



# 2025年12月期 決算説明資料

証券コード 377A 株式会社エージェントIGホールディングス

2026年2月

- 1 | 2025年12月期 決算概要
- 2 | 2025年12月期トピックス
- 3 | 2026年12月期 通期業績見通し
- 4 | 中長期成長イメージと成長戦略
- 5 | よくあるご質問 (Q&A)
- 6 | Appendix

# 1 | 2025年12月期 決算概要

## 営業収益

13,066百万円

前期比 +60.1%



前期 8,161百万円

## 営業利益

145百万円

前期比 +1.6%



前期 143百万円

## 取扱保険料

1,848億円※1

前期比 +26.7%

25年12月期 内訳	
エージェントIG	489億円
FJ	1,359億円

## お客様の数

法人 29,467社※1

前期比 +22.2%

個人 344,979人※1

前期比 +10.6%

2025年12月期  
ポイント

- ✓ 前期途中からのファイナンシャル・ジャパン（FJ）連結化により営業収益は大幅増
- ✓ 体制強化のための継続的なコスト投下、子会社取得等による一過性のコストが重なったが営業利益は黒字を確保
- ✓ 成長戦略のM&A・事業承継、テクノロジー活用におけるコスモアビリティ（CA）との連携のほか、各提携事業など順調に推移

※1 エージェント・インシュアランス・グループとFJの合算値

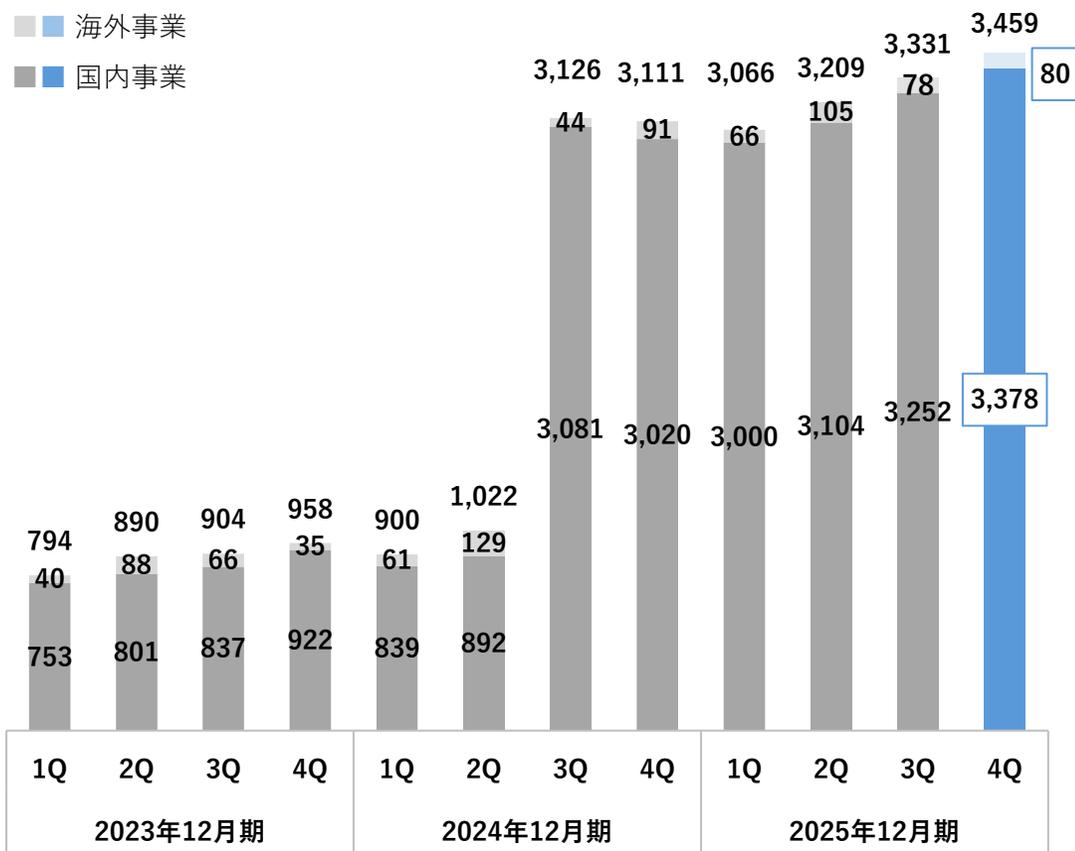
- 前年3QよりFJが連結対象となり、前期比約1.6倍と大きく伸長
- 業務品質及びガバナンス体制強化に向けた管理コストを大幅に投下したことに加え、国内事業における株式取得や国内子会社移転等の一過性コストが重なったが、営業利益は黒字を確保
- 当期設立した持株会社・エージェントIGホールディングスの単体収支が一時的に赤字となったことなどより、連結会計上の税負担が過大となり、当期純利益は僅少となった

(百万円)	2024/12期		2025/12期			
	実績	営業収益比	実績	営業収益比	増減額	増減率
営業収益	8,161	100.0%	13,066	100.0%	+4,905	+60.1%
国内事業	7,834	-	12,735	-	+4,901	+62.6%
海外事業	327	-	330	-	+3	+1.1%
営業費用	8,018	98.2%	12,921	98.9%	+4,902	+61.1%
人件費	2,561	-	3,799	-	+1,237	+48.3%
管理費	5,456	-	9,121	-	+3,665	+67.2%
営業利益	143	1.8%	145	1.1%	+2	+1.6%
国内事業	112	-	134	-	+21	+18.9%
海外事業	30	-	11	-	△19	△63.3%
経常利益	133	1.6%	141	1.1%	+8	+6.2%
当期純利益	53	0.7%	9	0.1%	△43	△81.7%

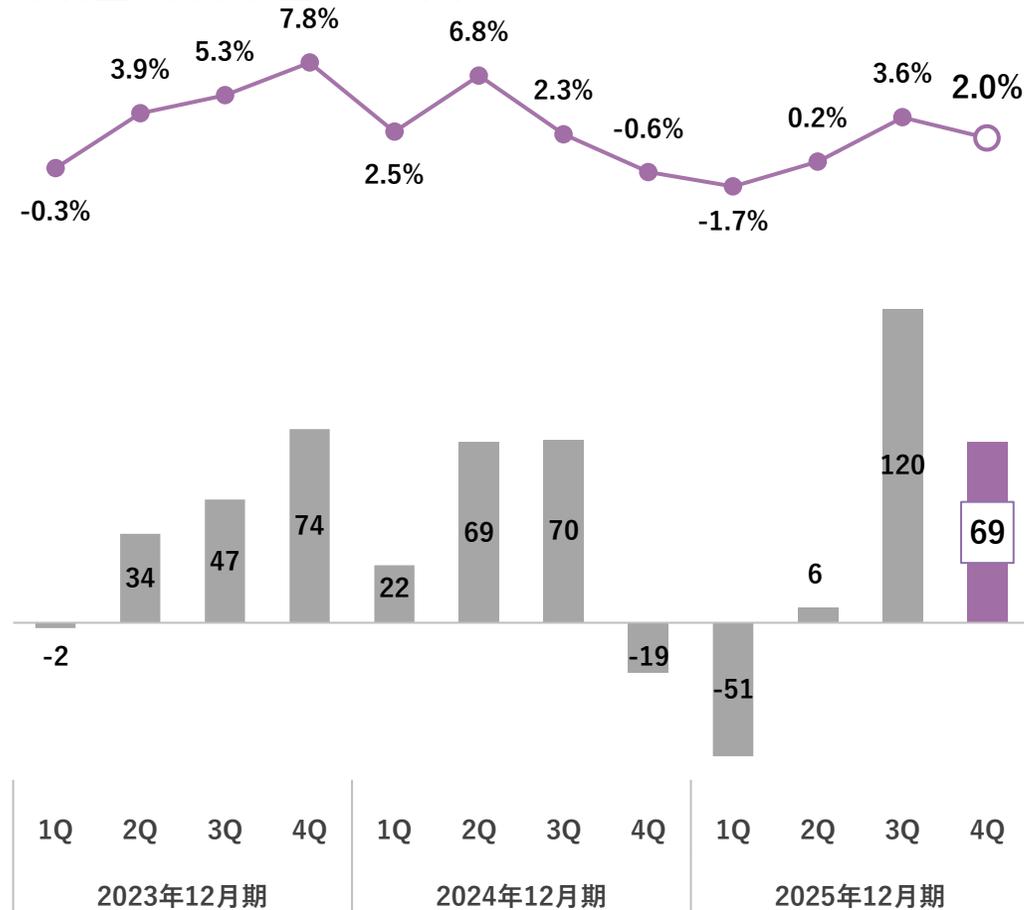
- 営業収益は四半期ベースで過去最高
- 管理コストは引き続き投下しながらも、下期で営業黒字を積み上げ

営業収益（百万円）

■ 海外事業  
■ 国内事業



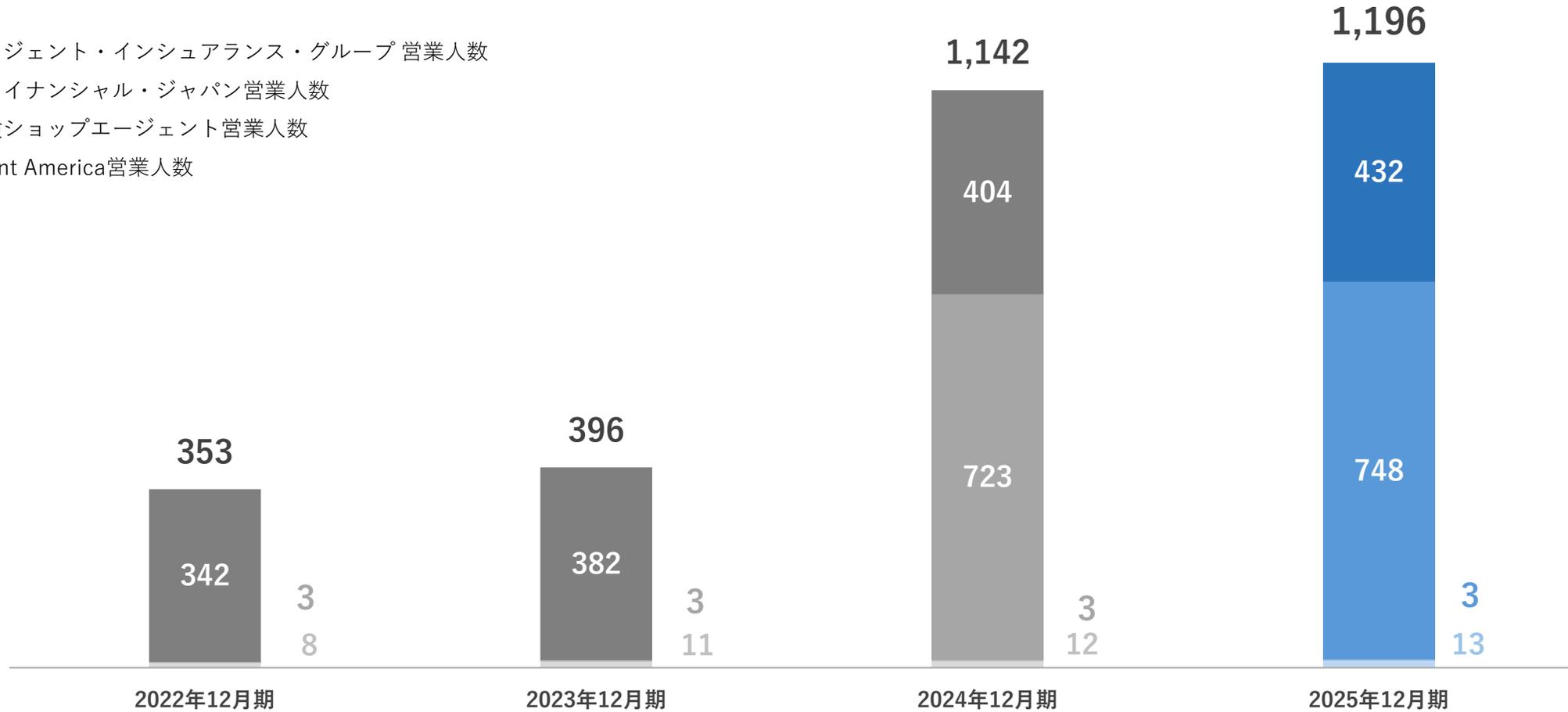
営業利益・営業利益率（百万円）



- グループの収益の源泉となる営業社員数は2024年12月期以降も順調に増加

### グループ全体の営業社員数（人）

- エージェント・インシュアランス・グループ 営業人数
- ファイナンシャル・ジャパン 営業人数
- 保険ショップエージェント 営業人数
- Agent America 営業人数



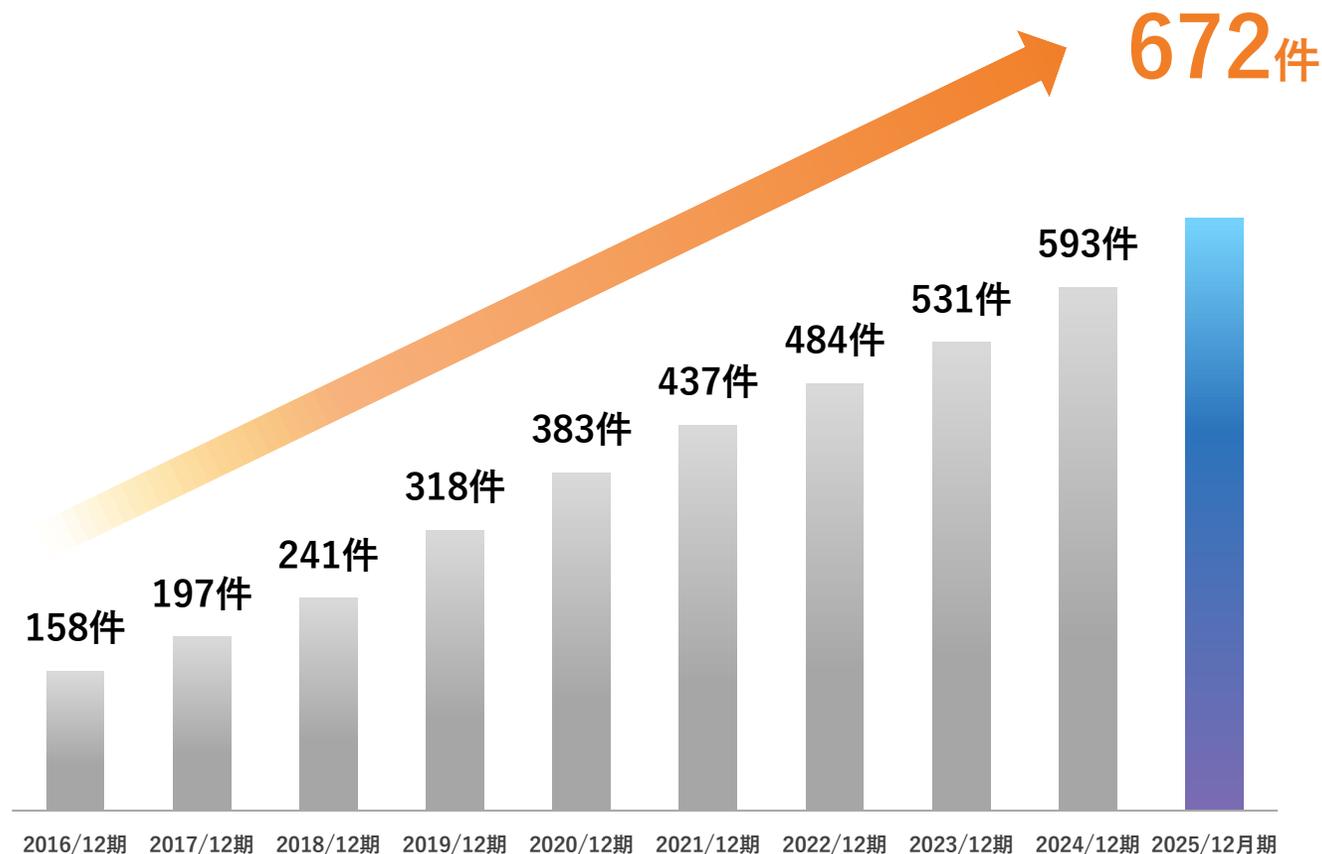
- 当期は大型案件のほか79件のM&A及び事業承継を実施
- 統廃合が進む保険代理店業界において、今後も積極的なM&A及び事業承継を継続

# M&A 及び 事業承継戦略

保険代理店の成長や発展を促進

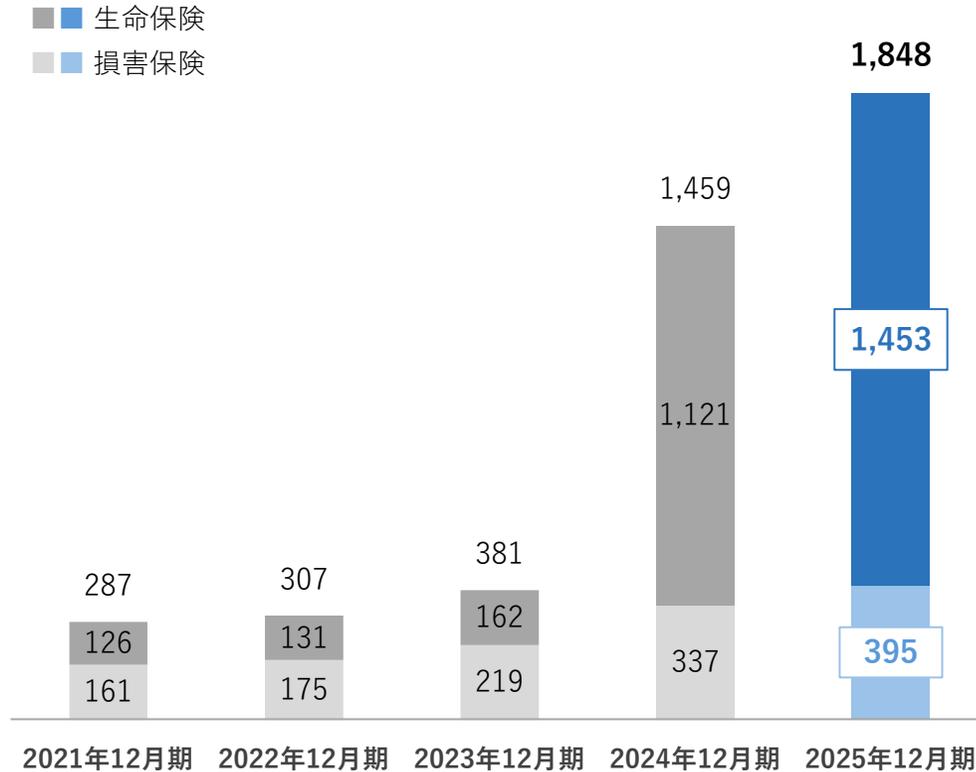
合流代理店件数 **672件**<sup>※1</sup>

※1 エージェント・インシュアランス・グループが  
M&A及び事業承継を行った累計件数（2016年1月～2025年12月）

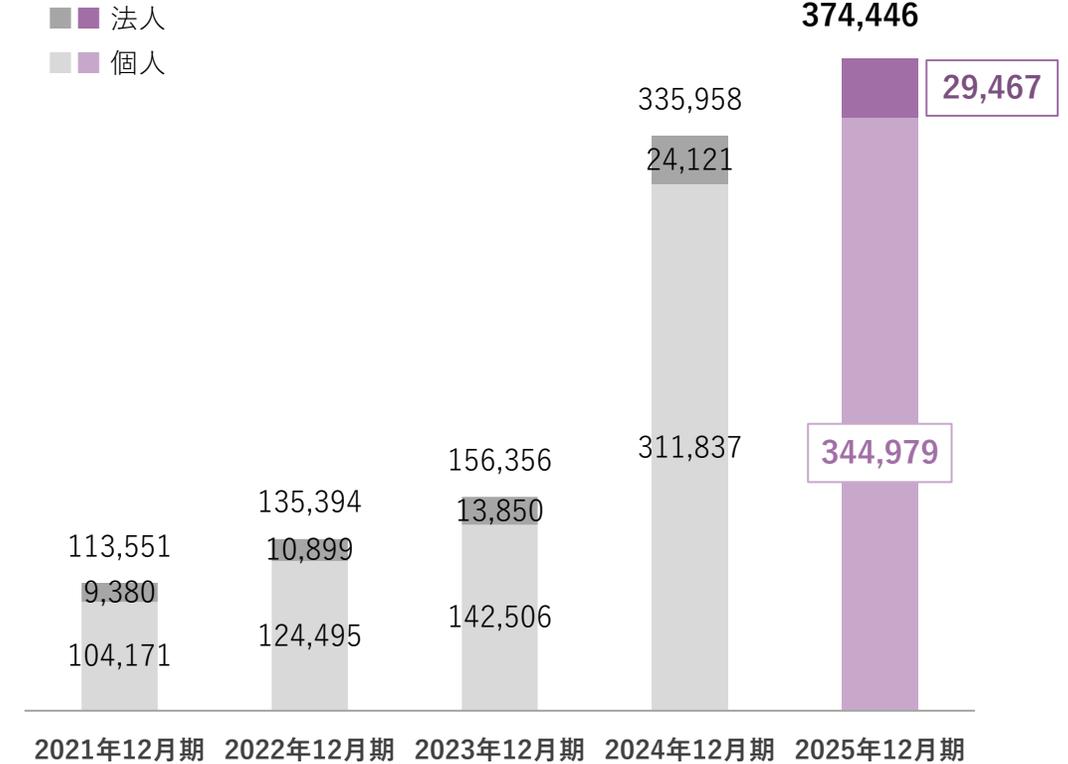


- 前期FJの合流により特に生命保険の取扱保険料が大きく拡大、2025年12月期も順調に伸長
- 合流後は特に個人のお客様数が増加し、顧客基盤は全体で2倍強に成長

### 取扱保険料 (億円)



### お客様の数 (人/社)



※2024年12月期より、エージェント・インシュアランス・グループとFJの合算値  
 ※取扱保険料：各年度末時点でお客様から受け取り保有している保険料

※2024年12月期より、エージェントIGとFJのお客様数の合算値

(百万円)	2024/12期末	2025/12期末	増減額	備考
流動資産	3,458	<b>4,447</b>	<b>+ 989</b>	主に現金及び預金が729百万増加したことによるもの
固定資産	1,749	<b>1,841</b>	<b>+ 92</b>	主に顧客関連資産が58百万円増加したことによるもの
資産合計	5,208	<b>6,289</b>	<b>+ 1,081</b>	—
流動負債	2,937	<b>3,267</b>	<b>+ 329</b>	主に営業未払金が131百万円、賞与引当金111百万円それぞれ増加したことによるもの
固定負債	962	<b>974</b>	<b>+ 12</b>	—
(有利子負債合計)	1,206	<b>1,256</b>	<b>+ 50</b>	—
負債合計	3,899	<b>4,241</b>	<b>+ 341</b>	—
純資産	1,308	<b>2,048</b>	<b>+ 739</b>	主に第三者割当増資により資本金及び資本剰余金が計695百万円増加したことによるもの
負債・純資産合計	5,208	<b>6,289</b>	<b>+ 1,081</b>	—
自己資本比率	24.6%	<b>31.6%</b>	<b>+ 7.0pt</b>	—

※固定資産には繰延資産を含んでいます。

- 1 | 2025年12月期 決算概要
- 2 | 2025年12月期トピックス
- 3 | 2026年12月期 通期業績見通し
- 4 | 中長期成長イメージと成長戦略
- 5 | よくあるご質問 (Q&A)
- 6 | Appendix

## 2 | 2025年12月期 トピックス

- 1年を通じて様々な取組みを実施。特に事業基盤の強化と、企業間での協力関係を拡充。

	主なリリース	内容／ねらい
1月8日	株式会社コスモアビリティ子会社化完了 ◆	インシュアテック強化、基幹システムアップデート
2月27日	株式の立会外分売	
	当社代表取締役社長及び取締役会長による当社株式取得	企業価値向上に向けたコミットメント
7月1日	株式会社エージェント I Gホールディングスの設立と名古屋証券取引所メイン市場上場	持株会社体制へ移行
7月14日	アシロ少額短期保険との戦略的パートナーシップ ◆	事業型弁護士費用保険『bonobo』取扱い開始
8月1日	auじぶん銀行との銀行代理業委託契約 ◆	住宅ローン取扱い開始
8月14日	子会社における株式会社M & A 総合研究所との業務提携契約締結 ◆	M&Aサポートサービスの開始
9月5-6日	名証IR EXPO 2025への出展	個人投資家向けIRの強化
10月1日	グループ組織再編完了 ◆	より機動的な経営体制への変革
11月14日	松井証券株式会社との資本業務提携 ◆	松井証券との資本関係強化、調達資金によるM&A推進
12月2日	当社代表取締役社長による当社株式取得	経営への更なるコミットメント
	第三者割当による新株式の発行、主要株主である筆頭株主による株式譲渡	

- 当社グループは「保険の「あんしん」は人で完成する。」というブランドメッセージのもと「人」の介在価値を訴求
- コスモアビリティの合流によりデジタルの活用を推進し、お客様の利便性向上と中長期的な企業価値向上へ

コスモアビリティ



システム開発領域において  
30年以上に渡る実績と  
高い技術力

エージェント・インシュアランス・グループ



「人」が介在することで  
お客様に真の「あんしん」をお届け



人



テクノロジー

- デジタルを活用した募集・契約管理
- 非対面における代理店向け業務支援

デジタルと対面サポートの  
融合により、お客様に対して  
より良いサービスの  
提供を実現



- 様々なマーケットホルダーとの連携を進め、保険プラスαを提供するハイブリッドアドバイザーとしての土台を構築

2025.7

### 戦略的 パートナーシップ

# bonobo

Trouble-free World

株式会社アシロ少額短期保険

#### 【特徴】

法人・個人事業主向け弁護士費用保険  
弁護士利用時の費用の一部を補償する保険です。  
日ごろの法務業務を支援するサービスが付帯されています。

顧客や取引先とのトラブルや  
従業員とのトラブル等  
経営に関する法務リスクをサポート

2025.8

### 銀行代理業委託契約

**au** じぶん銀行

#### 【特徴】

2008年の設立以降、スマートフォンアプリ  
をメインチャンネルに金融サービスを提供

 **FINANCIAL JAPAN**  
YOUR LIFETIME PARTNER

「保険」と「住宅ローン」の両面から  
ライフプランを  
トータル提案できる体制に

2025.8

### 業務提携契約



## M&A総合研究所

#### 【特徴】

AIを活用したマッチングシステム  
完全成功報酬制・着手金無料  
業務のDXによるスピーディーなM&A成約

中小企業の事業承継問題を  
包括的に解決する  
M&Aサポートサービスを開始

- 各社の機能に応じたビジネスを展開するとともに、より機動的かつ戦略的にM&A及び事業承継を進められる体制に
- 特にFJとコスモアビリティの合流により、企業の総合力が大きく拡大

### グループ組織図



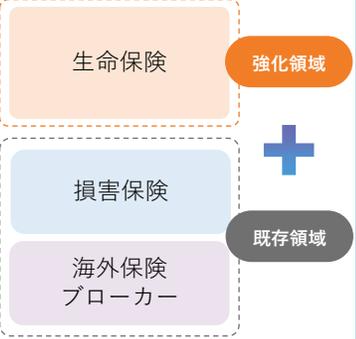
### 子会社による主な寄与



2013年の創立以来、  
生命保険を主軸とする総合保険代理店  
として着実に成長

保険だけにとどまらない  
ハイブリッドアドバイザーへ

生命保険・損害保険・海外保険  
ブローカーの3軸を有する企業に  
従業員数、取扱保険料、顧客基盤等が  
大きく拡大  
2025年12月期は全期間で業績寄与



2024年4月～



システム開発領域において、  
30年以上に渡る実績と  
高い技術力を有する

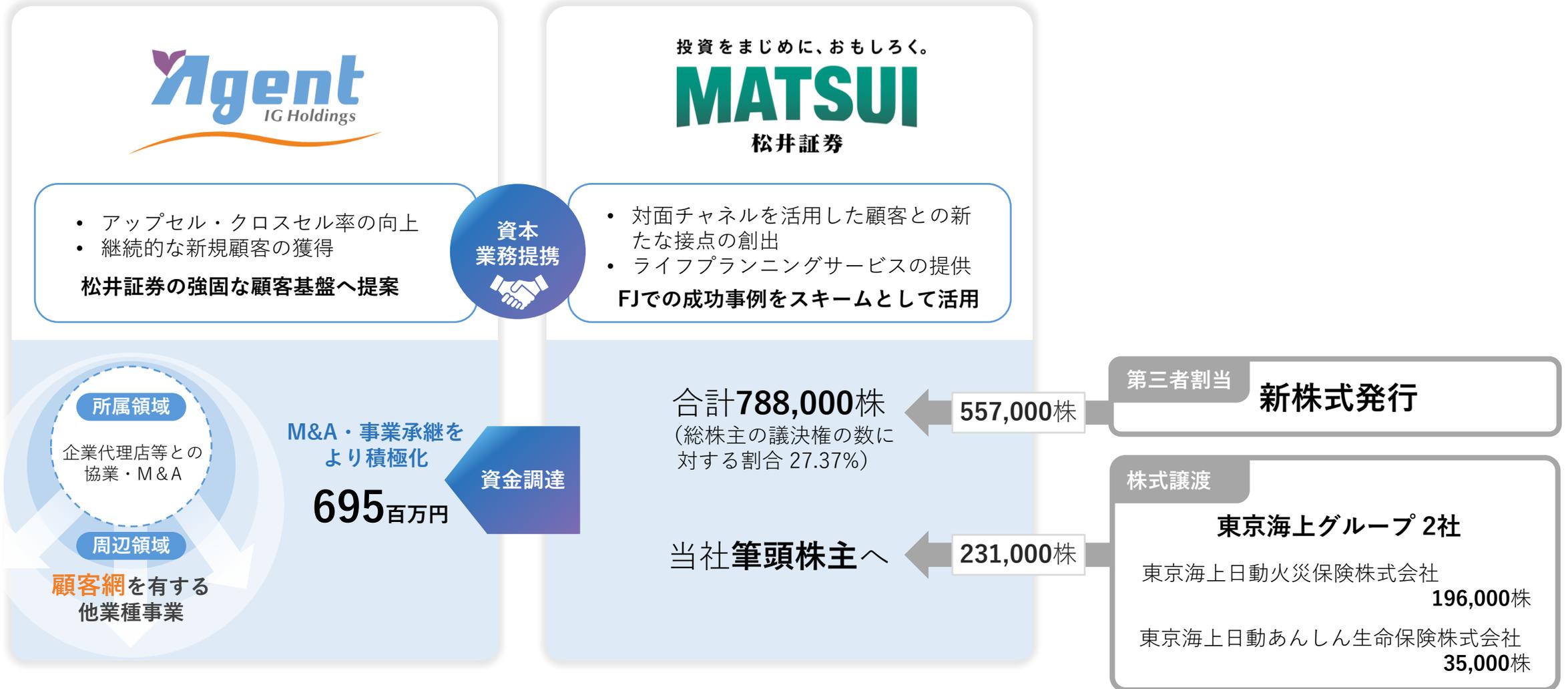
インシュアテックの強化

業務効率と業務品質向上を両立する  
基幹システムの刷新が進行  
2026年より本格稼働を見込む



2025年1月～

- 両社のノウハウ・アセットを活用し、顧客満足度と企業価値の向上へつなげる
- 調達資金はM&Aへ充当。松井証券への第三者割当と株式譲渡により、当社筆頭株主へ



- これまで様々なマーケットホルダーとの連携を進行し、顧客基盤と提供サービスのラインナップを拡充
- 保険プラス $\alpha$ を提供するハイブリッドアドバイザーとしての土台を構築



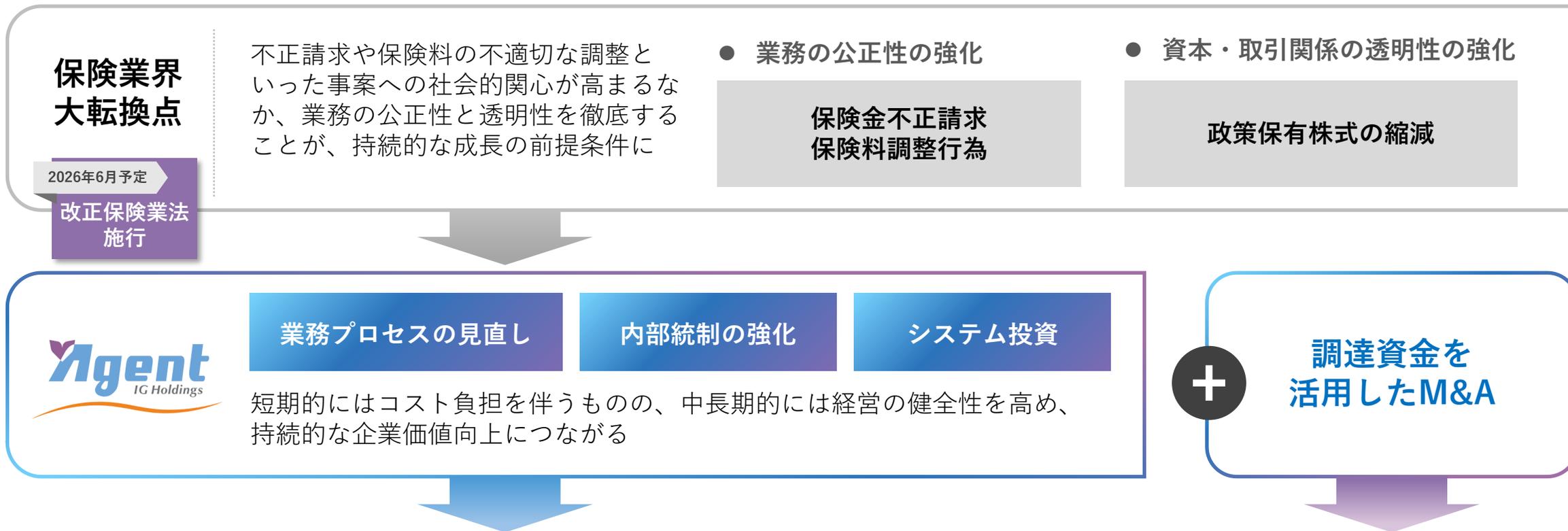
- 1 | 2025年12月期 決算概要
- 2 | 2025年12月期トピックス
- 3 | 2026年12月期 通期業績見通し
- 4 | 中長期成長イメージと成長戦略
- 5 | よくあるご質問 (Q&A)
- 6 | Appendix

## 3 | 2026年12月期 通期業績見通し

- 引き続きマーケットシェア拡大に向けた保険代理店のM&A及び事業承継を推進し、営業収益は+4.1%
- グループ構造改革によるコスト削減を一定程度見込む一方で、重要施策推進のため政策的にコスト投下。営業利益は+37.7%

(百万円)	2025/12期	2026/12期	
	実績	通期予想	対前年増減率 (%)
営業収益	13,066	<b>13,600</b>	<b>+4.1</b>
国内事業	12,735	<b>13,250</b>	<b>+4.0</b>
海外事業	330	<b>350</b>	<b>+5.8</b>
営業利益	145	<b>200</b>	<b>+37.7</b>
国内事業	134	<b>180</b>	<b>+34.2</b>
海外事業	11	<b>20</b>	<b>+80.5</b>
経常利益	141	<b>180</b>	<b>+27.0</b>
当期純利益	9	<b>80</b>	<b>8.2倍</b>

- 保険業界を取り巻く様々な課題を背景に、業務の公正性や資本関係の透明性がこれまで以上に求められている。
- 環境変化を前向きに捉え、内部統制の強化やシステム投資、資本関係の見直しにコストを投下し、将来の企業価値向上を目指す



持続的な成長と収益性の両立

- 4つの重点施策を取り組むことにより、2026年12月期の業績予想達成と以降の成長を目指す

## 構造改革による収益性改善

### 1 グループ構造の最適化とPMIの完遂

統合後の組織融和と収益性向上を目的に制度を刷新。  
年間約1億円のコスト低減効果を見込む。

2026年 ..... 期中実施のため寄与額は6,000万円程度を見込む



2027年~ ..... さらに5,000万円の利益押し上げを見込む  
以降の中長期的な収益力向上に寄与



## 重点投資による将来の利益率向上

### 2 業界最高水準のコンプライアンス体制の構築

業界再編が進む中で大手金融機関との提携やM&Aを加速させる最大の武器として、業法対応を徹底した「信頼されるプラットフォーム」に

### 3 人財生産エンジンの内製化による持続的な供給力の確保

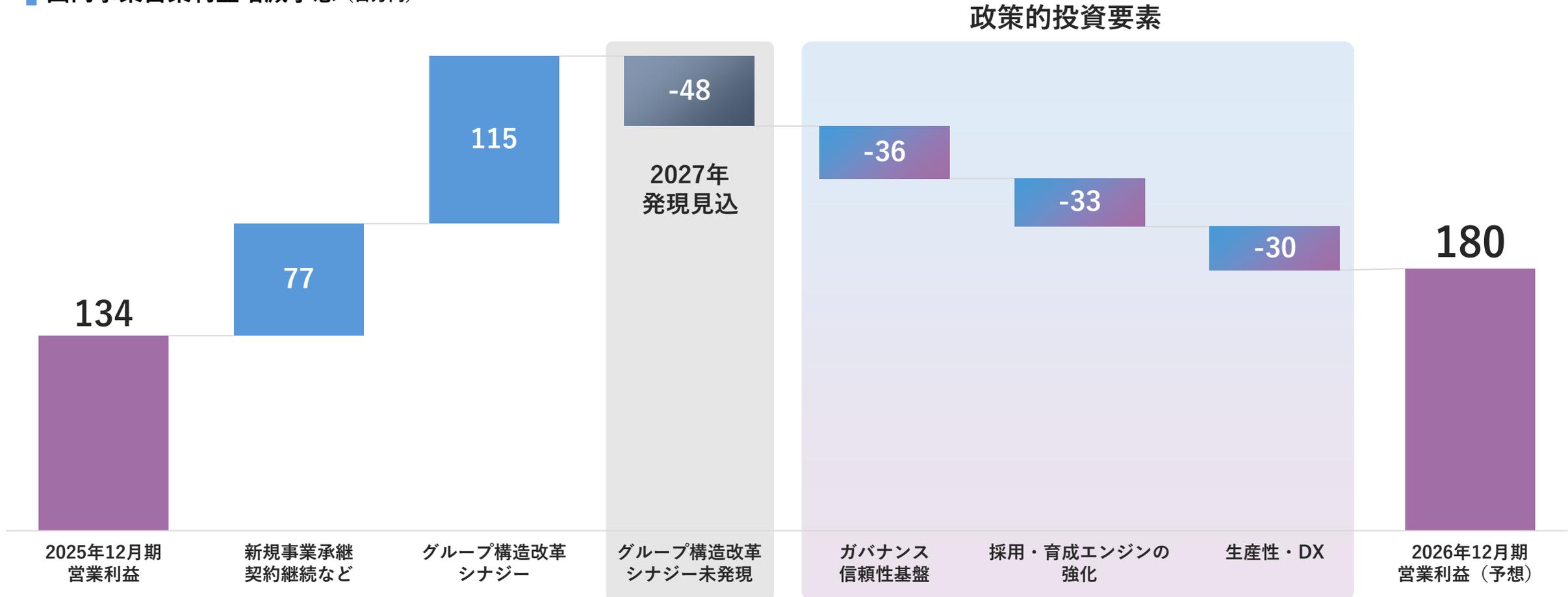
保険代理店店主の高齢化という業界共通の課題に対し、自社で若手を育成・供給し続ける仕組みへ投資  
将来の採用単価抑制と、1人当たり生産性の確実な向上を実現

### 4 グループ共通基幹システムの刷新による生産性の向上

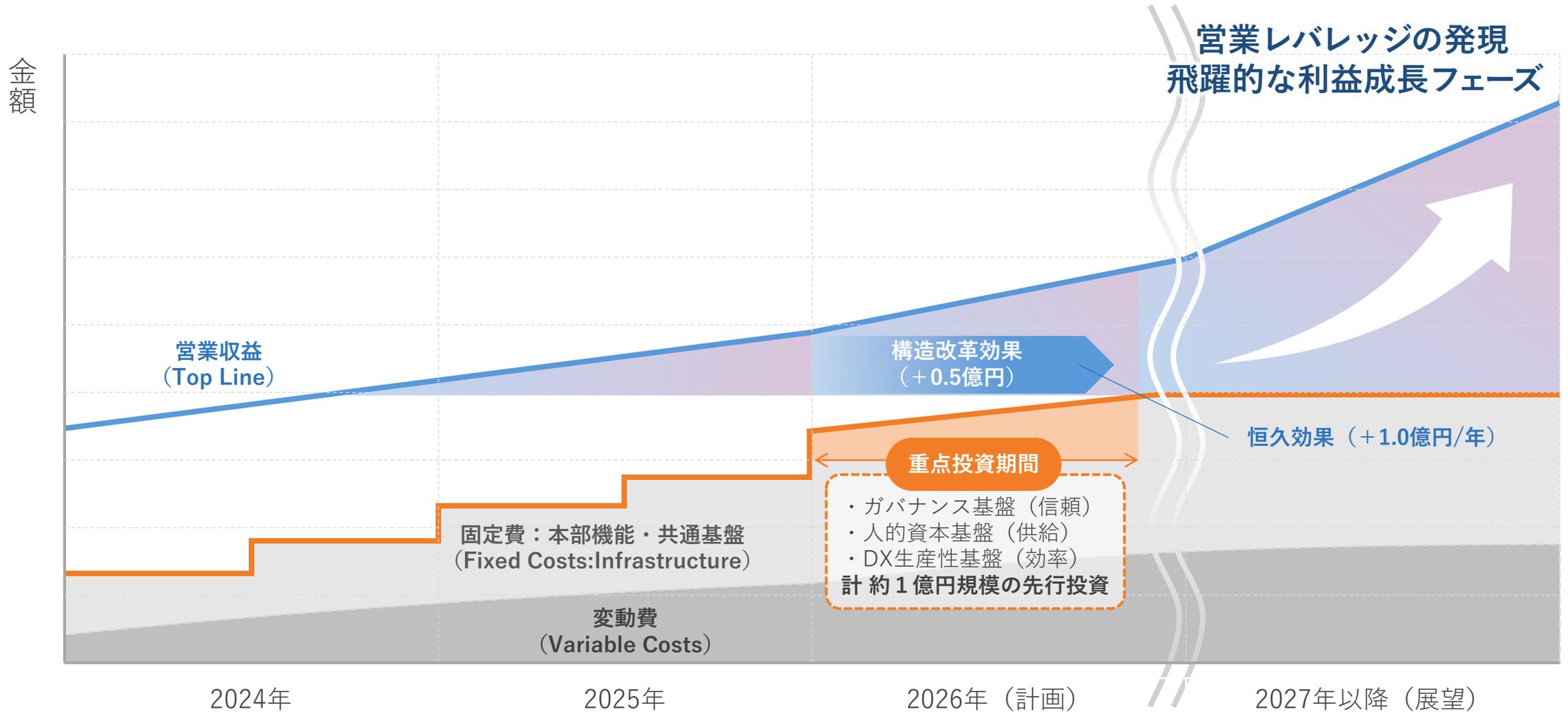
2026年の開発投資により、将来的な事務コストを抑制、売上増がそのまま利益増につながる「高レバレッジ体質」へ転換

- ガバナンスの強化や人材採用、育成への投資は引き続き積極的に実施
- 事業承継やグループ間のシナジーの発揮によるトップライン拡大により、営業利益額を大幅に引き上げる

国内事業営業利益増減予想 (百万円)



- 共通基盤を確立することにより、高収益体質へ転換する
- 2027年以降にレバレッジをいかした利益成長をもくろむ



- 1 | 2025年12月期 決算概要
- 2 | 2025年12月期トピックス
- 3 | 2026年12月期 通期業績見通し
- 4 | 中長期成長イメージと成長戦略
- 5 | よくあるご質問 (Q&A)
- 6 | Appendix

## 4 | 中長期成長イメージと成長戦略

# 1

## M&A及び事業承継戦略

- ▶ 新たなマーケット拡大
- ▶ アップセル・クロスセルの推進



# 2

## テクノロジーの活用

- ▶ 業務効率化に向けたテクノロジー活用
- ▶ 従来のサービスの利便性向上



# 3

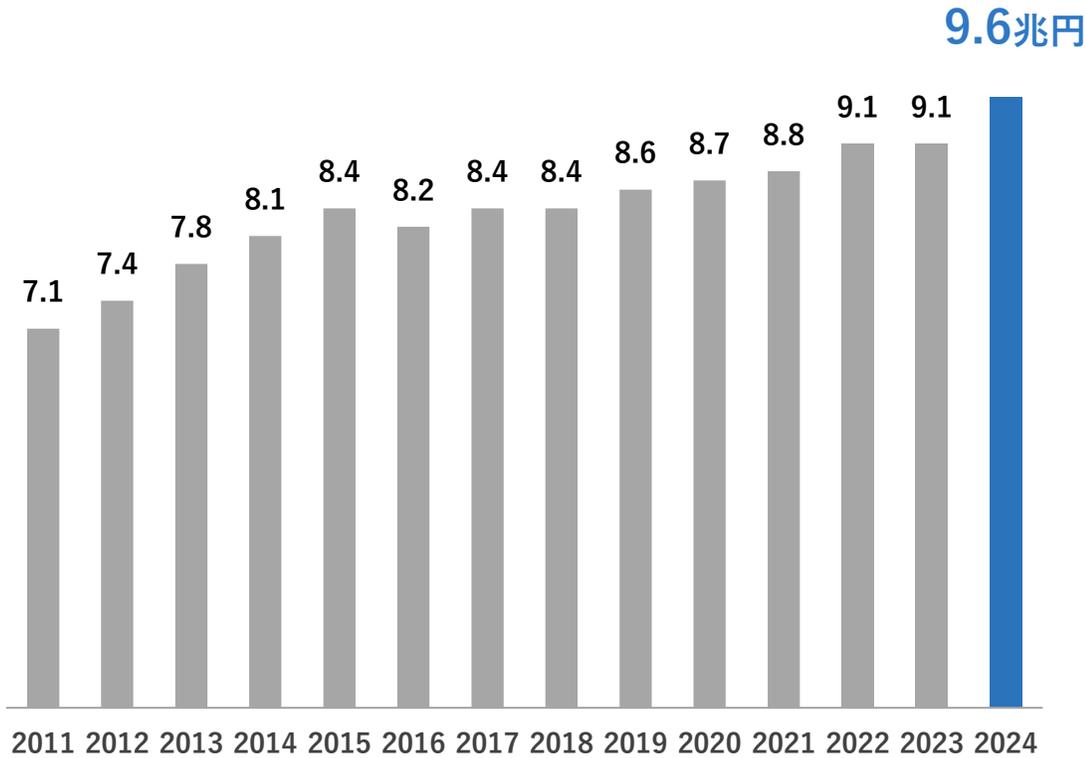
## 海外事業の拡大

- ▶ 米国ローカルマーケットの開拓
- ▶ M&A及び事業承継の推進



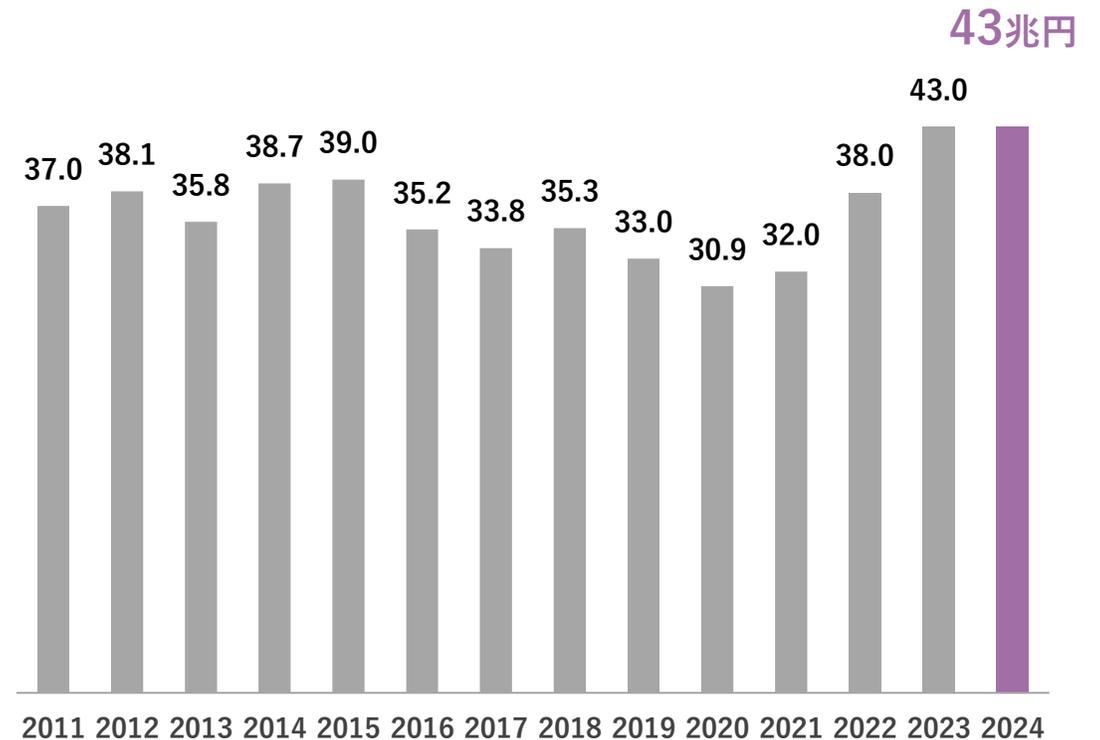
- 損害保険市場規模は毎年増加しており、2024年度で9.6兆円、拡大トレンドを継続
- 生命保険業界も保険料等収入ベースで近年拡大トレンドを維持しており、2024年度は43兆円を記録

■ 損害保険業界市場規模【正味保険料ベース】（兆円）



出所：日本損害保険協会 2023年度種目別統計表を基に当社作成

■ 生命保険業界市場規模【保険料等収入ベース】（兆円）

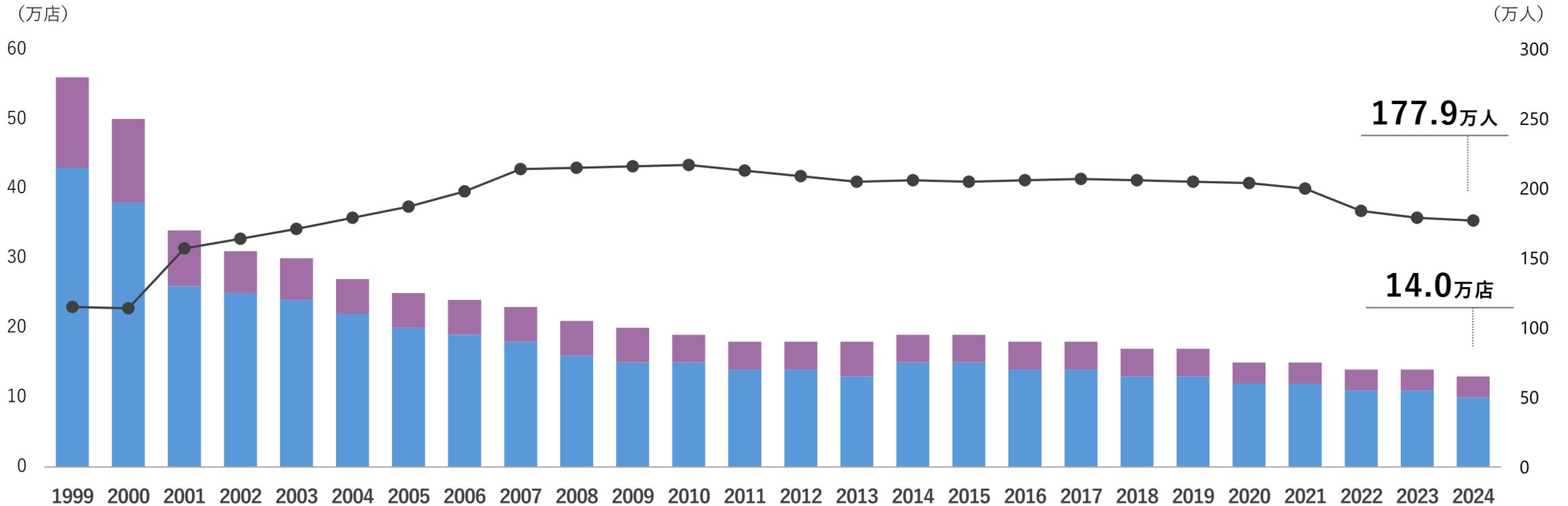


出所：生命保険協会 2025年版生命保険の動向を基に当社作成

- 損害保険代理店数は年々減少
- 保険募集人の人数は横ばいで推移しており、「保険代理店の大型化が進んでいる」と言われている

### 損害保険代理店数・保険募集人の人数の推移

■ 専属代理店（左軸） ■ 乗合代理店（左軸） ● 保険募集人（右軸）



出所：損害保険協会 代理店統計を基に当社作成  
 ※専属代理店：保険会社1社のみと代理店委託契約を締結して、当該保険会社の商品のみを販売する代理店  
 ※乗合代理店：複数の保険会社と代理店委託契約を締結して、複数の保険会社の商品を取り扱う代理店

- 専業代理店をメインにこれまで672件のM&A及び事業承継を実施
- 引き続き基盤の拡大を目指したM&A及び事業承継を強力に進める

# グループ拡大へ

新たな領域として積極的に受け入れ

これまでの主な提携・買収先

**専業代理店**  
 保険代理店業を主とする

**大型専業代理店**

新設を検討  
**ブローカー**

**企業代理店**

顧客網を有する  
他業種事業



実施済みM&A・事業承継

**672件**※1

大型案件

2024.4 ファイナンシャル・ジャパン

2025.1 コスモアビリティ

引き続きM&A及び事業承継を強化  
事業基盤の拡大を加速させる

※1 エージェント・インシュアランス・グループがM&A及び事業承継を行った累計件数（2016年1月~2025年12月）

- A-systemの刷新に向け、エージェント・インシュアランス・グループとコスモアビリティで開発チームを組成し基盤解析を進行
- 2026年から開発業務の本格稼働を予定

現在

開発チーム組成

エージェントIG社  
情報システム部

コスモアビリティ社  
エンジニア

2026年～

刷新に向け本格稼働



業務効率と業務品質の  
向上を両立

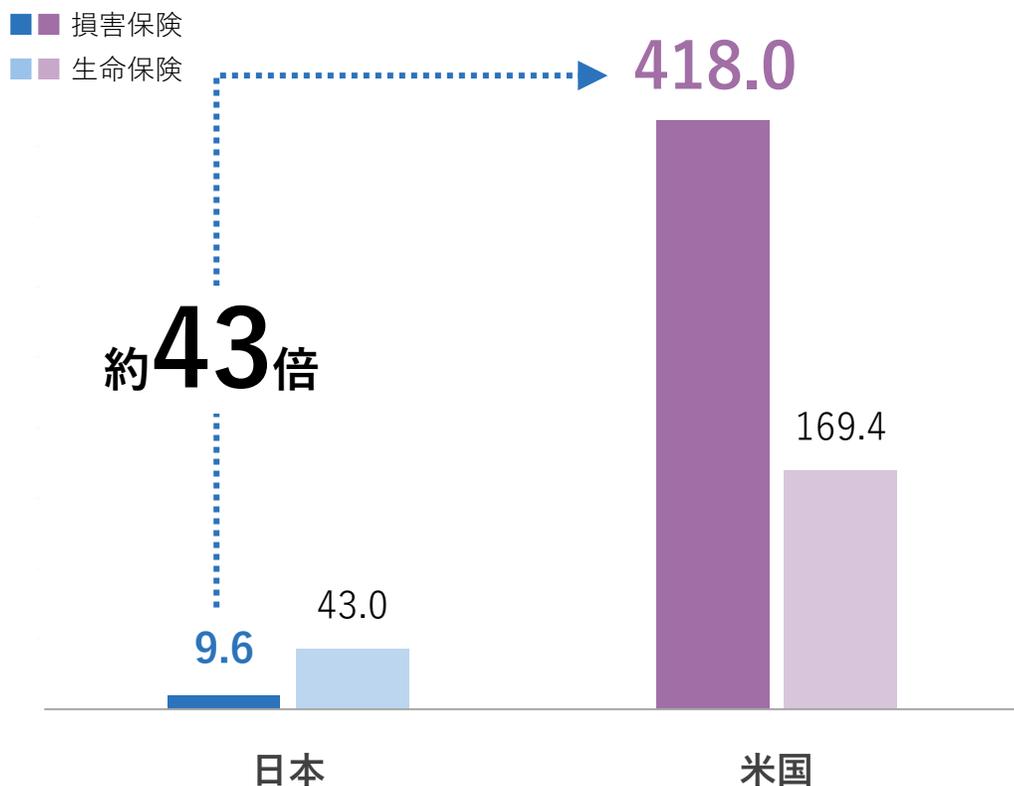
「A-System」の刷新

- ユーザビリティ向上
- CRM機能強化
- 経営ダッシュボード機能追加

等

- 米国は日本国内の40倍を超える損害保険市場規模を有しており、当社にとって魅力的なマーケット
- 一方で、世界最大の保険マーケットを有する米国においても、保険ブローカーの高齢化及び後継者不足は課題

米国における保険市場規模【保険料収入ベース】（兆円）



日米の保険料収入とGDP比

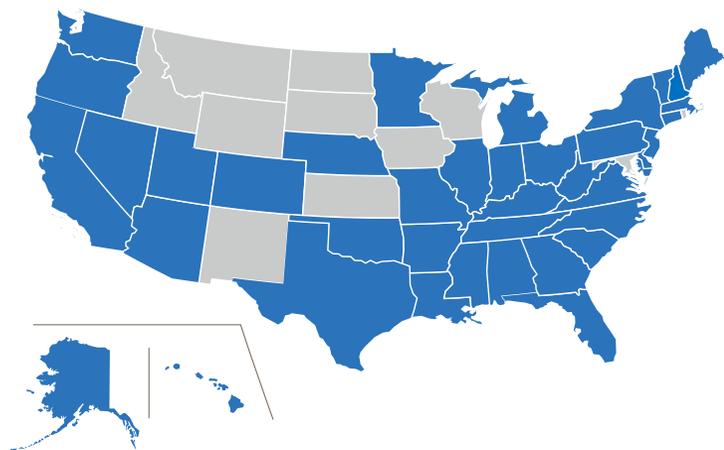
	GDP	GDPにおける損害保険割合	GDPにおける生命保険割合
日本	610.5 兆円	1.6%	7.0%
米国	4,358 兆円	9.6%	3.9%

出所：日本 損害保険協会 2024年度種目別統計表、生命保険協会 2024年4月～2025年3月末日損益計算書を基に当社作成  
 米国 米国 NAIC 2024 Annual Results、および Swiss Re sigma 2/2025 を基に自社作成  
 1USD=151.58円（MUFG TTS/TTB Yearly Averageより算出）

出所：WORLD BANK GROUP GDP growthを基に当社作成（2024年度）  
 1USD=151.58円（MUFG TTS/TTB Yearly Averageより算出）

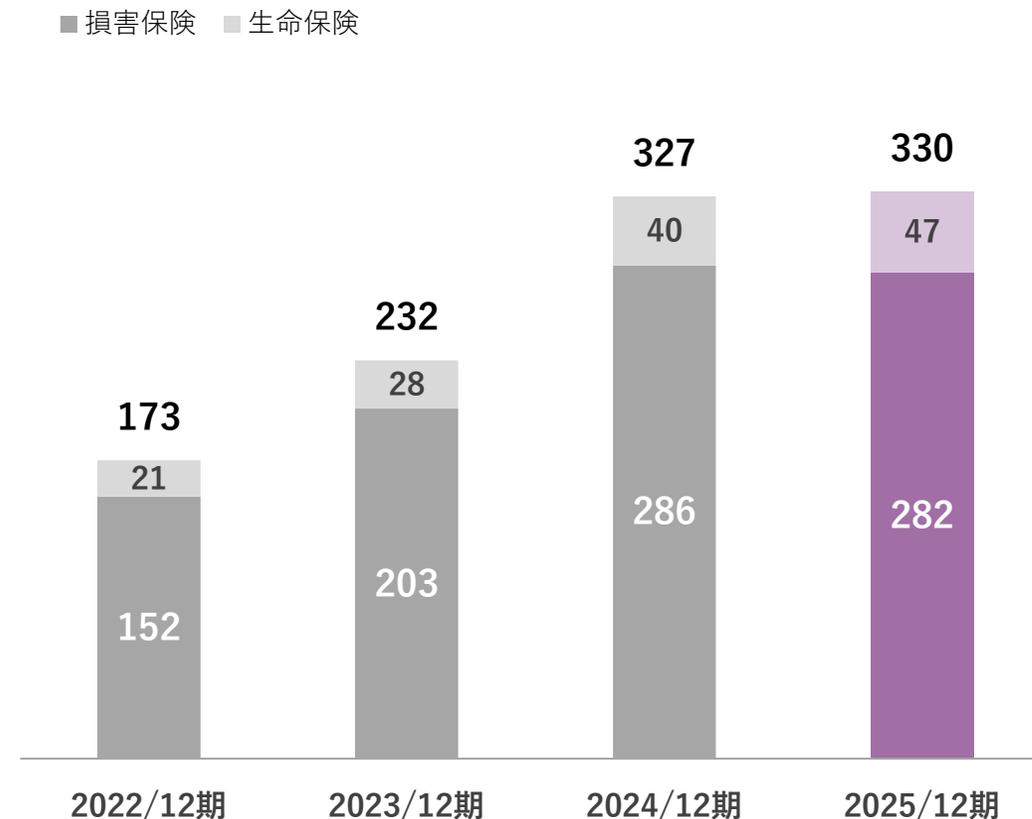
- 日本国内にて確立している保険代理店支援プラットフォームのノウハウを、米国で展開
- 州をまたぐビジネスを展開するお客様のニーズに対応し、事業拡大を推進

### ライセンス取得済エリア



Alabama, Alaska, Arizona, Arkansas, California, Colorado, Connecticut, Delaware, District of Columbia, Florida, Georgia, Hawaii, Illinois, Indiana, Kentucky, Louisiana, Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan, Minnesota, Mississippi, Missouri, Nebraska, Nevada, New Hampshire, New Jersey, New York, North Carolina, Ohio, Oklahoma, Oregon, Pennsylvania, South Carolina, Tennessee, Texas, Utah, Virginia, Vermont, Washington, West Virginia

### 海外営業収益推移【損害保険・生命保険別】（百万円）



- お客様が「あんしん」できる社会の実現のために、持続可能な社会づくりに貢献することを目指しています。
- 「事業承継×DX」で、雇用促進・地方創生、「あんしん」「あんぜん」な労働環境の促進等、様々な取組みを進めております。

# SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

## 地方における雇用創出

保険代理店支援プラットフォーム×DXを通じた  
雇用促進と地方創生

## サステナブルなビジネスモデル

全国の事業承継が必要な保険代理店が当社に合流  
損害保険中心のストック型ビジネス

## 安全・公正な募集活動

コンプライアンスの徹底と  
コーポレートガバナンスの強化

## DXの推進

顧客管理システム「A-System」の開発  
リスク診断システム「ほけチョイス」の開発  
オンライン面談・オンライン営業の推進

## ダイバーシティ推進・働き方改革

シニア世代や女性の活躍推進

## 人を育てる環境づくり

あしなが育英会への寄付  
放課後NPOアフタースクールへの寄付  
保険コンサルティングを通じた  
金融リテラシーの向上支援

## 平和を目指す活動支援

日本ユニセフ協会への寄付  
日本盲導犬協会への寄付  
セーブ・ザ・チルドレン・ジャパンへの寄付

## 環境保全活動

エコドライブ運動、エコキャップ回収運動  
ピースワンコ・ジャパンへの寄付  
その他環境保全団体への寄付

## 5 | よくあるご質問 (Q&A)

- 1 | 2025年12月期 決算概要
- 2 | 2025年12月期トピックス
- 3 | 2026年12月期 通期業績見通し
- 4 | 中長期成長イメージと成長戦略
- 5 | よくあるご質問 (Q&A)
- 6 | Appendix

**Q.** 『業務品質およびガバナンス体制強化のためのコスト』について、具体的な内容を教えてください。

---

**A.** 主には人件費です。これに加えて、コンプライアンス強化のための「システム投資」や、「監査・教育体制の強化」にかかる費用などが含まれております。

これらを総じて、当社ではガバナンスコストと位置づけております。

**Q.** 今期も固定費への先行投資を継続するとのことですが、投資フェーズを終えて、本格的に収益性が向上し始めるのはいつ頃の予定ですか？

---

**A.** 改正保険業法の全容やその影響範囲に流動的な要素があるため、確約することは難しいですが、目安としては2027年以降から本格的な収益向上を計画しております。

Q. 松井証券を始めとした業務提携の進捗はどうでしょうか？  
業績への効果が現れるのはいつごろでしょうか？

---

A. 最大のシナジーは、松井証券が有する「強固な顧客基盤」へのファイナンシャル・プランニングの提供です。  
業績への寄与については、提携スキームの構築期間が必要なため短期的に大きな成果がでるものではありませんが、過去の提携成功事例に基づき、中長期的に確実な成果につながると考えております。

**Q.** 2025年12月期の実績や、2026年12月期の業績予想において、経常利益の水準に対して当期純利益の水準が低位なのはなぜでしょうか？

---

**A.** 当社グループのビジネスモデルの柱である、M&Aを実施した際に生じるのれんの償却費については、税務上の損金とならないため、会計上の連結経常利益に対し、税負担が大きくなる要因となっております。  
また、前期に設立した持株会社であるエージェンツ I Gホールディングスの収支が一時的に赤字であることも、連結上の税負担が大きく見える要因ではありますが、こちらは今後グループ間の収支を是正することで、解消していく方針です。

## 5 | Appendix

- 1 | 2025年12月期 決算概要
- 2 | 2025年12月期トピックス
- 3 | 2026年12月期 通期業績見通し
- 4 | 中長期成長イメージと成長戦略
- 5 | よくあるご質問 (Q&A)
- 6 | Appendix

保険の「あんしん」は人で完成する。



企業理念

お客様の利益創出に最善を尽くす

— Doing Our Best On Your Behalf —

# 株式会社エージェント I Gホールディングス

英語名：Agent IG Holdings, Inc.

## 代表者 |

代表取締役社長 一戸 敏

## 設立 |

2025年7月

## 事業セグメント |

国内事業・海外事業

## 資本金 |

397百万円

## 従業員数 |

グループ総合計（嘱託・パート・派遣含む）  
1,502名

## 保険代理店・ブローカー拠点 |

国内83拠点、海外4拠点  
（2025年12月31日現在）

## 営業収益・経常利益 |

13,066百万円・141百万円  
（2025年12月期 連結）

## 役員構成 |

取締役会長	唐津 敏徳	取締役	渡邊 徳人（社外）
代表取締役社長	一戸 敏	取締役 監査等委員	長島 芳明（社外）
取締役	高橋 真喜子	取締役 監査等委員	橘内 進（社外）
取締役	栗原 喜子（社外）	取締役 監査等委員	二木 洋美（社外）

## 所在地 |

東京都新宿区市谷本村町3-29 FORECAST市ヶ谷7階

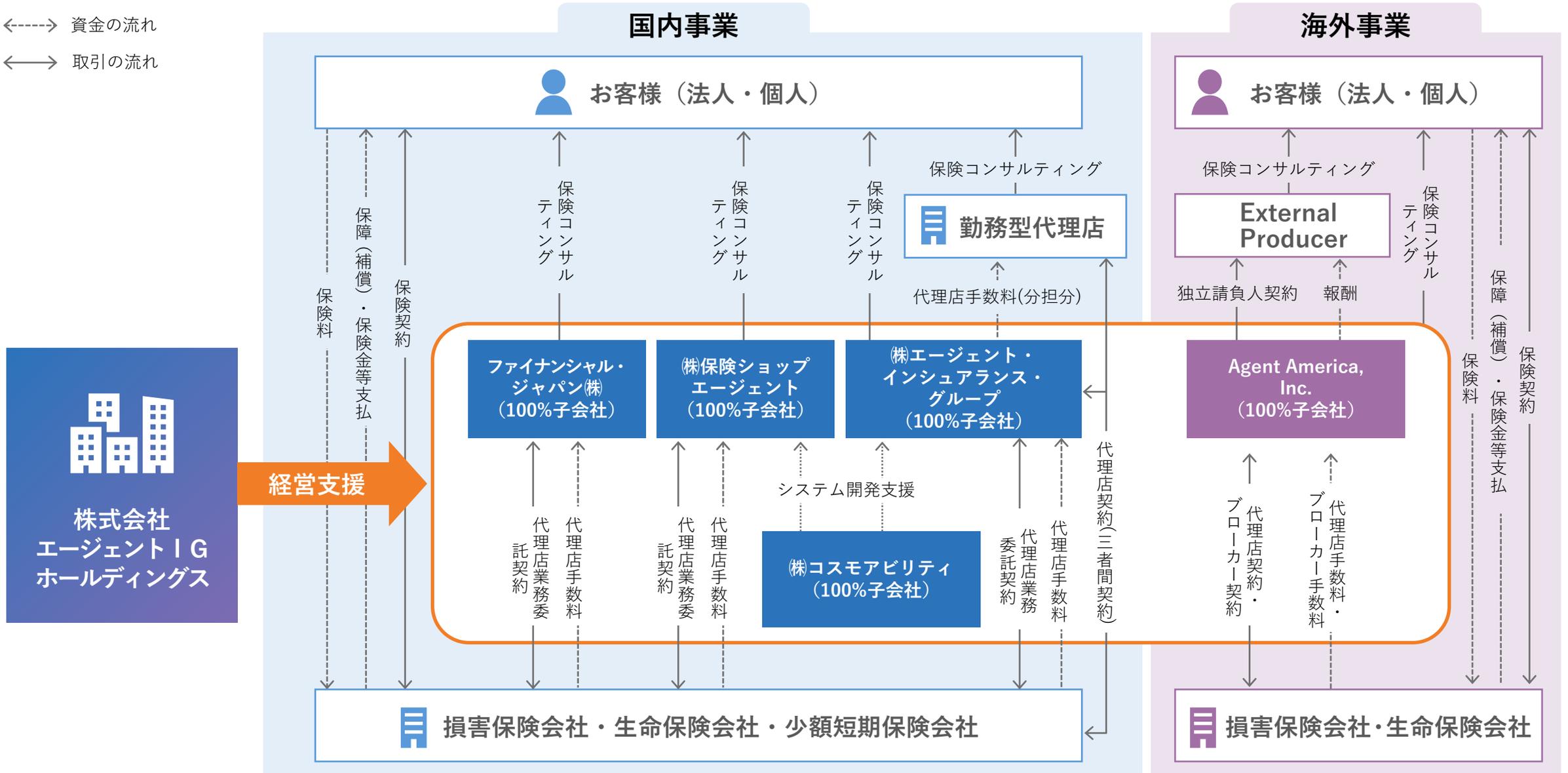
## 連結子会社 |

株式会社エージェント・インシュアランス・グループ  
 ファイナンシャル・ジャパン株式会社  
 株式会社コスモアビリティ  
 Agent America, Inc.  
 株式会社保険ショップエージェント



※ 2012年までは全体の営業収益を、2013年からは保険事業の営業収益を記載

←-----> 資金の流れ  
 ←-----> 取引の流れ



※2025年12月31日現在

## 国内83拠点

※2025年12月31日現在

### 株式会社エージェント・インシュアランス・グループ

- |       |        |       |             |
|-------|--------|-------|-------------|
| 東京本社  | 東京東支店  | 愛知支店  | 本社営業部 春日部支社 |
| 札幌支店  | 東京北支店  | 滋賀支店  | 仙台支店 福島支社   |
| 宮城北支店 | 東京西支店  | 大阪支店  | 別大支店 愛媛支社   |
| 仙台支店  | 川崎支店   | 広島支店  | 別大支店 中津支社   |
| 茨城支店  | 神奈川北支店 | 別大支店  | 別大支店 日田支社   |
|       | 神奈川支店  | 鹿児島支店 |             |

### 株式会社保険ショップエージェント

- 熊本本社

### ファイナンシャル・ジャパン株式会社

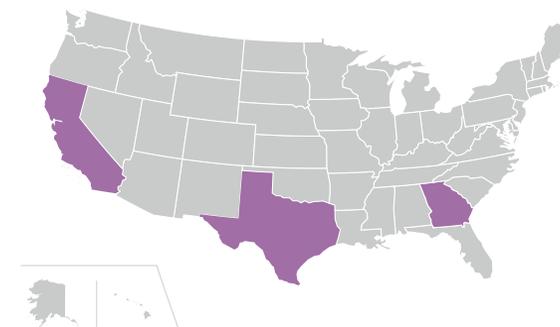
- |             |                  |              |             |      |
|-------------|------------------|--------------|-------------|------|
| 東京本社        | 首都圏第一支社          | 東京第一支社       | 福井支社        | 岐阜支社 |
| 札幌支社        | 首都圏第二支社          | 横浜支社         | 静岡支社        | 京都支社 |
| 札幌第一支社      | 宇都宮支社            | 横浜馬車道支社      | 浜松支社        | 奈良支社 |
| 札幌第二支社      | 高崎サテライトオフィス      | 山梨支社         | 湖西サテライトオフィス |      |
| 旭川サテライトオフィス | 船橋支社             | 長岡支社         | 名古屋支社       |      |
| 仙台支社        | 神田支社             | 新潟サテライトオフィス  | 名古屋第一支社     |      |
| 仙台第一支社      |                  | 金沢支社         | 名古屋第二支社     |      |
| 近畿第一支社      | 神戸支社             | 山口支社         | 福岡支社        |      |
| 関西支社        | 姫路支社             | 高松支社         | 佐賀支社        |      |
| 大阪支社        | 岡山支社             | 新居浜支社        | 長崎支社        |      |
| 大阪北支社       | 岡山第一サテライトオフィス    | 松山支社         | 大分支社        |      |
| 梅田支社        | 倉敷サテライトオフィス      | 宇和島サテライトオフィス | 熊本支社        |      |
| 芦屋支社        | 福山支社             | 高知支社         | 鹿児島支社       |      |
|             | 広島支社             | 四万十支社        | 沖縄支社        |      |
|             | 淡路北サテライトオフィス     |              | 琉球サテライトオフィス |      |
|             | パルティ淡路南サテライトオフィス |              |             |      |



## 海外4拠点

### Agent America

- Los Angeles Office
- San Jose Office
- Dallas Office
- Atlanta Office



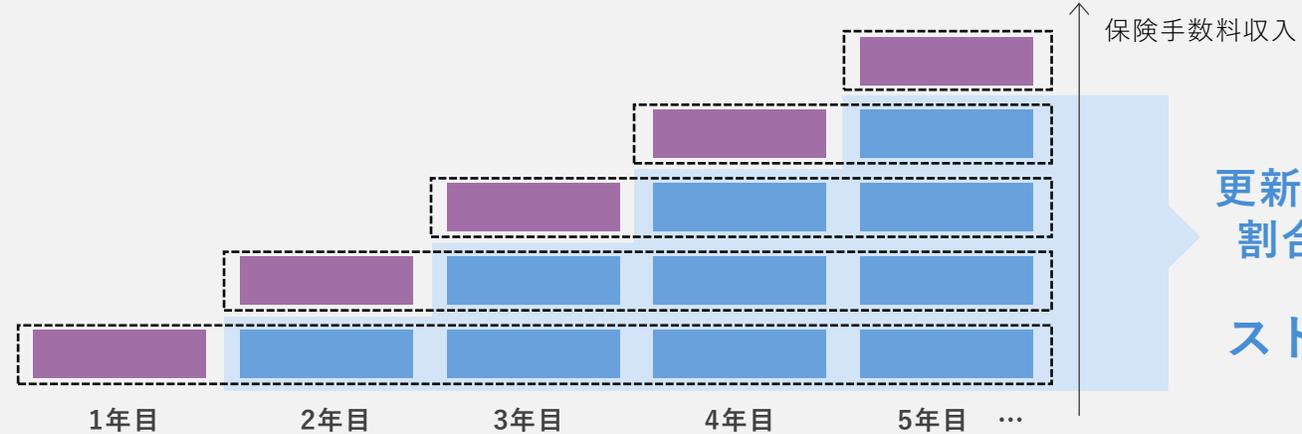
- 一般的な損害保険と生命保険の収益モデルのイメージは以下のとおり

## 損害保険

初年度手数料   更新手数料   各契約

※更新手数料は初年度手数料と同額で、支払期間は契約が更新される想定

▶ 更新率 **94.7%**  
(2024年度東京海上日動社自動車保険の更新率)

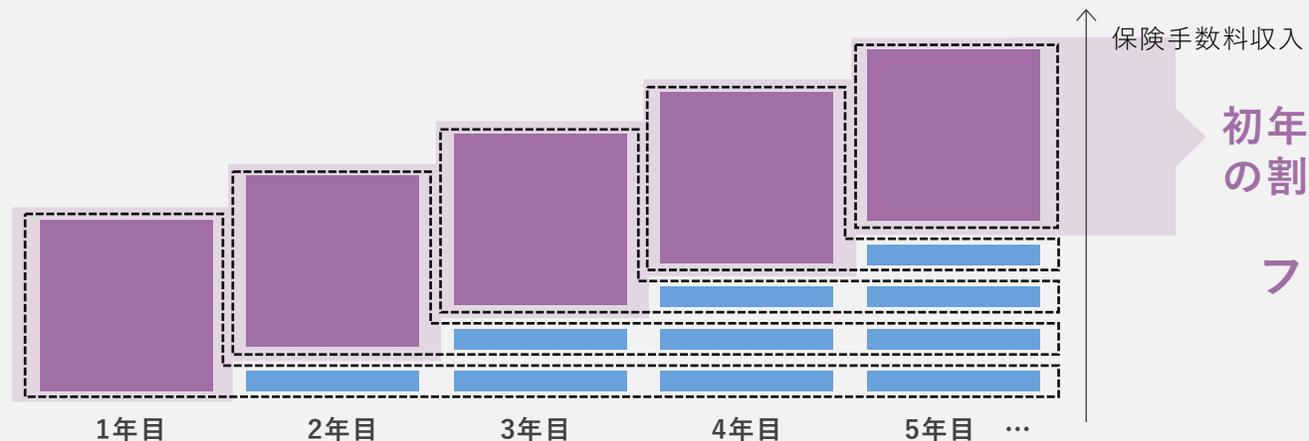


更新手数料の割合が多い  
||  
ストック型

## 生命保険

初年度手数料   継続手数料   各契約

※継続手数料の支払い期間は4~10年  
(保険会社により異なります)



初年度手数料の割合が多い  
||  
フロー型

- 保険代理店支援プラットフォームは、代理店の合流と営業支援の2段階でマーケット拡大を実現
- また、当社グループコア社員による新規マーケット開拓を通じて、スピード感のある成長を実現



## 株式会社エージェント・インシュアランス・グループ

### 生命保険

アクサ生命保険株式会社  
朝日生命保険相互会社  
アフラック生命保険株式会社  
SBI生命保険株式会社  
エヌエヌ生命保険株式会社  
FWD生命保険株式会社  
オリックス生命保険株式会社  
ジブラルタ生命保険株式会社  
住友生命保険相互会社

ソニー生命保険株式会社  
SOMPOひまわり生命保険株式会社  
大樹生命保険株式会社  
第一生命保険株式会社  
第一フロンティア生命保険株式会社  
大同生命保険株式会社  
チューリッヒ生命保険株式会社  
東京海上日動あんしん生命保険株式会社  
なないろ生命保険株式会社  
ニッセイ・ウェルス生命保険株式会社

日本生命保険相互会社  
ネオファースト生命保険株式会社  
はなさく生命保険株式会社株式会社  
プルデンシャル ジブラルタ  
ファイナンシャル生命保険株式会社  
マニユライフ生命保険株式会社  
三井住友海上あいおい生命保険株式会社  
明治安田生命保険相互会社  
メットライフ生命保険株式会社  
メディケア生命保険株式会社

### 損害保険

あいおいニッセイ同和損害保険株式会社  
AIG損害保険株式会社  
共栄火災保険株式会社  
スター・インデムニティ・アンド・ライアビリティ・カンパニー  
セコム損害保険株式会社  
損害保険ジャパン株式会社  
Chubb損害保険株式会社  
東京海上日動火災保険株式会社

日新火災海上保険株式会社  
三井住友海上火災保険株式会社  
楽天損害保険株式会社

### 少額短期保険

株式会社アシロ少額短期保険

## ファイナンシャル・ジャパン株式会社

### 生命保険

アクサ生命保険株式会社  
朝日生命保険相互会社  
アフラック生命保険株式会社  
イオン・アリアンツ生命保険株式会社  
SBI生命保険株式会社  
FWD生命保険株式会社  
エヌエヌ生命保険株式会社  
オリックス生命保険株式会社  
ジブラルタ生命保険株式会社  
住友生命保険相互会社  
ソニー生命保険株式会社  
SOMPOひまわり生命保険株式会社

第一生命保険株式会社  
第一フロンティア生命保険株式会社  
大同生命保険株式会社  
T&Dファイナンシャル生命保険株式会社  
チューリッヒ生命保険株式会社  
東京海上日動あんしん生命保険株式会社  
なないろ生命保険株式会社  
ニッセイ・ウェルス生命保険株式会社  
日本生命保険相互会社  
ネオファースト生命保険株式会社  
はなさく生命保険株式会社  
プルデンシャル ジブラルタ  
ファイナンシャル生命保険株式会社

マニユライフ生命保険株式会社  
三井住友海上あいおい生命保険株式会社  
みどり生命保険株式会社  
明治安田生命保険相互会社  
メットライフ生命保険株式会社  
メディケア生命保険株式会社  
楽天生命保険株式会社

### 損害保険

あいおいニッセイ同和損害保険株式会社  
AIG損害保険株式会社  
(旧富士火災海上保険株式会社、旧AIU損害保険株式会社)

SBI損害保険株式会社  
キャピタル損害保険株式会社  
スター・インデムニティ・アンド・ライアビリティ・カンパニー  
セコム損害保険株式会社  
ソニー損害保険株式会社  
損害保険ジャパン株式会社  
Chubb損害保険株式会社  
東京海上日動火災保険株式会社  
日新火災海上保険株式会社  
ニューインディア保険会社  
現代海上火災保険株式会社  
三井住友海上火災保険株式会社  
楽天損害保険株式会社

### 少額短期保険

ぜんち共済株式会社  
(長岡支社のみ取扱)

国内事業

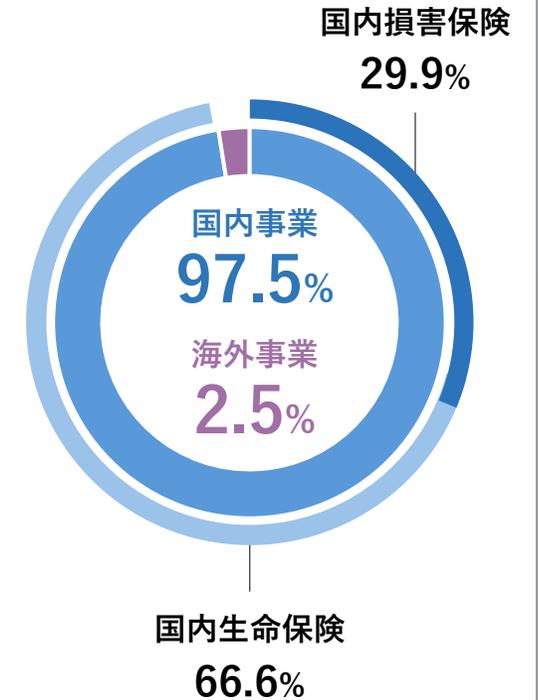
### 保険代理店

全国に83拠点を構え、個人及び法人に向けて、主に損害保険・生命保険を販売する保険代理店。



※2025年12月31日現在

### 営業収益比率

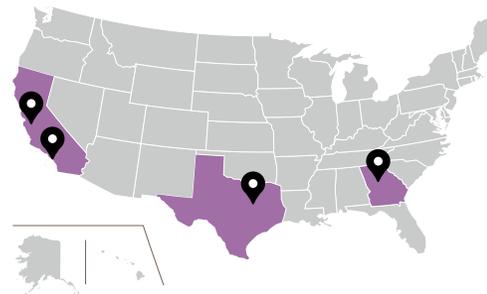


※2025年12月期

海外事業

### 海外保険ブローカー

世界最大の米国保険マーケットにおいて4拠点を構え、保険ブローカー業を展開。

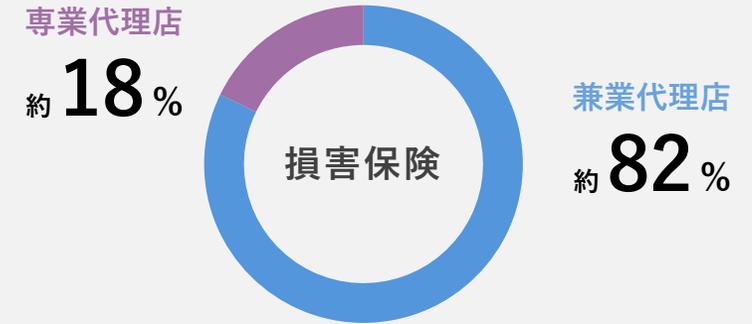


※2025年12月31日現在

- 保険代理店には「**専業代理店**」と「**兼業代理店**」があり、さらに「**専属代理店**」と「**乗合代理店**」に区分



### 損害保険業界における 専業代理店と兼業代理店の割合



.....

損害保険においては兼業代理店の方が多い

新しいリスク・複雑化するリスクに備えるため  
よりプロフェッショナルな代理店が  
求められる時代に

出所：損害保険協会 専業・副業別、法人・個人別、専業・乗合別 代理店数、取扱保険料及び募集従事者数の推移（2023年度末）を基に当社算出

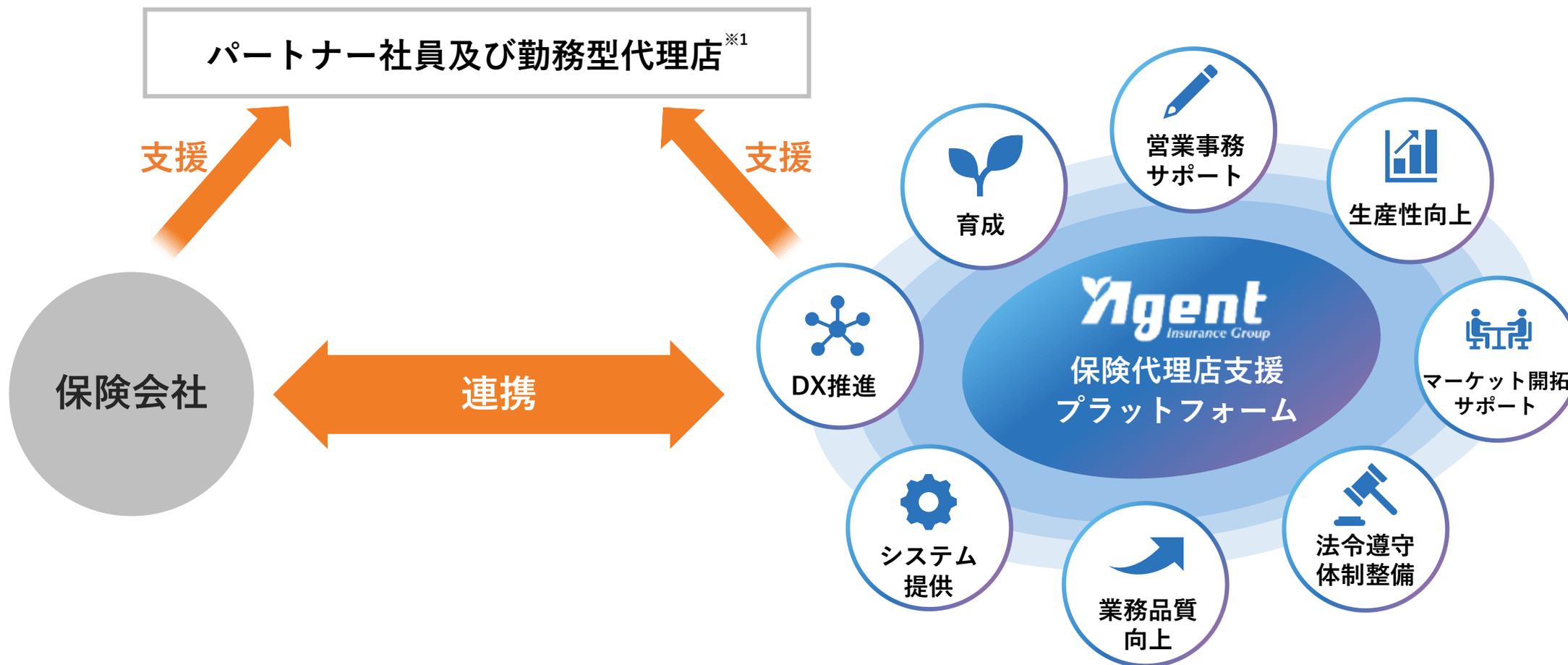
- 様々な背景が理由となり、保険代理店の集約・統廃合が進んでいる

	1996年	2005年	2016年～現在
社会情勢 業法改正	金融ビッグバン 保険業法改正	不払い問題 不適切募集	顧客本位の業務運営 保険業法改正
保険会社	商品自由化・複雑化 生命保険・損害保険の 相互参入	商品・保険金支払体制の 見直し	代理店販売網の強化・ 再編（集約・統廃合）
保険代理店	代理店の販売力向上の 必要性が高まる	募集品質の向上の 必要性が高まる	お客様の意向確認、 比較推奨販売等の更なる 体制整備強化が必要



リソース不足により  
中小保険代理店単独での対応は困難

- 保険業法や各保険会社の規則に則った営業活動の継続をサポート
- 合流したパートナー社員及び勤務型代理店が「あんしん」して働ける環境を創出



※1：当社がM&A及び事業承継を行い、当社へ合流した保険募集人のこと

# お客様の利益創出に最善を尽くす

– Doing Our Best On Your Behalf –

## 国内事業

- トップセールスに依存しない、平準化された営業体制の構築
- 損害保険と生命保険のクロスセル・アップセルによる、安定的な収益基盤
- 保険代理店の事業承継ニーズの受け皿としてのプラットフォーム構築
- 保険代理店としての保険会社からの高い評価

保険代理店支援  
プラットフォームの拡大



## ハイブリッド アドバイザー

- マーケットホルダーとの連携による、顧客基盤の拡大
- M&Aサポート・ノウハウ提供
- 金融商品仲介業を強化推進
- 販売チャネルの多様化
- 蓄積されたデータの活用による隣接業界への挑戦
- DX、AIを活用したさらなるマーケットの開拓を実現

顧客基盤の拡大



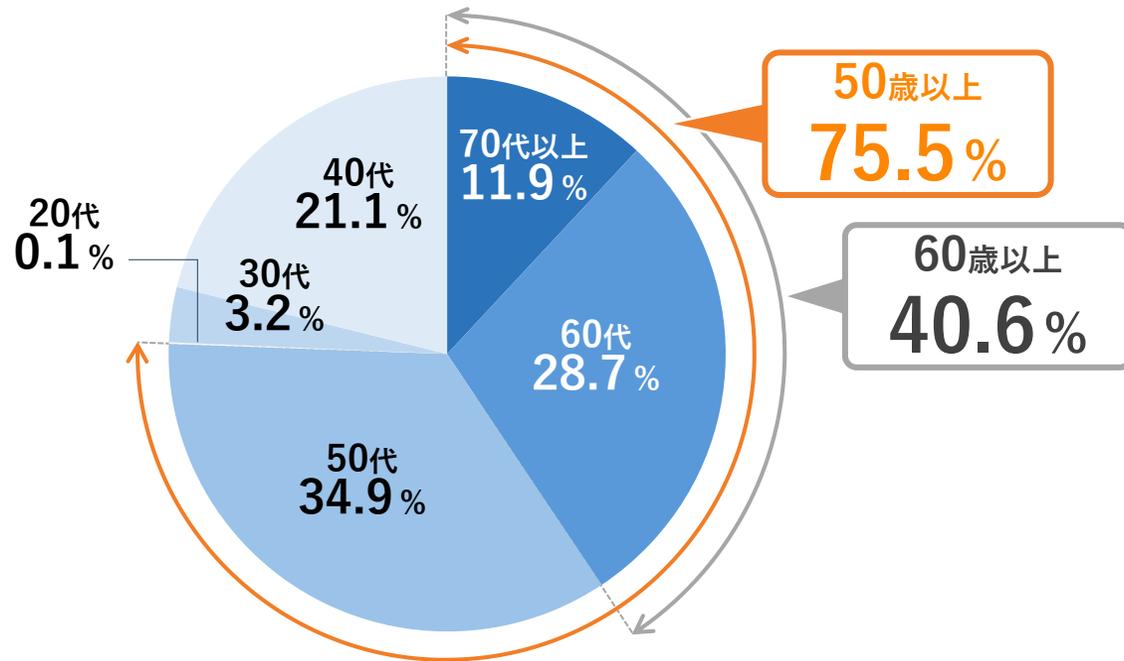
## 海外事業

- 日本の独立系保険代理店の中で、いち早く米国市場へ進出
- 米国内で40州において事業ライセンスを取得し、順次米国全土へ拡大
- 日本で培ったきめ細やかなサービスを武器に米国で展開
- 米国以外への進出を検討

海外市場の拡大

- 損害保険代理店業界における、保険代理店事業主の高齢化も事業承継ニーズを高める要因の一つ
- 保険代理店として求められる業務品質レベルが高まる中、代理店の高齢化は深刻な課題となっている

### 損害保険代理店における代表者（店主）の年齢構成



### 保険代理店が減少している主な理由

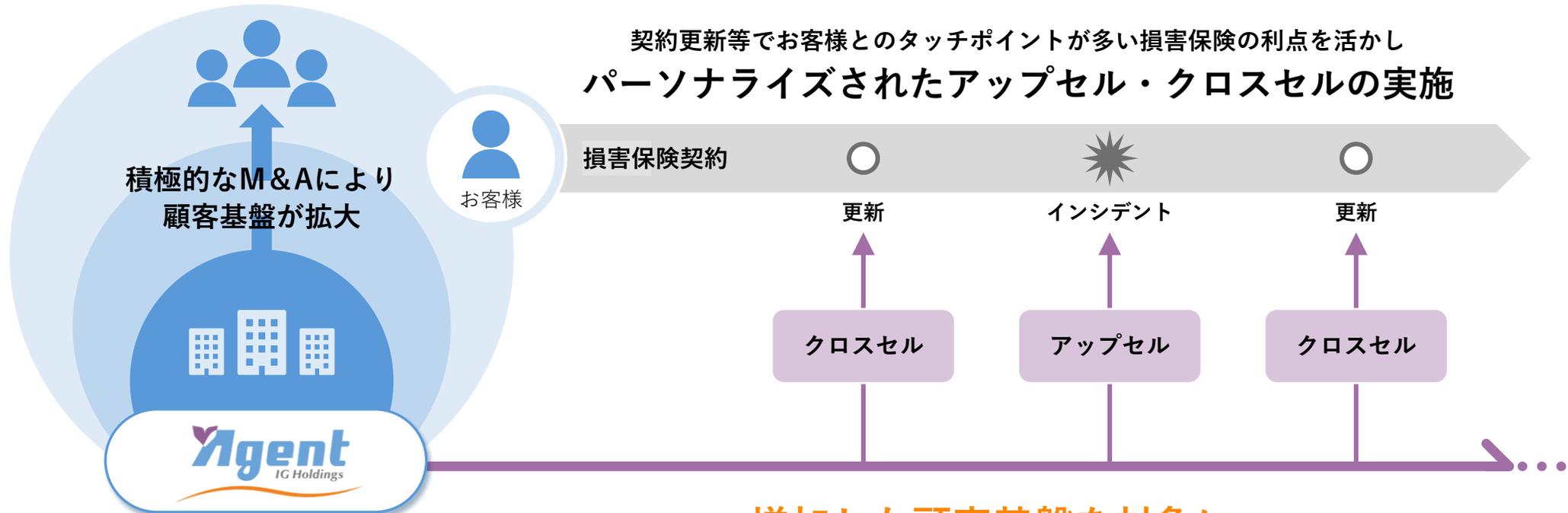
- 保険業法に基づく体制整備ができない
- 後継者がいない
- IT化についていけない
- 社会環境の変化への対応ができない

等

- 保険代理店支援プラットフォームを通じてマーケットシェアを拡大していくことで、継続的にお客様も増加
- 損害保険中心のストック型ビジネスを基盤に、生命保険のクロスセルを行うことで事業規模を拡大

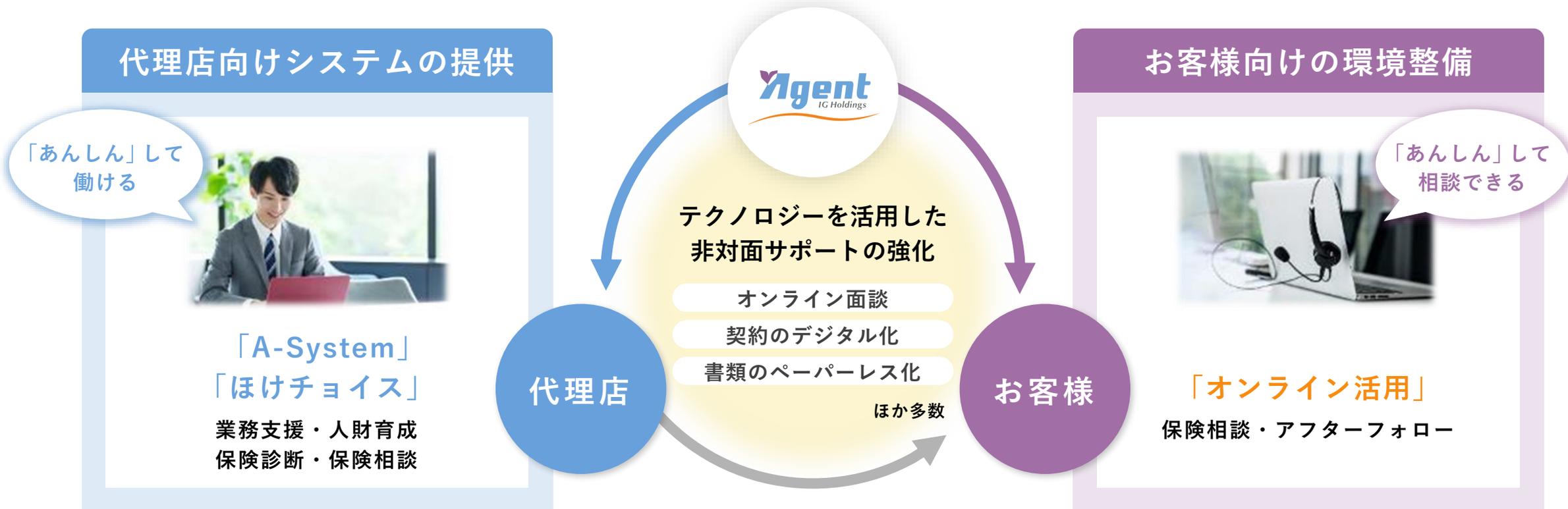
## M&Aにより、顧客基盤が拡大

M&A及び事業承継案件の多くが損害保険代理店。損害保険は、1年に1回の更新やインシデント発生の際等お客様との接触機会が多いため、アップセル・クロスセルがしやすい。



増加した顧客基盤を対象に  
新たな保険商品をアップセル・クロスセル

- デジタルを活用した募集・契約管理等、非対面における代理店向け業務支援を加速
- その結果、デジタルと対面サポートの融合により、お客様に対してより良いサービス提供を実現できる



デジタルを活用したお客様接点の拡充を図り、お客様から求められる商品やサービスをご提供できるように支援するだけでなく、体制整備・コンプライアンスの推進に向けてもデジタルで支援します。

- 乗合保険代理店向けにカスタマイズされた、国内屈指の顧客管理システムを開発
- 顧客情報を全て集約し、効率的なデータベースマーケティングを実現していく

「保険代理店支援プラットフォーム」を推進する基盤システム



効率的な  
データマーケティングを  
実現



業務支援  
システム提供

当社



保険会社



契約データ  
連携

- お客様のリスクタイプと必要な保障（補償）の優先順位が分かるリスク診断システム「ほけチョイス」を開発
- 保険ご契約者様以外もご利用可能なアップデートとともに「ほけチョイスマガジン」との連携でさらなる活用



将来的には「証券診断」から「契約手続き」まで  
**スマホひとつで完結できるアプリ**を  
 目指しています



アップデート実施！



**NEW**

ほけチョイスマガジン  
との連携で  
さらなる活用

**NEW**

保険ご契約者様  
以外もご利用可能に  
なりました

- ✓ お客様の利便性向上
- ✓ 従業員の生産性向上

- エージェント・インシュアランス・グループは各保険会社から高い評価を受けております。
- 保険代理店の事業承継案件や、事業会社・金融機関との提携案件を保険会社等より多数紹介いただき、保険代理店支援プラットフォームの基盤が構築できております。

## 東京海上日動火災保険（株）

TOP QUALITY代理店



ロイヤルエクセレント  
認定



専業代理店年間優績表彰制度



27年連続入賞  
通算27回



保険代理店支援プラットフォームの基盤を構築  
保険会社から受け取る代理店手数料の増加に直結

東京海上日動火災保険株式会社のTOP QUALITY代理店認定制度において、エージェントIGは、最高峰のランクである「ロイヤルエクセレント」の認定を2018年の制度開始初年度より継続して受けています。「ロイヤルエクセレント」は、同社の商品を取り扱う40,749店中わずか35店であり、全代理店の約0.08%、専業代理店8,886店の中では約0.39%の代理店のみが受けることのできる認定です(2025年7月現在)。

なお、同社の専業代理店年間優績表彰制度については、2024年度より開催が見合わせとなっております。そのため、当社の入賞回数は昨年より変更はありません。

本資料の作成にあたり、株式会社エーエージェントIGホールディングス（以下「当社」という。）は当社が入手可能なあらゆる情報の正確性や完全性に依拠し、それを前提としていますが、その正確性または完全性について、当社は何ら表明または保証するものではありません。

発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束及び保証するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きな差異が発生する可能性があります。