



第25期 事業戰略說明

エコシステム(生態系)

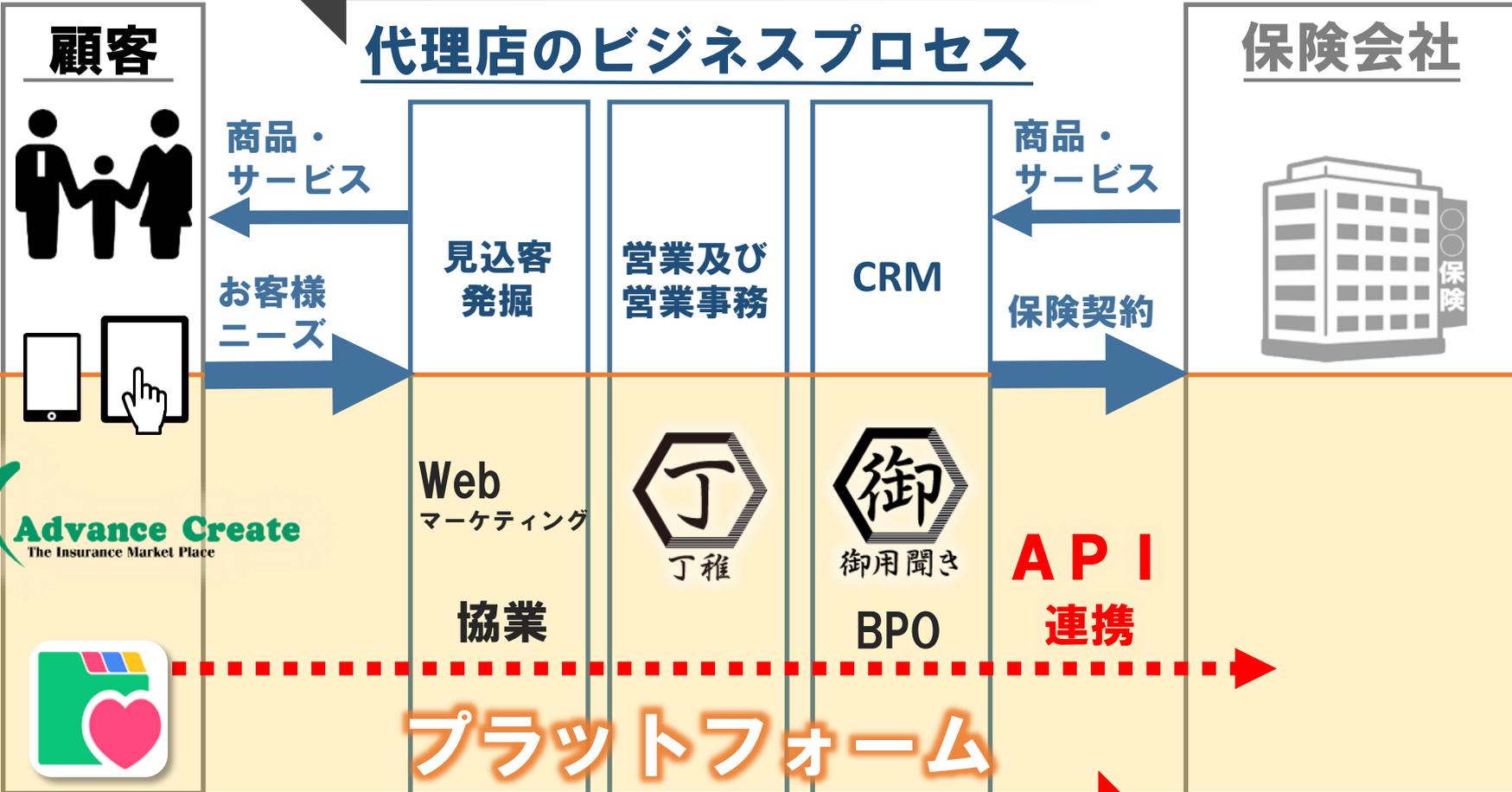
労働集約

売り方の論理

従来の「販売」プロセス

代理店のビジネスプロセス

保険会社



情報集約

買い方の論理

現在の「購買」プロセス

深化と進化

1997年
ポスティング開始



2007年
Webマーケティングの本格化



2016年
東京証券取引所一部指定



2004年
保険ショップの展開



2013年
コンサルティングプラザ

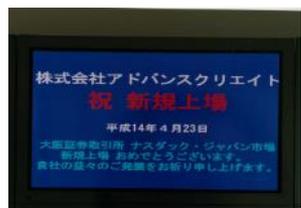
1995

2004

2009

2013

2019



2002年
ナスダックジャパン上場

2002年
メディア事業



2008年
再保険事業



2018年
ASP事業



2016年
メディアレップ事業

保険を買いに行くというライフスタイルの確立

保険代理店上場というムーブメント 保険代理店の産業化

収益のポートフォリオ



保険業界のサービスプロバイダー 競争より共生

OMO -Online Merges with Offline-

Off-line

On-line



保険市場
HOKEN ICHIBA
The Insurance Market Place



投資戦略＝人材投資

2019年9月末現在
グループ計455人

(正社員、契約社員、派遣社員、嘱託、出向社員含む)

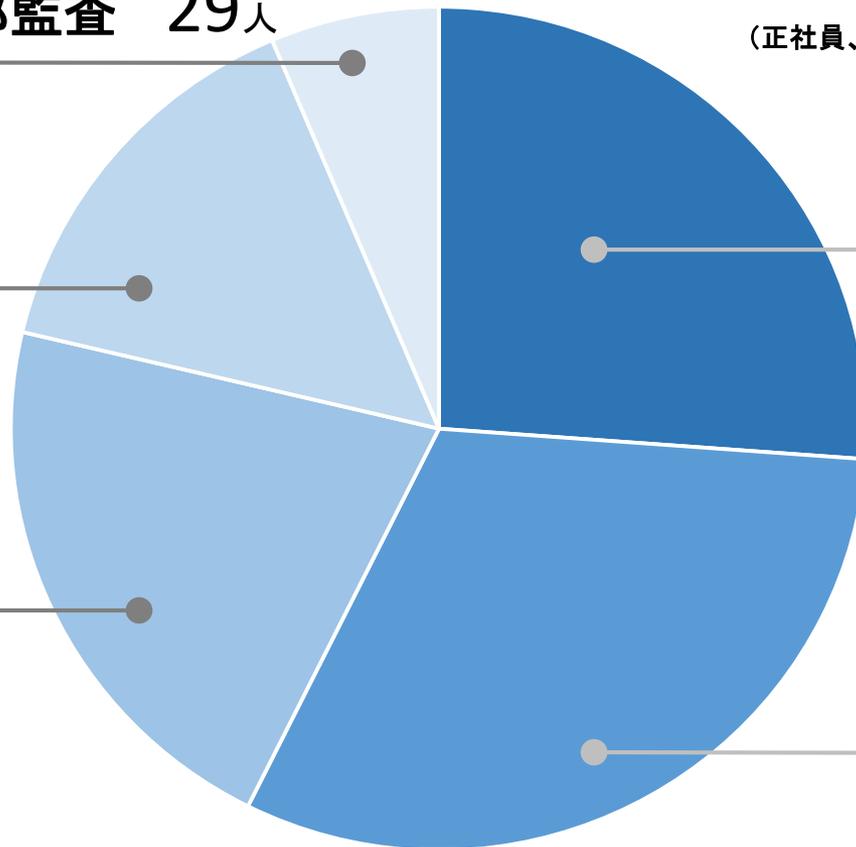
コンプライアンス・内部監査 29人

管理・企画 68人

システム 97人

対面営業 119人

コンタクトセンター
(通販部門含む)
142人



生産性と品質の向上を目指す

目標とする経営指標

ROE	20%以上 (第24期実績 18.6%)
売上高経常利益率	20%以上 (第24期実績 12.5%)
配当性向	50%以上 (第24期実績 61.3%)
自己資本比率	80%以上 (第24期実績 56.2%)

株主様総数の推移

(単位:名)

10,000

9,000

8,000

7,000

6,000

5,000

4,000

3,000

2,000

1,000

0

2002年

2003年

2004年

2005年

2006年

2007年

2008年

2009年

2010年

2011年

2012年

2013年

2014年

2015年

2016年

2017年

2018年

2019年

9,616名



經營目的

繼續

經營戰略

進化

