株式会社アドバンスクリエイト
2022年9月期　第2四半期
業績説明資料

（2021年10月～2022年3月）

Advance Create
YOUR LIFE PARTNER
The Insurance Market Place

2022年5月13日

JPX
PRIME
TOKYO

証券コード:8798

目次

Ⅰ. 2022年9月期　第2四半期　決算状況　3

■ 決算ハイライト　4

■ 財務諸表　5

■ セグメント別情報　8

Ⅱ. アドバンスクリエイトとは　10

Ⅲ. 当社の戦略　19

Ⅳ. 直近の状況　37

■通期予想　40

■ESGの取組み　42

Ⅴ. 補足資料　45

Ⅰ.2022年9月期　第2四半期　決算状況

2022年9月期　第2四半期　決算ハイライト

― 連結業績 ―

売上高

5,926百万円となり、前年同期比148百万円の増収

（前年同期比2.6%の増収）

営業利益

1,222百万円となり、前年同期比1百万円の増益

（前年同期比0.1%の増益）

経常利益

1,190百万円となり、前年同期比25百万円の増益

（前年同期比2.2%の増益）

四半期純利益

770百万円となり、前年同期比11百万円の増益

（前年同期比1.5%の増益）

2022年9月期　第2四半期　損益計算書(連結)

(単位:百万円)	2021年9月期 第2四半期	構成比(%)	2022年9月期 第2四半期	構成比(%)	前年同期比 増減率 (%)
売上高	5,778	100.0	5,926	100.0	2.6
保険代理店事業	4,793	83.0	4,720	79.6	▲ 1.5
ＡＳＰ事業	89	1.5	97	1.6	9.2
メディア事業	782	13.5	1,075	18.2	37.5
メディアレップ事業	432	7.5	641	10.8	48.3
再保険事業	459	8.0	505	8.5	10.0
連結修正	▲ 778	▲ 13.5	▲ 1,113	▲ 18.8	―
売上原価	1,313	22.7	1,217	20.5	▲ 7.3
売上総利益	4,464	77.3	4,709	79.5	5.5
営業費用	3,243	56.1	3,486	58.8	7.5
営業利益	1,221	21.1	1,222	20.6	0.1
保険代理店事業	903	15.6	775	13.1	▲ 14.3
ＡＳＰ事業	22	0.4	21	0.4	▲ 2.9
メディア事業	175	3.0	255	4.3	45.9
メディアレップ事業	67	1.2	124	2.1	83.1
再保険事業	51	0.9	45	0.8	▲ 11.3
経常利益	1,164	20.2	1,190	20.1	2.2
四半期純利益	759	13.1	770	13.0	1.5
一株当たり四半期純利益(円・分割後換算)	35.28		35.19		

保険代理店事業においては、直営コンサルティングプラザでの販売実績が前年同期と比べてやや低調に推移したことにより、減収減益となりました。
ASP事業は、乗合保険代理店等へのACPの新規販売は堅調に推移したものの、固定費等の増加により、増収減益となりました。
メディア事業は、「保険市場」サイトへの広告出稿が堅調に推移し、増収増益となりました。メディアレップ事業は、「保険市場」サイトの運営を通じて蓄積したWEBマーケティングのノウハウをベースに、保険専業の広告代理店として様々なサービスの提供に努めた結果、増収増益となりました。
再保険事業においては、売上高が引き続き順調に推移した一方、新型コロナウイルス感染症の影響で再保険金の支払いが増加したことから、増収減益となりました。

2022年9月期　第2四半期　貸借対照表(連結)

(単位:百万円)	2021年9月期末	2022年9月期 第2四半期末	増減
流動資産	7,968	7,545	▲ 423
現預金	3,337	2,258	▲ 1,078
売掛金	1,406	2,085	678
未収入金	2,456	2,146	▲ 310
その他	767	1,054	286
固定資産	3,821	4,400	578
有形固定資産	581	956	374
無形固定資産	792	895	103
投資その他の資産	2,447	2,548	100
繰延資産	17	14	▲ 3
資産合計	11,808	11,960	152

(単位:百万円)	2021年9月期末	2022年9月期 第2四半期末	増減
流動負債	3,267	2,760	▲ 506
短期有利子負債	283	307	23
その他	2,983	2,453	▲ 530
固定負債	1,817	2,293	475
長期有利子負債	1,061	1,416	355
その他	756	876	120
負債合計	5,085	5,054	▲ 30
資本金	3,158	3,158	-
資本剰余金	585	585	-
利益剰余金	3,272	3,705	432
自己株式	▲ 404	▲ 578	▲ 174
その他	110	35	▲ 75
純資産合計	6,723	6,906	183
負債及び純資産合計	11,808	11,960	152

【資産】

資産合計は、前期末に比べ152百万円増加し11,960百万円となりました。これは主に、流動資産における受取手形及び売掛金が678百万円増加した一方で、現金及び預金が1,078百万円減少したこと等によるものです。
固定資産は、前期末に比べ578百万円増加しました。これは主に、リース資産の増加251百万円及びソフトウエアの増加86百万円等によるものです。

【負債及び純資産】

負債合計は、前期末に比べ30百万円減少し5,054百万円となりました。これは主に、流動負債における未払金の減少184百万円及び未払法人税等の減少156百万円等によるものです。

純資産合計は、前期末に比べ183百万円増加し6,906百万円となりました。これは主に、親会社株主に帰属する四半期純利益770百万円を計上した一方で、剰余金の配当による減少338百万円、自己株式の増加174百万円があったこと等によるものです。

2022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)		2021年9月期 第2四半期	2022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		223	▲ 361	▲ 585
	税金等調整前四半期純利益	1,145	1,177	31
	減価償却費	227	209	▲ 17
	売上債権の増減額	▲ 656	▲ 678	▲ 22
	その他	▲ 419	▲ 512	▲ 92
	小計	296	196	▲ 100
	税金支払額等	▲ 73	▲ 557	▲ 484
投資活動によるキャッシュ・フロー		▲ 304	▲ 284	20
財務活動によるキャッシュ・フロー		▲ 304	▲ 456	▲ 152
	有利子負債の増減額	▲ 161	47	208
	配当金の支払額	▲ 275	▲ 337	▲ 62
	その他	132	▲ 165	▲ 297
現金及び現金同等物に係る換算差額		―	18	18
現金及び現金同等物の増減額		▲ 384	▲ 1,084	▲ 699
現金及び現金同等物の期首残高		2,537	3,206	
現金及び現金同等物の期末残高		2,152	2,121	▲ 30

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1,177百万円、減価償却費209百万円、売上債権の増減額△678百万円、未収入金の増減額309百万円、及び法人税等の支払額552百万円等により、361百万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232百万円等により、284百万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、社債の償還による支出100百万円、及び配当金の支払額337百万円等により、456百万円の支出となりました。

セグメント別売上高

（単位：百万円）

	26期2Q	27期2Q	前年同期比
再保険	459	505	10.0%
メディア	782	1,075	37.5%
メディアレップ	432	641	48.3%
ASP	89	97	9.2%
保険代理店	4,793	4,720	▲ 1.5%
合計	6,557	7,040	7.4%

前年同期比

7.4%増

※ 連結修正前

セグメント別営業利益

（単位：百万円）

	26期2Q	27期2Q	前年同期比
再保険	51	45	▲ 11.3%
メディア	175	255	45.9%
メディアレップ	67	124	83.1%
ASP	22	21	▲ 2.9%
保険代理店	903	775	▲ 14.3%
合計	1,220	1,221	0.1%

前年同期比

0.1%増

※ 連結修正前

Ⅱ. アドバンスクリエイトとは

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DX

○お客様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

見込み客発掘
WEBマーケティング

保険相談
オンライン面談

お客様との関係継続
保険証券管理アプリ「folder」
CRMシステム「御用聞き」

お客様とのコンタクト
テキストコミュニケーション

お申込み
一括ペーパーレス申込

業績の長期推移

売上高（左軸・百万円）
経常利益（右軸・百万円）
14,000
12,000
10,000
8,000
6,000
4,000
2,000
0
2,500
2,000
1,500
1,000
500
0
▲ 500
▲ 1,000
▲ 1,500
▲ 2,000
1995/10/4 創業
ポスティング開始
大阪証券取引所
ナスダックジャパン上場
メディア事業展開
保険ショップ展開
膨張による赤字 / 質への転換
WEBマーケティング本格化
再保険事業展開
東京証券取引所一部指定
コンサルティング
プラザ体制に移行
メディアレップ事業展開
ASP事業展開
オンライン
保険相談開始
東京証券取引所
プライム市場へ移行
6期連続増収
第27期通期予想
'96/9 '97/9 '98/9 '99/9 '00/9 '01/9 '02/9 '03/9 '04/9 '05/9 '06/9 '07/9 '08/9 '09/9 '10/9 '11/9 '12/9 '13/9 '14/9 '15/9 '16/9 '17/9 '18/9 '19/9 '20/9 '21/9 '22/9

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
　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

folder

2020年　オンライン保険相談開始
　　「Dynamic OMO」開発

Cf.新型コロナウイルス流行：2020年

当社の強み

保険専門ソフトウェア開発の内製化

- 専業保険代理店でありながら、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・営業現場と直結したシステム開発部隊により、顧客管理システムなどのアジャイル開発を実現

独自のWEBマーケティング手法

- 国内最大級の保険選びサイト「保険市場」を運営
- 広告代理店に依拠しない独自のマーケティングを実施

変化にスピーディに対応する企業文化

- 企業文化・創業精神を軸とした教育・研修制度による人財育成
- 非管理職社員への自己投資支援手当など、社員の自己研鑽を促す体制を整備

ソフトウェア開発の内製化とアジャイル開発

〇エンジニア、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。

〇経営陣・営業現場・エンジニアが直結し、アジャイル開発を実現。

IT人財の人数推移

合計：493名　※2022年3月31日現在、社外役員・顧問等除く

高生産性・高付加価値を支える若年層の成長

○ネットリテラシーを醸成する社員教育に加え、オンライン保険相談やテキストコミュニケーションの活用等により、高い生産性を実現。

○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。

1人あたり経常利益

直営支店社員年齢分布

上場20周年・東証プライム市場への移行

感謝

おかげさまで上場20周年を迎えました。

アドバンスクリエイトは、2022年4月23日をもちまして、上場20周年の節目を迎えました。
これもひとえに、皆様のご支援、ご鞭撻の賜物と心より感謝申し上げます。
また、同年4月4日には、株式会社東京証券取引所における市場再編に伴い、同社の定める基準に適合し、
東京証券取引所市場第一部から同プライム市場へ移行しております。
当社は、わが国におけるインシュアテック（保険分野におけるフィンテック）のフロントランナーとして、
オンラインにおける利便性とオフラインでの感動体験を追求し、保険に関わるあらゆる情報とサービスを提供して参りました。
上場20周年の節目を機に、今一度創業の精神に立ち返り、積極的な人財投資と企業文化の醸成を図るとともに、
地域・社会に貢献し信頼される企業を目指して、真の消費者志向の「保険の小売業」を追求し続けて参ります。
今後とも何卒変わらぬお引き立てを賜りますようお願い申し上げます。

株式会社アドバンスクリエイト 証券コード 8798
〒541-0048 大阪市中央区瓦町3-5-7 野村不動産御堂筋ビル
URL：https://www.advancecreate.co.jp/　TEL：06-6204-1193

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

Ⅲ. 当社の戦略

人とテクノロジーを深化させ進化する会社

OMO×FinTech

○マス広告がメジャーな保険業界において、SNS、動画、AIデータ解析などを用いた最先端のマーケティングで、ITリテラシーの高いお客様にアプローチ。

○検索エンジンに依拠せず、効率的なマーケティングを実施することで、マーケティングコスト（売上原価）を低減。独自マーケティングで得た知見は、メディア事業・メディアレップ事業に応用。

OMO×FinTech

○保険相談特化型のオンライン面談システム「Dynamic OMO」を自社開発し、オンライン保険相談の利便性と生産性を向上。使い勝手や強固なセキュリティを評価いただき、保険会社や大手カード会社でも導入いただいた他、証券会社等とも商談を継続中。

○オンライン保険相談を通じた本人確認機能、通信エラーや端末異常があった場合でも録画データをバックアップする機能など、多数の特許を取得すると共に、アジャイル開発で日々アップデートを継続。

※「Dynamic OMO」は、アドバンスクリエイトの登録商標です。

OMO×FinTech

○初めての保険相談に際しては、どんな人が担当なのか分からず不安を感じるお客様も多数いらっしゃる中、当社のオンライン保険相談ではお客様が希望するコンサルタントの指名予約を実現。「保険を選ぶ前に、まず相談する人を選ぶ」購買スタイルを提案し、保険業界の相談予約プラットフォームを目指す。

○自己紹介動画やプロフィール、口コミなどを見てコンサルタントを指名いただくことでお客様の心理的ハードルを解消し、オンライン保険相談においても、実際にお会いしての面談（実面談）を上回る生産性を実現。

☞コンサルタント指名予約ページはこちら

1面談当たりの生産性

OMO×FinTech

○自動車保険、バイク保険、自転車保険、火災保険、海外旅行保険などの損害保険についても、WEBマーケティングやfolderなどのテクノロジーを駆使し、お客様に利便性をお届け。

○損害保険のご契約者様に生命保険もご提案することで、収益源の拡大を図る。

保険証券管理アプリ「folder」

○保険証券をデータ化し、クラウド管理できる「folder」。契約情報の家族共有、保障の過不足診断、年金・教育費シミュレーションなど、様々な機能を実装。

○「Dynamic OMO」と連携し、「folder」経由でオンライン保険相談も可能。機能についても日々改善を繰り返しており、お客様のスマホ画面を共有しながら申込案内を行えるようにするなど、生産性の向上に寄与。

※「folder」は、アドバンスクリエイトの登録商標です。

保険市場 スマートコンサルティングプラザ

○2021年11月、保険業界で初めて、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。直営支店のカバーエリア以外のお客様にも、当社の高品質なオンライン保険相談の利便性をお届け。

○全国のコンサルティングプラザで行われるオンライン保険相談をモニタリングする本部機能も有しており、オンライン保険相談のノウハウを共有し、コミュニケーションの深化を図ることで、更なる生産性向上を目指す。

実店舗において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。

○実店舗においては「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。オンラインとオフラインの両面でお客様の体験価値を高め、新たな「保険流通市場」を創造。

○今期においては札幌支店、名古屋支店、梅田阪急支店、仙台支店を増床リニューアル。東京支店、福岡支店なども順次リニューアル予定で、急増するお客様に対応できるよう、ハード面の充実を図る。

ポートフォリオ戦略～チャネルのポートフォリオ～

保険市場®
HOKEN ICHIBA
The Insurance Market Place

folder

対面販売

通信販売

ネット完結

協　　業

ポートフォリオ戦略～収益のポートフォリオ～

ポートフォリオ戦略～収益のポートフォリオ～

保険代理店事業

- 保険代理店契約を締結する生命保険会社・損害保険会社に代わり、各社の保険商品を販売。
- 国内最大級の保険選びサイト「保険市場」を中心にプロモーションを行い、保険の顕在需要を持つお客様を集客。
- お客様にコンサルティングを行い、保険のお申込みをいただくことで、保険会社から代理店手数料を得る。
- 売上原価であるプロモーション費用は即時発生するが、収益である代理店手数料は数年に渡って支払われるため、売上計上したPV（代理店手数料収入の将来キャッシュ・フローの割引現在価値）を債権流動化することで収支対応。

チャネル別申込ANP・PV

（単位：百万円）

	26期2Q	27期2Q
協　　業	908	778
非対面販売	1,274	1,352
対面販売	2,094	1,996
合　　計	4,277	4,127

前年同期比

3.5%減

※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。
※PVとは保険代理店手数料収入の将来キャッシュ・フローの割引
　現在価値の意味です。当社はPVを売上として計上しております。
※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。

損害保険契約件数・収入保険料

○季節要因による変動はあるものの、業績を堅調に下支え。
○損害保険分野の取り組みを強化した2021年10月以降、特に自動車保険の獲得件数、収入保険料が好調に伸長。

保有契約件数

(単位:千件)

前年同期比

8.9%増

※保有契約件数の対象となる契約は生命保険・医療保険等、継続・更新されるもの(生命保険各社及びアメリカンホーム医療・損害保険会社)とし、損害保険、少額短期保険については除外しております。

ポートフォリオ戦略～収益のポートフォリオ～

株式会社保険市場

株式会社 保険市場
Advance Insurance Marketing

メディア事業

- 国内最大級の保険選びサイト「保険市場」への広告を受注。
- 保険への関心が高い顧客層へ直接アプローチ。
- 保険会社の決算期末である3月に売上が集中する傾向あり。

メディアレップ事業

- 自社の広告運用ノウハウを用い、保険会社等の広告運用を受託。
- Yahoo!マーケティングソリューション　パートナープログラムにおいて「Yahoo!マーケティングソリューション　2つ星セールスパートナー」「広告運用認定パートナー」に認定。（星の認定を受けたセールスパートナー約200社のうち「広告運用認定パートナー」は僅か31社）

ポートフォリオ戦略～収益のポートフォリオ～

Advance Create Reinsurance Inc.

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様との関係強化。
- 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＞
2022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推移(再保険事業収益現在価値)

※EEV及び新契約価値の詳細は、5月13日開示の「2021年12月末における再保険子会社のヨーロピアン・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。

ポートフォリオ戦略～収益のポートフォリオ～

ASP事業

- 当社が長年使用し、ユーザー目線で改善してきた自社開発のシステムを廉価で外部販売。
- 社内エンジニアがお客様の機能改善要望にスピーディに対応。

Advance Create Cloud Platform（ACP）

※「Advance Create Cloud Platform」「御用聞き」「丁稚」「飛脚」「folder」「Dynamic OMO」は、アドバンスクリエイトの登録商標です。

Advance Create Cloud Platform ID数

Ⅳ. 直近の状況

アポイントの状況

○新型コロナウイルス感染症の蔓延状況により、一定の上下はあるものの、40％前後のお客様がオンライン保険相談を希望。お客様の保険ニーズの高まりを受け、堅調にアポイントを獲得。

直営・協業での申込ANP・PV推移

〇オンライン面談をはじめとするOMO戦略の伸展により、コロナ禍に左右されない確固たる収益体制を確立。当社の売上計上額である PV（Present Value）についても、ANPと相関する形で堅調に推移。

※当ページに記載のPVは月次業績概要にて公表しているものと同一であり、非対面販売などのチャネルを含み、一部の業務品質手数料等については含めておりません。

27期通期予想

（単位：百万円）

連結	23期 通期実績	24期 通期実績	25期 通期実績	26期 通期実績	27期 通期予想	対前期 増減率
売上高	9,468	10,365	10,510	11,019	12,500	13.4%
営業利益	1,168	1,345	1,184	2,041	2,300	12.7%
経常利益	1,135	1,297	1,095	1,925	2,200	14.2%
当期純利益	785	844	700	1,295	1,450	11.9%
ROE	17.3%	18.6%	13.7%	21.0%	20.4%	
売上高経常利益率	12.0%	12.5%	10.4%	17.5%	17.6%	
配当性向	66.9%	61.3%	74.9%	50.3%	45.2%	
自己資本比率	57.9%	56.2%	54.4%	56.9%	59.6%	

【株主還元】

■ 2022年9月期における配当については、第2四半期及び期末ともに、1株当たり15円、年間合計は1株当たり30円の配当を実施予定です。
なお、株式分割を考慮しない実質的な配当金額については、前期より据え置いております。

■ 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）

・「保険市場 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	26期実績	27期予想
ROE	20%以上	21.0%	20.4%
売上高経常利益率	20%以上	17.5%	17.6%
配当性向	50%以上	50.3%	45.2%
自己資本比率	80%以上	56.9%	59.6%

ESGの取組み

ESGの取組み

○生活防衛に対するお客様の関心が高まる中、「買い方の論理」を追求し、新たな保険流通市場を創造する当社の役割がますます重要になるという認識の下、ステークホルダーの皆様に当社をより分かりやすくお伝えするため、初めての統合報告書を発行。

○従来のCSRの取組みを継続し、社会的責任を果たすと共に、社会的要請に基づく情報開示を強化。

新日本フィルハーモニー協賛

関西大学寄附講座

大阪マラソン協賛

©Osaka　Marathon 2019

えるぼし認定

女性が活躍しています！

※統合報告書の全文は下記リンクよりご覧ください。
・統合報告書（2021年9月期）

管理体制の構築・強化

○管理体制の構築・強化を継続的に実施。

- 人財投資
- 財務戦略
- コンプライアンス・ガバナンス

- 従業員持株会支援信託ESOP　導入
- 監査法人トーマツによる情報セキュリティ監査
- 社外取締役選任
- ガバナンス委員会設置（社外弁護士等で構成）
- プライバシーマーク取得
- 社内託児所設置
- 人事制度改定 給与水準向上
- 債権流動化開始
- 東証二部上場（2015.10）
- 東証一部指定（2016.7）
- 若手社員への自己投資支援手当
- ライン管理職登用制度制定
- 全支店土日祝休業体制へ移行
- リモートワーク推進
- 13年ぶりのエクイティファイナンス
- 任意の指名報酬委員会設置
- 東証プライム市場（2022.4）
- 若手社員中心に最大10%超の給与改定（昇給）を実施

2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022

Ⅴ. 補足資料

会社概要

商　　号	株式会社アドバンスクリエイト
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（2021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	319名（2021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	東京証券取引所　プライム市場（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。

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

Shared Research

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

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

総合企画本部	岩井　暁
TEL	06-6204-1193(代表)
メールアドレス	acir@advancecreate.co.jp
URL	https://www.advancecreate.co.jp/