

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業理念

お客様の利益創出に最善を尽くす。テクノロジーと「人」の融合でお客様に真の「あんしん」をお届けする。

損害保険市場規模
9.1兆円

生命保険市場規模
43兆円

生損保合計市場規模
52兆円

② 中長期の経営戦略

1. M&A及び事業承継の推進

保険会社との関係構築、合流代理店への支援体制強化、拠点の大型化と新規出店による高収益モデルの構築。

3. 採用・人財育成の推進

企業理念ベースの計画的採用、AFP登録推進によるFP人財育成、独自育成プログラム、月1度のレベルアップ面談による評価。

2. 販売戦略の推進

保有マーケットで損害保険・生命保険のコンサルティング販売を推進。早期更改徹底、更新時面談率向上、アップセル・クロスセル率向上。

4. 体制整備・コンプライアンス強化

保険募集マニュアルの徹底、部支店での月例点検、正しい募集プロセスの徹底、フィデューシャリー・デューティーの定着。

③ 対処すべき課題

① コンプライアンス・内部統制強化

- ・改正保険業法対応による体制整備向上
- ・業務品質・募集品質の更なる向上
- ・透明で健全性高い企業経営の実現

② 人財確保と育成強化

- ・営業・営業サポート人財の採用に注力
- ・Agent Business Schoolで全部署のスタンダード向上
- ・AFP資格支援制度によるFPコンサル人財輩出

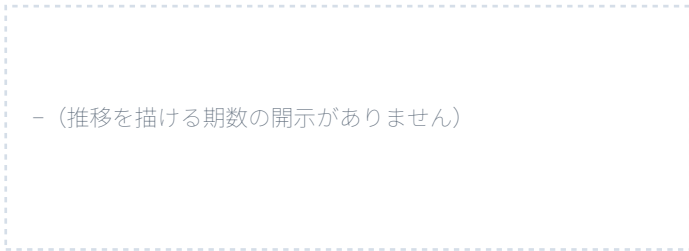
③ デジタル化と事業成長対応

- ・顧客情報保護とセキュリティ強化（AWS利用）
- ・非対面募集やWeb面談による営業変革
- ・競争環境での企業ブランディング強化

面接で使えるポイント

- ・損害保険代理店数が1999年の593,872店から2023年の156,152店に減少する中…
- ・「保険代理店支援プラットフォーム」によるパートナー社員へのきめ細やかなサポート体制で営業活動の専念を実現。
- ・「A-System」や「ほけチョイス」など自社開発システムで損害保険から生命保険へのクロスセルを促進。

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）



要するに
当社及び連結子会社3社（株式会社保険ショップエーエージェント

主力事業・セグメント

- ・国内 96.0%
- ・グローバル 4.0%

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高 82億円	営業利益率 1.8%	財務健康度 18点／100点
---------------	---------------	-------------------

将来性 曇り時々雨／就活偏差値 28.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収 447万円	平均年齢 38.4歳	平均勤続 5.7年	女性管理職 60.0%	男性育休 －（未開示）
---------------	---------------	--------------	----------------	----------------

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース＋一言

