

|| 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 9 月 27 日 (水)

執筆：客員アナリスト

田窪芳人

FISCO Ltd. Analyst **Yoshito Takubo**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2023 年 12 月期第 2 四半期の業績概要	01
2. 2023 年 12 月期の業績見通し	01
3. 中長期成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 経営陣	05
■ 事業概要	06
1. 事業概要	06
2. 市場環境	08
3. 手数料ポイント制度	10
■ 業績動向	12
1. 2023 年 12 月期第 2 四半期の業績概要	12
2. KPI の状況	12
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	17

## ■ 要約

### これまでに 506 件の保険代理店を事業承継。 今後は大型 M&A も推進し、成長の加速を図る

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の変更、保険代理店オーナーの高齢化等を背景に統廃合が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。これらの多くは小型の保険代理店であるが、今後は大型の M&A も推進し成長の加速を図る。

#### 1. 2023 年 12 月期第 2 四半期の業績概要

2023 年 12 月期第 2 四半期の連結業績は、営業収益 1,684 百万円（前年同期比 8.5% 増）、営業利益 32 百万円（同 41.2% 減）となった。営業収益は、ビジネスモデルの根幹である事業承継及び M&A の取り組みが引き続き順調に推移し、前年同期比で増収となった。営業利益については、合流する保険募集人を「保険代理店支援プラットフォーム」を通じて支援する組織体制・運営体制の強化を先行して行ったことにより、前年同期比で減益となった。なお、第 2 四半期は、社内計画に対し、保険診断アプリ「ほけチョイス」※の活用進捗が遅れたことでクロスセル・アップセルが想定を下回りややビハインドとなったもようである。

※ 保険診断アプリ「ほけチョイス」：ユーザーはオンライン上で簡単な質問に答えるだけで、個々人の条件に基づく最適な保険を診断することができる。このアプリを活用することで、損害保険の契約者に対し生命保険を分かりやすく提案することができ、これまで以上にクロスセルの促進につながることを期待される。

#### 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 ケタの増収増益の見通し。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、中小損害保険代理店を中心に事業承継及び M&A を推進する。保険診断アプリ「ほけチョイス」は 2023 年 9 月にバージョンアップを予定している。これを活用し、損害保険から生命保険へのクロスセルを促進する。2023 年 12 月期第 2 四半期累計営業利益の通期予想に対する進捗率は 12% 程度であるが、同社の利益は下期のウエイトが大きくなる傾向があるため、「ほけチョイス」活用が進みクロスセルが推進されれば予想業績の達成は可能と思われる。

## 要約

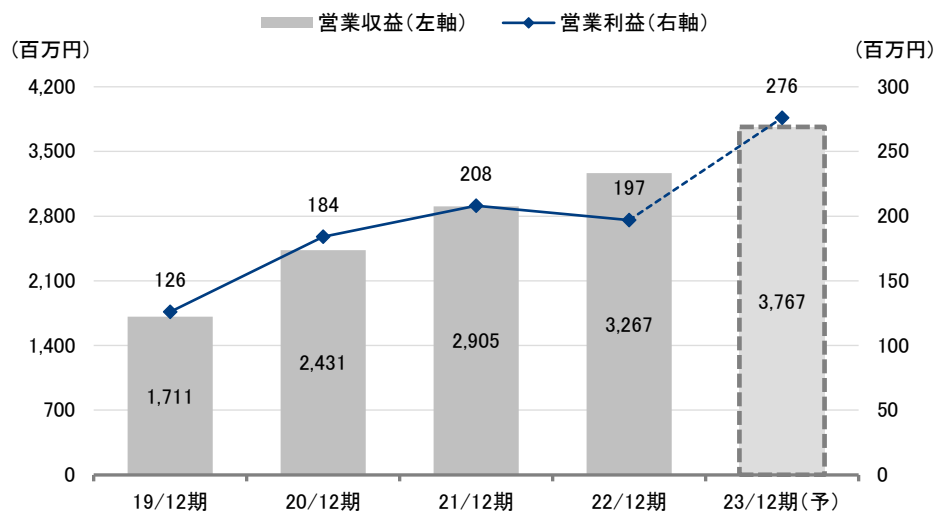
## 3. 中長期成長戦略

引き続き、損害保険代理店の M&A 及び事業承継がドライバーとなり、継続的な成長が期待される。同社は損害保険会社からの紹介や合流した保険代理店等からの紹介を受け、ほかの損害保険代理店の統合を進めている。また、同社は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」を米国でも展開している。同社米国子会社は、全 50 州のうち 38 州（ほか 1 特別区）でライセンスを取得しており、この強みを生かして保険代理店・保険ブローカーの M&A 及び事業承継を軸に一層の事業拡大を図る方針である。これまで同社の M&A 対象の多くは小型保険代理店であったが、比較的規模が大きい損害保険代理店や兼業代理店を対象に、大型の M&A を実施することで成長に弾みをつける方針だ。

## Key Points

- ・ 損害保険代理店の業界再編を背景に、M&A 及び事業承継を通じて事業規模を拡大
- ・ 2023 年 12 月期業績については「ほけチョイス」の活用でクロスセルが推進されれば達成見込み
- ・ 国内で確立している「保険代理店支援プラットフォーム」を米国でも展開

## 業績推移



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

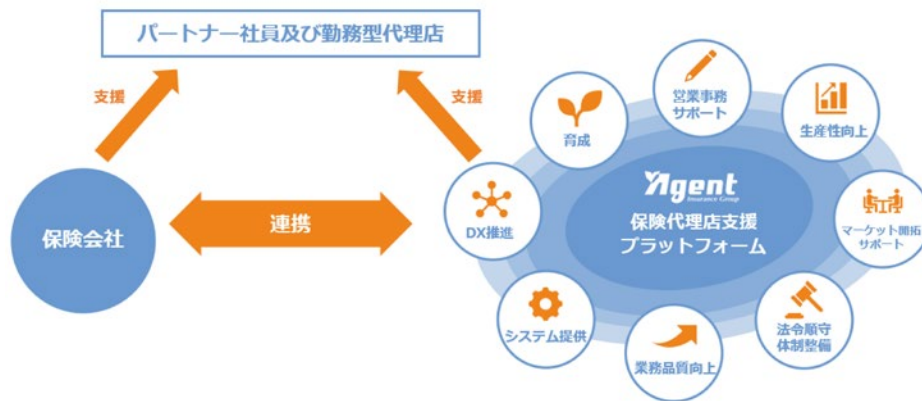
## ■ 会社概要

損害保険を事業の柱とする総合保険代理店。  
損害保険代理店の業界再編を背景に、  
M&A 及び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。また、後継者不足等から存続すること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 8 月現在、同社は 38 社（損害保険会社 10 社、生命保険会社 28 社）の保険会社と保険代理店契約を締結している。

保険代理店支援プラットフォーム



出所：決算説明資料より掲載

## 会社概要

## 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
	チューリッヒ生命保険
	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

## 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資産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37.94%（2023年6月30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8.43%（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。

## 会社概要

## 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 飲食事業の展開を開始
2017年 9月	子会社の(株)FINDを新設
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 代表取締役社長である一戸氏(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)を創業し、保険業界に転身した。保険営業経験はなかったが1年で「東京海上日動コンベンション表彰制度」に入賞し、当時史上最年少かつ最速で「スーパーエクセレント代理店」と認定される等、数々の実績を有する。取締役は一戸氏と、東京海上日動火災保険出身で2022年4月に同社取締役会長へ就任した唐津敏徳(からつとしのり)氏の2名で、そのほかは社外取締役である。

## 経営陣と所有株式数

(2023年6月時点)

役職	氏名	所有株式数
取締役会長	唐津 敏徳氏	0
代表取締役社長	一戸 敏氏	460,000
取締役(社外)	栗原 喜子氏	0
取締役(社外)	渡邊 徳人氏	0
取締役監査等委員(社外)	長島 芳明氏	0
取締役監査等委員(社外)	茂木 勉氏	0
取締役監査等委員(社外)	橘内 進氏	0

注：一戸氏の所有株式数には資産管理会社(株)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

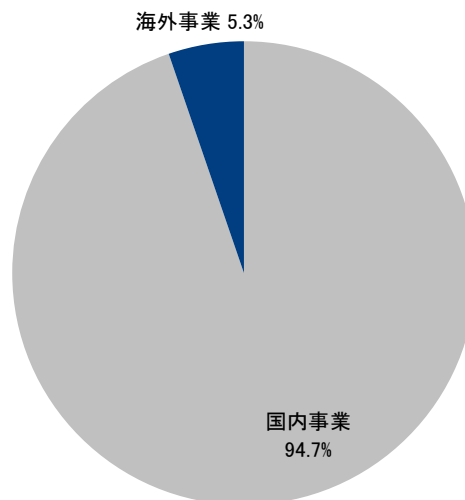
## ■ 事業概要

### 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。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業及び保険ブローカー業を行っている。米国は連邦法に加えて各州に固有の法律があり、保険事業を行う際には各州でライセンスを取得しなければならないが、Agent America, Inc. は米国 38 州（ほか 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



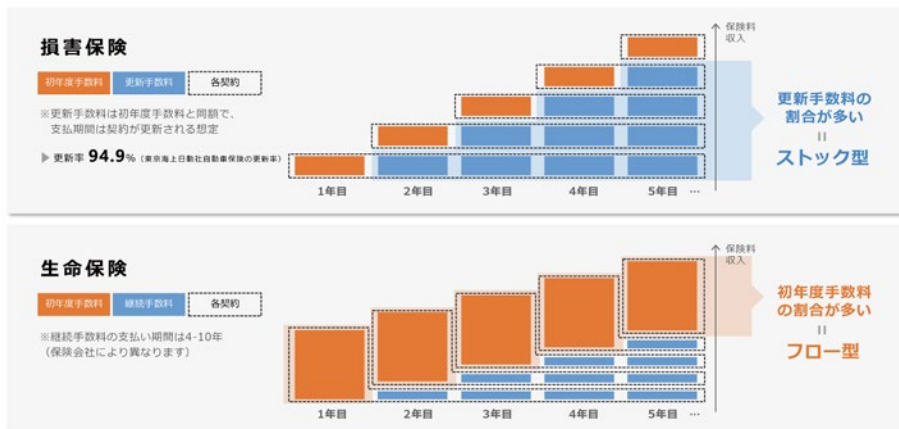
事業概要

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（対面またはオンライン）の営業スタイルで、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>等が挙げられる。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。

収益モデル・イメージ

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。



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

保険代理店業界での同社のポジショニング



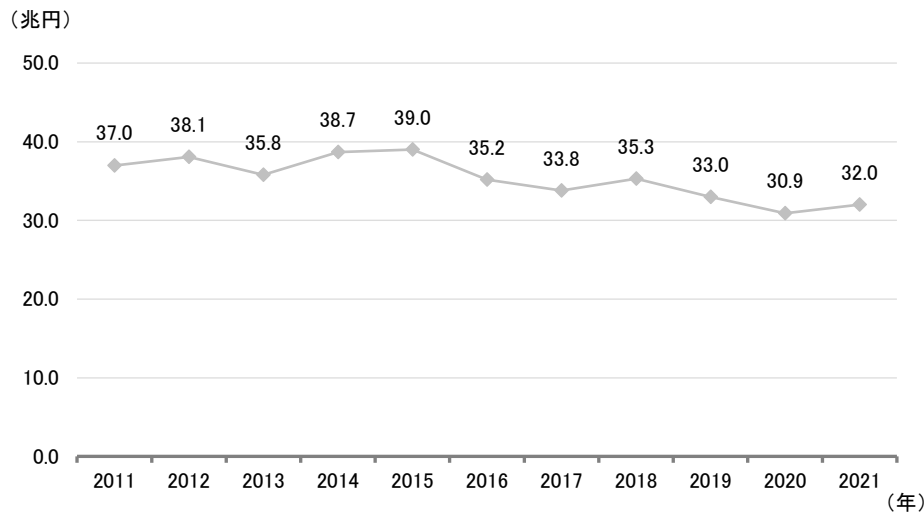
近年増加傾向にある天災リスクやサイバーリスク等により  
損害保険市場も毎年増加傾向

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 年の生命保険が 32.0 兆円（保険料等収入ベース）、2022 年の損害保険は 9.1 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 倍弱の規模かつ米国、中国に次ぐ第 3 位の規模であったが、2022 年においては 4 位へと下降した。少子高齢化や労働力人口の減少等により、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、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市場規模は増加しており、2022 年には初めて 9 兆円を突破した。ポートフォリオの内訳では、自動車保険及び自賠責保険合計で全体の約 55%（正味保険料ベース）を占めている。

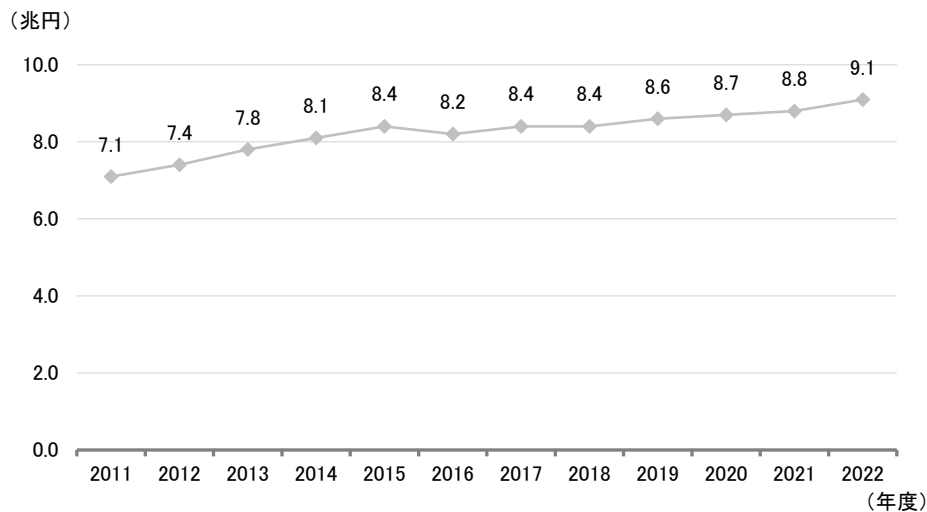
## 事業概要

## 生命保険業界市場規模(保険料等収入ベース)



注：生命保険協会 2022 年版生命保険の動向を基に同社作成  
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 損害保険業界市場規模(正味保険料ベース)



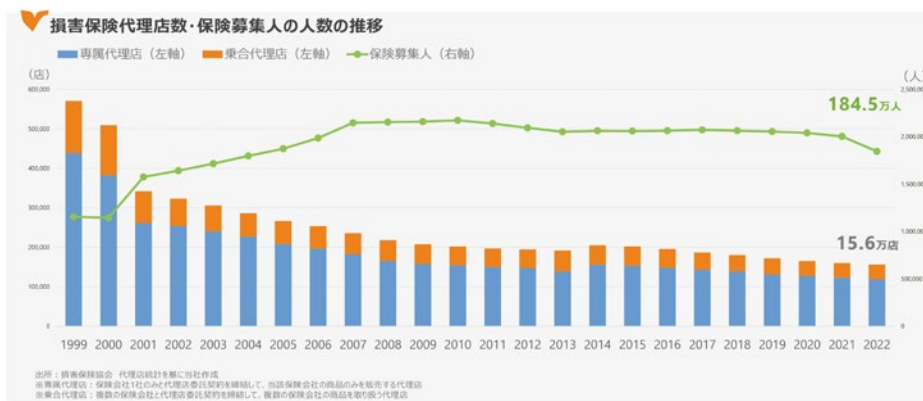
注：損害保険協会 2022 年度種目別統計表を基に同社作成  
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

国内の損害保険市場規模が年間9兆円を突破し、損害保険の保険募集人の人数は2007年頃からやや横ばい(2022年に減少)の水準である一方で、損害保険代理店数は1996年以降大幅に減少しており、2022年度末は15.6万店となった。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50歳以上は75.5%、60代以上は40.6%)が背景にある。

事業概要

このような市場環境の下、同社は後継者不足等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（アフィリエイトッド・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。

損害保険代理店及び保険募集人の推移



手数料ポイント制度により、小規模代理店の統廃合は進む傾向

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率が、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。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。

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であり、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の大きな要因と見られる。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等、様々な要素が上乗せされ手数料ポイントが決まる。ポイント決定の大きな要因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、事業承継及び M&A 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。

事業概要

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られる。地方に多い個人経営の代理店を合併するほか、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等、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中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。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なかで、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、中小規模代理店の統廃合は進み、代理店の大型化・効率化の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及び 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における 1 件当たりの取扱保険料は平均 2,000 ~ 3,000 万円だったが、最近では 1 億円規模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

### 2023 年 12 月期第 2 四半期は 事業承継及び M&A の取り組み好調により増収も、 組織体制・運営体制の強化が先行し減益

#### 1. 2023 年 12 月期第 2 四半期の業績概要

2023 年 12 月期第 2 四半期の連結業績は、営業収益 1,684 百万円（前年同期比 8.5% 増）、営業利益 32 百万円（同 41.2% 減）、経常利益 31 百万円（同 44.5% 減）、親会社株主に帰属する四半期純利益 20 百万円（同 28.1% 減）となった。営業収益は、ビジネスモデルの根幹である事業承継及び M&A の取り組みが引き続き順調に推移し増収となった。営業利益については、合流する保険募集人を「保険代理店支援プラットフォーム」を通じて支援する組織体制・運営体制の強化を先行して行ったことにより、前年同期比で減益となった。なお、第 2 四半期は、社内計画に対し、保険診断アプリ「ほけチョイス」の活用進捗が遅れたことでクロスセル・アップセルが想定を下回りややビハインドとなったもようである。経常利益は上場関連費用を計上したため、親会社株主に帰属する四半期純利益は旧基幹システムの除却等に伴う固定資産除却損や社有車のリース解約損により、それぞれ前年同期比で減益となった。

#### 2023 年 12 月期第 2 四半期連結業績概要

（単位：百万円）

	22/12 期 2Q		23/12 期 2Q		
	実績	営業収益比	実績	営業収益比	前年同期比
営業収益	1,552	-	1,684	-	8.5%
営業費用	1,496	96.4%	1,652	98.1%	10.4%
営業利益	55	3.6%	32	1.9%	-41.2%
経常利益	57	3.7%	31	1.9%	-44.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	28	1.8%	20	1.2%	-28.1%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 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の拡大（取扱保険料の増加）を目指している。このため、(1) パートナー社員及び勤務型代理店数、(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。



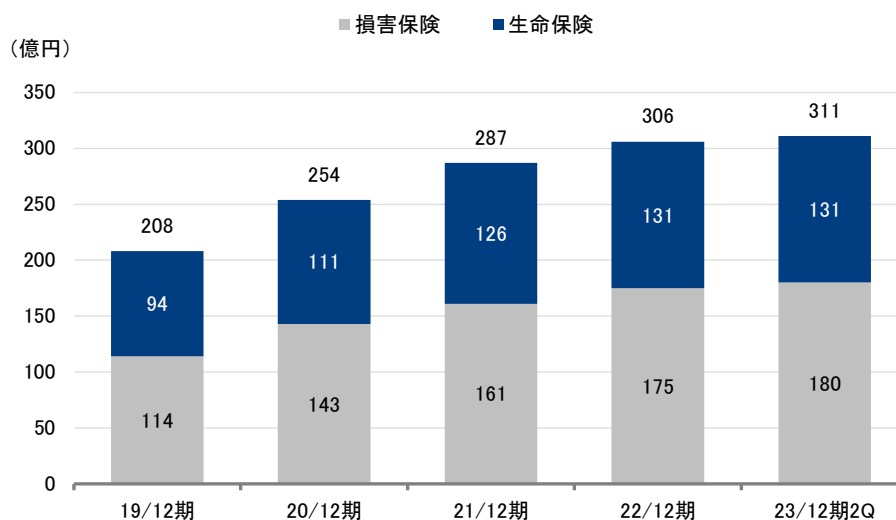
## 業績動向

**(1) パートナー社員及び勤務型代理店数**

同社は M&A 及び事業承継を通じて受け入れた募集人をパートナー社員、勤務型代理店の 2 つに分類している。パートナー社員は同社と雇用関係にあり、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締結により複数社の商品を取り扱うことができる。勤務型代理店に対しては、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支払う。2023 年 12 月期第 2 四半期累計で 22 件の M&A 及び事業承継を実施した結果、パートナー社員 12 名、勤務型代理店 1 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（前期末比 22 件増）に対してパートナー社員の増加（前期末比 12 名増）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。

**(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。2023 年 12 月期第 2 四半期は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（顧客数増加）及びアップセル・クロスセルを通じて事業規模が拡大し、取扱保険料は前期末比約 5 億円増の 312 億円（損害保険は同 5 億円増の 180 億円、生命保険は横ばいの 131 億円）となった。

**取扱保険料の推移**


注：単体

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

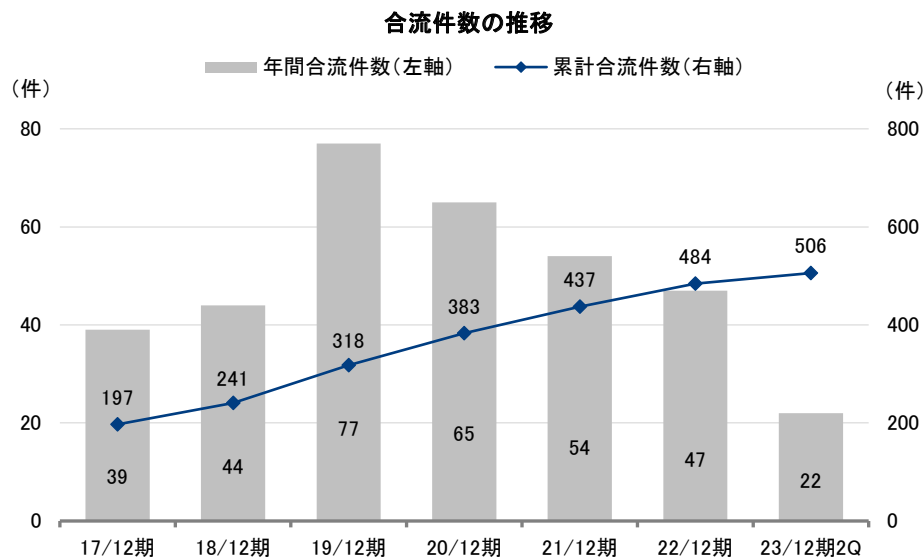
**(3) 顧客数**

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末比 3.2% 増の 128,568 人、法人が同 11.3% 増の 12,287 社となった。

## 業績動向

## (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、弊社で独自に 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、2023 年 12 月期第 2 四半期は 22 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 506 件（2023 年 12 月期第 2 四半期）となった。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## M&A を多用も買収に係る費用は大きくなく、財務内容は良好

### 3. 財務状況と経営指標

2023 年 12 月期第 2 四半期末の総資産は前期末比 72 百万円増加の 1,976 百万円となった。流動資産は現金及び預金を中心に同 59 百万円増加し 1,473 百万円、固定資産は同 13 百万円増の 503 百万円となり、ほぼ変動がなかった。

負債合計は前期末比 36 百万円増加の 845 百万円となった。営業未払金が 67 百万円減少する一方、大型の M&A 等に備えるため有利子負債を 135 百万円増加し、371 百万円とした。また、純資産合計は同 35 百万円増加の 1,131 百万円となった。



## 業績動向

財務内容は良好で、自己資本比率は 57.2%（前期末は 57.5%）、ネットキャッシュ（現金及び預金 - 有利子負債）は 625 百万円となった。なお同社のバランスシートの特徴として、のれん代の計上がないことが挙げられる。一般的に M&A を多用する会社においては、買収額と買収先企業純資産との差額がのれん代として大きく計上される。同社の場合には、小規模の M&A では保険契約の移管が行われるだけであり、のれん代が発生しない。比較的規模が大きい保険契約を譲り受ける場合も、譲渡対価はその保険契約から得られる手数料の 1 年分未満となるケースが多いため、M&A に係る費用は大きくならないようになっている。

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/12 期	23/12 期 2Q	増減額
流動資産	1,414	1,473	59
現金及び預金	946	997	50
売掛金	410	409	-0
固定資産	490	503	13
有形固定資産	52	67	14
無形固定資産	368	356	-11
投資その他の資産	68	78	10
資産合計	1,904	1,976	72
流動負債	672	564	-108
営業未払金	374	306	-67
固定負債	136	280	144
長期借入金	131	275	144
負債合計	809	845	36
(有利子負債)	235	371	135
純資産合計	1,095	1,131	35

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### クロスセルを促進し 2023 年 12 月期業績予想の達成を目指す。 利益は下期偏重の傾向

#### 1. 2023 年 12 月期の業績見通し

2023 年 12 月期第 2 四半期の連結業績実績は、会社計画に対しややビハインドとなったが、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 百万円となる期初予想を据え置いている。

## 今後の見通し

保険診断アプリ「ほけチョイス」は 2023 年 9 月にバージョンアップを予定し、これを活用して損害保険から生命保険へのクロスセルを促進する。営業利益の通期予想に対する進捗率は 12% 程度であるが、同社の利益は下期のウエイトが大きくなる傾向があるため、「ほけチョイス」の活用が進みクロスセルが推進されれば予想業績の達成は可能と思われる。

## 2023 年 12 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/12 期		23/12 期		前年同期比
	実績	営業収益比	予想	営業収益比	
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

## 損害保険代理店の大型 M&A がドライバー。成長継続に期待

### 2. 中長期成長戦略

引き続き、損害保険代理店の M&A 及び事業承継がドライバーとなり継続的な成長が期待される。同社は保険会社から紹介される形でほかの保険代理店の M&A 及び事業承継を進めている。同社への合流後に「パートナー社員」「勤務型代理店」となった募集人には「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、週 1 回の面談や月 1 回の勉強会の開催、E-Learning を活用した研修支援、FP・AFP 資格を持った社員の営業同行支援等を行い、「あんしん」して働ける環境を創出している。東京海上日動火災保険から専業代理店 9,946 店のうちわずか 36 店の代理店のみを与えられているトップクオリティの代理店であることを示す「ロイヤルエクセレント」に同社はこれまで 26 年連続で入賞している。

同社は、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」を米国でも展開している。同社米国子会社は、全 50 州のうち 38 州（ほか 1 特別区）でライセンスを取得しており、この強みを生かして保険代理店・保険ブローカーの M&A 及び事業承継統合を軸に一層の事業拡大を図る方針である。

今後は大型の M&A も推進し成長の加速を図る。大型 M&A の第 1 候補は比較的規模が大きい損害保険代理店である。同社が得意とする損害保険のアップセルと生命保険へのクロスセルの余地が大きい代理店もある。第 2 候補は兼業の保険代理店である。自動車ディーラー、修理工場、不動産業者、旅行代理店等は保険代理店を副業で展開している場合が多い。ただし、これら兼業代理店では保険知識が不十分であるほか、本業との利益相反の問題が生じることもある。これまで M&A の多くは小型の保険代理店であったが、大型 M&A を実施することで成長に弾みをつける方針だ。

今後の見通し

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。まず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、優秀な人材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。

#### 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