



2026年12月期 第2四半期 決算説明資料

証券コード 377A 株式会社エーエージェント I Gホールディングス

2026年8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2四半期の決算の概要、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2四半期 決算概要
- 2 | 2026年12月期 第2四半期 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2四半期 決算概要

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。



- ✓ 営業収益は前年同期比+14.7%と着実な増収を維持
- ✓ 営業利益は176百万円となり、前年同期の赤字から221百万円UPの大幅な黒字転換を達成
- ✓ 改正保険業法への対応を遅滞なく進行中。将来の業界内プレゼンス確立を進める
- ✓ ファイナンシャル・ジャパン社が募集管理・顧客管理システム「FJ-Link」を導入

※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

© 2026 Agent IG Holdings, Inc. All Rights Reserved. 3

まずは、2026年12月期 第2四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14.7%増の71億9,600万円となりました。第1四半期に続き、着実に増収を続けております。

続いて利益面ですが、営業利益は1億7,600万円となり、前年同期の4,400万円の赤字から2億2,100万円の改善となる、大幅な黒字転換を達成いたしました。第1四半期でファイナンシャル・ジャパンの業績が牽引役となった収益基盤の拡大が、当期においても継続して寄与しております。

将来に向けた戦略的投資は引き続き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を維持しております。

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2万8,968社、個人のお客様が35万9,443人となりました。

取扱保険料は、前年同期から約321億円増加し、1,997億円に達しました。

加えて、改正保険業法への対応につきましては遅滞なく進行しており、将来的な業界内プレゼンスの確立に向けた取り組みを進めております。この後、トピックスにおいて詳細をご説明いたします。

- 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+14.7%の7,196百万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176百万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、四半期純利益は100百万円を確保。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 2Q		2026/12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	6,275	100.0%	7,196	100.0%	+920	+14.7%
国内事業	6,104	-	6,973	-	+868	+14.2%
海外事業	171	-	223	-	+51	+30.2%
営業費用	6,320	100.7%	7,019	97.5%	+699	+11.1%
人件費	1,843	-	2,018	-	+174	+9.4%
管理費	4,476	-	5,001	-	+525	+11.7%
営業利益	△44	-	176	2.5%	+221	-
国内事業	△62	-	128	-	+191	-
海外事業	18	-	48	-	+29	+158.7%
経常利益	△49	-	166	2.3%	+216	-
四半期純利益	△40	-	100	1.4%	+140	-

続いて、第2四半期の損益計算書のサマリーについてご説明いたします。

まず、営業収益につきましては、国内事業・海外事業ともに順調に推移し、前年同期比プラス14.7%の71億9,600万円となり、着実な成長を継続しております。

次に利益面につきましては、営業利益は1億7,600万円となり、前年同期の4,400万円の赤字から2億2,100万円の増益と、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、将来の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や、ファイナンシャル・ジャパン社の寄与などにより、これらの先行費用をしっかりと吸収しております。

その結果、経常利益につきましても1億6,600万円、四半期純利益は1億円を確保いたしました。成長に向けた先行投資と事業拡大を両立させながら、各段階利益において着実な利益の積み上げを実現しております。

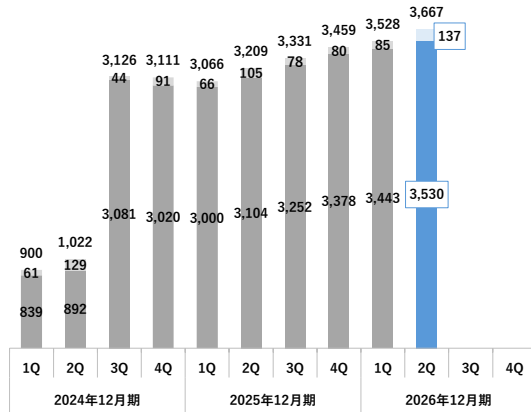
連結業績推移（四半期）



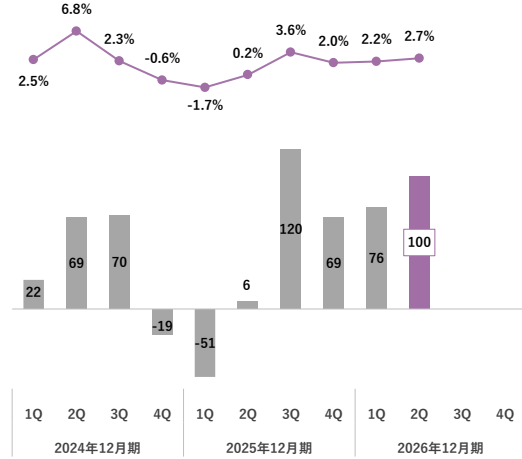
- 営業収益は国内外ともに好調に推移し、四半期ベースで過去最高を更新
- 先行投資を実行しつつも、営業利益100百万円を確保

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

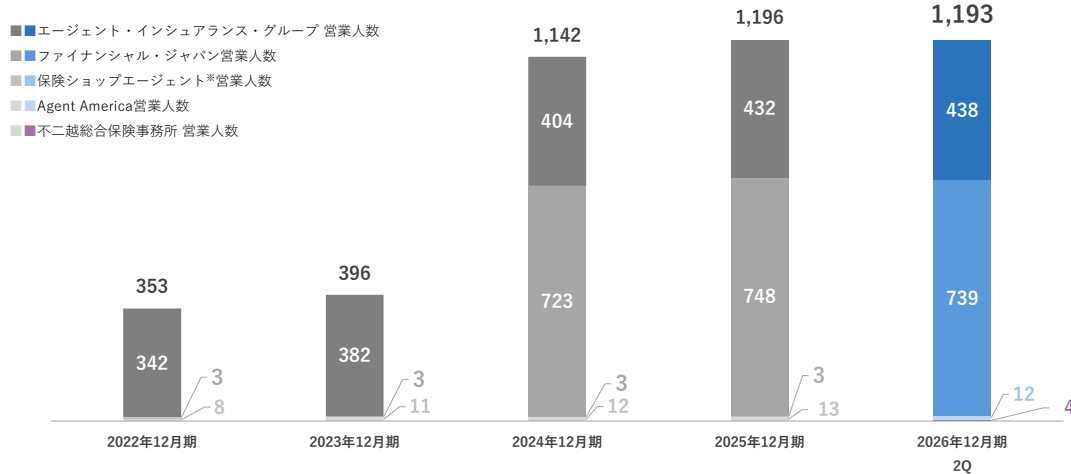
連結業績推移のグラフがこちらです。営業収益は、国内事業・海外事業ともに好調に推移し、36億6,700万円を計上いたしました。

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、右側の営業利益につきましては、先行投資を計画的に実行しつつも、1億円を確保いたしました。

前年同期から大幅な増益を果たし、投資と利益創出を両立しながら順調に推移しております。

- グループ構造改革による収益性改善を進めるなかで、適正な営業人員数を確保
- 次世代の成長を担う「人的資本への投資」として、今期エージェント・インシュアランス・グループにて16名の新卒が入社

グループ全体の営業社員数（人）



※2026年6月1日エージェント・インシュアランス・グループに吸収合併

© 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2四半期末時点でのグループ全体の営業社員数は、1,193名となりました。第1四半期末から18名の増加となっており、グループ全体として着実に営業体制の拡大を進めております。

一方で、単なる規模拡大にとどまらず、収益性を伴った成長を実現するため、引き続き適正人員の確保と配置の見直しにも取り組んでおります。規模拡大と高収益体質への転換を両立させる組織づくりを進めております。

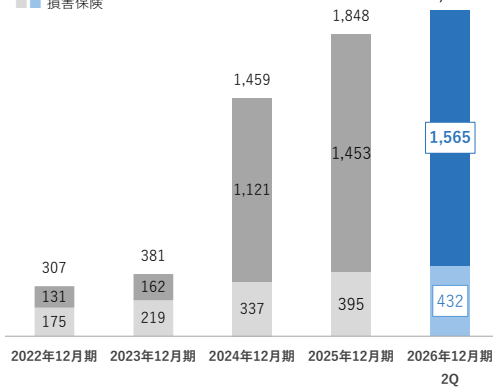
また、次世代の成長を担う「人的資本への投資」として、第2四半期に入った4月には、エージェント・インシュアランス・グループにおいて16名の新卒社員を迎え入れました。

今後も、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1,997億円を達成
- お客様の数は、個人を中心に伸長し、全体で38.8万の強固な基盤を維持

取扱保険料 (億円)

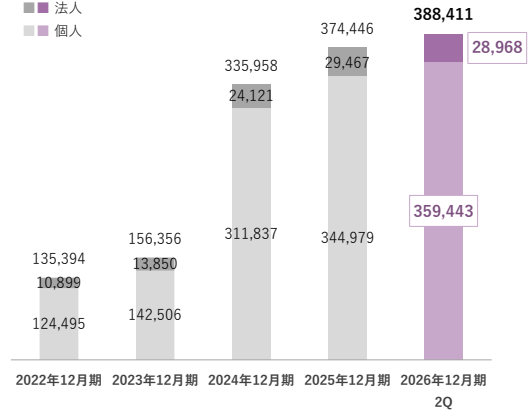
■ 生命保険
■ 損害保険



※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)

■ 法人
■ 個人



※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のお客様数の合算値

© 2026 Agent IG Holdings, Inc. All Rights Reserved. 7

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1,997億円となりました。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2万8,968社、個人のお客様が35万9,443人となっております。

このように、取扱保険料・お客様の数ともに増加基調が続いており、事業基盤の拡大が着実に収益成長へとつながっています。

- 第2四半期会計期間において、33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

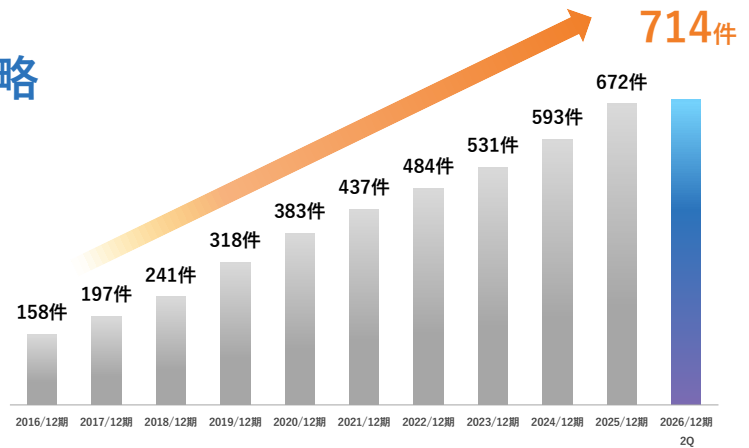
M&A 及び 事業承継戦略

保険代理店の成長や発展を促進

合流代理店件数 **714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6月）



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

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2四半期会計期間におきましても新たに33件の事業承継を実施し、現在までの累計で、714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 2Q	増減額	備考
流動資産	4,447	4,335	△111	主に現金及び預金が82百万円減少したことによるもの
固定資産	1,841	1,981	+139	主に子会社の異動に伴うのれんの増加によるもの
資産合計	6,289	6,317	+27	—
流動負債	3,267	3,301	+34	主に未払金の増加によるもの
固定負債	974	850	△123	主に有利子負債の返済によるもの
(有利子負債合計)	1,256	1,120	△136	—
負債合計	4,241	4,152	△88	—
純資産	2,048	2,164	+116	主に四半期純利益の計上等に伴い、利益剰余金が100百万円増加したことによるもの
負債・純資産合計	6,289	6,317	+27	—
自己資本比率	31.6%	33.1%	+1.5pt	—

※固定資産には繰延資産を含んでいます。

当第2四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33.1%となりました。
昨年実施した松井証券との資本業務提携に伴う第三者割当増資により、財務の健全性は大きく向上しております。
引き続き健全経営に努めてまいります。

- 1 | 2026年12月期 第2四半期 決算概要
- 2 | 2026年12月期 第2四半期 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2四半期 トピックス

続いて、2026年12月期第2四半期のトピックスについてです。

- 2026年6月より改正保険業法が施行
- 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・ジャパンの両社は特定大規模乗合保険募集人に該当。求められる体制整備を遅滞なく進行。将来の競争優位性確立に向け対応を進める。

2026年6月1日施行 主な改正ポイント

1 体制整備義務の強化

特定大規模乗合代理店に対し、法令等遵守責任者の設置や苦情処理体制等の厳格な管理体制の構築が義務付けられる

2 比較推奨販売の厳格化

代理店都合による推奨が廃止され、顧客の真の意向に基づく中立的・客観的な提案プロセスと記録が求められる

3 過度な便宜供与の禁止

保険会社から代理店への過度な便宜供与が制限される
※既に施行済み



遅滞なく
体制整備を
進行



当社グループ

**システム投資や内部管理コスト増が伴うも、
将来の競争優位性を確立させる**

業績予想には反映済。なお、体制整備は法定期限内に計画通り進行中。

続きまして、当社を取り巻く事業環境の大きな変化として、2026年6月に施行された「改正保険業法」への対応についてご説明いたします。

主な改正ポイントは、大きく3点ございます。

1点目は、「体制整備義務の強化」です。特定大規模乗合保険募集人に対して、法令等遵守責任者の設置や苦情処理体制の構築など、より厳格な管理体制の構築が義務付けられます。

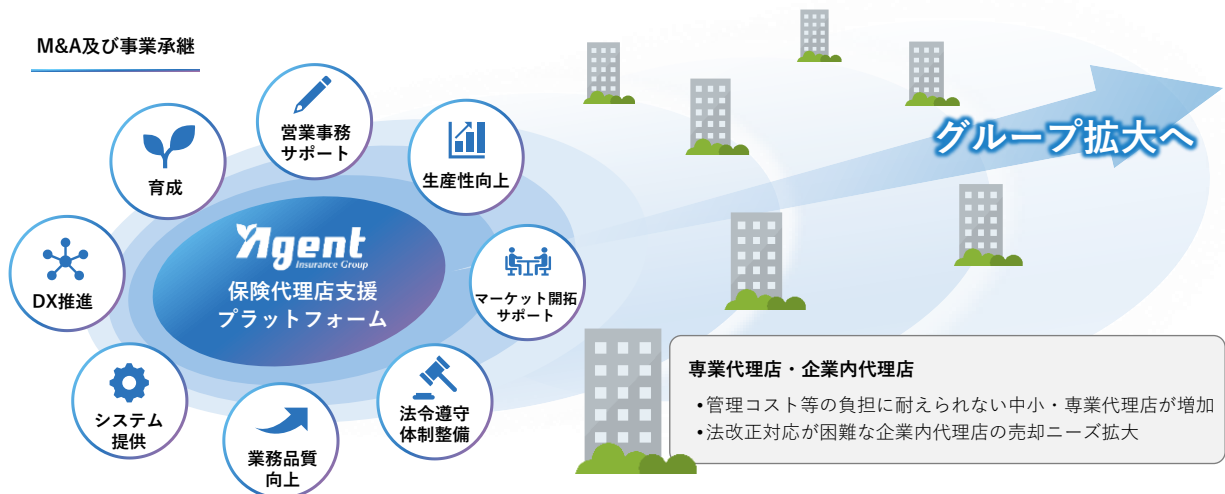
2点目は、「比較推奨販売の厳格化」です。代理店都合による保険商品の推奨が明確に禁止され、お客様の真の意向に基づいた中立的・客観的な提案プロセス、およびその記録の保存が厳密に求められることになります。

3点目は、「過度な便宜供与の禁止」です。こちらは既に施行済みですが、保険会社から代理店に対する過度な便宜供与が制限されております。

当社グループにおきましては、今回の法改正で最も高度な体制整備が求められる「特定大規模乗合保険募集人」に該当いたしますが、体制整備を遅滞なく進行しており、法定期限内に計画通りに対応を進めております。短期的にはシステム投資や内部管理コストの増加を伴いますが、これらは将来の競争優位性を確立するための「戦略的な先行投資」と位置づけております。

- 保険代理店支援プラットフォームを有する当社グループが、改正保険業法への対応が難しい保険代理店の受け皿に
- M&A、事業承継をより速いスピードで実行する

M&A及び事業承継



また、今回の法改正により、保険代理店業界では「対応可能な代理店」と「困難な代理店」で、今後の事業存続における二極化が急速に進むこととなります。

従来の中小・専業代理店や企業内代理店などでは、厳格化する管理コストやシステム投資に耐え切れず、自力での対応が困難になるケースが増加すると見込まれます。

この業界再編の急加速は、当社にとって「大きな追い風」です。売却や事業承継のニーズが大幅に拡大する中、当社グループは構築を進めている「保険代理店支援プラットフォーム」を強みとし、M&Aや事業承継の受け皿として業界内で圧倒的に優位なポジションを確立してまいります。

- 営業体制・管理態勢の高度化など、今後求められる高い運営水準を見据え、専用の新システムの導入を決定
- 管理態勢の強化と募集品質の向上を通じ中長期的な事業成長を支える体制を構築

営業現場と本社管理部門が共通で利用可能な攻めと守りを
一手に実現するクラウド型システム



安心してお客様にご相談いただける体制の構築・業務運営を徹底
「募集品質・信頼の数ともに日本一」を目指す

続きまして、当社連結子会社であるファイナンシャル・ジャパンにおける、新たなシステム導入についてご説明いたします。

ファイナンシャル・ジャパンにおきましては、本年8月1日より、新たな募集管理・顧客管理システム「FJ-Link」の運用を開始いたしました。本システムは、株式会社ザイラス様が提供するシステムをベースに、ファイナンシャル・ジャパン独自の業務要件を実装・カスタマイズした専用システムです。

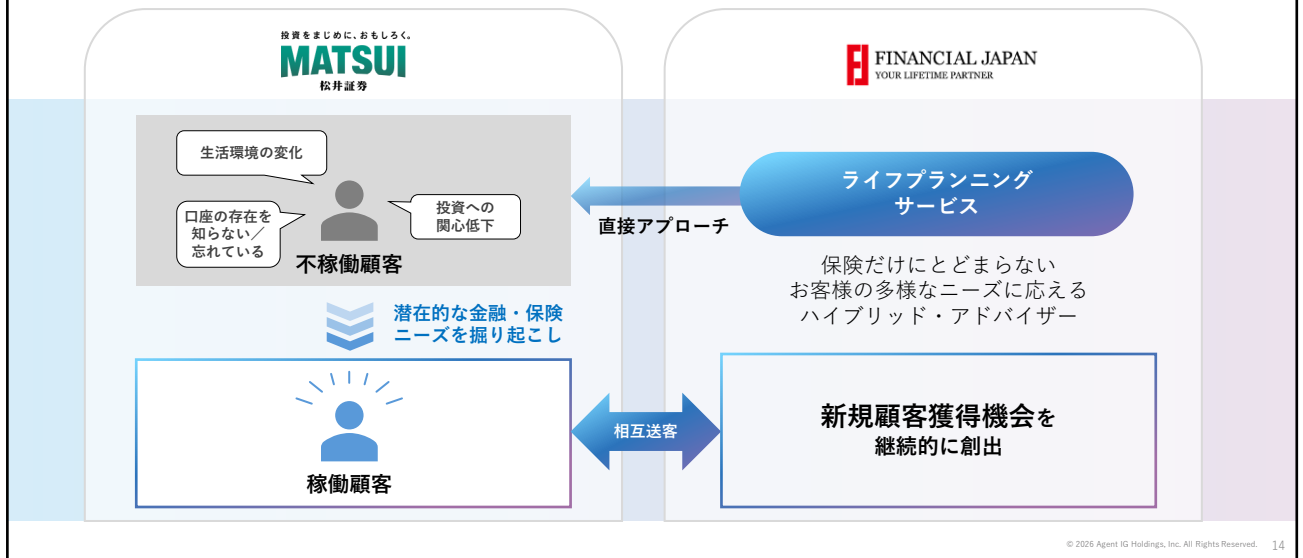
今後求められる高度な体制整備の水準を踏まえ、生命保険を中心とする同社特有の業務フローや管理方針に最も即したシステムを構築すべきと判断し、今回の導入に至りました。この「FJ-Link」導入の最大の目的は、営業現場の「利便性向上・DX推進」と、本社管理部門による「ガバナンス強化」の同時実現です。

顧客情報、契約情報、および営業活動履歴を「FJ-Link」へ一元化し、現場と本社で共通基盤として活用いたします。これにより、現場の業務効率化や情報共有を強力に推進すると同時に、本社からのモニタリングなど、コンプライアンス対応の実効性を飛躍的に高めることが可能となります。

今後のスケジュールといたしましては、現場の混乱を防ぐため、8月1日より現行システムとの並行運用を開始しており、10月からの完全移行を予定しております。

2026年6月に施行された改正保険業法を踏まえ、業界全体でより一層厳格な体制整備が求められる中、今回の「FJ-Link」導入も、当社が進める「戦略的先行投資」の重要な一環です。グループ各社のビジネスモデルに合わせた最適なシステム基盤を整えることで、営業・管理の双方を強化し、お客様にさらなる安心をお届けするとともに、持続的な事業成長を実現してまいります。

- 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
- 潜在的な金融・保険ニーズを掘り起こすと同時に相互送客による継続的な新規顧客の獲得をめざす



続いて、昨年11月に資本業務提携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進捗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、現在は取引を行っていない「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「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。

- 1 | 2026年12月期 第2四半期 決算概要
- 2 | 2026年12月期 第2四半期 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、期初に公表した内容から、現時点で変更はございません。

先ほどご説明いたしました通り、第2四半期の業績は、営業収益・営業利益ともに好調なペースで推移しております。一方、下期にかけましては、改正保険業法への対応に伴うシステム投資や内部管理体制の強化費用、また人的資本への投資やM&Aによる事業拡大に伴う統合コストなど、将来の競争優位性確立に向けた先行投資の執行を計画しております。

これらの投資は、いずれも一過性のコストではなく、来期以降の成長の土台となるものです。上期の好調な進捗を追い風としつつも、下期における投資の執行状況を慎重に見極めるべきという判断のもと、現時点では期初の予想を据え置くことといたしました。上期の実績が計画を上回って推移していることは、通期予想に対して十分な進捗を確保できていることの表れであり、下期の投資を計画通り実行してもなお、通期計画の達成は可能な状況であると認識しております。

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。

- 4つの重点施策に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

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」に取り組んでおります。

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年の法改正を踏まえ、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。

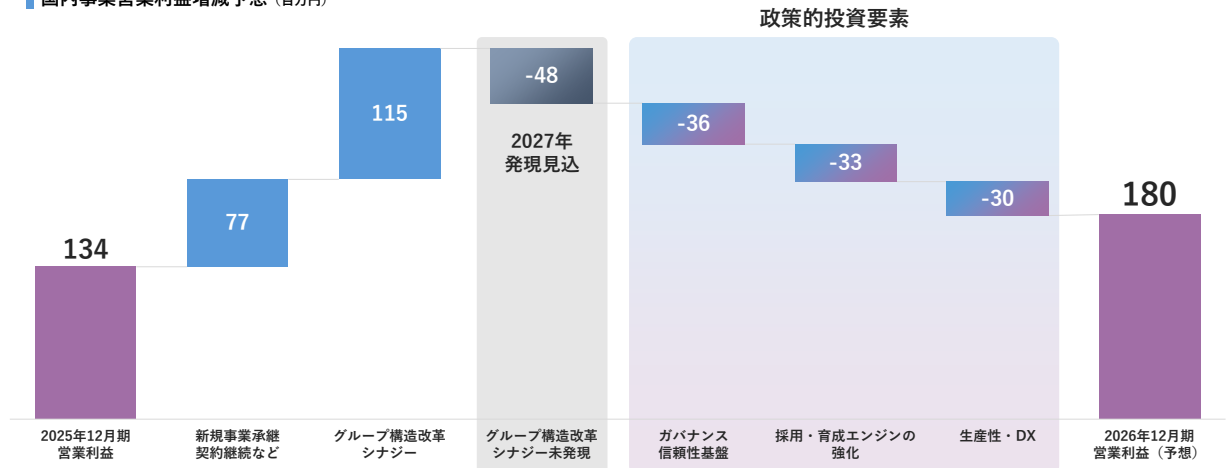
二つ目は、「人的資本基盤」です。採用・育成エンジンの内製化を進めます。自社で若手人財を育成・供給する仕組みにより、将来的な採用コストの抑制と、生産性の向上を実現します。

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）



© 2026 Agent IG Holdings, Inc. All Rights Reserved. 18

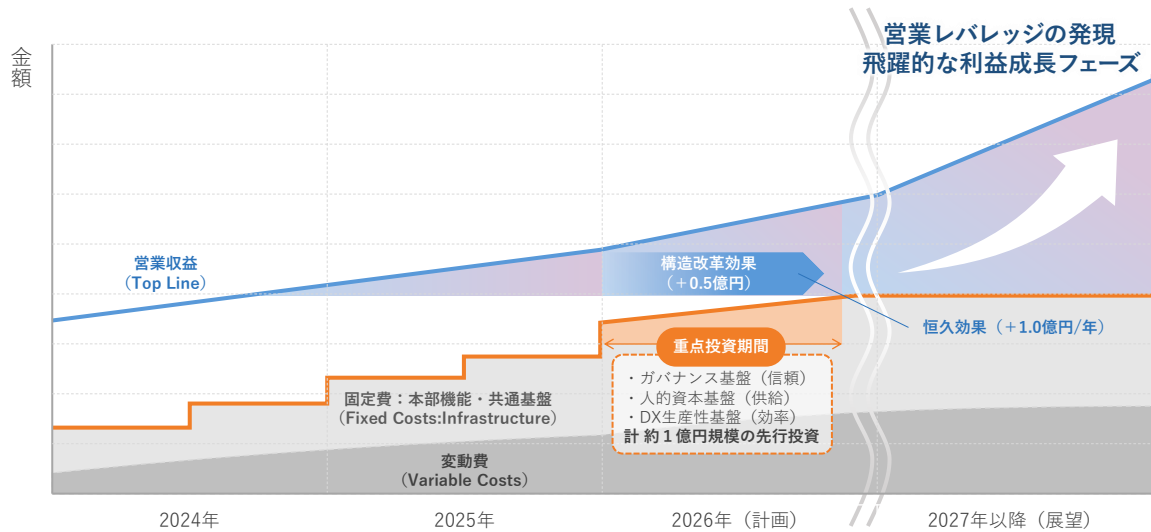
こちらがただいまご説明差し上げた、国内事業における2025年実績から2026年予想に至る、営業利益の増減要因のグラフです。

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2四半期決算概要
- 2 | 2026年12月期 第2四半期 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



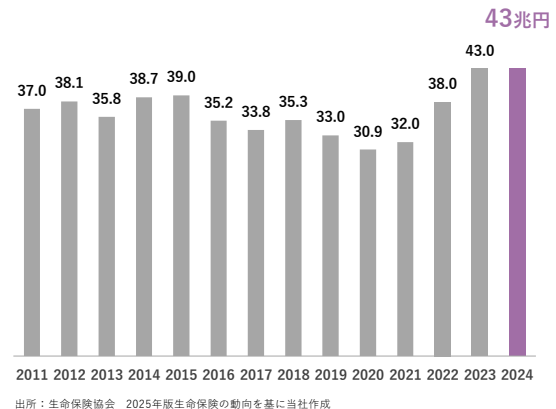
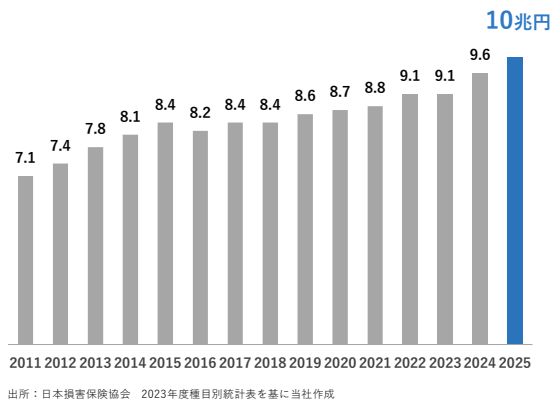
成長戦略のハイライトはこちらです。

- 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、2025年度で約10兆円、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）



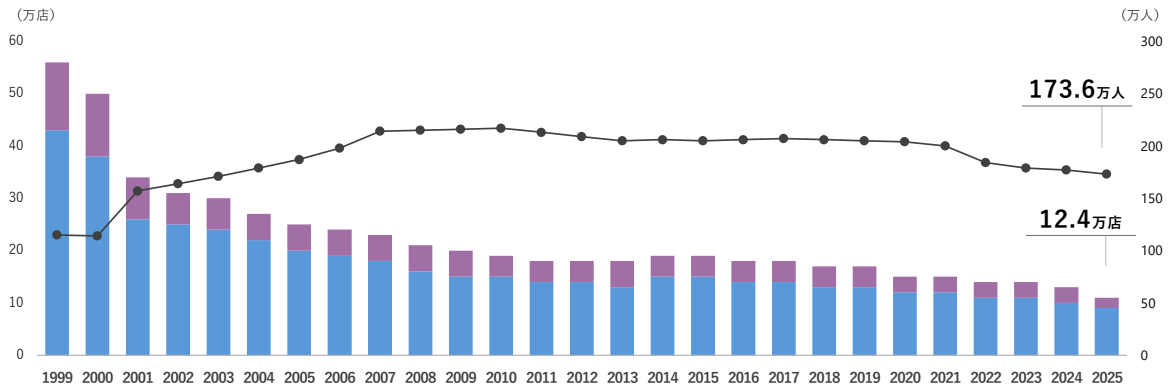
当社が成長戦略の1つとして掲げている「M&A及び事業承継戦略」についてご説明する前に、当社の事業環境についてご説明させていただきます。こちらのスライドをご覧ください。

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
2025年度では10兆円の規模に成長し、約40%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います。

- 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） ■ 兼合代理店（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
 ※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

© 2026 Agent IG Holdings, Inc. All Rights Reserved. 23

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、

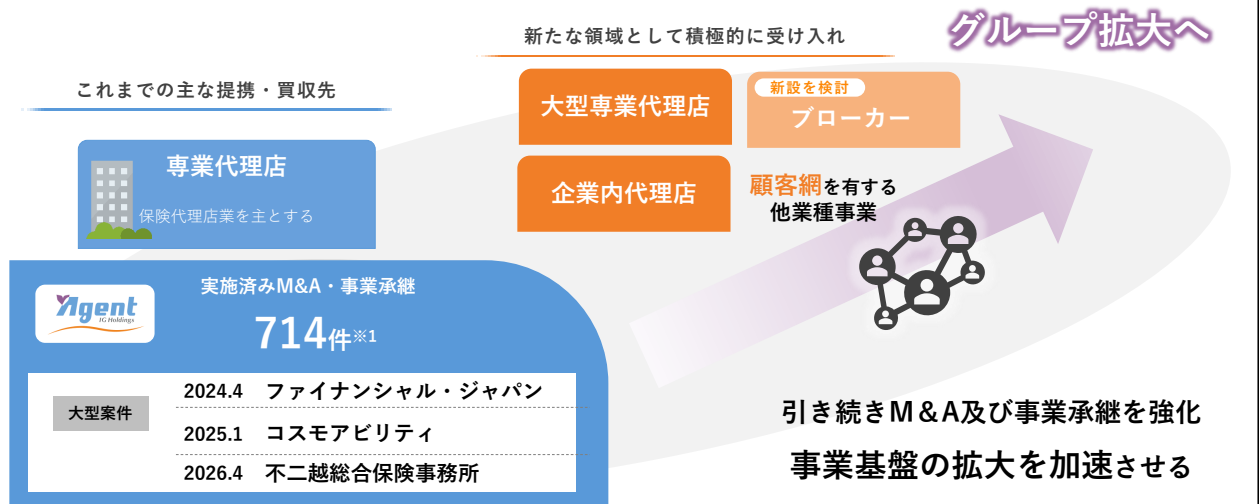
1997年3月末時点の62万3千店をピークに、2026年3月末時点では12万4千店に減少しました。

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っていることがあげられます。

しかし、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、2026年3月末時点で173万6千人です。

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714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6月）

© 2026 Agent IG Holdings, Inc. All Rights Reserved. 24

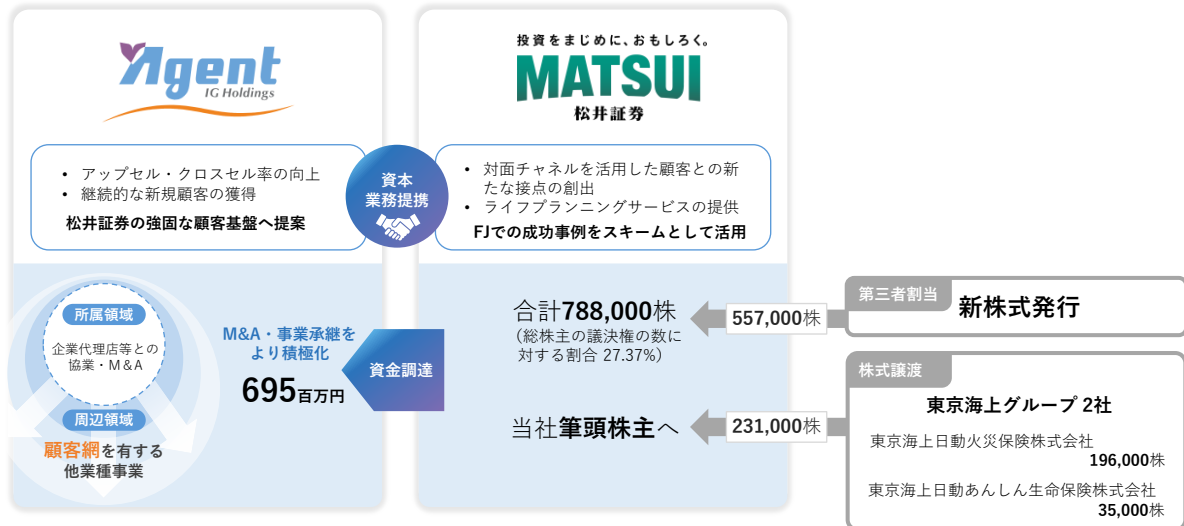
先ほどトピックの中でもお話ししたように、M&A及び事業承継戦略につきましては、2026年6月に施行された『改正保険業法』を当社グループにとっては好機と捉え、攻めの姿勢で推進してまいります。

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「企業内代理店」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、従来の中小の「専業代理店」に加え、「大型専業代理店」や「企業内代理店」、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。

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



こうした中、昨年11月には、松井証券との資本業務提携を行いました。

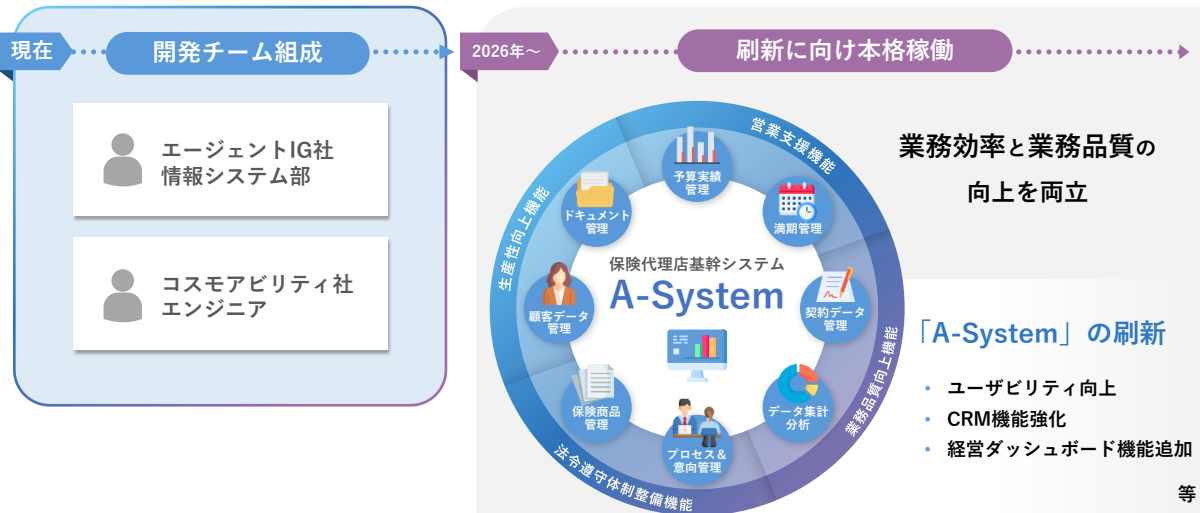
本提携は、松井証券の「強固な顧客基盤」と、当社グループの「対面コンサルティング力」を融合し、新たな金融サービスの価値を創出するものであります。これに伴い、第三者割当増資により約6億9,500万円の成長資金を調達しております。この資金につきましては、成長戦略の中核であるM&A及び事業承継の待機資金として活用してまいります。

今後につきましても、引き続き事業基盤の拡大を目指し、M&A及び事業承継を強力に進めてまいります。

これまでの専業代理店に加え、大型専業代理店、そして顧客網を有する他業種の企業内代理店を、新たな領域として積極的に受け入れてまいります。

松井証券との提携も踏まえ、今後はターゲット領域を企業内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。また、ブローカーにつきましても新設を検討しております。こうした取り組みを通じて、引き続きM&A及び事業承継を強化し、事業基盤の拡大を加速させることで、グループ全体の成長へとつなげてまいります。

- 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」についてご説明いたします。

当社グループでは、グループ全体の業務効率化とDXを推進するため、基幹システムの刷新と各社への最適なシステム導入を進めております。

まず、基幹システムの刷新におきましては、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いたしました。これにより、グループ共通システムである「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。

開発チームでは現在、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に向けた開発業務を本格稼働させております。

さらに、グループ会社であるファイナンシャル・ジャパンにおきましては、新たに「FJ-Link」を導入し、営業活動や顧客管理のさらなる効率化・高度化を図ってまいります。

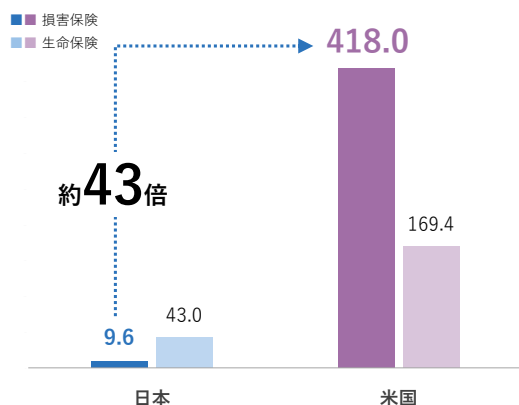
これらテクノロジー活用の最大の狙いは、「高レバレッジ体質への転換」にあります。

システムの刷新や導入による効率化で将来的な事務コストを抑制し、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することで、グループ全体

の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 米国 NAIC 2024 Annual Results、および Swiss Re sigma 2/2025 を基に当社作成
1USD=151.58円（MUFG 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%

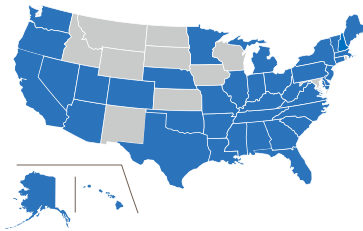
出所：WORLD BANK GROUP GDP growthを基に当社作成（2024年度）
1USD=151.58円（MUFG TTS/TTB Yearly Averageより算出）

© 2026 Agent IG Holdings, Inc. All Rights Reserved. 27

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。

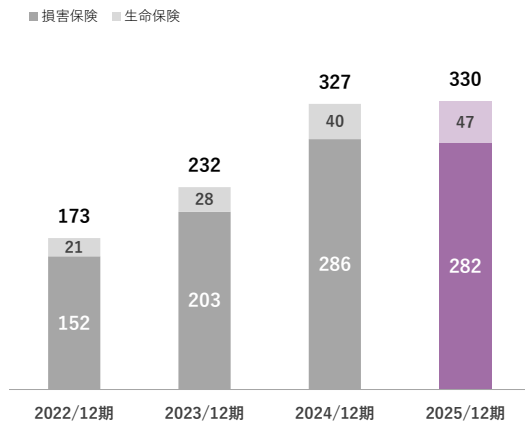
- 日本国内にて確立している保険代理店支援プラットフォームのノウハウを、米国で展開
- 州をまたぐビジネスを展開するお客様のニーズに対応し、事業拡大を推進

■ 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るのですが、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、様々な取り組みを進めております。



最後に当社グループが大切にしております、SDGsの取り組みについてです。
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
取り組み、
「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、
様々な取り組みを引き続き積極的に取り組んでまいります。

5 | よくあるご質問 (Q&A)

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

終わりに、本日の説明内容から想定される、あるいは直近の説明会などで、よく投資家の皆さまから寄せられる質問について幾つかお答えいたします。

Q. 第2四半期も好調な業績で推移している一方で、通期の業績予想が据え置かれているのは何故ですか？

A. 上期は営業収益拡大と構造改革の成果により、計画を上回る好調なペースで進捗いたしました。

現在は2027年以降の「高収益体質」化に向け、ガバナンス・人財・DXの3基盤へ戦略的投資を実行中です。

下期の投資進捗や費用発生タイミングを慎重に見極めるため、現時点では通期業績予想を据え置いております。

第2四半期累計期間におきましても、営業収益の拡大とグループ構造改革の成果により、計画を上回るペースで好調に推移しております。

一方で、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。

下半期もこの重点投資を継続し、業界再編に伴う投資の進捗や費用発生タイミングを慎重に見極める必要があるため、現時点では予想を据え置いております。引き続き、将来への成長投資と足元の利益創出を両立させてまいります。

Q. 2026年に施行された「改正保険業法」は、御社にはどのような影響を受けますか？

A. 短期的には体制整備コストが増加するものの、中長期的には法改正を成長加速の大きな好機と捉えています。

厳格なルール変更に伴う業界再編に対し、業法対応を徹底した独自の「保険代理店支援プラットフォーム」を最大の強みとして活用します。

企業内代理店や他業種事業等のM&A・事業承継を強力に推進し、顧客基盤を拡大して「高収益体質」への転換を実現します。

短期的には体制整備に伴うコスト増加の影響が生じますが、中長期的には当社グループの成長を加速させる大きな好機であると捉えております。

今回の厳格なルール変更は、単独での対応が困難な代理店の業界再編を急加速させます。当社グループは、先行投資によって構築する業法対応を徹底した「保険代理店支援プラットフォーム」を最大の強みとして活用します。

システム投資や管理負担に課題を抱える大型専門代理店や企業内代理店、さらには他業種事業へのM&A・事業承継を攻めの姿勢で強力に推進することで、強固な顧客基盤を獲得して市場シェアを大幅に拡大し、「高収益体質」への転換と持続的な企業価値の向上を実現してまいります。

Q. 近年、保険業界における不祥事が相次いでいますが、体制強化などの対応状況を教えてください。

A. 新たな募集人の採用やM&Aにおいては、募集実態やコンプライアンス意識を厳格に確認し、慎重に臨んでいます。

社内では法令遵守の再徹底とガバナンス強化を推進し、関係当局のヒアリングにも透明性をもって対応しています。

システム刷新等の先行投資により「最も信頼されるプラットフォーム」を確立し、健全な保険募集に尽力してまいります。

現在の業界状況を踏まえ、事業承継・M&A等を含む新たな募集人の採用に際しては、過去の募集実態やコンプライアンス意識を厳格に確認し、慎重な姿勢で臨んでおります。

社内ではコンプライアンスの再徹底とガバナンス強化に努めており、金融庁のヒアリング等にも透明性をもって対応しております。

現在はシステム刷新などの先行投資を通じて「最も信頼されるプラットフォーム」を確立し、今後の法改正対応と健全な保険募集に尽力してまいります。

Q. エージェント・インシュアランス・グループでは独自の「A-System」を展開していますが、ファイナンシャル・ジャパンでは「FJ-Link」を導入する理由を教えてください。

A. 損保中心のエージェント・インシュアランス・グループは、損保業務に最適な独自システム「A-System」の機能刷新を継続します。

生保中心のファイナンシャル・ジャパンは、特有の営業プロセスや管理方針に即した専用システム「FJ-Link」を導入します。

各社の事業特性に合わせた最適システムを構築し、業務効率化と管理態勢の強化を両立します。

損保中心のエージェント・インシュアランス・グループは、損保業務に最適な独自の基幹システム「A-System」を継続活用し、機能刷新を進めております。

一方、生保中心のファイナンシャル・ジャパンは、特有のコンサルティング営業や独自の業務フローに最も適した専用システム「FJ-Link」の導入が最適であり、スピーディーに導入できると判断いたしました。

各社の事業特性に合わせたシステム基盤を構築することで、グループ全体の業務効率化と管理態勢の強化を図ってまいります。

6 | Appendix

- 1 | 2026年12月期 第2四半期 決算概要
- 2 | 2026年12月期 第2四半期 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	設立	事業セグメント	資本金
代表取締役社長 一戸 敏	2025年7月	国内事業・海外事業	397百万円
従業員数		保険代理店・ブローカー拠点	営業収益・経常利益
グループ総合計（嘱託・パート・派遣含む） 1,559名		国内86拠点、海外4拠点 （2026年6月30日現在）	13,066百万円・141百万円 （2025年12月期 連結）
役員構成		所在地	
取締役会長 唐津 敏徳 代表取締役社長 一戸 敏 取締役 高橋 真喜子 取締役 富田 智光 取締役 栗原 喜子（社外）	取締役 渡邊 徳人（社外） 取締役 監査等委員 長島 芳明（社外） 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）	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. 株式会社不二越総合保険事務所	

グループ沿革



	営業収益推移（億円）※	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	
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	
2009	3.6	
2010	3.7	
2011	4.3	
2012	5.0	
2013	5.4	
2014	6.5	
2015	7.0	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	
2017	12.6	
2018	15.1	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	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	
2021	29.1	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	名古屋証券取引所メイン市場へ上場
2023	35.5	
2024	81.7	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	130.7	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 松井証券と資本業務提携

※ 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

© 2026 Agent IG Holdings, Inc. All Rights Reserved. 38



国内86拠点

※2026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

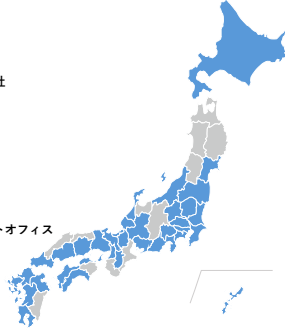
東京本社	東京東支店	愛知支店	本社営業部 春日部支社
札幌支店	東京北支店	滋賀支店	仙台支店 福島支社
宮城北支店	東京西支店	大阪支店	別大支店 愛媛支社
仙台支店	川崎支店	広島支店	別大支店 中津支社
茨城支店	神奈川北支店	別大支店	別大支店 日田支社
	神奈川支店	鹿児島支店	
	浜松支店	保険ショップ支店	

株式会社不二越総合保険事務所

福岡本社

ファイナンシャル・ジャパン株式会社

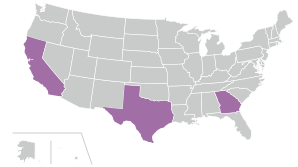
東京本社	船橋支社	長岡支社	名古屋第三支社
札幌支社	日本橋支社	新潟サテライトオフィス	福岡支社
札幌第一支社	神戸支社	金沢支社	佐賀支社
札幌第二支社	姫路支社	山口支社	長崎支社
旭川サテライトオフィス	岡山支社	高松支社	大分支社
仙台支社	岡山第一サテライトオフィス	新居浜支社	熊本支社
仙台第一支社	倉敷サテライトオフィス	松山支社	鹿児島支社
近畿第一支社	福山支社	宇和島サテライトオフィス	沖縄支社
関西支社	広島支社	高知支社	琉球サテライトオフィス
大阪支社	淡路北サテライトオフィス	四万十支社	岐阜支社
大阪北支社	パルティ淡路南サテライト	福井支社	京都支社
梅田支社	オフィス	静岡支社	奈良支社
芦屋支社	東京第一支社	浜松支社	
首都圏第一支社	横浜支社	湖西サテライトオフィス	
首都圏第二支社	横浜馬車道支社	名古屋支社	
宇都宮支社	山梨支社	名古屋第一支社	
高崎サテライトオフィス		名古屋第二支社	



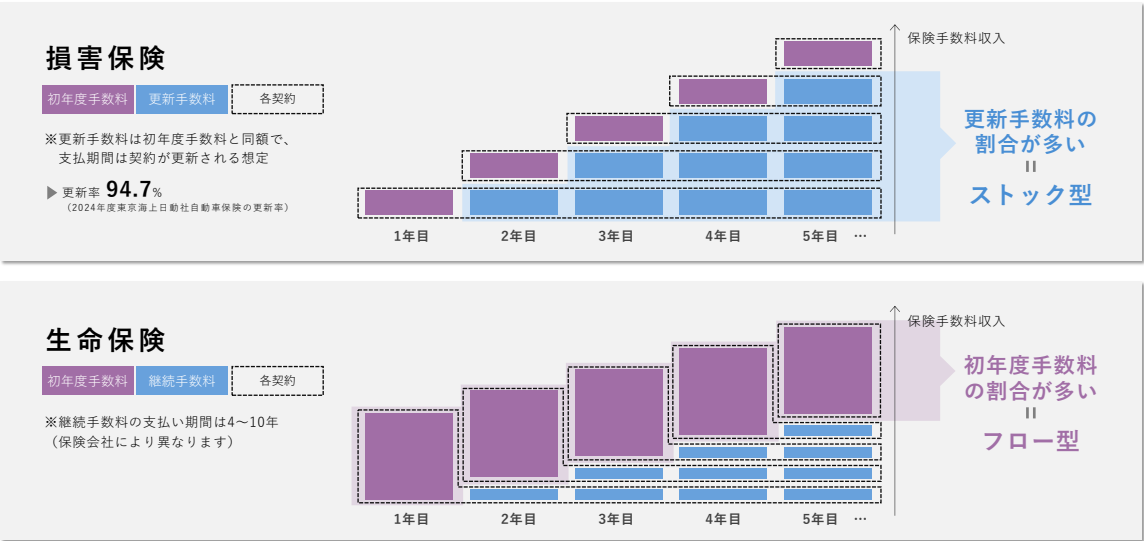
海外4拠点

Agent America

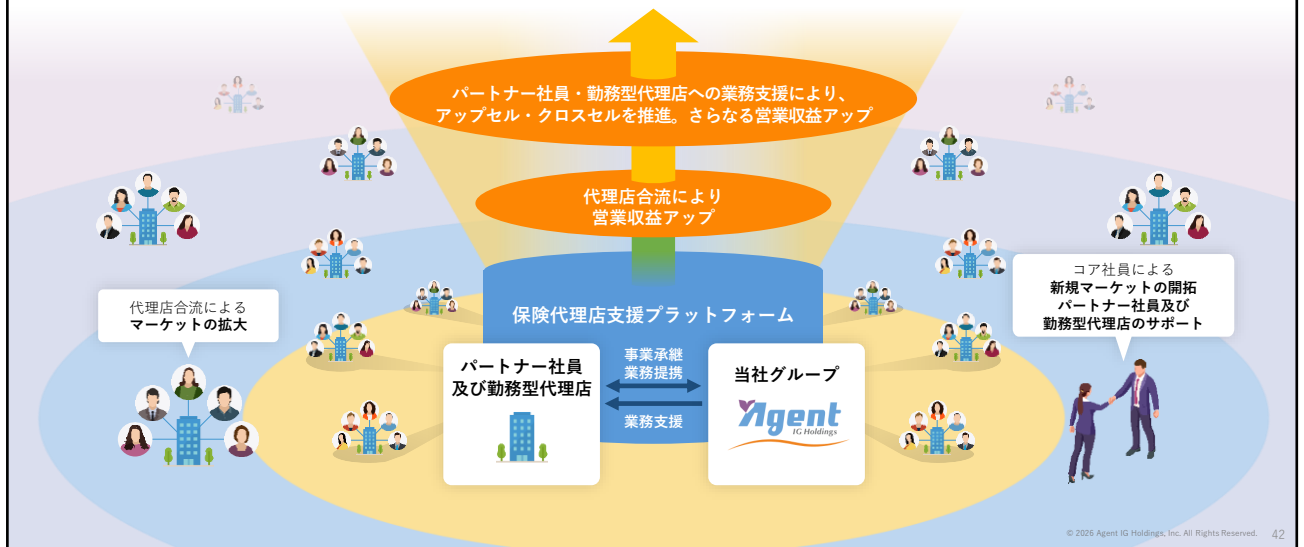
Los Angeles Office
San Jose Office
Dallas Office
Atlanta Office



- 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
エヌエス生命保険株式会社
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
アクサ損害保険株式会社
AIG損害保険株式会社
SBI損害保険株式会社
共栄火災海上保険株式会社
現代海上火災保険株式会社
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
SOMPOダイレクト損害保険株式会社

損害保険ジャパン株式会社
Chubb損害保険株式会社
チューリッヒ保険会社
東京海上ダイレクト損害保険株式会社
日新火災海上保険株式会社
ニューインディア保険会社
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
エヌエス生命保険株式会社
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

第一ネオ生命保険株式会社
(旧ネオファースト生命保険株式会社)
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フィ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
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
三井住友海上プライマリー生命保険株式会社
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
(長岡支社のみの取扱)

国内事業

保険代理店

全国に86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。

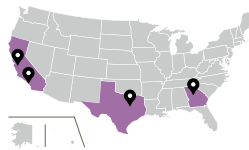


※2025年12月31日現在

海外事業

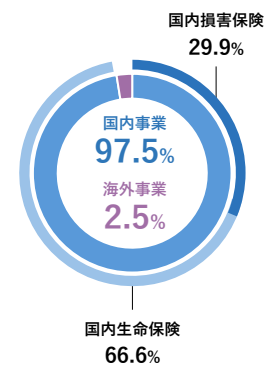
海外保険ブローカー

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。



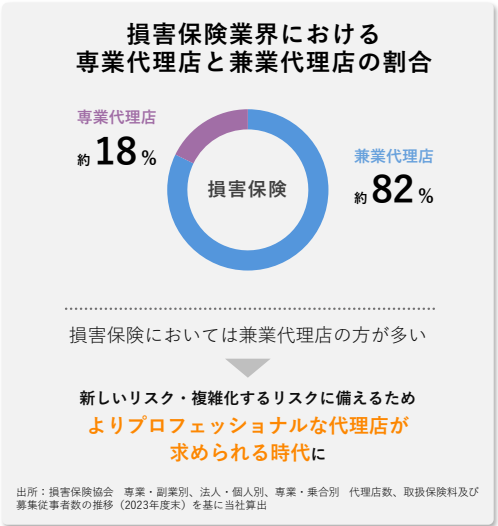
※2025年12月31日現在

営業収益比率



※2025年12月期

- 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



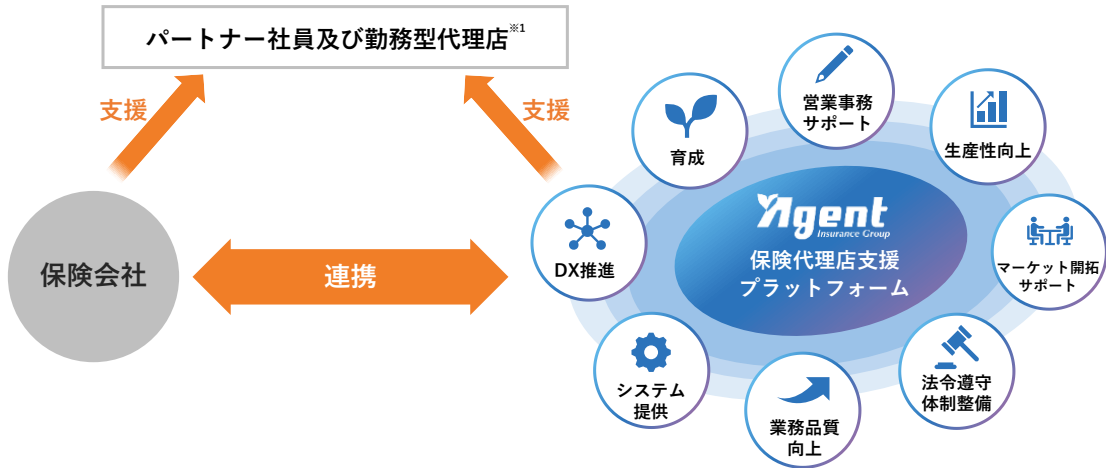
- 様々な背景が理由となり、保険代理店の集約・統廃合が進んでいる

	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

© 2026 Agent IG Holdings, Inc. All Rights Reserved. 47

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

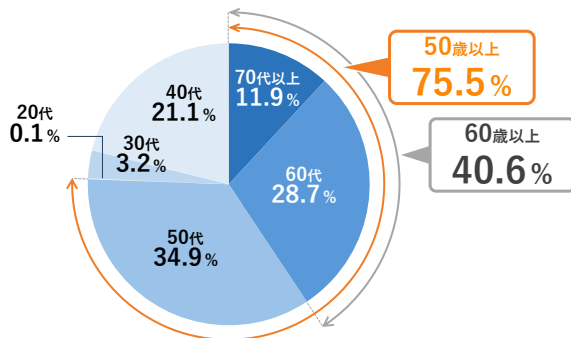
海外事業

- 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

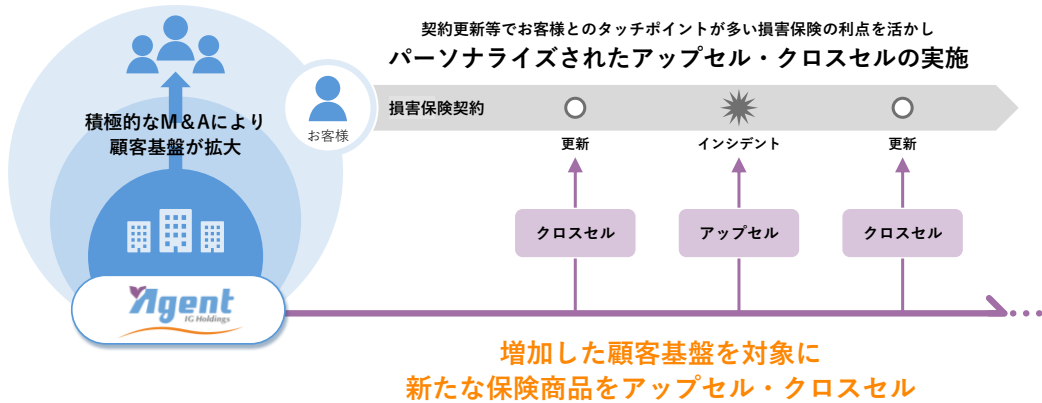
等

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

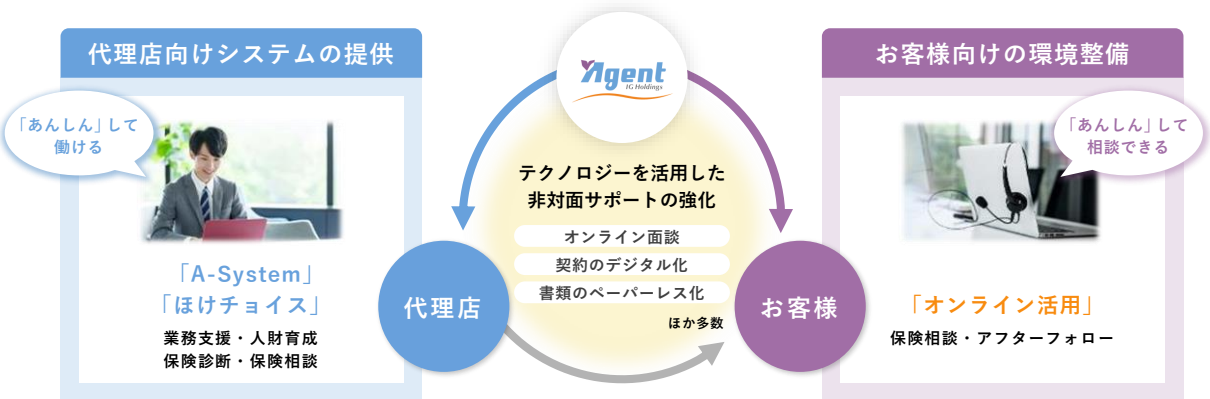
- 保険代理店支援プラットフォームを通じてマーケットシェアを拡大していくことで、継続的にお客様も増加
- 損害保険中心のストック型ビジネスを基盤に、生命保険のクロスセルを行うことで事業規模を拡大

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。

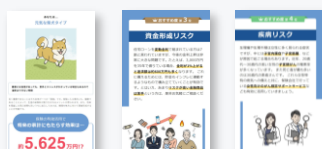
- 乗合保険代理店向けにカスタマイズされた、国内屈指の顧客管理システムを開発
- 顧客情報を全て集約し、効率的なデータベースマーケティングを実現していく



- 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に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

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

東京海上日動火災保険（株）

TOP QUALITY代理店



**ロイヤルエクセレント
認定**



専業代理店年間優績表彰制度



**27年連続入賞
通算27回**



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

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

なお、同社の専業代理店年間優績表彰制度については、2024年度より開催が見合わせとなっております。そのため、当社の入賞回数は2023年度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。