

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 >>>

2025 年 9 月 8 日 (月)

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・販売ソリューション、スマート OCR を展開	01
2. 2025 年 6 月期は計画を上回る大幅増益で着地	01
3. 2026 年 6 月期も 2 ケタ増収増益で、過去最高業績の更新を見込む	01
4. 2028 年 6 月期に ROE20% を目指し、配当性向目安は 2026 年 6 月期より引き上げ	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 事業概要	04
2. 保険クリニック事業	06
3. FA 事業	08
4. ソリューション事業	08
5. システム事業	09
6. リスク要因と課題・対策	11
■ 業績動向	11
1. 2025 年 6 月期の業績概要	11
2. セグメント別（旧区分）の動向	13
3. 財務の状況	15
■ 今後の見通し	16
1. 2026 年 6 月期の業績見通し	16
2. セグメント別（新区分）の計画と重点施策	17
■ 成長戦略	18
1. 新 3 か年計画（2026 年 6 月期～ 2028 年 6 月期）	18
2. 株主還元策	19
3. サステナビリティ経営	20
4. アナリストの視点	20

アイリックコーポレーション
7325 東証グロース市場

2025 年 9 月 8 日 (月)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

要約

2026 年 6 月期 2 ケタ増収増益予想、連結配当性向の目安を引き上げ

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・販売ソリューション、スマート OCR を展開

同社は保険分析・販売支援のプラットフォームとして、独自開発の保険分析・検索システム「保険 IQ システム」を活用した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」）」の運営（直営、FC）のほか、金融機関・保険代理店・企業代理店向け生命保険現状把握・検索提案システム「AS」シリーズの開発・販売、さらに子会社である（株）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」）」の開発・販売などを展開している。保険ショップの新しいスタイルとして「保険 IQ システム」を活用し、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、業界唯一の商品比較システムである「AS」シリーズを中心としたソリューションを保険代理店・銀行・保険会社等に対して提供できることが同社の強みである。

2. 2025 年 6 月期は計画を上回る大幅増益で着地

2025 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 19.0% 増の 9,424 百万円、営業利益が同 49.7% 増の 741 百万円、経常利益が同 39.7% 増の 752 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 23.8% 増の 435 百万円と大幅増収増益で、過去最高業績となった。「保険クリニック」直営及び FC 事業における店舗数・来店件数・成約件数の増加、システム事業の大幅増収効果による黒字転換などがけん引した。2024 年 8 月 26 日公表の期初計画に対しては、売上高が小幅に未達だったが、各利益は計画を上回った。また前 3 か年計画の最終年度（2025 年 6 月期）の目標値に対しては、売上高はレンジ上限を超過達成、営業利益はレンジ内での着地となった。

3. 2026 年 6 月期も 2 ケタ増収増益で、過去最高業績の更新を見込む

2026 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 19.8% 増の 11,288 百万円、営業利益が同 13.9% 増の 844 百万円、経常利益が同 12.7% 増の 848 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 16.4% 増の 507 百万円を見込んでいる。引き続き 2 ケタ増収増益で連続過去最高予想である。売上面は各セグメントとも 2 ケタ増収を見込み、コスト増加を増収効果やストック売上の積み上げなどによって吸収する見込みだ。なお半期別に見ると、利益面を下期偏重の計画としているが、これは 2025 年 7 月に譲り受けた来店型保険ショップ 11 店舗に関して、第 1 四半期に「保険クリニック」への切り替えに伴う一時的費用の発生を見込んでいることによる。店舗数増加や Web プロモーション効果などにより「保険クリニック」の新規来店件数・再来店件数・成約件数が増加基調であること、ソリューション事業及びシステム事業ではストック売上の積み上げが進展することなどを考慮すれば、2026 年 6 月期も好業績が期待できると弊社では考えている。

アイリックコーポレーション
7325 東証グロース市場

2025 年 9 月 8 日 (月)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

要約

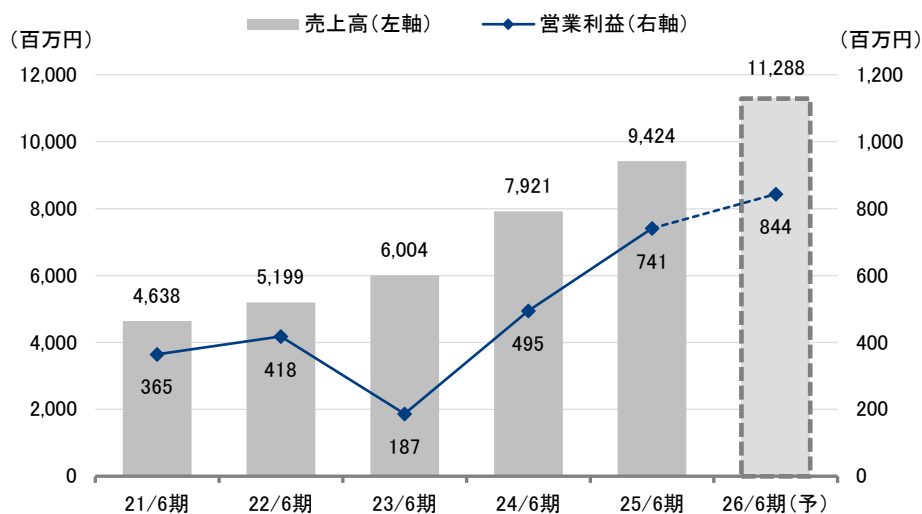
4. 2028 年 6 月期に ROE20% を目指し、配当性向目安は 2026 年 6 月期より引き上げ

同社は中長期的成長イメージとして保険領域に関する No.1 ソリューションカンパニー（保険ショップ No.1 × 保険ソリューション No.1）を目指している。2025 年 8 月に公表した新 3 か年計画（2026 年 6 月期～2028 年 6 月期）では、さらなる成長と資本効率の両立の実現を目指し、最終年度 2028 年 6 月期の目標値として売上高 15,205 百万円、営業利益 1,578 百万円、営業利益率 10.4%、ROE20.0% を掲げた。売上高は CAGR（年平均成長率）17.3% を想定し、成長投資を吸収しながら営業利益率と ROE の向上も推進する。また株主還元策については 2026 年 6 月期より配当方針を変更し、連結配当性向の目安を 50% 程度（従来は 30% 台程度を目途）に引き上げるほか、中間配当と期末配当の年 2 回実施（従来は期末配当の 1 回）する。

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
- ・2025 年 6 月期は 2 ケタ増収増益で、期初計画を上回る大幅増益で着地
- ・2026 年 6 月期も 2 ケタ増収増益で連続過去最高予想
- ・2028 年 6 月期に ROE20% を目指し、配当性向目安は 2026 年 6 月期より引き上げ

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

「人と保険の未来をつなぐ～ Fintech Innovation ～」を 企業テーマとする Fintech 企業

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。2025 年 7 月に創業 30 周年を迎えた。

2025 年 6 月期末時点で本社を東京都文京区本郷に置き、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。グループは同社、連結子会社のインフォディオ、及び 2023 年 10 月に連結子会社化した（株）ライフアシスト（以下、LA）の 3 社で構成されている。資産合計は 6,051 百万円、純資産は 3,944 百万円、自己資本比率は 64.2%、発行済株式数は 8,708,000 株（自己株式 530,667 株を含む）である。なお、ネオファースト生命保険（株）が保有していた同社株式（566,800 株、議決権割合 6.91%）について、2025 年 2 月 6 日付でネオファースト生命保険の親会社である第一生命ホールディングス <8750> が取得した。

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、2024 年 8 月には（株）人生設計より来店型保険ショップ 6 店舗を譲り受け、2025 年 7 月にブロードマインド <7343> より来店型保険ショップ 11 店舗を譲り受けた。株式関係では、2018 年 9 月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズ市場へ新規上場し、2022 年 4 月の東証の市場再編に伴ってグロース市場へ移行した。

アイリックコーポレーション
7325 東証グロース市場

2025 年 9 月 8 日 (月)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要

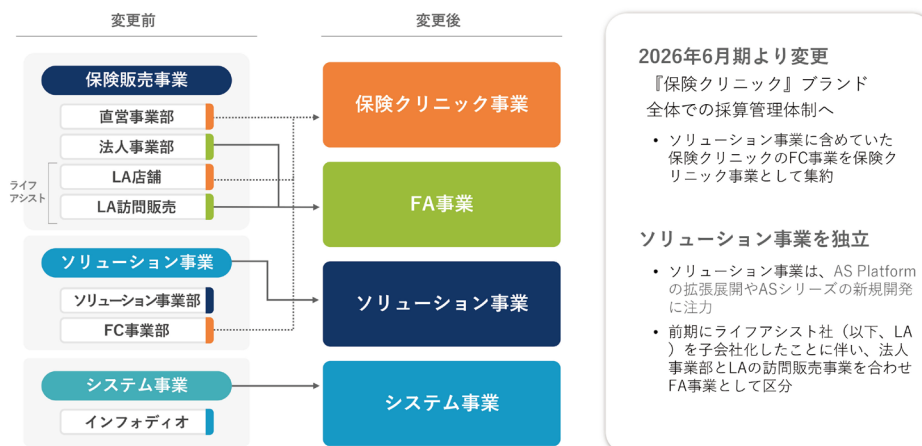
保険分析・販売支援のプラットフォーム

1. 事業概要

同社は保険分析・販売支援のプラットフォームとして、自社開発の保険分析・検索システム「保険 IQ システム」を活用した来店型保険ショップ「保険クリニック」の運営（直営、FC）のほか、金融機関・保険代理店・企業代理店向け生命保険現状把握・検索提案システム「AS」シリーズの開発・販売、子会社インフォディオの AI 搭載次世代型光学的文字認識システム「スマート OCR」の開発・販売などを展開している。保険ショップの新しいスタイルとして「保険 IQ システム」を活用し、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、業界唯一の商品比較システムである「AS」シリーズを中心としたソリューションを保険代理店・銀行・保険会社等に対して提供できることが同社の強みである。

事業セグメント区分については、2025 年 6 月期までは保険販売事業（「保険クリニック」直営事業、法人事業、LA 店舗事業、LA 訪問販売事業）、ソリューション事業（「AS」シリーズ開発・販売を中心とするソリューション事業、「保険クリニック」FC 事業）、及びシステム事業（「スマート OCR」を中心とする AI プロダクト・クラウドサービス開発・販売、システム受託開発）としていたが、2026 年 6 月期より保険クリニック事業（「保険クリニック」直営・FC 事業、LA 店舗事業）、FA（Financial Advisor）事業（法人事業、LA 訪問販売事業）、ソリューション事業（「AS」シリーズ開発・販売を中心とするソリューション事業）、及びシステム事業（「スマート OCR」を中心とする AI プロダクト・クラウドサービス開発・販売、システム受託開発）とした。

事業セグメントの変更について



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

2025 年 9 月 8 日 (月)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要

なお参考値として、旧セグメントでの過去 4 期（2022 年 6 月期～2025 年 6 月期）の売上高※¹、及び営業利益※²の推移を見ると、売上高は全セグメントがおおむね拡大基調である。保険販売事業の直営店部門とソリューション事業の FC 部門は、店舗数増加やプロモーションの効果で「保険クリニック」の集客数が増加し、売上高が拡大している。保険販売事業の法人営業・RM 部門は大型案件によって変動する可能性がある。ソリューション事業の AS 部門は「AS」シリーズの ID 数増加により、またシステム事業は「スマート OCR」の導入増加により、いずれも売上高が拡大した。なお全社ベースのストック売上（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並びにリカーリング収益など）比率はおおむね 30% 台で推移している。これは、ストック売上高はソリューション事業 AS 部門及びシステム事業を中心に増加しているものの、契約時の手数料収入が主力でフロー比率の高い保険販売事業と FC 部門の売上高も同様に増加しているためである。営業利益は新規出店投資、プロモーション投資、人材投資、開発投資などによって変動する傾向が見られるが、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見ている。

※¹ 各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため決算説明資料の管理会計ベースの数値を使用。制度会計ベースの決算短信及び有価証券報告書の数値とは異なる。

※² 決算短信の全社費用等調整前の数値を使用。

アイリックコーポレーション
7325 東証グロース市場

2025 年 9 月 8 日 (月)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要

旧セグメントの売上高及び営業利益の推移

(単位：百万円)

	22/6 期	23/6 期	24/6 期	25/6 期
【セグメント別売上高】				
保険販売事業	2,946	3,156	4,529	5,490
直営店部門	2,323	2,561	2,904	3,335
法人営業・RM 部門	623	595	435	445
LA	-	-	1,189	1,709
ソリューション事業	1,566	1,846	2,241	2,362
AS 部門	908	1,081	1,297	1,272
FC 部門	657	765	943	1,090
システム事業	686	1,003	1,150	1,571
AI プロダクト・クラウドサービス	532	653	1,034	1,535
受託開発	154	351	116	35
合計	5,199	6,004	7,921	9,424
フロー・ストック売上高				
フロー	3,374	3,757	5,210	6,007
ストック	1,825	2,247	2,710	3,416
フロー・ストック売上比率				
フロー	64.9%	62.6%	65.8%	63.7%
ストック	35.1%	37.4%	34.2%	36.3%
【セグメント別営業損益】				
保険販売事業	450	274	601	501
ソリューション事業	594	815	559	743
システム事業	37	73	-13	166
合計	1,082	1,163	1,147	1,410
調整額	-663	-975	-652	-669
連結営業利益	418	187	495	741

注 1：セグメント売上高は決算説明資料の管理会計ベース数値（制度会計の決算短信・有価証券報告書の数値と異なる）

注 2：セグメント営業利益は決算短信の全社費用等調整前数値

注 3：23/6 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

2. 保険クリニック事業

保険クリニック事業は、同社が「保険クリニック」直営事業及び FC 事業、LA が新潟県を中心に LA 店舗事業を展開している。保険販売（訪問型、来店型）は競合の多い市場だが、同社は高い契約継続率と顧客満足度を獲得している。これは、同社の「保険クリニック」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」を活用し、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ほか、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同社の強み・競合優位性となっているからだ。「保険 IQ システム」は保険商品の検索・絞り込み・比較を可能にした自社開発のシステムで、2004 年 4 月の完成以降、20 年を超える運用実績を誇る業界唯一のシステムである。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により「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。FC 事業は、全国の「保険クリニック」FC 店に対して「保険 IQ システム」を提供するほか、顧客送客、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。大手保険ショップで唯一 FC 展開していることも特長である。

アイリックコーポレーション

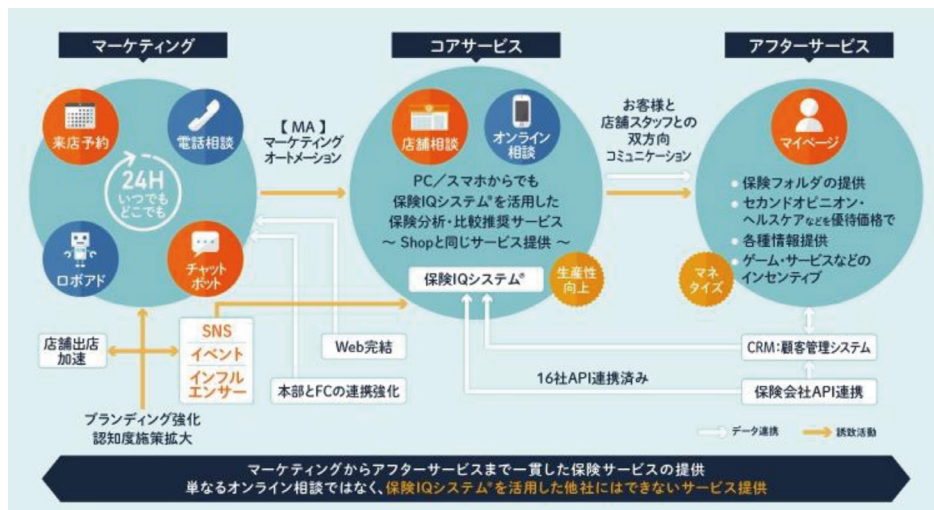
7325 東証グロース市場

2025 年 9 月 8 日 (月)

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

事業概要

保険 SHOP の新しいスタイル



出所：決算説明資料より掲載

なお、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。また「保険クリニック」は 2023 年 2 月に、（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認定された。

保険クリニック事業の主な収益は、直営事業では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、FC 事業で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・店舗利用料、事業部運営店舗における保険手数料、共同募集に伴う保険手数料、ロイヤリティ売上・その他サービスに伴う売上等である。

2025 年 6 月期末時点の店舗数は、2024 年 8 月に人生設計より譲り受けた 6 店舗を含めて、合計 283 店舗（直営 74 店舗、LA13 店舗、FC196 店舗）となった。業界 3 位水準の店舗数である。地域別（合計ベース）には北海道・東北 17 店舗、関東 115 店舗、北陸・甲信越 28 店舗、東海 36 店舗、関西 42 店舗、中国・四国 11 店舗、九州・沖縄 34 店舗となった。また 2025 年 7 月にはブロードマインドより首都圏の来店型保険ショップ「マネプロショップ」11 店舗を譲り受けた。首都圏の好立地の店舗が多く、直営「保険クリニック」として運営する。

アイリックコーポレーション

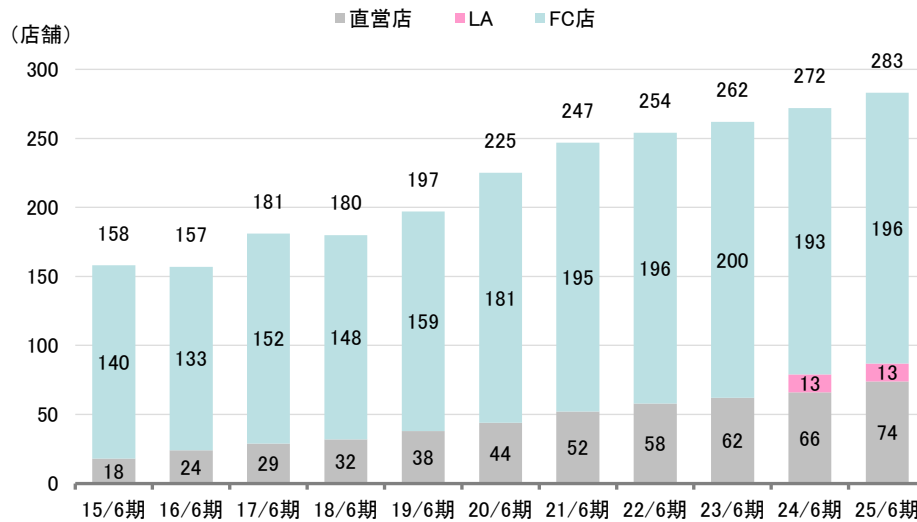
7325 東証グロース市場

2025 年 9 月 8 日 (月)

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

事業概要

期末店舗数(直営店、LA、FC店)の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

直近 3 期（2023 年 6 月期～2025 年 6 月期）の主要 KPI として、「保険クリニック」直営店の新規来店件数は 2023 年 6 月期の 14,900 人から 2024 年 6 月期の 17,531 人、2025 年 6 月期の 20,065 人へ、再来店件数は 4,483 人から 6,703 人、7,049 人へと増加基調である。店舗数増加や Web プロモーション効果で新規来店件数が増加しているほか、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強化していることも再来店件数の増加につながっている。来店件数の増加に伴い、成約件数も 11,459 件から 14,276 件、16,270 件へと増加基調である。成約率は 58.8%、58.3%、60.0%、1 世帯当たり成約単価は 201 千円、190 千円、187 千円と横ばいで推移している。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コンサルティング能力向上を図っているが、成約率及び成約単価については必ずしも集客数と直接連動しないため参考値として捉えておきたい。また成約単価は保険商品の構成によっても変動するが、近年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る。

3. FA 事業

FA 事業は、同社が法人、法人経営者及び富裕層向けに保険の有効活用に関する提案や販売を行う法人事業（首都圏で 2 拠点）、LA が全国 22 拠点において保険の訪問販売事業を展開している。

4. ソリューション事業

ソリューション事業は、金融機関・保険代理店・企業代理店向け「AS」シリーズの開発・販売、金融機関向け「スマート OCR」の販売を展開している。主力の生命保険の現状把握・検索提案システム「AS システム」は「保険 IQ システム」を汎用化したシステム、保険申込ナビゲーションシステム「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システムである。また企業内代理店・地方公共団体向け「職域ロボアドバイザー」（以下、職域ロボアド）については、2024 年 5 月にリニューアルし、全国の職域マーケット（グループ保険を取り扱っている保険代理店）向けに販売を拡大した。

アイリックコーポレーション | 2025 年 9 月 8 日 (月)

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

事業概要

新商品開発では同社、(株)ドコモ・インシュアランス、及びジェイアイ傷害火災保険(株)の3社で共同開発した「IF-InsurTech® 火災保険 AI スキャンサービス」が、2024 年 1 月にドコモ・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。2025 年 2 月には同社を含む 6 社(同社、(株)LHL、LHL グループの(株)ライフサロン、(株)ライフプラザパートナーズ、(株)ほけんの110番、AZPower(株))共同で、生成 AI を活用した保険業界特化型の情報検索「AS FiNDER」の開発に着手した。保険代理店や保険会社等の保険販売従事者(以下、保険募集人)の業務生産性向上と DX 推進を図るクラウドサービスとして提供することを想定している。

ソリューション事業の主な収益は、「AS」シリーズの導入 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。

過去 5 期(2021 年 6 月期～2025 年 6 月期)の主要 KPI として、「AS」シリーズ ID 数は 2021 年 6 月期の 8,401(代理店・銀行が 4,681、保険会社が 3,720)から、2025 年 6 月期の 11,615(代理店・銀行が 6,784、保険会社が 4,831)へ増加した。2025 年 6 月期は保険会社 1 社が解約となったため合計ベースで前期比 551 減少したが、代理店・銀行が増加基調であり、全体として高水準を維持している。また「AS」シリーズのサブスクリプション利用料は同じく 496 百万円から 679 百万円へと増加基調である。なお金融機関の「AS システム」導入数は 2024 年 3 月に大分銀行<8392>が導入して 40 行に到達したが、2025 年 6 月期末時点では銀行合併及び銀行グループ会社への事業移譲により 38 行となった。

5. 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」を中心とする AI プロダクト・クラウドサービス開発・販売、システム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手書き・活字の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・ペーパーレス化に寄与している。

「スマート OCR」の主な収益は、初期費用+定額制の月額定額収益(サブスクリプション)、処理件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(カスタムシステム)の3種類となっている。顧客ニーズにあわせて柔軟にカスタマイズできることが特長・強みである。販売はソリューション事業が金融機関向け、システム事業が官公庁・一般企業向けを中心に展開している。

アイリックコーポレーション

7325 東証グロース市場

2025 年 9 月 8 日 (月)

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

事業概要

リカーリング型の導入事例としては（株）みずほ銀行がある。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」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となった。個別開発型の導入事例としては、（独）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）、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）、国税庁課税部個人課税課（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）などがある。このほかの主な導入事例としては、2020 年 12 月に（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」が稼働開始、2021 年 3 月に（株）日立ソリューションズのビジネスデータ活用支援「活文」に「スマート OCR」が採用、同年 10 月にはなさく生命保険（株）が「スマート OCR 健康診断書」を導入した。

システム事業ではサービスラインナップ強化も推進している。「スマート OCR」ではデータ抽出の汎用パッケージとして「請求書」「領収書・レシート」「名刺」「運転免許証」「健康保険証」「源泉徴収票」「決算書」「通帳」「健康診断書」などをリリースしているほか、新たなサービスとして AI-OCR 技術を活用し、改正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 2021 年 12 月にリリースした。さらに「DenHo」の高機能バージョンという位置付けで、2024 年 1 月に文書管理プラットフォーム「brox®（ブロックス）」（以下、brox）の提供を開始、同年 12 月に「brox」と生成 AI を組み合わせたマルチドキュメント AI プラットフォーム「brox-AI」の提供を開始した。なお「brox」は 2025 年 6 月期に大手企業グループ 2 社で新規採用された。

（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」は、支払い査定業務をデジタル化することで顧客サービス向上と査定業務自動化・事務効率向上を実現するプラットフォームで、2021 年 11 月にチューリッヒ生命保険（株）、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）に採用された。

新たな領域への展開としては、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）flicxy（2023 年 9 月にアンター（株）に吸収合併）の「メルプ WEB 問診」に「スマート OCR」のオプション機能である「スマート OCR クリエイトフォーム」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。2025 年 4 月にはインフォディオがニーズウェル <3992> と、取引拡大など長期的な協業関係の構築・推進を目的として業務提携した。

6. 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。保険販売（訪問型、来店型）は競合の多い市場だが、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「生命保険に関する全国実態調査」）は、保険ショップからの加入比率が 2009 年の 6.4% から 2024 年に 15.7% まで上昇した。複数の保険会社の商品を比較して加入するユーザーの増加に伴って加入チャネルシェアが大きく変化し、保険代理店の存在感が高まっている。同社にとって市場環境は良好であり、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見ている。

業績動向

2025 年 6 月期は 2 ケタ増収増益で、 期初計画を上回る大幅増益で着地

1. 2025 年 6 月期の業績概要

2025 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 19.0% 増の 9,424 百万円、営業利益が同 49.7% 増の 741 百万円、経常利益が同 39.7% 増の 752 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 23.8% 増の 435 百万円と大幅増収増益で、過去最高業績となった。また、EBITDA（＝営業利益＋減価償却費）は同 37.4% 増の 1,033 百万円だった。「保険クリニック」直営及び FC 事業における店舗数・来店件数・成約件数の増加、LA の通期寄与（前期中間期より連結）、システム事業の大幅増収効果による黒字転換などがけん引した。ストック・フロー別売上高はストック売上高が同 26.1% 増の 3,416 百万円、フロー売上高が同 15.3% 増の 6,007 百万円となり、ストック売上比率は同 2.1 ポイント上昇の 36.3% となった。2024 年 8 月 26 日公表の期初計画（売上高 9,640 百万円、営業利益 700 百万円、経常利益 705 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 422 百万円）に対しては、売上高が小幅に未達だったが、各利益は計画を上回った。また前 3 か年計画の最終年度（2025 年 6 月期）の目標値に対しては、売上高はレンジ上限を超過達成、営業利益はレンジ内での着地となった。

アイリックコーポレーション | 2025 年 9 月 8 日 (月)
7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

2025 年 6 月期連結業績

(単位：百万円)

	24/6 期		25/6 期		前期比		計画	計画比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		達成額	達成率
売上高	7,921	100.0%	9,424	100.0%	1,502	19.0%	9,640	-216	97.8%
売上総利益	6,228	78.6%	7,368	78.2%	1,139	18.3%	7,591	-223	97.1%
販管費	5,733	72.4%	6,626	70.3%	893	15.6%	6,891	-265	96.2%
営業利益	495	6.3%	741	7.9%	246	49.7%	700	41	105.9%
経常利益	538	6.8%	752	8.0%	214	39.7%	705	47	106.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	351	4.4%	435	4.6%	83	23.8%	422	13	103.1%
<参考> EBITDA	752	9.5%	1,033	11.0%	281	37.4%	1,041	-8	99.2%
ストック・フロー別売上高									
ストック売上高	2,710	34.2%	3,416	36.3%	706	26.6%	-	-	-
フロー売上高	5,210	65.8%	6,007	63.7%	797	15.3%	-	-	-

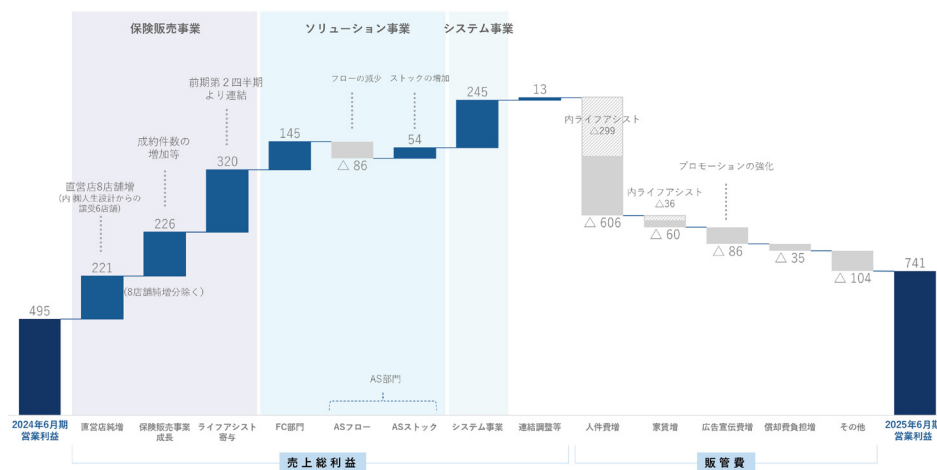
注 1：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

注 2：計画は 2024 年 8 月 26 日公表の期初計画値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

全社ベースの売上総利益は同 18.3% 増加したが、売上総利益率は同 0.4 ポイント低下して 78.2% となった。販管費は同 15.6% 増加したが、販管費率は同 2.1 ポイント低下して 70.3% となった。この結果、営業利益率は同 1.6 ポイント上昇して 7.9% となった。営業利益の前期比 246 百万円増益の増減分析は、売上総利益の段階では直営店純増（人生設計からの譲受 6 店舗を含む 8 店舗増加）で同 221 百万円増加、保険販売事業の成長（直営店舗純増を除く成約件数の増加等）で同 226 百万円増加、LA の通期寄与で同 320 百万円増加、FC 部門で同 145 百万円増加、AS 部門のフロー売上高減少で同 86 百万円減少、AS 部門のストック売上高増加で同 54 百万円増加、システム事業の増収で同 245 百万円増加、連結調整等で同 13 百万円増加、次に販管費では人件費等の増加で同 606 百万円（うち LA で同 299 百万円）減少、家賃増加で同 60 百万円（うち LA で同 36 百万円）減少、広告宣伝費の増加で同 86 百万円減少、償却費負担増加で同 35 百万円減少、その他で同 104 百万円減少である。人件費や広告宣伝費等の増加を増収効果で吸収した形である。

営業利益増減分析



出所：決算説明資料より掲載

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

2025 年 9 月 8 日 (月)

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

業績動向

なお会社別の業績は、同社（単体）の売上高が同 9.8% 増の 6,362 百万円で営業利益が同 20.1% 増の 603 百万円、インフォディオの売上高が同 28.8% 増の 1,800 百万円で営業利益が 162 百万円（前期は 12 百万円の損失）、LA の売上高が同 43.7% 増の 1,709 百万円で営業利益が同 73.7% 減の 15 百万円だった。同社（単体）は「保険クリニック」直営及び FC 事業が順調に推移して増収・大幅営業増益、インフォディオは AI プロダクト・クラウドサービスが拡大して大幅増収・営業黒字転換、LA は販管費の増加で営業減益だが黒字を確保した。

2. セグメント別（旧区分）の動向

セグメント別（旧区分）の売上高は、特に保険販売事業の直営店部門、LA（前期は 9 ヶ月分、当期は 12 ヶ月分）、ソリューション事業の FC 部門、システム事業の「スマート OCR」を中心とする AI プロダクト・クラウドサービスが大幅に伸長した。セグメント別のストック売上比率は保険販売事業の直営店部門が 16.1%、法人営業・RM 部門が 24.3%、LA が 18.3%、ソリューション事業の AS 部門が 75.2%、FC 部門が 31.8%、システム事業が 73.6% だった。

2025 年 6 月期セグメント別（旧区分）の動向

(単位：百万円)

	24/6 期		25/6 期		前期比		計画	計画比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		達成額	達成率
【売上高】									
保険販売事業	4,529	57.2%	5,490	58.3%	961	21.2%	5,610	-120	97.9%
直営店部門	2,904	36.7%	3,335	35.4%	431	14.8%	3,342	-7	99.8%
法人営業・RM 部門	435	5.5%	445	4.7%	10	2.4%	430	15	103.5%
LA	1,189	15.0%	1,709	18.1%	520	43.7%	1,838	-129	93.0%
ソリューション事業	2,241	28.3%	2,362	25.1%	121	5.4%	2,413	-51	97.9%
AS 部門	1,297	16.4%	1,272	13.5%	-25	-1.9%	1,413	-141	90.0%
FC 部門	943	11.9%	1,090	11.6%	147	15.5%	1,000	90	109.0%
システム事業	1,150	14.5%	1,571	16.7%	421	36.5%	1,618	-47	97.1%
AI プロダクト・クラウドサービス	1,034	13.1%	1,535	16.3%	501	48.5%	-	-	-
受託開発	116	1.5%	35	0.4%	-81	-69.8%	-	-	-
【営業損益】									
保険販売事業	601	13.3%	501	9.1%	-100	-16.6%	-	-	-
ソリューション事業	559	24.9%	743	31.5%	183	32.8%	-	-	-
システム事業	-13	-	166	10.6%	179	-	-	-	-
調整額	-652	-	-669	-	-	-	-	-	-

注 1：セグメント区分は旧区分

注 2：セグメント売上高は決算説明資料の管理会計ベース数値（制度会計の決算短信・有価証券報告書の数値と異なる）

注 3：セグメント営業利益は決算短信の全社費用等調整前数値

注 4：セグメント営業利益の売上比は各売上高に対する営業利益率

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

2025 年 9 月 8 日 (月)

<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期比 21.2% 増の 5,490 百万円、営業利益（全社費用等調整前）が同 16.6% 減の 501 百万円と、増収減益だった。売上高は順調に増加したが、営業利益は業容拡大に伴う人件費や広告宣伝費の増加をカバーしきれなかった。売上高の内訳は直営店部門が同 14.8% 増の 3,335 百万円、法人営業・RM 部門が同 2.4% 増の 445 百万円、LA が同 43.7% 増の 1,709 百万円だった。直営店部門が店舗数増加や Web プロモーション効果等による来店件数増加・契約件数増加で大幅増収となったほか、LA の通期連結も寄与した。主要 KPI として期末店舗数は同 8 店舗増の 87 店舗（直営が 74 店舗、LA が 13 店舗）、新規来店件数は同 14.5% 増の 20,065 人、再来店件数は同 5.2% 増の 7,049 人、成約件数は同 14.0% 増の 16,270 件、成約率は同 1.7 ポイント上昇して 60.0%、成約単価は同 3 千円減少して 187 千円となった。

(2) ソリューション事業

ソリューション事業は売上高が同 5.4% 増の 2,362 百万円、営業利益が同 32.8% 増の 743 百万円と、増収・大幅増益だった。AS 部門の売上高が前期の大型案件の反動で減少したが、FC 部門が好調に推移したほか、AS 部門のストック売上が順調に増加したことも寄与した。

AS 部門の売上高は同 1.9% 減の 1,272 百万円で、内訳は初期登録料・月額利用料が同 10.5% 増の 773 百万円、OCR 売上が同 47.2% 減の 180 百万円、保険コンサルティング（教育含む）売上が同 27.4% 増の 308 百万円、その他ソリューション売上が同 31.2% 減の 9 百万円だった。OCR 売上における前期の大型案件の反動でフロー売上が減少したが、ストック売上は「AS」シリーズのサブスクリプション収益を中心に順調だった。主要 KPI として「AS」シリーズの ID 数は同 4.5% 減の 11,615 で、内訳は代理店・銀行が同 2.6% 増の 6,784、保険会社が同 13.1% 減の 4,831 となった。保険会社向けが 1 社解約により減少したが、代理店・銀行向けは順調に増加した。また「AS」シリーズのサブスクリプション利用料売上は同 2.1% 増の 679 百万円と順調に増加した。

FC 部門の売上高は同 15.5% 増の 1,090 百万円で、内訳は初期登録・基本料金・店舗利用料が同 12.6% 増の 408 百万円、事業部運営店舗における保険手数料が同 17.6% 増の 233 百万円、共同募集に伴う保険手数料が同 18.7% 増の 285 百万円、ロイヤリティ売上・その他サービスに伴う売上が同 14.8% 増の 163 百万円（ロイヤリティが同 6.7% 減、その他サービスが同 40.3% 増）だった。積極的な Web プロモーションにより FC 店舗への送客数が増加した。期末店舗数は同 3 店舗増加（オープン 20 店舗、閉鎖 17 店舗）して 196 店舗となった。

(3) システム事業

システム事業は売上高が同 36.5% 増の 1,571 百万円、営業利益が 166 百万円（前期は 13 百万円の損失）と、大幅増収により営業利益が黒字転換した。売上高の内訳は「スマート OCR」を中心とする AI プロダクト・クラウドサービスが同 48.5% 増の 1,535 百万円、受託開発が同 69.8% 減の 35 百万円だった。受託開発は前期の大型案件の反動で減少したが、主力の「スマート OCR」が前期の営業人員増強効果などにより大幅伸長した。

財務面では高い健全性を維持

3. 財務の状況

財務面を見ると、2025 年 6 月期末の資産合計は前期末比 865 百万円増加して 6,051 百万円となった。主な要因は、現金及び預金と同 351 百万円増加、売掛金及び契約資産が同 320 百万円増加、ソフトウェアが同 174 百万円増加したことによる。負債合計は同 599 百万円増加して 2,107 百万円となった。主な要因は未払金と同 128 百万円増加、契約負債が同 514 百万円増加したことによる。有利子負債残高（長短借入金合計）は同 74 百万円減少して 16 百万円となった。純資産合計は同 266 百万円増加して 3,944 百万円となった。利益剰余金と同 271 百万円増加した。この結果、自己資本比率は同 5.8 ポイント低下して 64.2%となった。自己資本比率が低下したが、これは業容拡大に伴う資産・負債の増加が主因であり、特に警戒される水準ではない。また実質無借金経営であり、キャッシュ・フローの状況にも懸念材料は見当たらない。財務面の高い健全性が維持されていると弊社では評価している。

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書（簡易版）

(単位：百万円)

	21/6 期末	22/6 期末	23/6 期末	24/6 期末	25/6 期末	増減
資産合計	4,281	4,578	4,498	5,185	6,051	865
（流動資産）	2,776	3,010	2,831	3,016	3,829	813
（固定資産）	1,505	1,568	1,667	2,169	2,221	52
負債合計	650	777	884	1,508	2,107	599
（流動負債）	631	758	862	1,437	2,059	622
（固定負債）	18	18	21	71	47	-23
純資産合計	3,631	3,800	3,614	3,677	3,944	266
（株主資本）	3,630	3,800	3,586	3,632	3,883	251
自己資本比率	84.8%	83.0%	79.7%	70.0%	64.2%	-5.8pp

	21/6 期	22/6 期	23/6 期	24/6 期	25/6 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	433	614	208	983	1,075
投資活動によるキャッシュ・フロー	-360	-359	-421	-651	-461
財務活動によるキャッシュ・フロー	-107	-94	-419	-62	-262
現金及び現金同等物の期末残高	2,071	2,233	1,600	1,870	2,222

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

2025 年 9 月 8 日 (月)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

2026 年 6 月期も引き続き 2 ケタ増収増益で、 過去最高業績の更新を見込む

1. 2026 年 6 月期の業績見通し

2026 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 19.8% 増の 11,288 百万円、営業利益が同 13.9% 増の 844 百万円、経常利益が同 12.7% 増の 848 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 16.4% 増の 507 百万円と、2 ケタ増収増益で連続過去最高業績を見込んでいる。売上面は各セグメントとも 2 ケタ増収を見込み、コスト面では人件費や開発投資などが増加するものの、増収効果やストック売上の積み上げなどにより吸収する見込みだ。

なお半期別に見ると、上期は売上高 5,344 百万円で営業利益 170 百万円、下期は売上高 5,944 百万円で営業利益 674 百万円と、特に利益面を下期偏重の計画としている。これは期末に向けてストック収益が積み上がることに加え、2025 年 7 月にブロードマインドより譲り受けた来店型保険ショップ 11 店舗に関して、上期（特に第 1 四半期）に「保険クリニック」への切り替えに伴う改装関連費用や転籍従業員のリスティング費用など一時的費用の発生を見込んでいるためである。

店舗数増加や Web プロモーション効果などにより「保険クリニック」の新規来店件数・再来店件数・成約件数が増加基調であること、ソリューション事業及びシステム事業では期末に向けてストック売上の積み上げが進展することなどを考慮すれば、2026 年 6 月期も好業績が期待できると弊社では考えている。

2026 年 6 月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/6 期		26/6 期		前期比		上期 予想	下期 予想
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率		
売上高	9,424	100.0%	11,288	100.0%	1,864	19.8%	5,344	5,944
売上総利益	7,368	78.2%	8,592	76.1%	1,224	16.6%	4,016	4,576
販管費	6,626	70.3%	7,747	68.6%	1,121	16.9%	3,846	3,901
営業利益	741	7.9%	844	7.5%	103	13.9%	170	674
経常利益	752	8.0%	848	7.5%	96	12.7%	172	676
親会社株主に帰属する当期純利益	435	4.6%	507	4.5%	72	16.4%	93	414
【セグメント別売上高】								
保険クリニック事業	4,788	50.8%	5,675	50.3%	887	18.5%	2,729	2,946
FA 事業	1,794	19.0%	2,170	19.2%	376	21.0%	1,040	1,130
ソリューション事業	1,473	15.6%	1,789	15.8%	316	21.4%	766	1,023
システム事業	1,368	14.5%	1,653	14.6%	285	20.8%	807	846
【セグメント別営業利益】								
保険クリニック事業	616	12.9%	731	12.9%	115	18.7%	304	427
FA 事業	70	3.9%	89	4.1%	19	26.7%	32	57
ソリューション事業	573	38.9%	644	36.0%	71	12.2%	207	437
システム事業	148	10.8%	92	5.6%	-56	-38.1%	15	77
調整額	-667	-	-712	-	-	-	-389	-323

注 1：26/6 期よりセグメント区分変更、25/6 期のセグメント数値は簡易的に組み替えた参考数値

注 2：セグメント営業利益の売上比は各売上高に対する営業利益率

出所：決算短信、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

2025 年 9 月 8 日 (月)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

今後の見通し

2. セグメント別（新区分）の計画と重点施策

セグメント別（新区分）の計画は、保険クリニック事業の売上高が前期比 18.5% 増の 5,675 百万円で営業利益（全社費用等調整前）が同 18.7% 増の 731 百万円、FA 事業の売上高が同 21.0% 増の 2,170 百万円で営業利益が同 26.7% 増の 89 百万円、ソリューション事業の売上高が同 21.4% 増の 1,789 百万円で営業利益が同 12.2% 増の 644 百万円、システム事業の売上高が同 20.8% 増の 1,653 百万円で営業利益が同 38.1% 減の 92 百万円としている。システム事業は開発投資の増加で減益だが、保険クリニック事業、FA 事業、ソリューション事業はいずれも 2 ケタ増収増益を見込んでいる。

重点施策として、保険クリニック事業の直営事業では Web 広告強化による効率的な集客施策、コンタクトセンターからの既存顧客に対するアフターフォローコールの強化、ブロードマインドより譲り受けた 11 店舗（対象事業の直近 2025 年 3 月期の売上高は 335 百万円、営業損失は 116 百万円）の早期の収益性改善、「保険 IQ システム」などによる人材育成体制の強化、スクラップアンドビルド実施による収益性向上などである。また、保険クリニック事業の FC 事業では効率的なプロモーション実施による FC 店への送客強化、FC 加盟店・店舗数の継続的な拡大に向けた新規リクルート活動や店舗運営指導の強化などである。FA 事業のうち同社の法人事業では法人向けコンサルティングサービスの積極展開、業務提携先の深耕による提案先の拡大など、LA の訪問販売事業では訪問販売チャネルの採用強化、教育体制強化による生産性の向上などを推進する。

ソリューション事業では、大手金融機関向け「AS」シリーズや「AI-OCR」等の大型案件の取り込み、保険代理店向け「AS」シリーズ・「AS FiNDER」・「職域ロボアド」等のソリューションの拡販など、保険募集人の効率的な業務を支える「AS Platform」導入社数の拡大を推進する。加えて、コンテンツ開発・拡充、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）、CS（カスタマーサクセス）機能によるデータ活用や顧客フォロー最適化などを推進する。システム事業では、AI プロダクト・クラウドサービスの継続的な成長に向けて、ダイレクトマーケティングの強化、アライアンスパートナーとの連携強化、AI を活用したプロダクトサービスの拡充、システム投資や組織体制強化の継続などを推進する。

■ 成長戦略

保険領域に関する No.1 ソリューションカンパニーを目指す

1. 新 3 か年計画 (2026 年 6 月期～2028 年 6 月期)

市場環境として、年間保険料総額で生命保険マーケットは 28 兆円、損害保険マーケットは 9 兆円が払い込まれる巨大マーケットであり、保険販売チャネルについては保険ショップ経由での加入シェアが上昇基調である。さらに、損害保険業界の諸問題が顕在化したため保険業法改正が見込まれており、比較推奨販売の徹底による販売プロセスのデジタル化の必要性が高まることも予想される。こうした市場環境の中で同社は、自社開発の「保険 IQ システム」を活用して生産性の高い「保険クリニック」を展開するだけでなく、業界唯一の商品比較システムである「AS」シリーズを中心としたソリューションを保険代理店・銀行・保険会社等に対して提供できる強みを持っている。同社はこの強みを生かし、中長期的成長イメージとして、保険領域に関する No.1 ソリューションカンパニー（保険ショップ No.1 × 保険ソリューション No.1）を目指している。

2022 年 6 月に策定した前 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」と位置付けた。最終年度 2025 年 6 月期の実績は売上高が 9,424 百万円、営業利益が 741 百万円となり、計画目標値（2025 年 6 月期売上高 8,495 百万円～8,795 百万円、営業利益 700 百万円～1,000 百万円）に対して、売上高は 3 ヶ年 CAGR（年平均成長率）21.9% となりレンジ上限を超過達成、営業利益はレンジ内での着地となった。Web 広告強化による認知度向上効果などにより、2025 年 6 月期の新規来店件数は 2022 年 6 月期比 57.0% 増の 20,065 人、Web 集客の割合は同 13.5 ポイント上昇して 45.2% となった。また広告宣伝費については、マス広告から Web 広告へのシフトや効率的運用により、当初計画の 2025 年 6 月期 1,055 百万円に対して実績は 614 百万円となり、計画に対して大幅な効率化を達成した。

2025 年 8 月に公表した新 3 か年計画（2026 年 6 月期～2028 年 6 月期）では、さらなる成長と資本効率の両立の実現を目指し、最終年度となる 2028 年 6 月期の目標値として売上高 15,205 百万円、営業利益 1,578 百万円、営業利益率 10.4%、ROE20.0% を掲げた。売上高は CAGR17.3% を想定し、成長投資を吸収しながら営業利益率と ROE の向上も推進する。セグメント別の 2028 年 6 月期の計画は、保険クリニック事業の売上高が 8,046 百万円で営業利益（全社費用等調整前）が 1,051 百万円、FA 事業の売上高が 2,680 百万円で営業利益が 157 百万円、ソリューション事業の売上高が 1,850 百万円で営業利益が 794 百万円、システム事業の売上高が 2,628 百万円で営業利益が 324 百万円としている。

アイリックコーポレーション | 2025 年 9 月 8 日 (月)
7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

成長戦略

新 3 か年計画 (2026 年 6 月期～2028 年 6 月期)

(単位：百万円)

	25/6 期	26/6 期		27/6 期		28/6 期	
	実績	予想	増減率	予想	増減率	予想	増減率
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%
販管費	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%	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

主要 KPI として、保険クリニック事業の「保険クリニック」店舗数（直営、LA、FC の合計）は、2025 年 6 月期の 283 店舗から 2028 年 6 月期に 363 店舗、2031 年 6 月期に 500 店舗を目指す。直営店の新規出店を加速するほか、FC の新規加盟や既存加盟店舗の拡大、M&A などを活用し、重点施策として「保険クリニック」のさらなるブランド力向上（マーケティング強化や新規出店など）、出店スピードにあわせた人材の育成（「保険 IQ システム」や配属後の育成プログラムによる未経験者の早期戦力化など）、M&A で譲り受けた店舗の収益性改善・向上、新たな出店エリアの開拓などを推進する。FA 事業では同社の法人事業と LA の訪問型販売事業の融合を図り、保険領域にとどまらない総合金融企業 IFA（Independent Financial Advisor）ビジネスの展開を目指す。ソリューション事業では生命保険募集人約 120 万人市場をターゲットとして、「AS」シリーズを中心とする「AS Platform」導入社数の拡大により、2028 年 6 月期の代理店・銀行の ID 数 10,000（2023 年 6 月期実績 5,987）、保険会社の MRR（Monthly Recurring Revenue）50,000 千円（同 29,424 千円）の達成を目指す。システム事業では AI-OCR の開発で培った技術を生かし、保険業界以外にもターゲットとして AI プロダクト・AI ソリューション戦略を推進する。

2026 年 6 月期より配当性向の目安を 50% 以上に引き上げ

2. 株主還元策

株主還元策については業績に応じた安定的・継続的な増配を目指すことを基本方針とし、株主優待制度については株主に対する公平な利益還元という観点から 2023 年 6 月期より廃止した。この基本方針に基づいて、2025 年 6 月期の配当は記念配当（「保険クリニック」本格始動 25 周年）5.0 円を含めて、前期比 10.0 円増配の 30.0 円（期末一括、普通配当 25.0 円＋記念配当 5.0 円）とした。配当性向は 56.5% となる。また 2026 年 6 月期より配当方針を変更し、連結配当性向の目安を 50% 以上（従来は 30% 台程度）に引き上げるほか、中間配当と期末配当の年 2 回実施（従来は期末配当の 1 回）する。これにより 2026 年 6 月期の配当は前期比 2.0 円増配の 32.0 円（中間期末 16.0 円、期末 16.0 円）を予定している。普通配当ベースでは前期比 7.0 円の増配となり、予想配当性向は 51.6% である。なお同社は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も実施しており、直近では 2025 年 1 月 17 日に自己株式 30,000 株を取得した。今後も利益成長に応じて株主還元策のさらなる強化・充実が期待できると弊社では見ている。

アイリックコーポレーション
7325 東証グロース市場

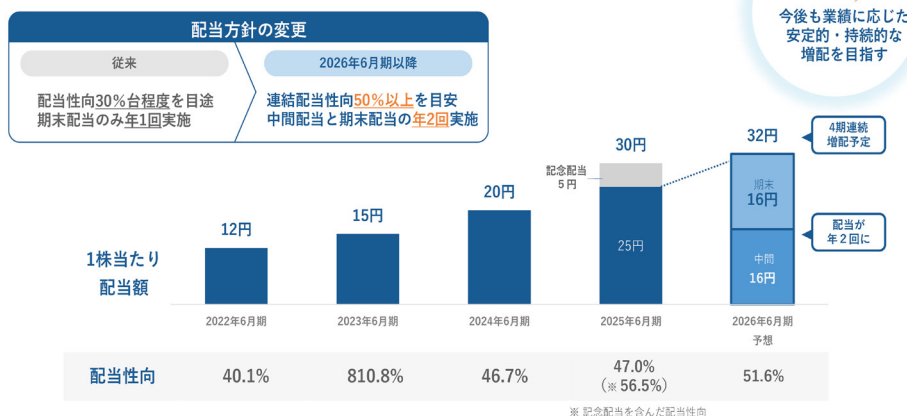
2025 年 9 月 8 日 (月)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

成長戦略

株主還元拡充に向けた取り組み

(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



出所：決算説明資料より掲載

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。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、こ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などがある。2024年5月には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上位50」で第5位（同社の女性部長比率は57.1%、全体平均は5.1%）にランクインした。また福利厚生の充実によって産休・育休後の復帰率は100%を維持している。

新たな成長ステージにつながる新3か年計画の進捗に注目

4. アナリストの視点

同社は前3か年計画で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、最終年度となる2025年6月期の売上高は目標値のレンジ上限を超過達成、営業利益はレンジ内での着地となった。これは積極的な人材投資、新規出店投資、プロモーション投資、新サービス開発投資等を着実に継続してきた成果と考えられる。「保険クリニック」の店舗数や来店件数の拡大だけでなく、「AS」シリーズや「スマートOCR」も収益拡大が進展しており、この点を弊社では高く評価している。今後は、保険業法改正と比較推奨販売の徹底による販売プロセスのデジタル化、複数の商品を比較して加入するユーザーの増加、保険ショップ経由での加入シェア上昇など、市場環境の変化も同社にとって大きなビジネスチャンスと考えられる。このような状況を考慮し、新たな成長ステージにつながる新3か年計画の進捗に注目したい。

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.

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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