

2024年10月1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)

質疑応答集

直近のIRイベント等で、投資家の皆様からいただいたご質問内容について、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 エージェント・インシュアランス・グループの事業の特徴や同業他社との違いを教えてください。

A 当社事業の主な特徴は以下の3点です。

- ・ストック収益モデルである損害保険を基盤とし、安定的なビジネスモデルを構築している。
- ・これまで累計566件のM&A及び事業承継を行い、規模を拡大し続けている。
- ・国内損害保険、国内生命保険、海外保険事業という3つの主軸でビジネスを展開している。

M&A及び事業承継においては、当社は保険会社各社と協力しながら、事業継続に課題を抱える全国の保険代理店を受け入れ、当社独自の「保険代理店支援プラットフォーム」を通じて、営業・事務の両面からサポートを行い、保険代理店とそのお客様が「あんしん」できる環境を創出しています。この「保険代理店支援プラットフォーム」の構築は容易なことではなく、他社との差別化を図る一つの要因となっています。

Q M&A及び事業承継はどのように推進しているのでしょうか。

A 多くの場合、保険会社各社からM&A及び事業承継の候補となる保険代理店の紹介を受けています。

また、既に当社に合流された保険代理店の方からご紹介いただくことや、上場してからは直接お電話等でお問い合わせいただくケースもございます。

Q M&A及び事業承継の際は、合流の都度、大きな支出が発生するのでしょうか。

A 当社のM&A及び事業承継の多くは保険会社各社からの紹介によるものであるため、紹介仲介手数料等の費用が発生することは殆どありません。また、合流する代理店が保有する保険契約の買取等の支出についても、多くのケースにおいて発生しておりません。

Q 現在は、将来の業績拡大に向けて資金投下フェーズであり、利益率については6～7%を目指していると説明にありましたが、どのように改善していくつもりでしょうか。

A 今年の4月に株式取得を行った、ファイナンシャル・ジャパン株式会社は、生命保険を主軸とする保険代理店です。もともと損害保険を主軸としていた当社グループと一つになることで、グループ全体でのノウハウ共有等を促進させ、マーケットの更なる拡大や収益力の向上を図り、シナジー効果を最大限に発揮してまいります。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、人財の採用及び育成に投資を行います。加えて、既存のお客様に対するクロスセル及びアップセル（例えば、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、営業収益を拡大しつつ適正な利益率を維持してまいります。

Q アメリカでの当社の状況、業績や伸長率、今後の計画を教えてください。

A 2024年12月期業績見通しに対する海外事業の営業収益の進捗は、2024年第2四半期時点で72.1%と好調です。

当社が海外事業として進出する米国には、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、中小規模の日系企業が中心です。米国では、ビッグブローカーが個人の細かい保険の取り扱いを行わない傾向にあり、その影響で当社に保険のご相談をいただくことが増えています。そのため、現時点では当社がターゲットとするマーケット規模は大きい状況です。

今後も、引き続きThe Baldwin Group社（ご参考：[「Baldwin Risk Partners\(現The Baldwin Group\)社の業務提携開始のお知らせ」](#)）との業務提携をはじめ、大手ブローカーとの提携を強化させ、更なる案件創出に努めてまいります。

また、国内事業同様、既存のお客様への生命保険のクロスセルの推進を図りながら、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も注力いたします。

Q 海外事業はなぜ利益率が高いのでしょうか。また、取扱保険商品や、米国でのM&A及び事業承継の状況について、教えてください。

A 米国における損害保険市場は356.3兆円と、日本の約39倍（米国Swiss Re sigma 3/2024（2023年度）1USD=141.83円（MUFG 2023/12/29 TTM）を基に当社算出）の巨大なマーケットが広がっています。1件あたりの保険料の単価が高く、一人当たりのプロデューサー（保険募集人）の生産性が高いので、利益を生み出しやすい状況です。また、広い国土故、オンラインでお客様とやりとりを行うことが文化として定着していることも高い利益率に貢献しています。

取扱保険商品としては、個人の火災保険や自動車保険から法人向けの商品まで、幅広く取り扱っています。

米国でも、保険ブローカー及び保険代理店の高齢化及び後継者不足が課題となっており、M&A及び事業承継のニーズが増加しています。Agent Americaにおいても、2024年1月に行った事業承継で、ジョージア州にアトランタオフィスを開設いたしました。今後も、日本国内で確立しているM&A及び事業承継のビジネスモデルを米国でも展開し、規模を拡大してまいります。

Q 日本における最近の保険業界のニュースを踏まえた損害保険業界と生命保険業界の動向を教えてください。

A 日本における損害保険市場は9.1兆円、生命保険市場は38.0兆円と、依然として大きな市場です。加えて、近年増加傾向にある天災リスクやサイバーリスク等の増加や、新NISAやiDeCo等をはじめとした国策等の影響による資産形成に対する興味・関心の高まりから、市場については、今後も拡大傾向にあると考えています。

一方で、損害保険業界においては、中古車大手企業による保険金の水増し請求等、相次ぐ不祥事を受け、金融庁が「損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議」を開催しました。

保険代理店はこれまで以上に業務品質レベルの向上が求められるため、当社としてはこれまで以上に業界の再編が進むと考えております。当社としては、一保険代理店として、募集品質の向上に引き続き注力しながら、これまで培ってきた「保険代理店支援プラットフォーム」の仕組みを活用し、M&A及び事業承継をさらに加速させ、事業を拡大してまいります。

Q ファイナンシャル・ジャパンの決算が3Qから寄与されますが、業績はどのように予想しているのでしょうか。

また、ファイナンシャル・ジャパンも含めたグループ全体のこれからの戦略はどのように考えているのか、教えてください。

A 第3四半期より、ファイナンシャル・ジャパンの半期分が加算されるため、営業収益、営業利益共に伸長する予定であり、2024年12月期の通期業績予想は、2024年2月14日に開示させていただきましたとおり、営業収益7,763百万円、営業利益274百万円となっております。

エージェント・インシュアランス・グループ単体でも、業績は堅調です。

これからのグループとしての戦略は、両社のノウハウ等の相互活用を行い、シナジー効果を発揮し、アップセル・クロスセルの推進を図りたいと考えております。また、来年7月を目途に、ホールディングス化を予定しており、損害保険・生命保険・海外事業を軸に、M&A 及び事業承継をより機動的に推進してまいります。

Q 東証への上場タイミングと、ステップアップ方針について、教えてください。

A 東証への上場は積極的に検討しており、業績の拡大はもちろんですが、更なるガバナンス体制の強化、流動性の向上に向けて積極的に検討を行っておりますので、引き続き見守っていただけますと幸いです。

Q 流通株式数を増やす取り組みや予定はあるのでしょうか。

A 当社としても流動性を向上させることは重要だと考えており、その一環として、今年5月に立会外分売を実施しております。

今後も流動性向上に向けて幅広く改善策の検討を進めてまいります。

以上