2026年11月19日

各　位

会 社 名　株式会社エージェントＩＧホールディングス
代表者名　代 表 取 締 役 社 長　一　戸　　敏
（コード：377A　名証メイン市場）
問合せ先　取締役専務上級執行役員　　髙橋　真喜子
（ＴＥＬ　０３－６２８０－７８１８）

2026年12月期　第３四半期決算 質疑応答集

2026年11月10日に開催した「IR Robotics主催 2026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。

記

Q　通期業績予想を上方修正した主な理由を教えてください。

A　主な要因は３点です。ファイナンシャル・ジャパンにおける生命保険の新規契約が計画を上回るペースで推移していること、アドバンスクリエイト社から譲り受けた保険契約に係る手数料収入が当期より順次計上されること、米国事業の収益が想定を上回って推移していることです。なお、米国事業は営業収益の規模こそ小さいものの、営業利益率は国内事業を上回っております。

Q　2027年以降の高収益体質への転換に向けて、国内事業の利益率を改善する上で、構造改革によるコスト削減とシステム・人財への投資の効果のうち、どちらがより大きく寄与する見込みですか。また、その効果が現れる時期を教えてください。

A　どちらか一方ではなく、両方を同時並行で進める必要があると考えており、寄与度の比率については開示を控えさせていただきます。なお、構造改革によるコスト低減効果の見込みや、システム刷新等の効果が通期で現れる時期の考え方は、決算説明資料に記載のとおりです。

Q　KPIである営業社員数について、ファイナンシャル・ジャパンで減少しているのはなぜですか。業績への影響はありませんか。

A　コンプライアンスを重視し、募集品質の高い人財による組織をつくるため、人員とチーム構成の最適化を進めているためです。当社グループはM&A前から増員を重視する傾向がありましたが、単に人数を増やせばよいものではないと考えています。
また、１人当たりの生産性を高める取り組みを進めており、トップラインへの影響は大きくないと認識しています。

Q　2026年６月の改正保険業法の施行以降、M&Aや事業承継に関するご相談の件数や質、スピード感に変化はありますか。

A　大小を問わず、数多くのご相談をいただいています。以前は保険会社からのご紹介が多かったので

すが、現在は当社へ直接ご相談いただくケースも増えており、件数は増加しています。また、従来は中小の専業代理店が中心でしたが、大型の専業代理店や、企業内代理店、金融機関系の代理店など、ご相談いただく代理店の種類も広がっています。今後はさらに増加していくと見込んでいます。

Q　**営業社員の「募集品質向上」や「コンプライアンス意識の徹底」に向けた具体的な取り組みを教えてください。**

A　モラル・コンプライアンス・ガバナンスの徹底を重視し、研修を通じて日々の行動や思考のレベルまで法令に沿ったものとなるよう取り組んでいます。また、顧客本位の業務運営の観点から、営業現場、業務管理部門、内部監査の各段階で、意向確認シートなどにより契約の適正性を確認しています。これらの体制構築には費用がかかりますが、必要な投資と考えています。

Q　**法改正でルールが厳しくなることで、お客様から見て何が変わりますか。**

A　従来は営業担当者個人の判断で商品が提案され、後にトラブルにつながるケースもありました。今後は、会社として「何がお客様にとって適正か」を商品選定の段階から検討し、お客様の意向を確認したうえで、同様のニーズのお客様には同様の商品を提案する仕組みがルール化されていきます。これにより、お客様は必要な商品を比較・検討したうえで選びやすくなり、業界もより健全になると考えています。

Q　**アドバンスクリエイト社からの保険契約の譲受について、概要と狙いを教えてください。**

A　損害保険・生命保険を合わせて約 19.8 万件（最終契約における候補契約件数）を取得しています。お客様のご意向を踏まえた最終的な契約対象の確定作業中のため、第３四半期末のお客様数・取扱保険料には含めておりません。１種目のみご加入のお客様が比較的多く、当社の強みであるコンサルティングを通じたアップセル・クロスセルにより、収益を積み上げてまいります。

Q　**松井証券との資本業務提携について、松井証券のお客様への保険提案は実際に動き出していますか。**

A　少しずつではございますが、保険契約に至った実績も出始めており、並行して、仕組みづくりに注力している段階です。これまでどの会社も手掛けたことがない取り組みであり、想定以上に難しい面もあります。お客様の属性やご提案する商品の研究など、試行錯誤を重ねながら進めています。仕組みが確立すれば、収益への寄与も期待できると考えています。

Q　**システム開発会社のコスモアビリティを完全子会社化して内製化した開発体制について、外部委託時と比べて、開発スピードや現場の声を反映する柔軟性はどの程度改善しましたか。**

A　代表取締役社長の一戸も月１回の定例会議に参加するなど、エージェント・インシュアランス・グループの情報システム部とコスモアビリティが連携して開発を進めており、外部委託時と比べて開発スピードは大幅に向上し、現場の声も反映しやすくなりました。AI についても、実際の業務で活用できる段階が近づいており、AI・DX に強みを持つ外部のコンサルティング会社にも参画いただいています。

Q　**海外事業で、米国以外の国への進出も考えていますか。**

A　市場の魅力は、GDP 比で見ても米国が圧倒的です。英国・ドイツなどの金融先進国についても調査や現地視察を行っていますが、日本の約 43 倍の市場規模を持つ米国で事業を行う方が効率的であると

考えています。そのため、今後数年は米国に軸足を置いて事業を進める方針です。

Q　**今後の上場市場や株価についての考えを教えてください。**

A　株価・時価総額の向上は重要な課題と認識しています。名証メイン市場のみでは、流動性などの面で評価されにくい点もあると認識しており、次のステップについても検討しています。適切な株価形成を図るとともに、市場選択についても検討していく必要があると考えており、これは上場以来一貫した認識です。

Q　**通期業績予想の修正を受けて、今後の成長投資と株主還元のバランスについて、経営者としての考えを教えてください。**

A　当社は現在、成長曲線を描いていく局面にあり、成長に向けた投資を優先しております。株主還元につきましては、株主優待の実施を予定しており、今後の在り方については、業績や財務の状況、成長投資の進捗などを踏まえ、総合的に検討してまいります。なお、現時点で決定している事項はございません。

以　上