



2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

証券コード 377A 株式会社エージェント I Gホールディングス

2026年5月

- 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

1 | 2026年12月期 第1四半期 決算概要

営業収益

3,528百万円

前年同期比 +15.1%



前年同期 3,066百万円

営業利益

76百万円

前年同期比 +127百万円



前年同期 ▲51百万円

取扱保険料

1,921億円※1

前年同期比 +23.9%



前年同期 1,551億円

お客様の数

法人 28,232社※1

前年同期比 +13.5%

個人 350,425人※1

前年同期比 +10.0%

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

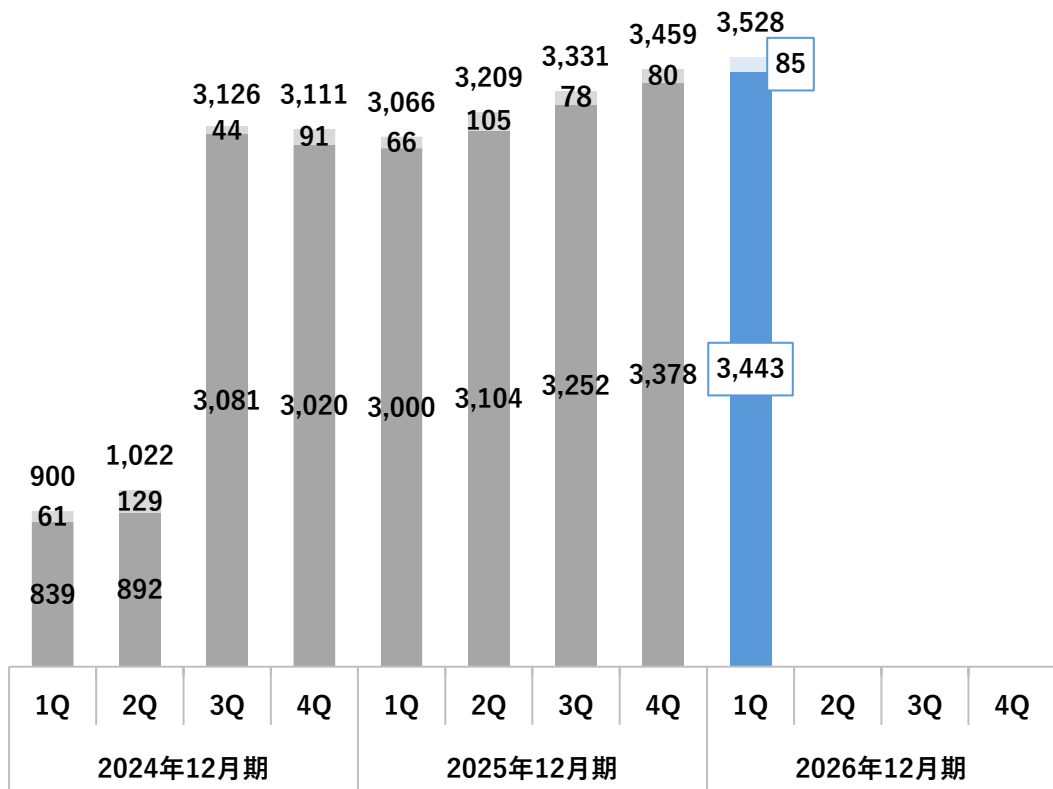
- 国内・海外事業ともに順調に推移し、営業収益は前年同期比+15.1%の3,528百万円と着実な成長を継続
- 将来の高収益化に向けた重点投資を計画的に実行しつつ、営業利益は76百万円へと大幅な黒字転換を達成
- 各段階利益において黒字転換を果たし、当期純利益は47百万円を確保。成長に向けた先行投資と事業拡大を両立させながら、着実な利益の積み上げを実現

(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	-

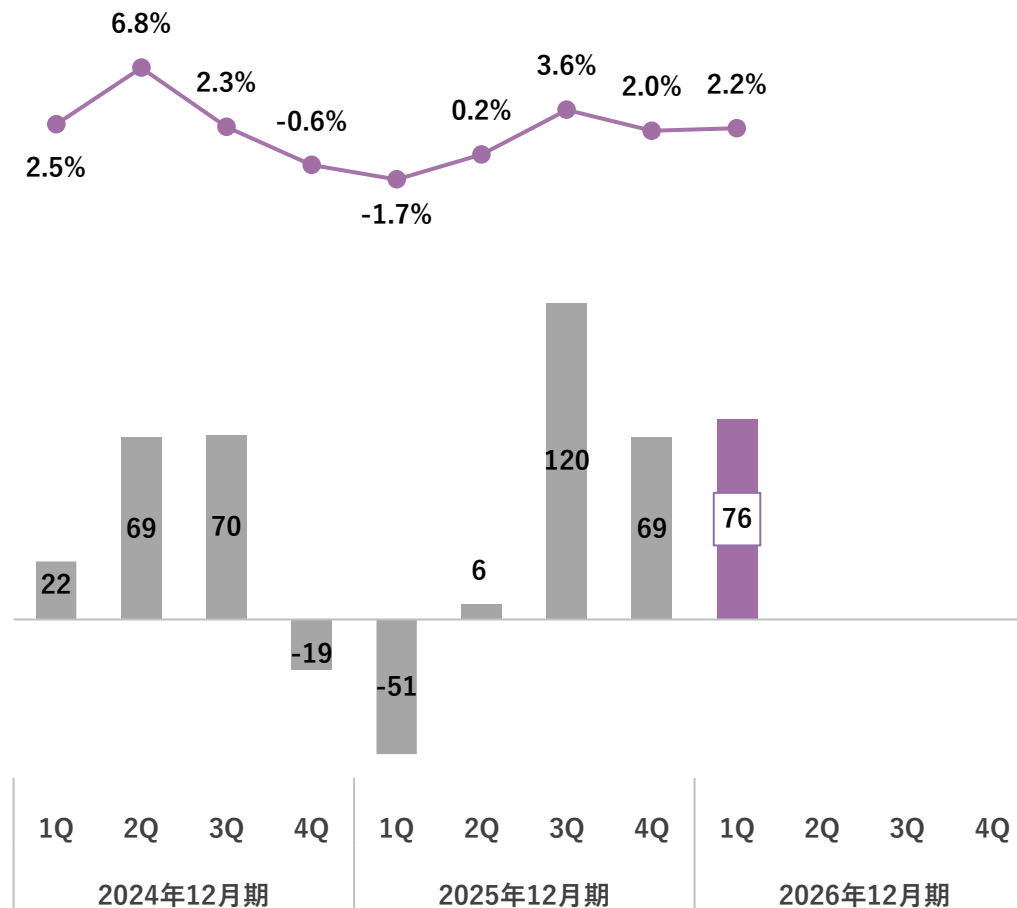
- 営業収益は国内外ともに好調に推移し、四半期ベースで過去最高を更新
- 先行投資を実行しつつも、営業利益は76百万円を達成

営業収益（百万円）

■ 海外事業
■ 国内事業

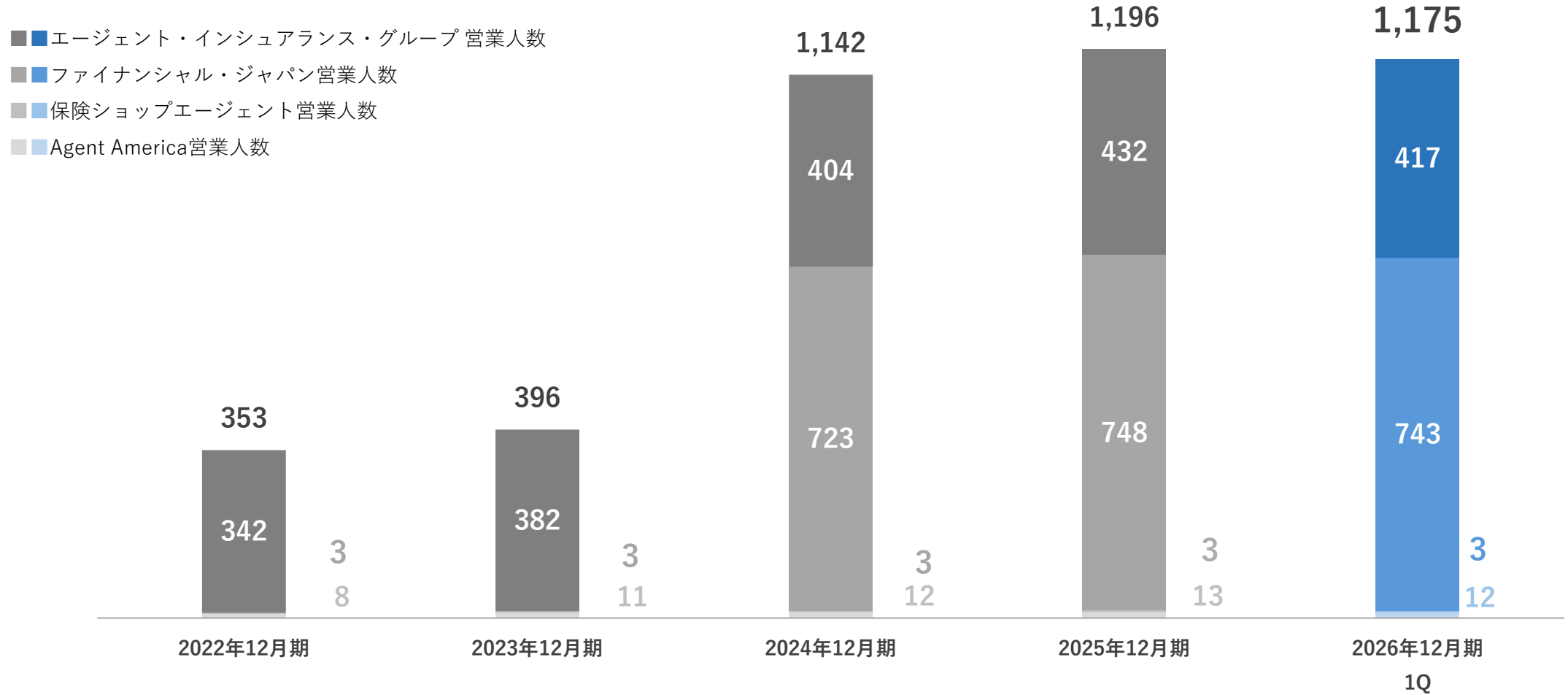


営業利益・営業利益率（百万円）



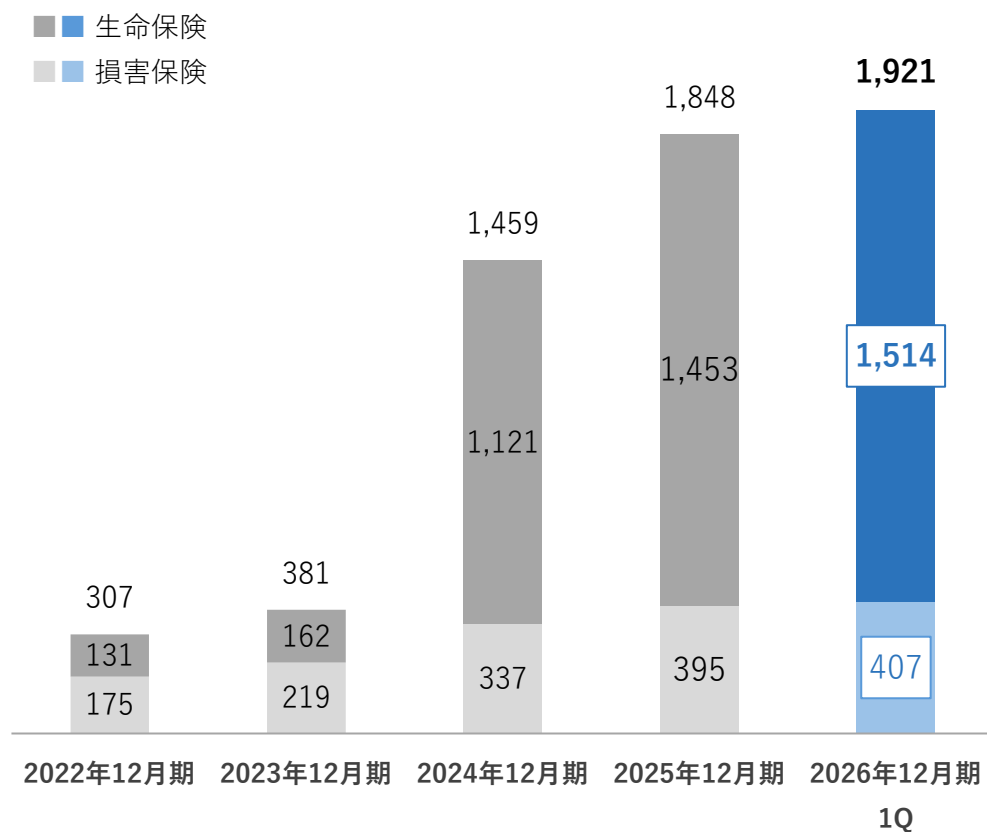
- グループ構造改革の推進に伴う営業体制の最適化
- 次世代の成長を担う「人的資本への投資」として、今期AG社にて16名の新卒が入社

■ グループ全体の営業社員数（人）

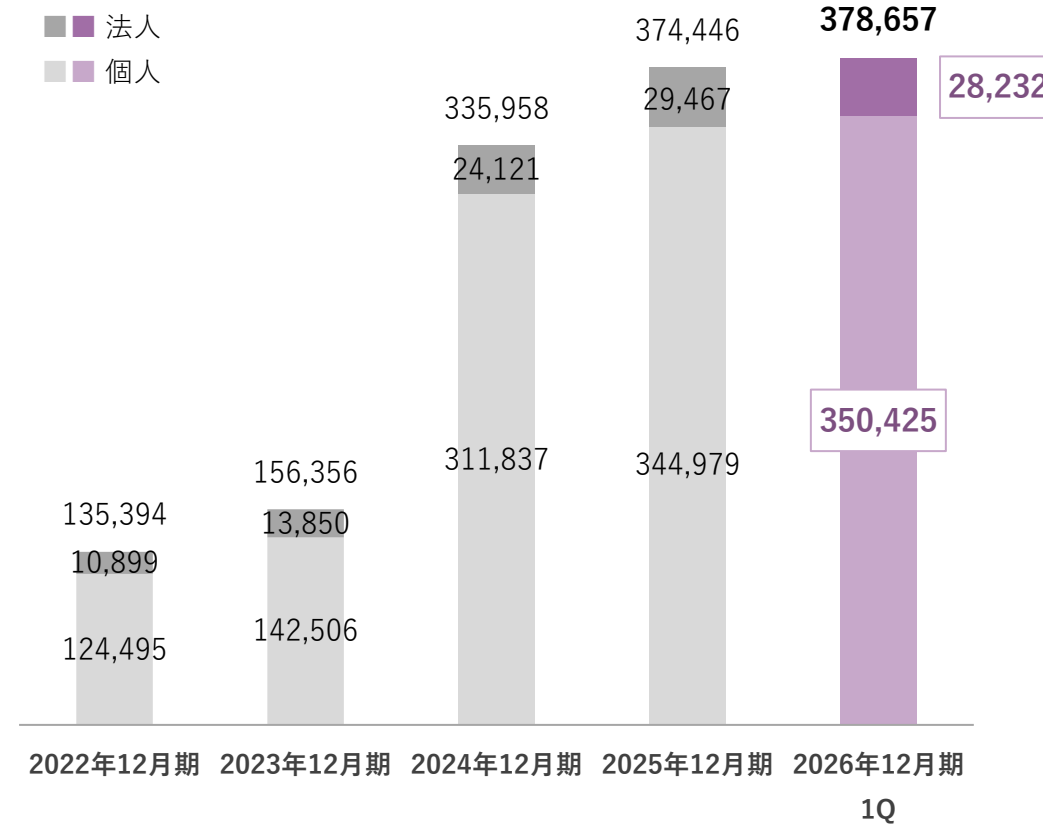


- 損害保険・生命保険ともに堅調に推移し、総取扱保険料は過去最高の1,921億円を達成
- お客様の数は、個人を中心に伸長し、全体で37.8万の強固な基盤を維持

取扱保険料 (億円)



お客様の数 (人/社)



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

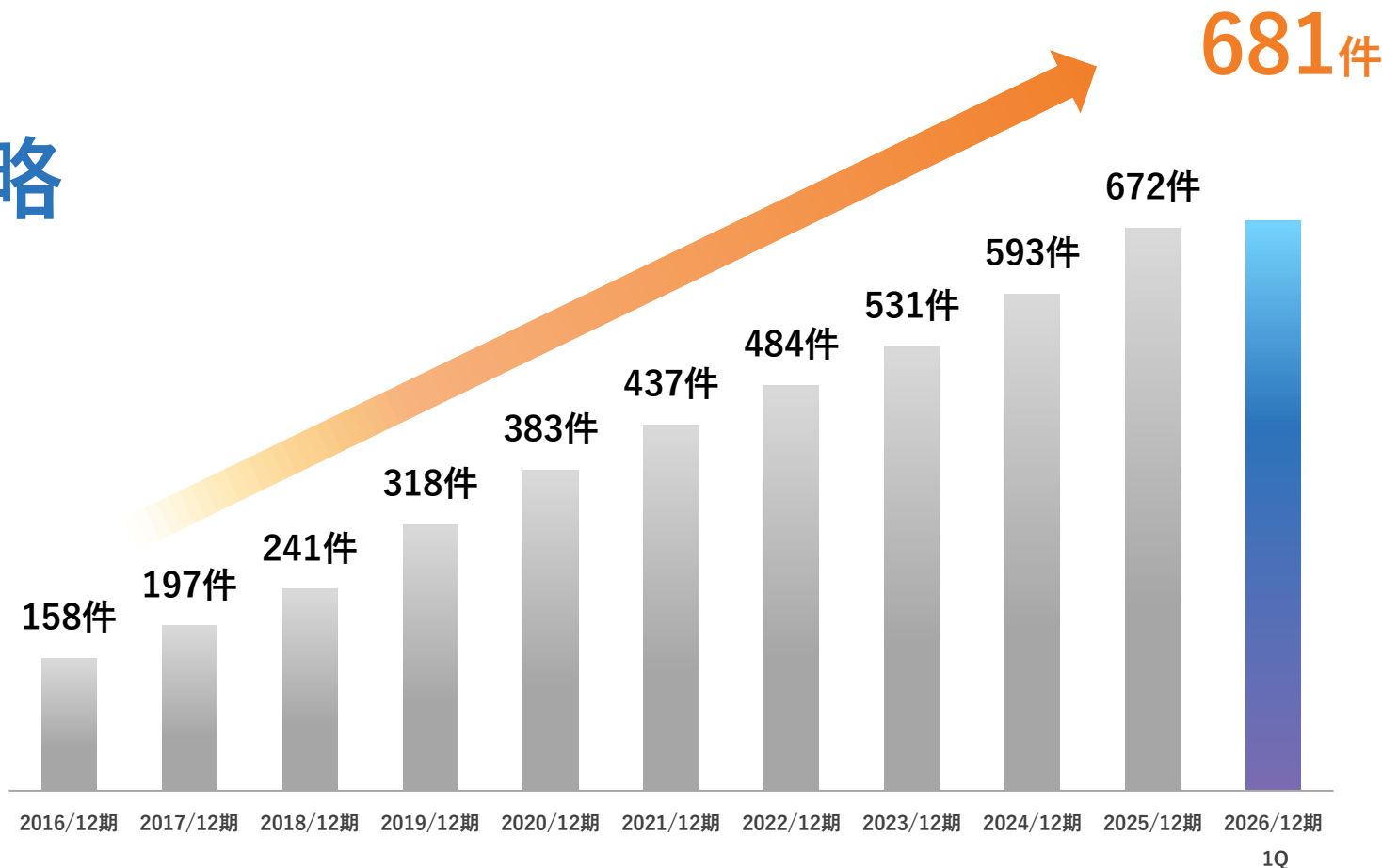
- 第1四半期において、9件のM&A及び事業承継を実施
- 統廃合の進む保険代理店業界において、今後も積極的なM&A及び事業承継を継続

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）



(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271百万増加したことによるもの
固定資産	1,841	1,815	$\triangle 26$	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	$\triangle 66$	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	$\triangle 71$	—
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%	$\triangle 0.5\text{pt}$	—

※固定資産には繰延資産を含んでいます。

- 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

2 | 2026年12月期 第1四半期 トピックス

- 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

2026年4月1日付取得

株式会社
不二越総合保険事務所



- 25年以上に渡り九州エリアで事業を展開
- 厚い信頼に基づく強固な顧客基盤

九州エリアにおいて
当社グループの
営業ネットワーク拡大



エージェント・
インシュアランス・グループ



業界内の統廃合や事業承継ニーズの受け皿

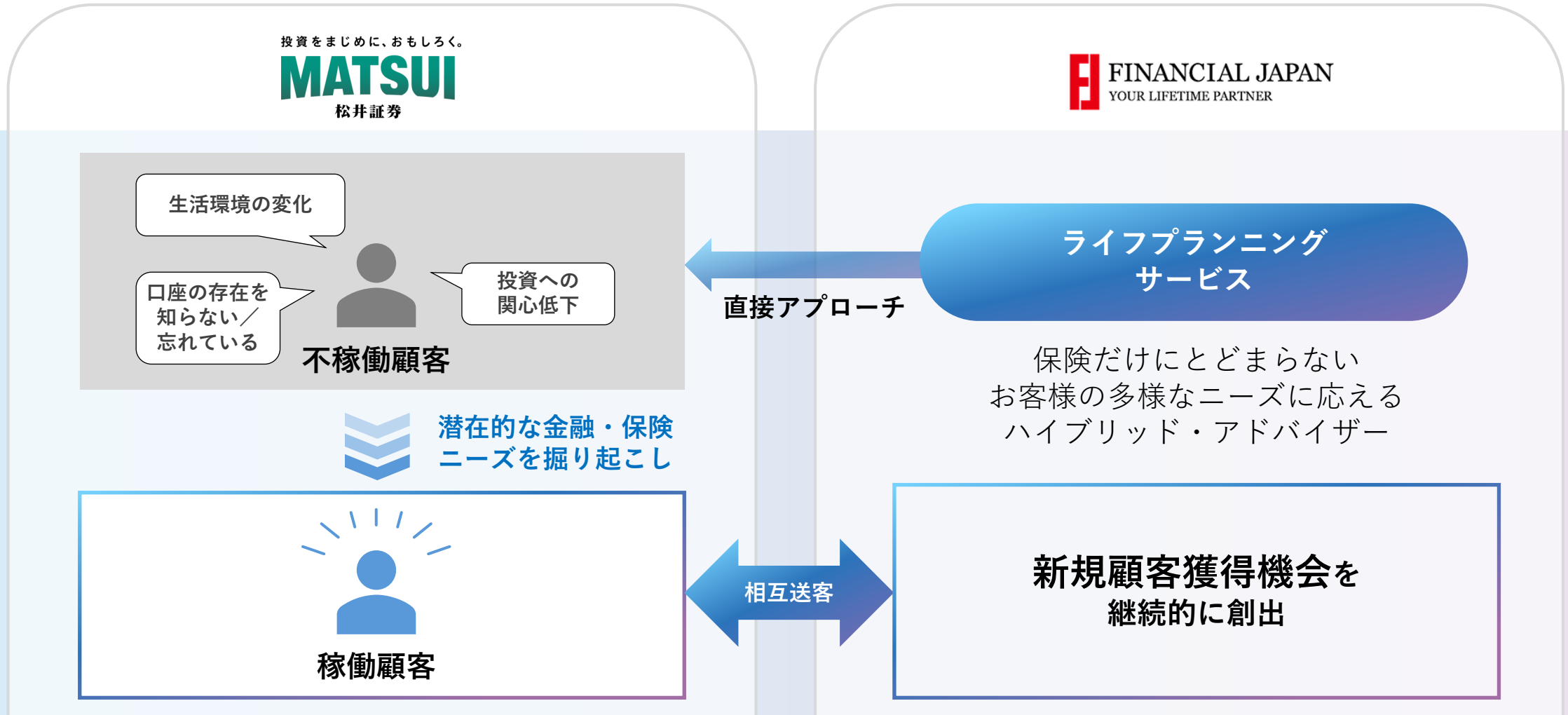
保険代理店支援
プラットフォーム

提供

- 募集品質の向上
- 経営効率化



- 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



- 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 <u>1 単元（100株）以上</u> 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。

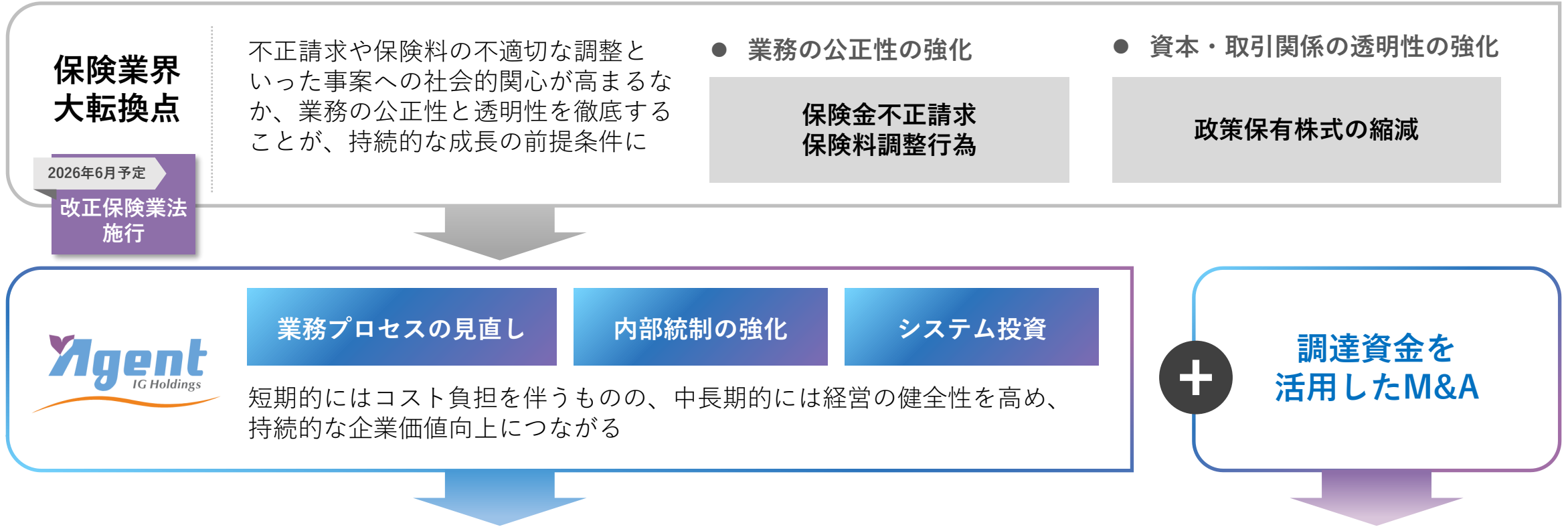
- 1 | 2026年12月期 第1四半期 決算概要
- 2 | 2026年12月期 第1四半期 トピックス
- 3 | 2026年12月期 通期業績見通し
- 4 | 中長期成長イメージと成長戦略
- 5 | よくあるご質問 (Q&A)
- 6 | Appendix

3 | 2026年12月期 通期業績見通し

- 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

- 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

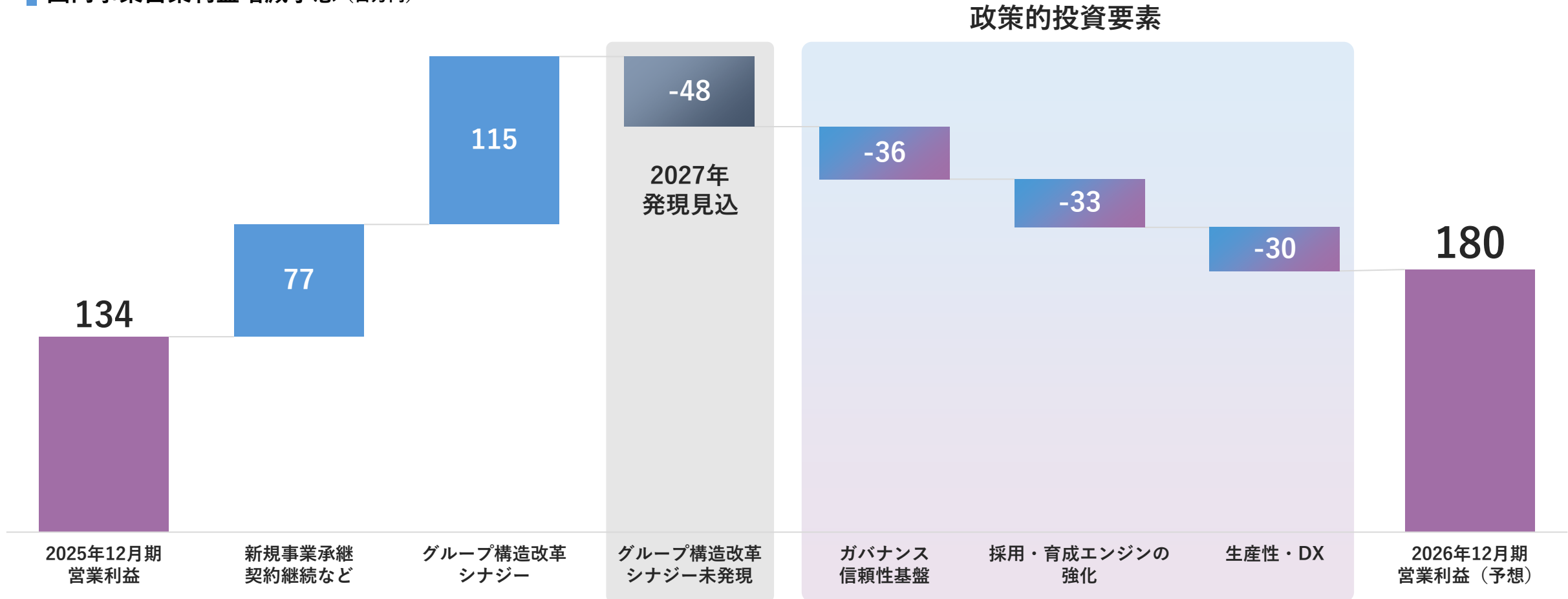
保険代理店店主の高齢化という業界共通の課題に対し、自社で若手を育成・供給し続ける仕組みへ投資
将来の採用単価抑制と、1人当たり生産性の確実な向上を実現

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

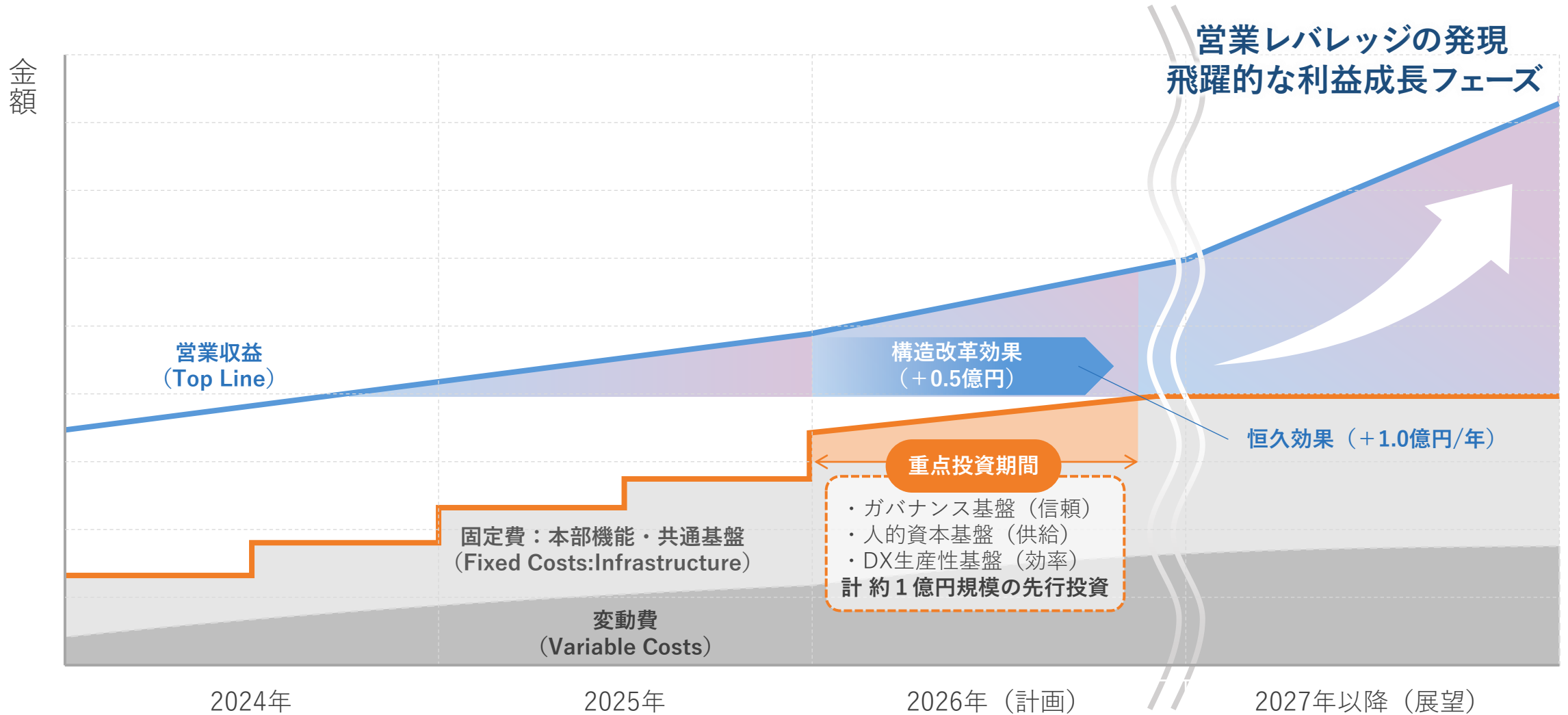
2026年の開発投資により、将来的な事務コストを抑制、売上増がそのまま利益増につながる「高レバレッジ体質」へ転換

- 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



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

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

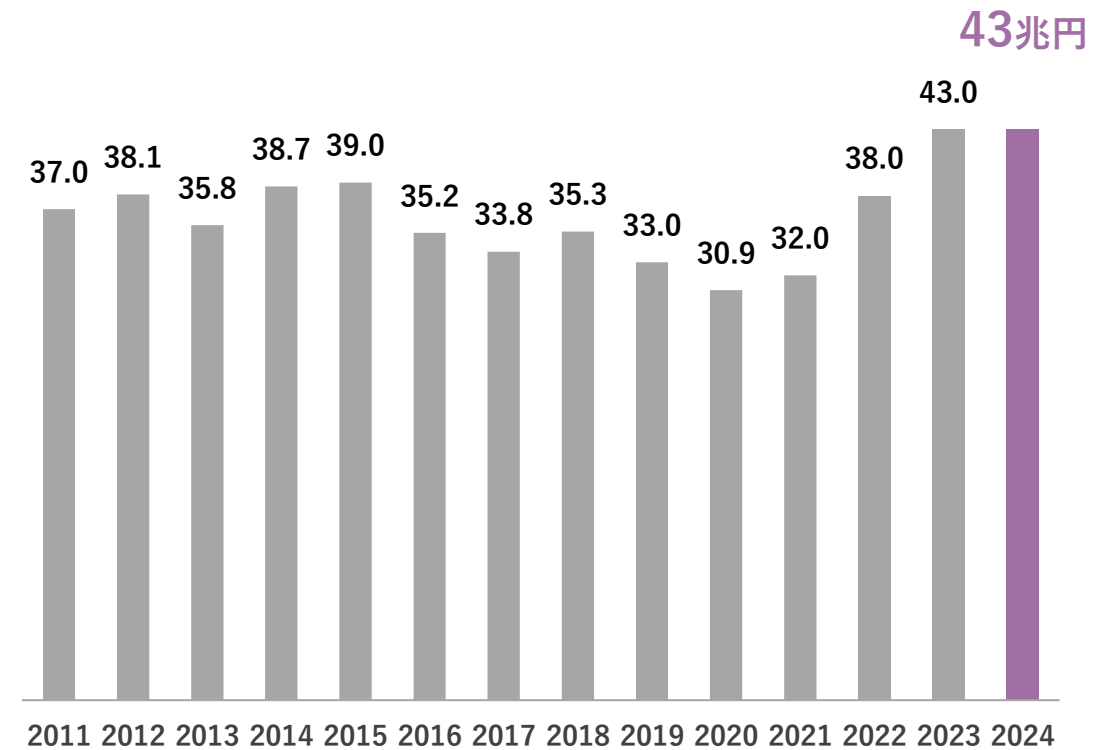
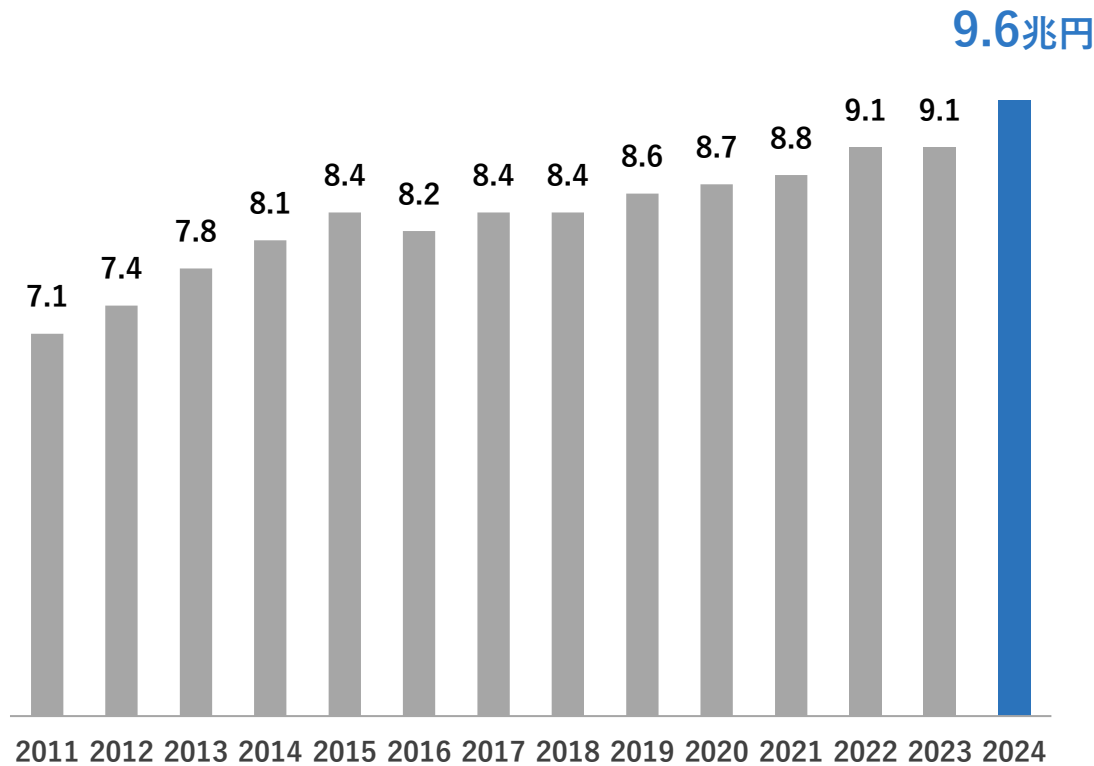
- ▶ 米国ローカルマーケットの開拓
- ▶ M&A及び事業承継の推進



- 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）

■ 生命保険業界市場規模【保険料等収入ベース】（兆円）



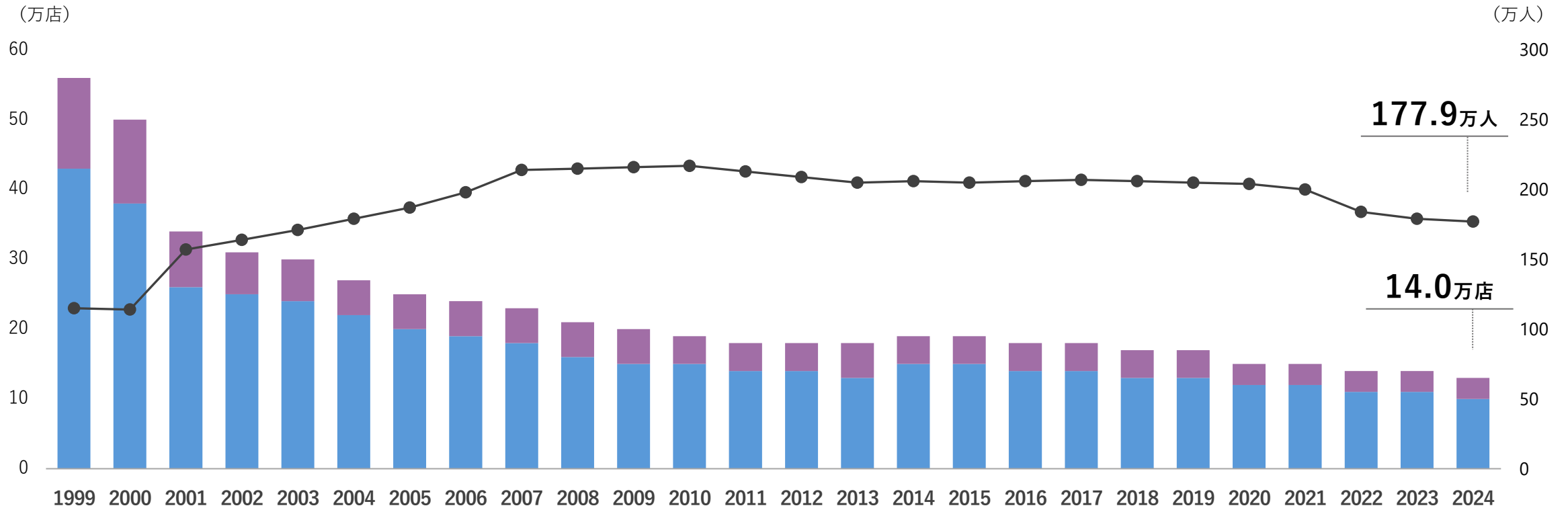
出所：日本損害保険協会 2023年度種目別統計表を基に当社作成

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
- 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） ■ 乗合代理店（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
 ※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

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

681件※1

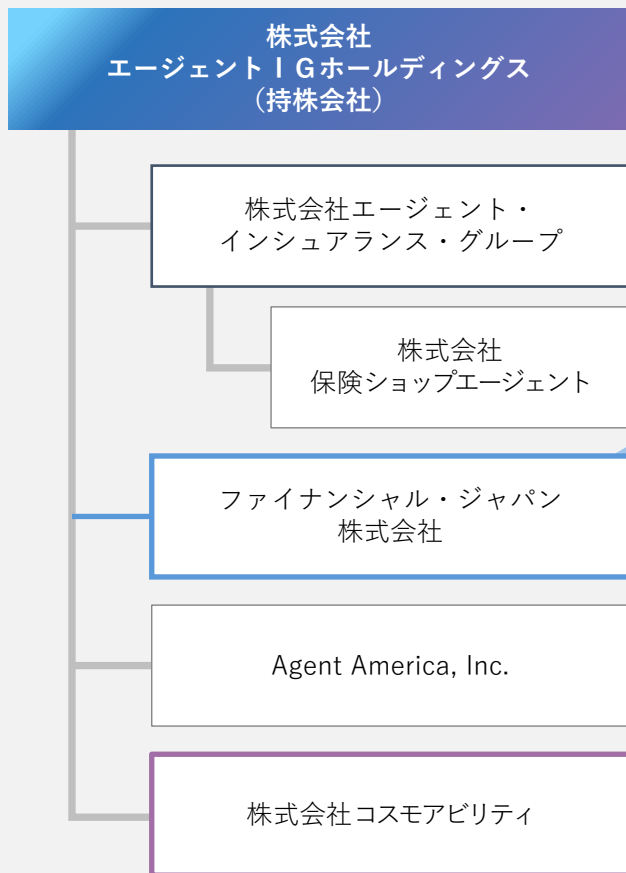
大型案件	2024.4	ファイナンシャル・ジャパン
	2025.1	コスモアビリティ
	2026.4	不二越総合保険事務所

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～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）

- 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



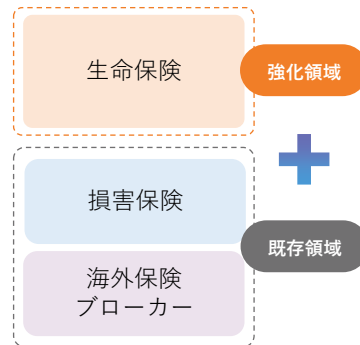
子会社による主な寄与



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

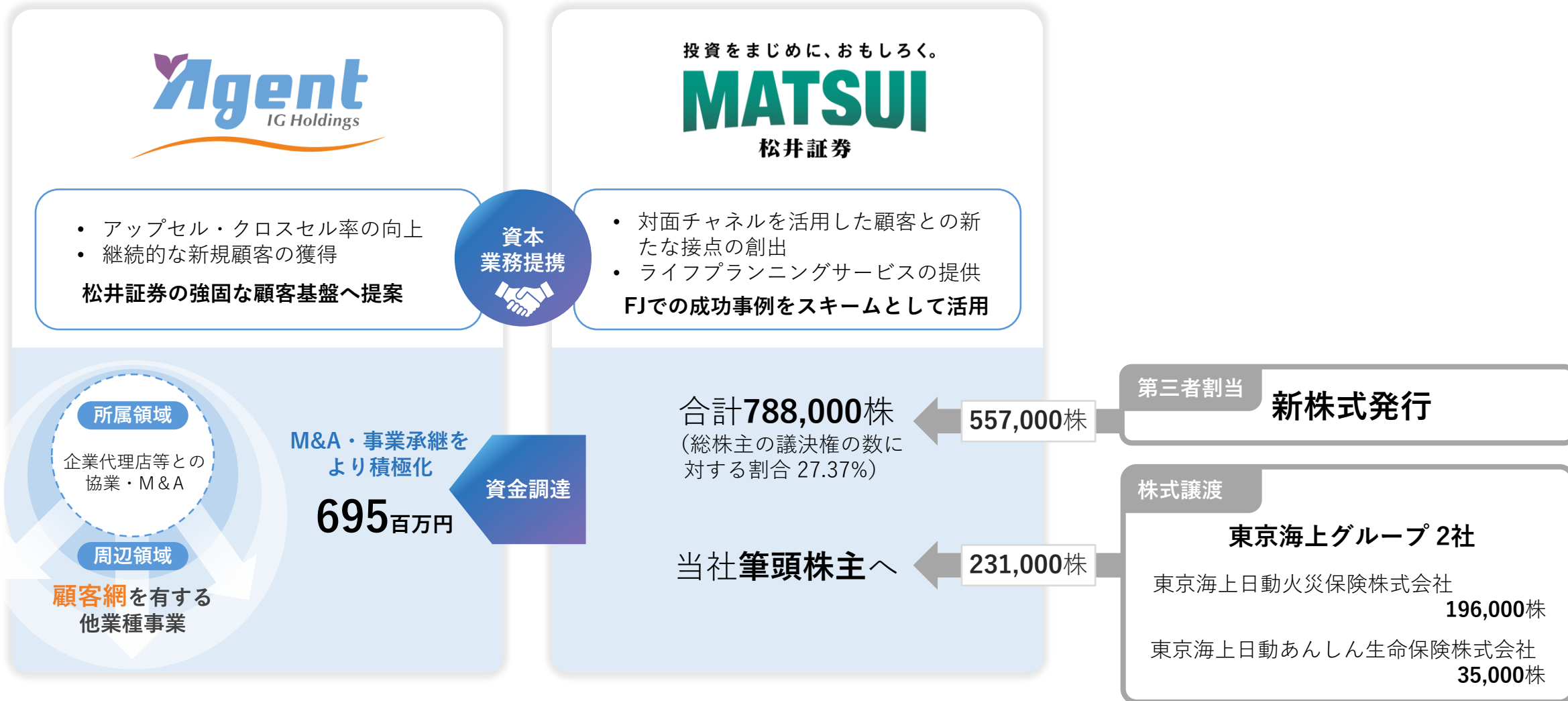
インシュアテックの強化

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



- 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開始

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

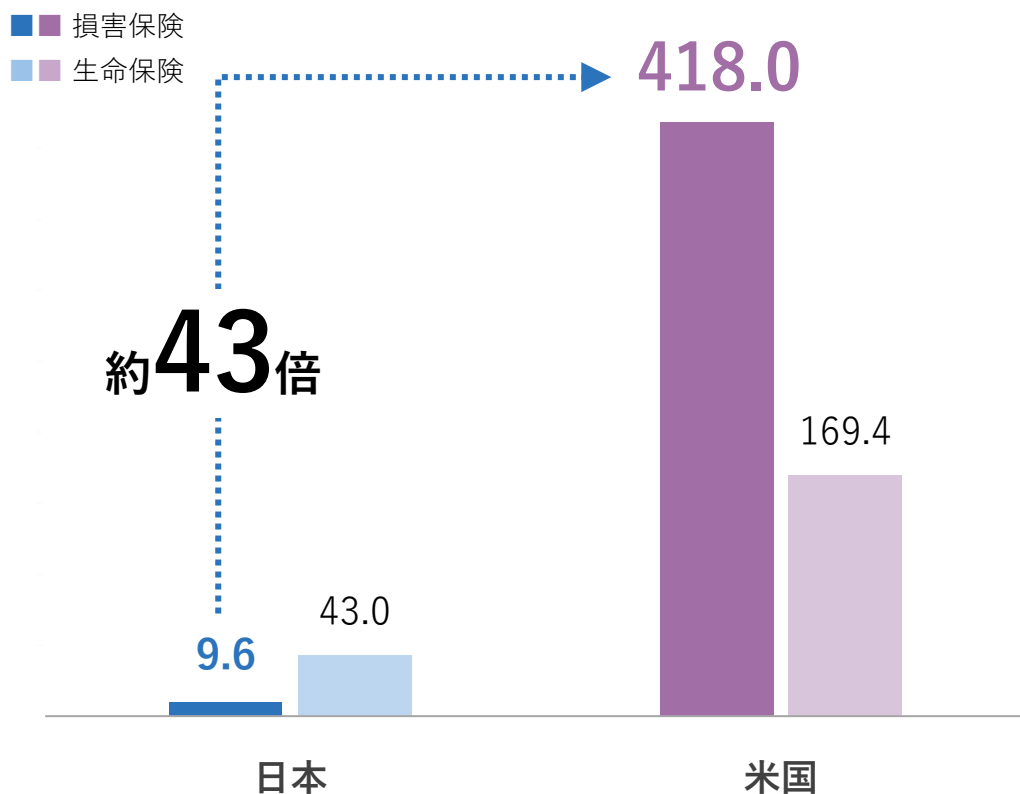
「A-System」の刷新

- 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

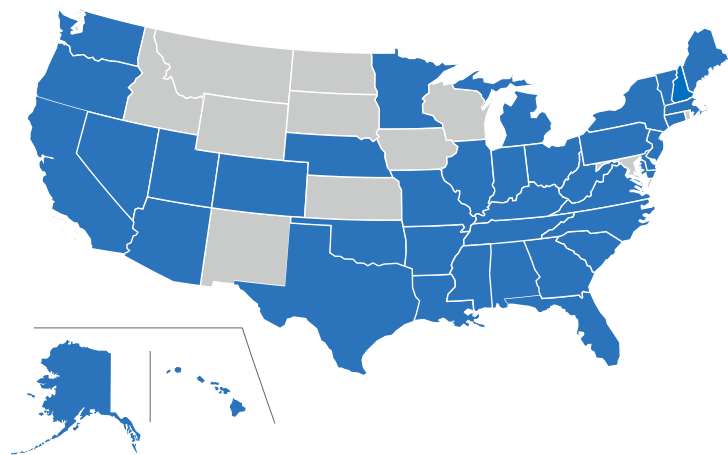
	GDP	GDPにおける損害保険割合	GDPにおける生命保険割合
日本	610.5 兆円	1.6%	7.0%
米国	4,358 兆円	9.6%	3.9%

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）

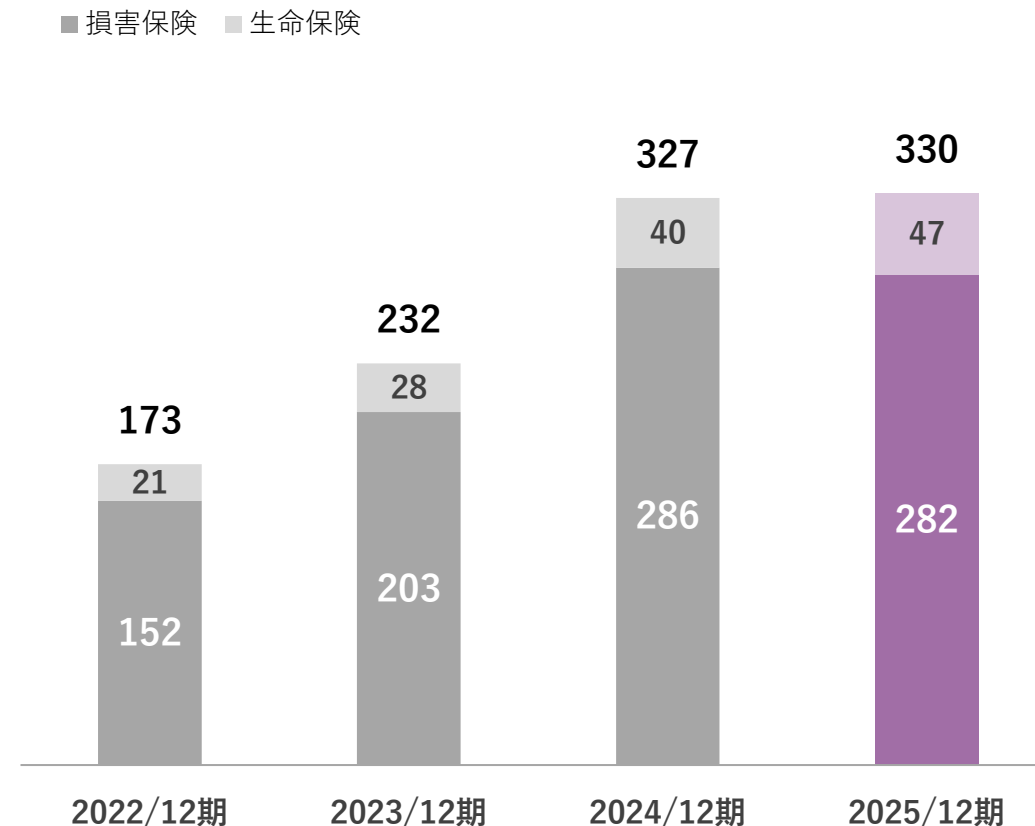
- 日本国内にて確立している保険代理店支援プラットフォームのノウハウを、米国で展開
- 州をまたぐビジネスを展開するお客様のニーズに対応し、事業拡大を推進

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。



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 | 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、従来の専業代理店だけでなく、「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「大型専業代理店」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）
1,511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	橘内 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

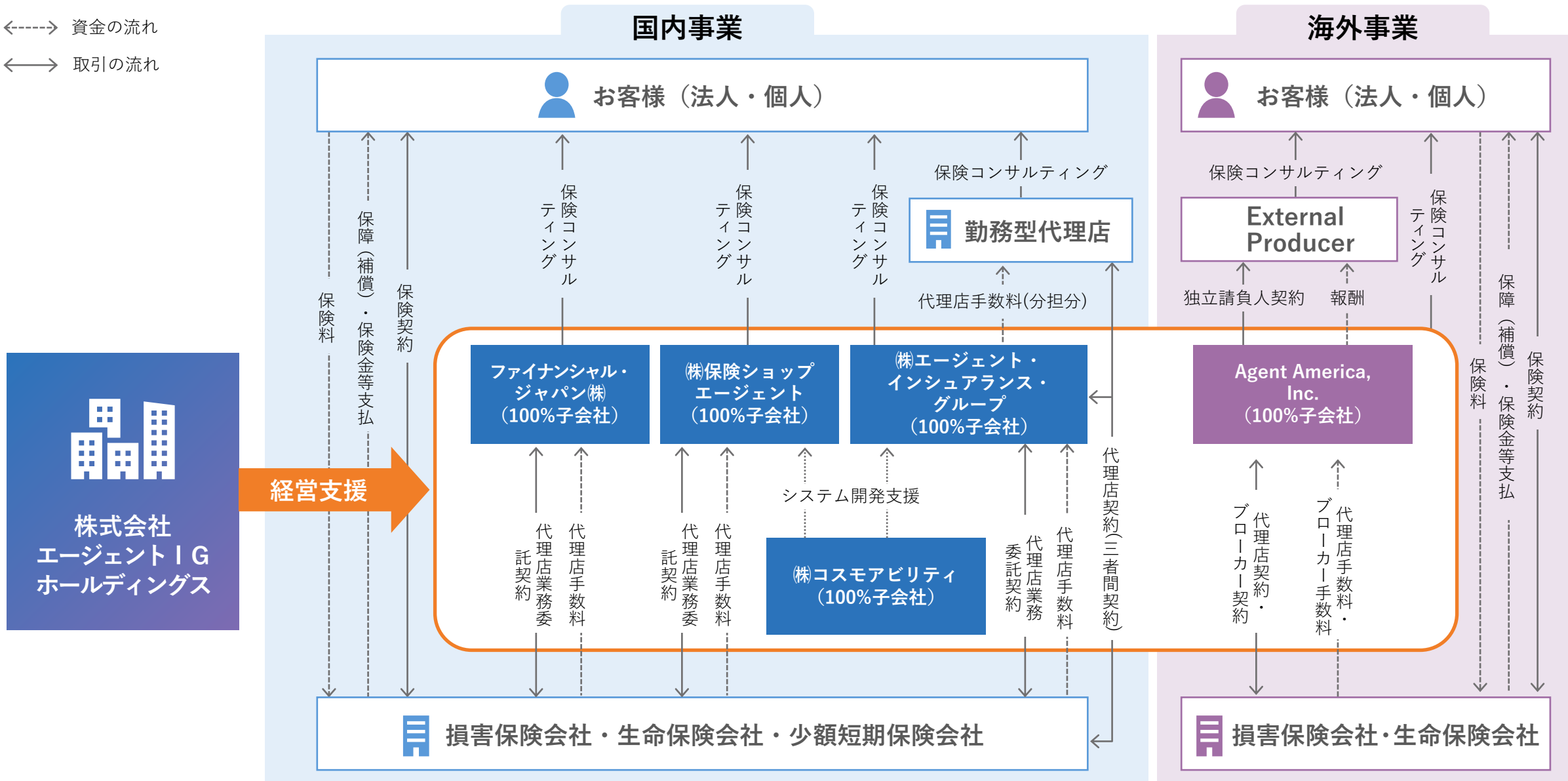
連結子会社 |

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（2026年3月31日現在）



※ 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



※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

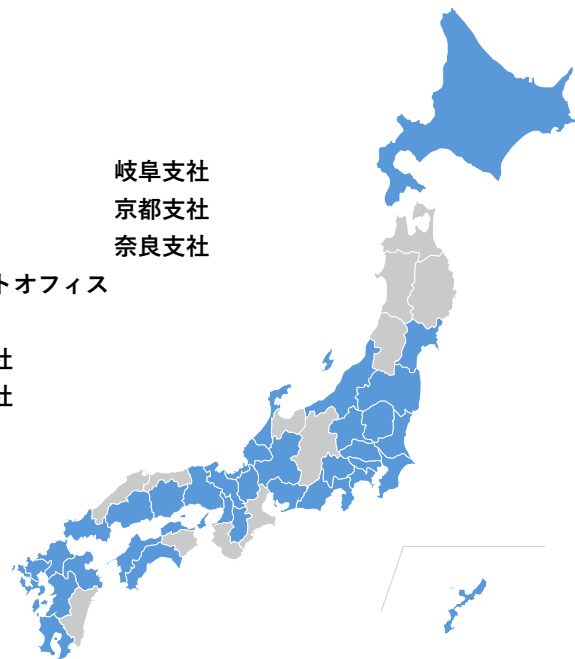
東京本社	東京東支店	愛知支店	本社営業部 春日部支社
札幌支店	東京北支店	滋賀支店	仙台支店 福島支社
宮城北支店	東京西支店	大阪支店	別大支店 愛媛支社
仙台支店	川崎支店	広島支店	別大支店 中津支社
茨城支店	神奈川北支店	別大支店	別大支店 日田支社
	神奈川支店	鹿児島支店	

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

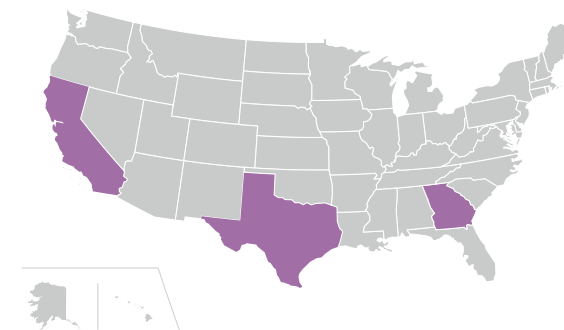
東京本社	首都圏第一支社	東京第一支社	福井支社	岐阜支社
札幌支社	首都圏第二支社	横浜支社	静岡支社	京都支社
札幌第一支社	宇都宮支社	横浜馬車道支社	浜松支社	奈良支社
札幌第二支社	高崎サテライトオフィス	山梨支社	湖西サテライトオフィス	
旭川サテライトオフィス	船橋支社	長岡支社	名古屋支社	
仙台支社	神田支社	新潟サテライトオフィス	名古屋第一支社	
仙台第一支社	日本橋支店	金沢支社	名古屋第二支社	
近畿第一支社	神戸支社	山口支社	福岡支社	
関西支社	姫路支社	高松支社	佐賀支社	
大阪支社	岡山支社	新居浜支社	長崎支社	
大阪北支社	岡山第一サテライトオフィス	松山支社	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



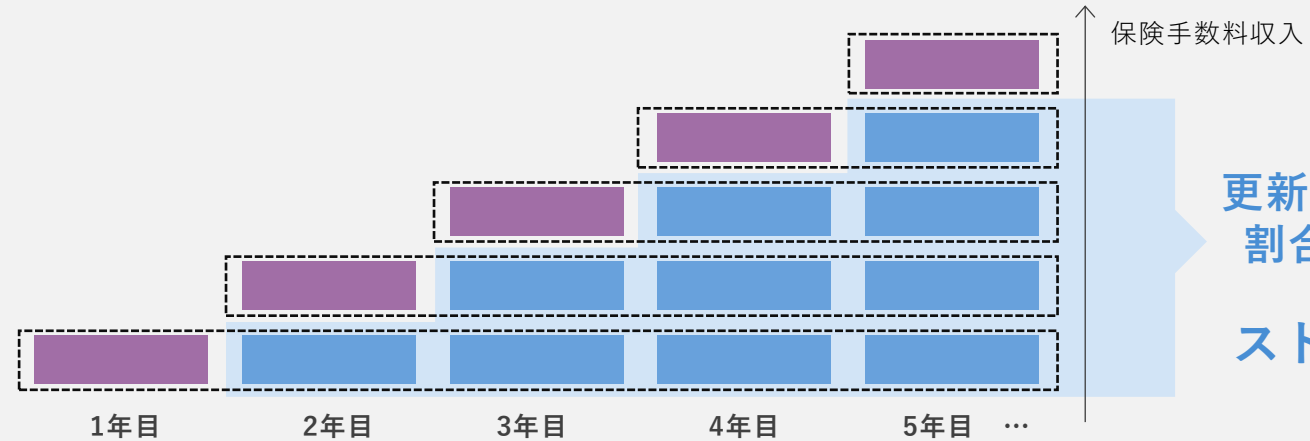
- 一般的な損害保険と生命保険の収益モデルのイメージは以下のとおり

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)

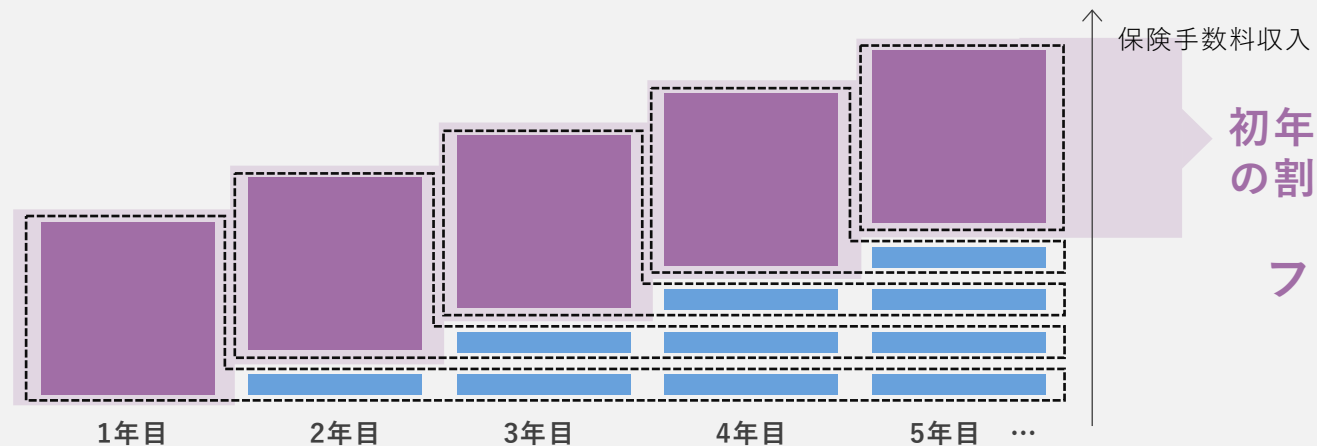


更新手数料の割合が多い
||
ストック型

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
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
明治安田トラスト生命保険株式会社
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
(長岡支社のみの取扱)

国内事業

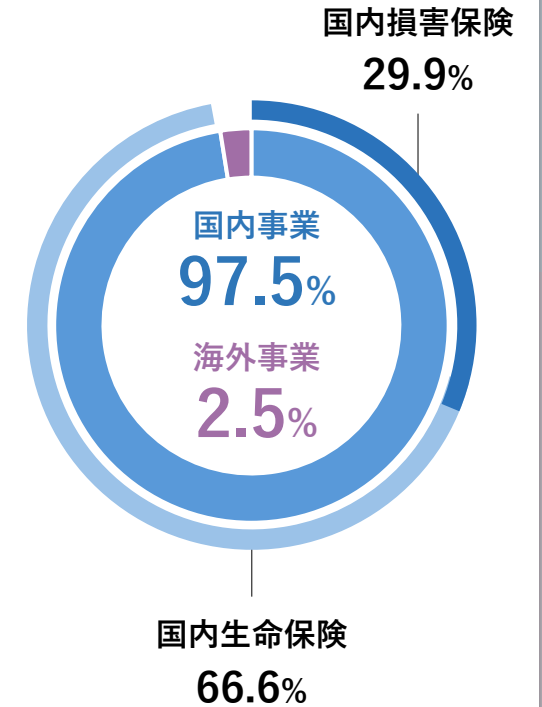
保険代理店

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

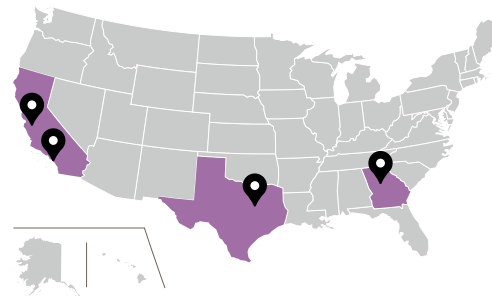


※2025年12月期

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。

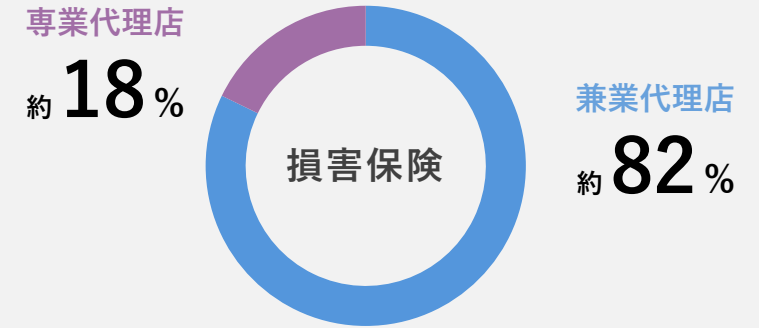


※2025年12月31日現在

- 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

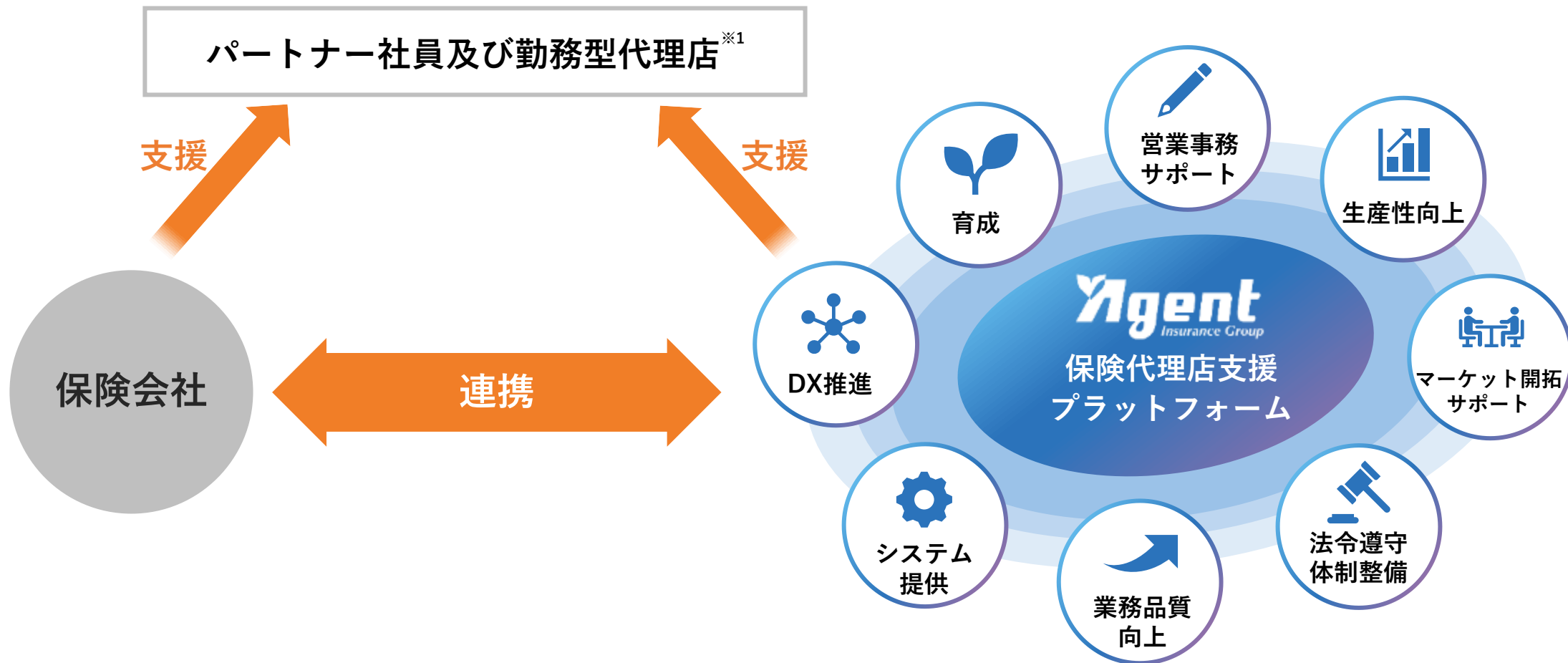
- 様々な背景が理由となり、保険代理店の集約・統廃合が進んでいる

	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

ハイブリッド アドバイザー

海外事業

- 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

- 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

- 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

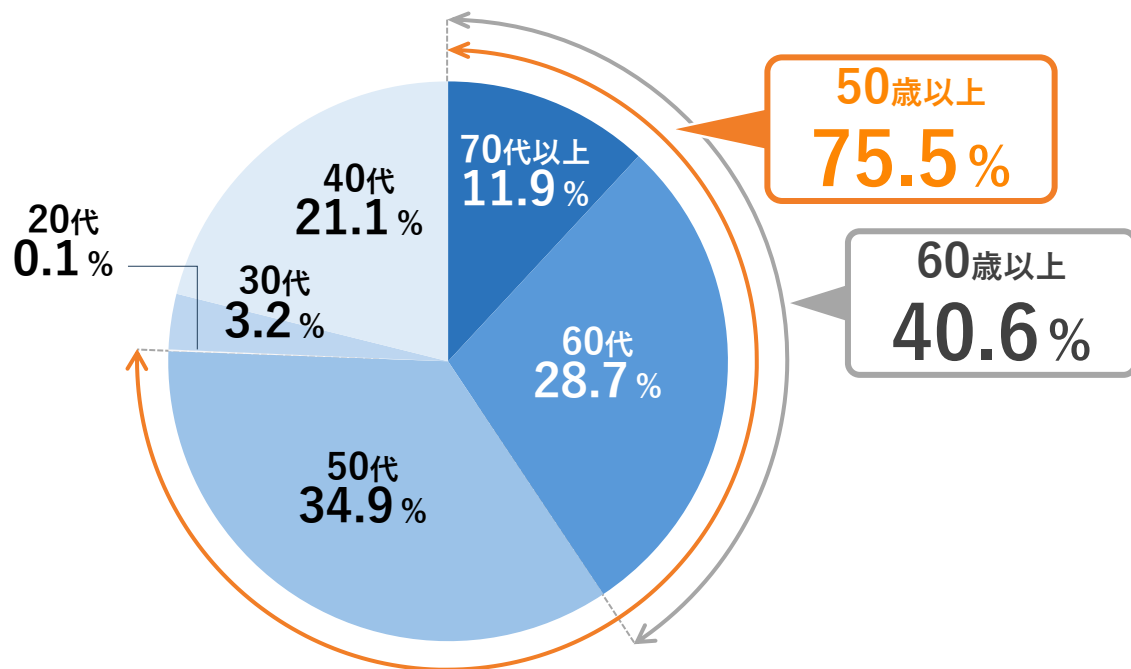
保険代理店支援
プラットフォームの拡大

顧客基盤の拡大

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

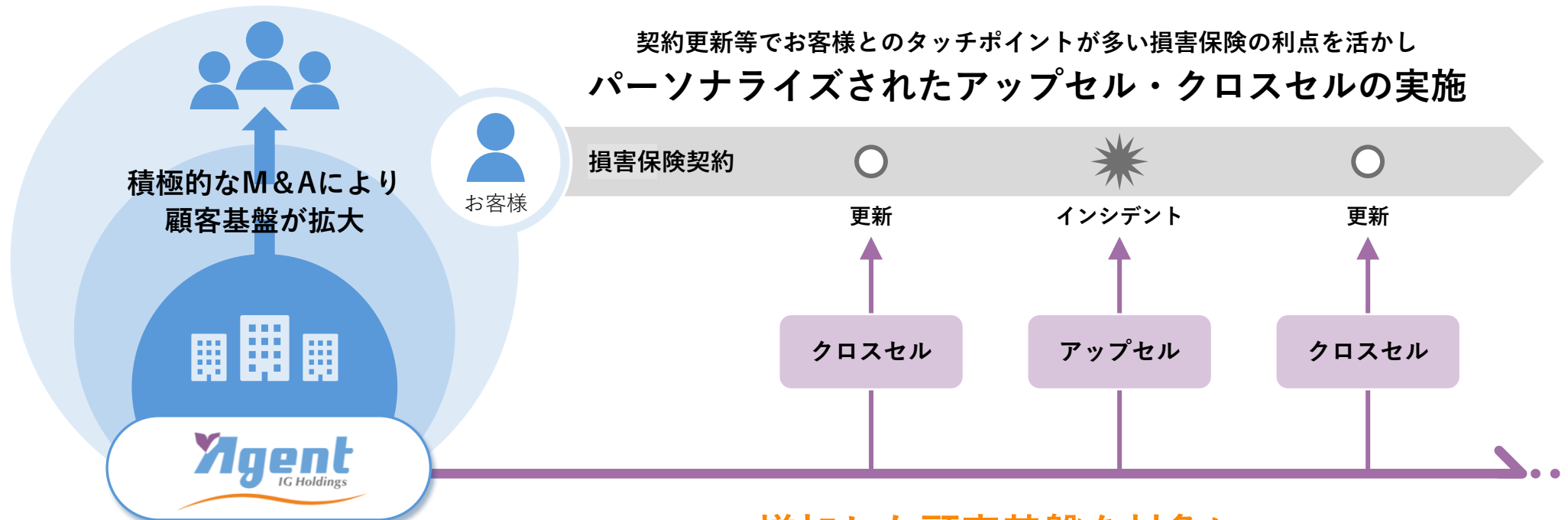
- 保険業法に基づく体制整備ができない
- 後継者がいない
- IT化についていけない
- 社会環境の変化への対応ができない

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

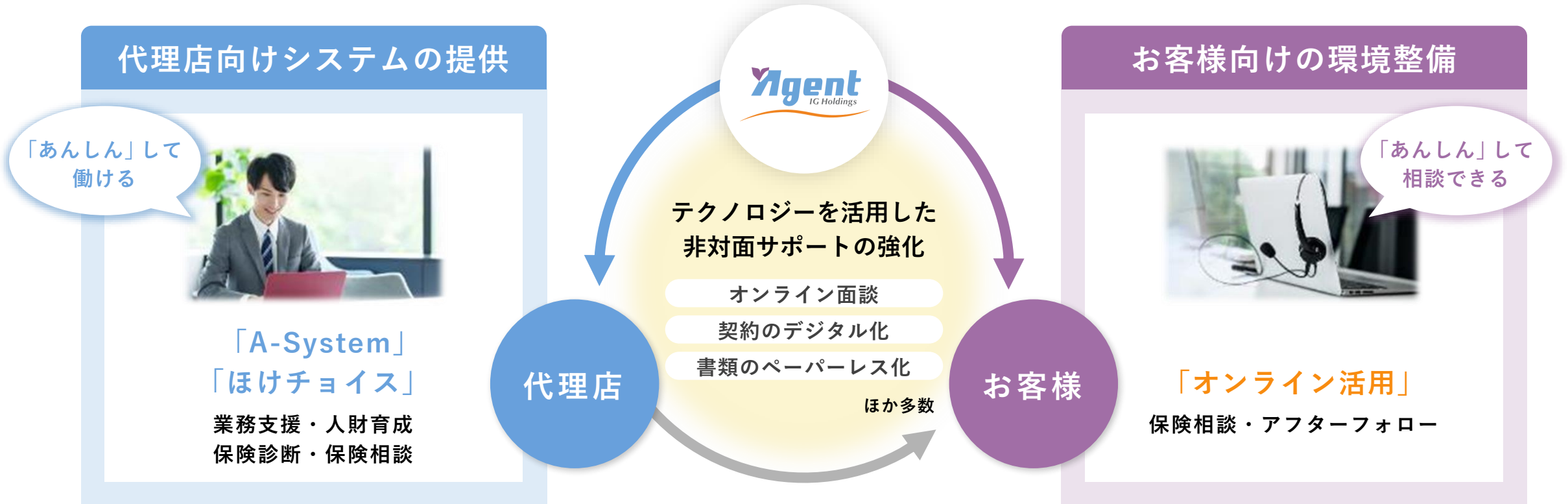
M&Aにより、顧客基盤が拡大

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



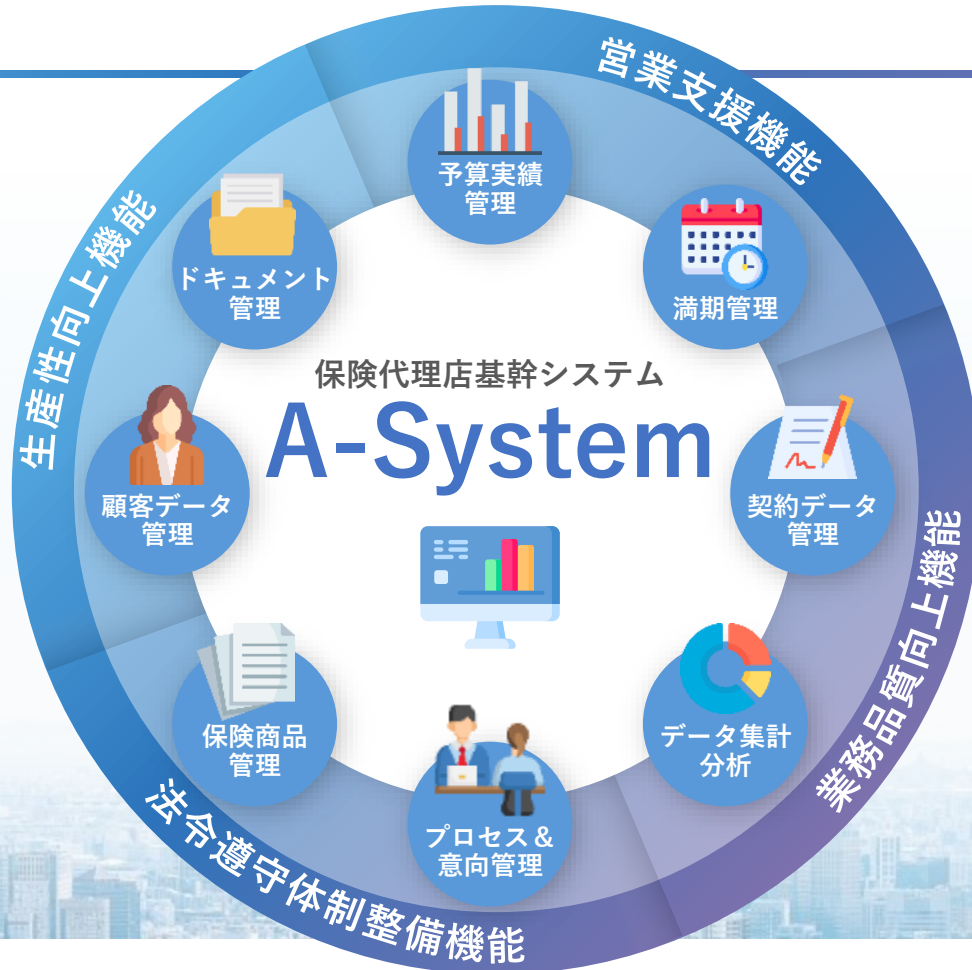
デジタルを活用したお客様接点の拡充を図り、お客様から求められる商品やサービスをご提供できるように支援するだけでなく、体制整備・コンプライアンスの推進に向けてもデジタルで支援します。

- 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
- 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

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。