



2024年12月期 第1四半期決算説明資料

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5月

Index

目次

01 会社概要

02 2024年12月期 第1四半期決算概要

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73拠点を構え、個人及び法人に向けて、主に損害保険・生命保険を販売する保険代理店。

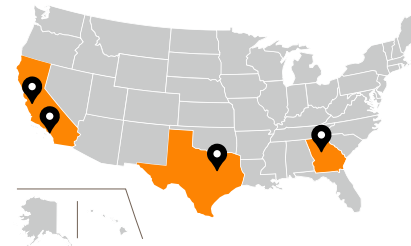


※2024年5月15日現在

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拠点を構え、保険ブローカー業を展開。

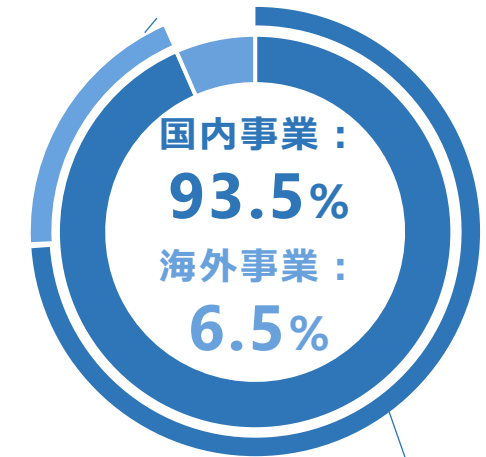


※2024年5月15日現在

営業収益比率

国内生命保険

26.5%



国内事業：
93.5%
海外事業：
6.5%

国内損害保険

73.5%

※2023年12月期

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。



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、取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

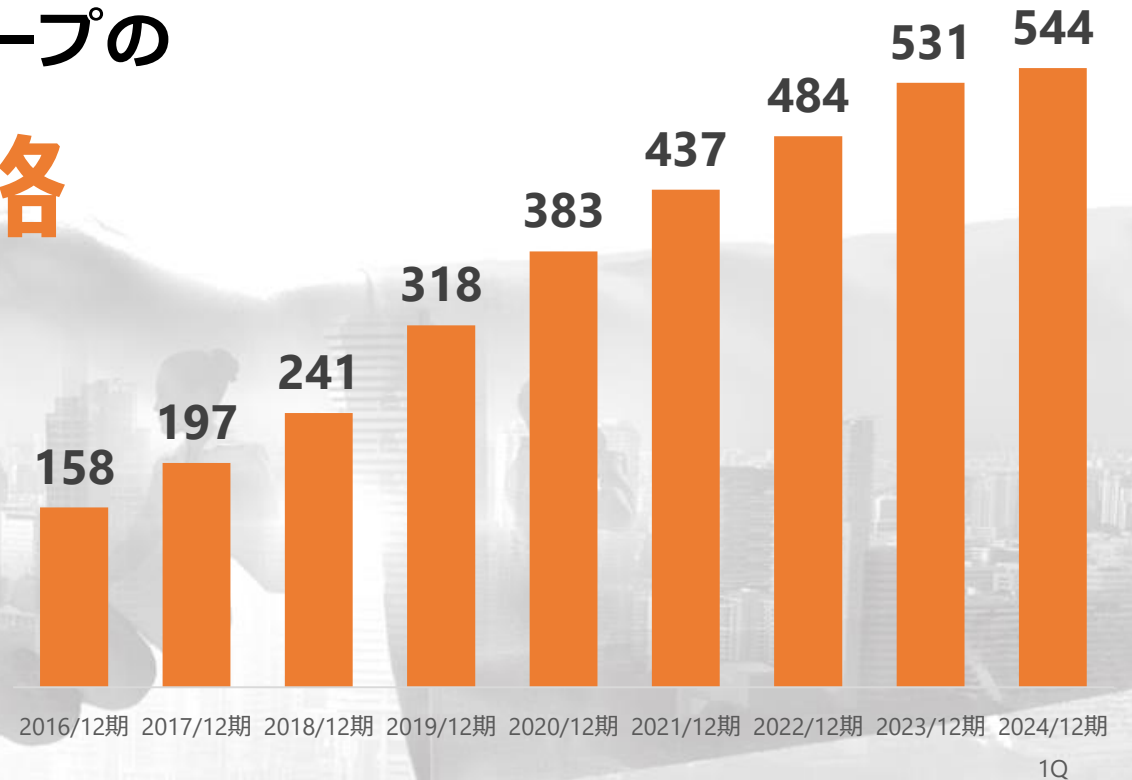
||
**リソース不足により
 中小保険代理店単独での対応は困難**

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。

エージェンツ・インシュアランス・グループの M&A及び事業承継戦略

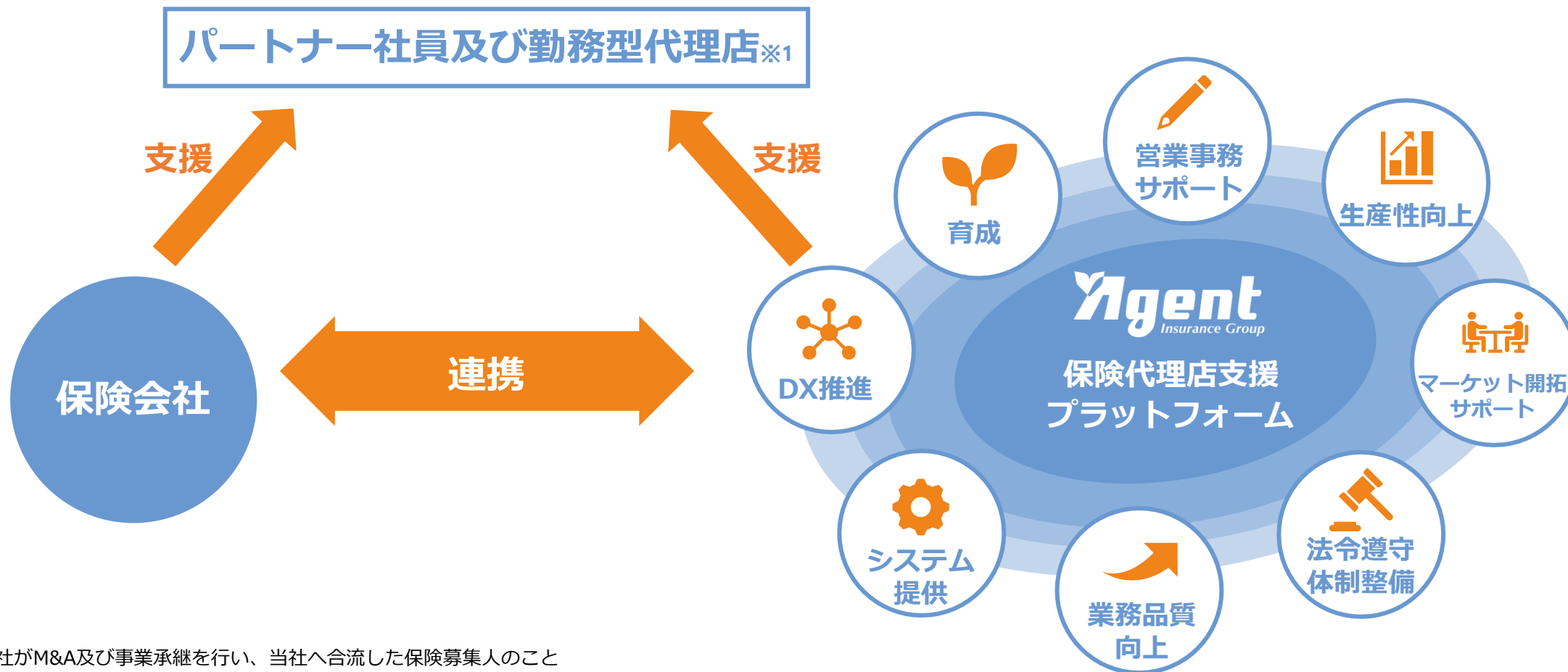
保険代理店の成長や発展を促進

合流代理店件数 **544件**※1



保険代理店支援プラットフォームの構築

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の基盤を構築

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、東京海上日動火災保険の商品を取り扱う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 2024年12月期 第1四半期決算概要

03 トピックス・2024年12月期 業績見通し

営業収益

900百万円

+13.4%
(前年同期比)

営業利益

22百万円

—

取扱保険料

391億円

+2.6%
(2023年12月末比)

お客様の数

14,048社
144,854人

+1.6%
(2023年12月末比)

- 国内事業は、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促進され、損害保険の売上が順調に推移。また、既存のお客様へのクロスセルにより、生命保険の販売も促進。
- 海外事業も、損害保険を中心に売上が好調に推移。
- 1Qは13件のM&A及び事業承継を行い、お客様の数は、法人が14,048社、個人が144,854人。

2024年12月期 1Q損益計算書サマリー

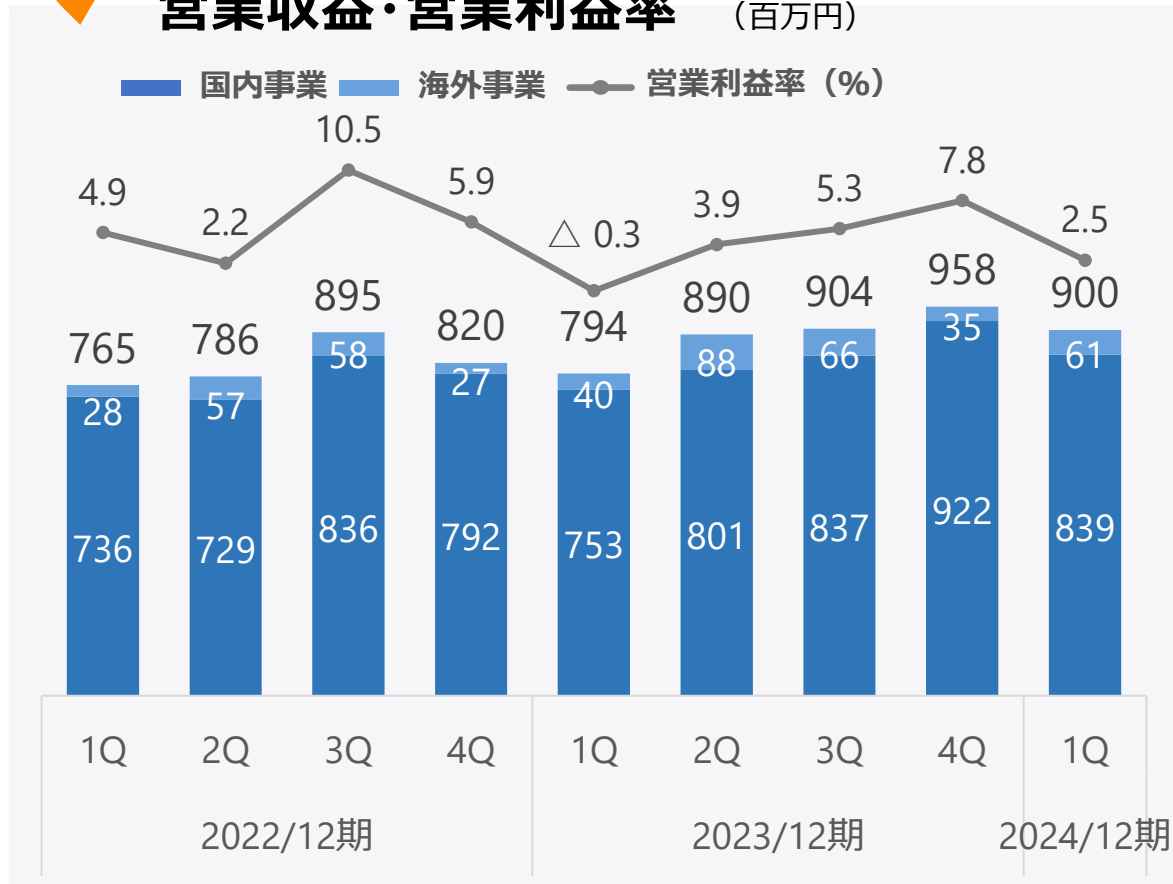
国内事業において、ビジネスモデルの根幹であるM&A及び事業承継の取組みが順調に推移し、損害保険の売上が順調に推移。また、既存のお客様へのクロスセルにより、生命保険の販売が促進。海外事業は、損害保険を中心に売上が好調に推移したものの、人員増加に伴い人件費は増加。

(百万円)	2023/12期 1Q		2024/12期 1Q		
	実績	営業収益比 (%)	実績	営業収益比 (%)	増減率 (%)
営業収益	794	100.0	900	100.0	+13.4
国内事業	753	-	839	-	+11.3
海外事業	40	-	61	-	+52.0
営業費用	796	100.3	878	97.5	+10.3
人件費	359	-	400	-	+11.3
管理費	436	-	478	-	+9.5
営業利益	△2	△0.3	22	2.5	-
国内事業	3	-	26	-	+677.5
海外事業	△5	-	△3	-	-
経常利益	△2	△0.3	21	2.4	-
当期純利益	△3	△0.4	9	1.0	-

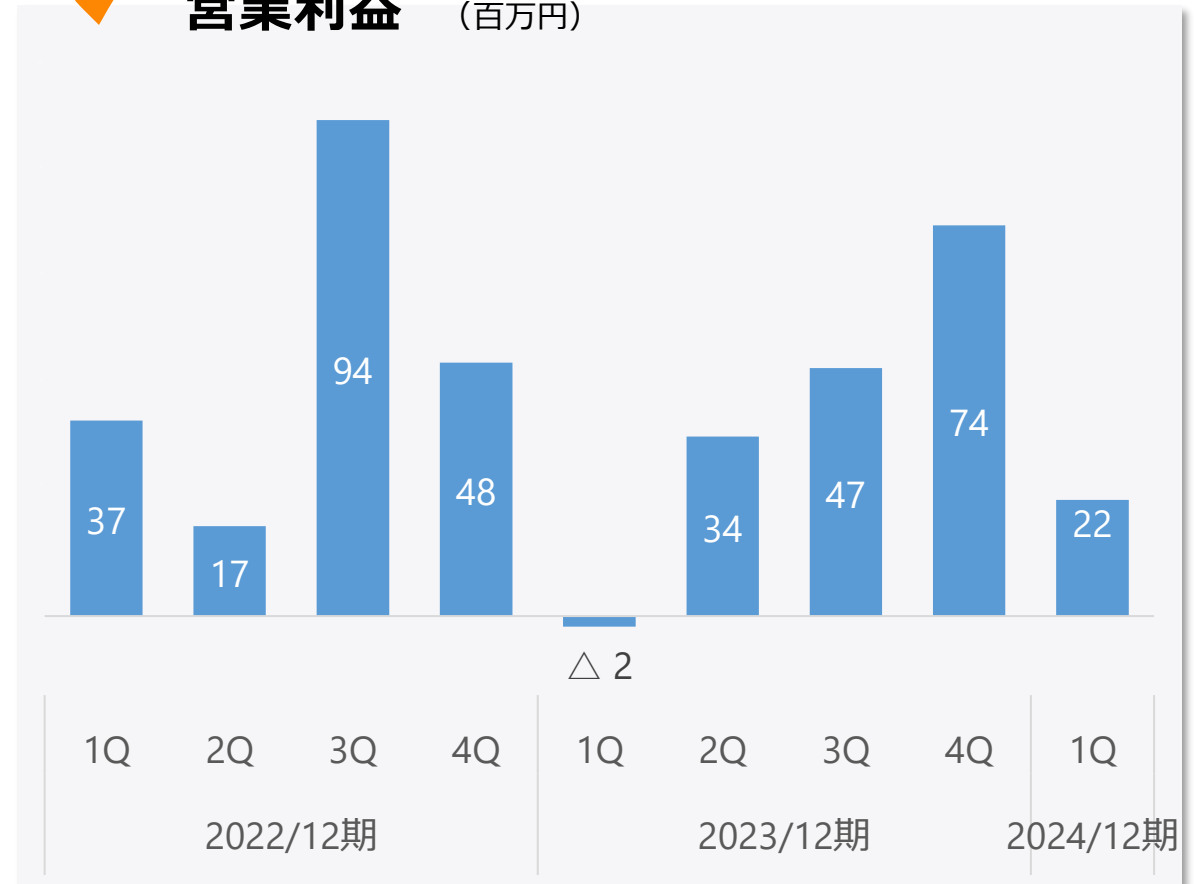
連結業績推移（四半期）

1Qの営業利益率は2.5%。引き続き、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）

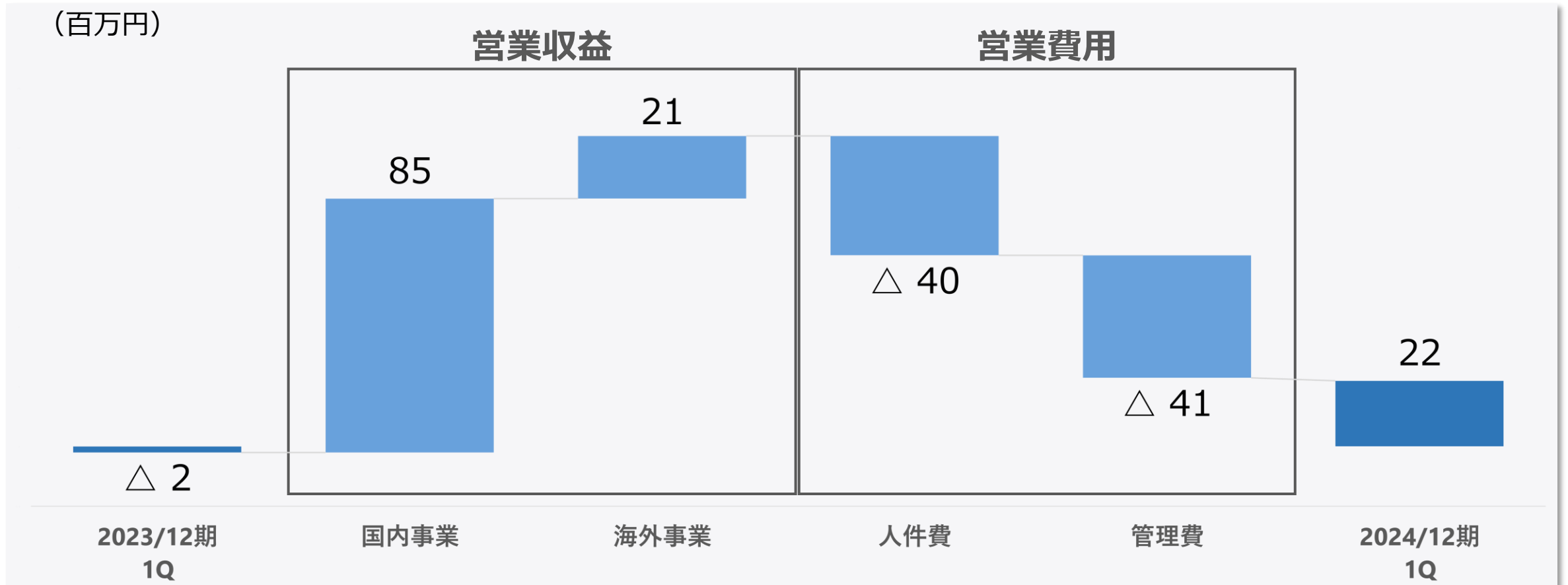


営業利益（百万円）



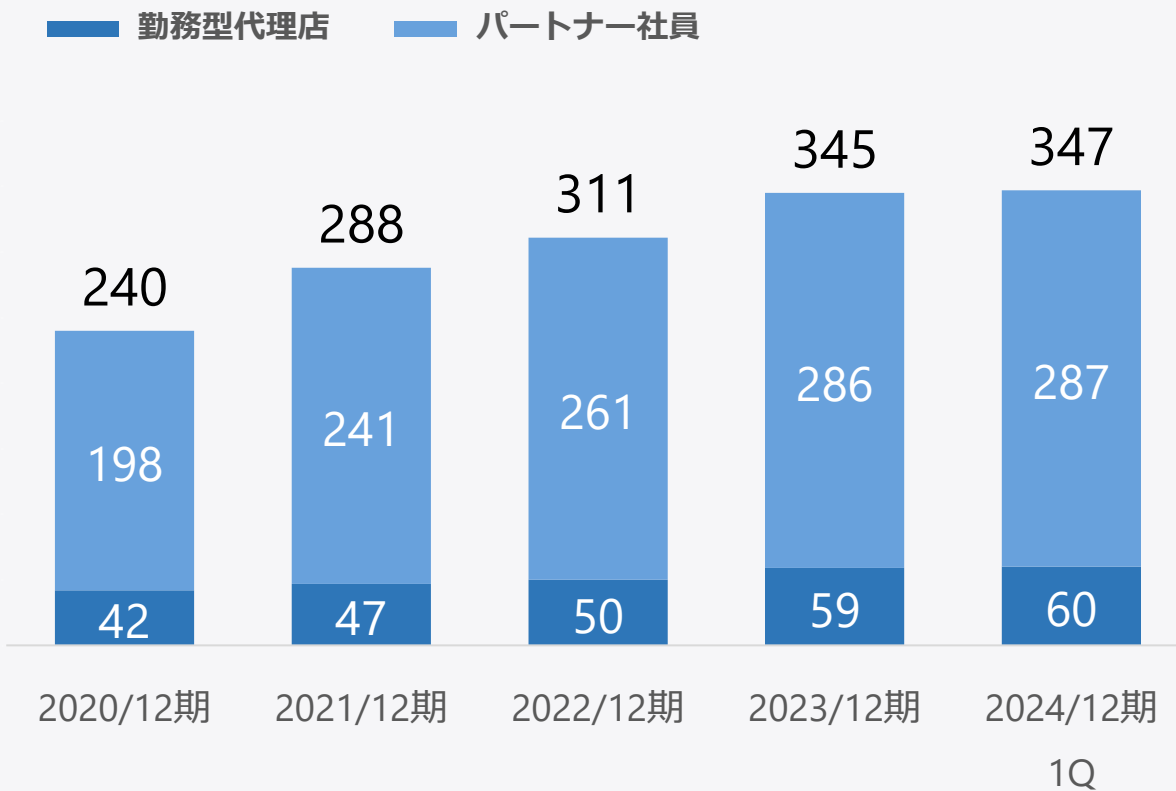
営業利益増減要因

国内事業、海外事業ともに、営業収益が増加。
M&A及び事業承継の取組みが順調に推移したこと、また、生命保険のクロスセルが順調であり、
営業利益も増加。



2024年12月期 1Qは13件のM&A及び事業承継を実施し、2名のパートナー社員及び勤務型代理店が増加。当社に在籍しているパートナー社員及び勤務型代理店の多くが損害保険の募集人であり、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・損害保険商品・少額短期保険商品）を取扱うことができる



勤務型代理店

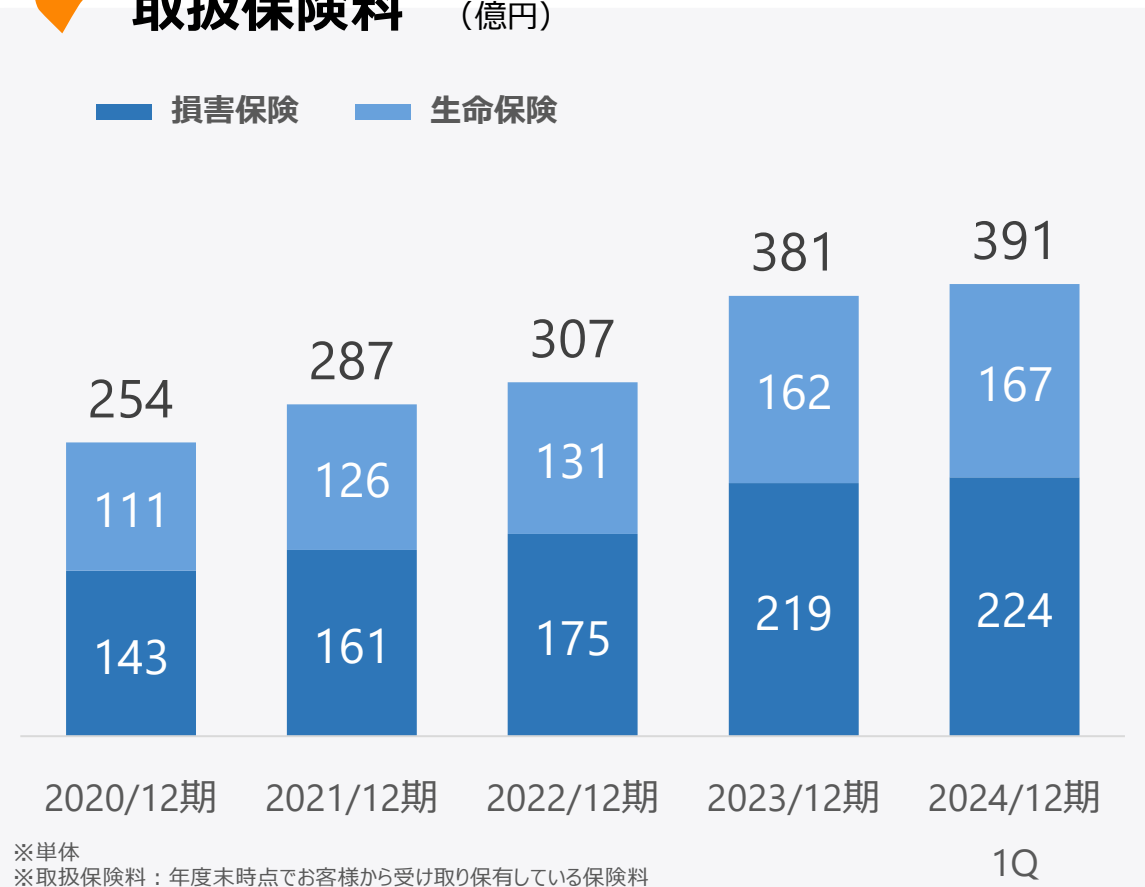
募集人1名の個人代理店としての登録であるため、生命保険は複数保険会社の取扱いはできず1社の商品のみ、損害保険は保険会社と委託契約書を結ぶことで複数社の商品を取り扱うことができる



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）に加え、
 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。

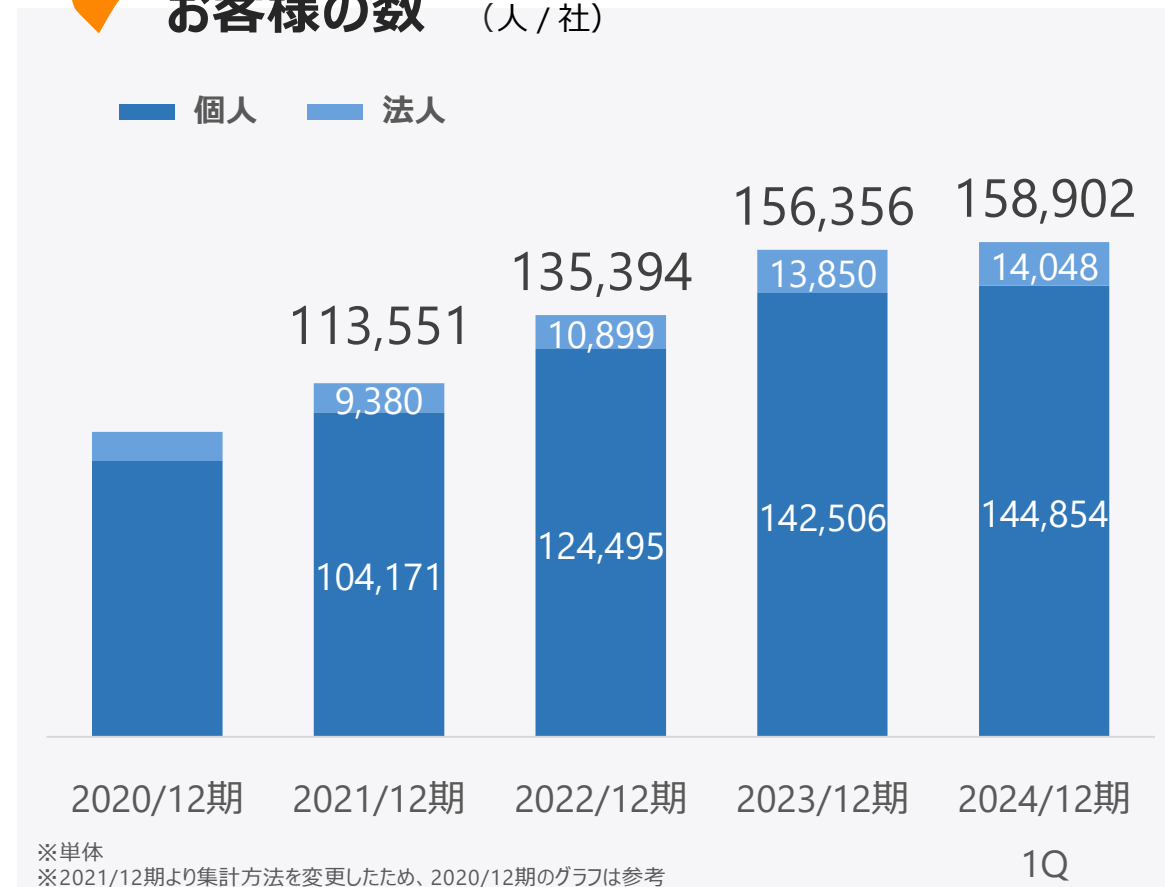
取扱保険料 (億円)

■ 損害保険 ■ 生命保険



お客様の数 (人/社)

■ 個人 ■ 法人



2024年12月期 1Q 貸借対照表サマリー

1Qは、自己資本比率が56.4%で着地（前連結会計年度末は56.3%）。

(百万円)	2023/12期	2024/12期 1Q	増減額	備考
流動資産	1,592	1,616	+23	主に現金及び預金の増加34,704千円によるもの
固定資産	555	564	+8	主に顧客関連資産の増加3,298千円、 敷金及び保証金の増加5,189千円によるもの
資産合計	2,148	2,180	+32	—
流動負債	688	720	+31	主に営業未払金の増加19,292千円、 預り金の増加16,194千円によるもの
固定負債	249	230	△19	主に長期借入金の減少18,573千円によるもの
負債合計	938	950	+12	—
(有利子負債合計)	341	322	△18	—
純資産	1,209	1,229	+19	主に親会社株主に帰属する四半期純利益の計上 による利益剰余金の増加9,345千円増加、為替換 算調整勘定の増加10,433千円によるもの
負債・純資産合計	2,148	2,180	+32	—

Index

目次

01 会社概要

02 2024年12月期 第1四半期決算概要

03 トピックス・2024年12月期 業績見通し

2024年4月1日付でファイナンシャル・ジャパン株式会社の株式取得手続きを完了し、同社を子会社化いたしました。同社の業績は、2024年12月期第3四半期から当社連結業績への取り込みを予定しております。

ファイナンシャル・ジャパン株式会社とは



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 池田 剛 / 名誉会長(Founder) 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	株式会社エージェント・インシュアランス・グループ：100%

数字で見るファイナンシャル・ジャパン

従業員数

853名

取扱保険料

904億円

法人

8,524社

お客様の数

個人

142,420人

※2024年4月1日現在

前述の株式取得（子会社化）完了に伴い、当社は生命保険・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ました。シナジー効果を最大限に発揮して、マーケットの更なる拡大・収益力の向上を図ってまいります。



2023年8月14日付でお知らせしておりました、金融商品仲介業への参入について検討を重ねた結果、この度子会社となりましたファイナンシャル・ジャパン株式会社の既存事業を通じて参入する方針に転換いたしました。お客様が「あんしん」して生活できるサービスを提供できるよう、今後も事業基盤を強化してまいります。



保険プラスαを提供する
ハイブリッドアドバイザー



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 実績	2024/12期			
		通期予想	対前年増減率 (%)	1Q実績	進捗率 (%)
営業収益	3,547	7,763	+118.8	900	11.6
国内事業	3,315	7,498	+126.2	839	11.2
海外事業	232	265	+14.3	61	23.3
営業費用	3,392	7,488	+120.7	878	11.7
人件費	1,503	3,059	+103.5	400	13.1
管理費	1,889	4,429	+134.5	478	10.8
営業利益	154	274	+77.1	22	8.1
国内事業	112	261	+132.2	26	10.0
海外事業	42	13	△69.3	△3	-
経常利益	154	261	+69.4	21	8.3
当期純利益	102	152	+49.2	9	6.1



2024年12月期 第1四半期決算説明資料

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5月