



2025 年 6 月 2 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)

2025 年 12 月期 第 1 四半期決算 質疑応答集

2025 年 5 月 15 日に開催した「マネックス証券主催 2025 年 12 月期 第 1 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。

記

Q 第 1 四半期は一過性のコストがかかったとの事ですが、元々赤字の想定だったのでしょうか？

A 損益計画において、当第 1 四半期はコスト投下による赤字予算を組んでおりました。営業利益も計画の範疇内に着地いたしました。

Q 今後の成長戦略として、オーガニックな成長を重要視するのか、M&A を重視するのかどちらでしょうか？

A 現在の当業界がおかれている局面においては、M&A に資金投下をすることが重要と考えております。現在個人のお客様が約 30 万人、法人のお客様が 2 万社強いらっしゃる中で、M&A によりさらに面を拡大し、100 万人もしくは日本の人口の 1%のシェアを獲得することを目指しております。

Q 2024 年 11 月 1 日に顧問に迎えた二宮茂明氏により、会社がどのように変化したのかまたは変化していくのか教えてください。

A 保険代理店業や保険業を監督されてこられた知見をお借りし、当社が体制整備を進める中で、監督官庁の観点でアドバイスを頂けていることや、コストをかけて体制整備をしていく意義をあらためて深く理解する機会になっております。

また、二宮氏を迎えたことが、体制強化に本気で取り組んでいることのメッセージとなり、保険会社からの信頼もより厚くなっているのではと感じております。

(参考リリース <https://qrcd.org/8m94>)

Q 株主に抽選で会社ノベルティグッズを進呈してみたいかと思いますが、T シャツやボールペンなど。

A 株主優待などの株主様向けの還元策につきましては、時期を含めて引き続き検討してまいります。

Q 長期目線で応援しています。上場時の動画で、時価総額 10 倍の 300 億を早期に目指すといったお言葉を信じています。期間はどのくらいをお考えでしょうか？

A ありがとうございます。時間軸としては、一般的な中期経営計画のような 3～5 年を目安に目指してまいります。

Q どこかで体制強化の費用が抑えられて一気に利益が出るビジネスモデルなののでしょうか？

それとも売上に比例して今と同じように費用が出続けるのかどちらなののでしょうか？

A 前者に近いビジネスモデルです。現在は体制強化に向けたコストをかけるフェーズですが、どこかのタ

タイミングで費用増加と売上増加の曲線の間が開き、利益率が上がっていく見込みです。

Q 今後、IR 活動の一環として社内や社員が登場する動画が見てみたいです。

A 検討させていただきます。

Q 一戸社長が持株会社と事業会社エージェント・インシュアランス・グループの代表取締役を兼務する予定でしょうか。

A ご認識の通りです。

Q 時価総額が 100 億になれば東証に行くなど具体的な方針を教えてくださいませんか？

A 流通株式時価総額等の様々なルールを充足しながら、株主の皆様が安心していただけるタイミングでの上場を目指しております。

Q 流動性の向上を前提として分売をされていますが、株価が下がるので分売ではなく分割に変えてもらえないでしょうか？大株主が処分したいだけに感じます。

A 様々な条件等により現状の水準における株式分割は検討しておりませんが、株式分割も流動性向上には有効な策と認識しております。

Q 米国ですらまだ売上規模が低いのに別の国にも手を出したらどっちつかずにならないのでしょうか？

A 300 兆円を超える巨大なマーケットを有する米国を中心に、引き続き事業拡大を進めてまいりますが、全世界的に保険ブローカーの後継者不足が課題となっている中で、主にヨーロッパからの引き合いが多く、当社にとって良好な機会となる案件があれば積極的に検討していきたいと考えております。

Q 米国以外となると、どのエリアに事業展開を検討されているのでしょうか。アジア、ヨーロッパ等、大卒の地域でも構いませんのでご教示いただけますと幸いです。また、その地域を検討している理由も知りたいです。

A 保険料のサイズが地域選択の重要なポイントで、ヨーロッパなどの一定程度の経済先進国が主なターゲットになります。

Q M&A でグループにジョインした会社との人材交流はされているのでしょうか？

A 既に交流がはじまっている部署もございます。無理な融合により悪い化学反応を起こさぬよう、徐々に進めております。

Q 経営陣としての取締役の顔写真と経歴をホームページに掲載してください。

A 検討させていただきます。

Q ほけチョイスは保険加入を検討している未契約の段階では利用できないのでしょうか。

A 現在のご利用いただけませんが、近日中に未契約の方でもご利用いただけるようなアップデートをリリースする予定です。

Q 出来高が依然として少ないですが、対策はお考えですか。

A 流動性の向上とあわせて対策を進めてまいります。

Q 東証への重複上場は検討されていますか？

A 検討しております。

Q 利益が出るフェーズはいつ予定でしょうか？

A 2025 年 12 月期におきましては、開示している計画を達成できるよう進めております。従来から掲げている営業利益率 5%については、今後必ず達成したいと考えております。

Q NewsPicks にご出演されてから何か反響はありましたか。

A 出演による直接的な新規契約等への影響等は測っておりませんが、ご視聴いただいた方から様々な感想を頂戴することができました。

Q 今東証にいても株主は誰も困らない気がするのですが。

A 東証が定める基準への接触等で株主の皆様へご迷惑をおかけしないことが優先と考えております。よって、様々な基準やルールを十分に満たしながら、ご安心いただけるタイミングでの上場を目指しております。

Q 機関投資家との面談状況についてもお聞かせ願えますか。

A 現状多くはございませんが、業界自体が注目されている背景からも、徐々に接触回数は増えております。

Q 分売はいつまでされる予定でしょうか？

どんどん株価が下がるのですが。

A 株式分売により一時的に株価は下がることもございますが、東証への上場等も検討する中で流動性の向上が重要と考えており、様々な策の中の1つとして業績拡大と両立しながら引き続き検討いたします。

Q AI の活用状況についてはいかがですか？

また、AI の活用によって保険業界がどのように変わるとお考えですか？

A 社内での活用による効率化に取り組んでおります。一方で、当社は「保険の「あんしん」は人で完成する。」をブランドメッセージとして掲げており、潜在的なニーズの引き出し等、現時点では人の介在が不可欠な場面もございます。今後業務における AI の活用比率が高まることは認識しており、上手に活用できればと考えております。

Q 第1四半期について赤字とのことですが、社長としては想定内だったのでしょうか？

また、通期達成についてのお考えを教えてください。

A 当第1四半期は想定通りの着地となりました。また、通期計画におきましても達成に向けて引き続き取り組んでまいります。

Q 利益率5%を掲げているとのことですが同業他社と比べて利益率が低いのはどうしてでしょうか？

A 保険代理店手数料率の議論等がなされている中で、現在の収益率が長期的に担保される保障もなく、保守的に見積もって利益率5%を達成項目として掲げております。計画の前提が不明確な高い利益率を掲げて一時的な期待を煽るよりも、着実に達成できる目標で信頼を獲得し、成長したいと考えております。

Q 社長は後進について考えたりしますか？

A 常に検討しております。会社を守っていける経営陣の育成を行っております。

Q 持株会社定款の(22)オークションの出品代行、(23)リユース事業 について教えてください。

A 2025年1月にグループ入りしたコスモアビリティ社の定款に入っていた項目を踏襲して登記した経緯がございます。現在、本事業は行っておりません。

以 上