

2026年4月13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) 執行役員 総合企画部長 曾我 啓介
電話 06-6204-1193

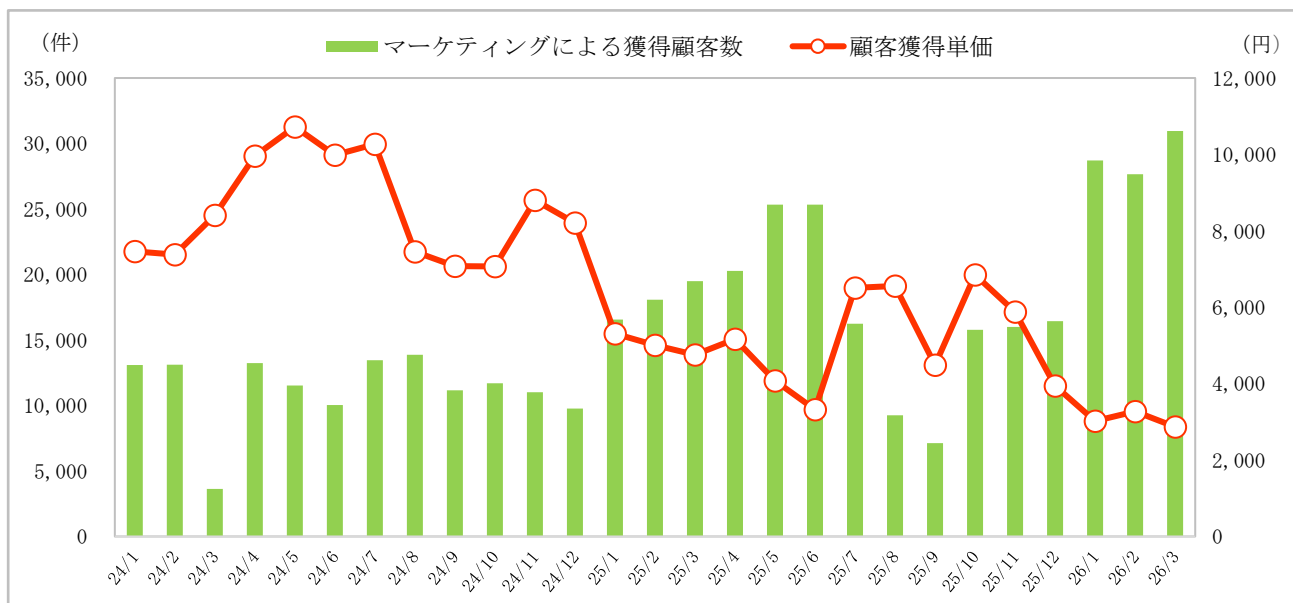
人とテクノロジーを深化させ進化する会社

脳科学×生成 AI がビジネスモデルを変える
～次世代のマーケティング手法により営業 KPI が向上～

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/>）は、ビジネスモデルの変革により、各種営業 KPI が伸長していることをお知らせいたします。

1. 取り組みの概要

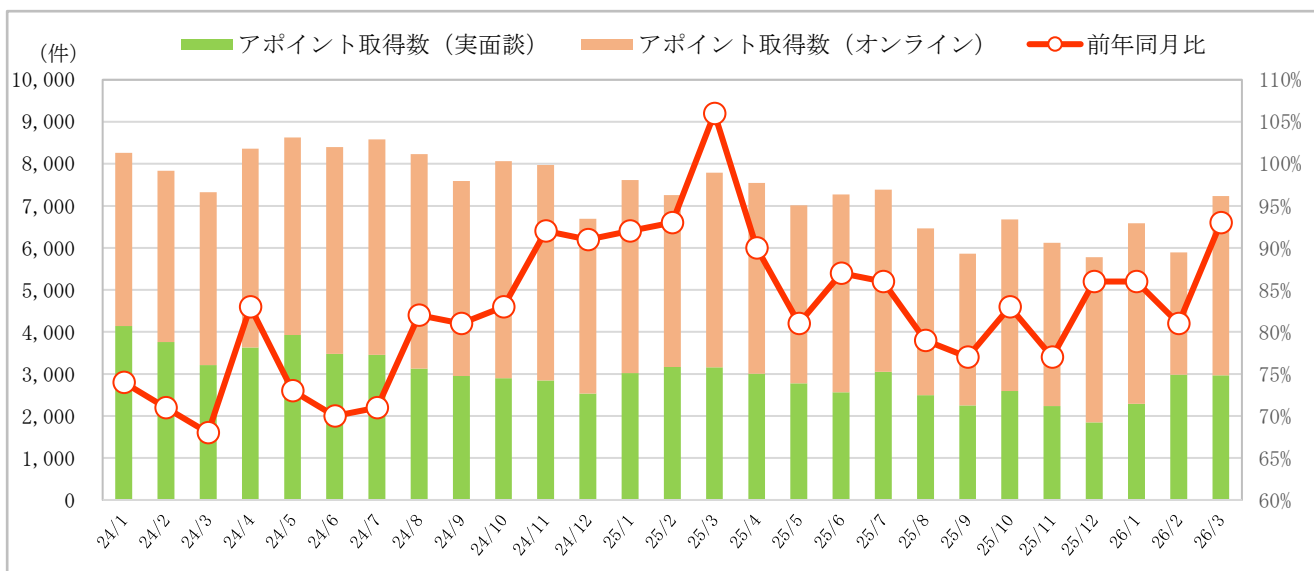
一般的な保険代理店が顧客獲得に多くの労力とコストを割いていると言われる中、当社は創業以来、時代の流れに即したマーケティングとプロモーションを継続的に実践し、顧客獲得に努めてきました。独自のマーケティング戦略を実践する中で蓄積された豊富なノウハウに加え、当社はこの度、ニューロマーケティング（※）の考え方も導入し、生成 AI を駆使した次世代のマーケティング手法により、投資効率を飛躍的に高め、マーケティングによる獲得顧客数を伸長させるとともに、顧客獲得単価の抑制に成功いたしました。



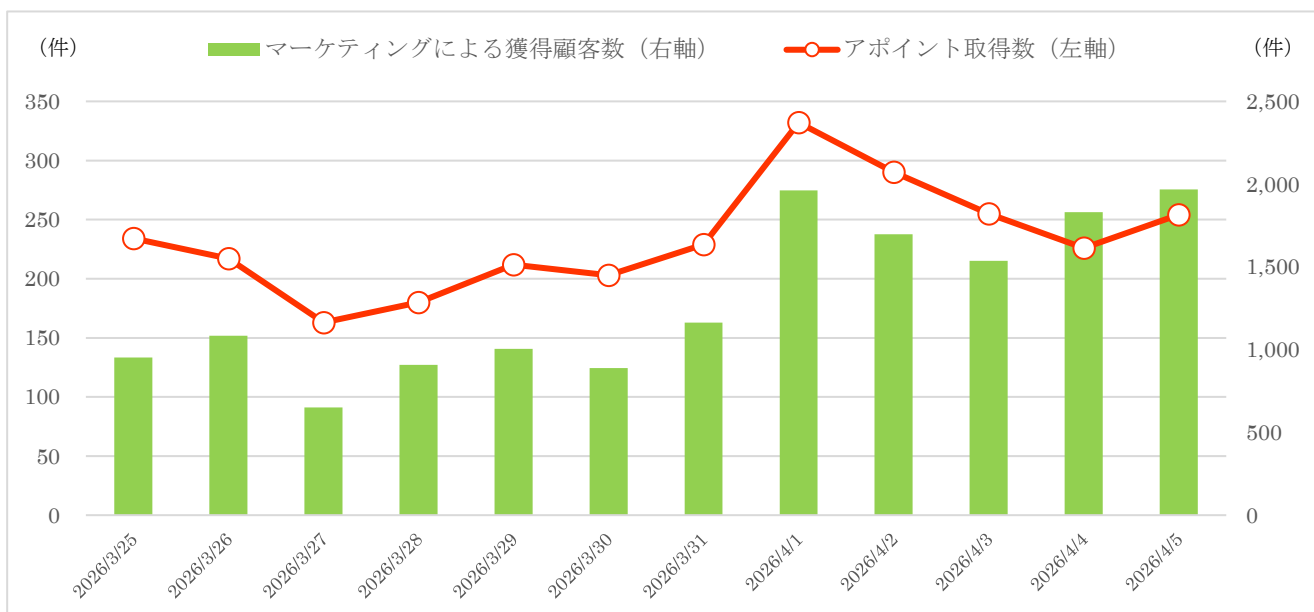
（※）ニューロマーケティングとは、脳科学の知見や技術を応用して、消費者の無意識の心理や意思決定プロセスを解明し、マーケティング活動に活かすアプローチです。

当社は、ニューロマーケティングの考え方と、顧客の心理的なハードルを下げる効果が確認できているアバターの活用を通じて、顧客の抵抗感を和らげ、安心して情報を選択できる環境を、オンライン上に構築しています。

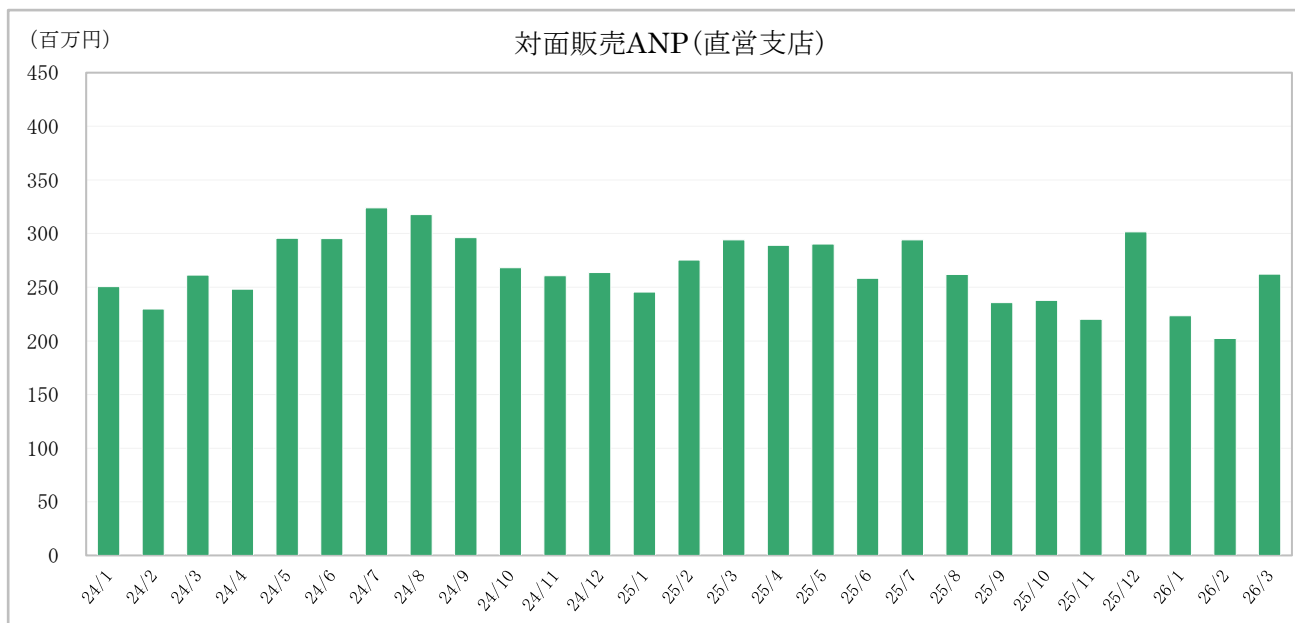
一方で、顧客獲得数の増加に対して、アポイント獲得数の進捗が一時的にビハインドする局面も確認されてきました。このような状況を受けて、当社は、お客様サービス部（コールセンター部門）のオペレーター稼働率の改善等を目的に生成 AI を活用した効果測定を実施し、稼働管理を強化いたしました。その結果、オペレーターの生産性が向上し、2026年3月のアポイント獲得数は前月比で伸ばいたしました。



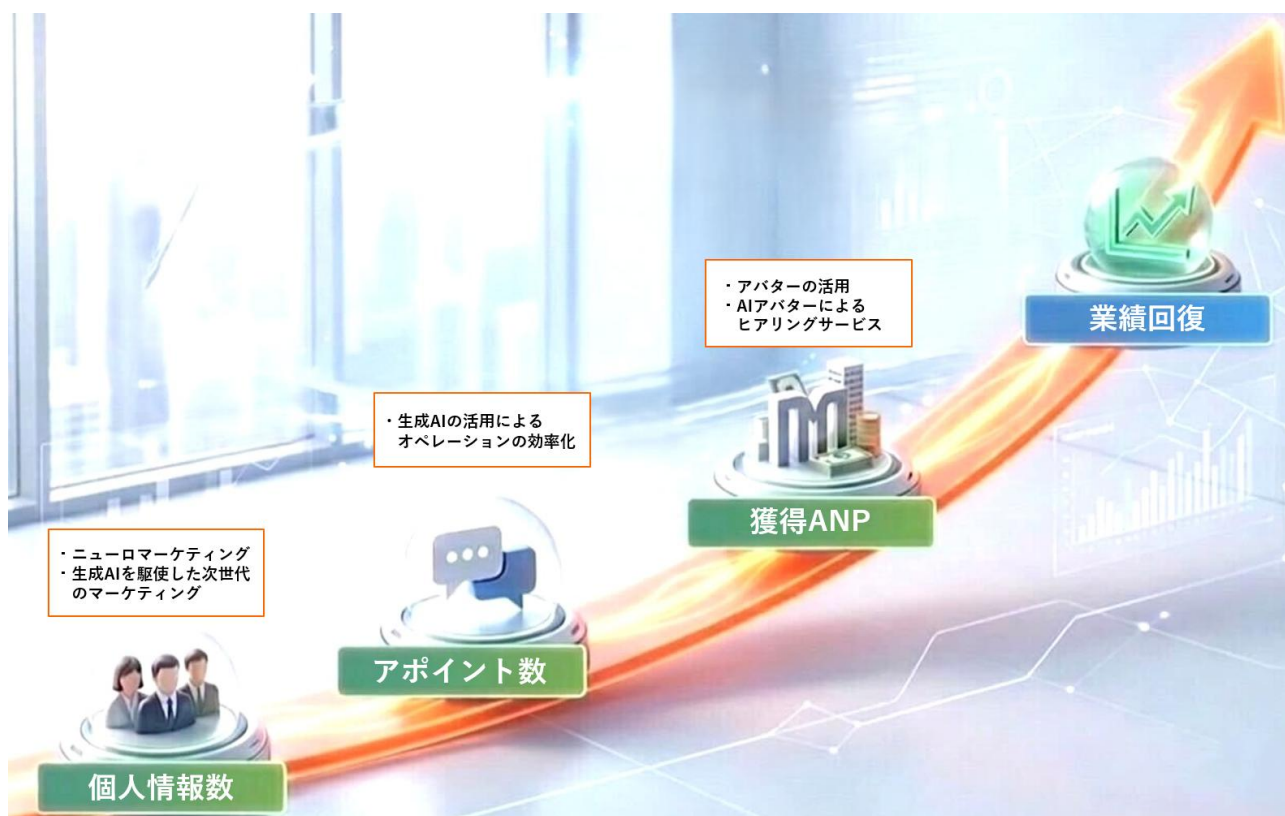
2026年3月25日～2026年4月5日における日別のマーケティングによる獲得顧客数とアポイント取得数は以下のとおりです。



アポイント獲得数の増加に加え、当社では、自社開発のオンライン面談システム（Dynamic OMO）やアバターといった最新テクノロジーの活用、ライフプランシミュレーションを用いた総合提案の徹底等により、直営支店における対面販売 ANP（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。）についても、2026 年 3 月は前月比で伸長いたしました。



(イメージ図)



2. 今後の取り組み

対面販売での取り組みを継続するとともに、協業代理店へ配信するアポイント数を拡大してまいります。これにより、直営支店に偏らない多様な販売チャネルを構築し、安定的かつ拡大可能な収益基盤の確立を図るとともに、生成 AI の積極的な活用による施策改善とオペレーション効率の向上に注力してまいります。

【会社概要】

本 社 所 在 地 : 大阪府中央区瓦町3-5-7 野村不動産御堂筋ビル

設 立 : 1995年10月

代 表 者 : 代表取締役社長 濱田 佳治

事 業 内 容 : 保険代理店事業、メディア事業・メディアレップ事業、再保険事業、
ASP (アプリケーション・サービス・プロバイダ) 事業、BPO事業

Web サ イ ト : 国内最大級の保険選びサイト「保険市場」 <https://www.hokende.com/>

Advance Create Cloud Platform特設サイト <https://www.accp.jp/>

コーポレートサイト <https://www.advancecreate.co.jp/>

公 式 S N S : Facebook <https://www.facebook.com/HOKENICHIBA/>

Instagram https://www.instagram.com/hoken_ichiba/

X https://x.com/hoken_ichiba

LINE <https://page.line.me/621voyzg>

以 上