

令和6年6月24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) 総合企画部長代行 越川 俊  
電話 06-6204-1193

人とテクノロジーを深化させ進化する会社

**2024年9月期 第2四半期決算に関するお問い合わせについて**

本年5月14日付で株式会社アドバンスクリエイト(本社：大阪府大阪市、代表取締役社長：濱田 佳治、東証プライム・福証・札証、証券コード：8798、以下「当社」、<https://www.advancecreate.co.jp/>)が公表いたしました当社2024年9月期 第2四半期決算について、当社のすべてのステークホルダーの皆さまにご理解いただく一助として、以下の通り、これまでに株主・投資家の方々からいただいた主要なご質問に対する当社からの回答をお知らせいたします。

**Q. 売掛金が増加している理由について**

- A. 2023年9月期の減収要因となったストラクチャードファイナンスのスキームを見直した結果、2024年9月期上期において、一時的に債権流動化を実行していないためです。  
※ なお、2024年9月期下期につきましては、債権流動化を実行しております。

**Q. 短期借入金が増加している理由について**

- A. 上記の通り、一時的に債権流動化を実行していないため、短期借入金を用いております。

**Q. 保険代理店事業の実績が落ち込んだ理由について／足元の実績について**

- A. 当社は対面販売において、お客さまにより総合的な保険提案を行うことを目的に、複数商品販売に関する社員教育に注力してきましたが、その成果が出るまでには一定の期間が必要であることから、一時的に実績が伸び悩んでおりました。コールセンター部門においては、よりの確にニーズを捉え、保険検討意欲が高いお客さまに対してアプローチする方針へ見直した結果、面談率の向上は認められたものの、協業支店に対するアポイント配信数が減少し、協業販売の実績も伸び悩みました。一方、足元においては、社員教育の効果が現れ、より高品質なコンサルティングを行うことができしております。また、保険検討意欲が高いアポイントの獲得数が伸びることで、対面販売・協業販売の実績は回復しております。加えて、マーケティングコストの最適化と効率化を図ることで、非対面販売(通販・WEB)についても実績は上向いております。以上より、当社は2024年9月期の連結業績予想につきまして、期初予想を据え置いております。

以上