
IBNホールディングス株式会社
地域子会社50社連結構想！！

地域子会社設立のご提案

2009/1/19

【事業理念・概要】

IBNホールディングス株式会社は、これまでの兵庫県下における合併・協業の経験を通じて、保険代理店というビジネスを、社会的に有益なものとして確立し、消費者利益を優先する代理店を創造し、規模を拡大しようとする代理店と廃業を余儀なくされる代理店を融合し、相互の発展をなしえることをミッションとしています。

全国ネットワークの構築として、地域子会社を地域の代理店と共に設立することで、この激動の保険代理店業界の中で、更なる成長を遂げる組織体を目指しています。



地域子会社設立提案のポイント

- 安定的な高水準の手数料ポイント獲得の支援
- ネットワーク構築によるスケールメリットの共有
- 全国レベルのマーケットの相互保有
- 小規模代理店との合併協業ノウハウの提供
- 生保事業統一による維持基準からの開放と安定化



安定的な高水準の手数料ポイント獲得の支援

連結決算対象の地域子会社を拡大し、そのスケールメリット(収入保険料の積算)とこれまでの保険会社との折衝等による高水準の手数料ポイント獲得のノウハウを提供し、安定的な高水準の手数料ポイント獲得の支援をさせていただきます。

この高水準の手数料ポイントが無くては、各地域子会社と地域の他代理店の効率的な融合はありません。



ネットワーク構築によるスケールメリットの共有

ネットワークの拡大により、多くの情報が共有できます。保険以外の収益メニューも共有化することにより、より効率的な収益源となります。

生命保険、少額短期保険など、委託契約の維持に苦しんではいませんか？

四半期ごとに開催する全国支店長会議では、多くの情報が交換されます。



全国レベルのマーケットの相互保有

全国展開可能なマーケットを積極的に開拓しています。地域子会社には、優先的に取扱をお願いしています。また、逆に地域子会社が開拓したマーケットをネットワークの中で保有することができます。

このネットワークは、営業活動における大きな武器となり得ます。



小規模代理店との合併協業ノウハウの提供

これまで培ってきた小規模代理店との合併協業のノウハウを提供します。手数料の分配システムや被合併代理店の審査方法、合併における保存文書などを一元化しています。

兼業・副業代理店との提携手法なども、ケースバイケースでアドバイス致します。



生命保険事業の統一による維持基準 からの開放と安定化

損害保険を中心とする保険代理店の多くが、生命保険の販売に苦慮しているのが実態です。そこで、IBNホールディングスGROUPでは、生命保険代理店業務を統合し、各地域子会社の生命保険事業の安定化を図っています。

将来的には、その受け皿となる独立法人を設置し、できる限り高ランクの手数料を目ざし、高配分を実施するべく準備を進めています。

【地域子会社設立・運営要領】

地域子会社を設立する者は、IBNホールディング株式会社(以下「IBNH D」という。)のプラチナ会員の登録をするものとする。

現行代理店法人を活用する設立の場合は・・・

プラチナ会員登録の終身会費10万円を払込、当該代理店法人の登記事項の内、商号変更(原則、株式会社IBN【都道府県名】)、株主構成(原則:IBNH D100%)、決算期(11月末)、代表取締役の追加(IBNH Dの取締役より1名を追加し複代表制を採用)、減資(要相談、原則100万円)、その他必要な変更を実施する。子会社化への対価として・・・

資本金額相当額の株式を当該プラチナ会員に譲渡すると共に、直近の決算総会審議を経て、IBNH Dの取締役(支店長)に就任する。



【地域子会社設立・運営要領】

会計処理方法の一元化

地域子会社は、IBNHDの連結決算対象となることから、会計処理方法の一元化を図らなければならない。そこで、関与税理士については、アクト合同会計事務所とします。会計ソフトについては、弥生06R2を採用しIBN仕様にコンバートしたものを提供します。月例の会計データは、翌月10日までにIBNHDを通じて、関与税理士に提出して頂きます。税理士報酬としては、月例3万円 + 決算費用6万円を負担頂きます。

情報の共有化として、IBNHDホームページ内からのリンクでグループウェアを設置しています。これにより、IBNHD及び各地域子会社のスケジュール管理や情報管理をおこなっています。



【地域子会社設立・運営要領】

全国支店長会議を四半期決算ごとに・・・

4月、7月、10月、1月の各第3木曜日に開催しています。

出席義務者は、IBNHD取締役、監査役、地域子会社代表者、関与税理士とし、出席可能者は、IBNHD執行役員、地域子会社予定者等としています。

全国支店長会議における議案については・・・

本社並びに各支店の四半期決算状況及び概況報告

共有する新設・既存マーケットに関する事項

共有する収益メニュー及び新規共同事業に関する事項

制度の改定等、重要と判断される事項

地域子会社の拡大に関する事項

地域子会社の役員報酬の決定審査

本社並びに各支店の運営規程変更に関する事項

その他、地域子会社から提案された事項

支店長会議以外に、緊急性の高い事案が発生した場合は、随時研修会等も開催しております。



【地域子会社設立・運営要領】

地域子会社は、その運営のノウハウ等の提供をIBNHDから受け、その対価として、100ポイントを超える手数料ポイント獲得の保険会社取扱分について、5%の代理店分担を実施する。尚、代理店分担に係る保険種目は、自動車、火災、傷害、新種、マリンの5種目とする。積立型商品及び自賠責保険の手数料は対象外とする。

地域子会社は、IBNHDが指導、実施する手数料ポイント引き上げに係る保険会社との折衝や新規乗合については、全面的に協力することとする。

IBNHD及び地域子会社から提供される共有マーケットについての分担割合は、取締役会及び全国支店長会議にて別途協議する。尚、本件決定分担割合については、会計の透明性を踏まえて、各会議録に残す事とします。

地域子会社は、IBNHDが指定する名刺デザインを共有化します。

