

# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社アイリックコーポレーション  
2024年9月27日

[東証グロース：7325]



- ✓ 中小企業庁によると、全国の企業の内10年間で年間売上高が100億円を突破した企業は全体の0.12%の1,823社
- ✓ 当社も2025年6月期は100億円に近い規模に拡大を見込み、より一層の成長を見込める水準に

## 売上100億円企業

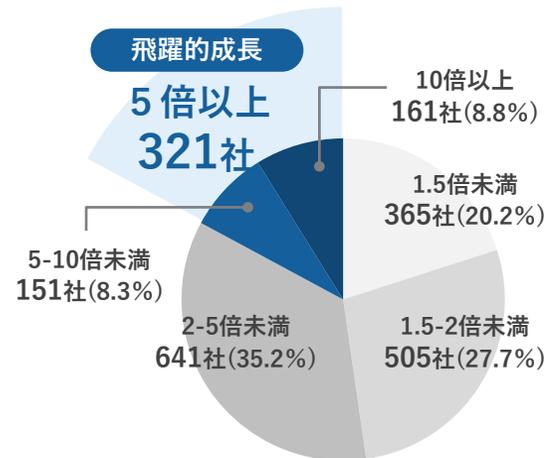
1,823社  
(0.12%)



※中小企業庁2023年6月発表  
10年間で年売上高が100億円突破した企業

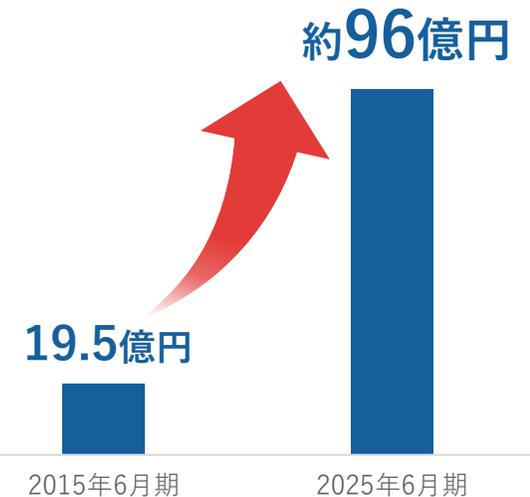
## 直近10期の売上高伸び率

※最小値と最大値の差



## 売上推移

目指せ  
100億!



成長企業としての評価

システム投資・  
賃上げ等の人財投資

優秀な人財の確保

01 | 会社概要

02 | ビジネスモデルと競争優位性

03 | 市場環境

04 | 前期の検証

05 | 事業計画

06 | 3か年計画

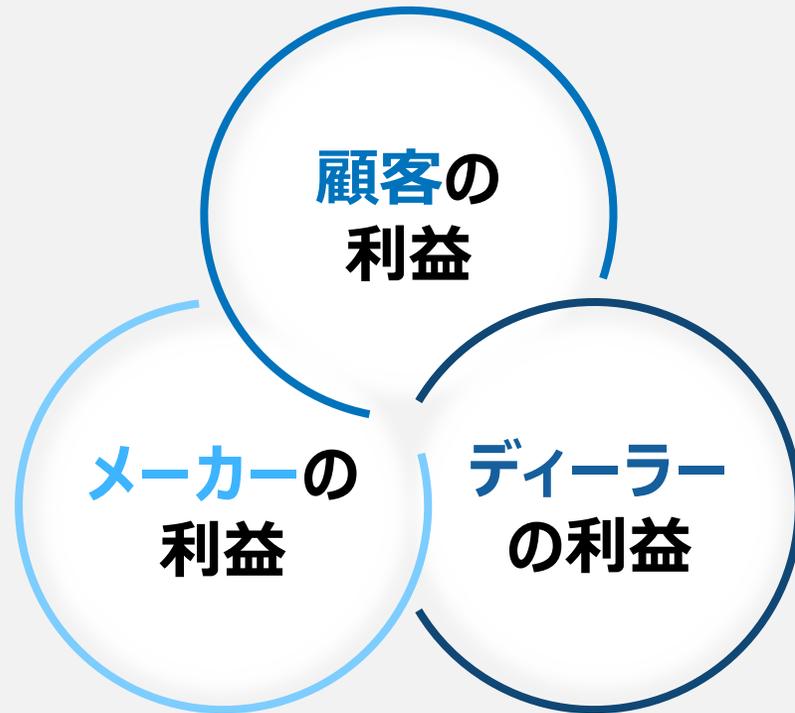
07 | リスク情報及び次回以降の開示時期

01

# 会社概要

## VISION

## 三社利益の共存



## MISSION

アイリックコーポレーションは、**三社利益**の共存という企業理念のもと

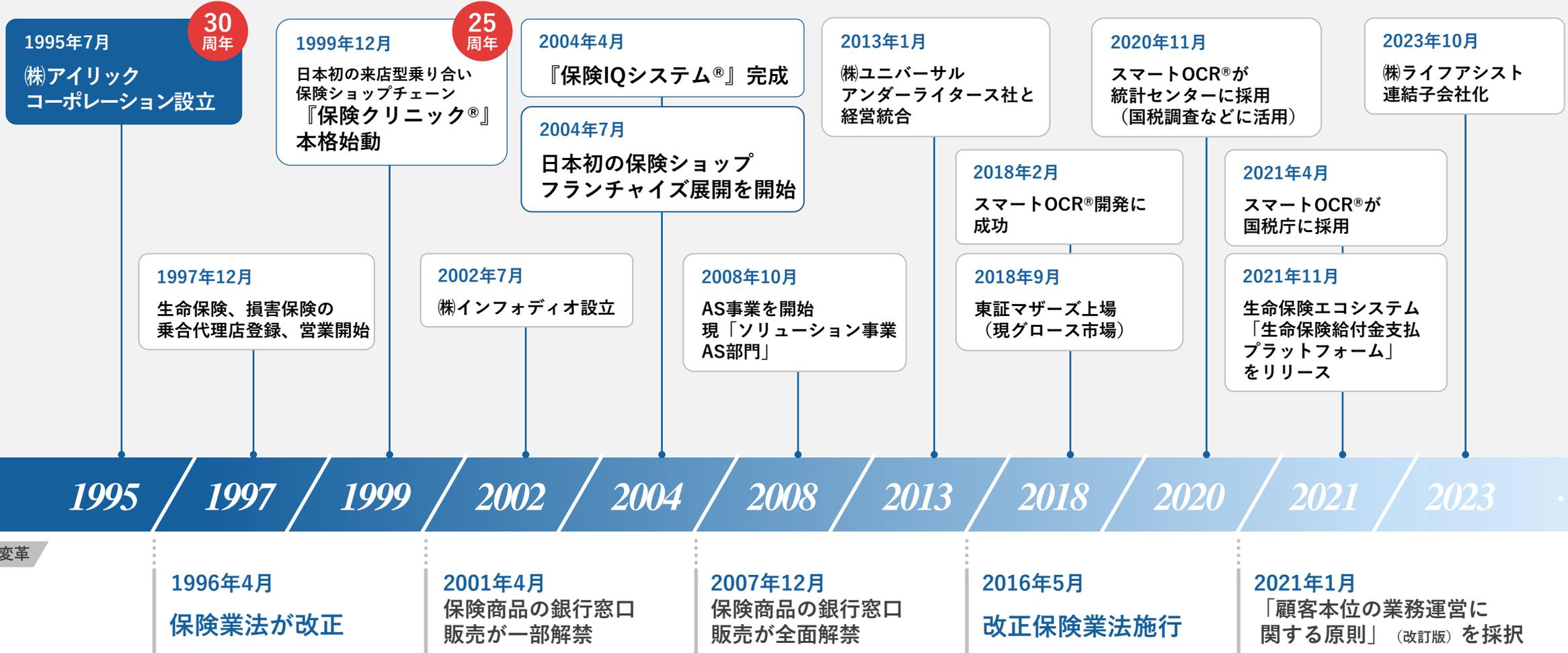
「お客様基点」を原点に、  
お客様満足度の高いサービスを提供し  
お客様から選ばれる  
保険ショップNo.1となることを目指します。

保険業界のあらゆる角度において最大限の貢献をし、  
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  
全従業員が誇りを持てる会社であり続けます。

## 来店型保険ショップに始まり、様々なシステムを提供するFintech企業へ成長

会社沿革

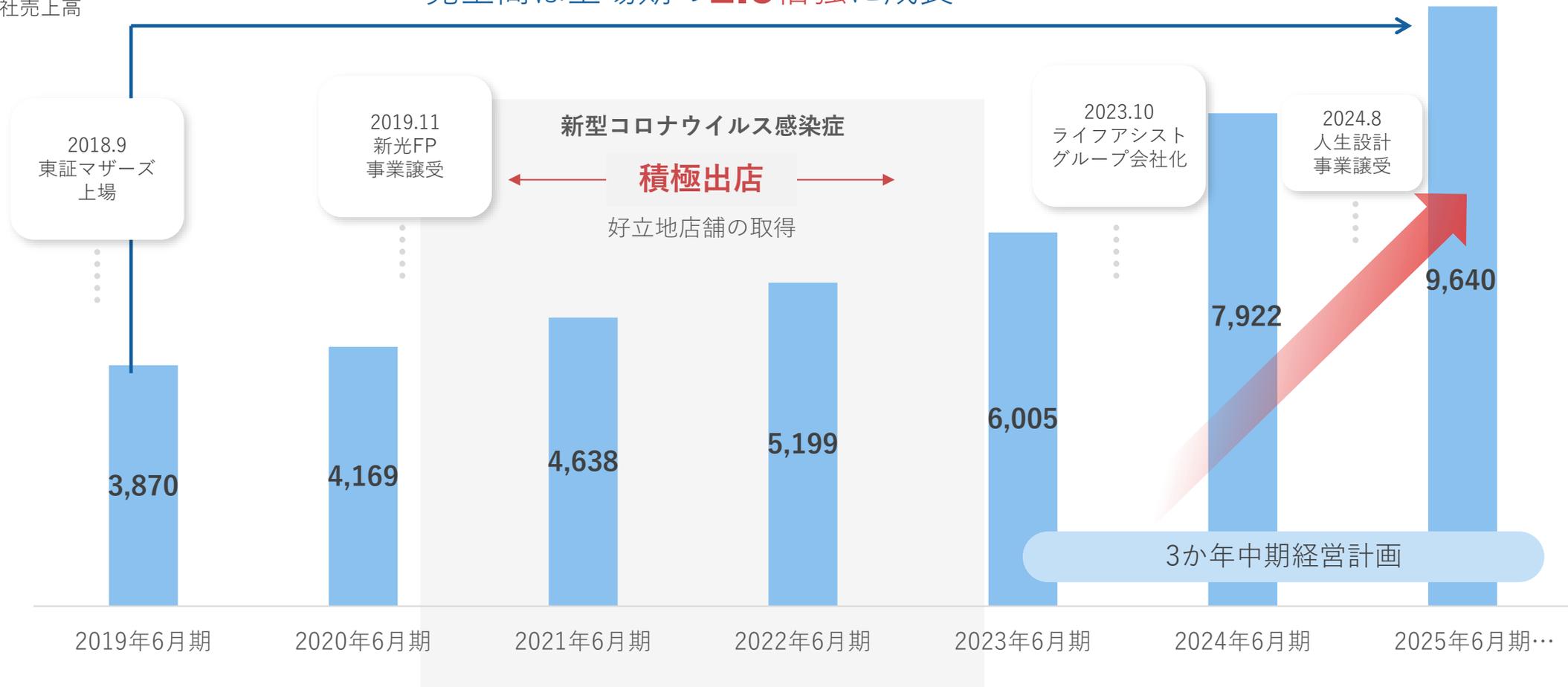


- ✓新型コロナウイルス感染症が猛威を振るった時期にも積極的に新規出店を実施したことが現在の直営店の進展につながった
- ✓ソリューション事業やシステム事業も適切な資金投下によりここ数年で大きく成長
- ✓今後もさらなる成長が期待できる

売上高は上場期の**2.5倍強**に成長

(単位：百万円)

■ 全社売上高



## 02

# ビジネスモデルと競争優位性

## 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66店舗・**ライフアシスト**13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」 <http://www.irrc.co.jp/operations>

## 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193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

## 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搭載の**非定型帳票対応型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



# 保険販売事業

96年の保険業法改正を受け、業界に先駆けて**1999年**に保険ショップを開設

来店型の保険ショップを運営、直営店 **66店舗**※2を展開

(ライフアシスト・フランチャイズと合わせて**全国272店舗**※2)

日本で初めて※1の保険ショップ

来店型保険ショップ あなたの保険のホームドクター  
**保険クリニック**

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 Hoken  
**IQSystem**

業界最高水準の  
取扱保険会社数

契約からアフターケアまでワンストップ

Step 1 コンサルタントと個別相談



相談は何回でも無料

Step 2 加入保険の分析



これから必要なお金やリスクをグラフで解説  
今の保険がっているかどうか分析

Step 3 希望に沿ったベストプランの選択



業界最高水準の取扱保険会社数

※1 店舗数11店舗以上または年商10億以上をチェーン店と定義 東京商工リサーチ調べ（2018年6月） ※2 店舗数は2024年6月末時点

## 証券分析から契約までワンストップ機能

業界唯一の  
データベース

全ての保険証券の分析が可能な 業界唯一のシステム



### 改正保険業法に対応

- 意向把握義務
- 情報提供義務
- 比較推奨のルール化

圧倒的な強み!!

商品登録保険会社数**28社**、  
**240商品以上**から検索



日本初の来店型乗合保険  
ショップチェーン

来店型保険ショップによる  
25年間の蓄積

- 過去の保険分析からの圧倒的なデータ量
- 現場の課題をフィードバック
- 保険会社との長期にわたる信頼関係の構築



自社開発の  
強み

高い  
参入障壁



(当社連結システム子会社)

Fintech推進の源

自社グループが有する  
システム開発力

- グループ内利用者からのデータ、ノウハウ提供
- 人工知能AI (Deep Learning) アプリケーション

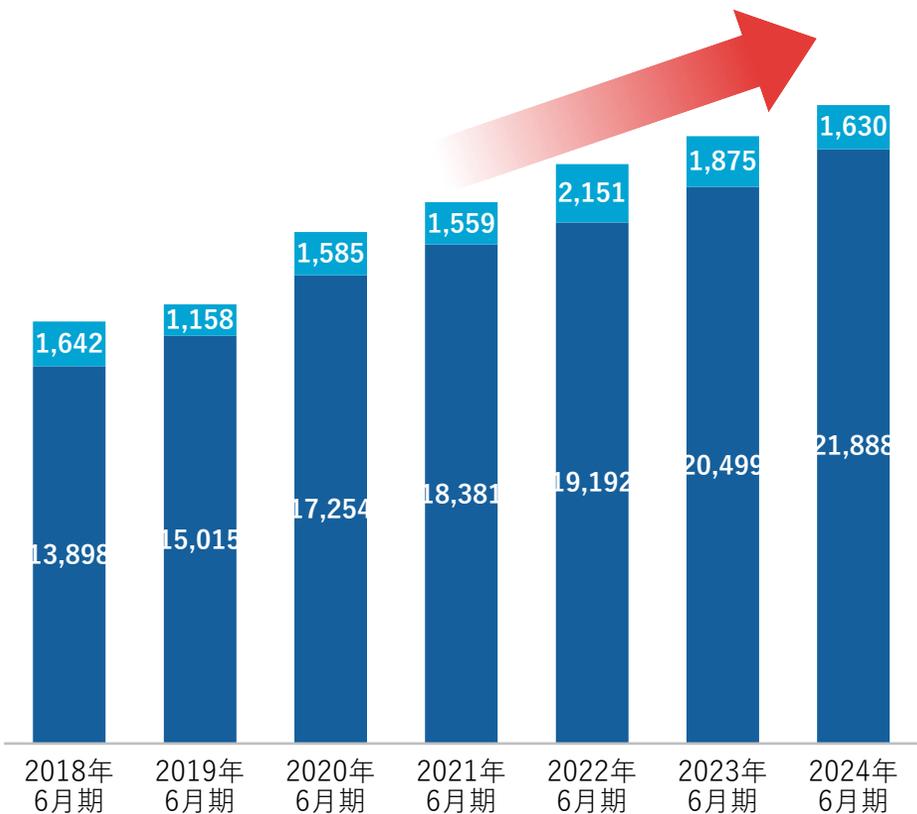
機能強化に向けた開発



高い顧客満足度により、保険料収入は拡大するとともに、高水準な継続率を維持

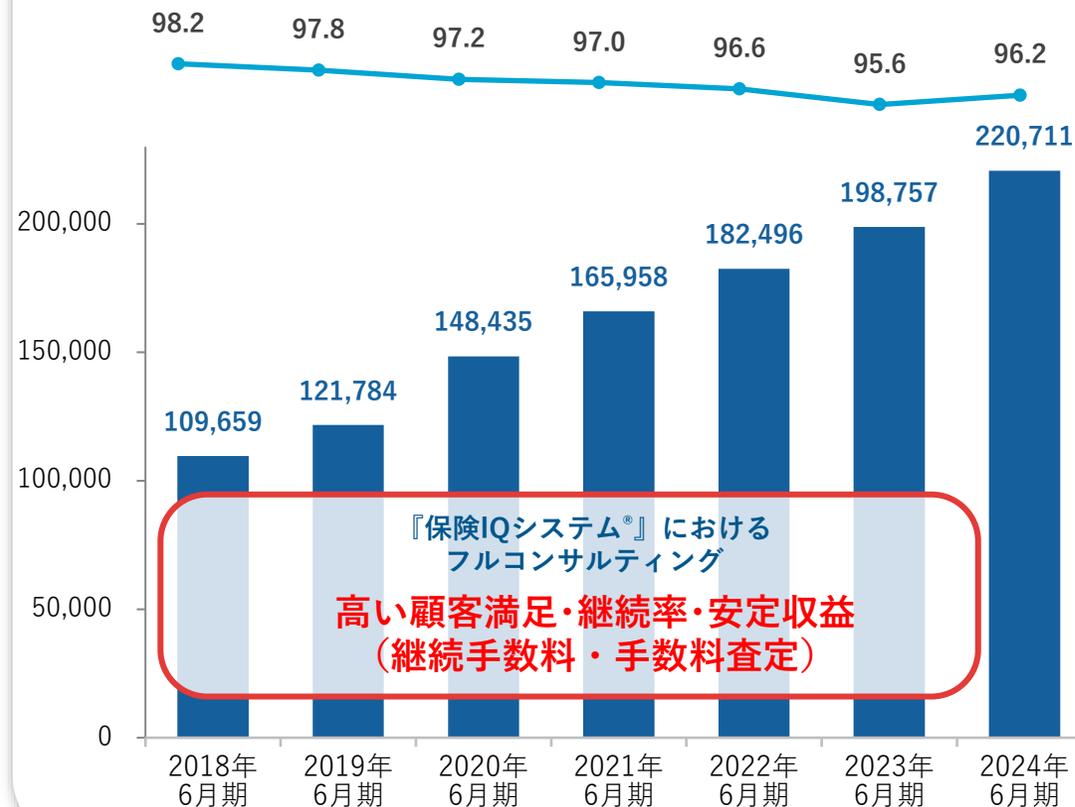
### 年間収入保険料（保有保険料）

（単位：百万円） ■ 生保 ■ 損保



### 保有件数・継続率

■ 保有件数(件) ● 継続率(%)



『保険IQシステム®』におけるフルコンサルティング  
 高い顧客満足・継続率・安定収益  
 (継続手数料・手数料査定)

『保険IQシステム®』の活用により、高い顧客満足度を実現

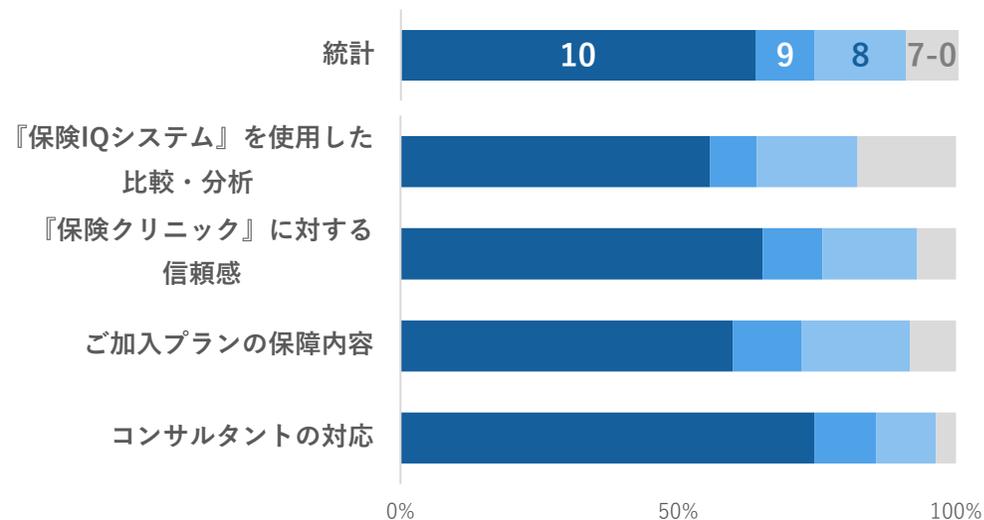
24年6月期の継続率は96.2%

Q1

今回のご契約に関して、ご満足いただけましたでしょうか？

満足度

90.6% ※評価8以上の割合



Q2

お客様の周りで「保険について相談したい」という方がいた場合、『保険クリニック®』のことを勧めようと思えますか？

推奨度

87.7% ※評価8以上の割合



『保険IQシステム®』お客様アンケート集計

■回答方法：0~10の11段階評価 ■回収方法：専用フォーム ■回収数：1,259人 ■該当のデータは四半期ごとに金融庁へ報告し、当社ホームページでも公表



ソリューション事業

## - AS部門とFC部門の2部門体制 -

保険販売事業者に向けた  
ソリューション提供

AS部門

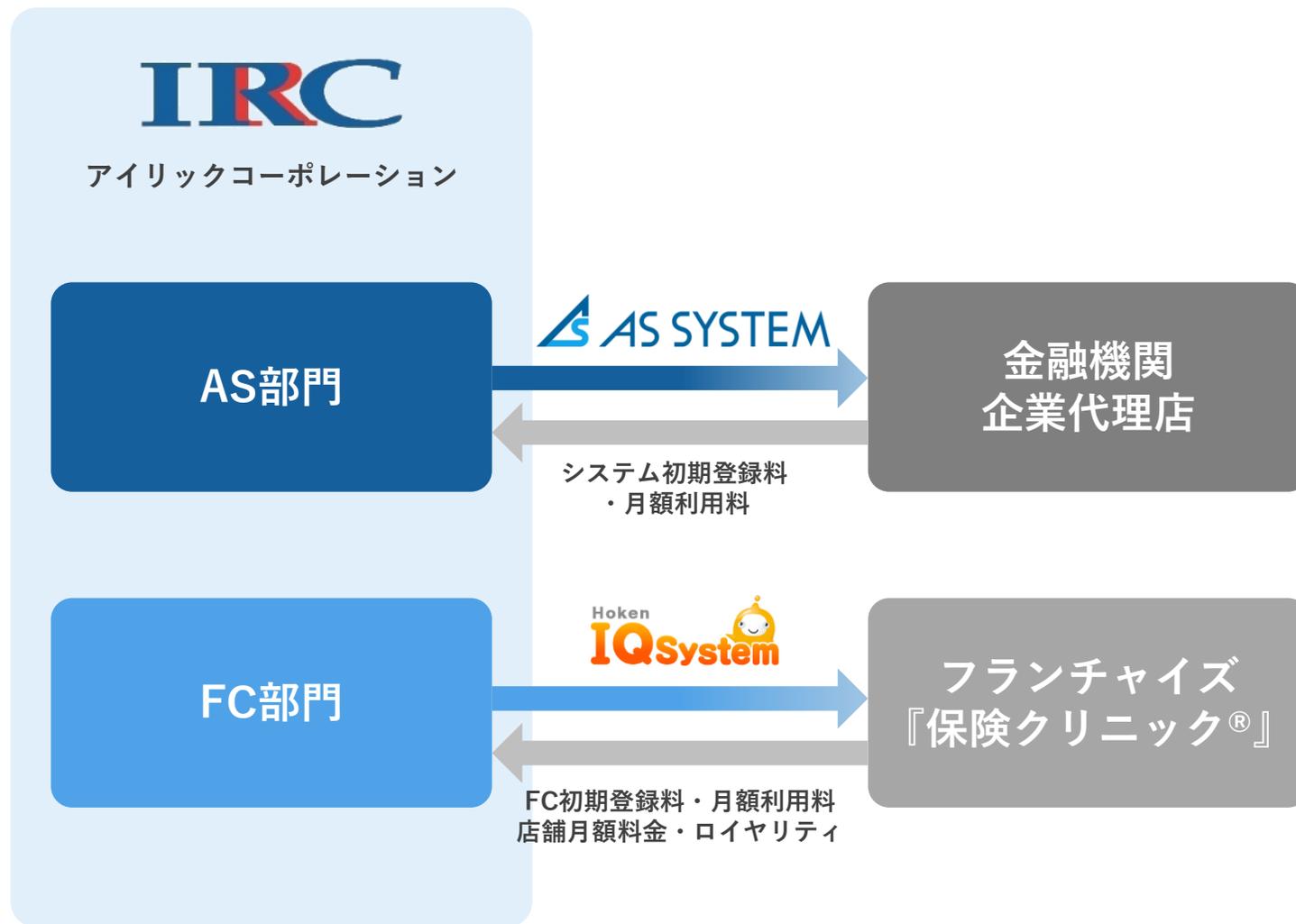
- ✓ 生命保険の現状把握・検索提案システム『ASシステム』等、AI-OCRの提供
- ✓ ID数は**12,166ID**（2024年6月時点）
- ✓ サブスクリプション方式による収益



来店型保険ショップ FC展開

FC部門

- ✓ 全国**193**店舗の『保険クリニック®』FC店に対し、『保険IQシステム®』を提供（2024年6月時点）
- ✓ 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



2024年現在  
3店舗



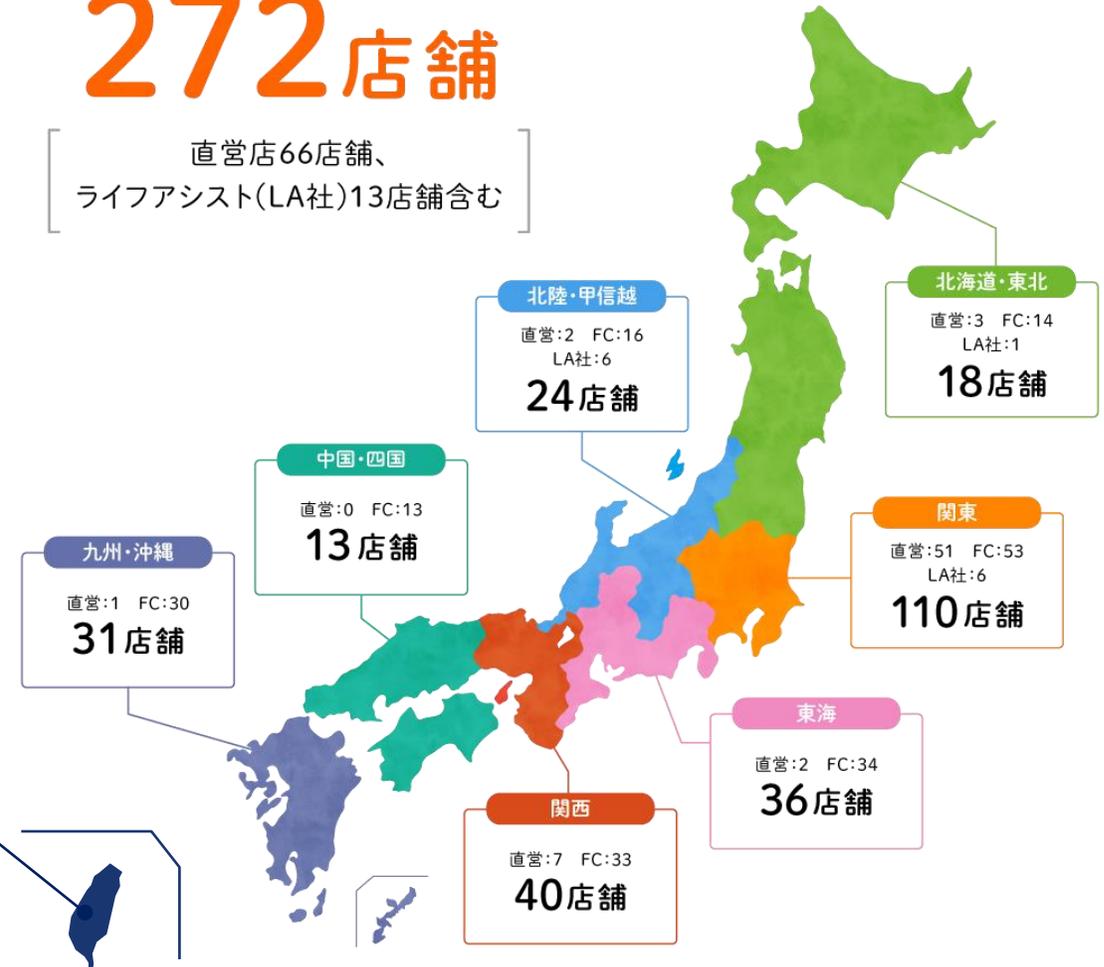
台湾初の保険ショップ  
「保険本舗InsureShop」  
オープンに全面協力

\* アドバイザリー契約継続中



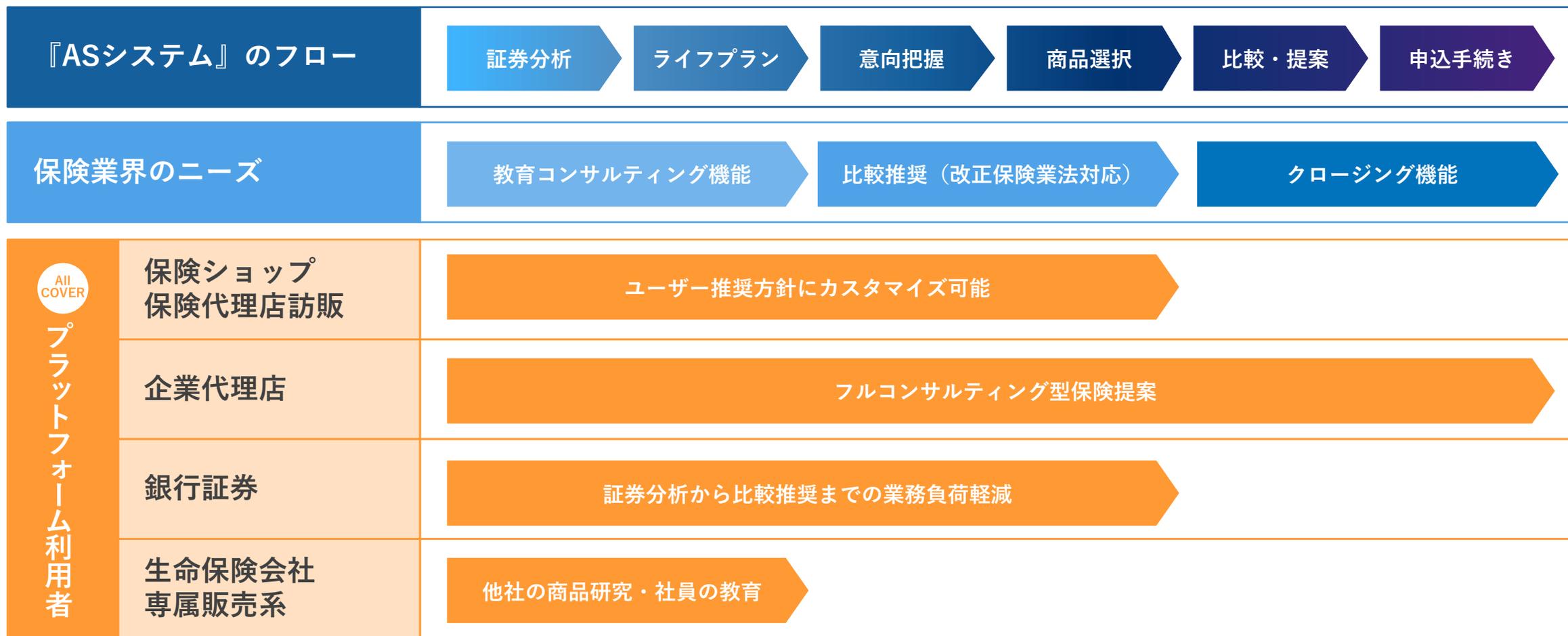
# 272店舗

直営店66店舗、  
ライフアシスト(LA社)13店舗含む



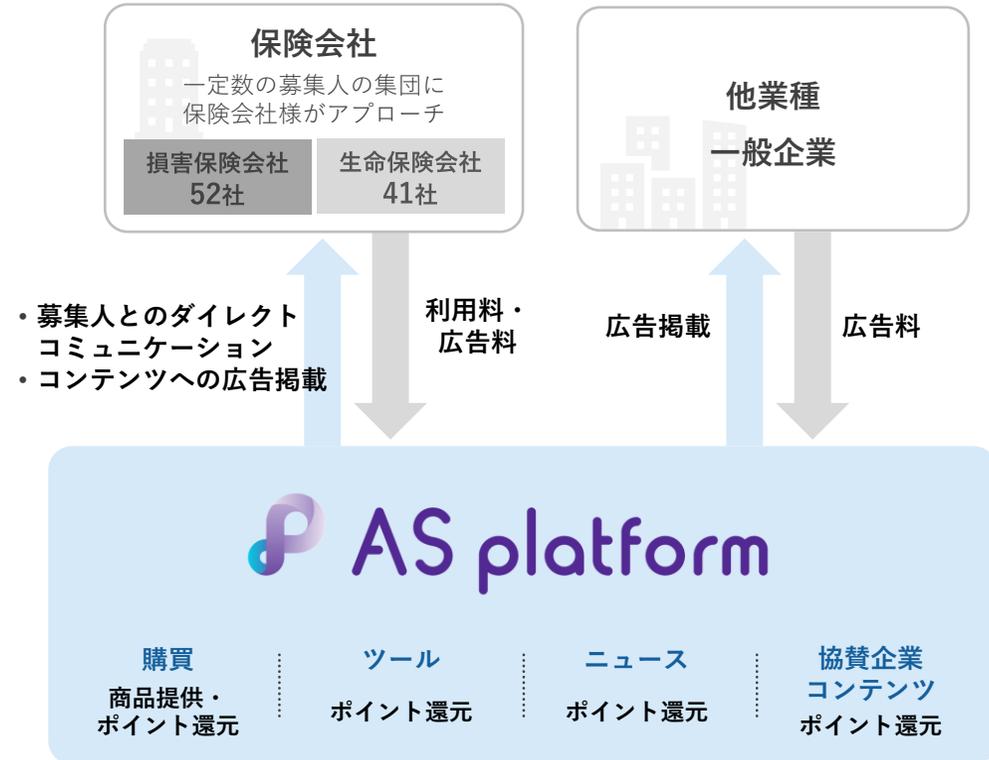
全ての販売チャネルのニーズに対応したオールラウンドのシステム

————— コンサルティングから契約まで、ワンストップ機能 —————>



## 全保険募集人の課題を解決する業界唯一のプラットフォームとしてスタート 募集人同士のコミュニティとして機能

### ビジネススキーム



### 市場規模

メインアプローチは乗合プロ募集人の約10万人向け  
将来的には乗合プロ募集人数の増加による拡大

全募集人数  
(営業職員チャネル含む) 118万人

乗合代理店数 約16,000社

乗合プロ募集人数 約10万人

※全募集人数：生命保険協会「2023年版 生命保険の動向」  
※プロ、乗合募集人数：当社調べ



システム事業

OCR

光文字認識

オプティカル

Optical Character Recognition

光学的な

キャラクター

文字

レコグニション

認識

AI

人工知能

アーティフィシャル

インテリジェンス

Artificial Intelligence

AI-OCRは、人工知能（AI）によるディープラーニング（深層学習）で高精度な文字認識を実現



紙の書類



画像データ化

スキャン  
スマートフォン撮影

AIが自動判別



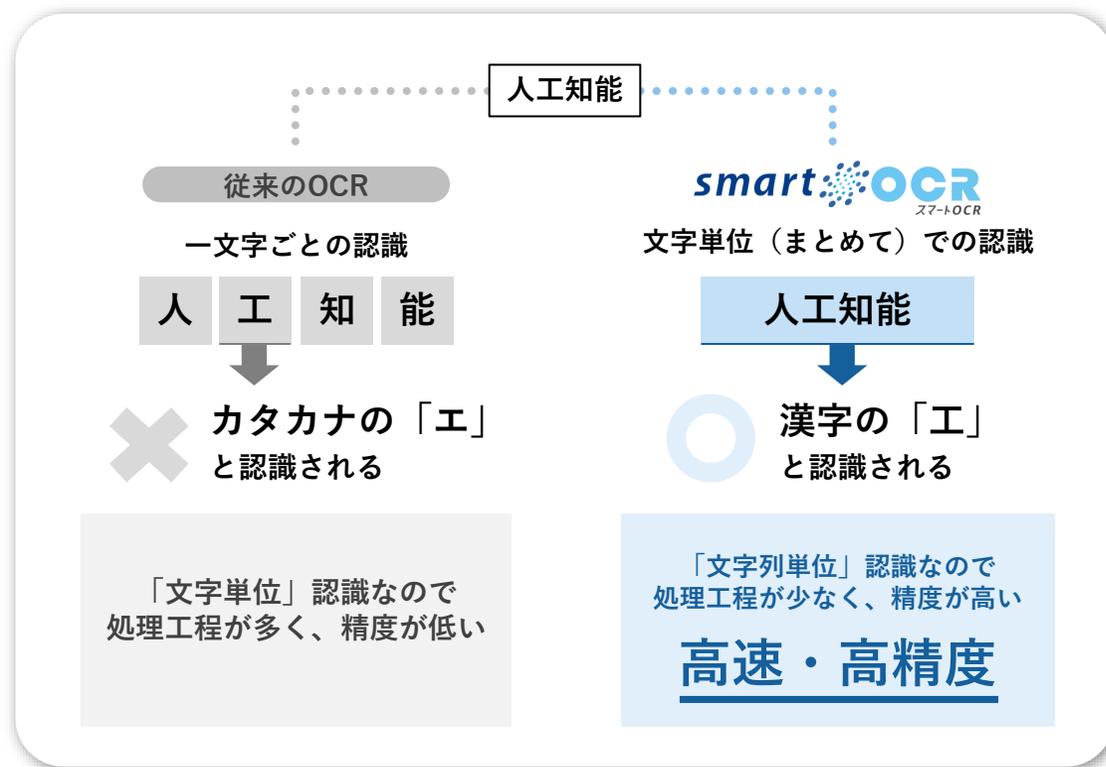
文字をデジタル変換

高度なデータ抽出も可能



## 高精度な文字認識・自動変換

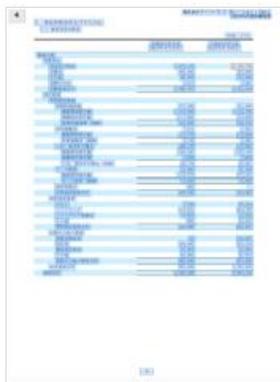
つぶれた文字や隣接した文字が結合した場合でも、高い認識率を実現



## 高度なデータ抽出方法

定型帳票はもとより複雑なレイアウト、非定型帳票をAIが学習し読み取り可能

スマホで撮影した画像からも可能



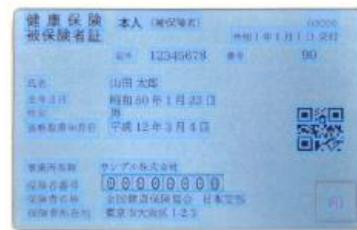
流動資産(流動資産の部)	2,632,824
現金及び預金(流動資産の部)	2,105,730
売掛金(流動資産の部)	414,639
買掛金(流動資産の部)	-361
固定資産(固定資産の部)	1,340,436
建物附属設備(固定資産の部)	312,899
減価償却累計額(固定資産の部)	-133,706
減価償却累計額(固定資産の部)	-9,836
工具、器具及び備品(固定資産の部)	25,581



添附	令和2年分給与所得の源泉徴収票
支払を受ける者住所	東京都文京区千歳2-27-20 千歳センタービル
発行者番号	12345-67890
個人番号	123456789012
役職名	部長
氏名(フリガナ)	山田 太郎
氏名	太郎 太郎
職別	給与・賞与
支払金額	10874900
給与所得控除金額	9647500



発行日	2019/03/27
請求書コード	82234767
請求先	株式会社インフォディオ
郵便番号	123-4567
住所	東京都文京区千歳2丁目20-20 千歳センタービル5F
請求元	サンプル株式会社
電話	044-123-4567
FAX	044-123-4568
住所	東京都文京区千歳321
請求金額	43248



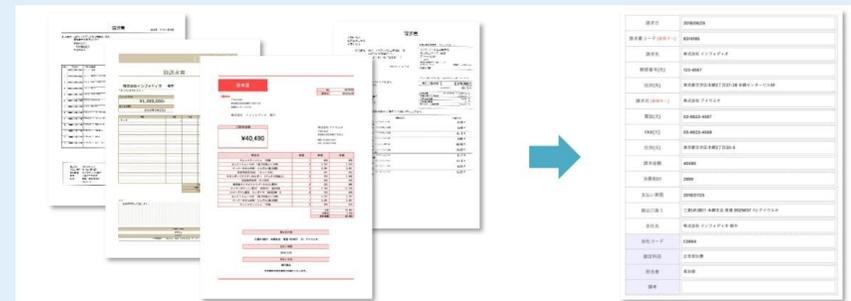
番号	12345678
番号	90
氏名	山田 太郎
生年月日	1975/01/23
性別	男
取得年月日	2000/03/04
保険者番号	00000000
保険者所在地	東京都大塚区1-2-3



発行日	2019/03/27
発行者	coffee shop
店舗名	東京店
電話番号	00-0000-1111
合計金額	500
消費税	37

## WEBブラウザでかんたん利用

汎用的な『スマートOCR®』を充実させるパッケージオプションも数多くリリースしております。



請求書 パック

領収書・レシート 基本パック

名刺 基本パック

運転免許証 基本パック

健康保険証 基本パック

源泉徴収票 基本パック

決算書 基本パック

通帳 基本パック

DenHo

デスクトップアプリ  
(自動アップロード/ダウンロード)

スマホアプリ

スマート  
OCR クリエイトフォーム

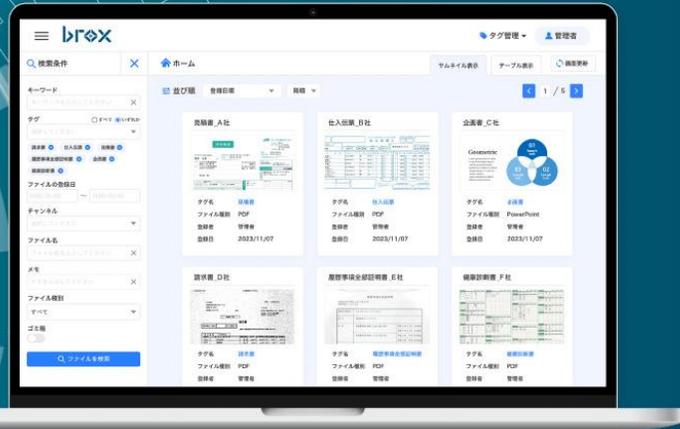
スマート  
OCR For Salesforce

スマート  
OCR 健康診断書

- ✓ 『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。

- ✓ 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

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 .....

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

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 .....

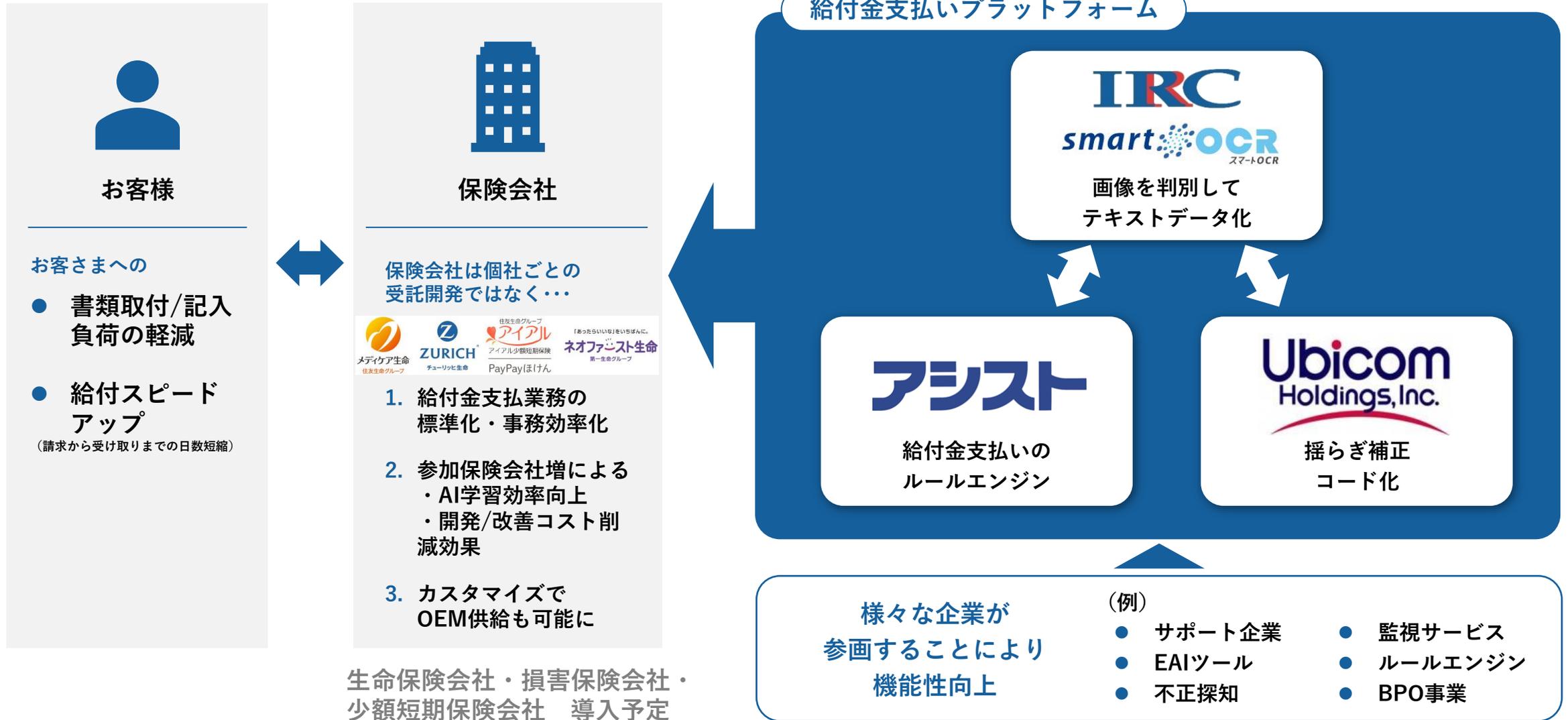
みずほデジタルアカウンティング

### 個別開発

事業者

開発費用 + 長期利用契約  
による収益

..... 導入事例 .....



03

---

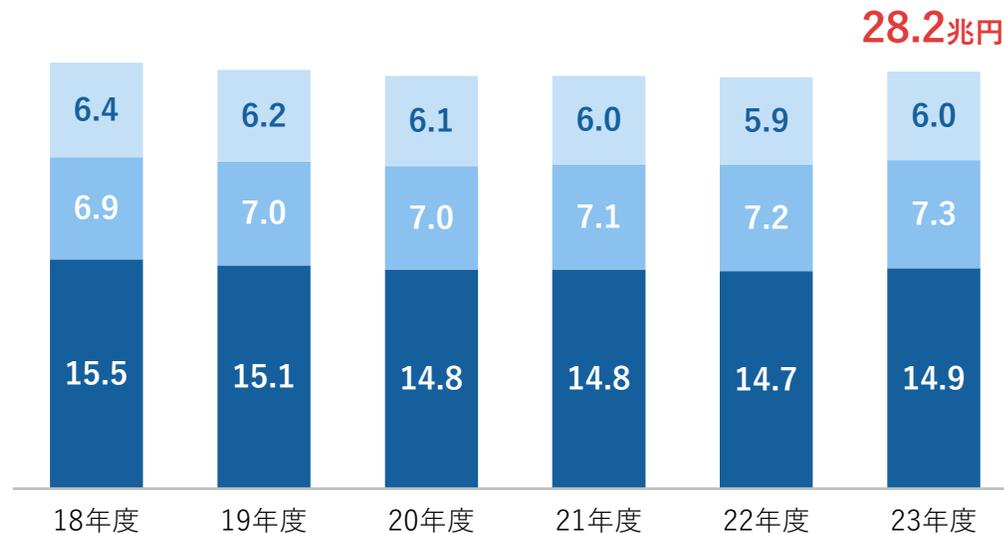
## 市場環境

加入率が約90%に達し、年間個人保険・個人年金保険合わせて**新契約1,800万件を超え**、保険料総額で**年間28兆円**が払い込まれる巨大な保険マーケット。長生き時代への突入で、生きるための保険が市場を後押し

### 生命保険市場シェア 年換算保険料合計

(単位：兆円)

■ 第一分野 ■ 第三分野 ■ 年金保険

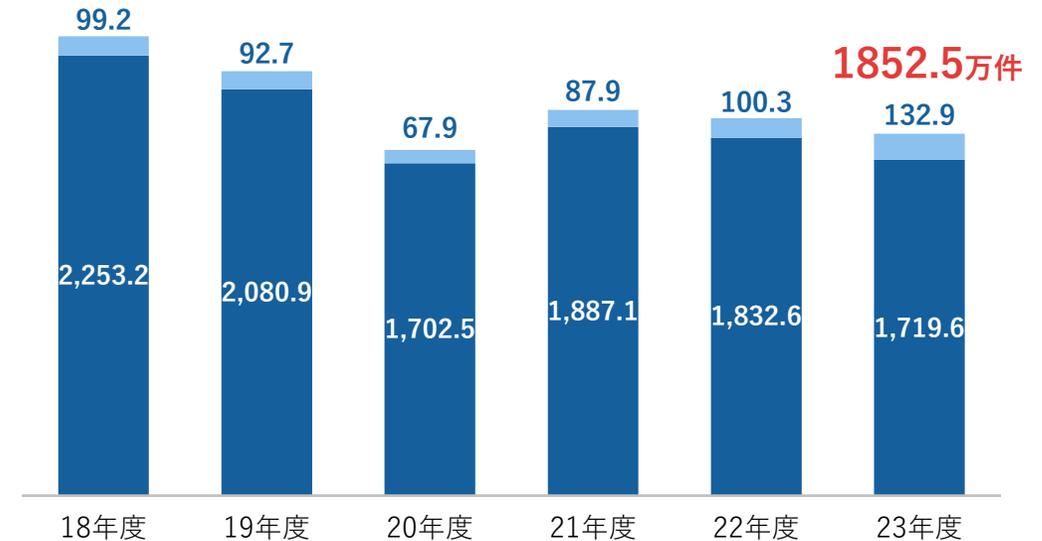


第一分野：死亡保障  
第三分野：医療保険・がん保険・介護保険・就業不能保険 等

### 生命保険 個人・年金保険新契約件数

(単位：万件)

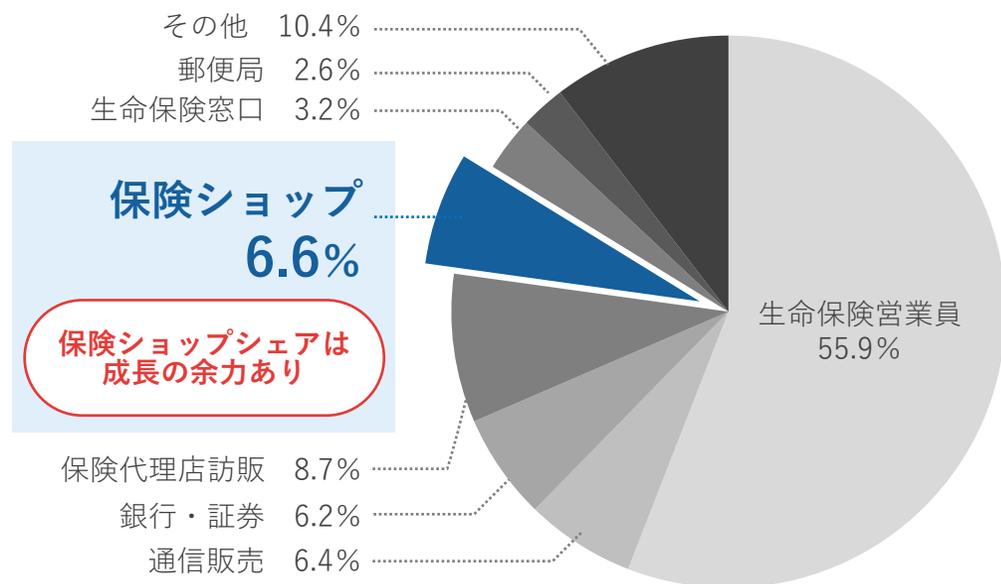
■ 個人保険 ■ 個人年金



出所 生命保険協会「生命保険事業概況」より

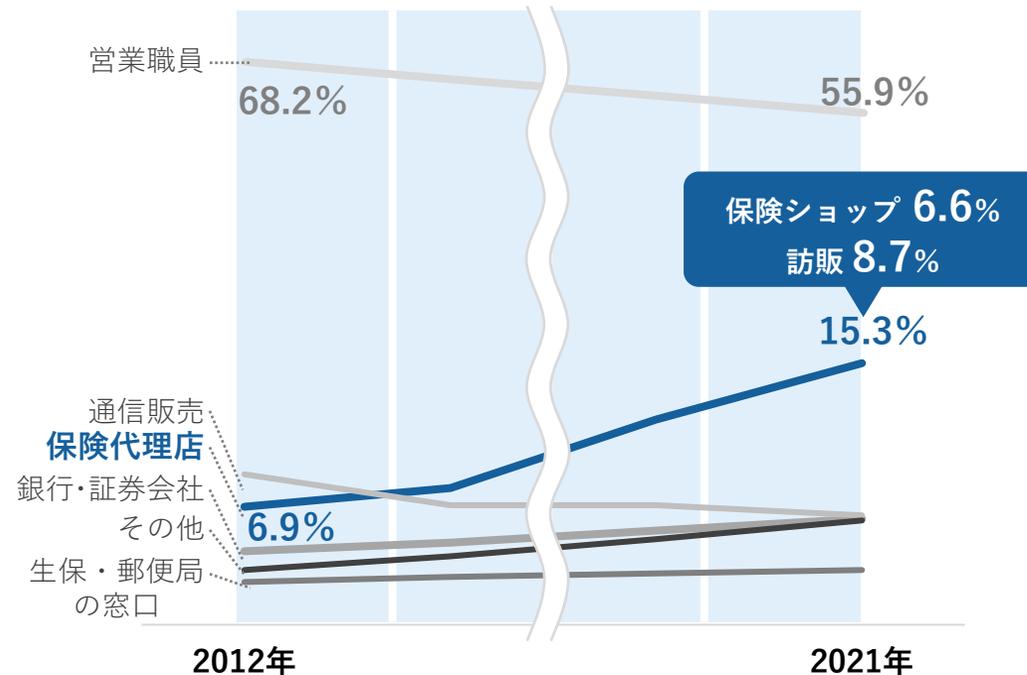
保険ショップのシェアはまだ「6.6%」でしかなく、  
成長余力は大きい 目的があるお客様は保険ショップへ来店

## 生命保険の加入チャネル別構成比



出所 生命保険文化センター 3年ごとの更新  
「2021年度 生命保険に関する全国実態調査」

## 生命保険の加入チャネル推移



出所 生命保険文化センター 3年ごとの更新  
「2021年度 生命保険に関する全国実態調査」

04

## 前期の検証

	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

## 保険販売事業

売上はライフアシストグループ会社化で大幅増、50%超の依然として高いシェアを占めております。

## ソリューション事業

売上は伸長し、営業利益のシェアが50%近く占めております。

## システム事業

売上は伸長しました。ただし営業利益は営業中心に人財投資を行ったため低調となりました。

### 2024年6月期 売上構成比



### 2024年6月期 営業利益構成比



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。

保険販売事業4,529百万円(対前期予想5.9%増)、ソリューション事業2,241百万円(同14.0%増)、システム事業1,151百万円(同10.1%減)

(単位：百万円)

	2024年6月期 従来予想	2024年6月期 実績	対従来予想 増減率	対前期比
<b>売上高</b>	7,524	<b>7,922</b>	<b>+5.3%</b>	<b>+31.9%</b>
<b>保険販売事業</b>	4,277	<b>4,529</b>	<b>+5.9%</b>	<b>+43.5%</b>
直営店部門	3,001	2,905	▲5.5%	+13.4%
法人営業部門・RM部門	476	435	▲8.6%	▲26.8%
ライフアシスト	800	1,190	+48.7%	—
<b>ソリューション事業</b>	1,967	<b>2,241</b>	<b>+14.0%</b>	<b>+21.5%</b>
AS部門	1,184	1,298	+9.6%	+20.1%
FC部門	783	944	+20.5%	+23.4%
<b>システム事業</b>	1,280	<b>1,151</b>	<b>▲10.1%</b>	<b>+14.7%</b>
<b>営業利益</b>	372	<b>495</b>	<b>+33.3%</b>	<b>163.7%</b>
<b>経常利益</b>	377	<b>539</b>	<b>+42.6%</b>	<b>176.6%</b>
<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b>	151	<b>352</b>	<b>+132.0%</b>	<b>2092.2%</b>

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）との実績とは異なります。

## 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17.2%増を予想

- ① マス広告からWEB広告への施策転換により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の投資
- ④ 全国62店舗を6エリアから11エリアに細分化、統括が細やかに管理サポートできる体制を構築
- ⑤ スクラップアンドビルドの実施

#### 取組みと結果

- ① ターゲットを絞ったWEB広告の実施で、集客は前期比17.7%増
- ② コンタクトセンターによるアウトバウンド実施により、再来店顧客は前期比49.5%増
- ③ 中途採用で経験者人財割合78%
- ④ 11名の統括によるフォローが充実したことが功を奏し、売上前期比13.4%増
- ⑤ 新規3店舗、FC店からの直営化1店舗、閉鎖2店舗、移転3店舗

### 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19.9%減を予想

法人向けコンサルティングサービスを積極的に展開  
営業部門が集約しマーケティング拡大

#### 取組みと結果

- ① 保険以外のソリューション成約件数 前期比18.9%増
- ② 新規提携先の拡大ならびに新規施策の推進の結果、新規顧客獲得数 前期比93.8%増

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。

## 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提供

▶ 売上高は**前期比9.6%増**を予想

- ①大手保険会社、大手地銀や共済などの大型案件の取り込み
- ②企業代理店へ職域向けに、ロボアドなど新たな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（自動車・火災・エコシステム）
- ④新規ソリューションの開発  
（クリエイティブフォーム・法人証券分析・募集人向けプラットフォーム等）
- ⑤CS（カスタマーサービス）機能の強化による継続率の改善

#### 取組みと結果

- ①大手保険会社、大手地銀グループ、共済へ採用
- ②職域ロボアドのサービス開始
- ③自動車保険&火災保険証券スキャンをドコモ・インシュアランスへ、生保給付金支払プラットフォームのエコシステムにネオファースト生命へ提供
- ④法人証券分析、ASプラットフォームの開発と提供開始
- ⑤アンケート&ヒアリングからセミナー開催

### FC部門

#### FC店舗数を前期比18店舗増の218店へ ▶ 売上高は**前期比2.4%増**を予想

- ①効果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出店候補地獲得強化
- ④店舗運営指導強化

#### 取組みと結果

- ①**前期比30.4%増**
- ②新規加入5社、事業部運営直営化店舗2店舗
- ③19店舗新規出店
- ④店舗スタッフ経験者による実務指導、店長及び事業責任者派遣による指導

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。

## システム事業

### 『スマートOCR®』の機能強化と人材確保・育成

▶売上高は**前期比27.6%増**を予想

- ①『スマートOCR®』/『DenHo®』売上拡大
- ②新サービスの立ち上げ
- ③システム投資の継続
- ④組織体制の強化

### 取組みと結果

- ①前期比**58.5%増**
- ②エンタープライズサーチ「brox」リリース
- ③前期比**5.5%増**
- ④新卒・中途で27名入社



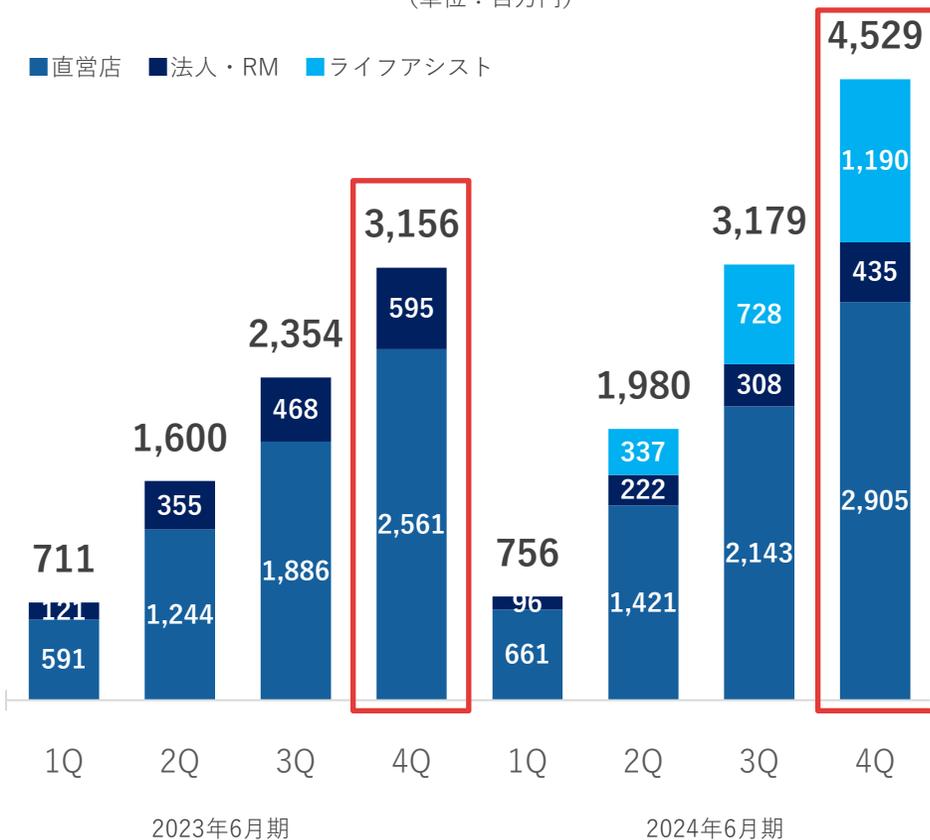
各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。

✓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)

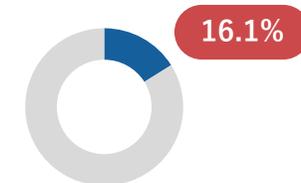
■直営店 ■法人・RM ■ライフアシスト



### フロー・ストック比率

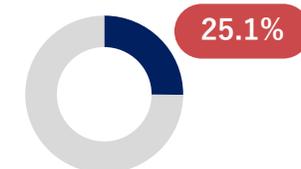
#### 直営店部門

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



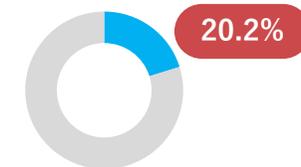
#### 法人・RM部門

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

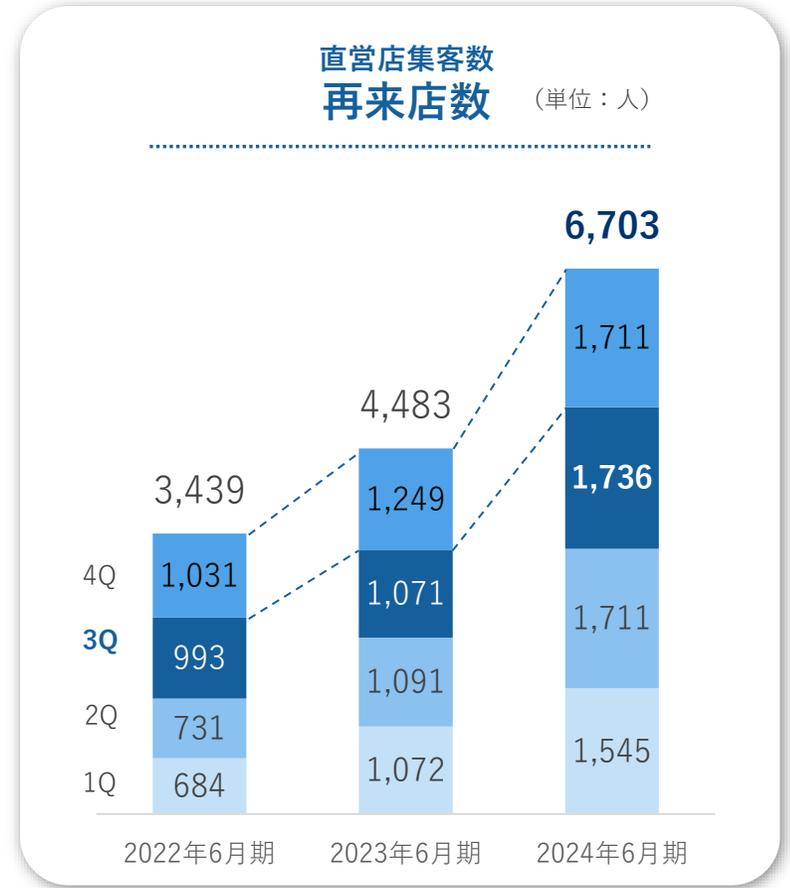
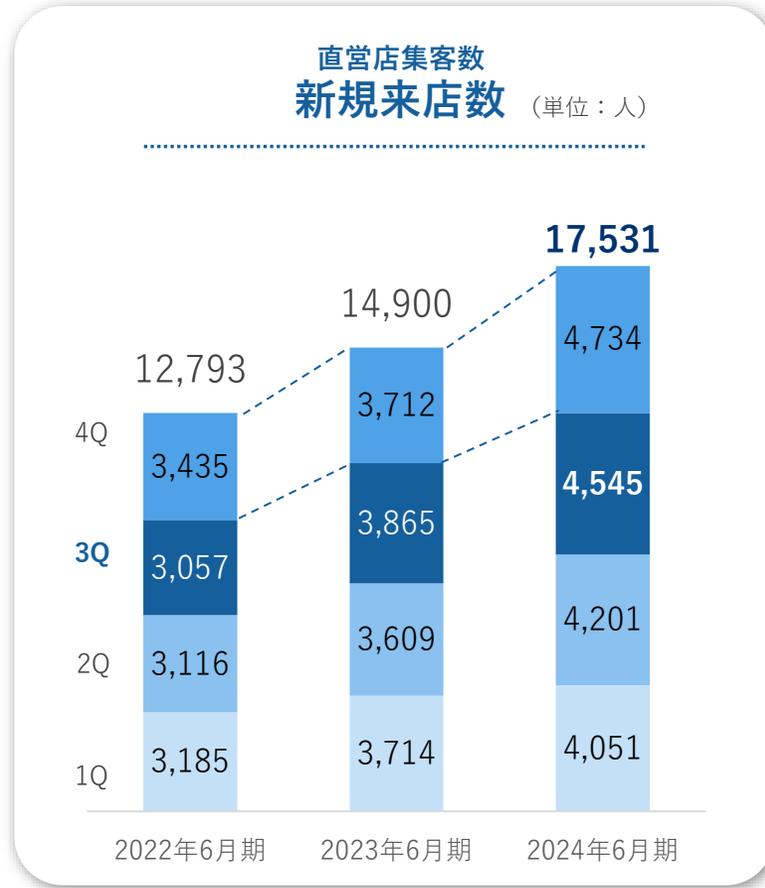
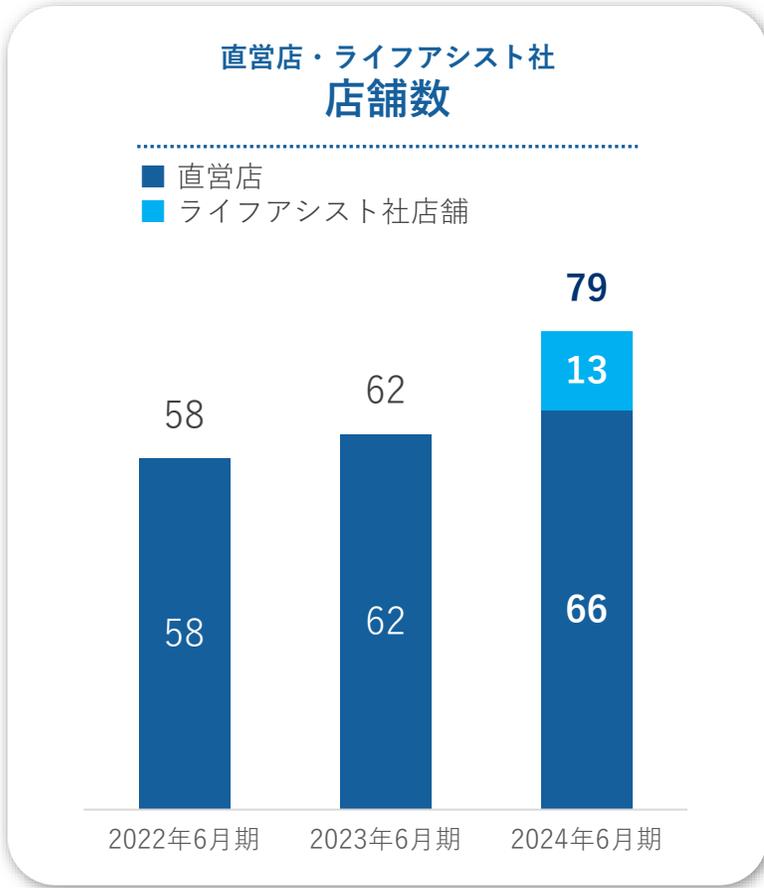
ストック売上高	240百万円
フロー売上高	949百万円
売上高合計	1,190百万円



※ストック売上…保険契約からの継続手数料。

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。

- ✓ 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ジョインが業績を押し上げ



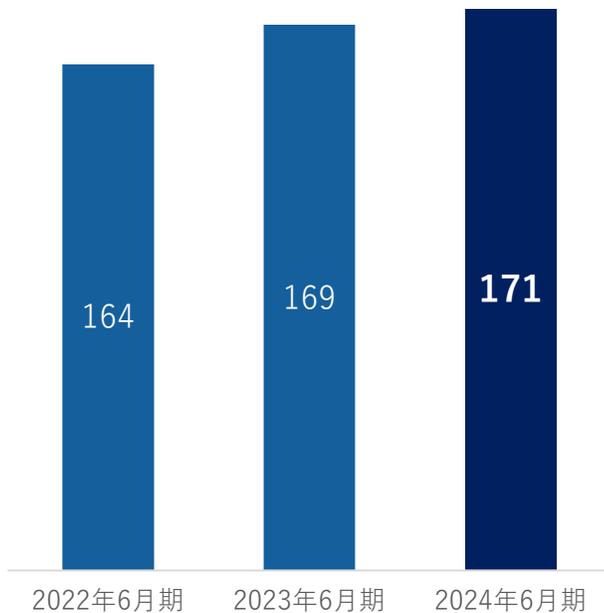
※2023年6月期よりFC事業にて展開している直営店舗についてはこれまで店舗数にしかカウントしていませんでしたが、データ整備が完了し、2024年6月期第3四半期資料から新規来店・成約件数・成約率についても2023年6月期分ならびに2024年6月期へ反映しています。

※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

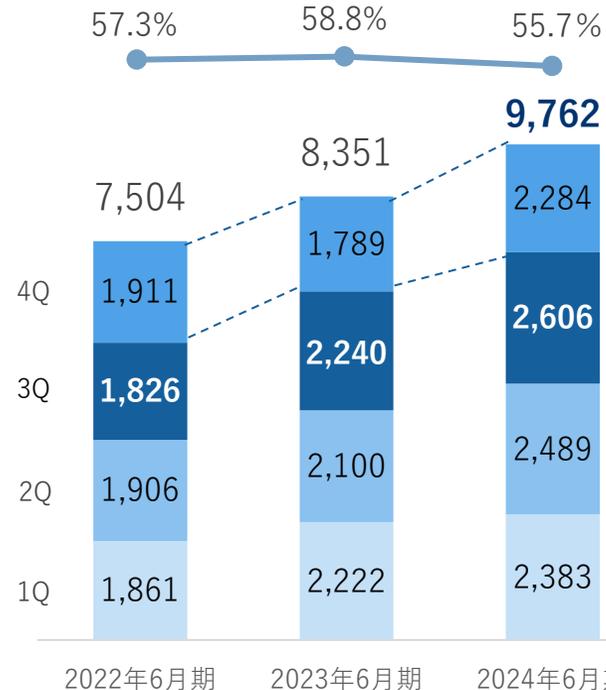
### 1世帯当たり 成約単価推移

(単位：千円)



### 新規 成約件数・成約率推移

■ 成約件数 (件)  
— 成約率



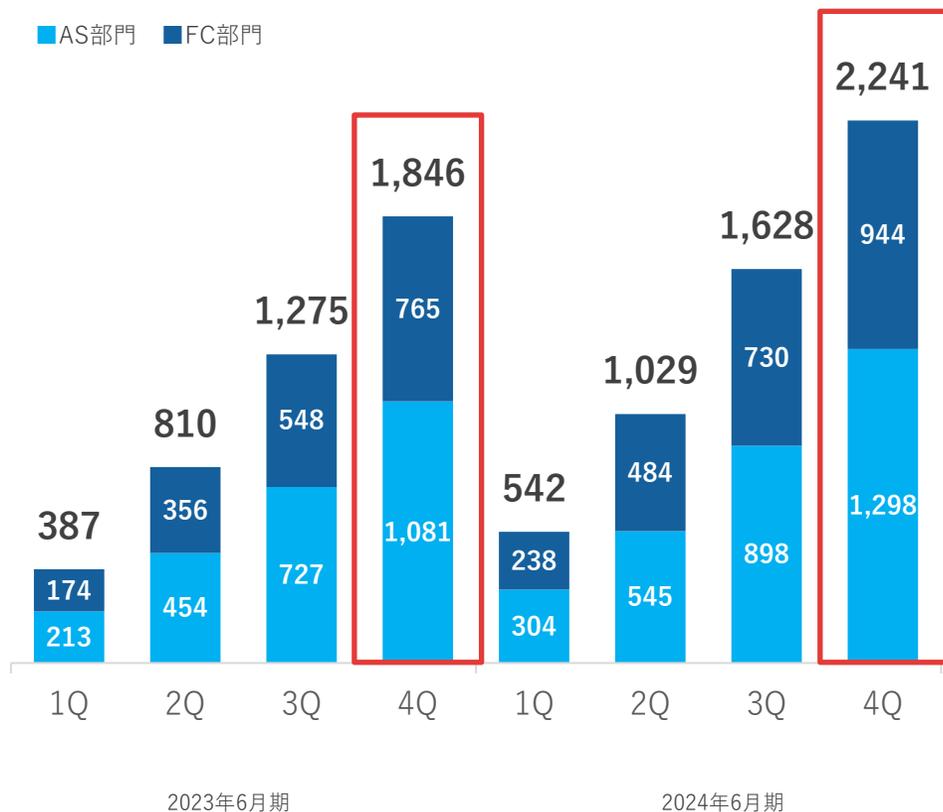
※2023年6月期よりFC事業にて展開している直営店舗についてはこれまで店舗数にしかカウントしていませんでしたが、データ整備が完了し、2024年6月期第3四半期資料から新規来店・成約件数・成約率についても2023年6月期分ならびに2024年6月期へ反映しています。

※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。

✓ 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

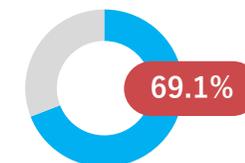
(単位：百万円)



### フロー・ストック比率

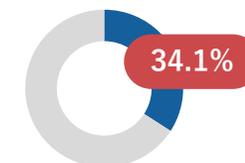
#### AS部門

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%**

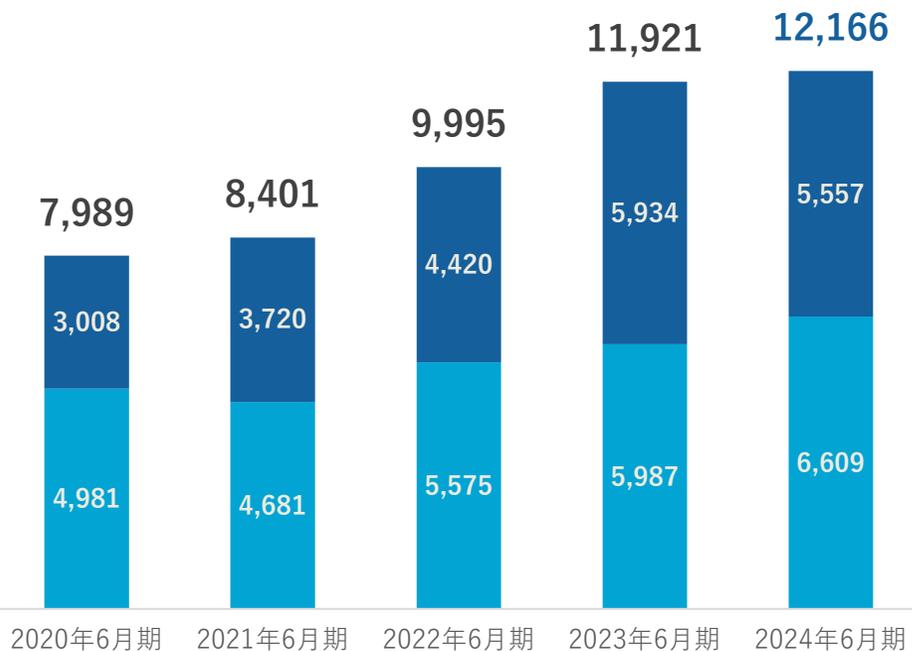
いずれにも属さない売上

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）との実績とは異なります。

✓代理店・銀行向けのID数が増加

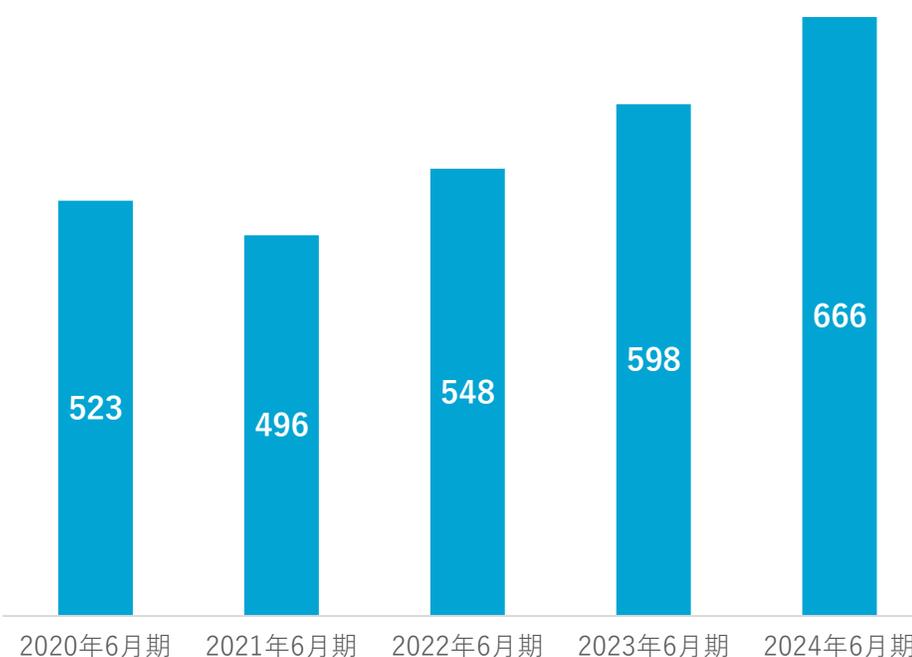
## ASシリーズID数 (単位：百万円)

■代理店・銀行 ■保険会社



## ASシリーズ サブスクリプション利用料推移

(単位：百万円)

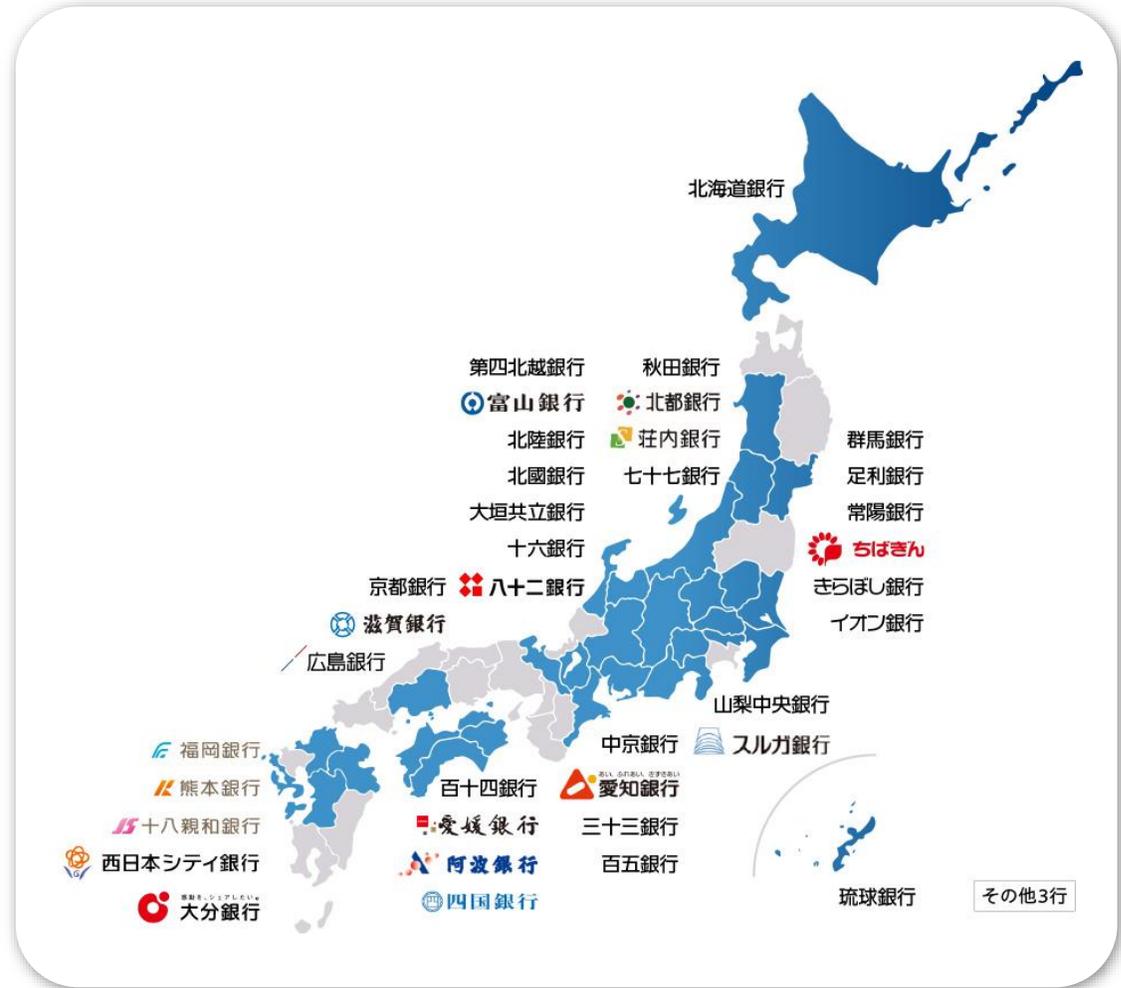
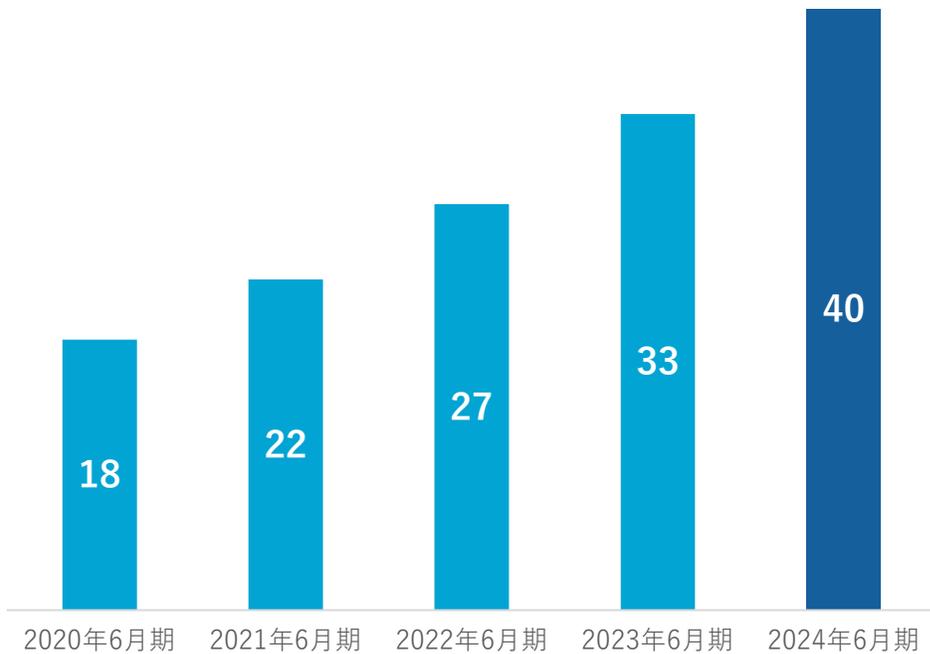


※2021年6月期は大型代理店の解約があったため一時的にID数、サブスクリプション利用料も減少

※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

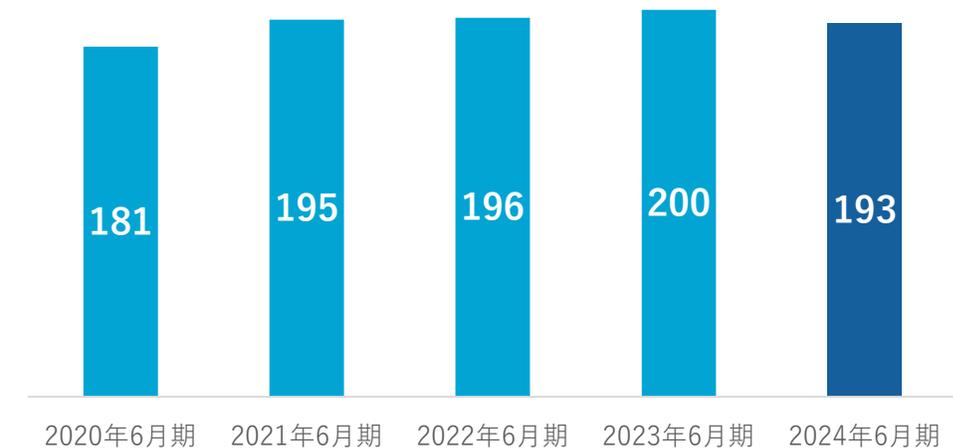
前期比 **+12.3%**

FC店に対し、研修・講師派遣等のサービス提供による対価

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）との実績とは異なります。

✓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

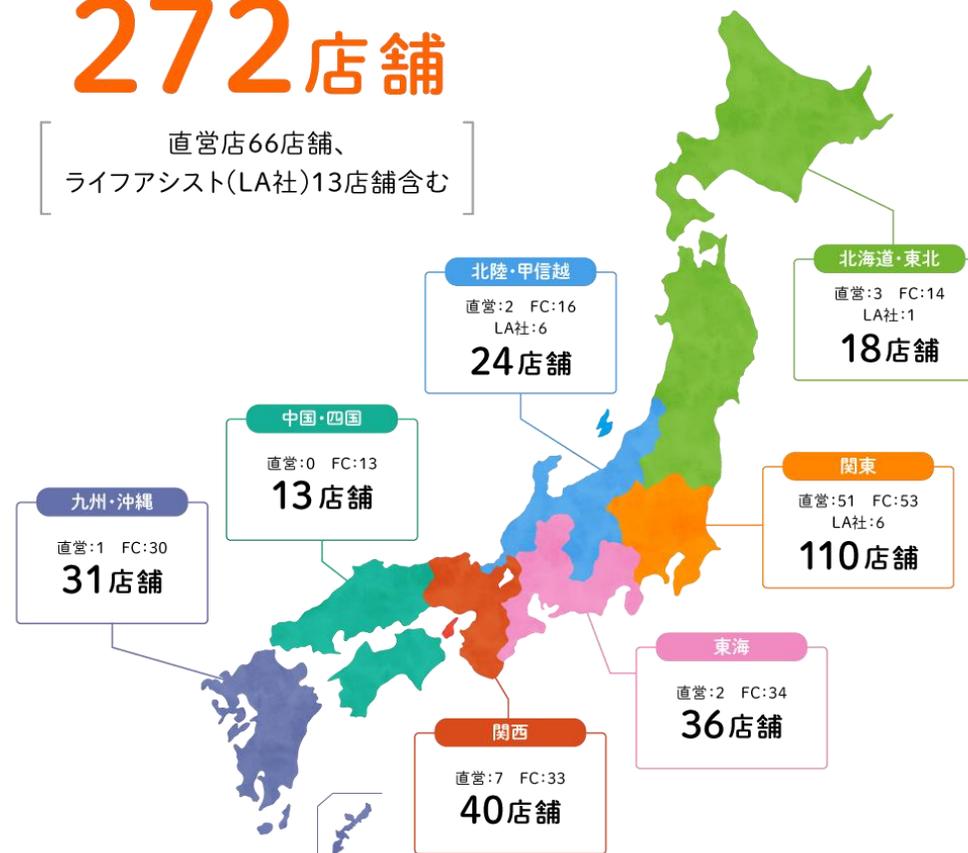


2024年6月期 内訳	オープン	閉鎖	直営店化	増減計
	+19	△23	△3	△7

※7店舗運営FC店の解約あり

## 272店舗

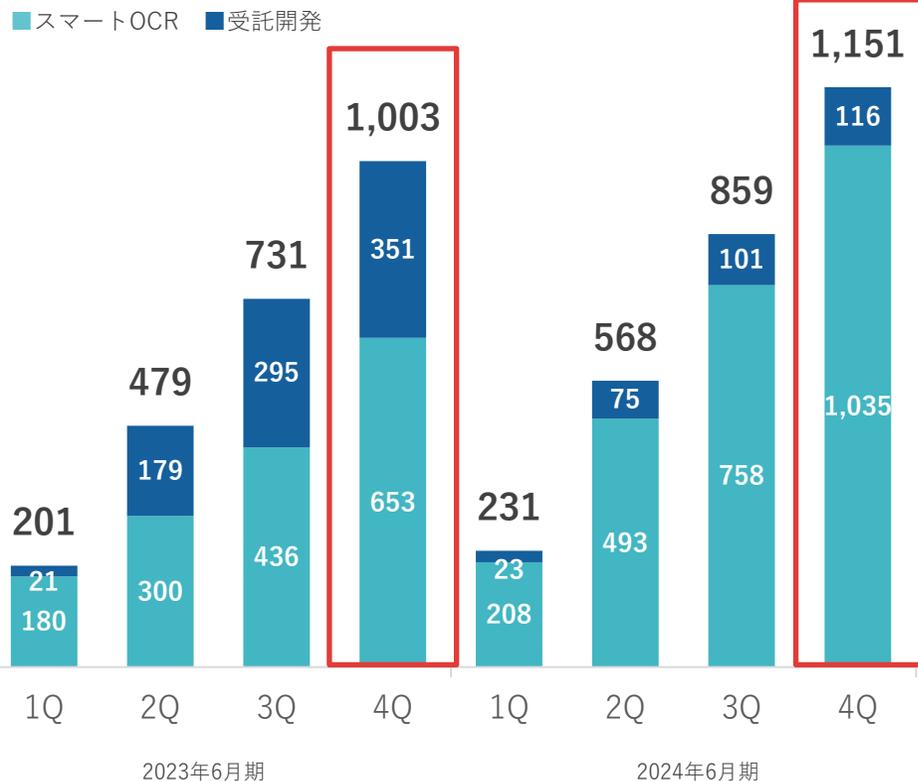
直営店66店舗、  
ライフアシスト(LA社)13店舗含む



- ✓ 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)



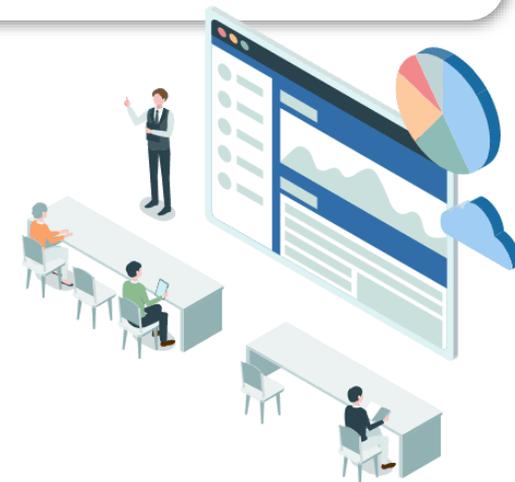
### フロー・ストック比率

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。

05

事業計画

✓ 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

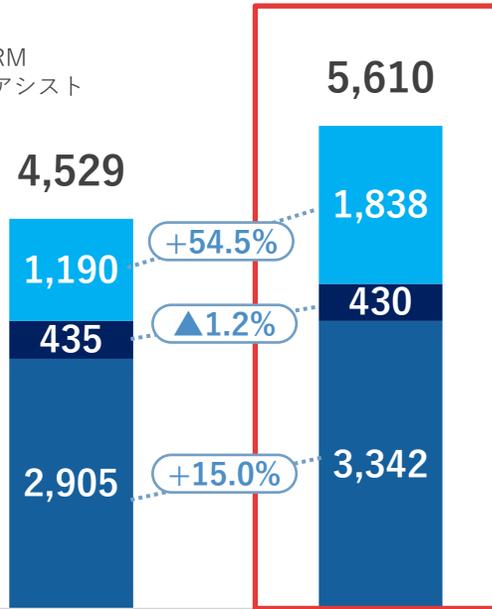
(単位：百万円)	2024年6月期	2025年6月期	
	実績	予想	増減
売上高	7,922	9,640	+21.7%
売上原価等	1,693	2,049	+21.1%
売上総利益	6,229	7,591	+21.9%
販売費及び一般管理費	5,733	6,891	+20.2%
営業利益	495	700	+41.3%
経常利益	539	705	+30.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	352	422	+20.0%
EBITDA※	752	1,041	+38.5%
自己資本利益率 ROE	9.7%	11.3%	+1.6pt

(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

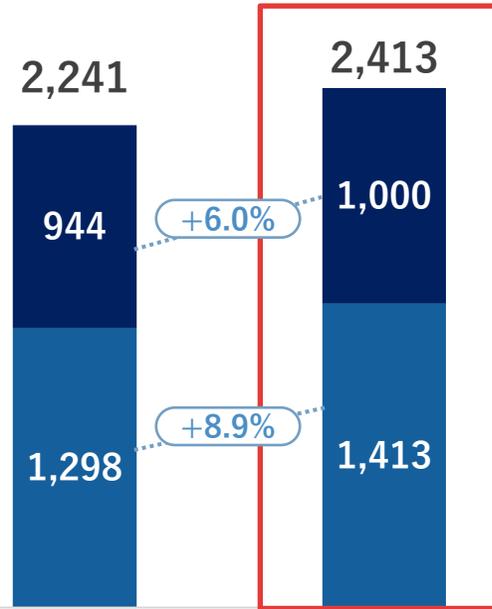


※ 2024年6月期におけるライフアシスト売上高は連結後の2023年10月～2024年6月の9か月分のみ  
 2024年6月期 2025年6月期 予想

## ソリューション事業

前期比 **+7.7%**

- AS部門
- FC部門

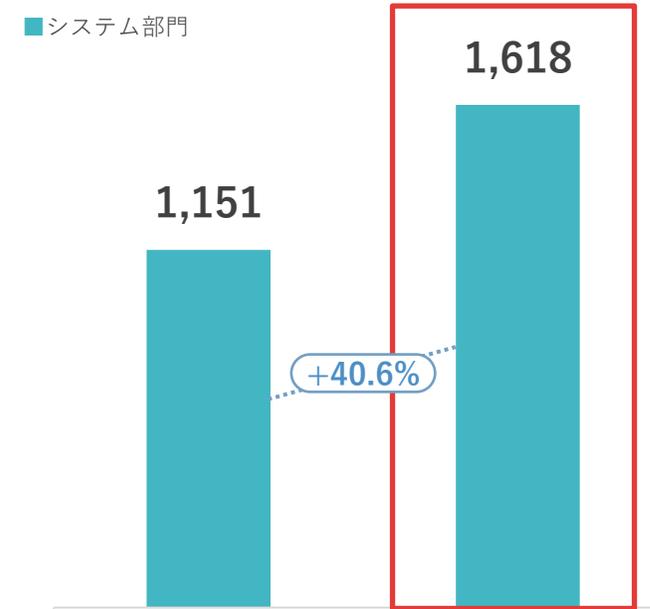


2024年6月期 2025年6月期 予想

## 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



06

## 3か年計画

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%	<b>9,640</b>	<b>+21.7%</b>
売上原価等	989	1,693	+71.2%	<b>2,049</b>	<b>+21.1%</b>
売上総利益	5,015	6,229	+24.2%	<b>7,591</b>	<b>+21.9%</b>
販売費及び一般管理費	4,828	5,733	+18.8%	<b>6,891</b>	<b>+20.2%</b>
営業利益	188	495	+163.7%	<b>700</b>	<b>+41.3%</b>

	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

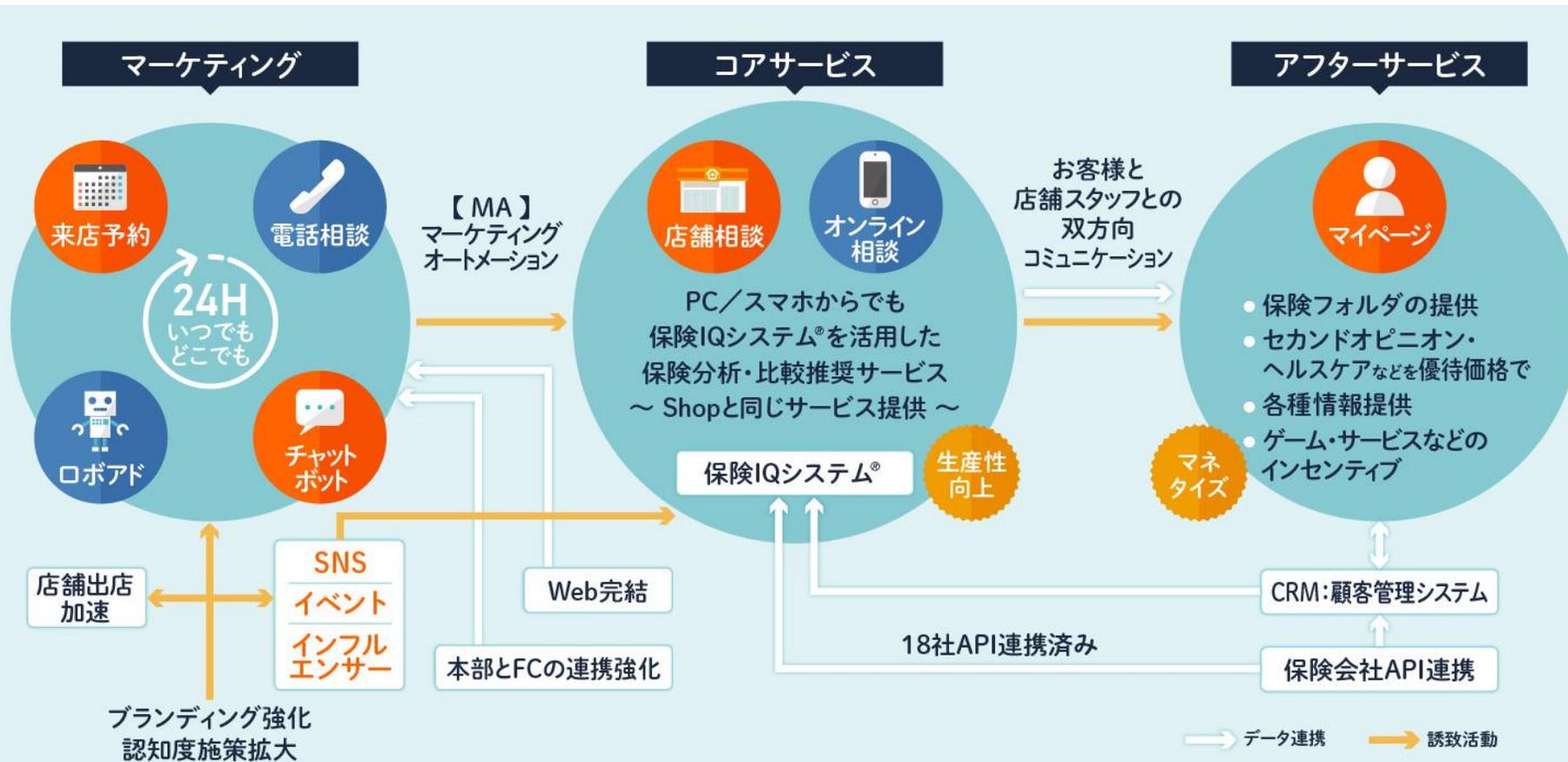
ASシステムの大型導入先の開拓、新サービスの提供

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



## 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

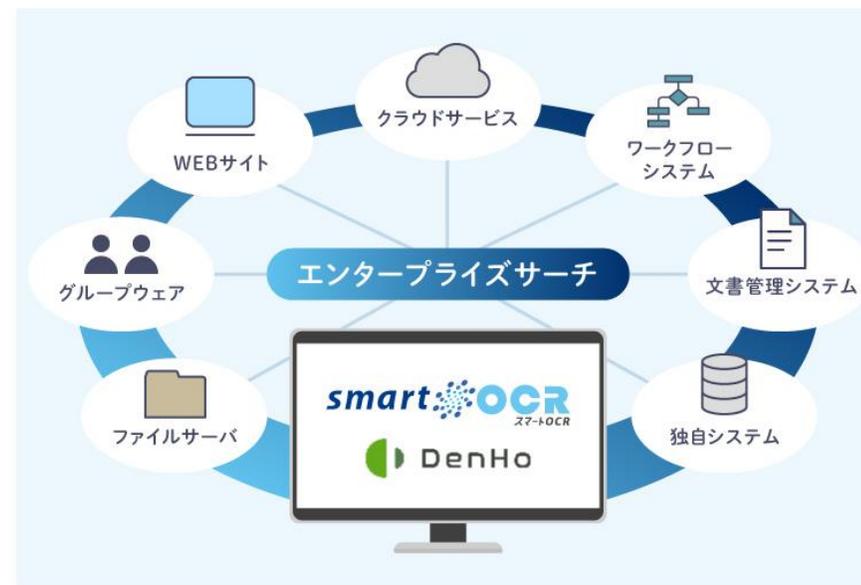


## AI-OCR機能強化、職域ロボアド・AS-plus ASプラットフォーム等の新サービスの拡販





- 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



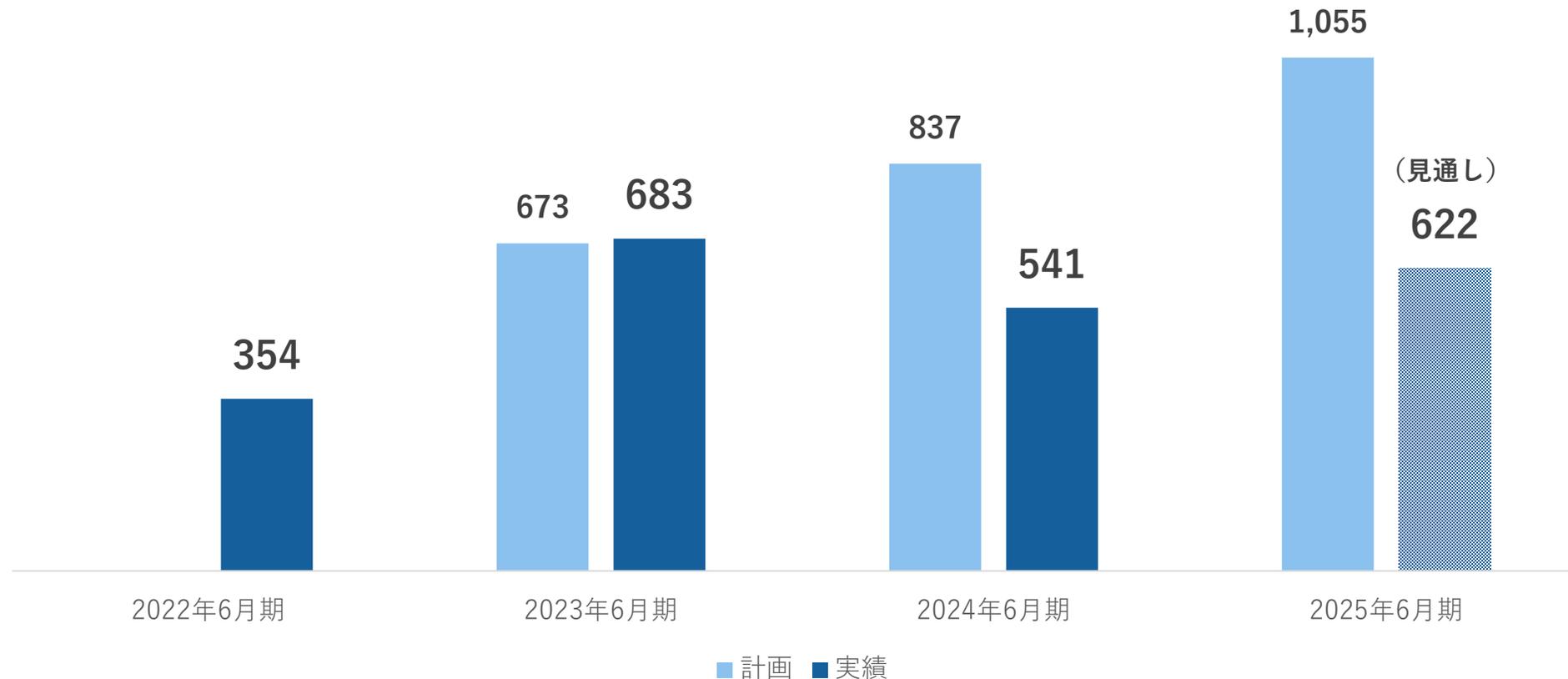
## ADX(AI Document Transformation)<sup>※</sup> サービスを目指す

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

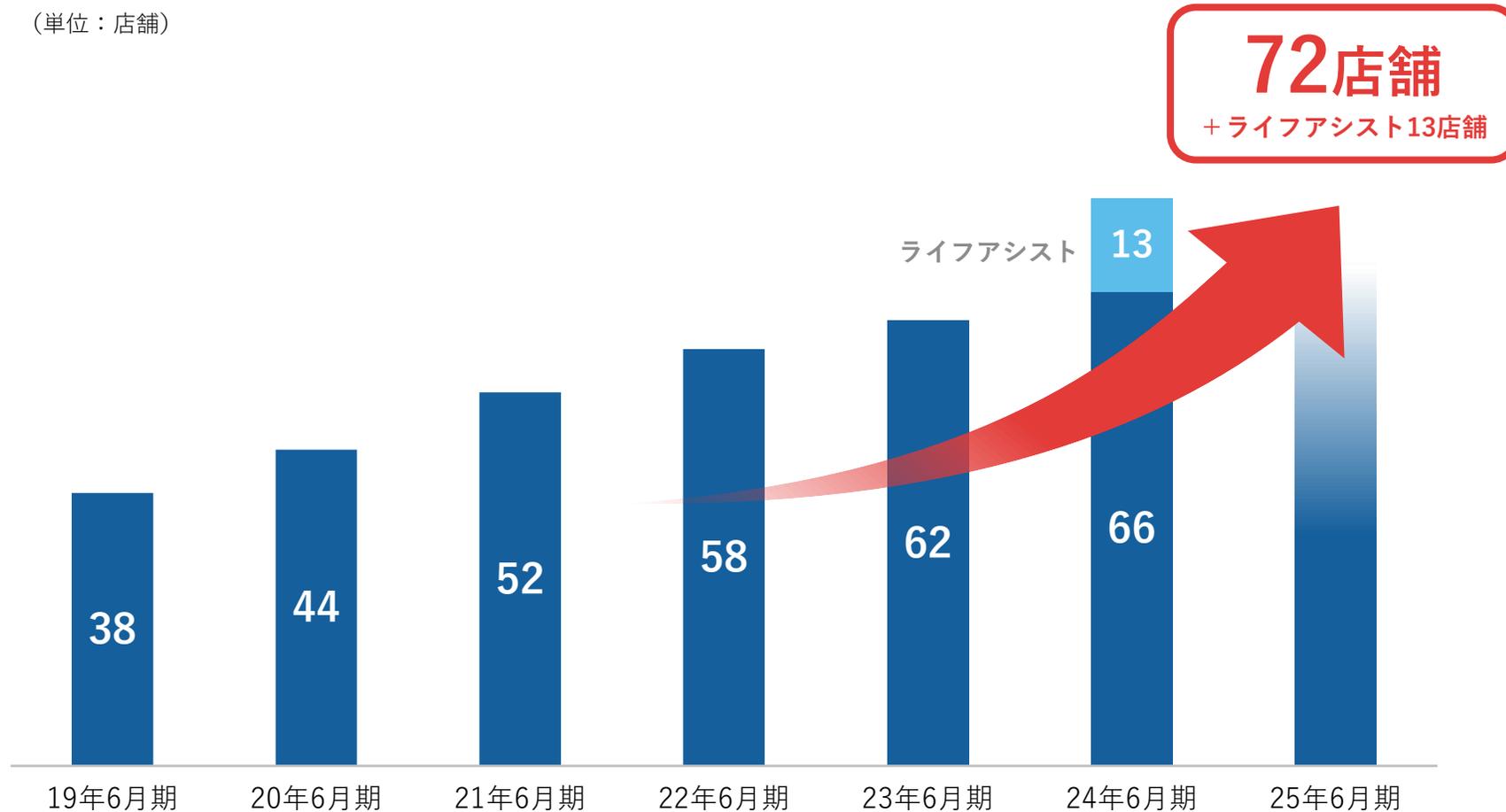
- ✓ 『保険クリニック®』における広告宣伝費 マス広告（TVCM等）の定常化へ
- ✓ 2024年6月期より、WEB広告やSNSをメインとし広告費を抑えて効率的な広告展開
- ✓ 今期も前期に引き続き、効率的な広告を展開予定

（単位：百万円）



- ✓ 「3か年計画（2025年6月期）」に向けて、収益性が高いと見られる物件を精査・選別してスクラップアンドビルドを実施します。

(単位：店舗)



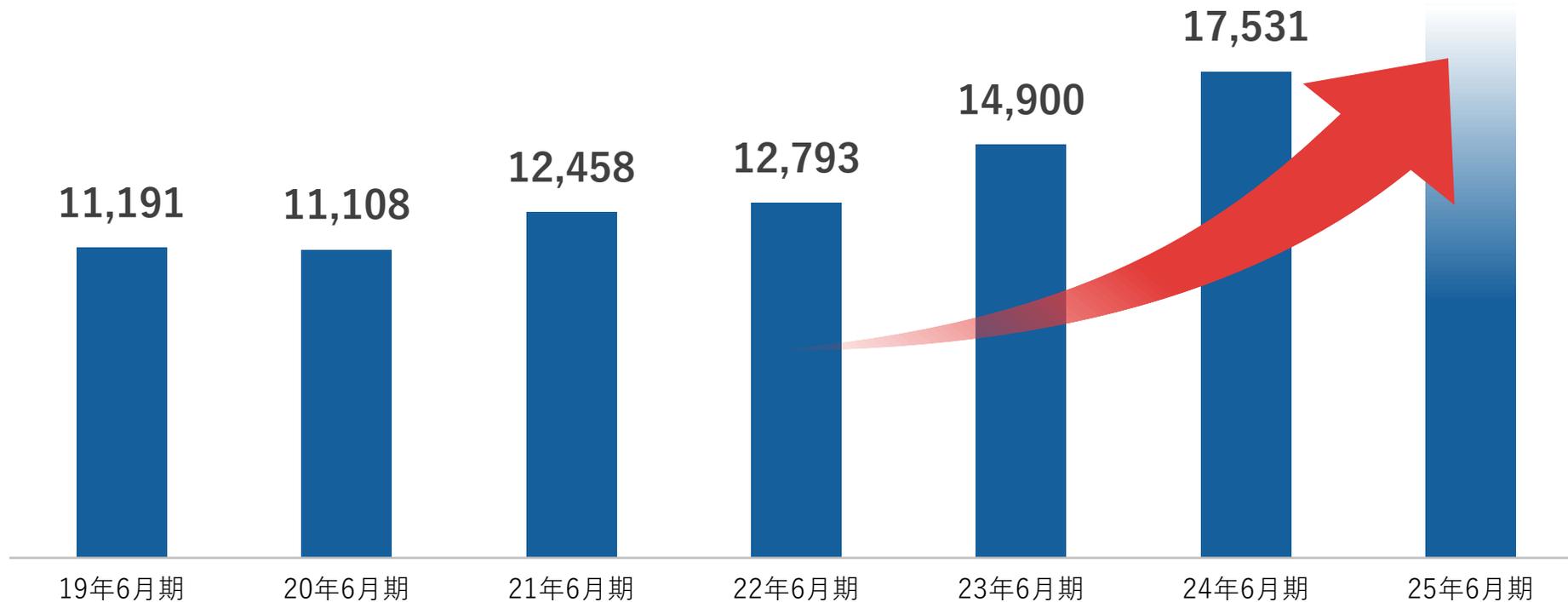
- ✓ 「3か年計画（2025年6月期）」に向けて、  
効率的に広告宣伝費を投資し、集客増を目指します

(単位：人)

直営集客

新規 **20,300人**

+ 既契約 6,400人

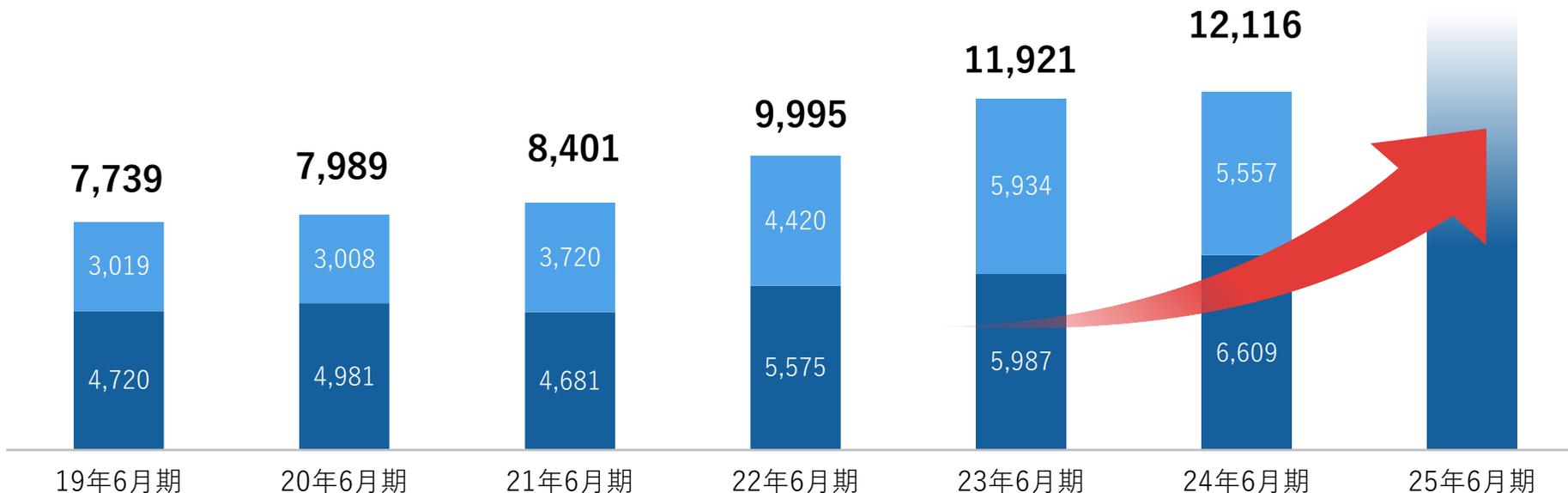


- ✓ 「3か年計画（2025年6月期）」に向けて、乗合代理店での導入を順調に伸ばし、引き続き大手保険会社をはじめとした大型案件は複数継続しております。
- ✓ 継続中の案件がクロージングする見込みであることや、今後も全国規模の金融機関や大手保険会社、地方銀行、企業系代理店による新規導入に尽力いたします。

(単位：件)

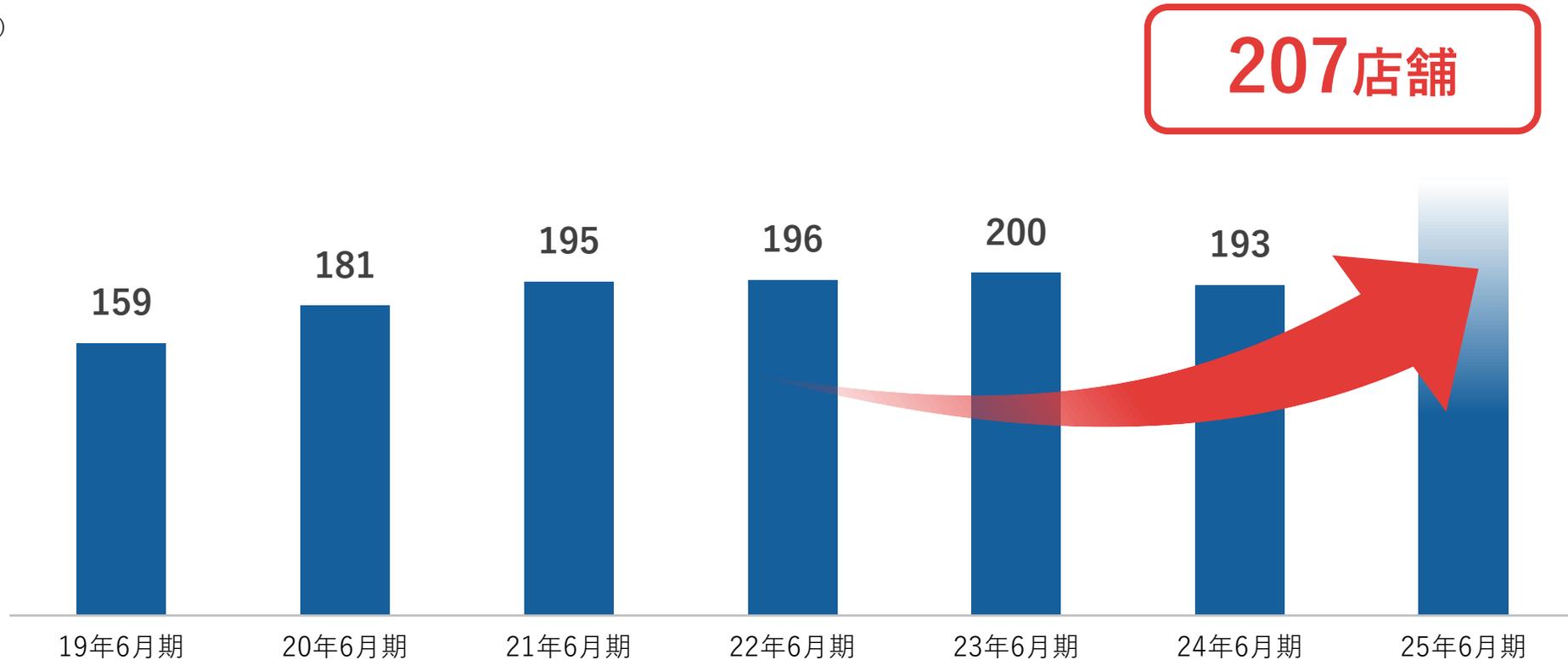
- 保険会社
- 代理店・銀行

ASシリーズID数  
**15,500**

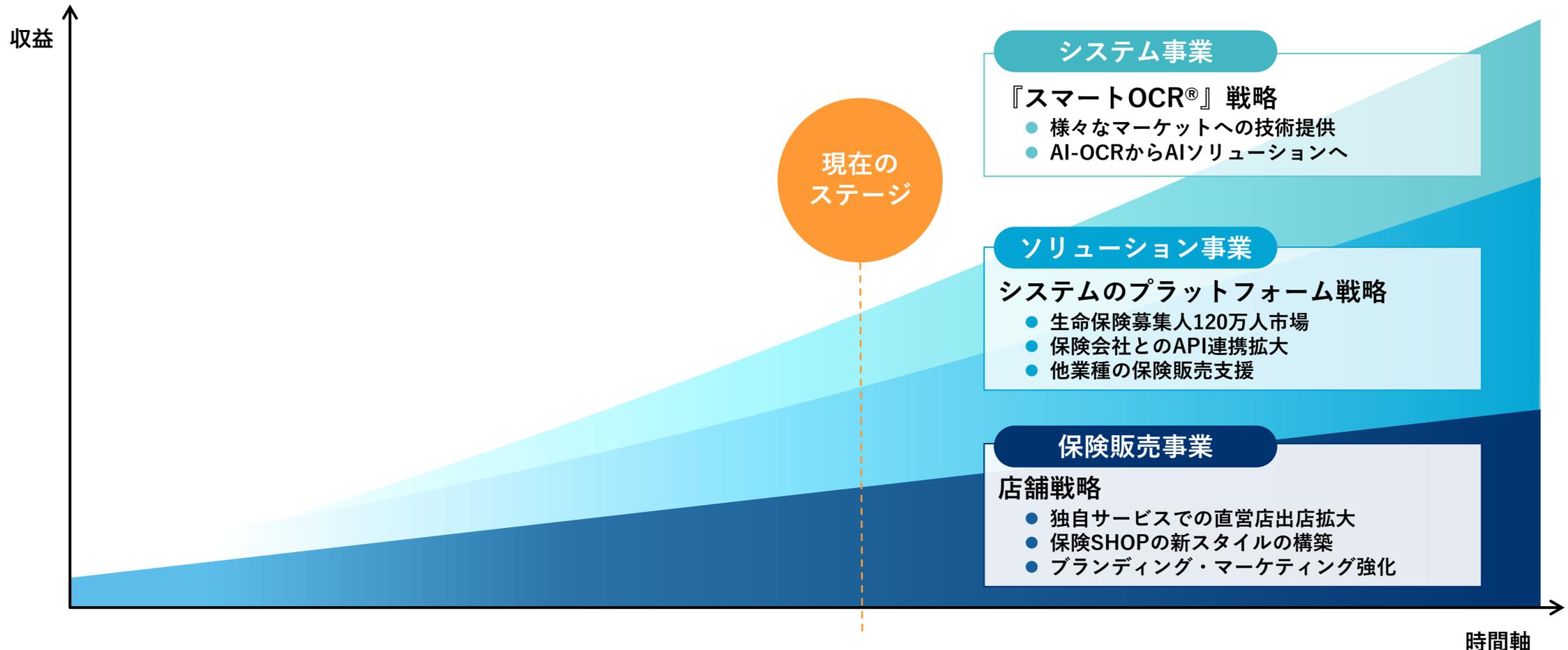


- ✓ 「3か年計画（2025年6月期）」に向けて、保険代理店業界への参入意欲の高い他業界に対するリクルート活動の強化、既存代理店への追加出店の提案等を行っております。
- ✓引き続き、FC登録見込数の増加傾向が続いており、『保険クリニック®』の効率的な広告投資を行う他、店舗運営指導要員の派遣という施策を実施し、他業界からの新規参入企業への支援と取り込みを行っていきます。

(単位：店舗)



✓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

07

リスク情報  
及び次回以降の開示時期

## 【保険会社による保険手数料率変更のリスクについて】

保険販売事業の主たる収入は保険手数料収入です。当社は、保険契約の媒介及び代理行為に伴い、各保険会社との契約及び手数料規程に基づき保険手数料を受領しております。保険手数料には、保険商品の種類（生命保険・損害保険、契約期間（1年・複数年）、保険料支払方法（年払い・月払い）、その他）、保険会社毎の契約及び規程により様々な受領形態があり、一括又は分割ならびにその受領割合等が異なるものが存在しております。

当社は、保険契約成立後の初年度に受領する初年度手数料と、その後の契約継続期間中に受け取る次年度以降手数料を保険会社から受領しており、保険料に対する保険手数料の比率は初年度手数料の方が高い形態を選択しております。なお、手数料については、お客様本位の業務運営の趣旨に則り、品質を評価基準として支払われる手数料体系が導入されております。保険会社が手数料規程に関する施策を変更し、当社が受領する保険手数料率の変動した場合、当社グループの経営成績に影響を与える可能性があります。

## 【システムダウンについて】

当社グループの事業はコンピュータシステムを結ぶインターネットに依存しており、自然災害や事故等により、インターネットが切断された場合には、当社グループの運営しているシステムのサービス提供は不可能になります。また、一時的な過負荷によって当社グループの通信機器が作動不能に陥る場合や、外部からの不正な侵入犯罪や当社グループ役員または従業員の誤操作によってネットワーク障害やシステムダウンが発生する可能性があります。

また、定期的にバックアップを実施しており、システム障害によるデータの喪失を極力少なくする運用が行われておりますが、これらの障害が生じた場合には当社グループに対する訴訟や損害賠償請求等により、当社グループの事業の信頼性、財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。

※なお、詳細については、有価証券報告書「第一部 企業情報 第2 事業の状況 3 事業等のリスク」に記載しております。

## 【個人情報保護について】

個人情報保護法は、当社グループの運営する『保険クリニック®』やシステム開発・販売にも影響があると考えられ、それに対する取り組みを誤れば、企業の存続に影響する可能性があります。当社グループでは、従来からこの問題を特に重視し、以下の通りの取り組みを行っております。

### ・個人情報保護について

当社グループは、お客様に信頼いただけるよう、全てのお客様の大切な個人情報及び顧客情報の保護を、重要な社会的責務であると認識しております。当社グループは、個人情報の保護に関する法律その他の規範を遵守するため、「個人情報保護マネジメントシステム運用規程」を始めとする様々な諸規程を作成して、役職員に遵守させております。また、F C店についても、保険募集人指導事業者として、内部監査により個人情報保護の取り組みの適正性を確認しております。

### ・個人情報の収集について

当社グループは、お客様ご本人の同意なくお客様の個人情報及び顧客情報を第三者に提供することはありません。また、個人情報については保護方針を明示し、その範囲に関して事前にお客様や取引先の承諾をとっております。

### ・個人情報に係るセキュリティについて

当社グループでは個人情報に対する不正なアクセスを防止するために、ファイアウォールシステムを導入するとともに、情報を伝達する際にはIPSecやSSL等の暗号化された通信経路を利用する等、セキュリティの向上に努めております。また当社グループが提供するサービスやトラブルに対しては、必要に応じて当社グループの責任者が対応する体制をとっております。なお、当社は認証資格であるプライバシーマーク（Pマーク）及び情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）を取得し、認証継続に注力しております。

当社グループは、上記の通り個人情報の取り扱いには細心の注意を払っておりますが、個人情報の漏出を完全に防止できるという保証は存在しません。今後、個人情報の一部が当社グループもしくは外部委託会社から漏洩する等、何らかの理由によって、個人情報社外に漏出した場合には、当該取引先からの損害賠償請求もしくはブランドイメージの毀損等により、当社グループの事業及び経営成績に影響を受ける可能性があります。

※同資料は、毎年9月をめどに開示する予定です。

※なお、詳細については、有価証券報告書「第一部 企業情報 第2 事業の状況 3 事業等のリスク」に記載しております。

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。

# IRRC 株式会社アイリックコーポレーション

証券コード

7325