

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アイリックコーポレーション

7325 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 6 月 24 日 (金)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst Masanobu Mizuta



FISCO Ltd.

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

アイリックコーポレーション
7325 東証グロース市場

2022 年 6 月 24 日 (金)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 来店型保険ショップ、保険分析・販売支援ソリューション、スマート OCR(R) を展開	01
2. 自社開発システムによるワンストップソリューションが強み	01
3. 2022 年 6 月期第 3 四半期累計は増収増益着地と堅調	01
4. 2022 年 6 月期通期予想は期初予想を据え置いて大幅増収増益予想	02
5. 2023 年 6 月期に売上高 70 億円、営業利益 10 億円を目指す	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. セグメント区分	05
2. 保険販売事業	07
3. ソリューション事業	07
4. システム事業	08
5. 特徴・強み	10
6. 主要 KPI	11
7. リスク要因	14
■ 業績動向	15
1. 2022 年 6 月期第 3 四半期累計連結業績の概要	15
2. セグメント別の動向	16
3. 財務の状況	17
■ 今後の見通し	19
1. 2022 年 6 月期の連結業績予想の概要	19
2. セグメント別計画と重点施策	20
■ 成長戦略	21
1. 3 年後のあるべき姿	21
2. 2023 年 6 月期の数値目標	22
3. セグメント別成長戦略	22
4. 中長期的に成長ポテンシャル大きい	23
■ 株主還元	24
■ ESG 経営・SDGs への取り組み	24

アイリックコーポレーション
7325 東証グロース市場

2022 年 6 月 24 日 (金)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

要約

保険分析・販売支援プラットフォームの Fintech 企業 2022 年 6 月期第 3 四半期累計は増収増益着地と堅調

アイリックコーポレーション<7325>は、企業テーマに「人と保険の未来をつなぐ～Fintech Innovation～」を掲げている。自社開発のシステム・サービスを活用し、保険分析・販売支援プラットフォームとして事業展開する Fintech 企業である。

1. 来店型保険ショップ、保険分析・販売支援ソリューション、スマート OCR(R) を展開

自社開発した業界唯一のワンストップ型保険分析・検索システム「保険 IQ システム(R)」(以下、「保険 IQ システム」)を活用して、来店型保険ショップ「保険クリニック」を直営と FC で全国展開するとともに、保険分析・販売支援プラットフォームとして金融機関や保険代理店向けの「AS システム」シリーズの販売を行っている。また、AI を搭載した非定型帳票対応の次世代型光学的文字認識システム「スマート OCR(R) (AI-OCR)」(以下、「スマート OCR」) 関連を成長分野と位置付けている。

2. 自社開発システムによるワンストップソリューションが強み

保険販売(訪問型、来店型)は競合の多い市場だが、コンサルティングから契約まで業界唯一のシステムを自社開発して、ワンストップソリューションで展開していることが強み・競合優位性となっている。市場環境として、かつては 90% 前後を占めていた生命保険営業員からの加入比率が低下し、一方で保険代理店からの加入比率は上昇基調である。同社にとって市場環境は良好と言えるだろう。さらに「AS システム」シリーズや「スマート OCR」の採用も拡大基調である。

3. 2022 年 6 月期第 3 四半期累計は増収増益着地と堅調

2022 年 6 月期第 3 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 13.1% 増の 3,839 百万円、営業利益が同 4.4% 増の 297 百万円、経常利益が同 6.0% 増の 307 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 4.9% 増の 182 百万円となった。増収増益となり堅調な着地であった。売上面では、来店型保険ショップ「保険クリニック」における新規来店者数が新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)による外出自粛の影響を受けたが、新規出店効果に加えて、ソリューション事業 AS 部門の好調がけん引した。利益面では、「保険クリニック」直営店の新規出店関連の先行投資費用や、システム事業の「スマート OCR」受注増加に伴うカスタマイズ関連費用などが増加したが、増収効果で吸収した。

アイリックコーポレーション | 2022 年 6 月 24 日 (金) 7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

要約

4. 2022 年 6 月期通期予想は期初予想を据え置いて大幅増収増益予想

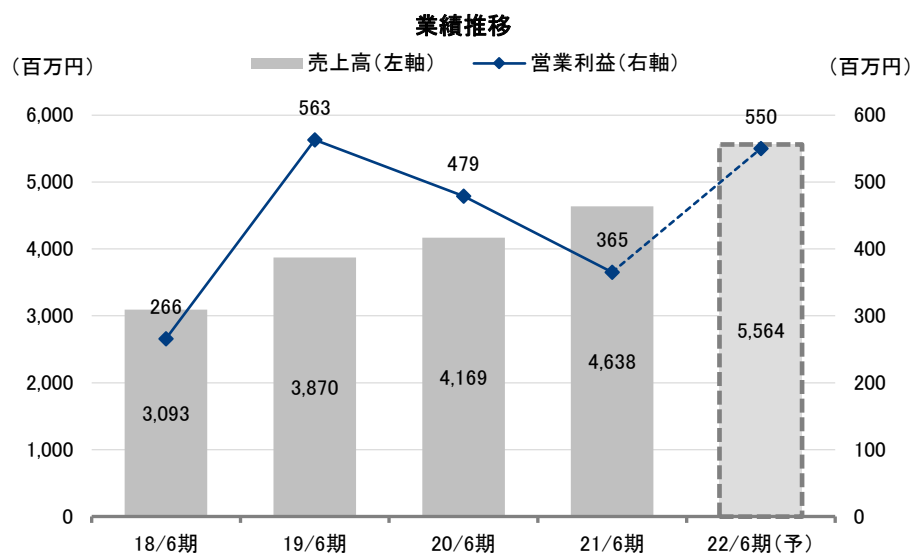
2022 年 6 月期通期の連結業績予想は期初予想を据え置いて、売上高が前期比 20.0% 増の 5,564 百万円、営業利益が同 50.3% 増の 550 百万円、経常利益が同 48.8% 増の 557 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 49.6% 増の 349 百万円としている。システム投資、店舗網拡大、広告宣伝活動などへ戦略的な先行投資を実行して販管費が増加するが、主力事業がおおむね順調に推移して大幅増収増益予想としている。弊社では、コロナ禍の影響が和らぎ、積極的な事業展開で同社予想に上振れ余地があると見ている。

5. 2023 年 6 月期に売上高 70 億円、営業利益 10 億円を目指す

「3 年後のあるべき姿」を策定し、目標数値に 2023 年 6 月期の売上高 70 億円、営業利益 10 億円を掲げている。2021 年 6 月期と 2022 年 6 月期は「投資・準備期間」と位置付けて、システム投資、人財投資、広告宣伝投資などへ戦略的な先行投資を実行する。そして 2023 年 6 月期を「成長の年」として目標数値の達成を目指す。保険分析・販売支援プラットフォームとして収益拡大を図るとともに、成長分野と位置付ける「スマート OCR」の拡販も推進し、業界の枠を超えた Fintech 企業としての成長を目指す方針だ。弊社では、保険分析・販売支援プラットフォームとしての地位確立や「スマート OCR」の多方面への展開によって、中長期的に成長ポテンシャルが大きいと評価している。

Key Points

- ・ 自社開発システムを活用し、保険分析・販売支援プラットフォームとして事業展開する Fintech 企業
- ・ 2022 年 6 月期は大幅増収増益予想、さらに上振れ余地
- ・ 中長期的に成長ポテンシャル大きい



出所：決算短信よりフィスコ作成

アイリックコーポレーション
7325 東証グロース市場

2022 年 6 月 24 日 (金)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

■ 会社概要

企業テーマは「人と保険の未来をつなぐ～ Fintech Innovation ～」

1. 会社概要

同社は企業テーマに「人と保険の未来をつなぐ～ Fintech Innovation ～」を掲げている。自社開発のシステム・サービスを活用し、保険分析・販売支援プラットフォームとして事業展開する Fintech 企業である。

本社所在地は東京都文京区本郷で、事業所は本社のほか、大阪支店（大阪府大阪市中央区）に展開している。グループ会社（2022 年 6 月期第 3 四半期末時点）は同社及び連結子会社 1 社（（株）インフォディオ）で構成され、来店型保険ショップ「保険クリニック」運営（直営と FC）、保険分析・販売支援ソリューションのほか、インフォディオが開発した非定型帳票対応の次世代型光学的文字認識システム「スマート OCR」関連事業などを展開している。

2022 年 6 月期第 3 四半期末時点の資産合計は 4,298 百万円、純資産は 3,727 百万円、資本金は 1,325 百万円、自己資本比率は 86.7%、発行済株式数は 8,568,000 株（自己株式 367 株を含む）である。

2. 沿革

同社は 1995 年 7 月に東京都新宿区で設立した。その後 1999 年 12 月に来店型保険ショップ「保険クリニック」を本格始動、2004 年 4 月に汎用型 IQ システム（現 保険分析・検索システム「保険 IQ システム」）を完成、2004 年 7 月に来店型保険ショップ「保険クリニック」の FC 事業を開始した。なお、インフォディオ（2002 年 7 月に出資比率 50% で設立、2005 年 3 月に完全子会社化）は、2018 年 4 月に AI 搭載の「スマート OCR」を開発した。その後、Fintech 企業として来店型保険ショップ「保険クリニック」の店舗拡大、生命保険の原状把握分析・検索提案システム「AS システム」シリーズの各種プロダクトの開発・拡販、AI 搭載「スマート OCR」の拡販を推進している。

株式関係では、2018 年 9 月に東京証券取引所マザーズに新規上場、2022 年 4 月の東京証券取引所の市場再編に伴いグロース市場に移行した。

アイリックコーポレーション
7325 東証グロース市場

2022 年 6 月 24 日 (金)
https://www.irrc.co.jp/ir/

会社概要

会社沿革

年月	項目
1995年 7月	(株) アイリックコーポレーションを東京都新宿区に設立
1997年12月	生命保険媒介業並びに損害保険代理業として営業を開始
1999年 9月	本社を東京都文京区の本郷 BN ビルに移転
1999年12月	「生命保険情報ステーション」をオープンして来店型「保険クリニック」サービスを本格始動
2002年 7月	システム開発の子会社(出資比率 50%)として(株) インフォディオを設立
2004年 4月	汎用型 IQ システム(現 保険分析・検索システム「保険 IQ システム(R)」(以下、「保険 IQ システム」)完成
2004年 7月	「保険クリニック」の FC 事業(現 ソリューション事業 FC 部門)を開始
2005年 3月	インフォディオを 100% 子会社化
2008年10月	保険申込ナビゲーションシステム「AS-BOX」を開発して AS 事業(現 ソリューション事業 AS 部門)を開始
2010年 4月	「プライバシーマーク」の認定を取得
2010年 6月	東京海上日動あんしん生命保険(株)と「AS-BOX」において初めてのシステム連携を開始
2010年11月	本社を本郷センタービルに移転
2013年 1月	(株) ユニバーサルアンダーライタースを吸収合併
2014年 7月	情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)の認証を取得
2015年 5月	台湾統一保険經紀人股份有限公司とアドバイザー契約を締結して台湾初保険ショップのオープンに協力
2016年 8月	インフォディオがスマートフォンアプリ「文字スキャン」を開発
2017年 8月	(一社) Fintech 協会に加盟
2018年 2月	日本初となる AI 技術を活用した「生命保険証券自動分析アプリ」を開発
2018年 4月	非定型帳票対応の次世代型光学的文字認識システム「スマート OCR(R)」(以下、「スマート OCR」)を開発
2018年 5月	住友生命保険(相)と「Vitality」サービスの一部を共同開発で合意
2018年 6月	「IQ リモ・コン〜どこでもリモート保険相談〜」サービスを開始
2018年 9月	東京証券取引所マザーズに株式上場
2019年 1月	東京海上日動火災保険(株)「モバイルエージェント」アプリに「保険証券 OCR サービス」採用
2019年 8月	経理部門における業務効率化ツール「スマート OCR 請求書」をリリース
2019年 9月	「Salesforce」の API 連携を行うアプリケーション「スマート OCR for Salesforce」をリリース
2019年10月	非定型手書き文字帳票の読み取りが可能な「スマート OCR 非定型手書き」をリリース
2019年11月	(株) 新光 FP サービスより 2 店舗を事業譲受
2020年 8月	医療機関ごとに異なる健康診断書をデータ化する「スマート OCR 健康診断書」をリリース
2020年 9月	源泉徴収票をデータ化する「スマート OCR 源泉徴収票基本パック」をリリース
2020年10月	決算書をデータ化する「スマート OCR 決算書基本パック」をリリース
2020年11月	オープンハウス<3288>と業務提携 「スマート OCR」が国勢調査に採用
2020年12月	医療機関ごとに異なる診療明細書をデータ化する「スマート OCR 診療明細書」をパッケージ提供開始
2021年 4月	いつでもどこでも「保険クリニック」DX プロジェクト第 3 弾「IQ (いっきゅう) くんの my (まい) にち」をリリース 「スマート OCR」が国税庁の「確定申告書等作成コーナーの源泉徴収票 OCR 機能に係る開発及び機器等の提供等」を受託
2021年 5月	「スマート OCR」が法務省矯正研修所の OCR システムに採用 (株) スマートコントラクト・イニシアティブに出資 「スマート OCR」を活用した「生命保険証券の自動分析サービス」が特許取得
2021年 6月	いつでもどこでも「保険クリニック」DX プロジェクト第 4 弾「お手軽 web 保険診断」をリリース
2021年 9月	「スマート OCR」をベースにした注文書処理特化型ソリューション「注文書革命 DX」をリリース
2021年11月	(株) みずほ銀行が経理業務効率化支援サービス「みずほデジタルアカウンティング」に「スマート OCR」を搭載 生命保険エコシステム「生命保険給付金支払いプラットフォーム」をリリース
2021年12月	AI による簡単・高性能の電子帳簿保存クラウドサービス「DenHo (デンホー)」をリリース
2022年 1月	「保険クリニック」と松井証券<8628>が業務提携
2022年 3月	住友生命保険が「スマート OCR 本人確認書類」を採用 東証グロース市場へ移行

出所：有価証券報告書、ニュースリリースよりフィスコ作成

■ 事業概要

来店型保険ショップ、保険分析・販売支援ソリューション、 「スマート OCR」を展開

1. セグメント区分

自社開発した業界唯一のワンストップ型保険分析・検索システム「保険 IQ システム」などを活用して、来店型保険ショップ「保険クリニック」（日本初の来店型乗合保険ショップチェーン）を直営と FC で全国展開するとともに、保険分析・販売支援プラットフォームとして金融機関や保険代理店向けのシステム販売も行っている。またシステム開発の子会社インフォディオは、AI を搭載した非定型帳票対応の次世代型光学的文字認識システム「スマート OCR」を開発・販売している。

セグメント区分は、保険販売事業（来店型保険ショップ「保険クリニック」直営店運営の直営店部門・RM（損害保険）部門、法人向け訪問型保険販売の法人営業部門）、ソリューション事業（「AS システム」シリーズ等のシステム販売の AS 部門、「保険クリニック」FC 展開の FC 部門）、及びシステム事業（子会社インフォディオの「スマート OCR」及びそのほかシステム開発）としている。

セグメント別売上高・利益（全社費用等調整前営業利益）の推移は以下のとおりである。過去 4 期間（2018 年 6 月期～2021 年 6 月期）及び 2022 年 6 月期第 3 四半期累計の推移で見ると、保険販売事業の直営店部門・RM 部門及びソリューション事業の FC 部門は、集客面でコロナ禍に伴う外出自粛の影響を受けながらも、新規出店効果や認知度向上効果などでおおむね順調に拡大している。保険販売事業の法人営業部門は税制改正の影響が継続して 2021 年 6 月期まで伸び悩む形であったが、2022 年 6 月期は回復傾向となっている。ソリューション事業の AS 部門は「AS システム」シリーズ導入の増加、システム事業は「スマート OCR」導入の増加で、いずれも拡大基調である。

アイリックコーポレーション | 2022 年 6 月 24 日 (金)
7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要

セグメント別売上高・利益の推移

(単位：百万円)

【セグメント別売上高】	18/6 期	19/6 期	20/6 期	21/6 期	22/6 期 3Q
保険販売事業	2,004	2,646	2,575	2,759	2,267
（直営店部門）	1,543	2,165	2,273	2,517	1,962
（法人営業部門）	462	481	301	242	305
ソリューション事業	901	989	1,176	1,327	1,121
（AS 部門）	516	595	723	763	702
（FC 部門）	385	394	452	564	419
システム事業	187	233	417	551	450
連結売上高	3,093	3,870	4,169	4,638	3,839

【セグメント別利益】	18/6 期	19/6 期	20/6 期	21/6 期	22/6 期 3Q
保険販売事業	361	726	542	491	334
ソリューション事業	297	324	421	376	415
システム事業	18	16	47	36	16
報告セグメント合計	677	1,067	1,012	904	766
調整額	-410	-504	-532	-538	-468
連結営業利益	266	563	479	365	297

注：18/6 期の直営店部門・法人営業部門の数値は遡及修正後

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高をフロー・ストック別に見ると、ソリューション事業の AS 部門は「AS システム」シリーズ等に係るサブスクリプション型システム利用料及びリカーリング収益、FC 部門はロイヤリティ収入及びサブスクリプション型システム利用料、システム事業は「スマート OCR」関連のサブスクリプション型システム利用料及びリカーリング収益が中心のため、いずれもストック売上比率が高く利益率も高い傾向がある。システム事業は先行投資ステージのため現状の利益水準が低い、今後の成長分野と位置付けている。保険販売事業のストック売上は保険契約からの継続手数料となる。

2022 年 6 月期第 3 四半期累計で見ると、ストック売上比率は全社ベースが 34.4% で、セグメント別では保険販売事業が 19.7%、ソリューション事業が 66.7%、システム事業が 28.0% となった。

部門別売上高（フロー、ストック）

(単位：百万円)

	フロー	ストック	合計
保険販売事業	1,820	447	2,267
（直営店部門）	1,567	395	1,962
（法人営業部門）	253	52	305
ソリューション事業	373	748	1,121
（AS 部門）	180	522	702
（FC 部門）	193	226	419
システム事業	324	126	450
売上高計	2,517	1,321	3,839
売上比	65.6%	34.4%	100.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

保険販売事業は 来店型保険ショップ「保険クリニック」直営店と法人営業

2. 保険販売事業

保険販売事業は直営店部門・RM 部門と法人営業部門で構成されている。自社開発した業界唯一のワンストップ型保険分析・検索システム「保険 IQ システム」を活用した独自のサービスで、高い契約継続率と高い顧客満足度を獲得している。収益は、直営店部門・RM 部門、法人営業部門とも、代理店業務委託契約を締結している保険会社の保険商品販売に伴って、当該保険会社から得られる「保険手数料」収入である。

直営店部門・RM 部門は来店型保険ショップ「保険クリニック」を直営店で運営し、2022 年 6 月期第 3 四半期末時点で 57 店舗（前期末比 5 店舗増加）を全国に展開している。2021 年 11 月にはオリコン顧客満足度（R）調査「来店型保険ショップランキング」において「保険クリニック」が 2 年連続で総合第 1 位を獲得した。法人営業部門は法人及び富裕層をサポートすべく、保険の有効活用に関する提案や保険販売等を行う訪問型保険販売を展開している。

なお、2022 年 1 月には松井証券 <8628> と業務提携した。松井証券の「松井 FP 〜将来シミュレーター〜」と保険相談サービス（オンライン、来店）を連携させることで、顧客のライフプランに適した金融商品の情報収集・把握をサポートする。また、保険や不動産賃貸相談等の生活関連サービスにおける新しい店舗の形の提供を目的として、2022 年 4 月より富士フイルムビジネスイノベーション（株）とタイムリープ（株）が、駅ナカ・ビルナカ、街ナカの個室型ワークスペース「CocoDesk」を様々な生活関連サービスのオンライン相談の場として提供する実証実験に、「保険クリニック」の「オンライン保険相談」として参加した。

ソリューション事業は AS 部門と FC 部門

3. ソリューション事業

ソリューション事業は、自社「AS システム」シリーズ等のシステム販売の AS 部門と、来店型保険ショップ「保険クリニック」FC 展開の FC 部門で構成されている。

AS 部門は、金融機関や保険代理店等に対して、生命保険の現状把握分析・検索提案システム「AS システム」、保険申込ナビゲーションシステム「AS-BOX」を提供している。「AS システム」は「保険 IQ システム」を汎用化したシステムである。「AS-BOX」は「保険 IQ システム」または「AS システム」の機能のうち、既契約の証券分析機能が搭載されていない簡易版のシステムである。収益は「AS システム」シリーズの導入 ID 数に基づいたシステム利用料（登録料、サブスクリプション方式の月額利用料）や、保険販売コンサルティング売上、金融機関向け「スマート OCR」売上、その他ソリューション売上等である。

アイリックコーポレーション | 2022 年 6 月 24 日 (金)

7325 東証グロース市場

<https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要

金融機関等における各種システムの導入が拡大している。直近では、(株)エヌ・ティ・ティ・イフと共同開発した「AI-OCR による自動車保険見積りサービス」が、2022 年 1 月に楽天損害保険(株)の「“パシャ!っと” 楽らく保険見積り」に採用された。2022 年 2 月には「保険 IQ システム」「AS システム」「AS-BOX」において、イオン・アリアンツ生命保険(株)とペーパーレス申込書 API 連携を開始した。また、フコクしんらい生命保険(株)が見積試算対象保険会社として新規登録した。2022 年 2 月時点で、見積試算可能は 26 社、見積試算 API 連携は 16 社、申込書対応は 13 社(うちペーパーレス申込書 API 連携は 10 社)となった同年 4 月には秋田銀行<8343>が「AS システム」の取扱いを開始した。銀行での導入は 27 行目となる。また、ライフプランシミュレーションサービスの(株)オンアド(野村ホールディングス<8604>、千葉銀行<8331>、(株)第四北越銀行、中国銀行<8382>の合併で 2022 年 1 月設立)が「AS システム」を導入した。2022 年 5 月には、はなさく生命保険(株)と「保険 IQ システム」「AS システム」「AS-BOX」の新規登録に向けた開発着手で合意した。

FC 部門は、全国の来店型保険ショップ「保険クリニック」FC 店に対して「保険 IQ システム」を提供している。さらに教育・研修、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い、直営店と同等のサービスを展開している。FC 店舗数は 2022 年 6 月期第 3 四半期末時点で 198 店舗(前期末比 3 店舗増加)となっている。収益はシステムやサポート利用に対する初期登録料・基本料金、ロイヤリティ、共同募集に伴う保険手数料、その他サービスに伴う売上等である。

2022 年 4 月には、丸紅<8002>の子会社で携帯電話販売代理店(ショップ運営)大手の MX モバイリング(株)が「保険クリニック」コトエ流山おおたかの森店をオープンした。今後も店舗拡大を視野に入れて協業を進める方針としている。

システム事業は「スマート OCR」

4. システム事業

システム事業はインフォディオが「スマート OCR」関連を中心として、システム開発やソフトウェア受託開発を行っている。

AI を搭載した非定型帳票対応の次世代型光学文字認識システム「スマート OCR」(2018 年 4 月開発)は、定型・非定型の数千万枚の活字・手書き文書等を認識してデータ化できるエンタープライズ向けシステムである。収益は、提供先から得られるサブスクリプション方式の利用料である。保険用途にとどまらず、幅広く企業・官公庁等のデジタル化・ペーパーレス化に貢献するシステムである。単に定型・非定型の手書き・活字の文字変換を行うだけでなく、マスターデータ連携・自動処理、高いセキュリティ、スマホアプリ等も備えた総合システムとして高い評価を得ている。

アイリックコーポレーション | 2022 年 6 月 24 日 (金)

7325 東証グロース市場

<https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要

データ抽出パッケージとして品ぞろえを強化し、既に「請求書」「領収書・レシート」「名刺」「運転免許証」「健康保険証」「決算書」「源泉徴収票」「診療明細書」などをリリースした。さらに 2021 年 5 月には「決算書基本バック」をメジャーアップデート、電子帳簿保存法のスキャナ制度対応の新機能を業界に先駆けてリリースしたほか、「スマート OCR」を活用した「生命保険証券の自動分析サービス」が特許を取得した。2021 年 9 月には「注文書革命 DX」をリリースした。2021 年 10 月には、DeSC ヘルスケア（株）（ディー・エヌ・エー<2432>の子会社）が提供する「kencom ×ほけん for おくすりサポート」に「スマート OCR 健康診断書」が搭載された。2022 年 3 月には住友生命保険（相）がカスタマイズした「スマート OCR 本人確認書類」を採用した。Web による非対面での新規契約手続き時の本人確認に活用し、契約成立の早期化を目指す。今後も様々な用途のパッケージをリリース予定としている。

なお 2021 年 11 月には、（株）アシスト及び Ubicom ホールディングス<3937>と共同開発した生命保険エコシステム「生命保険給付金支払いプラットフォーム」の提供を開始（チューリッヒ生命保険（株）が業務利用開始）した。給付金支払い判定に必要な「診療明細書」「領収書」「調剤明細書」等を「AI-OCR」によってテキスト化・コード化し、支払い査定業務をデジタル化する。顧客サービス向上と査定業務の自動化・事務効率向上を実現するプラットフォームである。2022 年 2 月にはメディケア生命保険（株）が採用、2022 年 4 月にはアイアル少額短期保険（株）が採用し、採用企業数は 3 社となった。

さらに AI-OCR ソリューションとして、保険業界以外の企業・官公庁等への提供拡大や、システムインテグレーション向け OEM による提供拡大を推進している。具体例として、2020 年 11 月には、独立行政法人統計センターが集計を行う令和 2 年国勢調査などの情報（個々を特定できない処理が施された情報）を認識処理する「AI 技術を用いた文字認識サービスの提供業務」を受託し、令和 2 年国勢調査等の定型帳票の手書き文字の認識に用いられている。2020 年 12 月には（株）JTB が「スマート OCR」を組み込んで独自開発した「証憑書類電子保存化システム」が稼働した。JTB グループ全体で年間約 570 万枚のペーパーレス化、約 7 億円の経費削減に貢献する。

2021 年 3 月には（株）日立ソリューションズが開発したビジネスデータ活用支援「活文」に「スマート OCR」が採用された。2021 年 4 月には国税庁の「確定申告書等作成コーナーの源泉徴収票 OCR 機能に係る開発及び機器等の提供等」を受託した。OCR エンジンだけでなく、Web アプリケーション開発、サーバ構築・運用、画像処理エンジンまで、同社の仕組みが採用された。2021 年 5 月には、法務省矯正研修所が行う手書きアンケート情報を認識処理する「効果検証用 OCR 機器の賃貸借」を受託・運用開始した。

2021 年 11 月には、（株）みずほ銀行の経理業務効率化支援サービス「みずほデジタルアカウンティング」に「スマート OCR」が搭載された。フォーマットが異なる様々な紙の請求書をデータ化し、振込システムや会計システムへの連携も可能になる。2021 年 12 月には埼玉県警察が「スマート OCR」を導入した。紙文書の取り扱いが多い警察業務において DX（デジタルトランスフォーメーション）を推進する。同 12 月には、「スマート OCR」で蓄積した AI-OCR 技術を活用し、簡単操作で紙帳票を分類・データ化・保管・全文検索できるクラウドサービス「DenHo（デンホー）」をリリースした。2022 年 1 月施行の改正電子帳簿保存法にも対応している。

アイリックコーポレーション | 2022 年 6 月 24 日 (金)
7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要

2022 年 2 月には、ユニアックス（株）が「スマート OCR」を搭載した AI 会計自動仕訳クラウドサービス「KEIRAKU」をリリースした。属人的な仕分業務を自動化するサービスである。2022 年 4 月には「スマート OCR」とコダックアラリスジャパン（株）のネットワークスキャナーをパッケージしたサービスの提供を開始した。PC レスでスキャンした書類をシームレスに OCR 実行処理することが可能になる。2022 年 5 月にはアミフィアブル（株）が開発したテスト工数削減 AI アプリ「MLET. II」に「スマート OCR」が搭載された。国内 IT 市場で 6.4 兆円規模になると想定されるテスト市場での活用が開始されることになった。

自社開発システムを活用したワンストップソリューションが強み

5. 特徴・強み

保険販売（訪問型、来店型）は競合の多い市場だが、コンサルティングから契約まで業界唯一のシステムを自社開発して、ワンストップソリューションで展開していることが同社の強み・競合優位性となっている。また、大手保険ショップで唯一 FC 展開していることも強みである。

自社開発のワンストップ型保険分析・検索システム「保険 IQ システム」をベースとして、「保険 IQ システム」を汎用化した「AS システム」、「保険 IQ システム」の簡易版である「AS-BOX」、「スマート OCR」の機能を組み込んだ「証券分析 AI アシスト機能」「生命保険証券の自動分析サービス」、保険証券の画像と保障内容を一括管理できるスマートフォンアプリ「保険フォルダ」などを開発・提供し、オンライン保険相談サービスなども行っている。2021 年 6 月には、いつでもどこでも「保険クリニック」DX プロジェクト第 4 弾として、スマートフォンで保険証券を撮影するだけで、最短 30 秒で加入している保障の範囲が一目でわかる「お手軽 web 保険診断」をリリースした。

なお、生命保険募集人がスマートフォンやタブレット等のカメラで撮影した生命保険証券を「スマート OCR」を活用して自動分析する「生命保険証券の自動分析サービス」は、2021 年 5 月に特許を取得（第 6887233 号）した。

アイリックコーポレーション | 2022 年 6 月 24 日 (金)
7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要

「AS システム」「保険 IQ システム」の概要



出所：有価証券報告書より掲載

「保険クリニック」店舗数は増加基調

6. 主要 KPI

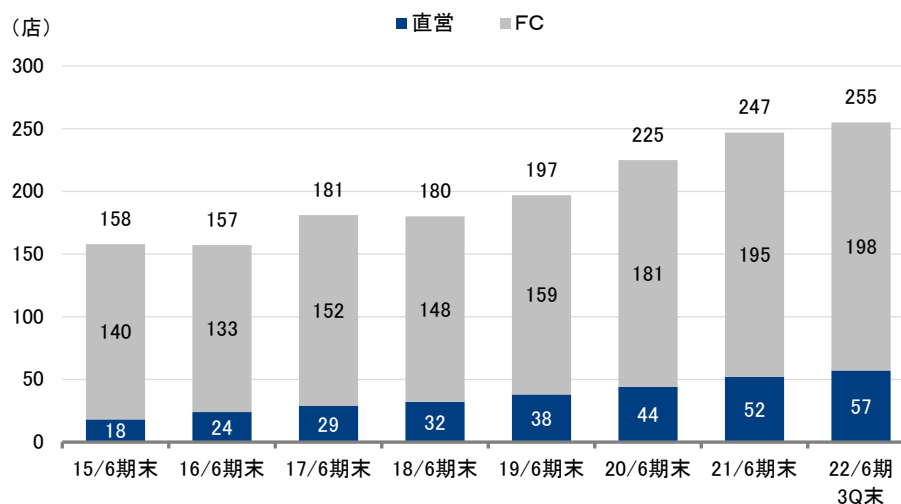
来店型保険ショップ「保険クリニック」の店舗数（直営、FC）の推移は以下のとおりである。2022 年 6 月期第 3 四半期末時点で直営 57 店舗、FC198 店舗、合計 255 店舗となり、前期末比で直営が 5 店舗増加、FC が 3 店舗増加、合計が 8 店舗増加した。直営店は集客力の高いショッピングモール等から収益性の高い物件を精査・選別して出店し、FC は他業界からの保険代理店業界への参入意欲の高まりも背景として、いずれも増加基調である。なお 2022 年 6 月期第 3 四半期末時点の地域別 FC 店舗数は、北海道・東北 12 店舗、関東 62 店舗、甲信越 10 店舗、北陸 4 店舗、東海 33 店舗、関西 28 店舗、中国・四国 14 店舗、九州・沖縄 35 店舗となっている。

アイリックコーポレーション
7325 東証グロース市場

2022 年 6 月 24 日 (金)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要

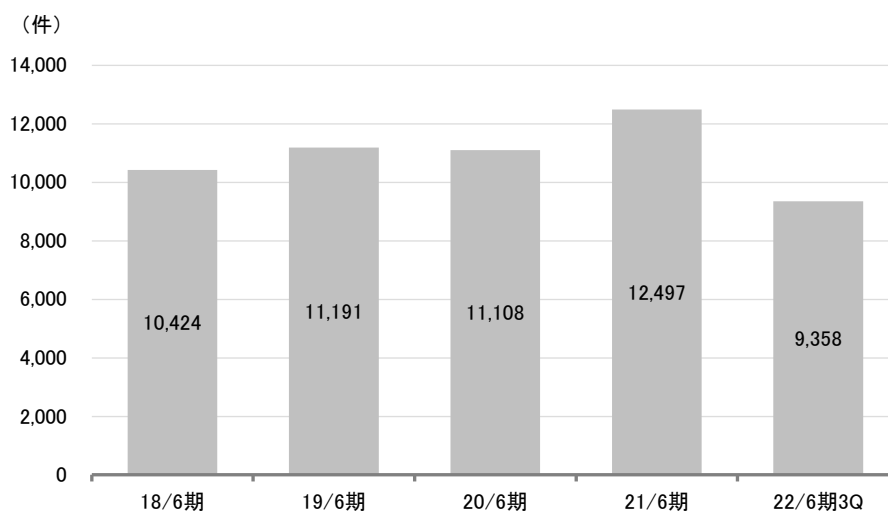
直営及びFCの店舗数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

直営店の集客数の推移は以下のとおりである。コロナ禍による外出自粛の影響でショッピングモールへの人の流れがコロナ禍以前の水準に戻っていないため新規来店者数が低迷しているが、Web 予約からの集客は好調であり、新規出店効果も寄与して合計集客数は増加基調である。2022 年 6 月期は第 3 四半期累計時点で 9,358 件となった。2021 年 6 月期通期の 12,497 件に対して約 75% の水準となり、おおむね順調に推移している。

直営店集客数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

アイリックコーポレーション

7325 東証グロース市場

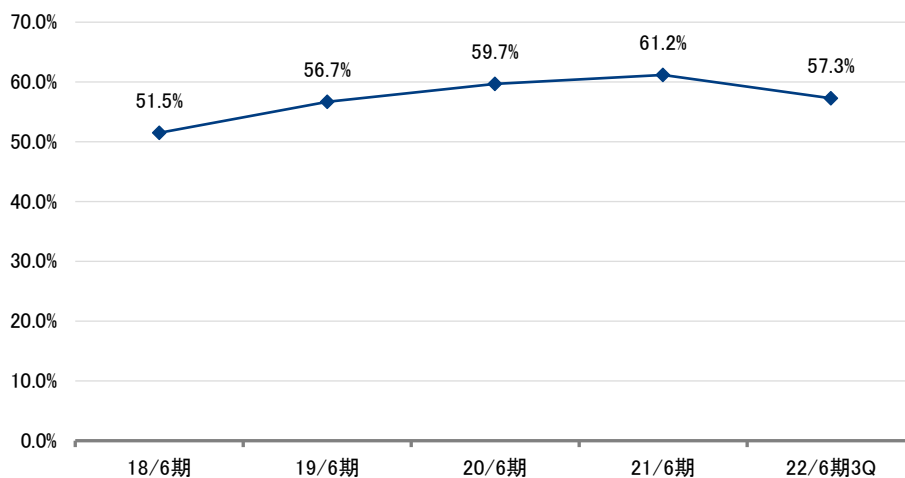
2022 年 6 月 24 日 (金)

<https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要

直営店の成約率の推移は以下のとおりである。2022 年 6 月期は第 3 四半期累計時点で 57.3% となり、2021 年 6 月期通期の 61.2% との比較では低下しているが、成約手続き中の顧客も多いため、期末に向けて上昇する見込みとしている。複雑化する保険商品に対応するための教育・研修を強化し、成約率上昇及びコンサルティング能力向上と成約率向上に努めている。

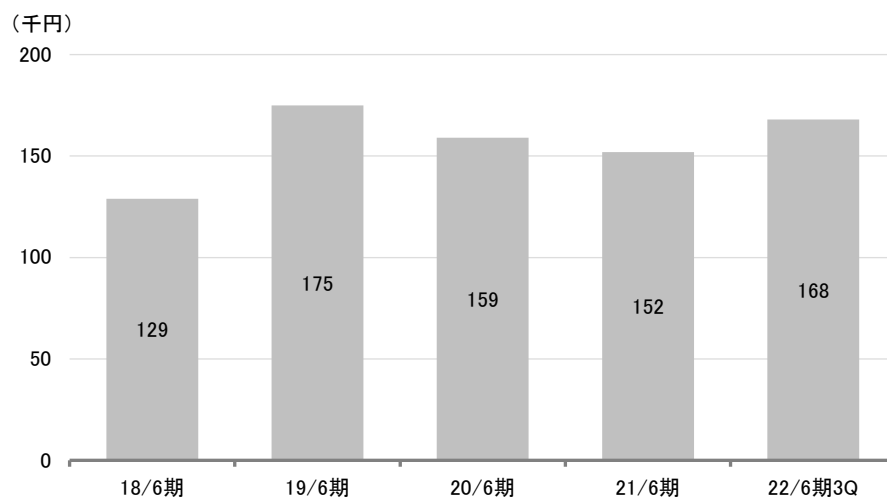
直営店成約率の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

直営店の 1 世帯当たりの成約単価の推移は以下のとおりである。2022 年 6 月期は第 3 四半期累計時点で 168 千円となり、2021 年 6 月期通期の 152 千円に対して大幅に上昇している。成約単価は保険商品の構成によって変動する傾向が強いが、老後資金に対する関心度が高いため貯蓄型保険商品の販売が好調である。また、保障内容の充実を図るケースや、医療保険・がん保険などのセット販売が増加している。

1 世帯当たりの成約単価の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

アイリックコーポレーション

7325 東証グロース市場

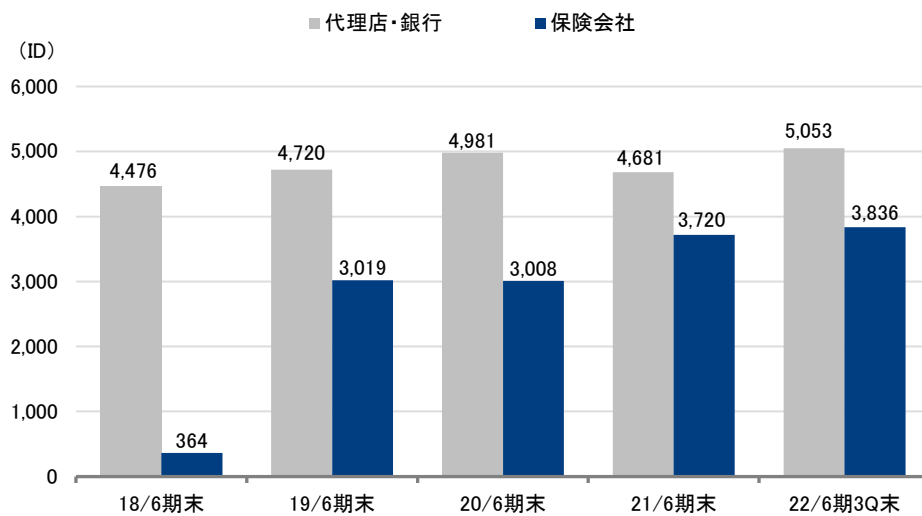
2022 年 6 月 24 日 (金)

<https://www.irco.co.jp/ir/>

事業概要

ソリューション事業 AS 部門の「AS システム」シリーズ ID 数の推移は以下のとおりである。2022 年 6 月期第 3 四半期末時点で合計 8,889ID（代理店・銀行が 5,053ID、保険会社が 3,836ID）となり、2021 年 6 月期期末に対して合計 488ID 増加（代理店・銀行が 372ID 増加、保険会社が 116ID 増加）した。全体として増加基調である。さらに、大手保険会社をはじめとした大型案件が複数継続しており、さらなる新規導入を推進する。

「ASシステム」シリーズID数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

自社開発システムに競合優位性

7. リスク要因

保険販売事業における一般的なリスク要因としては、競合の激化、保険契約の成約率の低下、保険会社による営業政策の変更や保険手数料率の変更、個人情報保護、税務当局による保険商品の税務取り扱いの見直し、法的規制・自主規制などが挙げられる。

市場環境として、保険販売における加入チャネル比率（出所：（公財）生命保険文化センター「平成 30 年度生命保険に関する全国実態調査」）は、かつては 90% 前後を占めていた生命保険営業員からの加入比率が 2018 年には 53.7% まで低下している。一方で保険代理店からの加入比率が 2018 年には 17.8% まで上昇している。同社にとって市場環境は良好と言えるだろう。ただし保険販売の市場は競合が多く、来店型保険サービス市場に対しては他業種からの新規参入が増加している。これに対して同社は、自社開発システムやワンストップソリューションによって競合優位性を維持している。

アイリックコーポレーション
7325 東証グロース市場

2022 年 6 月 24 日 (金)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

2022 年 6 月期第 3 四半期累計は増収増益と堅調

1. 2022 年 6 月期第 3 四半期累計連結業績の概要

2022 年 6 月期第 3 四半期累計の連結業績（収益認識に関する会計基準等を適用するも影響は軽微、増減率は適用前の前年同期実績との単純比較で算出）は、売上高が前年同期比 13.1% 増の 3,839 百万円、営業利益が同 4.4% 増の 297 百万円、経常利益が同 6.0% 増の 307 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 4.9% 増の 182 百万円と、増収増益で堅調な着地となった。

2022 年 6 月期第 3 四半期業績の概要（連結）

（単位：百万円）

	21/6 期 3Q	22/6 期 3Q	前期比
売上高	3,394	3,839	13.1%
売上原価	473	660	39.5%
売上総利益	2,920	3,179	8.9%
販管費	2,635	2,882	9.4%
営業利益	284	297	4.4%
経常利益	290	307	6.0%
親会社株主に帰属する四半期純利益	174	182	4.9%

注：22/6 期から収益認識に関する会計基準等を適用するも、影響は軽微。増減率は適用前の前年同期との単純比較で算出
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上面では、来店型保険ショップ「保険クリニック」における新規来店者数がコロナ禍による外出自粛の影響を受けたが、新規出店効果に加えて、ソリューション事業の AS 部門がけん引した。利益面では、「保険クリニック」直営店の新規出店関連の先行投資費用や、システム事業の「スマート OCR」受注増加に伴うカスタマイズ関連費用などが増加したが、増収効果で吸収した。売上総利益は前期比 8.9% 増加したが、売上総利益率は 82.8% で 3.3 ポイント低下した。販管費は同 9.4% 増加したが、販管費率は 75.1% で 2.6 ポイント低下した。

アイリックコーポレーション

7325 東証グロース市場

2022 年 6 月 24 日 (金)

<https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

2. セグメント別の動向

セグメント別の動向は以下のとおりである。

2022 年 6 月期第 3 四半期セグメント別動向

(単位：百万円)

【セグメント別売上高】	21/6 期 3Q	22/6 期 3Q	前期比
保険販売事業	2,050	2,267	10.6%
(直営店部門)	1,845	1,962	6.3%
(法人営業部門)	204	305	49.2%
ソリューション事業	954	1,121	17.5%
(AS 部門)	541	702	29.7%
(FC 部門)	413	419	1.5%
システム事業	389	450	15.8%
連結売上高	3,394	3,839	13.1%

【セグメント別利益】	21/6 期 3Q	22/6 期 3Q	前期比
保険販売事業	364	334	-8.2%
ソリューション事業	270	415	53.7%
システム事業	49	16	-67.3%
報告セグメント合計	683	766	12.1%
調整額	-398	-468	-
連結営業利益	284	297	4.4%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2022 年 6 月期第 3 四半期の主要 KPI

	21/6 期	22/6 期 3Q 累計	増減
期末店舗数 (店)			
直営店	52	57	5
FC 店	195	198	3
合計店舗数	247	255	8
直営店集客数 (人)	12,477	9,358	-3,119
直営店成約率 (%)	61.2%	57.3%	-3.9pt
1 世帯当たり成約単価 (千円)	152	168	16

	21/6 期末	22/6 期 3Q 末	前期比
AS シリーズ ID 数 (ID)			
代理店・銀行	4,681	5,053	7.9%
保険会社	3,720	3,836	3.1%
合計	8,401	8,889	5.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

アイリックコーポレーション
7325 東証グロース市場

2022 年 6 月 24 日 (金)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

(1) 保険販売事業

保険販売事業は売上高が前年同期比 10.6% 増の 2,267 百万円で、セグメント利益（全社費用等調整前営業利益）が 8.2% 減の同 334 百万円となった。売上高の内訳は、直営店部門・RM 部門が 6.3% 増の 1,962 百万円、法人営業部門が 49.2% 増の 305 百万円となった。直営店部門は、新規来店者数がコロナ禍による外出自粛の影響を受けたが、新規出店効果に加えて、Web 予約からの集客が好調であった。1 世帯当たりの成約単価の上昇も寄与した。積極出店を継続して期末店舗数は前期末比 5 店舗増加（新規出店は 6 店舗だが、店舗統合で 1 店舗減少したため純増は 5 店舗）の 57 店舗となった。法人営業部門は税制改正の影響が継続しているが、新規案件や大型契約の獲得で大幅増収だった。利益面は、「保険クリニック」新規出店関連の先行投資費用が増加したため減益だった。

(2) ソリューション事業

ソリューション事業は売上高が前年同期比 17.5% 増の 1,121 百万円で、セグメント利益が同 53.7% 増の 415 百万円だった。売上高の内訳は AS 部門が 29.7% 増の 702 百万円、FC 部門が 1.5% 増の 419 百万円だった。AS 部門は「AS システム」シリーズの ID 数が順調に増加（代理店・銀行が前年同期比 7.9% 増の 5,053ID、保険会社が 3.1% 増の 3,836ID、合計が 5.8% 増の 8,889ID）して大幅増収となった。FC 部門は、他業界からの保険ショッパ参入などによる新規出店で店舗数が増加（期末店舗数は前期末比 3 店舗増加の 198 店舗）したが、コロナ禍の影響で一部代理店の解約も発生したため、全体として売上高がやや伸び悩んだ。利益面は AS 部門の好調がけん引して大幅増益となった。

(3) システム事業

システム事業は売上高が前年同期比 15.8% 増の 450 百万円（内訳は「スマート OCR」関連が同 79.2% 増の 348 百万円、受託開発等が 47.5% 減の 102 百万円）で、セグメント利益が 67.3% 減の 16 百万円となった。「スマート OCR」関連の新規受注が好調に推移して大幅増収となったが、開発費用などの先行投資費用や「スマート OCR」の受注増加に伴うカスタマイズ関連費用の増加などで減益となった。

3. 財務の状況

財務面で見ると、2022 年 6 月期第 3 四半期末の資産合計は 4,298 百万円で前期末比 17 百万円増加した。主に売掛金及び契約資産などが増加したことによるものである。負債合計は 570 百万円で 79 百万円減少した。主に未払金などが減少したためである。純資産合計は 3,727 百万円で 96 百万円増加した。主に利益剰余金が増加したことによるものである。この結果、自己資本比率は 86.7% で 1.9 ポイント上昇した。無借金経営であり、弊社では財務の健全性は極めて高いと評価している。

アイリックコーポレーション | 2022 年 6 月 24 日 (金)
7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

財務諸表及び経営指標、キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/6 期	20/6 期	21/6 期	22/6 期 3Q
売上高	3,870	4,169	4,638	3,839
売上原価	482	561	680	660
差引売上総利益	3,382	3,607	3,950	3,179
差引売上総利益率 (%)	87.4	86.5	85.2	82.8
販管費	2,819	3,128	3,584	2,882
販管費率 (%)	72.8%	75.0%	77.3%	75.1%
営業利益	563	479	365	297
営業利益率 (%)	14.6%	11.5%	7.9%	7.7%
営業外収益	12	11	25	22
営業外費用	29	1	17	12
経常利益	546	488	374	307
経常利益率 (%)	14.1%	11.7%	8.1%	8.0%
特別利益	-	-	0	0
特別損失	13	3	13	0
税金等調整前当期 (四半期) 純利益	533	484	360	307
法人税等合計	205	161	127	124
親会社株主に帰属する当期 (四半期) 純利益	327	323	233	182
当期 (四半期) 純利益率 (%)	8.5%	7.8%	5.0%	4.8%
包括利益	327	323	233	182
資産合計	4,032	3,973	4,281	4,298
(流動資産)	3,099	2,632	2,776	2,728
(固定資産)	932	1,340	1,505	1,569
負債合計	684	473	650	570
(流動負債)	673	449	631	552
(固定負債)	10	23	18	18
純資産合計	3,348	3,500	3,631	3,727
(株主資本)	3,347	3,499	3,630	3,727
(資本金)	1,319	1,319	1,319	1,325
自己株式除く期末発行済株式総数 (株)	8,537,844	8,537,799	8,537,633	8,567,633
1 株当たり当期 (四半期) 純利益 (円)	41.01	37.86	27.33	21.39
1 株当たり純資産額 (円)	392.06	409.91	425.23	-
年間配当金額 (円)	20.00	12.00	12.00	-
自己資本比率 (%)	83.0%	88.1%	84.8%	86.7%
自己資本当期純利益率 (%)	12.9%	9.4%	6.5%	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	712	203	433	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	-251	-598	-360	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,276	-175	-107	-
現金及び現金同等物の期末残高	2,675	2,105	2,071	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022 年 6 月期通期予想は期初予想を据え置いて大幅な増収増益予想

1. 2022 年 6 月期の連結業績予想の概要

2022 年 6 月期通期の連結業績予想（収益認識に関する会計基準等を適用も影響は軽微、増減率は適用前の 2021 年 6 月期実績との単純比較で算出）は据え置いて、売上高が前期比 20.0% 増の 5,564 百万円、営業利益が 50.3% 増の 550 百万円、経常利益が 48.8% 増の 557 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 49.6% 増の 349 百万円としている。

中期経営計画では 1 年目の 2021 年 6 月期と 2 年目の 2022 年 6 月期を「投資・準備期間」と位置付けて、システム投資、店舗網拡大、広告宣伝活動へ戦略的な先行投資を実行して販管費が増加する見込みとしているが、主力事業がおおむね順調に推移し、大幅な増収増益予想としている。弊社ではコロナ禍の影響が和らぎ、積極的な事業展開で同社予想に上振れ余地があると見ている。

2022 年 6 月期業績予想の概要（連結）

（単位：百万円）

	21/6 期	22/6 期（予）	増減率
売上高	4,638	5,564	20.0%
営業利益	365	550	50.3%
経常利益	374	557	48.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	233	349	49.6%
EPS（円）	27.33	40.88	-
配当（円）	12.00	12.00	-

注：22/6 期から収益認識に関する会計基準等を適用するも影響は軽微。増減率は適用前の 21/6 期との単純比較で算出

出所：決算短信よりフィスコ作成

アイリックコーポレーション

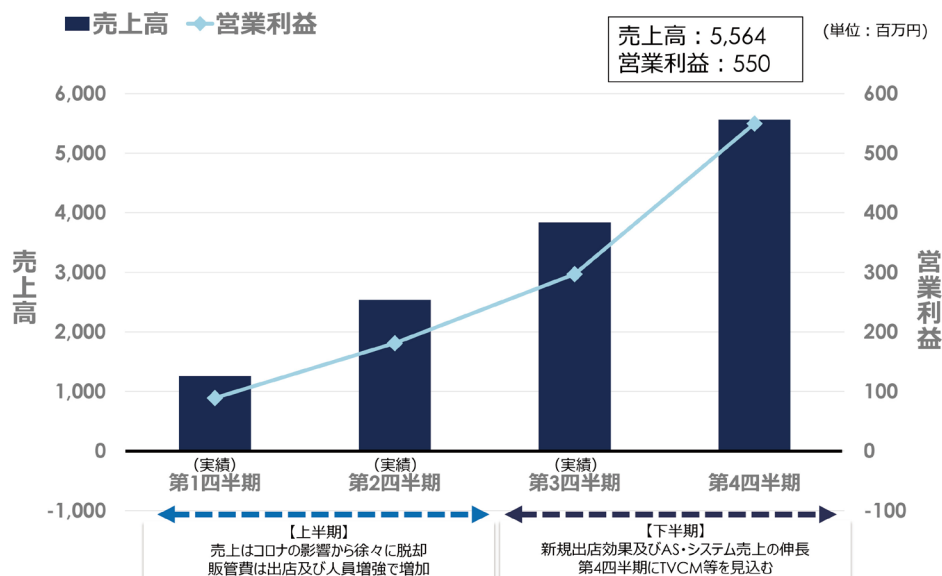
7325 東証グロース市場

2022 年 6 月 24 日 (金)

<https://www.irrc.co.jp/ir/>

今後の見通し

2022 年 6 月期における四半期ごとの予想値



出所：決算説明資料より掲載

2. セグメント別計画と重点施策

セグメント別売上高の計画は、保険販売事業が前期比 21.2% 増の 3,344 百万円（直営店部門・RM 部門が同 23.7% 増の 3,114 百万円、法人営業部門が同 5.0% 減の 230 百万円）、ソリューション事業が同 18.3% 増の 1,570 百万円（AS 部門が同 20.5% 増の 920 百万円、FC 部門が同 15.2% 増の 650 百万円）、システム事業が同 17.9% 増の 650 百万円としている。

保険販売事業の直営店部門・RM 部門は、新規出店のペースを 2021 年 6 月期から高めており、店舗数増加、DX 進展、積極的な広告宣伝活動による「保険クリニック」の認知度向上、集客数増加などで大幅増収を見込んでいる。なお新規出店に係る人財採用や教育といった先行投資を完了しており、コロナ禍の影響が和らいで新規来店客数が回復に向かい、成約数が増加することで利益が出やすい収益体質となっている。RM 部門は大阪支店開設によってマーケットが拡大しており、生損保のクロスセルを強化する。法人営業部門は税制改正の影響が継続しているが、新規顧客開拓や新たな法人向け提案商品の開発を推進する。

ソリューション事業の AS 部門は、大手保険会社をはじめとする複数の大型案件が継続しており、新規導入によって大幅増収を見込んでいる。金融機関向け AI-OCR 提供についても、システム事業との連携を強化して積極的な営業を推進する。FC 部門は前期末比 22 店舗増加の 217 店舗を目指し、新規リクルート活動の強化、既存代理店への追加出店提案、店舗運営指導要員の派遣などを推進し、他業界からの新規参入者の支援と取り込みを図る。

システム事業は「スマート OCR」について、引き続き多くの企業・官公庁からの引き合いが増加しており、導入数の増加で大幅増収を見込んでいる。今後の成長分野と位置付けて人財の確保・育成も推進する。

2022 年 6 月期セグメント別売上高の計画

(単位：百万円)

	21/6 期	22/6 期 (予)	増減率
保険販売事業	2,759	3,344	21.2%
直営店部門	2,517	3,114	23.7%
法人営業部門	242	230	-5.0%
ソリューション事業	1,327	1,570	18.3%
AS 部門	763	920	20.5%
FC 部門	564	650	15.2%
システム事業	551	650	17.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

成長戦略

計画に基づく積極的な先行投資を実施

1. 3 年後のあるべき姿

成長戦略として 2020 年 6 月に「3 年後のあるべき姿」を策定した。マーケティングからアフターフォローまで一貫した保険サービスの提供を目指し、基本戦略として保険ショップの新しいスタイルの確立、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、来店型保険ショップ「保険クリニック」の認知度向上を推進する。

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では、業界唯一のワンストップ型保険分析・検索システム「保険 IQ システム」のスマートフォン対応等による、いつでもどこでも「保険クリニック」のサービス提供、チャットボットやロボアドバイザーを活用した 24 時間保険相談、マイページの一般消費者への開放と既契約者への保険フォルダやセカンドオピニオンサービスの提供、顧客管理システムの整備及び全システムとの連携による CRM（顧客管理システム）の確立を推進していく。

2020 年 11 月には、給付金手続きの負荷軽減と給付までの日数短縮を目指す「生命保険エコシステム構想」として、アシスト及び Ubicom ホールディングスと共同で、メディケア生命保険及びチューリッヒ生命保険の支援のもと、「生命保険給付金支払いプラットフォーム」の開発に着手した。そして 2021 年 11 月にはチューリッヒ生命保険が採用し、業務利用を開始した。さらに 2022 年 2 月にはメディケア生命保険が採用、2022 年 4 月にはアイアル少額短期保険が採用し、採用企業数は 3 社となった。

2021 年 5 月には（株）スマートコントラクト・イニシアティブ（以下 SCI）に出資した。SCI は民間保険の加入状況を一元管理し、かつ医療機関での受信歴をシステム連携することで保険金・給付金の自動支払いプラットフォームの構築を目指している。

アイリックコーポレーション
7325 東証グロース市場

2022 年 6 月 24 日 (金)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

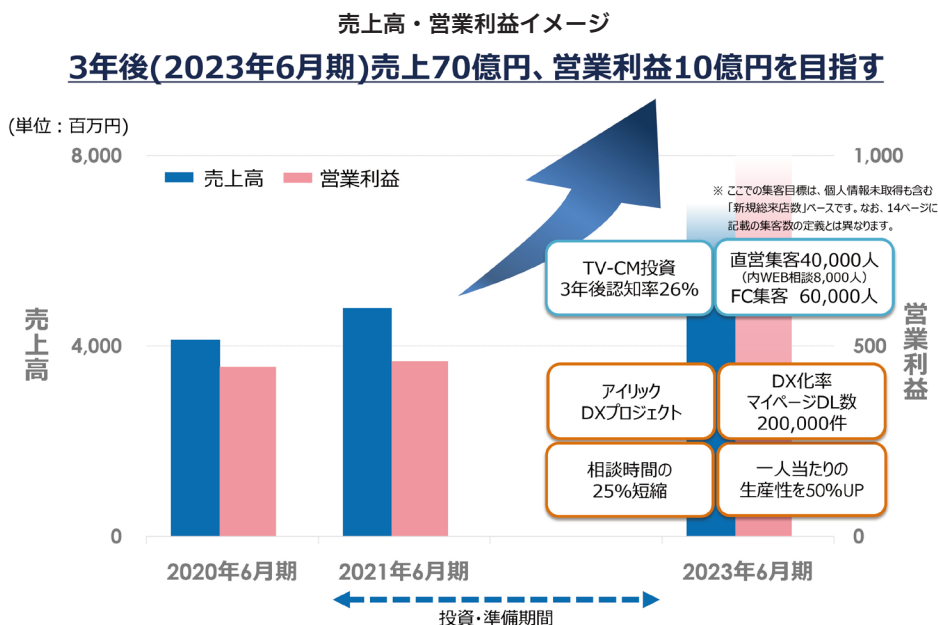
成長戦略

来店型保険ショップ「保険クリニック」の認知度向上（3 年後認知度 26% 目標）では、TVCM や SNS の活用及びハンディング・イベントの実施、直営店・FC 店の集客増加に伴う出店促進、オンライン保険相談の受入数拡大などを推進する。生産性向上では主要プロセスを DX することで効率アップを推進する方針だ。

2023 年 6 月期は売上高 70 億円、営業利益 10 億円を目標に掲げる

2. 2023 年 6 月期の数値目標

目標数値には 2023 年 6 月期の売上高 70 億円、営業利益 10 億円を掲げている。前述の基本戦略を推進するため、2021 年 6 月期と 2022 年 6 月期は「投資・準備期間」と位置付けて、システム投資、人材投資、広告宣伝投資などへ戦略的な先行投資を実行する。このため売上高の増加に比べて、利益の伸びは小幅にとどまる計画としている。そして 2023 年 6 月期を「成長の年」として目標数値の達成を目指す方針だ。



出所：決算説明資料より掲載

「いつでもどこでも」保険相談の実現を目指す

3. セグメント別成長戦略

セグメント別成長戦略は以下のとおりである。

保険販売事業では、「いつでもどこでも」保険相談を可能にするための「保険 IQ システム」のスマートフォン対応、顧客管理システムと各システムの連携による CRM 強化、保険会社との API 連携強化による契約までの時間短縮、デジタル化による店舗スタッフの生産性向上、TVCM を中心とした広告宣伝の強化による「保険クリニック」の 3 年後の認知度 26% 達成などを推進していく。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

アイリックコーポレーション | 2022 年 6 月 24 日 (金)

7325 東証グロース市場

<https://www.irrc.co.jp/ir/>

成長戦略

ソリューション事業の AS 部門では、AI-OCR の機能向上やロボアド活用による「AS システム」シリーズの利便性向上、保険会社とのペーパーレス連携や各種 CRM との連携に向けた「AS システム」シリーズの API 連携強化、チャンネル別保険販売コンサルティングといったクライアントに応じた深耕ソリューションサービス、FC 部門では「保険クリニック」の認知度向上による FC 店舗への集客増加とロイヤリティ増加、FC 新規出店増加などを推進していく。

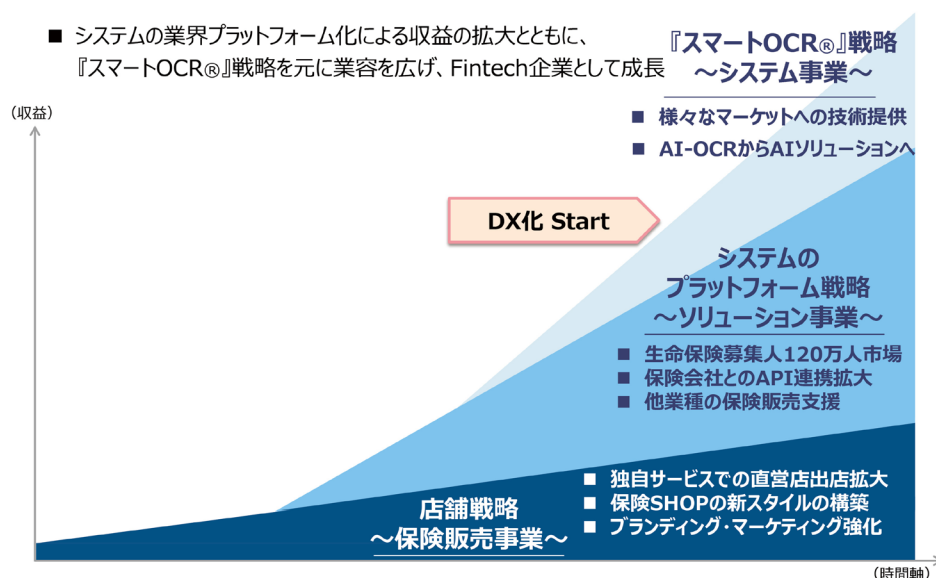
システム事業では、AI を搭載した非定型帳票対応の次世代型光学的文字認識システム「スマート OCR」を成長分野と位置付けて、AI ソリューションへの進化、Sler 等とのパートナー戦略の強化、Salesforce.com<CRM>等とのプラットフォーム連携強化、OCR パッケージの拡充による全産業への提供拡大、保険会社との API 連携増加・CRM 化などを推進する方針だ。

Fintech 企業として成長を目指す

4. 中長期的に成長ポテンシャル大きい

こうした成長戦略を推進して、保険分析・販売支援プラットフォームとして収益拡大を図るとともに、成長分野と位置付ける「スマート OCR」の拡販も推進し、業界の枠を超えた Fintech 企業としての成長を目指す方針だ。弊社では、保険分析・販売支援プラットフォームとしての地位確立や「スマート OCR」の多方面への展開によって、中長期的に成長ポテンシャルが大きいと評価している。

成長イメージ



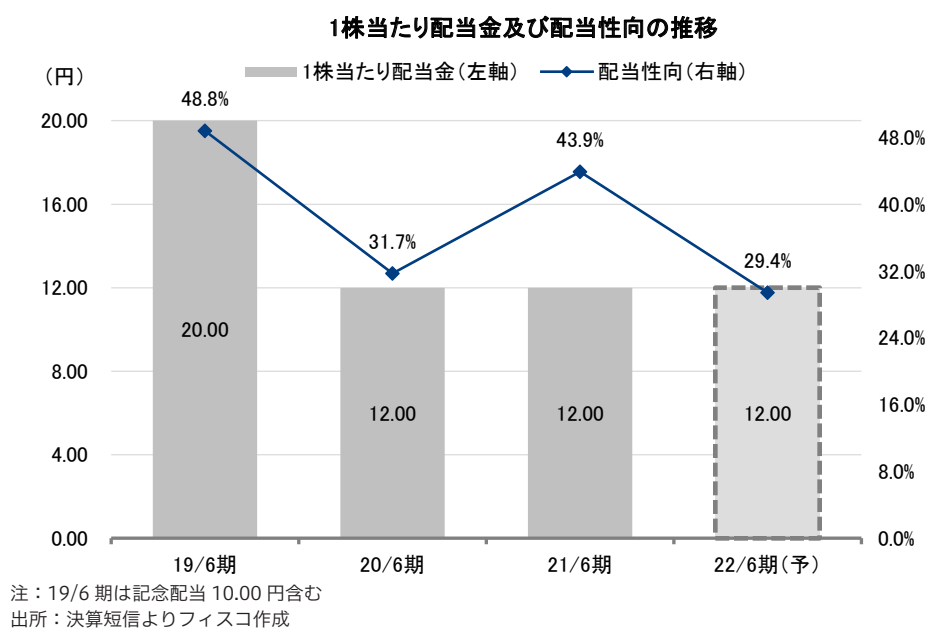
出所：決算説明資料より掲載

アイリックコーポレーション
7325 東証グロース市場

2022 年 6 月 24 日 (金)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

株主還元

株主還元の基本方針は、業績の推移・財務状況、今後の事業・投資計画等を総合的に勘案し、財務体質の強化及び将来の事業展開に備えるために必要な内部留保とのバランスを保ちつつ、配当性向 30% 台程度を目途として、業績への連動性の高い利益配分を継続的に行うことを基本方針としている。この基本方針に基づいて、2022 年 6 月期の配当は 2021 年 6 月期と同額の 12 円（期末一括）としている。予想配当性向は 29.4% となる。



ESG 経営・SDGs への取り組み

同社は顧客、保険会社、代理店の「三者利益の共存」の実現を目指し、保険流通を「良循環化」させ、顧客の利益を守るために事業活動を行っている。同時に、事業活動が地球環境や地域社会に影響を与えることを認識し、社会課題の解決につながるサービスを提供し、サステナビリティの実現に向けた取り組みも推進している。

SDGs への取り組み事例としては、保険販売事業を通じた保障の提供、クリニックラウン（臨床道化師）活動の応援、子どもの未来応援基金の支援活動、IT を活用したサービス提供による保険流通の利便性向上、女性従業員が活躍できる働きやすい職場環境・就業環境づくり、直営店舗における LED 照明導入による省エネ化推進、エコキャップ運動への協力、少年野球教室の開催、地域の清掃運動への参加などがある。

なお 2020 年 6 月には、女性活躍推進法に基づく取り組みが優良な企業として、厚生労働大臣より「えるぼし」の最高位である「3 段階目」を取得した。管理職に占める女性比率は金融業・保険業の平均値を大きく上回り、また福利厚生充実によって産休育休後の復帰社員は 100% を維持している。

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て作成されていますが、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、配布等することは強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