



2024年8月30日

各位

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  
代表者名 代表取締役社長 一戸 敏  
(コード：5836 名証メイン市場)  
問合せ先 専務上級執行役員 高橋 真喜子  
(TEL 03-6280-7818)

### 2024年12月期 第2四半期決算 質疑応答集

2024年8月14日(水)に発表いたしました2024年12月期 第2四半期の決算等に関して、株主・投資家の皆様からいただいたご質問及び、2024年8月15日に開催した個人投資家向け説明会における質疑応答内容について、以下の通り開示いたします。

なお、ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更や内容の加筆・修正を行っております。

今後も、株主・投資家の皆様への情報提供に努めてまいります。

**Q 2024年12月期 第2四半期の進捗について、ファイナンシャル・ジャパンの寄与分除いても進捗が順調なようですが、理由を教えてください。**

A 国内事業においては、M&A及び事業承継が順調に進み、合流前の保険募集人が取り扱っていた保険契約を譲り受けたことにより、損害保険の売上が好調に推移いたしました。

また、生命保険においては、提案スキル向上を目的とする人財育成の強化を通じて、法人契約を中心として売上が拡大しました。

海外事業においては、新規保険獲得件数が増えたことや、既存の法人のお客様の売上拡大に伴う保険料の増加、既存のお客様へのクロスセルなどにより、営業収益及び利益が大幅に増加いたしました。

**Q 営業利益率は前年同期比で2.9pt上昇していますが、それでもまだ過去の実績や同業他社に比較し低位で推移していると思います。目標とする利益率や、改善に向けた施策があれば教えてください。**

A 現在は、将来の業績拡大に向けて資金投下フェーズにあると考え、適正な利益率は6~7%程度であると考えております。引き続き、M&A及び事業承継を機動的に拡大していくための体制強化に向けて、システム開発や人財の採用や育成に投資を行いながら、既存のお客様に対する生命保険のクロスセル及び損害保険のアップセル(損害保険のご契約をいただいているお客様から、追加で生命保険のご契約をいただくことや、損害保険の他商品のご契約をいただくこと)もさらに進めることで、売上を拡大しつつ適正な利益率を維持してまいります。

**Q 海外事業の進捗は第2四半期時点で72.1%と好調ですが、下期で上振れる可能性が高いでしょうか。**

A 海外事業については、堅調に推移すると考えております。2023年4月1日にリリースを行った、Baldwin Risk Partners社との業務提携をはじめ、大手ブローカーとの提携を強化し、更なる案件創出に努めてまいります。

また、日系企業のお客様のみならず、米国の現地市場となるローカルマーケットの新規開拓に注力してまいります。

**Q ファイナンシャル・ジャパンのM&Aにより、取扱保険料は大きく拡大しましたが、中小規模のM&Aのみの実績となる第2四半期時点の取扱保険料は、2023年12月期末比で約20億程度しか増えておりません。2024年12月期はどの程度まで伸ばす計画でしょうか。**

A 具体的な数値についての回答は控えさせていただきますが、エージェント・インシュアランス・グルー



プ本体として、年間で数十億円の取扱保険料拡大を目指しております。兼業代理店なども含め、中小規模のM&A及び事業承継も積極的に推進してまいります。

**Q 御社よりもファイナンシャル・ジャパンの社員数が多いですが、自社より大きな会社を買収して管理はうまくいくのでしょうか。**

A 企業規模に拘らず、会社によって制度やルール、企業文化等が異なるため管理が大変なことは間違いありません。しかしながら当社の成長戦略においてM&Aは重要施策に位置付けられており、M&Aに特化した体制、基盤を整えてまいりました。大規模企業のM&Aは、今後も積極的に取り組んでまいります。

**Q 2年後、3年後の売上、利益はどのようになっていると思いますか。これからも売上は伸ばし続けられるのでしょうか。**

A 当社の成長と、M&Aを行ったファイナンシャル・ジャパンの成長を両方取り込むことで、トップラインの成長を着実に進めてまいります。また、売上成長に伴い、利益拡大も見込めると考えております。

**Q 米国での事業を拡大されるとのことですが、現地企業との差別化について教えてください。**

A 米国には様々なレイヤーの保険ブローカーや保険代理店がありますが、当社の所属フィールドは、例えば「Marsh McLennan」や「AEON Insurance Brokers」、また、当社が業務提携を行っている「Baldwin Risk Partners」等のビッグブローカーと異なります。当社のフィールドは、中小規模の日系企業が中心で、最近では、米国へ進出されている日本企業が増えており、そういった企業や社員向けに保険のご提案を行い、ご契約をいただいております。また、現地保険代理店/ブローカーとの大きな違いは、日米の2か国語を扱える募集人が多いため、日本のクオリティをもって英語でのサービス提供を行える点にあると考えております。

**Q 米国以外への進出は考えていないのでしょうか。アジア圏等の成長率が高いのではと思っています。**

A 巨大な米国の保険マーケットでシェアを拡大していく方が、効率が良いと考えております。例えば、日本の個人の自動車保険は1台当たり10万円程度ですが、米国では日本円にして30万円から40万円程度となり、大きな差があります。一方、例えばインドネシアでは1台当たり3万円程度であるため、米国で顧客拡大をする方が効率的であると考えております。

**Q 生命保険と損害保険では、どちらの成長性が高いのでしょうか。**

A どちらも巨大なマーケットであり、今後も拡大していくマーケットだと考えておりますが、成長率では、相対的に損害保険が高いと考えております。損害保険と生命保険では保険加入の目的がそれぞれ異なりますが、天災なども含むリスクの多様化を背景に、損害保険のニーズが高まっていくと考えております。

**Q なぜ、一戸社長は、5月に資産管理会社を通じてエージェント・インシュアランス・グループの株式を購入されたのでしょうか。**

A 代表取締役として、当社が継続的に成長することを確信して自発的に行いました。株主の皆様との利害の一体化を図り、当社の企業価値向上に向けて、代表取締役の経営への更なるコミットメントの表明として、株式を取得いたしました。

**Q 株主還元について、方針を教えてください。**

A 現在は株価を上げることが重要であると考えておりますが、配当や優待についても現在検討しております。