

2024年9月期
概況説明資料
(2023年10月～2024年9月)

株式会社アドバンスクリエイト
2024年11月13日



証券コード:8798

目 次

01. 決算発表延期と過年度決算訂正について

02. 主要KPI

03. アドバンスクリエイトとは

04. 事業戦略

05. appendix

01. 決算発表の延期と過年度決算訂正について

PV計算に関する監査法人からの指摘

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」といい、PV計算により計上された売上を「PV売上」という。）を採用しております。当社は、2019年9月期から「収益認識に関する会計基準」を早期適用し、以後一環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。

※PV売上につきましては、2021年9月期以降、会計監査人による会計監査において監査上の主要な事項(KAM)として監査の対象になっております。

2024年8月9日付「2024年9月期第3四半期決算短信〔日本基準〕(連結)」にて公表しましたとおり、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。当該指摘を受け、事実関係の調査のために社外の独立した第三者である弁護士および社外監査役からなる調査委員会を組成し、調査を進めてまいりました。

PV計算に関する調査の概要

調査方法

(1) 関係資料の分析、検討等

当社の基本情報、PV計算業務に関する諸資料等の関係資料の分析、検証

(2) ヒアリング調査

当社役職員および社外関係者8名、計7回にわたりヒアリングを実施

(3) フォレンジック調査

総合企画部経理財務課に所属した歴代の部長、課長、PV計算担当者合計13名分の2017年10月から2024年6月にかけての電子メール約386万件の保全および2018年8月より当社で利用しているコミュニケーションツール「Slack」の当社ワークスペースにかかる全データを保全し、キーワード等を用いた全文検索を実施

調査期間

2024年7月4日～同年9月27日

調査結果

調査結果

「調査の結果、貴社において、実態のない売上を作出する意図があったとまでは認められなかった。もっとも、PV売上の金額算出のプロセスは精緻なものではなかったと言わざるを得ない。そのため、当職らは……再発防止・業務改善策を提言するものである。」

調査結果に対する今後の対応について

あるべきPV売上の計上方法の整理とPV計算の仕組みの再整備を進めるとともに、複雑かつ労力がかかる作業であるPV計算の業務量に適した人員配置を行ってまいります。また、監査法人とのコミュニケーションが十分でなかった状況に鑑み、認識のギャップを生じさせないよう監査法人とのコミュニケーションを密にしてまいります。

2024年度9月期決算発表の延期と過年度決算訂正

決算発表延期の経緯

現在、是正すべきPV計算の実態との乖離額について、より精緻に算定作業を行っておりますが、この乖離を2024年9月期の貸借対照表に反映することで対処するか、過年度決算の訂正まで必要か等についても並行して検討しておりました。

検討の結果、過年度決算訂正を行う方が適切であるとの判断に至りました。過年度決算の訂正には相応の時間を要するため、2024年9月期決算発表を延期することといたしました。

今後の予定

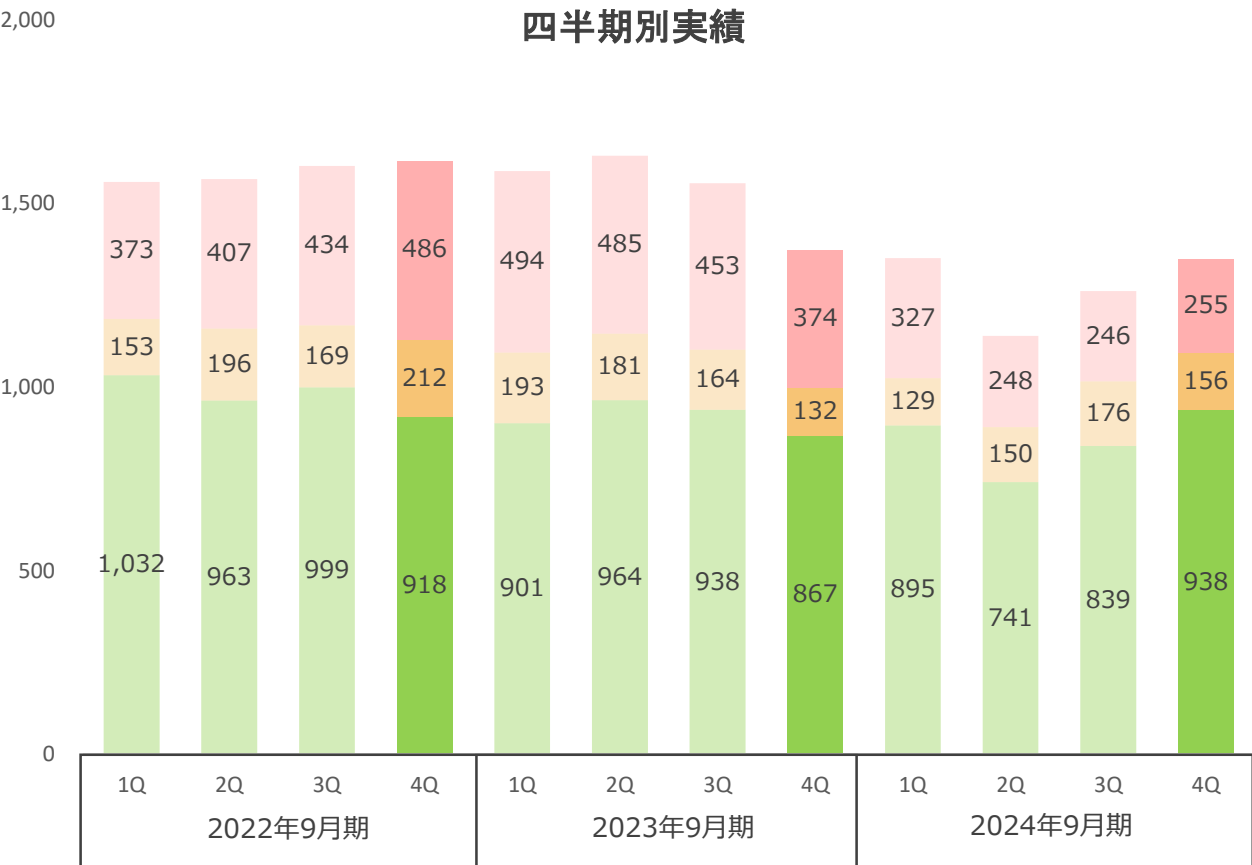
過年度決算の訂正および2024年9月期決算の策定につきまして可能な限り迅速に進めてまいります。

2024年9月期の決算発表予定日につきましては、決定次第、速やかに公表いたします。

02. 主要KPI

チャネル別申込ANP

(単位：百万円)



期間累計実績

	2023年9月期	2024年9月期	前年比
協業	1,807	1,077	▲ 40.4%
非対面販売	672	613	▲ 8.8%
対面販売	3,671	3,414	▲ 7.0%
合計	6,151	5,105	▲ 17.0%

※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。

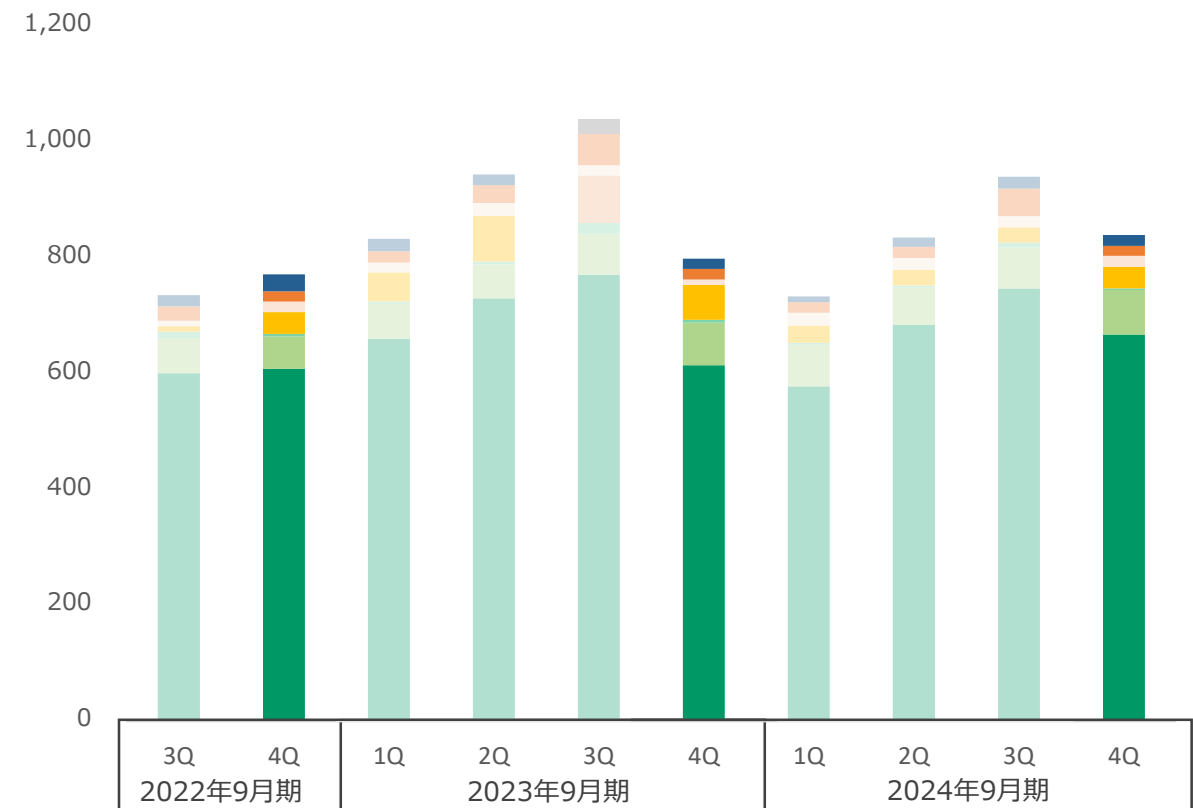
※直近四半期については速報値ベースで記載しております。

※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

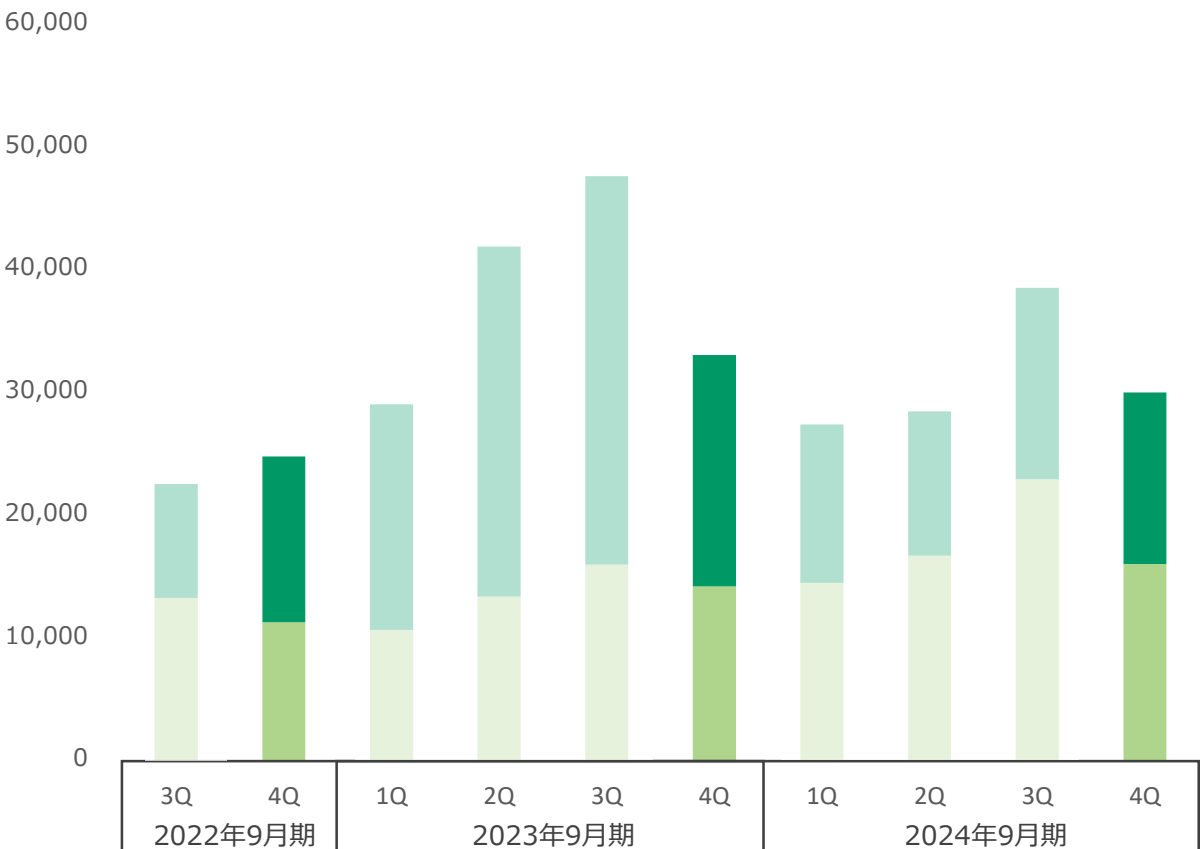
収入保険料(新規・更改含む)

(単位：百万円) ■自動車 ■ペット ■傷害 ■旅行 ■火災 ■自転車 ■その他



契約件数

(単位：件) ■更改 ■新規



再保険事業の状況

Advance Create Reinsurance Inc.

再保険事業

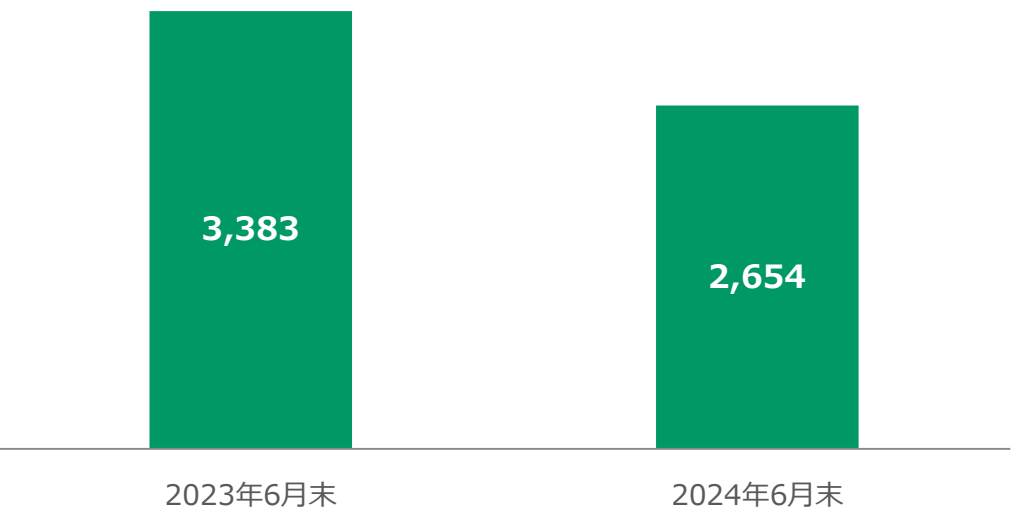
- ▶ 販売した保険のリスクの一部を保険会社から引き受け、再保険料を得る。
- ▶ リスク引受、保険金支払責任を持つことによるお客さまとの関係強化。
- ▶ リスクを共有し健全な保険募集を行うことによる保険会社との紐帯強化。
- ▶ 引受保険会社を増やすことにより収益の安定化を図る。



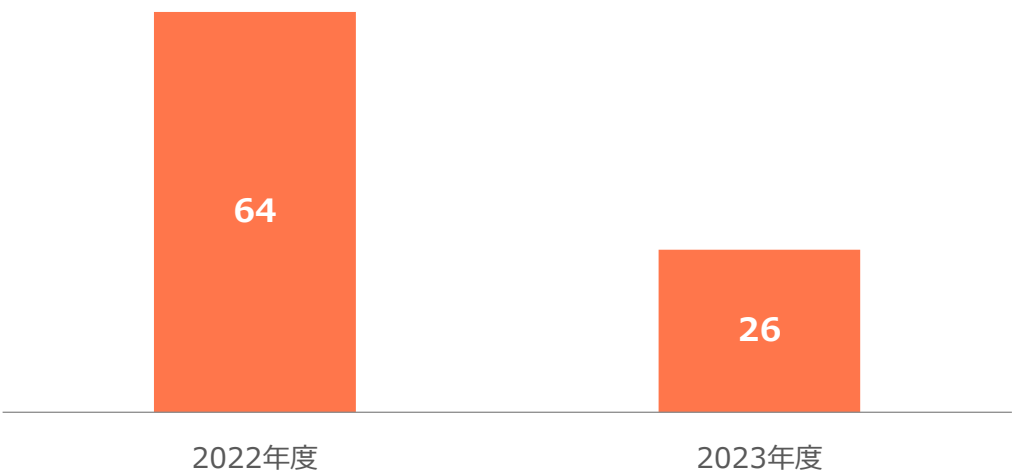
＜再保険引受保険会社＞
 2024年9月末現在 全9社
 生命保険会社：6社
 損害保険会社：2社
 少額短期保険会社：1社

(単位：百万円)

EEV(再保険事業収益現在価値)

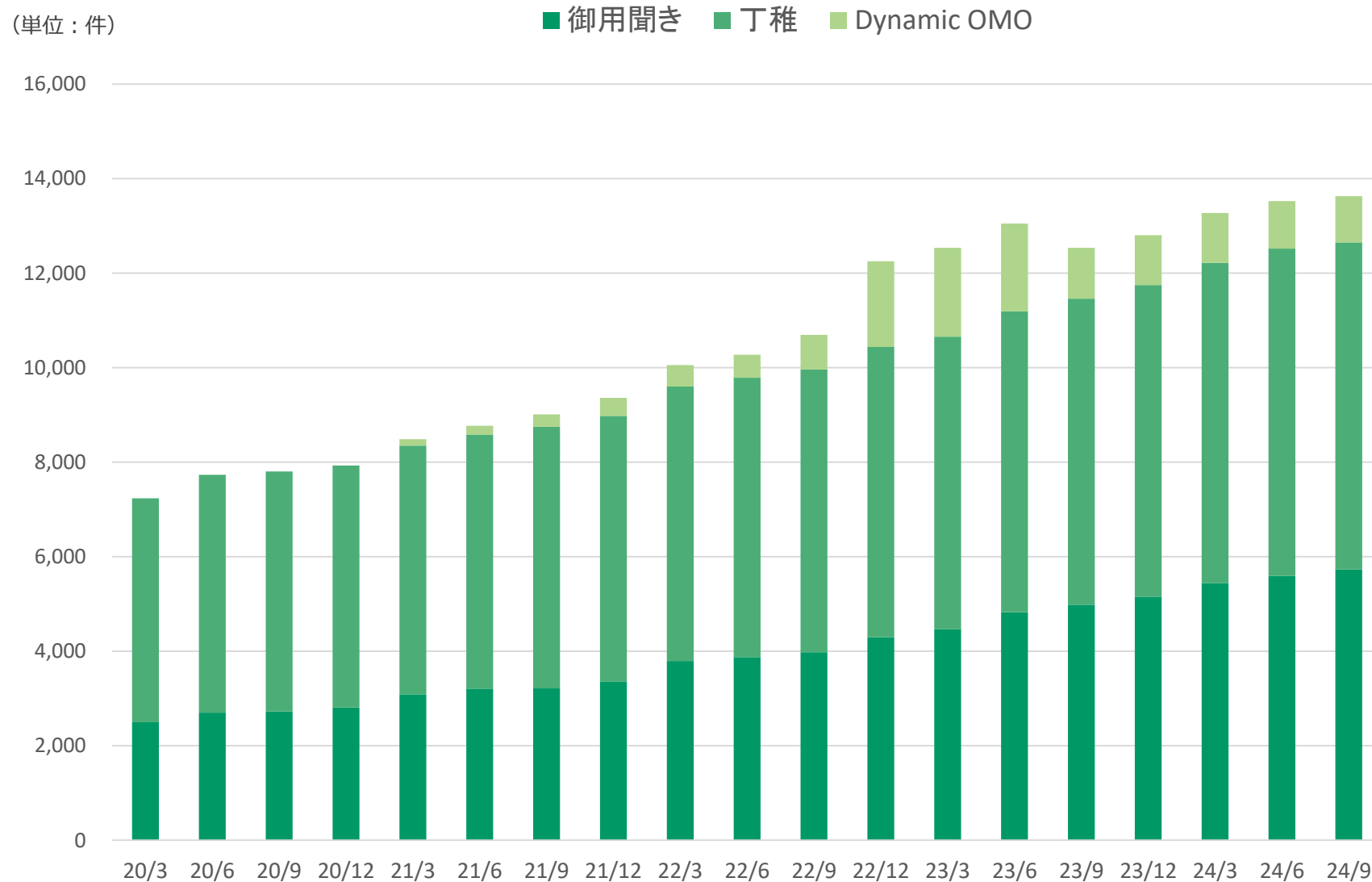


新契約価値



※EEV及び新契約価値の詳細は、2024年11月13日開示の「2024年6月末における再保険子会社のヨーロッパ・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。

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**65**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：55社

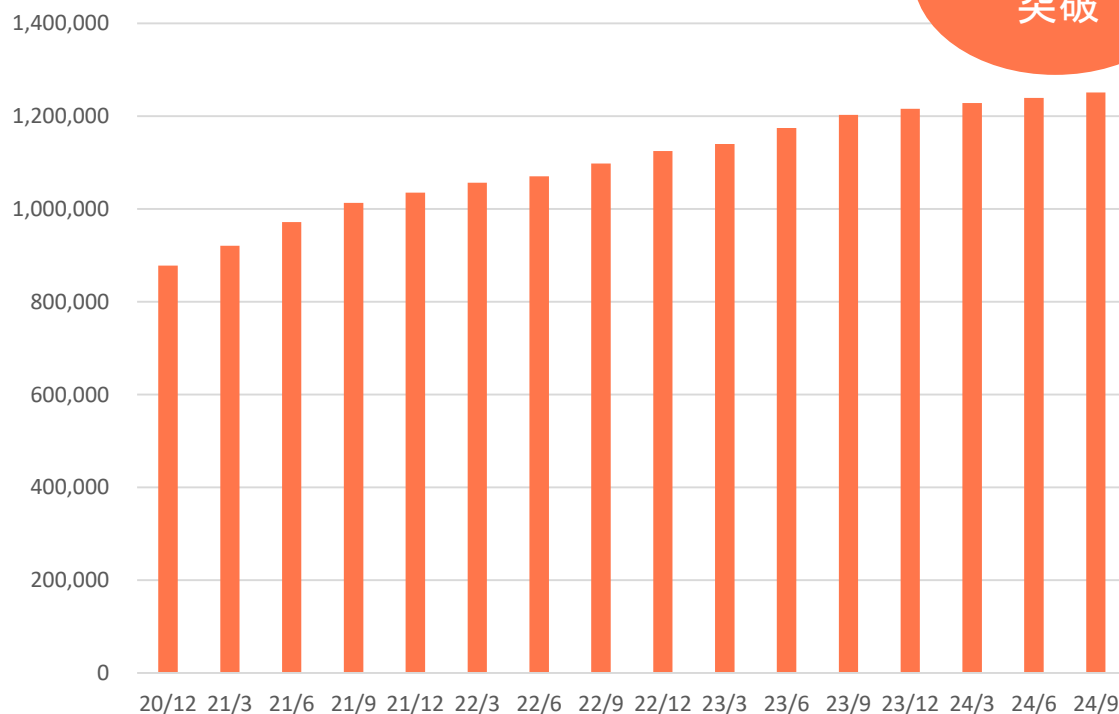
テキストを活用したプロモーション

○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)

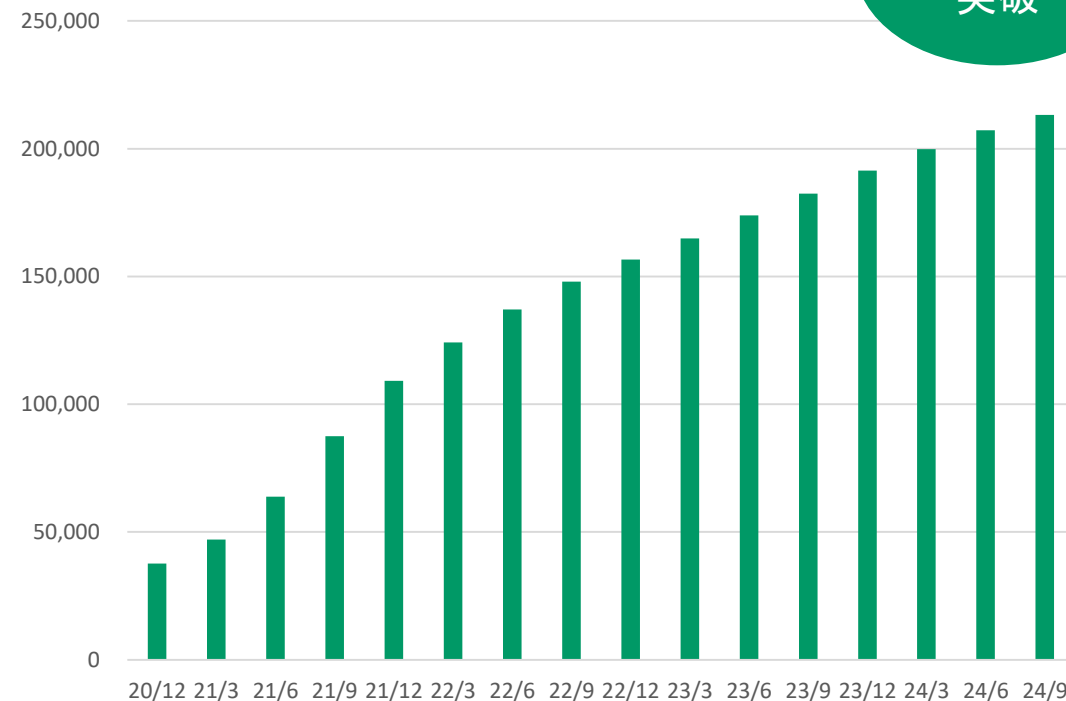
LINE友だち数



125万人
突破

(単位：件)

folderアプリダウンロード数

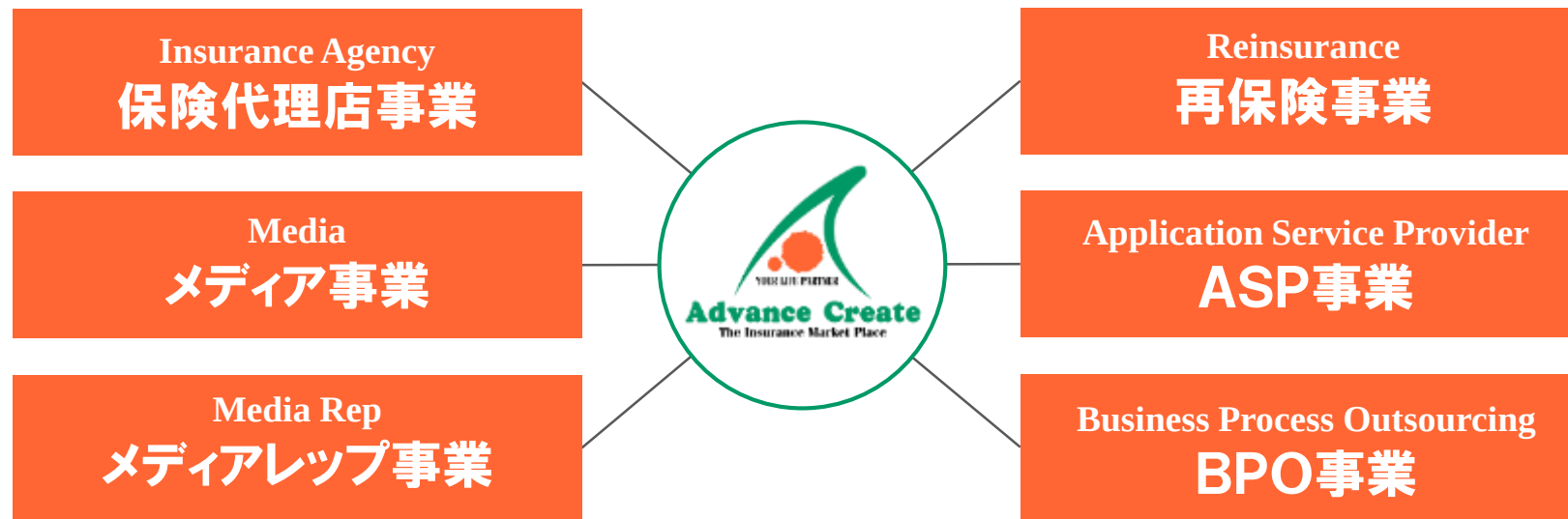


21万件
突破

※2024年9月30日 現在

03. 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。

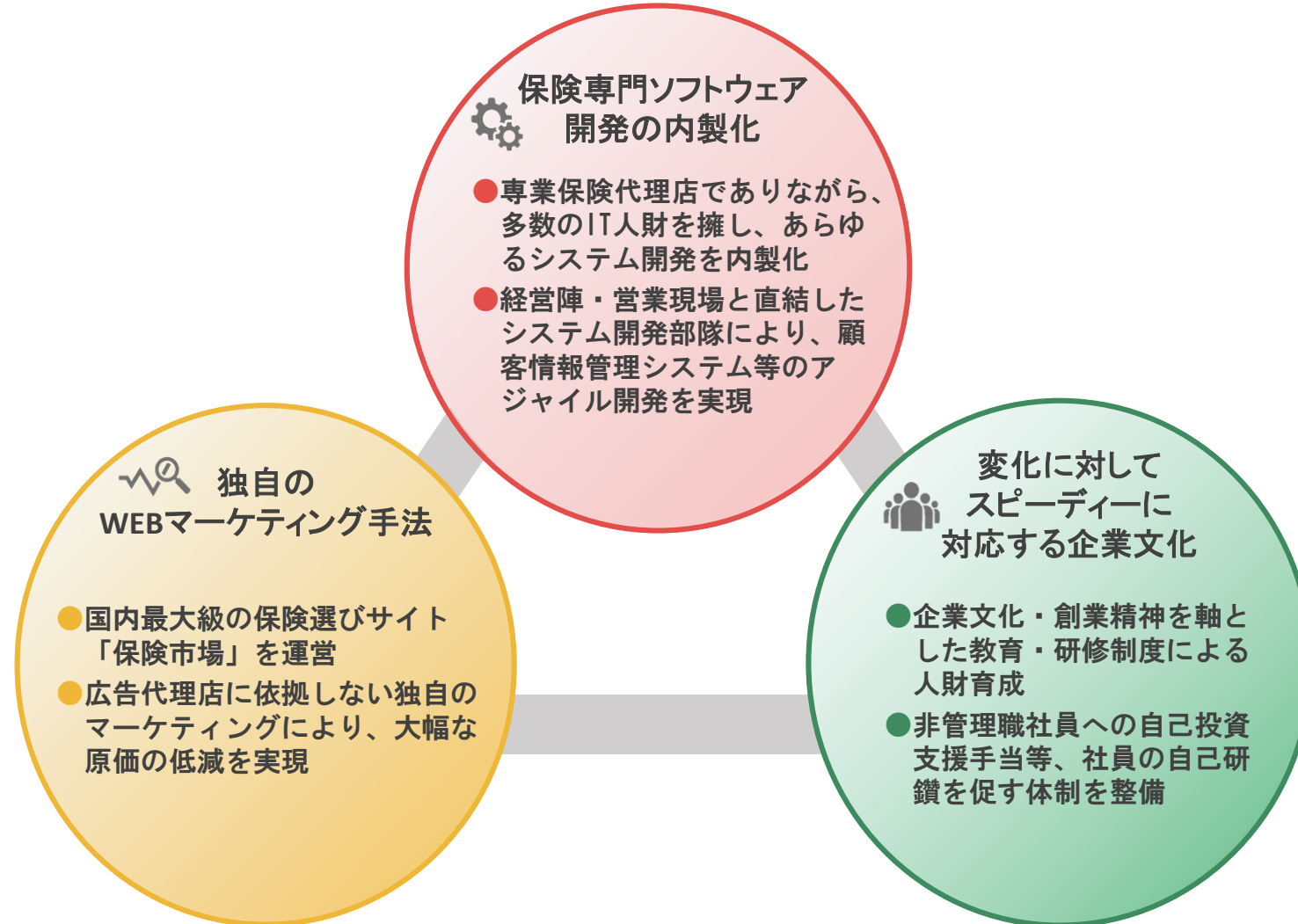


<企業理念>

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。
私たちは、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



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



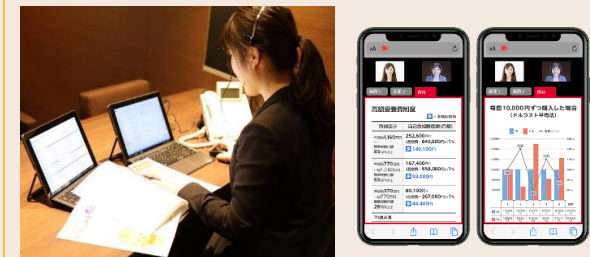
2009年 スマホ最適化サイト開設
2012年 スマホサイト全面リニューアル
Cf. iPhone 3G発売: 2008年



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



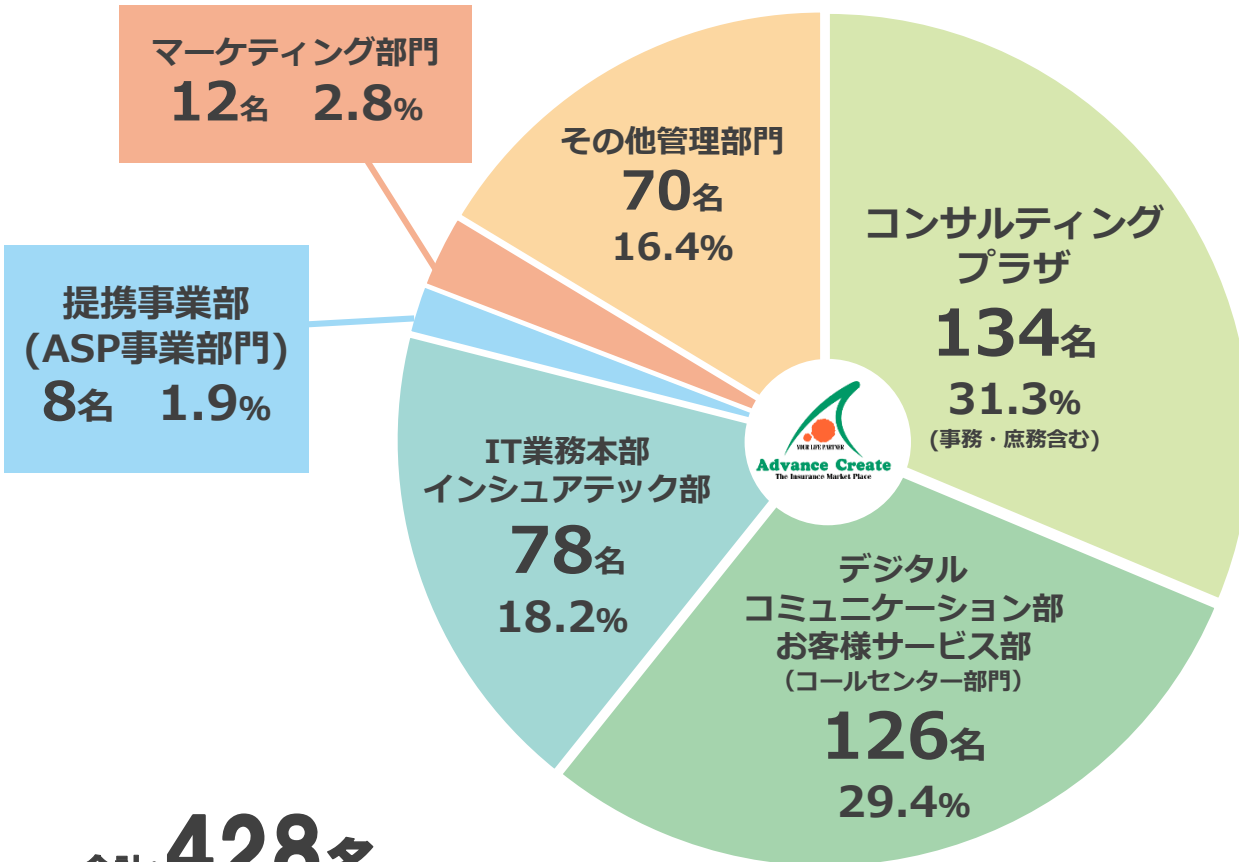
2024年 生成AIを活用した
プロモーション活動



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。

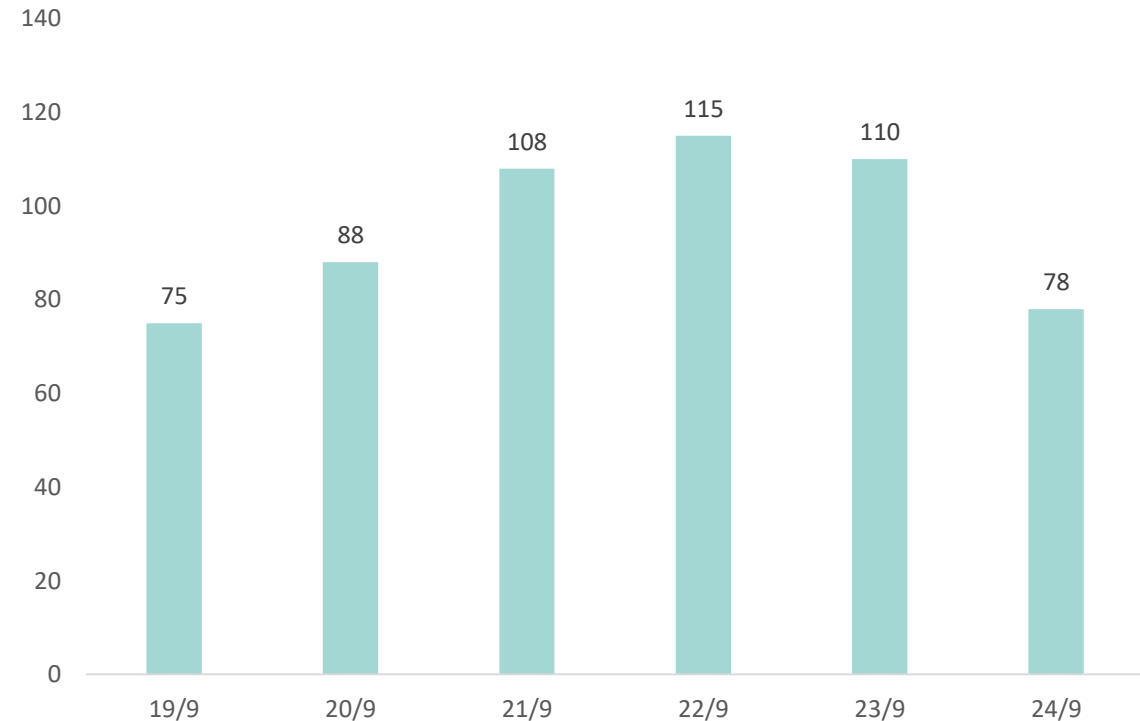


合計: **428名**

※2024年9月30日現在、役員・顧問等除く

(単位: 人)

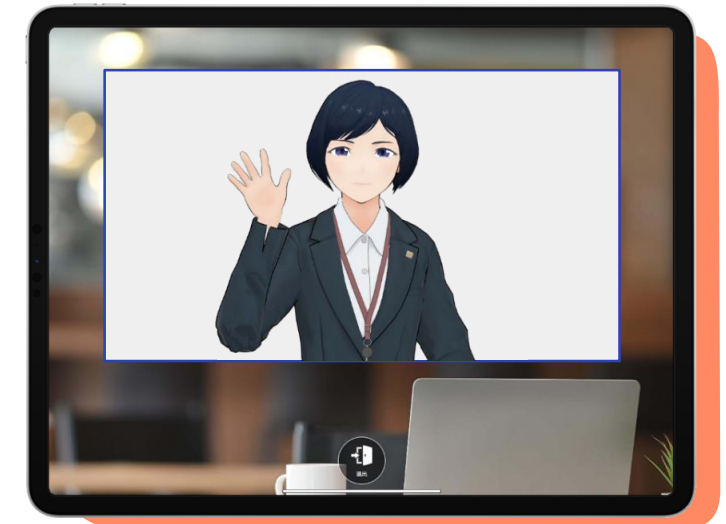
IT人財の人数推移



04. 事業戦略

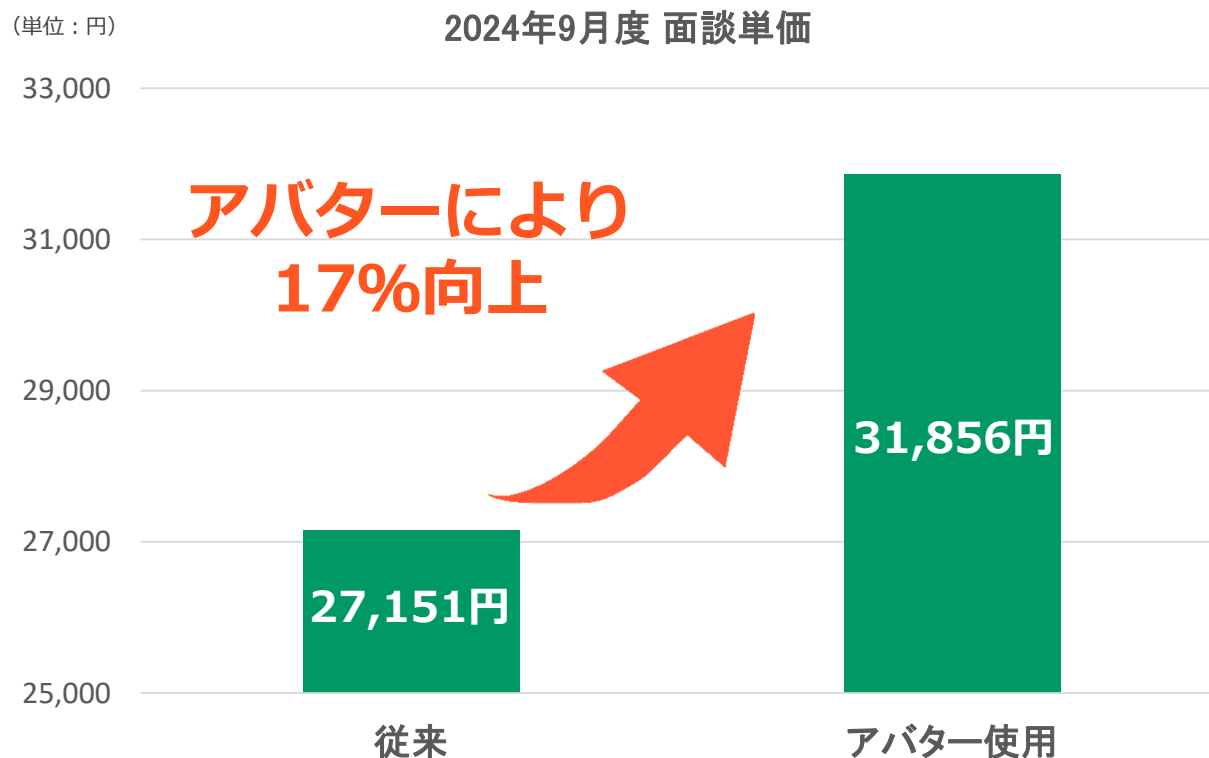
独自のアバター戦略

- 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)】



アバター面談による生産性の向上

○体況や資産状況など、踏み込んだ話をする必要がある保険募集において、アバターを使って面談を行った場合の面談単価が、通常のオンライン面談を行った場合と比較し向上。



※「従来のオンライン面談」とは、営業社員がカメラに素顔を晒して保険募集を行う形態のオンライン面談を指します。
 ※2024年9月にアバターを使用して面談を行った営業社員60名について、同月に同社員が行った従来のオンライン面談の実績を算出し、その平均値を比較しております。

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11月時点のもの)

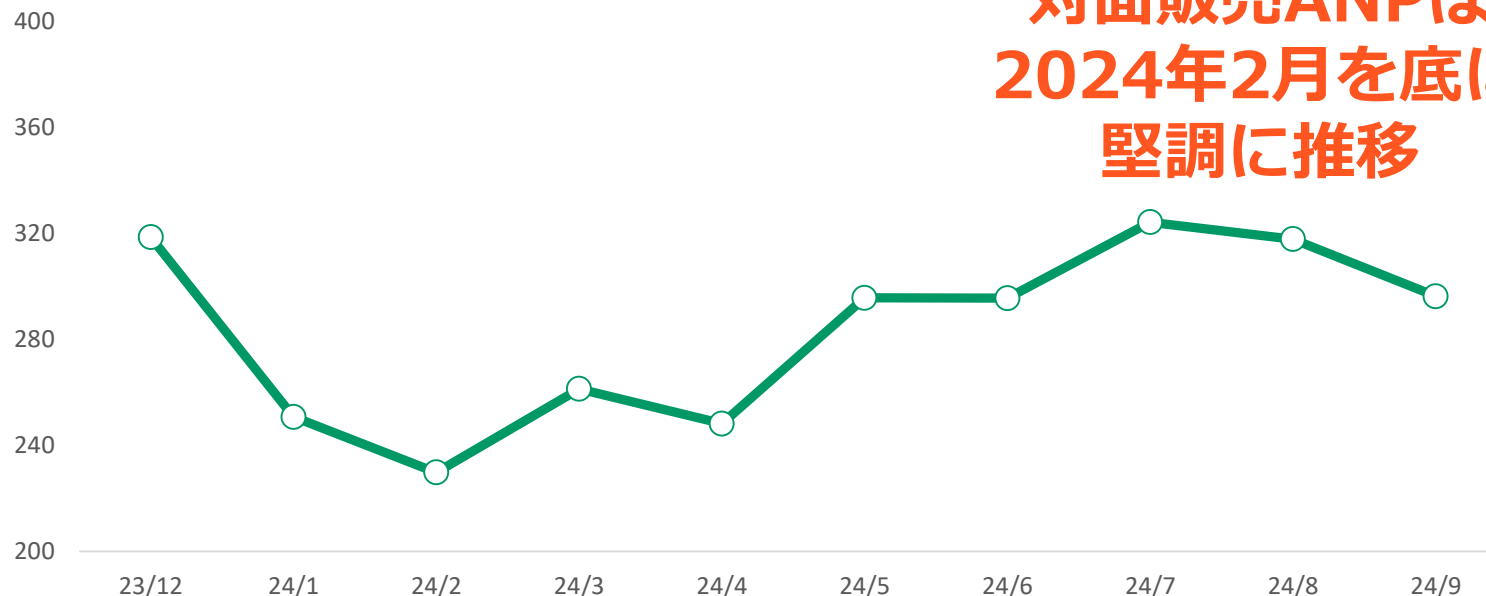
レガシーな営業と最新テクノロジーの融合

- レガシーな営業(資産管理型営業を通した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。

(単位：百万円)

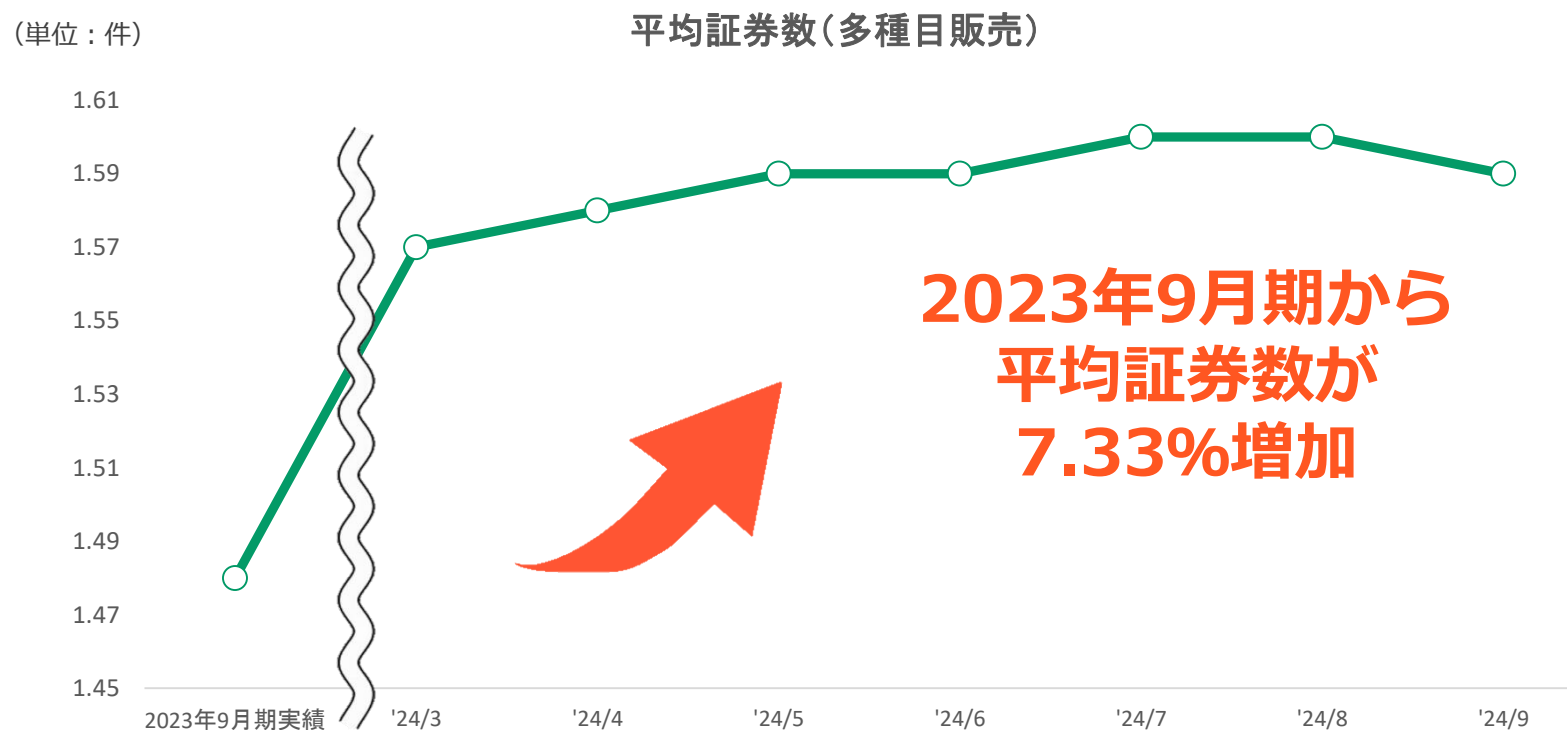
対面販売ANP

**対面販売ANPは
2024年2月を底に
堅調に推移**



人的資本経営の実践～積極的な人材育成

- 資産管理型営業の一環として、いわゆる「乗り換え販売」・「単品販売」から脱却し、「多種目販売」を目指す営業教育を強化、徹底する。
- 営業教育のさらなる浸透と若手社員の成長により、今後さらに多種目販売による平均証券数の増加が見込まれる。



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9月30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

30.5歳

営業社員平均年齢

28.2歳

※2024年9月30日現在

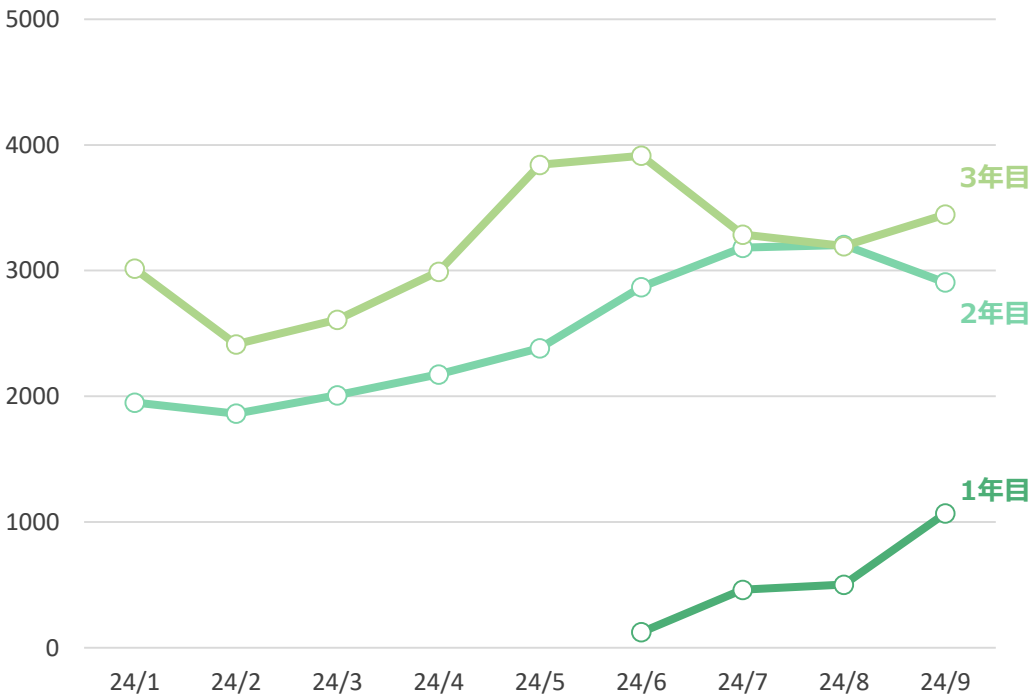
(単位：千円)

1人あたり申込ANP

社歴	7月	8月	9月
1年目	461	502	1,069
2年目	3,182	3,204	2,906
3年目	3,287	3,195	3,446

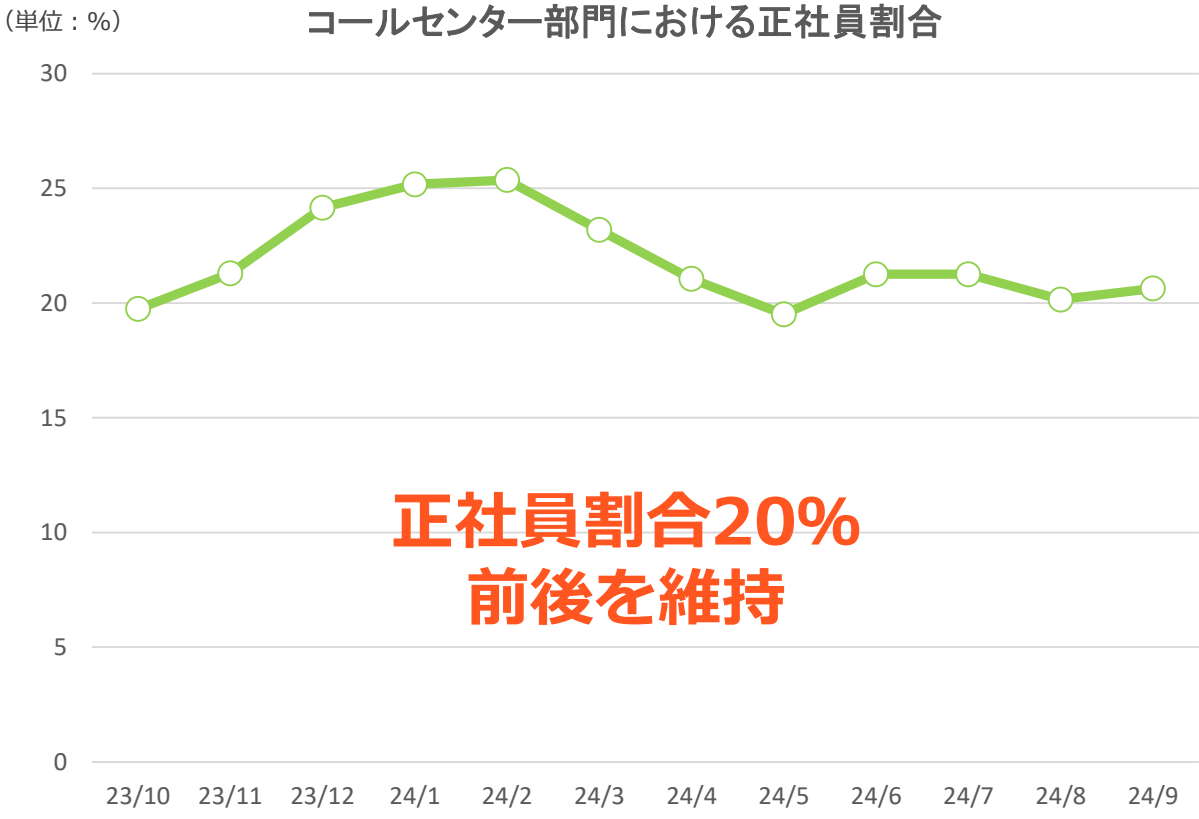
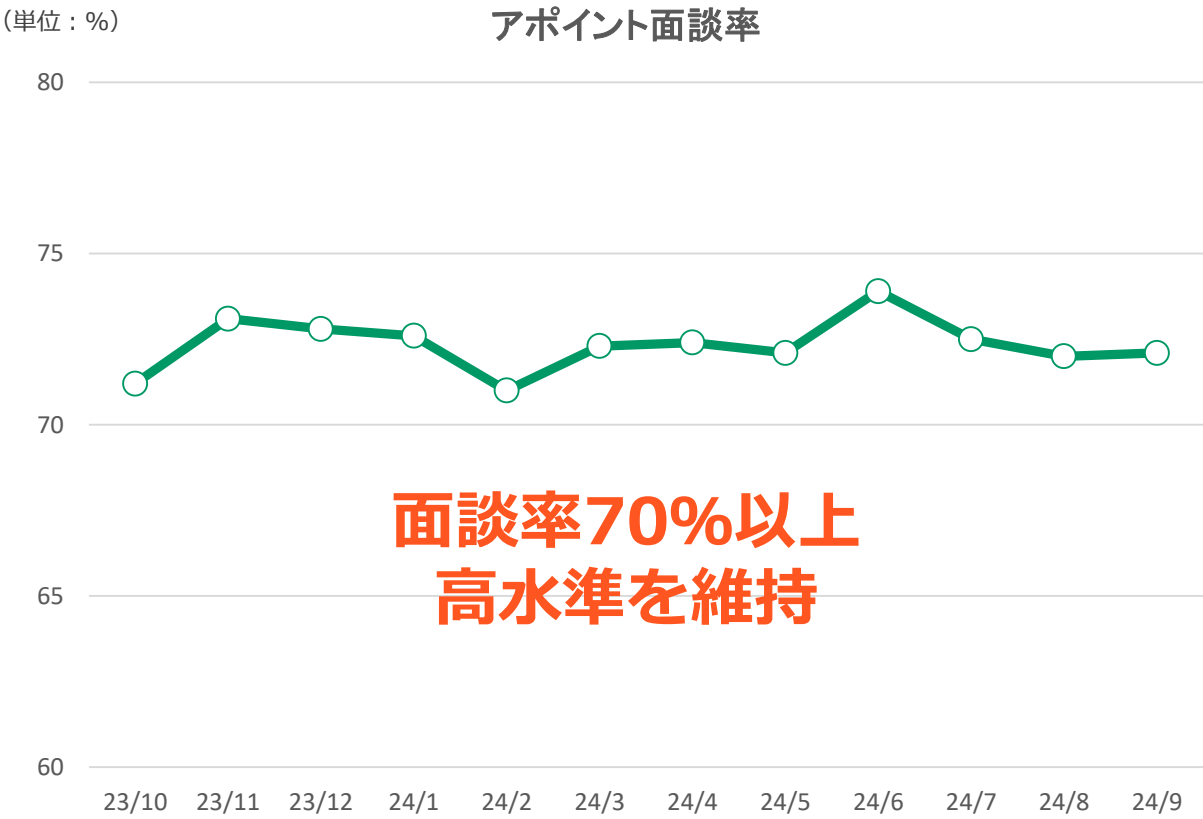
(単位：千円)

1人あたり申込ANP過去推移



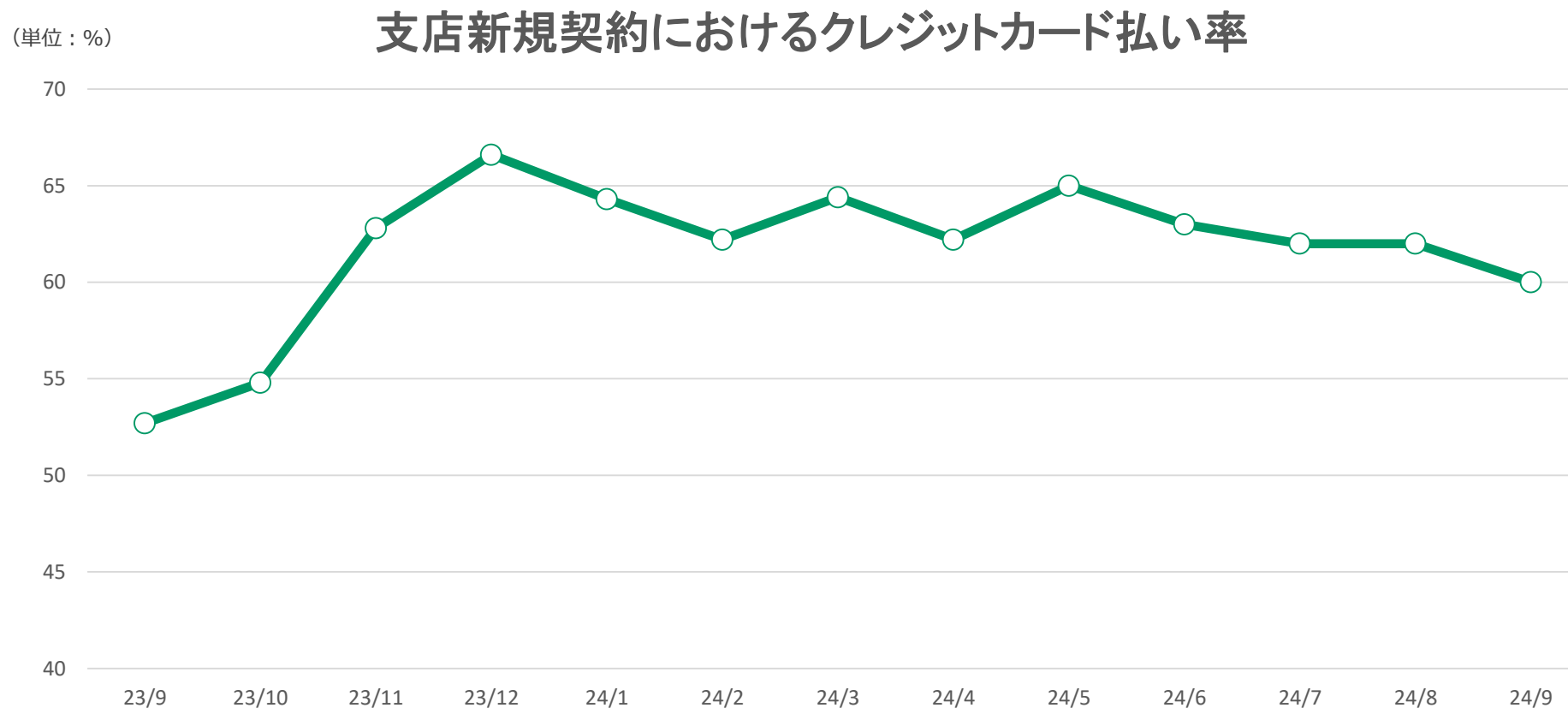
アポイントの質と生産性の向上

○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配置し、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。



05. 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。

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

3,337百万円（2024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

281名（2024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）

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

コーポレート本部	岡田 俊哉
TEL	06-6204-1193(代表)
メールアドレス	acir@advancecreate.co.jp
URL	https://www.advancecreate.co.jp/