



株式会社アイリックコーポレーション

2025年6月期 決算説明資料

株式会社アイリックコーポレーション
2025年8月14日

[東証グロース：7325]



- 01 2025年6月期 連結決算概要
- 02 2025年6月期 単体決算概要
- 03 2025年6月期 セグメント別状況
- 04 3か年計画の振り返り
- 05 配当方針
- 06 2026年6月期 通期予想
- 07 3か年計画及び成長戦略

01

2025年6月期 連結決算概要

売上高、各段階利益ともに過去最高を更新
営業利益は、前期比49.7%増の741百万円

システム事業は過去最高の業績を達成

3か年計画(2023年6月期～2025年6月期)は、売上高CAGR20%超を達成

次期より配当方針を変更（年2回、配当性向50%以上へ）



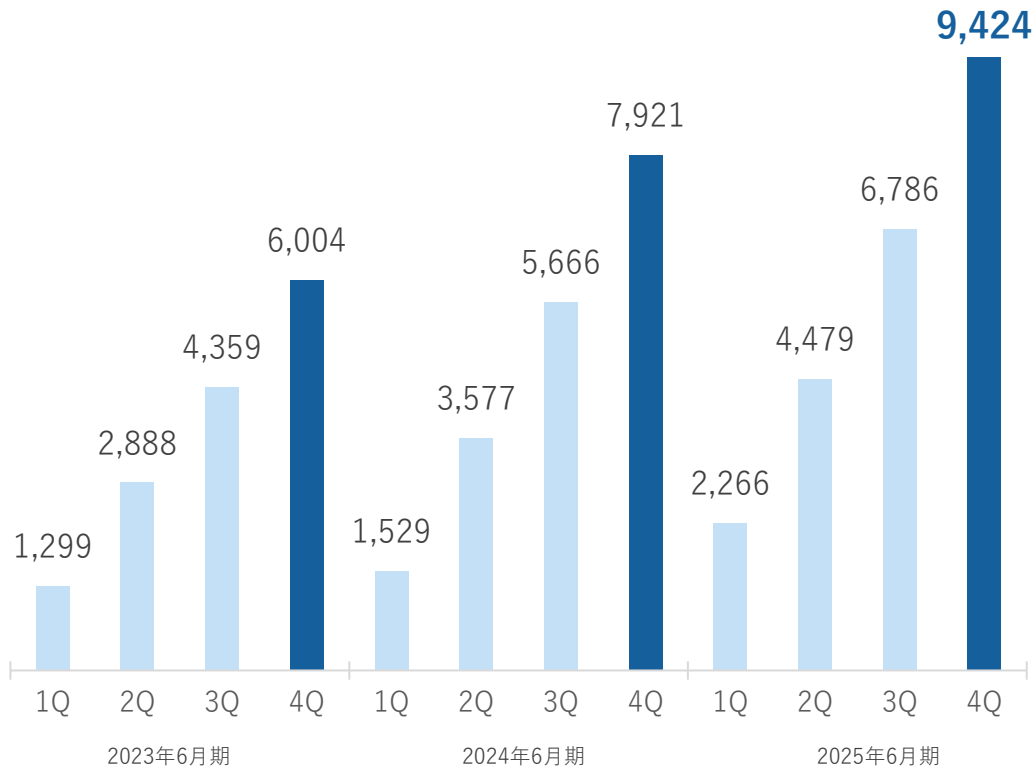
- ✓ 売上高、各段階利益ともに過去最高を更新
- ✓ 売上高 9,424百万円（前期比19.0%増）、営業利益 741百万円（同49.7%増）
- ✓ 期初予算に対して、売上高が 215百万円（△2.2%）未達も営業利益は 41百万円（+ 5.9%）上回る

単位：百万円	2024年6月期		2025年6月期		増減額	増減率
	実績	売上高割合	実績	売上高割合		
売上高	7,921	100.0%	9,424	100.0%	+1,502	+19.0%
売上総利益	6,228	78.6%	7,368	78.2%	+1,139	+18.3%
販売費及び一般管理費	5,733	72.4%	6,626	70.3%	+893	+15.6%
営業利益	495	6.3%	741	7.9%	+246	+49.7%
経常利益	538	6.8%	752	8.0%	+214	+39.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	351	4.4%	435	4.6%	+83	+23.8%
1株当たり 当期純利益	42.43円	-	53.14円	-	+10.71円	+25.2%
EBITDA※	752	9.5%	1,033	11.0%	+281	+37.4%

- ✓4Qの売上高は、四半期ベースで過去最高
- ✓営業利益率は、前年同期比 1.6ポイントの改善

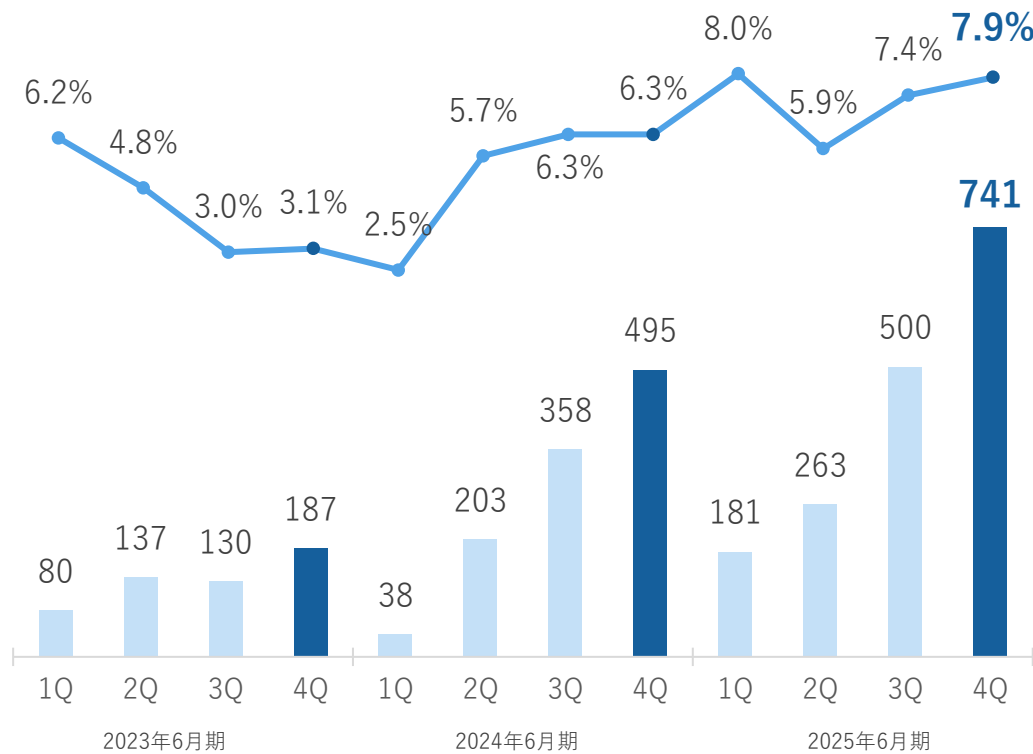
売上高

(単位：百万円)



営業利益・営業利益率

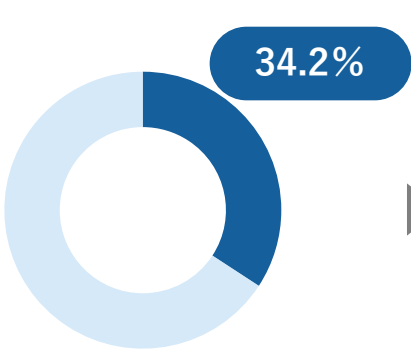
(単位：百万円)



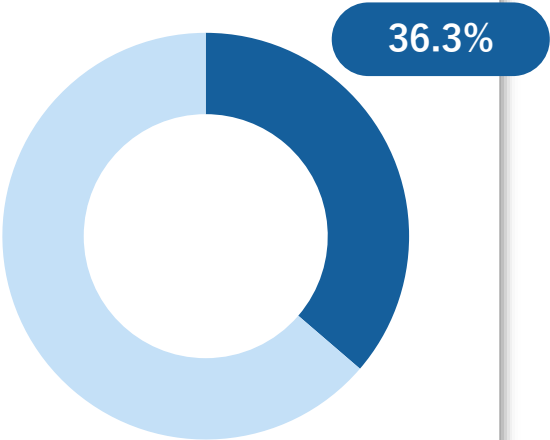
✓ストック売上高は前年同期比**26.6%増**、割合**2.1ポイント**改善

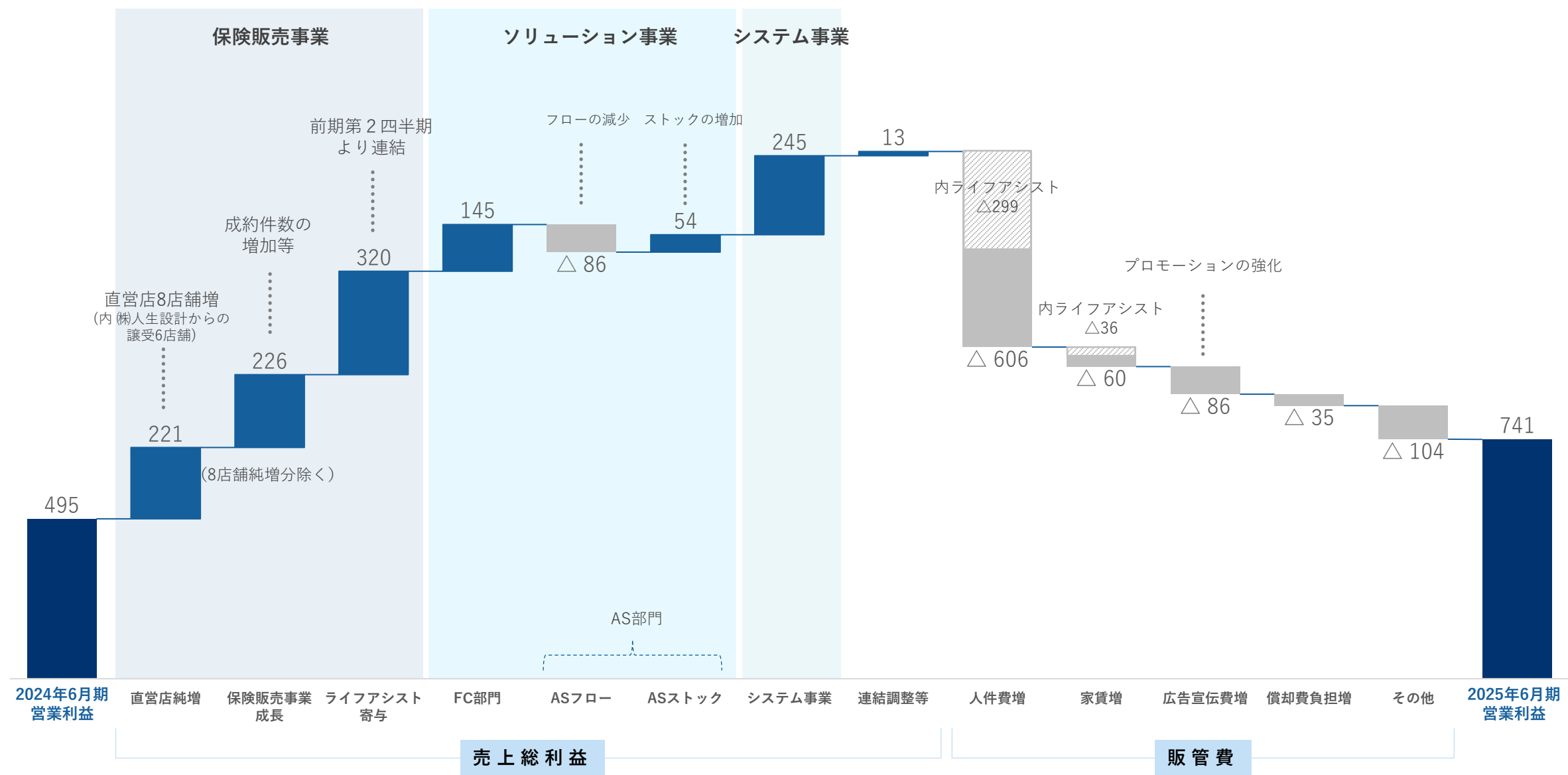
	2024年6月期	2025年6月期
ストック売上高	2,710百万円	3,416百万円
フロー売上高	5,210百万円	6,007百万円
売上高合計	7,921百万円	9,424百万円

2024年6月期
ストック売上割合



2025年6月期
ストック売上割合





02

2025年6月期 単体決算概要

- ✓アイリックは、『保険クリニック®』直営店、FC店ともに順調に推移
- ✓インフォディオは、AIプロダクト・クラウドサービスが前期比48.5%増と好調、営業利益162百万円と大幅改善
- ✓ライフアシストは、販管費の人件費率上昇により営業利益率が悪化も黒字を維持

単位：百万円	IRRC				インフォディオ				ライフアシスト			
	2024年6月期	2025年6月期	売上高割合	増減率	2024年6月期	2025年6月期	売上高割合	増減率	2024年6月期	2025年6月期	売上高割合	増減率
売上高	5,795	6,362	100.0%	+9.8%	1,397	1,800	100.0%	+28.8%	1,189	1,709	100.0%	+43.7%
売上総利益	5,254	5,815	91.4%	+10.7%	453	698	38.8%	+54.1%	590	910	53.3%	+54.2%
販売費及び一般管理費	4,752	5,211	81.9%	+9.7%	465	536	29.8%	+15.3%	531	895	52.4%	+68.6%
営業利益	502	603	9.5%	+20.1%	▲12	162	9.0%	-	59	15	0.9%	▲73.7%
経常利益	539	610	9.6%	+13.1%	▲10	162	9.0%	-	64	19	1.1%	▲70.1%

※連結調整が発生するため、各社の合計は全社の数値と一致しません
※2024年6月期におけるライフアシスト数値は連結後の2023年10月～2024年6月の9か月分となります

03

2025年6月期 セグメント別状況

✓ 保険販売事業を主軸に、ソリューション事業とシステム事業の3軸で運営

システム事業

売上高
1,571百万円

子会社 株式会社インフォディオによる
AI / IT ソフトウェア プロダクト、クラウドサービスの開発・販売
ソフトウェア開発、システムインテグレーション

ソリューション事業

売上高
2,362百万円

AS部門

金融機関、保険代理店、企業代理店向けに生命保険の
現状把握・検索提案システムを提供
金融機関向けにAI-OCRの提供

FC部門

全国の『保険クリニック®』FC店に対し、システムを提供
顧客送客、教育・研修や情報提供、店舗運営ノウハウ、
プロモーション等のサポートを行う

保険販売事業

売上高
5,490百万円

直営店部門

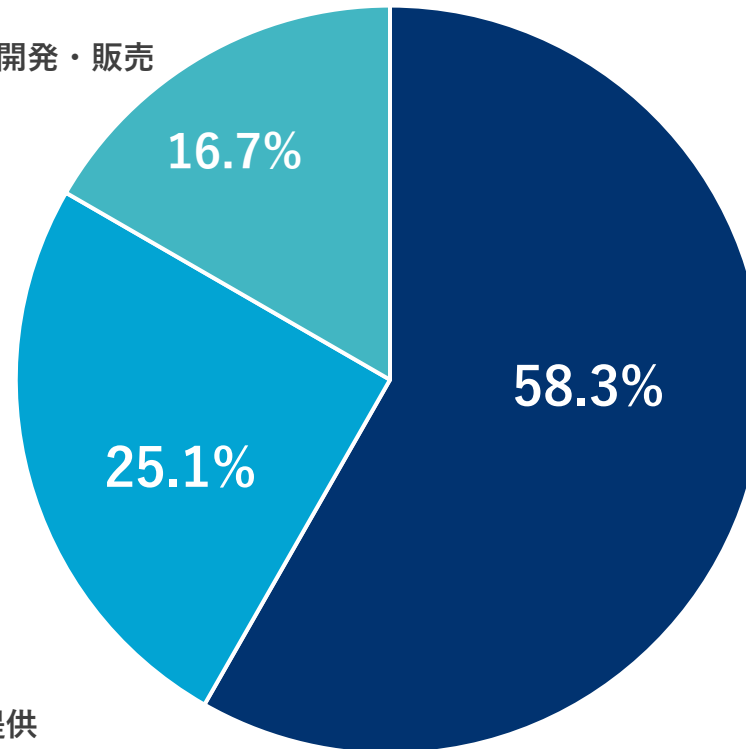
来店型保険ショップ『保険クリニック®』の運営

法人・RM部門

法人、法人経営者及び富裕層向けの保険有効活用等に
関する提案・販売

ライフアシスト

子会社 株式会社ライフアシストによる
ショップ・訪問型販売の運営



※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

	事業別売上高			概況
	2024年6月期	2025年6月期	増減率	
(単位：百万円)				
全社	7,921	9,424	+19.0%	
保険販売事業	4,529	5,490	+21.2%	
直営店	2,904	3,335	+14.8%	Webプロモーション及び店頭での集客強化の効果で新規来店数が増加
法人・RM	435	445	+2.4%	
ライフアシスト	1,189	1,709	+43.7%	2023年10月に連結子会社化※1
ソリューション事業	2,241	2,362	+5.4%	
AS	1,297	1,272	▲1.9%	フロー売上高が前期比86百万円減少も、ストック売上高は60百万円の増加 特に、ASシリーズのサブスクリプション収益は順調に拡大
FC	943	1,090	+15.5%	事業部運営店舗における保険手数料収入の増加
システム事業	1,150	1,571	+36.5%	
AIプロダクト・クラウドサービス	1,034	1,535	+48.5%	「スマートOCR®」の新規受注が好調、既存ユーザーの利用増も寄与
受託開発	116	35	▲69.8%	前期は保険会社の受託開発があったため減少

※1 2024年6月期におけるライフアシスト数値は連結後の2023年10月～2024年6月の9か月分となります

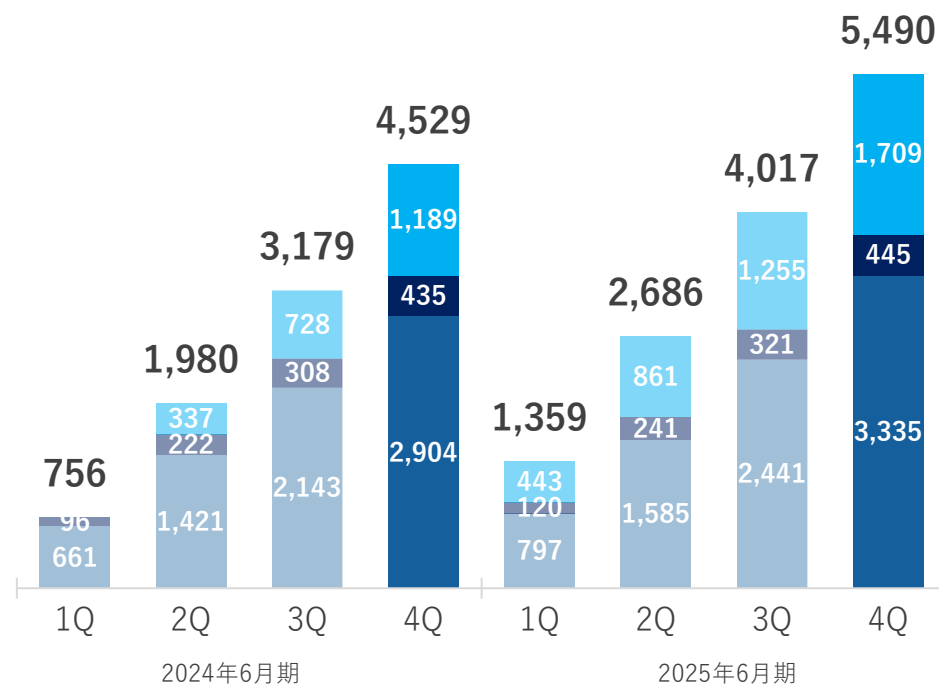
※ 各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります

✓積極的なプロモーションにより『保険クリニック®』の集客数が増加し、直営店の売上高へ寄与

保険販売事業 部門別売上高（累計期間）

（単位：百万円）

■直営店 ■法人・RM ■ライフアシスト

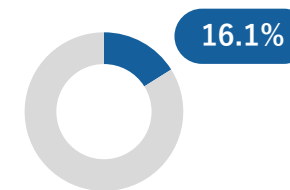


フロー・ストック比率

ストック売上割合

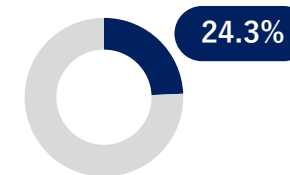
直営店部門

ストック売上高	535百万円
フロー売上高	2,799百万円
売上高合計	3,335百万円



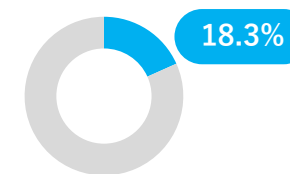
法人・RM部門

ストック売上高	108百万円
フロー売上高	337百万円
売上高合計	445百万円



ライフアシスト

ストック売上高	312百万円
フロー売上高	1,397百万円
売上高合計	1,709百万円



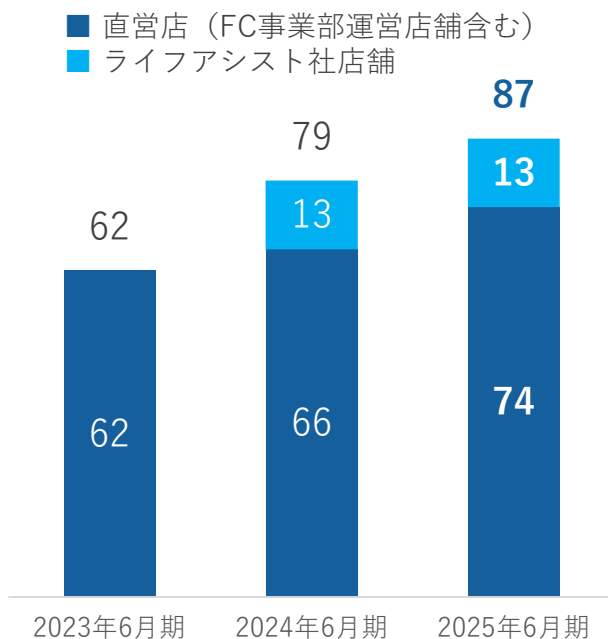
※2024年6月期におけるライフアシスト数値は連結後の2023年10月～2024年6月の9か月分となります

※ストック売上…保険契約からの継続手数料

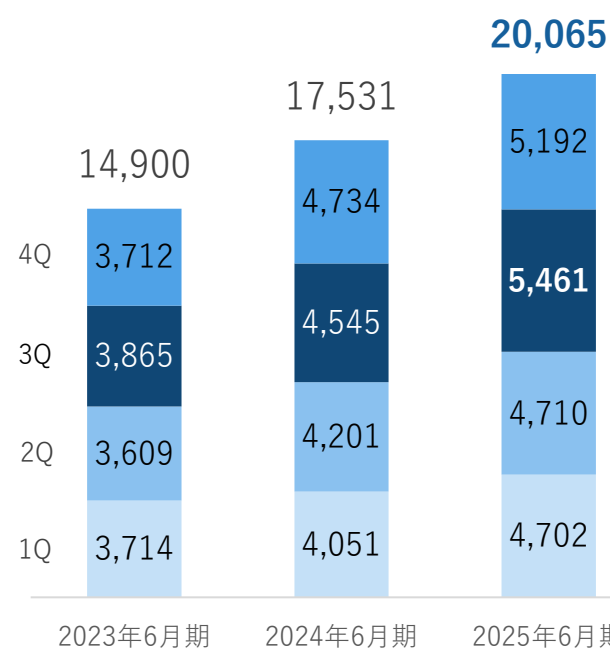
※各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります

✓ 前期から引き続き、WEBプロモーション効果による新規来店数が増加し、売上高の伸長に寄与

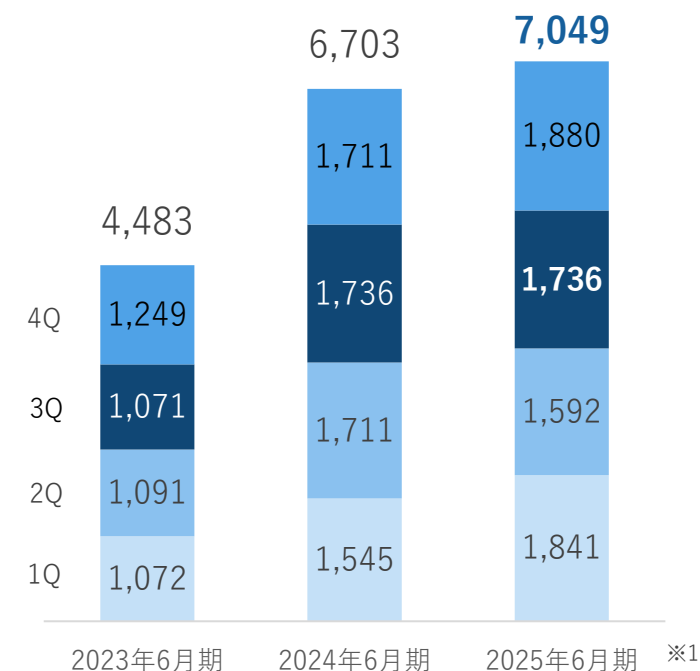
直営店・ライフアシスト社
店舗数



直営店集客数
新規来店数（単位：人）



直営店集客数
再来店数（単位：人）



※1：2025年6月期 第1四半期よりFC事業部が運営する店舗における再来店数を反映しています（店舗数、新規来店数は2023年6月期 第3四半期資料より反映しています）

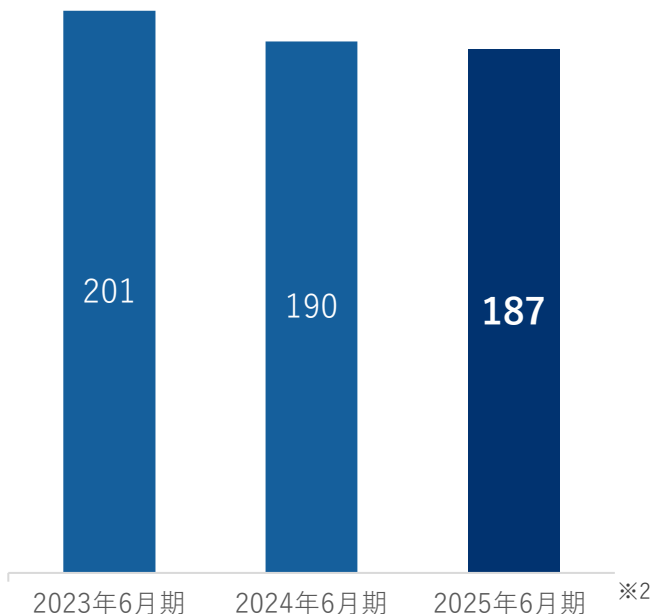
※2：現時点で把握できる速報値であり、今後修正される可能性があります

✓ 成約単価、成約件数、成約率ともに堅調に推移

✓ 資産形成商品の販売が好調

1世帯当たり 成約単価推移※1

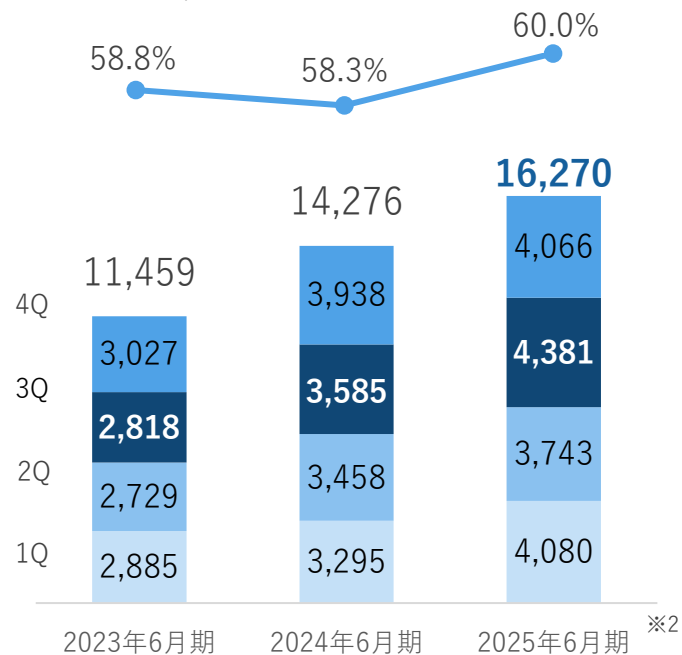
(単位：千円)



成約件数・成約率推移

■ 成約件数 (件)

— 成約率



「業務品質手数料」とは

- ・顧客本位の業務運営や募集品質の向上に高いレベルで取組む募集代理店を評価する、保険会社が定める一定の要件を満たした募集代理店に対し、所定の品質評価項目への取組み状況に応じて支払う手数料
- ・2024年4月より、新たに生命保険協会の「代理店業務品質評価運営」における協会認定や評価項目の考え方を一部反映している

※1：2025年6月期 第1四半期資料より成約単価は成約した契約の初年度手数料と業務品質手数料かつ再来店数を含む基準に変更し再計算したものを反映しています
(従前は新規来店数における初年度手数料のみをカウント)

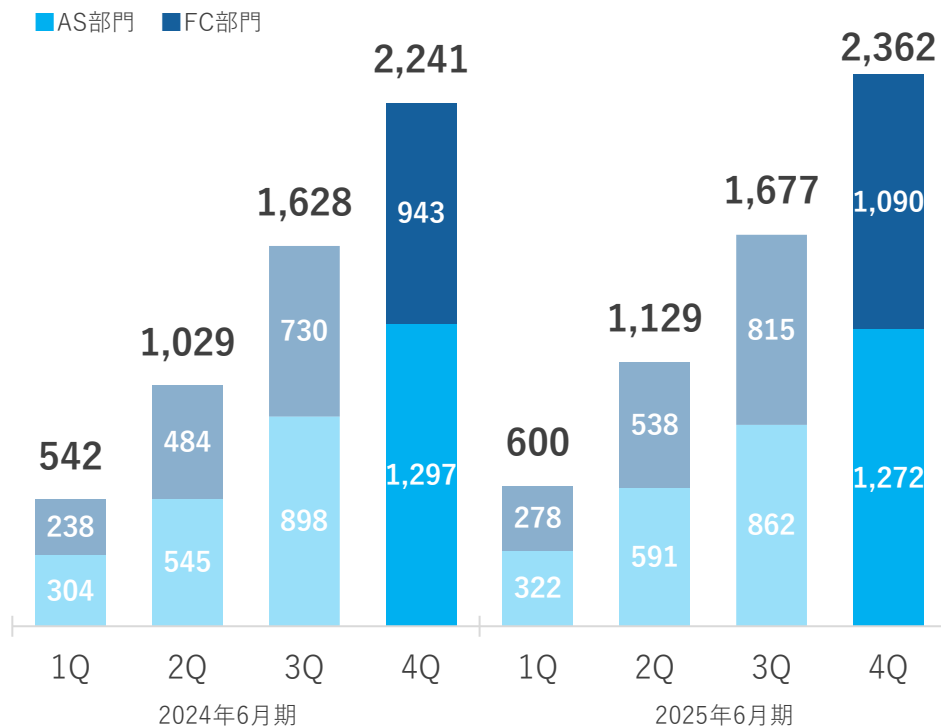
※2：2025年6月期 第1四半期よりFC事業部が運営する店舗における再来店時の成約件数を含めた成約単価、成約件数、成約率を反映しています

※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

- ✓AS部門は、OCRのフロー売上が減少したものの、ASシリーズの売上は好調
- ✓FC部門は、新規登録増、店舗への送客増による売上高増加

ソリューション事業 部門別売上高

(単位：百万円)

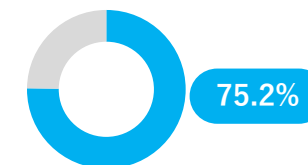


フロー・ストック比率

AS部門

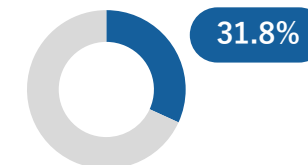
ストック売上高	957百万円
フロー売上高	315百万円
売上高合計	1,272百万円

ストック売上割合



FC部門

ストック売上高	346百万円
フロー売上高	743百万円
売上高合計	1,090百万円



※ストック売上…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等。FC部門はFC月額利用料等

※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

- ✓ ASシリーズのサブスクリプション収益は順調に拡大
- ✓ OCR売上の減少は、前期に大型契約を計上している影響

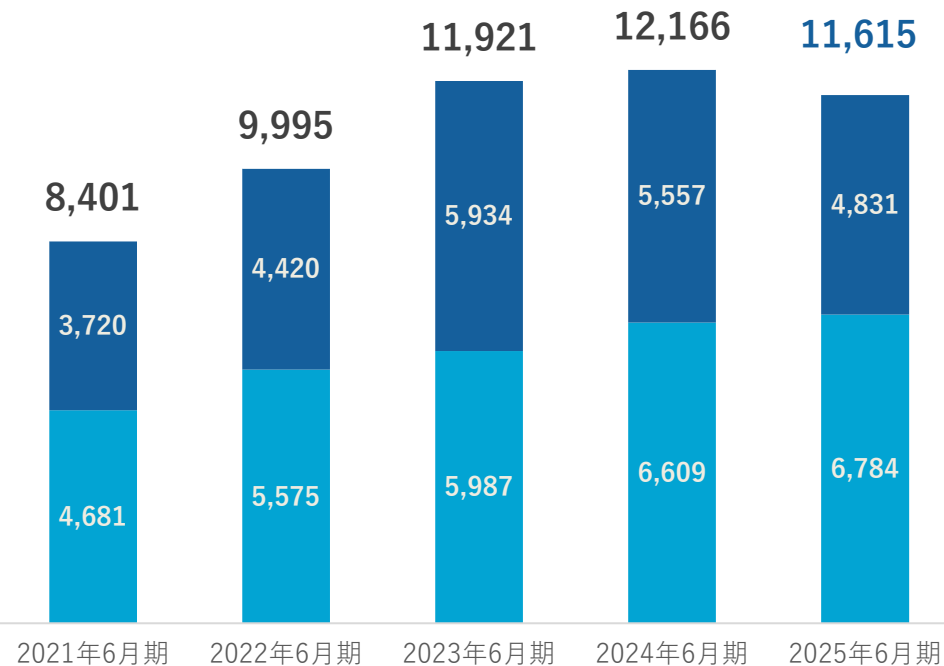


※各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります

- ✓ 代理店・銀行向けのID数は、堅調に推移
- ✓ 保険会社向けのID数は、大口の保険会社1社が解約となったため減少

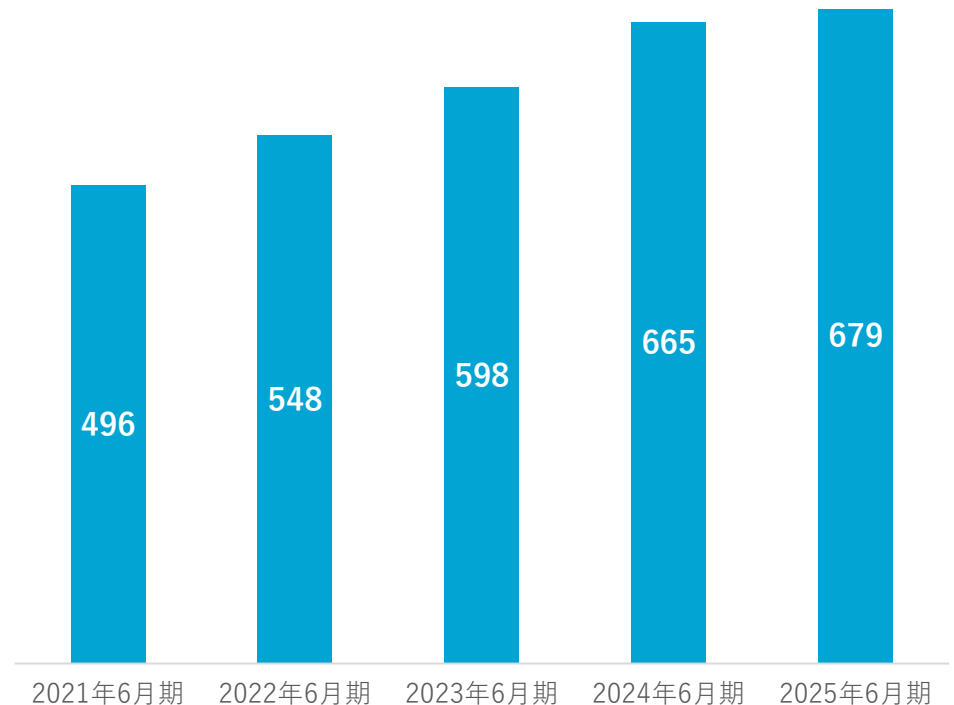
ASシリーズID数

■ 代理店・銀行 ■ 保険会社



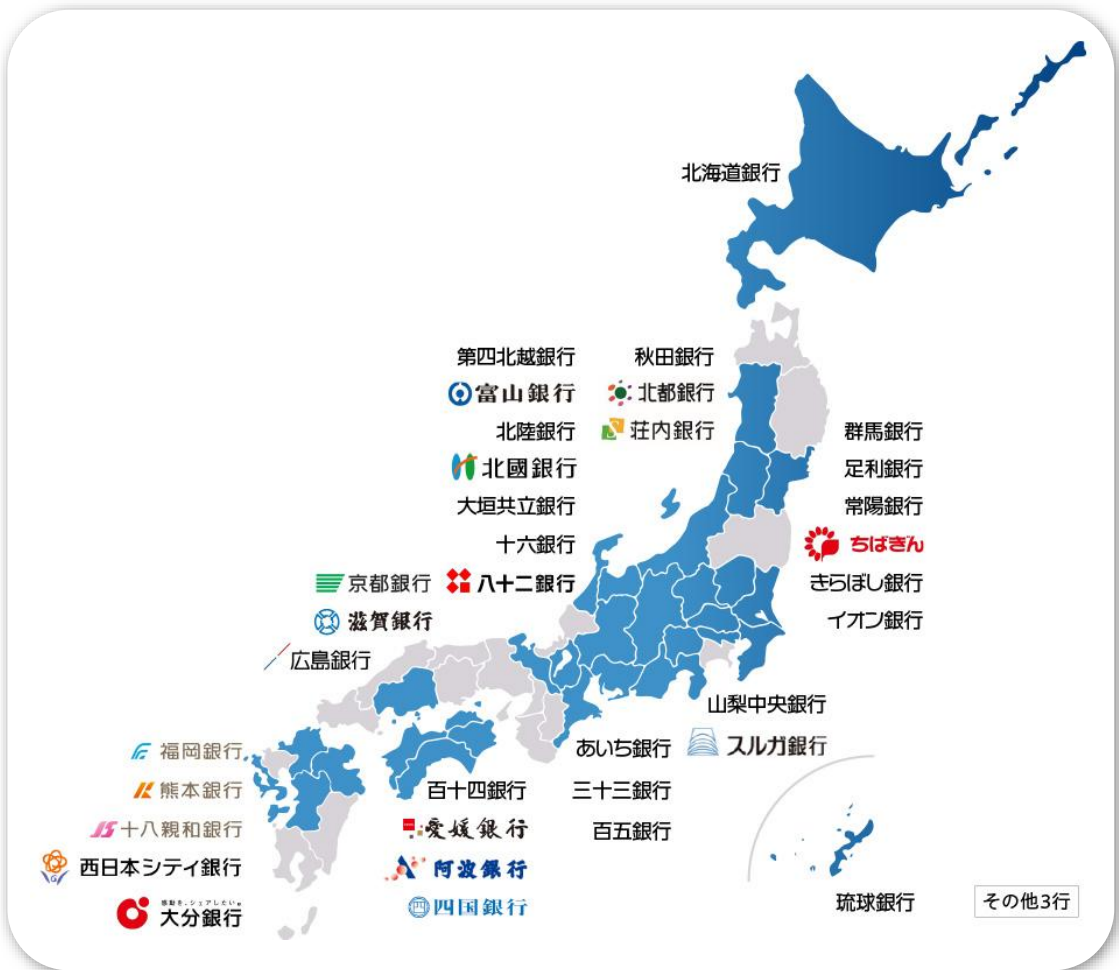
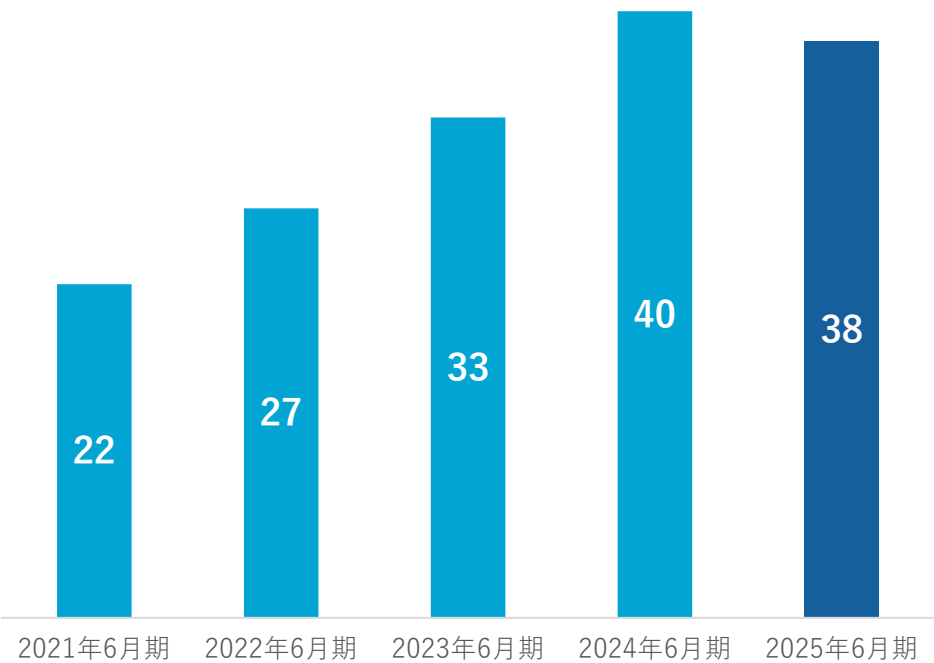
ASシリーズ サブスクリプション利用料推移

(単位：百万円)



✓ 金融機関新規導入はなし（合併及び銀行グループ会社への事業移譲により2行減）

ASシステム金融機関数



- ✓ 初期登録料の増加
- ✓ 積極的なWebプロモーションによりFC店舗への送客数も拡大し、事業部運営店舗ならびに共同募集に伴う保険手数料が増加

初期登録・基本料金
店舗利用料

408百万円

前年同期比 +12.6%

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

事業部運営店舗における
保険手数料

233百万円

前年同期比 +17.6%

事業部にて運営している店舗にてお客様が成約した場合、保険手数料が発生

共同募集に伴う
保険手数料

285百万円

前年同期比 +18.7%

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

ロイヤリティ売上
その他の
サービスに伴う売上

163百万円

前年同期比 +14.8%

(

ロイヤリティ	▲ 6.7%
その他サービス	+40.3%

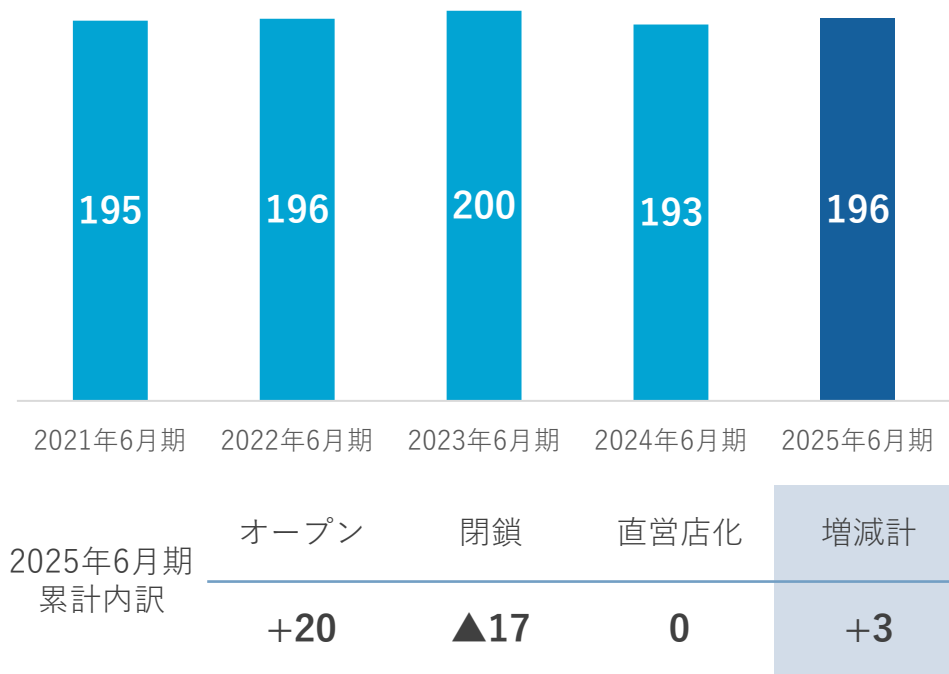
)

売上の一部から発生するロイヤリティ
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

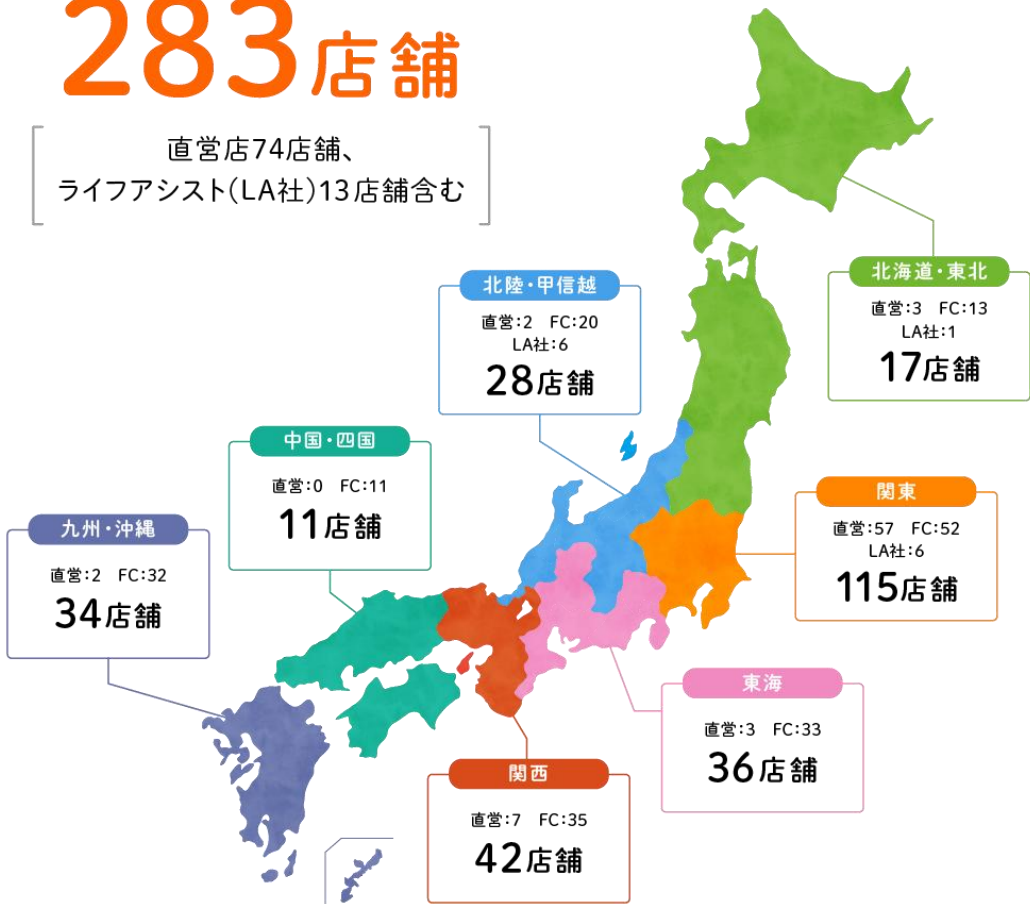
✓ 新規オープンが増え、FC店舗数は増加

FC店舗数推移



283店舗

直営店74店舗、
ライフアシスト(LA社)13店舗含む

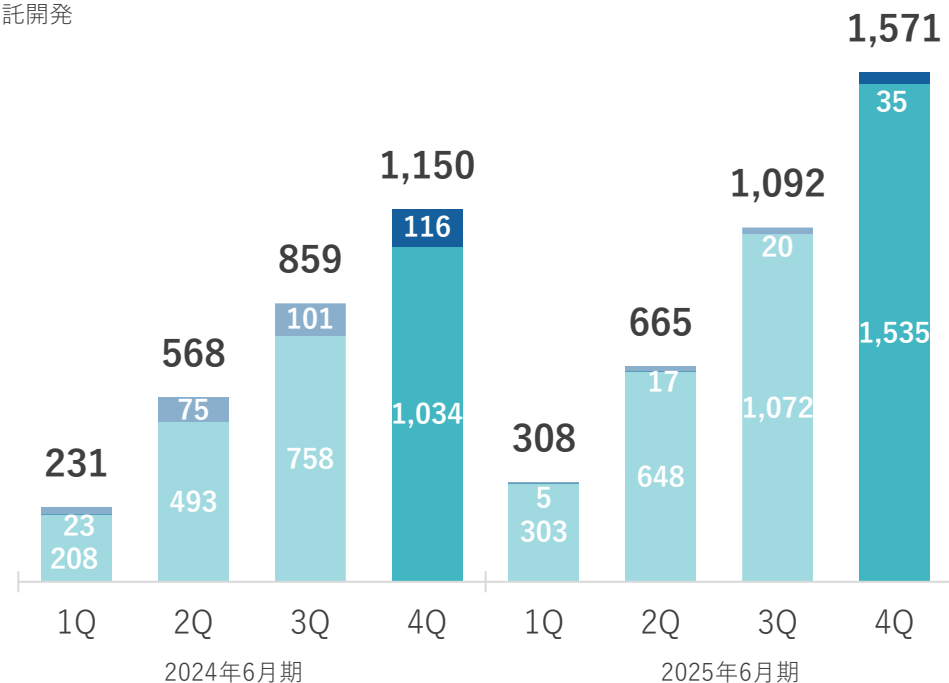


- ✓ 前期強化した営業人員の増加により売上高が拡大
- ✓ AIプロダクト・クラウドサービス売上が増加し、ストック比率は高水準を維持

システム事業 部門別売上高

(単位：百万円)

■ AIプロダクト・クラウドサービス※1
■ 受託開発

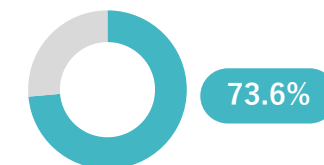


フロー・ストック比率

システム事業

ストック売上割合

ストック売上高	1,156百万円
フロー売上高	414百万円
売上高合計	1,571百万円



※ストック売上…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）

※1：AIプロダクト・クラウドサービスに関わる受託開発は、AIプロダクト・クラウドサービスに含みます

※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

- ✓ 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

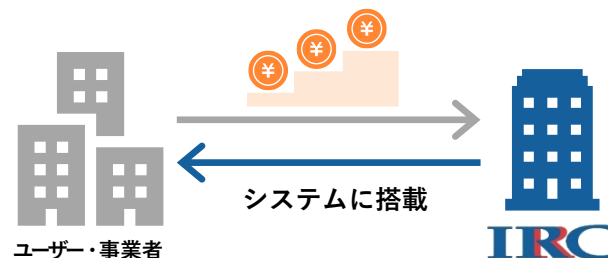
..... 導入事例

smartOCR
スマートOCR

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



独立行政法人
統計センター



埼玉県警察
Saitama Prefectural Police



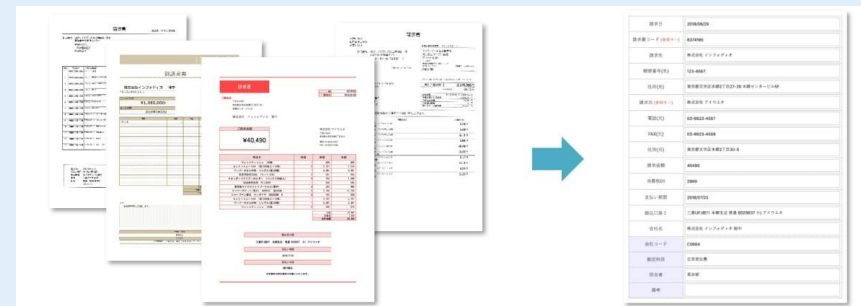
法務省
MINISTRY OF JUSTICE



国税庁
NATIONAL TAX AGENCY

WEBブラウザでかんたん利用

汎用的な『スマートOCR®』を充実させるパッケージオプションも数多くリリースしております。



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
(自動アップロード/ダウンロード)

スマホアプリ

スマート
OCR クリエイトフォーム

スマート
OCR For Salesforce

スマート
OCR 健康診断書

✓ AI-OCR・タイムスタンプも標準搭載

— 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)

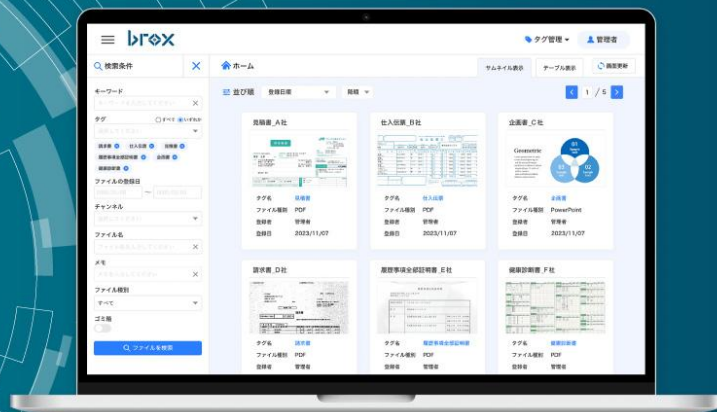


手書き文字の
帳票もデータ化

- ✓第3四半期にて、大手企業グループ2社にて新規採用に
- ✓引き続き多くの企業からの引き合いあり

文書管理はAIで 新たなステージへ

紙文書・全文検索ビューワー



『DenHo®』に続き2024年1月15日より提供開始

broxはスキャンした紙文書をAI-OCRでテキストデータ化し、横断的に全文検索ができるエンタープライズサーチです。

当社独自開発のAI-OCRは手書き文字や不鮮明なFAX文書でも高精度にデータ化を実現します。

PDFや画像データの横断検索はもちろんのこと、Excel・Word・PowerPointなどのOffice系ドキュメントも横断検索が可能であり、社内で迷子になった文書を探し出せるようになります。

04

3か年計画（2023年6月期～2025年6月期）の振り返り

3か年（2023年6月期～2025年6月期）の実績



- ✓売上高は、3か年で**CAGR21.9%**を達成（2022年6月期売上高5,199百万円に対しての年平均成長率）
- ✓営業利益も、2022年8月に公表した**3か年計画を達成**。

	1年目 「再始動の年」	2年目「投資継続の年」		3年目「成長の年」	
	2023年6月期	2024年6月期		2025年6月期	
	実績	実績	増減率	実績	増減率
単位：百万円					
売上高	6,004	7,921	+31.9%	9,424	+19.0%
売上原価	989	1,692	+71.2%	2,056	+21.5%
売上総利益	5,015	6,228	+24.2%	7,368	+18.3%
販売費及び一般管理費	4,827	5,733	+18.8%	6,626	+15.6%
営業利益	187	495	+163.7%	741	+49.7%

✓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」

< 期初計画 >

1

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
b. DXを活用したオンライン相談の拡大

2025年6月期26%目指す

2

ASシステムの大型導入先の開拓、新サービスの提供

3

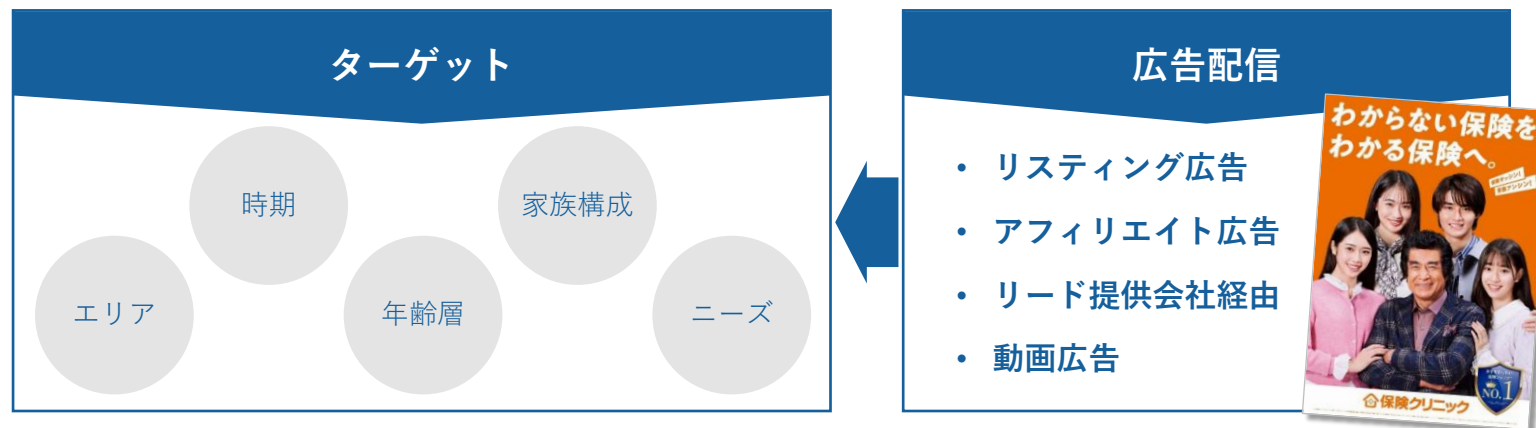
『スマートOCR®』事業の更なる拡大、販売力の強化

< 実績 >

- 直営店舗数 87店舗（ライフアシストを含む29店舗増加）
- 2023年10月に(株)ライフアシストをM&A
- 2024年8月に(株)人生設計より事業譲受（6店舗）
- 広告宣伝費の重点投下先をマス広告からWeb広告へシフト
- 「AS FINDER」のリリースなど、ASシリーズのサブスクリプション収益は順調に拡大
- AI-OCRの技術を活用した「brox」のリリースなど

		2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期
広告宣伝費	当初計画	673百万円	837百万円	1,055百万円
	実績	683百万円	541百万円	614百万円
新規来店数		14,900人	17,531人	20,065人
WEB集客数		5,423人	7,492人	9,064人
WEB集客の割合		36.4%	42.7%	45.2%

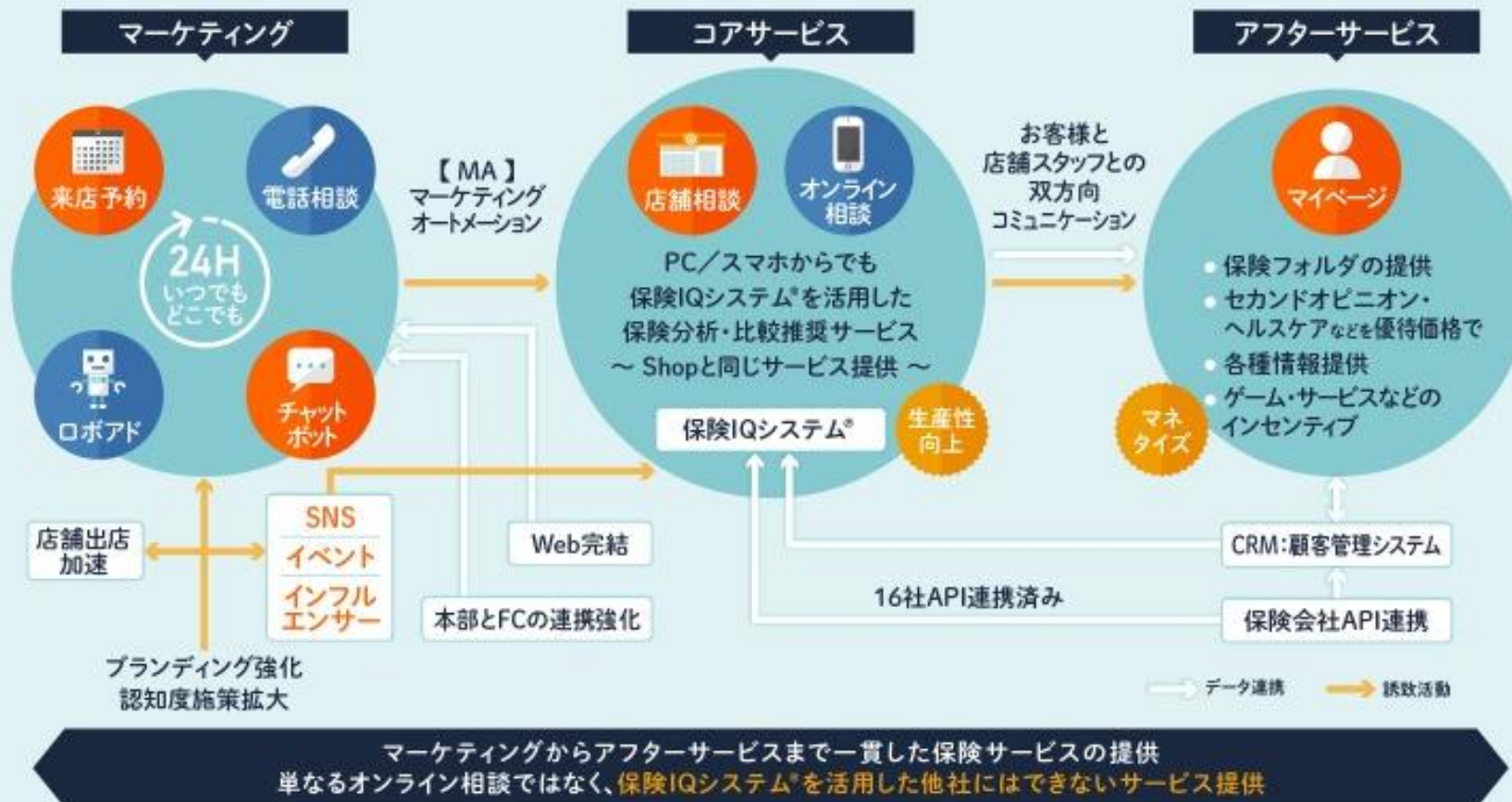
来店を喚起するターゲットを特定・セグメントし、
それぞれに効果的なマーケティングを実施



- マス広告からWeb広告へ
3か年計画での目標値26%は未達成も、2025年6月の一都三県での調査で認知度15.8%
2023年6月期上期の同調査時には8%台であったため、7ポイント程度の改善
- 新規来店数3年間で57.0%増
(2022年6月期12,782人)
- WEB集客の割合は、13.5ポイント改善
(2022年6月期31.7%)

🏠 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）



05

配当方針

(2025年6月期)

- ✓ 創業30周年、『保険クリニック®』25周年を迎え、記念配当5円を実施
- ✓ 2025年6月期の普通配当は、5円増配の25円

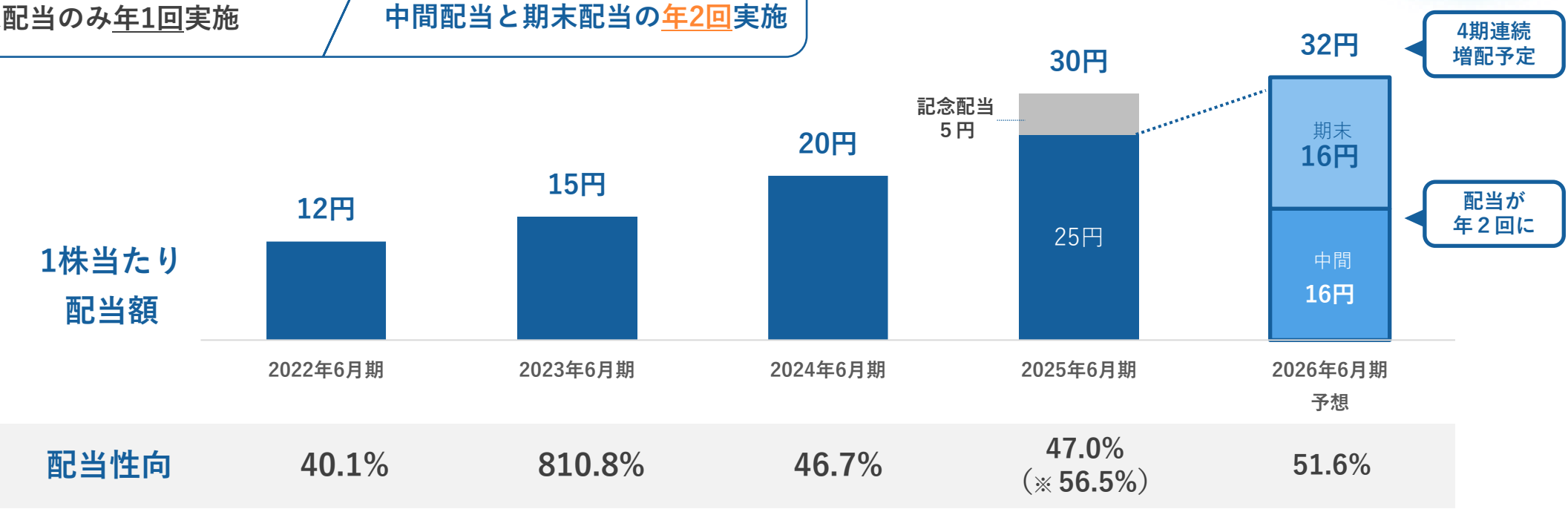
配当方針の変更

従来

2026年6月期以降

配当性向30%台程度を目途
期末配当のみ年1回実施

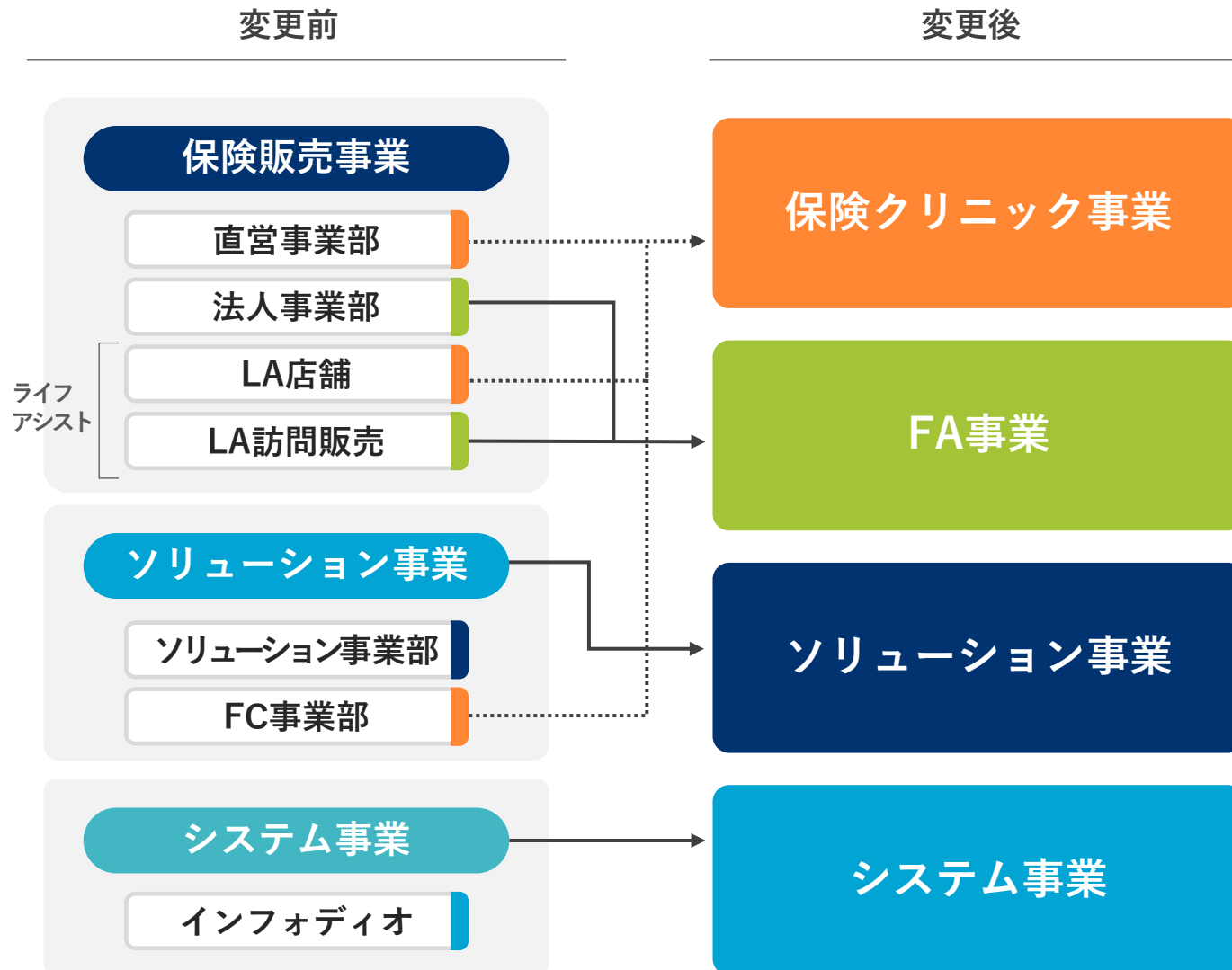
連結配当性向50%以上を目安
中間配当と期末配当の年2回実施



※ 記念配当を含んだ配当性向

06

2026年6月期 通期予想



2026年6月期より変更

『保険クリニック』ブランド
全体での採算管理体制へ

- ・ ソリューション事業に含めていた保険クリニックのFC事業を保険クリニック事業として集約

ソリューション事業を独立

- ・ ソリューション事業は、AS Platformの拡張展開やASシリーズの新規開発に注力
- ・ 前期にライフアシスト社（以下、LA）を子会社化したことに伴い、法人事業部とLAの訪問販売事業を合わせFA事業として区分

✓売上高18.5%増、営業利益13.9%増 確実な成長を目指す

単位：百万円	2025年6月期		2026年6月期予想			
	上期	通期	上期		通期	
	実績	実績	予想	増減率	予想	増減
売上高	4,479	9,424	5,344	19.3%	11,288	19.8%
保険クリニック事業	2,302	4,788	2,729	18.6%	5,675	18.5%
FA事業	922	1,794	1,040	12.8%	2,170	21.0%
ソリューション事業	687	1,473	766	11.4%	1,789	21.4%
システム事業	567	1,368	807	42.3%	1,653	20.8%
売上総利益	3,457	7,368	4,016	16.2%	8,592	16.6%
販売費及び一般管理費	3,194	6,626	3,846	20.4%	7,747	16.9%
営業利益	263	741	170	△35.4%	844	13.9%
保険クリニック事業	345	616	304	△11.8%	731	18.7%
FA事業	3	70	32	982.0%	89	26.7%
ソリューション事業	229	573	207	△9.5%	644	12.2%
システム事業	35	148	15	△57.8%	92	△38.1%
調整	△350	△667	△389	11.2%	△712	6.7%

※セグメント別の売上高及び営業利益は、2026年6月期以降の新セグメントに簡易的に組み替えた数値であり、監査法人による監査を受けていない参考数値となります

保険クリニック事業

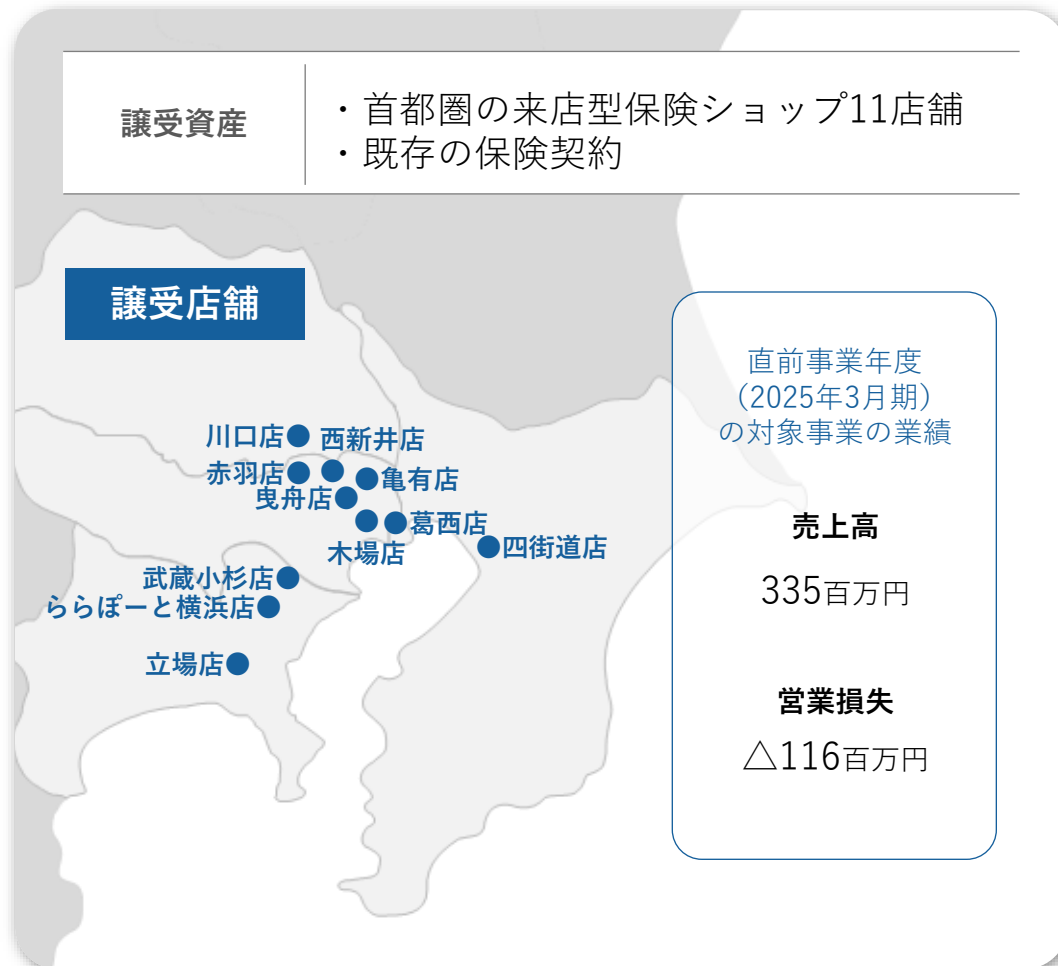
【直営】店舗数、成約件数の増加 ▶ 売上高は前期比22.2%増を予想

- ①WEB広告強化による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ブロードマインド社から譲受けた11店舗について、早期の収益性改善を図る
- ④保険IQシステムなどによる人材の育成体制の強化
- ⑤スクラップアンドビルドの実施

【FC】FC加入者、店舗数の継続的な維持、拡大

- 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店舗運営指導強化

- ✓ 2025年7月1日付けで、ブロードマインド株式会社（証券コード：7343）より、来店型保険ショップ「マネプロショップ」を事業譲受



譲受後に『保険クリニック』ブランドへ切り替え

● 早期の収益性改善を図る

譲受時は、赤字事業ではあるが、

- ✓ 譲受ける店舗は好立地なものが多い
- ✓ WEB集客や保険IQシステムなど『保険クリニック』の運営で培ったノウハウ

により、早期の収益性の改善が可能と判断

● 2026年6月期第1四半期の想定

- ✓ 『保険クリニック』への改装準備期間
- ✓ 転籍する従業員のリスクリング
- ✓ のれん償却額などのM&A関連コスト

により、2026年6月期第1四半期は、コスト負担増を想定

FA事業

【 アイリックFAⅠ部、Ⅱ部 】 保険以外のソリューションも提供

- 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業務提携先の深耕による提案先の拡大

【 ライフアシスト 】 訪販採用拡大と店舗生産性向上に伴う売上増

- ①訪問販売チャネルの採用強化
- ②教育体制強化による生産性の向上

ソリューション事業

AS Platformの拡張展開・新規ソリューションの開発 ▶ 売上高は 前期比15.7%増 を予想

- ①大手金融機関向けにASシリーズ・AI-OCRなどの大型案件の取り込み、企画開発
- ②保険代理店向けに、ASシリーズ・AS FiNDER・ロボアド等のソリューションの拡販
- ③AS Platformの導入社数拡大、コンテンツ開発・拡充
- ④新規ソリューションの開発（損保版AS-BOX・AIエージェント活用等）
- ⑤CS（カスタマーサクセス）機能によるデータ利活用、顧客フォロー最適化



システム事業

AIプロダクト・クラウドサービスの継続的な成長

- ①ダイレクトマーケティングの強化
- ②アライアンスパートナーとの連携強化
- ③『スマートOCR』で蓄積したデータ・ノウハウを活用し『brox』などの拡張を図る
- ④システム投資の継続
- ⑤組織体制の強化



07

3か年計画及び成長戦略 (2026年6月期～2028年6月期)

- ✓ 更なる成長と資本効率の両立の実現
- ✓ 2028年6月期のROE目標値 **20%以上**

	2025年6月期	2026年6月期		2027年6月期		2028年6月期	
	実績	予想	増減率	予想	増減率	予想	増減率
単位：百万円							
売上高	9,424	11,288	+19.8%	12,988	+15.1%	15,205	+17.1%
売上原価	2,056	2,696	+31.1%	3,037	+12.7%	3,303	+8.7%
売上総利益	7,368	8,592	+16.6%	9,950	+15.8%	11,901	+19.6%
販売費及び一般管理費	6,626	7,747	+16.9%	8,759	+13.1%	10,323	+17.8%
営業利益	741	844	+13.9%	1,190	+40.9%	1,578	+32.6%
営業利益率	7.9%	7.5%	—	9.2%	—	10.4%	—
ROE	11.6%	12.4%	—	16.8%	—	20.0%	—

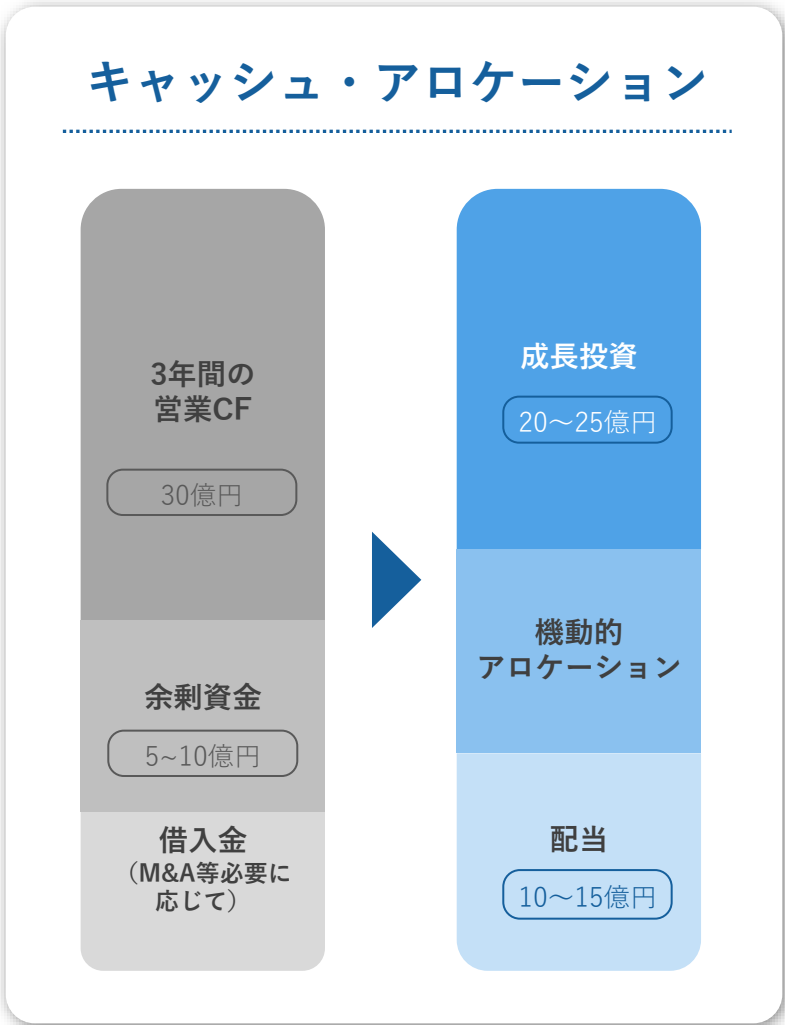
- ✓ 売上高は152億円、CAGR17.3%を想定
- ✓ 各事業ともに継続的な投資を図り、持続的な成長を目指す

	売上高			営業利益	
	2025年6月期 実績	2028年6月期 予想	CAGR (年平均成長率)	2025年6月期 実績	2028年6月期 予想
(単位：百万円)					
保険クリニック事業	4,788	8,046	18.9%	616	1,051
FA事業	1,794	2,680	14.3%	70	157
ソリューション事業	1,473	1,850	7.9%	573	794
システム事業	1,368	2,628	24.3%	148	324
全社費用	—	—	—	△667	△748
合計	9,424	15,205	17.3%	741	1,578

※セグメント別の売上高及び営業利益は、2026年6月期以降の新セグメントに簡易的に組み替えた数値であり、監査法人による監査を受けていない参考数値となります

✓一定の規律を維持しつつ成長投資を図ることで、持続的な成長と資本効率の両立を実現

成長投資の戦略		計画
人	- 人材の採用 - 人材の育成・強化 - 人材の異動 - 評価制度の見直し	- IQシステムによる未経験者の早期戦力化 - 配属後育成プログラム - 採用、育成の好循環を生み出す - 新エリア出店によるネットワークの拡大
「保険クリニック®」のブランド力の向上	- 直営店舗の新規出店 - FC店舗 - マーケティング強化	- M&A - デベロッパーとの良好な関係
ASシリーズ	- 各種システムの統合 - AI-OCRの技術転用 - 損害保険向けのシステム開発 - ASの拡張	- API連携保険会社の開拓 - 独自DWHの構築

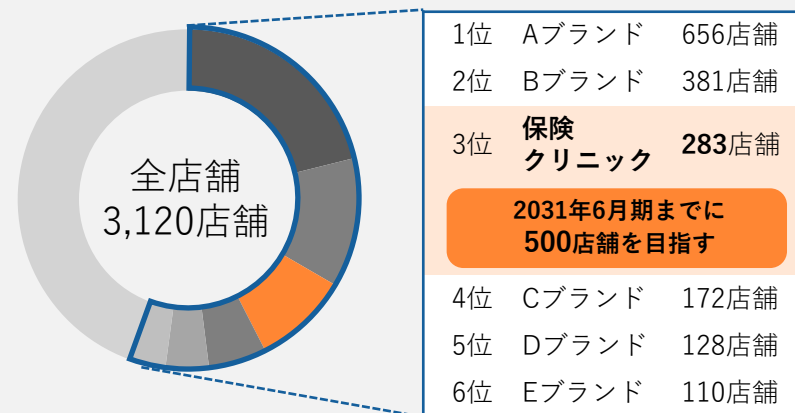




来店型保険ショップ『保険クリニック』では、独自開発の「保険IQシステム」により複数保険会社の保障内容をビジュアル化して分析・比較することで、お客さまに寄り添った保険コンサルティングをご提供しています。

✓ ポジショニング

店舗数283店舗は、業界3位の水準
100店舗以上の6ブランドで、全体の**55.4%**を占める



※出所：矢野経済研究所「生命保険の販売チャネル戦略と展望」を基に当社にて試算・作成

✓ WEB集客

Web集客の割合 45.2%

来店を喚起するターゲットを特定・セグメントし、それぞれに効果的なマーケティングを実施

✓ 保険IQシステム

証券分析機能：ご加入中の保険の保障内容をビジュアル化

比較機能：検索した複数の保険商品を同じフォーマットで表示が可能

✓ 来店型乗合保険ショップとして長期の実績

日本初の来店型乗り合い保険ショップとして本格始動し2024年12月で25周年を迎える

✓ 取扱保険会社数 約50社

取扱保険会社数は、業界最高水準

✓ 認定代理店

当社の直営店及び一部FC店は、一般社団法人生命保険協会により業務品質をクリアしている乗合代理店としての「認定」を受けております

保険 IQ SYSTEM



保険会社



保険商品DB

25社連携（うちAPI連携16社）

保険販売お客さまの悩み・課題

① 保険に加入しているけど、実際の保険内容がわからない

② いろいろな状況に応じた最適な保険に入りたい

③ 複数の保険会社の商品を検討したいけど、フォーマットが異なるので比較するのが難しい

証券分析機能



- ・ ご加入中の保険内容をビジュアルでわかりやすく表示できる
- ・ 顧客は、自分の保障内容の過不足を確認できる。

商品比較機能



- ① 希望の条件に沿った保険商品を抽出
希望に沿わない場合には、条件を変更して違う保険商品を何度も検索できる
- ② 抽出した複数の保険商品を同じフォーマットで表示
簡単に見比べることができる。
- ③ 比較機能で選んだ保険を一覧表にして表示する機能
総支払額や保障内容を一目で確認できる。

強み

業界唯一のシステム

「保険クリニック」ブランドでのみ利用可能
高い参入障壁

データベースの豊富さ

2004年4月の完成以降、
20年を超える運用実績

人材教育・採用

未経験者の早期戦力化+配属
後育成プログラムにより
人材育成にも有効

2031年6月期までに **500店舗** を目指す

(課題)

- ✓ 出店スピードに合わせた人材の育成
- ✓ M&Aで譲受けた店舗の収益性改善・向上
- ✓ 新たなエリアの開拓

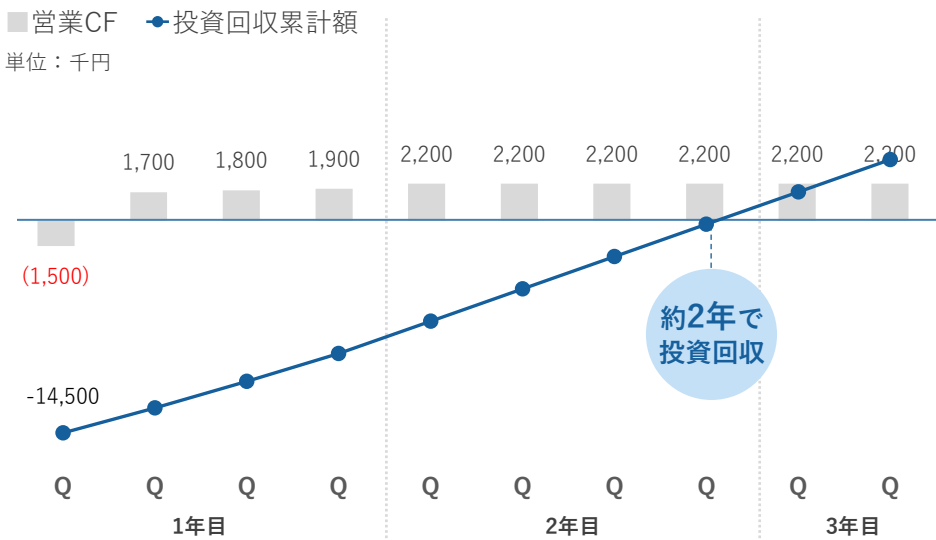


- ①『保険クリニック』のブランド力とノウハウによる投資回収の早期実現
- ②「保険IQシステム」を中心とする人材育成力

投資回収

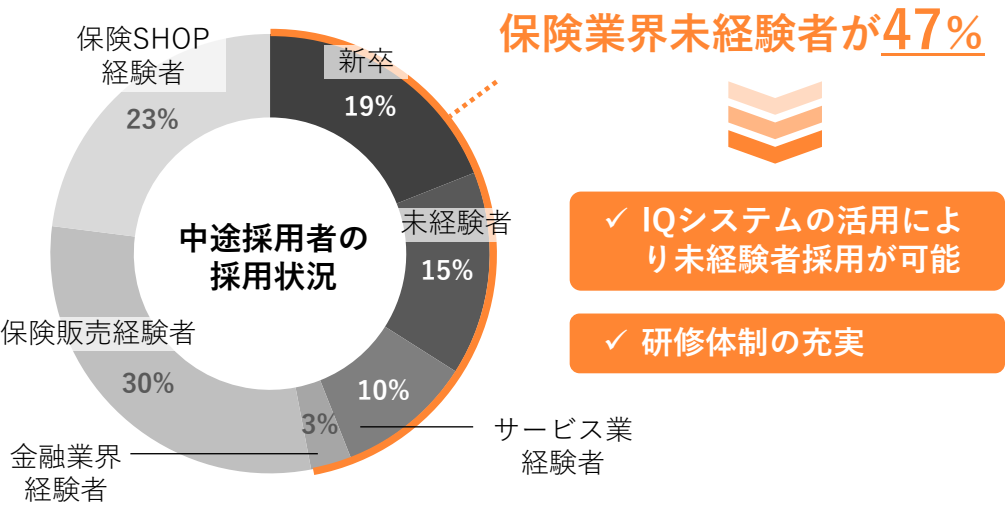
- 来店型保険ショップとして25年を超える運用実績
- 保険IQシステムによりコンサルタントの能力を標準化
- WEB集客による来店者の割合45.2%

⇒一般的な新規店舗の投資回収期間は約2年



人材育成力

- 2025年6月期の1年間で採用したコンサルタントのうち、保険業界未経験者が47%を占める
- 保険IQシステムを中心とする充実した研修体制を整備



✓ Financial Advisor（フィナンシャル・アドバイザー）として保険商品に捉われず、
金融商品も展開

2023年10月にM&A

法人事業部

2拠点 首都圏中心



LA訪問販売

22拠点 全国

保険以外の金融商品の取扱い
保険にとらわれない、
総合金融企業IFAビジネスの拡大

アイリックの法人・RM部門と
ライフアシストの訪問型販売部門
の融合を図り、
シナジー効果による効率的・効果
的な拡大を図る

保険領域 → 金融領域へ拡大

重要KPI	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期	2028年6月期
代理店 銀行 (ID数)	5,987 ID	6,609 ID	6,784 ID	10,000 ID
保険会社(MRR)	29,424千円	36,436千円	36,404千円	50,000千円

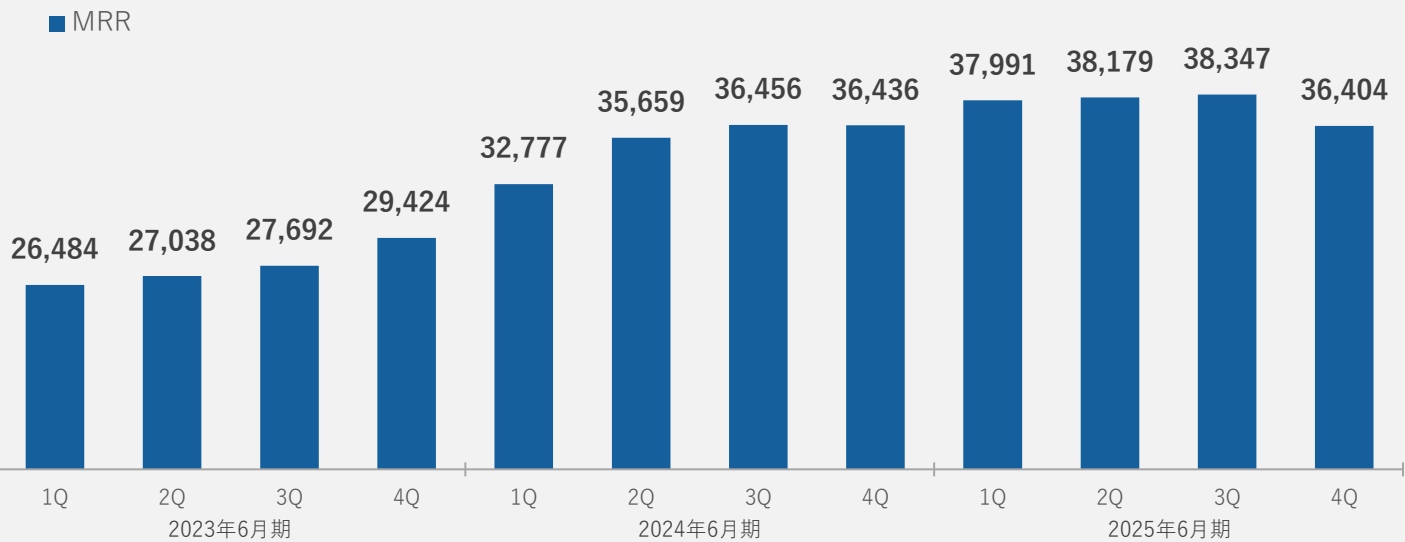
- 保険業界に特化したバーティカルSaaSの強みを生かし、ASシリーズの拡大を図る
- 保険会社向けのKPIは、より明確に中長期的な事業成長を測定できる指標として、MRRへ変更

※MRR：Monthly Recurring Revenueの略称で、毎月のサブスクリプション売上などの継続性の高い収益のこと

✓ 代理店・銀行向けKPI



✓ 保険会社向けKPI (単位：千円)



- ✓ 「AS SYSTEM」は、「保険IQシステム」の汎用版として開発したシステム
- ✓ 「AS SYSTEM」「AS-BOX」を中心にASシリーズのプロダクト導入をクロスセルで促進



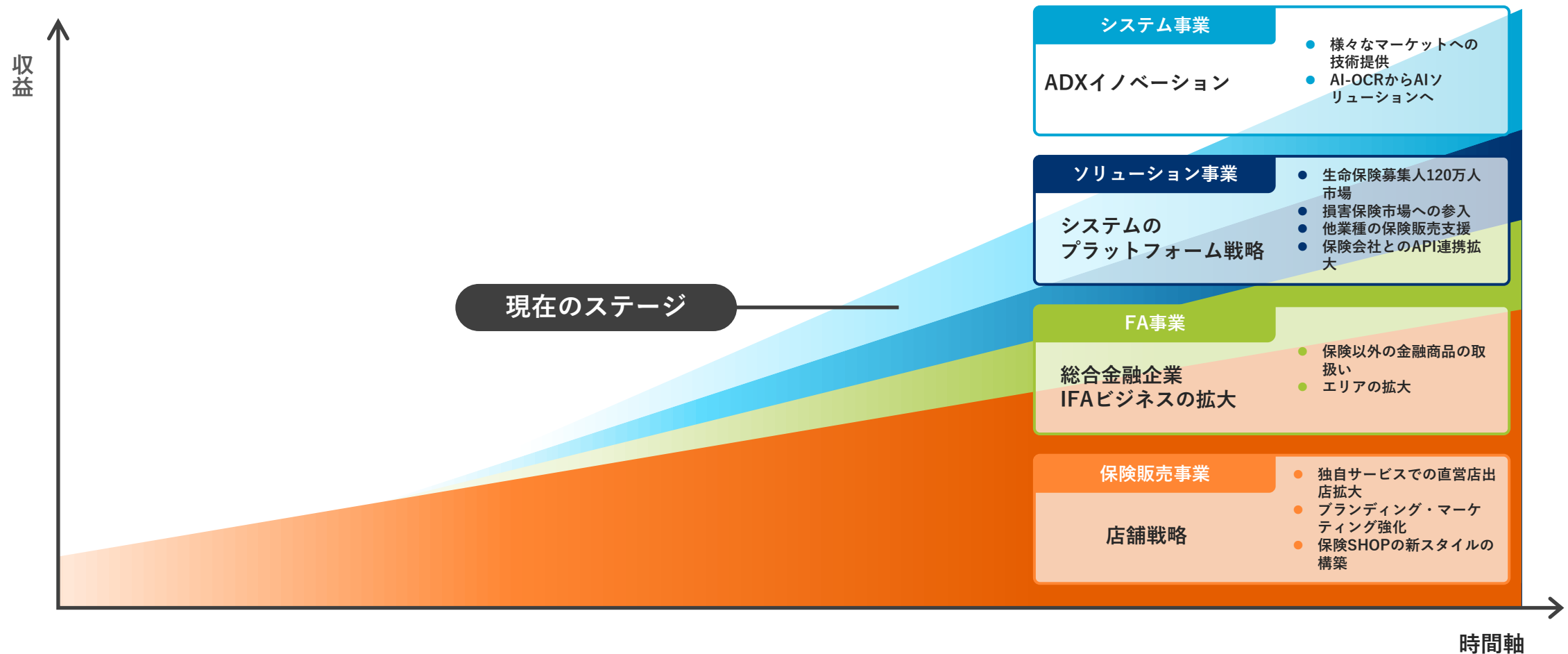
✓ 保険募集人の効率的な業務を支えるAS platformの提供



- ✓ AI-OCRの開発などで培った技術を活かし、AIプロダクト戦略を推し進める
- ✓ 保険業界以外にもターゲット



- ✓ システムの業界プラットフォーム化による収益の拡大とともに、『スマートOCR®』戦略を元に業容を広げ、Fintech企業として成長



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かかわっていきたいと考えています

IRRC 株式会社アイリックコーポレーション

証券コード

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。