

株式会社 エイジェントヴィレッジ 活動レポート2023



CONTENTS

株式会社エイジェントヴィレッジ 事業案内2023

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・2028年へ目指す会社 P. 4
- 当社の事業内容 P. 5
- AgentVillage サービス内容 P. 6

社内ウェルビーイングについて

- 人的資本経営×ウェルビーイング P. 7
- 健康経営の戦略 P. 8
- エイジェントヴィレッジ健康宣言2023 P. 9
- 健康経営個別施策に対する投資額
健康経営の取り組みによる効果 P.10
- 業務品質の戦略 P.12
- 社員の資本を磨く取り組み P.13
- 社外からの認定・CSR活動 P.16
- リスキリング・社内部活動 P.17

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.18
～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、難しいことをわかりやすく
 - 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
- 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」
対応関係 P.28

事業実績について

- 事業概要 P.29
- 沿革 P.31

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～



「長寿化を健康で豊かに過ごせる社会にする」を会社の目的として、今年も一年様々なことに取り組んできました。政府が打ち出した「新しい資本主義」の実現に向けた取り組みとして資産所得倍増プランがあり、我が国の家計金融資産を増やしていく試みは、私たちの取り組みとして大きな変化が起きました。2024年より始まる新NISA口座の相談・開設や企業への従業員向け金融リテラシー教育などの需要が増えてきました。また、保険では、投資と保険を兼ね備えた変額保険の提案や米国の金利上昇を受けたドル建一時払終身保険が活況になったことも特筆すべき事項です。

会社としては、2月に一般社団法人生命保険協会より業務品質評価基準の基本項目を全て満たしている代理店として認定をいただきました。

社内の今年のスローガンを「ウェルビーイングを高めよう」とし、社員一人一人がウェルビーイングの意識を持ち、主体的に仕事と生活を充実させられるよう取り組みを進めてきました。自分のマイパーパスを作るワークやeNPSを高めるディスカッション、毎月のOne on Oneなど個人と会社のあり方についてより深く考える一年にもなりました。

デジタルを活用した教育の取り組みにも力を入れました。セールスイネーブルメントの考え方にに基づき、チームごとや個人の経験、今のフェーズに基づいた教育プログラムを整理し、教育の効果が日々の仕事の行動と成果に生かされているかを検証できるようにいたしました。ポイントの付与やバッジの獲得を通じて学ぶ文化を醸成し、リスキリングが言われる中、業界知識にとどまらず、ジョブスキル、AIやデジタル関連などの教育コンテンツも用意し、スキルアップが新たな仕事に活かせるようにもいたしました。

生成AIが注目され始め、今後ますます事業の環境が変わっていくことが予想されています。変化に適応してこれからも成長できるよう取り組んでまいります。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

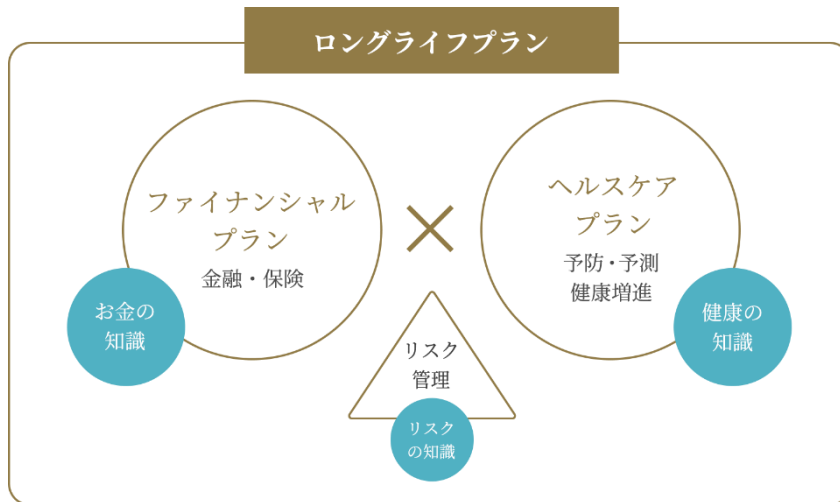
当社の事業内容

●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、これ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、日新火災海上保険株式会社

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



女性のライフデザイン支援サービスを追加！

「Money Wellness®」



長寿化時代のいま、生涯安心して過ごすために欠かせないのが“経済面”“身体面”の健康です。

しかし、日本人はこれらのリテラシーが低い傾向にあります。弊社では、「長寿化を健康で豊かに過ごせる社会にする」をパーパスに2019年1月より“Money Wellness®”の提供を開始いたしました。



ウェルビーイング＝自分らしく生きる

近年の企業では“人的資本経営”に着目し、市場のニーズや変化に対応できるよう、会社が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が求められています。

新たな“Money Wellness®”のコンセプトは、「ウェルビーイングにフォーカスした働きがい改革」。働く社員にお金や健康が学べる場の提供とあわせて個人のライフプランや金融資産の管理を行い、働く社員の人生そのものの満足度・幸福度を上げることを目指します。更に、女性従業員へは女性特有の健康課題やライフイベントに着目し女性の悩みに対応することで、働きやすい職場をサポートします。

結果として、それが社員のエンゲージメントや生産性向上、ひいては企業全体の生産性向上を目指すことにつながります。



×



=



【Money Wellness®の特徴】

- 1 シンプルで利用しやすい料金プラン。
- 2 ウェルネス診断で従業員のエンゲージメントを数値化し、ウェルビーイングを可視化します。
- 3 オンライン、LINEを通して、「ライフプラン」「お金」「健康」に関する研修、教育、情報を動画やコラムで視聴し、マイページからは個人のライフプランの管理ができます。
- 4 女性の悩みに幅広く対応。女性が社会でさらに活躍できるよう、「生理・妊よう性、更年期」をコンセプトに働く女性を支援します。

ウェルビーイング

人的資本経営×ウェルビーイング

人的資本経営で人材は「利益や価値を生む存在」として、“資源”(Human Resource)ではなく“資本”(Human Capital)に位置づけられます。個性を十分に育成・活用することは、資本としての人材に投資することになり、代替不可能な価値が向上することで自社の企業価値も創造され、結果、利益として企業に還元されていくことで、企業経営の好循環が生まれます。

人的資本経営の主軸として社員のウェルビーイング(個人が身体的・精神的・社会的に満たされた状態)を高めることでワークエンゲージメントの向上、会社の生産性向上につなげる取り組みを行っています。

ウェルビーイング 5つの構成要素



エイジェントヴィレッジの取り組み



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、23年1:50、**23年7月:57**
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、社内健康づくり担当者と年間計画を策定 施策を実行
5. **健康経営の実施により期待する効果**
生産性の向上・エンゲージメント高く業務に取り組むことができる

【社内課題】

- ワークエンゲージメント :「職場や部署の一体感が少ない」「同僚からの支援が少ない」
- プレゼンティーズム:肩こり・頭痛首の痛み・眼精疲労
- 社員定着率:2021年 71%、2022年 85%

【取り組み内容】

- 健康宣言事業への参加
- 運動機会の促進:インドアスポーツ体験会、社内ウォーキングイベントの実施(毎月)、社外ウォーキングイベント(年3回)、ウォーキングマシン利用勧奨、朝礼ストレッチタイム(姿勢改善、肩こり、眼精疲労、腰痛防止など)
- 健康管理:健康診断受診率100%、再検査率100%、特定保険指導実施率100%、対象家族の健康診断受診率100%、KSP健康診断結果分析、カロママプラスアプリ(食生活、睡眠、体重、運動、水分管理)、FINCアプリ(運動、食生活、健康情報、フィットネス)
- 女性の健康:リンククロスライフイズサービスの利用、産婦人科専門医による「女性ホルモン・妊育性プレ更年期・更年期セミナー」(女性社員対象)、協会けんぽ保健師による「女性の健康セミナー」(全社員対象)
- 教育研修:社内セミナー(心理的安全性、ウェルビーイング、PDCAワーク、eNPS、生産性・セルフマネジメント)、健康経営アドバイザー資格取得勧奨(費用会社負担)、社内アカデミー(健康経営、ウェルビーイング)、健康情報の発信(社内chat)
- コミュニケーション促進:ボーリング大会、他部署間交流用のチーム、かんぱいタイム、誕生日会、懇親会、HAPPYと感動の共有(毎月)
- 社員の家族とのコミュニケーション:社員の家族へ誕生日プレゼント、社内報、忘年会(会社へ招待)、バーベキュー、部活動



【エイジェントヴィレッジ 健康宣言2023】

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

- ・健康診断受診率100%
- ・勤務時間内の受診、事務にて予約勧奨、任意健診のススメ
- ・二次検査・保健指導受診率100%

ご家族にも健診 プロジェクト

- ・対象家族への案内
- ・受診有無を確認

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
- ・実施結果に基づき面談を行いメンタル不調者の無い職場づくりを推進

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

- ・年1回管理職・一般社員へ健康をテーマに研修/講座の実施
- ・けんぽメルマガ・健康情報を発信

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
- ・社内への公開

コミュニケーション促進

- ・誕生日祝い／Happyと感動の共有
- ・社員間の交流を目的とした社内イベントの実施

病気の治療と仕事の 両立支援

- ・相談窓口・保険の付帯サービス活用を推進
- ・時間単位有休／働き方宣言／テレワークの活用を促進

食生活の改善

- ・乾杯タイム、野菜や果物摂取の栄養に関し健康情報の提供
- ・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

- ・運動イベントの開催(年4回)
- ・スポーツクラブの利用補助
- ・ストレッチタイムの実施
- ・ウォークマシンの活用を推進

女性の健康保持・増進に 向けた取組み

- ・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
- ・女性の健康課題への理解促進のための研修実施

社員の感染症予防

- ・各種予防ワクチン接種の勧奨
- ・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(残業0推奨)

メンタルヘルス不調者 への対応

- ・社内・社外の相談窓口の定期的な周知
- ・毎月のコンディションサーベイの実施・面談の実施

喫煙率低下・ 受動喫煙対策

- ・就業時間中の禁煙
- ・敷地内禁煙

【2023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%
- ★家族健康診断受診率100%

健康診断二次検査率 の減少

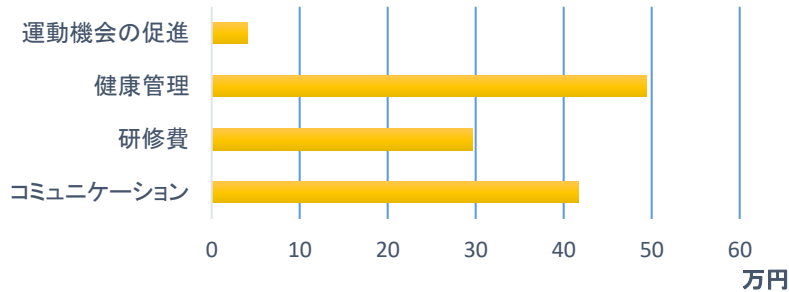
- ・なりたい自分プロジェクトで生活習慣の見直し

令和4年度「健康宣言チャレンジ事業所」として表彰



【健康経営個別施策に対する投資額】

健康経営個別施策に対する投資額



【健康経営の取り組みによる効果】



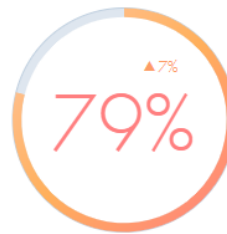
プレゼンティーズム

朝礼時にストレッチを実施
姿勢改善、肩こり防止、眼精疲労マッサージなど

＜結果＞

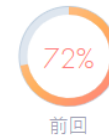
プレゼンティーズム: 7%改善
デスクワーク中の姿勢が悪い人: 25%改善

プレゼンティーズム



全国平均 79%

※「全国平均」とは、本サーベ이의全国回答者平均です。



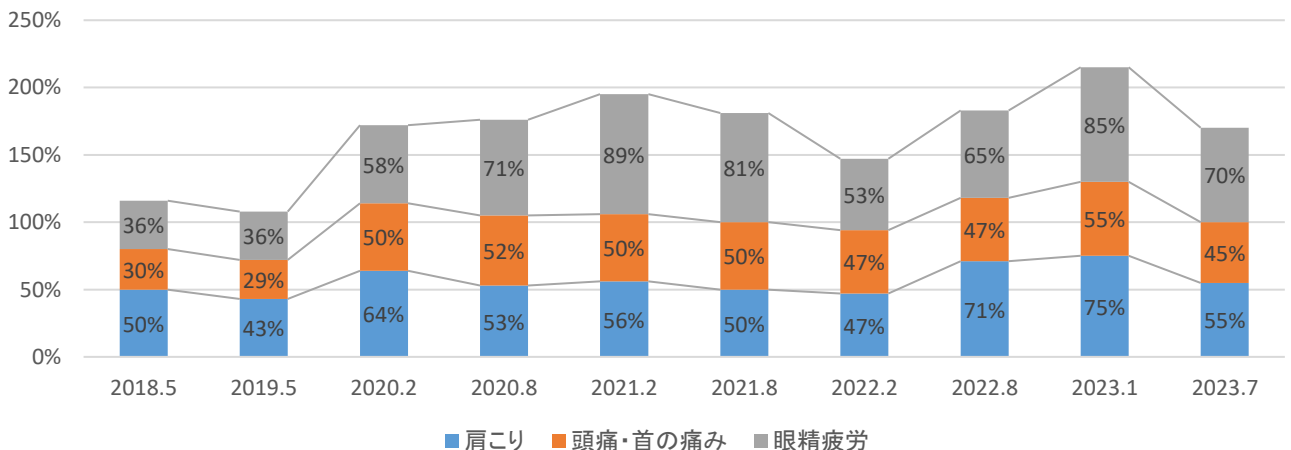
デスクワーク中の姿勢
が悪い人の割合

50%
-25%

平均 42%



パフォーマンスに影響を与えている症状



ウェルネスサーベイ回答より

運動機会の促進

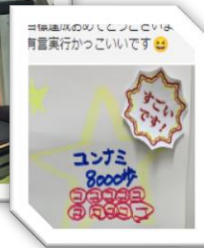
<ウォーキングイベント>

- ・大同生命春のウォーキングキャンペーン(2月)
- ・企業対抗さつきラン&ウォーク(5月)
 - 20代~70代の社員21人が参加
 - 合計歩数3,059,360歩(企業ベスト賞)
- ・大同生命夏のウォーキングキャンペーン(6月)
- ・ウォーキング部(毎月エントリー制)
 - 各自目標歩数を設定
 - 社内ウォーキングマシン利用の声掛け
 - 階段移動の推奨

<結果>

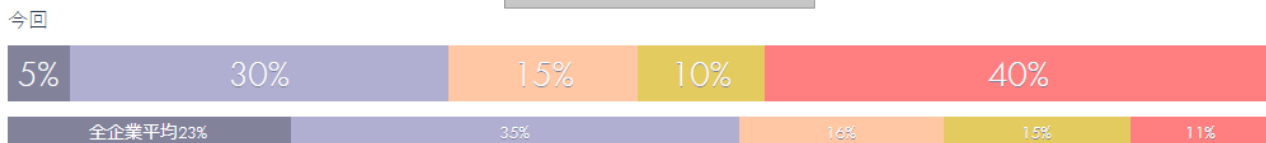
- 歩行習慣が悪い人:35%改善
- 運動習慣がない人:15%改善

ウォーキングイベント



- 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

行動変容ステージ



かんぱいタイム

エンゲージメント

ランク
A+



コミュニケーションの促進、熱中症対策、水分補給、生産性アップ、食生活改善

- 1日2回(朝礼時・15時) 水分補給
- 社外にいる社員へ写真を共有
- 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、麦茶を会社から提供

<結果>

- エンゲージメント偏差値:54→57改善
- 職場や部署の一体感がない:10%増加

3時です
ひと息ついて水分補給をしてください!!
外に出ているかた、暑くて大変だと思います!!
冷たい飲み物でリフレッシュしてくださいね
かんぱーいー



かんぱーいー
今日はホット麦茶、冷やし麦茶、冷やし麦



15時です、皆さん水分補給す!
暑さが伸びてくる、ちょっとストレッチもいいですね



業務品質の戦略

【業務品質の戦略】

「業務品質評価運営」は、生命保険協会が主体となり、業務品質評価基準に基づいて生命保険乗合代理店を調査し、業務品質向上をサポートする消費者のための取り組みです。その結果については消費者向けに公表を行います。

目的： 自社の取り組み状況を確認、自己チェックにより発覚した不十分な取り組みについて、改善を行うことで業務品質の向上につなげる。

【取り組み内容】

顧客対応／アフターフォロー／個人情報保護／ガバナンス の4要素について消費者にとって理想的な代理店として求められる取り組みを行っているかをチェック。不足がある場合には改善をしていきます。

【顧客対応】

・お客さまに心のこもった対応とプロフェッショナリズムを感じていただくため、最高のパーソナルサービスを提供できるよう心がけています。全募集人は保険・金融、コンプライアンスの知識はもちろんのこと、IT技術の習得や能力開発にも取り組んでいます。年に2回行われる評価には、業績だけではなく、行動、能力、情意にも評価基準を設け、上席と面談をしながら目指すべきスキルを確認し研鑽を図っています。

【アフターフォロー】

・当社では約3700世帯のお客さまの契約をお預かりしています。そのお客さまのアフターフォローを万全にするよう、お客さま情報を一元管理し、誰でも対応できるよう取り組んでいます。長寿化へ環境が変わる現在では、お客さまのライフプランゴールへ伴走出来るようカスタマーサクセスに力を入れ、ワークショップやメルマガなどを通じて長寿化に必要なお金や健康の知識を身につけていただくことにも力を入れています。

【個人情報保護】

・年間の教育計画に個人情報保護に関する内容を組み込み、具体的な事例(標的型メールやランサムウェア等)についての研修も交えながら、従業員への個人情報保護に関する教育に力を入れています。

【ガバナンス】

・経営理念など会社が大事にしていることを解説した「会社のトリセツ」を全従業員に配布し、日常の業務や会議等に活用しています。従業員の働きがい高める取り入みにも力を入れ、働く場所や時間を自分で決める働き方宣言や、副業・兼業、健康経営にも取り組んでいます。健康経営優良法人認定を年6年連続取得し、上位500社が選出されるブライト500に3年連続認定されています。

【認定結果】

本制度は生命保険協会から2022年に公表され、エイジェントヴィレッジは第一回審査へエントリーし、2023年2月22日開催の「代理店業務品質審査会」において、すべての基本項目を達成した代理店として認定を受けました。



生命保険協会による乗合代理店業務品質調査の結果、評価基準の基本項目をすべて達成しました。
(2026/3/31迄有効)

2023年2月現在
全国認定代理店:42社
愛知県認定代理店:5社

社員の資本を磨く取り組み

ES診断(従業員満足度調査)
年2回(4月・10月)実施

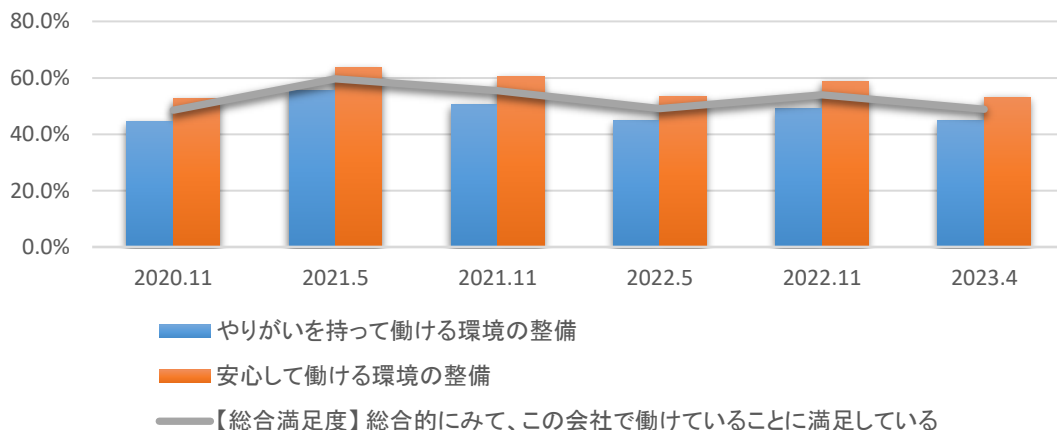
【やりがいを持って働ける環境の整備】

- ・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

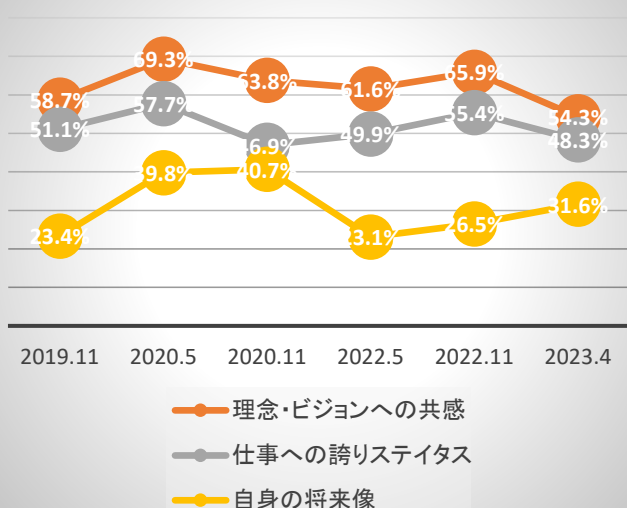
【安心して働ける環境の整備】

- ・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

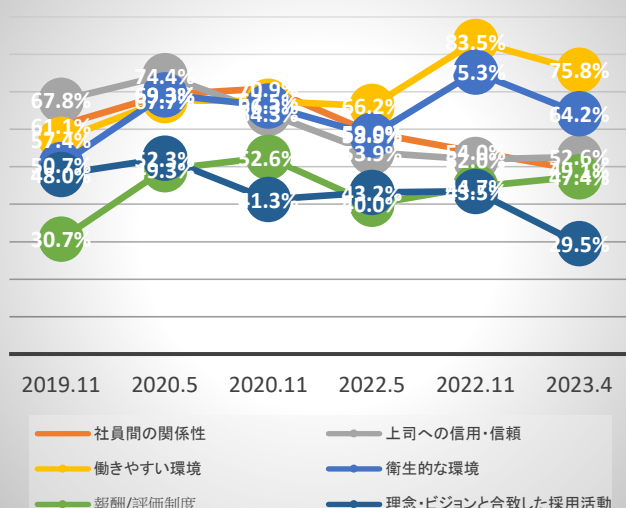
従業員満足度 推移表



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



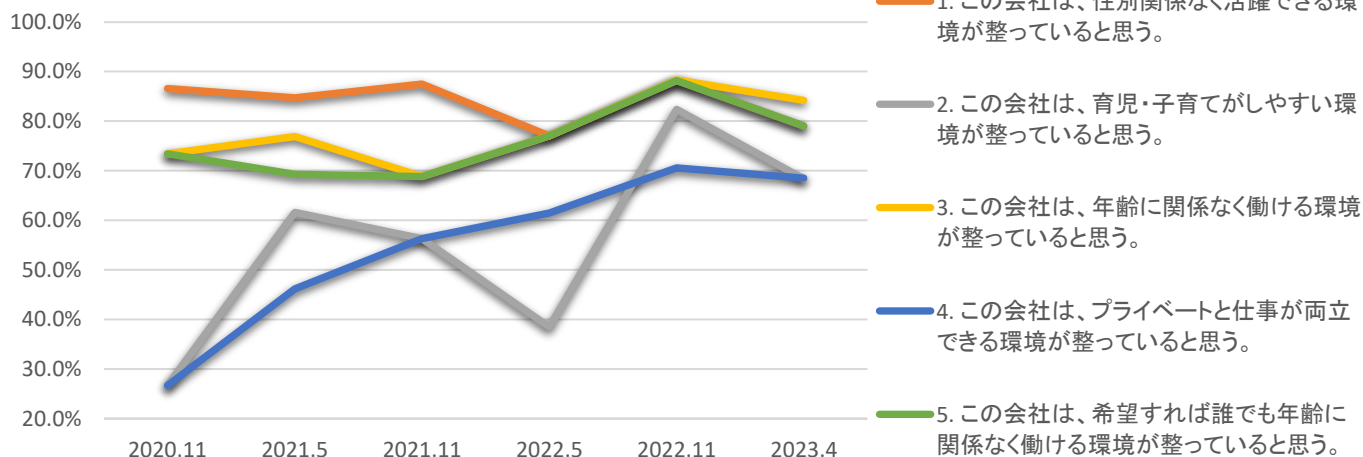
働きやすい環境（ES診断より）

育児休業取得率 100% 【過去3年間実績】 男性社員 2名 / 女性社員 2名

時短社員（パート含む）2名

業務委託契約（副業）3名

働きやすい環境



福利厚生制度

社員を大切にする会社

良い会社とは、社員とその家族を大切にする会社と定義します。
お客様にHAPPYと感動を届けるためには、社員はHAPPYと感動に満たされ、溢れ出す必要があるのです。

働きがい 働き方をデザイン

ワーク・ライフ支援制度

社外副業・社内副業
（タスクPass）制度

有給休暇 休みをデザイン

年次有給休暇の計画的
付与制度

アニバーサリー休暇

ファミリーデー休暇

1週間連続休暇

勤続10年お疲れ様休暇
1ヶ月

時間単位の有給休暇

スキル・生産性アップ 自己成長をデザイン

キャリア支援制度

読書手当

ウルトラワーク

福利厚生制度 ライフプランをデザイン

長生き時代の資産形成
企業型DC

いつまでも働ける
職場環境

長生き時代の健康管理
健康経営

保険料補助

社員の声（勤続10年休暇）

コーポレート部 館 有希子



エイジェントヴィレッジには「勤続10年お疲れ様休暇1ヶ月」という制度があります。2012年の9月に入社して、10年になった際に特別休暇を10日間いただきました。この10日と自分の有給休暇を合わせて1ヶ月間の休暇を取得できます。1ヶ月も仕事から離れる機会はなかなかありませんから、この機会に「忙しい」「時間が無い」「疲れてる」と先伸ばしていた身近なあれこれに取り組もう！と決めました。

①「母との時間」

毎年、母校の新小学一年生に贈る交通安全マスコット作りのボランティア活動をしています。今年はいつもより時間を取っておしゃべりしながら、実家の母と縫物をして過ごすことができました。

②「姪や甥と遊ぶ時間」

小中学生3人の姪甥とたっぷり付き合っ運動したり、オンラインゲームをしたりして遊びました。

③「趣味の時間」

買って満足していた糸や布を少しでも形にする！を目標に、編み物や縫物を思う存分やりました。

普段の家事もいつもより少しは丁寧にできましたし、自分の時間を贅沢に過ごすことが出来ました。留守を守ってくれていたメンバーに感謝です！ありがとうございました。

社員の声（育児休業中社員）

営業部 古川 みず紀



2023年4月に出産し産前産後休暇から現在育児休業の制度を利用しています。産前はテレワークを活用したりフレックス制で時間を調整したりできていたので休みに入ることに對して不安に思うことはありませんでした。

乳児のお世話は慣れないことも多く大変ですが、日々成長する姿を見守ることができ、とても楽しく過ごせています。

時短勤務やテレワークなどの制度が整っているので復職後の不安もなく働き方のイメージがしやすい職場だと思っています。

今後も家族の時間を大切にしながら頑張っていきたいと思います。



従業員定着率

雇用状況	2020年9月末	2021年9月末	2022年9月末	2023年9月末
従業員数	24	20	23	24
定着率	94%	71%	85%	87%

社外からの認定

経済産業省(日本健康会議)

健康経営優良法人2023中小規模法人部門
ブライト500(3年連続)

全国健康保険協会愛知支部

健康宣言チャレンジ事業所表彰(2年連続)

一般社団法人生命保険協会

業務品質評価基準認定代理店
全国42社・愛知県5社が認定



取材・雑誌掲載

愛知県労働局労働福祉課

治療と仕事の両立支援ガイドBOOK
「事業所の取組事例」

株式会社TKC

戦略経営者 2023年4月号
「特集:攻めの健康経営」



CSR活動

【グッドネーバース・ジャパン】

チャリティ企画と連動したウォーキングイベントに参加

→期間中歩いた歩数に応じた金額がひとり親家庭のフードバンク「グッドごはん」に寄付されました。

【ワンダラー・ドネーション(ODD)】

メットライフ生命保険の社会貢献プログラムに参加、寄付先は毎年全社員で見直しています。

→売り上げの一部を「公益財団法人メイク・ア・ウィッシュオブジャパン」に寄付いたしました。

【公益財団法人メイク・ア・ウィッシュオブジャパン】

郵便物の古切手を収集

→難病と闘っている子どもたちの夢をかなえるための活動資金となります。

【厚生労働省 がん対策推進 企業アクション】

推進パートナーに参画

→「はたらく人をがんから守る」ために職場でのがん対策を実施

リスキリング

【Agent Village アカデミー】

社内教育システムを構築

入社時研修から各レベルに応じた研修がいつでも受講可能

業務マニュアル、専門知識、業務知識、コミュニケーション、リーダーシップ、健康経営など

【研修】

・社内・社外の研修を随時開催

【会社からの支援】

・推奨資格受験料補助

・読書手当(月1冊)

【生涯学習】

・部活動 ウクレレ部

・己書幸座 セミナーを開催



社内部活動

ウクレレ部(2022年2月発足)

参加者: 社員・社員の家族・取引先・取引先の家族(約15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。

活動2年目となり、練習を重ねた結果8ビートのリズムを刻めるようになりました。

開放的な場所で練習したいという声から小幡緑地のバーベキュー場にてウクレレ練習を実施しました。
雨の中、ウクレレの音色が優しく響きとても心地よい時間を過ごすことができました。

練習中はずいぶんコード進行に集中してしまい険しい表情になりがちなので、先生から「笑顔！楽しくね！」と声をかけていただいています。

今後も公の場所で披露できるレベルを目標に取り組んでまいります。

【取組曲】

- 空も飛べるはず(スピッツ)
- 春一番(キャンディーズ)
- サボテンの花(チューリップ)
- 愛の花(あいみょん)
- カントリー・ロード(耳をすませば)
- カイマナヒラ(ハワイアンソング)
- パプリカ(Foorin)
- 恋するフォーチュンクッキー(AKB48)
- Tomorrow(岡本真夜)
- 負けないで(ZARD)
- アイラブユー(Back number)



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まいります。

①お客様の最善の利益の追求

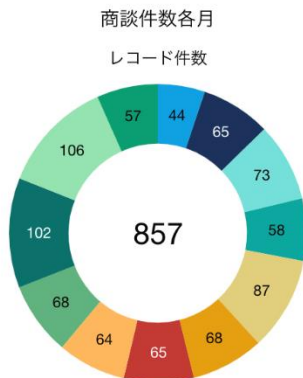
〈宣言〉

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〉

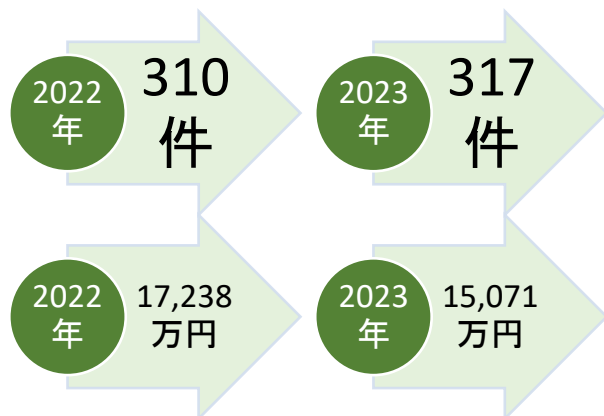
長期的な視点でお客様の最良の利益を考えるにあたり、お客様のライフプラン・ビジネスプランを伺いプランに合ったご準備を提案します。その為に四半期ごとに推奨商品を全社員で選定し、推奨商品やその活用方法について勉強会を実施。知識レベル向上と属人的ではなく誰でも均一で良質なサービスを提供することによりお客様と長期的な関係の構築を目指します。

訪問件数2,189件
商談数857件



● 2023/02/01 ● 2023/03/01 ● 2023/04/01 ● 2023/05/01 ● 2023/06/01 ● 2023/07/01 ● 2023/08/01 ● 2023/09/01 ● 2023/10/01 ● 2023/11/01 ● 2023/12/01 ● その他

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。
- ・募集履歴の全件モニタリングを管理部門が行う事で、適切な提案が行われているか、不適切な乗換が無いかな等を検証しています。
- ・早期消滅についても履歴としてシステム内で上席に報告し、検証する体制を整えています。

【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。

複数のご提案プランからお客様に合った プランを選べましたか？



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〉

- ・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、お客様が負担する各種手数料・その他の費用を明確に示し、その手数料がどのように関わるもののかなど、お客様が理解できるように努めます。特に、特定保険についてはお客さまのご負担になる費用(保険契約関係費・資産運用関係費)を丁寧に説明するよう努めてまいります。
- ・記録を残すシステム・チェック機能を構築しています。さらに定期的なモニタリングを実施しています。

3.現状確認とゴールの共有

★お客様の現状把握と目指すフィナンシャルゴールを共有しましょう。

加入保険の保障内容、資産ポートフォリオなどを確認し、フィナンシャルゴール(目標・目的)とのギャップを確認します。

受注角度% : 30%



ゴール・理想の状態

- ・ライフプランの作成
- ・ゴールの共有
- ・現状とゴールのギャップを共通認識する
- ・次回訪問に期待を持たせる為、①〜④などの話をする ①複利退
- ・更改と新しい提案のメリットの解説

顧客の考え・気持ち・行動

- ・課題が明確化されている

予想時間

① 約 10 分

トピック

ゴール・理想の状態

顧客の考え・気持ち・行動

営業担当の行動・確認ポイント

フェーズ前進の基準

マネージャーからのコーチングポイント

重要項目

Challenge

+20 ポイント



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〉

- ・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、お客さまの取引経験、金融知識、商品内容等を踏まえて、誤解を招くことのないよう都度確認しながら、わかりやすく説明するよう努めております。
- ・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。さらに商談の履歴として使用したパンフレット・資料の証跡を残す運用となっています。
- ・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。

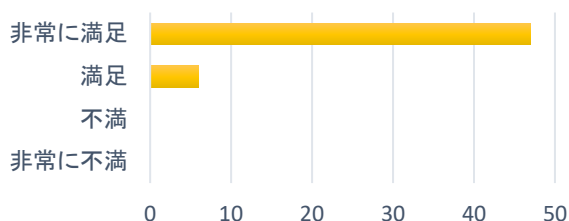
※当社はお客様にご選択いただくことがお客様の利益につながると考えておりますので、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨などは行っておりません。

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

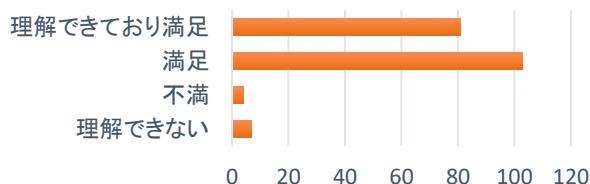


お客様満足度アンケート

提案の内容はわかりやすかったですか？
(新規契約者向けアンケート)



ご加入中の商品についてご理解・満足いただけていますか？
(既存契約者向けアンケート)



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・サービス提供をするため、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。
- ・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。
- ・お客様へ販売・推奨等を行った商品や、当該商品の販売・推奨等の方法の履歴を残し管理部門がモニタリングする事で提案内容がふさわしいものであることを検証しています。
- ・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。
- ・お客様へ身体と心とお金の知識・情報提供として定期的なワークショップ・セミナーを開催しています。

ワークショップ・
セミナー開催数
16回 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

アフターフォロー
レター全契約(件)
年4回実施

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。
- ・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。



AVのキャリアパス制度

キャリア
グレード・レベル

業務経験

- ・アプローチセールス
- ・フィールドセールス
- ・ライフ・リスクコンサルタント
- ・カスタマーサクセス
- ・コーポレート



行動（ミッション、心がける行動、目標への責任感、企画・提案・課題力、顧客本意・コンプラ）

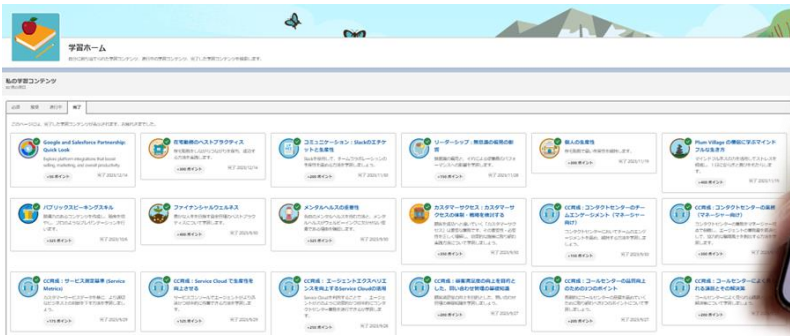
能力（スケジュール・フェーズ管理、業務改善、部下育成、知識・技術、資格）

情意（思いやり・チームワーク・感謝、積極性・向上心・チャレンジ）

教育体系
評価基準
シート

AgentVillage アカデミー

各自の部署やグレードに合わせた学習コンテンツを配信し、各自好きなタイミングでいつでもどこでも学ぶことができます。



必要資格

グレード毎に必須資格・推奨資格を設け評価基準としています。

- 【必須資格】 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)、FP2級・AFP、T-pec
- 【推奨資格】 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(コンサルティング) 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 ⑨CSR検定2級 ⑩ITパスポート
- その他自薦資格: 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。

研修

5～6月 生産性・セルフマネジメント研修 (社内講師:リーダー職社員／対象:全社員)

マインドフルネス・セルフマネジメントの研修を2か月にわたり実施しました。習慣の見直し、目標達成のイメージ作り、タイムマネジメント、Win-Winの考え方、コミュニケーションの重要性についてディスカッションやワークを実施し、生産性を高めることを学びました。

5～7月 リーダーシップマネジメント研修 (外部研修:メットライフ／対象:リーダー職社員)

中間管理職を育成し、代理店組織の拡充と効率化、内部統制を図るための研修として、リーダーに求められるマインドセット・対話・傾聴・承認・コーチングスキル・チームマネジメントについて学びました。

10月 お客様とのコミュニケーション研修 (外部講師:大原淳子さん／対象:全社員)

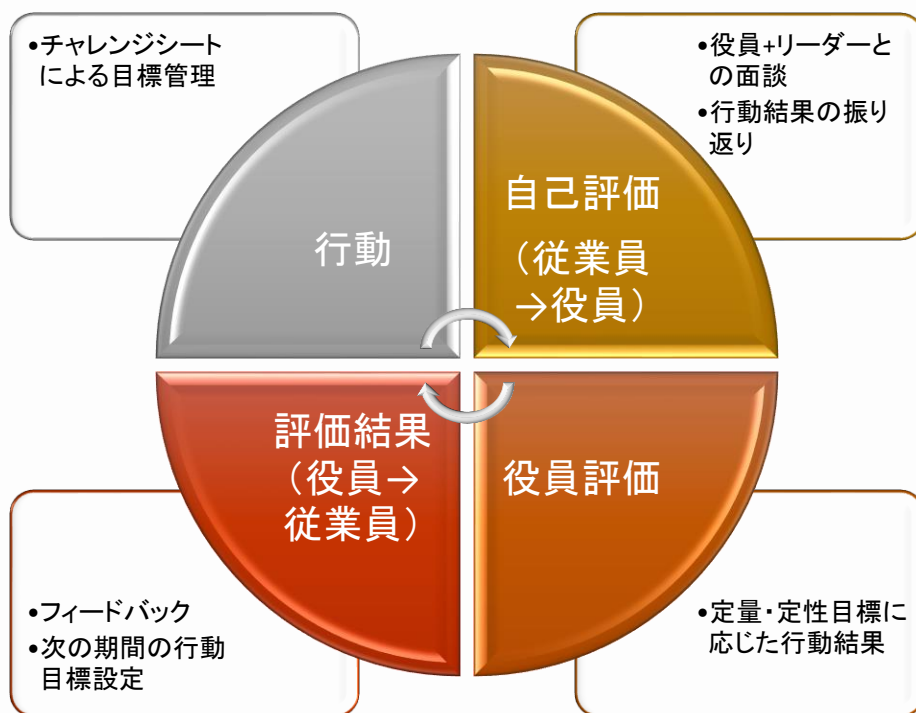
「信頼関係とコミュニケーション力」をテーマに、ワークシートやチームでのゲームを通じ、非言語でのコミュニケーション体験・聴く・伝えることの重要性やスキルを学びました。



社員向け教育セミナー・研修実績



評価制度



【定量目標】

■全社実績: 売上高、契約高、生産性、顧客満足度

■部署実績: 各部署の実績

【定性目標】

■行動目標: 経営理念、心がける行動、目標に対する取組・責任感、企画・提案、顧客本位の業務運営、CRM、コンプライアンス

■能力目標: スケジュール・フェーズ管理、生産性を上げる業務改善、部下育成指導、必要知識・技術、資格

■情意目標: 思いやり・チームワーク・感謝、積極性・向上心・勇気

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としています。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。



・毎月朝礼の中で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項目から月初に自分自身の「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。月末には振り返りと行動の共有を行います。

🌟 9月HAPPYと感動 🌟

- (宮田) HAPPY: 4年ぶりの海外研修に行けたこと。感動: 成長する会社には文化が根付いていること。
- (外狩) 両親の一周忌を終え、海への散骨を行いました。伊勢湾出身の父母でしたので、感動と共に幸せな気分になりました。
- (波津久) 家族が富士山トライアスロンに出て無事に帰還できたこと。また芸術の秋で博物館に何十年ぶりに行ったこと。
- (高橋) 健康についてしっかり検査をし、良好だったことがhappyでした。
- (太田) 無病息災の津島神社に行きまいました。
- (橋本) チームで目標を最後まで追えたこと
- (瀬古) いろいろな方々の助けのおかげでなんとか実家での生活に慣れることができてつつあってありがたいです。
- (都野) 皆様のおかげで何とか予算達成できたこと。
- (安楽) スポーツをしたり観たりを楽しむことができました。
- (土屋) 親しい人達と食事に行く機会が多く、美味しいものも色々食べれてHAPPYでした
- (総) 活動的に休みを過ごしました。良いインプットが出来た。
- (安倍) PTAで企画した保護者向けのセミナーが滞りなく完了し

🌟 11月心がける行動 🌟

「9、失敗を恐れず、失敗から学び、やらずに成長の機会を逃しません」

挑戦の先は、成功か学びしかありません。大きな挑戦の先には、大きな成功か大きな学びしかありません。失敗とは何もしないこと、行動しないことです。たくさんのごことに挑戦することは、多くのことを学び、自己を成長させてくれるのです。

- (宮田) 50歳代、たくさん挑戦し、学びたいです。やりたいと思ったことを何かのせいにし、何もしない選択肢を取らないようにします。
- (外狩) 「失敗を価値に変えられないことが本当の失敗」と心得て、「失敗したら進化、成長に繋がる」という御利益を楽しもうと思います。
- (波津久) 自分で枠を決めつけず、まずは一歩を踏み出し行動します。
- (高橋) 未経験の業務にも積極的に取り組みます。
- (山本) 何事にも興味をもち、失敗を恐れずチャレンジしてまいります。
- (太田) お客さまの支援につながることを積極的にチャレンジします。

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〉

・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。

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。

3 すべての人に健康と福祉を



チャリティ企画と連動したウォーキングイベントに参加し、期間中歩いた歩数に応じた金額が「グッドネーバース・ジャパン」という団体を通してひとり親家庭のフードバンク「グッドごはん」に寄付されました。

メットライフの社会貢献プログラム「ワンダラー・ドネーション(ODD)」に参加し、認定NPO法人全国盲導犬施設連合会に寄付いたしました。

古切手を収集し公益財団法人メイク・ア・ウィッシュオブジャパンに寄付いたしました。

4 質の高い教育をみんなに



お客様へ身体と心とお金の知識・情報提供として定期的なワークショップ・セミナーを開催しています。

ご登録をいただいた方にはメルマガやニュースレターを配信しています。

常に新しい情報を発信し続けることがお客様の金融リテラシー向上につながり、人生を豊かで安心して過ごしていただけたと考えております。

8 働きがいも経済成長も



シルバー人材派遣スタッフへGoodLifeレター封入作業の業務を依頼しています。

今まで社員総出で行っていた封入作業でしたが、現在は70代・80代の方々に助けていただいております。

スタッフの方々からも好評で継続希望の声をいただいております。

13 気候変動に具体的な対策を



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、社内・テレワークの温度を28℃に設定し、各自が首掛け扇風機や卓上扇風機を利用し熱中症の予防、エネルギー不足による節電に貢献しました。

鶴舞公園の清掃活動ボランティア・会社近隣地域の清掃活動を実施しました。



金融庁「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
	(注)	①お客様の最善の利益の追求
【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
	(注)	③料金・手数料の明確化
【手数料等の明確化】	原則4	③料金・手数料の明確化
【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
	(注1)	⑤お客様にふさわしいサービスの提供
	(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
	(注4)	④重要なこと、難しいことをわかりやすく
	(注5)	④重要なこと、難しいことをわかりやすく
【顧客にふさわしいサービスの提供】	原則6	⑤お客様にふさわしいサービスの提供
	(注1)	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
		⑤お客様にふさわしいサービスの提供
	(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
		⑤お客様にふさわしいサービスの提供
	(注5)	⑤お客様にふさわしいサービスの提供
【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
		⑥お客様に頼られる人材育成の取り組み
	(注)	⑥お客様に頼られる人材育成の取り組み

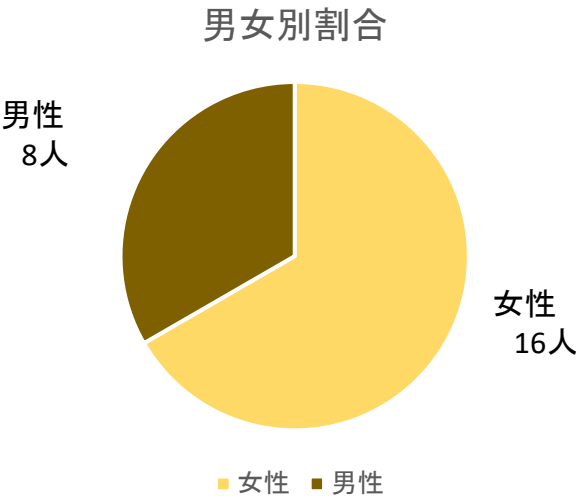
※1 代理店として複数の金融商品・サービスのパッケージ販売・推奨は実施していないため

※2 代理店として金融商品の組成は実施していないため

事業概要

事業所人数 24人

20代 4人
30代 4人
40代 5人
50代 7人
60代 3人
70代 1人



(人)

雇用状況	2020年9月末	2021年9月末	2022年9月末	2023年9月末
従業員数	24	20	23	24
育児休業中社員	1	2	2	2

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

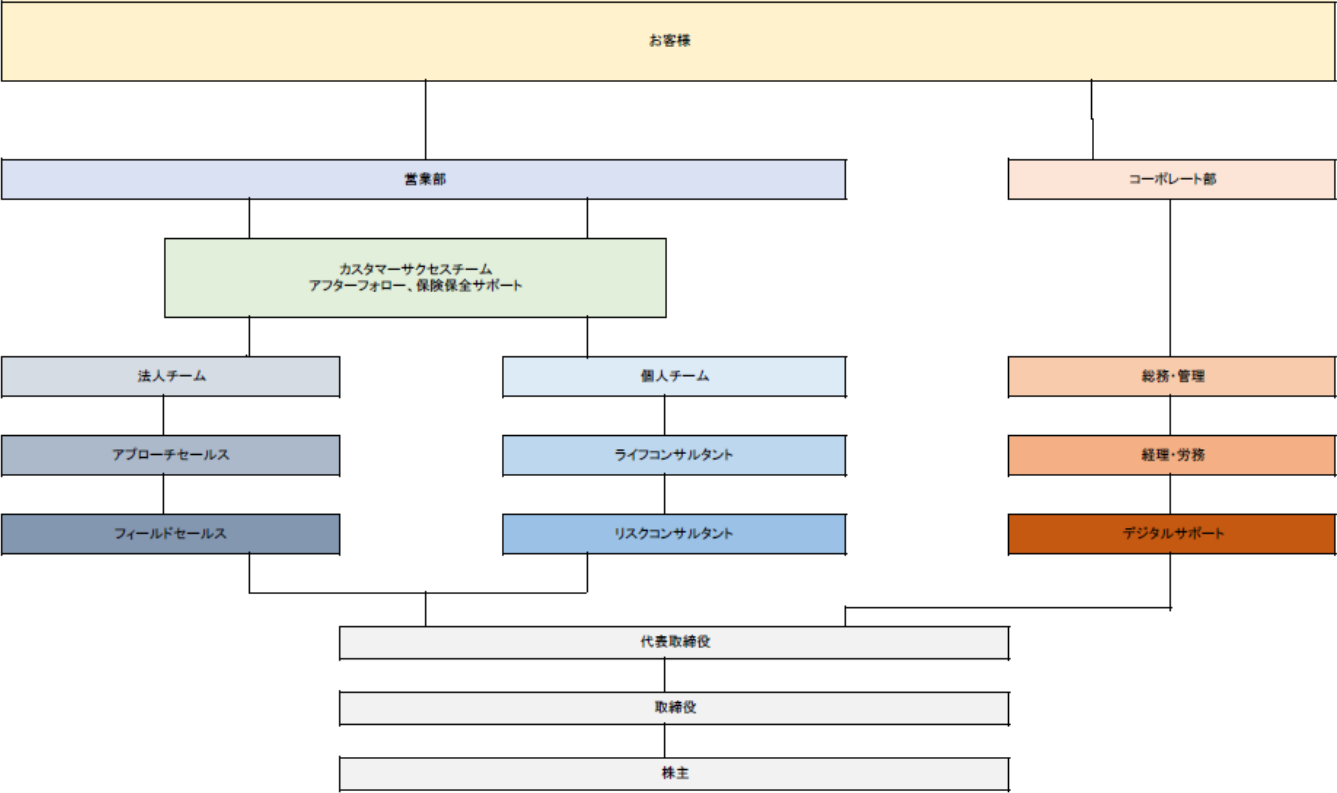
生命保険：
メットライフ生命保険株式会社、ジブラルタ生命保険株式会社、
マニユライフ生命保険株式会社、アクサ生命保険株式会社、アフラック生命保険株式会社、
エヌエヌ生命保険株式会社、オリックス生命保険株式会社、
東京海上日動あんしん生命保険会社、SOMPOひまわり生命保険株式会社、
三井住友海上あいおい生命保険株式会社、FWD生命保険株式会社、大同生命保険株式会社、
ソニー生命保険株式会社、アクサダイレクト生命保険株式会社

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、日新火災海上保険株式会社

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医院进行創刊 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
2022年	健康経営優良法人2022ブライツ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
2023年	健康経営優良法人2023ブライツ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 認定(認定代理店42社内) TS総研 合併

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

2022年度(2022年10月～2023年9月)の活動を掲載しています。

報告書発行

2023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/>



