

株式会社 エイジェントヴィレッジ 事業案内2021



エイジェントヴィレッジについて

- Message P. 2
- 企業理念 P. 3
- 中期経営計画・業績ハイライト P. 4
- 2020年度の実績 P. 5
- 当社の事業内容 P. 6
- Money Wellness® P. 7
- 各部署の取り組み 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.11
～宣言とその取り組み～
 - ①お客様の最善の利益の追求
 - ②客観性と公平性 利益相反の適切な管理
 - ③料金・手数料の明確化
 - ④重要なこと、難しいことを分かりやすく
 - ⑤お客様にふさわしいサービスの提供
 - ⑥お客様に頼られる人材育成への取り組み
 - ⑦理念経営に基づいた会社づくり
 - ⑧社会の一員の私たち
CSR活動の取り組み
SDGsの取り組み
- お客様満足を高める取り組み P.27
～お客様の声～

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.28
- エイジェントヴィレッジ健康宣言2021 P.31
- 健康経営の取り組み P.33
- 社外からの認定 P.36

事業実績について

- 事業概要 P.37
- 沿革 P.39

パーパス

長寿化を健康で豊かに過ごせる社会にする



はじめに、新型コロナウイルス感染症により、お亡くなりになられた方々及びご家族・関係者の皆様に謹んでお悔やみを申し上げますとともに、罹患された皆様には心よりお見舞い申し上げます。2021年も昨年に引き続きコロナ下での日常生活を強いられましたが、感染症に対応しながら新しい社会へと進んでいる実感を得られる一年でもありました。

エイジェントヴィレッジでは、社会課題に取り組みより良い未来をつくりたいとの思いから、会社の存在意義であるパーパスに『長寿化を健康で豊かに過ごせる社会にする』を掲げました。日本人が持つ長生きのイメージはあまり良いものではありません。身体や頭が衰え介護・認知症や寝たきりになったり、生活資金の先細りや相続時の資産の承継など老化による不安が付きまといまいます。私たちはその不安を解消するために、健康寿命や資産寿命を伸ばすことをお客様に提案し、人生を自分らしく生きていくサポートをしていきたいと思っています。

2019年から弊社のサービスとしてMoney Wellness®を提案しています。人生100年時代を見据えて、健康、お金、リスクについて考え、備え、管理していくプログラムです。今後もより多くのお客様にお役にたてるサービスになるよう品質を高めていきます。

「自分らしく生きる人たちに世界一のHappyと感動を！」
お会いする方々一人ひとりに、この気持ちを届けていきます。これからもご愛顧のほど、どうぞよろしくお願いいたします。

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

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。

業績ハイライト



2020年度の実績

お客様の状況

生命保険契約数	7,137件
生命保険合計保険料	3,015,473,527円
損害保険契約数	1,909件
損害保険お預かり保険料	176,990,584円
証券口座開設数	97件
企業型確定拠出年金導入件数	6件
Leaders医院会員数	414名
GoodLifeレター会員数	1,357名
NPS(顧客推奨度)	59.61

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	中途×2名
新人研修旅行	1回

その他の実績

あんしん訪問回数	155回
セミナー開催数	33回
ワークショップ開催数	24回
メルマガ配信数	48件
SNS発信数	67回

当社の事業内容

●ロングライフ・コンサルティング

人の寿命は年々延び、4人に1人の割合で男性90歳、女性95歳まで人生を過ごす時代です。長寿化はさらに進むことが予想され、自分らしく生きるための「身体と心とお金」の健康プランが必要です。資産寿命と健康寿命を伸ばすための「資産管理」と「健康管理」、そしてそれらを安心して続けられるための「リスク管理」。心・身・金ともに健康で、今を前向きに活動し、そしてこれからの人生100年時代に向けて安心を備える。身体と心とお金の状態をより良くするための資産・健康・リスク管理プランを提案し、あなたのライフプランを支えます。



(※1) 2020年6月、当社商品「Money Wellness®」が商標登録されました



●保険代理業、金融商品仲介業

暮らし、経済、各種制度、税制...、私たちの取り巻く環境は日々変わっていきます。

その時代や年齢にあった安心やこちよさを、期待を超えた思いやりと知性を伴って、お客様の描く夢に生涯寄り添いながら、保険・金融商品をご提案し、見守り続けます。

〈取扱保険会社・証券会社〉

生命保険：

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

損害保険：

三井住友海上火災保険株式会社、あいおいニッセイ同和損害保険株式会社、Chubb損害保険株式会社、東京海上日動火災保険株式会社、AIG損害保険株式会社、損害保険ジャパン株式会社

証券会社：

株式会社SBI証券

●Money Wellness®

Money Wellness®は、人生100年時代に今とこれからを自分らしく生きたいと思う人たちに、お金と身体と心の状態をより良くするためのロングライフ・コンサルティングサービスです。

個人・経営者・法人向けの3つのプランを用意し、それぞれ「お金」「健康」「リスク」の観点でライフプランを見える化し、思い描くゴールへ向けた対策の導入から実行、その後継続的に続けるための管理までをサポートします。

価格は各プラン定額制で、個人 880円(税込)/月、経営者 11,000円(税込)/月、法人 33,000円(税込)~/月で、導入・実行・管理の各メニューをご利用いただけます。

■個人プラン

【長生き時代のお金と健康管理】

わたしの未来にお金と健康を



老後の資産や健康のあり方が大きく変わり、年金や医療・介護の社会保障の変化を考慮しながら、長生き時代を見通した生活設計の必要性が高まっています。

現状と未来を見える化し、お金や身体が健康でいられる仕組みをつくり、それが長く続く管理をする。資産寿命と健康寿命を伸ばすサポートをします。



お客様の声

毎月の家計のチェックができ、今後の住宅費や教育費にかけられる金額を把握することができた

非常に細かく見ていただき、さらに収入面も厳しめに見てもらえて現実的なライフプランが見えました。
ありがとうございます。

■経営者プラン

【経営者・高額所得者のお金と健康管理】

経営者の未来に、お金と健康を



長寿化は保有する資産にも様々な課題を投げかけています。寿命が延びると認知症になる人も増え、資産管理や承継・相続の判断に影響を与えます。資産に対する課税は毎年のように強化がされ、贈与・相続税制も継続的に変わることから、変更に応じた事業承継・相続対策を練り直す必要があります。健康寿命を伸ばすための健康管理や疾病対策を取り入れたプランです。



■法人プラン

【お金と健康管理の働き方改革】

従業員の未来にお金と健康を



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「DC(企業型確定拠出年金)×健康経営×BCP(事業継続計画)」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や自然災害などの緊急事態によるリスクから企業を守るお手伝いをいたします。



●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。

【新たな取り組み】

○100年時代を見据えたライフプランの作成

お客様がお客様らしく100年時代を過ごせるよう、ライフプランを作成した上でその人に必要な情報提供や提案を行うよう努めております。

○お客様との繋がりを深くする「ご家族登録」の推進

ご加入いただいた保険を、ご家族で共有・活用いただけるご家族登録制度の登録の推進を行いました。この登録に力を注いだ代理店として、メットライフ生命より表彰を受けました。

今期の家族登録人数……

319名！



●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、業務品質基準に沿ったマニュアルの整備・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。



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ております。

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善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いるか当初・途中・最終意向の確認を行いながら進めています。その先に、理想のライフプランを実現させるための手段として保険商品・金融商品のご提案を行っています。お預かりする契約の数は、弊社とお客様からの信頼であると考えております。今後も、より多くのお客様にご満足いただけるような提案を目指してまいります。

ライフプラン作成件数

45件

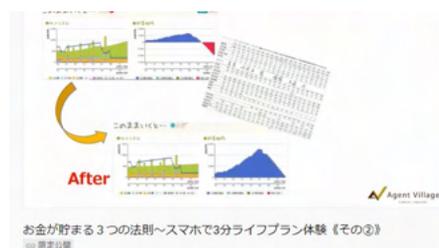
お客様の声

将来に向けてのライフプランを丁寧に教えてください安心感を得られました。ありがとうございました。
20代男性

いざという時に、担当の人がいてくれると思うと安心して生活することができています。末っ子の学費をお願いしたいので、5月6月あたりでご都合の良い日を2~3教えていただけると助かります。いつも我が家を見守っていただきありがとうございます。
40代女性

売上高推移

2020年 10,661万円 → 2021年 15,205万円



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り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。

・エイジェントヴィレッジ勧誘方針・個人情報保護方針に沿って、お客様に質の高いサービスの提供をいたします。

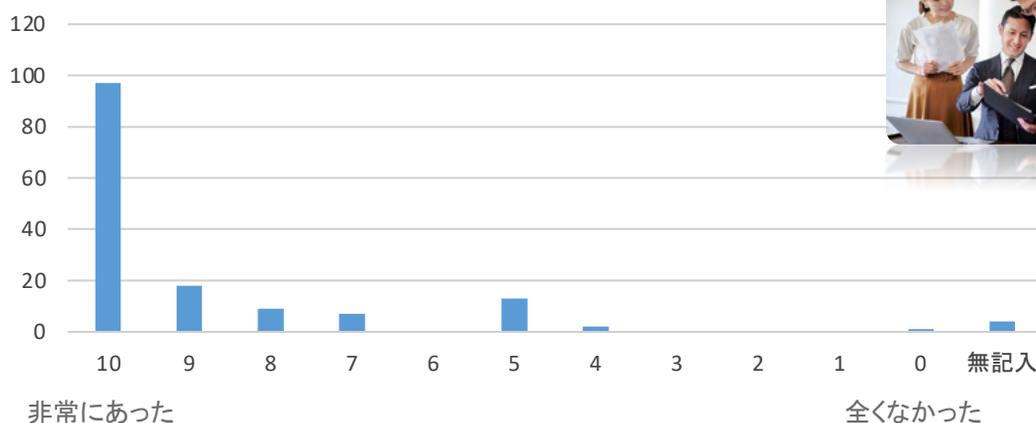
・経営方針で「推奨保険・証券会社」および「推奨保険・金融商品」を決定し、四半期に一度定期的に見直しを行っております。

【推奨方針】

市場動向に加えて、引受会社の経営姿勢やESGへの取り組み、時代に合った商品力、保険金・給付金支払い時などのアフターフォロー体制、加入のしやすさなどを踏まえて、顧客のニーズごとに推奨保険会社・証券会社とその推奨商品を決定しています。

・商品ラインナップの整備に関し、商品の選定及び改廃に関する結果は「エイジェントヴィレッジのご案内 保険・金融商品のご提案にあたって」にて公表しております。

Q.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べる快適さがありましたか？



③料金・手数料の明確化

〈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〉

・お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し、納得いただいているかを確認します。

※ Money Wellness®サービスについての手数料、サービス内容についてはP7～8に表記しております。

～全てコンサルタントの説明スキル向上のために～

今期は社内研修の一環として、お客様に適切な募集ができているかを確認いたしました。研修は4回にわたり、最終テストではコンサルタント5人全員が「わかりやすく」「明確な」説明ができていると社内の認定を受けました。



④重要なこと、難しいことをわかりやすく

〈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、わ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。
- ・申込に際しては、事前に十分な情報を提供し、お客様がご理解・ご納得いただいているかを確認します。投資リスク・為替リスクをもつ外貨建て保険や変額保険等の特定保険商品については、お客様の理解度を都度確認しながら、わかりやすく説明するよう努めております。重要な情報として、契約から保有期間、また解約の段階において、お客様がご負担する費用がどのようなサービスの対価であるかを必ずご説明し、ご理解いただいた上でお客様に最終決定をいただくというプロセスを徹底しております。
- ・お客様が誤認しやすい情報や、不利益となり得る情報については、口頭のみでの説明ではなく、保険会社が作成したパンフレットやチラシを活用し明示をしております。
- ・当社はお客様にご選択いただくことがお客様の利益につながると考えておりますので、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨などは行っておりません。

コンサルタントのスキル
向上のための研修は……

週1回



質の高いコンサルティング
を目指して……

会社内での認定テスト

年5回



⑤お客様にふさわしいサービスの提供

〈宣言〉

私たちはお客さま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〉

・お客さまへふさわしい金融商品・サービス提供のために商品に関する知識・購入経験・購入目的・財産状況などの商品の特性に応じた必要な事項を把握させていただいております。

・お客さまの意向を確認した上で、ライフプラン等を踏まえた目標試算額や安全資産と投資性資産の適切な割合を検討し、具体的な金融商品・サービスの提案を行っております。

・具体的な金融商品・サービスの提案は各業法の枠を超えて横断的に、類似商品・サービスや代替商品・サービスの内容(手数料を含む)と比較しながら行っております。

・保険契約及び金融商品契約をお勧めするにあたっては、妥当な保険金額・給付金額・投資金額など、お客さまの資力・財産・その他の属性を勘案し適合性の原則に即した運営管理をしております。

・70歳以上のお客さまへのご案内時はご親族の同席をお願いしております。

※70歳以上のお客さまへ特定保険契約(外貨建生命保険・変額保険)販売時にはご親族の同席及び、複数回の面談をお願いしております。

・金融商品・サービスの販売後においてお客さまの意向に基づき、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップをおこなっております。 → あんしん訪問 フォローコール

ワークショップ・
セミナー開催数
57回 実施

オンライン面談
87件 実施

セールスフォース
クラウドサービス
の活用

※お客様一人一人のご意向の確認、
成果や進捗の管理を行っております

あんしん訪問
フォローコール

※お誕生日を迎えるお客様にご意向と加入状況
が合致しているかご連絡しております

1021件実施

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〉

- ・営業員の人事評価体系について、顧客本位の業務運営を実現する観点から、社内で定めた評価基準を基に、各等級に応じた必要スキルを具体的に制定・明示し、昇格を目指すことで、お客様に頼られる人材育成に取り組みました。
- ・取扱商品・サービスや顧客へのアプローチ・提案姿勢と照らし合わせて、営業員に求められるスキル(資格保有を含む)を具体的に社内評価基準に基づいて段階的に提示しスキル向上を図っております。
- ・部署ごとの必要能力にあわせた社内教育を定期的に行うことで、お客様からの多様なご要望に応えることができるプロフェッショナル育成に努めています。また、社内教育後には役員による定点チェックを行い、社員の理解状況を確認しています。
- ・人材評価体系については、従業員に浸透しているか随時確認しています。
- ・社内教育については、セミナーの感想を共有したり、どのような教育を受けたいかという声を社員から集め、教育へ反映させています。

必要知識・資格の例(セールスコンサルティング部)

		S1	S2	S3
コン サル テ ィ ン グ	必要知識・技術	自社のミッション・ステートメント、OA知識(Office、Google、Dropbox、Salesforce)、ビジネスマナー、FPの理解、サービス・商品知識、契約書に関する知識、Beginnerコース研修業務管理マニュアルの理解、報・連・相の理解	MW・FPの知識、保険・金融業務に関する知識、商品ごとのセールスポイントの理解と説明、CF表の作成、フィナンシャルゴールの設定契約の手続き、Basicコース研修業務管理マニュアルの徹底、報・連・相の徹底	営業プロセスの理解、内務プロセスの理解 MW・FPコンサルティング業務の実行 新人教育・教育手順の理解、Advanceコース研修、 FPレジデンシーコース研修 業務管理マニュアルの実践と指導
	資格	生命保険一般・専門課程、変額資格 損害保険一般(基礎・自動車・火災・傷害疾病) FP3級、ビジネス実務マナー2級 Money Wellnessアドバイザー(初級)	FP2級・AFP 生命保険応用課程、損保大学課程 専門コース 証券外務員2種、ビジネス実務マナー1級 (セールススキル検定3級) Money Wellnessアドバイザー(中級)	生命保険大学課程 (損保大学課程 コンサルティングコース) 健康経営アドバイザー (セールススキル2級 訪問型) Money Wellnessアドバイザー(上級)

※S1、S2、S3は当社が定める社員等級の一部となります。

社内資格制度

【新設】Money Wellness®アドバイザー検定

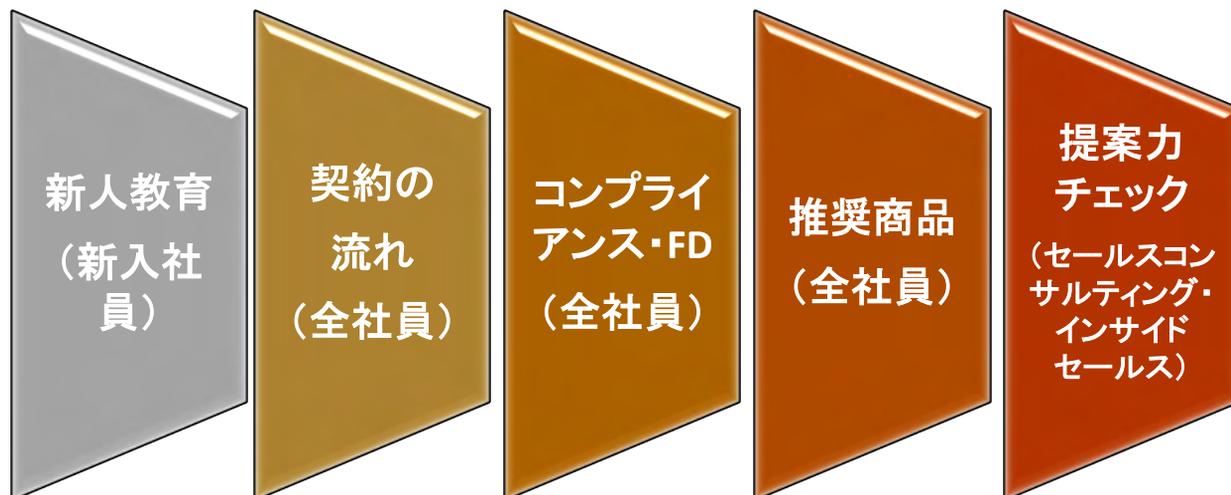
初級・中級・上級

資格取得率 (コンサルタント)

- ◆ 損害保険一般(基礎・自動車・火災・傷害疾病) 100%
- ◆ 損保大学課程専門コース 10%
- ◆ 生命保険一般課程 100%
- ◆ 生命保険専門課程 100%
- ◆ 生命保険変額 100%
- ◆ 生命保険応用過程 70%
- ◆ 生命保険大学課程 10%
- ◆ 証券外務員2種 60%
- ◆ 証券外務員1種 60%
- ◆ FP2級(AFP) 100%
- ◆ FP1級(CFP) 20%
- ◆ 健康経営アドバイザー 80%
- ◆ Money Wellness®アドバイザー検定 初級 100%
- ◆ Money Wellness®アドバイザー検定 中級 60%

より高い専門知識を身に着けることでお客様に質の高い知識と
サービスを提供いたします

社員教育



エイジェントヴィレッジではお客さまにふさわしい金融商品やサービスの提供を行うため、またお客さまに大切な契約を安心してお任せいただくために「契約の流れ定点チェック」、「コンプライアンス・FD定点チェック」、「推奨商品研修」、「新人教育研修」を実施しております。
 該当社員はすべて上記研修を受講しチェックテストにおける基準値を合格しております。

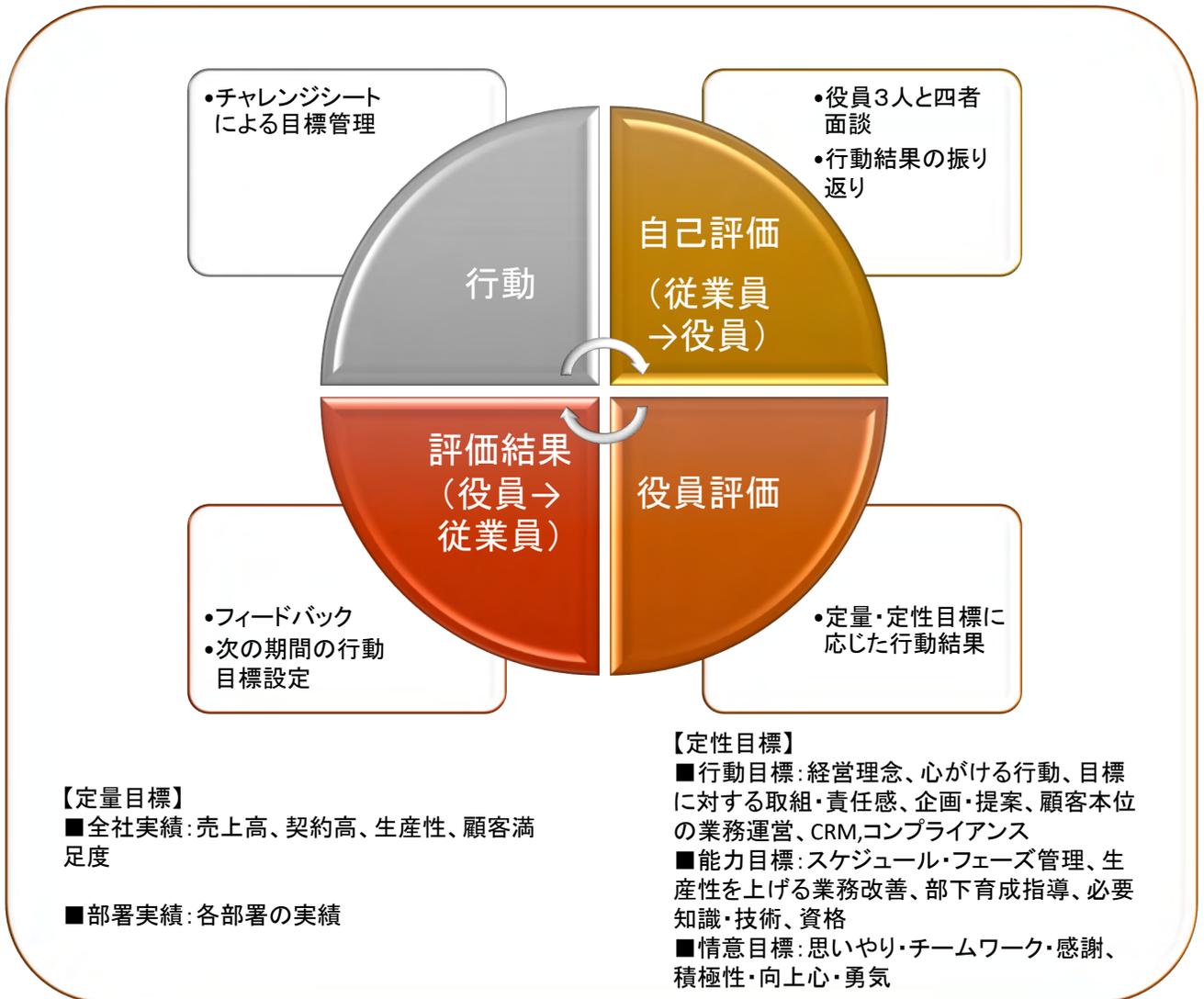
契約の流れ 定点チェック

チェック項目	チェックポイント
ご契約手続きの流れ	①権限明示～ポリシーレビュー迄の流れ
	②適合性の原則の解説
	③注意喚起情報（クーリングオフ）
乗換契約	④既契約の保障内容を見直す流れ
	⑤乗換に係る不利益事項
高齢者募集	⑥同席いただく親族の範囲と確認事項
	⑦特定保険契約と一般保険契約の申込の違い
外貨建生命保険の取り扱いについて	⑧特定契約の契約前確認事項（外貨建生命保険の場合）
	⑨注意喚起項目
変額保険の取り扱いについて	⑩特定契約の契約前確認事項（変額保険の場合）
	⑪注意喚起項目
告知について	⑫過去5年以内と2年以内の告知の『事前準備』
	⑬『告知前の確認事項』で法令等の募集人の禁止事項
保険料について	⑭第1回保険料のお支払い手続き
ポリシーレビュー	⑮保険証券到着後の内容確認
	⑯2回目以降の保険料振替スケジュール
	⑰アフターフォローの希望
継続的アフターフォロー	⑱加入目的の振り返り、ニーズや環境の変化をとらえた相談

従業員向け教育セミナー実績

マネジメント研修 3回	ASR研修 4回	商品・スキルアップ 研修 週1回
金融リテラシー 1回	健康 1回	コミュニケーション 1回

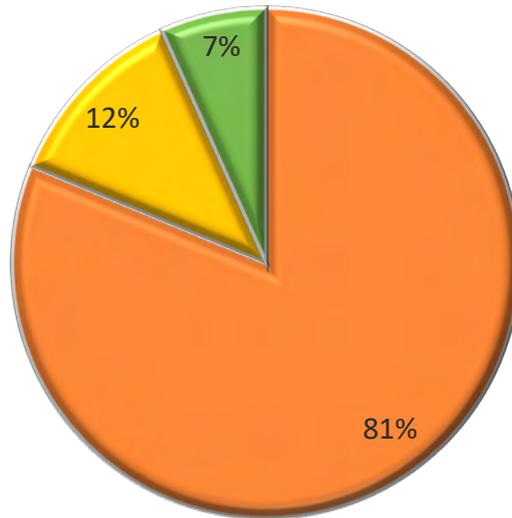
評価制度



アンケート結果

Q.提案について、理解できる満足感はありましたか？

■ 満足 ■ 普通 ■ 不満足



0～10の11段階で評価
9-10 : 満足
7-8 : 普通
0-6 : 不満足

お客様の声

親切丁寧な対応と言葉遣いで好感が持てました。説明も
しっかりしていて安心できました。

30代男性

常に真摯にお話を聞いていただき、とても丁寧にご提案いた
だいたので、安心感がありました。ありがとうございます。

30代女性

親切丁寧な対応に満足しました。

60代男性

わかりやすく 質問しやすかった

60代女性

非常に話しやすくわかりやすい説明をしていただきました
30代女性

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なっています。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。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。

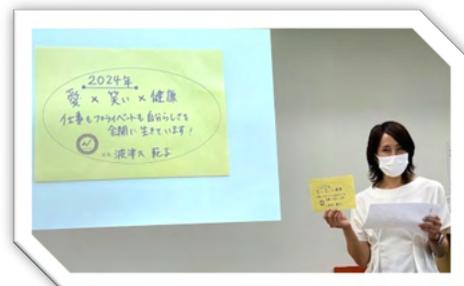
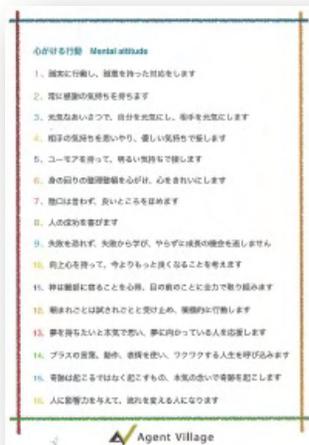
・毎月の会議では、1か月間にあったHappyと感動の共有をします。仕事や私生活であったHappyと感動を共有することで、コミュニケーションをはかります。

・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。

HAPPYと感動の共有



心がける行動に即した行動目標



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〉

- ・ドクター向けの会報誌やホームページを通して、コロナ禍の中最前線で戦ってくださる医療従事者へ激励のメッセージを送る活動をしました。
- ・コロナワクチンの職域接種を行いました。接種は社員とその家族を対象とし、費用は会社負担とすることで多くの社員が接種できる環境をつくりました。
- ・各自が取り組める身近なSDGs活動を実践しました。エコバッグの推奨、ペーパーレス推進、地産地消など、それぞれの社員ができることを考え取り組みました。



医療従事者への激励メッセージは、会社のエントランスにも掲示し、来社された方にみていただけるようにしました。

また、エントランスには、当社で特に力を入れて取り組むSDGs項目が掲示されています。



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

- ・ 健康宣言の実施
- ・ 健康管理アプリの導入
- ・ 運動促進イベントの実施
- ・ 健康増進保険商品の提案
- ・ 法人顧客向け 健康経営申請手続きのサポート



がん対策推進企業アクション推進パートナー

- ・ リレーフォーライフイベントへの参加
 - * 今年度は新型コロナウイルスの影響によりリレーフォーライフイベント開催なし
- ・ 日本対がん協会へ営業利益の1%を寄付



認知症サポーター登録

- ・ 新入社員の認知症サポーター養成講座への参加
 - * 今年度は新型コロナウイルスの影響により、新入社員の認知症サポーター養成講座への参加なし



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、小学生対象のキッズマネーセミナー、家計管理セミナー、ライフプランニング作成セミナーなど、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。



オンラインセミナー

・DC(企業型確定拠出年金) 継続教育



メルマガ

・メール配信(毎週)



会報誌発行

・Good life レター



ワークショップ

・iDeCo・NISA ・キッズマネーセミナー
・家計管理 ・投資教育

お客様の声

毎月、GoodLifeレターで色々勉強させて頂いており、毎号楽しみにしております。
40代女性

既にNISAを始めていたものの、改めて学びたいと思い参加したため基本的な振り返りをすることができたため。
30代女性

小学生の息子が外国の通貨について楽しく学ぶことができました。家庭では教える機会がなかったので貴重な体験ができました。

30代女性





法人様にはMoney Wellness®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。

毎年間伐と田植えを行う「もりの環」ツアーに参加し、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んでいます。

* 今年も新型コロナウイルスの影響によりもりの環ツアーの開催なし



「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則2～7に示されている内容との対応関係

エイジェントヴィレッジで取り組んでいる「お客様本位の業務運営に関する方針」について、金融庁の定める「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則2～7(注含む)に示されている内容との対応関係は以下のとおりとなります。

金融庁 顧客本位の業務運営に 関する原則		エイジェントヴィレッジ お客様本位の業務運営に関する方針①～⑧ 取組方針における該当箇所
【顧客の最善の利益の追求】	原則 2	①お客様の最善の利益の追求〈宣言〉〈取り組み〉
	(注)	①お客様の最善の利益の追求〈取り組み〉
【利益相反の適切な管理】	原則 3	②客観性と公平性 利益相反の適切な管理 〈宣言〉〈取り組み〉
	(注)	③料金・手数料の明確化〈取り組み〉
【手数料等の明確化】	原則 4	③料金・手数料の明確化〈取り組み〉
【重要な情報の分かりやすい提供】	原則 5	④重要なこと、難しいことをわかりやすく 〈宣言〉〈取り組み〉
	(注 1)	②客観性と公平性 利益相反の適切な管理 〈宣言〉〈取り組み〉
	(注 2)	対象外 ※ 1
	(注 3)	⑤お客様にふさわしいサービスの提供〈宣言〉〈取り組み〉
	(注 4)	④重要なこと、難しいことをわかりやすく 〈宣言〉〈取り組み〉
	(注 5)	④重要なこと、難しいことをわかりやすく 〈宣言〉〈取り組み〉
【顧客にふさわしいサービスの提供】	原則 6	①お客様の最善の利益の追求〈取り組み〉
	(注 1)	①お客様の最善の利益の追求〈取り組み〉
		②客観性と公平性 利益相反の適切な管理〈取り組み〉
		③料金・手数料の明確化〈宣言〉〈取り組み〉
		⑤お客様にふさわしいサービスの提供〈取り組み〉
	(注 2)	対象外 ※ 1
	(注 3)	対象外 ※ 2
	(注 4)	④重要なこと、難しいことをわかりやすく〈取り組み〉
⑤お客様にふさわしいサービスの提供〈取り組み〉		
(注 5)	④重要なこと、難しいことをわかりやすく〈取り組み〉	
	⑤お客様にふさわしいサービスの提供〈取り組み〉	
【従業員に対する適切な枠組み等】	原則 7	②客観性と公平性 利益相反の適切な管理〈宣言〉
		⑥お客様に頼られる人材育成の取り組み 〈取り組み〉〈社員教育〉〈評価制度〉
	(注)	⑥お客様に頼られる人材育成の取り組み 〈取り組み〉〈社員教育〉〈評価制度〉

※1 代理店として複数の金融商品・サービスのパッケージ販売・推奨は実施していないため

※2 代理店として金融商品の組成は実施していないため

お客満足を高める取り組み

お客様の声を活動に反映するために、年間を通して契約者アンケートを行っています。できるだけ多くのお客様のご意見を頂戴するため、今期はウェブ媒体と紙媒体を選んでいただけるようにいたしました。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。

今期のアンケート取得件数

151件 (2020年比+14件)

2021年 NPSスコア
(ネット・プロモーター・スコア/顧客推奨度)

59.61 (2020年比+74.61)

今期の給付金請求金額 (開示のある保険会社のみ)

生命保険	409件	195,685,481円
損害保険	4件	17,018,093円

今後も、保険商品を通してお客様のお役に立てるよう、
精進してまいります。



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。

継続した取り組み

研修旅行

今年は例年通り、新人研修旅行を実施することができました。



新人教育プログラム

新卒3か月、中途1か月の新人研修

テレワークの実施

昨年導入したテレワークを、今期も引き続き実施しました。昨年はテレワークにより、コミュニケーションをとる機会が減少しました。それを踏まえ、今年は週に3日は出勤する日を決め、出社とテレワークのバランスを重視しました。また、1日の中でも出社とテレワークをミックスできるようにし、より柔軟に仕事に取り組むことのできる環境づくりをしました。

柔軟な勤務時間選択

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。

この3シフト以外に、セールスコンサルティング部は訪問予定に合わせてシフトを選択できるような体制を整えました。(11時からの出勤など)



今期の休暇取得実績

アニバーサリー休暇取得 3回

ファミリーデー休暇取得 2回

ボランティア休暇 1回(オリンピック・パラリンピックの約2か月)

初!!! 男性社員育児休暇取得



ボランティア休暇の報告

TOKYOオリンピック・パラリンピック ボランティア活動

活動期間

オリンピック:2021年7月16日～8月11日 延20日間

パラリンピック:2021年8月17日～9月8日 延18日間

【ボランティア活動内容】

オリンピックに引き続きパラリンピックでも、選手村にてNPC(各国パラリンピック委員会役員)のドライビングサポータ(輸送)係を行いました。パラリンピックでは選手及び役員の方々も車椅子や義足など何らかの補助を伴う方が多く、車もアクセシブル車両(福祉車両)を使うケースが多くなりました。事前に車両の使い方など何回も講習を受け、実際の乗車に備えました。

各会場での乗降場にも神経を使いました。車のカテゴリーにより、会場の入口までいける所と乗降場から距離があったり、砂利道などで足場が悪い所があります。例えば車椅子の方をお乗せしていても会場入り口近くまで行けない場合もあり、大会期間通じて組織委員会に訴え続ける事象もありました。大会ルールとしての規範と実際の障害者への配慮に、もどかしさを感じました。

【ボランティア活動への思い、感想、思い出】

パラリンピックでボランティア活動として過ごす日々は、必ず何らかの障害者を持った方が周りにいました。最初は両足が無い人が義足で歩いていたり、電動車椅子で移動する知的障害の方などを見ると特別な感じがしていました。しかし、次第に日常的な光景となり、障害者と健常者が共に過ごすことに全く違和感がなくなりました。障害者が躍動的に過ごす選手村では、健常者がむしろマイノリティに感じるほどでした。

障害のある方は、その他の使える部分を上手に活用して様々な活動をします。両足がない車椅子の人が車に乗る際、自分で上手に両手と上半身をくねらせ車座席へ移っていき、その後乗っていた車椅子を自分でたたみます。

パラリンピックでも日本チームの専属ドライバーとなりましたが、全盲の河合団長は、日本選手の出場する各競技場を毎日勢力的に訪れていました。目が見えなくても、その会場の音・匂い・空気などを感じ、選手を応援しているのだそうです。河合団長はとても記憶力が良い人です。私の名前も会うたびに宮田さんと呼んでくれました。ボランティアに関わったことで、沢山のパラリンピック競技に関心を持ち、見ることができました。パラピアンは、それぞれの障害を乗り越え鍛錬された姿に、想像力の凄さを感じました。「パラリンピックの父」ルートヴィヒ・グットマン博士の『失われたものを数えるな、残されたものを最大限に生かせ』の言葉を体現されたものでした。ボランティア活動への思いであった「自分の価値観を広げたい」は、多くの人種や多様な人たちと日々過ごしたことで、間違いなく広がったと思います。



新しく始めた取り組み

4月 新評価制度 制定

自分の頑張りを上司にアピールする機会を制定！！
それを踏まえた、正当な評価制度となりました。
その結果、2021年には従業員の満足度が上昇しました。



5月 ウォーキング部の創設

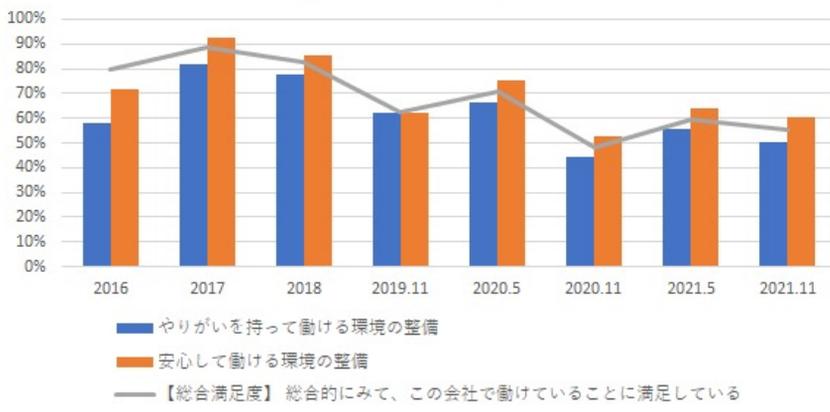
社員が月間歩数目標を立て、健康増進に努めました。
達成すると缶バッチがプレゼントされます。
～ウォーキングイベント参加～
会社として「さつきラン&ウォーク」という歩数を競う大会に出場しました。



7月 夢のビジュアル化！！

従業員がやりがいや夢をもって働くことができるよう、夢のビジュアル化をしました。
お互いの夢を知り、応援する環境が強化されました。

従業員満足度 推移表



エイジェントヴィレッジ 健康宣言2021

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。

健診を全社員受診 法令を遵守

受診勧奨の取組

- ・勤務時間内の受診、事務にて予約勧奨
- ・二次検査対象者の受診勧奨

ご家族も健診 プロジェクト

- ・対象家族への案内
- ・二次検査対象者の受診勧奨

ストレスチェックの 実施

- ・半年1回のウェルネスサーベイ(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を推進

健康増進・過重労働 防止に向けた 具体的目標(計画)

- ・計画年休を用い有給休暇取得80%

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
- ・ゲートキーパー研修(★名古屋市Wチャレンジ)

適切な働き方の 実現

- ・時間外労働の縮減、残業の事前申告制、有給休暇の取得勧奨

コミュニケーション 促進

- ・フリーアドレス、社内チャットアプリの活用
- ・3分スピーチ／Happyと感動の共有

病気の治療と仕事 の両立支援

- ・相談窓口の設置、保険の付帯サービス
- ・時間単位有休／時差出勤／テレワーク

特定保健指導の 実施

- ・保健指導の就業時間内社内での実施

食生活の改善

- ★食育ウェブサイト「なごや食育ひろば」の活用
- ・FiNCのアプリ ベジチャレ

運動機会の促進

- ★なごや健康マイレージへの参加
- ・スポーツクラブの利用補助、ストレッチタイム

女性の健康保持・増進に向けた取組み

- ・婦人科健診への補助
- ・就業時間内の受診

社員の感染症予防

- ・職域ワクチン接種(家族含)
- ・消毒液の設置
- ・マスク配布

長時間労働への対策

- ・本人へ労務担当指導
- ・管理職による面談・指導
- ・管理職への労務担当による面談・指導
- ・業務負担の見直し、勤務時間の制限

メンタルヘルス不調者への対応

- ・社内社外の相談窓口の設置と周知

受動喫煙対策

- ・館内禁煙
- ・就業時間中の禁煙／喫煙可能時間の制限(60分休憩の範囲内)

一人ひとりが健康について考えることから取り組みます

エイジェントヴィレッジの取組内容(2020年度)が協会けんぽ愛知支部の好事例集に掲載されました！！

株式会社 エイジェントヴィレッジ
 所在地 名古屋市 | 従業員数 22名 | 事業内容 ファイナンシャルコンサルティング業務

運動機会の促進
毎日15分ストレッチで肩こりの症状が13%改善!
 テレワークによりデスクワークが増え、体を動かす機会が減少したため、社員の健康チェックをした結果、肩こり・頭痛・首の痛み・腰痛疲労など、仕事に支障をきたす症状が増加したことが判明しました。そこで、オンラインフィットネスを利用し、「ストレッチタイム」を設けたところ、肩こりの症状が13%改善されました。
 ・毎日15時から15分間 ・週2回朝礼の時間内、1〜3分程度

コミュニケーションの促進
「Agent CAFÉ」でフリートーク
 テレワーク中、ビデオ会議やPC電話を活用していても、業務以外の雑談をする機会が激減しました。そこでコミュニケーション不足、メンタル不調、自業によるコロナストレス・孤立を防ぐ対策として、就業時間内に「Agent CAFÉ(エイジェントカフェ)」を開催しています。

「Agent CAFÉ」ってなに?
 各自、お気に入りの飲み物とおやつを用意し、30分程度コミュニケーションをとる、オンラインお茶会のことです。リラックスした交流が目的なので、抽選番を交えた少人数グループをランダムに作成し、トークルームへ招待します。
 「テレワークで困っていることは?」「工夫していることは?」「コロナが落ちたら何したい?」など、用意したトークテーマに加え、フリーな内容で意見交換できる場を提供しています。
 Agent CAFÉで会話する機会が豊富に増え、運動不足を解消し、健康意識の向上、ボケ防止に役立ち、運動イベントの企画開催にも繋ぎました。

健康診断率向上の取り組み

利用する健康診断方法	予約方法
健康診断に出向く	社員個人で予約

健康診断率向上のためにやっていること

- ・業務日の把握 ※リマインドメール
- ・業務時間内の健康実務
- ・健康診断の一部または全部の会社負担(企業健康診断の負担割合)

有休取得の促進や健康増進への取り組み向上のためにやっていること

- ・健康増進費からの負担(口頭・手続制)
- ・受診後自由(口頭) ※業務時間内での受診許可

健康経営の取り組み



ストレッチタイム

**目的:業務に影響を及ぼす
身体症状の緩和**

朝礼内でストレッチを実施
社員の健康状態を定点
チェックし、多くの社員が抱
えるプレゼンティーイズム
(眼精疲労・肩こり・首の痛
み)へアプローチ



社員の声

朝のストレッチは本当に気持ちよいです！！

肩こり改善を意識するようになり、業務の合間にも覚えたストレッチを実施しています。

心身のリフレッシュができ、1日の活力が湧いてきました。

身体がスッキリして仕事に取り組めるのがとてもいい。

業務中にストレッチをするようになりました。周りの方がやっている自分もやろうかなという気持ちになります。

健康 × コミュニケーション

ウォーキングイベント



目的:社員の運動機会とコミュニケーションの促進

・企業対抗さつきランアンドウォークへの参加

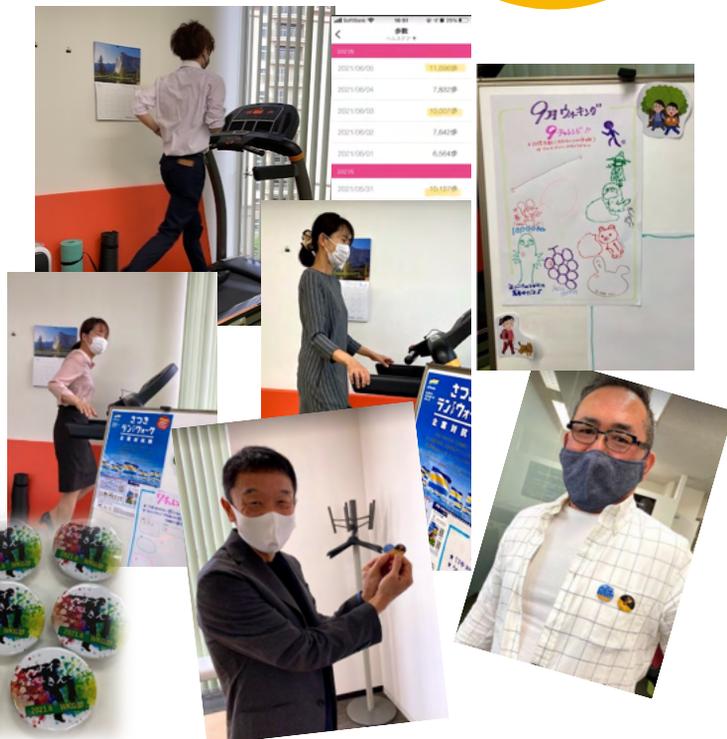
→ 愛知県内17位!

・ウォーキング部の設立

自由参加型・毎月エントリー制
各自目標歩数を設定しポイントを集めながら達成を目指す

社内備え付けのウォーキングマシンの活用を促す

目標達成者にはオリジナル缶バッチを贈呈



社員の声

毎日歩数を確認するのが習慣になりました。

今のように自由に参加できる部活スタイルで行うのはとてもいいと思います。

イベントを通して普段より歩数が伸びた

皆さんの進捗を見ながら楽しく参加できました。缶バッチも嬉しかったです。

年に1回、部署横断でのチーム対抗戦(優勝チームはランチ権)があるとコミュニケーション機会になると思います。

健康 × コミュニケーション



かんぱいタイム



目的:夏の熱中症対策、水分補給とコミュニケーションの促進

→1日2回(朝礼時・15時)アラームを合図に「かんぱーい」と発声し元気よく水分補給

→社外にいる社員も通知できるように全社員向けのチャットでかんぱいの写真を共有

→フリードリンクコーナーを設置し、紅茶、緑茶、コーヒーだけでなくスポーツドリンクや炭酸水などを用意

社員の声

水分を摂る動機づけとしていい企画だと思いました。

みんなで声を掛け合って水分補給をするのが楽しかったです。負担なく楽しく取り組みました。

ドリンクコーナーを充実させていただいたことで楽しみながら水分補給ができました。

決まった時間に飲み物を意識でき、皆などと写真撮るホッとした時間が良かったです。

オフィス内勤務で、つい水分補給を忘れることがありますので、全員に声掛けすることはとても良いと思います。

社外からの認定



経済産業省
健康経営優良法人2021
4年連続認定
2021年 ブライト500 取得

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評価され、
取り組みを開始した2018年から**4年連続「健康経営優良法人」**に
認定されました。
2021年は中小規模法人部門の中で優良法人の上位500社以内となり、
ブライト500に選ばれました。

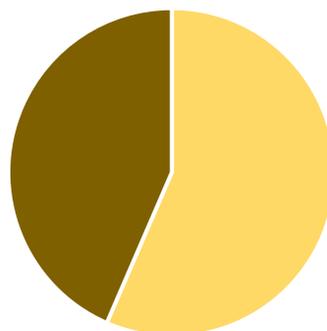
事業概要

事業所人数 23人

20代 4人
30代 4人
40代 8人
50代 1人
60代 4人
70代 2人

男女別割合

男性
10人



女性
13人

■ 女性 ■ 男性

雇用状況	2019年	2020年	2021年
従業員数	17	24	20
入社人数	7	8	3

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6階
Tel 0120-169-771(フリーダイヤル)
052-930-5177(本店)
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・損害保険の代理業
・金融商品仲介業(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：

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

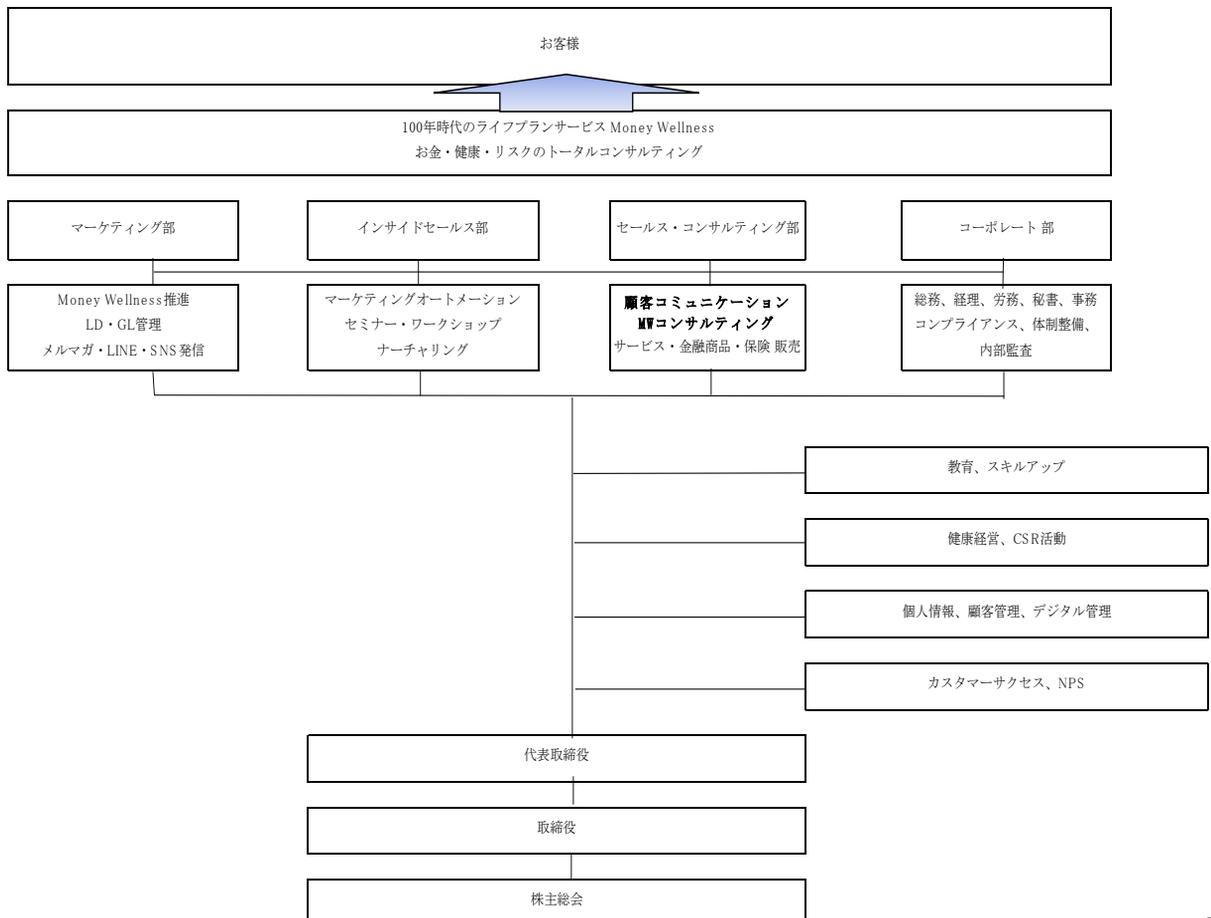
損害保険：

三井住友海上火災保険株式会社、あいおいニッセイ同和損害保険株式会社、
 Chubb損害保険株式会社、東京海上日動火災保険株式会社、AIG損害保険株式会社、
 損害保険ジャパン株式会社

証券会社：

株式会社SBI証券

組織図



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
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
2021年	健康経営優良法人2021年ブライツ500認定 (有)リスクファイナンス研究所 閉鎖 名東支店 閉鎖

これからもお客様がHappyと感動で満たされて
社員がHappyで感動に溢れて働けるように
何をすべきかを最優先に考え日々取り組んでまいります

社名

株式会社エイジェントヴィレッジ

報告対象期間

2020年度(2020年10月～2021年9月)の活動を掲載しています。

報告書発行

2021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/>



