



2025年12月期 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2月

1 | 2025年12月期 決算概要

- 1 | 2025年12月期 決算概要
- 2 | 2025年12月期トピックス
- 3 | 2026年12月期 通期業績見通し

営業収益

13,066百万円

前期比 +60.1%



前期 8,161百万円

営業利益

145百万円

前期比 +1.6%



前期 143百万円

取扱保険料

1,848億円※1

前期比 +26.7%

25年12月期 内訳	
エージェントIG	489億円
FJ	1,359億円

お客様の数

法人 29,467社※1

前期比 +22.2%

個人 344,979人※1

前期比 +10.6%

2025年12月期
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、子会社取得等による一過性のコストが重なったが営業利益は黒字を確保
- ✓ 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・インシュアランス・グループとFJの合算値

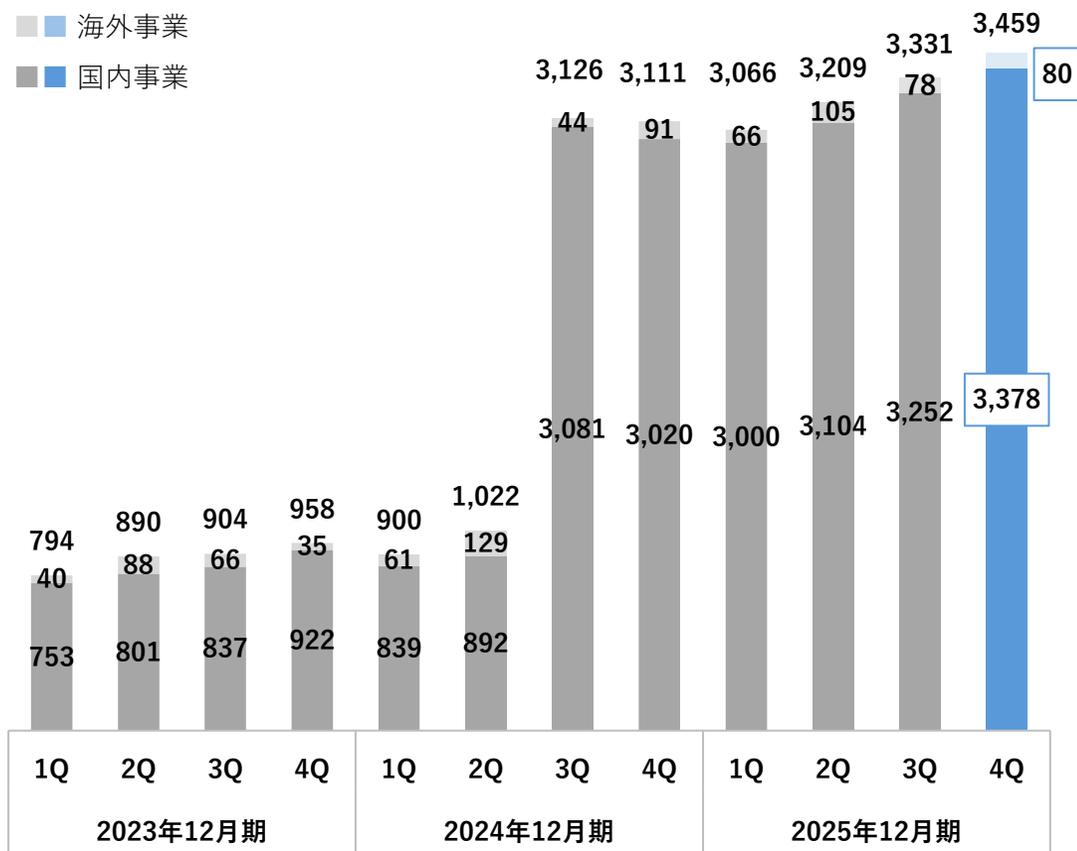
- 前年3QよりFJが連結対象となり、前期比約1.6倍と大きく伸長
- 業務品質及びガバナンス体制強化に向けた管理コストを大幅に投下したことに加え、国内事業における株式取得や国内子会社移転等の一過性コストが重なったが、営業利益は黒字を確保
- 当期設立した持株会社・エーエージェント I Gホールディングスの単体収支が一時的に赤字となったことなどより、連結会計上の税負担が過大となり、当期純利益は僅少となった

(百万円)	2024/12期		2025/12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	8,161	100.0%	13,066	100.0%	+4,905	+60.1%
国内事業	7,834	-	12,735	-	+4,901	+62.6%
海外事業	327	-	330	-	+3	+1.1%
営業費用	8,018	98.2%	12,921	98.9%	+4,902	+61.1%
人件費	2,561	-	3,799	-	+1,237	+48.3%
管理費	5,456	-	9,121	-	+3,665	+67.2%
営業利益	143	1.8%	145	1.1%	+2	+1.6%
国内事業	112	-	134	-	+21	+18.9%
海外事業	30	-	11	-	△19	△63.3%
経常利益	133	1.6%	141	1.1%	+8	+6.2%
当期純利益	53	0.7%	9	0.1%	△43	△81.7%

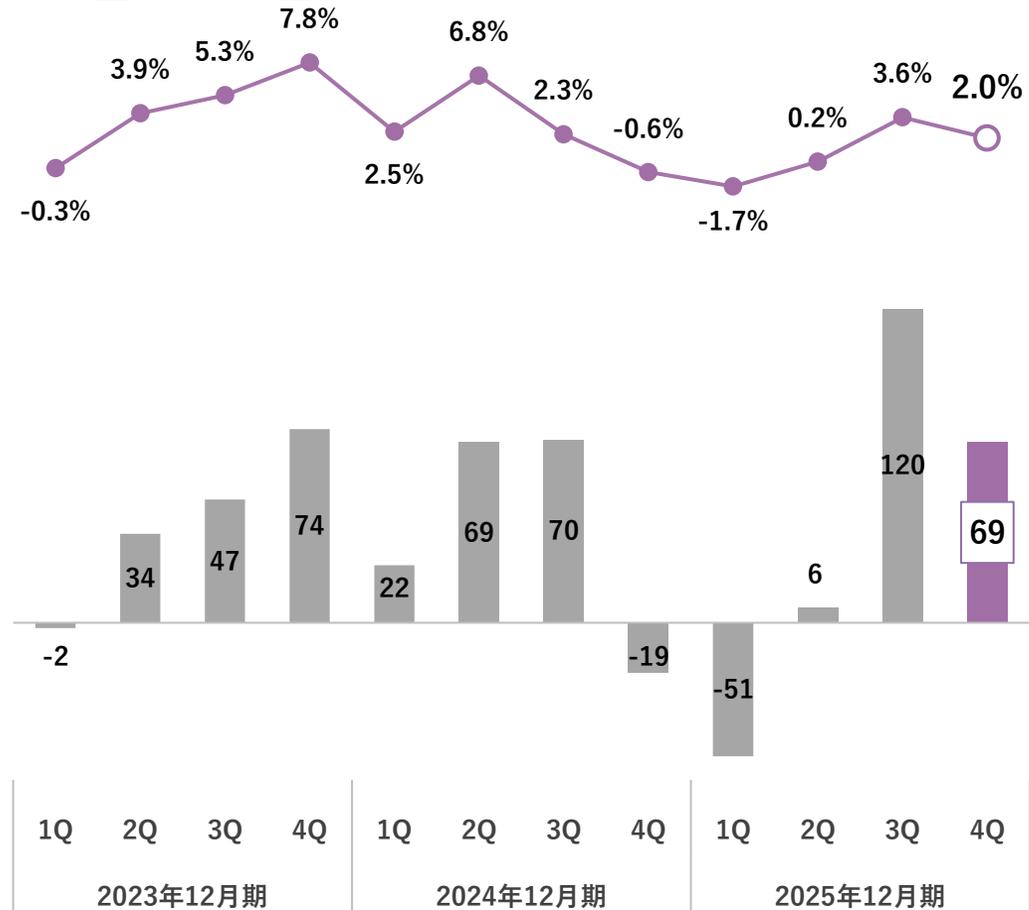
- 営業収益は四半期ベースで過去最高
- 管理コストは引き続き投下しながらも、下期で営業黒字を積み上げ

営業収益（百万円）

■ 海外事業
■ 国内事業



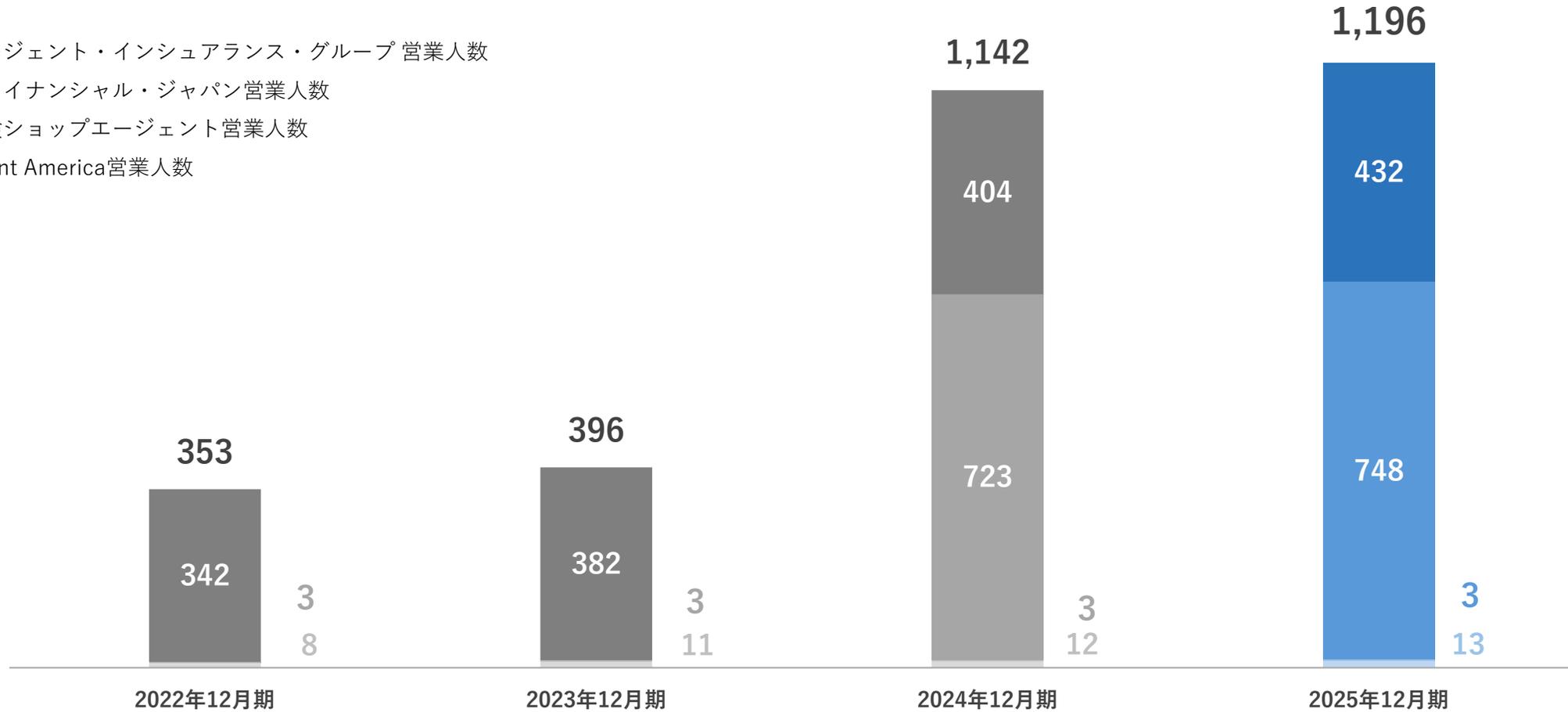
営業利益・営業利益率（百万円）



- 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・インシュアランス・グループ 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



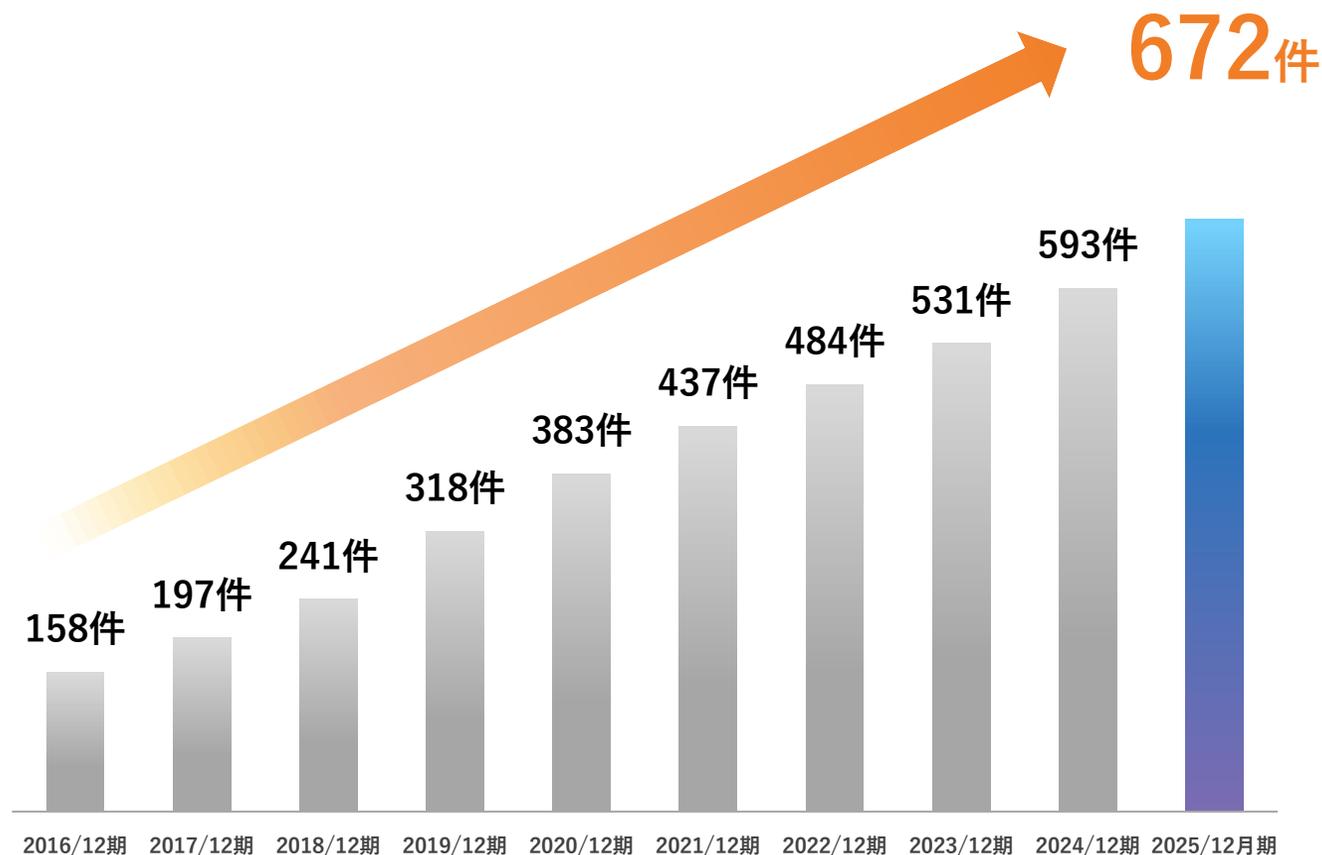
- 当期は大型案件のほか79件のM&A及び事業承継を実施
- 統廃合が進む保険代理店業界において、今後も積極的なM&A及び事業承継を継続

M&A 及び 事業承継戦略

保険代理店の成長や発展を促進

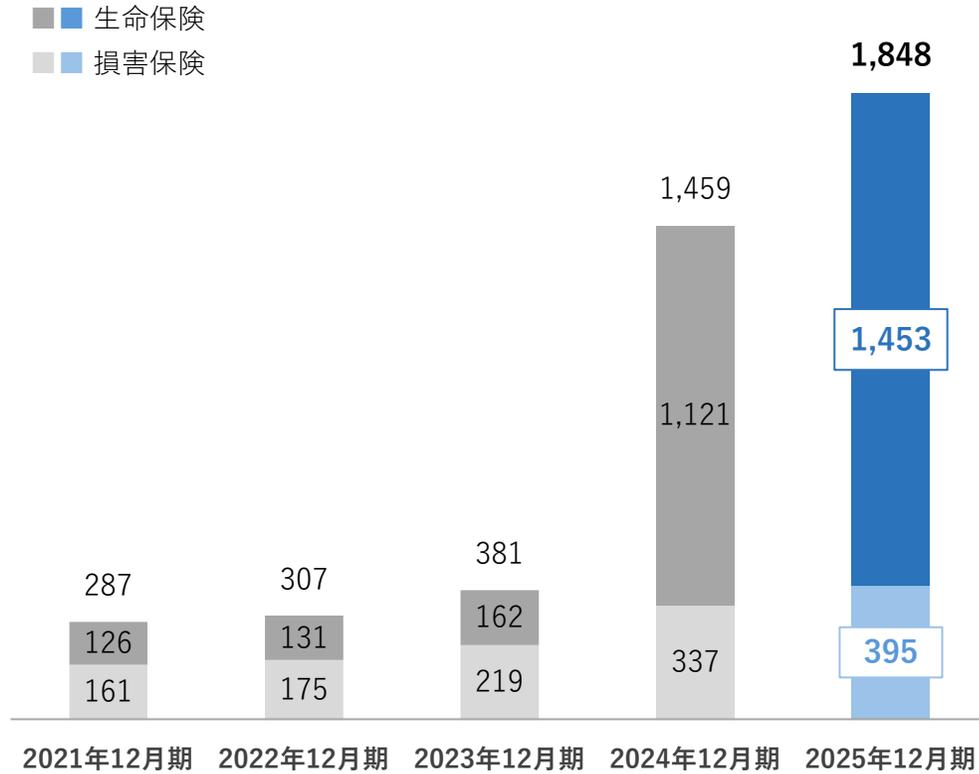
合流代理店件数 **672件**※1

※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12月）

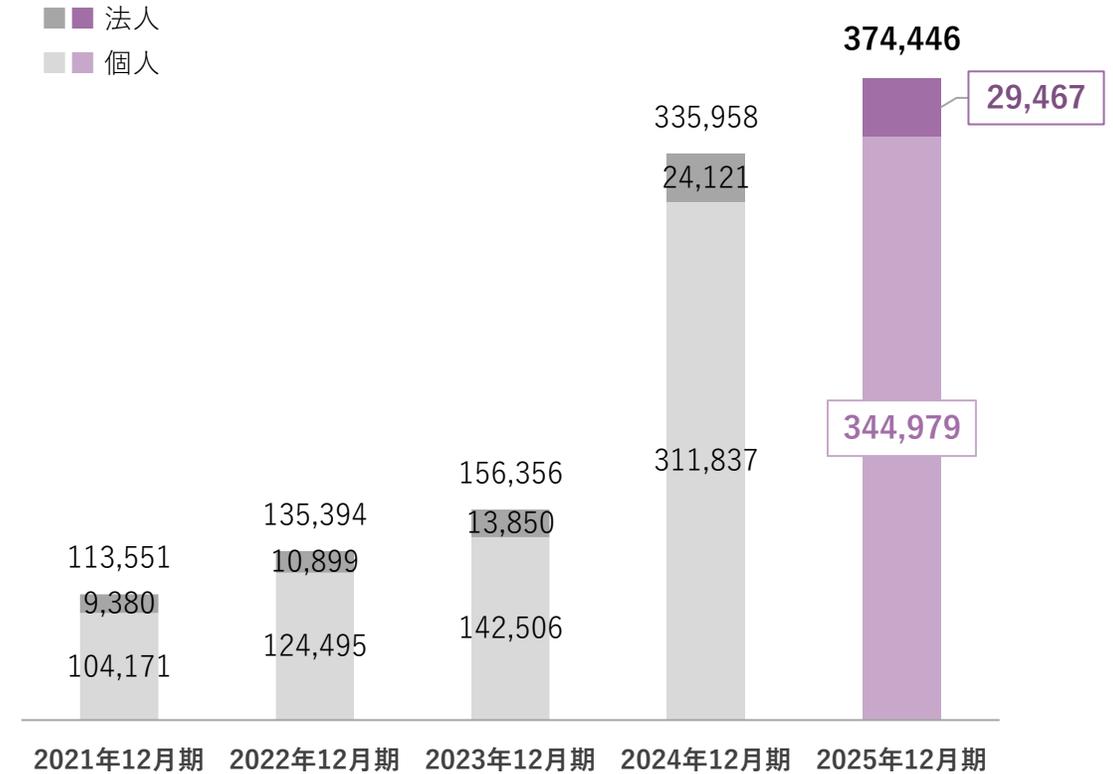


- 前期FJの合流により特に生命保険の取扱保険料が大きく拡大、2025年12月期も順調に伸長
- 合流後は特に個人のお客様数が増加し、顧客基盤は全体で2倍強に成長

取扱保険料 (億円)



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

※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期末	増減額	備考
流動資産	3,458	4,447	+ 989	主に現金及び預金が729百万増加したことによるもの
固定資産	1,749	1,841	+ 92	主に顧客関連資産が58百万円増加したことによるもの
資産合計	5,208	6,289	+ 1,081	—
流動負債	2,937	3,267	+ 329	主に営業未払金が131百万円、賞与引当金111百万円それぞれ増加したことによるもの
固定負債	962	974	+ 12	—
(有利子負債合計)	1,206	1,256	+ 50	—
負債合計	3,899	4,241	+ 341	—
純資産	1,308	2,048	+ 739	主に第三者割当増資により資本金及び資本剰余金が計695百万円増加したことによるもの
負債・純資産合計	5,208	6,289	+ 1,081	—
自己資本比率	24.6%	31.6%	+ 7.0pt	—

※固定資産には繰延資産を含んでいます。

2 | 2025年12月期 トピックス

- 1 | 2025年12月期 決算概要
- 2 | 2025年12月期トピックス
- 3 | 2026年12月期 通期業績見通し

- 1年を通じて様々な取組みを実施。特に事業基盤の強化と、企業間での協力関係を拡充。

	主なリリース	内容／ねらい
1月8日	株式会社コスモアビリティ子会社化完了 ◆	インシュアテック強化、基幹システムアップデート
2月27日	株式の立会外分売	
	当社代表取締役社長及び取締役会長による当社株式取得	企業価値向上に向けたコミットメント
7月1日	株式会社エージェント I Gホールディングスの設立と名古屋証券取引所メイン市場上場	持株会社体制へ移行
7月14日	アシロ少額短期保険との戦略的パートナーシップ ◆	事業型弁護士費用保険『bonobo』取扱い開始
8月1日	auじぶん銀行との銀行代理業委託契約 ◆	住宅ローン取扱い開始
8月14日	子会社における株式会社M & A 総合研究所との業務提携契約締結 ◆	M&Aサポートサービスの開始
9月5-6日	名証IR EXPO 2025への出展	個人投資家向けIRの強化
10月1日	グループ組織再編完了 ◆	より機動的な経営体制への変革
11月14日	松井証券株式会社との資本業務提携 ◆	松井証券との資本関係強化、調達資金によるM&A推進
12月2日	当社代表取締役社長による当社株式取得	経営への更なるコミットメント
	第三者割当による新株式の発行、主要株主である筆頭株主による株式譲渡	

- 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



- 様々なマーケットホルダーとの連携を進め、保険プラスαを提供するハイブリッドアドバイザーとしての土台を構築

2025.7

戦略的
パートナーシップ

bonobo
Trouble-free World
株式会社アシロ少額短期保険

【特徴】
法人・個人事業主向け弁護士費用保険
弁護士利用時の費用の一部を補償する保険です。
日ごろの法務業務を支援するサービスが付帯されています。

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

2025.8

銀行代理業委託契約

au じぶん銀行

【特徴】
2008年の設立以降、スマートフォンアプリ
をメインチャンネルに金融サービスを提供

×

FINANCIAL JAPAN
YOUR LIFETIME PARTNER

「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

2025.8

業務提携契約

M&A総合研究所
Research Institute

【特徴】
AIを活用したマッチングシステム
完全成功報酬制・着手金無料
業務のDXによるスピーディーなM&A成約

中小企業の事業承継問題を
包括的に解決する
M&Aサポートサービスを開始

- 各社の機能に応じたビジネスを展開するとともに、より機動的かつ戦略的にM&A及び事業承継を進められる体制に
- 特にFJとコスモアビリティの合流により、企業の総合力が大きく拡大

グループ組織図



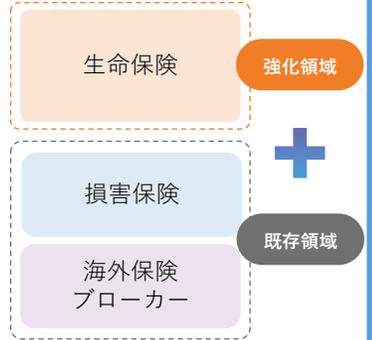
子会社による主な寄与



2013年の創立以来、生命保険を主軸とする総合保険代理店として着実に成長

保険だけにとどまらないハイブリッドアドバイザーへ

生命保険・損害保険・海外保険ブローカーの3軸を有する企業に従業員数、取扱保険料、顧客基盤等が大きく拡大
2025年12月期は全期間で業績寄与



2024年4月～



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を有する

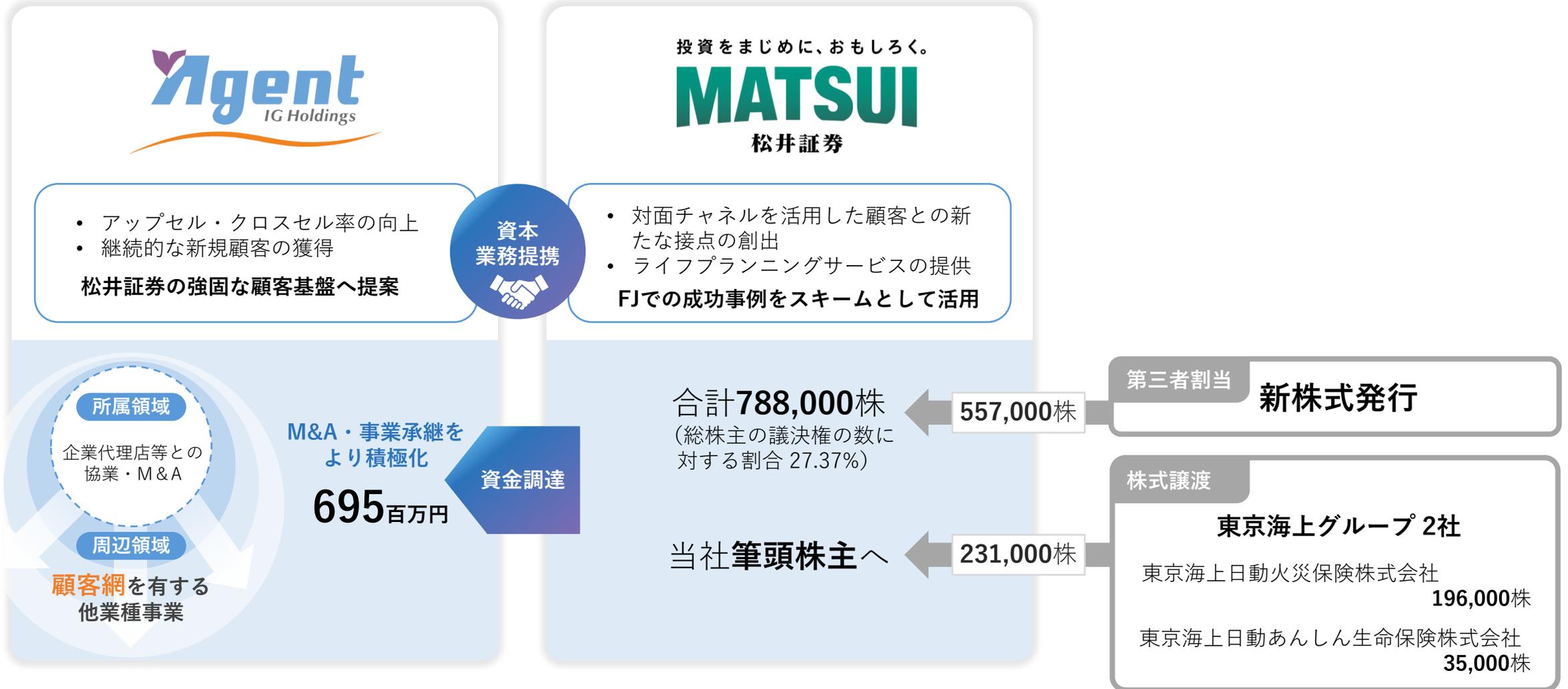
インシュアテックの強化

業務効率と業務品質向上を両立する基幹システムの刷新が進行
2026年より本格稼働を見込む



2025年1月～

- 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



- これまで様々なマーケットホルダーとの連携を進行し、顧客基盤と提供サービスのラインナップを拡充
- 保険プラスαを提供するハイブリッドアドバイザーとしての土台を構築



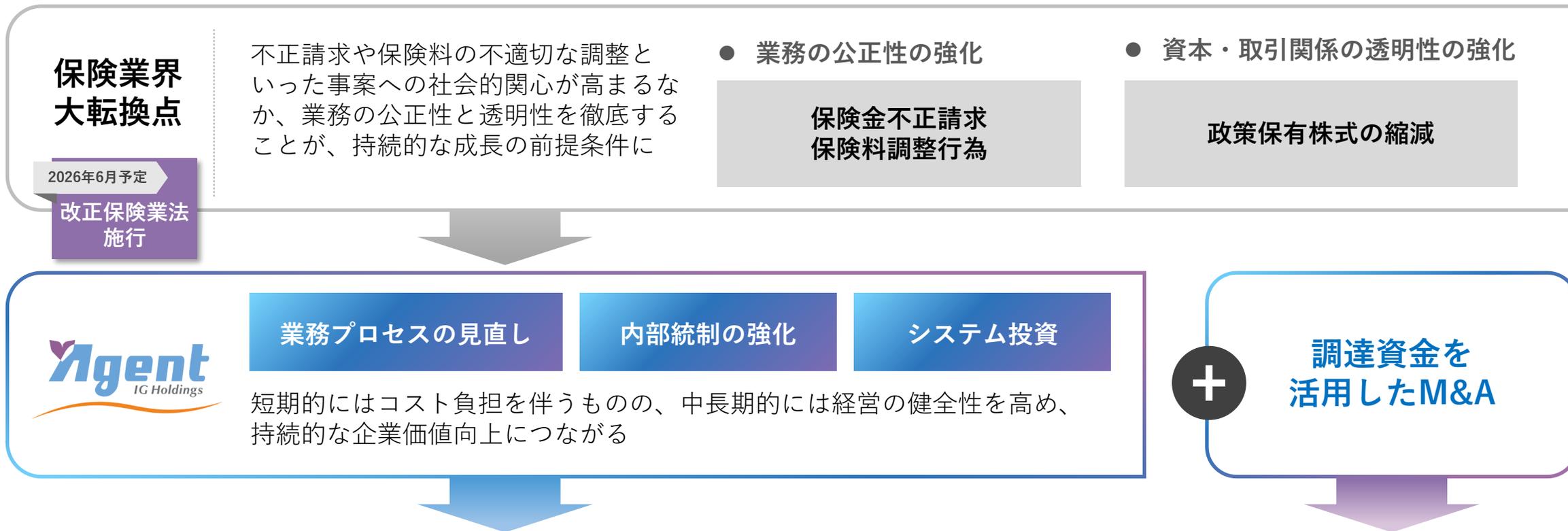
3 | 2026年12月期 通期業績見通し

- 1 | 2025年12月期 決算概要
- 2 | 2025年12月期トピックス
- 3 | 2026年12月期 通期業績見通し

- 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

- 保険業界を取り巻く様々な課題を背景に、業務の公正性や資本関係の透明性がこれまで以上に求められている。
- 環境変化を前向きに捉え、内部統制の強化やシステム投資、資本関係の見直しにコストを投下し、将来の企業価値向上を目指す



持続的な成長と収益性の両立

- 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「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

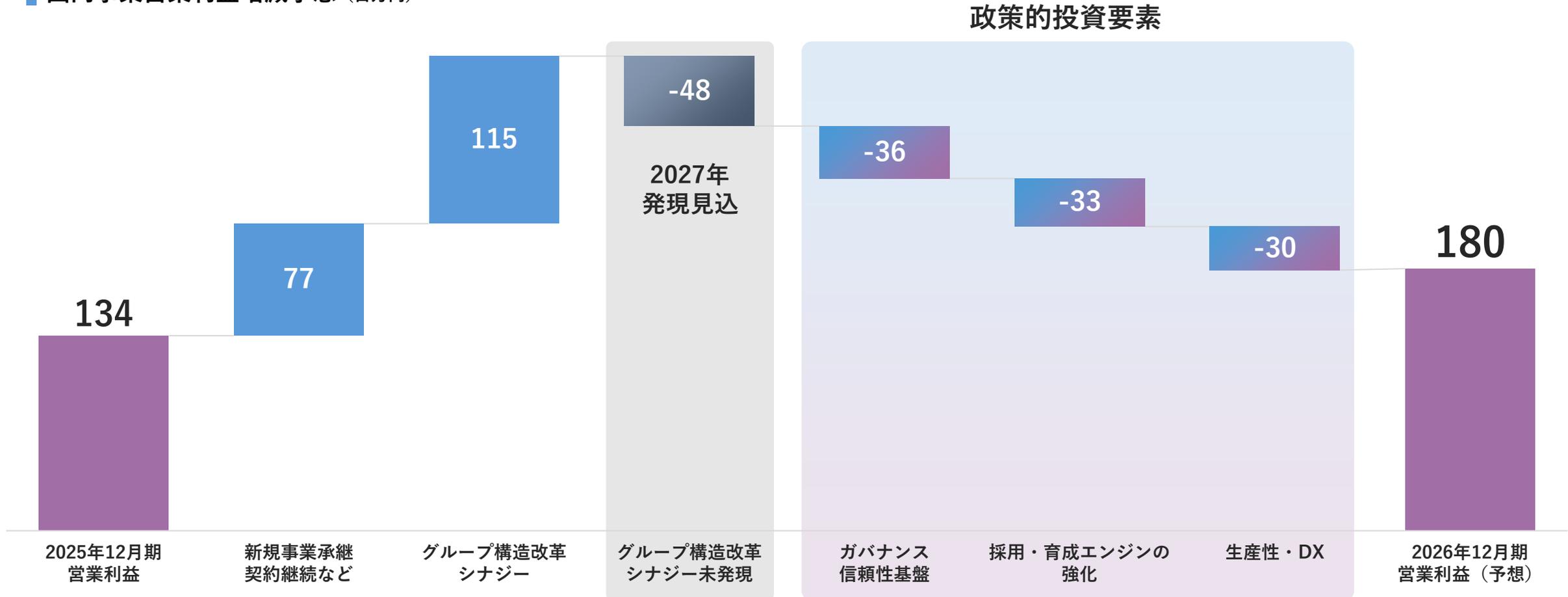
保険代理店店主の高齢化という業界共通の課題に対し、自社で若手を育成・供給し続ける仕組みへ投資
将来の採用単価抑制と、1人当たり生産性の確実な向上を実現

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

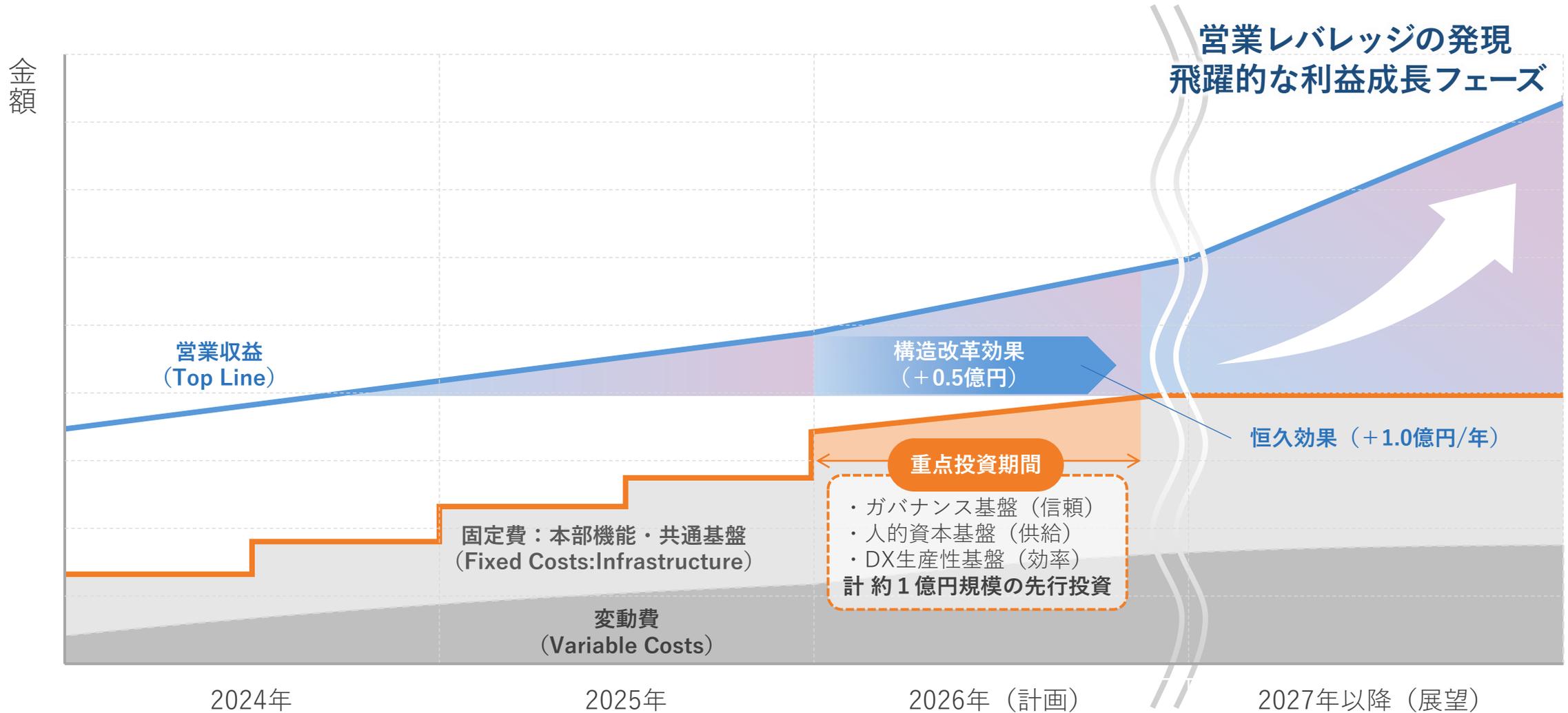
2026年の開発投資により、将来的な事務コストを抑制、売上増がそのまま利益増につながる「高レバレッジ体質」へ転換

- 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)



- 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





2025年12月期 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2月