



2026 年 8 月 26 日

各 位

会 社 名 株式会社エージェント I G 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 高橋 真喜子
(TEL 03-6280-7818)

2026 年 12 月期 第 2 四半期決算 質疑応答集

2026 年 8 月 14 日に開催した「マネックス証券主催 2026 年 12 月期第 2 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 上期は前年同期の赤字から大幅な増益により黒字転換となりましたが、下期に向けても利益率の改善傾向は継続する見通しでしょうか。
- A 上場企業として、継続的に利益を出すことが重要であり、大幅に改善した現在の状態を継続できるよう努めてまいります。
- Q 上期の業績が好調な中、通期業績予想を据え置いています、下期については弱めに見ているのでしょうか。
- A 決して下期の見通しを弱含みに見込んでいるわけではありませんので、ご安心ください。
- Q 完全子会社化した株式会社コスモアビリティの業績について教えてください。
- A 売上は微増で順調に推移しています。一部内製化に伴うグループ内取引もありますが、営業利益は黒字を確保しております。
- Q 松井証券との提携について、その後の進捗状況を教えてください。
- A 3 カ月に 1 回の定期ミーティングのほか、現場レベルでも日々案件ベースでの情報共有や前向きな取り組みを行っております。具体的な数値の公表は控えますが、非常に順調であり、今後、収益面でも一定の効果が表れてくるものと考えております。
- Q 松井証券との資本業務提携に伴い調達した資金は、現時点でどの程度 M&A に活用していますか。また、今後予定している案件についても教えてください。
- A 金額の明示は避けますが、M&A 及び事業承継については、四半期毎に約 30 件のペースで進めており、資金は順調に活用しております。現在も相応のパイプラインを仕込んでおり、同様のペースで推進していきます。

Q M&A やロールアップ戦略の進捗はいかがでしょうか。案件のパイプラインは増加していますか。

A 従来の専業代理店に加え、大型専業代理店・大型兼業代理店・企業内代理店・大手ブローカーなどとの情報共有を通じて、案件のパイプラインは確実に増加しています。

Q 現在の事業環境について、どのように捉えていますか。

A 当社グループのように、保険代理店を受け入れる体制やプラットフォームを構築している企業にとっては、現在の事業環境は良好であると捉えております。改正保険業法による業界再編の進展に加え、保険会社においても、コンプライアンスやガバナンス、モラルを重視する代理店を取引先として選別する姿勢変化が強まっています。こうした環境変化は、当社グループにとって非常に有利な追い風だと感じています。

Q 火災保険や自動車保険の保険料値上げが続いていますが、貴社の業績にはどのような影響がありますか。

A 保険料率が上昇すれば、保有保険料の増加に伴い、当社グループの手数料収入も自動的に増加するため、一定程度、業績へプラスの影響があります。ただし、単なる自然増に期待するのではなく、それを上回る自力成長を目指します。

Q 社長が考える理想の保険業界の姿について教えてください。それに対する貴社の貢献について教えてください。

A 業界全体で「モラル・コンプライアンス・ガバナンス」が浸透し、顧客からもそれらが確立されていると認識され、業界全体の信用につながる状態が理想です。
当社グループは、企業規模や利益の拡大を図ると同時に、これらの規律を守り、並行して成長と健全な事業運営を両立する会社を目指してまいります。

Q 米国でのマーケット開拓はどのように進めていますか。

A 社長の一戸自身が現地を訪問し、ブローカーや、顧客候補と折衝することに加え、現地の CEO やディレクターが各方面とのパイプラインを構築し、案件創出を進めています。

Q 最近、株式の流動性が向上しているように感じますが、どのように捉えていますか。

A 以前より取引が増加していると認識しています。今後も着実に利益を創出するとともに、流動性向上に向けた施策にも順次取り組んでいきます。

Q 東証市場への上場について、どの程度の収益規模になった段階で具体的に検討するのでしょうか。また、時期についてどのようにお考えでしょうか。

A 株主数や利益、時価総額などの要件を十分に満たした段階で検討したいと考えております。時期については、5年後、10年後というのは長すぎると考えています。

Q ホールディングス化をして良かった点を教えてください。

A 事業会社は事業に集中できる環境が整いました。一方、持株会社はグループ全体をより俯瞰的に管理・支援できる体制が構築できました。

Q ほけチョイス公開後のお客様の反応や、顧客獲得の状況について教えてください。

A 情報発信の強化やアプリ自体の精度向上など、引き続き開発と改良を進めてまいります。

Q AI の活用状況について、社内外それぞれの取り組みを教えてください。

A 現在、社内方針を定めるとともに、AI に強みを持つシステム会社とも協議を進めています。社長の一戸自身も月に1回以上の会議に参加し、BtoC、BtoB 双方の領域における業務効率化等を目的とし、導入を検討しています。

Q 機関投資家とのミーティングや、機関投資家からのアプローチはありますか。

A 相当数のアプローチをいただいております、高い関心と注目が寄せられていると実感しています。

Q SDGs の取り組みに記載されている各種団体への寄付について、会社からの支出額はどの程度でしょうか。

A 株式会社エージェント・インシュアランス・グループの当期純利益の約1%を寄付しております。

以 上