

株式会社 エイジェントヴィレッジ 活動レポート2022



CONTENTS

株式会社エイジェントヴィレッジ 事業案内2022

エイジェントヴィレッジについて

- Message P. 2
- 企業文化/理念体系 P. 3
- 中期経営計画・業績ハイライト P. 4
- 2021年度の実績 P. 5
- 当社の事業内容 P. 6
- 私たちの想い P. 7
- 各部署の取り組み P. 8

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
- 「顧客本位の業務運営に関する原則」 P.23

社内働き方の取り組みについて

- 働きがい高める働き方改革 P.24
- Employee Satisfaction (従業員満足度) P.26
- 健康経営の戦略 P.33
- エイジェントヴィレッジ健康宣言2022 P.34
- 社外からの認定 P.36
- 健康経営の取り組み P.37

事業実績について

- 事業概要 P.41
- 沿革 P.43

パーパス

長寿化を健康で豊かに過ごせる社会にする

～健康寿命と資産寿命を延ばして、自分らしく生きる～



“身体的、精神的、社会的に良好な状態”を意味する「ウェルビーイング」が注目を集め、人材を資本として捉えて「人的資本経営」を行う企業が評価されています。また市場のニーズや変化に対応できるよう、企業主導で戦略的に社員に学ぶ機会を提供する「リスキリング」にも注目が集まっています。

自社で働く社員に投資をしていくことは、社員の現在と将来に満たされているウェルビーイングな状態をつくり、結果としてワークエンゲージメントが向上し、会社にとって生産性向上につながります。

社員にとって日々の健康不安と、将来の経済的な不安が薄れることは、生活の質が向上し、仕事に集中できる環境が生まれます。私たちは、ファイナンシャル＆フィジカル・ウェルビーイングに注目し、取り組んでいます。

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を『長寿化を健康で豊かに過ごせる社会にする』としています。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、管理サポートします。法人のお客様には、社員のウェルビーイングを高める教育コンテンツとして利用していただいています。

「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、この気持ちをお届けしていきます。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

企業文化/理念体系

企業文化/理念体系 Company Culture/Philosophy System

Mission
私たちの使命

自分らしく生きる人たちに世界一のHappyと感動を！

Purpose
私たちの目的・存在意義

長寿化を健康で豊かに過ごせる社会にする

Vision
私たちの目指す姿

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、尊敬し合える会社

Values
私たちの大切にしている価値観

地球・社会・地域にとって、かけがえのない存在
環境の変化を敏感に捉え、対応する勇氣
関わる周りの人々に、夢を与える存在
ジワッとした温かい気持ちを大事に

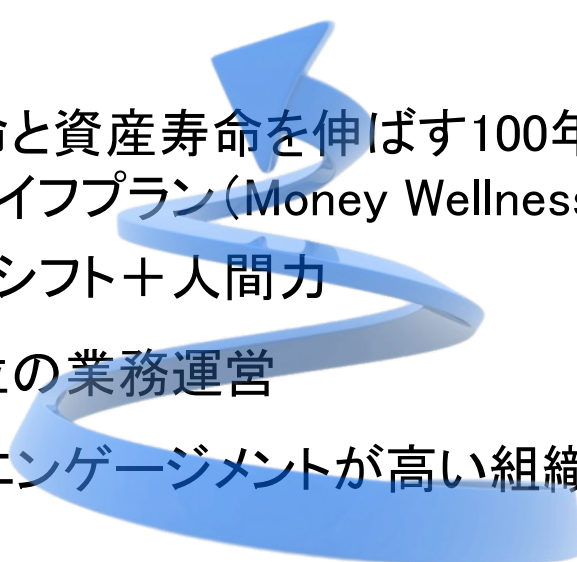
Philosophy
私たちの根本にある想い

新しい時代にあった安心と感動を提供
ライフプラン・ビジネスプランを応援！

Personnel Philosophy
私たちの人物像

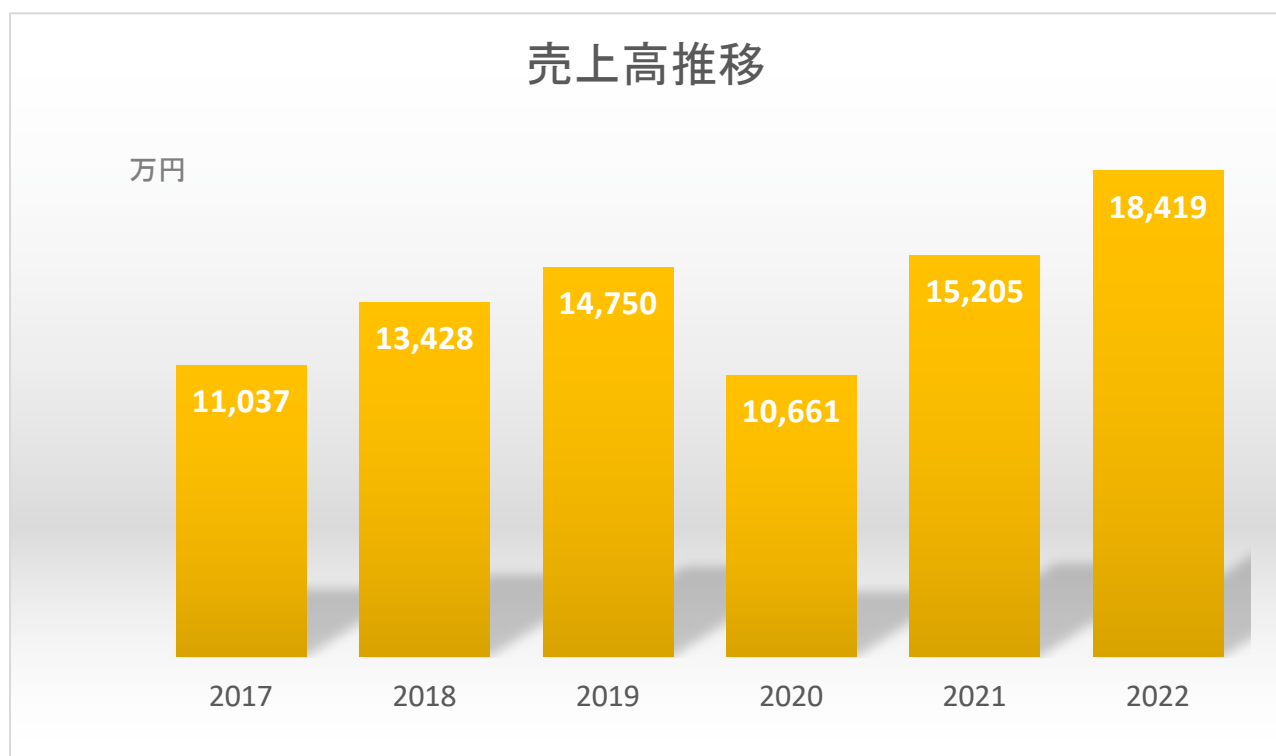
常に知識をブラッシュアップさせ、創造力を発揮し、
お客様を尊重し、寄り添い、わかりやすく伝え、
最後まで忍耐強く、成功を追求する人

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

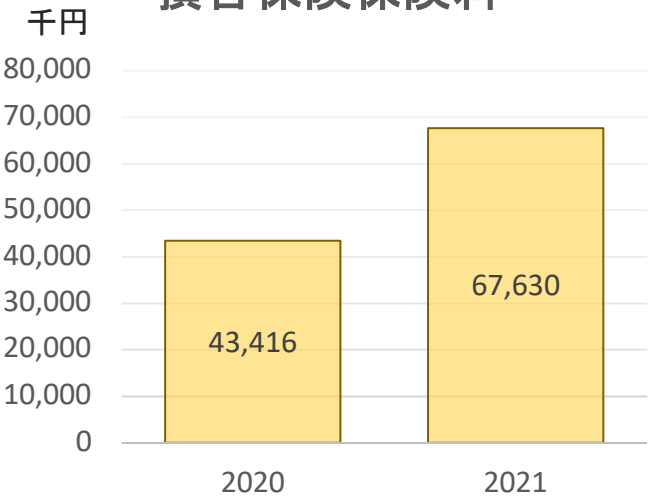
上記の項目を推進することで、2023年には売上高10億円を目指せる組織づくりに取り組んでいます。

業績ハイライト

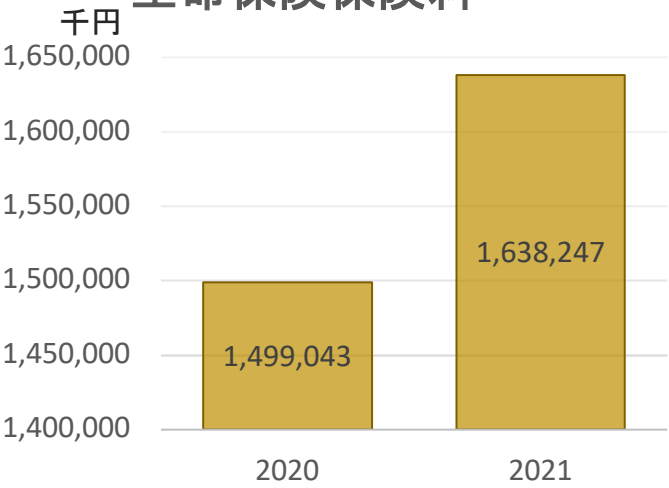


2021年度の実績

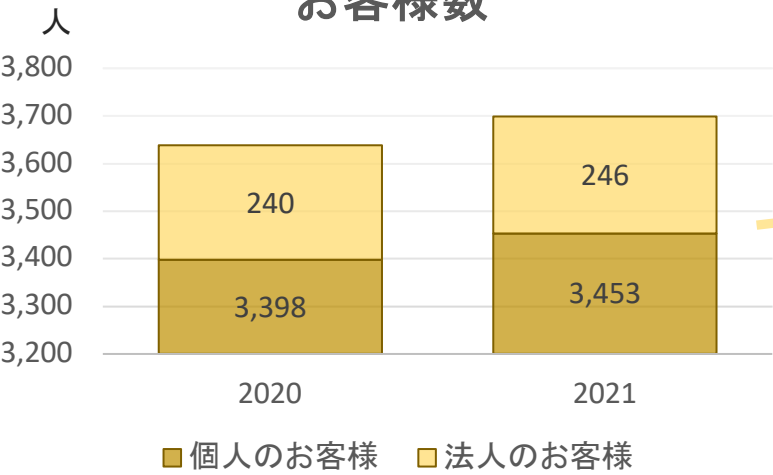
損害保険保険料



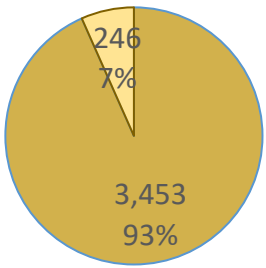
生命保険保険料



お客様数

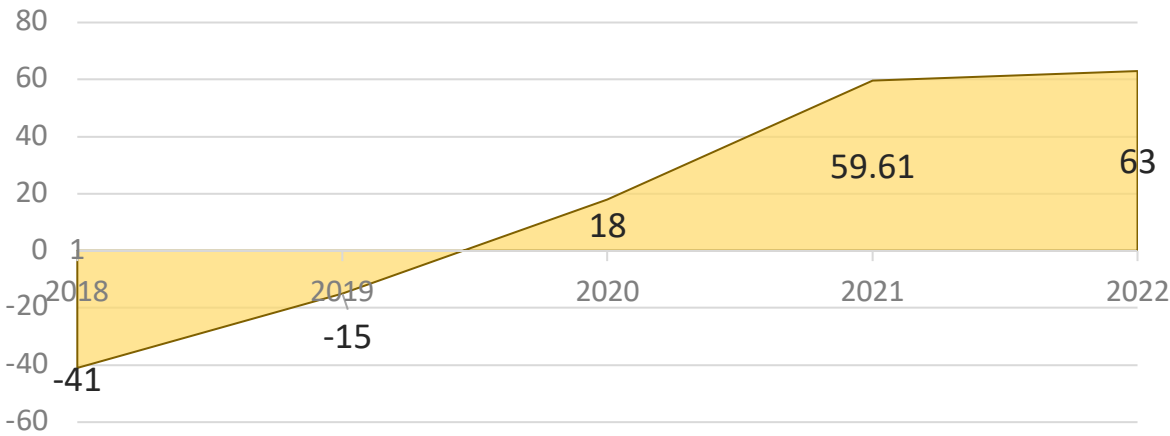


お客様数



■ 個人のお客様 ■ 法人のお客様

NPSアンケート



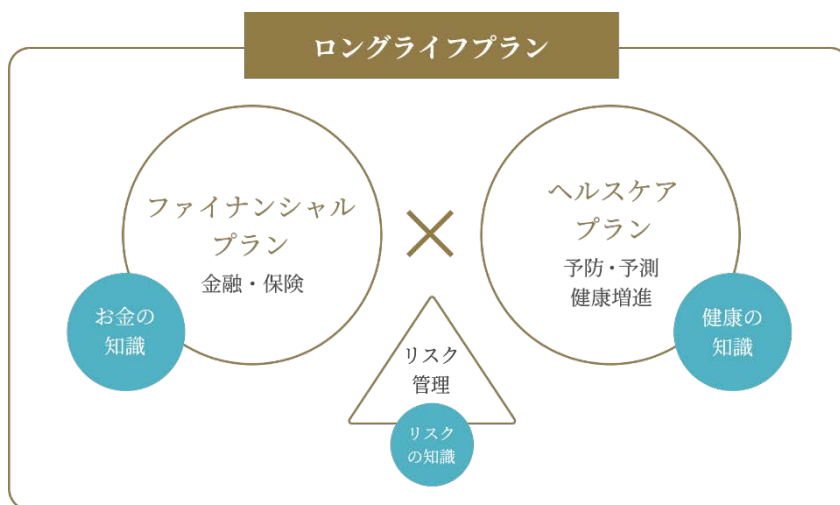
当社の事業内容

●ロングライフ・コンサルティング

長生き時代には、お金と健康の両方の寿命を延ばすマネジメントが必要で、さらには予期せぬ事態でも安心してライフプランを続けられるリスク管理も必要です。

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。

Money Wellness®とは、ファイナンシャル・プランナーが本来取り扱うお金(Money)に、身体的、精神的、そして社会的に健康で安心な状態の(Wellness)を組み合わせた、こらからの新たな価値をあらわす言葉です。(※) Money Wellness®はエイジェントヴィレッジが取得している登録商標です。



●ファイナンシャル・コンサルティング

金融資産設計、タックスプランニング、相続・事業承継、リスクプランニング、不動産運用設計

●保険代理業、金融商品仲介業

〈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:

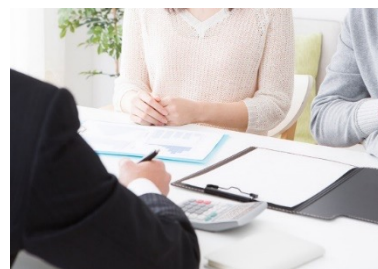
三井住友海上火災保険株式会社、あいおいニッセイ同和損害保険株式会社、Chubb損害保険株式会社、東京海上日動火災保険株式会社、AIG損害保険株式会社、損害保険ジャパン株式会社

証券会社:

株式会社SBI証券

確定拠出年金:

SBIベネフィット株式会社



資産寿命と健康寿命を延ばす『マネーウェルネス会社』

「人生100年時代」、私たちは長生きを考える時代になりました。

今まで80歳を前提にしていたライフプランは、100年人生の新たな課題とその対策を考えなくてはなりません。私たちはお金の専門家にとどまらず、健康のことも考えたライフプランを提案します。

長生きに必要なお金と健康であり続けるヘルスケアを加えた「マネーウェルネス」を新たな時代の価値として体験してください。

ウェルビーイング＝自分らしく生きる



ウェルビーイングは、満足した生活を送ることができる状態、幸福な状態、充実した状態などの多面的な幸せを表します。個人の権利や自己実現が保障され、身体的、精神的、社会的に良好な状態を、持続的につくることが大事になります。

生きがい、趣味、社会との関わり、あなたの人生を彩るものです。心身の健康と自己実現に困らないお金があれば、今までよりも長く人生を楽しむことができます。

ファイナンシャル・ウェルビーイング



経済的な不安が及ぼす生産性への影響は大きく、国家戦略にて国民の経済的な健全性確保の取り組みを行ったり、民間企業がファイナンシャル・ウェルビーイング向上支援のサービスを提供したりと、様々な施策が講じられるほど社会的な問題と捉えられています。

営業部 法人課の取り組み

●法人課 アプローチセールス

■会報誌の発行

医療従事者の方へ向けて、『Leaders医院』を毎月発行しています。
会報誌では、医院のニーズに合わせた話題をテーマにしたコラムや、
先進的な取組を行われている医院の取材記事などを掲載しています。



■お客様フォロー架電・訪問

既契約・新規法人のお客様に対して、架電や訪問にて加入状況のご確認や、課題解決のための面談機会の創出を行っております。

■法人向けセミナー開催

一般法人・医療法人の経営者様に対し、「社員様の働きがいを高めるため」の最新情報を発信しています。

〈実施セミナー〉

- ・社員を経営の推進力に変える！
「健康経営」と「企業型確定拠出年金」
- ・社員が辞めない会社がしている3つのコト
健康経営・企業DC・法定外福利
- ・企業型確定拠出年金で
院長と医院にお金を残す方法
- ・ウェルビーイングを高める
中小企業の人的資本経営とは？

●法人課 フィールドセールス

アプローチセールスからのアポイントに対し訪問をし、加入状況の確認や現状の課題ヒアリング、課題解決に向けたご提案を行っております。

また、セミナーを通してお客様に最新の情報をお届けしています。

フィールドセールス

法人契約数:14社、年換算保険料:103,323,012円(全社155,336,015円)

営業部 個人課の取り組み

●個人課 ライフコンサルタント・リスクコンサルタント

【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。

○地域のお客様へ「資産寿命と健康寿命」を延ばすご提案

エイジェントヴィレッジで保険をお預かりしているお客様を中心に訪問し、人生100年時代に欠かれ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。

○つながりをもったお客様へ「ワークショップと個別相談」の実施

エイジェントヴィレッジのお客様と、新しくエイジェントヴィレッジを知ってくださったお客様へ向けて「お金・健康・リスク」のテーマで毎月ワークショップを行いました。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

エイジェントヴィレッジではこれまでライフプラン作成に力をいれてきました。今年度は、外部事業と提携し、より多くのお客様のライフプラン作成をすることができました。

○お客様との繋がりを深くする「メールアドレス取得」の推進

お客さまとよりスムーズにコンタクトがとれるよう、また、お客様に弊社と繋がる安心感を感じていただけるよう、メールアドレスの取得を推進しました。

今期に新しくメールアドレス取得できた件数……

88名！

●保険保全サポート

保険保全サポート部は2022年1月より、エイジェントヴィレッジでお預かりするご契約の保全に特化した部署として発足しました。営業部の個人課、法人課の保全サポートをしています。

【理念】

お客さまにプランを選べる快適さ、見守られている安心を感じていただくために常に客観性と公平性を意識しお客さまにふさわしいサービスの提供を意識しています。

【具体的な取り組み】

業務品質向上です。具体的には自動車保険の早期更改、時代に合った収納方法のクレカ払の推進、対前年増収などに注力しています。

またお電話いただいたお客さまの対応として、セールスフォース内のお客さまの情報および属性を事前に把握し、初対面のお客さまとも違和感なく接することができるよう重要なこと、難しいことをわかりやすく解説するよう心がけています。

保険保全サポート部はお客さまの最善の利益の追求を目指します。

コーポレート部の取り組み

●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 credo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。

■各情報配信

①月に1度『Goodlifeレター』をメール登録者へ配信しております。

②月2回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、今話題の旬な情報をお届けしています。今話題の旬な情報に加え、お客様の人生を豊かにするセミナーの案内をお届けしています。

③SNS発信

Instagram・公式LINE・FacebookなどのSNSを通じて、各ご案内やお客様とのコミュニケーションを図っています。



■アフターフォローレター アンケートキャンペーン

1人でも多くのお客様と繋がり、アフターフォローサービスをお届けするためにメールアドレス登録キャンペーン(郵送)とアンケートキャンペーン(メール)を実施しました。ご登録いただいたお客様には御礼のプレゼントをお届けいたしました。

■業務品質評価運営

生命保険協会へ業務品質評価調査の申込みをしました。

エイジェントヴィレッジの考え方、マニュアル、運営、管理ルールなどが評価基準を満たしているかどうか調査します。調査を実施し、指摘を受けた部分の改善や定期的な見直しをすることでお客様が期待する理想的な代理店へ近づき、顧客本位の業務運営を推進いたします。

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的な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。

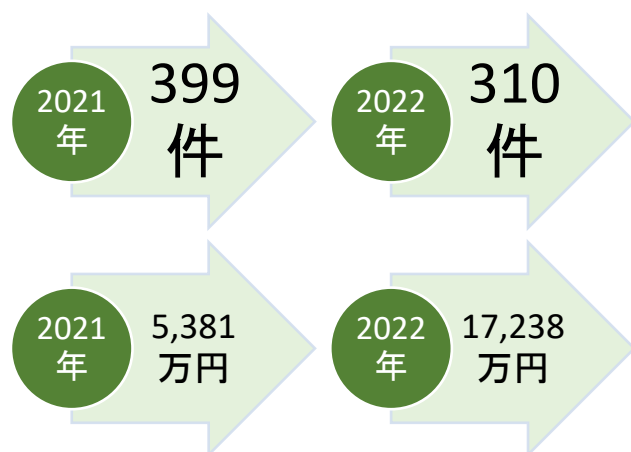
〈取り組み〉

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



100年時代の推奨商品契約数と年換算保険料



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？



全くなかった

当社お客様満足度アンケート

非常にあった

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。

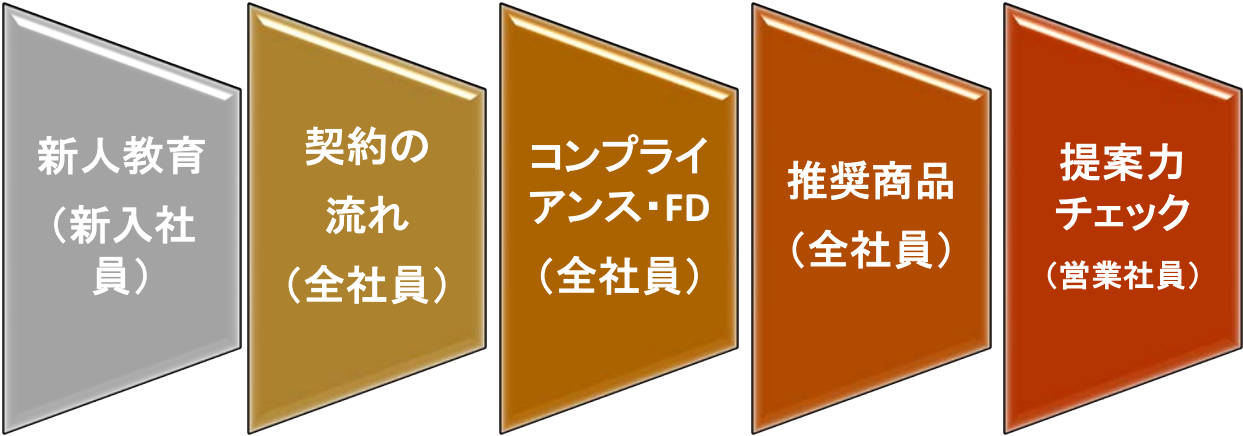
〈取り組み〉

・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し、納得いただいているかを確認します。

社内研修・セミナー・検定実施結果

- ①セミナー: 外部講師や内部講師による研修と外部(保険会社主催や専門講師)セミナー
→セミナー出席率80%以上・5回以上(年間6回程度開催)
 - ②100年時代の推奨商品: 推奨商品の勉強会・ASRによる商品勉強・トレーニング
→「定点チェック」「筆記試験」「ロープレ」進捗チェック(レベルⅡ)
 - ③契約の流れ: 「契約手続き」確認シート①権限明示～⑫ポリシーレビューが説明できる
→計5回の研修で習得 「定点チェック」
 - ④評価基準シート: 行動・能力・情意項目を確認し、3月・9月末までに自身の目標を明確にする
→(半年毎に評価基準の解説とチャレンジシートの確認)
 - ⑤コンプライアンス・FD(フィデューシャリー・デューティー): コーポレートの品質基準・継続試験、保全のコンプライアンス
→「定点チェック」
 - ⑥MONEY WELLNESSアドバイザー: 年に1度マネーウェルネス初級・中級レベルの継続確認研修
→「MONEY WELLNESS初級・中級 継続チェック」
 - ⑦コンセプトブック: 全社員対象 コンセプトブックを活用して会社の説明や経営理念を解
→「定点チェック」
 - ⑧ロープレ: 法人・個人課の其々の場面でロールプレイングを実施
→「ライフプランロープレ」「架電アポ撮りロープレ」「ヒアリングロープレ」など
 - ⑨MW試験: ひとつ上のランク(初級⇒中級・中級⇒上級)のMW試験を随時受験
→随時MW試験は受験できる(事前トレーニングも可)
- ※①～⑤は基礎教育の為、毎年反復開催して検定や定点チェックします。

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
継続的アフターフォロー	⑰アフターフォローの希望
	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

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、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〉

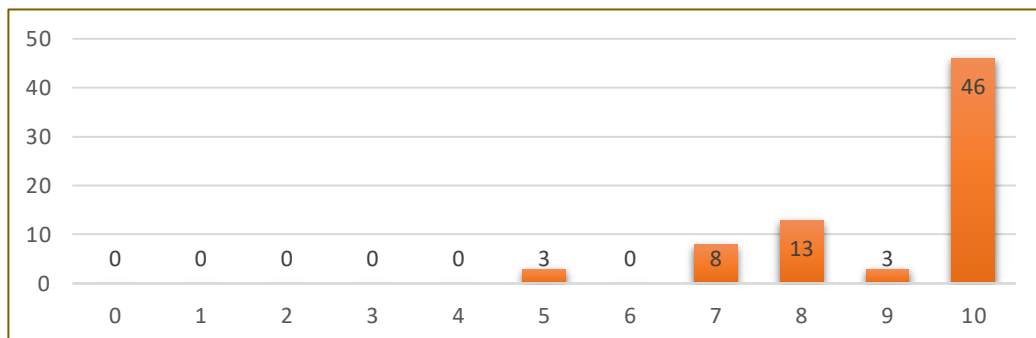
- ・推奨商品の入替ごとに、各保険会社の商品勉強会を行っています。
- ・適切にわかりやすくサービス・商品を提案できるよう定期的にロープレを行い、スキル向上の確認をしています。
- ・申込に際しては、事前に十分な情報を提供し、お客様がご理解・ご納得いただいているかを確認します。投資リスク・為替リスクをもつ外貨建て保険や変額保険等の特定保険商品については、お客様の理解度を都度確認しながら、わかりやすく説明するよう努めております。重要な情報として、契約から保有期間、また解約の段階において、お客様がご負担する費用がどのようなサービスの対価であるかを必ずご説明し、ご理解いただいた上でお客様に最終決定を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。

ファイナンシャルコンサルティングの専門家として継続的にテストを実施



お客様満足度アンケート

Q.提案について理解できる満足感がありましたか？



全くなかった

非常にあった

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〉

・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
13回 実施

オンライン面談
123件 実施

セールスフォース
SFA、CRM、MAの活用
※お客様一人一人に合った嗜好とタイミングで声かけを実施。ご意向の確認、ライフスタイルの変更、面談進捗の管理を行っております

あんしん訪問
アフターフォロー
(レター、コール)
3,450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〉

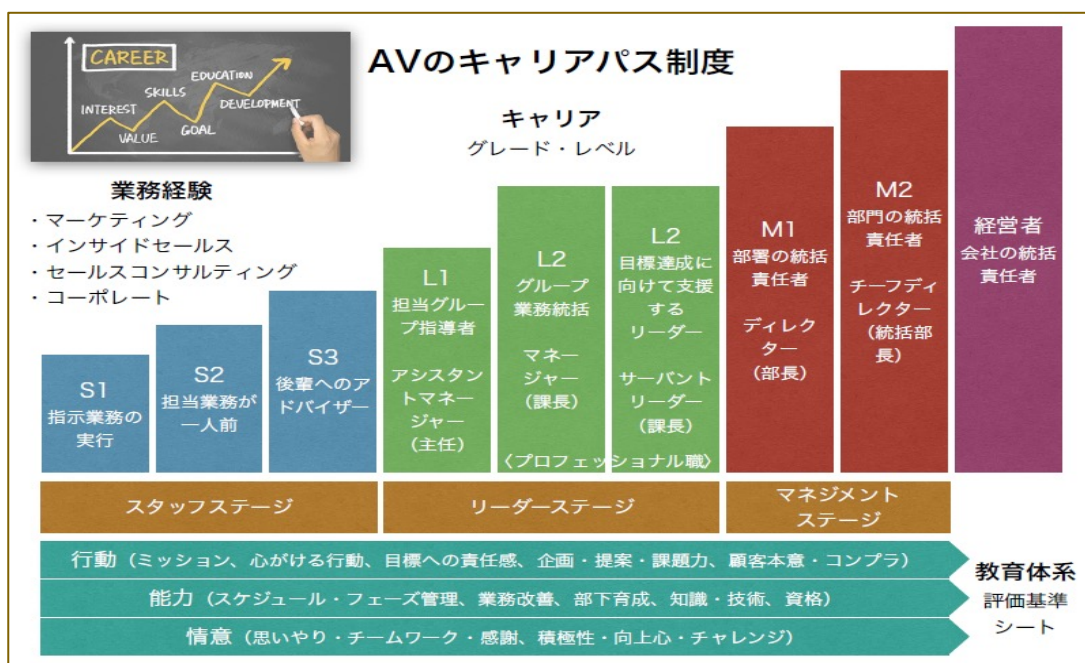
・営業員の人事評価体系について、顧客本位の業務運営を実現する観点から、社内で定めた評価基準を基に、各等級に応じた必要スキルを具体的に制定・明示し、昇格を目指すことで、お客様に頼られる人材育成に取り組みました。

・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、社内教育後には上席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。

・従業員の学び直し教育を積極的に推進しています。

・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・技術・資格

知識項目		詳細項目	S1	S2	S3	L1	進捗手順
共通必要知識・技術	社内規定	①会社のトリセツ ②Concept Book ③就業規則 ④業務管理マニュアル ⑤営業戦略マニュアル ⑥事務マニュアル ⑦評価基準	評価軸 社内規定①～⑦の保管場所の確認と規定内容の読み合わせをする。 担当者より解説を受ける 受講期間：入社後、半年以内	評価軸 社内規定①～⑦の内容を充分理解し実践できる。 ①②は、人前で解説できる ③～⑦は定点チェックで確認 check：評価面談前	評価軸 社内規定①～⑦を解説できて後輩に指導することができる check：評価面談前	評価軸 社内規定を全社向けに教育できる 新たな意見と提案ができる check：評価面談前	・社内規定の保管場所の認知 ・グレード毎の評価軸に照らして実施 ・評価面談前に教育メニュー進捗管理表に記入する (各種マニュアル・トリセツ・評価基準)
	保険・金融	①保険 金融商品のご提案にあたって ・勧誘方針 ・個人情報保護方針 ・お客様本位の業務運営に関する方針 ・募集方針	担当者より解説を受け理解する 受講期間：入社後、半年以内	自身で内容の解説ができる check：評価面談前	S1・S2に解説・指導の実践をする check：評価面談前	部署や全社を対象に解説・指導できる check：随時	・グレード毎の評価軸に照らして実施 ・評価面談前に定点チェックして教育メニュー進捗管理表に記入する (業務管理マニュアル・保険金融商品のご提案にあたって)
		②契約の手続き・流れ	担当者より解説を受け理解する 受講期間：入社後、半年以内	自身で内容の解説ができる check：評価面談前	S1・S2に解説・指導の実践をする check：評価面談前	部署や全社を対象に解説・指導できる check：随時	・グレード毎の評価軸に照らして実施 ・評価面談前に定点チェックして教育メニュー進捗管理表に記入する (業務管理マニュアル・保険募集の手順・契約の流れ/ML)
		③コンプライアンス	担当者より解説を受け理解する 受講期間：入社後、半年以内	自身で内容の解説ができる check：評価面談前	S1・S2に解説・指導の実践をする check：評価面談前	部署や全社を対象に解説・指導できる check：随時	・グレード毎の評価軸に照らして実施 ・評価面談前に定点チェックして教育メニュー進捗管理表に記入する (業務管理マニュアル・継続教育制度標準テキスト・公的保険制度テキスト)
	社内IT	①Google Workspace ②Dropbox ③Office ④Dialpad ⑤勤怠管理K of T ⑥Zoom ⑦Webex	①～⑦を担当者より解説と指導を受ける 受講期間：入社後、半年以内	①～⑦を自身で日常業務で活用できる check：評価面談前	①～⑦をS1・S2に解説・指導をする check：評価面談前	①～⑦の解説・指導を部署や全社でできる check：随時	
	Salesforce (顧客・営業管理)	・Sales Cloud ・AccountEngagement ①サクセスナビ ②Trailheadポイント	サクセスナビ受講 EXPLORER/バッジ5(P3,000) マニュアル習得 受講期間：入社後、半年以内	MOUNTAINEER/バッジ25 ポイント18,000 業務活用 check：評価面談前	PANGER/バッジ100 ポイント5,000 アドバイザー・指導者 check：評価面談前	S1～S3の指導ができる check：随時	
	能力開発 (①・③と②・④で半年毎実施)	①PREP話法	PREP話法の解説とトレーニングを受講し話法を理解する	話法を理解してPREP検定に合格する	PREP検定に合格しS1・S2の指導ができる	PREP検定に合格し全社向けに指導できる	指導要綱を毎回作成して定点チェックする
		②7つの習慣	パラダイムと原則	依存から自立第1の習慣～第3の習慣	自立から相互依存第4の習慣～第7の習慣	7つの習慣実践研修を受講する(2回シリーズ)2022	読書、ワーク研修、評価時に内容確認年2回評価面談前にテスト
		③OKR	マニュアルの習得 チャレンジシートの書き方を理解する	業務活用 目標達成が見込めるチャレンジシート	部下対象に研修 アドバイザー・指導者	OKRを理解した部署のチャレンジシートが作成できる	チャレンジシートの完成度をチャレンジ面談時に担当上司がチェックし指導する
		④日経TEST	年に1回受験(500点以上)	年に1回受験(550点以上)	年に1回受験(600点以上)	年に1回受験(600点以上)	100問 80分 600点～700点：ビジネスリーダーの資質あり 500点～600点：ビジネス活動をこなせる
	戦略	中期経営計画	Life Shiftの講読 4項目の理解 受講期間：入社後、半年以内	Life Shiftの講読 4項目の実践 check：評価面談前	Life Shiftの講読 4項目のアドバイザー check：評価面談前	中期経営計画を部署や全社で教育的指導ができる check：評価面談前	中期経営計画(2019～2023) 売上10億が目指せる組織
		ワークエンゲージメント	テキスト学習(厚生労働省) 活力・熟意・没頭 P2・P10 受講期間：入社後、半年以内	テキスト学習(厚生労働省) ワークエンゲージメントの概念 P6・P23 check：評価面談前	テキスト学習(厚生労働省) 取組事例 P54～P61 check：評価面談前	ES診断・ウェルネスサーベイ 課題発見～課題解決 check：評価面談前	ES診断(6月・11月) ウェルネスサーベイ(2月・8月) 其々の結果を踏まえて、改善すべき課題を抽出し課題解決までのPDCAを回す
		健康経営	テキスト学習(経済産業省) 主旨や取り組みについて学習 受講期間：入社後、半年以内	エイジェントヴィレッジの取り組みについて理解する check：評価面談前	後輩に解説できる check：評価面談前	AVの健康経営優良法人の次年度の取り組みに参加し提案できる check：評価面談前	(健康経営アドバイザー・エキスパートアドバイザーのテキスト) (協会けんぽの健康経営)
資格			【必須】：生命保険(一般課程・専門課程・変額・外貨) 損保一般(基礎・自動車・火災・傷害疾病)	【必須】：FP2級・AFP、T-pec			
			【推奨10資格】①生命保険応用課程 ②生命保険大学 ③損保大学課程(専門) ④損保大学課程(一般) ⑤証券外務員資格 ⑥DCプランナー2級 ⑦健康経営アドバイザー ⑧健康経営エキスパートアドバイザー ⑨ITパスポート 【S2】推奨資格と自薦資格を併せて4つ以上取得、【S3】推奨資格と自薦資格を併せて7つ以上取得 推奨資格：10個の中からS2・S3までに計画的に取得する。自薦資格を含めてS2は4個、S3は7個 自薦資格：自身が業務遂行上必要と思う資格を予め会社にエントリーした資格。				



7つの習慣実践会

参加者:リーダー・サブリーダー職

館有希子, 安楽昭子, 安倍亜紀, 高榎千晴, 橋本真由美

外部講師:木村みど理さん

前回から今まで(振り返り)

実践したこと・結果

- 勇気をもって伝えることで、言いやすい雰囲気が出来た。
- 上司とのすりあわせ、進捗の方向性の確認を小まめにする事で、思いついた事やブラッシュアップされている事を共有できるようになってきた。
- 7つの習慣があることはわかっているがそこに意識を向ける状態にならない。

一時停止して原則と望む結果に基づいて反応する

刺激→一時停止→反応

↓

自覚・想像・良心・意志(選択!)

影響の輪に集中する

関心の輪＝自分の関心(自分ではどうにもならないこと)

影響の輪＝自分ができること(コントロールできること)

第2の習慣

目的がなく仕事をしていると大事なことを見失う

気づいたらこんなはずじゃなかった、こんな人生じゃなかった・・・と後悔

こんなはずじゃなかったになってしまわないように、目指すビジョンを描く。

MTの始まりにも同様。

終わりを思い描いてから始めていますか？

MTの中でこのことだけは絶対に伝えようと強く意識をする

第3の習慣

最優先事項を優先する

あきらめないで！優先できるように努力しよう！

重要でない活動を徐々に減らす

リフレッシュの時間も第二領域

行動の変化も重要

(PCを持ち帰らない・仕事と距離を置く)

プライベートの時間を充実させる＝

自分でどうにかできる(時間の余裕を作る)

公的成功

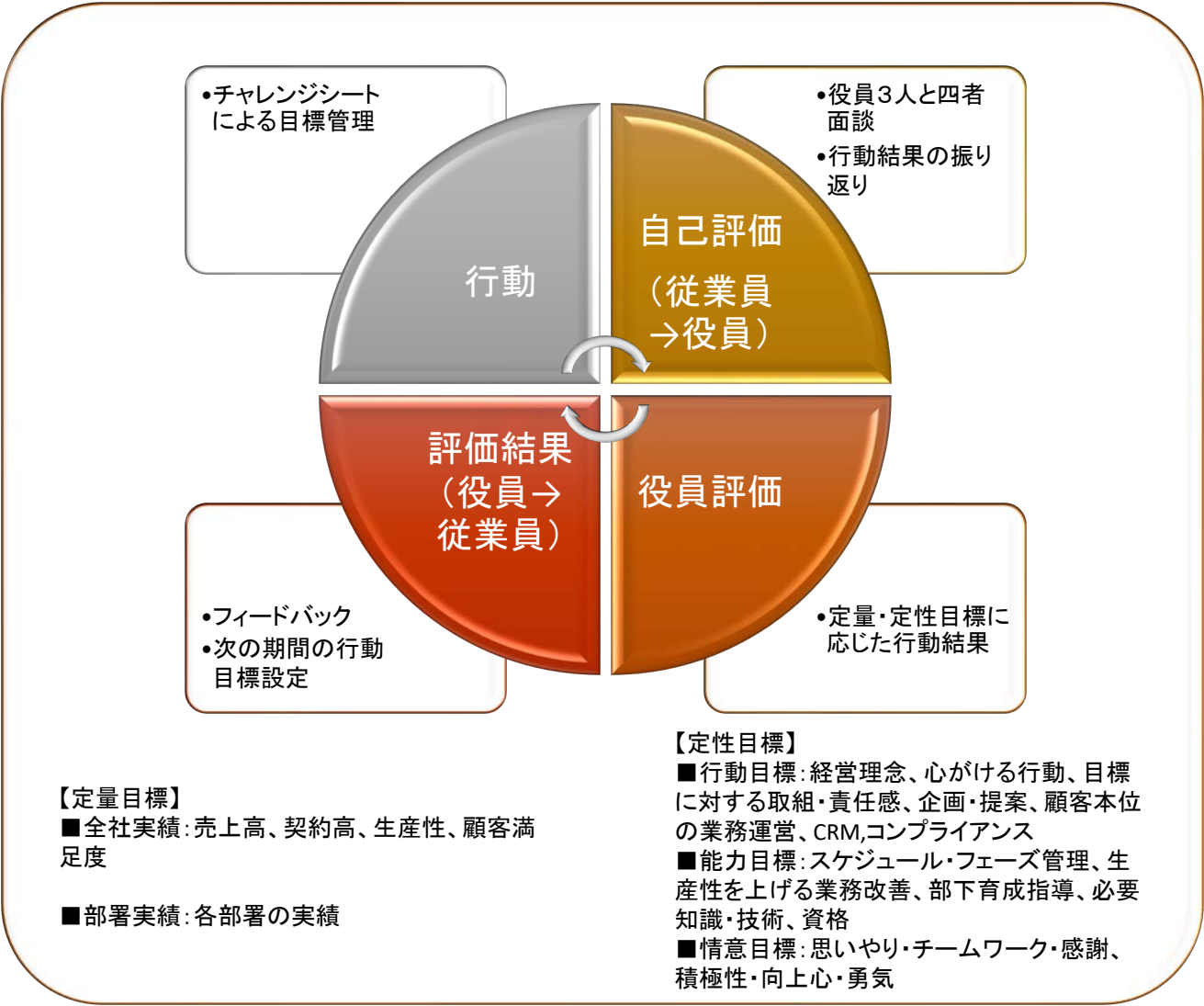
協力して成し遂げる



社員向け教育セミナー・研修実績



評価制度



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、パーパス(目的・存在意義)を「長寿化を健康で豊かに過ごせる社会にする」として、日々の活動の指針としています。そして「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。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

☀8月HAPPYと感動🌈

- ☐ (波津久) 二女が無事に留学出発！東京から長女も戻り、久しぶりに家族や友人に囲まれ出国を見送ることができました！
- ☐ (高榎) 実家に帰り、家族と一緒に美味しい食事に行けたことがhappyでした。
- ☐ (古川) 夏の風物詩を楽しめてよかったです
- ☐ (瀬古) 3年ぶりに郡上踊りに行けました！！
- ☐ (安楽) 法要で実家に帰省ができたこと。直接顔を見て話ができるのは嬉しかったです。
- ☐ (安倍) 夏季休暇は三重の実家でんびりすごせてHAPPYでした。
- ☐ (土屋) お盆に甥や姪に久しぶりに会えて成長を見れたことと、娘にも会わせられて嬉しかったです！
- ☐ (山本真嗣) 着実に、目標3kgの減量に向かっていきます。



心がける行動に即した行動目標

🌟9月心がける行動🌟

「11、神は細部に宿ることを心得、目の前のことに全力で取り組みます」
見えないところまで目を配り、配慮をすることで、相手の感動を誘います。ちょっとした事でも、些細な事でも、人によってはそこにこだわりがあります。最後の最後まで、全神経を集中させて、目の前のことに全力で取り組みましょう。

- ☐ (外狩) みえてないところこそ頑張りたいと思います。
- ☐ (波津久) こだわりを持って、自分の中で納得したものを提供できる仕事をしたいです。
- ☐ (片岡) 自分がやるべきこと見定め、そのことに対しては1つ1つ丁寧にこだわりを持ってしっかり向き合います。
- ☐ (橋本) 手を抜かず丁寧に対応していきます
- ☐ (古川) 大小をつけず、丁寧に取り組みます
- ☐ (瀬古) お客様お1人お1人を大切に丁寧に接します。
- ☐ (安楽) 自分で一番良いと思うことでも周りに相談してよりよい手段をとれるよう取り組みます。
- ☐ (土屋) 特に電話においてお客様の要望などを敏感に捉え、丁寧な対応を心がけます。

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〉

- ・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。
- ・保険会社主催の清掃活動に参加し、公園の清掃活動を行いました。
- ・35℃を超える暑い夏、未だ衰えない新型コロナウイルス、そして今年はエネルギー不足による節電にも配慮しなければなりません。

エイジェントヴィレッジでは社員の健康を守る健康経営と、エイジェントヴィレッジが取り組む「13.気候変動に具体的な対策を」のSDGsの観点から、この夏、首掛け扇風機を購入し、全社員一人一台支給しました！猛暑とマスクによる熱中症の予防、社内・テレワークの温度を28℃に設定し、エネルギー不足による節電に貢献。



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。

「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)	⑤お客様にふさわしいサービスの提供<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><キャリアパス制度><必要知識・技術・資格><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><キャリアパス制度><必要知識・技術・資格><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

働きがいをもつ働き方改革

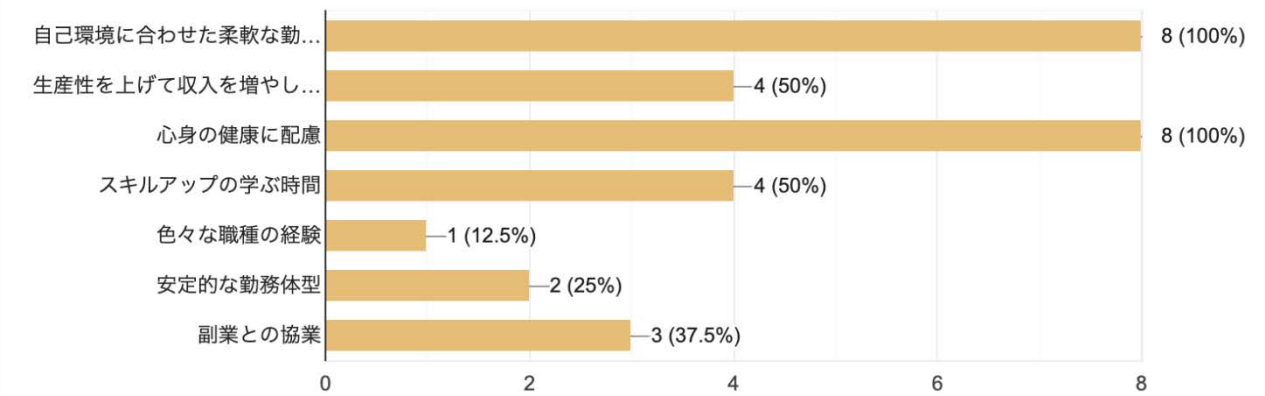
良い会社とは、社員とその家族を大切にすることと定義します。お客様にHAPPYと感動を届けるのは社員の皆様だからです。お客様がHAPPYと感動で満たされるためには、社員がHAPPYで感動に溢れていないとありえません。大好きな仕事を通じて自分自身の人生を豊かにできる、将来にわたって安心とやりがいを持って、自分や愛する人のために働ける、そんな取り組みを様々な項目で進めていきます。

2022年は、「働きがいをもつ働き方改革」として、社員の声をもとに以下の項目を導入しました。

働き方に何を重視したいですか？（複数可）



8 件の回答



あなたが良いと思う働き方を提案してください！

8 件の回答

全部署が、テレワークを活用できるといいと感じました。（テレワークのほうがかかる仕事も各部署であるかと思うので。頻度は調整の上）。

もっと柔軟にテレワークが利用できる環境。職種関係なくテレワークが利用できると良いと思いました。時代の流れに乗ってフルリモートなどを導入することで場所にとらわれない働き方ができるため、より活躍の場が広がるのではないかと感じました。

テレワークやワーケーションを社員全員使えてカレンダーに予め入力されていれば承認は必要ないのではないかと思います。ただし、オフィスにコーポが一人もいない時間帯が有るのは厳しいです。

ジョブ型で、それぞれに専門性を持って業務に従事する。働き方はフレキシブルに時間、場所など問わず働くことができる環境を望みます。

業務時間内に仕事が終わるように努力をしていますが、どうしても自宅に持ち帰って作業をしないと追いつかないので、人員を増やし、誰がやっても安定して結果が出せるような働き方ができれば追い詰められるプレッシャーが軽減し、心理的安全性を確保できると思います。

部署の縛りなく、誰でもテレワークの申請ができること。
＋テレワーク業務がたか／かす／とに／業務由連！めさい／雇用年／組織カ

働きがいをもつめる働き方改革

ワーク・ライフ支援制度

- ・ 働き方宣言をして、働く時間と場所（在宅勤務等）を自分で組み立てます。週40時間を基本に、20～40時間の間で1週間の働く時間を組み立てます。組み立て方によって週3or4勤務も選べます。

社外副業、社内副業（タスクPass）制度

- ・ ワーク・ライフ支援制度を利用して社外副業もサポートします。
- ・ また、社内では人手が足りない部署と他部署のサポートをしながらスキルアップをしたい社員を結びつける社内副業（タスクPass）制度も利用できます。

ジョブ型雇用制度

- ・ 希望の職種でスキル・知識・経験を積み重ねながら生産性を高めます。

育児介護休暇、見守り制度

- ・ 産前休暇、育児休業の分割取得、産後パパ育休、育児短時間勤務、復帰短時間勤務を用意し、子育て・介護をしながら働く人をサポート。エイジェントヴィレッジの育児休業取得率は男女とも100%です。

独立支援制度

- ・ 継続勤務5年超の社員が独立して起業する場合、出資金を支援します。

キャリア支援制度

- ・ FP・金融・保険知識、社会貢献、ジェロントロジー、ヘルスケア、デジタル分野などに関する資格取得をバックアップし全額補助します。業務に関連する教材費、講座費についても50%補助します。

ウルトラワーク

- ・ 集中的に成果にとりくむ為の残業を、宣言により月20時間までバックアップします。

Employee Satisfaction (従業員満足度)

ES診断(従業員満足度調査)
年2回(5月・11月)実施

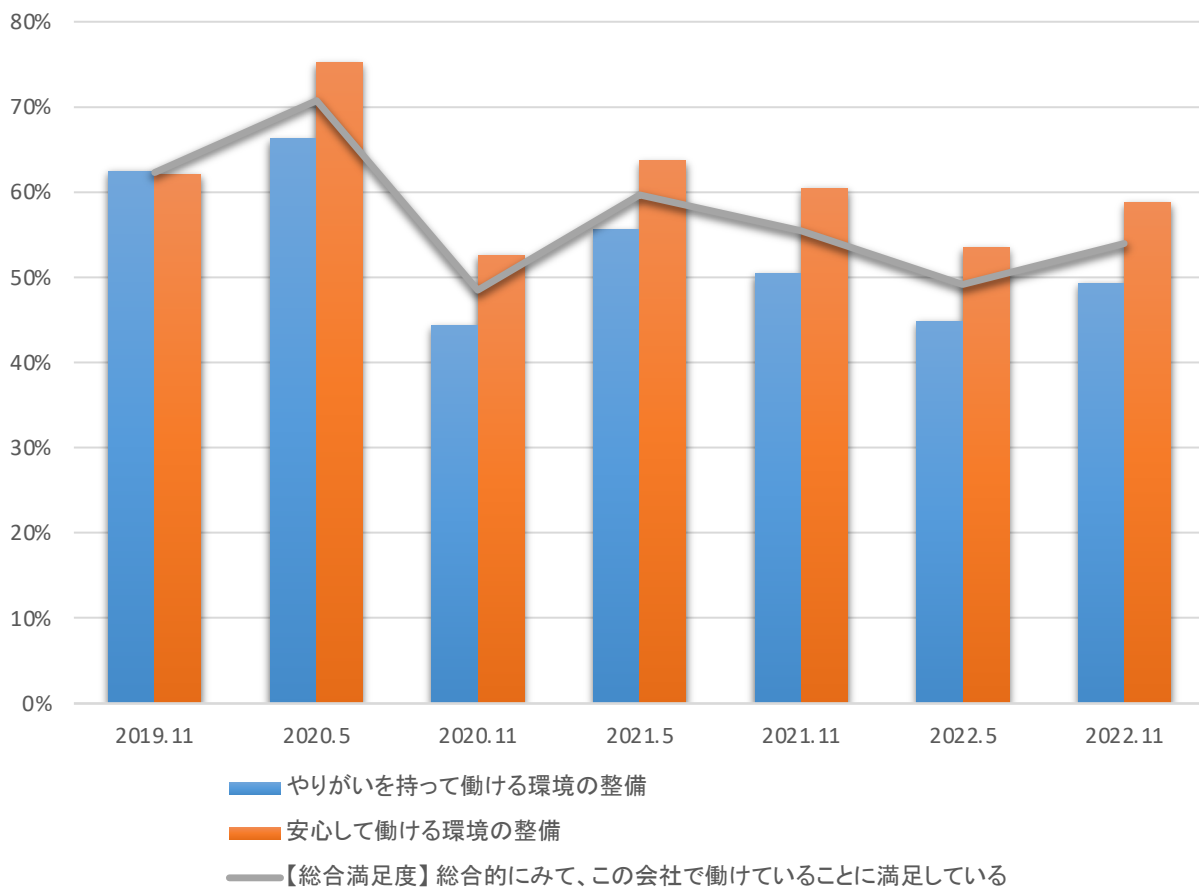
● やりがいを持って働ける環境の整備

- ・理念ビジョンへの共感: 5問
- ・仕事への誇り・ステイタス: 6問
- ・自分の将来像: 6問

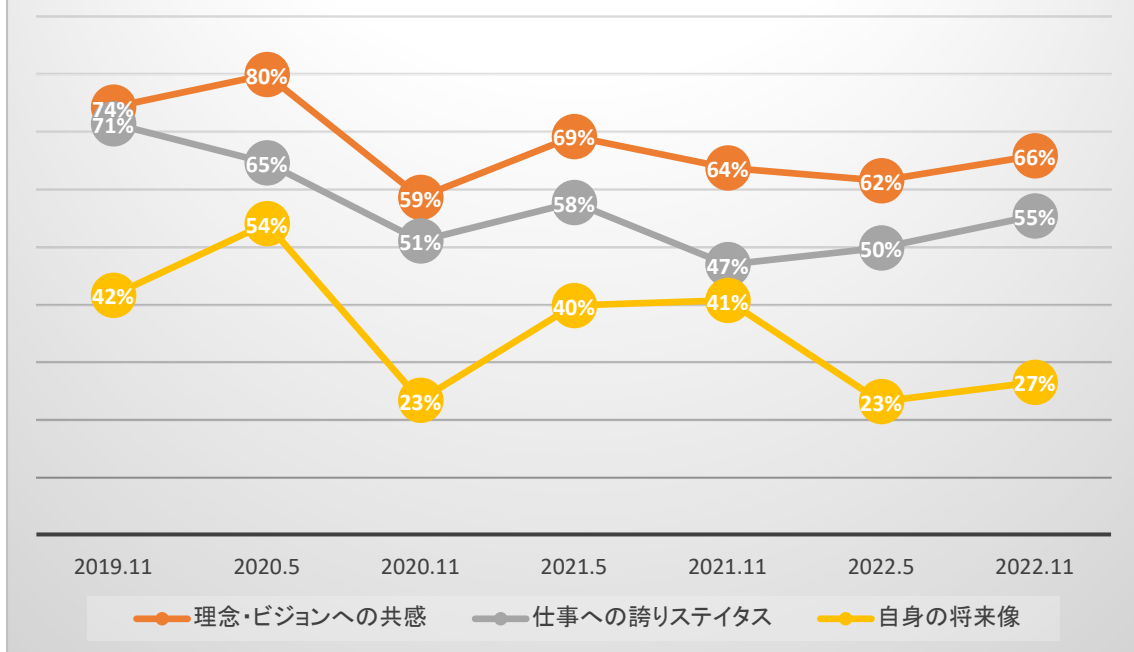
● 安心して働ける環境の整備

- ・社員間の関係性: 6問
- ・上司への信用・信頼: 6問
- ・働きやすい環境: 5問
- ・衛生的な環境: 5問
- ・報酬/評価制度: 5問
- ・理念・ビジョンと合致した採用活動: 5問

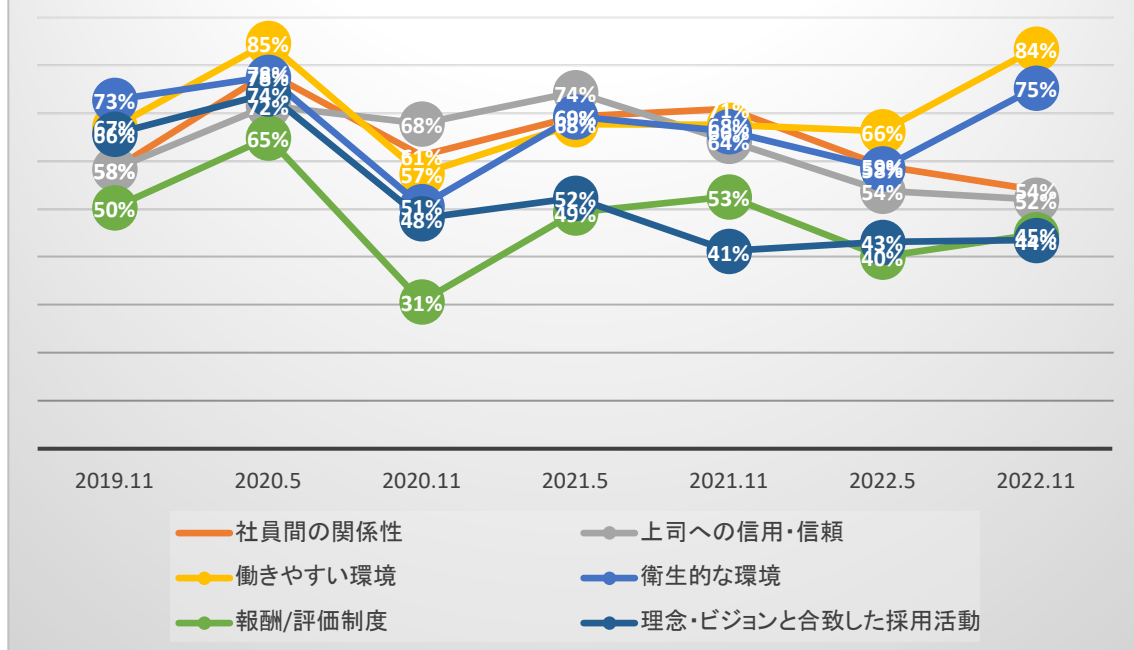
従業員満足度 推移表



やりがいを持って働ける環境の整備



安心して働ける環境の整備



働きやすい環境（ES診断より）

- **育児休業取得率 100%**

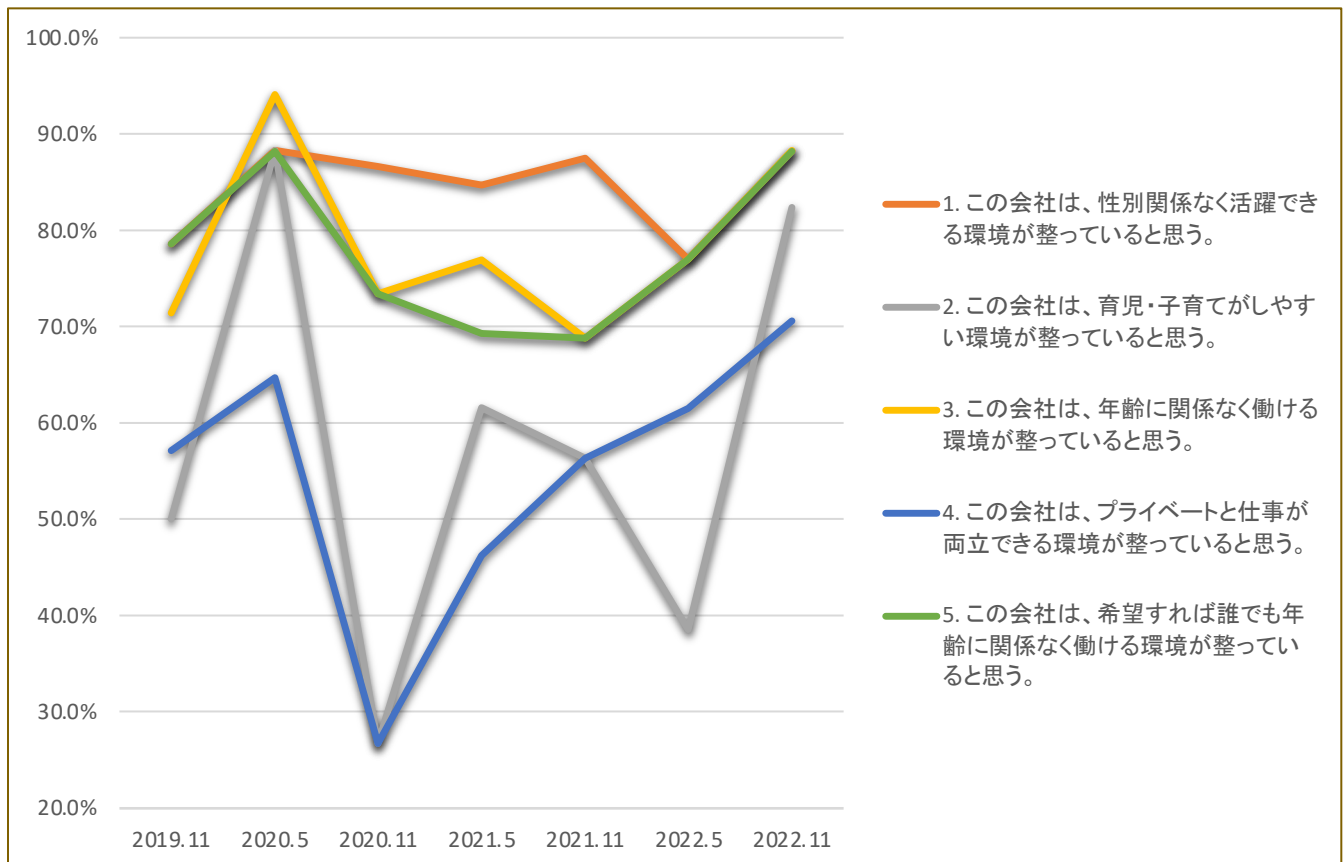
【過去3年間実績】

男性社員 2名(1年予定 現在取得中)

女性社員 1名(3年超予定 現在取得中)

- **時短社員（パート含む） 3名**

- **業務委託契約（副業） 2名**



社員の声（新入社員）

50代の転職

エイジェントヴィレッジを選んだ理由

私はこれまで、ホテルマンを経験後、長年、「損害保険」の取り扱いを主とした法人代理店に従事していました。これまでは、昭和人間の考えで、残業であったり、家にまで仕事を持ち帰ったりと、プライベートな時間がなかったように思います。私自身長年、Life in Work（仕事の中に家庭がある）であるべきと思っていました。

しかし、人生100年時代であることや、自分自身の生きがいや、家族の大切さを考えた時に、このままで良いのか？今までの人生は自分にとってどうだったか？など、自問自答するようになりました。やはり、このままでは、自己啓発などはもっての他であり、自分だけではなく家族にも影響があるのではと感じており、日に日にそんな気持ちが強くなっていました。このままではダメだと・・・

そんな中、エイジェントヴィレッジのホームページが目飛び込んできました。第一印象は、お客様はもちろんですが、社員やその家族のことを大切に思ってくれる会社であると感じました。所々に見る「Happy」や「感動」、「エンゲージメント」など私にとって、それらの言葉が新鮮で且つ心に響いた言葉でした。

そして、50代だからこそ、やりがいのある仕事と経験をいかせる業務に今からでも遅くない、従事していきたいと強く思うようになったのを覚えています。また、面接時において、事務所内を案内していただいた際には、女性メンバーが多く、とてもあたたかく対応してくれ、アットホームな雰囲気職場という印象でした。様々なところに会社のビジョンや理念が掲示されており、私自身の目指すものと共感することができました。

「ここでずっと働きたい」・「成長したい」と思えることができたと思います。

入社後には、十分すぎるほどの研修体制には驚かされ、働き方改革など社員のことを大切に考えていただいていることを再確認いたしました。また、コンサルティングのプロフェッショナルとして自信とプライドをもっている皆さんと一緒に仕事ができることをうれしく思い、早く追いつき一日でも早く戦力になれるよう邁進してまいりたいと思います。

2022.7入社
営業部法人課フィールドセールス 山本真嗣



社員の声（新入社員）

20代の転職

私は3年間銀行員として働いていましたが、結婚を機に名古屋への転居が決まり、初めて転職活動を行いました。そんな中、目に入った求人がエイジェントヴィレッジでした。エイジェントヴィレッジに入社するにあたり、決め手となったのは、社員のお人柄です。同じ部署で働く方に面接をしていただいたため、どんな方と一緒に働くことになるのかがわかり、また、業務についても詳しく知ることができたため、入社後のイメージがしやすかったです。実際に入社後はイメージした通り、アットホームな雰囲気の中のびのびと働くことができています。

そして、入社後に働き方改革が行われ、社員の働き方の自由度が高くなりました。働く場所や時間を自分で調節することにより、集中して業務に取り組んでいます。

2022.5入社
コーポレート部 石倉塔子



社員の声（ワークライフ支援制度）

現在小学生と年中の子供がいるため、時短社員として働いています。

昨年の名東支店閉鎖に伴い勤務場所が本社へ異動となったことから通勤に時間がかかり、保育園のお迎え時間が18時超の延長となることが多く負担に感じていた矢先、子供が大きな怪我をし通院が必要となり離職を考えました。しかし、「事情があって離職するのではなく、働く場所や時間をデザインすることで子供たちとの生活を守りながら仕事を続けることができる」と会社から別の選択肢（ワークライフ支援制度）を導入していただいたことによりキャリアを継続することができました。制度により自宅でのテレワークが中心となったため送迎のストレスが軽減したり子供たちと過ごす時間を確保できることがとてもありがたいと感じています。固定電話を廃止しクラウド電話を利用することでどこでも会社宛の電話に対応できる環境も整いました。自宅でする仕事の幅も広がりましたが、やはり誰かが出社しないと会社は成り立ちません。テレワークできる環境は当たり前ではなく出社してくださっている他の方がいるおかげで成り立っているということを忘れずに、率先して電話対応をしたり、状況が見えにくい自分からしっかりとコミュニケーションを取るように心がけて行動しています。

コーポレート部 安倍亜紀



社員の声（育児休業中社員）

ママ社員



2020年5月より第一子の育児休暇を取得し、第二子の育児休暇を継続して取得しております。継続して取得することができたため、第二子妊娠中も子どもとの時間をつくり、自分の身体のことにも気遣いながら過ごすことができました。
育児休暇を取得した事例が少なく、手続きやいつまで取得できるのかなどの不安はありましたが、相談できる方がいたため困ることなく取得できました。

今後について、子どもが1歳になるまでは一緒に過ごしたいという思いもあり、復帰時期や保育園の入所、復帰後の働き方についてわからない点も多く不安があります。

2020.5～現在 育児休業取得中
渡邊彩加



パパ社員

育休を取ることで感じたことは、仕事はいつでもできるけれど、子供と過ごせる時間は今しかないということ。子供が立ち上がった瞬間、初めてお父さんと言ってくれた瞬間、絵本を自分で読めるようになった瞬間、父母と過ごす日常にとっても幸せそうな安心しきった子供の表情。これらの時間は人生においてとてもかけがえのないものであると思っています。

人生における諸先輩の話を伺うと、育児は女性がするものだとか、仕事の方が重要だとかそんなご意見も頂きます。保守的な考えがまだまだ蔓延っていると感じます。

正直、私にとっては仕事より子育ての方がハードです。寝不足、腰痛は当たり前ですし、子供が何で泣いているのか分からないため、あの手この手でなんとか落ち着かせようと必死になる。仕事であれば相手方が何を求めているかを求めているかは話せばたいてい分かります。

人生100年という長い時間軸を意識した会社に所属したからこそ、今しか感じられない幸せや経験を大切にすべきだと思えるようになりました。

同じ子育て世代の意見で多いのは収入が減って不安という意見。不安すぎて育休を2週間しか取らなかったという人もいます。これから親になる可能性のある人に伝えたいことは、散財せず、事前に数年分の生活費を貯めておけば、焦らず子育てを楽しむことができるということ。人生を謳歌するための手段としてファイナンシャルプランナーを頼ってみるのもありかと思います。

2021.3～現在 育児休業取得中
榊山玄基



社内部活動

ウクレレ部(2022.2発足)

参加者:社員・社員の家族・取引先・取引先の家族・
離職社員・離職社員の家族(21名)

活動日:毎月第三日曜日

講師:片桐基博先生

【活動報告】

ウクレレ超初心者向けのレッスンです。

チューニングと簡単な3つのコードを教わる
ところから始まり、60分後には1曲弾くことが
できる感動からマイウクレレ購入者が続出で
した。

夏には保養所の蓼科でウクレレ合宿を開催
しました。

社内にレンタルウクレレも常備され、誰でも
気軽に体験することができます。

曲を覚えるとどこかで披露したくなり、会社
のお誕生日会などでバースデーソングととも
に練習曲も発表させていただいています。

若年性認知症を患っていらっしゃる方々を招
き、ピアノ、ギター、カホンと多種類の楽器と
のセッションも実現しました。

【取組曲】

- 明日があるさ
- 糸
- おどるポンポコリン
- ハナミズキ
- パプリカ
- 夢をかなえてドラえもん
- なごり雪
- ルージュの伝言
- 島人ぬ宝
- 世界に一つだけの花

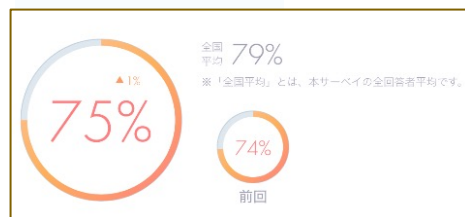


健康経営の戦略

【健康経営の戦略】

- 1、健康経営で解決したい経営上の課題
…ワークエンゲージメントの向上、プレゼンティーズムの向上、社員定着率の向上
- 2、健康経営全体の具体的な数値目標
…エンゲージメント偏差値(FINCウェルネスサーベイ)
21年2月:54、21年8月:54、22年2月:54、22年8月:55
- 3、健康経営全体の具体的な数値目標の設定に至った背景・根拠
…若い社員が辞めてしまう、社員間のコミュニケーションに課題、肩こり・眼精疲労がある。
- 4、健康経営に対する経営者・役員の関与
…年初に経営課題として取り上げ、施策の実施
- 5、健康経営の実施により期待する効果
…エンゲージメント高く業務に取り組むことが出来る

プレゼンティーズム



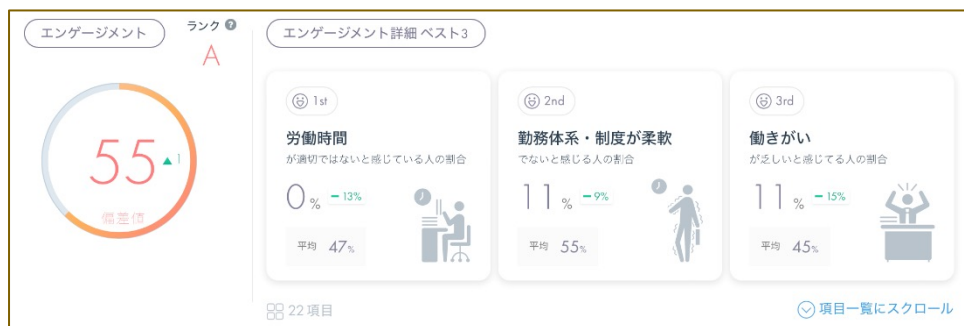
【健康経営の取り組みによる効果】

人的資本経営の考えが進む中、社員への健康・教育投資を進めています。健康については朝礼時の「フィットネスタイム」、15時の「乾杯タイム」、健康な体を手に入れる「なりたい自分になるプロジェクト」、「ウォーキング部、ウクレレ部」活動などの取り組みを行いました。教育については「折れない心と体をつくるメンタルタフネスセミナー」、「心理的安全性のつくり方セミナー」など知識の向上を行いました。「なりたい自分になるプロジェクト」では、社員の75%が健康への意識が高まったと回答しています。

今年度は「働きがい改革」と打ち出し、社員の働き方に柔軟性を持たせたこともあり、エンゲージメントスコアも前回より1ポイントアップしました。

プレゼンティーズムも、健康な状態で発揮できるパフォーマンスを100%とした場合の、直近1ヶ月のパフォーマンス平均が前回74%から75%と上がりました。

行動変容ステージでは、「改善してから半年以上」、「改善してから半年未満」が、前回から4%増え、「関心はあるが実行していない」が15%減りました。



行動変容ステージ

■ 生活習慣を変えることに無関心 ■ 関心はあるが実行していない
■ 改善しようと準備している ■ 改善してから半年未満
■ 改善してから半年以上

今回



前回



エイジェントヴィレッジ 健康宣言2022

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・報告

ご家族も健診 プロジェクト

- ・対象家族への案内

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)

- ・働きがい改革によって働く時間・場所を自由に選択することが出来る
- ・組み合わせによって週休3日も可能

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
- ・健康に関する社内研修の実施(全体会議など)

適切な働き方の 実現

- ・時間有給の取得、有給取得率80%の促進

コミュニケーション 促進

- ・乾杯タイム、誕生日祝い
- ・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／テレワークの活用を促進

【2021年度実績】

★健康診断受診

100%

★再検査受診

100%

★特定保険指導実施

100%

食生活の改善

- ・欠食改善、野菜や果物摂取の栄養に関する健康情報の提供
- ・研修などによる意識啓発(全体会議・健康チャット)

運動機会の促進

- ・イベントの開催(さつきラン&ウォーク／ウォーキングチャレンジ)
- ・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・増進に向けた取り組み

- ・婦人科健診の勧奨と出勤日の認定・社内外の窓口を設置し周知

社員の感染症予防

- ・ワクチン接種(風しん)の勧奨
- ・消毒液の設置
- ・マスク配布

長時間労働への対策

- ・本人への労務担当・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定期的な周知

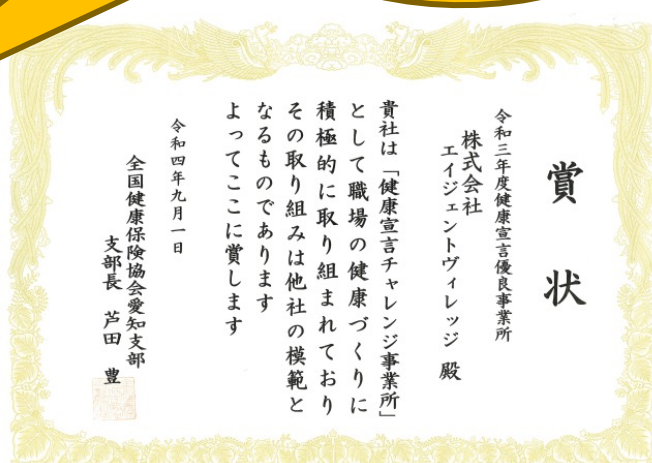
受動喫煙対策

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

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



令和3年度の健康宣言優良事業所として表彰されました！！



【社外からの認定】



〈経済産業省〉
健康経営優良法人2022
(中小規模法人部門)
→ 5年連続！
ブライト500 認定
→ 2年連続！

- ・ 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**5年連続「健康経営優良法人(中小規模法人部門)」**に認定されました。
- ・ 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、昨年に引き続き**ブライト500**に選ばれました。
- ・ 健康経営優良法人2022(中小規模法人部門)認定法人**取り組み事例集に掲載**されました。
- ・ 全国で優良法人認定を受けた**12,225社中の2社**としてエイジェントヴィレッジが**代表法人**に選ばれました！



【愛知県健康経営推進企業】

愛知県内の企業・団体において、従業員の健康の保持・増進を推進する「健康経営」に取り組む企業等を「愛知県健康経営推進企業」として認定する制度に登録いたしました。

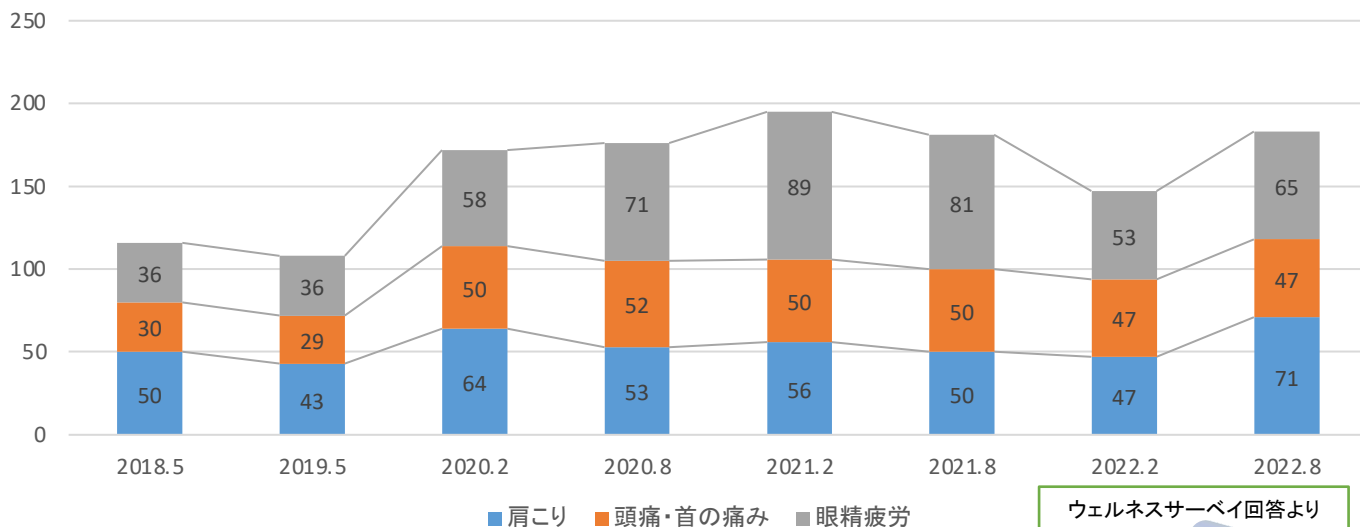


ストレッチタイム

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

パフォーマンスに影響を与えている症状



参加してよかったこと・効果があったことは？

社内アンケートより

- ・ 毎朝起床後にストレッチをする習慣ができた
- ・ 新しいのを都度取り入れてくださり、楽しんで取り組まさせていただいております
- ・ 自分では知らないストレッチを教えてもらうことができたこと、気分転換になったことが良かったです。
- ・ 身体が伸びました。
- ・ 業務前のリフレッシュとなりました。また皆で同じストレッチを体験して感想を話すことがコミュニケーションにつながりました。
- ・ 朝の時間に体がスッキリすると安倍さんの声もヨガのお姉さんのようにとても心地よいので、その日の仕事をスッキリした気分で始められてとても気に入ってます！！
- ・ 朝礼でストレッチすることで頭がスッキリして良かった
- ・ やったあとはすっきりします
- ・ 朝のストレッチで体がすっきりするので気持ちいいです。
- ・ 知らないストレッチ方法を学べて良かったです。
- ・ 自分でも時々ですが、朝起きてからストレッチをするようになりました。

どのストレッチがよかった？

- ・ 最近の腰をひねるアプローチがとてもきいているなど感じています。
- ・ 目を動かすストレッチは、普段することがないのでいい運動になりました。
- ・ 首を曲げるストレッチがストレートネックに効いてる感じがしました。
- ・ どれも良かった



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

- 20代～70代の社員14人が参加
- 愛知県内10位／35社

・ウォーキング部

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

・バドミントン大会

→ 社員・家族・取引先の方と運動交流会を実施

運動促進イベント



参加してよかったこと・効果があったことは？

- ・日々歩数を意識するような習慣ができてよかった。
- ・毎月のウォーキングチャレンジも達成できると気分がいいです
- ・社内で取り組むことで歩くことなどへ意識が持てました
- ・バドミントンは単純に楽しかったです♪ご家族も参加したいと言って頂けたのは嬉しいですね。ウォーキングイベントは、歩く事を意識する良いきっかけになります。達成がもてなくても、日々「せっかくだから自転車じゃなくて歩こうかな」などは、イベントに参加しなかったら思わないので。
- ・ウォーキングイベントに参加することで自分が日々どのくらいの歩数なのか関心を持つようになりました。



社内アンケートより





かんぱいタイム

参加してよかったこと・効果があったことは？

- ・ 朝あいさつすることで元気がでた！
- ・ 仕事の緊張感がほぐれました。
- ・ かんぱいタイムをすることでコミュニケーションが取れました。
- ・ 野菜ジュースや豆乳は普段あまり飲まないものだったので、水分補給を意識するとともに栄養の意識も出来た。また、あの味が美味しかったよとか凍らせても美味しいとか自分の周りでは盛り上がったので、コミュニケーション効果もありました。
- ・ たくさん盛り上げていただきました。
- ・ 水分補給を意識することができた
- ・ 会社がドリンクを準備してくれていたことで、福利厚生感があつた。
- ・ 強制的に水分を摂る機会を持てたこと。
- ・ 栄養ドリンクの支給は、朝食を抜いてしまった際、とても助けになりました。
- ・ ちょっとした、息抜きにもなりGOODです。
- ・ 乾杯タイムで豆乳を導入していただいたおかげで豆乳にはまり、自分でも買って飲んでいました。それにより、社内ではどんな豆乳買ってみた？などのコミュニケーションが弾みました！
- ・ 豆乳ドリンクの種類があることでそれ美味しい？など社内コミュニケーションも取れたしモチベーションが上がりました。
- ・ 水分量が増えた

社内アンケートより

目的:夏の熱中症対策、水分補給、コミュニケーションの促進、生産性アップ、欠食者数ダウン

→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、常設のミネラルウォーター、紅茶、緑茶、コーヒーだけでなく選べる豆乳ドリンク、野菜ジュースを会社負担で購入





なりたい自分になる プロジェクト

参加してよかったこと・効果があったことは？

- 骨密度が68%から99%へ改善した。
きのこ料理や骨強化運動の効果があつた
- 睡眠を意識するようになり、早く寝るためには？と夜の習慣を改めたり、朝型の生活になった。
業務中も、ストレッチなど適度に体を動かすようになった。
- 健康を意識するようになりました。
- 意識づけのきっかけになった。
- 健康志向が深まった。
- 健康への意識が高まった。
- 毎日寝る前にストレッチを行い、むくみの軽減につながったと思います
- 自分で目標を立てる事により、意識が高まりました。
- 元々意識していることもあるので、特に効果があつたとは感じなかった。
- みんなで定期的に目標を確認できて発表する機会があつたので、そこにむかって継続することができた。
- 現状で、十分に行えていると思います。
- 食事バランスの中で、献立を事前に決めることで食事作りも効率的にすることができました。
- 生活環境が変わり1年通してやれなかった
- チームで共有して楽しく推進出来ました。
- 全体会議でその場で意見を考える形になってしまった
- 途中からの参加だったため、まだ効果は出てません。
- 成果を出すための行動が出来ていないことを反省する機会となりました

社内アンケートより

目的:

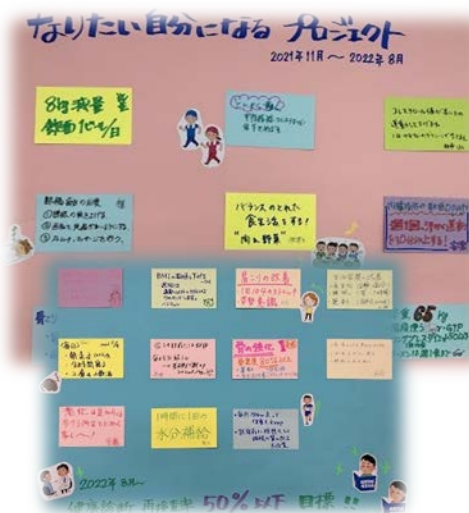
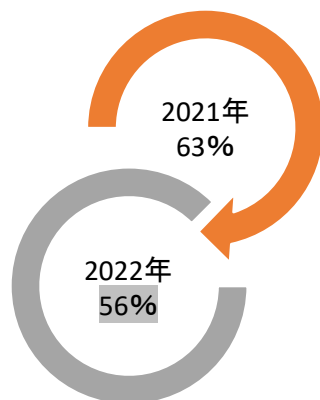
- ・健診結果値の改善
- ・体型への満足感を高める
- ・運動機会の促進
- ・生活習慣の見直し
- ・健康活動の継続
- ・健康への意識を高める
- ・コミュニケーションの促進

→ 社員それぞれが1年後にどうなりたいかをイメージし、健康課題解決に向けた行動目標を立てる

→ 各自の目標を休憩スペースに掲示

→ 定期的に取り組み事例などの進捗を共有

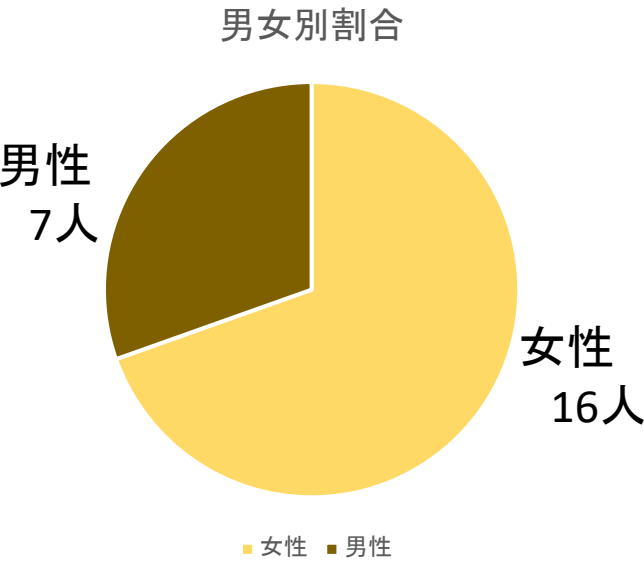
健康診断再検査対象者
7%ダウン



事業概要

事業所人数 23人

20代 4人
30代 5人
40代 6人
50代 3人
60代 3人
70代 2人



雇用状況	2020年	2021年	2022年
従業員数	24	20	23
内 入社人数	8	3	7

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

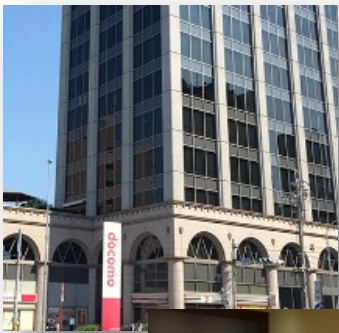
Tel 0120-169-771(フリーダイヤル)
052-930-5177(本店)

創立 2004年 10月

代表 代表取締役 宮田弘文

事業内容

- ・ロングライフ・コンサルティング
- ・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

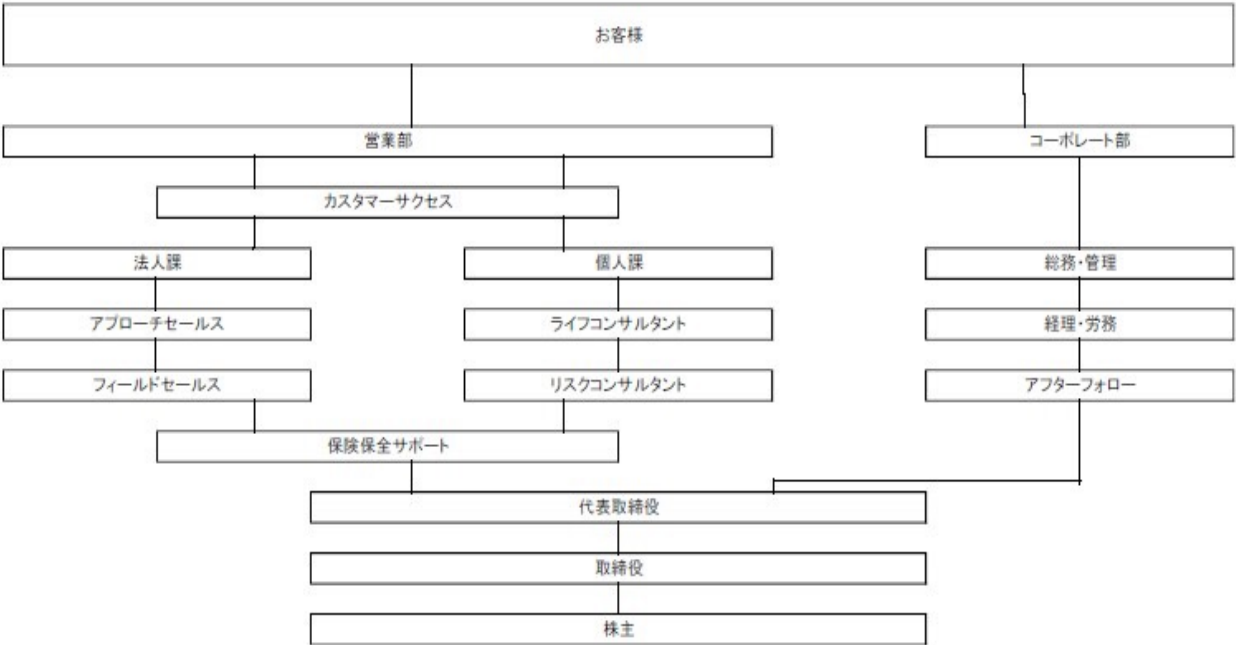
生命保険：
メットライフ生命保険株式会社、ジブラルタ生命保険株式会社、
マニユライフ生命保険株式会社、アクサ生命保険株式会社、アフラック生命保険株式会社、
エヌエヌ生命保険株式会社、オリックス生命保険株式会社、
東京海上日動あんしん生命保険会社、SOMPOひまわり生命保険株式会社、
三井住友海上あいおい生命保険株式会社、FWD生命保険株式会社、大同生命保険株式会社、
ソニー生命保険株式会社、アクサダイレクト生命保険株式会社

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

確定拠出年金：
SBIベネフィット株式会社

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「Money Wellness」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 Wellness®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年ブライト500認定 (有)リスクファイナンス研究所 閉鎖 名東支店 閉鎖
2022年	健康経営優良法人2022ブライト500認定 健康経営優良事業所表彰 一般社団法人生命保険協会 代理店業務品質評価申込 働きがい・働き方改革(フレックスタイム制導入) 固定電話廃止 Dialpad導入(クラウド電話) ウクレレ部発足

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

2021年度(2021年10月～2022年9月)の活動を掲載しています。

報告書発行

2022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/>



