



2023年12月期 第2四半期決算説明資料

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)

2023年8月

Index

目次

01

会社概要

02

2023年12月期 第2四半期決算概要

03

トピック・2023年12月期 業績見通し

04

国内事業環境と成長戦略

05

海外事業環境と成長戦略

06

中長期成長イメージ

07

Appendix

保険業界を変える、という選択。

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 －

「お客様」とは、当社と関わってくださるすべての方々を指し、「利益」とは、経済的利益と精神的利益の両面を指します。当社が考える事業の在り方とは、「企業が売りたい商品やサービスを市場に提供する」のではなく、「お客様から求められる商品やサービスを創り出し、ご提供する」ことだと考えております。時代とともにお客様のニーズは多様化し続けています。その変化に対応する企業で在り続けるために、我々はこの普遍的な企業理念を掲げています。企業理念実現のために、私たちは常にお客様の声に耳をかたむけ、人々の生活に「あんしん」をもたらす商品、サービスを提供し続けることを使命とし、事業を創造してまいります。

国内事業

保険代理店

全国に22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。
「保険業界における販売インフラの改革」を推進するため、保険代理店の事業承継をサポート。

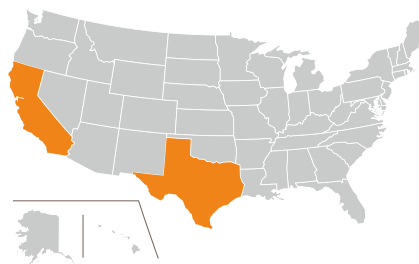


※2023年8月14日現在

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、西海岸を中心に3つの拠点を構え保険ブローカー業を展開。
日本で確立した事業承継のビジネスモデルを輸出し、米国における保険ブローカーの高齢化及び後継者不足の課題解決に注力。

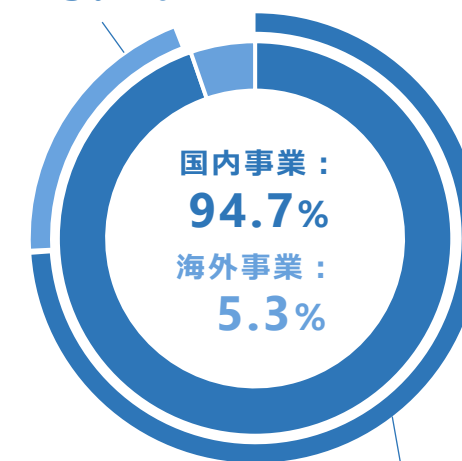


※2023年8月14日現在

営業収益比率

国内生命保険

25.4%



国内損害保険

74.6%

※2022年12月期

当社は統廃合の進む保険代理店業界に対して、積極的なM&A戦略を推進しています。

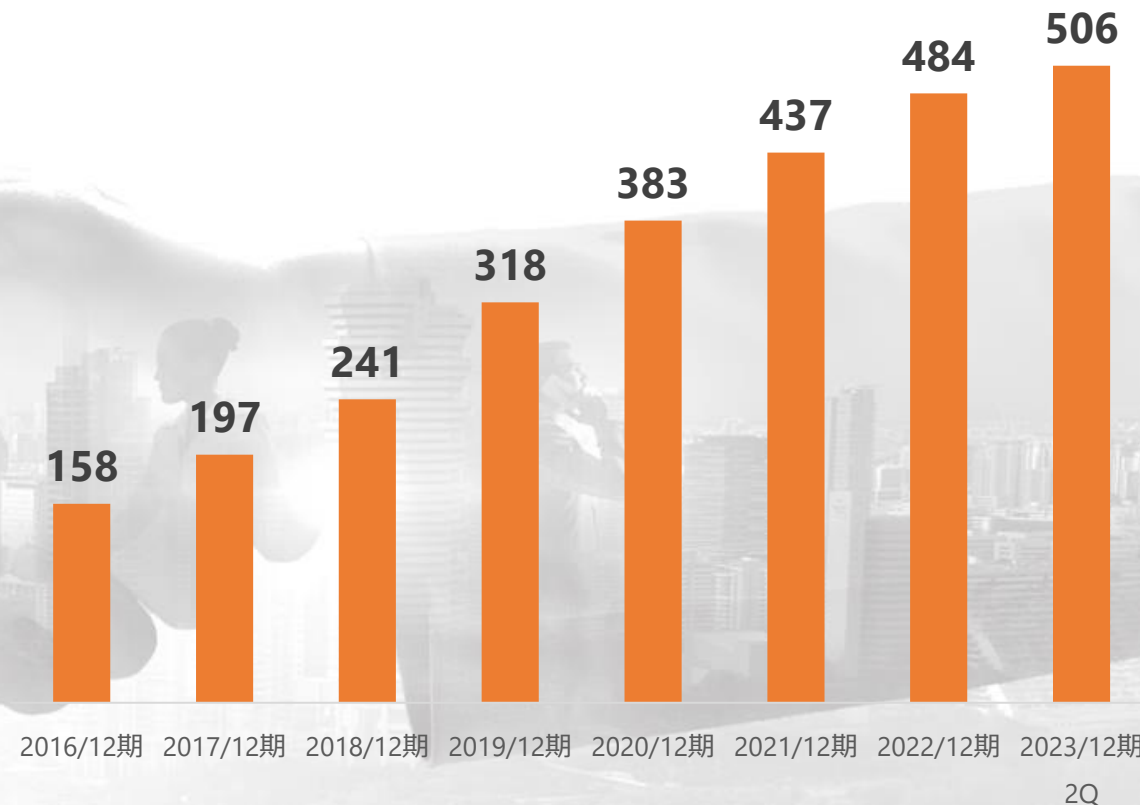
事業を継続するためのプラットフォームとして、保険代理店で働く方々やご契約者様が安心できる環境を創出しています。

エージェント・インシュアランス・グループの

M&A戦略

保険代理店の成長や発展を促進

合流代理店件数 **506件**※1



Index

目次

01

会社概要

02

2023年12月期 第2四半期決算概要

03

トピック・2023年12月期 業績見通し

04

国内事業環境と成長戦略

05

海外事業環境と成長戦略

06

中長期成長イメージ

07

Appendix

営業収益

1,684百万円

+8.5%
(前年同期比)

営業利益

32百万円

△41.2%
(前年同期比)

取扱保険料

312億円

+1.6%
(2022年12月末比)

お客様の数

12,287社
128,568人

+2.9%
(2022年12月末比)

- 国内事業では、ビジネスモデルの根幹である事業承継及びM&Aの取組みが引き続き順調に推移。
- 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、営業利益は前年同期比で減少。
- 2Qは累計22件の事業承継及びM&Aを行い、お客様の数は、法人が12,287社、個人が128,568人に増加。
- 海外事業では、新規保険獲得件数の増加、既存法人顧客の売上拡大に伴う保険料の増加、既存法人顧客・個人顧客へのクロスセル等により、営業収益、利益共に大幅に増加。
- ビッグモーター社や損害保険会社各社の不祥事件（疑義案件を含む）は、当社事業及び業績に影響はない。

2023年12月期 2Q損益計算書サマリー

国内では事業承継及びM&Aが順調に推移、米国では損害保険及び生命保険の順調な増収等により、営業収益は8.5%増加。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、営業利益並びに当期純利益は前年同期比で減少。

(百万円)		2022/12期 2Q累計		2023/12期 2Q累計	
		実績	営業収益比 (%)	実績	営業収益比 (%)
					増減率 (%)
営業収益		1,552	100.0	1,684	100.0
	国内事業	1,466	-	1,555	-
	海外事業	85	-	129	-
営業費用		1,496	96.4	1,652	98.1
	人件費	684	-	734	-
	管理費	812	-	917	-
営業利益		55	3.6	32	1.9
	国内事業	44	-	△1	-
	海外事業	10	-	34	-
経常利益		57	3.7	31	1.9
当期純利益		28	1.8	20	1.2

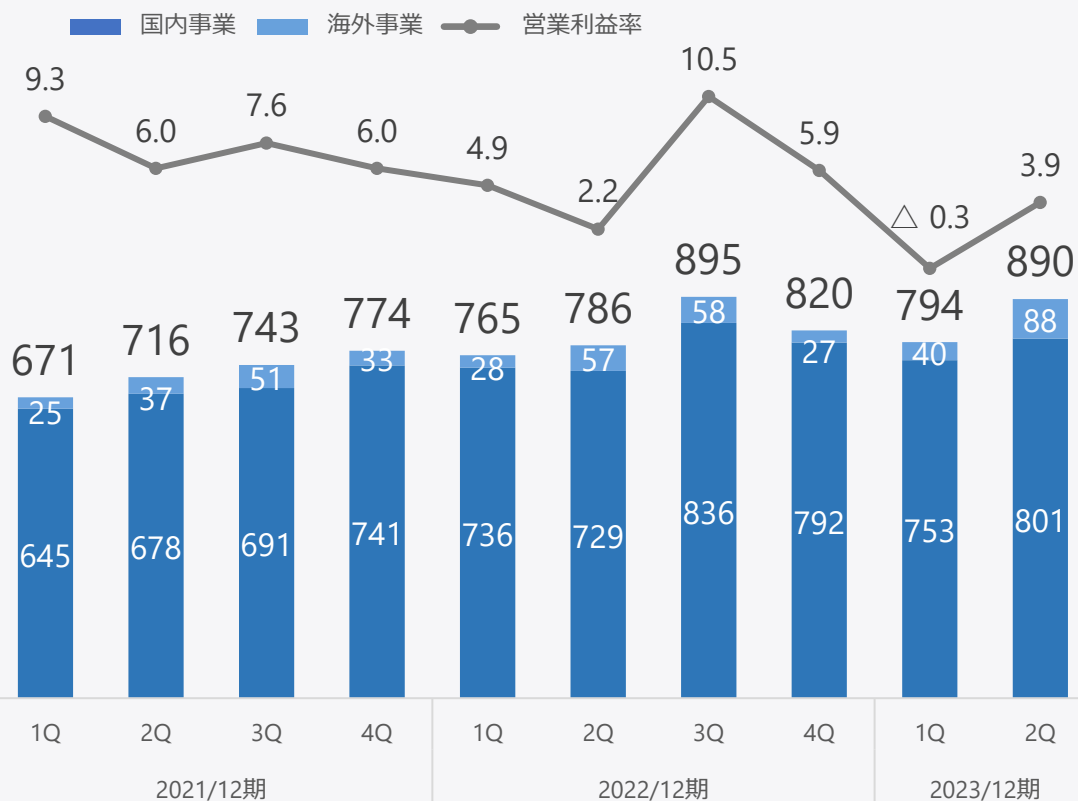
連結業績推移（四半期）

2Qは営業利益率が持ち直し、3.9%。

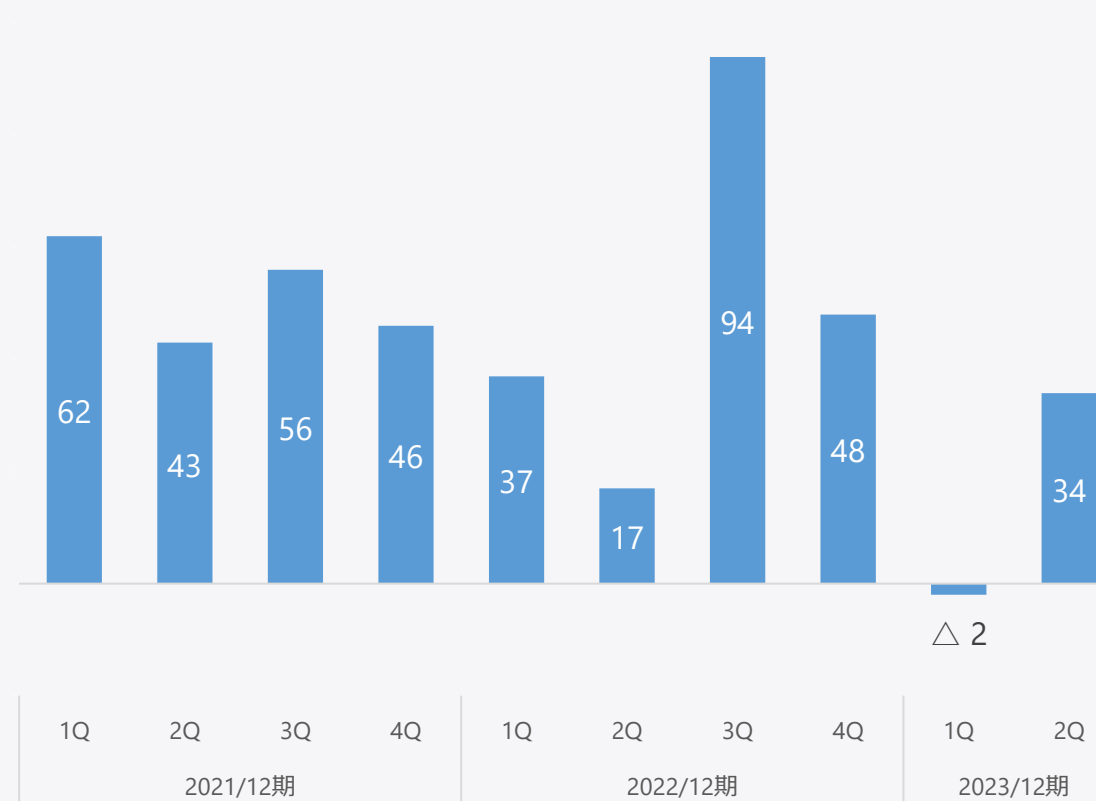
事業承継及びM&Aで拡大しているマーケットで積極的なアップセルやクロスセル、開発中の保険診断アプリ「ほけチョイス」の活用で、さらなる営業利益及び利益率向上を狙う。



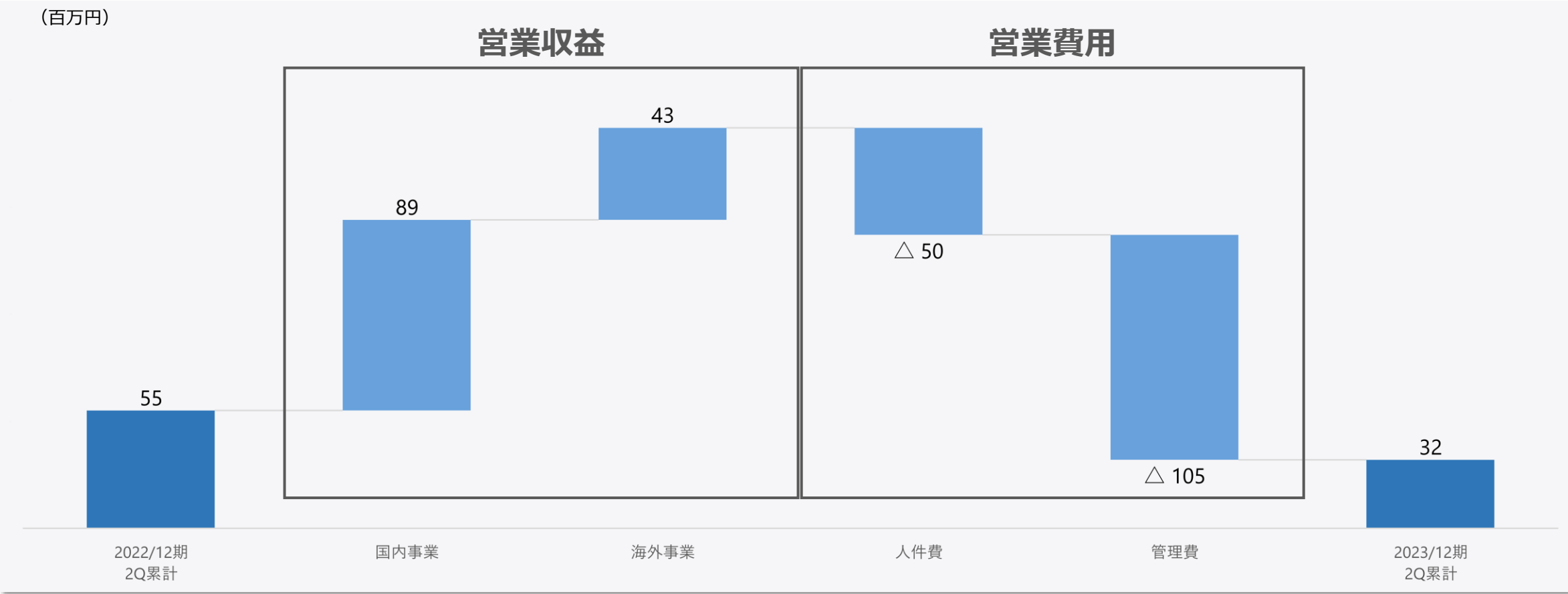
営業収益・営業利益率（百万円）



営業利益（百万円）



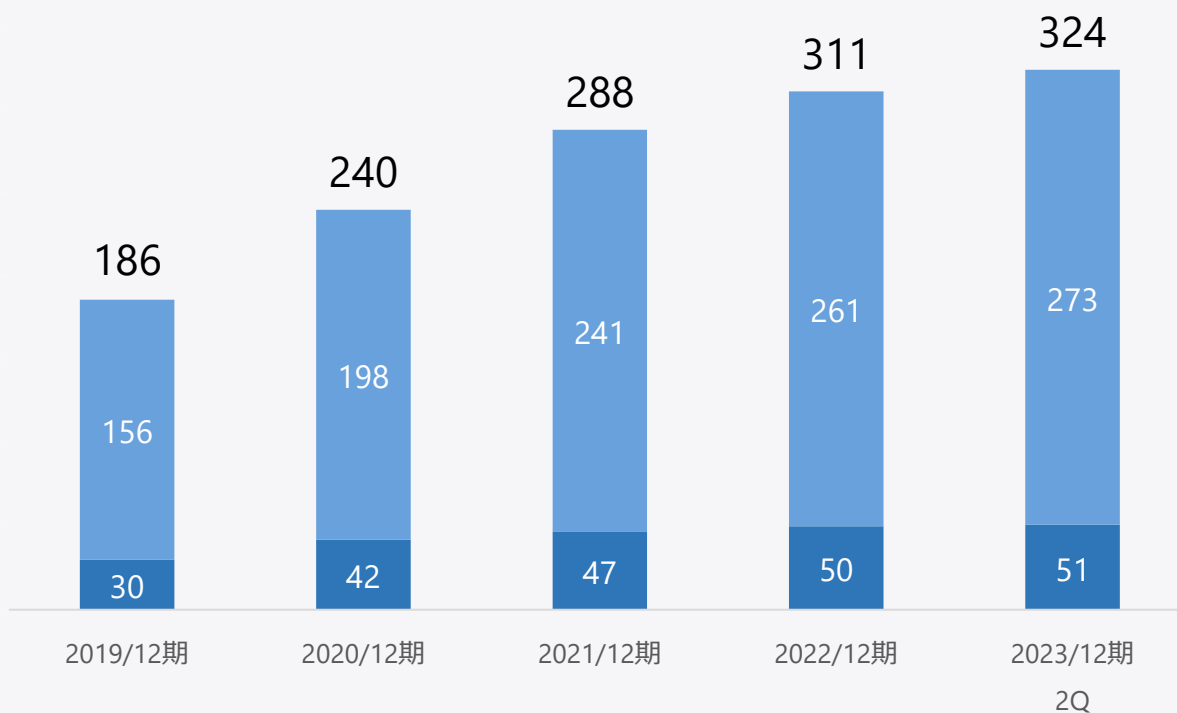
営業収益は、国内事業、海外事業ともに、手数料収入増により増加。
営業利益は、国内事業における先行投資による営業費用の増加等により、前年同期比で減少。



2023年12月期 2Q累計で22件のM&A及び事業承継を実施し、結果として13名のパートナー社員及び勤務型代理店が増加。パートナー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 ■ 勤務型代理店



パートナ－社員

当社との間で雇用関係にあり、当社のコア社員と同様に当社が取り扱う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



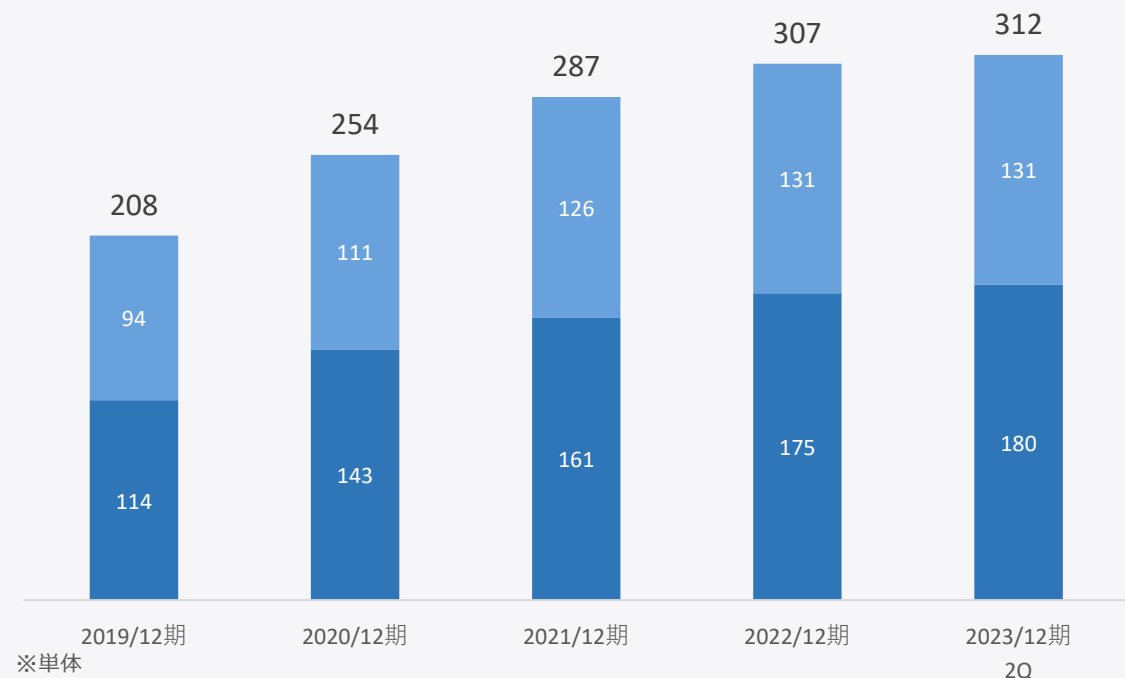
当社は損害保険のストック型ビジネスを基盤に、M&A及び事業承継によるマーケット拡大（お客様の数の増加）及びアップセル・クロスセルを通じた事業規模拡大（取扱保険料の増加）を実現。

2Q累計で、取扱保険料が約5億円、お客様の数が法人で約1,400社、個人で約4,000人の増加。



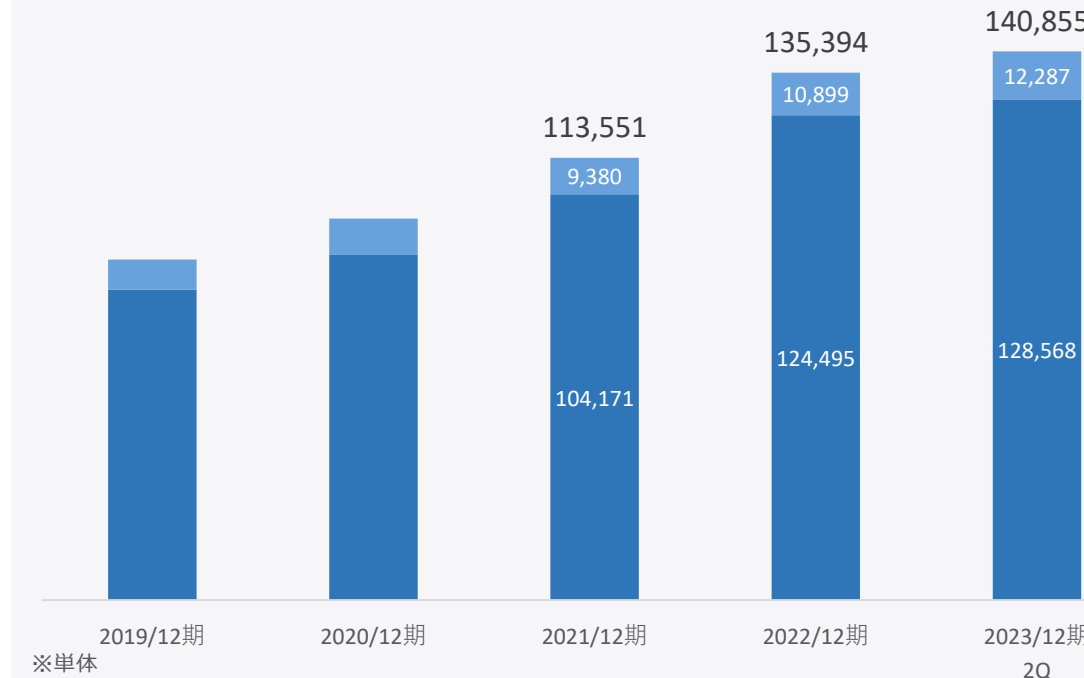
取扱保険料 (億円)

■ 損害保険 ■ 生命保険



お客様の数 (人/社)

■ 個人 ■ 法人



2023年12月期 2Q 貸借対照表サマリー

2Qは、自己資本比率が57.2%で着地（前連結会計年度末は57.5%）。

(百万円)	2022/12期	2023/12期2Q	増減額	備考
流動資産	1,414	1,473	+59	主に現金及び預金が50,952千円増加したことによるもの
固定資産	490	503	+13	主に有形固定資産の増加14,644千円によるもの
資産合計	1,904	1,976	+72	—
流動負債	672	564	△108	主に営業未払金が67,640千円減少したことによるもの
固定負債	136	280	+144	主に長期借入金の増加144,377千円によるもの
負債合計	809	845	+36	—
(有利子負債合計)	235	371	+135	—
純資産	1,095	1,131	+35	主に親会社株主に帰属する四半期純利益の計上により利益剰余金が20,624千円増加したことによるもの
負債・純資産合計	1,904	1,976	+72	—

Index

目次

01

会社概要

02

2023年12月期 第2四半期決算概要

03

トピック・2023年12月期 業績見通し

04

国内事業環境と成長戦略

05

海外事業環境と成長戦略

06

中長期成長イメージ

07

Appendix

金融商品仲介業への参入検討開始のお知らせ（2023年8月14日リリース）

当社は中長期の成長イメージとして、「保険プラスαを提供するハイブリッドアドバイザー」となることを目指しております。

金融商品仲介業への参入を通じて商品・サービスの多様化を進め、さらなる価値創出に努めてまいります。



保険会社との更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事業承継及びM&Aを推進。
 保険診断アプリ「ほけチョイス」を活用し、損害保険から生命保険へのクロスセルを促進。
 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す。

(百万円)	2022/12期 実績	2023/12期			
		予想	増減率 (%)	2Q実績	進捗率 (%)
営業収益	3,267	3,767	+15.3	1,684	44.7
国内事業	3,095	3,574	+15.5	1,555	43.5
海外事業	172	193	+11.6	129	67.0
営業費用	3,070	3,490	+13.7	1,652	47.3
人件費	1,383	1,556	+12.5	734	47.2
管理費	1,686	1,934	+14.6	917	47.5
営業利益	197	276	+40.2	32	11.7
国内事業	176	257	+45.8	△1	-
海外事業	20	19	△ 6.8	34	175.3
経常利益	187	276	+47.1	31	11.5
当期純利益	112	186	+66.0	20	11.1

Index

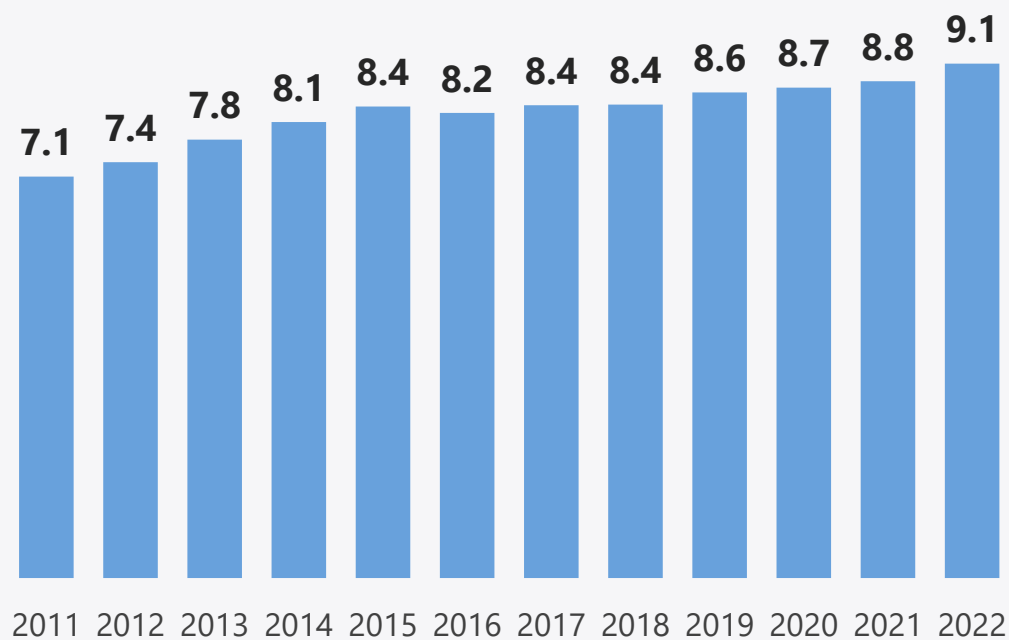
目次

- 01 会社概要
- 02 2023年12月期 第2四半期決算概要
- 03 トピック・2023年12月期 業績見通し
- 04 国内事業環境と成長戦略**
- 05 海外事業環境と成長戦略
- 06 中長期成長イメージ
- 07 Appendix

日本の損害保険市場規模は、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増加しており、2023年3月時点で9.1兆円、拡大トレンドを継続しています。

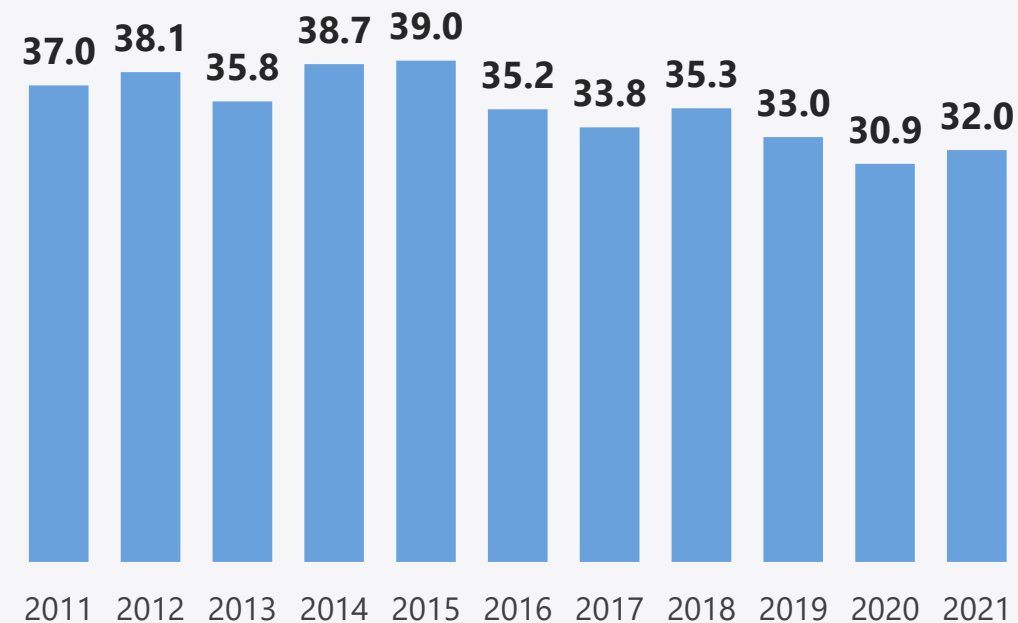
生命保険業界は保険料等収入ベースで30兆円台を維持しており、大きな市場規模を有しています。

損害保険業界市場規模（正味保険料ベース） 単位：兆円



出所：損害保険協会 2022年度種目別統計表を基に当社作成

生命保険業界市場規模（保険料等収入ベース） 単位：兆円



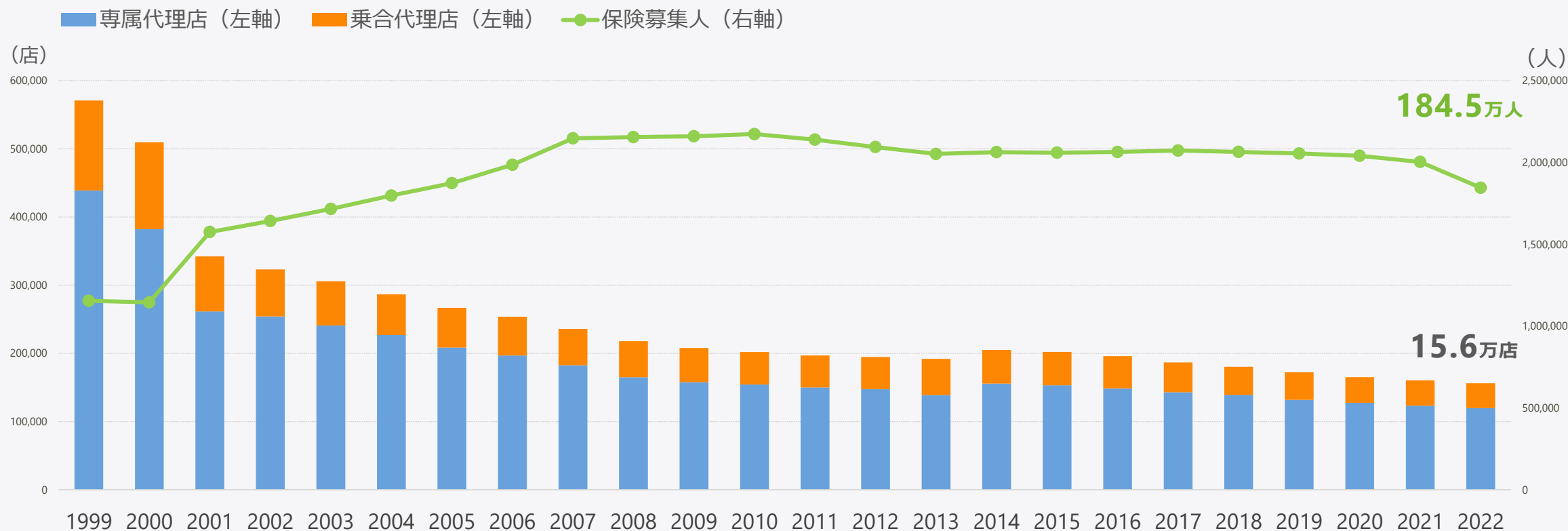
出所：生命保険協会 2022年版生命保険の動向を基に当社作成

年々減少し続ける損害保険代理店数

損害保険代理店数は年々減少しています。ところが、保険募集人の人数は横ばいで推移しており、「保険代理店の大型化が進んでいる」ということが明確化しています。



損害保険代理店数・保険募集人の人数の推移



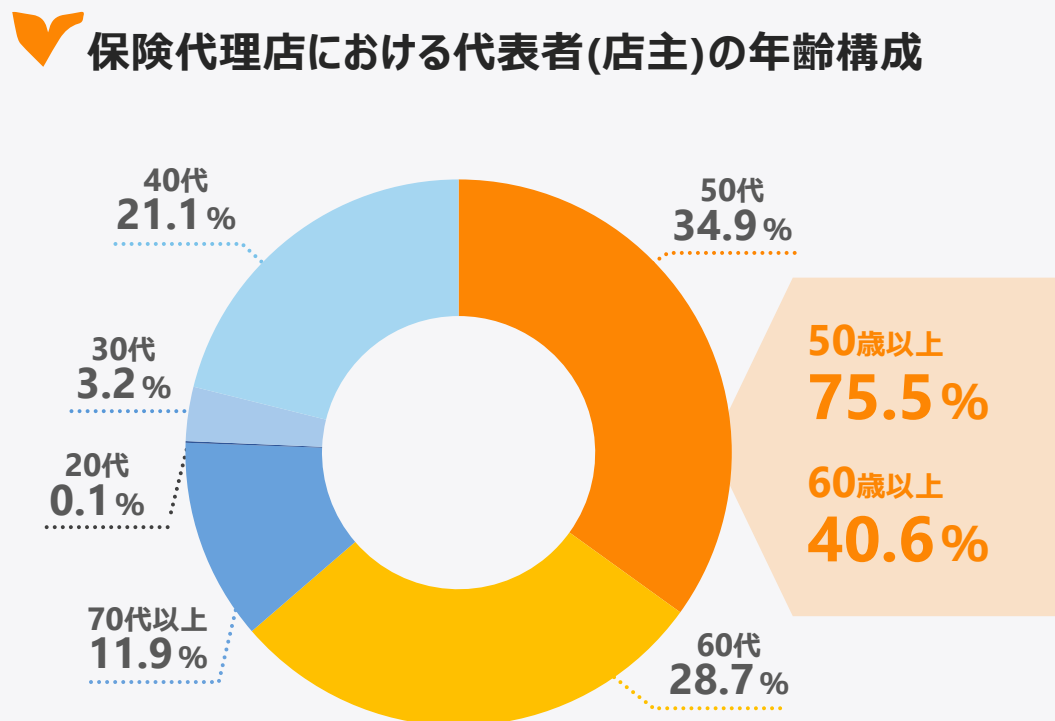
出所：損害保険協会 代理店統計を基に当社作成

※専属代理店：保険会社1社のみと代理店委託契約を締結して、当該保険会社の商品のみを販売する代理店

※乗合代理店：複数の保険会社と代理店委託契約を締結して、複数の保険会社の商品を取り扱う代理店

損害保険代理店業界における、保険代理店事業主の高齢化も事業承継ニーズを高める要因の一つです。

代理店主の年齢が60歳以上の代理店は全体の40.6%を占めており、保険代理店として求められるレベルが高まる中、代理店の高齢化は深刻な課題であります。



出所：代協正会員実態調査(2022.3) 日本損害保険代理業協会 回答7,115社/正会員11,167社

保険代理店が 減少している主な理由

- ・ 保険業法に基づく体制整備ができない
- ・ 後継者がいない
- ・ IT化についていけない
- ・ 社会環境の変化への対応ができない

等

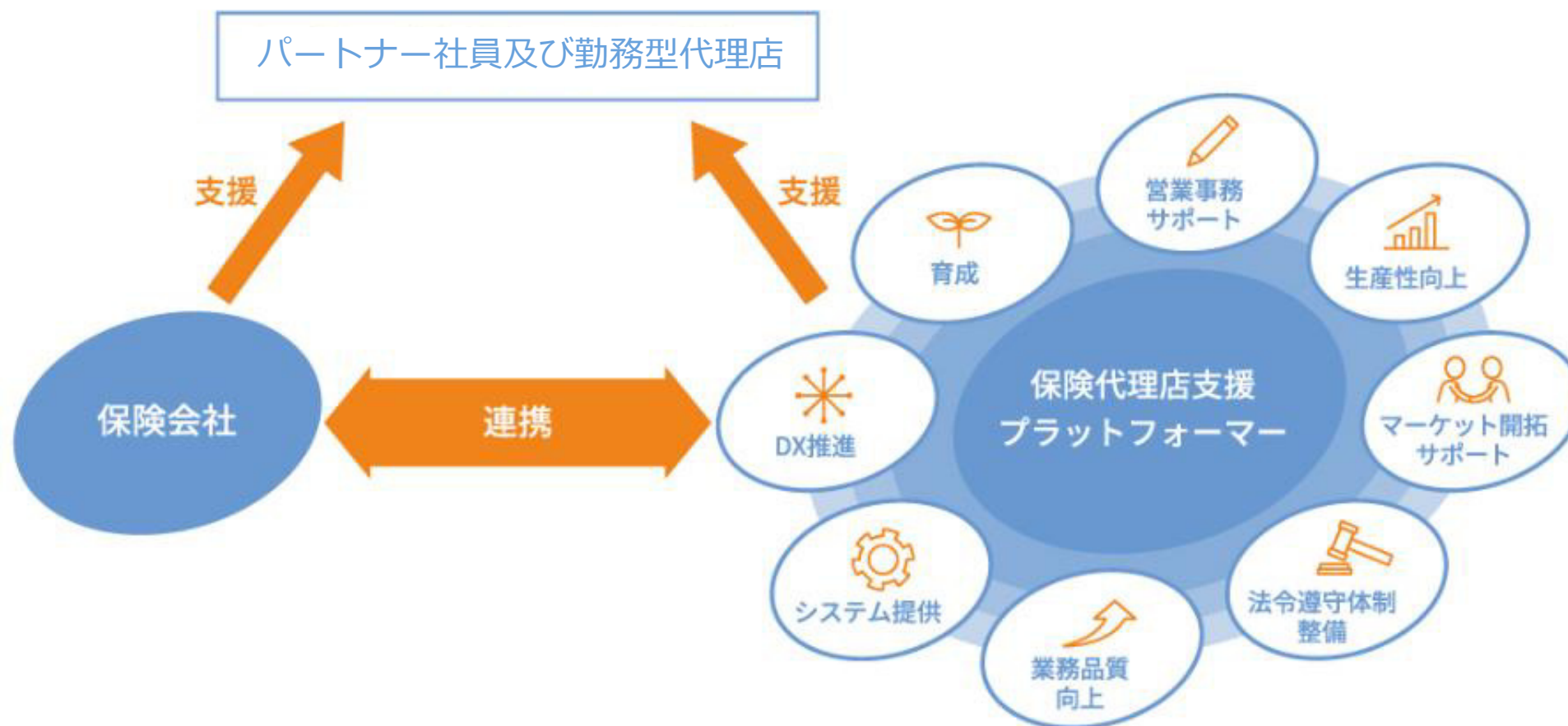
国内事業戦略

- 1 保険代理店支援プラットフォームの構築
- 2 損害保険を中心とした安定的な収益構造
- 3 アップセル・クロスセルを通じた好循環モデル

1：保険代理店支援プラットフォームの構築

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っております。

保険業法や各保険会社の規則に則った保険営業活動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おります。



1：保険代理店支援プラットフォームの構築

当社は保険代理店として各保険会社から高い評価を受けております。その結果、経営の存続が難しい中小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
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において「ロイヤルエクセレント」は、専業代理店9,946店中**わずか36店**（0.36%、ALLチャネル44,761店中の場合は0.08%）の代理店のみが認定を受けることのできる制度です。お客様に価値を提供し続ける組織を「経営力」「組織力」「コンサルティング力」「損害サービス対応力」「PDCA」の観点で定性評価を行い、魅力ある組織づくりに向けた体制構築ができていると認められた代理店のみが受けられる制度で、26年連続入賞・通算26回の認定を受けております。

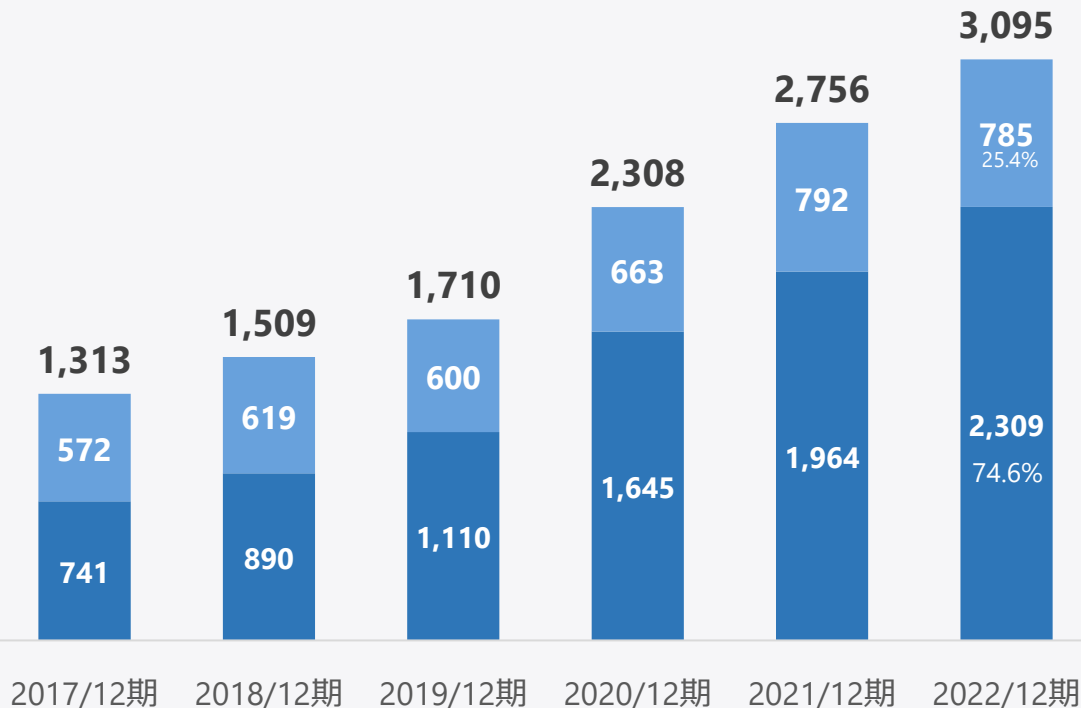
2：損害保険を中心とした安定的な収益構造

当社は、損害保険（ストック型ビジネス）を主軸とし、生命保険（フロー型ビジネス）にて業績の底上げを図っています。損害保険の更新を接点とした訪問型の営業スタイルをとることで、数多くの来店型ショップを展開する必要がなく、ローコストオペレーション体制を実現しています。



国内売上推移（損害保険・生命保険別）（単位：百万円）

■ 損害保険 ■ 生命保険



生命保険

いわゆる**フロー型ビジネス**。一般的に、契約を獲得した年に初年度手数料収入が得られ、次年度以降、初年度手数料よりは低い料率で一定期間（※）にわたり継続手数料が得られます。よって、新規販売状況により得られる手数料収入が上下します。

（※）一般的に4～10年。期間は保険会社によって異なります。

損害保険

いわゆる**サブスクリプションライクなビジネス**（≒ストック型ビジネス）。1年ごとに更新する年間契約が多く、高い更新率（※）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ます。

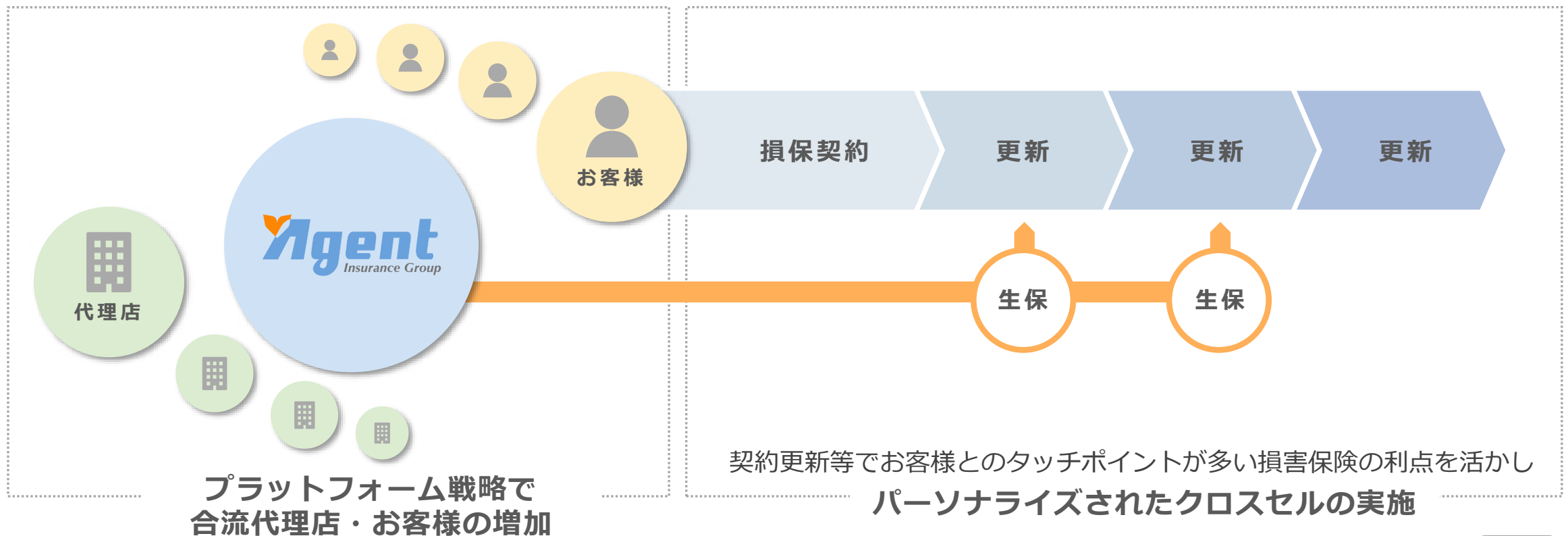
（※）2022年度当社平均更新率は、94.9%です。
（東京海上日動社自動車保険の更新率）

3：アップセル・クロスセルを通じた好循環モデル

損害保険中心のストック型ビジネスを基盤に、生命保険のクロスセルを行うことで事業規模を拡大しております。

保険代理店支援プラットフォームを通じてマーケットを拡大していくことで、継続的にお客様も増加しております。

保険に加入したら終了ではなく、その後もお客様のライフステージに応じた有益な情報の提供や保険金請求時のサポートまで、継続的なアフターフォローも行っております。



Index

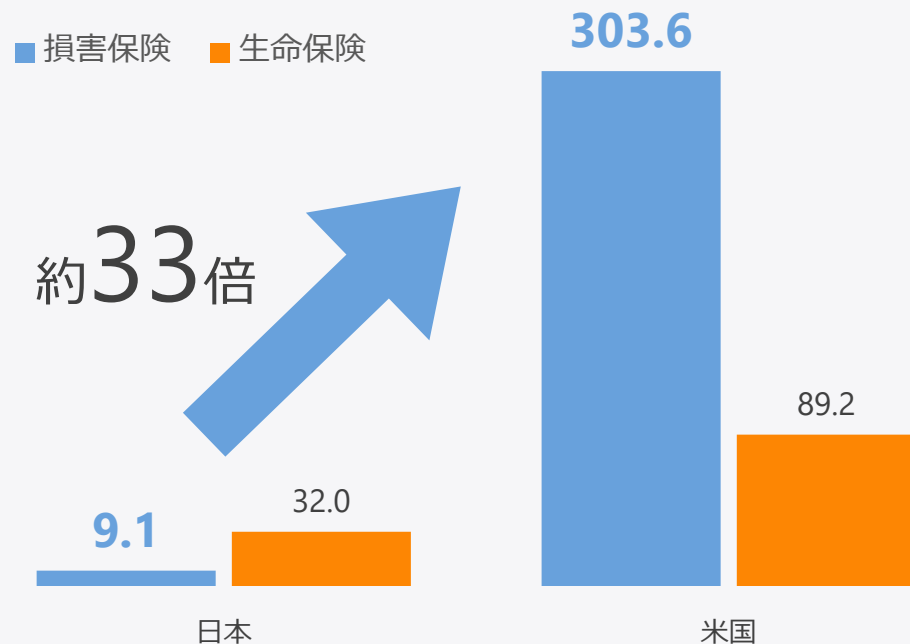
目次

- 01 会社概要
- 02 2023年12月期 第2四半期決算概要
- 03 トピック・2023年12月期 業績見通し
- 04 国内事業環境と成長戦略
- 05 海外事業環境と成長戦略**
- 06 中長期成長イメージ
- 07 Appendix

米国は日本国内の30倍を超える損害保険市場規模を有しており、当社にとって魅力的なマーケットです。

一方で、世界最大の保険マーケットを有する米国においても、保険ブローカーの高齢化及び後継者不足が課題となっております。

米国における保険市場規模（保険料収入ベース） 兆円



出所：
 日本 損害保険協会 2022年度種目別統計表、生命保険協会 2021年4月～2022年3月末日損益計算書を基に当社作成
 米国 Swiss Re sigma3/2023（2022年度）を基に当社作成

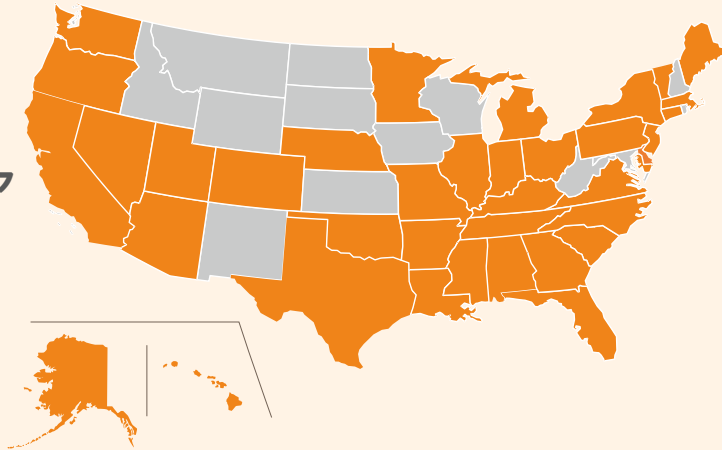
日米の保険料収入とGDP比

	GDP	GDPにおける 損保割合	GDPにおける 生保割合
日本	561.5 兆円	1.6 %	5.7%
米国	3378.8 兆円	9.0 %	2.6%

出所：WORLD BANK GROUP GDP growthを基に当社作成（2022年度）

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、米国で展開しています。
 当社は50州中38州（他 1 特別区）でライセンスを取得しており、この強みを活かして州をまたぐビジネスを展開するお客様のニーズに対応し、事業拡大を推進しています。

ライセンス 取得済エリア

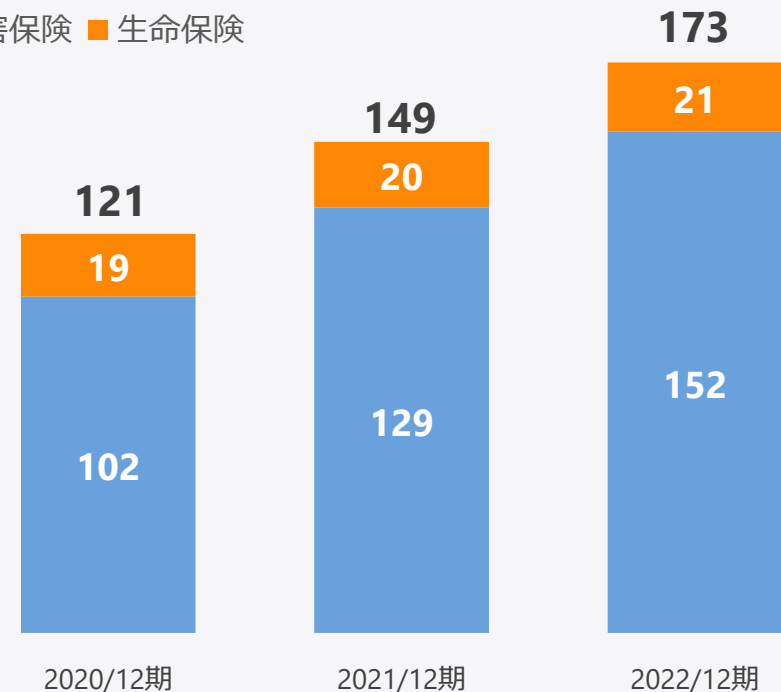


Alabama, Alaska, Arizona, Arkansas, California, Colorado, Connecticut, Delaware, District of Columbia, Florida, Georgia, Hawaii, Illinois, Indiana, Kentucky, Louisiana, Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan, Minnesota, Mississippi, Missouri, Nebraska, Nevada, New Jersey, New York, North Carolina, Ohio, Oklahoma, Oregon, Pennsylvania, South Carolina, Tennessee, Texas, Utah, Virginia, Vermont, Washington



海外営業収益推移（損害保険・生命保険別） 百万円

■ 損害保険 ■ 生命保険



Index

目次

- 01 会社概要
- 02 2023年12月期 第2四半期決算概要
- 03 トピック・2023年12月期 業績見通し
- 04 国内事業環境と成長戦略
- 05 海外事業環境と成長戦略
- 06 中長期成長イメージ**
- 07 Appendix

保険代理店基幹システム「A-System」

損害保険・生命保険を共に取扱う乗合保険代理店向けにカスタマイズされた、国内でも類を見ない顧客管理システムを開発しています。

営業支援機能の強化と業務の生産性を向上させ、全ての顧客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します。

「保険代理店支援プラットフォーム」を推し進める基盤システム



オンライン保険診断アプリ「ほけチョイス」

オンライン上で最適な保険を診断できるアプリ「ほけチョイス」のサービスを提供しています。

現在は9月に向けバージョンアップを目指しております。



×



従来の保険業界の課題である労働集約的な構造に対して、
オンライン上で最適な保険を診断できるアプリ
「ほけチョイス」を開発し、生産性の向上を目指す。

「ほけチョイス」協力運営会社

会社名	株式会社WDC
役員名	代表取締役CEO 上石泰義
所在地	千葉県船橋市本町5丁目2番地1号3階
資本金	100,698,205円
事業内容	生命保険募集に関する業務並びに損害保険及び 少額短期保険の代理業 IT事業の開発、提供および保守管理



設問に回答していくだけで
簡単に保険診断が可能。
将来的には証券診断から契約手続きまで
スマホひとつで完結できるアプリを目指す。

売上高

当社独自の顧客管理基幹システム「A-System」の機能拡充

保険代理店プラットフォーム戦略の拡大

独立系保険代理店の トップランナー

- ・トップセールスに依存しない、平準化された営業体制の構築
- ・損害保険を中心に販売を行う、安定的な収益基盤
- ・保険代理店の事業承継ニーズの受け皿としてのプラットフォーム構築
- ・保険代理店としての保険会社からの高い評価

海外市場での展開

世界に打ち出す メイドインジャパンのクオリティ

- ・日本の独立系保険代理店の中で、いち早く米国市場へ進出
- ・現在米国内で38州において事業ライセンスを取得→順次全土へ拡大
- ・日本で培ったきめ細やかなサービスを武器に米国で展開

保険プラスαを提供する

ハイブリッドアドバイザー

- ・販売チャネルの多様化を図り、お客様の課題解決力向上を図る
- ・蓄積されたデータの活用による隣接業界への挑戦
- ・DX、AIを活用したさらなるマーケットの開拓を実現

新規事業

海外事業

国内事業

現在

時間

お客様が「あんしん」して生活し続けられる社会の実現のために、持続可能な社会づくりに貢献することを目指しています。

保険代理店支援プラットフォームを通じた「事業承継」と「DX」を掛け合わせることで、雇用促進・地方創生に寄与するとともに、安全・安心な労働環境の促進に寄与するなど、あらゆる取り組みを進めております。



地方における雇用創出

保険代理店支援プラットフォーム×DXを通じた
雇用促進と地方創生

サステナブルなビジネスモデル

全国の事業承継が必要な保険代理店が当社に合流
損害保険中心のストック型ビジネス

安全・公正な募集活動

コンプライアンスの徹底と
コーポレートガバナンスの強化

DXの推進

顧客管理システム「A-System」の開発
保険診断アプリ「ほけチョイス」の開発
オンライン面談・オンライン営業の推進

ダイバーシティ推進・働き方改革

シニア世代や女性の活躍推進
放課後NPOアフタースクールへの寄付
認定NPO法人 フローレンスへの寄付

人を育てる環境づくり

あしなが育英会への寄付
保険コンサルティングを通じた
金融リテラシーの向上支援

平和を目指す活動支援

日本ユニセフ協会への寄付
日本盲導犬協会への寄付
セーブ・ザ・チルドレン・ジャパンへの寄付

環境保全活動

エコドライブ運動、エコキャップ回収運動
ピースワンコ・ジャパンへの寄付
その他環境保全団体への寄付

Index

目次

01

会社概要

02

2023年12月期 第2四半期決算概要

03

トピック・2023年12月期 業績見通し

04

国内事業環境と成長戦略

05

海外事業環境と成長戦略

06

中長期成長イメージ

07

Appendix

会社名

株式会社エージェント・インシュアランス・グループ（英語名：Agent Insurance Group, Inc.）

事業セグメント

国内事業・海外事業

資本金

3億3,636万4,800円

代表者

代表取締役社長 一戸 敏

設立

2001年6月

役員構成

代表取締役社長 一戸 敏	取締役 監査等委員 長島 芳明（社外）
取締役会長 唐津 敏徳	取締役 監査等委員 茂木 勉（社外）
取締役 栗原 喜子（社外）	取締役 監査等委員 橘内 進（社外）
取締役 渡邊 徳人（社外）	

所在地

東京都新宿区市谷本村町3-29 FORECAST市ヶ谷7階

拠点

国内22拠点、海外3拠点（2023年8月14日現在）

従業員数

483名（連結ベース・2023年6月30日現在）

- ▶ 株式会社エージェント・インシュアランス・グループ 468名
 - 取締役・執行役員 14（監査等委員含）
 - 正社員 181（嘱託・パートタイマー含）
 - パートナー社員 273
 - ※他 勤務型代理店 51（総数には含まない）
- ▶ 株式会社保険ショップエージェント 6（出向者除く）
- ▶ Agent America, Inc. 9（出向者除く）
- ※他 External Producer 2（総数には含まない）

営業収益・経常利益

3,267百万円・187百万円（2022年12月期 連結）

連結子会社

株式会社保険ショップエージェント
Agent America, Inc.

2001

株式会社サンインシュアランスデザインを
東京都品川区に設立(資本金1,000万円)

2002

札幌支店を新設

2004

株式会社エージェントに商号を変更し、
本社を東京都港区に移転

2008

神奈川支店を新設

2010

仙台支店を新設

2015

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
別府支店、鹿児島支店を新設

2016

神奈川北支店、大分支店を新設

2018

住友生命保険相互会社と資本提携し、同社の持分法適用関連会社となる
本社を現在の東京都新宿区に移転
東京支店、川崎支店、横須賀支店、中津支店、宮城北支店を新設

2019

株式会社保険ショップエージェント（連結子会社）を新規設立
横須賀支店を神奈川支店へ統合、春日部支店、鹿児島南支店を新設

2020

東京海上日動火災保険株式会社と資本提携
Agent America, Inc.の全株式を取得して子会社化
東京支店を本社営業部へ統合、東京西支店、茨城支店を新設
別府支店・大分支店を統合し別大支店を新設

2021

大阪支店、東京北支店、別大支店 日田支社を新設
商号変更：株式会社エージェント・インシュアランス・グループ
プライバシーマーク 取得

2022

本社営業部 東京東支社、仙台支店 福島支社を新設
鹿児島南支店を鹿児島支店へ統合
春日部支店を本社営業部 春日部支社へ支社化
中津支店を別大支店 中津支社へ支社化
仙台支店 仙台南支社を新設
名古屋証券取引所メイン市場へ上場

2023

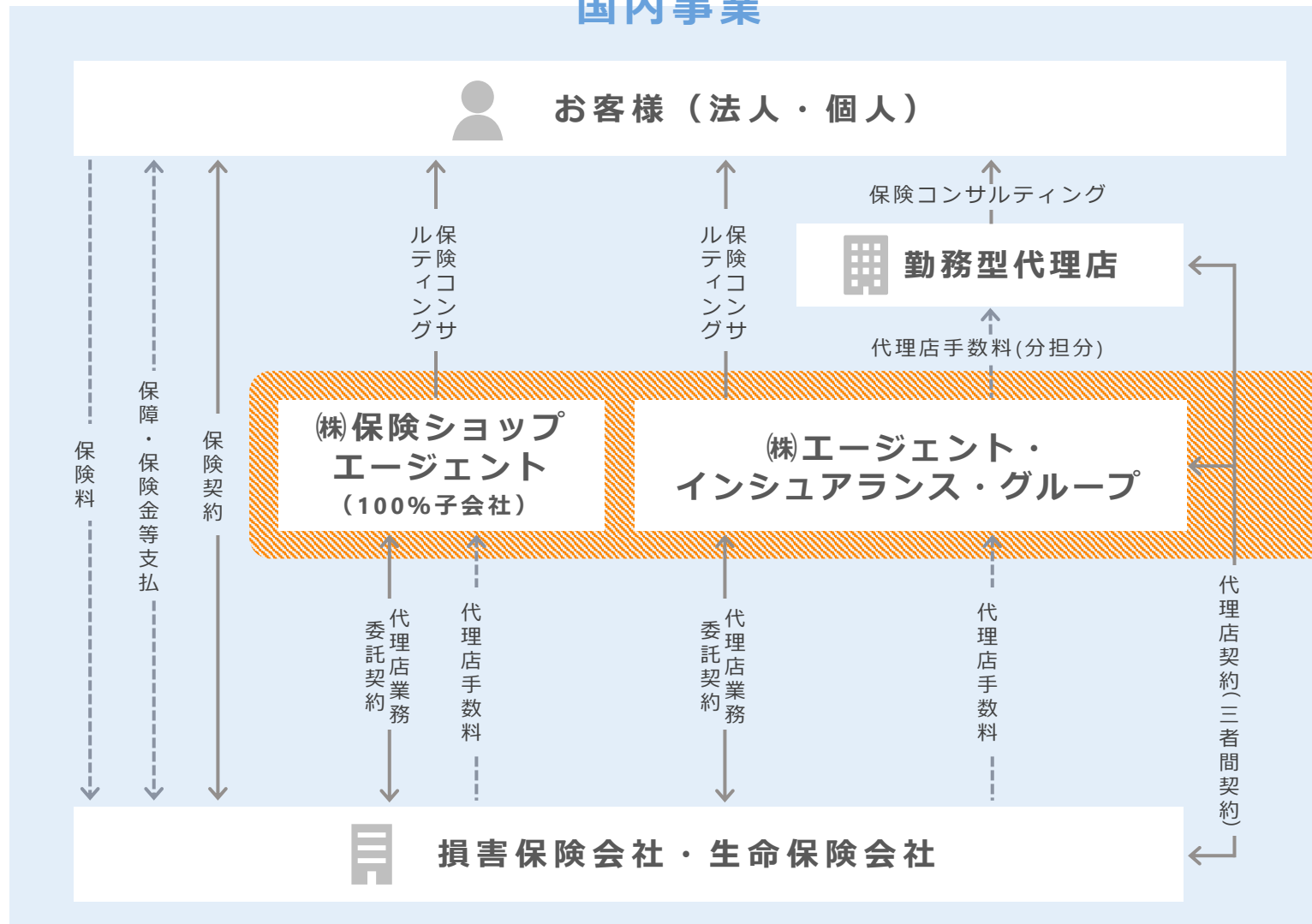
別大支店 愛媛支社を新設
愛知支店を新設

商号変更・資本提携・上場等

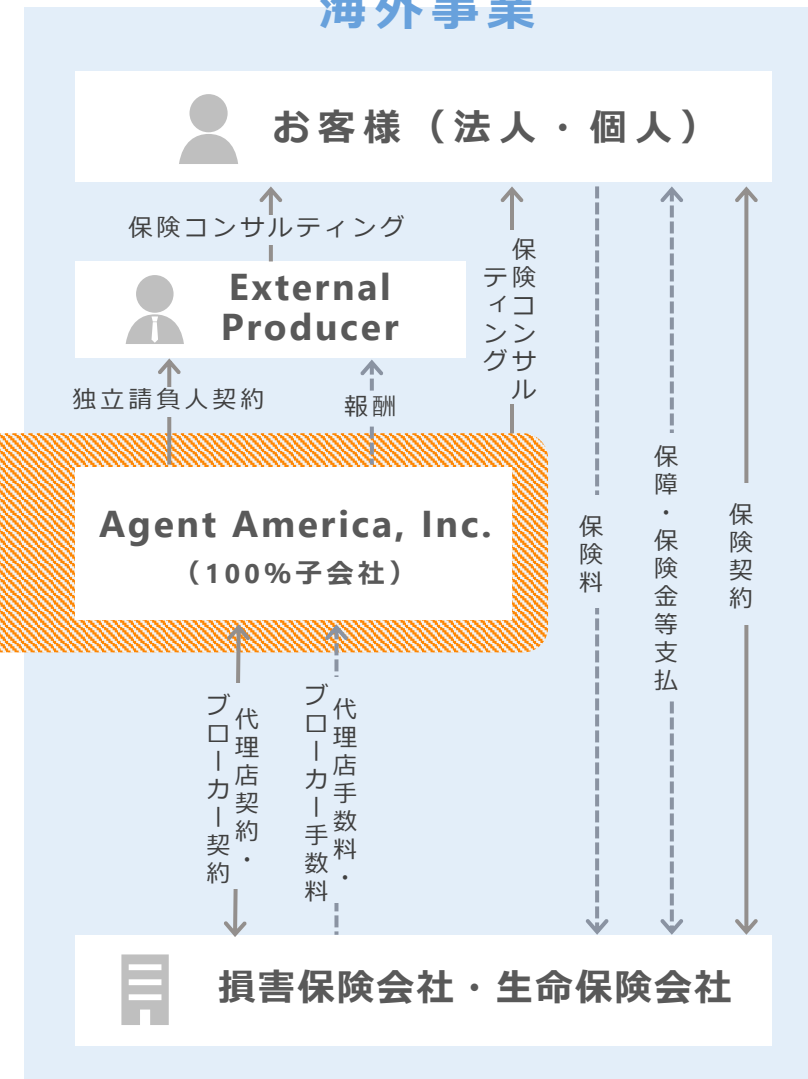
店舗新設・統合等

←-----> 資金の流れ <====> 取引の流れ

国内事業



海外事業



国内22・海外3拠点を設置、きめ細やかなサービスを提供

※2023年8月14日現在

日本拠点

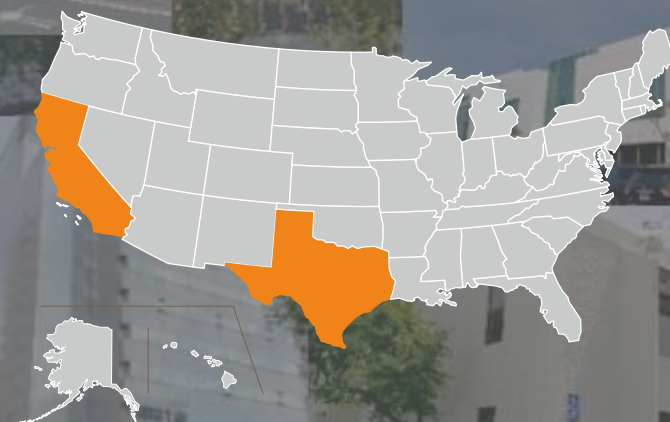
東京本社	大阪支店
札幌支店	別大支店
宮城北支店	鹿児島支店
仙台支店	本社営業部 春日部支社
茨城支店	本社営業部 東京東支社
東京北支店	仙台支店 仙台南支社
東京西支店	仙台支店 福島支社
川崎支店	別大支店 愛媛支社
神奈川北支店	別大支店 中津支社
神奈川支店	別大支店 日田支社
愛知支店	

保険ショップエージェント
(熊本) ※子会社

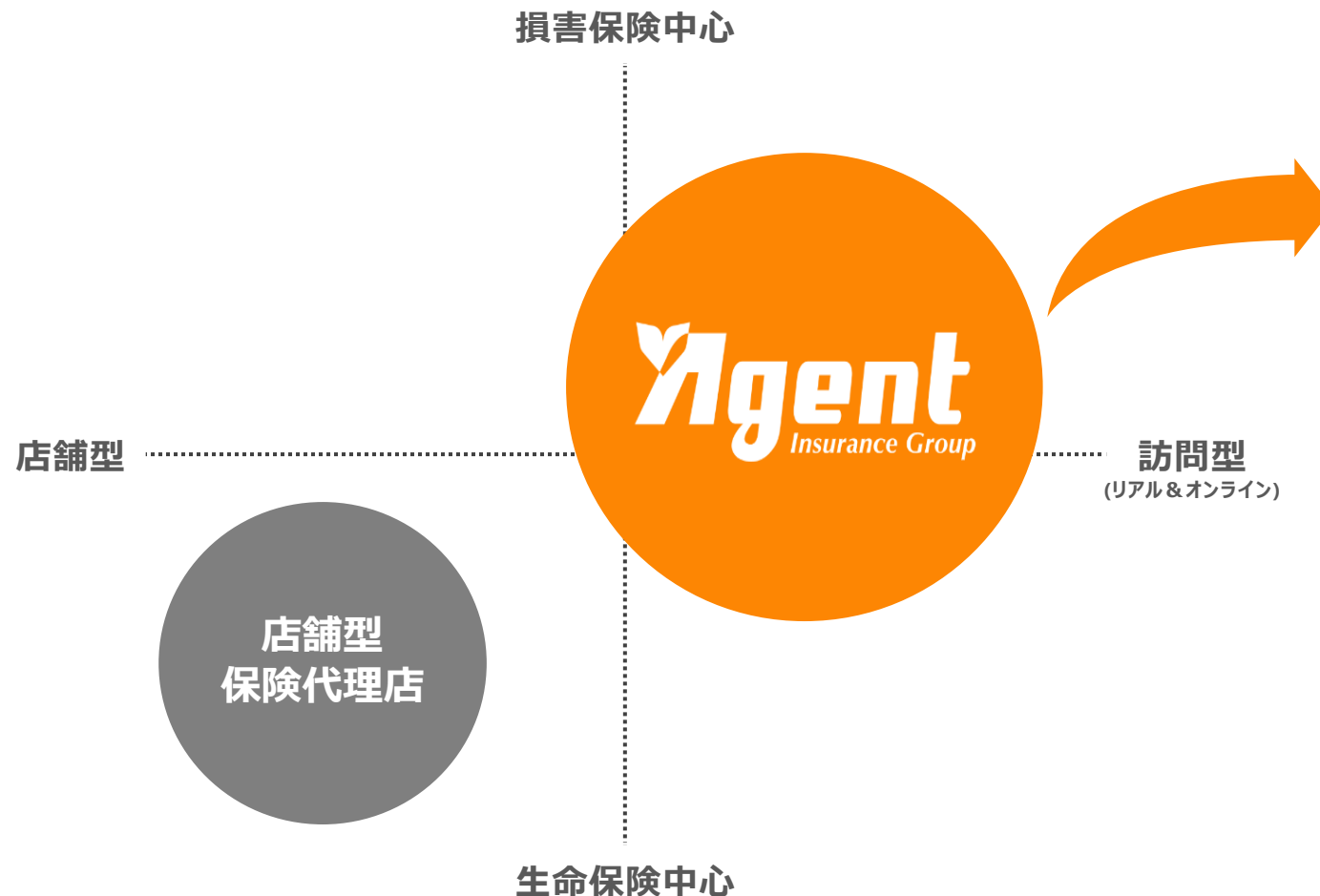


海外拠点 (Agent America ※子会社)

Los Angeles Office
San Jose Office
Dallas Office



保険代理店業界でのポジショニング



損保と生保をワンストップで提供

当社はストック収益の要素が高い
損害保険を中心に販売

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

オンライン面談も含めた訪問型の営業スタイル
を通じてローコストオペレーションを実現

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。

損害保険

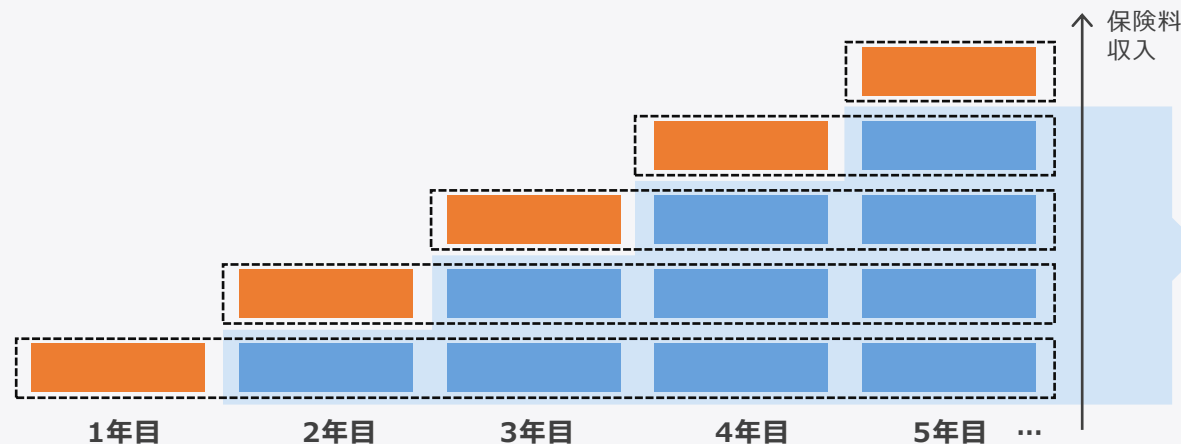
初年度手数料

更新手数料

各契約

※更新手数料は初年度手数料と同額で、
支払期間は契約が更新される想定

▶ 更新率 **94.9%**（東京海上日動社自動車保険の更新率）



更新手数料の
割合が多い
||
ストック型

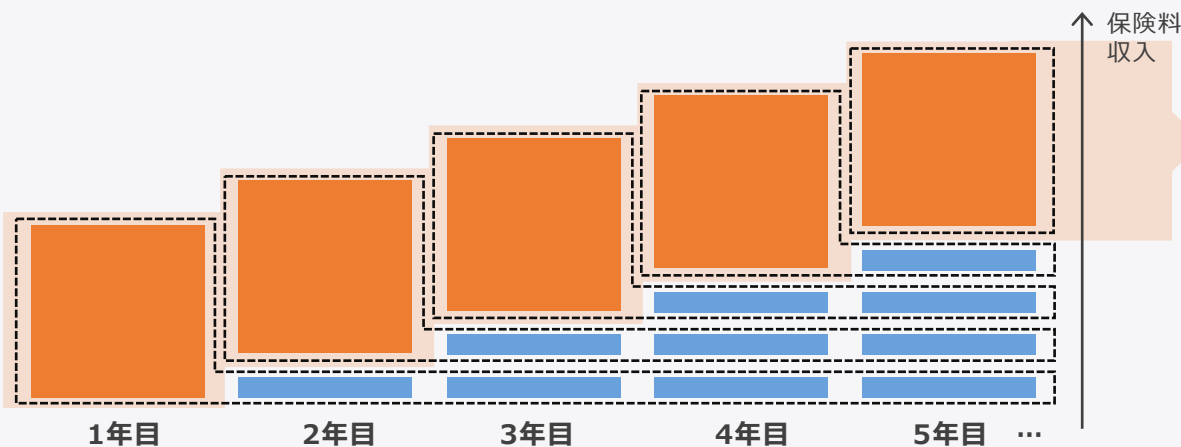
生命保険

初年度手数料

継続手数料

各契約

※継続手数料の支払い期間は4-10年
（保険会社により異なります）



初年度手数料
の割合が多い
||
フロー型

保険代理店業界は現在再編の流れの中にあり、今後も続いていくと予想されます。

不動産業者やカーディーラーなどと組むことで、生産性を向上させるとともに、売上を拡大していきます。

これまでの提携・買収先

保険販売を専業とする

専業代理店

約**2.1**兆円

(損害保険代理店取扱保険料)



これからの重点提携・買収先

他の業務と併せて保険販売を行う

兼業代理店

約**4.6**兆円

(損害保険代理店取扱保険料)

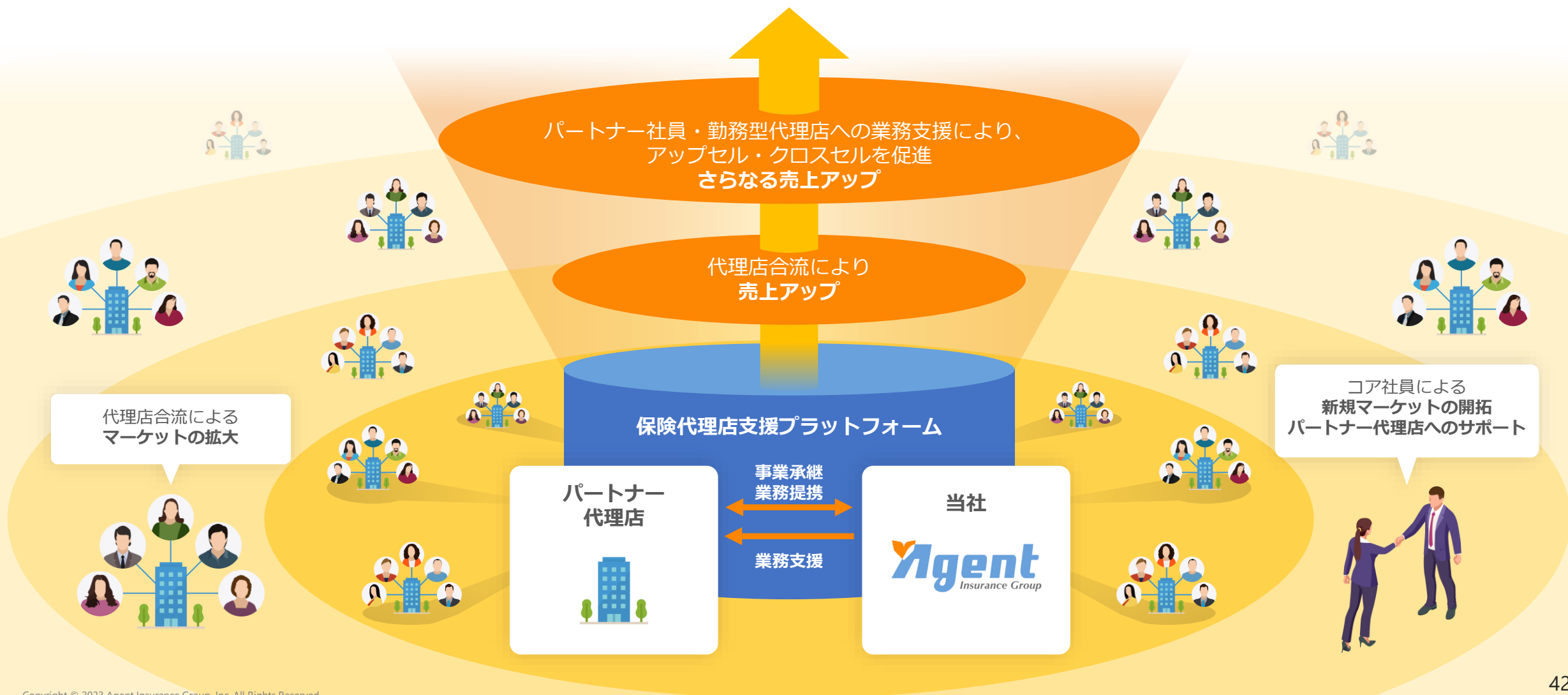


出所：損害保険協会 2022年度損害保険代理店統計

※取扱保険料は、火災保険、自動車保険および傷害保険の合計額を計上

保険代理店支援プラットフォームの構築

保険代理店支援プラットフォームは、代理店の合流と彼らに対する営業支援を行うことで、2段階でマーケット拡大が実現できるシステムです。加えて、当社コア社員による新規マーケット開拓を通じて、スピード感を持った成長を実現しています。



取扱保険会社一覧



損害保険

あいおいニッセイ同和損害保険(株)
 AIG損害保険(株)
 スター・インデムニティ・アントム・ライアビリティ・カンパニー
 セコム損害保険(株)
 損害保険ジャパン(株)
 Chubb損害保険(株)
 東京海上日動火災保険(株)
 日新火災海上保険(株)
 三井住友海上火災保険(株)
 楽天損害保険(株)

計10社



生命保険

アクサ生命保険(株)
 アクサダイレクト生命保険(株)
 朝日生命保険相互会社
 アフラック生命保険(株)
 SBI生命保険(株)
 エヌエヌ生命保険(株)
 FWD生命保険(株)
 オリックス生命保険(株)
 ジブラルタ生命保険(株)
 住友生命保険相互会社
 ソニー生命保険(株)
 S O M P O ひまわり生命保険(株)
 大樹生命保険(株)
 第一生命保険(株)
 第一フロンティア生命保険(株)
 大同生命保険(株)
 チューリッヒ生命保険(株)
 東京海上日動あんしん生命保険(株)
 なないろ生命保険(株)
 ニッセイ・ウェルス生命保険(株)
 日本生命保険相互会社
 ネオファースト生命保険(株)
 はなさく生命保険(株)
 マニユライフ生命保険(株)
 三井住友海上あいおい生命保険(株)
 明治安田生命保険相互会社
 メットライフ生命保険(株)
 メディケア生命保険(株)

計28社

※2023年8月14日現在

【免責事項】

本資料の作成にあたり、株式会社エージェント・インシュアランス・グループ（以下「当社」という。）は当社が入手可能なあらゆる情報の正確性や完全性に依拠し、それを前提としていますが、その正確性または完全性について、当社は何ら表明または保証するものではありません。

発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束及び保証するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きな差異が発生する可能性があります。