



2025年12月期 第2四半期 決算説明資料

証券コード 377A

株式会社エージェントIGホールディングス

2025年8月

- 1 | 2025年12月期 第2四半期 決算概要
- 2 | 2025年12月期 第2四半期 トピックス
- 3 | 2025年12月期 通期業績見通し

1 | 2025年12月期 第2四半期 決算概要

- 保険の国内外事業やシステム開発など多角的な子会社を戦略的かつ迅速に運営するため、2025年7月から持株会社体制へ移行
- これにより、グループ全体の統制強化と自律的な事業推進、企業価値の最大化を目指す

経営戦略機能の強化

グループ全体の戦略を一元化
経営企画などの機能を集中化する

事業会社の自律的経営促進

事業を専門会社ごとに分離
それぞれが主体的に動ける体制へ

迅速な意思決定と柔軟な事業運営

明瞭な意思決定階層とスピード感のある業務推進
市場環境の変化への対応力を高める

企業価値の向上

それぞれの改革によりグループ全体の成長を促進
市場評価と株主価値の向上を目指す

営業収益

6,275百万円

前年同期比 +226.4%



前年同期 1,922百万円

営業利益

▲44百万円

前年同期比 ▲135百万円



前年同期 91百万円

取扱保険料

1,676億円※1

前年同期比 +318.0%

25年12月期 2Q内訳

エージェントIG 460億円

FJ 1,215億円

お客様の数

法人



26,307社※1

前年同期比 +121.8%

個人



332,054人※1

前年同期比 +83.6%

2Q
ポイント

- ✓ 前期途中からのファイナンシャル・ジャパン（FJ）連結化により営業収益は大幅増
- ✓ 体制強化のための継続的なコスト投下のほか、1Qにおける一過性のコストにより営業損失計上も、2Q期間においては営業利益を確保
- ✓ 成長戦略のM&A・事業承継、テクノロジー活用におけるコスモアビリティ（CA）との連携のほか、各提携事業など順調に推移

※1 エージェントIGとFJの合算値

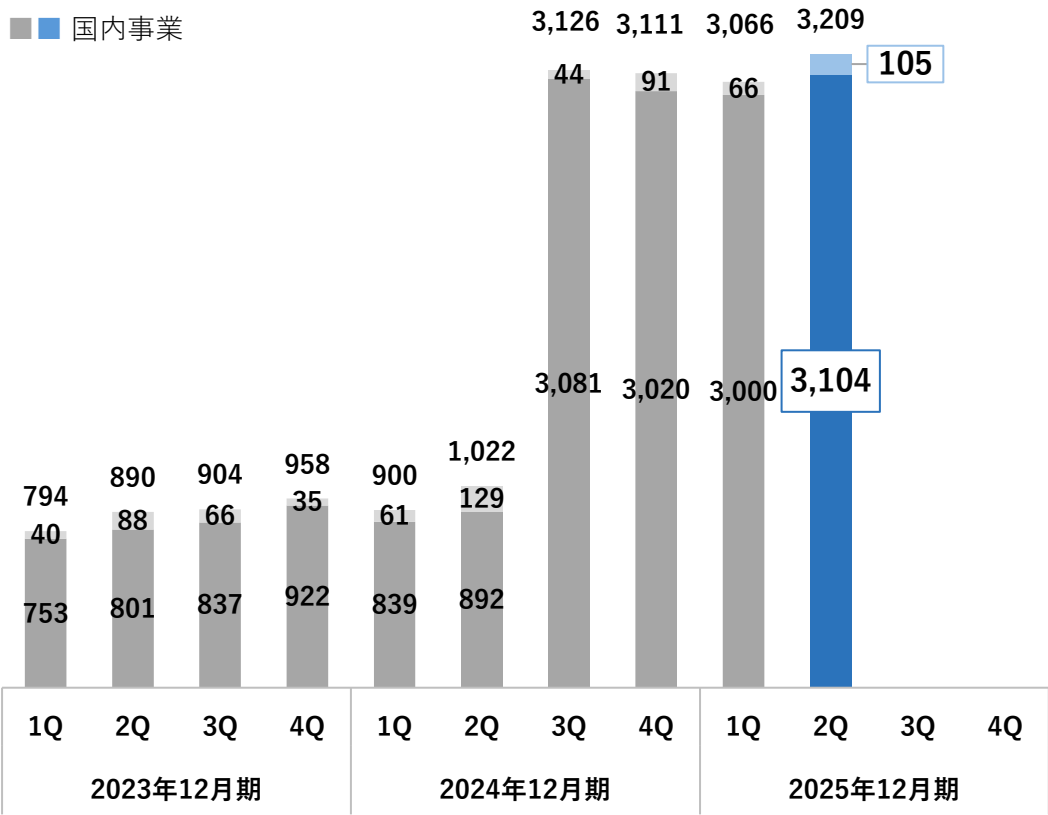
- FJの業績も寄与し、**営業収益は前年同期比3倍以上の規模へ成長**
- 業務品質及びガバナンス体制強化に向けた管理コストを大幅に投下したことに加え、1Qの国内事業における株式取得や国内子会社移転等の一過性コストが重なり、減益となったものの、**2Q期間においては営業利益を確保**

(百万円)	2024/12期 2Q		2025/12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	1,922	100.0%	6,275	100.0%	+4,352	+226.4%
国内事業	1,731	-	6,104	-	+4,372	+252.5%
海外事業	191	-	171	-	△19	△10.2%
営業費用	1,831	95.2%	6,320	100.7%	+4,488	+245.1%
人件費	833	-	1,843	-	+1,010	+121.2%
管理費	997	-	4,476	-	+3,478	+348.7%
営業利益	91	4.8%	△44	-	△135	-
国内事業	48	-	△62	-	△111	-
海外事業	42	-	18	-	△24	△56.3%
経常利益	86	4.5%	△49	-	△136	-
当期純利益	45	2.4%	△40	-	△86	-

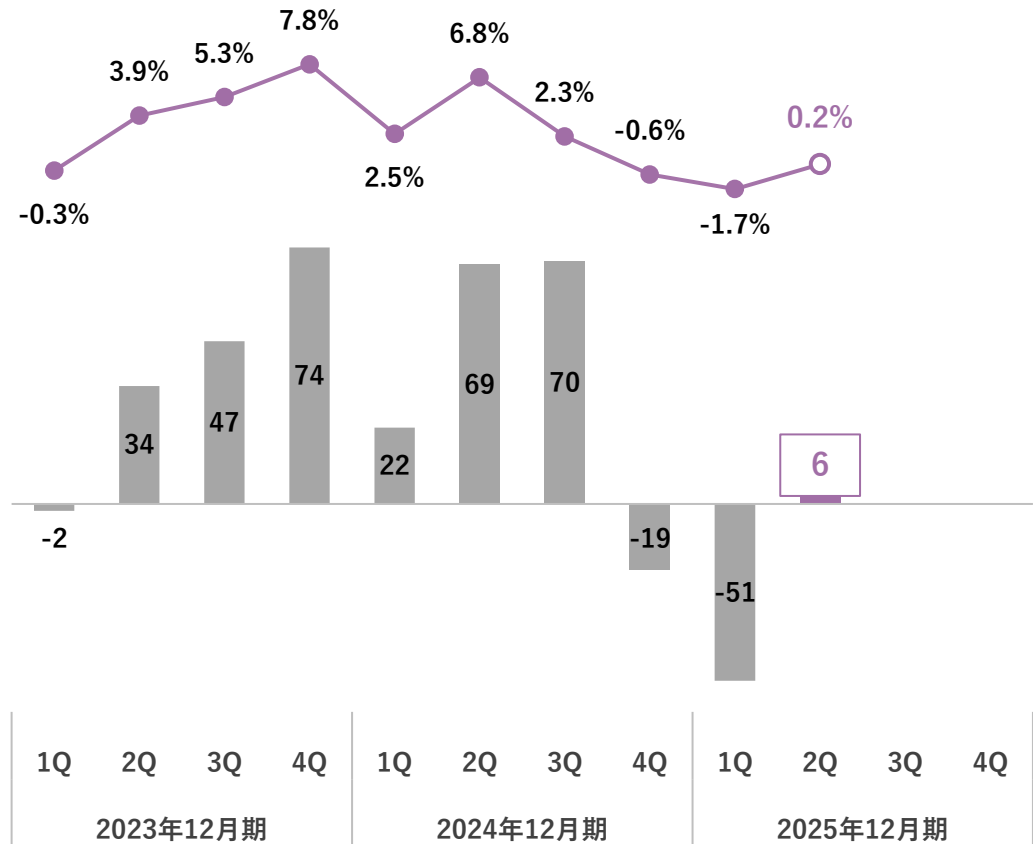
- 営業収益は四半期ベースで過去最高
- 管理コストは引き続き投下しながらも、2Q期間では営業黒字を確保。下期の積み上げに向けて着実に進捗

営業収益（百万円）

海外事業
国内事業



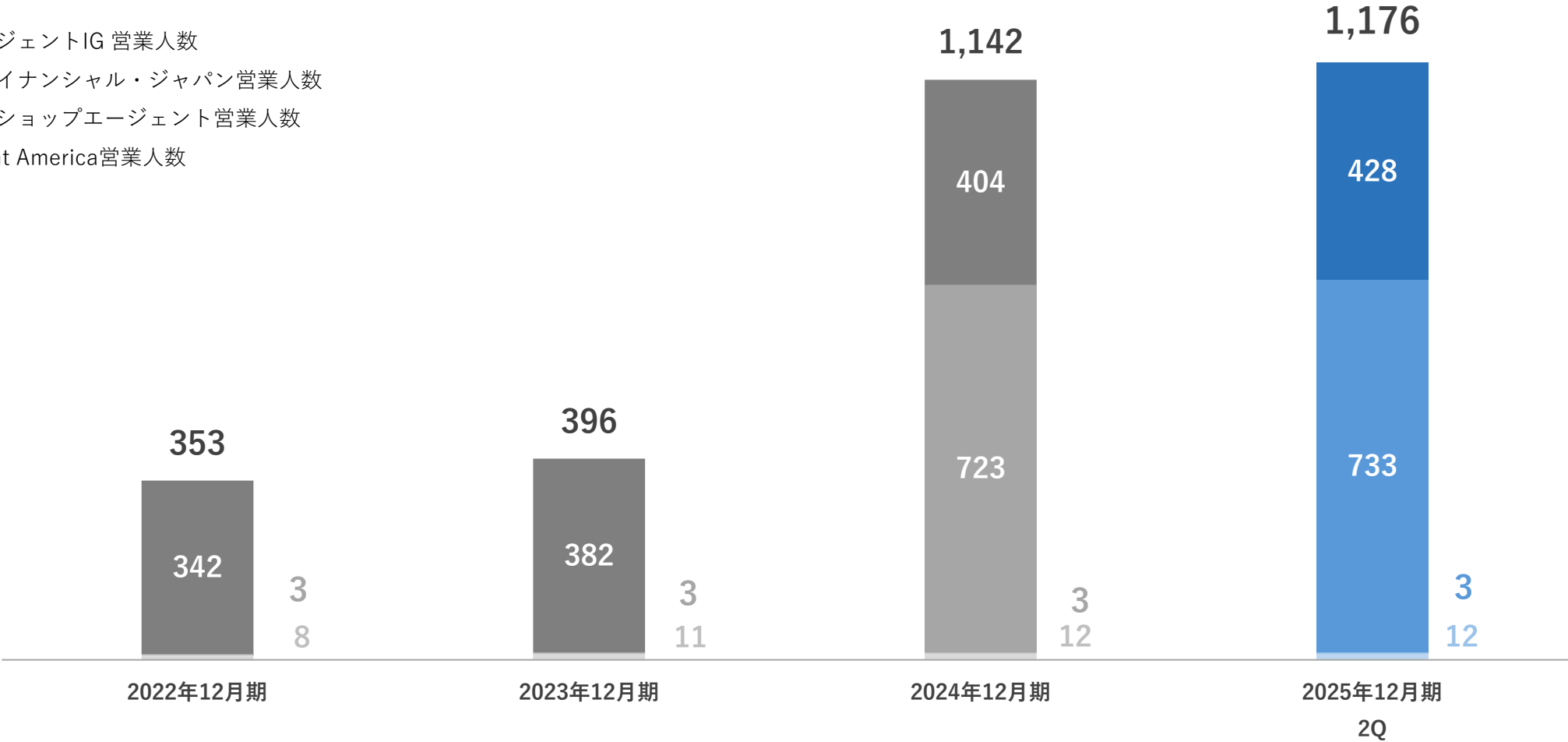
営業利益・営業利益率（百万円）



- グループの収益の源泉となる営業社員数は2024年12月期以降も順調に増加

■ 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。

- 当期は大型案件のほか**43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

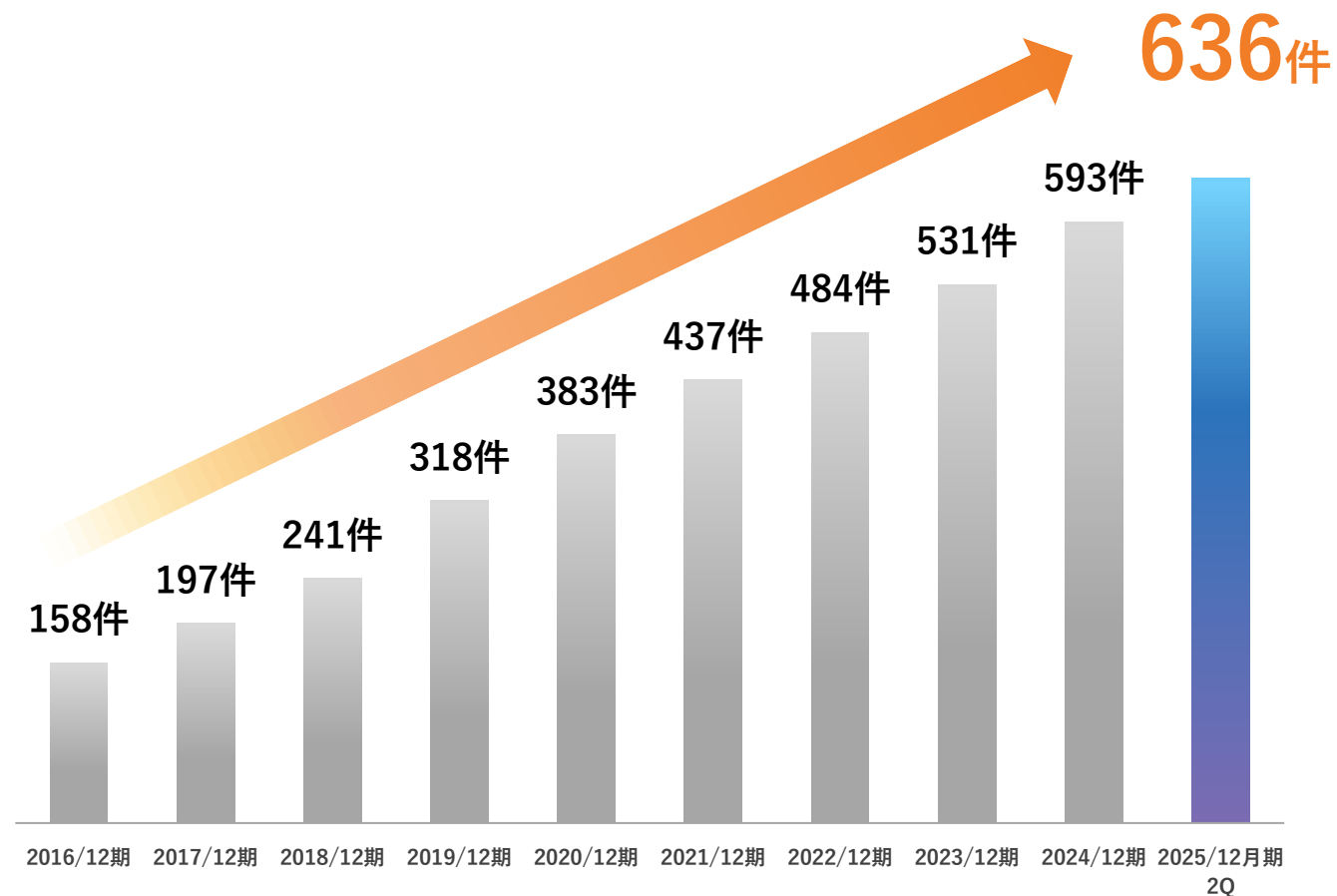
M&A 及び 事業承継戦略

保険代理店の成長や発展を促進

合流代理店件数 **636件**^{※1}

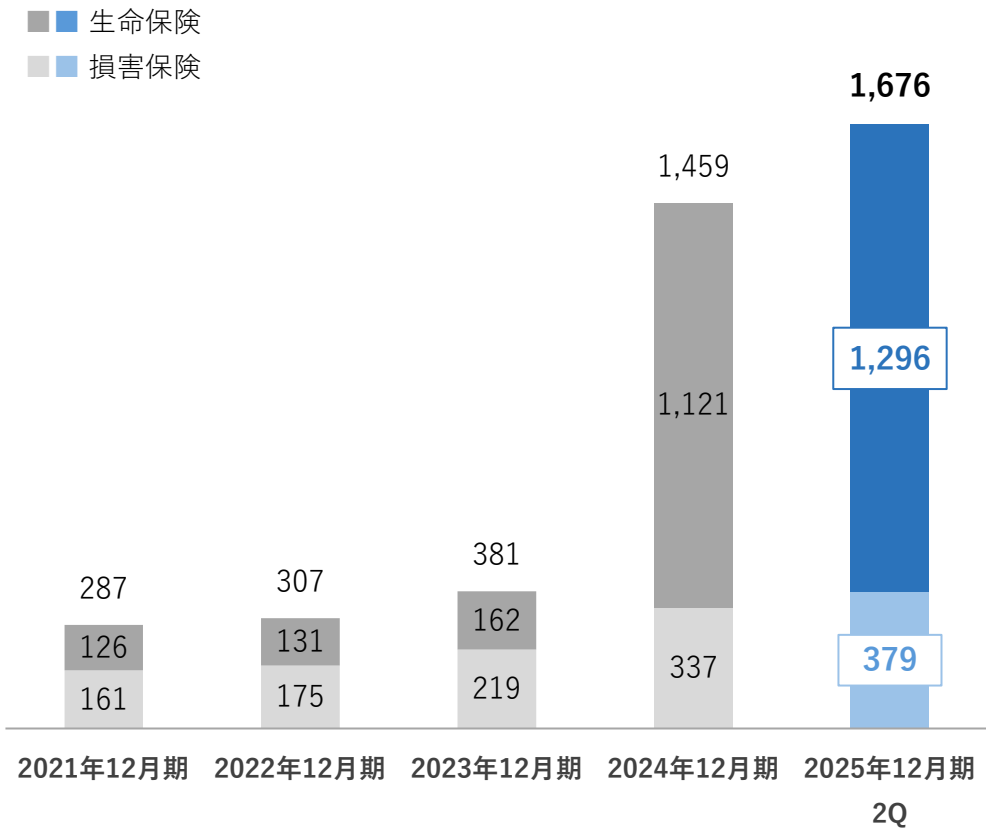
※1 エージェント・インシュアランス・グループが

M&A及び事業承継を行った累計件数（2016年1月～2025年6月）



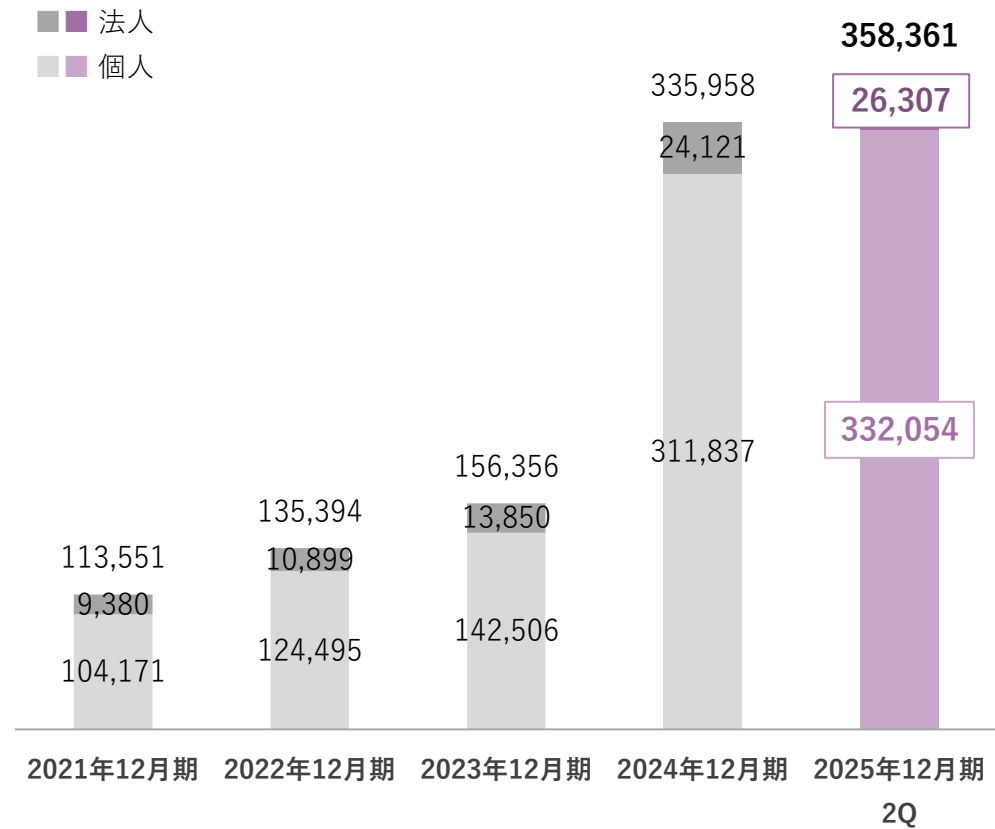
- 前期FJの合流により特に生命保険の取扱保険料が大きく拡大、2025年12月期も順調に伸長
- 合流後は特に個人のお客様数が増加し、顧客基盤は全体で2倍強に成長

取扱保険料（億円）



※2024年12月期より、エージェントIGとFJの取扱保険料の合算値
※取扱保険料：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IGとFJのお客様数の合算値

(百万円)	2024/12期末	2025/12期 2Q末	増減額	備考
流動資産	3,458	2,986	△472	主に現金及び預金が455百万円減少したことによるもの
固定資産	1,749	1,852	+ 102	主にのれんが52百万円増加したことによるもの
資産合計	5,208	4,838	△369	—
流動負債	2,937	2,722	△214	—
固定負債	962	846	△116	主に長期借入金が116百万円減少（返済）したことによるもの
(有利子負債合計)	1,206	1,089	△116	—
負債合計	3,899	3,568	△331	—
純資産	1,308	1,269	△38	主に親会社株主に帰属する四半期純損失の計上により利益剰余金が40百万円減少したことによるもの
負債・純資産合計	5,208	4,838	△369	—
自己資本比率	24.6%	25.3%	+ 0.7pt	—

- 1 | 2025年12月期 第2四半期 決算概要
- 2 | 2025年12月期 第2四半期 トピックス
- 3 | 2025年12月期 通期業績見通し

2 | 2025年12月期 第2四半期 トピックス

- 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

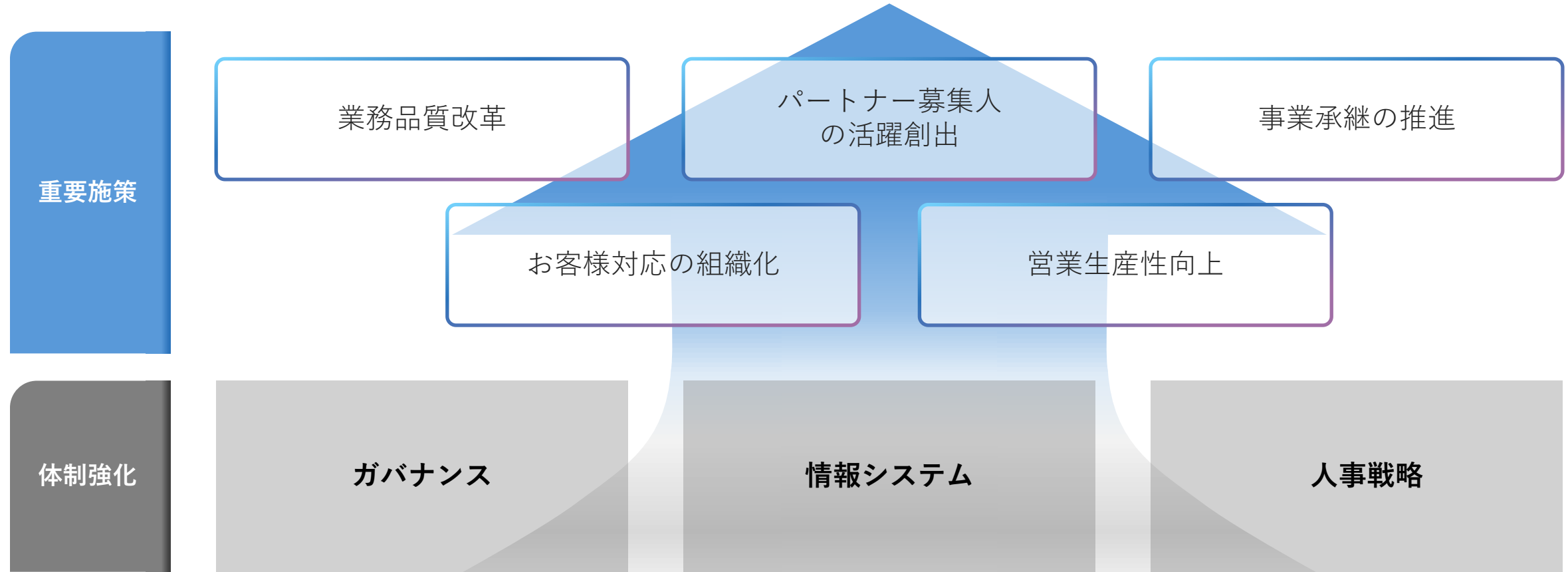
顧客本位の業務運営の徹底

- ・ 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

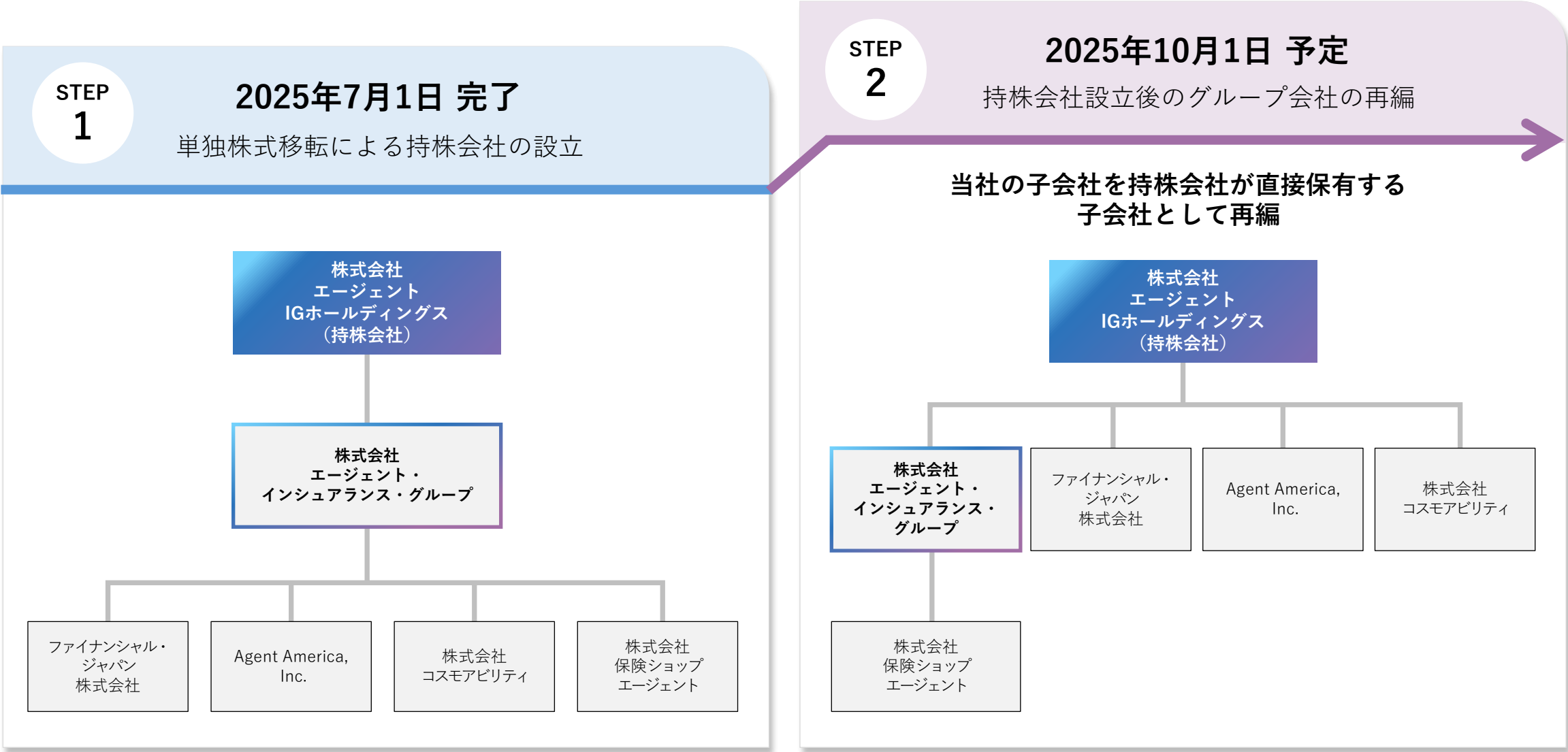
- 堅調な損害保険のマーケットシェア拡大に引き続き取り組み、さらに大手ブローカーとの提携強化で拡大を目指す
- 米国以外への進出を検討

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

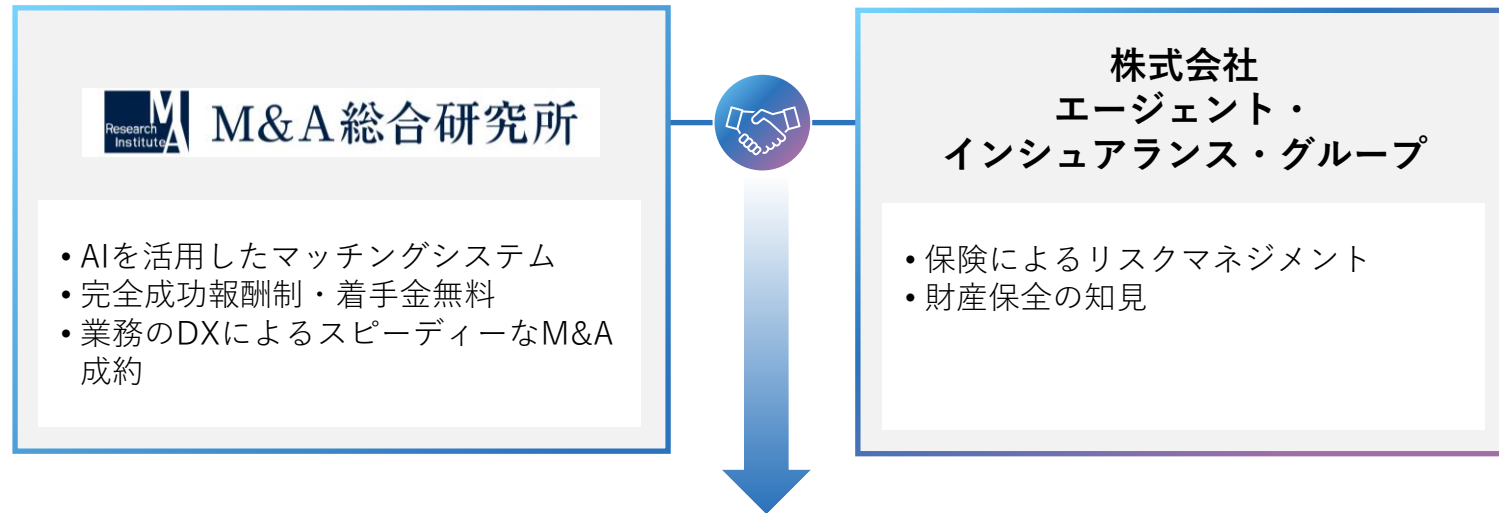
● エージェント・インシュアランス・グループにおける関係会社管理事業等の権利義務を吸収分割により承継



- M&A総合研究所とエージェント・インシュアランス・グループの業務提携契約を締結
- 中小企業の喫緊の課題である事業承継問題を包括的に解決するM&Aサポートサービスを開始

提携の背景と目的

- ・ 中小企業における経営者の高齢化と後継者不足
- ・ 休廃業を選択せざるを得ない企業が増加



- ☑ お客様の事業承継に関するあらゆるニーズに対し、**ワンストップで最適なソリューションを提供することが可能**
- ☑ 時間やコストの面でM&Aを躊躇していた中小企業経営者の方々にも、**新たな事業承継の道を提供することで、企業の永続的な発展に貢献**

「M&Aサポートサービス」の概要

- 1 M&Aを活用したスピーディーな事業承継支援**
後継者不在や事業再編など、事業承継に関する多様な課題に対し、M&A総合研究所のAIマッチングと経験豊富なアドバイザーが連携し、最適なM&A戦略の立案から実行までをトータルでサポート。従来のM&Aプロセスよりも迅速な成約を目指す。
- 2 M&A後のリスクマネジメント・資産運用コンサルティング**
M&A成立後の事業リスクの軽減や、売却益の効果的な資産運用など、エージェント・インシュアランス・グループが保険のプロフェッショナルとして、M&A後の安定した経営と経営者様のセカンドライフをサポート。
- 3 包括的なデューデリジェンスサポートと安心のフォローアップ**
M&A実行前に必要な財務・法務・事業等のデューデリジェンスを両社の知見を活かして多角的に支援。M&A後の統合プロセス（PMI）における保険の見直しなど、売買契約締結後も長期的な視点で手厚いフォローアップを提供し、円滑かつ安全なM&Aの実現を目指す。

- 株式会社アシロ少額短期保険とエージェント・インシュアランス・グループの戦略的パートナーシップによる連携推進
- トラブルを未然に防ぐ「予防法務」とトラブルが発生した際の「迅速な解決支援」を両立するサブスク型法務サービスが付帯する事業型弁護士費用保険

KL2025・MD・403

bonobo

Trouble-free World

顧客や取引先とのトラブルや従業員とのトラブル等
経営に関する法務リスクをサポート

弁護士利用時の一部費用補償

弁護士費用の実額補償例※1

法律相談料保険金

- ・ 個人事業主 最大5.5万円
- ・ 従業員300名未満の法人 最大11万円

弁護士費用保険金

- ・ 個人事業主 最大50万円
- ・ 従業員300名未満の法人 最大600万円



日ごろの法務業務支援

充実の法務サポート※2

- ・ 契約書/社内規程ひな型提供：フォーマット作成の負担軽減
- ・ 反社チェックサービス：契約前の取引先審査サポート
- ・ AIリーガルチェックシステム：
不利な契約を回避し公正で安全な取引をサポート※3
- ・ 法務チャット相談：適切な弁護士チャットで迅速に被害損失を抑制
- ・ 弁護士案内サービス：オンラインで法律相談が可能な弁護士を紹介

※1 引受保険会社：株式会社アシロ少額短期保険 商品名：事業型弁護士費用保険（bonobo） 上記はスタンダードプランの内容です。

※2 サービス提供：株式会社アシロ（弁護士案内サービスのみアシロ少額短期保険）

※3 契約書レビュー支援ツールを用いたサービス提供

- auじぶん銀行とファイナンシャル・ジャパンの銀行代理業委託契約を締結
- 「保険」と「住宅ローン」の両面からライフプランをトータルに提案できる体制に

住宅ローン取り扱い開始



全国の拠点（2025年8月現在48拠点で取扱い）
に所属する経験豊富なスタッフが、
auじぶん銀行の住宅ローンの魅力や活用法をご案内し、
住まいに関する資金計画をご検討中のお客さまに
納得感のある選択肢を提供

銀行代理業
委託契約



2008年の設立以降、
スマートフォンアプリをメインチャネルとして、
預金、送金、決済、融資などの金融サービスを提供

「保険」と「住宅ローン」の両面からライフプランをトータル提案できる体制に
住宅購入という大きなライフイベントにおいても、保障や資産形成と連動した包括的なサポートを提供

- 募集品質の高さと全国拠点によるアクセスの強さにより強固な顧客基盤を構築
- 大手マーケットホルダーからの信頼も厚く多数の業務提携事例を有する

ファイナンシャル・ジャパンの強み

顧客基盤

個人顧客を中心に
17万を超える顧客基盤を抱える



全国の拠点網

日本全国に
56の拠点を保有（2025年6月末）



募集品質の高さ

お客様に安心をとどけるための
教育体制、募集品質の高さを
誇る



大手マーケットホルダーからも 選ばれる

業務提携事例



2023年5月1日の業務提携以降
現在まで共同募集において順調な連携を進める

2025年6月末までに、
累計7,000件を超えるお客様にご案内

- WEBメディアによる保険への理解促進により、リスク診断システム「ほけチョイス」のさらなる利用促進
- 新規保険契約・クロスセル・アップセルを強化

保険の“わからない”を“わかる”に変える。あなたのための保険情報マガジン



<https://a-gent.co.jp/magazine/>

「ほけチョイスマガジン」で得た情報をもとに、
最適な保険を導き出す「ほけチョイス」へとスムーズに繋げる

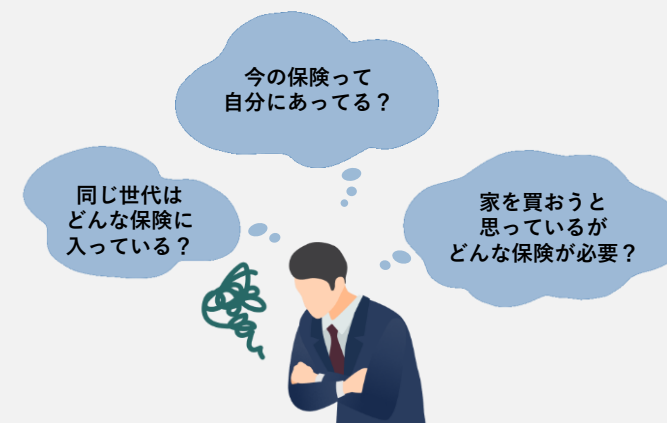
提供コンテンツ

- ・ 保険の基礎知識、種類ごとの選び方
- ・ ライフステージ別（結婚、出産、住宅購入、老後など）の保険の考え方
- ・ 世代別の保険加入傾向や事例
- ・ 保険に関する最新ニュースやトレンド
- ・ 保険に関するよくある疑問とその解決策

特徴

- ・ 専門家監修による信頼性の高い情報
- ・ 専門用語を避け、図解や具体例を用いた分かりやすい解説
- ・ いつでも、どこでも、必要な情報が完結する情報源

対象読者



- ・ これから保険加入を検討している方
- ・ すでに保険に加入しているが、見直しを考えている方
- ・ 結婚、出産、住宅購入など、ライフイベントを控えている方
- ・ 保険の知識レベルを問わず、すべての方

- コスモアビリティ社との人事交流が開始
- 基幹システムである「A-System」の刷新に向け開発体制を構築



エージェントIG
システム管轄チーム

SES開発支援



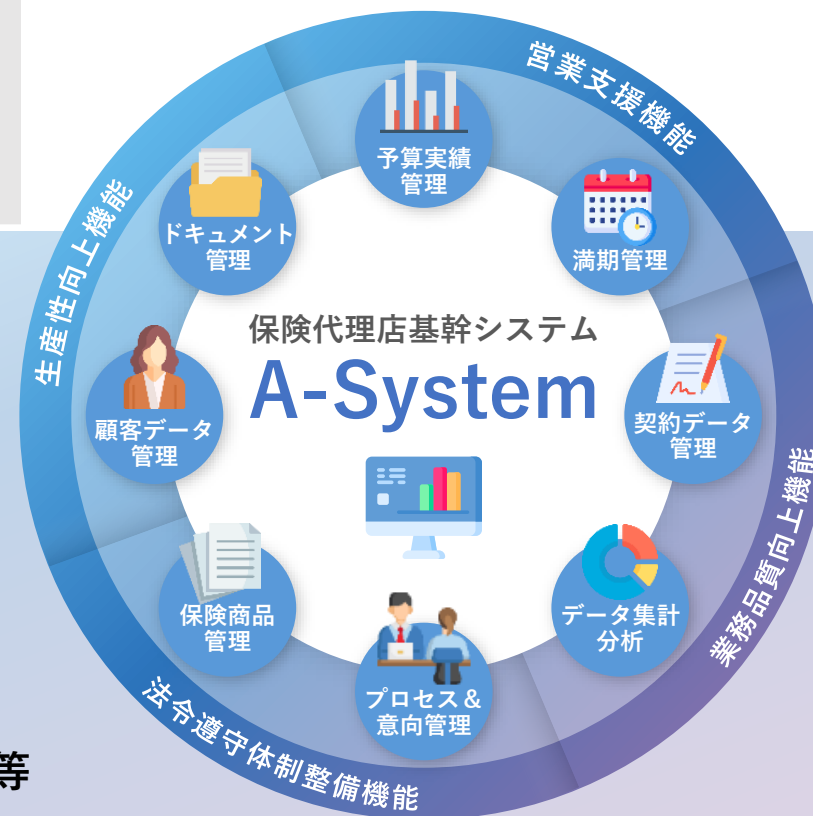
コスモアビリティ社
エンジニア

開発チーム立ち上げ

「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



- 1 | 2025年12月期 第2四半期 決算概要
- 2 | 2025年12月期 第2四半期 トピックス
- 3 | 2025年12月期 通期業績見通し

3 | 2025年12月期 通期業績見通し

- 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

	2024/12期	2025/12期	
		通期予想	対前年増減率 (%)
(百万円)	実績		
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



2025年12月期 第2四半期 決算説明資料

証券コード 377A

株式会社エージェントIGホールディングス

2025年8月