

Press Release

報道関係の皆さん

ほけんの窓口グループ

平成24年10月10日 (水)

ほけんの窓口グループ 平成24年6月期決算報告

ほけんの窓口グループ株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：今野 則夫）は、平成24年9月27日開催の定時株主総会におきまして、平成24年6月期の連結計算書類等を報告しましたので、下記にその概要をお知らせいたします。

1. 連結経営成績

	営業収益		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
24年6月期	22,128	58.5	2,431	116.7	2,404	102.2	1,150	162.4
23年6月期	13,960	40.2	1,121	86.8	1,189	78.6	438	23.3

(百万円未満は四捨五入、%表示は対前期増減率)

2. 連結財政状態等

	総資産	純資産	自己資本当期純利益率	自己資本比率
	百万円	百万円	%	%
24年6月期	10,462	4,140	32.2	39.6
23年6月期	7,590	3,011	15.7	39.7

(百万円未満は四捨五入)

3. 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金 同等物期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
24年6月期	2,202	△1,544	△113	2,124
23年6月期	1,634	△1,365	△131	1,580

(百万円未満は四捨五入)

(参考) グループ各社の経営成績

1. ほけんの窓口グループ株式会社（単体）

	営業収益		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
24年6月期	13,902	53.8	2,181	84.0	2,283	74.1	1,118	32.6
23年6月期	9,040	45.3	1,185	113.6	1,312	97.2	336	28.8

(百万円未満は四捨五入、%表示は対前期増減率)

2. 株式会社ライフプラザパートナーズ（単体）

	営業収益		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
24年6月期	8,367	60.8	111	-	121	-	33	-
23年6月期	5,202	37.9	△116	-	△88	-	△64	-

(百万円未満は四捨五入、%表示は対前期増減率)

【事業の状況】

当期における当社グループの新契約の状況は以下のとおり大幅に拡大しました。

(生命保険 個人保険業績指標／当社、当社連結子会社、当社加盟FC店を含む)

	23年6月期	24年6月期	前期比増加率
新契約高	9,541億円	1兆3,877億円	45.4%
新契約年換算保険料	195億円	300億円	54.3%
新契約件数	14万件	22万件	54.1%

お客様満足度の向上と積極的な拠点網の拡大により持続的高成長を図る方針のもと、当期においても、営業職員の積極採用とお客様サービス網の拡大を推進しました。営業職員はグループ全体で2,000名体制となり、拠点展開においては集客効率の高い商業施設や路面店への出店を推進し、保険ショップ274店舗（FC店含む）、外商型拠点32拠点体制となりました。また、TVC Mを中心としたマス媒体広告、スポーツ協賛、大型看板掲出等により保険ショップブランドの認知度向上を図りました。

以上の結果、当連結会計年度の営業収益は221億28百万円（前期比58.5%増）、営業利益は24億31百万円（同116.7%増）、経常利益は24億4百万円（同102.2%増）、当期純利益は11億50百万円（同162.4%増）と大幅な增收増益となりました。

(保険ショップ事業)

お客様ニーズの多様化による保険見直し機運の高まりと保険ショップの認知度向上を背景に、以下の施策によりお客様満足度の更なる向上と積極的な事業規模の拡大を図り、収益拡大に努めました。

- ・営業職員は551名増の1,115名体制となりました。
- ・営業職員の増加と多様化するお客様ニーズに対応するため、教育部門の増員や研修施設の増強等教育体制の強化により、営業職員全体のスキルアップを図るとともに、お客様サービス品質の維持向上に努めました。
- ・出店は集客効率の向上を目的に大型商業施設や視認性の高い路面店への出店を推進し、直営店171店舗（32店舗増）、フランチャイズ店103店舗（33店舗増）の合計274店舗（65店舗増）となりました。また、ブランド力の更なる向上を目的に従来型店舗に比べ大幅に集客容量を増強し、ビル壁面全面を看板とした大型保険ショップの出店を開始しました（全国主要都市に6店舗）。
- ・金融機関との保険販売アライアンスは、引き続き保険の窓口販売業務に関する総合支援サービスの拡大を推進し、提携社数は10社（銀行9行、証券1社）となりました。また、提供サービスの構築及び提携金融機関に対する当社の対面コンサルティングによる営業手法の教育に注力した結果、提携窓口の販売高は向上しました。
- ・広告施策はマス媒体を中心とした継続的なブランド露出とスポーツ協賛や交通看板等によるブランド認知度の向上を図り、保険ショップへご来店されるお客様は大きく増加傾向で推移しました。

(外商事業)

事業規模の拡大とコンサルティング品質の向上並びに経営効率の向上を図る方針のもと、以下の施策を実施し、収益拡大に努めました。

- ・営業支援インフラの整備と継続的な研修体制の構築により収益力の強化を図る方針のもと、積極的な採用を推進し、営業職員は366名増の1,021名体制となりました。
- ・営業拠点は11拠点増の32拠点体制となりました。
- ・マーケット開拓支援施策を開始し、営業効率の向上を図り営業生産性の向上を推進しました。

【今後の取組課題】

当社グループは、「保険の流通革命」を牽引するビジョンのもと、長期成長戦略目標「チャレンジ1000」を策定し、平成32年6月期までの目標をグループ連結営業収益1,000億円、営業利益100億円、新契約高10兆円としています。また、各事業セグメントに共通の戦略として「すべてはお客様のために」をテーマに、お客様の声を営業活動へ反映させることによるお客様満足度の更なる向上を基本戦略と位置付け取り組みを強化しています。

当社の属する乗合保険代理店業界は、中立性や気軽に相談ができる場所であることがこれまで以上に求められてくるものと予想されることから、お客様動向の変化にいち早く対応した事業運営を行ふため、下記課題に取り組んでまいります。

- ① お客様に保険本来の価値を正しく伝える場を提供し、「安心」・「納得」して保険にご加入いただくことにより、お客様満足度の向上を追求、これを実現するための組織的な営業サポート体制を構築します。
- ② お客様の声を経営・営業活動の改善に活かすための体制を整備し、お客様サービスの品質向上に努めます。
- ③ 長期成長戦略目標「チャレンジ1000」を実現するため継続的な人員の拡大に努めるとともに、教育体制の強化を図り営業生産性の向上に努めます。
- ④ お客様の期待に応えるため、保険コンサルティングスキルの向上にとどまらず、接客スキルの向上に努めます。
- ⑤ マス媒体を主体にした広告施策と全国の主要都市に旗艦店となる大型保険ショップの出店を推進し、圧倒的なブランド力の構築を図ります。
- ⑥ 「保険はショップで買うもの」というスタイルを日本に定着させるため、フランチャイズ事業及び金融機関との保険販売アライアンスの拡大に努めます。

■会社概要 (平成24年10月1日現在)

商 号 ほけんの窓口グループ株式会社
代 表 者 今野 則夫
所 在 地 東京都渋谷区渋谷2丁目21番1号 渋谷ヒカリエ18F
設 立 年 平成7年
事 業 内 容 乗合保険代理店業
資 本 金 6億7,450万円
グルーブ人員 3,347名
グルーブ会社 株式会社ライフプラザパートナーズ
主な事業所 保険ショップ316店舗（子会社・FC店含む）
「ほけんの窓口」「みんなの保険プラザ」「ほけんの専門店」
外商型32拠点（株式会社ライフプラザパートナーズ）

(本件に関するお問い合わせ先)

ほけんの窓口グループ株式会社 広告宣伝部 広報
TEL: 03-5464-2450 FAX: 03-5464-2460 E-mail: PR@lifeplaza.co.jp
URL: <http://www.lifeplaza.co.jp>
資料がご入用の場合もお問い合わせください。