

2024年9月27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) 取締役 コーポレート本部長 岡田 俊哉  
電話 06-6204-1193

## 当社に対する一部報道について

2024年9月27日、一部記事において、当社がお客さまに対する保険募集にあたって、広告料を受領している保険会社の保険商品を優先的に推奨する等し、適切な比較推奨販売を行っていないのではないかとの報道がありました。お客さまをはじめ、株主・投資家の皆さま、取引先及び関係各社の皆さまにご心配をおかけしていることを、深くお詫び申し上げます。

当社子会社は、保険会社からの委託を受け、当社が運営する保険比較サイト「保険市場」に広告を出稿し、保険会社から広告料を頂戴しておりますが、保険会社からは多数のお客さまがご覧になる「保険市場」の広告媒体としての価値をご評価いただき広告出稿いただいているものであり、保険会社は当社による優先的な保険商品の推奨を期待されているものではありません。当社は保険募集において、お客さまのご意向に沿った保険商品をご提案しており、お客さまのご意向に反して、殊更に広告料を受領している保険会社の保険商品をご提案している事実はございません。以下ご説明いたします。

### ■ 保険比較サイト「保険市場」自体の価値

当社及び当社子会社は、保険商品をお客さまに「売りに行く」ものから「買いに来ていただく」ものに変えていくという事業理念に基づき、1999年に保険比較サイト「保険市場」を立ち上げ、同サイトに多数の保険商品に関する情報を掲載してまいりました。同サイトは、その立ち上げ以来、その記載情報や使い勝手の面でアップデートを重ねながら内容の充実を行い、そのアクセス数も上昇し続けるなど多くのお客さまのご支援を賜っております。現在では、お客さまご自身が保険に関する情報収集・検討を行い、複数の保険商品を比較検討することを可能にするサイトとして、大きなご評価をいただいております。

こうした「保険市場」の現状に鑑み、複数の保険会社からは、広告媒体としての価値をご評価いただいた結果、「保険市場」へ広告出稿いただいております。その対価として、当社は保険会社から広告料を頂戴しております。

しかし、「保険市場」をご覧になったお客さまは、その後、必ずしも当社から保険を購入されるわけではありません。お客さまの中には、同サイトにおいて、資料請求等を行うなどして、保険商品をご自身で比較検討の上、特定の保険商品にご興味を持って、保険会社から直接に、あるいは、ご自宅の近辺等の保険代理店をご来訪して保険を購入されることもあります。

上述のように、保険会社からは、媒体価値としての保険比較サイト「保険市場」をご評価頂いて広告出稿して頂いているものであり、保険会社から当社が頂戴する広告料はその対価です。広告料は保険会社が当社による優先的な保険商品の推奨を期待して支払われているものではありません。

■ 募集方針において「広告取引のある保険会社の商品」を推奨する旨述べている理由

当社は、いわゆる乗合代理店として複数の保険会社の保険商品を取り扱っておりますところ、保険会社の信頼性、保険会社と当社との関係、お客さまからの人気の度合い等、様々な事柄を総合的に勘案して推奨する保険商品（保険会社）を選定しております。

かかる選定理由の1つとして、当社子会社との間で「広告取引のある保険会社の商品」であることを掲げておりますが、これは実態として、保険比較サイト「保険市場」等の広告をご覧になったお客さまが当社にご相談いただくきっかけとして、広告対象となっている保険商品にご興味があるとして当社にご相談いただくことが多いためです。そうしたお客さまに対して当社は、お客さまが興味を持たれた広告対象となっている保険商品の説明をさせていただくこととなりますので、当社は「広告取引のある保険会社の商品」であることを推奨する保険商品の選定理由として掲げております。

逆に、当社の保険比較サイト「保険市場」に掲載されている保険商品の広告をご覧になったお客さまが、当社に対して当該保険商品のご説明をご希望されたにもかかわらず、当該保険商品をご説明の対象に含めないこととした場合には、法令で違反とされている、いわゆる「おとり広告」になると考えております。

■ 当社はお客さまのご意向に沿った保険商品を推奨していること

上記のとおり、当社では予め推奨する保険商品（保険会社）を選定して保険募集を行うこととしております。お客さまにご提案する際には、推奨理由をお客さまに説明の上、推奨保険商品（保険会社）の中からお客さまの意向に沿った商品をご提案しております。そのため、広告出稿の受注額の大小と代理店事業における販売実績は比例しておりません。よって、当該記事にあるような、広告出稿の有無やその金額の大小は、申込実績への影響がないことから恣意的なものではなく、比較推奨を歪めることにはつながるものではありません。

また、当社の掲げる募集方針には、「推奨商品以外の保険商品をご希望の場合」についても明示し、お客さま対応時にも上記案内を徹底しており、お客さまがご自身に適した保険商品をご選択いただけるよう努めております。申込実績と広告受注額の実績については下表をご参照ください。

【2024年1月～同年6月の対面販売または対面販売に準じる販売の実績】

<医療保険>			<がん保険>		<収入保障保険>	
申込件数 順位	保険会社	広告 受注額	保険会社	広告 受注額	保険会社	広告 受注額
1位	A社	6番目	F社	11番目	E社	9番目
2位	D社	受注なし	G社	10番目	D社	受注なし
3位	B社	1番目	B社	1番目	F社	11番目
4位	C社	受注なし	H社	8番目	G社	10番目
5位	E社	9番目	C社	受注なし	I社	5番目

※広告受注額は2023年10月～2024年9月の実績

さらに、当社には広告の掲載実績や保険商品の販売実績に応じて従業員の給与が算定される等の歩合制のような制度はなく、当社の保険募集人や広告出稿の受託に関する業務を担当する従業員等が広告対

象となっている保険商品を殊更推奨する等のインセンティブ構造は存在しません。

以上のことから、当社はお客さまのご意向に沿った保険商品をご提案しており、保険会社から広告料を受領しているからといって、当社の比較推奨販売が歪められている事実はありません。

■ 再保険事業について

再保険事業についても記載がありましたが、再保険取引の有無で比較推奨販売が歪められているという事実はありません。そもそも出再（再保険を出していただくこと）は保険会社のリスクヘッジ機能であり、保険商品の比較推奨販売とは何ら関係がないものです。再保険の意義としては、お客さまに対して保険代理店としての販売責任のみならず、再保険会社としての引受責任も負うことを意味しております。事実、当社は 2023 年 9 月期においては新型コロナウイルスの見なし入院にかかる医療保険の保険金支払いという大きなリスクもっており、当該期間において、再保険事業は損失を計上しております。

以 上