

|| 企業調査レポート ||

## アイリックコーポレーション

7325 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年4月16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

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 来店型保険ショップ「保険クリニック」やシステム販売などを展開	01
2. 自社開発システムによるワンストップソリューションが強み	01
3. 2021年6月期第2四半期累計は販管費増加で減益だが、赤字想定から一転黒字着地	01
4. 2021年6月期通期は利益横ばい予想（レンジ予想）を据え置き	02
5. 2023年6月期の売上高70億円、営業利益10億円を目指す	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
<b>■ 事業概要</b>	<b>05</b>
1. 事業区分	05
2. 保険販売事業	06
3. ソリューション事業	06
4. システム事業	07
5. 特徴・強み	07
6. 主要 KPI	08
7. リスク要因	11
<b>■ 業績動向</b>	<b>11</b>
1. 2021年6月期第2四半期累計連結業績の概要	11
2. セグメント別動向	12
3. 財務の状況	13
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>15</b>
1. 2021年6月期通期連結業績予想	15
2. 2021年6月期のセグメント別動向	15
<b>■ 成長戦略</b>	<b>16</b>
1. 「3年後のあるべき姿」	16
2. 2023年6月期の目標数値	17
3. セグメント別成長戦略	18
4. Fintech 企業としての成長へ	18
<b>■ 株主還元策</b>	<b>19</b>
<b>■ SDGs への取り組み</b>	<b>20</b>

## ■ 要約

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

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、自社開発したシステム・サービスで保険分析・販売を支援するプラットフォームとして事業展開している。中長期的には業界の枠を超えた Fintech 企業としての成長を目指している。

#### 1. 来店型保険ショップ「保険クリニック」やシステム販売などを展開

自社開発した業界唯一のワンストップ型保険分析・検索システム「保険 IQ システム」を活用して、来店型保険ショップ「保険クリニック」を直営とフランチャイズ (FC) で全国展開するとともに、金融機関や保険代理店向けのシステム販売も行っている。子会社 (株) インフォディオは、AI を搭載した非定型帳票対応の次世代型光学的文字認識システム「スマート OCR」を開発・販売している。報告セグメントは、保険販売事業 (「保険クリニック」直営店運営の直営店部門、法人向け訪問型保険販売の法人営業部門)、ソリューション事業 (システム提供の AS 部門、「保険クリニック」FC 展開の FC 部門)、システム事業 (子会社インフォディオ) としている。

#### 2. 自社開発システムによるワンストップソリューションが強み

保険販売 (訪問型、来店型) は競合の多い市場だが、自社開発システムを活用して、コンサルティングから契約まで業界唯一のシステムによって、ワンストップソリューションで展開していることが強み・競合優位性となっている。この結果として高い継続率と高い満足度を獲得し、2020年11月にはオリコン顧客満足度® ランキング「来店型保険ショップ」で総合第1位を獲得した。また店舗数は増加基調であり、成約率も高水準で推移している。

#### 3. 2021年6月期第2四半期累計は販管費増加で減益だが、赤字想定から一転黒字着地

2021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5.2%増の2,163百万円、営業利益が同67.4%減の80百万円、経常利益が同66.9%減の82百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同76.6%減の35百万円だった。売上面はソリューション事業 FC 部門とシステム事業が好調に推移しておおむね計画水準だった。新型コロナウイルス感染拡大 (以下、コロナ禍) の影響で外出自粛による来店客数減少がやや残ったが、TVCM や Web 広告も寄与して緩やかに回復している。利益面は、中期成長に向けたシステム開発、人財投資、本社増床、TVCM など計画的な投資で販管費が増加したため減益となったが、想定外の損失予想から一転して黒字で着地した。

アイリックコーポレーション | 2021年4月16日(金)  
7325 東証マザーズ | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

要約

4. 2021年6月期通期は利益横ばい予想（レンジ予想）を据え置き

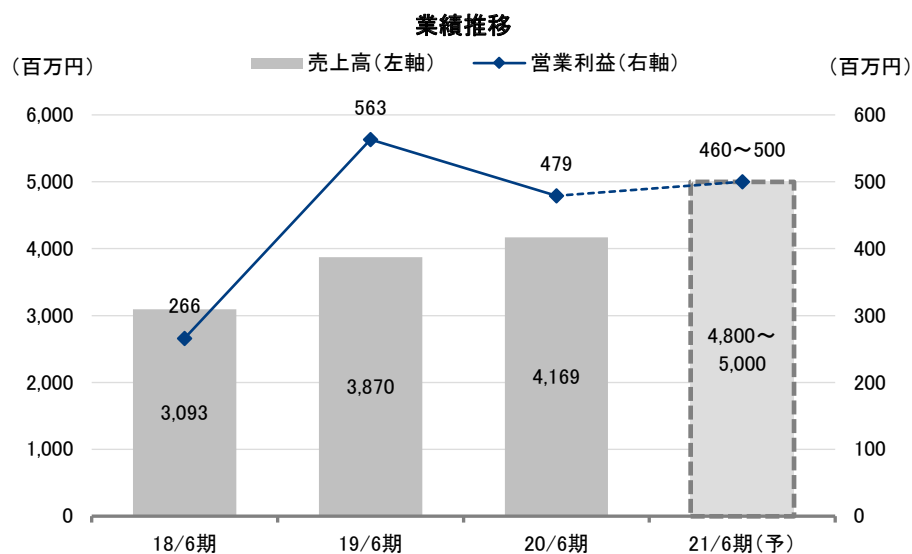
2021年6月期通期の連結業績予想（レンジ予想）は据え置いて、売上高が4,800百万円～5,000百万円（前期比15.1%増～19.9%増）、営業利益が460百万円～500百万円（同4.0%減～4.3%増）、経常利益が460百万円～500百万円（同5.9%減～2.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が280百万円～330百万円（同13.4%減～2.1%増）としている。保険販売事業の直営店部門、ソリューション事業のAS部門、システム事業が伸長して2ケタ増収予想となっているが、同社は2021年6月期と2022年6月期を「投資・準備期間」と位置付けて戦略的な先行投資を実行して販管費が増加するため、利益は横ばい予想としている。なお2021年6月期第2四半期累計の進捗率が低水準の形だが、期初時点で下期偏重の計画としている。

5. 2023年6月期の売上高70億円、営業利益10億円を目指す

成長戦略として2020年6月に「3年後のあるべき姿」を策定し、目標数値には2023年6月期売上高70億円、営業利益10億円を掲げている。2021年6月期と2022年6月期は「投資・準備期間」と位置付けて、システム投資、人財投資、広告宣伝投資など戦略的な先行投資を実行する。このため売上の増加に比べて、利益の伸びは小幅にとどまる計画としている。そして2023年6月期を「成長の年」として目標値の達成を目指す方針だ。さらに保険分析・販売支援のプラットフォームとして収益拡大を図るとともに、「スマートOCR」の拡販も推進し、業界の枠を超えたFintech企業としての成長を目指す方針だ。中期成長力を評価したい。

Key Points

- ・自社開発システムで保険分析・販売を支援するプラットフォーム
- ・2021年6月期と2022年6月期は「投資・準備期間」
- ・業界の枠を超えたFintech企業としての成長を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 保険分析・販売支援のプラットフォーム

#### 1. 会社概要

同社は、生命保険コンサルタント業（生命保険代理店）、損害保険代理業、FC店舗展開事業・付随各種事業、及び保険販売支援に関するソリューション事業を展開している。企業テーマに「人と保険の未来をつなぐ～ Fintech Innovation～」を掲げ、自社開発したシステム・サービスで保険分析・販売を支援するプラットフォームとして事業展開している。グループは同社及び連結子会社1社（インフォディオ）で構成され、中長期的には子会社インフォディオの「スマートOCR」も含めて、業界の枠を超えた Fintech 企業としての成長を目指している。

2021年6月期第2半期末時点の資産合計は3,855百万円、資本金は1,319百万円、自己資本比率は89.0%、発行済株式数は8,538,000株（自己株式289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した。1999年12月に来店型保険ショップ「保険クリニック」を本格始動、2004年4月に汎用型IQシステム（現 保険分析・検索システム「保険IQシステム」）が完成、2004年7月に来店型保険ショップ「保険クリニック」のFC事業を開始した。そして2018年9月に東京証券取引所マザーズに新規上場した。

なお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100%子会社化）は、2018年4月にAI（人工知能）を搭載した非定型帳票対応の次世代型光学的文字認識システム「スマートOCR」を開発した。

**アイリックコーポレーション** | 2021年4月16日(金)  
 7325 東証マザーズ | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

会社概要

会社沿革

年月	項目
1995年 7月	(株) アイリックコーポレーションを東京都新宿区に設立
1997年12月	生命保険媒介業並びに損害保険代理業として営業を開始
1999年 9月	本社を東京都文京区の本郷 BN ビルに移転
1999年12月	「生命保険情報ステーション」をオープンして来店型「保険クリニック」サービスを本格始動
2002年 7月	システム開発の子会社(出資比率 50%)として(株)インフォディオを設立
2004年 4月	汎用型 IQ システム(現 保険分析・検索システム「保険 IQ システム」)完成
2004年 7月	「保険クリニック」の FC 事業(現 ソリューション事業 FC 部門)を開始
2005年 3月	インフォディオを 100% 子会社化
2008年10月	保険申込ナビゲーションシステム「AS-BOX」を開発して AS 事業(現 ソリューション事業 AS 部門)を開始
2010年 4月	「プライバシーマーク」の認定を取得
2010年 6月	東京海上日動あんしん生命保険(株)と「AS-BOX」において初めてのシステム連携を開始
2010年11月	本社を本郷センタービルに移転
2013年 1月	(株)ユニバーサルアンダーライタースを吸収合併
2014年 7月	情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)の認証を取得
2015年 5月	台湾統一保険經紀人股份有限公司とアドバイザー契約を締結して台湾初保険ショップのオープンに協力
2016年 8月	インフォディオがスマートフォンアプリ「文字スキャン」を開発
2017年 8月	(一社) Fintech 協会に加盟
2018年 2月	日本初となる AI 技術を活用した「生命保険証券自動分析アプリ」を開発
2018年 4月	非定型帳票対応の次世代型光学的文字認識システム「スマート OCR」を開発
2018年 5月	住友生命保険相互会社と「Vitality」サービスの一部を共同開発で合意
2018年 6月	「IQ リモ・コン〜どこでもリモート保険相談〜」サービスを開始
2018年 9月	東京証券取引所マザーズ市場に株式上場
2019年 1月	東京海上日動火災保険(株)「モバイルエージェント」アプリに「保険証券 OCR サービス」採用
2019年 8月	経理部門における業務効率化ツール「スマート OCR 請求書」をリリース
2019年 9月	「Salesforce」の API 連携を行うアプリケーション「スマート OCR for Salesforce」をリリース
2019年10月	非定型手書き文字帳票の読み取り可能な「スマート OCR 非定型手書き」をリリース
2019年11月	(株)新光 FP サービスより 2 店舗を事業譲受
2020年 8月	医療機関ごとに異なる健康診断書をデータ化する「スマート OCR 健康診断書」をリリース
2020年 9月	源泉徴収票をデータ化する「スマート OCR 源泉徴収票基本パック」をリリース
2020年10月	決算書をデータ化する「スマート OCR 決算書基本パック」をリリース
2020年11月	オリコン顧客満足度ランキング「来店型保険ショップ」で「保険クリニック」が総合第 1 位を獲得 オープンハウス <3288> と業務提携 「スマート OCR」が国勢調査に採用
2020年12月	医療機関ごとに異なる診療明細書をデータ化する「スマート OCR 診療明細書」をパッケージ提供開始
2021年 3月	難しい保険を簡単に教えてくれる「いっきゅうファミリーの保険ロボアドバイザー」をリリース

出所：有価証券報告書、ニュースリリースよりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 来店型保険ショップ「保険クリニック」やシステム販売を展開

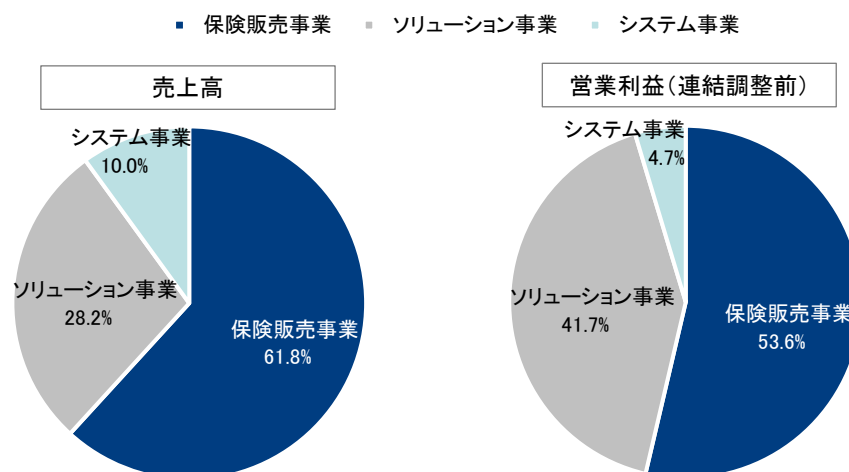
#### 1. 事業区分

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

事業区分（報告セグメント）は、保険販売事業（来店型保険ショップ「保険クリニック」直営店運営の直営店部門、法人向け訪問型保険販売の法人営業部門）、ソリューション事業（システム提供のAS部門、「保険クリニック」FC展開のFC部門）、システム事業（子会社インフォディオ）としている。

2020年6月期の構成比は、売上高が保険販売事業61.8%、ソリューション事業28.2%、システム事業10.0%、営業利益（連結調整前）が保険販売事業53.6%、ソリューション事業41.7%、システム事業4.7%だった。ソリューション事業はシステム利用料やロイヤリティ収入等が中心のため利益率が高い。

売上高・営業利益（連結調整前）構成比  
（2020年6月期）



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 保険販売事業は来店型保険ショップ「保険クリニック」直営店が主力

### 2. 保険販売事業

保険販売事業は直営店部門と法人営業部門で構成されている。

直営店部門は来店型保険ショップ「保険クリニック」を直営店で運営している。2020年6月期末時点で44店舗、2021年6月期第2四半期末時点で46店舗を全国に展開している。自社開発した業界唯一のワンストップ型保険分析・検索システム「保険IQシステム」を活用した独自のサービスで、高い継続率と高い満足度を獲得している。2020年11月にはオリコン顧客満足度ランキング®「来店型保険ショップ」で総合第1位を獲得した。法人営業部門は法人及び富裕層をサポートすべく、保険の有効活用に関する提案や保険販売等を行う訪問型保険販売を展開している。収益は、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」収入である。

## 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AS部門とFC部門で構成されている。

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

FC部門は、全国のカスタマー型保険ショップ「保険クリニック」FC店に対して、「保険IQシステム」を提供している。さらに教育・研修、情報提供、店舗運営ノウハウ、プロモーション等のサポートを行い、直営店と同等のサービスを展開している。FC店舗数は2020年6月期末時点で181店舗、2021年6月期第2四半期末時点で192店舗となっている。収益は、FC運営代理店から得られるシステムやサポートの利用料、ロイヤリティ収入等である。



## システム事業は「スマート OCR」が主力

### 4. システム事業

システム事業は子会社インフォディオがシステム開発やソフトウェア受託開発を行っている。

AI を搭載した非定型帳票対応の次世代型光学的文字認識システム「スマート OCR」（2018 年 4 月開発）は、提供先からサブスクリプション方式で利用料を受け取る。定型・非定型の数千枚の活字・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。データ抽出パッケージとして「請求書」「領収書・レシート」「名刺」「運転免許証」「健康保険証」「決算書」「源泉徴収書」をリリースし、AI-OCR ソリューションとして保険業界以外への提供を推進している。

2020 年 11 月には、独立行政法人統計センターが集計を行う令和 2 年国勢調査などの情報（個々を特定できない処理が施された情報）を認識処理する「AI 技術を用いた文字認識サービスの提供業務」を受託しており、令和 2 年国勢調査等の定型帳票の手書き文字の認識に用いられている。

## 自社開発システムを活用したワンストップソリューションが強み

### 5. 特徴・強み

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

自社開発のワンストップ型保険分析・検索システム「保険 IQ システム」をベースとして、「保険 IQ システム」を汎用化した「AS システム」、「保険 IQ システム」の簡易版である「AS-BOX」、「スマート OCR」の機能をオプションとして組み込んだ「証券分析 AI アシスト機能」、AI 技術を活用した「生命保険証券の自動分析サービス」、保険証券の画像と保障内容を一括管理できるスマートフォンアプリ「保険フォルダ」などを開発・提供し、オンライン保険相談サービスや、経験の不足している保険募集人をオンラインでサポートする「IQ リモ・コン」サービスなども行っている。

## 事業概要

## ASシステム/保険IQシステムの概要



出所：有価証券報告書より掲載

## 「保険クリニック」店舗数は増加基調、成約率も高水準

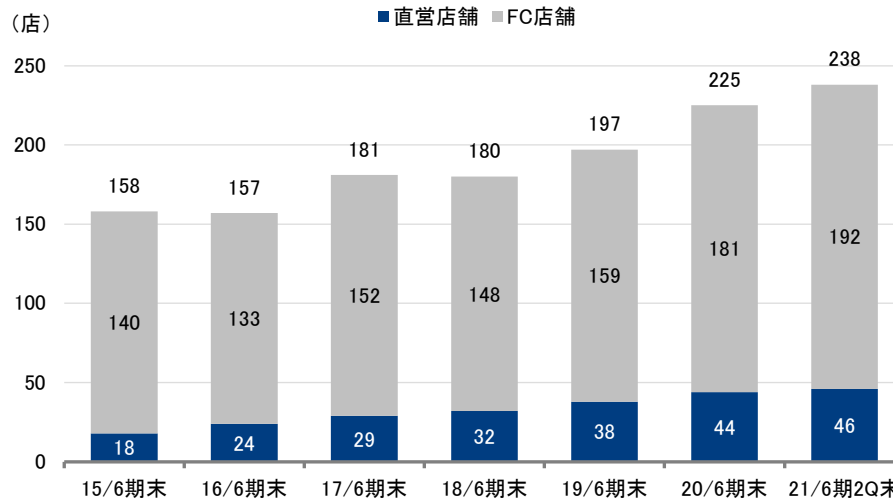
### 6. 主要 KPI

保険販売事業、ソリューション事業における主要KPIは以下のとおりである。業界唯一の自社開発システムによってワンストップソリューションを展開している強みを発揮して、店舗数は増加基調であり、成約率も高水準で推移している。

来店型保険ショップ「保険クリニック」の店舗数は増加基調である。直営店の着実な新規出店に加えて、他業種からの参入によってFC店も増加基調である。大手保険ショップで唯一FC展開していることも強みである。2021年6月期第2四半期末時点の店舗数は合計238店舗（直営46店舗、FC192店舗）となり、2020年6月期末比13店舗増加した。

## 事業概要

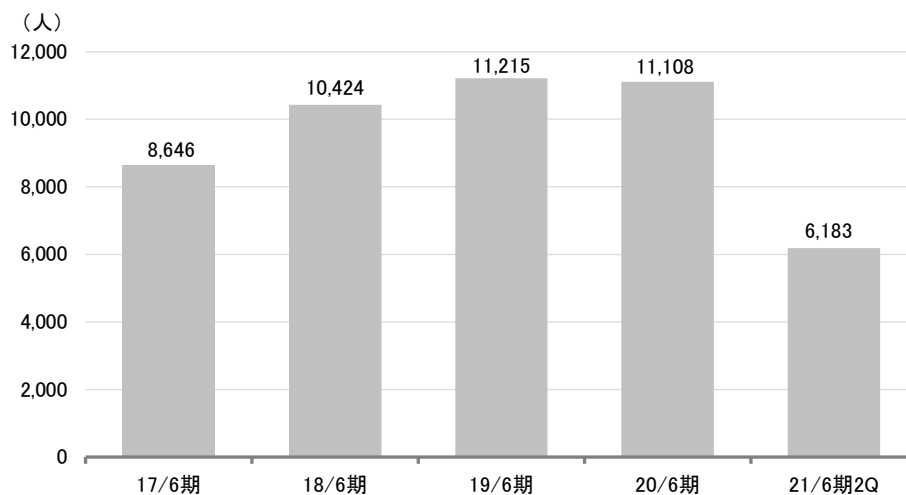
## 店舗数(直営・FC)の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

集客数はおおむね順調に推移している。2021年6月期第2四半期累計の集客数(直営店)は6,183人だった。2020年6月期の通期実績(11,108人)に対する達成率は55.7%となる。認知度向上に向けたTVCMやWeb広告の効果、オンライン保険相談開始の効果などが寄与した。

## 保険販売事業の直営店集客数



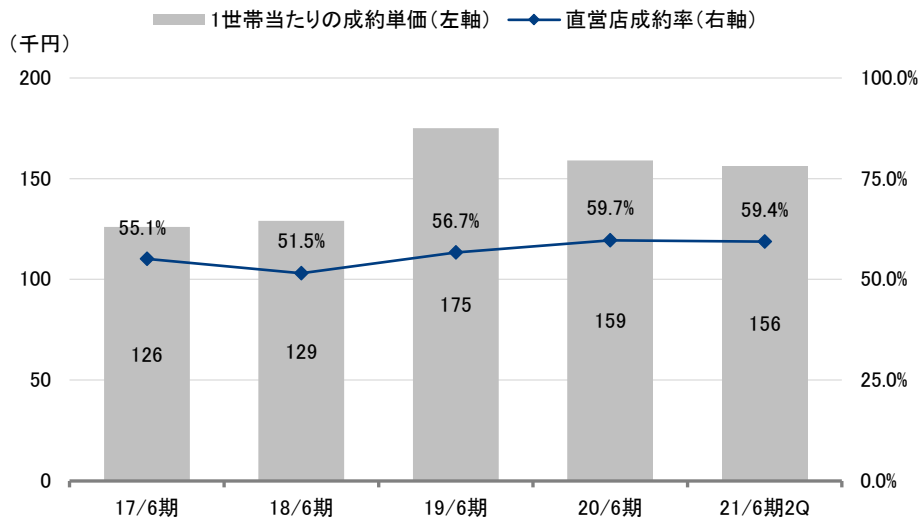
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

アイリックコーポレーション | 2021年4月16日(金)  
7325 東証マザーズ | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

## 事業概要

成約率（直営店）はおおむね 50% 台の高い水準で推移している。複雑化する保険商品に対応するための教育・研修を強化し、コンサルティング能力の向上と成約率向上に努めている。2021年6月期第2四半期累計は、コロナ禍に伴う保険ニーズの高まりも背景として 59.4% となった。成約単価は保険商品の構成によって変動する。2021年6月期第2四半期累計の成約単価は 156 千円だった。老後資金としての貯蓄型保険商品に対する関心度が高く、年金保険等の販売が好調だった。またコロナ禍で医療保険に対する需要も高まった。

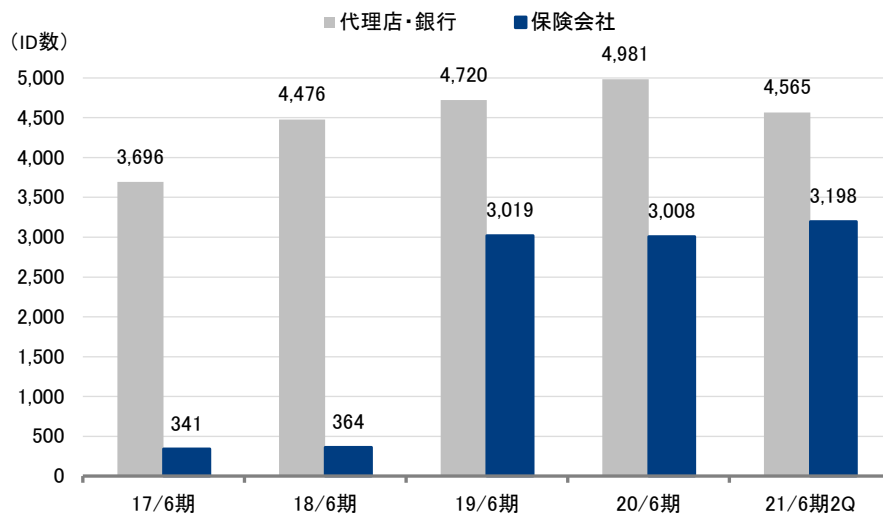
## 保険販売事業の1世帯当たりの成約単価の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ソリューション事業 AS 部門の AS シリーズ ID 数は、2021年6月期第2四半期末時点で 7,763ID（代理店・銀行 4,565ID、保険会社 3,198ID）となった。一部保険代理店の解約により、2020年6月期末比で一時的に減少したが、大手金融機関や大手保険会社による新規導入に向けた話し合いを継続している。

## ソリューション事業のASシリーズID数推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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

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

## 自社開発システムに競合優位性

### 7. リスク要因

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

市場環境として、保険販売における加入チャネル比率（出所：（公財）生命保険文化センター「平成30年度生命保険に関する全国実態調査」）は、かつては90%前後を占めていた生命保険営業員からの加入比率が2018年には53.7%まで低下している。一方で保険代理店からの加入比率が2018年には17.8%まで上昇している。同社にとって市場環境は良好と言えるだろう。

ただし保険販売の市場は競合が多く、来店型保険サービス市場に対しては他業種からの新規参入が増加している。これに対して、前述のように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。

## 業績動向

### 2021年6月期2Q累計は 販管費増加で減益だが赤字想定に対して黒字着地

#### 1. 2021年6月期第2四半期累計連結業績の概要

2021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5.2%増の2,163百万円、営業利益が同67.4%減の80百万円、経常利益が同66.9%減の82百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同76.6%減の35百万円だった。

#### 2021年6月期2Q累計連結業績の概要

(単位：百万円)

	20/6期2Q	21/6期2Q	前年同期比
売上高	2,056	2,163	5.2%
解約調整引当金差引売上総利益	1,789	1,869	4.4%
販管費	1,543	1,788	15.9%
営業利益	246	80	-67.4%
経常利益	249	82	-66.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	150	35	-76.6%

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 | 2021年4月16日(金)  
7325 東証マザーズ | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

売上面は、ソリューション事業 FC 部門とシステム事業が好調に推移しておおむね計画水準だった。コロナ禍の影響で外出自粛による来店客数減少がやや残ったが、TVCM や Web 広告も寄与して緩やかに回復している。利益面は、中期成長に向けた計画的な投資で販管費が増加したため減益となったが、想定の損失予想から一転して黒字で着地した。

解約調整引当金を差し引いた売上総利益は前年同期比 4.4% 増加したが、売上総利益率は同 0.6 ポイント低下して 86.4% となった。販管費は成長に向けたシステム開発、人財投資、本社増床、認知度向上に向けた TVCM などと同 15.9% 増加した。一方ではオンライン会議の導入などで交通費や営業費用を抑制した。販管費比率は同 7.7 ポイント上昇して 82.7% となった。

2. セグメント別動向

セグメント別の動向は以下のとおりである。

2021年6月期2Q累計セグメント別の動向

(単位：百万円)

	20/6期2Q	21/6期2Q	前年同期比
<b>売上高内訳</b>			
保険販売事業	1,345	1,351	0.5%
(直営店部門)	1,146	1,211	5.7%
(法人営業部門)	199	140	-29.5%
ソリューション事業	566	599	5.8%
(AS 部門)	352	337	-4.2%
(FC 部門)	213	261	22.5%
システム事業	144	212	47.3%
<b>営業利益内訳 (調整前)</b>			
保険販売事業	308	203	-34.1%
ソリューション事業	190	135	-29.1%
システム事業	2	7	179.2%
<b>期末店舗数</b>			
直営店舗	42 店	46 店	-
FC 店舗	173 店	192 店	-

出所：決算短信、四半期報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

保険販売事業は売上高が前年同期比 0.5% 増の 1,351 百万円で、営業利益が同 34.1% 減の 203 百万円だった。売上面は、新規出店や順調な集客で直営店部門 (同 5.7% 増収) の手数料収入が増加した。法人営業部門 (同 29.5% 減収) は税制改正の影響が続いて低調だった。

ソリューション事業は売上高が前年同期比 5.8% 増の 599 百万円で、営業利益が同 29.1% 減の 135 百万円だった。売上面は、FC 部門 (同 22.5% 増収) の好調が牽引した。他業種からの積極的な保険ショップ参入が続き、店舗数が増加して手数料収入や月額利用料が大幅伸長した。AS 部門 (同 4.2% 減収) は、コロナ禍による見込み先企業での在宅勤務の増加、一部保険代理店の解約の影響でやや低調だった。なお大手金融機関や大手保険会社による新規導入に向けた話し合いを継続している。

## 業績動向

システム事業は売上高が前年同期比 47.3% 増の 212 百万円で、営業利益が同 179.2% 増の 7 百万円だった。「スマート OCR」の売上が約 3 倍の 88 百万円に増加した。なお独立行政法人統計センターにおいて国勢調査等に利用されているが、売上は第 3 四半期以降に順次計上される予定としている。

### 3. 財務の状況

財務面で見ると、2021 年 6 月期第 2 四半期末の資産合計は前期末比 117 百万円減少して 3,855 百万円、負債合計は同 50 百万円減少して 422 百万円、純資産合計は同 67 百万円減少して 3,433 百万円となった。現金及び預金が同 318 百万円減少したが、その他では特に大きな変動項目は見当たらない。自己資本比率は同 0.9 ポイント上昇して 89.0% となった。同社の財務の健全性は高いと言える。

アイリックコーポレーション | 2021年4月16日(金)  
 7325 東証マザーズ | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

## 主要財務指標

(単位：百万円)

	19/6期	20/6期	21/6期 2Q
売上高	3,870	4,169	2,163
売上原価	482	561	294
解約調整引当金差引売上総利益	3,382	3,607	1,869
売上総利益率	87.4%	86.5%	86.4%
販管費	2,819	3,128	1,788
販管費率	72.8%	75.0%	82.7%
営業利益	563	479	80
営業利益率	14.6%	11.5%	3.7%
営業外収益	12	11	10
営業外費用	29	1	8
経常利益	546	488	82
経常利益率	14.1%	11.7%	3.8%
特別利益	-	-	0
特別損失	13	3	2
税金等調整前当期(四半期)純利益	533	484	80
法人税等合計	205	161	44
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	327	323	35
当期純利益率	8.5%	7.8%	1.6%
(四半期)包括利益	327	323	35
資産合計	4,032	3,973	3,855
(流動資産)	3,099	2,632	2,476
(固定資産)	932	1,340	1,379
負債合計	684	473	422
(流動負債)	673	449	397
(固定負債)	10	23	24
純資産合計	3,348	3,500	3,433
(株主資本)	3,347	3,499	3,432
(資本金)	1,319	1,319	1,319
自己株式除く期末発行済株式総数(株)	8,537,844	8,537,799	8,537,711
1株当たり当期純利益(円)	41.01	37.86	-
1株当たり純資産額(円)	392.06	409.91	-
1株当たり配当額(円)	20.00	12.00	-
自己資本比率	83.0%	88.1%	89.0%
自己資本当期純利益率	12.9%	9.4%	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	712	203	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	-251	-598	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,276	-175	-
現金及び現金同等物の期末残高	2,675	2,105	-

出所：決算短信よりフィスコ作成



## ■ 今後の見通し

### 2021年6月通期は利益横ばい予想（レンジ予想）据え置き

#### 1. 2021年6月期通期連結業績予想

2021年6月期通期の連結業績予想（レンジ予想）は据え置いて、売上高が4,800百万円～5,000百万円（前期比15.1%増～19.9%増）、営業利益が460百万円～500百万円（同4.0%減～4.3%増）、経常利益が460百万円～500百万円（同5.9%減～2.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が280百万円～330百万円（同13.4%減～2.1%増）としている。

保険販売事業の直営店部門、ソリューション事業のAS部門、システム事業が伸長して2ケタ増収予想となっているが、同社は2021年6月期と2022年6月期を「投資・準備期間」と位置付けて戦略的な先行投資を実行して販管費が増加するため、利益は横ばい予想としている。なお第2四半期累計の進捗率が低水準の形だが、期初時点で下期偏重の計画としている。

#### 2021年6月期通期連結業績予想の概要

（単位：百万円）

	20/6期実績	21/6期予想	前期比
売上高	4,169	4,800～5,000	15.1～19.9%
営業利益	479	460～500	-4.0～4.3%
経常利益	488	460～500	-5.9～2.3%
親会社株主帰属当期純利益	323	280～330	-13.4～2.1%
EPS（円）	37.86	32.80～38.65	-
1株当たり配当金（円）	12.00	12.00	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

#### 2. 2021年6月期のセグメント別動向

セグメント別売上高の計画は、保険販売事業が前期比13.8%増の2,930百万円（直営店部門が同19.6%増の2,720百万円、法人営業部門が同30.4%減の210百万円）、ソリューション事業が同15.6%増の1,360百万円（AS部門が同27.1%増の920百万円、FC部門が同2.7%減の440百万円）、システム事業が同19.7%増の500百万円としている。

直営店部門は新規出店効果や広告宣伝効果、ソリューション事業のAS部門は大手金融機関・大手保険会社との連携強化や新規導入の増加、システム事業は「スマートOCR」の売上拡大を見込んでいる。

今後の見通し

## 2021年6月期通期セグメント別売上高動向

(単位：百万円)

	20/6期実績	21/6期予想	前期比
保険販売事業	2,575	2,930	13.8%
直営店部門	2,273	2,720	19.6%
法人営業部門	301	210	-30.4%
ソリューション事業	1,176	1,360	15.6%
AS部門	723	920	27.1%
FC部門	452	440	-2.7%
システム事業	417	500	19.7%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 成長戦略

### 成長戦略として「3年後のあるべき姿」を策定

#### 1. 「3年後のあるべき姿」

成長戦略として2020年6月に「3年後のあるべき姿」を策定した。マーケティングからアフターフォローまで、デジタル化における一貫したサービスの提供を目指し、基本戦略としてデジタル技術活用による最良の顧客サービスの永続的提供、来店型保険ショップ「保険クリニック」の認知度向上、生産性向上を推進する。

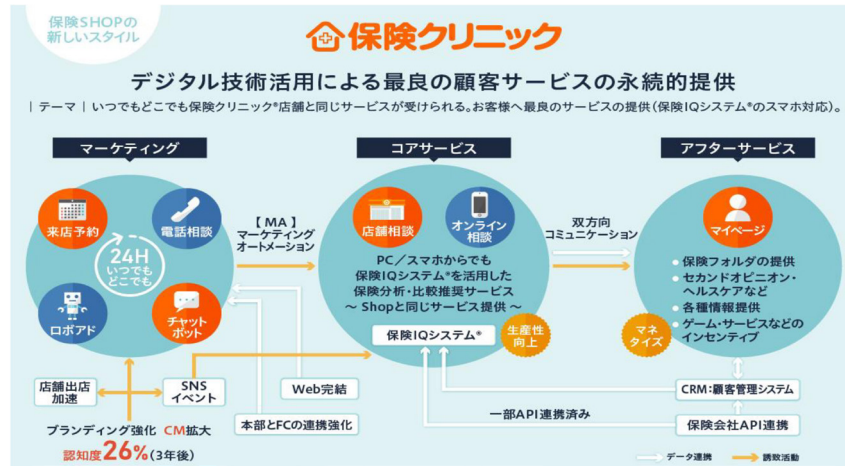
デジタル技術活用による最良の顧客サービスの永続的提供では、業界唯一のワンストップ型保険分析・検索システム「保険IQシステム」のスマートフォン対応等による、いつでもどこでも「保険クリニック」のサービス提供、チャットボットやロボアドバイザーを活用した24時間保険相談、マイページの一般消費者への開放と既契約者への保険フォルダやセカンドオピニオンサービスの提供、顧客管理システムの整備及び全システムとの連携によるCRM（顧客管理システム）の確立を推進する。

なお2020年11月には、給付金手続きの負荷軽減と給付までの日数短縮を目指す「生命保険エコシステム構想」として、(株)アシスト及びUbicomホールディングス<3937>と共同で、メディケア生命保険(株)及びチューリッヒ生命保険(株)の支援のもと、「生命保険給付金支払いプラットフォーム」の開発に着手している。給付金支払判定に必要な「診療明細書」「領収書」等の読み取りやデータ化にAIを搭載した「スマートOCR」を活用し、周辺ソリューションも組み合わせて顧客満足度の向上や保険会社の事務負荷の大幅軽減を推進する方針だ。

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

成長戦略

保険ショップの新しいスタイル



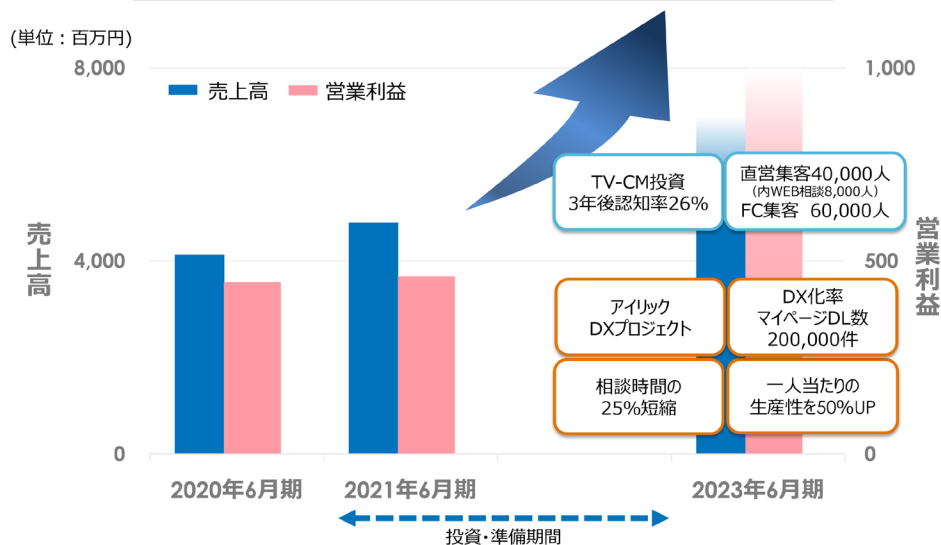
出所：決算説明資料より掲載

2023年6月期売上高70億円、営業利益10億円が目標

2. 2023年6月期の目標数値

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

2023年6月期の売上・営業利益イメージ  
3年後売上70億円、営業利益10億円を目指す



出所：決算説明資料より掲載

## 「いつでもどこでも」保険相談の実現を目指す

### 3. セグメント別成長戦略

セグメント別成長戦略は以下のとおりである。

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

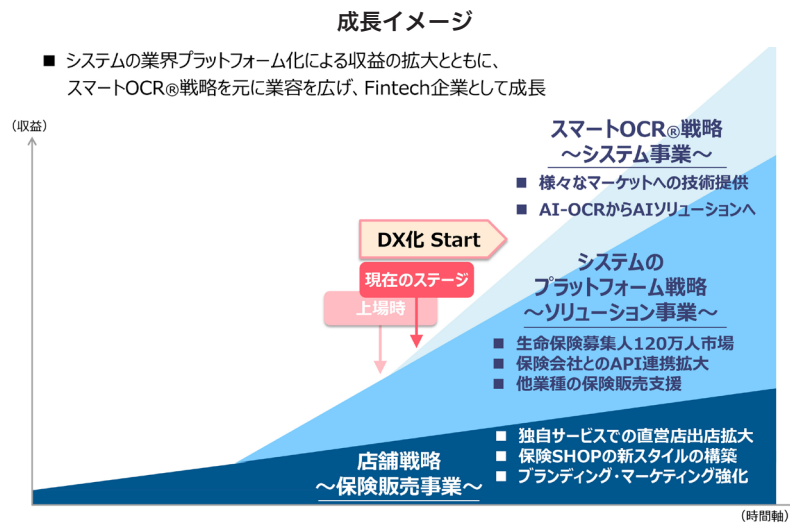
ソリューション事業では、AI-OCRの機能向上やロボアド活用によるASシリーズの利便性向上、保険会社とのペーパーレス連携や各種CRMとの連携に向けたASシリーズのAPI連携強化、チャンネル別保険販売コンサルティングなどクライアントに応じた深耕ソリューションサービスなどを推進する。

システム事業では、AIを搭載した非定型帳票対応の次世代型光学的文字認識システム「スマートOCR」のAIソリューションへの進化、Sler等とのパートナー戦略の強化、OCRパッケージの拡充による全産業への展開などを推進する。

## 業界の枠を超えた Fintech 企業として成長を目指す

### 4. Fintech 企業としての成長へ

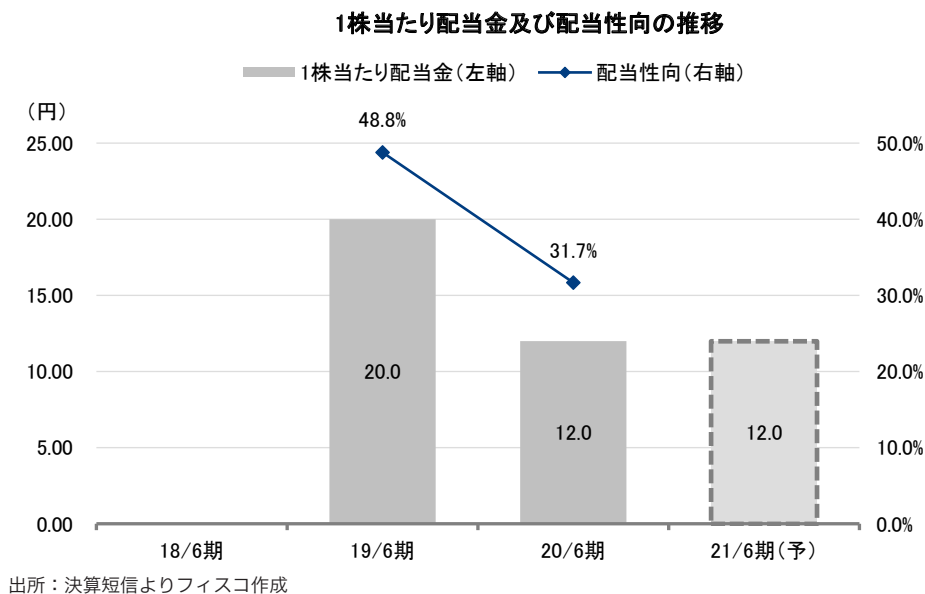
こうした成長戦略を推進して、保険分析・販売支援のプラットフォームとして収益拡大を図るとともに、「スマートOCR」の拡販も推進し、業界の枠を超えた Fintech 企業としての成長を目指す方針だ。



## ■ 株主還元策

### 2021年6月期配当は2020年6月期と同額の12円を予想

株主還元の基本方針は、業績の推移・財務状況、今後の事業・投資計画等を総合的に勘案し、財務体質の強化及び将来の事業展開に備えるために必要な内部留保とのバランスを保ちつつ、配当性向30%台程度を目途として、業績への連動性の高い利益配分を継続的に行うことを基本方針としている。この基本方針に基づいて、2021年6月期の配当予想は2020年6月期と同額の12円（期末一括）としている。



## ■ SDGs への取り組み

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

SDGs への取り組み事例としては、保険販売事業を通じた保障の提供、クリニックラウン（臨床道化師）活動の応援、子供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。直近事業年度の管理職に占める女性比率は 35.3% で金融業・保険業の平均値を大きく上回り、また福利厚生の充実によって産休育休後の復帰社員は直近 3 事業年度にわたって 100% を維持している。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、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