

|| 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 >>>](#)

2026年3月13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. 保険クリニック事業、FA事業、ソリューション事業、システム事業を展開	01
2. 2026年6月期中間期は予想を上回る増益で過去最高	01
3. 2026年6月期も増収増益で連続過去最高予想	02
4. 2028年6月期にROE20%を目指し、株主還元も強化	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	04
1. 事業概要とセグメント区分	04
2. 保険クリニック事業	05
3. FA事業	07
4. ソリューション事業	07
5. システム事業	09
6. リスク要因と課題・対策	10
■ 業績動向	11
1. 2026年6月期中間期連結業績の概要	11
2. セグメント別の動向	12
3. 財務の状況	14
■ 今後の見通し	15
1. 2026年6月期連結業績予想の概要	15
2. セグメント別の予想と重点施策	16
■ 成長戦略	17
1. 3か年計画 (2026年6月期～2028年6月期)	17
2. 株主還元策	19
3. サステナビリティ経営	19
4. 弊社の視点	20

■ 要約

2026年6月期中間期は予想を上回る増益で過去最高、通期も増益予想

アイリックコーポレーション<7325>は、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。タグラインについては新たに「SureTech Company」とした。自らのテクノロジーが持つ“確かさ”を信じて行動する人々が集う場所という思いを込めた。

1. 保険クリニック事業、FA事業、ソリューション事業、システム事業を展開

同社は「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」)」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」シリーズを中心とする保険分析・販売ソリューション、子会社(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」)」を中心とするAIプロダクト・クラウドサービス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。事業セグメントについては2026年6月期より変更し、「保険クリニック」運営の保険クリニック事業、法人事業等のFA(Financial Advisor)事業、「AS」シリーズ等のソリューション事業、及び「スマートOCR」等のシステム事業としている。

2. 2026年6月期中間期は予想を上回る増益で過去最高

2026年6月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比17.9%増の5,282百万円、営業利益が同23.6%増の325百万円、経常利益が同23.0%増の329百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同7.2%増の168百万円、EBITDA(=営業利益+減価償却費)が同24.7%増の503百万円と、増収増益で売上高・各利益とも中間期として過去最高となった。2025年8月14日付に公表した期初予想に対して売上高は61百万円下回ったが、営業利益は155百万円、経常利益は157百万円、親会社株主に帰属する中間純利益は75百万円、EBITDAは142百万円それぞれ上回った。保険クリニック事業、FA事業、システム事業が好調に推移し、販管費が予想を下回ったことも寄与した。

要約

3. 2026年6月期も増収増益で連続過去最高予想

2026年6月期の連結業績は期初予想を据え置いて、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、EBITDAが同19.1%増の1,230百万円としており、2ケタ増収増益で連続過去最高予想である。各セグメントとも2ケタ増収を見込み、人件費や開発投資などの増加を吸収する。中間期の進捗率は低水準の形だが、同社の収益構造として下期の構成比が高い傾向があることに加え、譲受した来店型保険ショップの「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クリング費用など一時的費用の影響によるものであり、「保険クリニック」の来店数・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、そして中間期の各利益が予想を大幅に上回ったことなどを勘案すれば、通期ベースでも好業績が期待できると弊社では考えている。

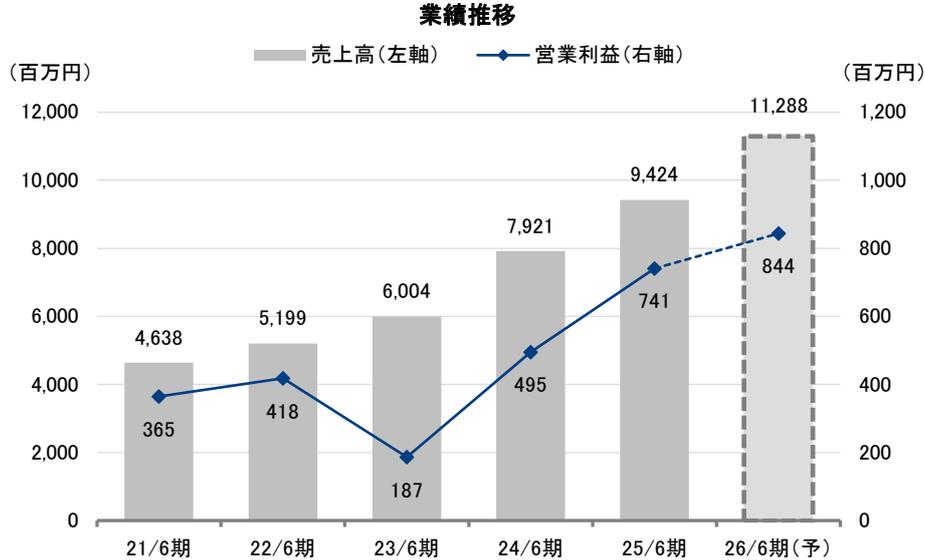
4. 2028年6月期にROE20%を目指し、株主還元も強化

同社の「3か年計画(2026年8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%を掲げている。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%以上(従来は30%台程度)に引き上げるほか、中間配当を開始する。

Key Points

- ・来店型保険ショップ「保険クリニック」運営、保険分析・販売ソリューション、スマートOCRなどを展開
- ・2026年6月期中間期は予想を上回る増益で過去最高に
- ・2026年6月期も増収増益で連続過去最高予想
- ・2028年6月期にROE20.0%を目指し、株主還元も強化

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

新タグラインは「SureTech Company」

1. 会社概要

同社は、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9月に、自らのテクノロジーが持つ“確かさ”を信じて行動する人々が集う場所という思いを込め、タグラインを「SureTech Company」に変更した。

2026年6月期中間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(株)ライフアシスト(以下、LA)及びインフォディオの3社で構成されている。資産合計は6,136百万円、純資産は3,878百万円、自己資本比率は62.0%、発行済株式数は8,708,000株(自己株式530,667株含む)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）拡大し、「AS」シリーズ及び「スマートOCR」の開発・拡販を推進している。2023年10月には保険販売事業を行うLAを連結子会社化、2024年8月に（株）人生設計より来店型保険ショップ6店舗を、2025年7月にブロードマインド<7343>より11店舗を、県民保険サービス（有）より2店舗を、同年12月にアセットガーディアン（株）より2店舗を譲受した。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。

■ 事業概要

保険分析・販売支援のプラットフォーム、 2026年6月期より事業セグメントを変更

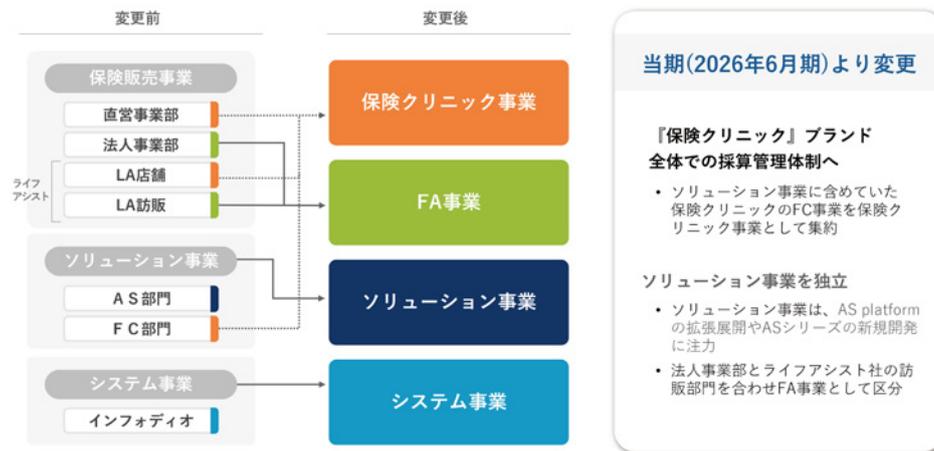
1. 事業概要とセグメント区分

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」シリーズを中心とする保険分析・販売ソリューション、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」を中心とするAIプロダクト・クラウドサービス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。

事業セグメントについては2026年6月期より変更し、保険クリニック事業（LAを含む「保険クリニック」直営事業及びFC事業）、FA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・販売を中心とする保険分析・販売ソリューション）、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）としている。

事業概要

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

なお参考値として、旧区分での2025年6月期の売上高構成比(2025年6月期決算説明資料の管理会計ベース数値で算出)は保険販売事業が58.3%(直営店部門が35.4%、法人部門・RM部門が4.7%、LAが18.1%)、ソリューション事業が25.1%(AS部門が13.5%、FC部門が11.6%)、システム事業が16.7%(AIプロダクト・クラウドサービスが16.3%、受託開発が0.4%)だった。各事業とも拡大基調のため過去4期の推移で見ると売上高構成比に大きな変化は見られない。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Web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である。ソリューション事業のAS部門は「AS」シリーズID数増加により、システム事業のAIプロダクト・クラウドサービスは「スマートOCR」導入増加により、いずれも売上高が拡大している。全社ベースのストック売上(保険契約からの継続手数料、FC月額利用料、「AS」シリーズのID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36.3%だった。保険販売事業は契約時の手数料収入が主力のためストック売上比率は20%前後で推移しているが、ソリューション事業のAS部門及びシステム事業のAIプロダクト・クラウドサービスは導入数増加に伴ってストック売上比率が70%~80%まで上昇している。

2. 保険クリニック事業

保険クリニック事業は来店型保険ショップ「保険クリニック」を、直営事業(新潟県中心に展開するLAを含む)及びFC事業として全国展開している。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が高い評価を得て、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、25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。また取扱保険会社数は業界最高水準の約50社、かんたん入力商品に対応する保険商品数は1,500アイテムで、証券分析機能の網羅率は96%に達している。FC事業は加盟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同社の特長である。

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

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

事業概要

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、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。

2026年6月期中間期末時点のグループ店舗数は前期末比23店舗増の306店舗（直営が同17店舗増の104店舗、FCが同6店舗増の202店舗）となった。FC加盟登録数は1社増の108社となった。地域別店舗数（直営とFCの合計ベース）は北海道・東北18店舗、関東130店舗、北陸・甲信越29店舗、東海35店舗、関西46店舗、中国・四国13店舗、九州・沖縄35店舗となった。なお来店型保険ショップ業界における同社のポジション（同社調べ）として、同社の店舗数は業界3位規模である。また国内来店型保険ショップ約3,000店舗のうち、同社を含む100店舗以上の6ブランドで全体の約60%を占めており、今後は認知度の高い上位ブランドによる寡占化が進む見込みだ。

保険クリニック事業店舗数

✓『保険クリニック』300店舗突破

	2025年6月	増加	減少	2025年12月
直営	87	18	1	104
FC	196	10	4	202
合計	283			306

【店舗数増加の要因】

- 2025年7月にブロードマインド株式会社の「マネプロショップ」11店舗を事業譲受
- 2025年7月に東民保険サービス株式会社の「ほけんのアイセレクト」2店舗を事業譲受
- 2025年12月にアセットガーディアン株式会社の「保険 de あんしん館」2店舗を事業譲受
- FC店は、加盟登録数1件増加もあり、6店舗増加



出所：決算説明資料より掲載

保険クリニック事業の直近の主要KPIとして「保険クリニック」直営店の来店数は2024年6月期（第2四半期よりLAを含む）26,671件から2025年6月期30,640件へ14.9%増加し、さらに2026年6月期は中間期時点で18,925件（前年同期比30.7%増）となった。成約件数は2024年6月期15,229件から2025年6月期19,054件へ25.1%増加し、さらに2026年6月期は中間期時点で10,494件（前年同期比16.0%増）となった。M&Aも含めた店舗数増加やWebプロモーション効果に加え、コンタクトセンターからのアフターフォローコールを強化していることも来店数と成約件数の増加につながっている。マーケティング施策については効率的な広告展開としてWeb広告による集客を強化しており、Web集客割合は2023年6月期36.4%、2024年6月期42.7%、2025年6月期45.2%、2026年6月期中間期47.5%と上昇基調である。なお成約率はおおむね60%前後で推移しているが、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。

事業概要

保険クリニック事業(直営)重要KPI推移



※1 来店数、成約件数は、IRRC運営の直営店舗及びライセンス店運営の直営店舗における合計数
 ライセンス店を運営の範囲に含めた2024年6月期2Qより反映しております
 ※2 概算値で把握できる情報であり、今後修正される可能性があります

出所：決算説明資料より掲載

3. FA事業

FA事業は、同社のFA事業部(首都圏2拠点)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、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。保険商品にとどまらずNISA等の金融商品も取り扱うIFA(Independent Financial Advisor)としての成長を目指し、同社FA事業部とLA訪問販売部門の融合・シナジー創出による効率的・効果的拡大を推進している。

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)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。

新商品開発では2025年6月に、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(エーエス・ファインダー)」をリリースした。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であり、同年11月には損害保険分野も対象としたアップデートを実施した。

また同年6月には、保険募集人向けプラットフォーム「AS platform」をリリースした。保険募集人が業務に必要な情報を効率的に収集・活用できるオンラインコミュニティ型の業務支援ツールで、2026年1月末には登録ユーザー数が5,000IDを突破(2026年1月28日現在、登録代理店数156社、募集人単位の会員ID数5,381)した。今後は生命保険募集人約120万人市場をターゲットとしてプラットフォーム戦略を推進する。

事業概要

ソリューション事業プラットフォーム戦略 (AS platform)

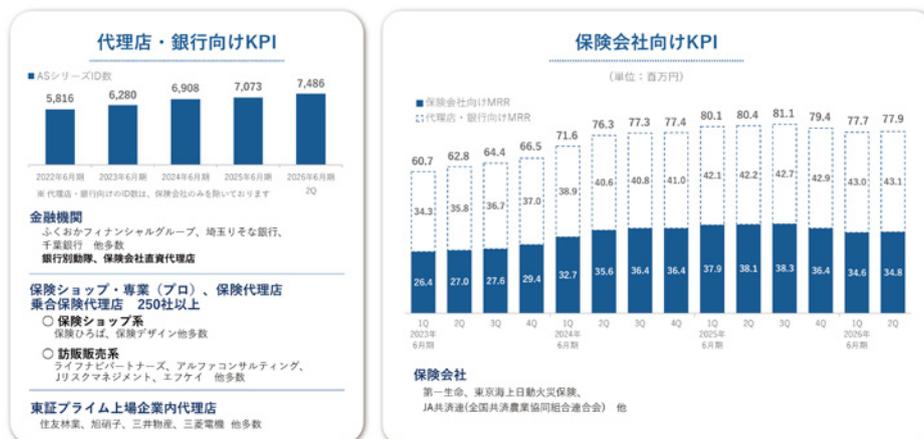


出所：決算説明資料より掲載

ソリューション事業の主な収益は、「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。

ソリューション事業の直近の主要KPIを見ると、代理店・銀行向け「AS」シリーズID数は2022年6月期末5,816、2023年6月期末6,280、2024年6月期末6,908、2025年6月期末7,073、2026年6月期中間期には2026年6月期中間期末7,486へと順調に積み上がっている。ストック売上比率は2026年6月期中間期には81.4% (2025年6月期は73.8%) まで上昇した。なお保険会社向けの主要KPIについては、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 (Monthly Recurring Revenue) に変更した。保険会社向けMRRは2026年6月期第1四半期が前年同期比3.3百万円減の34.6百万円、第2四半期が同3.3百万円減の34.8百万円だった。2025年6月期に保険会社1社が解約となったため保険会社向けMRRが減少したが、代理店・銀行向けMRRは2026年6月期第1四半期が同0.9百万円増の43.0百万円、第2四半期が同0.9百万円増の43.1百万円と増加基調である。

ソリューション事業KPI推移 代理店・銀行向けKPI、保険会社向けKPI



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.

事業概要

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(カスタムシステム)の3種類となっている。顧客ニーズに合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。

主要な導入事例としてリカーリング型では(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。個別開発型では(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)JTBB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。

サービスラインナップ強化では、「スマートOCR」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。さらに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、「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)をリリース、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」をリリースした。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。

また(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に採用された。

アイリックコーポレーション | 2026年3月13日 (金)
 7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要

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)flaxy(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クリエイティブフォーム」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。

システム事業の直近の主要KPIとしては、「スマートOCR」を中心とするAIプロダクト・クラウドサービスの導入増加によってストック売上が順調に拡大している。これに伴ってストック売上比率も2024年6月期の59%から2025年6月期の74%へと上昇し、さらに2026年6月期は第1四半期が79%、中間期が84%となった。

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。

このうち市場環境について、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ンネル比率(出所:2025年9月29日付の同社の事業計画及び成長可能性に関する事項、(公財)生命保険文化センター「2024年度生命保険に関する全国実態調査」)を見ると、生命保険営業職員のシェアが2012年の68.2%から2024年に56.7%へ低下する一方で、保険代理店のシェアが同6.9%から同15.7%(保険ショップ7.0%、訪販8.7%)まで上昇している。複数の保険会社の商品を比較するユーザーの増加に伴って加入チャン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。また改正保険業法(2026年6月1日施行予定)により、乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保などが義務付けられるため、保険業界で唯一の比較推奨機能を搭載した同社の「AS」シリーズにとって、損害保険領域への展開など新たなビジネスチャンスが生まれることが予想される。これらの点から、同社にとって市場開拓余地が大きいと弊社では考えている。

業績動向

2026年6月期中間期は予想を上回る増益で過去最高

1. 2026年6月期中間期連結業績の概要

2026年6月期中間期の連結業績は売上高が前年同期比17.9%増の5,282百万円、営業利益が同23.6%増の325百万円、経常利益が同23.0%増の329百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同7.2%増の168百万円、EBITDA (= 営業利益 + 減価償却費) が同24.7%増の503百万円だった。増収増益で売上高・各利益とも中間期として過去最高となった。2025年8月14日付公表の期初予想である売上高5,344百万円、営業利益170百万円、経常利益172百万円、親会社株主に帰属する中間純利益93百万円、EBITDA361百万円に対して、売上高は61百万円下回ったが、営業利益は155百万円、経常利益は157百万円、親会社株主に帰属する中間純利益は75百万円、EBITDAは142百万円それぞれ上回った。保険クリニック事業、FA事業、システム事業が大幅増収と好調に推移し、販管費が予想を下回ったことも寄与した。

2026年6月期中間期連結業績の概要

(単位：百万円)

	25/6月中間期		26/6月中間期		前年同期比		予想	予想比	
	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	4,479	100.0%	5,282	100.0%	802	17.9%	5,344	-61	98.8%
売上総利益	3,457	77.2%	4,010	75.9%	552	16.0%	4,016	-5	99.9%
販管費	3,194	71.3%	3,685	69.8%	490	15.4%	3,846	-160	95.8%
営業利益	263	5.9%	325	6.2%	62	23.6%	170	155	191.3%
経常利益	268	6.0%	329	6.2%	61	23.0%	172	157	190.9%
親会社株主に帰属する 中間純利益	156	3.5%	168	3.2%	11	7.2%	93	75	179.8%
<参考> EBITDA	403	9.0%	503	9.5%	99	24.7%	361	142	139.1%

注1：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

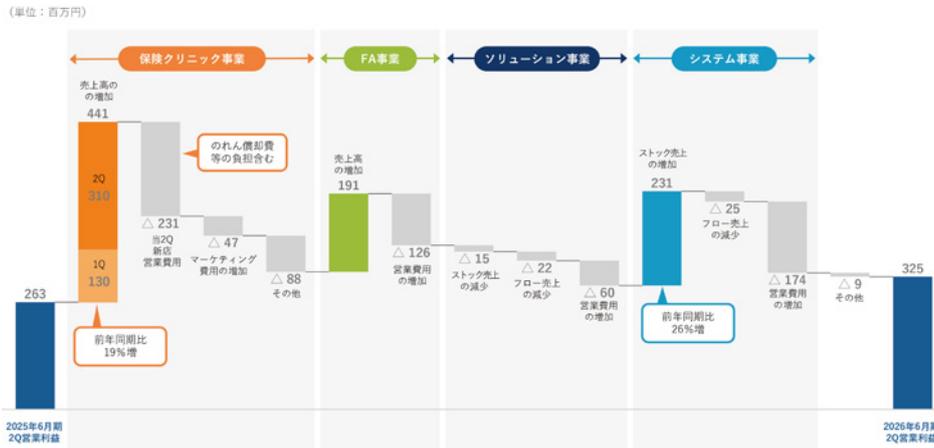
注2：予想は2025年8月14日付の期初公表値

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16.0%増加したが、売上総利益率は同1.3ポイント低下して75.9%となった。販管費は同15.4%増加したが、販管費比率は同1.5ポイント低下して69.8%となった。この結果、営業利益率は同0.3ポイント上昇して6.2%となった。営業利益(同62百万円増益)増減分析は、保険クリニック事業の売上高増加で同441百万円増加、のれん償却費等を含む新店営業費用増加で同231百万円減少、マーケティング費用増加で同47百万円減少、その他で同88百万円減少、FA事業の売上高増加で同191百万円増加、営業費用増加で同126百万円減少、ソリューション事業のストック売上高減少で同15百万円減少、フロー売上高減少で同22百万円減少、営業費用増加で同60百万円減少、システム事業のストック売上高増加で同231百万円増加、フロー売上高減少で同25百万円減少、営業費用増加で同174百万円減少、その他で同9百万円減少だった。営業費用やマーケティング費用の増加を大幅増収効果で吸収した。

業績動向

営業利益増減分析



出所: 決算説明資料より掲載

2. セグメント別の動向

セグメント別に見ると、ソリューション事業が減収減益だったが、保険クリニック事業、FA事業、システム事業が大幅増収増益と好調だった。

2026年6月期中間期セグメント別の動向

(単位: 百万円)

	25/6期中間期		26/6期中間期		前年同期比		予想	予想比	
	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(全社)	4,479	-	5,282	-	802	17.9%	5,344	-61	98.8%
保険クリニック事業	2,304	49.0%	2,746	49.8%	441	19.2%	2,729	17	100.6%
直営店	1,881	40.0%	2,307	41.9%	426	22.6%	-	-	-
FC	422	9.0%	438	8.0%	16	3.6%	-	-	-
FA事業	919	19.5%	1,110	20.2%	191	20.8%	1,040	70	106.8%
ソリューション事業	693	14.7%	655	11.9%	-38	-5.5%	766	-110	85.5%
システム事業	790	16.8%	997	18.1%	206	26.1%	807	190	123.6%
合計	4,707	100.0%	5,508	100.0%	801	17.0%	-	-	-
連結調整	-227	-	-226	-	-	-	-	-	-
営業利益(全社)	263	5.9%	325	6.2%	62	23.6%	170	155	191.3%
保険クリニック事業	337	14.7%	410	15.0%	73	21.6%	304	106	135.2%
直営店	257	13.7%	339	14.7%	82	32.0%	-	-	-
FC	80	19.0%	71	16.2%	-9	-11.4%	-	-	-
FA事業	-25	-2.8%	39	3.5%	65	-	32	7	123.0%
ソリューション事業	262	37.8%	163	25.0%	-98	-37.6%	207	-43	79.0%
システム事業	56	7.1%	88	8.9%	32	57.1%	15	73	590.5%
連結調整	-367	-	-377	-	-	-	-389	-	-

注1: セグメント売上高の売上比は連結調整前合計に対する比率

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

注3: 予想は2025年8月14日付の期初公表値

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 | 2026年3月13日 (金)
 7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

(1) 保険クリニック事業

保険クリニック事業は売上高が前年同期比19.2%増の2,746百万円、営業利益(全社費用等調整前)が同21.6%増の410百万円だった。直営店がけん引し大幅増収増益となった。内訳は直営店の売上高が同22.6%増の2,307百万円で営業利益が同32.0%増の339百万円、FCの売上高が同3.6%増の438百万円で営業利益が同11.4%減の71百万円だった。直営店は新規出店や事業譲受による店舗数増加効果やWebプロモーション効果で来店数と成約件数が増加し、大幅増収効果で新店営業費用やマーケティング費用の増加を吸収した。FCは譲受した保険ショップの「保険クリニック」への切り替えに伴う改装関連費用など一時的費用の影響で減益となった。主要KPIとして、グループ店舗数は前期末比23店舗増の306店舗(直営が同17店舗増の104店舗、FCが同6店舗増の202店舗)で、直営店の来店数は前年同期比30.7%増の18,925件、成約件数は同16.0%増の10,494件となった。成約率は58.4%だった。

(2) FA事業

FA事業は売上高が前年同期比20.8%増の1,110百万円で、営業利益が39百万円(前年同期は25百万円の損失)だった。前期に実施した募集人採用施策の成果などで大幅増収となり、営業利益は黒字転換した。なお中間期末時点の募集人の人数は同9名増(前期末比では2名増)の194名となった。

(3) 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5.5%減の655百万円、営業利益が同37.6%減の163百万円だった。フロー売上高が減少したため全体として減収減益となったが、ストック売上高は代理店・銀行向けが順調に推移し、前期第4四半期に発生した保険会社1社解約の影響も軽微だった。主要KPIとして、ストック売上高比率は81.4%(前期は通期ベースで73.8%)、代理店・銀行向け「AS」シリーズID数は前期末比5.8%増の7,486IDとなった。MRRは、保険会社向けが1社解約により減少(第1四半期が前年同期比3.3百万円減の34.6百万円、第2四半期が同3.3百万円減の34.8百万円)したが、代理店・銀行向けが増加基調(第1四半期が同0.9百万円増の43.0百万円、第2四半期が同0.9百万円増の43.1百万円)となっている。

(4) システム事業

システム事業は売上高が前年同期比26.1%増の997百万円、営業利益が同57.1%増の88百万円と大幅増収増益となった。AIプロダクト・クラウドサービスが拡大してストック売上高が同45.9%増の737百万円と大幅に伸長し、収益性も大幅に向上した。

財務の高い健全性を維持

3. 財務の状況

財務面を見ると、2026年6月期中間期末の資産合計は前期末比84百万円増加して6,136百万円となった。主に現金及び預金が同382百万円減少した一方で、無形固定資産が同427百万円増加した。負債合計は同150百万円増加して2,257百万円となった。主に契約負債が同194百万円減少した一方で、未払費用が同93百万円増加、短期借入金が同500百万円増加した。なお長短借入金合計は同530百万円増加して546百万円となった。純資産合計は同65百万円減少して3,878百万円となった。主に配当金の支払い等により利益剰余金が同77百万円減少した。この結果、自己資本比率は同2.2ポイント低下して62.0%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。キャッシュ・フローの状況にも懸念材料は見当たらず、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)

	22/6期末	23/6期末	24/6期末	25/6期末	26/6期中間期末	増減
資産合計	4,578	4,498	5,185	6,051	6,136	84
(流動資産)	3,010	2,831	3,016	3,829	3,350	-479
(固定資産)	1,568	1,667	2,169	2,221	2,786	564
負債合計	777	884	1,508	2,107	2,257	150
(流動負債)	758	862	1,437	2,059	2,172	112
(固定負債)	18	21	71	47	85	38
純資産合計	3,800	3,614	3,677	3,944	3,878	-65
(株主資本)	3,800	3,586	3,632	3,883	3,806	-77
自己資本比率	83.0%	79.7%	70.0%	64.2%	62.0%	-2.2pp

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	614	208	983	1,075	70
投資活動によるキャッシュ・フロー	-359	-421	-651	-461	835
財務活動によるキャッシュ・フロー	-94	-419	-62	-262	283
現金及び現金同等物の期末残高	2,233	1,600	1,870	2,222	1,740

出所：決算短信、半期報告書よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年6月期も増収増益で連続過去最高予想

1. 2026年6月期連結業績予想の概要

2026年6月期の連結業績予想は前回予想(2025年8月14日公表の期初予想値)を据え置いて、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、EBITDAが同19.1%増の1,230百万円としており、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、利益面は人件費や開発投資などの増加を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。

なお通期予想に対する中間期の進捗率は売上高46.8%、営業利益38.5%、経常利益38.9%、親会社株主に帰属する当期純利益33.1%、EBITDA40.9%とやや低水準の形だが、同社の収益構造として期末に向けてストック売上高が積み上がるため従来から下期の構成比が高い傾向があることに加え、譲受した来店型保険ショップの「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キリング費用など一時的費用の影響を見込み、当期は期初時点で下期偏重の予想としている。店舗数増加やWebプロモーション効果により「保険クリニック」の来店数・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、そして中間期の各利益が予想を大幅に上回ったことなどを勘案すれば、通期ベースで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 | 2026年3月13日 (金)
 7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

今後の見通し

2026年6月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	25/6期		26/6期		前期比		中間期	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率	実績	進捗率
売上高	9,424	100.0%	11,288	100.0%	1,864	19.8%	5,282	46.8%
売上総利益	7,368	78.2%	8,592	76.1%	1,224	16.6%	4,010	46.7%
販管費	6,626	70.3%	7,747	68.6%	1,121	16.9%	3,685	47.6%
営業利益	741	7.9%	844	7.5%	103	13.9%	325	38.5%
経常利益	752	8.0%	848	7.5%	96	12.7%	329	38.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	435	4.6%	507	4.5%	72	16.4%	168	33.1%
<参考> EBITDA	1,033	11.0%	1,230	10.9%	197	19.1%	503	40.9%
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%	2,746	48.4%
FA事業	1,794	19.0%	2,170	19.2%	376	21.0%	1,110	51.2%
ソリューション事業	1,473	15.6%	1,789	15.8%	316	21.4%	655	36.6%
システム事業	1,368	14.5%	1,653	14.6%	285	20.8%	997	60.3%
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%	410	56.2%
FA事業	70	3.9%	89	4.1%	19	26.7%	39	44.2%
ソリューション事業	573	38.9%	644	36.0%	71	12.2%	163	25.4%
システム事業	148	10.8%	92	5.6%	-56	-38.1%	88	96.2%
調整額	-667	-	-712	-	-	6.7%	-377	-

注1：26/6期よりセグメント区分を変更しており、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、事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

2. セグメント別の予想と重点施策

セグメント別の予想は、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により減益を予想するが、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ケタ増収増益の予想である。

重点施策として、保険クリニック事業の直営事業ではWeb広告による効率的な集客の強化、コンタクトセンターからのアフターフォローコールの強化、譲受した店舗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を推進する。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を推進する。FA事業のうち同社のFA事業部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とともに、IFAとしての成長を目指して同社FA事業部とLA訪問販売部門の融合・シナジー創出を推進する。

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などを推進する。

■ 成長戦略

さらなる成長と資本効率の両立の実現を目指す

1. 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。また改正保険業法(2026年6月1日施行予定)により乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保などが義務付けられるため、同社にとって損害保険領域への展開など新たなビジネスチャンスが生まれることが予想される。

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。

そして3か年計画(2026年8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%を掲げている。売上高は全社ベースでCAGR17.3%(セグメント別には保険クリニック事業が18.9%、FA事業が14.3%、ソリューション事業が7.9%、システム事業が24.3%)を想定し、成長投資を吸収しながら営業利益率とROEの向上を推進する。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 | 2026年3月13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 (2026年6月期～2028年6月期) の概要

(単位：百万円)

	25/6期 実績	26/6期 予想	27/6期 計画	28/6期 目標
売上高	9,424	11,288	12,988	15,205
売上総利益	7,368	8,592	9,950	11,901
販管費	6,626	7,747	8,759	10,323
営業利益	741	844	1,190	1,578
営業利益率	7.9%	7.5%	9.2%	10.4%
ROE	11.6%	12.4%	16.8%	20.0%
セグメント別売上高				
保険クリニック事業	4,788	5,675	-	8,046
FA事業	1,794	2,170	-	2,680
ソリューション事業	1,473	1,789	-	1,850
システム事業	1,368	1,653	-	2,628
セグメント別営業利益				
保険クリニック事業	616	731	-	1,051
FA事業	70	89	-	157
ソリューション事業	573	644	-	794
システム事業	148	92	-	324
調整額	-667	-712	-	-748

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

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(直営とFCの合計)は、2025年6月期末の283店舗から2026年6月期末307店舗、2027年6月期末327店舗、2028年6月期末363店舗、さらに2031年6月期末までに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)、出店スピードに合わせた人材の育成(「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事業は同社FA事業部とLA訪問販売部門の融合・シナジー創出を推進し、保険領域にとどまらない総合金融企業IFAビジネスの拡大を目指す。ソリューション事業は、生命保険募集人約120万人市場をターゲットとする「AS platform」を核とするプラットフォーム戦略によって「AS」シリーズ等の拡販を推進し、2028年6月期の代理店・銀行向け「AS」シリーズID数10,000、保険会社向けMRR50,000千円を目指すとともに損害保険領域への本格展開を目指す。システム事業は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。

配当性向の目安を50%以上に引き上げて株主還元強化

2. 株主還元策

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%以上（従来は30%台程度）に引き上げるほか、中間配当を開始する。これによって2026年6月期の配当予想は前期比2円増配の32円（第2四半期末16円、期末16円）としている。前期の30円（期末一括）には記念配当5円が含まれているため普通配当ベースでは同7円増配となる。4期連続増配で予想配当性向は51.6%である。なお東証グロース市場の上場維持基準については2025年6月30日時点ですべて適合した。今後は上場維持基準見直しにより2030年6月末時点で時価総額100億円以上の充足が必要となるが、引き続き業績の拡大、株主還元やIR活動の強化などにより企業価値の向上に努め、時価総額100億円以上の早期達成を目指す。

配当方針の変更



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するなど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、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。また福利厚生充実によって産休・育休後の復帰率は100%を維持している。

成長加速につながる3か年計画の進捗に注目

4. 弊社の視点

同社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継続して推進している。その結果、「保険クリニック」の店舗数、来店数、成約件数が増加基調であり、さらに「AS」シリーズや「スマートOCR」の収益拡大も進展している。このように店舗運営ビジネスとソリューションビジネスの両面で成長を実現している点を弊社では高く評価している。今後は保険販売プロセスのデジタル化進展、改正保険業法に伴う保険ショップ経由での加入シェア上昇や損害保険領域への展開などにより、保険ショップの存在感が高まるだけでなく、同社のソリューションビジネスにとっても新たなビジネスチャンスが生まれ、市場開拓余地が大きいと弊社では考えている。同社の成長加速につながる3か年計画の進捗に注目したい。

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、理由のいかなを問わず、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