Q．これまでは退職者の多くは成績の振るわない方だと思いますが、優秀な社員が退職しているということはないのでしょうか。

A．優秀な社員の退職はあまりありません。当社では査定制度があり、きわめて低い基準ですが最低賃金を割っているような業績の方が退職しています。

Q．決算説明資料14ページの四半期ごとの会社集客件数では、第１Ｑの自社集客比率が12.1％となっています。今後も12％台の維持が期待できるのかどうか教えてください。

A．会社集客のうち自社集客は主に当社ウェブサイトからの申し込みです。当社のブランディングによるもので、全国展開をしていることやCM放映などもあり、次第に自社集客が増えている傾向にあります。

Q．契約譲受から新規契約につながるプロセスを教えてください。

A．契約譲受は移管してから、契約にいたるまで約３か月要します。譲受に合意しておおよそ半年から８か月ほどで新規契約をいただいているプロセスです。３年が経過したビジネスで、2023年11月期に契約を譲受した50,466件から約１万8,000件の新規契約を獲得できました。譲受したお客さまの約10％が保険の見直しを行い、当社で新規契約や追加契約をいただけるところまで成果が上がってきております。

Q．決算説明資料26ページの契約譲受の移管合意件数についての質問です。2024年11月期の見通しが８万件で、第１Ｑが32,343件と進捗率は高いですが、商談社数と移管合意件数の関係性について教えてください。

A．第１Ｑで商談をおこなった27社すべてが契約譲受やM&Aにつながるわけではありません。保険業界で当社が契約譲受を手がけていると認知されてきたことから紹介が増え、１か月あたり約９社の新しい商談につながっております。ここから商談を進めていきますが、１社あたりの保有契約件数は数十件から数万件と、代理店の規模は大小さまざまです。１Ｑの27社に関しましては、2024年11月期下期以降の業績向上につながると考えています。また、すでに前期実績の５万件に関しては超過予定であり、通期で８万件以上の契約譲受をめざしています。

Q．上方修正後の配当性向が46.7％となります。配当性向の水準とその考え方を教えてください。

A．第１Ｑはすべての項目で予算達成ができましたので、通期でも十分に予算を上回る利益を達成できると考えております。配当性向は45％を目安としていますが、まず1.7％を上乗せしました。通期での増収・増益ができた場合にはさらなる上乗せを考えております。

Q．年間配当を増配するということですが、契約譲受の利益率が上がっている、採用がうまくいっているなどの理由からでしょうか。

A．その通りです。そのほかの理由として、自社集客増加などの要因で利益率の向上が見込めることから増配を決めました。

以上