



2025 年 11 月 28 日

各 位

会 社 名 株式会社エーエージェント 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)

### 2025 年 12 月期 第 3 四半期決算 質疑応答集

2025 年 11 月 14 日に開催した「マネックス証券主催 2025 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 資本業務提携先の松井証券との提携に至った経緯について教えてください。**

A 松井証券は 2022 年のエーエージェント・インシュアランス・グループによる新規上場時の幹事団にも入っていただいております、その頃からの付き合いです。上場後も決算説明会に出演させていただく等、情報交換の機会が度々あり、同じ金融業界の中で証券と保険と何か融合できないかと検討を進めた結果、今回の資本業務提携に至りました。

**Q なぜ松井証券と資本業務提携しようと思ったのか、理由を教えてください。**

A 昔からの付き合いがある点だけでなく、松井証券の主要顧客層と、当社の提供する資産形成やファイナンシャルプランニングのサービスの相性が良いといった理由が挙げられます。

**Q 今回の松井証券との資本業務提携は、いつ頃から打ち合わせが始まったのでしょうか。**

A 実際に本格的に検討が始まったのは、約半年前です。

**Q M&A 待機資金の使い道について、ある程度進捗している案件があるのか、これから発掘していくのでしょうか。**

A 当社はビジネスモデルの収益ドライバーとして M&A を掲げており、現在も豊富な案件の中から、積極的に対象先を選定しております。

**Q 保守的な予算としながらも今期も下方修正となるのはいかなるものでしょうか。**

**期初計画より体制強化が毎年追加される理由を教えてください。**

A 期初時点での業績予想は保守的に算出されたものでありましたが、想定をはるかに超える外部環境の変化に伴う代理店が行うべき体制強化や、当局が求めるものへの対応事項が増えており、それに伴うコストが増加しております。顧問に迎えた元財務局長の二宮氏や、現関東財務局長との情報交換も踏まえ計画を策定しておりますが、想定以上の費用が発生しているといった状況です。

**Q FP パートナーは売上が 160 億円程度になって利益が出始めましたが、御社の損益分岐点はどのような見立てになるのでしょうか。**

- A 現状は損益分岐点というよりも、利益の出し方の仕組みを大きく改善し、経常利益率5%を目指したいと考えております。
- Q 東京海上や住友生命の株式譲渡について、今後の関係性に影響はないでしょうか。
- A 全くないと考えております。比較推奨の徹底といった観点からも、株主構成に関係なく、保険商品を提案しておりますし、株主から外れたことにより今後取扱いをやめる等といったこともございません。
- Q 住友生命は小出しに御社の株式を放出していますが、この流れは継続するでしょうか。
- A 損害保険会社が政策保有株を解消するのと同じように、一般論として生命保険会社も同じ流れが想定されますが、現段階で住友生命様との間でそのようなお話はございません。
- Q 12月2日付けで自社の株式を、社長個人名義でなく資産管理会社名義で取得される理由を教えてください。
- A 深い理由はございませんが、資産管理会社名義で保有している比率が高かったため、合わせて集約した方が良いのではと考えたためです。
- Q 保険代理店のM&A以外に、事業を広げるためのM&Aを行う予定はありますか。
- A 実際に進んでいる案件があるわけではございませんが、保険との親和性が強いものについて、周辺領域のM&Aは十分にあり得ると考えております。
- Q 次回株主総会に合わせて、株主向けに事業紹介等のイベントを開催してください。
- A 他社の事例も参考に、検討してまいります。
- Q 今後予定しているIRイベントや動画放映があれば教えてください。
- A 個人投資家向け説明会を年内に2回程度予定しており、適宜HPにてお知らせいたします。
- Q 名証IRエキスポの参加活動報告をお願いいたします。
- A 当社ブースにて合計12回の説明会を開催し、延べ約400名の投資家の皆様とコミュニケーションの機会がございました。ご来場いただきありがとうございます。
- Q 以前提案したノベルティ等の株主がわくわくするような施策は検討されていますか。
- A 前向きに検討しておりますが、まずは計画通りに利益を出すこと、企業価値を向上させることを優先的に達成したいと考えております。
- Q 会社規模に対し、現状のオフィスは手狭になっているのではないのでしょうか。近々本社移転の計画はあるのでしょうか。
- A 現在転居の予定はございません。

以 上