2026年12月期 第3四半期

決算説明資料

証券コード 377A **株式会社エージェントＩＧホールディングス**

2026年11月

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

2026年12月期 第3四半期 決算ハイライト

営業収益

10,915百万円

前年同期比 +13.6%

前年同期 9,606百万円

営業利益

235百万円

前年同期比 +159百万円

前年同期 75百万円

取扱保険料

2,037億円※1

前年同期比 +16.1%

前年同期 1,755億円

お客様の数

法人

29,536社※1

前年同期比 +12.3%

個人

363,066人※1

前年同期比 +12.9%

3Q ポイント

- ✓ 営業収益は前年同期比+13.6%と着実な増収を維持
- ✓ 営業利益は235百万円となり、前年同期の75百万円から大幅な増益
- ✓ 取扱保険料は2,037億円（前年同期比+16.1%）、お客様数は個人+12.9%、法人+12.3%と、いずれも二桁成長

※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
※　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、開示数値には含まれておりません。

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

- 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

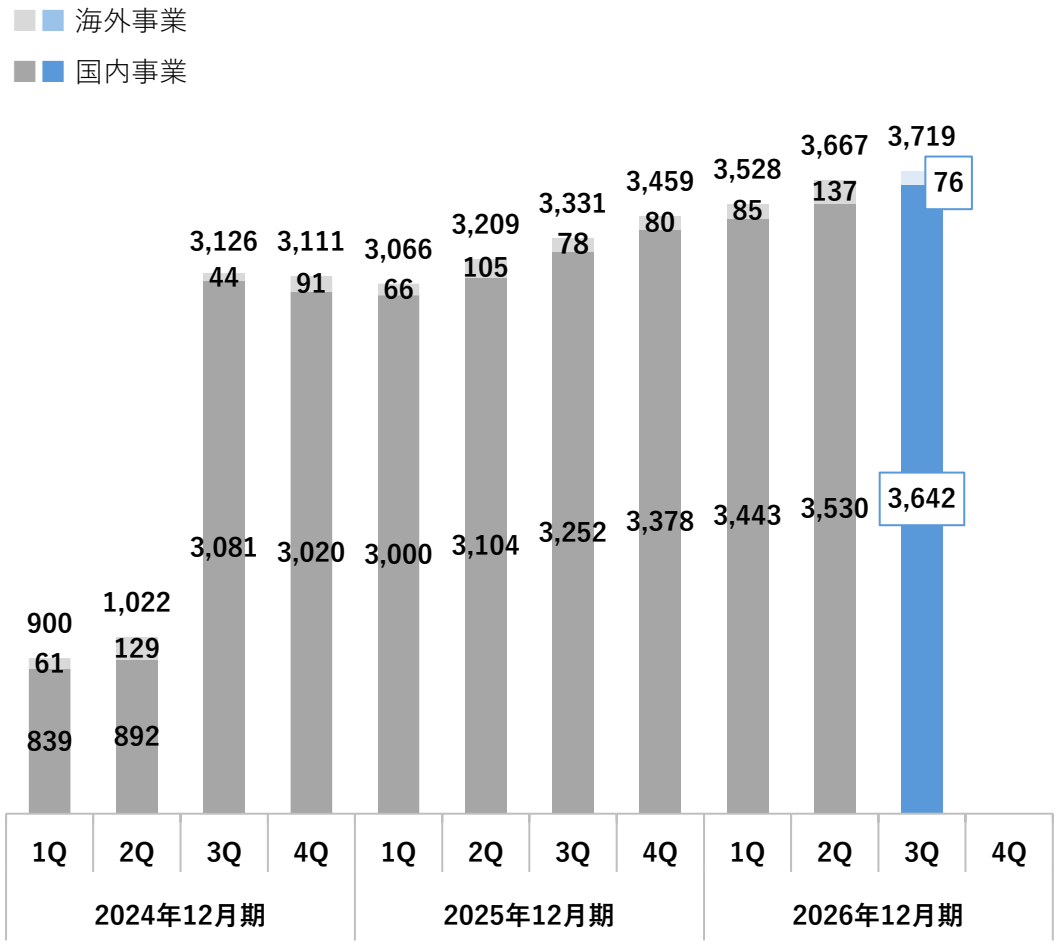
（百万円）	2025/12期 3Q		2026/12期 3Q			
	実績	営業収益比	実績	営業収益比	増減額	増減率
営業収益	9,606	100.0%	**10,915**	**100.0%**	**+1,308**	**+13.6%**
国内事業	9,357	-	**10,615**	**-**	**+1,258**	**+13.5%**
海外事業	249	-	**300**	**-**	**+50**	**+20.1%**
営業費用	9,531	99.2%	**10,680**	**97.8%**	**+1,149**	**+12.1%**
人件費	2,808	-	**3,068**	**-**	**+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.

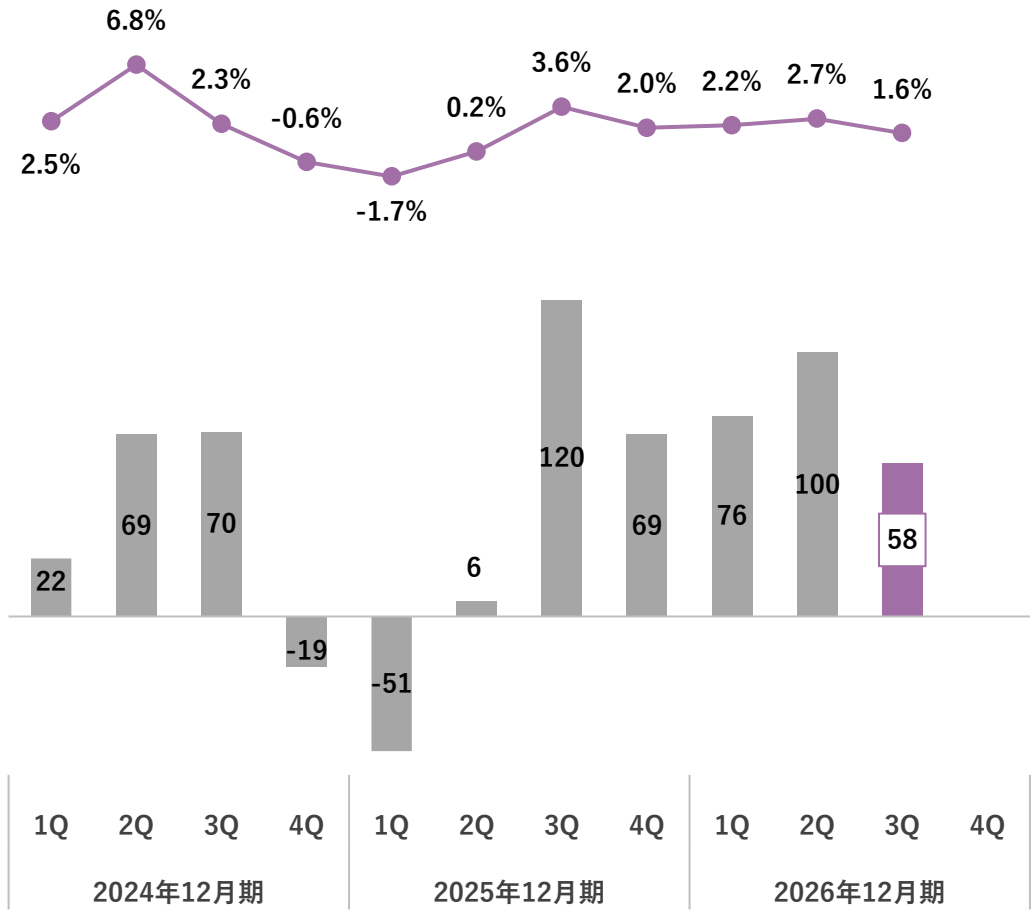
連結業績推移（四半期）

- **営業収益は国内事業が牽引し、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58百万円を確保**

営業収益（百万円）



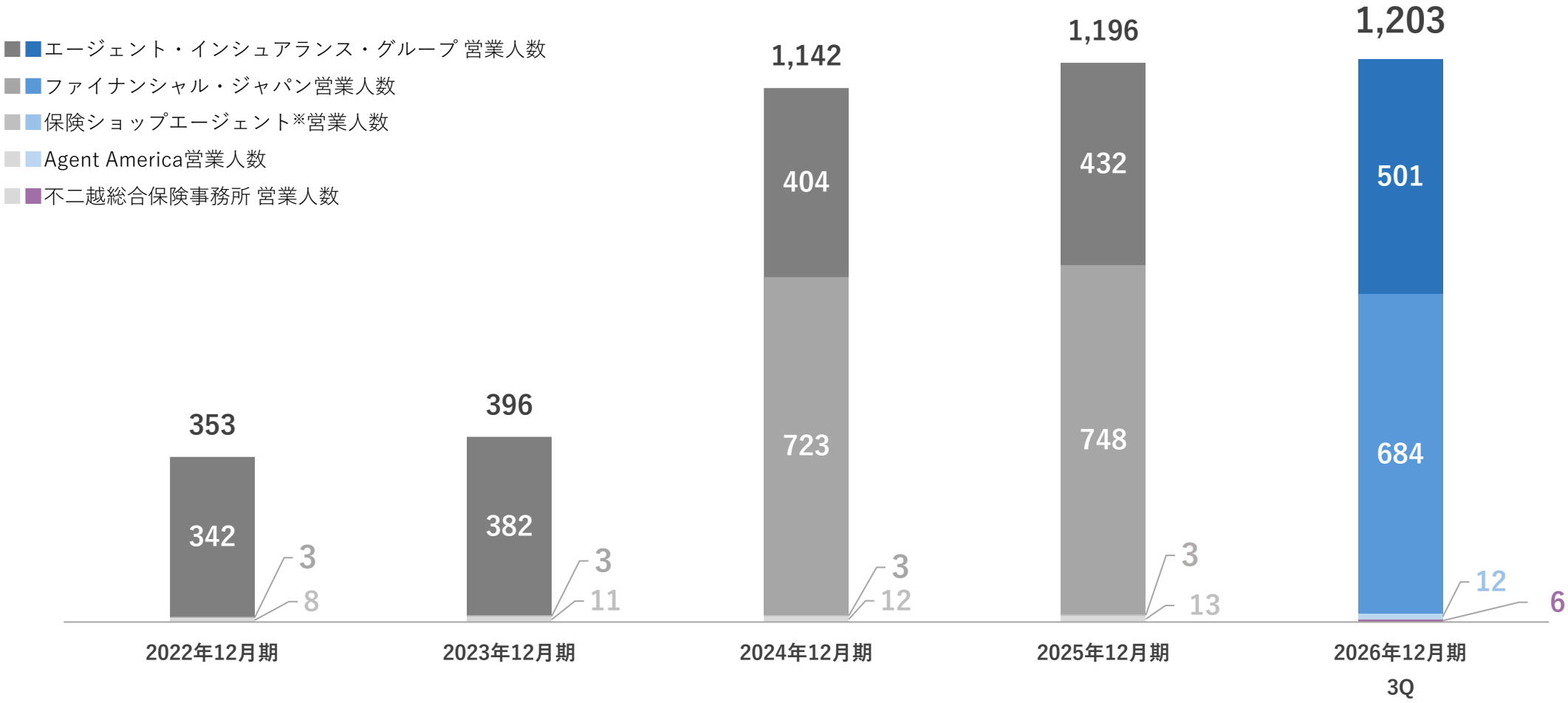
営業利益・営業利益率（百万円）



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

- **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**

グループ全体の営業社員数（人）

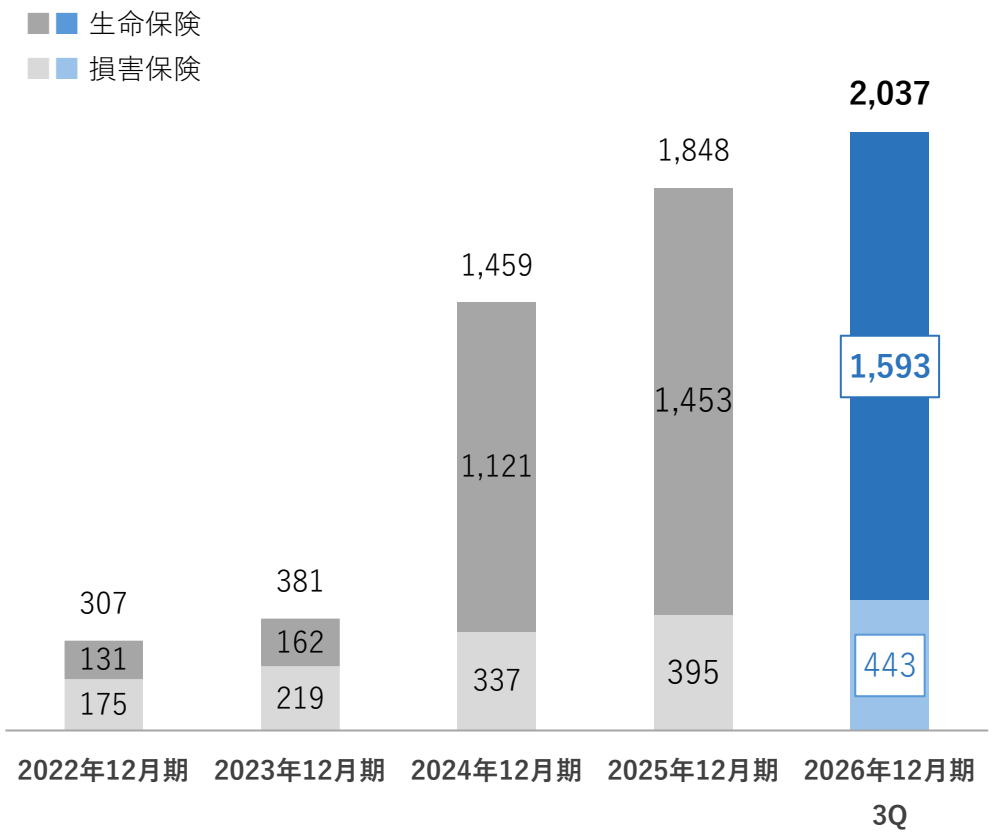


※2026年6月1日エージェント・インシュアランス・グループに吸収合併

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

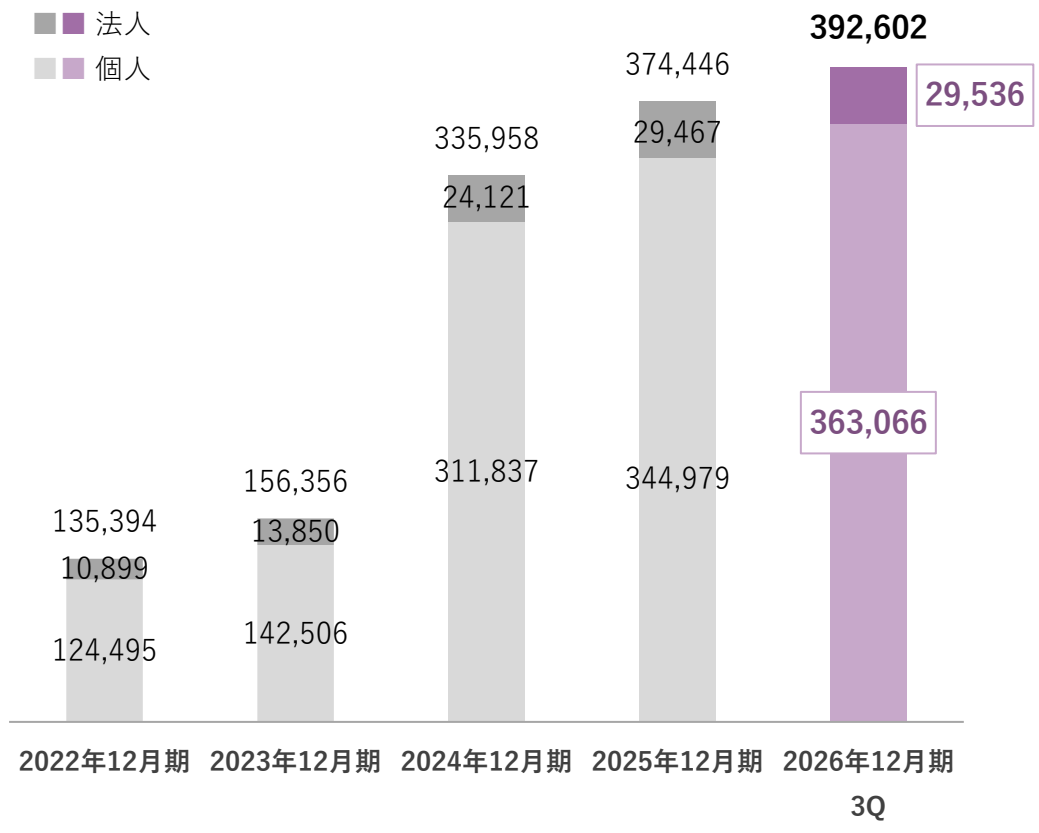
- **損害保険・生命保険ともに堅調に推移し、総取扱保険料は過去最高の2,037億円を達成**
- **お客様の数は、個人を中心に伸長し、全体で39.2万の強固な基盤を維持**

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・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.

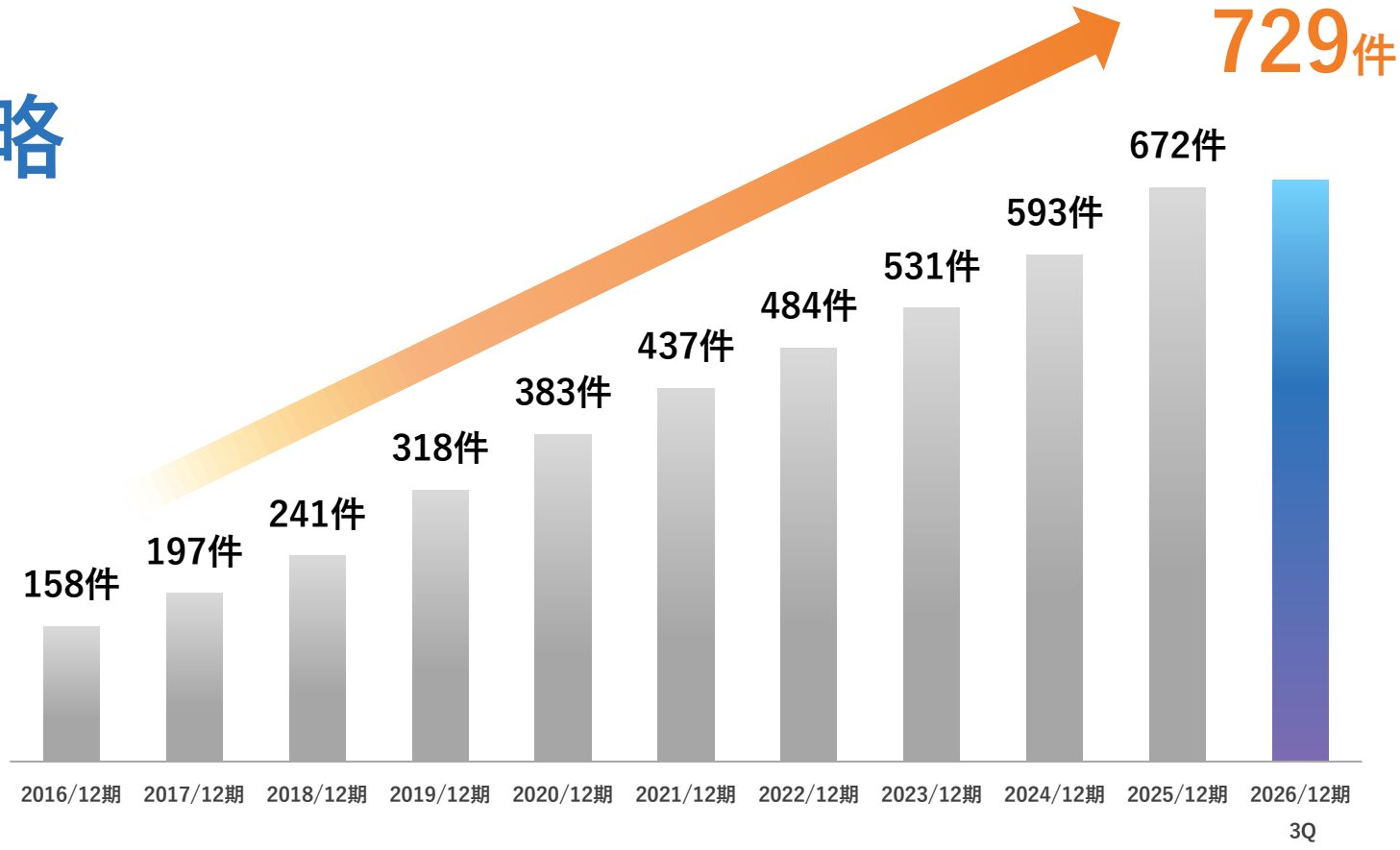
- **第3四半期会計期間において、15件のM&A及び事業承継を実施**
- **統廃合の進む保険代理店業界において、今後も積極的なM&A及び事業承継を継続**

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 729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9月）



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

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.

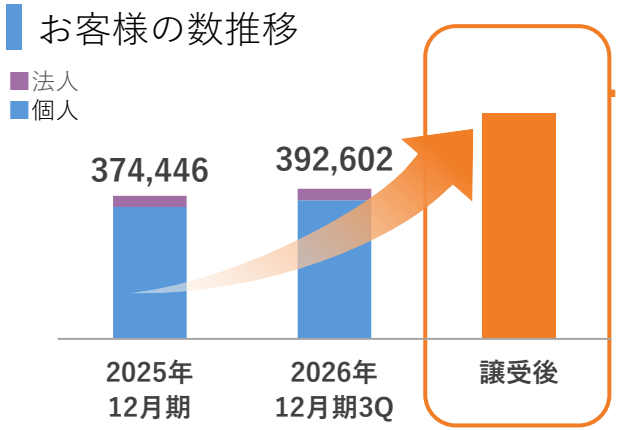
目次

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

アドバンスクリエイトより保険契約の譲受

- **同社が保有する候補契約（約19.8万件）の取得により、以降継続的な代理店手数料収入を獲得する見込み**
- **既存契約者へのフォローアップやクロスセルを通じ、収益基盤の強化を目指す**



アドバンスクリエイトより

保険契約の取得※

198,345件

損害保険契約	生命保険契約
44,680件	153,665件

当社の顧客フォロー体制・DX基盤を活用

継続率向上

既存契約者様への
更新手続きのご案内

顧客満足度向上

保険内容の見直し
フォローアップ体制

クロスセル・アップセル

追加のご提案

継続的な代理店手数料収入の獲得
中長期的な当社グループの収益基盤の強化

※最終契約における本件取得対象候補契約件数

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

- **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

特定大規模乗合保険募集人に対し、**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

当社グループ

AI搭載の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。**

4Q
関連費用の
増加を見込む

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

改正保険業法への対応②　人財と組織体制の強化

- **保険業界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る中、継続的な社員教育やリスク管理体制の整備を推進**
- **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す**

社員の採用・教育

✓理念・コンプライアンスを重視した採用

「お客様の利益創出に最善を尽くす」への共感と過去の募集実態を、本社管理部門主導で確認

✓採用から育成までの一貫した仕組み化

独自の社内研修により、全募集人のスキルとサービス品質を一定の高水準に保つ

✓「AFP資格※支援制度」による専門性の向上

財産管理・ファイナンシャルプランニングを強みに、質の高いコンサル人財を組織的に育成

✓継続的なコンプライアンス教育

階層別研修・e-Learning・毎月の通信発行で、知識を継続的に更新

組織の体制強化

現場　システムを活用した募集管理・法令遵守体制

「A-System」「FJ-Link」に意向把握・募集プロセス管理機能を搭載

本社　二重のチェック機能とガバナンス強化

事前承認と常勤監査等委員の稟議チェックで健全性を確保

監査　実効性ある現場内部監査と現物実査

意向確認シート等の現物を直接監査し、不適切募集を早期発見

全社　リスク・コンプライアンス委員会の運用

各社、隔月開催し、リスク情報を全社で共有・対応

※ AFP（Affiliated Financial Planner）：日本FP協会が認定するファイナンシャル・プランナーの民間資格

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

- **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及び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





専業代理店・企業内代理店

- 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
- 法改正対応が困難な企業内代理店の売却ニーズ拡大

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

- **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、専用の新システムを導入**
- **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

営業現場

顧客・契約情報の一元化

- 業務効率化
- 情報共有促進

ファイナンシャル・ジャパン専用
募集管理・顧客管理システム

FJ-Link

（株式会社ザイラス提供）

FINANCIAL JAPAN
YOUR LIFETIME PARTNER

2026年8月より運用開始
2026年10月移行

本社管理部門

コンプライアンス実効性向上

- 管理の充実化
- モニタリング機能強化
- 法令改正、監督指針をふまえた体制整備

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

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

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

2026年12月期 業績予想の修正について

- 国内の生命保険新規契約が堅調に推移
- 株式会社アドバンスクリエイトから保険契約を譲受したことに伴う手数料収入が順次計上
- 米国事業も想定を上回る収益を確保

（百万円）	2026/12期			2025/12期	
	2026/2/13公表 従来予想	2026/9/30公表 修正予想	従来予想比	前期実績	前期比
営業収益	13,600	14,500	+6.6%	13,066	+11.0%
国内事業	13,250	14,100	+6.4%	12,735	+10.7%
海外事業	350	400	+14.3%	330	+20.9%
営業利益	200	260	+30.0%	145	+79.0%
国内事業	180	215	+19.4%	134	+60.3%
海外事業	20	45	+125.0%	11	+306.1%
経常利益	180	245	+36.1%	141	+72.8%
当期純利益	80	140	+75.0%	9	14.3倍

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

- **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「最も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

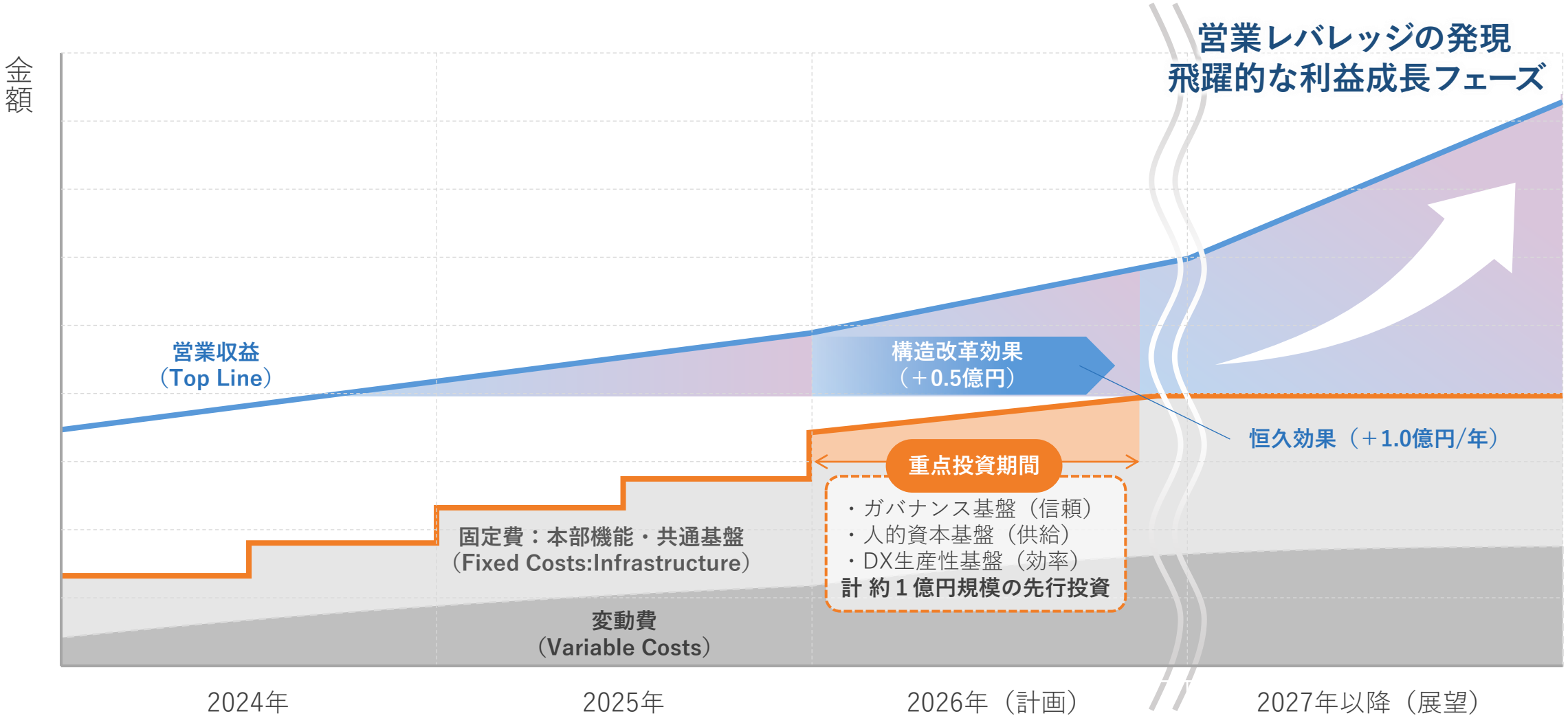
保険代理店店主の高齢化という業界共通の課題に対し、自社で若手を育成・供給し続ける仕組みへ投資
将来の採用単価抑制と、1人当たり生産性の確実な向上を実現

4 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

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

- **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効かした利益成長をもくろむ**



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

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

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

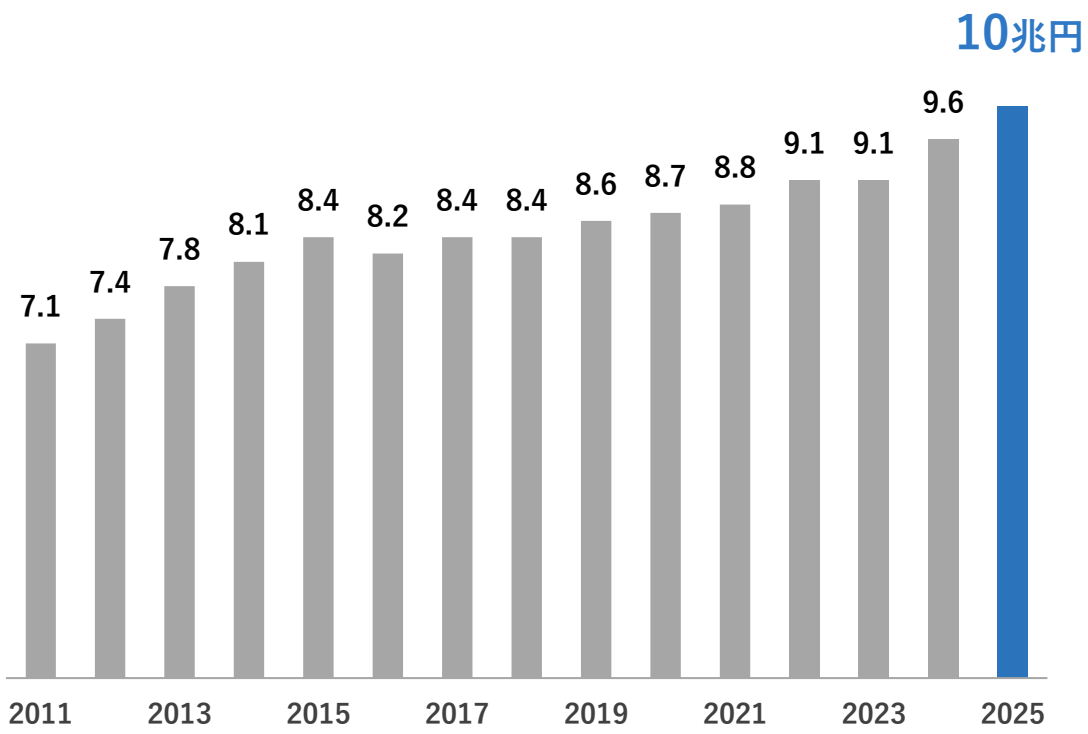
- 米国ローカルマーケットの開拓
- M&A及び事業承継の推進



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

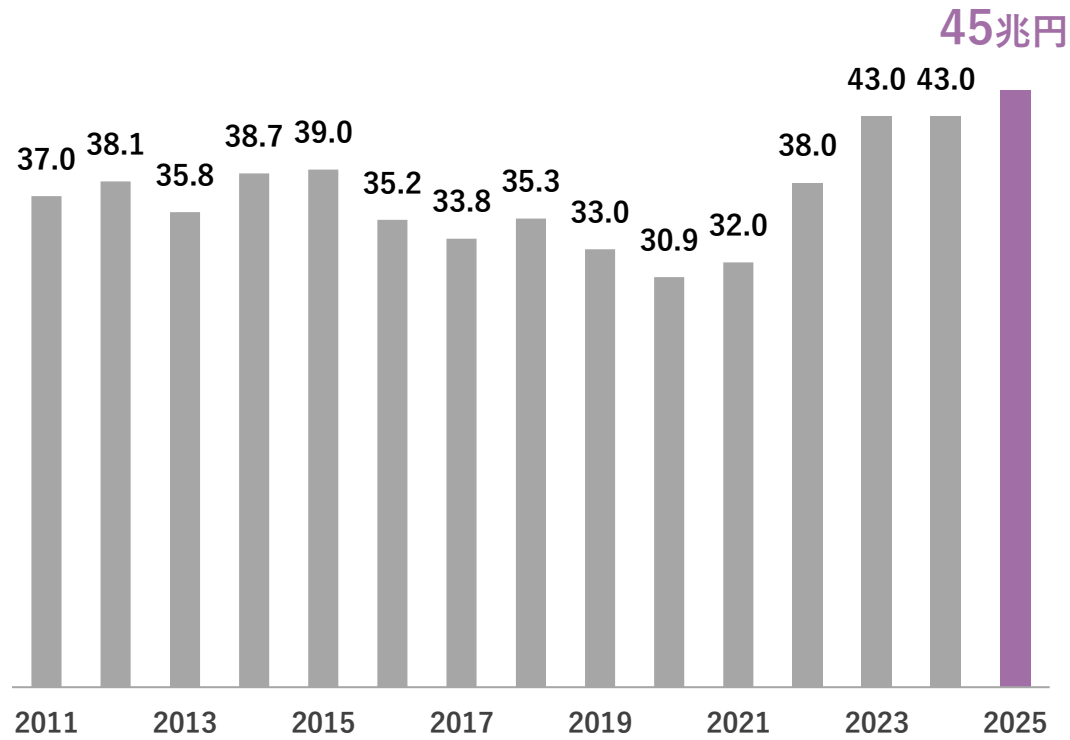
- **損害保険市場規模は毎年増加しており、2025年度で約10兆円、拡大トレンドを継続**
- **生命保険業界も保険料等収入ベースで近年拡大トレンドを維持しており、2025年度は45兆円を記録**

損害保険業界市場規模【正味保険料ベース】（兆円）



出所：日本損害保険協会　2025年度種目別統計表を基に当社作成

生命保険業界市場規模【保険料等収入ベース】（兆円）

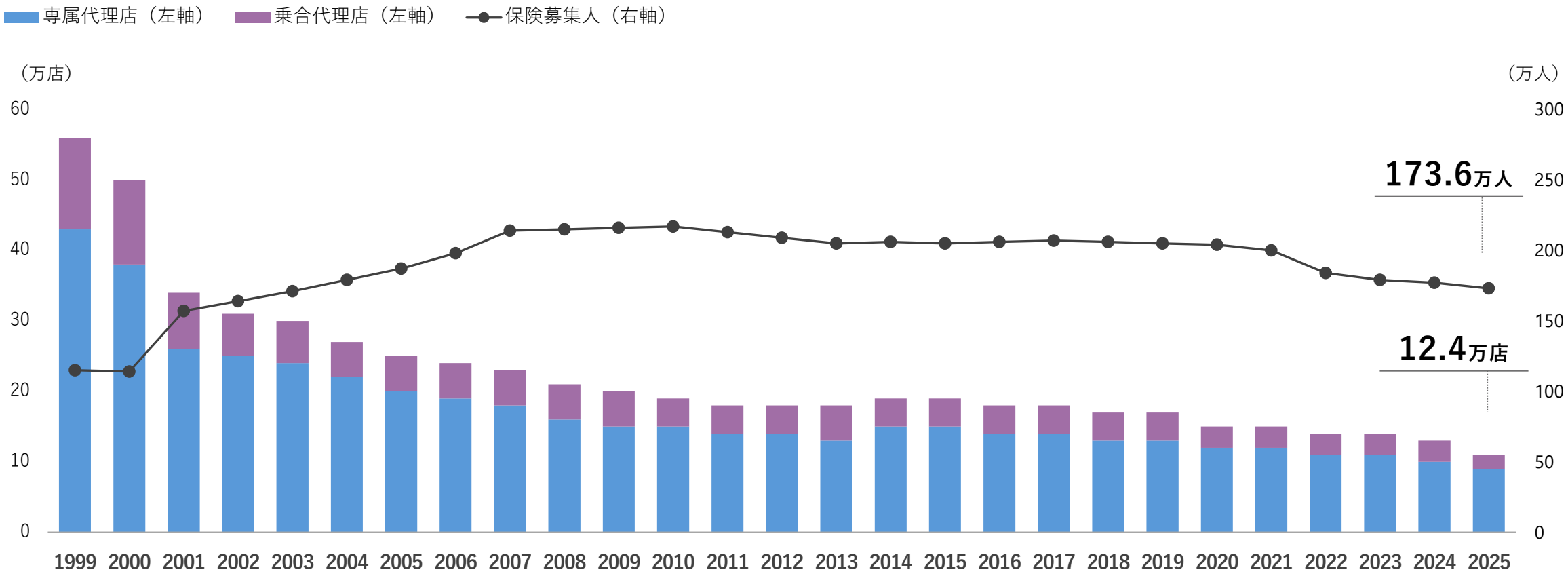


出所：生命保険協会　2025年版生命保険の動向を基に当社作成

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

- **損害保険代理店数は年々減少**
- **保険募集人の人数は横ばいで推移しており、「保険代理店の大型化が進んでいる」と言われている**

損害保険代理店数・保険募集人の人数の推移



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

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

- 専業代理店をメインにこれまで729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

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

実施済みM&A・事業承継

729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

新たな領域として積極的に受け入れ

グループ拡大へ

- 大型専業代理店
- 企業内代理店
- 新設を検討 ブローカー
- **顧客網**を有する他業種事業



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9月）

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

- **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**

Agent IG Holdings

- アップセル・クロスセル率の向上
- 継続的な新規顧客の獲得

松井証券の強固な顧客基盤へ提案

資本業務提携

投資をまじめに、おもしろく。
MATSUI 松井証券

- 対面チャネルを活用した顧客との新たな接点の創出
- ライフプランニングサービスの提供

FJでの成功事例をスキームとして活用

所属領域
企業代理店等との協業・M&A

周辺領域
顧客網を有する**他業種事業**

M&A・事業承継をより積極化

695百万円

資金調達

合計**788,000株**
（総株主の議決権の数に対する割合 27.37%）

557,000株

第三者割当 **新株式発行**

当社**筆頭株主**へ

231,000株

株式譲渡

東京海上グループ 2社

東京海上日動火災保険株式会社 **196,000株**

東京海上日動あんしん生命保険株式会社 **35,000株**

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

- **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**

2025年

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

- **AI機能を段階的に追加し、募集プロセス全体で活用**
- **改正保険業法に対応し、業務効率化と募集品質の向上を同時に実現**

AI活用は段階的に拡大し、生産性と募集品質の向上へ

初期フェーズ

商談の記録・解析
商談内容を記録・解析し、募集品質を担保
・意向把握・比較推奨販売記録
・コンプライアンスチェック

案件と募集人のマッチング
見込み客を、AIが最適な拠点・募集人へ自動で割り振り

発展フェーズ

ニーズの確認
お客様のニーズの確認を支援

推奨商品の選定
推奨商品の選定を支援し、クロスセル・アップセルを推進

募集品質の向上 記録・解析とコンプライアンスチェックで、改正保険業法に対応した募集品質を担保

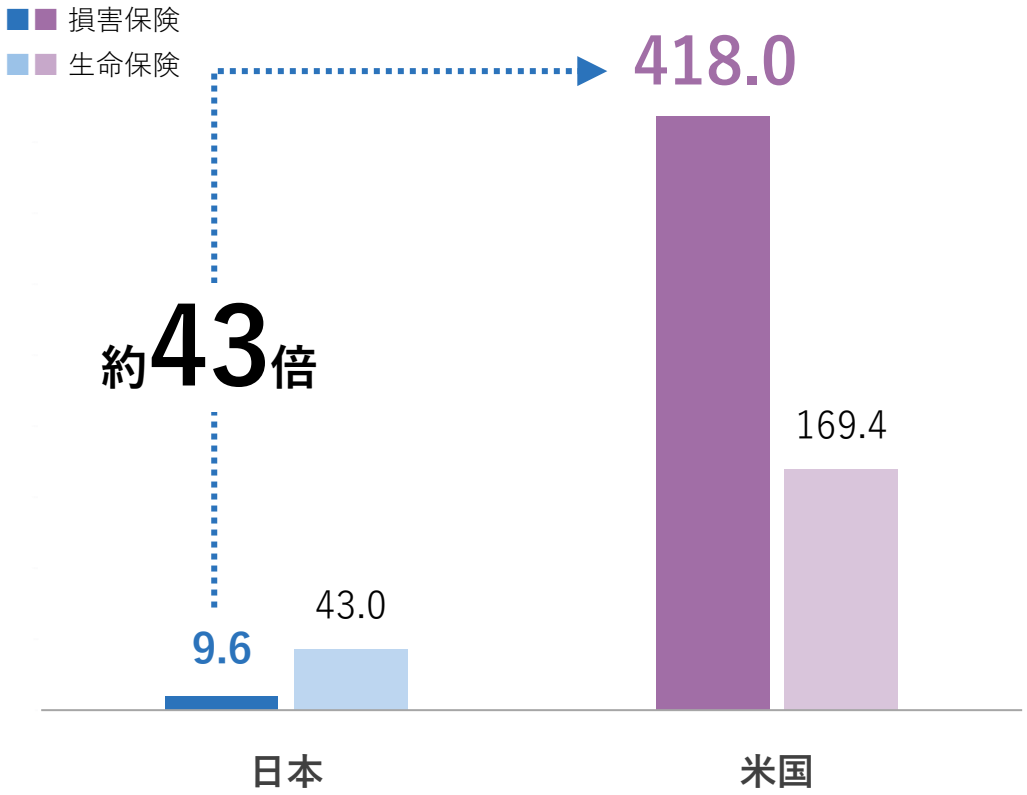
生産性の向上 案件の自動割り振りと記録・解析の自動化で、募集人がお客様と向き合う時間を創出

AIで募集人を支え、「保険の『あんしん』は人で完成する」を、より確かなものに

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

- **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%**

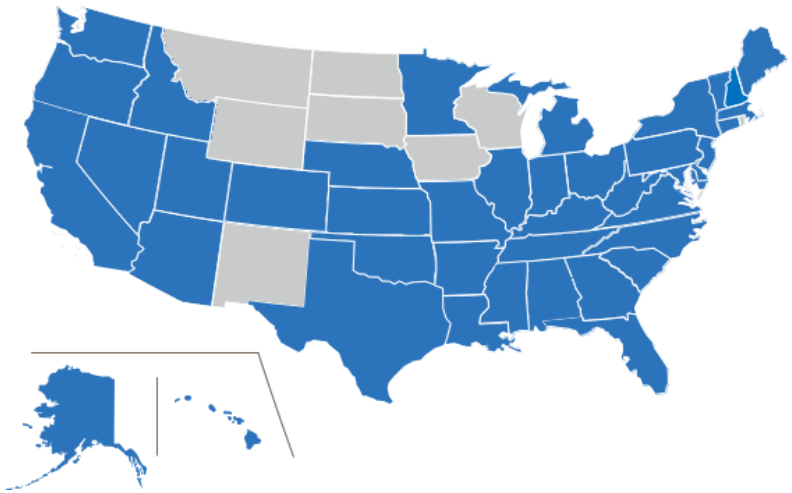
出所：
日本　損害保険協会　2024年度種目別統計表、生命保険協会　2024年4月～2025年3月末日損益計算書を基に当社作成
米国　米国 NAIC 2024 Annual Results、および Swiss Re sigma 2/2025 を基に自社作成
1USD=151.58円（ MUFG TTS/TTB Yearly Averageより算出）

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）

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

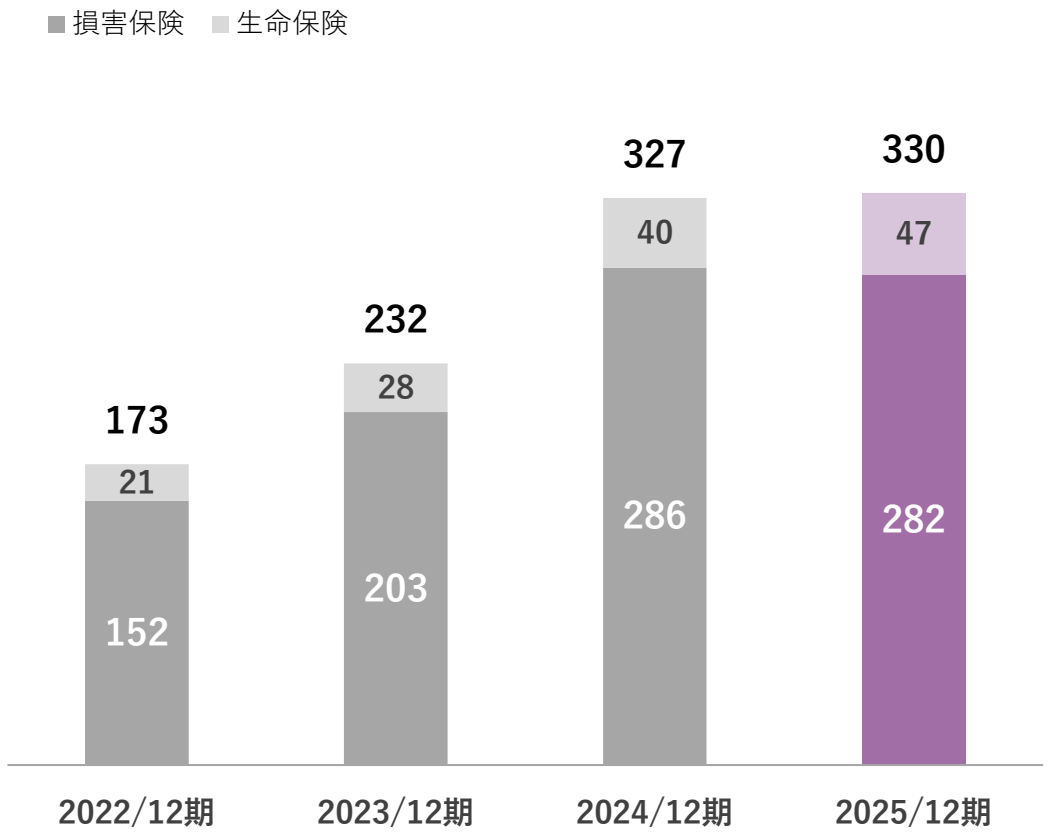
- 日本国内にて確立している保険代理店支援プラットフォームのノウハウを、米国で展開
- 州をまたぐビジネスを展開するお客様のニーズに対応し、事業拡大を推進

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, Idaho, Illinois, Indiana, Kansas, 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, Vermont, Virginia, Washington, West Virginia

海外営業収益推移【損害保険・生命保険別】（百万円）



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

- **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。**

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

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

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

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）

Q. 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。

A. 主な理由は次の通りです。

・連結子会社ファイナンシャル・ジャパンにおいて、生命保険の新規契約が計画を上回るペースで好調に推移したこと。

・アドバンスクリエイト社から保険契約の取得により、関連する手数料収入が順次上乗せされていくこと。

・米国を中心とする海外事業において、ローカルマーケット開拓や、主要提携保険会社からの収益配分収入が想定を上回ったこと。

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

Q. 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。

A. 2026年9月30日付で、アドバンスクリエイト社が保有する約19.8万件（損保約4.5万件・生保約15.4万件）の対象候補契約に係る顧客契約上の地位等を取得いたしました。

狙いは、強固な既契約者基盤の獲得による、ストック型・継続的な代理店手数料収入基盤の大幅な強化です。

独自の「保険代理店支援プラットフォーム」と基幹システムを活用し、追加コストを最小限に抑えながら保全・見直し提案・クロスセルを推進いたします。

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

Q. 営業社員の「募集品質向上」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。

A. 採用・M&A時には理念共感を前提に、過去の募集実態やコンプライアンス姿勢を本社管理部門主導で厳格にスクリーニングしております。

独自の研修制度や「AFP資格支援制度」により、コンサルティング力とコンプライアンス知識の平準化・向上を図っております。

内部監査部による「意向確認シート」等の現物実査、リスク・コンプライアンス委員会、基幹システムでのプロセス管理により実効性あるガバナンスを構築しております。

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

Q. 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。

A. 営業社員数の減少につきましては、グループ全体での体制見直しや、1人当たりの生産性を重視した組織づくりへ順次シフトしていることによるものです。

業績面への大きな影響はなく、営業効率の向上により営業収益は堅調に推移しているほか、固定費等の適正化が進んだことで、利益面においても着実な改善へとつながっております。

今後も、新卒採用や社内研修を通じた育成、さらにはM&A及び事業承継による合流などを組み合わせながら、質の高い営業体制を持続的に整えてまいります。

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

6 | Appendix

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

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	橘内 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.

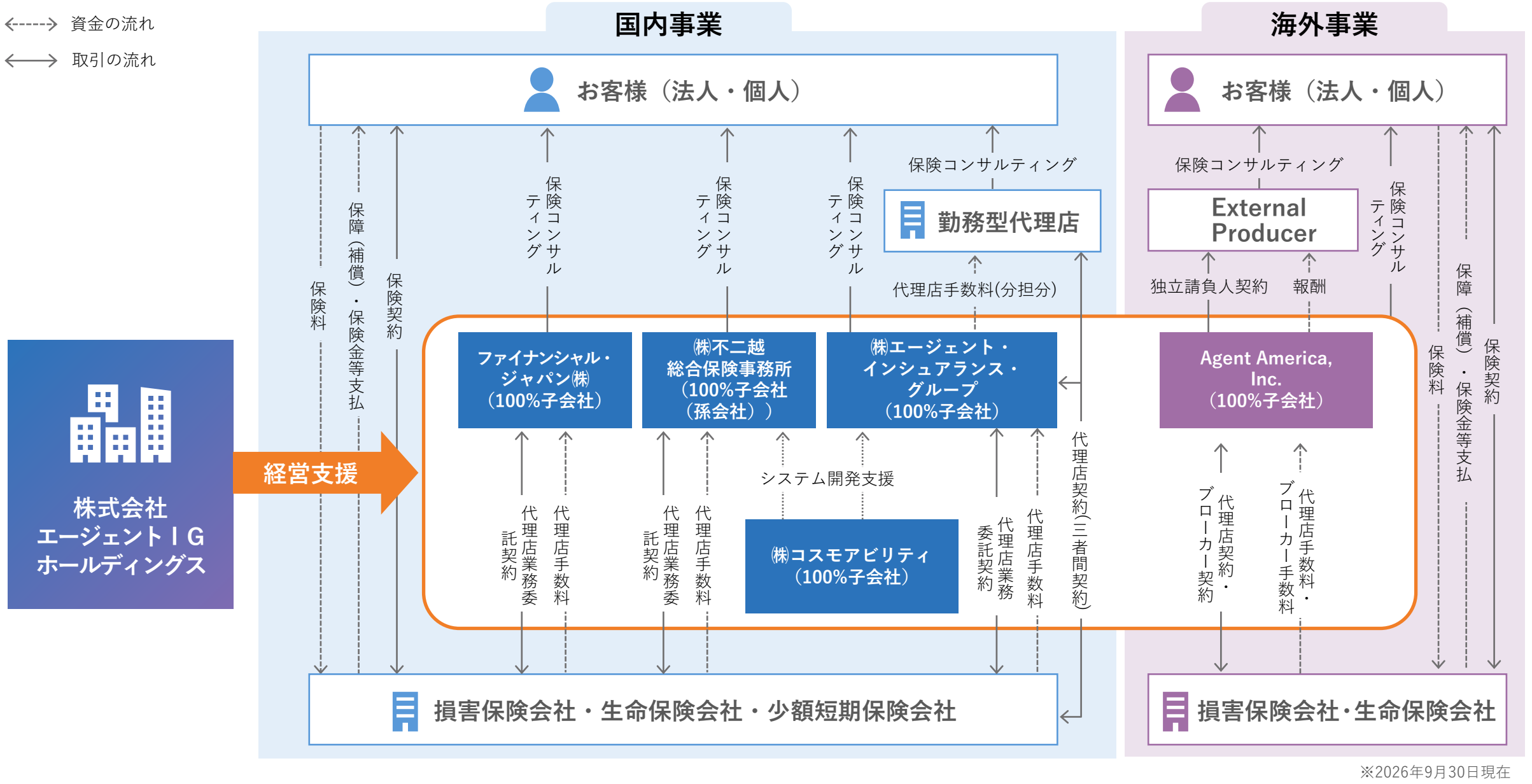
グループ沿革

	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ＩＧ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.

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

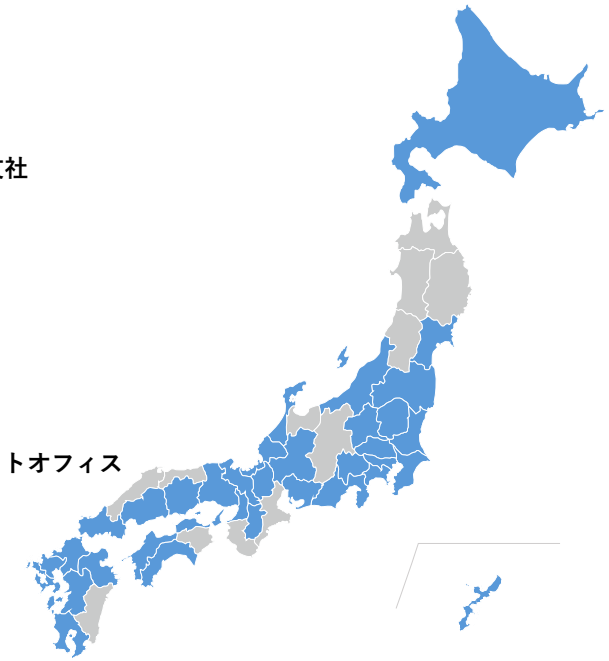
東京本社
札幌支店
宮城北支店
仙台支店
茨城支店
東京東支店
東京北支店
東京西支店
川崎支店
神奈川北支店
神奈川支店
浜松支店
愛知支店
滋賀支店
大阪支店
広島支店
別大支店
鹿児島支店
保険ショップ支店
本社営業部 春日部支社
仙台支店 福島支社
別大支店 愛媛支社
別大支店 中津支社
別大支店 日田支社

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

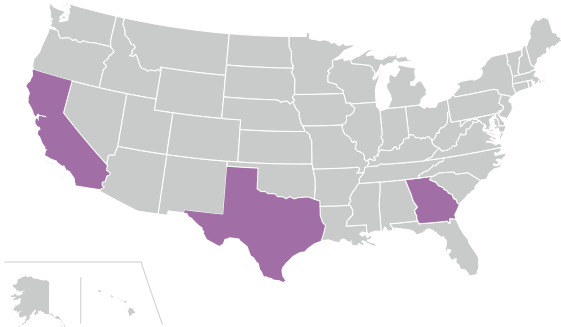
東京本社
札幌支社
札幌第一支社
札幌第二支社
旭川サテライトオフィス
仙台支社
仙台第一支社
近畿第一支社
関西支社
大阪支社
大阪北支社
梅田支社
芦屋支社
首都圏第一支社
首都圏第二支社
宇都宮支社
高崎サテライトオフィス
船橋支社
日本橋支社
神戸支社
姫路支社
岡山支社
岡山第一サテライトオフィス
倉敷サテライトオフィス
福山支社
広島支社
淡路北サテライトオフィス
パルティ淡路南サテライト
オフィス
東京第一支社
横浜支社
横浜馬車道支社
山梨支社
長岡支社
新潟サテライトオフィス
金沢支社
山口支社
高松支社
新居浜支社
松山支社
宇和島サテライトオフィス
高知支社
四万十支社
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.

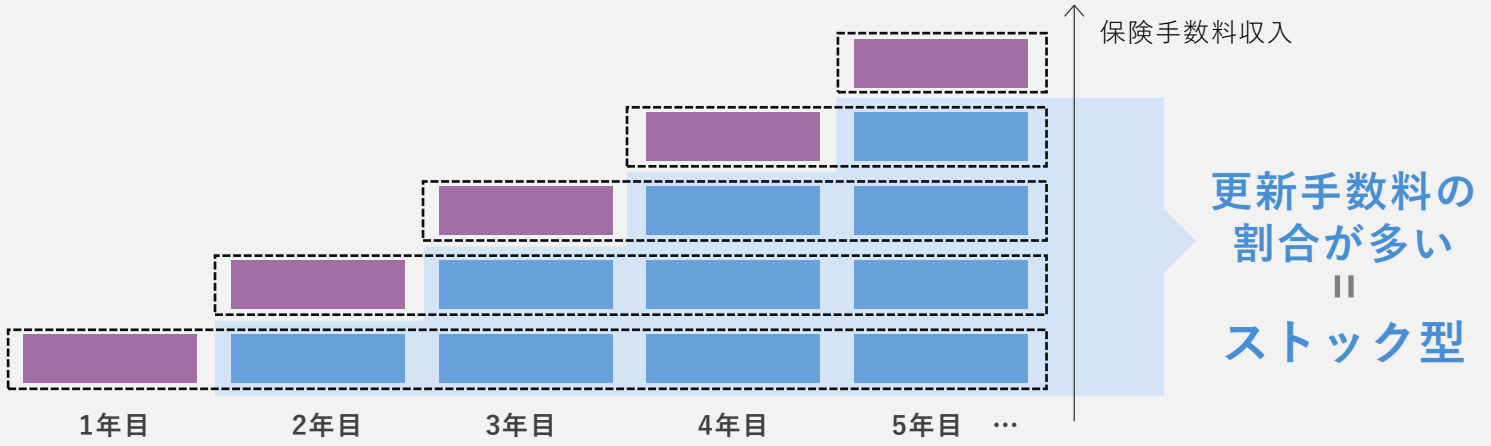
- **一般的な損害保険と生命保険の収益モデルのイメージは以下のとおり**

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

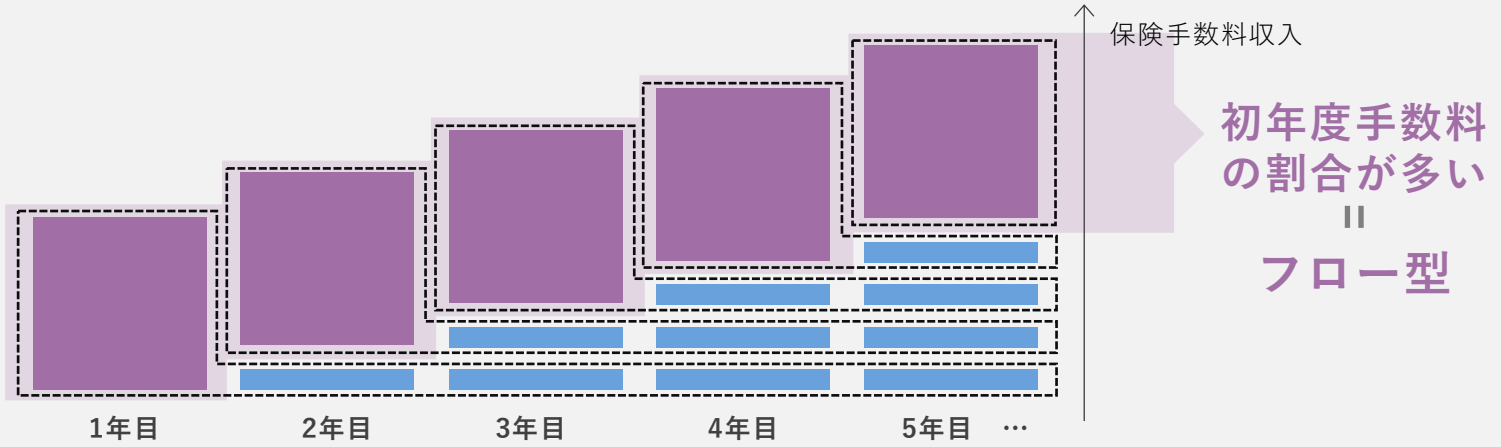
▶ 更新率 **94.7**%
（2024年度東京海上日動社自動車保険の更新率）



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）



© 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
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
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

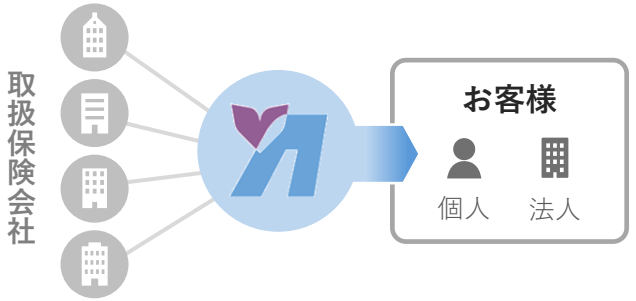
ぜんち共済株式会社
（長岡支社のみの取扱）

© 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。

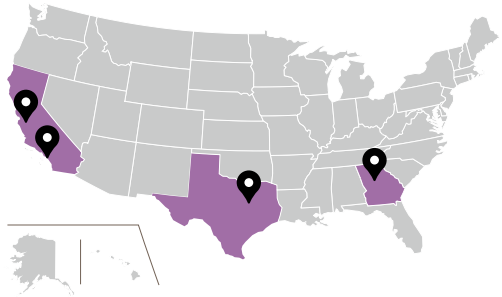


※2026年9月30日現在

海外事業

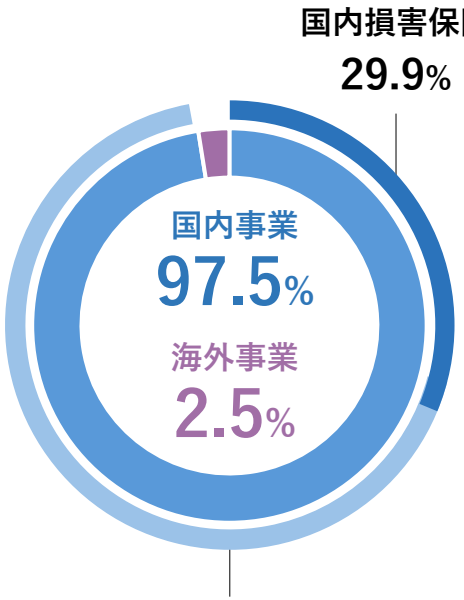
海外保険ブローカー

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**

保険代理店

当社グループ 専業代理店

保険代理店業を主とする

Agent Insurance Group 等

専属代理店 1社の保険商品を販売

当社グループ
乗合代理店 **複数社の保険商品を販売**

兼業代理店

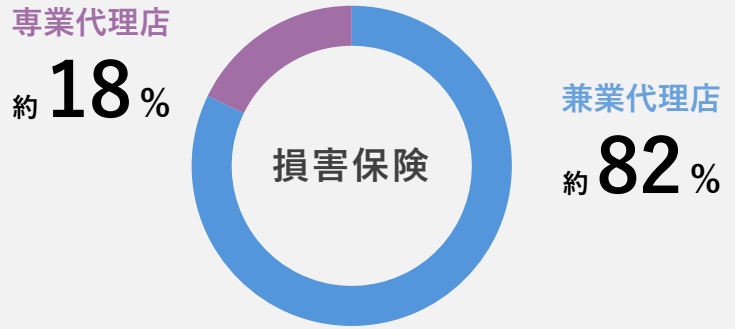
他の事業と併せて保険販売を行う

自動車ディーラー
不動産業者　銀行
等

専属代理店 1社の保険商品を販売

乗合代理店 複数社の保険商品を販売

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

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

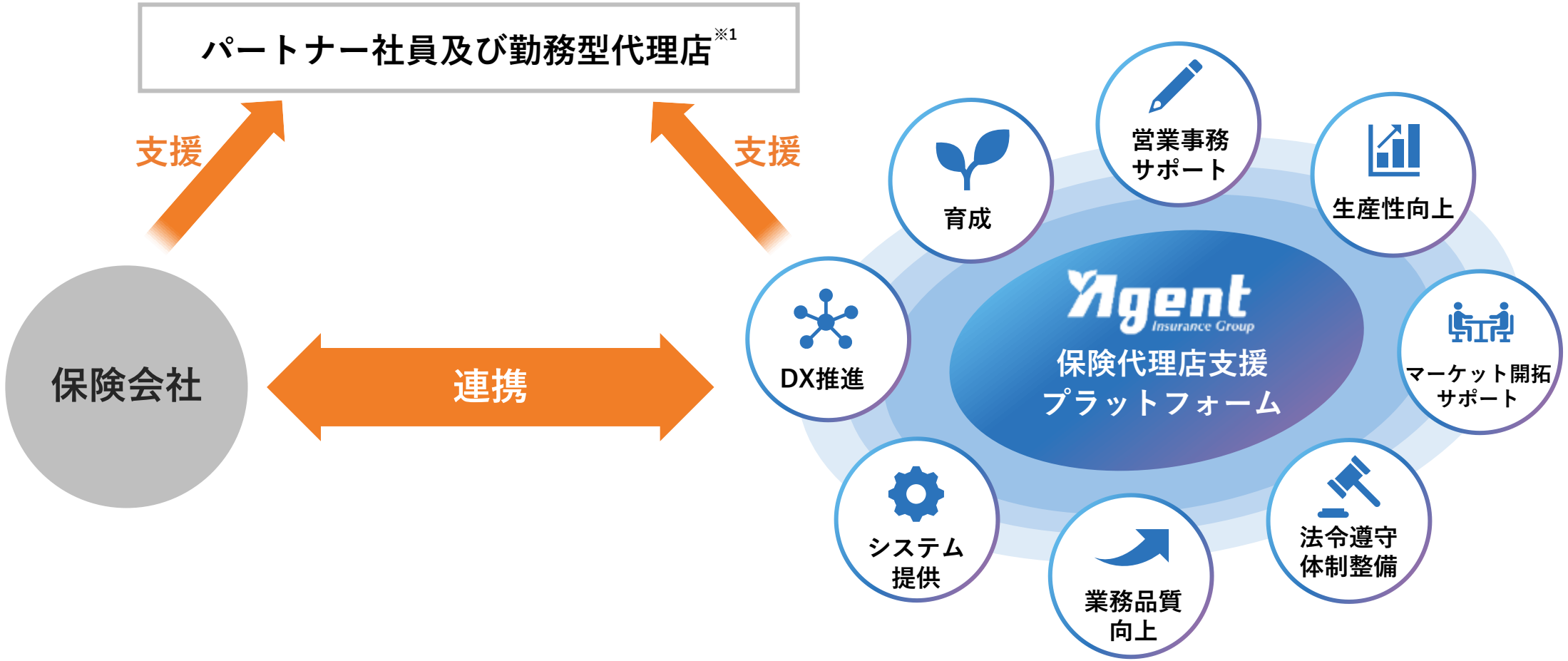
- **様々な背景が理由となり、保険代理店の集約・統廃合が進んでいる**

	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.

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

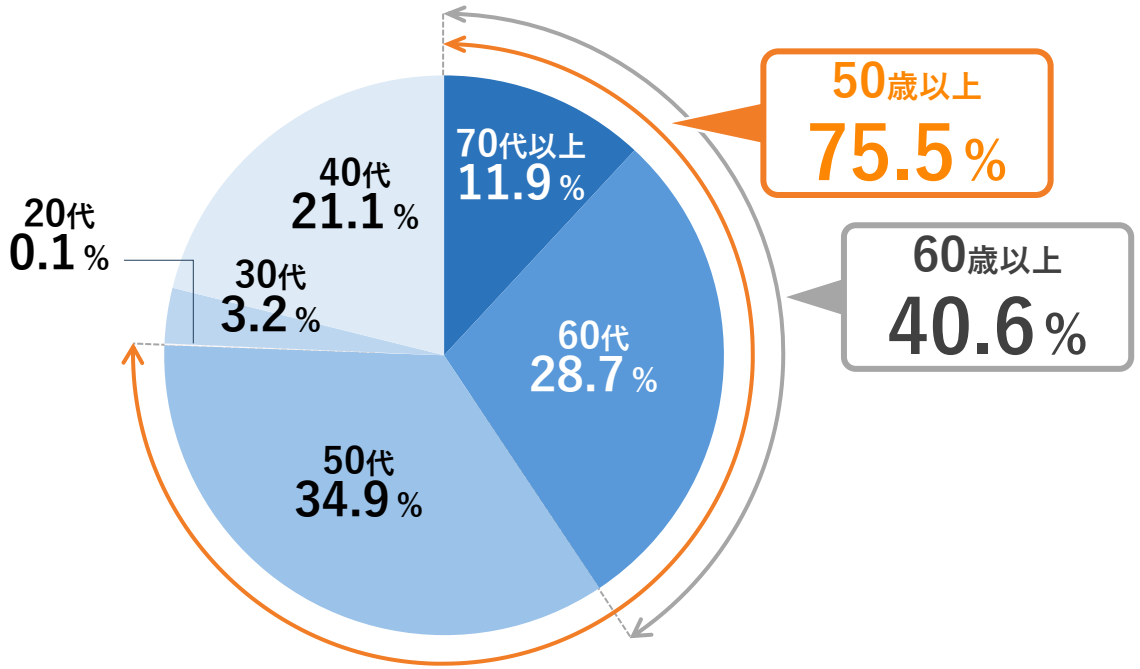
顧客基盤の拡大

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

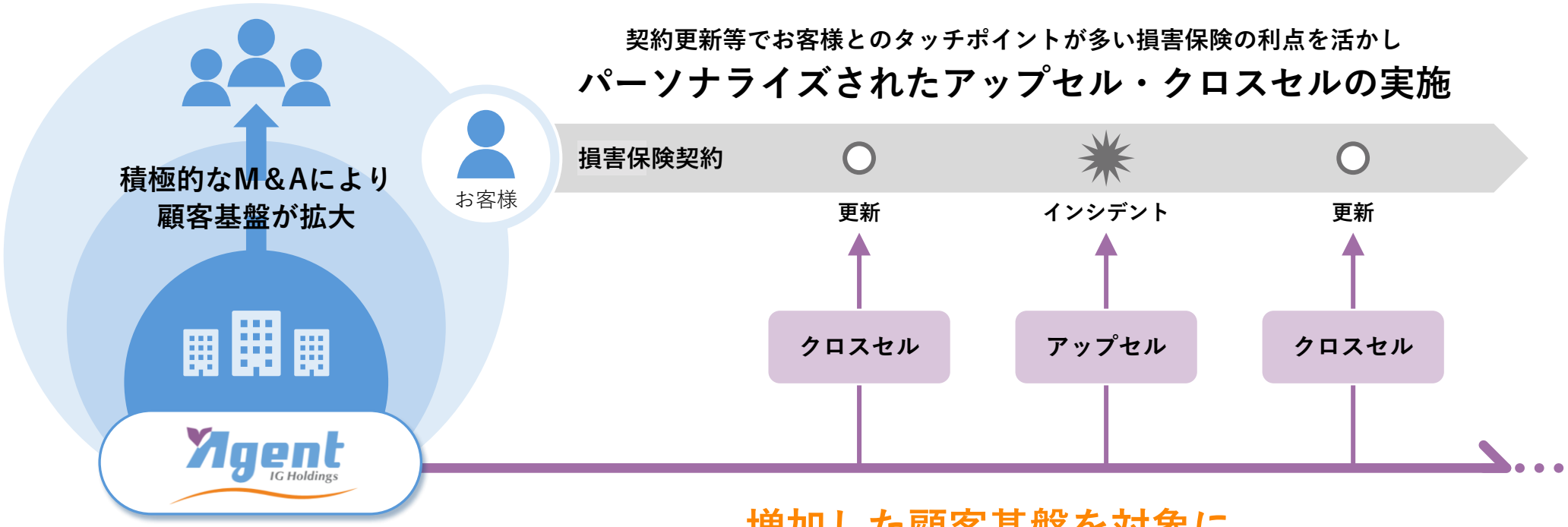
出所：代協正会員実態調査(2022.3)　日本損害保険代理業協会　回答7,115社/正会員11,167社

© 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。



© 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

代理店向けシステムの提供

「あんしん」して働ける



「A-System」
「ほけチョイス」

業務支援・人財育成
保険診断・保険相談

代理店

テクノロジーを活用した
非対面サポートの強化

- オンライン面談
- 契約のデジタル化
- 書類のペーパーレス化

ほか多数

お客様

お客様向けの環境整備

「あんしん」して相談できる



「オンライン活用」

保険相談・アフターフォロー

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**

「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



パートナー社員及び勤務型代理店

事業承継
業務提携

システム利用

効率的なデータマーケティングを実現

業務支援システム提供

当社

契約データ連携

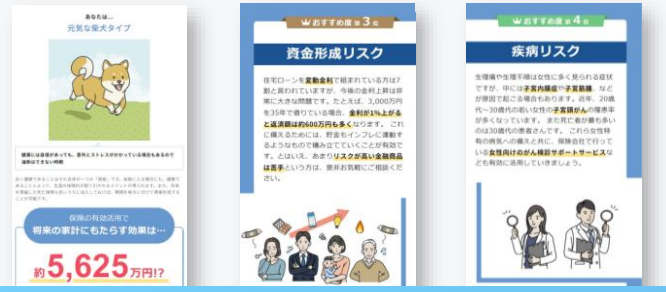
保険会社

© 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.