

2025年9月期
業績説明資料
(2024年10月～2025年9月)

株式会社アドバンスクリエイト
2025年11月14日



証券コード:8798

目 次

- 01. 2025年9月期 ハイライト
- 02. 2025年9月期 決算概要
- 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. 2025年9月期 ハイライト

第三者割当による普通株式及びA種種類株式の発行

○債務超過の解消に向け、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70億円の資金調達を実行

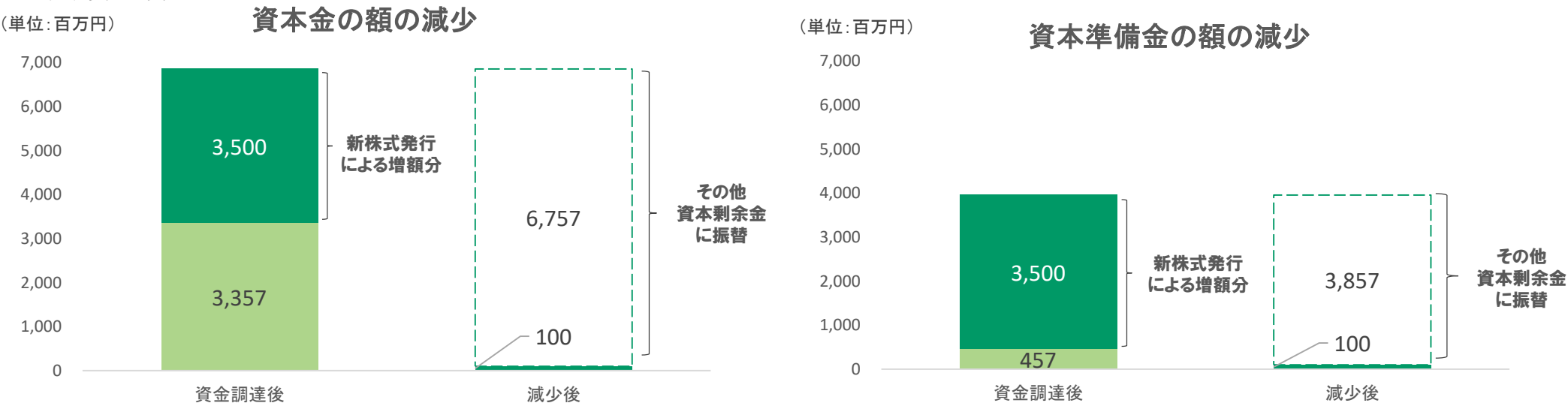
株式の名称	株式会社アドバンスクリエイト 普通株式	株式会社アドバンスクリエイト A種種類株式
募集株式の数	9,480,000株	37,186,700株
募集株式の払込金額	1株につき150円	1株につき150円
増加する資本金	711,000,000円（1株につき 75円）	2,789,002,500円（1株につき 75円）
増加する資本準備金	711,000,000円（1株につき 75円）	2,789,002,500円（1株につき 75円）
株式の特徴	普通株式	・議決権なし ・譲渡制限あり（取締役会承認） ・A種種類株式1株につき普通株式1株に転換可能（2025年10月1日より転換可能）
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の特別決議をもって、株主の皆様の意思確認手続きを行っております。

資本金及び資本準備金の額の減少と剰余金の処分

（資本金及び資本準備金の額の減少と剰余金の処分）

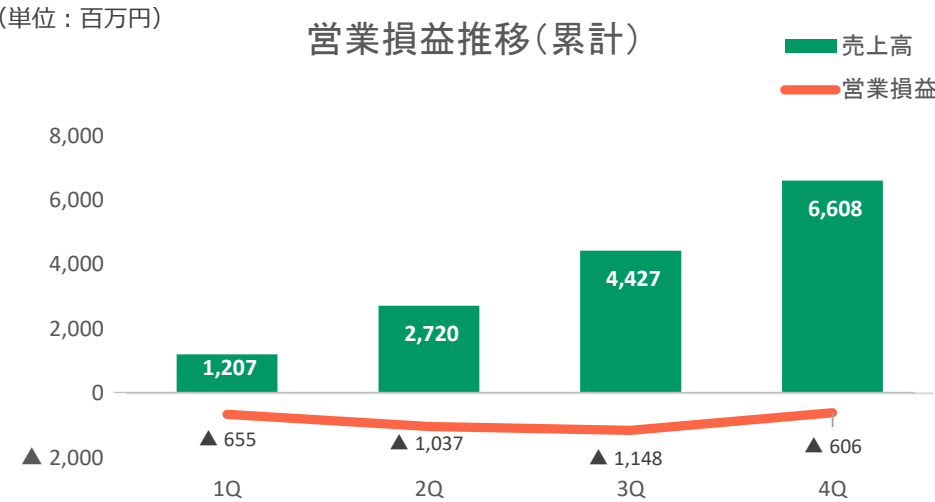
- 当社の損益状態の現状を踏まえ、財務内容の健全性を維持するとともに、後の機動的かつ効率的な資本政策に備えるため、**資本金及び資本準備金の額をそれぞれ100百万円まで減少し、100百万円を残して減少させた総額10,614百万円をその他資本剰余金へ振り替えた。**
- 資本金及び資本準備金の額の減少によって増加することとなる**その他資本剰余金**により、繰越利益剰余金の欠損を填補。



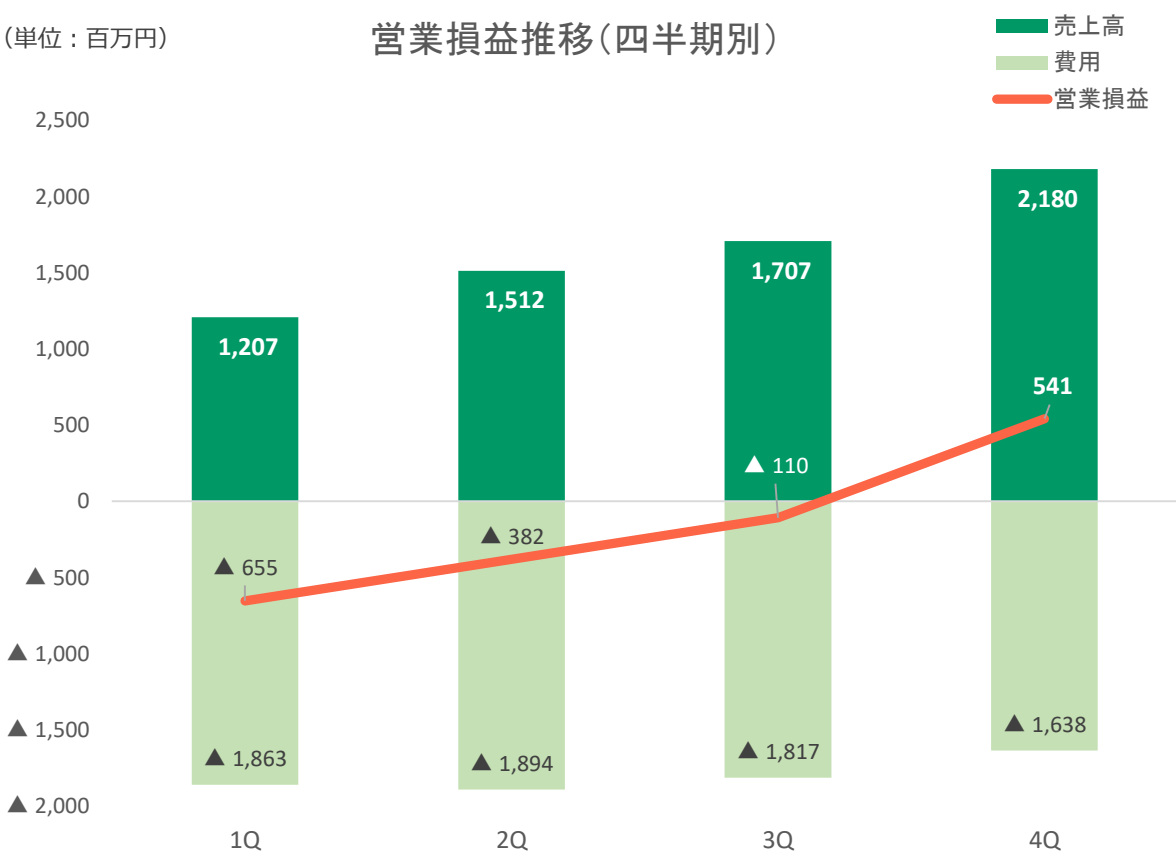
→財務健全化への取り組みの結果、2025年9月期末時点における純資産は559百万円となり、債務超過は解消。

2025年9月期 営業損益の改善

- 売上高及び営業損益の累計実績は概ね通期予想通りに推移。
- 四半期別では、売上高の増加と費用の抑制の両輪により、第4四半期に営業黒字化を実現。



	売上高	営業損益
2025年9月期実績	6,608	▲ 606
通期予想	6,750	▲ 560



02. 2025年9月期 決算概要

— 連結業績 —

メディア事業、メディアレップ事業において受注が減少したこと、保険代理店事業において、アポイント獲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伸び悩んだこと等が、主な減収要因となりました。他方で、減損損失の減少等により、親会社株主に帰属する当期純損益は改善いたしました。

売上高

6,608百万円となり、前期比1,248百万円の減収

営業損益

▲606百万円となり、前期比104百万円の改善

経常損益

▲924百万円となり、前期比116百万円の減益

当期純損益

▲1,539百万円となり、前期比710百万円の改善

2025年9月期 損益計算書（連結）

（単位：百万円）	2024年9月期	構成比（%）	2025年9月期	構成比（%）	前年同期比 増減率（%）
売上高	7,856	100.0	6,608	100.0	▲ 15.9
保険代理店事業（生保）	5,134	65.4	4,343	65.7	▲ 15.4
保険代理店事業（損保）	535	6.8	563	8.5	5.2
A S P事業	299	3.8	308	4.7	3.0
メディア事業	1,231	15.7	658	10.0	▲ 46.6
メディアレップ事業	694	8.8	483	7.3	▲ 30.4
再保険事業	1,130	14.4	1,025	15.5	▲ 9.4
連結修正	▲ 1,169	▲ 14.9	▲ 773	▲ 11.7	—
売上原価（変動費）	2,074	26.4	1,389	21.0	▲ 33.0
売上総利益	5,782	73.6	5,218	79.0	▲ 9.8
営業費用（固定費）	6,494	82.7	5,825	88.2	▲ 10.3
営業損益	▲ 711	▲ 9.1	▲ 606	▲ 9.2	—
保険代理店事業	▲ 1,194	▲ 15.2	▲ 888	▲ 13.4	—
A S P事業	115	1.5	124	1.9	8.5
メディア事業	251	3.2	113	1.7	▲ 54.9
メディアレップ事業	▲ 30	▲ 0.4	▲ 81	▲ 1.2	—
再保険事業	107	1.4	83	1.3	▲ 21.9
連結修正	39	0.5	41	0.6	3.2
経常損益	▲ 808	▲ 10.3	▲ 924	▲ 14.0	—
当期純損益	▲ 2,250	▲ 28.6	▲ 1,539	▲ 23.3	—
一株当たり当期純損益（円）	▲ 102.26		▲ 66.66		

（保険代理店事業）
アポイント獲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伸び悩んだこと等により、減収となりました。他方で、販売費及び一般管理費が減少いたしました。

（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）」への広告出稿が低調に推移したことにより、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。

2025年9月期 貸借対照表（連結）

（単位：百万円）	2024年9月期末	2025年9月期末	増減
流動資産	5,910	9,180	3,269
現金預金	994	5,339	4,344
売掛金	2,472	2,810	338
未収入金	279	187	▲ 91
その他	2,164	842	▲ 1,321
固定資産	1,248	1,010	▲ 237
有形固定資産	1	1	▲ 0
無形固定資産	115	79	▲ 36
投資その他の資産	1,131	930	▲ 200
繰延資産	14	97	82
資産合計	7,174	10,288	3,114

【資産】

資産合計は、前連結会計年度末に比べ3,114百万円増加し10,288百万円となりました。流動資産は、前連結会計年度末比3,269百万円増加しましたが、これは主に、現金及び預金が4,344百万円増加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237百万円減少しましたが、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2,418百万円減少し9,728百万円となりました。流動負債は、前連結会計年度末比2,085百万円増加しましたが、これは主に、短期借入金が1,921百万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4,504百万円減少しましたが、これは主に、債権流動化に係る調整勘定が4,348百万円減少したこと等によるものです。

純資産合計は、前連結会計年度末に比べ5,533百万円増加し559百万円となりました。これは主に、利益剰余金が7,203百万円増加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月期末	増減
流動負債	5,770	7,855	2,085
短期借入金	2,717	4,638	1,921
1年内償還予定社債	300	100	▲ 200
リース債務	128	120	▲ 7
流動化負債	441	1,152	710
その他	2,182	1,844	▲ 338
固定負債	6,377	1,873	▲ 4,504
長期借入金	164	150	▲ 14
社債	350	250	▲ 100
リース債務(1年超)	576	456	▲ 120
流動化負債(1年超)	4,348	—	▲ 4,348
その他	937	1,016	78
負債合計	12,147	9,728	▲ 2,418
資本金	3,337	100	▲ 3,237
資本剰余金	460	1,995	1,534
利益剰余金	▲ 8,360	▲ 1,157	7,203
自己株式	▲ 423	▲ 378	45
その他	12	0	▲ 12
純資産合計	▲ 4,973	559	5,533
負債及び純資産合計	7,174	10,288	3,114

2025年9月期 キャッシュ・フロー計算書（連結）

（単位：百万円）		2024年9月期	2025年9月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー		▲ 1,674	▲ 3,904	▲ 2,229
	税金等調整前当期純損失	▲ 2,238	▲ 1,514	723
	減価償却費	81	66	▲ 15
	売上債権の増減額	▲ 933	▲ 338	595
	その他	1,115	▲ 2,914	▲ 4,030
	小計	▲ 1,974	▲ 4,701	▲ 2,727
	税金支払額等	▲ 134	▲ 104	29
	税金還付額等	433	901	467
投資活動によるキャッシュ・フロー		▲ 117	▲ 135	▲ 18
財務活動によるキャッシュ・フロー		1,512	8,422	6,910
	短期借入金に係る収支	1,817	1,920	102
	長期借入金返済による支出	▲ 41	▲ 14	26
	社債に係る収支	244	▲ 300	▲ 544
	リース債務返済による支出	▲ 139	▲ 128	11
	増資	—	6,901	6,901
	配当金の支払額	▲ 791	0	790
	その他	421	43	▲ 378
現金及び現金同等物に係る換算差額		29	▲ 34	▲ 64
現金及び現金同等物の増減額		▲ 250	4,347	4,598
現金及び現金同等物の期首残高		1,191	941	
現金及び現金同等物の期末残高		941	5,288	4,347

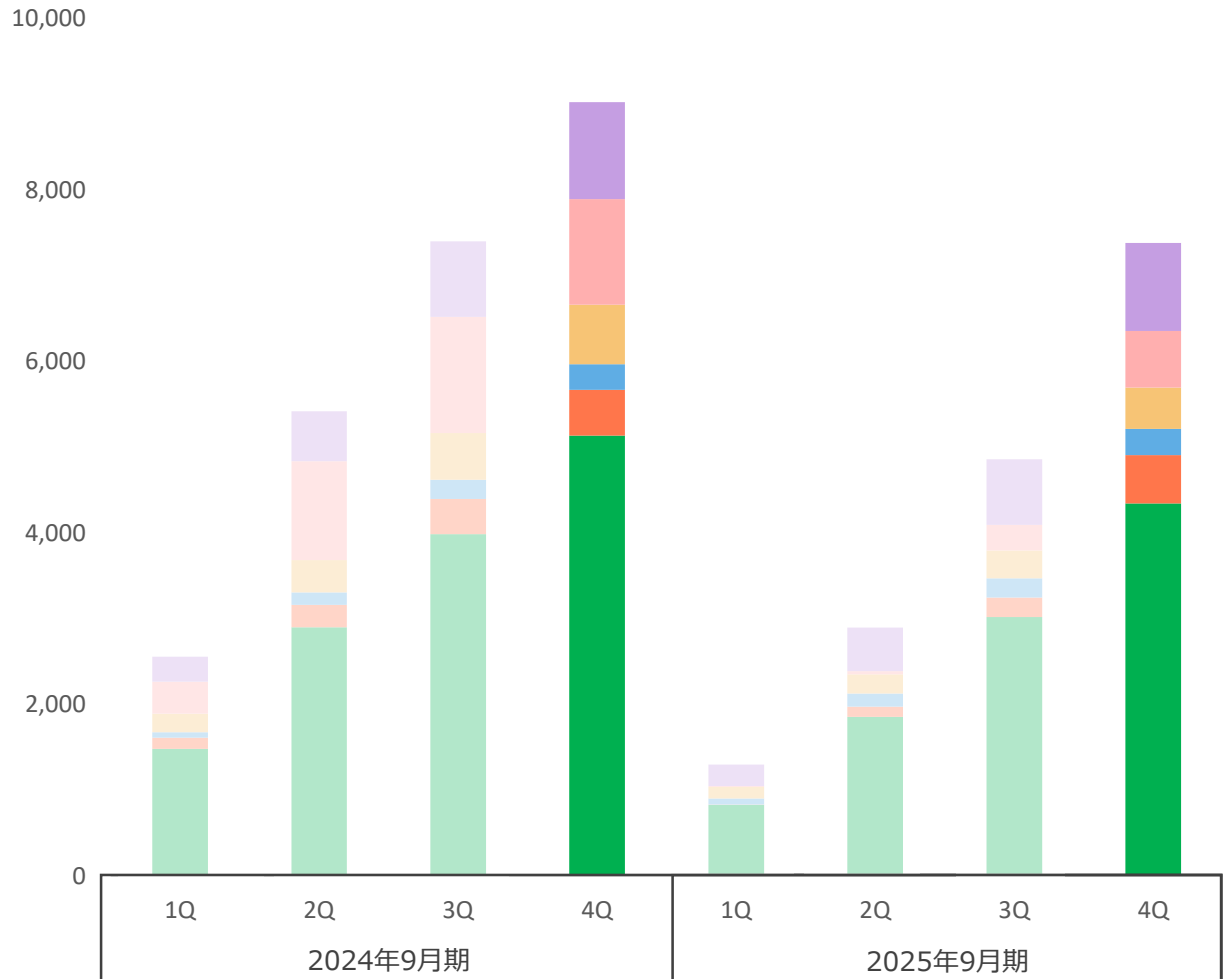
【営業活動によるキャッシュフロー】
営業活動の結果使用した資金は、税金等調整前当期純損失1,514百万円、減損損失224百万円、売上債権の増減額△338百万円、未収入金の増減額91百万円、債権流動化にかかる調整勘定(負債)の増減額△3,637百万円、法人税等の支払額11百万円及び還付額898百万円等により、3,904百万円の支出となりました。

【投資活動によるキャッシュフロー】
投資活動の結果使用した資金は、無形固定資産の取得による支出261百万円及び保険積立金の解約による収入88百万円等により、135百万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】
財務活動の結果獲得した資金は、短期借入れによる収支1,920百万円、社債の償還による支出300百万円及び株式の発行による収入6,901百万円等により、8,422百万円の収入となりました。

セグメント別売上高（累計期間）

(単位：百万円)

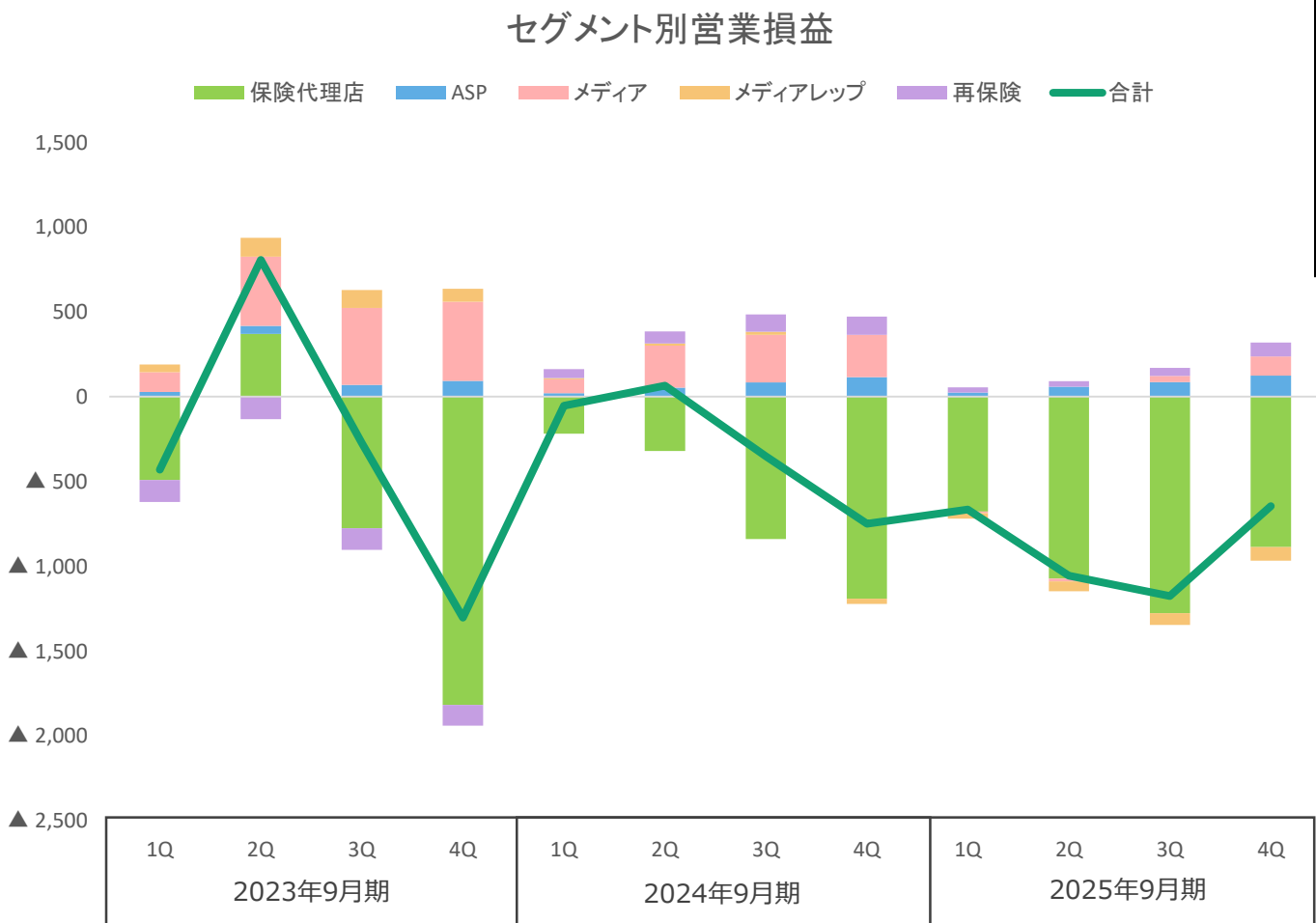


	2024年9月期	2025年9月期	前期比
再保険	1,130	1,025	▲ 9.4%
メディア	1,231	658	▲ 46.6%
メディアレップ	694	483	▲ 30.4%
ASP	299	308	3.0%
保険代理店(損保)	535	563	5.2%
保険代理店(生保)	5,134	4,343	▲ 15.4%
合計	9,026	7,381	▲ 18.2%

(連結修正前)

セグメント別営業損益（累計期間）

(単位：百万円)

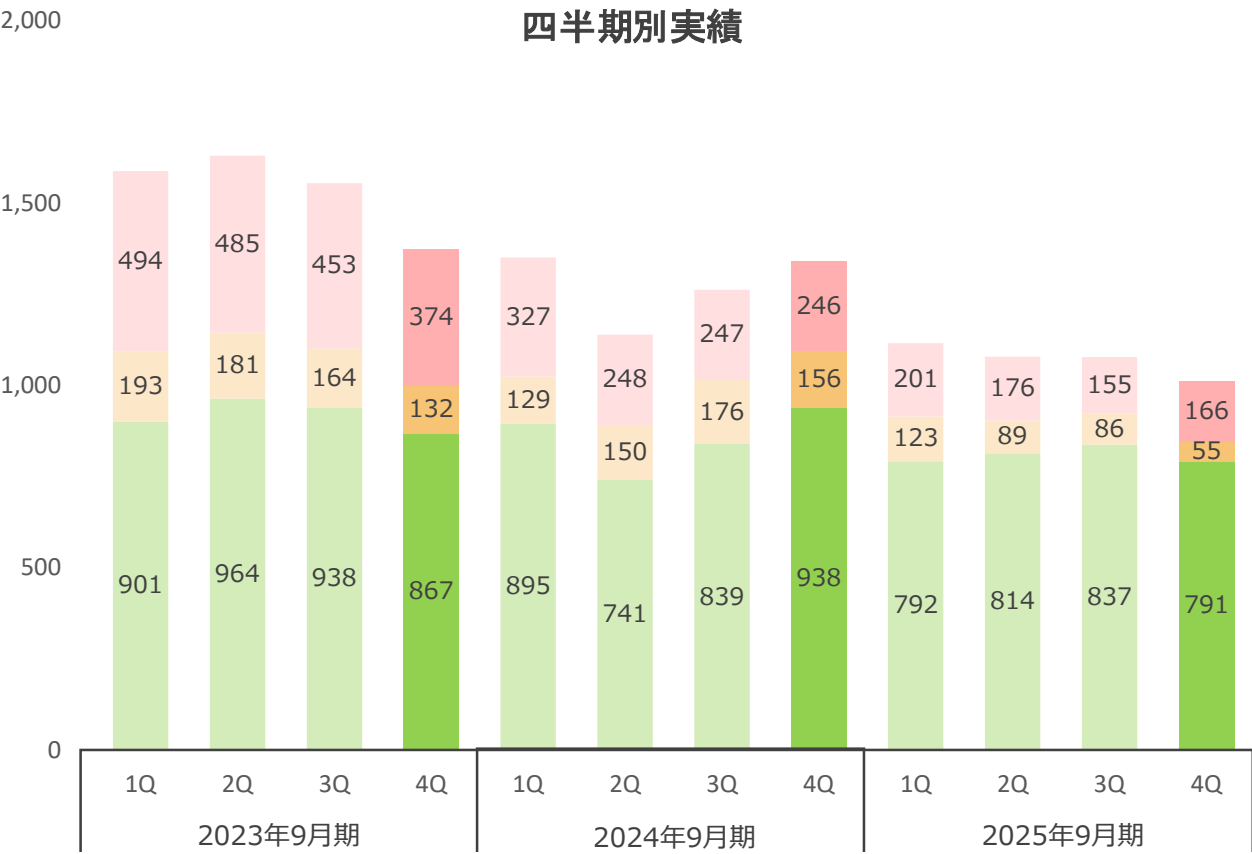


	2024年9月期	2025年9月期	前期比
再保険	107	83	▲ 21.9%
メディア	251	113	▲ 54.9%
メディアレップ	▲30	▲81	-
ASP	115	124	8.5%
保険代理店	▲1,194	▲888	-
合計	▲751	▲647	-

(連結修正前)

チャネル別申込ANP

(単位：百万円)



累計実績(1Q～4Q)

	2024年9月期	2025年9月期	前年同期比
協業	1,069	699	▲ 34.6%
非対面販売	613	355	▲ 42.1%
対面販売	3,414	3,236	▲ 5.2%
合計	5,096	4,291	▲ 15.8%

※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。

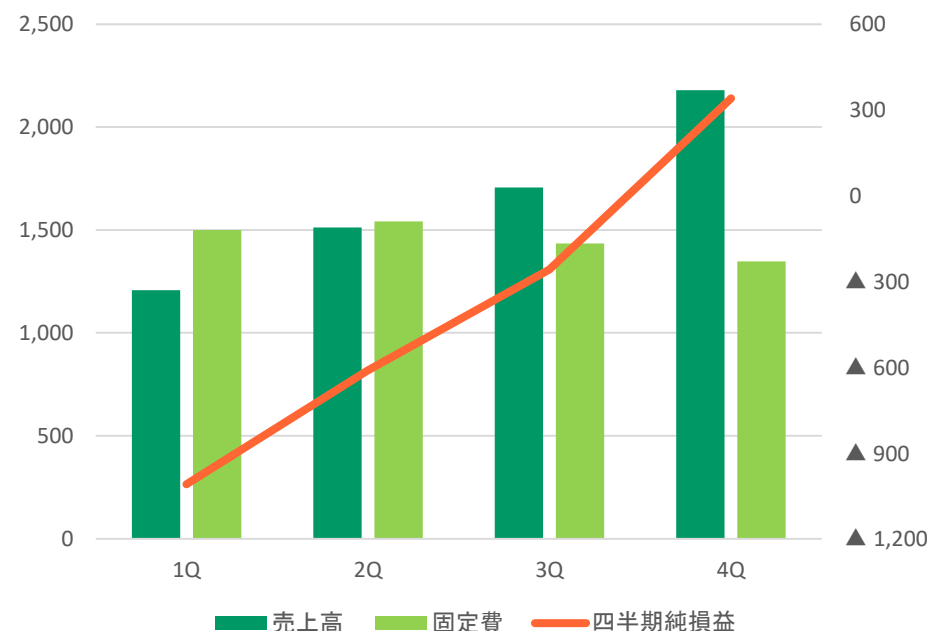
※直近四半期については速報値ベースで記載しております。

※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。

2025年9月期 業績回復に向けた現状

(単位：百万円)

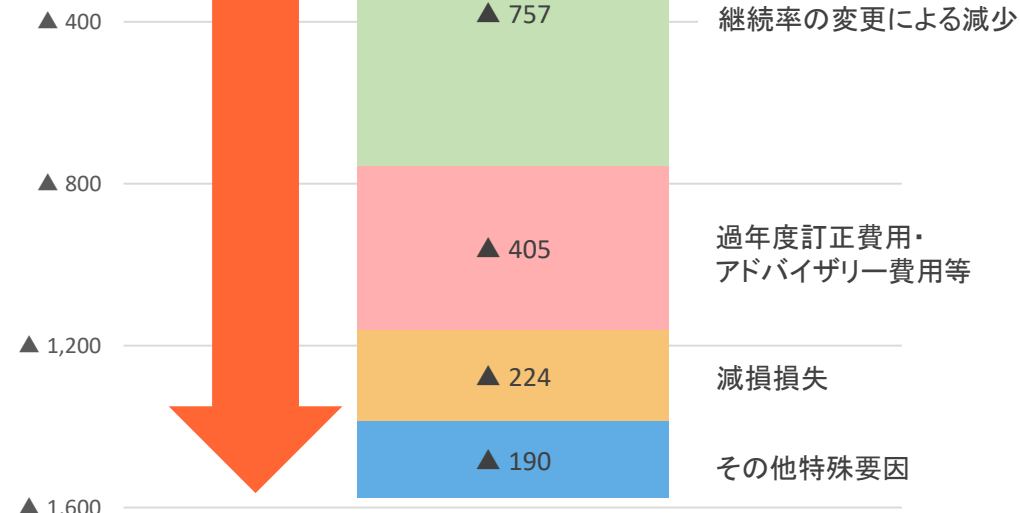
四半期純損益の推移



(単位：百万円)

過年度訂正等による利益の押し下げ

特殊要因による
利益の押し下げ
▲1,576百万円



●売上高の向上と固定費の見直し

売上高の向上と固定費の見直しを同時に進めたことにより、第4四半期には四半期別での純損益黒字化を達成。2026年9月期に向け、筋肉質な体制を整備いたしました。

●過年度訂正等による利益の押し下げ

継続率の変更によりPVが減少したこと、過年度訂正や資金調達の実施に伴い発生したアドバイザリー費用を計上したこと等の特殊要因が当期純損益にマイナス影響を及ぼしました。他方で、これら特殊要因が取り除かれる2026年9月期はファンダメンタルズの良化が見込まれます。

2026年9月期 通期予想

(単位:百万円)

連結	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 通期実績	2026年9月期 通期予想	対前期 増減率
売上高	9,463	10,374	7,856	6,608	7,950	20.3 %
営業損益	94	▲1,302	▲711	▲606	650	—
経常損益	48	▲1,472	▲808	▲924	550	—
当期純損益	▲1,249	▲2,433	▲2,250	▲1,539	450	—
ROE	—	—	—	—	—	—
売上高経常利益率	0.50 %	▲14.1%	▲10.3 %	▲14.0 %	6.9 %	—
配当性向	—	—	—	—	—	—
自己資本比率	8.0 %	▲27.5 %	▲69.3 %	5.4 %	—	—
PBR(決算期末時点)	25.3倍	—	—	17.6倍	—	—

● 株主還元 ●

- 2025年9月期の期末配当は、無配とさせていただきました。
2026年9月期の配当につきましては、現時点において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きました。
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。

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)

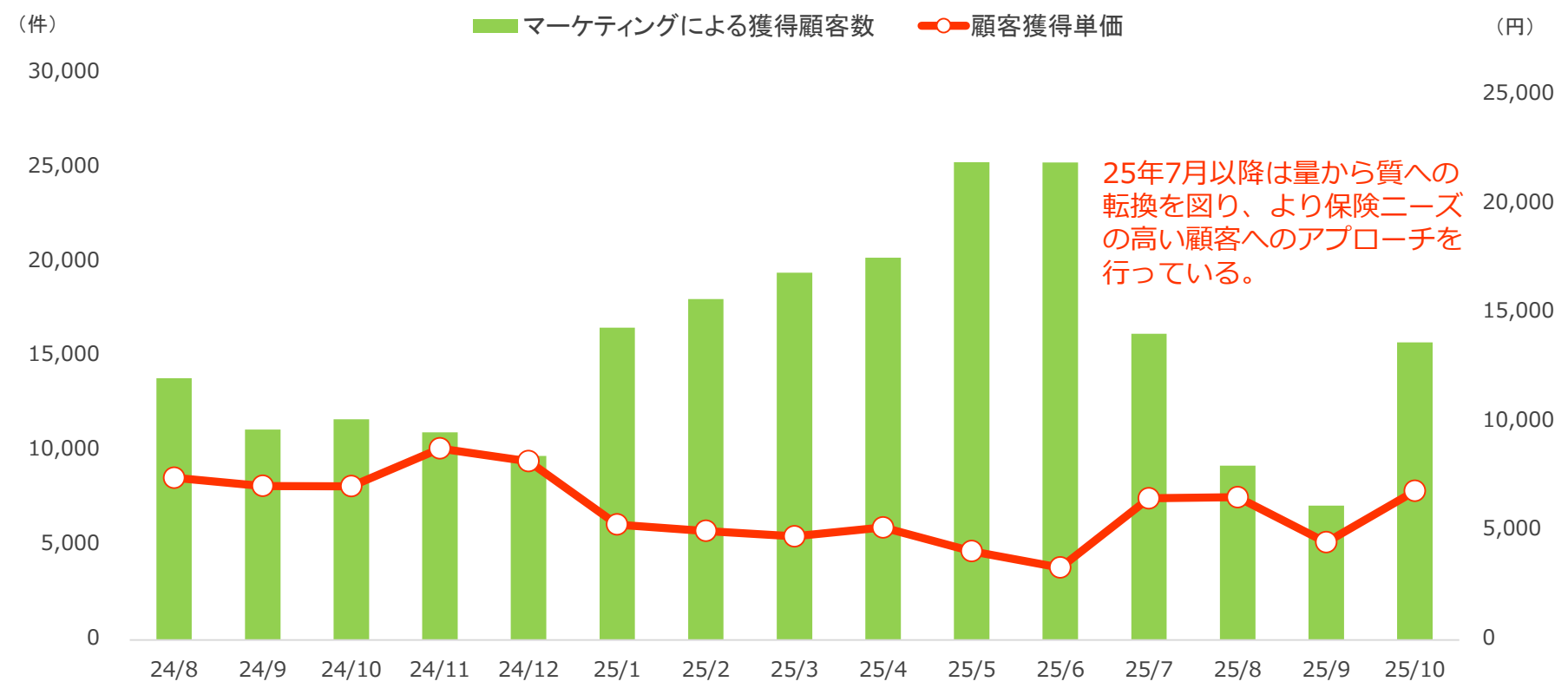
<https://www.facebook.com/HOKENICHIBA>

■TikTok(保険代理店の新入社員ACO(あこ))

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

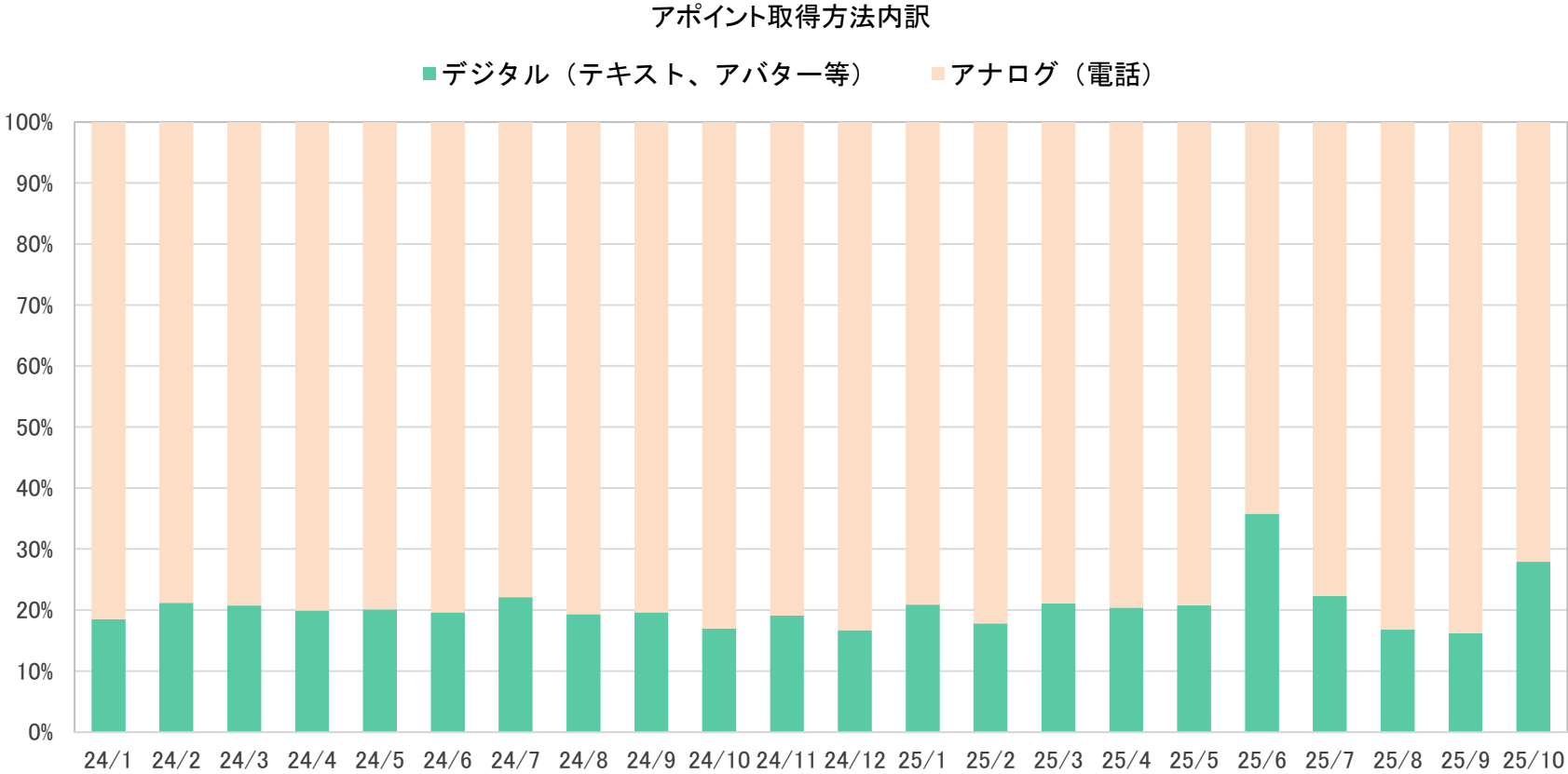
マーケティング効率の向上

- マーケティング手法の改善により、マーケティングによる獲得顧客数が前年比で伸長。
- 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)も前年比で減少傾向。



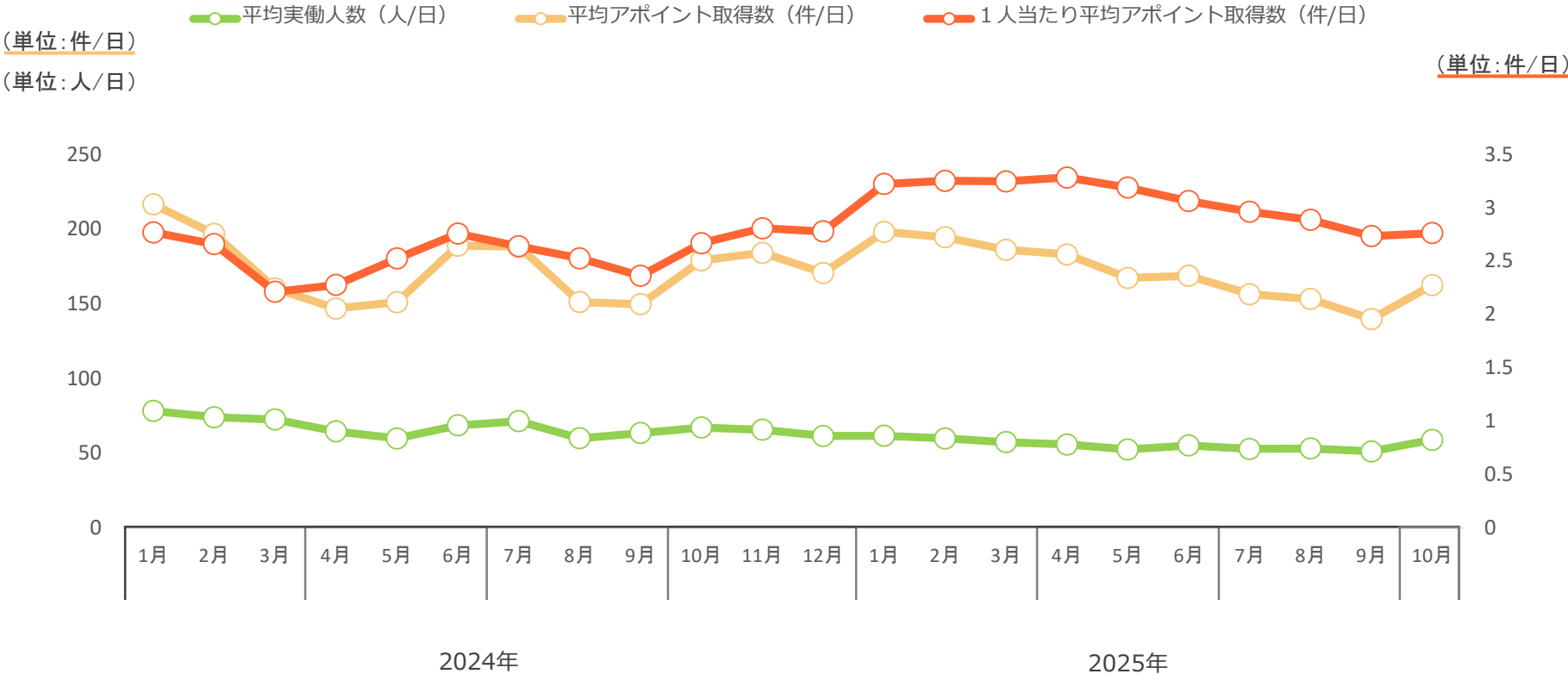
データベースを活用したアポイント取得

○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。
テクノロジーと長年培ってきたお客さま対応の知見を融合し、さらなるアポイント取得を目指す。



アポイント取得効率の向上

- 2025年9月期は前年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、1人当たり平均アポイント取得数が前年と比較して増加。
- テキストを活用したアプローチによりアポイント総数の底上げを目指す。



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。

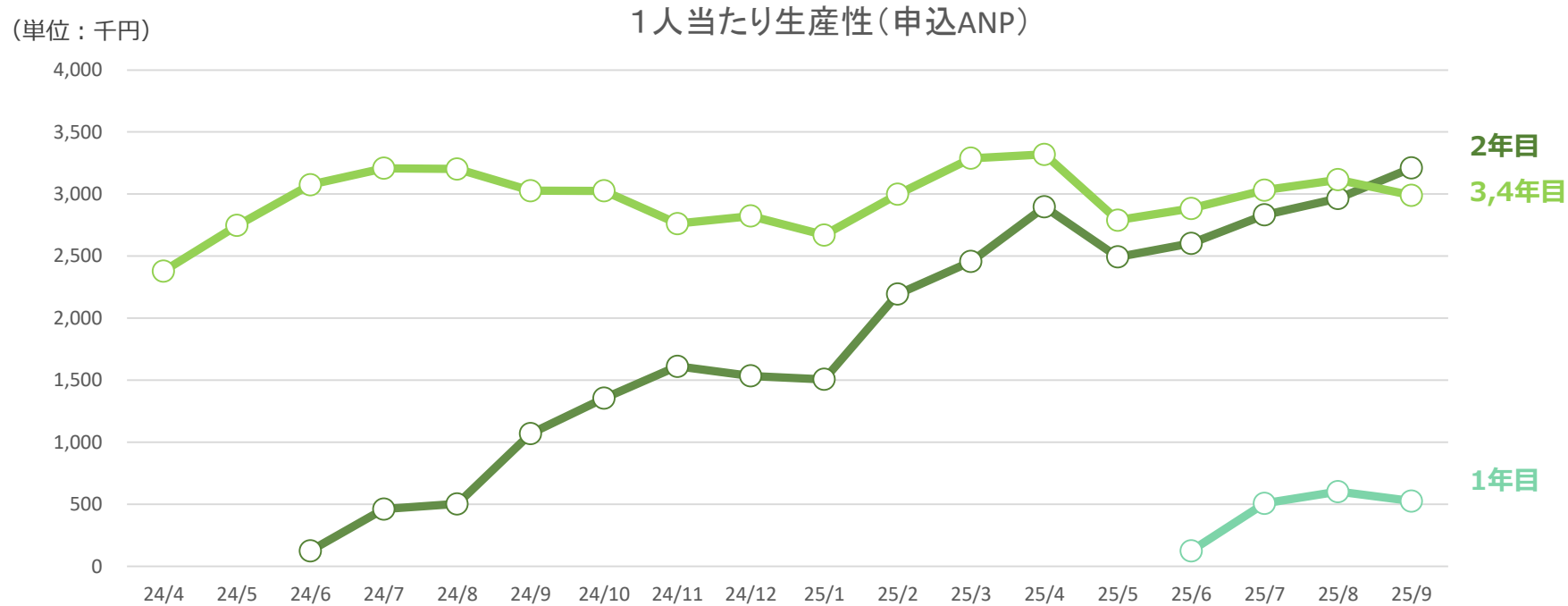
○AVITA株式会社の販売代理店として、「アバトレ」の保険業界への提供を推進。保険会社だけでなく、保険代理店への提供も進め、保険業界全体における接客品質の向上に貢献していく。



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。

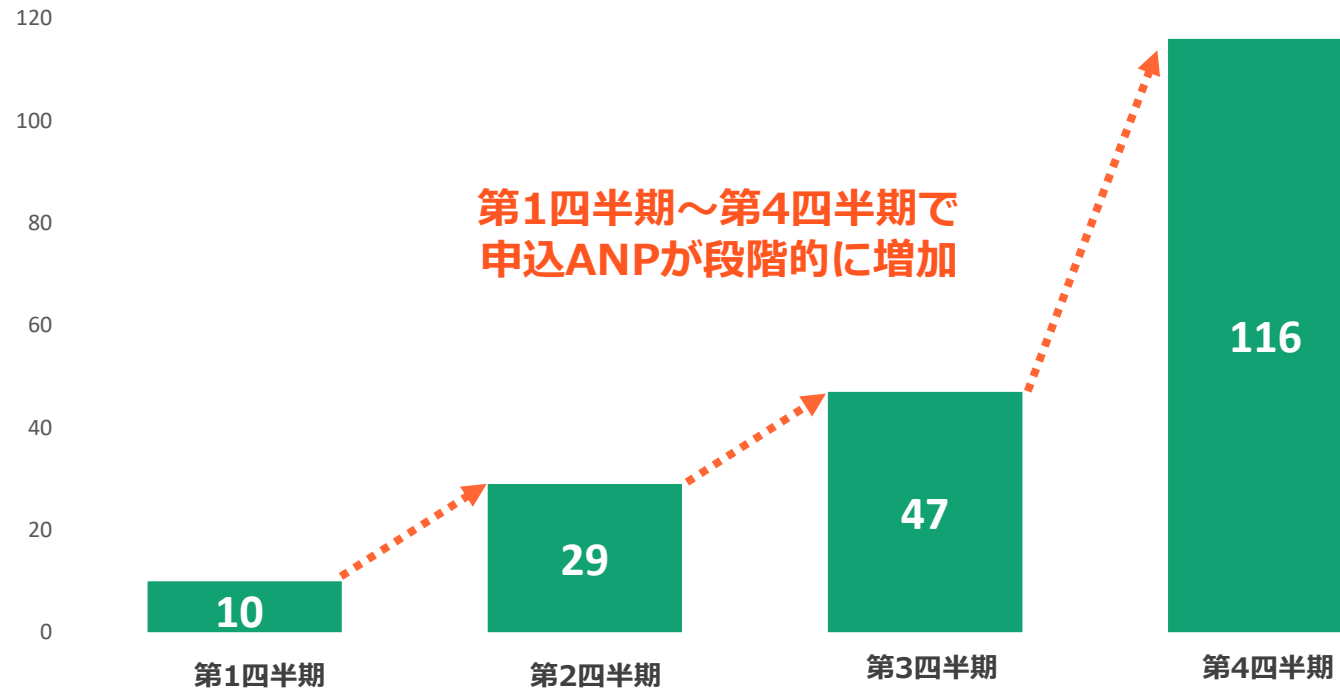


変額保険販売の拡大

○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月期はさらなる伸展が見込まれる。

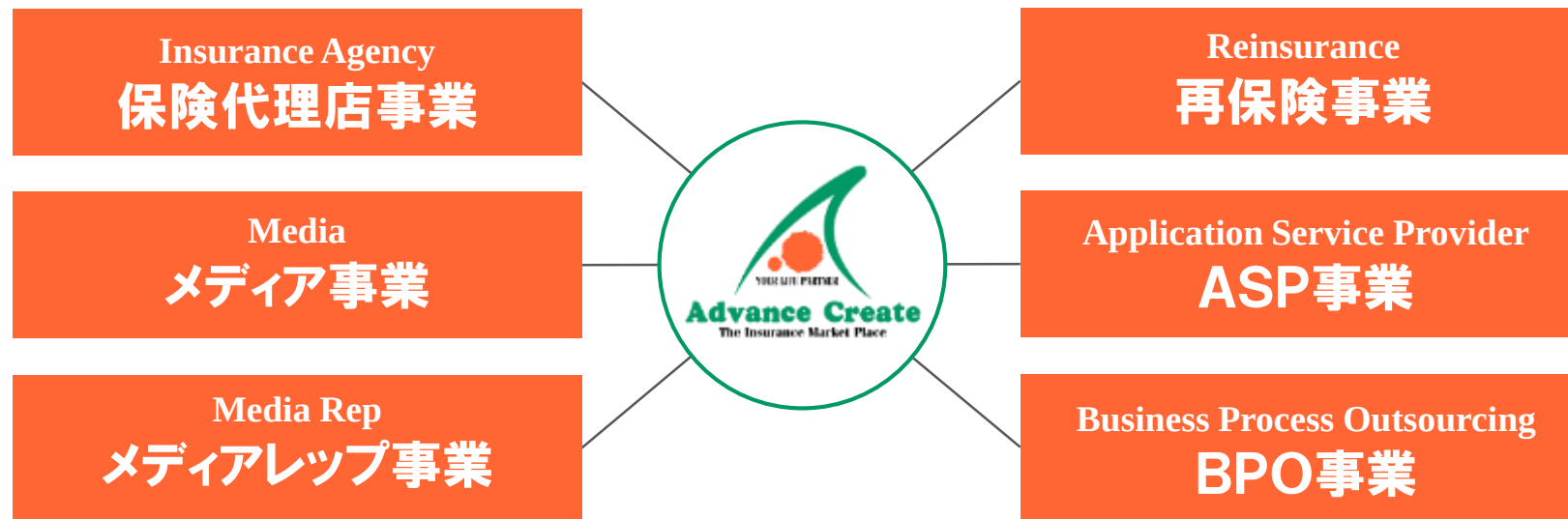
(単位：百万円)

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。

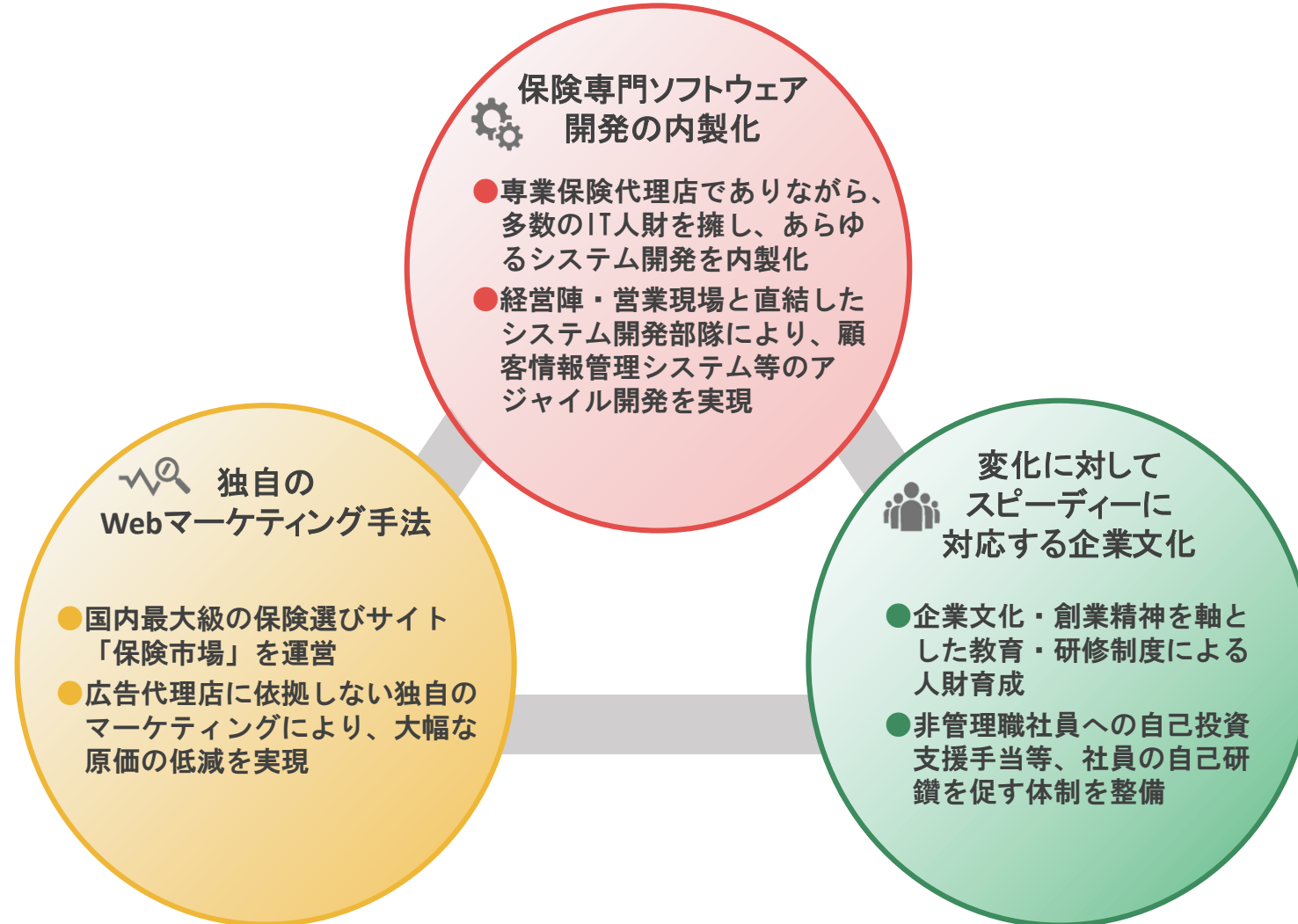


<企業理念>

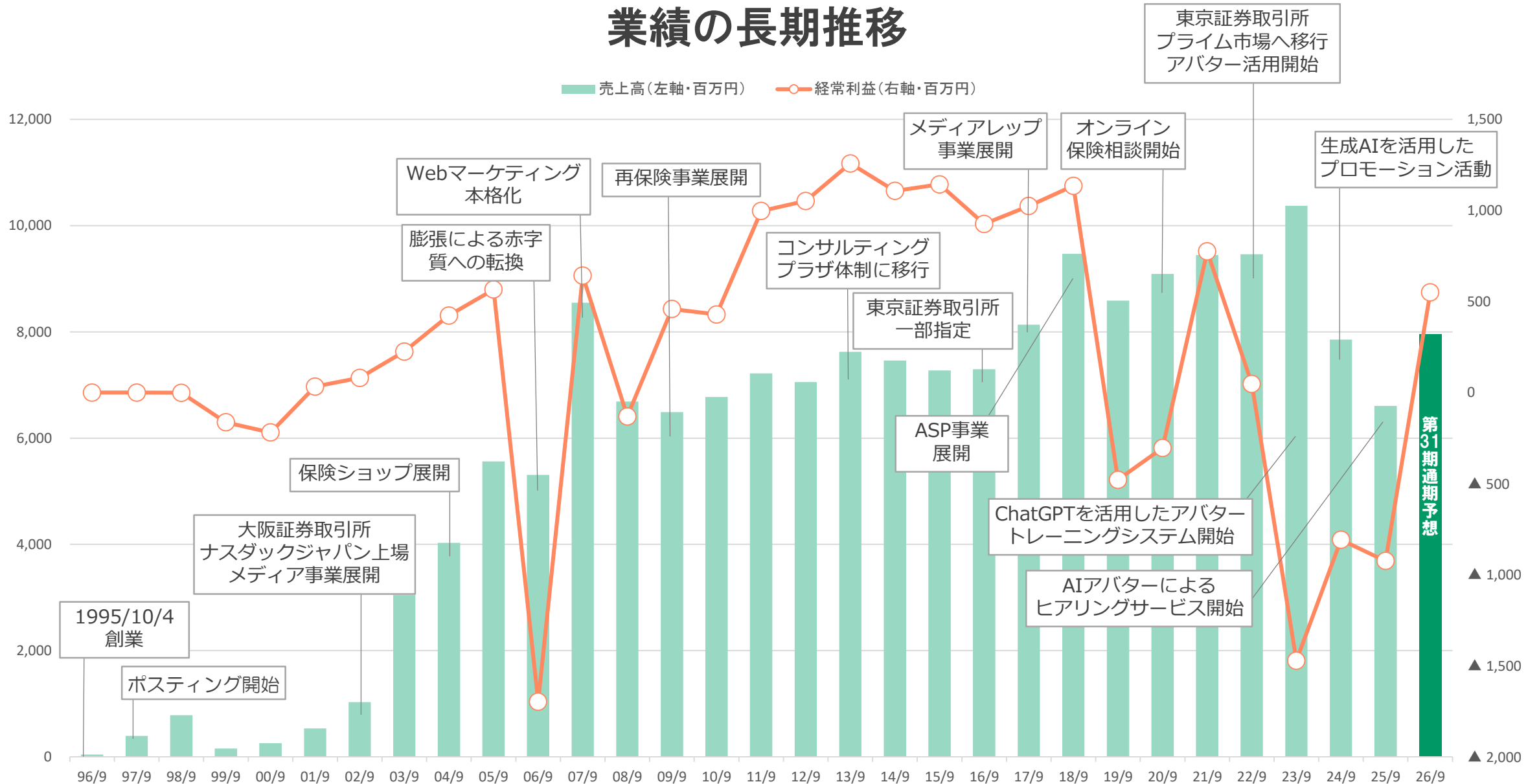
人生は有限、可能性は無限！

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



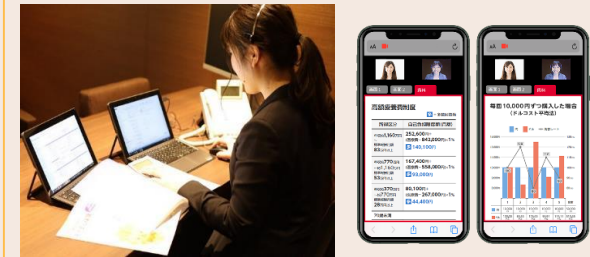
2009年 スマホ最適化サイト開設
2012年 スマホサイト全面リニューアル
Cf. iPhone 3G発売: 2008年



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

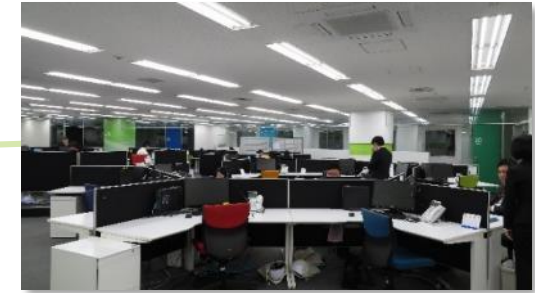
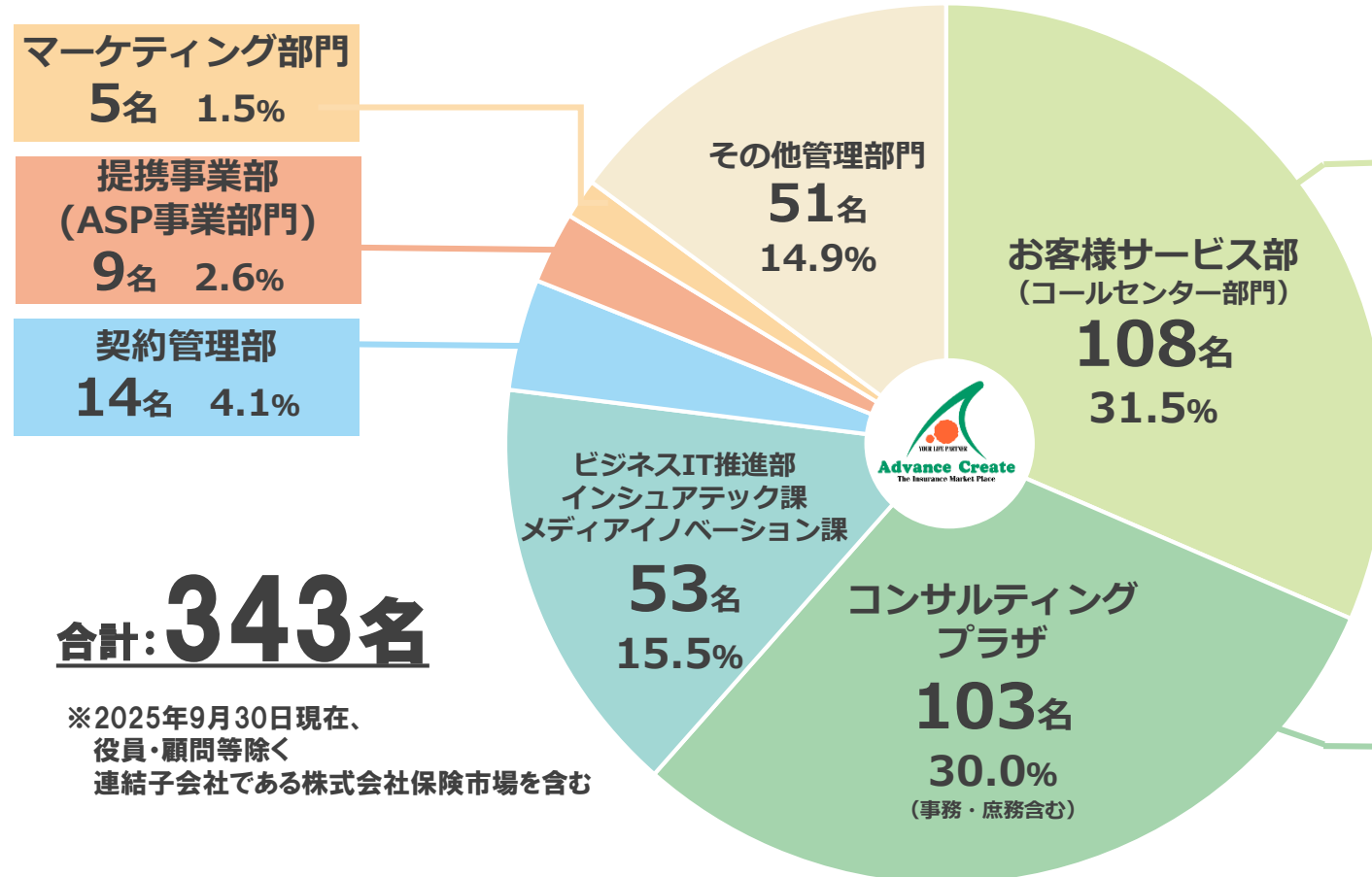


2025年 AIアバターによる
ヒアリングサービス開始



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。



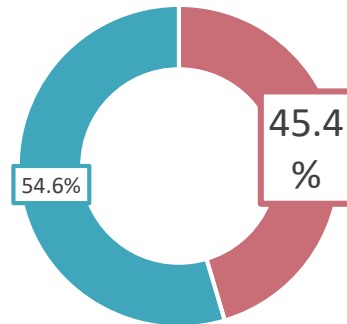
05. サステナビリティ経営



人的資本経営

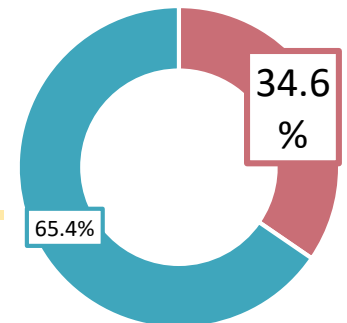
- 非管理職社員への「自己投資支援手当」、資格取得等にかかる教材・スクール費用等を補助する「自己啓発補助制度」、社員のスキルアップを促す「通信教育制度」等、人的資本の充実にに向けた各種制度を整備。
- 本社・支店における働きやすいオフィスの整備、リフレッシュルームの設置等、性別や国籍等に関係なく、社員の能力を最大限発揮できる環境を構築。

社員男女比率



※正社員、契約社員及び嘱託社員 ■ 男性 ■ 女性

女性管理職比率



※2025年9月30日現在

■ 男性 ■ 女性



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

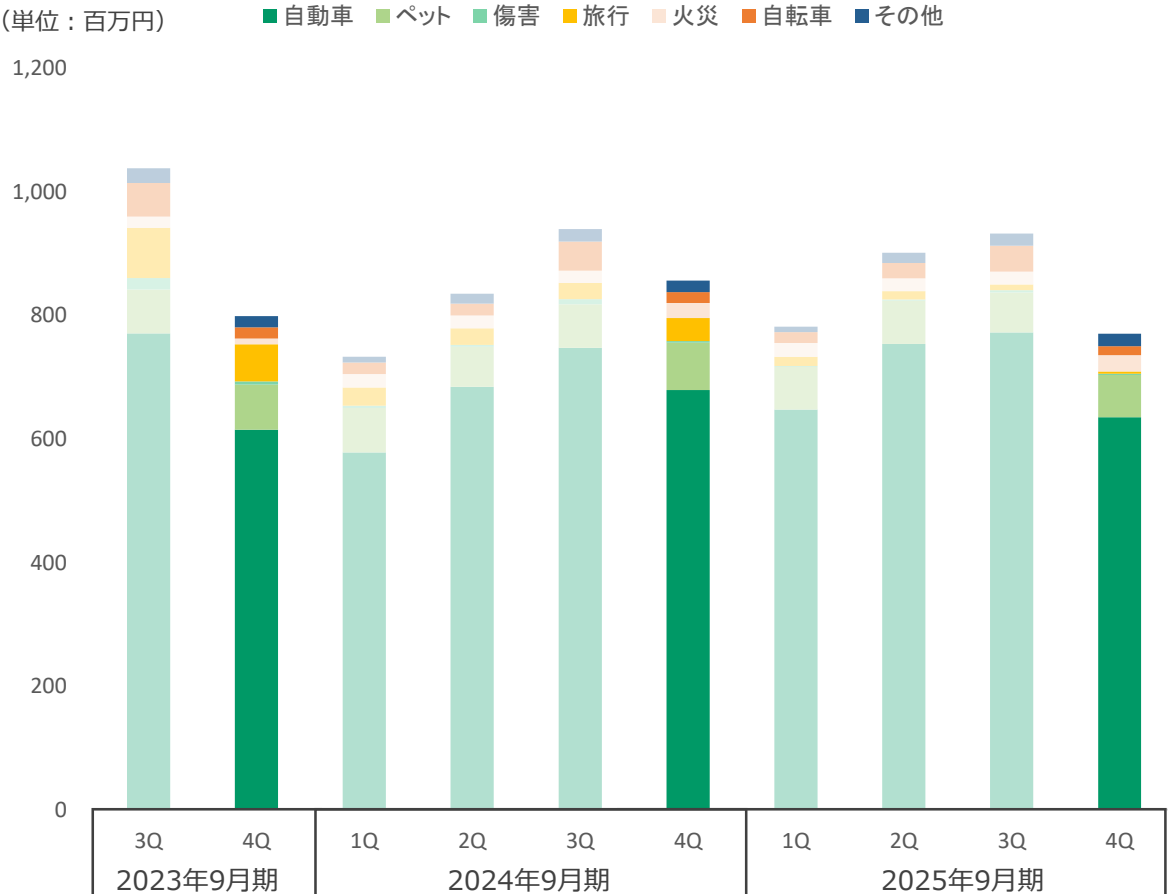
女性活躍推進法に基づき、厚生労働省が定める一定の基準を満たし認定された企業には「えるぼし認定マーク」が発行される。



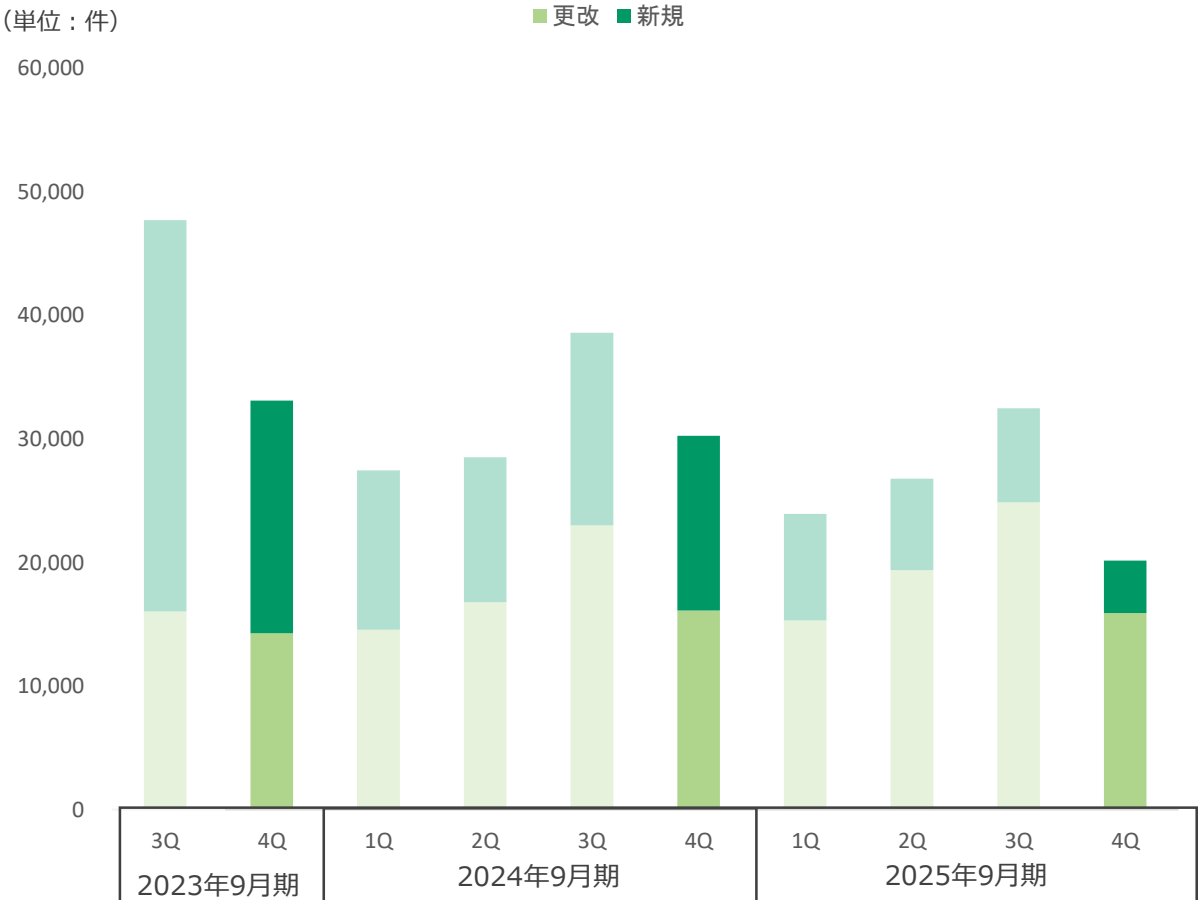
06. appendix

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

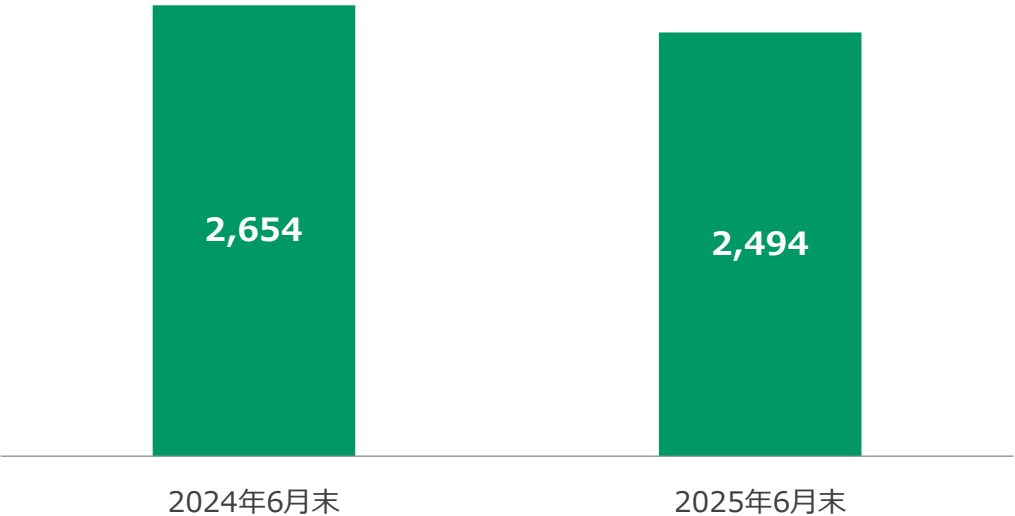
- ▶ 販売した保険のリスクの一部を保険会社から引き受け、再保険料を得る。
- ▶ リスク引受、保険金支払責任を持つことによるお客さまとの関係強化。
- ▶ リスクを共有し健全な保険募集を行うことによる保険会社との紐帯強化。
- ▶ 引受保険会社を増やすことにより収益の安定化を図る。



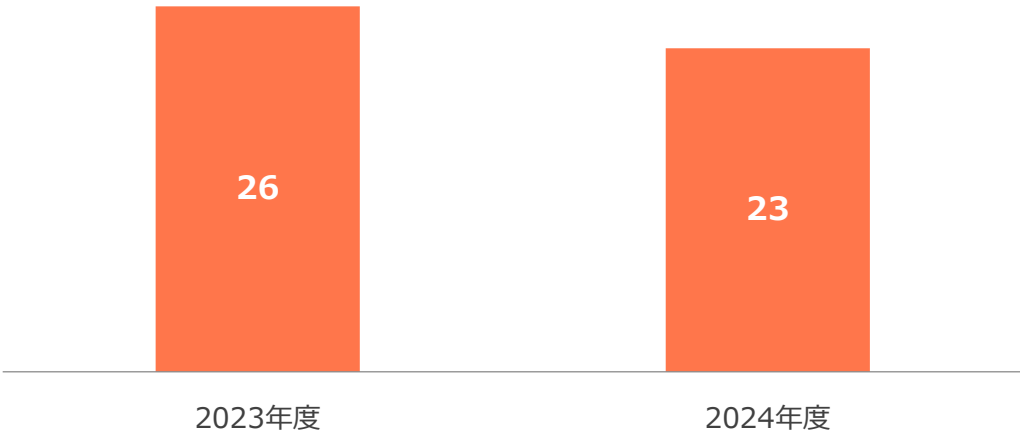
＜再保険引受保険会社＞
2025年9月末現在 全8社
生命保険会社：6社
損害保険会社：1社
少額短期保険業者：1社

(単位：百万円)

EEV（再保険事業収益現在価値）

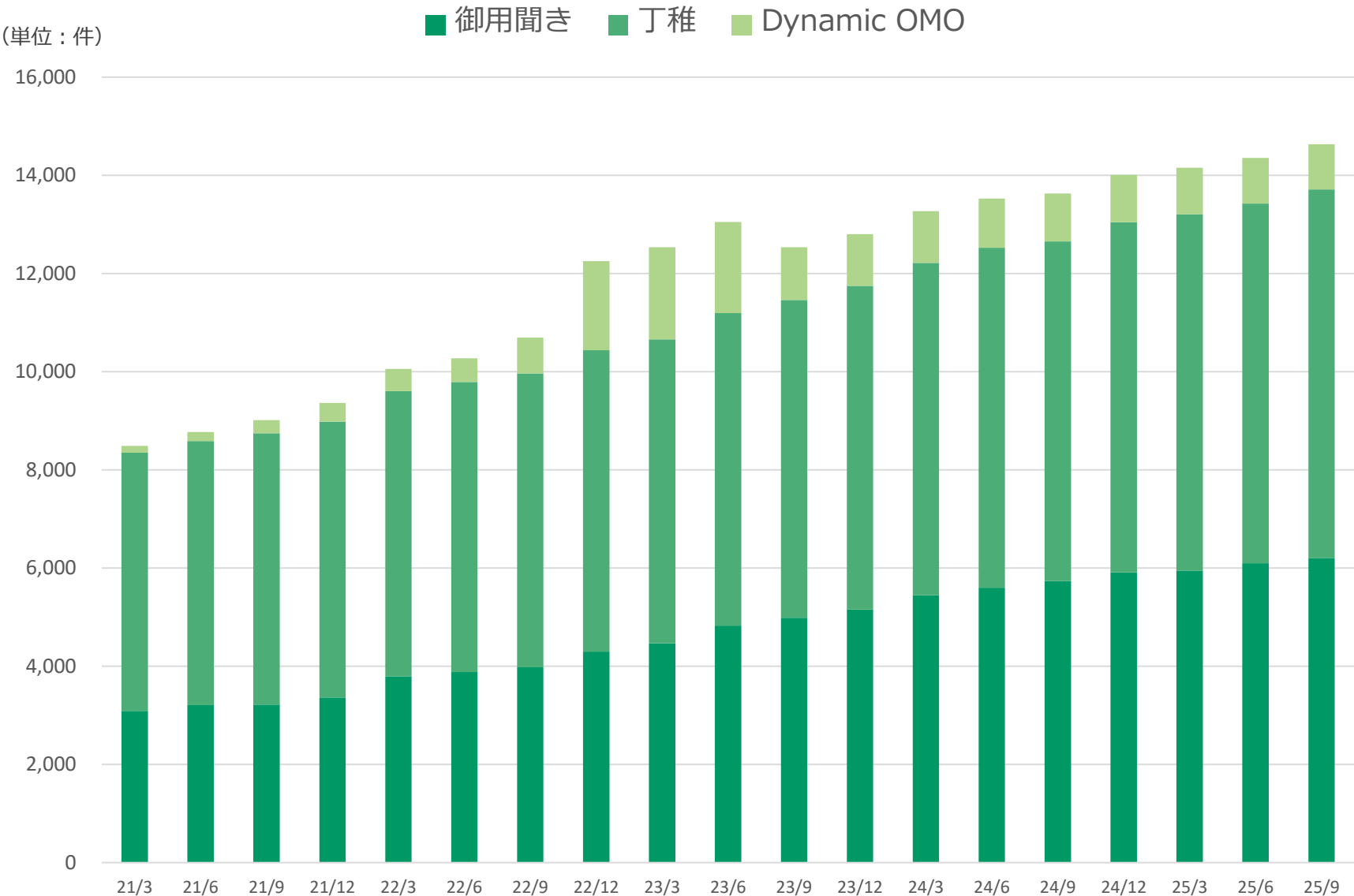


新契約価値



※EEV及び新契約価値の詳細は、2025年11月14日開示の「2025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**10**社

生命保険会社：6社

損害保険会社：2社

その他：2社

Dynamic OMO導入実績

全**52**社

生命保険会社：4社

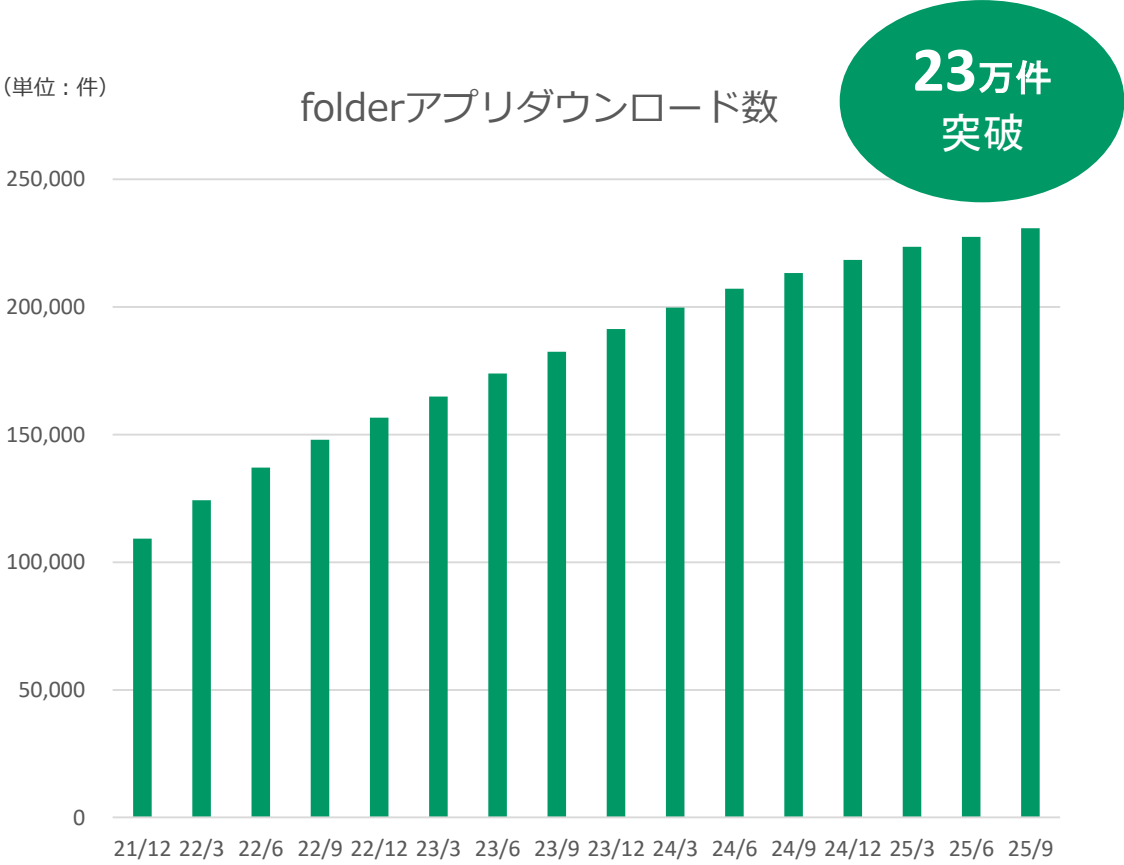
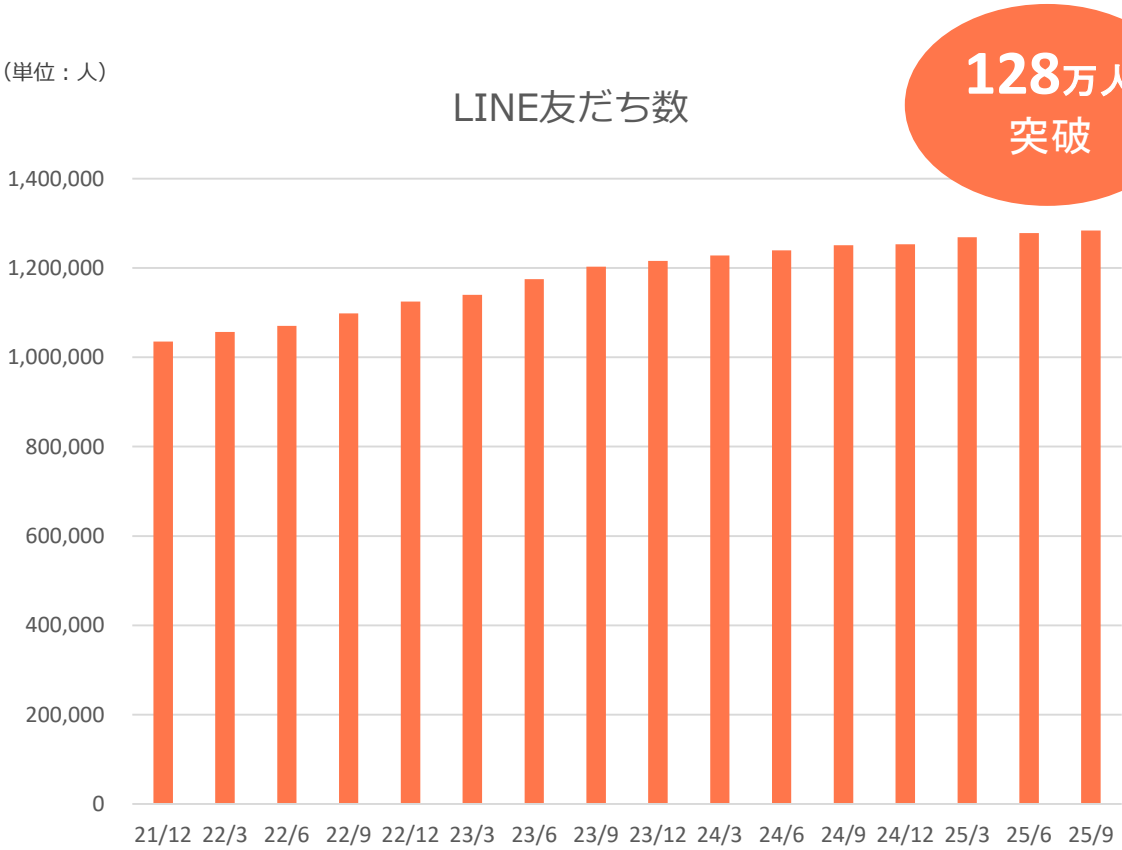
損害保険会社：1社

少額短期保険会社：1社

その他：46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

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/>