



第26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



Web
マーケティング



協業

BPO

API
連携



プラットフォーム

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



2004年
保険ショップの展開



2007年
Webマーケティング



2013年
コンサルティングプラザ



2016年
メディアレップ事業



2020年3月
オンライン面談



1995

2004

2009

2013

2020



2002年
大阪証券取引所
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



2016年
東京証券取引所一部指定

2018年
ASP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

保険市場

HOKEN ICHIBA
The Insurance Market Place



ASP

直営 協業 通販



保険市場

BPO

メディア

株式会社 保険市場
Advance Insurance Marketing

Grid of insurance company logos including:

- Direct アメリカンホーム保険
- AIU 保険
- アフラダイレクト
- atradius
- ソニー損保
- STARR COMPANIES
- SAISON INSURANCE
- 東京海上日動
- 太陽生命
- ぞんぽ24
- オリックス生命
- PCA LIFE
- MS&AD
- 三井住友海上
- MassMutual
- Sony Life
- ZURICH
- Advance Create Reinsurance Inc.
- 明治安田生命
- 住友生命
- ZURICH
- MS&AD
- あいあいニッセイ岡和損保
- ipet
- 朝日生命
- SBI損保
- フコク生命
- ING
- 富士火災
- AIG
- AIG富士生命
- アフラ生命
- エース保険
- Gibraltar
- Allianz
- Afiac
- MetLife
- CARDIF

保険会社

再保険会社



twitter

OMO戦略の推進

Off-line



On-line

オンライン面談とアポイント

■ 実面談 ■ オンライン面談



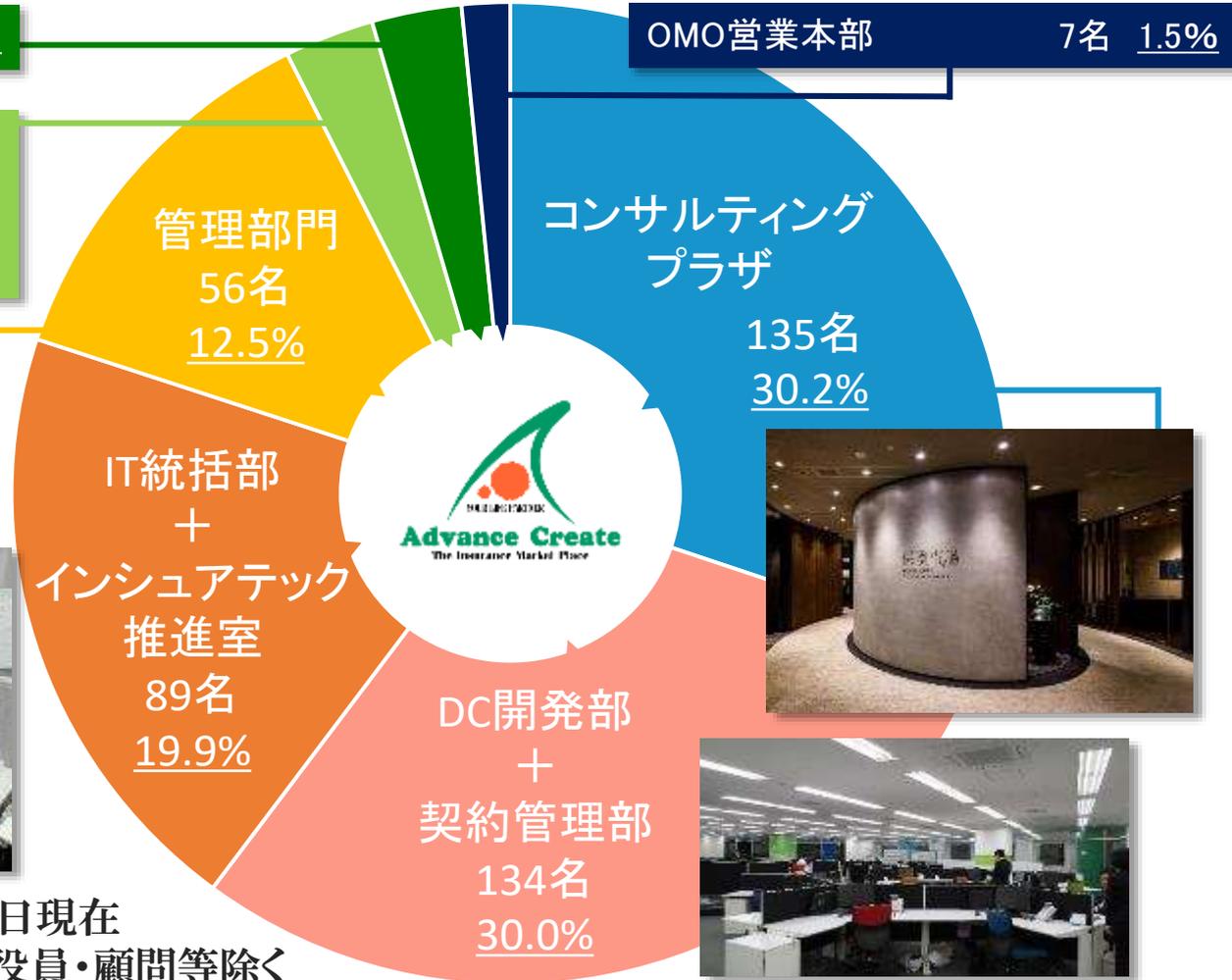
投資戦略＝人材投資

営業企画室 13名 2.9%

マーケティング部門 13名 2.9%
 ・オンラインダイレクトマーケティング部 4名
 ・(株)保険市場 8名
 ・デジタルアセットマネジメント部 1名

・コンプライアンス部 18名
 ・内部監査室 6名
 ・社長室 23名
 ・総合企画部 9名

OMO営業本部 7名 1.5%



合計：447名 ※2020年12月1日現在
 ※監査役・社外役員・顧問等除く

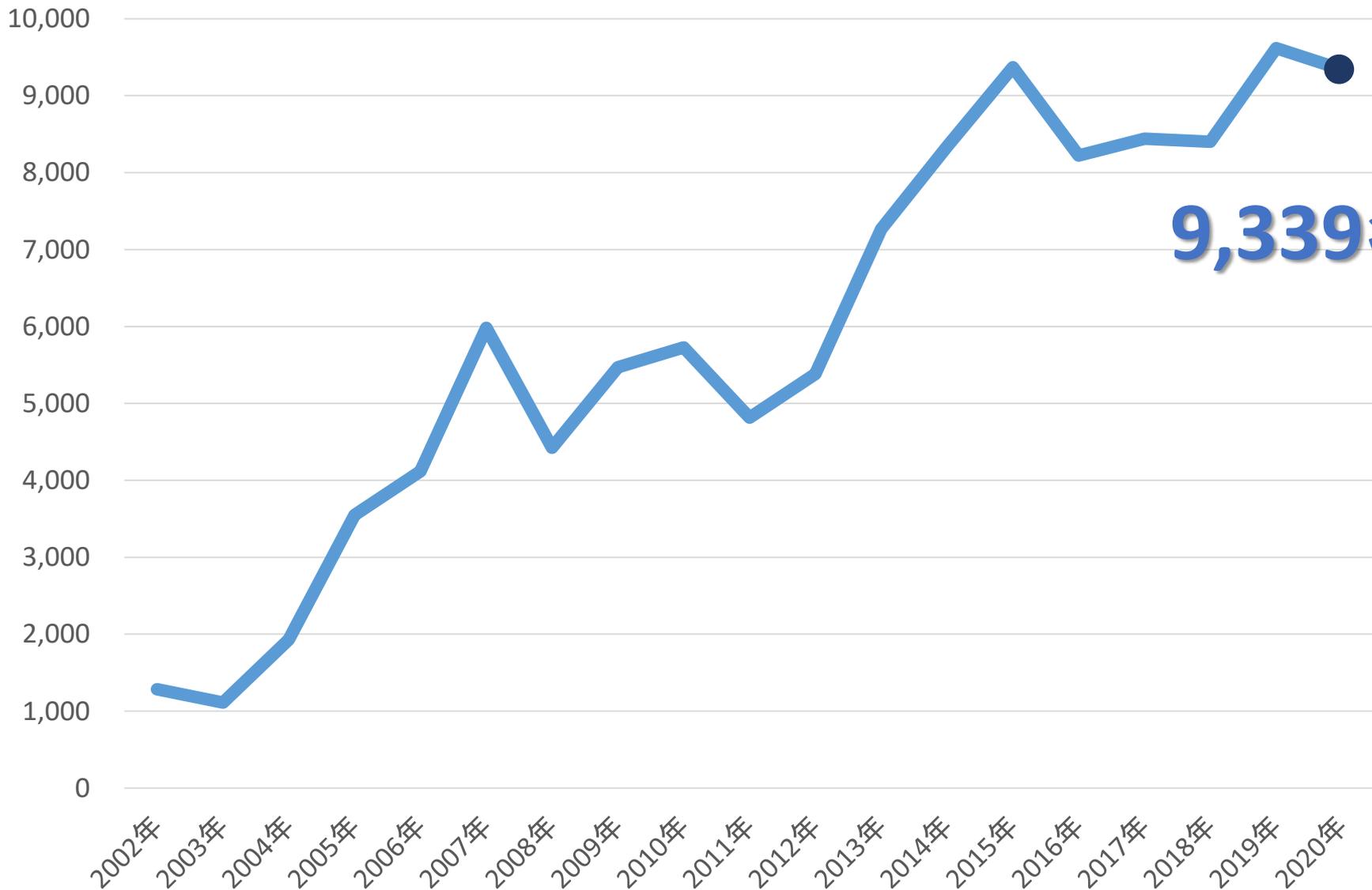
生産性と品質の向上を目指す

目標とする経営指標

ROE	20%以上 (第25期実績 13.7%)
売上高経常利益率	20%以上 (第25期実績 10.4%)
配当性向	50%以上 (第25期実績 74.9%)
自己資本比率	80%以上 (第25期実績 54.4%)

株主様総数の推移

(単位:名)



9,339名

經營目的

繼續

經營戰略

進化

