

株式会社 エイジェントヴィレッジ 事業案内2020

新型コロナウイルス感染症への取り組みについて

大きな経済の変化の時だからこそ、私たちにできることがあります。

この度の新型コロナウイルス感染症により亡くなられた方々にお悔やみを申し上げますとともに、罹患された方々に心よりお見舞いを申し上げます。

エイジェントヴィレッジは、お客様、従業員及び従業員の家族、取引先の健康を守ることを最優先に考えます。

お客様には自宅からでもご参加いただけるよう、「オンラインによるワークショップ」や「オンラインによる面談」も、通常の面談と併せてお勧めしております。

日々発信される新型コロナウイルスに対する各保険会社の対応について、電話やメールなどにより「あんしん」をお伝えしています。

企業の皆様には、従業員への感染症対応やテレワークによるコミュニケーション、メンタルヘルスの課題などを「健康経営」の導入を通じて、従業員の働きがいをサポートをしています。

地域の医院には、「オンライン診療」の導入をご案内し、お医者様と患者様が安心して診療ができる環境づくりをサポートしています。

従業員は出勤と在宅勤務を合わせて対応させていただいております。オンライン環境の強化により、チャットやオンライン会議、オンライン発信の体を動かすウェルネスタイムなど、自社も健康経営を通じて新たなワークスタイルの取り組みを進めています。

この状況のもと、お客様からはライフプラン見直しや保障内容の確認、資産形成についてなど、多くのご相談をいただいております。大きな経済の変化の時だからこそ、私たちにできることをしっかりと認識し、対応してまいります。

「自分らしく生きる人たちに世界一のHappyと感動を！」

これからも、エイジェントヴィレッジはMoney Wellness「お金・健康・リスク」について皆さまの生活を守るよう、その役目を果たしてまいります。

株式会社エイジェントヴィレッジ

CONTENTS

株式会社エイジェントヴィレッジ 事業案内2020

エイジェントヴィレッジについて

- Message P. 3
- 企業理念 P. 4
- 当社の事業内容 P. 5
- 各部署の仕事 P. 6
- 時代変化にあわせた取り組み P. 8
- コロナ禍で取り組んだこと P. 9

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 P.10
～宣言とその取り組み～
- お客様満足を高める取り組み P.13
～お客様の声～

CSR活動の取り組みについて

- SDGsの取り組み P.15

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 P.17
- エイジェントヴィレッジ健康宣言2020 P.18

事業実績について

- 事業概要 P.19
- 業績ハイライト・中期経営計画 P.21
- 2019年度の実績 P.22
- 今期の認定 P.23
- 沿革 P.24

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」がより厳格に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ってはなりません。また、デジタル化の進展を活用し、お客様にストレスなく、こころ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、弊社の付加価値として Money Wellness®サービスを提案しております。これは個人向け、経営者向け、法人向けに、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ツジ
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、対応する勇氣を持ちます
- ・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、ジワツ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

実行では、金融商品や保険商品を活用し、ライフプランが計画通り進められるよう仕組みづくりをします。

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。



●GoodLife倶楽部

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。また、今年は新型コロナウィルスの影響もあり、オンラインセミナーも導入いたしました。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動画などのコンテンツを多様に用意し、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。さらに、今年度からは、GoodLife倶楽部デジタル会員を開設いたしました。デジタル会員の方に向けては、通常の一般会員のサービスに加え、過去に開催したセミナー動画を配信するなど、より幅広く学んでいただける場をご提供しています。



●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。



各部署の仕事

●セールス・コンサルティング部

【継続した取り組み】

○大切なお客様へ「あんしん訪問」の実施

昨年度と同様に大切なお客様に向けて既契約内容の確認や現在の状況をお伺いするなど「安心」していただく活動を継続しています。

○地域のお医者様へ「資産寿命と健康寿命」を延ばすご提案

医療従事者・関係者・開業医など地域の医院を中心に訪問し、人生100年時代に欠かせない健康寿命と資産寿命を延ばす提案を実施しています。

○不妊治療を受けられる患者様へ「ライフプランセミナーと個別相談」の実施

不妊治療外来をおこなっている医院とタイアップして、患者様向けに「不妊治療と将来のお金を考える」セミナーを実施。希望者には個別相談にてライフプランコンサルティングを実施しています。

○コンサルタントのスキルアップのために、「保険会社の各種研修」に参加

商品知識だけではなく、ライフプランコンサルティングやコミュニケーション力など各種研修プログラムに参加し、コンサルタントのスキルアップを継続的にこなしています。

【新たな取り組み】

○新型コロナウイルス感染症に伴う特別措置の情報提供

新型コロナウイルス感染症による緊急事態宣言が発令される中、各保険会社の特別対応についてお客様へ連絡し、情報提供をおこないました。

○担当者不在のお客様へアフターフォロー活動

生命保険会社と連携し担当者不在のお客様へ、契約内容の確認や付帯サービスの案内など、お客様のアフターフォロー活動に努めております。

●コーポレート部

コーポレート部は、総務・経理・労務・秘書・売上管理・保険事務・保全・コンプライアンスに加え、顧客満足・従業員満足・健康経営・CSRを担当しています。

エイジェントヴィレッジの掲げている「社員は家族、全員がファミリー」というクレドのもと、社員が前向きに働ける環境づくりを目指しています。年4回の社員サーベイを通じて、ワークエンゲージメントの向上や、健康経営の取り組みを企画・実施しています。

お客様へは、定期的なアンケートや現場でいただくお客様の声を収集し、顧客満足度向上の取り組みを行っています。顧客本意の業務運営を実践するために、社員が正しい募集・勧誘を行っていく必要があります。

そのために私たちは月1回の社内コンプライアンス研修のほか、定点での自己点検、マニュアルの整備を行っています。

また、会社が社会に貢献することが私たちの価値であるため、CSR(企業の社会的責任)担当として、活動を企画・実施しています。



●マーケティング部

◆マーケティング課

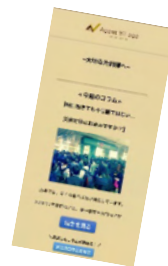
SNSを活用した情報発信

週に2回更新しているInstagramでは、日常生活で役立つお金と健康の知識をご提供しています。Twitterでは、主に社内の日常生活や取り組みなどをご紹介します。



週1回のメールマガジン配信

毎週配信されるメールマガジンでは、お金・健康・リスクをテーマにした最新コラムなど、今話題の旬な情報をお届けしています。



会報誌の発行

医療従事者の方へ向けては、『Leaders医院』、一般の方々へ向けては『Good Life レター』を毎月発行しています。これらの会報誌では、それぞれのニーズに合わせた話題をテーマにしたコラムなどを掲載しています。さらに、『Good Lifeレター』では、今年からデジタル化を進めており、より手軽に、またより幅広いコンテンツで情報をご提供できるようになりました。



◆インサイドセールス課

【インサイドセールス課の仕事内容】

インサイドセールス課は、お客様の保全案内や、新規のお客との接点づくりなど仕組構築を行う課です。コンサルタントの方へ、よりたくさんの面談機会をつくることを目標としています。

・既契約者様へアフターフォローのあんしん訪問架電

誕生日をむかえるお客様へ、郵送する案内状に合わせてお電話を行っております。契約状況や保障内容の確認を定期的に案内しています。

・新規お客様との接点づくりのための企画、案内

・セミナーの開催

・SNSやYouTubeを活用したお客様とのコミュニケーション



YouTubeは2020年7月3日にリニューアルチャンネルの開設。

企業に健康経営導入のメリットや価値を伝えるというコンセプトから【健康経営Ch】として活動を継続してまいりました。しかし、試行錯誤を繰り返す中、個人や経営者のお客様にもお金やリスクなど健康以外の情報も広く発信するべきと思い、今年秋にMoney Wellnessチャンネルに変更いたしました。

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」

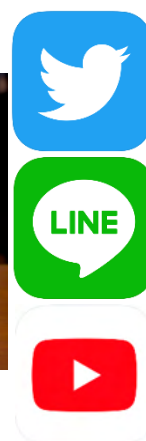
(SOMPOひまわり生命 × Money Forward)



●お金、健康、リスクを学ぶ場づくり

ま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フ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

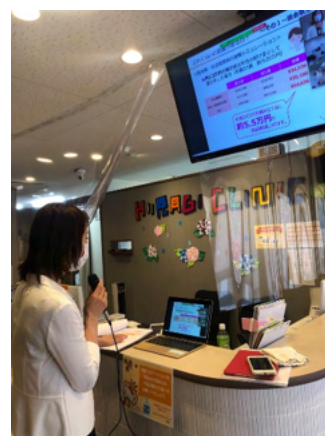
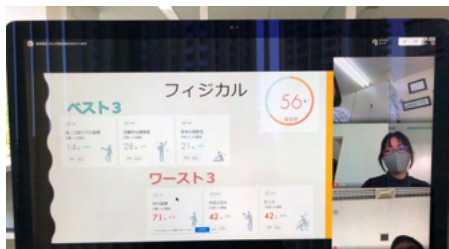
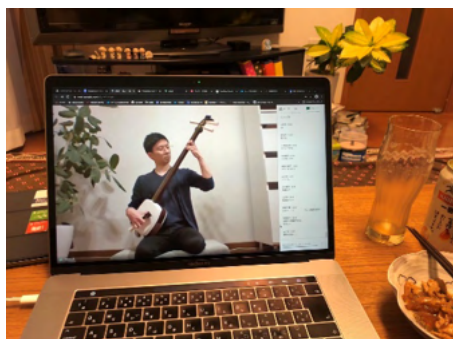
昨今注目されている働き方において、社員の定着、労働人口減少による採用難、一人当たりの生産性の向上は多くの企業が抱える課題です。弊社ではソリューションとして「企業型DC×健康経営」を提案しています。弊社で実践している健康経営の活用事例をもとに、社員への健康習慣の意識づけと企業型確定拠出年金の導入・研修を通じた将来への資産形成のサポートをします。

●デジタルワークの実施

Agent Villageのライフプラン相談
オンライン面談



はじめました！



毎日15時のフィットネスタイム、毎週2回朝礼でのストレッチタイム、月毎のチーム対抗ウォーキングチャレンジなど実施し、優秀者・チームを表彰、健康とコミュニケーションに配慮しました。



- 各チームで月次目標を設定 正副リーダー平均歩数1,000歩を目安
- 新チーム対抗 ①グループチャット ②グループを決定する ③ナイスチームを自薦する
- 目的 歩行習慣の定着、健康意識の向上、チームワークの強化
- 方法 目標達成！→各チームFACナイスチャットグループへ歩数報告を投稿
- 目標 チーム全員が月4回(7回以上)投稿！！

※思いついていない人、忘れていた人にはチーム内で声をかけよう

★1月1日～月曜日の日付のついたチームには歩数分給ポイントチーム補助金申請(1人1人、1,000円まで)

【9月】ウォーキング管理表

[illegible]

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、こちよさを大事にしながら私たちは精一杯の努力をしまいいります。



①お客様の最善の利益の追求

〈宣言〉

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〉

まずは、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〉

- ・推奨商品の入替ごとに、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き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者が新卒3ヶ月、中途1ヶ月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。

・評価システム

企業理念に基づいた評価シートに沿って四半期に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。

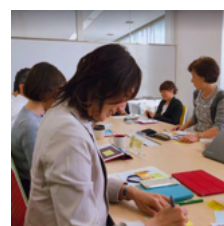
⑦理念経営に基づいた会社づくり

〈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きます。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。四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います。

〈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。



お客様満足度を高める取り組み

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 る快適さがありましたか？

〈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がありますか？

〈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がありますか？

〈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がありますか？

〈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(2019年10月～2020年9月)

お電話してすぐに書類がいただけ私のように病院と仲良しの身にとって助かっています。本当にありがたいです。これからもよろしく。

80代女性

先日はありがとうございました。私たち夫婦の保険を把握して下さっているので、安心感があります。これからもアドバイスをよろしくお願いします！！

50代女性

担当さんは、いつも非常に丁寧にご説明下さって頼りになります。今後とも、よろしくお願い致します。

40代女性

突然のことにもすぐに対応してもらえるので、とても安心して暮らせます。いつも頼りにしています。ありがとうございます。

40代男性

初めてファイナンシャルプランナーに相談し保険の見直しをして頂きました。現状の収支と将来設計についても見直す事ができ、そして現在の収入から無理のない保険の提案をして頂きました。人柄も良く、とても分かりやすい説明で信頼できる方でした。今後も色々ご相談させて頂きたいと思います。

30代男性

1年に一度ほど、担当者の名刺など送って頂けると大変助かります。家を購入し、いざ保険を頼もうとすると、以前どこで依頼したか忘れてしまっているの

50代男性

前任者がやめられてから、年代相応のアドバイスがなくて保険に対し不安感がある(バクゼンとして“これでいいのかな”という感じ)

60代男性

サービスがわかりません。担当者を変更してください。お手数お掛け致します。

40代女性

一度もコンサルを受けたことがない。どんなサービスですか？火災保険は解約しました。

70代女性

今回年金受け取りが終わったのがありました、自分でも気が付かなかったものであれっと思いました。やはり自分で確認しないとだめでしょうか？年を重ねると不安になったので。

60代女性

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に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。

* 今年新型コロナウイルスの影響で、リレーフォーライフへの参加、新入社員の認知症サポーター養成講座への参加はありませんでした。



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「キッズマネースクール」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。森の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。

* 今年度は新型コロナウイルスの影響で、もりの環ツアーの開催はありませんでした。



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2020認定

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2020」(中小規模法人部門)に認定されました。



●研修旅行

今年は2度目の新人研修旅行を実施しました。

●新人教育プログラム

新卒3か月、中途1か月の新人研修

●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と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。

●テレワーク

感染症予防をきっかけに、本格導入。自宅で集中し生産性がUP、通勤時間を節減できワークライフバランスを保つのに有効です。

～社員コメント～

私の仕事は、個人のお客様への架電、法人の新規アポイントのための架電、セミナー運営を行っております。最近では、YouTubeの企画、編集も取り組ませていただいております。



2020年4月入社
マーケティング部
インサイドセールス課
伊藤 太喜

・・・社内研修・仕事の感想

金融知識や、話法など幅広く教育いただいております。お電話でのお客様対応、セミナーなど人前で話す事が得意になりました。

エイジェントヴィレッジ 健康宣言2020

●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、結果に基づき面談を行いメンタル不調者のない職場作り

●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率80%
- ・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)
- ・残業時間アラート(勤怠システムで15時間→黄色、20時間→赤でお知らせ)

●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社員への周知、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

- ・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(もりの環、RFL、運動会等)

●病気の治療と仕事の両立支援

- ・有給休暇シェアリング制度、社則(休業規定)の整備

●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
- ・毎日朝礼時にストレッチ
- ・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、次亜塩素酸水スプレー&噴霧器の設置

●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
- ・残業時間アラート(勤怠システムで15時間→黄色、20時間→赤でお知らせ)

●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



健康宣言

社員とその家族の健康増進に積極的に取り組みます

今年度は下記の目標に取り組み、社員とその家族の健康づくりを進めます。

令和2年度の目標

① 健康診断受診率 100% → 勤務時間内の受診、奥様に健診プロジェクトへ参加

② 健康診断受診プロジェクトへ参加 → 健康診断受診率100%の達成、奥様に健診プロジェクトへ参加

③ 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、結果に基づき面談を行いメンタル不調者のない職場作り

④ 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率80%、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)、残業時間アラート(勤怠システムで15時間→黄色、20時間→赤でお知らせ)

⑤ 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社員への周知、保健師によるグループ学習の受講(年1回)

⑥ 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

⑦ コミュニケーション促進 → 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(もりの環、RFL、運動会等)

⑧ 病気の治療と仕事の両立支援 → 有給休暇シェアリング制度、社則(休業規定)の整備

⑨ 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

⑩ 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

⑪ 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、毎日朝礼時にストレッチ、福利厚生でフィットネス利用料の割引サービス(FiNC club off)

⑫ 受動喫煙対策 → 館内禁煙、喫煙所屋外

⑬ 社員の感染症予防 → マスクの配布、次亜塩素酸水スプレー&噴霧器の設置

⑭ 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、残業時間アラート(勤怠システムで15時間→黄色、20時間→赤でお知らせ)

⑮ 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

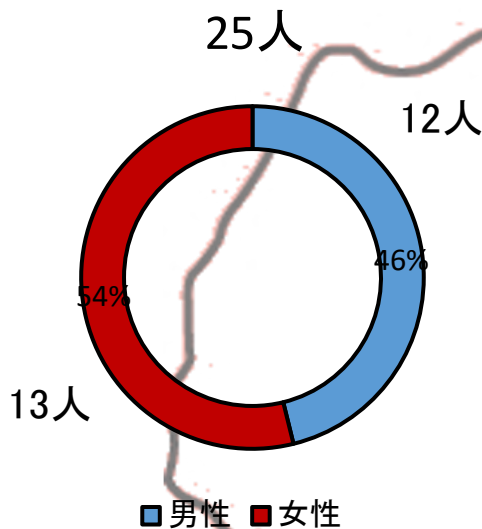
一人ひとりが健康について考え、できることから取り組みましょう

2020年 4月 10日
代表者名 宮田 弘文

事業概要

事業所人数

20代 4人
30代 7人
40代 4人
50代 2人
60代 5人
70代 3人



本店

名東支店

会社概要

社名 株式会社エイジェントヴィレッジ

本店 〒461-0004
名古屋市東区葵3-22-8
ニューザックビル6F

名東支店 〒465-0065
名古屋市名東区梅森坂2-109

Tel 0120-169-771(フリーダイヤル)
052-930-5177(本店)
052-701-6633(名東支店)

創立 2004年 10月

代表 代表取締役 宮田弘文

事業内容 ファイナンシャルコンサルティング
・ライフプランサービス
(セミナー、研修、個別相談)
・生命保険・損害保険の代理店
・金融商品仲介(IFA)
・企業型確定拠出年金導入

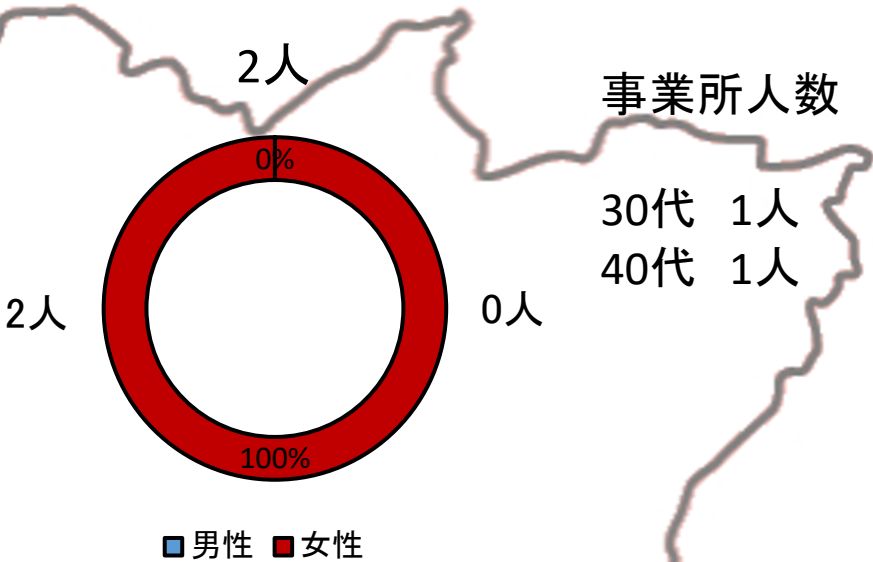
〈取扱保険会社・証券会社〉

生命保険: メットライフ生命、ジブラルタ生命保険、マニユライフ生命、
アクサ生命保険、アフラック、エヌエヌ生命、オリックス生命、
東京海上日動あんしん生命、SOMPOひまわり生命、
三井住友海上あいおい生命、FWD富士生命、大同生命、
ソニー生命

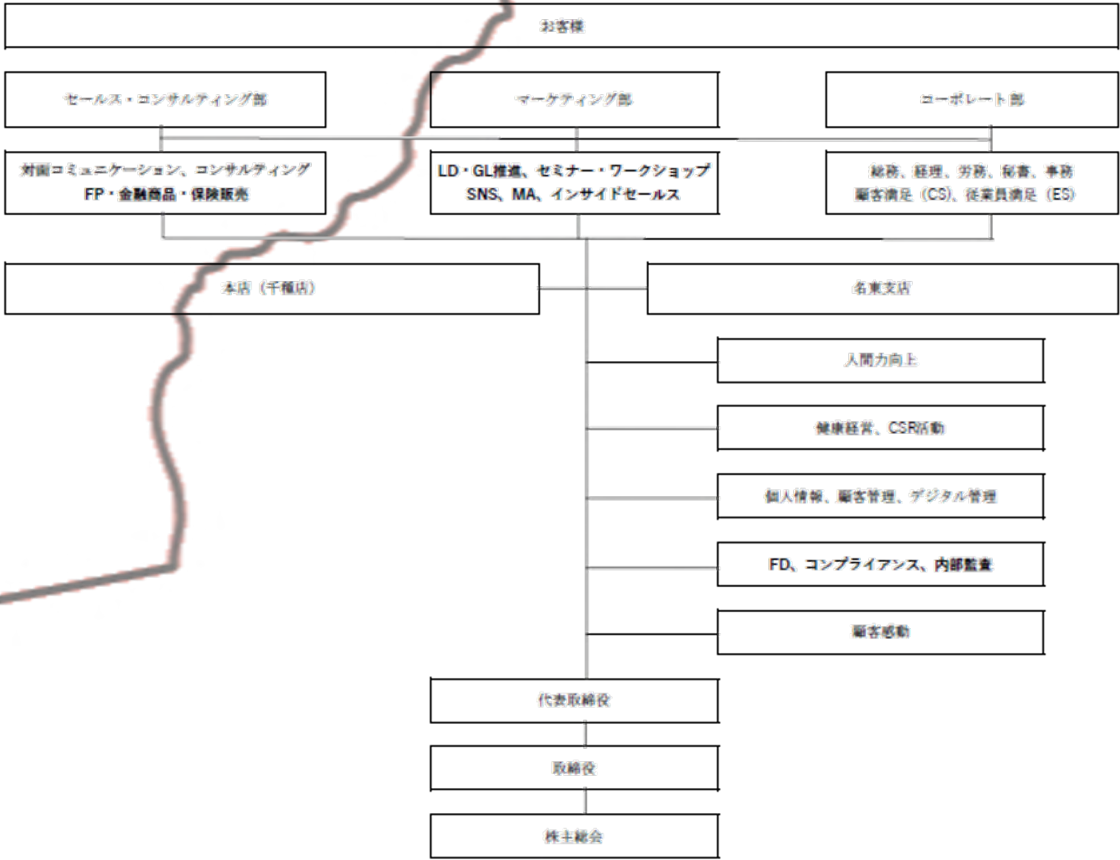
損害保険: 三井住友海上火災保険、あいおいニッセイ同和損保、
東京海上日動火災保険、AIG損害保険、損保ジャパン日本興亜

少額短期保険: 株式会社justInCase

証券会社: 株式会社SBI証券



組織図



業績ハイライト

売上高推移



中期経営計画 (2019～2023)

- ・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。

2019年度の実績

お客様の状況

生命保険契約数	6,375件
生命保険お預かり金額	2,907,237,978円
損害保険契約数	997件
損害保険お預かり金額	114,242,380円
証券口座開設数	82件
企業型確定拠出年金導入件数	10件
Leaders医院会員数	386名
GoodLifeレター会員数	1,111名
NPS(顧客推奨度)	18
YouTubeチャンネル登録数	27名
表示回数	4,644回
再生回数	838回

社内の研修実績

コンプライアンスロープレ	週1回
営業ロープレ	週1回
コンプライアンス研修	月1回
新人研修	新卒×2名、中途×3名
新人研修旅行	2回

寄付金の実績

One Dollar Donation	4,250円
---------------------	--------

その他の実績

あんしん訪問回数	104回
セミナー開催数	21回
ワークショップ開催数	43回
メルマガ配信数	53件
SNS発信数	408回

今期の認定

【認定】

- ・健康経営優良法人2020^(※1)
- ・「Money Wellness[®]」商標登録^(※2)

・（※1）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、3年連続「健康経営優良法人」に認定されました。

・（※2）2020年6月、当社商品「Money Wellness」が商標登録されました。

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。

沿革

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 3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
2020年	新型コロナウイルス発生 テレワーク勤務の開始 （有）リスクファイナンス研究所合併 少額短期保険取扱開始 Money Wellnes [®] 商標登録 健康経営優良法人2020年認定

社名

株式会社エイジェントヴィレッジ

報告対象期間

2019年度(2019年10月～2020年9月)の活動を掲載しています。

報告書発行

2020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/>



