

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. 第1四半期 事業概況

- 業績ハイライト P8
- セグメント別売上高・KPI P9～P18
- 販管費及び一般管理費について P19
- 第1四半期 事業概況まとめ P20

3. 2020年6月期予想

- 2020年6月期予想 P22

4. 成長戦略

- 「保険販売事業」「FC部門」「AS部門」「スマートOCR事業」 P24～30
- 成長戦略まとめ等 P31～32

5. ご参考

- 各セグメント・部門の収益モデル P34～37

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160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、

「お客様基点」を
原点に、お客様満足度の
高いサービスを提供し
お客様から選ばれる
保険ショップNo.1と
なることを目指します

保険業界の
あらゆる角度において
最大の貢献をし
業界発展や
保険流通革命実現に
全力を尽くすことを
約束します

全従業員の
物心両面の幸せを追求し
全従業員が誇りをもてる
会社であり続けます

2. 第1四半期 事業概況



■ 売上高973百万円(対前年増減率+14.1%)、営業利益108百万円(対前年増減率▲7.0%)

当期純利益66百万円(対前年増減率+9.9%)

(単位:百万円)

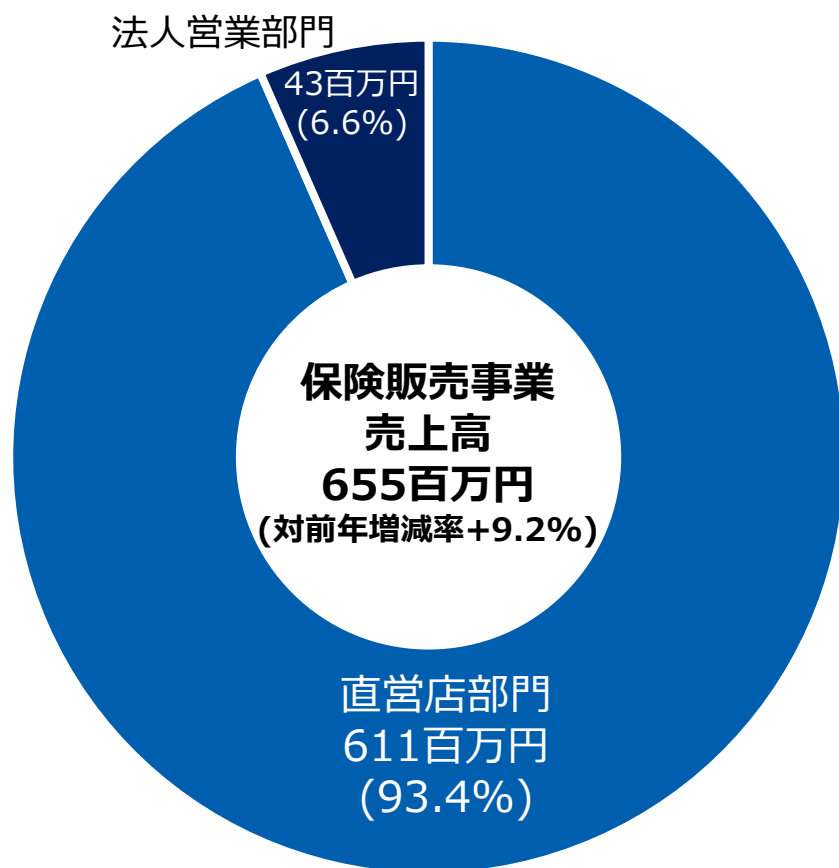
| | 2019年6月期 第1四半期 | | 2020年6月期 第1四半期 | | |
|------------|-------------------|--------|-------------------|--------|------------|
| | 実績 | 対売上高比 | 実績 | 対売上高比 | 対前年 増減率 |
| 売上高 | 853 | 100.0% | 973 | 100.0% | +14.1% |
| 保険販売事業 | 599 | 70.3% | 655 | 67.3% | +9.2% |
| ソリューション事業 | 228 | 26.8% | 284 | 29.2% | +24.3% |
| システム事業 | 25 | 2.9% | 34 | 3.5% | +36.5% |
| 売上原価等 | 96 | 11.3% | 90 | 9.3% | ▲6.0% |
| 売上総利益 | 757 | 88.7% | 883 | 90.7% | +16.6% |
| 販管費及び一般管理費 | 640 | 75.0% | 774 | 79.6% | +20.9% |
| 営業利益 | 116 | 13.7% | 108 | 11.1% | ▲7.0% |
| 経常利益 | 97 | 11.4% | 109 | 11.3% | +13.0% |
| 当期純利益 | 60 | 7.1% | 66 | 6.8% | +9.9% |

- 保険販売事業売上高655百万円(対前年増減率+9.2%)、ソリューション事業売上高284百万円(対前年増減率+24.3%)、システム事業売上高34百万円(対前年増減率+36.5%) (単位:百万円)

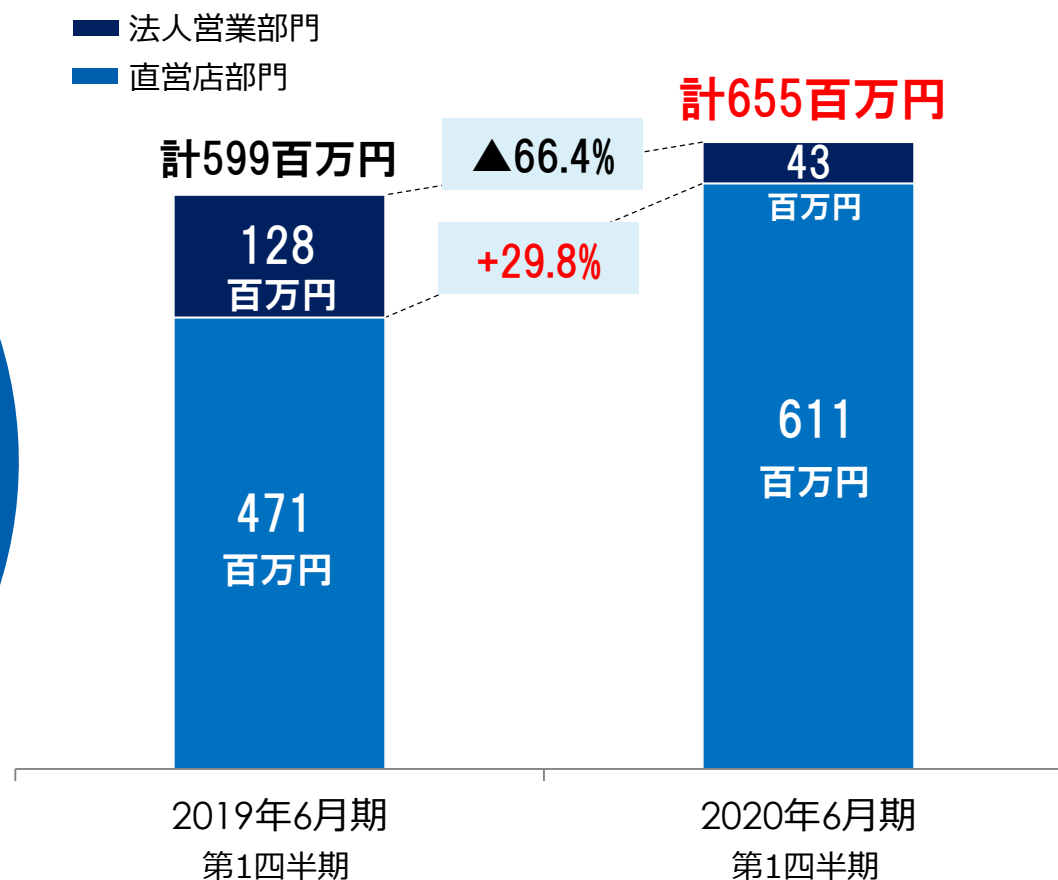
| | 2019年6月期 第1四半期 | | 2020年6月期 第1四半期 | | |
|-----------|-------------------|--------|-------------------|--------|------------|
| | 実績 | 対売上高比 | 実績 | 対売上高比 | 対前年 増減率 |
| 保険販売事業 | 599 | 70.3% | 655 | 67.1% | +9.2% |
| 直営店部門 | 471 | 55.2% | 611 | 62.6% | +29.8% |
| 法人営業部門 | 128 | 15.0% | 43 | 4.4% | ▲66.4% |
| ソリューション事業 | 228 | 26.8% | 284 | 29.4% | +24.3% |
| FC部門 | 96 | 11.3% | 99 | 10.3% | +4.0% |
| AS部門 | 132 | 15.5% | 184 | 19.1% | +39.0% |
| システム事業 | 25 | 2.9% | 34 | 3.5% | +36.5% |
| 売上高計 | 853 | 100.0% | 973 | 100.0% | +14.1% |

- 税制改正に伴う一部法人向け保険商品の販売停止により、法人部門の売上高は大幅に減少するものの、直営店部門は前年に比べ+29.8%と好調に推移。その結果、保険販売事業の売上高は655百万円(対前年増減率+9.2%)となりました。

第1四半期売上高

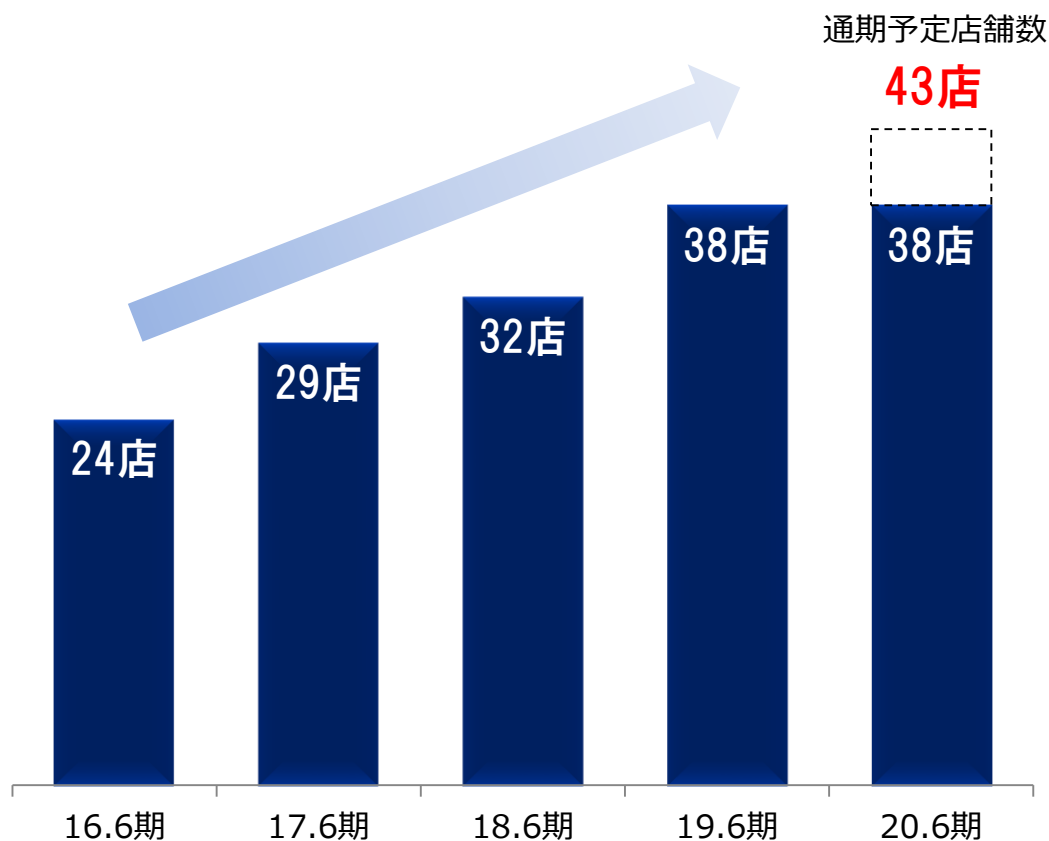


対前年増減率



- 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。

◆ 第1四半期末直営店舗数：38店舗



✓ **イオン藤井寺SC店オープン(大阪府)**

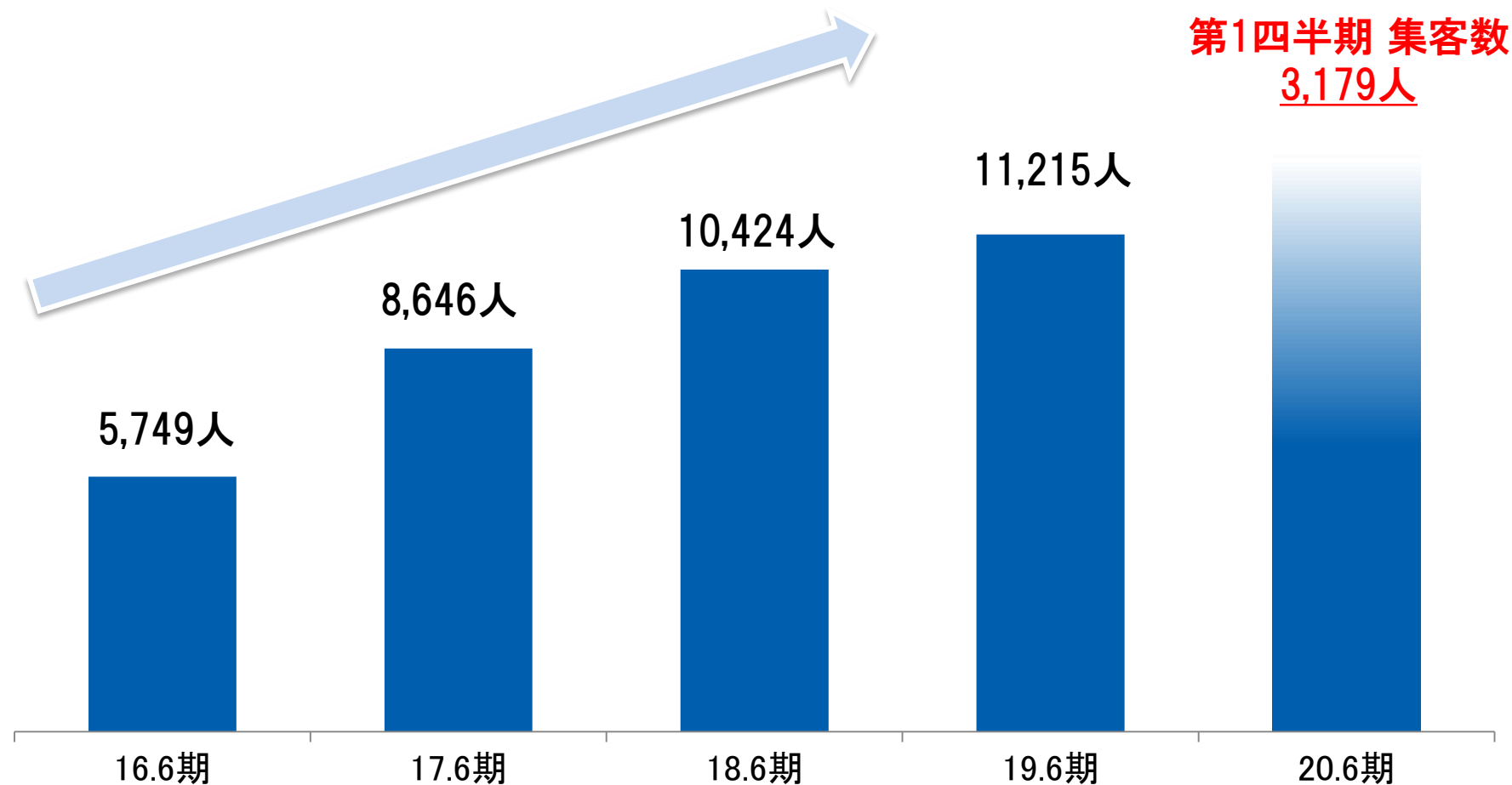
2019年9月



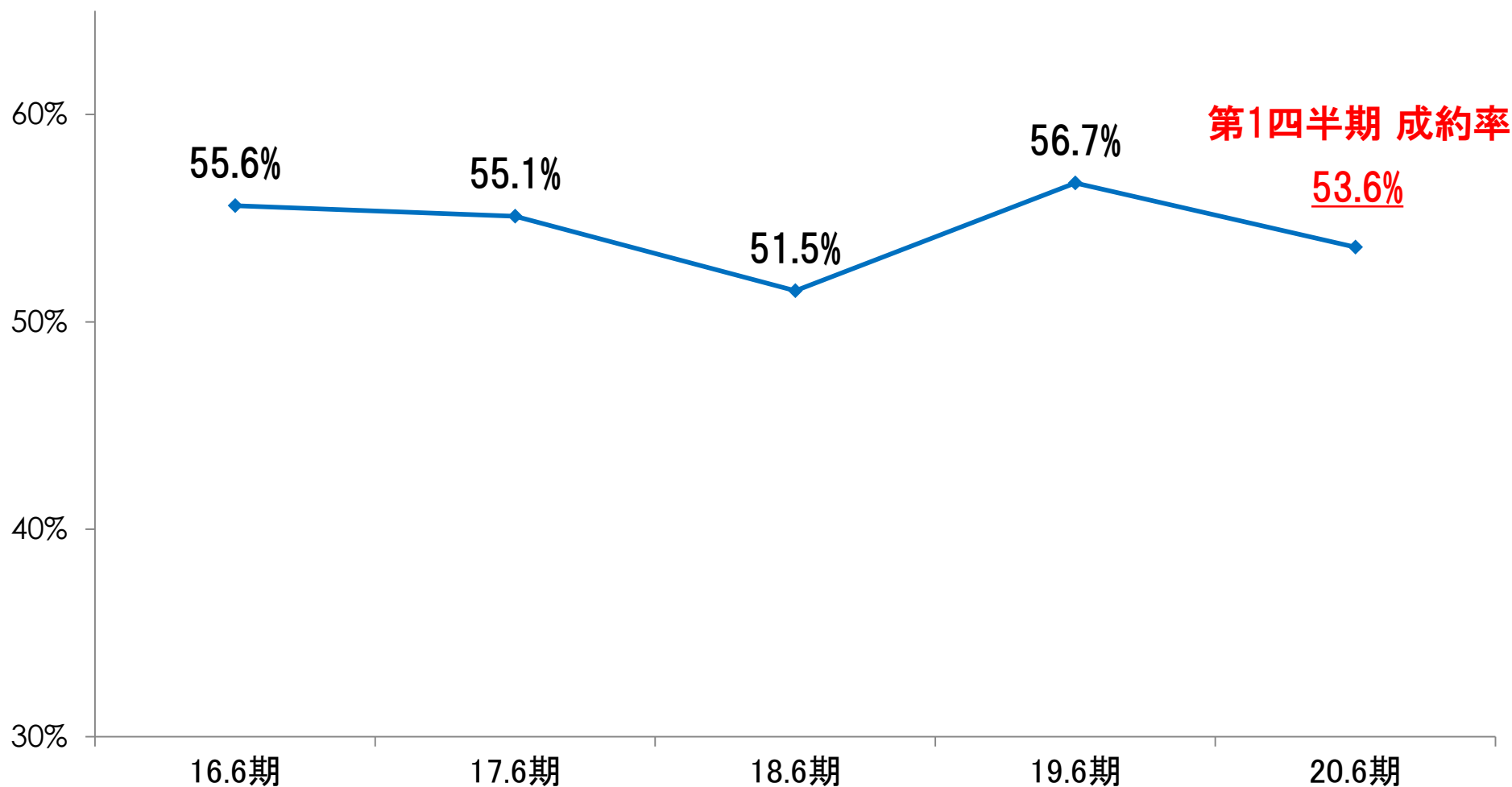
✓ **柏店とセブンパークアリオ柏店を統合(千葉県)**

2019年9月

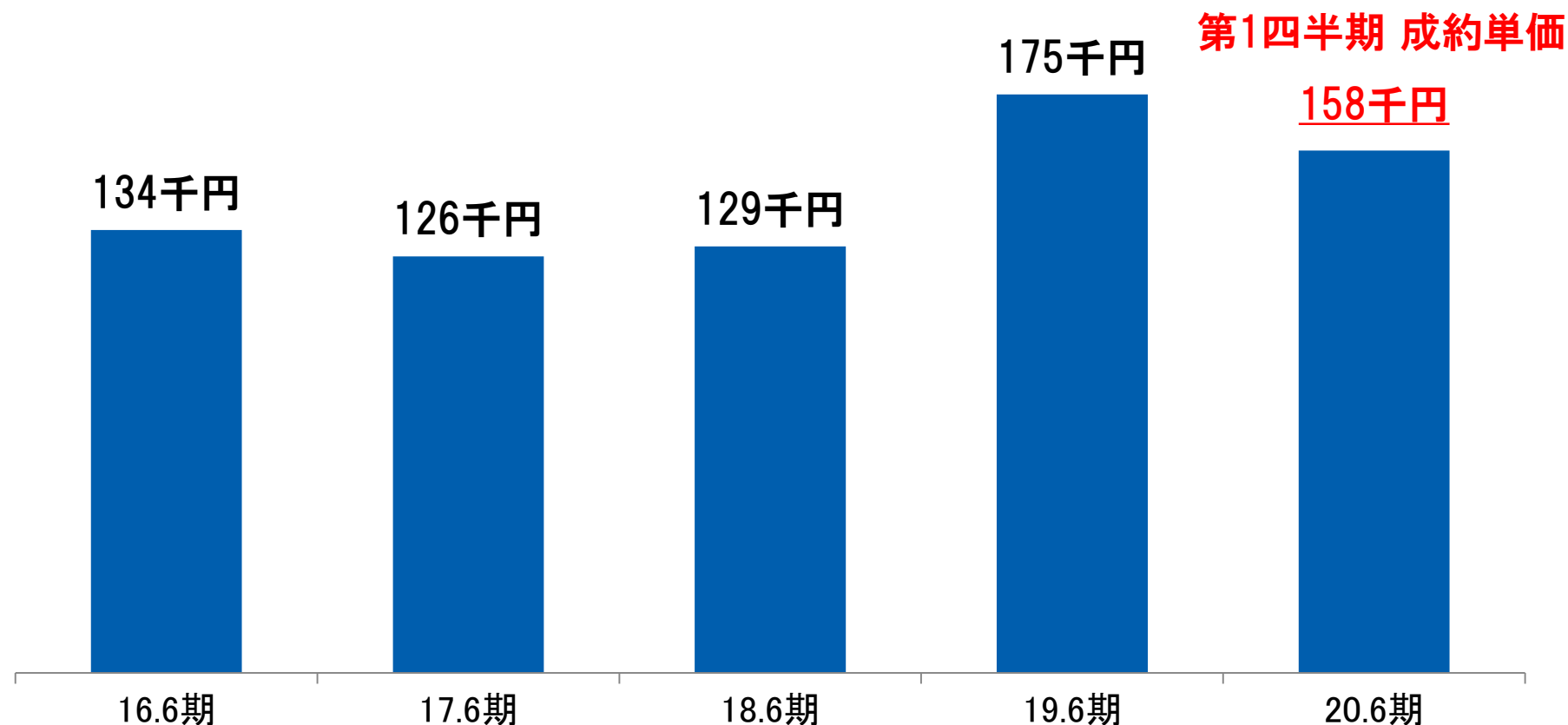
- TVCMの実施やW e bを活用した広報活動等の効率的な広告宣伝活動を展開することにより、集客活動に力を入れております。



- 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。

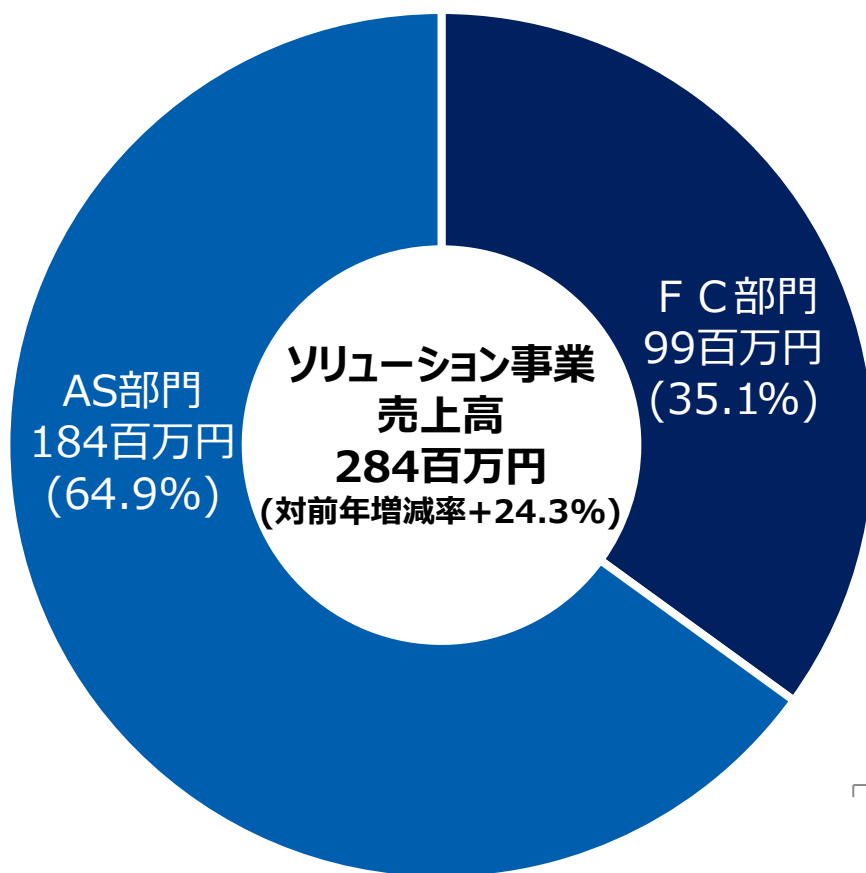


- 資産運用ニーズの向上により貯蓄性の高い商品を求めるお客様が増えた影響から、近年、保険料の比較的高い外貨建終身保険の取扱件数が増加しております。
- 当第1四半期は、一時払外貨建終身保険の予定利率が一時的に引き下げられた事で成約単価のやや高い同商品の販売件数が低下、一方自然災害の多発により、保険料の比較的低い損害保険の販売件数が増加しました。

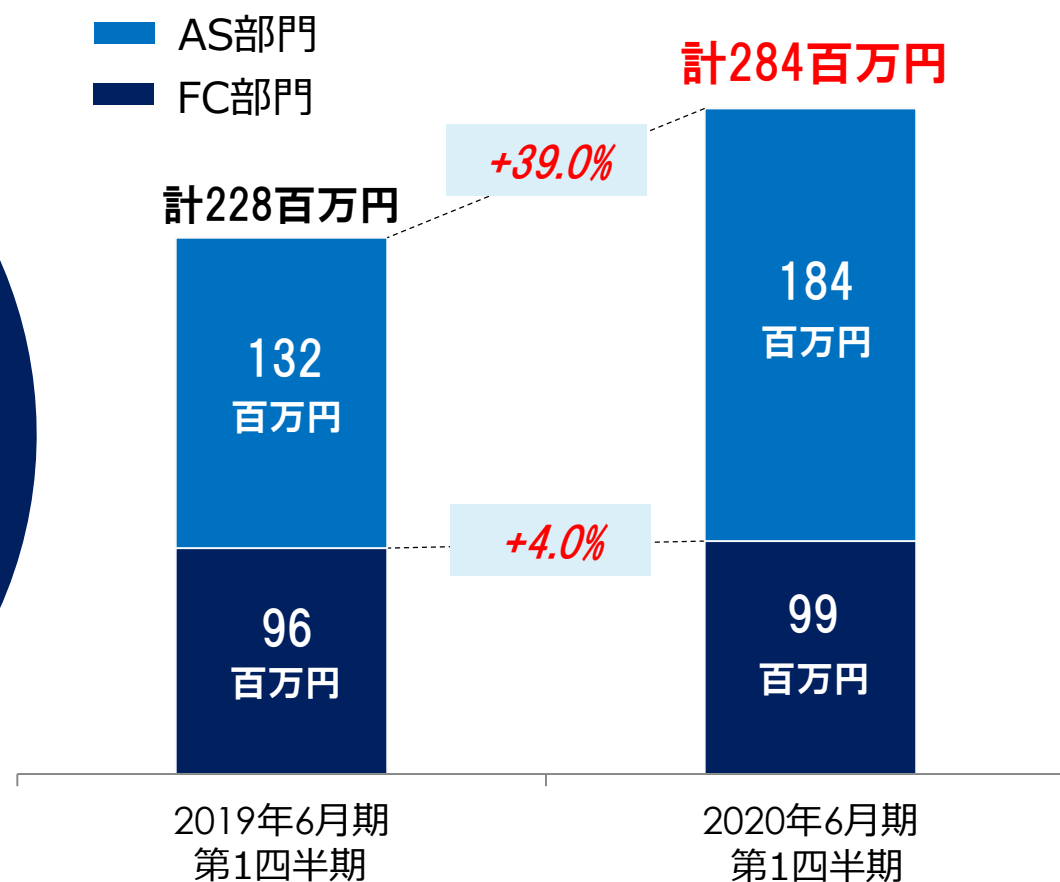


- 大手金融機関からの証券分析代行サービスの受注により、AS部門の売上高は前年に比べ+39.0%と大幅に増加。その結果、ソリューション事業の売上高は284百万円(対前年増減率+24.3%)となりました。

第1四半期売上高



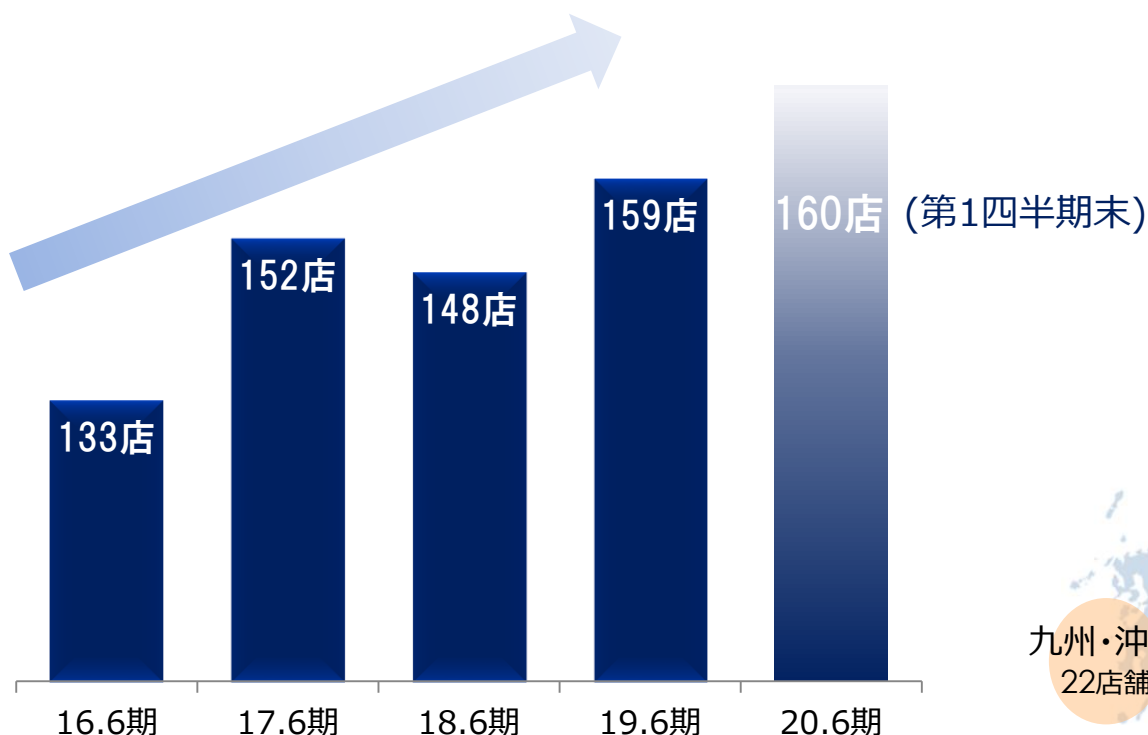
対前年増減率



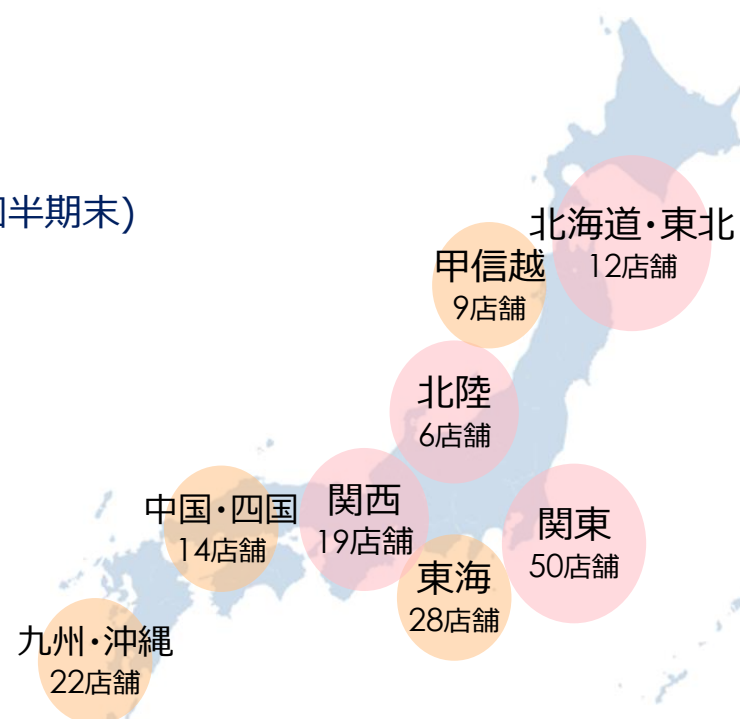
- 新規リクルート活動の強化や既存代理店への追加出店の提案等、店舗数の増加に向けた施策の実施しております。

◆ 第1四半期末FC店舗数：160店舗

FC店舗推移

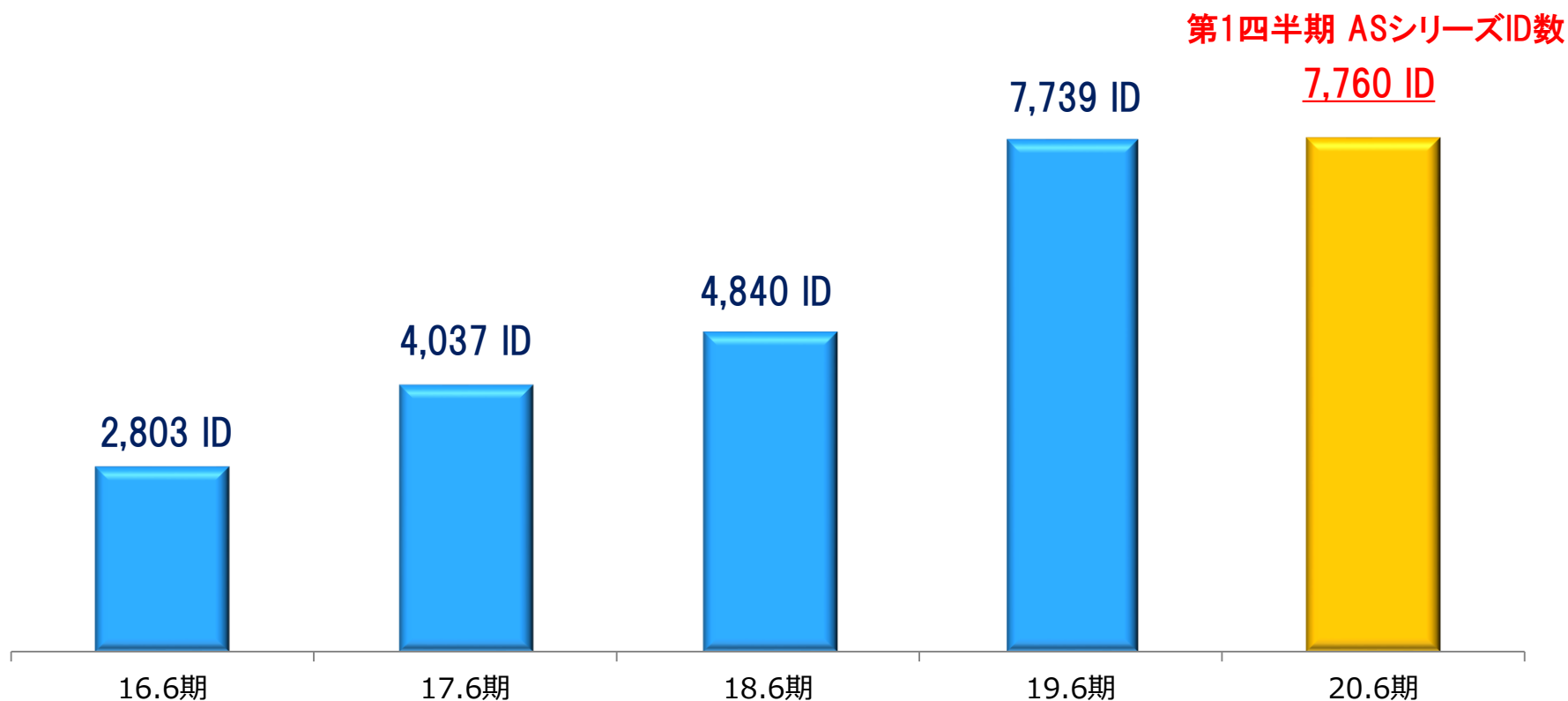


都道府県別店舗一覧



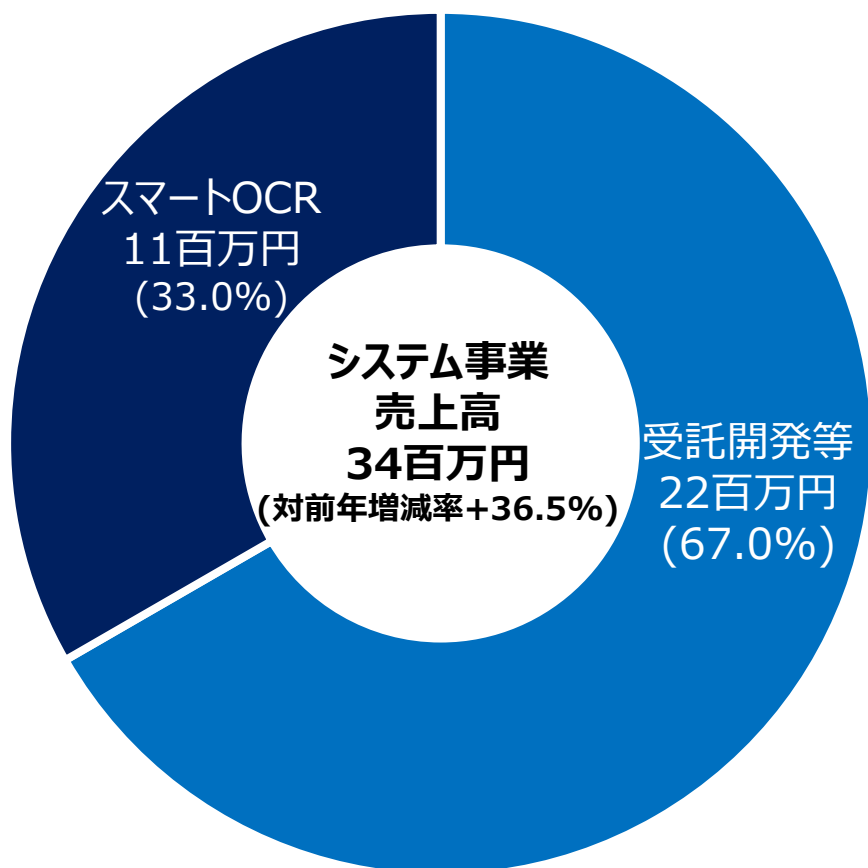
- 大手保険会社や地方銀行の導入等により、19.6期にASシリーズID数は大幅に増加しました。
今後も大手金融機関や大手保険会社、地方銀行・企業系代理店による新規導入の増加を見込んでおります。

◆ 第1四半期末ASシリーズID数:7,760ID

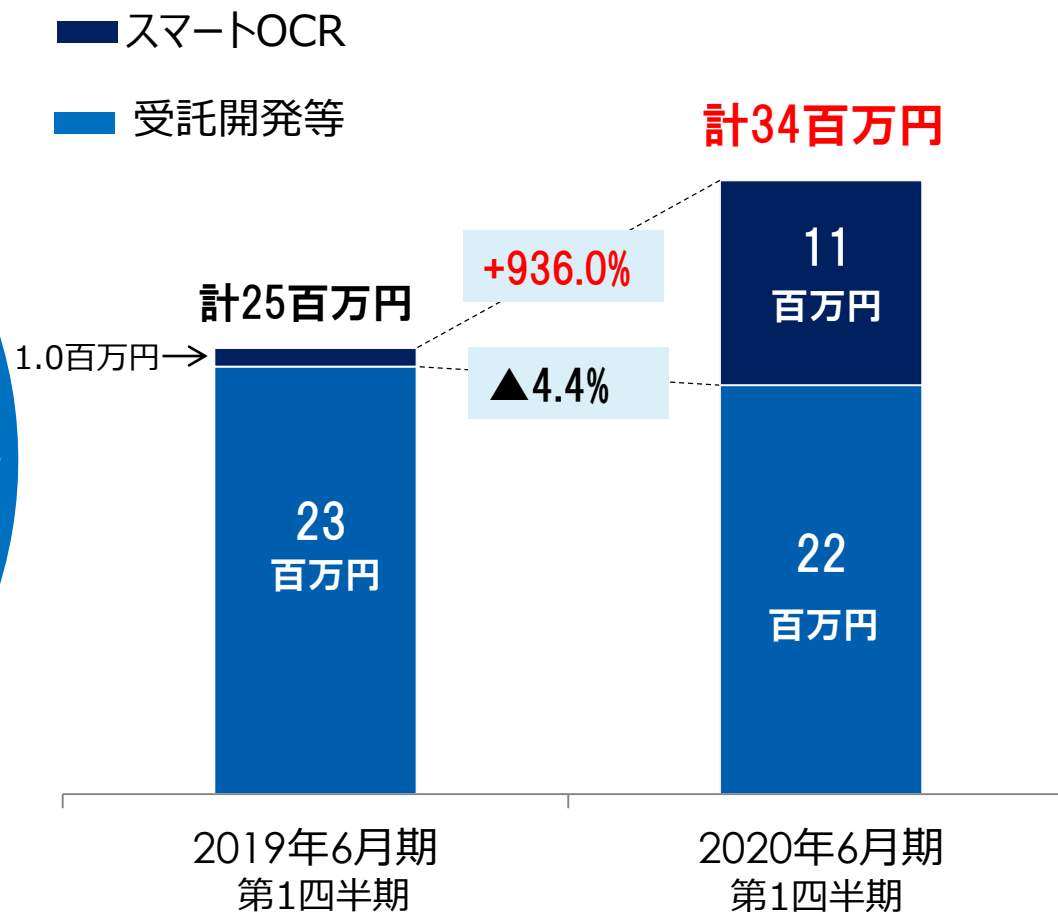


- スマートOCRの受注拡大に伴い、システム事業売上高は対前年増減率+36.5%の34百万円となりました。

第1四半期売上高



対前年増減率



販管費及び一般管理費について

- TVCM放映に伴う費用(約42百万円)が一時的に生じたことにより、販管費及び一般管理費が前年に比べ20.9%増加しました。

| | 2019年6月期 第1四半期 | 2020年6月期 第1四半期 | 対前年 増減率 |
|------------|-------------------|-------------------|------------|
| 売上高 | 853 | 973 | +14.1% |
| 売上原価等 | 96 | 90 | ▲6.0% |
| 売上総利益 | 757 | 883 | +16.6% |
| 販管費及び一般管理費 | 640 | 774 | +20.9% |
| 営業利益 | 116 | 108 | ▲7.0% |
| 経常利益 | 97 | 109 | +13.0% |
| 当期純利益 | 60 | 66 | +9.9% |



■ CM概要

放送期間：2019年8月23日（金）～31日（土）、
2019年9月2日（月）～9月19日（金）
放送地域：関東全域

『保険クリニック』独自の比較サービスによって、わかりやすく
楽しく保険選びができるというメッセージを込めました

■ 保険販売事業

トピックス：大阪府にイオン藤井寺SC店をオープン

業績：直営店集客数が好調に推移したことから、直営店売上高は前年と比べ約3割増加。

法人営業売上の減少分をカバーし、保険販売事業としての売上高は対前年増減率+9.2%の655百万円となった。

■ ソリューション事業

トピックス：大手金融機関からの証券分析代行サービスの受注、「スーパーBeLX」内に保険クリニックをオープン

業績：大手金融機関からの証券分析代行サービスの受注に伴い、AS部門売上高は前年と比べ約4割増加。

ソリューション事業の売上高は対前年増減率+24.3%の284百万円となった。

■ システム事業

トピックス：「スマートOCR請求書」リリース、手書き文字認識「Tegaki」の開発を手掛ける「Cogent Labs」と契約締結

業績：スマートOCRの受注拡大に伴い、システム事業売上高は対前年増減率+36.5%の34百万円となった。

■ 販管費及び一般管理費について

一部地域にて放映したTVCMに係る費用(約42百万円)が一時的に発生。その結果、第1四半期の販管費及び一般管理費が前年を20.9%上回った。

3. 2020年6月期予想



- 2020年6月期は、売上高4,191百万円、営業利益631百万円、当期純利益400百万円を予想しております。

(単位:百万円)

| | 2020年6月期 第1四半期 | 2020年6月期 通期予想 | 進捗率 |
|-----------|-------------------|------------------|-------|
| 売上高 | 973 | 4,191 | 23.2% |
| 保険販売事業 | 655 | 2,607 | 25.1% |
| 直営店部門 | 611 | 2,402 | 25.5% |
| 法人営業部門 | 43 | 205 | 21.0% |
| ソリューション事業 | 284 | 1,294 | 22.0% |
| FC部門 | 99 | 516 | 19.4% |
| AS部門 | 184 | 777 | 23.7% |
| システム事業 | 34 | 290 | 11.8% |
| 売上総利益 | 883 | 3,761 | 23.5% |
| 営業利益 | 108 | 631 | 17.2% |
| 経常利益 | 109 | 635 | 17.3% |
| 当期純利益 | 66 | 400 | 16.6% |

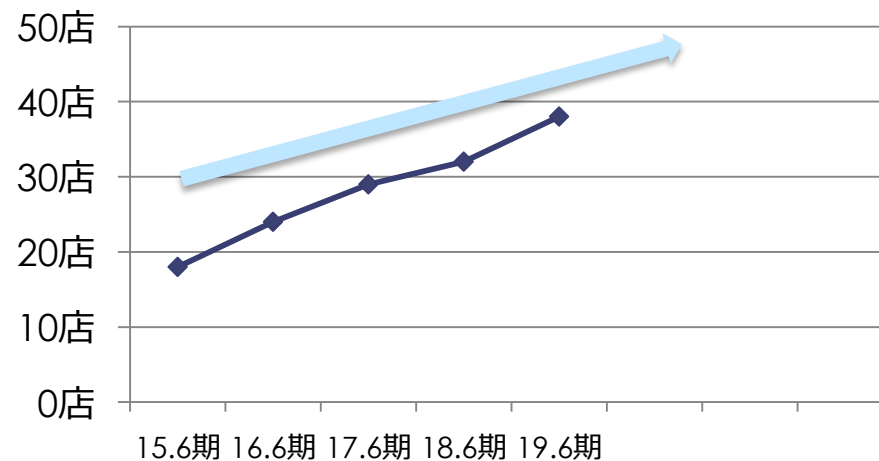
4. 成長戦略



■ 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



■ 他業界からの出店を加速させ、FC店舗数拡大を目指す

◆ 2019年6月「TSUTAYA」と業務提携

「TSUTAYA」フランチャイズ加盟企業と協力し、
「TSUTAYA」店舗内へのテナント導入を行う



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

業務提携の効果

- ✓ 「保険クリニック」と「TSUTAYA」の顧客層が30代～50代と共通しているため、新規顧客の獲得が見込める
- ✓ 「TSUTAYA」認知度の高さにより、お客様の来店効果が見込める

◆ 2019年10月「サンベルクス」のグループ会社とFC契約

→東京、千葉、埼玉で「スーパーBeLX」を44店舗展開する株式会社サンベルクスのグループ会社とフランチャイズ契約を締結

9月に「保険クリニック」ベルクスモール足立花畑店をオープン



「ベルクス足立花畑中央店」外観



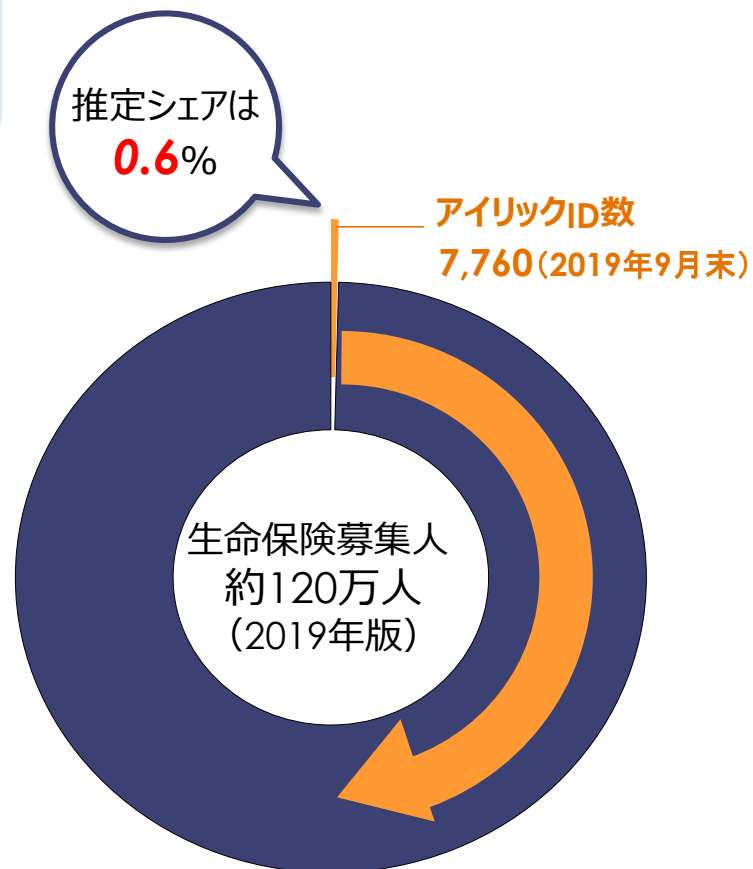
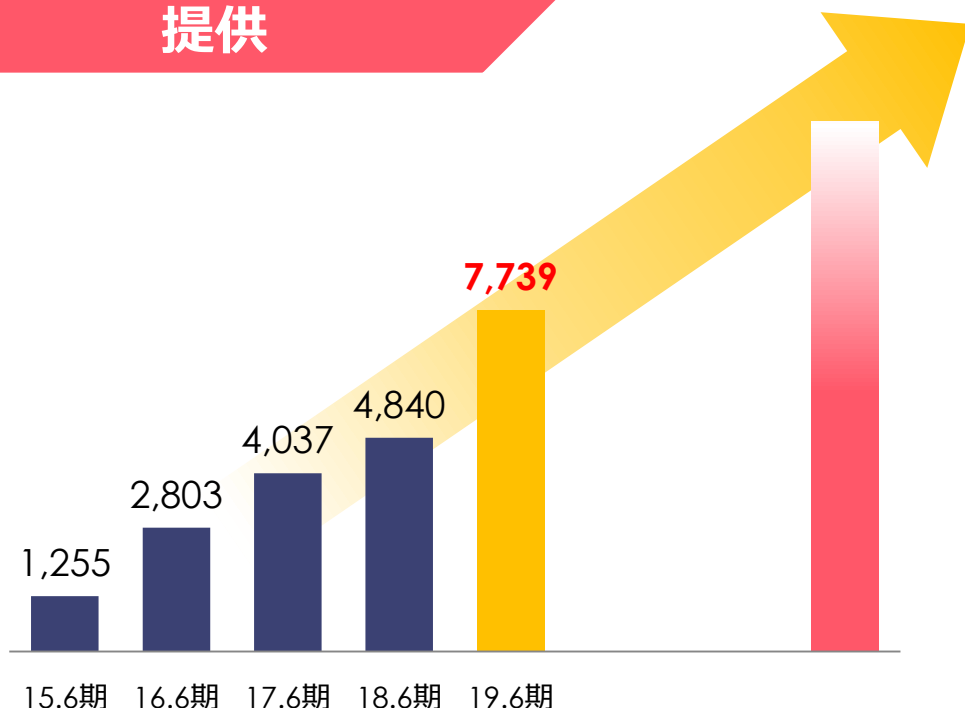
『保険クリニック』ベルクスモール足立花畑店

→今後も「スーパーBeLX」各店舗内に「保険クリニック」展開を予定

■ 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 (2019年版)
* 登録営業員数と代理店使用人数の合計値

■ 証券分析代行サービスの提供

- 取引先企業が訪問先でスマホ/タブレットで保険証券を撮影し、当社とデータ連携することにより、分析結果の提示が可能に



証券分析について

1. 保障内容や金額等を、生命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や、スキャナでデータ化するだけで、保険の内容をビジュアルで分かりやすくした「分析シート」を生成
2. AIによる自動読み取りと独自の自動分析により、お客様の待ち時間を最大90%以上短縮
3. 生命保険証券分析に慣れていない入力者の早期習熟化とスキルの標準化が可能に

■ 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 によるユーザーインターフェース
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 ～働き方が変わります!～

◆ 2018年8月、「スマートOCR請求書」リリース

- 自社開発の「高精度データ抽出機能」により、複雑な表データが抽出可能
- 自動アップロード・自動変換機能により、請求書PDFのOCR変換を自動で行うことが可能

→請求書300枚の処理が30分で可能となり、経理部門での業務効率化に寄与

(OCR変換の流れ)



◆ 2018年10月、「スマートOCRクラウドサービス」リリース

→インフォディオが提供するクラウドにより、自社環境を用意することなく、スマートOCRが利用可能に

■スマートOCRの進化 ～働き方が変わります!～

- ◆ 2019年10月、「**スマートOCR非定型手書き**」リリース

→従来読み取りが難しいとされていた**”手書き文字”**のデータ化・読み取りが可能に

| 品名 | 単価 | 本数 | 金額 |
|------------|-------|----|---------|
| 生ビール種(7L) | 5,310 | 4 | 21,240円 |
| スパークリングワイン | 3,010 | 5 | 15,050円 |
| ABC赤ワインボトル | 2,000 | 3 | 6,000円 |
| DEF白ワインボトル | 1,810 | 3 | 5,430円 |

| 品名 | 単価 | 数量 | 金額(税込) |
|------------|------|----|--------|
| 生ビール種(7L) | 5310 | 4 | 21240 |
| スパークリングワイン | 3010 | 5 | 15050 |
| ABC赤ワインボトル | 2000 | 3 | 6000 |
| DEF白ワインボトル | 1810 | 3 | 5430 |

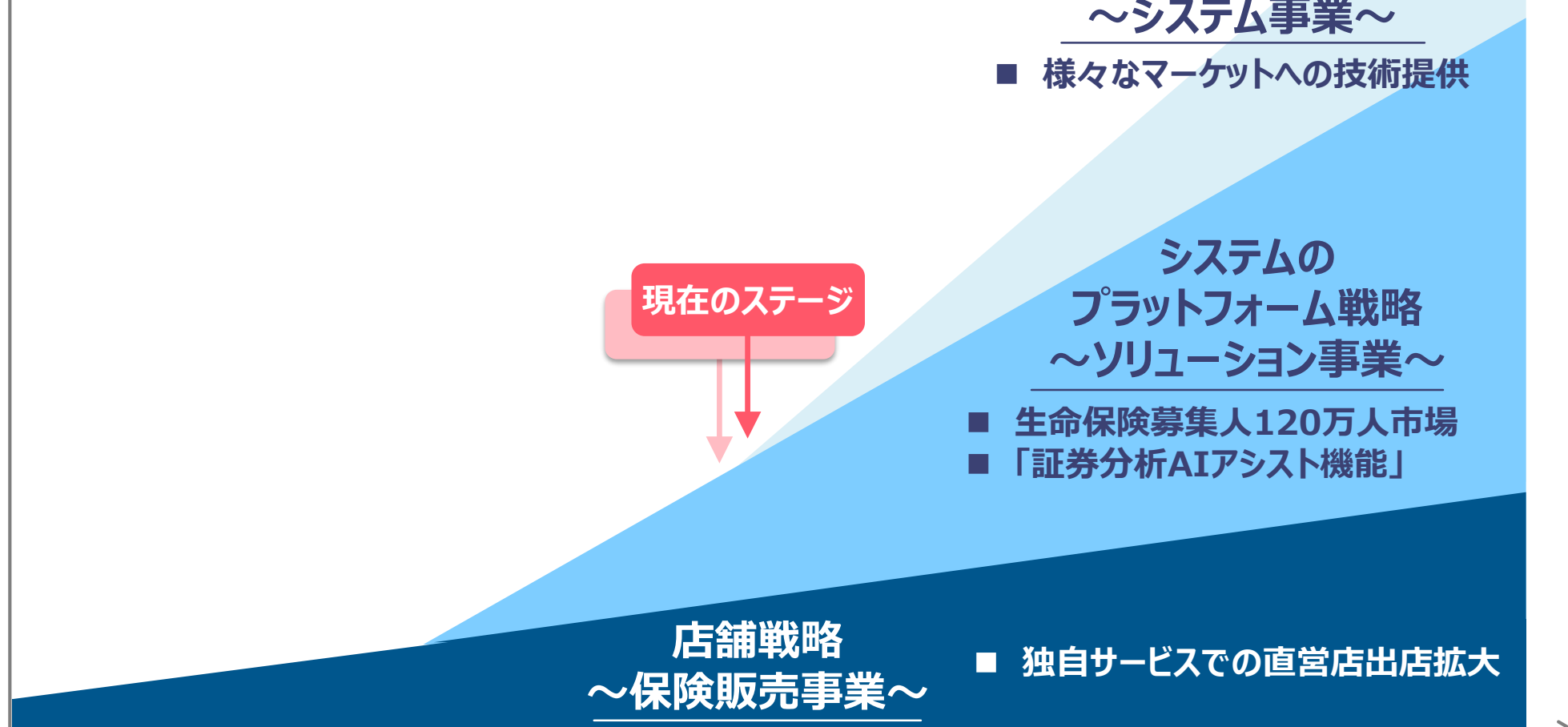
- ◆ 2019年10月、「**NTTイフのカシャ!比較見積もり**」サービス開始

- ✓ 当社のAI-OCR技術とNTTイフの自動解析技術を活用
- ✓ 見積もりの際に必要な30項目以上の情報が自動入力され、見積もり時間が最大で70%軽減

今後も、**健康診断書、医療明細書、決算書、発注書版等**も随時リリース予定!

- 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)



スマートOCR戦略 ～システム事業～

- 様々なマーケットへの技術提供

システムの プラットフォーム戦略 ～ソリューション事業～

- 生命保険募集人120万人市場
- 「証券分析AIアシスト機能」

店舗戦略 ～保険販売事業～

- 独自サービスでの直営店出店拡大

(時間軸)

『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



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 ※
AI 全知

透明性

お客様の要望から
最適な選択を



保険
検索比較
サービス

web申込
(通販)

保険ロボ
アドバイザー ※
AI 全知

利便性

いつでも・どこでも

※今後サービス展開予定

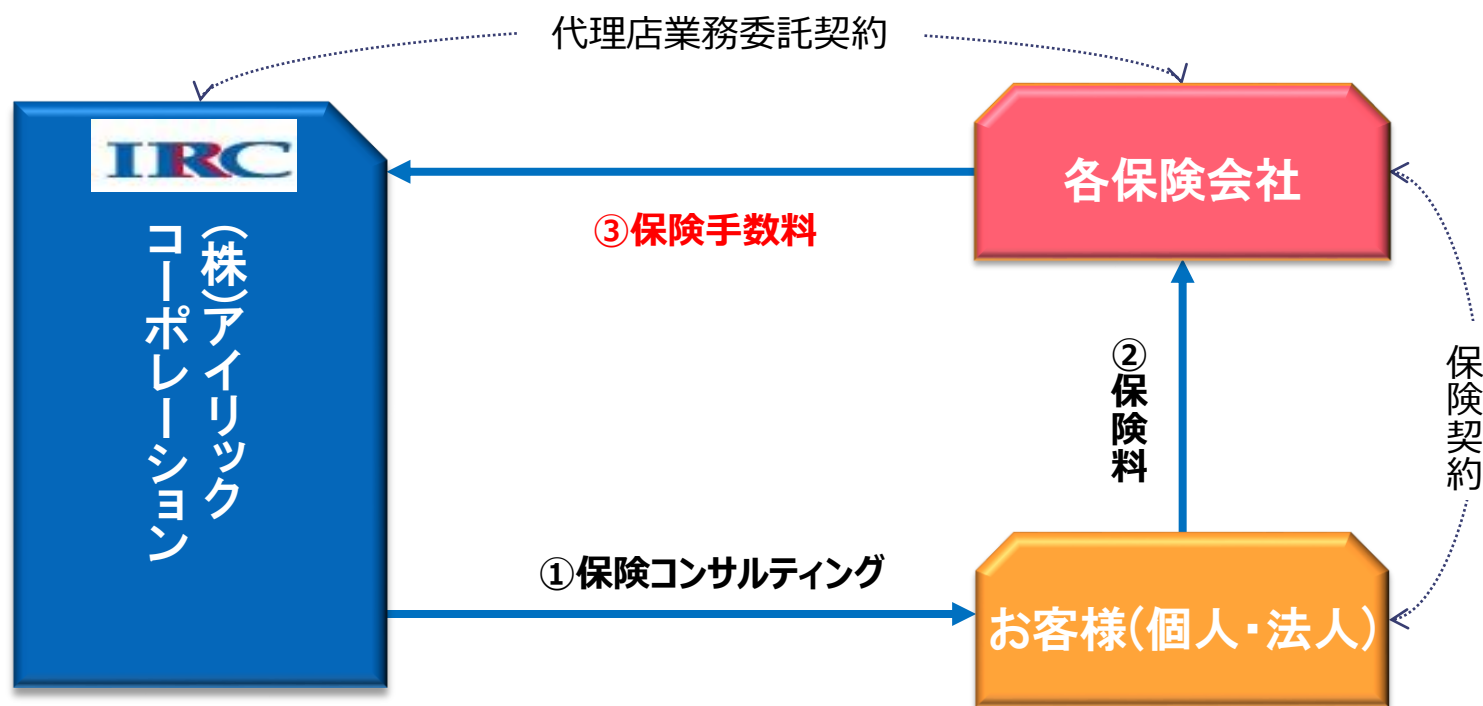
5. ご参考



■ 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

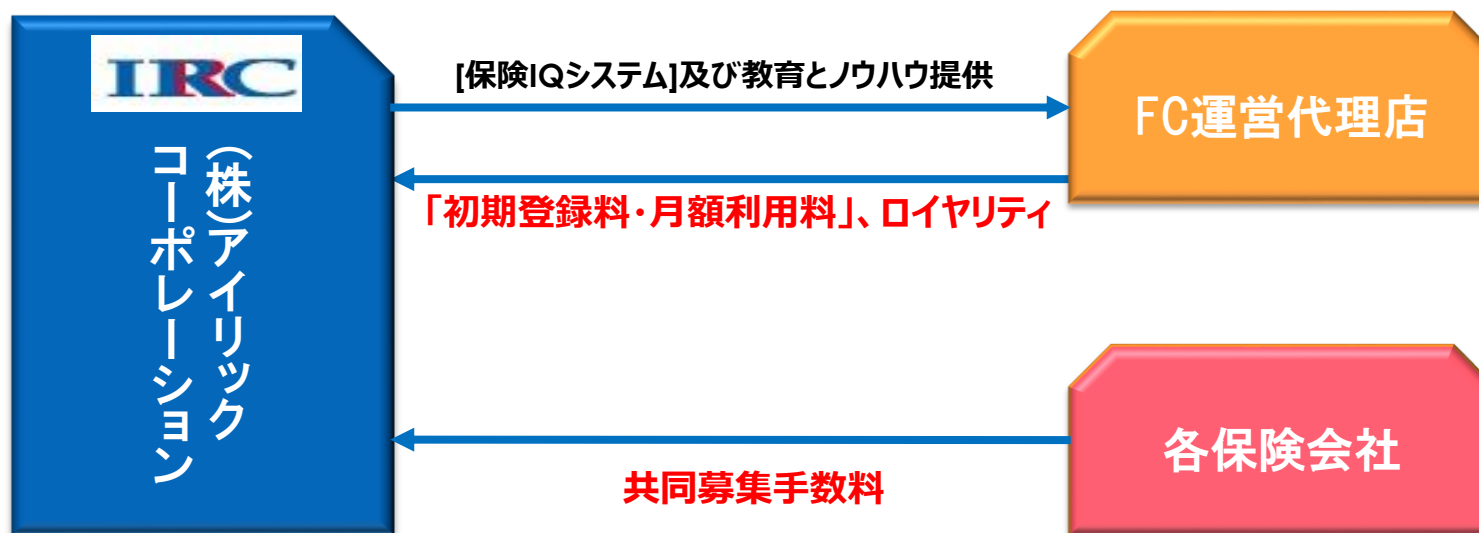
・FC運営代理店に対し、保険IQシステムや教育・研修、店舗ノウハウ等のサポートを提供することにより支払われます。

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。



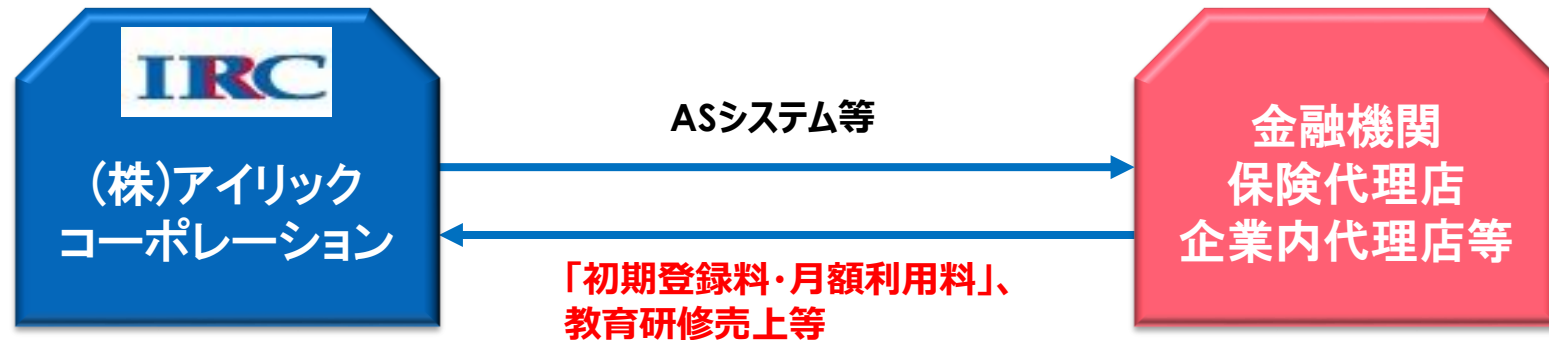
- AS部門の主な収益は、システム提供に伴う利用料になります。その他、教育研修売上等も計上しております。

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。

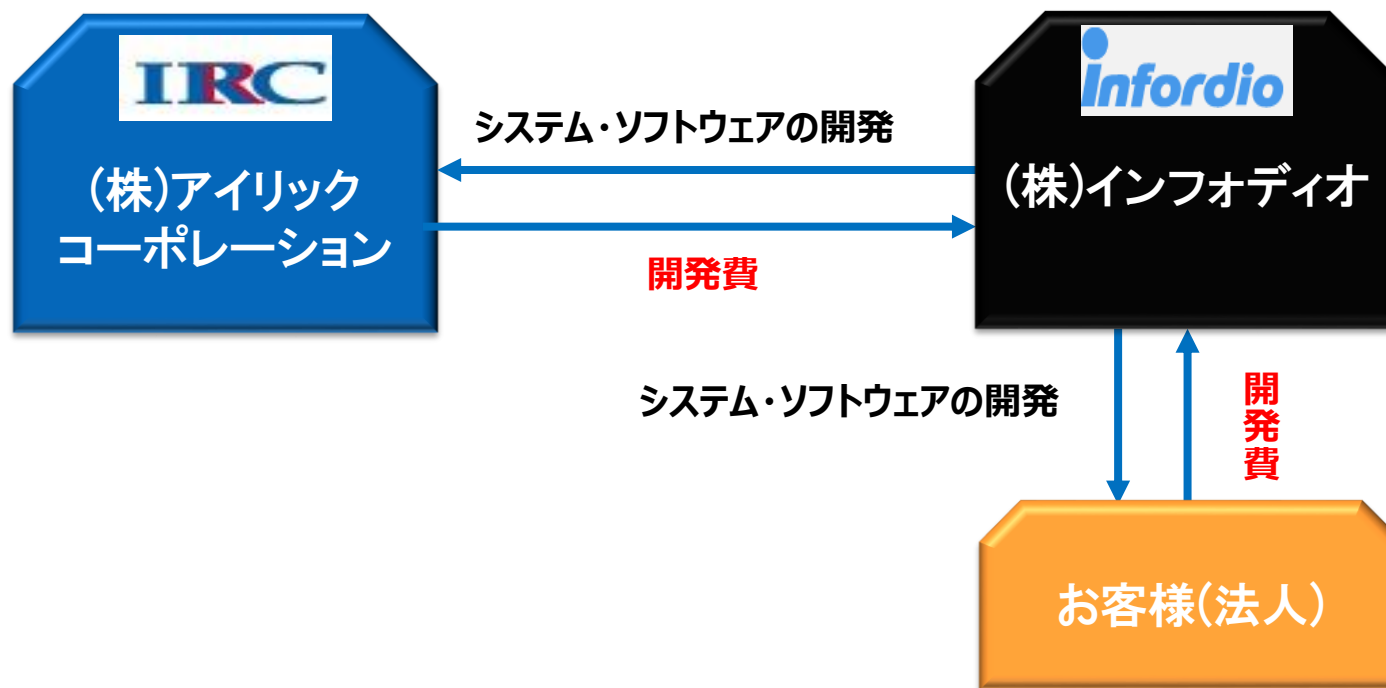
教育研修売上等

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
- 各種「スマート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。