



2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

証券コード 377A 株式会社エーエージェント | IGホールディングス

2026年5月

本日は、お忙しい中、当社の決算発表説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。
本日の説明会では、当社グループの2026年12月期第1四半期の決算の概要、成長戦略の進捗や今後の展望についてご説明いたします。

1 | 2026年12月期 第1四半期 決算概要

- 1 | 2026年12月期 第1四半期 決算概要
- 2 | 2026年12月期 第1四半期 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

それでは、本日の目次にそって、冒頭から、決算概要をお伝えさせていただきます。

1Q
ポイント

- ✓ 営業収益は前年同期比+15.1%と着実な増収を維持
- ✓ 営業利益は76百万円となり、前年同期の赤字から大幅な黒字転換を達成
- ✓ 不二越総合保険事務所の孫会社化を実施
- ✓ 株主優待制度を新設

※1 エージェント・インシュアランス・グループ (AG) とファイナンシャル・ジャパン (FJ) の合算値

© 2025 Agent IG Holdings, Inc. All Rights Reserved. 3

まずは、2026年12月期 第1四半期の決算ハイライトです。当四半期の営業収益は、前年同期比15.1%増の35億2,800万円となりました。主な要因は、損害保険・生命保険のクロスセルが引き続き堅調に推移したことによるものです。

続いて利益面ですが、営業利益は7,600万円となり、前年同期から大幅な黒字転換を達成いたしました。この黒字化の背景には、ファイナンシャル・ジャパン社の業績が堅調に推移し、グループ全体の利益成長を牽引したことが挙げられます。当四半期においても将来に向けた戦略的投資を実行しておりますが、拡大した事業基盤による収益力の向上により、これらを十分に賄いながら利益を確保できる体制が整っております。

事業規模を示す営業KPIについては、お客様の数は、法人のお客様が2万8,232社、個人のお客様が35万425人となりました。取扱保険料は、前年同期から約370億円増加し、1,921億円に達しました。

加えて、後ほどトピックスでも触れますが、不二越総合保険事務所の孫会社化や株主優待の新設をいたしました。

- 国内・海外事業ともに順調に推移し、営業収益は前年同期比+15.1%の3,528百万円と着実な成長を継続
- 将来の高収益化に向けた重点投資を計画的に実行しつつ、営業利益は76百万円へと大幅な黒字転換を達成
- 各段階利益において黒字転換を果たし、当期純利益は47百万円を確保。成長に向けた先行投資と事業拡大を両立させながら、着実な利益の積み上げを実現

(百万円)	2025/12期 1Q		2026/12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	3,066	100.0%	3,528	100.0%	+462	+15.1%
国内事業	3,000	-	3,443	-	+443	+14.8%
海外事業	66	-	85	-	+19	+29.7%
営業費用	3,117	101.7%	3,452	97.8%	+335	+10.8%
人件費	888	-	994	-	+106	+12.0%
管理費	2,229	-	2,458	-	+228	+10.3%
営業利益	△51	-	76	2.2%	+127	-
国内事業	△37	-	73	-	+110	-
海外事業	△13	-	2	-	+16	-
経常利益	△52	-	72	2.1%	+125	-
当期純利益	△39	-	47	1.4%	+87	-

こちらは、第1四半期の損益計算書サマリーです。営業収益は、国内・海外事業ともに堅調に推移し、前年同期比で15.1%増の35億2,800万円となりました。

利益面につきましては、営業利益は7,600万円を計上し、前年同期の5,100万円の赤字から、1億2,700万円の増益による大幅な黒字転換を達成いたしました。当四半期においても、高収益化に向けた重点投資を計画通り実行する一方で、構造改革による効率化と、ファイナンシャル・ジャパン社の寄与などにより、先行費用を吸収しつつ着実に利益を積み上げております。

また、経常利益は7,200万円、当期純利益は4,700万円を確保いたしました。各段階利益において着実に黒字を積み上げております。

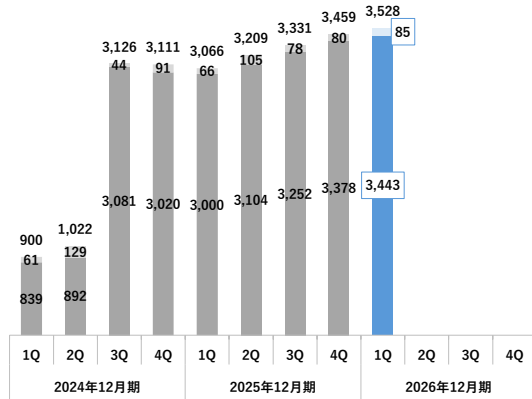
連結業績推移（四半期）



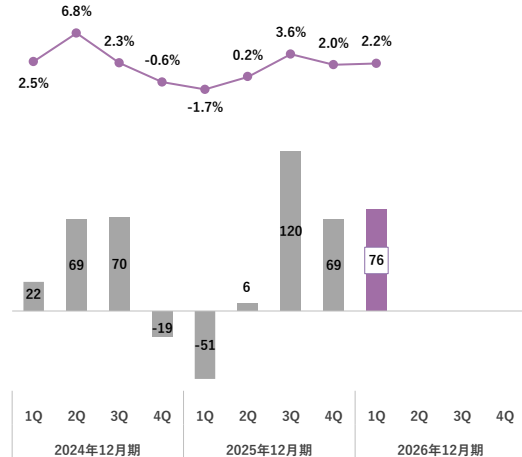
- 営業収益は国内外ともに好調に推移し、四半期ベースで過去最高を更新
- 先行投資を実行しつつも、営業利益は76百万円を達成

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）



© 2026 Agent IG Holdings, Inc. All Rights Reserved. 5

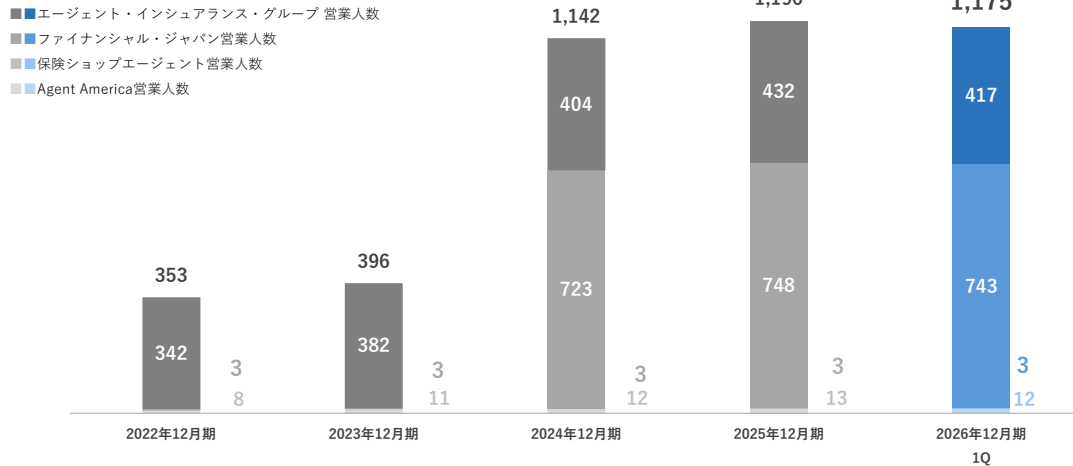
連結業績推移のグラフがこちらです。

営業収益は、国内事業・海外事業ともに堅調に推移し、35億2,800万円を計上いたしました。この結果、前四半期に引き続き、四半期ベースでの営業収益は過去最高を更新しております。

また、営業利益につきましては、計画的な先行投資を実行しつつも、7,600万円を確保いたしました。前年から大幅な黒字転換を果たしており、投資と利益創出を両立する順調な滑り出しとなっております。

- グループ構造改革の推進に伴う営業体制の最適化
- 次世代の成長を担う「人的資本への投資」として、今期AG社にて16名の新卒が入社

■ グループ全体の営業社員数（人）



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。

© 2026 Agent IG Holdings, Inc. All Rights Reserved. 6

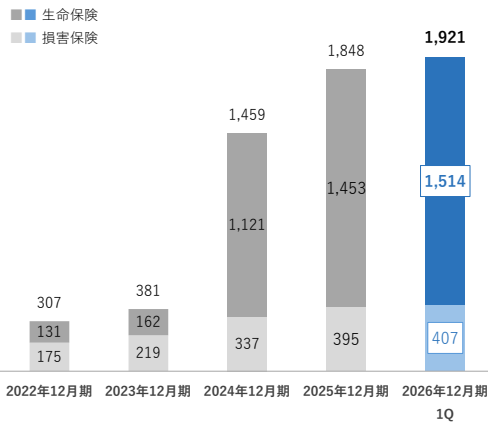
続いて、当社の成長を支える重要KPIについてご説明いたします。
 まず、グループ収益の源泉となる営業社員数についてです。2026年12月期 第1四半期末時点でのグループ全体の営業社員数は、1,175名となりました。

前期末と比較しますと若干の減少となっておりますが、これはネガティブな要因ではなく、現在グループ全体で推し進めている「構造改革」に伴い、収益性の改善に向けた人員体制の最適化および配置の見直しを行った結果によるものです。単なる規模拡大から、高収益体質への転換に向けた組織づくりが順調に進んでおります。

また一方で、次世代の成長を担う「人的資本への投資」として、第2四半期に入ったこの4月には、エージェント・インシュアランス・グループにおいて16名の新卒社員を迎え入れました。
 今後は、自社での採用・育成エンジンの内製化による「質と生産性」の向上や、M&A及び事業承継、保険募集人のリクルートを通じた優秀な人財の獲得を組み合わせることで、強固な営業体制を構築し、持続的な成長を実現してまいります。

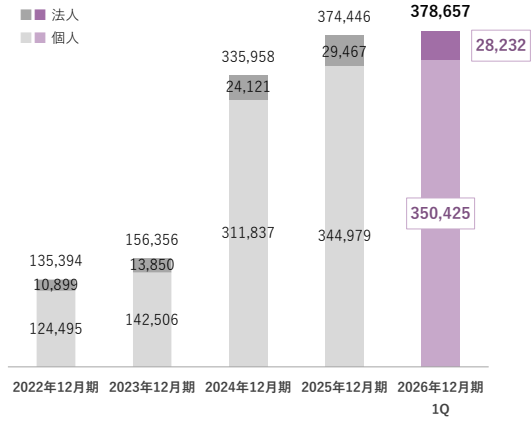
- 損害保険・生命保険ともに堅調に推移し、総取扱保険料は過去最高の1,921億円を達成
- お客様の数は、個人を中心に伸長し、全体で37.8万の強固な基盤を維持

取扱保険料 (億円)



※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

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

続いて、取扱保険料およびお客様の数の推移についてご説明いたします。

まず、左側の取扱保険料につきましては、損害保険・生命保険ともに堅調に推移し、合計で1,921億円となりました。前期末からさらに積み上がり、過去最高を更新しております。ファイナンシャル・ジャパン合流によって飛躍的に拡大した収益基盤が、今期も着実に成長を続けていることを示しております。右側のお客様の数につきましては、法人のお客様が2万8,232社、個人のお客様が35万425人となっております。

法人のお客様の数につきましては、前期末と比較して微減となっておりますが、これは期中の契約の入れ替わりや、市場環境の変化に伴う緩やかな推移と捉えております。事業運営に影響を及ぼすものではなく、概ね想定の範囲内で推移しております。

個人のお客様を中心に全体としてはしっかりと伸長しており、強固な顧客基盤を維持しております。今後は、この強固な顧客基盤に対し、アップセルやクロスセルを展開することで、さらなる収益力の強化を図ってまいります。

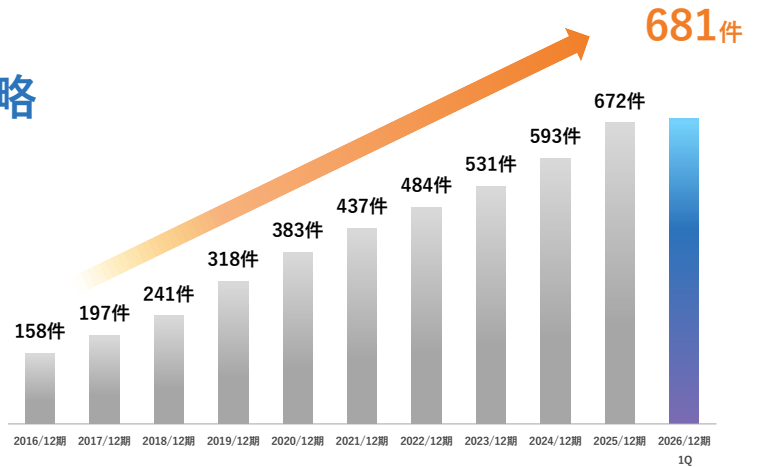
- 第1四半期において、9件のM&A及び事業承継を実施
- 統廃合の進む保険代理店業界において、今後も積極的なM&A及び事業承継を継続

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 **681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～2026年3月）



続いて、当社の成長の大きな原動力となっている「M&A及び事業承継の進捗」についてです。

当社グループは、統廃合の進む保険代理店業界において、積極的なM&A及び事業承継を継続して行っております。当第1四半期におきましても新たに9件の事業承継を実施し、現在までの累計で、681件の保険代理店のM&A及び事業承継を行いました。

今後、保険代理店にはこれまで以上に厳格な業務品質レベルの向上が求められることが見込まれており、当社の支援プラットフォームに対するニーズはさらに高まると考えております。これらを背景とした詳細な成長戦略につきましては、後ほど詳しくご説明いたします。

(百万円)	2025/12期末	2026/12期 1Q	増減額	備考
流動資産	4,447	4,735	+288	主に現金及び預金が271百万円増加したことによるもの
固定資産	1,841	1,815	△26	主に既存資産の償却等によるもの
資産合計	6,289	6,551	+261	—
流動負債	3,267	3,534	+267	主に営業未払金が206百万円増加したことによるもの
固定負債	974	907	△66	主に有利子負債の返済によるもの
(有利子負債合計)	1,256	1,185	△71	—
負債合計	4,241	4,442	+200	—
純資産	2,048	2,109	+61	主に当期純利益の計上に伴い利益剰余金が47百万円増加したことによるもの
負債・純資産合計	6,289	6,551	+261	—
自己資本比率	31.6%	31.1%	△0.5pt	—

※固定資産には繰延資産を含んでいます。

当第1四半期末の貸借対照表サマリーはこちらです。
この結果、自己資本比率は31.1%となりました。
引き続き健全経営に努めてまいります。

2 | 2026年12月期 第1四半期 トピックス

- 1 | 2026年12月期 第1四半期 決算概要
- 2 | 2026年12月期 第1四半期 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

続いて、2026年12月期第1四半期のトピックスについてです。

- 九州エリアで強固な顧客基盤と高い信頼を有する保険代理店を新たに取得
- 当社グループのガバナンス体制とDX基盤を共有することにより、募集品質の向上と経営効率化を進める



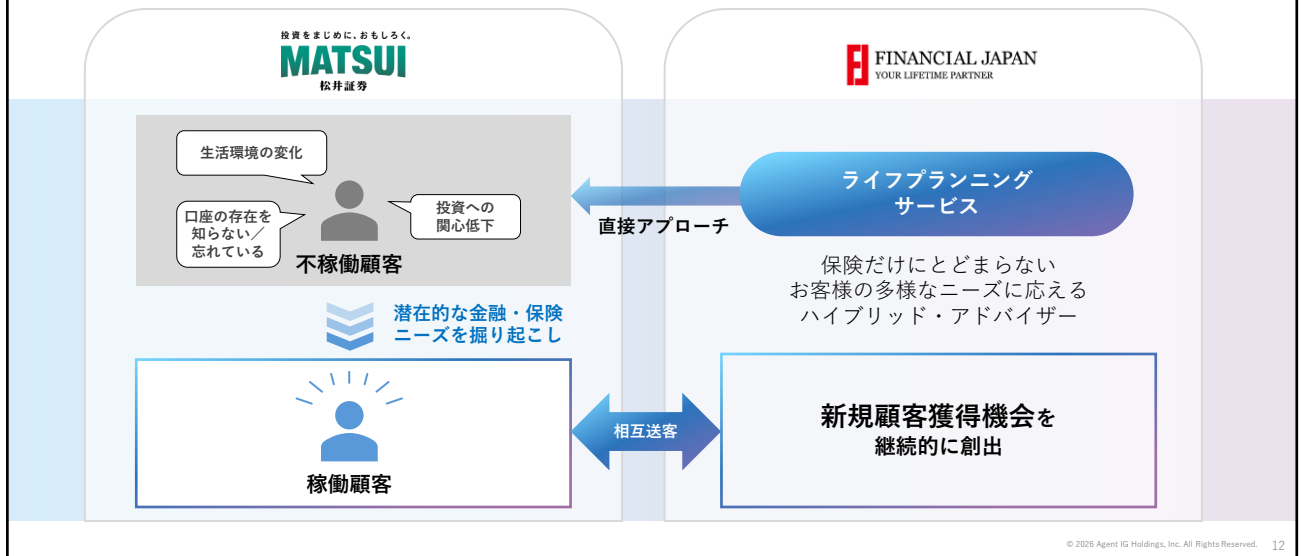
当第1四半期における主要なトピックとして、まず1つ目に孫会社の取得についてご説明いたします。

当社子会社であるエージェント・インシュアランス・グループは、2026年4月1日付で、株式会社不二越総合保険事務所の株式を取得いたしました。同社は25年以上にわたり九州エリアで事業を展開しており、地域に根差した厚い信頼と強固な顧客基盤を有する優良な保険代理店です。

本件の最大の目的は、当社グループの九州エリアにおける営業ネットワークの本格的な拡大です。同社が持つ強固な顧客基盤に対し、当社グループの強みである「保険代理店支援プラットフォーム」を活用し、高度な「ガバナンス体制」と「DX基盤」を提供・共有してまいります。これにより、募集品質のさらなる向上と経営効率化を強力に推進いたします。

本件は、当社グループのプラットフォームが、業界内で高まる事業承継ニーズの確実な受け皿として機能し、地方の優良代理店とともに成長していく戦略を具現化した案件となります。今後もこうした取組みを継続し、グループ全体の収益基盤を強化してまいります。

- 松井証券にお口座をお持ちの「不稼働顧客」に対し、ライフプランニングサービスのご案内を開始
- 潜在的な投資ニーズや投資への障壁を把握するとともに、最適な資産形成プランを提案



© 2025 Agent IG Holdings, Inc. All Rights Reserved. 12

続いて、2つ目のトピックとして、昨年11月に資本業務提携契約の締結を行った松井証券株式会社と、当社グループのファイナンシャル・ジャパンによる提携事業の開始についてご説明いたします。

本提携では、松井証券に口座をお持ちであるものの、投資を実践していない不稼働顧客の皆様に対し、ファイナンシャル・ジャパンから対面による「ライフプランニングサービス」のご案内を直接アプローチすることを開始いたしました。

生活環境の変化や投資への関心低下により口座の存在を忘れてしまっているようなお客様に対し、保険領域にとどまらない多様なニーズにお応えする「ハイブリッド・アドバイザー」として伴走いたします。

この取り組みの狙いは、お客様との対話の中から潜在的な投資ニーズや投資への障壁を把握するとともに、最適な資産形成プランを提案することで、「稼働顧客」として活性化させることにあります。

同時に、両社間での相互送客の仕組みを構築することで、当社グループにとっても継続的な新規顧客の獲得機会を創出する、非常に強力なスキームとなります。引き続き、こうした有力なパートナーとの提携事業を強力に推進し、グループ全体の収益力強化と顧客基盤の拡大を図ってまいります。

- 株主の皆さまの日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式の投資魅力を高めることを目的に株主優待制度の導入を決定
- 当社企業価値の向上と成長の成果を株主の皆さまと共有すると同時に、流動性改善への寄与も見込む

NEW

基準日	対象株主様	優待内容
12月末日	毎年12月末時点の株主名簿に記載または記録された1単元（100株）以上の当社株式を保有されている株主様	デジタルギフト® 3,000円分



※『デジタルギフト』は、株式会社デジタルプラスの登録商標です。

© 2025 Agent IG Holdings, Inc. All Rights Reserved. 13

このように、事業成長に向けた施策が着実に実を結びつつある中、当社は株主の皆様への利益還元についても、より積極的な姿勢を示してまいります。3つ目のトピックとして、新たに株主優待制度を導入することを決定いたしました。

株主の皆様の日頃からのご支援に深く感謝申し上げますとともに、当社株式の投資魅力をより一層高め、中長期的な視点で当社を応援していただくことを主な目的としております。

具体的な優待内容につきましては、毎年12月末日を基準日とし、同日時点の株主名簿に記載または記録された、1単元・100株以上の当社株式を保有されている株主様を対象といたします。対象となる皆様には、3,000円分のデジタルギフトを贈呈させていただきます。

なお、お選びいただける交換先の詳細につきましては、5月15日公表のリリースをご参照ください。今後も株主の皆様への利益還元を重要な経営課題と位置づけ、企業価値の向上に努めてまいります。

- 1 | 2026年12月期 第1四半期 決算概要
- 2 | 2026年12月期 第1四半期 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

次に、2026年12月期の通期業績見通しについてご説明いたします。

- 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%

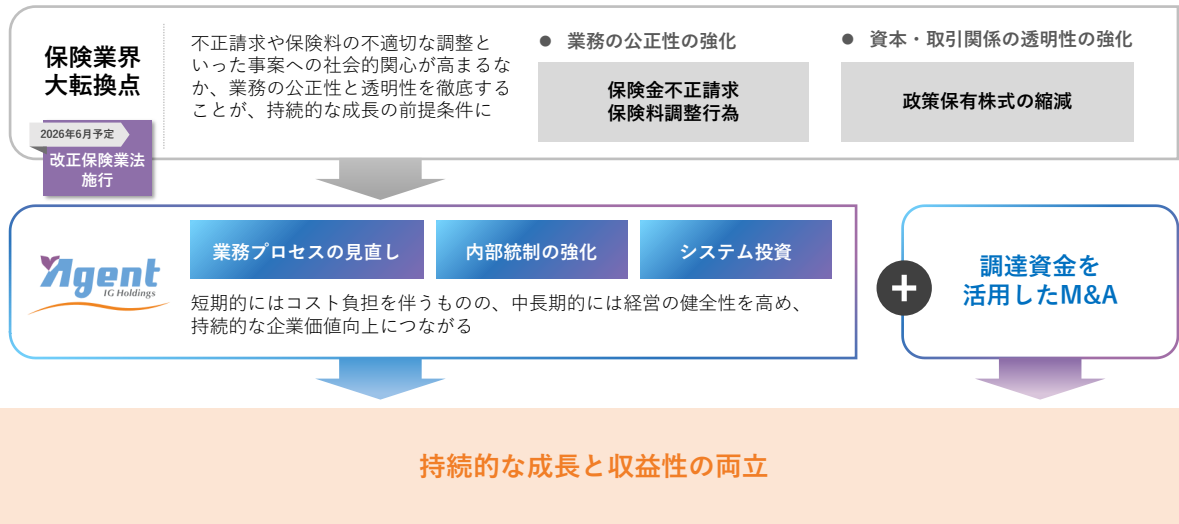
(百万円)	2025/12期	2026/12期	
	実績	通期予想	対前年増減率 (%)
営業収益	13,066	13,600	+4.1
国内事業	12,735	13,250	+4.0
海外事業	330	350	+5.8
営業利益	145	200	+37.7
国内事業	134	180	+34.2
海外事業	11	20	+80.5
経常利益	141	180	+27.0
当期純利益	9	80	8.2倍

こちらの業績予想につきましては、前期末に公表した内容から、現時点で変更はございません。

先ほどご説明した通り、第1四半期の業績は好調なペースで進捗しておりますが、将来の成長に向けた先行投資の執行状況などを慎重に見極めるため、期初の予想を据え置いております。

通期の営業収益は136億円で対前年比4.1%増、営業利益は2億円で対前年比37.7%増、経常利益は1億8千万円で対前年比27.0%増、当期純利益は8千万円で大幅な増加を見込んでおります。

- 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



ここで、当社の業績にも大きく影響しております、保険業界を取り巻く環境と、当社グループの対応戦略につきまして、ご説明いたします。

保険業界を取り巻く環境は、急速な変革と再編の渦中にございます。第一に、保険代理店の代表者・店主の高齢化に加え、IT化への対応や高度な体制整備が中小代理店単独では困難であるという構造的な課題がございます。

第二に、募集品質の高度化とコンプライアンスの徹底が、法的な義務として強く求められています。近年発生した保険業界における不祥事を踏まえ、顧客本位の業務運営が強く求められる中、今年6月には「改正保険業法」の施行が予定されております。

これまで業界の慣習であった『便宜供与』の禁止や、特定の保険会社の商品を優先する『比較推奨販売』のルールが厳格化されます。特に、保険代理店には高度な『体制整備義務』が課されることとなります。

この改正により、業界全体のルールが厳格化され、これに対応できない中小代理店や、本業の傍らで保険を扱う兼業代理店においては、事業の継続か撤退かの判断を迫られる局面を迎えます。

このような環境下、当社グループは、この法改正による再編を好機と捉えています。従来の専業代理店に加え、法改正の影響を強く受ける企業代理店や異業種へのM&Aを加速させ、市場シェアの飛躍的な拡大を図ります。

足元の利益は一定水準にとどまっておりますが、これは改正法に適合したガバナ

ンス体制やシステムへの「戦略的な先行投資」を行っているためです。
業界再編の受け皿となるプラットフォームとして、持続的な成長を実現してまいります。

- 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 人材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、売上げがそのまま利益増につながる「高レバレッジ体質」へ転換

続きまして、2026年12月期の重点施策についてご説明いたします。

今期は、業績予想の達成と、それ以降の飛躍的な成長を見据え、大きく分けて「構造改革による収益性の改善」と「将来の利益率向上に向けた3つの重点投資」に取り組んでまいります。

まず、構造改革についてです。「グループ構造の最適化とPMIの完遂」として、グループ全体で最適なコスト構造を実現します。これにより、年間1億円以上のコスト低減効果を見込みます。

制度改定は期中実施のため、今期の寄与は6,000万円ほどですが、翌期には通期効果として残り約5,000万円がさらに利益を押し上げる見通しです。

次に、将来の高収益体質を作るための「3つの重点投資」です。

一つ目は、「ガバナンス・信頼性基盤」です。2026年の法改正を見据え、業界最高水準のコンプライアンス体制を構築します。これにより、大手金融機関との提携やM&Aを加速させるための「最も信頼されるプラットフォーム」を確立します。

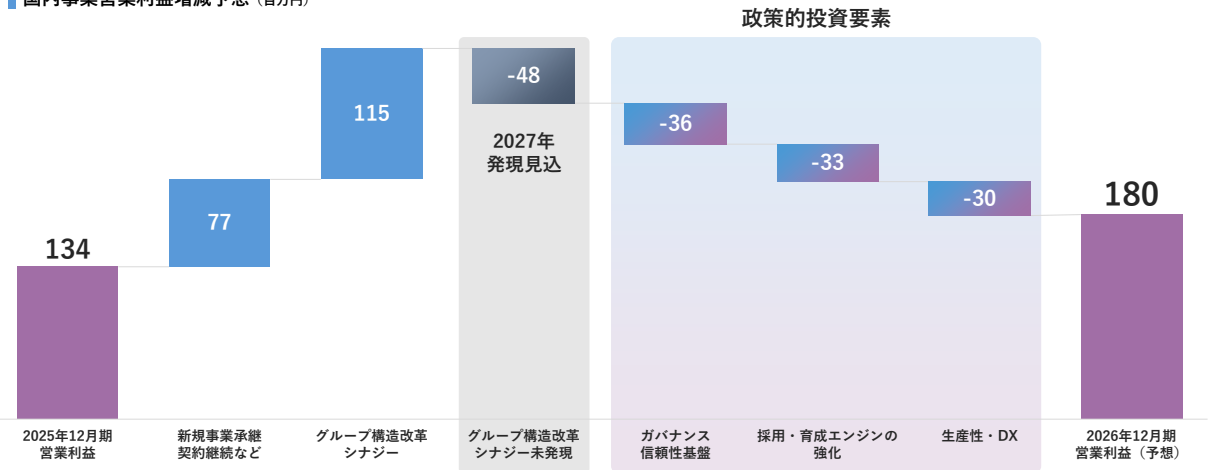
二つ目は、「人的資本基盤」です。採用・育成エンジンの内製化を進めます。自社で若手人財を育成・供給する仕組みにより、将来的な採用コストの抑制と、生産性の向上を実現します。

三つ目は、「生産性・DX基盤」です。基幹システムの「A-System」を刷新し

ます。事務コストを抑制することで、売上増がダイレクトに利益増につながる「高レバレッジ体質」への転換を図ります。

- 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)



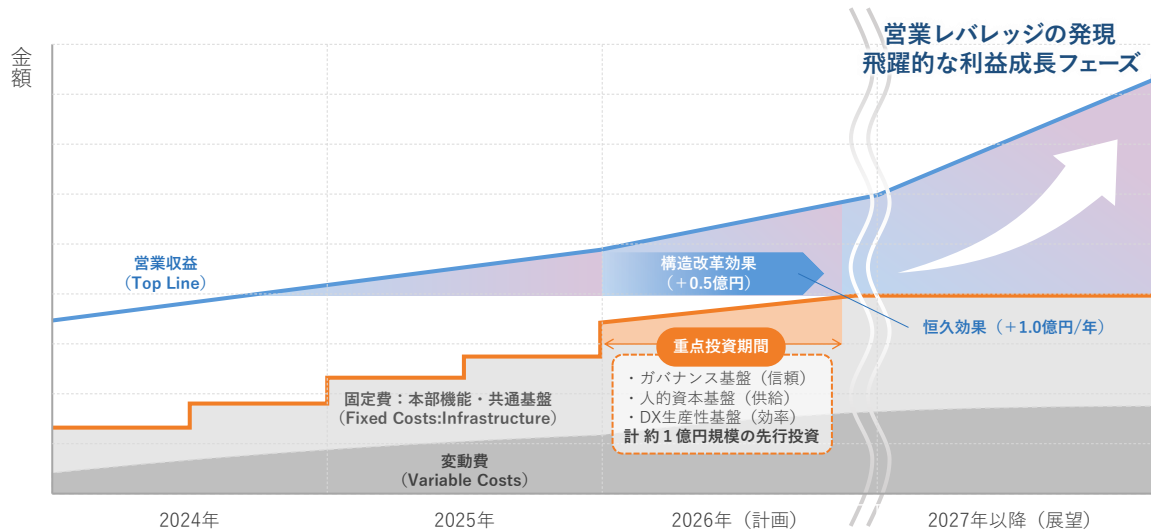
© 2025 Agent IG Holdings, Inc. All Rights Reserved. 18

こちらがただいまご説明差し上げた、国内事業における2025年実績から2026年予想に至る、営業利益の増減要因のグラフです。

起点は2025年の1億3,400万円です。ここに対し、事業承継の積み上げなどの事業成長で7,700万円、構造改革によるコスト削減効果の翌期発現分を差し引いて、約6,700万円のプラスを見込んでいます。

一方で、ガバナンス、人財、DXという「3つの成長基盤」に対し、合計で約1億円の戦略投資を実行します。これら積極的な投資を行いながらも、構造改革効果で吸収し、国内事業における営業利益は1億8,000万円、前期比34.2%の増益を達成する計画です。

- 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



こちらは、当社グループが目指す中長期的な収益構造の転換、成長ロードマップのイメージ図です。

スライドのグラフをご覧ください。薄い青色の面がトップラインである「営業収益」、下のグレーの部分「固定費を中心としたコスト」の推移イメージを表しております。

現在のフェーズは、「高収益体質への転換」に向けた準備期間です。先ほど申し上げた通り、2026年期はガバナンス、人財、そしてシステムといった「共通基盤」に対し、約1億円規模の戦略的な先行投資を実行いたします。また、グループ全体の構造改革を行い、コスト構造の見直しを図ります。

この投資と改革が実を結ぶのが、2027年以降のフェーズです。システム刷新による事務プロセスの効率化や、構造改革の効果が通期で現れることにより、売上規模が拡大しても、固定費や管理コストの増加は限定的となります。

その結果、グラフ右側のように、売上の増加がダイレクトに利益の増加につながる「営業レバレッジ」が効いた状態が実現します。

私たちは、単に売上規模を追うだけではなく、この「利益率が構造的に高まるフェーズ」へいち早く移行することで、飛躍的な利益成長と企業価値の向上を実現してまいります。

4 | 中長期成長イメージと成長戦略

- 1 | 2026年12月期 第1四半期決算概要
- 2 | 2026年12月期 第1四半期 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

ここからは、当社の成長戦略について、改めてご説明いたしますとともにそれらの進捗についてもご説明差し上げます。

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



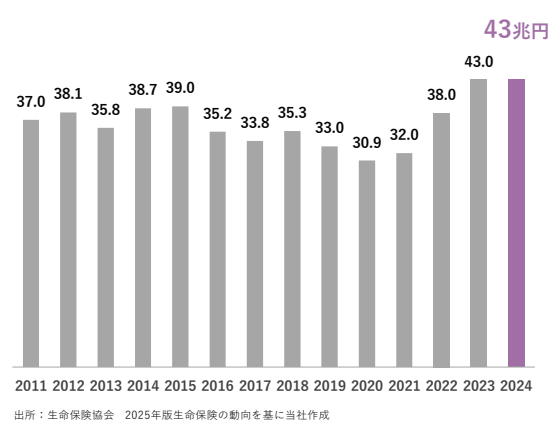
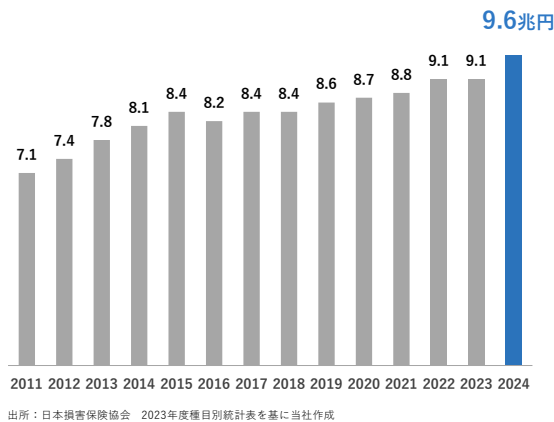
成長戦略のハイライトはこちらです。

- 1 M&A及び事業承継戦略。
- 2 テクノロジーの活用。
- 3 海外事業の拡大 です。

- 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ペ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）

■ 生命保険業界市場規模【保険料等収入ベース】（兆円）



当社が成長戦略の1つとして掲げている「M&A及び事業承継戦略」についてご説明する前に、当社の事業環境についてご説明させていただきます。こちらのスライドをご覧ください。

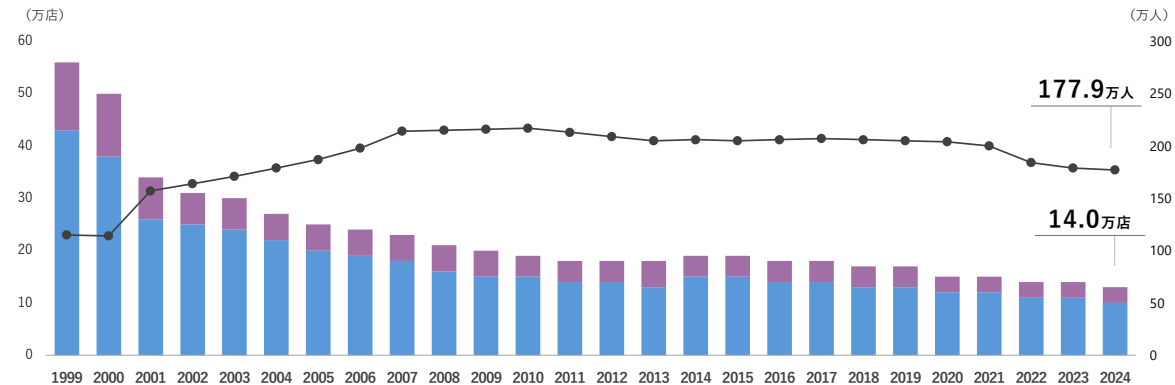
左のグラフは損害保険市場規模の推移、右のグラフは生命保険市場規模の推移を表しています。損害保険市場は2011年度の7.1兆円の規模から2024年度では9.6兆円の規模に成長し、35%ほど拡大しています。損害保険の市場は近年増加傾向にある天災リスクやサイバーリスク等の増加により、今後も拡大傾向にあると言われてしています。

生命保険市場は2015年度の39兆円をピークに年々縮小傾向にありましたが、近年は、将来の資産形成に対する関心の高まり等を背景に、再び拡大基調に転じており、2024年度では43兆円を記録しております。

- 損害保険代理店数は年々減少
- 損害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・損害保険募集人の人数の推移

■ 専属代理店（左軸） ■ 兼合代理店（左軸） ● 損害保険募集人（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
 ※兼合代理店：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

一方、こちらのグラフをご覧ください。
 棒グラフは損害保険代理店数の推移、折れ線グラフは損害保険募集人、つまり保険を販売できる人の人数を表しています。
 損害保険市場は拡大傾向にある中、損害保険代理店の数は年々減少しており、

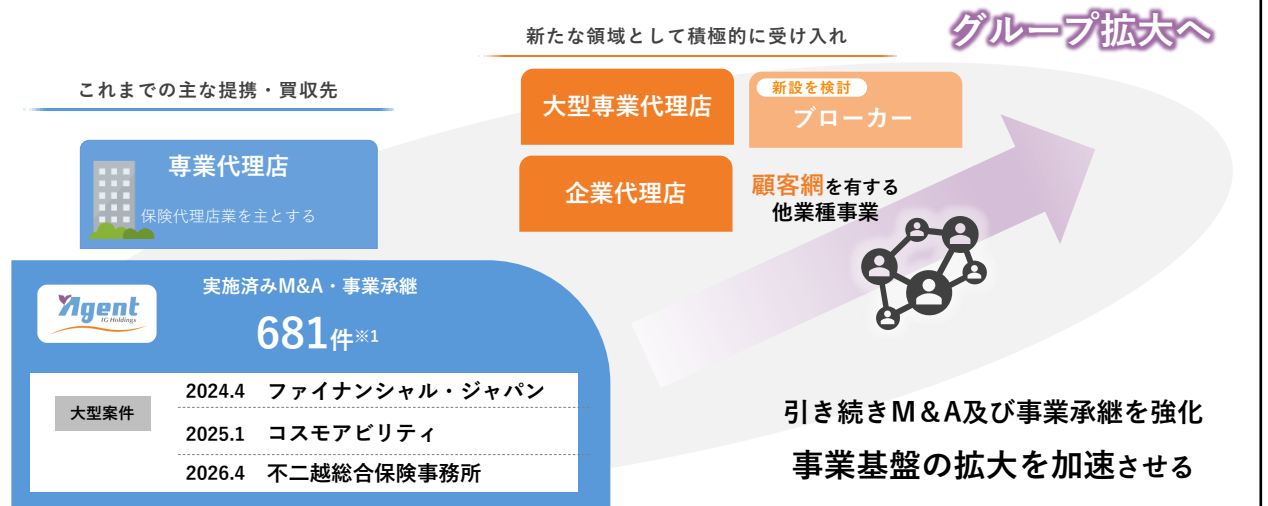
1997年3月末時点の62万3千店をピークに、2025年3月末時点では14万店に減少しました。

減少している理由の一つに、保険業法の改正等に伴う体制整備の向上が求められていることで、中小規模の保険代理店の単独での事業運営が困難となることがあげられます。

しかし、損害保険募集人の人数については、折れ線グラフのとおり、横ばいで推移しており、2025年3月末時点で177万9千人です。

このグラフから、現在、保険代理店業界では、代理店の再編が積極的に行われており、代理店1店あたりの規模の大型化も進んでいることが読み取れます。

- 専業代理店をメインにこれまで681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



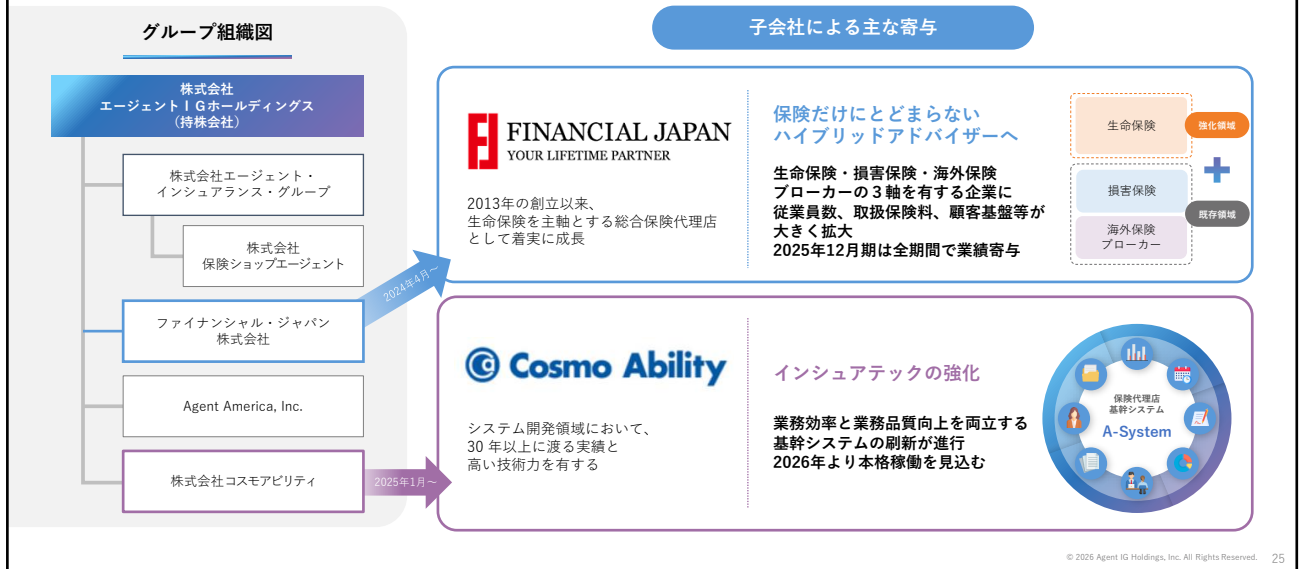
※1 エージェント・インシュアランス・グループがM&A及び事業承継を行った累計件数（2016年1月～2026年3月
不二越総合保険事務所は2026年4月に実施（上記件数には含まず）

これらの状況を踏まえ、M&A及び事業承継戦略につきましては、2026年6月に施行が予定されている『改正保険業法』を当社グループにとっては好機と捉え、攻めの姿勢で推進してまいります。

今回の法改正により、代理店に対する体制整備義務が強化され、特にこれまでターゲットとしてこなかった『企業代理店』においても、単独での事業継続が困難になるケースが増加すると見込んでおります。
こうした業界再編の動きを捉え、従来の中小的「専業代理店」に加え、「大型専業代理店」や「企業代理店」、さらには周辺領域の「他業種事業」へとターゲットを拡大し、調達した資金を活用してM&Aを加速させてまいります。

これにより獲得した顧客基盤に対し、損害保険のストック収入を土台としつつ、テクノロジーを活用した生命保険のクロスセルを展開することで、事業規模と収益の多角的な拡大を実現してまいります。

- 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



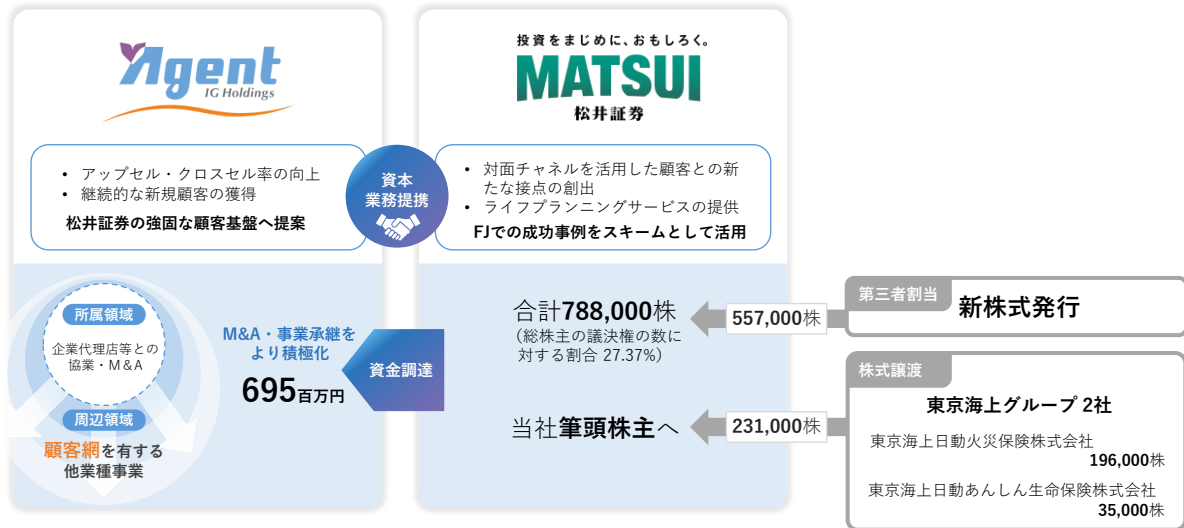
続きまして、昨年10月1日付で完了いたしました「グループ組織再編」についてご説明いたします。

当社グループは、昨年7月に持株会社体制へ移行し、10月の再編をもって、新たな経営体制が完成いたしました。事業会社である「エージェント・インシュアランス・グループ」が担っていたグループ管理機能を、持株会社である当社が承継いたしました。これにより、スライドの図にございます通り、中核子会社である「エージェント・インシュアランス・グループ」をはじめ、「ファイナンシャル・ジャパン」、「コスモアビリティ」、そして米国法人などの事業会社が、持株会社の直接の傘下に並列で配置される形となりました。

この再編の最大の目的は、「意思決定の迅速化」と「M&A戦略の加速」にあります。これにより、今後想定している企業代理店や異業種とのM&A、および事業承継に対し、より機動的かつ戦略的に対応できる「攻めの経営体制」が整いました。

この新体制のもと、グループ間のシナジーを最大化し、さらなる企業価値の向上に邁進してまいります。

- 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



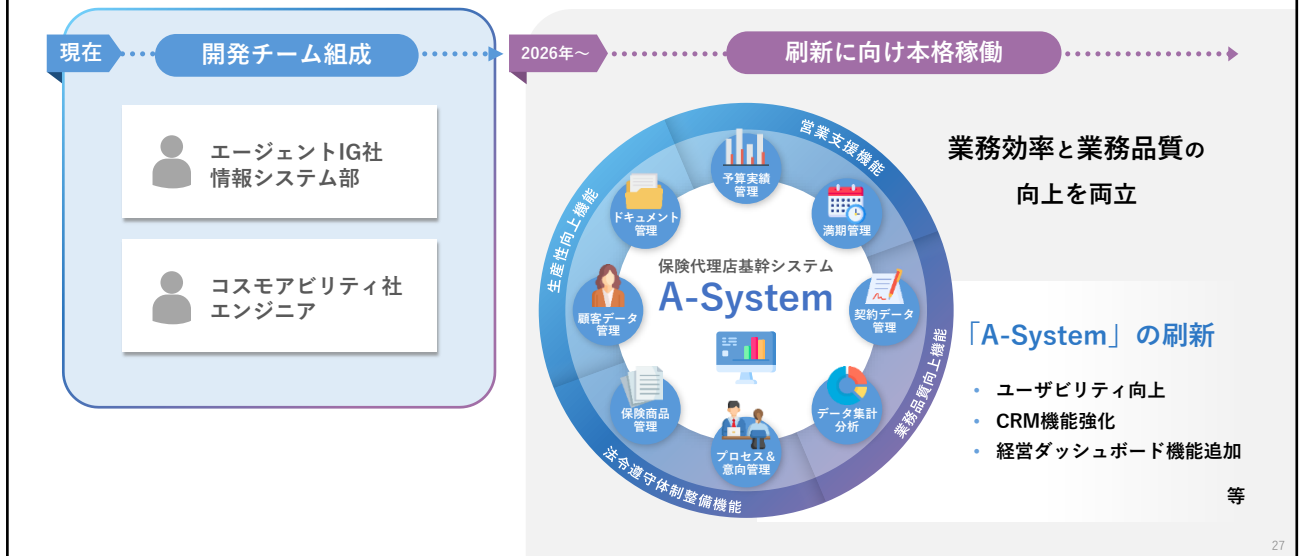
そして、昨年11月には、松井証券との資本業務提携契約の締結を行いました。

本提携は、松井証券の「強固な顧客基盤」と、当社グループの「対面コンサルティング力」を融合し、新たな金融サービスの価値を創出するものであります。これに伴い、第三者割当増資により約6億9,500万円の成長資金を調達いたしました。

この資金は、成長戦略の中核であるM&Aおよび事業承継の待機資金として活用します。今後はターゲット領域を「企業代理店」や「異業種」へも広げ、顧客基盤の拡大を加速させてまいります。

なお、本提携により松井証券が筆頭株主となりました。あわせて、私自身も既存株主より株式を取得いたしました。これは、今後の成長に対する確信の表れであり、株主の皆様とリスクと成果を共有し、成長を実現してまいります。

- A-systemの刷新に向け、エーエージェント・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開始



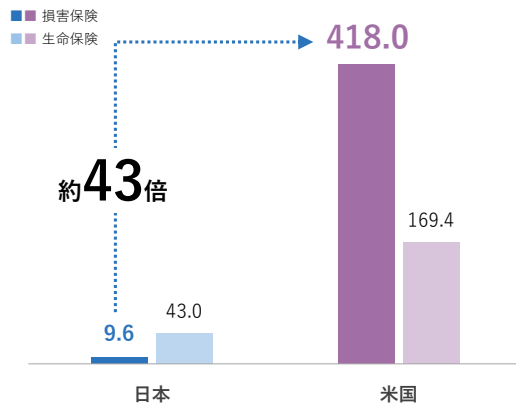
次に、これら事業拡大を支える「テクノロジーの活用」、特に基幹システムの刷新についてです。

当社は、昨年1月にシステム開発会社である株式会社コスモアビリティを完全子会社化したしました。これにより、グループ共通の基幹システムである「A-System」の開発体制を内製化し、刷新プロジェクトを強力に推進しております。

開発チームは、刷新に向けた開発業務を本格稼働しており、ユーザビリティの向上やCRM機能の強化、経営ダッシュボードの実装などを行います。このシステム刷新の最大の狙いは、「高レバレッジ体質への転換」にあります。システムによる効率化で将来的な事務コストを抑制することで、売上の増加がダイレクトに利益の増加につながる収益構造を構築し、生産性と利益率の着実な向上を実現してまいります。

- 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）



出所：日本 損害保険協会 2024年度概目別統計表、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 米商 NAIC 2024 Annual Results、および Swiss Re sigma 2/2025 を基に当社作成
 1USD=151.58円（MUFJ TTS/TTB Yearly Averageより算出）

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

3つ目の成長戦略である、海外事業の拡大について、ご説明いたします。

まずは米国市場規模についてですが、こちらの2024年時点の比較のグラフをご覧ください。

日本国内の損害保険市場は9.6兆円であるところ、米国の市場はその約43倍の418兆円です。

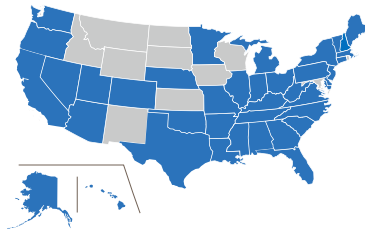
米国はリスク大国であり、日本以上にリスクが顕在化していることから、大きなマーケットが広がっています。

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、

保険ブローカー及び保険代理店の高齢化及び後継者不足が課題となっております。

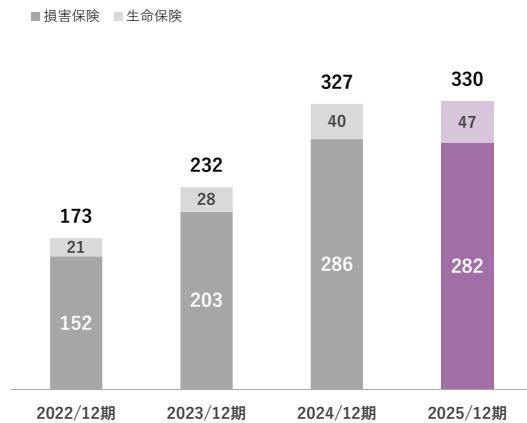
- 日本国内にて確立している保険代理店支援プラットフォームのノウハウを、米国で展開
- 州をまたぐビジネスを展開するお客様のニーズに対応し、事業拡大を推進

■ 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）



そのような中、当社は日本国内で確立している保険代理店支援プラットフォームを米国へも展開しております。

米国では州ごとに保険を取り扱うライセンスを取得する必要がありますが、当社は50州中40州とワシントンD.C.でライセンスを取得しました。

現在はカリフォルニア州、テキサス州、ジョージア州にのみ拠点を構えておりますが、今後は、保険代理店支援プラットフォームを通じたさらなる拠点展開や、州をまたぐビジネスを展開する法人のお客様のニーズに対応し、さらなる事業拡大を図ってまいります。

また、日本人駐在員や日本企業マーケットの開拓に加え、米国ローカルマーケットの開拓にも力を入れてまいります。

- 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 ビースワンコ・ジャパンへの寄付 その他環境保全団体への寄付

最後に当社グループが大切にしております、SDGsの取組みについてです。
 当社グループは、お客様が「あんしん」して生活し続けられ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。
 事業承継を通じて、地方における雇用創出、ダイバーシティ推進・働き方改革に
 取組み、
 「事業承継とデジタル化」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、
 様々な取組みを引き続き積極的に取り組んでまいります。

本日のご説明は以上でございます。
 皆様、ご清聴いただき、ありがとうございました。

5 | よくあるご質問 (Q&A)

- 1 | 2026年12月期 第1四半期 決算概要
- 2 | 2026年12月期 第1四半期 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. 第1四半期が好調なスタートを切った一方で、通期の業績予想は据え置かれているのは何故ですか？

A. 2027年以降に「高収益体質」へ移行するため、現在は「ガバナンス基盤」「次世代人財基盤」「生産性・DX基盤」の強化に向けた戦略的な先行費用を計画的に発生させている段階です。

今後もこれらの重点投資を計画的に実行していく予定であり、進捗を慎重に見極める必要があることから通期業績予想に変更はございません。

Q. 今後のM&Aのターゲットとして、従来の専門代理店だけでなく、「大型専門代理店」や「企業代理店」、さらには周辺領域の「他業種事業」へとターゲットを拡大を挙げられていますが、その狙いと競争優位性について教えてください。

A. 最大の狙いは、良質な顧客基盤の拡大です。
今年6月に施行される『改正保険業法』により、保険代理店にはこれまで以上に高度なコンプライアンス体制の構築が求められ、従来の中小代理店だけでなく、規模の大きい「大型専門代理店」や、大企業が自社グループ向けに運営する「企業代理店」においても、単独でのシステム投資や管理負担が重くなり、外部連携のニーズが急速に高まっています。
当社の強固なガバナンス体制とDX基盤を活用し、私たちが保険部門の運営を引き受けることで、相手先は本業に集中でき、当社は新たな顧客基盤を獲得できるという、相互にメリットを享受できる体制が構築できます。この独自の受け皿機能こそが、当社の確実な成長を支える競争優位性となっております。
さらに「他業種事業」への拡大につきましては、膨大な会員基盤や独自の顧客ネットワークを有するプラットフォーマーやサービス業といった「マーケットホルダー」との連携を指しております。

Q. 新たに株主優待制度を導入されましたが、その目的と今後の株主還元に対するスタンスをお聞かせください。

A. 今回、新たに株主優待制度を導入した主な目的は、当社株式の投資魅力をより一層高め、より多くの投資家の皆様に中長期的な視点で当社を応援していただくことです。

また、今後の株主還元に対するスタンスにつきましては、事業の持続的な成長による着実な利益の積み上げを大前提としつつ、生み出した成果を株主の皆様へ適切に還元できる体制を、今後さらに強化していく方針です。

Q. 株式会社不二越総合保険事務所の株式取得（孫会社化）を発表されましたが、本件の背景と狙いについて教えてください。

A. 当社グループは高齢化や法改正に伴う事業承継ニーズの「受け皿」として、当社は独自のプラットフォームを活用した事業拡大を推進しています。

今回の孫会社化の最大の狙いは、九州エリアへの本格的な事業進出と営業ネットワークの拡大です。25年以上にわたり同地域で事業を展開し、地域に根差した強固な顧客基盤を活かし、エリアの営業網の拡大し、グループ全体の収益力を実現します。

5 | Appendix

- 1 | 2026年12月期 第1四半期 決算概要
- 2 | 2026年12月期 第1四半期 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 –

株式会社エーエージェント | 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）
1,511名 (2026年3月31日現在)

保険代理店・ブローカー拠点 |

国内84拠点、海外4拠点
(2026年3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 栗原 喜子 (社外)
代表取締役社長 一戸 敏	取締役 渡邊 徳人 (社外)
取締役 高橋 真喜子	取締役 監査等委員 長島 芳明 (社外)
取締役 富田 智光	取締役 監査等委員 橋内 進 (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エージェント (2026年3月31日現在)

グループ沿革

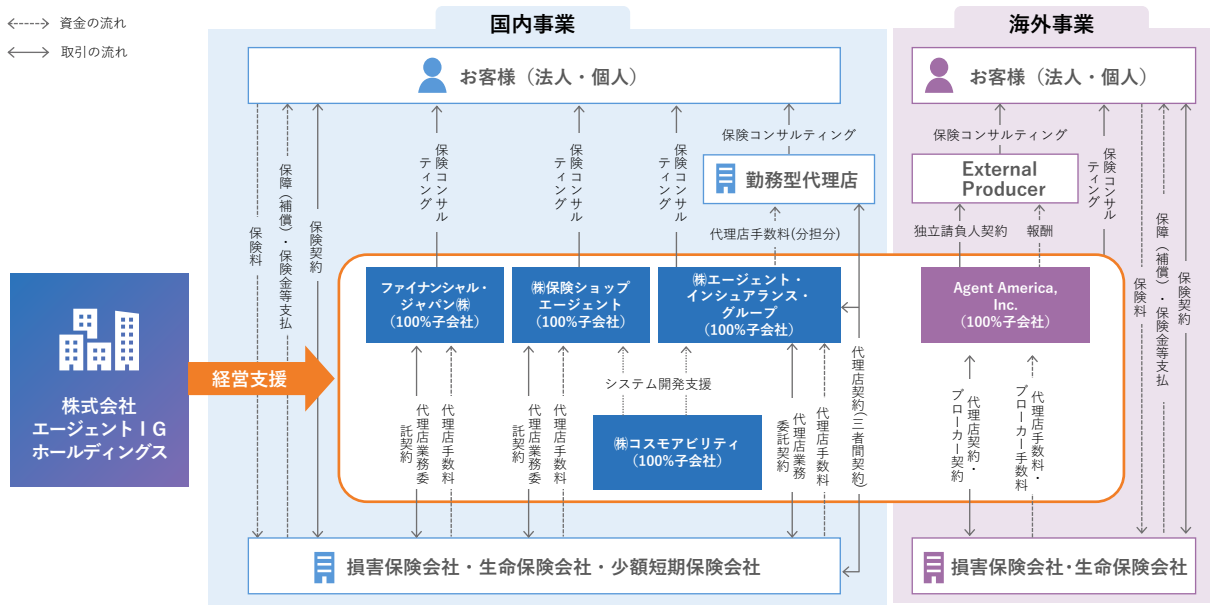


* 2012年までは全体の営業収益を、2013年からは保険事業の営業収益を記載

事業系統図



←-----> 資金の流れ
 <-----> 取引の流れ



※2026年3月31日現在

国内84拠点

※2026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

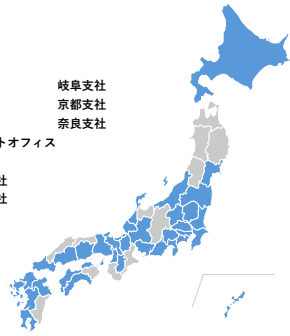
- | | | | |
|-------|--------|-------|-------------|
| 東京本社 | 東京東支店 | 愛知支店 | 本社営業部 春日部支社 |
| 札幌支店 | 東京北支店 | 滋賀支店 | 仙台支店 福島支社 |
| 宮城北支店 | 東京西支店 | 大阪支店 | 別大支店 愛媛支社 |
| 仙台支店 | 川崎支店 | 広島支店 | 別大支店 中津支社 |
| 茨城支店 | 神奈川北支店 | 別大支店 | 別大支店 日田支社 |
| | 神奈川支店 | 鹿児島支店 | |

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

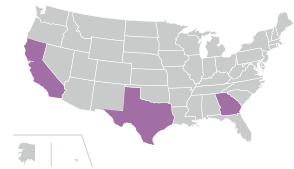
- | | | | | |
|-------------|------------------|--------------|-------------|------|
| 東京本社 | 首都圏第一支社 | 東京第一支社 | 福井支社 | 岐阜支社 |
| 札幌支社 | 首都圏第二支社 | 横浜支社 | 静岡支社 | 京都支社 |
| 札幌第一支社 | 宇都宮支社 | 横浜馬車道支社 | 浜松支社 | 奈良支社 |
| 札幌第二支社 | 高崎サテライトオフィス | 山梨支社 | 湖西サテライトオフィス | |
| 旭川サテライトオフィス | 船橋支社 | 長岡支社 | 名古屋支社 | |
| 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 | 日本橋支店 | 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 | | | |



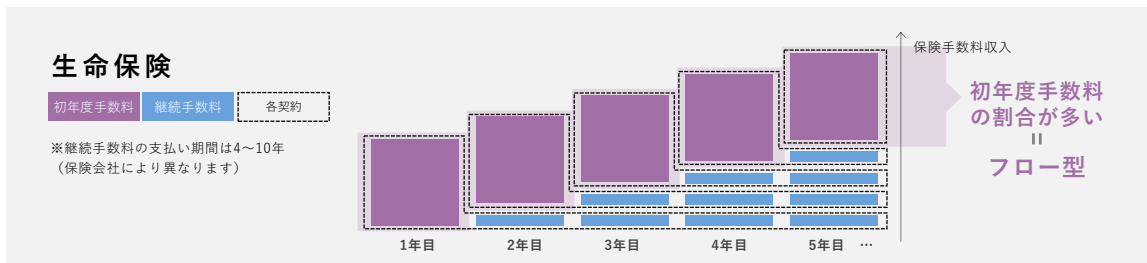
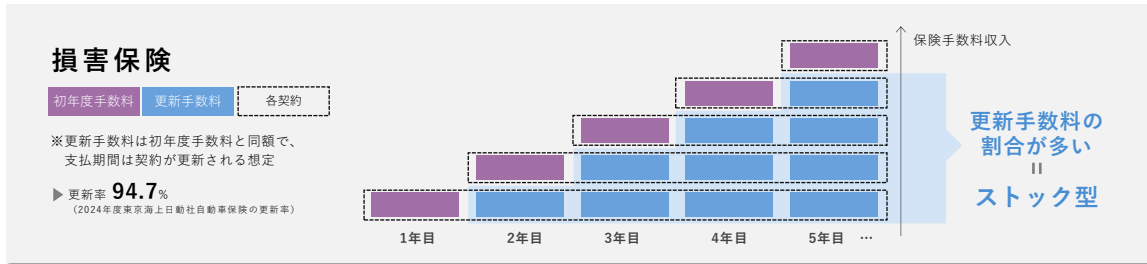
海外4拠点

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



- 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
ブルデンシャル 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
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
ブルデンシャル 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
明治安田トラス生命保険株式会社
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
共栄火災海上保険株式会社
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

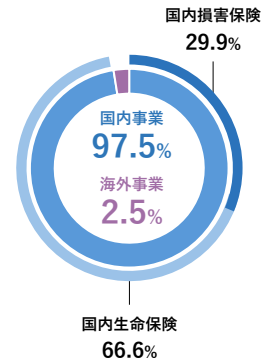
保険代理店

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

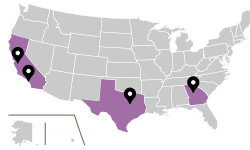


※2025年12月期

海外事業

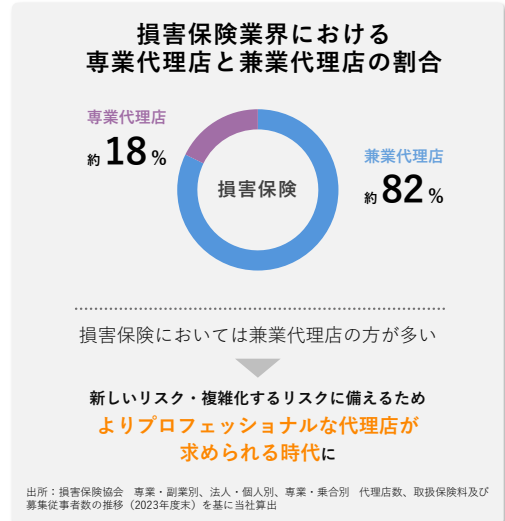
海外保険ブローカー

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

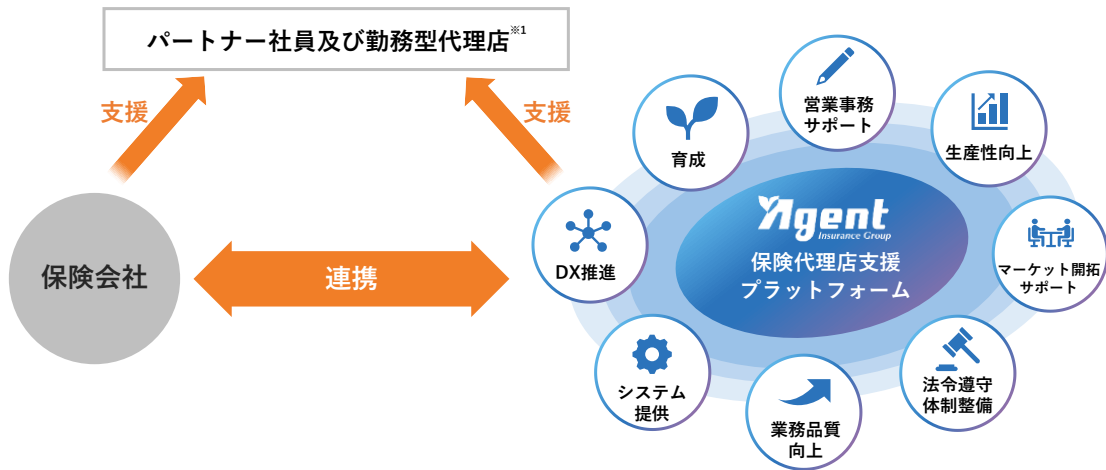


- 様々な背景が理由となり、保険代理店の集約・統廃合が進んでいる

	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

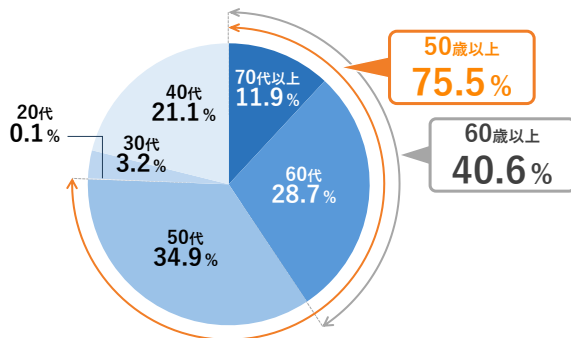
海外事業

- 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

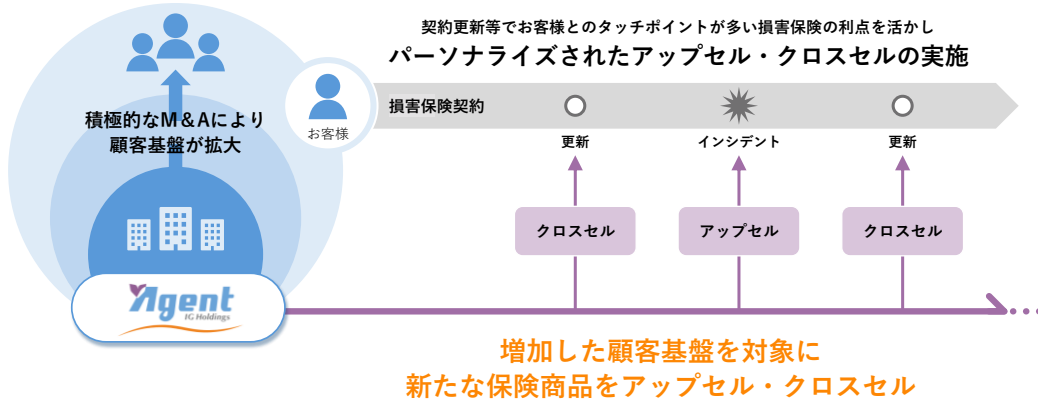
等

出所：代協正会員実態調査(2022.3) 日本損害保険代理業協会 回答7,115社/正会員11,167社

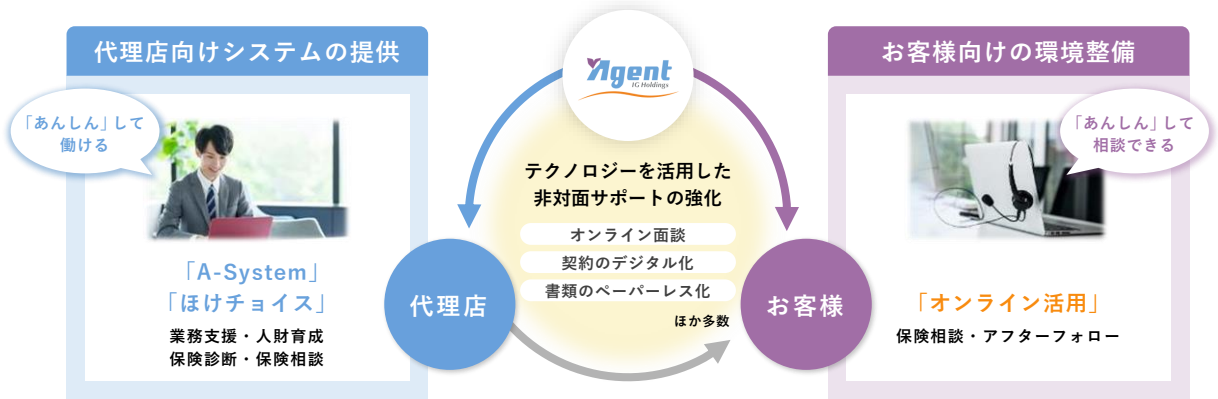
- 保険代理店支援プラットフォームを通じてマーケットシェアを拡大していくことで、継続的にお客様も増加
- 損害保険中心のストック型ビジネスを基盤に、生命保険のクロスセルを行うことで事業規模を拡大

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。



- 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



- 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！



ほけチョイスマガジン
との連携で
さらなる活用



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

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。