

2025年9月期 第3四半期
業績説明資料
(2024年10月～2025年6月)

株式会社アドバンスクリエイト
2025年8月13日



証券コード:8798

目 次

- 01. 2025年9月期 第3四半期 決算概要
- 02. 業績回復に向けた取り組み
- 03. 財務健全化に向けた取り組み
- 04. 再発防止に向けた取り組み
- 05. アドバンスクリエイトとは
- 06. サステナビリティ経営
- 07. appendix

01. 2025年9月期 第3四半期 決算概要

— 連結業績(累計期間)—

メディア事業、メディアレップ事業の受注が減少したこと、PV計算における変動対価の精緻化[※]によりPVが減少したこと、及びアポイント取得数が伸び悩み、特に協業の実績が伸び悩んだこと等により、減収減益となりました。

なお、通期予想には織り込み済みであり、第3四半期実績を受けての予想の修正はありません。

売上高

4,427百万円となり、前年同期比1,832百万円の減収

営業損益

▲1,148百万円となり、前年同期比829百万円の減益

経常損益

▲1,335百万円となり、前年同期比976百万円の減益

四半期純損益

▲1,880百万円となり、前年同期比978百万円の減益

※「変動対価の精緻化」についてはP.5で説明しております。

2025年9月期 第3四半期 損益計算書（連結）

（単位：百万円）	2024年9月期 第3四半期	構成比（%）	2025年9月期 第3四半期	構成比（%）	前年同期比 増減率（%）
売上高	6,260	100.0	4,427	100.0	▲ 29.3
保険代理店事業（生保）	3,986	63.7	3,018	68.2	▲ 24.3
保険代理店事業（損保）	412	6.6	230	5.2	▲ 44.2
A S P事業	221	3.5	223	5.0	0.5
メディア事業	1,354	21.6	301	6.8	▲ 77.7
メディアレップ事業	545	8.7	323	7.3	▲ 40.8
再保険事業	882	14.1	765	17.3	▲ 13.2
連結修正	▲ 1,142	▲ 18.2	▲ 434	▲ 9.8	—
売上原価（変動費）	1,621	25.9	1,097	24.8	▲ 32.3
売上総利益	4,638	74.1	3,330	75.2	▲ 28.2
営業費用（固定費）	4,957	79.2	4,478	101.1	▲ 9.7
営業損益	▲ 318	▲ 5.1	▲ 1,148	▲ 25.9	—
保険代理店事業	▲ 841	▲ 13.4	▲ 1,280	▲ 28.9	—
A S P事業	85	1.4	86	1.9	0.6
メディア事業	281	4.5	37	0.8	▲ 86.9
メディアレップ事業	17	0.3	▲ 69	▲ 1.6	—
再保険事業	103	1.7	47	1.1	▲ 53.6
連結修正	35	0.6	30	0.7	▲ 12.9
経常損益	▲ 359	▲ 5.7	▲ 1,335	▲ 30.2	—
中間純損益	▲ 902	▲ 14.4	▲ 1,880	▲ 42.5	—
一株当たり四半期純損益（円）	▲ 41.13		▲ 83.93		

（保険代理店事業）
PV計算における変動対価の精緻化によりPVが減少したこと、アポイント取得数が伸び悩み新規面談数に影響が出たことで、特に協業での実績が低迷したこと等により減収減益となりました。

（ASP事業）
乗合保険代理店等へのACPの新規販売が堅調に推移したことにより増収増益となりました。

（メディア事業）
保険選びサイト「保険市場（ほけんいちば）」への広告出稿が伸び悩んだことにより、減収減益となりました。

（メディアレップ事業）
前年同期に比べ受注が伸び悩んだことにより、減収減益となりました。

（再保険事業）
再保険の取引量が減少したことにより、減収減益となりました。

※「変動対価の精緻化」とは
従来、不確実性が高い保険契約の自動更新分を除いた将来キャッシュ・フローに、保険会社より提供された継続率を前提とした割引率を用いて売上を計上しておりました。当第3四半期連結累計期間において、一定の過去実績が蓄積され、自動更新率等の実績及び継続率の実績の新たな情報の入手に伴い、より精緻な変動対価の見積りが可能となったため、見積りの変更を行いました。

※2024年9月期 第3四半期の実績値は過年度訂正を反映させた数値を記載しております。

2025年9月期 第3四半期 貸借対照表（連結）

（単位：百万円）		2024年9月期末	2025年9月期 第3四半期	増減
流 動 資 産		5,910	5,271	▲ 638
現 預 金		994	369	▲ 625
売 掛 金		2,472	2,394	▲ 77
未 収 入 金		279	275	▲ 3
そ の 他		2,164	2,232	68
固 定 資 産		1,248	1,076	▲ 172
有 形 固 定 資 産		1	1	▲ 0
無 形 固 定 資 産		115	87	▲ 27
投資その他の資産		1,131	987	▲ 144
繰 延 資 産		14	35	20
資 産 合 計		7,174	6,383	▲ 790

【資産】

資産合計は、前連結会計年度末に比べ790百万円減少し6,383百万円となりました。流動資産は、前連結会計年度末比638百万円減少しましたが、これは主に、未収消費税等が117百万円増加した一方で、現金及び預金が625百万円、売掛金が77百万円それぞれ減少したこと等によるものです。固定資産は、前連結会計年度末比172百万円減少しましたが、これは主に、保険積立金が124百万円減少したこと等によるものです。

【負債及び純資産】

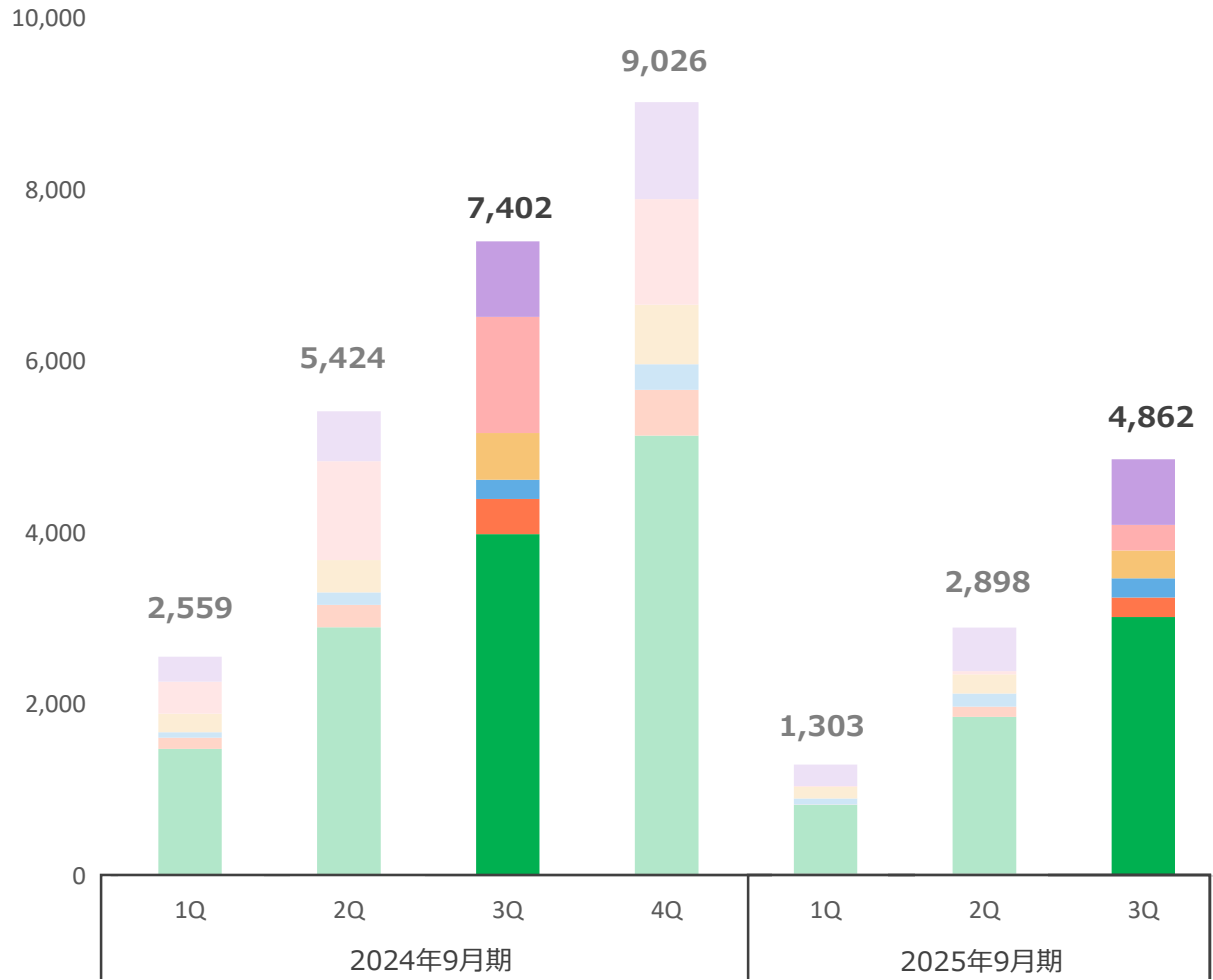
負債合計は、前連結会計年度末に比べ1,019百万円増加し13,167百万円となりました。流動負債は、前連結会計年度末比1,457百万円増加しましたが、これは主に、短期借入金が1,565百万円増加したこと等によるものです。固定負債は、前連結会計年度末比437百万円減少しましたが、これは主に、債権流動化に係る調整勘定（負債）が355百万円減少したこと等によるものです。

純資産合計は、前連結会計年度末比1,810百万円減少しましたが、これは主に、親会社株主に帰属する四半期純損失1,880百万円を計上したこと等によるものです。

（単位：百万円）		2024年9月期末	2025年9月期 第3四半期	増減
流 動 負 債		5,770	7,227	1,457
短 期 借 入 金		2,717	4,283	1,565
1年内償還予定社債		300	100	▲ 200
リ ー ス 債 務		128	121	▲ 6
流 動 化 負 債		441	428	▲ 13
そ の 他		2,182	2,294	111
固 定 負 債		6,377	5,939	▲ 437
長 期 借 入 金		164	155	▲ 8
社 債		350	300	▲ 50
リース債務(1年超)		576	486	▲ 90
流動化負債(1年超)		4,348	3,992	▲ 355
そ の 他		937	1,004	66
負 債 合 計		12,147	13,167	1,019
資 本 金		3,337	3,357	19
資 本 剰 余 金		460	480	19
利 益 剰 余 金		▲ 8,360	▲ 10,241	▲ 1,880
自 己 株 式		▲ 423	▲ 392	30
そ の 他		12	12	▲ 0
純 資 産 合 計		▲ 4,973	▲ 6,783	▲ 1,810
負 債 及 び 純 資 産 合 計		7,174	6,383	▲ 790

セグメント別売上高（累計期間）

(単位：百万円)



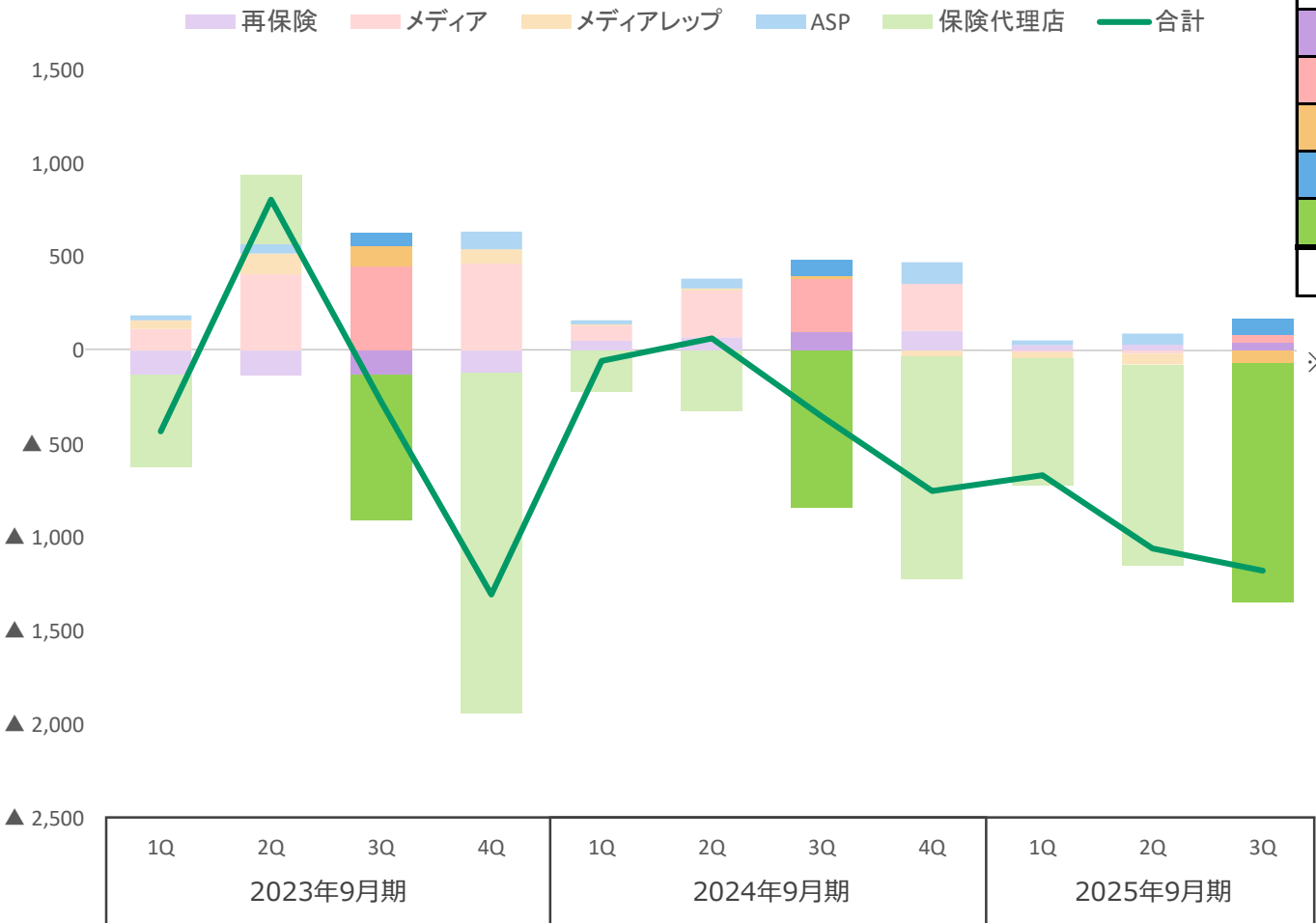
	2024年3Q	2025年3Q	前年同期比
再保険	882	765	▲ 13.2%
メディア	1,354	301	▲ 77.7%
メディアレップ	545	323	▲ 40.8%
ASP	221	223	0.5%
保険代理店(損保)	412	230	▲ 44.2%
保険代理店(生保)	3,986	3,018	▲ 24.3%
合計	7,402	4,862	▲ 34.3%

※2024年9月期 第3四半期までの実績値は過年度訂正を反映した数値を記載しております。

(連結修正前)

セグメント別営業損益（累計期間）

(単位：百万円)



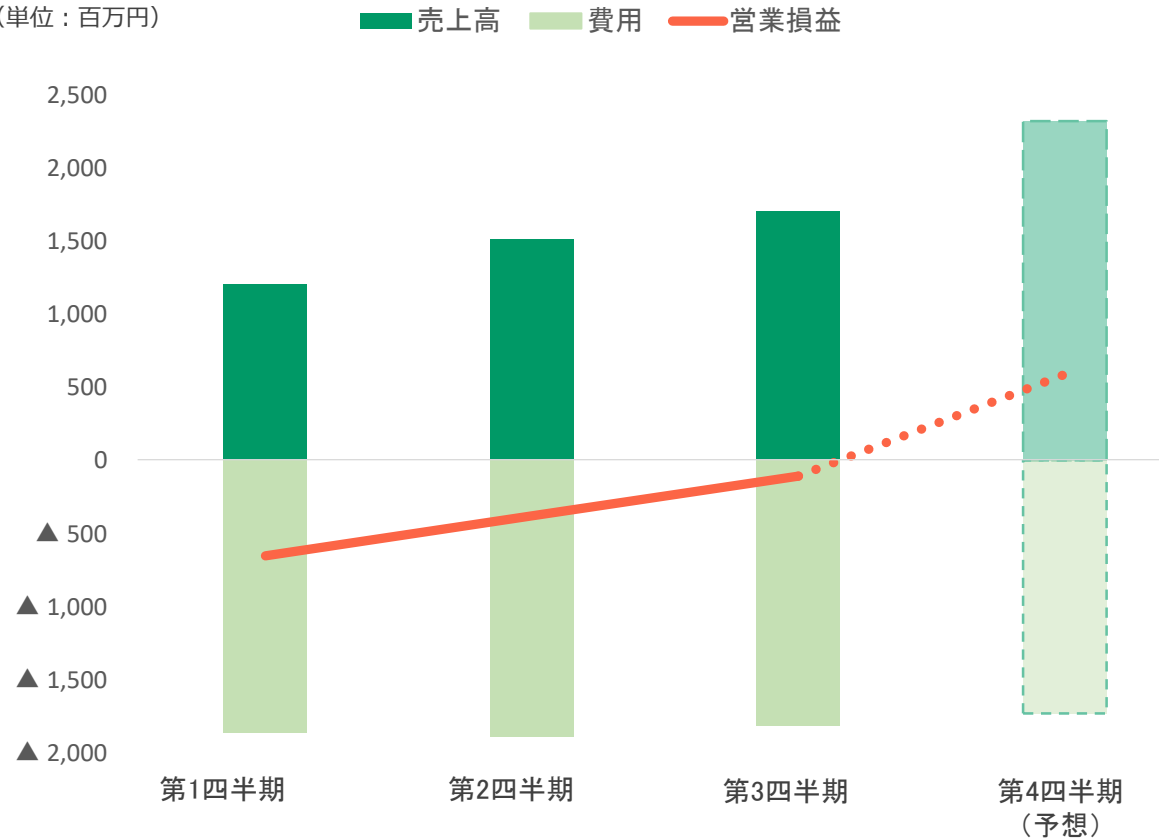
	2024年3Q	2025年3Q	前年同期比
再保険	103	47	▲ 53.6%
メディア	281	37	▲ 86.9%
メディアレップ	17	▲69	-
ASP	85	86	0.6%
保険代理店	▲841	▲1,280	-
合計	▲353	▲1,178	-

※2024年9月期 第3四半期までの実績値は過年度訂正を反映した数値を記載しております。

(連結修正前)

2025年9月期 営業損益推移

(単位：百万円)



○四半期ごとの売上高は増加傾向。

○費用は概ね同水準となっているが、
第3四半期は固定費の抑制により減少。

○売上高の増加と費用の抑制の両輪により、
早期の営業黒字化を目指す。

(単位：百万円)

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期 (予想)
売上高	1,207	1,512	1,707	2,322
費用	1,863	1,894	1,817	1,734
営業損益	▲ 655	▲ 382	▲ 110	588

2025年9月期 通期予想

(単位:百万円)

連結	2021年9月期 通期実績	2022年9月期 通期実績	2023年9月期 通期実績	2024年9月期 通期実績	2025年9月期 通期予想	対前期 増減率
売上高	9,446	9,463	10,374	7,856	6,750	▲14.1 %
営業損益	890	94	▲1,302	▲711	▲560	－
経常損益	775	48	▲1,472	▲808	▲840	－
当期純損益	113	▲1,249	▲2,433	▲2,250	▲1,430	－
ROE	3.8%	－	－	－	－	－
売上高経常利益率	8.2 %	0.50 %	▲14.1%	▲10.3 %	▲12.4 %	－
配当性向	573.9%	－	－	－	－	－
自己資本比率	28.8 %	8.0 %	▲27.5 %	▲72.7 %	－	－
PBR(決算期末時点)	7.8倍	25.3倍	－	－	－	－

※2025年7月2日に開示した通期予想からの修正はありません。

※過年度の実績値は過年度訂正を反映した数値を記載しております。

株主還元

- 2025年9月期 中間配当は、無配とさせていただきます。 ※期末配当につきましては未定としております。
 - 2025年9月期の株主優待は休止させていただくことといたしました。
- 株主の皆様には、誠に申し訳ございませんが、何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

02. 業績回復に向けた取り組み

○マーケティング効率の向上

顧客獲得単価(CPA)の減少により、コストを大きく変えることなく獲得顧客数が伸長

○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が向上
DB(データベース)をこれまで以上に活用するための組織をコールセンター部門内に新設

○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

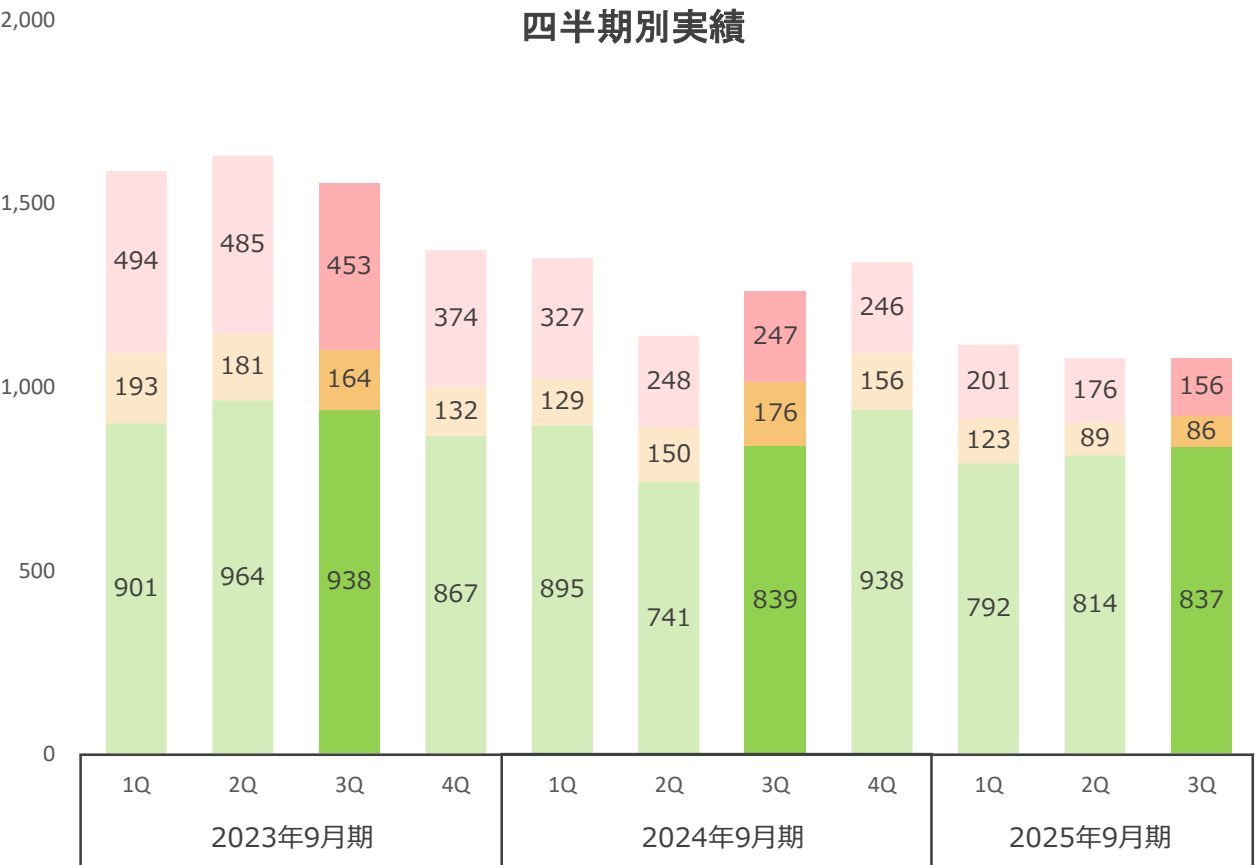
○変額保険販売の拡大

第1四半期の取扱い開始以降、徐々に販売量が拡大。今後さらなる伸展が見込まれる

チャネル別申込ANP

(単位：百万円)

四半期別実績



累計実績(1Q～3Q)

	2024年3Q	2025年3Q	前年同期比
協業	822	534	▲ 35.0%
非対面販売	456	299	▲ 34.4%
対面販売	2,476	2,445	▲ 1.3%
合計	3,755	3,278	▲ 12.7%

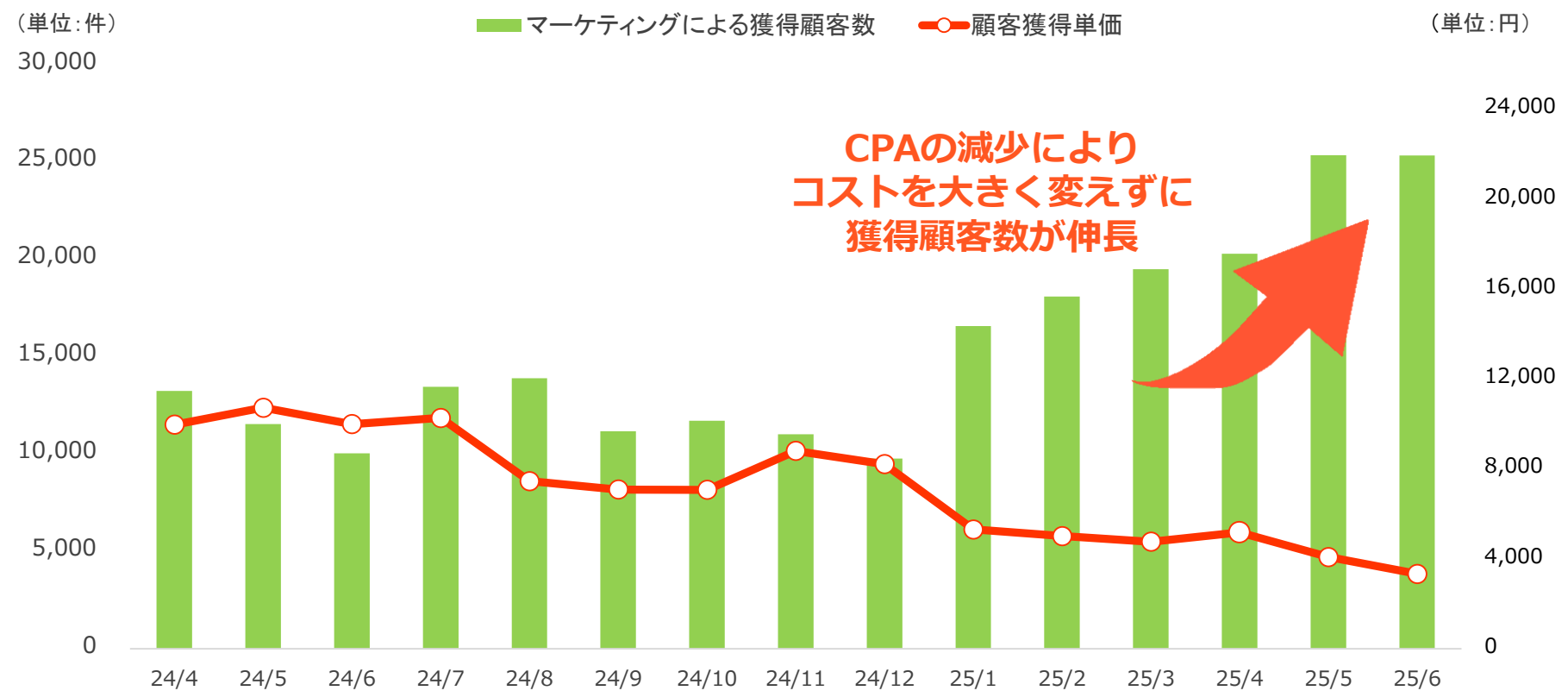
※ANPとは新契約年換算保険料の意味で、月払い保険料5,000円の場合、ANPは60,000円となります。

※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。

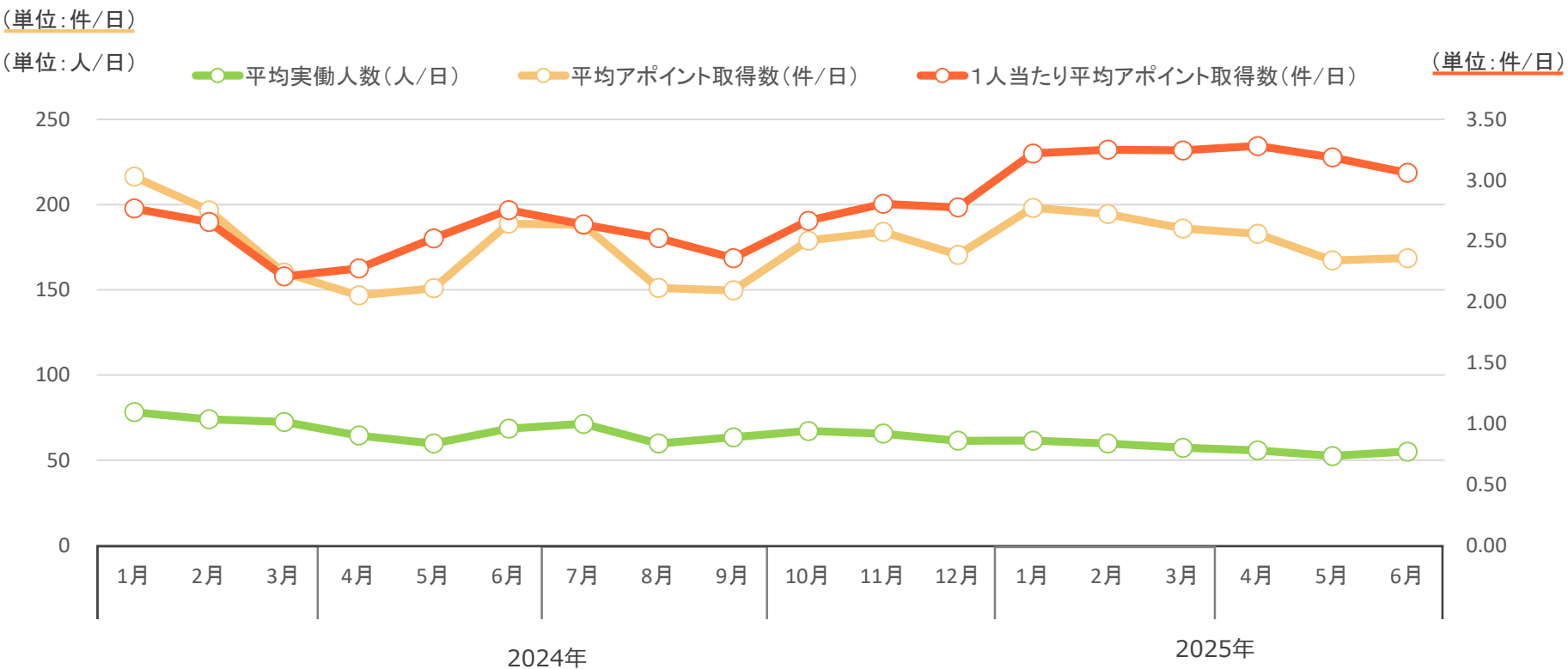
マーケティング効率の向上

- マーケティング手法の改善により、マーケティングによる獲得顧客数が大幅に伸長し、増加傾向を見せている。
- 1件当たりの顧客獲得にかかるコストである顧客獲得単価(CPA)も減少傾向。



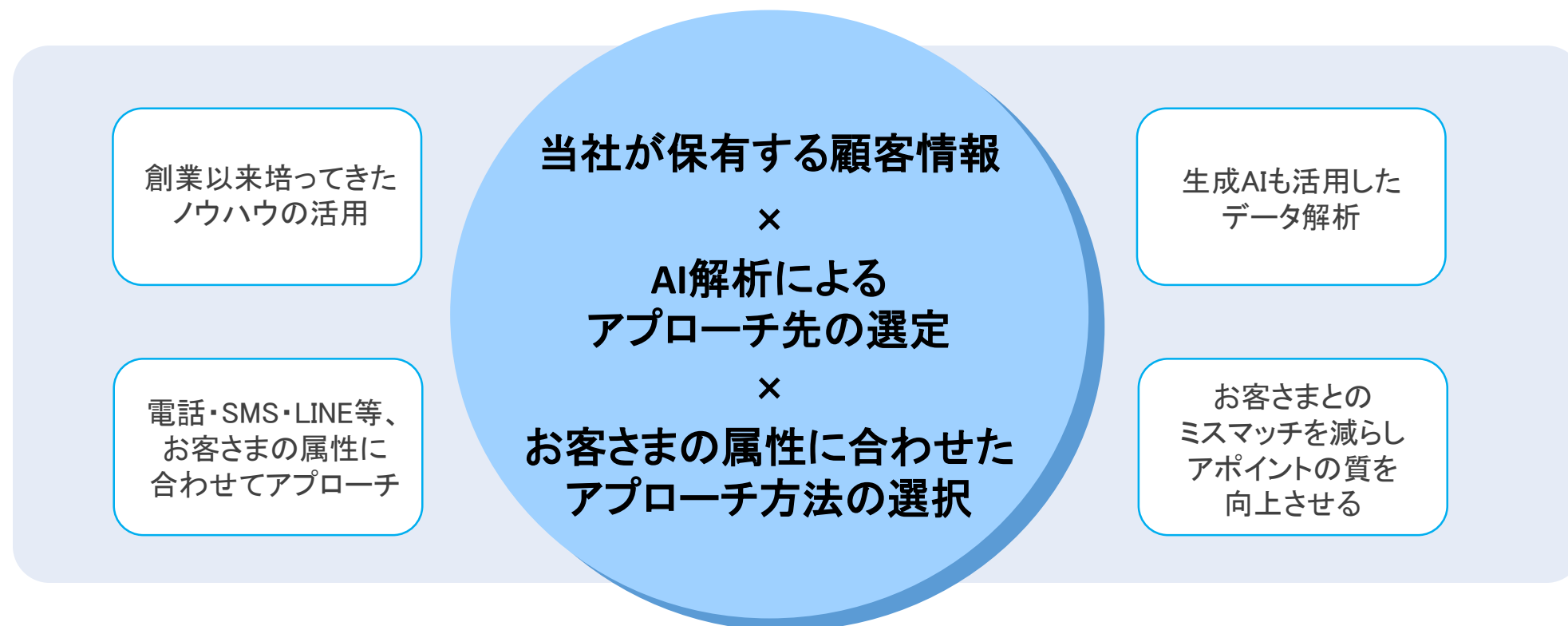
アポイント取得効率の向上

- 2025年9月期 第3四半期は前年同期と比較してコールセンター部門の人員数を抑えているものの、コールセンター部門でのアポイント取得数が増加。
- 1人当たり平均アポイント取得数も前年同期と比較して増加傾向にある。



DB(データベース)を活用したアポイント取得

- お客様サービス部(コールセンター部門)内にDB企画開発課を新設し、データ分析に秀でた人員とお客さま対応経験が豊富な人員を配置。AIアバターチャットを活用したマーケティングを展開する等、テクノロジーとレガシーな知見を融合してアポイント取得を目指す。



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。

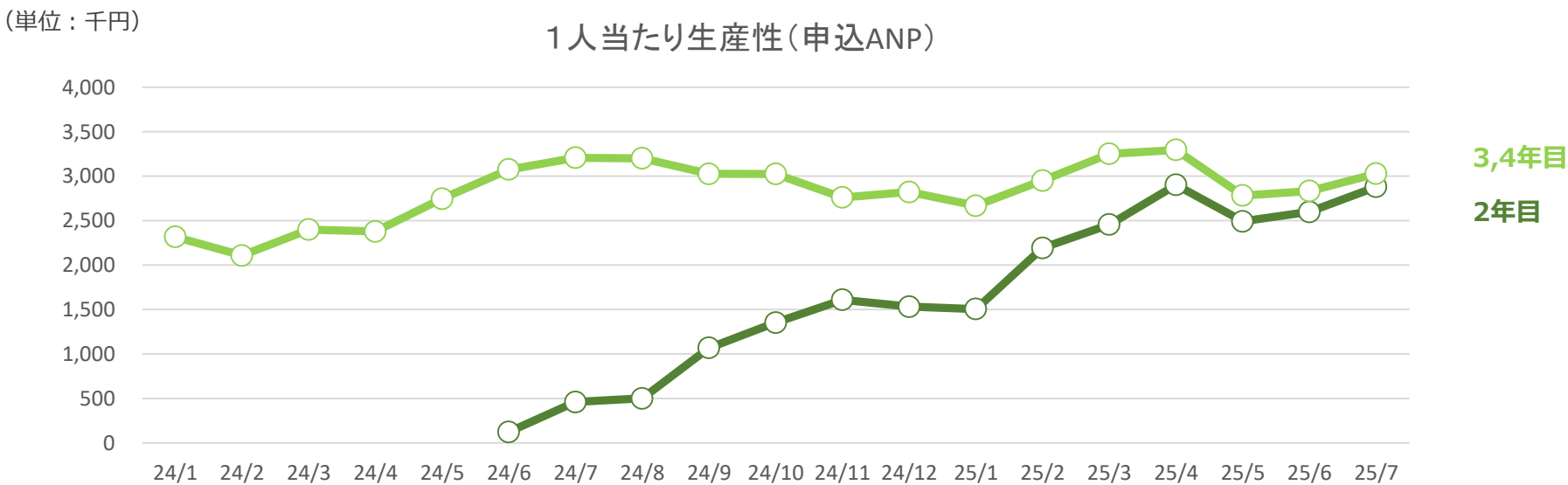


トレーニング画面のイメージ

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。

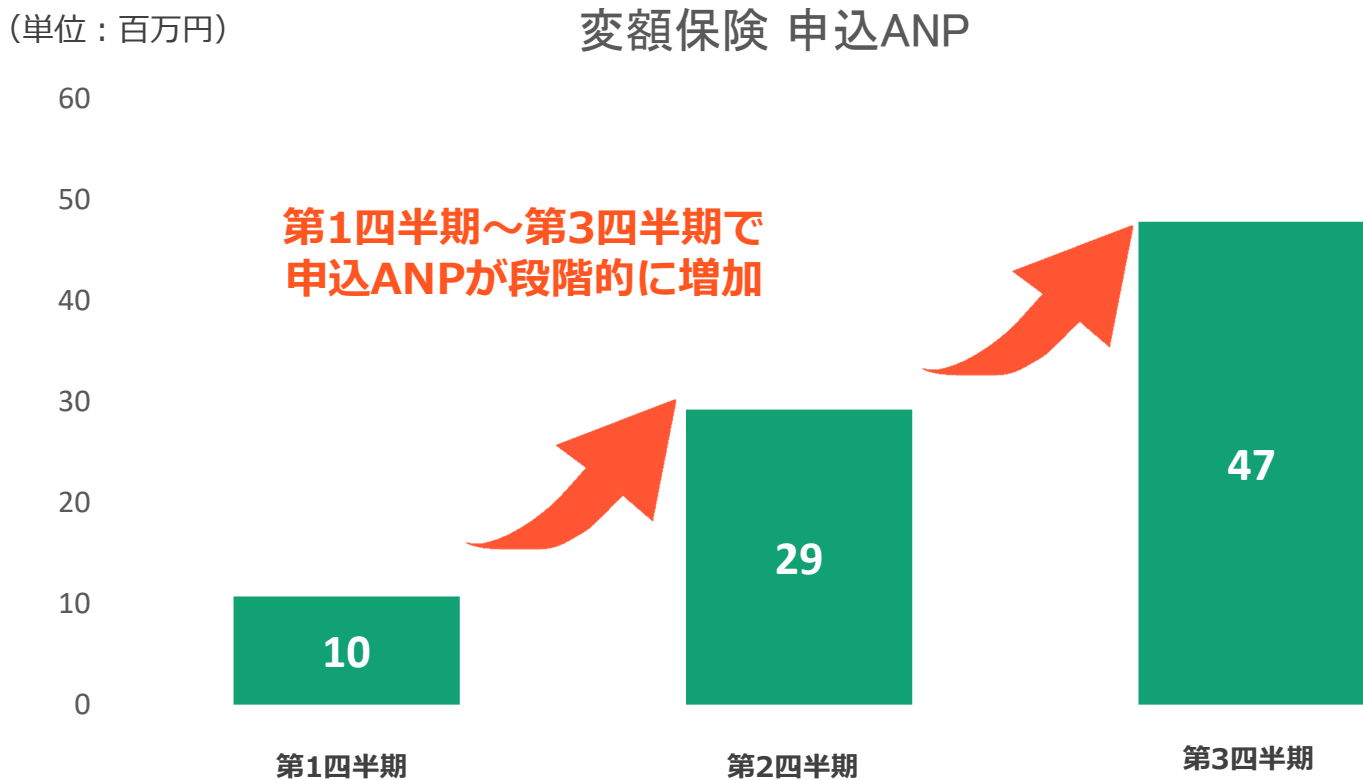
営業社員平均年齢 **28.4歳** ※2025年6月30日現在



※2025年4月以降に入社した社員(1年目社員)は十分な実績データがないため割愛しております。

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。
取扱い開始以降、徐々に販売量が拡大しており、今後さらなる伸展が見込まれる。



03. 財務健全化に向けた取り組み

第三者割当による普通株式及びA種種類株式の発行

○第三者割当による普通株式及びA種種類株式の発行により**約70億円の資金を調達**

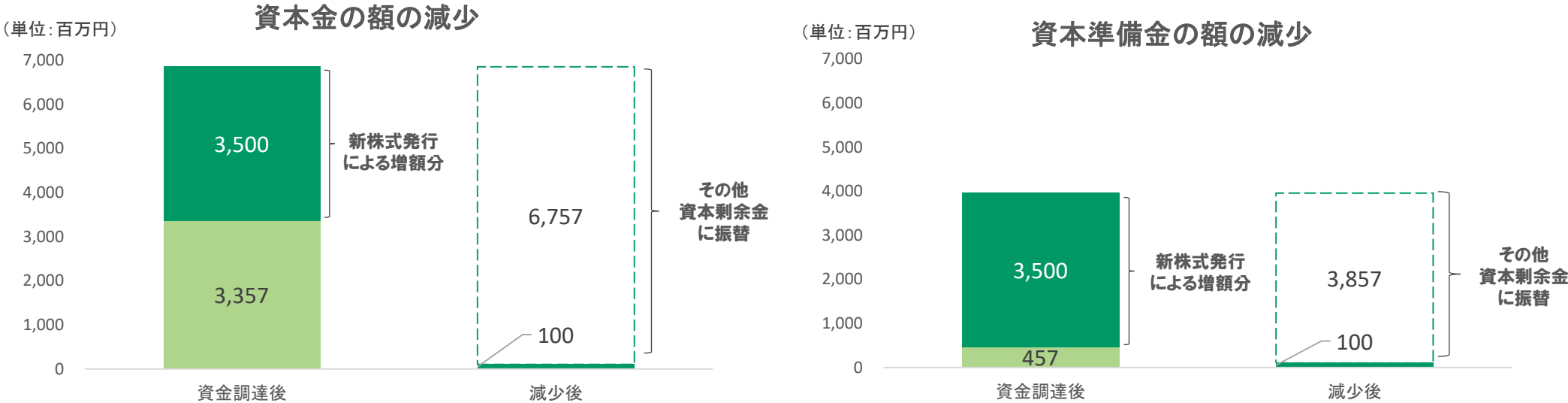
株式の名称	株式会社アドバンスクリエイト 普通株式	株式会社アドバンスクリエイト A種種類株式
募集株式の数	9,480,000株	37,186,700株
募集株式の払込金額	1株につき150円	1株につき150円
増加する資本金	711,000,000円（1株につき 75円）	2,789,002,500円（1株につき 75円）
増加する資本準備金	711,000,000円（1株につき 75円）	2,789,002,500円（1株につき 75円）
払込金額の総額	1,422,000,000円	5,578,005,000円
払込期日	2025年9月5日	2025年9月5日
株式の特徴	普通株式	・議決権なし ・譲渡制限あり（取締役会承認） ・A種種類株式1株につき普通株式1株に転換可能（2025年10月1日より転換可能）
割当先	・SBIホールディングス株式会社 ・ライフネット生命保険株式会社	・SBIホールディングス株式会社 ・ライフネット生命保険株式会社 ・FWD生命保険株式会社 ・ブロードマインド株式会社 ・メットライフ生命保険株式会社

※A種種類株式の特徴は一部を抜粋したものです。発行株式の詳細については、2025年7月17日付「[第三者割当による新株式の発行、業務提携、定款の一部変更、資本金及び資本準備金の額の減少、剰余金の処分、主要株主及び主要株主である筆頭株主並びにその他の関係会社の異動に関するお知らせ](#)」をご確認ください。なお、本第三者割当に伴う希薄化率が25%以上となることから、2025年8月19日開催の臨時株主総会において、特別決議をもって株主の皆様意思確認手続きを行う予定です。

財務健全化に向けた取り組み

資本金及び資本準備金の額の減少と剰余金の処分

- 当社の損益状態の現状を踏まえ、財務内容の健全性を維持するとともに、後の機動的かつ効率的な資本政策に備えるため、**資本金及び資本準備金をそれぞれ1億円まで減少し、全額をその他資本剰余金へ振り替える。**
- 資本金及び資本準備金の額の減少によって増加することとなるその他資本剰余金により、**繰越利益剰余金の欠損を填補する。**
- ※本資本金等の額の減少及び本剰余金の処分は、純資産の部における勘定科目間の振替処理であり、当社の純資産額に変更を生じるものではなく、**当社の業績に影響はありません。**



各施策の詳細については、2025年7月17日付「[第三者割当による新株式の発行、業務提携、定款の一部変更、資本金及び資本準備金の額の減少、剰余金の処分、主要株主及び主要株主である筆頭株主並びにその他の関係会社の異動に関するお知らせ](#)」をご確認ください。
 なお、前述の施策及び関連する手続きの承認を得るため、2025年8月19日に臨時株主総会の開催を予定しております。

04. 再発防止に向けた取り組み

改善報告書の提出について

当社は、2025年5月26日付「改善報告書の提出請求、上場契約違約金の徴求及び公表措置の実施について」にてお知らせいたしましたとおり、東京証券取引所等より改善報告書を提出するよう求められました。その後、2025年6月20日付「東京証券取引所、福岡証券取引所及び札幌証券取引所への『改善報告書』の提出に関するお知らせ」にてお知らせいたしましたとおり、東京証券取引所等へ改善報告書を提出いたしました。

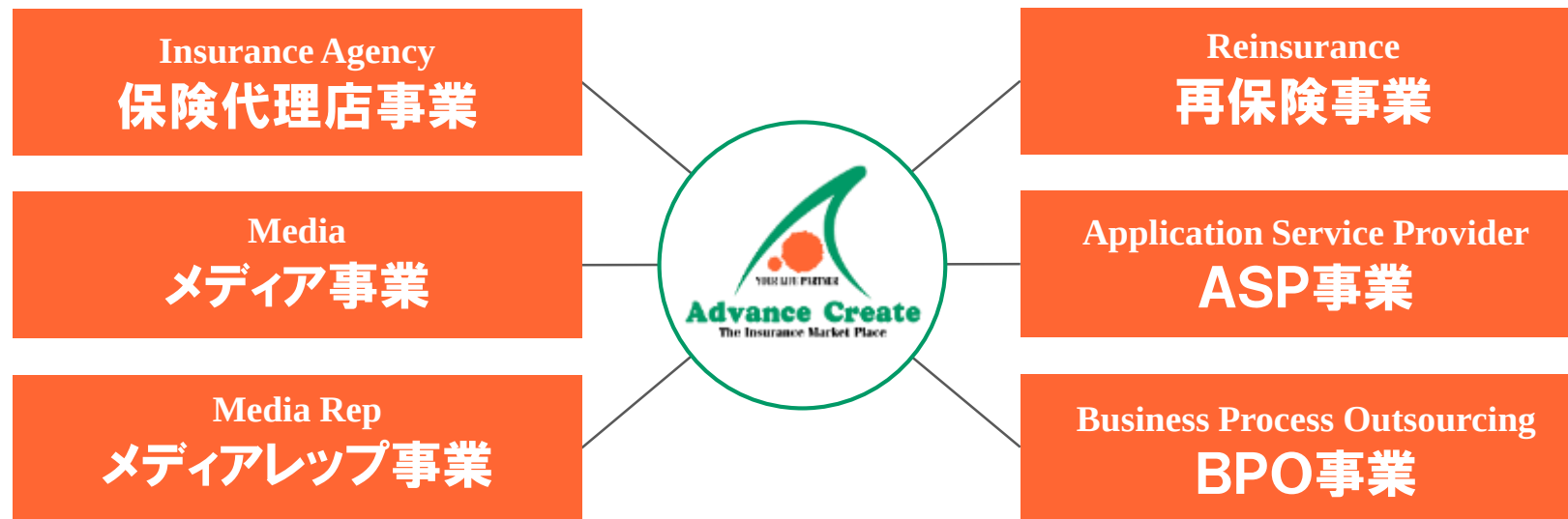
当社は、再発防止策を内部統制及びコンプライアンス強化の最重要事項と位置づけているところ、「改善報告書」及び2025年2月21日付「再発防止策の策定と取り組みに関するお知らせ」にて策定しております再発防止策を引き続き着実に実行し、信頼回復に全力で取り組んでまいります。

「再発防止策の策定と取り組みに関するお知らせ」は[こちら](#)からご確認いただけます。

「東京証券取引所、福岡証券取引所及び札幌証券取引所への『改善報告書』の提出に関するお知らせ」は[こちら](#)からご確認いただけます。

05. 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。

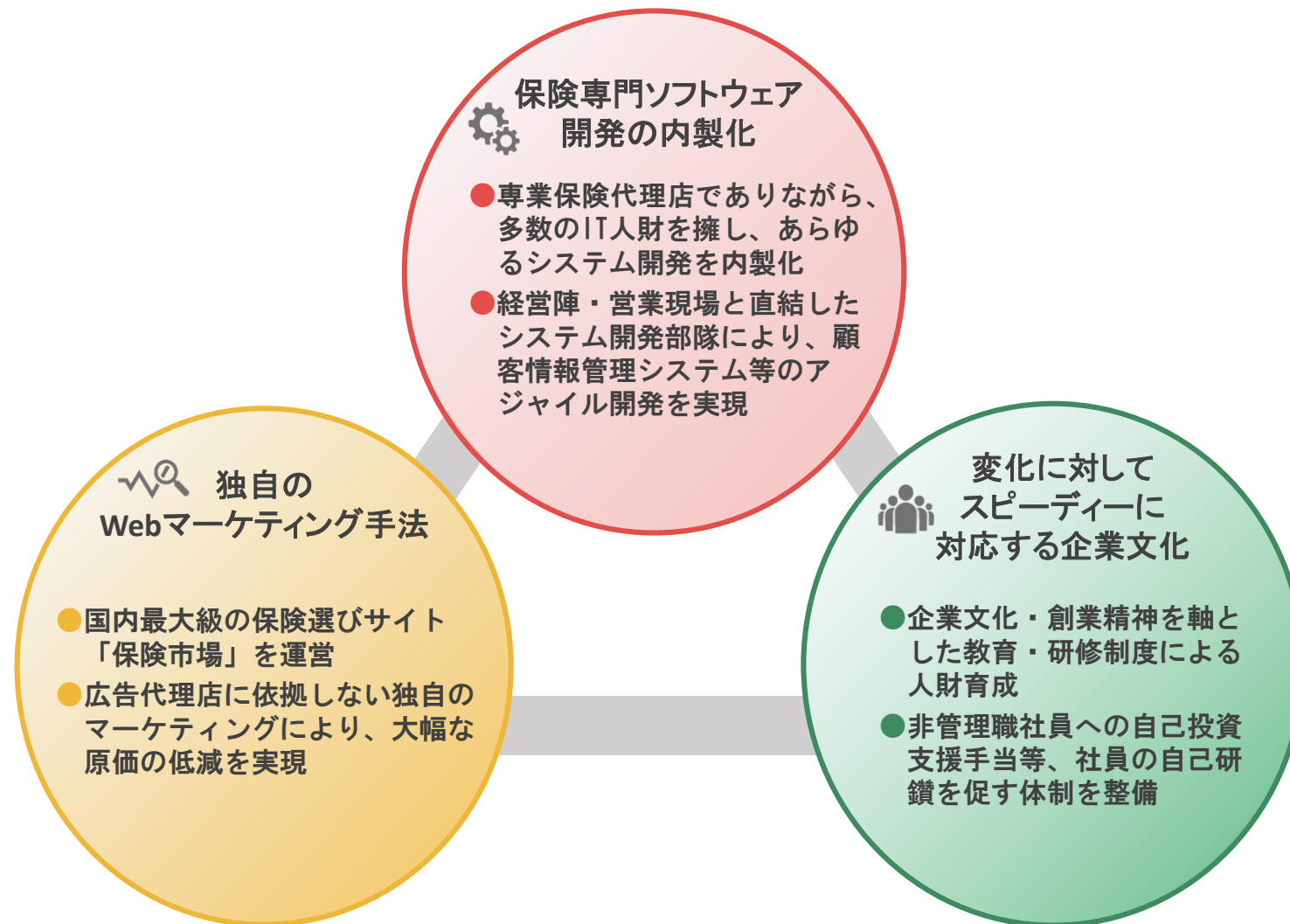


<企業理念>

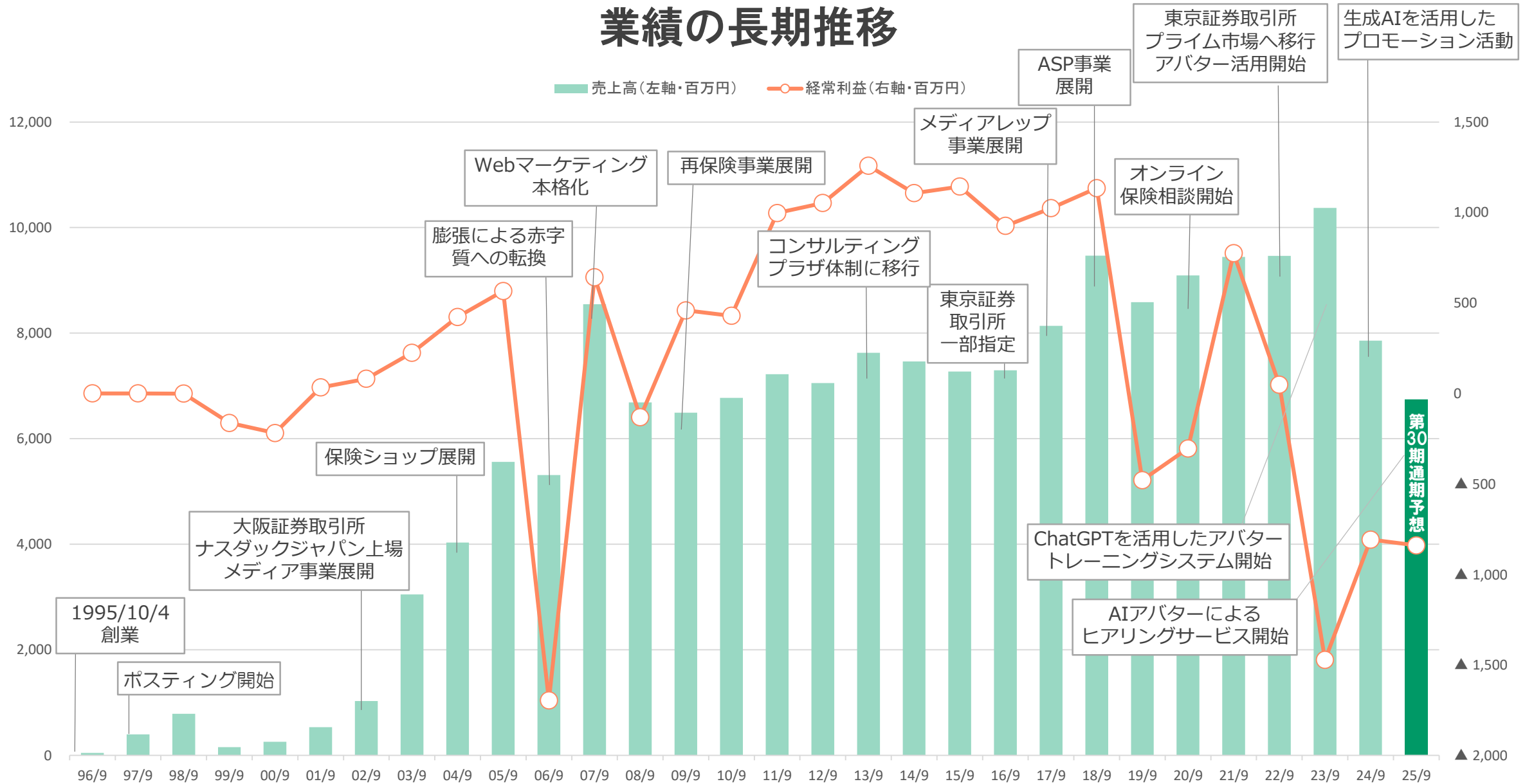
人生は有限、可能性は無限！

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



業績の長期推移



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



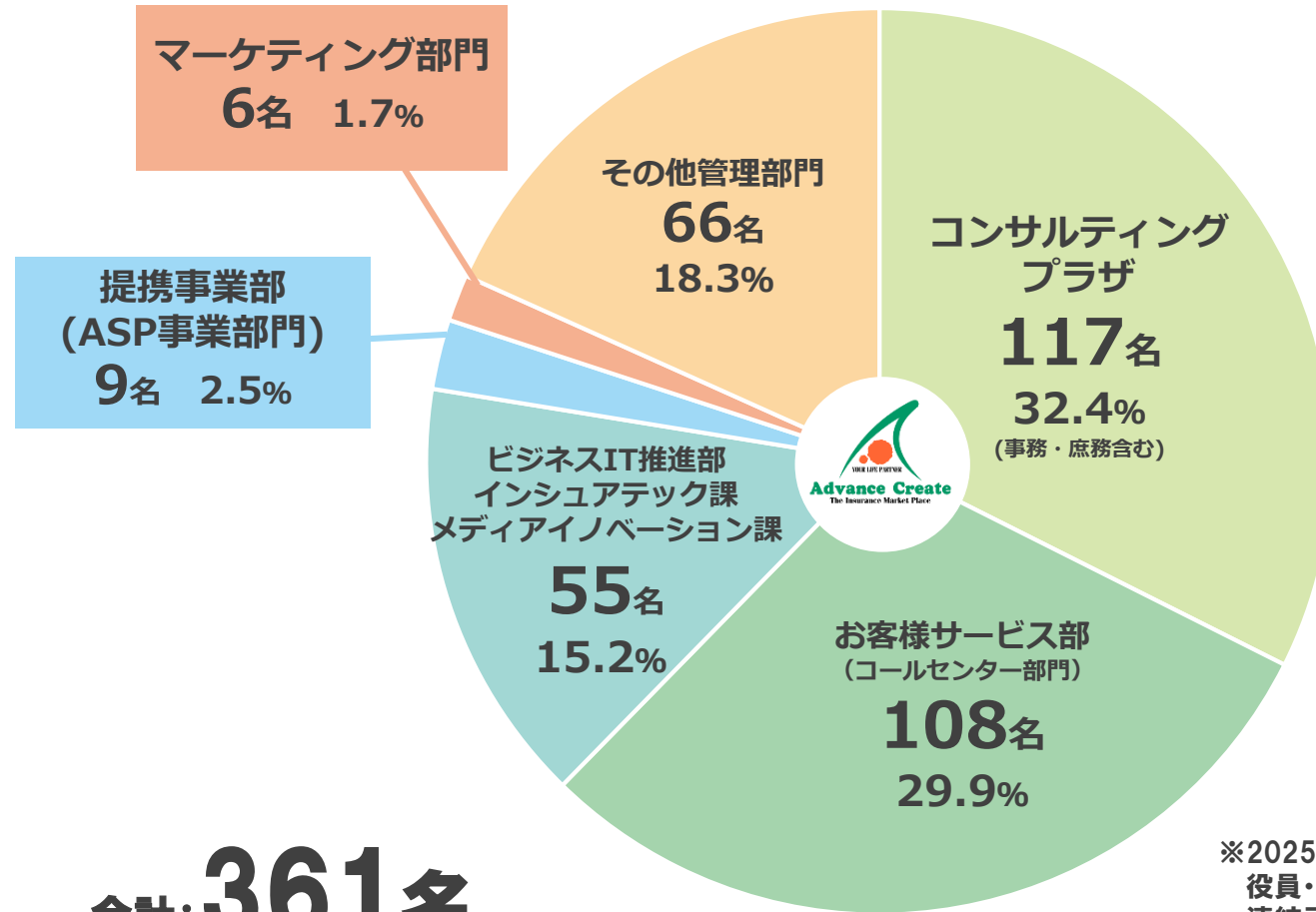
2024年 生成AIを活用した
プロモーション活動



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。

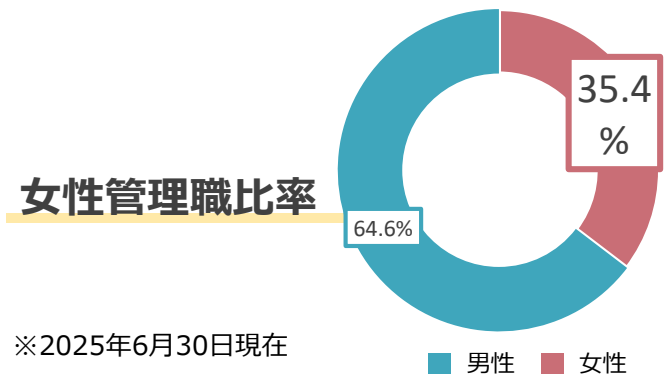
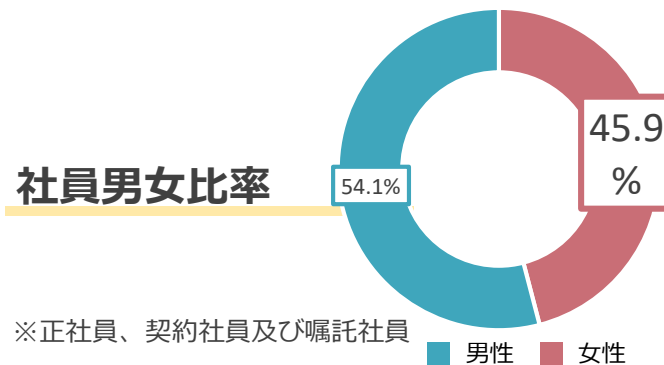
※2025年6月30日現在、
役員・顧問等除く
連結子会社を含む、グループ合計

06. 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。



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



(c) K,MIURA

関西大学寄付講座



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。



えるぼし認定

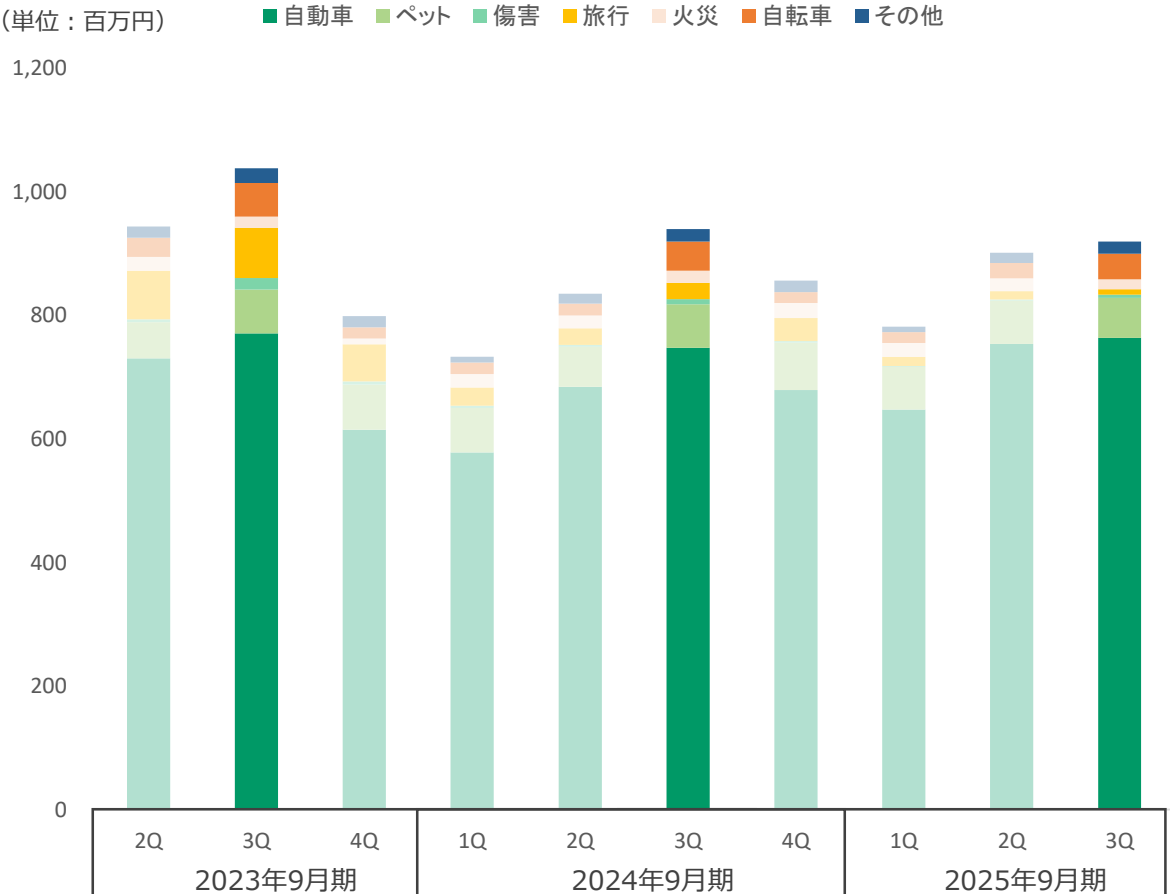
女性活躍推進法に基づき、厚生労働省が定める一定の基準を満たし認定された企業には「えるぼし認定マーク」が発行される。



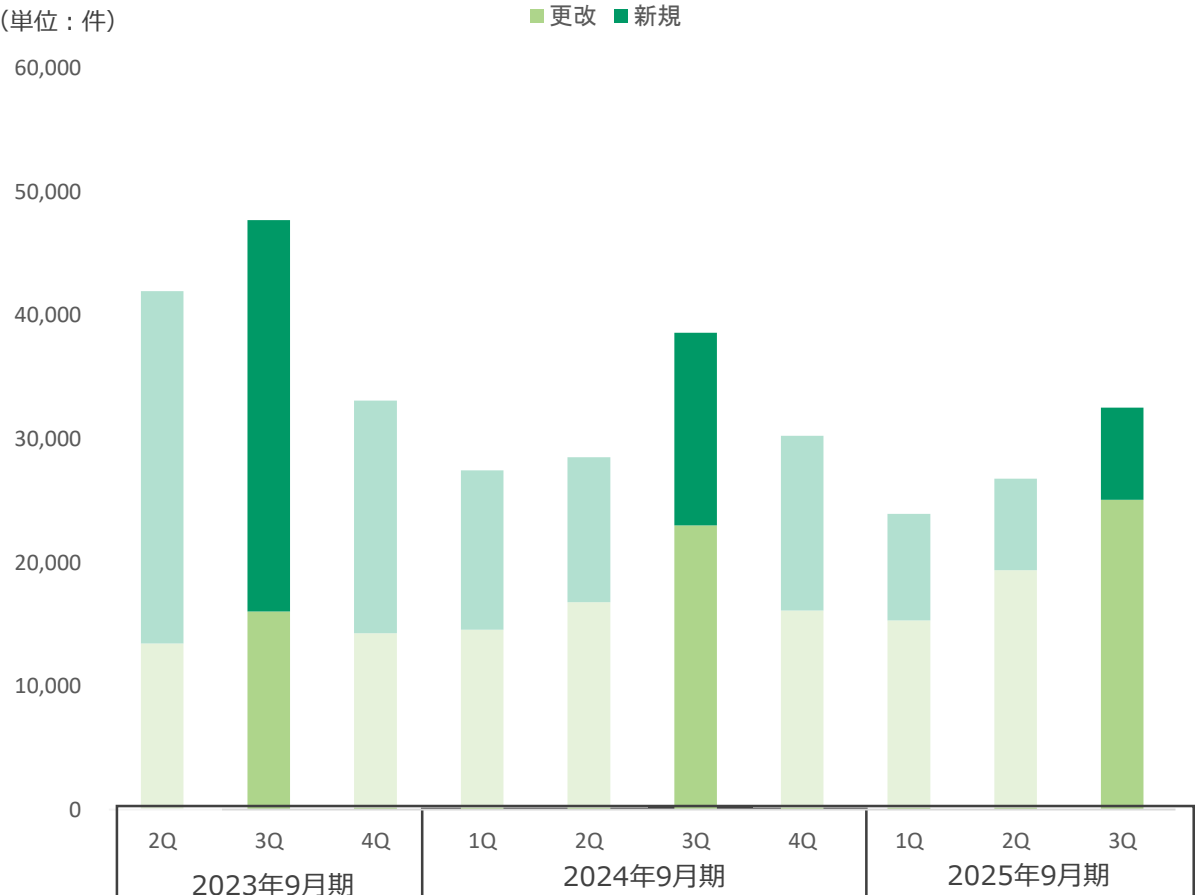
07. appendix

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。

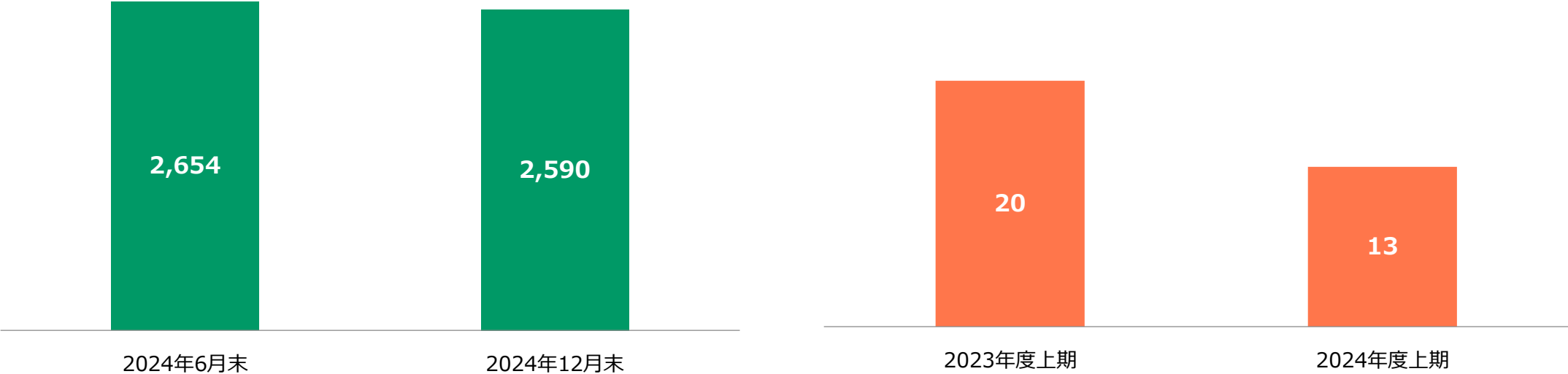


＜再保険引受保険会社＞
2025年6月末現在 全8社
生命保険会社：6社
損害保険会社：1社
少額短期保険業者：1社

(単位：百万円)

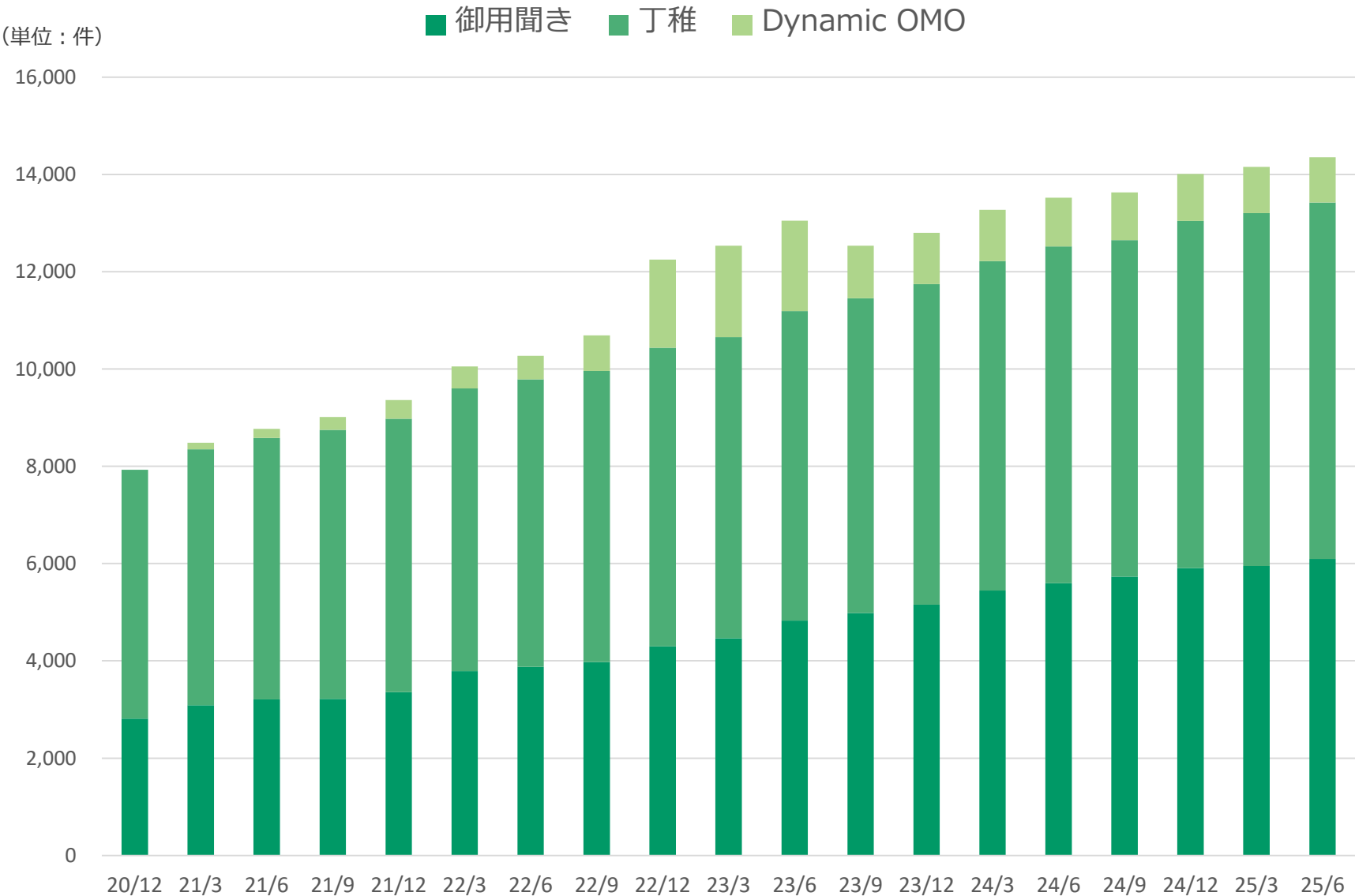
EEV（再保険事業収益現在価値）

新契約価値



※EEV及び新契約価値の詳細は、2025年5月15日開示の「2024年12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**11**社

生命保険会社：6社

損害保険会社：2社

その他：3社

Dynamic OMO導入実績

全**55**社

生命保険会社：5社

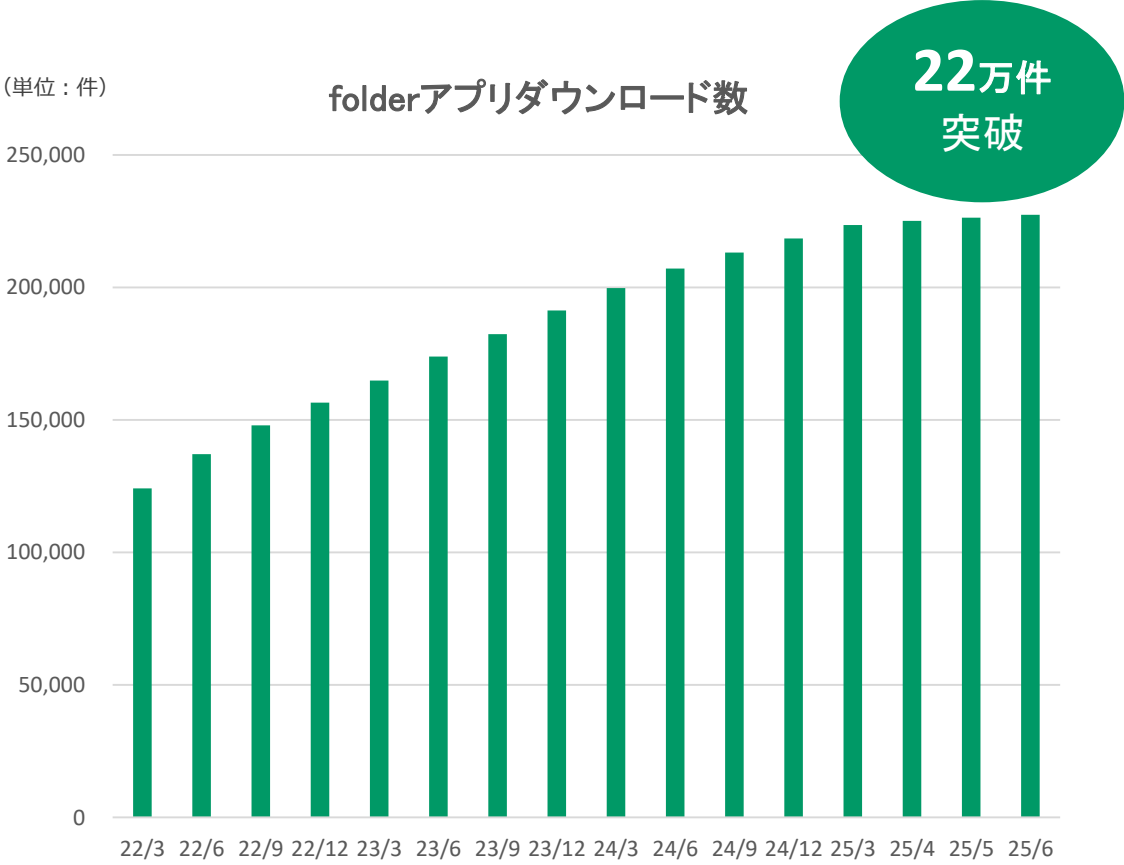
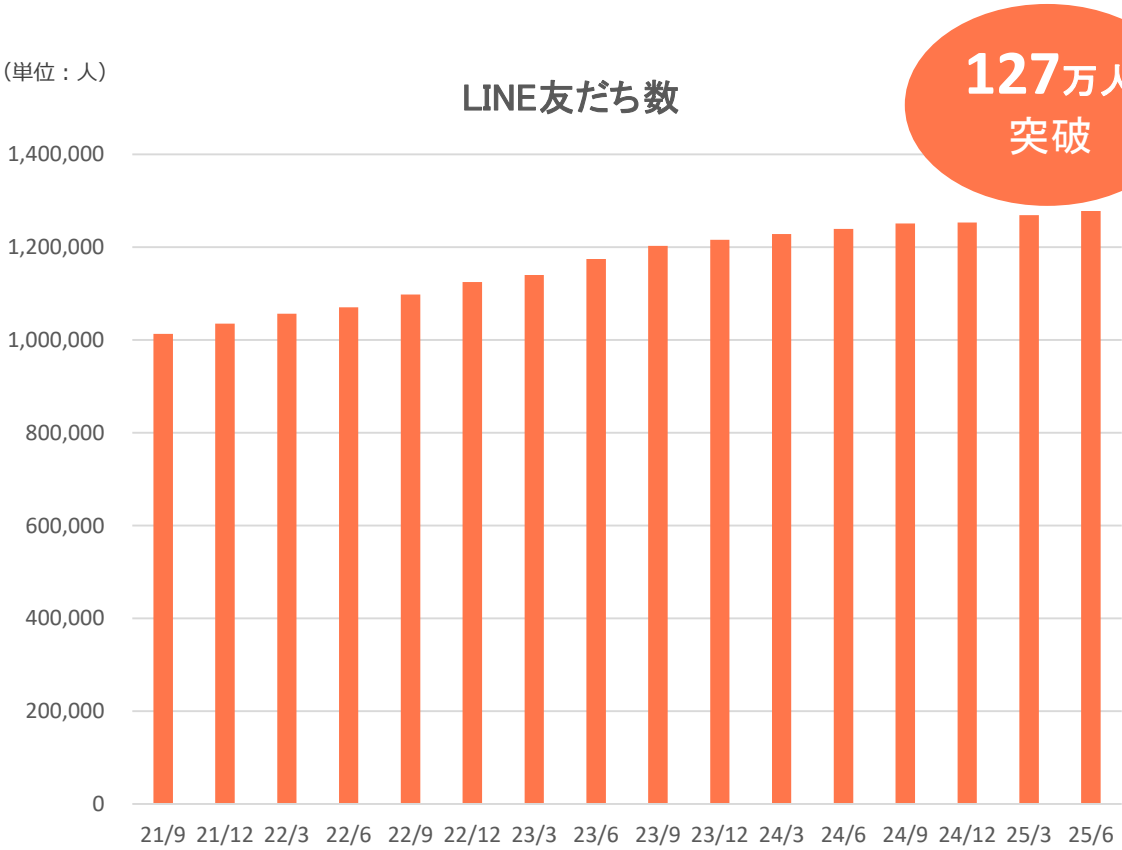
損害保険会社：1社

少額短期保険会社：1社

その他：48社

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。



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、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/>