

|| 企業調査レポート ||

エージェント・インシュアランス・グループ

5836 名証メイン市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023 年 3 月 27 日 (月)

執筆：客員アナリスト

永岡宏樹

FISCO Ltd. Analyst **Hiroki Nagaoka**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2022 年 12 月期の業績概要	01
2. 2023 年 12 月期の業績見通し	01
3. 中長期成長戦略	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	04
3. 経営陣	04
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. 市場環境	07
3. 手数料ポイント制度	09
■ 業績動向	11
1. 2022 年 12 月期の業績概要	11
2. KPI の状況	11
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2023 年 12 月期の業績見通し	15
2. 中長期成長戦略	16
■ 株主還元策	18

■ 要約

損害保険代理店の業界再編を追い風に事業規模を拡大。 海外市場展開と保険プラスαの提供により中長期の成長を目指す

エージェント・インシュアランス・グループ<5836>は、個人及び法人に損害保険（ストック収益）と生命保険（フロー収益）をワンストップで提供している。同社は、保険業法の改正や損害保険会社による手数料ポイント制度（詳細は後述）の変更、保険代理店オーナーの高齢化などを背景に統廃合の進む保険代理店業界に対し、「保険代理店支援プラットフォーム」を提供し、積極的な M&A 及び事業承継を推進することで成長してきた。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及びアップセル・クロスセルを通じた事業規模拡大を実現している。

1. 2022 年 12 月期の業績概要

2022 年 12 月期の連結業績は、営業収益 3,267 百万円（前期比 12.5% 増）、営業利益 197 百万円（同 5.2% 減）となった。損害保険の売上が伸長し増収となったものの、新システムの機能追加による営業費用の増加等により営業減益となった。一方、M&A 及び事業承継を 47 件行い、社員数、取扱保険料、顧客数といった KPI（重要指標）はすべて拡大した。なお、2022 年 12 月期は新システムの減価償却費による営業利益への圧迫があり、営業利益率は前期比 1.2 ポイント低下したものの、2023 年 12 月期は拡大する損害保険マーケットでのアップセル・クロスセルの推進により、営業利益率は同 1.3 ポイント改善する見通しだ。

2. 2023 年 12 月期の業績見通し

2023 年 12 月期の連結業績は、営業収益で前期比 15.3% 増の 3,767 百万円、営業利益で同 40.2% 増の 276 百万円と 2 ケタ増収増益の見通し。主力の国内事業は、2022 年 12 月期の取扱保険料が前期比約 20 億円増と大きく伸長したことに伴い、同 15.5% 増収（前期は 12.3% 増収）を見込んでいる。外部環境については、同社が取り扱う主力損害保険会社で、2023 年 12 月期以降に手数料ポイント制度が改定される見通しのようなだ。代理店規模の大小による手数料体系の変更や、オンライン手続き等についての指標がさらに引き上げられる可能性が高く、損害保険代理店の大型化が一段と加速するきっかけとなると弊社では見ている。「保険代理店支援プラットフォーム」を提供する同社にとっては追い風で、さらなる成長が期待できる。

3. 中長期成長戦略

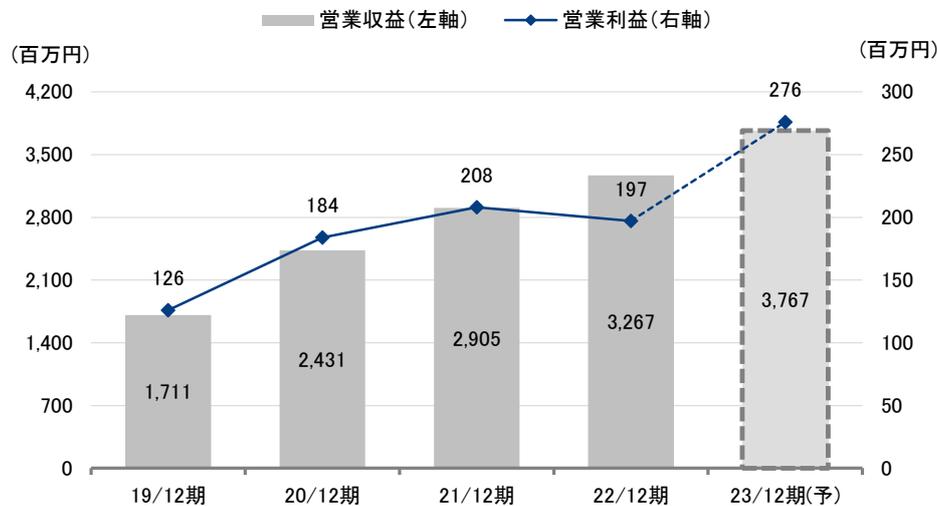
同社は損害保険・生命保険をともに取り扱う乗合保険代理店向けにカスタマイズした顧客管理システム「A-System」（保険代理店基幹システム）を開発しており、将来的に他の乗合保険代理店にも提供する方針である。また、中長期の成長戦略として、海外市場での展開と保険プラスαの提供を掲げている。海外市場での展開については、海外事業の規模はまだ小さいものの、国内の独立系保険代理店でいち早く米国市場へ進出した実績を持ち、米国内 37 州（他 1 特別区）に事業ライセンスを取得していることから、米国内の主要な地域で事業展開できる体制を構築している。一方、保険プラスαの提供としては、金融のハイブリッドアドバイザーの立場を確立し、保険以外の金融商品を提供する体制を構築する。

要約

Key Points

- ・ 損害保険代理店の業界再編を背景に、M&A や事業承継を通じて事業規模を拡大
- ・ 2022 年 12 月期は損害保険の売上が伸長し増収となるも、新システムの機能追加による営業費用の増加等により減益
- ・ 2023 年 12 月期は 2 ケタ増収増益、主力の国内事業の営業収益は前期比 15.5% 増を見込む
- ・ 海外市場での展開と保険プラス α の提供を中長期の成長戦略に掲げる

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

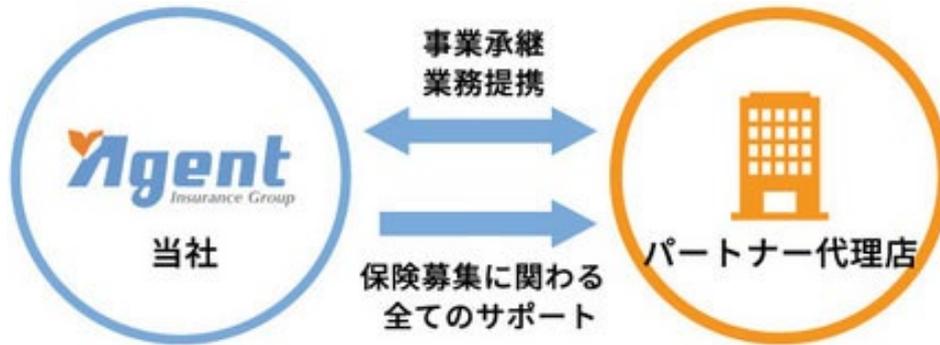
損害保険を事業の柱とする保険代理店大手企業。損害保険代理店の業界再編を背景に、M&A や事業承継を通じて事業規模を拡大

1. 会社概要

同社は、個人及び法人向けに保険代理店業を手掛ける。損害保険を主力に生命保険も取り扱い、保険契約の取り継ぎからアフターフォロー（保全業務）までをワンストップで提供している。同社は、後継者不足などから存続が困難である保険代理店及び保険募集人を「パートナー社員」もしくは「勤務型代理店」として受け入れる「保険代理店支援プラットフォーム」を提供している。2023 年 2 月現在、同社は 37 社（損害保険会社 10 社、生命保険会社 27 社）、国内子会社の（株）保険ショップエージェントは 13 社（損害保険会社 4 社、生命保険会社 9 社）の保険会社と保険代理店契約を締結している。

会社概要

保険代理店支援プラットフォーム



出所：同社ホームページより掲載

取扱保険会社

損害保険	生命保険
あいおいニッセイ同和損害保険	アクサ生命保険
AIG 損害保険	アクサダイレクト生命保険
スター・インデムニティ・アンド・ライアビリティ・カンパニー	朝日生命保険
セコム損害保険	アフラック生命保険
損害保険ジャパン	SBI 生命保険
Chubb 損害保険	エヌエヌ生命保険
東京海上日動火災保険	FWD 生命保険
日新火災海上保険	オリックス生命保険
三井住友海上火災保険	ジブラルタ生命保険
楽天損害保険	住友生命保険
	ソニー生命保険
	SOMPO ひまわり生命保険
	大樹生命保険
	第一生命保険
	第一フロンティア生命保険
	大同生命保険
	東京海上日動あんしん生命保険
	なないろ生命保険
	ニッセイ・ウェルス生命保険
	日本生命保険
	ネオファースト生命保険
	はなさく生命保険
	マニユライフ生命保険
	三井住友海上あいおい生命保険
	明治安田生命保険
	メットライフ生命保険
	メディケア生命保険

注：五十音順

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

会社概要

2. 沿革

同社は 1996 年 2 月、現 代表取締役社長である一戸敏（いちのへさとし）氏が個人代理店として創業したことに始まる。当時は大規模な金融制度改革（金融ビッグバン）が始まり、金融業界が大きな盛り上がりを見せており、マイナスを補填する機能とお金を増やす機能の両面を持つ唯一の金融商品である「保険」に新しい価値を創造するチャンスがあると考え創業した。2018 年 1 月には住友生命保険（相）と資本提携し、同社の持分法適用会社となった（住友生命保険は 38.06%（2022 年 12 月 31 日時点）を保有する最大株主）。また、2020 年 3 月には東京海上日動火災保険（株）と資本提携した（東京海上日動火災保険は 8.46%（同）を保有）。2022 年 12 月に名古屋証券取引所メイン市場へ株式上場を果たし、全国への拠点開設及び海外進出により事業を拡大している。

沿革

年月	主な項目
2001年 6月	(株)サンインシュアランスデザインを設立
2004年 7月	(株)エージェントに商号を変更
2011年 4月	リフォーム・リノベーションの設計・施工管理を行う(株)CONCEPTの全株式を取得し、子会社化
2013年 2月	(株)CONCEPTを吸収合併し、住宅事業部門「CONCEPT」を新設
2013年 4月	保険、住宅サービスをワンストップで提供する来店型ショップ「FIND」の展開を開始
2013年11月	東京海上日動あんしん生命保険(株)と資本提携
2015年11月	ロサンゼルスの子会社「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 飲食事業の展開開始
2017年 9月	子会社の(株)FINDを設立
2018年 1月	(株)FINDへ住宅事業及び飲食事業を吸収分割し、(株)FINDの全株式を(株)エージェントホールディングス(創業者の資産管理会社、現(株)ザ・ファーストドア)及び(株)FIND 経営陣へ譲渡 Agent America, Inc.の全株式を(株)エージェントホールディングスへ譲渡 住友生命保険(相)と資本提携し、同社の持分法適用会社となる
2019年 9月	(株)保険ショップエージェント(連結子会社)を新設
2020年 3月	東京海上日動火災保険(株)と資本提携 (株)エージェントホールディングスから Agent America, Inc.の全株式を取得して子会社化
2021年 7月	(株)エージェント・インシュアランス・グループに商号変更
2021年 9月	(一社)日本情報経済社会推進協会(JIPDEC)よりプライバシーマークを取得
2022年12月	名古屋証券取引所メイン市場に株式上場

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

3. 経営陣

創業者で現 代表取締役兼 CEO である一戸氏（1968 年 2 月生まれ）は、明治大学商学部を中退後、会計事務所での 5 年間の勤務経験を経て、1997 年に（株）エージェント（創業当時は（有）サンインシュアランスデザイン）を設立し、保険業界に転身した。保険営業経験が全くないなか 1 年間で「東京海上日動コンベンション表彰制度」に入賞、当時史上最年少、最速で「スーパーエクセレント代理店」に到達するなど、数々の営業成績を有する。取締役は創業者である一戸氏と、東京海上火災保険出身で 2022 年 4 月に同社取締役会長へ就任した唐津敏徳氏の 2 名で構成されており、その他は社外取締役となる。

会社概要

経営陣と所有株式数

役職	氏名	所有株式数
取締役会長	唐津敏徳	0
代表取締役社長	一戸敏	407,500
取締役 (社外)	栗原喜子	0
取締役 (社外)	渡邊徳人	0
取締役 (監査等委員)	森山潔	6,600
取締役 (監査等委員)	茂木勉	0
取締役 (監査等委員)	橘内進	0

注：一戸氏の所有株式数には資産管理会社ザ・ファーストドア分を含む

出所：有価証券報告書、定時株主招集通知よりフィスコ作成

事業概要

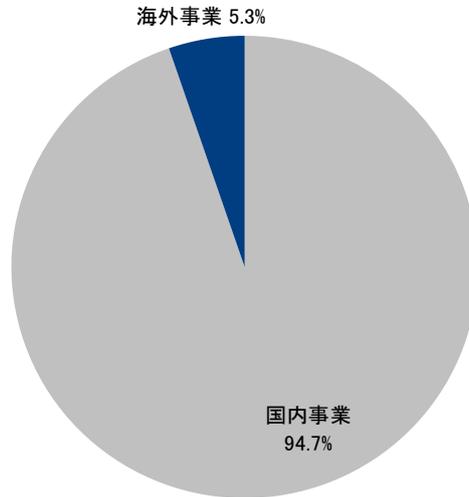
ストック収益の要素が高い損害保険を中心に、フロー収益の要素が高い生命保険もバランスよく取り入れた安定的な収益構造を確立

1. 事業概要

2022 年 12 月期の事業別営業収益構成比は主力の国内事業が 94.7%、海外事業が 5.3% であった。国内事業は個人及び法人顧客向けに損害保険及び生命保険を販売する保険代理店業を手掛けており、損害保険が 74.6%、生命保険が 25.4% となっている。保険会社が様々な保険商品を設計するメーカーとしての役割であるのに対し、同社グループは保険代理店として顧客ニーズに合った商品を第三者の立場で選択し、販売する。一方、海外事業は、連結子会社の Agent America, Inc. が世界最大の保険市場である米国で 3 拠点（カリフォルニア州 2 拠点、テキサス州 1 拠点）を展開し、現地に進出している日系企業や米国駐在員を対象に保険代理店及び保険ブローカー業を行っている。米国は各州で固有の法律があり、保険事業を行う際にはそれぞれライセンスを取得しなければならないが、Agent America, Inc. は米国 37 州（他 1 特別区）で保険商品を取り扱っていることが強みで、州をまたいで事業展開している顧客に対応できる。海外事業の売上収益のうち 8 割以上を損害保険による手数料収入が占めている。

事業概要

事業別営業収益構成比(2022年12月期)

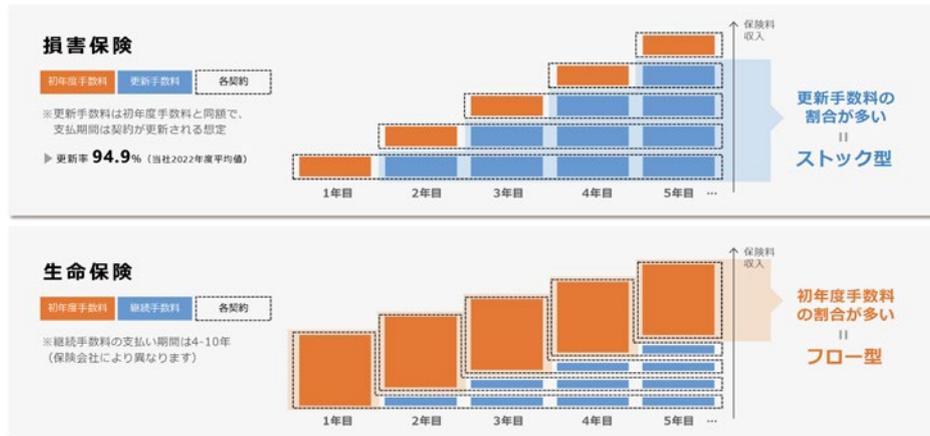


出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は、ストック収益の要素が高い損害保険を中心に、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している。損害保険と生命保険は収益構造が異なっており、生命保険は契約を獲得した年に初年度手数料を得て、次年度以降は継続手数料として初年度より低い手数料率を4～10年間得るフロー型ビジネスであるのに対し、損害保険は1年ごとに更新するストック型ビジネスが多い。高い更新率（同社の主力商品である東京海上日動火災保険の2022年12月期自動車保険更新率は94.9%）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る。また、同社は来店型店舗を展開せず、損害保険の更新を接点とした訪問型の営業スタイルを取っており、ローコストオペレーション体制を実現している。なお、保険代理店業界の大手としては、生命保険代理店では業界最大手のほけんの窓口グループ（株）（伊藤忠商事<8001>が大株主）、FPパートナー<7388>、「保険市場」を展開するアドバンスクリエイト<8798>、アイリックコーポレーション<7325>などが挙げられる。一方、損害保険を収益の主軸とした保険代理店では同社のほか光通信<9435>のグループ会社である（株）E保険プランニングがある。同社の取扱保険料は損害保険175億円、生命保険131億円（2022年12月期）、E保険プランニングの保険取扱保険料は損害保険200億円、生命保険100億円（2022年10月時点）となっている。

事業概要

収益モデル



出所：決算説明資料より掲載

保険代理店業界での同社のポジショニング



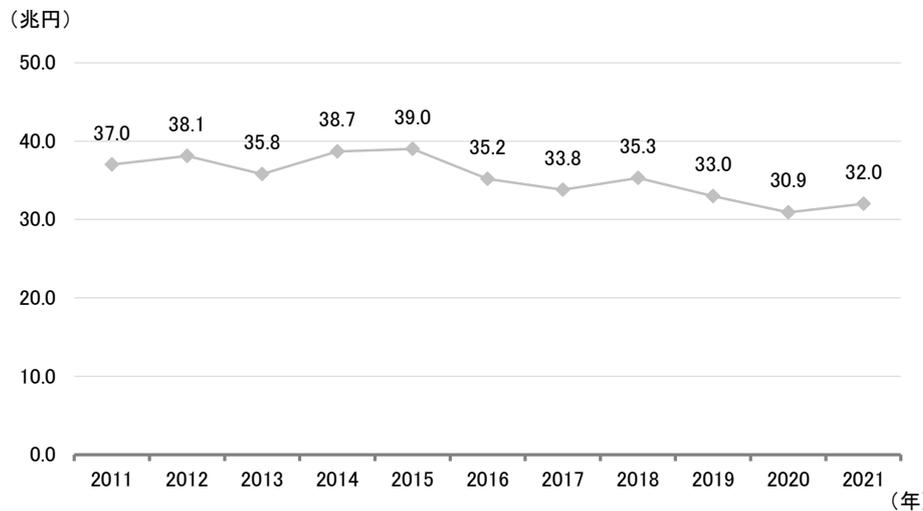
出所：決算説明資料より掲載

2. 市場環境

保険業界の国内市場規模について同社によると、2021 年は生命保険が 32.0 兆円（保険料等収入ベース）、損害保険は 8.8 兆円（正味保険料ベース）であった。生命保険は損害保険の 4 倍近くで、かつ米国、中国に次ぐ第 3 位の規模であったが、少子高齢化や労働力人口の減少などにより、国内の生命保険市場は緩やかな減少傾向が続くと見られている。一方、同社が属する損害保険市場は、自動車保険及び自賠責保険合計で全体の約 60%（正味保険料ベース）を占めている。加えて、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、年間 8 兆円台後半を推移しながら拡大トレンドが続いている。

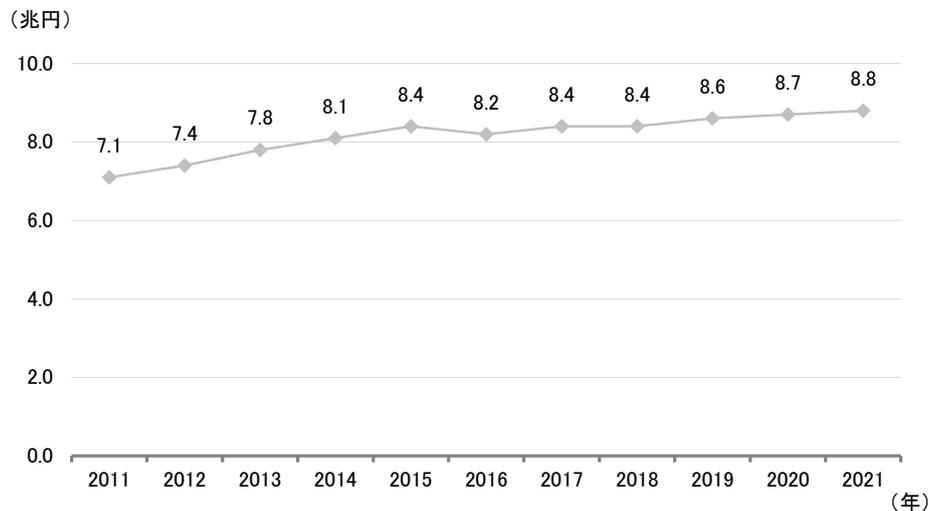
事業概要

生命保険業界市場規模(保険料等収入ベース)



出所：決算説明資料（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同社作成）よりフィスコ作成

損害保険業界市場規模(正味保険料ベース)



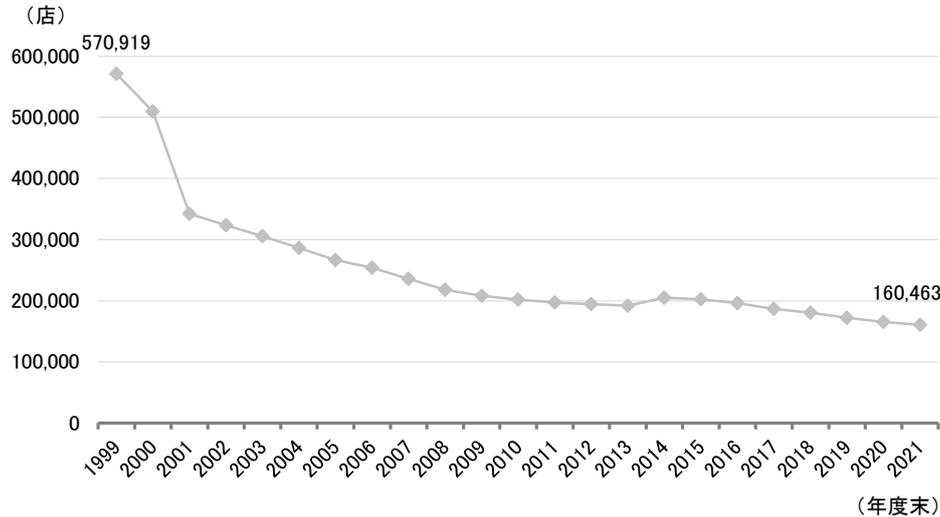
出所：決算説明資料（損害保険協会 2021 年度種目別統計表を基に同社作成）よりフィスコ作成

国内の損害保険市場規模が年間 8 兆円台を維持し、損害保険の募集従事者数が 200 万人台※を保っている一方で、損害保険代理店数は 1996 年以降大幅に減少しており、2021 年度末は 160,463 店※となった。今後も減少傾向が続くと見られているが、これは保険代理店に求められる募集品質や管理体制等の高度化、保険代理店事業主及び従業員の高齢化問題（代理店主の年齢のうち 20 代は約 0.1%、60 代以上は約 40.6%）が背景にある。

※ 出所：（一社）日本損害保険協会「2021 年度損害保険代理店統計」

事業概要

損害保険代理店数の推移



出所：(一社)日本損害保険協会ホームページよりフィスコ作成

このような市場環境の下、同社は後継者不足などから存続が困難である保険代理店及び保険募集人をパートナー社員もしくは勤務型代理店として受け入れる「保険代理店支援プラットフォーム」を展開している。具体的には、営業・事務両面からのサポート、月 1 回の勉強会の開催、E-Learning を活用した研修支援、FP (ファイナンシャル・プランナー)・AFP (アフィリエイト・ファイナンシャル・プランナー) 資格を持った営業社員同行支援等を通じて、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いる。

3. 手数料ポイント制度

手数料ポイント制度とは、損害保険代理店の主な収益源である損害保険会社からの手数料が、損害保険会社が定める基準によって変動する制度のことである。全国商工新聞によると、同制度導入前は一定の基準を満たせば一律 20% 前後の手数料が相場であったが、ポイント制度の導入によって 20 ~ 120 のポイント格差が生じるようになった。一例を挙げると、保険料 10 万円の自動車保険を販売した場合、同制度導入前は 20% の 20,000 円が代理店に手数料として支払われた。一方、同制度導入後は、ポイントが 20 であれば手数料は 4,000 円、100 であれば 20,000 円、120 であれば 24,000 円と大きく変動する。

事業概要

手数料ポイントが収益に直結するため、いかにポイントを高めるかが重要となるが、代理店の規模（年間の収入保険料）と前年対比の増収率がポイント決定要因の大きなポイントと見られる。これに代理店のグレードに応じた認定ランクや業務品質、専属性（自社損害保険のシェア）、損害率、各損害保険会社が推進する施策の達成率など様々な要素が上乗せされ手数料ポイントが決まる。ポイント決定要因の大きなポイントと見られる代理店規模と増収率をそれ以外でカバーすることは難しい。このことから、損害保険会社は保険代理店に対して、手数料ポイント制度の改定を通じて代理店の事業規模拡大や統廃合の推進を求めているとも考えられる。このため、同社は、手数料ポイントの獲得が難しい小規模代理店を中心に事業承継を通じて事業規模の拡大を進め、高い手数料ポイントの獲得・維持を図ることで全体の収益を最大化している。

損害保険会社は効率化のために損害保険代理店数を削減する必要があることが同制度導入の背景にあると考える。地方に多い個人代理店を合併したり、損害保険会社が出資している保険代理店に吸収合併するなど、様々な施策を講じている。これに対し同社は、同社グループの営業収益の約半分を占める東京海上日動火災保険をはじめとした各損害保険会社に対して事業承継のための営業活動を積極的に行い、事業承継を必要としている小規模代理店の紹介を受けている。株式上場により知名度が向上し、代理店が同社に直接問い合わせるケースも増えているようだ。なお、損害保険会社が同制度導入を通じて代理店の統廃合を進めている中、代理店の大規模化や効率化がどのように進むかが注目される。

いずれにしても、大規模代理店が有利となる同制度が維持される限り、小規模代理店の統廃合は進み、大規模化、効率化していく流れは避けられないと言える。損害保険会社が提示する代理店手数料体系は毎年改定されるが、同社のような上位代理店は事業承継や M&A を通じて相対的に収益性を維持できる環境にあると弊社では考える。なお、従来は同社が事業承継した保険代理店の 1 件当たり取扱保険料は平均 2,000 ～ 3,000 万円だったが、最近では 1 億円程度の代理店からの相談も増えているようだ。同社の事業承継先はこれまで保険販売を専業とする専業代理店が大半を占めていたが、今後はより規模の大きな兼業代理店に重点を置く方針だ。

副業代理店との提携・買収



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

2022 年 12 月期は損害保険の売上が伸長し増収となるも、新システムの機能追加による営業費用の増加等により減益

1. 2022 年 12 月期の業績概要

2022 年 12 月期の連結業績は、営業収益 3,267 百万円（前期比 12.5% 増）、営業利益 197 百万円（同 5.2% 減）、経常利益 187 百万円（同 14.4% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 112 百万円（同 27.6% 減）となった。また、計画比では営業収益が 1.1% 減、営業利益が 13.4% 減、経常利益が 11.8% 減、親会社株主に帰属する当期純利益が 16.7% 減となった。営業利益率は同 1.2 ポイント低下の 6.0% となったが、(1) 積極採用に伴う人件費の増加、(2) 新システムの機能追加による営業費用の増加、(3) 上場申請に伴う各種費用の計上、の 3 点が要因であった。ただし、2019 年 12 月期は 7.4%、2020 年 12 月期は 7.6%、2021 年 12 月期は 7.2%、2022 年 12 月期は 6.0% と安定した営業利益率を維持しており、懸念すべき内容ではない。

2022 年 12 月連結業績概要

(単位：百万円)

	21/12 期		予想	実績	22/12 期		
	実績	営業収益比			営業収益比	前期比	予想比
営業収益	2,905	-	3,305	3,267	-	12.5%	-1.1%
営業費用	2,697	92.8%	3,077	3,070	94.0%	13.8%	-0.2%
営業利益	208	7.2%	228	197	6.0%	-5.2%	-13.4%
経常利益	219	7.5%	213	187	5.7%	-14.4%	-11.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	155	5.3%	135	112	3.4%	-27.6%	-16.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

損害保険のストック型ビジネスを基盤に KPI は順調に拡大

2. KPI の状況

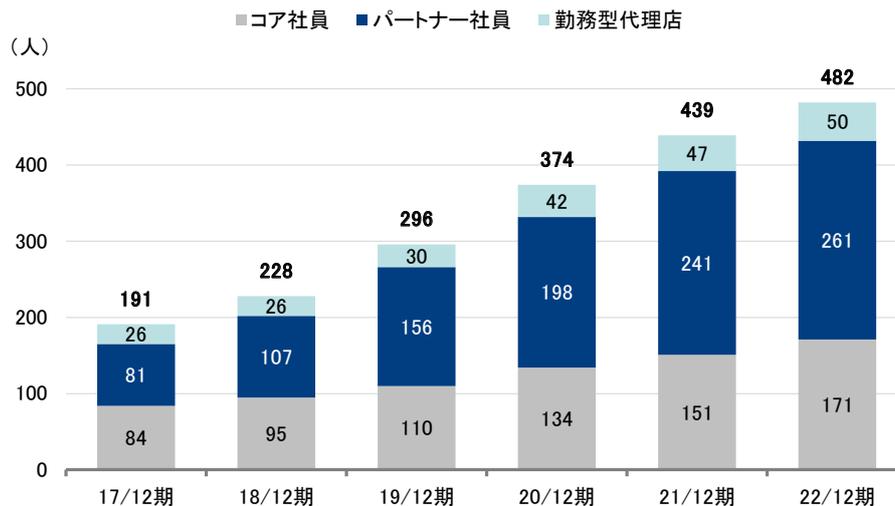
同社は損害保険のストック型ビジネスを基盤に、M&A 及び事業承継によるマーケットの拡大（顧客数の拡大）及びアップセル・クロスセルを通じた事業規模拡大（取扱保険料の増加）を目指している。このため、(1) 社員数（コア社員、パートナー社員、勤務型代理店別）、(2) 取扱保険料（損害保険、生命保険別）、(3) 顧客数（個人、法人別）の 3 つを KPI としている。なお、弊社ではこれらに加え (4) 合流件数（事業承継や M&A を実施した件数）を独自に KPI として見ている。

業績動向

(1) 社員数

同社は社員をコア社員、パートナー社員、勤務型代理店の3つに分類している。コア社員には役員や正社員、嘱託社員、パートタイマー社員を含み、パートナー社員は同社と雇用関係にあり、コア社員と同様に同社が取り扱う生命保険商品及び損害保険商品を販売する社員を指す。勤務型代理店は個人代理店としての登録であるため、生命保険は複数の保険会社の取り扱いはできないが、損害保険は損害保険会社との委託契約書締結により複数社の商品を取り扱い、活動実績に応じて保険会社から同社が受け取る代理店手数料を基に、委託契約書に基づいた報酬割合を払う。2022年12月期は47件のM&A及び事業承継を実施した結果、パートナー社員20名、勤務型代理店3名が増加した。パートナー社員の多くが損害保険募集人であり、同社への合流を通じて損害保険のマーケット拡大が進む。同社は拡大した損害保険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ている。なお、M&A及び事業承継の件数(47件)に対して社員数の増加(23名)が少ないが、契約のポートフォリオだけを購入するケースがあったこと、退職したパートナー社員及び勤務型代理店があった(定年退職や承継を終えて退職するケース)ことによる。

形態別社員数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

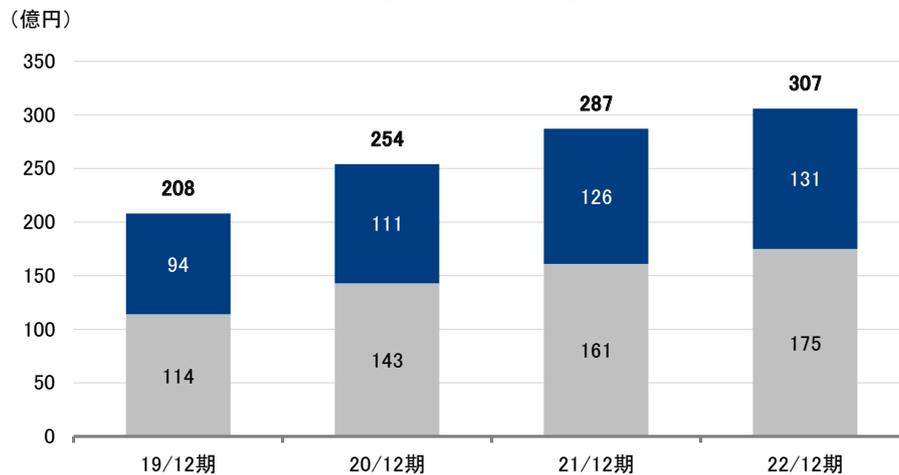
(2) 取扱保険料

取扱保険料とは年度末時点で顧客から受け取り保有している保険料のことであり、単年度での取扱保険料の増加幅は翌年度の営業収益の増加に直結する。2022年12月期はアップセル・クロスセルを推進したことに加え、事業承継1件当たりの取扱保険料は拡大傾向にあることが寄与し、取扱保険料は前期比約20億円増の307億円(損害保険は同14億円増の175億円、生命保険は同5億円増の131億円)と大きく伸長した。2022年12月期の取扱保険料の増加が2023年12月期の国内事業の営業収益予想3,574百万円(前期比15.5%増)のベースとなっている。2023年12月期はさらなる伸長を目指しており、想定どおりに推移すれば2024年12月期の業績加速が期待できる。

業績動向

取扱保険料

■ 損害保険 ■ 生命保険



注：単体

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

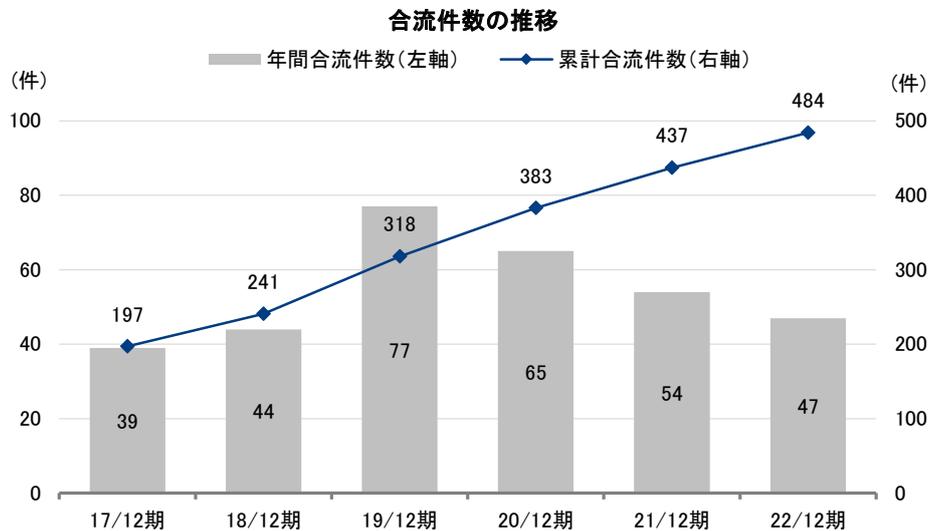
(3) 顧客数

2022 年 12 月期に実施した 47 件の M&A 及び事業承継によりマーケットは順調に拡大し、顧客数は個人が前期比 19.5% 増の 124,400 人、法人が同 16.1% 増の 10,800 社と 2 ケタ成長となった。

(4) 合流件数

同社は合流件数が営業収益の拡大に直結することから、弊社は独自に KPI とした。年間合流件数は 2019 年 12 月期の 77 件をピークに、2020 年 12 月期は 65 件、2021 年 12 月期は 54 件、2022 年 12 月期は 47 件と減少傾向にあるが、これは小規模代理店の事業承継が一巡し、規模が段階的に大型化していることが背景にある。なお、累計合流件数は 484 件（2022 年 12 月期）となった。

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

財務内容は良好、自己資本比率も高い

3. 財務状況と経営指標

2022 年 12 月期末の総資産は前期末比 401 百万円増加の 1,904 百万円となった。主な変動要因をみると、流動資産は現金及び預金が同 379 百万円増加し 1,414 百万円、固定資産は同 4 百万円増の 490 百万円とほぼ変動がなかった。

負債合計は前期末比 69 百万円増加の 809 百万円となった。主な変動要因を見ると、営業未払金の増加が 63 百万円あった一方で、有利子負債は 2 百万円増とほぼ変動がなかった。また、純資産合計は同 331 百万円増加の 1,095 百万円となった。

経営指標を見ると、収益性については ROA で 11.0%、ROE で 12.1%、営業収益営業利益率で 6.0% といずれも良好である。安全性については、自己資本比率が前期末の 50.8% から 57.5% に上昇、D/E レシオは 0.31 倍から 0.22 倍へと低下した。ネットキャッシュ（現金及び預金 - 有利子負債）は 333 百万円から 710 百万円へ増加しており、財務内容は良好な状態と判断される。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/12 期	22/12 期	増減額
流動資産	1,017	1,414	397
現金及び預金	566	946	379
売掛金	399	410	11
前払費用	43	44	0
固定資産	485	490	4
有形固定資産	56	52	-3
無形固定資産	361	368	7
投資その他の資産	66	68	1
資産合計	1,502	1,904	401
流動負債	622	672	50
営業未払金	310	374	63
短期借入金 (1 年内返済予定の長期借入金を含む)	127	104	-23
固定負債	116	136	19
長期借入金等	105	131	26
負債合計	739	809	69
(有利子負債)	233	235	2
純資産合計	763	1,095	331
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	15.4%	11.0%	-4.4pt
ROE (自己資本当期純利益率)	22.7%	12.1%	-10.6pt
営業収益営業利益率	7.2%	6.0%	-1.2pt
【安全性】			
自己資本比率	50.8%	57.5%	6.7pt
D/E レシオ (倍)	0.31	0.22	-0.09
流動比率	163.5%	210.2%	46.7pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023 年 12 月期は 2 ケタ増収増益、 主力の国内事業の営業収益は前期比 15.5% 増を見込む

1. 2023 年 12 月期の業績見通し

2023 年 12 月期の連結業績は、営業収益で前期比 15.3% 増の 3,767 百万円、営業利益で同 40.2% 増の 276 百万円、経常利益で同 47.1% 増の 276 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 66.0% 増の 186 百万円と 2 ケタ増収増益の見通し。営業利益率は 7.3% (同 6.0%) と、前期から改善する計画だ。また事業別では、主力の国内事業の営業収益は同 15.5% 増 (前期は 12.3% 増) を見込んでいる。保険会社とのさらなる関係強化を図りながら、損害保険のマーケット拡大に向けた中小代理店の M&A 及び事業承継の推進に取り組む。また、他業種のマーケットホルダーとの積極的な業務提携を推進することで新たなマーケット創造を目指していく。

今後の見通し

2023 年 12 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/12 期		23/12 期		
	実績	営業収益比	予想	営業収益比	前期比
営業収益	3,267	-	3,767	-	15.3%
営業利益	197	6.0%	276	7.3%	40.2%
経常利益	187	5.7%	276	7.3%	47.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	112	3.4%	186	4.9%	66.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

外部環境については、同社が取り扱う主力損害保険会社で、2023 年 12 月期以降に手数料ポイント制度が改定される見通しだ。代理店規模の大小による手数料体系の変更や、オンライン手続き等についての指標がさらに引き上げられる可能性が高い。これらの改定が実施されれば、保険募集人の少ない代理店や DX に対応できていない代理店は手数料ポイントが実質的に引き下がり、損害保険代理店の大型化が一段と加速するきっかけとなる。「保険代理店支援プラットフォーム」を提供する同社にとっては追い風で、さらなる成長が期待できる。

海外市場での展開と保険プラスαの提供を中長期の成長戦略に掲げる

2. 中長期成長戦略

(1) 2023 年 12 月期の施策

2023 年 12 月期の主要な施策としては、1) 引き続き新規事業承継を推進し、既存部支店の規模拡大及び新規出店に取り組む、2) パートナー社員及び勤務型代理店へのサポート力の強化を通じて「業務品質の向上」と「マーケットの活性化」に取り組み、「収益性の向上」を図る、3) 他業種のマーケットホルダーとの積極的な業務提携を推進することで新たなマーケットの創造を目指す。また、インシュアテック等のテクノロジー開発企業とのアライアンスを推進し、顧客の利便性を追求するとともに、同社事業の生産性の向上を図る、4) クロスセル、アップセルの推進を通じて、損害保険マーケット、生命保険マーケットの拡大を進める、5) コロナ禍（新型コロナウイルス感染症拡大）で進んだ Web 面談、オンライン手続きのさらなる推進を図り、顧客の利便性向上、生産性の向上に努める、の 5 つを掲げている。

また、保険代理店支援プラットフォームとしての価値向上を重要な成長戦略としている。同社は損害保険・生命保険をとともに取り扱う乗合保険代理店向けにカスタマイズした顧客管理システム「A-System」（保険代理店基幹システム）を開発しており、将来的に他の乗合保険代理店にも提供する方針である。「A-System」は顧客を中心とした契約管理・分析から予実の管理等、保険会社を横断してあらゆる情報を一括管理できる。営業支援機能を強化し業務生産性を向上させ、すべ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する。このように、中小保険代理店が合流しやすくなる仕組みを構築していることが同社の強みである。

今後の見通し

保険代理店基幹システム「A-System」



出所：決算説明資料より掲載

(2) 中長期成長戦略

中長期の成長戦略としては、海外市場での展開と保険プラスαの提供を掲げている。海外市場での展開については、海外事業の規模はまだ小さいものの、国内の独立系保険代理店でいち早く米国市場へ進出した実績を持ち、米国内 37 州（他 1 特別区）に事業ライセンスを取得していることから、米国内の主要な地域で事業展開できる体制を構築している。米国では、日本人駐在員だけでなく現地在住の日本人を中心としたローカルマーケットを開拓する。将来的には、米国だけでなく東南アジアなどへの進出も視野に入れている。一方、保険プラスαの提供としては、金融のハイブリッドアドバイザーの立場を確立し、保険以外の金融商品を提供する体制を構築する。

中長期成長イメージ



出所：決算説明資料より掲載

■ 株主還元策

事業成長のための投資を優先、2023 年 12 月期は無配の予想

同社は株主に対する利益還元策を重要な経営課題の 1 つであると認識しており、企業体質の強化と将来の事業展開のために内部留保を確保しつつ、配当を実施していくことを基本方針としている。しかしながら、当面は内部留保の充実を優先し、財務体質の強化と事業拡大のための投資等を実施し一層の事業拡大を目指す。事業拡大のための投資が株主の将来の利益につながるとの判断から、2023 年 12 月期は前期同様に無配の予想としている。内部留保資金については、今後の事業拡大や事業効率化のための投資、優秀な人財の確保や育成投資等の中長期的投資に充当し、企業価値の増大に努める方針だ。

※本レポートは、株式会社エージェント・インシュアランス・グループへの取材等を通して執筆されたものであり、記述内容について同社が記載内容を保証するものではありません。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp