バリュー・グループ

2024年度経営方針発表
3年後のIPO（新規株式公開）目指す

保険・証券・銀行などをワンストップで扱う総合金融代理店バリュー・エージェント（本店：東京都千代田区、千秋昌康社長）を中核とするバリュー・グループは6月18日、東京マリオットホテルで2024年度経営方針発表会を実施した。新中期経営計画「Re－BORN2026」の名の下に支店数増加、クロスセル商材の拡充、米国事業の拡大を成長戦略の3本柱として掲げ事業拡大を目指す。年内には社名も「バリュー・フィナンシャル・ホールディングス」に変更、3年後の2027年には支店数を約3倍の100支店、売上高も3倍の約69億円とし、上場を目指す。

千秋氏

木村氏

バリュー・グループは業専門代理店のバリュー・アシスト、延長保証会社のバリュー・ワランティ、米国における保険ブローカーのYamasaki&Companyを傘下に総合金融代理店バリュー・エージェントをはじめ、フラット35代理店は現在、損保13社・生保23社と乗り合うほか、楽天証券や東海東京証券の証券2社、auじぶん銀行とソニー銀行2行を扱っている。

成長戦略の3本柱掲げ事業拡大へ

2023年度の生損保年間収保では約137億円（損保約55億円、生保約81億円）、住宅ローン取り扱いやIFAなどを含めた売上ベースではグループ全体で前年比130％の約23億円の実績となっている。パートナー代理店の参画などにより支店数も全国16都道府県37拠点に増加、社員数も324人の規模を達成している。

多くの社員、業界関係者が集まった経営計画発表会

当日午後1時半から始まった経営方針発表会では、社長の千秋昌康氏が2024年度の新中期経営計画を発表。千秋氏は保険自由化前後の時代背景を説明した上で、全国展開の大型広域代理店の時代が到来しているとして、代理店の品質向上と経営力強化を図り、日本版MGA（注）を目指すとした。こうした日本版MGA実現のために、同社では教育・研修、マーケティング、デジタル推進、採用・人事評価、体制整備、コンプライアンスなどを集中的に行うグループ本部の機能を強化し、商材の品揃えの確保と同時に保険会社の代理店支援機能の一部を担うビジネススタイルを構築していくという。

成長戦略では支店数の増加、クロスセル商材の拡充、米国事業の3本柱により拡大を図り、安定経営を目指すとした。特に支店数では現在の37支店を3年後には100支店に拡大、商材も現在の生損保販売や証券、住宅ローンに加え、不動産仲介やM&A仲介、セミナー事業にも乗り出し、売上も3年後は約69億円を見込む。さらに、27年中にはIPO（新規株式公開）申請し上場を視野に入れる。

経営発表会では、続いて、花岡慎副社長が2023年度の振り返り、今年度の事業計画、コンプライアンス体制強化への取り組みを説明した。

休憩を挟み2023年度バリュー・グループ・アワードを実施、昨年度優秀な成績を収めた個人、MVP、特別賞、支店部門などを表彰した。

謝辞のあいさつで、木村亨会長はIPOを目指す企業として、品質を伴ったガバナンスの効いたステージに上りたいと夢を語った上で、バリュー・エージェントの価値については、豊富な商材とパートナー代理店の参画による顧客数、社員のレベルの高さにあるとした。さらに、日本版MGAを実現していくためには本部機能の充実と各支店のオフィス業務が両翼として機能していく必要性を指摘。同社は代理店が代理店を支援し、保険会社の機能の一部を担いながら保険業界強化に向けIPOを視野に総合金融代理店として力を発揮していく方針を強調した。

（注）MGA（Managing General Agent）とは、保険引受・契約管理・傘下代理店の経営指導など保険会社の一部機能を代替する権限を与えられた米国における代理店形態。（同社資料より）