

2023年9月期
業績説明資料
(2022年10月～2023年9月)

株式会社アドバンスクリエイト
2023年11月10日



証券コード:8798

<u>I. 2023年9月期 決算状況</u>	03
■ 決算ハイライト	04
■ 財務諸表	05
■ セグメント別情報	08
■ 2023年9月期の特殊要因	10
■ 通期予想	13
<u>II. 2024年9月期の取組について</u>	14
<u>III. アドバンスクリエイトとは</u>	24
<u>IV. 当社の戦略</u>	33
■ サステナビリティ経営	42
<u>V. 補足資料</u>	46

I . 2023年9月期 決算状況

2023年9月期 決算ハイライト

— 連結業績 —

2023年9月期は外部環境の変化など一過性の要因が業績に多大な影響
また人財、IT、WEBマーケティングへの投資コスト増により、減収減益

売上高

10,163百万円となり、前期比1,697百万円の減収

営業損益

▲2,020百万円となり、前期比4,081百万円の減益

経常損益

▲2,190百万円となり、前期比4,205百万円の減益

当期純損益

▲1,769百万円となり、前期比3,081百万円の減益

2023年9月期 損益計算書(連結)

(単位:百万円)	2022年9月期	構成比(%)	2023年9月期	構成比(%)	前年同期比 増減率(%)
売上高	11,860	100.0	10,163	100.0	▲ 14.3
保険代理店事業(生保)	9,155	77.2	6,918	68.1	▲ 24.4
保険代理店事業(損保)	393	3.3	742	7.3	88.7
A S P事業	206	1.7	258	2.5	25.3
メディア事業	1,795	15.1	2,202	21.7	22.6
メディアレップ事業	1,177	9.9	1,283	12.6	9.0
再保険事業	1,030	8.7	1,110	10.9	7.8
連結修正	▲ 1,897	▲ 16.0	▲ 2,352	▲ 23.1	—
売上原価	2,637	22.2	3,964	39.0	50.3
売上総利益	9,222	77.8	6,198	61.0	▲ 32.8
営業費用	7,161	60.4	8,219	80.9	14.8
営業損益	2,061	17.4	▲ 2,020	▲ 19.9	—
保険代理店事業	1,395	11.8	▲ 2,540	▲ 25.0	—
A S P事業	57	0.5	94	0.9	65.1
メディア事業	418	3.5	466	4.6	11.4
メディアレップ事業	141	1.2	77	0.8	▲ 45.2
再保険事業	46	0.4	▲ 121	▲ 1.2	—
経常損益	2,015	17.0	▲ 2,190	▲ 21.6	—
当期純損益	1,312	11.1	▲ 1,769	▲ 17.4	—
一株当たり当期純損益	59.97		▲ 80.82		

保険代理店事業は、直営コンサルティングプラザでの販売実績が前年同期比で堅調に推移した一方、円安の大幅な進行を背景に、外貨建保険をはじめとする既契約の解約及び失効等が増加し売上のマイナスが発生したこと、並びにコールセンター部門への投資によるコスト増が影響し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の新規販売が堅調に推移し、増収増益となりました。

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たことにより、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、保険専門の広告代理店としてサービスの提供に努めた一方で、粗利率の低い案件の受注などから増収減益となりました。

再保険事業は、売上高が引き続き堅調に推移した一方、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。

2023年9月期 貸借対照表(連結)

(単位:百万円)	2022年9月期末	2023年9月期末	増減
流動資産	7,856	5,035	▲ 2,821
現金	2,273	1,238	▲ 1,035
預金	2,231	1,723	▲ 507
未収入金	2,261	764	▲ 1,496
その他	1,090	1,308	217
固定資産	4,623	5,470	847
有形固定資産	1,073	996	▲ 77
無形固定資産	1,002	1,314	311
投資その他の資産	2,546	3,160	613
繰延資産	11	6	▲ 4
資産合計	12,491	10,512	▲ 1,978

(単位:百万円)	2022年9月期末	2023年9月期末	増減
流動負債	3,005	3,900	895
短期有利子負債	310	1,235	925
その他	2,695	2,665	▲ 29
固定負債	2,340	1,967	▲ 372
長期有利子負債	1,360	1,084	▲ 275
その他	980	882	▲ 97
負債合計	5,345	5,868	523
資本金	3,158	3,158	-
資本剰余金	585	585	-
利益剰余金	3,908	1,349	▲ 2,558
自己株式	▲ 552	▲ 505	46
その他	45	55	10
純資産合計	7,145	4,643	▲ 2,501
負債及び純資産合計	12,491	10,512	▲ 1,978

【資産】

資産合計は、前期末に比べ1,978百万円減少し10,512百万円となりました。

流動資産は、前期末に比べ2,821百万円減少しました。これは主に、現金及び預金が1,035百万円減少したことと未収入金が1,496百万円減少したことによるものです。

固定資産は、前期末に比べ847百万円増加しました。これは主に、ソフトウェアの増加273百万円、繰延税金資産の増加678百万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523百万円増加し5,868百万円となりました。これは主に、流動負債における短期借入金の増加900百万円等と、固定負債における社債の減少200百万円等によるものです。

純資産合計は、前期末に比べ2,501百万円減少しました。これは主に、親会社株主に帰属する当期純損失1,769百万円、配当による減少789百万円等によるものです。

2023年9月期 キャッシュ・フロー計算書(連結)

(単位:百万円)	2022年9月期	2023年9月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	364	▲ 206	▲ 571
税金等調整前当期純損失	1,974	▲ 2,242	▲ 4,217
減価償却費	450	577	127
売上債権の増減額	▲ 824	507	1,332
その他の	▲ 360	1,713	2,074
小計	1,239	555	▲ 683
税金支払額等	▲ 874	▲ 762	112
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 391	▲ 668	▲ 276
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 956	▲ 217	738
有利子負債に係る収支	▲ 140	530	670
配当金の支払額	▲ 675	▲ 789	▲ 114
その他の	▲ 140	41	182
現金及び現金同等物に係る換算差額	48	14	▲ 33
現金及び現金同等物の増減額	▲ 935	▲ 1,078	▲ 143
現金及び現金同等物の期首残高	3,206	2,270	
現金及び現金同等物の期末残高	2,270	1,191	▲ 1,078

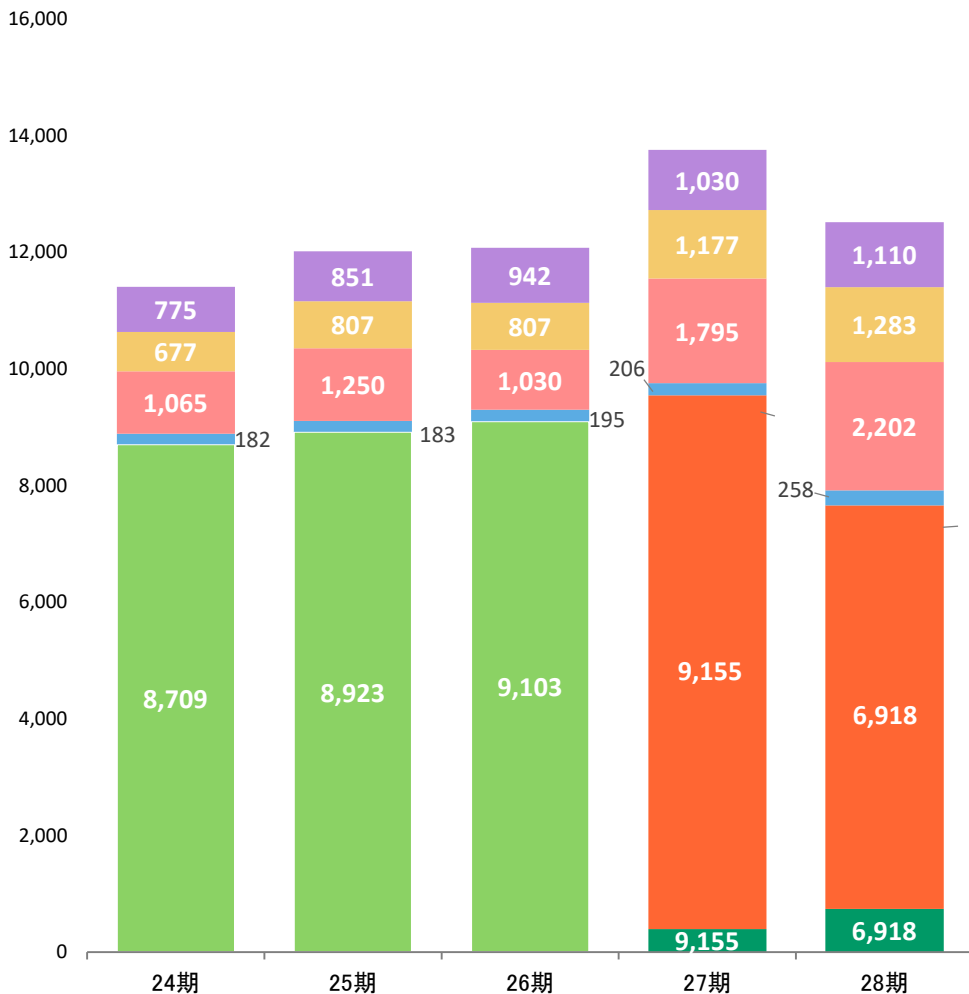
営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益▲2,242百万円に対し、減価償却費577百万円、売上債権および未収入金2,003百万円等により、206百万円の減少となりました。

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607百万円、及び保証金差入による支出163百万円等により、668百万円の減少となりました。

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200百万円、及び配当金の支払額789百万円等により、217百万円の減少となりました。 7

セグメント別売上

(単位：百万円)



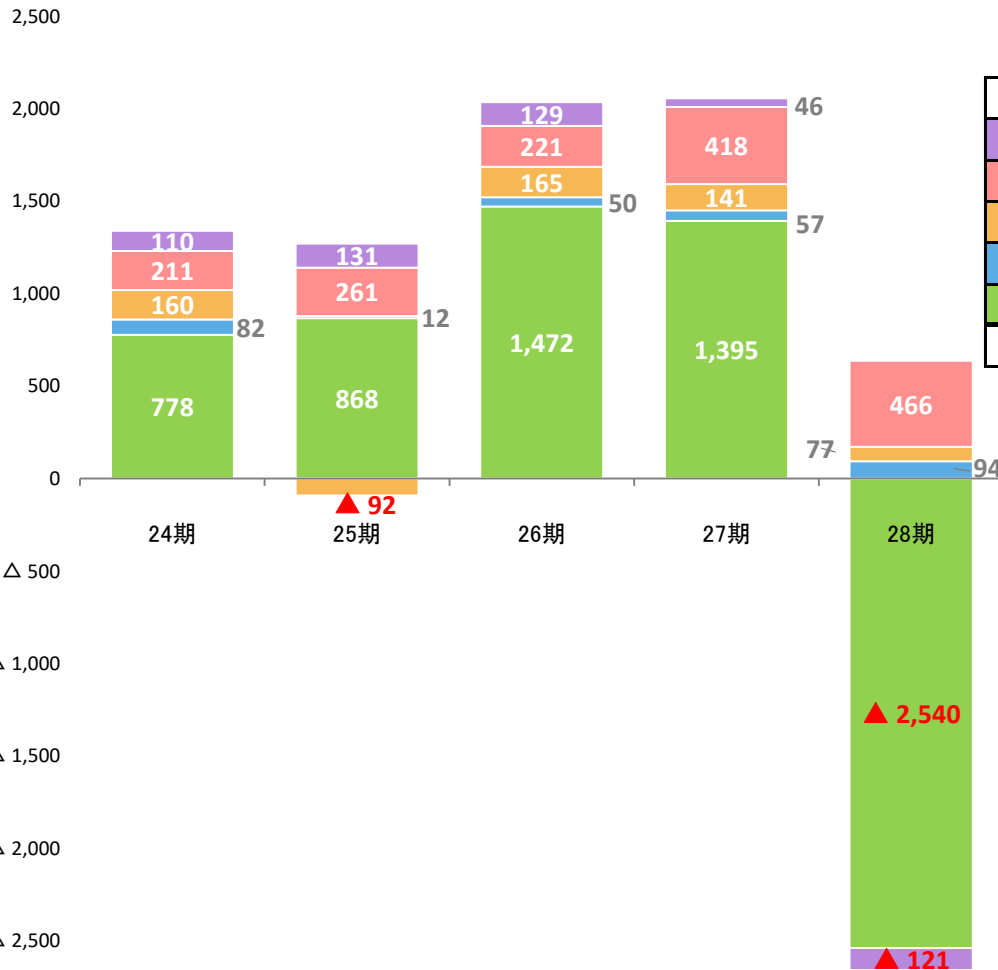
	27期	28期	前期比
再保険	1,030	1,110	7.8%
メディア	1,795	2,202	22.6%
メディアレップ	1,177	1,283	9.0%
ASP	206	258	25.3%
保険代理店(損保)	393	742	88.8%
保険代理店(生保)	9,155	6,918	▲ 24.4%
合計	13,758	12,516	▲ 9.0%

(連結修正前)

※2022年9月期第2四半期より、保険代理店における生命保険売上、損害保険売上を分けて記載しております。

セグメント別営業損益

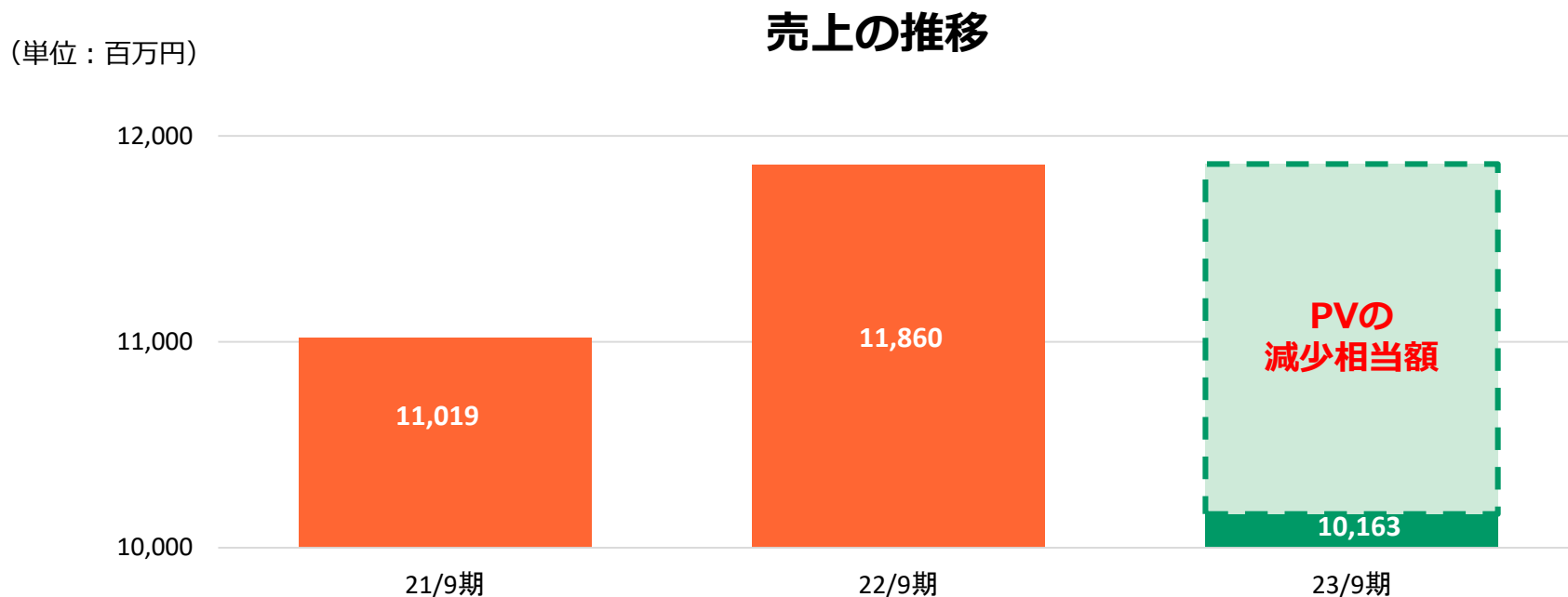
(単位：百万円)



	27期	28期	前期比
再保険	46	▲ 121	-
メディア	418	466	11.4%
メディアレップ	141	77	▲ 45.2%
ASP	57	94	65.1%
保険代理店	1,395	▲ 2,540	-
合計	2,059	▲ 2,022	-

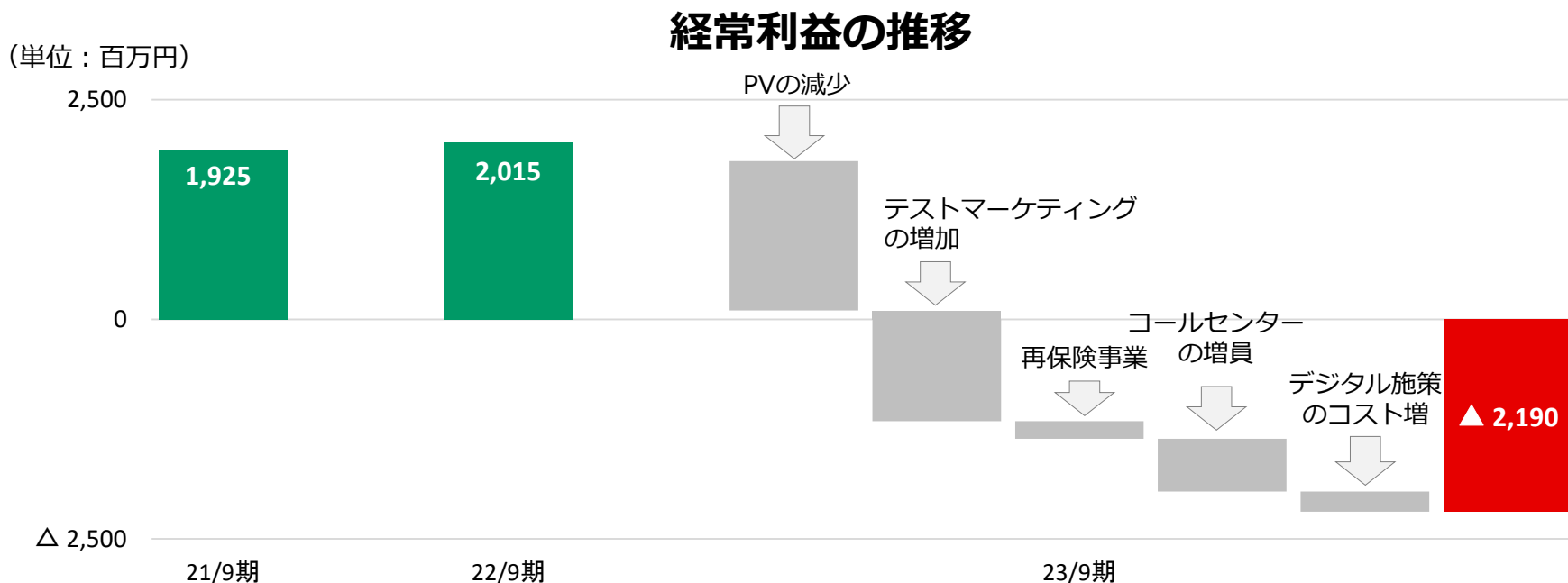
(連結修正前)

2023年9月期売上減収要因



- ▶ 当社は2019年9月期より新会計基準を適用し、保険契約ごとの残存有効契約期間の将来手数料収入を解約率や無リスク利率等で割り引いて現在価値(PV)を算定、売上として計上
- ▶ 2023年9月期は、円安の急速な進行に伴う外貨建保険の解約・失効の増加に加え、株高等を背景とした貯蓄性保険の解約・失効の増加により、解約が想定を上回って推移
- ▶ 現在価値を計算する際、最新の解約率を用いるため、解約率の上昇により現在価値が減少し、減少分が売上から差し引かれたことが今回の大きな減収要因
- ▶ ストラクチャードファイナンスのスキームを見直すことで、解約等による影響を極小化

2023年9月期減益要因



▶ 2023年9月期の主な減益要因

- ①PVの減少による売上減
- ②テストマーケティング費用の増加
- ③コロナのみなし入院給付金の支払いに伴う再保険事業の費用増
- ④コールセンターの増員
- ⑤デジタル施策のコスト増加

特殊要因を除いた2023年9月期の実態業績

(単位：百万円)	当期実績	当期の実態業績	特殊要因	
売上高	10,163	11,863	・PVの減少	1,700
売上原価	3,964	2,704	・テストマーケティング費の増加	▲1,260
営業費用	8,219	7,189	<ul style="list-style-type: none"> ・コロナのみなし入院給付金に伴う再保険事業の費用増 ・コールセンター増員の人件費および間接費の増加 ・デジタル施策のコスト増加 	▲1,030
営業損益	▲2,020	1,970		
経常損益	▲2,190	1,800		

29期通期予想

(単位:百万円)

連結	25期 通期実績	26期 通期実績	27期 通期実績	28期 通期実績	29期 通期予想	対前期 増減率
売上高	10,510	11,019	11,860	10,163	12,000	18.0%
営業損益	1,184	2,041	2,061	▲2,020	1,700	-%
経常損益	1,095	1,925	2,015	▲2,190	1,500	-%
当期純損益	700	1,295	1,312	▲1,769	900	-%
ROE	13.7%	21.0%	18.9%	▲30.0%	17.6%	-
売上高経常利益率	10.4%	17.5%	17.0%	▲21.5%	12.5%	-
配当性向	74.9%	50.3%	54.2%	-	87.7%	-
自己資本比率	54.4%	56.9%	57.2%	44.1%	44.7%	-
PBR(決算期末時点)	4.09倍	3.47倍	2.95倍	5.25倍	-	-

株主還元

■ 2023年9月期における期末配当は、1株当たり17.5円、年間合計は1株当たり35円となる配当見通しから変更はございません。

■ 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変更予定はございません。

- ・ カタログギフト「フリーズ」(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)

Ⅱ. 2024年9月期の取組について

事業別ハイライト

生命保険

- ・オペレーターとして、保険に精通した社員をDC（コールセンター）に集約。より生産性の高いアポイントを獲得。
- ・従来の研修に加えてアバタートレーニングを活用、研修体制を強化。若手を率先的に育成し、即戦力化。



損害保険

- ・創業以来積み上げてきたストック収入が伸張。引き続き堅調に業績を下支え。



再保険

- ・コロナによるみなし入院給付金の支払いが収束、来期より黒字予想。



ACP

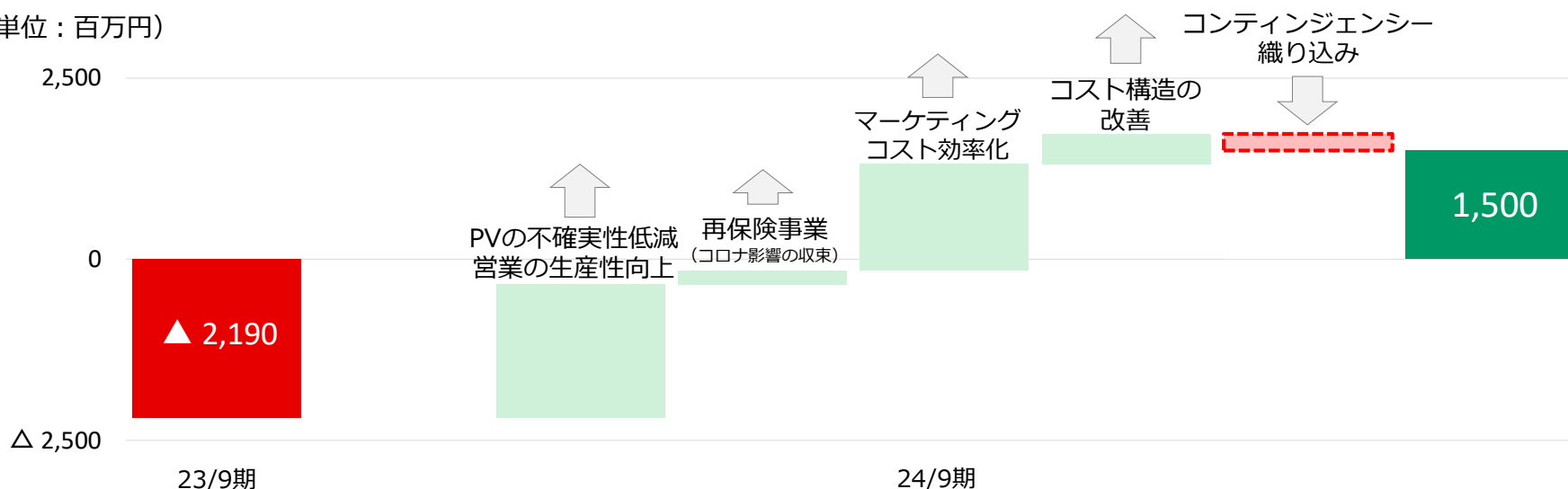
- ・アバターシステムに加え、アバタートレーニングをAVITAと共同開発。当社で若手営業社員の育成強化において大きく寄与、外販をスタート。
- ・当社が開発したオンライン保険相談に特化したシステム「Dynamic OMO」に新機能追加。利便性の高さより、保険業界からの外注についても引き続き順調。



2024年9月期の取組

経常利益の見通し

(単位：百万円)



▶2024年9月期の主な取組

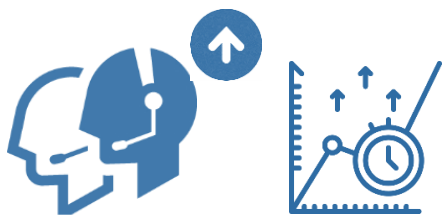
- ①PVの不確実性の低減とアポイントの生産性向上、若手社員の育成
- ②コロナの影響収束に伴う再保険事業の改善
- ③マーケティングコストの効率化
- ④コスト構造の改善

アポイントの質と生産性の向上

- デジタルアポイントにより、保険の購入に意欲を持つお客さまのアポイントを獲得。
- 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増員し、AIアバター接客トレーニングサービスなどを活用し研修、教育。より生産性の高いアポイントの獲得をはかる。

オペレーター

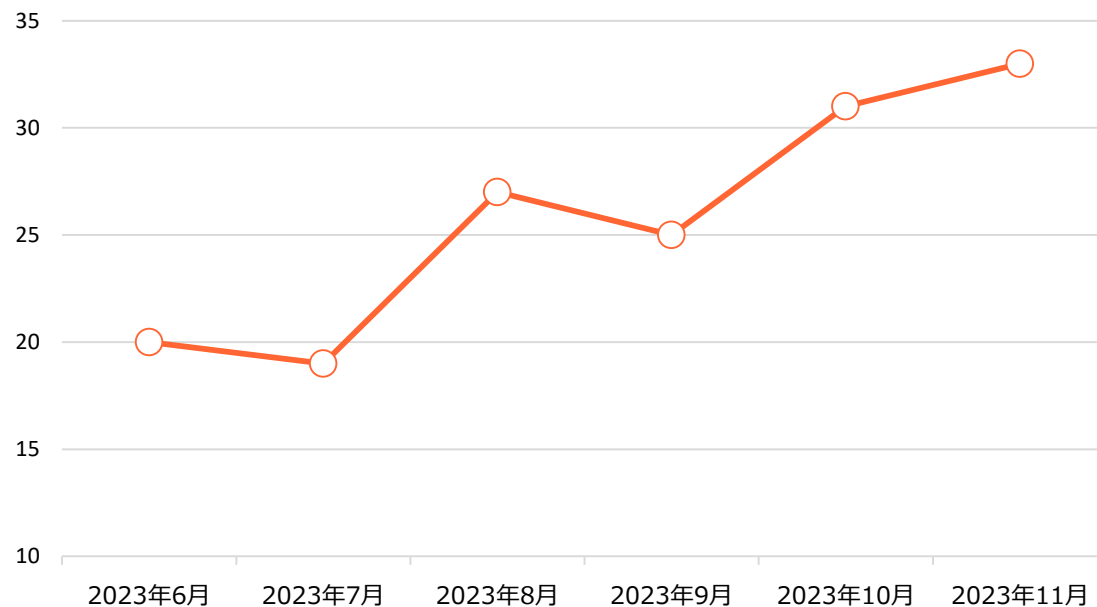
・一人当たり生産性の向上



・デジタルアポの獲得



(単位：人) DC（コールセンター）正社員数推移



若手社員の育成

○若手社員を積極的に営業現場に配属。従来の研修に加え、2023年6月より導入した「AIアバター接客トレーニングサービス(β)」を活用して、若手営業社員を育成。実際のお客さま対応を想定してロールプレイング研修を繰り返す行うことで即戦力化。

人財

・新卒採用の強化



・デジタルリテラシーの強化

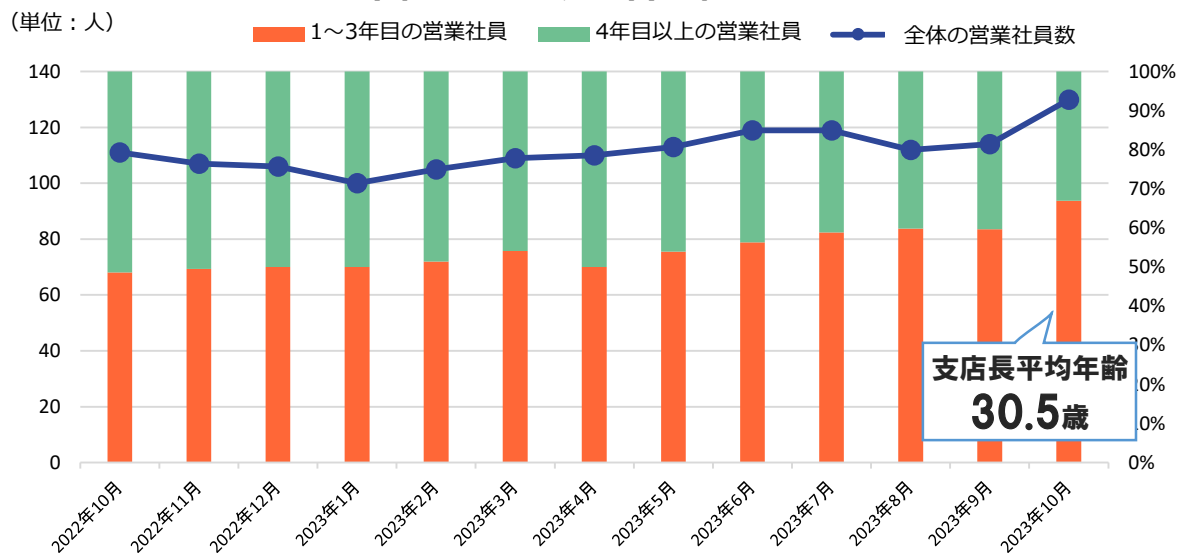


・若年層の成長



営業社員における若手社員の割合

※月に5商談以上の社員を対象とする。



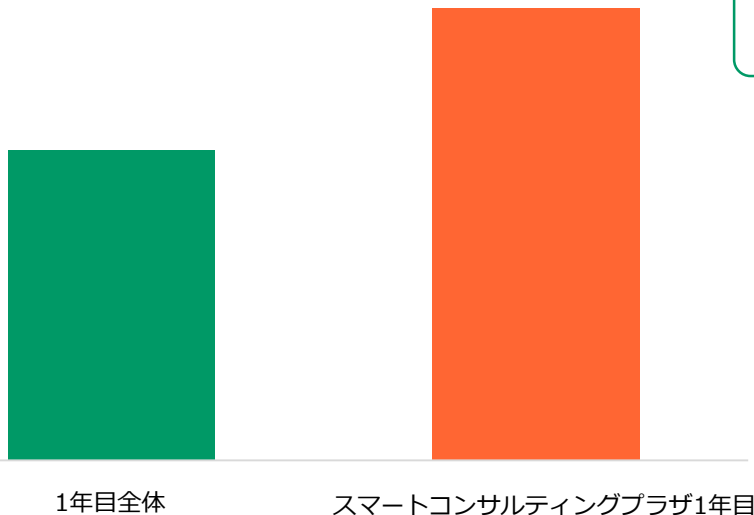
支店長平均年齢
30.5歳



若手社員の育成とASP

- 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。オンライン保険相談に特化したスマートコンサルティングプラザにおいて、10月より配属された新卒社員が大躍進。
- 当社が開発したオンライン保険相談に特化したシステム「Dynamic OMO」に新機能追加。お客さまとビデオ通話を繋いだまま、カメラ機能を使用し書類を撮影、リアルタイムでコンサルタントに共有が可能に。また、撮影したものはアプリに保存可能。よりスムーズな商談が実現できるよう改良を継続。

新卒社員1人当たりANP (2023年10月)



「Dynamic OMO」の新機能



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を用いた
テストマーケティングの開始



あこ(ACO)
金融系女子(TikTok)



アバターの
ショート動画による
プロモーション活動



うさ部長の
ひとりごと(TikTok)



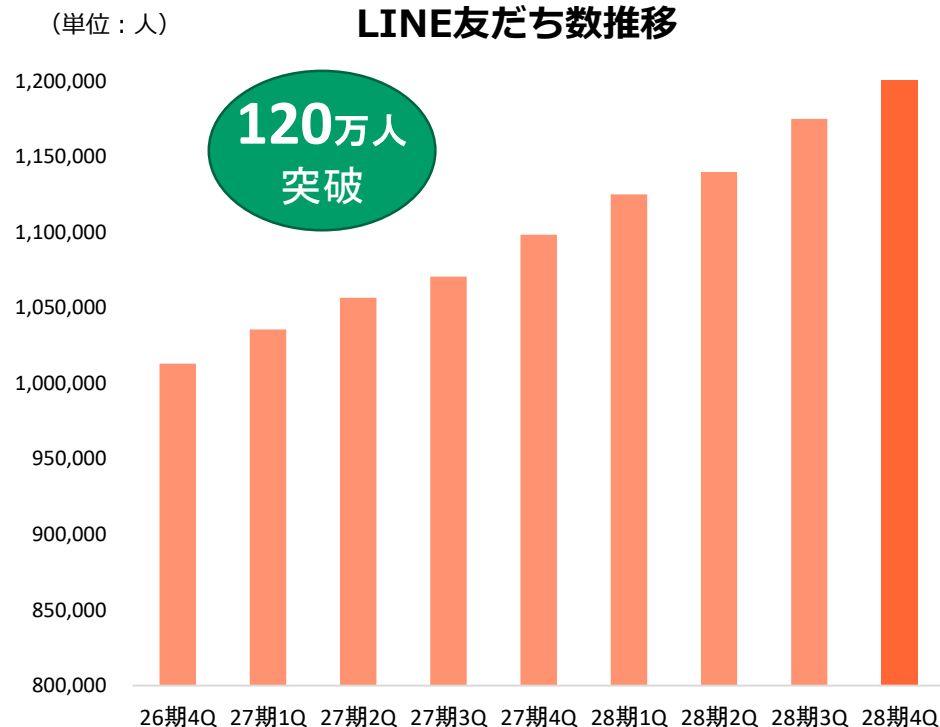
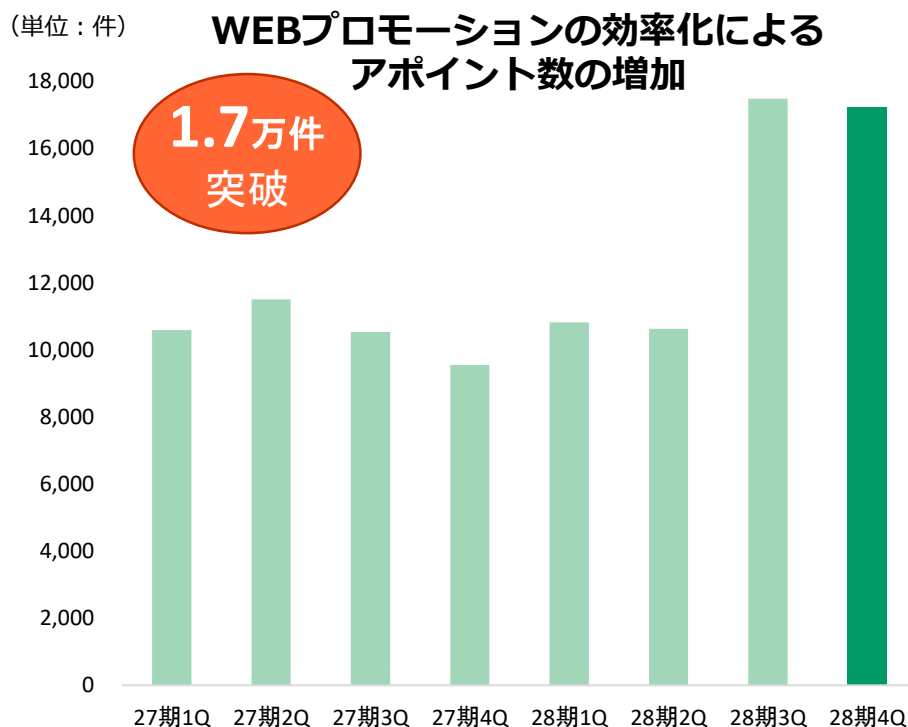
LINEを用いた
WEBマーケティングの確立



出典：<https://www.linebiz.com/jp/service/line-ads/>
(表記は2021年7月時点のもの)

LINE プロモーション戦略

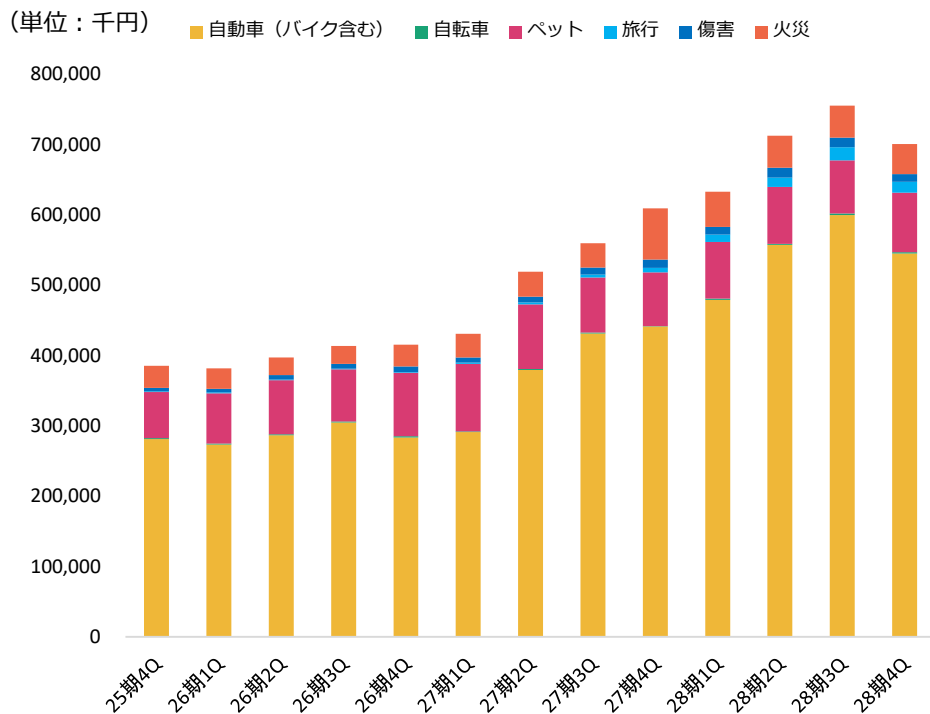
- WEBプロモーションからの集客とともにLINE友だち数が増加。
- 当プロモーション施策と当社のマーケティングノウハウを、他社にもご活用いただけるビジネススキームとして販売できる体制を構築。多くの保険会社にご検討いただく。



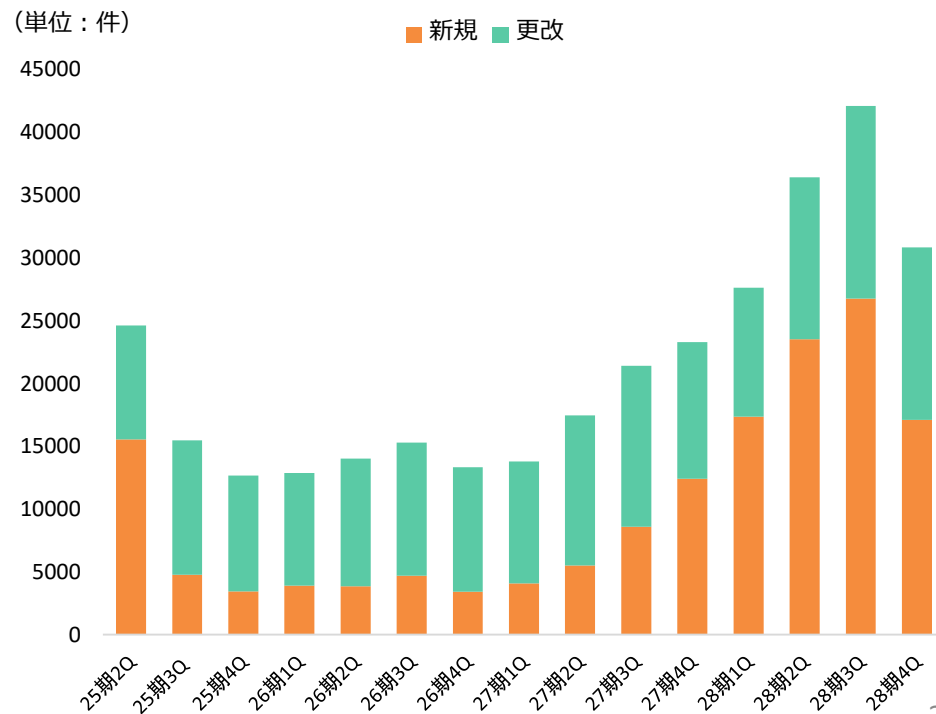
損害保険の取組強化

- 損保契約は次年度以降更新されるため、ストック収益の拡大に寄与。
- 損保契約者の一定数に生保見直しニーズがあることに着目、各種情報提供・アプローチを行うことで、効率的に生保相談アポイントを獲得。

損保収入保険料（新規・更改含む）



損保契約件数（新規・更改含む）

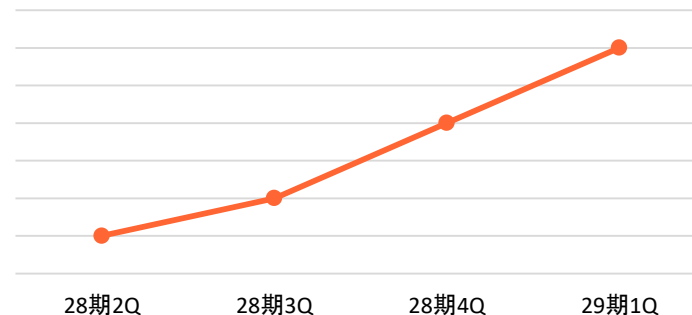


アバター戦略

- AVITAと共同で提供を開始したアバターシステムが、保険会社にて高く評価され、すでに6社で導入済み。
- 2023年6月より「AIアバター接客トレーニングサービス(β)」を導入し、AIによる社員教育を開始。保険業界での販売も予定しており、数社より導入をご検討いただく。



アバター導入社数推移



Ⅲ. アドバンスクリエイトとは

人とテクノロジーを深化させ進化する会社

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

○お客さま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

1



保険相談

オンライン面談

3



お客さまとの関係継続

**保険の総合管理アプリ「folder」
CRMシステム「御用聞き」**

5



1

2

3

4

5

お客さまとのコンタクト

テキストコミュニケーション

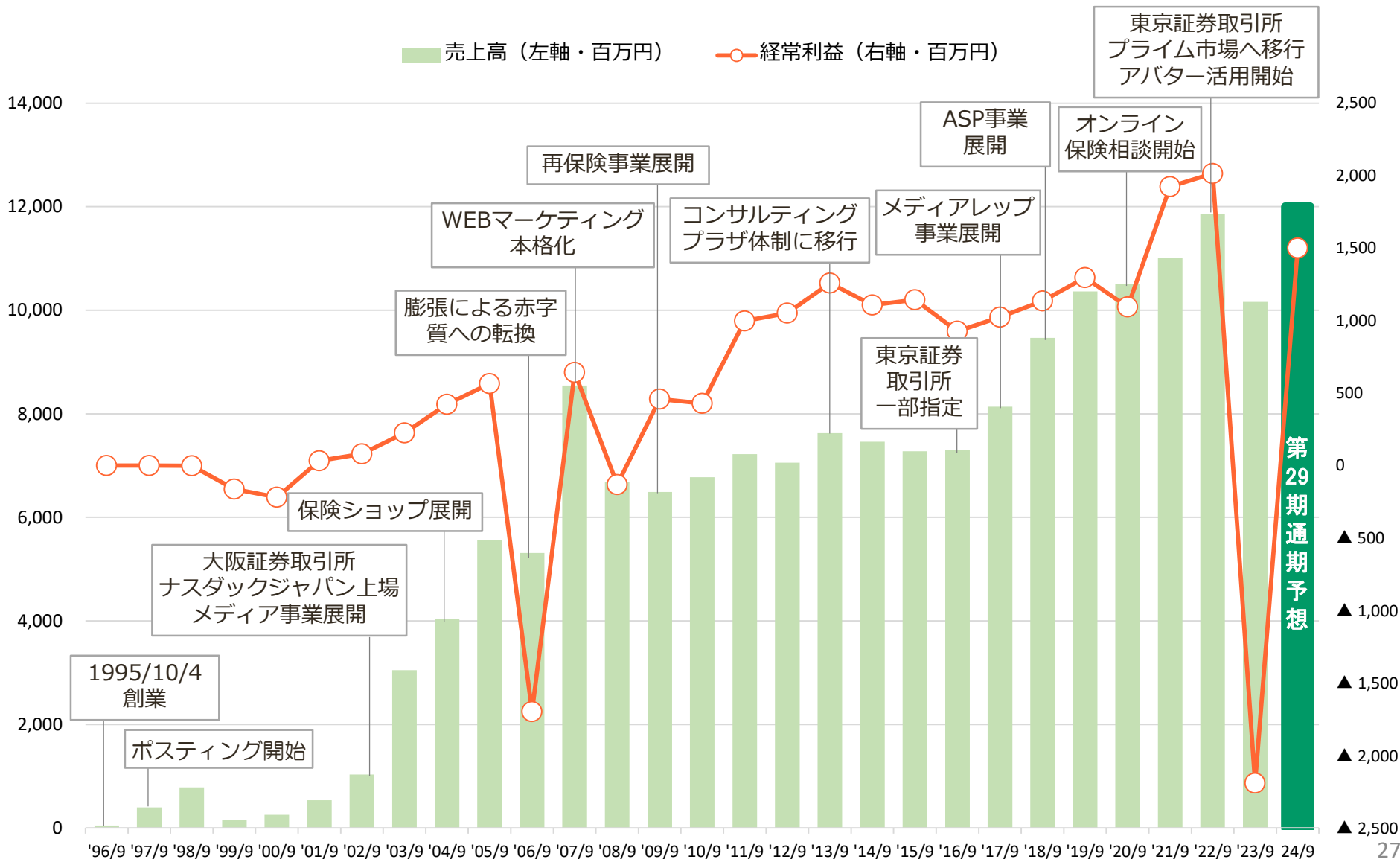


お申し込み

一括ペーパーレス申込



業績の長期推移



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
 Cf. Google 創業: 1998年



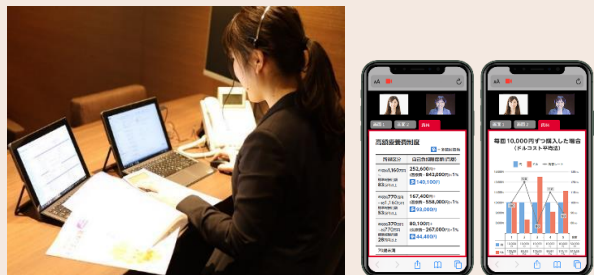
2009年 スマホ最適化サイト開設
2012年 スマホサイト全面リニューアル
 Cf. iPhone3G発売: 2008年



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



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×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



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プリ開発を実現

独自の WEBマーケティング手法

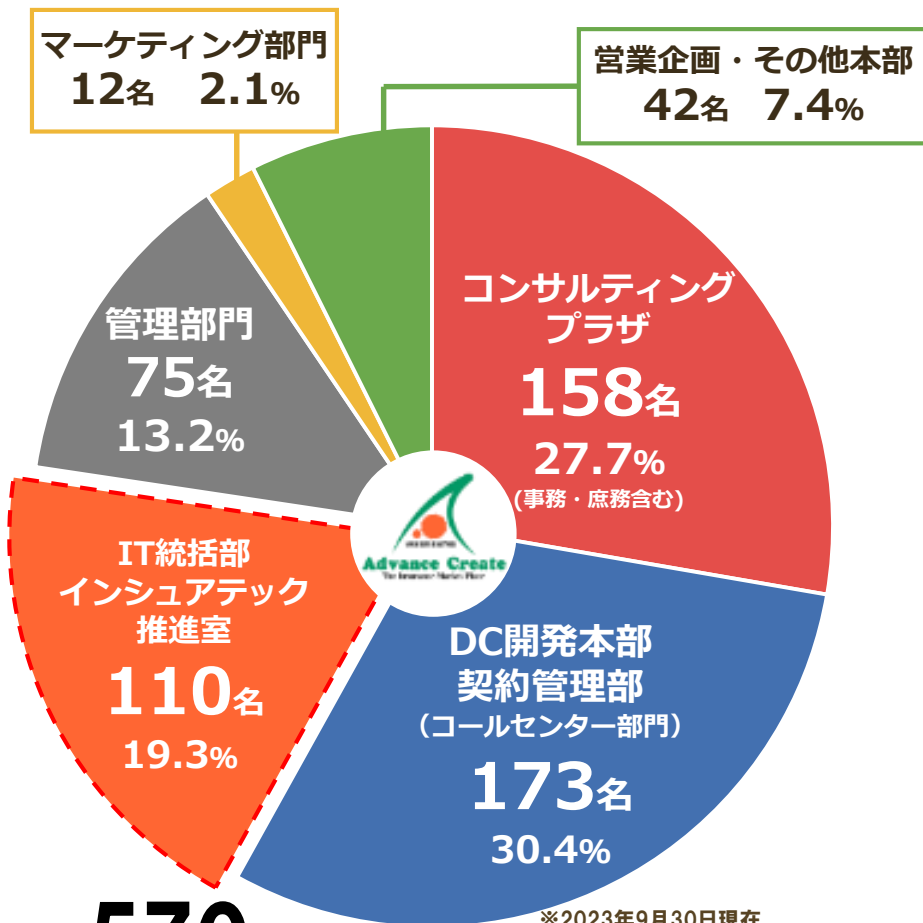
- 国内最大級の保険選びサイト「保険市場」を運営
- 広告代理店に依拠しない独自のマーケティングにより、大幅な原価の低減を実現

変化に対して スピーディーに 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

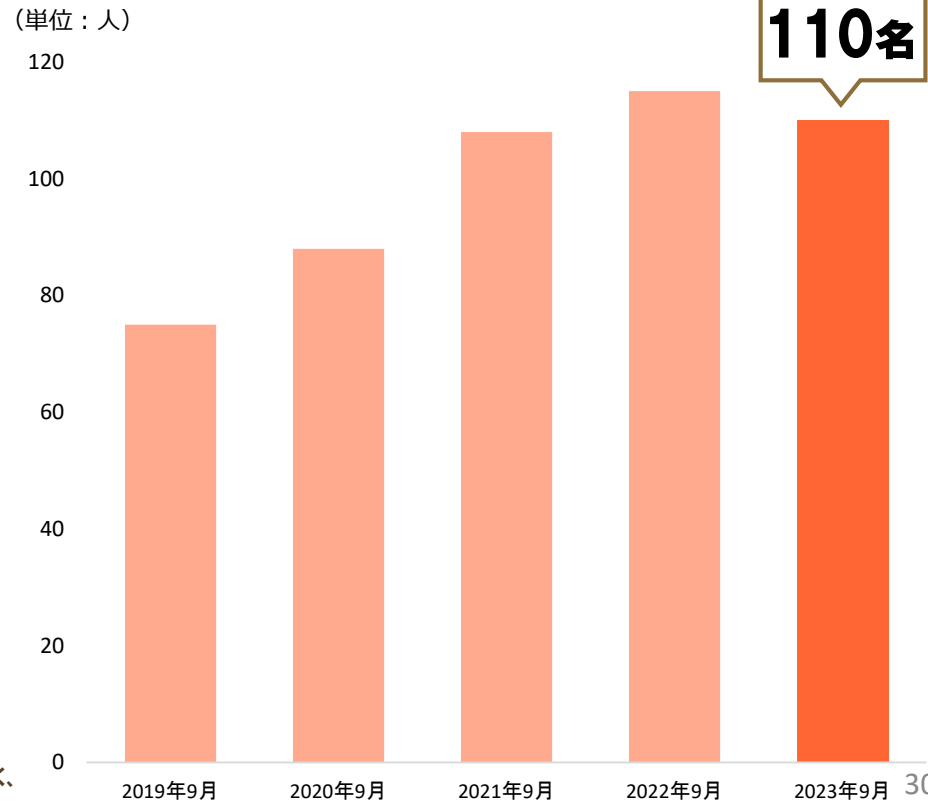
- エンジニア、デザイナー等100名以上のIT人財を擁し、ソフトウェア開発を内製化。
- 経営陣・営業現場・エンジニアが直結し、アジャイル開発を実現。



合計: **570名**

※2023年9月30日現在
社外役員・顧問、未配属の中途社員等除く、
新入社員は本配属先を記載

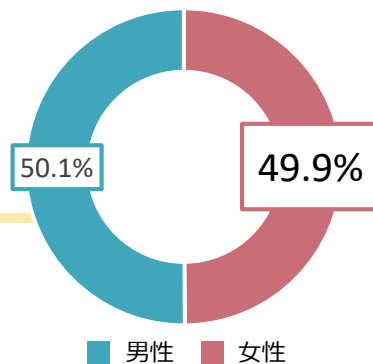
IT人財の人数推移



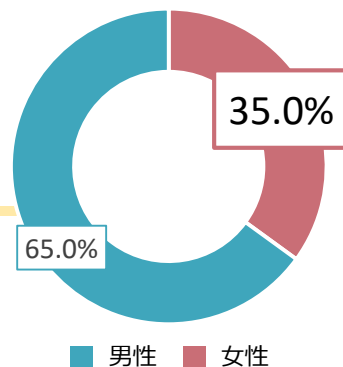
人財投資

- 非管理職社員への「自己投資支援手当」、資格取得などにかかる教材・スクール費用などを補助する「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」など、人的資本の充実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など、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



女性管理職比率



あべのハルカスコンサルティングプラザ
リフレッシュルーム



神戸コンサルティングプラザ
オフィス



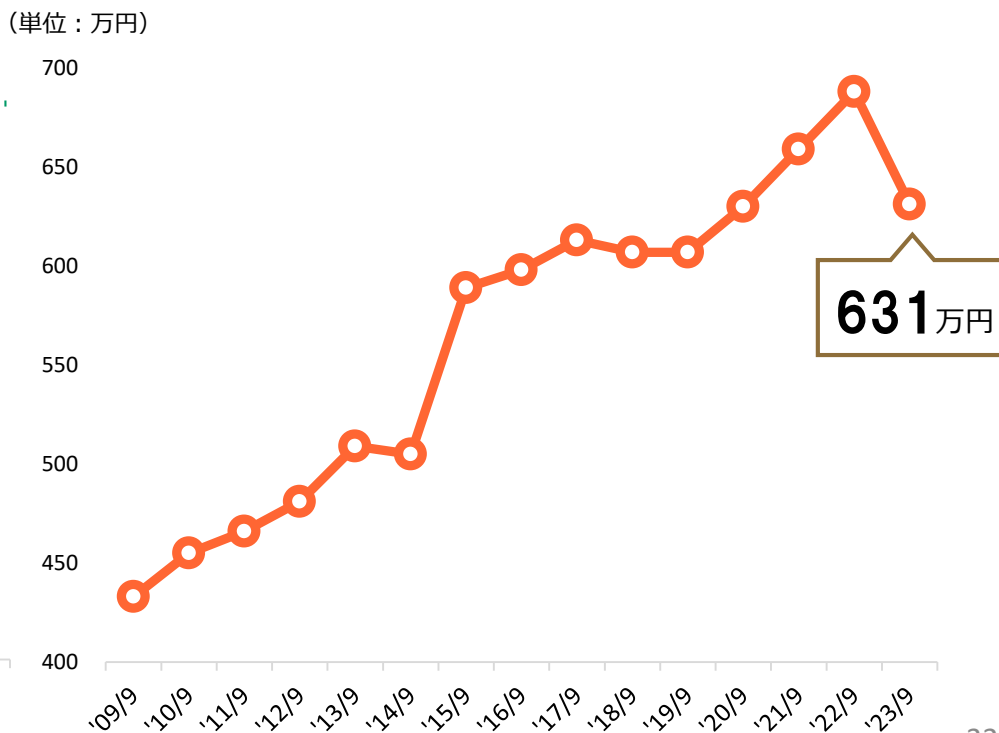
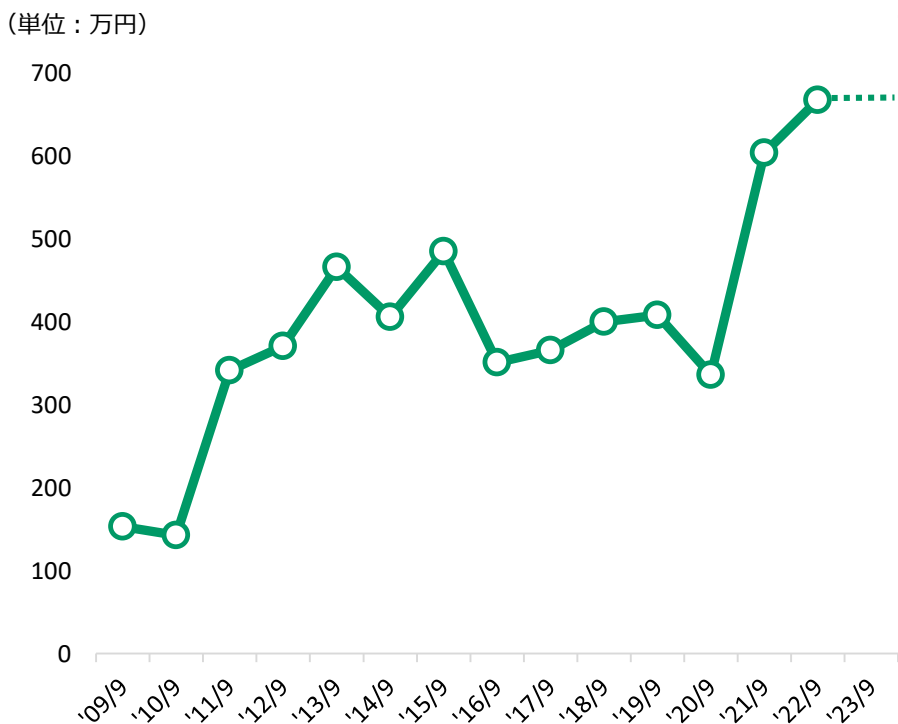
人財投資

○IT化・DX化の推進により生産性を向上。労働集約ではなく情報集約的なビジネスモデルにより、付加価値の向上を目指す。

○生産性を高めることで、一人当たりの平均賃金も向上。会社における人財投資と社員による自己投資の相乗効果で、一層の生産性向上を図る。

一人当たり経常利益の推移

平均年間給与の推移



IV. 当社の戦略

新時代のOMO 2.0～アバターコンサルタント～

- 20年以上に渡り、「人と関わるアバター」の研究開発を行ってきた大阪大学石黒浩教授が立ち上げたスタートアップ企業「AVITA」と提携し、保険に関する問い合わせ対応にアバターを活用。
- 生身の人間よりも心理的障壁が少ないアバターを活用することで、問い合わせから保険相談アポイントへ繋がる例が急増。お客さまとの会話率を高める「folder」や「Dynamic OMO」との組み合わせについてビジネスモデル特許を申請すると共に、「AVITA」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。



コンサルタント指名予約 × アバター

- 初めての保険相談に際して、どのような募集人が担当なのか分からず、不安を感じられるお客さま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さま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。アバターや協業代理店を含め、240名超のコンサルタントを掲載。
- 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さま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高い生産性を実現。

明日、予約可能なコンサルタント58名 (全242名中)
さらに相談内容で絞り込む

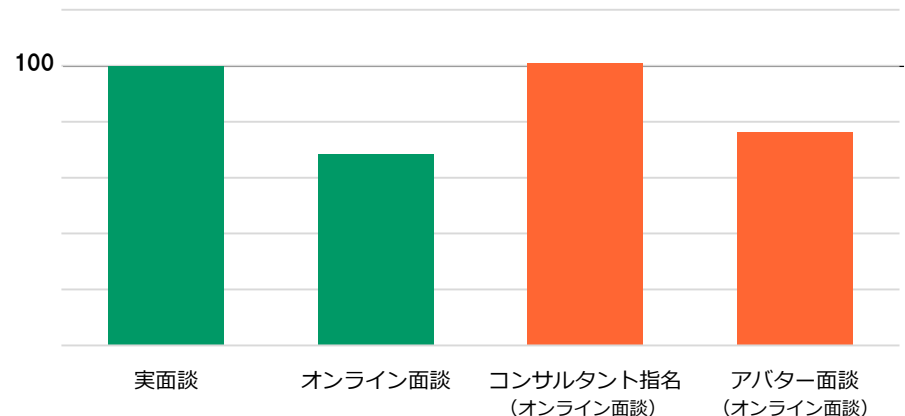
時間	【併後市場限定】 気軽に話せる アバター-コンサルタント	【併後市場限定】 気軽に話せる アバター-コンサルタント
09:00	×	×	×	×	○
10:00	○	×	×	×	○
11:00	○	×	×	×	○
12:00	○	×	×	×	○
13:00	×	×	×	×	○
14:00	×	×	○	○	×
15:00	×	×	×	○	×
16:00	○	×	×	○	×
17:00	○	○	×	○	×



[👉 コンサルタント指名予約ページはこちら](#)

面談種類別の世帯単価

※2023年9月30日時点 ※実面談を100として計算
※アバター面談についてはテスト運用における世帯単価を記載



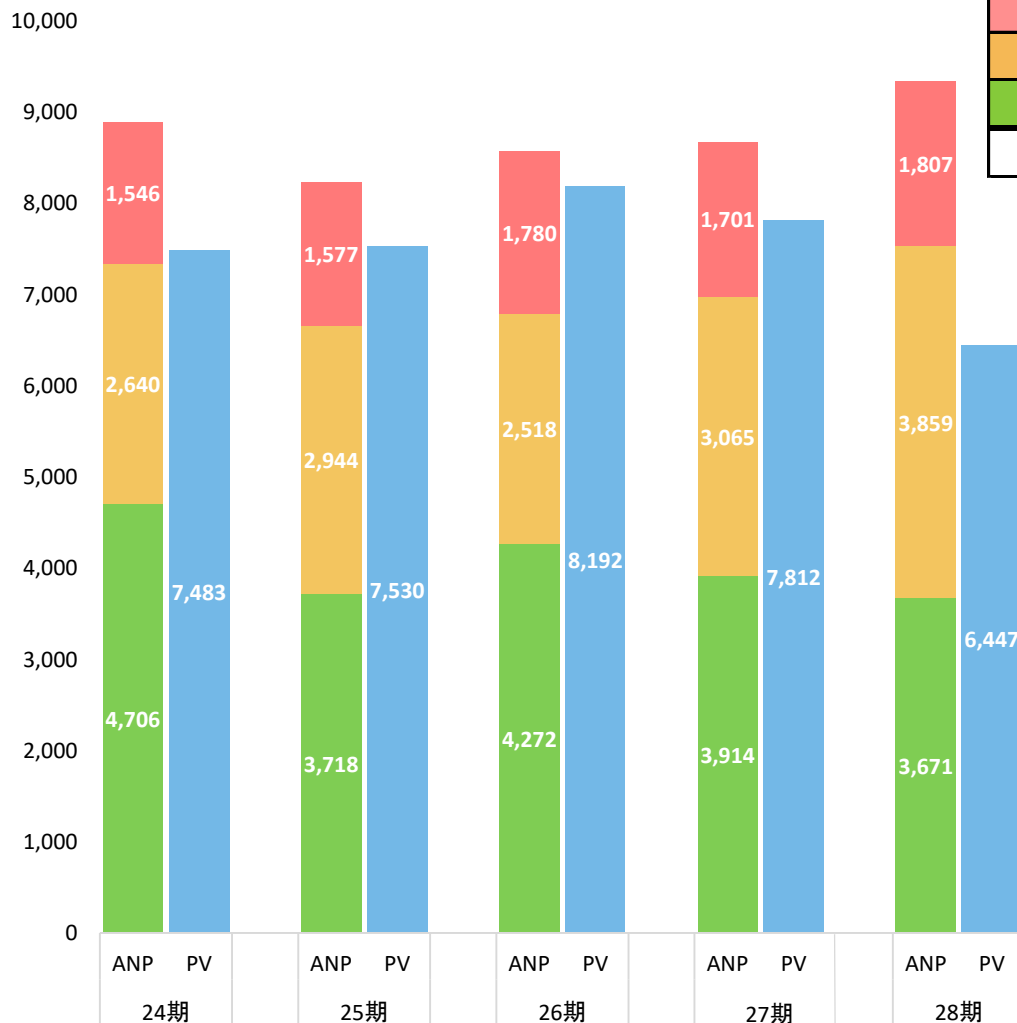
コンサルティングプラザでは高品質なサービスを追求

- 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。またキッズスペースや個室の拡張など、コンサルティングプラザのリニューアルを行い、さらなる「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。
- 2021年11月には業界初の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。さらにアバターでのコンサルティングを開始するなど、直営支店のカバーエリア以外のお客さまにも、当社の高品質なオンライン保険相談の利便性をお届けし、オンラインとオフラインの両面でお客さまの体験価値を高め、新たな「保険流通市場」を創造。



チャネル別申込ANP・PV

(単位：百万円)



	27期	28期	前期比
協業	1,701	1,807	6.2%
非対面販売	3,065	3,859	25.9%
対面販売	3,914	3,671	▲ 6.2%
合計	8,679	9,339	7.6%

前期比
7.6%増

※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。現在価値の計算時に想定していた以上の解約等が発生した場合には、PVは減算されます。
 ※当社はPVを売上として計上しております。
 ※損保ANPの伸長に伴い、これまで記載していなかった損保売上のPVを過去に遡及して加算しております。
 ※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。

ポートフォリオ戦略～収益のポートフォリオ～

Advance Create Reinsurance Inc.



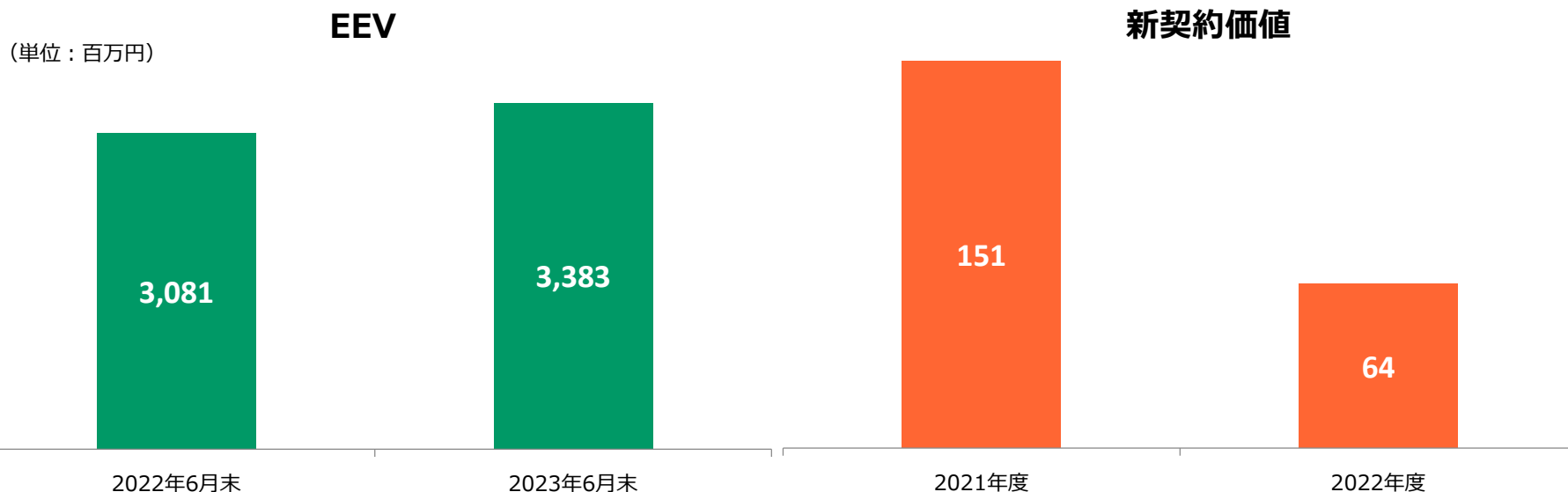
再保険事業

- ▶ 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>

- 2023年6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

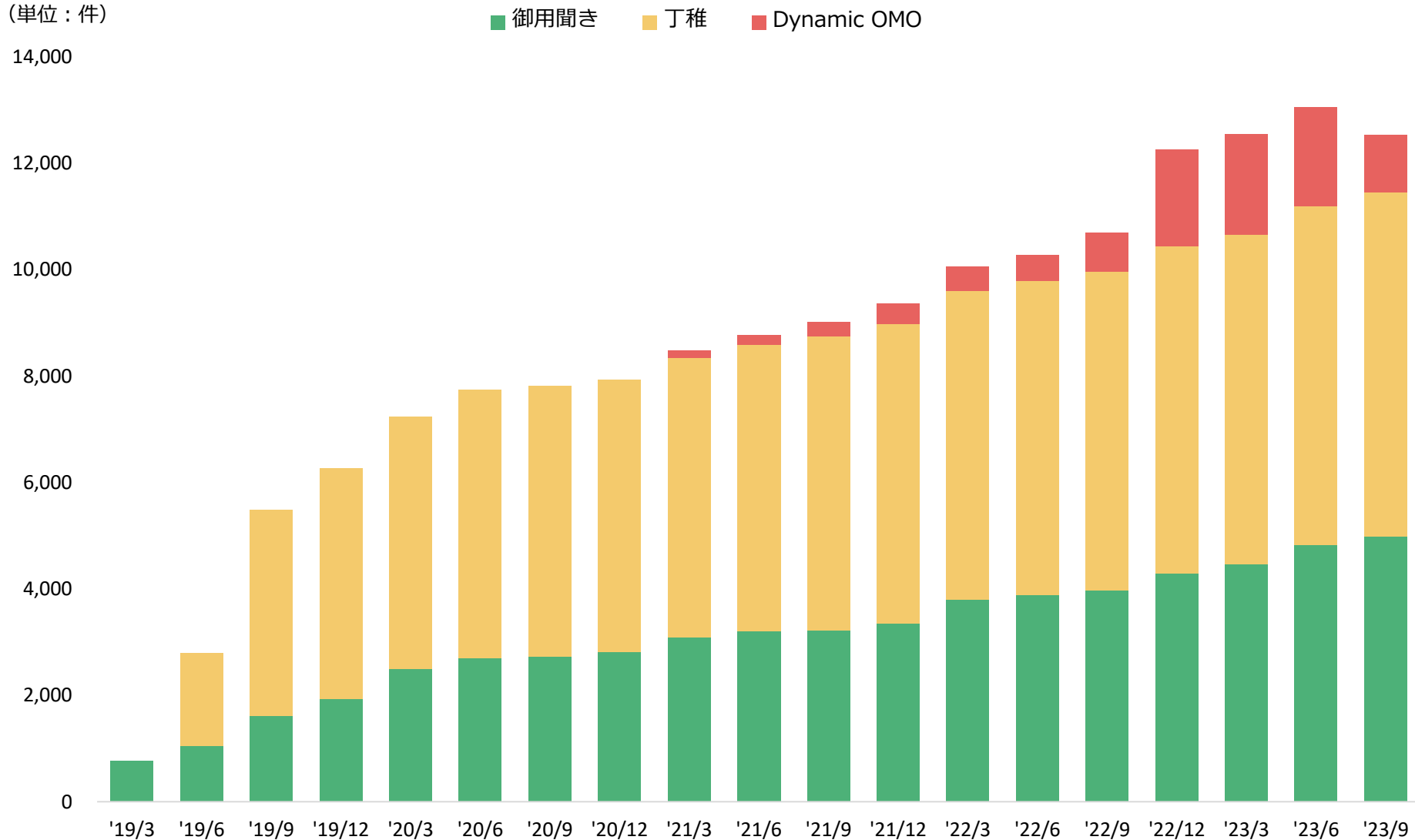
EEV推移（再保険事業収益現在価値）



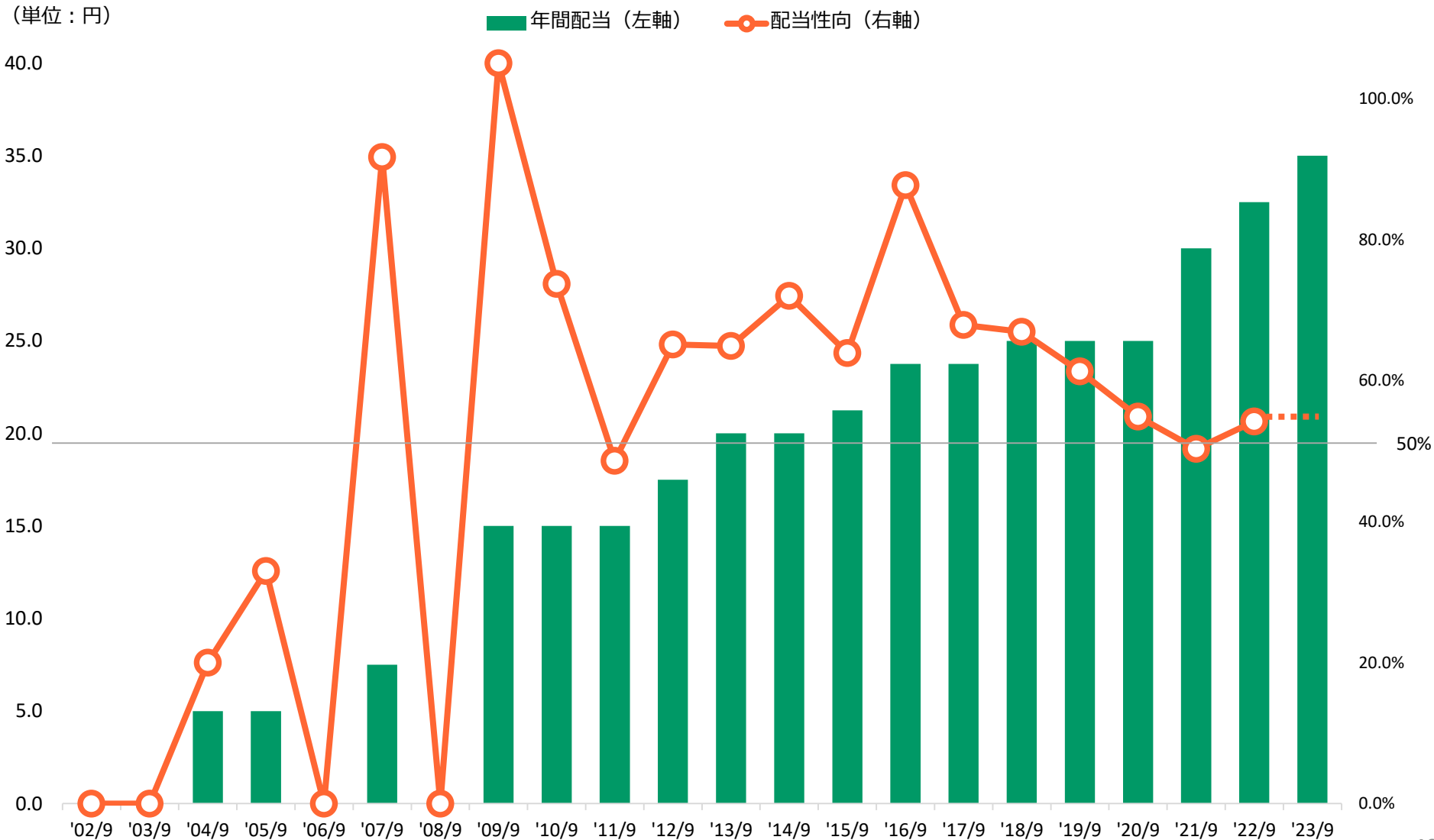
※EEV及び新契約価値の詳細は、2023年11月10日開示の「[2023年6月末における再保険子会社のヨーロッパ・エンベディッド・バリューの開示について](#)」をご参照ください。

Advance Create Cloud Platform ID 数

(単位：件)



年間一株当たり配当の推移



※株式分割を考慮し、分割後の値に調整しております。

目標とする経営指標

	目標値	28期実績	29期予想
ROE	20%以上	▲30.0%	17.6%
売上高経常利益率	20%以上	▲21.5%	12.5%
配当性向	50%以上	—	87.7%
自己資本比率	80%以上	44.1%	44.7%

サステナビリティ経営



SUSTAINABLE DEVELOPMENT  GOALS

サステナビリティ経営

○従来のCSRの取組を継続し、大阪マラソンや、当社がスペシャルスポンサーを務める日本こども支援協会と協力して里親保険の提供を開始するなど、社会への参画意識を高め、課題解決への取組をより一層強化。

大阪マラソン
協賛



©Osaka Marathon 2023

新日本
フィルハーモニー
協賛



NPO
協賛



関西大学
寄附講座



えるほし
認定



サステナビリティ経営

○情報開示を強化する観点から、昨年引き続き、第2号となる「統合レポート2022」を発行。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。



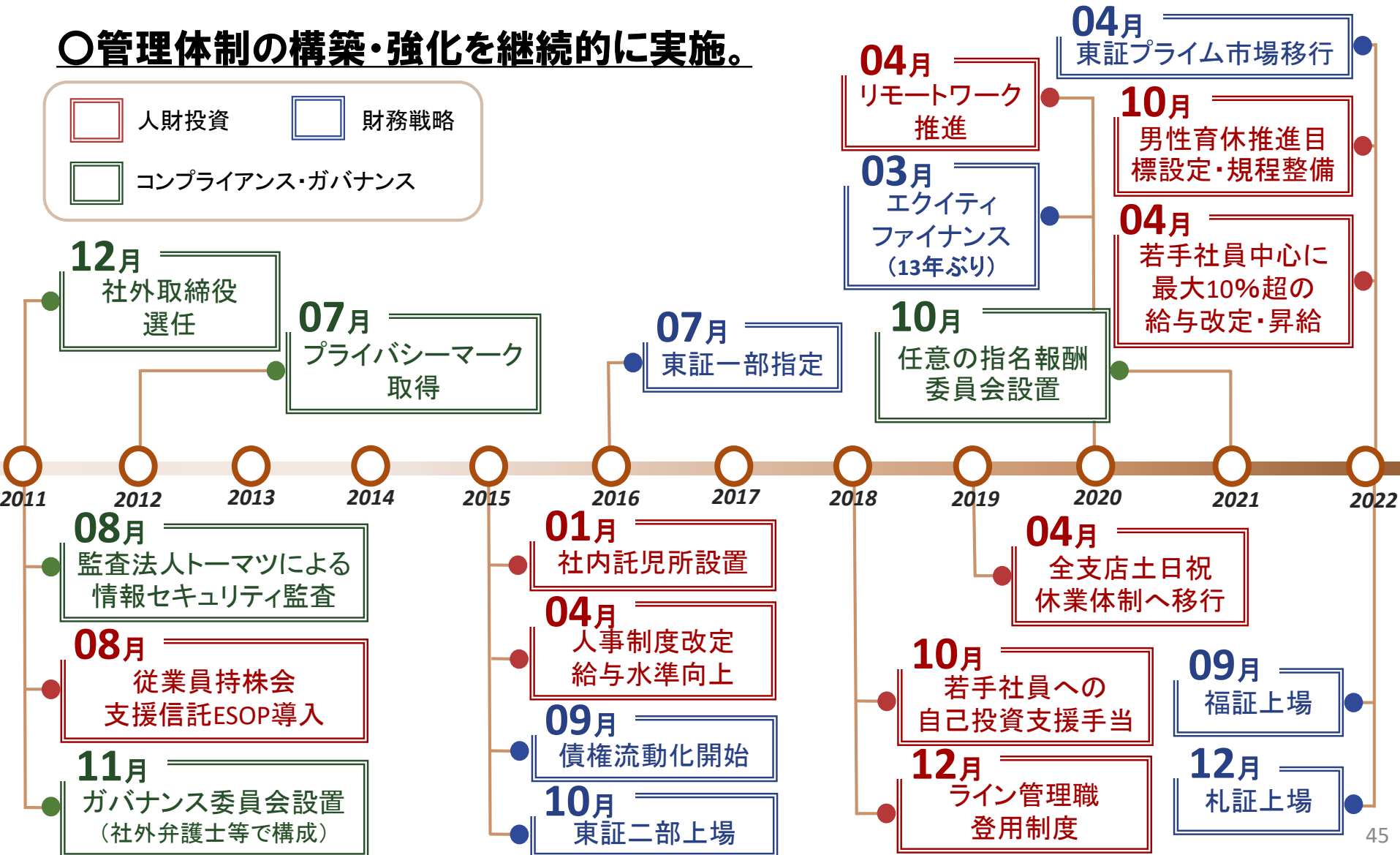
※統合レポートの全文は下記リンクよりご覧ください。

・[統合報告書\(2022年9月期\)](#)

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



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

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

3,158百万円（2023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

341名（2023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）

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](#)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](#)**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](#)

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

総合企画部	笠井 俊一
TEL	06-6204-1193(代表)
メールアドレス	acir@advancecreate.co.jp
URL	https://www.advancecreate.co.jp/