2024年11月29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　髙橋　真喜子
（ＴＥＬ　０３－６２８０－７８１８）

2024年12月期 第3四半期決算 質疑応答集

2024年11月15日に開催した「マネックス証券主催 2024年12月期 第3四半期決算説明会」において、投資家の皆様からいただいた主な質問と回答内容について、以下の通り開示いたします。

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　ファイナンシャル・ジャパンのようなM&Aは検討していますか。

A　常時検討しております。
損害保険業界のみならず生命保険業界においても、業務の適正化に向けた動きが強まっています。また、損害保険業界においては、保険代理店業を主とする専業代理店だけでなく、他の事業と併せて保険販売を行う兼業代理店における再編も活発化してきました。
よって、保険を取り巻くすべてのチャネルが当社のM&A及び事業承継の対象となっており、会社規模にかかわらず積極的に様々な案件を検討しております。

Q　国内事業と海外事業では、今後どちらに注力していく計画なのでしょうか。

A　どちらかのみに注力する、ということはございません。
来年7月を目途に予定しているホールディングス化により、全事業においてトップラインおよびボトムラインを拡大していく予定です。

Q　機関投資家とのIon1ミーティングは実施されていますか。その際にどのような評価を機関投資家からされているとお考えですか。

A　実施しております。現状ミーティングを希望してくださる機関投資家が数社ございます。
評価といたしましては、他に類を見ない当社のビジネスモデルや、業績に関しても評価いただいていると考えております。
引き続き誠意をもって対話させていただきます。

Q　ファイナンシャル・ジャパンを完全子会社化されましたが、現段階で人材交流を行ったり、シナジー効果は出ているのでしょうか。

A　現在、徐々に両社間で交流を行い、シナジー効果が出始めている段階です。異なる会社の企業文化等を無理に融合させることはリスクがあると考えているため、慎重に進めていきたいと考えております。
一方で、コストコントロールや管理部門の強化等、喫緊の課題については迅速に対応してまいります。

Q　海外事業は、米国以外への進出も検討していますか。

A　検討しております。各国のGDPの規模が保険のサイズと比例するため、先進国でGDPが高く、金融資産や保険料収入が大きく見込めるような国から優先的に検討しております。

Q　新規上場時の説明で、毎年30%の増益を目指すというお話がありましたが、その意向は変わりないでしょうか。また、中期経営計画等の中長期の数字公表があると嬉しいです。

A　30%増益は目指しておりますが、ファイナンシャル・ジャパンのグループ化や、その他にも様々な取組みを検討しており、環境の変化を鑑みた計画を毎年策定しております。中期経営計画の公表について様々なご意見を頂戴しておりますが、現在急拡大中の当社では、ローリングする期間は短い方が、事業の成長ドライブに適宜調整していける可能性が高いと考えており、海外進出や国内における M&A 及び事業承継等の要因により中長期的な計画を変えざるを得ない状況も考えられますので、現状では中期経営計画の公表は考えておりません。

Q　立会外分売後、株式の流動性は向上したと感じますか。

A　直後に短期的な流動性の向上はあったと認識しておりますが、今後は長期的な流動性の改善を目指し、様々な流動性向上策を引き続き検討してまいります。

Q　2024 年 11 月 1 日に顧問の二宮茂明氏を迎え入れられた点について詳しく説明してください。

A　経歴としては、北陸の財務局長、関東の財務局長等を歴任されていた方です。大蔵省時代には、銀行局保険部保険第一課長といった経歴をお持ちで、保険に関する深い知識や法令等においてアドバイスいただけることを期待し、この度顧問として当社にお力添えいただくことになりました。

Q　ファイナンシャル・ジャパンは、投資信託や株、債券等の金融商品も販売できるのでしょうか。また、同社のメイン収益は金融商品によるものでしょうか。

A　はい。金融商品仲介業というカテゴリーの中で投資信託等を取り扱っております。金融商品仲介業の取扱高は、現時点では保険に比べて低くメイン収益ではございません。

Q　今後持株会社化する予定とのことですが、メリットはなんでしょうか。

A　今後、より機動的かつ戦略的に M&A 及び事業承継を行い、持続的成長と、企業価値向上を実現できる企業体制となるために、ホールディングス化の検討をしております。
M&A 及び事業承継の推進により、損害保険マーケットは順調に拡大することができましたが、ここからより成長し、収益力を上げていくためには、アップセル・クロスセルの強化、そして生命保険のマーケット拡大が必要だと考えております。持株会社を設置し、国内損害保険、国内生命保険、海外保険事業という 3 つの主軸を有することで、迅速な意思決定を可能とし、M&A 及び事業承継もより一層スムーズに進められる体制を築いていくことが狙いです。

以　上