



2023年12月期 通期決算説明資料

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)

2024年2月

業績関連情報の誤掲載に関するお知らせとお詫び

2023年12月期 (2023年1月1日～2023年12月31日) の業績及び2024年12月期 (2024年1月1日～2024年12月31日) の業績予想に関する未確定の情報を含む動画を誤ってウェブサイトへ掲載した件について、以下の通りご報告申し上げます。

ウェブサイトに掲載した情報	(1)2023年12月期の業績に関する未確定の情報 (2)2024年12月期の業績予想に関する未確定の情報
ウェブサイトに掲載した時間帯	2024年1月23日12時00分頃～2024年1月30日6時45分頃
原因	動画をアップロードする際の公開範囲設定の誤操作
今後の対策	業務フローの見直し及びチェック体制の強化 重要情報を取り扱う社内関係者の適時開示制度の理解向上

株主・投資家をはじめ、ステークホルダーの皆様には多大なご迷惑をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。当社としましては、会社情報の適時開示の重要性に鑑み、再発防止に向けた対策に真摯に取り組んでまいります。

Index

目次

01 会社概要

02 2023年12月期 決算概要

03 トピックス・2024年12月期 業績見通し

保険の「あんしん」は人で完成する。

✔ 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 —

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。

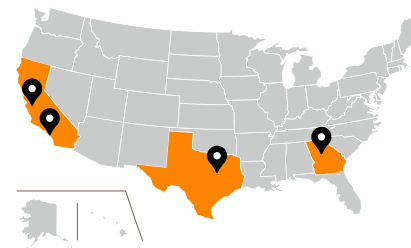


※2024年2月14日現在

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4つの拠点を構え、保険ブローカー業を展開。

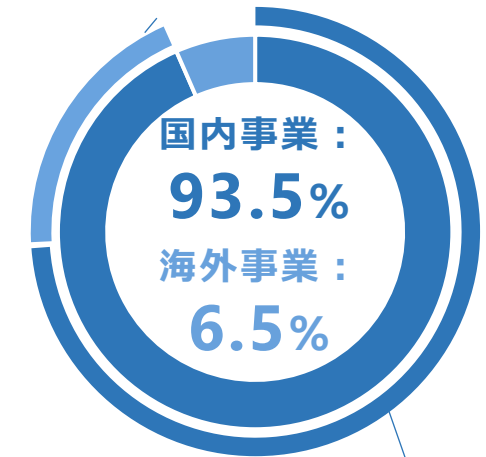


※2024年2月14日現在

営業収益比率

国内生命保険

26.5%



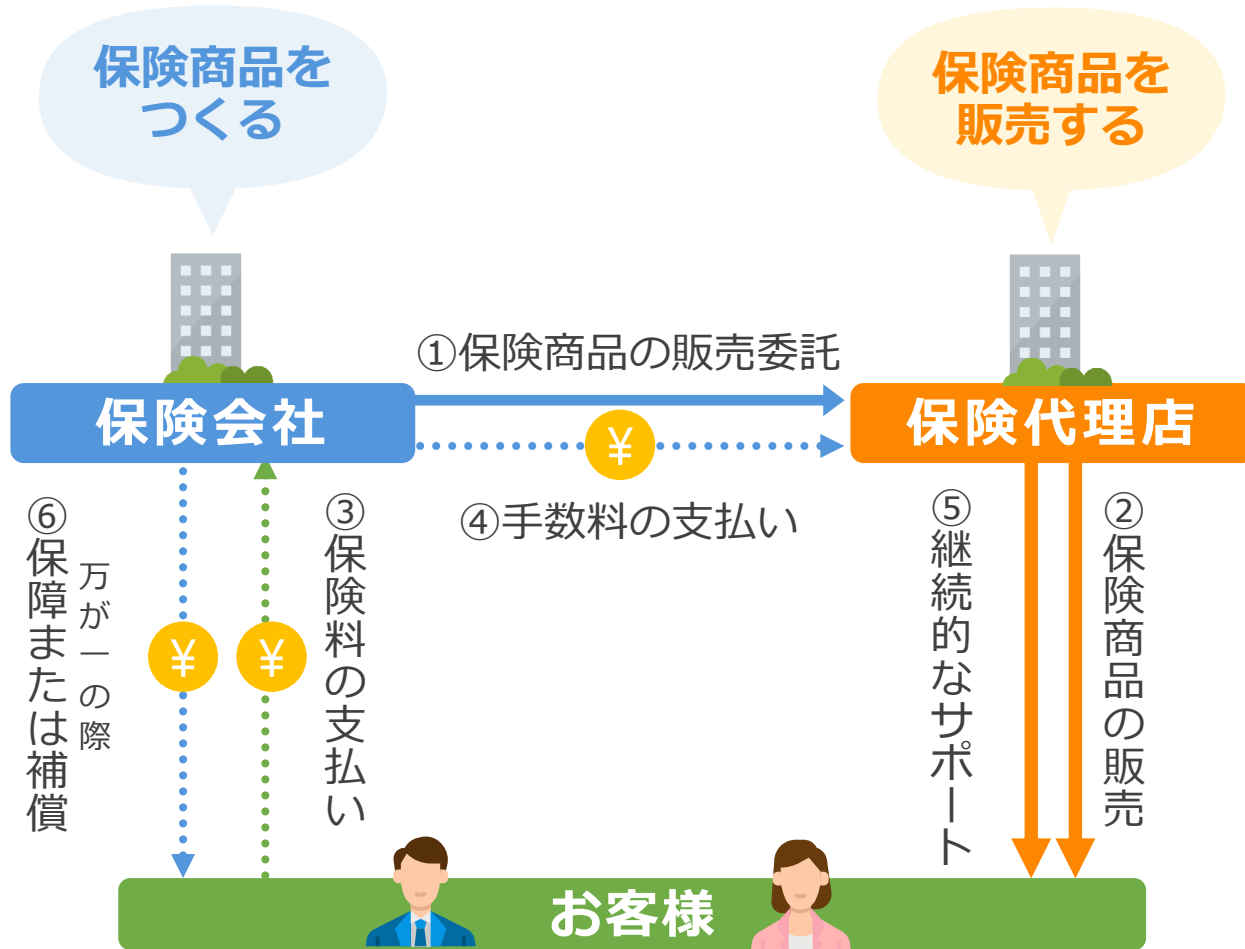
国内損害保険

73.5%

※2023年12月期

保険代理店とは

保険代理店とは、保険会社との委託契約に基づき、保険会社に代わって、お客様に保険の販売と契約のサポートを行う事業者のことです。



保険商品の種類

生命保険

人の命や身体のリスクに備える保険

- 死亡保険
- 年金保険 等

損害保険

モノに関わるリスクに備える保険

- 自動車保険
- 火災保険 等

「医療・介護」を保障する保険

- 医療保険
- がん保険
- 介護保険 等

保険代理店には「専業代理店」と「兼業代理店」があり、さらに「専属代理店」と「乗合代理店」に区分されます。

保険代理店

当社 専業代理店

保険代理店業を主とする



.....

専属代理店 1社の保険商品を販売

当社 乗合代理店 複数社の保険商品を販売

兼業代理店

他の事業と併せて保険販売を行う

自動車ディーラー 不動産業者 銀行 等

.....

専属代理店 1社の保険商品を販売

乗合代理店 複数社の保険商品を販売

損害保険業界における 専業代理店と兼業代理店の割合



損害保険においては兼業代理店の方が多い

新しいリスク・複雑化するリスクに備えるため
よりプロフェッショナルな代理店が求められる時代に

出所：損害保険協会 専業・副業別、法人・個人別、専業・乗合別 代理店数、扱保険料及び募集従事者数の推移（2022年度末）を基に当社算出

様々な背景が理由となり、保険代理店の集約・統廃合が進んでいます。

	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 生命保険・損害保険の 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
 中小保険代理店単独での対応は困難

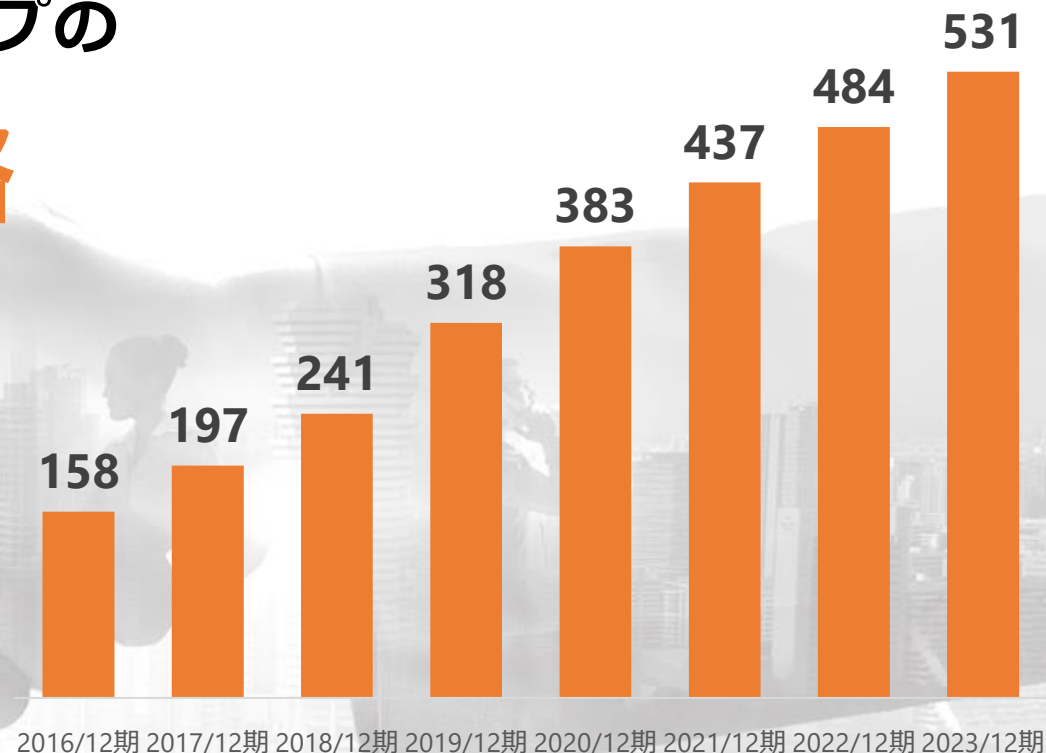
当社は統廃合が進む保険代理店業界において、積極的なM&A及び事業承継を行っています。保険代理店で働く方々の事業継続をサポートし、その先にいるお客様が「あんしん」できる環境を創出しています。

エージェント・インシュアランス・グループの

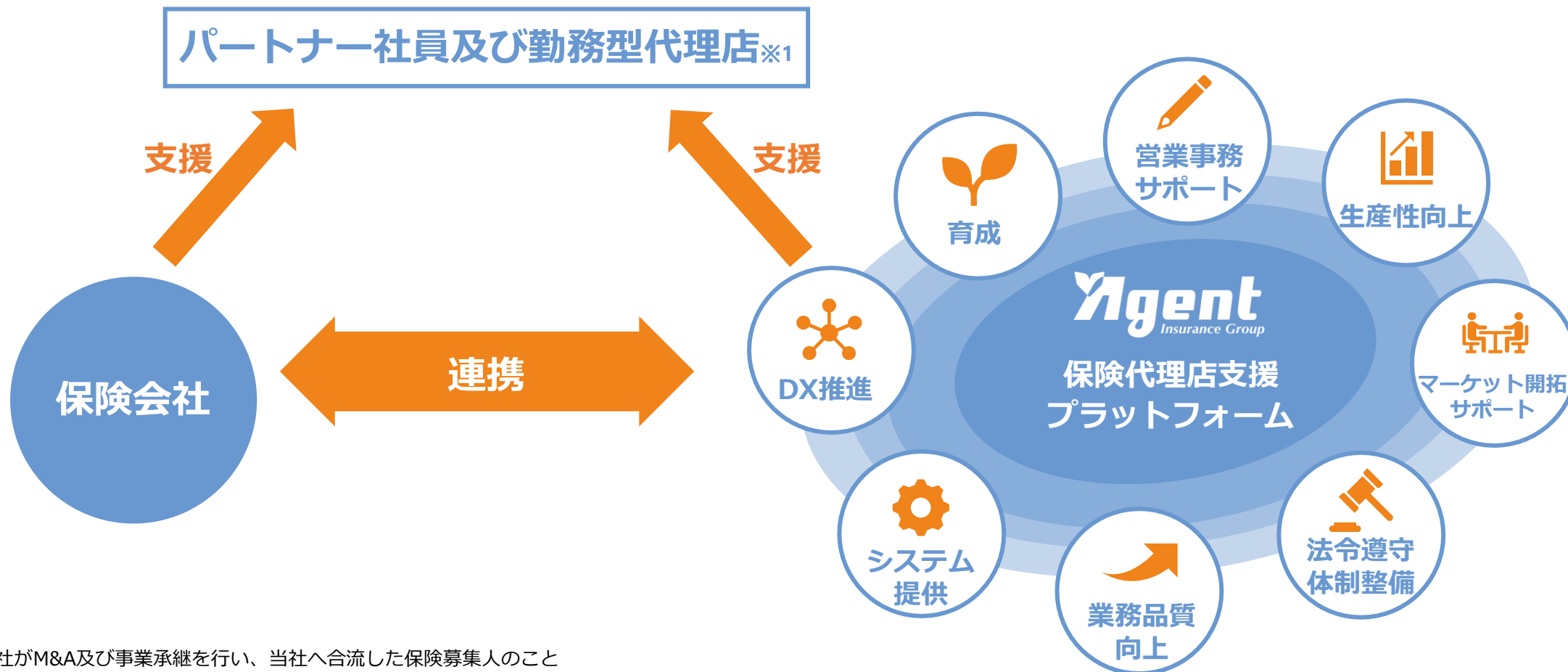
M&A及び事業承継戦略

保険代理店の成長や発展を促進

合流代理店件数 **531**件※1



保険業法や各保険会社の規則に則った営業活動の継続をサポートし、合流したパートナー社員及び勤務型代理店が「あんしん」して働ける環境を創出しております。



※1：当社がM&A及び事業承継を行い、当社へ合流した保険募集人のこと

当社は各保険会社から高い評価を受けております。その結果、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認定

専業代理店年間優績表彰制度
26年連続入賞・通算26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の認定制度は2018年度より刷新されており、当社は、最高峰のランクである「ロイヤルエクセレント」の認定を初年度より継続して受けています。「ロイヤルエクセレント」は、44,761店中わずか36店（0.08%、専業代理店9,946店中の場合は0.36%）の代理店のみが受けることのできる認定です。（2023年7月時点）

Index

目次

- 01 会社概要
- 02 2023年12月期 決算概要
- 03 トピックス・2024年12月期 業績見通し

2023年12月期 損益計算書サマリー（業績予想の下方修正）

当初の業績予想を下回る着地となり、業績予想を下方修正。国内における損害保険から生命保険へのクロスセルが低調となったこと、M&A及び事業承継の候補代理店の大型化や多様化が加速する中、体制強化の先行投資を行ったことが主な要因。

(百万円)	2022/12期	2023/12期			
	実績	修正前計画	実績	対計画増減率 (%)	対前年増減率 (%)
営業収益	3,267	3,767	3,547	△5.8	+8.6
国内事業	3,095	3,574	3,315	△7.2	+7.1
海外事業	172	193	232	+20.2	+34.2
営業費用	3,070	3,490	3,392	△2.8	+10.5
人件費	1,383	1,556	1,503	△3.4	+8.7
管理費	1,686	1,934	1,889	△2.3	+12.0
営業利益	197	276	154	△44.0	△21.5
国内事業	176	257	112	△56.3	△36.2
海外事業	20	19	42	+117.6	+102.7
経常利益	187	276	154	△44.1	△17.8
当期純利益	112	186	102	△45.2	△9.1

営業収益

3,547百万円

+8.6%
(前年増減率)

営業利益

154百万円

△21.5%
(前年増減率)

取扱保険料

381億円

+24.2%
(前年増減率)

お客様の数

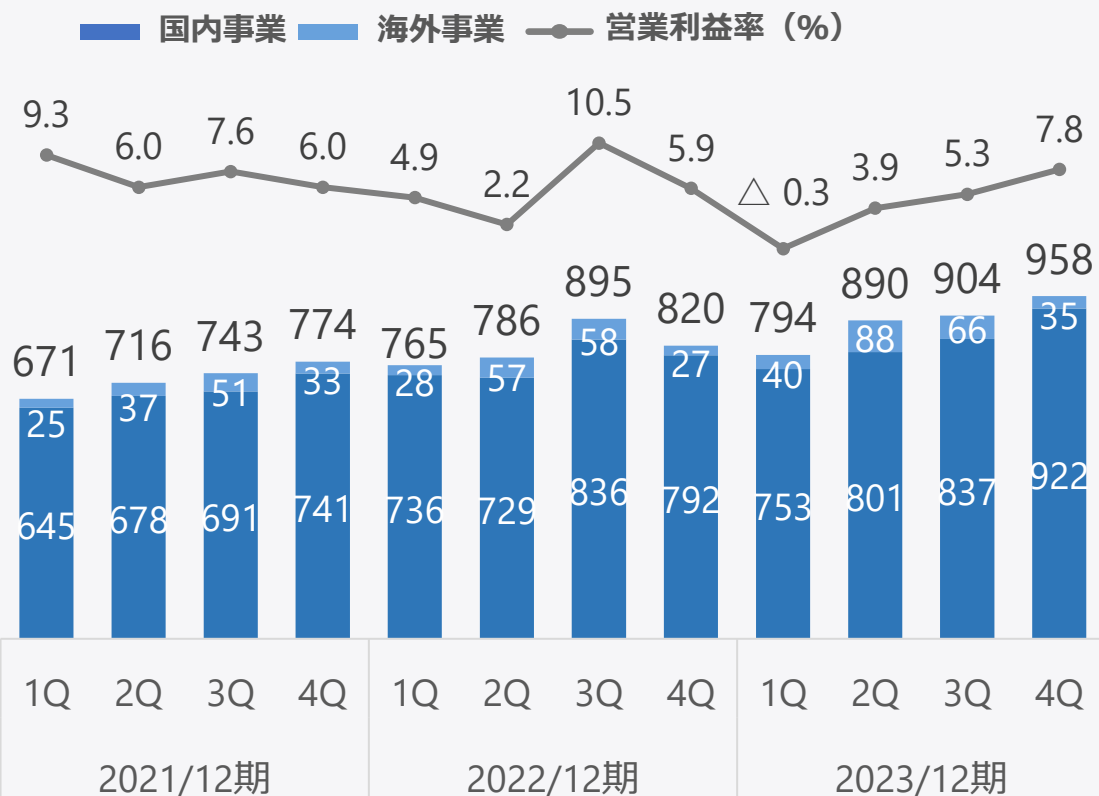
13,850社
142,506人

+15.5%
(前年増減率)

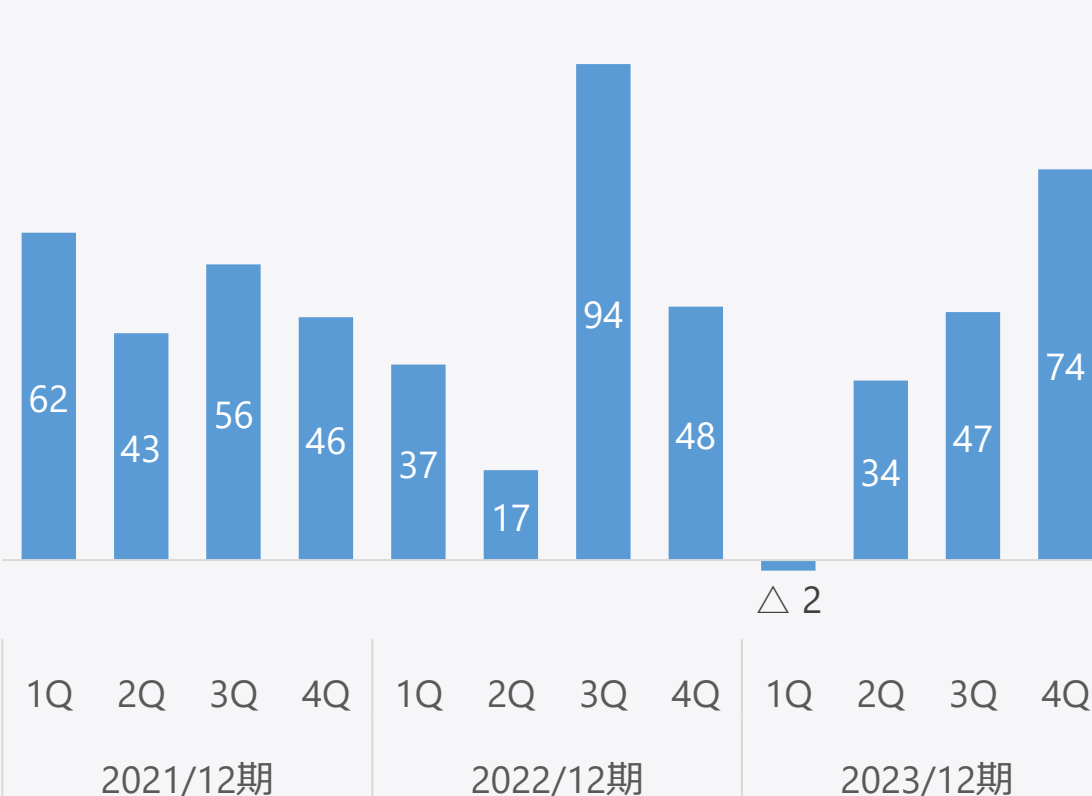
- 国内事業、海外事業共に、ビジネスモデルの根幹であるM&A及び事業承継の取組みが順調に推移。
- 国内における、損害保険から生命保険へのクロスセルが低調となったこと、M&A及び事業承継の候補代理店の大型化や多様化が加速する中、体制強化の先行投資を行ったことで、営業利益は前年度比で減少。
- 通期累計で47件のM&A及び事業承継を行い、お客様の数は、法人が13,850社、個人が142,506人。

4Qも引き続き営業利益率が伸長し、7.8%。今後は、損害保険（ストック収益）と生命保険（フロー収益）の積極的なアップセル・クロスセルを通じて、さらなる営業利益拡大、営業利益率向上を狙う。

営業収益・営業利益率 (百万円)

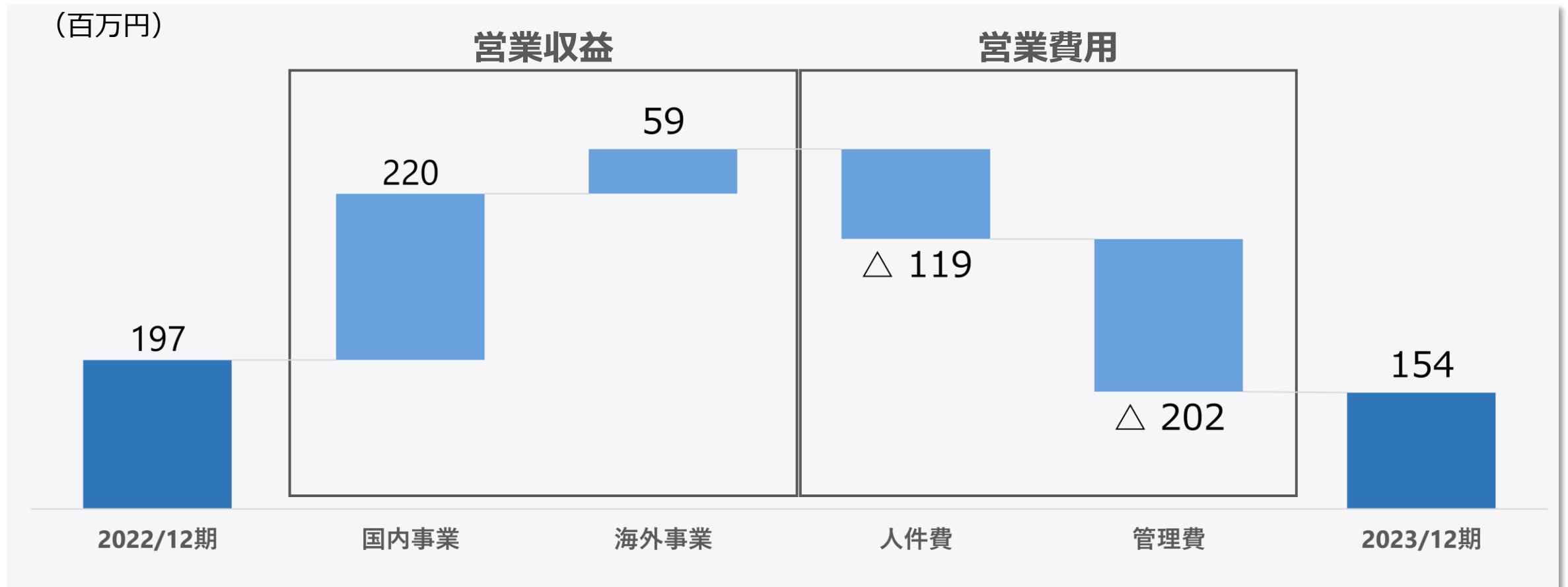


営業利益 (百万円)



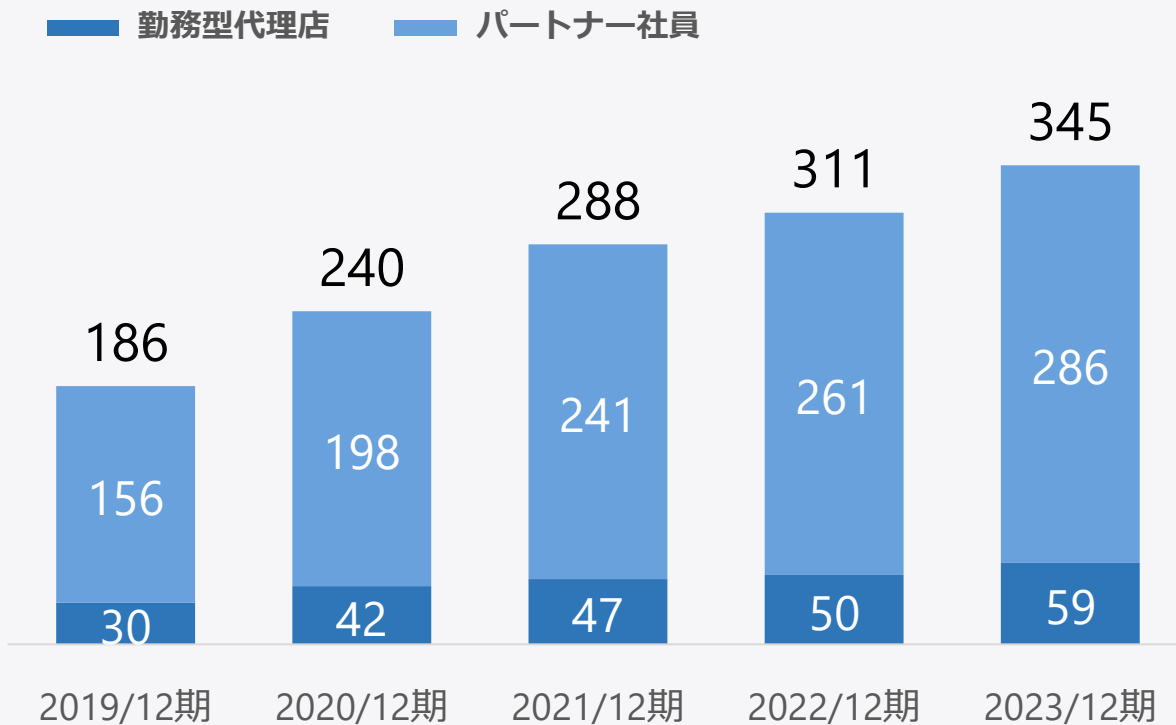
営業利益増減要因

営業収益は、国内事業、海外事業ともに、手数料収入増により増加。
営業利益は、先行投資による営業費用の増加等により、前年度比で減少。



2023年12月期累計で47件のM&A及び事業承継を実施し、34名のパートナー社員及び勤務型代理店が増加。そ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は拡大。

パートナー社員数・勤務型代理店数 (人)



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（正社員、嘱託社員、パートタイマー社員）と同様に当社の取扱商品（生命保険商品及び損害保険商品）を取り扱うことができる



勤務型代理店

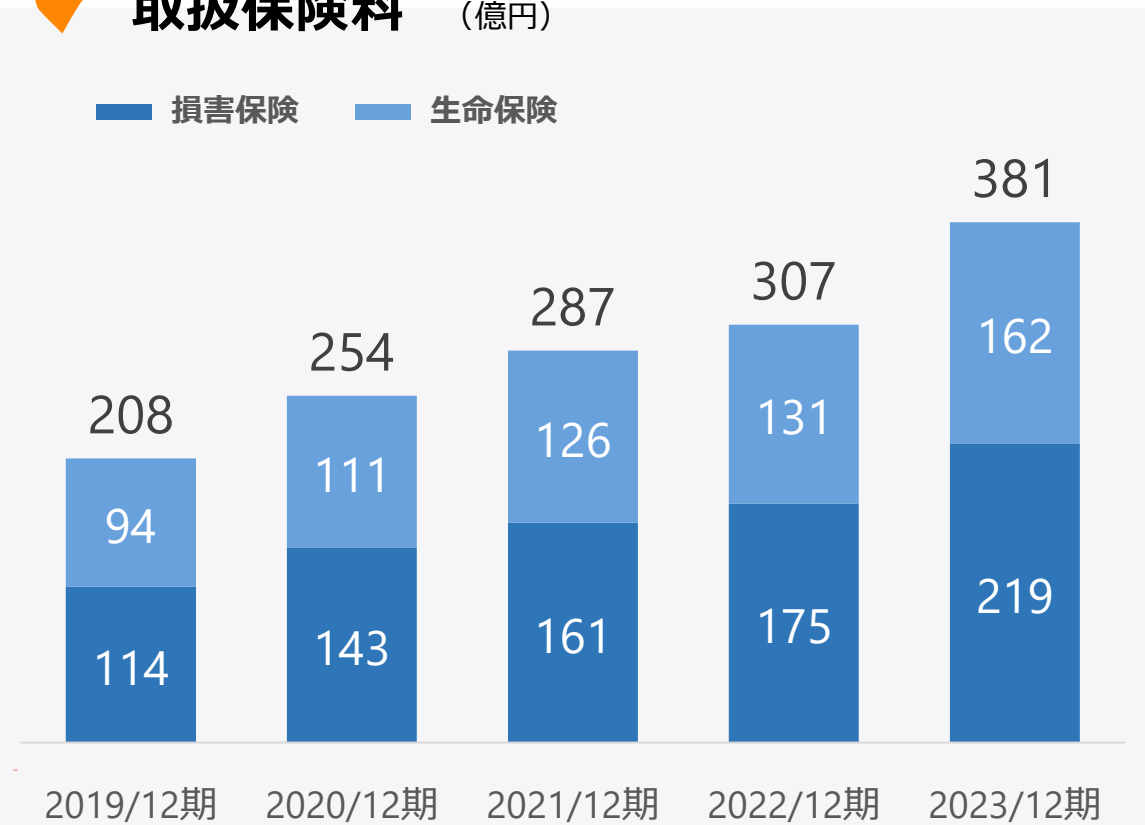
募集人1名の個人代理店としての登録であるため、生命保険は複数保険会社の取扱いはできず1社の商品のみ、損害保険は保険会社と委託契約書を結ぶことで複数社の商品を取り扱うことができる



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、
 今後はアップセル・クロスセルを通じた更なる事業規模拡大（取扱保険料の増加）を実現。

取扱保険料 (億円)

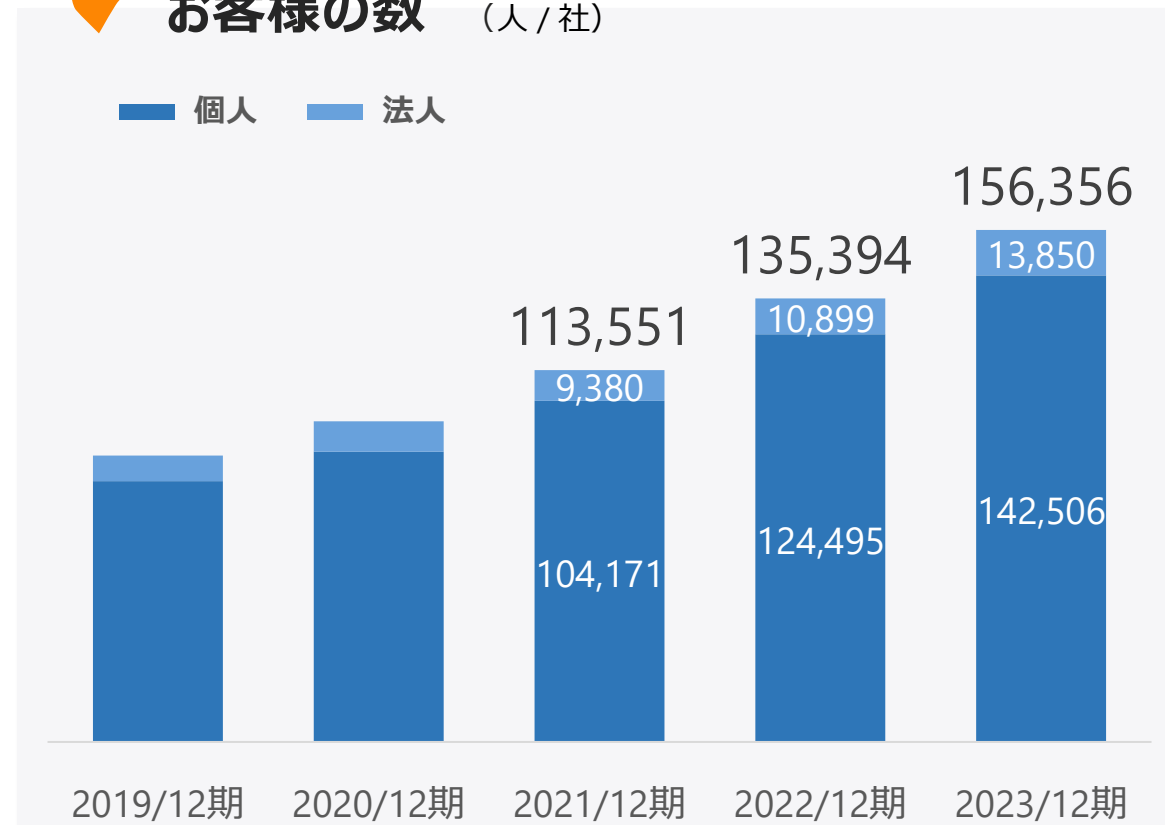
■ 損害保険 ■ 生命保険



※単体
 ※取扱保険料：年度末時点でお客様から受け取り保有している保険料

お客様の数 (人/社)

■ 個人 ■ 法人



※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

2023年12月期 貸借対照表サマリー

4Qは、自己資本比率が56.3%で着地（前連結会計年度末は57.5%）。

(百万円)	2022/12期	2023/12期	増減額	備考
流動資産	1,414	1,592	+177	主に売掛金の増加166,146千円によるもの
固定資産	490	555	+65	主に顧客関連資産の増加77,893千円によるもの
資産合計	1,904	2,148	+243	—
流動負債	672	688	+15	主に営業未払金の増加35,748千円によるもの
固定負債	136	249	+113	主に新規借り入れによる長期借入金の増加104,831千円によるもの
負債合計	809	938	+129	—
(有利子負債合計)	235	341	+105	—
純資産	1,095	1,209	+114	主に親会社株主に帰属する当期純利益計上による利益剰余金の増加102,197千円によるもの
負債・純資産合計	1,904	2,148	+243	—

Index

目次

- 01 会社概要
- 02 2023年12月期 決算概要
- 03 **トピックス・2024年12月期 業績見通し**

当社子会社のAgent America, Inc. は、2024年1月に4拠点目となるAtlanta Officeを開設いたしました。日本国内の事業承継ビジネスモデルを米国で展開するための重要拠点として事業拡大を図ってまいります。



- 米国は世界最大の保険マーケット
- 保険ブローカーの後継者不足により事業承継のニーズがある
- Atlantaは日系企業が多くビジネス開拓に有利なエリア
- 保険代理店支援プラットフォームを活かした事業承継戦略を推進

米国でのさらなる事業拡大へ

2024年2月14日の当社取締役会において、ファイナンシャル・ジャパン株式会社の株式を取得し子会社化することについて、基本合意書を締結することを決議いたしました。生命保険代理店として着実な成長を遂げる同社を迎えることで、生命保険・損害保険・海外保険ブローカーの3つの主軸を有する企業グループとなり、マーケットの更なる拡大や収益力の向上を図ってまいります。

ファイナンシャル・ジャパンの会社概要



社名	ファイナンシャル・ジャパン株式会社
所在地	東京都中央区新川1-28-23 東京ダイヤビルディング5号館14階
代表者	代表取締役社長 小坂 直之
事業内容	保険募集業務、銀行代理業務、金融仲介業務 各種コンサルティング業
資本金	30百万円
設立年	2013年2月
大株主及び持株比率	株式会社SBI新生銀行：100%

子会社化スケジュール

2024年



2025年7月をめどに持株会社に移行するための検討を開始いたしました。
機動的かつ戦略的にM&A及び事業承継を行い、持続的成長と企業価値向上を実現できる企業体制を目指します。

現在の体制



今後の体制 (ホールディングス化)



保険会社との更なる関係強化を図りながら、マーケット拡大に向けた保険代理店のM&A及び事業承継を推進。ファイナンシャル・ジャパン株式会社の株式取得に伴い、2024年12月期の第3四半期以降の連結が変動する見通し。

(百万円)	2023/12期	2024/12期	
	実績	予想	対前年増減率 (%)
営業収益	3,547	7,763	+118.8
国内事業	3,315	7,498	+126.2
海外事業	232	265	+14.3
営業費用	3,392	7,488	+120.7
人件費	1,503	3,059	+103.5
管理費	1,889	4,429	+134.5
営業利益	154	274	+77.1
国内事業	112	261	+132.2
海外事業	42	13	△69.3
経常利益	154	261	+69.4
当期純利益	102	152	+49.2



2023年12月期 通期決算説明資料

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)

2024年2月