



株式会社アイリックコーポレーション

2024年6月期 決算説明資料

株式会社アイリックコーポレーション
2024年8月26日

[東証グロース：7325]



01 | 2024年6月期 決算概要

02 | 2024年6月期 セグメント別状況

03 | 2024年6月期 その他の取組み

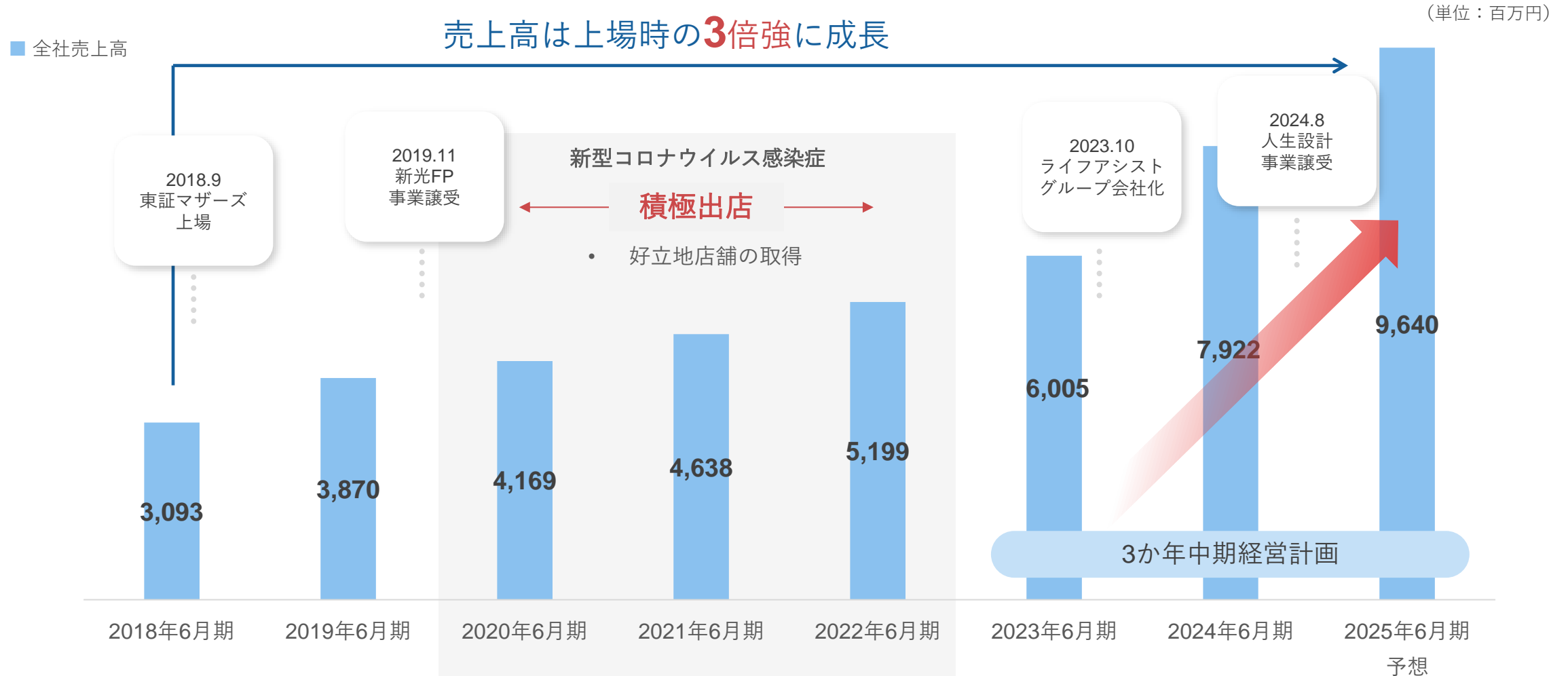
04 | 2025年6月期 通期予想

05 | 3か年計画及び成長戦略

01

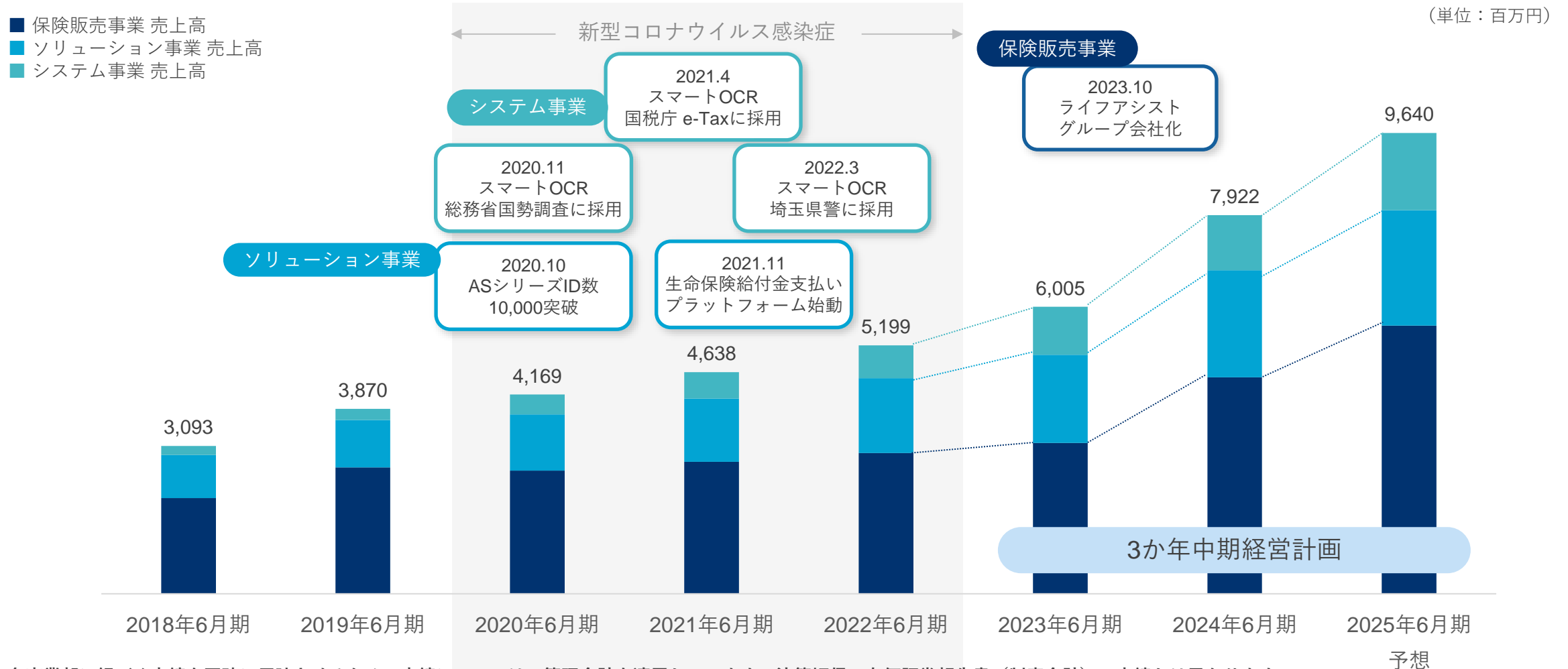
2024年6月期 決算概要

- ✓ 新型コロナウイルス感染症が猛威を振るった時期にも積極的に新規出店を実施したことが現在の直営店の進展につながった
- ✓ ソリューション事業やシステム事業も適切な資金投下によりここ数年で大きく成長



上場から現在までの変遷（事業別）

- ✓ 主力の保険販売事業は安定収益基盤として順調に拡大
- ✓ ソリューション事業並びにシステム事業は提供サービスのバリューアップと顧客基盤拡大により大きく伸長



各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。

売上高

7,922百万円

前期比

+31.9%

営業利益

495百万円

前期比

+163.7%

概況

- ✓ 資産形成商品の販売が引き続き好調だったことや、10月にグループ会社化したライフアシストが大きく寄与したこと、OCRの大型案件成約等を受け、**売上高は7,922百万円（前期比+31.9%）で、過去最高を記録。**
- ✓ 採用の強化、ベースアップ等による人財投資を中心に販売費及び一般管理費が増加したものの、売上の増加に伴い**営業利益は495百万円（前期比+163.7%）**と予想を大幅に上回った。

TOPICS

24.01.11

保険クリニック直営店一部にて投資信託等の金融商品提供が可能に
アイザワ証券と金融商品仲介業に関する業務委託契約を締結

24.02.15

ふくおかフィナンシャルグループ3銀行へ最短5秒で複数保険プランを
試算する「SMART ロボアド LITE」をOEM提供開始

	2023年6月期		2024年6月期		増減率	増減額
	実績	売上高割合	実績	売上高割合		
単位：百万円						
売上高	6,005	100.0%	7,922	100.0%	+31.9%	+1,917
売上総利益	5,015	83.5%	6,229	78.6%	+24.2%	+1,213
販売費及び一般管理費	4,828	80.4%	5,733	72.4%	+18.8%	+906
営業利益	188	3.1%	495	6.3%	+163.7%	+308
経常利益	195	3.2%	539	6.8%	+176.6%	+344
親会社株主に帰属する 当期純利益	16	0.3%	352	4.4%	+2,092.2%	+336
1株当たり 当期純利益	1.85円	-	42.43円	-	-	+40.58円
EBITDA※	454	7.6%	752	9.5%	+65.8%	+298
自己資本利益率 ROE	0.4%	-	9.7%	-	-	+9.3pt

過去最高

ROE大幅改善

※EBITDA：営業利益＋減価償却費

✓ 2024年6月14日に通期業績予想を修正。修正予想の売上をさらに上回る業績で着地

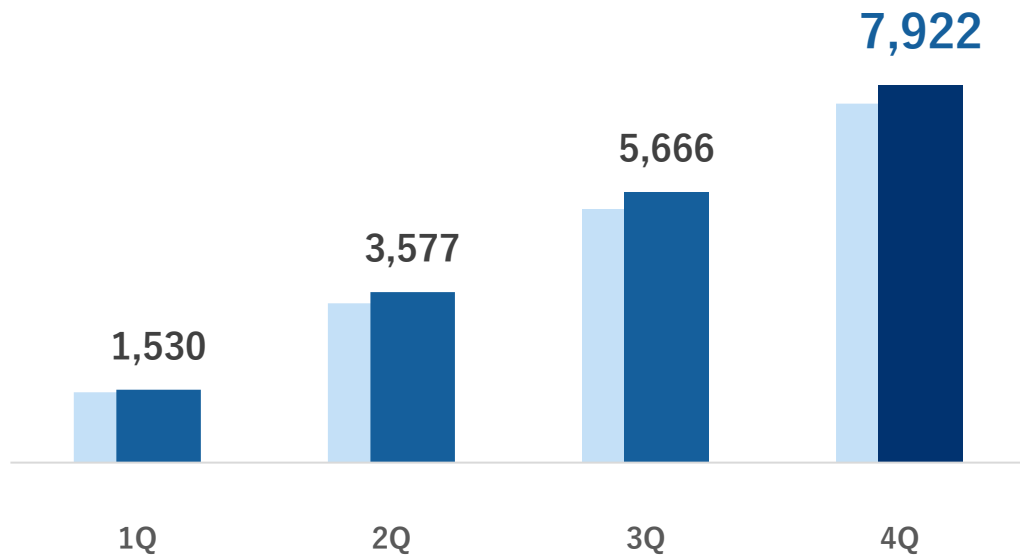
単位：百万円	2024年6月期 実績	2024.6.14発表 修正予想	実績/ 修正予想比	2023.8.14発表 従来予想	実績/ 従来予想比
売上高	7,922	7,854	+0.9%	7,524	+5.3%
営業利益	495	416	+19.0%	372	+33.3%
経常利益	539	447	+20.4%	378	+42.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	352	216	+62.4%	152	+132.0%

- ✓ 売上高は通期で好調に推移
- ✓ 営業利益は好調な売上高により当初の計画を上回る

売上高

(単位：百万円)

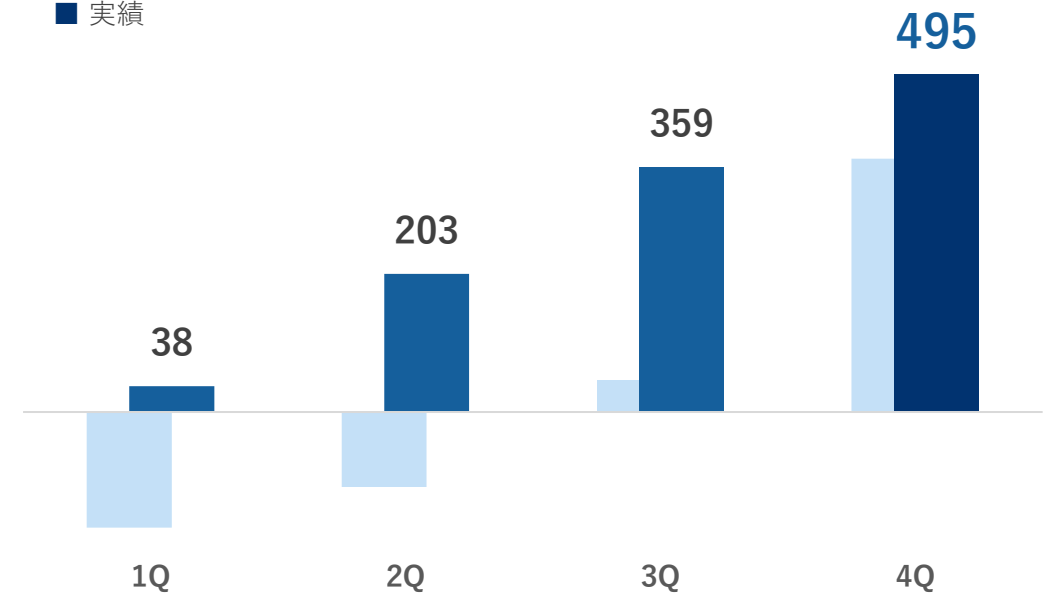
■ 予想
■ 実績



営業利益

(単位：百万円)

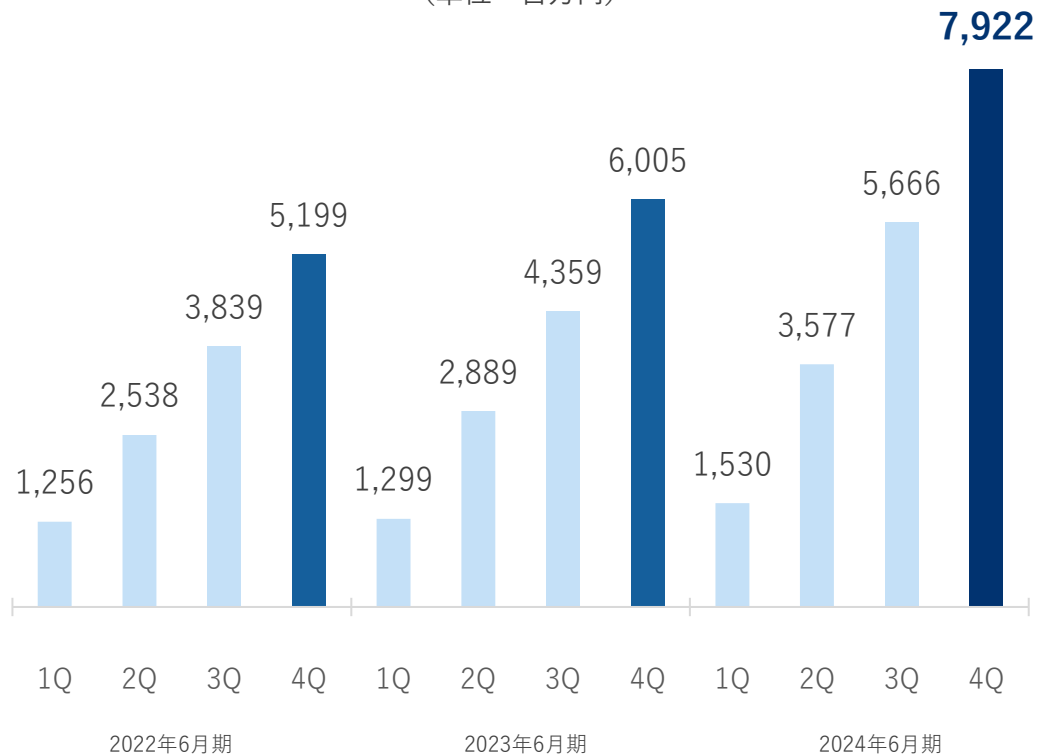
■ 予想
■ 実績



- ✓ 売上高は過去最高を記録
- ✓ 営業利益は前期比+163.7%と好調に推移

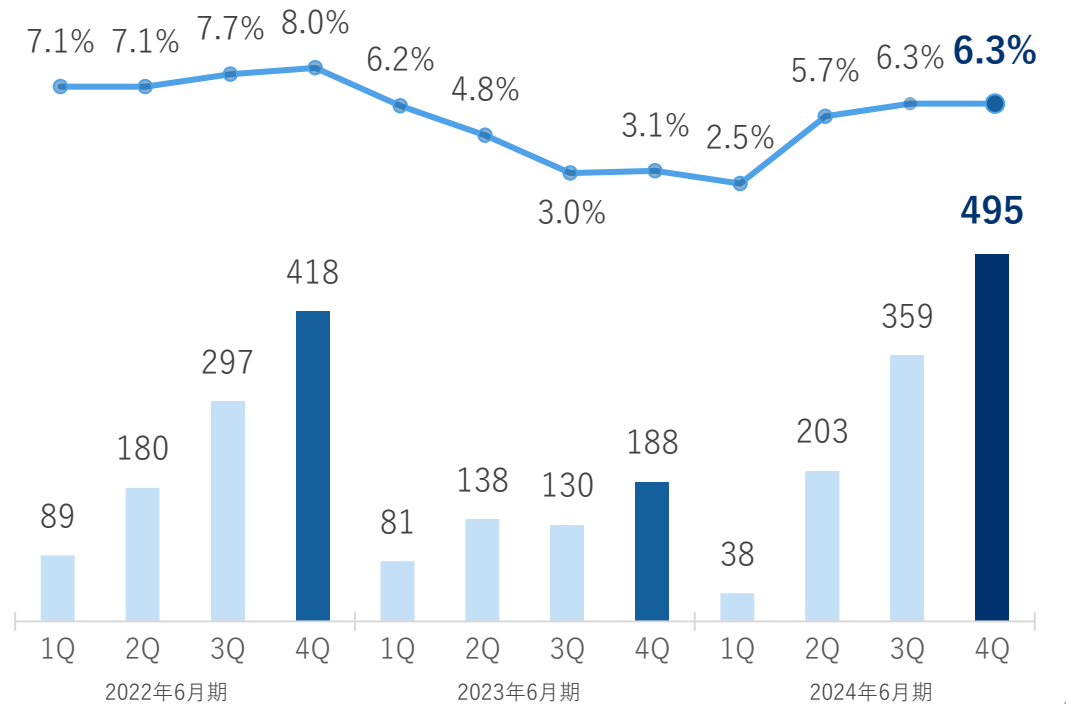
売上高

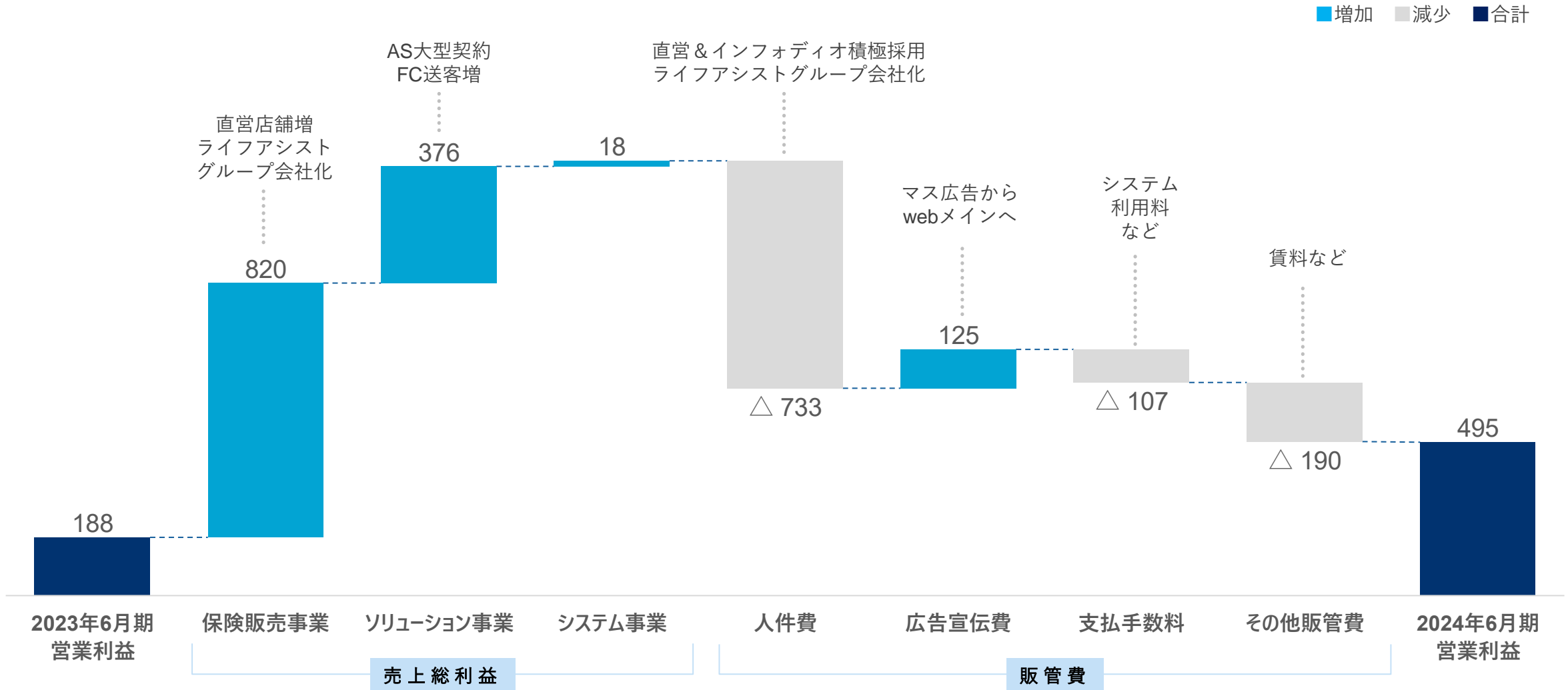
(単位：百万円)



営業利益・営業利益率

(単位：百万円)

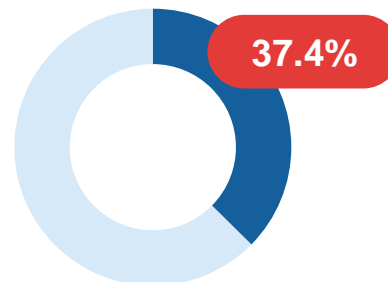




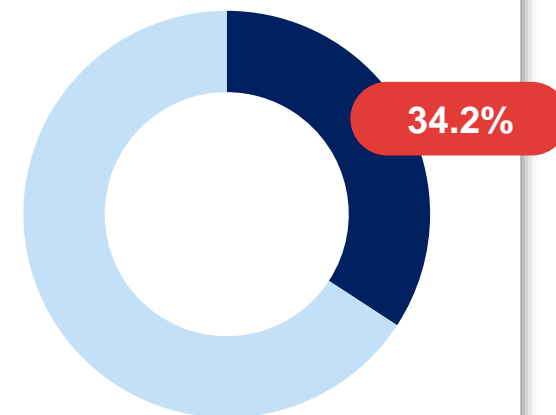
✓ 保険販売事業の大幅な増収によりストック売上割合が一時的に低下したものの、ストック売上高としては前期比で20.6%増加

	2023年6月期	2024年6月期
ストック売上高	2,247百万円	2,711百万円
フロー売上高	3,757百万円	5,211百万円
売上高合計	6,005百万円	7,922百万円

2023年6月期
ストック売上割合



2024年6月期
ストック売上割合



02

2024年6月期 セグメント別状況

✓ 保険販売事業を主軸に、ソリューション事業とシステム事業の3軸で運営

システム事業

売上高
1,151百万円

子会社 株式会社インフォディオによる
保険分析・販売支援等のシステム開発、AI-OCRの開発
ソフトウェア受託開発

ソリューション事業

売上高
2,241百万円

AS部門

金融機関、保険代理店、企業代理店向けに生命保険の
現状把握・検索提案システムを提供
金融機関向けにAI-OCRの提供

FC部門

全国の『保険クリニック®』FC店に対し、システムを提供
顧客送客、教育・研修や情報提供、店舗運営ノウハウ、
プロモーション等のサポートを行う

保険販売事業

売上高
4,529百万円

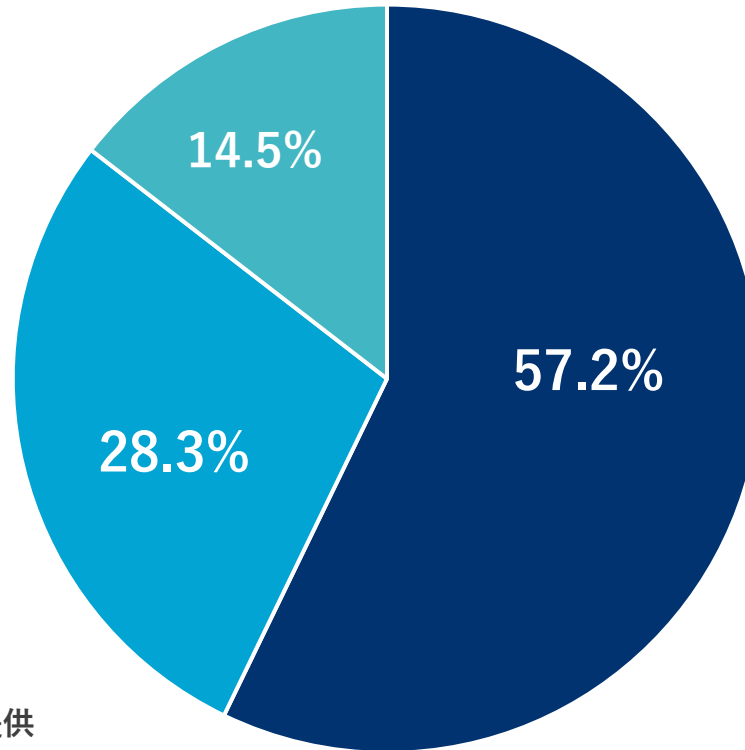
直営店部門

来店型保険ショップ『保険クリニック®』の運営
株式会社ライフアシストの子会社化による訪問型販売の増強



法人営業部門

法人、法人経営者及び富裕層向けの保険有効活用等に
関する提案・販売

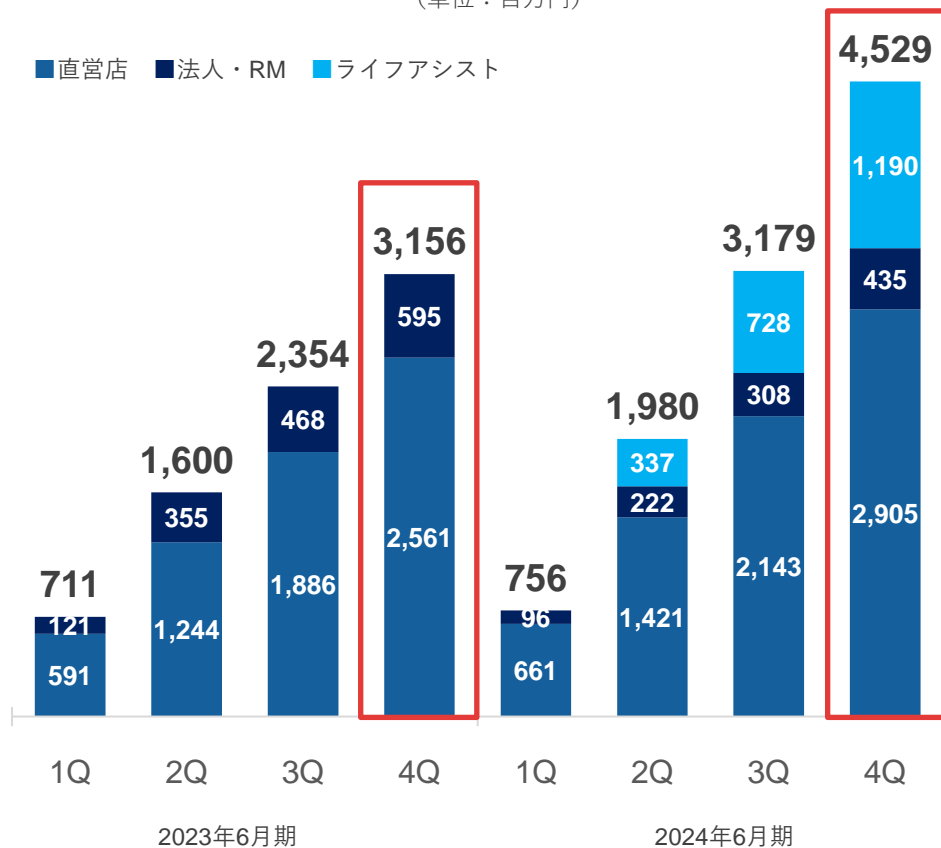


✓ 積極的なプロモーションにより『保険クリニック®』の集客数が増加し、直営店の売上高へ寄与

保険販売事業 部門別売上高 (累計期間)

(単位：百万円)

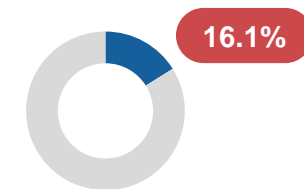
■直営店 ■法人・RM ■ライフアシスト



フロー・ストック比率

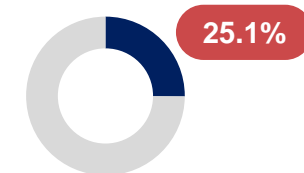
直営店部門

ストック売上高	468百万円
フロー売上高	2,436百万円
売上高合計	2,905百万円



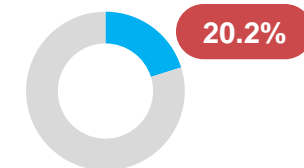
法人・RM部門

ストック売上高	109百万円
フロー売上高	326百万円
売上高合計	435百万円



ライフアシスト

ストック売上高	240百万円
フロー売上高	949百万円
売上高合計	1,190百万円



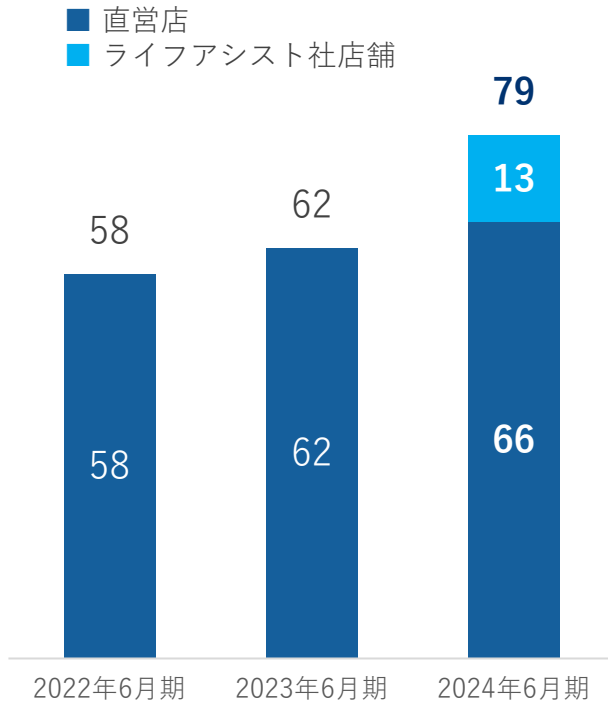
各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

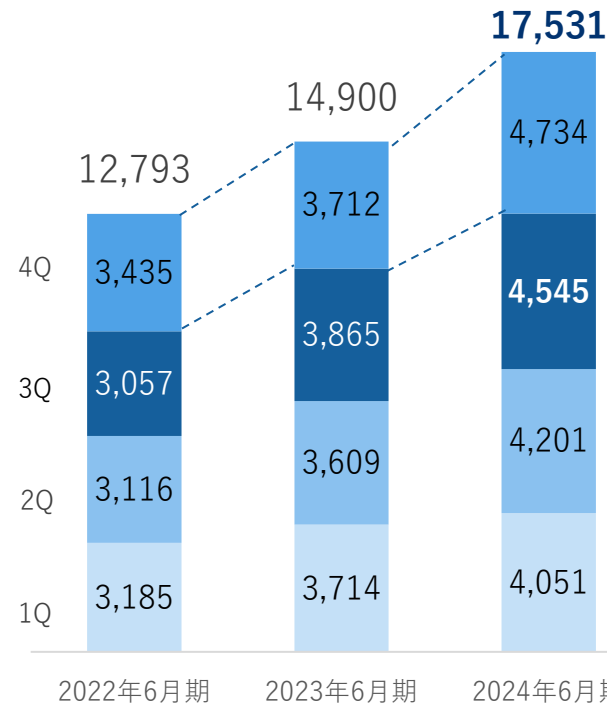
※ストック売上…保険契約からの継続手数料。

- ✓ 前期のCM効果もあり新規来店数が大幅に増加し、売上高の伸長に寄与
- ✓ さらにライフアシスト社のグループ会社化が業績を押し上げ

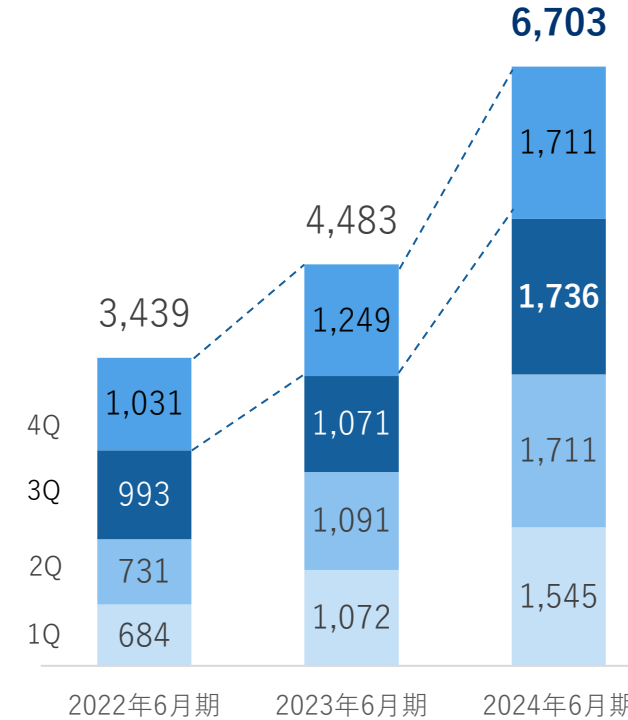
直営店・ライフアシスト社
店舗数



直営店集客数
新規来店数 (単位：人)



直営店集客数
再来店数 (単位：人)



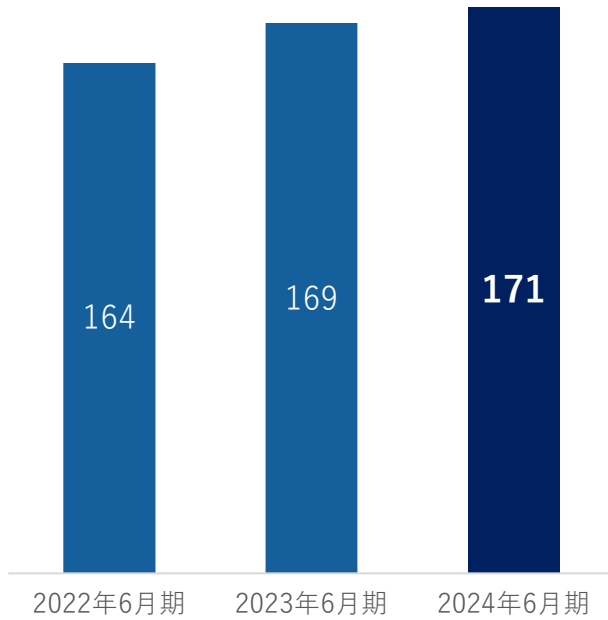
※2023年6月期よりFC事業にて展開している直営店舗についてはこれまで店舗数にしかカウントしていませんでしたが、データ整備が完了し、2024年6月期第3四半期資料から新規来店・成約件数・成約率についても2023年6月期分ならびに2024年6月期へ反映しています。

※現時点で把握できる速報値であり、今後修正される可能性があります。

✓ 成約単価、成約件数、成約率ともに堅調に推移

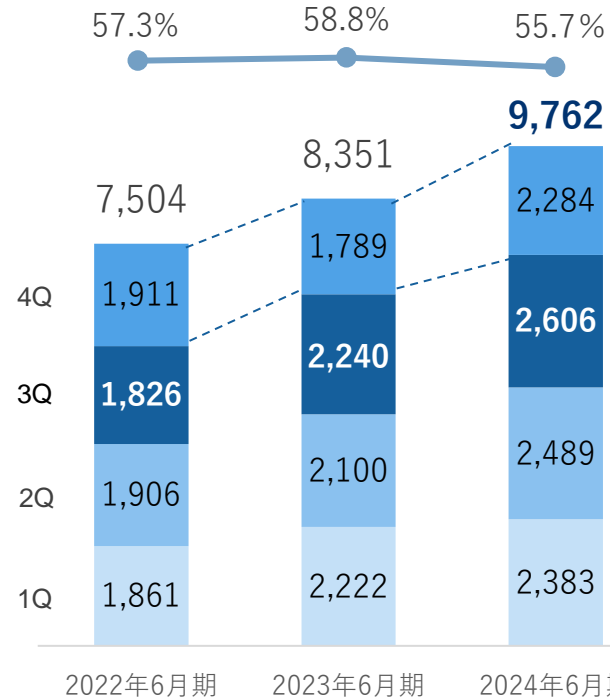
1世帯当たり
成約単価推移

(単位：千円)



新規
成約件数・成約率推移

■ 成約件数 (件)
— 成約率



※2023年6月期よりFC事業にて展開している直営店舗についてはこれまで店舗数にしかカウントしていませんでしたが、データ整備が完了し、2024年6月期第3四半期資料から新規来店・成約件数・成約率についても2023年6月期分ならびに2024年6月期へ反映しています。

※現時点で把握できる速報値であり、今後修正される可能性があります。

✓ 2023年10月1日、ライフアシスト社を連結子会社化し、保険販売事業が拡大



会社概要： 2006年創業の保険販売事業者
新潟県を中心に13店舗の保険ショップと、
全国12支社の訪問販売型チャネルを有す



23.10.1

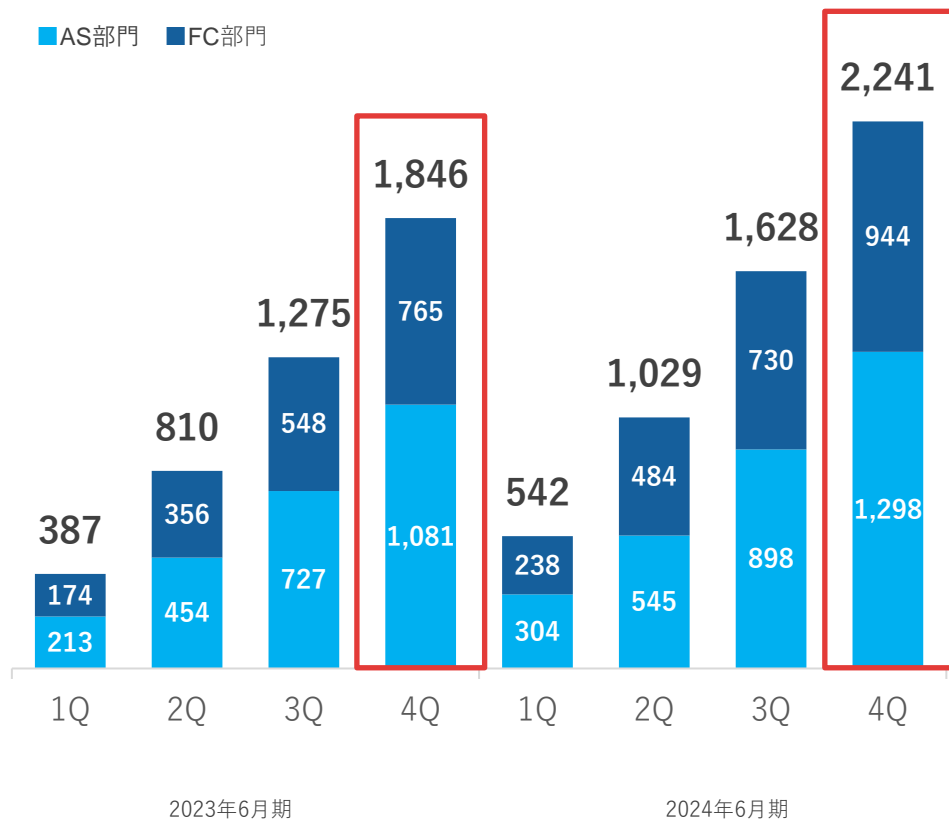
当社連結子会社へ

- 店舗展開の拡大**
新たなエリアマーケットへの進出
- 訪問販売チャネルの基盤強化**
新たな事業領域の拡大

✓ 複数の大型契約により売上高拡大、ASシリーズ大型開発によるフロー売上高増加

ソリューション事業 部門別売上高

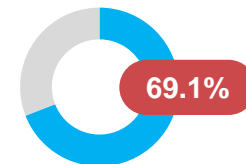
(単位：百万円)



フロー・ストック比率

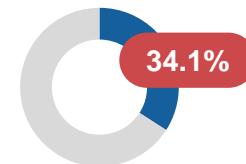
AS部門

ストック売上高	896百万円
フロー売上高	402百万円
売上高合計	1,298百万円



FC部門

ストック売上高	322百万円
フロー売上高	622百万円
売上高合計	944百万円



※ストック売上…AS部門はASシリーズのID利用料及び金融機関向けのOCRのサブスクリプションならびにリカーリング収益等。FC部門はFC月額利用料。

✓ 利用会社からのニーズの高まりにより、ASシリーズの利用料売上やOCR売上が増加

初期登録料 月額利用料

700百万円

前期比 **+9.8%**

金融機関、保険代理店、企業内代理店に対し、ASシリーズを提供

OCR売上

341百万円

前期比 **+38.9%**

金融機関向けに保険証券等のOCR(光学文字認識)サービスの提供

保険コンサルティング (教育含む) 売上

242百万円

前期比 **+31.4%**

主に金融機関等のシステムユーザーに対し、教育研修、証券分析のコンサルティングサービス提供

その他の ソリューション売上

15百万円

前期比 **+8.5%**

いずれにも属さない売上

✓ ふくおかフィナンシャルグループ 3 銀行へ 最短 5 秒で複数保険プランを試算する「SMART ロボアド LITE」をOEM提供

24.02.15



銀行のお客様

- ✓ 性別
 - ✓ 年齢
 - ✓ 家族構成
- などを選ぶと、
2つのプランが一度に比較可能



最短 5 秒

SMART ロボアド LITE操作イメージ

難しい保険を簡単に教えてくれる保険ロボアドバイザー



OEM提供

初期登録料
月額利用料

ふくおかフィナンシャルグループ

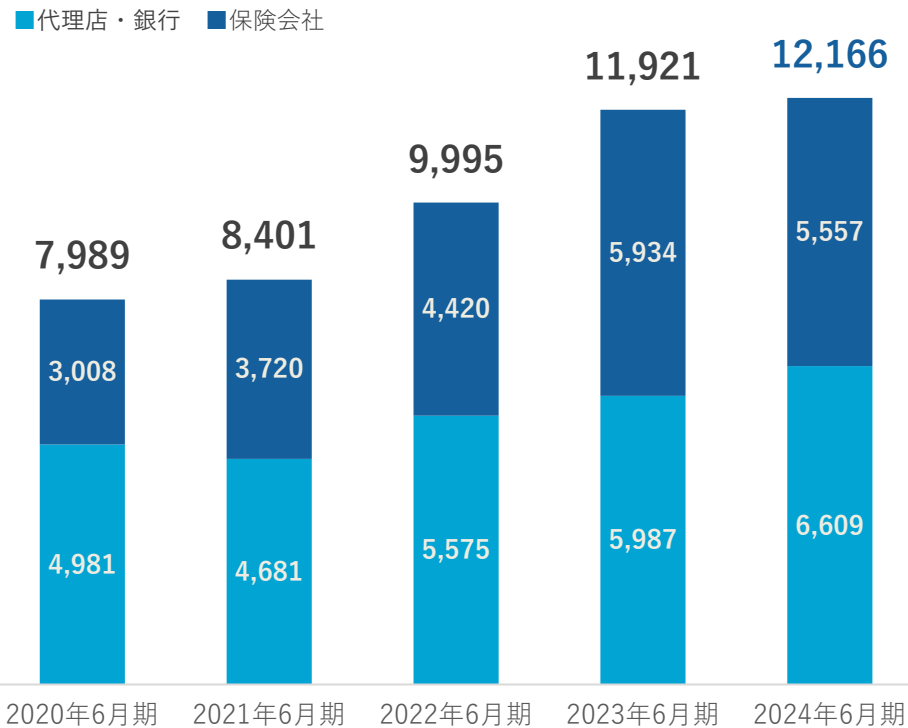
福岡銀行・熊本銀行・十八親和銀行

・今後の展開・

全国の金融機関に向けて販売強化へ

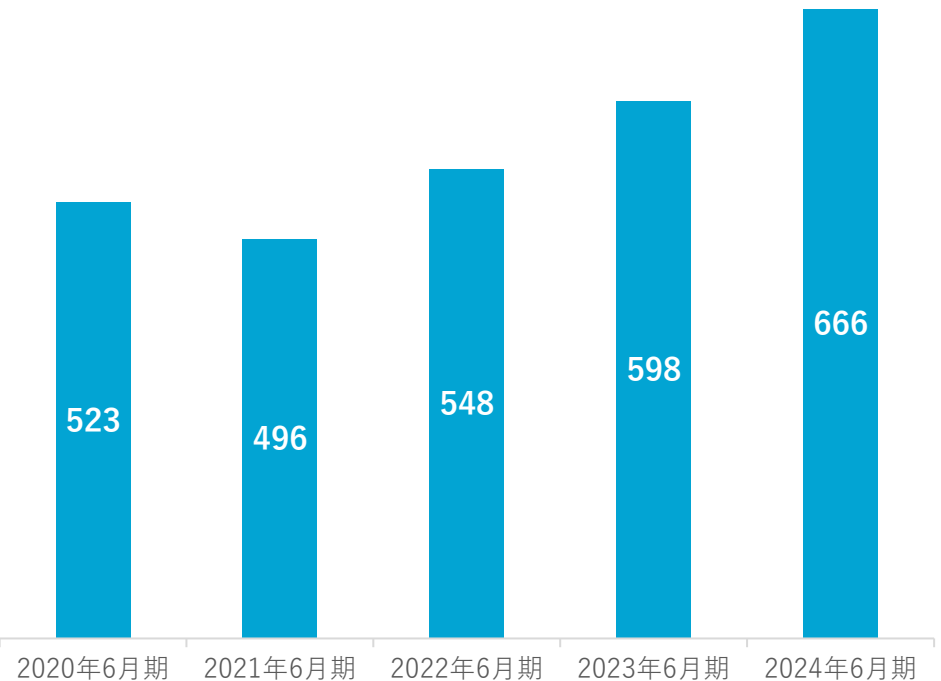
✓代理店・銀行向けのID数が増加

ASシリーズID数



ASシリーズ サブスクリプション利用料推移

(単位：百万円)

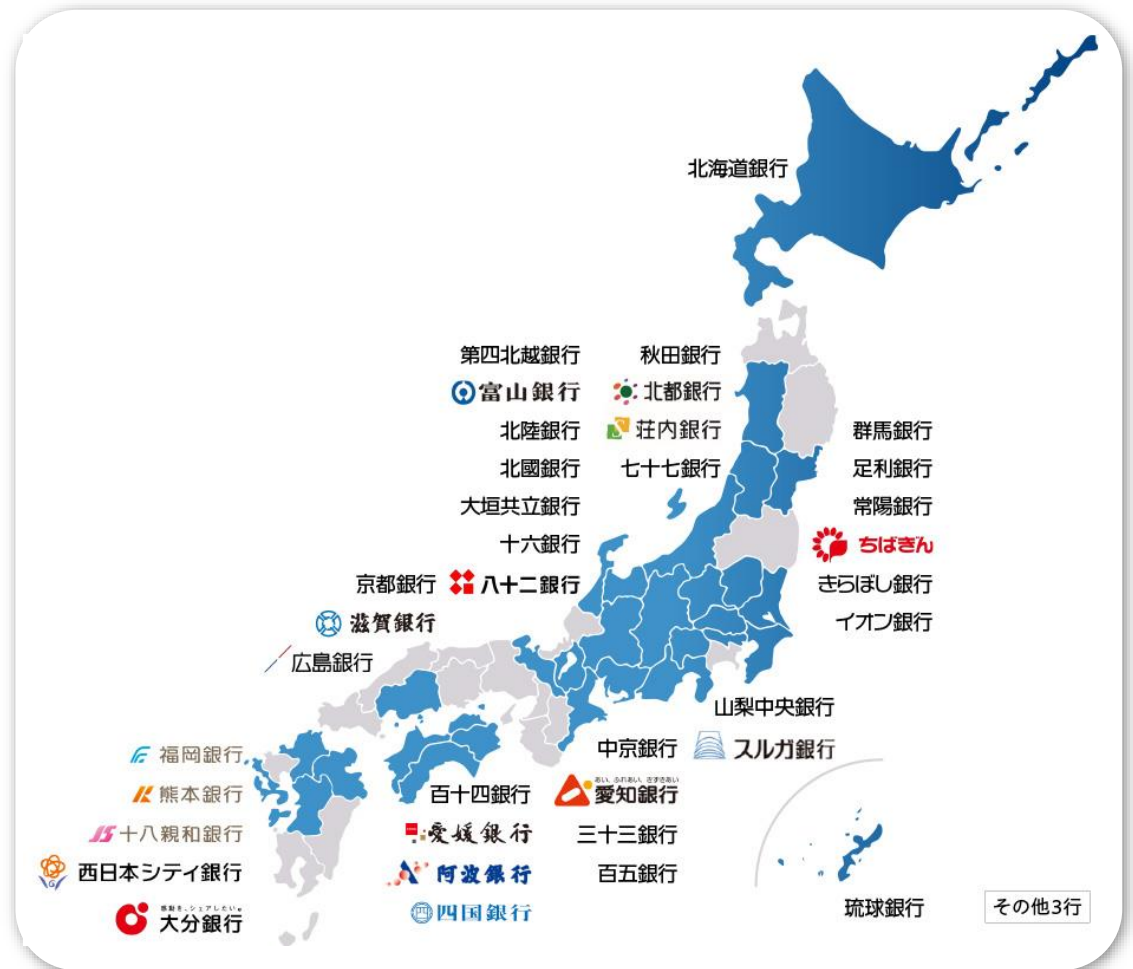
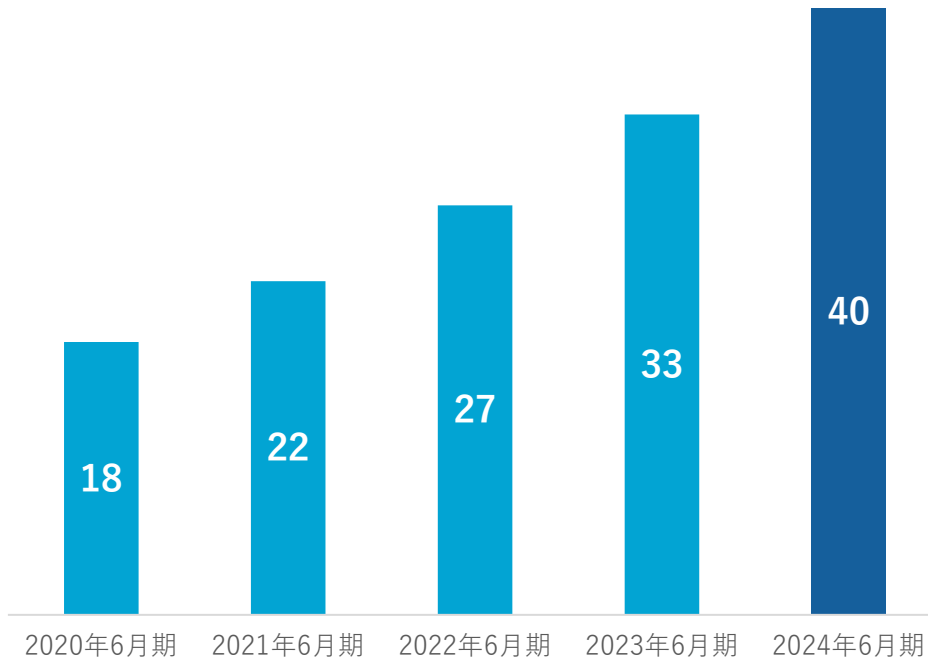


※2021年6月期は大型代理店の解約があったため一時的にID数、サブスクリプション利用料も減少

※2024年6月期は保険会社1社の組織変更に伴う解約があったため一時的にID数が減少

✓ 金融機関導入数は順調に推移

ASシステム金融機関数



- ✓積極的なWebプロモーションにより、FC店舗への送客数も大きく拡大
- ✓これにより、共同募集に伴う保険手数料が大幅に増加

初期登録・基本料金 店舗利用料

363百万円

前期比 **+3.5%**

教育・研修、店舗ノウハウ、プロモーション等のサポートを提供

事業部運営店舗ならびに 共同募集に伴う 保険手数料

439百万円

前期比 **+61.5%**

事業部にて運営している店舗ならびに、FC店に対し共同募集対象となるお客様が成約した場合、保険手数料が発生

ロイヤリティ売上

77百万円

前期比 **▲8.4%**

売上の一部から発生するロイヤリティ

その他の サービスに伴う売上

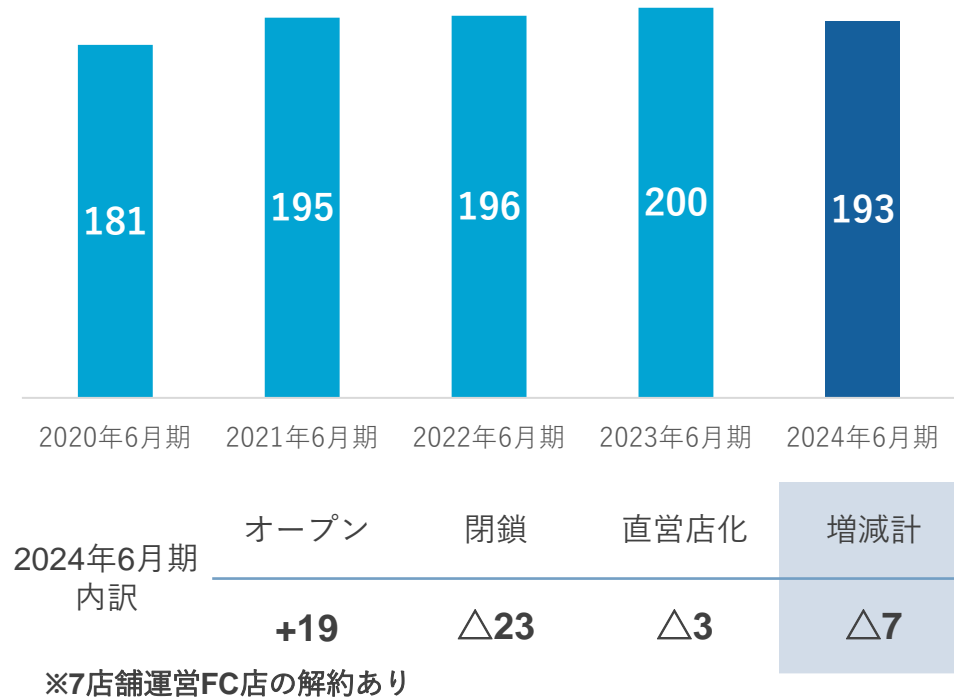
65百万円

前期比 **+12.3%**

FC店に対し、研修・講師派遣等のサービス提供による対価

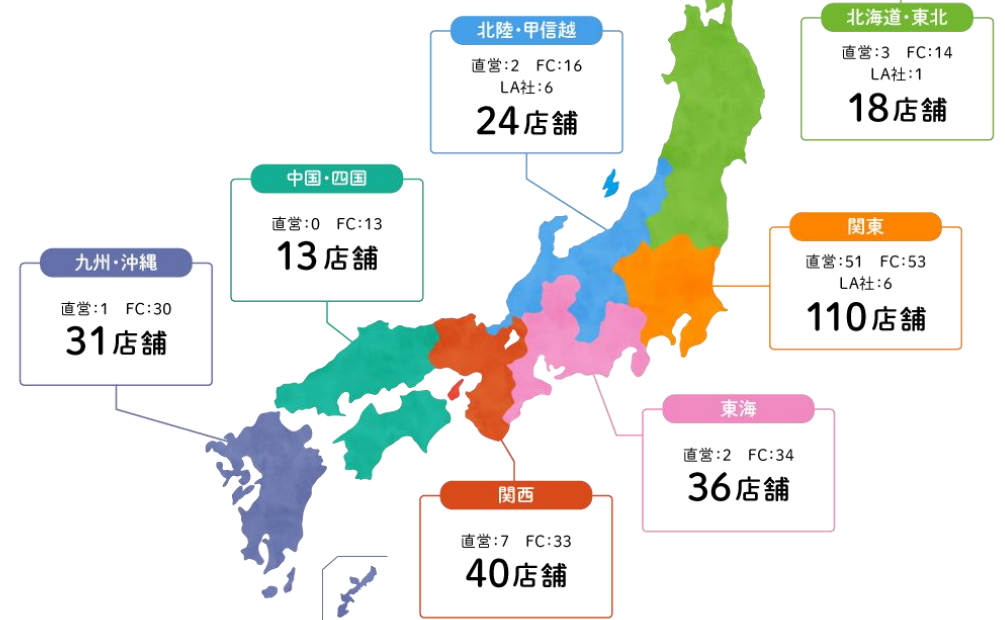
✓スクラップアンドビルドによりFC店舗数は減少

FC店舗数推移



272店舗

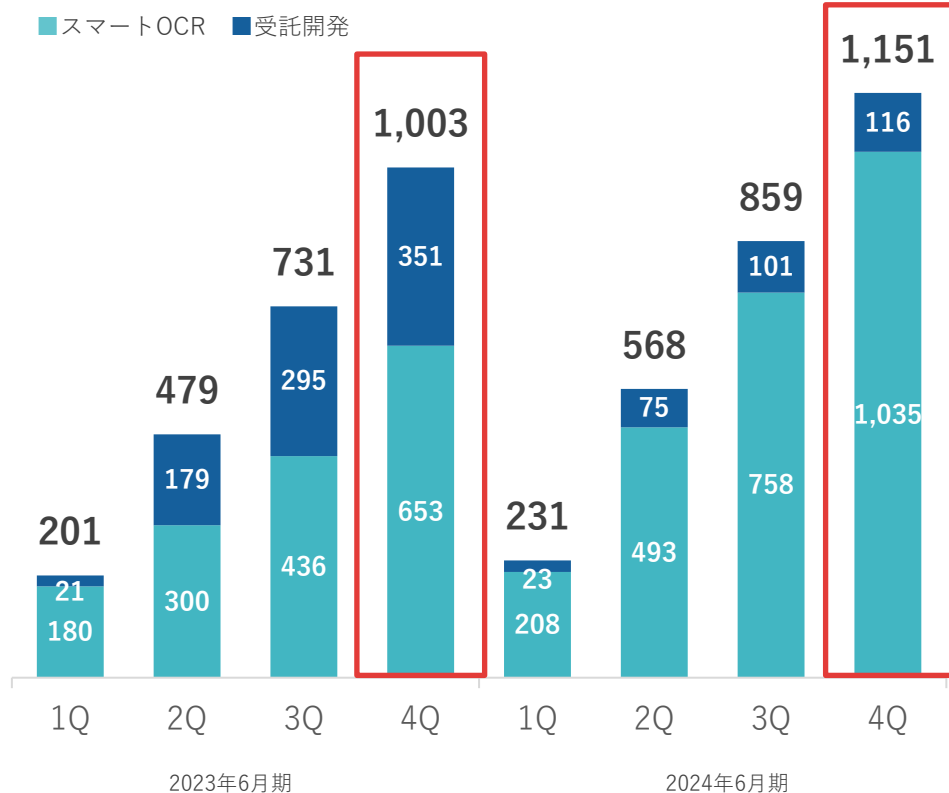
直営店66店舗、
ライフアシスト(LA社)13店舗含む



- ✓ 営業人員を大幅に強化したことにより売上高拡大したが、人財投資費用が増加。来期以降の利益に寄与予定。
- ✓ スマートOCR売上が増加し、ストック比率は高水準を維持

システム事業 部門別売上高

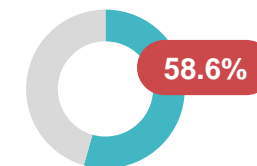
(単位：百万円)



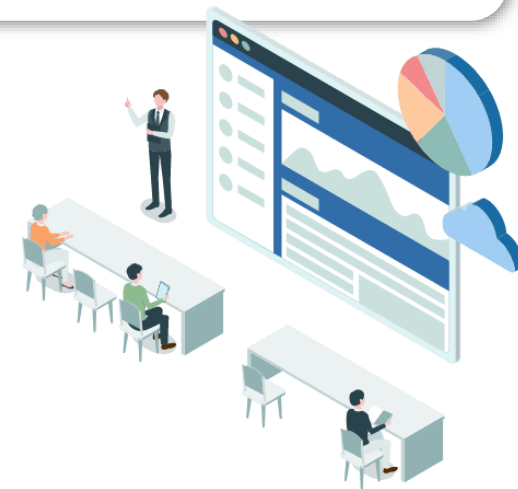
フロー・ストック比率

システム事業

ストック売上高	674百万円
フロー売上高	476百万円
売上高合計	1,151百万円



※ストック売上…サブスクリプションならびにリカーリング収益 (AS部門計上分以外)



※スマートOCRに関わる受託開発は、スマートOCRに含む

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。

- ✓ 初期費用をできるだけ抑えた導入しやすい料金体系
- ✓ お客様のニーズに合った柔軟なカスタマイズ

月額定額 サブスクリプション

ユーザー・事業者 ← smart OCR 27-00CR → IRRC

導入企業・ユーザーが増えることにより収益UP

▼ サブスクリプションの例として
新聞・動画配信など

..... 導入事例

スマートOCR

パッケージソフトウェア多数

従量課金 リカーリング

ユーザー・事業者 ← システムに搭載 → IRRC

エンドユーザーが幅広く、
処理件数が増えるほど収益UP

▼ リカーリングの例として
水道・電気など

..... 導入事例

みずほデジタルアカウンティング

個別開発

事業者 ← カスタムシステム → IRRC

開発費用 + 長期利用契約
による収益

..... 導入事例

独立行政法人
統計センター

埼玉県警察
Saitama Prefectural Police

法務省
MINISTRY OF JUSTICE

国税庁
NATIONAL TAX AGENCY



クラウドサービスより
ダウンロードでかんたん利用

『スマートOCR®』を充実させるパッケージを数多くリリース

- 請求書パック
- 源泉徴収票 基本パック
- デスクトップアプリ
- 領収書・レシート 基本パック
- 決算書 基本パック
- スマホアプリ
- 名刺 基本パック
- 通帳 基本パック
- スマートOCRクリエイティブフォーム
- 運転免許証 基本パック
- DenHo
- スマートOCR For Salesforce
- 健康保険証 基本パック
- スマートOCR 健康診断書

✓ AI-OCR・タイムスタンプも標準搭載

— 電子帳簿保存法への対応 —

『DenHo®』が解決!



AI-OCRソリューションの新たなスタート!!

『DenHo®』は公益社団法人日本文書情報マネジメント協会(以下JIIMA)の令和3年度改正に対応した「電帳法スキャナ保存ソフト法的要件認証」と「電帳法電子取引ソフト法的要件認証」を取得しております。

ラクラク電子保存、
AIが自動で分類・データ化



クラウドサービスで
どこからでも確認・検索OK



全ての保存帳票の文字列を
検索可能(全文検索)

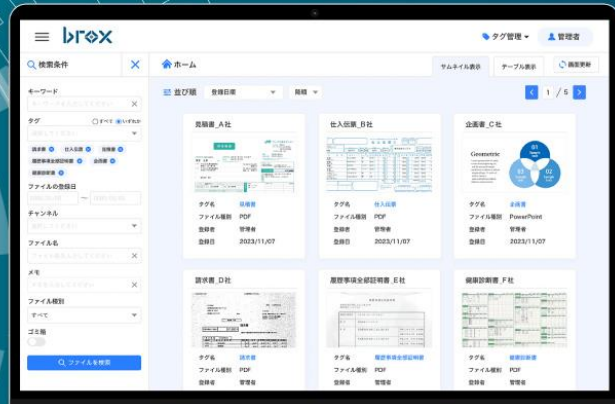


手書き文字の
帳票もデータ化

- ✓ 『DenHo®（デンホー）』に続き「brox（ブロックス）」の提供を2024年1月15日より開始

文書管理はAIで 新たなステージへ

紙文書・全文検索ビューワー



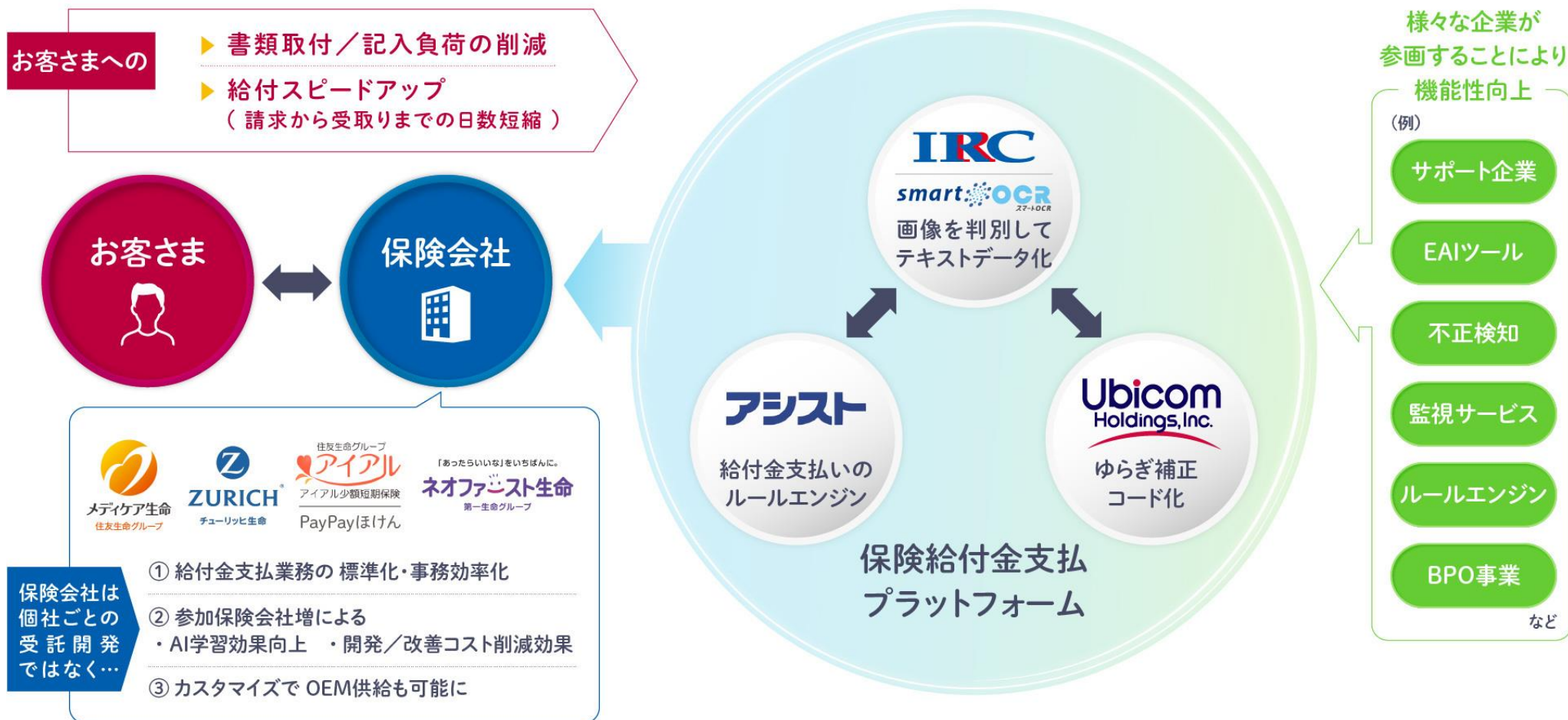
『DenHo®』に続き2024年1月15日より提供開始

broxはスキャンした紙文書をAI-OCRでテキストデータ化し、横断的に全文検索ができるエンタープライズサーチです。

当社独自開発のAI-OCRは手書き文字や不鮮明なFAX文書でも高精度にデータ化を実現します。

PDFや画像データの横断検索はもちろんのこと、Excel・Word・PowerPointなどのOffice系ドキュメントも横断検索が可能であり、社内で迷子になった文書を探し出せるようになります。

✓ 業界のデファクトスタンダードを目指した展開を進める



生命保険会社・損害保険会社・少額短期保険会社 導入予定

03

2024年6月期 その他の取組み

- ✓ **増配による株主還元の拡充**および資本効率の向上を目指し、自己株式を取得
- ✓ 業績予想を大幅に上回ったことにより、従来予想から**5円増配**の年間配当**20円**に

<h2>配当方針</h2>	将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、株主の皆様に対する安定的な利益還元を経営の最重要課題と認識し、利益配当を実施									
<h2>配当金</h2>	2023年6月期：年間配当金 15円 2024年6月期：年間配当金 20円 （従来予想15円から 5円増配 ）	<h3>配当金の推移</h3> <table border="1"><caption>配当金の推移</caption><thead><tr><th>期</th><th>配当金</th></tr></thead><tbody><tr><td>2022年6月期</td><td>12円</td></tr><tr><td>2023年6月期</td><td>15円</td></tr><tr><td>2024年6月期</td><td>20円</td></tr></tbody></table> <p>2期連続の増配</p>	期	配当金	2022年6月期	12円	2023年6月期	15円	2024年6月期	20円
期	配当金									
2022年6月期	12円									
2023年6月期	15円									
2024年6月期	20円									
<h2>自己株式取得</h2>	<p>①取得期間（2023年2月15日～2023年8月14日）</p> <p>取得した株式の総数： 300,300株 取得価格の総額： 228,631,400円</p> <p>②取得期間（2023年8月21日～2024年2月16日）</p> <p>取得した株式の総数： 200,000株 取得価格の総額： 140,900,300円</p> <p>合計 50万3百株 取得</p>									

- ✓ 企業価値向上を目指し、積極的な人的資本投資を実施
- ✓ 女性が活躍する企業として3年連続トップ10にランクイン

人材育成や従業員エンゲージメントの向上 主な取組み

働きやすい環境づくり



女性の活躍促進

- 管理職への積極登用

就業環境の整備

- ワークライフバランスを整える休暇制度
- フレックスや時短などを含む多様な就業スタイル

従業員のスキルアップ支援

- 資格支援
- お金にまつわる知識を専門家から学ぶ社内マスター制度 等

24.5.31

3年連続 TOP10

東洋経済オンライン
「女性部長の比率が高い企業ランキング」にて
5位にランクイン



当社女性部長比率 : **57%** (全体平均 5%)

04

2025年6月期 通期予想

✓ 創業30周年を迎える2025年6月期 売上高は21.7% UP、営業利益は41.3% UPの確実な達成を目指す

(単位：百万円)	2024年6月期	2025年6月期	
	実績	予想	増減
売上高	7,922	9,640	+21.7%
売上原価等	1,693	2,049	+21.1%
売上総利益	6,229	7,591	+21.9%
販売費及び一般管理費	5,733	6,891	+20.2%
営業利益	495	700	+41.3%
経常利益	539	705	+30.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	352	422	+20.0%
EBITDA※	752	1,041	+38.5%
自己資本利益率 ROE	9.7%	11.3%	+1.6pt

- ✓ 創業30周年、『保険クリニック®』25周年を迎える2025年6月期は、業績の確実な達成を図るとともに、株主還元拡充を目指します

2025年6月期 株主還元方針

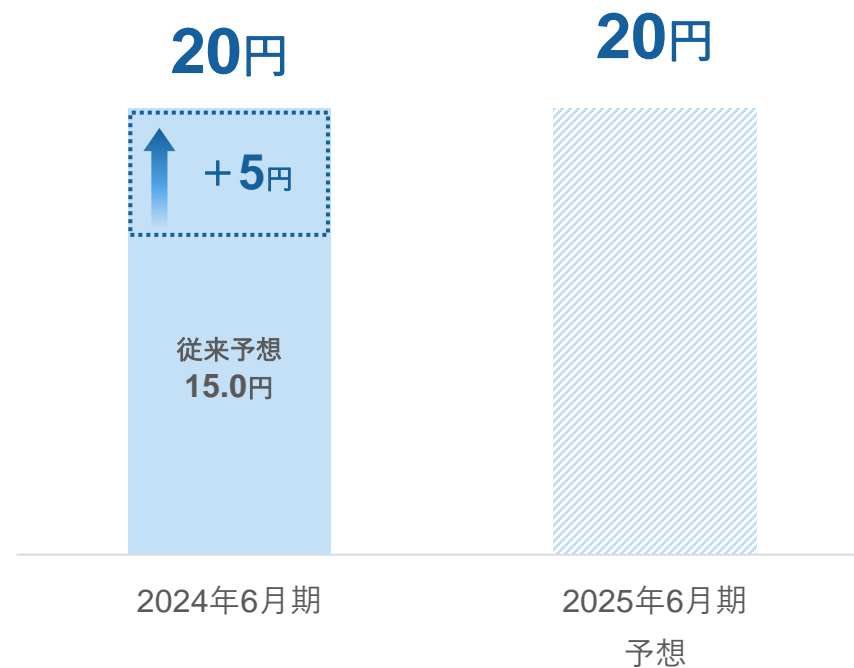
配当

2025年6月期の1株当たり配当金は**20円**を想定
業績上積みによる配当額、配当性向の拡大を目指す

自己株式取得

株主還元の拡充および資本効率の向上を目的とし、
機動的に実行する

1株当たり配当金（円）

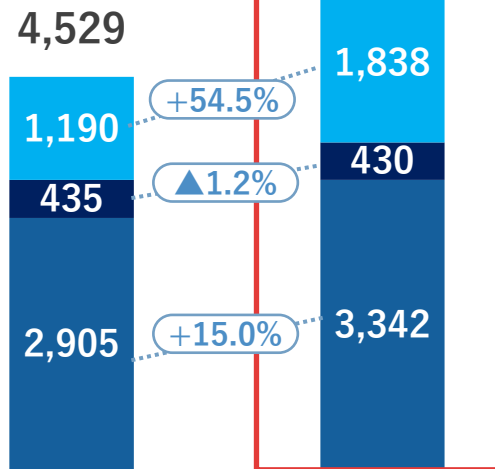


(単位：百万円)

保険販売事業

前期比 **+23.8%**

- 直営店
- 法人・RM
- ライフアシスト

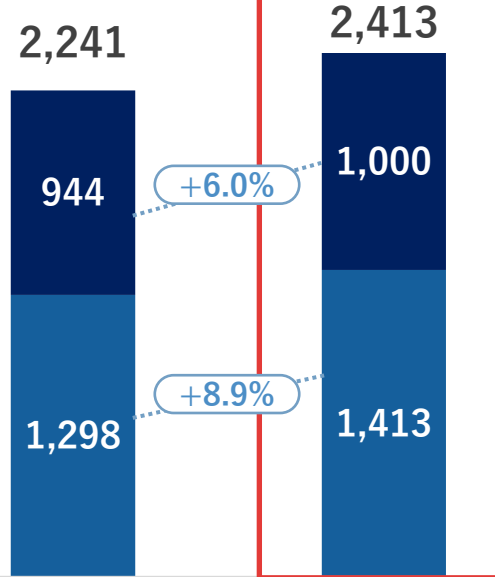


※2024年6月期におけるライフアシスト売上高は連結後の2023年10月～2024年6月の9か月分のみ
 2024年6月期 2025年6月期 予想

ソリューション事業

前期比 **+7.7%**

- AS部門
- FC部門

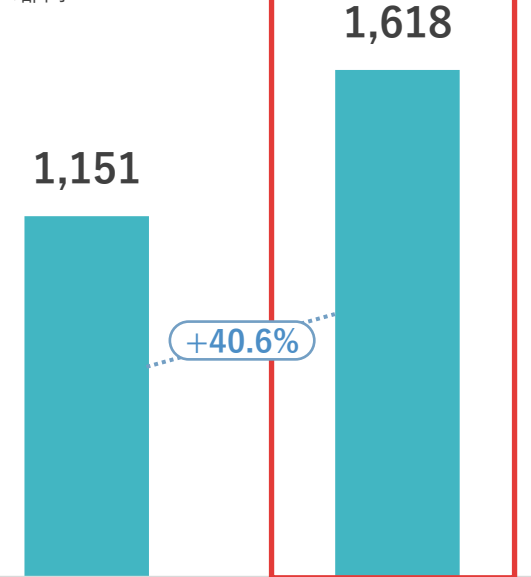


2024年6月期 2025年6月期 予想

システム事業

前期比 **+40.6%**

- システム部門



2024年6月期 2025年6月期 予想

※2024年6月期におけるライフアシスト売上高は連結後の2023年10月～2024年6月の9か月分のみ
 各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。
 Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

保険販売事業

直営店部門

効率的投資（広告宣伝費・人件費） ▶ 売上高は 前期比15.0%増 を予想

- ①WEB広告強化による効率的な集客施策の実施
- ②コンタクトセンターから既存顧客に対するアフターフォローコールを実施
- ③即戦力となる経験者人材への採用投資
- ④店舗スタッフへのフォロー体制強化による生産性の向上
- ⑤スクラップアンドビルドの実施



保険販売事業

法人営業部門・RM部門

保険以外のソリューションも提供 ▶ 売上高は 前期比1.2%減 を予想

- ①法人向けコンサルティングサービスを積極的に展開
- ②業務提携先の深耕による提案先の拡大

株式会社ライフアシスト（LA社）

訪販採用拡大と店舗生産性向上に伴う売上増 ▶ 売上高は 前期比※54.5%増を予想

- ①訪問販売チャネルの採用強化
- ②教育体制強化による店舗生産性の向上

※前期は連結対象となった10月から6月までの9か月実績



ソリューション事業

AS部門

ASシリーズ・AI-OCRの新ソリューション拡販 ▶ 売上高は 前期比8.9%増 を予想

- ①大手金融機関向けにASシリーズならびにAI-OCRなどの大型案件の取り込み
- ②企業代理店への職域向けに、ロボアド等のソリューションの拡販
- ③アライアンス強化によるOEMサービス提供（損保・火災・エコシステム）
- ④新規ソリューション（ASプラットフォーム等）
- ⑤CS（カスタマーサクセス）機能の強化による継続率の改善

FC部門

FC店舗数を前期末比14店増の207店へ ▶ 売上高は 前期比6.0%増 を予想

- ①効率的なプロモーションの実施によるFC店への送客増
- ②新規リクルート活動強化
- ③店舗運営指導強化



システム事業

『スマートOCR®』と『brox』販売拡大 ▶ 売上高は **前期比40.6%増** を予想

- ① 『スマートOCR®』 OEM販売強化
- ② Slerとの協業推進による 『スマートOCR®』 大型契約受注
- ③ 『brox』 販売拡大
- ④ システム投資の継続
- ⑤ 組織体制の強化



05

3か年計画及び成長戦略

(再掲)

1年目「再始動の年」～2年目「投資継続の年」～3年目「成長の年」

(単位：百万円)

	2023年6月期	2024年6月期		2025年6月期	
	実績	実績	増減率	予想	増減率
売上高	6,005	7,922	+31.9%	9,640	+21.7%
売上原価等	989	1,693	+71.2%	2,049	+21.1%
売上総利益	5,015	6,229	+24.2%	7,591	+21.9%
販売費及び一般管理費	4,828	5,733	+18.8%	6,891	+20.2%
営業利益	188	495	+163.7%	700	+41.3%

	2024年6月期		2025年6月期		
	予想値	実績	予想値	修正 予想値	増減額
売上高	7,524	7,922	8,495 ~8,795	9,640	+845 ~+1,145
売上原価等	1,170	1,693	1,327	2,049	+722
売上総利益	6,354	6,229	7,168 ~7,468	7,591	+123 ~+423
販売費及び 一般管理費	5,983	5,733	6,468	6,891	+423
営業利益	372	495	700 ~1,000	700	▲300 ~0

差異発生 の理由

コロナ禍で発表した3か年計画を、レンジの予想値から修正予想値にいたしました。

- 店舗増、集客増で売上が増加
- M&Aにて、売上の増加ならびに売上原価と販管費の増加
- 各事業にて積極的な人財投資による販管費の増加

3か年計画（2023年6月期～2025年6月期）

1年目「再始動の年」～2年目「投資継続の年」～**3年目「成長の年」**

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～

a. 『保険クリニック®』集客数の向上、認知度向上

2025年6月期26%目指す

b. DXを活用したオンライン相談の拡大

2

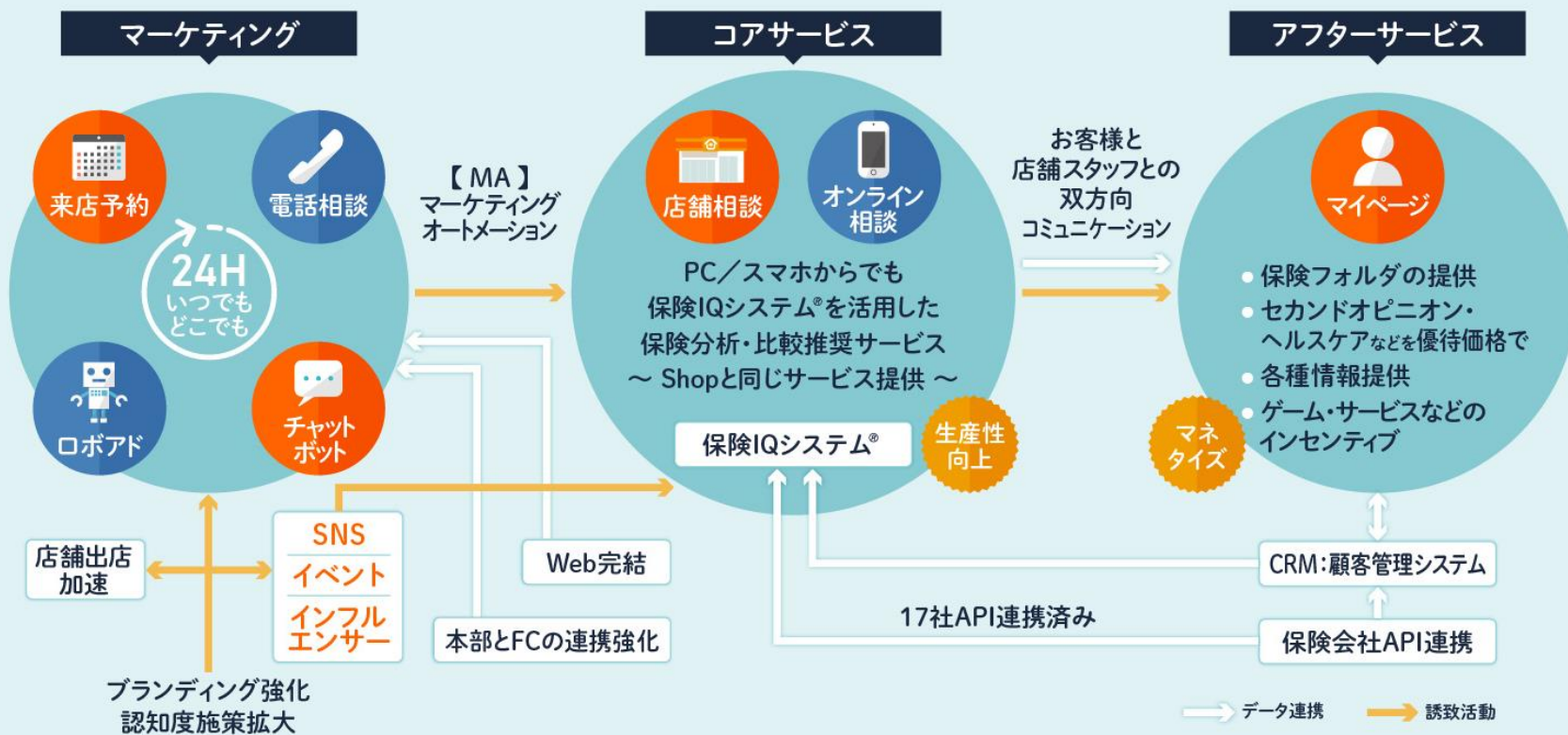
ASシステムの大型導入先の開拓、新サービスの提供

3

『スマートOCR®』事業の更なる拡大、販売力の強化

🏠 保険クリニック 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
 単なるオンライン相談ではなく、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

✓ テレビCMを中心としたプロモーションから、引き続きWEB広告やSNSをメインに効率的な広告展開

保険の相談が
わかりやす
すぎる!

おすすめしたい
保険ショップ
NO.1

※株式会社DRCによるインターネット調べ 2023年10月
ショップ型の保険代理店(複数の保険会社の商品を扱う来店型)で過去5年以内に該当企業で保険加入された方(329サンプル)「あなたが見直しの際に利用された保険ショップについてどの程度周囲の人に勧めたいですか。」という質問に対して「ぜひ勧めたい」を「10」、「まったく勧めたくない」を「0」としたときの「10」「9」と回答した人の割合



大手保険会社、金融機関の大型案件受注交渉

導入（採用）実績

- 西日本シティ銀行と広島銀行等へのASシステム導入
- ネオファースト生命へ「スマート OCR 診療明細書」を採用
- 東京海上日動あんしん生命が「スマート OCR 健康診断書」を採用
- JA共済連が「スマートOCR」「スマートパシヤリDX」を採用

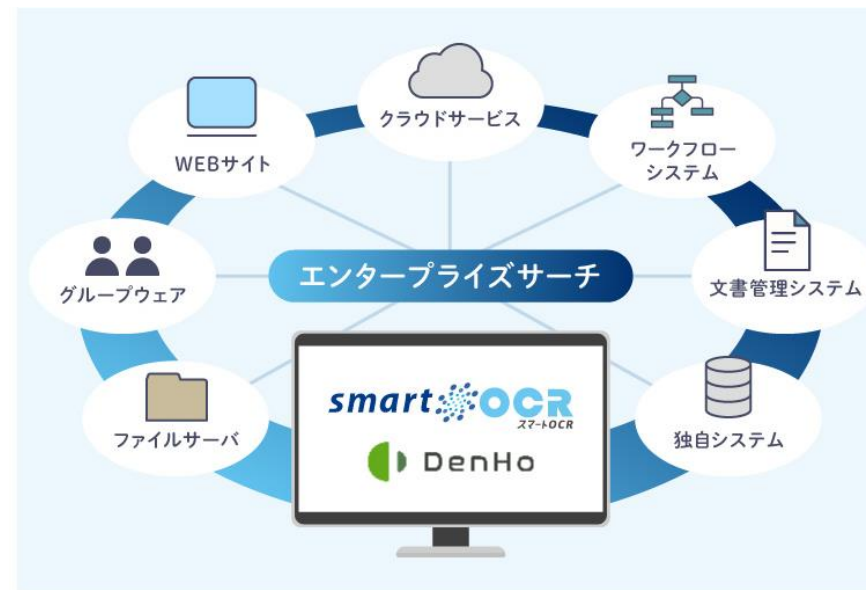


AI-OCR機能強化、職域ロボアド・AS-plus ASプラットフォーム等の新サービスの拡販





- 官公庁等の大型案件入札
- 大型受託開発の獲得・継続
- マーケティング強化、営業組織体制の確立



ADX(AI Document Transformation)[※] サービスを目指す

AI-OCRと文書保管をベースとしたエンタープライズサーチシステムを想定しており、将来的には全業種に向けた企業内にある紙やドキュメントの文書管理や検索、各種システム連携サービスを目指します。

※ADXは造語です

- ✓ 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



アイリックコーポレーションの企業テーマは！

人と保険の未来をつなぐ
～Fintech Innovation～

当社は保険の全てにかかわっていきたいと考えています

IRRC 株式会社アイリックコーポレーション

証券コード

7325

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。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。進捗状況については四半期ごとの決算説明資料等で開示する予定です。