



# 2022年12月期 通期決算説明資料

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)

2023年2月



当社は2022年12月22日、  
名古屋証券取引所メイン市場に新規上場いたしました。  
お客様、お取引様、株主様をはじめとする  
皆様方のご支援の賜物と心より感謝申し上げます。  
今後とも、変わらぬお引き立てを賜りますようお願い申し上げます。



# Index

目次

01

会社概要

02

2022年12月期 決算概要

03

トピック・2023年12月期 業績見通し

04

競争力の源泉

05

市場環境・成長戦略

06

Appendix

保険業界を変える、という選択。

## ▼ 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 －

「お客様」とは、当社と関わってくださるすべての方々を指し、「利益」とは、経済的利益と精神的利益の両面を指します。当社が考える事業の在り方とは、「企業が売りたい商品やサービスを市場に提供する」のではなく、「お客様から求められる商品やサービスを創り出し、ご提供する」ことだと考えております。時代とともにお客様のニーズは多様化し続けています。その変化に対応する企業で在り続けるために、我々はこの普遍的な企業理念を掲げています。企業理念実現のために、私たちは常にお客様の声に耳をかたむけ、人々の生活に「あんしん」をもたらす商品、サービスを提供し続けることを使命とし、事業を創造してまいります。

## 国内事業

### 保険代理店

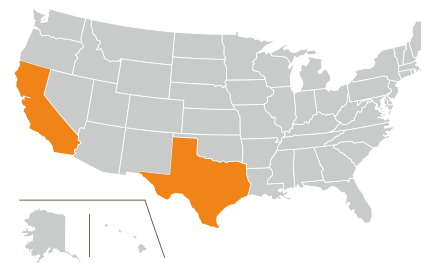
全国に21拠点を構え、個人及び法人に向けて損害保険・生命保険を販売する保険代理店。  
「保険業界における販売インフラの改革」を推進するため、保険代理店の事業承継をサポート。



## 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、西海岸を中心に3つの拠点を構え保険ブローカー事業を展開。  
日本で確立した事業承継のビジネスモデルを輸出し、米国における保険ブローカーの高齢化及び後継人不足の課題解決に注力。



### 営業収益比率

国内生命保険

25.4%

国内事業 : 94.7%

海外事業 : 5.3%

国内損害保険

74.6%

※2022年12月期

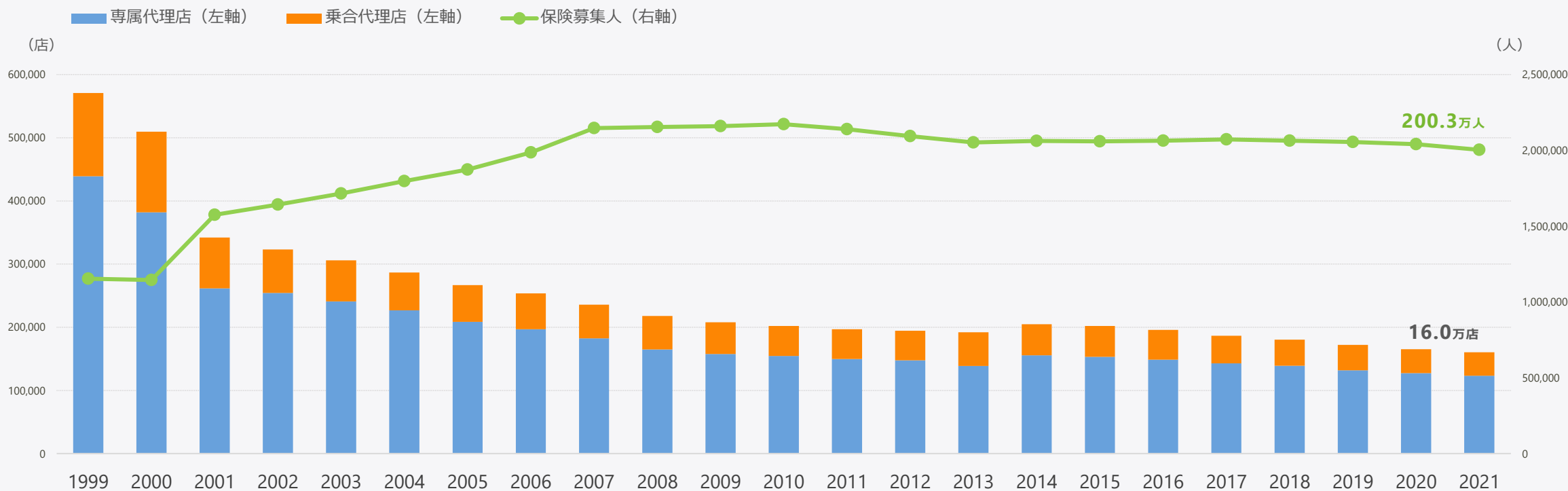
# 当社の特長背景 年々減少し続ける損害保険代理店数

一方で、損害保険代理店数は年々減少しています。

ところが、保険募集人の人数は近年200万人強で推移しており、「保険代理店業務を行いたい働き口が減少している」という問題が明確化しています。



## 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

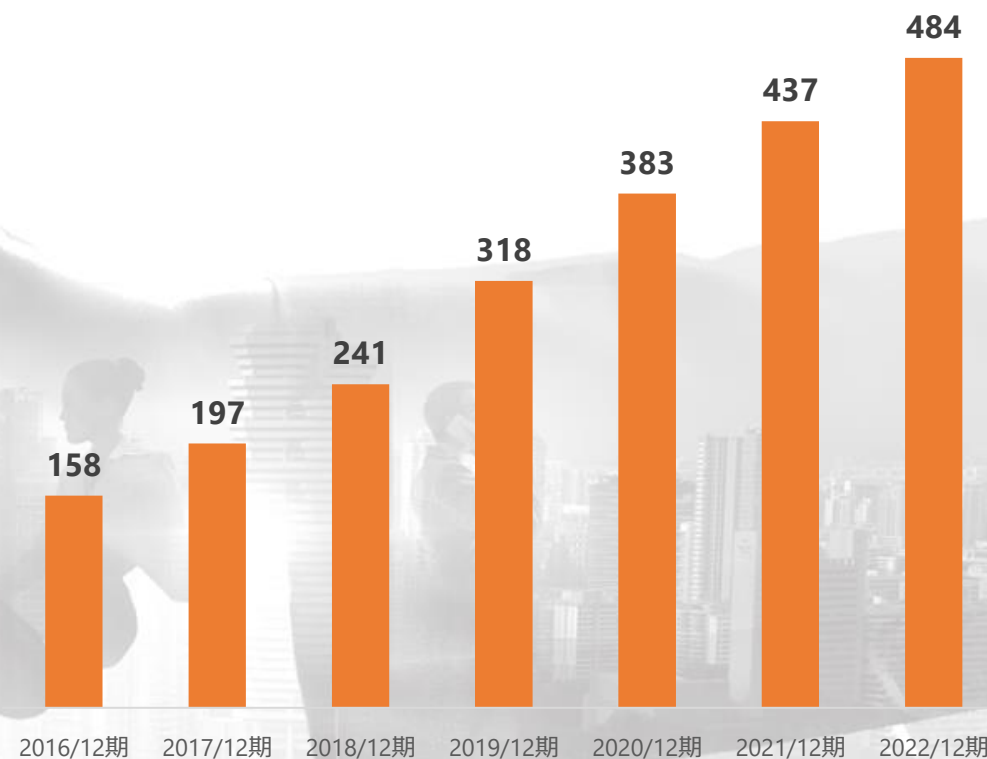
当社は統廃合が進む保険代理店業界に対して、積極的なM&A戦略を推進しています。  
事業を継続するためのプラットフォームとして、保険代理店で働く方々やご契約社様が安心できる環境を創出しています。

## エージェント・インシュアランス・グループの

# M&A戦略

保険代理店の成長や発展を促進

合流件数 **484件** ※1



# Index

目次

01

会社概要

02

2022年12月期 決算概要

03

トピック・2023年12月期 業績見通し

04

競争力の源泉

05

市場環境・成長戦略

06

Appendix



## 営業収益

3,267百万円

前年比+12.5%

## 営業利益

197百万円

前年比△5.2%

## 取扱保険料

307億円

前年比+6.7%

## お客様の数

1,353百(人/社)

前年比+19.2%

- 国内において単年度47件の事業承継及びM&Aを実現し、お客様の数は前年比19.2%増を実現
- デジタル接点の強化、火災保険長期契約の大幅な増加等により、過去最高の営業収益を達成
- 保険代理店基幹システムの機能追加による営業費用の増加及び旧システムの除却に関わる特別損失、並びに上場申請に伴う各種費用を計上していることにより、営業利益・当期純利益は減少
- ローコストオペレーションが実現できる小規模拠点として、3拠点の支社を新設

## 2022年12月期 損益計算書サマリー

事業承継及びM&Aの推進、2022年10月の火災保険料の改定、契約期間の短縮等に伴う、火災保険長期契約申込みの大幅な増加により損害保険の売上が伸長した結果、営業収益は12.5%増加しました。

一方、新システムの機能追加による営業費用の増加及び旧システムの除却に関わる特別損失、並びに上場申請に伴う各種費用を計上していることにより営業利益並びに当期純利益は減少しました。

(百万円)	2021/12期		2022/12期		
	実績	営業収益比 (%)	実績	営業収益比 (%)	増減率 (%)
営業収益	2,905	100	3,267	100	+12.5
国内事業	2,756	-	3,095	-	+12.3
海外事業	149	-	172	-	+16.0
営業費用	2,697	92.8	3,070	94.0	+13.8
人件費	1,254	-	1,383	-	+10.3
管理費	1,443	-	1,686	-	+16.9
営業利益	208	7.2	197	6.0	△ 5.2
国内事業	192	-	176	-	△ 8.1
海外事業	16	-	20	-	+29.8
経常利益	219	7.5	187	5.7	△ 14.4
当期純利益	155	5.3	112	3.4	△ 27.6

デジタル接点の強化、火災保険の長期契約化による保険契約の大幅な増加等により、営業収益は前年比112.5%の伸長となりました。

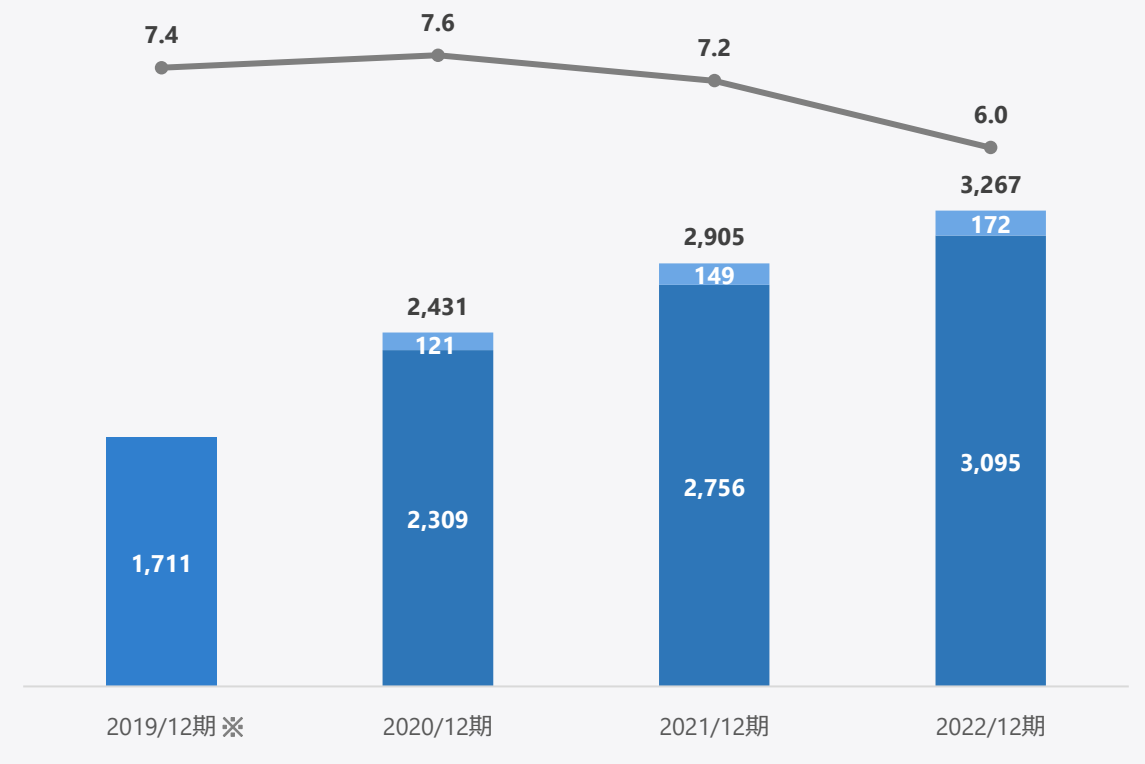
一方、営業利益は新システムの機能追加による営業費用の増加により、前年より5.2%の減益となりました。

2022年12月期は、新システムの減価償却費の増加による営業利益への圧迫があり、営業利益率は下がっておりますが、2023年12月期は拡大する損害保険のマーケットにおいて、アップセルやクロスセルを推進することで、営業利益率の上昇を見込んでおります。

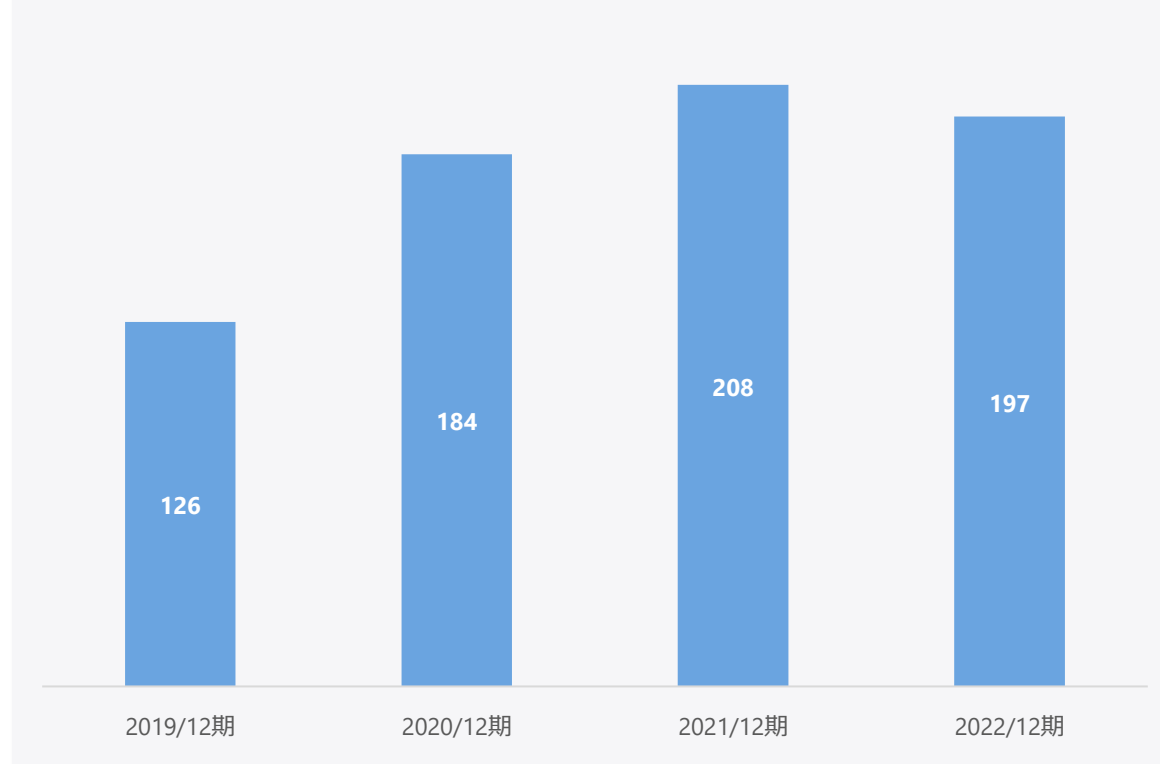


## 営業収益・営業利益率 (単位：百万円)

■ 国内事業 ■ 海外事業 ● 営業利益率



## 営業利益 (単位：百万円)



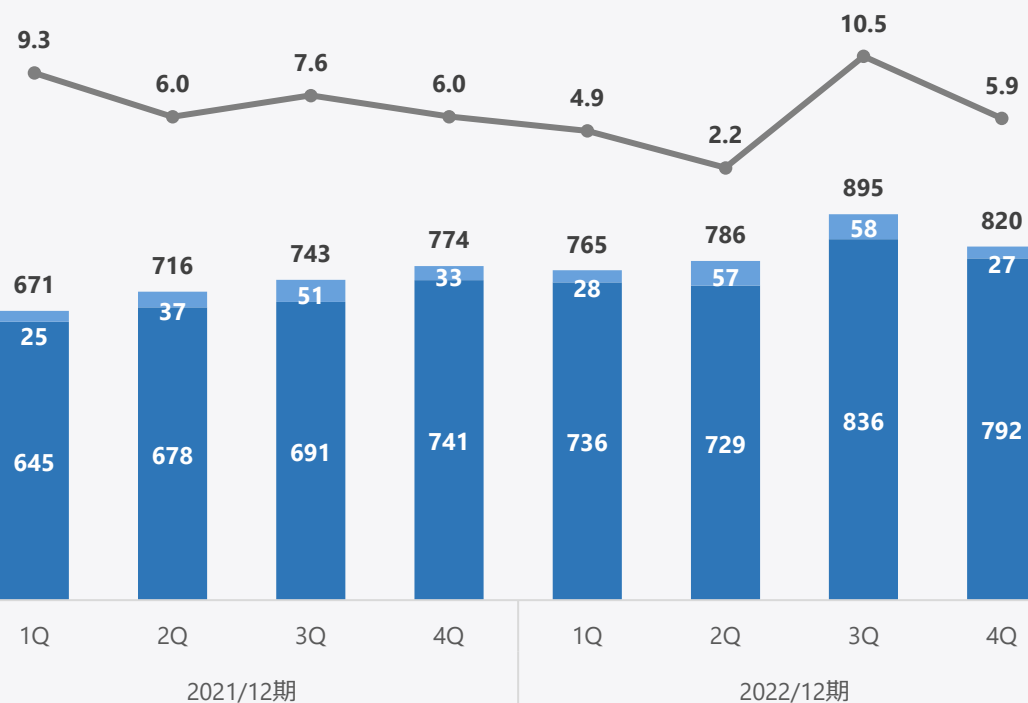
※ 2019/12期は単一セグメント

# 連結業績推移（四半期）

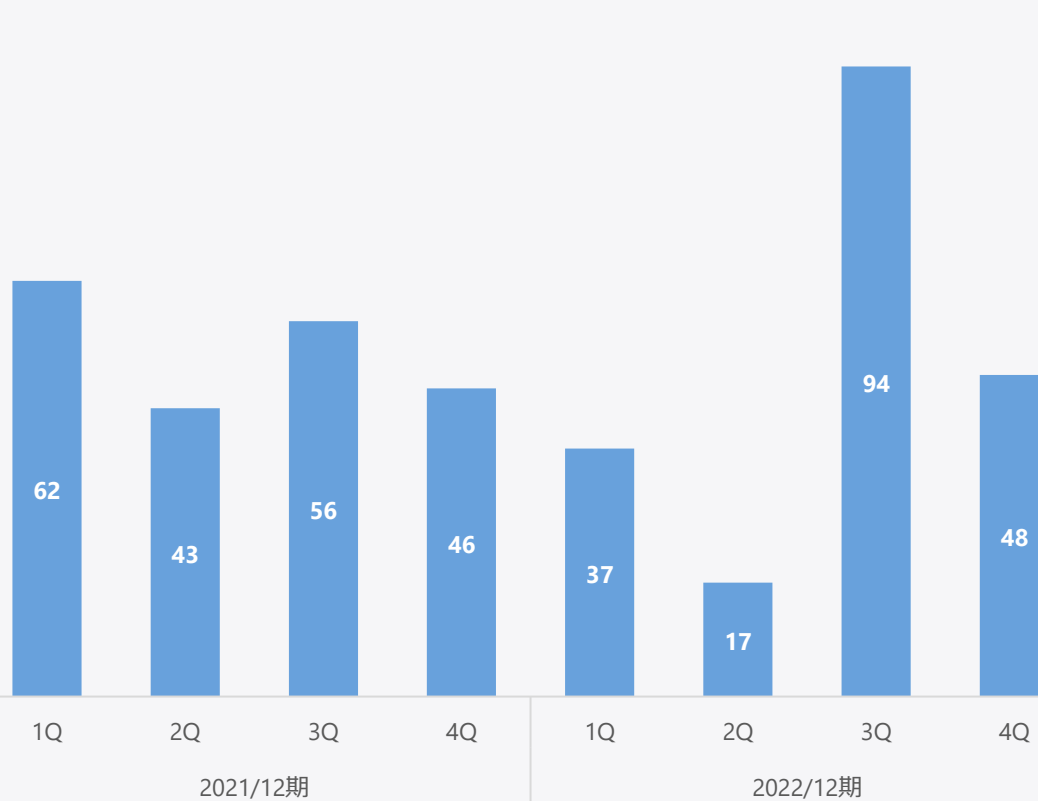
2022年第2Qから、新システムの機能追加による償却を開始しているため、当Qの営業利益は大幅減益となりました。一方、2022年10月の火災保険料の改定、契約期間の短縮等に伴い、駆け込みで火災保険長期契約の申込みが大幅に増加し、2022年第3Qにおける営業収益及び営業利益が伸長しました。

## 営業収益・営業利益率 (単位：百万円)

■ 国内事業 ■ 海外事業 ● 営業利益率



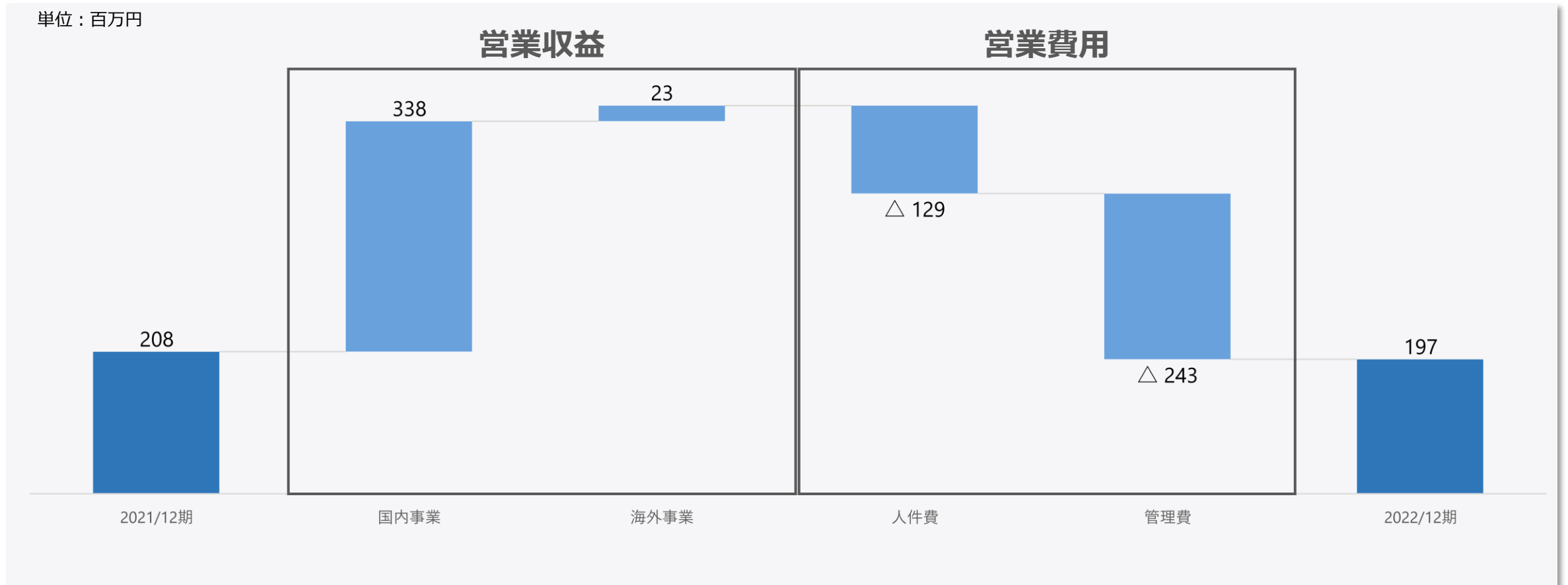
## 営業利益 (単位：百万円)



# 営業利益増減要因

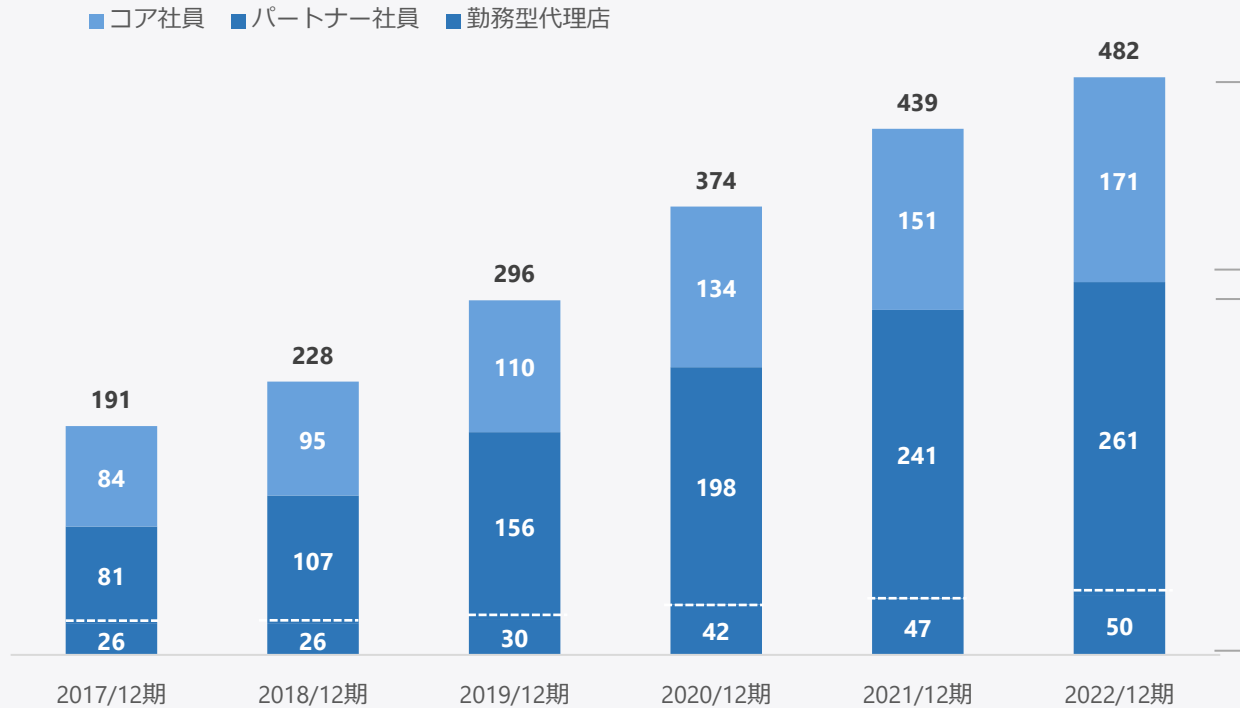
営業収益は国内事業、海外事業共に、損害保険の手数料収入増により、増加いたしました。

一方営業費用は、積極採用に伴う人件費増、また新システムの機能追加による営業費用の増加があり、営業利益は昨年比減少となりました。



2022年12月期は47件のM&A及び事業承継を実施し、結果として20名のパートナー社員、3名の勤務型代理店が増加しました。パートナーの多くが損害保険の募集人であり、当社への合流を通じて当社の損害保険のマーケット拡大が進みます。当社は、拡大した損害保険のマーケットでアップセルやクロスセルを推進することで、スピード感を持った成長を実現します。

## 社員数 (単位:人)



### コア社員

#### <コア社員>

役員、正社員、嘱託社員、パートタイマー社員が含まれる



### パートナー

#### <パートナー社員>

当社との間で雇用関係にあり、当社のコア社員と同様に当社が取扱う生命保険商品及び損害保険商品を取扱うことができる



#### <勤務型代理店>

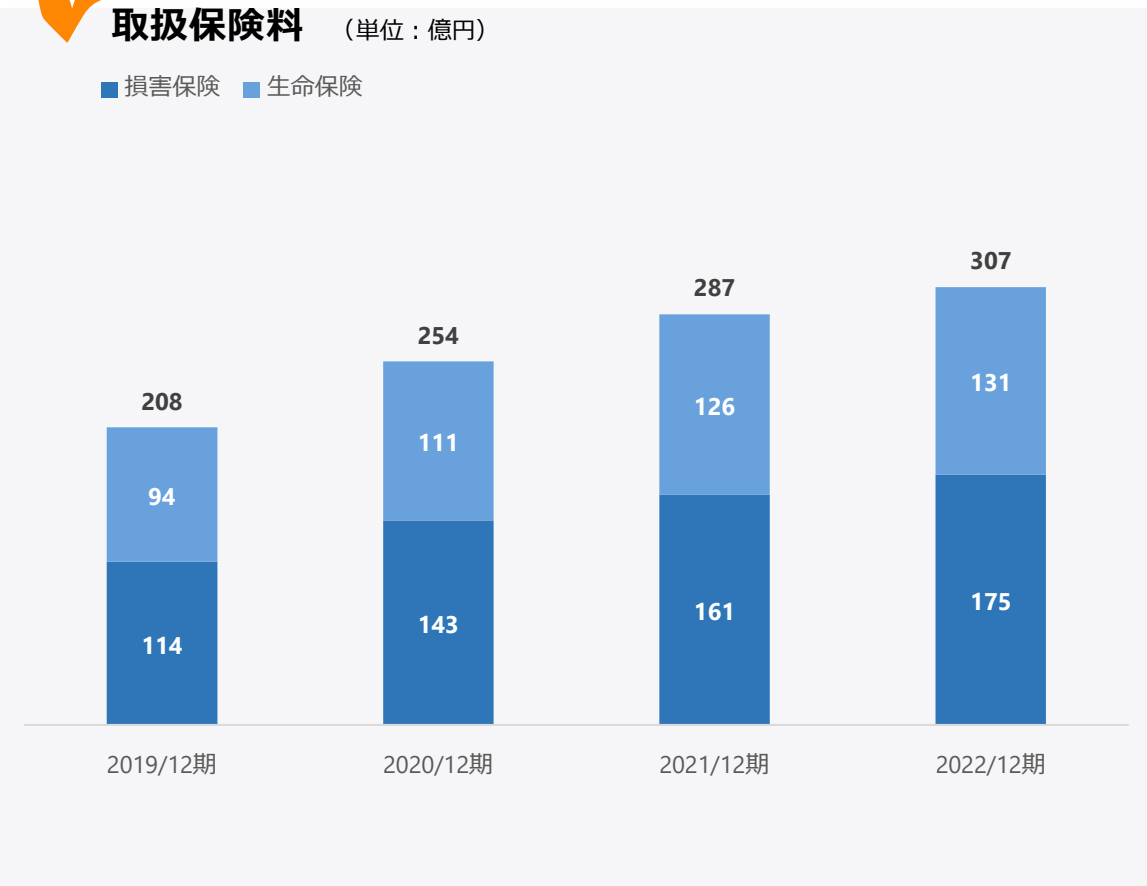
募集人1名の個人代理店としての登録であるため、生命保険は複数保険会社の取扱いができず1社のみ、損害保険は保険会社と委託契約書を結ぶことで複数社の商品を取り扱うことができる



当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拡大（お客様の数の増加）及びアップセル・クロスセルを通じた事業規模拡大（取扱保険料の増加）を実現しています。

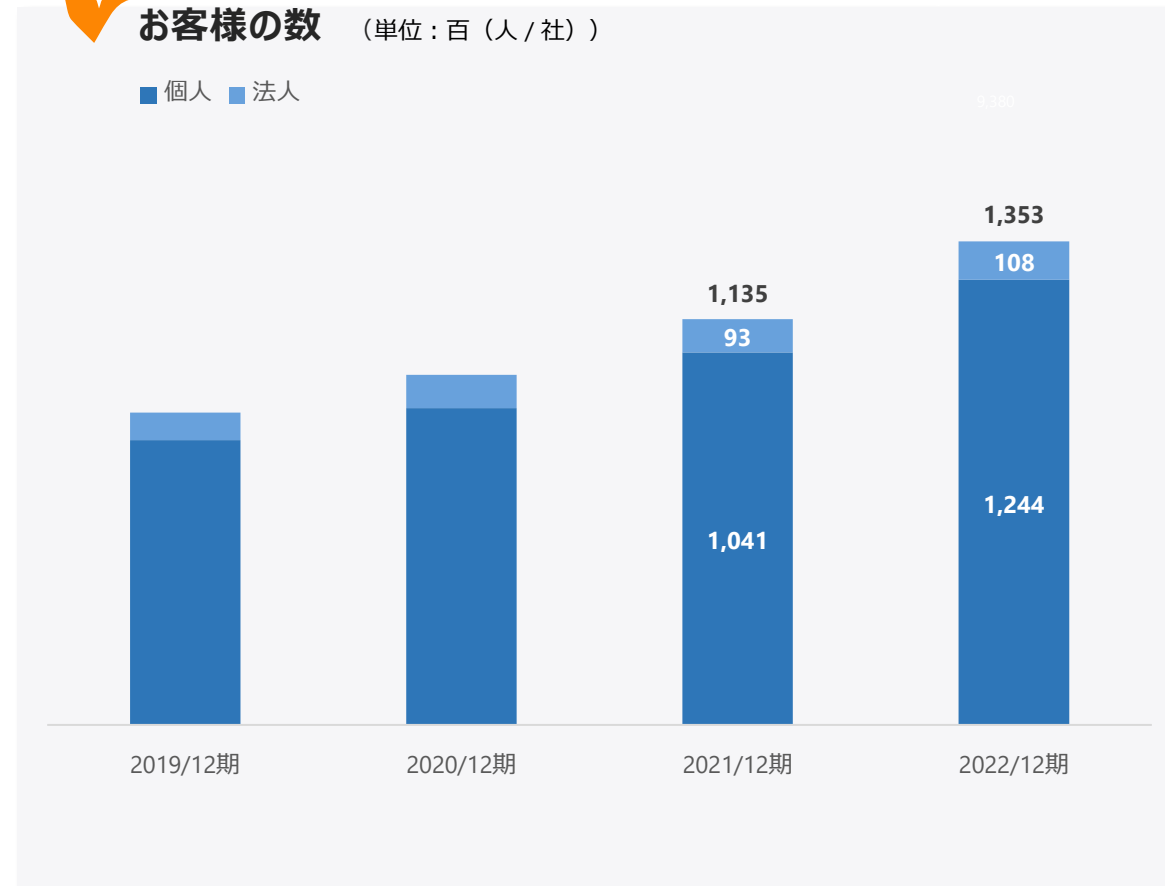
## 取扱保険料 (単位: 億円)

■ 損害保険 ■ 生命保険



## お客様の数 (単位: 百 (人/社))

■ 個人 ■ 法人



※単体  
 ※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  
 Copyright © 2023 Agent Insurance Group, Inc. All Rights Reserved.

※単体  
 ※2021/12期より集計方法を変更したため、2019/12期及び2020/12期のグラフは参考

## 2022年12月期 貸借対照表サマリー

2022年12月期は以下の結果、自己資本比率が57.5%となりました。（前連結会計年度末は50.8%）

(百万円)	2021/12期	2022/12期	増減額	備考
流動資産	1,017	1,414	+397	主に現金及び預金の増加379,091千円、 売掛金の増加11,142千円等によるもの
固定資産	485	490	+4	主にソフトウェア仮勘定の増加11,791千円、 顧客関連資産の増加8,929千円、 ソフトウェアの減少11,382千円等によるもの
資産合計	1,502	1,904	+401	—
流動負債	622	672	+50	主に営業未払金の増加63,641千円等によるもの
固定負債	116	136	+19	主に新規借り入れによる長期借入金の増加 26,090千円等によるもの
負債合計	739	809	+69	—
(有利子負債合計)	233	235	+2	—
純資産	763	1,095	+331	主に新規上場時の公募増資による 資本金及び資本剰余金の増加206,080千円、 親会社株主に帰属する当期純利益計上による 利益剰余金の増加112,401千円等によるもの
負債・純資産合計	1,502	1,904	+401	—



# Index

目次

01

会社概要

02

2022年12月期 決算概要

03

トピック・2023年12月期 業績見通し

04

競争力の源泉

05

市場環境・成長戦略

06

Appendix

2022年1月から2023年1月の期間に新たに開設、支社化および統合した拠点は計7か所です。  
更なる業務の充実を図り、より一層のサービスの向上に努めてまいります。

## 日本拠点一覧・2022/1-2023/1 (NEW)

### 支店

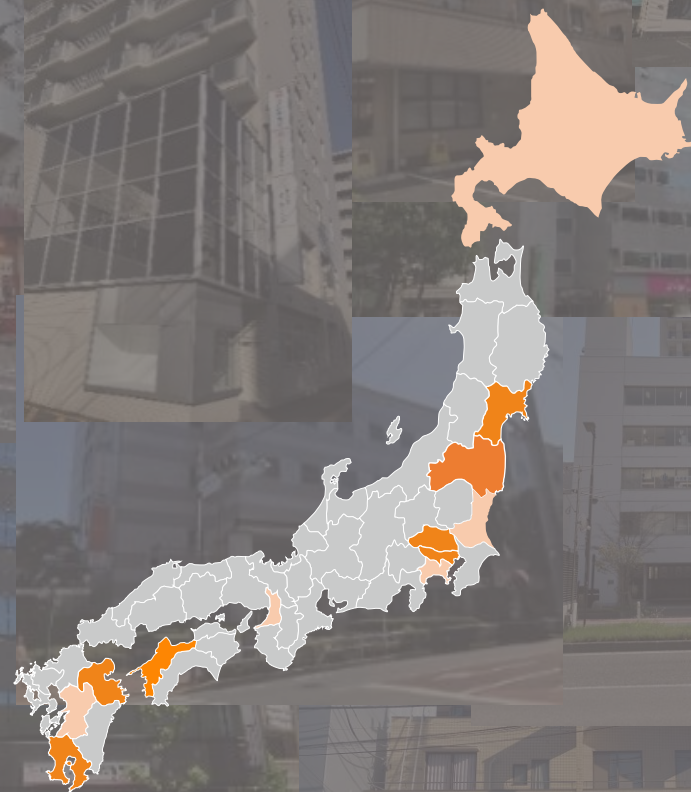
東京本社  
札幌支店  
宮城北支店  
仙台支店  
茨城支店  
東京北支店  
東京西支店  
川崎支店  
神奈川北支店  
神奈川支店  
大阪支店  
別大支店  
鹿児島支店 (鹿児島南支店 統合)

### 支社

本社営業部 東京東支社 (開設)  
本社営業部 春日部支社 (支社化)  
仙台支店 仙台南支社 (開設)  
仙台支店 福島支社 (開設)  
別大支店 中津支社 (支社化)  
別大支店 日田支社  
別大支店 愛媛支社 (開設)

### グループ会社

保険ショップエージェント  
(熊本) ※子会社



オンライン上で最適な保険を診断できるアプリ「ほけチョイス」のサービス提供を開始しました。

まずは既存のお客様向けに限定的にリリースし、最終的にすべてのお客様にご利用いただけるよう、順次サービスを展開していく予定です。



従来の保険業界の課題である労働集約的な構造に対して、オンライン上で最適な保険を診断できるロボット保険ガイドシステム「リアほ」を利用して、生産性の向上を目指す。

### 「ほけチョイス」協力運営会社

会社名 株式会社WDC  
 役員名 代表取締役CEO 上石泰義  
 所在地 千葉県船橋市本町5丁目2番地1号3階  
 資本金 86,986,205円  
 事業内容 生命保険の募集および損害保険代理店業、金融商品仲介業  
 金融商品仲介業に関連するコンサルティング業務  
 IT事業の開発、提供および保守管理



設問に回答していくだけで簡単に保険診断が可能。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す。



## 2023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、損害保険のマーケット拡大に向けた中小代理店のM&A及び事業承継の推進に取り組みます。サービス展開を開始した保険診断アプリ「ほけチョイス」を活用し、損害保険から生命保険へのクロスセルの促進を実現します。また、他業種のマーケットホルダーとの積極的な業務提携を推進することで新たなマーケット創造を目指します。

(百万円)	2022/12期	2023/12期	
	実績	予想	増減率 (%)
営業収益	3,267	3,767	+15.3
国内事業	3,095	3,574	+15.5
海外事業	172	193	+11.6
営業費用	3,070	3,490	+13.7
人件費	1,383	1,556	+12.5
管理費	1,686	1,934	+14.6
営業利益	197	276	+40.2
国内事業	176	257	+45.8
海外事業	20	19	△ 6.8
経常利益	187	276	+47.1
当期純利益	112	186	+66.0

# Index

目次

01

会社概要

02

2022年12月期 決算概要

03

トピック・2023年12月期 業績見通し

04

競争力の源泉

05

市場環境・成長戦略

06

Appendix

# 保険代理店支援プラットフォームの構築

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に対する営業支援を行うことで、2段階でマーケット拡大が実現できるシステムです。加えて、当社コア社員による新規マーケット開拓を通じて、スピード感を持った成長を実現しています。



当社は保険代理店として各保険会社から高い評価を受けていることから、経営の存続が難しい中小保険代理店の事業承継案件や、事業会社や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いております。保険代理店支援プラットフォームの基盤となっております。



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  
25年連続入賞・通算25回



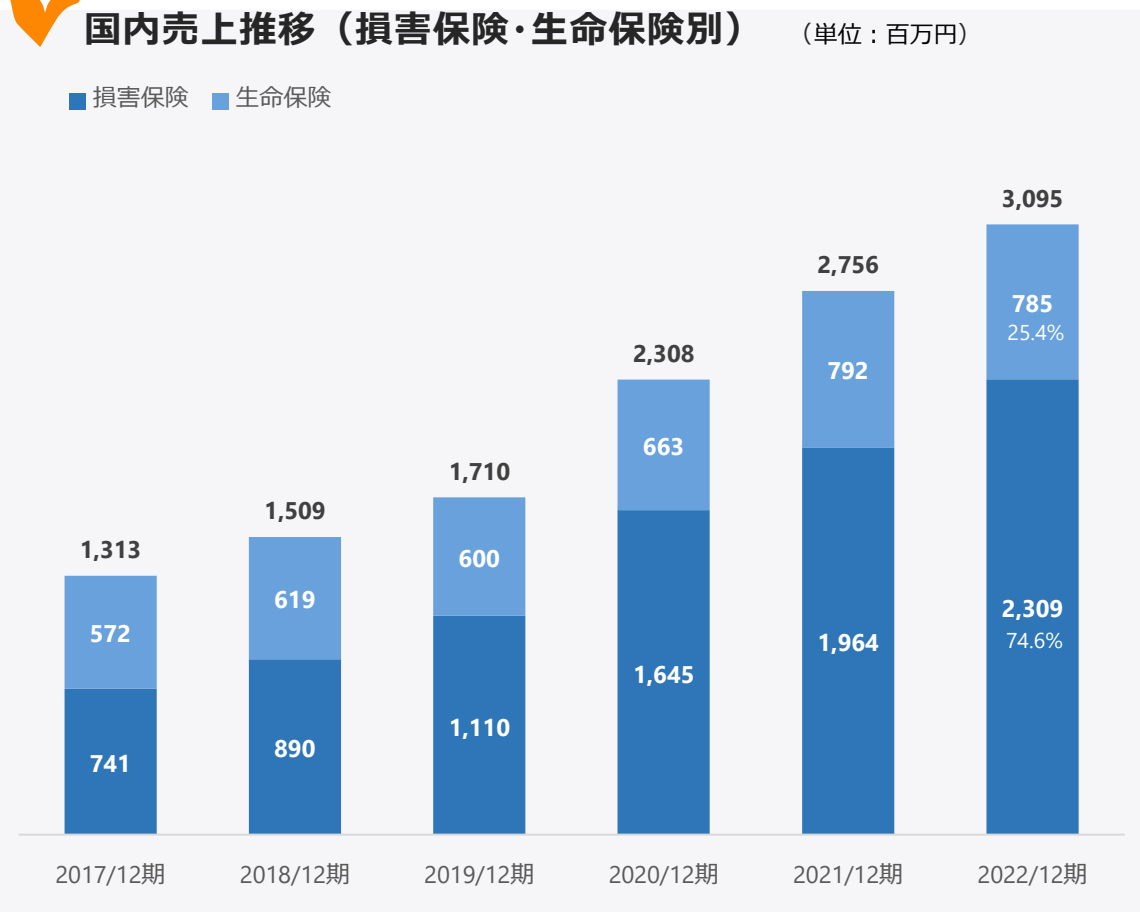
**保険代理店支援のプラットフォームとしての地位を確立  
保険会社から当社が受け取る代理店手数料の増加に直結**

東京海上日動火災保険株式会社において「ロイヤルエクセレント」は、わずか0.31%（専業代理店10,342店だけでなくALLチャネル45,920店の場合0.07%）の代理店のみが認定を受けることのできる制度です。お客様に価値を提供し続ける組織を「経営力」「組織力」「コンサルティング力」「損害サービス対応力」「PDCA」の観点で定性要件として魅力ある組織づくりに向けた態勢構築ができていると認められた代理店のみが受けられる制度で、25年連続入賞・通算25回の認定を受けております。

当社は、損害保険（ストック型ビジネス）を主軸とし、生命保険（フロー型ビジネス）にて業績の底上げを図っています。損害保険の更新を接点とした訪問型の営業スタイルをとることで、数多くの来店型ショップを展開する必要がなく、ローコストオペレーション体制を実現しています。

## 国内売上推移（損害保険・生命保険別） （単位：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（※）にわたり継続手数料が得られます。よって、新規販売状況により得られる手数料収入が上下します。

（※）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（※）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。

（※）2022年度当社平均更新率は、94.9%です。  
（東京海上日動社自動車保険の更新率）



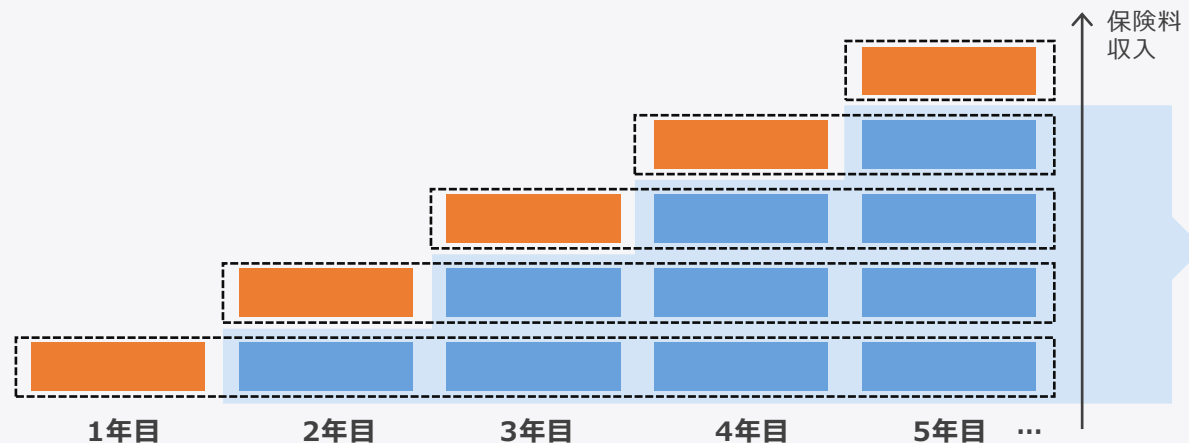
一般的な損害保険と生命保険の収益モデルのイメージは以下の通りです。

## 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 **94.9%** (当社2022年度平均値)

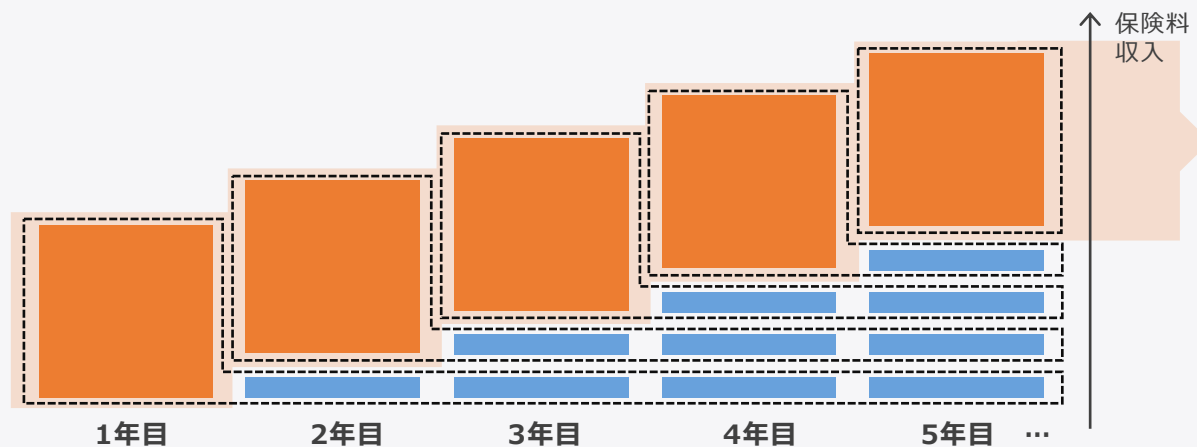


更新手数料の割合が多い  
||  
ストック型

## 生命保険

初年度手数料   継続手数料   各契約

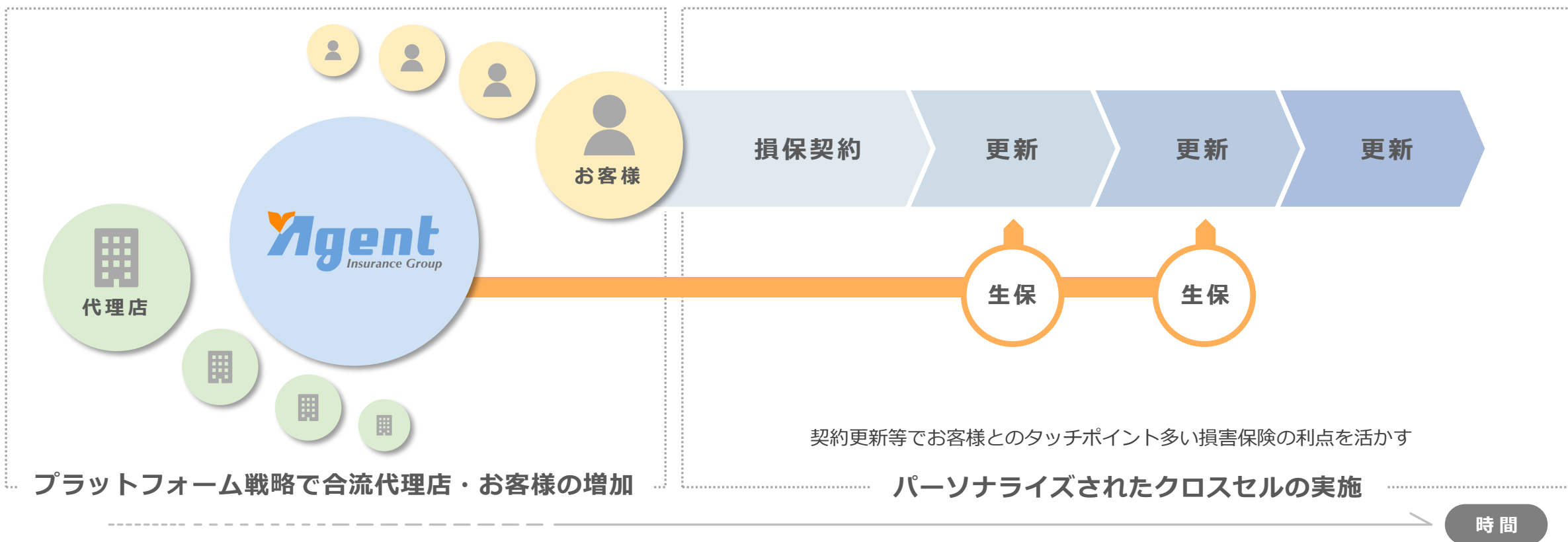
※継続手数料の支払い期間は4-10年 (保険会社により異なります)



初年度手数料の割合が多い  
||  
フロー型

# アップセル・クロスセルを通じた好循環モデル

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しております。  
保険代理店支援プラットフォームを通じてマーケットを拡大していくことで、継続的にお客様も増加しております。  
保険に加入したら終了ではなく、その後もお客様のライフステージに応じた有益な情報の提供や保険金請求時のサポートまで、継続的なアフターフォローも行っております。



# Index

目次

01

会社概要

02

2022年12月期 決算概要

03

トピック・2023年12月期 業績見通し

04

競争力の源泉

05

市場環境・成長戦略

06

Appendix

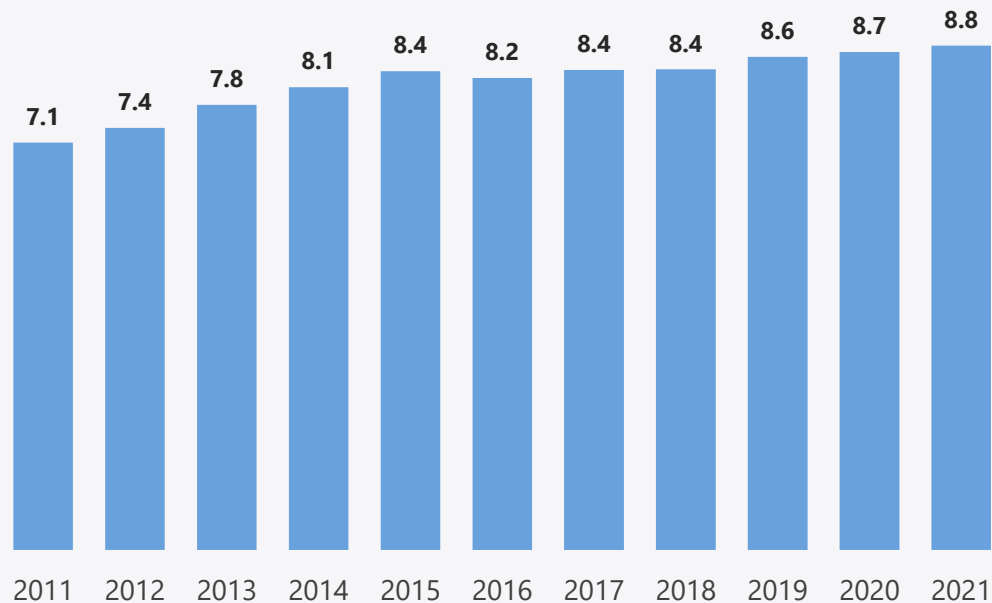
# 拡大トレンドを継続している損害保険市場規模

日本の損害保険市場規模は、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増加しており、8兆円代後半を推移しながら拡大トレンドを継続しています。

生命保険業界は保険料等収入ベースで30兆円台を維持しており、大きな市場規模を有しています。



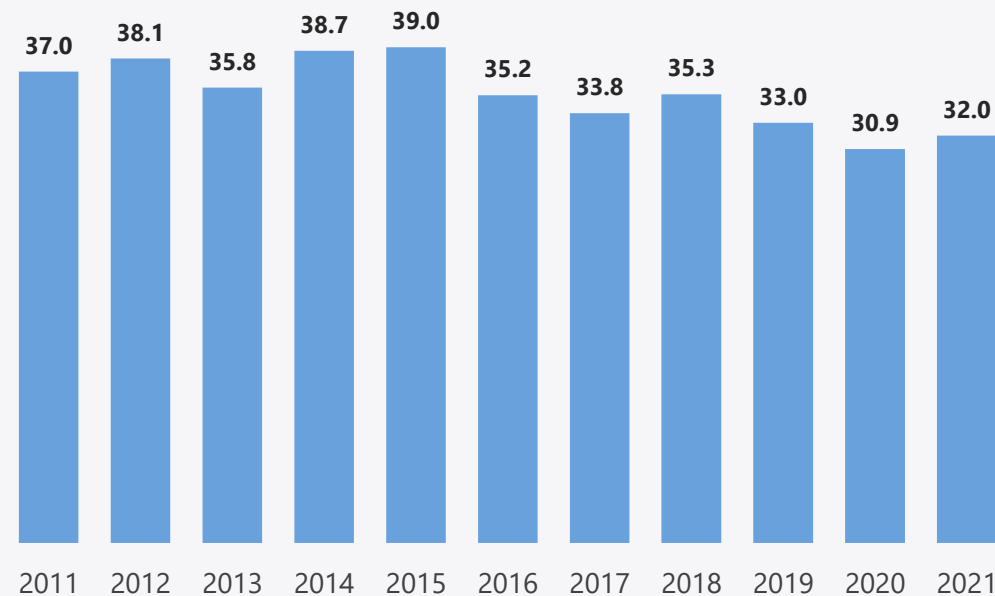
### 損害保険業界市場規模（正味保険料ベース） 単位：兆円



出所：損害保険協会 2021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） 単位：兆円



出所：生命保険協会 2021年版生命保険の動向及び2021年4月～2022年3月末日損益計算書を基に当社作成

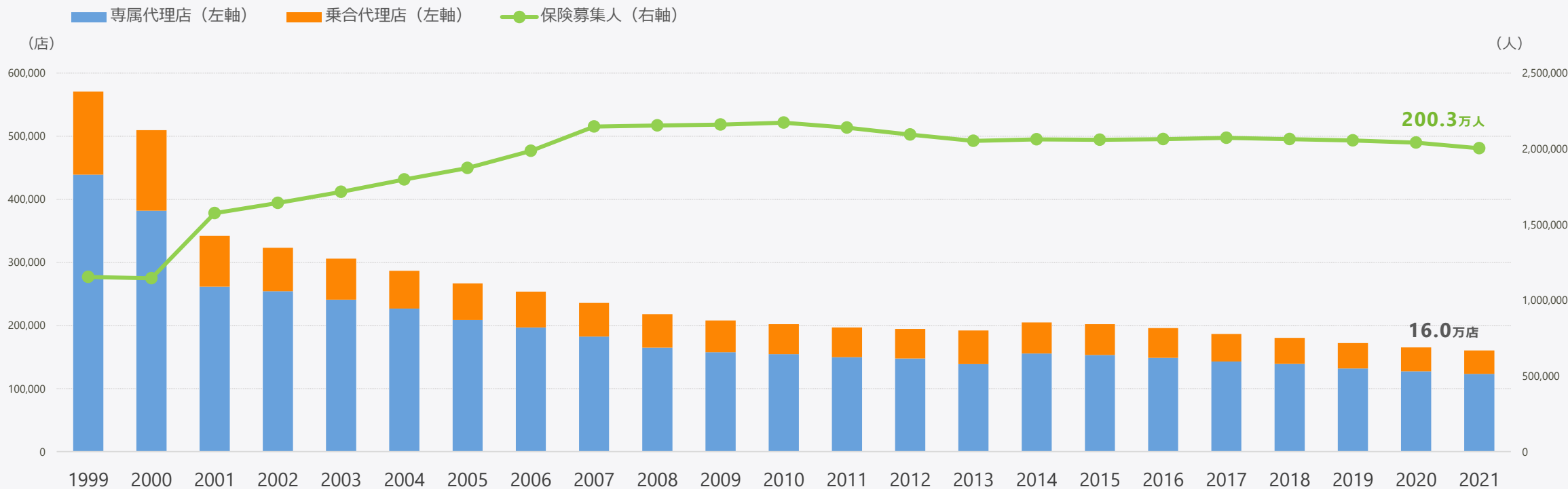
# 年々減少し続ける損害保険代理店数

一方で、損害保険代理店数は年々減少しています。

ところが、保険募集人の人数は近年200万人強で推移しており、「保険代理店業務を行いたい働き口が減少している」という問題が明確化しています。



## 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

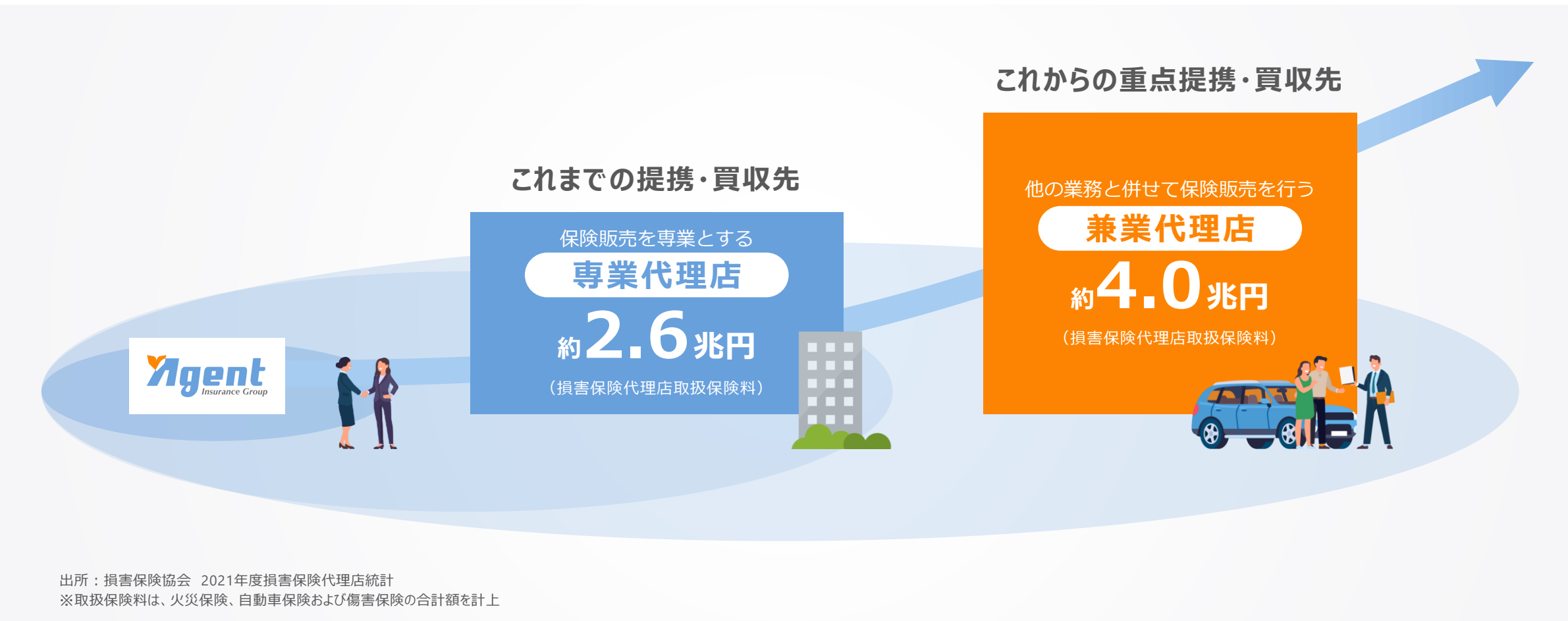
※専属代理店：保険会社1社のみと代理店委託契約を締結して、当該保険会社の商品のみを販売する代理店

※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

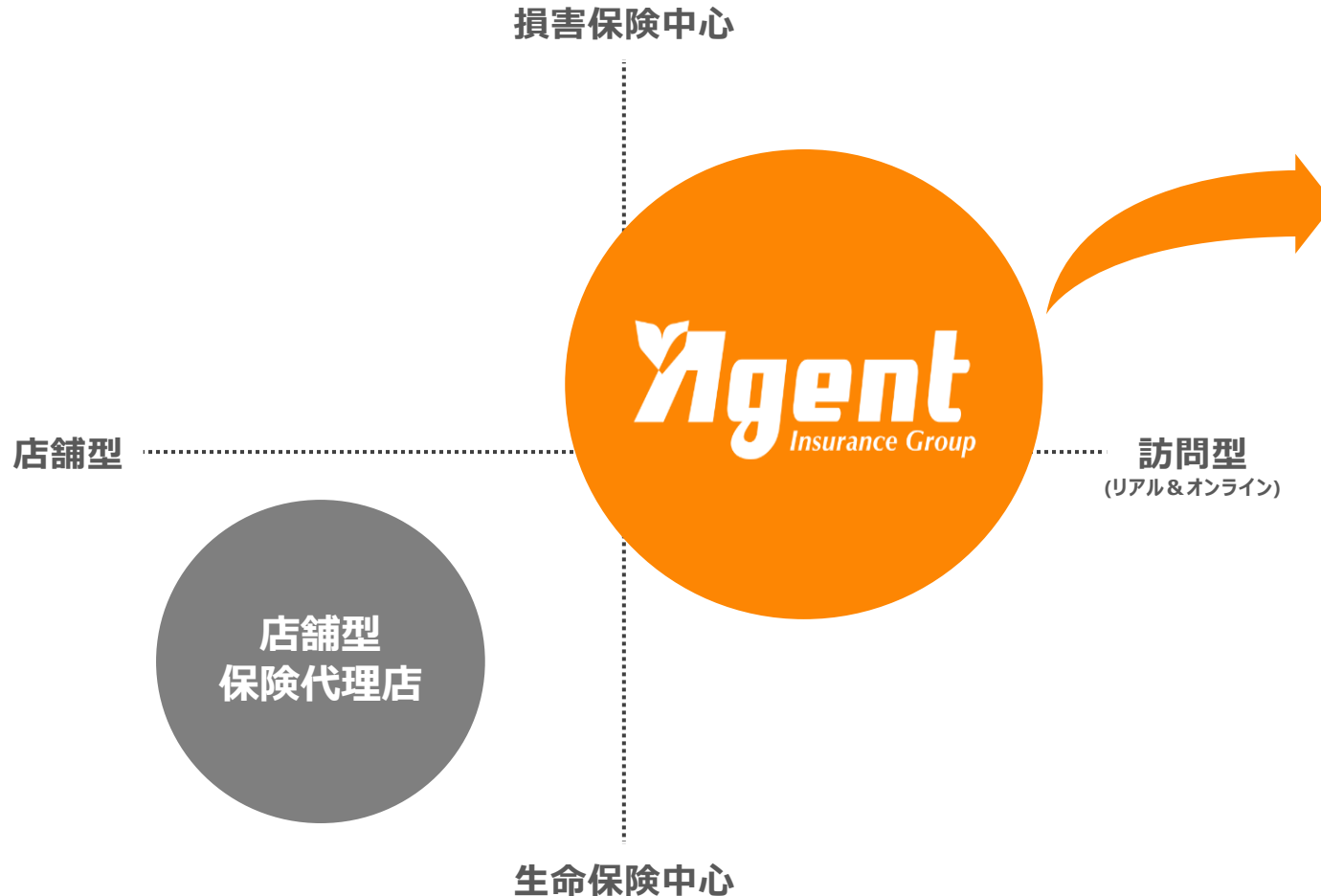
# 市場再編の流れの中で取り組む副業代理店との提携・買収

保険代理店業界は現在再編の流れの中にあり、今後も続いていくと予想されます。

不動産業者やカーディーラーなどと組むことで、生産性を向上させるとともに、売上を拡大していきます。



## 保険代理店業界でのポジショニング



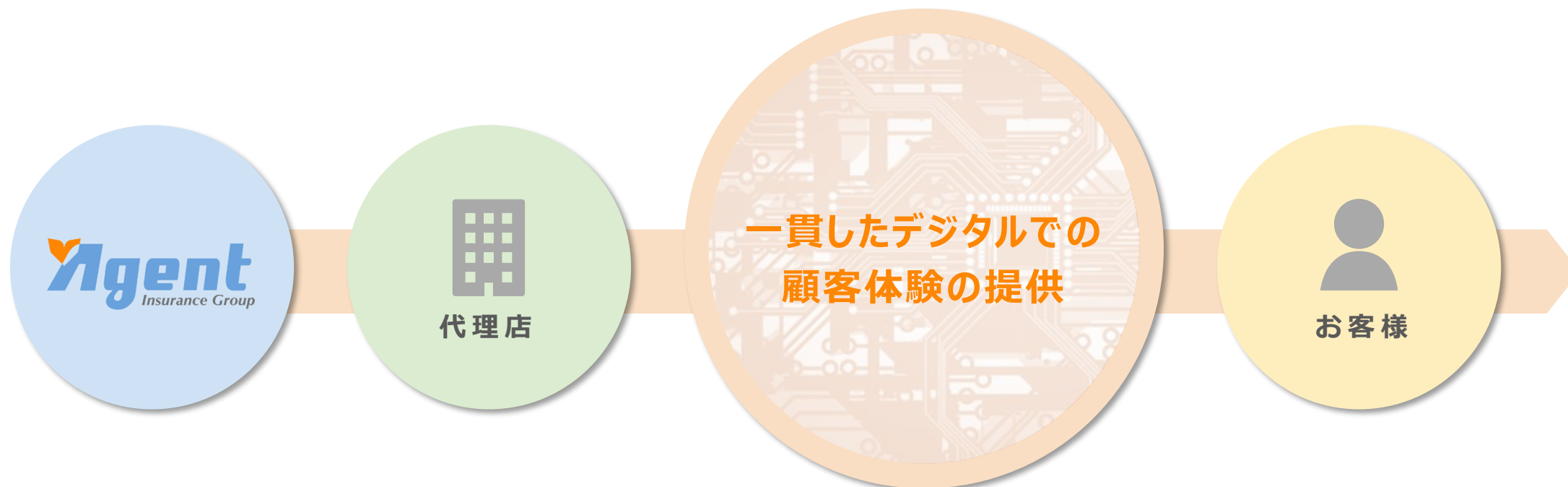
## 損保と生保をワンストップで提供

当社はストック収益の要素が高い  
損害保険を中心に販売

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

オンライン面談も含めた訪問型の営業スタイル  
を通じてローコストオペレーションを実現

デジタルを活用した募集・契約管理等の非対面での代理店向け業務支援を加速させます。  
併せて、非対面ならではの顧客体験の提供などを実現します。



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。



# 保険代理店基幹システム「A-System」

損害保険・生命保険を共に取扱う乗合保険代理店向けにカスタマイズされた、国内でも珍しい顧客管理システムを開発しています。通常、各保険会社ごとに存在するシステム上で**契約を軸とした管理**をする必要がある中、「A-System」では、「**お客様**」を中心とした契約管理・分析から予実の管理等、保険会社を横断してあらゆる情報を一括管理することができます。営業支援機能の強化と業務の生産性を向上し、全ての情報を集約することで、より効率的なデータベースマーケティングを実現します。

「保険代理店支援プラットフォーム」を推し進める基盤システム



事業承継  
業務提携  
システム利用

効率的な  
データベースマーケティングを実現



売上高

当社独自の顧客管理基幹システム「A-System」の機能拡充

## 保険代理店プラットフォーム戦略の拡大

### 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を捉えた受け皿としてのプラットフォーム構築
- 魅力ある組織に対する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
- 現在米国内で38州において事業ライセンスを取得→順次全土へ拡大
- 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向上を図る
- 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

新規事業

海外事業

国内事業

現在

202X年

203X年

時間

# Index

目次

01

会社概要

02

2022年12月期 決算概要

03

トピック・2023年12月期 業績見通し

04

競争力の源泉

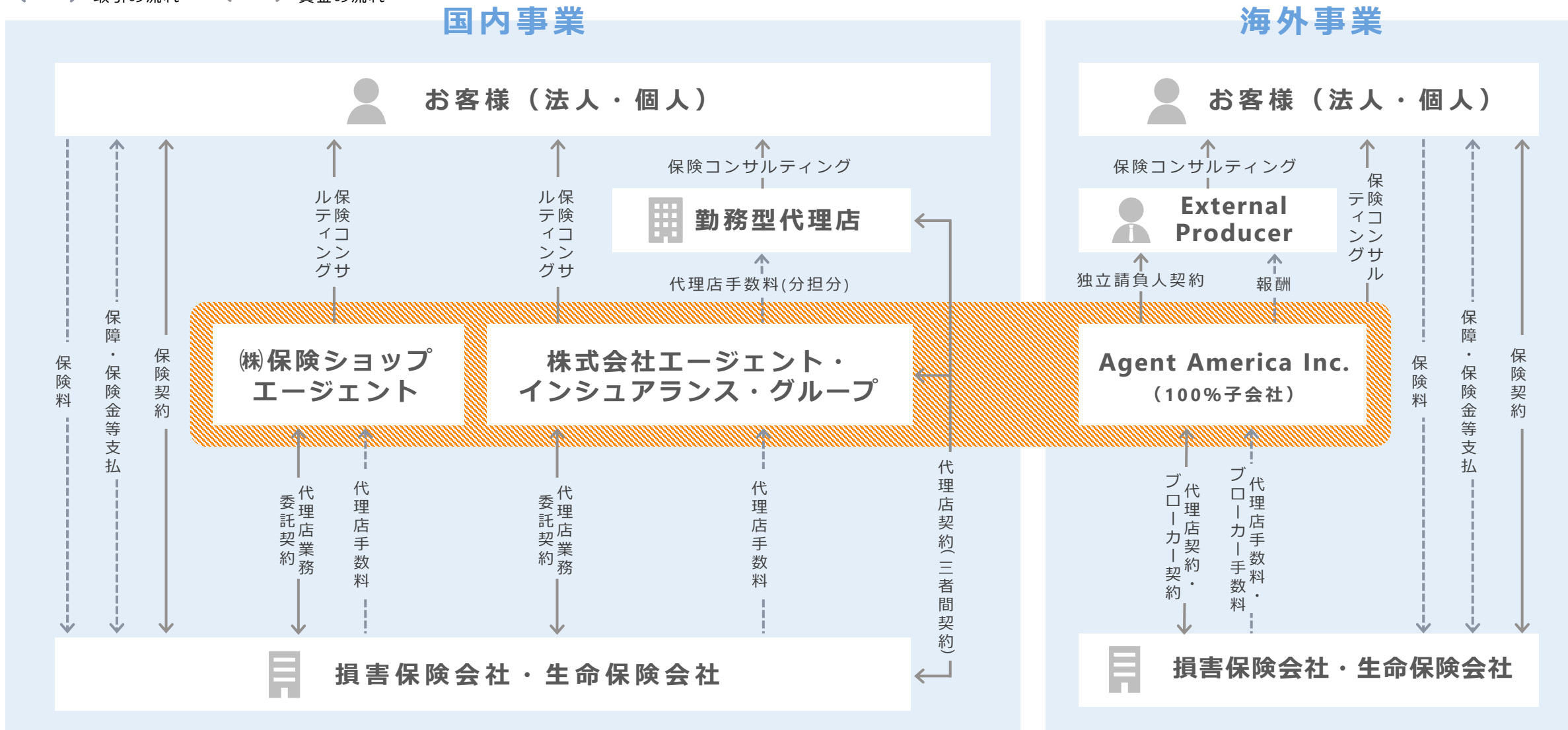
05

市場環境・成長戦略

06

**Appendix**

←-----> 取引の流れ      ←-----> 資金の流れ



## 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

代表取締役社長 一戸 敏	取締役 監査等委員 森山 潔（社外）
取締役会長 唐津 敏徳	取締役 監査等委員 茂木 勉（社外）
取締役 栗原 喜子（社外）	取締役 監査等委員 橋内 進（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

## 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21拠点、海外3拠点

## 従業員数

458名（連結ベース・2023年2月1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 445名
  - 取締役・執行役員 15 （監査等委員含）
  - 正社員 165 （嘱託・パートタイマー含）
  - パートナー社員 265
  - ※他 勤務型代理店 50 （総数には含まない）
- ▶ 株式会社保険ショップエージェント 5 （出向者除く）
- ▶ Agent America, Inc. 8 （出向者除く）
- ※他 External Producer 1 （総数には含まない）

## 営業収益・経常利益

3,267百万円・187百万円（2022年12月期 連結）

## 連結子会社

株式会社保険ショップエージェント  
Agent America, Inc.

2001

株式会社サンインシュアランスデザインを  
東京都品川区に設立(資本金1,000万円)

2002

札幌支店を新設

2004

株式会社エージェントに商号を変更し、  
本社を東京都港区に移転

2008

神奈川支店を新設

2010

仙台支店を新設

2015

ロサンゼルス<sup>®</sup>の保険ブローカー  
「Shinseiki Insurance Group, Inc.」の全株式を  
取得して子会社化し「Agent America, Inc.」に商号変更  
別府支店、鹿児島支店を新設

2016

神奈川北支店、大分支店を新設

2018

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  
本社を現在の東京都新宿区に移転  
東京支店、川崎支店、横須賀支店、中津支店、宮城北支店を新設

2019

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  
横須賀支店を神奈川支店へ統合、春日部支店、鹿児島南支店を新設

2020

東京海上日動火災保険株式会社と資本提携  
Agent America, Inc.の全株式を取得して子会社化  
東京支店を本社営業部へ統合、東京西支店、茨城支店を新設  
別府支店・大分支店を統合し別大支店を新設

2021

大阪支店、東京北支店、別大支店 日田支社を新設  
商号変更：株式会社エージェント・インシュアランス・グループ  
プライバシーマーク 取得

2022

本社営業部 東京東支社、仙台支店 福島支社を新設  
鹿児島南支店を鹿児島支店へ統合  
春日部支店を本社営業部 春日部支社へ支社化  
中津支店を別大支店 中津支社へ支社化  
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

九州ブロックを九州・四国ブロックへ名称変更  
別大支店 愛媛支社を新設

商号変更・資本提携等

店舗新設・統合等

# 国内21・海外3拠点を設置、きめ細やかなサービスを提供

## 日本拠点

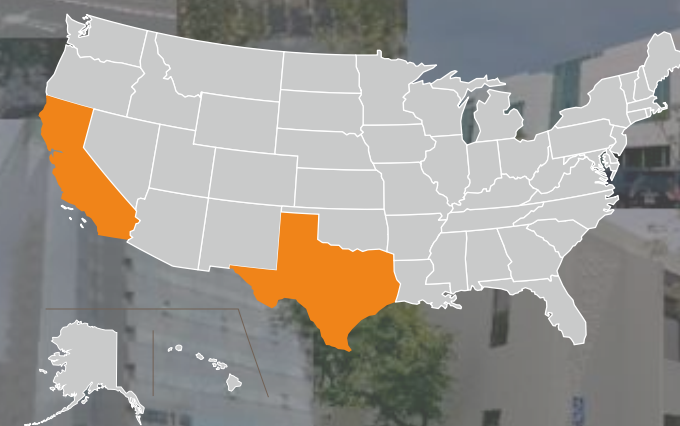
- 東京本社
- 札幌支店
- 宮城北支店
- 仙台支店
- 茨城支店
- 東京北支店
- 東京西支店
- 川崎支店
- 神奈川北支店
- 神奈川支店
- 大阪支店
- 別大支店
- 鹿児島支店
- 本社営業部 春日部支社
- 本社営業部 東京東支社
- 仙台支店 仙台南支社
- 仙台支店 福島支社
- 別大支店 中津支社
- 別大支店 日田支社
- 別大支店 愛媛支社

保険ショップエージェント  
(熊本) ※子会社



## 海外拠点 (Agent America ※子会社)

- Los Angeles Office
- San Jose Office
- Dallas Office



お客様が「あんしん」して生活し続けられ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。  
代理店支援プラットフォームを通じた「事業承継」と「DX」を掛け合わせることで、雇用促進・地方創生に寄与するとともに、安全・安心な労働環境の促進に寄与するなど、あらゆる取り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  
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  
放課後NPOアフタースクールへの寄付  
認定NPO法人 フローレンスへの寄付

## 人を育てる環境づくり

あしなが育英会への寄付  
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



## 取扱保険会社一覧

### 損害保険

あいおいニッセイ同和損害保険(株)  
 AIG損害保険(株)  
 スター・インテグリティ・アンド・ライアビリティ・カンパニー  
 セコム損害保険(株)  
 損害保険ジャパン(株)  
 Chubb損害保険(株)  
 東京海上日動火災保険(株)  
 日新火災海上保険(株)  
 三井住友海上火災保険(株)  
 楽天損害保険(株)

計10社

### 生命保険

アクサ生命保険(株)	第一生命保険(株)
アクサダイレクト生命保険(株)	第一フロンティア生命保険(株)
朝日生命保険相互会社	大同生命保険(株)
アフラック生命保険(株)	東京海上日動あんしん生命保険(株)
SBI生命保険(株)	なないろ生命保険(株)
エヌエヌ生命保険(株)	ニッセイ・ウェルス生命保険(株)
FWD生命保険(株)	日本生命保険相互会社
オリックス生命保険(株)	ネオファースト生命保険(株)
ジブラルタ生命保険(株)	はなさく生命保険(株)
住友生命保険相互会社	マニユライフ生命保険(株)
ソニー生命保険(株)	三井住友海上あいおい生命保険(株)
S O M P O ひまわり生命保険(株)	明治安田生命保険相互会社
大樹生命保険(株)	メットライフ生命保険(株)
	メディケア生命保険(株)

計27社

## 【免責事項】

本資料の作成にあたり、株式会社エーエージェント・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。