

# 2024年6月期第1四半期 決算説明会資料

株式会社アイリックコーポレーション  
2023年11月14日



(東証グロース 7325)

# 目次

1. **株式会社アイリックコーポレーションについて**
2. **2024年6月期第1四半期 事業概況**
3. **2024年6月期通期 予想**
4. **3か年計画及び成長戦略**







1. 株式会社アイリックコーポレーションについて

2. 2024年6月期第1四半期 事業概況

3. 2024年6月期通期 予想

4. 3か年計画及び成長戦略

## 企業理念

### 三者利益の共存



## 経営ビジョン

アイリックコーポレーションは、  
**三者利益**の共存という企業理念のもと

「お客様基点」を原点に、  
お客様満足度の高いサービスを提供し  
お客様から選ばれる  
保険ショップNo.1となることを目指します。

保険業界のあらゆる角度において最大の貢献をし、  
業界発展や保険流通革命実現に  
全力を尽くすことを約束します。

全従業員の物心両面の幸せを追求し  
全従業員が誇りをもてる会社であり続けます。



## 保険販売事業



自社開発した「保険分析・検索システム」を活用した独自のサービスで『保険クリニック®』直営店を66店舗展開  
高い継続率と高い満足度\*を獲得

※ご参照先 ホームページ「お客さま本位の業務運営方針」<https://www.irrc.co.jp/operations/>



## ソリューション事業



システムや教育・店舗ノウハウを提供する『保険クリニック®』FC店を全国200店舗展開、さらには、システム及び教育の提供を保険会社や銀行へ広げ、ソリューション事業を確立



## システム事業



連結子会社である株式会社インフォディオにより、『スマートOCR®』(AI搭載の非定型帳票対応型OCR)の開発など新しい技術開発に成功、保険業界以外へも技術提供を行う





## 自己株式取得

- 取得する株式の総数 **200,000株** (上限)
- 株式の取得価格の総額 **160百万円** (上限)

【取得期間】 2023年8月21日より2024年2月20日まで

【理由】 株主還元の拡充および資本効率の向上のため

取得した自己株式の累計(9月30日時点)

取得した株式の総数：44,000株 取得価格の総額：32,447,100円

---

これまでの取得状況

- 取得する株式の総数 500,000株(上限)
- 株式の取得価格の総額 400百万円(上限)

【取得期間】 2023年2月15日より2023年8月14日まで

● 取得した自己株式の累計

取得した株式の総数：300,300株 取得価格の総額：228,631,400円



## ライフアシスト

2006年創業、新潟県を中心に13店舗の保険ショップと全国12支社の訪問販売型チャンネルを有し、保険販売事業を展開しています。

当社とは、エリアマーケットが異なる事から、更なる店舗展開の拡大と、訪問販売チャンネルの強化による事業領域拡大を目指し、10月1日より連結子会社となりました。

(保険ショップ名変更後、順次リニューアルオープン予定、社名の変更はございません。)



保険の相談が  
わかりやす  
すぎる!

おすすめしたい  
保険ショップ  
NO.1

※株式会社DRCによるインターネット調べ 2023年10月  
ショップ型の保険代理店（複数の保険会社の商品を扱う来店型）で過去5年  
以内に該当企業で保険加入された方（329サンプル）「あなたが見直しの際  
に利用された保険ショップについてどの程度周囲の人に勧めたいですか。」  
という質問に対して「ぜひ勧めたい」を「10」、「まったく勧めたくない」を「0」  
としたときの「10」「9」と回答した人の割合

『保険クリニック®』イメージキャラクターの**向井 理**さん  
YouTube、各SNSなどで広告展開中





## 女性が活躍できる企業

2020年6月、厚生労働大臣女性活躍推進法に基づく優良企業として「えるぼし」を取得しました。

5つの項目(1.採用、2.継続就業、3.労働時間等の働き方、4.管理職比率、5.多様なキャリアコース)をすべて基準を満たし最高位\*「3段階目」に認定されました。

また、2023年7月23日付東洋経済オンラインにて、「女性部長の比率が高い会社」ランキングにて、4位にランクインしました。(女性部長比率54.5%)

\* 取得当初は最高位でしたが、その後「プラチナ」というさらに上のランクが新設されております。



## 「生命保険乗合代理店業務品質評価運営」

認定代理店に (2023年2月)



乗合代理店業務品質調査の結果、  
評価基準の基本項目をすべて達成

「業務品質評価運営」とは

“顧客本位の業務運営”を進めるにあたり、共通の評価基準を用いて、生保協会が生命保険乗合代理店の業務品質についての調査を行い、消費者への評価結果の公表および生命保険会社への評価結果の情報共有を行うことです。評価の有効期限は3年で、評価結果の有効期間内の各年度にて更新調査が実施されます。

1. 株式会社アイリックコーポレーションについて

2. 2024年6月期第1四半期 事業概況

3. 2024年6月期通期 予想

4. 3か年計画及び成長戦略

|                  | A     | B     | C     |
|------------------|-------|-------|-------|
| amount of sales  | 3,700 | 2,900 | 6,000 |
| operating income | 430   | 270   | 750   |
|                  | 270   | 200   | 470   |



売上高と売上総利益は堅調に推移し、対前年同期で大幅に増収しました。

一方で、人財の確保及び、店舗の増加に伴い販管費も増加したものの営業利益は当初予想より上回りました。

売上高

1,530 百万円  
+17.7% ↗

前年同期 1,299百万円

売上総利益

1,291 百万円  
+15.9% ↗

前年同期 1,113百万円

販売費及び  
一般管理費

1,252 百万円  
+21.3% ↗

前年同期 1,033百万円

営業利益

38 百万円  
▲52.7% ↘

前年同期 81百万円

経常利益

39 百万円  
▲53.3% ↘

前年同期 83百万円

親会社株主に  
帰属する  
四半期純利益

14 百万円  
▲69.2% ↘

前年同期 46百万円

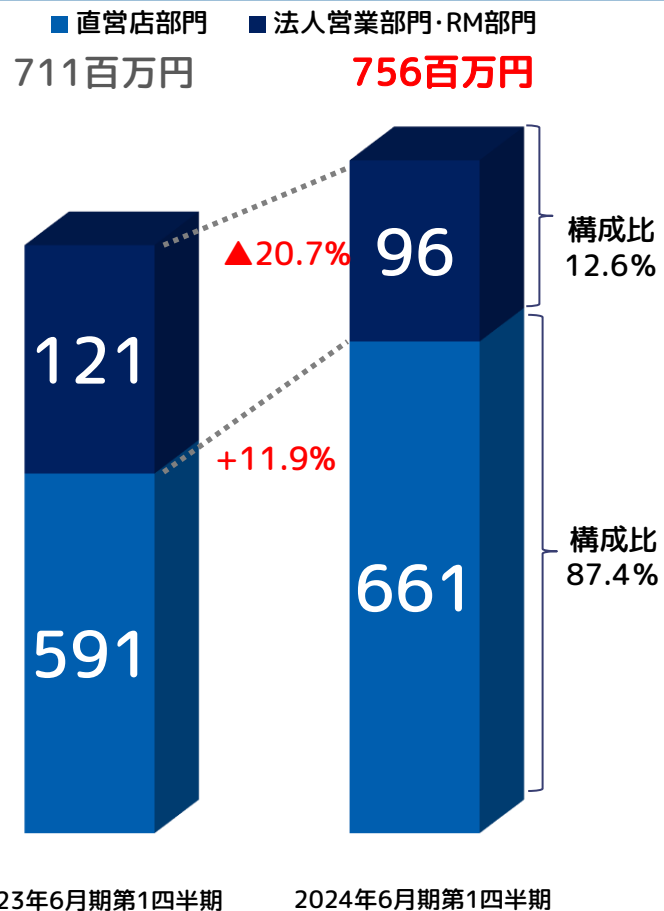
1株当たり  
四半期純利益

1.70 円

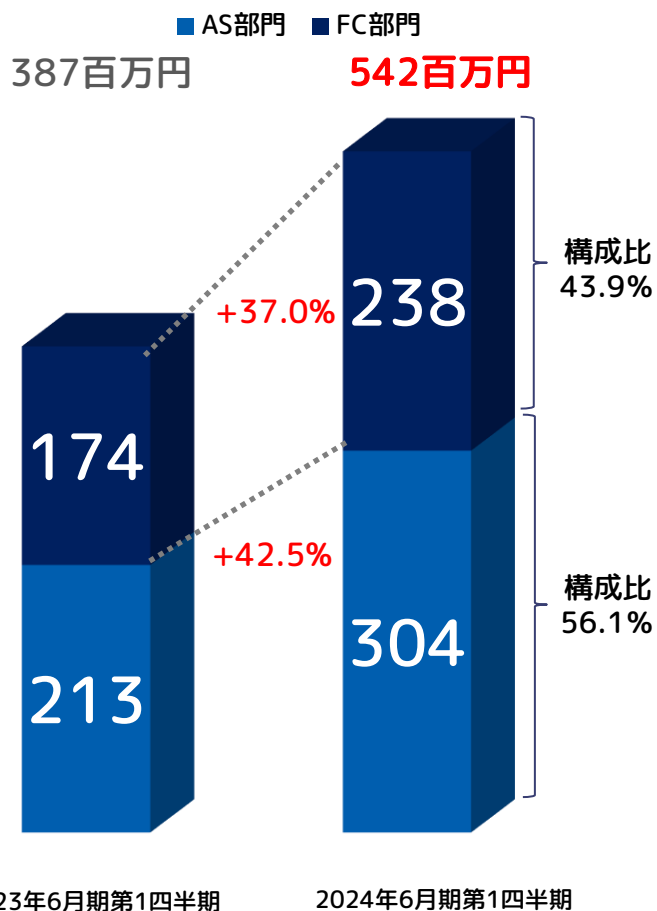
前年同期 5.36円

各セグメントともに、前年同期比を上回る結果となりました。

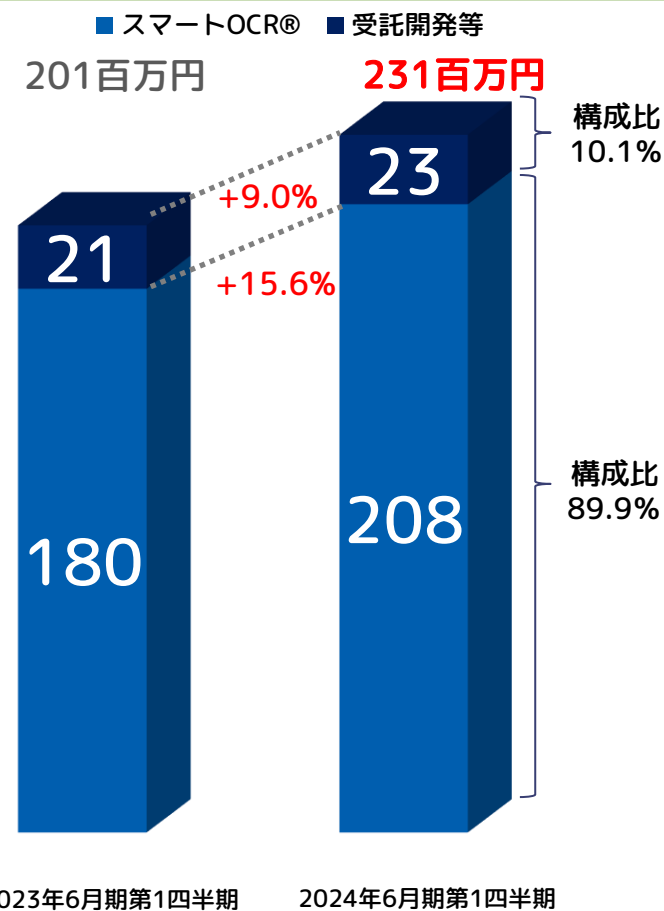
## 保険販売事業756百万円 (前年同期比6.4%増)



## ソリューション事業542百万円 (同40.0%増)



## システム事業231百万円 (同14.9%増)

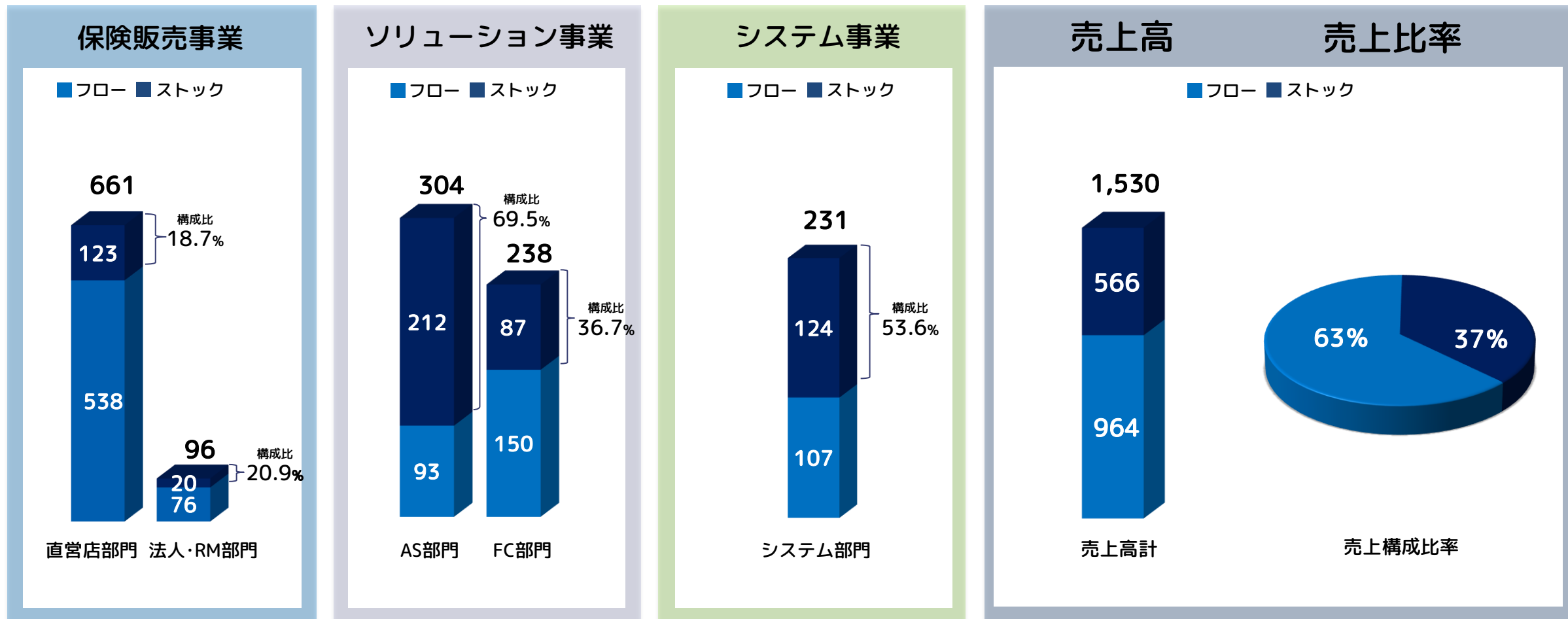


各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。

ソリューション事業はASシリーズID数の増加によりストック割合比率増加。

システム事業はOEM提供売上が徐々に伸びてきていることから、ストック収益割合は高水準を維持。

(単位：百万円)



※ストック売上とは、保険販売事業は保険契約からの継続手数料。AS部門はASシリーズのID利用料及び金融機関向けのOCRのサブスクリプションならびにリカーリング収益。FC部門はCSC (FC) 月額利用料。システム部門はサブスクリプションならびにリカーリング収益 (AS部門計上分以外)。

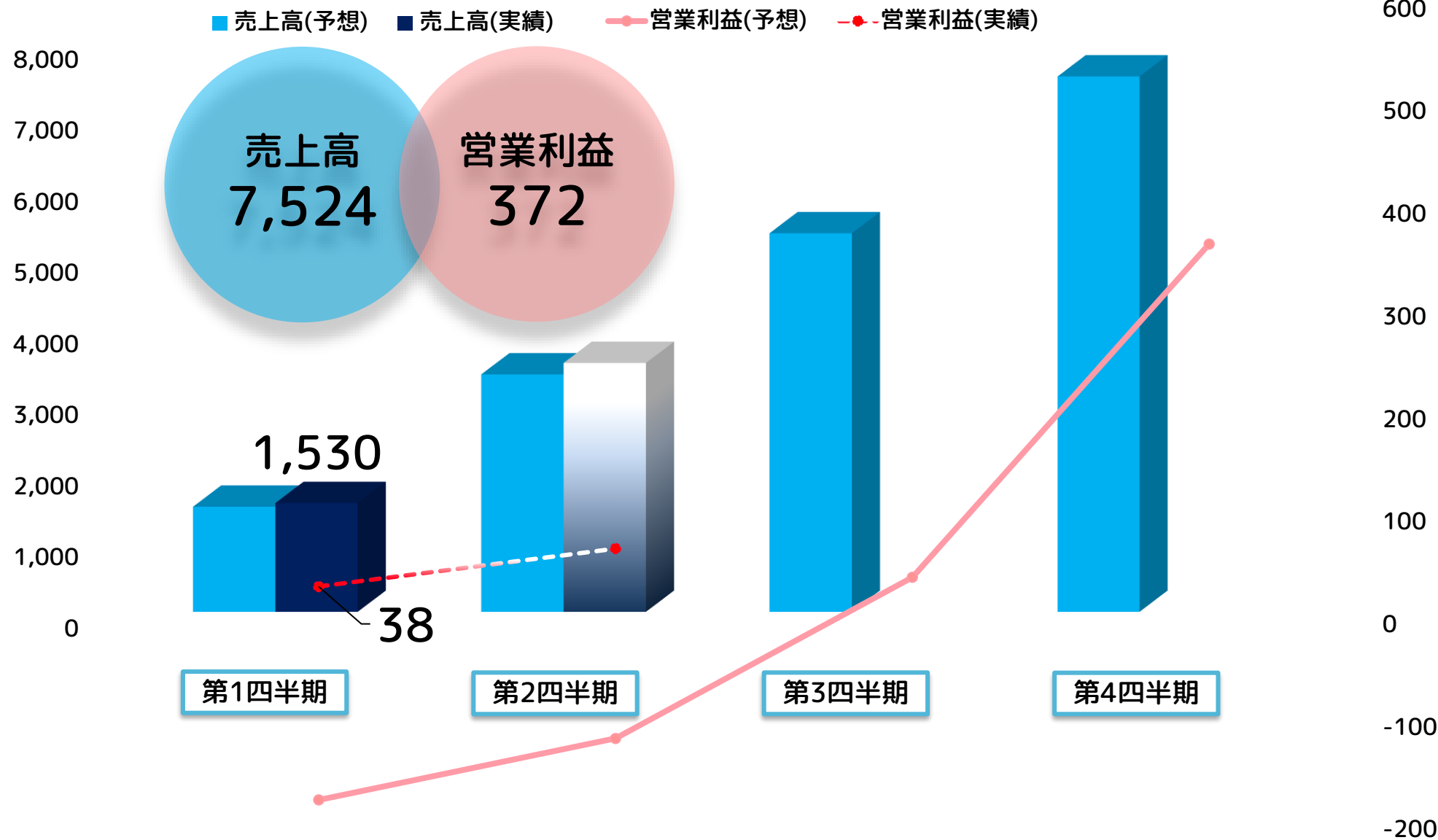
各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書 (制度会計) の実績とは異なります。



# 2024年6月期 四半期ごとの予想値と実績

売上高 (単位：百万円)

営業利益 (単位：百万円)

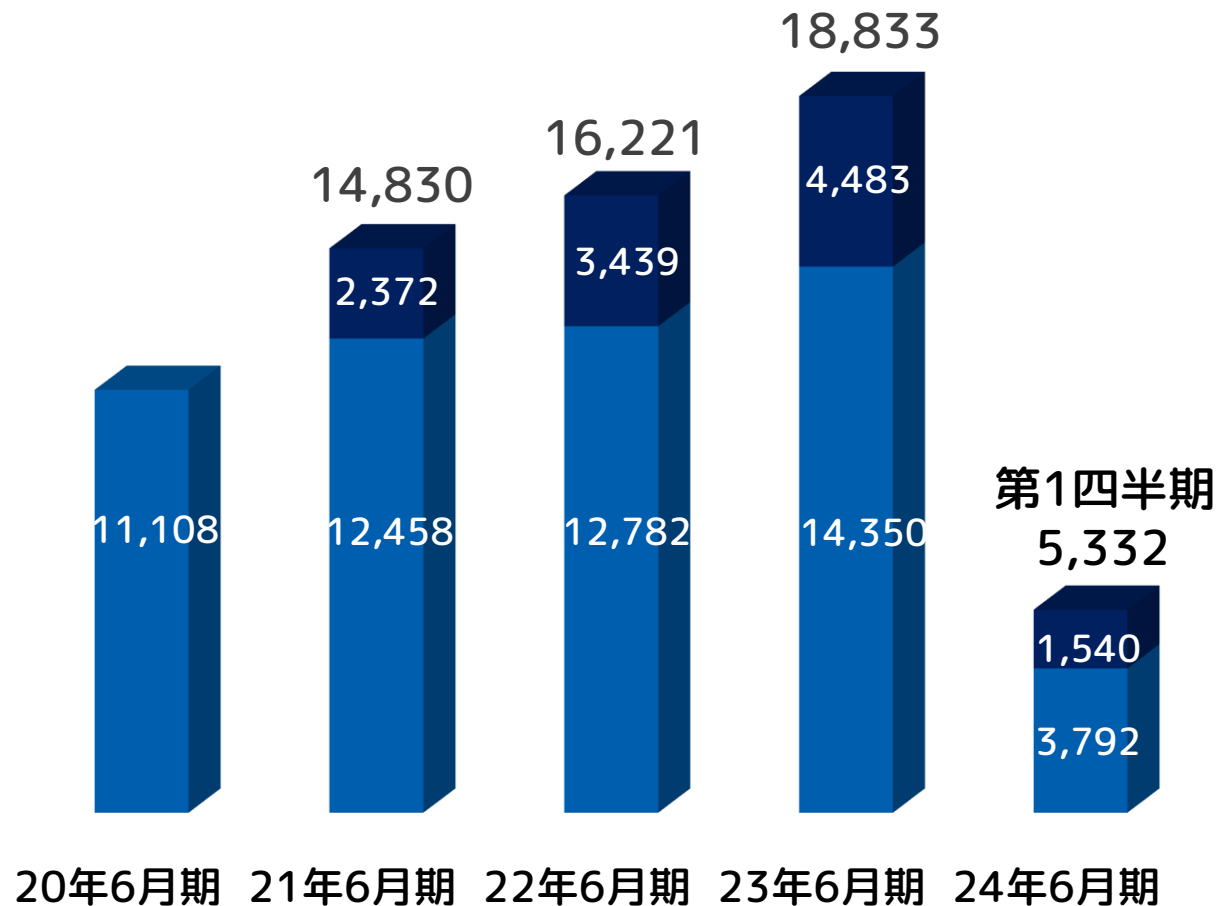


第2四半期につきましては現段階の見込みであり、現在精査中のため通期計画については変更はございません。今後、業績予想の修正を決定した場合は速やかに適時開示いたします。



## 直営店集客数\*1 推移

■ 新規来店数 ■ 再来店数



引き続き向井理さんをイメージキャラクターとして活用し、Web広告やSNSなどオンライン施策を強化いたしました。さらに、Web広告では、アフィリエイト広告、Yahoo・Google・Facebookなどのディスプレイ広告やリスティング広告などを実施いたしました。その結果、Web広告からの電話相談・オンライン相談への流入が上昇し予約数は増加、全集客数は5,332件(前年同期13.4%増)、そのうち再来店数※につきましては、前年同期44.1%増と大きく伸ばいたしました。

※ 再来店数：  
個人情報取得済み既存顧客の来店件数  
(集計は2021年6月より開始)  
再来店数も年々増加傾向にあるため  
今回より開示いたします。

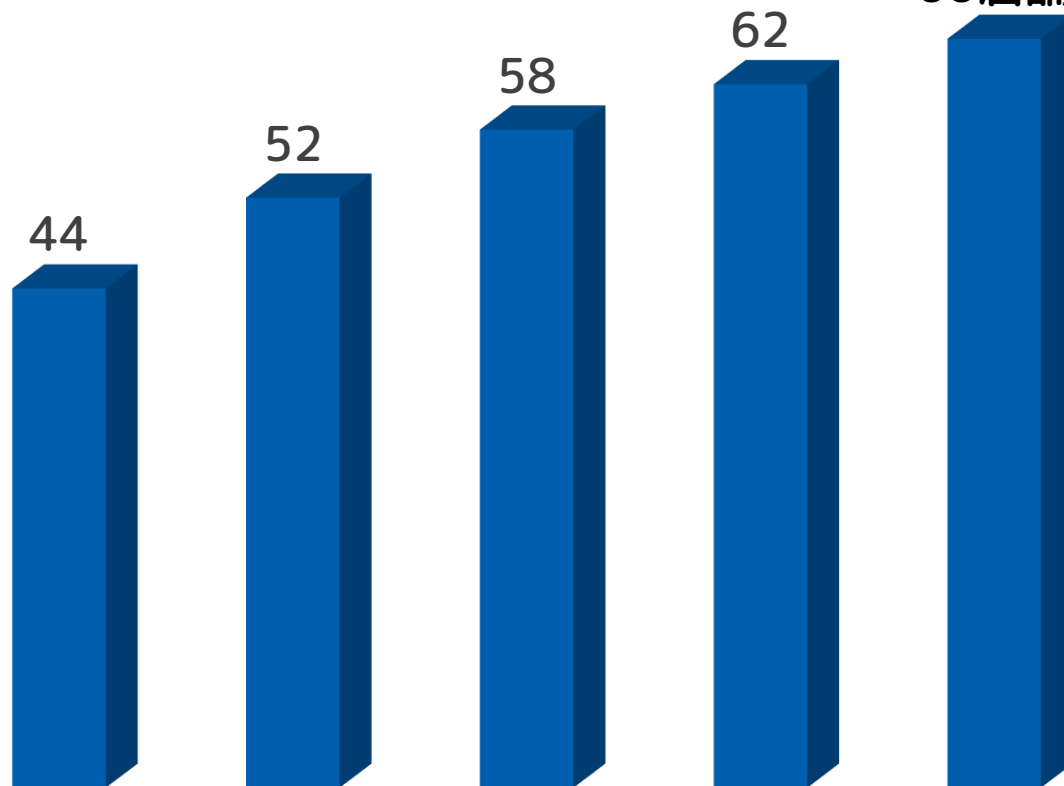


\*1 現時点で把握できる速報値であり、今後修正される可能性があります。



## 直営店舗数 推移

第1四半期  
66店舗

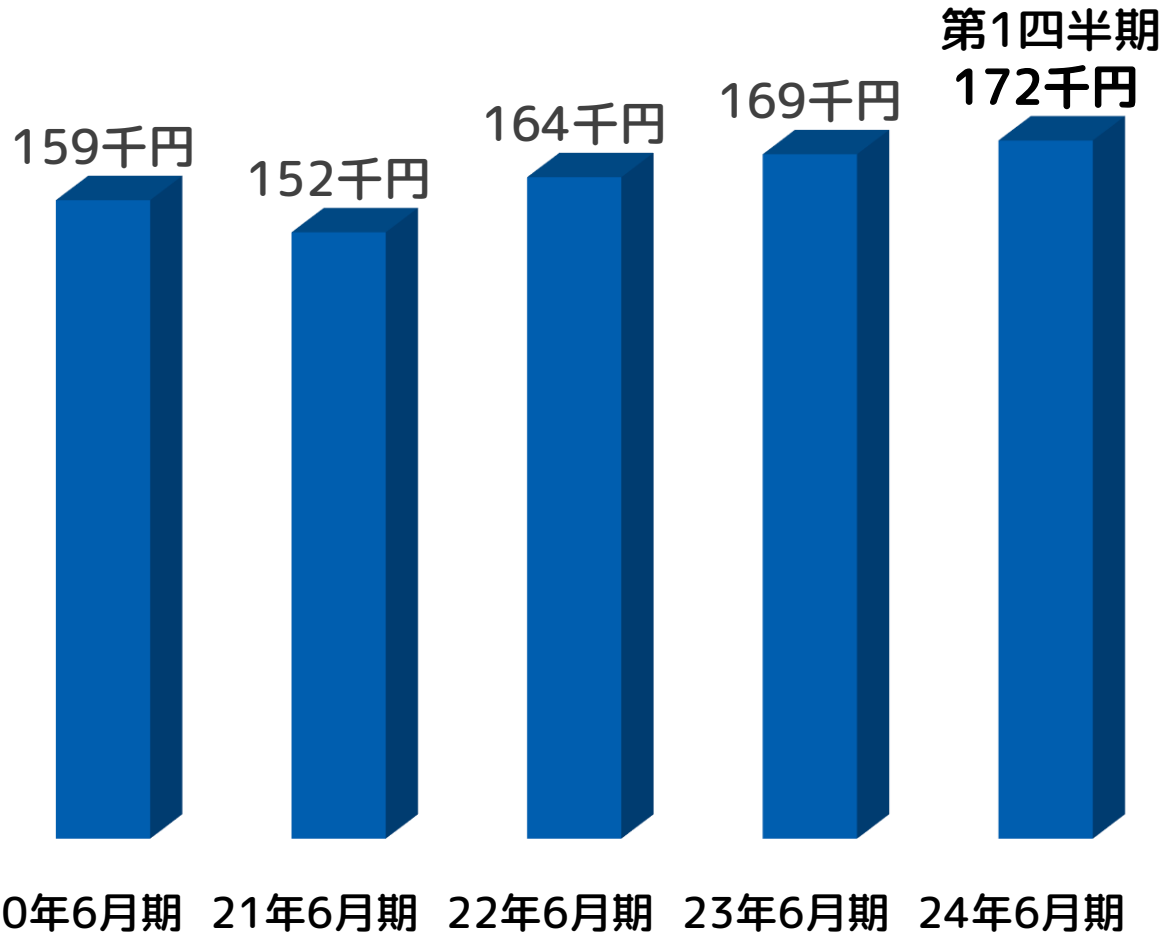


20年6月期 21年6月期 22年6月期 23年6月期 24年6月期

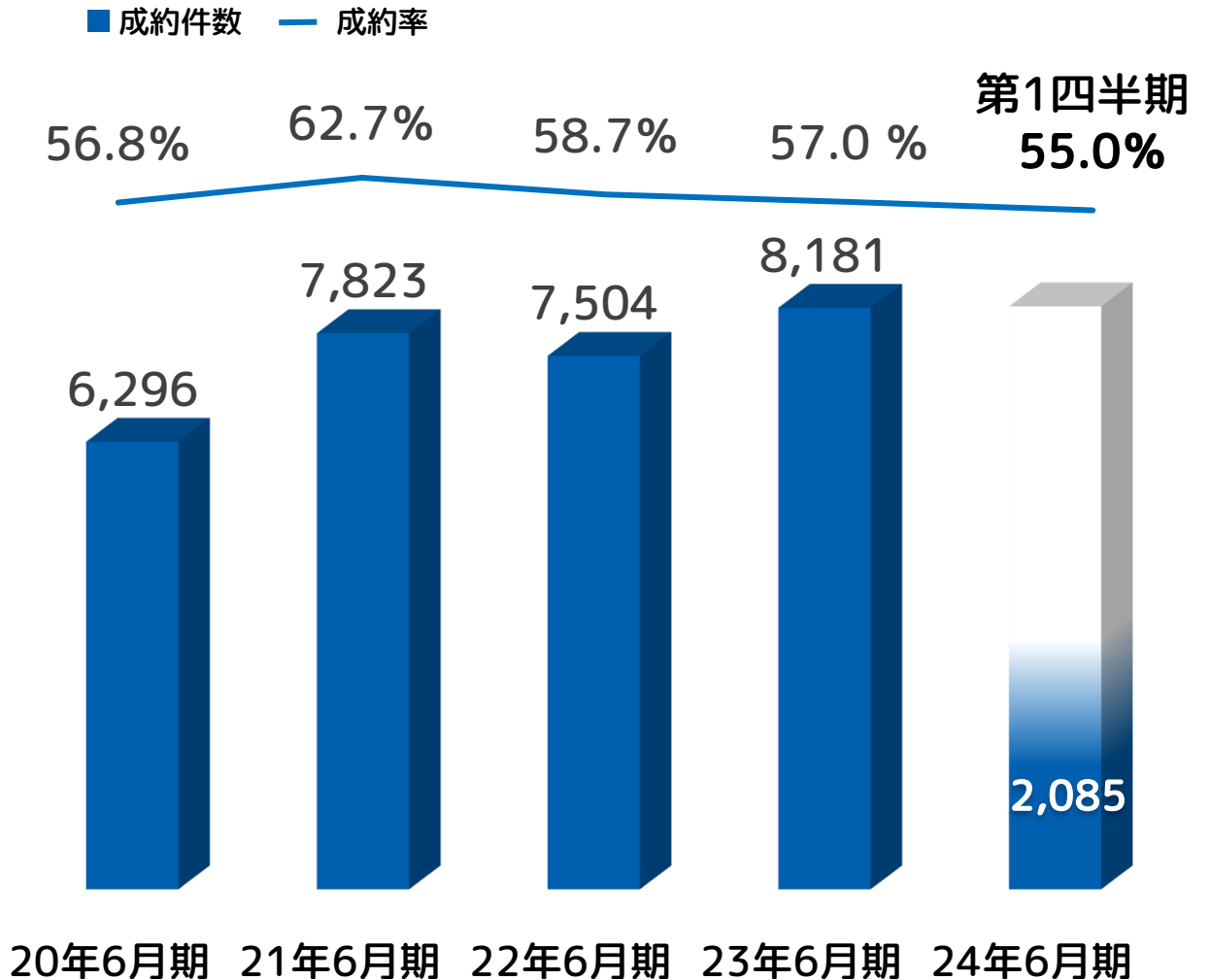
「3か年計画」に向けて、収益性が高いとみられる物件を精査・選別して出店しております。



## 一世帯当たりの成約単価\*1 推移



## 直営店成約率(新規)\*1 推移



\*1 現時点で把握できる速報値であり、今後修正される可能性があります。

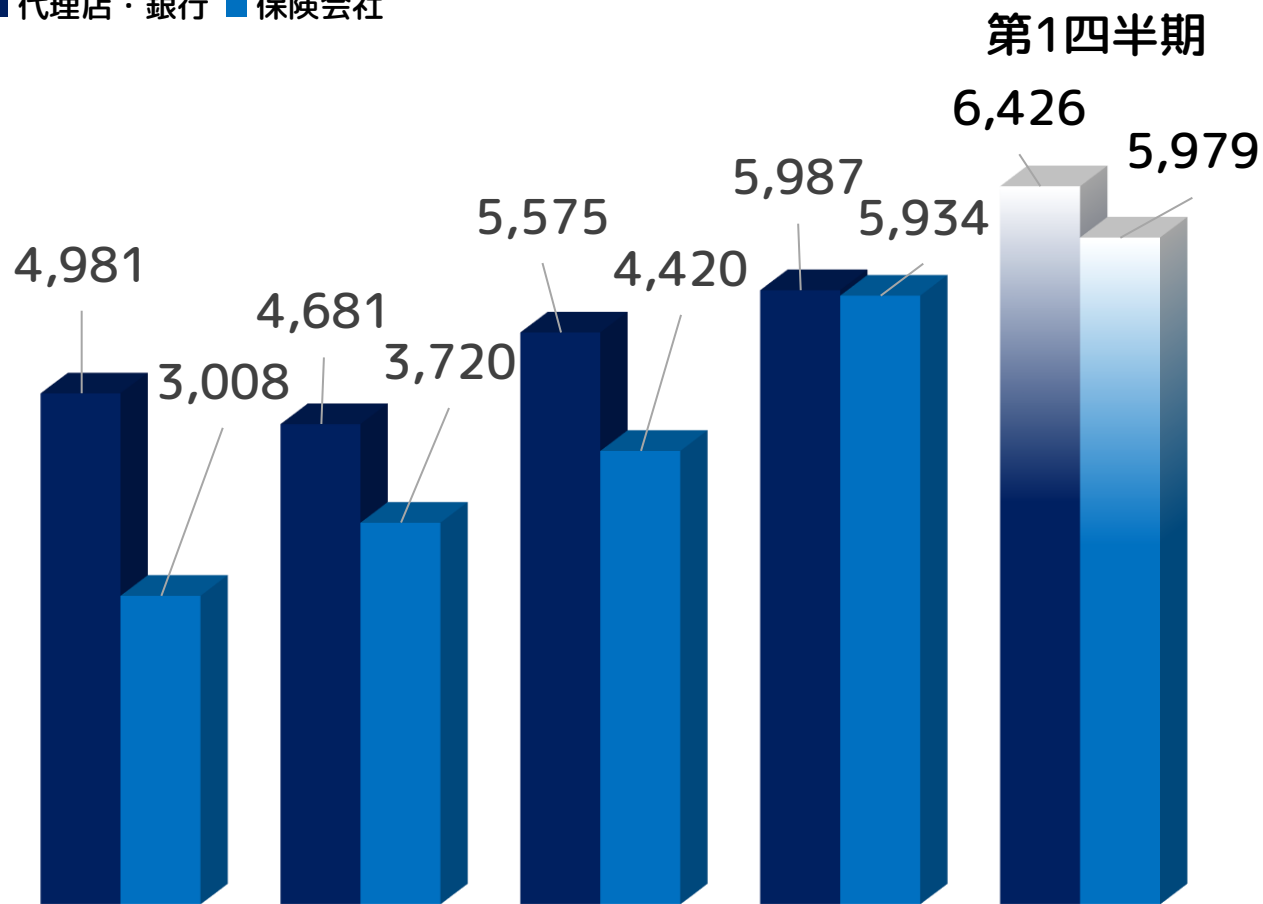


ソリューション事業



## ASシリーズID数 推移

■ 代理店・銀行 ■ 保険会社



2024年6月期第1四半期のASシリーズID数は、12,405IDとなりました。

- ・ 代理店・銀行 6,426 ID
- ・ 保険会社 5,979 ID

地方銀行への導入は増加しており、導入数37行となりました。今後も全国規模の金融機関や保険会社、地方銀行、企業系代理店による新規導入の獲得に向けて注力しております。



20年6月期 21年6月期 22年6月期 23年6月期 24年6月期

生命保険会社に対しては、募集人単位や支社（営業所）単位で販売しているため、販売ID数や平均単価が大きく乖離することがあります。従いまして、販売先ごとにID数を区分することにしました。



# ソリューション事業（AS部門）の収益モデル

利用会社からのニーズにより、保険販売コンサルティング売上やOCR売上が増加しております。



金融機関、保険代理店、企業内代理店に対し、ASシリーズを提供することにより支払われます。

初期登録料  
月額利用料

181  
百万円

前年同期比  
23.7%増

OCR売上

66

百万円

前年同期比  
493.6%増



金融機関向けに保険証券等のOCR(光学文字認識)サービスの提供

AS部門

主に金融機関等のシステムユーザーに対し、教育研修、証券分析のコンサルティングサービス提供



51

百万円

前年同期比  
2.4%減

保険コンサルティング  
(教育含む)売上

6

百万円

前年同期比  
67.0%増

その他の  
ソリューション売上

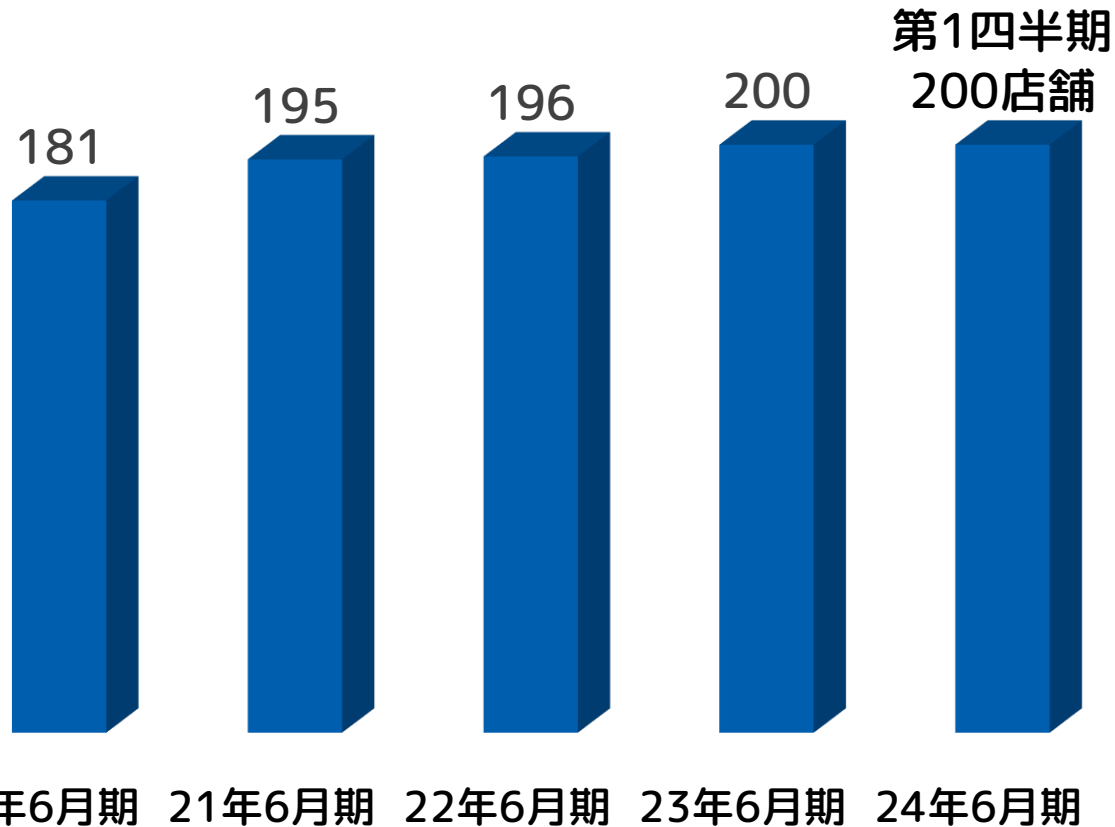
いずれにも属していない売上を計上



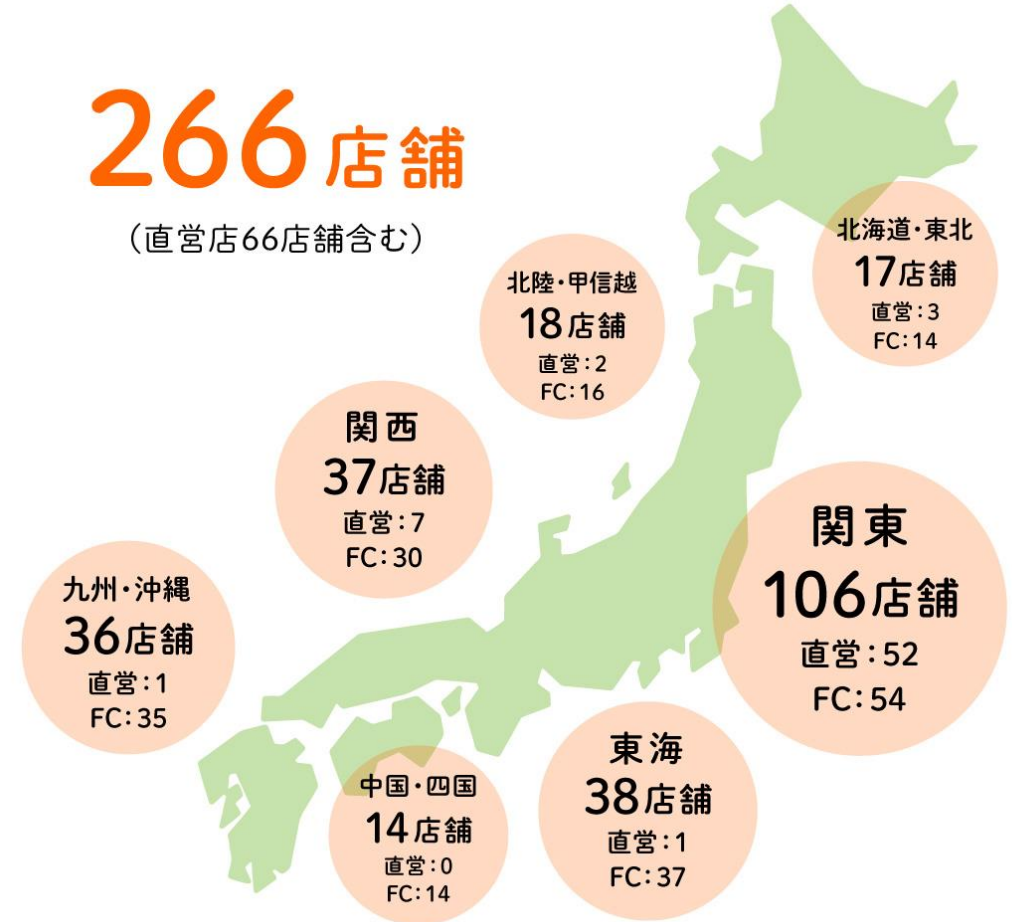
各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。

店舗数は200店舗（7店舗オープン、5店舗クローズ、2店舗直営化、純増0店舗）、保険代理店業界への参入意欲の高い他業界に対するリクルート活動や、既存代理店への追加出店の提案等を強化しております。

## FC店舗数 推移



## 全国店舗一覧



様々な代理店販売を行っていた各地域の企業様が、保険代理店業界への高い参入意欲を持っています。



大手保険ショップの中では当社が唯一、フランチャイズの積極展開をしております。  
保険販売は覚えなくてはならないことが多く、新規参入を挫折されるケースが多くありましたが、  
「保険IQシステム®」の提供と徹底した教育体制によって、新規参入の強力なバックアップを可能にしています。

# ソリューション事業（FC部門）の収益モデル

FC店舗網の拡大により、全体的にFC部門の売上が増加しております。



教育・研修、店舗ノウハウ、プロモーション等のサポートを提供

初期登録・基本料金  
店舗利用料

91  
百万円

前年同期比  
7.3%増

共同募集に伴う  
保険手数料

104  
百万円

前年同期比  
110.7%増



FC店に対し、共同募集対象となるお客様が成約した場合、保険手数料が発生

FC部門

売上の一部から  
発生するロイヤリティ



25  
百万円  
前年同期比  
16.9%増  
ロイヤリティ売上

17  
百万円  
前年同期比  
16.4%増  
その他の  
サービスに伴う売上

FC店に対し、研修・講師派遣等のサービス提供による対価



各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。





システム事業



初期費用をできるだけ抑えた導入しやすい料金体系

お客様のニーズに合った柔軟なカスタマイズ

## 月額定額 サブスクリプション



導入企業・ユーザーが増えることにより収益UP

▼ サブスクリプションの例として  
新聞・動画配信など



..... 導入事例 .....



パッケージソフトウェア多数

## 従量課金 リカーリング



エンドユーザーが幅広く、  
処理件数が増えるほど収益UP

▼ リカーリングの例として  
水道・電気など



..... 導入事例 .....



## 個別開発



開発費用 + 長期利用契約  
による収益

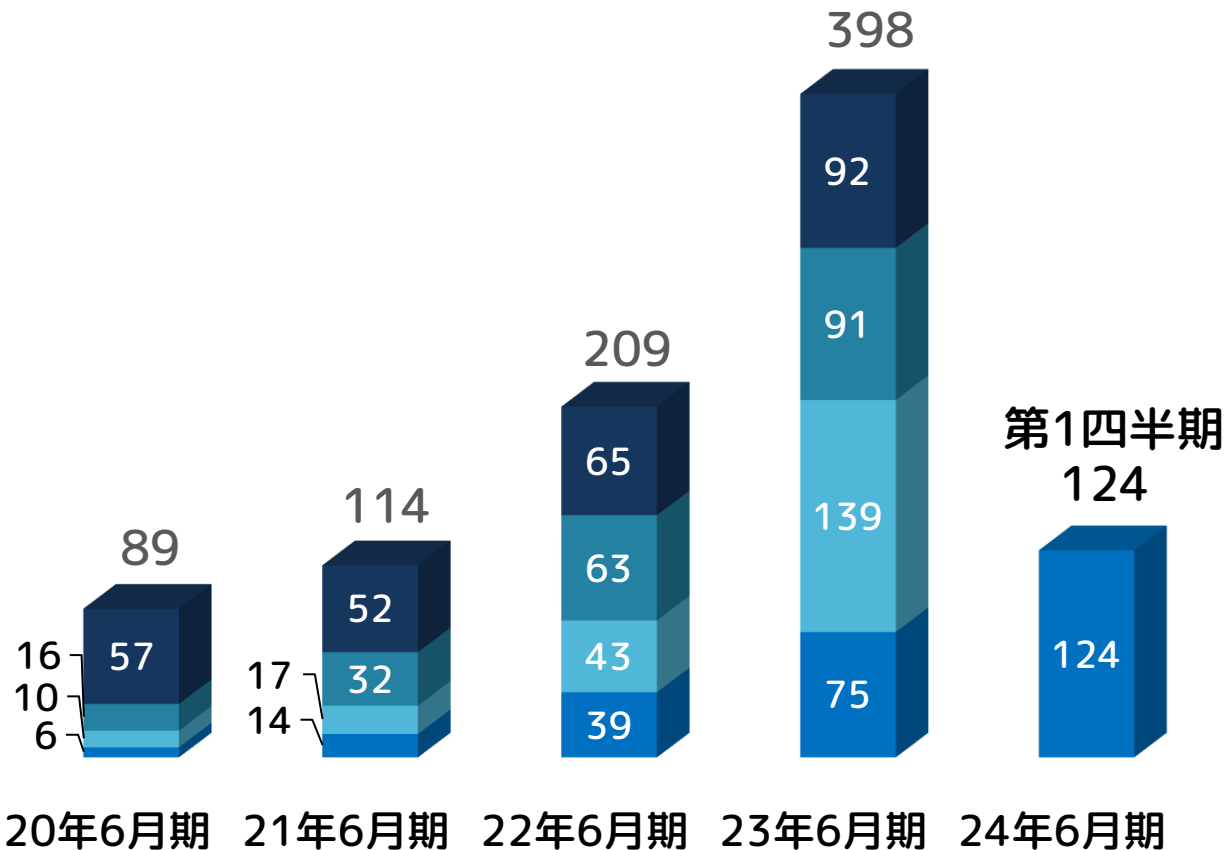


..... 導入事例 .....



## サブスクリプション・リカーリング売上推移

■ 系列1 ■ 系列2 ■ 系列3 ■ 系列4 (単位：百万円)



OCR関連売上が好調に推移いたしました。  
『スマートOCR®』パッケージも順調に伸び、  
さらには、『スマートOCR®』のほか、  
『DenHo®』のお問い合わせも増えており、  
今後の当社グループの業績を牽引することが  
期待できるサービスです。



20年6月期 21年6月期 22年6月期 23年6月期 24年6月期

サブスクリプション・リカーリング売上に含める範囲を変更しました。

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。



クラウドサービスより  
ダウンロードでかんたん利用

『スマートOCR<sup>®</sup>』を充実させるパッケージを数多くリリース

- 請求書パック
- 領収書・レシート 基本パック
- 名刺 基本パック
- 運転免許証 基本パック
- 健康保険証 基本パック
- 源泉徴収票 基本パック
- 決算書 基本パック
- 通帳 基本パック
- DenHo
- デスクトップアプリ
- スマホアプリ
- スマートOCRクリエイティブフォーム
- スマートOCR For Salesforce
- スマートOCR 健康診断書



— 電子帳簿保存法への対応 —

## 『DenHo®』が解決！



AI-OCRソリューションの新たなスタート!!

『DenHo®』は公益社団法人日本文書情報マネジメント協会(以下JIIMA)の令和3年度改正に対応した「電帳法スキャナ保存ソフト法的要件認証」と「電帳法電子取引ソフト法的要件認証」を取得しております。

ラクラク電子保存、  
AIが自動で分類・データ化



クラウドサービスで  
どこからでも確認・検索OK



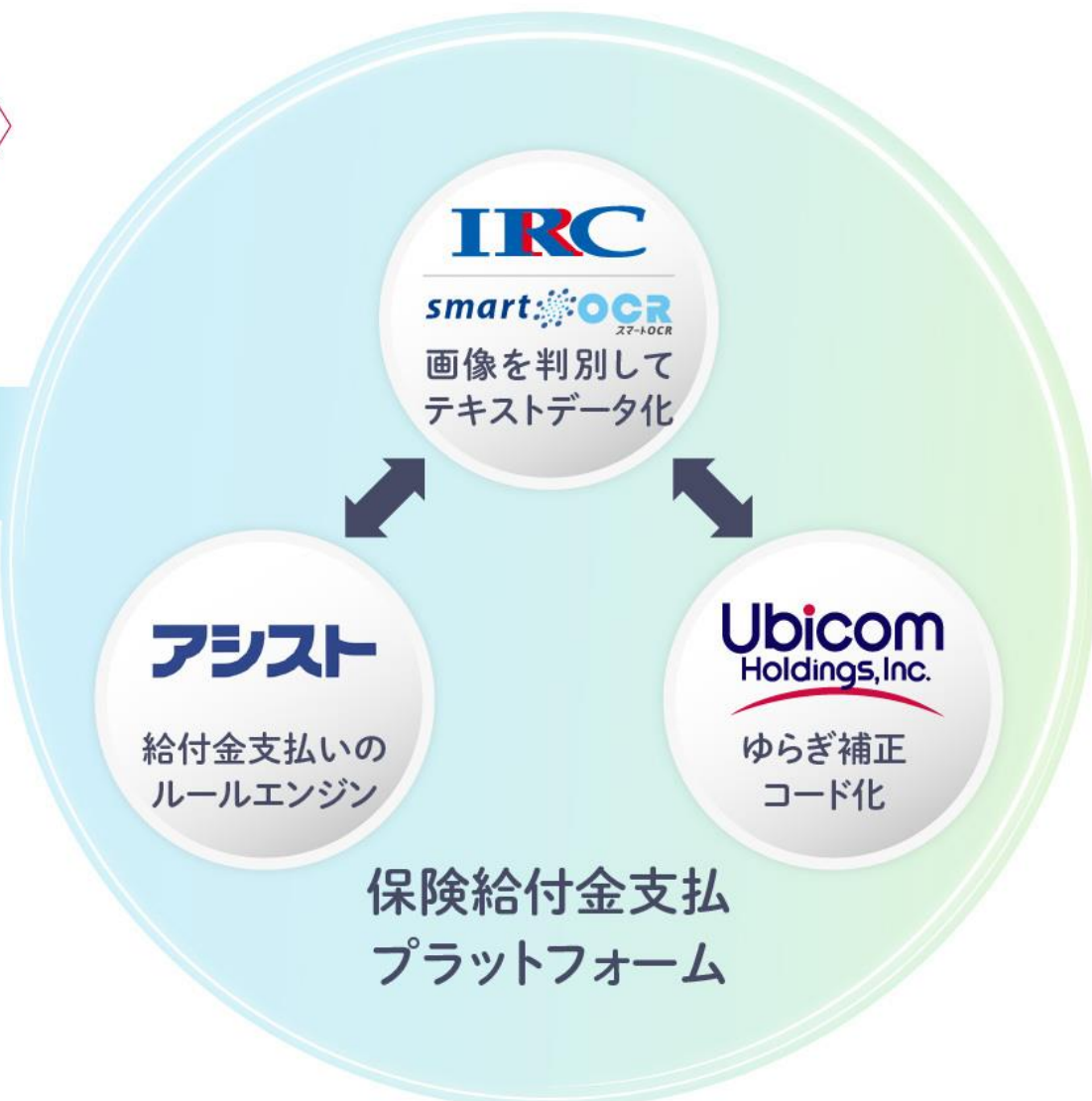
全ての保存帳票の文字列を  
検索可能(全文検索)



手書き文字の  
帳票もデータ化

お客さまへの

- ▶ 書類取付／記入負荷の削減
- ▶ 給付スピードアップ  
(請求から受取りまでの日数短縮)



様々な企業が  
参画することにより  
機能性向上

(例)

- サポート企業
- EAIツール
- 不正検知
- 監視サービス
- ルールエンジン
- BPO事業

など

保険会社は  
個社ごとの  
受託開発  
ではなく...

- ① 給付金支払業務の標準化・事務効率化
- ② 参加保険会社増による  
・AI学習効果向上 ・開発／改善コスト削減効果
- ③ カスタマイズでOEM供給も可能に

生命保険会社・損害保険会社・少額短期保険会社 導入予定

1. 株式会社アイリックコーポレーションについて

2. 2024年6月期第1四半期 事業概況

3. 2024年6月期通期 予想

4. 3か年計画及び成長戦略



売上高7,524百万円(前期比25.3%増)

営業利益372百万円(同97.8%増)

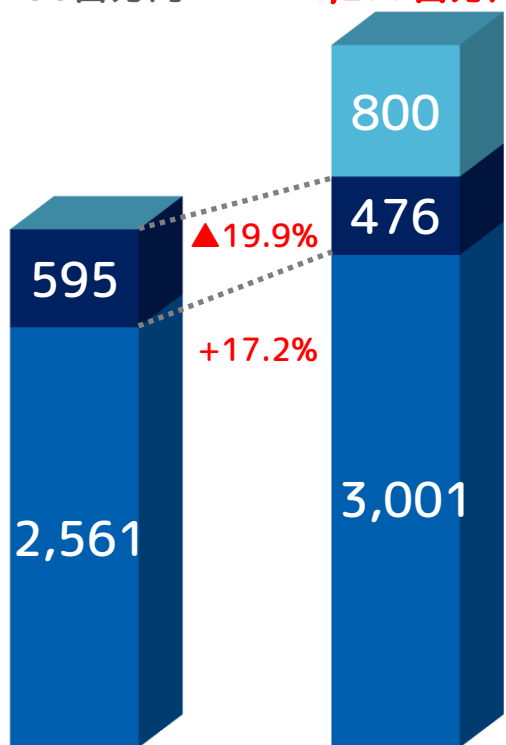
(単位：百万円)

## 保険販売事業4,277百万円 (前期比35.5%増)

■ 直営店部門 ■ 法人営業部門・RM部門 ■ その他 (M&A等)

3,156百万円

4,277百万円



2023年6月期

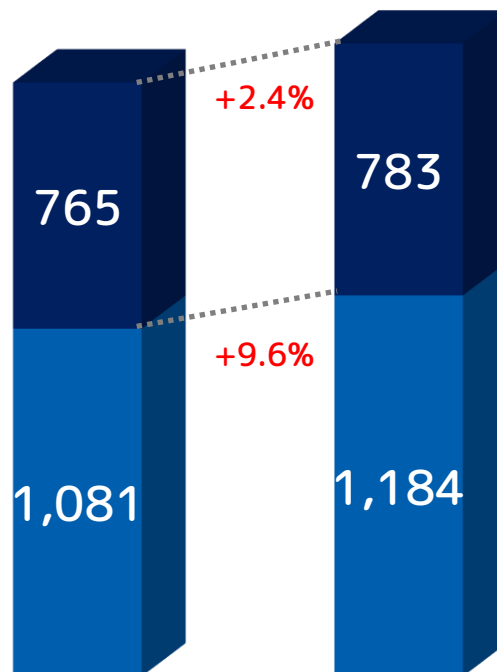
2024年6月期

## ソリューション事業1,967百万円 (同 6.6%増)

■ AS部門 ■ FC部門

1,846百万円

1,967百万円



2023年6月期

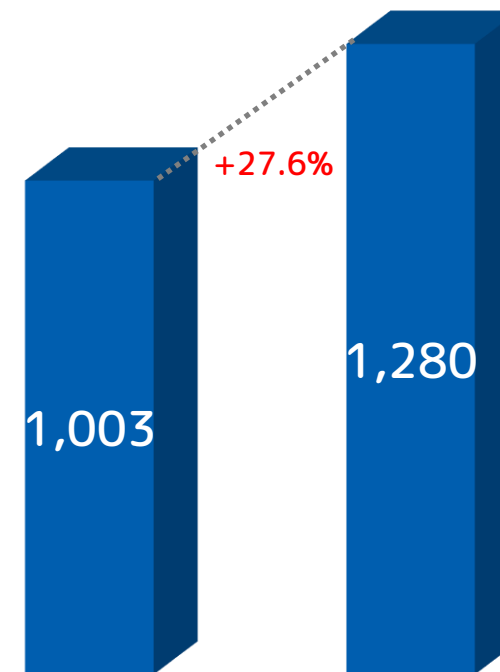
2024年6月期

## システム事業1,280百万円 (同 27.6%増)

■ システム部門

1,003百万円

1,280百万円



2023年6月期

2024年6月期

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。



## 保険販売事業

### 直営店部門

効率的投資（広告宣伝費・人件費）

売上高は前期比17.2%増を予想

- ① マス広告からWEB広告への施策転換により効率的な集客施策の実施
- ② コンタクトセンターから既存顧客に対するアフターフォローコールを実施
- ③ 即戦力となる経験者人材の投資
- ④ 全国62店舗を6エリアから11エリアに細分化、統括が細やかに管理サポートできる体制を構築
- ⑤ スクラップアンドビルドの実施

### 法人営業部門・RM部門

保険以外のソリューションも提供

売上高は前期比19.9%減を予想

- ① 法人向けコンサルティングサービスを積極的に展開
- ② 営業部門が集約しマーケティング拡大



## ソリューション事業

### AS部門

ASシリーズ・AI-OCRの新ソリューション提供

売上高は前期比9.6%増を予想

- ①大手保険会社、大手地銀や共済などの大型案件の取り込み
- ②企業代理店への職域向けに、ロボアドなど新たなソリューションの拡販
- ③アライアンス強化によるOEMサービス提供（自動車・火災・エコシステム）
- ④新規ソリューションの開発（クリエイティブフォーム・法人証券分析・募集人向けプラットフォーム等）
- ⑤CS（カスタマーサクセス）機能の強化による継続率の改善

### FC部門

FC店舗数を前期末比18店増の218店へ

売上高は前期比2.4%増を予想

- ①効率的なプロモーションの実施によるFC店への送客増
- ②新規リクルート活動強化
- ③出店候補地獲得強化
- ④店舗運営指導強化



## システム事業

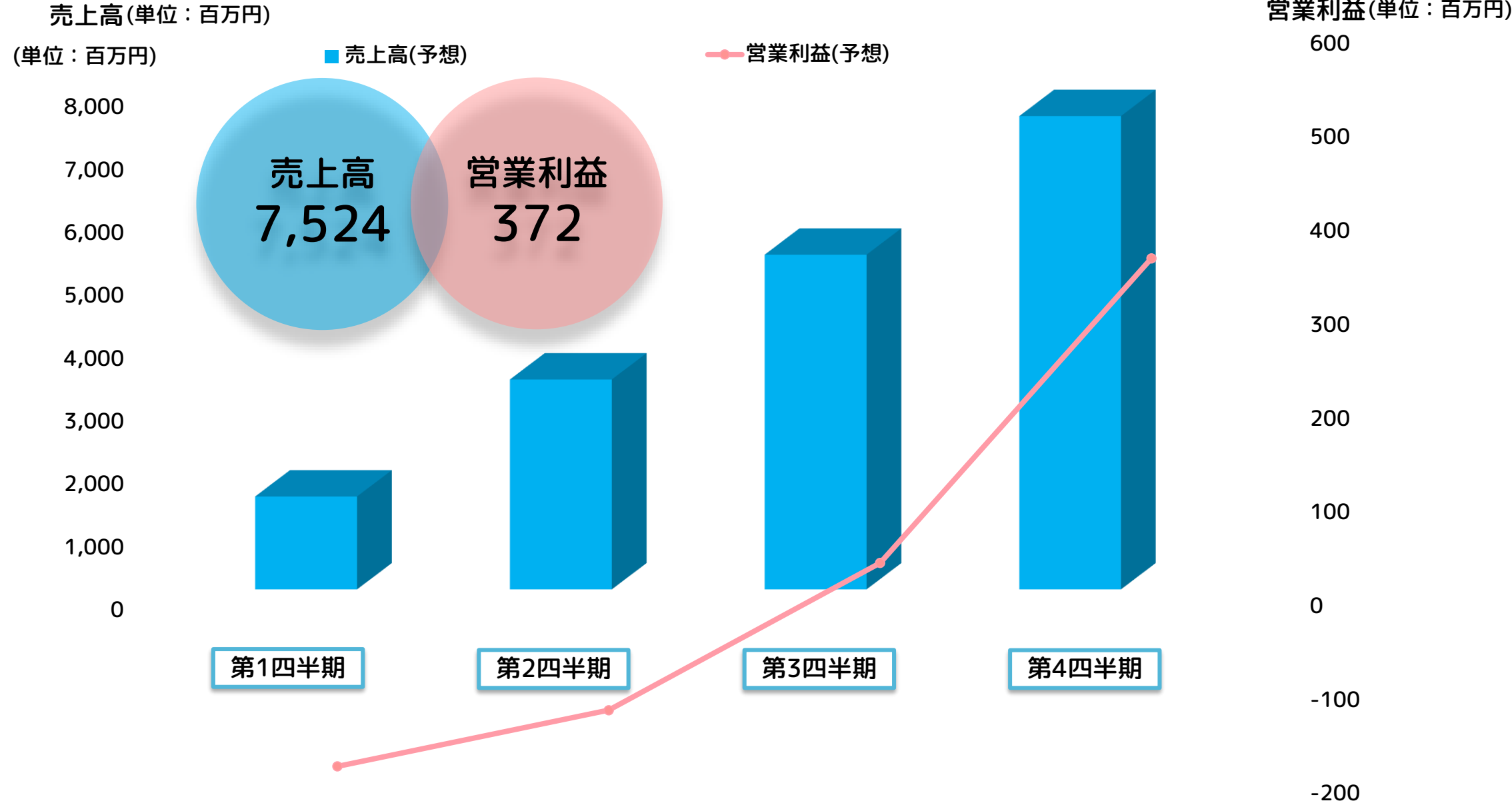
### 『スマートOCR®』の機能強化と人財確保・育成

売上高は前期比27.6%増を予想

- ① 『スマートOCR®』 / 『DenHo®』 売上拡大
- ② 新サービスの立ち上げ
- ③ システム投資の継続
- ④ 組織体制の強化



# 2024年6月期 四半期ごとの予想値





- 
1. 株式会社アイリックコーポレーションについて
  2. 2024年6月期第1四半期 事業概況
  3. 2024年6月期通期 予想
  4. **3か年計画及び成長戦略**

## 3か年計画 (2023年6月期～2025年6月期)

1年目「再始動の年」～ 2年目「投資継続の年」～ 3年目「成長の年」

(単位：百万円)

|            | 2023年6月期 | 2024年6月期 |        | 2025年6月期    |              |
|------------|----------|----------|--------|-------------|--------------|
|            | 実績       | 予想       | 増減率    | 予想          | 増減率          |
| 売上高        | 6,005    | 7,524    | +25.3% | 8,495~8,795 | +12.9~16.9%  |
| 売上原価等      | 989      | 1,170    | +18.3% | 1,327       | +13.4%       |
| 売上総利益      | 5,015    | 6,354    | +26.7% | 7,168~7,468 | +12.8~17.5%  |
| 販売費及び一般管理費 | 4,828    | 5,983    | +23.9% | 6,468       | +8.1%        |
| 営業利益       | 188      | 372      | +97.8% | 700~1,000   | +88.2~168.8% |

## 3か年計画（2023年6月期～2025年6月期）

1年目「再始動の年」～ 2年目「投資継続の年」～ 3年目「成長の年」

### 01 保険SHOPの新しいスタイル

～デジタル技術活用による最良の顧客サービスの永続的提供～

- a. 『保険クリニック®』集客数の向上、認知度向上～2025年6月期 26%目指す～
- b. DXを活用したオンライン相談の拡大

02

ASシステムの大型導入先の開拓、新サービスの提供

03

『スマートOCR®』事業の更なる拡大、販売力の強化

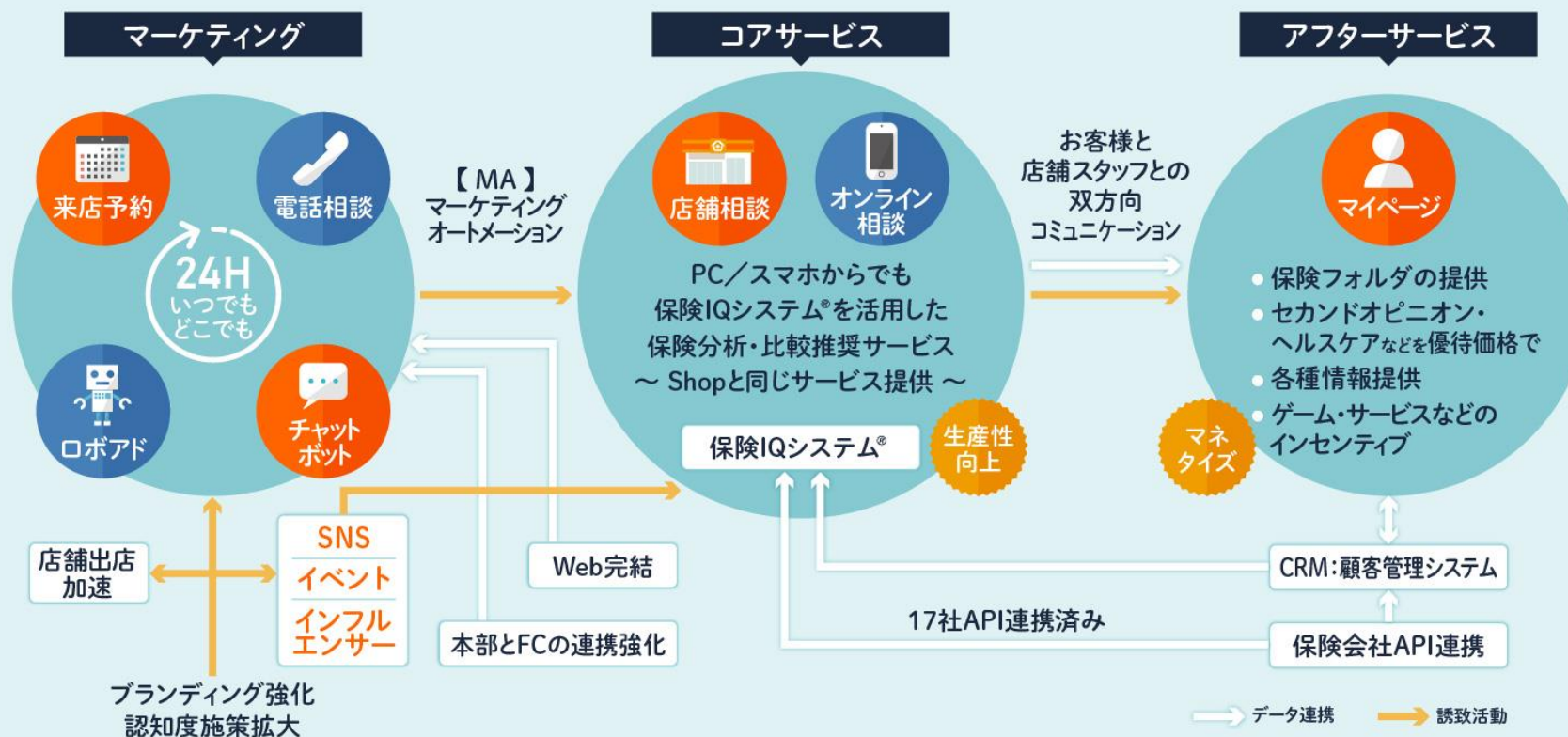


保険SHOPの  
新しいスタイル

## 保険クリニック

### デジタル技術活用による最良の顧客サービスの永続的提供

| テーマ | いつでもどこでも保険クリニック®店舗と同じサービスが受けられる。お客様へ最良のサービスの提供(保険IQシステム®のスマホ対応)。



マーケティングからアフターサービスまで一貫した保険サービスの提供  
単なるオンライン相談ではなく、保険IQシステム®を活用した他社にはできないサービス提供



保険の相談が  
わかりやす  
すぎる!

おすすめしたい  
保険ショップ  
NO.1

※株式会社DRCによるインターネット調べ 2023年10月  
ショップ型の保険代理店（複数の保険会社の商品を扱う来店型）で過去5年  
以内に該当企業で保険加入された方（329サンプル）「あなたが見直しの際  
に利用された保険ショップについてどの程度周囲の人に勧めたいですか。」  
という質問に対して「ぜひ勧めたい」を「10」、「まったく勧めたくない」を「0」  
としたときの「10」「9」と回答した人の割合

テレビCMを中心としたプロモーションから、  
WEB広告やSNSをメインに効率的な広告展開



## 大手保険会社、金融機関の大型案件受注交渉 導入(採用)実績

- 荘内銀行と北都銀行へのASシステム導入
- ネオファースト生命へ「スマート OCR 診療明細書」を採用
- 東京海上日動あんしん生命が「スマート OCR 健康診断書」を採用

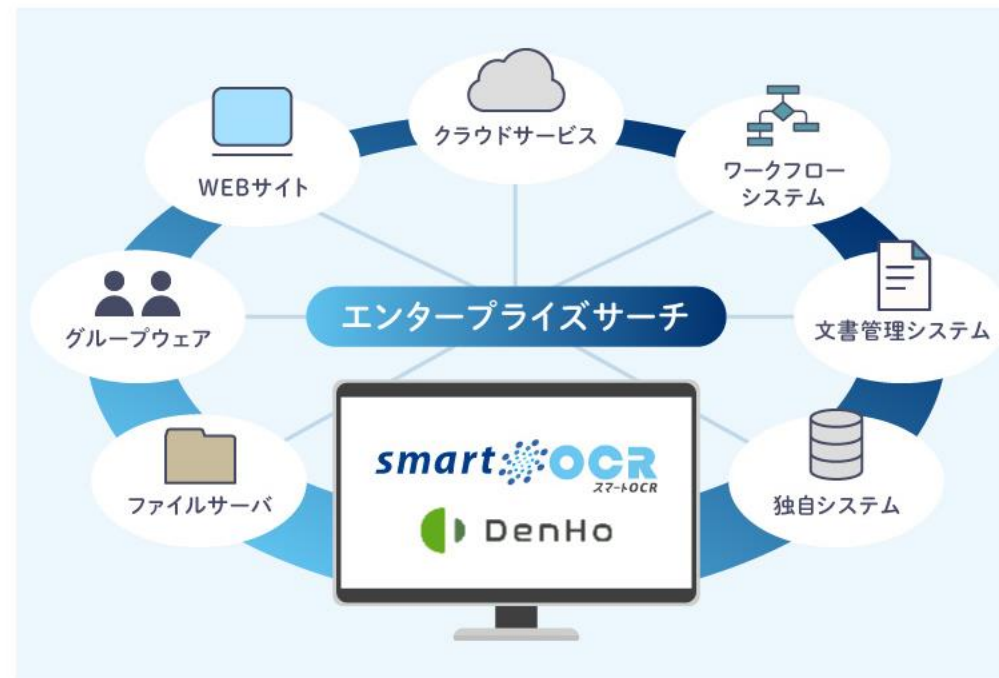


## AI-OCR機能強化、クリエイティブフォーム、 共用クラウド、BPO事業の拡販





- 官公庁等の大型案件入札
- 大型受託開発の獲得・継続
- マーケティング強化、営業組織体制の確立

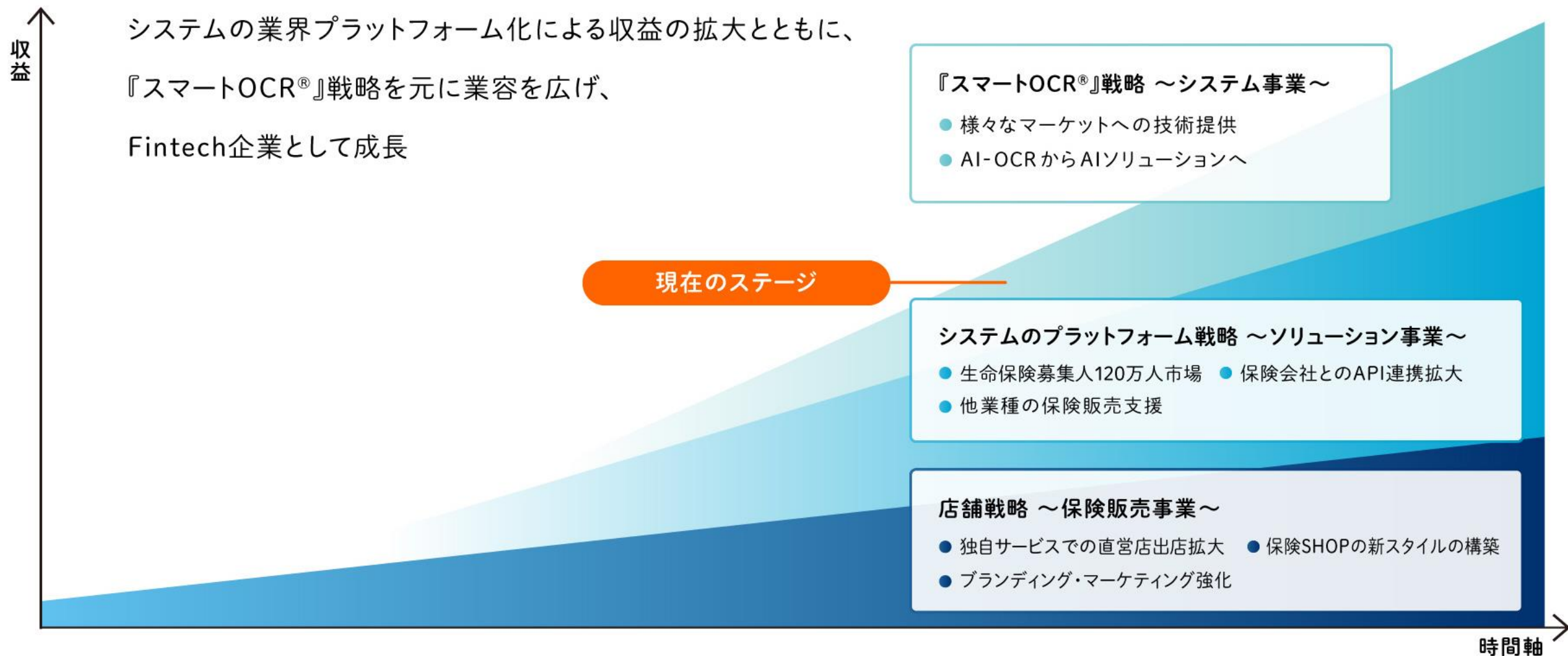


## ADX (AI Document Transformation)※ サービスを目指す

AI-OCRと文書保管をベースとしたエンタープライズサーチシステムを想定しており、将来的には全業種に向けた企業内にある紙やドキュメントの文書管理や検索、各種システム連携サービスを目指します。

※ADXは造語です







アイリックコーポレーションの企業テーマは!

## 人と保険の未来をつなぐ ～ Fintech Innovation ～

当社は保険の全てに  
関わっていきたくと考えています



**IRRC** 株式会社アイリックコーポレーション

7325

本資料には、将来の見通しに関する内容が含まれておりますが、本資料作成時点において入手可能な情報に基づいて作成されたものであり、リスクや不確実性等を含むため、将来の経営成績等の結果を保証するものではありません。従って、実際の結果は、環境の変化等により、本資料に記載された将来の見通しと大きく異なる可能性があります。上記のリスクや不確実性には、国内外の経済状況や当社グループの関連する業界動向等の要因が含まれますが、これらに限られるものではありません。また、本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、当社グループは当該情報の正確性、適切性等を保証するものではありません。進捗状況については四半期ごとの決算説明資料等で開示する予定です。