

2026年9月期 第2四半期
概況説明資料
(2025年10月～2026年3月)

株式会社アドバンスクリエイト
2026年5月22日



証券コード:8798

目次

01. 第三者委員会設置と決算発表延期について
02. 2026年9月期 第2四半期 ハイライト
03. 事業戦略
04. アドバンスクリエイトとは
05. サステナビリティ経営
06. appendix

01. 第三者委員会設置と決算発表延期について

第三者委員会設置の経緯

この度、外部機関からの指摘により、当社及び広告代理店事業を行う当社の完全子会社である株式会社保険市場における過年度の一部の広告取引、ソフトウェアの資産計上等において、不適切な会計処理が行われていた疑義（以下、「本件」という。）が発覚しました。本件の事実関係の解明を図るべく、当社は独立性及び専門性を有する第三者（弁護士及び公認会計士等）による調査が必要と判断し、第三者委員会を設置することといたしました。

現時点で当社が把握している限りでは、本件は過年度の業績に関するものに限られ、当社の当期業績に与える影響は軽微であると見込んでおりますが、調査の進捗により新たな事実が判明した際には速やかにお知らせいたします。

決算発表延期と半期報告書の提出期限延長

第三者委員会による事実関係の調査等、及び、これを踏まえた当社による決算数値の確定作業を含む決算関連手続等に相応の時間を要することが見込まれることから、2026年9月期第2四半期決算短信の開示を延期するとともに、半期報告書の提出期限延長の申請を行い、5月15日付で承認をいただきました。

延長前の提出期限 **2026年5月15日**

延長後の提出期限 **2026年8月14日**

02. 2026年9月期 第2四半期 ハイライト

モデルチェンジによるKPI指標の改善

- ・ニューロマーケティング
- ・生成AIを駆使した次世代のマーケティング

個人情報数

アポイント数

- ・生成AIの活用によるオペレーションの効率化

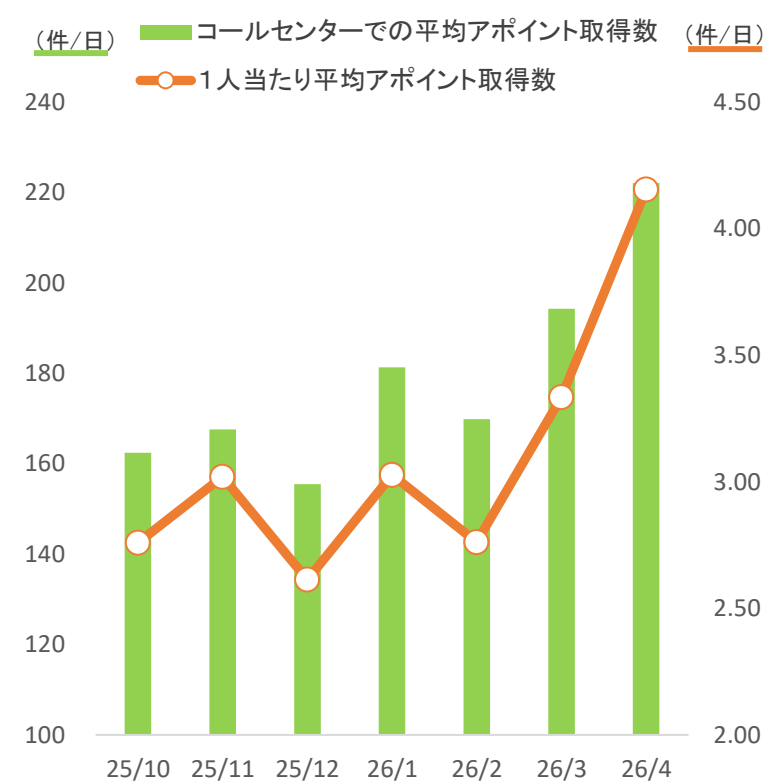
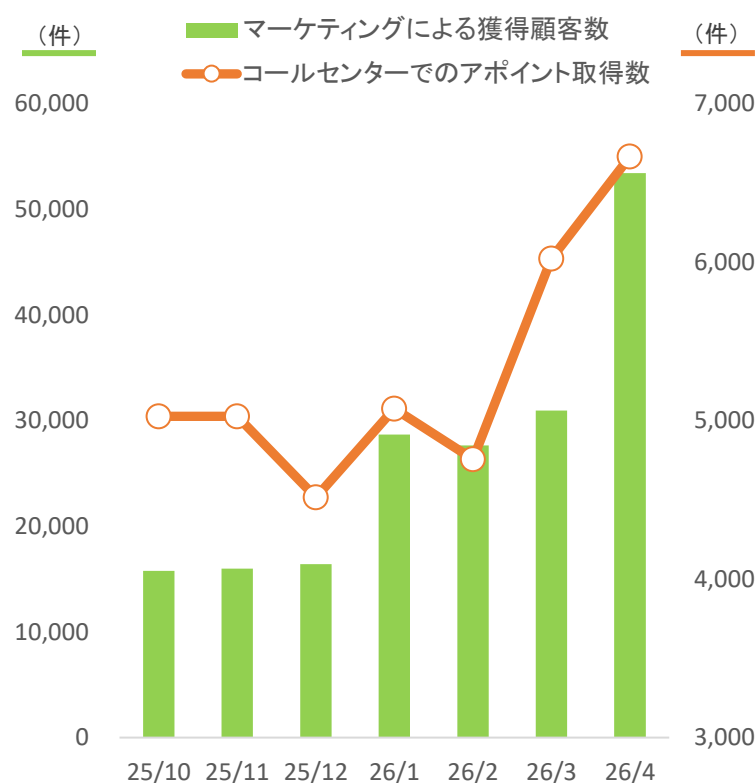
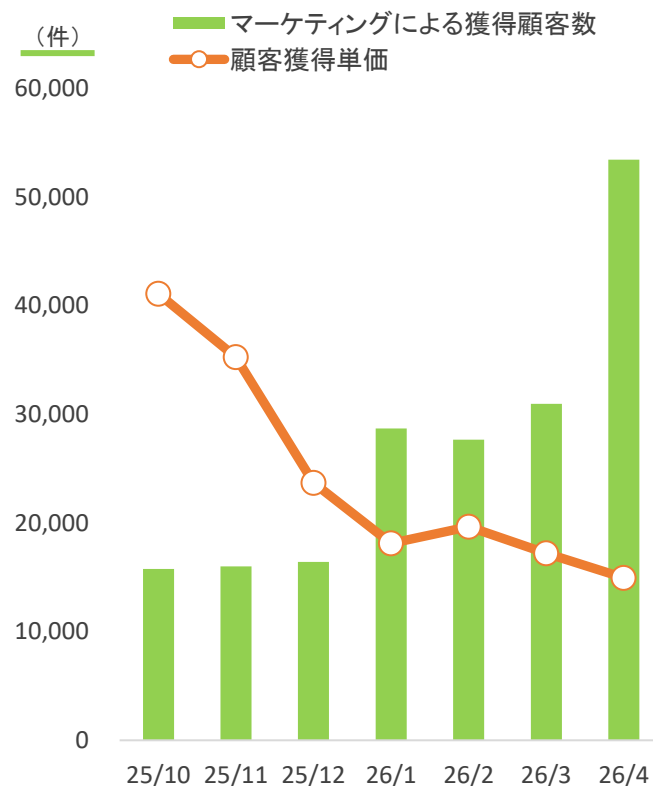
獲得ANP

- ・アバターの活用
- ・AIアバターによるヒアリングサービス

業績回復

モデルチェンジによるKPI指標の改善

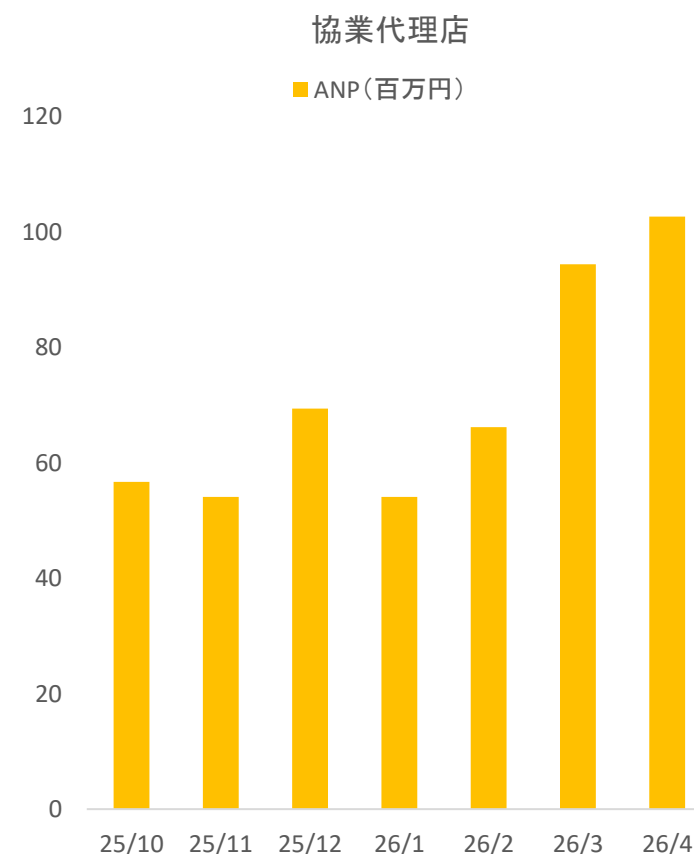
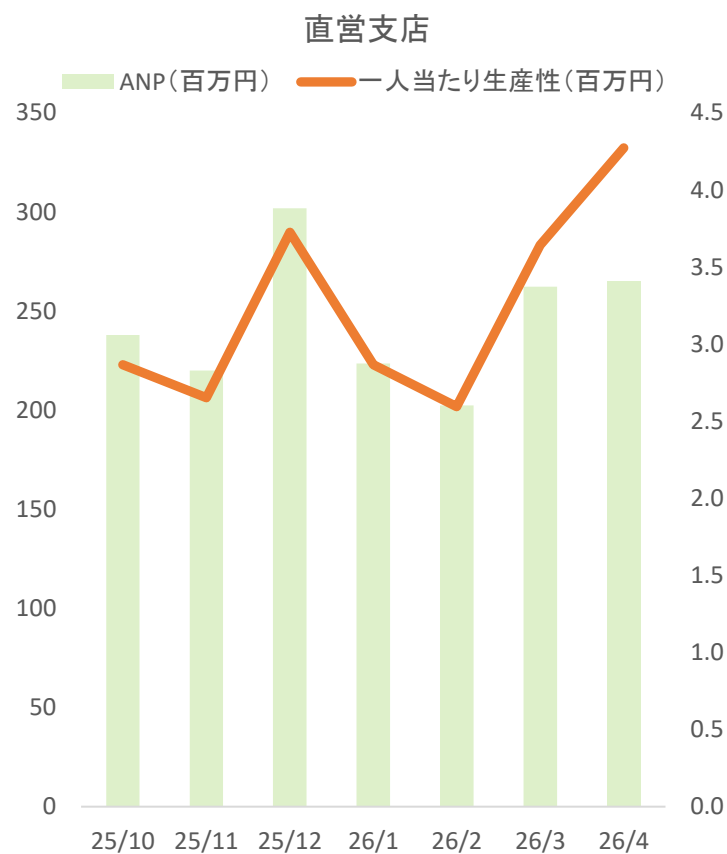
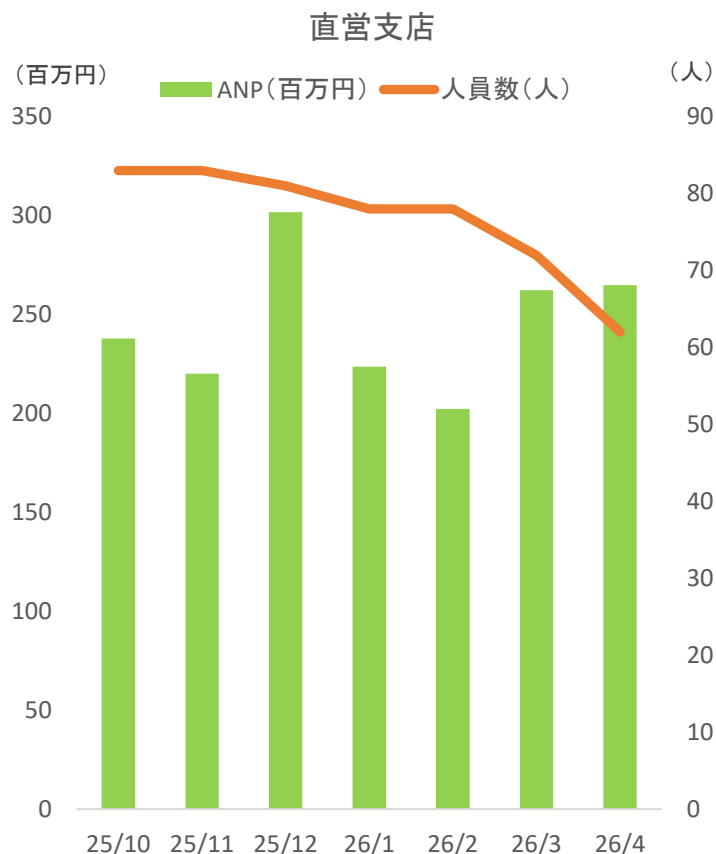
- 第1四半期より始まったマーケティング手法の抜本的改革が効果を発揮し始め、第2四半期は顧客獲得単価を大幅に抑制しつつ、獲得顧客数の飛躍的な向上を実現
- コールセンターでのマネジメント改革により、一人当たりの生産性も飛躍的に向上



直営 ANP実績／営業社員数

協業ANP実績

- 直営支店の人員数は減少しているものの、2月以降の一人当たり生産性は向上
4月の一人当たり生産性は前月比で17.3%増加
- アポイント数の増加に伴い、第2四半期は協業代理店の売上也順調に推移



※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。なお、26/2～26/4のANP実績は速報値を記載しております。

03. 事業戦略

○SNS動画マーケティングの展開

SNS上で動画マーケティングを展開し、幅広いターゲットへリーチ。

○マーケティング効率の向上

顧客獲得単価(CPA)を抑えながら獲得顧客数を伸長。

○アポイント取得効率の向上

コールセンター部門1人当たりのアポイント取得数の向上。

○データベースを活用したアポイント取得

データマイニングによるアプローチの最適化。

○生成AIを活用した独自戦略

お客さま対応に生成AIを活用し、お客さまの利便性を追求。
営業社員教育にも生成AIを活用し、社歴に関わらず営業社員が活躍できる環境を整備。

○若手社員の即戦力化

社員教育を充実させ、若手社員が即戦力として活躍できる環境を整備。
若手社員が中心となって営業支店を牽引。

○変額保険販売の拡大

取扱い開始以降、着実に販売量が拡大。
今後さらなる伸展が見込まれる。

SNS動画マーケティングの展開

○消費者が最も集まると言われるSNSにおいて、滞在時間が長い動画コンテンツ(ショート動画等)を展開。サイト訪問を目的とした動画だけでなく、保険市場のファンを増やす動画も駆使し、幅広いターゲットにリーチするマーケティングを展開する。



■Youtube(保険市場公式)

<https://www.youtube.com/@hokenichiba>

■Instagram(保険市場公式)

https://www.instagram.com/hoken_ichiba/

■Facebook(保険市場公式)

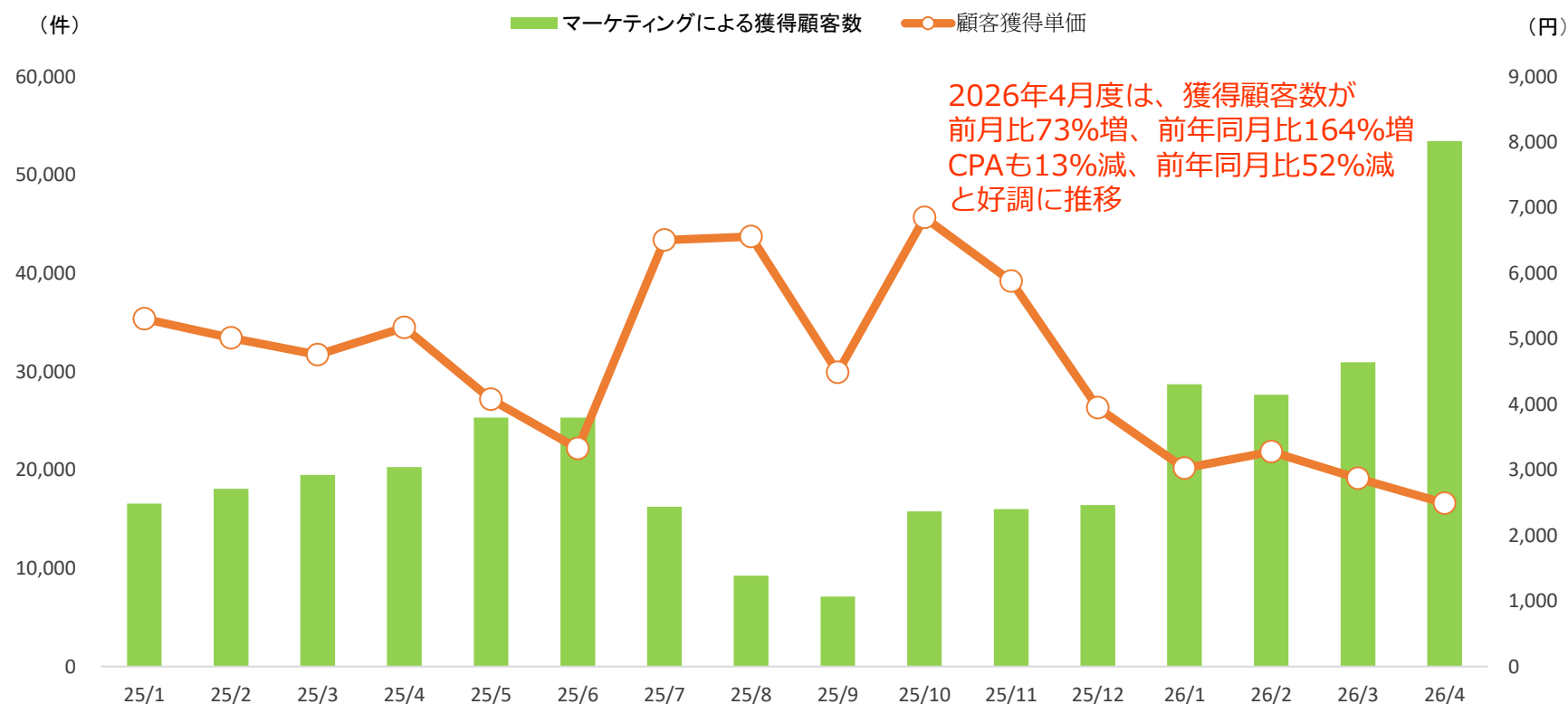
<https://www.facebook.com/HOKENICHIIBA>

■TikTok(保険代理店の新入社員ACO(あこ))

https://www.tiktok.com/@ai_aco

マーケティング効率の向上

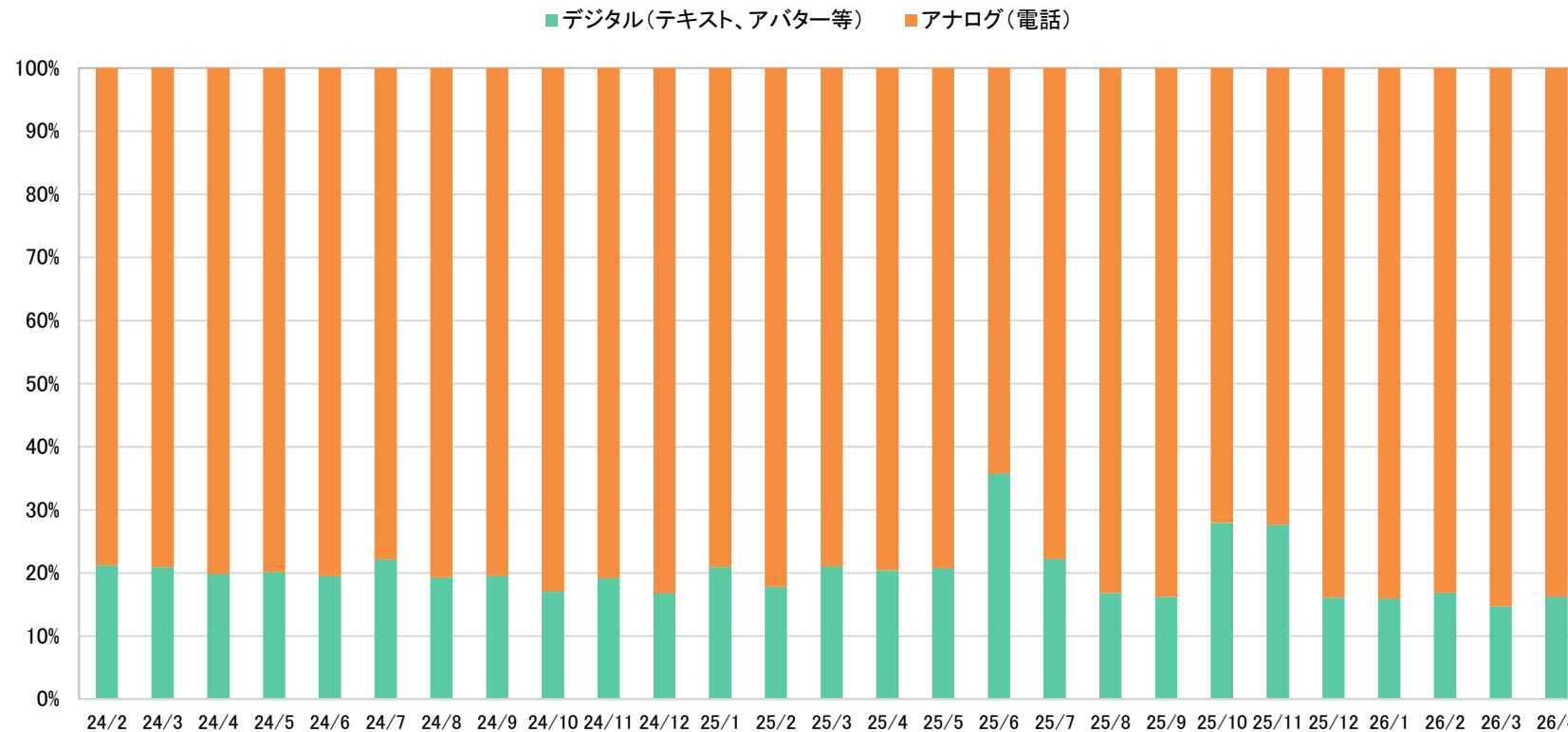
- マーケティング手法の改善に努め、獲得顧客数が引き続き伸長。
- 1件当たりの顧客獲得にかかるコスト(顧客獲得単価:CPA)も引き続き減少傾向。



データベースを活用したアポイント取得

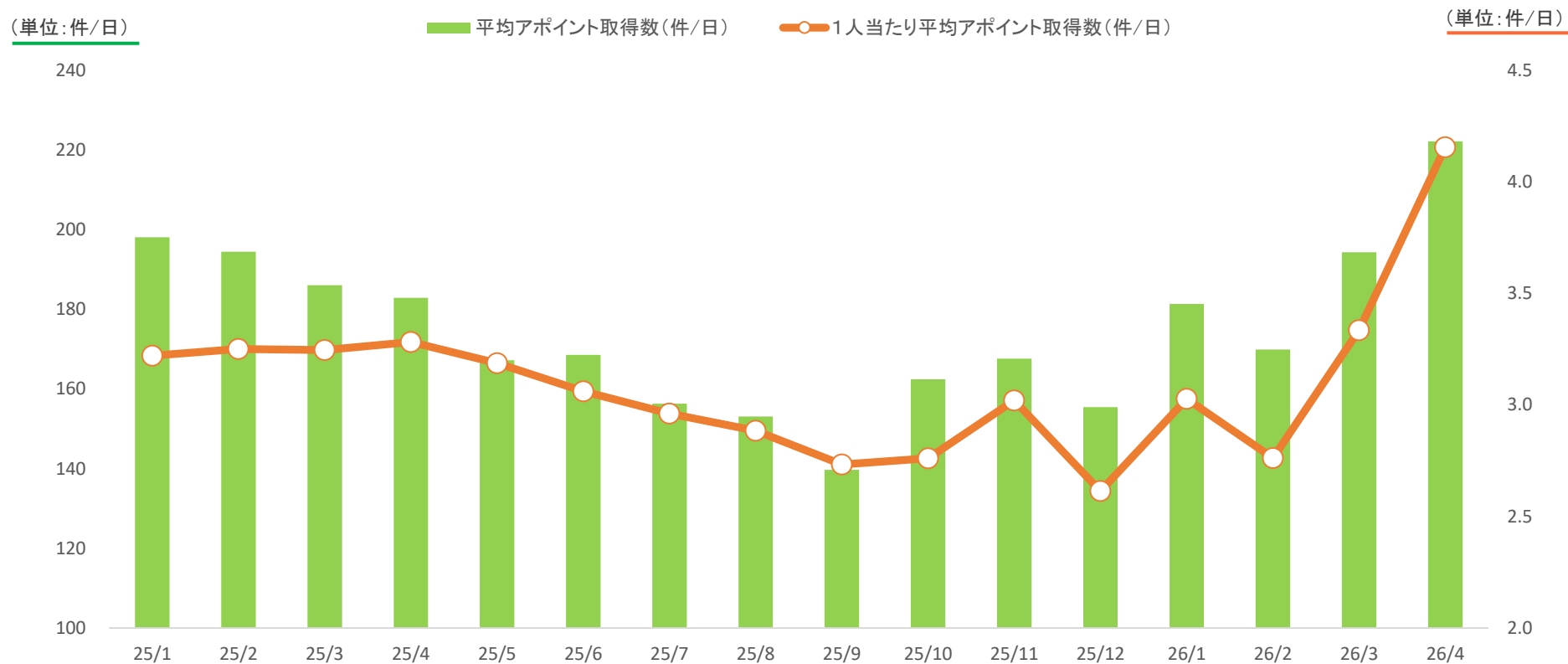
- データマイニングによってお客さまの属性に合わせた最適なアプローチを探り、テキストも積極的に活用したアプローチによってアポイント取得数を伸長。
長年培ってきたお客様対応とテクノロジーとの融合により、さらなるアポイント取得を目指す。

アポイント取得方法内訳



アポイント取得効率の向上

○コールセンター部門のマネジメントを抜本的に見直した結果、一人当たりの平均アポイント取得数が飛躍的に向上。アポイント数も増加傾向が続いている。



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)

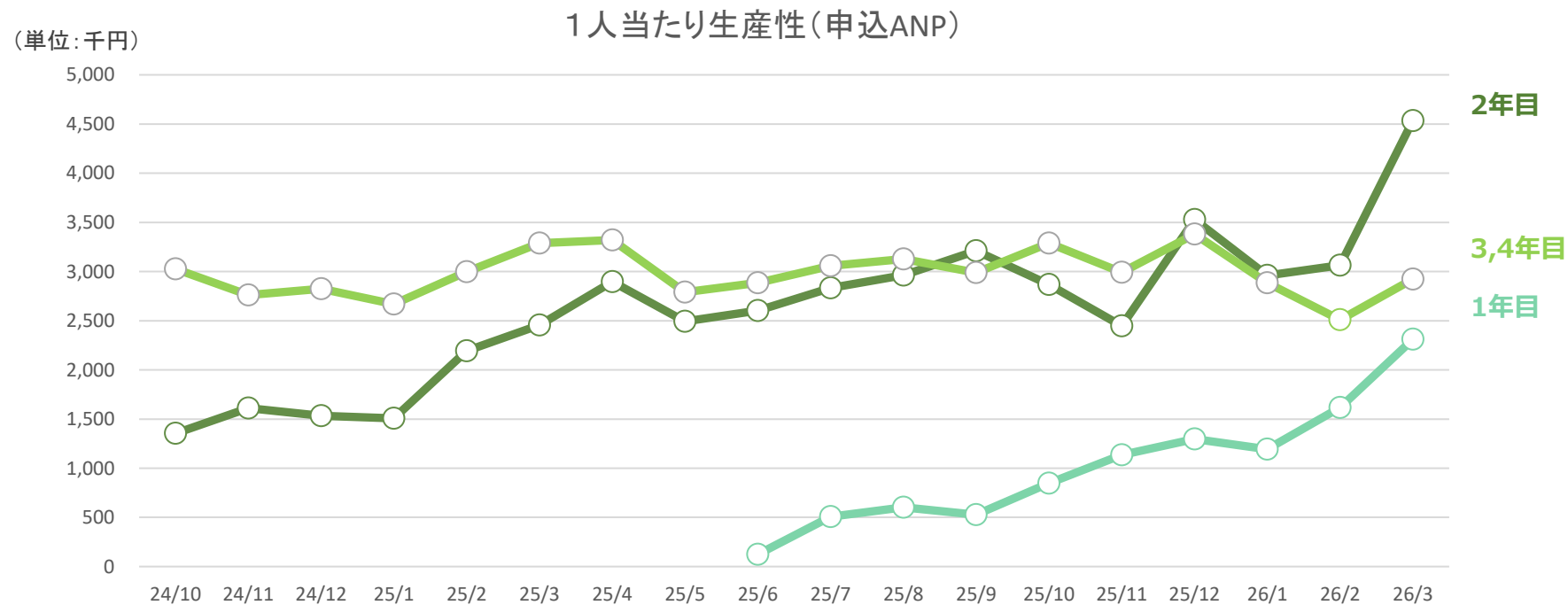
- 生成AIを活用した営業サポート(アバターAIロープレ支援サービス「アバトレ」を用いた社員教育)を実施。いつでも何度でも、様々なタイプのお客さまとの接客ロールプレイングを行うことができ、短期間で多くの接客経験を積むことが可能となる等、社歴に関わらず営業社員が活躍できる環境を整備。
- AVITA株式会社の販売代理店として、「アバトレ」の保険業界への提供を推進。保険会社だけでなく、保険代理店への提供も進め、保険業界全体における接客品質の向上に貢献していく。



トレーニング画面のイメージ

若手社員の即戦力化

- 社員教育を充実させ、若手社員が即戦力として活躍できる環境を整備。
- 積極的に若手社員を支店長へ登用。
- 若手社員が中心となって現場を牽引することで、活気のある組織づくりを目指す。

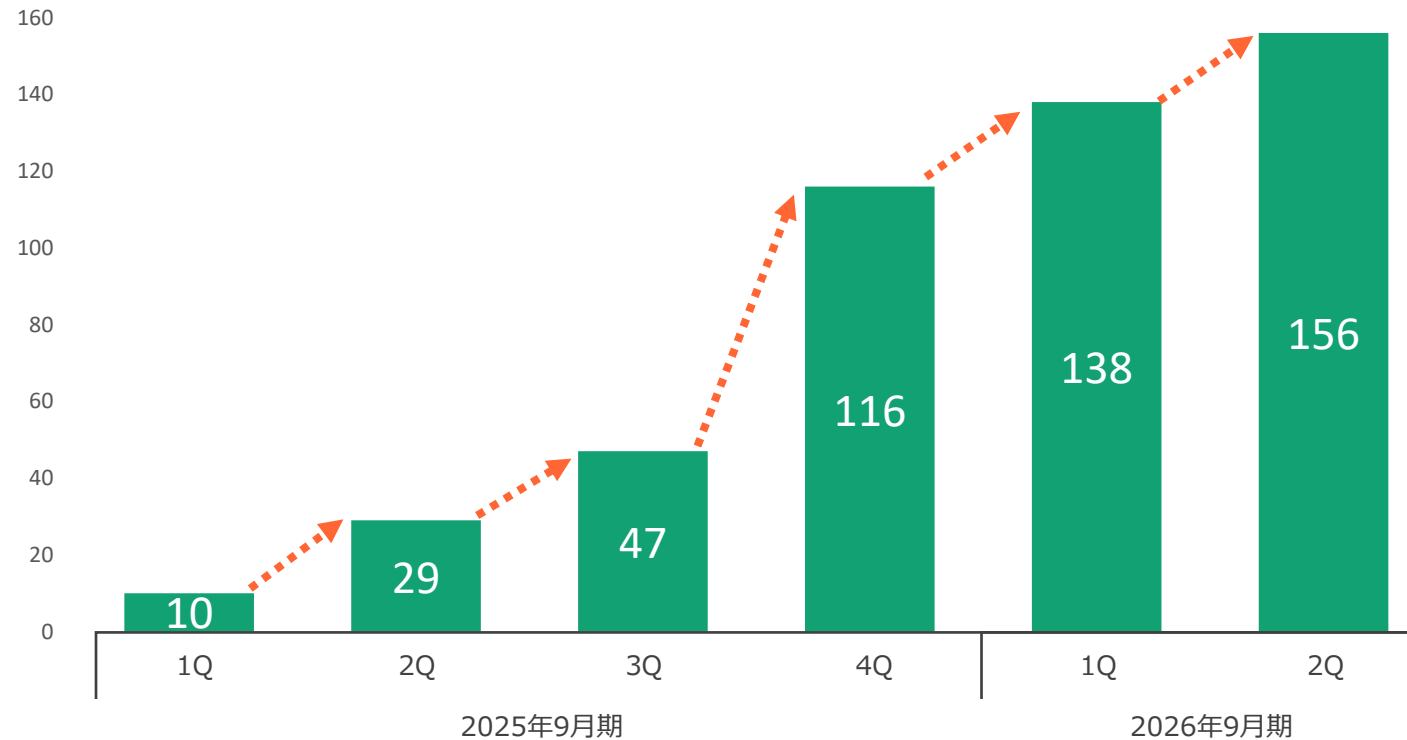


変額保険販売の拡大

○2025年9月期 第1四半期より変額保険の取扱いを開始。
 着実に販売量が拡大しており、2026年9月期も継続して販売量が増加している。

(単位：百万円)

変額保険 申込ANP



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。

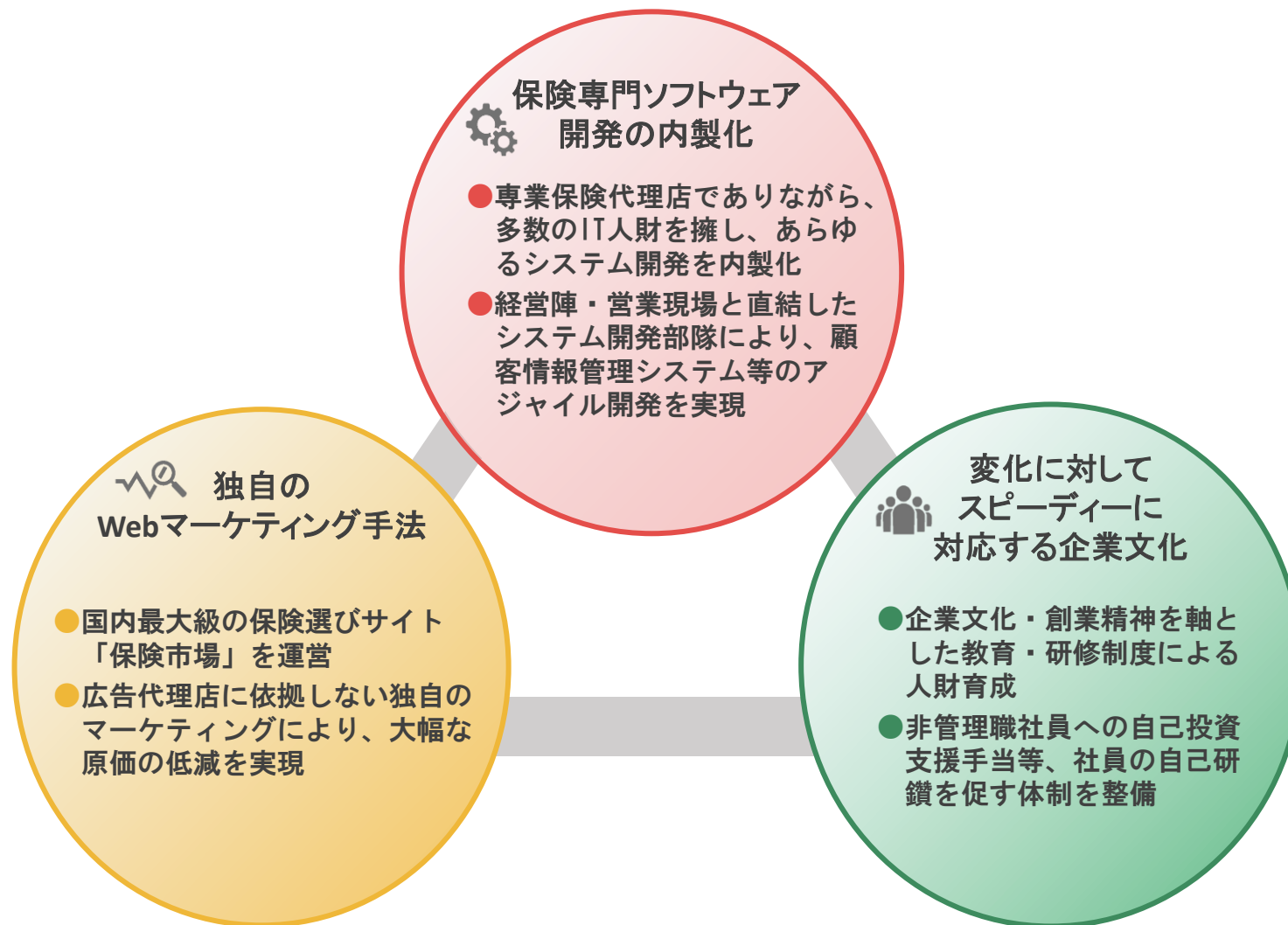


<企業理念>

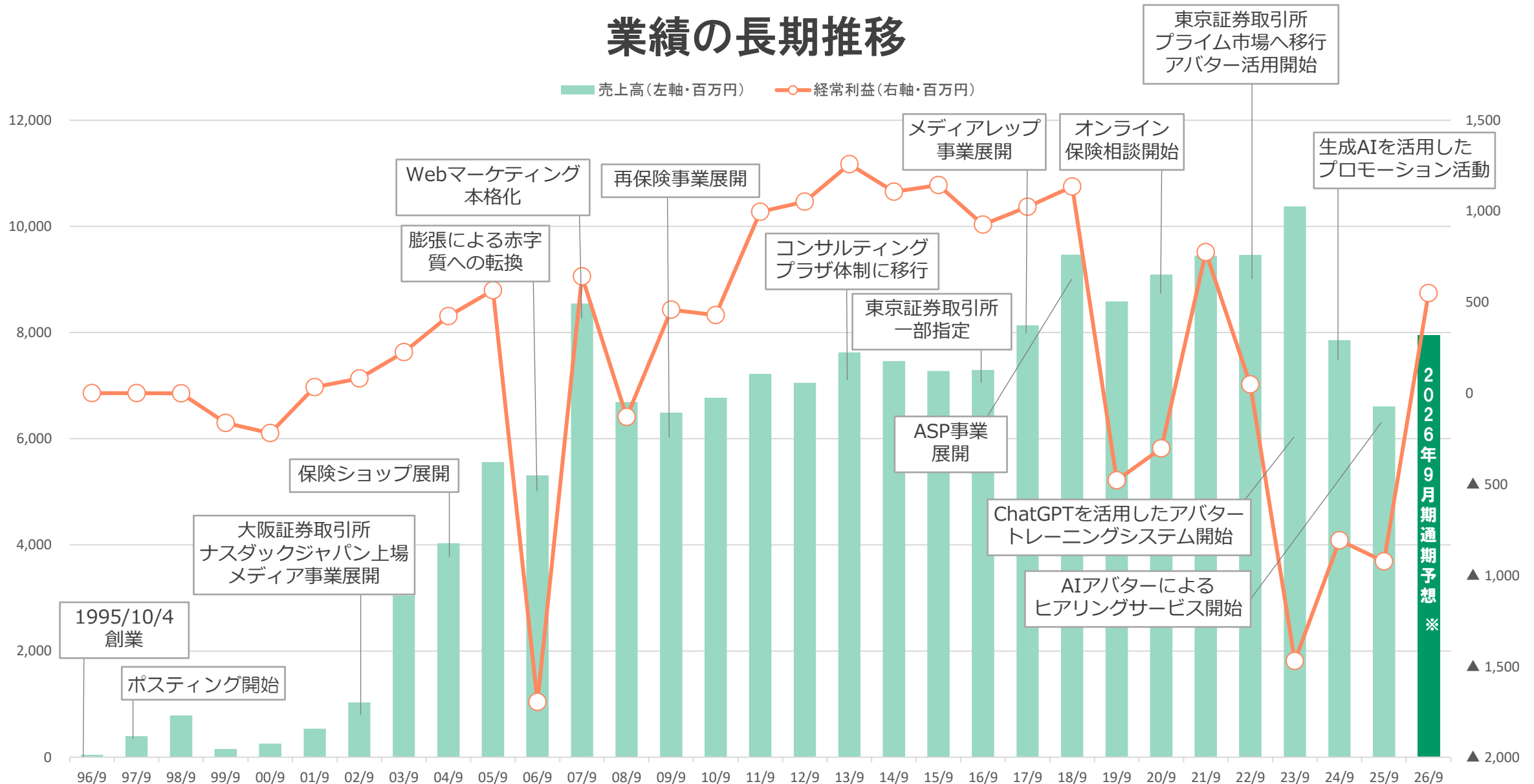
人生は有限、可能性は無限！

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



※当期への影響は軽微と考えておりますが、現在、過年度の会計処理について第三者委員会による調査が行われていることから、調査結果によっては変動する場合があります。

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



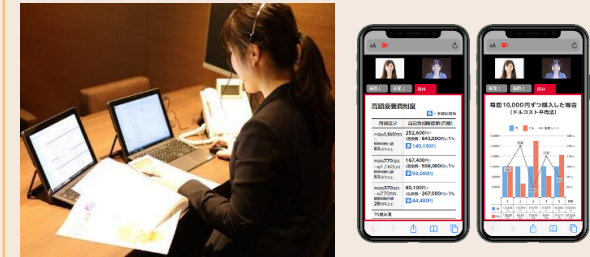
2009年 スマホ最適化サイト開設
2012年 スマホサイト全面リニューアル
 Cf. iPhone3G発売:2008年



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

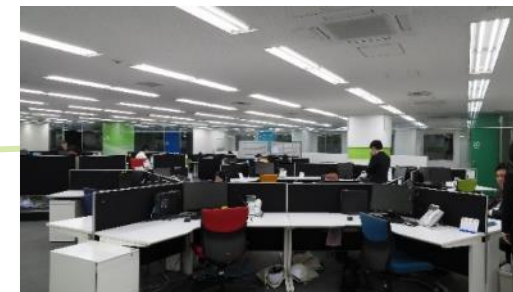
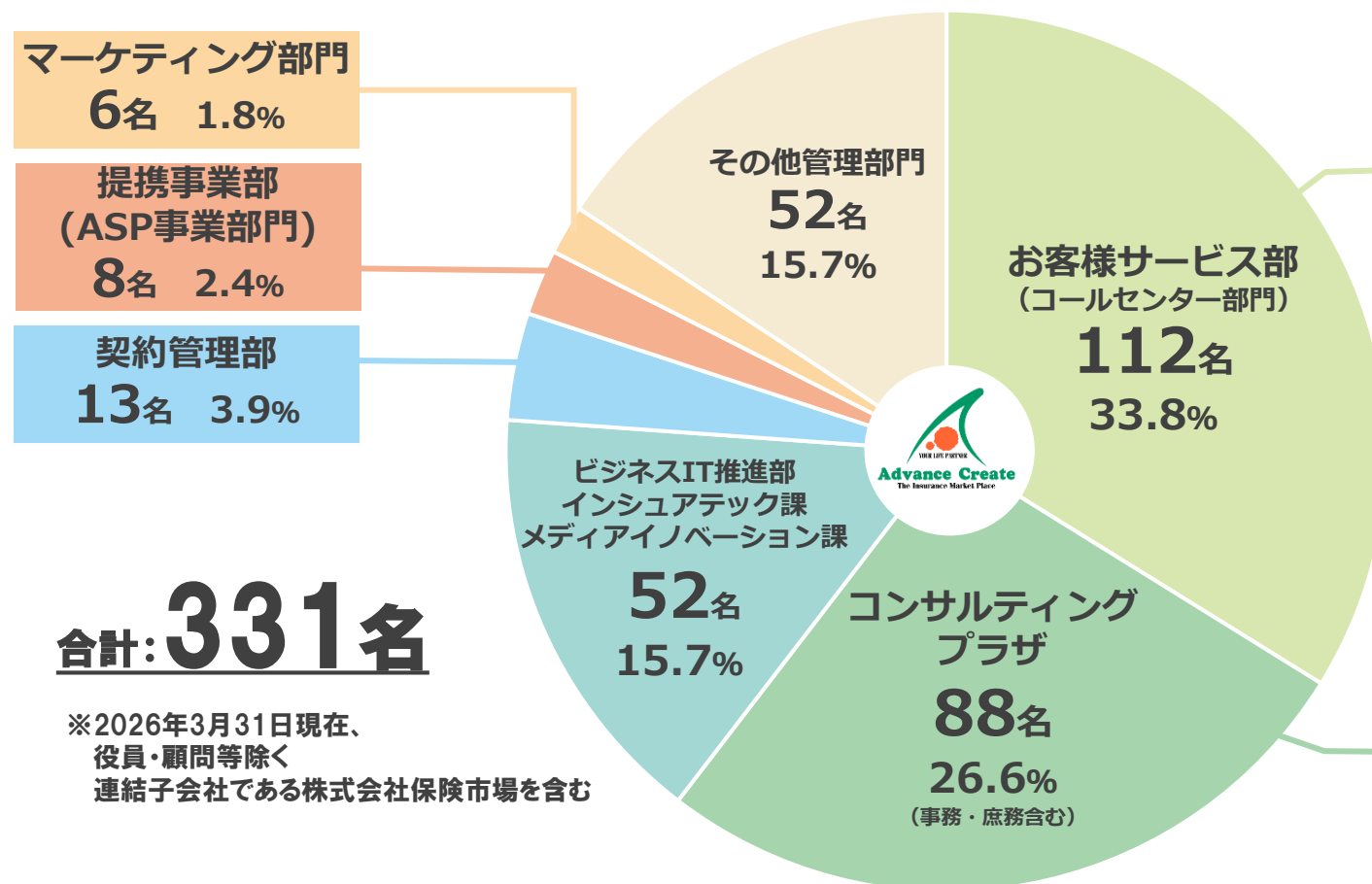


2025年 AIアバターによる
 ヒアリングサービス開始



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。



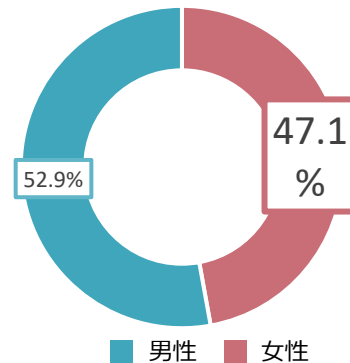
05. サステナビリティ経営

人的資本経営

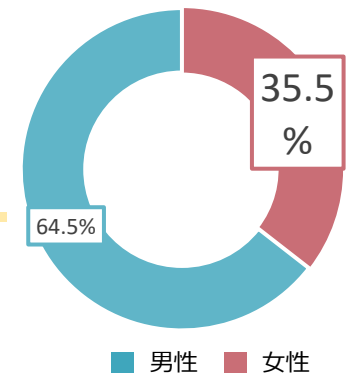
- 非管理職社員への「自己投資支援手当」、資格取得等にかかる教材・スクール費用等を補助する「自己啓発補助制度」、社員のスキルアップを促す「通信教育制度」等、人的資本の充実に向けた各種制度を整備。
- 本社・支店における働きやすいオフィスの整備、リフレッシュルームの設置等、性別や国籍等に関係なく、社員の能力を最大限発揮できる環境を構築。

社員男女比率

※正社員及び契約社員



女性管理職比率



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



©TERASHI Masahiko

関西大学寄付講座

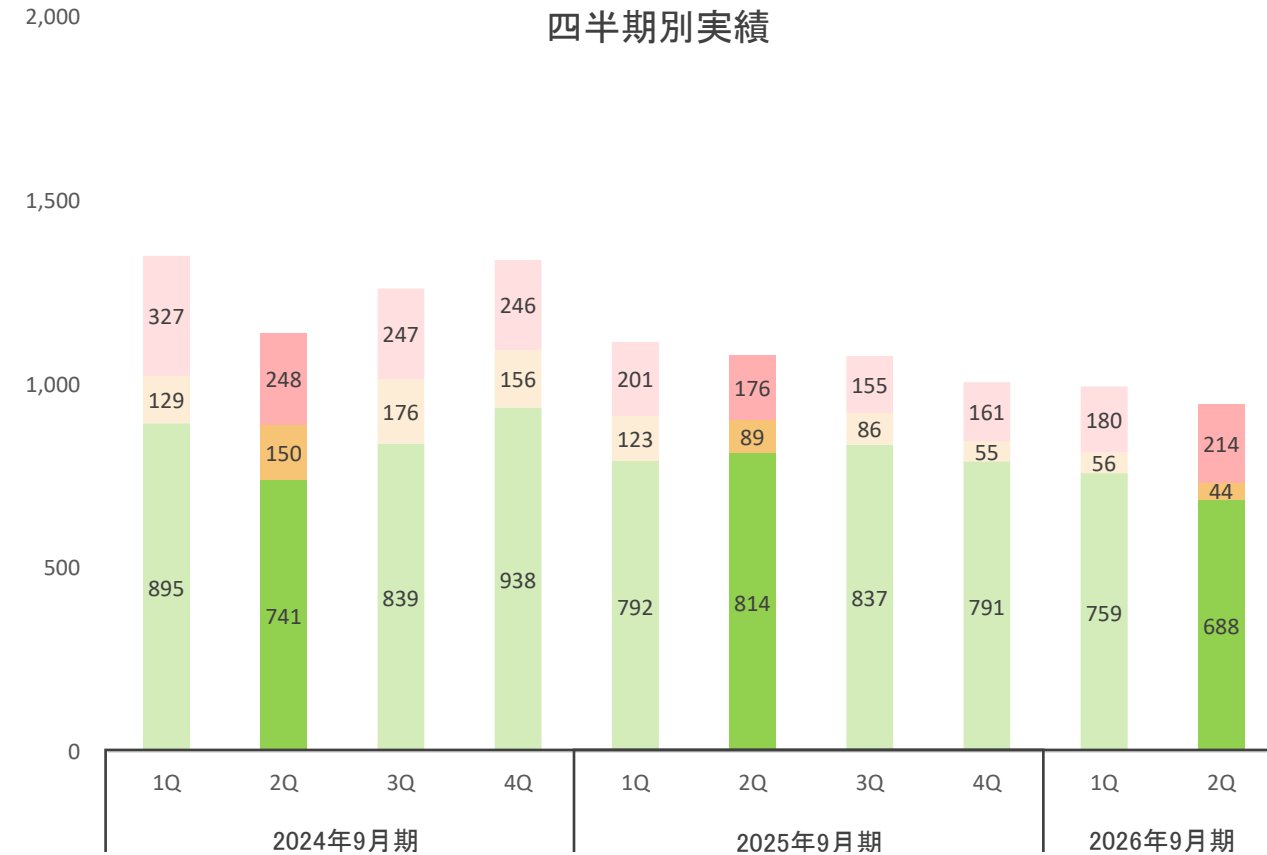


06. appendix

チャネル別申込ANP

(単位:百万円)

四半期別実績



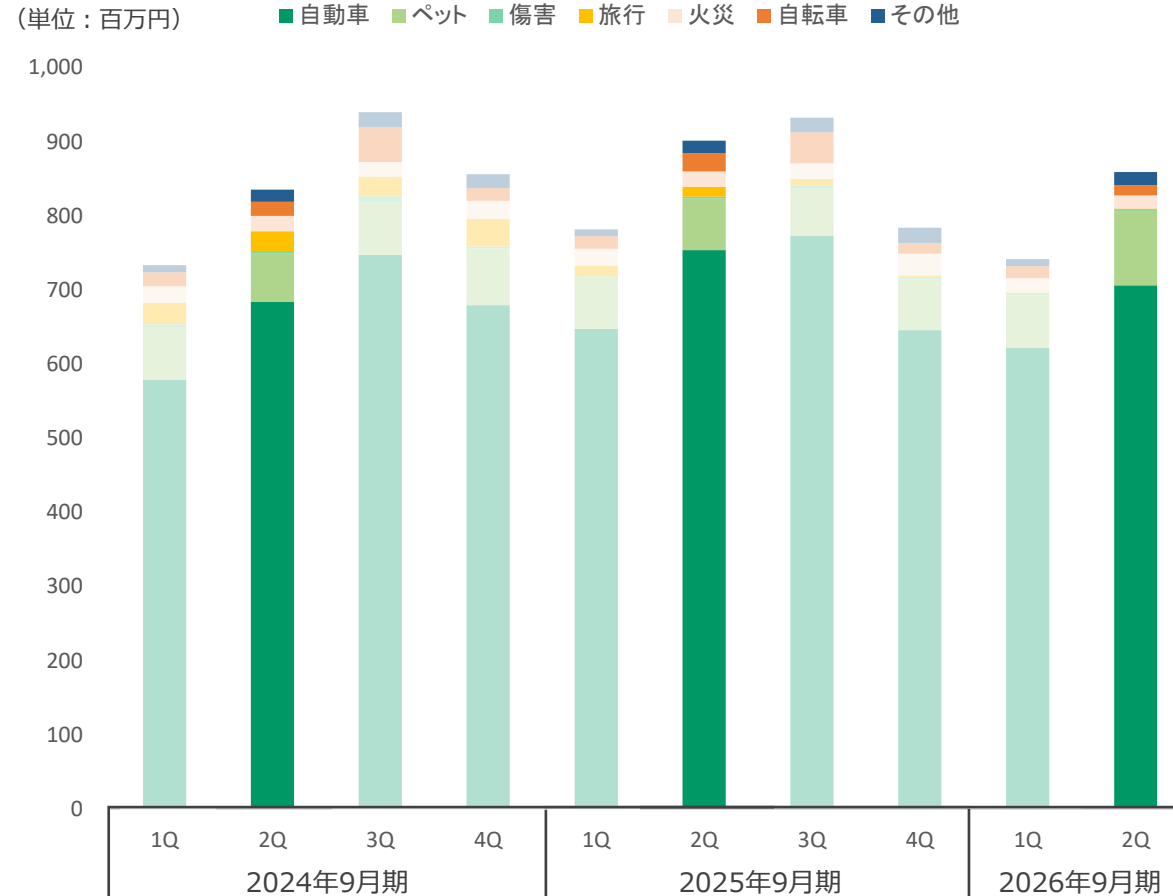
累計実績(1Q~2Q)

	2025年2Q	2026年2Q	前年同期比
協業	377	395	4.8%
非対面販売	212	101	▲ 52.4%
対面販売	1,607	1,447	▲ 10.0%
合計	2,197	1,944	▲ 11.5%

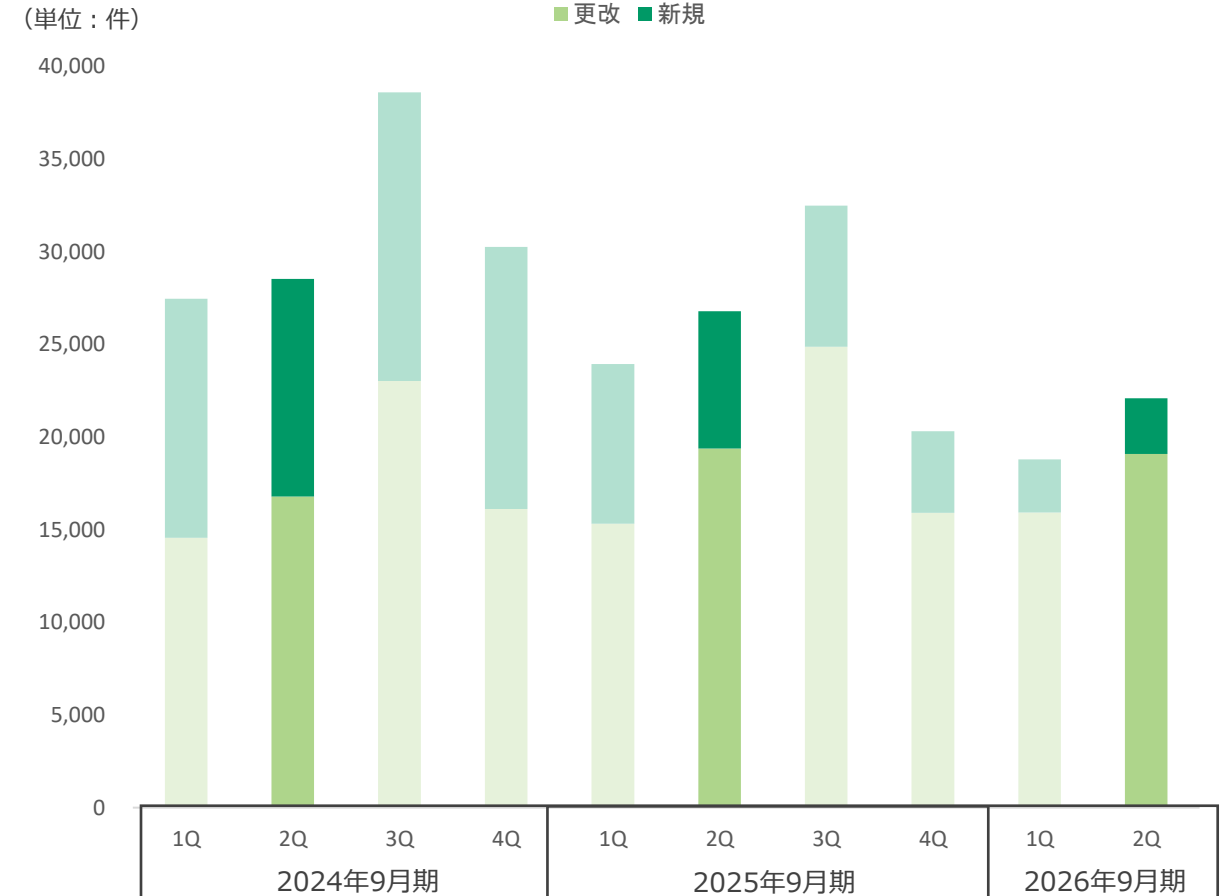
※直近四半期については速報値ベースで記載しております。
 ※2024年9月期3Qより、非対面販売ANPは生保のみを対象としており、過去数値についても塗り替えております。

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)

	2024年7月～ 2024年12月	2025年7月～ 2025年12月
収入再保険料	507	524

＜再保険引受保険会社＞
 2025年12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

残存期間	割合※
終身	69.3 %
10年～	10.9 %
5年～10年	9.4 %
～5年	10.4 %

※Advance Create Reinsurance Inc. が2025年12月に収入した再保険料を、2025年12月末を基準とした、元受契約の残存期間別に集計し、全体に対する割合を示しています。

Advance Create Cloud Platform ID 数



アバター導入実績

全**5**社

生命保険会社：2社

損害保険会社：1社

その他：2社

Dynamic OMO導入実績

全**50**社

生命保険会社：3社

損害保険会社：1社

少額短期保険会社：1社

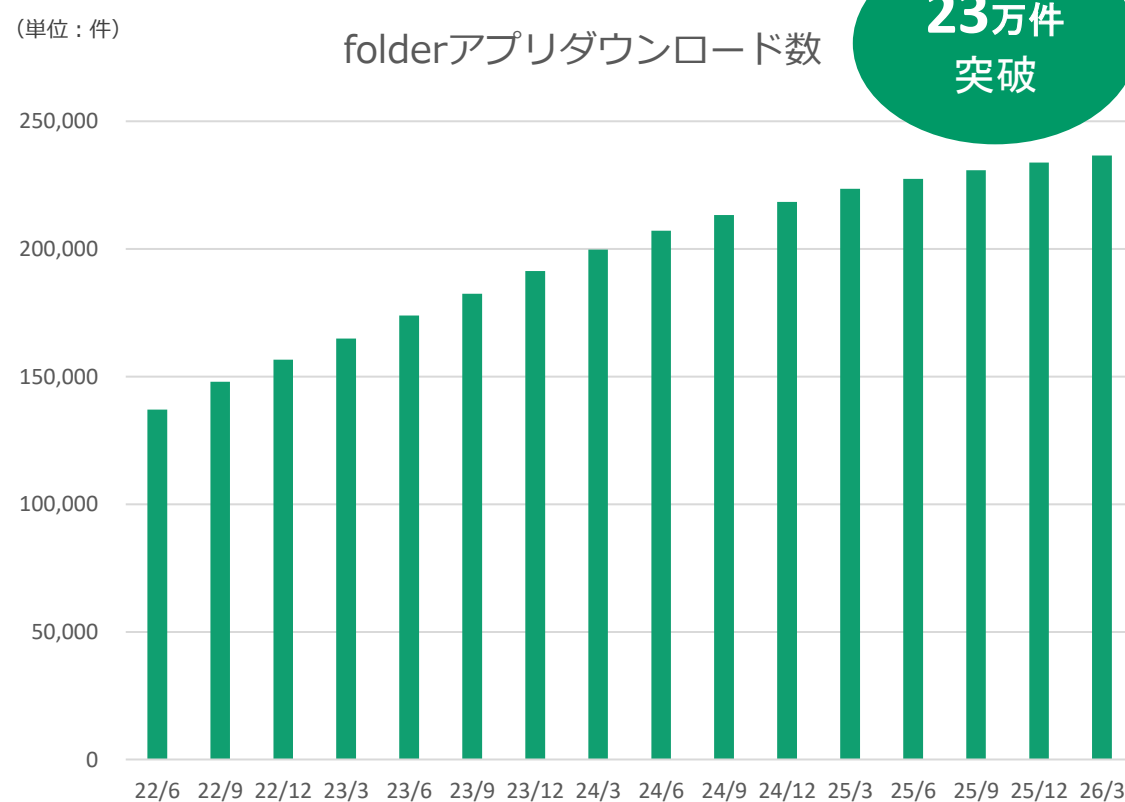
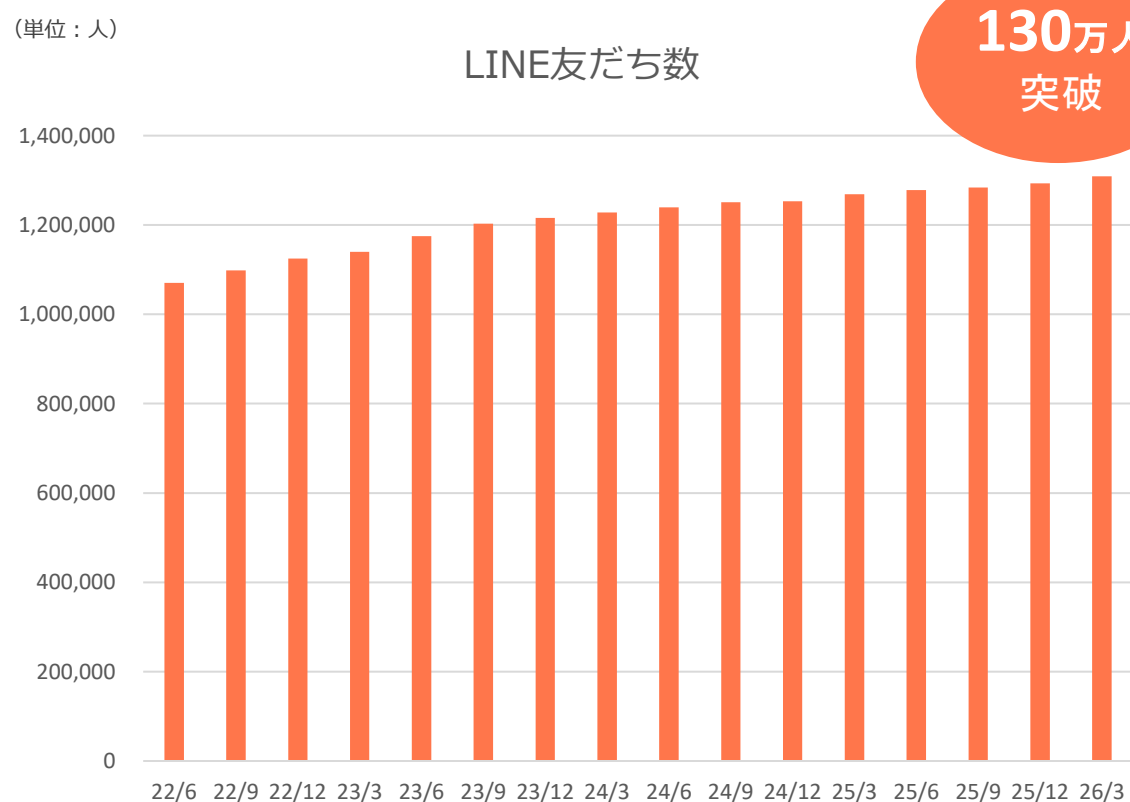
その他：45社

※2026年3月31日 現在

テキストを活用したプロモーション

○LINEのチャットで手軽に質問したり、保険相談の予約をすることが可能。

○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。



統合報告書の発行

情報開示を強化する観点から、2022年より発行を開始。
本報告書では、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。



※統合報告書の全文は[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。



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

100百万円（2025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

229名（2025年9月末現在、嘱託・再雇用・派遣社員等除く、グループ計）

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/>