



2025年2月28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 通期決算 質疑応答集

2025年2月18日に開催した「SBI証券主催 2024年12月期 通期決算説明会」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。

#### 記

- Q 体制強化に人件費がかかっているようですが、この傾向はいつまで続くのでしょうか。**
- A** ここ1年における保険業界の動きとして、各社へ体制整備や顧客本位の業務運営体制の強化が急速に求められています。業界の動向にもよりますが、現時点ではこの先数年は該当コストを戦略的に投下していく予定でございます。
- Q 売上の増加に対して利益の下振れが想定以上に見えましたが、先行投資の計画は当初織り込んでいなかったということでしょうか。**
- A** 上記の質疑応答の補足として、2024年12月期は、急激な業界動向の変化に対応すべく、体制強化を目的に、前倒しで採用活動を強化したため、利益を圧迫いたしました。また、当社が予想していたよりも早いスピードで体制整備が求められていることも、予想との差異が生じた一つの理由です。その点も考慮し、2025年12月期は投資分も織り込んだ予算を策定しております。
- Q 体制強化の費用を計上するために2024年12月期は減益、2025年12月期は利益率が低下する見込みとのことですですが、内容を具体的に教えてください。また、一時的もしくは恒常的な費用増なのか、費用は固定費、変動費のどちらに該当するでしょうか。**
- A** 内容は、主に人件費とシステム投資の固定費とご理解いただければと存じます。株主の皆様に向けて、売上のみならず、利益をあげていくことにコミットすべきと認識していますが、同時にお客様に対するサービス提供の質や業務品質の向上に対する資本投下は恐れずに実行するべきと考えております。これらの費用は今後も継続して発生する恒常的な費用ではありますが、事業規模の拡大で吸収可能なものと考えております。
- Q 東証への上場はいつ頃を考えていますか。**
- A** 引き続き前向きに東証への上場は検討しております。現在、東証では様々な施策が検討されており、そちらも踏まえ、当社として万全のタイミングで手続きを行う予定です。
- Q 流動性が低い要因を教えてください。**
- A** 株式の売買機会創出に繋がるようなトピックスのリリースに乏しいことが主な原因の一つだと考えております。流動性の面で投資家の皆様にご迷惑をおかけしていることも認識しており、今回実施した立会外分売のように流動性を高める様々な施策も引き続き検討してまいります。

- Q 持株会社化すると管理コストが今まで以上に増加することが想定されますが、コスト負担の増加を上回るメリットはあるのでしょうか。
- A 持株会社化に伴う大幅な人員増などは想定しておらず、直接的なコスト増の要素は限定的です。一方でメリットといたしましては、必要な範囲で、それぞれの会社の部門を一つにまとめられる点がございます。例えば今回、システム強化に繋げるべくコスモアビリティ社を子会社化しましたが、グループ会社それぞれに存在するシステム部門をそちらに統合し、管理部門の重複をなくすなどし、効率化を図れると考えています。このように、各社の機能重複等をなくし、コスト負担の軽減を図ってまいります。
- Q 自己資本比率の悪化に対する健全経営について、今後の財務戦略を教えてください。M&A を継続する場合、さらに自己資本比率が悪化する可能性があるのではないでしょうか。
- A ファイナンシャル・ジャパンを子会社化するにあたり一時的に借入れを行った例がございますが、当社のキャッシュ・フローの状況等からも、資金繰りには懸念がないものと考えております。引き続きM&Aを実行する場合は、財務状態にも留意しながら健全な経営判断に努めてまいります。
- Q 2025年12月期の業績予想数値は、今後のM&Aの費用を考慮していない数値という認識でしょうか。2024年12月期のように一時的に利益が下振れするのではないかという懸念があります。
- A 2024年12月期はファイナンシャル・ジャパンの子会社化がございました。2025年12月期も同様に、良い大型の案件があれば前向きに検討いたしますが、現段階ではどのような大型案件が出てくるか不明なため、計画に織り込んでおりません。
- Q 立会外分売について61,000株のうち取締役会長と代表取締役社長が14,000株を取得するという意味でしょうか。14,000株とは別に、61,000株を分売されるのでしょうか。また、立会外分売の分売人はどなたでしょうか。
- A 当社取締役会長、代表取締役社長の取得株式数の14,000株とは別に、61,000株の分売を実施しております。立会外分売にあたり、分売人の情報は開示いたしかねますが、当社代表の一戸や、一戸の資産管理会社である㈱ザ・ファーストドアからの分売ではございません。
- Q 金利の上昇に対する影響はありますか。
- A 当社の事業において、現時点では大きな影響はないと認識しております。現在、投資性の高い保険商品の販売比率が高まっておりますが、同様の商品性をもった保険の販売がさらに拡大する可能性や、iDeCoやNISAと変額保険を比較されて変額保険を選択いただくなどの機会が増え、プラスの作用は多少あると考えています。
- Q 抽選制でもよいので、株主優待のようなわくわくするような制度があるとうれしいのですが。
- A 日々経営陣のミーティングにおいて、株主還元についての検討を進めております。
- Q M&A後のPMIで意識されていることはありますか。
- A 過去の小規模なM&Aや事業承継においても、事業を築いてこられた方々の文化、風土を尊重することを大切にしております。一方で、正しいことを正しく行うことや是々非々の姿勢で運営していくことが求められております。特に金融業や保険業は公金を取り扱うに等しい事業であるため、この姿勢も非常に大切にしています。
- Q 機動的な経営戦略をとるために中期経営計画は出さないとのことですが、下方修正、減益が続くと数年単位の将来像が見えてきません。

A さまざまな考え方があるとは思いますが、以前もご説明したとおり、他社の大手企業でも中期経営計画を公表していないところもございます。当社はM&Aと事業承継を主軸としたビジネスモデルを展開しており、これらの不確実な要素を織り込んだ中期経営計画の公表は、むしろリスクが高いと考えています。また前述にもある通り、近年は外部環境の変化が極めて激しく、このような状況下では中期経営計画の公表は難しいと考えています。

そのため、当社では毎年ローリング方式で進めることができると判断しています。単年度ごとの計画を公表することについてご理解いただければ幸いです。

Q 大株主である各企業との連携状況について教えてください。

A 業界環境の変化が激しい中で、ともに成長すべく、非常に友好的な関係を築いていただいていると認識しております。

Q M&Aのソーシングはどのように行うことが多いのでしょうか。

A 当社のM&A及び事業承継は、現時点では、当社に合流したパートナー社員や、日頃よりお付き合いのある会社様からの紹介がほとんどです。

但し、大きな案件などに関しては仲介業者様などからの紹介もありますし、ファイナンシャル・ジャパンのように、企業様から直接当社にお話をいただくこともあります。

Q 競争優位性について教えてください。

A 近年金融庁から業界全体に求められている「お客様本位の業務運営」について、当社は創業当時より企業理念「お客様の利益創出に最善を尽くす」を掲げ実践して参りました。当社と同じスピード感でM&A及び事業承継を進め、且つ代理店支援型プラットフォームの体制が整っている企業は他にないと考えております。

また、当社はいち早く米国へも進出し事業を国内外で拡大しており、このような理由から、競争優位性は高いと考えております。

Q 米国進出に対する説明は理解できましたが、米国以外の国への進出を検討している説明もお願ひいたします。費用が増加し今後も利益が出ない要因になり得るのではという懸念があります。

A 米国以外の国への進出は、現時点ではあくまでも「検討段階」でございます。事業拡大を図るべく、常に情報収集等は行っておりますが、現時点では、まず国内・米国の社内体制の強化と、利益率改善等が最優先だと考えています。そのため、今すぐに他国進出の計画は策定しておりませんが、検討は進めており、時期を見て進出の可能性がある旨ご理解いただけますと幸いです。

Q 海外事業における営業利益が、2025年12月期減益予想である理由を教えてください。

A 海外事業も国内同様、社内体制強化のためのコスト投資を行う予定です。

また、米国においては保険事故の発生率に応じて保険会社から手数料収入が還元される商習慣等もあり、これらを精緻に予想へ織り込むことは困難でもあるため、減益予想となっております。

以上