

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

エージェント IG ホールディングス

377A 名証メイン市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 9 月 29 日 (月)

執筆：客員アナリスト

吉林拓馬

FISCO Ltd. Analyst **Takuma Yoshibayashi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要	01
2. 2025 年 12 月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	05
3. 経営陣	05
■ 事業概要	06
1. 事業概要	06
2. 市場環境	08
3. 手数料ポイント制度	10
■ 業績動向	11
1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要	11
2. KPI の状況	12
3. 財務状況と経営指標	14
4. キャッシュ・フロー	15
■ 今後の見通し	16
● 2025 年 12 月期の業績見通し	16
■ 中長期の成長戦略	17
1. M&A 及び事業承継の推進	17
2. M&A 総合研究所と業務提携契約を締結、新サービスを開始	17
3. テクノロジーの活用	18
4. 海外事業の拡大	18
5. 持株会社体制への移行	18
■ 株主還元策	19

要約

2025 年 12 月期中間期は営業赤字も、 通期では事業基盤の拡大により計画達成へ

エージェント IG ホールディングス <377A> は、個人及び法人に損害保険（ストック収益）と生命保険（フロー収益）をワンストップで提供している。同社は、保険業法の改正や損害保険会社による手数料ポイント制度（詳細は後述）の導入、保険代理店店主の高齢化などを背景に統廃合の進む保険代理店業界に対し、「保険代理店支援プラットフォーム」を提供し、積極的な M&A 及び事業承継を推進し成長してきた。2016 年 1 月～2025 年 6 月に 636 件の保険代理店を事業承継している。これらの多くは中小規模の損害保険代理店であるが、2024 年 4 月には同社グループよりも売上規模の大きい、生命保険を主軸とする総合保険代理店ファイナンシャル・ジャパン（株）の全株式を（株）SBI 新生銀行から取得した。なお、同社は 2025 年 7 月 1 日に持株会社体制へと移行し、上場親会社は（株）エージェント・インシュアランス・グループから同社へと変更された。

1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要

2025 年 12 月期中間期の業績は、営業収益が前年同期比 226.4% 増の 6,275 百万円、営業損失が 44 百万円（前年同期は 91 百万円の利益）、経常損失が 49 百万円（同 86 百万円の利益）、親会社株主に帰属する中間純損失が 40 百万円（同 45 百万円の利益）となった。営業収益は、国内事業が 2024 年 4 月に買収したファイナンシャル・ジャパンの新規連結効果及び事業承継の実施に伴う事業規模拡大により前年同期比 252.5% 増の 6,104 百万円、海外事業は新規保険獲得件数や既存顧客に対するクロスセルなどが堅調であったものの、為替影響により同 10.2% 減の 171 百万円となった。コスト面は、ファイナンシャル・ジャパンの新規連結効果、業務品質及びガバナンス体制強化に向けた投資の実施などにより、人件費は同 121.2% 増、管理費は同 348.7% 増と急拡大し、営業損失は 44 百万円と赤字転落した。ただし、営業損益を四半期ごとに見ると、第 1 四半期は 51 百万円の損失であったのに対し、中間期は 6 百万円の利益と黒字転換している。下期は営業収益の積み上げによる挽回が期待される。

2. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期通期の連結業績は、営業収益が前期比 51.2% 増の 12,340 百万円、営業利益が同 85.3% 増の 265 百万円、経常利益が同 90.9% 増の 255 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 162.4% 増の 140 百万円と、増収増益の見通しである。営業収益は、2024 年 12 月期に買収したファイナンシャル・ジャパンの通期連結寄与及び取扱保険料の拡大などにより、前期に引き続き大幅増収局面が続くと見込まれる。特に、保険代理店の M&A 及び事業承継の積極展開が順調に進んでおり、事業基盤の拡充と収益力の強化が一層進むと見込まれる。営業利益は増収効果により大幅増益となり、営業利益率は 2.1% と同 0.3 ポイント改善する計画である。中間期は内部管理体制の強化に向けた先行投資や一過性のコストの発生により営業損失を計上したものの、通期では既存顧客に対するアップセル・クロスセルの推進、新規顧客の開拓や事業譲受に伴う顧客基盤の拡大などにより、利益計画の達成を目指すものとしている。

要約

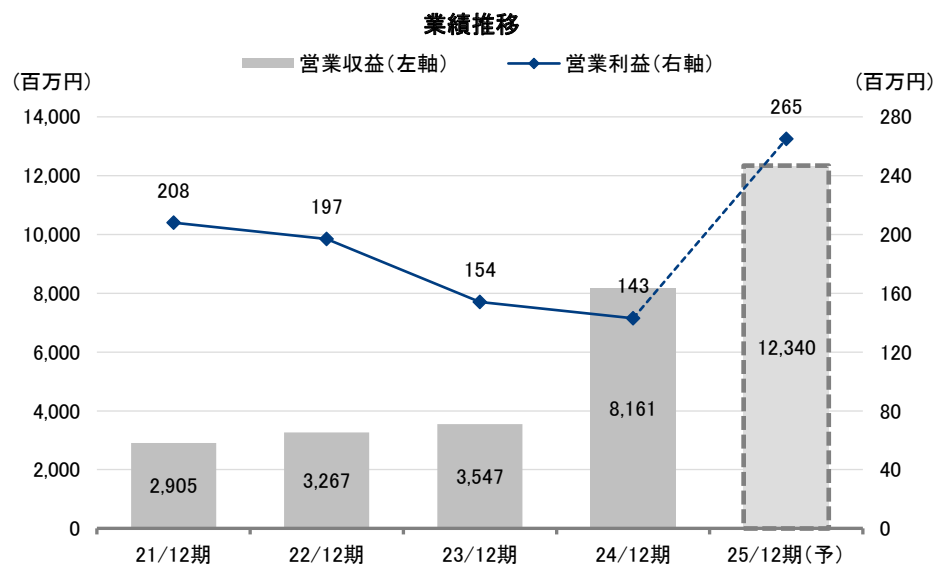
3. 中長期の成長戦略

同社は 2025 年 12 月期以降、M&A 及び事業承継を成長戦略の柱に据え、事業規模の拡大を図る。従来どおり専業代理店の取り込みを進めつつ、兼業代理店との協業にも注力する。国内損保市場 9.6 兆円のうち兼業代理店は約 6 割を占めるが、中古車販売業界の不祥事を背景に規制強化の可能性があるため、専業代理店である同社にとって大きなビジネスチャンスとなり得る。また、中長期的には海外事業の拡大を推進する。特に米国は国内の 30 倍超の市場規模と高い手数料水準を有する。代理店の高齢化・後継者不足が課題となっており、同社は国内で培ったプラットフォームを展開し解決策を提供する方針である。既に世界大手ブローカーとの連携が進んでおり、将来の成長ドライバーとしての地位の確立を進めていく。

加えて、足元のトピックとして子会社エージェント・インシュアランス・グループが M&A 総合研究所と業務提携し、中小企業の事業承継問題を解決する「M&A サポートサービス」を開始した。AI マッチングと専門アドバイザーによる迅速な戦略立案、保険分野を活用したアフターサポート、包括的な PMI 支援を強みとし、保険ビジネスと M&A 仲介を組み合わせた新たな収益モデルを構築する。既存の保険契約を基点に M&A 需要を取り込み、ワンストップ型ソリューションとして競合との差別化を図るねらいである。

Key Points

- ・ 2025 年 12 月期中間期は先行投資や一過性のコスト計上により営業赤字に
- ・ 2025 年 12 月期通期は営業収益 100 億円突破へ、コスト増を増収効果で打ち返して利益計画の達成へ
- ・ 事業承継、M&A 支援、IT 活用、海外事業拡大により成長加速へ



出所：決算短信よりフィスコ作成

エージェント IG ホールディングス
377A 名証メイン市場

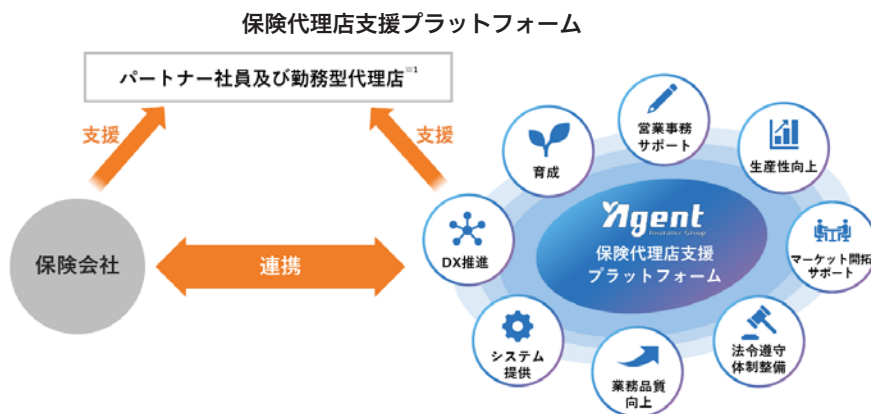
2025 年 9 月 29 日 (月)
<https://a-gent.co.jp/ir/>

会社概要

損害保険を事業の柱とする保険代理店大手企業、 M&A 及び事業承継を通じて事業規模を拡大

1. 会社概要

同社は、個人及び法人向けに保険代理店業を手掛ける。損害保険を主力に生命保険も取り扱い、保険契約の取り継ぎからアフターフォロー（保全業務）までをワンストップで提供している。同社は、後継者不足などから存続が困難である保険代理店及び保険募集人を「パートナー社員」もしくは「勤務型代理店」として受け入れる「保険代理店支援プラットフォーム」を提供している。2025 年 8 月 14 日現在、エージェント・インシュアランス・グループは 39 社（損害保険会社 10 社、生命保険会社 28 社、少額短期保険会社 1 社）、子会社のファイナンシャル・ジャパンは 47 社（損害保険会社 15 社、生命保険会社 31 社、少額短期保険会社 1 社）の保険会社と保険代理店契約を締結している。



※1：当社がM&A及び事業承継を行い、当社へ売却した保険事業者のこと

出所：決算説明資料より掲載

エージェント IG ホールディングス

2025 年 9 月 29 日 (月)

377A 名証メイン市場 <https://a-gent.co.jp/ir/>

会社概要

取扱保険会社

エージェント・インシュアランス・グループ（連結子会社）			
損害保険	生命保険		少額短期保険
あいおいニッセイ同和損害保険	アクサ生命保険	チューリッヒ生命保険	アシロ少額短期保険
AIG 損害保険	朝日生命保険	東京海上日動あんしん生命保険	
スター・インデムニティ・アンド・	アフラック生命保険	なないろ生命保険	
ライアビリティ・カンパニー	SBI 生命保険	ニッセイ・ウェルス生命保険	
セコム損害保険	エヌエヌ生命保険	日本生命保険	
損害保険ジャパン	FWD 生命保険	ネオファースト生命保険	
Chubb 損害保険	オリックス生命保険	はなさく生命保険	
東京海上日動火災保険	ジブラルタ生命保険	プルデンシャル ジブラルタ	
日新火災海上保険	住友生命保険	ファイナンシャル生命保険	
三井住友海上火災保険	ソニー生命保険	マニユライフ生命保険	
楽天損害保険	SOMPO ひまわり生命保険	三井住友海上あいおい生命保険	
	大樹生命保険	明治安田生命保険	
	第一生命保険	メットライフ生命保険	
	第一フロンティア生命保険	メディケア生命保険	
	大同生命保険		

ファイナンシャル・ジャパン（連結子会社）			
損害保険	生命保険		少額短期保険
あいおいニッセイ同和損害保険	アクサ生命保険	チューリッヒ生命保険	ぜんち共済 (長岡支社のみの取扱)
AIG 損害保険	朝日生命保険	東京海上日動あんしん生命保険	
SBI 損害保険	アフラック生命保険	なないろ生命保険	
キャピタル損害保険	イオン・アリアンツ生命保険	ニッセイ・ウェルス生命保険	
スター・インデムニティ・アンド・	SBI 生命保険	日本生命保険	
ライアビリティ・カンパニー	エヌエヌ生命保険	ネオファースト生命保険	
セコム損害保険	FWD 生命保険	はなさく生命保険	
ソニー損害保険	オリックス生命保険	プルデンシャル ジブラルタ	
損害保険ジャパン	ジブラルタ生命保険	ファイナンシャル生命保険	
Chubb 損害保険	住友生命保険	マニユライフ生命保険	
東京海上日動火災保険	ソニー生命保険	三井住友海上あいおい生命保険	
日新火災海上保険	SOMPO ひまわり生命保険	みどり生命保険	
ニューインディア保険	第一生命保険	明治安田生命保険	
現代海上火災保険	第一フロンティア生命保険	メットライフ生命保険	
三井住友海上火災保険	大同生命保険	メディケア生命保険	
楽天損害保険	T&D フィナンシャル生命保険	楽天生命保険	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

エージェント IG ホールディングス

377A 名証メイン市場

2025 年 9 月 29 日 (月)

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

会社概要

2. 沿革

同社は 1996 年 2 月、現 代表取締役社長である一戸敏（いちのへさとし）氏が個人代理店として創業したことに始まる。当時は大規模な金融制度改革（金融ビッグバン）が始まり、金融業界が大きな盛り上がりを見せており、マイナスを補填する機能とお金を増やす機能の両面を持つ唯一の金融商品である「保険」に新しい価値を創造するチャンスがあると考え創業した。2018 年 1 月には住友生命保険（相）と資本提携し、同社の持分法適用会社となった（住友生命保険は 34.07%（2024 年 12 月 31 日時点）を保有する最大株主）。また、2020 年 3 月には東京海上日動火災保険（株）と資本提携した（東京海上日動火災保険は 8.44%（同）を保有）。2022 年 12 月に名古屋証券取引所メイン市場へ株式上場を果たし、全国への拠点開設及び海外進出により事業を拡大している。2024 年 4 月に SBI ホールディングス <8473> 傘下で生命保険をメインに手掛ける総合保険代理店のファイナンシャル・ジャパンの全株式を取得し完全子会社化。これにより既存の損害保険事業、海外保険ブローカーに生命保険事業を加え、3 つの主軸を持つ企業グループを形成することとなった。2025 年 1 月にはシステム開発サービスを提供する（株）コスモアビリティを子会社化した。デジタル化を推進し、社内オペレーションや営業活動の効率化により、利益創出を図る計画である。なお、同社は 2025 年 7 月 1 日に持株会社体制へと移行し、上場親会社はエージェント・インシュアランス・グループから同社へと変更された。

3. 経営陣

創業者で現 代表取締役社長である一戸氏（1968 年 2 月生まれ）は、明治大学商学部を中退後、会計事務所での 6 年間の勤務経験を経て、1997 年に（株）エージェント（創業当時は（有）サンインシュアランスデザイン）を設立し、保険業界に転身した。保険営業経験が全くないなか、1 年で「東京海上日動コンベンション表彰制度」に入賞、その後、当時史上最年少、最速で「スーパーエクセレント代理店」に到達するなど、数々の営業成績を有する。取締役は創業者である一戸氏と高橋真喜子氏、東京海上火災保険出身で 2022 年 4 月に同社取締役会長へ就任した唐津敏徳氏の 3 名のほか、社外取締役で構成されている。

経営陣の一覧

（2025 年 8 月時点）

役職	氏名
取締役会長	唐津 敏徳氏
代表取締役社長	一戸 敏氏
取締役	高橋 真喜子氏
取締役（社外）	栗原 喜子氏
取締役（社外）	渡邊 徳人氏
取締役（監査等委員（社外））	長島 芳明氏
取締役（監査等委員（社外））	橘内 進氏
取締役（監査等委員（社外））	二木 洋美氏

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

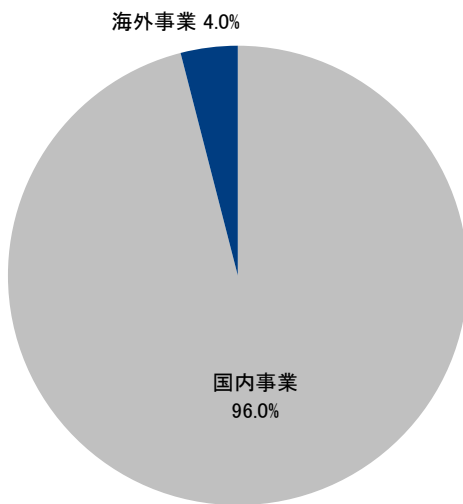
事業概要

損害保険を中心に生命保険もバランスよく取り入れ、 安定的な収益構造を確立

1. 事業概要

2024 年 12 月期の事業別営業収益構成比は主力の国内事業が 96.0%（国内事業内訳：損害保険 23.2%、生命保険 76.8%）、海外事業が 4.0% となった。国内事業は個人及び法人顧客向けに損害保険及び生命保険を販売する保険代理店業を手掛けている。保険会社が様々な保険商品を設計するメーカーとしての役割であるのに対し、同社グループは保険代理店として顧客ニーズに合った商品を第三者の立場で選択・提案し、保険会社に代わって販売する。一方、海外事業は、連結子会社の Agent America, Inc. が世界最大の保険市場である米国で 4 拠点（カリフォルニア州 2 拠点、テキサス州 1 拠点、ジョージア州 1 拠点）を展開し、主に現地に進出している日系企業や米国駐在員を対象に保険代理店及び保険ブローカー業を行っている。米国は連邦法に加えて、各州で固有の法律があり、保険事業を行う際には各州でライセンスを取得しなければならないが、Agent America は米国 39 州（ほか 1 特別区）でライセンスを取得しているのが強みで、州をまたいで事業展開する顧客に対応できる。海外事業の売上収益のうち 8 割以上を損害保険による手数料収入が占めている。

事業別営業収益構成比(2024年12月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

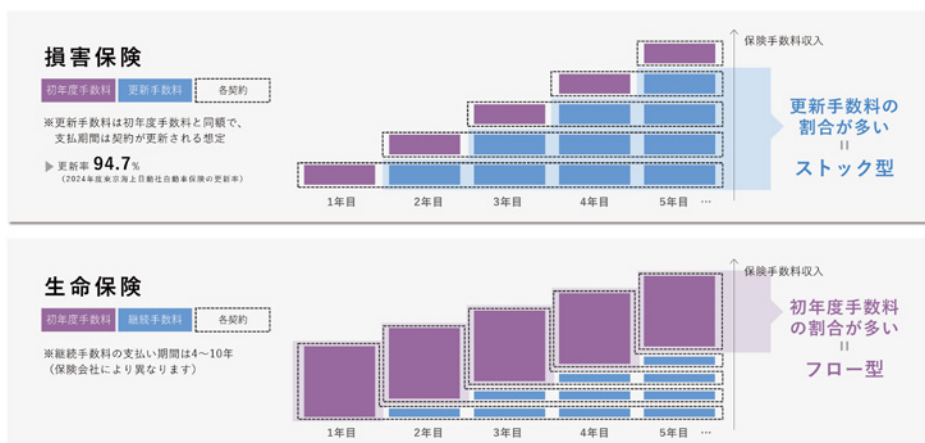
エージェント IG ホールディングス
377A 名証メイン市場

2025 年 9 月 29 日 (月)
<https://a-gent.co.jp/ir/>

事業概要

同社は、ストック収益の要素が高い損害保険を中心に、フロー収益の要素が高い生命保険もバランスよく取り入れた安定的な収益構造を確立している。損害保険と生命保険は収益構造が異なり、生命保険は契約を獲得した年に初年度手数料を得て、次年度以降は継続手数料として初年度より低い手数料率で4～10年間得るフロー型ビジネス（一時払商品の場合、継続手数料は発生しない）であるのに対し、損害保険はその多くが1年もしくは数年ごとに契約を更新し、その都度手数料が得られるストック型ビジネスである。損害保険は、高い更新率（同社の主力商品である東京海上日動火災保険の2024年度自動車保険更新率は94.7%）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る。また、同社は来店型店舗を展開せず、損害保険の更新を接点とした訪問型（対面またはオンライン）の営業スタイルをとっており、ローコストオペレーション体制を実現している。なお、保険代理店業界の大手としては、生命保険代理店では業界最大手のほけんの窓口グループ（株）（伊藤忠商事<8001>が大株主）、FPパートナー<7388>、「保険市場」を展開するアドバンスクリエイト<8798>、アイリックコーポレーション<7325>などが挙げられる。一方、損害保険を収益の主軸とした保険代理店では同社のほか光通信<9435>のグループ会社である（株）E保険プランニングがある。同社の取扱保険料は損害保険337億円、生命保険1,121億円（2024年12月期）、E保険プランニングの取扱保険料は損害保険が200億円、生命保険が100億円（2024年3月時点）となっている。

収益モデル・イメージ



出所：決算説明資料より掲載

エージェント IG ホールディングス

377A 名証メイン市場

2025 年 9 月 29 日 (月)

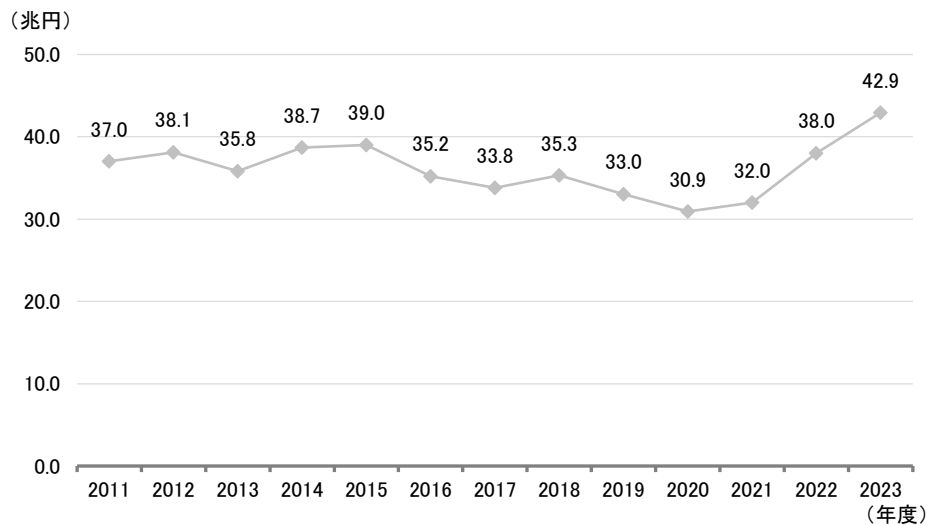
<https://a-gent.co.jp/ir/>

事業概要

2. 市場環境

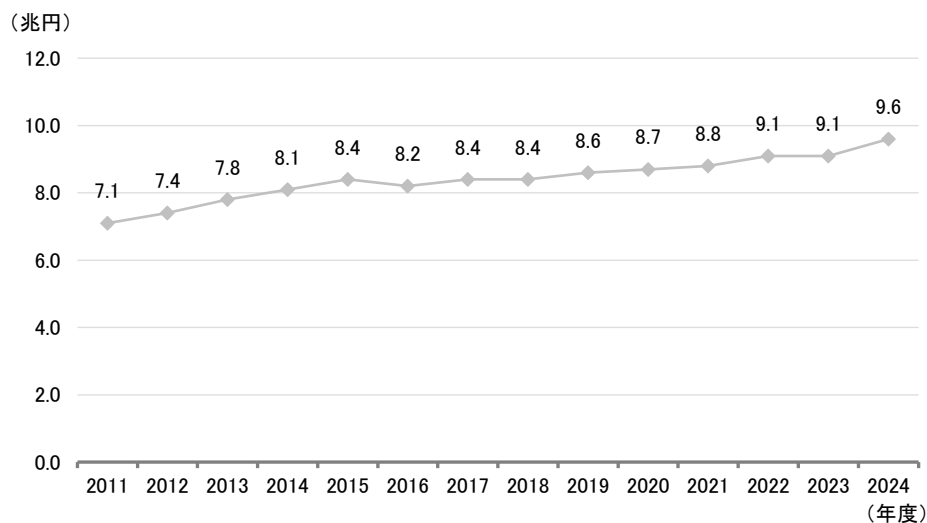
保険業界の国内市場規模は、生命保険が 42.9 兆円（2023 年度、保険料等収入ベース）、損害保険は 9.6 兆円（2024 年度、正味保険料ベース）であった。生命保険は損害保険の 4 倍超で、かつ米国、中国に次ぐ第 3 位の規模である。国策の影響で、NISA や iDeCo などをはじめとした投資に興味を持った人も多く、国内の生命保険市場規模は拡大している。損害保険市場も、近年増加傾向にある天災リスクやサイバーリスク等により毎年その規模が拡大基調である。

生命保険業界市場規模の推移（保険料等収入ベース）



注：（一社）生命保険協会 2024 年版生命保険の動向を基に同社作成
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

損害保険業界市場規模の推移（正味保険料ベース）



注：（一社）日本損害保険協会 2024 年版種目別統計表を基に同社作成
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

エージェント IG ホールディングス

377A 名証メイン市場

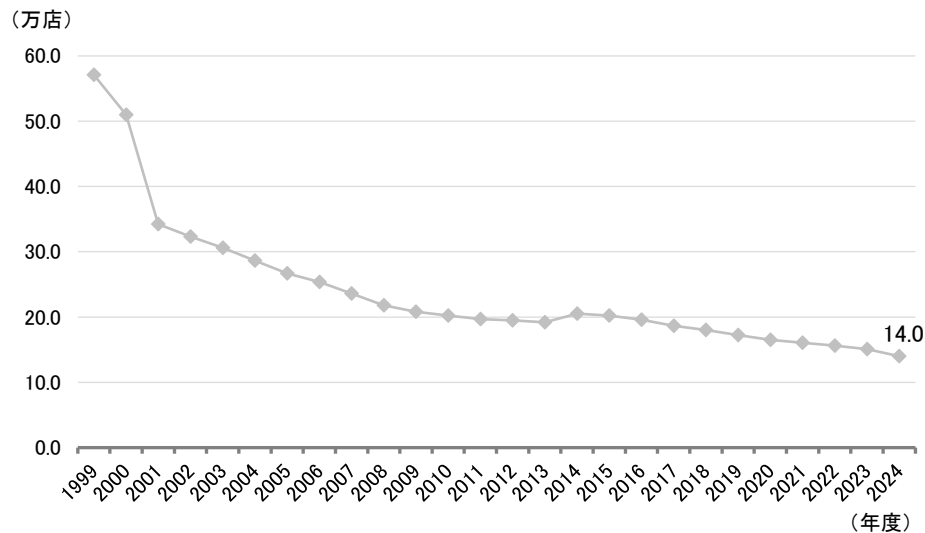
2025 年 9 月 29 日 (月)

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

事業概要

国内の損害保険市場規模は拡大傾向が続く一方で、損害保険代理店数は 1999 年度以降大幅に減少しており、2025 年 3 月時点では 14.0 万店となった。今後も減少傾向が続くと見られているが、これは保険代理店に求められる募集品質レベルや管理体制等の高度化、保険代理店事業主及び従業員の高齢化問題（代理店店主の年齢のうち 50 歳以上は 75.5%、60 歳以上は 40.6%）が背景にある。

損害保険代理店数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

このような市場環境の下、同社は後継者不足などから存続が困難である保険代理店及び保険募集人をパートナー社員もしくは勤務型代理店として受け入れる「保険代理店支援プラットフォーム」を展開している。具体的には、営業・事務両面からのサポートとして、週 1 回の面談による業務フォロー、定期勉強会や e-learning を活用した研修支援、FP（ファイナンシャル・プランナー）資格を持った社員の営業同行支援等を通じて、保険業法や各保険会社の規則に則った業務の継続をサポートし、合流したパートナー社員もしくは勤務型代理店が「あんしん」して働ける環境を創出している。

エージェント IG ホールディングス

377A 名証メイン市場

2025 年 9 月 29 日 (月)

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

事業概要

3. 手数料ポイント制度

手数料ポイント制度とは、損害保険代理店の主な収益源である損害保険会社からの手数料率が、損害保険会社が定める基準によって変動する制度のことである。全国商工新聞によると、同制度導入前は一定の基準を満たせば一律 20% 前後の手数料が相場であったが、ポイント制度の導入によって 20 ～ 111 のポイント格差が生じるようになった。一例を挙げると、保険料 10 万円の自動車保険を販売した場合、同制度導入前は 20% の 20,000 円が代理店に手数料として支払われた。一方、同制度導入後は、ポイントが 20 であれば手数料は 4,000 円、100 であれば 20,000 円、111 であれば 22,200 円と大きく変動する。

手数料ポイントが収益に直結するため、いかにポイントを高めるかが重要であり、従来は、代理店の規模（年間の収入保険料）と前年対比の増収率がポイント決定の大きな要因であり、これに代理店のグレードに応じた認定ランクや業務品質、専属性（自社損害保険のシェア）、損害率、各損害保険会社が推進する施策の達成率など、様々な要素が上乘せられ手数料ポイントが決まっていた。しかし、一部の大手中古車販売会社による保険金の水増し請求など相次ぐ不祥事を受け、金融庁が開催した「損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議」において 2024 年 6 月 25 日に発表された報告書によれば、損害保険会社においては、今後保険代理店の不適切な保険募集のインセンティブを与えぬよう、ポイント制度について「規模・増収」に偏ることなく、「業務品質」を重視する評価体系の検討が求められる、とされている。同社は、引き続き業務品質レベルを高めることで、手数料ポイントの獲得が難しい中小規模代理店を中心に、M&A 及び事業承継を通じて全体の収益を最大化していく。

また同社は、東京海上日動火災保険をはじめとした各損害保険会社に対して事業承継のための営業活動を積極的に行い、事業承継を必要とする中小規模代理店の紹介を受けている。株式上場により知名度が向上し、代理店が同社に直接問い合わせるケースも増えているようだ。金融庁有識者会議及びその後の金融審議会の報告書を受けて、仮に法改正や監督指針改正等が行われた場合は、代理店の大規模化や効率化がどのように進むかが注目される。

なお、従来は同社が M&A 及び事業承継した保険代理店の 1 件当たり取扱保険料は平均 2,000 ～ 3,000 万円だったが、最近では数億円規模の代理店からの相談も増えているようだ。同社への事業承継元はこれまで保険代理店業を専業とする専業代理店が大半を占めていたが、今後はより規模が大きく、数も多い兼業代理店（自動車ディーラーや不動産業者など他の事業とあわせて保険販売を行う）の M&A 及び事業承継も推進する方針だ。

エージェント IG ホールディングス
377A 名証メイン市場

2025 年 9 月 29 日 (月)
<https://a-gent.co.jp/ir/>

業績動向

M&A 効果により大幅増収も、 先行投資や一過性コストの計上により営業赤字に

1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要

2025 年 12 月期中間期の業績は、営業収益が前年同期比 226.4% 増の 6,275 百万円、営業損失が 44 百万円（前年同期は 91 百万円の利益）、経常損失が 49 百万円（同 86 百万円の利益）、親会社株主に帰属する中間純損失が 40 百万円（同 45 百万円の利益）となった。

営業収益は、国内事業が 2024 年 4 月に買収したファイナンシャル・ジャパンの新規連結効果及び事業承継の実施に伴う事業規模拡大により前年同期比 252.5% 増の 6,104 百万円、海外事業は新規保険獲得件数や既存顧客に対するクロスセルなどが堅調であったものの、為替影響により同 10.2% 減の 171 百万円となった。コスト面は、ファイナンシャル・ジャパンの新規連結効果、業務品質及びガバナンス体制強化に向けた投資の実施などにより、人件費は同 121.2% 増、管理費は同 348.7% 増と急拡大し、営業損失は 44 百万円と赤字転落した。ただし、営業損益を四半期ごとに見ると、第 1 四半期は 51 百万円の損失であったのに対し、中間期は 6 百万円の利益と黒字転換している。下期は営業収益の積み上げによる挽回が期待される。

2025 年 12 月期中間期の連結業績概要

(単位：百万円)

	24/12 期中間期		25/12 期中間期		
	実績	営業収益比	実績	営業収益比	前期比
営業収益	1,922	-	6,275	-	226.4%
国内事業	1,731	-	6,104	-	252.5%
海外事業	191	-	171	-	-10.2%
営業費用	1,831	95.2%	6,320	100.7%	245.1%
人件費	833	-	1,843	-	121.2%
管理費	997	-	4,476	-	348.7%
営業損益	91	4.8%	-44	-	-
国内事業	48	-	-62	-	-
海外事業	42	-	18	-	-56.3%
経常損益	86	4.5%	-49	-	-
親会社株主に帰属する 中間期純損益	45	2.4%	-40	-	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

KPI はいずれも順調な拡大が継続

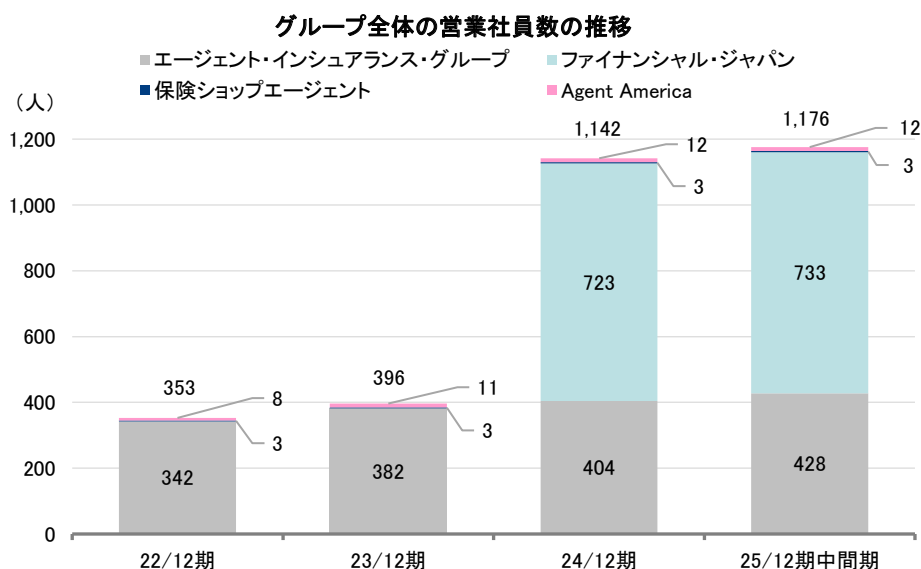
2. KPI の状況

同社は損害保険のストック型ビジネスを基盤に、M&A 及び事業承継によるマーケットの拡大（顧客数の拡大）及びアップセル・クロスセルを通じた事業規模の拡大（取扱保険料の増加）を目指している。このため、(1) グループ全体の営業社員数、(2) 取扱保険料（損害保険、生命保険別）、(3) 顧客数（個人、法人別）の 3 つを KPI としている。なお、弊社ではこれらに加え、(4) 合流件数（事業承継や M&A を実施した件数）を独自に KPI として見ている。

(1) グループ全体の営業社員数

同社は 2024 年 12 月期中間期まで「パートナー社員及び勤務型代理店数（単体）」を KPI としていたが、同第 3 四半期より「グループ全体の営業社員数」に変更した。同社は M&A 及び事業承継を通じて受け入れた募集人をパートナー社員もしくは勤務型代理店としている。パートナー社員は同社と雇用関係にあり同社が取り扱う生命保険商品及び損害保険商品を販売する社員を指す。勤務型代理店は個人代理店としての登録であるため、同社と同じ保険商品の販売を行うのではなく、生命保険は特定の保険会社 1 社のみ、損害保険は損害保険会社との委託契約を締結することにより複数社の商品の取り扱いが可能であり、活動実績に応じて保険会社から同社が受け取る代理店手数料を基に、委託契約に基づいた報酬が支払われる。

2025 年 12 月期中間期のグループ全体の営業社員数は前期末比 34 人増の 1,176 人と拡大した。内訳は、エージェント・インシュアランス・グループが 428 人、ファイナンシャル・ジャパンが 733 人、(株)保険ショップエージェントが 3 人、Agent America が 12 人となった。



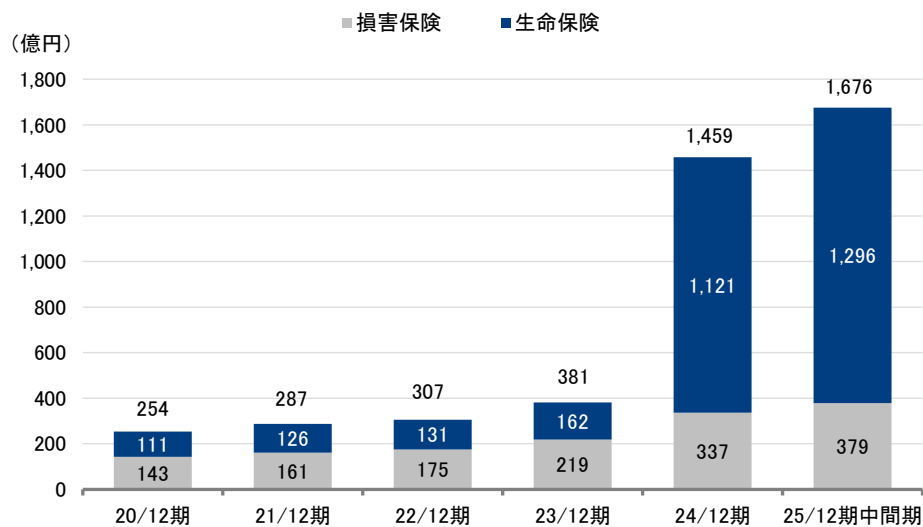
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) 取扱保険料

取扱保険料とは期末時点で顧客から受け取り保有する保険料のことであり、単年度での取扱保険料の増加幅は翌年度の営業収益の増加に直結する。2025 年 12 月期中間期の取扱保険料は前期末比 217 億円増の 1,676 億円と拡大した。うち損害保険は同 42 億円増の 379 億円、生命保険は同 175 億円増の 1,296 億円となった。

取扱保険料の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) 顧客数

顧客数は、個人が前期末比 20,217 人増の 332,054 人、法人が同 2,186 社増の 26,307 社と、個人・法人ともに顧客基盤が順調に拡大した。

(4) 合流件数

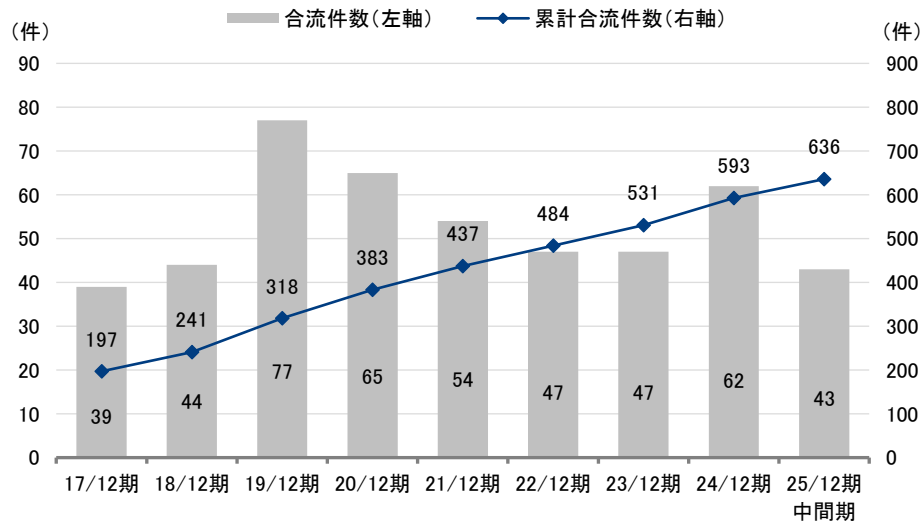
同社は合流件数が営業収益の拡大に直結することから、弊社は独自に KPI としている。合流件数は 2023 年 12 月期が 47 件、2024 年 12 月期は前期比 15 件増の 62 件に対し、2025 年 12 月期中間期は 43 件と、順調な進捗であった。業界内では統廃合が進むなか、同社は積極的な M&A 及び事業承継を継続している。2025 年 12 月期中間期末時点の累計合流件数は 636 件であり、下期はさらなる件数増加が見込まれる。

エージェント IG ホールディングス
377A 名証メイン市場

2025 年 9 月 29 日 (月)
<https://a-gent.co.jp/ir/>

業績動向

合流件数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

自己資本比率は 2024 年の M&A に伴い低下も、 その後は安定的な水準を維持

3. 財務状況と経営指標

2025 年 12 月期中間期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 369 百万円減少の 4,838 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は同 472 百万円減少の 2,986 百万円であり、主に現金及び預金が 455 百万円減少した。固定資産は同 102 百万円増加の 1,852 百万円であり、無形固定資産が 78 百万円増加した。

負債合計は前期末比 331 百万円減少の 3,568 百万円となった。流動負債は同 214 百万円減少の 2,722 百万円であり、主に営業未払金が 167 百万円減少した。固定負債は同 116 百万円減少の 846 百万円であり、長期借入金が同 116 百万円減少した。

純資産合計は前期末比 38 百万円減少の 1,269 百万円であり、主に親会社株主に帰属する中間純損失の計上により利益剰余金が 40 百万円減少した。

2025 年 12 月期中間期末の自己資本比率は 25.3% と前期末比 0.7 ポイント改善した。2024 年 12 月期はファイナンシャル・ジャパンの買収により一時的に財務構造が変化したもの、その後は安定的な水準を維持している。同社の M&A 戦略は主に保険代理店の事業承継や小規模な M&A が中心であり、一般的な大型 M&A のように巨額の資金を必要としない点が特徴である。規模の大きな保険契約を引き継ぐ場合においても費用負担は限定的であり、財務健全性に大きな影響を与えることはないと思われる。

エージェント IG ホールディングス | 2025 年 9 月 29 日 (月)
377A 名証メイン市場 | <https://a-gent.co.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/12 期	23/12 期	24/12 期	25/12 期 中間期	増減額
流動資産	1,414	1,592	3,458	2,986	-472
現金及び預金	946	944	2,015	1,560	-455
売掛金	410	576	1,281	1,277	-4
固定資産	490	555	1,749	1,852	102
有形固定資産	52	76	113	122	9
無形固定資産	368	408	1,252	1,331	78
投資その他の資産	68	71	384	398	14
資産合計	1,904	2,148	5,208	4,838	-369
流動負債	672	688	2,937	2,722	-214
営業未払金	374	410	1,675	1,507	-167
短期借入金 (1 年内返済予定の長期借入金を含む)	104	82	232	232	0
固定負債	136	249	962	846	-116
長期借入金	131	236	956	840	-116
負債合計	809	938	3,899	3,568	-331
(有利子負債)	235	318	1,189	1,073	-116
純資産合計	1,095	1,209	1,308	1,269	-38
利益剰余金	500	603	656	615	-40
負債純資産合計	1,904	2,148	5,208	4,838	-369
【経営指標】					
自己資本比率	57.5%	56.3%	24.6%	25.3%	0.7pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フロー

同社の 2025 年 12 月期中間期の営業活動によるキャッシュ・フローは営業未払金の減少及び税金等調整前中間純損失の計上などにより 114 百万円の支出、投資活動によるキャッシュ・フローは 200 百万円の支出であり、フリー・キャッシュ・フローは 315 百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは長期借入金の返済などにより 122 百万円の支出となり、現金及び現金同等物の中間期末残高は 1,560 百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/12 期	23/12 期	24/12 期	25/12 月期 中間期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	242	53	417	114	303
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-71	-143	-221	200	-21
財務活動によるキャッシュ・フロー	192	77	858	122	736
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	171	-89	195	315	120
現金及び現金同等物の期末残高	946	944	2,015	1,560	455

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

営業収益は 100 億円突破の見通し、 コスト増を増収効果で打ち返して利益計画の達成を目指す

● 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期通期の連結業績は、営業収益が前期比 51.2% 増の 12,340 百万円（うち国内事業が同 53.2% 増の 12,000 百万円、海外事業が同 3.9% 増の 340 百万円）、営業利益が同 85.3% 増の 265 百万円（うち国内事業が同 121.6% 増の 250 百万円、海外事業が同 50.3% 減の 15 百万円）、経常利益が同 90.9% 増の 255 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 162.4% 増の 140 百万円と、増収増益の見通しである。

営業収益は、2024 年 12 月期に買収したファイナンシャル・ジャパンの通期連結寄与及び取扱保険料の拡大などにより、前期に引き続き大幅増収局面が続くと見込まれる。特に、保険代理店の M&A 及び事業承継の積極展開が順調に進んでおり、事業基盤の拡充と収益力の強化が一層進むと見込まれる。

営業利益は増収効果により大幅増益となり、営業利益率は 2.1% と同 0.3 ポイント改善する計画である。中間期は内部管理体制の強化に向けた先行投資や一過性のコストの発生により営業損失を計上したものの、通期では既存顧客に対するアップセル・クロスセルの推進、新規顧客の開拓や事業譲受に伴う顧客基盤の拡大などにより、利益計画の達成を目指すものとしている。なお、海外事業は増収減益の計画であるが、コスト面については特殊要因があるわけではなく、やや保守的な見通しとしている模様である。

2025 年 12 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/12 期		25/12 期		
	実績	営業収益比	予想	営業収益比	前年同期比
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	1.8%	265	2.1%	85.3%
国内事業	112	-	250	-	121.6%
海外事業	30	-	15	-	-50.3%
経常利益	133	1.6%	255	2.1%	90.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	53	0.7%	140	1.1%	162.4%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

エージェント IG ホールディングス
377A 名証メイン市場

2025 年 9 月 29 日 (月)
<https://a-gent.co.jp/ir/>

■ 中長期の成長戦略

事業承継、M&A 支援、IT 活用、海外事業拡大により成長加速へ

1. M&A 及び事業承継の推進

同社は、2025 年 12 月期以降も M&A 及び事業承継を積極的に推進し、事業規模の拡大を図る計画である。従前までと同様、保険代理店業を主とする専業代理店の取り込みを継続するとともに、今後は他事業と併せて保険販売を行う兼業代理店との協業を進める。

一部の大手中古車販売会社による保険金の水増し請求など相次ぐ不祥事を受け、兼業代理店に対する風当たりが強くなっており、金融庁により業界構造の大きな変革につながる法制度の変更などが検討される可能性もある。国内損害保険市場 9.5 兆円のうち、兼業代理店が 5.8 兆円を占めており、仮に米国のように兼業代理店が禁止となれば保険販売により一定の利益を上げている中古車販売業界やハウスメーカーなどには打撃となるが、同社のような専業代理店にとっては大きな事業機会となる可能性があるため、今後の動向に注目したい。

2. M&A 総合研究所と業務提携契約を締結、新サービスを開始

同社の子会社であるエージェント・インシュアランス・グループは、2025 年 8 月 14 日に M&A 総合研究所と業務提携契約を締結し、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」を開始した。中小企業においては経営者の高齢化や後継者不足が深刻化しており、後継者難から休廃業を選択せざるを得ない企業が増加している。この社会的課題を背景として、両社は M&A を活用した新たな事業承継の支援モデルを構築する方針である。

同サービスの特徴は、第 1 に、M&A 総合研究所が有する AI マッチング技術と経験豊富なアドバイザー陣を活用し、後継者不在や事業再編など多様なニーズに応じた迅速かつ最適な M&A 戦略を実行することができる点にある。従来の M&A プロセスよりも効率的な成約を実現することにより、時間やコスト面で M&A を躊躇していた中小企業経営者に対して新たな選択肢を提供する。第 2 に、M&A 成立後にはエージェント・インシュアランス・グループが保険分野を中心とした専門性を生かし、事業リスクの軽減や売却益の資産運用などのアフターサポートを提供する。これにより経営の安定化と経営者のセカンドライフ支援を実現する。第 3 に、両社の知見を融合させたデューデリジェンス支援や PMI（統合プロセス）における保険の見直しまでをカバーする包括的なフォローアップ体制を備えており、顧客にとって安心度の高い M&A 支援を実行することができる点も強みである。

この取り組みは、従来の保険契約を基盤としたストック型ビジネスに加え、M&A 仲介によるショット型ビジネスを収益源として取り込む試みの意味合いもある。同社の顧客層は事業承継ニーズを抱える売り手側の企業であることが多く、既存の長期的な保険契約によるリレーションを基点として M&A 総合研究所へ送客し、双方にとって新たな価値創出につなげるモデルの構築を目指していく。M&A 支援と保険サービスを組み合わせたワンストップ型ソリューションは競合他社との差別化要素として機能すると見られ、中長期的には収益基盤の拡大が期待される。

エージェント IG ホールディングス | 2025 年 9 月 29 日 (月)

377A 名証メイン市場 | <https://a-gent.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

3. テクノロジーの活用

同社は 2025 年 1 月にシステム開発サービスを提供するコスモアビリティを買収した。同社を含む保険代理店業界はデジタル化が遅延していることから、コスモアビリティが長年培ってきた知見を生かし、まずは IT 活用により社内オペレーション及び営業活動の効率化を図る。その後は、保険業界及び隣接業界のマーケット開拓に資する IT ツールの開発などを検討している。

4. 海外事業の拡大

同社は中長期的な成長戦略の一環として海外事業の展開を加速させる方針である。特に米国市場は、日本国内の 30 倍を超える規模を誇る世界最大の損害保険市場であり、同社にとって極めて魅力的な成長機会となる。同市場では 1 件当たりの販売手数料水準が日本よりも高く、収益性の向上が期待できる点も大きな魅力である。一方で、米国においても保険ブローカーの高齢化や後継者不足が進行しており、業界構造上の課題が顕在化している。同社は日本国内で構築した「保険代理店支援プラットフォーム」の知見と実績を生かし、この課題解決に資するソリューションを米国で展開していく。足元では世界最大の保険ブローカーであるマーシュなどから多数の紹介案件が寄せられており、米国市場におけるネットワークと信頼基盤が着実に広がりつつある。海外事業を中長期的な成長ドライバーとして位置付け、事業基盤の強化と収益拡大を図っていく。

5. 持株会社体制への移行

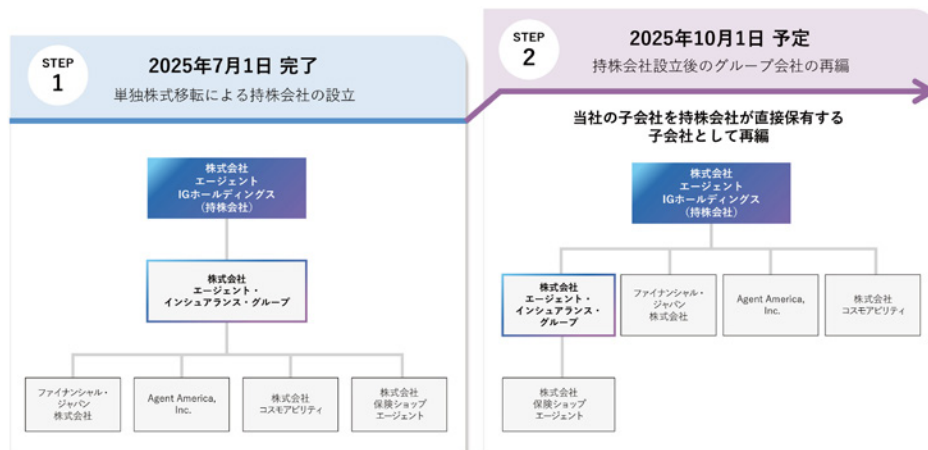
同社は 2025 年 7 月 1 日に持株会社体制へ移行し、グループ経営の基盤を整備した。現行の体制では持株会社の傘下にエージェント・インシュアランス・グループが置かれ、その下に複数の子会社が連なる構造となっている。今後は 2025 年 10 月 1 日に予定されているグループ再編により、これらの子会社を持株会社が直接保有する形に改める計画である。これにより組織の階層を簡素化し、経営判断の迅速化とガバナンスの強化を図るねらいがある。持株会社化の背景には、機動的な M&A や事業承継を通じて持続的成長を実現するという経営戦略がある。グループ全体でのシナジー創出を前提に、再編後の組織は資本政策や投資判断の自由度を高め、成長機会を的確に捉える体制となる。加えて、ファイナンシャル・ジャパンとの費用共通化などにより、中長期的には規模の経済を生かしたコスト削減効果も期待される。

エージェント IG ホールディングス
377A 名証メイン市場

2025 年 9 月 29 日 (月)
<https://a-gent.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

持株会社体制への移行イメージ



出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

事業成長のための投資を優先

同社は株主に対する利益還元策を重要な経営課題の1つであると認識しており、企業体質の強化と将来の事業展開のために内部留保を確保しつつ、配当を実施することを基本方針としている。まずは内部留保の充実を優先し、財務体質の強化と事業拡大のための投資などを実施し、キャピタルゲインの最大化を目指す。

内部留保資金については、今後の事業拡大や事業効率化のための投資、優秀な人財の確保や育成投資等の中長期的投資に充当し、企業価値の拡大に努める方針である。同社は、財政状態及び経営成績等を勘案し、株主に対する利益還元策を検討する予定であり、グループ全体の業績を向上させることにより配当実施を含めた検討を行うとしている。上場する保険代理店もほぼすべての企業が普通配当を既に実施しており、同社においても比較的早期の配当や株主優待などの検討が期待される。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp