

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

- 第1四半期 事業概況 P8~9
- 業績ハイライト P10
- セグメント別売上高・KPI P11~21

3. 成長戦略

- 3年後のあるべき姿 P23~26
- セグメントごとの成長戦略 P27~30
- まとめ P31~34

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45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182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

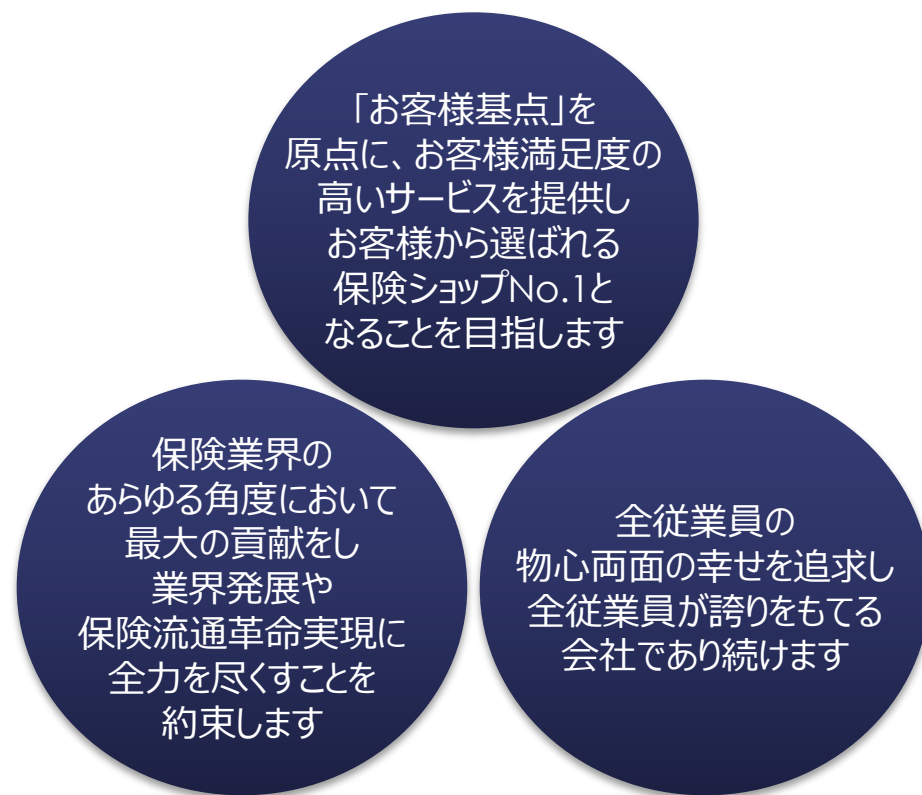
企業理念

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. 第1四半期 事業概況



➤ 売上高

□ システム事業

スマートOCR®の売上は順調に推移しており、引き続き多くの会社様からのお問い合わせを頂き、受注へ結びついております。また、受託開発も好調に推移しており、システム事業は前年同期比110.0%増と大幅に伸長しました。

□ 保険販売事業

直営店部門は、オンライン保険相談の開始やテレビCM放映により、当四半期の集客数と新規契約手数料収入は順調に推移しました。一方で、新型コロナウイルスの影響を受けた時期の成績に応じて当四半期に受け取った手数料が軟調に推移したものの、同部門の売上合計では、当初予算を上回る着地となりました。また、法人営業部門が順調に推移したこともあり、保険販売事業は同2.1%増とプラスを確保することができました。

□ ソリューション事業

FC部門は2020年6月期に店舗数が大きく増加したことから手数料収入や月額利用料が伸びました。

AS部門は、前年同期は保険販売コンサルティングの新規契約により一時的な売り上げが伸びた事に対し、当期は新型コロナウイルス拡大の影響で4月から6月にかけて営業活動の自粛期間があったこと、見込み先企業で検討が進まなかったこと、8月には一部代理店の大型解約があったことなどから、前年同期を下回る結果となりました。

以上の要因から、ソリューション事業は0.3%減となりました。

➤ 販売費及び一般管理費

当社は2021年6月期を「投資・準備期間」と位置づけて、3年後のあるべき姿に向けて計画的な投資を行っております。主な投資内容として、オンライン保険相談の開始に伴う本社増床（2020年4月から）、オンライン保険相談や各部門における業務量増加に対応する人員強化（前年同期から正社員が31名増加）、認知度向上を狙ったテレビCMの放映等を行いました。

一方で、投資すべき分野を絞り込み、業務運営の効率化を積極的に推し進めております。

➤ 営業利益、経常利益及び当期純利益

売上が当初想定を上回る一方、販売費及び一般管理費は業務運営の効率化により当初の想定よりも圧縮させることができました。そのため、当初営業利益は大幅なマイナスを予想しておりましたが、黒字を確保することとなりました。

- 売上高1,024百万円(前年同期比5.2%増)、営業利益20百万円(同81.5%減)、
当期純利益4百万円(同93.9%減)

(単位：百万円)

	2020年6月期 第1四半期		2021年6月期 第1四半期		
	実績	対売上高比	実績	対売上高比	対前年同期比
売上高	973	100.0%	1,024	100.0%	+5.2%
売上原価等	90	9.3%	120	11.8%	+33.2%
売上総利益	883	90.7%	903	88.2%	+2.4%
販売費及び一般管理費	774	79.6%	883	86.3%	+14.1%
営業利益	108	11.1%	20	2.0%	▲81.5%
経常利益	109	11.3%	21	2.1%	▲80.6%
当期純利益	66	6.8%	4	0.4%	▲93.9%

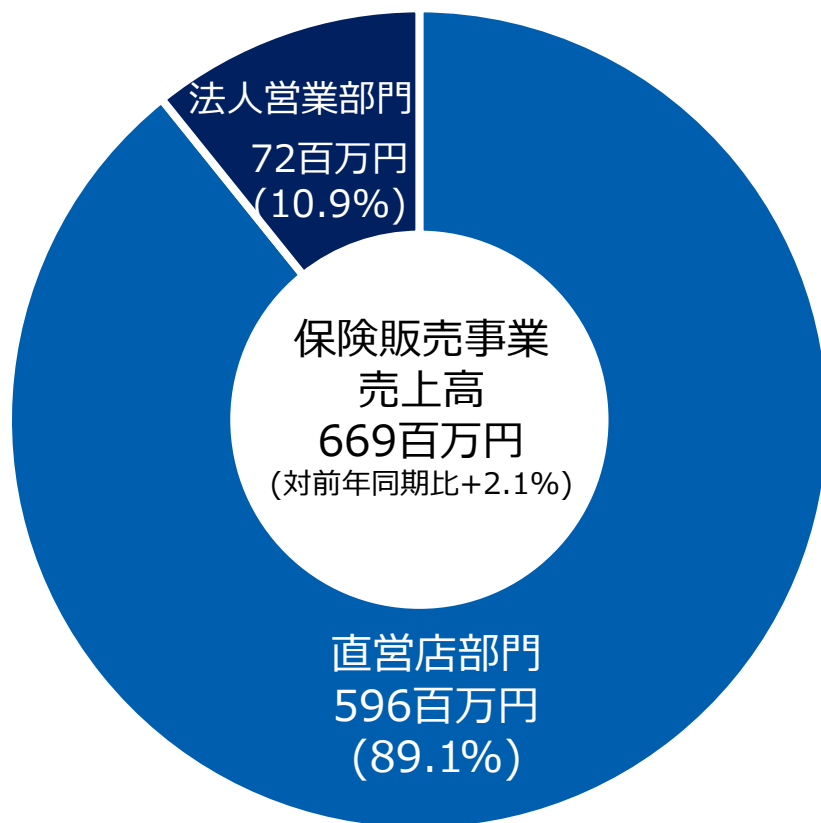
- 保険販売事業669百万円(前年同期比2.1%増)、ソリューション事業283百万円(同0.3%減)、システム事業71百万円(同110.0%増)

(単位：百万円)

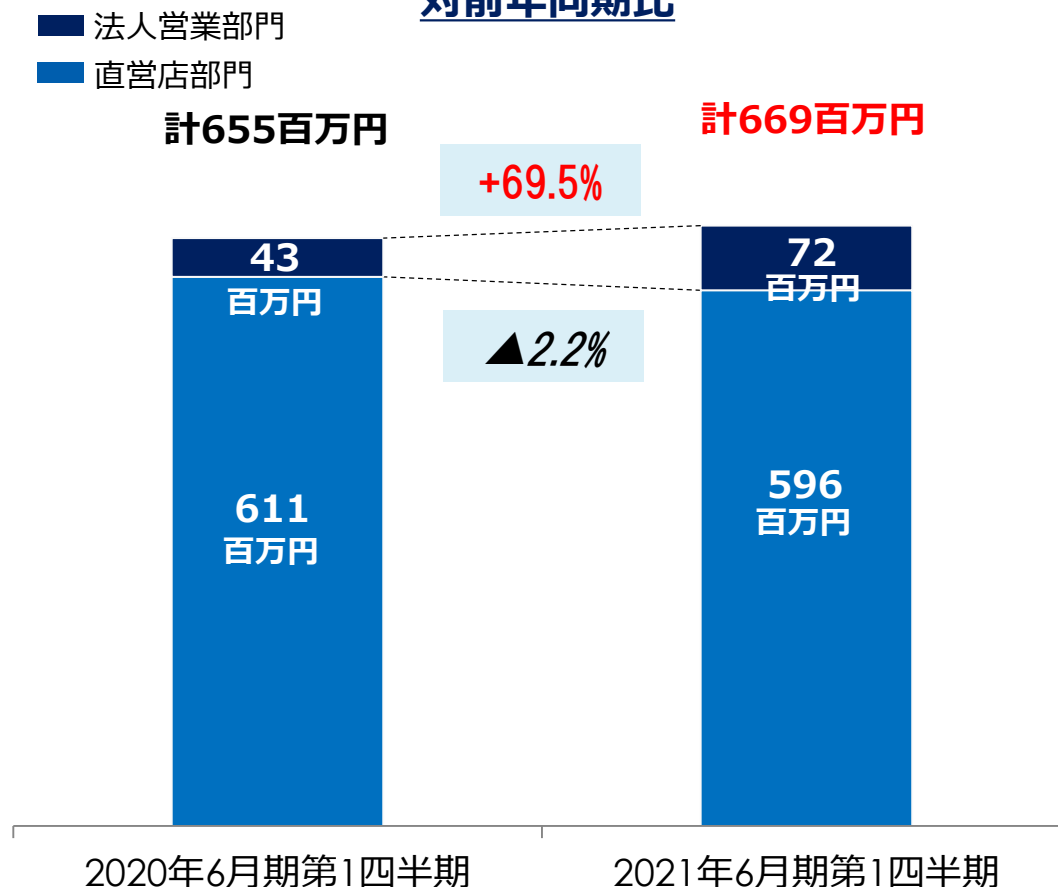
	2020年6月期 第1四半期		2021年6月期 第1四半期		
	実績	対売上高比	実績	対売上高比	対前年同期比
保険販売事業	655	67.3%	669	65.3%	+2.1%
直営店部門	611	62.9%	596	58.2%	▲2.2%
法人営業部門	43	4.4%	72	7.1%	+69.5%
ソリューション事業	284	29.2%	283	27.7%	▲0.3%
AS部門	184	18.9%	164	11.7%	▲11.0%
FC部門	99	10.3%	119	16.0%	+19.5%
システム事業	34	3.5%	71	7.0%	+110.0%
売上高計	973	100.0%	1,024	100.0%	+5.2%

- 直営店部門の集客数と手数料収入は順調に推移し、新型コロナウイルスの影響がありつつも当初の想定を上回ったことや、法人営業部門が順調に推移したことで、保険販売事業の売上高は669百万円(前年同期比2.1%増)となりました。

売上高構成



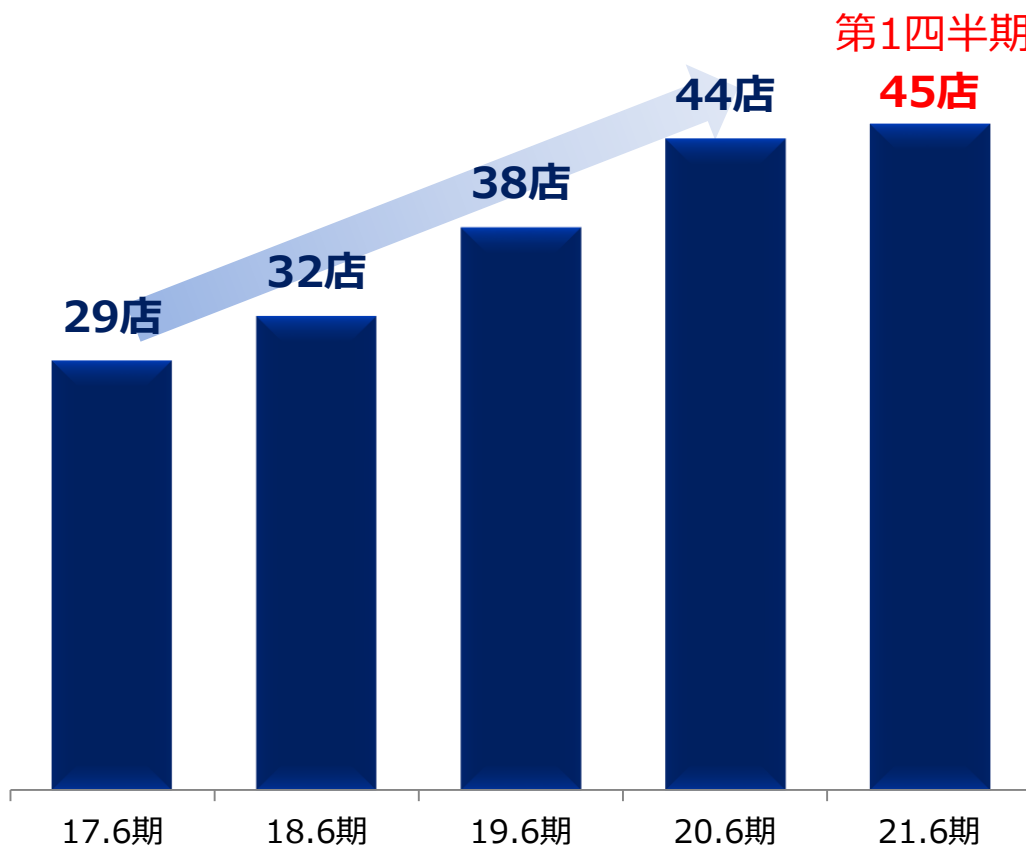
対前年同期比



- 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：45店舗

第1四半期 出店店舗一覧

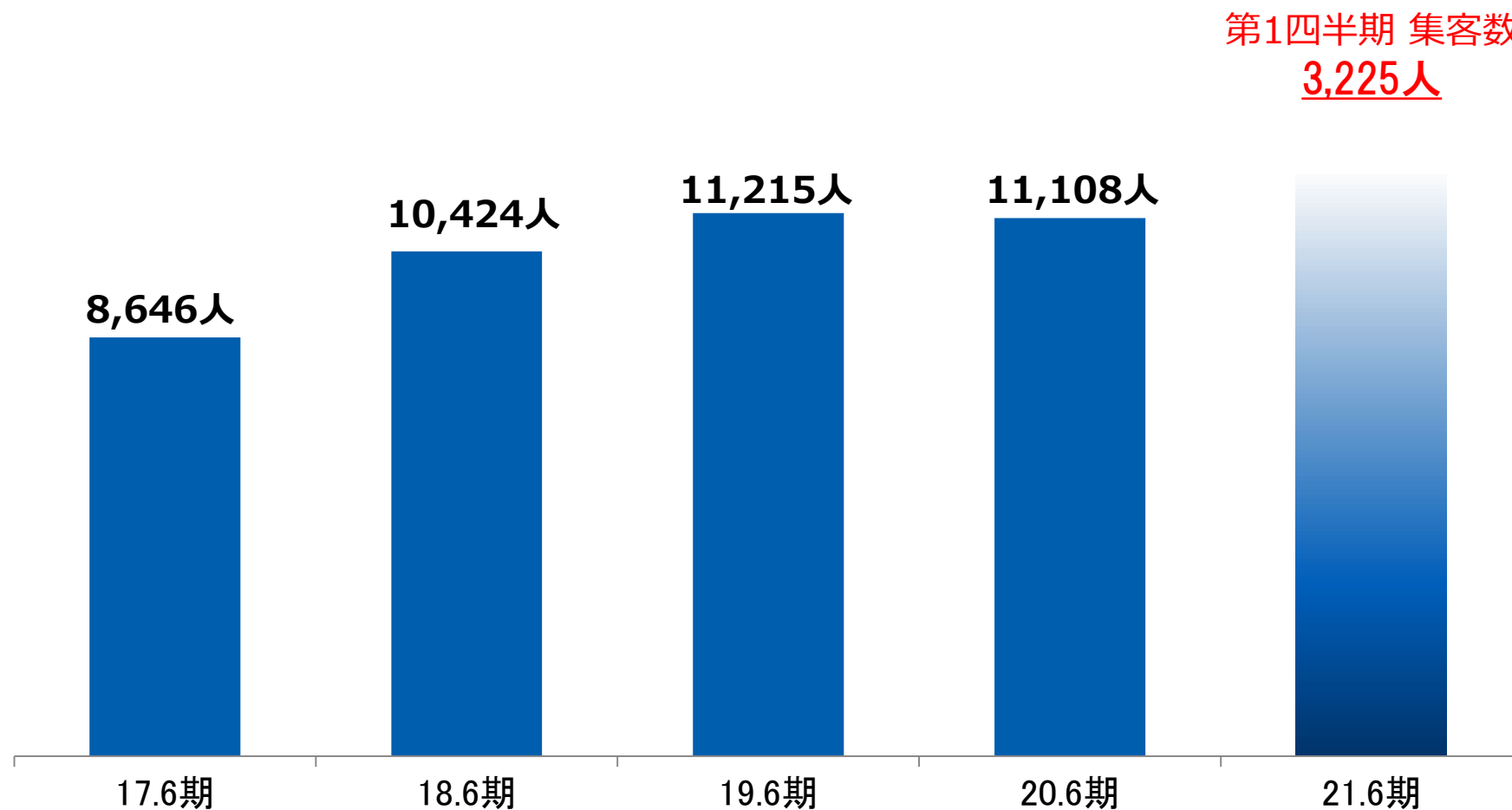


(2020年)

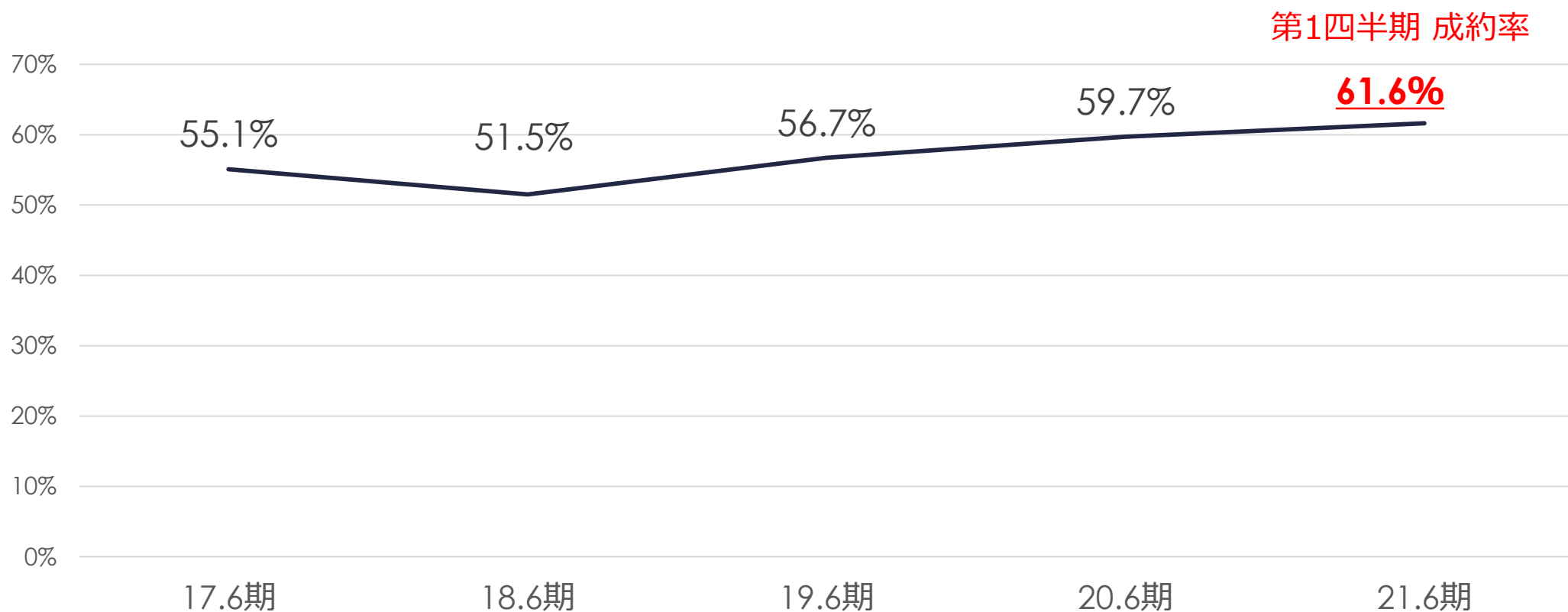
8月 本厚木ミロードイースト店 (神奈川県)



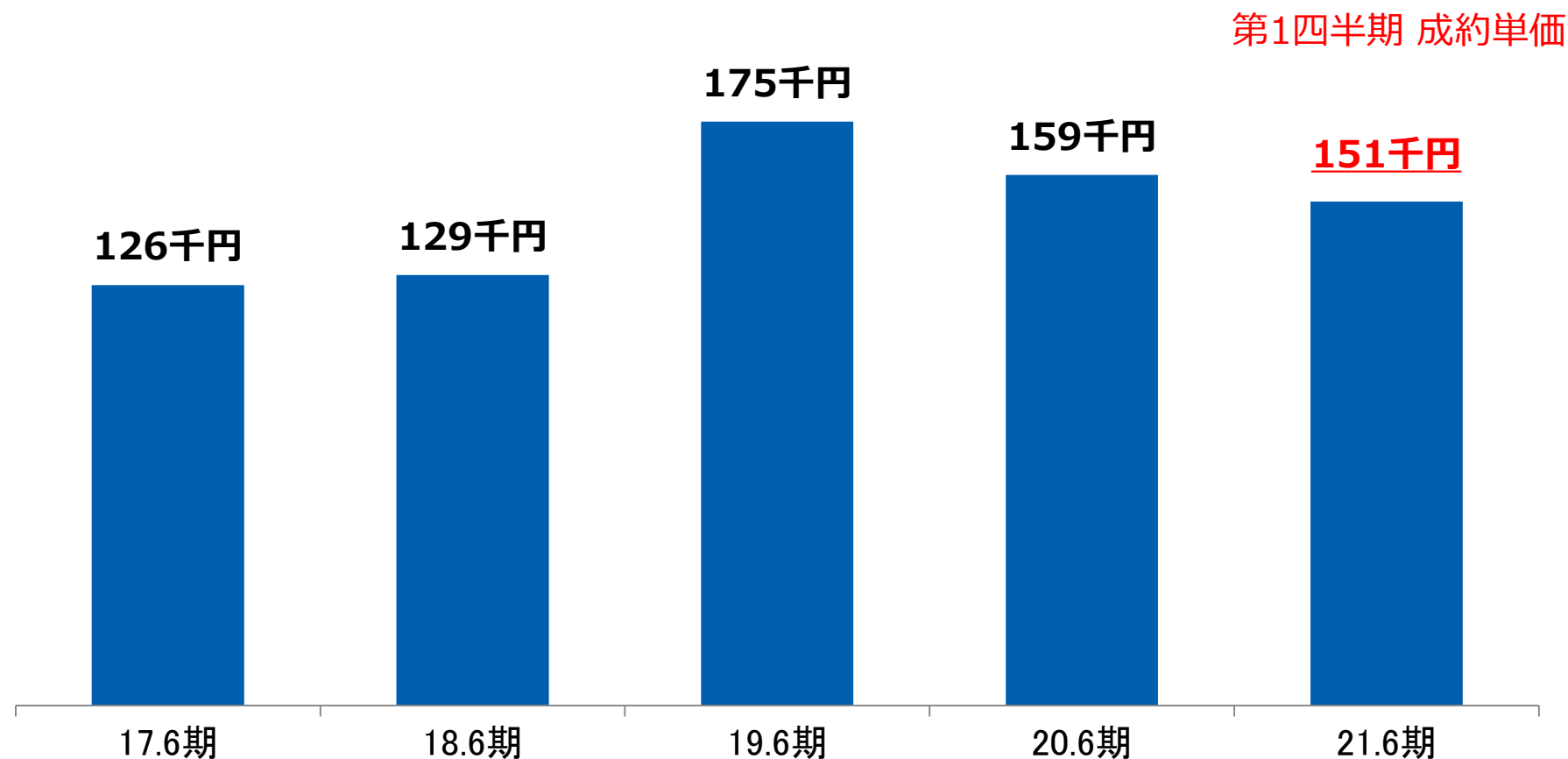
- 認知度向上を狙ったテレビCMの放映やオンライン保険相談の開始に伴い、集客数は順調に推移しております。



- 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。2021年6月期は、新型コロナウイルス情勢に伴う保険へのニーズの高まりを受け、61.6%と高い成約率となっております。

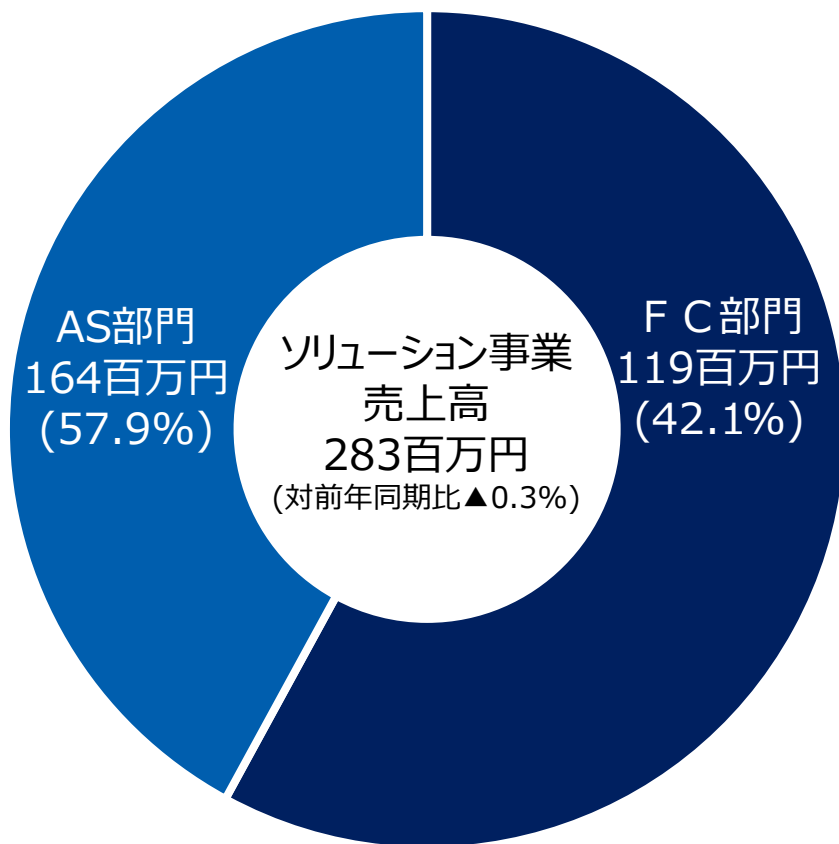


- 外貨建終身保険の利率が低下した影響を受け、貯蓄性の保険の販売はやや軟調に推移し、成約単価は151千円となりました。

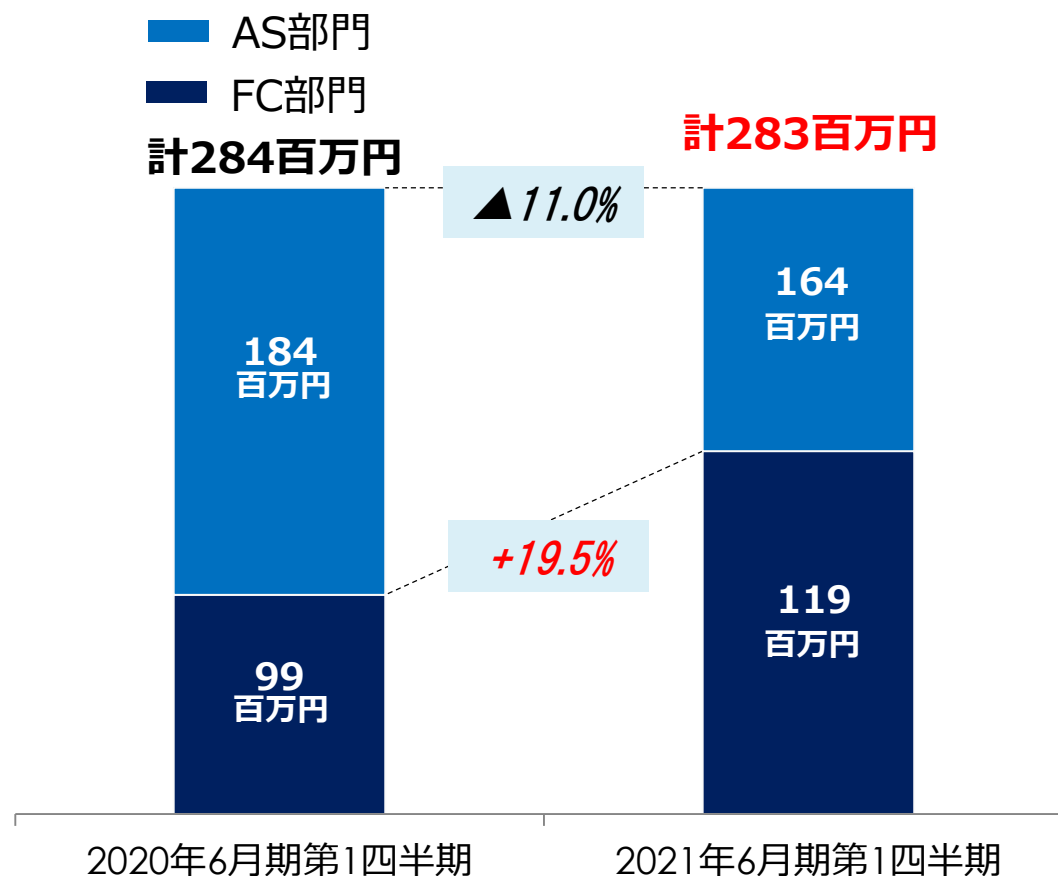


- FC部門の売上高は順調に推移したものの、AS部門では新型コロナウイルスの影響が直面したことから、ソリューション事業の売上高は283百万円(前年同期比0.3%減)となりました。

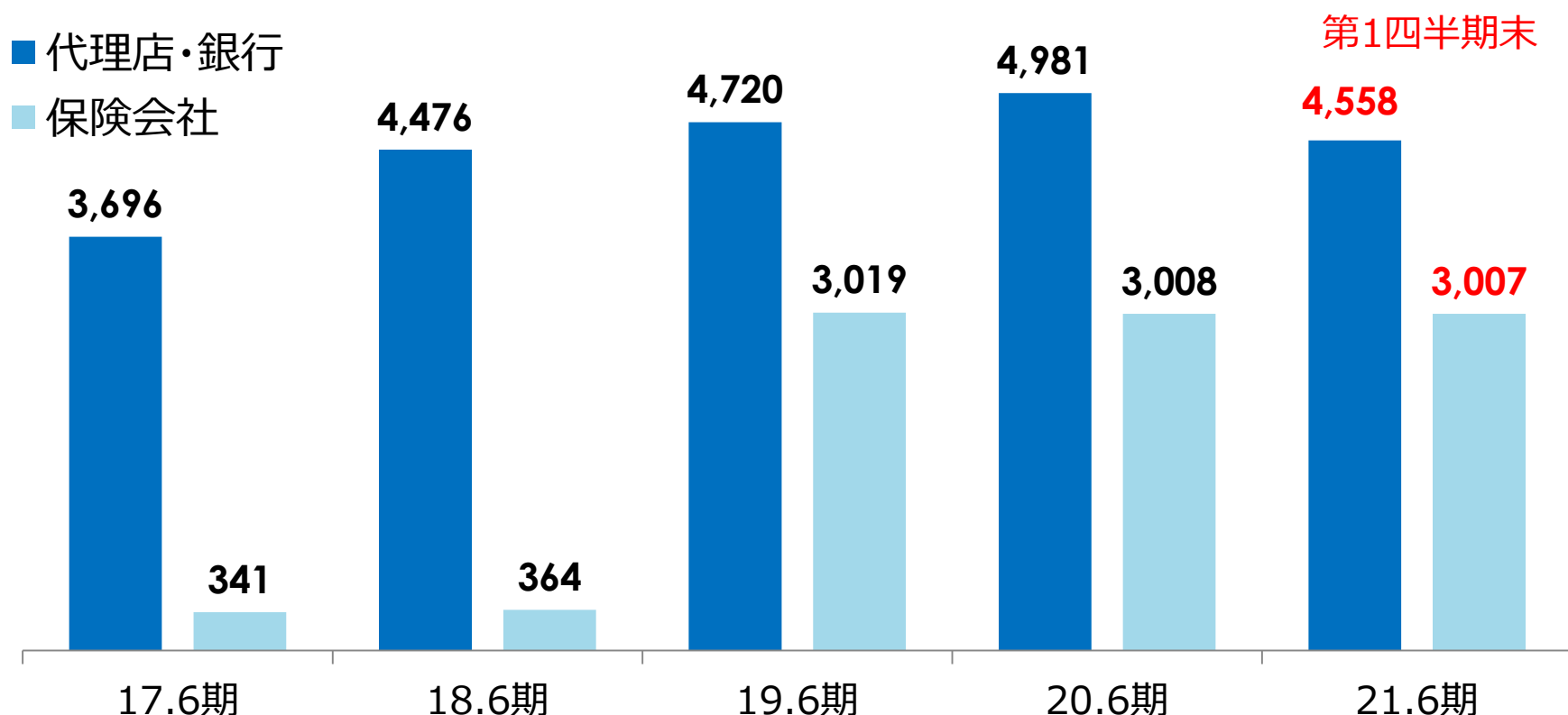
売上高構成



対前年同期比



- 2021年6月期のASシリーズID数は、7,565ID(代理店・銀行4,558ID、保険会社3,007ID)となりました。新型コロナウイルスの影響などにより一部代理店で大型解約があり、ID数は一時的に減少したものの、大手金融機関や大手保険会社による新規導入に向けた具体的な話し合いを継続しております。



※生命保険会社に対しては、募集人単位や支社（営業所）単位で販売しているため、販売ID数や平均単価が大きく乖離することがあります。従いまして、販売先ごとにID数を区分することにしました。

- ASシリーズ利用会社からのニーズにより、保険販売コンサルティング売上やOCR売上が増加しております。

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シリーズを提供することにより支払われます。

保険販売コンサルティング（教育含む）売上

主に金融機関等のシステムユーザーに対し、教育研修、証券分析等のコンサルティングサービスを提供しております。

OCR売上（金融機関向け）

金融機関向けに保険証券等のOCR（光学的文字認識）サービスを提供しております。

その他ソリューション売上

上記いずれにも属していない売上を一部計上しております。

AS部門の売上計算 =

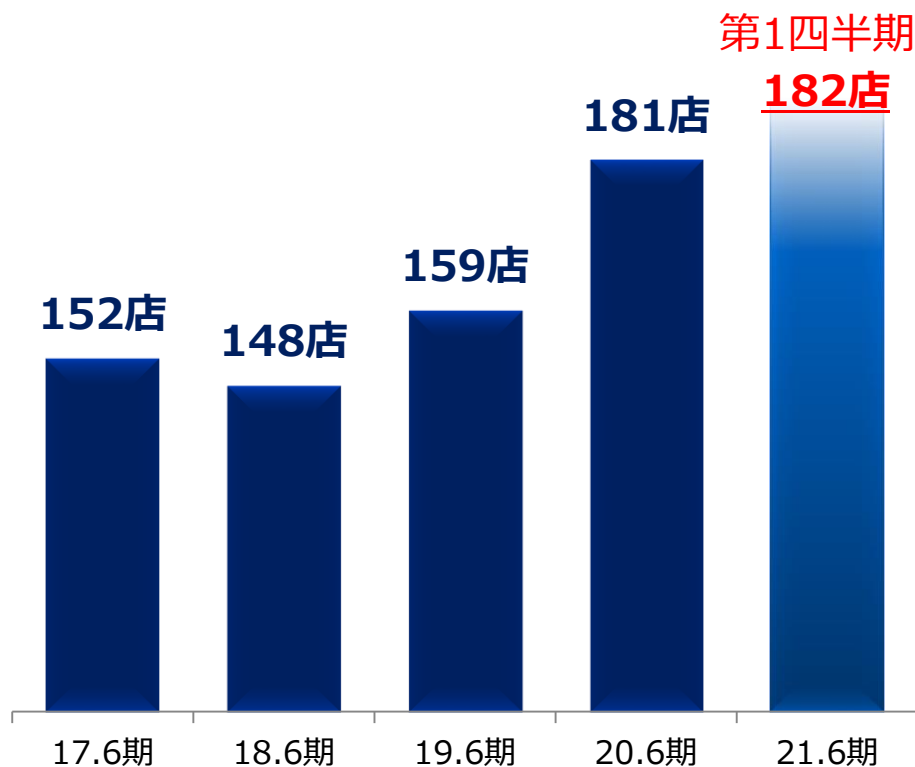


ASシリーズの既存顧客に対するサービス

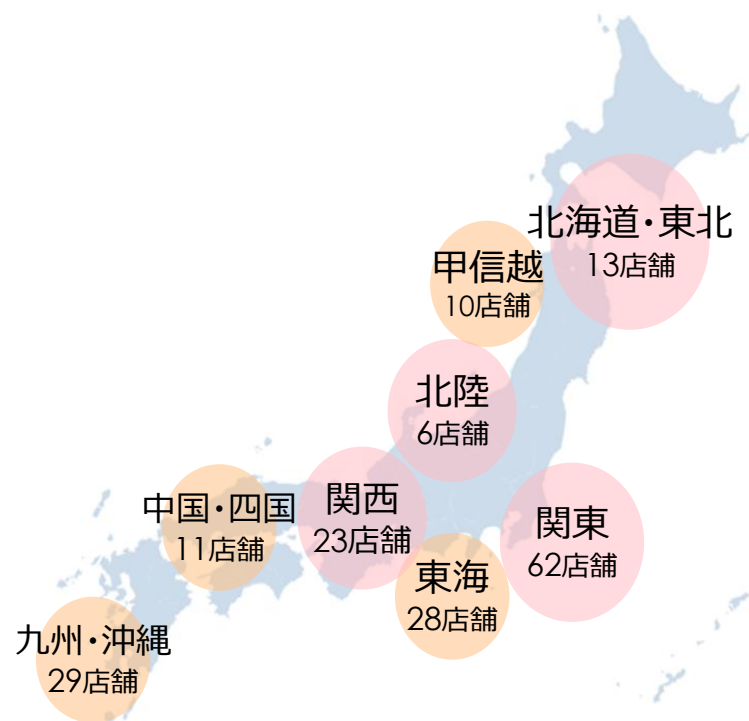
- 保険代理店業界への参入意欲の高い他業界に対するリクルート活動の強化を行っております。また、既存代理店への追加出店の提案等を実施しております。

◆ 第1四半期FC店舗数：182店舗

FC店舗推移

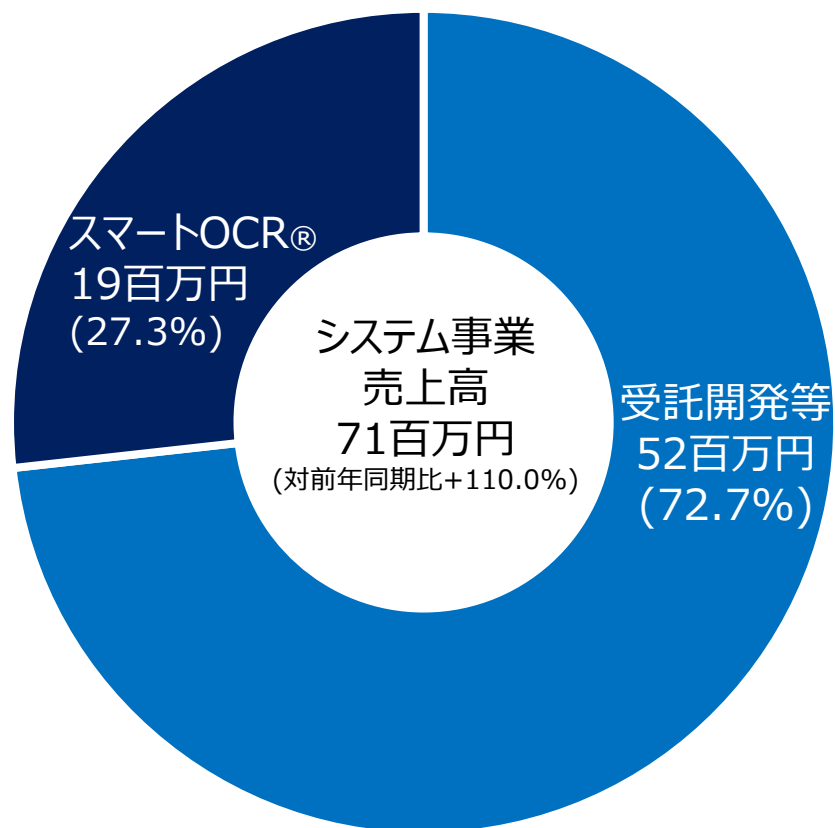


都道府県別店舗一覧

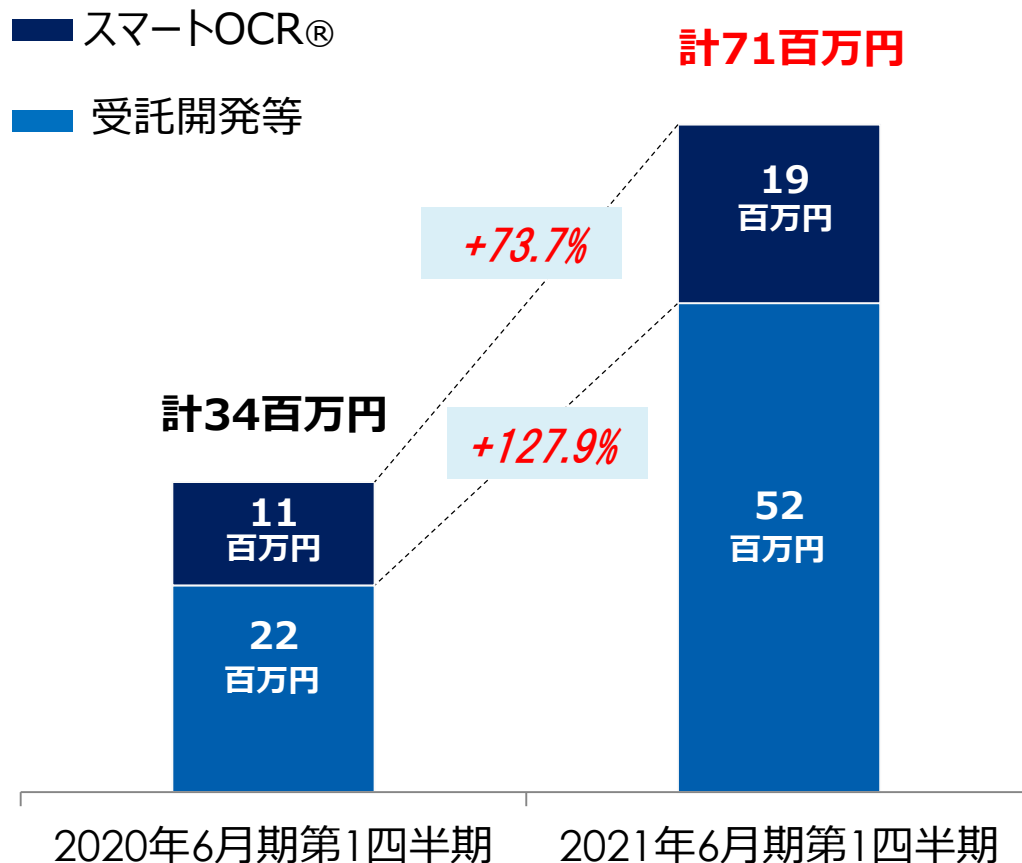


- スマートOCR®の売上は順調に推移しており、引き続き多くの会社様からのお問い合わせや受注への動きがみられます。また、受託開発も好調に推移しており、前年同期比110.0%増と大幅に伸長しました。

売上高内訳



対前年同期比



3. 成長戦略



■ 3年後のあるべき姿

① 保険SHOPの新しいスタイル

～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～

② 保険クリニック®の認知度向上

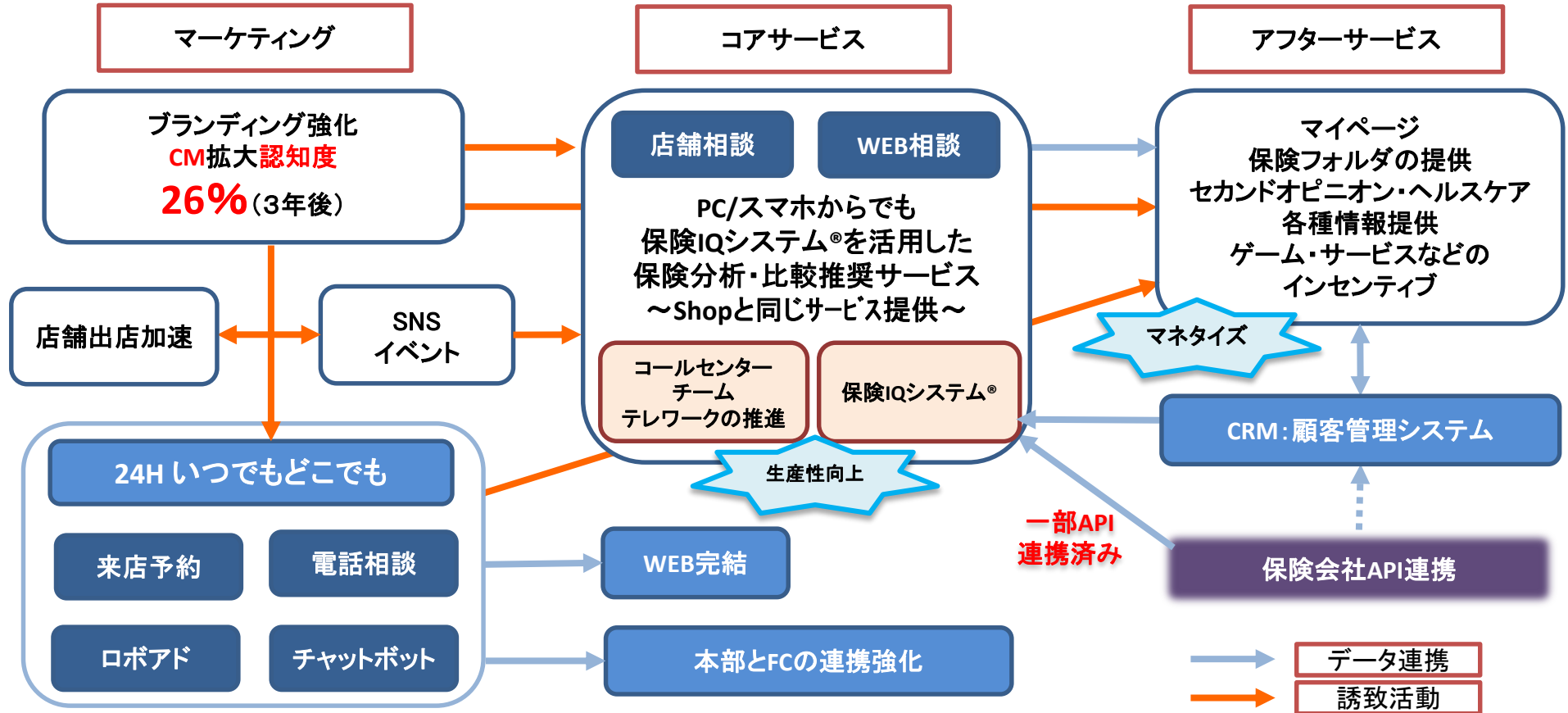
～認知度26%～

③ 売上・営業利益イメージ

～売上70億円、営業利益10億円を目指す～

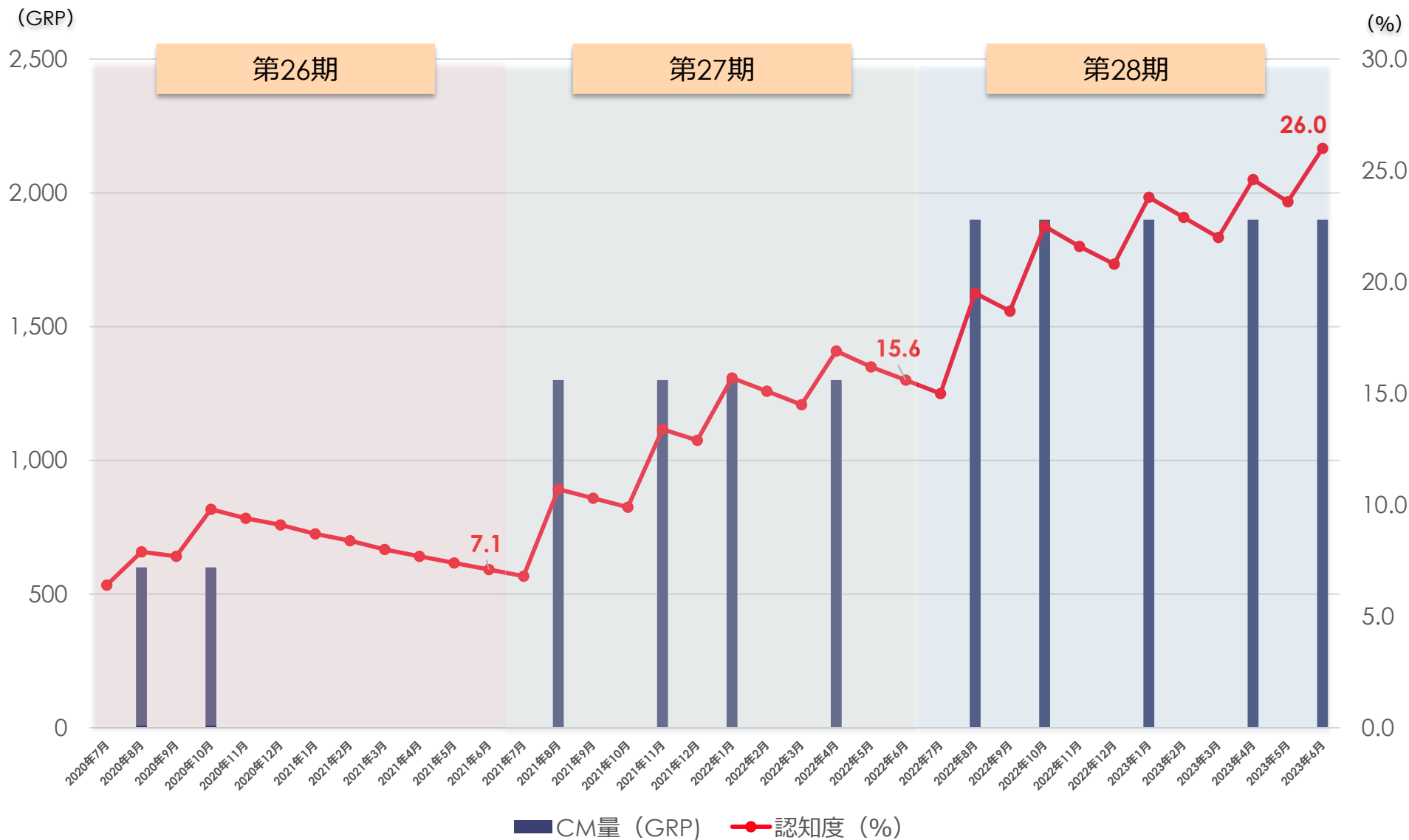
デジタル技術活用による最良の顧客サービスの永続的提供

テーマ: いつでもどこでも保険クリニック®店舗と同じサービスが受けられる
お客様へ最良のサービスの提供(保険IQシステム®のスマホ対応)



マーケティングからアフターサービスまで一貫した保険サービスの提供
単なるWEB相談ではなく、**保険IQシステム®**を活用した他社にはできないサービス提供

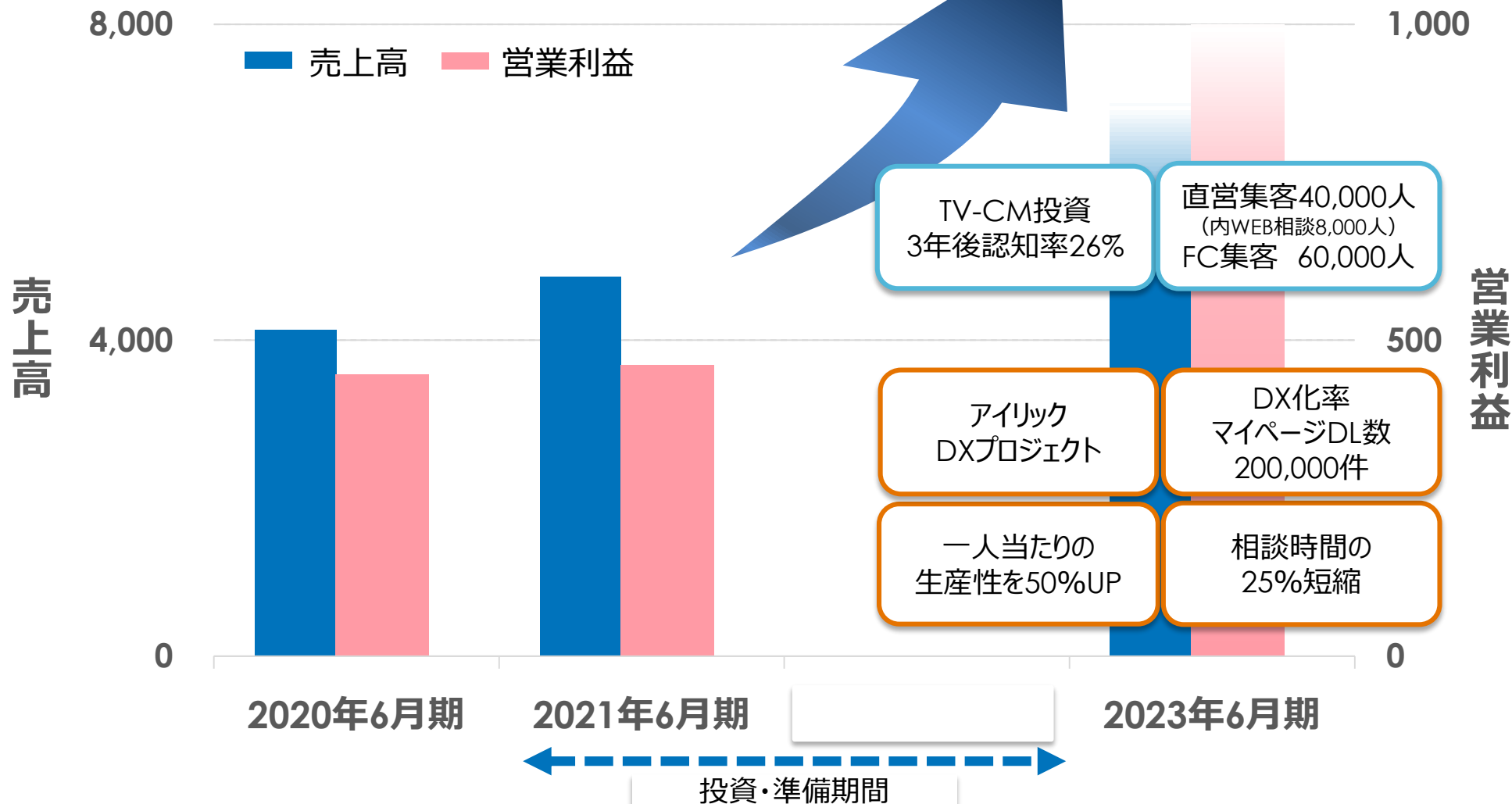
保険クリニック®の認知度向上



※GRPは様々な広告手法を用いて、TVCM量に換算した場合の概算数値です

3年後売上70億円、営業利益10億円を目指す

(単位：百万円)



■ 保険販売事業の成長戦略

■ 保険ソリューション事業の成長戦略

■ システム事業の成長戦略

日本で初めての保険相談窓口

来店型保険ショップ



独自開発のシステムで最適な保険商品提案

保険分析・検索システム『保険IQシステム®』

視認性・アクセス性の高い店舗作り

インスタ・路面店の好立地店舗への出店

遠隔での保険相談

ご自宅からでも保険相談『IQリモ・コン』



**新たな
価値!!**

デジタル化でいつでもどこでも保険相談

『保険IQシステム®』スマホ対応

CRMでお客様サービスの最良化

顧客管理システムと各システム連携

保険会社とのAPI連携強化

契約までのお時間を大きく短縮（効率化）

デジタル化での効率UP

店舗スタッフの生産性アップ

CM効果で認知度UP

**3年度保険クリニック®認知度26%
（現在7%）**

全保険販売事業者向けシステム

『ASシリーズ』

保険販売コンサルティング

保険販売教育・証券分析指導など

金融機関向けサービス

金融機関向けスマートOCR®

他業種の保険販売によるFC増店

サブスクリプション+ロイヤリティ

FCスタッフ向けサポート

『IQリモ・コン』



新たな
価値!!

ASシリーズの利便性向上

AI-OCR機能向上・ロボアド
お手軽保険証券分析・スマホ版提供

ASシリーズのAPI連携強化

保険会社とのペーパーレス連携・
各種CRMとの連携

クライアントに応じた深耕ソリューションサービス

チャンネル別保険販売コンサルティング

CM効果で認知度UP

FC集客増加⇒ロイヤリティ増

CM効果でブランド力UP

FC新規出店増加

大手企業からの受注増加

スマートOCR® API連携

OCRパッケージ化：クラウドサービス

『スマートOCR®シリーズ』

Flash (Flex) サービスの終了 (Adobe)

HTML5 への変換受託業務



新たな
価値!!

AI-OCRからAIソリューションへ

OCR結果を自動化するソリューション

パートナー戦略強化

Slerとのパートナー強化
Salesforce等のプラットフォーム連携強化

OCRパッケージの拡充

保険業界のみならず全産業への提供拡大

保険会社とのAPI連携増加 CRM化

全システム連携と保険会社とのAPI

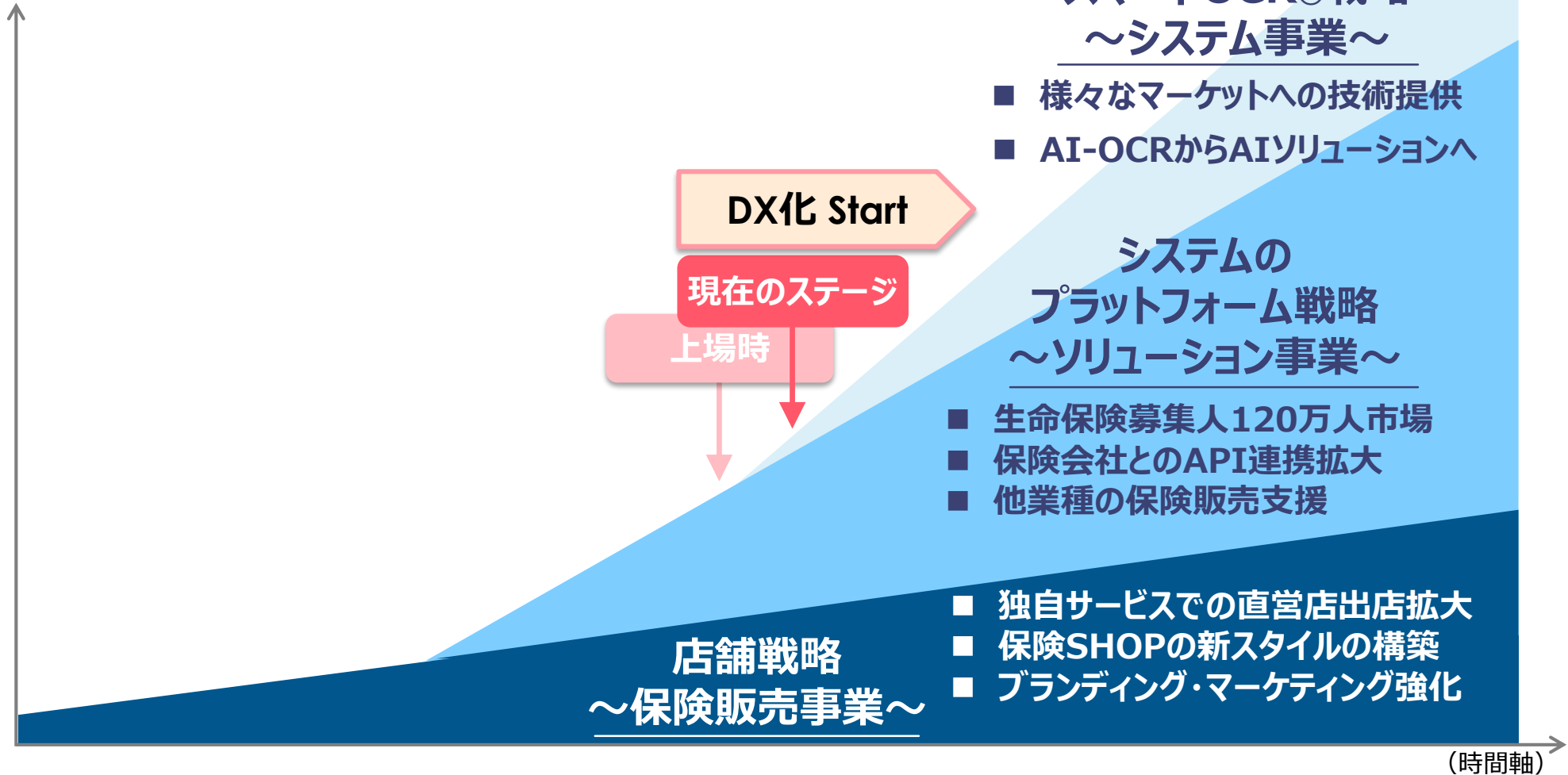
■ 成長戦略イメージ

■ 企業テーマ

■ AI-OCRの導入事例

- 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)



I R R Cの企業テーマは！



当社は保険の全てに関わっていきたいと考えています。

導入事例

株式会社
JTBマネジメントサービス様

AI-OCR「スマートOCR」導入事例

導入の決め手は圧倒的な読み取り精度

2時間かかっていた 仕事が10分に 経理業務を大幅に効率化

株式会社JTBマネジメントサービス様

「スマートOCR」は、株式会社インフォディオが開発したAI搭載型のOCRソリューション。高精度な文字認識に加えて、非定型帳票にも対応するなどの強みを活かし、企業の業務効率向上をサポートします。今回は、2019年5月にスマートOCRを導入されたJTBマネジメントサービス様に、導入の狙いや経緯、成果などをお聞きしました。

株式会社
JTBマネジメントサービス
人財活躍推進室
人財活躍推進担当部長
上原 広司 様

ADVERTISEMENT
広告



—OCRを導入しようとした狙いは？

当社はJTBグループ内の経理業務を一手に担っており、多大な事務負担をいかに軽減するかが毎年の課題となっていました。このため早くから業務のデジタル化に注力し、OCRについても10年以上前から検討していました。

かつては読み取り精度が低く、実用レベルではないと思っていたものの「文字を自動で読み取ってデータ化する」という発想は捨てがたく、その後も開発動向を注視していました。最近になってAI型のOCRが各社から登場したため、いくつか比較検討した結果、インフォディオの「スマートOCR」を選びました。

—「スマートOCR」についての感想は？

実際にトライアルしてみたところ、圧倒的な読み取り精度に驚かされました。表内

の数字も確実に読み取れ、経理業務にも十分に対応できると感じました。

また、読み取りルールを設定すれば非定型のフォーマットにも対応できるというのも大きな魅力でした。費用体系が分かりやすく、スモールスタートできるのも好印象でした。

—実際に導入して、どのような成果がありましたか？

「スマートOCR」は、単に文字を読み取るだけでなく、自動的にデータとして構造化してくれるので、すぐに業務に活用できるメリットがあります。

ほかにも各種の機能がありますが、特に便利だと感じたのが「マスター機能」です。あらかじめ店舗情報と店舗コードを紐付けておけば、店舗名を読み取る際に自動で店舗コードが付与されるので、大幅な効

率化につながりました。

担当者へのヒアリングによると、これまで平均2時間かかっていた作業が平均10分程度に短縮できたとのこと。同時に入力ミスも減少し、チェック・修正の削減にもつながるなど、業務の品質と効率も向上する好循環が生まれています。

—今後の展開についてお聞かせください。

「スマートOCR」は、導入先からの要望をもとに、月単位でバージョンアップを続けているので、今後もさらなる進化が期待できます。

導入後の確かな成果を踏まえて、今後は他部署やグループ各社への導入、さらには他システムとのデータ連携によるトータルの業務効率化も視野に入れていますので、インフォディオには引き続きサポートをお願いしたいと思っています。



株式会社インフォディオ

【本社】
〒113-0033
東京都文京区本郷2-27-20本郷センタービル5F
TEL:03-5840-9051 / FAX:03-5840-9082

【本郷サテライトオフィス】
〒113-0033
東京都文京区本郷1-33-8ハウス本郷ビル8F
TEL:03-3868-2888 / FAX:03-3868-2889
URL:https://www.infordio.co.jp/index.html

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。