

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 >>>

2026年9月17日 (木)

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月期は予想を下回り営業減益で着地	01
3. 2027年6月期は2ケタ増収増益予想	01
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	03
■ 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	08
6. 市場環境、リスク要因と課題・対策	10
■ 業績動向	11
1. 2026年6月期連結業績の概要	11
2. セグメント別の動向	12
3. 財務の状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2027年6月期連結業績予想の概要	14
2. セグメント別業績予想と重点施策	15
■ 成長戦略	16
1. 3ヶ年計画 (2026年6月期～2028年6月期)	16
2. 株主還元策	18
3. サステナビリティ経営	19
4. 弊社の視点	19

要約

2027年6月期は2ケタ増収増益予想

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。2025年9月には、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「Sure Tech Company」に変更した。

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

同社は保険分析・販売支援のプラットフォームとして、「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、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は保険クリニック事業、FA(Financial Advisor)事業、ソリューション事業、及びシステム事業としている。

2. 2026年6月期は予想を下回り営業減益で着地

2026年6月期の連結業績は、売上高が前期比16.3%増の10,964百万円、営業利益が同5.2%減の703百万円、経常利益が同5.5%減の711百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.8%減の392百万円だった。ソリューション事業において想定していた大型案件が顧客都合により未受注となったことを主因に、期初予想を下回った。売上面は保険クリニック事業の順調な拡大などにより増収で過去最高だったが、利益面は営業費用やマーケティング費用の増加、システム開発の先行投資の影響などにより減益だった。なおEBITDA(=営業利益+減価償却費)は同4.8%増の1,082百万円で小幅ながら増益だった。

3. 2027年6月期は2ケタ増収増益予想

2027年6月期の連結業績は売上高が前期比14.5%増の12,556百万円、営業利益が同15.6%増の812百万円、経常利益が同14.4%増の814百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同13.2%増の444百万円と、2ケタ増収増益を見込んでいる。売上面は各セグメントとも増収を見込み、利益面では、保険クリニック事業の出店加速や人材採用・育成、ソリューション事業のMRR(Monthly Recurring Revenue)拡大に向けた先行投資などによって費用が増加するが、増収効果やストック売上の積み上げによって吸収する。なお3ヶ年計画の最終年度(2028年6月期)の目標達成に向け、2027年6月期は利益成長よりも人材や商品開発等の成長投資を優先する。保険クリニック事業は店舗数増加やWebプロモーション効果により来店数・成約件数が増加基調であること、FA事業は募集人増員などにより収益力が高まっていること、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勘案すれば、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

2026年9月17日 (木)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

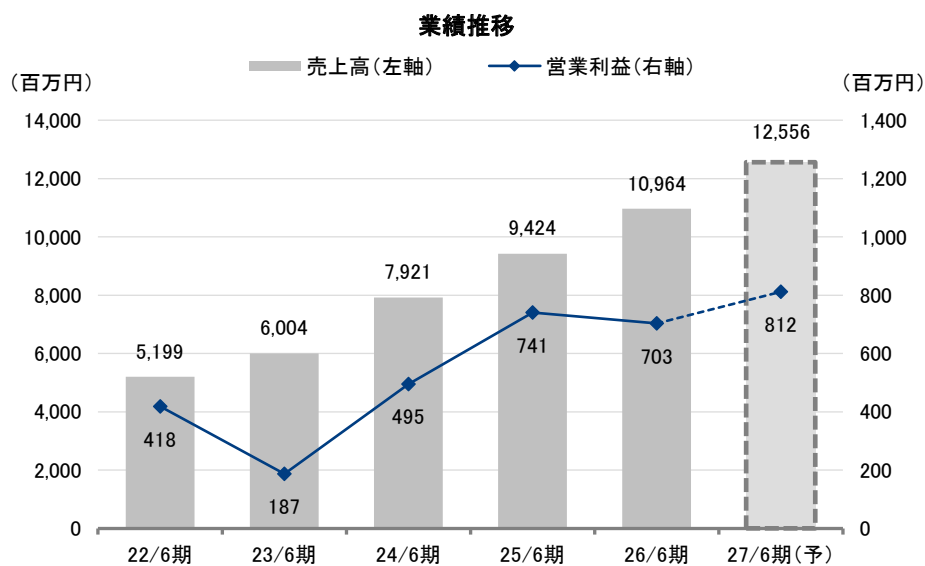
要約

4. 2028年6月期にROE20%以上を目指し、株主還元も強化

2025年8月に策定した3ヶ年計画（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%以上を掲げている。計画2年目の2027年6月期は2ケタ増収増益ながら計画を下回る見込みとなったが、最終年度2028年6月期については計画を据え置いた。株主還元については2026年6月期より基本方針を変更し、連結配当性向の目安を50%以上（従来は30%台程度）に引き上げるとともに、中間配当を開始した。また原則として減配しない累進配当を導入するなど株主還元を強化した。

Key Points

- ・ 2026年6月期は予想を下回り営業減益で着地
- ・ 2027年6月期は2ケタ増収増益予想
- ・ 2028年6月期にROE20.0%以上を目指し、株主還元も強化



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

2026年9月17日 (木)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

■ 会社概要

タグラインは「Sure Tech 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月には、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「Sure Tech Company」に変更した。

2026年6月期末時点で本社を東京都文京区本郷に置き、事業所は本社及び大阪支店（大阪市中央区）である。グループは同社、連結子会社の（株）ライフアシスト（以下、LA）、（株）インフォディオの3社で構成されている。LAは保険販売事業を、インフォディオは「スマートOCR」等のソフトウェア開発を展開している。資産合計は6,415百万円、純資産は3,983百万円、自己資本比率は60.8%、発行済株式数は8,708,000株（自己株式530,667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）を拡大するとともに、「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LAを連結子会社化したほか、2024年8月に（株）人生設計より来店型保険ショップ6店舗を譲受したのを皮切りに、2025年にはブロードマインド<7343>、県民保険サービス（有）、アセットガーディアン（株）より店舗を譲受した。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

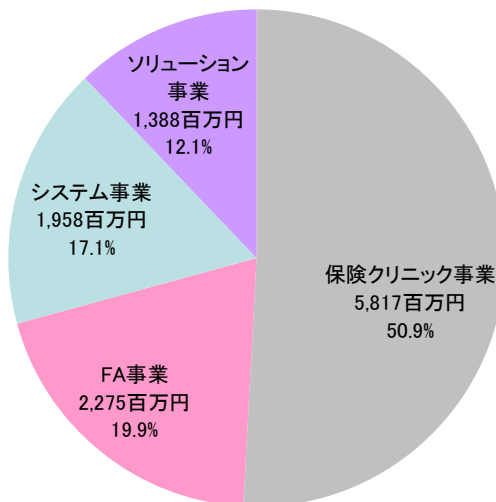
保険分析・販売支援のプラットフォーム

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、「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。

事業セグメント区分は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。2026年6月期のセグメント別売上高構成比は保険クリニック事業が50.9%、FA事業が19.9%、ソリューション事業が12.1%、システム事業が17.1%だった。

セグメント別売上高構成比(2026年6月末時点)



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

2026年9月17日 (木)

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

事業概要

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いるからだ。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、「保険クリニック」は2023年2月に「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、2026年2月には認定が更新された。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。

「保険IQシステム」は保険商品の検索・絞り込み・比較を可能にしたシステムで、20年以上の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。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。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）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。

保険クリニック事業の主な収益は、直営事業が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事業が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月期末時点のグループ店舗数は前期末比24店舗増の307店舗（LAを含む直営が同21店舗増の108店舗、FCが同3店舗増の199店舗）となった。直営は新規出店に加え、事業譲受（ブロードマインドより11店舗、県民保険サービスより2店舗、アセットガーディアンより2店舗）も寄与した。FCは加盟登録数が同2社減の105社となったが、店舗数は増加した。地域別店舗数（直営とFCの合計）は北海道・東北18店舗、関東130店舗、北陸・甲信越29店舗、東海36店舗、関西48店舗、中国・四国11店舗、九州・沖縄35店舗となった。なお国内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）は、店舗数で業界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店舗以上の上位7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。

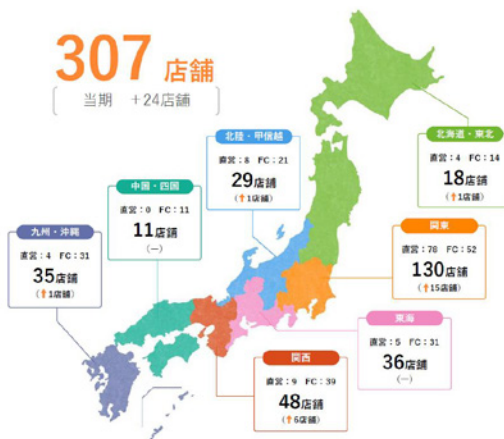
アイリックコーポレーション
7325 東証グロース市場

2026年9月17日 (木)
https://www.irrc.co.jp/ir/

事業概要

保険クリニック事業店舗数

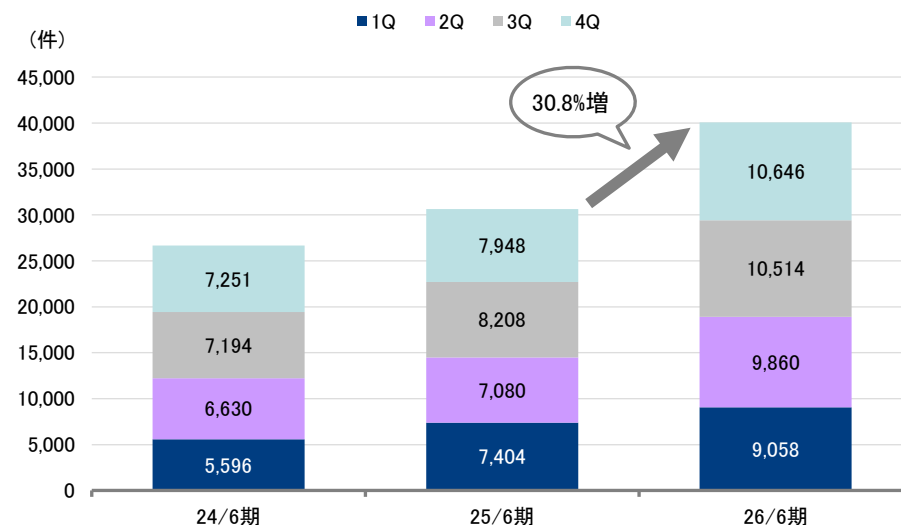
	2025年6月	増加	減少	2026年6月
直営	87	24	3	108
FC	196	16	13	199
合計	283			307



注：直営の店舗数は、LA運営の直営店舗を含む
出所：決算説明資料より掲載

保険クリニック事業の主要KPIは、「保険クリニック」直営店の来店数が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（前期比14.9%増加）、2026年6月期40,078件（同30.8%増）へ増加した。成約件数は2024年6月期15,229件から2025年6月期19,054件（同25.1%増加）、2026年6月期22,865件（同20.0%増）へ増加した。店舗数増加、Webプロモーション効果、コールセンターからのアフターフォローコール強化などにより、来店数と成約件数が大幅に増加している。マーケティング施策はWeb広告をメインに効率的な広告を展開している。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50.7%と上昇基調である。なお直営店の成約率は2024年6月期57.1%、2025年6月期62.2%、2026年6月期57.1%だった。おおむね60%前後で推移しているが、必ずしも来店数と直接連動しないため参考値として捉えておきたい。

来店数



注：IRRC運営の直営店舗及びLA運営の直営店舗における合計数。LAを連結の範囲に含めた2024年6月期2Qより反映

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

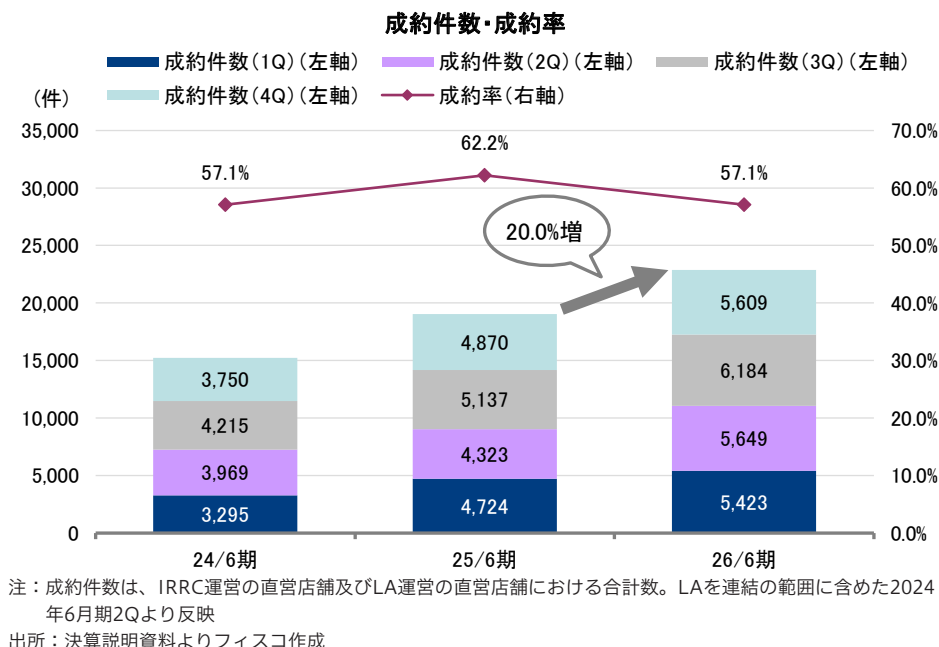
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

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

2026年9月17日 (木)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要



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を展開し、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訪問販売部門の募集人増員やグループ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。2026年8月には「ASシステム」及び「AS-BOX」において、新たに比較提案の証跡管理機能の提供を開始した。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。

アイリックコーポレーション

7325 東証グロース市場

2026年9月17日 (木)

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

事業概要

「スマートOCR」の主な収益は、初期費用＋定額制の月額収益（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。個別開発型では（独）統計センター（2020年11月に「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年国勢調査等において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「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、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がビジネスデータ活用支援「活文」に「スマートOCR」を採用、同年10月にはなすく生命保険（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、2021年12月に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、2024年1月に「DenHo」の高機能バージョンという位置付けで文書管理プラットフォーム「brox®（ブロックス）」（以下、brox）を、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。2026年3月には、各種申請書類の審査・承認・判定業務を自動化するAIエージェント「書審AI（ショシン エーアイ）」をリリースした。

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（株）に採用された。

新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、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た。同年8月には（株）flixy（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している。2025年4月にはインフォディオがニーズウェル<3992>と業務提携した。

システム事業の直近の主要KPIでは、「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。

事業概要

6. 市場環境、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%へ低下した一方で、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%、訪問販売8.7%）まで上昇した。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2026年6月1日施行の改正保険業法では「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た。これにより、顧客の意向に沿って複数の商品を比較し、推奨理由を挙げて提案することが求められる。同社の「AS-BOX」は保険業界で唯一、複数の商品を同一フォーマットで比較できるシステムである。現在のメインターゲットは生命保険業界向け（募集人数約118万人、うち乗合保険代理店約20万人）だが、今後は損害保険領域（同179万人）への展開も含めて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月期は予想を下回り営業減益で着地

1. 2026年6月期連結業績の概要

2026年6月期の連結業績は、売上高が前期比16.3%増の10,964百万円、営業利益が同5.2%減の703百万円、経常利益が同5.5%減の711百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.8%減の392百万円だった。ソリューション事業において想定していた大型案件が顧客都合により未受注となったことを主因に、期初予想（売上高11,288百万円、営業利益844百万円、経常利益848百万円、親会社株主に帰属する当期純利益507百万円）を下回った。売上面は保険クリニック事業の順調な拡大などにより増収で過去最高だったが、利益面は営業費用やマーケティング費用の増加、システム開発の先行投資の影響などにより減益だった。なおEBITDA（＝営業利益＋減価償却費）は期初予想を下回ったものの、同4.8%増の1,082百万円と小幅ながら増益だった。

2026年6月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	25/6期		26/6期		前期比		期初予想	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	9,424	-	10,964	-	1,539	16.3%	11,288	-323	97.1%
売上総利益	7,368	78.2%	8,367	76.3%	999	13.6%	8,592	-224	97.4%
販管費	6,626	70.3%	7,664	69.9%	1,037	15.7%	7,747	-82	98.9%
営業利益	741	7.9%	703	6.4%	-38	-5.2%	844	-140	83.3%
経常利益	752	8.0%	711	6.5%	-41	-5.5%	848	-136	83.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	435	4.6%	392	3.6%	-42	-9.8%	507	-114	77.3%
<参考> EBITDA	1,033	11.0%	1,082	9.9%	49	4.8%	1,230	-148	88.0%

注：EBITDA＝営業利益＋減価償却費

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前期比13.6%増加したが、売上総利益率は同1.9ポイント低下して76.3%となった。販管費は同15.7%増加したが、販管費比率は同0.4ポイント低下して69.9%となった。この結果、営業利益率は同1.5ポイント低下して6.4%となった。営業利益（38百万円減益）の増減を分析すると、保険クリニック事業の増益要因が、直営店売上高増加で969百万円（既存店で181百万円、新店売上で788百万円）、FC売上高増加で55百万円、減益要因が直営店の営業費用増加で834百万円（新店営業費用発生で585百万円、マーケティング費用増加で116百万円、その他で132百万円）、FCの営業費用増加で同31百万円減少であった。このほかの増益要因は、FA事業の売上高増加で487百万円、システム事業のストック売上増加で278百万円、減益要因はFA事業の営業費用増加で391百万円、ソリューション事業のストック売上減少で19百万円、フロー売上高減少で76百万円、営業費用増加（改正保険業法対応等の先行投資）で128百万円、システム事業のフロー売上高減少で122百万円、営業費用増加で218百万円、その他で5百万円だった。

アイリックコーポレーション

7325 東証グロース市場

2026年9月17日 (木)

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（連結調整前）業績は、保険クリニック事業とFA事業が大幅増収増益、ソリューション事業が減収減益、システム事業が増収ながら減益だった。

2026年6月期セグメント別業績

(単位：百万円)

	25/6期		26/6期		前期比		期初予想	予想比	
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率		達成額	達成率
売上高 (全社)	9,424	-	10,964	-	1,539	16.3%	11,288	-323	97.1%
保険クリニック事業	4,792	48.6%	5,817	50.8%	1,024	21.4%	5,675	142	102.5%
直営店	3,936	39.9%	4,905	42.9%	969	24.6%	-	-	-
FC	856	8.7%	911	8.0%	55	6.4%	-	-	-
FA事業	1,788	18.1%	2,275	19.9%	487	27.2%	2,170	105	104.9%
ソリューション事業	1,484	15.0%	1,388	12.1%	-95	-6.5%	1,789	-400	77.6%
システム事業	1,803	18.3%	1,958	17.1%	155	8.6%	1,653	305	118.5%
合計	9,868	-	11,439	-	1,571	15.9%	-	-	-
連結調整	-443	-	-475	-	-	-	-	-	-
営業利益 (全社)	741	7.9%	703	6.4%	-38	-5.2%	844	-140	83.3%
保険クリニック事業	759	15.9%	918	15.8%	158	20.9%	731	187	125.6%
直営店	614	15.6%	749	15.3%	135	22.0%	-	-	-
FC	145	16.9%	169	18.6%	24	16.1%	-	-	-
FA事業	16	0.9%	112	4.9%	95	566.0%	89	23	126.4%
ソリューション事業	565	38.1%	341	24.6%	-224	-39.7%	644	-302	53.0%
システム事業	164	9.1%	101	5.2%	-62	-38.1%	92	9	110.7%
連結調整	-765	-	-770	-	-	-	-712	-	-

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

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(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期比21.4%増の5,817百万円、営業利益が同20.9%増の918百万円と、期初予想（売上高5,675百万円、営業利益731百万円）を上回る大幅増収増益だった。内訳は直営店の売上高が同24.6%増の4,905百万円で営業利益が同22.0%増の749百万円、FCの売上高が同6.4%増の911百万円で営業利益が同16.1%増の169百万円だった。直営店の店舗数増加やWebプロモーションの効果で来店数及び成約件数の大幅増加により増収となり、利益面は大幅増収効果で店舗数増加に伴う営業費用やマーケティング費用の増加などを吸収した。FCも店舗数増加やWeb送客増に伴う増収効果で営業費用の増加を吸収した。主要KPIとして、グループ店舗数は前期末比24店舗増の307店舗となった。直営店の来店数は同30.8%増の40,078件、成約件数は同20.0%増の22,865件となった。成約率は57.1%だった。

(2) FA事業

FA事業は売上高が前期比27.2%増の2,275百万円、営業利益が同566.0%増の112百万円だった。前期に実施した募集人採用施策の成果などにより、期初予想（売上高2,170百万円、営業利益89百万円）を上回る大幅増収増益だった。期末時点の募集人数は同9人増の201名となった。

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.

業績動向

(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期比6.5%減の1,388百万円、営業利益が同39.7%減の341百万円と減収減益だった。想定していた大型案件が顧客都合により未受注となったため、期初予想(売上高1,789百万円、営業利益644百万円)を下回った。前期の大型受託開発案件の反動によるフロー売上高の減少や、先行投資による営業費用の増加などが影響した。ただしストック売上は代理店・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比率は同3.7ポイント上昇して77.5%、代理店・銀行向け「AS」シリーズID数は前期末比10.0%増の7,782IDとなった。期末時点のMRRは保険会社向けが同1,896千円減の34,508千円、代理店・銀行向けが同1,782千円増の44,780千円となった。

(4) システム事業

システム事業は売上高が前期比8.6%増の1,958百万円、営業利益が同38.1%減の101百万円と、期初予想(売上高1,653百万円、営業利益92百万円)を上回り増収減益だった。売上面はAIプロダクト・クラウドサービスが拡大したが、利益面はフロー売上高の減少や営業費用の増加などが影響した。ストック売上は同24.1%増の1,434百万円となり、ストック売上比率は同9ポイント上昇して83%となった。

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月期末の資産合計は前期末比363百万円増加して6,415百万円となった。主に現金及び預金が173百万円減少した一方で、顧客関連資産が275百万円増加、保証金が130百万円増加した。負債合計は同324百万円増加して2,431百万円となった。主に契約負債が125百万円減少した一方で、短期借入金を500百万円計上した。なお長短借入金合計残高は同516百万円増加して532百万円となった。純資産合計は同38百万円増加して3,983百万円となった。主に利益剰余金が16百万円増加した。この結果、自己資本比率は同3.4ポイント低下して60.8%となったが、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。

アイリックコーポレーション
7325 東証グロース市場

2026年9月17日 (木)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

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期末	増減
資産合計	4,578	4,498	5,185	6,051	6,415	363
（流動資産）	3,010	2,831	3,016	3,829	3,608	-221
（固定資産）	1,568	1,667	2,169	2,221	2,806	584
負債合計	777	884	1,508	2,107	2,431	324
（流動負債）	758	862	1,437	2,059	2,362	302
（固定負債）	18	21	71	47	68	21
純資産合計	3,800	3,614	3,677	3,944	3,983	38
（株主資本）	3,800	3,586	3,632	3,883	3,899	16
自己資本比率	83.0%	79.7%	70.0%	64.2%	60.8%	-3.4pp

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期
営業活動によるキャッシュ・フロー	614	208	983	1,075	725
投資活動によるキャッシュ・フロー	-359	-421	-651	-461	-1,137
財務活動によるキャッシュ・フロー	-94	-419	-62	-262	138
現金及び現金同等物の期末残高	2,233	1,600	1,870	2,222	1,948

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年6月期は2ケタ増収増益予想

1. 2027年6月期連結業績予想の概要

2027年6月期の連結業績は売上高が前期比14.5%増の12,556百万円、営業利益が同15.6%増の812百万円、経常利益が同14.4%増の814百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同13.2%増の444百万円と、2ケタ増収増益を見込んでいる。売上面は各セグメントとも増収を見込み、利益面では、保険クリニック事業の出店加速や人材採用・育成、ソリューション事業のMRR拡大に向けた先行投資などによって費用が増加するが、増収効果やストック売上の積み上げによって吸収する。なお3ヶ年計画の最終年度（2028年6月期）の計画達成に向け、2027年6月期は利益成長よりも人材や商品開発等の成長投資を優先する。

半期別には、上期が売上高5,919百万円、営業利益180百万円、経常利益180百万円、親会社株主に帰属する中間純利益87百万円、下期が売上高6,637百万円、営業利益632百万円、経常利益634百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益357百万円を見込んでいる。下期偏重の計画である。同社の収益構造として期末に向けてストック売上が積み上がるため、従来から下期の構成比が高い傾向があることに加え、2027年6月期は上期に重点的に先行投資を実行する方針である。

アイリックコーポレーション | 2026年9月17日 (木)
7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

今後の見通し

2027年6月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	26/6期		27/6期		前期比		上期 予想	下期 予想
	実績	構成比・ 利益率	予想	構成比・ 利益率	増減額	増減率		
売上高	10,964	-	12,556	-	1,591	14.5%	5,919	6,637
売上総利益	8,367	76.3%	9,789	78.0%	1,421	17.0%	4,563	5,226
販管費	7,664	69.9%	8,976	71.5%	1,311	17.1%	4,383	4,593
営業利益	703	6.4%	812	6.5%	108	15.6%	180	632
経常利益	711	6.5%	814	6.5%	102	14.4%	180	634
親会社株主に帰属する 当期純利益	392	3.6%	444	3.5%	51	13.2%	87	357
セグメント別売上高								
保険クリニック事業	5,817	50.8%	6,732	51.8%	914	15.7%	3,215	3,517
FA事業	2,275	19.9%	2,449	18.9%	173	7.6%	1,194	1,255
ソリューション事業	1,388	12.1%	1,569	12.1%	180	13.0%	654	915
システム事業	1,958	17.1%	2,242	17.3%	283	14.5%	1,061	1,181
合計	11,439	-	12,992	-	1,552	13.6%	6,124	6,868
連結調整	-475	-	-436	-	-	-	-206	-230
セグメント別営業利益								
保険クリニック事業	918	15.8%	901	13.4%	-17	-1.9%	407	494
FA事業	112	4.9%	110	4.5%	-2	-2.0%	36	74
ソリューション事業	341	24.6%	422	26.9%	80	23.9%	100	322
システム事業	101	5.2%	144	6.4%	42	41.7%	28	116
連結調整	-770	-	-765	-	-	-	-402	-363

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

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. セグメント別業績予想と重点施策

セグメント別業績（連結調整前）は、保険クリニック事業の売上高が前期比15.7%増の6,732百万円で営業利益が同1.9%減の901百万円、FA事業の売上高が同7.6%増の2,449百万円で営業利益が同2.0%減の110百万円、ソリューション事業の売上高が同13.0%増の1,569百万円で営業利益が同23.9%増の422百万円、システム事業の売上高が同14.5%増の2,242百万円で営業利益が同41.7%増の144百万円を見込んでいる。売上面は全セグメントで増収だが、利益面は保険クリニック事業とFA事業が新規出店加速や人材採用・育成などに伴う費用増加により小幅減益、ソリューション事業とシステム事業は大型案件受注を織り込まず、ストック売上の安定的拡大で先行投資を吸収して増益見込みである。

アイリックコーポレーション

7325 東証グロース市場

2026年9月17日 (木)

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

今後の見通し

重点施策として、保険クリニック事業では出店（純増数）を2027年6月期20店舗、2028年6月期36店舗と計画しており、店舗開発・運営体制及び人材採用・育成を強化する。また、引き続きWebプロモーションによる効率的な集客、コールセンターからのアフターフォローコールなどにより来店数・成約件数の増加を図るほか、FCも店舗数増加やWeb送客増を推進する。FA事業では引き続き募集人の採用・育成・定着を強化するほか、ビジネスの拡大を目指して同社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フロー売上依存からの脱却とMRRの持続的拡大に向けて、「AS」シリーズの機能強化や提供価値の向上、既存顧客へのアップセル・クロスセル、顧客基盤の拡充を推進する。また改正保険業法施行という事業環境の変化をビジネスチャンスにつなげる。システム事業では新たな収益の柱となるAIプロダクトの開発に向けて、研究開発体制を強化するほか、外部パートナーとの連携も強化する。

■ 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ヶ年計画（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2026年6月1日施行の改正保険業法では「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たため、保険業界で唯一、複数の商品を同一フォーマットで比較可能な機能を有する「AS-BOX」の優位性を生かし、損害保険領域への展開も含めた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なかで、同社は「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、「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することにより、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）を目指す。

2025年8月に策定した3ヶ年計画（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%以上を掲げている。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9月17日 (木)
7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

成長戦略

3ヶ年計画 (2026年6月期～2028年6月期) の概要

(単位：百万円)

	25/6期	26/6期		27/6期		28/6期
	実績	計画	実績	計画	予想	計画
売上高	9,424	11,288	10,964	12,988	12,556	15,205
売上総利益	7,368	8,592	8,367	9,950	9,789	11,901
販管費	6,626	7,747	7,664	8,759	8,976	10,323
営業利益	741	844	703	1,190	812	1,578
営業利益率	7.9%	7.5%	6.4%	9.2%	6.5%	10.4%
ROE	11.6%	12.4%	10.1%	16.8%	11.1%	20.0%
セグメント別売上高						
保険クリニック事業	4,792	5,675	5,817	-	6,732	8,046
FA事業	1,788	2,170	2,275	-	2,449	2,680
ソリューション事業	1,484	1,789	1,388	-	1,569	1,850
システム事業	1,803	1,653	1,958	-	2,242	2,628
連結調整	-443	-	-475	-	-436	-
セグメント別営業利益						
保険クリニック事業	759	731	918	-	901	1,051
FA事業	16	89	112	-	110	157
ソリューション事業	565	644	341	-	422	794
システム事業	164	92	101	-	144	324
連結調整	-765	-712	-770	-	-765	-748

注：計画は2025年8月14日、予想は2026年8月14日公表

出所：決算短信、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、M&Aの活用、FCの新規加盟や既存加盟店舗を拡大する。また「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採用・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、さらに改正保険業法施行に伴い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。

成長戦略

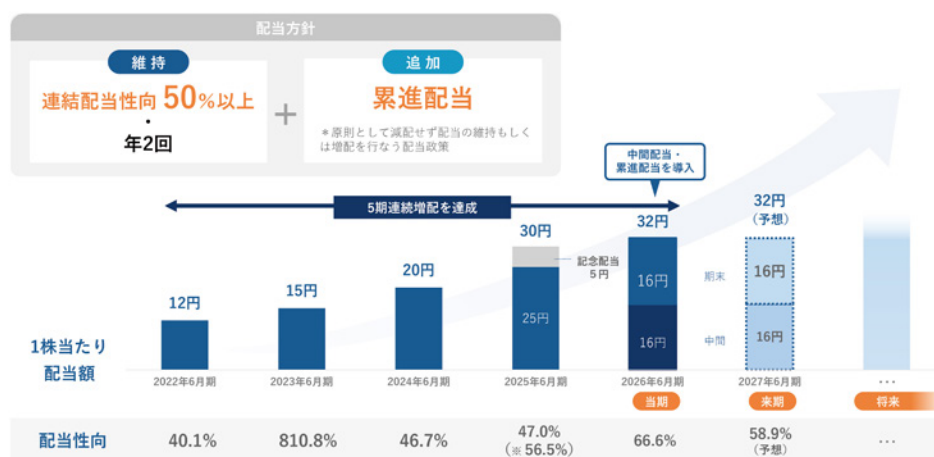
計画初年度2026年6月期は業績が予想を下回った。ただし保険クリニック事業はM&Aも寄与して店舗数が順調に増加し事業基盤が拡大したほか、出店拡大に向けた人材採用・育成や店舗開発・運営体制強化が順調に進展した。FA事業は募集人増加による事業基盤強化が進展した。ソリューション事業では受託案件未達によりフロー売上への依存リスクが顕在化した。MRR拡大や改正保険業法対応に向けた先行投資を着実に実行した。システム事業ではストック売上の伸び率が鈍化したため新たなAIプロダクト開発を強化した。そして計画2年目の2027年6月期は2ケタ増収増益ながら計画を下回る見込みであるが、最終年度2028年6月期については計画を据え置いた。最終年度の目標達成に向けて、2027年6月期は利益成長よりも人材や開発の成長投資を優先し、事業基盤強化に注力する方針だ。

株主還元を強化

2. 株主還元策

株主還元については2026年6月期より基本方針を変更し、連結配当性向の目安を50%以上（従来は30%台程度）に引き上げるとともに、中間配当を開始した。また原則として減配しない累進配当を導入するなど株主還元を強化した。これによって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）とした。前期の30.0円（期末一括）には記念配当5.0円が含まれているため普通配当ベースでは同7.0円増配となる。配当性向は66.6%である。そして2027年6月期の配当は前期と同額の32.0円（中間期末16.0円、期末16.0円）、配当性向は58.9%を予定する。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



※ 記念配当を含んだ配当性向

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。また福利厚生の実施によって産休・育休後の復帰率は100%を維持している。

成長加速に向けた重点施策の進捗に注目

4. 弊社の視点

同社は積極的な人材投資、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。2026年6月期の業績は予定していた大型案件の未受注により計画を下回り、2027年3月期は利益成長よりも人材や商品開発等の成長投資を優先するため3ヶ年計画の目標値を下回る見込みであるが、保険クリニック事業では店舗数が増加して来店数・成約件数が増加基調であり、店舗当たり収益性も向上している。またFA事業では募集人増加による事業基盤強化策の成果が顕在化している。さらにソリューション事業とシステム事業では、改正保険業法施行を追い風として今後の新規顧客開拓やストック売上の拡大が見込まれる。このように、店舗ビジネスとソリューションビジネスの両面で成長が期待できる点を弊社では評価している。したがって成長加速に向けた重点施策の進捗に注目したい。

重要事項 (ディスクレーマー)

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