

|| 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 >>>](#)

2025 年 3 月 19 日 (水)

執筆：客員アナリスト

吉林拓馬

FISCO Ltd. Analyst **Takuma Yoshibayashi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2024 年 12 月期の業績概要	01
2. 2025 年 12 月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	05
3. 経営陣	05
■ 事業概要	06
1. 事業概要	06
2. 市場環境	07
3. 手数料ポイント制度	09
■ 業績動向	11
1. 2024 年 12 月期の業績概要	11
2. KPI の状況	12
3. 財務状況と経営指標	14
4. キャッシュ・フロー	15
■ 今後の見通し	16
● 2025 年 12 月期の業績見通し	16
■ 中長期の成長戦略	17
1. M&A 及び事業承継の推進	17
2. テクノロジーの活用	17
3. 持株会社体制への移行	17
■ 株主還元策	18

■ 要約

2024 年 12 月期は先行投資により営業減益も、 2025 年 12 月期は営業収益 100 億円超、収益性改善へ

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、保険代理店店主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し成長してきた。2016 年 1 月～2024 年 12 月までに 593 件の保険代理店を事業承継している。これらの多くは中小規模の損害保険代理店であるが、2024 年 4 月には同社グループよりも事業規模の大きい、生命保険を主軸とする総合保険代理店ファイナンシャル・ジャパン（株）の全株式について、（株）SBI 新生銀行から取得、第 3 四半期決算より連結業績への取り込みを開始している。

1. 2024 年 12 月期の業績概要

2024 年 12 月期の業績は、営業収益が前期比 130.1% 増の 8,161 百万円、営業利益が同 7.7% 減の 143 百万円、経常利益が同 13.5% 減の 133 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 47.8% 減の 53 百万円と、増収減益で着地した。

営業収益は 2024 年 4 月に買収したファイナンシャル・ジャパンの新規連結効果により大幅増収となった一方で、利益面は業務品質の向上を目指した体制強化、及びグループ拡大の基盤となる保険募集人の確保を目的とした先行投資の実施などにより、人件費が前期比 70.4% 増、管理費が同 188.8% 増と拡大し、営業減益となった。会社計画対比で見ると、営業収益はファイナンシャル・ジャパンの生命保険手数料収入の好調により計画比 5.1% 上回ったが、営業利益は先行的な事業投資の実施などにより同 47.9% 下回り、計画未達で着地した。

KPI を見ると、ファイナンシャル・ジャパンの連結効果により、グループ全体の営業社員数は前期比 749 人増の 1,145 人、取扱保険料は前期末比 1,078 億円増の 1,459 億円（うち損害保険は同 118 億円増の 337 億円、生命保険は同 959 億円増の 1,121 億円）、顧客数は個人が前期末比 118.8% 増の 311,837 人、法人が同 74.2% 増の 24,121 社、合流件数（事業承継や M&A を実施した件数）は前期比 15 件増の 62 件（前期末時点の累計合流件数は 593 件）と、それぞれ拡大した。

2. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期通期の連結業績は、営業収益が前期比 51.2% 増の 12,340 百万円、営業利益が同 85.3% 増の 265 百万円、経常利益が同 90.9% 増の 255 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 162.4% 増の 140 百万円と、増収増益の見通しである。

要約

営業収益は、2024 年 12 月期に買収したファイナンシャル・ジャパンの通期連結寄与などにより、前期に引き続き大幅増収局面が続くと見込まれる。また、2025 年 12 月期も市場シェア拡大に向けた保険代理店の M&A 及び事業承継を積極的に推進する方針であり、事業規模のさらなる拡大が期待される。営業利益は増収効果により前期比 85.3% 増と大幅増益となり、営業利益率は 2.1% と同 0.3 ポイント改善する計画である。事業拡大のための M&A 及び事業承継、保険商品の募集品質維持のための先行投資などにより、営業コストの増加局面の継続が見込まれるものの、社内オペレーションや営業活動の効率化及び人件費・管理費の適正化などにより、段階的な収益性改善を目指すものと見られる。

3. 中長期の成長戦略

同社は、2025 年 12 月期以降も M&A 及び事業承継を積極的に推進し、事業規模の拡大を図る計画である。従前までと同様、保険代理店業を主とする専業代理店の取り込みを継続するとともに、今後は他事業と併せて保険販売を行う兼業代理店との協業を進める。

一部の大手中古車販売会社による保険金の水増し請求など相次ぐ不祥事を受け、兼業代理店に対する風当たりが強くなっており、金融庁により業界構造の大きな変革につながるような法制度の変更などが検討される可能性もある。仮に米国のように兼業代理店が禁止となれば保険販売により一定の利益を上げている中古車販売業界やハウスメーカーなどには打撃となるが、同社のような専業代理店にとっては大きな事業機会となる可能性があるため、今後の動向に注目したい。

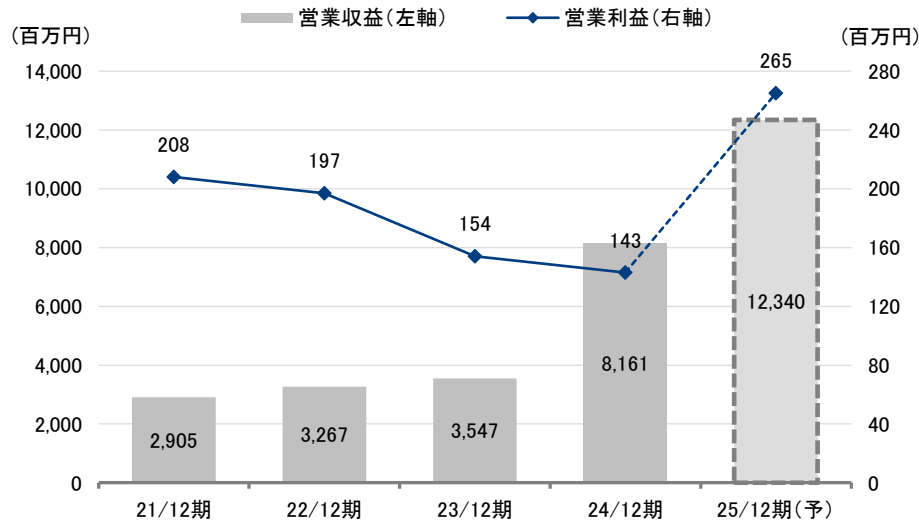
また、同社は 2025 年 1 月にシステム開発サービスを提供する（株）コスモアビリティを買収した。同社を含む保険代理店業界はデジタル化が遅延していることから、コスモアビリティが長年培ってきた知見を生かし、まずは IT 活用により社内オペレーション及び営業活動の効率化を図る。その後は、保険業界及び隣接業界のマーケット開拓に資する IT ツールの開発などを検討している。

Key Points

- ・国内の損害保険代理店業界は、保険会社の手数料ポイント制度や代理店店主の高齢化などから M&A や事業承継による大規模化が進む
- ・2025 年 12 月期は営業収益 100 億円突破へ、収益性の改善も見込まれる
- ・兼業代理店との協業強化、テクノロジーの活用などにより成長加速へ

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

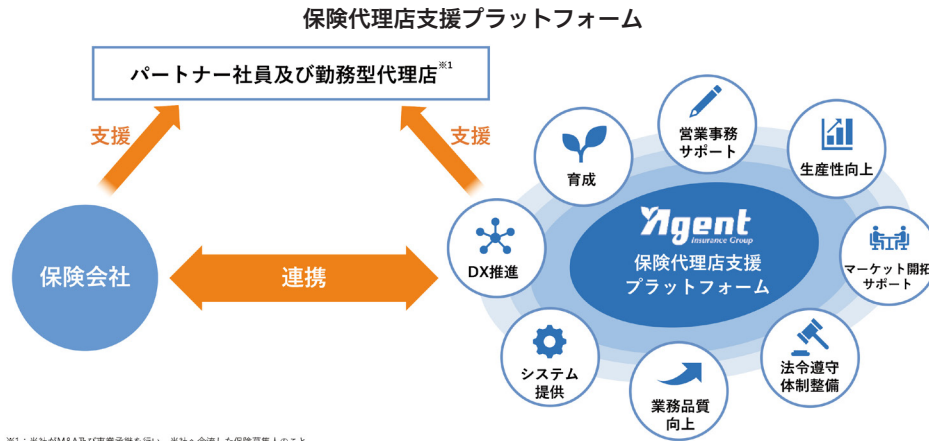
■ 会社概要

損害保険を事業の柱とする保険代理店大手企業、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。2025 年 2 月 14 日現在、同社は 39 社（損害保険会社 10 社、生命保険会社 28 社、少額短期保険会社 1 社）、子会社のファイナンシャル・ジャパンは 47 社（損害保険会社 15 社、生命保険会社 31 社、少額短期保険会社 1 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



※1:当社がM&A及び事業承継を行い、当社へ合流した保険事業者のこと
出所:決算説明資料より掲載

取扱保険会社

エージェント・インシュアランス・グループ		
損害保険	生命保険	
あいおいニッセイ同和損害保険 AIG 損害保険 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 セコム損害保険 損害保険ジャパン Chubb 損害保険 東京海上日動火災保険 日新火災海上保険 三井住友海上火災保険 楽天損害保険	アクサ生命保険 朝日生命保険 アフラック生命保険 SBI 生命保険 エヌエヌ生命保険 FWD 生命保険 オリックス生命保険 ジブラルタ生命保険 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 プルデンシャル ジブラルタ ファイナンシャル生命保険 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
		アシロ少額短期保険

ファイナンシャル・ジャパン (連結子会社)		
損害保険	生命保険	
あいおいニッセイ同和損害保険 AIG 損害保険 SBI 損害保険 キャピタル損害保険 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 セコム損害保険 ソニー損害保険 損害保険ジャパン Chubb 損害保険 東京海上日動火災保険 日新火災海上保険 ニューインディア保険 現代海上火災保険 三井住友海上火災保険 楽天損害保険	アクサ生命保険 朝日生命保険 アフラック生命保険 イオン・アリアンツ生命保険 SBI 生命保険 エヌエヌ生命保険 FWD 生命保険 オリックス生命保険 ジブラルタ生命保険 住友生命保険 ソニー生命保険 SOMPO ひまわり生命保険 第一生命保険 第一フロンティア生命保険 大同生命保険 T&D フィナンシャル生命保険	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 プルデンシャル ジブラルタ ファイナンシャル生命保険 マニユライフ生命保険 三井住友海上あいおい生命保険 みどり生命保険 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 楽天生命保険
		ぜんち共済 (長岡支社のみ取扱)

出所:決算説明資料よりフィスコ作成

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34.07%（2024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8.44%（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。2024年4月にSBIホールディングス<8473>傘下で生命保険をメインに手掛ける総合保険代理店のファイナンシャル・ジャパンの全株式を取得し完全子会社化。これにより既存の損害保険事業、海外保険ブローカーに生命保険事業を加え、3つの軸を持つ企業グループを形成することとなった。2025年1月にはシステム開発サービスを提供するコスモアビリティを子会社化した。デジタル化を推進し、社内オペレーションや営業活動の効率化により、利益創出を図る計画である。

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）を設立し、保険業界に転身した。保険営業経験がまったくないなか、1年間で「東京海上日動コンベンション表彰制度」に入賞、その後、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名のほか、社外取締役で構成されている。

経営陣と所有株式数

(2025年2月時点)

役職	氏名	所有株式数
取締役会長	唐津 敏徳氏	7,000
代表取締役社長	一戸 敏氏	507,000
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）	長島 芳明氏	0
取締役（監査等委員）	橋内 進氏	0
取締役（監査等委員）	二木 洋美氏	0

注：一戸氏の所有株式数には資産管理会社である（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、そのほか同社開示資料によりフィスコ作成

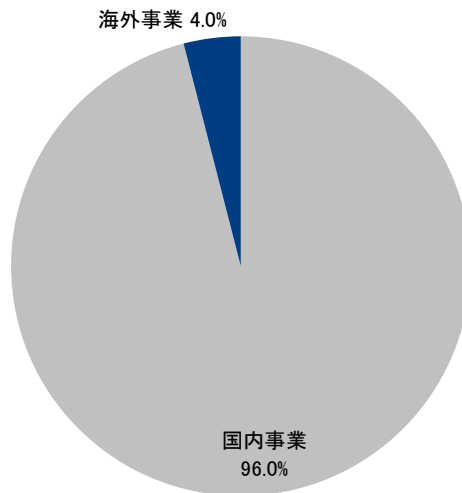
■ 事業概要

損害保険を中心に生命保険もバランスよく取り入れ、 安定的な収益構造を確立

1. 事業概要

2024 年 12 月期の事業別営業収益構成比は主力の国内事業が 96.0%（国内事業内訳：損害保険 23.2%、生命保険 76.8%）、海外事業が 4.0% となった。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・提案し、保険会社に代わって販売する。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 4 拠点（カリフォルニア州 2 拠点、テキサス州 1 拠点、ジョージア州 1 拠点）を展開し、主に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。米国は連邦法に加えて、各州で固有の法律があり、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）でライセンスを取得しているのが強みで、州をまたいで事業展開す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 (2024年12月期)

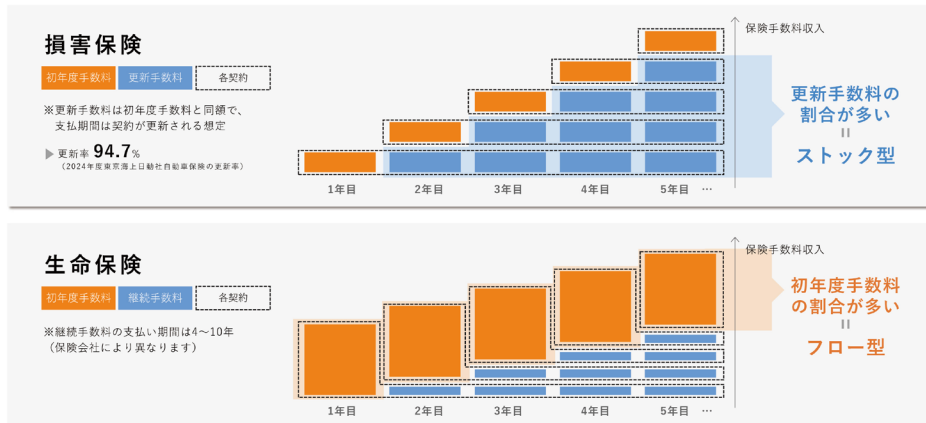


出所：決算短信よりフィスコ作成

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で4～10年間得るフロー型ビジネス（一時払商品の場合、継続手数料は発生しない）であるのに対し、損害保険はその多くが1年もしくは数年ごとに契約を更新し、その都度手数料が得られるストック型ビジネスである。損害保険は、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2023年度自動車保険更新率は94.1%）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）の営業スタイルをとっており、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 337 億円、生命保険 1,121 億円（2024 年 12 月期）、E 保険プランニングの取扱保険料は損害保険が 200 億円、生命保険が 100 億円（2024 年 3 月時点）となっている。

収益モデル・イメージ



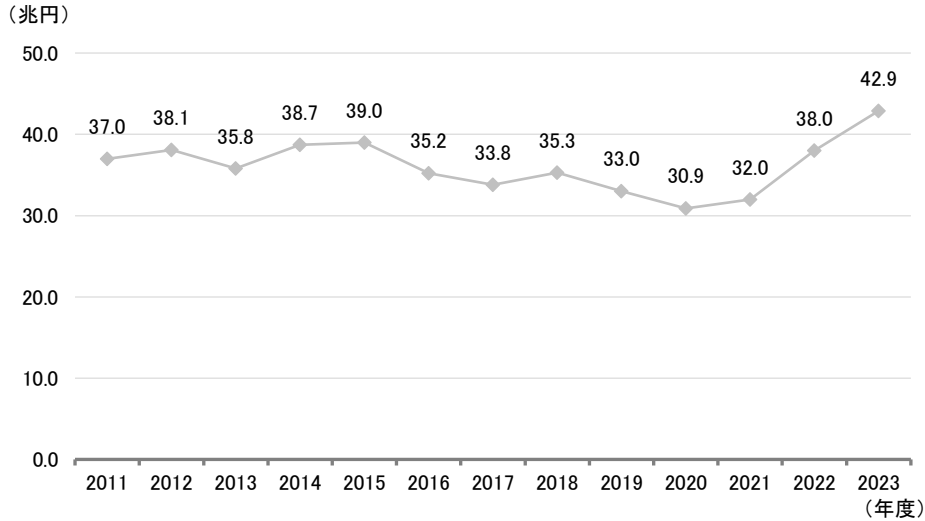
出所：決算説明資料より掲載

2. 市場環境

2023 年度の保険業界の国内市場規模は、生命保険が 42.9 兆円（保険料等収入ベース）、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 倍超で、かつ米国、中国に次ぐ第 3 位の規模である。国策の影響で、NISA や iDeCo などをはじめとした投資に興味を持った人も多く、2023 年 3 月時点の国内の生命保険市場規模は一時的に拡大したものの、少子高齢化や労働力人口の減少などにより、今後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その規模が拡大基調である。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。

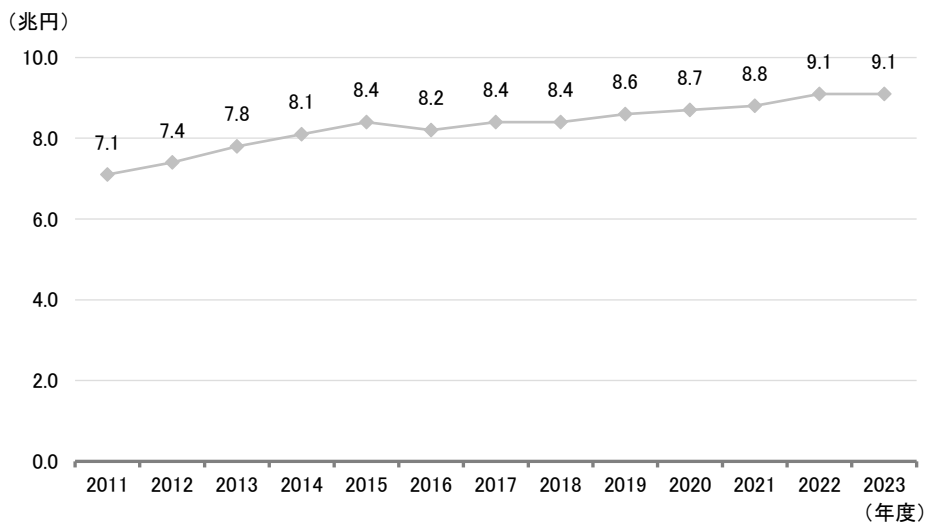
事業概要

生命保険業界市場規模(保険料等収入ベース)



注：(一社)生命保険協会 2024 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)

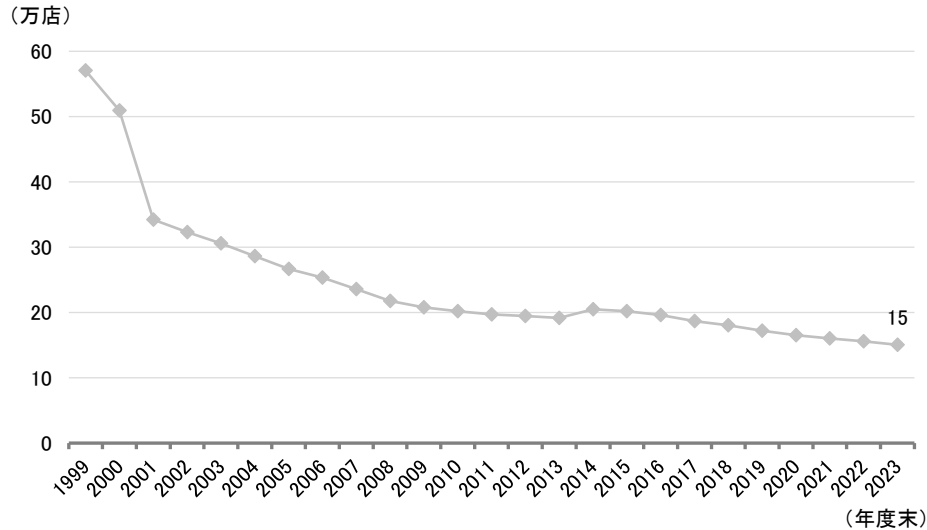


注：(一社)日本損害保険協会 2023 年版種目別統計表を基に同社作成
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

国内の損害保険市場規模は拡大傾向が続く一方で、損害保険代理店数は 1999 年以降大幅に減少しており、2024 年 3 月時点では 15.0 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レベル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 歳以上は 40.6%）が背景にある。

事業概要

損害保険代理店数の推移



出所：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として、週1回の面談による業務フォロー、定期勉強会やe-ラーニングを活用した研修支援、FP（ファイナンシャル・プランナー）資格を持った社員の営業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業務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「あんしん」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。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20～111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、111であれば22,200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であり、従来は、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であり、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、様々な要素が上乘せされ手数料ポイントが決まっていた。しかし、一部の大手中古車販売会社による保険金の水増し請求など相次ぐ不祥事を受け、金融庁が開催した「損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議」において 2024 年 6 月 25 日に発表された報告書によれば、損害保険会社においては、今後保険代理店の不適切な保険募集のインセンティブを与えぬよう、ポイント制度について「規模・増収」に偏ることなく、「業務品質」を重視する評価体系の検討が求められる、とされている。同社は、引き続き業務品質レベルを高めることで、手数料ポイントの獲得が難しい中小規模代理店を中心に、M&A 及び事業承継を通じて全体の収益を最大化していく。

また同社は、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、事業承継を必要とす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。この度の金融庁有識者会議の報告書を受けて、今後、金融審議会において代理店手数料ポイント制度を含めた課題の検討が行われることが予定されており、仮に法令改正や監督指針改正等が行われた場合は、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。

なお、従来は同社が M&A 及び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、最近では数億円規模の代理店からの相談も増えているようだ。同社への事業承継元はこれまで保険代理店業を専業とする専業代理店が大半を占めていたが、今後はより規模が大きく、数も多い兼業代理店（自動車ディーラーや不動産業者など他の事業と合わせて保険販売を行う）の M&A 及び事業承継も推進する方針だ。

専業・兼業代理店との提携・買収



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

M&A 効果により大幅増収も、 事業規模拡大に向けた先行投資により営業減益で着地

1. 2024 年 12 月期の業績概要

2024 年 12 月期の業績は、営業収益が前期比 130.1% 増の 8,161 百万円、営業利益が同 7.7% 減の 143 百万円、経常利益が同 13.5% 減の 133 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 47.8% 減の 53 百万円と、増収減益で着地した。

営業収益は、国内事業が 2024 年 4 月に買収したファイナンシャル・ジャパンの新規連結効果により前期比 136.3% 増の 7,834 百万円、海外事業は新規保険獲得件数の増加などにより同 41.0% 増の 327 百万円と拡大した。他方で、利益面は業務品質の向上を目指した体制強化、及びグループ拡大の基盤となる保険募集人の確保を目的とした先行投資の実施などにより、人件費が前期比 70.4% 増、管理費が同 188.8% 増と拡大した。

会社計画対比で見ると、営業収益はファイナンシャル・ジャパンの生命保険手数料収入の好調により計画比 5.1% 上回ったが、営業利益は先行的な事業投資の実施などにより同 47.9% 下回り、計画未達で着地した。

2024 年 12 月期連結業績概要

(単位：百万円)

	23/12 期		24/12 期		
	実績	営業収益比	実績	営業収益比	前期比
営業収益	3,547	-	8,161	-	130.1%
国内事業	3,315	-	7,834	-	136.3%
海外事業	232	-	327	-	41.0%
営業費用	3,392	95.6%	8,018	98.2%	136.4%
人件費	1,503	-	2,561	-	70.4%
管理費	1,889	-	5,456	-	188.8%
営業利益	154	4.4%	143	1.8%	-7.7%
国内事業	112	-	112	-	0.2%
海外事業	42	-	30	-	-28.8%
経常利益	154	4.4%	133	1.6%	-13.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	102	2.9%	53	0.7%	-47.8%

出所：決算短信及び決算説明資料よりフィスコ作成

M&A 効果により営業社員数、取扱保険料、顧客数が急拡大

2. KPI の状況

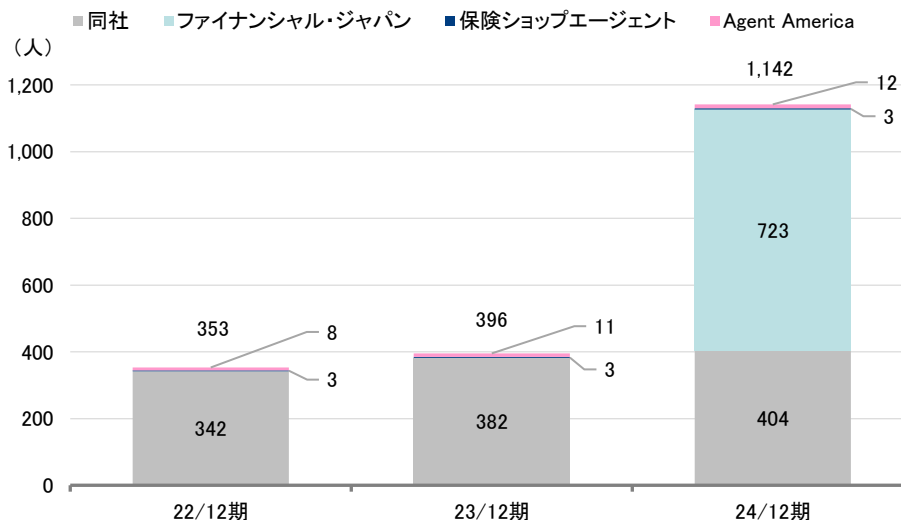
同社は損害保険のストック型ビジネスを基盤に、M&A 及び事業承継によるマーケットの拡大（顧客数の拡大）及びアップセル・クロスセルを通じた事業規模の拡大（取扱保険料の増加）を目指している。このため、(1) パートナー社員及び勤務型代理店数、(2) 取扱保険料（損害保険、生命保険別）、(3) 顧客数（個人、法人別）の 3 つを KPI としている。なお、弊社ではこれらに加え (4) 合流件数（事業承継や M&A を実施した件数）を独自に KPI として見ている。

(1) パートナー社員及び勤務型代理店数

同社は 2024 年上期まで「パートナー社員及び勤務型代理店数（単体）」を KPI としていたが、同第 3 四半期より「グループ全体の営業社員数」に変更した。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もしくは勤務型代理店として受け入れている。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、同社と同じ保険商品の販売を行うのではなく、生命保険は特定の保険会社 1 社のみ、損害保険は損害保険会社との委託契約書を締結することにより複数社の商品の取り扱いが可能であり、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。

2024 年 12 月期は 62 件の M&A 及び事業承継を実施した結果、グループ全体の営業社員数は前期比 746 人増の 1,142 人と急拡大した。内訳は、同社が 404 人、ファイナンシャル・ジャパンが 723 人、保険ショップエージェントが 3 人、Agent America が 12 人であり、2024 年 12 月期は主にファイナンシャル・ジャパンの買収効果により、営業社員数が大幅に拡大した。

グループ全体の営業社員数

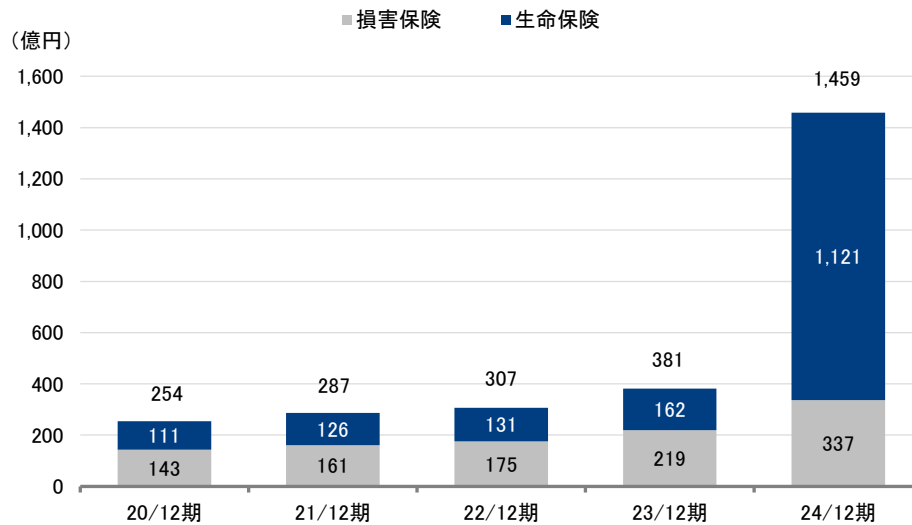


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) 取扱保険料

取扱保険料とは期末時点で顧客から受け取り保有す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。2024 年 12 月期はフィナンシャル・ジャパンの連結効果により、生命保険の取扱保険料が約 7 倍となり、取扱保険料は前期末比 1,078 億円増の 1,459 億円と急拡大した。うち損害保険は同 118 億円増の 337 億円、生命保険は同 959 億円増の 1,121 億円となった。

取扱保険料の推移


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) 顧客数

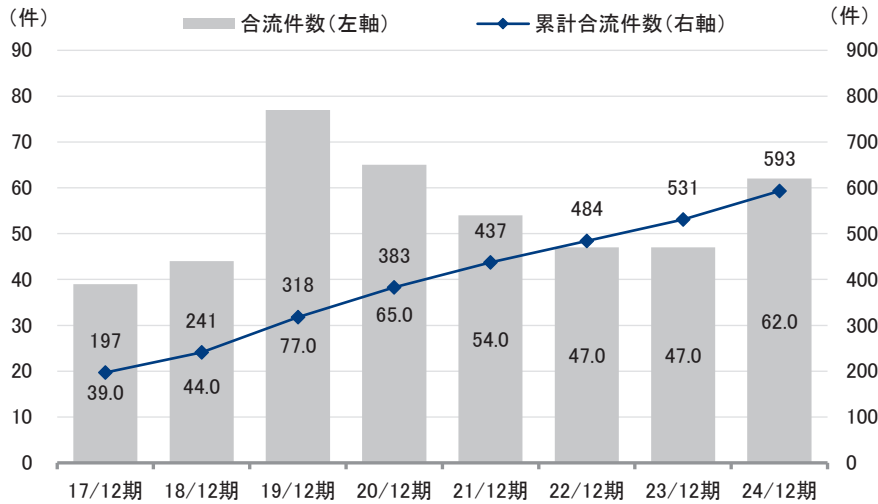
M&A 及び事業承継により大幅に拡大し、顧客数は個人が前期末比 118.8% 増の 311,837 人、法人が同 74.2% 増の 24,121 社となった。

(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 としている。年間合流件数は 2022 年 12 月期が 47 件、2023 年 12 月期が 47 件に対し、2024 年 12 月期は前期比 15 件増の 62 件と増加した。業界内では統廃合が進むなか、同社は積極的な M&A 及び事業承継を継続している。なお、前期末時点の累計合流件数は 593 件である。

業績動向

合流件数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

自己資本比率は M&A に伴い低下も、基本的な戦略軸に変化はなし

3. 財務状況と経営指標

2024 年 12 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 3,060 百万円増加の 5,208 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は同 1,866 百万円増の 3,458 百万円であり、主に現金及び預金が 1,071 百万円増加、売掛金が 705 百万円増加した。固定資産は同 1,193 百万円増の 1,749 百万円であり、のれんが同 864 百万円増加した。

負債合計は前期末比 2,961 百万円増の 3,899 百万円となった。流動負債は同 2,248 百万円増の 2,937 百万円であり、主に営業未払金が同 1,265 百万円増加した。固定負債は同 712 百万円増の 962 百万円であり、新規借入による長期借入金が同 720 百万円増加した。

純資産合計は前期末比 98 百万円増の 1,308 百万円であり、主には親会社株主に帰属する当期純利益計上により利益剰余金が同 53 百万円増加した。

主な経営指標を見ると、2024 年 12 月期末の自己資本比率はファイナンシャル・ジャパンの買収に伴い 24.6%と前期末比 31.7 ポイント低下したが、ネットキャッシュ（現金及び預金 - 有利子負債）は 809 百万円と、同 206 百万円増加した。なお、同社が今後も進める損害保険代理店の M&A 及び事業承継においては、一般的な M&A を多用する会社と異なり、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、またある程度規模のある保険契約を譲り受ける場合も、M&A に係る費用は大きくならない構造となっている。そのため、今回のファイナンシャル・ジャパン買収による財務内容の変化により、同社のこれまでの国内における損害保険代理店の M&A 及び事業承継を進めるといふ戦略軸について、何ら変化や制約を与えるものではない。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/12 期	23/12 期	24/12 期	増減
流動資産	1,414	1,592	3,458	1,866
現金及び預金	946	944	2,015	1,071
売掛金	410	576	1,281	705
固定資産	490	555	1,749	1,193
有形固定資産	52	76	113	36
無形固定資産	368	408	1,252	844
投資その他の資産	68	71	384	312
資産合計	1,904	2,148	5,208	3,060
流動負債	672	688	2,937	2,248
営業未払金	374	410	1,675	1,265
短期借入金 (1 年内返済予定の長期借入金を含む)	104	82	232	150
固定負債	136	249	962	712
長期借入金	131	236	956	720
負債合計	809	938	3,899	2,961
(有利子負債)	235	341	1,206	865
純資産合計	1,095	1,209	1,308	98
利益剰余金	500	603	656	53
負債純資産合計	1,904	2,148	5,208	3,060
【経営指標】				
自己資本比率	57.5%	56.3%	24.6%	-31.7%
ネットキャッシュ	698	603	809	206

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フロー

同社の 2024 年 12 月期の営業活動によるキャッシュ・フローは 417 百万円の収入、投資活動によるキャッシュ・フローは 221 百万円の支出であり、ファイナンシャル・ジャパンの買収に伴う支出があったものの、フリー・キャッシュ・フローは 195 百万円の収入となった。財務活動によるキャッシュ・フローは 858 百万円であり、現金及び現金同等物の期末残高は前期末比 1,071 百万円の 2,015 百万円と、順調に積み上げている印象である。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/12 期	23/12 期	24/12 期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	242	53	417	363
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-71	-143	-221	-78
財務活動によるキャッシュ・フロー	192	77	858	781
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	171	-89	195	285
現金及び現金同等物の期末残高	946	944	2,015	1,071

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

営業収益は 100 億円突破の見通し、営業利益率は段階的な改善へ

● 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期通期の連結業績は、営業収益が前期比 51.2% 増の 12,340 百万円（うち国内事業が同 53.2% 増の 12,000 百万円、海外事業が同 3.9% 増の 340 百万円）、営業利益が同 85.3% 増の 265 百万円（うち国内事業が同 121.6% 増の 250 百万円、海外事業が同 50.3% 減の 15 百万円）、経常利益が同 90.9% 増の 255 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 162.4% 増の 140 百万円と、増収増益の見通しである。

営業収益は、2024 年 12 月期に買収したファイナンシャル・ジャパンの通期連結寄与などにより、前期に引き続き大幅増収局面が続くと見込まれる。また、2025 年 12 月期も市場シェア拡大に向けた保険代理店の M&A 及び事業承継を積極的に推進する方針であり、事業規模のさらなる拡大が期待される。

営業利益は増収効果により前期比 85.3% 増と大幅増益となり、営業利益率は 2.1% と同 0.3 ポイント改善する計画である。事業拡大のための M&A 及び事業承継、保険商品の募集品質維持のための先行投資などにより、営業コストの増加局面の継続が見込まれるものの、社内オペレーションや営業活動の効率化及び人件費・管理費の適正化などにより、段階的な収益性改善を目指すものと見られる。ちなみに、海外事業は増収減益の計画であるが、コスト面については特殊要因があるわけではなく、やや保守的な見通しとしている模様である。

2025 年 12 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/12 期		25/12 期		前年同期比
	実績	営業収益比	予想	営業収益比	
営業収益	8,161	-	12,340	-	51.2%
国内事業	7,834	-	12,000	-	53.2%
海外事業	327	-	340	-	3.9%
営業利益	143	1.8%	265	2.1%	85.3%
国内事業	112	-	250	-	121.6%
海外事業	30	-	15	-	-50.3%
経常利益	133	1.6%	255	2.1%	90.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	53	0.7%	140	1.1%	162.4%

出所：決算短信及び決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

兼業代理店との協業強化、テクノロジーの活用などにより成長加速へ

1. M&A 及び事業承継の推進

同社は、2025 年 12 月期以降も M&A 及び事業承継を積極的に推進し、事業規模の拡大を図る計画である。従前までと同様、保険代理店業を主とする専業代理店の取り込みを継続するとともに、今後は他事業と併せて保険販売を行う兼業代理店との協業も進める。

一部の大手中古車販売会社による保険金の水増し請求など相次ぐ不祥事を受け、兼業代理店に対する風当たりが強くなっており、金融庁により業界構造の大きな変革につながる法制度の変更などが検討される可能性もある。国内損害保険市場 9.1 兆円のうち、兼業代理店が 5.6 兆円を占めており、仮に米国のように兼業代理店が禁止となれば保険販売により一定の利益を上げている中古車販売業界やハウスメーカーなどには打撃となるが、同社のような専業代理店にとっては大きな事業機会となる可能性があるため、今後の動向に注目したい。

2. テクノロジーの活用

同社は 2025 年 1 月にシステム開発サービスを提供するコスモアビリティを買収した。同社を含む保険代理店業界はデジタル化が遅延していることから、コスモアビリティが長年培ってきた知見を生かし、まずは IT 活用により社内オペレーション及び営業活動の効率化を図る。その後は、保険業界及び隣接業界のマーケット開拓に資する IT ツールの開発などを検討している。

3. 持株会社体制への移行

同社は 2025 年 7 月 1 日に持株会社体制に移行する予定である。単独の株式移転により持株会社を設立後、グループ会社の再編を行う。具体的には、ステップ 1 として 2025 年 7 月 1 日を効力発生日とする株式移転により、持株会社である「(株) エージェント I Gホールディングス」を設立し、同社を持株会社の完全子会社とする。その後、ステップ 2 として同社の子会社を持株会社が直接保有する子会社として再編を行う計画である。同社は持株会社化により、機動的な M&A 及び事業承継による持続的成長を実現する体制を整備する。また、同社とファイナンシャル・ジャパンとの費用共通化などによるコスト削減効果も中長期的な視点で期待されよう。

中長期の成長戦略

持株会社体制への移行イメージ



株主還元策

事業成長のための投資を優先

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、配当を実施する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などを実施し、キャピタルゲインの最大化を目指す。

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、企業価値の拡大に努める方針である。同社は、財政状態及び経営成績等を勘案し、株主に対する利益還元策を検討する予定であり、グループ全体の業績を向上させることにより配当実施を含めた検討を行うとしている。上場する保険代理店もほぼすべての企業が普通配当を既の実施しており、同社においても比較的早期の配当や株主優待などの検討が期待される。

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