

|| 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 >>>](#)

2024年3月29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>

目次

■ 要約	01
1. 「保険クリニック」、保険分析・販売支援ソリューション、スマート OCR を展開	01
2. 2024年6月期第2四半期累計は計画超の大幅増収増益で着地	01
3. 2024年6月期通期の増収増益予想を据え置き、さらに上振れの可能性	02
4. Fintech 企業として成長を目指す	02
5. 事業基盤強化の成果を評価、引き続き進捗状況に注目	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	04
1. セグメント区分	04
2. 保険販売事業	05
3. ソリューション事業	05
4. システム事業	06
5. 特徴・強み	08
6. 主要 KPI	09
7. セグメント別の推移	11
8. リスク要因と課題・対策	13
■ 業績動向	13
1. 2024年6月期第2四半期累計の業績概要	13
2. セグメント別の動向	14
3. 財務の状況	16
■ 今後の見通し	17
1. 2024年6月期通期の業績見通し	17
2. セグメント別計画と重点施策	18
■ 成長戦略	19
1. 3か年計画と成長イメージ	19
2. 株主還元策	20
3. サステナビリティ経営	21
4. アナリストの視点	22

要約

保険分析・販売支援プラットフォームの Fintech 企業

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、自社開発したワンストップ型保険分析・検索システム「保険IQシステム®」（以下、「保険IQ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 企業である。

1. 「保険クリニック」、保険分析・販売支援ソリューション、スマートOCRを展開

セグメントは保険販売事業、ソリューション事業、及びシステム事業に区分されている。保険販売事業は「保険IQシステム」を活用した日本初の来店型保険ショップ「保険クリニック®（以下、「保険クリニック」）」の直営店運営及び法人営業、ソリューション事業は保険代理店・銀行・保険会社向け「ASシステム」や「AS-BOX」の開発・販売及び「保険クリニック」FC事業、システム事業は子会社（株）インフォディオ（以下、インフォディオ）のAI搭載次世代型光学的文字認識システム「スマートOCR®（以下、「スマートOCR」）」開発・販売などを展開している。スタッフの提案力、取扱商品の充実度、契約手続き、アフターフォローなどで高い評価を得ており、「保険IQシステム」を活用した同社の強み・競合優位性を示している。

2. 2024年6月期第2四半期累計は計画超の大幅増収増益で着地

2024年6月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比23.8%増の3,577百万円、営業利益が同47.6%増の203百万円、経常利益が同43.9%増の206百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同47.5%増の110百万円だった。全セグメントの売上※が大幅に伸長（保険販売事業が同23.8%増の1,980百万円、ソリューション事業が同27.1%増の1,029百万円、システム事業が同18.5%増の568百万円）して社内計画を上回る大幅増収増益で着地し、第1四半期、第2四半期とも過去最高の売上高となった。保険販売事業及びソリューション事業FC部門では「保険クリニック」（直営、FC）において貯蓄性保険を中心とした資産形成商品の販売が好調に推移し、（株）ライフアシスト（以下、LA）を第2四半期より新規連結したことも寄与した。さらにソリューション事業「ASシリーズ」やシステム事業「スマートOCR」の導入拡大も寄与した。利益面では積極的な採用やベースアップにより人件費などが増加したものの増収効果で吸収し、経費の一部の発生が下期にズレ込んだことも寄与した。

※セグメント別売上高については決算説明資料の管理会計ベースで表示しているため、制度会計ベースの決算短信・有価証券報告書の数値と異なる。また2024年6月期第2四半期より保険販売事業においてLAを新規連結した。

アイリックコーポレーション | 2024年3月29日(金)

7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

要約

3. 2024年6月期通期の増収増益予想を据え置き、さらに上振れの可能性

2024年6月期通期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、売上高が前期比25.3%増の7,524百万円、営業利益が同97.8%増の371百万円、経常利益が同94.0%増の377百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同845.1%増の151百万円と、増収増益の見通しである。売上面は各セグメントとも伸長し、利益面は人財及びマーケティング投資により費用が増加するが増収効果で吸収する見込みだ。上期の進捗率は売上高が47.5%、営業利益が54.8%、経常利益が54.8%、親会社株主に帰属する当期純利益が73.0%だった。期初時点の計画では、下期に向けてストック収益が積み上がるため、上期は営業損失だが下期に大幅な黒字の想定としていた。しかし上期は計画以上の大幅増収増益で着地し、各利益の進捗率も高水準だった。さらに、積極的なプロモーションの効果で「保険クリニック」の集客数が増加基調となっていること、AS部門とシステム事業のストック収益が順調に拡大していることなどを勘案すれば、通期会社予想も上振れの可能性が高いだろうと弊社では考えている。

4. Fintech 企業として成長を目指す

同社は成長戦略として、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」戦略をもとに業容を広げ、Fintech 企業として成長することを基本方針としている。2022年6月に策定した3か年計画（2023年6月期～2025年6月期）では、1年目を「再始動の年」、2年目を「投資継続の年」、3年目を「成長の年」と位置付けて、最終年度となる2025年6月期の目標値に売上高8,495百万円～8,795百万円、売上原価等1,327百万円、売上総利益7,168百万円～7,468百万円、販管費6,468百万円、営業利益700百万円～1,000百万円を掲げている。重点施策として、保険SHOP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）、「保険クリニック」の認知度向上と集客数の向上、DXを活用したオンライン相談の拡大、「ASシステム」の大型導入先の開拓と新サービスの提供、「スマートOCR」事業のさらなる拡大、販売力の強化を推進する。「スマートOCR」では、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て、企業内にある紙やドキュメントの文書管理・検索、各種システム連携サービスを目指す。

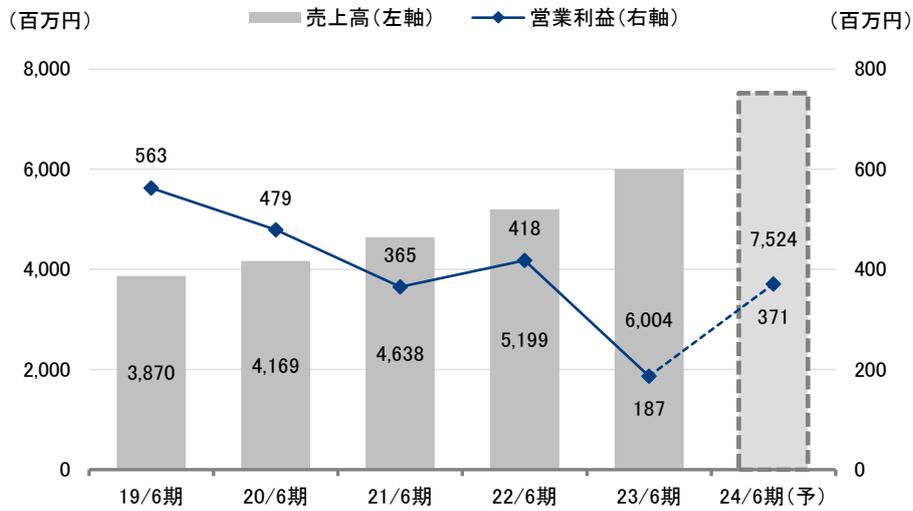
5. 事業基盤強化の成果を評価、引き続き進捗状況に注目

同社は保険分析・販売支援プラットフォームとして、第1の柱である「保険クリニック」、第2の柱である「ASシリーズ」、そして第3の柱である「スマートOCR」によって収益拡大を図るとともに、業界の枠を超えたFintech 企業としての成長を目指している。3か年計画2年目の2024年6月期第2四半期累計には、Web広告やSNSを活用した効率的な広告宣伝投資などにより「保険クリニック」集客数が順調に増加しただけでなく、「ASシリーズ」と「スマートOCR」の導入拡大によってストック収益が伸長した。2024年6月期通期予想に上振れの可能性が高まるなど、早くも事業基盤強化の成果が表れ始めた弊社では評価している。したがって引き続き、Fintech 企業としての事業基盤強化と利益率向上の進捗状況に注目したいと考えている。

Key Points

- ・来店型保険ショップ「保険クリニック」、保険分析・販売ソリューション、スマート OCR を展開
- ・2024年6月期第2四半期累計は計画超の大幅増収増益で着地
- ・2024年6月期通期の増収増益予想を据え置き、さらに上振れの可能性
- ・3か年計画では3年目(2025年6月期)を「成長の年」と位置付け
- ・事業基盤強化の成果を評価、引き続き進捗状況に注目

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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、自社開発した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、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。

会社概要

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（大阪市中央区）に展開している。2024年6月期第2四半期末時点でグループは同社、連結子会社のインフォディオ（2002年7月に出資比率50%で設立、2005年3月に完全子会社化、2023年4月に一部株式をインフォディオ経営陣に譲渡）、連結子会社のLA（2023年10月に株式80.9%を取得して子会社化）の3社で構成されている。2024年6月期第2四半期末時点の資産合計は4,527百万円、純資産は3,455百万円、株主資本は3,423百万円、自己資本比率は75.6%、発行済株式数は8,708,000株（自己株式449,467株を含む）である。なお資本効率の向上及び株主への利益還元を目的として、2023年8月21日～2024年2月20日に自己株式200,000株を取得した。

2. 沿革

同社は1995年7月に東京都新宿区で設立され、1999年12月に来店型保険ショップ「保険クリニック」を本格始動した。2004年4月には汎用型IQシステム（現「保険IQシステム」）を完成し、同年7月に「保険クリニック」FC事業を開始した。2018年4月にはインフォディオが「スマートOCR」を開発した。その後、Fintech企業として「保険クリニック」の店舗網（直営、FC）拡大、「ASシリーズ」及び「スマートOCR」の開発・拡販を推進し、2023年10月にはLAを連結子会社化した。株式関係では、2018年9月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズへ新規上場し、2022年4月の東証の市場再編に伴って東証グロース市場へ移行した。

■ 事業概要

保険販売事業、ソリューション事業、システム事業を展開

1. セグメント区分

セグメントは保険販売事業、ソリューション事業及びシステム事業に区分されている。保険販売事業は、「保険IQシステム」を活用した日本初の来店型保険ショップ「保険クリニック」の直営店運営及び法人営業を展開している。ソリューション事業は、保険代理店・銀行・保険会社向け「ASシステム」シリーズや「AS-BOX」の開発・販売（AS部門）、及び「保険クリニック」のFC事業（FC部門）を展開している。システム事業は、インフォディオが「スマートOCR」の開発・販売などを展開している。

「保険クリニック」は「保険IQシステム」を活用して最良の顧客サービスを提供している。「保険IQシステム」とは、生命保険の保障内容などを図示したシートにまとめることで、保険商品の検索・絞り込み・比較を可能にした自社開発のシステムである。「カンタンすぎる」「わかりやすすぎる」保険選びを追求している。スタッフの提案力、取扱商品の充実度、契約手続き、アフターフォローなどで高い評価を得ており、「保険IQシステム」を活用した同社の強み・競合優位性を示している。

アイリックコーポレーション | 2024年3月29日(金)

7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要

なお「保険クリニック」は2023年1月に、福利厚生サービス大手の「Perk」（運営元：ウォンテッドリー<3991>）、「WELBOX」（同：（株）イーウェル）、「福利厚生倶楽部」（同：（株）リロクラブ）、「ライフサポートクラブ」（同：リソルライフサポート（株））との提携を開始した。以前より提携中の「ベネフィット・ステーション」（同：ベネフィット・ワン<2412>）と合わせて、延べ約2,790万人以上に特典付きで「保険クリニック」を利用できる仕組みを整えている。また（一社）生命保険協会が2022年4月より開始した「業務品質評価運営」において、「乗合代理店業務品質調査」の基本項目をすべて達成する代理店として2023年2月に認定された。

保険販売事業は「保険クリニック」直営店運営と法人営業

2. 保険販売事業

保険販売事業は「保険クリニック」直営店部門と法人営業部門・RM部門で構成されている。収益の柱はいずれも、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。「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。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営業を展開している。2023年10月には、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ネルを有する子会社のLAが加わった。

なお2022年6月に、未来創造弁護士法人と「保険クリニック」契約者向け無料法律相談サービス「ミラリーガル」を、及び mederi（株）とオンラインピル診療サービス「mederi Pill」を「保険クリニック」の生活応援アプリ会員限定で提供するサービスをそれぞれ開始した。2024年1月には（株）MFSと提携し、同年2月より「保険クリニック」直営店において住宅ローン比較サービス「モゲチェック」のサービス案内を開始した。

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、保険分析・販売支援プラットフォームとして「ASシリーズ」を開発・販売するAS部門と、「保険クリニック」をFC展開するFC部門で構成されている。

AS部門は、保険代理店・銀行・保険会社等に対して「ASシステム」「AS-BOX」を提供している。「ASシステム」は生命保険の現状把握・検索提案システムで、「保険IQシステム」を汎用化したシステムである。「AS-BOX」は保険申込ナビゲーションシステムで、「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システムである。なお2023年5月には「AS-BOX」が、（株）hokanが提供する保険代理店向け顧客・契約管理クラウドサービス「hokan」とAPI連携を開始した。2024年3月には「ASシステム」のオプションとして「法人証券分析機能」の提供を開始した。

アイリックコーポレーション | 2024年3月29日(金)

7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要

収益は、「AS シリーズ」導入 ID 数に基づいたシステム利用料（初期登録料、サブスクリプション方式の月額利用料）、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などである。

金融機関等における各種システムの導入は拡大基調である。2023 年以降の導入事例としては、同年 1 月にゼクシイ保険ショップが「AS-BOX」を導入した。同年 4 月には第一生命保険（株）へ生命保険証券分析機能の OEM 提供を開始した。2024 年 1 月には同社、（株）ドコモ・インシュアランス（旧（株）エヌ・ティ・ティ・イフ）、ジェイアイ傷害火災保険（株）の 3 社共同開発で「スマート OCR」を活用した「IF-InsurTech® 火災保険 AI スキャンサービス」が、ドコモ・インシュアランスの「火災保険詳細見積もり」へ導入された。同年 2 月には「保険 IQ システム」「AS システム」「AS-BOX」においてエヌエヌ生命保険（株）と API 連携を開始した。

銀行における 2023 年以降の導入事例としては、2023 年 4 月に阿波銀行 <8388>、同年 6 月に滋賀銀行 <8366>、同年 7 月に四国銀行 <8387>、フィデアホールディングス <8713> 傘下の（株）荘内銀行及び（株）北都銀行、同年 10 月に西日本フィナンシャルホールディングス <7189>、（株）西日本シティ銀行、富山銀行 <8365>、ひろぎんホールディングス <7337> の（株）広島銀行、あいちフィナンシャルグループ <7389> の（株）愛知銀行、スルガ銀行 <8358> がそれぞれ「AS システム」を導入し、銀行での導入は 39 行となった。また 2024 年 2 月には、難しい保険を簡単に教えてくれる保険ロボアドバイザー「SMART ロボアドバイザー LITE」を、ふくおかフィナンシャルグループ <8354> 傘下の 3 銀行（（株）福岡銀行、（株）熊本銀行、（株）十八親和銀行）へ OEM 提供した。

FC 部門は、全国の「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。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た協業を推進する。

システム事業は「スマート OCR」

4. システム事業

システム事業は子会社のインフォディオが「スマート OCR」関連を中心に、保険分析・販売支援等のシステム開発やソフトウェア受託開発を展開している。「スマート OCR」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。単に手書き・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おり、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している。

アイリックコーポレーション | 2024年3月29日(金)

7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要

「スマート OCR」の収益モデルは、初期費用＋定額制の月額定額収益（サブスクリプション）、処理枚数が増えるほど収益が増加する従量課金制収益（リカーリング）、及び開発＋長期利用契約の個別開発収益（カスタマイズ）の3種類となっている。リカーリングについては、販売した先にエンドユーザーがいるため広がり大きい。顧客ニーズに合わせて柔軟なカスタマイズに対応できることが特徴・強みである。販売は、ソリューション事業の AS 部門が金融機関向け、インフォディオが官公庁・一般企業向けを中心に展開、既に数百社の顧客へ提供している。

代表的な導入事例としては、(株)みずほ銀行（2021年11月に、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」搭載、フォーマットが異なる様々な紙の請求書をデータ化して振込システムや会計システムへの連携も可能）、国税庁個人課税課（2021年4月に国税庁の「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、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採用）などがある。

個別開発での導入事例としては、独立行政法人統計センター（2020年11月に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、令和2年国勢調査等の定型帳票の手書き文字の認識に使用）、埼玉県警察（2021年12月に「スマート OCR」を導入、紙文書の取り扱いが多い警察業務においてデジタライゼーションを推進）、法務省矯正研修所（2021年5月に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）などがある。

この他の官公庁・一般企業の導入事例は次のとおりである。2020年12月に(株)JT B 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」が稼働開始した。JT B 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している。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。金融機関への導入事例としては同年10月に、はなさく生命保険(株)（日本生命保険(相)の子会社）が「スマート OCR 健康診断書」を導入した。健康診断結果のうち引受査定に利用する項目の大部分（80～90%）の自動入力が可能となる。

同事業では品ぞろえも強化している。データ抽出の基本パッケージとしての「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」「通帳」「健康診断書」「注文書革命 DX」などに加え、次々と新たなサービスを開始している。2021年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・全文検索できる電子帳簿保存法に対応したクラウドサービス「DenHo®（デンホー）」（以下、「DenHo」）をリリースした。さらに「DenHo」の高機能バージョンという位置付けで、2024年1月に「brox®（ブロックス）」（以下、「brox」）の提供を開始した。スキャンした紙文書を AI-OCR でテキストデータ化し、PDF、Office ドキュメントも含めて横断的に全文検索できるエンタープライズサーチである。

また 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「スマート 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月にメディケア生命保険(株)、同年4月にアイアル少額短期保険(株)、2023年7月にネオファースト生命保険(株)に採用され、採用社数は4社となった。

事業概要

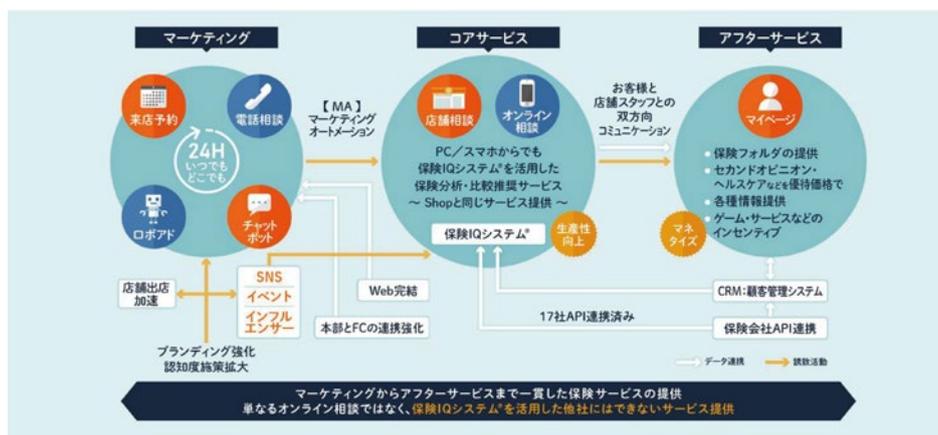
そのほかの展開として、2022年5月にアミフィアブル(株)が開発したテスト工数削減 AI アプリ「MELT. II」に「スマート OCR」が搭載されたことで、国内 IT 市場で 6.4 兆円規模になると想定されるテスト市場での活用が開始されている。同年8月には(株)flaxyの「メルプ WEB 問診」に「スマート OCR」のオプション機能である「手書き OCR フォームメーカー」(2022年7月リリース、かんたんな操作性を実現、特許出願済み)を搭載し、共同で全国の医療機関に展開することで合意した。医療機関への「手書き OCR フォームメーカー」を搭載したサービス提供は初となる。同年11月には会計システム向けに電子帳簿保存法・インボイス制度に特化した AI-OCR の API サービスを開始した。2023年10月には全国共済農業協同組合連合会(JA 共済連)が「スマート OCR」及び Web カメラアプリ基盤モジュール「スマートパシャリ DX」を導入した。

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. 特長・強み

保険販売(訪問型、来店型)は競合の多い市場だが、保険ショップの新しいスタイルとして「保険 IQ システム」をベースとした最良の顧客サービスを、コンサルティングから契約まで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 の新規参入を展開していることも強みである。2022年6月には、企業内代理店・地方公共団体向け保険の最適解ツールとして、保険の「職域ロボアドバイザー」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。

保険 SHOP の新しいスタイル



出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

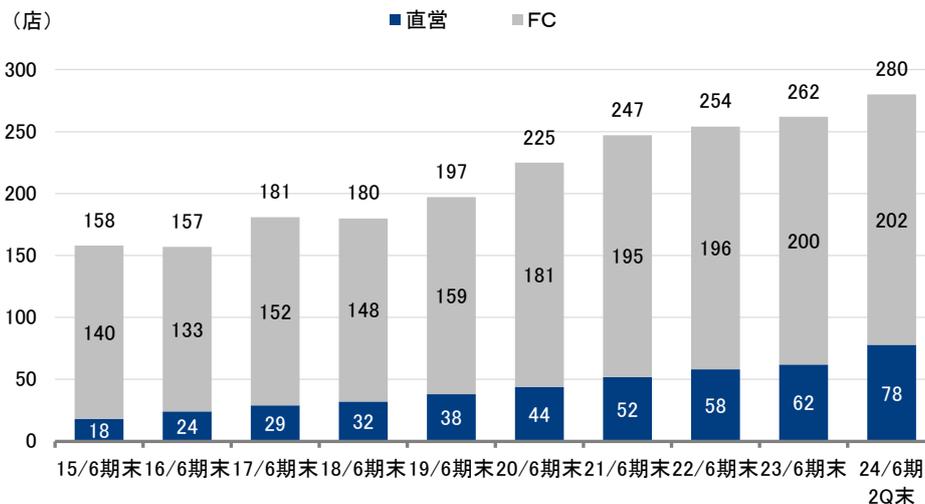
「保険クリニック」店舗数、「AS シリーズ」ID 数は増加基調

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）の推移は次のとおりである。2024年6月期第2四半期末時点で合計280店舗（直営78店舗※、FC202店舗）となった。地域別（直営とFCの合計）では北海道・東北18店舗、関東113店舗、北陸・甲信越24店舗、東海37店舗、関西39店舗、中国・四国14店舗、九州・沖縄35店舗となっている。店舗数は増加基調で、2015年6月期末合計158店舗（直営18店舗、FC140店舗）に対して約1.8倍の規模となった。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が高まっている。店舗網拡大に向けて直営の新規出店、既存FCの追加出店、新規FCの募集、中小規模の保険ショップチェーンに対するM&Aを推進している。

※ 直営には2023年10月に子会社化したLAを含む。

直営及びFCの店舗数の推移



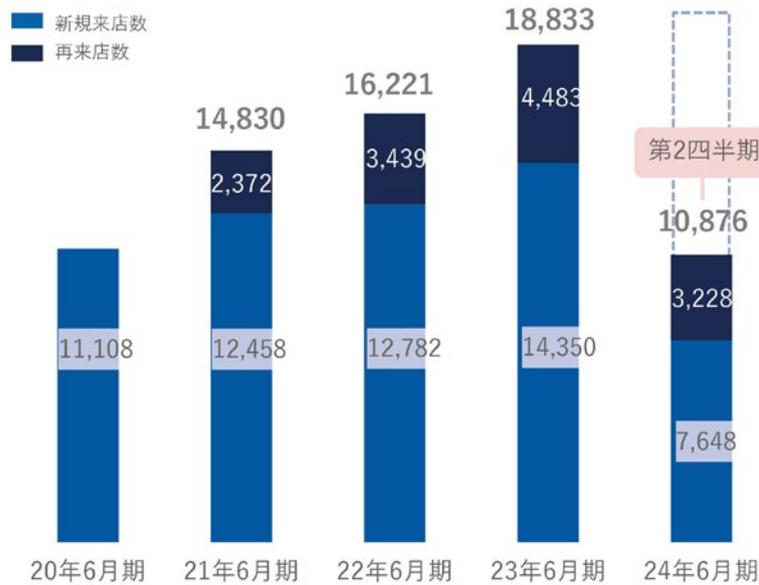
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

直営店新規集客数の推移は次のとおりである。2023年6月期は前期比12.3%増の14,350件だった。2024年6月期第2四半期累計は前年同期比53.9%増の10,876件（うち既存店の新規来店件数は同8.7%増加の7,648件、既存顧客の再来店件数は同50.1%増の3,228件）となり、2023年6月期通期ベースの約6割の水準に達している。2020年6月期から2022年6月期にかけては新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響を受ける局面があったが、2023年6月期以降は行動制限の緩和に加えて、俳優の向井理さんをイメージキャラクターに起用した大規模プロモーション（2022年11月から全国TVCM、関東JR全線での交通広告、Web広告、YouTube広告等を実施）の効果によってブランド認知度が向上し、新規来店件数が増加基調に転じただけでなく、既存顧客の再来店件数も大幅に増加している。

事業概要

保険販売事業 KPI (直営店集客数)

直営店集客数*1 推移



出所：決算説明会資料より掲載

直営店の成約率はおおむね 60% 前後で推移している。2023 年 6 月期は前期比 1.7 ポイント低下して 57.0% だった。また 2024 年 6 月期第 2 四半期累計は 56.0% だった。なお成約率は必ずしも集客数と直接連動しない傾向があるため参考値として捉えておきたい。直近では 2021 年 6 月期が 62.7% で最も高い成約率だったが、これはコロナ禍による外出自粛・行動制限の状況下でも保険に加入したいという積極的な顧客の来店が多かったことが一因と考えられる。同社では、約 50 社の新商品や商品改定など複雑化する保険商品に対応するため、事業部全体でのオンライン研修や各店舗での個別ミーティングなどにより、コンサルティング能力及び成約率の向上に努めている。

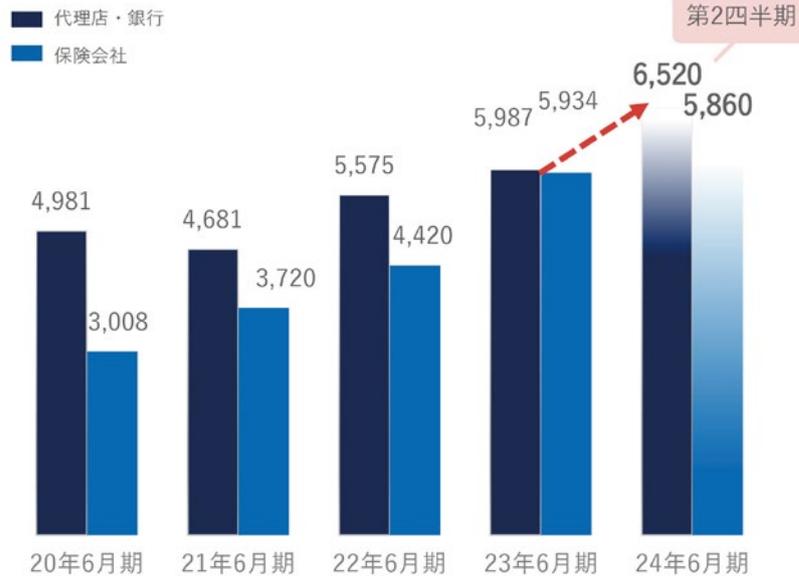
直営店の 1 世帯当たりの成約単価はおおむね 160 千円前後で推移している。2023 年 6 月期は前期比 5 千円上昇して 169 千円だった。また 2024 年 3 月期第 2 四半期累計は 178 千円だった。なお成約単価は保険商品の構成によって変動する傾向がある。直近では老後資金の貯蓄に対する関心度が高く、貯蓄型保険の販売が好調であり、特に米国の金利上昇を背景に外貨建て一時払い終身保険の販売件数が伸長している。同社では顧客の多様なニーズに対応するため丁寧なヒアリングと情報提供を徹底しており、特約付加による保障内容の充実などで成約単価上昇につながるケースもあるという。

ソリューション事業 AS 部門の「AS シリーズ」ID 数の推移は次のとおりである。2023 年 6 月期末時点の合計 ID 数は大型代理店への「AS-BOX」導入も寄与して、前期末比 19.3% 増の 11,921 (代理店・銀行が同 7.4% 増の 5,987、保険会社が同 34.3% 増の 5,934) となった。また 2024 年 6 月期第 2 四半期末時点では合計 12,380 (代理店・銀行が 6,520、保険会社が 5,860) となった。代理店・銀行は大型地方銀行の導入が進展して大幅に増加している。なお地方銀行の導入数は 2024 年 6 月期第 2 四半期末時点で 39 行となっている。大手保険会社や地方銀行をはじめとした大型プロジェクトが複数継続しており、さらなる新規導入を推進する。

事業概要

ソリューション事業 KPI (AS シリーズ ID 数推移)

ASシリーズID数 推移



出所：決算説明資料より掲載

売上高は拡大基調

7. セグメント別の推移

セグメント別売上高と営業利益（全社費用等調整前）の過去5期（2019年6月期～2023年6月期、同社は下期の構成比が高い傾向があるため通期ベースでの比較が適正と考えられる）の推移は次のとおりである。なお同社決算説明資料では、各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、セグメント別売上高を2022年6月期実績から管理会計を適用して表示し、2021年6月期実績も遡及修正して表示している。いずれも決算短信及び有価証券報告書（制度会計）のセグメント別売上高の数値と異なる。また2023年6月期より保険販売事業の内訳を変更したため、2022年6月期の保険販売事業の内訳数値を遡及修正して表示している。

セグメント別売上高・営業利益の推移

（単位：百万円）

【セグメント別売上高】	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期
保険販売事業	2,646	2,575	2,705	2,946	3,156
（直営店部門）	2,165	2,273	2,467	2,323	2,561
（法人営業部門・RM部門）	481	301	237	623	595
ソリューション事業	989	1,176	1,382	1,566	1,846
（AS部門）	595	723	794	908	1,081
（FC部門）	394	452	587	657	765
システム事業	233	417	551	686	1,003
連結売上高	3,870	4,169	4,638	5,199	6,005
【セグメント別利益（営業利益）】	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期
保険販売事業	726	542	491	450	274
ソリューション事業	324	421	376	594	815
システム事業	16	47	36	37	73
報告セグメント合計	1,067	1,012	904	1,082	1,163
調整額	-504	-532	-538	-663	-975
連結営業利益	563	479	365	418	187

注1：セグメント別売上高は決算説明資料の数値（21/6期から管理会計ベース表示、制度会計の決算短信・有価証券報告書の数値と異なる）を掲載

注2：23/6期より保険販売事業の内訳区分を変更、22/6期は遡及修正値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上面で見ると、直営店部門およびFC部門は「保険クリニック」が集客面でコロナ禍の影響を受けながらも、新規出店効果やブランド認知度向上効果などでおおむね順調に拡大している。法人営業部門・RM部門は税制改正の影響が継続しているほか、大型案件によって変動するものの、おおむね順調に拡大している。AS部門は「ASシステム」「AS-BOX」導入増加により、システム事業は「スマートOCR」導入増加により、いずれも拡大基調となっている。なお2023年6月期のストック売上（保険契約からの継続手数料、「ASシリーズ」のID利用料、FC月額利用料、「スマートOCR」のサブスクリプションならびにリカーリング収益など）比率は全社ベースが37.4%で、セグメント別には保険販売事業の直営店部門が16.5%、法人営業部門・RM部門が16.9%、ソリューション事業のAS部門が70.9%、FC部門が40.3%、システム事業が64.9%だった。保険販売事業とFC部門は契約時の手数料収入が主力のためフロー比率が高いが、AS部門とシステム事業はシステム導入数増加に伴ってストック比率が上昇傾向となっている。

事業概要

利益面は新規出店投資、プロモーション投資、開発投資などによって変動する傾向が見られるが、ソリューション事業では既にストック売上が安定収益源となっており、営業利益率も高水準で推移している。今後は全体としての売上規模拡大やストック収益積み上げによって、利益の拡大と利益率の向上が期待できると弊社では考えている。

競合優位性を維持

8. リスク要因と課題・対策

保険販売事業における一般的なリスク要因としては、市場環境悪化や競合激化などによる保険契約者数減少、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「2021（令和3）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2021年度には55.9%まで低下した一方で、保険代理店からの加入比率は2021年度には15.3%まで上昇した。保険代理店の存在感が高まっており、同社にとって市場環境は良好と言えるだろう。また大規模プロモーションなどによってブランド認知度も向上している。保険販売の市場は競合が多いが、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と弊社では考えている。

業績動向

2024年6月期第2四半期累計は計画超の大幅増収増益で着地

1. 2024年6月期第2四半期累計の業績概要

2024年6月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比23.8%増の3,577百万円、営業利益が同47.6%増の203百万円、経常利益が同43.9%増の206百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同47.5%増の110百万円だった。全セグメントの売上が大幅に伸長して社内計画を上回る大幅増収増益で着地し、第1四半期、第2四半期とも過去最高の売上高となった。保険販売事業及びソリューション事業FC部門では「保険クリニック」（直営、FC）において貯蓄性保険を中心とした資産形成商品の販売が好調に推移し、LAを第2四半期より新規連結したことも寄与した。さらにソリューション事業「ASシリーズ」やシステム事業「スマートOCR」の導入拡大も寄与した。利益面では積極的な採用やベースアップにより人件費などが増加したものの増収効果で吸収し、経費の一部の発生が下期にズレ込んだことも寄与した。売上総利益は同15.1%増加したが、売上総利益率は78.5%で同5.9ポイント低下した。販管費は同13.1%増加したが、販管費率は72.8%で同6.8ポイント低下した。この結果、営業利益率は同0.9ポイント上昇して5.7%となった。

業績動向

2024年6月期第2四半期累計の業績概要

(単位：百万円)

	23/6期2Q		24/6期2Q		前年同期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	2,888	100.0%	3,577	100.0%	23.8%
売上原価	450	15.6%	770	21.5%	71.2%
売上総利益	2,438	84.4%	2,806	78.5%	15.1%
販管費	2,300	79.6%	2,603	72.8%	13.1%
営業利益	137	4.8%	203	5.7%	47.6%
経常利益	143	5.0%	206	5.8%	43.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	74	2.6%	110	3.1%	47.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

全セグメントが伸長

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。売上面では全セグメントが大幅増収となった。なおストック売上比率は全社ベースが33.8%、セグメント別には保険販売事業の直営店部門が16.1%、法人営業部門・RM部門が17.4%、LAが20.6%、ソリューション事業のAS部門が80.2%、FC部門が34.6%、システム事業が47.0%だった。

※セグメント別売上高については決算説明資料の管理会計ベースで表示しているため、制度会計ベースの決算短信・有価証券報告書の数値と異なる。また2024年6月期第2四半期より保険販売事業においてLAを新規連結した。

アイリックコーポレーション | 2024年3月29日(金)
7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

2024年6月期第2四半期セグメント別動向

(単位：百万円)

【セグメント別売上高】	23/6期2Q		24/6期2Q		前年同期比
	金額	構成比	金額	構成比	
保険販売事業	1,600	55.4%	1,980	55.4%	23.8%
直営店部門	1,244	43.1%	1,421	39.7%	14.2%
法人営業部門・RM部門	355	12.3%	222	6.2%	-37.6%
LA	-	-	337	9.4%	-
ソリューション事業	810	28.0%	1,029	28.8%	27.1%
AS部門	454	15.7%	545	15.2%	20.1%
FC部門	356	12.3%	484	13.5%	36.0%
システム事業	479	16.6%	568	15.9%	18.5%
スマートOCR	300	10.4%	493	13.8%	64.2%
受託開発等	179	6.2%	75	2.1%	-58.1%
合計	2,888	100.0%	3,577	100.0%	23.8%

【セグメント別利益（営業利益）】	23/6期2Q		24/6期2Q		前年同期比
	金額	構成比	金額	構成比	
保険販売事業	127	7.9%	293	14.8%	129.6%
ソリューション事業	268	33.1%	223	21.7%	-16.6%
システム事業	131	27.3%	4	0.7%	-96.6%

注1：セグメント別売上高は決算説明会資料の数値（管理会計ベース表示、制度会計の決算短信・有価証券報告書の数値と異なる）を掲載。

注2：セグメント利益の構成比は各売上高に対する利益率

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 保険販売事業

保険販売事業は、売上高が前年同期比 23.8% 増の 1,980 百万円（直営店部門が同 14.2% 増の 1,421 百万円、法人営業部門・RM 部門が同 37.6% 減の 222 百万円、第 2 四半期より新規連結の LA が 337 百万円）で、セグメント利益（全社費用等調整前営業利益）が同 129.6% 増の 293 百万円だった。法人営業部門は前期の大型契約獲得の反動で減収だが、直営店部門は SNS を活用した積極的なプロモーション効果などにより大幅伸長した。LA を第 2 四半期より新規連結したことも寄与した。直営店の期末店舗数は前期末比 16 店舗増加の 78 店舗（うち LA が 13 店舗）、直営店集客数は前年同期比 53.9% 増の 10,876 件（うち既存店の新規来店件数は同 8.7% 増加の 7,648 件、既存顧客の再来店件数は同 50.1% 増の 3,228 件）、1 世帯当たり成約単価は 178 千円、成約率は 56.0% となった。

(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 27.1% 増の 1,029 百万円（AS 部門が同 20.1% 増の 545 百万円、FC 部門が同 36.0% 増の 484 百万円）で、セグメント利益が同 16.6% 減の 223 百万円だった。

アイリックコーポレーション | 2024年3月29日(金)

7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

AS部門の売上高の内訳は初期登録料・月額利用料が前年同期比18.6%増の354百万円、OCR売上が同34.2%増の84百万円、保険コンサルティング（教育含む）売上が同13.0%増の98百万円、その他ソリューション売上が同50.5%増の9百万円だった。「ASシリーズ」のID数が地方銀行を中心に増加し、ストック収益が拡大した。第2四半期末時点の「ASシリーズ」合計ID数は前期末比3.9%増の12,380（代理店・銀行が同8.9%増の6,520、保険会社が同1.2%減の5,860）となった。

FC部門の売上高の内訳は初期登録・基本料金・店舗利用料が前年同期比7.0%増の185百万円、共同募集に伴う保険手数料が同98.4%増の220百万円、ロイヤリティ売上が同6.5%増の47百万円、その他サービスに伴う売上が同16.1%増の33百万円だった。直営店舗部門と同様に店舗集客数が増加し、共同募集に伴う保険手数料が大幅に増加した。店舗数は前期末比2店舗増加（新規出店5店舗、閉店3店舗）して202店舗となった。収益悪化によって閉店するFCもあるため小幅な増加に留まったが、保険代理店業界への参入意欲の高い他業界の企業も多く、店舗数はおおむね順調に増加している。

(3) システム事業

システム事業は売上高が前年同期比18.5%増の568百万円（「スマートOCR」が同64.2%増の493百万円、受託開発等が同58.1%減の75百万円）、セグメント利益が同96.6%減の4百万円だった。「スマートOCR」売上が大幅に増加した。なお月額定額のサブスクリプション及び従量課金のリカーリングの合計売上高は24.8%増の267百万円となった。電子帳簿保存クラウドサービス「DenHo」に対する引き合いも増加した。

財務の健全性は高い

3. 財務の状況

財務面で見ると、2024年6月期第2四半期末の資産合計は前期末比28百万円増加して4,527百万円となった。流動資産では主に現金及び預金が420百万円減少し、固定資産ではLAの子会社化に伴いのれんが378百万円増加した。負債合計は同187百万円増加して1,072百万円となった。主に未払費用が79百万円増加、未払法人税等が47百万円増加、長期借入金が60百万円増加した。なお有利子負債残高（長短借入金合計）は60百万円となった。純資産合計は同159百万円減少して3,455百万円となった。自己株式取得により145百万円減少した。この結果、自己資本比率は同4.1ポイント低下して75.6%となった。自己資本比率は若干低下したものの高水準を維持している。また、キャッシュ・フローの状況にも懸念材料は見当たらない。実質無借金経営であり、引き続き財務の健全性は高いと弊社では評価している。

アイリックコーポレーション | 2024年3月29日(金)
7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

財務状況及びキャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期 2Q	前年同期比
資産合計	3,973	4,281	4,578	4,498	4,527	28
(流動資産)	2,632	2,776	3,010	2,831	2,417	-413
(固定資産)	1,340	1,505	1,568	1,667	2,109	442
負債合計	473	650	777	884	1,072	187
(流動負債)	449	631	758	862	989	126
(固定負債)	23	18	18	21	82	60
純資産合計	3,500	3,631	3,800	3,614	3,455	-159
(株主資本)	3,499	3,630	3,800	3,586	3,423	-162
自己資本比率	88.1%	84.8%	83.0%	79.7%	75.6%	-4.1pt
営業活動によるキャッシュ・フロー	203	433	614	208	157	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-598	-360	-359	-421	-460	
財務活動によるキャッシュ・フロー	-175	-107	-94	-419	-117	
現金及び現金同等物の期末残高	2,105	2,071	2,233	1,600	1,180	

出所：決算短信、四半期報告書よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年6月期の通期大幅増収増益予想を据え置き、さらに上振れの可能性

1. 2024年6月期通期の業績見通し

2024年6月期通期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、売上高が前期比25.3%増の7,524百万円、営業利益が同97.8%増の371百万円、経常利益が同94.0%増の377百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同845.1%増の151百万円と、大幅増収増益の見通しである。売上面は各セグメントとも伸長し、第2四半期より新規連結したLAも寄与する。利益面は人財及びマーケティング投資により費用が増加するが増収効果で吸収する見込みだ。前期計上した貸倒引当金繰入額や投資有価証券評価損が剥落することも寄与する。

上期の進捗率は売上高が47.5%、営業利益が54.8%、経常利益が54.8%、親会社株主に帰属する当期純利益が73.0%だった。期初時点の計画では、下期に向けてストック収益が積み上がるため、上期は営業損失だが下期に大幅な黒字の想定としていた。しかし上期は計画以上の大幅増収増益で着地し、各利益の進捗率も高水準だった。さらに、積極的なプロモーションの効果で「保険クリニック」の集客数が増加基調となっていること、AS部門とシステム事業のストック収益が順調に拡大していることなどを勘案すれば、通期会社予想も上振れの可能性が高いだろうと弊社では考えている。

アイリックコーポレーション | 2024年3月29日(金)
7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

今後の見通し

2024年6月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

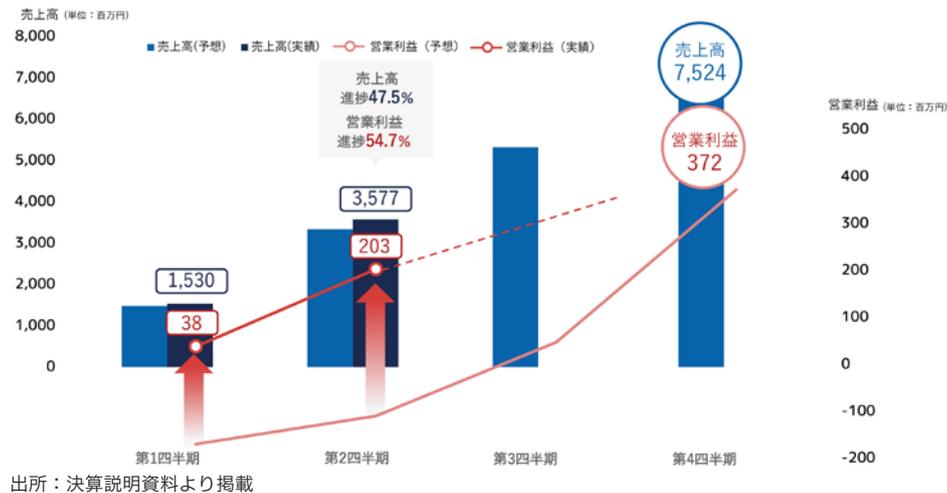
	23/6期		24/6期(予)		前期比		上期
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	進捗率
売上高	6,004	100.0%	7,524	100.0%	1,519	25.3%	47.5%
営業利益	187	3.1%	371	4.9%	183	97.8%	54.8%
経常利益	194	3.2%	377	5.0%	182	94.0%	54.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	16	0.3%	151	2.0%	134	845.1%	73.0%
【セグメント別売上高】							
保険販売事業	3,156	52.6%	4,277	56.8%	1,121	35.5%	46.3%
直営店部門	2,561	42.7%	3,001	39.9%	440	17.2%	47.4%
法人営業部門・RM部門	595	9.9%	476	6.3%	-119	-19.9%	46.6%
LA	-	-	800	10.6%	800	-	42.1%
ソリューション事業	1,846	30.7%	1,967	26.1%	121	6.6%	52.3%
AS部門	1,081	18.0%	1,184	15.7%	103	9.6%	46.0%
FC部門	765	12.7%	783	10.4%	18	2.4%	61.8%
システム事業	1,003	16.7%	1,280	17.0%	277	27.6%	44.4%

注1：セグメント別売上高は決算説明会資料の数値（管理会計ベース表示、制度会計の決算短信・有価証券報告書の数値と異なる）を掲載

注2：24/6期2QよりLA社を新規連結

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2024年6月期 四半期ごとの予想値と実績（進捗）



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 35.5% 増の 4,277 百万円（直営店部門が同 17.2% 増の 3,001 百万円、法人営業部門・RM 部門が同 19.9% 減の 476 百万円、LA が 800 百万円）、ソリューション事業が同 6.6% 増の 1,967 百万円（AS 部門が同 9.6% 増の 1,184 百万円、FC 部門が同 2.4% 増の 783 百万円）、システム事業が同 27.6% 増の 1,280 百万円としている。

※セグメント別売上高については決算説明資料の管理会計ベースで表示しているため、制度会計ベースの決算短信・有価証券報告書の数値と異なる。

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 | 2024年3月29日(金)

7325 東証グロース市場

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

今後の見通し

保険販売事業では、効率的投資（マス広告からWEB広告への施策転換、即戦力となる経験者人材の採用）や、既存顧客に対するコンタクトセンターからのアフターフォローコールなどにより、「保険クリニック」の集客数増加と売上拡大を推進する。なお全国の店舗網を6エリアから11エリアに細分化して細やかにサポートできる体制も構築した。法人営業部門・RM部門は前期の大型案件の反動で減収見込みだが、コンサルティングサービスを積極的に展開する。新規連結したLAでは訪問販売チャネルの強化や店舗生産性の向上を図る。

ソリューション事業のAS部門では、大手保険会社・大手地銀などの大型案件の獲得、企業代理店の職域向け保険ロボアドバイザーなど新ソリューションの拡販、アライアンス強化によるOEMサービスの提供、新規ソリューション（クリエイトフォーム、法人証券分析、募集人向けプラットフォームなど）の開発・拡販、CS（カスタマーサクセス）機能の強化による継続率の改善などを推し進める。FC部門では、効率的なプロモーション実施によるFC店への送客の増加、新規FC加盟店のリクルート活動の強化、出店候補地獲得の強化、店舗運営指導の強化などに取り組む。

システム事業では、システム投資や組織体制強化を継続するとともに、「スマートOCR」や「DenHo」の売上拡大、新サービスの立ち上げなどを推進する。

成長戦略

Fintech 企業として成長を目指す

1.3 3か年計画と成長イメージ

同社は成長戦略として、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」戦略をもとに業容を広げ、Fintech企業として成長することを基本方針としている。2022年6月に策定した3か年計画（2023年6月期～2025年6月期）では、1年目を「再始動の年」、2年目を「投資継続の年」、3年目を「成長の年」と位置付けて、最終年度となる2025年6月期の目標値に売上高8,495百万円～8,795百万円、売上原価等1,327百万円、売上総利益7,168百万円～7,468百万円、販管費6,468百万円、営業利益700百万円～1,000百万円を掲げている。2025年6月期における主要KPIとしては、直営店舗数70店舗、FC店舗数255店舗、直営店新規集客数30,000人（さらに既契約6,000人）、「ASシリーズ」ID数15,000などを掲げている。

重点施策として、保険SHOP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）、「保険クリニック」の認知度向上と集客数の向上、DXを活用したオンライン相談の拡大、「ASシステム」の大型導入先の開拓と新サービスの提供、「スマートOCR」事業のさらなる拡大を推進する。「スマートOCR」では、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て、企業内にある紙やドキュメントの文書管理・検索、各種システム連携サービスを目指す。コスト面では、店舗生産性向上に向けた人員確保やM&Aにより販管費の増加を見込むが、「保険クリニック」の認知度向上に向けたマーケティング投資についてはSNS活用などによる効率を重視した施策を推進する。

アイリックコーポレーション | 2024年3月29日(金)
7325 東証グロース市場 | https://www.irrc.co.jp/ir/

成長戦略

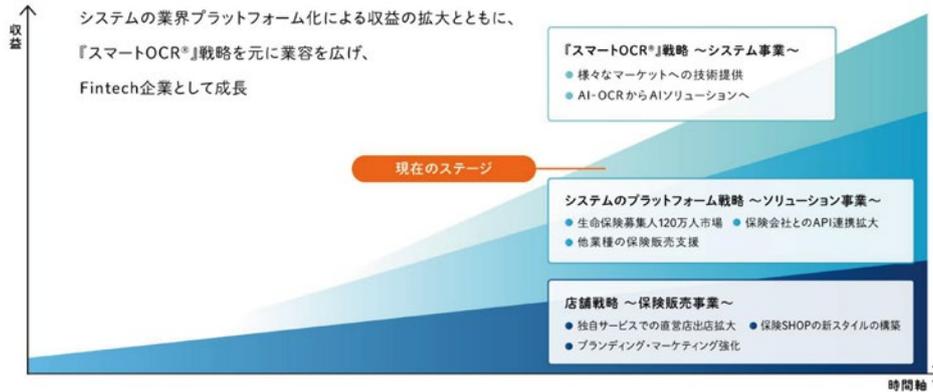
3か年計画

(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%

出所：決算説明資料より掲載

成長戦略まとめ～成長イメージ～



出所：決算説明資料より掲載

株主還元策として自己株式取得も実施

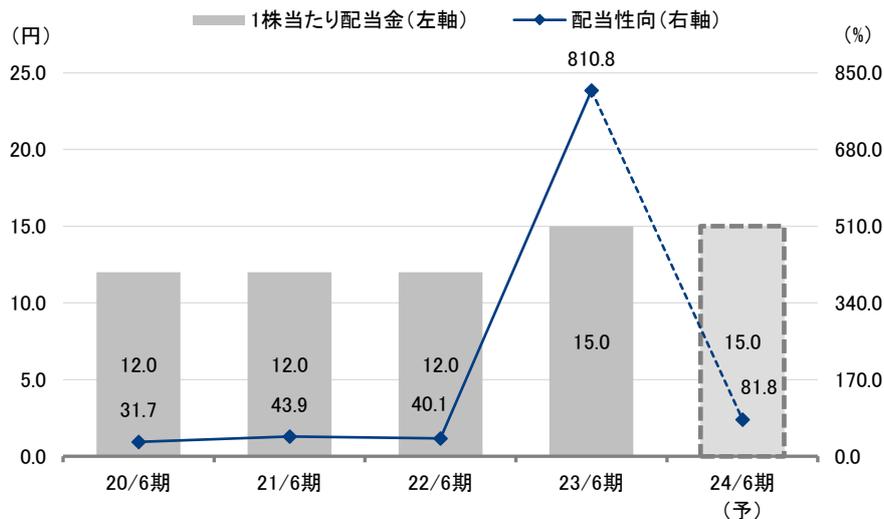
2. 株主還元策

株主還元については、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、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。また、株主に対する公平な利益還元のあり方という観点から、2023年6月期より株主優待制度を廃止し、株主還元を配当金のみで切り替えた。この基本方針及び株主優待制度廃止に基づいて、2024年6月期の配当予想は前期と同額の15.00円(期末一括)としている。予想配当性向は81.8%となる。

成長戦略

なお、株式の分布状況の改善及び流動性向上を図るため、2022年8月に立会外分売（50,000株）を実施した。また資本効率の向上及び株主への利益還元を目的として自己株式取得を実施しており、2023年2月15日～2023年8月14日に自己株式300,300株を取得、さらに2023年8月21日～2024年2月20日に自己株式200,000株を取得した。

1株当たり配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業を通じて社会課題の解決に貢献

3. サステナビリティ経営

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与える影響を認識し、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。また2023年7月23日付の東洋経済オンライン「女性部長の比率が高い会社」ランキングで第4位（女性部長比率54.5%）にランクインした。管理職に占める女性比率が金融業・保険業の平均値を大きく上回るだけでなく、福利厚生の充実によって産休育休後の復帰率は90%台を維持している。

※取得当時は最高位だったが、その後「プラチナ」という最上位のランクが新設された。

事業基盤強化の成果を評価、引き続き進捗状況に注目

4. アナリストの視点

同社は保険分析・販売支援プラットフォームとして、第1の柱である「保険クリニック」、第2の柱である「ASシリーズ」、そして第3の柱である「スマートOCR」によって収益拡大を図るとともに、業界の枠を超えた Fintech 企業としての成長を目指している。3か年計画では1年目を「再始動の年」、2年目を「投資継続の年」、3年目を「成長の年」と位置付けた。2年目の2024年6月期第2四半期累計には、SNSを活用した効率的な広告宣伝投資などにより「保険クリニック」集客数が順調に増加しただけでなく、「ASシリーズ」と「スマートOCR」の導入拡大によってストック収益が伸長した。2024年6月期通期予想に上振れの可能性が高まるなど、早くも事業基盤強化の成果が表れ始めたと弊社では評価している。したがって引き続き、Fintech 企業としての事業基盤強化と利益率向上の進捗状況に注目したいと考えている。

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・表示したのですが、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