# 株式会社 エイジェントヴィレッジ 事業案内2019



#### <u>社名</u>

株式会社エイジェントヴィレッジ

#### 報告対象期間

2018年度(2018年10月~2019年9月)の活動を掲載しています。

#### 報告書発行

2019年11月

#### 本報告書に関する問い合わせ先

株式会社エイジェントヴィレッジ

〒461-0004 名古屋市東区葵3-22-8 ニューザックビル6F

Tel 052-930-5177 Fax 052-930-5179

E-mail:info@agentvillage.jp

HP: https://agent-v.com/



### **CONTENTS**

### 株式会社エイジェントヴィレッジ 事業案内2019

エイジェントヴィレッジについて	
<ul><li>Message</li><li>企業理念</li><li>当社の事業内容</li><li>時代変化にあわせた取り組み</li><li>新しい時代を感じるために</li></ul>	P. 3 P. 4 P. 5 P. 6 P. 7
お客様への取り組みについて	
●お客様本位の業務運営に関する方針 ~宣言とその取り組み~	P. 8
●お客様満足を高める取り組み ~お客様の声~	P.11
CSR活動の取り組みについて	
●SDGsの取り組み	P.13
社内働き方の取り組みについて	
●ワークエンゲージメントを高める取り組み ●エイジェントヴィレッジ健康宣言2019	P.15 P.16
事業実績について	
●事業概要	P.17

●業績ハイライト・中期経営計画

●2018年度の実績

●沿革

●今期の受賞・認定

P.19

P.20

P.21

P.22

### Message

## 自分らしく生きる人たちに、 世界一のHappyと感動を!



「自分らしく生きたい!」これは未来を考える人が持つ 共通した思いです。私たちは日々お客様が思い描く将来 の計画をお聴きしながら、多くの方のライフプランに携わ らさせていただいております。人生100年の時代へ人生 軸が延び、ライフプランも枯渇しない生活費や介護・認知 症のことなど様々な項目で考えなくてはならなくなりまし た。また、就業中の健康管理や地球温暖化の影響と思 われる自然災害の多発なども、ライフプランに影響する 要素となります。

私たちのビジネスも大きく変化をしています。金融事業者には、「顧客本位の業務運営」がより厳しく求められるようになり、真の顧客満足をより深く追求していかなくてはなりません。また、デジタル化の進展を活用し、お客様にストレスなく、ここちよいサービスを受けていただけるよう改善をしていく必要があります。

この時代の変化に合わせて、弊社ではMoney Wellness サービスを展開し始めました。これは個人向け、経営者向け、従業員向けに、100年時代の人生に合わせた、お金、健康、リスクについて考え・備えていただけるプログラムです。また、セミナーやワークショップなどを通じて、お金や健康についての学びの機会を提供し、国民の金融・ヘルスリテラシーの向上にも貢献したいと考えています。

「世界一のHappyと感動を!」私たちはお会いする方々一人ひとりに、この気持ちをお届けしていきたいと思っています。お客様が満足をしていただき、世代を超えたお付き合いができますよう、これからも精進してまいります。これからもご愛顧のほど、どうぞよろしくお願い申し上げます。

株式会社エイジェントヴィレッジ 代表取締役 宮田弘文

### 企業理念

〈使命 Mission〉・・・私たちが突き動かされるもの

自分らしく生きる人たちに、 世界一のHappyと感動を!



〈理念 Philosophy〉・・・私たちの根本にあるもの 新しい時代にあった安心と感動を提供し、 ■ライフプラン・ビジネスプランを応援します!



### 〈私たちの価値 Our Value〉・・・私たちにとって重要なこと

- ・私たちが住む地球・社会・地域に貢献し、かけがえのない存在であります
- 環境の変化を敏感にとらえ、対応する勇気を持ちます
- 関わる周りの人々に、夢を与える存在であります
- ・身体の中からこみ上げる、ジワッとした温かい気持ちを大事にします





〈ビジョン Vision〉・・・私たちがしたいこと お客様、社員、家族、取引先、 全ての人に利益があり、 共に刺激し、成長し、尊敬しあえる 会社を目指します

### 当社の事業内容

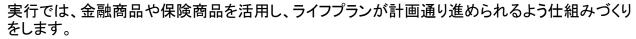
#### MoneyWellness

個人向け、経営者向け、従業員向けにプログラムされたライフプランサービスです。

お金・健康・リスクの3つの観点でライフプランを考え、導入から実行、管理までのサポートをします。

導入では、人生100年時代の5つのキーワードを考慮し、 これからのライフプランを考えます。

- 100歳までも枯渇しない生活費の準備と取り崩し(相続準備)
- がんやうつなど働けなくなったとき
- ・日々健康を意識する予防・治療・予後
- 親や自分が介護、認知症になったとき
- 多発する自然災害、賠償責任



管理では、相談窓口やアプリを活用して、継続的な資産管理やライフプラン管理をサポートします。



お金・健康・リスクについて学べる場を提供し、ご自身でライフプランを しっかりと考えていただくための知識を身につけていただきます。日本 人は金融教育を受ける機会が乏しく、資産形成やローンなど正しい知 識をもとに商品活用されていない方が多く見受けられます。

弊社では、様々な学ぶ機会を提供したいと考え、小学生向けのマネースクールや、職場を通じた20代~60代のライフプランセミナー、また、女性向けやNISA・iDeCoを始めたい初心者向けのワークショップなどを用意しています。セミナーやワークショップ以外にも、ニュースレター、メールマガジン、YouTube動画など多様に用意し、ご自身の学びたいスタイルに合わせて、また、それぞれのレベルに合わせて学んでいただけます。



100年時代のライフプラン

健康・老後の「見える化」

#### ●Leaders医院

地域で活躍する医院を経営と財務の両面からサポートします。経営面では、患者様やスタッフに魅力ある取り組みをしている医院を取り上げ、その院長やスタッフへの取材記事を掲載した会報誌を毎月お届けしています。また、職員の定着や採用に有効な健康経営や確定拠出年金制度の導入など働き方の福利厚生支援をいたします。

財務面では、院長個人の資産形成やタックスプランニングから、内部留保、相続・事業承継対策など、医院経営が持続するための財務基盤づくりをサポートします。



### 時代変化にあわせた取り組み

### ●ライフプランにテクノロジーの活用

お金と健康の状態を見える化するために、外部の会社と提携し 様々なテクノロジーの活用を取り入れました。

- ・お金に関する健康診断を行い、プロのFPが一人ひとりとチャットでお金の相談悩みに受け答えをする「お金の健康診断」(株式会社400F)。
- ・最先端の人工知能が、あなたに合った美容・健康メニューを厳選。さらに体重や歩数、睡眠時間もまとめて記録できる「FINCアプリ」。会社へは健康経営を推進するサポートとして、フィジカル・メンタル・エンゲージメントの項目を計測・分析・報告し、行動変容までテクノロジーが後押しする「FINC for BUSINESS」

(FiNCTechnologies)

・自動で収支を記録、分類し簡単に家計簿を作成。お金の流れを 見える化し、節約すべきポイントがひと目でわかり、ライフプラン 診断が受けられる「Linkx家計簿」

(SOMPOひまわり生命×Money Forward)





### ●お金、健康、リスクを学ぶ場づくり

先ずはライフプランに関わるお金や健康、リスクについての知識を身につけていただきたい。 その思いからニュースレターやメールマガジンによるコラムの発信、テーマごとに開催する ワークショップ、会社のプログラムとして従業員向けや顧客向けに行うセミナーなど、各場面で 頻度を上げて行いました。

また、お客様が気軽に声をかけていただきライプラン相談をしていただけるよう、それぞれの SNS公式アカウントも開設しました。Twitter、Facebook、Instagram、LINE、YouTube。











#### ●企業へ働き方のサポート

昨今注目されている働き方において、社員の定着、 労働人口減少による採用難、一人当たりの生産性の 向上は多くの企業が抱える課題です。弊社では ソリューションとして「MoneyWellness×健康経営」を 提案し始めました。弊社で実践している健康経営の 活用事例をもとに、社員への健康習慣の意識づけと 企業型確定拠出年金の導入・研修を通じた将来への 資産形成のサポートをします。

### 新しい時代を感じるために

#### ●アメリカ西海岸視察 2018年10月

アメリカ西海岸ではシリコンバレーを中心に、世界の革新的な企業が集まっています。そのイノベーションはどのように起こるのか、その組織のあり方・働き方はどのようなものなのか。最先端な取り組みを見学してきました。

訪問した企業は、ポートランドのNIKE、Widen+Kennedy、サンフランシスコ・シリコンバレーのGoogle、Salesforce、WeWork、SAP、ラスベガスのZappos、Circue du Soleil、などです。









### ●中国深セン視察 2019年5月

今やアメリカを脅かす存在となったGDP世界2位の中国。そのイノベーションは経済特区となっている深センから起こっています。第四次産業革命と言われるAI、ドローン、ロボット、フィンテック、シェアエコノミーなどが、物凄いスピードで爆発的に進んでいます。その代表格アリババ、テンセント、平安保険、DJIなどの企業を視察してきました。



視察で得たインスピレーションを、エイジェントヴィレッジのこれからの活動に取り入れていきます。

視察者: 宮田弘文

### お客様本位の業務運営に関する方針

"お客様とのつながりが永遠になるとき"を私たちは大切にしています。私たちの取り扱う商品は目に見えないものです。そのためお客様が感じていただく"コト"を大事にしたいと思っています。また、一度販売したら終わり、といった商品でもありません。お客様の一生涯、もしくはお子様、お孫様と世代を超えたお付き合いになることもあります。それらのことを踏まえて、お客様との長いお付き合いに思いを馳せ、ここちよさを大事にしながら私たちは精一杯の努力をしてまいります。

### ①お客様の最善の利益の追求

〈官言〉

私たちは高度な専門知識と職業倫理を常に持ちながら、短期的ではなく長期的な視点で、お客様にとっての最良の利益を考えてまいります。そのためにお客様の想いに傾聴し、お客様の感じることを先回りして考え、その想いに応えていきます。

#### 〈取り組み〉

先ずは、お客様のライフプランやビジネスプランをお伺いし、そのプランにあった経済的な準備を提案してまいりました。

ライフプランでは100年時代の長期的な観点からファイナンシャルゴールを設置し、お客様の 夢や目標に合致してるか当初・途中・最終意向の確認を行いながら進めています。

### ②客観性と公平性 利益相反の適切な管理

〈宣言〉

私たちは自分らしく生きるお客様のライフプラン・ビジネスプランを応援するために、将来へのファイナンシャル・プランニングとその実行支援をいたします。その際、専門的な知識に基づいた客観性とお客様が不利益にならないよう公平性を意識しながら、利益相反のある場合は適切な管理をいたします。誠実に行動し、誠意を持った対応をいたします。

#### 〈取り組み〉

- ・お客様の幅広いニーズにお応えしていくために、複数の生命保険会社・損害保険会社及び 証券会社の商品の取扱いを行っております。また、ご加入後もお客様にご満足・ご安心いた だき保険金融商品契約をご継続いただくため、募集方針を定め保険・金融商品募集を行っ ています。
- ・経営方針で「推奨保険・証券 会社」および「推奨保険・金融 商品」を決定し、四半期に一度 定期的に見直しを行っています。
- ・また、お客様からはご意向の把握をし、適合性の確認をした上で、プランの提案を意向に 沿ってご説明いたします。当初の意向と最終意向との振り返りをし、相違点がないかを確認 しています。

#### ③料金・手数料等の明確化

〈宣言〉

私たちが提供するサービスの料金、金融商品、保険商品等の公開されている手数料については、お客様に理解できるよう事前に説明し、納得を得ていただいたことを確認してサービスの提供をすることといたします。

#### 〈取り組み〉

ご契約に際しての重要事項(「契約概要」「注意喚起情報」「目論見書」等)を用いて、手数料等についてご説明をし、納得いただいているかを確認します。

#### ④重要なこと、難しいことを分かりやすく

〈宣言〉

私たちはファイナンシャル・コンサルティングの専門家として、お客様に専門的サービスを提供できる適切な水準の能力、スキル及び知識を習得することを日々努めています。サービス・金融商品・保険商品等の販売・推奨に係る重要な情報や専門的で難しいことも、分かりやすくお客様が理解できるようお伝えいたします。

#### 〈取り組み〉

- ・毎週1回、月5回、各保険会社 の商品勉強会を行っています。
- ・適切にわかりやすくサービス・商品を提案できるよう定期的にロープレを行い、スキル向上の確認をしています。





### ⑤お客様にふさわしいサービスの提供

〈宣言〉

私たちはお客様のことをよく理解し、専門家としてお客様にとって 最善となるようサービスを提供いたします。そのためにお客様と のコミュニケーションを定期的にとり、環境の変化を敏感に捉え、 顕在化しないニーズにも対応できるよう努めます。



#### 〈取り組み〉

年に1回誕生月に契約内容一覧をお送りし、お客様と一緒に保障内容と加入時の目的を確認させていただく活動をおこなっています。

- ・お客様には毎月会報誌をお送りし、変化する経済・制度・税制などの情報提供を行っています。
- ・お客様の情報や接触履歴を適切に残すために、WiseOffice2、セールスフォースなどのクラウ. ドサービスを活用し、お客様の状況を適宜把握できるよう取り組んでいます。

#### ⑥お客様に頼られる人材育成への取り組み

〈宣言〉

エイジェントヴィレッジでは、専門的なスキル及び知識の向上と人間力溢れる人材育成の取り組みとして、制度、会議、研修などを整備しています。FP資格及び関連資格の取得を推奨し、定期的な会議、研修ではコミュニケーションスキルや人間力を高めるワークなどを積極的に取り入れています。評価制度は、定量評価の「業績項目」だけではなく、「行動項目」「能力項目」「情意項目」の定性評価を合わせた総合評価体系を導入し、お客様に頼られる向上心を持った人材を評価する制度としています。

#### 〈取り組み〉

・新人教育プログラム

新人社員向けに教育担当が20単元の新人研修を行っています。会社の理念はもちろんのこと、何のために働くか、人生とは・生きがいとは、自分の成長について、世界情勢に目を向ける、話し方・マナーといった人間力をつける研修プログラムです。他に先輩が半年間フォローするチューター制度、社員全員が各1時間新人に研修を行うスタッフ研修もあり、人材育成に力を入れています。



#### ・3分間スピーチ

毎朝礼時に各自が考えたテーマで3分間のスピーチを行い、コミュニケーションスキル向上を図っています。

Keep Evolving Club

社員間で実務経験や事例を用いてFP知識の共有や意見交換をし、実践に役立つ幅広いFP実 務習得を狙いとした、新人社員~中堅社員向け勉強会を行っています。

#### 評価システム

企業理念に基づいた評価シートに沿って4半期に1度、部署目標をもとに個人のアクションプランを設定、毎月上司と面談を行い、自身の計画の進捗確認・修正を行います。そして半年に一度、行動した結果をもとに評価面談にて人事考課が決定されます。

#### ⑦理念経営に基づいた会社づくり

#### 〈宣言〉

エイジェントヴィレッジでは、「自分らしく生きる人たちに世界一のHappyと感動を!」を使命 (Mission)に、理念(Philosophy)、私たちの価値(Our Value)、ビジョン(Vision)を定めています。 また、心がける行動(Mental Attitude)を策定し、日々の活動の拠り所にしています。 これらは 常に意識ができるよう、社内や会議などで様々な取り組みをし浸透を図っています。

#### 〈取り組み〉

- ・年初の会議では、1年間の経営方針・スローガンを発表します。4半期の会議ごとにも方針やスローガンは再周知します。
- ・毎月の会議では、1か月間にあったHappyと感動の共有をします。 仕事や私生活であったHappyと感動を共有することで、コミュニケーションを はかります。
- ・加えて16項目から自分自身の「心がける行動」を発表します。当月の重点項目をふまえ、自身が具体的にどう行動するか発表し、意識します。





#### ⑧社会の一員の私たち

#### 〈宣言〉

私たちの活動は社会の中の役割の一つです。私たちが住む地球や社会、地域に貢献する 気持ちを大事に、社会貢献活動にも取り組んでいきます。地域社会にとってかけがえのない 存在であるよう企業活動を行なってまいります。

#### 〈取り組み〉

エイジェントヴィレッジでは、私たちが住む地球・社会・地域の寿命を延ばす取り組みを行っています。SDGsの取り組みや、認知症サポーター、日本対がん協会、がん対策推進企業アクションの参加など持続可能な社会に向けて活動しています。





### お客様満足を高める取り組み

お客様の声を聞く活動として、年間を通して契約者様アンケートを行っ ています。

今期は880通の発送に対して137件の回答をいただきました。 又、お客様からのご意見をもとに、それぞれのアンケート項目に対して 評価を高める取り組みをしています。



#### Q1.ご加入中の保険・商品について、ご自身にあったプランを選んでいただけ る快適さはありましたか?

〈取り組み〉

- ・年一回契約一覧をお送りし、ご加入中の商品とその保障内容を確認します。
- ・弊社の〈保険・金融商品のご提案にあたって・100年時代のライフプランをサ ポートする推奨商品〉を案内し、いつでもご相談に乗れることをお伝えします。

#### Q2.ご加入中の保険・商品について、理解ができる満足感はありますか?

〈取り組み〉

- 年一回のあんしん訪問により、ご加入時の意向の確認、ご加入中の商品の目的を確認します。
- ・加入中の商品の内容を確認し、目的とズレがないかをすり合わせします。

#### Q3.弊社について、いつでも見守られているという安心感はありますか?

〈取り組み〉

- ・ 弊社のサービスと保険の付帯サービスを案内し、いつもお客様に身近に感じていただき、気 軽に相談していただけることをお伝えします。(Good Life倶楽部、SNS、年一回のあんしん訪問、 誕生月に契約一覧の送付、サポートデスク、T-PECなど)
- 保険会社へ住所変更や給付請求など変更があった時は、お電話をしてフォローの必要がな いか確認します。

### Q4.弊社の対応について、感覚を満たすここち良さはありますか?

〈取り組み〉

- ・社員一人ひとりが、お客様が思うことを先回りして考え、満足を超えた感動サービスを提供し、 チームでお客様の想いに応えます。
- ・笑顔・スピード・感謝を心掛け、専門的な知識と人間力の向上のために日々努力を惜しみま せん。

#### Q5.ご加入中の保険・商品は、将来の備えがもたらす満ち足りた幸福感はありますか? 〈取り組み〉

- ・100年時代の資産管理・健康管理・リスク管理がトータルにできているか確認します。
- ・お金、身体、リスクに対する定期的な健康診断を推奨し、現在の対策が希望を満たしている か確認します。

#### Q6. 弊社のサービスをお知り合いに薦める可能性はどのくらいありますか?

NPS(ネット・プロモーター・スコア~顧客推奨度) -15 (昨年-41)

#### お客様の声

今後もわからない事があればご相談していきたいと思いますのでよろしくお願い いたします。

東京都 40代 M様

職員の対応が親切・丁寧に説 明があり安心できます。今後 とも宜しくお願いします。

岐阜県 70代 N様

Good Lifeレターなど楽しみにしています。 いろいろな情報をありがとうございます。 岐阜県 50代 G様

担当さんには大変お世話さまになり誠にありがとうございます。これからもよろしく。

愛西市 80代 Y様

お世話になる中で、このアンケートにある「ここち良さ」「満足感」といった感覚的な 安心感があります。素晴らしい志、サービスをありがとうございます。

名古屋市 40代 Y様

今加入の保険に更に特約を、つけたかったが、契約する直前になり診査が通らなく、残念でした。その後の対応が全くないのは、いかがなものでしょうか? 丹羽郡 40代 H様

担当者が変わってから、全く顔も知らないですし、保険加入の見直しをしようと思っています。人とのコミュニケーションがとても大切だと思いますので。

名古屋市 40代 I様



他社と比べるとかなりましですが、新しい加入がないと、放置されていると思う事がある。本当はこちらの繁忙期でない時期にアクセスしていただけるととてもうれしい。

小牧市 60代 U様

年齢にあった内容か、不安になってきています。加 入時とは少し健康状態が変化してきたので、余計に 思うところが有ります。

三重県 50代 K様

保険会社から前代理店→御社、ころころ変わり何か信用は無い。面倒くさく惰性で続けているという感じ。実際"エイジェントヴィレッジ"と言われてもどこの会社か全くわからなかった。契約更新時のTelしか無いですしね。 名古屋市 50代 A様

これからも一つでも多く感謝の声をいただけるように、お客様一人ひとりに寄り添い続けます。

### SDGsの取り組み

「自分らしく生きる人たちに、世界一のHappyと感動を!」その想いは本来の業務だけではなく、 社会の一員としても同じです。私たちが住む地球・社会・地域に貢献する気持ちを大事に社会貢献活動にも積極的に取り組んでまいります。地域社会にとってかけがえのない存在であるよう活動を進めてまいります。

エイジェントヴィレッジでは、事業活動を通じてSDGsへの取り組みを行っています。

17ゴールから「3、すべての人に健康と福祉を」「4、質の高い教育をみんなに」「8、働きがいも経済成長も」「13、気候変動に具体的な対策を」の目標に取り組んでいます。



健康経営の推進、がん対策推進企業アクション推進パートナー、認知症サポーター登録などを通じて、一人一人の身体と心の健康を呼びかけています。 予防・治療・予後の意識付けをする健康増進保険商品の提案や健康アプリの導入を通じて、多くの人に健康と福祉をサポートしています。

また世界規模で行われている、がん患者やそのご家族を支援し地域全体でがんと向き合いがん征圧を目指す、日本対がん協会のリレーフォーライフイベントへ参加をしています。日本対がん協会へは、毎年弊社の営業利益の1%を寄付しています。

また、途上国の子供のワクチン接種のためにペットボトルキャップ約860個を収集しました。







月2回のワークショップやメルマガ、ニュースレターなどで、お客様がお金と健康の知識と教養を身につける学びの機会を提供しています。

iDeCo、NISAなどの投資を始めたい初心者向けセミナーや、日本の将来を担う 小学生向けの「夢をかなえるライフプランニング」セミナーなど、日本国民の金 融と健康のリテラシー向上に取り組んでいます。







法人様にはMoneyWellnessと健康経営のアドバイスを行っております。 従業員一人ひとりが安心して生活ができ、生産性高くイキイキと仕事に 取り組めるよう、健康とお金の両面で新しい福利厚生をご案内します。 従業員の方には、健康やお金の教育セミナーを開催したり、個別のライ フプラン相談窓口を設けています。







人生100年時代のライフプランを考える上で大切な健康寿命・資産寿命は持続可能な環境・社会寿命の上に成り立ちます。

間伐と田植えを行う「もりの環」ツアーに参加いたしました。森も木の間 伐を通じて水不足や豪雨といった気候変動による環境寿命を体感し、 田植えを通じて農業人口の減少といった社会寿命の問題について学びました。





#### 2018年度のCSR活動

- ・もりの環ツアー:木の皮むき間伐と田植えの活動
- ・リレーフォーライフ:24時間、がん患者とその家族と寄り添い歩くがん征圧イベント
- おにぎりアクション:おにぎりの写真投稿で、アフリカ・アジアの子供へ給食を届けました。
- ・認知症サポーター: 認知症の人と家族への応援者として、認知症の方の対応を学び、外出時には行方不明者の捜索に協力。
- ・日本対がん協会への寄付:営業利益の1%をがんの専門研修や研究助成のために寄付。
- ・One Dollar Donation:メットライフ生命の新契約1件につき1ドルをメットライフ生命と半分ずつ、メイク・ア・ウィッシュ オブ ジャパンに寄付。同団体へ古切手の寄付。
- ・社会貢献活動:メットライフ生命との清掃活動。古本Bookドネイション。

ジブラルタ生命との介護施設ボランティア。介護施設の清掃。

### ワークエンゲージメントを高める取り組み

### 生産性・従業員満足の向上のために

社員が大好きな仕事を通じて自分自身の人生を豊かにできる、将来にわたって安心とやりがい を持って、自分や愛する人のために働ける、そんな取り組みを様々な項目で進めています。

- •健康経営優良法人2019認定
- •平成30年度健康宣言優良事業所 銀賞受賞

エイジェントヴィレッジでは、社員の健康を重要な経営資源と捉えて、積極的に社員の健康づくりを行う「健康経営」に取り組んでいます。社員とその家族の健康維持・増進を目的として、有給休暇取得目標や社員旅行の開催などを盛り込んだ「健康宣言」をし、経済産業省より「健康経営優良法人2019」(中小規模法人部門)に認定されました。





#### ●研修旅行

今年は初めての新人研修旅行を実施しました。

#### ●新人教育プログラム

20単元の新人研修

#### ●フリーアドレス制

フリーアドレスで、毎日座席が変わり、様々な部署の人と交流することになります。部署内のミーティングも部署の垣根を越えたミーティングも、場所を選ばず可能です。

#### ●称賛ポイント

毎週社員全員に付与される称賛ポイントを、それぞれ称賛したい相手にコメントとともにプレゼント。お互いコミュニケーションが図れ、プレゼントされたポイントは健康増進グッズの購入に利用できます。

#### ~ベジチャレ・スポチャレ~

称賛ポイントの中でも、運動機会や野菜の摂取を社内SNSに投稿すると称賛ポイントがもらえる健康増進チャレンジです。

#### ●3シフト制

社員は8時出勤、9時出勤、10時出勤の中から自身の業務の状況・ワークライフバランスを考えてシフトを選択することができます。

#### ~社員インタビュー~

新人教育プログラムを通じて、人間力や仕事に対する価値観や考え方などを一緒に整理してもらえるので、どのように自分が成長できるのかを知ることができました。

また、業務の流れについて右も左もわからない中、最初は不安な気持ちが強かったですが、チューターさんが優しく具体的に丁寧に教えてくださったので安心できました。

普段自分の健康を常に意識しながら生活することが苦手なので、健康に対して、 様々な取り組みを報告しあえる場があるのでモチベーションが上がります。



2019年1月入社 セールス・ コンサルティング部 古市 龍司



### エイジェントヴィレッジ 健康宣言2019

#### ●従業員の健康診断受診 100% 奥様にも健診プロジェクトへ参加

- ・勤務時間内の受診、事務にて検診予約の取りまとめ
- 再診要の場合の受診勧奨と勤務時間内の受診

#### ●ストレスチェックの実施

・半年に1回のストレスチェックの実施、メンタルヘルス不調者に対しての面談を行う

#### ●健康増進・過重労働防止に向けた目標設定

- ・計画年休を用い有給休暇取得80%
- •FiNC連動体重計を活用し体調管理の促進と健康への意識づけを強化
- ・熱中症防止のため海洋深層水の携帯を推奨(福利厚生として提供)

#### ●管理職及び一般社員それぞれに対する健康の教育機会の設定

・けんぽメルマガ情報の計員への周知、保健師によるグループ学習の受講(年1回)

#### ●適切な働き方の実現

・アニバーサリー休暇、ファミリーデー休暇や計画年休で休みをデザイン

#### ●コミュニケーション促進

- 社員研修旅行の開催(2018年5月)
- 誕生月の食事会、プレゼント
- 家族も参加OKのイベント活動(2019年6月)

#### ●病気の治療と仕事の両立支援

有給シェアリング制度

#### ●保健指導の実施

- 勤務時間内に事務所にて保健指導の機会を設ける
- ・指導対象者の面談とは別に従業員全体でもグループ指導の時間を設ける

#### ●食生活の改善

- ・健康管理アプリによる個人に合った食事のアドバイスや専門家による栄養相談
- •FiNC称賛機能を活用した野菜摂取イベント(ベジチャレ)の開催

#### ●運動機会の促進

- •FiNC称賛機能を活用したスポーツイベントの企画・開催
- ・福利厚生でフィットネス利用料の割引サービス(FiNC club off)

#### ●受動喫煙対策

•館内禁煙、喫煙所屋外

#### ●社員の感染症予防

マスクの配布

#### ●長時間労働への対策

- ・休暇取得の勧奨、管理職による早期帰宅の呼びかけ
- アタック残業制度の活用により、仕事にメリハリを付ける

#### ●メンタルヘルス不調者への対応

- 外部相談窓口として健康アプリ内のメンタルストレス相談を利用する
- ストレスチェックに基づく面談により社内相談機会の設定

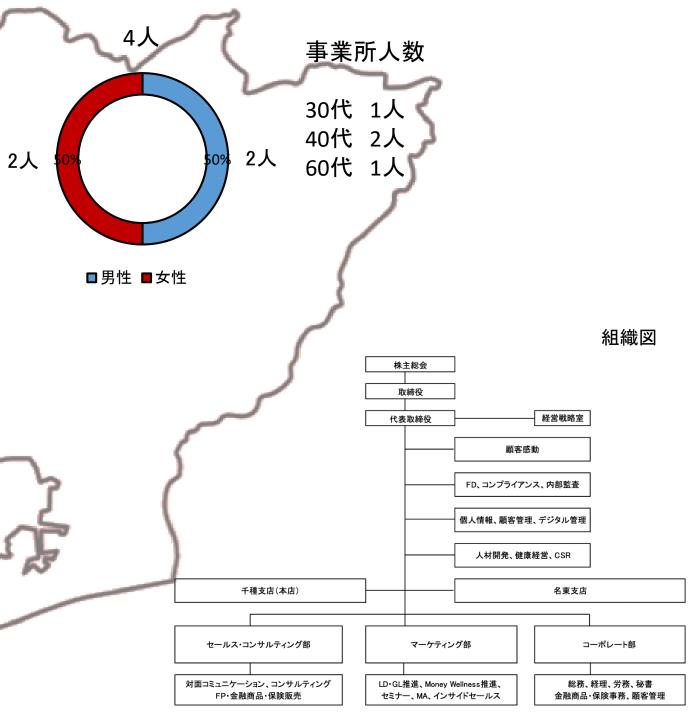




### 事業概要



### 拠点数 2事業所 社員数 20人



### 業績ハイライト

万円

2015



2017

2018

2019

### 中期経営計画(2019~2023)

2016

- ・健康寿命と資産寿命を伸ばす100年時代の 新しいライフプラン(Money Wellness)
- デジタルシフト+人間力
- 顧客本位の業務運営
- ワーク・エンゲージメントが高い組織づくり

上記の項目を推進することで、2023年には売上高10億円を 目指せる組織づくりに取り組んでいます。

# 2018年度の実績

### お客様の状況

03 T 1X V 1/V 1/V	
生命保険契約数	4,911件
生命保険お預かり金額	1,497,589,991円
損害保険契約数	797件
損害保険お預かり金額	82,714,640円
証券口座開設数	71件
企業型確定拠出年金導入件数	9件
Leaders医院会員数	368名
GoodLifeレター会員数	870名
NPS(顧客推奨度)	-15
社内の取り組みの実績	
外部講師を招いての商品研修等	75回
サービス・コミュニケーション等の内部研 修	42回
新人研修	20単元×4名
寄付金の実績	
日本対がん協会	56,000円
One Dollar Donation	4,800円
そのほかの実績	
セミナー開催数	26回
ワークショップ開催数	18回
メルマガ配信数	40件
SNS発信数	92回

### 今期の受賞・認定



#### 【受賞】

- ・株式会社船井総合研究所 2018年度デジタルシフト賞(※1)
- •平成30年度 健康宣言優良事業所 銀賞(※2)

### 【認定】

- ・メットライフ生命 2018年度マグネットエージェンシー (※3)
- •健康経営優良法人2018、2019(※4)
- ・(※1)株式会社船井総合研究所より、自社の経営において積極的にITの導入を図り、業務の デジタル化に取り組んだ保険代理店・FP事業所として、「デジタルシフト賞」を受賞しました。
- ・(※2)協会けんぽ愛知支部より、特に積極的に社員の健康づくりに取り組んでいる事業所として、「健康宣言優良事業所〈銀賞〉」を受賞しました。
- ・(※3)お客さまや働く仲間が集う、磁石のように地域の人々をひきつける魅力的な代理店として、メットライフ生命の「マグネットエージェンシー」に認定されました。
- ・(※4)従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に実践する「健康経営」の取り組みが優良であると認められ、2年連続「健康経営優良法人」に認定されました。
- \*2019年2月、当社商品「Money Wellness」を商標登録出願中。

これからもお客様がHappyと感動で満たされ、社員がHappyで感動に溢れて働けるようには何をすべきか?!日々取り組んでまいります。

# <u>沿革</u>

2224年42日45日	4-E-0-11
2004年10月15日	│ 株式会社エイジェントヴィレッジ設立 │ │
2004年12月	FP事務所、アリコジャパン(現メットライフ生命)の専属代理店として営業開始 愛知県のドクター向け、名古屋市医師協同組合と提携
2005年12月	保険会社、保険募集人向けのコンサル・教育を目的とした株式会社ビジョナリーサポートを共同出資者として設立
2006年	生命保険7社、損害保険4社の乗合代理店として登録 株式会社リンクサテライトへ出資
2007年	日興コーディアル証券にて金融商品仲介業を登録
2008年	※リーマンショック・世界金融危機 香港金融セミナー・ツアー開催 企業向けに「Good Lifeサービス」スタート 個人向けGood Lifeレター創刊(4月)
2009年	創立5周年 登録証券会社をLPL証券(現PWM証券)へ変更 名医と共同で名古屋市医師会マーケット契約拡大
2010年	有限会社フロムハーツ合併、有限会社一翔保険事業合併 社員5名
2011年	※東日本大震災 SBI証券登録開始
2012年	保険ショップを三洋堂書店のFCとしてスタート 社員9名 マレーシア不動産視察 代表宮田がNPO法人日本FP協会愛知支部支部長に就任
2013年	メットライフアリコにて、2012年年間総合契約高(ANP)1位を受賞
2014年	創立10周年 メットライフの経営サポートプログラム参加により、経営視点の取り組みを強化 安藤由美子保険事務所合併
2015年	現在の千種事務所へ移転、働きやすいオフィスデザインの採用 ロゴ・HPを一新 三ヶ年計画策定 船井総合研究所のコンサルティングを開始 採用媒体によるリクルート開始 社員11名
2016年	医師向け経営と財務の情報誌Leaders医院を創刊 Leaders会員285医院へ送付
2017年	「顧客本位の業務運営」宣言 WiseOffice2、セールスフォース、MFクラウドなどデジタル・クラウド化の導入を加速 CSR活動として、認知症サポーター、日本対がん協会のリレフォーライフ参加 新ミッションを社員全員で協議して決定 保険ショップ閉鎖
2018年	100年時代のライフプラン「MoneyWellness」サービスを開始 健康経営優良法人2018認定 メットライフ生命マグネットエージェンシー認定 がん企業アクションパートナー参加 株式会社HIT合併 乗合生保14社、損保5社
2019年	創立15周年 2023年に向けた中期経営計画発表 健康経営優良法人2019年認定 社員数20名

