



株式会社アイリックコーポレーション

2026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

2026年8月14日

[東証グロース：7325]



01 | 改正保険業法

02 | 2026年6月期 決算概要

03 | セグメント別状況

04 | 2027年6月期 通期予想および3か年計画

# 01 | 改正保険業法

## 改正保険業法：2026年6月1日施行

「何を販売したか」だけでなく、  
「なぜその商品を提案し契約に至ったのか」を説明できることが求められる。

従来以上に顧客本位の業務運営の実践が求められる

### 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」

### 「契約結果管理」から 「募集プロセス管理」へ

- ・ 比較推奨販売の適正化
- ・ 意向把握、推奨理由の明確化
- ・ 記録保存と検証体制の強化

✓顧客の意向に沿って複数の商品を比較し、推奨理由を挙げて提案することが求められる  
⇒AS-BOXの需要が高まる見込み

| 顧客対応     |                                                                                               | BEFORE        | AFTER                 |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-----------------------|
| 顧客意向の把握  | <ul style="list-style-type: none"><li>ニーズ確認</li><li>ヒアリング</li></ul>                           | 必須            | 必須（より重要）              |
| 比較推奨の妥当性 | <ul style="list-style-type: none"><li>商品選定</li><li>比較プロセス</li></ul>                           | 選択制           | 顧客意向に基づく<br>比較推奨の徹底   |
| 推奨理由の説明  | <ul style="list-style-type: none"><li>推奨理由</li><li>適合性説明</li></ul>                            | 必須            | より具体的な説明と記録           |
| 記録保持     | <ul style="list-style-type: none"><li>意向把握</li><li>比較推奨</li><li>推奨理由</li><li>最終意向確認</li></ul> | 必要            | 募集プロセス全体の<br>記録・管理を重視 |
| 事後検証     | <ul style="list-style-type: none"><li>モニタリング</li><li>点検</li><li>改善指導</li></ul>                | 限定的・<br>管理者判断 | 検証可能な<br>態勢整備を重視      |

対応  
可能



複数の商品を同一のフォーマットで  
比較可能な保険業界で唯一のシステム

メインターゲットは  
生命保険業界向けのシステムだが、  
今後、損害保険領域においても  
需要が高まる予想

生命保険

年間市場規模 35兆円  
募集人数 118万人

損害保険

年間市場規模 9兆円  
募集人数 179万人

# 事業環境の変化は ビジネスチャンス

保険業法改正による事業環境の変化のもと、  
20年以上にわたり培ってきた知見と技術力を活かし、  
保険募集業務の高度化・効率化を支援するソリューションを広く提供することで、  
保険業界のさらなる発展に貢献してまいります。

✓ 業界唯一のシステムで比較推奨販売に対応可能

✓ AS-BOXは募集プロセスの全般をカバーできるシステム

## 02 | 2026年6月期 決算概要

- 売上高 10,964百万円（前期比 **16.3%増**）  
営業利益 703百万円（前期比 **5.2%減**）
- 保険クリニック事業は、順調に拡大  
売上高 5,817百万円（同 **21.4%増**）、営業利益 918百万円（同 **20.9%増**）
- ソリューション事業で想定していた大型案件が未受注となる
- 累進配当を導入し、当期の連結配当性向は **66.6%**



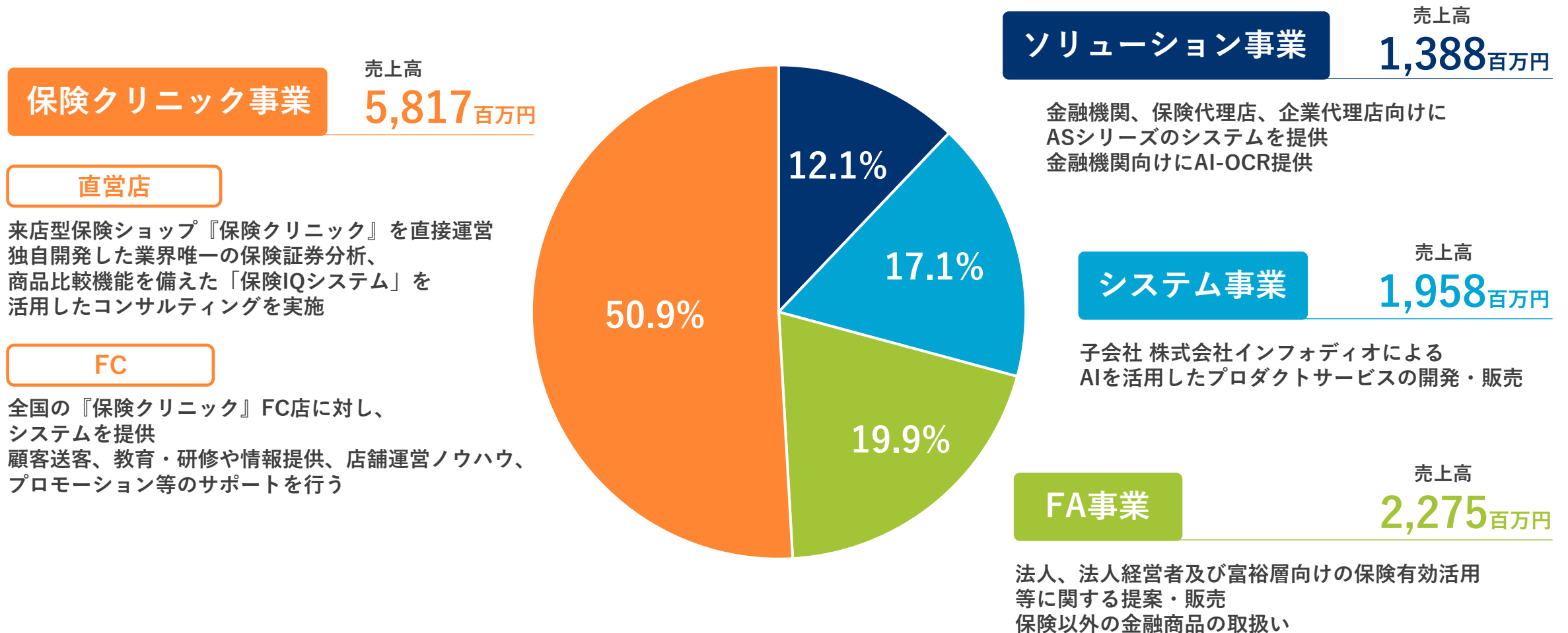


- ✓売上高は、10,964百万円（前期比16.3%増）過去最高を更新も、営業利益は前期比38百万円の減少
- ✓保険クリニック事業は、3件のM&Aなどにより24店舗増加。Web集客も引き続き好調
- ✓ソリューション事業は、想定していた大型案件が未受注（ソリューション事業の営業利益は前期比224百万円の減少）

| 単位：百万円              | 2025年6月期 |        | 2026年6月期 |        | 増減額    | 増減率    |
|---------------------|----------|--------|----------|--------|--------|--------|
|                     | 実績       | 売上高割合  | 実績       | 売上高割合  |        |        |
| 売上高                 | 9,424    | 100.0% | 10,964   | 100.0% | +1,539 | +16.3% |
| 売上総利益               | 7,368    | 78.2%  | 8,367    | 76.3%  | +999   | +13.6% |
| 販売費及び一般管理費          | 6,626    | 70.3%  | 7,664    | 69.9%  | +1,037 | +15.7% |
| 営業利益                | 741      | 7.9%   | 703      | 6.4%   | ▲38    | ▲5.2%  |
| 経常利益                | 752      | 8.0%   | 711      | 6.5%   | ▲41    | ▲5.5%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 435      | 4.6%   | 392      | 3.6%   | ▲42    | ▲9.8%  |
| 1株当たり<br>当期純利益      | 53.14円   | -      | 48.02円   | -      | ▲5.12円 | ▲9.6%  |
| EBITDA※             | 1,033    | 11.0%  | 1,082    | 9.9%   | +49    | +4.8%  |

|           | 取り組み＆振り返り                                                                                                                                                | 判定 | 課題                                                                                                                                                |
|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 保険クリニック事業 | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 24店舗増加し、店舗数は<b>300店舗を突破</b></li><li>・ <b>3件の事業譲受</b>を実施し、事業基盤を拡大</li><li>・ 事業譲受店舗および既存店舗の<b>収益性が向上</b></li></ul> | ◎  | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 次期20店舗、3か年計画最終年度36店舗の<b>出店計画の着実な遂行</b></li><li>・ 出店拡大に向けたリーシング機能の強化</li><li>・ 成長を支える人材の採用、育成の推進</li></ul> |
| FA事業      | <ul style="list-style-type: none"><li>・ IRRCとライフアシストとの<b>連携強化</b></li><li>・ 保険にとらわれない保険以外の金融商品の取扱い規模の拡大</li></ul>                                        | ○  | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 更なる連携の強化</li><li>・ 募集人の採用による規模拡大</li></ul>                                                                |
| ソリューション事業 | <ul style="list-style-type: none"><li>・ <b>受託案件の大幅未達</b>により、フロー売上への依存リスクが顕在化</li><li>・ 改正保険業法対応に向けた先行投資を実施</li></ul>                                     | △  | <ul style="list-style-type: none"><li>・ <b>フロー売上依存からの脱却</b></li><li>・ <b>ストック売上（MRR）の大幅な増大</b></li><li>・ 事業環境の変化をビジネスチャンスへつなげる</li></ul>          |
| システム事業    | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 業績は、概ね想定どおり</li><li>・ 好調に推移したストック売上は、2Q以降<b>伸びが鈍化</b></li></ul>                                                  | △  | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 新たな収益の柱となるAIプロダクトの開発、機能拡充</li><li>・ 技術革新への対応</li></ul>                                                    |

✓ 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

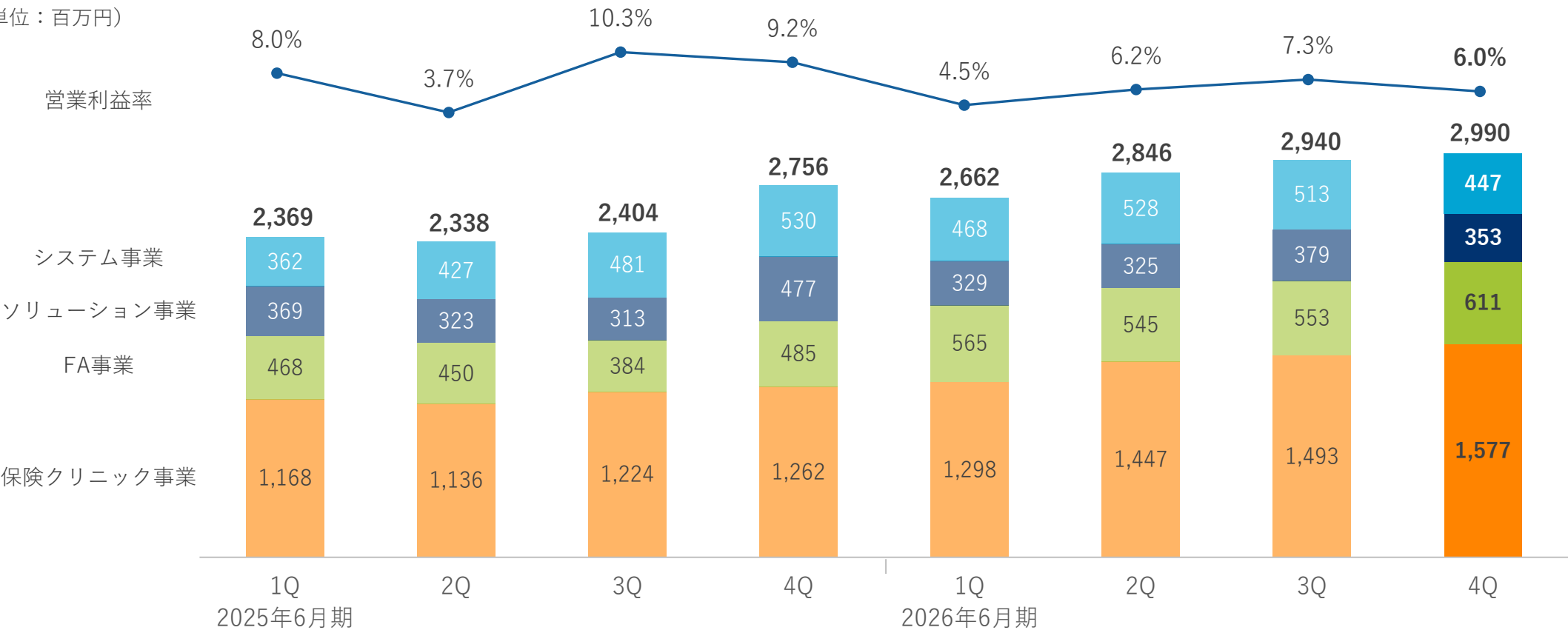


|           |      | セグメント売上高／営業利益 |          |         | 概況                            |
|-----------|------|---------------|----------|---------|-------------------------------|
| 単位：百万円    |      | 2025年6月期      | 2026年6月期 | 増減率     |                               |
| 全社        | 売上高  | 9,424         | 10,964   | +16.3%  | 保険クリニック事業、FA事業が牽引             |
|           | 営業利益 | 741           | 703      | ▲5.2%   |                               |
| 保険クリニック事業 | 売上高  | 4,792         | 5,817    | +21.4%  | 店舗数は、前期末比 +24店舗               |
|           | 営業利益 | 759           | 918      | +20.9%  |                               |
| 直営店       | 売上高  | 3,936         | 4,905    | +24.6%  | 好調なWeb集客により、成約件数が増加           |
|           | 営業利益 | 614           | 749      | +22.0%  | 事業譲受に伴う人件費、賃料などのコスト増を吸収       |
|           | 売上高  | 856           | 911      | +6.4%   | 加盟登録企業は純減2社も、店舗数は3店舗増加        |
|           | 営業利益 | 145           | 169      | +16.1%  |                               |
| FC        | 売上高  | 856           | 911      | +6.4%   | 加盟登録企業は純減2社も、店舗数は3店舗増加        |
|           | 営業利益 | 145           | 169      | +16.1%  |                               |
| FA事業      | 売上高  | 1,788         | 2,275    | +27.2%  | 前期までの新規採用施策などの結果から、好調に推移し     |
|           | 営業利益 | 16            | 112      | +566.0% |                               |
| ソリューション事業 | 売上高  | 1,484         | 1,388    | ▲6.5%   | 大型契約の未受注などにより、売上は前期比 ▲95百万円   |
|           | 営業利益 | 565           | 341      | ▲39.7%  | 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 |
| システム事業    | 売上高  | 1,803         | 1,958    | +8.6%   | ストック売上は前期比24.1%増の1,434百万円     |
|           | 営業利益 | 164           | 101      | ▲38.1%  |                               |
| 連結調整      | 売上高  | ▲443          | ▲475     | －       |                               |
|           | 営業利益 | ▲765          | ▲770     | －       |                               |

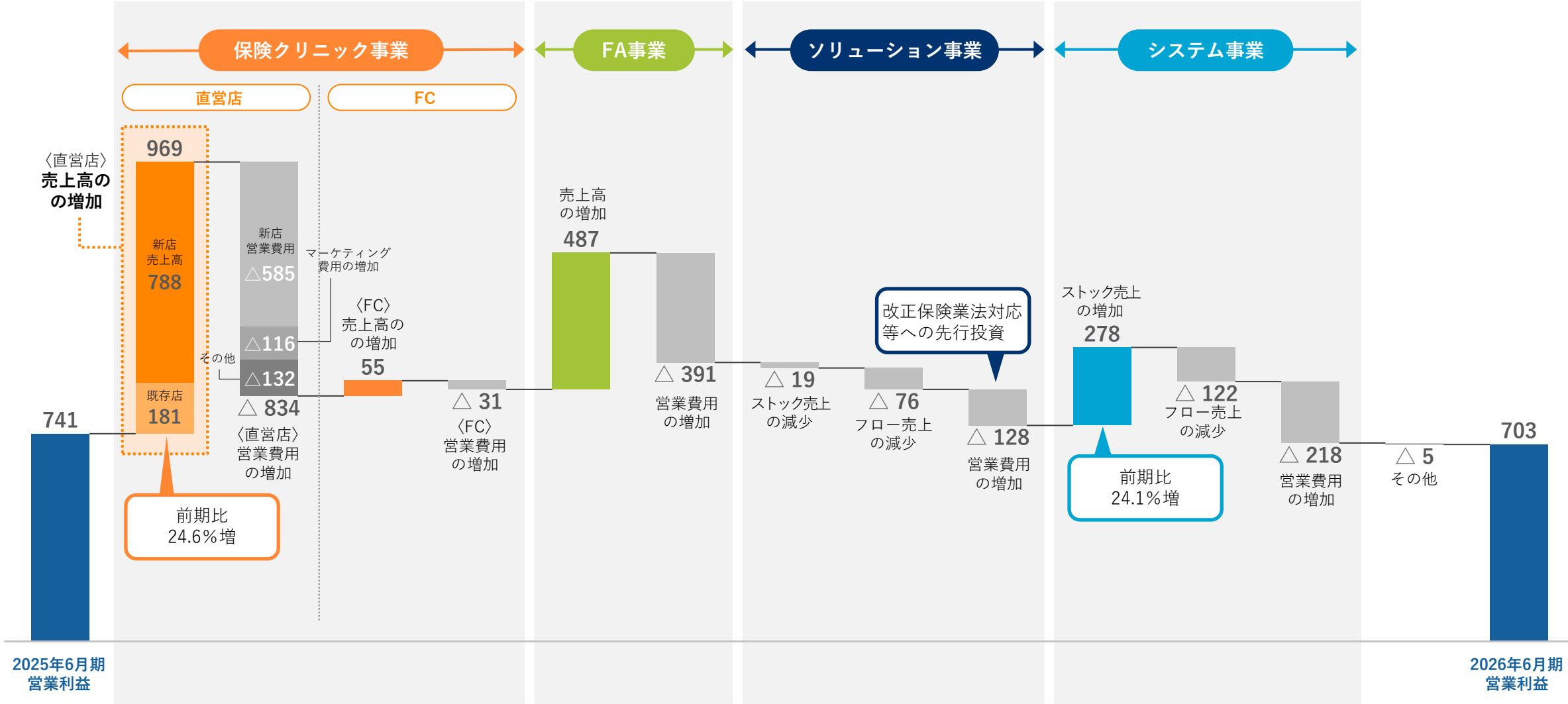
- ✓売上高は、四半期ベースで過去最高を更新
- ✓保険クリニック事業、FA事業は順調に拡大

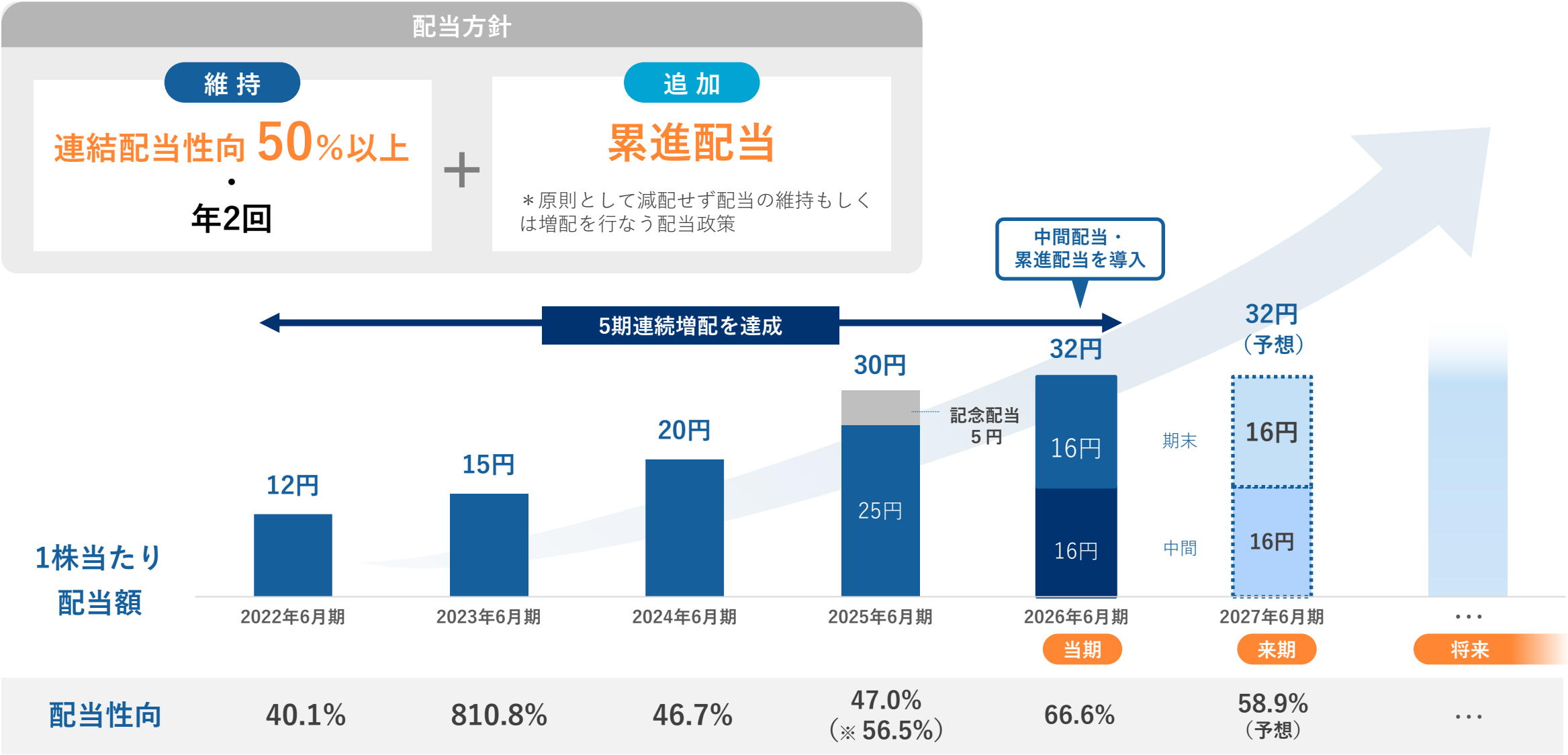
売上高・営業利益率

（単位：百万円）



(単位：百万円)





※ 記念配当を含んだ配当性向

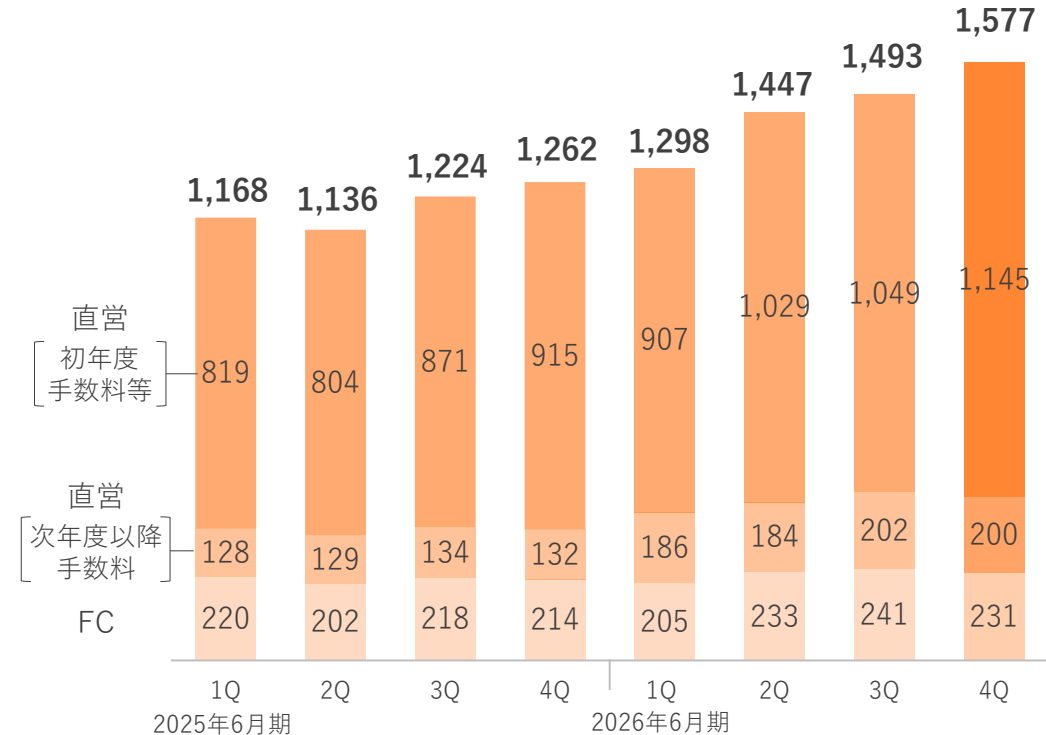
## 03 | セグメント別状況



- ✓ 来店数 40,078件（前期比**30.8%増**）、成約件数 22,865件（前期比**20.0%増**）を達成
- ✓ 直営のKPIは、各四半期で前年同期を上回り、売上高は 6 四半期連続で**過去最高を更新**

### 売上高

(単位：百万円)



### KPI

#### 直営

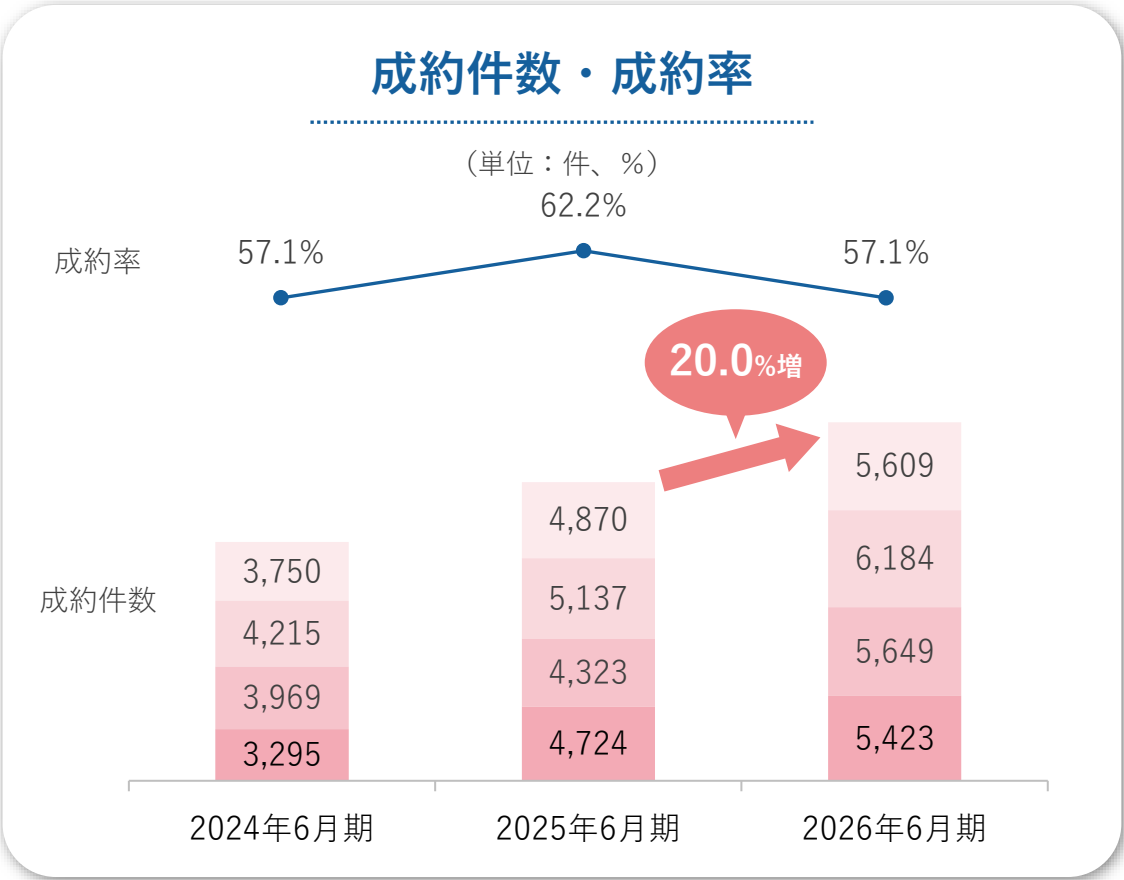
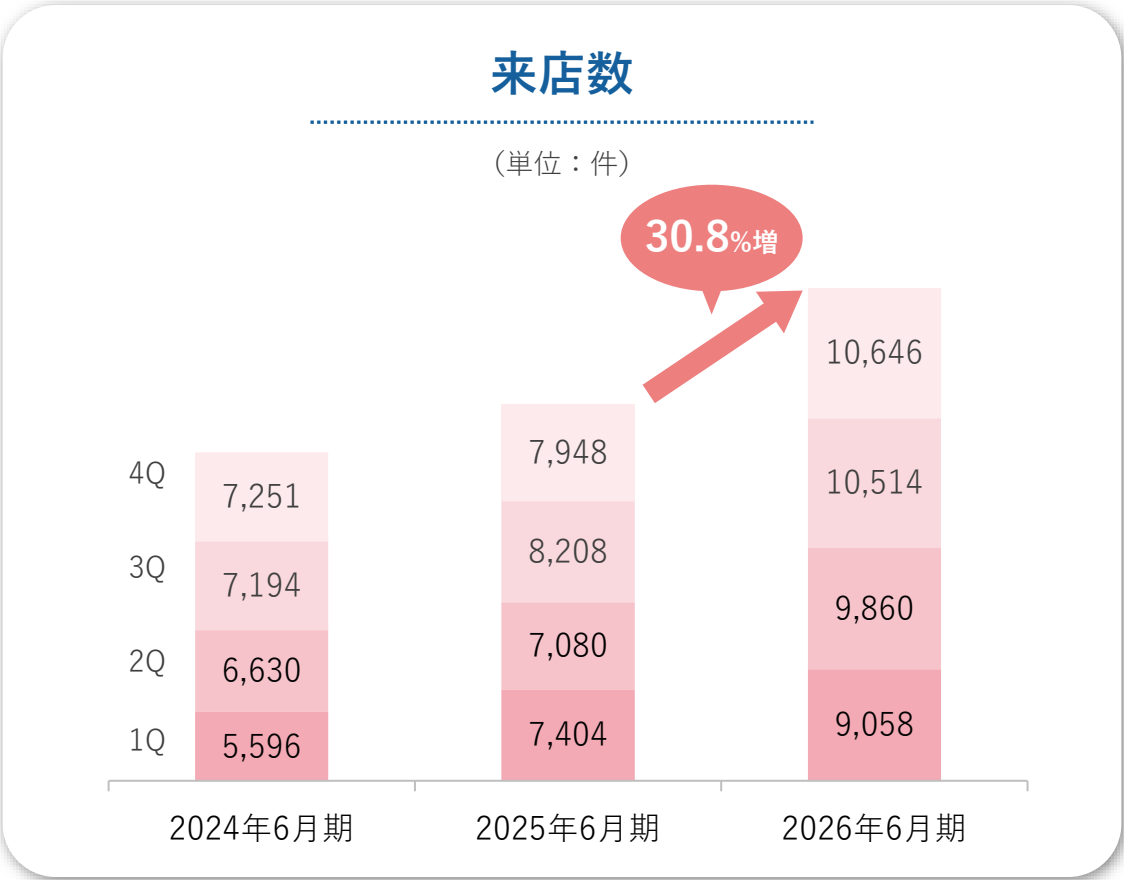
|              |                         |
|--------------|-------------------------|
| 来店数<br>(通期)  | 40,078件<br>(前期 30,640件) |
| 成約率          | 57.1%<br>(前期 62.2%)     |
| 成約件数<br>(通期) | 22,865件<br>(前期 19,054件) |

#### FC

|       |                   |
|-------|-------------------|
| 加盟登録数 | 105社<br>(前期末比▲2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り来店数が増加し、売上高の伸長に寄与
- ✓ 来店数・成約件数は、全四半期で前年同期を上回り堅調に推移



✓『保険クリニック』

300店舗突破

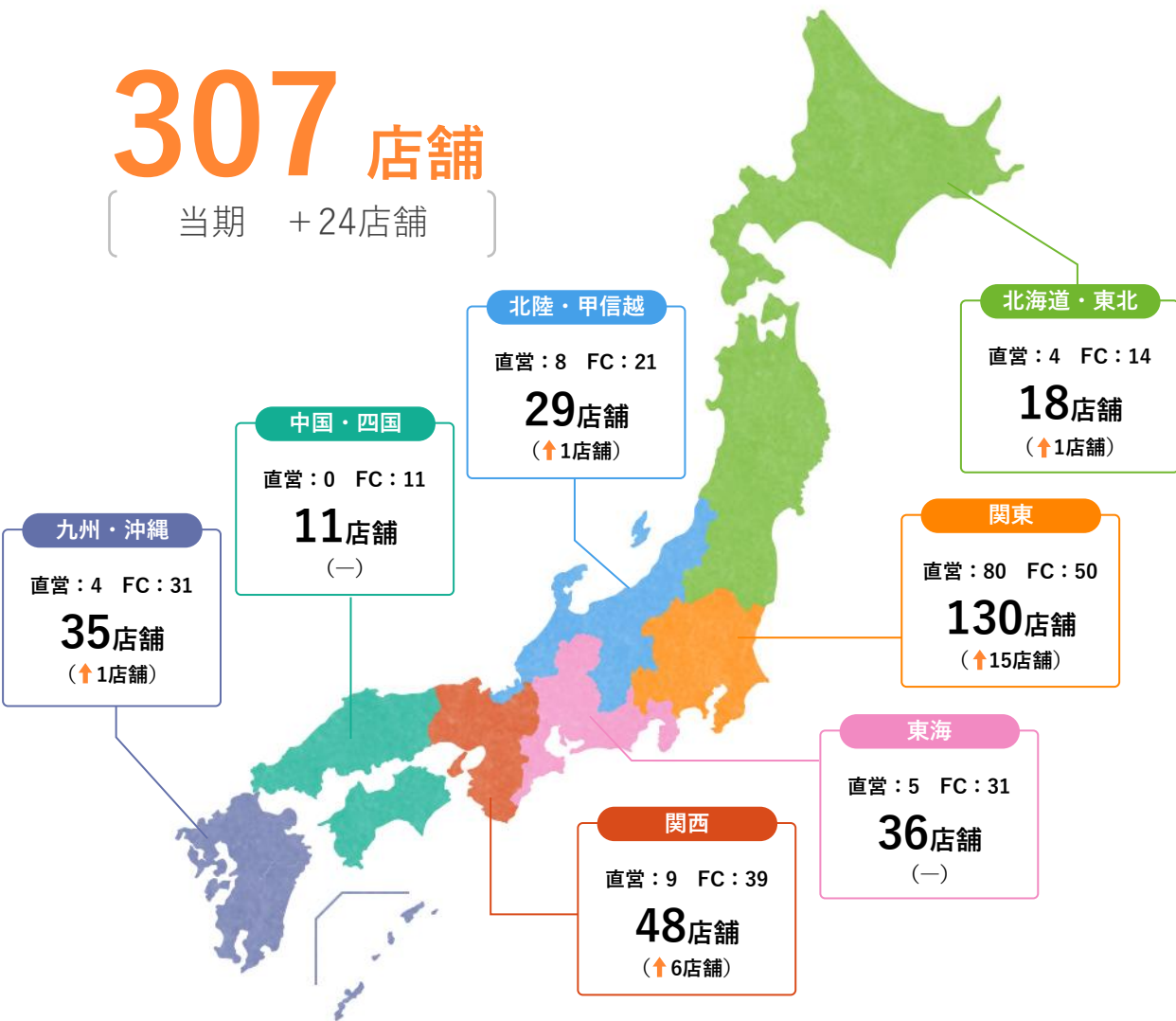
|    | 2025年6月 | 増加 | 減少 | 2026年6月 |
|----|---------|----|----|---------|
| 直営 | 87      | 24 | 3  | 108     |
| FC | 196     | 16 | 13 | 199     |
| 合計 | 283     |    |    | 307     |



307

店舗

〔 当期 + 24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

- ✓ 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<br>通期 | 2024年6月期<br>通期 | 2025年6月期<br>通期 | 2026年6月期<br>通期 |
|----------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Web集客の割合 | 36.4%          | 42.7%          | 45.2%          | 50.7%          |

※ 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



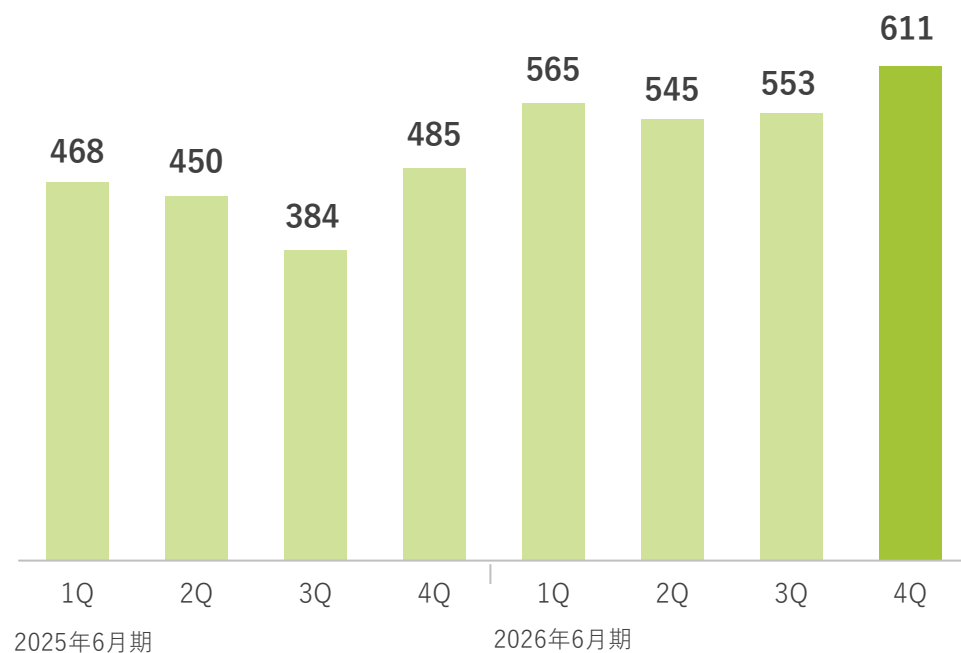
### キャンペーン施策

- 家族アンシン 夏の疲れリフレッシュキャンペーン  
2025年8月14日～10月16日
- 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パ  
観戦チケットプレゼントキャンペーン  
2025年8月22日～2025年9月21日
- 『保険クリニック』全国 300 店舗達成！記念キャンペーン  
2025年11月13日～12月24日
- 『保険クリニック』全国 300 店舗達成！  
「家族アンシン 家計応援キャンペーン」  
2026年4月22日～
- 一社提供ラジオ番組  
「保険クリニック presents 藤岡弘、家族で語ろう！」  
関西エリアへ拡大  
ニッポン放送（関東エリア）毎週日曜20:40～21:00  
ABCラジオ（関西エリア）毎週日曜21:40～22:00

✓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

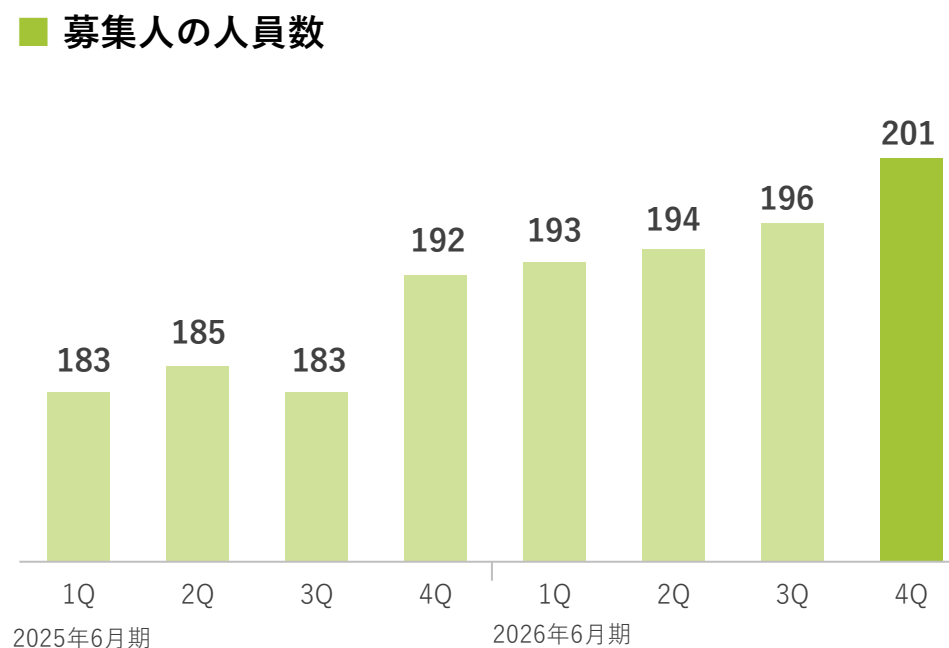
### 売上高

(単位：百万円)



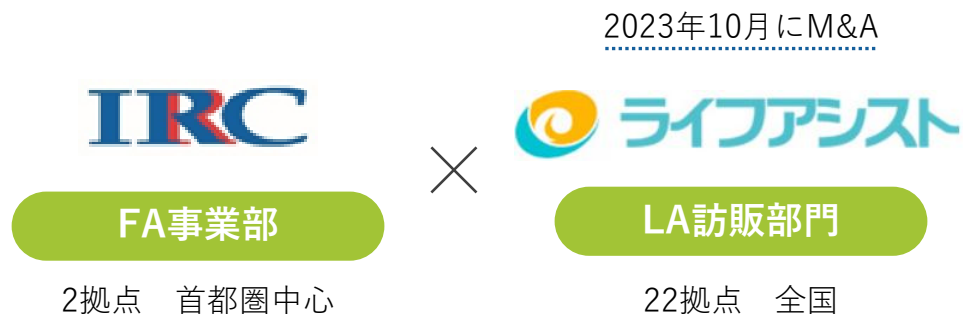
### KPI

(単位：人)





✓ 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



アイリックのFA事業部と  
ライフア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**

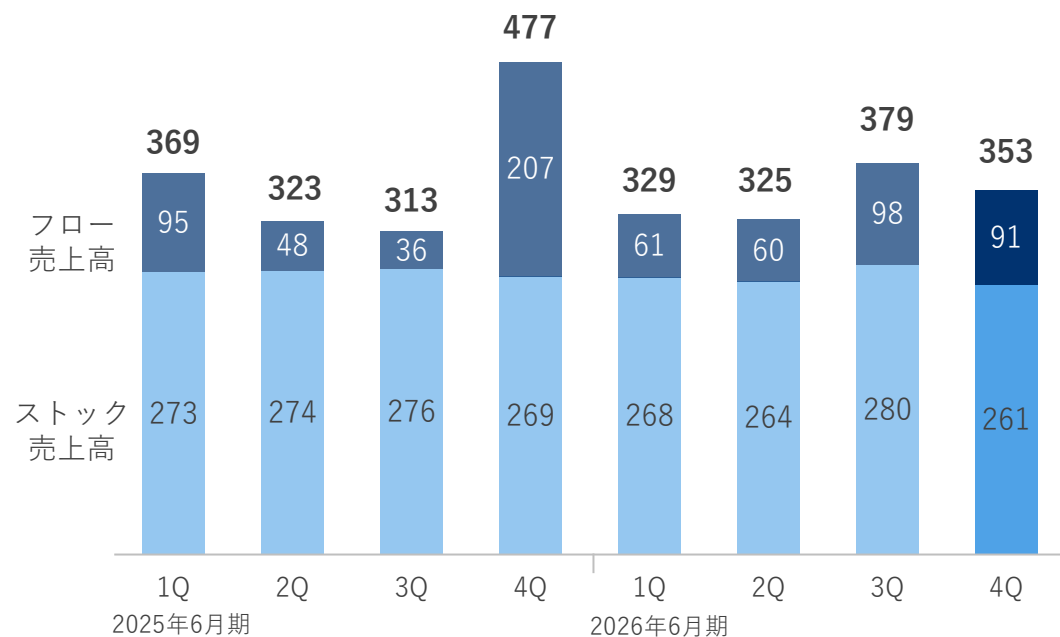


保険領域 → 金融領域へ拡大

- ✓ スtock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

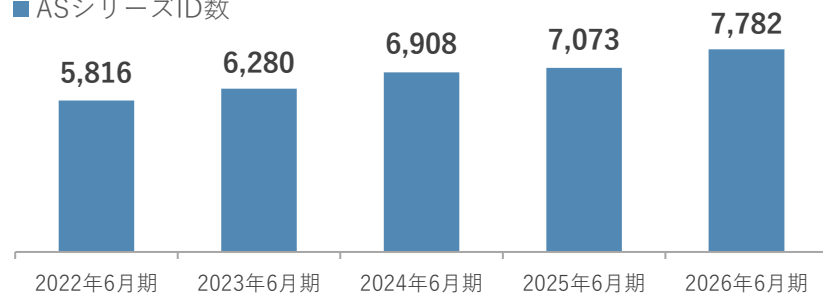
|                               |                                                                |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| ストック比率                        | 77.5 %<br>(前期 73.8%)                                           |
| ID数<br>(代理店・銀行)               | 7,782 ID<br>(前期末比 + 709 ID)                                    |
| MRR<br>上段：保険会社向け<br>下段：代理店・銀行 | 34,508 千円<br>(前期末比 ▲1,896 千円)<br>44,780 千円<br>(前期末比 +1,782 千円) |

- 保険業界に特化したパーティカルSaaSの強みを生かし、ASシリーズの拡大を図る

※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

■ ASシリーズID数



※ 代理店・銀行向けのID数は、保険会社のみを除いております

### 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

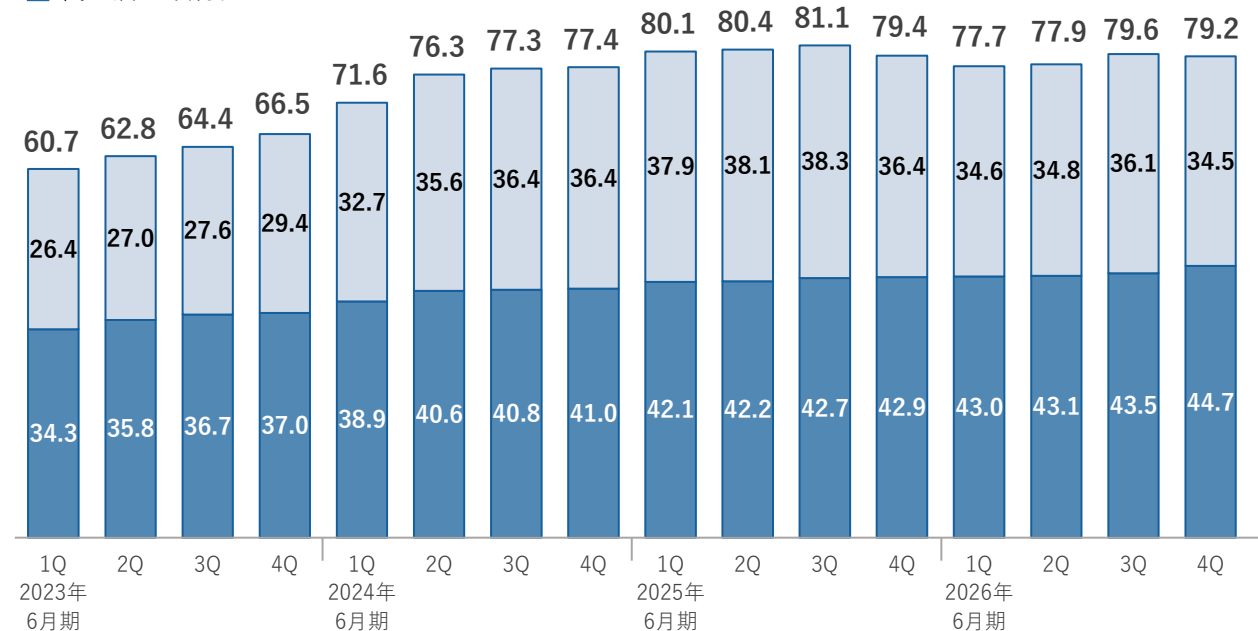
住友林業、旭硝子、三井物産、三菱電機 他多数

## MRR推移

(単位：百万円)

■ 保険会社向けMRR

■ 代理店・銀行向けMRR



### 保険会社

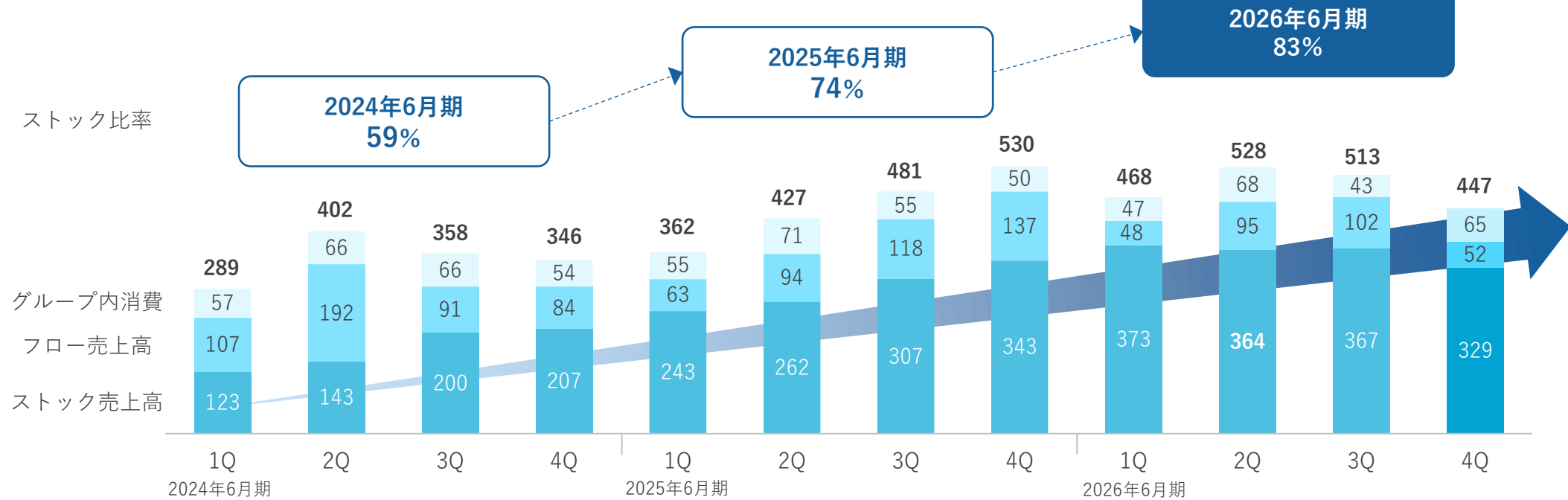
第一生命、東京海上日動火災保険、  
JA共済連(全国共済農業協同組合連合会) 他



- ✓ AIプロダクト・クラウドサービス売上が増加し、売上高は前期比8.6%増
- ✓ スtock売上は、前期比24.1%増の1,434百万円も、2Q以降伸びが鈍化。プロダクトの開発・機能拡充が喫緊の課題

## 売上高・ストック比率

(単位：百万円)



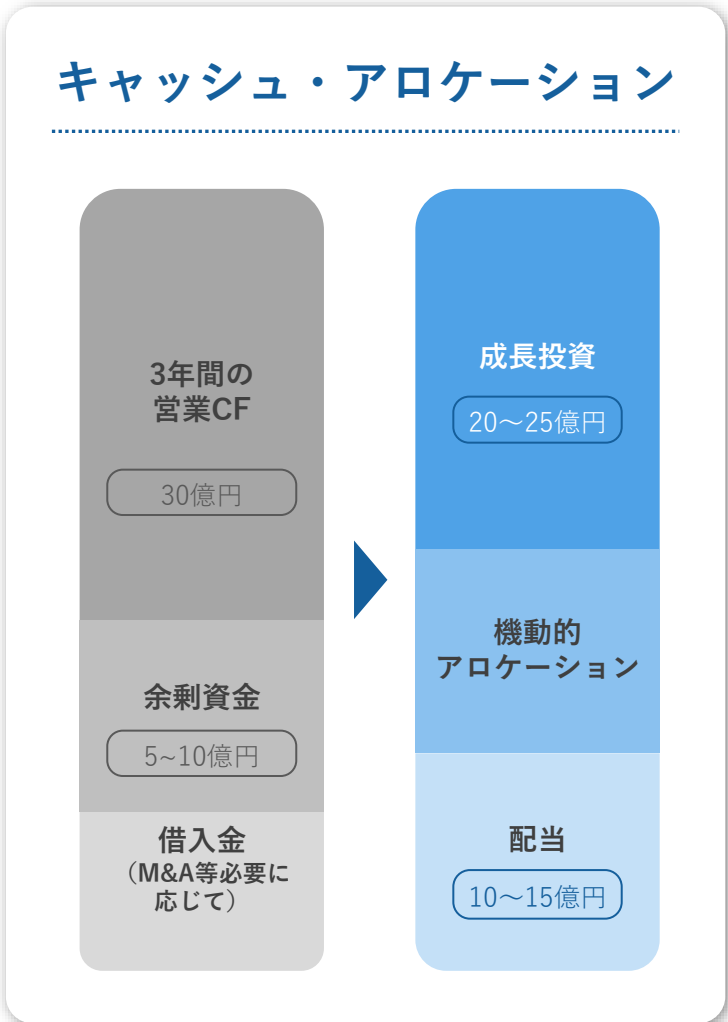
## 04 | 2027年6月期 通期予想および3か年計画

- ✓ 3か年計画の2027年6月期（2年目）は**下方修正**も、2028年6月期（最終年度）の計画は据え置き
- ✓ 2027年6月期は、最終年度の計画達成に向け、利益成長よりも人材投資等の**成長投資を優先**
- ✓ ソリューション事業は、保険業法改正を追い風に、ASシリーズの導入拡大による**MRRの大幅成長**を推進

| 単位：百万円     | 2026年6月期 |        | 2027年6月期 |        | 2028年6月期 |        |
|------------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
|            | 通期       | 増減率    | 予想       | 増減率    | 3か年計画    | 増減率    |
| 売上高        | 10,964   | +16.3% | 12,556   | +14.5% | 15,205   | +21.1% |
| 売上原価       | 2,596    | +26.3% | 2,766    | +6.6%  | 3,303    | +19.4% |
| 売上総利益      | 8,367    | +13.6% | 9,789    | +17.0% | 11,901   | +21.6% |
| 販売費及び一般管理費 | 7,664    | +15.7% | 8,976    | +17.1% | 10,323   | +15.0% |
| 営業利益       | 703      | ▲5.2%  | 812      | +15.6% | 1,578    | +94.2% |
| 営業利益率      | 6.4%     | —      | 6.5%     | —      | 10.4%    | —      |
| ROE        | 10.1%    | —      | 11.1%    | —      | 20.0%以上  | —      |

✓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                                                                                                                                               | 実績                                                                                                                              |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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> | <ul style="list-style-type: none"><li>● 保険クリニック直営店のコンサルタント数86名増加</li><li>● 保険業界未経験者の積極採用</li><li>● 2027年6月期より評価制度を見直し</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>                                                                | <ul style="list-style-type: none"><li>● 3件のM&amp;Aを実施</li><li>● 直営店24店舗、FC店16店舗の新規出店</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>                                                                | <ul style="list-style-type: none"><li>● AS Platform、AS FINDERのリリース</li><li>● 複数社とのPoCを開始</li></ul>                              |



✓人材採用・育成およびMRR拡大に向けた先行投資を実施するため**上期は減益**となるものの、  
**通期では前期比15.6%の増益**を見込む

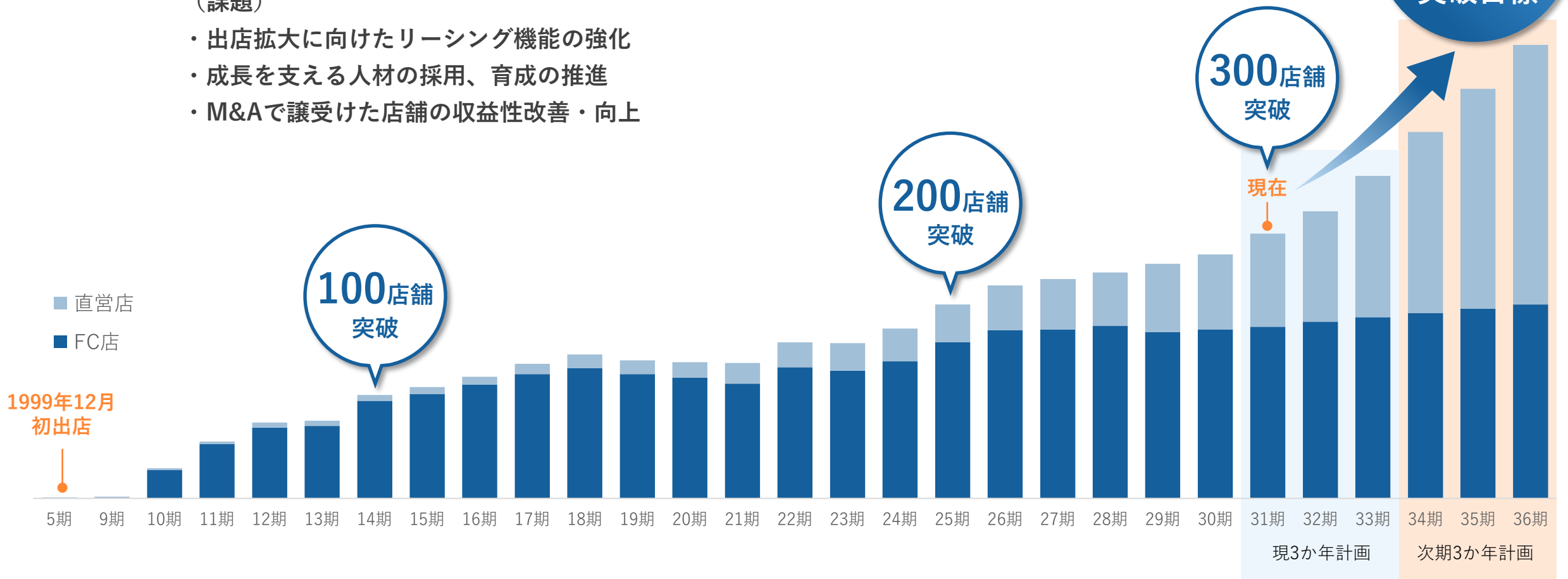
| 単位：百万円     | 2026年6月期 |        | 2027年6月期予想 |        |        |       |
|------------|----------|--------|------------|--------|--------|-------|
|            | 上期       | 通期     | 上期         |        | 通期     |       |
|            | 実績       | 実績     | 予想         | 増減率    | 予想     | 増減率   |
| 売上高        | 5,282    | 10,964 | 5,919      | 12.1%  | 12,556 | 14.5% |
| 保険クリニック事業  | 2,746    | 5,817  | 3,215      | 17.1%  | 6,732  | 15.7% |
| FA事業       | 1,110    | 2,275  | 1,194      | 7.6%   | 2,449  | 7.6%  |
| ソリューション事業  | 655      | 1,388  | 654        | △0.1%  | 1,569  | 13.0% |
| システム事業     | 997      | 1,958  | 1,061      | 6.4%   | 2,242  | 14.5% |
| 調整         | △226     | △475   | △206       | —      | △436   | —     |
| 売上総利益      | 4,010    | 8,367  | 4,563      | 13.8%  | 9,789  | 17.0% |
| 販売費及び一般管理費 | 3,685    | 7,664  | 4,383      | 18.9%  | 8,976  | 17.1% |
| 営業利益       | 325      | 703    | 180        | △44.6% | 812    | 15.6% |
| 保険クリニック事業  | 410      | 918    | 407        | △0.8%  | 901    | △1.9% |
| FA事業       | 39       | 112    | 36         | △7.0%  | 110    | △2.0% |
| ソリューション事業  | 163      | 341    | 100        | △32.4% | 422    | 23.9% |
| システム事業     | 88       | 101    | 28         | △68.2% | 144    | 41.7% |
| 調整         | △377     | △770   | △402       | —      | △765   | —     |

|           | 課題                                                                                                                                              | 施策                                                                                                                       |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 保険クリニック事業 | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 次期20店舗、3か年計画最終年度36店舗の<br/>出店計画の着実な遂行</li><li>・ 出店拡大に向けたリーシング機能の強化</li><li>・ 成長を支える人材の採用、育成の推進</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 店舗開発、運営体制の強化</li><li>・ リーシング機能の強化</li><li>・ 採用力の強化および人材育成プログラムの充実</li></ul>      |
| FA事業      | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 更なる連携の強化</li><li>・ 募集人の採用による規模拡大</li></ul>                                                              | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 保険募集人の採用チャネル拡充</li><li>・ 保険募集人の採用・定着の強化</li></ul>                                |
| ソリューション事業 | <ul style="list-style-type: none"><li>・ フロー売上依存からの脱却</li><li>・ ストック売上（MR R）の大幅な増大</li><li>・ 事業環境の変化をビジネスチャンスへつなげる</li></ul>                     | <ul style="list-style-type: none"><li>・ ASシリーズの機能強化および提供価値の向上</li><li>・ 既存顧客へのアップセル、クロスセルの推進</li><li>・ 顧客基盤の拡充</li></ul> |
| システム事業    | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 新たな収益の柱となるAIプロダクトの開発、<br/>機能拡充</li><li>・ 技術革新への対応</li></ul>                                             | <ul style="list-style-type: none"><li>・ AIプロダクトの開発推進および機能拡充</li><li>・ 研究開発体制の強化</li><li>・ 外部パートナーとの連携強化</li></ul>        |

- ✓ 現3か年計画において、次期20店舗、最終年度36店舗の出店計画の着実な遂行
- ✓ 2031年6月期(36期)までに**500店舗**を目指す

(課題)

- ・ 出店拡大に向けたリーシング機能の強化
- ・ 成長を支える人材の採用、育成の推進
- ・ M&Aで譲受けた店舗の収益性改善・向上

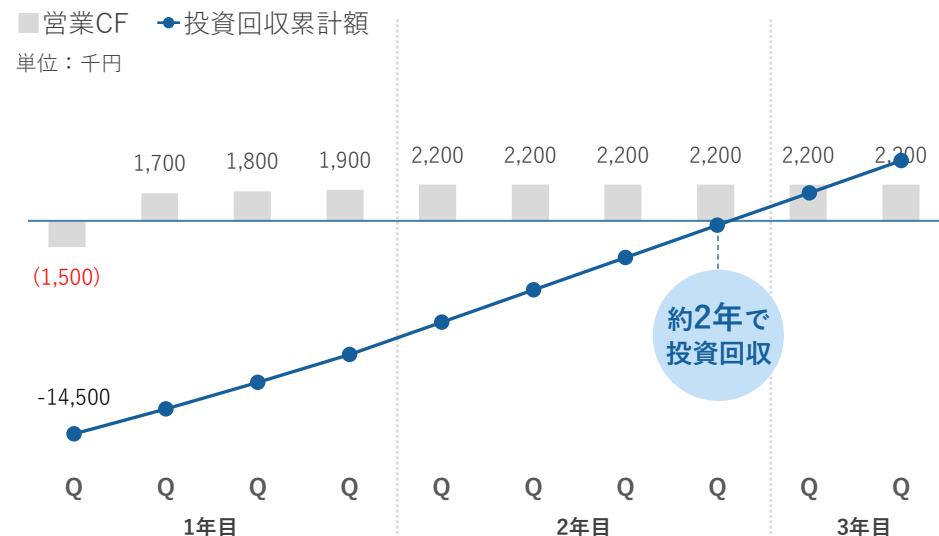


- ①『保険クリニック』のブランド力とノウハウによる投資回収の早期実現
- ②「保険IQシステム」を中心とする人材育成力

## 投資回収

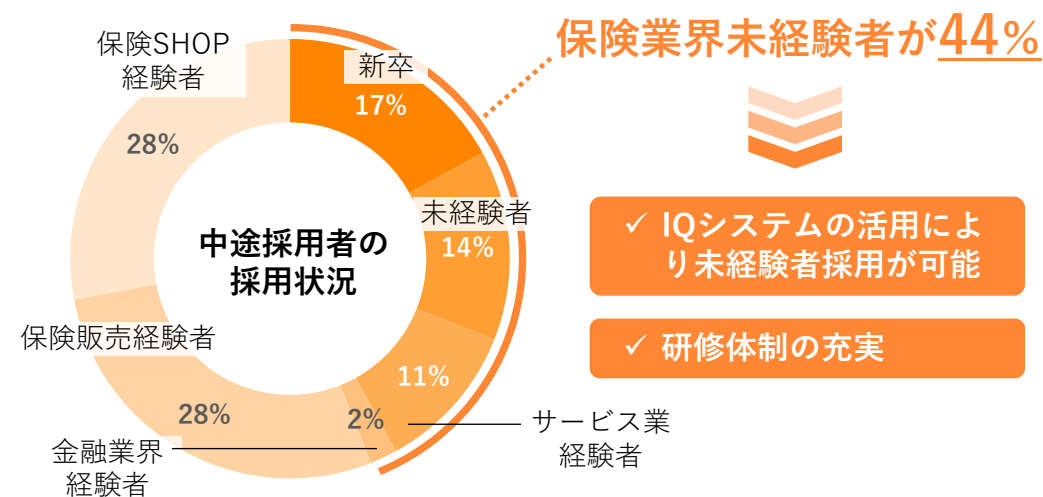
- ・ 来店型保険ショップとして25年を超える運用実績
- ・ 保険IQシステムによりコンサルタントの能力を標準化
- ・ WEB集客による来店者の割合50.7%

⇒ 一般的な新規店舗の投資回収期間は約2年



## 人材育成力

- ・ 直近2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44%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





## ポジショニング

店舗数307店舗は、**業界3位**の水準  
100店舗以上の上位7ブランドへの集約が進み、**寡占化**が進展

(主要来店型保険ショップの店舗数)

|    |                |               |
|----|----------------|---------------|
| 1位 | Aブランド          | 702店舗         |
| 2位 | Bブランド          | 371店舗         |
| 3位 | <b>保険クリニック</b> | <b>307</b> 店舗 |
| 4位 | Cブランド          | 126店舗         |
| 5位 | Dブランド          | 125店舗         |
| 6位 | Eブランド          | 102店舗         |
| 6位 | Fブランド          | 102店舗         |

※当社調べ

2031年6月期  
までに  
**500**店舗を  
目指す

## 保険IQシステムを独自開発

### 商品比較機能

- ① 複数の商品を同一のフォーマットで比較できる機能
- ② 保険料の比較も可能

### 〈保険IQシステム〉



### 強み

#### 業界唯一のシステム

保険会社とのAPI連携・  
募集文書番号の取得が可能  
高い参入障壁

#### データベースの 豊富さ

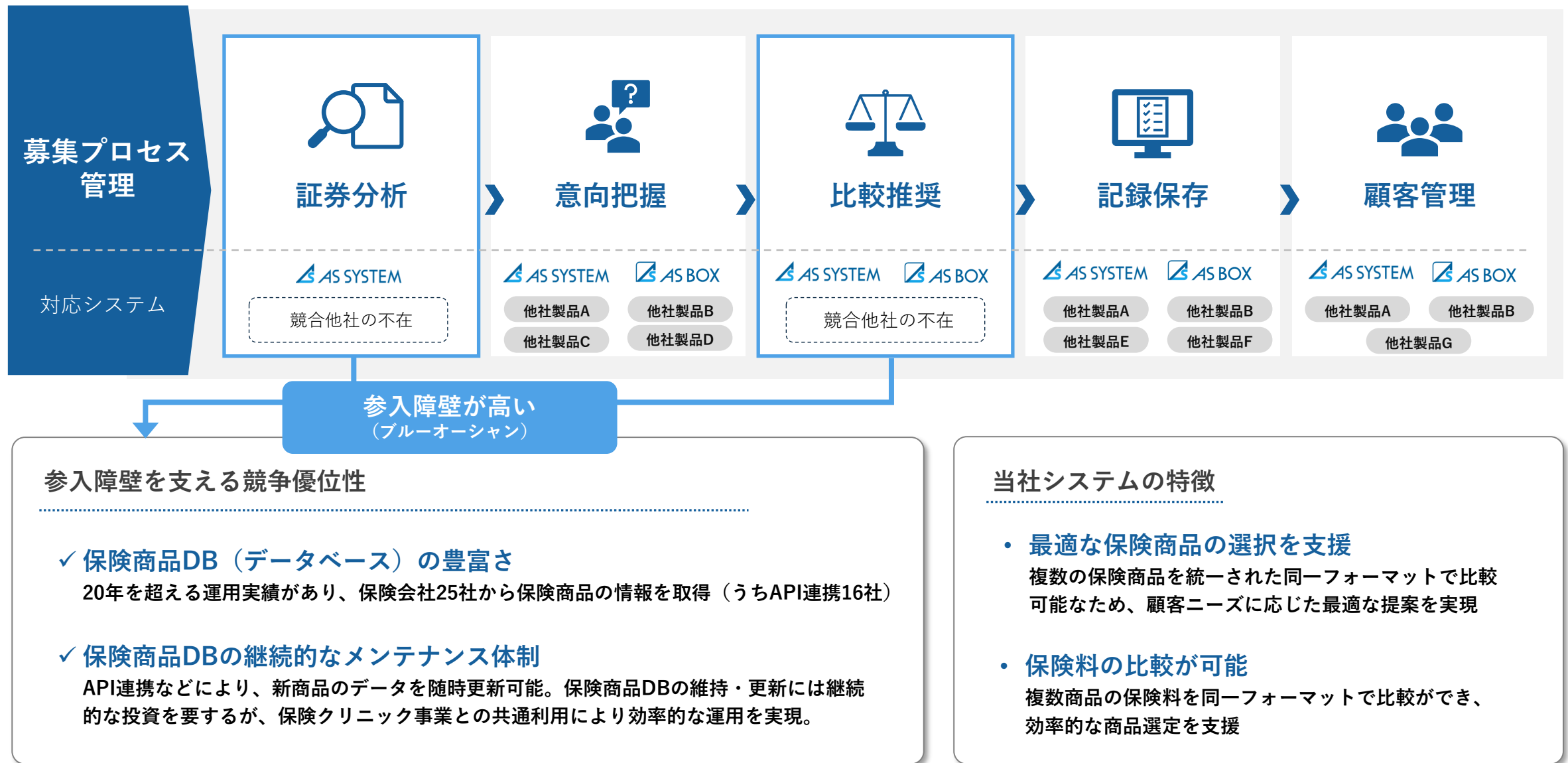
2004年4月の完成以降、  
20年を超える運用実績

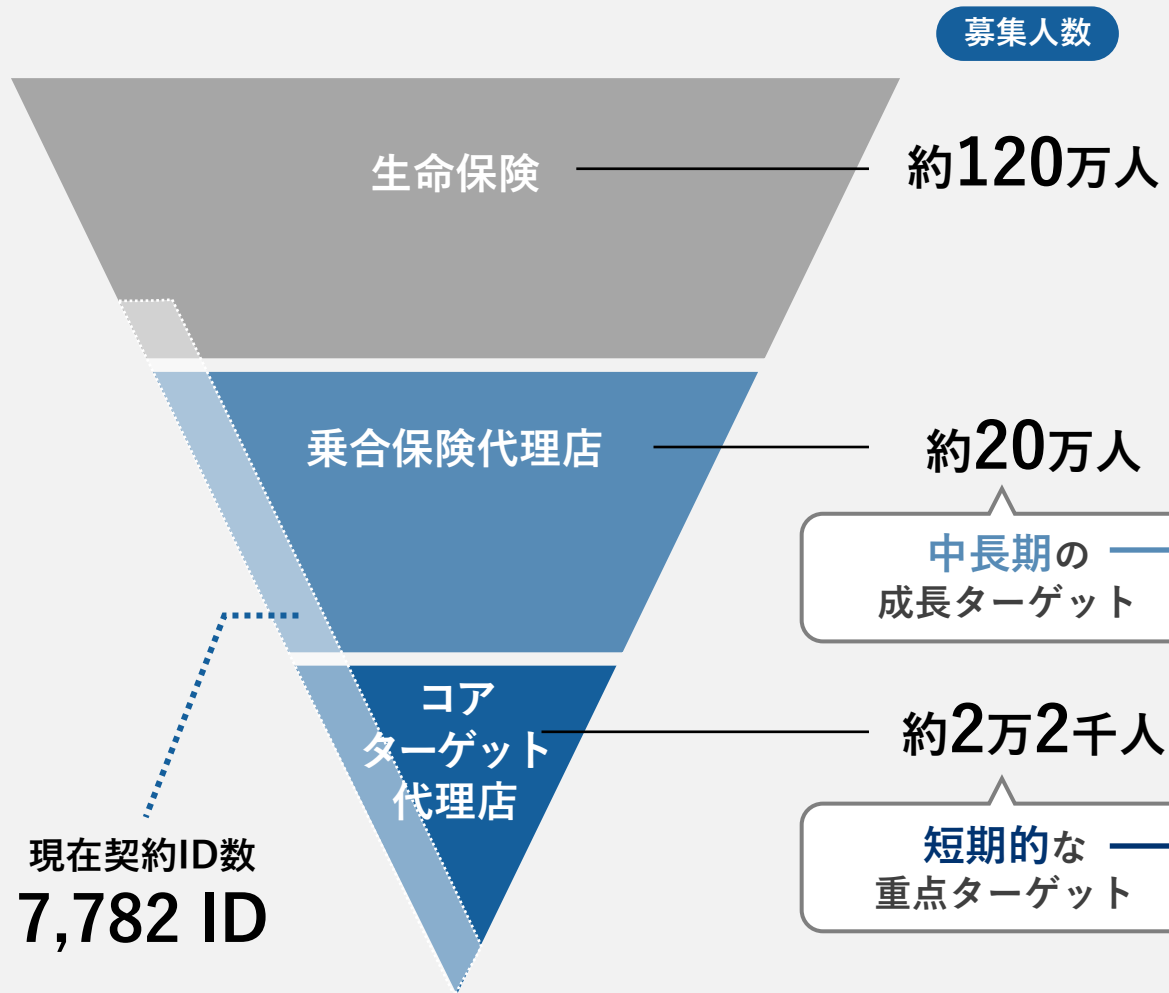
#### 人材教育・採用

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

✓ 保険募集人の効率的な業務を支えるAS platformの提供





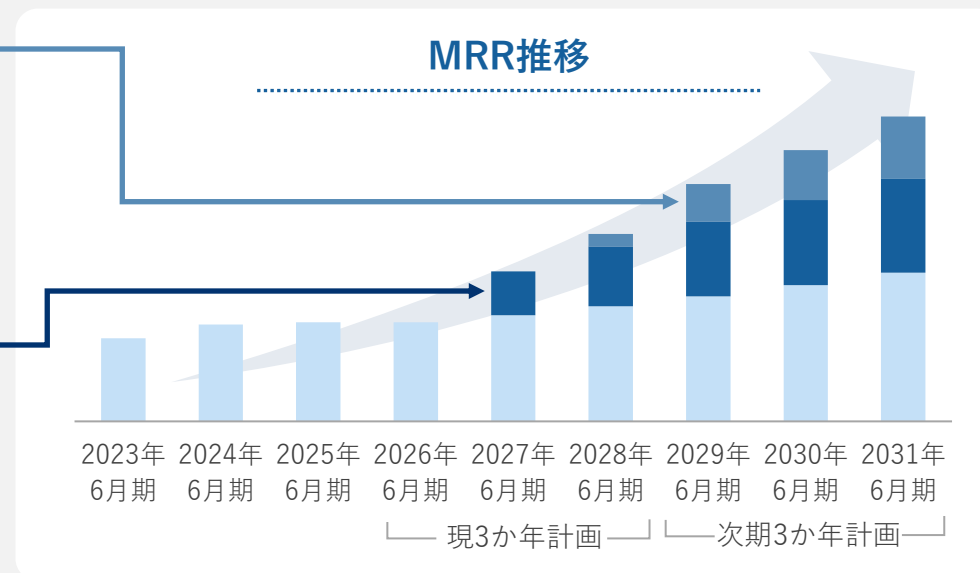


### 短期的な施策

募集人100名以上のコアターゲット代理店を中心にASシリーズの導入拡大およびアップセル・クロスセルを推進

### 中長期の施策

乗合保険代理店全体への展開を進め、顧客基盤の拡大によるMRRの継続的な拡大を図る



- ✓ 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



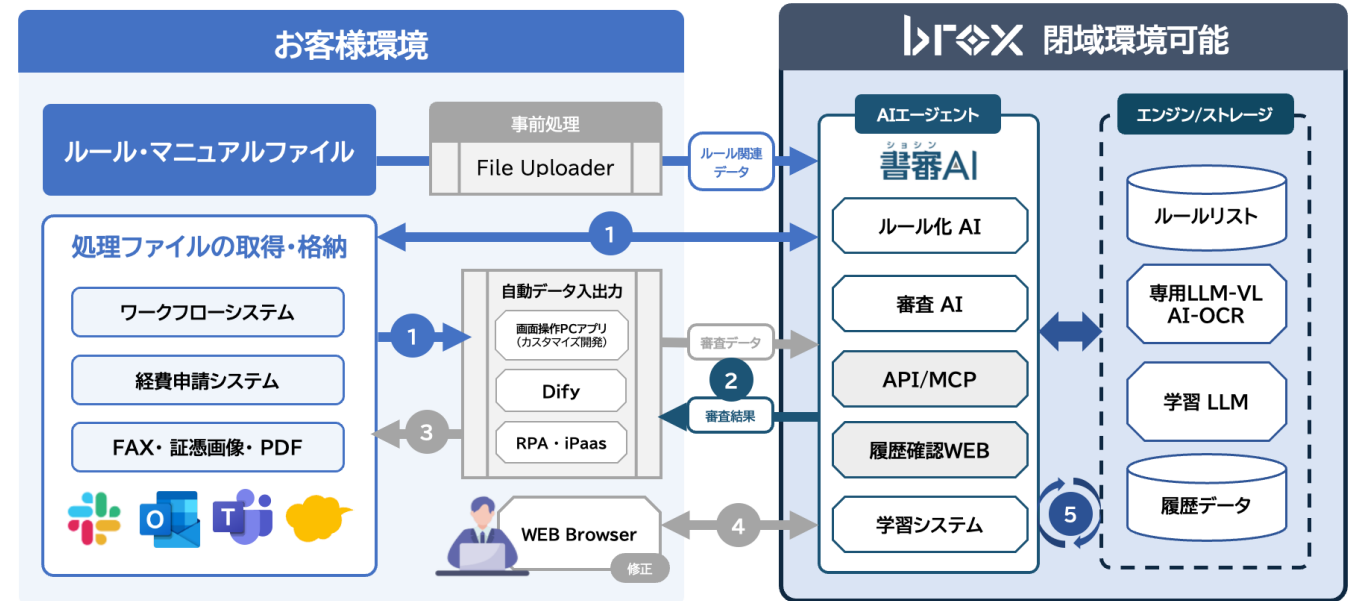
※ ADXは、「AI Document Transformation」の造語です。

# 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

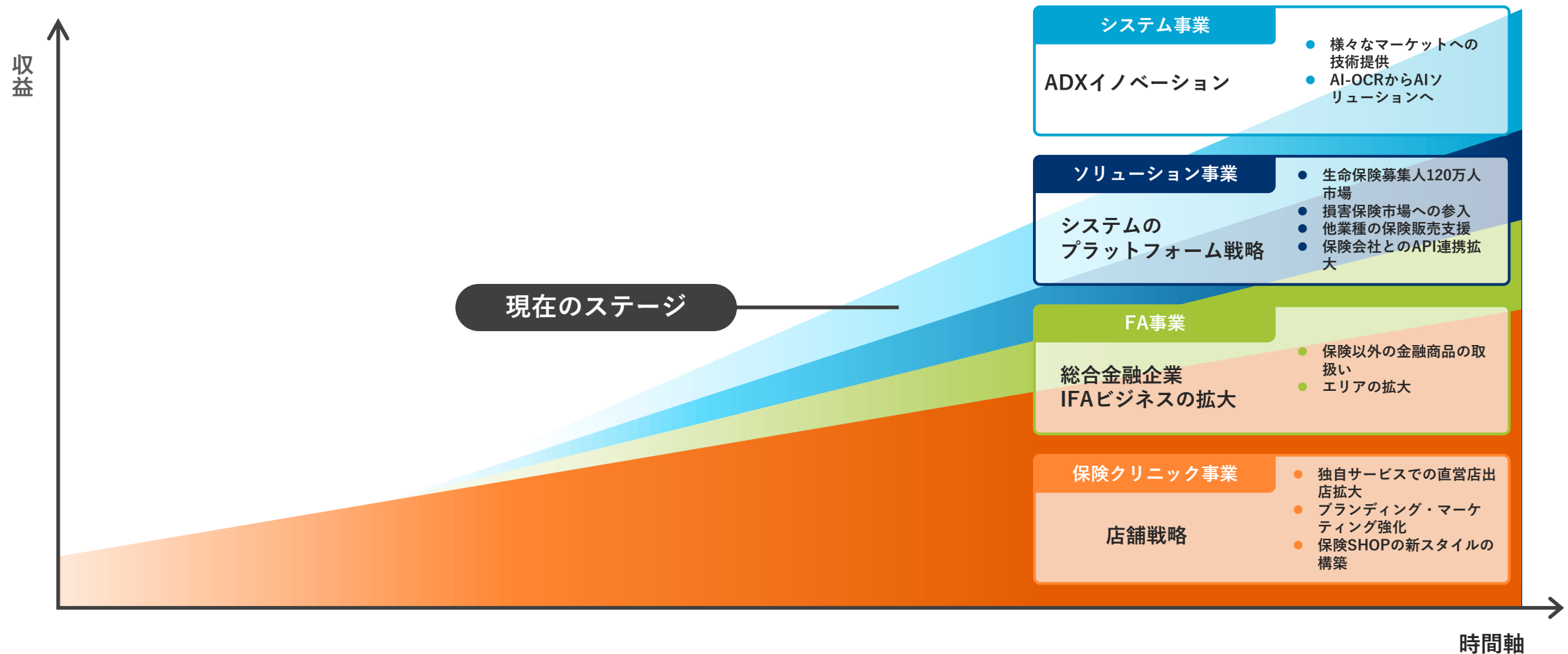
「書審 AI」は、社内規程や業務ルール、法令・ガイドラインに基づいて、申請書類および添付ファイルを自動チェックし、結果に応じてワークフローを更新する書類審査AI エージェントです。



### 【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。

- ✓『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。