



会社説明資料

株式会社 エージェント・インシュアランス・グループ
(証券コード : 5836)

2023年2月

Index

目次

01

会社概要・事業概要

02

国内事業背景

03

国内事業戦略

04

海外事業

05

その他成長戦略

06

中長期成長イメージ

会社名

株式会社エージェント・インシュアランス・グループ（英語名：Agent Insurance Group, Inc.）

事業セグメント

国内事業・海外事業

資本金

3億3,636万4,800円

役員構成

代表取締役社長 一戸 敏	取締役 監査等委員 森山 潔（社外）
取締役会長 唐津 敏徳	取締役 監査等委員 茂木 勉（社外）
取締役 栗原 喜子（社外）	取締役 監査等委員 橋内 進（社外）
取締役 渡邊 徳人（社外）	

代表者

代表取締役社長 一戸 敏

設立

2001年6月

所在地

東京都新宿区市谷本村町3-29 FORECAST市ヶ谷7階

拠点

国内21拠点、海外3拠点

従業員数

458名（連結ベース・2023年2月1日現在）

- ▶ 株式会社エージェント・インシュアランス・グループ 445名
 - 取締役・執行役員 15（監査等委員含）
 - 正社員 165（嘱託・パートタイマー含）
 - パートナー社員 265
 - ※他 勤務型代理店 50（総数には含まない）
- ▶ 株式会社保険ショップエージェント 5（出向者除く）
- ▶ Agent America, Inc. 8（出向者除く）
- ※他 External Producer 1（総数には含まない）

営業収益・経常利益

3,267百万円・187百万円（2022年12月期 連結）

連結子会社

株式会社保険ショップエージェント
Agent America, Inc.

保険業界を変える、という選択。

▼ 企業理念

お客様の利益創出に最善を尽くす － Doing Our Best On Your Behalf －

「お客様」とは、当社と関わってくださるすべての方々を指し、「利益」とは、経済的利益と精神的利益の両面を指します。当社が考える事業の在り方とは、「企業が売りたい商品やサービスを市場に提供する」のではなく、「お客様から求められる商品やサービスを創り出し、ご提供する」ことだと考えています。時代とともにお客様のニーズは多様化し続けています。その変化に対応する企業で在り続けるために、我々はこの普遍的な企業理念を掲げております。企業理念実現のために、私たちは常にお客様の声に耳をかたむけ、人々の生活に「あんしん」をもたらす商品、サービスを提供し続けることを使命とし、事業を創造してまいります。

2001

株式会社サンインシュアランスデザインを
東京都品川区に設立(資本金1,000万円)

2002

札幌支店を新設

2004

株式会社エージェントに商号を変更し、
本社を東京都港区に移転

2008

神奈川支店を新設

2010

仙台支店を新設

2015

ロサンゼルス^①の保険ブローカー
「Shinseiki Insurance Group, Inc.」の全株式を
取得して子会社化し「Agent America, Inc.」に商号変更
別府支店、鹿児島支店を新設

2016

神奈川北支店、大分支店を新設

2018

住友生命保険相互会社と資本提携し、同社の持分法適用関連会社となる
本社を現在の東京都新宿区に移転
東京支店、川崎支店、横須賀支店、宮城北支店、中津支店を新設

2019

株式会社保険ショップエージェント（連結子会社）を新規設立
横須賀支店を神奈川支店へ統合、春日部支店、鹿児島南支店を新設

2020

東京海上日動火災保険株式会社と資本提携
Agent America, Inc.の全株式を取得して子会社化
東京支店を本社営業部へ統合、東京西支店、茨城支店を新設
別府支店・大分支店を統合し別大支店を新設

2021

大阪支店、東京北支店、別大支店 日田支社を新設
商号変更：株式会社エージェント・インシュアランス・グループ
プライバシーマーク 取得

2022

春日部支店を本社営業部 春日部支社へ支社化
本社営業部 東京東支社、仙台支店 福島支社を新設
鹿児島南支店を鹿児島支店へ統合
中津支店を別大支店 中津支社へ支社化
仙台支店 仙台南支社を新設
名古屋証券取引所メイン市場へ上場

2023

九州ブロックを九州・四国ブロックへ名称変更
別大支店 愛媛支社を新設

商号変更・資本提携等

店舗新設・統合等

国内21・海外3拠点を設置、きめ細やかなサービスを提供

日本拠点

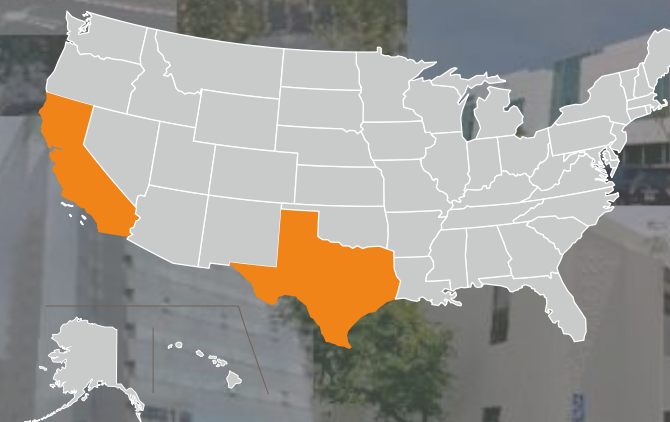
- 東京本社
- 札幌支店
- 宮城北支店
- 仙台支店
- 茨城支店
- 東京北支店
- 東京西支店
- 川崎支店
- 神奈川北支店
- 神奈川支店
- 大阪支店
- 別大支店
- 鹿児島支店
- 本社営業部 春日部支社
- 本社営業部 東京東支社
- 仙台支店 仙台南支社
- 仙台支店 福島支社
- 別大支店 中津支社
- 別大支店 日田支社
- 別大支店 愛媛支社

保険ショップエージェント
(熊本) ※子会社



海外拠点 (Agent America ※子会社)

- Los Angeles Office
- San Jose Office
- Dallas Office



代表取締役社長
一戸 敏

明治大学商学部中退後、会計事務所・税理士事務所で5年間の勤務経験を経て、2001年に株式会社サンインシュアランスデザイン（現・株式会社エージェント・インシュアランス・グループ）を設立。代表取締役社長へ就任。

取締役会長
唐津 敏徳

1986年、早稲田大学政治経済学部卒業後、大手損害保険会社へ入社。その後1992年に南カリフォルニア大学経営学修士コース課程修了。支店長職、内部監査を経て、2018年に同グループ会社へ転籍。2022年に当社取締役会長へ就任。

取締役（社外）
栗原 喜子

2005年、京都大学法学部卒業。2007年に東京大学大学院法学政治学研究科修了。2010年に法律事務所へ入所し、2013年に現任の篠崎綜合法律事務所へ入所。2021年に当社取締役へ就任。

取締役（社外）
渡邊 徳人

1991年、学習院大学経済学部卒業。1987年よりコンサルティング会社の取締役を務め、1997年に株式会社サニーサイドアップ（現・株式会社サニーサイドアップグループ）の監査役へ就任。2006年に代表取締役副社長へ就任。海外法人も含め複数社にて監査役、代表取締役を務め、2022年に当社取締役へ就任。

取締役
監査等委員（社外）
森山 潔

1972年、横浜国立大学経済学部卒業後、大手損害保険会社へ入社。経営企画、支店長職、執行役員を経て、2007年に同グループ会社の代表取締役専務へ就任。監査役も務めた後、2015年に当社常勤監査役へ就任。2022年に取締役監査等委員へ就任。

取締役
監査等委員（社外）
茂木 勉

1984年、早稲田大学政治経済学部卒業後、大手生命保険会社へ入社。人事、商品開発、代理店営業、内部監査等を経て、2019年に当社監査役へ就任。2022年に取締役監査等委員へ就任。

取締役
監査等委員（社外）
橋内 進

1997年、東京都立大学経済学部卒業後、大手監査法人へ入所。2002年に橋内公認会計士事務所を開設、代表を務める。その後海外法人を含め複数社にて取締役、代表取締役、監査役を務め、2022年に当社取締役監査等委員へ就任。

国内事業

保険代理店

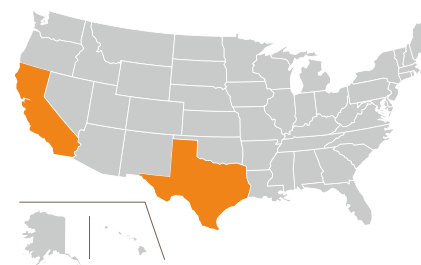
全国に21拠点を構え、個人及び法人に向けて損害保険・生命保険を販売する保険代理店。
「保険業界における販売インフラの改革」を推進するため、保険代理店の事業承継をサポート。



海外事業

海外保険ブローカー

世界最大の米国保険マーケットにおいて、西海岸を中心に3つの拠点を構え保険ブローカー事業を展開。
日本で確立した事業承継のビジネスモデルを輸出し、米国における保険ブローカーの高齢化及び後継人不足の課題解決に注力。



営業収益比率

国内生命保険

25.4%

国内事業 : 94.7%

海外事業 : 5.3%

国内損害保険

74.6%

※2022年12月期

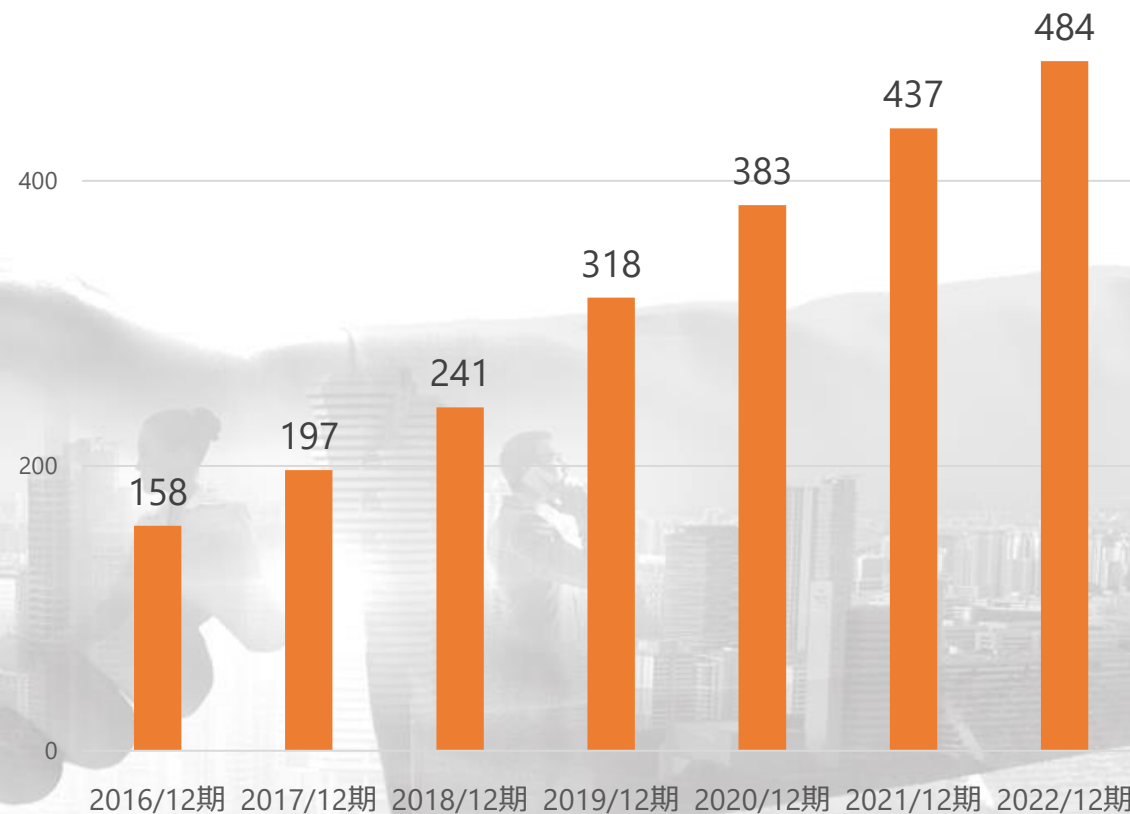
当社は統廃合の進む保険代理店業界に対して、積極的なM&A戦略を推進しています。
事業を継続するためのプラットフォームとして、保険代理店で働く方々やご契約者様が安心できる環境を創出しています。

エージェント・インシュアランス・グループの

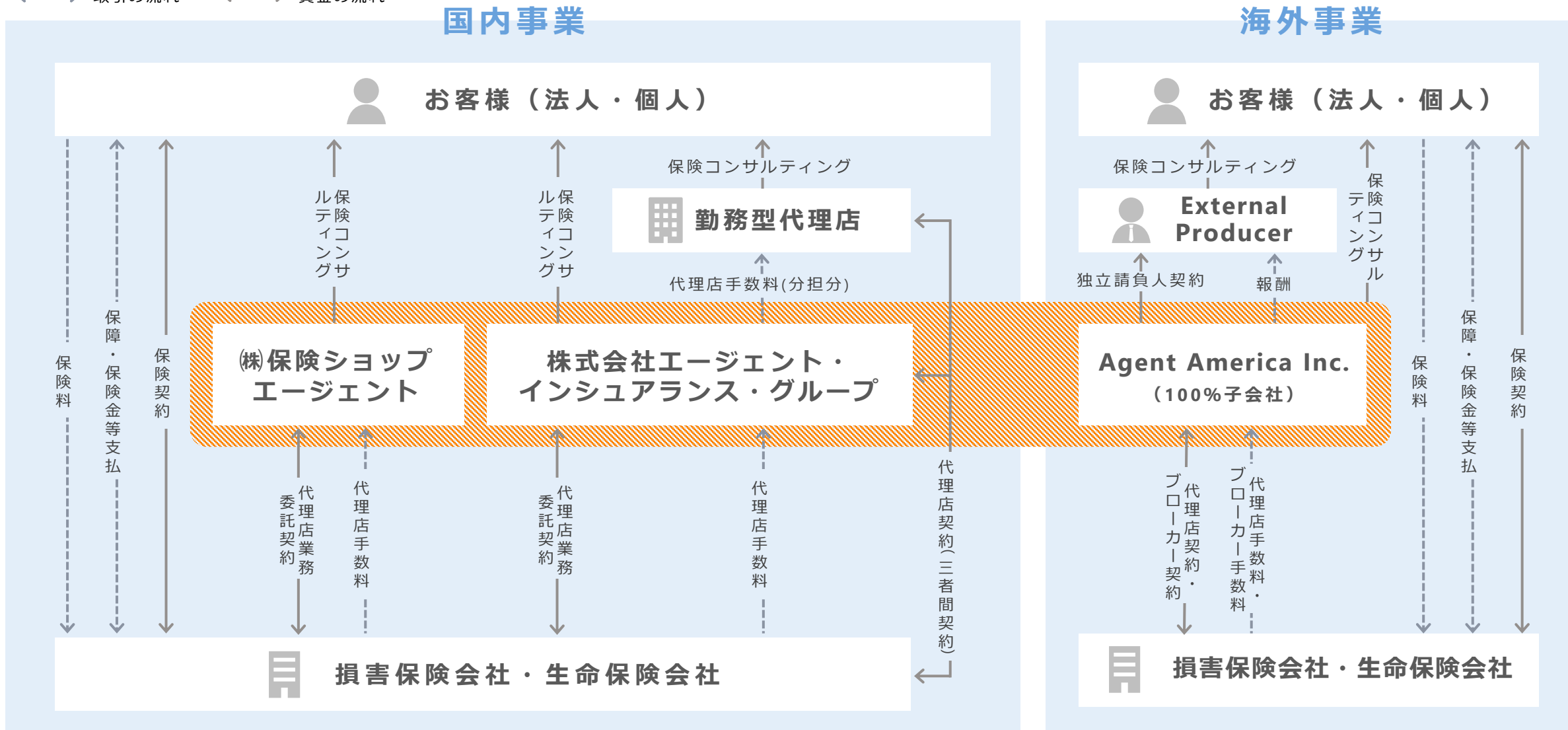
M&A戦略

保険代理店の成長や発展を促進

合流件数 **484件**※1



←-----> 取引の流れ ←-----> 資金の流れ



Index

目次

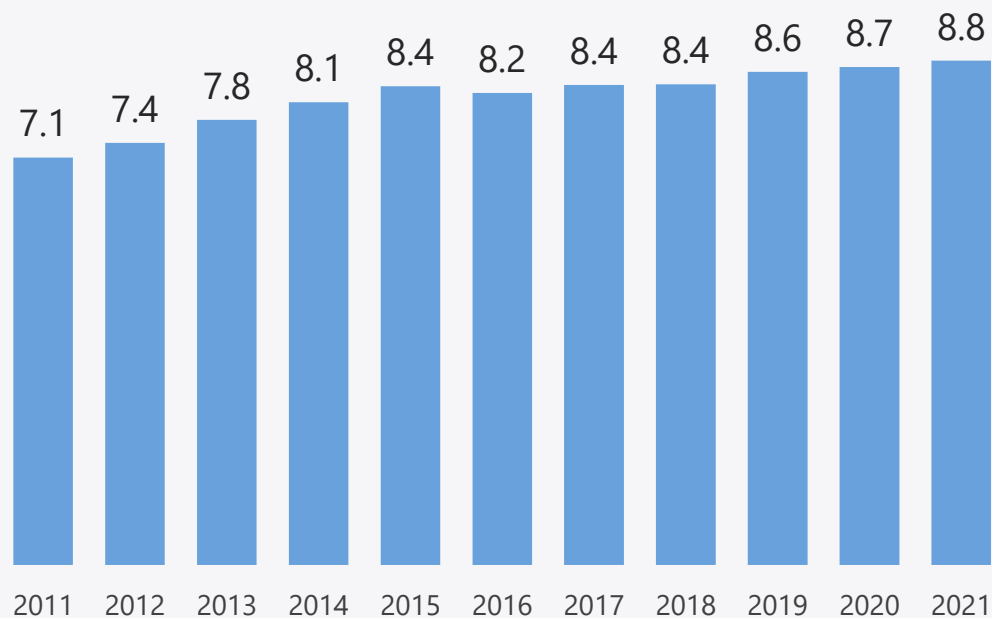
- 01 会社概要・事業概要
- 02 国内事業背景
- 03 国内事業戦略
- 04 海外事業
- 05 その他成長戦略
- 06 中期経営計画

拡大トレンドを継続している損害保険市場規模

日本の損害保険市場規模は、近年増加傾向にある天災リスクやサイバーリスク等により毎年増加しており、8兆円代後半を推移しながら拡大トレンドを継続しています。

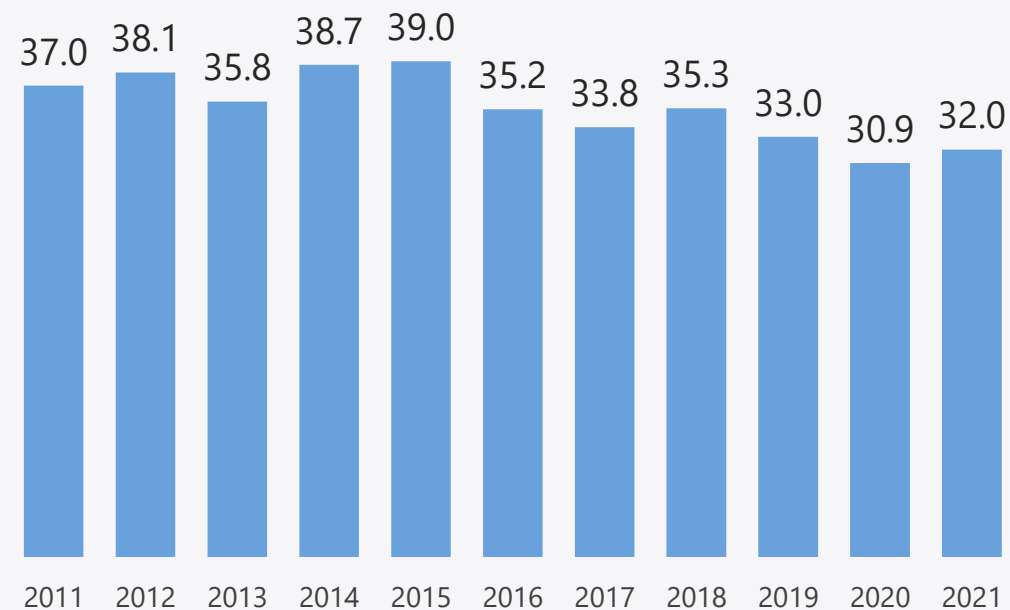
生命保険業界は保険料等収入ベースで30兆円台を維持しており、大きな市場規模を有しています。

 損害保険業界市場規模（正味保険料ベース） 単位：兆円



出所：損害保険協会 2021年度種目別統計表を基に当社作成

 生命保険業界市場規模（保険料等収入ベース） 単位：兆円

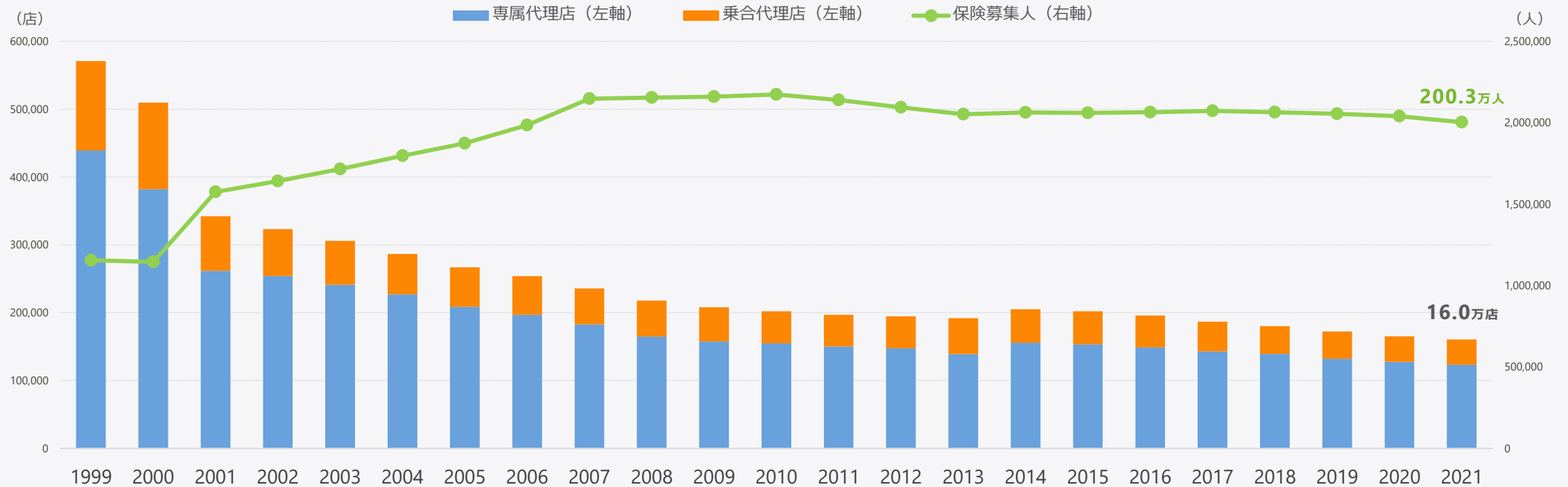


出所：生命保険協会 2021年版生命保険の動向及び2021年4月～2022年3月末日損益計算書を基に当社作成

年々減少し続ける損害保険代理店数

一方で、損害保険代理店数は年々減少しています。ところが、保険募集人の人数は近年200万人強で推移しており、「保険代理店業務を行いたい働き口が減少している」という問題が明確化しています。

損害保険代理店数・保険募集人の人数の推移



出所：損害保険協会 代理店統計を基に当社作成
※専属代理店：保険会社1社のみと代理店委託契約を締結して、当該保険会社の商品のみを販売する代理店
※乗合代理店：複数の保険会社と代理店委託契約を締結して、複数の保険会社の商品を取り扱う代理店

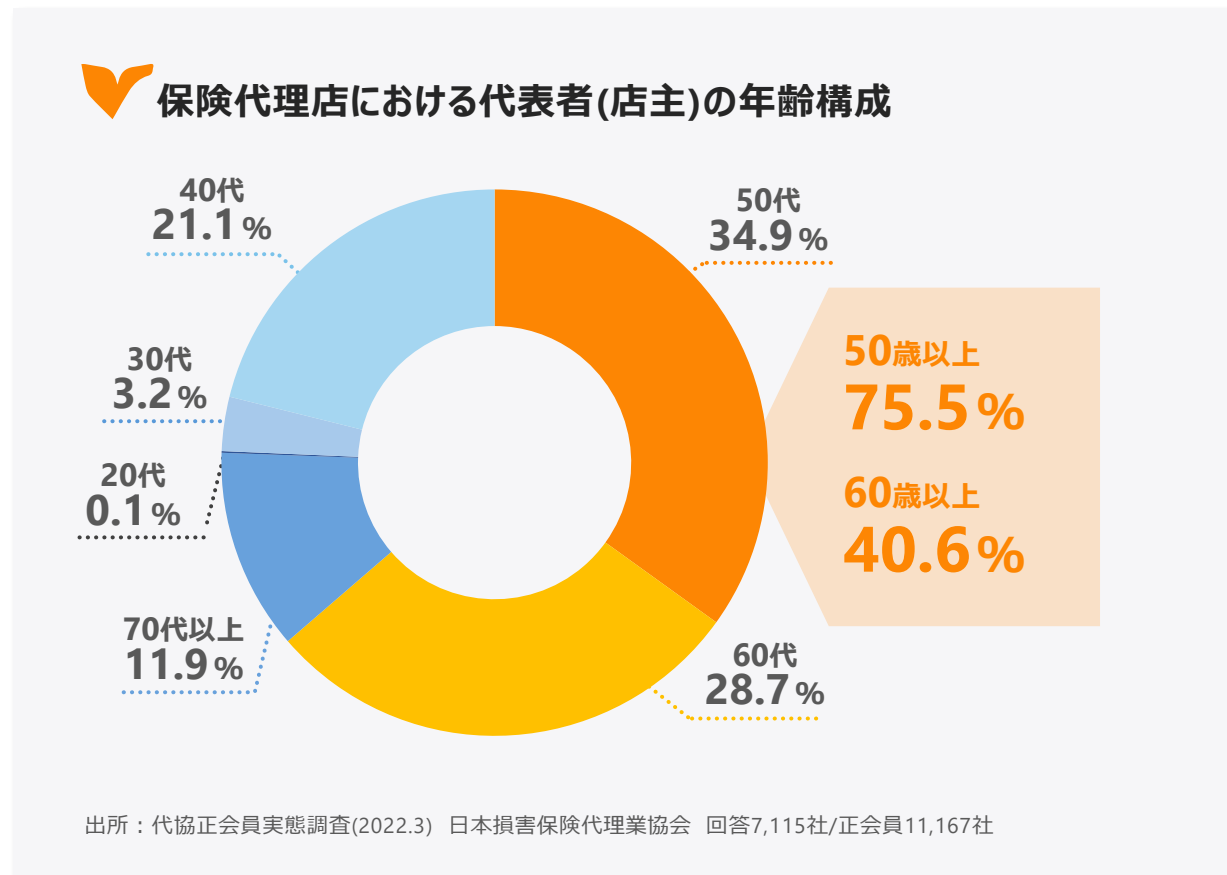
高まる保険代理店の事業承継ニーズ①

保険代理店業は、保険業法改正等により、体制整備の向上が強く求められ、
中小保険代理店単独での事業運営が年々困難となっています。

	1996年	2005年	2016年～現在
社会情勢 業法改正	金融ビッグバン 保険業法改正	不払い問題 不適切募集	顧客本位の業務運営 保険業法改正
保険会社	商品自由化・複雑化 生損保相互参入	商品・保険金支払 体制の見直し	代理店販売網の強化・ 再編（集約・統廃合）
保険代理店	代理店の販売力向上の 必要性が高まる	募集品質の向上の 必要性が高まる	お客様の意向確認、 比較推奨販売等の更なる 体制整備強化が必要

||
リソース不足により独自対応は困難

損害保険代理店業界における、保険代理店事業主の高齢化も事業承継ニーズを高める要因の一つです。代理店主の年齢が60歳以上の代理店は全体の40.6%を占めており、保険代理店として求められるレベルが高まる中、代理店の高齢化は深刻な課題であります。



保険代理店が 減少している主な理由

- ・ 保険業法に基づく体制整備ができない
- ・ 後継者がいない
- ・ IT化についていけない
- ・ 社会環境の変化への対応ができない 等

Index

目次

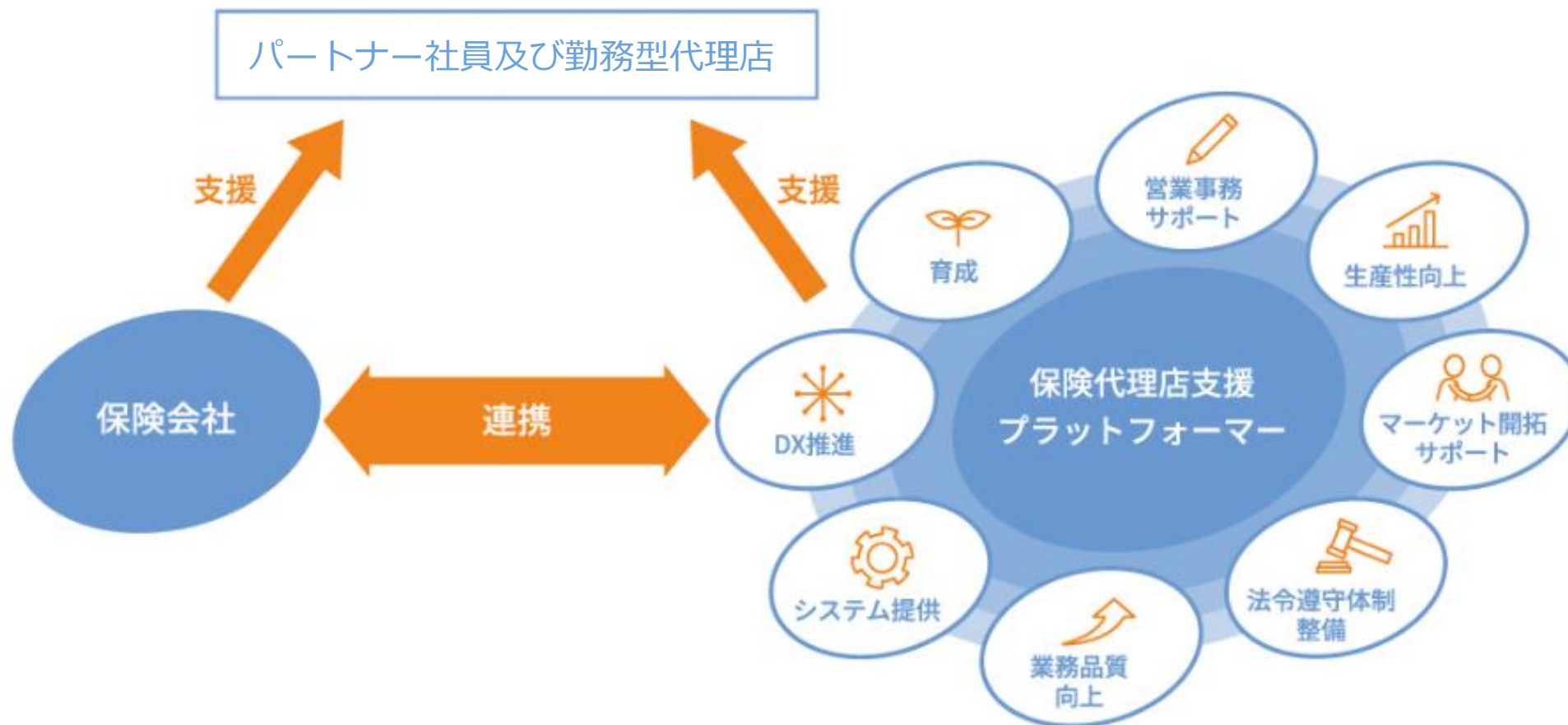
- 01 会社概要・事業概要
- 02 国内事業背景
- 03 国内事業戦略**
- 04 海外事業
- 05 その他成長戦略
- 06 中長期成長イメージ

国内事業戦略

- 1 **保険代理店支援プラットフォームの構築**
- 2 **損害保険を中心とした安定的な収益構造**
- 3 **アップセル・クロスセルを通じた好循環モデル**

1 : 保険代理店支援プラットフォームの構築

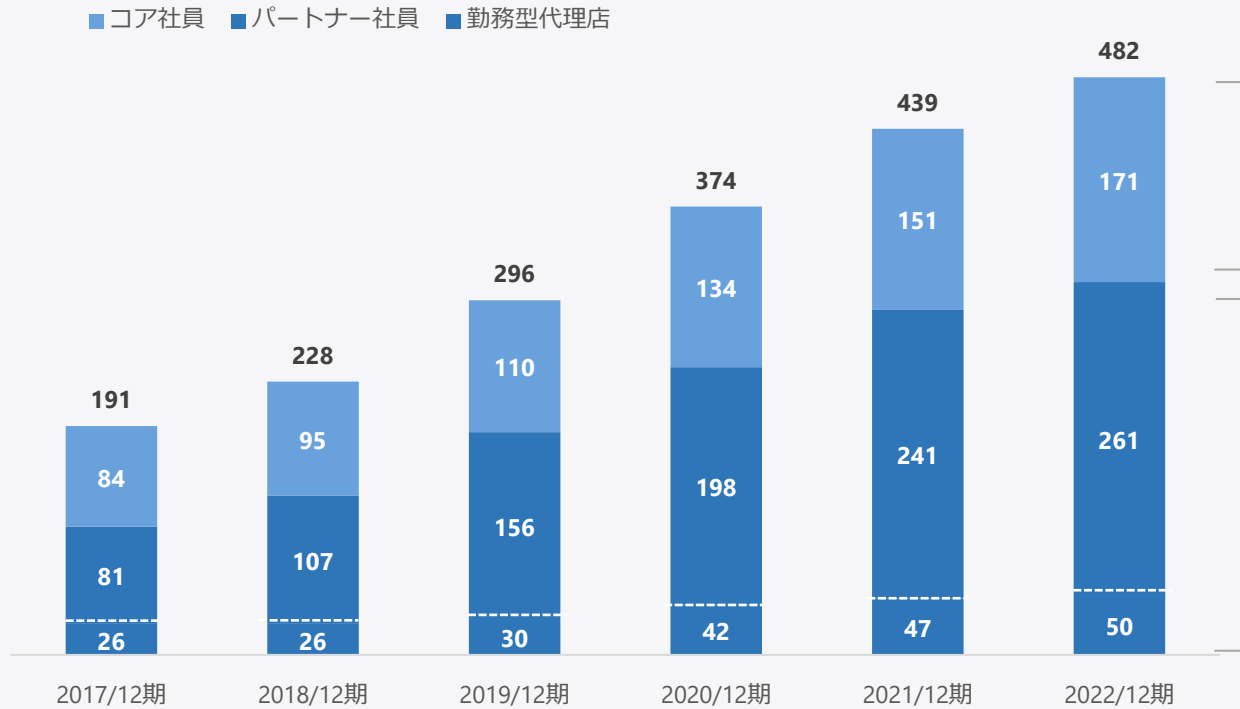
保険代理店支援プラットフォームを通じて、営業・事務両面からのサポート体制、月1回の勉強会の開催、E-Learningを活用した研修支援、FP・AFP資格を持った営業社員同行支援等を行っております。保険業法や各保険会社の規則に則った保険契約更新や募集行為の継続をサポートし、合流した「パートナー社員」もしくは「勤務型代理店」が安心して働ける環境を創出しております。



1 : 保険代理店支援プラットフォームの構築

2022年12月期は47件のM&A及び事業承継を実施し、結果として20名のパートナー社員、3名の勤務型代理店が増加しました。パートナーの多くが損害保険の募集人であり、当社への合流を通じて当社の損害保険のマーケット拡大が進みます。当社は、拡大した損害保険のマーケットでアップセルやクロスセルを推進することで、スピード感を持った成長を実現します。

社員数 (単位:人)



コア社員

<コア社員>

役員、正社員、嘱託社員、パートタイマー社員が含まれる



パートナー

<パートナー社員>

当社との間で雇用関係にあり、当社のコア社員と同様に当社が取扱う生命保険商品及び損害保険商品を取扱うことができる



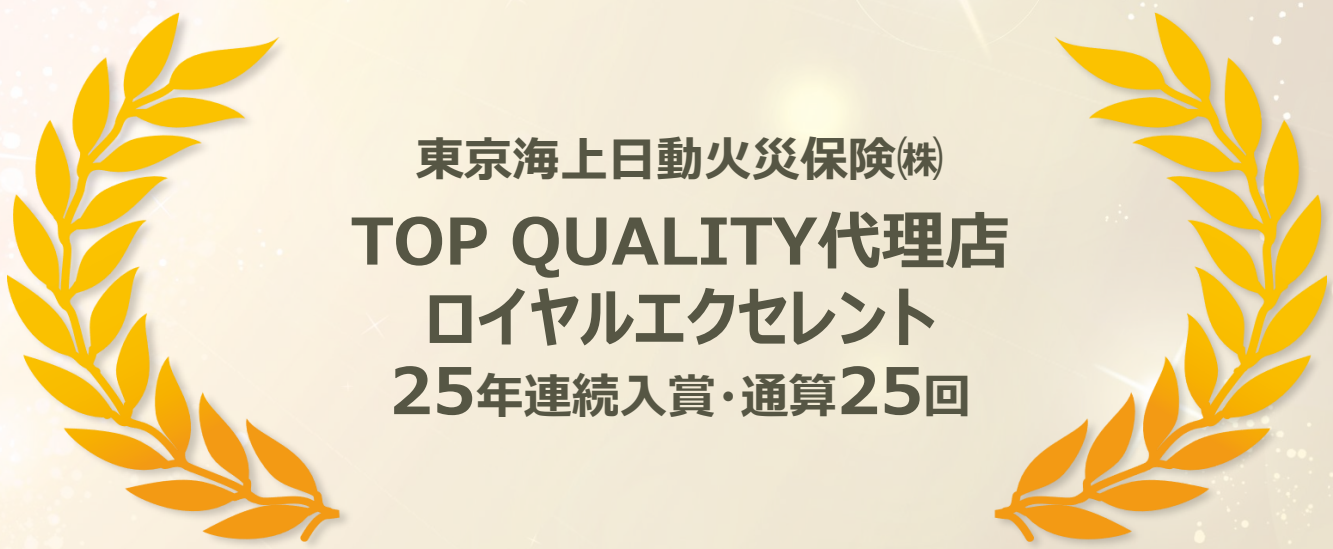
<勤務型代理店>

募集人1名の個人代理店としての登録であるため、生命保険は複数保険会社の取扱いができず1社のみ、損害保険は保険会社と委託契約書を結ぶことで複数社の商品を取り扱うことができる



1 : 保険代理店支援プラットフォームの構築

当社は保険代理店として各保険会社から高い評価を受けております。その結果、経営の存続が難しい中小保険代理店の事業承継案件や、事業会社・金融機関との提携案件を保険会社等より多数紹介いただき、保険代理店支援プラットフォームの基盤が構築できております。



東京海上日動火災保険(株)
TOP QUALITY代理店
ロイヤルエクセレント
25年連続入賞・通算25回

**保険代理店支援プラットフォームとしての地位を確立
保険会社から当社が受け取る代理店手数料の増加に直結**

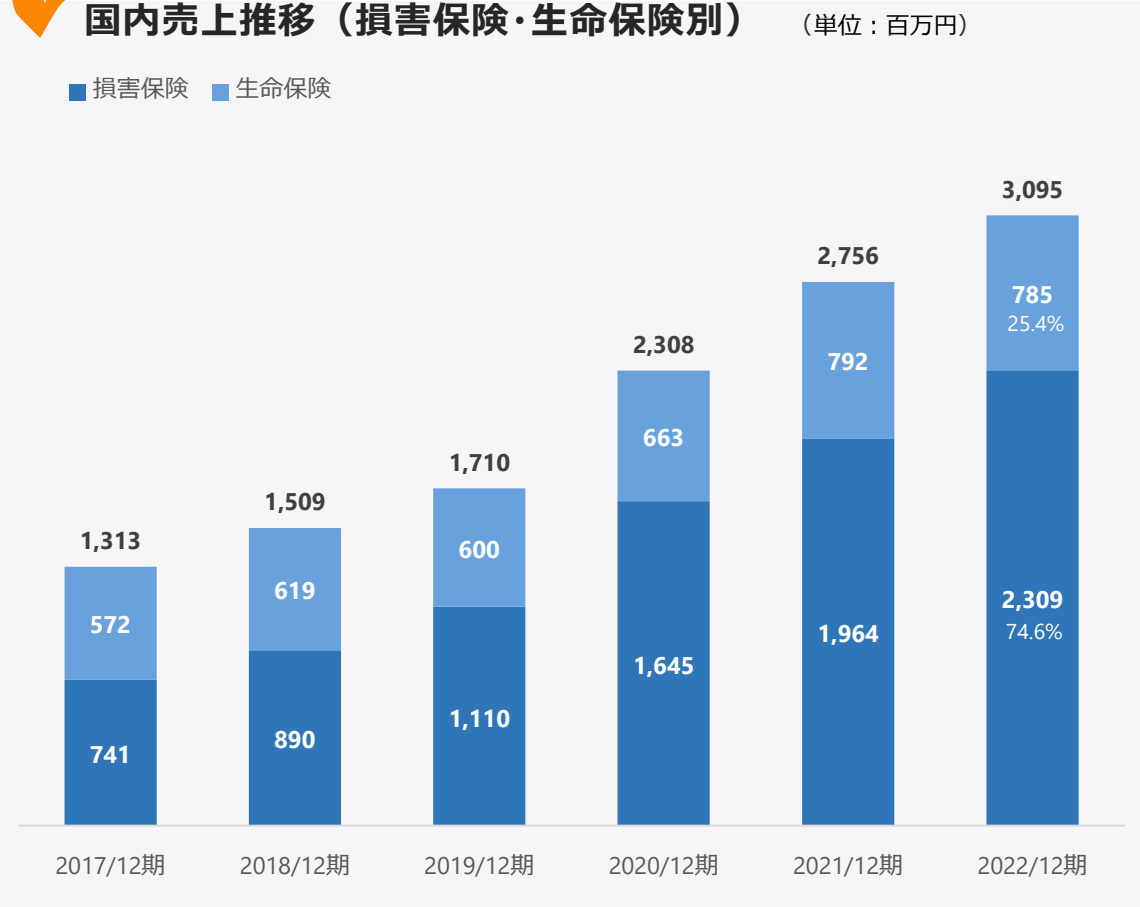
東京海上日動火災保険株式会社において「ロイヤルエクセレント」は、専業代理店10,342店中**わずか32店**（0.31%、ALLチャネル45,920店中の場合は0.07%）の代理店のみが認定を受けることのできる制度です。お客様に価値を提供し続ける組織を「経営力」「組織力」「コンサルティング力」「損害サービス対応力」「PDCA」の観点で定性評価を行い、魅力ある組織づくりに向けた体制構築ができていると認められた代理店のみが受けられる制度で、25年連続入賞・通算25回の認定を受けております。

2 : 損害保険を中心とした安定的な収益構造

当社は、損害保険（ストック型ビジネス）を主軸とし、生命保険（フロー型ビジネス）にて業績の底上げを図っています。損害保険の更新を接点とした訪問型の営業スタイルをとることで、数多くの来店型ショップを展開する必要がなく、ローコストオペレーション体制を実現しています。

国内売上推移（損害保険・生命保険別） （単位：百万円）

■ 損害保険 ■ 生命保険



生命保険

いわゆる**フロー型ビジネス**。一般的に、契約を獲得した年に初年度手数料収入が得られ、次年度以降、初年度手数料よりは低い料率で一定期間（※）にわたり継続手数料が得られます。よって、新規販売状況により得られる手数料収入が上下します。

（※）一般的に4～10年。期間は保険会社によって異なります。

損害保険

いわゆる**サブスクリプションライクなビジネス**(≒ストック型ビジネス)。1年ごとに更新する年間契約が多く、高い更新率（※）を維持すれば、翌年以降も継続して同水準の保険料に対する手数料収入が安定的に得られます。

（※）2022年度当社平均更新率は、94.9%です。
（東京海上日動社自動車保険の更新率）

2 : 損害保険を中心とした安定的な収益構造

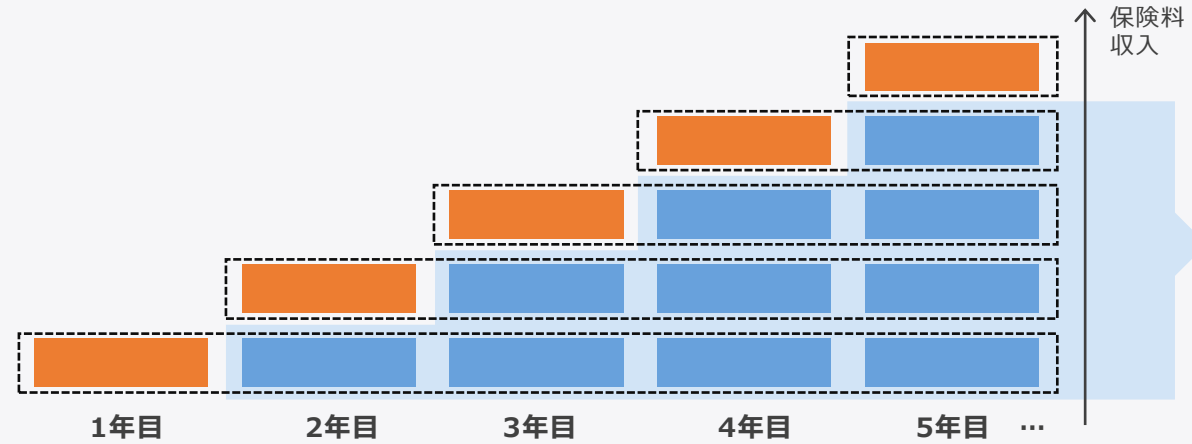
一般的な損害保険と生命保険の収益モデルのイメージは以下の通りです。

損害保険

初年度手数料 更新手数料 各契約

※更新手数料は初年度手数料と同額で、
支払期間は契約が更新される想定

▶ 更新率 **94.9%** (当社2022年度平均値)

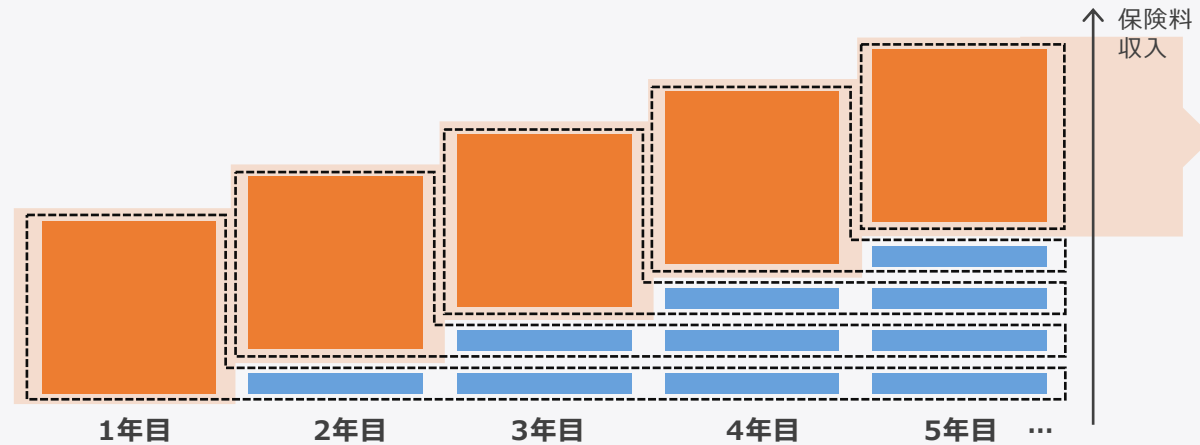


更新手数料の
割合が多い
||
ストック型

生命保険

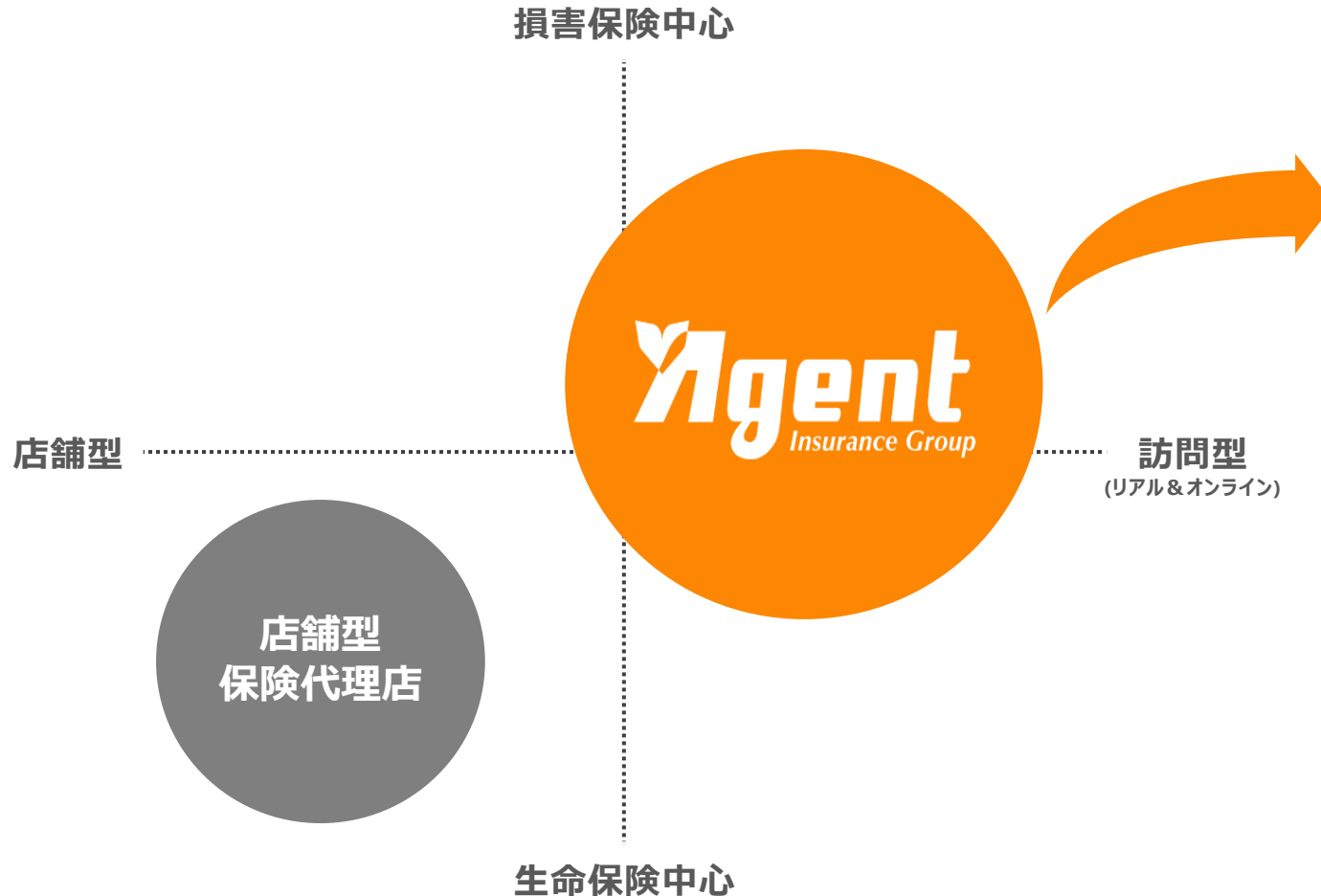
初年度手数料 継続手数料 各契約

※継続手数料の支払い期間は4-10年
(保険会社により異なります)



初年度手数料の
割合が多い
||
フロー型

保険代理店業界でのポジショニング



損保と生保をワンストップで提供

当社はストック収益の要素が高い
損害保険を中心に販売

フロー収益の要素が高い生命保険も
バランスよく取り入れた
安定的な収益構造を確立

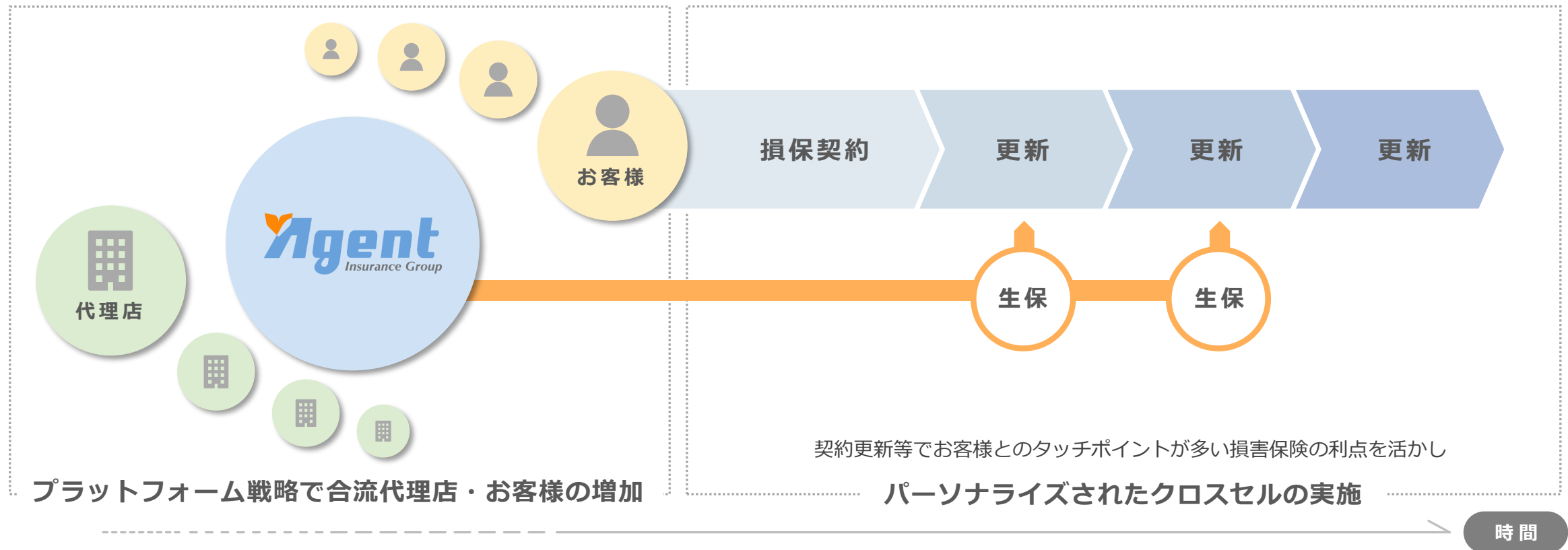
オンライン面談も含めた訪問型の営業スタイル
を通じてローコストオペレーションを実現

3 : アップセル・クロスセルを通じた好循環モデル

損害保険中心のストック型ビジネスを基盤に、生命保険のクロスセルを行うことで事業規模を拡大しております。

保険代理店支援プラットフォームを通じてマーケットを拡大していくことで、継続的にお客様も増加しております。

保険に加入したら終了ではなく、その後もお客様のライフステージに応じた有益な情報の提供や保険金請求時のサポートまで、継続的なアフターフォローも行っております。

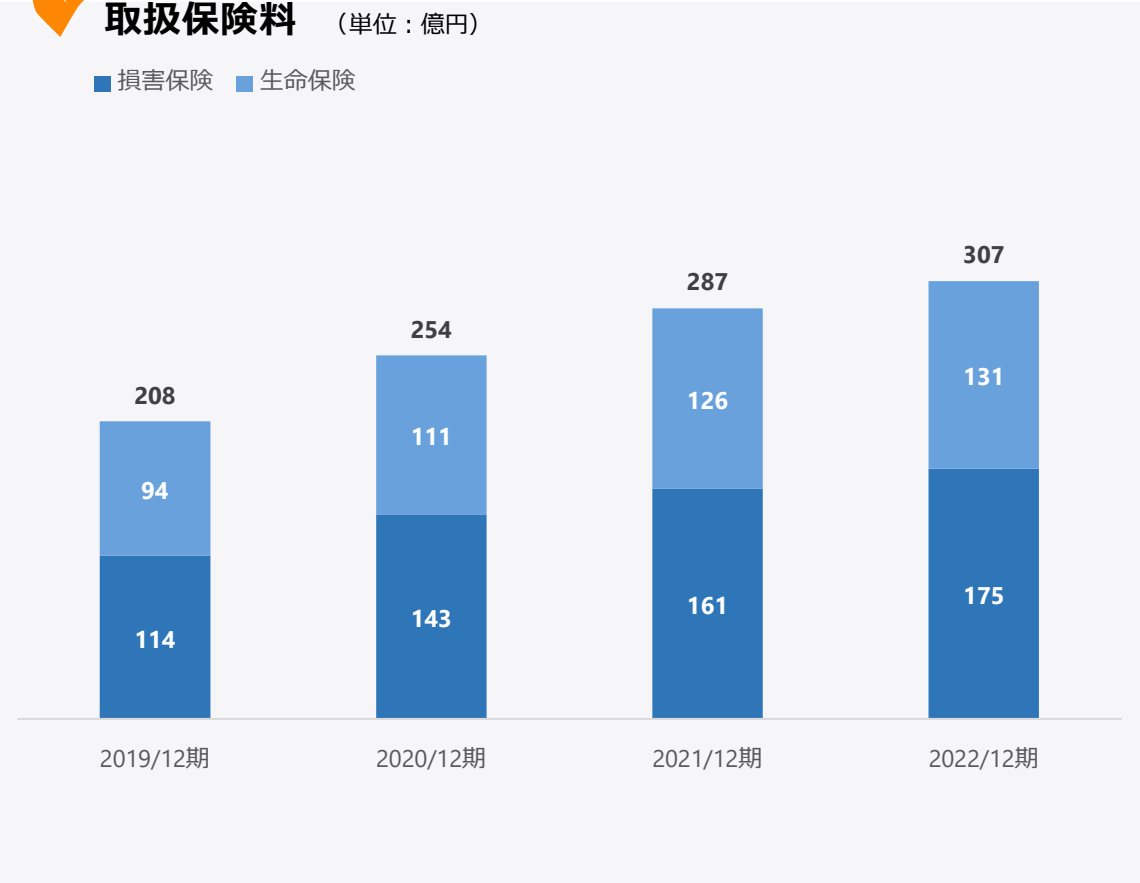


3 : アップセル・クロスセルを通じた好循環モデル

当社は損害保険のストック型ビジネスを基盤に、M&A及び事業承継によるマーケット拡大（お客様の数の増加）、及びアップセル・クロスセルを通じた事業規模拡大（取扱保険料の増加）を実現しています。

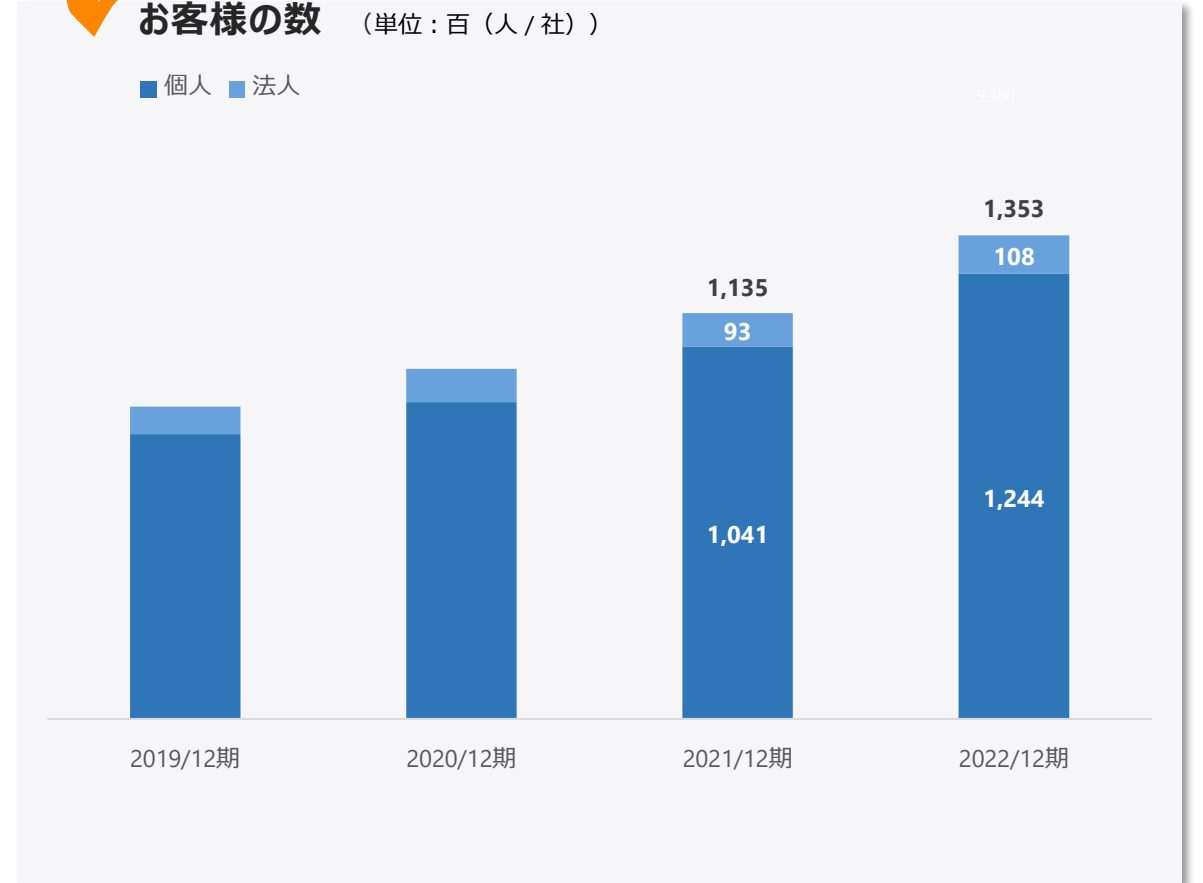
取扱保険料 (単位：億円)

■ 損害保険 ■ 生命保険



お客様の数 (単位：百 (人/社))

■ 個人 ■ 法人



※単体
 ※取扱保険料：年度末時点でお客から受け取り保有している保険料
 Copyright © 2021 Agent Insurance Group, Inc. All Rights Reserved.

※単体
 ※2021/12期より集計方法を変更したため、2019/12期及び2020/12期のグラフは参考

Index

目次

01

会社概要・事業概要

02

国内事業背景

03

国内事業戦略

04

海外事業

05

その他成長戦略

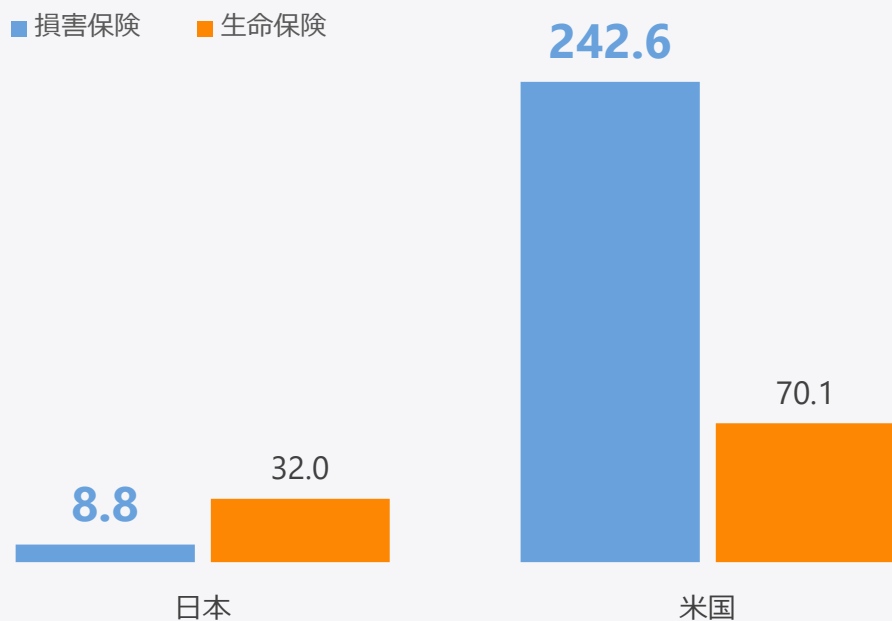
06

中長期成長イメージ

米国には日本国内の20倍超の損害保険市場規模があるため、当社にとって魅力的なマーケットです。

一方で、世界最大の保険マーケットを有する米国においても、保険ブローカーの高齢化及び後継人不足が課題となっております。

米国における保険市場規模（保険料収入ベース） 単位：兆円



出所：
 日本 損害保険協会 ファクトブック2021（2021年度）、生命保険協会 2021年4月～2022年3月末日損益計算書を基に当社作成
 米国 Swiss Re sigma4/2022（2021年度）を基に当社作成

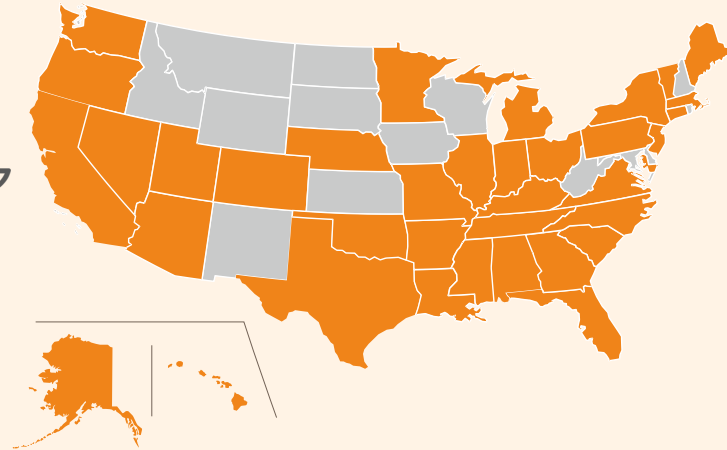
日米の保険料収入とGDP比

	GDP	GDPにおける 損保割合	GDPにおける 生保割合
日本	567.9兆円	1.6%	5.4%
米国	2645.0兆円	9.2%	2.7%

出所：WORLD BANK GROUP GDP growthを基に当社作成（2021年度）

日本国内にて確立している保険代理店支援プラットフォームシステムを、米国で展開しています。
また、50州中37州（他 1 特別区）でライセンスを取得している強みを活かし、州をまたぐビジネスを行うお客様のニーズに対応していくことで、事業拡大を図っています。

ライセンス 取得済エリア



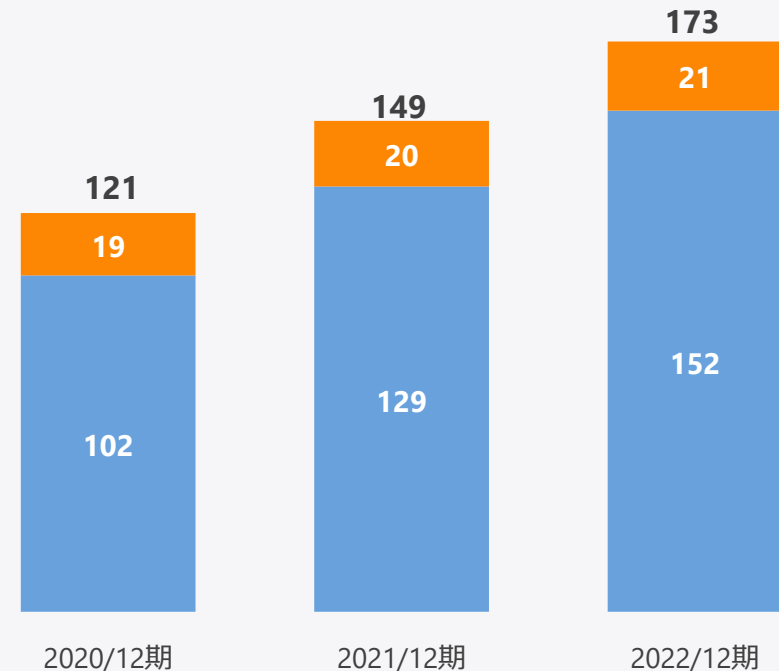
Alabama, Alaska, Arizona, Arkansas, California, Colorado, Connecticut, District of Columbia, Florida, Georgia, Hawaii, Illinois, Indiana, Kentucky, Louisiana, Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan, Minnesota, Mississippi, Missouri, Nebraska, Nevada, New Jersey, New York, North Carolina, Ohio, Oklahoma, Oregon, Pennsylvania, South Carolina, Tennessee, Texas, Utah, Virginia, Vermont, Washington



海外営業収益推移（損害保険・生命保険別）

単位：百万円

■ 損害保険 ■ 生命保険



Index

目次

- 01 会社概要・事業概要
- 02 国内事業背景
- 03 国内事業戦略
- 04 海外事業
- 05 その他成長戦略**
- 06 中長期成長イメージ

保険代理店基幹システム「A-System」

損害保険・生命保険を共に取扱う乗合保険代理店向けにカスタマイズされた、国内でも珍しい顧客管理システムを開発しています。

通常、各保険会社ごとに存在するシステム上で**契約を軸とした管理**をする必要がある中、「A-System」では、「**お客様**」を中心とした契約管理・分析から予算実績の管理等、保険会社を横断してあらゆる情報を一括管理することができます。

営業支援機能の強化と業務の生産性を向上し、全ての情報を集約することで、より効率的なデータベースマーケティングを実現します。

「保険代理店支援プラットフォーム」を推し進める基盤システム



効率的な
データベースマーケティングを実現



オンライン上で最適な保険を診断できるアプリ「ほけチョイス」のサービス提供を開始しました。

まずは既存のお客様向けに限定的にリリースし、最終的にすべてのお客様にご利用いただけるよう、順次サービスを展開していく予定です。



×



従来の保険業界の課題である労働集約的な構造に対して、オンライン上で最適な保険を診断できるロボット保険ガイドシステム「リアほ」を利用して、生産性の向上を目指す。

「ほけチョイス」協力運営会社

会社名 株式会社WDC
役員名 代表取締役CEO 上石泰義
所在地 千葉県船橋市本町5丁目2番地1号3階
資本金 86,986,205円
事業内容 生命保険の募集および損害保険代理店業、金融商品仲介業
金融商品仲介業に関連するコンサルティング業務
IT事業の開発、提供および保守管理



設問に回答していくだけで簡単に保険診断が可能。将来的には証券診断から契約手続きまでスマホひとつで完結できるアプリを目指す。



Index

目次

- 01 会社概要・事業概要
- 02 国内事業背景
- 03 国内事業戦略
- 04 海外事業
- 05 その他成長戦略
- 06 中長期成長イメージ**

営業収益

当社独自の顧客管理基幹システム「A-System」の機能拡充

保険代理店プラットフォーム戦略の拡大

独立系保険代理店の トップランナー

- トップセールスに依存しない、平準化された体制の構築
- 損害保険を中心に販売を行う、安定的な収益基盤
- 保険代理店の事業承継ニーズを捉えた受け皿としてのプラットフォーム構築
- 魅力ある組織に対する保険会社からの高い評価

海外市場での展開

世界に打ち出す メイドインジャパンのクオリティ

- 日本の独立系保険代理店の中で、一早く米国市場へ進出
- 現在米国内で35州において事業ライセンスを取得→順次全土へ拡大
- 日本で培ったきめ細やかなサービスを武器に米国で展開

保険プラスαを提供する

ハイブリッドアドバイザー

- 販売チャネルの多様化を行い、お客様の課題解決力向上を図る
- 蓄積されたデータの活用による隣接業界への挑戦
- DX、AIを活用したさらなるマーケットの開拓を実現

新規事業

海外事業

国内事業

現在

時間

お客様が「あんしん」して生活し続けられる社会の実現のために、持続可能な社会づくりに貢献することを目指しています。
代理店支援プラットフォームを通じた「事業承継」と「DX」を掛け合わせることで、雇用促進・地方創生に寄与するとともに、安全・安心な労働環境の促進に寄与するなど、あらゆる取り組みを進めております。



地方における雇用創出

保険代理店支援プラットフォーム×DXを通じた
雇用促進と地方創生

サステナブルなビジネスモデル

全国の事業承継が必要な保険代理店が当社に合流
損害保険中心のストック型ビジネス

安全・公正な募集活動

コンプライアンスの徹底と
コーポレートガバナンスの強化

DXの推進

顧客管理システム「A-System」の開発
オンライン面談・オンライン営業の推進

ダイバーシティ推進・働き方改革

シニア世代や女性の活躍推進
放課後NPOアフタースクールへの寄付
認定NPO法人 フローレンスへの寄付

人を育てる環境づくり

あしなが育英会への寄付
保険コンサルティングを通じた
金融リテラシーの向上支援

平和を目指す活動支援

日本ユニセフ協会への寄付
日本盲導犬協会への寄付
セーブ・ザ・チルドレン・ジャパンへの寄付

環境保全活動

エコドライブ運動、エコキャップ回収運動
ピースワンコ・ジャパンへの寄付
その他環境保全団体への寄付

Appendix

損害保険

あいおいニッセイ同和損害保険(株)
 AIG損害保険(株)
 スター・インテグリティ・アント・ライビリティ・カンパニー
 セコム損害保険(株)
 損害保険ジャパン(株)
 Chubb損害保険(株)
 東京海上日動火災保険(株)
 日新火災海上保険(株)
 三井住友海上火災保険(株)
 楽天損害保険(株)

計10社

生命保険

アクサ生命保険(株)	第一生命保険(株)
アクサダイレクト生命保険(株)	第一フロンティア生命保険(株)
朝日生命保険相互会社	大同生命保険(株)
アフラック生命保険(株)	東京海上日動あんしん生命保険(株)
SBI生命保険(株)	なないろ生命保険(株)
エヌエヌ生命保険(株)	ニッセイ・ウェルス生命保険(株)
FWD生命保険(株)	日本生命保険相互会社
オリックス生命保険(株)	ネオファースト生命保険(株)
ジブラルタ生命保険(株)	はなさく生命保険(株)
住友生命保険相互会社	マニユライフ生命保険(株)
ソニー生命保険(株)	三井住友海上あいおい生命保険(株)
S O M P O ひまわり生命保険(株)	明治安田生命保険相互会社
大樹生命保険(株)	メットライフ生命保険(株)
	メディケア生命保険(株)

計27社

当社取扱保険会社一覧

本資料に関する注意事項

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいております。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しており、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。投資のご検討にあたっては、必ず当社が作成する新株発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。



会社説明資料

株式会社 エージェント・インシュアランス・グループ
(証券コード : 5836)

2023年2月