



2025年12月期 第1四半期  
決算説明資料

株式会社 エージェント・インシュアランス・グループ

証券コード：5836

2025年5月



- 01 | **2025年12月期 第1四半期 決算概要**
- 02 | 2025年12月期 第1四半期 トピックス
- 03 | 2025年12月期 通期業績見通し
- 04 | 中長期成長イメージと成長戦略
- 05 | Appendix





営業収益

3,066百万円

前年同期比 +240.4%



前年同期 900百万円

営業利益

▲51百万円

前年同期比 ▲73百万円



前年同期 22百万円

取扱保険料

1,551億円※1

2024年3月末比 +295.9%

25年12月期 1Q内訳

エージェントIG 430億円

FJ 1,120億円

お客様の数

法人



24,870社※1

2024年3月末比 +77.0%

個人



318,536人※1

2024年3月末比 +119.9%

1Q  
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**
- ✓ 体制強化のためのコスト投下のほか、一過性のコストにより営業損失計上も、**進捗は想定通り**
- ✓ 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）との連携は**順調に推移**

※1 エージェントIGとFJの合算値



## 2025年12月期 第1四半期 損益計算書サマリー

- 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、国内事業における株式取得やFJ社屋移転等の一過性コストが重なり、**減益となった**

(百万円)	2024/12期 1Q		2025/12期 1Q			
	実績	営業収益比	実績	営業収益比	増減額	増減率
営業収益	900	100.0%	<b>3,066</b>	<b>100.0%</b>	<b>+2,165</b>	<b>+240.4%</b>
国内事業	839	-	<b>3,000</b>	-	<b>+2,160</b>	<b>+257.5%</b>
海外事業	61	-	<b>66</b>	-	<b>+4</b>	<b>+6.9%</b>
営業費用	878	97.5%	<b>3,117</b>	<b>101.7%</b>	<b>+2,238</b>	<b>+254.8%</b>
人件費	400	-	<b>888</b>	-	<b>+487</b>	<b>+121.7%</b>
管理費	478	-	<b>2,229</b>	-	<b>+1,751</b>	<b>+366.3%</b>
営業利益	22	2.5%	<b>△51</b>	-	<b>△73</b>	-
国内事業	26	-	<b>△37</b>	-	<b>△63</b>	-
海外事業	△3	-	<b>△13</b>	-	<b>△9</b>	-
経常利益	21	2.4%	<b>△52</b>	-	<b>△74</b>	-
当期純利益	9	1.0%	<b>△39</b>	-	<b>△48</b>	-



- 前期に引き続き、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積極的に投下
- 加えて、コスモアビリティの株式取得および国内子会社2社の社屋移転に係るコストを当1Qで認識

## 業務品質向上・ガバナンス体制強化に向けた管理コスト



1

### コスモアビリティ社の株式取得に係るアドバイザー費用

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コスモアビリティ社を取得



当社が従来得意とする対面サポートにデジタルの力を融合し、安心の提供と事業効率を両立する体制に

2

### 子会社（FJ、保険ショップエージェント）の本社移転費用

事業運営の効率化や、将来的なコスト減を目的に本社社屋を移転



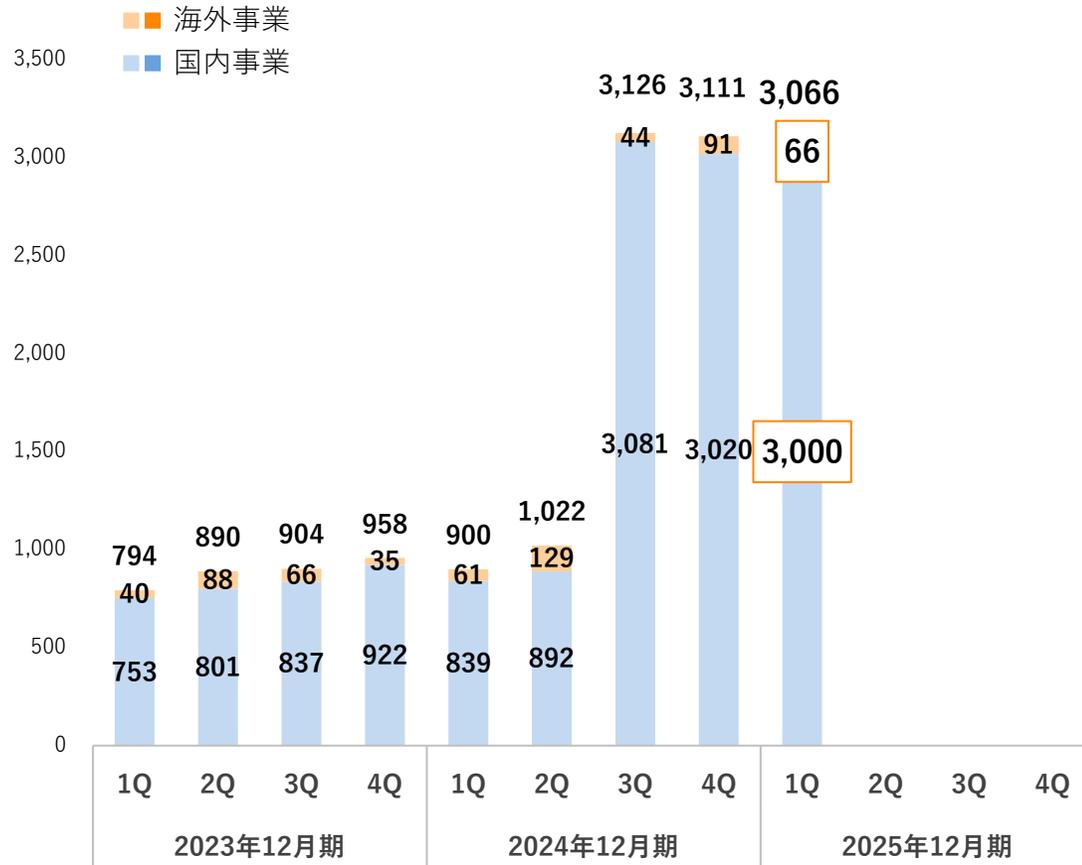
働きやすい環境の整備による社員エンゲージメントの向上



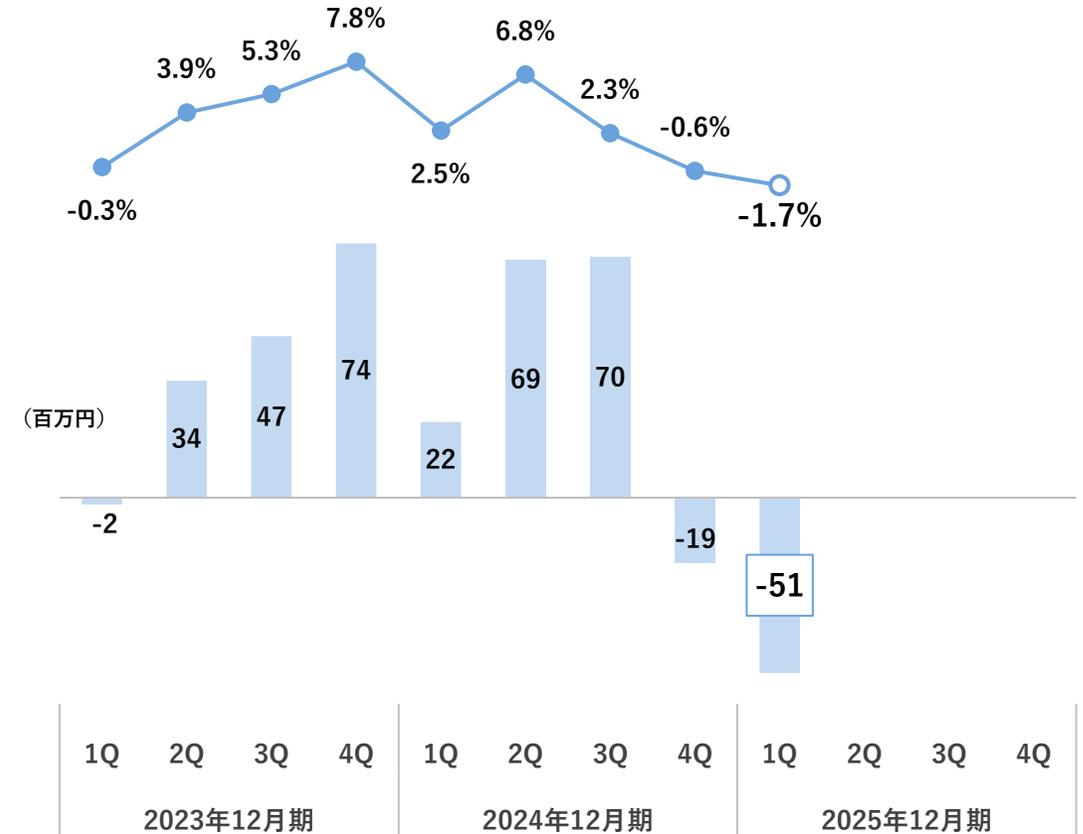
## 連結業績推移（四半期）

- 国内事業の営業収益はM&Aの効果もあり高い水準を維持
- 従来からの季節性に加え、一過性費用の影響により営業利益は1Q時点でマイナス

### 営業収益（百万円）



### 営業利益・営業利益率（百万円）

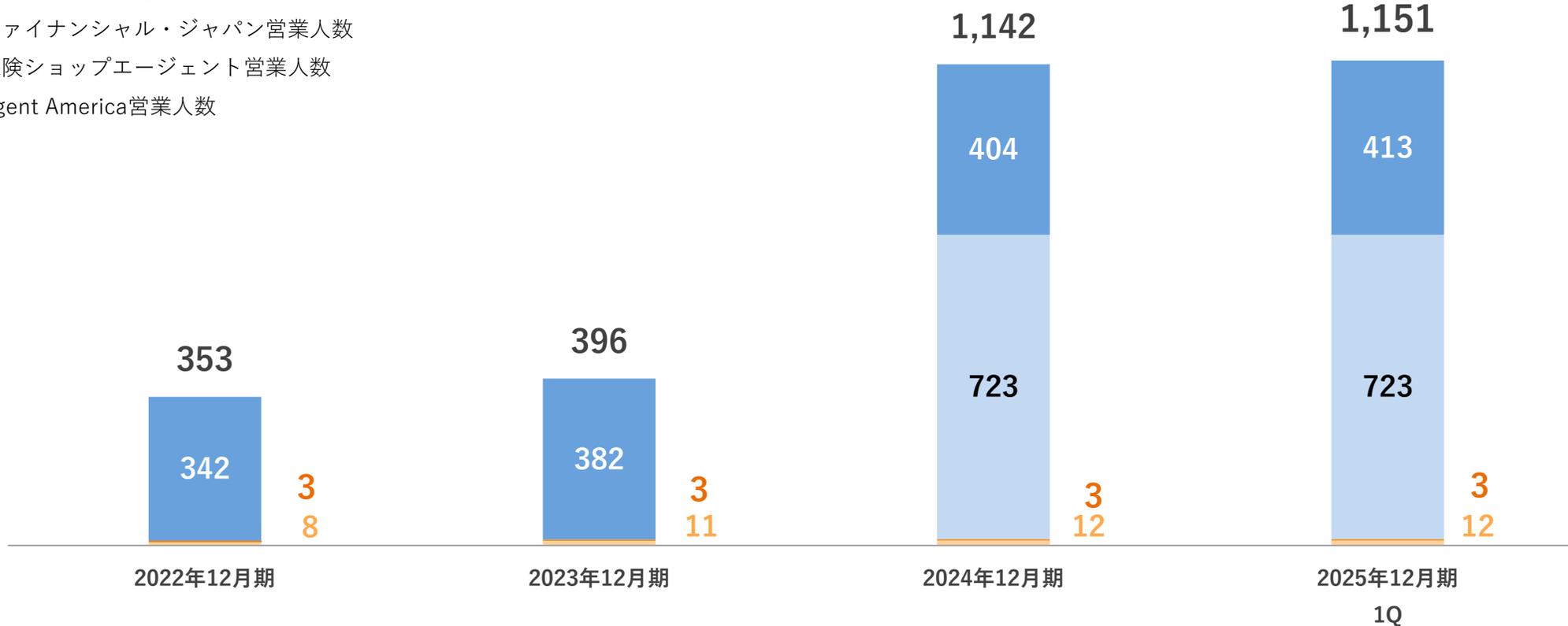




- グループの収益の源泉となる営業社員数も2024年12月期以降大きく増加

### 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。



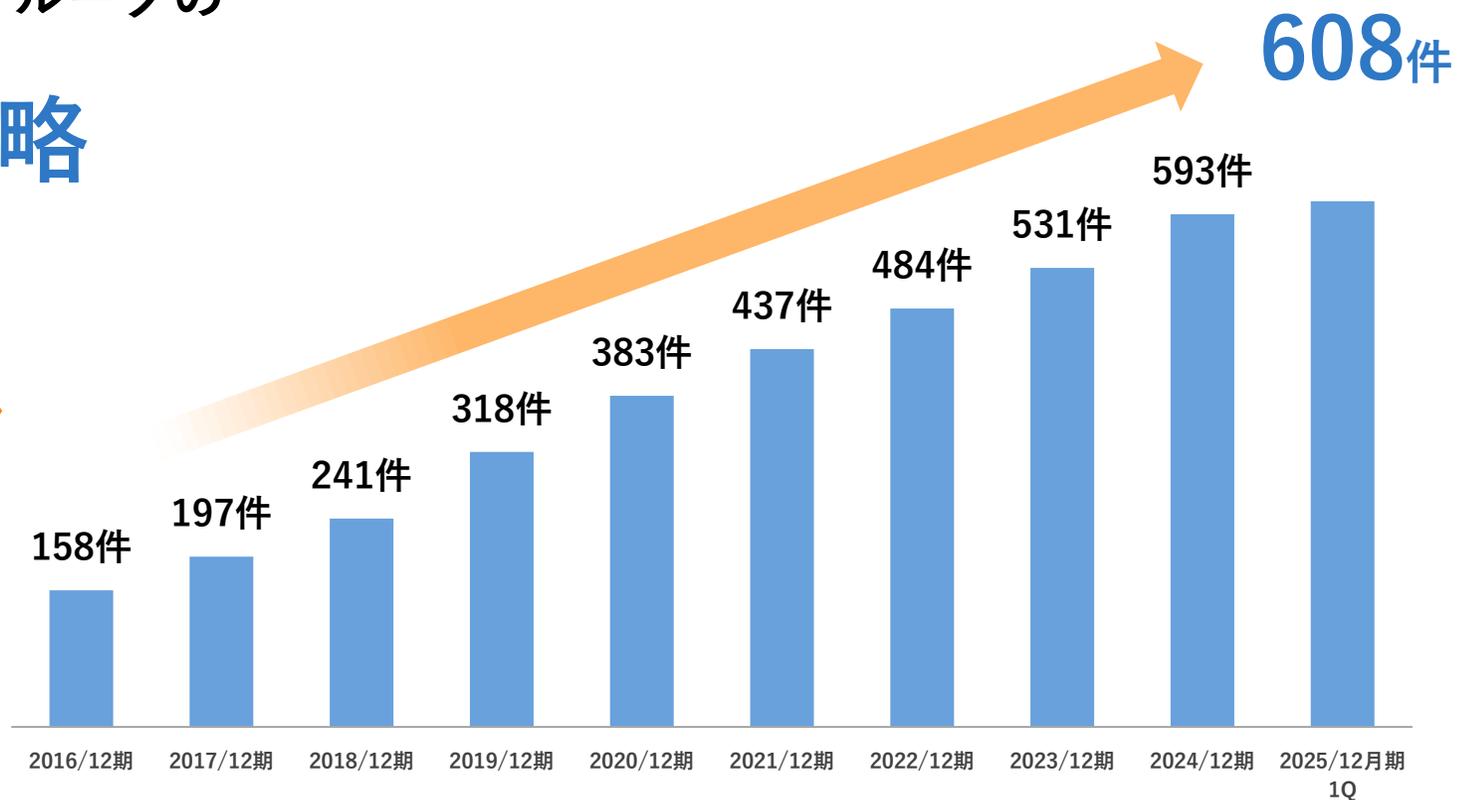
- 当期は大型案件のほか**15件のM&A及び事業承継**を実施
- 統廃合の進む保険代理店業界において、今後も積極的なM&A及び事業承継を継続

エージェント・インシュアランス・グループの

# 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 **608件**※1

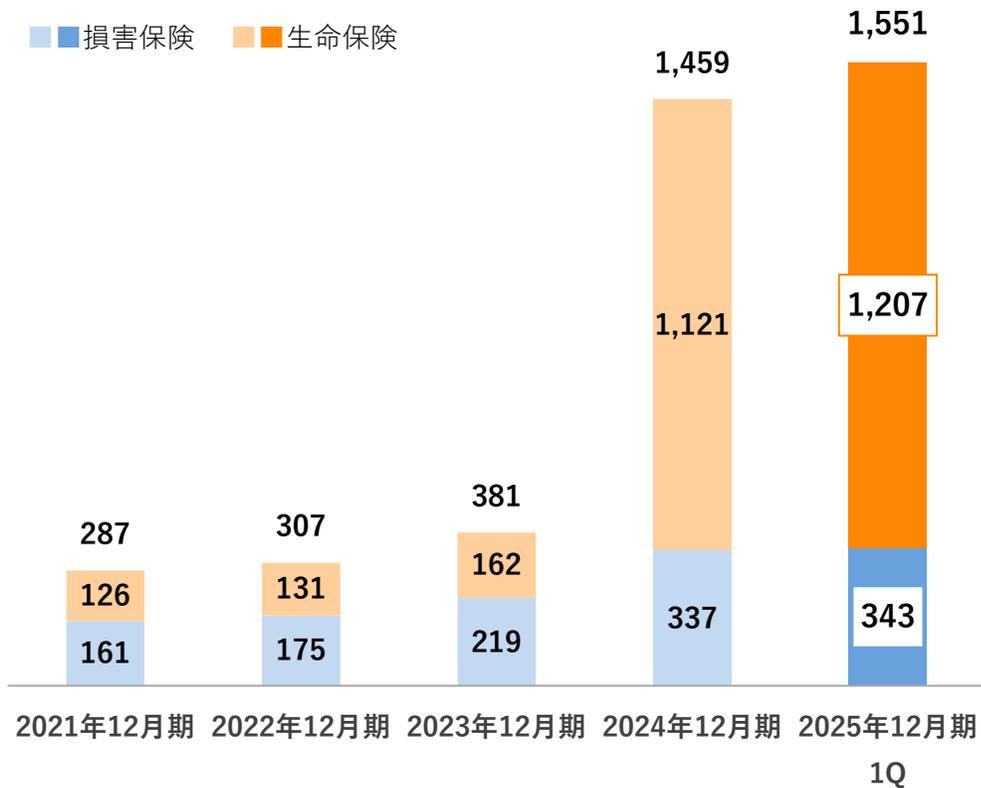


※1：当社がM&A及び事業承継を行った累計件数（2016年1月～2025年3月）



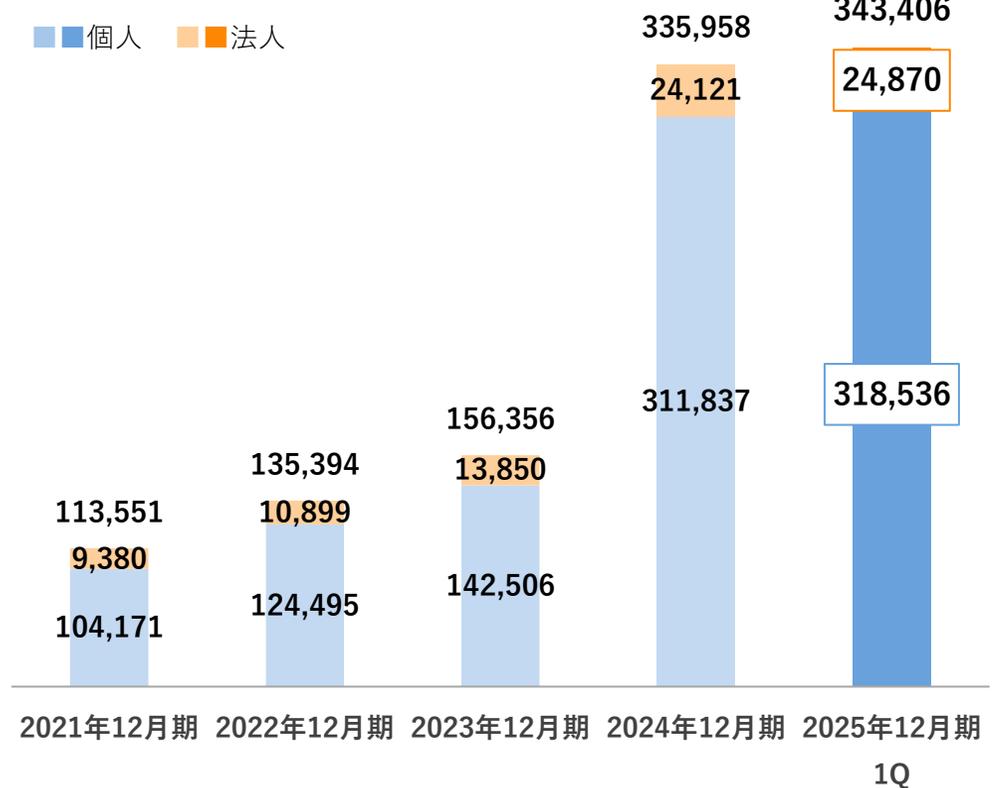
- 前期FJの合流により特に生命保険の取扱保険料が大きく拡大、2025年12月期1Qも順調に伸長
- 合流後は特に個人のお客様数が増加し、顧客基盤は全体で2倍強に成長

### 取扱保険料 (億円)



※2024年12月期より、エージェンツ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、エージェンツIGとFJのお客様数の合算値



## 2025年12月期 第1四半期末 貸借対照表サマリー

(百万円)	2024/12期末	2025/12期 1Q末	増減額	備考
流動資産	3,458	<b>3,243</b>	△ <b>214</b>	主に現金及び預金が297百万円減少したことによるもの
固定資産	1,749	<b>1,839</b>	+ <b>90</b>	主にのれんが69百万円増加したことによるもの
資産合計	5,208	<b>5,083</b>	△ <b>124</b>	—
流動負債	2,937	<b>2,911</b>	△ <b>26</b>	—
固定負債	962	<b>904</b>	△ <b>57</b>	主に長期借入金が58百万円減少（返済）したことによるもの
(有利子負債合計)	1,206	<b>1,146</b>	△ <b>59</b>	—
負債合計	3,899	<b>3,816</b>	△ <b>83</b>	—
純資産	1,308	<b>1,267</b>	△ <b>40</b>	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39百万円減少したことによるもの
負債・純資産合計	5,208	<b>5,083</b>	△ <b>124</b>	—
自己資本比率	24.6%	<b>24.2%</b>	△ <b>0.4pt</b>	—



- 01 | 2025年12月期 第1四半期 決算概要
- 02 | 2025年12月期 第1四半期 トピックス
- 03 | 2025年12月期 通期業績見通し
- 04 | 中長期成長イメージと成長戦略
- 05 | Appendix





- 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

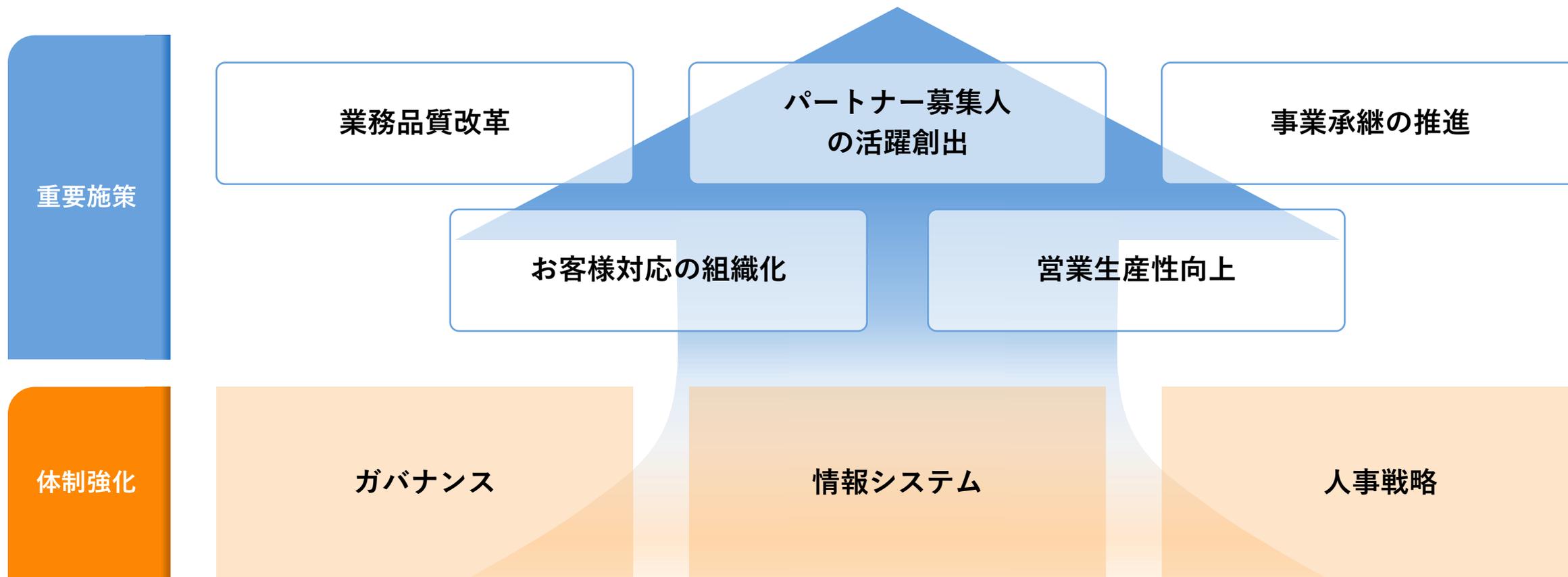
- 大規模代理店に対する指導等の実効性の確保
- 代理店手数料ポイント制度の見直し
- 保険会社による代理店等への過度な便宜供与等の制限
- 乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保
- 代理店の兼業と保険金等支払管理部門の独立性確保等

当社

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



## 2つの重要M&A

- 2024年4月にファイナンシャル・ジャパン、2025年1月にコスモアビリティを迎え入れ、グループ規模を大きく拡大
- 成長戦略に沿った「テクノロジーの活用」、「M&A及び事業承継」に向けた施策を実施

2024年4月 | ファイナンシャル・ジャパン



特に生命保険領域の拡大  
保険に限定されない金融サービスの提供

エージェント・  
インシュアランス・グループ



2025年1月

コスモアビリティ



インシュアテックの強化により  
お客様・グループ内の利便性向上  
顧客本位の運営をより徹底するためのシステム部門強化

グループ  
拡大



- 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  
16万を超える顧客基盤を抱える



### 全国の拠点網

日本全国に  
54の拠点を保有



### 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3月末までに、  
累計6,000件を超えるお客様にご案内



- 業界全体で「顧客本位の業務運営」の実践を求められている中、消費者にとって理想的な運営体制を整備
- 生命保険協会による業務品質調査の結果、評価基準の基本項目をすべて達成した代理店として認定



「業務品質評価基準」の4つの調査視点

- I | 契約時の対応が適切に行われている
- II | 契約後のアフターフォローが充実している
- III | お客様の個人情報が管理できている
- IV | 健全な経営・企業活動が行われている

要素	業務品質評価項目
I   顧客対応	(1) お客さまニーズに合致した提案の実施に向けた募集に関する態勢整備
	(2) 募集人（営業社員）教育
II   アフターフォロー	(3) アフターフォロー時の顧客対応態勢
	(4) お客さまの声・苦情管理態勢
	(5) 顧客・契約情報管理
	(6) 継続率
III   個人情報保護	(7) 個人情報保護に係る態勢整備・業務運営
	(8) コーポレートガバナンス（企業統治）に関する態勢整備・業務運営
IV   ガバナンス	(9) コンプライアンス推進態勢
	(10) 不適切事案（含む懸念事項）への対応
	(11) 従業員管理

評価基準の基本項目を  
すべて達成した代理店のみ「認定代理店」に ※

※2025年3月時点の認定代理店数は110社



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

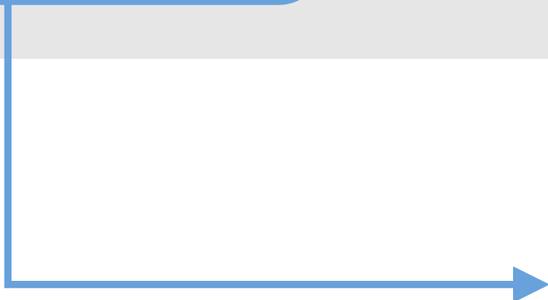
当社  
システム管轄チーム

SES開発支援



コスモアビリティ社  
エンジニア

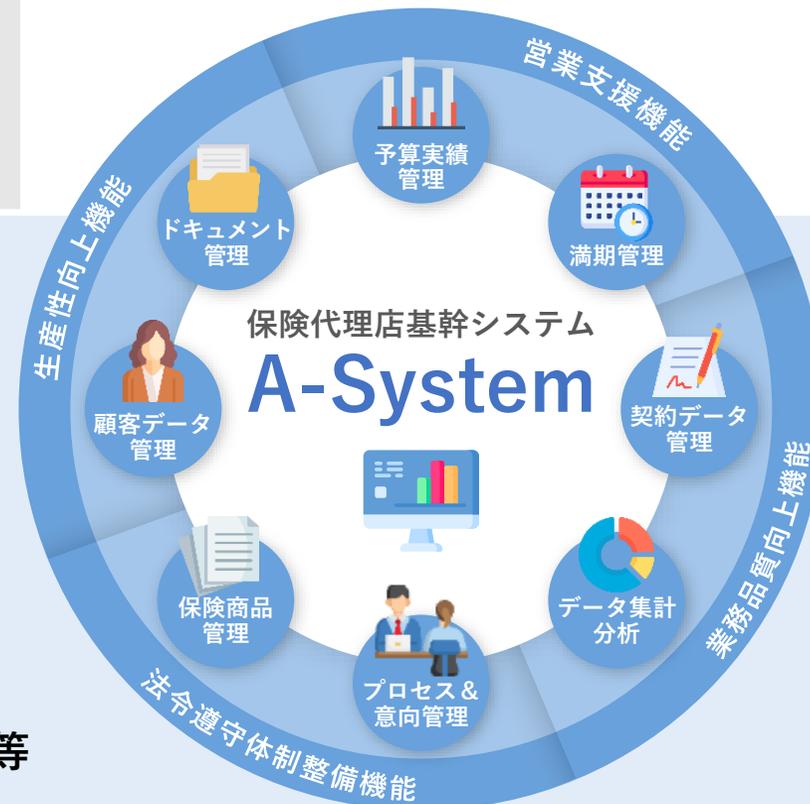
開発チーム立ち上げ



## 「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





- 株式流動性の向上及び株主増加並びに株式の分布状況の改善を目的とし、株式の立会外分売を実施
- 加えて、株主の皆様との利害の一致を図り、経営コミットメントを高めるために経営陣による株式取得を実施

### 株式立会外分売

分売予定株数	61,000株
分売実施日	2025年2月27日（木）
分売の値段	1,240円
買付申込数量の 限度	買付顧客1人につき1,000株 （売買単位：100株）
実施取引所	名古屋証券取引所

### 経営陣による株式取得

取得者	<ul style="list-style-type: none"><li>代表取締役社長 一戸敏</li><li>取締役会長 唐津敏徳</li></ul>
取得した株式	当社普通株式 14,000株 （1人あたり7,000株）
取得時期	2025年2月27日（木）
取得価額	1,279円（取得前日の終値）
取得方法	N-NET市場取引
取得相手	住友生命保険相互会社



## 持株会社体制への移行

- 持株会社エージェント I Gホールディングスは2025年5月1日に名古屋証券取引所メイン市場に上場申請を実施
- 機動的かつ戦略的にM&A及び事業承継を行い、持続的成長と企業価値向上を実現できる企業体制を目指す

### 移行スケジュール

2025年2月14日

株式移転計画承認取締役会

2025年3月27日

株式移転計画承認定時株主総会

2025年5月1日

上場申請

2025年6月27日（予定）

当社株式上場廃止

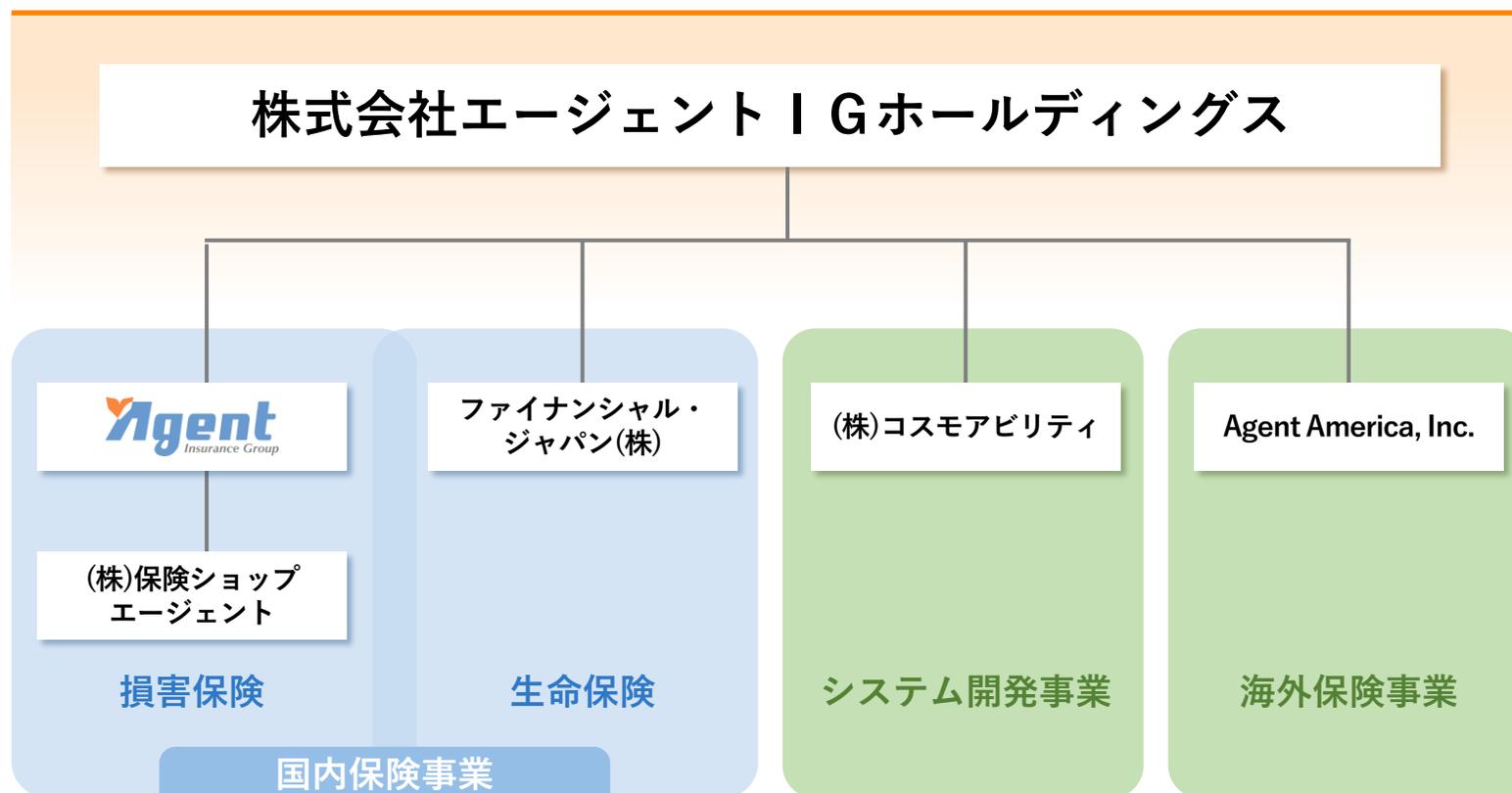
2025年7月1日（予定）

持株会社設立登記日（効力発生日）  
持株会社上場日

※ 本株式移転の手続進行上の必要性その他の事由により日程を変更することがあります。

2025年7月以降

今後の体制イメージ（ホールディングス化）





- 01 | 2025年12月期 第1四半期 決算概要
- 02 | 2025年12月期 第1四半期 トピックス
- 03 | 2025年12月期 通期業績見通し
- 04 | 中長期成長イメージと成長戦略
- 05 | Appendix





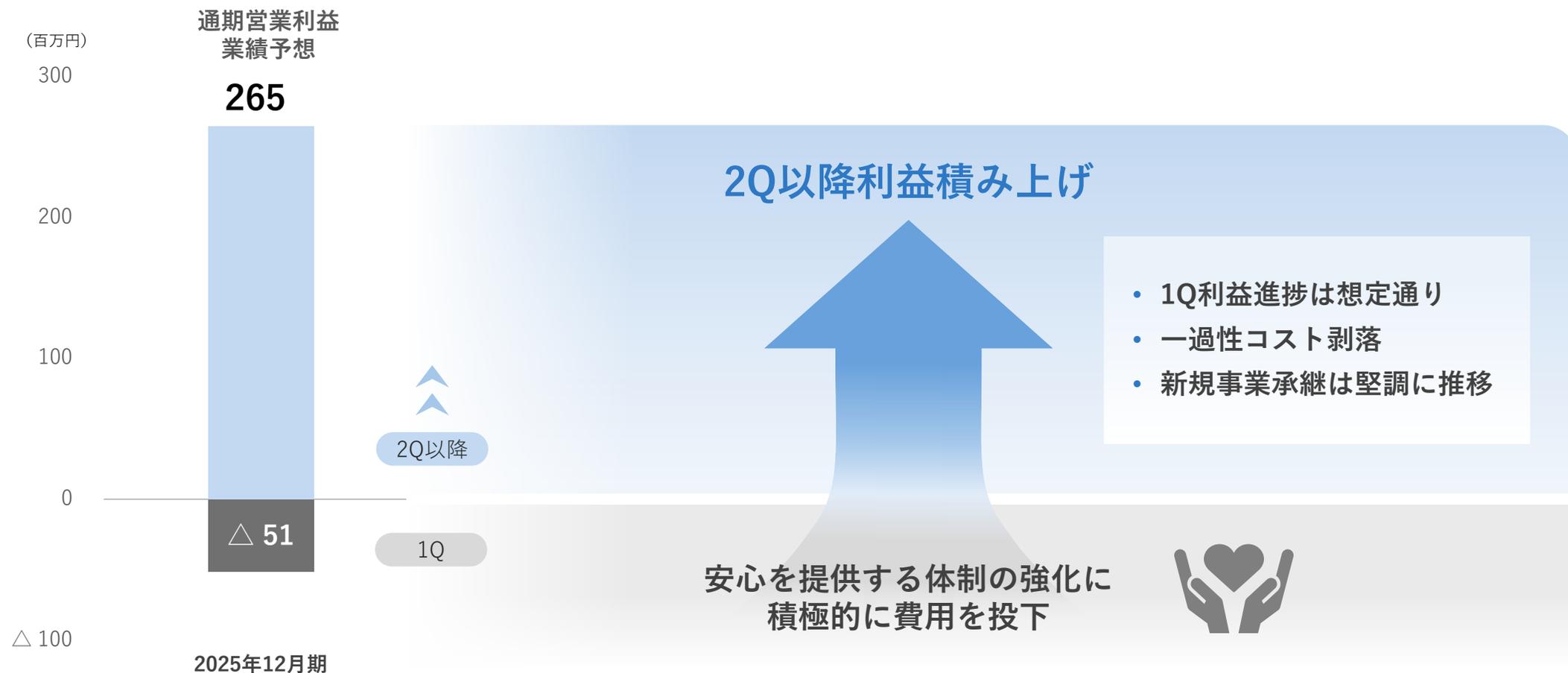
- 保険会社との更なる関係強化を図りながら、マーケットシェア拡大に向けた保険代理店のM&A及び事業承継を推進
- FJの通期連結寄与などにより、営業収益は+51.2%、営業利益は+85.3%と大幅増収増益を見込む

(百万円)	2024/12期	2025/12期	
	実績	通期予想	対前年増減率 (%)
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



## 業績予想に対する進捗について

- 当1Qは営業損失となったものの、あらかじめ計画に織り込み済みのコスト認識
- 通期業績予想達成に向けては順調に進捗





- 01 | 2025年12月期 第1四半期 決算概要
- 02 | 2025年12月期 第1四半期 トピックス
- 03 | 2025年12月期 通期業績見通し
- 04 | **中長期成長イメージと成長戦略**
- 05 | Appendix





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

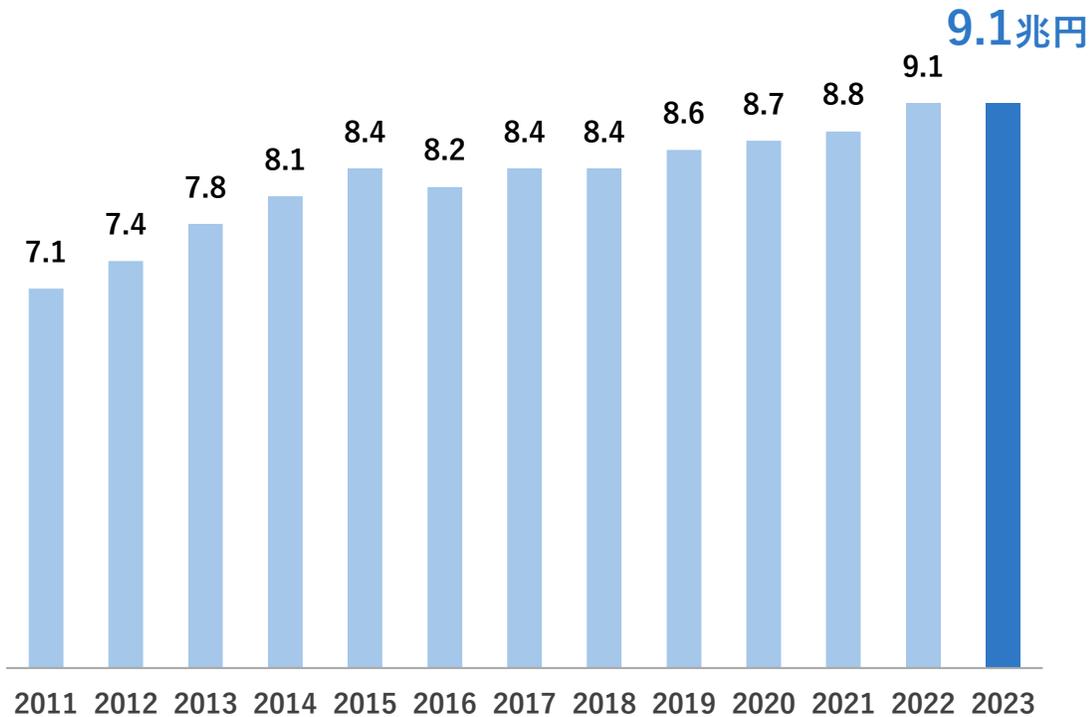




## 市場規模を拡大し続けている日本の保険市場規模

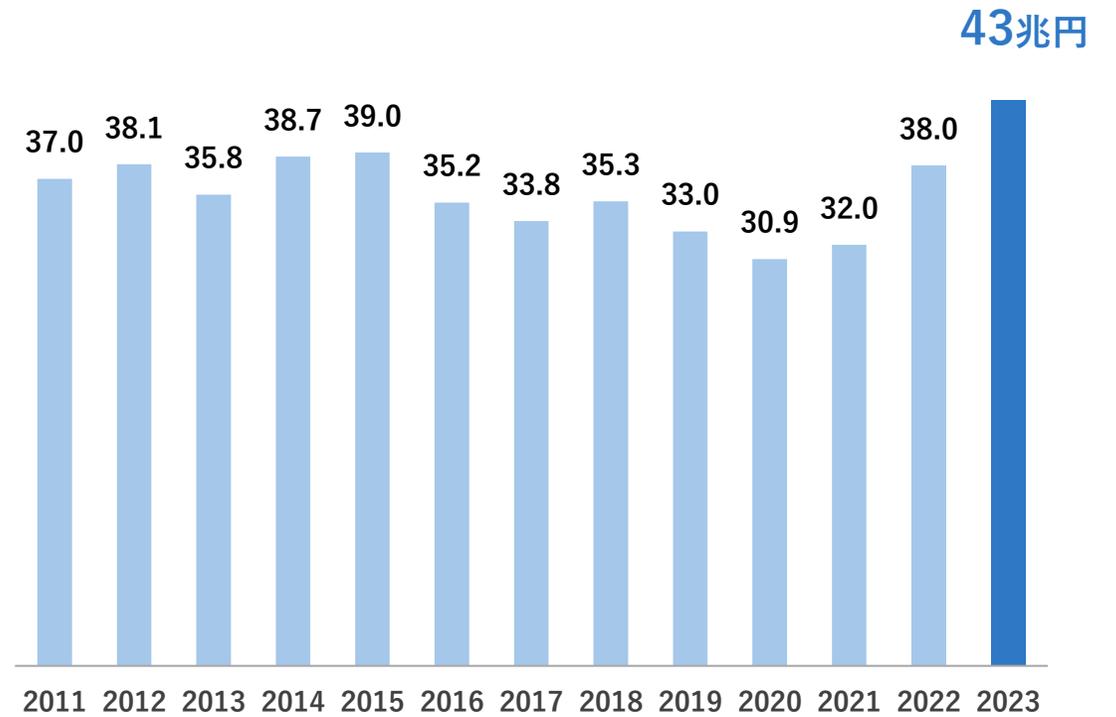
- 損害保険市場規模は毎年増加しており、2023年度で9.1兆円、拡大トレンドを継続
- 生命保険業界も保険料等収入ベースで近年拡大トレンドを維持しており、2023年度は43兆円を記録

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）



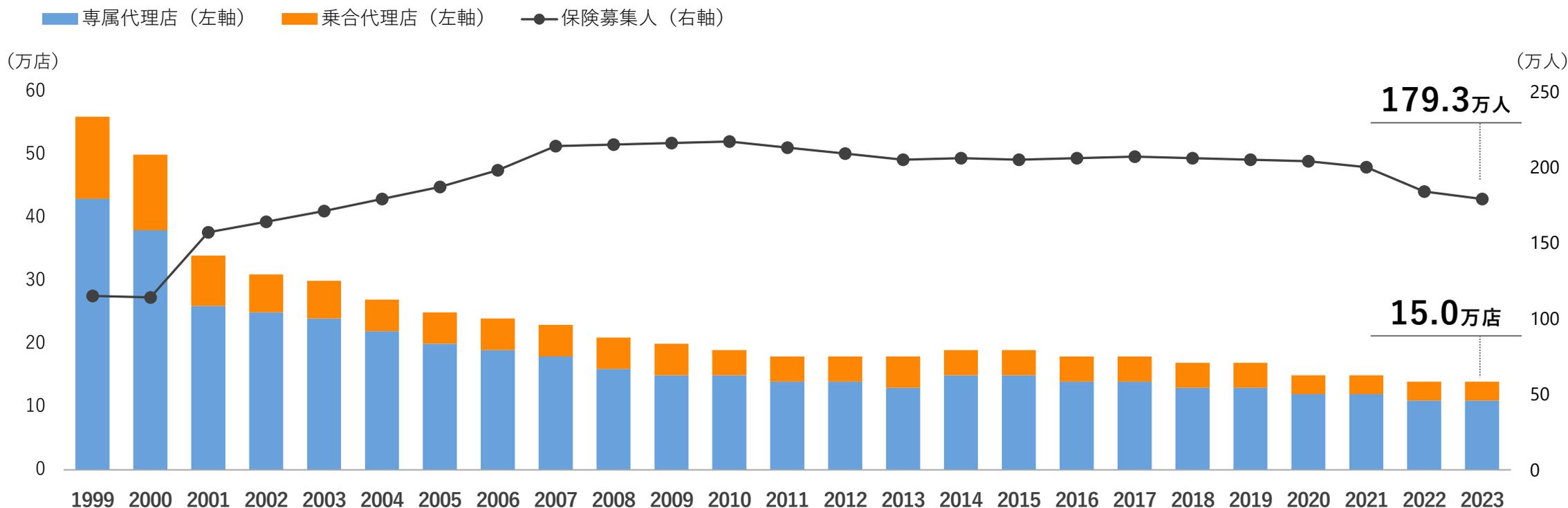
出所：生命保険協会 2024年版生命保険の動向を基に当社作成



## 年々減少し続ける損害保険代理店数

- 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

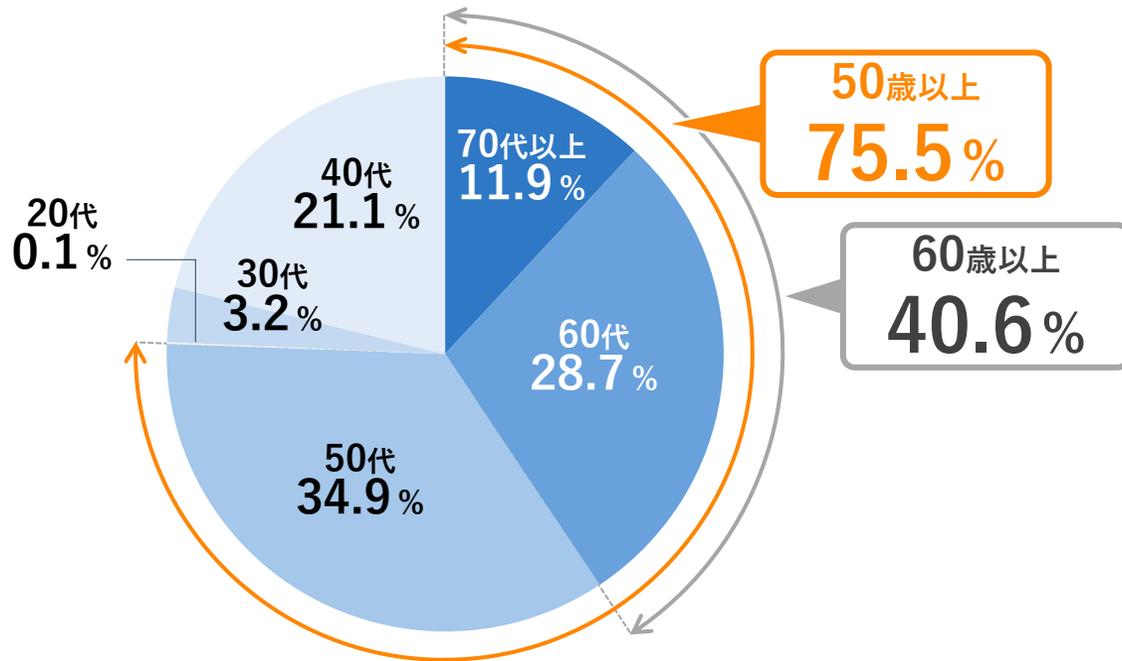


出所：損害保険協会 代理店統計を基に当社作成  
 ※専属代理店：保険会社1社のみと代理店委託契約を締結して、当該保険会社の商品のみを販売する代理店  
 ※乗合代理店：複数の保険会社と代理店委託契約を締結して、複数の保険会社の商品を取り扱う代理店



- 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



新たな領域として積極的に受け入れ

グループ拡大へ

専業代理店

保険代理店業を主とする

約3.5兆円 (※)

(損害保険代理店取扱保険料)

大型専業代理店

兼業代理店

他の事業と併せて保険販売を行う

約5.6兆円 (※)

(損害保険代理店取扱保険料)

企業代理店

新設を検討

ブローカー

出所：損害保険協会 種目別統計表（2023年4月～2024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（2023年度末）

※ 取扱保険料は、「種目別統計表（2023年4月～2024年3月）」の「正味収入保険料」の当年度数値合計に、

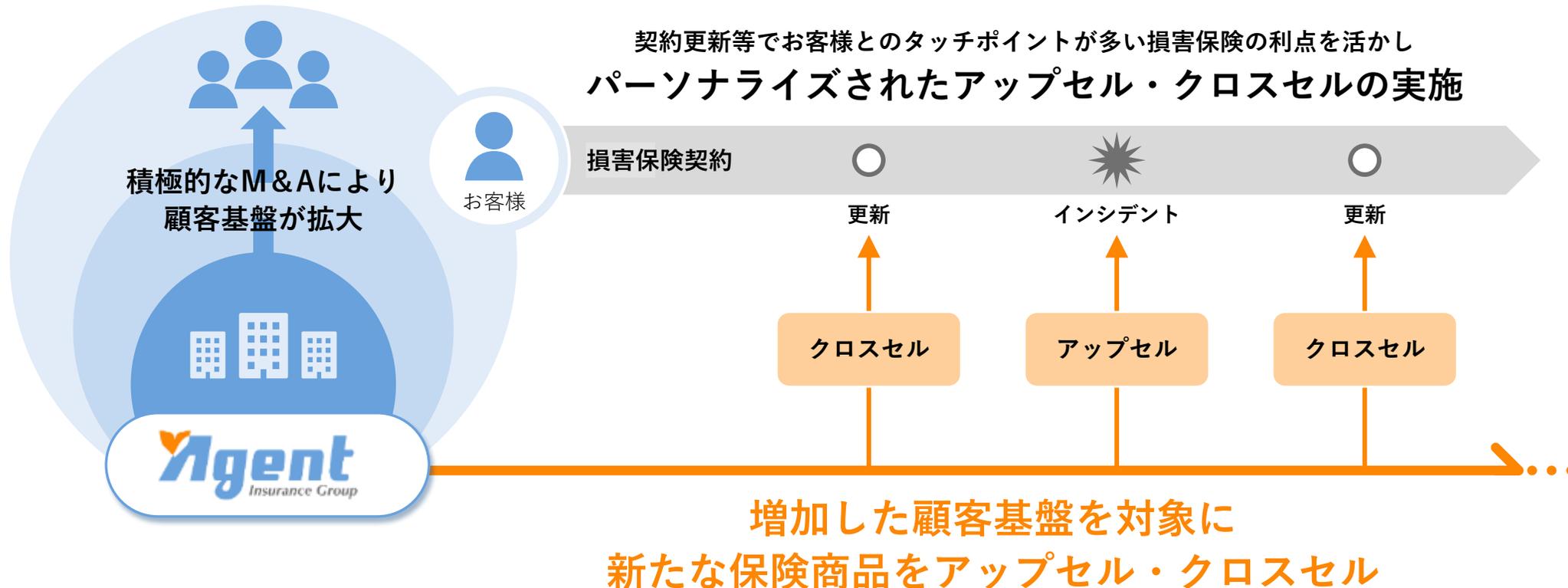
「専業・副業別、法人・個人別、専属・乗合別 代理店数、取扱保険料及び募集従事者数の推移（2023年度末）」の専業・副業の割合を乗じて当社計算



- 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



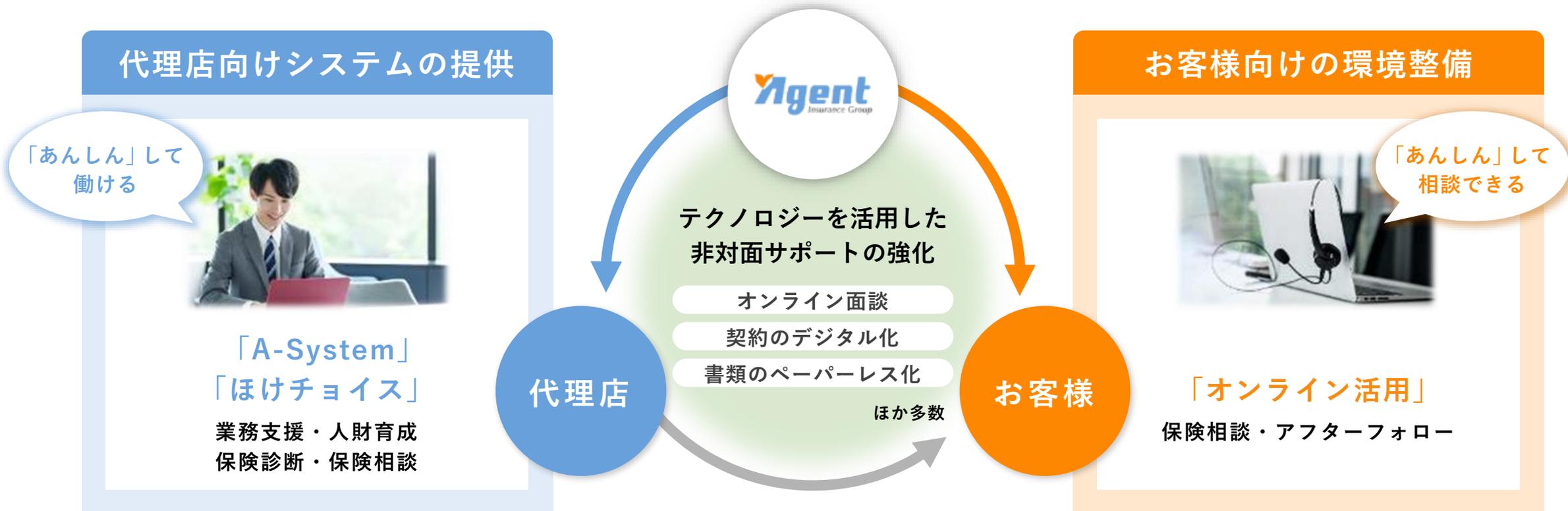
ITを活用し、募集活動の  
生産性向上



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



効率的な  
データベースマーケティングを  
実現



業務支援  
システム提供



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
- 2023年1月から提供を開始し、利便性を高めるため、随時アップデート・バージョンアップに取り組む

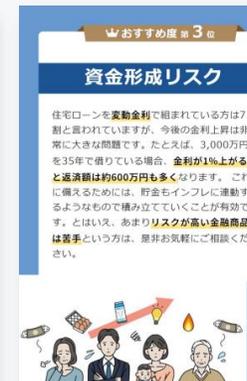
将来的には…

「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



設問に回答していくだけで  
**リスク診断**が可能！



✔ 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5-2-1-3階  
代表取締役社長：上石泰義  
資本金：100,000,000円

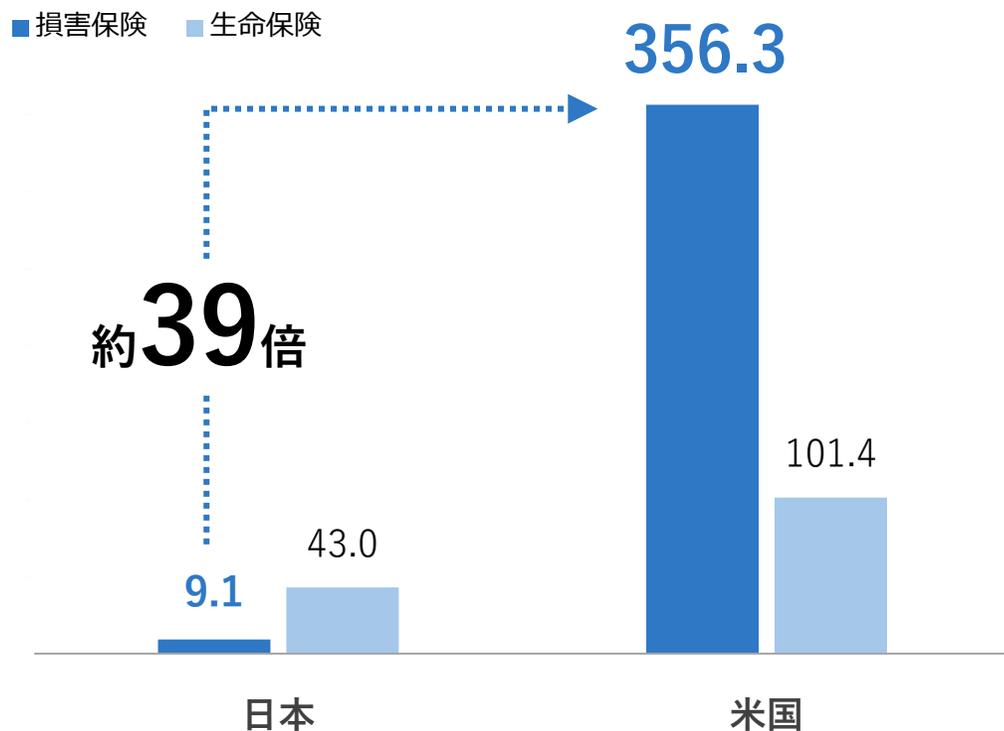
事業内容：

- 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%

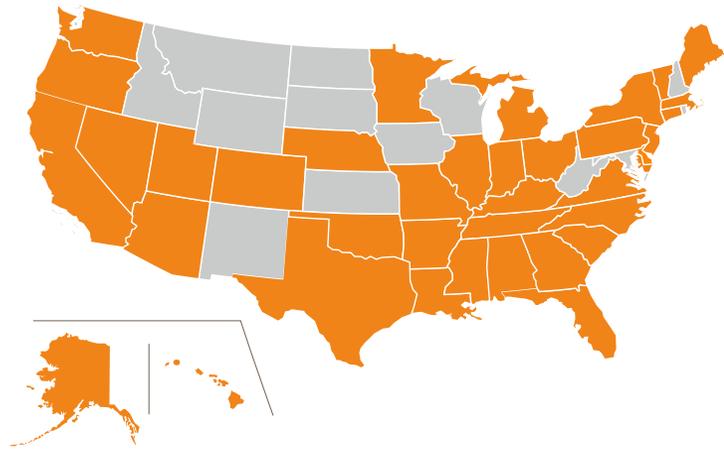
出所：  
 日本 損害保険協会 2023年度種目別統計表、生命保険協会 2023年4月～2024年3月末日損益計算書を基に当社作成  
 米国 Swiss Re sigma3/2024 (2023年度) を基に当社作成  
 1USD=141.83円 (MUFG TTM 2023/12/29)

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)



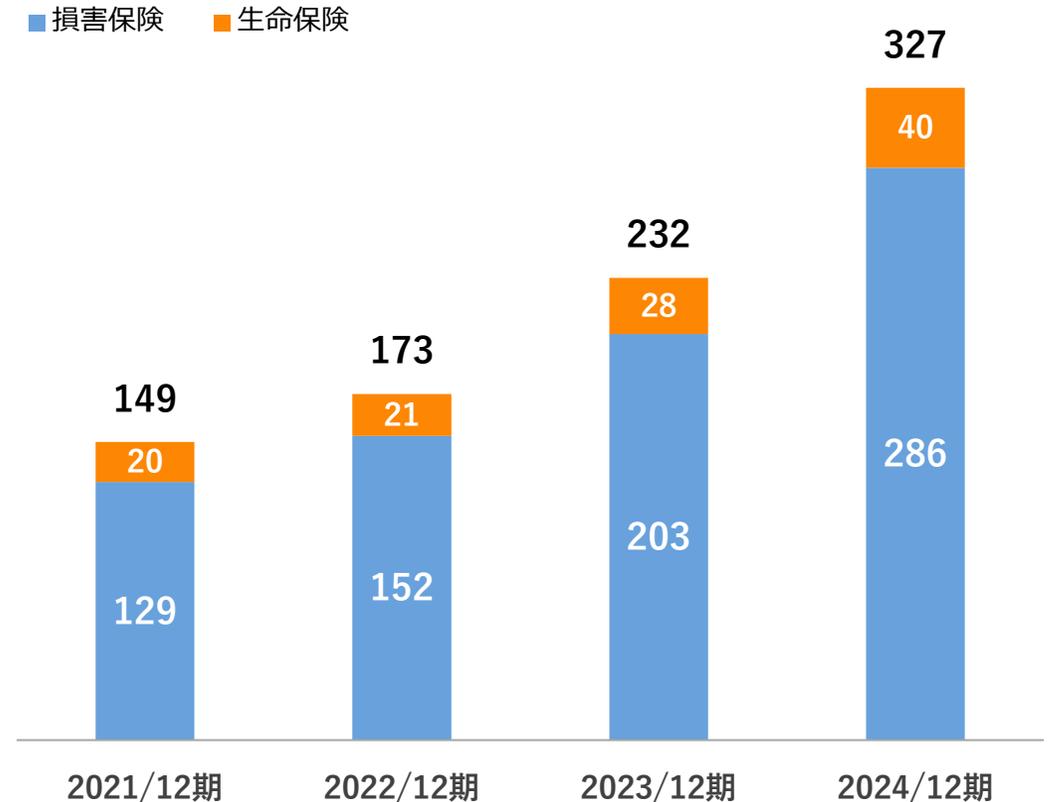
- 日本国内にて確立している保険代理店支援プラットフォームのノウハウを、米国で展開
- 州をまたぐビジネスを展開するお客様のニーズに対応し、事業拡大を推進

### 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 Jersey, New York, North Carolina, Ohio, Oklahoma, Oregon, Pennsylvania, South Carolina, Tennessee, Texas, Utah, Virginia, Vermont, Washington

### 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。



### 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



- 01 | 2025年12月期 第1四半期 決算概要
- 02 | 2025年12月期 第1四半期 トピックス
- 03 | 2025年12月期 通期業績見通し
- 04 | 中長期成長イメージと成長戦略
- 05 | **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 –**



会社名

株式会社エージェント・インシュアランス・グループ（英語名：Agent Insurance Group, Inc.）

事業セグメント |

国内事業・海外事業

資本金 |

3億3,636万4,800円

代表者 |

代表取締役社長 一戸 敏

設立 |

2001年6月

役員構成 |

取締役会長	唐津 敏徳	取締役 監査等委員	長島 芳明（社外）
代表取締役社長	一戸 敏	取締役 監査等委員	橋内 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）
取締役	渡邊 徳人（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

従業員数 |

1,430名（連結ベース・2025年3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 523名

- 取締役・執行役員 14（監査等委員会）
- 正社員 203（嘱託・パート・派遣含）
- パートナー社員 306
- ※他 勤務型代理店 65（総数には含まない）

ファイナンシャル・ジャパン株式会社 ..... 884（パート・派遣・契約含）

株式会社保険ショップエージェント ..... 6（出向者除く）

Agent America, Inc. .... 17（出向者除く）

※他 External Producer ..... 1（総数には含まない）

拠点 |

国内76拠点、海外4拠点（連結ベース・2025年3月31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）

連結子会社 |

ファイナンシャル・ジャパン株式会社  
株式会社保険ショップエージェント  
Agent America, Inc.



# 沿革

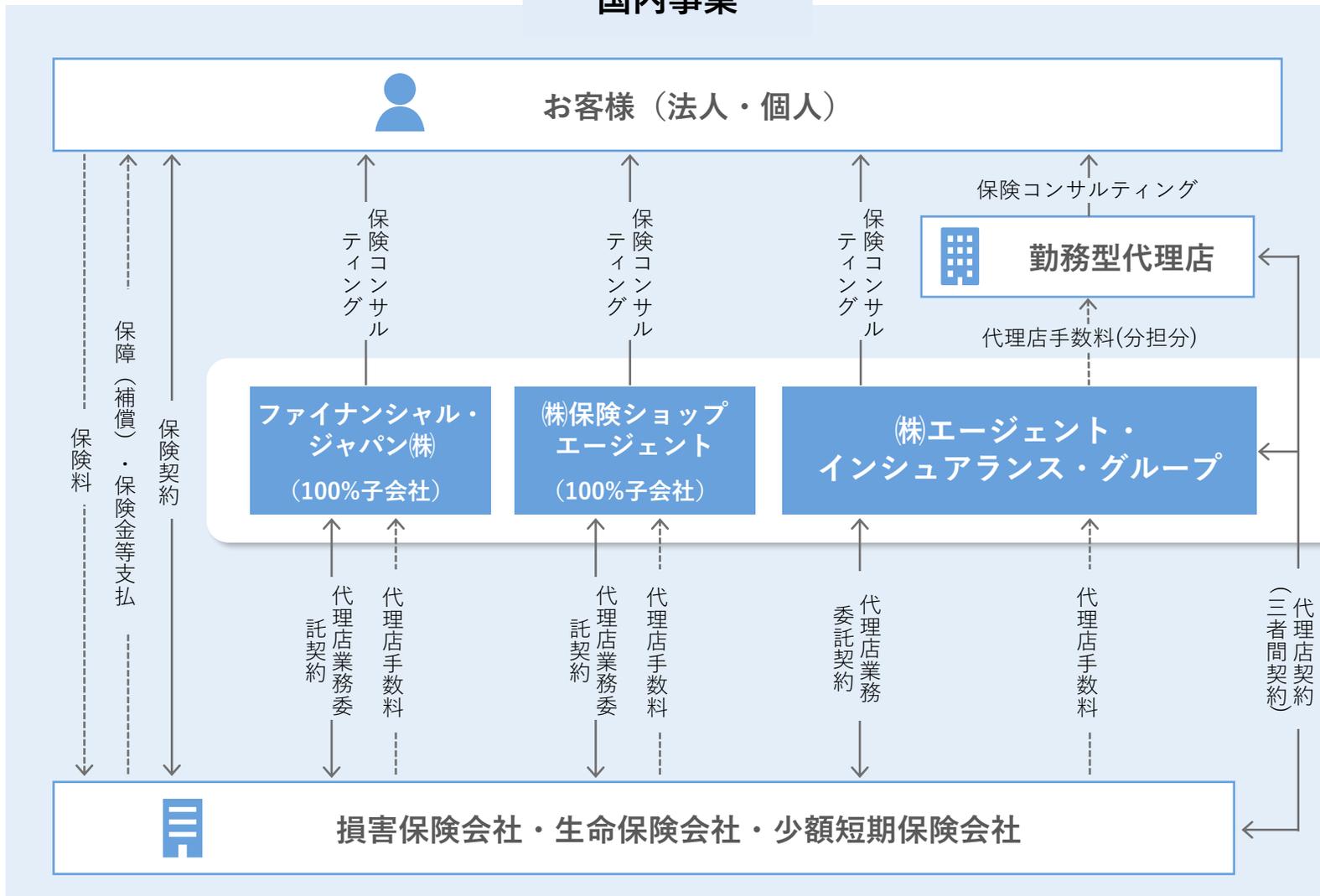
営業収益推移（億円）※	拠点新設・統合	トピックス
2001		株式会社サンインシュアランスデザインを設立
2002	札幌支店を新設	
2003		
2004		株式会社エージェントに商号を変更
2005		
2006		
2007		
2008	神奈川支店を新設	
2009		
2010	仙台支店を新設	
2011		
2012		
2013		
2014		
2015	別府支店、鹿児島支店を新設	ロサンゼルス保険ブローカー「Shinseiki Insurance Group, Inc.」の全株式を取得
2016	神奈川北支店、大分支店を新設	
2017		
2018	東京支店、川崎支店、横須賀支店、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	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	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	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	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	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	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	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）



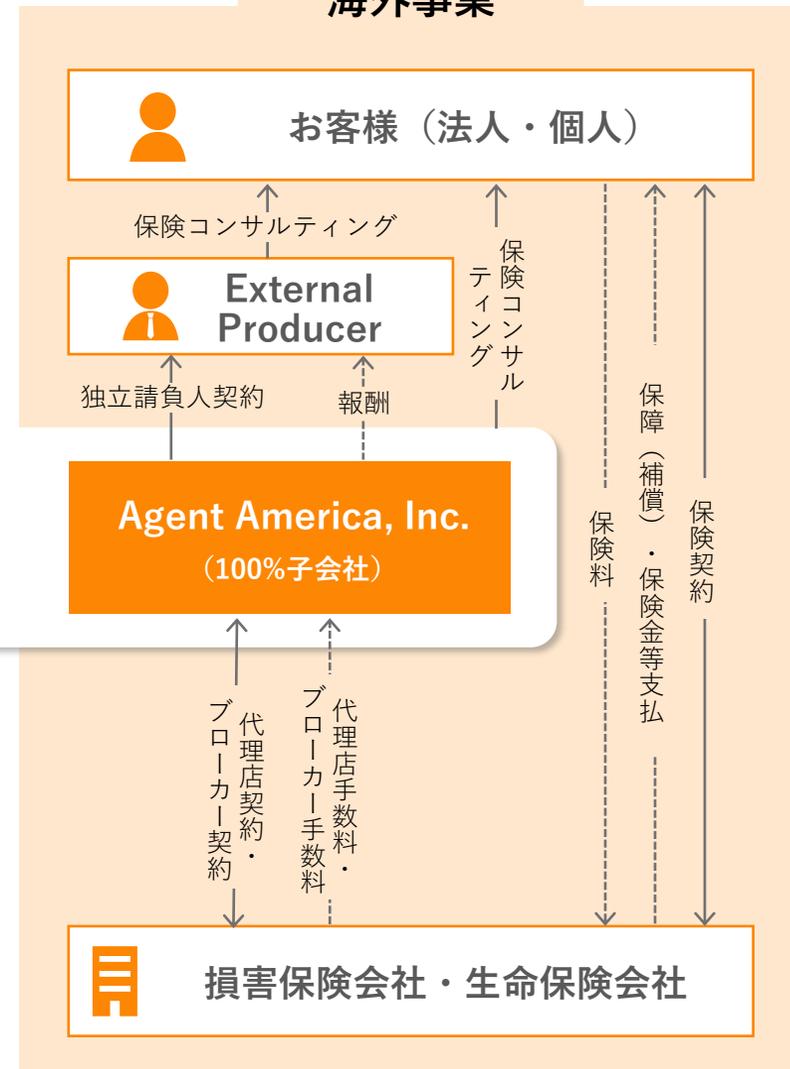
# 事業系統図

←-----> 資金の流れ    <-----> 取引の流れ

## 国内事業



## 海外事業



※2024年11月14日現在



## 国内76拠点

※2025年3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  | 神奈川支店 | 本社営業部 春日部支社 |
| 札幌支店  | 東京北支店  | 愛知支店  | 仙台支店 福島支社   |
| 宮城北支店 | 東京西支店  | 滋賀支店  | 別大支店 愛媛支社   |
| 仙台支店  | 川崎支店   | 大阪支店  | 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   |
|       |        | 鹿児島支店 |             |

### 株式会社保険ショップエージェント

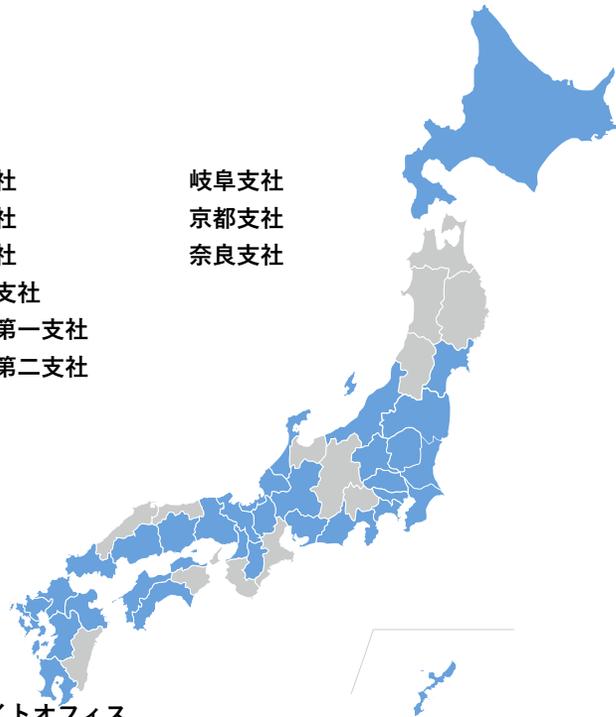
子会社

- 熊本本社

### ファイナンシャル・ジャパン株式会社

子会社

- |             |               |             |             |      |
|-------------|---------------|-------------|-------------|------|
| 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        | 名古屋支社       |      |
| 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 | 名古屋第一支社     |      |
| 仙台支社        | 神田支社          | 金沢支社        | 名古屋第二支社     |      |
| 近畿第一支社      | 神戸支社          | 広島支社        | 福岡支社        |      |
| 関西支社        | 姫路支社          | 山口支社        | 佐賀支社        |      |
| 大阪支社        | 岡山支社          | 高松支社        | 長崎支社        |      |
| 大阪北支社       | 岡山第一サテライトオフィス | 新居浜支社       | 大分支社        |      |
| 梅田支社        | 倉敷サテライトオフィス   | 松山支社        | 熊本支社        |      |
| 芦屋支社        | 福山支社          | 高知支社        | 鹿児島支社       |      |
|             |               | 四万十支社       | 沖縄支社        |      |
|             |               |             | 琉球サテライトオフィス |      |

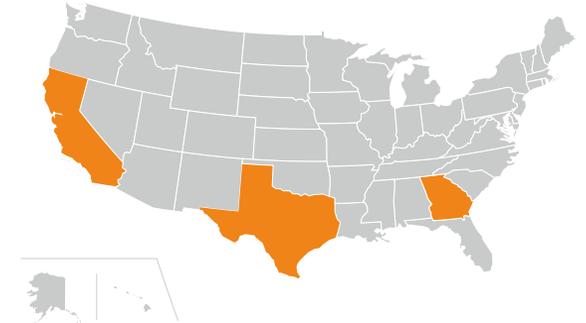


## 海外4拠点

### Agent America

子会社

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





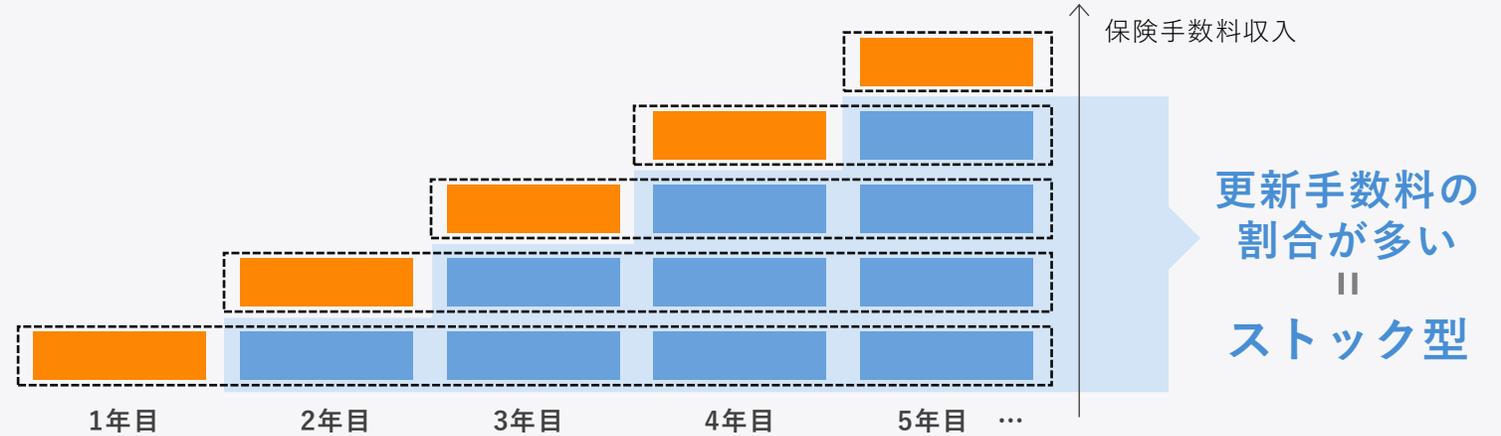
■ 一般的な損害保険と生命保険の収益モデルのイメージは以下のとおり

### 損害保険



※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

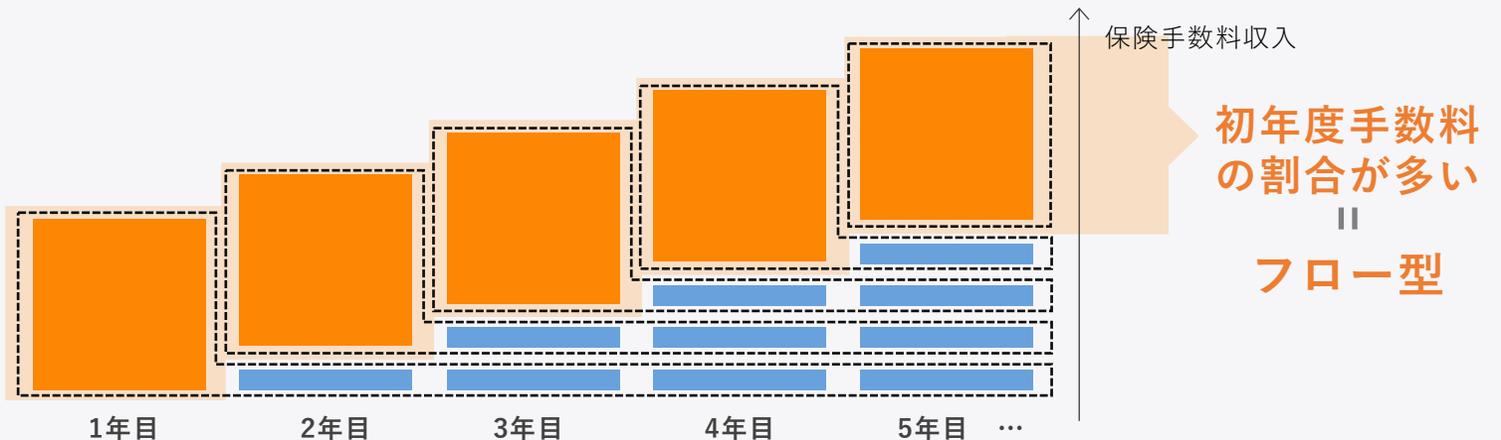
▶ 更新率 **94.7%**  
(2024年度東京海上日動社自動車保険の更新率)



### 生命保険



※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を通じたマーケット拡大

- 保険代理店支援プラットフォームは、代理店の合流と彼らへの営業支援の2段階でマーケット拡大を実現
- また、当社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  
 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

子会社

### 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

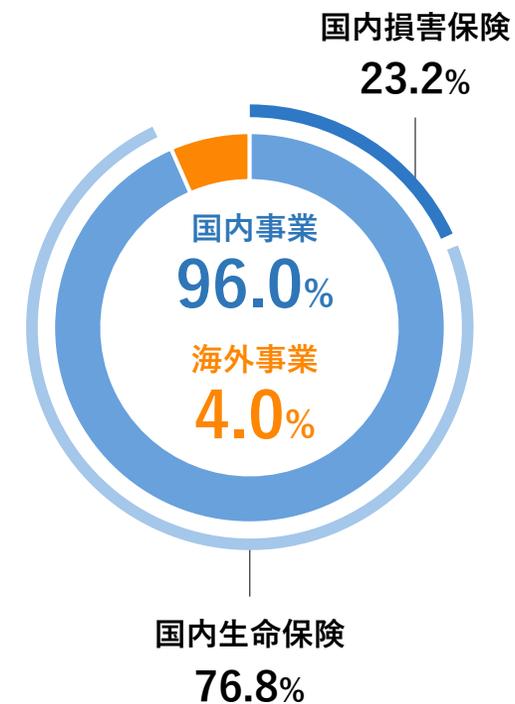
### 保険代理店

全国に76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

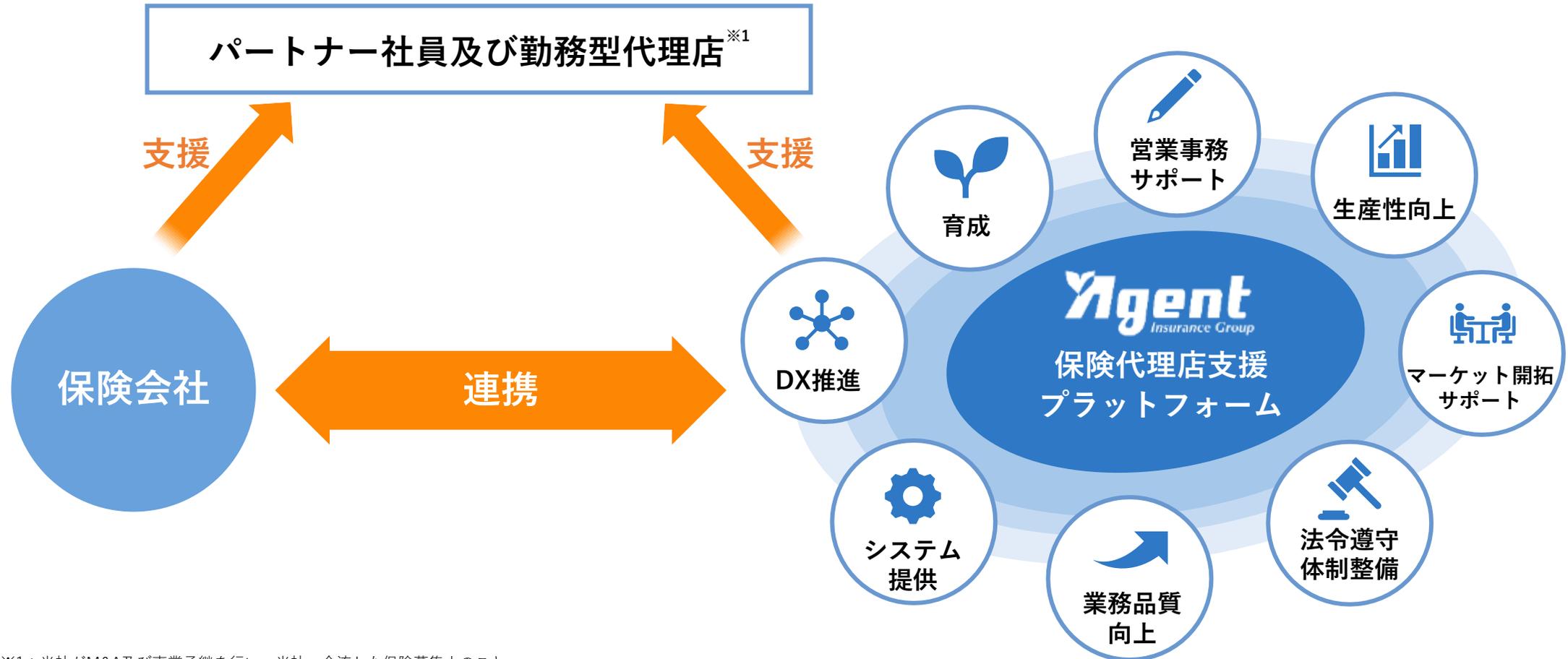
	1996年	2005年	2016年～現在
社会情勢 業法改正	金融ビッグバン 保険業法改正	不払い問題 不適切募集	顧客本位の業務運営 保険業法改正
保険会社	商品自由化・複雑化 生命保険・損害保険の 相互参入	商品・保険金支払体制の 見直し	代理店販売網の強化・ 再編（集約・統廃合）
保険代理店	代理店の販売力向上の 必要性が高まる	募集品質の向上の 必要性が高まる	お客様の意向確認、 比較推奨販売等の更なる 体制整備強化が必要



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



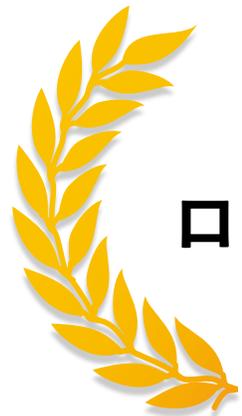
※1：当社がM&A及び事業承継を行い、当社へ合流した保険募集人のこと



- 当社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  
保険会社から当社が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認定制度は2018年度より刷新されており、当社は、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、東京海上日動火災保険の商品を取り扱う43,252店中わずか35店（0.08%、専業代理店9,611店中の場合は0.36%）の代理店のみが受けることのできる認定です。（2024年7月時点）



本資料の作成にあたり、株式会社エージェント・インシュアランス・グループ（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。