



2025年12月期 第2四半期 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

2025年8月

1 | 2025年12月期 第2四半期 決算概要

- 1 | 2025年12月期 第2四半期 決算概要
- 2 | 2025年12月期 第2四半期 トピックス
- 3 | 2025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 | Appendix

- 保険の国内外事業やシステム開発など多角的な子会社を戦略的かつ迅速に運営するため、2025年7月から持株会社体制へ移行
- これにより、グループ全体の統制強化と自律的な事業推進、企業価値の最大化を目指す

経営戦略機能の強化

グループ全体の戦略を一元化
経営企画などの機能を集中化する

事業会社の自律的経営促進

事業を専門会社ごとに分離
それぞれが主体的に動ける体制へ

迅速な意思決定と柔軟な事業運営

明瞭な意思決定階層とスピード感のある業務推進
市場環境の変化への対応力を高める

企業価値の向上

それぞれの改革によりグループ全体の成長を促進
市場評価と株主価値の向上を目指す

営業収益

6,275百万円

前年同期比 +226.4%



前年同期 1,922百万円

営業利益

▲44百万円

前年同期比 ▲135百万円



前年同期 91百万円

取扱保険料

1,676億円※1

前年同期比 +318.0%

25年12月期 2Q内訳

エージェントIG 460億円

FJ 1,215億円

お客様の数

法人



26,307社※1

前年同期比 +121.8%

個人



332,054人※1

前年同期比 +83.6%

2Q
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のほか、1Qにおける一過性のコストにより営業損失計上も、2Q期間においては営業利益を確保
- ✓ 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

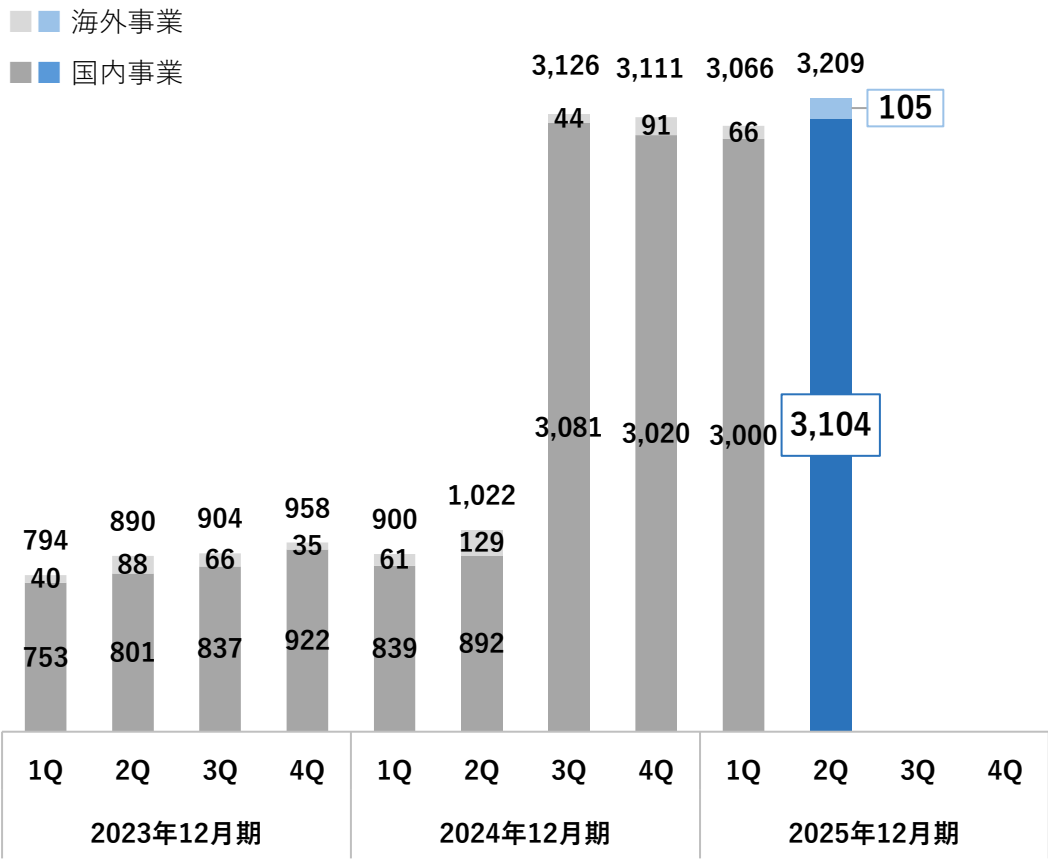
※1 エージェントIGとFJの合算値

- FJの業績も寄与し、**営業収益は前年同期比3倍以上の規模へ成長**
- 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、1Qの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り、減益となったものの、**2Q期間においては営業利益を確保**

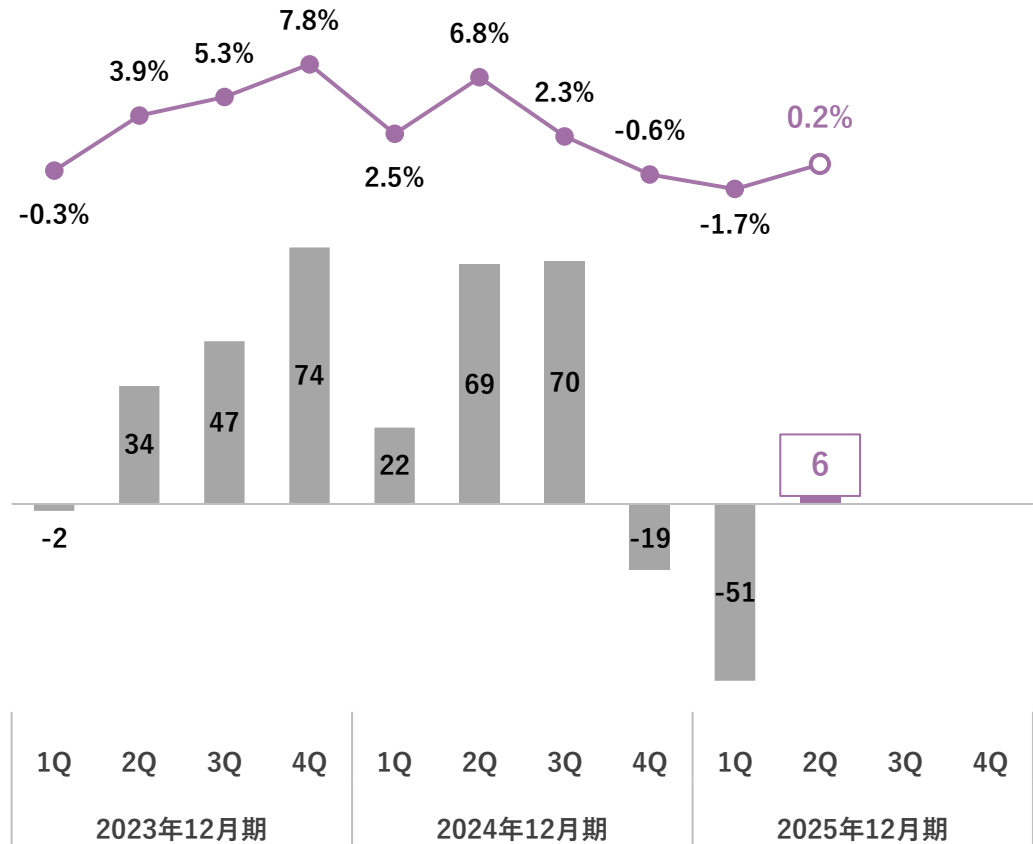
(百万円)	2024/12期 2Q		2025/12期 2Q			
	実績	営業収益比	実績	営業収益比	増減額	増減率
営業収益	1,922	100.0%	6,275	100.0%	+4,352	+226.4%
国内事業	1,731	-	6,104	-	+4,372	+252.5%
海外事業	191	-	171	-	△19	△10.2%
営業費用	1,831	95.2%	6,320	100.7%	+4,488	+245.1%
人件費	833	-	1,843	-	+1,010	+121.2%
管理費	997	-	4,476	-	+3,478	+348.7%
営業利益	91	4.8%	△44	-	△135	-
国内事業	48	-	△62	-	△111	-
海外事業	42	-	18	-	△24	△56.3%
経常利益	86	4.5%	△49	-	△136	-
当期純利益	45	2.4%	△40	-	△86	-

- 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、2Q期間では営業黒字を確保。下期の積み上げに向けて着実に進捗

営業収益（百万円）



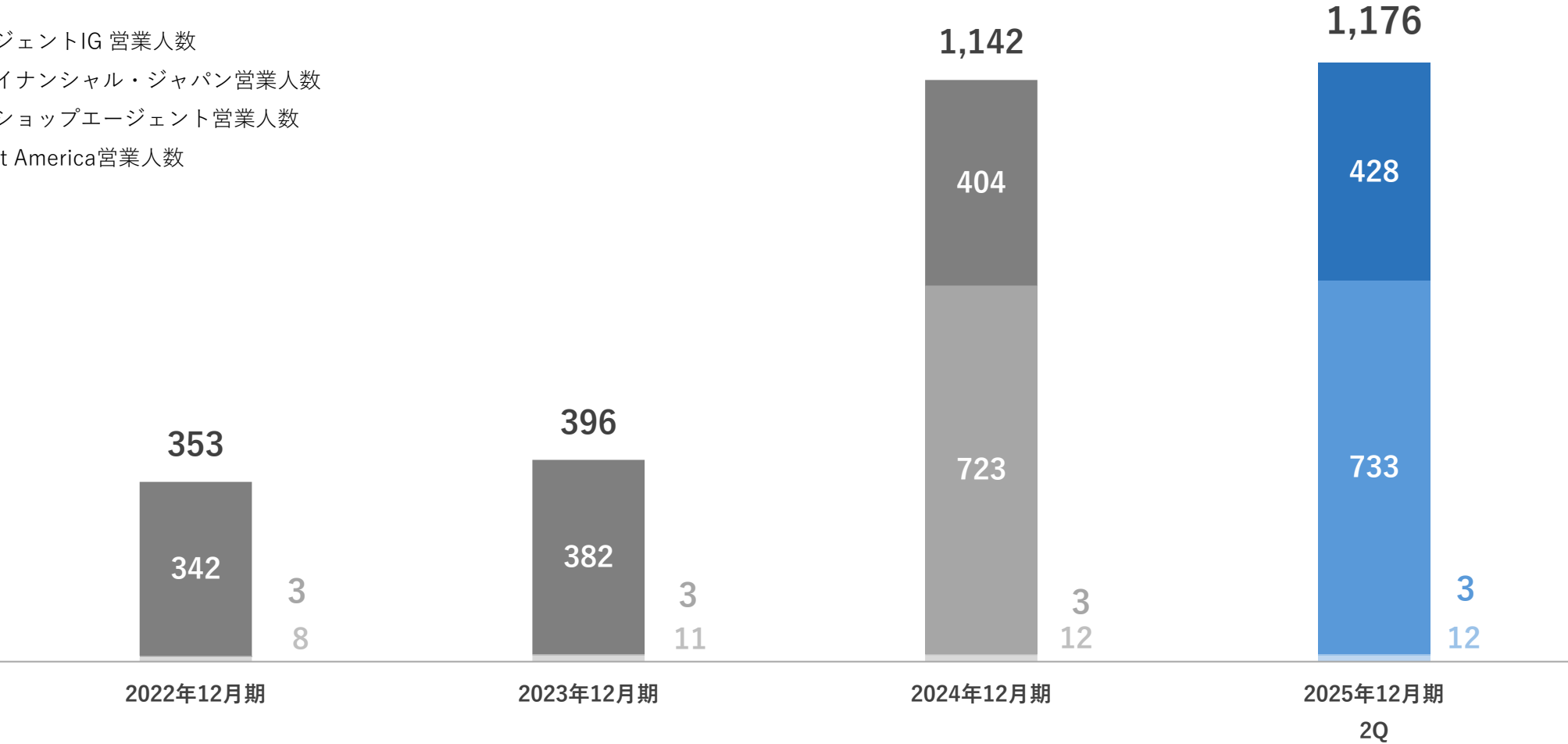
営業利益・営業利益率（百万円）



- 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IG 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



2024年12月期3Qより、従来のKPI「パートナー社員及び勤務型代理店数（単体）」を「営業社員数（グループ全体）」に変更。

- 当期は大型案件のほか**43件のM&A及び事業承継**を実施
- 統廃合の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

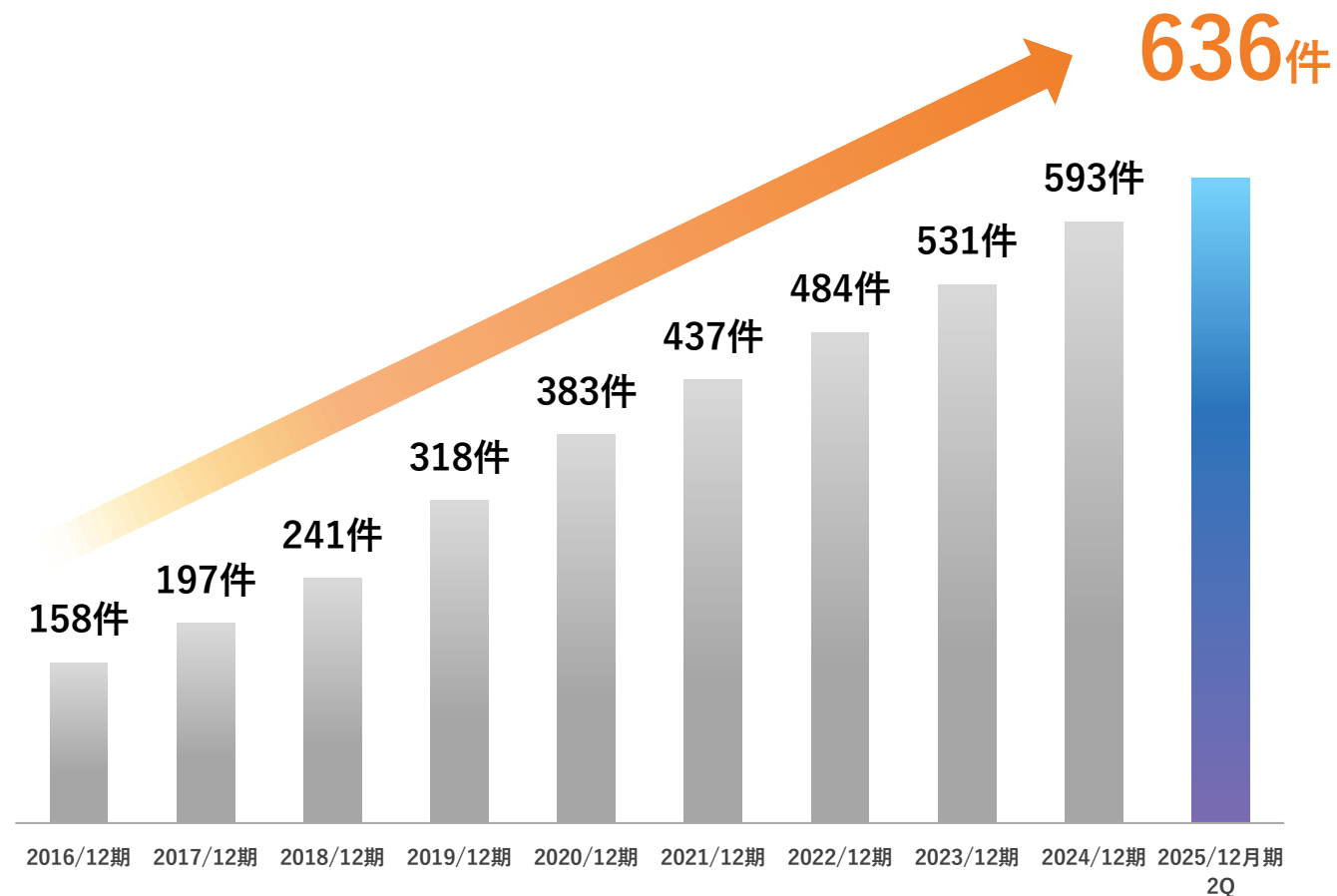
M&A 及び 事業承継戦略

保険代理店の成長や発展を促進

合流代理店件数 **636件**^{※1}

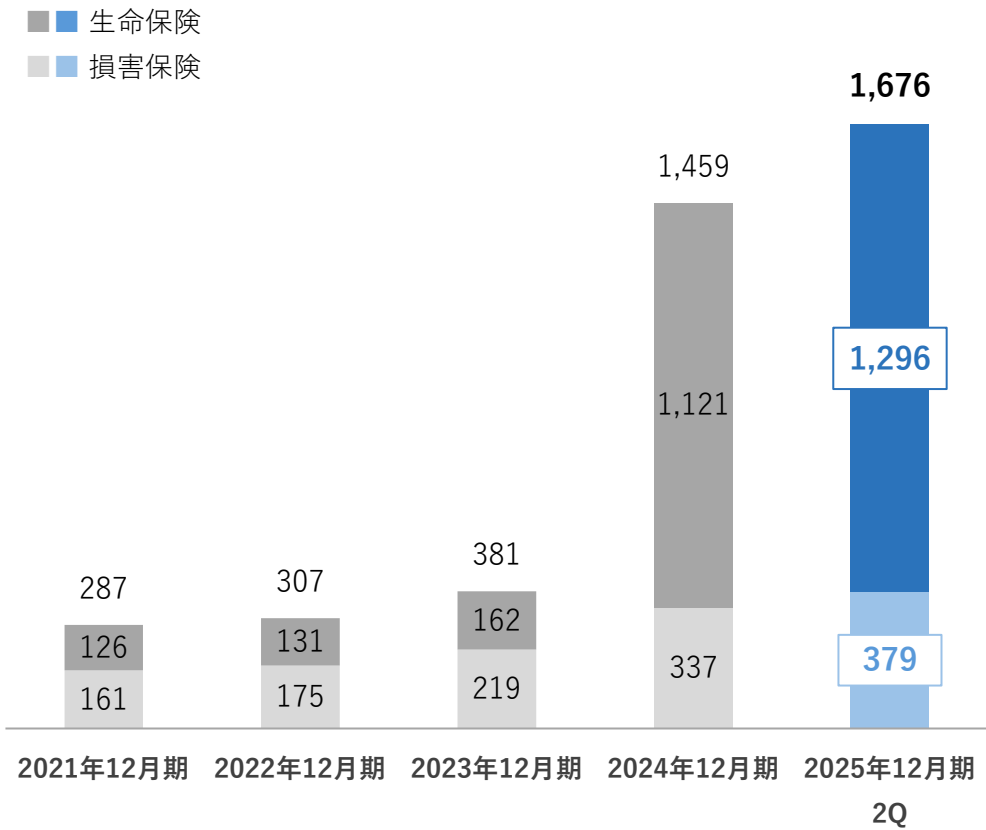
※1 エージェント・インシュアランス・グループが

M&A及び事業承継を行った累計件数（2016年1月～2025年6月）



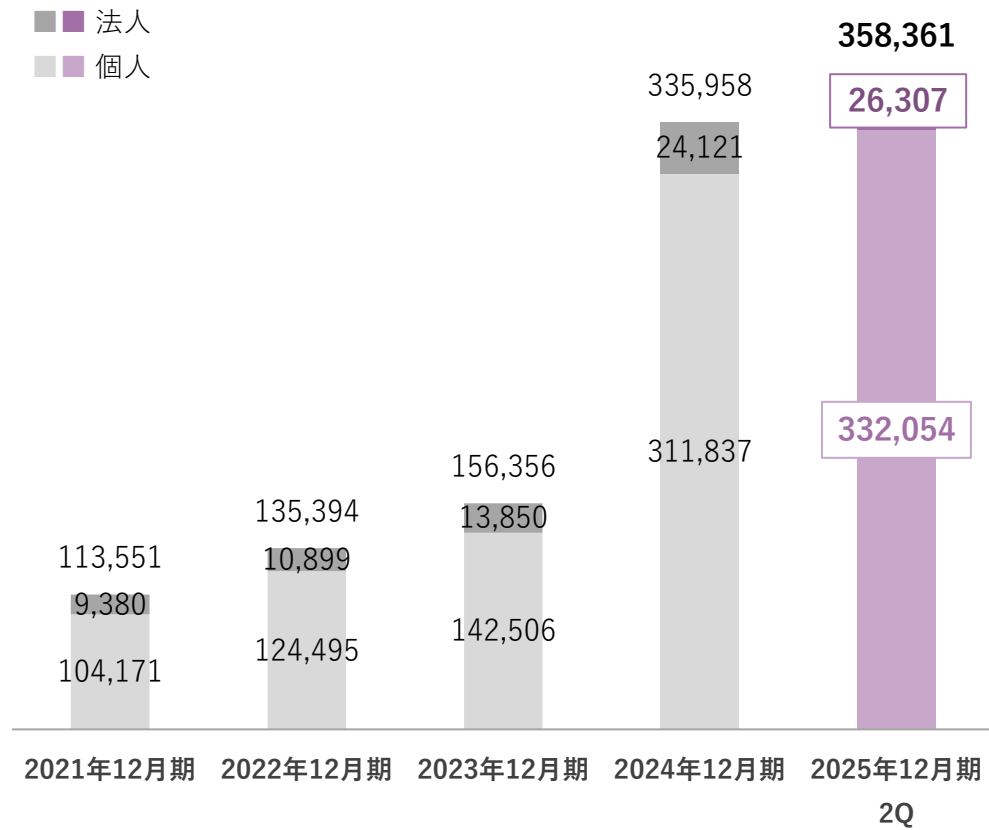
- 前期FJの合流により特に生命保険の取扱保険料が大きく拡大、2025年12月期も順調に伸長
- 合流後は特に個人のお客様数が増加し、顧客基盤は全体で2倍強に成長

取扱保険料（億円）



※2024年12月期より、エージェントIGとFJの取扱保険料の合算値
※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

お客様の数（人／社）



※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 2Q末	増減額	備考
流動資産	3,458	2,986	△472	主に現金及び預金が455百万円減少したことによるもの
固定資産	1,749	1,852	+ 102	主にのれんが52百万円増加したことによるもの
資産合計	5,208	4,838	△369	—
流動負債	2,937	2,722	△214	—
固定負債	962	846	△116	主に長期借入金が116百万円減少（返済）したことによるもの
(有利子負債合計)	1,206	1,089	△116	—
負債合計	3,899	3,568	△331	—
純資産	1,308	1,269	△38	主に親会社株主に帰属する四半期純損失の計上により利益剰余金が40百万円減少したことによるもの
負債・純資産合計	5,208	4,838	△369	—
自己資本比率	24.6%	25.3%	+ 0.7pt	—

- 1 | 2025年12月期 第2四半期 決算概要
- 2 | 2025年12月期 第2四半期 トピックス
- 3 | 2025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 | Appendix

2 | 2025年12月期 第2四半期 トピックス

- 近年の保険金不正請求や保険料調整行為等の問題を踏まえ、業界全体として改善に向けた取り組みを進める

保険業界が抱える問題

保険金不正請求

保険料調整行為

金融庁

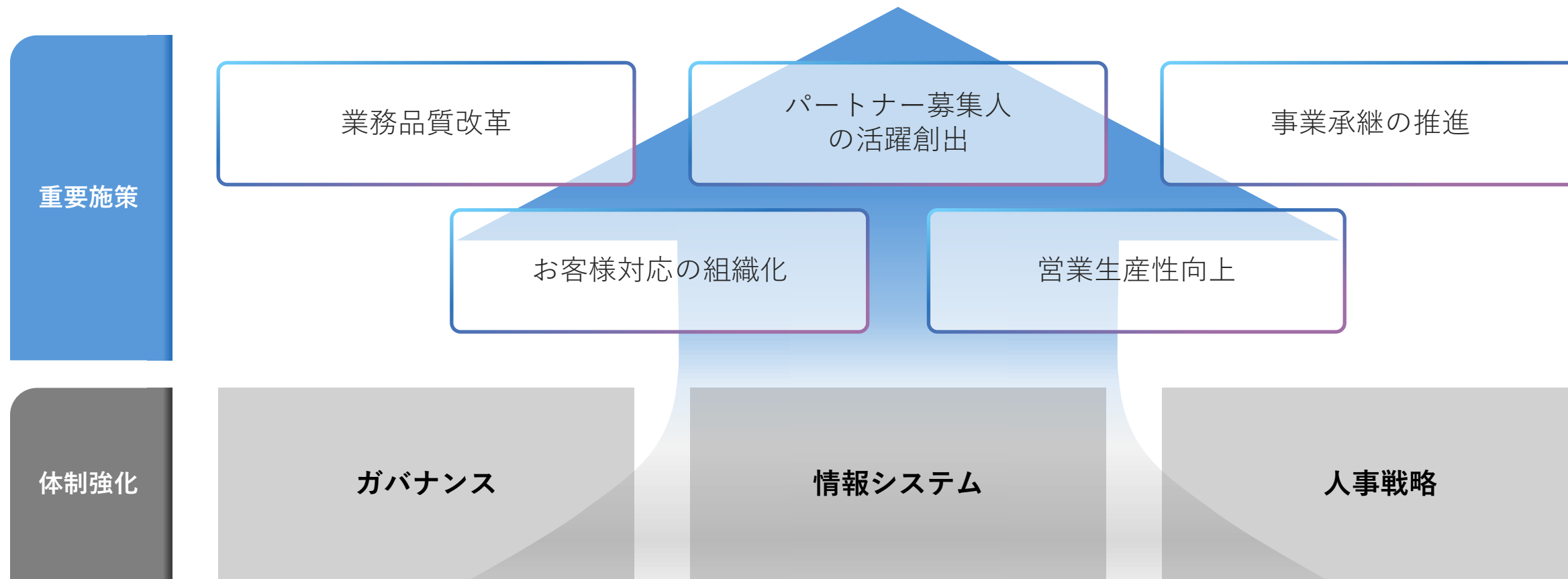
顧客本位の業務運営の徹底

- ・ 大規模代理店に対する指導等の実効性の確保
- ・ 代理店手数料ポイント制度の見直し
- ・ 保険会社による代理店等への過度な便宜供与等の制限
- ・ 乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保
- ・ 代理店の兼業と保険金等支払管理部門の独立性確保等



徹底したルール遵守への対応と、
業界再編の流れにおいてM&Aと事業承継を積極的に実施

- 業界の急速な変化に確実に対応できる強固な体制強化のもと、お客様の利益創出に最善を尽くす取組みを推進
- 会社規模の拡大と保険商品募集品質のクオリティ維持の両立に向け、戦略的にコストを投下予定



一定水準の利益は確保しつつも、戦略的にコスト投下

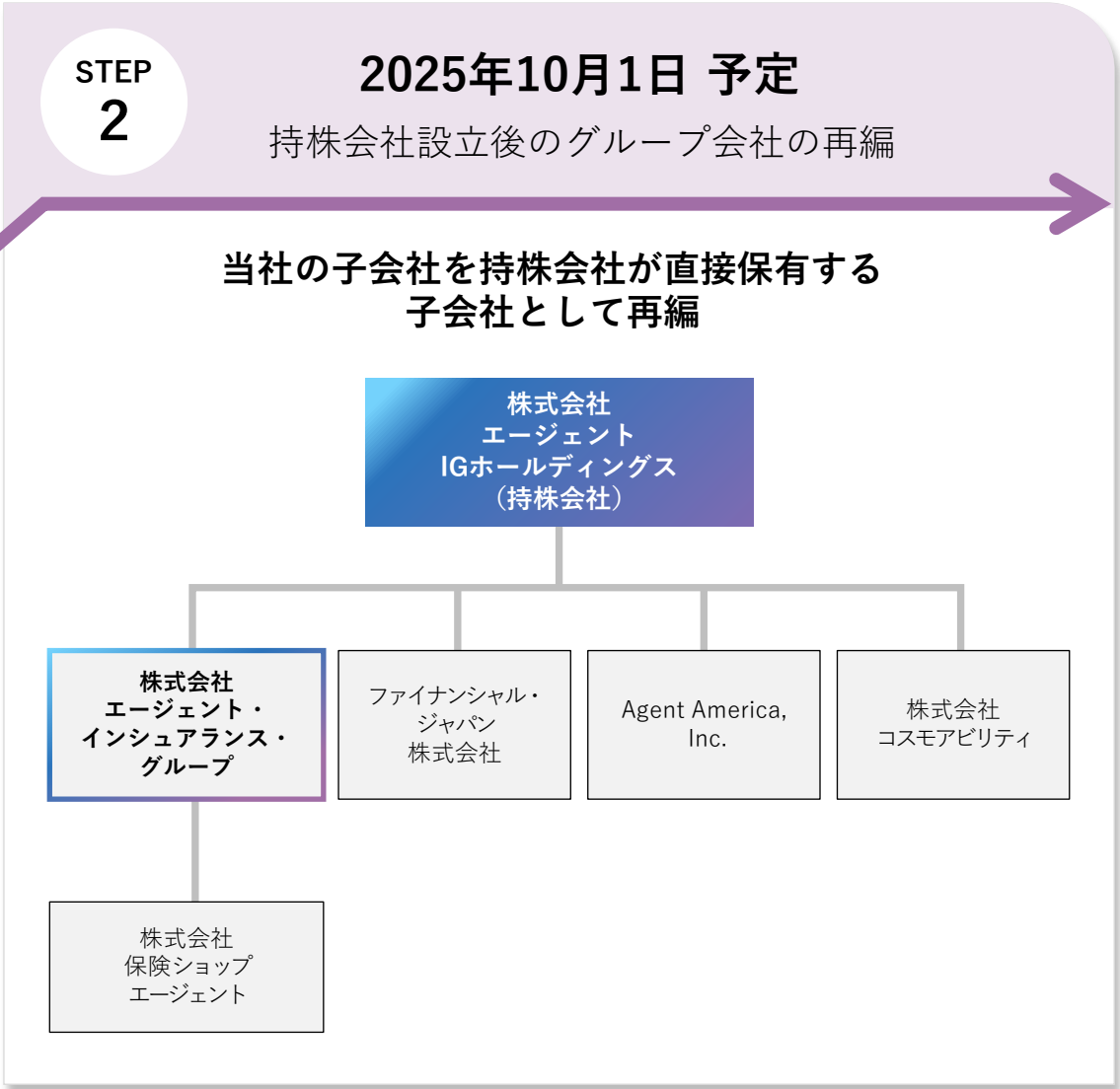
- 堅調な損害保険のマーケットシェア拡大に引き続き取り組み、さらに大手ブローカーとの提携強化で拡大を目指す
- 米国以外への進出を検討

海外事業



- ・ 大手ブローカーとの提携強化による案件創出
- ・ 損害保険のお客様への生命保険のクロスセルを推進
- ・ M&A及び事業承継の更なる推進
- ・ ローカルマーケットの新規開拓に注力
- ・ 米国内出店エリアの拡大
- ・ 米国以外への進出を検討

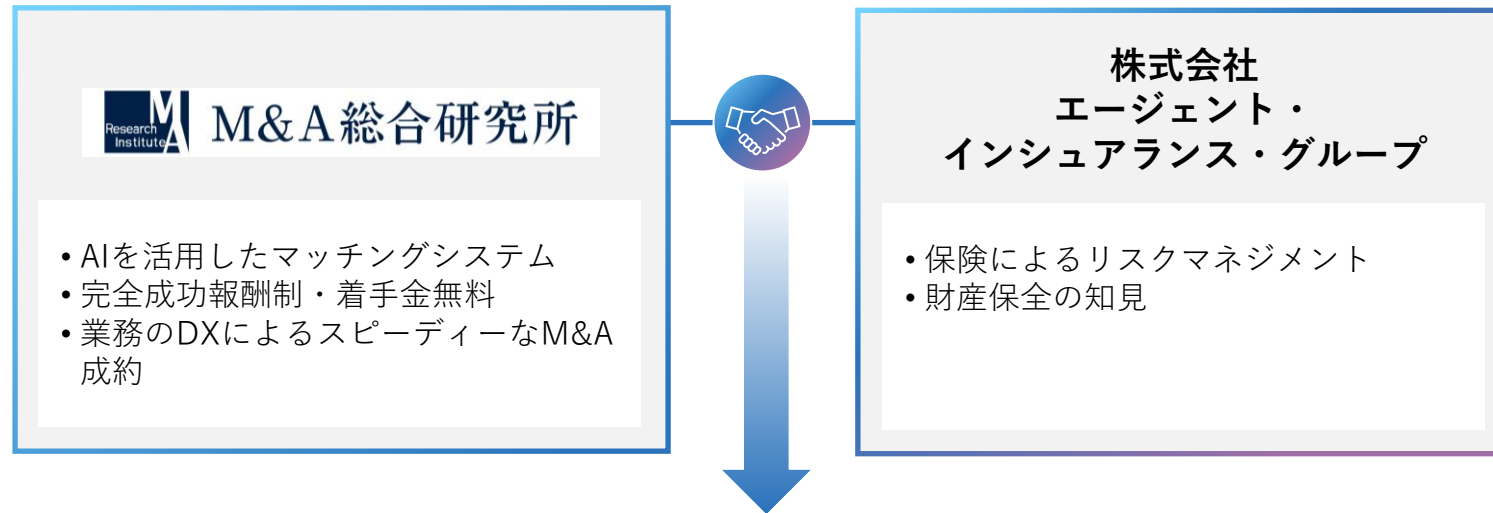
● エージェント・インシュアランス・グループにおける関係会社管理事業等の権利義務を吸収分割により承継



- M&A総合研究所とエージェント・インシュアランス・グループの業務提携契約を締結
- 中小企業の喫緊の課題である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

提携の背景と目的

- ・ 中小企業における経営者の高齢化と後継者不足
- ・ 休廃業を選択せざるを得ない企業が増加



- ☑ お客様の事業承継に関するあらゆるニーズに対し、**ワンストップで最適なソリューションを提供することが可能**
- ☑ 時間やコストの面でM&Aを躊躇していた中小企業経営者の方々にも、**新たな事業承継の道を提供することで、企業の永続的な発展に貢献**

「M&Aサポートサービス」の概要

- 1 M&Aを活用したスピーディーな事業承継支援**
後継者不在や事業再編など、事業承継に関する多様な課題に対し、M&A総合研究所のAIマッチングと経験豊富なアドバイザーが連携し、最適なM&A戦略の立案から実行までをトータルでサポート。従来のM&Aプロセスよりも迅速な成約を目指す。
- 2 M&A後のリスクマネジメント・資産運用コンサルティング**
M&A成立後の事業リスクの軽減や、売却益の効果的な資産運用など、エージェント・インシュアランス・グループが保険のプロフェッショナルとして、M&A後の安定した経営と経営者様のセカンドライフをサポート。
- 3 包括的なデューデリジェンスサポートと安心のフォローアップ**
M&A実行前に必要な財務・法務・事業等のデューデリジェンスを両社の知見を活かして多角的に支援。M&A後の統合プロセス（PMI）における保険の見直しなど、売買契約締結後も長期的な視点で手厚いフォローアップを提供し、円滑かつ安全なM&Aの実現を目指す。

- 株式会社アシロ少額短期保険とエージェント・インシュアランス・グループの戦略的パートナーシップによる連携推進
- トラブルを未然に防ぐ「予防法務」とトラブルが発生した際の「迅速な解決支援」を両立するサブスク型法務サービスが付帯する事業型弁護士費用保険

KL2025・MD・403

bonobo

Trouble-free World

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

弁護士利用時の一部費用補償

弁護士費用の実額補償例※1

法律相談料保険金

- ・ 個人事業主 最大5.5万円
- ・ 従業員300名未満の法人 最大11万円

弁護士費用保険金

- ・ 個人事業主 最大50万円
- ・ 従業員300名未満の法人 最大600万円



日ごろの法務業務支援

充実の法務サポート※2

- ・ 契約書/社内規程ひな型提供：フォーマット作成の負担軽減
- ・ 反社チェックサービス：契約前の取引先審査サポート
- ・ AIリーガルチェックシステム：
不利な契約を回避し公正で安全な取引をサポート※3
- ・ 法務チャット相談：適切な弁護士チャットで迅速に被害損失を抑制
- ・ 弁護士案内サービス：オンラインで法律相談が可能な弁護士を紹介

※1 引受保険会社：株式会社アシロ少額短期保険 商品名：事業型弁護士費用保険（bonobo） 上記はスタンダードプランの内容です。

※2 サービス提供：株式会社アシロ（弁護士案内サービスのみアシロ少額短期保険）

※3 契約書レビュー支援ツールを用いたサービス提供

- auじぶん銀行とファイナンシャル・ジャパンの銀行代理業委託契約を締結
- 「保険」と「住宅ローン」の両面からライフプランをトータルに提案できる体制に

住宅ローン取り扱い開始



全国の拠点（2025年8月現在48拠点で取扱い）
に所属する経験豊富なスタッフが、
auじぶん銀行の住宅ローンの魅力や活用法をご案内し、
住まいに関する資金計画をご検討中のお客さまに
納得感のある選択肢を提供

銀行代理業
委託契約



2008年の設立以降、
スマートフォンアプリをメインチャネルとして、
預金、送金、決済、融資などの金融サービスを提供

「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
住宅購入という大きなライフイベントにおいても、保障や資産形成と連動した包括的なサポートを提供

- 募集品質の高さと全国拠点によるアクセスの強さにより強固な顧客基盤を構築
- 大手マーケットホルダーからの信頼も厚く多数の業務提携事例を有する

ファイナンシャル・ジャパンの強み

顧客基盤

個人顧客を中心に
17万を超える顧客基盤を抱える



全国の拠点網

日本全国に
56の拠点を保有（2025年6月末）



募集品質の高さ

お客様に安心をとどけるための
教育体制、募集品質の高さを
誇る



大手マーケットホルダーからも 選ばれる

業務提携事例



2023年5月1日の業務提携以降
現在まで共同募集において順調な連携を進める

2025年6月末までに、
累計7,000件を超えるお客様にご案内

- WEBメディアによる保険への理解促進により、リスク診断システム「ほけチョイス」のさらなる利用促進
- 新規保険契約・クロスセル・アップセルを強化

保険の“わからない”を“わかる”に変える。あなたのための保険情報マガジン



<https://a-gent.co.jp/magazine/>

「ほけチョイスマガジン」で得た情報をもとに、
最適な保険を導き出す「ほけチョイス」へとスムーズに繋げる

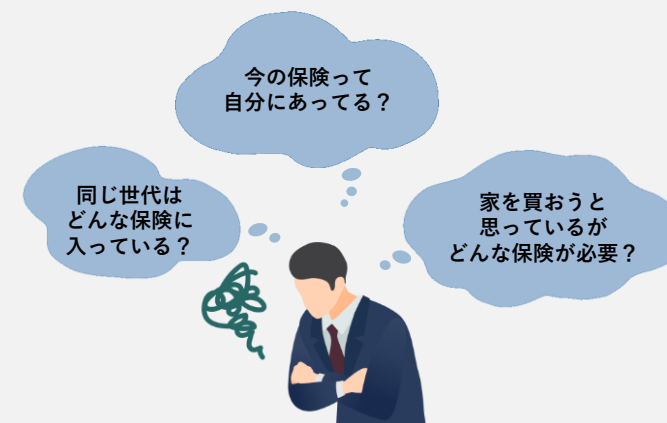
提供コンテンツ

- ・ 保険の基礎知識、種類ごとの選び方
- ・ ライフステージ別（結婚、出産、住宅購入、老後など）の保険の考え方
- ・ 世代別の保険加入傾向や事例
- ・ 保険に関する最新ニュースやトレンド
- ・ 保険に関するよくある疑問とその解決策

特徴

- ・ 専門家監修による信頼性の高い情報
- ・ 専門用語を避け、図解や具体例を用いた分かりやすい解説
- ・ いつでも、どこでも、必要な情報が完結する情報源

対象読者



- ・ これから保険加入を検討している方
- ・ すでに保険に加入しているが、見直しを考えている方
- ・ 結婚、出産、住宅購入など、ライフイベントを控えている方
- ・ 保険の知識レベルを問わず、すべての方

- コスモアビリティ社との人事交流が開始
- 基幹システムである「A-System」の刷新に向け開発体制を構築



エージェントIG
システム管轄チーム

SES開発支援



コスモアビリティ社
エンジニア

開発チーム立ち上げ

「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



- 1 | 2025年12月期 第2四半期 決算概要
- 2 | 2025年12月期 第2四半期 トピックス
- 3 | 2025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 | Appendix

3 | 2025年12月期 通期業績見通し

- 保険会社との更なる関係強化を図りながら、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
- FJの通期連結寄与などにより、営業収益は+51.2%、営業利益は+85.3%と大幅増収増益を見込む

	2024/12期	2025/12期	
		通期予想	対前年増減率 (%)
(百万円)	実績		
営業収益	8,161	12,340	+51.2
国内事業	7,834	12,000	+53.2
海外事業	327	340	+3.9
営業利益	143	265	+85.3
国内事業	112	250	+121.6
海外事業	30	15	▲50.3
経常利益	133	255	+90.9
当期純利益	53	140	+162.4

- 1 | 2025年12月期 第2四半期 決算概要
- 2 | 2025年12月期 第2四半期 トピックス
- 3 | 2025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 | Appendix

4 | 中長期成長イメージと 成長戦略

営業収益

保険代理店支援プラットフォームの拡大

独立系保険代理店の トップランナー

- 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
- 損害保険を中心に販売を行う、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

海外市場での展開

世界に打ち出す メイドインジャパンのクオリティ

- 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38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

保険プラスαを提供する

ハイブリッド アドバイザー

- 販売チャネルの多様化を図り、お客様の課題解決力の向上
- 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
- ファイナンシャル・ジャパン株式会社の既存事業である金融商品仲介業を強化推進

新規事業

海外事業

国内事業

現在

時間

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



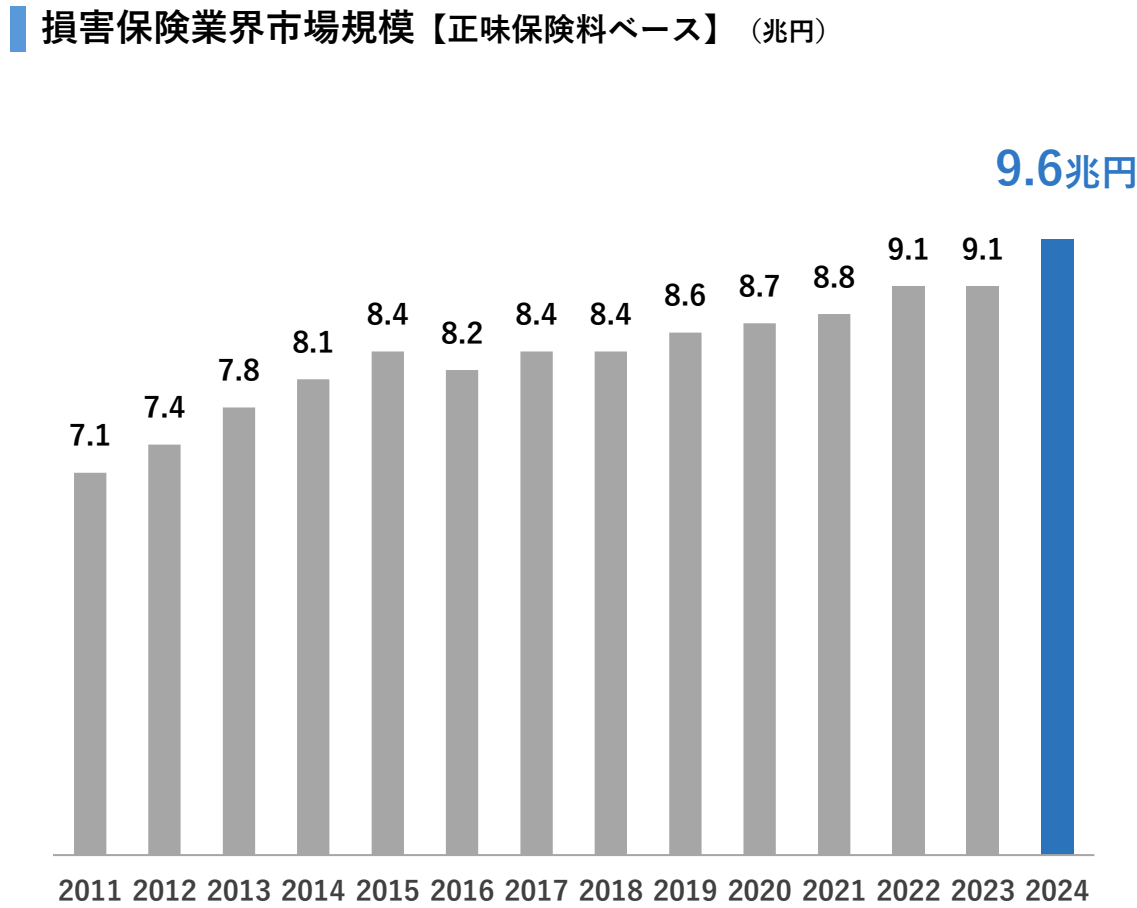
3

海外事業の拡大

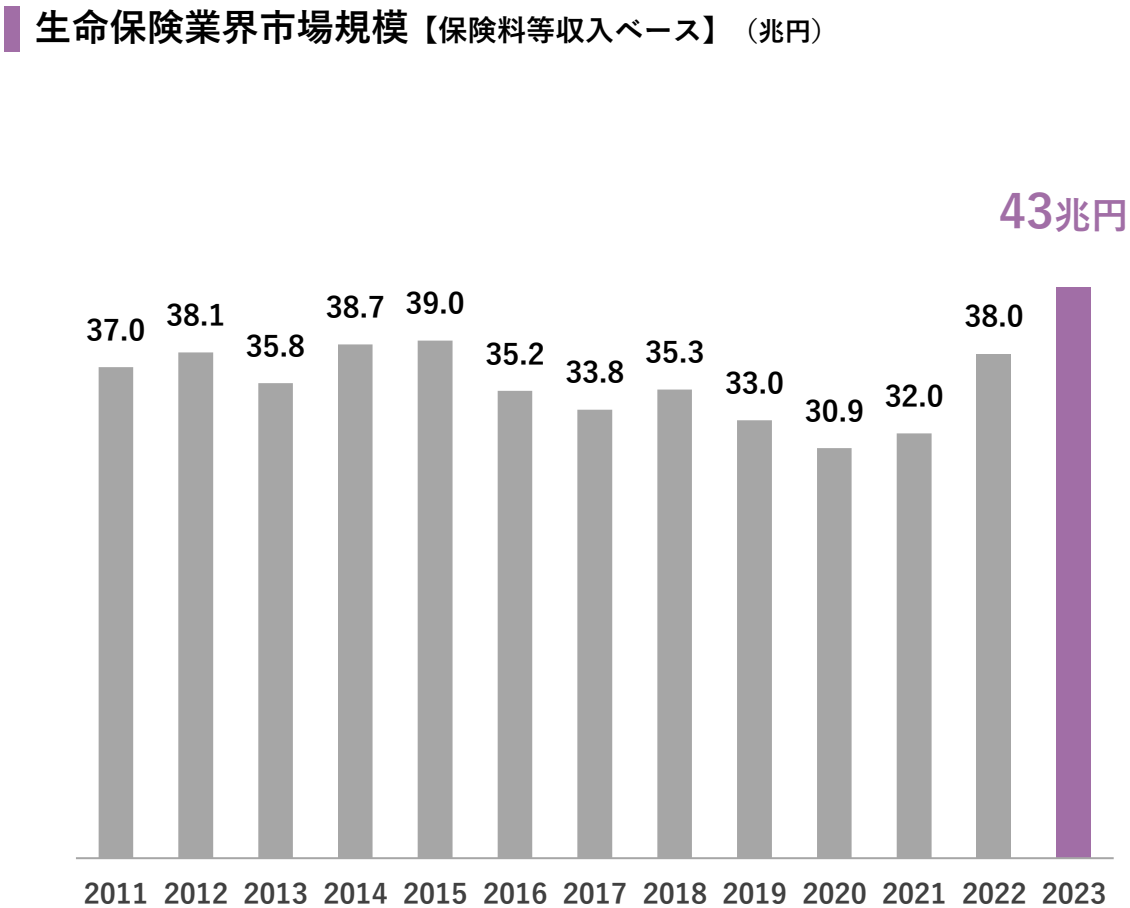
- ▶ 米国ローカルマーケットの開拓
- ▶ M&A及び事業承継の推進



- 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、2023年度は43兆円を記録



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

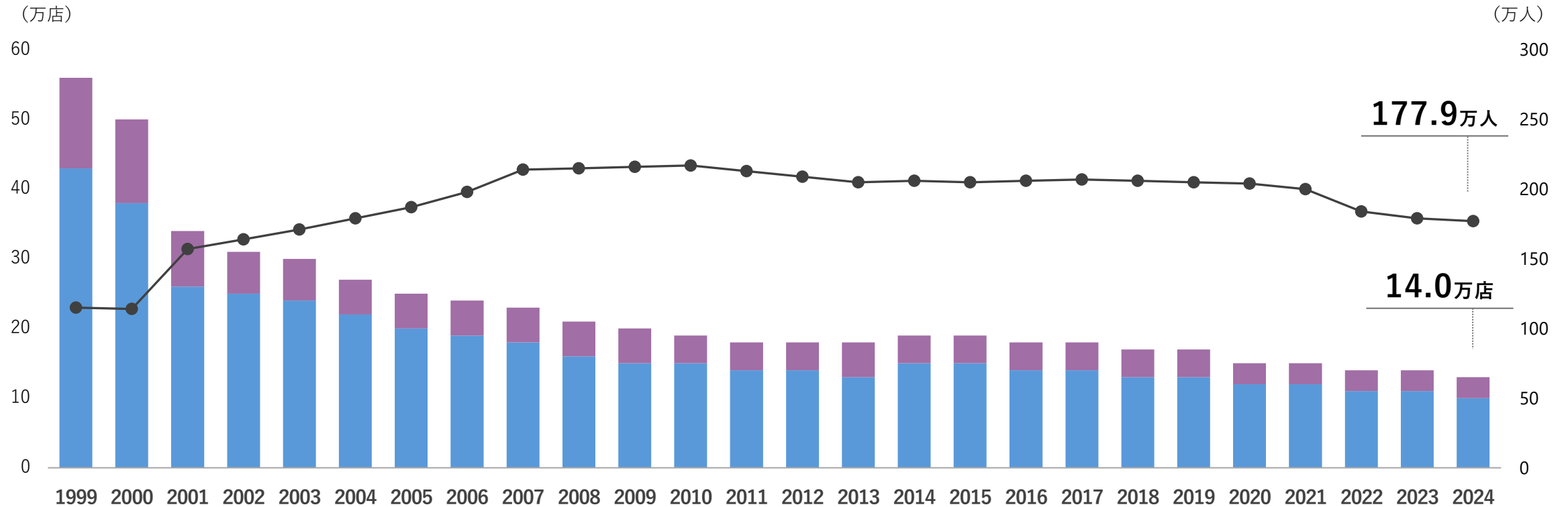


出所：生命保険協会 2024年版生命保険の動向を基に当社作成

- 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）



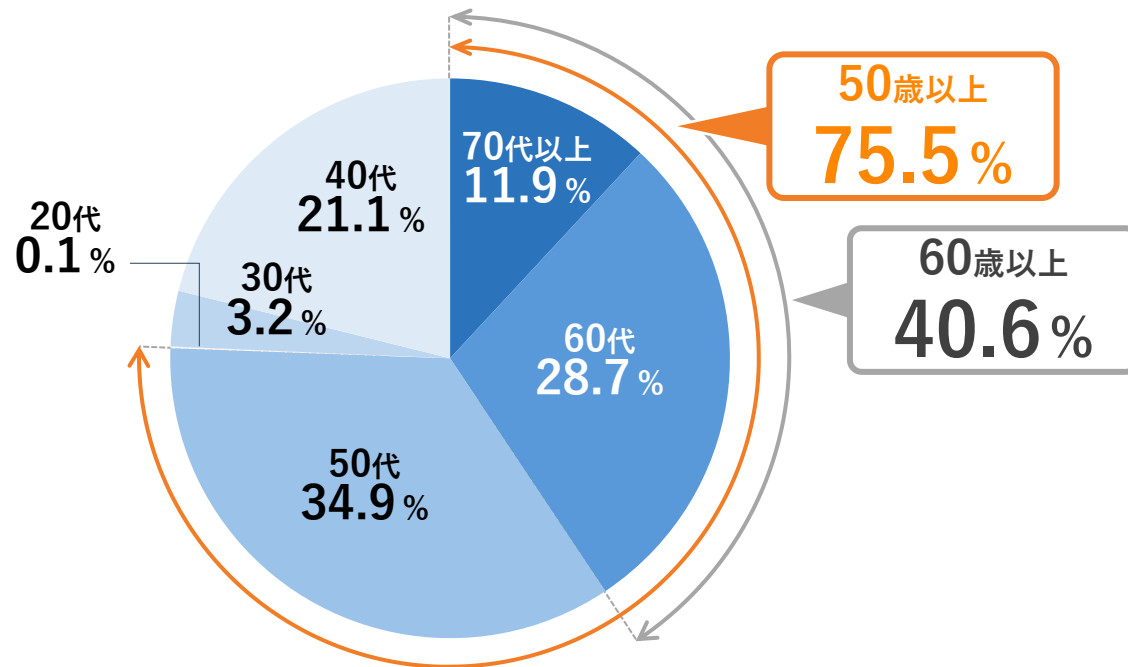
出所：損害保険協会 代理店統計を基に当社作成

※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

- 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

- 保険業界の変革への対応ができない保険代理店をより一層積極的に受け入れる
- 当社グループ下にブローカー部門を新設することも検討

これまでの主な提携・買収先



出所：損害保険協会 種目別統計表（2024年4月～2025年3月）、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（2024年度末）

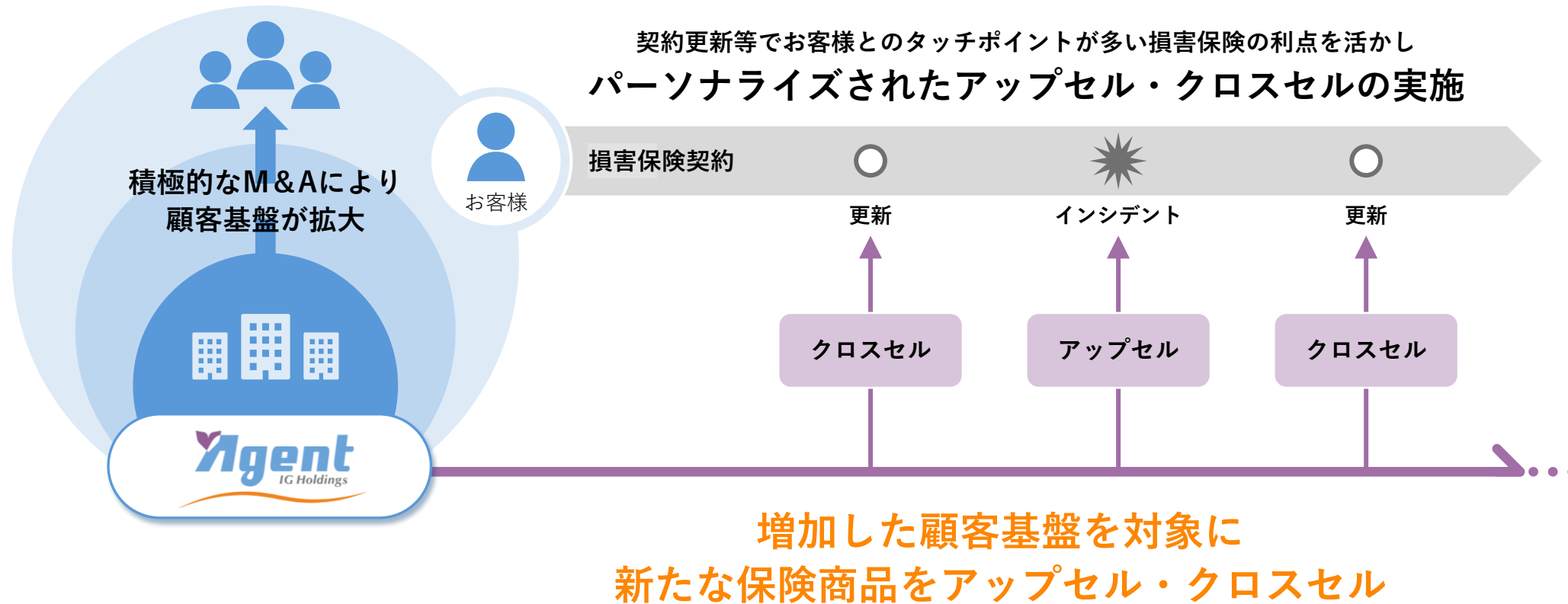
※ 取扱保険料は、「種目別統計表（2024年4月～2025年3月）」の「正味収入保険料」の当年度数値合計に、

「専業・副業別、法人・個人別、専属・乗合別 代理店数、取扱保険料及び募集従事者数の推移（2024年度末）」の専業・副業の割合を乗じて当社計算

- 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。



- ITを活用し、社内オペレーションや営業活動の効率化を図る
- DX/AIを用いた保険業界や隣接業界のさらなるマーケット開拓や、金融商品も含めたワンストップサービスを提供

コンプライアンスの推進の
デジタル化



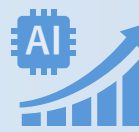
ITを用いた社内体制整備や
営業活動



代理店プラットフォームの
充実化



DX/AIを活用し、保険業界や
隣接業界でのさらなる
マーケット開拓

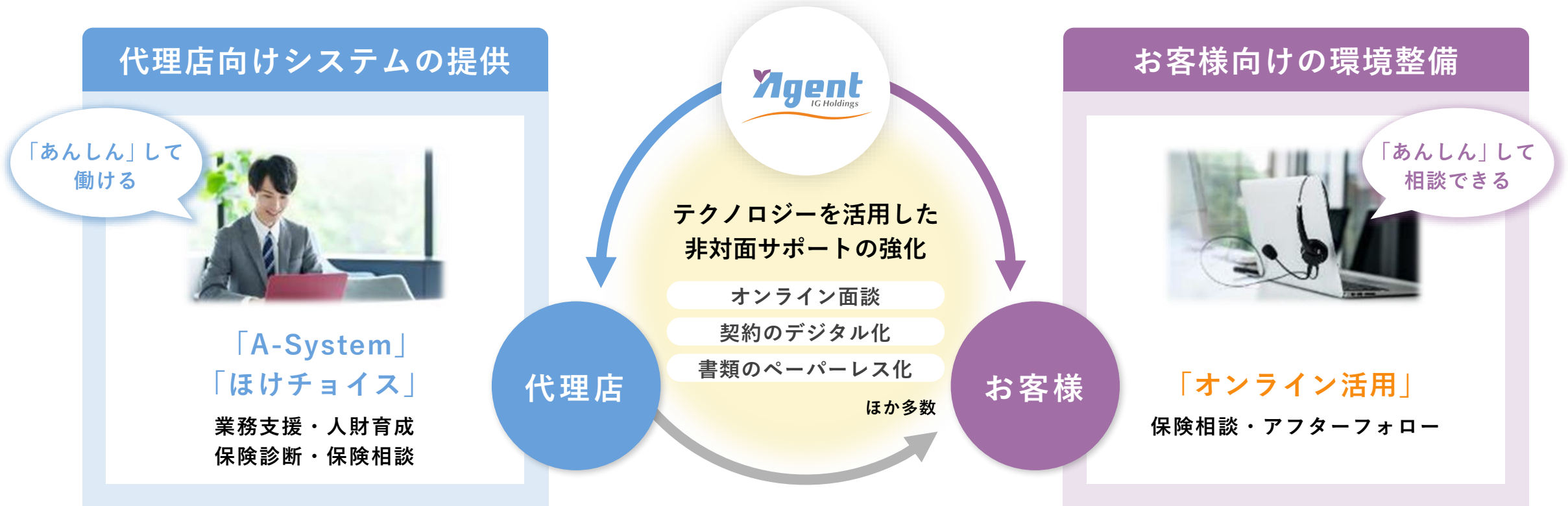


ITを活用し、募集活動の
生産性向上



テクノロジーの活用を
加速化

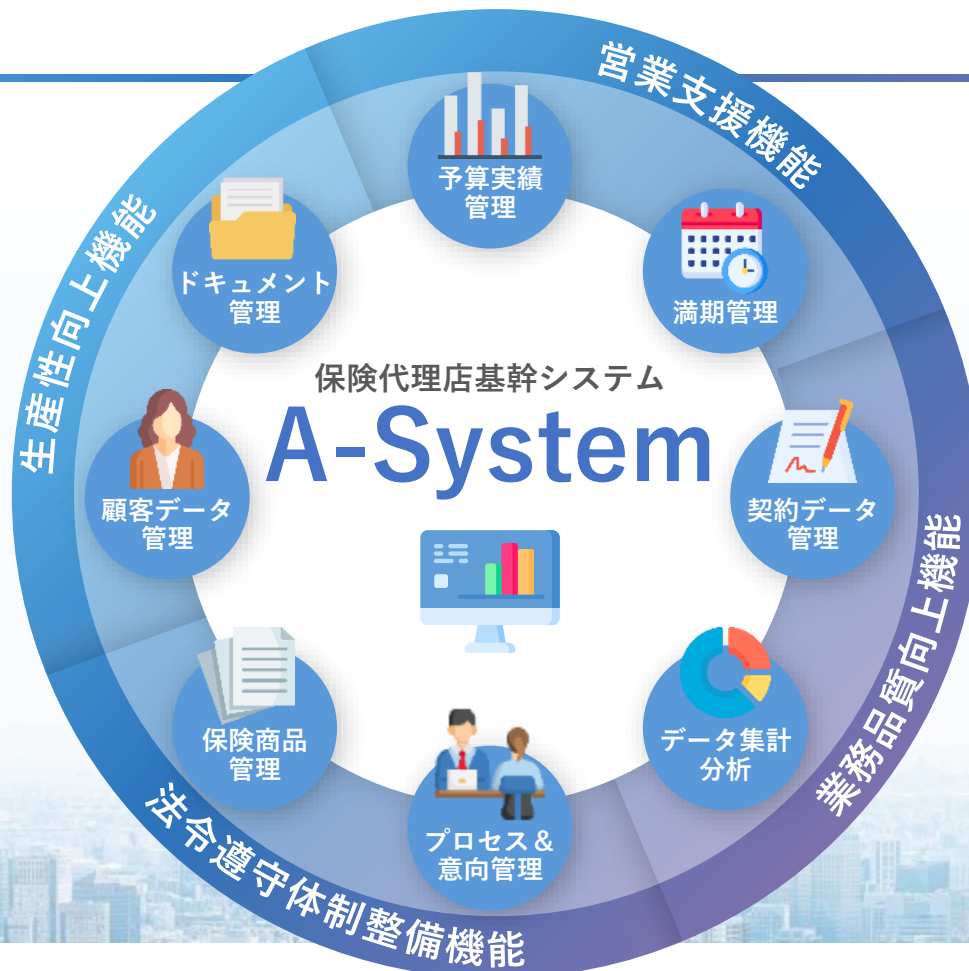
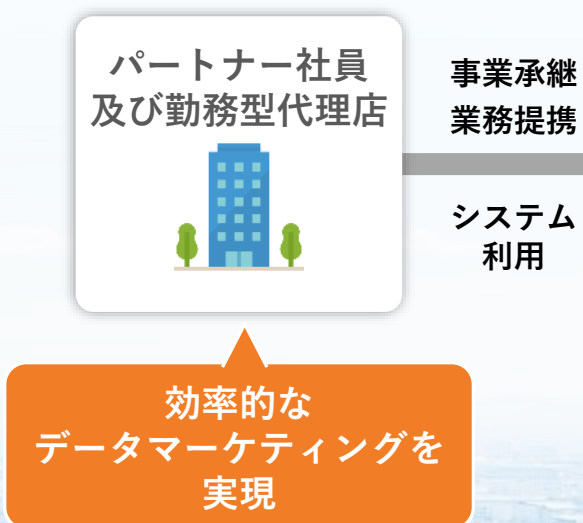
- デジタルを活用した募集・契約管理等、非対面における代理店向け業務支援を加速
- その結果、デジタルと対面サポートの融合により、お客様に対してより良いサービス提供を実現できる



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



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！



✓ お客様の利便性向上

✓ 従業員の生産性向上

◇「ほけチョイス」開発会社◇

株式会社WDC

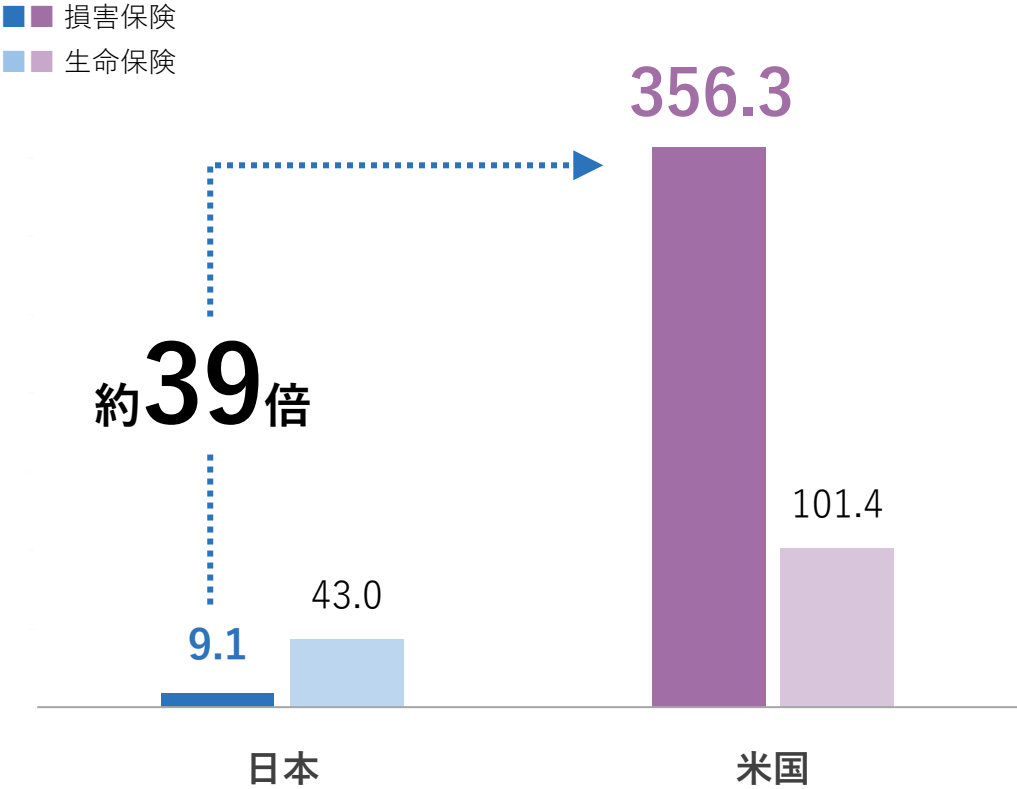
千葉県船橋市本町1丁目28-1
代表取締役社長：松田 成史
資本金：100,000,000円

事業内容：

- 生命保険募集に関する業務並びに損害保険及び少額短期保険の代理業
- IT(情報技術)事業の開発、提供及び管理

- 米国は日本国内の30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	597.4 兆円	1.5%	6.4%
米国	3,880.5 兆円	9.2%	2.6%

出所：
日本 損害保険協会 2023年度種目別統計表、生命保険協会 2023年4月～2024年3月末日損益計算書を基に当社作成
米国 Swiss Re sigma3/2024（2023年度）を基に当社作成
1USD=141.83円（MUFG TTM 2023/12/29）

出所：
WORLD BANK GROUP GDP growthを基に当社作成（2023年度）
1USD=141.83円（MUFG TTM 2023/12/29）

- 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 | Appendix

- 1 | 2025年12月期 第2四半期 決算概要
- 2 | 2025年12月期 第2四半期 トピックス
- 3 | 2025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 | 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 |

50百万円

従業員数 |

グループ総合計（嘱託・パート・派遣含む）
1,495名

保険代理店・ブローカー拠点 |

国内79拠点、海外4拠点
（2025年6月30日現在）

営業収益・経常利益 |

8,171百万円・154百万円
（2024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

顧問 |

二宮 茂明

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

	営業収益推移（億円）※	拠点新設・統合	トピックス
2001			株式会社サンインシュアランスデザインを設立
2002	0.2	札幌支店を新設	
2003	0.4		
2004	0.5		株式会社エージェントに商号を変更
2005	0.9		
2006	1.3		
2007	1.6		
2008	2.4	神奈川支店を新設	
2009	3.6		
2010	3.7	仙台支店を新設	
2011	4.3		
2012	5.0		
2013	5.4		
2014	6.5		
2015	7.0	別府支店、鹿児島支店を新設	ロサンゼルス保険ブローカー「Shinseiki Insurance Group, Inc.」の全株式を取得
2016	10.5	神奈川北支店、大分支店を新設	
2017	12.6		
2018	15.1	東京支店、川崎支店、横須賀支店、宮城北支店、中津支店を新設	住友生命保険相互会社と資本提携し、同社の持分法適用関連会社となる
2019	17.1	春日部支店、鹿児島南支店を新設 横須賀支店を神奈川支店へ統合	株式会社保険ショップエージェント（連結子会社）を新規設立
2020	24.3	東京西支店、茨城支店、別大支店（別府支店・大分支店を統合）を新設、東京支店を本社営業部に統合	東京海上日動火災保険株式会社と資本提携
2021	29.1	大阪支店、東京北支店、別大支店 日田支社を新設	株式会社エージェント・インシュアランス・グループに商号変更
2022	32.7	本社営業部 東京東支社、仙台支店 福島支社、仙台支店 仙台南支社を新設	名古屋証券取引所メイン市場へ上場
2023	35.5	別大支店 愛媛支社、愛知支店を新設 仙台支店 仙台南支社を仙台支店へ統合	
2024	81.7	米国Atlanta Office新設	ファイナンシャル・ジャパン株式会社の全株式を取得（子会社化）、少額短期保険の取扱開始
2025	123.4 見込み	滋賀支店を開設	初の異業種 株式会社コスモアビリティの全株式を取得（子会社化） 株式会社エージェント I Gホールディングス設立、持株会社体制へ移行

※ 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

取引の流れ



国内79拠点

※2025年6月30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

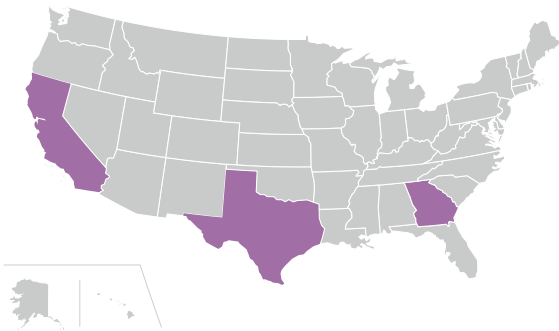
ファイナンシャル・ジャパン株式会社

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	長岡支社	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	新潟サテライトオフィス	名古屋支社	
仙台支社	神田支社	金沢支社	名古屋第一支社	
			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	
			琉球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



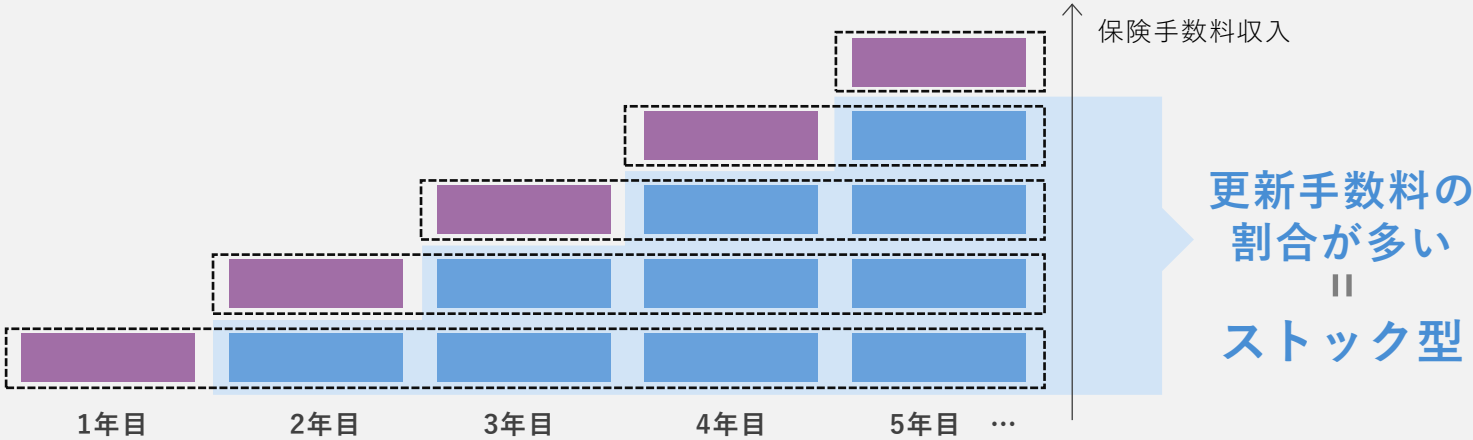
● 一般的な損害保険と生命保険の収益モデルのイメージは以下のとおり

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

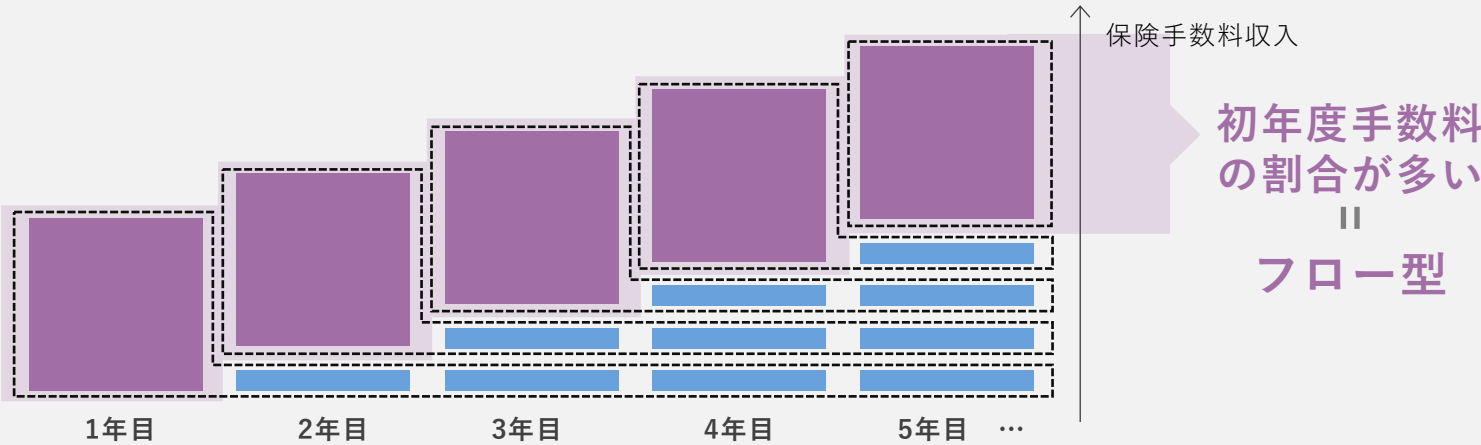
▶ 更新率 **94.7%**
(2024年度東京海上日動社自動車保険の更新率)



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)



- 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
マニュ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
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

マニュ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
(長岡支社のみの取扱)

国内事業

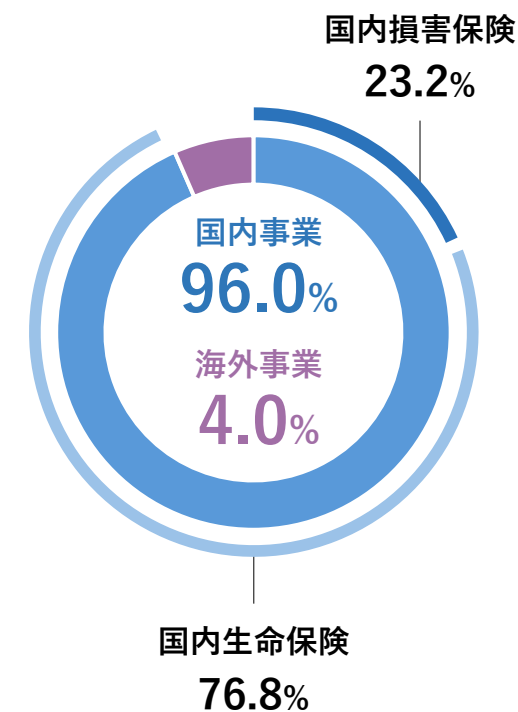
保険代理店

全国に79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3月31日現在

営業収益比率

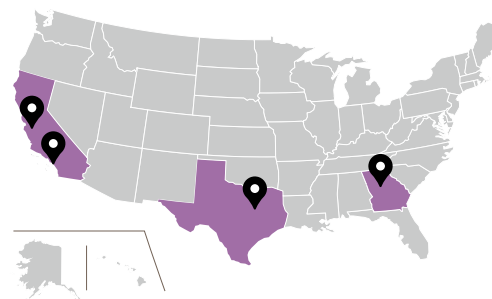


※2024年12月期

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。

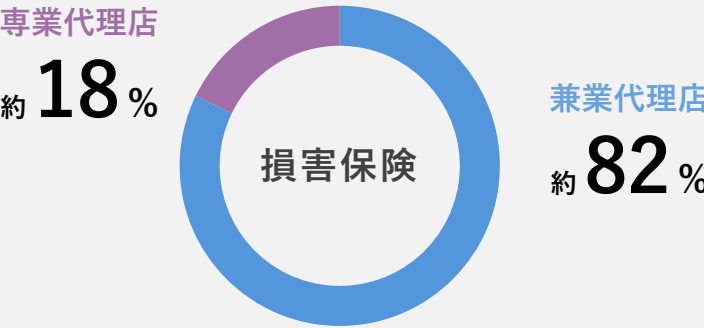


※2025年3月31日現在

- 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

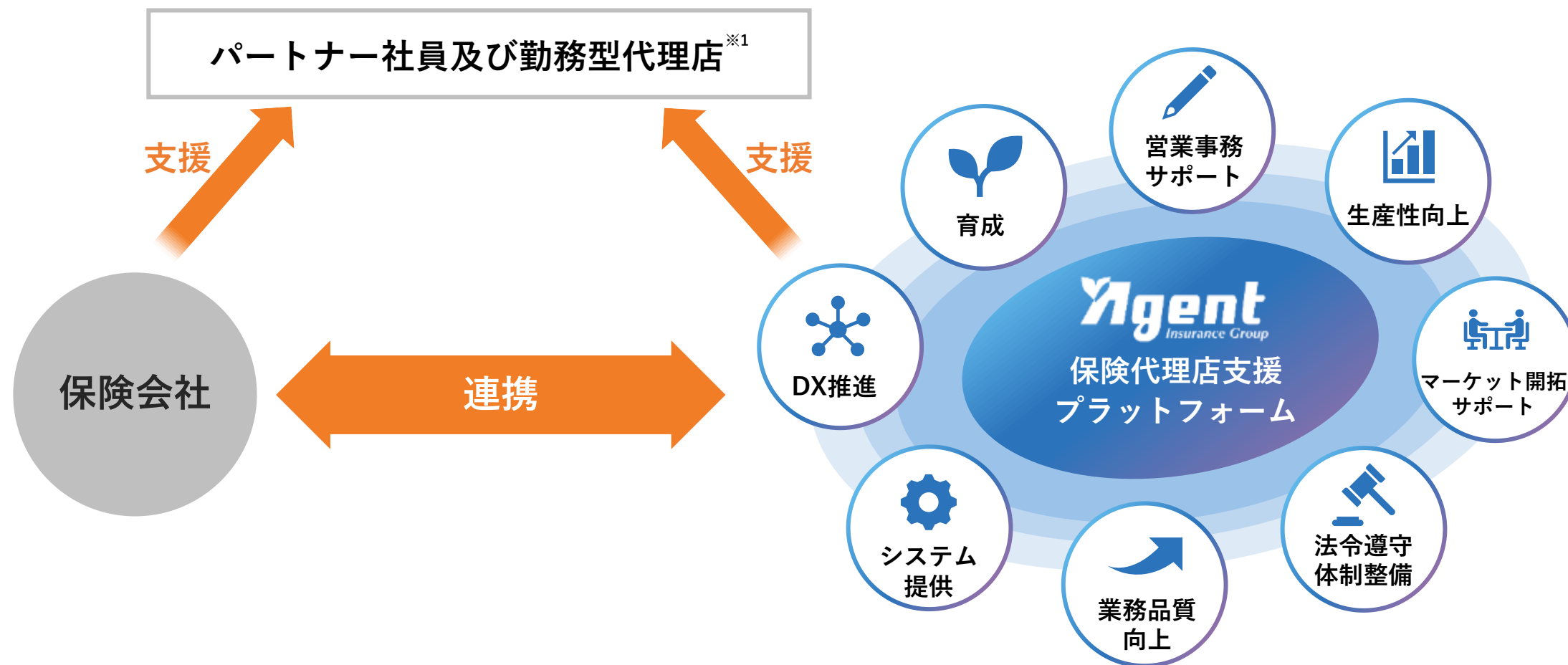
- 様々な背景が理由となり、保険代理店の集約・統廃合が進んでいる

	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

- エージェントIG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。