

**2019年6月期
連結決算説明資料
(2018年7月-2019年6月)**

株式会社アイリックコーポレーション

(code:7325)

東証マザーズ



2019年8月14日

1. 株式会社アイリックコーポレーションについて

- 株式会社アイリックコーポレーションとは P4
- 事業セグメント P5
- 企業理念・経営ビジョン P6

2. 2019年6月期 事業概況

- 2019年6月期の振り返り P8
- 2019年6月期業績ハイライト P9
- 「保険販売事業」「ソリューション事業」「システム事業」の概況 P10～P18
- 株主還元の実施 P19

3. 2020年6月期予想

- 2020年6月期予想 P21
- 2020年6月期セグメント別売上高について P22

4. 成長戦略

- 「保険販売事業」「FC部門」「AS部門」「システム事業」 P24～29
- 成長戦略まとめ等 P30～31

5. ご参考

- 連結損益計算書の概要 P33
- 連結貸借対照表の概要 P34
- 各セグメント・部門の収益モデル P35～38

1. 株式会社アイリックコーポレーションについて



1

業界唯一のワンストップ型「保険分析・検索システム」を自社開発し、その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』を全国展開

2

開発されたシステムは保険クリニック以外の保険乗合代理店や銀行・生命保険会社にもサブスクリプション方式で提供し、業界のプラットフォーム化を目指す

3

システムの機能強化において開発された、スマートOCR戦略を基に業界の枠を超えて、Fintech企業として成長を目指す

1

【保険販売事業】

自社開発した「保険分析・検索システム」を活用した独自のサービスで『保険クリニック』直営店を38店舗展開
高い継続率と高い満足度※を獲得

※ご参照先 ホームページ「お客さま本位の業務運営方針」<https://www.irrc.co.jp/operations/>

2

【ソリューション事業】

システムや教育・店舗ノウハウを提供する『保険クリニック』FC店を全国159店舗展開、さらには、システム及び教育の提供を保険会社や銀行へ広げ、ソリューション事業を確立

3

【システム事業】

連結子会社である株式会社インフォディオにより、スマートOCR（AI搭載次世代型OCR）の開発など新しい技術開発に成功
保険業界以外へも技術提供を行う

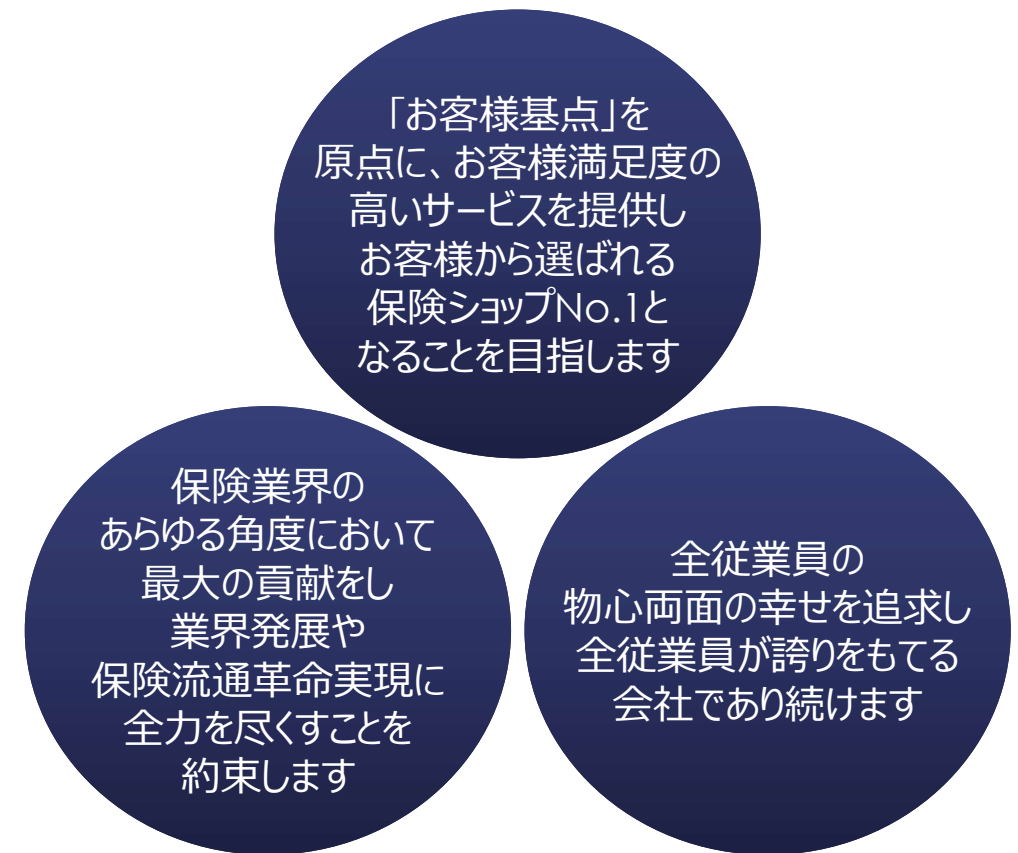
企業理念

三者利益の共存



経営ビジョン

アイリックコーポレーションは、
【三者利益の共存】という企業理念のもと、



2. 2019年6月期 事業概況



■ 保険販売事業

- ✓ 新規6店舗オープンにより、直営店舗数は前期末32店舗→**38店舗に**。
- ✓ マイナス金利を背景に外貨建終身保険の需要が高まり、成約単価が上昇。

■ ソリューション事業

- ✓ FC店舗数は前期末148店舗→**159店舗に**。
- ✓ 『TSUTAYA』との業務提携。
- ✓ ASシリーズID数は前期末4,840ID→**7,739ID**、導入企業数は**370社超に**。
- ✓ 銀行での導入数は前期末13行→**19行に**。
- ✓ 大手生命保険会社からの導入も本格化。

■ システム事業

- ✓ スマートOCR売上高が前期末13百万円→**61百万円**となり、受注が拡大。

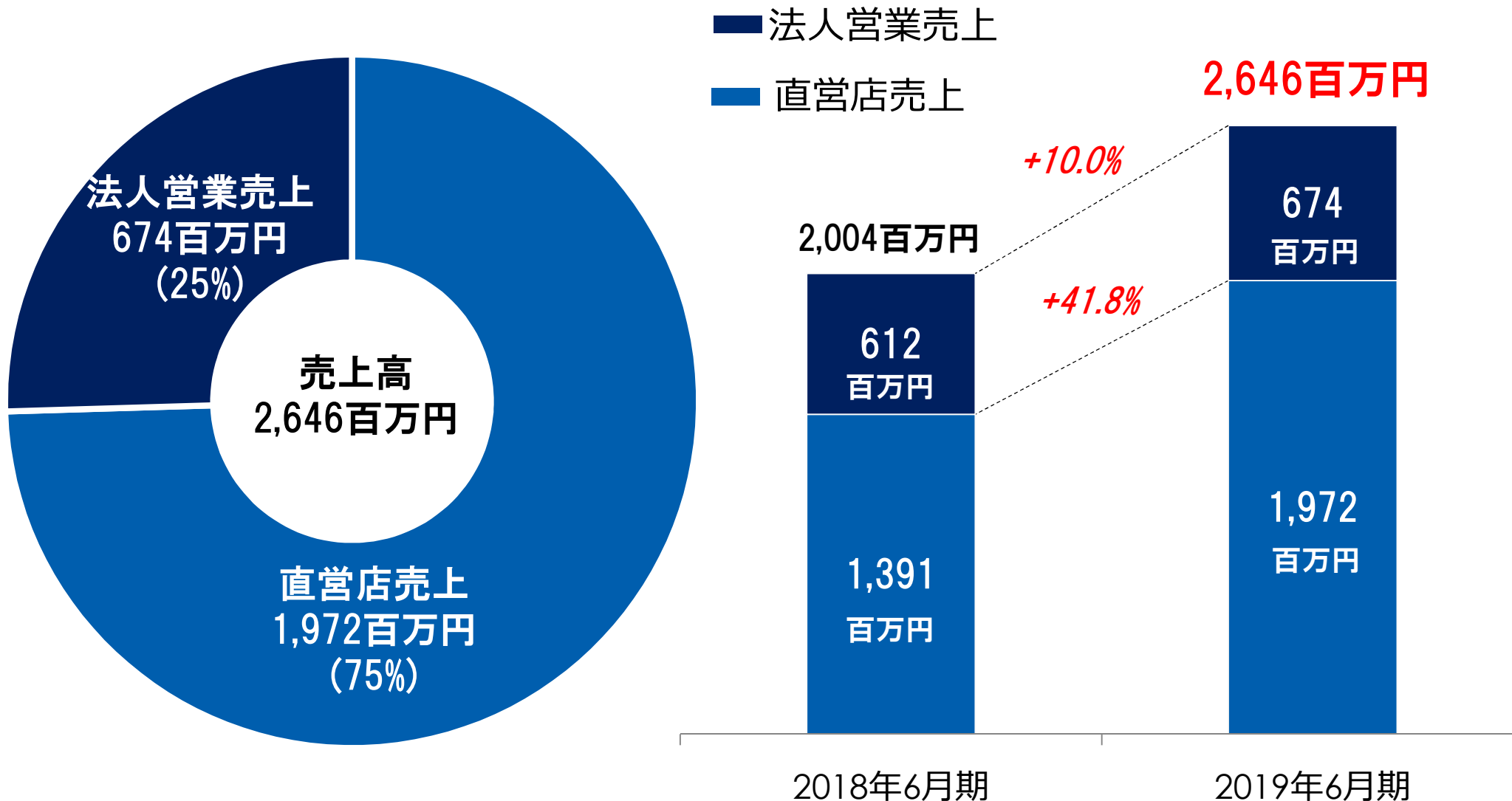
2019年6月期業績ハイライト

- 2019年6月期 売上高3,870百万円（対前年増減率+25.1%）、
経常利益546百万円（対前年増減率+117.6%）となりました。

（単位：百万円）

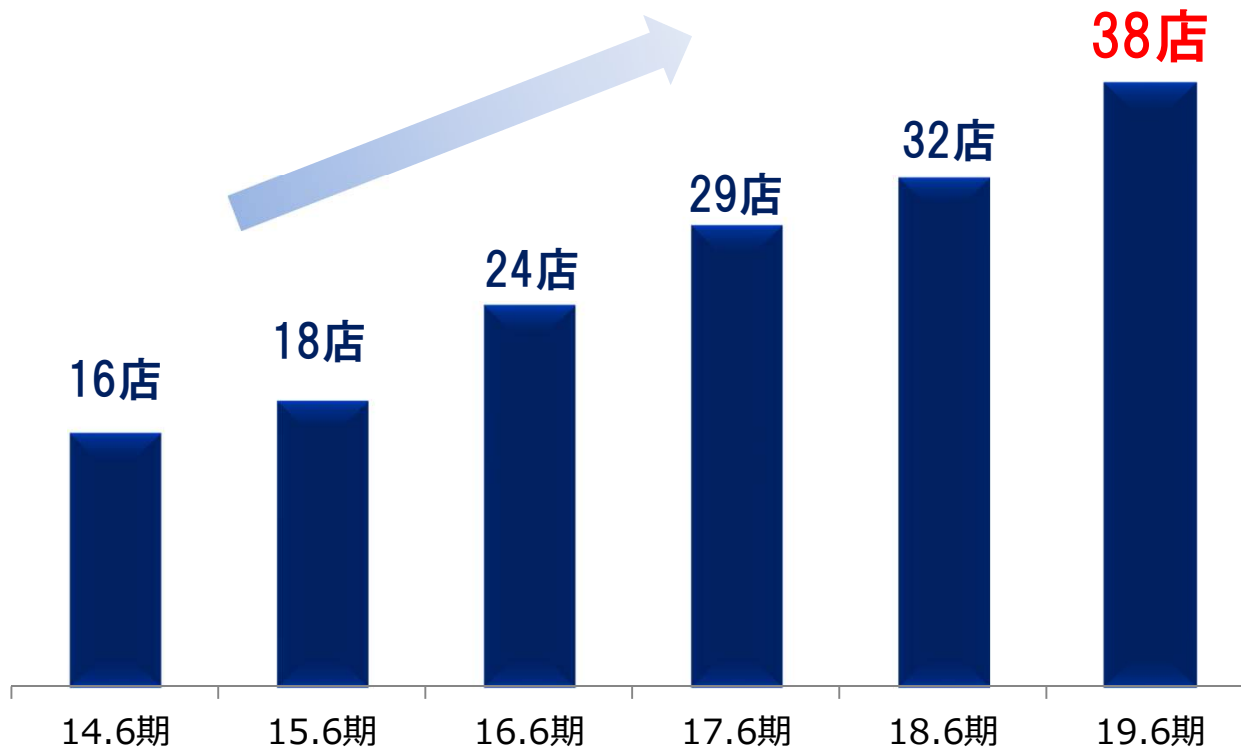
	2018年6月期		2019年6月期			2019年 6月期予想	達成率
	実績	対売上比	実績	対売上比	対前年 増減率		
売上高	3,093	100.0%	3,870	100.0%	+25.1%	3,817	101.4%
保険販売事業	2,004	64.8%	2,646	68.4%	+32.1%	2,581	102.5%
ソリューション事業	901	29.1%	989	25.6%	+9.8%	1,002	98.7%
システム事業	187	6.1%	233	6.0%	+24.5%	232	100.3%
売上原価等	397	12.8%	487	12.6%	+22.8%	475	102.7%
売上総利益	2,696	87.2%	3,382	87.4%	+25.4%	3,342	101.2%
販管費及び一般管理費	2,429	78.5%	2,819	72.8%	+16.0%	2,807	100.4%
営業利益	266	8.6%	563	14.6%	+111.0%	534	105.3%
経常利益	251	8.1%	546	14.1%	+117.6%	518	105.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	174	5.6%	327	8.5%	+87.4%	323	101.2%

■ 2019年6月期 保険販売事業の売上高は2,646百万円(対前年増減率+32.1%)となりました。



- 集客力の高いショッピングモール等の物件から、収益性が高いと見られるものを精査・選別して出店しております。

◆ 2019年6月期末 直営店舗数は38店舗となりました。



2018年(7月~12月)オープン店舗

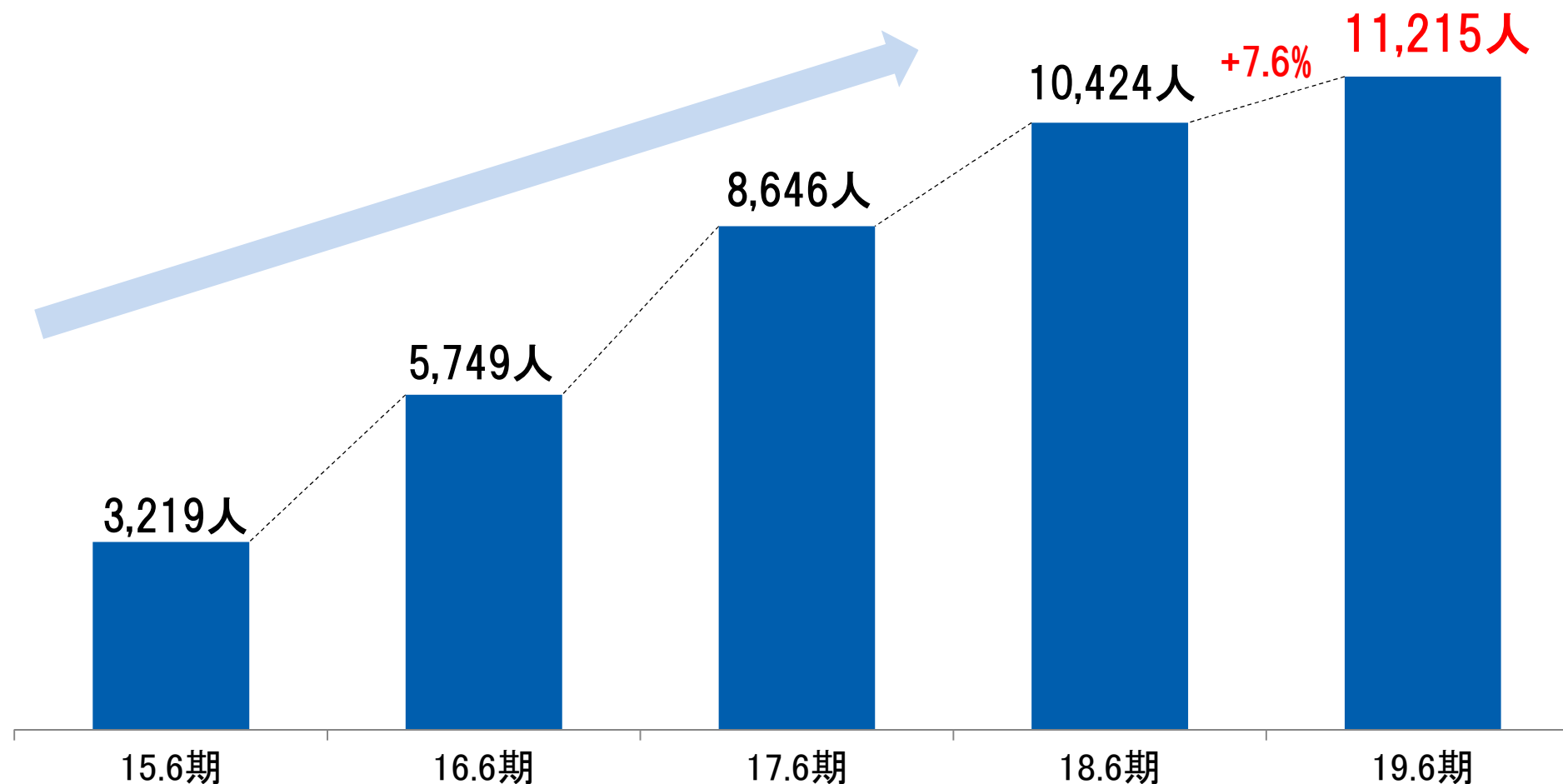
- 11月 流山おおたかの森駅前店 (東京都)
- 11月 ららぽーと豊洲店 (東京都)

2019年(1月~6月)オープン店舗

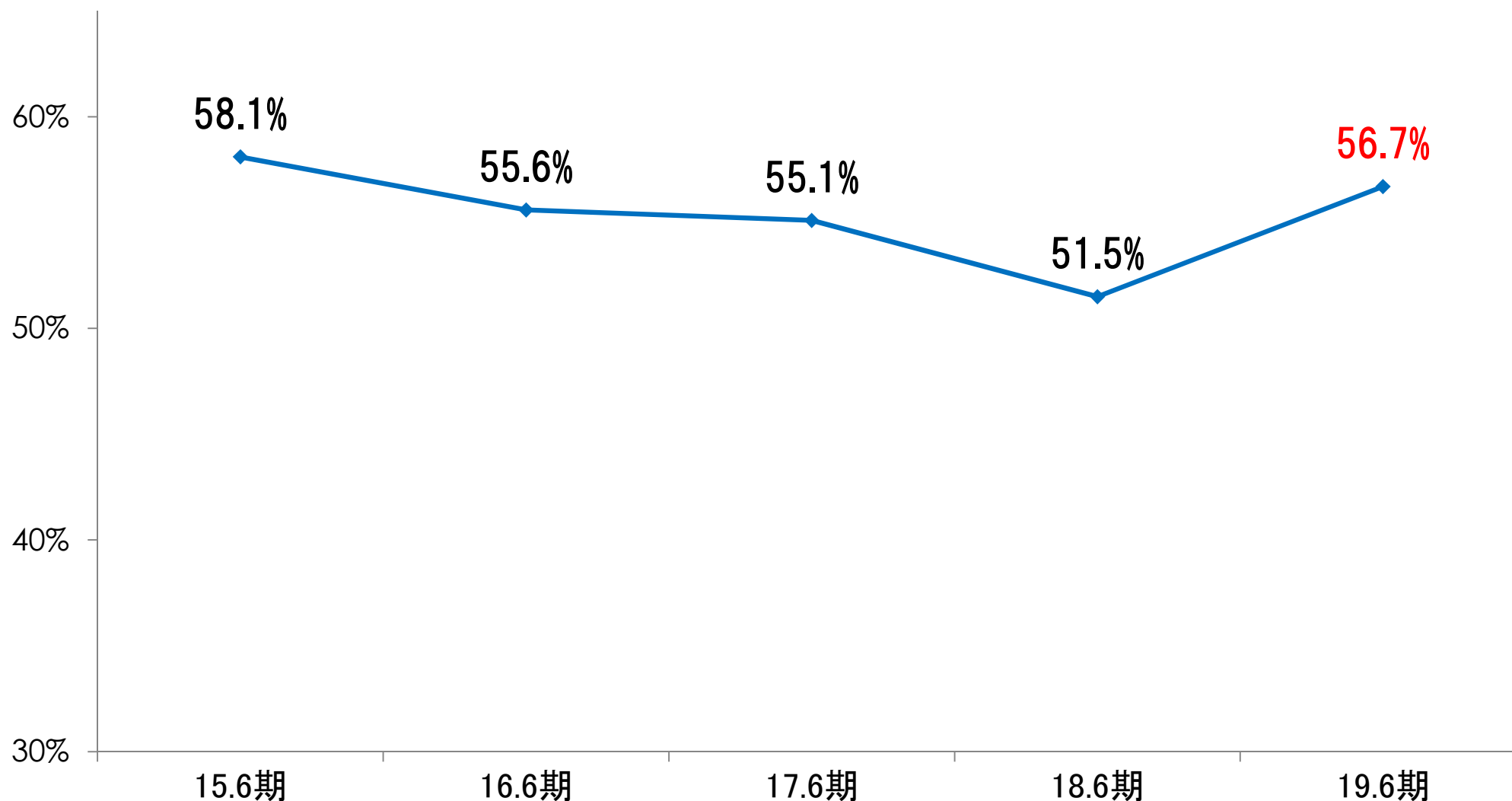
- 4月 イオンモール堺鉄砲町店 (大阪府)
- 5月 石神井公園駅前店 (東京都)
- 5月 ララスクエア宇都宮 (栃木県)
- 6月 ラソラ札幌店 (北海道)

- Webを活用した広報活動や各種イベントの実施等、効率的な広告宣伝活動を展開することにより、集客活動に力を入れております。

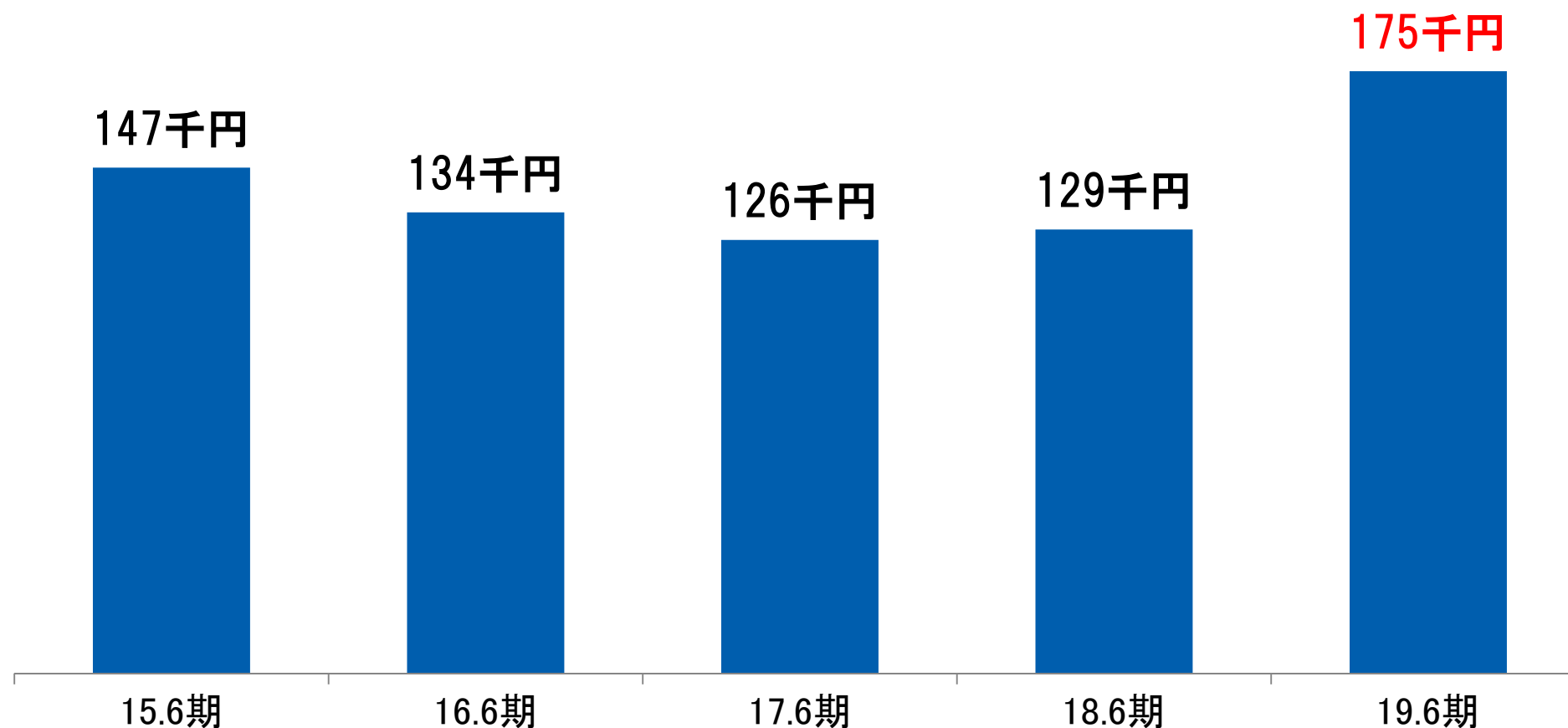
◆ 第4四半期(19年4月～6月)に出店が集中したため、伸び率は7.6%と微増となりました。



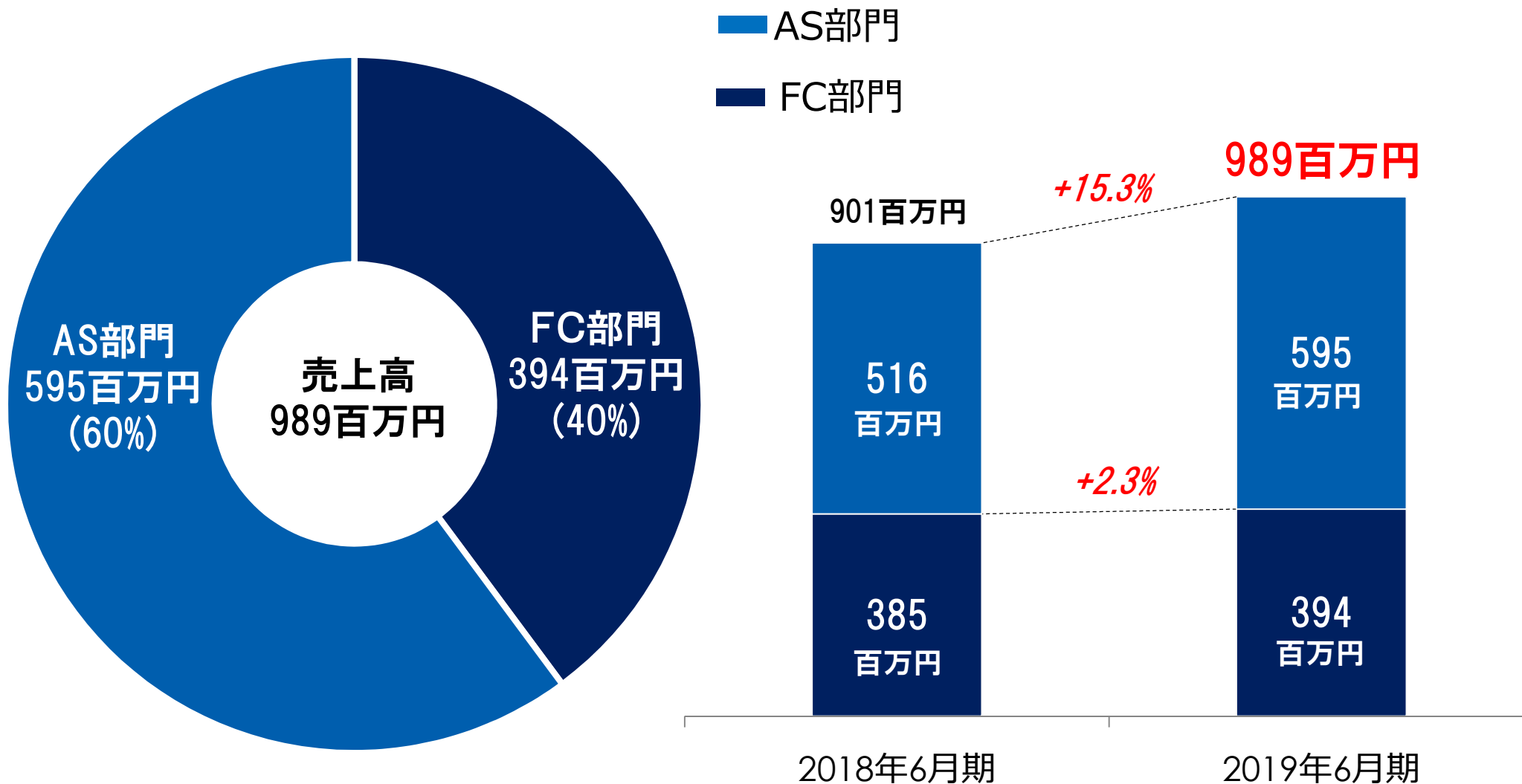
- 複雑化する保険商品に対応するため教育・研修を強化し、成約率及びコンサルティング能力の向上に努めております。



- 資産運用ニーズの向上により、貯蓄性の高い商品を求めるお客様が増えた影響から、保険料の比較的高い外貨建終身保険の取扱件数が増加しております。



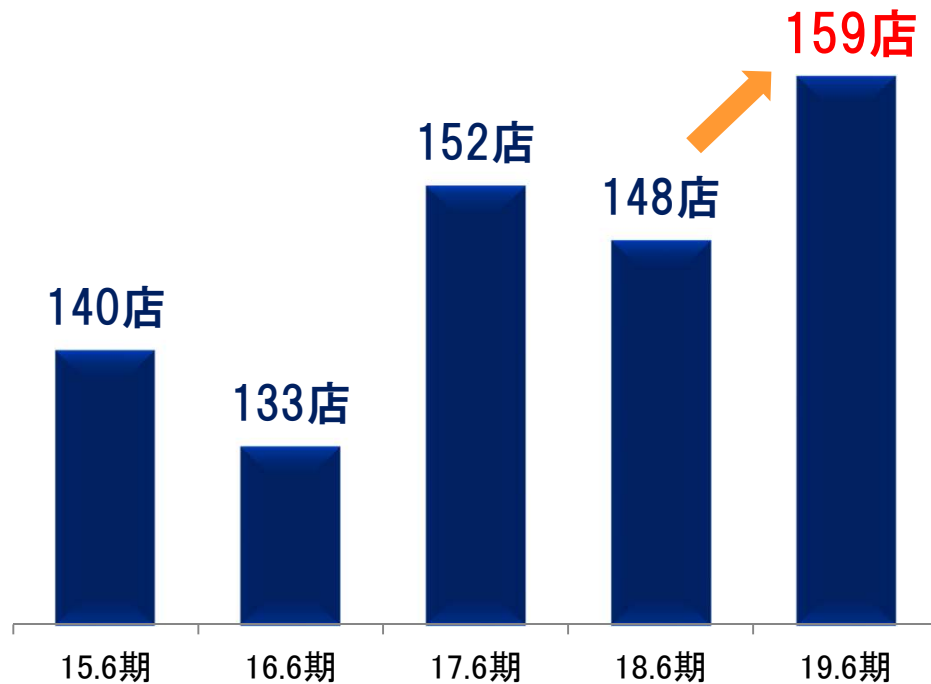
■ 2019年6月期 ソリューション事業の売上高は989百万円(対前年増減率+9.8%)となりました。



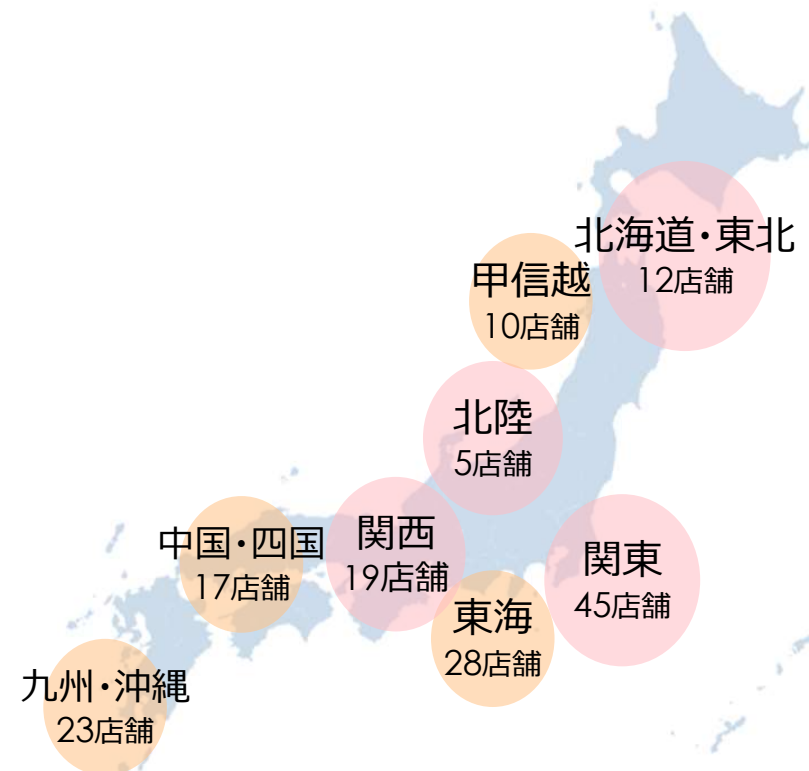
- 新規リクルート活動の強化や既存代理店への追加出店の提案等、店舗数の増加に向けた施策の実施しております。

◆ 2019年6月期末 FC店舗数は159店舗となりました。

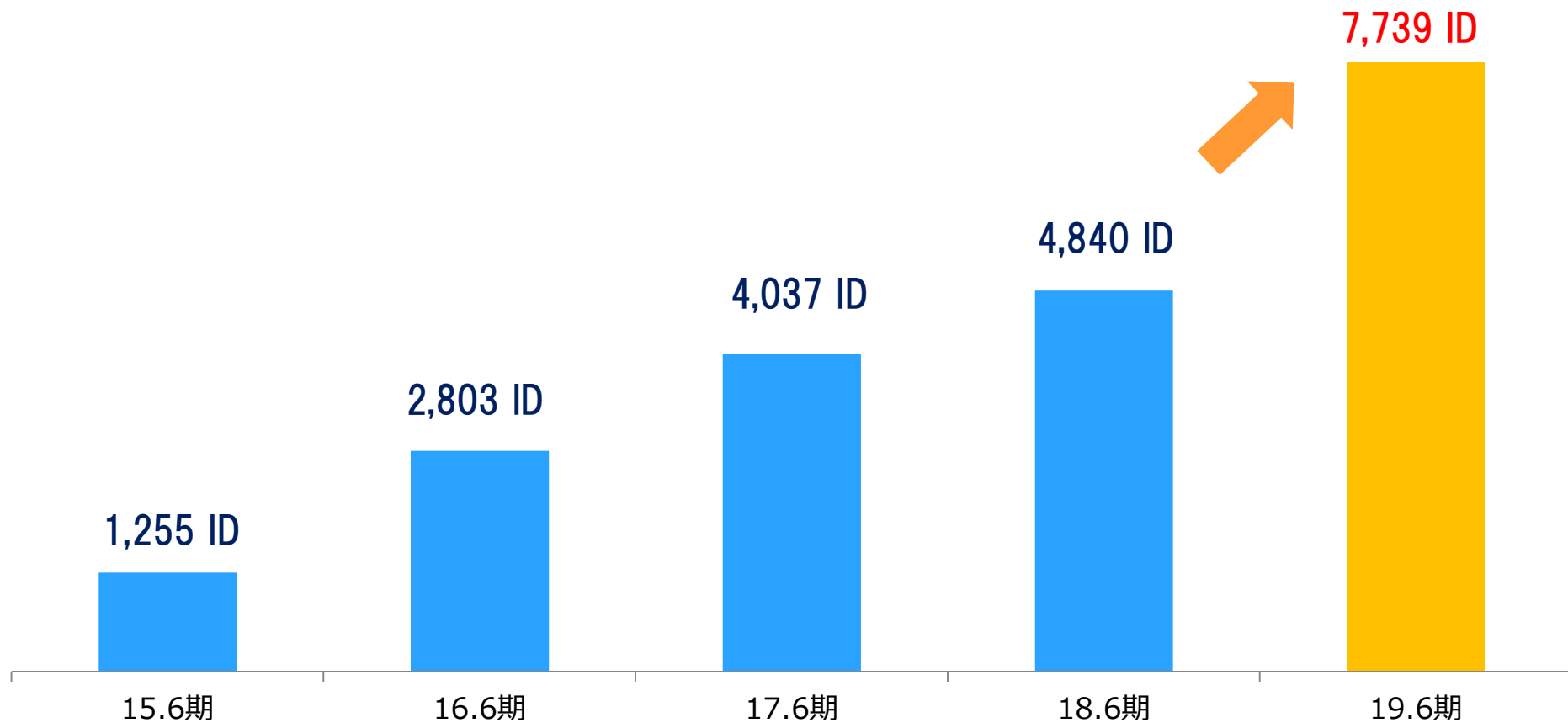
FC店舗推移



都道府県別店舗一覧



- 大手保険会社や地方銀行の導入等により、ASシリーズID数は順調に推移しております。
- ◆ 2019年6月期末 ASシリーズID数は7,739 IDとなりました。

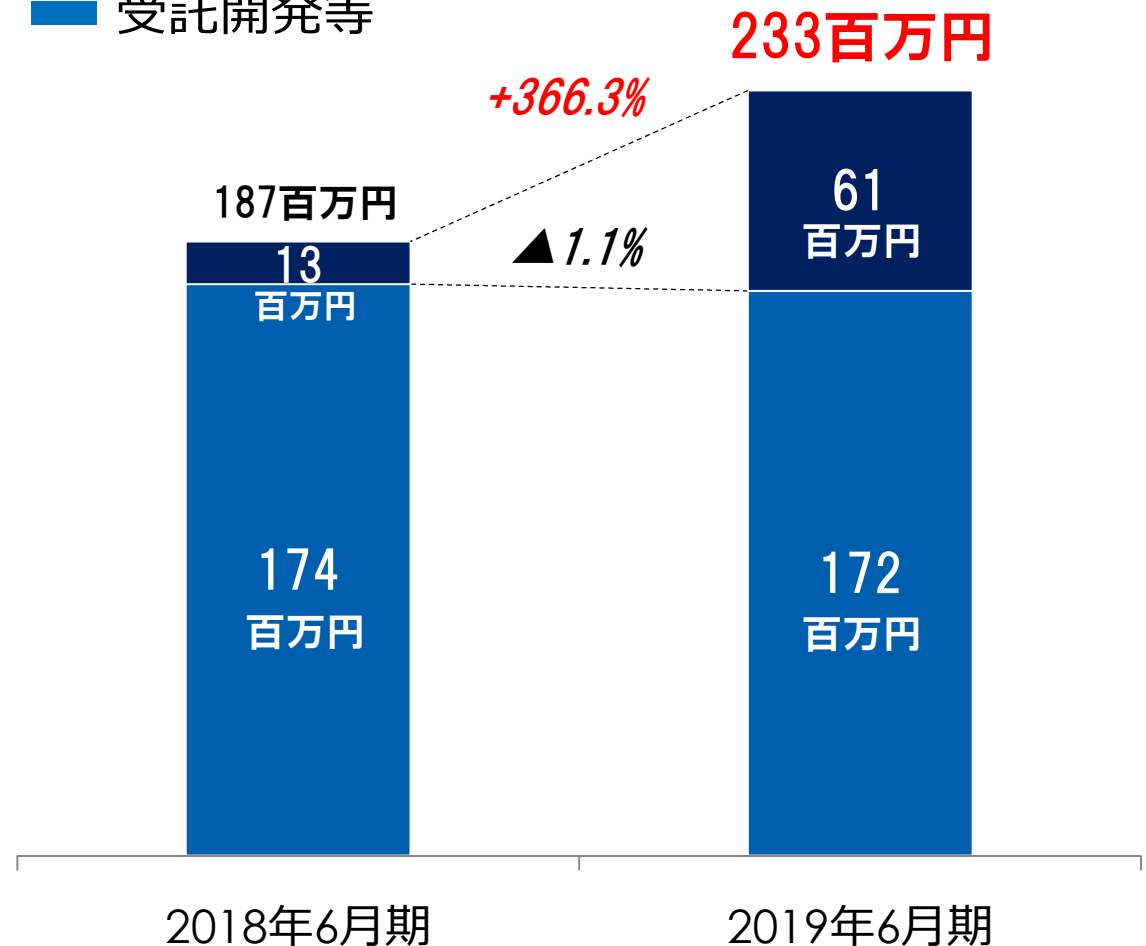
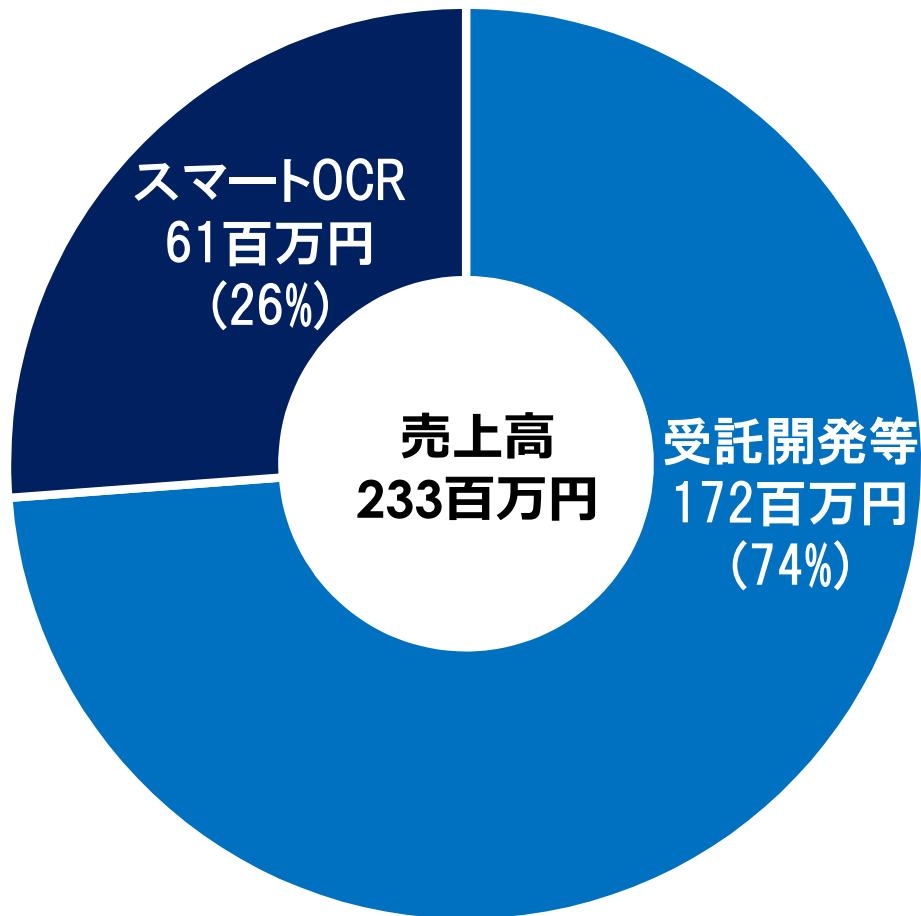


■ 2019年6月期 システム事業の売上高は233百万円(対前年増減率+24.5%)となりました。

◆ スマートOCRの受注が急増しております。

■ スマートOCR

■ 受託開発等



◆ 株主の皆様への利益還元につきましては、経営の重要な課題の一つとして位置づけております

■ 2019年6月期末配当

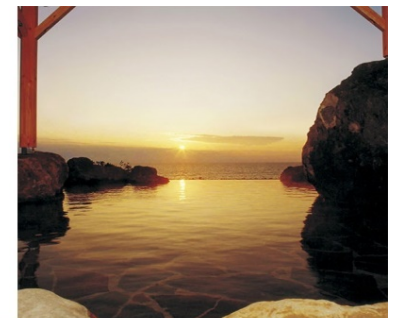
1株当たり普通配当10円、上場記念配当10円の計20円を実施

■ 株主優待導入実績

2019年6月30日の株主名簿に記録された、当社株式1単元（100株）以上を保有する株主様を対象とし、保有する株式数に応じてポイントを付与

ポイントは食品、電化製品、ギフト、旅行・体験等2,000点以上の商品からお選び交換可能

保有株式数	初年度
100株～199株	5,000ポイント
200株～299株	7,500ポイント
300株～399株	10,000ポイント
400株～499株	15,000ポイント
500株～599株	20,000ポイント
600株～699株	25,000ポイント
700株～799株	30,000ポイント
800株～899株	35,000ポイント
900株以上	40,000ポイント



3. 2020年6月期予想



- 売上高、売上総利益は前年増減率10%前後に留まるものの、
 経常利益は16.3%増の635百万円、当期純利益は22.3%増の400百万を想定しております。
 (単位:百万円)

	2019年6月期		2020年6月期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	対前年増減率
売上高	3,870	100.0%	4,191	100.0%	+8.3%
保険販売事業	2,646	68.4%	2,607	62.2%	▲1.5%
ソリューション事業	989	25.6%	1,294	30.9%	+30.8%
システム事業	233	6.0%	290	6.9%	+24.4%
売上原価等	487	12.6%	430	10.3%	▲11.8%
売上総利益	3,382	87.4%	3,761	89.7%	+11.2%
販管費及び一般管理費	2,819	72.8%	3,130	74.7%	+11.0%
営業利益	563	14.6%	631	15.1%	+12.1%
経常利益	546	14.1%	635	15.2%	+16.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	327	8.5%	400	9.5%	+22.3%

【保険販売事業】

税制改正に伴う一部法人向け商品の販売停止により、法人営業売上については前年と比べ大きく低下するものの、直営店舗数の拡大により、保険販売事業としては前年と同水準の売上高となる見込みです。

【ソリューション事業】

他業界からのFC店舗出店や、保険会社からのASシリーズ導入が見込まれるため、ソリューション事業の売上高は前年に比べ約3割の増加を想定しております。

【システム事業】

前年に引き続きスマートOCRの受注の拡大が想定されるため、2割強の売上高の増加を予想しております。

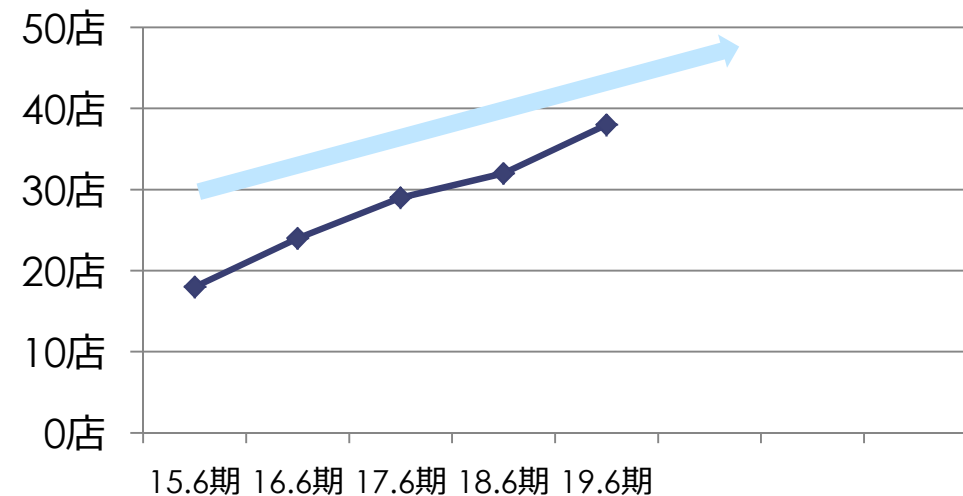
4. 成長戦略



- システムを使ったコンサルサービスによる差別化と視認性の高い店舗作りで出店拡大



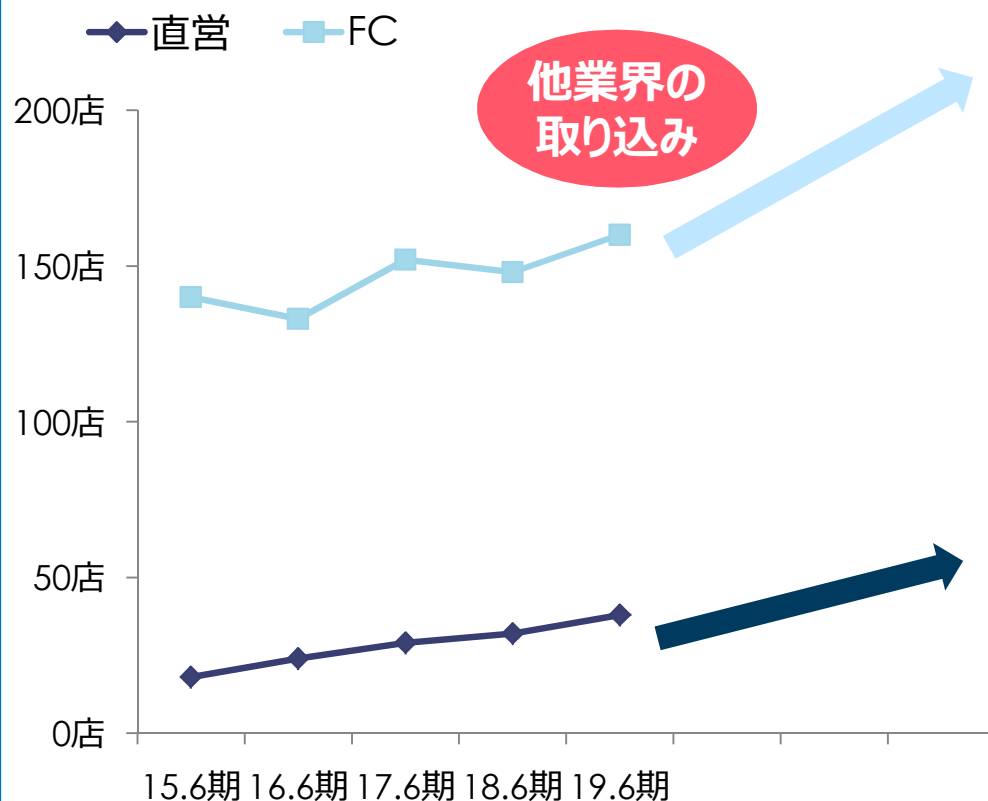
直営店舗数推移



■ 次世代型保険販売リモート・コンサルなども取り入れ、他業界も含めてFC店舗数拡大

- ◆ 競争力を有する直営店舗の増加
 - 新規出店、既存店舗のリノベーション
- ◆ IQリモ・コン提供に伴う他業界からの出店により、FC拡大

直営・FC店舗数の推移・計画



- ◆ 2019年6月「TSUTAYA」と業務提携

「TSUTAYA」店舗内へのテナント導入を協力して行い、「保険クリニック」店舗数拡大を目指す



翌月7月に第1号店として「保険クリニック高麗川店」がオープン

「IQ リモ・コン」サービス (2018年導入)

自宅や『保険クリニック』の店舗でWEB経由で保険相談を実施する、リモート・コンサル

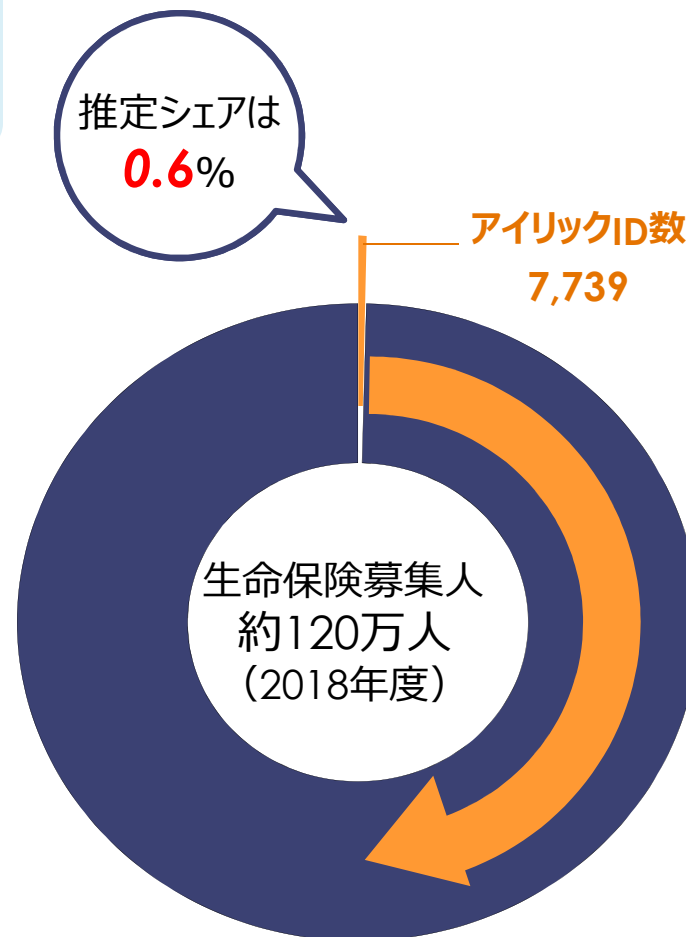
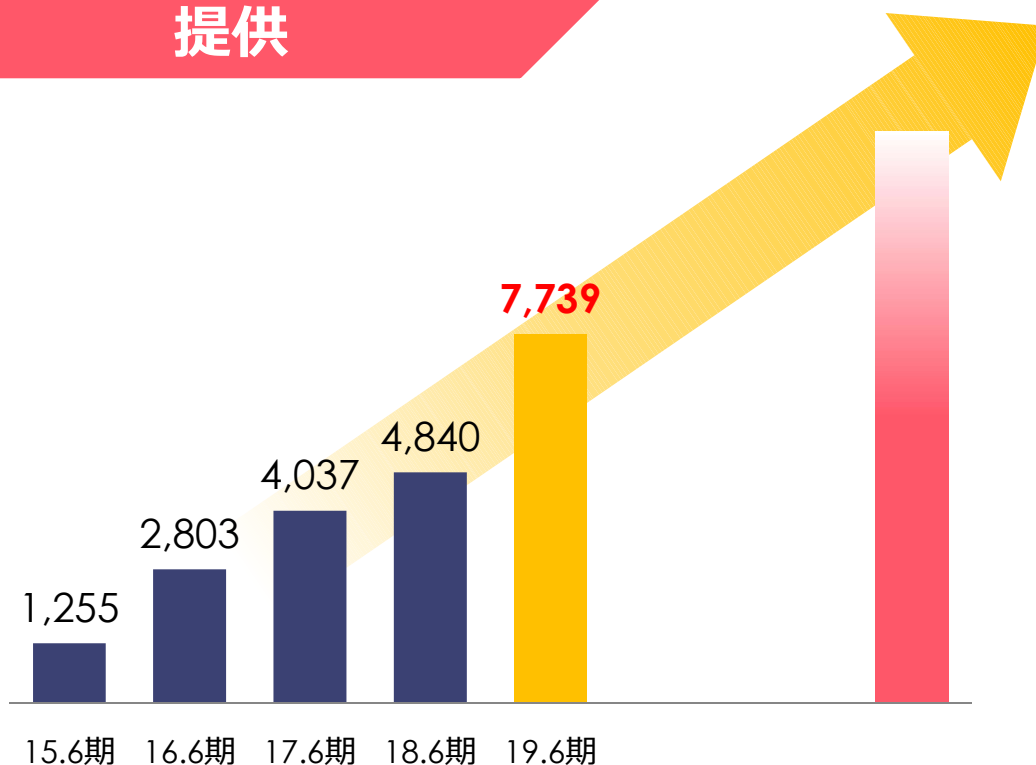
サービス利用時の様子▶



■ AI搭載のスマートOCR開発により『ASシステム』の教育利用が開始

- ◆ 全生命保険募集人を対象に、提供拡大
- ◆ 他業界からの新たな参入が見込まれるため、潜在市場はさらに大きな規模に拡大

全保険販売チャネルへの
提供



出所) 生命保険の動向 (2018年度版)
* 登録営業員数と代理店使用人数の合計値

■ 生命保険募集人への提供拡大に向け、ASシリーズの新機能・サービス提供を適宜実施

◆ 「ASシステム」のスマホ&タブレット版のリリース（2019年3月）

- 訪問先にて、スマホ/タブレットで保険証券を撮影することにより、その場で分析結果の提示が可能に



◆ 「AS-BOX」API連携サービスの提供開始（2019年5月）

- 導入先企業の自社システムと「AS-BOX」の連携により、顧客情報登録→比較提案→成約まで、自社システム1つで可能に



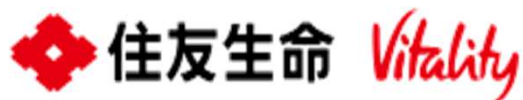
2018年11月、株式会社エルティヴィーの顧客管理システム「CSB」との連携に向け業務提携
今後も大手顧客管理システムとの連携を検討中

■ 保険業界の枠を超え、AI搭載のスマートOCR事業を展開

- ◆ “保険×IT×AI” インシュアテック第3弾 『**非定型帳票対応OCR**』の成功！
 - ディープラーニング(人工知能)OCR エンジンにより、非定型帳票のデータ化を実現
 - 業務効率化等を目的とし、請求書やその他一般書類をターゲットとした、非定型帳票対応サービス

smart OCR

- 人工知能による次世代OCR
つぶれた文字や隣接した文字が結合した場合でも高い認識率を実現
- 非定型帳票のデータ化に対応
読取り位置情報の指定なしで、多種類のフォーマットを持つ帳票から必要なデータを取得
- AIノイズ処理エンジン
網掛けや色塗り領域の文字列、反転文字の文字認識を実現
- WEB によるユーザインターフェース
WEBブラウザがあれば簡単に利用可能



- 2018年5月、住友生命が「Vitality」にて取り扱う「健康診断書」画像のデータ化技術を共同開発し、業務に利用する方向で合意



- 2019年1月、東京海上日動火災保険「モバイルエージェント」アプリに「保険証券OCRサービス」を導入 アプリで保険証券を読み取ることで、加入保険の一元管理が可能に

■スマートOCRの進化 *～あなたの生活が変わります!～*

- ◆ 自社環境を用意することなく、インフォディオが提供するクラウドサービスで汎用型スマートOCRが利用可能
- ◆ 2019年8月、「スマートOCR請求書」リリース
 - 健康診断書版、医療明細書版、決算書版もリリース予定
 - 更には非定型手書き帳票に対応した発注書版も開発予定

smart OCR Cloud

- 特定の帳票に特化したサービス
請求書、発注書、見積書等の会計書類に特化した帳票のデータ化を実現
- インテリジェントデータ抽出機能
インテリジェントデータ抽出機能により、様々なフォーマットの請求書からデータ抽出が可能に
- 学習によって精度が向上
誤認識文字列の学習機能により、精度が徐々に向上していくことが特徴



複合機や携帯のカメラでスキャン

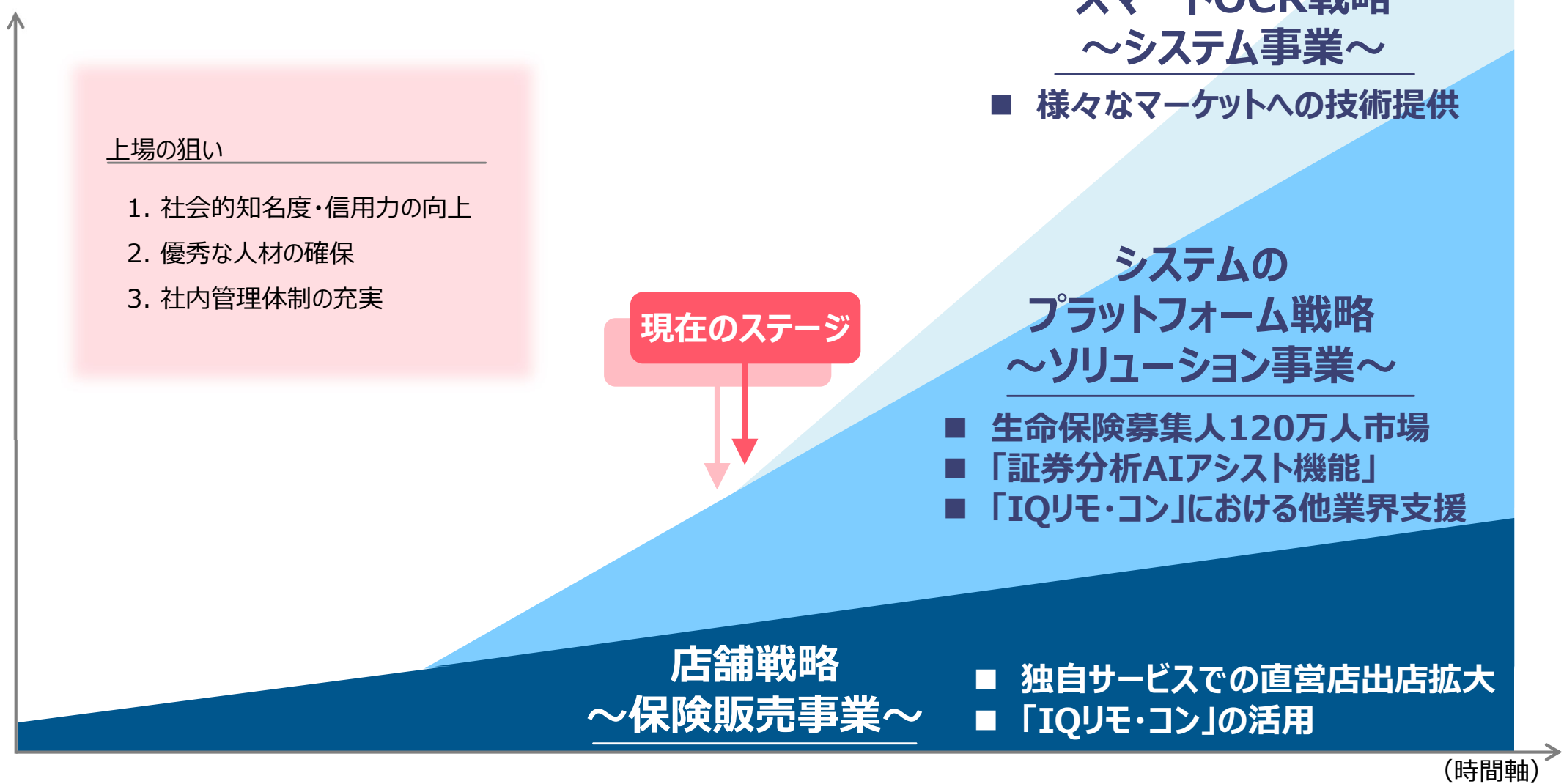


社内システムと連携

成長戦略まとめ～成長イメージ～

- システムの業界プラットフォーム化による収益の拡大とともに、スマートOCR戦略を元に業容を広げ、Fintech企業として成長

(収益)



『保険クリニック』が提供する「売り手」と「買い手」を結ぶインシュアテックサービス

可視化

“わかりにくい”を
わかりやすく

生命保険証券
分析サービス



証券
カメラ

リモート
コンサル
ティング

標準化

どの店舗でも
どのコンサルタントでも

保険
フォルダ

保険IQ
システム

お客様の
最適な保険選び
をサポート

チャットボット
サービス



web申込
(通販)

透明性

お客様の要望から
最適な選択を

保険ロボ
アドバイザー



保険
検索比較
サービス

保険ロボ
アドバイザー



利便性

いつでも・どこでも

※今後サービス展開予定

5. ご参考



2019年6月期 損益計算書の概要



(単位:百万円)

	2018年6月期	2019年6月期	対前年増減率
売上高	3,093	3,870	+25.1%
売上原価等	397	487	+22.8%
売上総利益	2,696	3,382	+25.4%
販管費及び一般管理費	2,429	2,819	+16.0%
営業利益	266	563	+111.0%
営業外収益	8	12	+43.4%
営業外費用	24	29	+19.4%
経常利益	251	546	+117.6%
税金等調整前当期純利益	250	533	+113.1%
法人税等合計額	75	205	+172.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	174	327	+87.4%

2019年6月期 貸借対照表の概要



(単位:百万円)

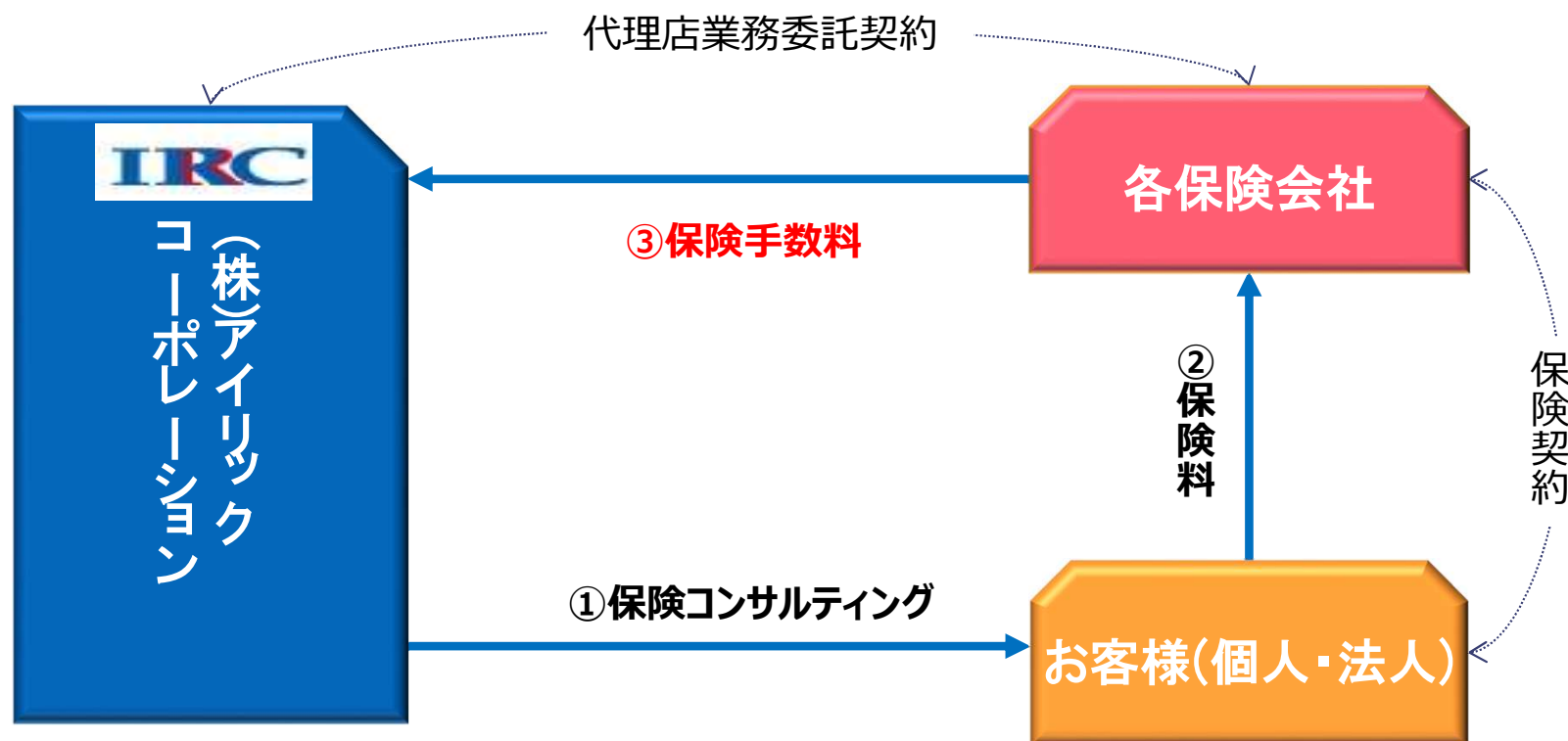
資産	2018年6月期	2019年6月期	対前年増減額
流動資産合計	1,338	3,099	+1761
現金及び預金	937	2,675	+1737
売掛金等	400	424	+24
固定資産合計	793	932	+138
資産合計	2,132	4,032	+1,899

負債純資産	2018年6月期	2019年6月期	対前年増減額
流動負債合計	366	673	+307
固定負債合計	25	10	▲15
負債合計	392	684	+292
株主資本合計	1,738	3,347	+1,608
資本金	694	1,319	+624
資本剰余金	618	1,262	+644
利益剰余金等	425	765	+340
新株予約権	1	0	0
純資産合計	1,740	3,348	+1,607
負債純資産合計	2,132	4,032	+1,899

- 保険販売事業の主な収益は、保険会社から支払われる保険手数料になります。

収益の流れ

当社と契約を締結する保険会社の保険商品を販売することで、お客様と当該保険会社との間で保険契約が締結されます。そしてお客様から保険会社へ支払われる「保険料」に従って、当該保険会社から当社に対し「保険手数料」が支払われます。



$$\text{保険SHOPの売上計算} = \boxed{\text{集客数}} \times \boxed{\text{成約率}} \times \boxed{\text{成約単価}}$$

- FC部門の主な収益は、「初期登録料・月額利用料」、ロイヤリティ及び共同募集手数料となっております。

初期登録料・月額利用料

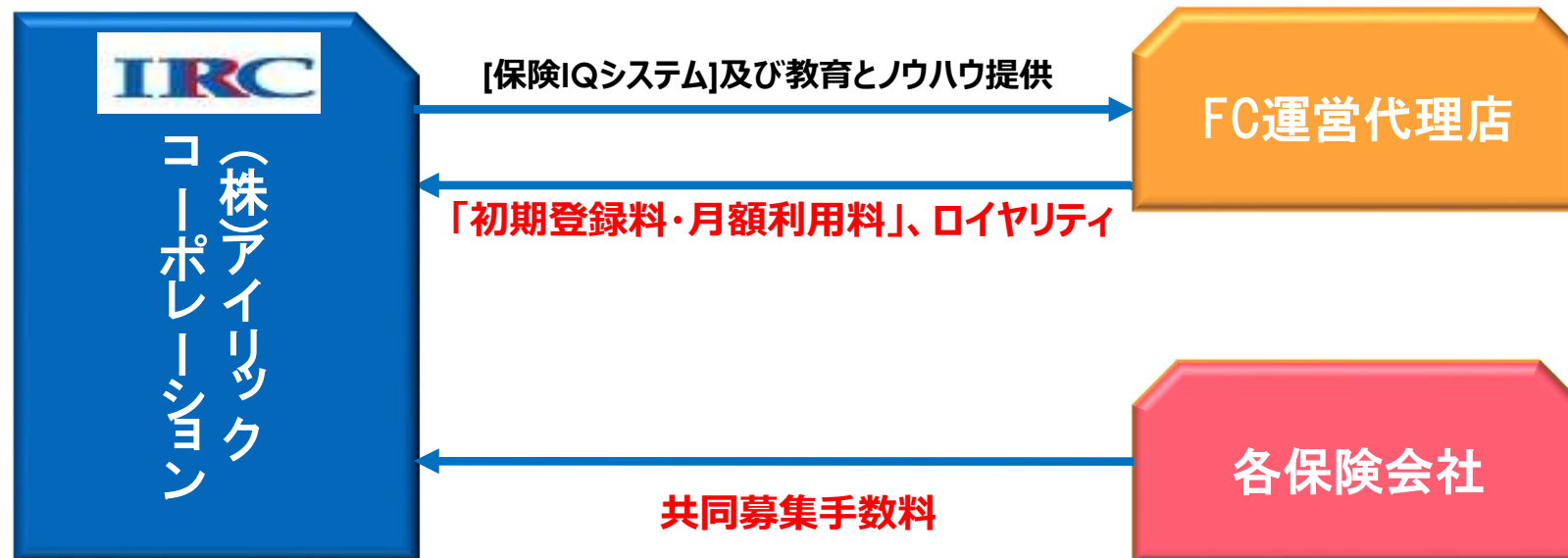
・FC運営代理店に対し、保険IQシステムや教育・研修、店舗ノウハウ等のサポートを提供することにより支払われます。

ロイヤリティ

・当社とFC運営代理店の間でロイヤリティ契約を締結することにより支払われます。

共同募集手数料

・FC運営代理店と共同で募集行為を行い、成約に至ることで保険会社より支払われます。



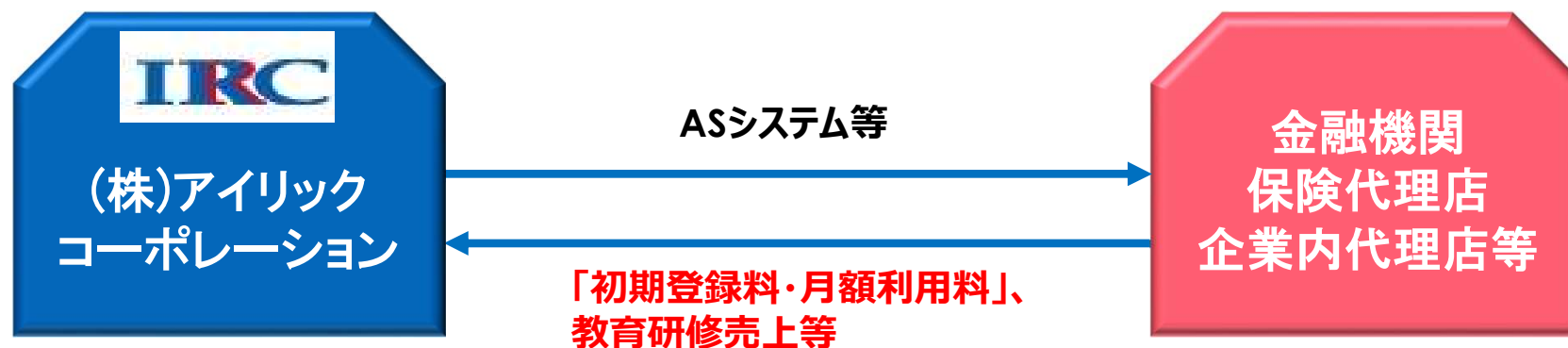
- AS部門の主な収益は、システム提供に伴う利用料になります。その他、教育研修売上等も計上しております。

初期登録料・月額利用料

金融機関・保険代理店・企業内代理店等に対し、ASシステム等を提供することにより支払われます。

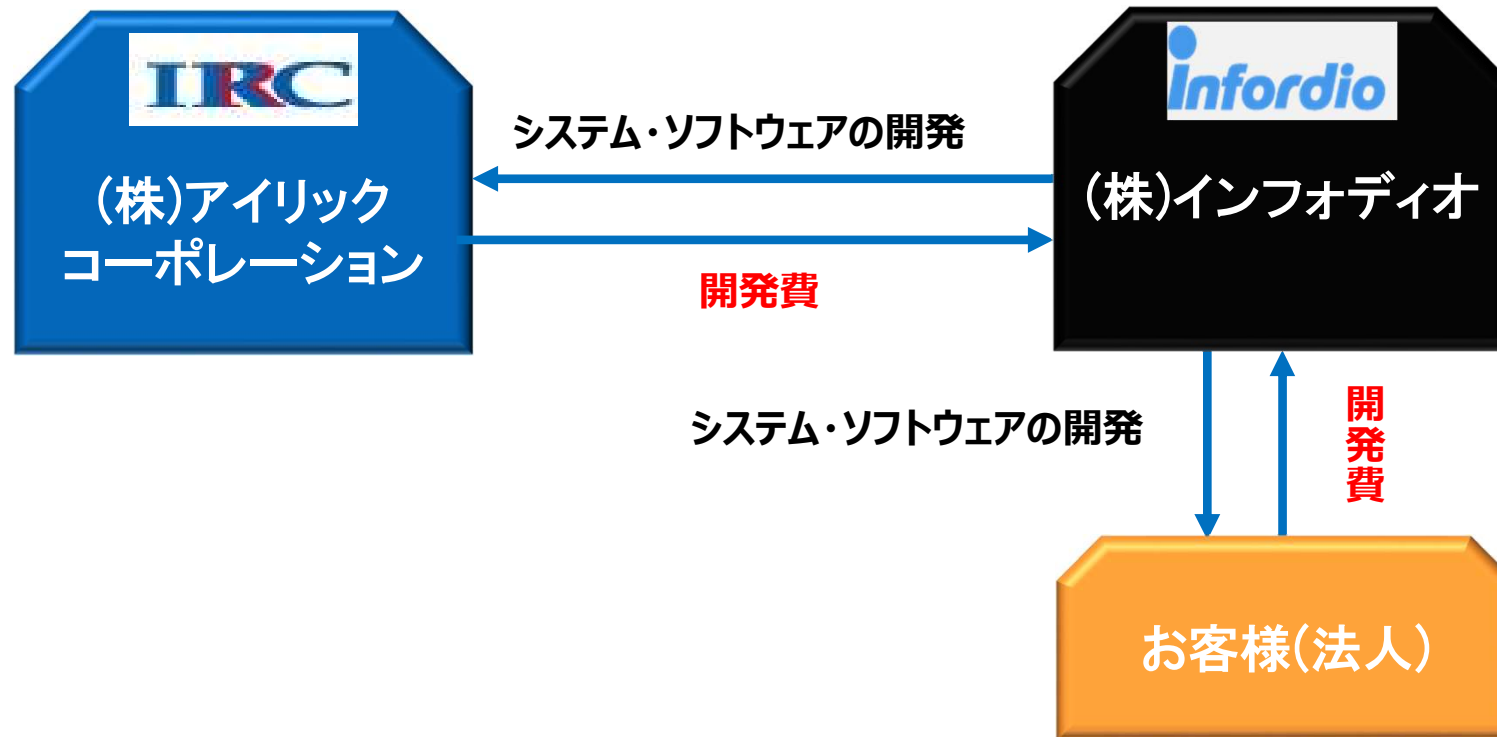
教育研修売上等

システムユーザーに対し、教育研修サービスや保険証券をお預かりして代わりに分析するサービス等を提供しております。



- 生命保険の現状把握・検索・提案システム
- 証券分析機能を備え、コンサルティングから契約までワンストップ機能

- 保険分析・販売支援等のシステム開発及びその他ソフトウェア受託開発等を、100%連結子会社である株式会社インフォディオにて行っております。



インフォディオにて開発したシステム及びサービス

- 『保険IQシステム』、『ASシステム』
- AI(人工知能)技術を活用した「生命保険証券の自動分析サービス」
- 『保険フォルダ』アプリ
- スマートOCRクラウドサービス、保険証券OCRサービス

本資料には、将来の見通しに関する内容が含まれておりますが、本資料作成時点において入手可能な情報に基づいて作成されたものであり、リスクや不確実性等を含むため、将来の経営成績等の結果を保証するものではありません。

従って、実際の結果は、環境の変化等により、本資料に記載された将来の見通しと大きく異なる可能性があります。

上記のリスクや不確実性には、国内外の経済状況や当社グループの関連する業界動向等の要因が含まれますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・事象の発生等があった場合においても、当社グループは、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報について、更新・改訂等を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、当社グループは当該情報の正確性、適切性等を保証するものではありません。