

2024年12月期
決算説明資料

株式会社 エージェント・インシュアランス・グループ

証券コード：5836

2025年2月



- 01 | 2024年12月期 決算概要
- 02 | 2024年12月期 トピックス
- 03 | 2025年12月期 通期業績見通し
- 04 | 中長期成長イメージと成長戦略
- 05 | Appendix





営業収益

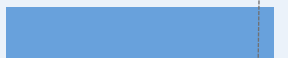
8,161百万円

前年同期比 +130.1%

対業績予想 達成率

105.1%

2024年12月期



100.0%

営業利益

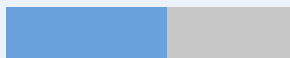
143百万円

前年同期比 ▲7.7%

対業績予想 達成率

52.1%

2024年12月期



取扱保険料

1,459億円※1

2023年12月末比※2 +282.3%

24年12月期 内訳

エージェントIG 420億円

FJ 1,038億円

お客様の数

法人



24,121社※1

2023年12月末比※2 +74.2%

個人



311,837人※1

2023年12月末比※2 +118.8%

国内事業

3Q以降連結対象となったファイナンシャル・ジャパン（FJ）の寄与等もあり、営業収益や各種KPIが大きく増加。M&A及び事業承継の取組みと、既存のお客様へのクロスセルが進み、トップラインが拡大

海外事業

新規保険獲得件数が増えたことや、既存の法人・個人のお客様へのクロスセル等で営業収益が増加
体制強化のための人件費等の増加により、営業利益は減少

成長戦略の進捗

FJ等の大型案件のほかM&A及び事業承継を年間で62件実施
これまでの累計で593件のM&A及び事業承継が完了

※1 エージェントIGとFJ（ファイナンシャル・ジャパン株式会社）の合算値

※2 2023年12月期はFJを含まない数値



2024年12月期 業績予想に対する差異

- 営業収益は好調な国内事業が寄与し業績予想を上回る
- さらなる業務品質の向上やグループ拡大の基盤を整えるための人員強化を目的に先行投資を実施し、利益水準は想定を下回る

(百万円)	営業収益	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
2024年12月期 前回発表予想	7,763	274	261	152
2024年12月期 実績	8,161	143	133	53
業績予想との差異	+5.1%	▲47.9%	▲48.9%	▲65.0%
主な要因	2024年4月に取得した FJの生保手数料収入等 が想定を上回る	今後の業界再編を見据えた先行投資を実施 <ul style="list-style-type: none"> ・ 業務品質のさらなる向上を目指した体制強化 ・ グループ拡大の基盤となる保険募集人の確保 		



2024年12月期 損益計算書サマリー

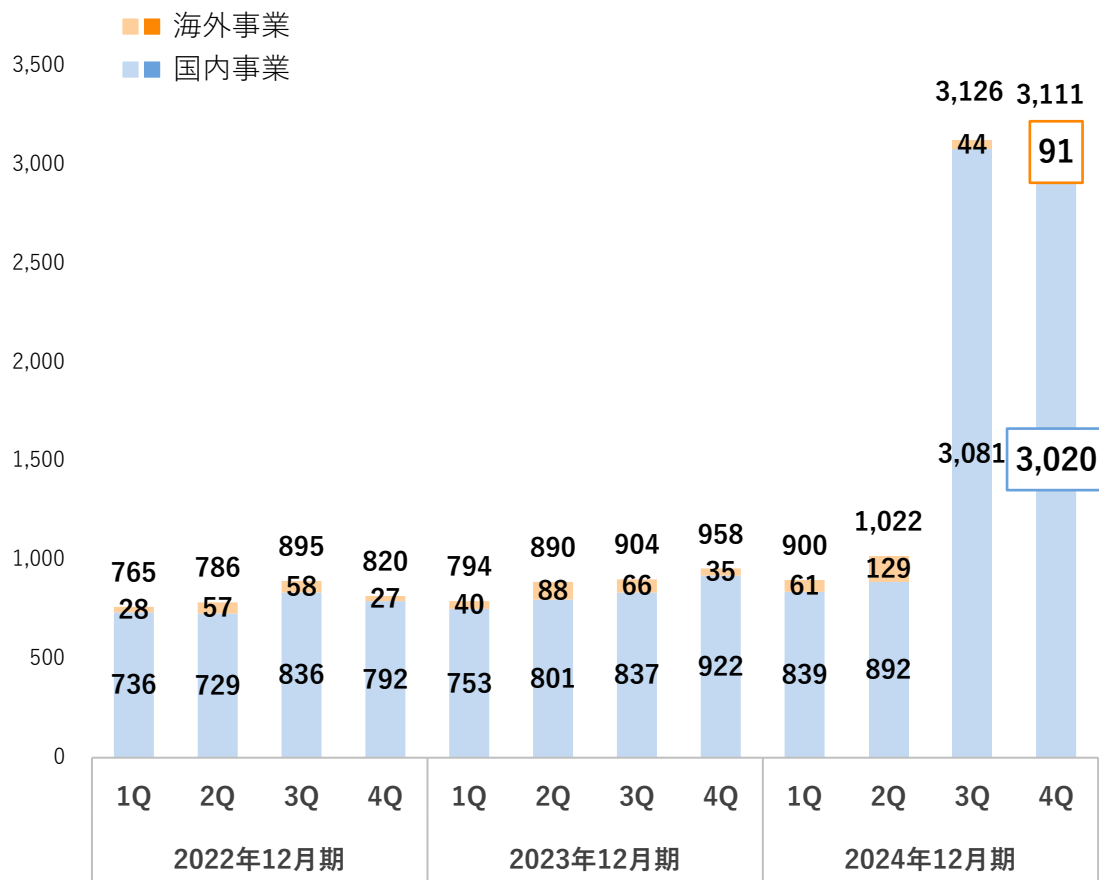
- FJの業績も寄与し、**営業収益は2倍以上**の規模へ成長
- 積極的なM&A及び事業承継で人件費がUP、また業務品質及びガバナンス体制強化に向けた管理コストを大幅に投下したことで、国内事業の利益水準は前期並み、海外事業は減益となった

(百万円)	2023/12期		2024/12期			
	実績	営業収益比	実績	営業収益比	増減額	増減率
営業収益	3,547	100.0%	8,161	100.0%	+4,613	+130.1%
国内事業	3,315	-	7,834	-	+4,518	+136.3%
海外事業	232	-	327	-	+95	+41.0%
営業費用	3,392	95.6%	8,018	98.2%	+4,625	+136.4%
人件費	1,503	-	2,561	-	+1,058	+70.4%
管理費	1,889	-	5,456	-	+3,567	+188.8%
営業利益	154	4.4%	143	1.8%	△11	△7.7%
国内事業	112	-	112	-	+0	+0.2%
海外事業	42	-	30	-	△12	△28.8%
経常利益	154	4.4%	133	1.6%	△20	△13.5%
当期純利益	102	2.9%	53	0.7%	△48	△47.8%

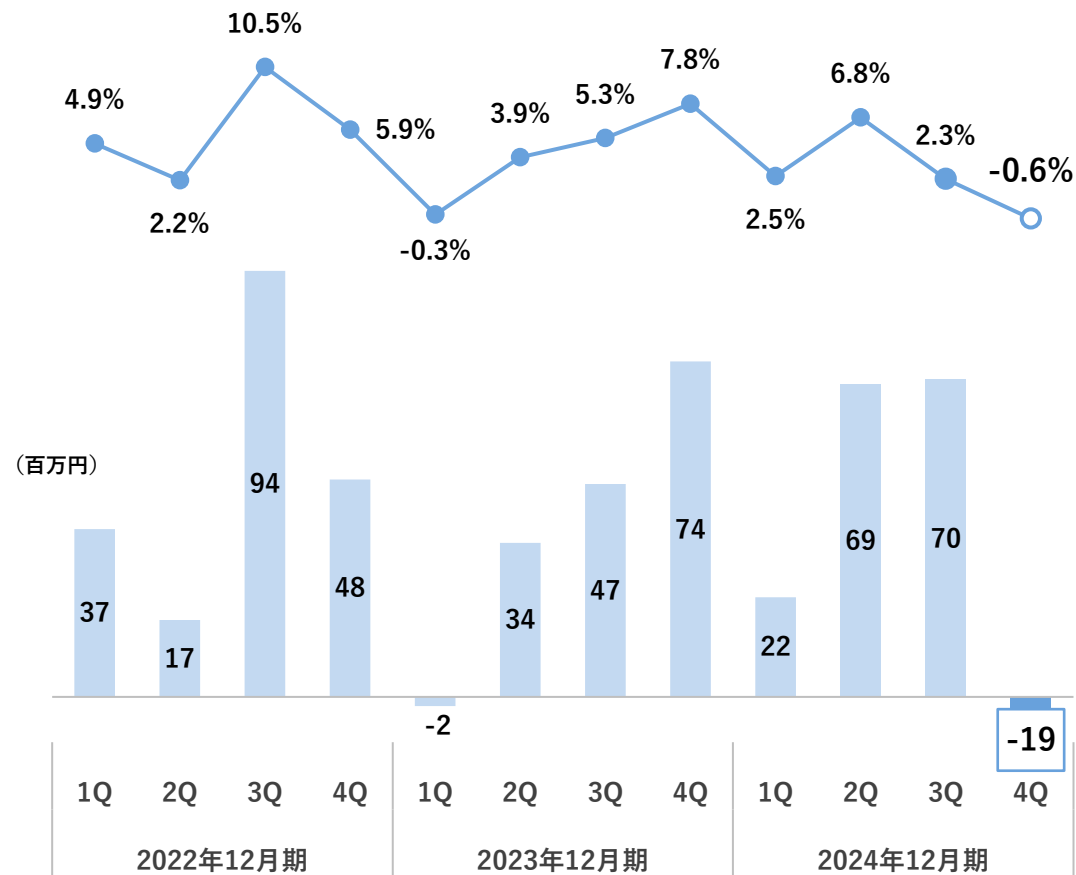


- 国内事業の営業収益は例年の3倍以上に拡大
- 4Q会計期間では営業収益を営業費用が上回りマイナスとなる

営業収益（百万円）



営業利益・営業利益率（百万円）

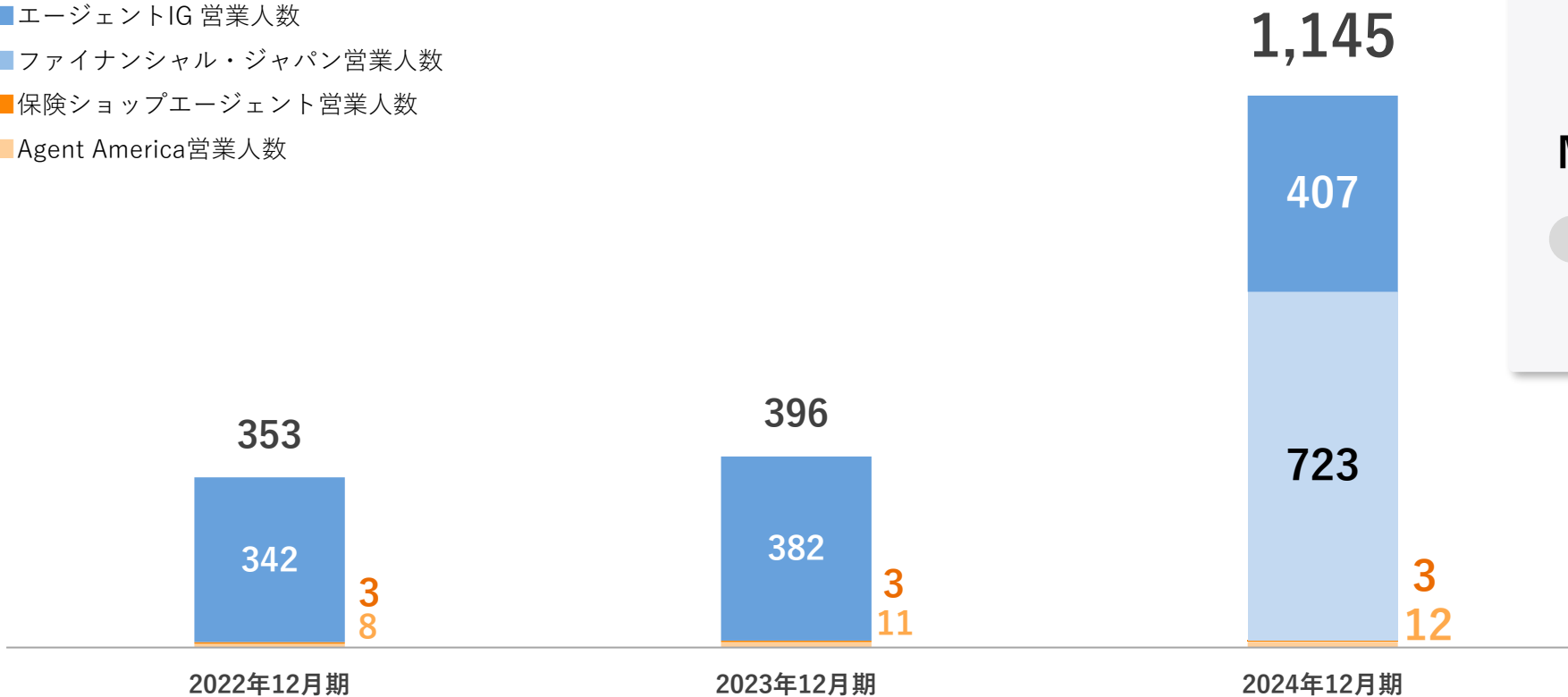




- グループの収益の源泉となる営業社員数は大きく増加
- 2024年12月期 は年間で**62件のM&A及び事業承継**を実施

グループ全体の営業社員数 (人)

- エージェントIG 営業人数
- ファイナンシャル・ジャパン営業人数
- 保険ショップエージェント営業人数
- Agent America営業人数



2024年12月期
M&A 及び 事業承継
累計 **62件**

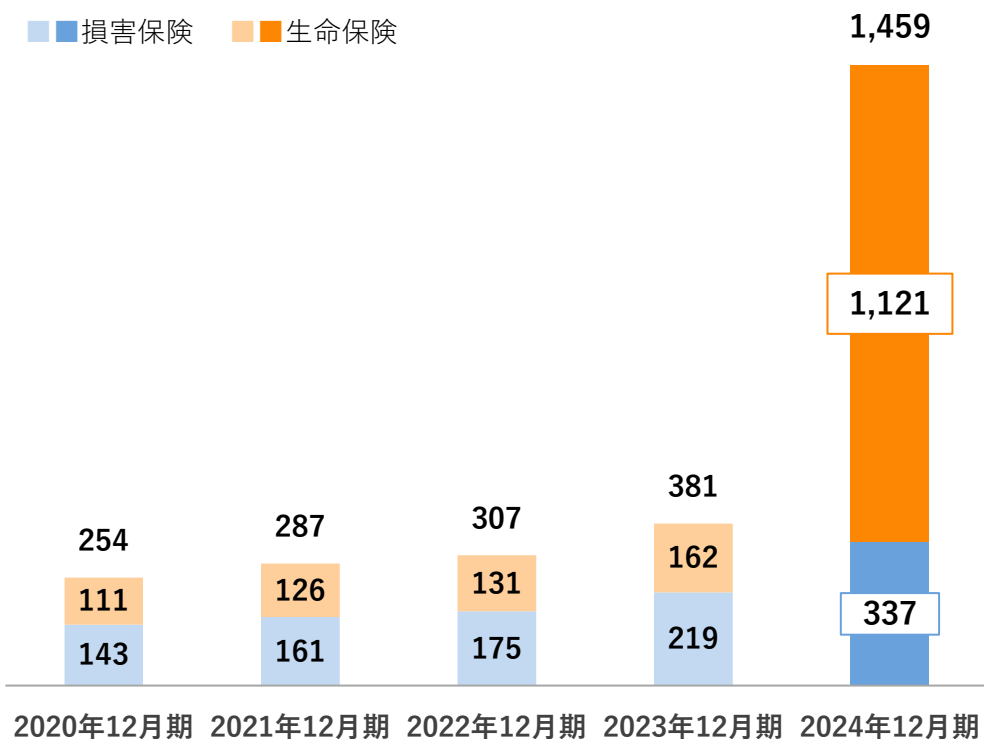
当3Qより、従来のKPI「パートナー社員及び勤務型代理店数（単体）」を「営業社員数（グループ全体）」に変更。



- FJの合流により生命保険の取扱保険料が約7倍に、全体の取扱保険料は前期末比約4倍の規模にまで拡大
- お客様の数も大きく拡大し、全体で約2倍の顧客基盤に成長

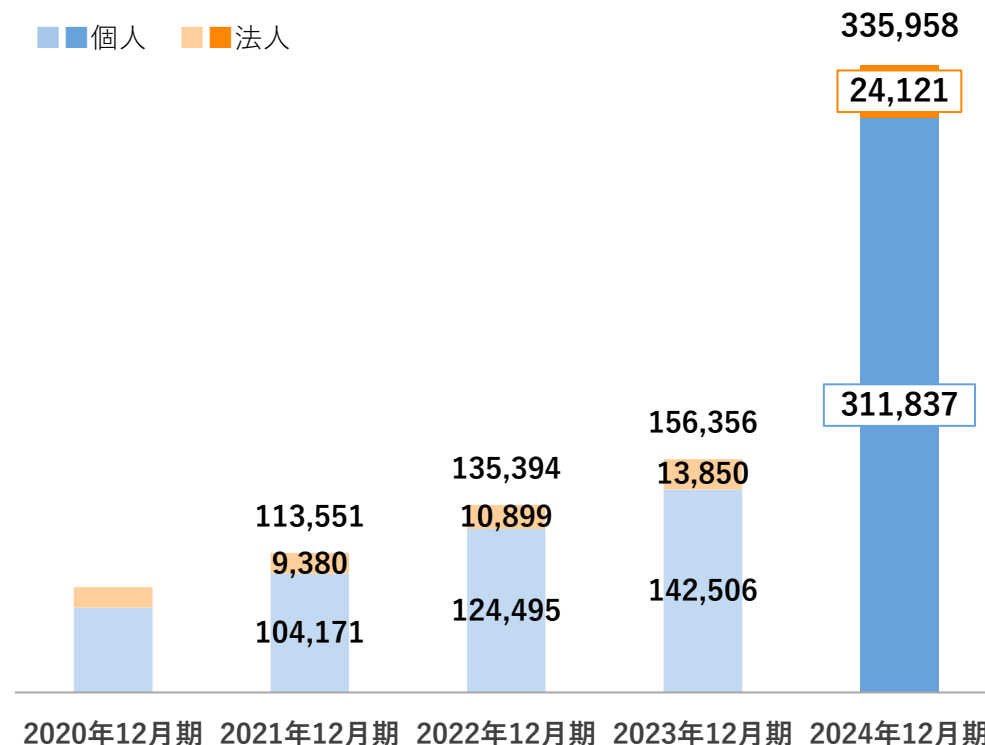
取扱保険料 (億円)

■ 損害保険 ■ 生命保険



お客様の数 (人/社)

■ 個人 ■ 法人



※当3Qより、エージェントIGとFJの取扱保険料の合算値
 ※取扱保険料：年度末時点でお客様から受け取り保有している保険料

※当3Qより、エージェントIGとFJのお客様数の合算値
 ※2021/12期より集計方法を変更したため、2020/12期のグラフは参考



2024年12月期 貸借対照表サマリー

(百万円)	2023/12期	2024/12期	増減額	備考
流動資産	1,592	3,458	+1,866	主に現金及び預金が1,071百万円増加、売掛金が705百万円増加したことによるもの
固定資産	555	1,749	+1,193	主にのれんが864百万円増加したことによるもの
資産合計	2,148	5,208	+3,060	—
流動負債	688	2,937	+2,248	主に営業未払金が1,265百万円増加したことによるもの
固定負債	249	962	+712	主に長期借入金が720百万円増加したことによるもの
(有利子負債合計)	341	1,206	+865	—
負債合計	938	3,899	+2,961	—
純資産	1,209	1,308	+98	主に親会社株主に帰属する当期期純利益の計上により利益剰余金が53百万円増加したことによるもの
負債・純資産合計	2,148	5,208	+3,060	—
自己資本比率	56.3%	24.6%	△31.7pt	



- 01 | 2024年12月期 決算概要
- 02 | 2024年12月期 トピックス
- 03 | 2025年12月期 通期業績見通し
- 04 | 中長期成長イメージと成長戦略
- 05 | Appendix





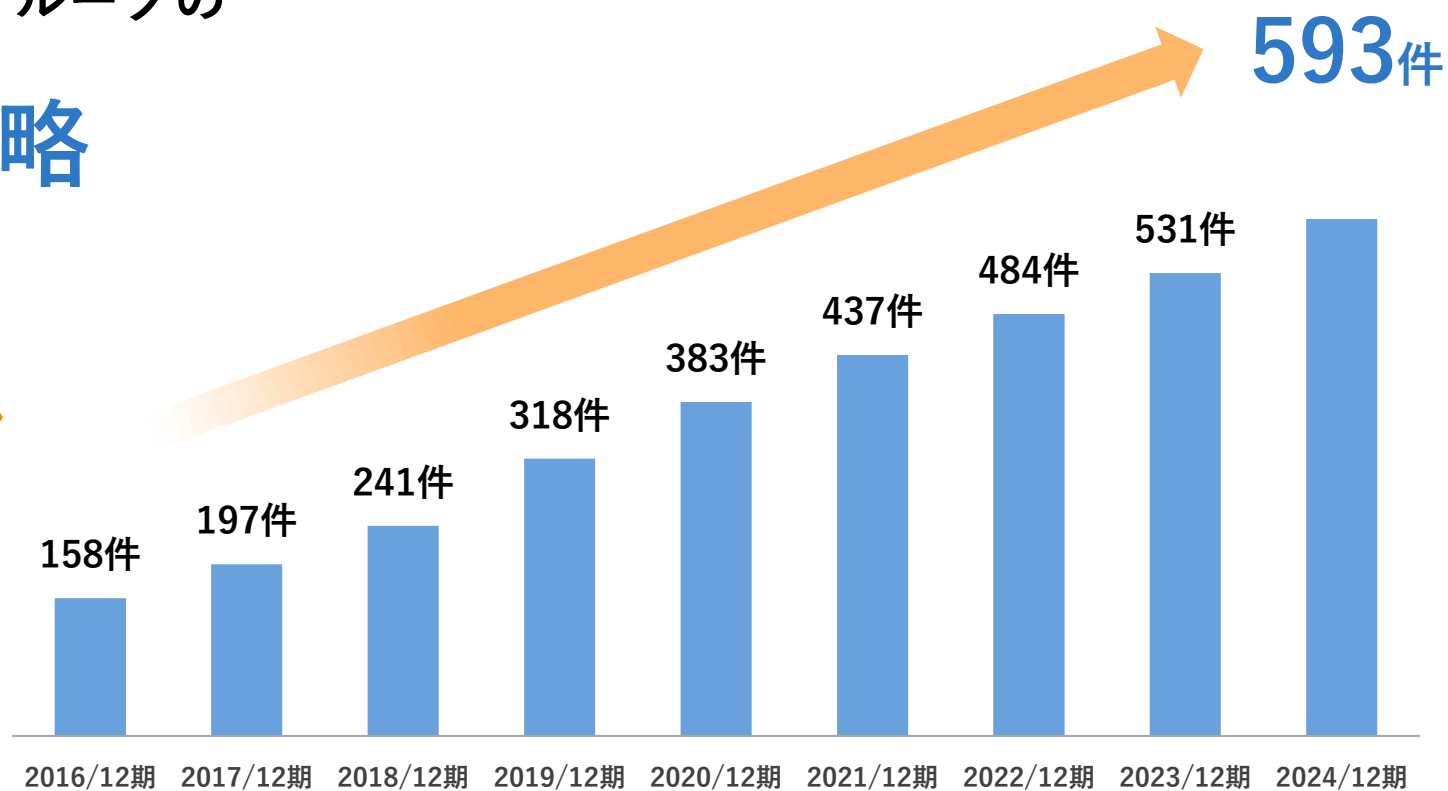
- 当期は大型案件のほか**62件のM&A及び事業承継**を実施
- 統廃合の進む保険代理店業界において、今後も積極的なM&A及び事業承継を継続

エージェント・インシュアランス・グループの

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 **593件**^{※1}



※1：当社がM&A及び事業承継を行った累計件数（2016年1月～2024年12月）



2つの重要M&A

- 2024年4月にファイナンシャル・ジャパン、2025年1月にコスモアビリティを迎え入れ、企業規模を大きく拡大
- 成長戦略に沿った「テクノロジーの活用」、「M&A及び事業承継」に向けた施策を実施

2024年4月 | ファイナンシャル・ジャパン



特に生命保険領域の拡大
保険に限定されない金融サービスの提供

エージェント・
インシュアランス・グループ



2025年1月

コスモアビリティ



インシュアテックの強化により
お客様・グループ内の利便性向上
顧客本位の運営をより徹底するためのシステム部門強化

グループ
拡大

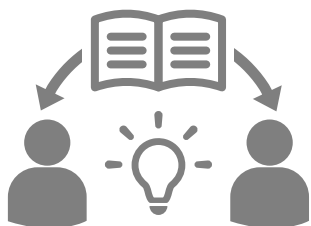


- 両社の営業社員間における活発なノウハウ共有等の相乗効果や、管理部門のガバナンス体制強化・生産性の向上等が期待される

synergy 1

ノウハウ共有

エージェントIG、FJ各社の持つ損害保険、生命保険の営業ノウハウを共有し、営業社員のスキルアップ



synergy 2

保険プラスαのサービス提供

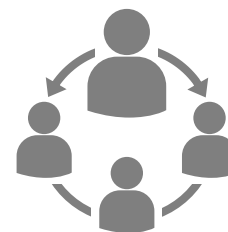
金融商品仲介ビジネスをFJへ一元化し、保険プラスαのサービスを提供するハイブリッドアドバイザーにバージョンアップ



synergy 3

管理部門の体制強化

ノウハウや知見を相互に共有し、コーポレートガバナンス、監査、決算報告、コンプライアンス等を強化



synergy 4

コストコントロール

SaaS等のシステム利用料や備品等の購入における、エージェントIGとFJのスケールメリットを活かしたボリュームディスカウント効果





- 当社グループは「保険の「あんしん」は人で完成する。」というブランドメッセージのもと「人」の介在価値を訴求
- コスモアビリティの合流によりデジタルの活用を推進し、お客様の利便性向上と中長期的な企業価値向上へ

コスモアビリティ



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

エージェント・インシュアランス・グループ



「人」が介在することで
お客様に真の「あんしん」をお届け



人



テクノロジー

- デジタルを活用した募集・契約管理
- 非対面における代理店向け業務支援

デジタルと対面サポートの
融合により、お客様に対して
より良いサービスの
提供を実現





- 01 | 2024年12月期 決算概要
- 02 | 2024年12月期 トピックス
- 03 | 2025年12月期 通期業績見通し
- 04 | 中長期成長イメージと成長戦略
- 05 | Appendix





- 保険会社との更なる関係強化を図りながら、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
- FJの通期連結寄与などにより、営業収益は+51.2%、営業利益は+85.3%と大幅増収増益を見込む

(百万円)	2024/12期	2025/12期	
	実績	通期予想	対前年増減率 (%)
営業収益	8,161	12,340	+51.2
国内事業	7,834	12,000	+53.2
海外事業	327	340	+3.9
営業利益	143	265	+85.3
国内事業	112	250	+121.6
海外事業	30	15	▲50.3
経常利益	133	255	+90.9
当期純利益	53	140	+162.4



- 近年の保険金不正請求や保険料調整行為等の問題を踏まえ、業界全体として改善に向けた取り組みを進める

保険業界が抱える問題

保険金不正請求

保険料調整行為

金融庁

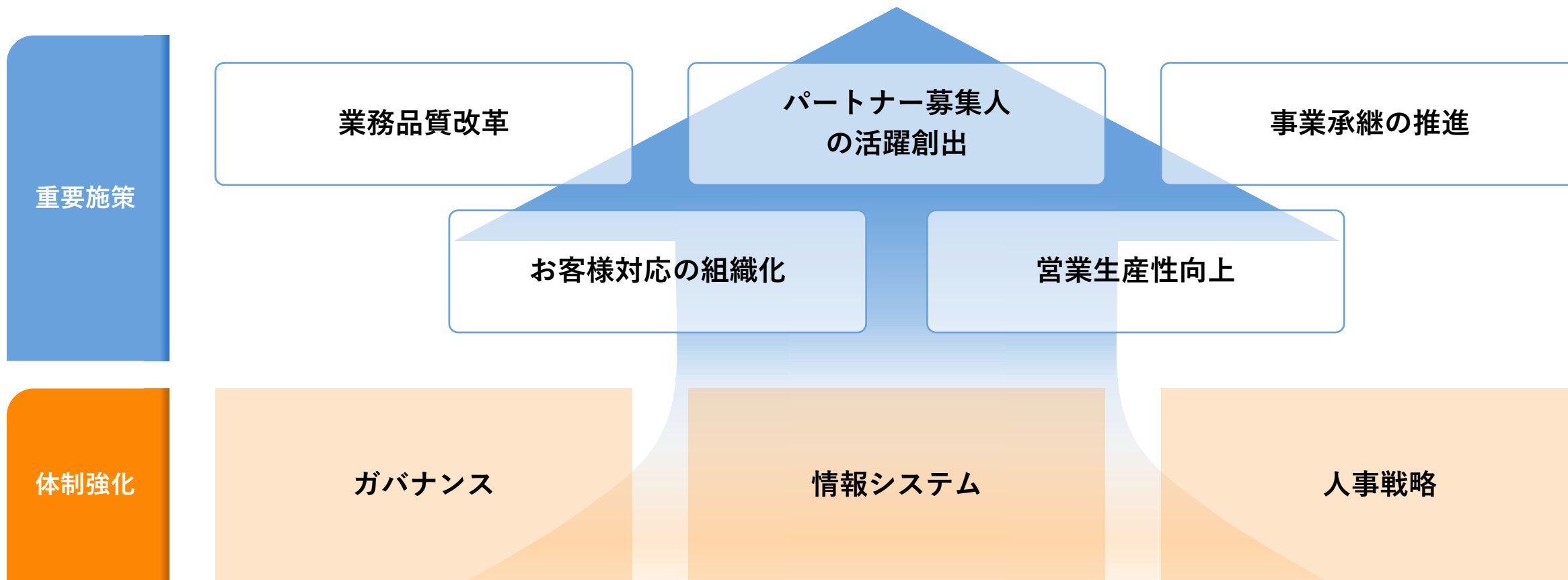
顧客本位の
業務運営の徹底

- 大規模代理店に対する指導等の実効性の確保
- 代理店手数料ポイント制度の見直し
- 保険会社による代理店等への過度な便宜供与等の制限
- 乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保
- 代理店の兼業と保険金等支払管理部門の独立性確保等

徹底したルール遵守への対応と、業界再編の流れにおいてM&Aと事業承継を積極的に実施



- 業界の急速な変化に確実に対応できる強固な体制強化のもと、お客様の利益創出に最善を尽くす取組みを推進
- 会社規模の拡大と保険商品募集品質のクオリティ維持の両立に向け、戦略的にコストを投下予定



一定水準の利益は確保しつつも、戦略的にコスト投下



- 堅調な損害保険のマーケットシェア拡大に引き続き取り組み、さらに大手ブローカーとの提携強化で拡大を目指す
- 米国以外への進出を検討

海外事業



- 大手ブローカーとの提携強化による案件創出
- 損害保険のお客様への生命保険のクロスセルを推進
- M&A及び事業承継の更なる推進
- ローカルマーケットの新規開拓に注力
- 米国内出店エリアの拡大
- 米国以外への進出を検討



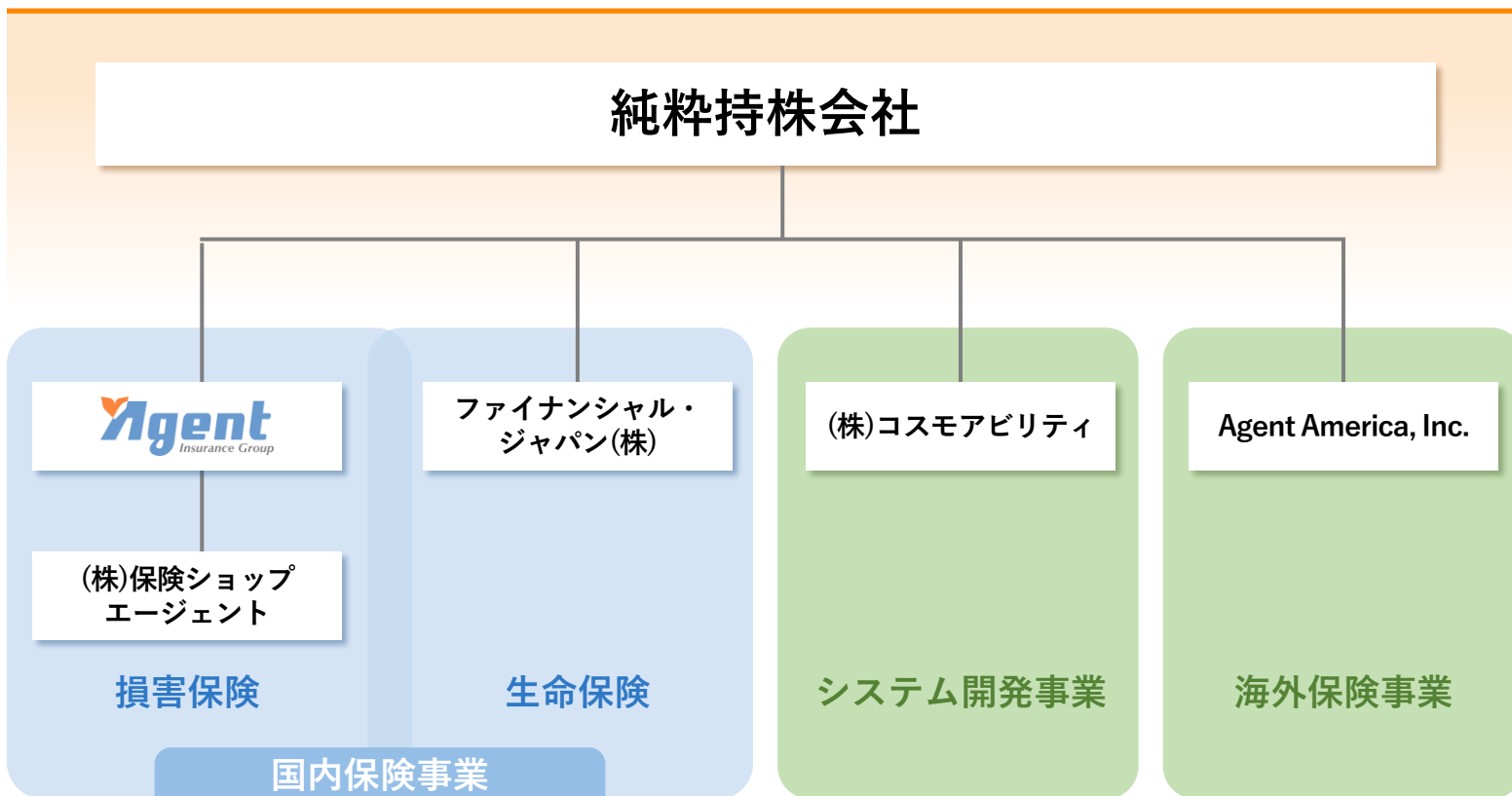
- 機動的かつ戦略的にM&A及び事業承継を行い、持続的成長と企業価値向上を実現できる企業体制を目指す

現在の体制



2025年7月～(予定)

今後の体制イメージ (ホールディングス化)





持株会社体制への移行(2)

- 単独株式移転により持株会社を設立後、グループ会社を再編
- 持株会社は名古屋証券取引所メイン市場に上場申請を行う

移行スケジュール

2025年2月14日

株式移転計画承認取締役会

2025年3月27日

株式移転計画承認定時株主総会

2025年6月27日

当社株式上場廃止

2025年7月1日

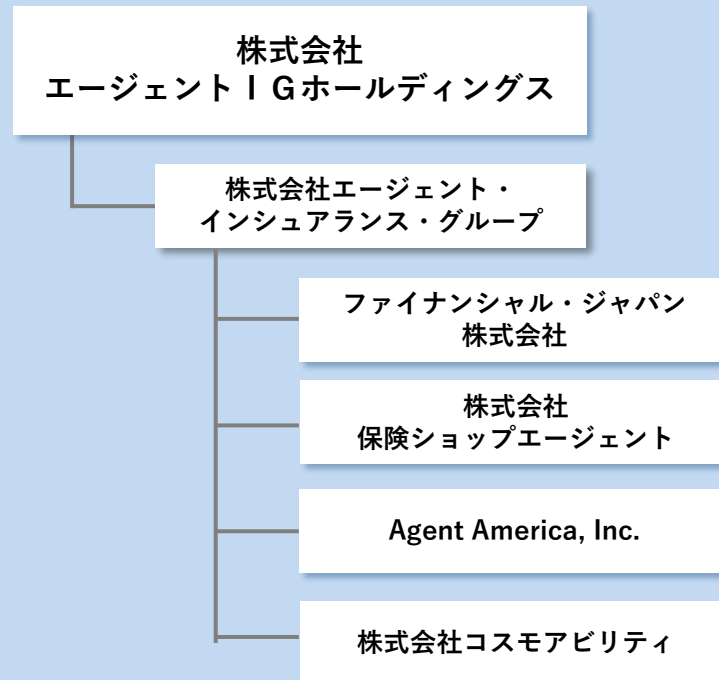
持株会社設立登記日（効力発生日）
持株会社上場日

※ 本株式移転の手續進行上の必要性その他の事由により日程を変更することがあります。

ステップ1

単独株式移転による 持株会社の設立

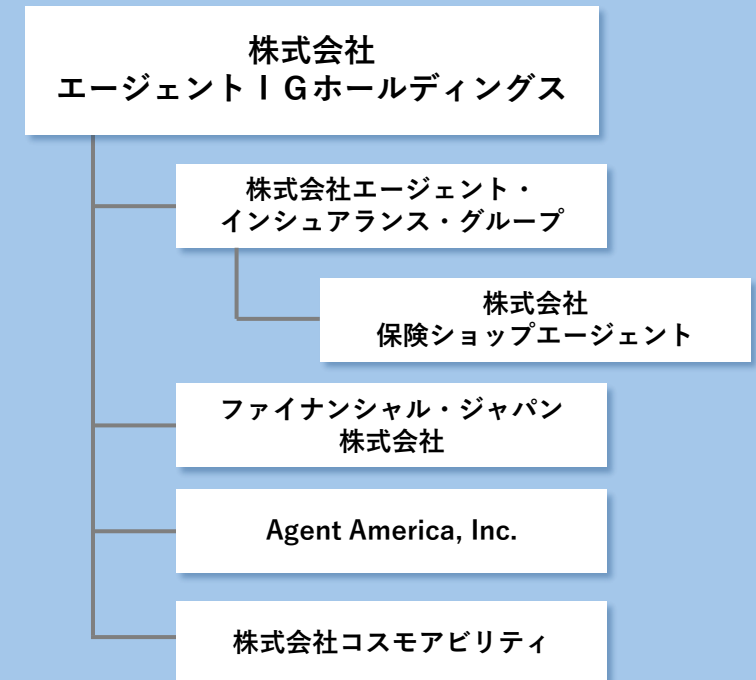
2025年7月1日を効力発生日とする本株式移転により持株会社を設立することで、当社は持株会社の完全子会社に



ステップ2

持株会社設立後の グループ会社の再編

本株式移転の効力発生後、持株会社体制への移行を完了するため、当社の子会社を持株会社が直接保有する子会社として再編





- 01 | 2024年12月期 第3四半期 決算概要
- 02 | 2024年12月期 第3四半期 トピックス
- 03 | 2024年12月期 通期業績見通し
- 04 | **中長期成長イメージと成長戦略**
- 05 | Appendix





営業収益

保険代理店支援プラットフォームの拡大

独立系保険代理店の トップランナー

- 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
- 損害保険を中心に販売を行う、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

海外市場での展開

世界に打ち出す メイドインジャパンのクオリティ

- 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38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

保険プラスαを提供する

ハイブリッド アドバイザー

- 販売チャネルの多様化を図り、お客様の課題解決力の向上
- 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
- ファイナンシャル・ジャパン株式会社の既存事業である金融商品仲介業を強化推進

新規事業

海外事業

国内事業

現在

時間



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

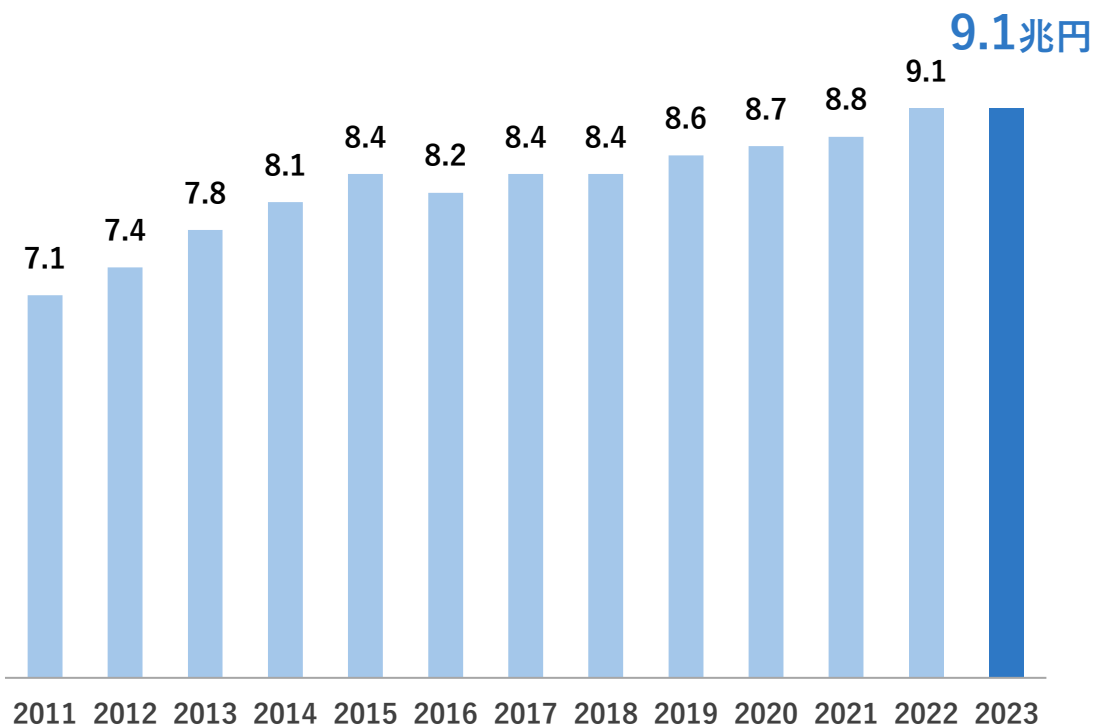




市場規模を拡大し続けている日本の保険市場規模

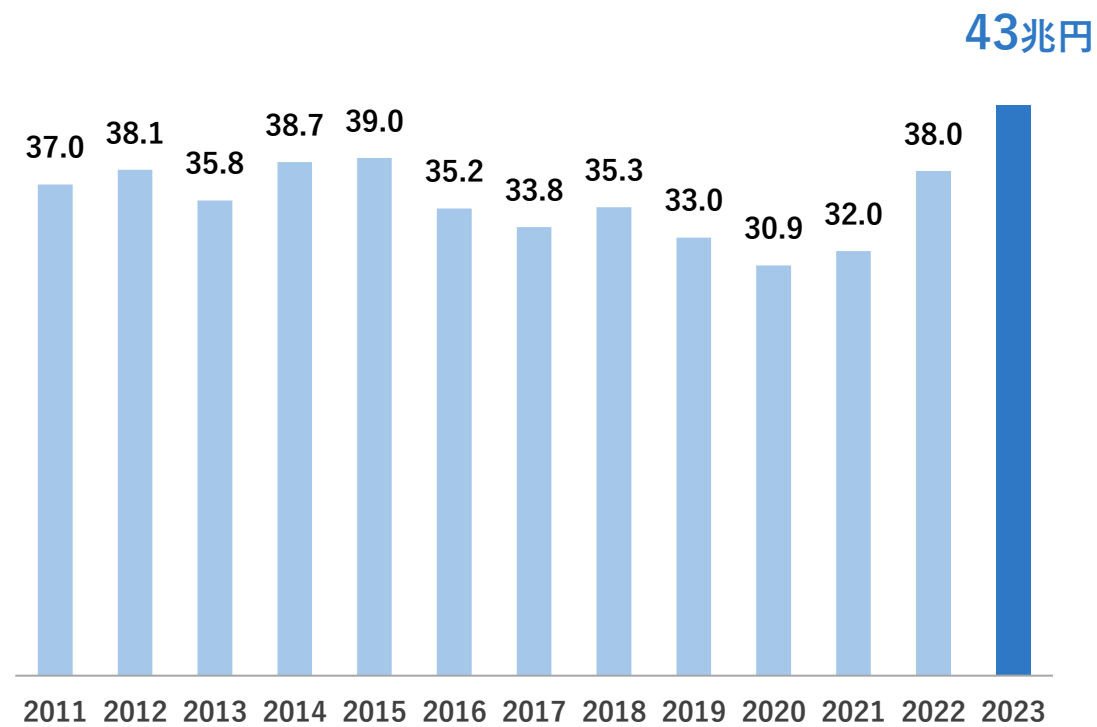
- 損害保険市場規模は毎年増加しており、2023年度で9.1兆円、拡大トレンドを継続
- 生命保険業界も保険料等収入ベースで近年拡大トレンドを維持しており、2023年度は43兆円を記録

損害保険業界市場規模【正味保険料ベース】（兆円）



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

生命保険業界市場規模【保険料等収入ベース】（兆円）



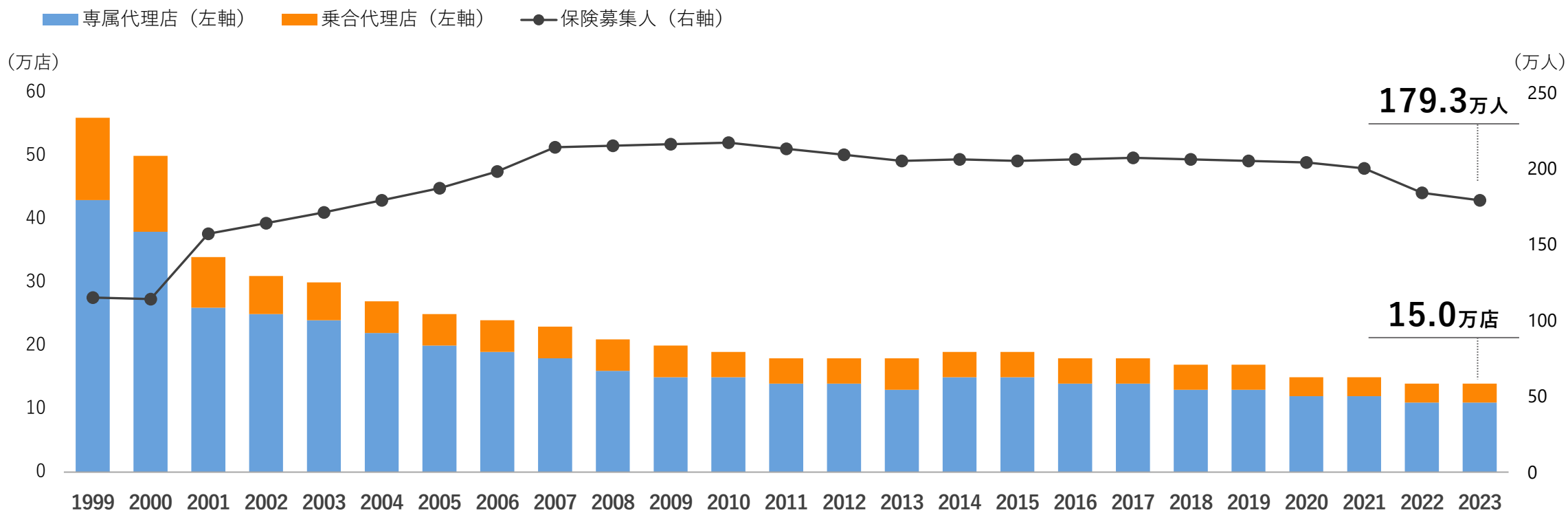
出所：生命保険協会 2024年版生命保険の動向を基に当社作成



年々減少し続ける損害保険代理店数

- 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

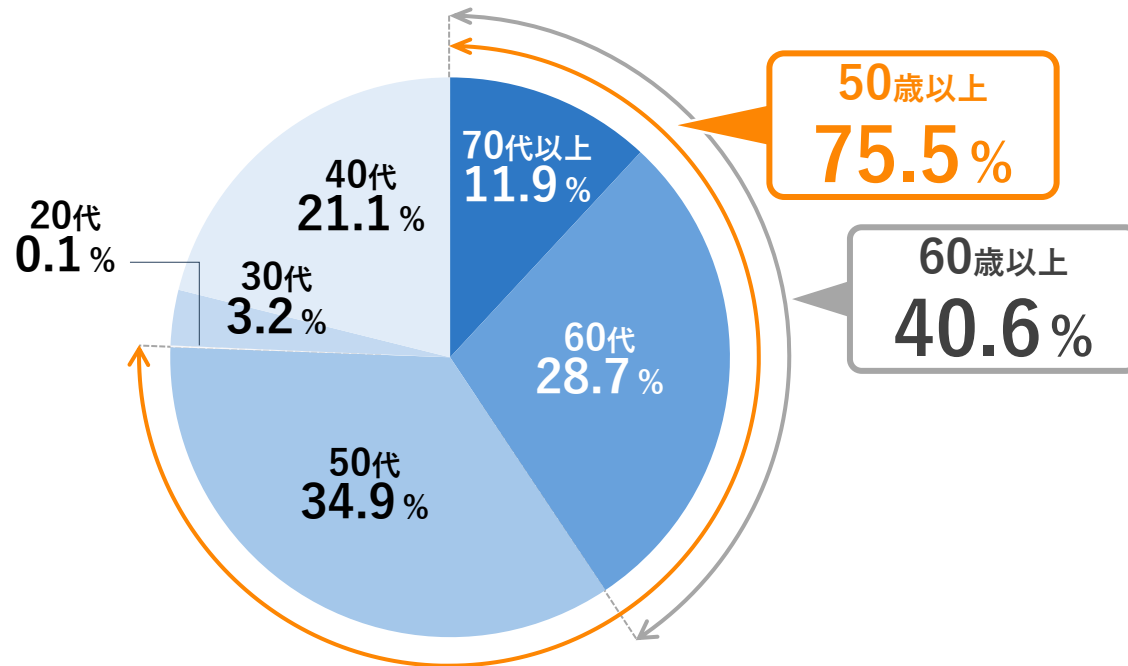


出所：損害保険協会 代理店統計を基に当社作成
 ※専属代理店：保険会社1社のみと代理店委託契約を締結して、当該保険会社の商品のみを販売する代理店
 ※乗合代理店：複数の保険会社と代理店委託契約を締結して、複数の保険会社の商品を取り扱う代理店



- 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



- 保険業界の変革への対応ができない保険代理店をより一層積極的に受け入れる
- 当社グループ下にブローカー部門を新設することも検討

これまでの主な提携・買収先

グループ拡大へ

新たな領域として積極的に受け入れ

専業代理店

保険代理店業を主とする

約3.5兆円 ※

(損害保険代理店取扱保険料)



大型専業代理店

兼業代理店

他の事業と併せて保険販売を行う

約5.6兆円 ※

(損害保険代理店取扱保険料)



企業代理店

新設を検討

ブローカー

出所：損害保険協会 種目別統計表（2023年4月～2024年3月）、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）

※ 取扱保険料は、「種目別統計表（2023年4月～2024年3月）」の「正味収入保険料」の当年度数値合計に、

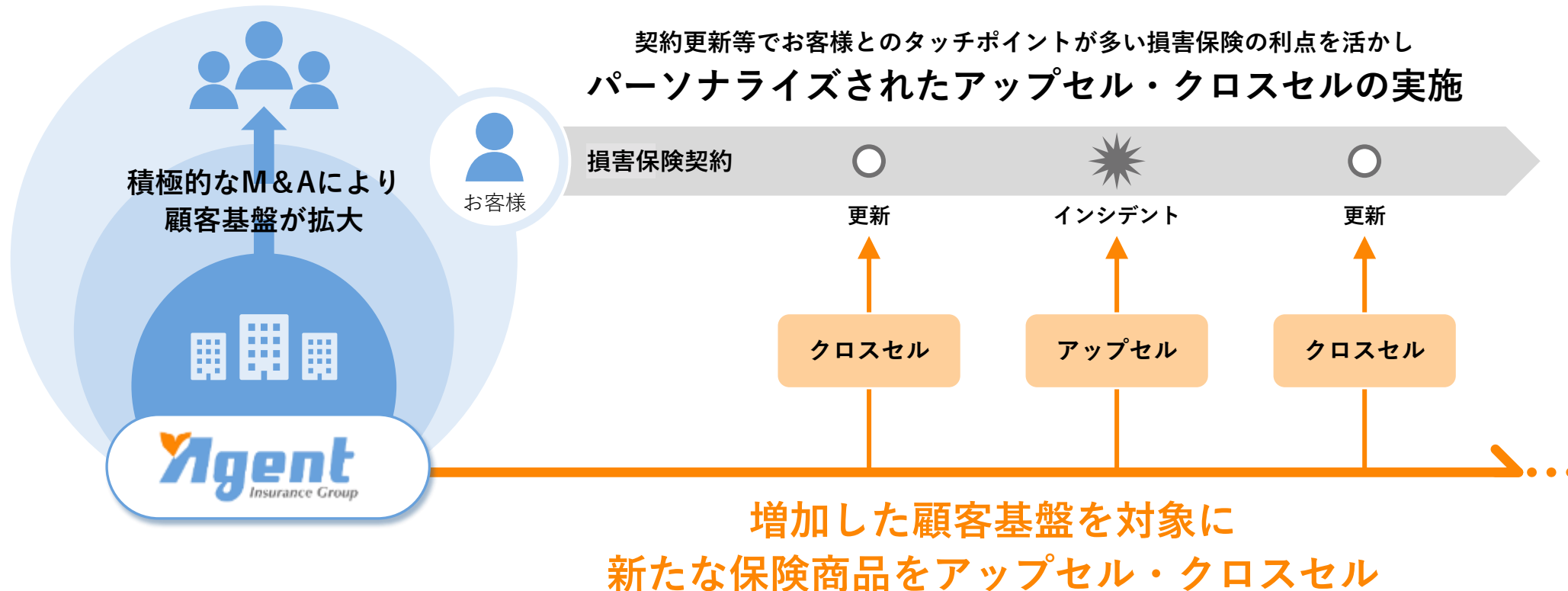
「専業・副業別、法人・個人別、専属・乗合別 代理店数、取扱保険料及び募集従事者数の推移（2023年度末）」の専業・副業の割合を乗じて当社計算



- 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。



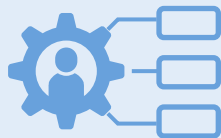


- ITを活用し、社内オペレーションや営業活動の効率化を図る
- DX/AIを用いた保険業界や隣接業界のさらなるマーケット開拓や、金融商品も含めたワンストップサービスを提供

コンプライアンスの推進の
デジタル化



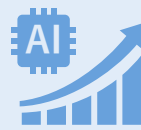
ITを用いた社内体制整備や
営業活動



代理店プラットフォームの
充実化



DX/AIを活用し、保険業界や
隣接業界でのさらなる
マーケット開拓



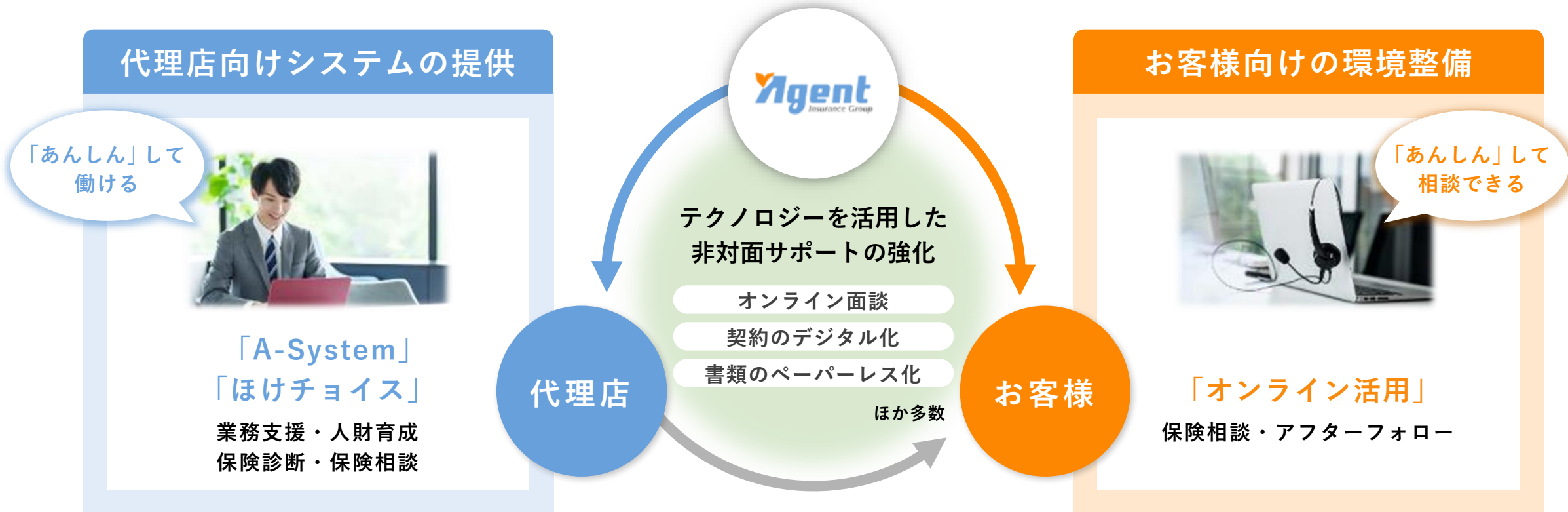
ITを活用し、募集活動の
生産性向上



テクノロジーの活用を
加速化



- 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





- 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
- 2023年1月から提供を開始し、利便性を高めるため、随時アップデート・バージョンアップに取り組む

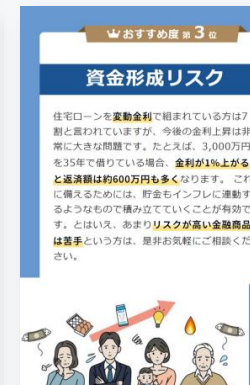
将来的には…

「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



設問に回答していくだけで
リスク診断が可能！



✔ お客様の利便性向上

✔ 従業員の生産性向上

◇ 「ほけチョイス」開発会社 ◇

株式会社WDC

千葉県船橋市本町5-2-1-3階
代表取締役社長：上石泰義
資本金：100,000,000円

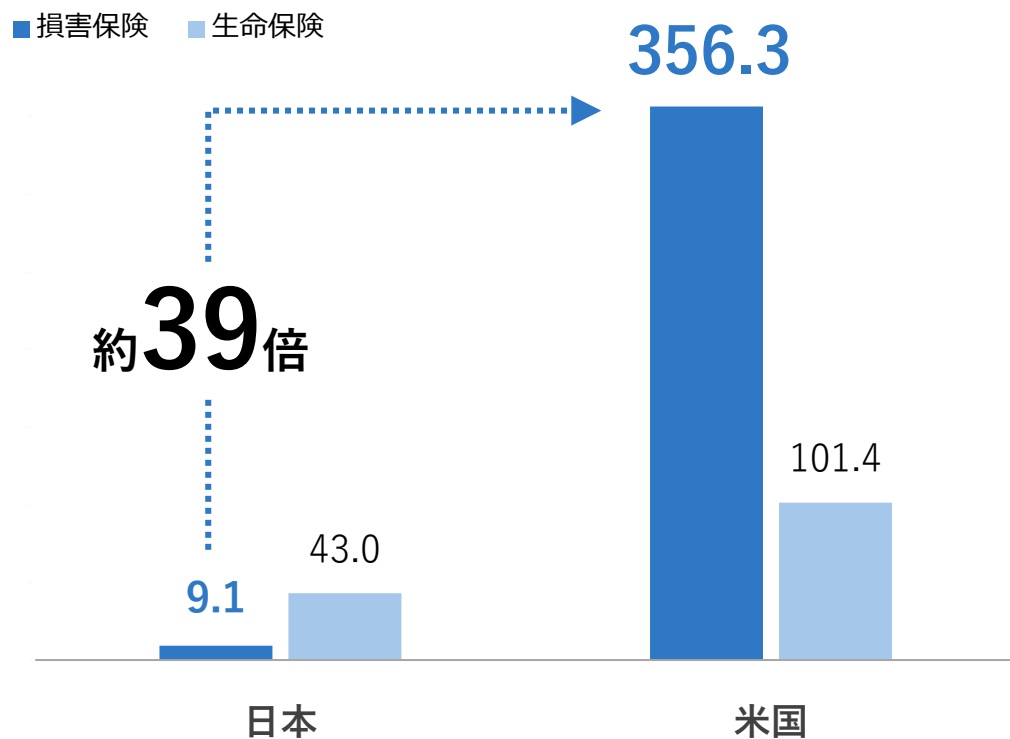
事業内容：

- 生命保険募集に関する業務並びに損害保険及び少額短期保険の代理業
- IT(情報技術)事業の開発、提供及び管理



- 米国は日本国内の30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	597.4 兆円	1.5%	6.4%
米国	3,880.5 兆円	9.2%	2.6%

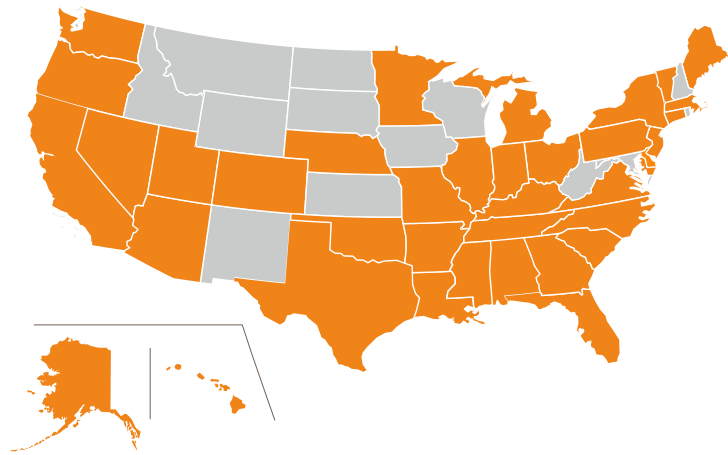
出所：
 日本 損害保険協会 2023年度種目別統計表、生命保険協会 2023年4月～2024年3月末日損益計算書を基に当社作成
 米国 Swiss Re sigma3/2024 (2023年度) を基に当社作成
 1USD=141.83円 (MUFG TTM 2023/12/29)

出所：
 WORLD BANK GROUP GDP growthを基に当社作成 (2023年度)
 1USD=141.83円 (MUFG TTM 2023/12/29)



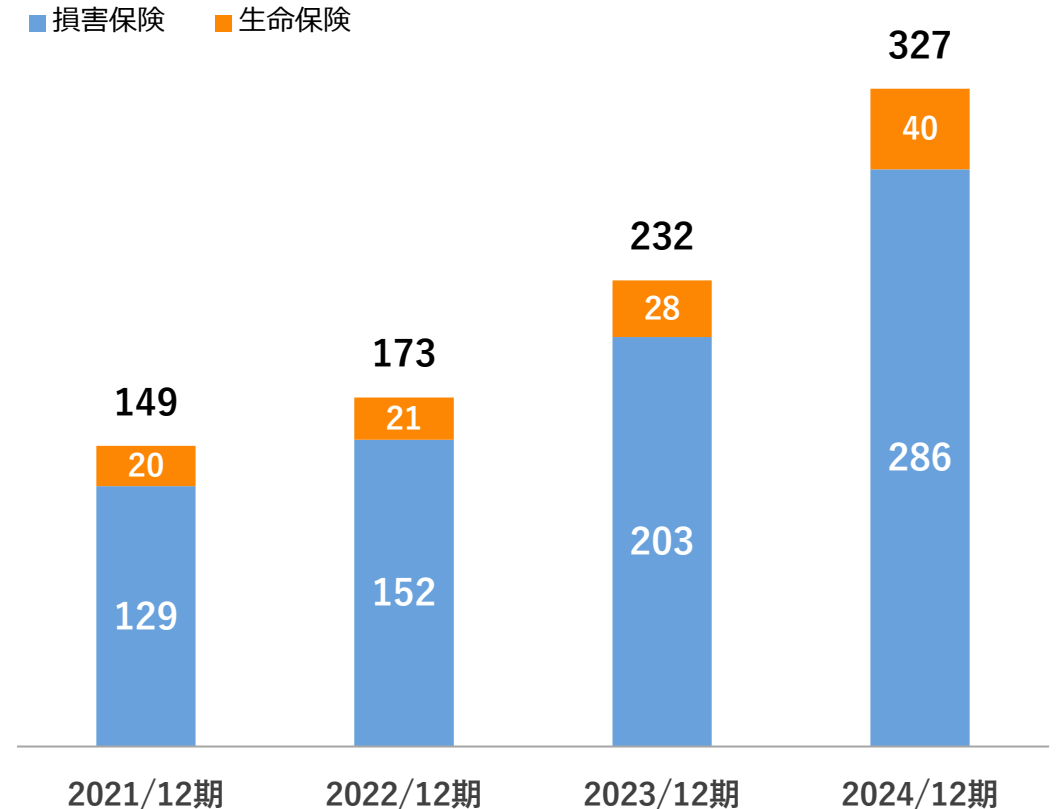
- 日本国内にて確立している保険代理店支援プラットフォームのノウハウを、米国で展開
- 州をまたぐビジネスを展開するお客様のニーズに対応し、事業拡大を推進

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 Jersey, New York, North Carolina, Ohio, Oklahoma, Oregon, Pennsylvania, South Carolina, Tennessee, Texas, Utah, Virginia, Vermont, Washington

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



- 01 | 2024年12月期 第3四半期 決算概要
- 02 | 2024年12月期 第3四半期 トピックス
- 03 | 2024年12月期 通期業績見通し
- 04 | 中長期成長イメージと成長戦略
- 05 | **Appendix**





会社名

株式会社エージェント・インシュアランス・グループ（英語名：Agent Insurance Group, Inc.）

事業セグメント |

国内事業・海外事業

資本金 |

3億3,636万4,800円

役員構成 |

取締役会長	唐津 敏徳	取締役 監査等委員	長島 芳明（社外）
代表取締役社長	一戸 敏	取締役 監査等委員	橘内 進（社外）
取締役	栗原 喜子（社外）	取締役 監査等委員	二木 洋美（社外）
取締役	渡邊 徳人（社外）		

代表者 |

代表取締役社長 一戸 敏

設立 |

2001年6月

顧問 |

二宮 茂明

所在地 |

東京都新宿区市谷本村町3-29 FORECAST市ヶ谷7階

拠点 |

国内74拠点、海外4拠点（連結ベース・2024年12月31日現在）

従業員数 |

1,429名（連結ベース・2024年12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 512名

- 取締役・執行役員 14（監査等委員会）
- 正社員 194（嘱託・パート・派遣含）
- パートナー社員 304
- ※他 勤務型代理店 64（総数には含まない）

営業収益・経常利益 |

8,171百万円・154百万円（2024年12月期 連結）

連結子会社 |

ファイナンシャル・ジャパン株式会社
 株式会社保険ショップエージェント
 Agent America, Inc.

ファイナンシャル・ジャパン株式会社	893（パート・派遣・契約含）
株式会社保険ショップエージェント	6（出向者除く）
Agent America, Inc.	18（出向者除く）
※他 External Producer	1（総数には含まない）



沿革

	営業収益推移（億円）※	拠点新設・統合	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	札幌支店を新設	
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	神奈川支店を新設	
2009	3.6		
2010	3.7	仙台支店を新設	
2011	4.3		
2012	5.0		
2013	5.4		
2014	6.5		
2015	7.0	別府支店、鹿児島支店を新設	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	神奈川北支店、大分支店を新設	
2017	12.6		
2018	15.1	東京支店、川崎支店、横須賀支店、宮城北支店、中津支店を新設	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	春日部支店、鹿児島南支店を新設 横須賀支店を神奈川支店へ統合	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	東京西支店、茨城支店、別大支店（別府支店・大分支店を統合）を新設、東京支店を本社営業部に統合	東京海上日動火災保険株式会社と資本提携
2021	29.1	大阪支店、東京北支店、別大支店 日田支社を新設	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	本社営業部 東京東支社、仙台支店 福島支社、仙台支店 仙台南支社を新設	名古屋証券取引所メイン市場へ上場
2023	35.5	別大支店 愛媛支社、愛知支店を新設 仙台支店 仙台南支社を仙台支店へ統合	
2024	81.7	米国Atlanta Office新設	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） 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） 少額短期保険の取扱開始

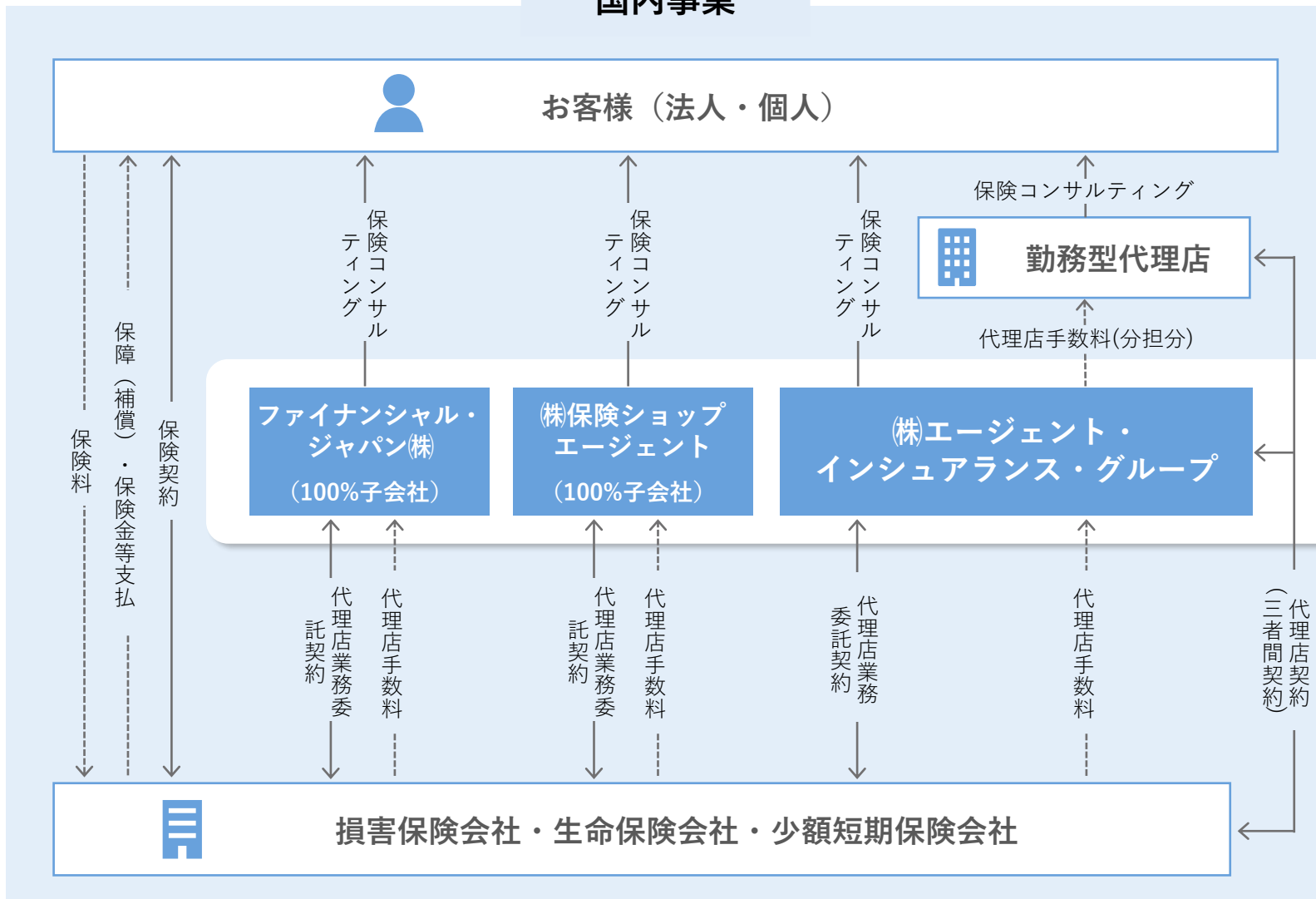
※ 2012年までは全体の営業収益を、2013年からは保険事業の営業収益を記載



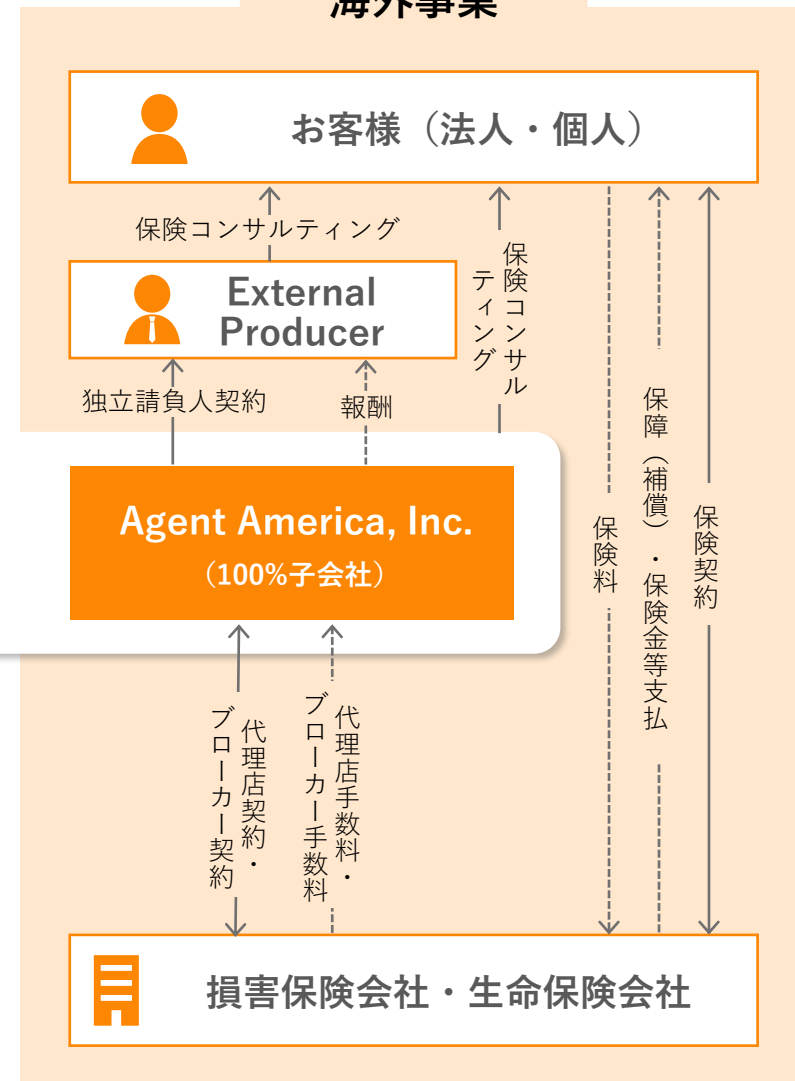
事業系統図

←-----> 資金の流れ <-----> 取引の流れ

国内事業



海外事業



※2024年11月14日現在



国内74拠点

※2024年12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 | 神奈川支店 | 本社営業部 春日部支社 |
| 札幌支店 | 東京北支店 | 愛知支店 | 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 | 別大支店 | 別大支店 中津支社 |
| 茨城支店 | 神奈川北支店 | 鹿児島支店 | 別大支店 日田支社 |

株式会社保険ショップエージェント

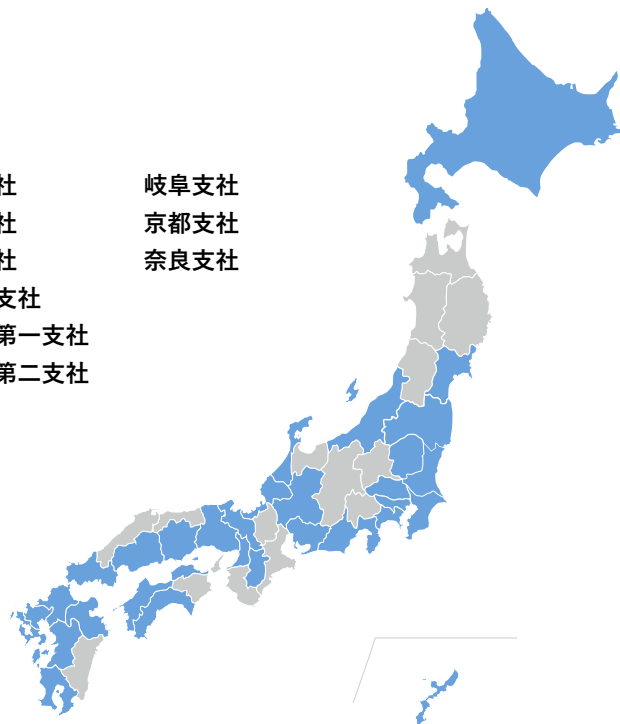
子会社

- 熊本本社

ファイナンシャル・ジャパン株式会社

子会社

- | | | | | |
|-------------|---------------|-------------|---------|------|
| 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 | 長岡支社 | 名古屋支社 | |
| 旭川サテライトオフィス | 船橋支社 | 新潟サテライトオフィス | 名古屋第一支社 | |
| 仙台支社 | 神田支社 | 金沢支社 | 名古屋第二支社 | |
| 近畿第一支社 | 神戸支社 | 広島支社 | 福岡支社 | |
| 関西支社 | 姫路支社 | 山口支社 | 佐賀支社 | |
| 大阪支社 | 岡山支社 | 高松支社 | 長崎支社 | |
| 大阪北支社 | 岡山第一サテライトオフィス | 新居浜支社 | 大分支社 | |
| 梅田支社 | 倉敷サテライトオフィス | 松山支社 | 熊本支社 | |
| 芦屋支社 | 福山支社 | 高知支社 | 鹿児島支社 | |
| | | 四万十支社 | 沖縄支社 | |

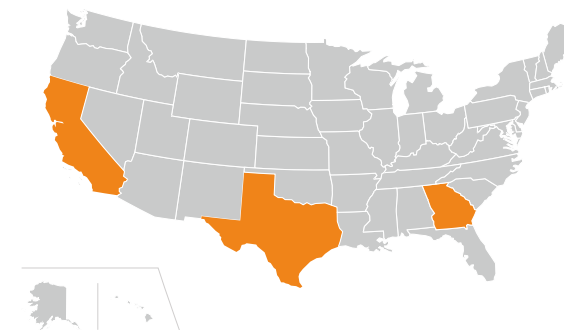


海外4拠点

Agent America

子会社

- Los Angeles Office
- San Jose Office
- Dallas Office
- Atlanta Office



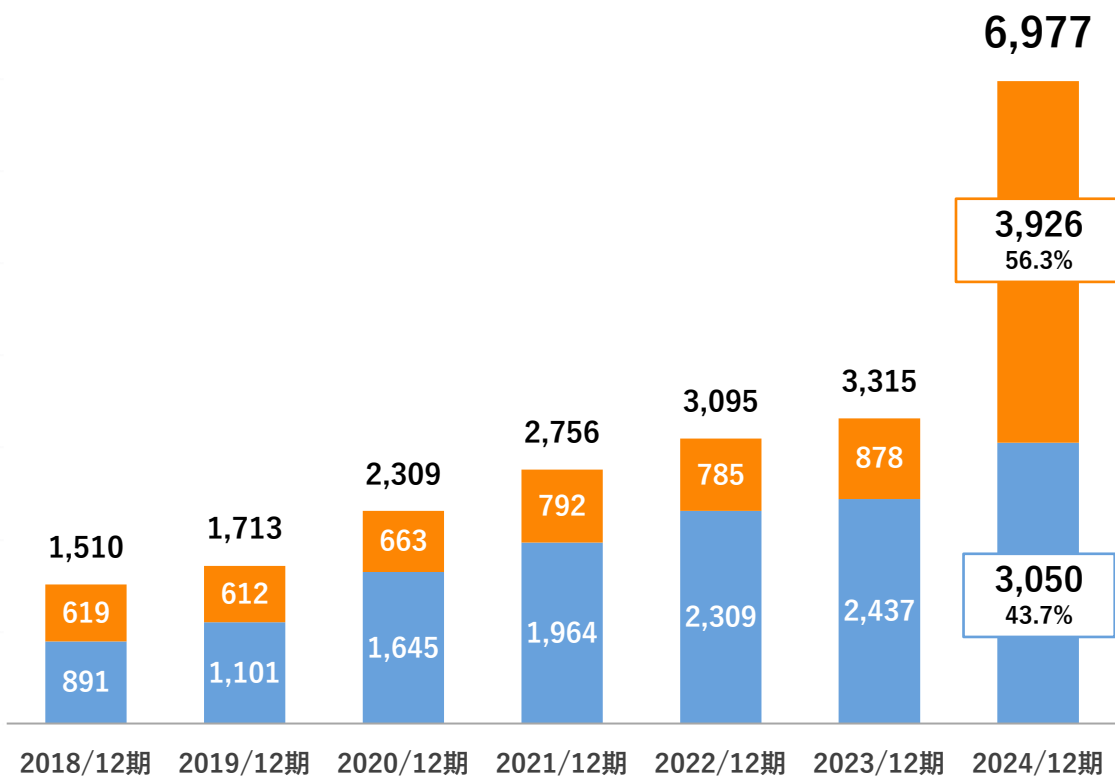


損害保険と生命保険を主軸とした安定的な収益構造

- FJ社合流に伴い、生命保険収益が大幅に拡大
- 引き続き損害保険（ストック型ビジネス）も拡大しつつ、生命保険（フロー型ビジネス）にて業績の底上げを図る

国内営業収益推移【損害保険・生命保険別】（百万円）

■ 損害保険 ■ 生命保険



生命保険

いわゆる**フロー型ビジネス**。一般的に、契約を獲得した年に初年度手数料収入が得られ、次年度以降、初年度手数料よりは低い料率で一定期間（※1）にわたり継続手数料が得られます。したがって、新規販売状況により得られる手数料収入が上下します。

※1 一般的に4～10年。期間は保険会社によって異なります。

損害保険

いわゆる**サブスクリプションライクなビジネス**（≒ストック型ビジネス）。1年ごとに更新する年間契約が多く、高い更新率（※2）を維持すれば、翌年以降も継続して同水準の保険料に対する手数料収入が安定的に得られます。

※2 2023年度当社平均更新率は、94.1%です。（東京海上日動社自動車保険の更新率）



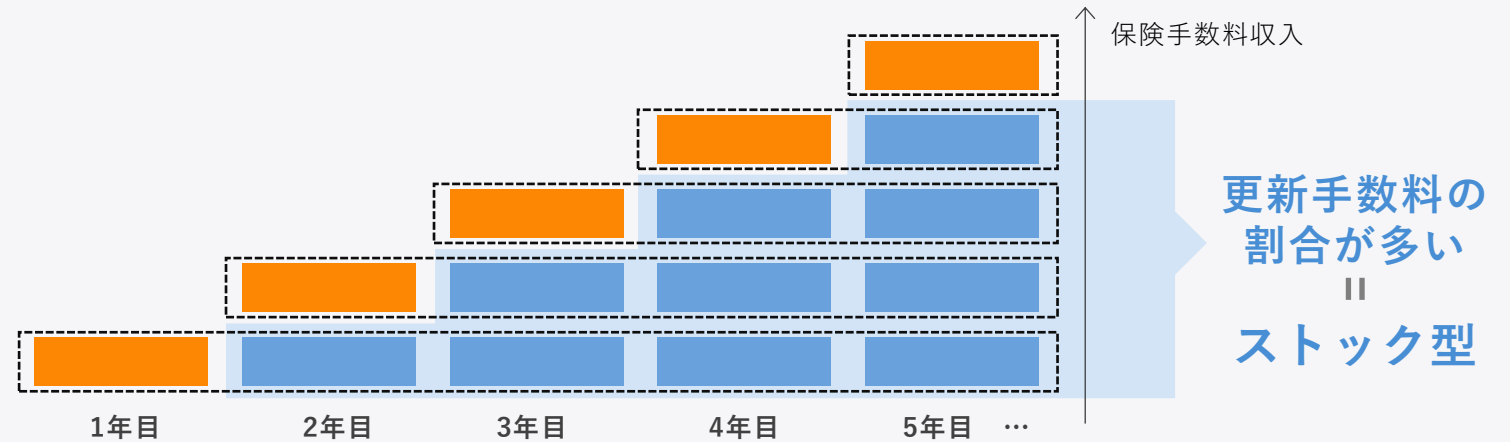
■ 一般的な損害保険と生命保険の収益モデルのイメージは以下のとおり

損害保険



※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

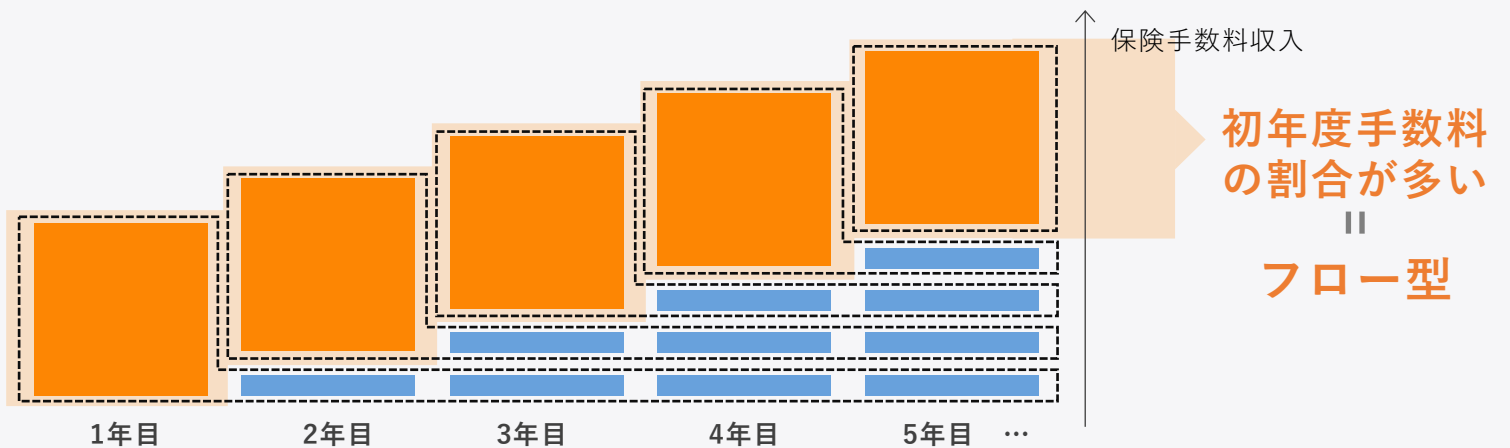
▶ 更新率 **94.7%**
(2024年度東京海上日動社自動車保険の更新率)



生命保険



※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)





保険代理店支援プラットフォームを通じたマーケットシェア拡大

- 保険代理店支援プラットフォームは、代理店の合流と彼らへの営業支援の2段階でマーケットシェア拡大を実現
- また、当社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
 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
 楽天生命保険
 プルデンシャル・ジブラルタ・ファイナンシャル生命

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
 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

子会社

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
 イオン・アリアンツ生命保険株式会社
 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
 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
 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

SBI損害保険株式会社
 キャピタル損害保険株式会社
 スター・インデムニティ・アンド・ライアビリティ・カンパニー
 セコム損害保険株式会社
 ソニー損害保険株式会社
 損害保険ジャパン株式会社
 Chubb損害保険株式会社
 東京海上日動火災保険株式会社
 日新火災海上保険株式会社
 ニューインディア保険会社
 現代海上火災保険株式会社
 三井住友海上火災保険株式会社
 楽天損害保険株式会社

少額短期保険

ぜんち共済株式会社
 (長岡支社のみ取扱)



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 –



国内事業

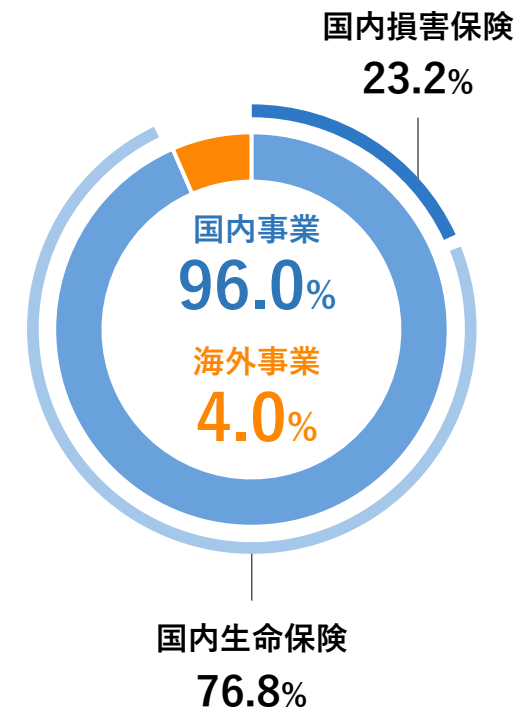
保険代理店

全国に74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。



※2024年12月31日現在

営業収益比率

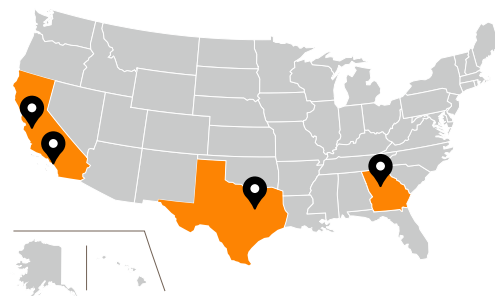


※2024年12月期

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。



※2024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

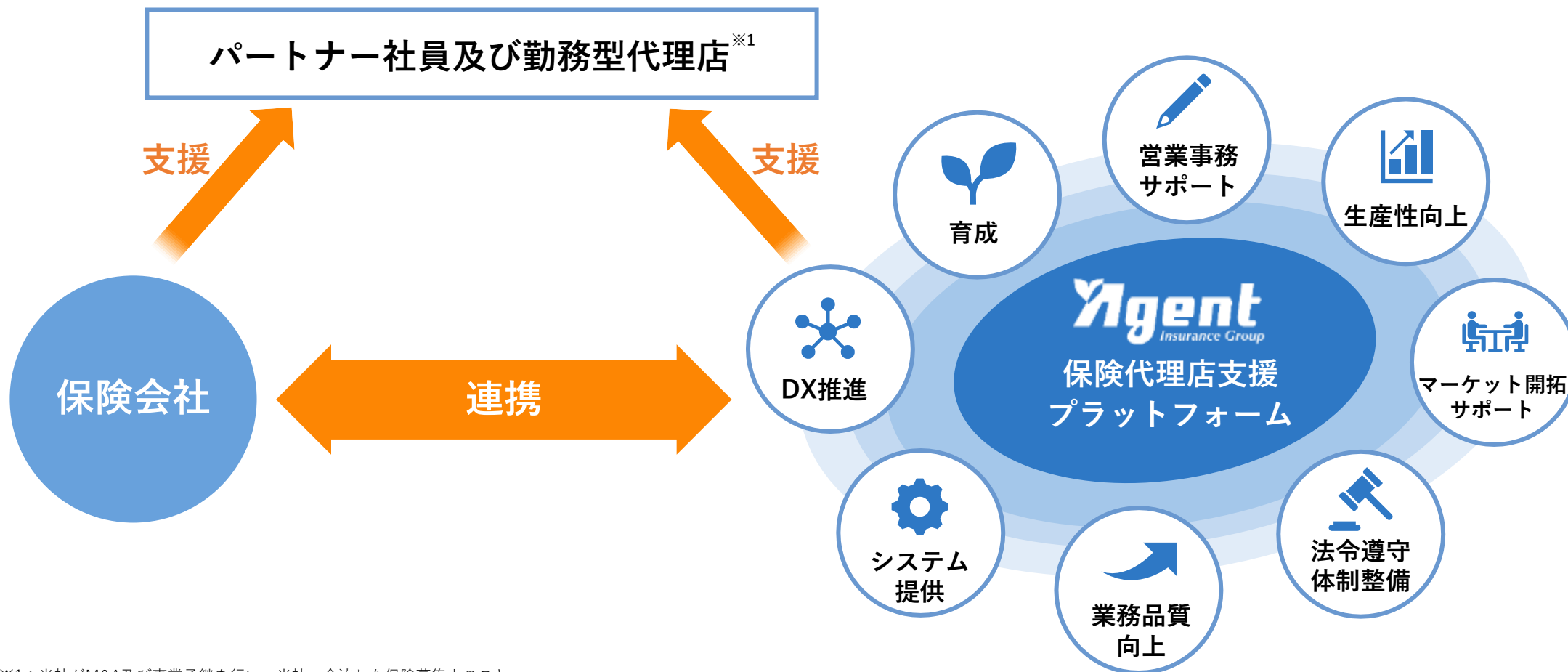
	1996年	2005年	2016年～現在
社会情勢 業法改正	金融ビッグバン 保険業法改正	不払い問題 不適切募集	顧客本位の業務運営 保険業法改正
保険会社	商品自由化・複雑化 生命保険・損害保険の 相互参入	商品・保険金支払体制の 見直し	代理店販売網の強化・ 再編（集約・統廃合）
保険代理店	代理店の販売力向上の 必要性が高まる	募集品質の向上の 必要性が高まる	お客様の意向確認、 比較推奨販売等の更なる 体制整備強化が必要



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



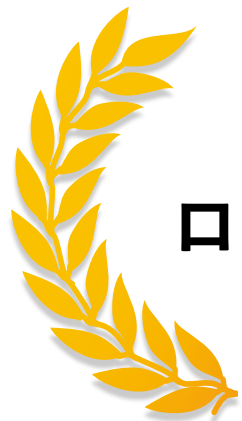
※1：当社がM&A及び事業承継を行い、当社へ合流した保険募集人のこと



- 各保険会社からの高い評価
- 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

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
保険会社から当社が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認定制度は2018年度より刷新されており、当社は、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、東京海上日動火災保険の商品を取り扱う43,252店中わずか35店（0.08%、専業代理店9,611店中の場合は0.36%）の代理店のみが受けることのできる認定です。（2024年7月時点）



本資料の作成にあたり、株式会社エージェント・インシュアランス・グループ（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。