

2026年6月期 第3四半期

# 決算説明資料

株式会社アイリックコーポレーション

2026年5月15日

[東証グロース：7325]



- 01 | 2026年6月期 第3四半期決算概要
- 02 | セグメント別状況
- 03 | 3か年計画

# 01 | 2026年6月期 第3四半期決算概要

- 売上高 8,100百万円 (前年同期比 19.4%増)  
営業利益 531百万円 (前年同期比 6.2%増)

---

- 保険クリニック事業は、順調に拡大  
売上高 4,239百万円 (同 20.1%増)、営業利益 645百万円 (同 9.0%増)

---

- 3Q (3か月間) の営業利益率は7.3%へ改善

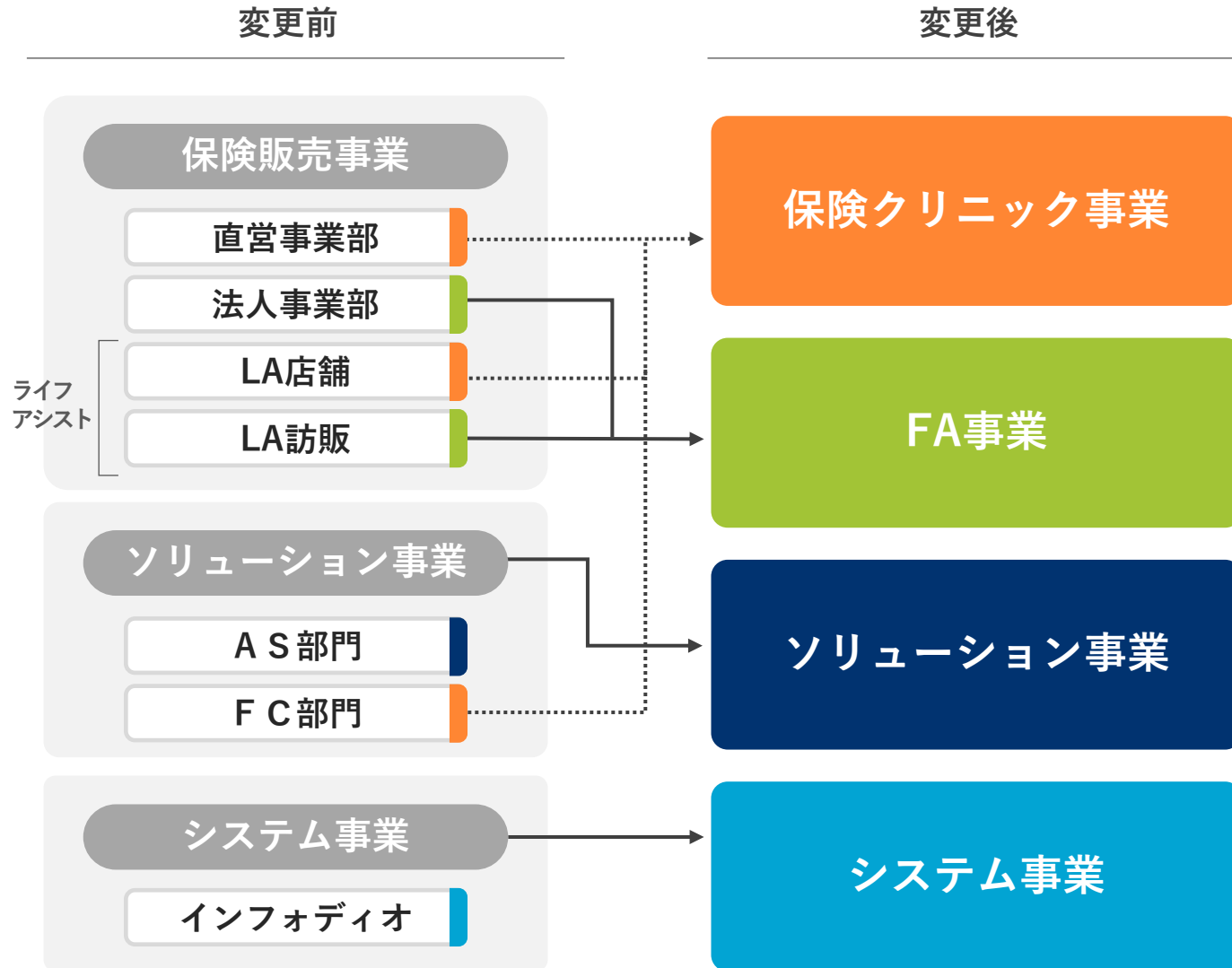
---

- 当期(2026年6月期)より事業セグメントを変更



- ✓売上高 8,100百万円（前年同期比 **19.4%増**）、営業利益 531百万円（同 **6.2%増**）
- ✓保険クリニック事業は、順調に拡大
- ✓4Qにソリューション事業で想定していた大型案件は、未受注となる見込み

単位：百万円	2025年6月期 第3四半期	2026年6月期 第3四半期			対通期予算	
	実績	実績	増減額	増減率	通期業績予想	3Q進捗率
売上高	6,786	8,100	+1,314	+19.4%	11,288	71.8%
売上総利益	5,287	6,168	+880	+16.7%	8,592	71.8%
販売費及び 一般管理費	4,787	5,637	+849	+17.7%	7,747	72.8%
営業利益	500	531	+31	+6.2%	844	62.9%
経常利益	507	538	+30	+6.0%	848	63.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	298	288	▲9	▲3.1%	507	57.0%
営業利益率	7.4%	6.6%	—	—	7.5%	—
EBITDA※	714	806	+91	+12.8%	1,230	65.6%



## 当期(2026年6月期)より変更

### 『保険クリニック』ブランド 全体での採算管理体制へ

- ソリューション事業に含めていた保険クリニックのFC事業を保険クリニック事業として集約

### ソリューション事業を独立

- ソリューション事業は、AS platformの拡張展開やASシリーズの新規開発に注力
- 法人事業部とライフアシスト社の訪販部門を合わせFA事業として区分

✓ 保険クリニック事業を主軸に、ソリューション事業、システム事業、FA事業を展開

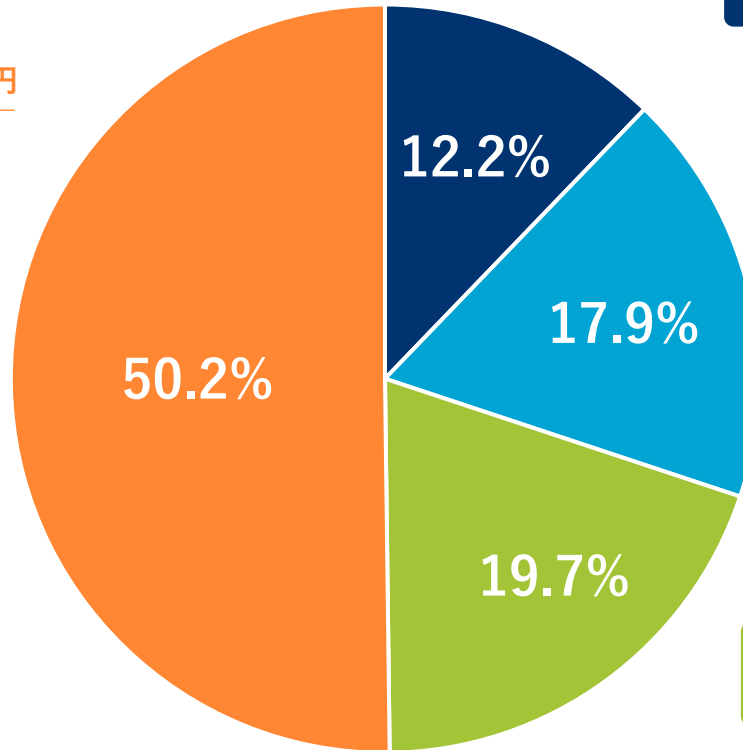
**保険クリニック事業** 売上高 **4,239**百万円

**直営店**

来店型保険ショップ『保険クリニック』を直接運営  
独自開発した業界唯一の保険証券分析、  
商品比較機能を備えた「保険IQシステム」を  
活用したコンサルティングを実施

**FC**

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



**ソリューション事業** 売上高 **1,034**百万円

金融機関、保険代理店、企業代理店向けに  
ASシリーズのシステムを提供  
金融機関向けにAI-OCR提供

**システム事業** 売上高 **1,510**百万円

子会社 株式会社インフォディオによる  
AIを活用したプロダクトサービスの開発・販売

**FA事業** 売上高 **1,664**百万円

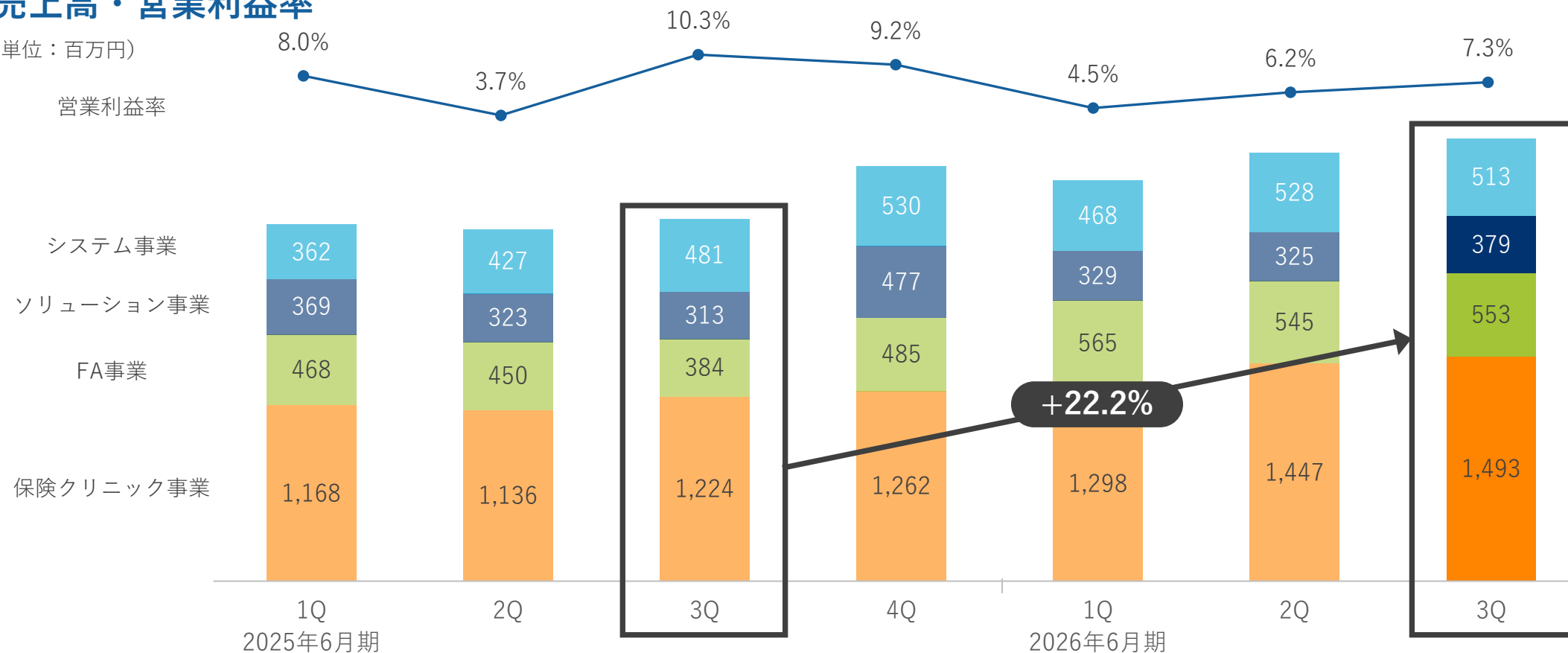
法人、法人経営者及び富裕層向けの保険有効活用  
等に関する提案・販売  
保険以外の金融商品の取扱い

		セグメント売上高／営業利益			概況
		2025年6月期 3Q	2026年6月期 3Q	増減率	
単位：百万円					
全社	売上高	6,786	8,100	+19.4%	保険クリニック事業、FA事業が牽引
	営業利益	500	531	+6.2%	
保険クリニック事業	売上高	3,529	4,239	+20.1%	店舗数は、前年度末比 +23店舗
	営業利益	592	645	+9.0%	
直営店	売上高	2,887	3,559	+23.3%	好調なWeb集客により、成約件数が増加。 事業譲受に伴うコスト増を吸収
	営業利益	464	529	+14.0%	
FC	売上高	641	679	+6.0%	
	営業利益	127	115	▲9.0%	
FA事業	売上高	1,302	1,664	+27.8%	前期までの新規採用施策などの結果から、好調に推移し黒字化
	営業利益	▲28	54	—	
ソリューション事業	売上高	1,007	1,034	+2.8%	フロー売上は、前年同期比 32百万円の増加 改正保険業法対応、損害保険分野のシステム開発などへ先行投資
	営業利益	338	253	▲25.1%	
システム事業	売上高	1,272	1,510	+18.7%	ストック売上は前年同期比35.9%増の1,105百万円
	営業利益	130	140	+7.4%	
連結調整	売上高	▲325	▲348	—	
	営業利益	▲531	▲562	—	

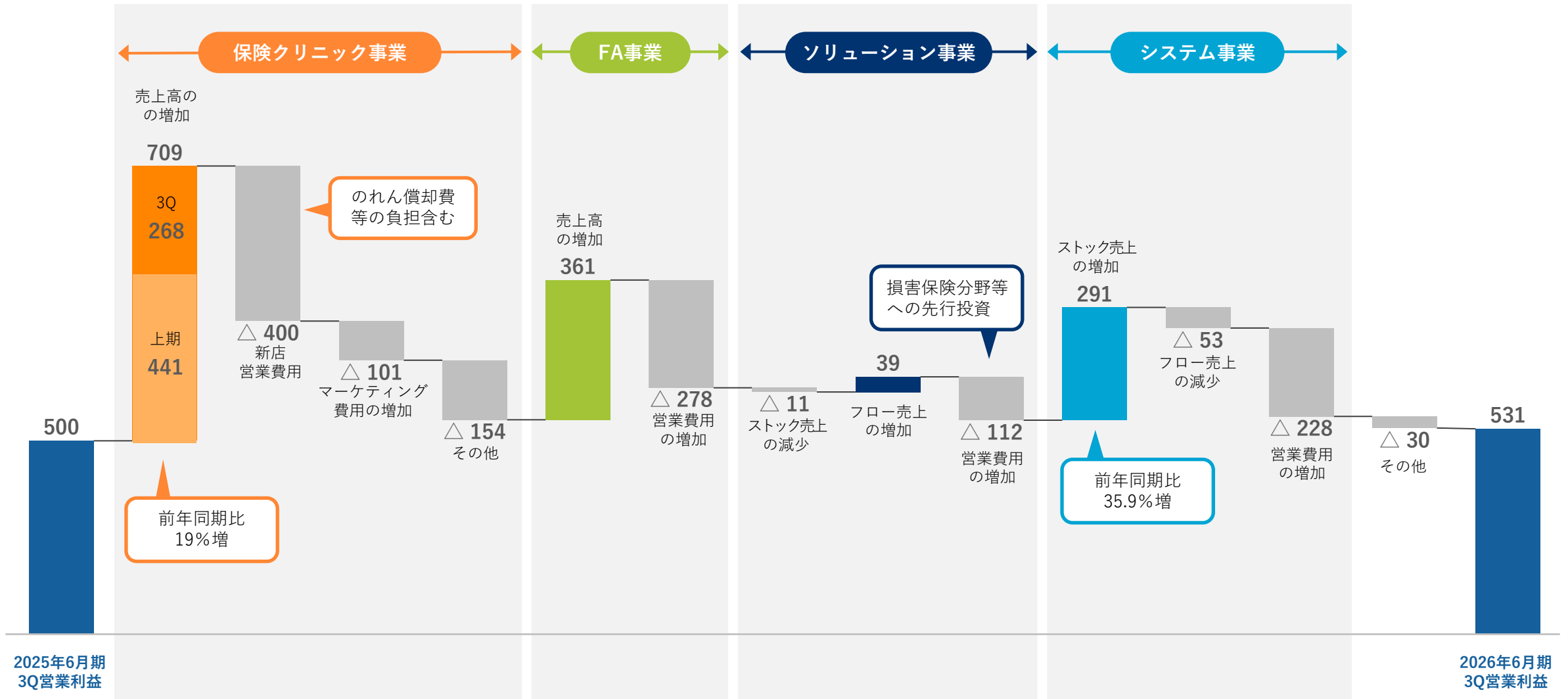
- ✓売上高は、四半期ベースで過去最高を更新 (前年同期比+22.2%)
- ✓3Q (3か月間) の営業利益率 7.3%

## 売上高・営業利益率

(単位：百万円)



(単位：百万円)

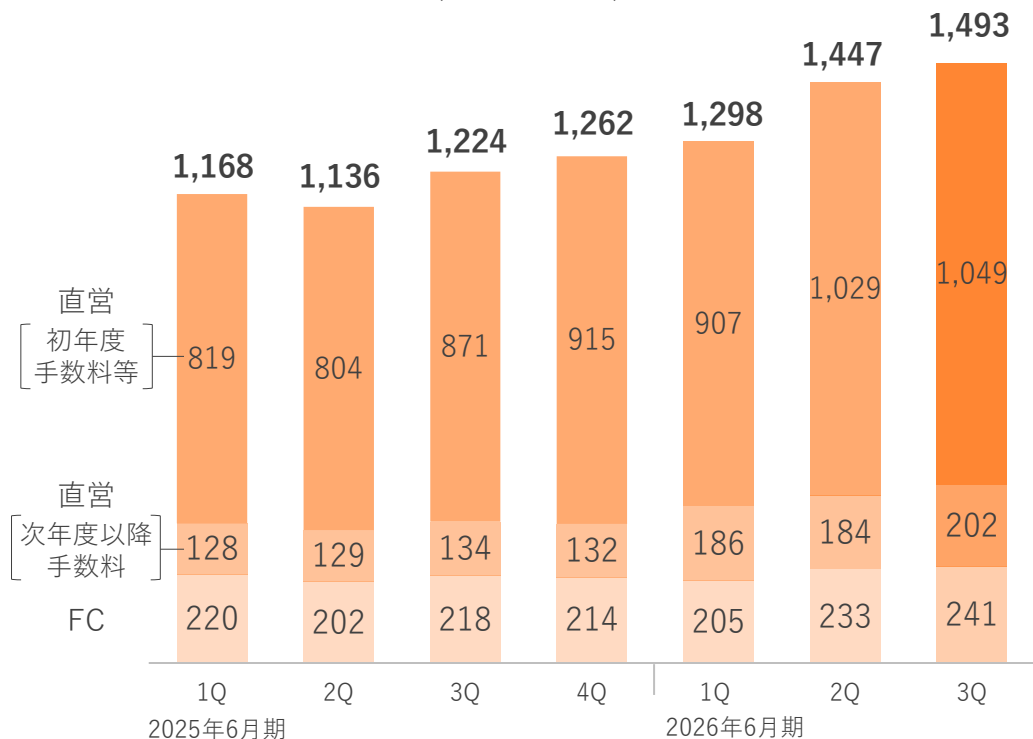


## 02 | セグメント別状況

- ✓ 四半期ベースの売上高、来店数、成約件数は、**過去最高を更新**
- ✓ ストック売上の次年度以降手数料（直営）は、**事業譲受などの影響で前年同期比50.1%増**

### 売上高

(単位：百万円)



### KPI

#### 直営

来店数 (3Q累計)	<b>29,443件</b> (前年同期 22,692件)
成約率	<b>57.6%</b> (前期 62.2%)
成約件数 (3Q累計)	<b>16,678件</b> (前年同期 14,184件)

#### FC

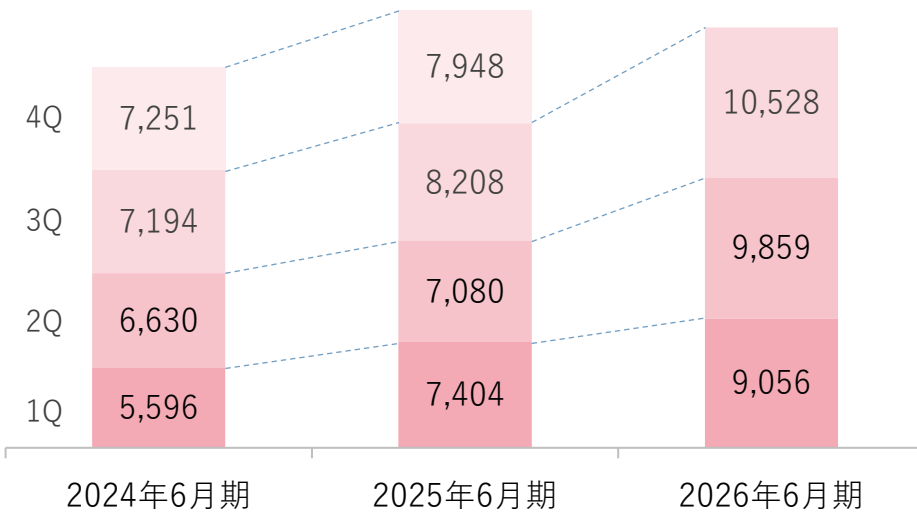
加盟登録数	<b>106社</b> (前期末比▲1社)
-------	--------------------------

※1 来店数、成約件数は、IRRC運営の直営店舗及びライフアシスト運営の直営店舗における合計数  
 ※2 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

✓ 前期から引き続き、Webプロモーション効果による新規来店数が増加し、売上高の伸長に寄与

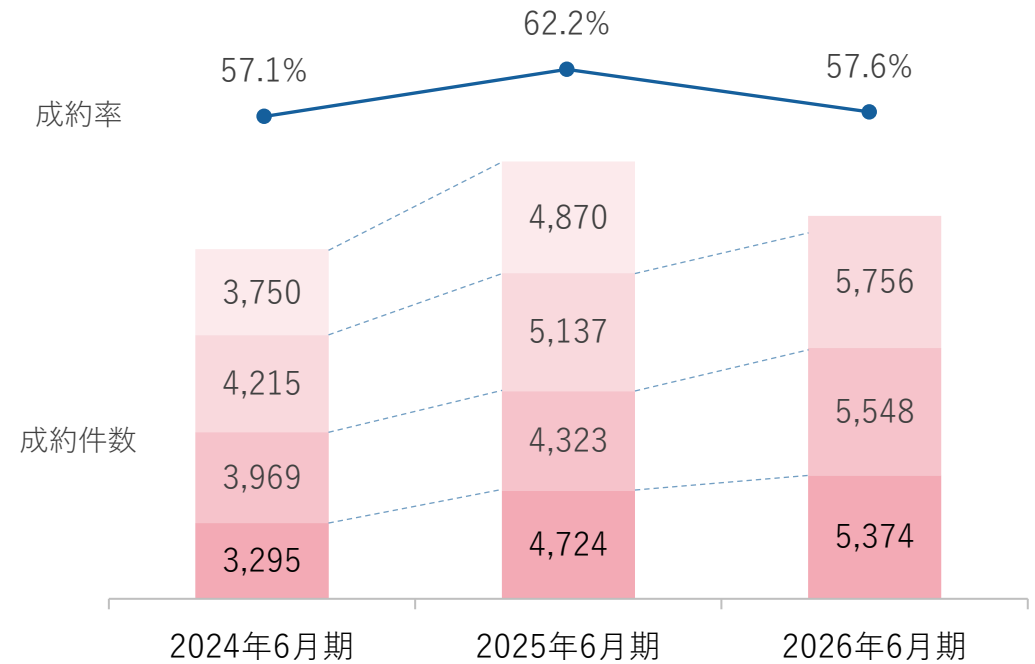
### 来店数

(単位：件)



### 成約件数・成約率

(単位：件、%)



※1 来店数、成約件数は、IRRC運営の直営店舗及びライフアシスト運営の直営店舗における合計数  
 ライフアシストを連結の範囲に含めた2024年6月期2Qより反映しております  
 ※2 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

✓ 『保険クリニック』 300店舗突破

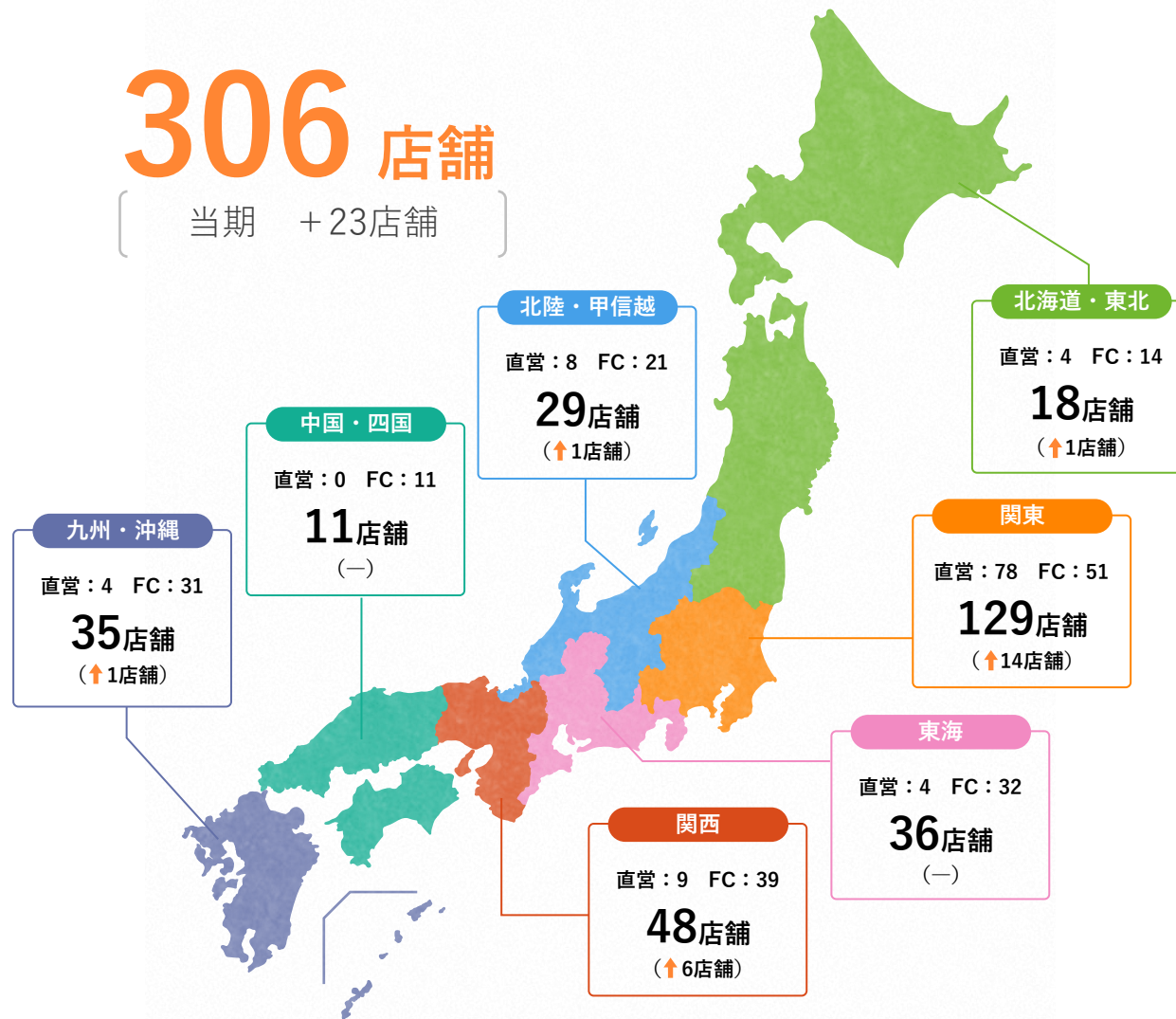
	2025年6月	増加	減少	2026年3月
直営	87	22	3	106
FC	196	14	10	200
合計	283			306

【店舗数増加の要因】

- 2025年7月にブロードマインド株式会社の「マネプロショップ」11店舗を事業譲受
- 2025年7月に県民保険サービス有限会社の「ほけんのアイセレクト」2店舗を事業譲受
- 2025年12月にアセットガーディアン株式会社の「保険 de あんしん館」2店舗を事業譲受
- FC店は、4店舗純増

306 店舗

〔 当期 +23店舗 〕



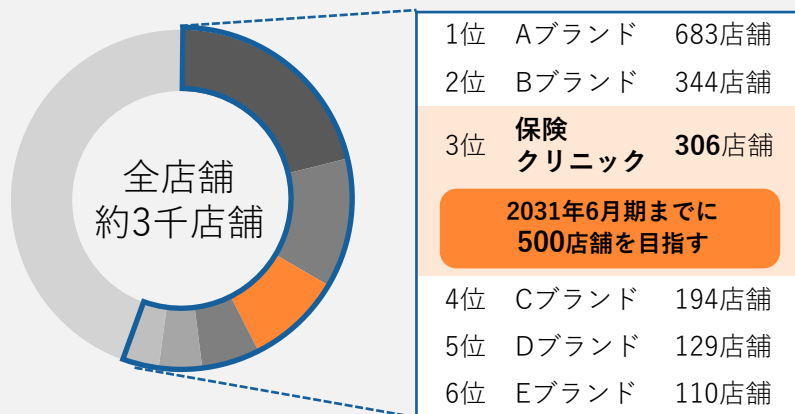
※ 直営の店舗数は、ライフアシスト運営の直営店舗を含みます



来店型保険ショップ『保険クリニック』では、独自開発の「保険IQシステム」により複数保険会社の保障内容をビジュアル化して分析・比較することで、お客さまに寄り添った保険コンサルティングをご提供しています。

✓ ポジショニング

店舗数306店舗は、業界3位の水準  
100店舗以上の6ブランドで、全体の約60%を占める ※当社調べ



✓ WEB集客

Web集客の割合 49.1%  
来店を喚起するターゲットを特定・セグメントし、それぞれに効果的なマーケティングを実施

✓ 保険IQシステム

**証券分析機能**：ご加入中の保険の保障内容をビジュアル化  
**比較機能**：検索した複数の保険商品を同じフォーマットで表示が可能

✓ 来店型乗合保険ショップとして長期の実績

日本初の来店型乗り合い保険ショップとして本格始動し2024年12月で25周年を迎える

✓ 証券分析機能の網羅率 96%

取扱保険会社数は、業界最高水準の約50社  
かんたん入力商品に対応する保険商品数は1,500アイテム以上で網羅率は96%

✓ 認定代理店

当社の直営店及び一部FC店は、一般社団法人生命保険協会により業務品質をクリアしている乗合代理店としての「認定」を受けております

# 保険 IQ SYSTEM



## 保険販売お客さまの悩み・課題

🌀 保険に加入しているけど、実際の保険内容がわからない

🌀 いろいろな状況に応じた最適な保険に入りたい

🌀 複数の保険会社の商品を検討したいけど、フォーマットが異なるので比較するのが難しい

### 証券分析機能



- ご加入中の保険内容をビジュアルでわかりやすく表示できる
- 顧客は、自分の保障内容の過不足を確認できる。

### 商品比較機能



- ① 希望の条件に沿った保険商品を抽出  
希望に沿わない場合には、条件を変更して違う保険商品を何度も検索できる
- ② 抽出した複数の保険商品を同じフォーマットで表示  
簡単に見比べることができる。
- ③ 比較機能で選んだ保険を一覧表にして表示する機能  
総支払額や保障内容を一目で確認できる。

## 強み

### 業界唯一のシステム

「保険クリニック」ブランドでのみ利用可能  
高い参入障壁

### データベースの豊富さ

2004年4月の完成以降、  
20年を超える運用実績

### 人材教育・採用

未経験者の早期戦力化+配属  
後育成プログラムにより  
人材育成にも有効

2031年6月期までに **500店舗** を目指す

(課題)

- ✓ 出店スピードに合わせた人材の育成
- ✓ M&Aで譲受けた店舗の収益性改善・向上
- ✓ 新たなエリアの開拓

3年間で直営店**80**店舗増計画

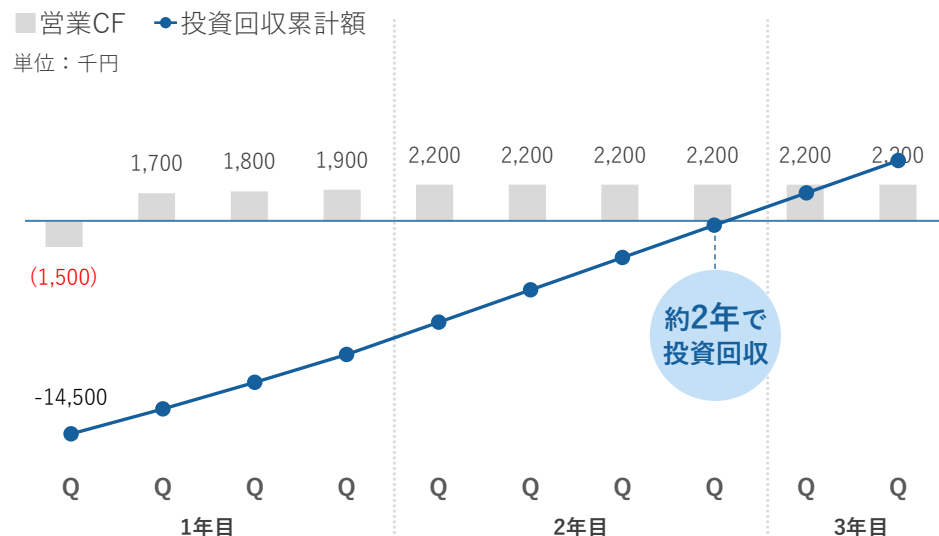


- ① 『保険クリニック』のブランド力とノウハウによる投資回収の早期実現
- ② 「保険IQシステム」を中心とする人材育成力

### 投資回収

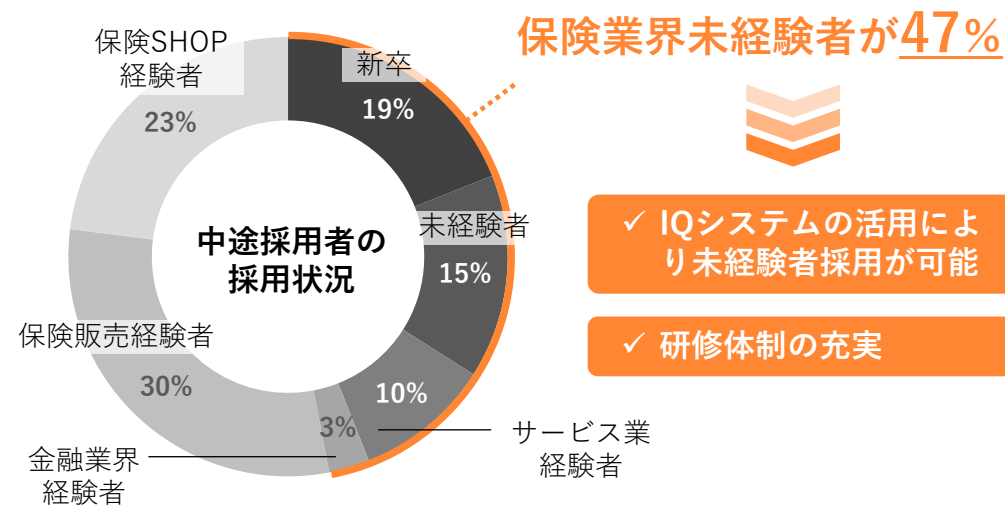
- 来店型保険ショップとして25年を超える運用実績
- 保険IQシステムによりコンサルタントの能力を標準化
- WEB集客による来店者の割合45.2%

⇒ 一般的な新規店舗の投資回収期間は約2年



### 人材育成力

- 2025年6月期の1年間で採用したコンサルタントのうち、保険業界未経験者が47%を占める
- 保険IQシステムを中心とする充実した研修体制を整備



来店型保険ショップの事業譲受

- ✓ 1Q：2025年7月 「マネプロショップ」 11店舗（ブロードマインド株式会社（証券コード：7343））
- ✓ 1Q：2025年7月 「ほけんのアイセレクト」 2店舗（県民保険サービス有限会社）
- ✓ 2Q：2025年12月 「保険deあんしん館」 2店舗（アセットガーディアン株式会社）

譲受後に、すべて『保険クリニック』  
ブランドへ切り替え

- 「保険IQシステム」や「Web集客」など運営ノウハウを注入
- 譲受けた既存の保険契約から得られる収益
- サービスの向上



早期の収益性改善

ブロードマインドより譲受けた事業の損益状況  
単月黒字化済み

※ 直近月次損益(2026年3月)

✓ 保険手数料収入（売上高）	34,701千円
✓ のれん償却費、 店舗の人件費、家賃等（販管費）	30,344千円
✓ 差引	4,356千円
✓ マーケティングコストの配賦額	2,248千円
✓ 営業利益	2,108千円

- ✓ 当期のアンバサダーも、藤岡ファミリーを継続起用
- ✓ 引き続きWeb広告やSNSをメインに効率的な広告展開

	2023年6月期 通期	2024年6月期 通期	2025年6月期 通期	2026年6月期 3Q
Web集客の割合	36.4%	42.7%	45.2%	49.1%

※ 当社の直営店における新規の来店件数に対するWebを起因とした来客件数の割合



・キャンペーン施策



【家族アンシン夏の疲れリフレッシュキャンペーン】  
キャンペーン期間：2025年8月14日(木)～10月16日(木)



【福岡ソフトバンクホークス 2025 パーソルクライマックスシリーズバ 観戦チケットプレゼントキャンペーン】  
キャンペーン期間：2025年8月22日(金)～2025年9月21日(日)



【保険の定期健診とSNSで子どもたちを笑顔に！今年で9回目！保険クリニックスマイルプロジェクト2025】  
キャンペーン期間：2025年9月29日(月)～2025年11月30日(日)  
寄付額：累計8,099,474円を寄付(2025年12月現在)

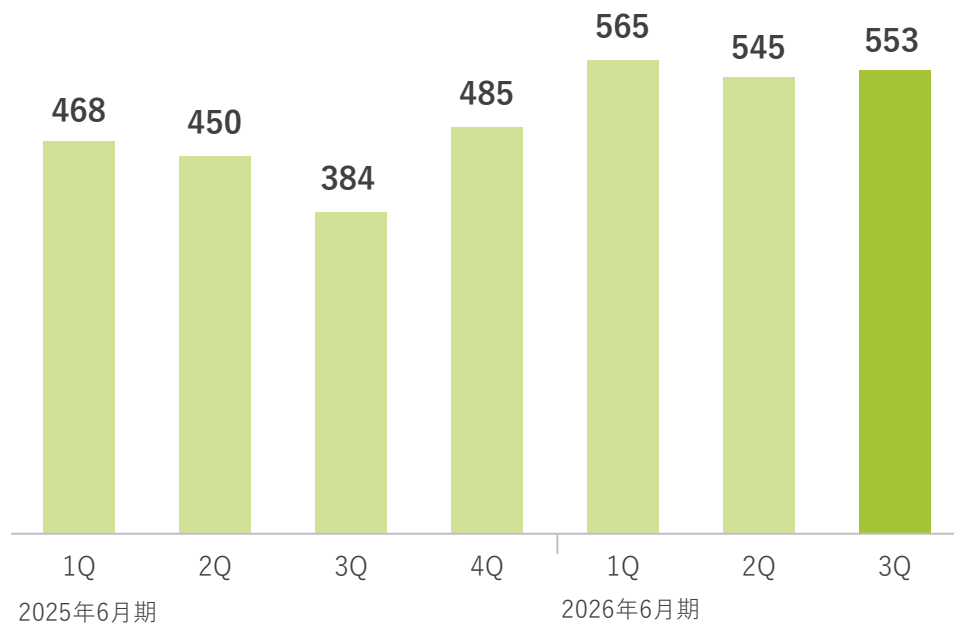


【『保険クリニック』全国300店舗達成！記念キャンペーン】  
キャンペーン期間：2025年11月13日(木)～12月24日(水)

✓ IRRCのFA事業部、ライフアシスト訪販部門ともに好調に推移

### 売上高

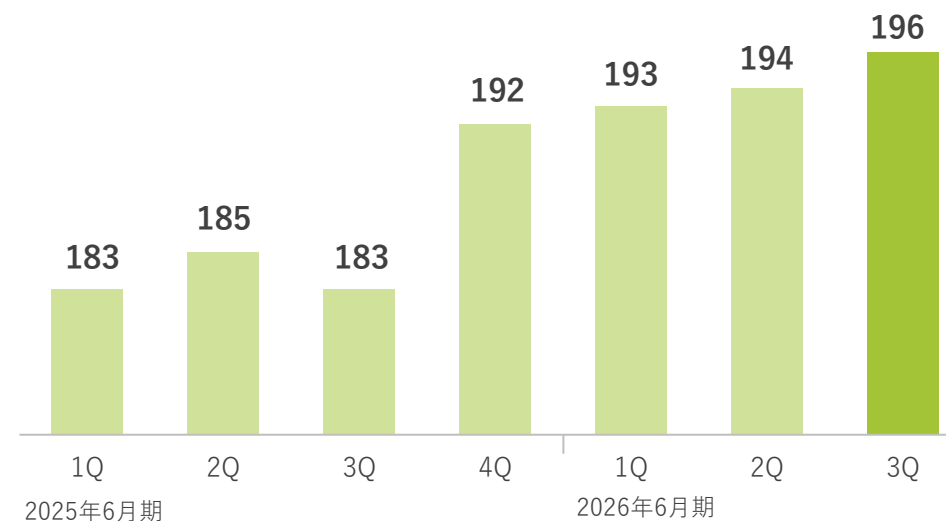
(単位：百万円)



### KPI

(単位：人)

■ 募集人の人員数



✓ Financial Advisor（フィナンシャル・アドバイザー）として保険商品に捉われず、金融商品も展開

2023年10月にM&A



FA事業部

2拠点 首都圏中心



LA訪販部門

22拠点 全国

アイリックのFA事業部と  
ライファシストの訪販部門の融合を図り、  
シナジー効果による効率的・効果的な拡大を図る



保険以外の金融商品の取扱い  
保険にとらわれない、  
**総合金融企業IFAビジネスの拡大**

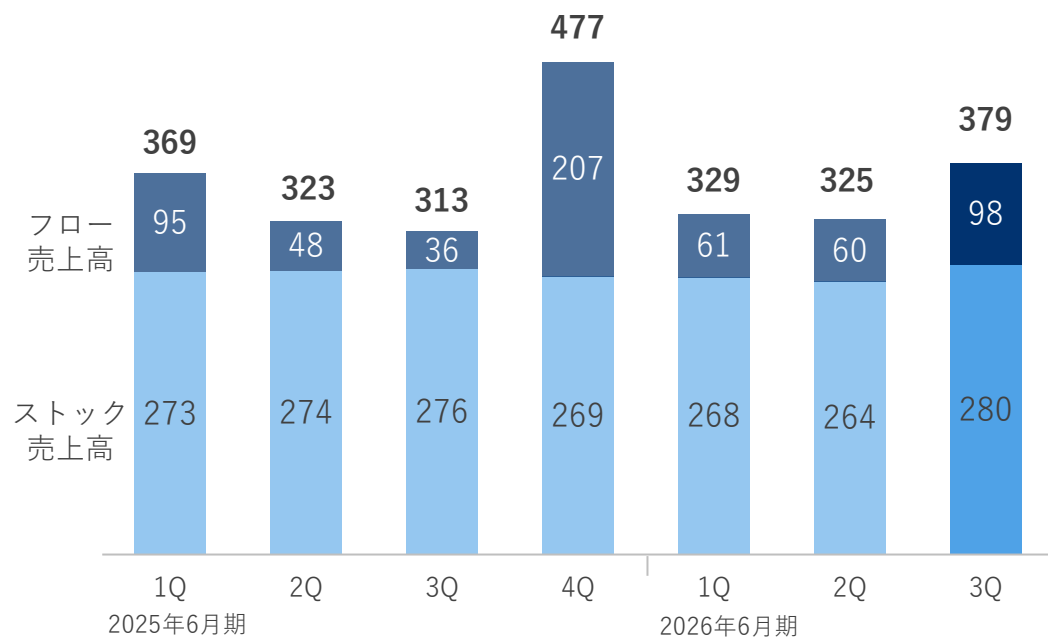


保険領域 → 金融領域へ拡大

- ✓ストック売上は、前期4Qに大手取引先1社が契約解除も影響は軽微
- ✓代理店・銀行向けのID数は、順調に増加

## 売上高

(単位：百万円)



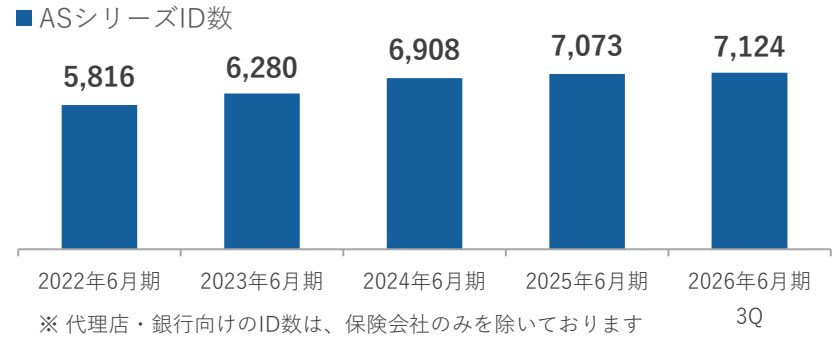
## KPI

ストック比率	78.7 % (前期 73.8%)
代理店・銀行 (ID数)	7,124 ID (前期末比+51 ID)
保険会社(MRR)	36,146 千円 (前期末比 ▲258 千円)

- 保険業界に特化したバーティカルSaaSの強みを生かし、ASシリーズの拡大を図る
- 保険会社向けのKPIは、より明確に中長期的な事業成長を測定できる指標として、MRRを採用

※MRR Monthly Recurring Revenueの略称で、毎月のサブスクリプション売上などの継続性の高い収益のこと

### 代理店・銀行向けKPI



#### 金融機関

ふくおかフィナンシャルグループ、埼玉りそな銀行、千葉銀行 他多数  
銀行別働隊、保険会社直資代理店

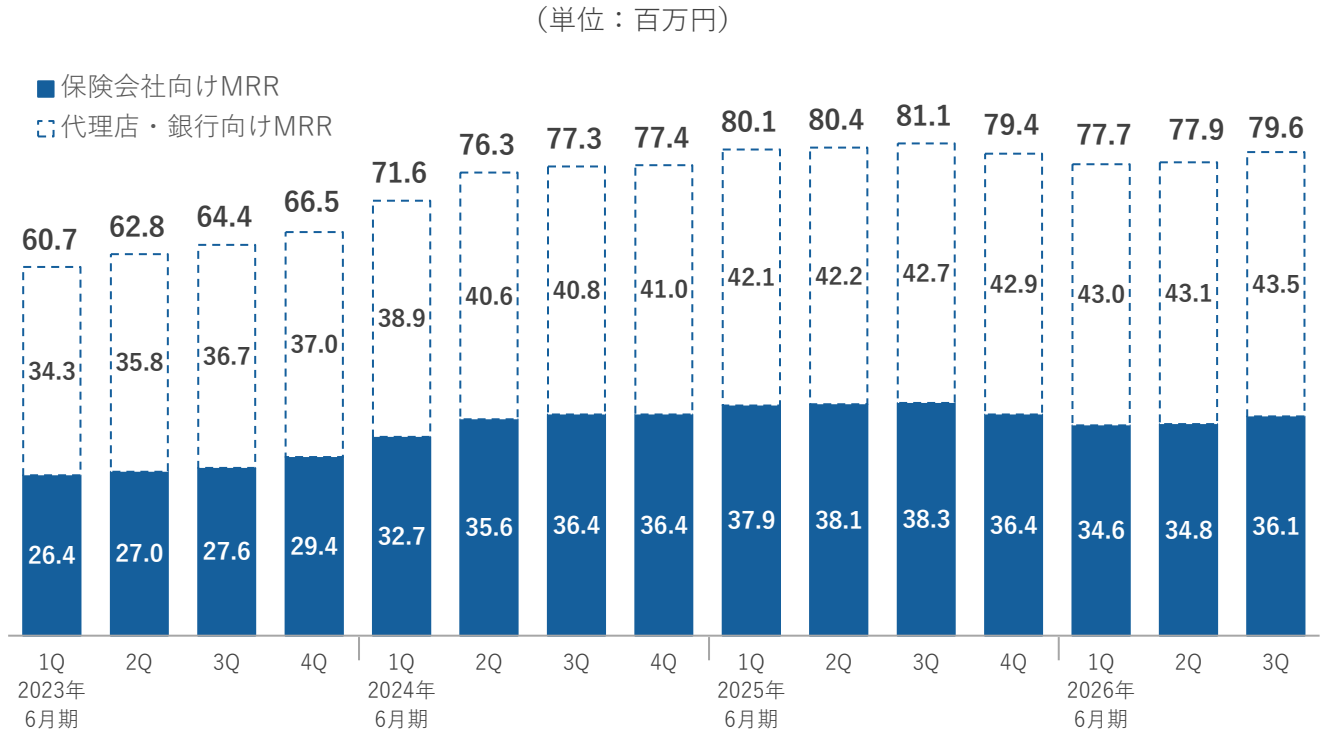
#### 保険ショップ・専業（プロ）、保険代理店 乗合保険代理店 250社以上

- 保険ショップ系
- 訪販販売系

#### 東証プライム上場企業内代理店

住友林業、旭硝子、三井物産、三菱電機 他多数

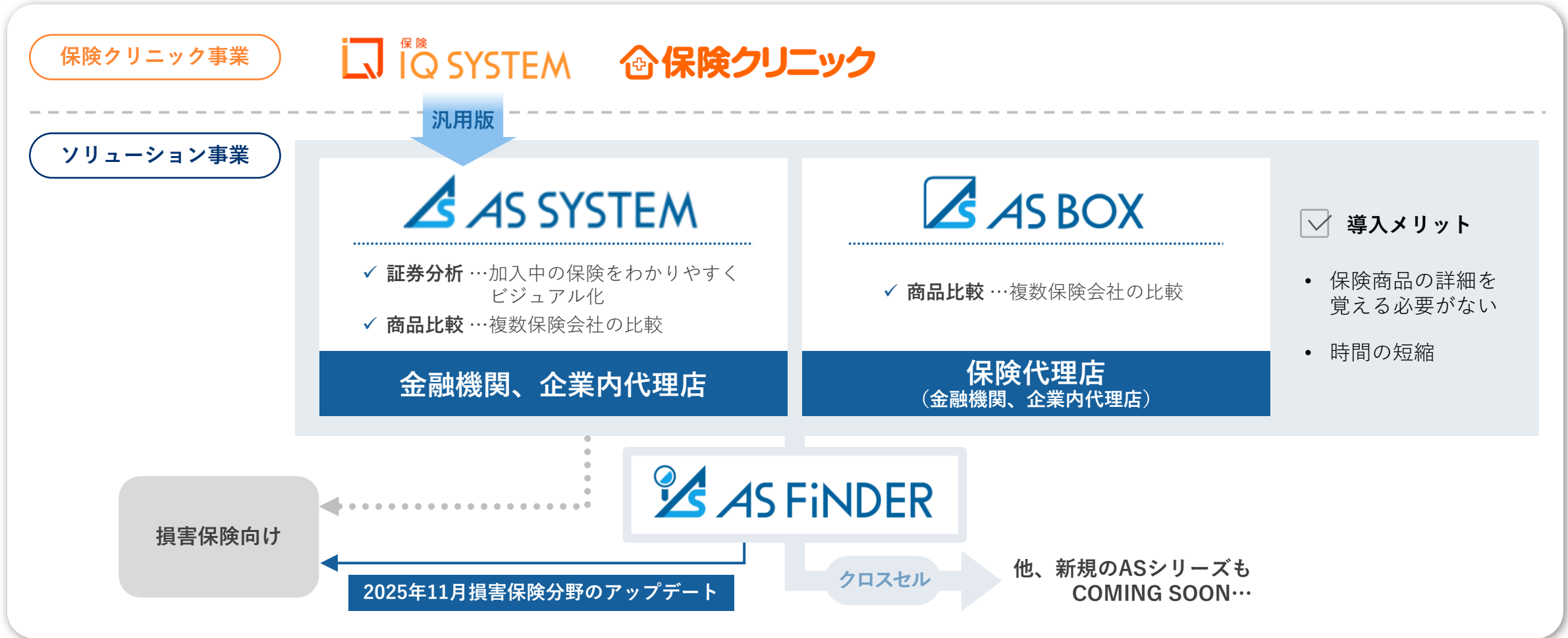
### 保険会社向けKPI



#### 保険会社

第一生命、東京海上日動火災保険、JA共済連(全国共済農業協同組合連合会) 他

- ✓ 「AS SYSTEM」は、「保険IQシステム」の汎用版として開発したシステム
- ✓ 「AS SYSTEM」「AS-BOX」を中心にASシリーズの製品導入をクロスセルで促進



✓ 保険募集人の効率的な業務を支えるAS platformの提供



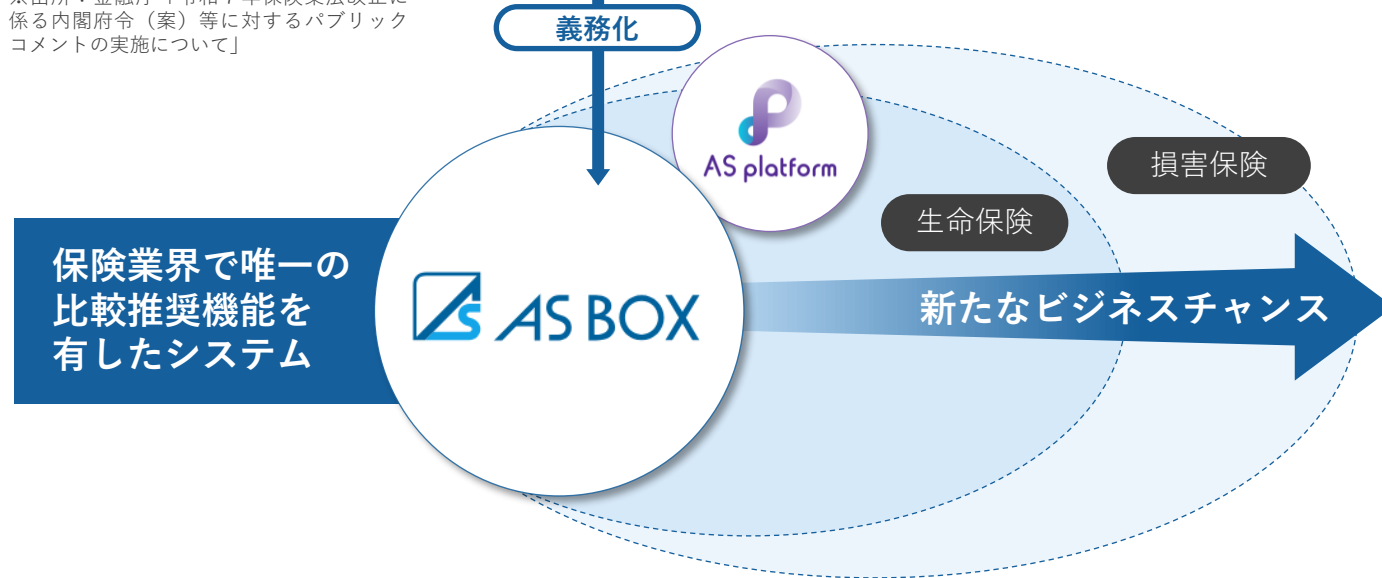
✓改正保険業法が2026年6月1日に施行予定

主な改正の内容

- ① 特定大規模乗合保険募集人に対する体制整備義務の強化
- ② 特定大規模乗合**損害保険代理店**に対する体制整備義務の強化
- ③ 保険会社等に対する体制整備義務の強化
- ④ 保険会社等による保険契約者等への過度な便宜供与の禁止
- ⑤ 保険仲立人の活用促進に向けた対応等
- ⑥ 乗合代理店における適切な**比較推奨販売**の確保

※出所：金融庁「令和7年保険業法改正に係る内閣府令（案）等に対するパブリックコメントの実施について」

	生命保険業界	損害保険業界
年間市場規模	35兆円	9兆円
販売チャネル	保険会社の営業職員、金融機関、保険代理店	自動車・不動産などの代理店が中心
募集人の数	118万人	179万人
募集人の特徴	専門性が高い	副業募集人が非常に多い
システム化	遅れている	



従来より生命保険業界に提供していたシステムは、損害保険領域においても需要が発生

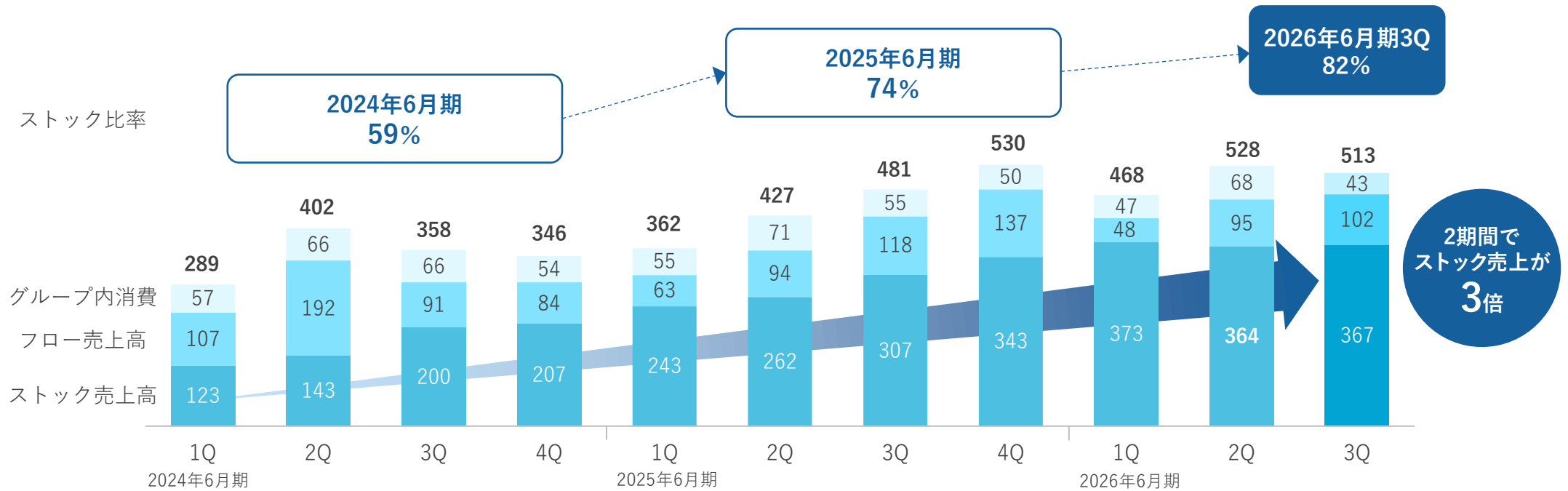
今後、損害保険領域への拡充により、損保乗合代理店のニーズにも対応

**マーケットは生命保険と損害保険の両業界に広がる**

- ✓ ストック売上は、2期間で3倍に拡大
- ✓ AIプロダクト・クラウドサービス売上が増加し、ストック比率は高水準を維持

### 売上高・ストック比率

(単位：百万円)



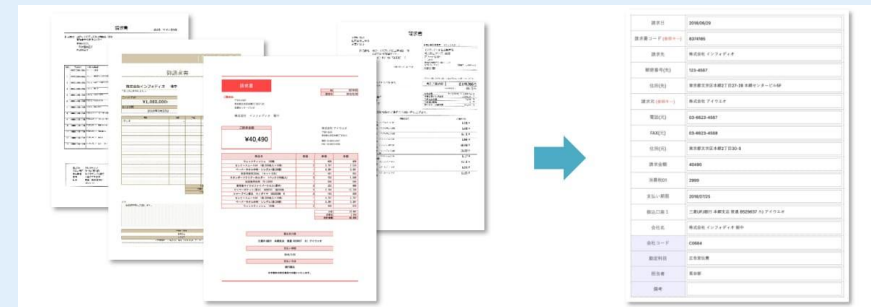
- ✓ AI-OCRの開発などで培った技術を活かし、AIプロダクト戦略を推し進める
- ✓ 保険業界以外にもターゲット



※ ADXは、「AI Document Transformation」の造語です。

## 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

✓ 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<sup>®</sup>』が解決！



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

AI-OCRソリューションの新たなスタート!!

『DenHo<sup>®</sup>』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。

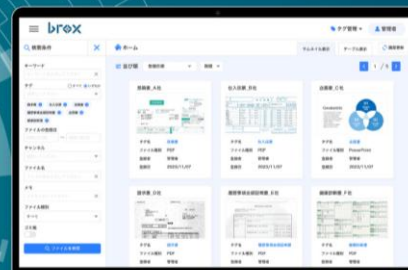
✓ 引き続き多くの企業からの引き合いあり



『DenHo<sup>®</sup>』に続き2024年1月15日より提供開始

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



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。

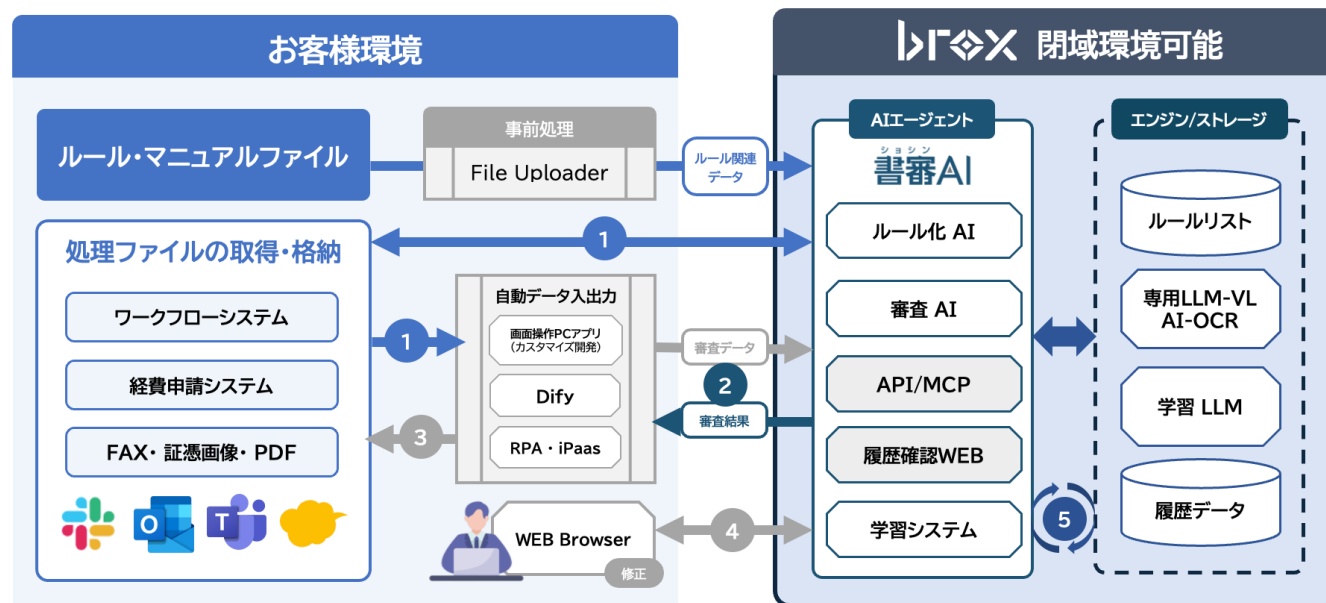
PDFや画像データの横断検索はもちろんのこと、Excel・Word・PowerPointなどのOffice系ドキュメントも横断検索が可能であり、社内で迷子になった文書を探し出せるようになります。

# シヨシン 書審AI

## 書類審査AIエージェント

2026年4月提供開始

「書審 AI」は、社内規程や業務ルール、法令・ガイドラインに基づいて、申請書類および添付ファイルを自動チェックし、結果に応じてワークフローを更新する書類審査AI エージェントです。



### 【主な機能】

- ①申請内容・添付ファイルの自動取得  
ワークフローシステムから未処理案件を検索し、申請内容と添付ファイルを自動で取得。
- ②ルールリストに基づく審査処理  
書類の記載内容と添付証憑を照合し、不備やルール不適合を検出。  
参照したルール・規程や照合箇所などの判断根拠をあわせて提示し、判定理由を明確化します。
- ③結果に応じたワークフロー更新  
審査結果に応じて承認・差し戻しコメントの登録などを自動で実行し、処理履歴を保存します。
- ④スケジュール・インターバル実行  
時間指定・インターバル実行により、夜間バッチや定時チェックなど業務に合わせた自動稼働が可能です。

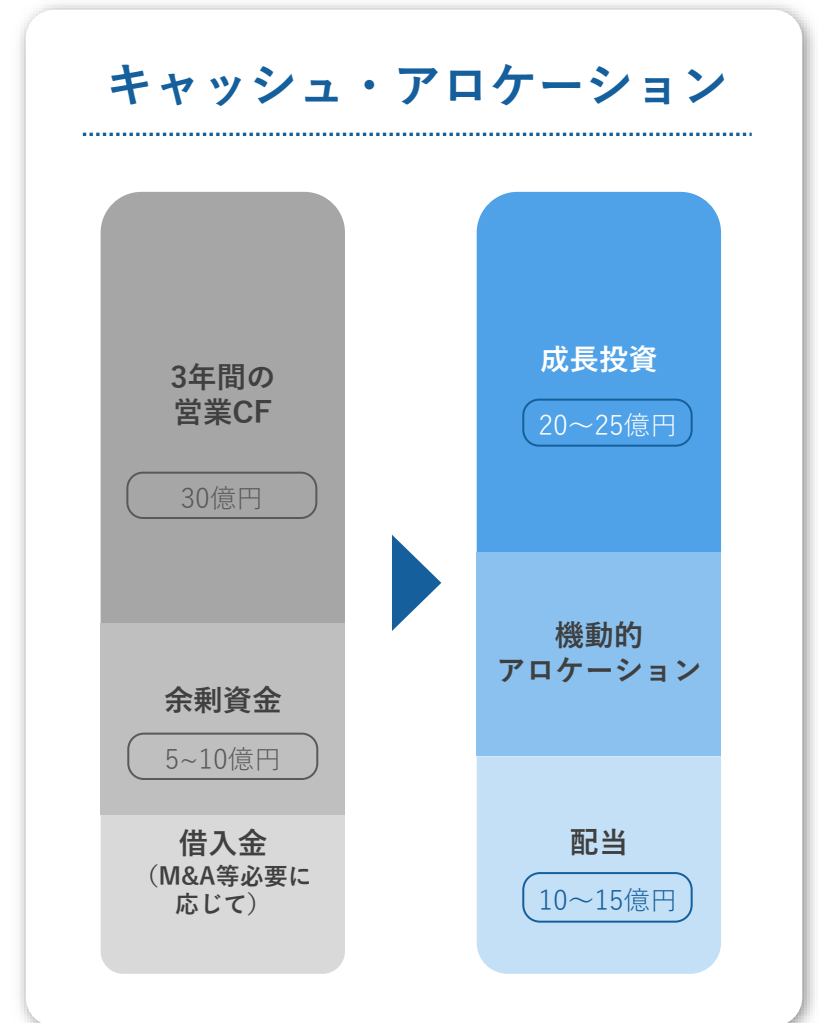
## 03 | 3か年計画

- ✓ 更なる成長と資本効率の両立の実現
- ✓ 売上高CAGR17.3%の成長を想定
- ✓ 2028年6月期のROE目標値 **20%以上**

単位：百万円	2025年6月期	2026年6月期			2027年6月期		2028年6月期	
	実績	(3Q実績)	通期予想	増減率	予想	増減率	予想	増減率
売上高	9,424	8,100	11,288	+19.8%	12,988	+15.1%	<b>15,205</b>	+17.1%
売上原価	2,056	1,932	2,696	+31.1%	3,037	+12.7%	<b>3,303</b>	+8.7%
売上総利益	7,368	6,168	8,592	+16.6%	9,950	+15.8%	<b>11,901</b>	+19.6%
販売費及び 一般管理費	6,626	5,637	7,747	+16.9%	8,759	+13.1%	<b>10,323</b>	+17.8%
営業利益	741	531	844	+13.9%	1,190	+40.9%	<b>1,578</b>	+32.6%
営業利益率	7.9%	6.6%	7.5%	—	9.2%	—	<b>10.4%</b>	—
ROE	11.6%	—	12.4%	—	16.8%	—	<b>20.0%</b>	—

✓一定の規律を維持しつつ成長投資を図ることで、持続的な成長と資本効率の両立を実現

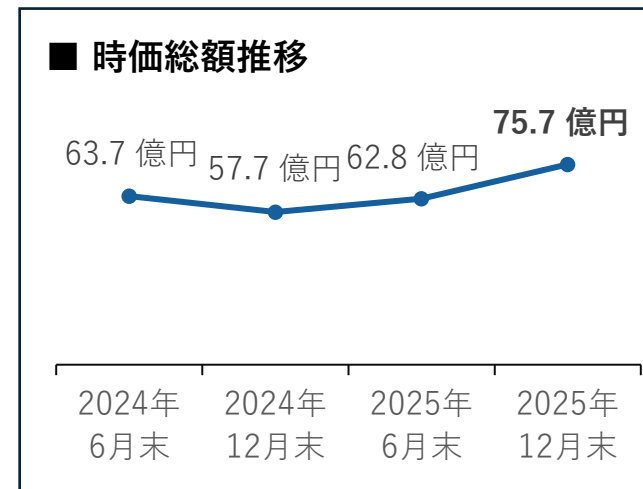
	成長投資の戦略	計画
人	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 人材の採用</li> <li>● 人材の育成・強化</li> <li>● 人材の異動</li> <li>● 評価制度の見直し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● IQシステムによる未経験者の早期戦力化</li> <li>● 配属後育成プログラム</li> <li>● 採用、育成の好循環を生み出す</li> <li>● 新エリア出店によるネットワークの拡大</li> </ul>
「保険クリニック®」のブランド力の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 直営店舗の新規出店</li> <li>● FC店舗</li> <li>● マーケティング強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● M&amp;A</li> <li>● デベロッパーとの良好な関係</li> </ul>
ASシリーズ	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 各種システムの統合</li> <li>● AI-OCRの技術転用</li> <li>● 損害保険向けのシステム開発</li> <li>● ASの拡張</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● API連携保険会社の開拓</li> <li>● 独自DWHの構築</li> </ul>



✓ 現状、上場維持基準のすべてに適合

■ 東証グロース市場 上場維持基準		株主数	流通 株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率	時価総額※
当社の 適合状況 及びその推移	2024年6月30日 時点	3,858人	20,499単位	15.1億円	23.4%	—
	2025年6月30日 時点	3,556人	21,809単位	15.5億円	25.0%	—
上場維持基準		150人	1,000単位	5億円	25.0%	<b>40億円以上</b>
2025年6月30日時点の適合状況		適合	適合	適合	適合	—

※ 時価総額における基準は上場10年経過後から適用となるため、現状該当なし

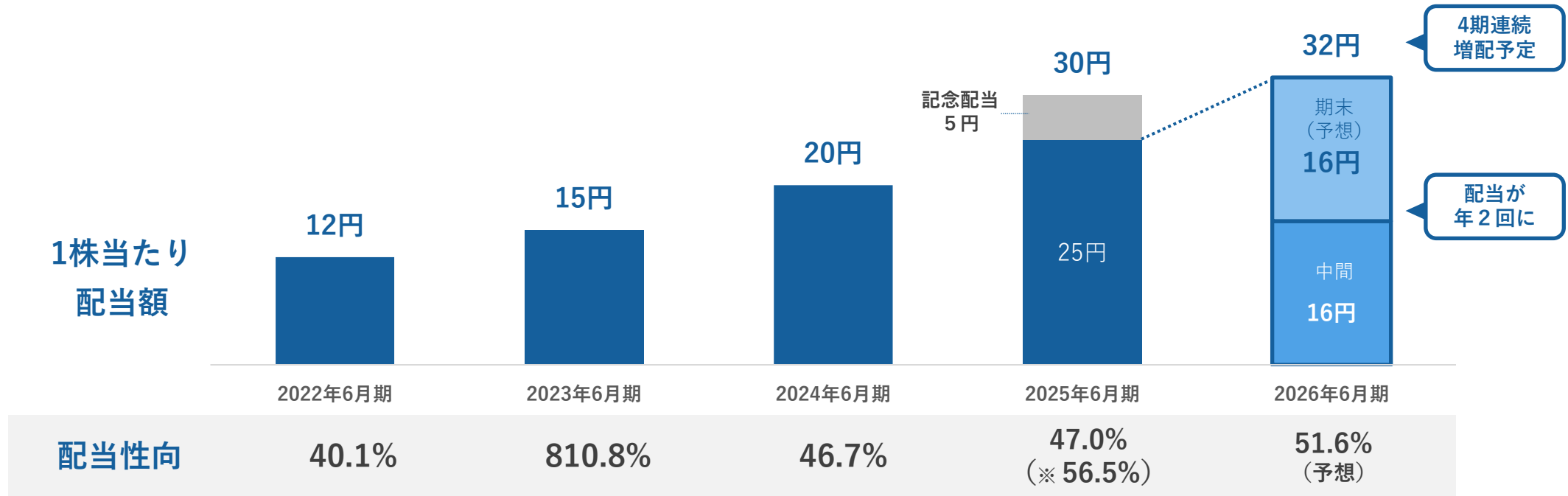


グロース市場の上場維持基準の見直しにより、  
2030年6月末時点で **時価総額100億円以上** の充足が必要



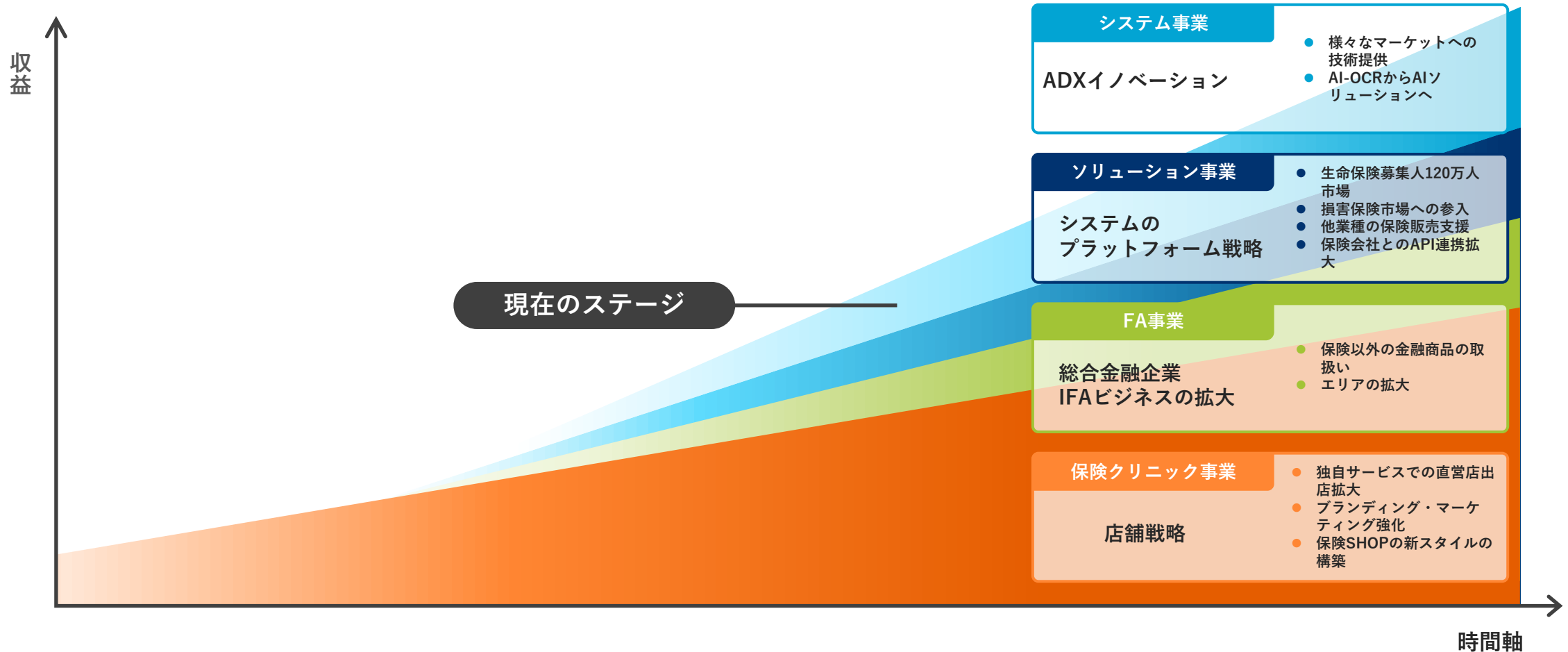
**時価総額100億円は、通過点と捉え、早期の達成を目指す**

## ✓ 当期より、中間配当の実施



※ 記念配当を含んだ配当性向

- ✓ 『保険クリニック』ブランドの更なる拡大と保険業界に特化したバーティカルSaaSとして確立し、ヒト×保険×テクノロジーの先駆者であり続ける





# SureTech Company

ヒト×保険×テクノロジーの  
先駆者であり続け  
すべての人に夢と希望で  
満ちあふれた未来を  
デザインする

**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。