





大胆に創造し、着実に前進する、『着眼大局・着手小局』

現在、我が国においては、世界の先進国でも類を見ないほどの速度で核家族化・少子高齢化が進んでおります。「地域の子どもたちはみんなで育てる」「お年寄りの面倒は若い世代がみる」というようなコミュニティ内・家族内での相互扶助の関係が減衰し、「自分たちのことは自分たちでしなければならない」という自立意識が変わってきました。なかでも、老後の生活資金において、基本となる公的年金のここ数年における給付見直しや年金受給開始年齢の引き上げによって、今後はますます個人個人の自助努力の必要性が謳われております。

また、保険業界を取り巻く環境も大きく変わってきました。現在の金融マーケットにおいては、過去に「モノ」の世界で起こった市場経済のメカニズムが、まさに「お金」の世界で繰り広げられていると言えます。私どもの属するこの保険業界におきましても、市場でのキャスティングポートは今やお客様（＝自ら研究し様々な情報を持った賢い消費者）が握っており、私どもが創業当初から志向してきた「保険を買いに来ていただく時代」の到来を実感しております。

当社アドバンスクリエイトは、「人とテクノロジーを深化させ進化する会社」を標榜し、「保険市場」を統一ブランドとして、保険に関わるあらゆる情報とサービスを提供しております。1995年の創業以来、ポスティング通販の全国展開、保険ショップの出店、Webマーケティングの推進など、一貫してお客様目線の「買い方の論理」を追求し、新たな保険流通市場を創造してまいりました。現在はOMO(Online Merges with Offline)戦略を推進し、オンラインとオフラインの垣根をなくし、オンラインにおける利便性と、オフラインにおける感動体験をお客様にご提供できるよう、日々サービスクオリティの向

上に努めております。「『売りに行く』から『買いに来ていただく』」というコンセプトのもと、国内最大級の保険選びサイト「保険市場」を中心に、保険を求められるお客様に、対面でのコンサルティングやオンライン保険相談、通販やネットでのお申込みなど、当社の持つネットワークを最大限に活かした多数のチャネルをご提供することで、お客様の利便性を重視した最適・快適な購買環境で、生活必需品である保険を簡単便利に購入していただける体制を構築しております。

当社をご利用いただくお客様は、単品で保険を選ぶのではなく、自分に合う商品を研究し、加入中の保険の見直しなども含めて、様々な保険で複合的にリスクに備えられる傾向にあります。私ども「保険市場」の存在が、今後ますます重要になってくると深く自覚するとともに、より高品質なサービスを提供することで、必然的に広くお客様にご支持いただけるものと考えております。これからも「質を極めて量に至る」ことを念頭に置いて取り組んでまいります。

アドバンスクリエイトの社名の由来「創造・前進」は、大胆に創造し、着実に前進する「着眼大局・着手小局」という創業時の想いを社名に込めたものです。今後もこの創業の精神を片時も忘れず、「凡事徹底」と「スピード・信用・気配り」の行動指針の下、「一期一会」の精神を常に念頭に置き、足元を固めながら着実に次のステージに歩を進めていく所存です。

今後も積極的な人財投資と企業文化の育成を図り、地域・社会に貢献し信頼される企業として、真の消費者志向の「保険の小売業」を目指してまいります。

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

会社概要

商号	： 株式会社アドバンスクリエイト (英語表記: Advance Create Co.,Ltd.)
代表取締役社長	： 濱田 佳治
本社所在地	： 大阪府大阪市中央区瓦町3-5-7 野村不動産御堂筋ビル TEL:06-6204-1193 FAX:06-6204-1217 MAIL:hoken_master@advancecreate.co.jp
上場	： 東京証券取引所プライム市場、福岡証券取引所本則市場、札幌証券取引所本則市場 証券コード8798
設立	： 1995年10月4日
資本金	： 100百万円 (2025年9月30日現在)
従業員数	： 229名 (グループ計 2025年9月30日現在、契約社員含む、嘱託・再雇用・派遣社員除く)
ホームページ	： https://www.advancecreate.co.jp/ https://www.hokende.com/

役員

(2025年12月18日現在)

取締役

代表取締役社長	濱田 佳治
取締役	村上 浩一
取締役	田坂 貴典
取締役	桜井 洋二
取締役	小坂田 成宏
取締役	島津 朝子
取締役	篠原 秀典
取締役	成川 淳

※桜井 洋二 氏、小坂田 成宏 氏、島津 朝子 氏、篠原 秀典 氏および成川 淳 氏は、会社法第2条第15号に定める社外取締役であります。

監査役

常勤監査役	朝田 宏幸
監査役	三田 与志雄
監査役	谷貝 淳
監査役	福田 泰明

※三田 与志雄 氏および福田 泰明 氏は、会社法第2条第16号に規定する社外監査役であります。

～最適・快適な購買環境で、簡単便利に保険を購入いただく～

使 命

真の消費者志向の「保険の小売業」を目指し、積極的な人材育成と不易流行の企業文化の醸成を図り、高品質なサービスを提供することにより、地域・社会に貢献し信頼される企業となり、保険販売業の新しい在り方を提案します。

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。

社 是

- 「スピード・信用・気配り」
- 「凡事徹底」
- 「積小為大」
- 「不易流行」

社名の由来

着眼大局 着手小局

～大胆に創造し、着実に前進する～という創業時の想いを社名に込めました。



- 1995年10月 4日 大阪市中央区瓦町に株式会社アドバンスクリエイトを設立
- 1997年 5月 本社を大阪市中央区平野町に移転
- 1997年 9月 ポスティングによる保険通販事業を推進
- 1999年 保険市場サイト開設
- 2001年 9月 本社を大阪市中央区瓦町に移転
- 2002年 4月 23日 大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場へ株式上場
- 2002年 6月 当社100%出資広告子会社「株式会社アドバンスメディアマーケティング」を設立
- 2002年 9月 株主優待制度新設
- 2003年 1月 総合保険サイト「保険市場」リニューアルオープン
- 2004年 1月 保険ショップ「保険市場」を開設、展開
- 2004年 11月 「株式会社 保険市場」を設立
- 2005年 10月 法人向け保険比較サイト「法人保険市場」を開設
- 2006年 膨張による赤字/質への転換
- 2007年 WEBマーケティング本格化
- 2008年 4月 アドリック損害保険株式会社開業、「保険市場」商標登録
- 2008年 11月 Advance Create Reinsurance Incorporatedの再保険業の認可取得
- 2009年 6月 iPhone 3G/3GS に最適化された保険比較サイト「保険市場」を提供開始
- 2010年 10月 保険市場本店(現:本店コンサルティングプラザ)を本社1階にオープン
- 2011年 6月 アドリック損害保険株式会社をあいおいニッセイ同和損害保険株式会社へ吸収統合
- 2011年 8月 従業員持株会支援信託 ESOP 導入開始
- 2012年 4月 23日 大阪証券取引所ナスダック・ジャパン上場10周年
- 2012年 7月 ネット保険の一括見積りサービスを提供開始
- 2012年 8月 プライバシーマーク取得
- 2013年 コンサルティングプラザ体制に移行
- 2013年 4月 営業体制の充実を目的に販売拠点を11支店に集約
- 2013年 7月 無料iPhoneアプリケーション「保険市場」配信開始
著名人によるコラム「一聴一積」掲載開始
- 2013年 8月 情報メディアサイト「保険市場」にてバラバラ漫画「約束」の配信開始
- 2015年 10月 4日 創立20周年を迎える
- 2015年 10月 16日 東京証券取引所市場第二部へ市場変更
- 2016年 7月 22日 東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
- 2017年 メディアレップ事業展開
- 2018年 ASP事業展開
- 2018年 7月 保険証券管理アプリ「folder」配信開始
- 2019年 8月 情報メディアサイト「保険市場」にてバラバラ漫画「誓い」の配信開始
- 2020年 3月 オンライン保険相談サービス開始
- 2021年 3月 保険相談特化型のオンライン面談システム「Dynamic OMO」発売
- 2021年 11月 保険業界初となるオンライン専門の営業拠点「保険市場 スマートコンサルティングプラザ」を開設
- 2022年 4月 東京証券取引所プライム市場へ移行
- 2022年 7月 大阪大学発のスタートアップAVITA株式会社と提携し、保険分野におけるアバター活用を開始
- 2022年 9月 28日 福岡証券取引所本則市場に重複上場
- 2022年 12月 6日 札幌証券取引所本則市場に重複上場
- 2023年 6月 ChatGPTを用いた「AIアバター接客トレーニングサービス(β)」を導入、若手社員における社員研修で活用を開始
- 2024年 11月 早朝・夜間用AIチャットのボイスチャット機能実装
- 2025年 3月 AIアバターによるヒアリングサービス開始
- 2025年 10月 4日 創立30周年を迎える



STRENGTH / 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、社内に多数の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ジャイル開発を実現



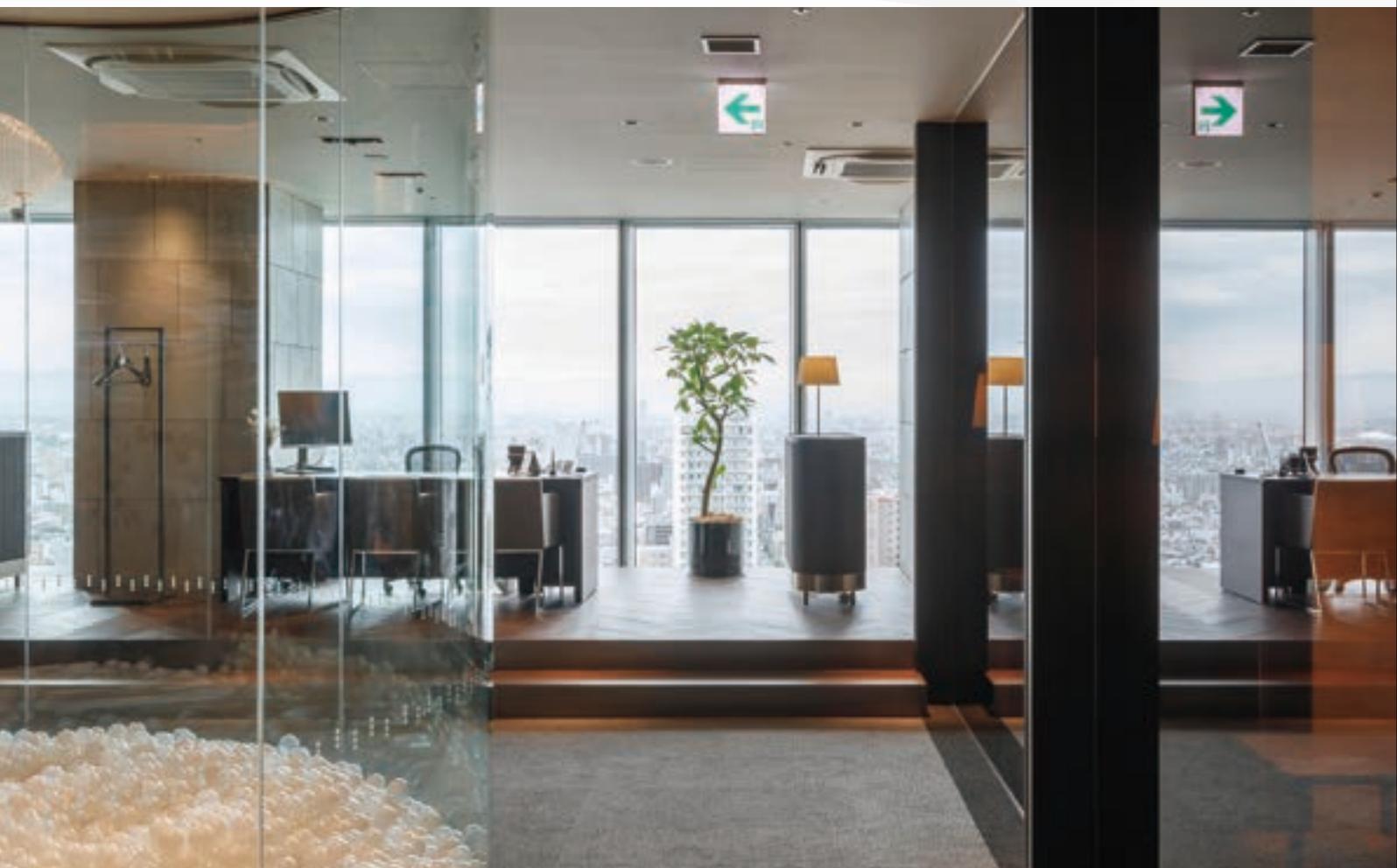
独自のWEBマーケティング手法

- 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を実施



変化に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



DEVELOPMENT / テクノロジーによる進化の歴史



BUSINESS / 事業概要

ビジネスポートフォリオ

当社は、保険販売を行う保険代理店事業、WEBサイト「保険市場」への広告掲載を行うメディア事業、保険会社の広告運用を行うメディアレップ事業、保険会社のリスクヘッジとしての再保険を受ける再保険事業、当社独自開発のシステムを販売するASP事業、当社独自の顧客保全ノウハウを提供するBPO事業と6つの事業を展開し、事業の多角化と収益ポートフォリオの構築を推進しております。これらの事業のすべてを完全に稼働させ、相互に関係し合うことでオンラインとオフラインの垣根を越えた最高の感動体験の実現を目指してまいります。



保険代理店事業

『売りに行く』から『買いに来ていただく』

- 国内最大級の保険選びサイト「保険市場」(ほけんいちば)を中心にプロモーションを行い、保険に関心を持ったお客様に『買いに来ていただく』環境を構築しております。
- ネットでのお申込みはもちろん、ご来店、ご訪問、オンライン保険相談、通信販売など、多様なお申込み方法をご用意しております。どの保険会社にするか、どの商品にするか、どんな方法で申込むか。たくさんの『選択肢』から、お客様に合ったものをお選びいただけるようサポートいたします。
- 生命保険だけでなく、損害保険や少額短期保険(ミニ保険)も多数取り扱っております。お客様のライフステージに合わせて様々な保険をご提案することで、長期のお付き合いを続けるとともに、LTV(ライフタイムバリュー)の最大化を目指します。



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」をご用意しております。完全個室のラグジュアリーな空間で、ゆっくり保険をご検討ください。直営支店のカバーエリア外のお客様にも、当社と提携している高品質な代理店をご紹介します。直接お会いするだけでなく、ご自宅からオンラインで保険相談いただくことも可能です。保険の総合管理アプリ「folder」や保険相談特化型のオンライン面談システム「Dynamic OMO」を利用することで、実際にお会いしての保険相談と

比較しても遜色のない高品質なコンサルティングを実現しております。

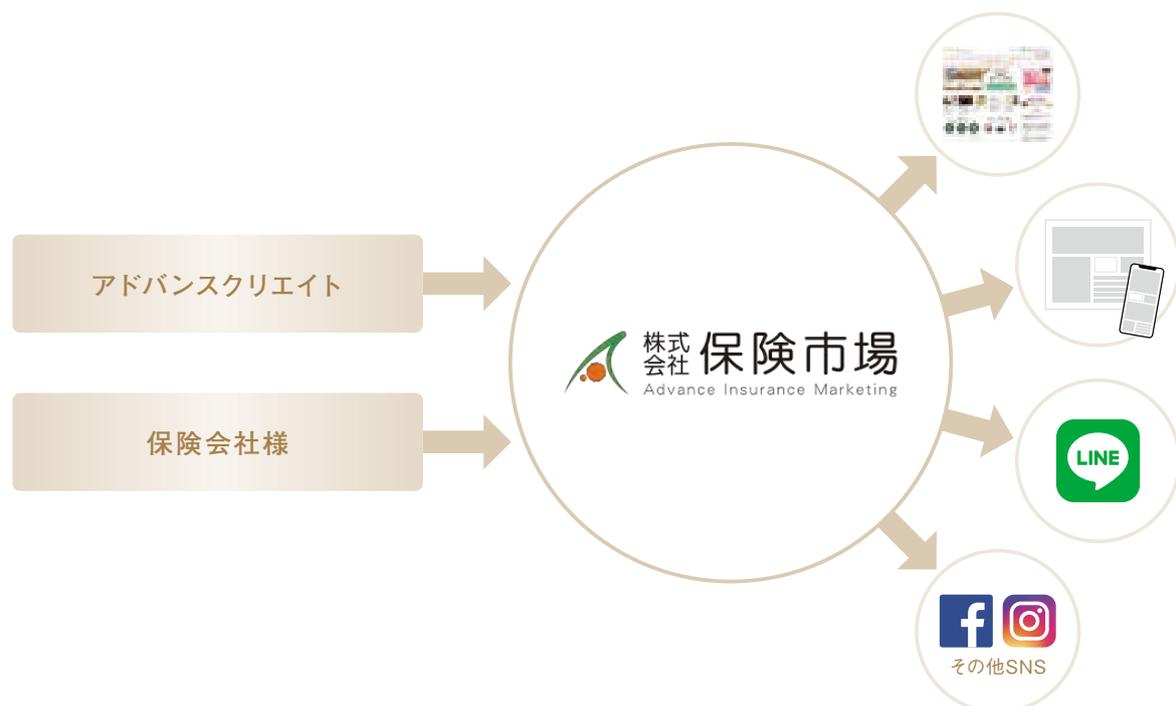
初めての保険相談に際しては、どんな人が担当なのか分からず不安を感じるお客様もいらっしゃいますが、当社のオンライン保険相談ではお客様が希望するコンサルタントを指名してご予約いただけます。また、対面での相談が苦手なお客様は、アバターコンサルタントをお選びいただくことも可能です。「保険を選ぶ前に、まず相談する人を選ぶ」。当社は、保険業界の相談予約プラットフォームを目指します。

メディア事業

- おおよそ月間200万人、年間2,000万人ほどのお客様が訪れる国内最大級の保険選びサイト「保険市場」に、保険会社の広告を掲載いたします。保険の顕在需要をお持ちのお客様に効果的にアプローチできるため、多くの保険会社から好評の声をいただいております。
- 自社が保有するWEBサイトへの広告掲載のため利益率が高く、保険代理店手数料に依拠しない収入として、当社グループの収益に大きく貢献しております。
- 当社は今後も、保険の情報メディアサイトとしての進化を追求することで、「保険市場」の媒体価値向上を目指してまいります。

メディアレップ事業

- 当社がインターネット黎明期より行ってきたWEBマーケティングのノウハウを用いて、保険会社などの広告運用を受託いたします。
- 各セールspartnerや広告運用認定partnerの認定を受けており、広告代理店として外部からも高い評価を受けております。
- 保険専門の広告代理店として多数の保険会社から継続的に依頼をいただいております。保険代理店手数料に依拠しないストック収入として、当社グループの収益に堅実に貢献しております。



ASP事業

- 当社が開発し、長年使用しながらユーザー目線で改善してきた顧客情報管理システムなどのソフトウェアを外部に販売しております。自社内にエンジニアを擁しているため、お客様からの改修要望にスピーディーに対応が可能です。
- 社内向けに開発したシステムであり、開発費用は自社内で償却しているため、廉価に外部販売が可能となっております。保険業界全体のDX化に貢献いたします。

御用聞き

Salesforceのクラウド型顧客管理プラットフォームを基盤とする顧客管理システムです。お客様とのやり取りの履歴を永年保存することで、一生涯のお付き合いをサポートいたします。また、営業職員の成果集計等、様々な数値を可視化する機能も備っております。

丁稚

「御用聞き」に登録したお客様の基本情報を、保険会社の申込システムに半自動で連携するプラットフォームです。複数の保険会社の商品をお申込みいただく際に特に有効で、申込みにかかる時間を削減するとともに、入力ミスの撲滅にも寄与いたします。

飛脚

お客様とのテキストコミュニケーションを当社が代行し、安価でスピーディーにSMSなどを発信するシステムです。複数の保険会社・代理店からSMS発信を受注することで、スケールメリットによりSMS送信費用を抑えながら、当社が長年培ってきた保険特有の文書作成ノウハウを用いてお客様にアプローチすることができます。

番頭

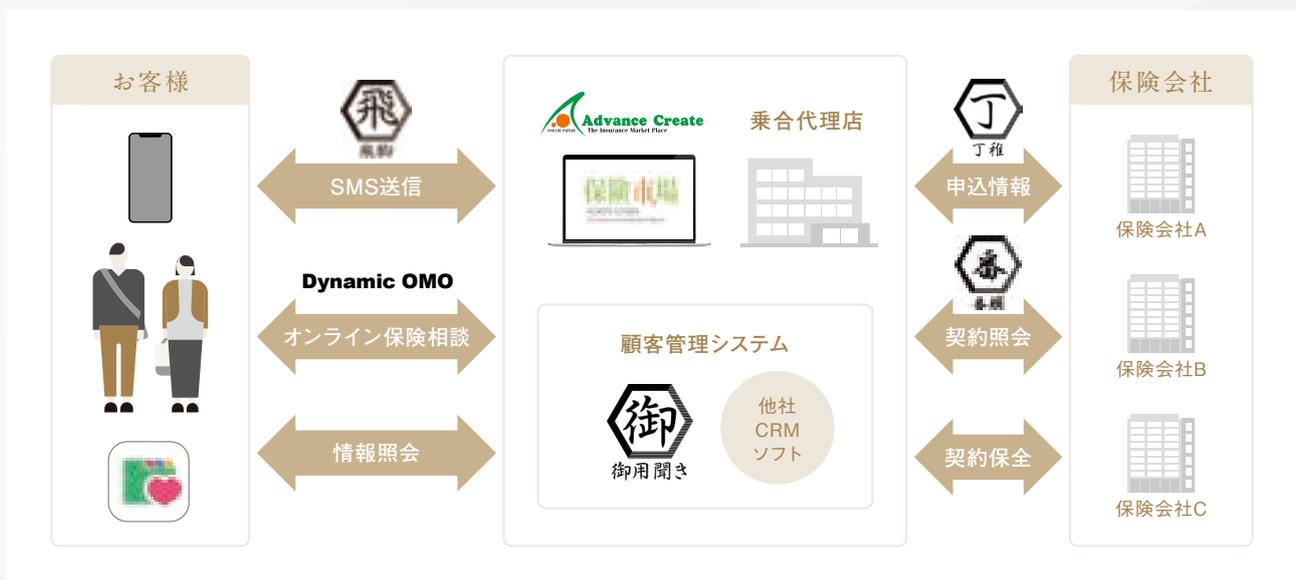
お申込みいただいた契約の成立状況や、既契約の異動情報を自動的に保険会社システムに照会し、顧客管理システムに入力します。募集人の照会作業時間を短縮し、成立連絡や異動に伴う契約確認などをよりスムーズに行えます。

Dynamic OMO

保険相談に特化したビデオ通話システムで、スマホでも保険の細かい資料をスムーズにご説明できる機能を多数搭載しています。商談の自動録画機能も備えており、保険募集の透明性を確保できるだけでなく、優秀な営業担当者の商談内容を可視化して研修に使用することなども可能です。

folder

お手持ちの保険証券をスマホで撮影して格納・管理いただける保険の総合管理アプリです。人気の保険ランキングの確認、保険相談のご予約、保険の管理や家族間での共有、教育費や年金のシミュレーション、給付金請求ができるかどうかの診断や保険金請求手続きのサポートなど、保険のことは全て「folder」にお任せください。



再保険事業

- 再保険とは、「保険会社が加入する保険」です。当社は、当社が販売した保険のリスクの一部を保険会社から引き受け、再保険料を得ています。
- 代理店手数料に依拠しないストック収入を作ると同時に、保険金支払いにまで責任を負うことで、お客様との長期的な関係構築に貢献いたします。

BPO事業

- 保険会社などの既契約者様について、当社が契約内容の点検や新商品案内などの保全・メンテナンス対応を請け負います。SMS、LINEなどによるテキストと、お電話やアバター対応などのハイブリッド対応により、お客様との長期的な関係構築を行います。



生命保険会社

アクサ生命保険株式会社
朝日生命保険相互会社
アフラック生命保険株式会社
SBI生命保険株式会社
エヌエヌ生命保険株式会社
FWD生命保険株式会社
オリックス生命保険株式会社
ジブラルタ生命保険株式会社
住友生命保険相互会社
ソニー生命保険株式会社
SOMPOひまわり生命保険株式会社

第一フロンティア生命保険株式会社
太陽生命保険株式会社
チューリッヒ生命保険株式会社
T&Dフィナンシャル生命保険株式会社
東京海上日動あんしん生命保険株式会社
なないろ生命保険株式会社
ニッセイ・ウェルス生命保険株式会社
ネオファースト生命保険株式会社
はなさく生命保険株式会社
フコクしんらい生命保険株式会社
富国生命保険相互会社

マニユライフ生命保険株式会社
三井住友海上あいおい生命保険株式会社
三井住友海上プライマリー生命保険株式会社(再委託)
みどり生命保険株式会社
明治安田生命保険相互会社
メットライフ生命保険株式会社
メディケア生命保険株式会社
ライフネット生命保険株式会社
楽天生命保険株式会社

代理店の立場

当社の生命保険募集人は、お客様と申込先の保険会社の生命保険契約の媒介を行うもので、
保険契約締結の代理権および告知受領権は有しておりません。

損害保険会社

アイベット損害保険株式会社
アクサ損害保険株式会社
アニコム損害保険株式会社
アメリカンホーム医療・損害保険株式会社
エイチ・エス損害保険株式会社
SBI損害保険株式会社

スター保険会社
セコム損害保険株式会社(がん保険)
SOMPOダイレクト損害保険株式会社
ソニー損害保険株式会社
チューリッヒ保険会社
東京海上ダイレクト損害保険株式会社

日新火災海上保険株式会社(賃貸家財総合保険のみ)
ベット&ファミリー損害保険株式会社
三井ダイレクト損害保険株式会社
レスキュー損害保険株式会社

代理店の立場

当社の損害保険募集人は、お客様と申込み先の保険会社の損害保険契約の媒介を行うもので、
保険契約締結の代理権および告知受領権は有しておりません。

あいおいニッセイ同和損害保険株式会社
AIG損害保険株式会社
au損害保険株式会社
キャピタル損害保険株式会社
コファスジャパン信用保険会社

ジェイアイ傷害火災保険株式会社
セコム損害保険株式会社(火災・自動車・傷害保険)
損害保険ジャパン株式会社
Chubb損害保険株式会社
東京海上日動火災保険株式会社

日新火災海上保険株式会社(賃貸家財総合保険以外)
三井住友海上火災保険株式会社
ユーラーヘルメス信用保険会社
楽天損害保険株式会社

代理店の立場

当社の損害保険募集人は、損害保険会社との委託契約に基づき、
保険契約の締結などの代理業務を行っております。

少額短期保険業者

アイアル少額短期保険株式会社
株式会社アシロ少額短期保険
株式会社あそしあ少額短期保険
アフラック少額短期保険株式会社
あんしん少額短期保険株式会社
イーベット少額短期保険株式会社
SBIいきいき少額短期保険株式会社
SBI日本少額短期保険株式会社
SBIプリズム少額短期保険株式会社
SBIベット少額短期保険株式会社
SBIリスタ少額短期保険株式会社
AWPチケットガード少額短期保険株式会社
ABC少額短期保険株式会社

株式会社FPC
エール少額短期保険株式会社
オリーブ少額短期保険株式会社
健康年齢少額短期保険株式会社
ジェイコム少額短期保険株式会社
ジャパン少額短期保険株式会社
スマイル少額短期保険株式会社
ソニー少額短期保険株式会社
第一スマート少額短期保険株式会社
ダブルエー少額短期保険株式会社
チューリッヒ少額短期保険株式会社
東急少額短期保険株式会社
ニッセイプラス少額短期保険株式会社

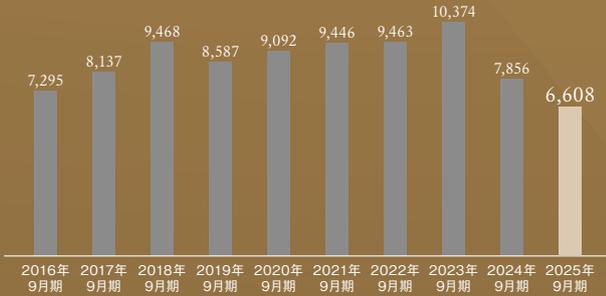
日本ベット少額短期保険株式会社
富士少額短期保険株式会社
プラス少額短期保険株式会社
フローラル共済株式会社
ベットメディカルサポート株式会社
ベル少額短期保険株式会社
Mysurance株式会社
ミカタ少額短期保険株式会社
株式会社メモリード・ライフ
USEN少額短期保険株式会社
リトルファミリー少額短期保険株式会社

代理店の立場

当社の少額短期保険募集人は、お客様と申込み先の少額短期保険業者との保険契約の媒介を行うもので、
保険契約締結の代理権および告知受領権は有しておりません。

(2026年1月5日時点)

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



経常利益 (百万円)



売上高経常利益率 (%)



当期純利益 (百万円)



自己資本比率 (%)



個人情報保護方針

当社は、保険代理店事業を営む企業として、個人情報の保護を社会的責務と考えております。個人情報の保護を事業運営上の最重要事項と位置付け、個人情報保護方針を定め、これを実行し、維持を行います。

【1. 個人情報の取扱いについて】個人情報の保護を目的とする体制を確立し、個人情報の取得、利用、提供において所定の規則に従って適切に取扱いします。取得時に提示した、または「個人情報の取扱いについて」に掲示した利用目的の範囲を超えた個人情報の取扱いは行いません。また、そのための適切な措置を講じます。

【2. 法令・規範の遵守】個人情報の取扱いにおいて当該個人情報の保護に適用される法令及び諸規則、国が定める指針その他の規範を遵守します。

【3. 安全対策】当社は、個人情報を正確かつ最新の状態に保管、管理するよう努めるとともに、個人情報(当社が取得し、又は取得しようとしている個人情報を含む)の漏えい、滅失またはき損の防止その他の個人情報の安全管理のため、「個人情報の取扱いについて」(https://www.advancecreate.co.jp/company/privacy#about_privacy)において記載するとおり、必要かつ適切な措置を講じます。

【4. 苦情相談対応】個人情報の取扱い、及び当社の個人情報保護マネジメントシステムに関して、及び本人からの個人情報に関する苦情または相談に関して適切な対応を行います。

【5. マネジメントシステムの継続的改善】個人情報の保護に関するマネジメントシステムを定め、役員及び従業員に周知徹底し、個人情報の保護に関するマネジメントシステムの定期的な見直しを行い、継続的な改善を行います。

苦情相談窓口／
保護方針に関する
問い合わせ先

〒541-0048 大阪府大阪市中央区瓦町3-5-7 野村不動産御堂筋ビル
株式会社アドバンスクリエイト 個人情報保護総合担当窓口
TEL 06-6204-1193
受付時間:9:00~17:30 (土日祝日、年末年始の休業日を除く)

制定日:2005年4月1日
改定日:2024年3月28日
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



ESGの取り組み

- 生活防衛に関するお客様の関心が高まる中、新たな保険流通市場を創造する当社の役割がますます重要になるという認識の下、サステナブル経営を重要な戦略と位置付けております。
- プライム市場上場企業として、社会的責任を果たすとともに、社会的要請に基づく情報開示を強化してまいります。統合報告書についても発行しておりますので、当社ホームページよりぜひご覧ください。



- E 環境**
環境に配慮(二酸化炭素の排出量が多くないか、環境汚染をしていないか、再生エネルギーを使っているか など)
- S 社会**
社会貢献(地域活動への貢献、労働環境の改善、女性活躍の強化など)
- G 企業統治**
収益を上げつつ、不祥事を防ぐ経営

環境

ペーパーレス化推進による環境負荷低減

自社開発のシステムを用いたペーパーレス化の推進に加え、ASP事業を通じて保険業界全体のDX化を推進し、環境負荷の低減に貢献いたします。



「オンライン保険相談」によるCO₂排出削減

訪問営業からオンライン営業への転換を行うことで、移動における電力消費やCO₂排出量の削減を行います。



社会

新日本フィルハーモニー交響楽団「第九」特別演奏会への協賛

2021年より新日本フィルハーモニー交響楽団「第九」特別演奏会に継続して協賛しております。当社はこれからも芸術・文化振興を通して豊かな生活文化の発展に寄与してまいります。



©TERASHI Masahiko

関西大学寄付講座

関西大学において、社会安全学部の単位認定寄付講座「安全・安心な社会を支える保険制度」を開講しております。未来を担う学生に、当社がビジネスを通じて得た知見を基に質の高い教育ができるよう努めてまいります。



ガバナンス

取締役会の実効性確保

取締役の63%、監査役の50%を社外登用している他、独立筆頭社外取締役を議長とする任意の指名・報酬委員会を設置するなど、取締役会の透明性と実効性の確保に努めております。



情報管理体制の構築

プライバシーマークを取得・維持するなど、情報管理について徹底し、実効性を担保しております。



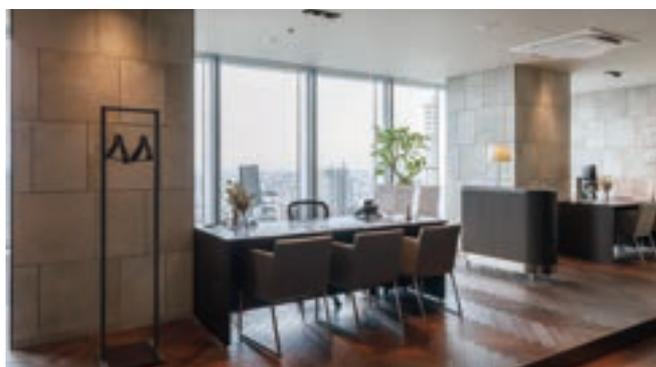
コンサルティングプラザ一覧



東京コンサルティングプラザ
東京都千代田区丸の内2-6-1 丸の内パークビルディング5階



梅田阪急コンサルティングプラザ
大阪府大阪市北区角田町8-1 大阪梅田ツインタワーズ・ノース23階



あべのハルカスコンサルティングプラザ
大阪府大阪市阿倍野区阿倍野筋1-1-43 あべのハルカス17階



横浜コンサルティングプラザ
神奈川県横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー26階

- | | |
|-----------------|--------------------------------------|
| 札幌コンサルティングプラザ | 北海道札幌市中央区北5条西2-5 JRタワーオフィスプラザさっぽろ17階 |
| 仙台コンサルティングプラザ | 宮城県仙台市青葉区一番町3-6-1 一番町平和ビル4階 |
| 名古屋コンサルティングプラザ | 愛知県名古屋市中村区名駅4-7-1 ミッドランドスクエア13階 |
| 本店コンサルティングプラザ | 大阪府大阪市中央区瓦町3-5-7 野村不動産御堂筋ビル1階 |
| 神戸コンサルティングプラザ | 兵庫県神戸市中央区加納町4-2-1 神戸三宮阪急ビル8階 |
| 福岡コンサルティングプラザ | 福岡県福岡市中央区天神1-4-2 エルガーラオフィス棟7階 |
| スマートコンサルティングプラザ | 大阪府大阪市中央区瓦町3-5-7 野村不動産御堂筋ビル3階 |

(2026年2月1日時点)



株式会社 アドバンスクリエイト