41百万円となり、前年同期比396百万円の増益

2024年9月期 第1四半期 損益計算書(連結)

(単位:百万円)	2023年9月期 第1四半期	構成比(%)	2024年9月期 第1四半期	構成比(%)	前年同期比 増減率(%)
売上高	2,733	100.0	2,424	100.0	▲ 11.3
保険代理店事業(生保)	1,694	62.0	1,715	70.8	1.3
保険代理店事業(損保)	428	15.7	121	5.0	▲ 71.7
A S P事業	64	2.4	64	2.7	▲ 0.4
メディア事業	505	18.5	376	15.5	▲ 25.6
メディアレップ事業	346	12.7	228	9.4	▲ 34.2
再保険事業	269	9.9	290	12.0	7.4
連結修正	▲ 576	▲ 21.1	▲ 371	▲ 15.3	—
売上原価(変動費)	842	30.8	534	22.1	▲ 36.5
売上総利益	1,891	69.2	1,889	77.9	▲ 0.1
営業費用(固定費)	2,282	83.5	1,857	76.6	▲ 18.6
営業損益	▲ 391	▲ 14.3	32	1.4	—
保険代理店事業	▲ 453	▲ 16.6	▲ 148	▲ 6.1	—
A S P事業	27	1.0	21	0.9	▲ 20.0
メディア事業	117	4.3	81	3.4	▲ 30.7
メディアレップ事業	46	1.7	23	1.0	▲ 50.0
再保険事業	▲ 129	▲ 4.7	53	2.2	—
経常損益	▲ 421	▲ 15.4	35	1.5	—
四半期純損益	▲ 355	▲ 13.0	41	1.7	—
一株当たり当期純損益 (単位:円)	▲ 16.23		1.87		

協業での販売実績が軟調に推移した一方で、固定費の圧縮に努めた結果、減収増益となりました。

2024年9月期 第1四半期 貸借対照表(連結)

(単位:百万円)	2023年9月期末	2024年9月期 第1四半期	増減
流動資産	5,035	5,399	364
現預金	1,238	1,071	▲ 167
売掛金	1,723	2,784	1,061
未収入金	764	441	▲ 323
その他	1,308	1,102	▲ 206
固定資産	5,470	5,430	▲ 40
有形固定資産	996	968	▲ 27
無形固定資産	1,314	1,409	95
投資その他の資産	3,160	3,052	▲ 108
繰延資産	6	5	▲ 0
資産合計	10,512	10,835	322

【資産】

流動資産は、前連結会計年度末に比べ364百万円増加しましたが、これは主に、未収入金が323百万円、未収法人税等が331百万円、それぞれ減少した一方で、売掛金が1,061百万円増加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1四半期	増減
流動負債	3,900	4,689	788
短期有利子負債	1,235	2,540	1,305
その他	2,665	2,149	▲ 516
固定負債	1,967	1,812	▲ 155
長期有利子負債	1,084	961	▲ 123
その他	882	850	▲ 32
負債合計	5,868	6,501	633
資本金	3,158	3,158	-
資本剰余金	585	321	-
利益剰余金	1,349	1,260	▲ 89
自己株式	▲ 505	▲ 453	52
その他	55	46	▲ 9
純資産合計	4,643	4,333	▲ 310
負債及び純資産合計	10,512	10,835	322

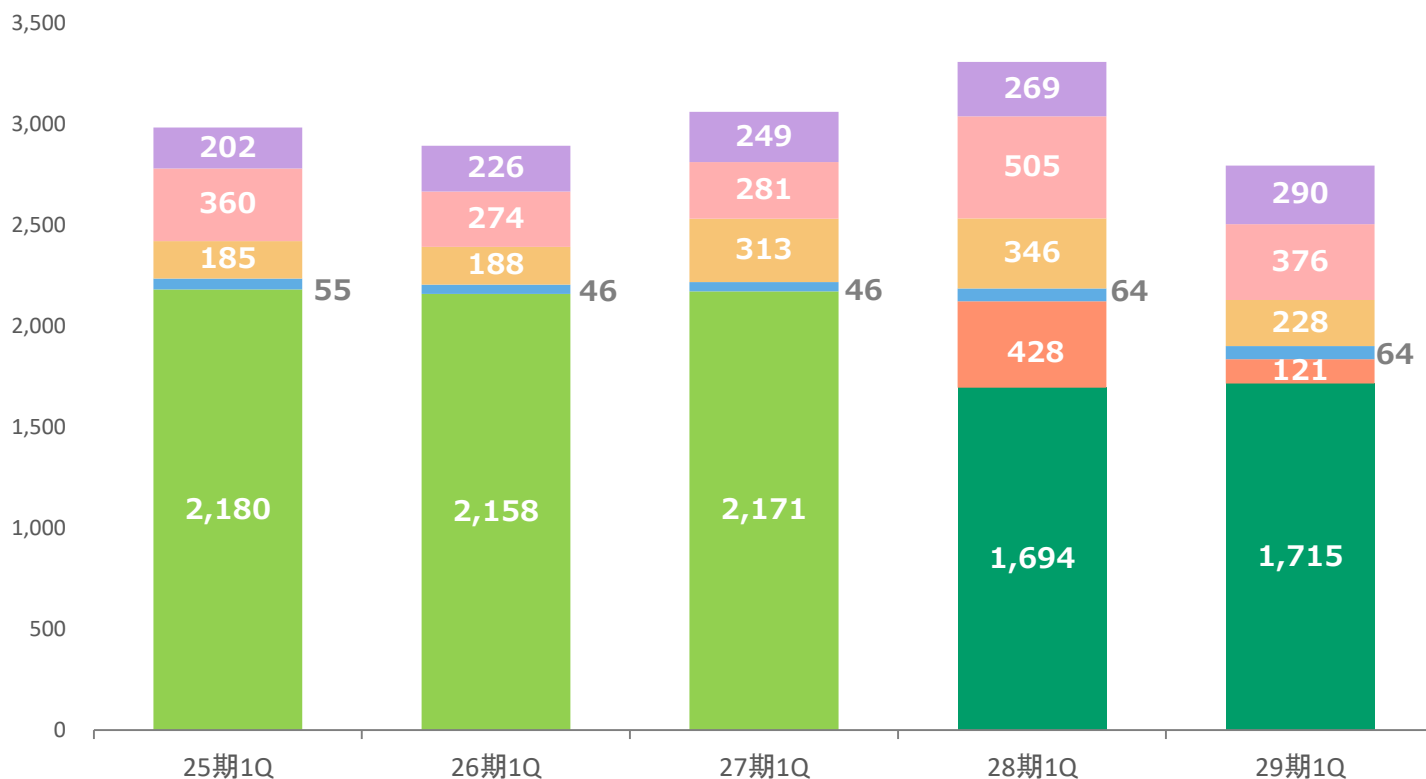
【負債及び純資産】

流動負債は、前連結会計年度末に比べ788百万円増加しましたが、これは主に、預り金が345百万円減少した一方で、短期借入金が1,312百万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310百万円減少しましたが、これは主に、親会社株主に帰属する四半期純利益41百万円を計上した一方で、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。

セグメント別売上

(単位：百万円)



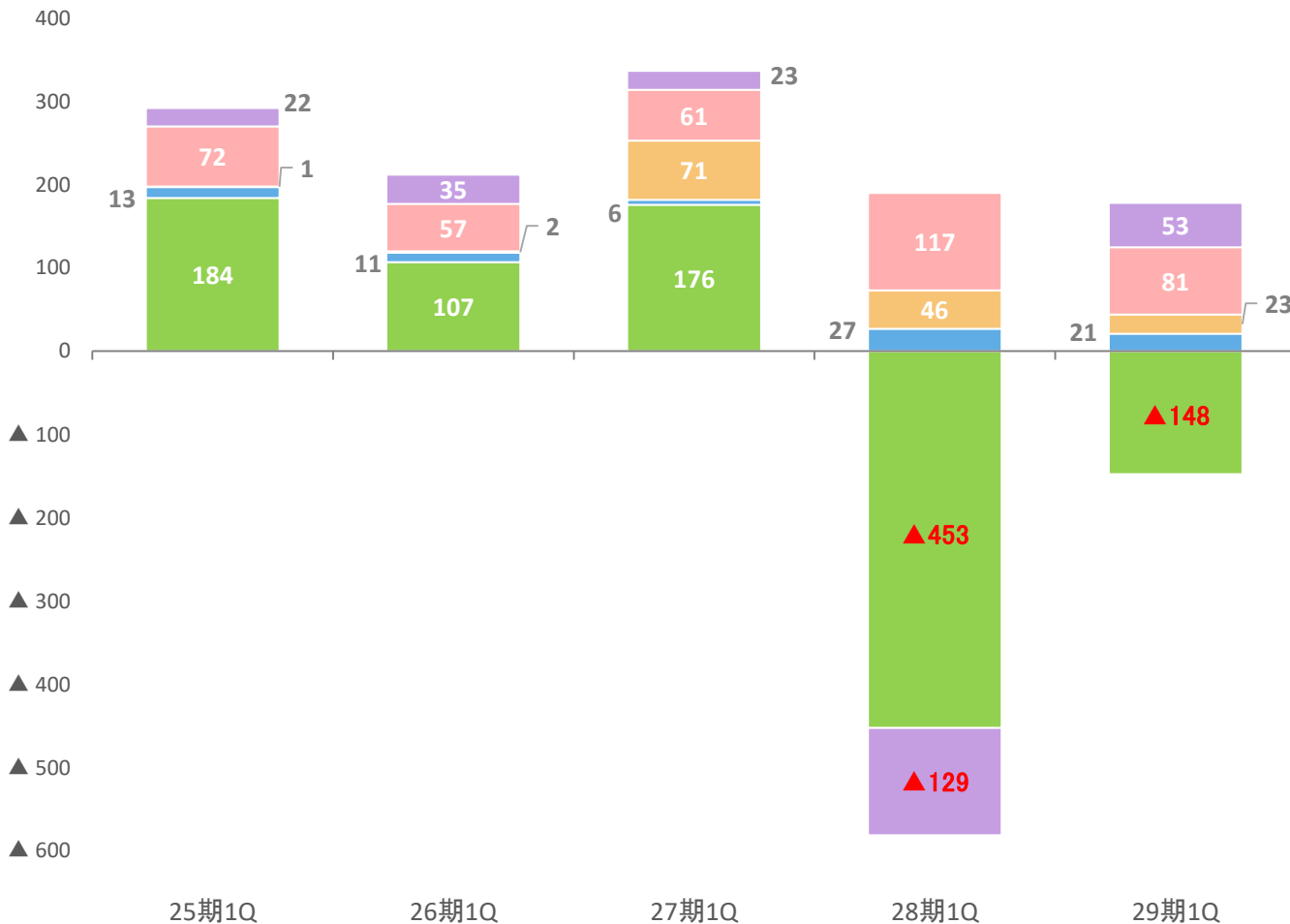
(連結修正前)

	28期1Q	29期1Q	前年同期比
再保険	269	290	▲ 7.4%
メディア	505	376	▲ 25.6%
メディアレップ	346	228	▲ 34.2%
ASP	64	64	▲ 0.4%
保険代理店(損保)	428	121	▲ 71.7%
保険代理店(生保)	1,694	1,715	▲ 1.2%
合計	3,310	2,796	▲ 15.5%

※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。

セグメント別営業損益

(単位：百万円)

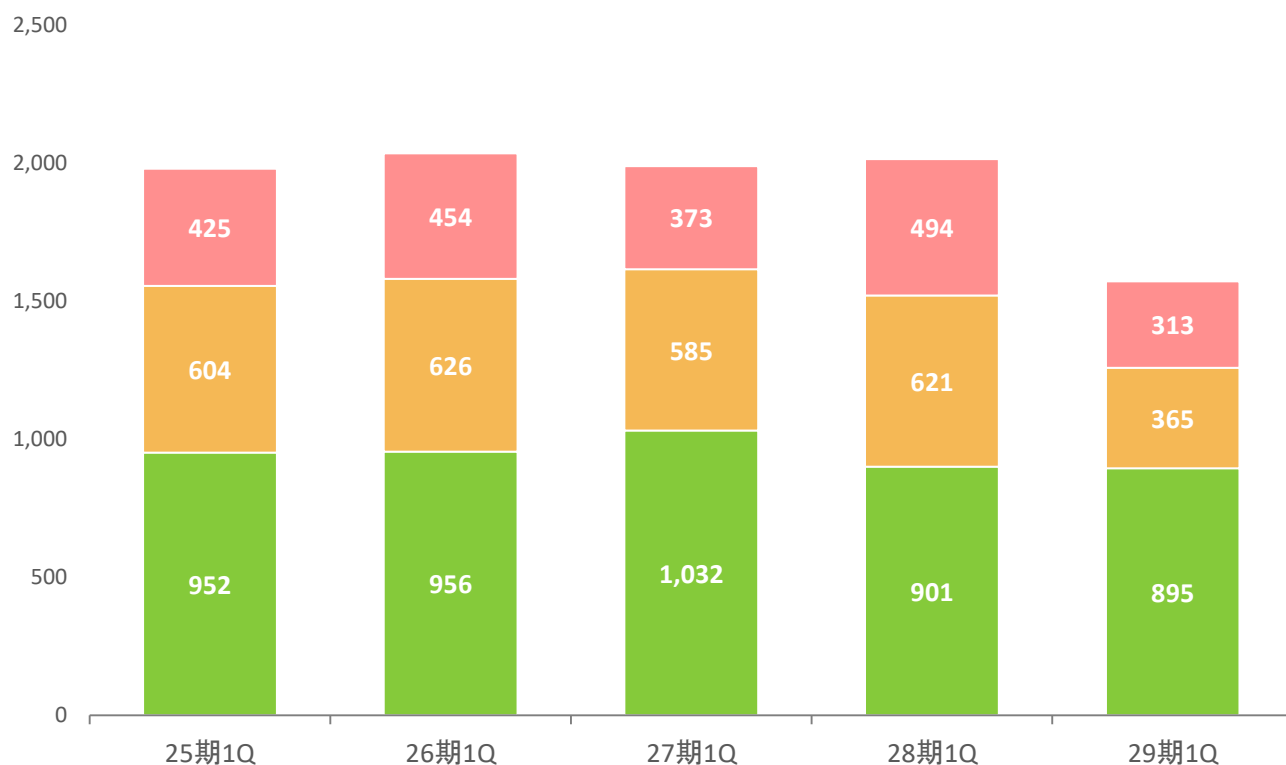


(連結修正前)

	28期1Q	29期1Q	前年同期比
再保険	▲ 129	53	-
メディア	117	81	▲ 30.7%
メディアレップ	46	23	▲ 50.0%
ASP	27	21	▲ 20.0%
保険代理店	▲ 453	▲ 148	-
合計	▲ 391	32	-

チャンネル別申込ANP

(単位：百万円)



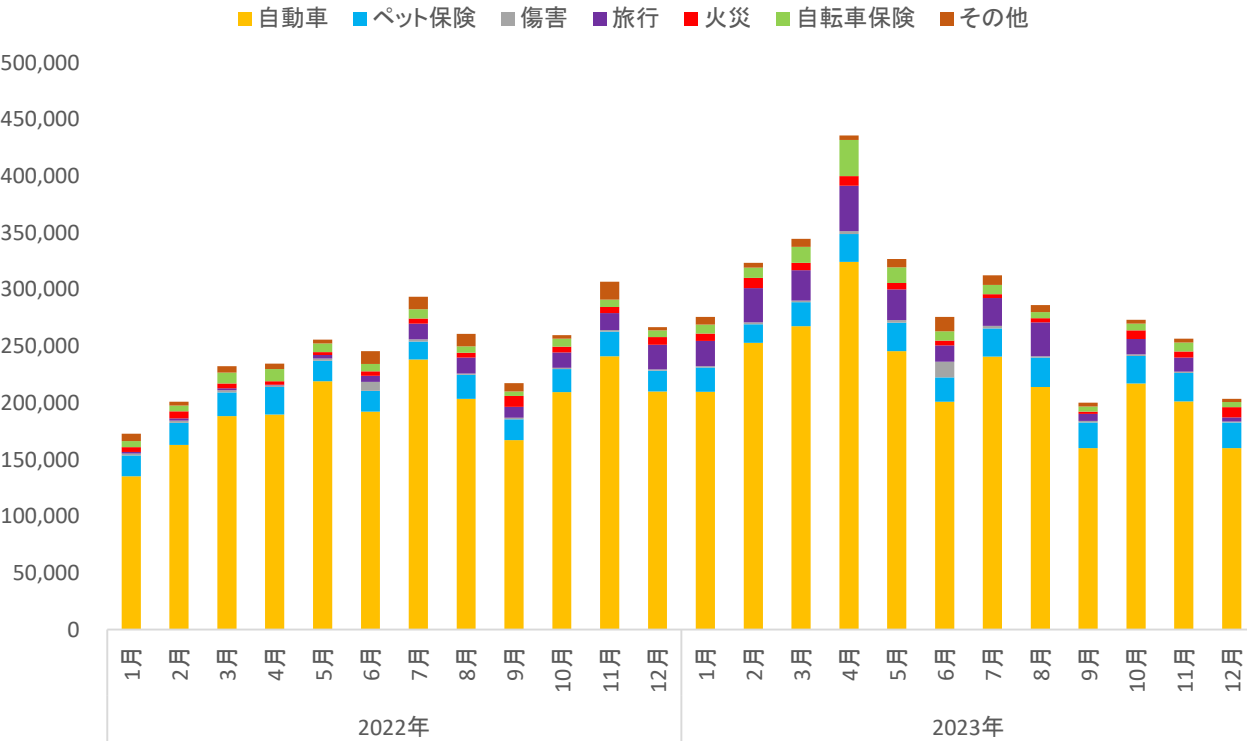
	28期1Q	29期1Q	前期比
協業	494	313	▲ 36.6%
非対面販売	621	365	▲ 41.2%
対面販売	901	895	▲ 0.7%
合計	2,312	1,573	▲ 32.0%

※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。

損害保険の取り組み

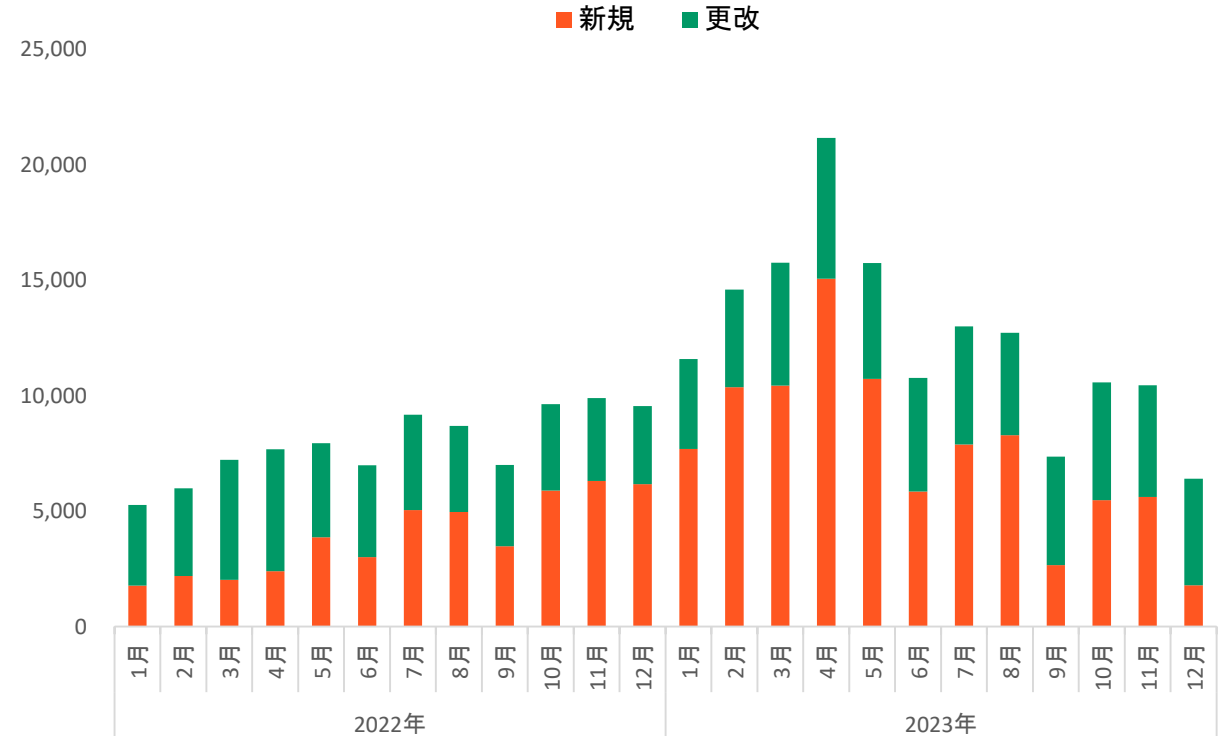
損保収入保険料（新規・更改含む）

(単位：千円)



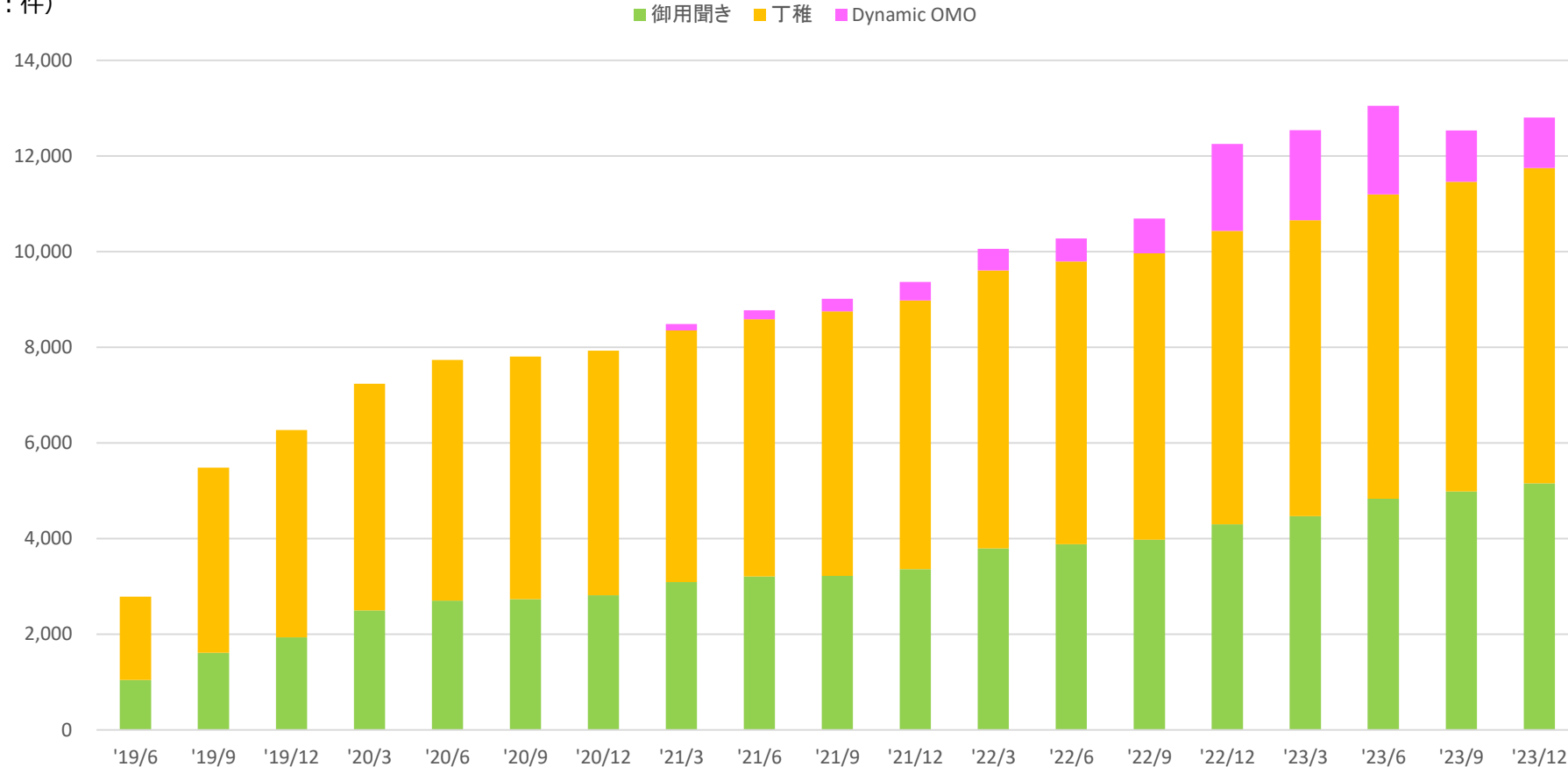
損保契約件数（新規・更改含む）

(単位：件)



Advance Create Cloud Platform ID 数

(単位：件)



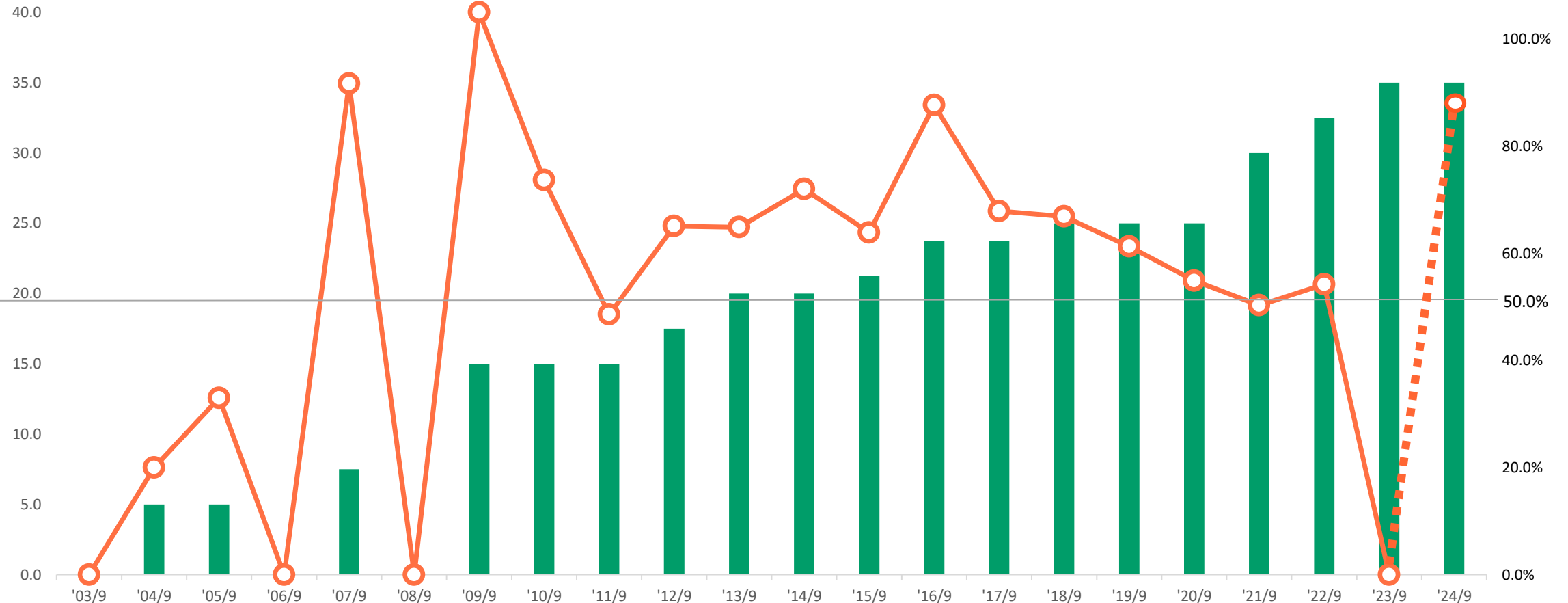
アバター導入社数 7社のうち、生命保険会社：4社、損害保険会社：1社

Dynamic OMO導入社数 67社のうち、生命保険会社：6社、損害保険会社：1社、少額短期保険会社：2社

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	12,000	18.0%
営業損益	1,184	2,041	2,061	▲2,020	1,700	-%
経常損益	1,095	1,925	2,015	▲2,190	1,500	-%
当期純損益	700	1,295	1,312	▲1,769	900	-%
ROE	13.7%	21.0%	18.9%	▲30.0%	17.6%	-
売上高経常利益率	10.4%	17.5%	17.0%	▲21.5%	12.5%	-
配当性向	74.9%	50.3%	54.2%	-	85.3%	-
自己資本比率	54.4%	56.9%	57.2%	44.1%	44.7%	-
PBR(決算期末時点)	4.09倍	3.47倍	2.95倍	5.25倍	5.17倍	-

※PBRについては、各事業年度末の終値より算出。進行期のPBRは決算発表前営業日の終値より算出。

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「フリージア」(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)

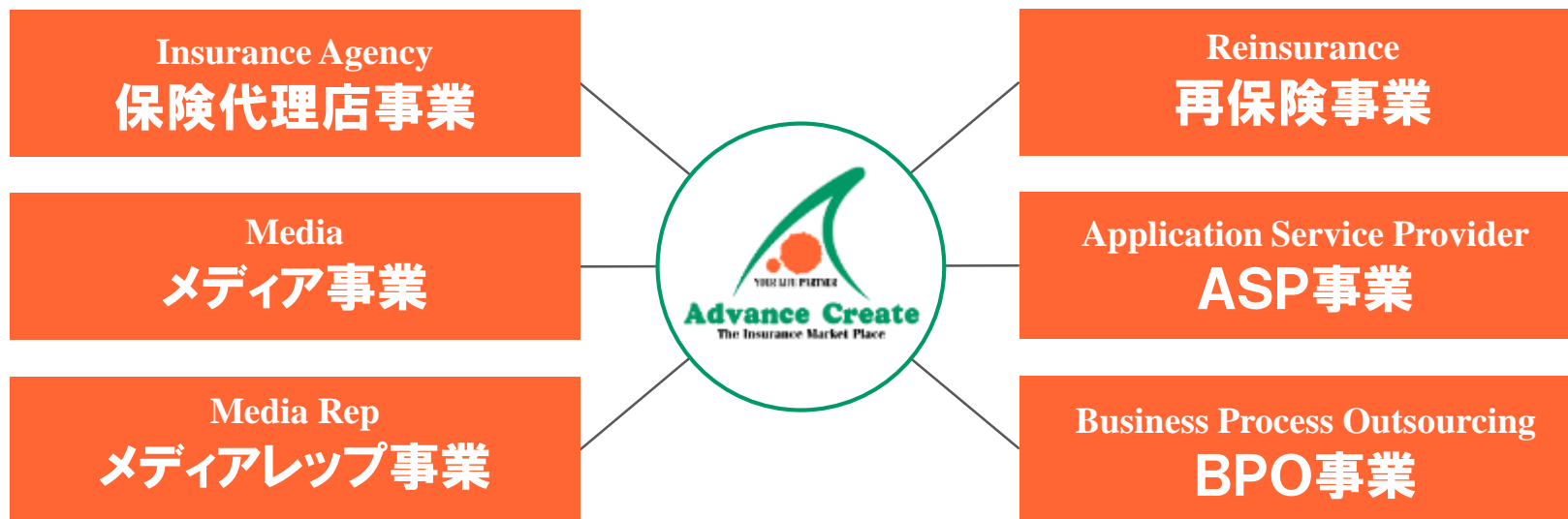
目標とする経営指標

	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%

II. 事業戦略

アドバンスクリエイトのビジネスモデル

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。

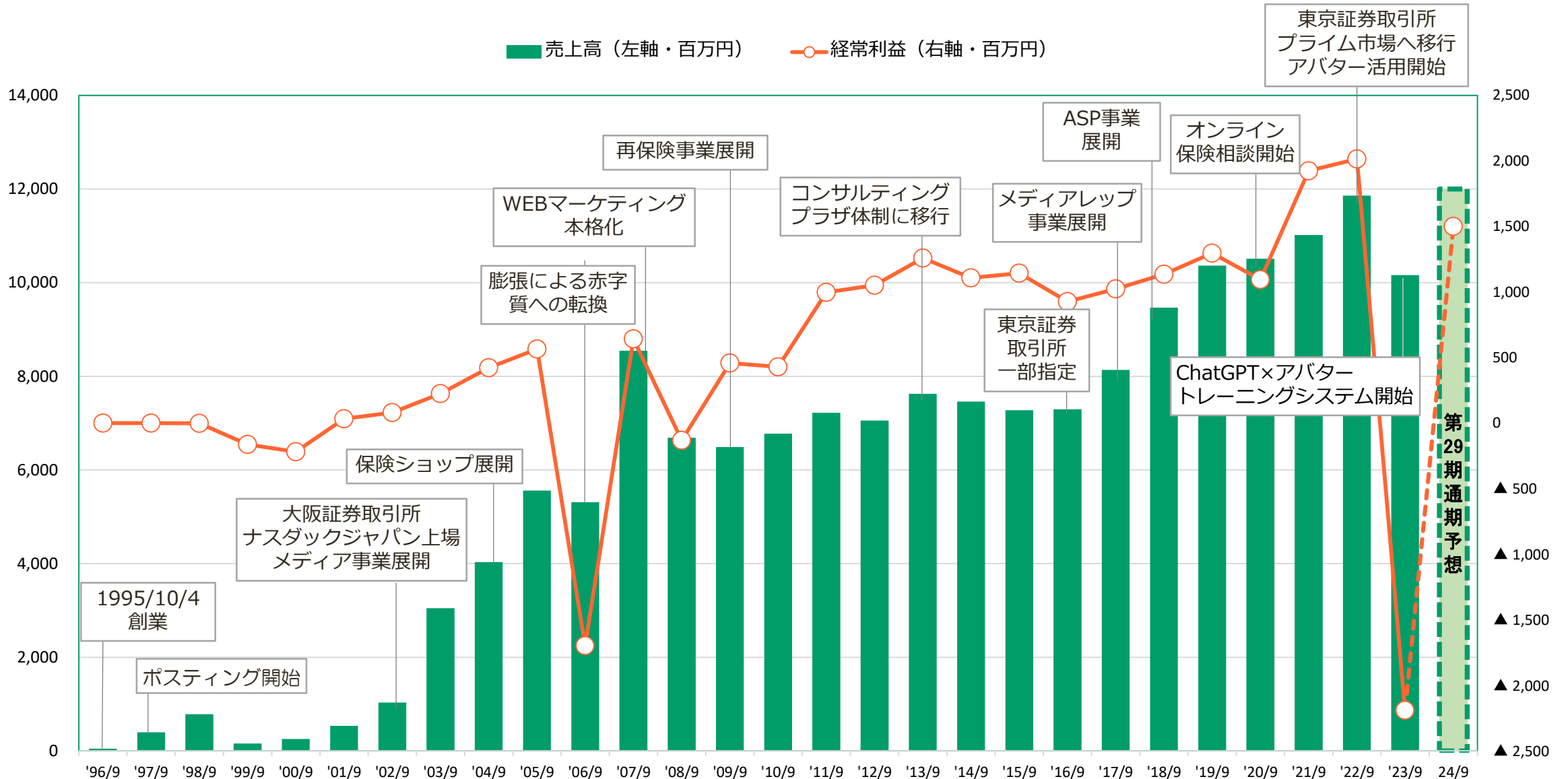


<企業理念>

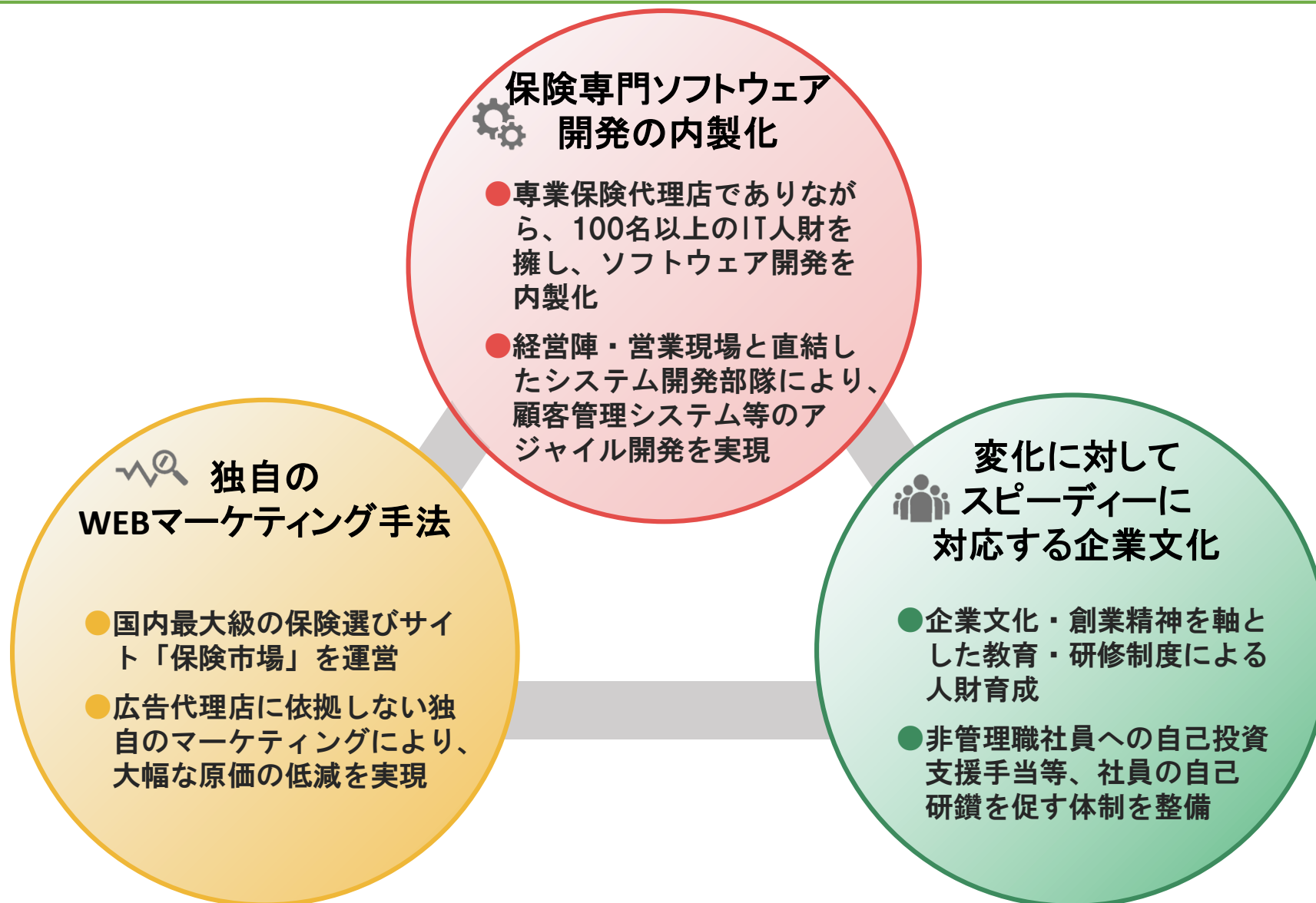
人生は有限、可能性は無限！

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。

業績の長期推移

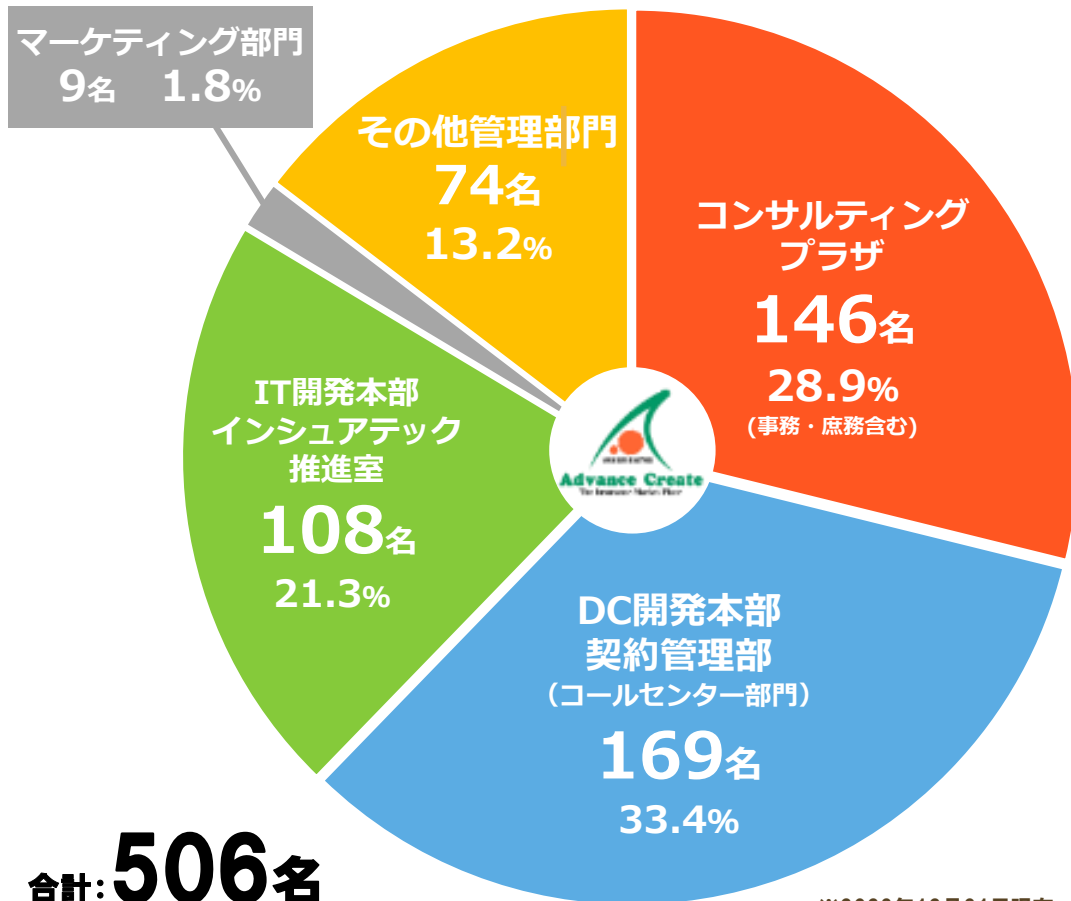


アドバンスクリエイトの強み



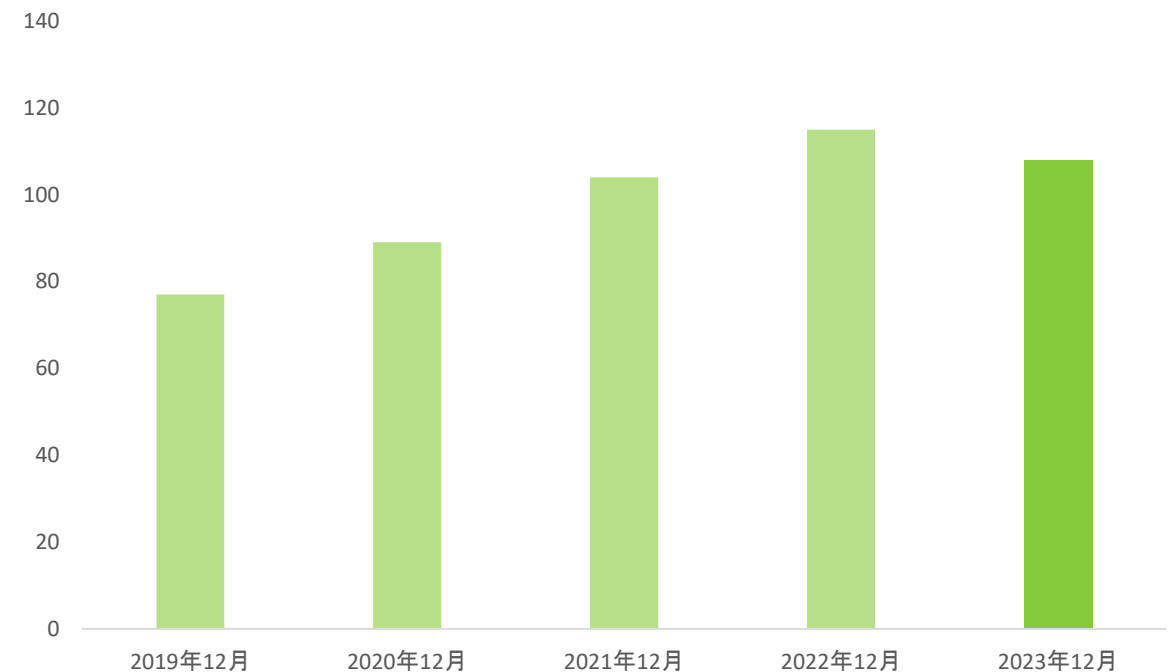
ソフトウェア開発の内製化とアジャイル開発

- 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。



(単位：人)

IT人財の人数推移



※2023年12月31日現在、社外役員・顧問等除く

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。



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
 CRMシステム「御用聞き」開発
 Cf. Amazon創業: 1994年
 Cf. Google 創業: 1998年



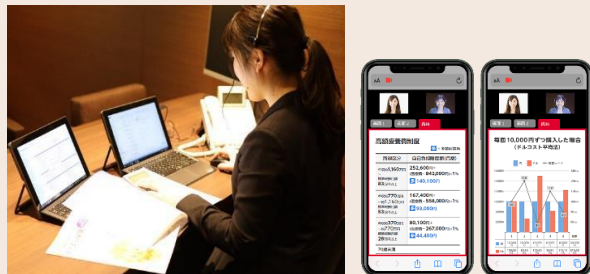
2009年 スマホ最適化サイト開設
2012年 スマホサイト全面リニューアル
 Cf. iPhone3G発売: 2008年



2013年 スマホアプリ「保険市場」開発
2018年 証券管理アプリ「folder」開発
 Cf. マネーフォワードME: 2012年



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×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

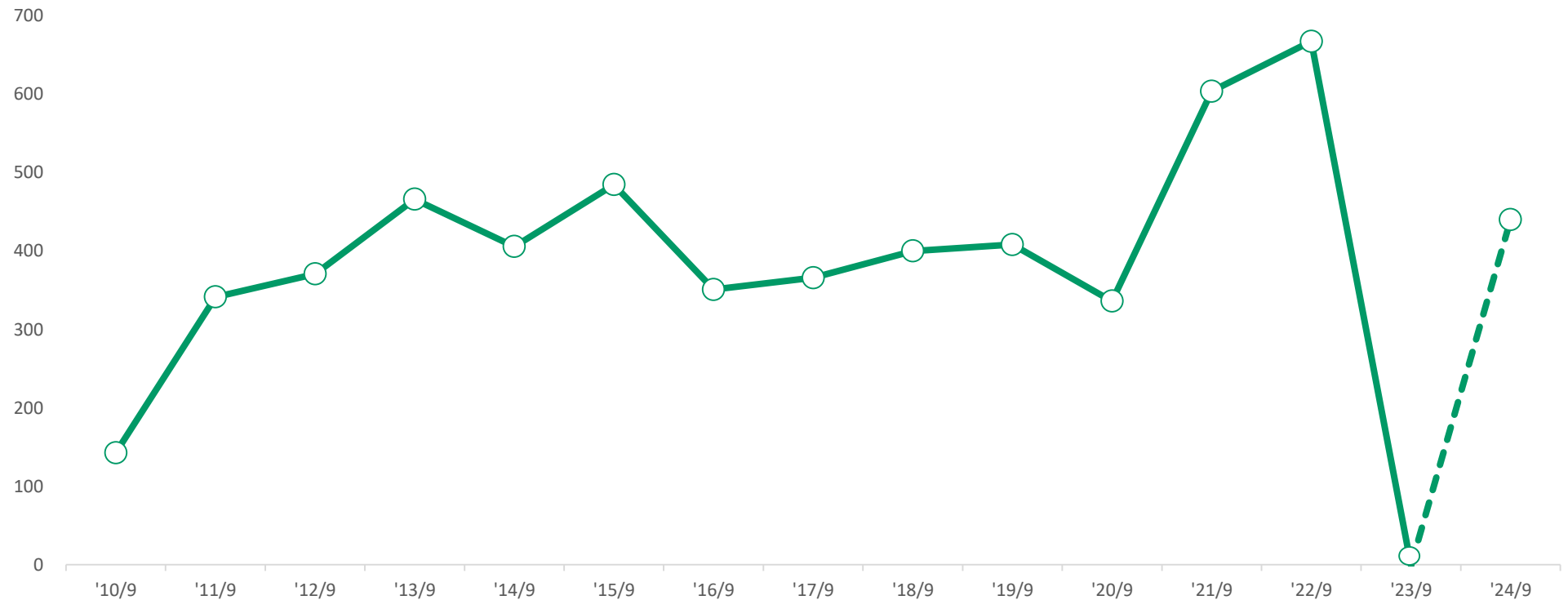


生産性の向上

○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。

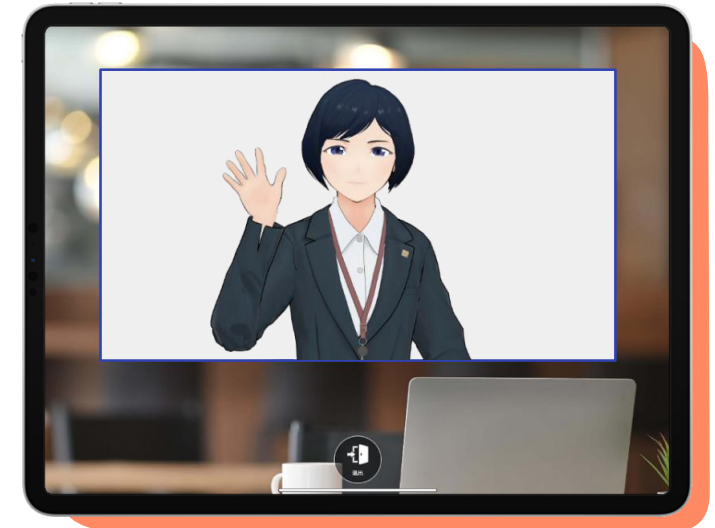
(単位：万円)

一人当たり経常利益の推移



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」と提携し、保険に関する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、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」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。



テクノロジーを活用した社員教育

○2023年6月より「AIアバター接客トレーニングサービス(β)」を導入し、AIによる社員教育を開始。

○テクノロジーを駆使した募集管理体制の構築により、若年層から活躍できる環境を整備。10月より配属された新卒社員が大躍進。



(単位：千円)

1人あたりANP

入社年次	10月	11月	12月
1年目	1,185	1,416	1,884
2年目	3,003	2,693	3,215
3年目	4,316	4,139	4,144
4年目以上	2,942	1,469	2,591

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



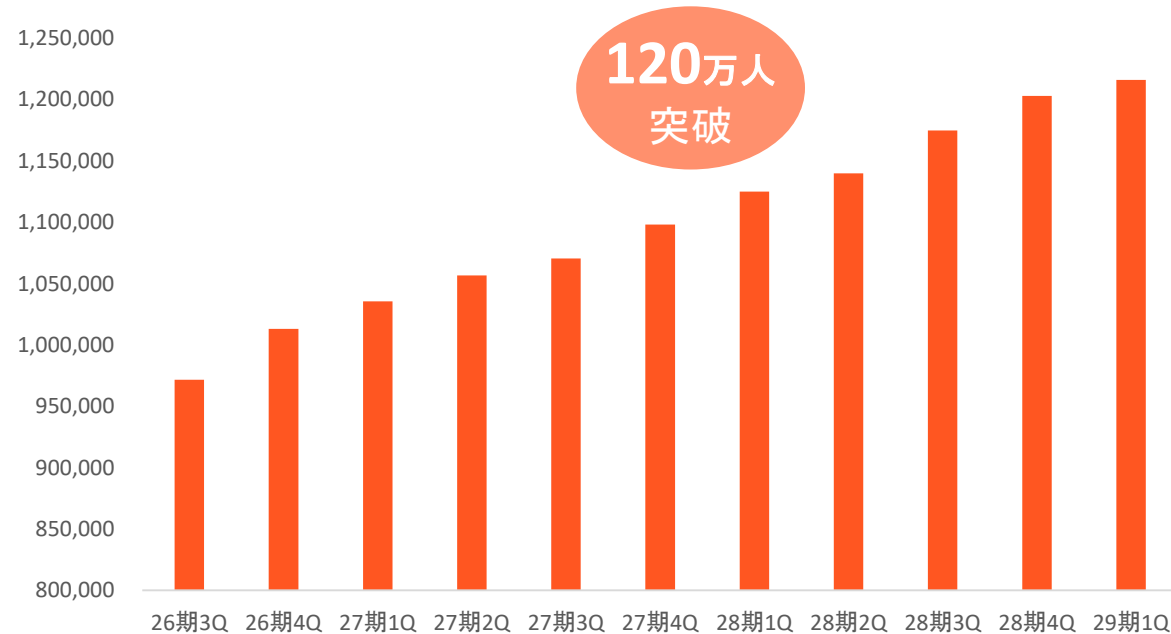
出典: <https://www.linebiz.com/jp/service/line-ads/>
(表記は2021年7月時点のもの)

テキストを活用したプロモーション

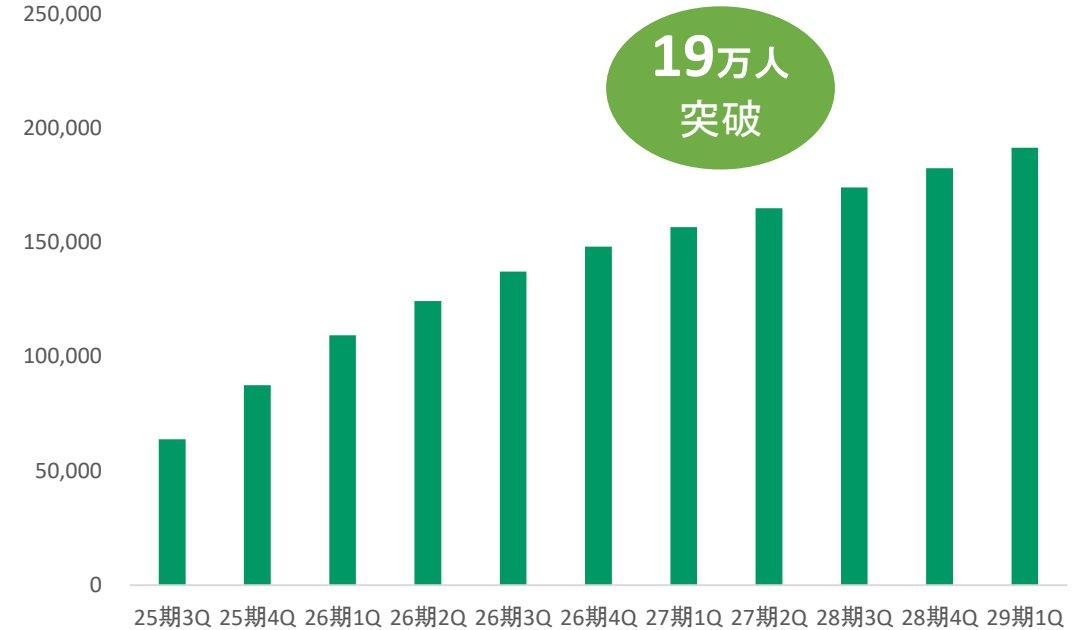
- LINEから相談予約や、チャットで手軽に相談をすることが可能。
- 当社開発の「folder」アプリは、保険の比較・診断・相談・管理ができるアプリとして、保険業界のインフラを目指す。

(単位：人)

LINE友だち数推移



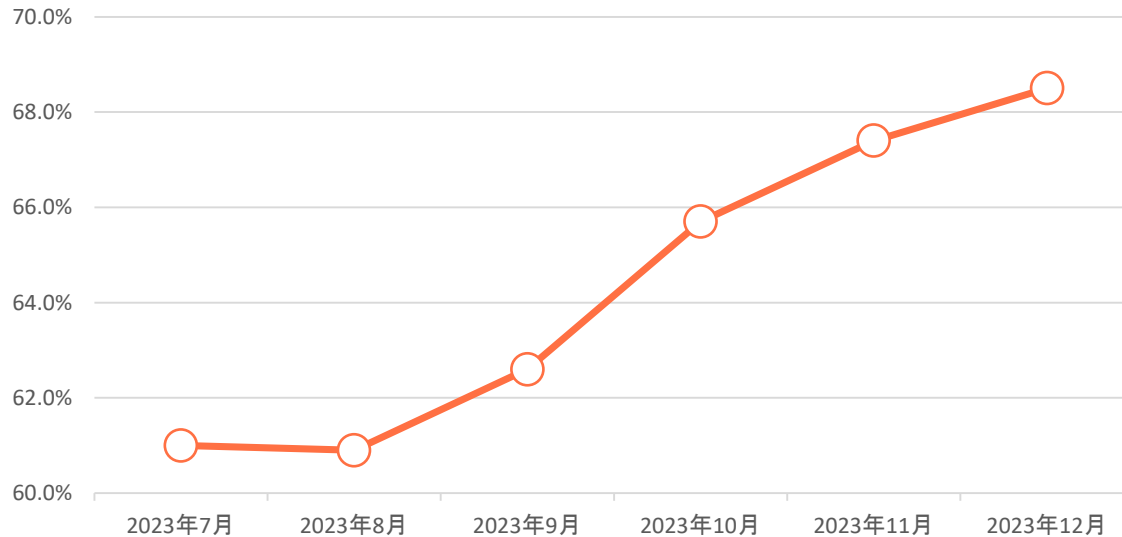
folderダウンロード数



アポイントの質と生産性の向上

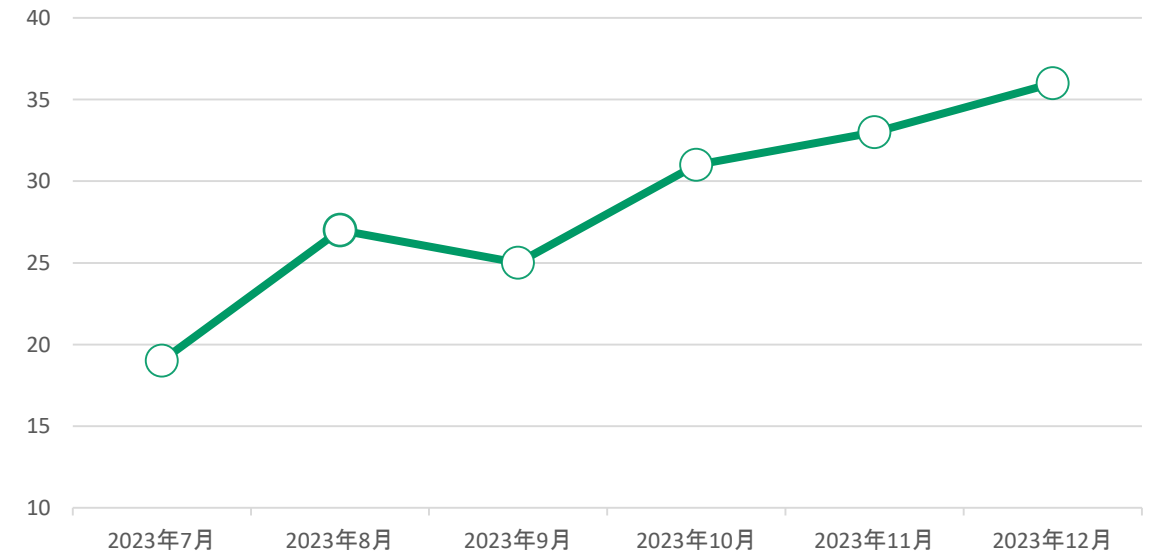
○保険に関する経験と知見を持った社員をオペレーターとして増員し、AIアバター接客トレーニングサービス等を活用し研修・教育。より生産性の高いアポイント(面談率の高いアポイント)の獲得をはかる。

オンライン保険相談面談率



(単位:人)

DC(コールセンター)正社員数推移



コンサルティングプラザでは高品質なサービスを追求

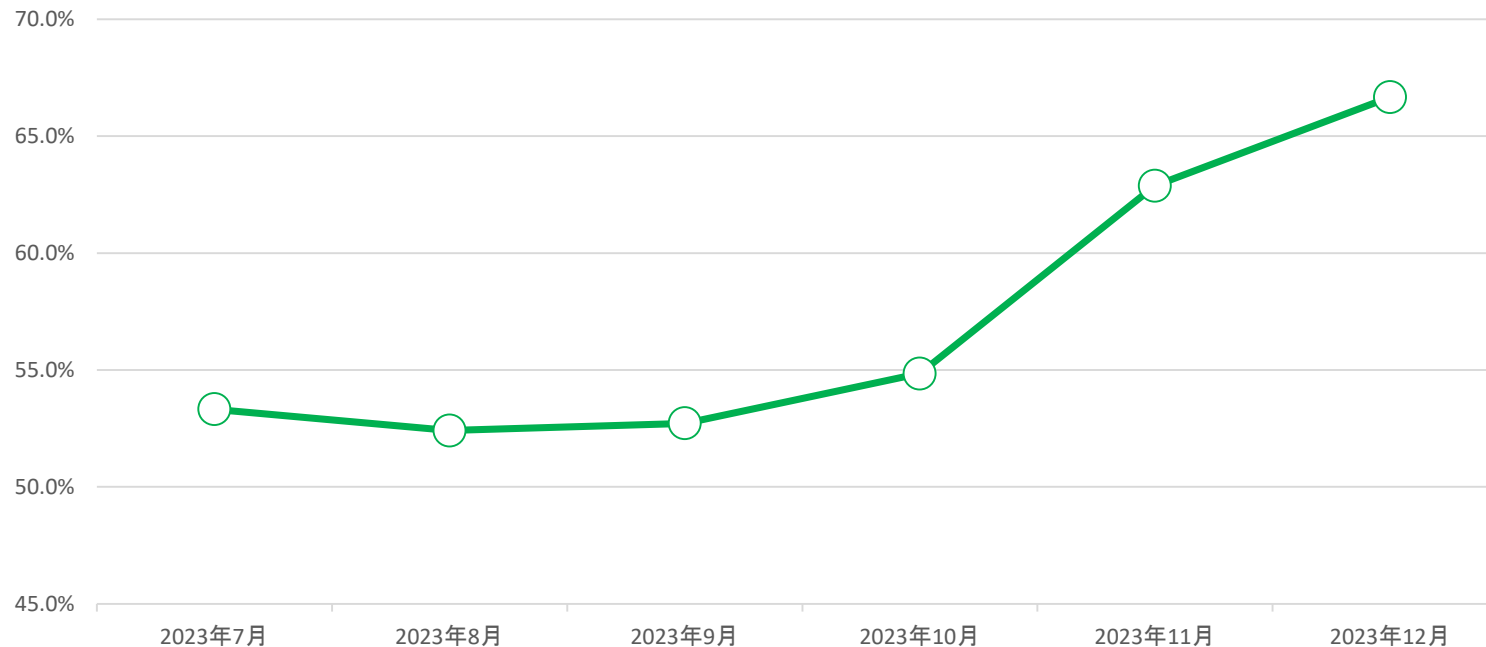
- 都市部のランドマークに、直営支店「保険市場 コンサルティングプラザ」を出店。またキッズスペースや個室の拡張等、コンサルティングプラザのリニューアルを行い、さらなる「オフラインならではの感動体験」を味わっていただけるよう、引き続き高品質なコンサルティングサービスを追求。
- 2021年11月には業界初のオンライン保険相談専門の営業拠点「スマートコンサルティングプラザ」を開設。さらにアバターでのコンサルティングを開始する等、直営支店のカバーエリア以外のお客さまにも、当社の高品質なオンライン保険相談の利便性をお届けし、オンラインとオフラインの両面でお客さまの体験価値を高め、新たな「保険流通市場」を創造。



クレジットカード払いの推進

○保険料支払い方法において、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。そのため、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ぐ。これにより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



Ⅲ.サステナビリティ経営

サステナビリティ経営

○従来のCSRの取組を継続し、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こ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



©Osaka Marathon 2023

新日本
フィルハーモニー
協賛



NPO
協賛



関西大学
寄附講座



サステナビリティ経営

【「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。



サステナビリティ経営

○情報開示を強化する観点から、2022年より「統合報告書」を発行。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。



※統合レポートの全文は下記リンクよりご覧ください。
 ・[統合報告書\(2022年9月期\)](#)

IV. 補足資料

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

341名（2023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）

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](#)

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得ます。

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	山下 和幸
TEL	06-6204-1193(代表)
メールアドレス	acir@advancecreate.co.jp
URL	https://www.advancecreate.co.jp/