

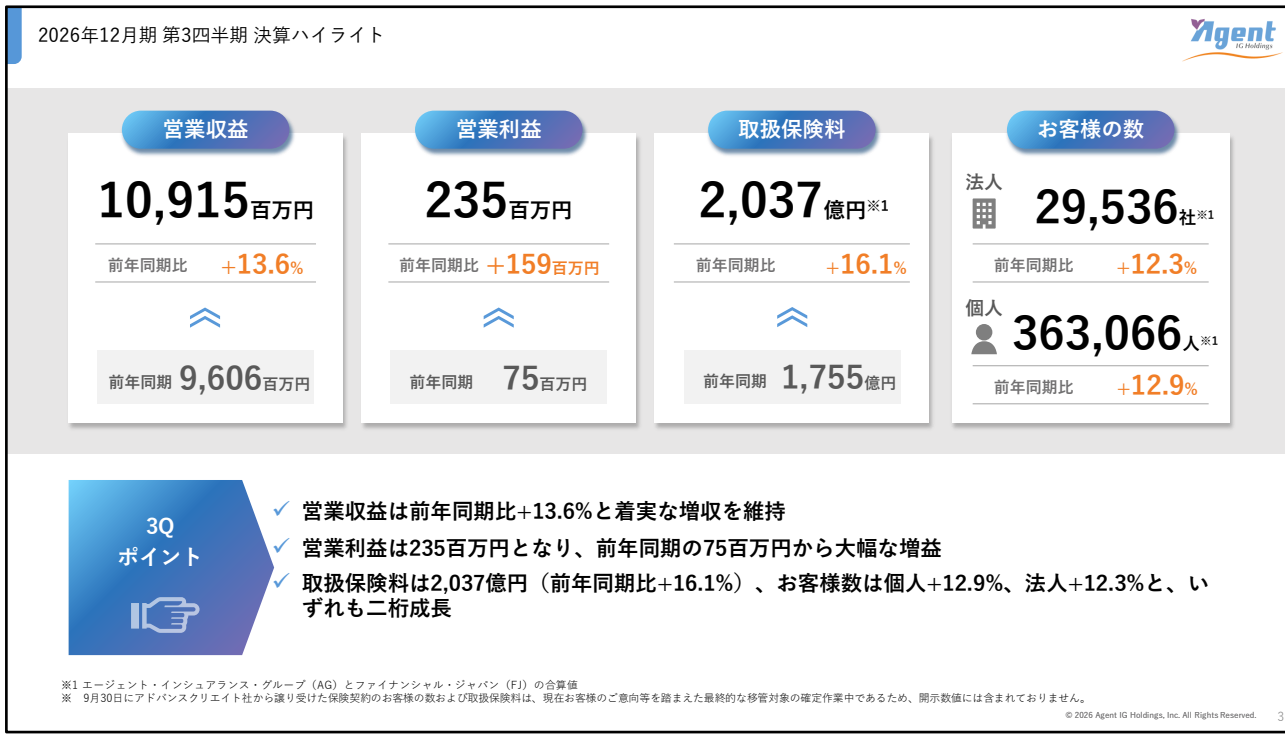
本日は、お忙しい中、当社の決算発表説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。
本日の説明会では、当社グループの2026年12月期第３四半期の決算概要、成長戦略の進捗や今後の展望についてご説明いたします。

目次

1 | 2026年12月期 第3四半期 決算概要
2 | 2026年12月期 第3四半期 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3四半期 決算概要

それでは、本日の目次にそって、冒頭から、決算概要をお伝えいたします。



まずは、2026年12月期 第3四半期の決算ハイライトをご説明いたします。

営業収益は109億1,500万円となり、前年同期の96億600万円から13.6％の増収となりました。
営業利益は2億3,500万円となり、前年同期の7,500万円から大きく伸長いたしました。

取扱保険料は2,037億円となり、前年同期の1,755億円から16.1％増加しております。

お客様の数は、個人のお客様が36万3,066人で、前年同期比プラス12.9％となりました。一方、法人のお客様は2万9,536社で、前年同期比プラス12.3％となっております。
なお、9月30日にアドバンスクリエイト社から譲り受けた保険契約のお客様の数および取扱保険料につきましては、現在お客様のご意向等を踏まえた最終的な移管対象の確定作業中であるため、今回の開示数値には含まれておりません。

2026年12月期 第3四半期 損益計算書サマリー

- **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+13.6%の10,915百万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235百万円へと大幅な増益を達成**
- **四半期純利益は120百万円を確保。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 3Q		2026/12期 3Q			
	実績	営業収益比	実績	営業収益比	増減額	増減率
営業収益	9,606	100.0%	**10,915**	**100.0%**	**+1,308**	**+13.6%**
国内事業	9,357	-	**10,615**	**-**	**+1,258**	**+13.5%**
海外事業	249	-	**300**	**-**	**+50**	**+20.1%**
営業費用	9,531	99.2%	**10,680**	**97.8%**	**+1,149**	**+12.1%**
人件費	2,808	-	**3,068**	**-**	**+259**	**+9.3%**
管理費	6,722	-	**7,611**	**-**	**+889**	**+13.2%**
営業利益	75	0.8%	**235**	**2.2%**	**+159**	**+210.1%**
国内事業	51	-	**184**	**-**	**+133**	**+258.0%**
海外事業	24	-	**50**	**-**	**+26**	**+107.8%**
経常利益	72	0.8%	**223**	**2.1%**	**+151**	**+208.1%**
四半期純利益	26	0.3%	**120**	**1.1%**	**+93**	**+356.7%**

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

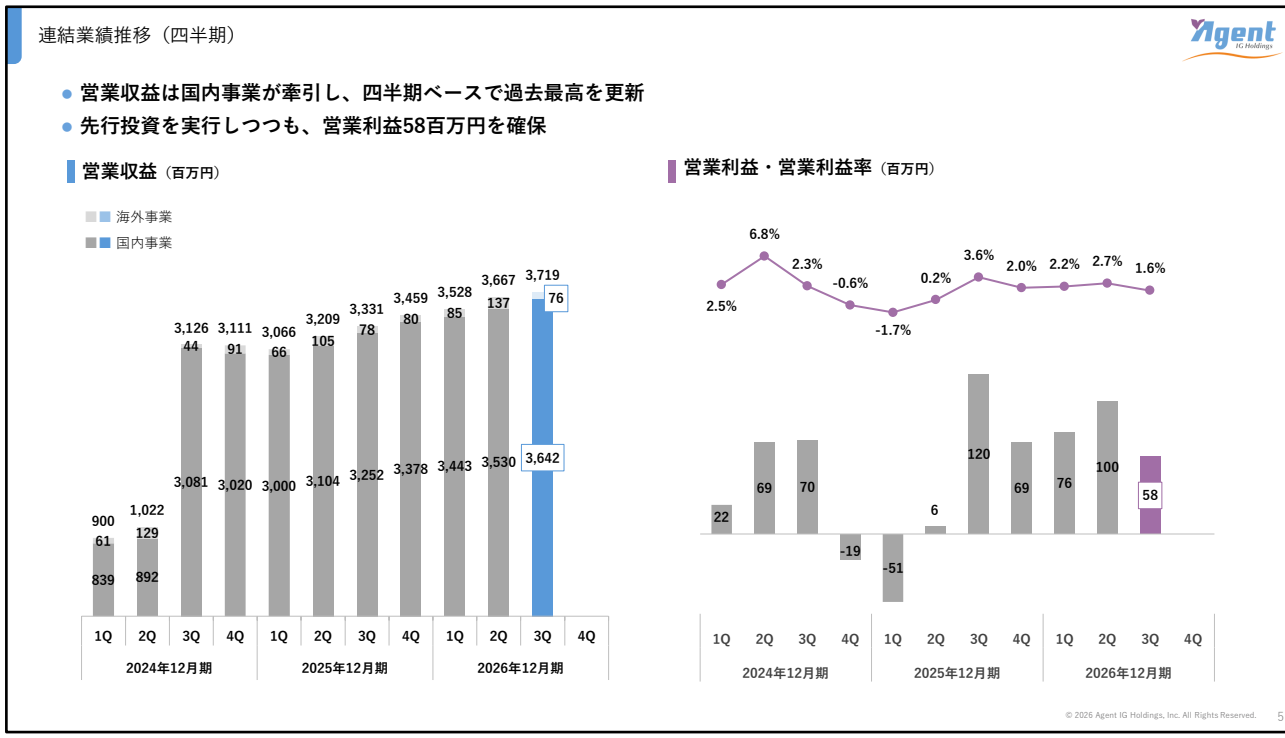
続いて、2026年12月期 第3四半期の損益計算書についてご説明いたします。

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13.6％の109億1,500万円となり、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2億3,500万円と、前年同期の7,500万円から大幅な増益を達成いたしました。

第3四半期累計においても、将来の高収益化に向けた重点投資を計画どおり実行する一方で、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。

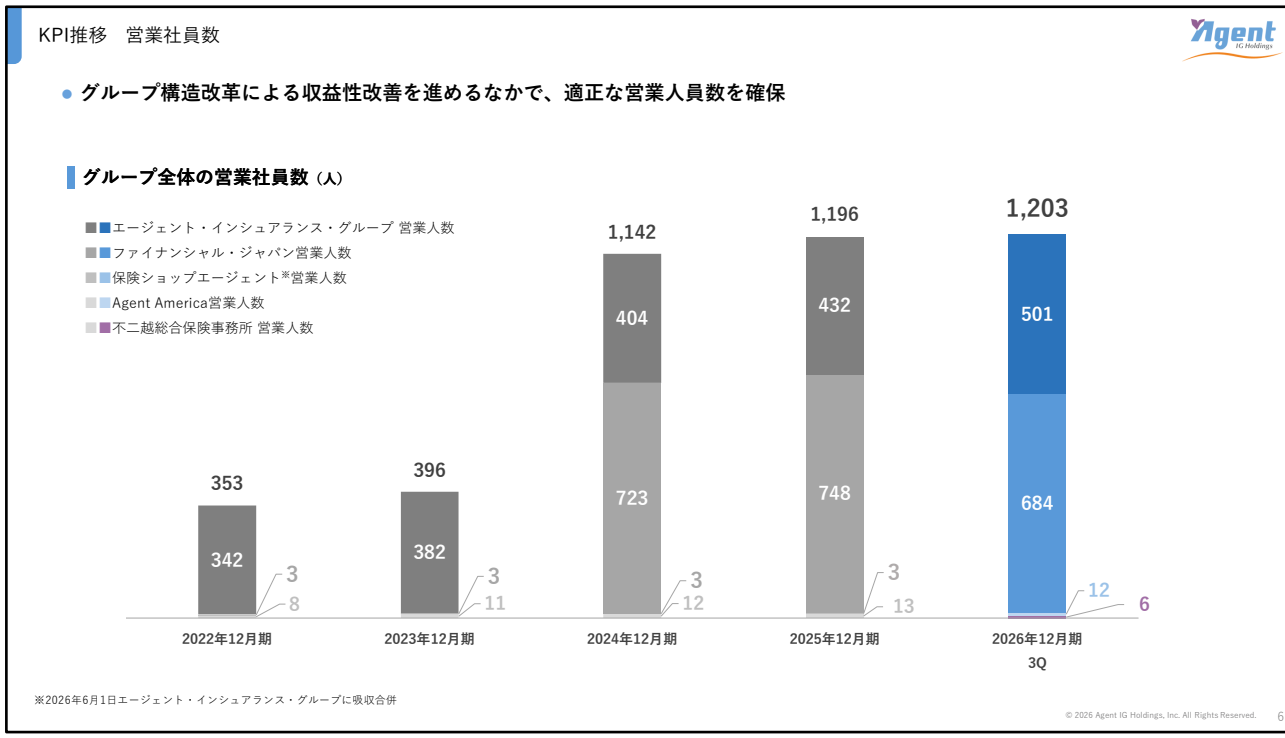
その結果、経常利益につきましても2億2,300万円、四半期純利益は1億2,000万円を確保いたしました。
成長に向けた先行投資と事業拡大を両立させながら、各段階利益において着実な利益の積み上げを実現しております。



連結業績推移のグラフがこちらです。

2026年12月期第3四半期の営業収益は37億1,900万円となり、四半期ベースで過去最高を更新いたしました。
前四半期の36億6,700万円から微増、前年同期の33億3,100万円からは11.7%の増収です。

営業利益は5,800万円、営業利益率は1.6%となりました。先行投資を実行しつつも、利益を確保しております。

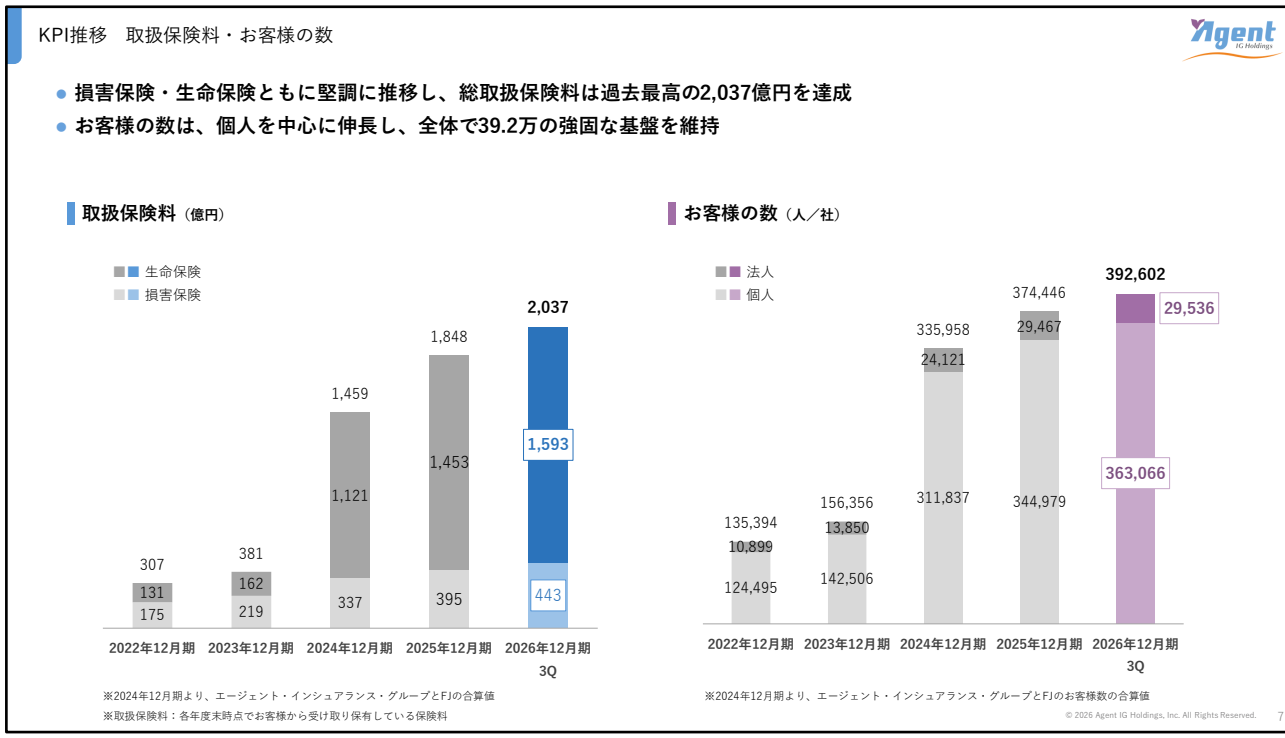


続いて、当社の成長を支える重要KPIについてご説明いたします。
まず、グループ収益の源泉となる営業社員数についてです。

2026年12月期 第3四半期末時点でのグループ全体の営業社員数は、1,203名となりました。第2四半期末から10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。

後ほど、トピックスの中で、人財への取組みについて詳しくお話しいたします。

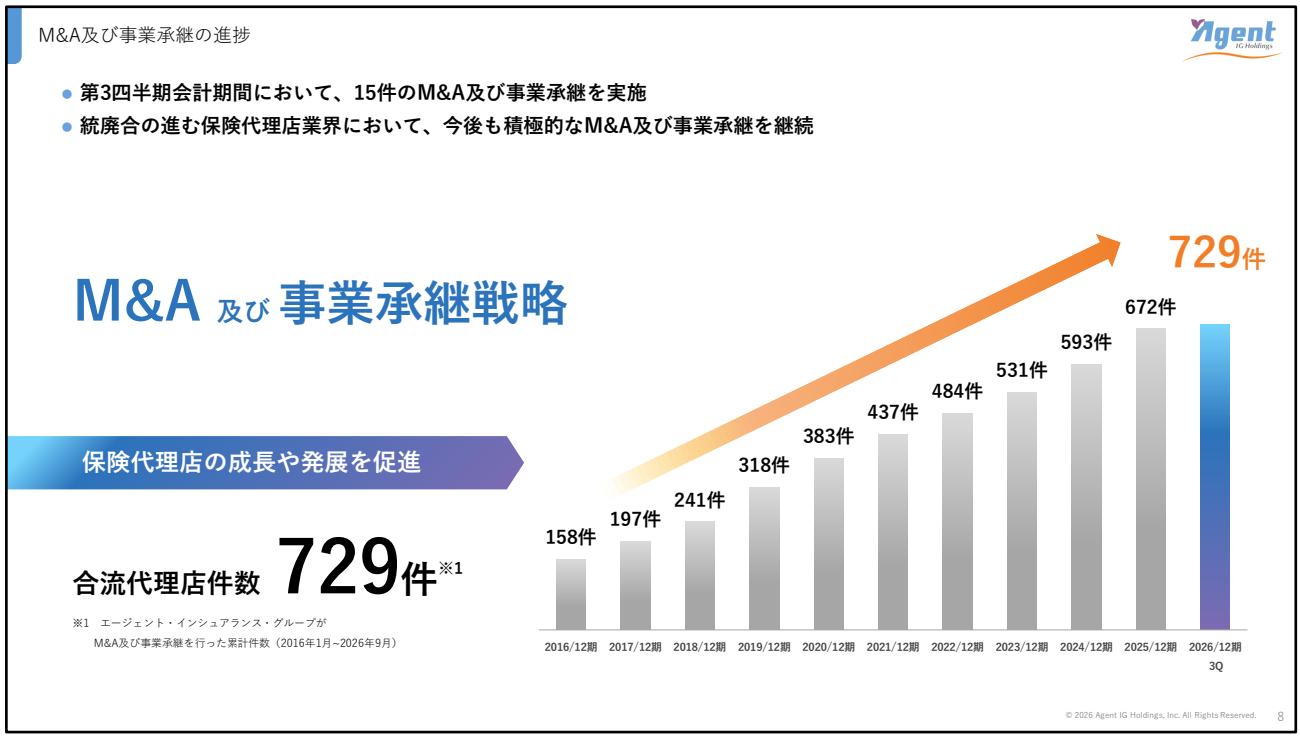


続いて、取扱保険料およびお客様の数の推移についてご説明いたします。

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2,037億円となりました。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2万9,536社、個人のお客様が36万3,066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。



続いて、当社グループ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3四半期会計期間におきましても新たに15件の事業承継を実施し、現在までの累計で、729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。

2026年12月期 第3四半期 貸借対照表サマリー

（百万円）	2025/12期末	2026/12期 3Q	増減額	備考
流動資産	4,447	**4,125**	**△322**	主に現金及び預金が400百万円減少したことによるもの
固定資産	1,841	**2,542**	**＋700**	主に譲受保険資産の増加によるもの
資産合計	6,289	**6,667**	**＋377**	－
流動負債	3,267	**3,707**	**＋440**	主に未払金、短期借入金の増加によるもの
固定負債	974	**781**	**△192**	主に長期借入金の返済によるもの
（有利子負債合計）	1,256	**1,246**	**△10**	－
負債合計	4,241	**4,488**	**＋247**	－
純資産	2,048	**2,178**	**＋130**	主に四半期純利益の計上等に伴い、利益剰余金が120百万円増加したことによるもの
負債・純資産合計	6,289	**6,667**	**＋377**	－
自己資本比率	31.6%	**31.6%**	**＋0.0pt**	－

※固定資産には繰延資産を含んでいます。

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

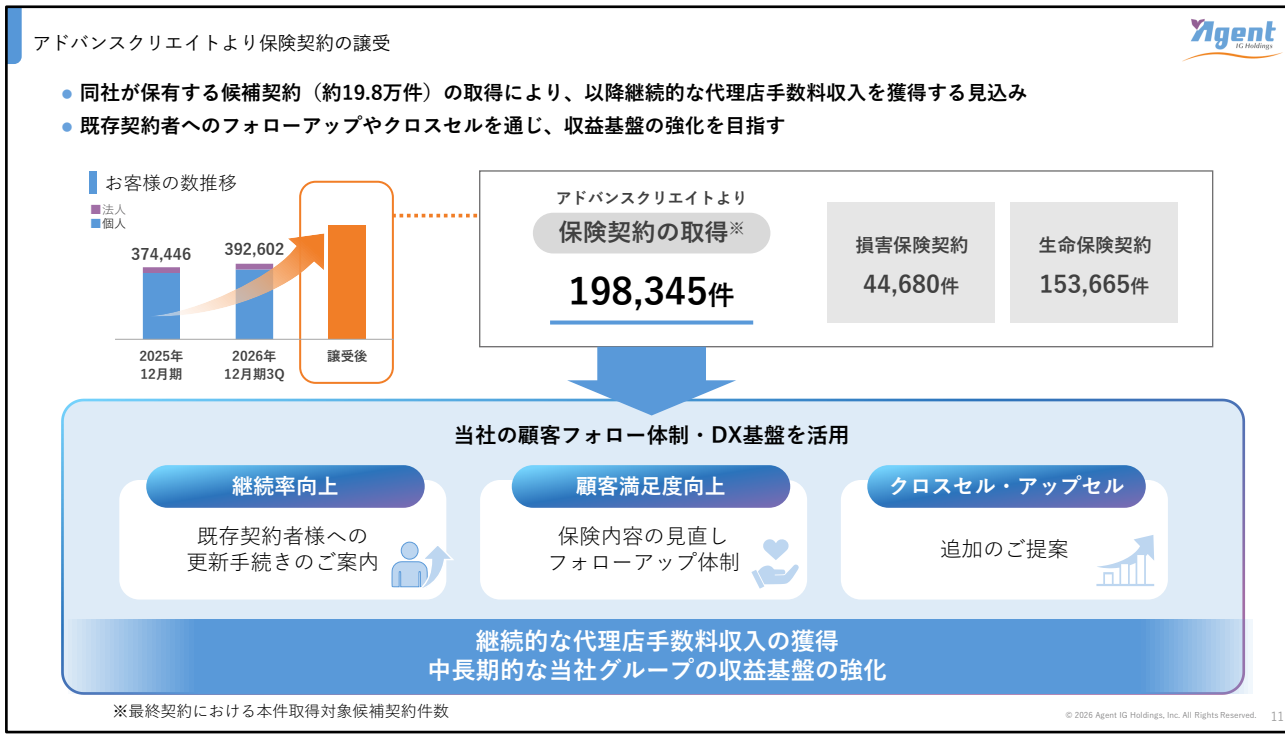
当第3四半期末の貸借対照表サマリーはこちらです。
自己資本比率は31.6％となりました。
引き続き健全経営に努めてまいります。

目次

1 | 2026年12月期 第3四半期 決算概要
2 | 2026年12月期 第3四半期 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3四半期 トピックス

続いて、2026年12月期第3四半期のトピックスについてです。



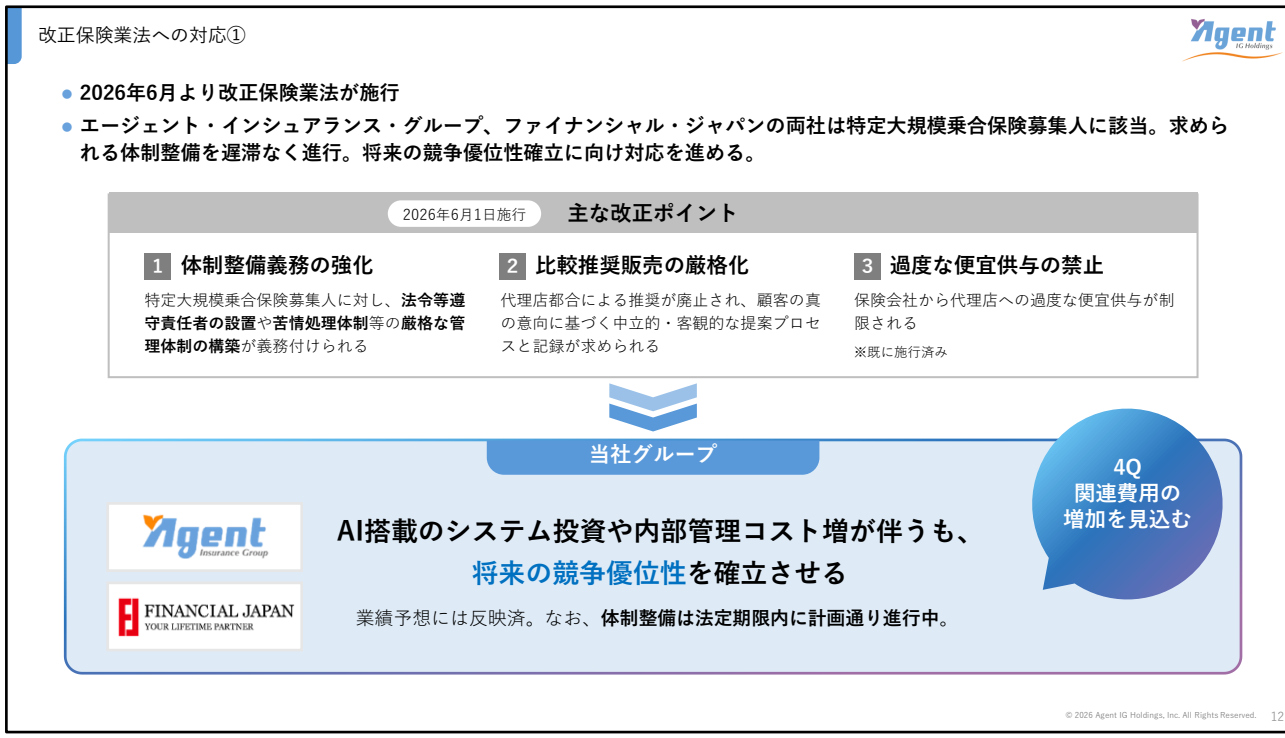
アドバンスクリエイト社からの保険契約の譲受についてご説明いたします。
当社連結子会社のエージェント・インシュアランス・グループにおきまして、2026年9月30日付で、株式会社アドバンスクリエイトが保有する保険契約を取得いたしました。

取得した契約件数は、最終契約における候補契約件数で、損害保険契約が4万4,680件、生命保険契約が15万3,665件、合計で19万8,345件となります。

スライド左側のグラフをご覧ください。当社グループのお客様の数は、2026年12月期第3四半期末には39万2,602となっております。
今回の譲受により、「譲受後」の棒グラフのとおり、お客様の数は大きく増加する見込みです。
これらの契約により、継続的に代理店手数料収入を獲得できる見込みです。

当社グループの顧客フォロー体制とDX基盤を活用し、3点に取り組んでまいります。
１点目は、既存契約者様への丁寧な満期・更新手続きのご案内による「継続率の向上」、2点目は、保険内容の見直しや補償内容のアフターフォローによる「顧客満足度の向上」、3点目は、お客様の潜在ニーズに合わせた「クロスセル・アップセル」の推進です。

こうした取り組みを通じて、既存のお客様との関係を深め、中長期的な当社グループの収益基盤の強化を目指してまいります。



続きまして、当社グループ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、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した。

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、体制整備は遅滞なく進行しており、法定期限内の完了に向け、計画通りに進めております。

これらへの対応として、当社グループではシステム投資や内部管理体制の構築を進めており、第4四半期に関連費用の増加を見込んでおりますが、これらはすで

に当期の業績予想に反映済でございます。

この法改正に伴う一時的なコスト増を乗り越え、強固な体制を早期に構築することで、将来のさらなる競争優位性を確立させてまいります。



先ほどご説明いたしました改正保険業法への対応をはじめ、強固な内部管理体制を確実に運用し、将来の競争優位性に結びつけていくためには、その基盤となる組織体制と、事業を牽引する『人財』の力が不可欠となります。

そこで続きまして、当社グループの持続的な成長を支える、人財および組織体制の強化についてご説明いたします。

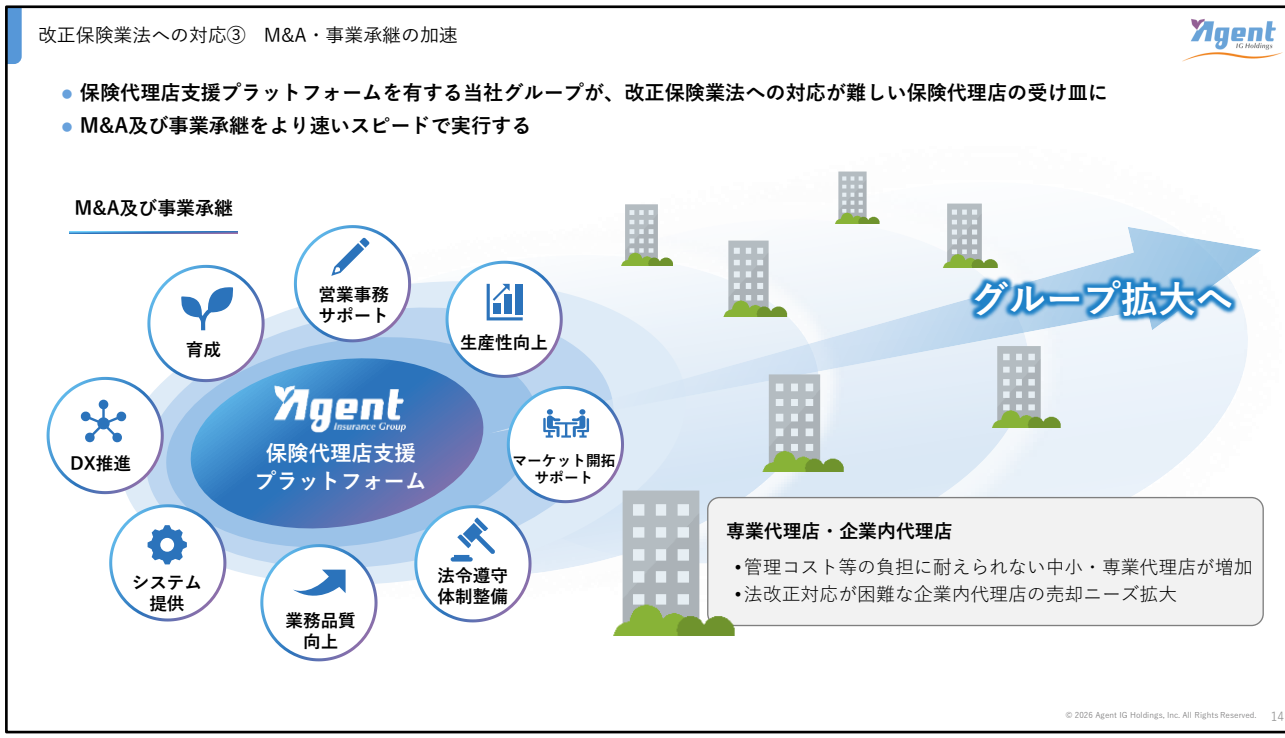
保険業界全体で、募集品質やコンプライアンス管理の高度化が求められているなか、当社グループは、継続的な社員教育とリスク管理体制の整備を推進し、人財の専門性と顧客本位の意識を高め、より一層信頼される保険代理店を目指してまいります。

まず、社員の採用・教育につきましては、主に4つの取り組みを行っております。
1点目は、企業理念である「お客様の利益創出に最善を尽くす」への共感を重視し、過去の募集実態やコンプライアンス意識を本社管理部門主導で厳格に確認する採用の実施です。
2点目は、新卒採用から育成までの一貫した仕組化です。独自の社内研修制度により、人財レベルの底上げとサービス品質を一定の高い水準に保つ取り組みを推進しております。
3点目として、「AFP資格支援制度」を通じ、質の高いコンサルティング人財を組織的に育成しております。
そして4点目に、階層別研修やe-ラーニング、コンプライアンス通信などを活用し、継続的なコンプライアンス教育を徹底しております。

次に、組織の体制強化につきましては、「現場・本社・監査・全社」の4つの階

層で重層的な取り組みを行っております。

現場では、基幹システムに意向把握・募集プロセス管理機能を組み込み、テクノロジーと管理体制の双方から、健全な保険募集を支援しております。
本社では、事前承認プロセスに加え、常勤監査等委員による稟議のチェックなど、二重のチェック機能でガバナンスを強化しております。
監査では、内部監査部が意向確認シートなどの現物を直接監査し、不適切募集の防止と早期発見を徹底しております。
そして、全社レベルでは、各社で隔月で「リスク・コンプライアンス委員会」を開催し、リスク情報を全社で共有・対応しております。



このような人財育成と組織体制の強化によって自社の経営基盤を一層強固なものとする一方で、今回の法改正は当社グループにとって大きな成長機会でもあります。

2026年6月の改正法施行に伴うルールの厳格化により、業界内では体制整備に伴う管理コスト等の負担に耐えられない中小・専業代理店が増加しております。また、自社単独での法改正対応が困難となった企業内代理店の売却ニーズも急速に拡大している状況です。

これに対し、当社グループは独自の「保険代理店支援プラットフォーム」を有しております。当プラットフォームは、法令遵守体制の整備やシステム提供、業務品質の向上、DX推進、さらには人財の育成、営業事務やマーケット開拓のサポートなどを網羅しており、単独での法対応が難しい代理店に対して最適なソリューションを提供することが可能です。

当社グループは、この法改正に伴う業界再編の動きを大きな追い風と捉えております。拡大する売却や事業承継のニーズに対し、当社グループのプラットフォームを最大の強みとして受け皿の役割を果たし、より速いスピードでM&Aおよび事業承継を実行することで、グループ規模の拡大と業界内における確固たるポジションを確立してまいります。



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、ザイラス社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、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。

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、「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

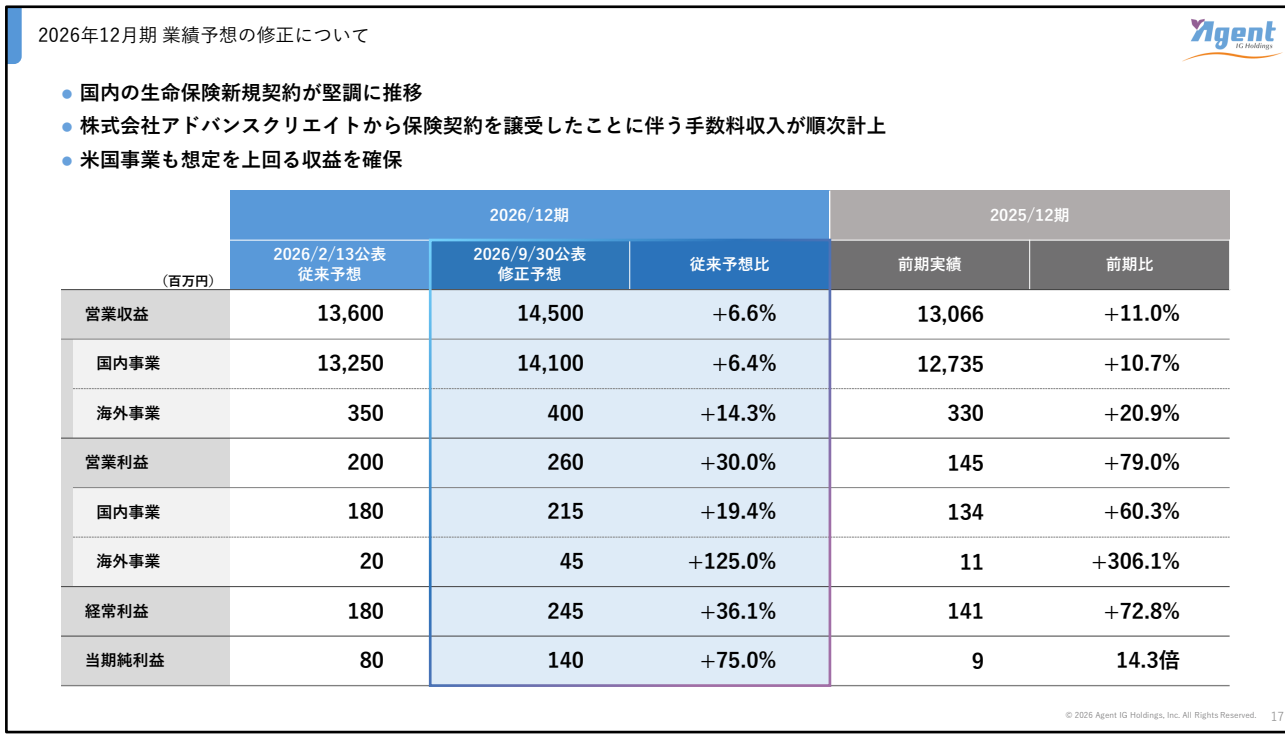
を整えることで、営業・管理の双方を強化し、お客様にさらなる安心をお届けするとともに、持続的な事業成長を実現してまいります。

目次

1 | 2026年12月期 第3四半期 決算概要
2 | 2026年12月期 第3四半期 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。



当社グループは9月30日に通期業績予想の上方修正を発表いたしました。

今回の修正の背景と要因についてご説明いたします。
まず国内事業におきましては、連結子会社であるファイナンシャル・ジャパンにおける生命保険の新規契約が、計画を上回るペースで堅調に推移しております。これに加え、連結子会社であるエージェント・インシュアランス・グループがアドバンスクリエイト社からの保険契約等の譲受により、当期より関連する手数料収入が順次計上されます。

また、米国における海外事業につきましても、ローカルマーケットの開拓やクロスセルの推進に加え、法人保険部門における主要提携保険会社からの収益配分収入が想定を上回って推移したことにより、堅調に業績が推移しております。

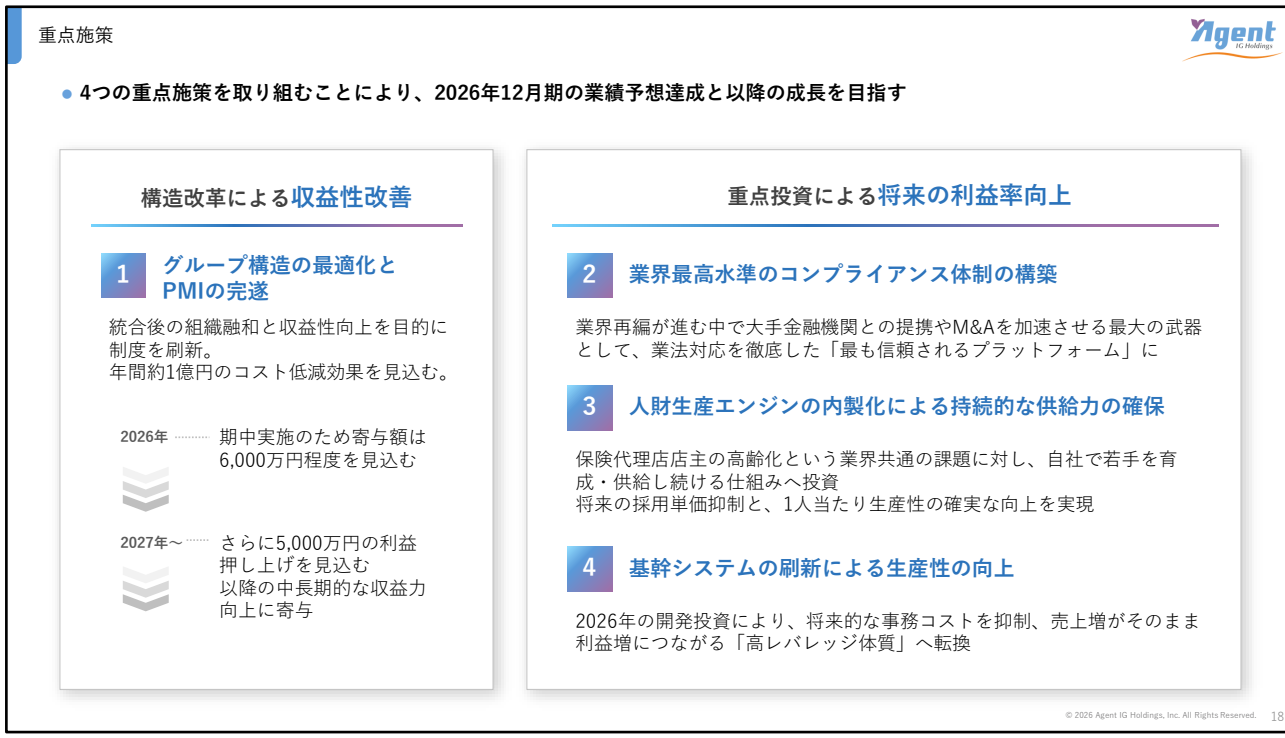
これらの要因により、連結営業収益に加え、営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益の各段階利益につきましても、従来の予想を上回る見通しとなりました。

具体的な数値をご説明します。
連結営業収益は、従来予想の136億円から9億円引き上げ、145億円を見込んでおります。前期実績の130億6,600万円と比較しましても、11.0%の増収となる見通しです。事業別の内訳は、国内事業が141億円、海外事業が4億円となっており

ます。

利益面におきましては、将来の成長に向けた費用の投資を継続しながらも、営業収益の増加により、大幅な上方修正となります。
連結営業利益は、従来予想の2億円から2億6,000万円へ引き上げ、従来予想比プラス30.0%、前期比プラス79.0%となる見通しです。
内訳は、国内事業が2億1,500万円、海外事業が4,500万円です。

経常利益は2億4,500万円で、従来予想比プラス36.1%、親会社株主に帰属する当期純利益は1億4,000万円で、従来予想比プラス75.0%となり、
すべての段階利益において、従来予想を上回る見通しとなっております。今後も各重点施策を着実に実行し、通期業績予想の確実な達成と、中長期的な企業価値の向上に努めてまいります。



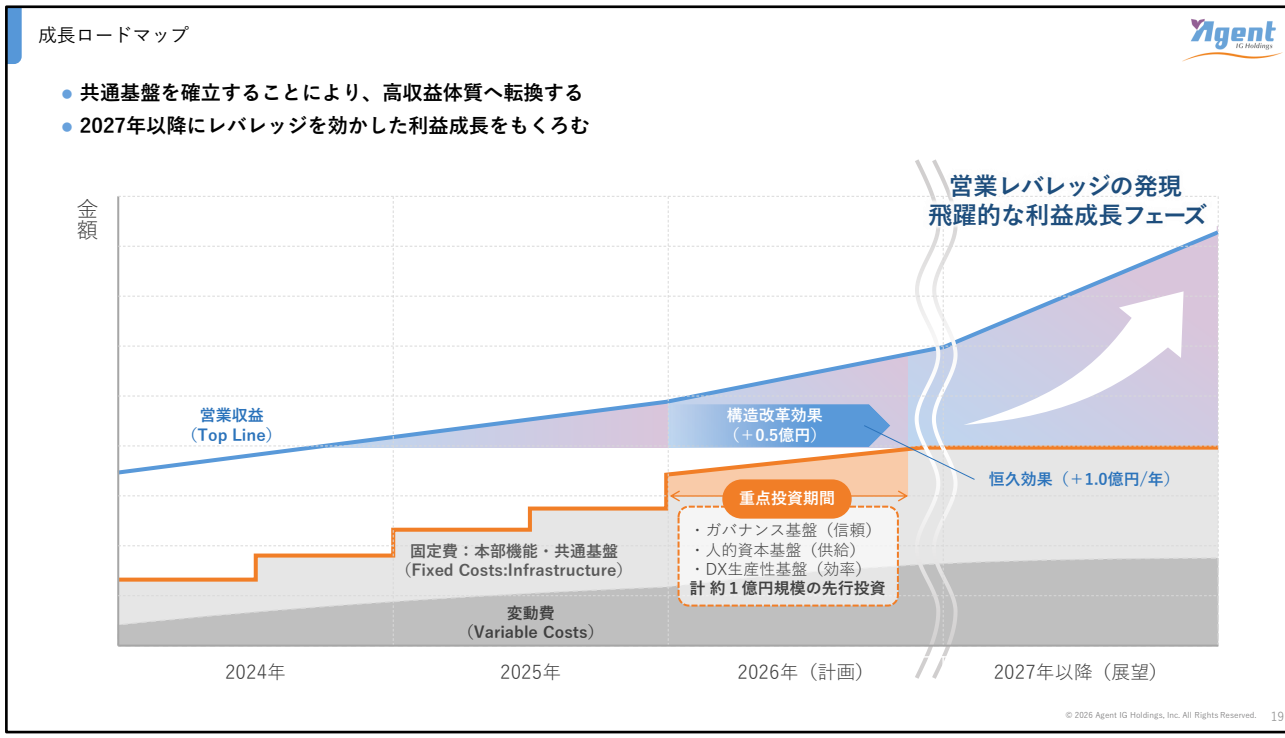
続きまして、2026年12月期の重点施策についてご説明いたします。
今期は、業績予想の達成と、それ以降の飛躍的な成長を見据え、大きく分けて「構造改革による収益性の改善」と「将来の利益率向上に向けた3つの重点投資」に取り組んでおります。
まず、構造改革についてです。 「グループ構造の最適化とPMIの完遂」として、グループ全体で最適なコスト構造を実現します。 これにより、年間1億円以上のコスト低減効果を見込みます。
制度改定は期中実施のため、今期の寄与は6,000万円ほどですが、翌期には通期効果として残り約5,000万円がさらに利益を押し上げる見通しです。

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。



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」、下のグレーの部分が「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。2026年12月期は、ガバナンス、人的資本、DX生産性という3つの共通基盤に、約1億円規模の先行投資を実行しております。
あわせて、グループ全体の構造改革を進め、コスト構造の見直しを図っております。
こうした先行投資を行いながらも、当期は、利益を前倒しで確保しております。

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。

目次

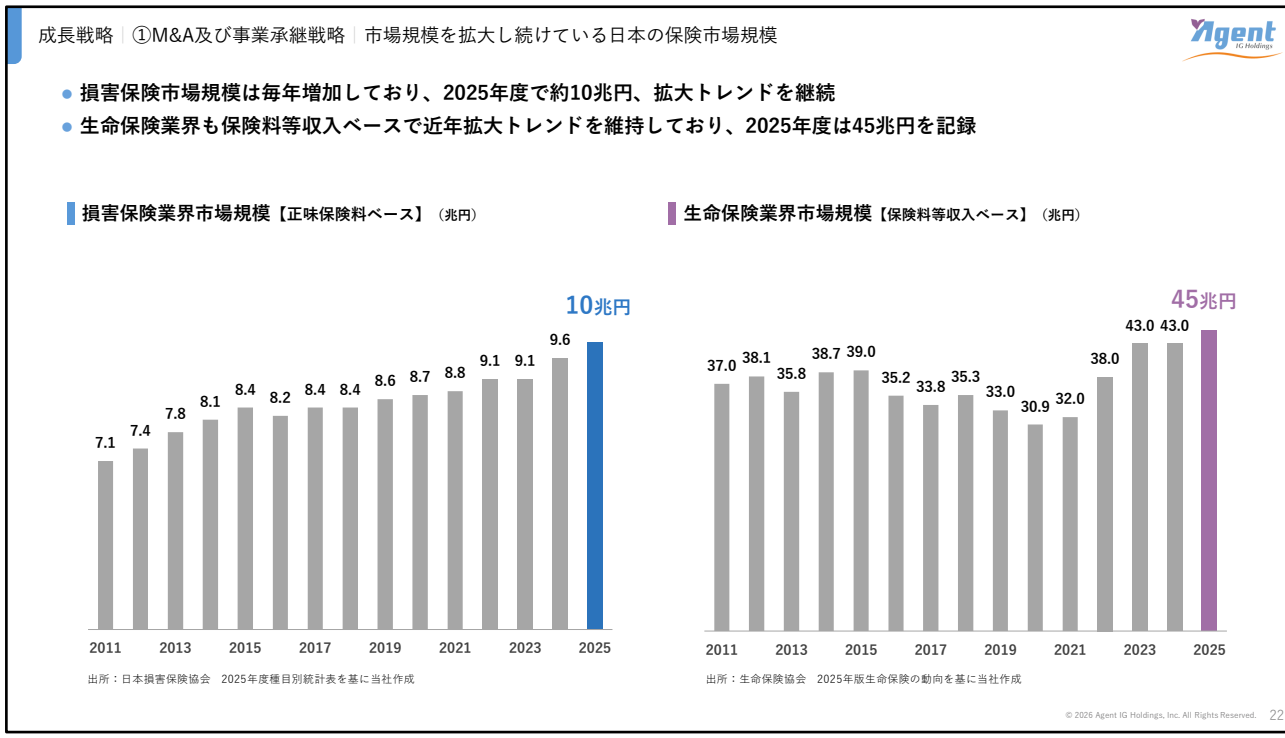
1 | 2026年12月期 第3四半期決算概要
2 | 2026年12月期 第3四半期 トピックス
3 | 2026年12月期 通期業績見通し
4 | 中長期成長イメージと成長戦略
5 | よくあるご質問（Q＆A）
6 | Appendix

4 | 中長期成長イメージと成長戦略

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報告いたします。



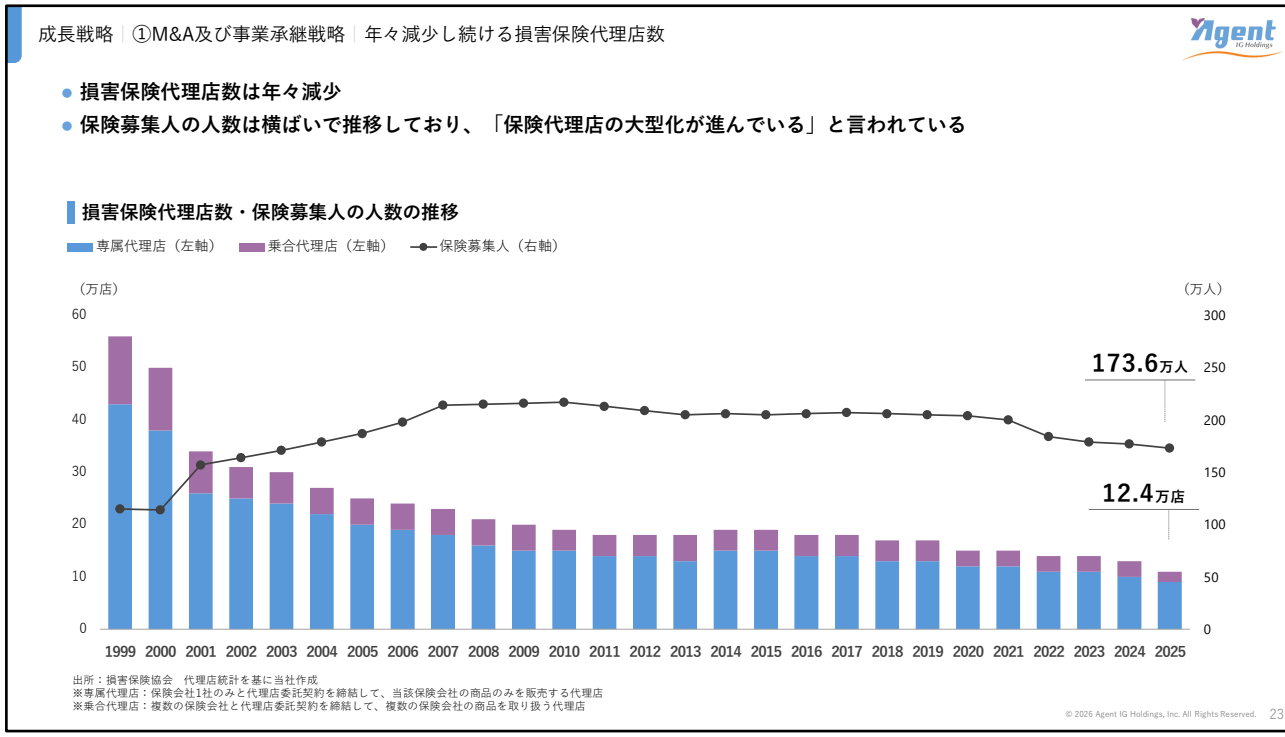
成長戦略のハイライトはこちらです。
1 M&A及び事業承継戦略。
2 テクノロジーの活用。
3 海外事業の拡大　です。



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。

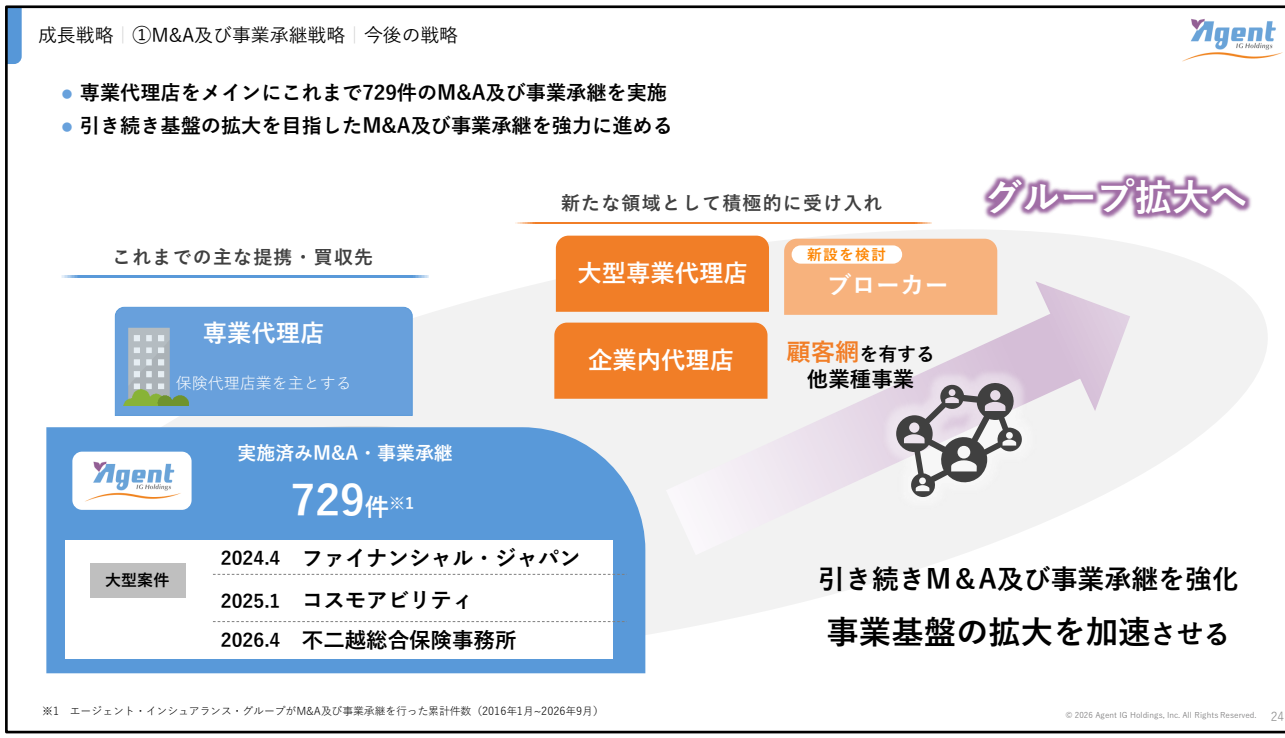
左のグラフは損害保険市場規模の推移、
右のグラフは生命保険市場規模の推移を表しています。
損害保険市場は2011年度の7.1兆円の規模から
2025年度では10兆円の規模に成長し、約40%拡大しています。
損害保険の市場は近年増加傾向にある天災リスクやサイバーリスク等の増加により、今後も拡大傾向にあると言われています。

生命保険市場は2015年度の39兆円をピークに、年々シュリンク傾向にありましたが、近年は再び成長し、2025年度では45兆円を記録しました。
これは国策の影響で、NISAやiDeCo等をはじめとした、投資に興味を持った方が多いことも理由です。



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。

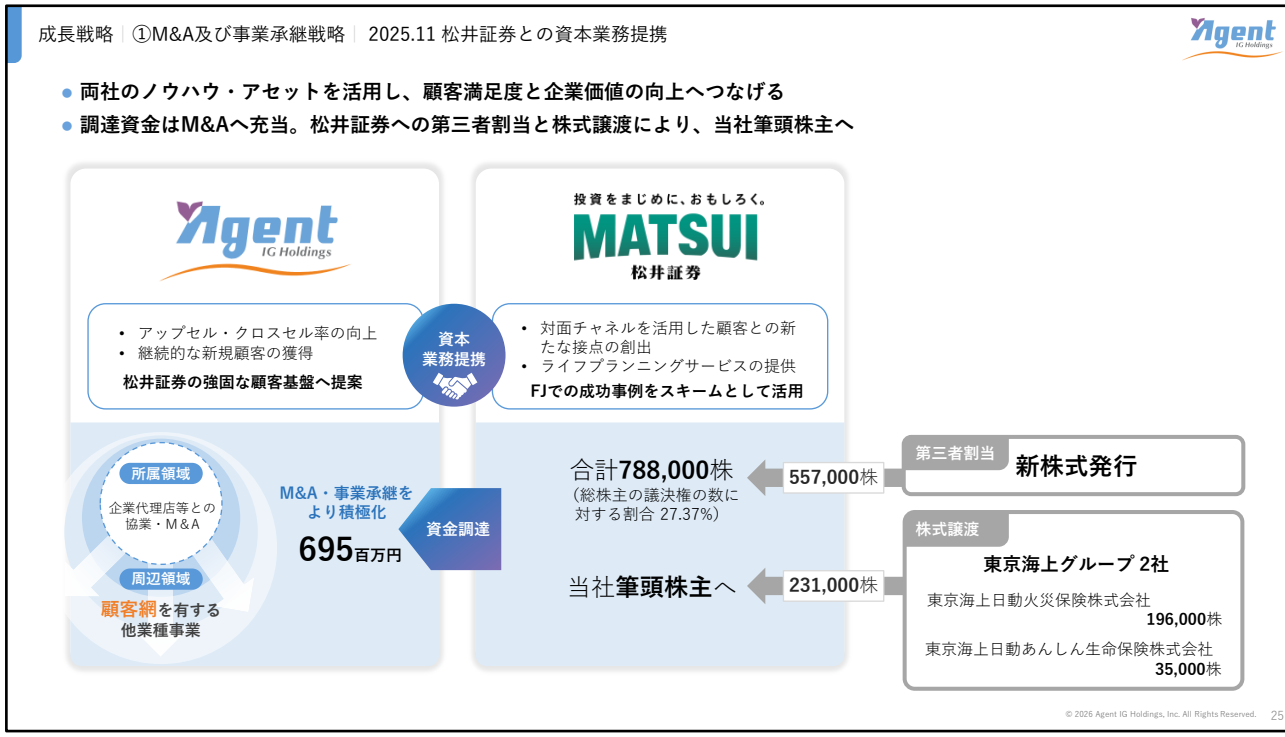


先ほどトピックの中でもお話ししたように、M&A及び事業承継戦略につきましては、2026年6月に施行された『改正保険業法』を当社グループにとっては好機と捉え、攻めの姿勢で推進してまいります。

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、M&Aを加速させてまいります。

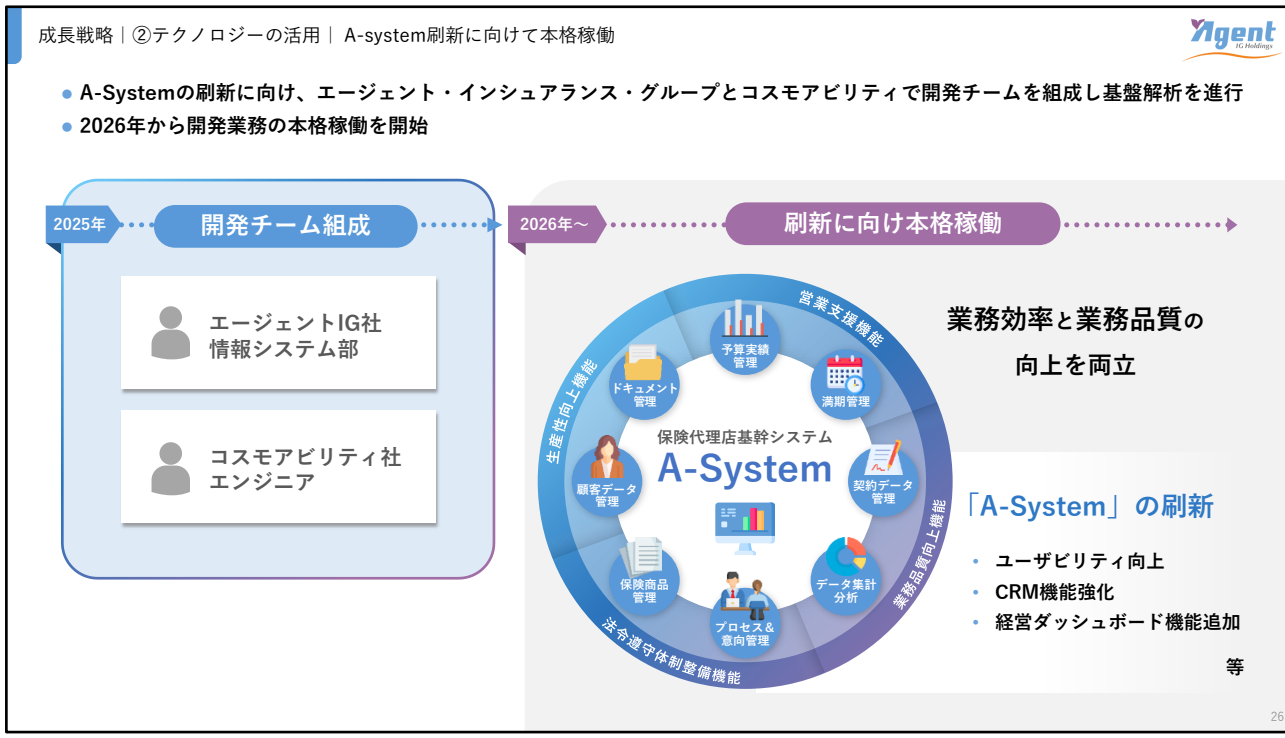
これにより獲得した顧客基盤に対し、損害保険のストック収入を土台としつつ、テクノロジーを活用した生命保険のクロスセルを展開することで、事業規模と収益の多角的な拡大を実現してまいります。



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。



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。

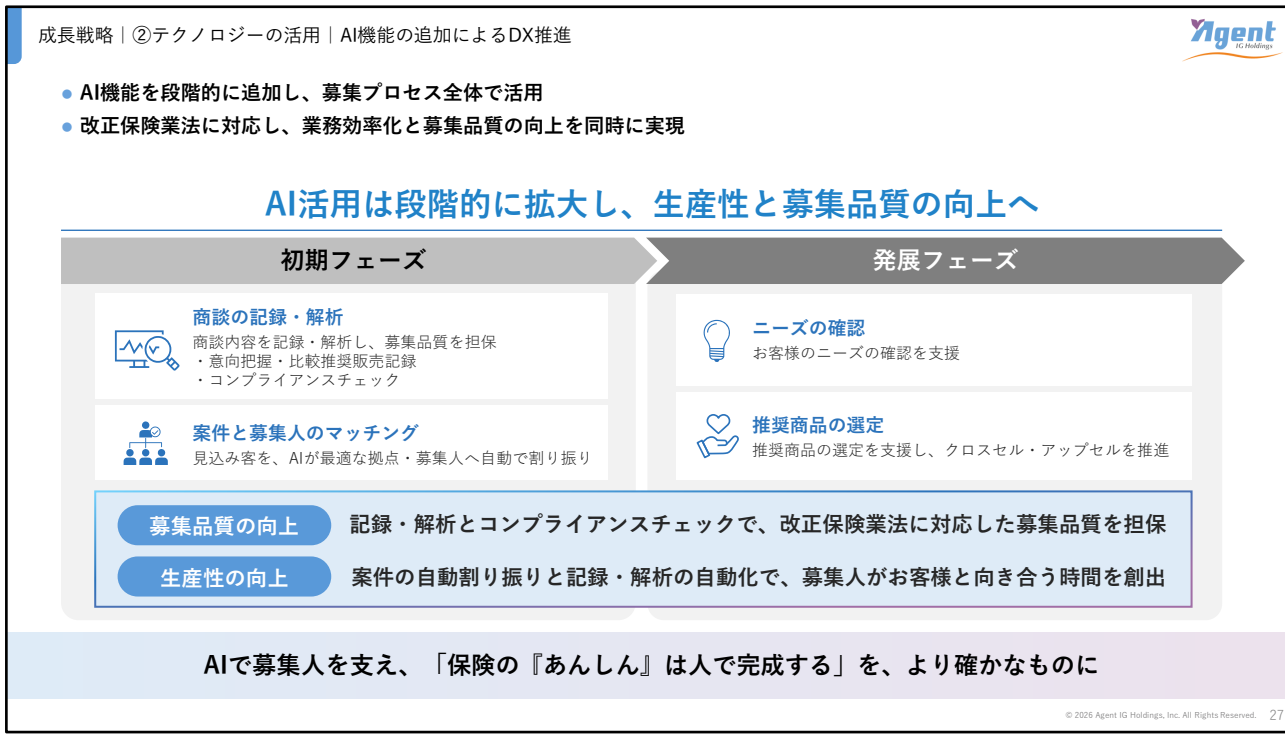
当社グループでは、グループ全体の業務効率化とDXを推進するため、基幹システムの刷新と各社への最適なシステム導入を進めております。

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。

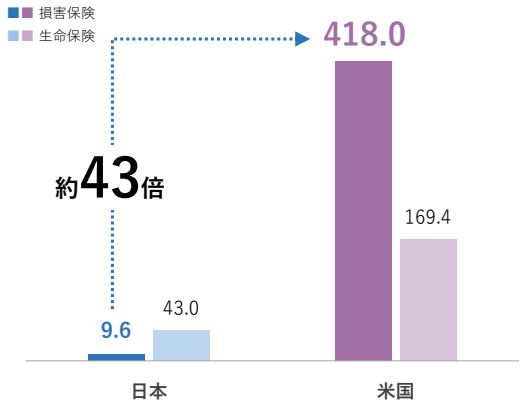


また、基幹システムの刷新に合わせて、AI機能を段階的に追加し、募集プロセス全体で活用していく計画です。
初期フェーズでは商談の記録・解析によるコンプライアンス強化と、AIマッチングによる最適な募集人の割り当てを行います。
続く発展フェーズでは顧客ニーズの把握や推奨商品選定の支援へと拡張させていきます。
最終的な判断は常に募集人が行い、改正保険業法に対応した品質担保と顧客対応時間の創出を両立させます。

当社グループの「保険の「あんしん」は人で完成する」という理念のもと、AIは人に代わるものではなく、募集人を支える強力なツールとして活用し、お客様への「あんしん」をより確かなものにしてまいります。

- **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）

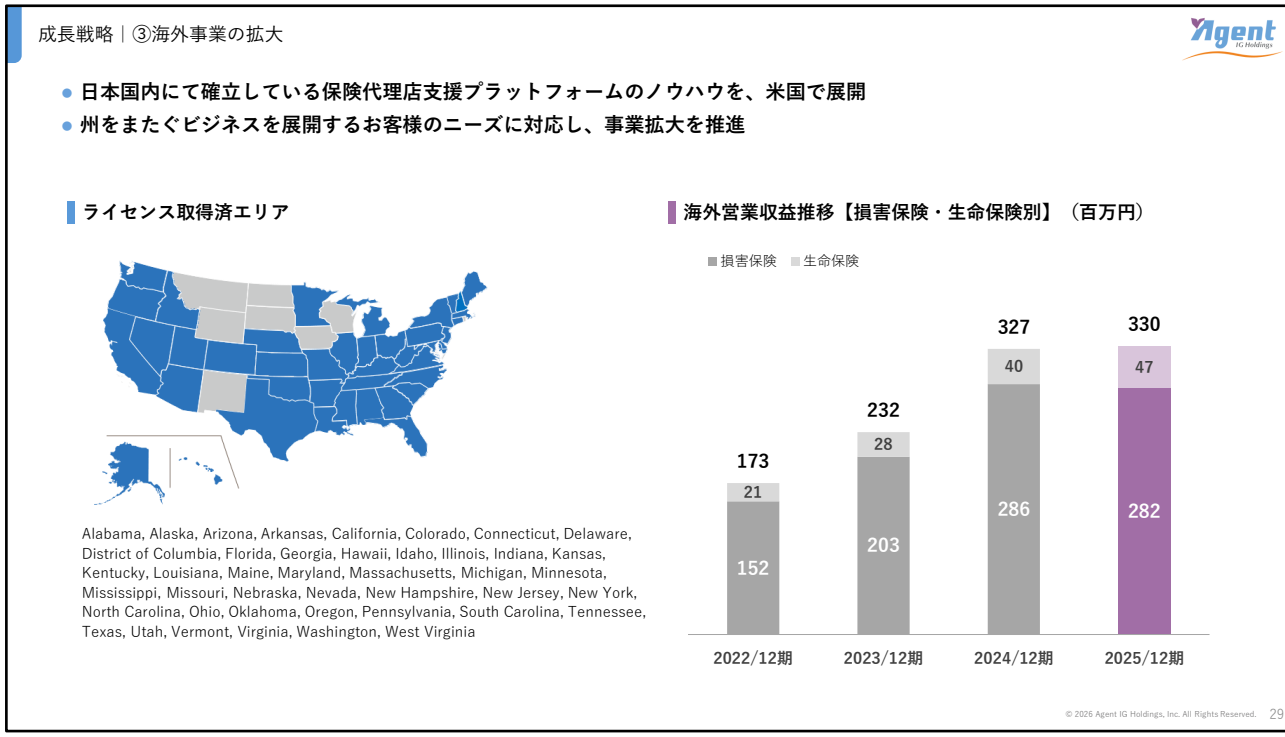
日米の保険料収入とGDP比

	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.

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。



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42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。



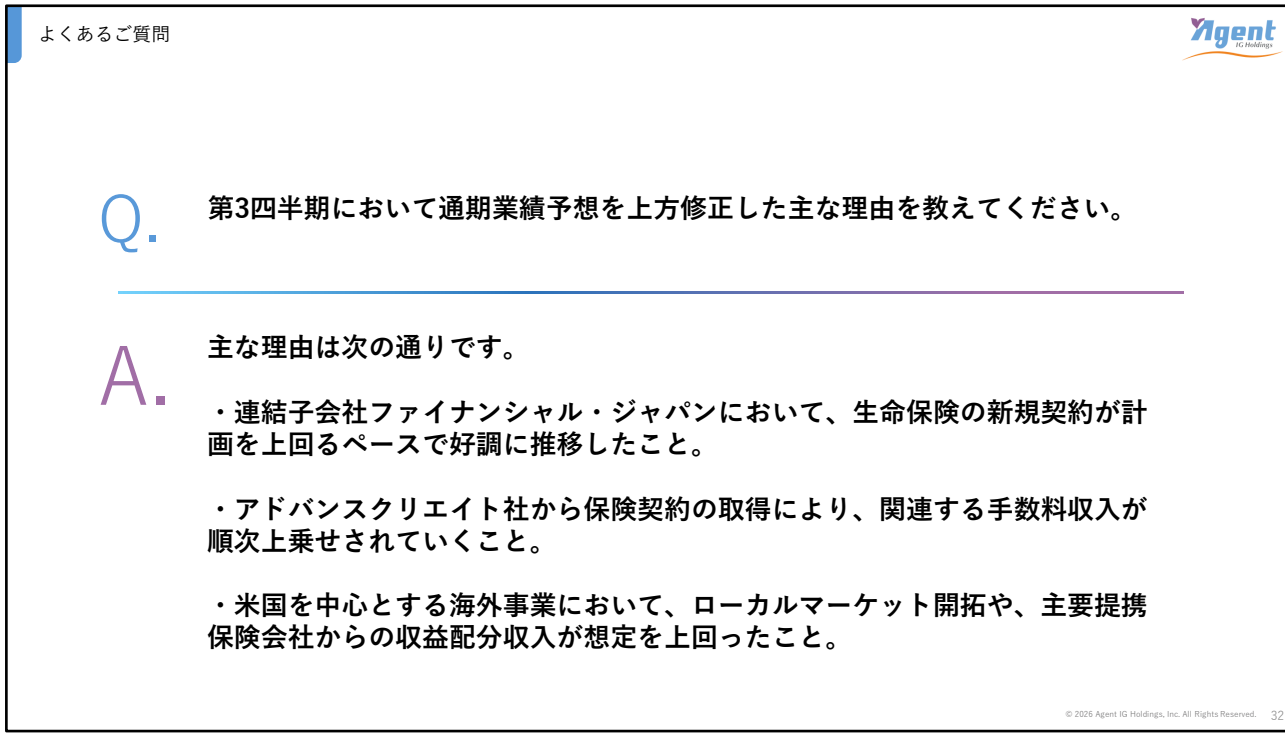
最後に当社グループが大切にしております、SDGsの取組みについてです。
当社グループは、お客様が「あんしん」して生活し続けられる社会の実現のために、持続可能な社会づくりに貢献することを目指しています。

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、様々な取組みを引き続き積極的に取り組んでまいります。

目次

1 | 2026年12月期 第3四半期 決算概要
2 | 2026年12月期 第3四半期 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

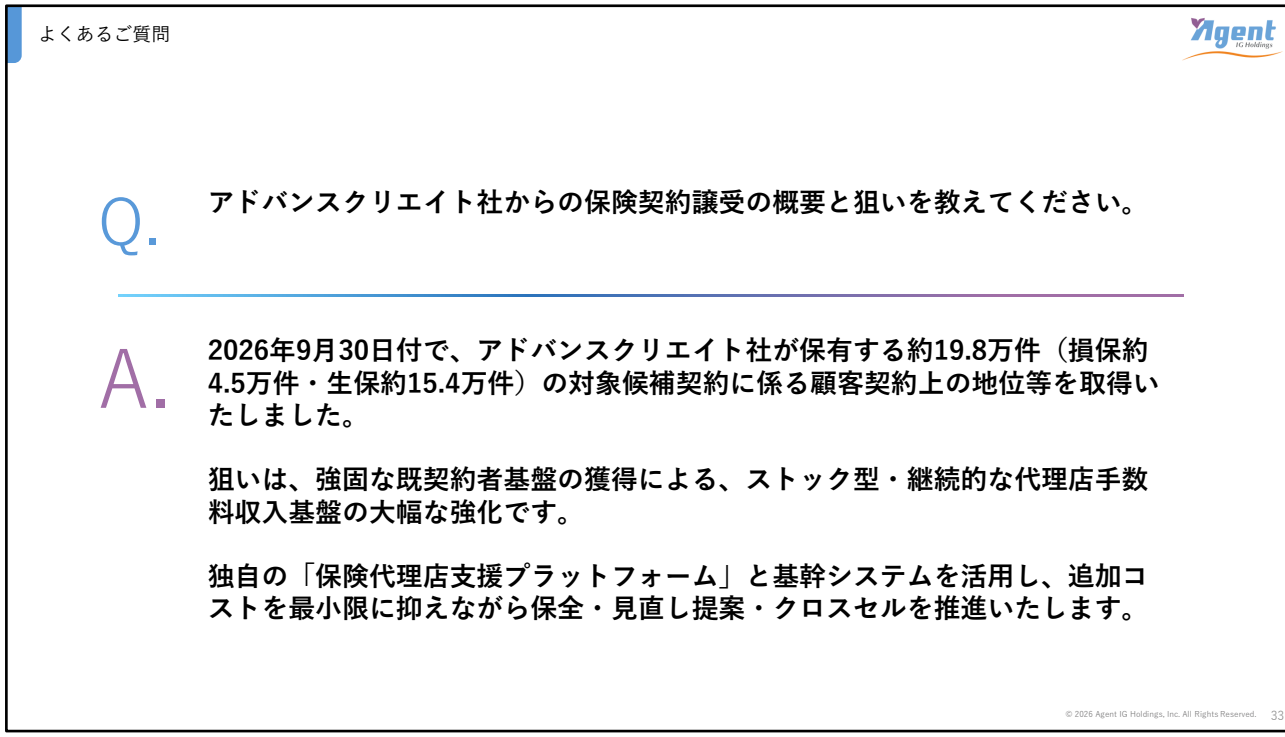
5 | よくあるご質問（Q＆A）



「第3四半期において通期業績予想を上方修正した主な理由を教えてください。」というご質問です

第3四半期において通期業績予想を上方修正した主な理由は、大きく3点ございます。
1点目は、国内事業にファイナンシャル・ジャパンを中心とした生命保険の新規契約が好調に推移していること。
2点目は、アドバンスクリエイト社からの保険契約譲受に伴い、関連する手数料収入が順次計上されること。
3点目は、米国を中心とする海外事業において想定を上回る収益を確保できたことでございます。これらにより、通期の連結営業収益を145億円、営業利益を2億6,000万円へのほか、各段階利益で上方修正いたしました。

構造改革による固定費削減効果に加え、獲得した契約基盤を効率的に収益化できる体制が整ったことが、利益面の大幅な押し上げに貢献しております。

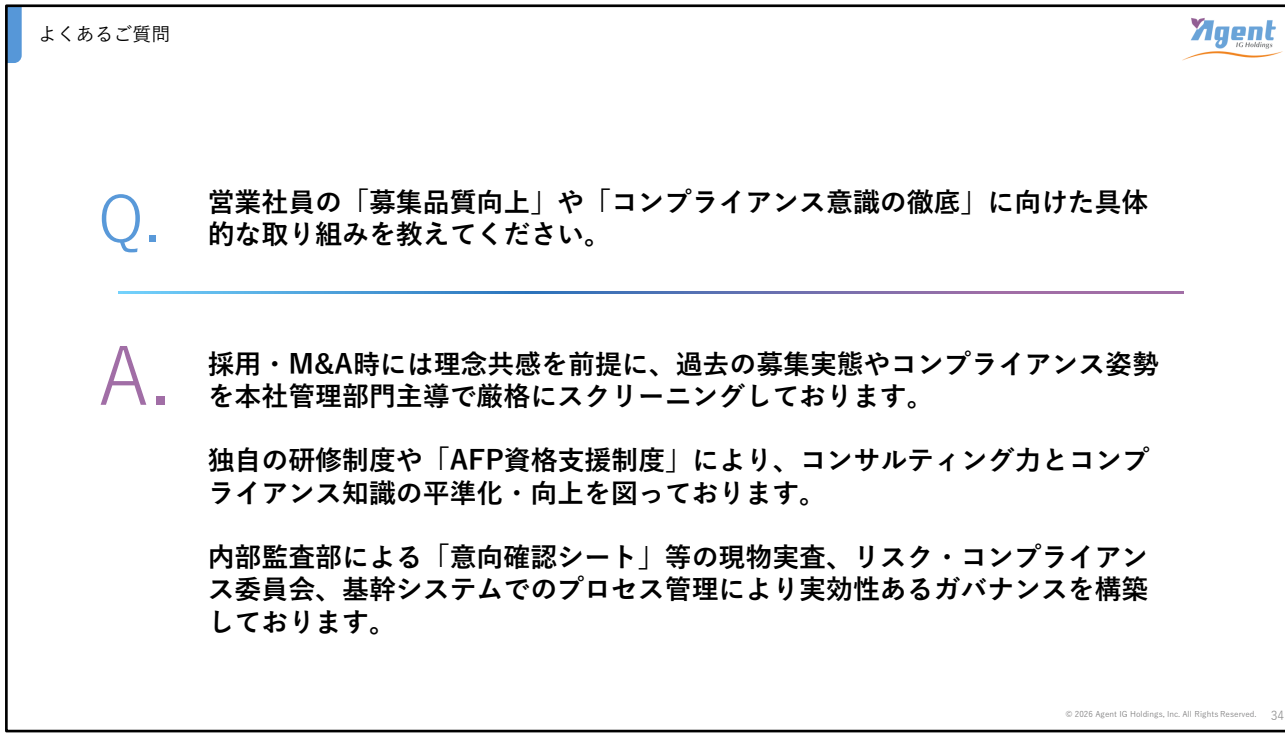


「アドバンスクリエイト社からの保険契約譲受の概要と狙いを教えてください」というご質問です。

アドバンスクリエイト社からの保険契約譲受につきましては、2026年9月30日付で、損害保険および生命保険を合わせた対象候補19万8,345件の顧客契約上の地位等を取得いたしました。

本件の最大の狙いは、大規模かつ優良な既契約者基盤を獲得し、将来にわたるストック型・継続的な代理店手数料収入の基盤を大幅に強化することにございます。

取得した契約に対しては、当社グループが先行投資で構築した『保険代理店支援プラットフォーム』や基幹システムをフル活用いたします。追加の管理コストやシステム投資を極小化しながら、きめ細やかな更改案内やクロスセルを組織的に実行することで、高い利益率での収益化を実現してまいります。

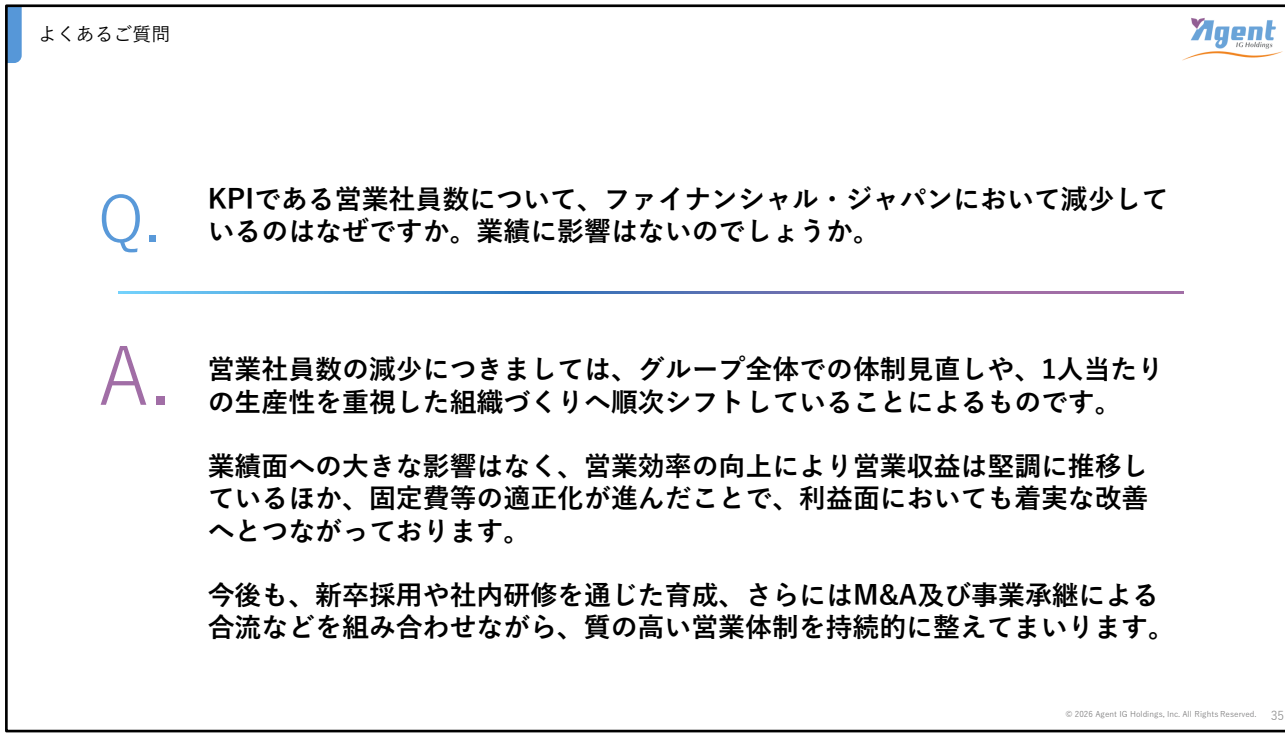


営業社員の「品質向上」や「コンプライアンス意識の徹底」に向けた具体的な取り組みを教えてください。というご質問です。

募集人の品質向上とコンプライアンス意識の徹底に向けては、『採用・教育・管理』の3軸で取り組んでおります。
第１に採用面では、企業理念『お客様の利益創出に最善を尽くす』への共感を前提とし、過去の募集実態やコンプライアンス意識を厳格にスクリーニングしております。

第２に教育面では、独自の研修体系の運用や『AFP資格支援制度』を通じ、高い専門性と倫理観を持つ募集人を組織的に育成しております。

第３に管理体制では、内部監査部が現場の『意向確認シート』等の現物を直接実査する現場監査に加え、基幹システムへの募集プロセス管理機能の実装により、不適切募集の防止と品質維持を徹底しております。



「KPIである営業社員数について、ファイナンシャル・ジャパンにおいて減少しているのはなぜですか。業績に影響はないのでしょうか。」というご質問です。

営業社員数が減少している点につきまして補足いたしますと、こちらはネガティブな理由によるものではなく、グループ内での適切な配置見直しや、1人当たりの生産性を高める組織改革を進めている結果でございます。

業績につきましても悪影響は生じておらず、むしろ営業効率が高まったことでトップラインはしっかり伸びており、あわせてコスト構造の最適化が進んだことで、利益面でも着実な改善へとつながっております。
今後も新卒採用や社内での育成、M&Aなどをバランスよく組み合わせ、量と質を兼ね備えた営業基盤を着実に築いてまいりたいと考えております。

本日の説明は以上でございます。
ご清聴ありがとうございました。

目次

1 | 2026年12月期 第3四半期 決算概要
2 | 2026年12月期 第3四半期 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

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 －

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

株式会社エージェントＩＧ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）
1,472名

保険代理店・ブローカー拠点|
国内86拠点、海外4拠点
（2026年9月30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	渡邊 徳人 （社外）
代表取締役社長	一戸 敏	取締役 監査等委員	長島 芳明 （社外）
取締役	髙橋 真喜子	取締役 監査等委員	橋内 進 （社外）
取締役	富田 智光	取締役 監査等委員	二木 洋美 （社外）
取締役	栗原 喜子（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.
株式会社不二越総合保険事務所

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

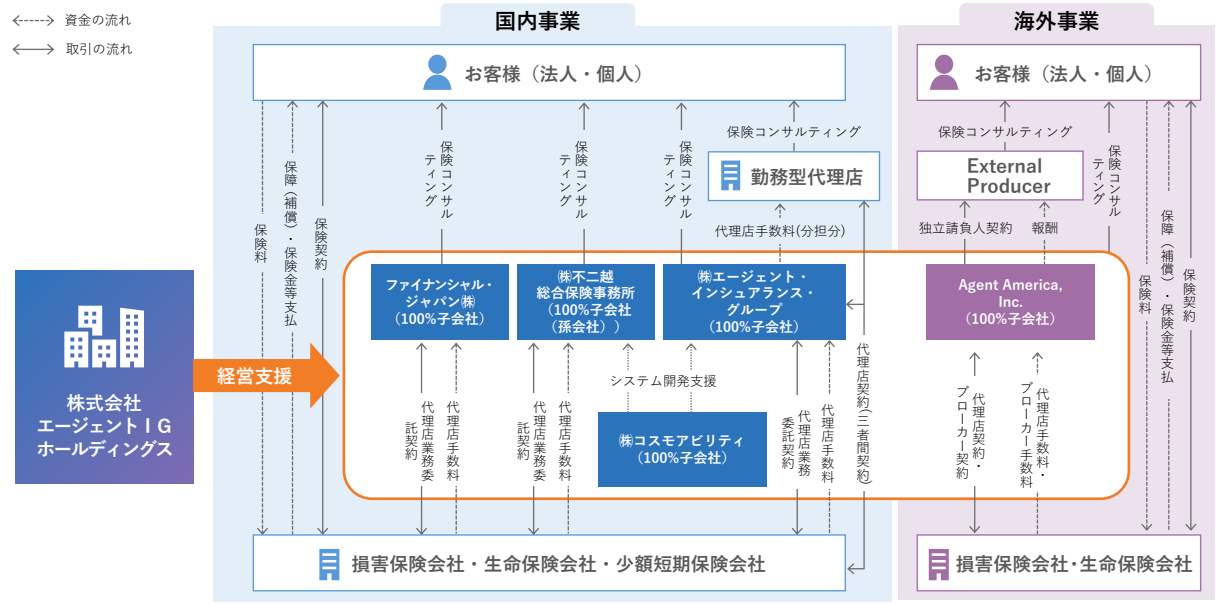
グループ沿革



※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

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

事業系統図



※2026年9月30日現在

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

国内保険代理店・海外保険ブローカー拠点展開

国内86拠点

※2026年9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
札幌支店
宮城北支店
仙台支店
茨城支店
東京東支店
東京北支店
東京西支店
川崎支店
神奈川北支店
神奈川支店
浜松支店
愛知支店
滋賀支店
大阪支店
広島支店
別大支店
鹿児島支店
保険ショップ支店
本社営業部 春日部支社
仙台支店 福島支社
別大支店 愛媛支社
別大支店 中津支社
別大支店 日田支社

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

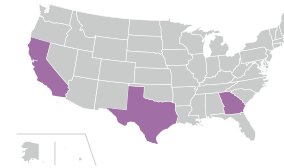
東京本社
札幌支社
札幌第一支社
札幌第二支社
旭川サテライトオフィス
仙台支社
仙台第一支社
近畿第一支社
関西支社
大阪支社
大阪北支社
梅田支社
芦屋支社
首都圏第一支社
首都圏第二支社
宇都宮支社
高崎サテライトオフィス
船橋支社
日本橋支社
神戸支社
姫路支社
岡山支社
岡山第一サテライトオフィス
倉敷サテライトオフィス
福山支社
広島支社
淡路北サテライトオフィス
バルティ淡路南サテライト
オフィス
東京第一支社
横浜支社
横浜馬車道支社
山梨支社
長岡支社
新潟サテライトオフィス
金沢支社
山口支社
高松支社
新居浜支社
松山支社
宇和島サテライトオフィス
高知支社
四万十支社
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



海外4拠点

Agent America

Los Angeles Office
San Jose Office
Dallas Office
Atlanta Office



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

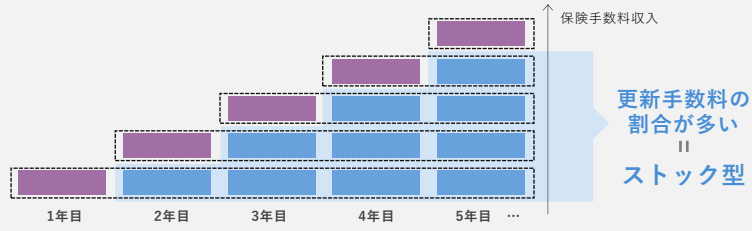
- **一般的な損害保険と生命保険の収益モデルのイメージは以下のとおり**

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）

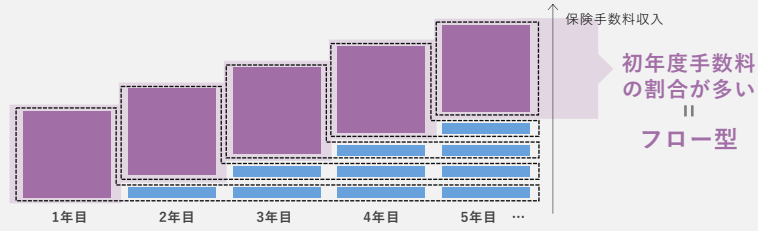


更新手数料の割合が多い
＝
ストック型

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）

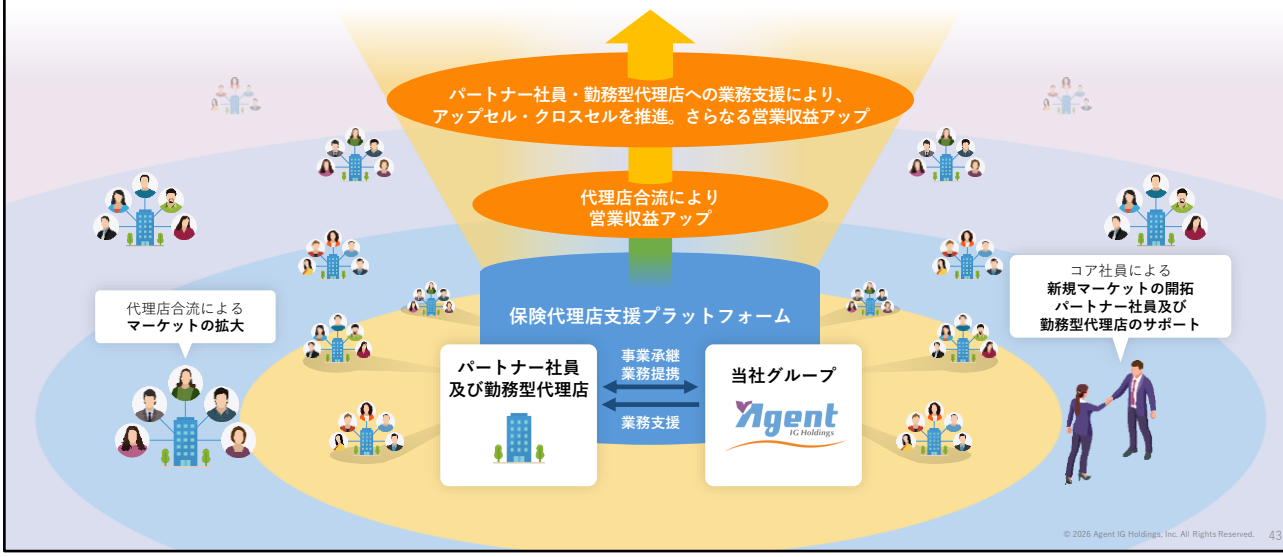


初年度手数料の割合が多い
＝
フロー型

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

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**



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

取扱保険会社一覧　※ 2026年9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

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
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）
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
マニュライフ生命保険株式会社
三井住友海上あいおい生命保険株式会社
明治安田生命保険相互会社
メットライフ生命保険株式会社
メディケア生命保険株式会社

損害保険

あいおいニッセイ同和損害保険株式会社
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
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
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
第一ネオ生命保険株式会社
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
マニュライフ生命保険株式会社
三井住友海上あいおい生命保険株式会社
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）

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

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。

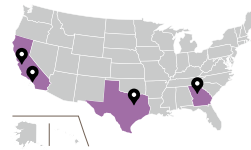


※2026年9月30日現在

海外事業

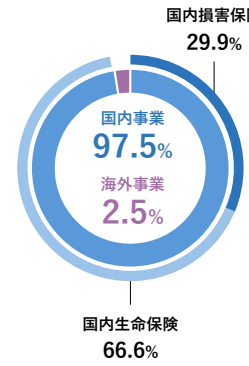
海外保険ブローカー

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。



※2026年9月30日現在

営業収益比率



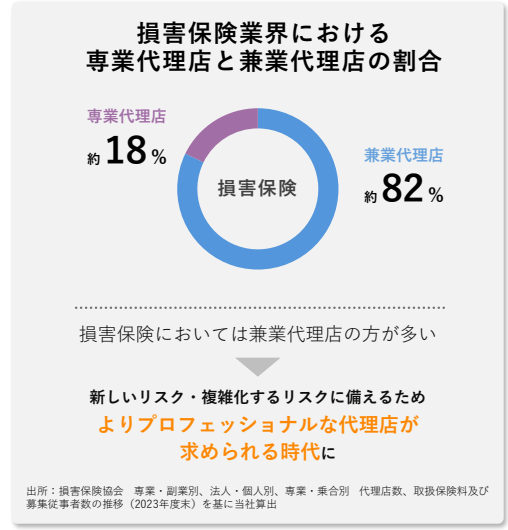
※2025年12月期

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

保険代理店の種類

- **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**





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

保険業界の課題と当社の役割

- **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**

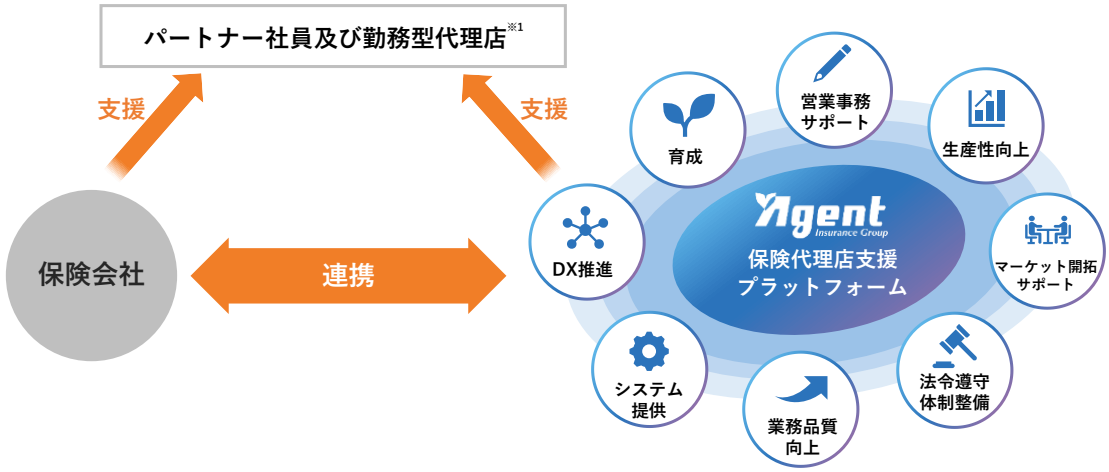
	1996 年	2005 年	2016 年 ～ 現在
社会情勢 業法改正	金融ビッグバン 保険業法改正	不払い問題 不適切募集	顧客本位の業務運営 保険業法改正
保険会社	商品自由化・複雑化 生命保険・損害保険の 相互参入	商品・保険金支払体制の 見直し	代理店販売網の強化・ 再編（集約・統廃合）
保険代理店	代理店の販売力向上の 必要性が高まる	募集品質の向上の 必要性が高まる	**お客様の意向確認、 比較推奨販売等の更なる 体制整備強化が必要**

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

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

保険業界の課題と当社の役割

- 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.

中長期成長イメージ

お客様の利益創出に最善を尽くす

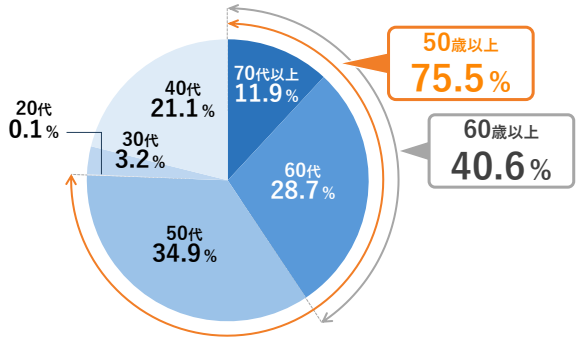
– Doing Our Best On Your Behalf –

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42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

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

- 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

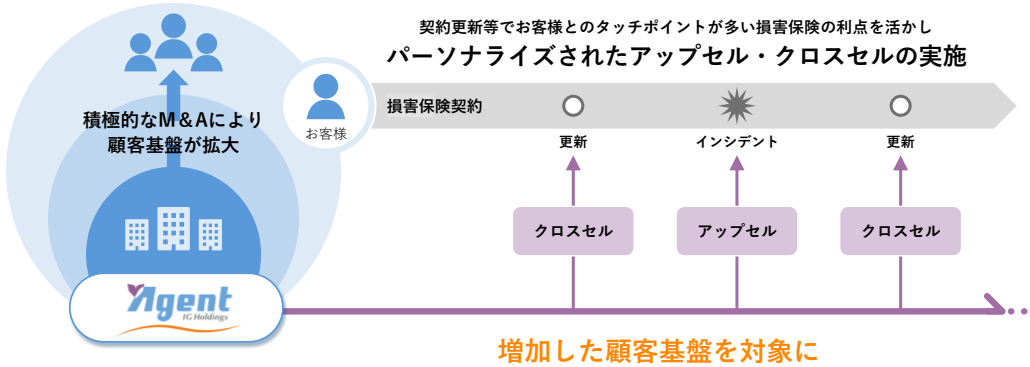
出所：代協正会員実態調査(2022.3)　日本損害保険代理業協会　回答7,115社/正会員11,167社

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

- **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

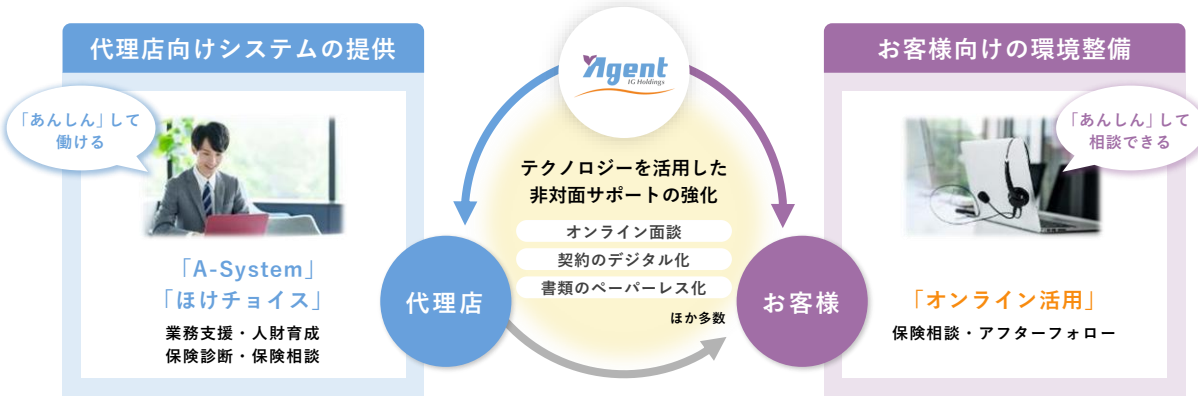
M&A及び事業承継案件の多くが損害保険代理店。損害保険は、1年に1回の更新や
インシデント発生の際等お客様との接触機会が多いため、アップセル・クロスセルがしやすい。



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

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

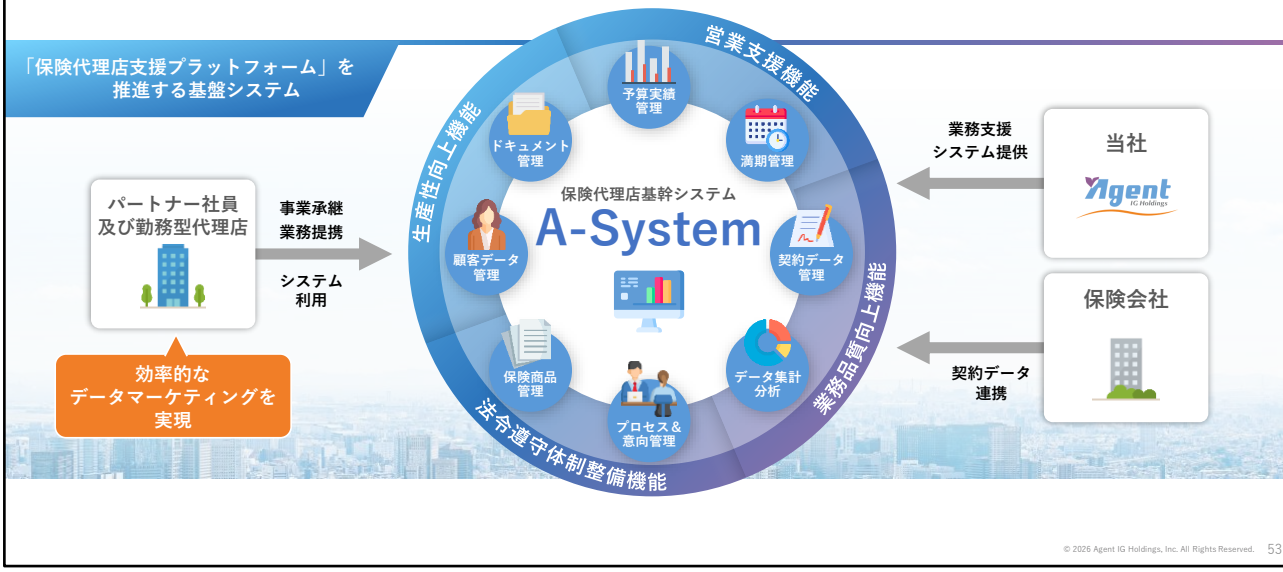
- デジタルを活用した募集・契約管理等、非対面における代理店向け業務支援を加速
- その結果、デジタルと対面サポートの融合により、お客様に対してより良いサービス提供を実現できる



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。

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

- **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**



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

- **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**

ほけチョイス magazine

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

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

免責事項

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。

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