東京都

新体制で総合金融代理店の実現へ

株式会社バリュー・エージェント 代表取締役 千秋 昌康氏

代理店登場

千秋 昌康社長

損保販売を法人マーケットに特化し、住宅ローン事業で個人マーケットを広げるバリュー・エージェント、神奈川県下の広大な職域マーケットを持ち、金融商品仲介業も有する神奈川保険グループ、セミナー事業から生保販売につなげることを得意とする100tenlife、かねてからバリュー・エージェント社とグループ関係にあったバリュー・トーカイの4社がこのほど、経営統合を果たした。目的は保険と住宅ローン、証券仲介をワンストップで取り扱う総合金融代理店の実現だ。

代理店4社が経営統合

強み生かしワンストップ経営を

バリュー・エージェントと神奈川保険グループ、そして100tenlifeは今年5月1日付で合併し、6月1日付けでバリュー・トーカイ株式会社も加わり、バリュー・エージェントに経営統合する形での新体制となった。バリュー・エージェントは元々保険代理業と銀行代理業を展開しており、神奈川保険グループは保険代理業と金融商品仲介業の事業許可を取得していたため、この二社が合併したことで、「保険と住宅ローン、証券の3つをワンストップで取り扱うことができる、いわば総合金融代理店」としての展開を図る体制が整った。

「昨年の時点ですでに、旧バリュー社がこの3社の株式を100%取得しており、完全子会社化していた。しかしその状態では、グループ内に代理店が4社もあることになり、経営効率が悪かった。また、コンプライアンスや体制整備、個人情報の管理などの徹底の必要性を考えても、いずれは経営統合をしなければいけないという思いを持っていた」と千秋昌康代表は話す。

同社では顧客サービスの観点から、総合金融代理店としての展開に強いこだわりを持つ。「金融サービスの提供に関する法律」が今年6月に国会で成立し、金融サービス仲介業が創設されることになった。それにより1つの登録を受けることで銀行、証券、保険といった金融商品を一括して販売できるようになる。ただ、施行までには時間を要し、現状では資産形成・資産運用や住宅の購入、日常の事故・病気に対する備えなど用途ごとに該当する金融機関が異なるため、顧客自身が個別に各金融機関で相談する必要がある。同社ではこうした現状をふまえ、いち早くワンストップで各種金融商品・サービスを提案・成約できる体制を整えることに注力した。

「保険代理店の実在数は現在、約18万店。一方、金融商品仲介業者は法人・個人を合わせて約900業者（金融庁公表値）と少なく、さらに銀行代理業者は今年3月時点で81社（同）しかない。現状、この3業態の正式ライセンスを持つ会社はほとんどないのではないだろうか。その意味でも当社が総合金融代理店として展開する社会的意義はあると思っている」

統合した各社の特徴は次のとおりだ。

【旧バリュー・エージェント社】

東京で中堅中小企業に市場を絞り損保を販売する代理店として展開。個人向けには住宅ローン事業を柱にしながら生保販売にもつなげている。損保事業では法人顧客、住宅ローン事業では個人顧客というように市場を分けたビジネスモデルでこれまで進めてきた。

収保は損保11億円。法人顧客数は約1000社。収保は法人が6割。4割は法人内従業員を中心とした個人。売上の割合は損保4割、生保3割、住宅ローン3割というバランスのとれた構成となっている。住宅ローン事業は、ソニー銀行の代理店の他、別法人でARUHI（旧SBIモーゲージ）の住宅ローンショップも3店舗運営し、年間約800件の融資実績を持っている。

【旧神奈川保険グループ社】

収保は損保11億円で、売上の割合は損保8割、生保2割。職域団体のマーケットを有するのが特徴で、複数の職域団体の指定代理店として事務幹事代理店を任されている。このうちの主要基盤は神奈川県職員の職域団体で、対象となる職員数は約4万人。この市場では同社が幹事代理店として自動車保険を扱っており、非幹事代理店の分もすべて含めた自動車保険の取り扱い件数は6400件。このうち同社単独での契約は3000件ある。県職員向けにはこのほか、公務員賠責や所得補償なども取り扱っている。また、各種事業者の協会団体や組合団体の指定代理店にもなっている。

また、確定拠出年金や投資信託事業への足がかりとして数年前には金融商品仲介業の資格も取得した。

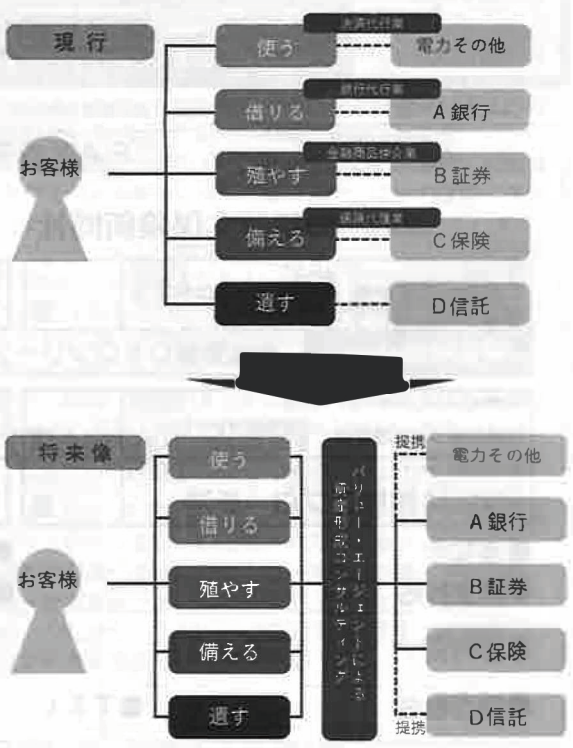
【100tenlife社】

資産運用・年金・保険を専門とする金融アドバイス会社で、保険販売では生保に特化している。自社にファイナンシャルプランナーとしての高度な専門性と知識を有する者やセミナー事業の専門家が在籍していることを強みに、マネーセミナーを実施してそこから保険販売につなげることで業況を伸ばしている。今回のコロナ禍ではWEBでのマネーセミナーを実施するなど、環境変化に対応した事業展開をしている。

【バリュー・トーカイ社】

静岡県三島市に本社を構える代理店。同社の創業者と千秋氏とは旧知の仲であり、数年前から資本提携もしていたが、総合金融代理店構想に賛同、このほど経営統合を果たすこととなった。

総合金融代理店としての将来イメージ



保険、医学、スポーツなど

融合見据えた事業展開を

これら4社が独自に有していた基盤や事業ノウハウを、経営統合により融合させることが当面の事業戦略だ。例えば、神奈川保険グループが持つ職域マーケットのなかで保険やその他の金融商品が未開拓なところに向けて、100tenlifeが持つノウハウを生かしたセミナー開催による保険による補償や投資信託などによる資産形成や資産運用の情報提供を図ることが可能になる。

「企業経営者の悩みはヒト・モノ・金と言われているが、昨今の特に優秀な人材の確保に苦慮している経営者が多い。この解決のための一つの方策としては充実した福利厚生の構築が必要になってくるが、そのためには従来からある団体長期障害所得補償保険といった保険による補償面だけでなく401kやiDeCo、NISAなどの資産運用面を組み入れる必要がある」

統合した保険代理店だけでなく、グループ展開にも力を注ぐ。

その一つが少額短期保険分野だ。トライアングル少額短期保険会社に20%出資をしており、関連会社として連結対象にしている。商品開発を柔軟に行えるのが強みの少額短期保険会社を関連会社にすることで、これまで顧客と接してきたなかで見えてきた新しいリスクに対して独自に商品開発を行うことが可能になる。

ユニークなところでは、スポーツメディア・イベント会社の買収だ。トライアスロン業界で唯一の専門雑誌を出版し、レースの運営等も行っている会社の株式を過半数取得し、グループ会社化した。今後、健康をテーマに保険や予防医学、スポーツといった分野はどんどん融合が進むとふんだ千秋氏が先手を打った格好だ。

この雑誌の一つの事業戦略の特徴として、雑誌というメディアを通じて、スイミングやランニング、自転車等のスクールや各種イベントの告知をしてこれらのイベントに購読者を誘導することを得意としている。このビジネスモデルを金融分野に応用したいというのが千秋氏の構想だ。

「さまざまな情報提供を通じて顧客層をコミュニティ化してコアなファン層に変えて、こうしたファン層に通販での売り上げも伸ばしていくということに成功している会社なので、このノウハウを当社で取り入れることで、金融分野でも展開できると考えている」

大々的な金融グループ展開の動きが目立つ同社だが、もちろん保険代理店本来の事故対応面の強化にも務めている。

昨年の秋に発生した大規模台風を契機にドローンを1台購入した。さらに、神奈川県下のリフォーム会社を買収し、ドローンの操縦士の資格を取得させた。それにより、台風などでの屋根の損傷か所をドローンで写真に撮り、その場で見積もりを作成するといったサービスが提供できるようになった。従来の屋根点検はハシゴや足場などを掛けて職人が屋根の上に登るといったものだったが、ドローンを活用できれば短時間のうえ低予算で点検することができる。

「さまざまな新規分野にチャレンジしてきたのは、お客様への提供価値を追求してきたからだ。今後も進化を続けていきたい」

と千秋氏は話す。