



成長可能性に関する説明資料

株式会社アイリックコーポレーション

(東証マザーズ : 7325)

2018年9月

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32店舗展開
高い継続率（IQA24継続率98.1%）と高い満足度を獲得

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148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】

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し、保険業界以外へも技術提供を行う

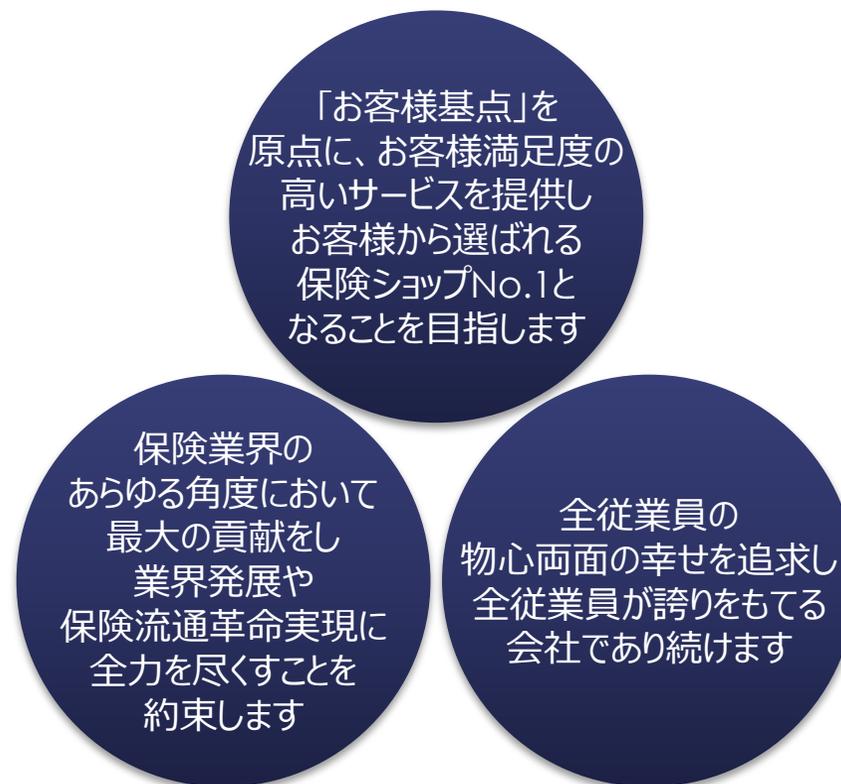
企業理念

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、



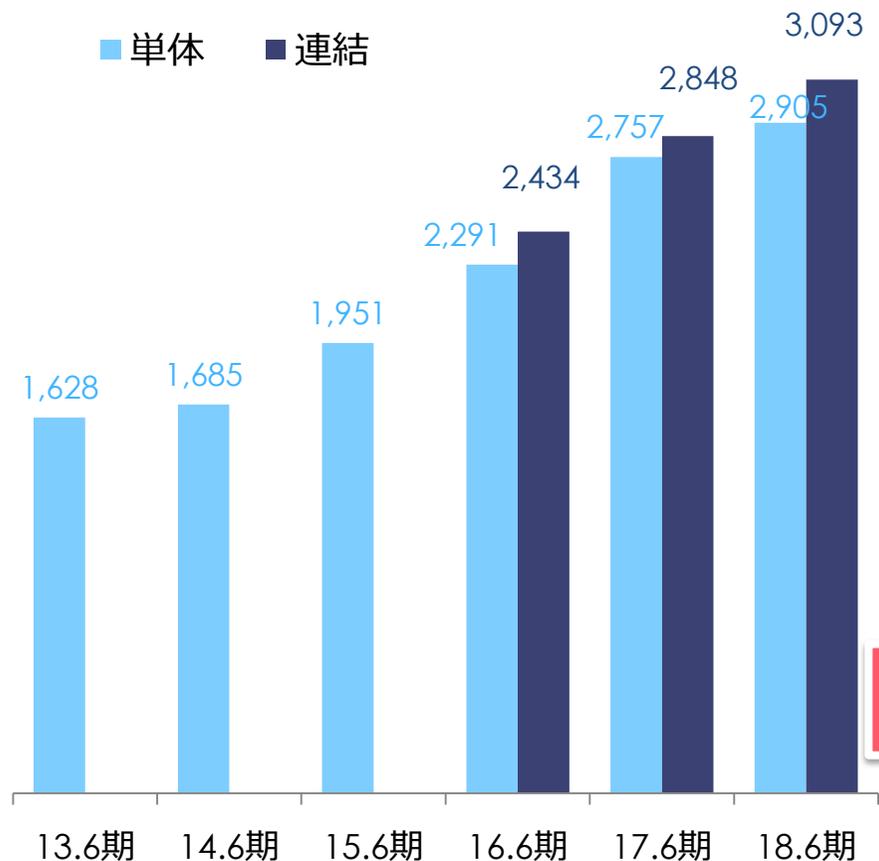
来店型保険ショップに始まり、保険分析システムを提供するFintech企業へ成長

会社沿革



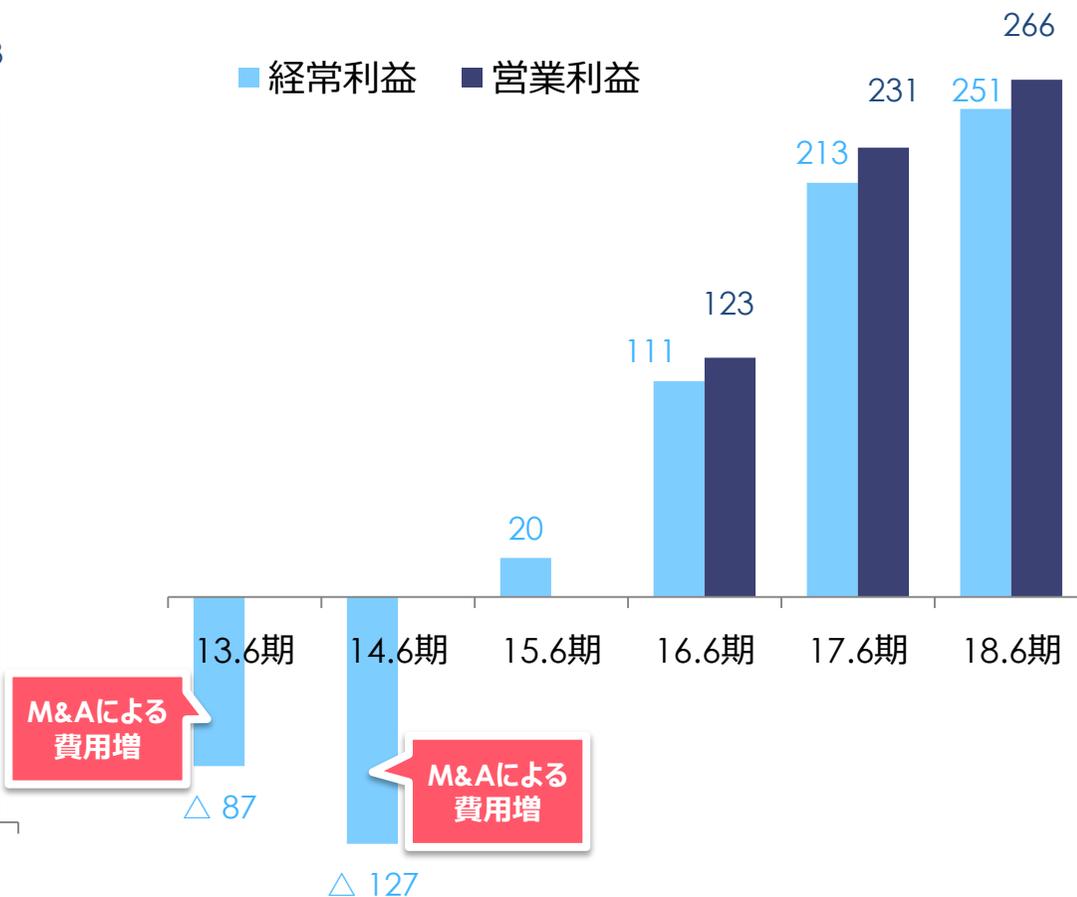
18.6期は売上高、営業利益・経常利益ともに拡大中

売上高の推移 (百万円)



※15.6期までは単体のみ、16.6期以降は単体及び連結

利益の推移 (百万円)

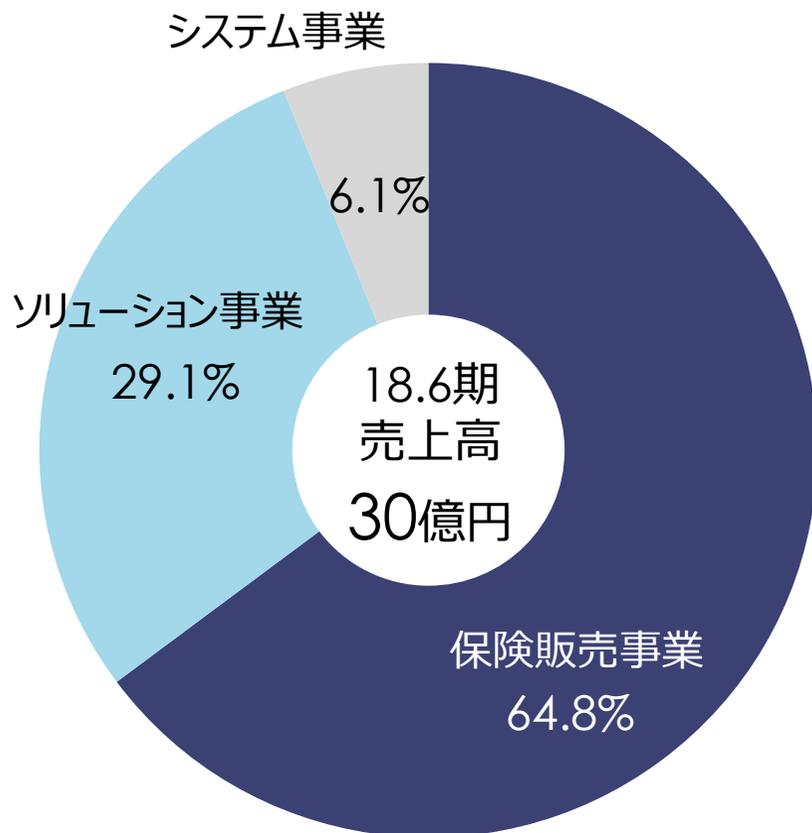


※15.6期までは単体、16.6期以降は連結
 ※15.6期までの単体の営業利益は未開示

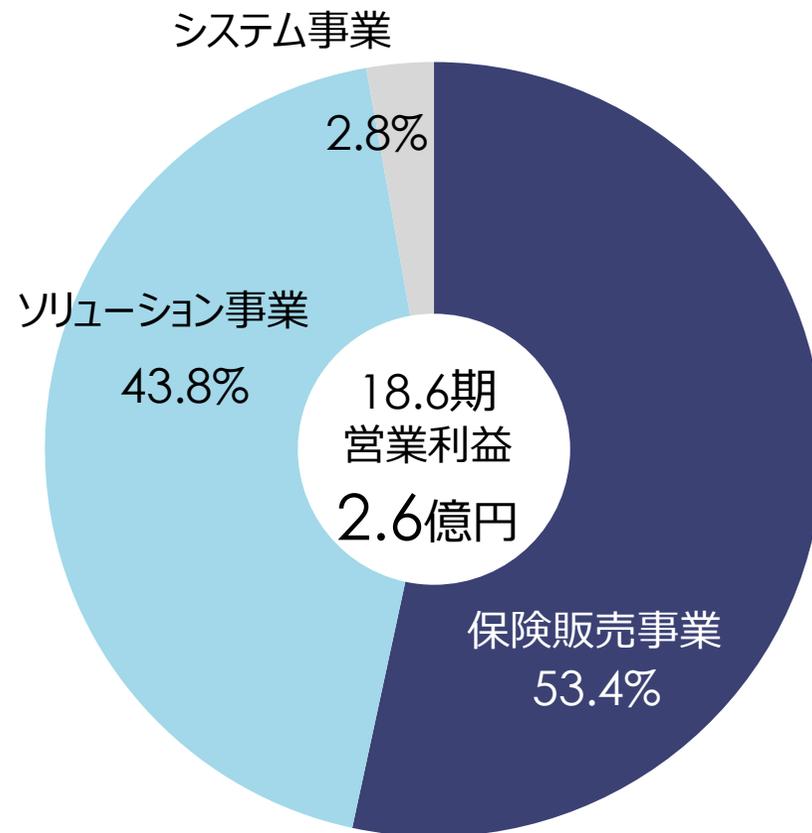
売上高及び営業利益の構成

売上は保険販売事業、利益はソリューション事業が牽引

18.6期売上高構成比



18.6期営業利益構成比



※セグメント別営業利益の比率は全社費用を除いて算出しています。

I . 保険販売事業



保険販売事業 ~日本初の来店型乗合保険ショップチェーン (※1)

96年の保険業法改正を受け、業界に先駆けて99年に保険ショップを開設
関東を中心に、来店型の乗合保険直営店32店舗(※2)を展開

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』

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

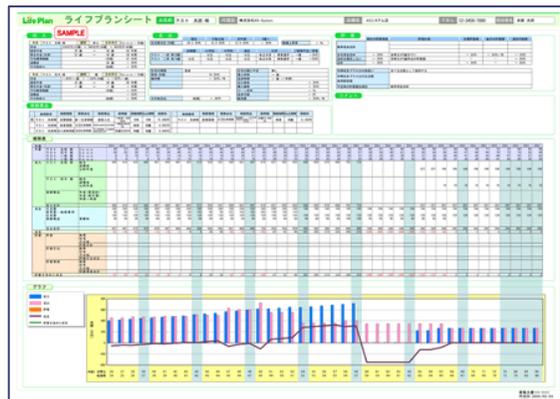
コンサルタントと個別相談



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
今の保険が合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

生命保険会社

エヌエヌ生命保険株式会社 / アクサ生命保険株式会社 / アクサダイレクト生命保険株式会社 / 朝日生命保険相互会社 / アフラック / FWD富士生命保険株式会社 / 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険株式会社 / オリックス生命保険株式会社 / シプラタ生命保険株式会社 / ソニー生命保険株式会社 / 第一生命保険株式会社 / チューリップ生命 / T&Dフィナンシャル生命保険株式会社 / 東京海上日動あんしん生命保険株式会社 / 日本生命保険相互会社 / SBI生命保険株式会社 / 富国生命保険相互会社 / マスミューチュアル生命保険株式会社 / マニウライフ生命保険株式会社 / 三井住友海上あいおい生命保険株式会社 / 明治安田生命保険相互会社 / メットライフ生命保険株式会社 / メディケア生命保険株式会社 / ネオファースト生命保険株式会社

損害保険会社

あいおいニッセイ同和損害保険株式会社 / アイベット損害保険株式会社 / アクサ損害保険株式会社 / 楽天損害保険株式会社 / Chubb損害保険株式会社 / SBI損害保険株式会社 / 共栄火災海上保険株式会社 / スター・インデムニティ・アンド・ライアビリティ・カンパニー / セコム損害保険株式会社 / ソニー損害保険株式会社 / 損害保険ジャパン日本興亜株式会社 / そんぽ24損害保険株式会社 / 東京海上日動火災保険株式会社 / 日新火災海上保険株式会社 / 三井住友海上火災保険株式会社 / AIG損害保険株式会社

業界最高水準の取扱保険会社数

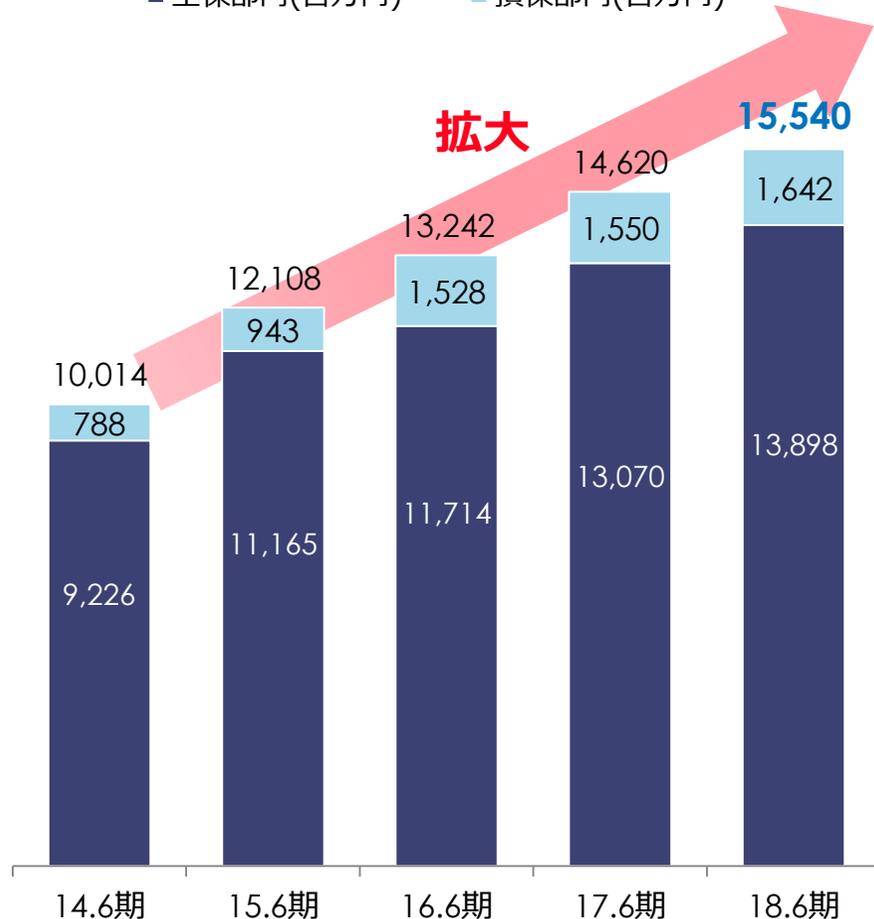
※1：店舗数11店舗以上または年商10億円以上をチェーン店と定義 東京商工リサーチ調べ(2018年6月) ※2：店舗数は2018年7月末時点

高いサービスから高い顧客満足度を生み出す

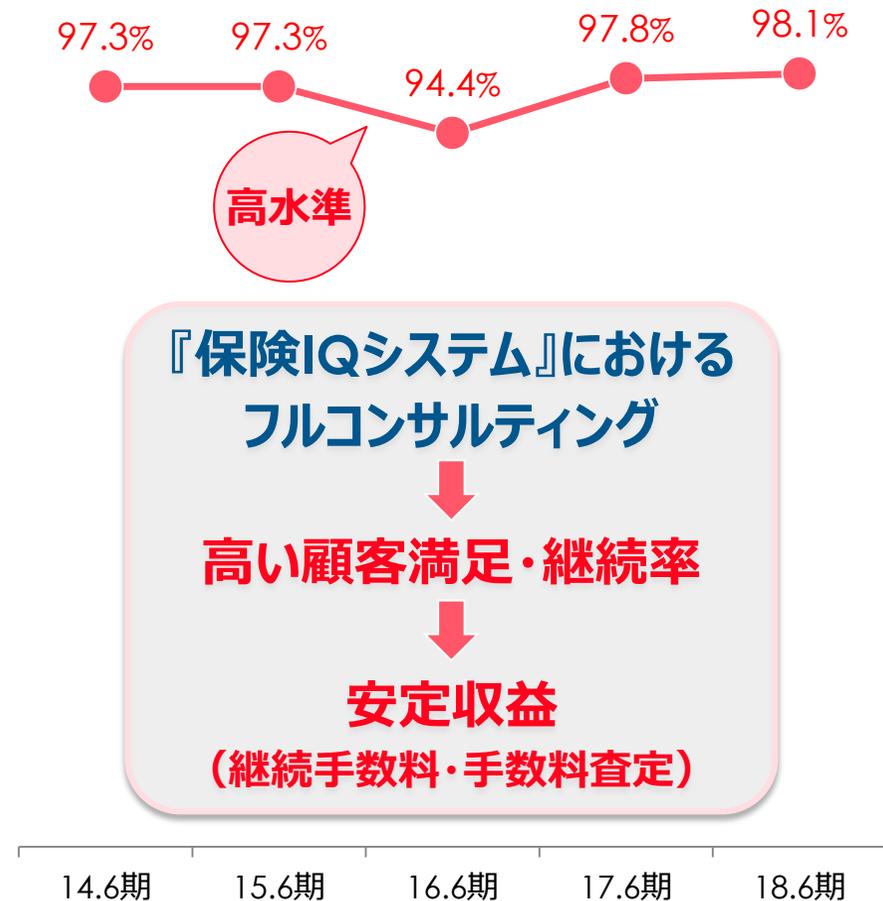
高い顧客満足度により、保険料収入は拡大するとともに、高水準な継続率を維持

年間収入保険料(保有保険料)

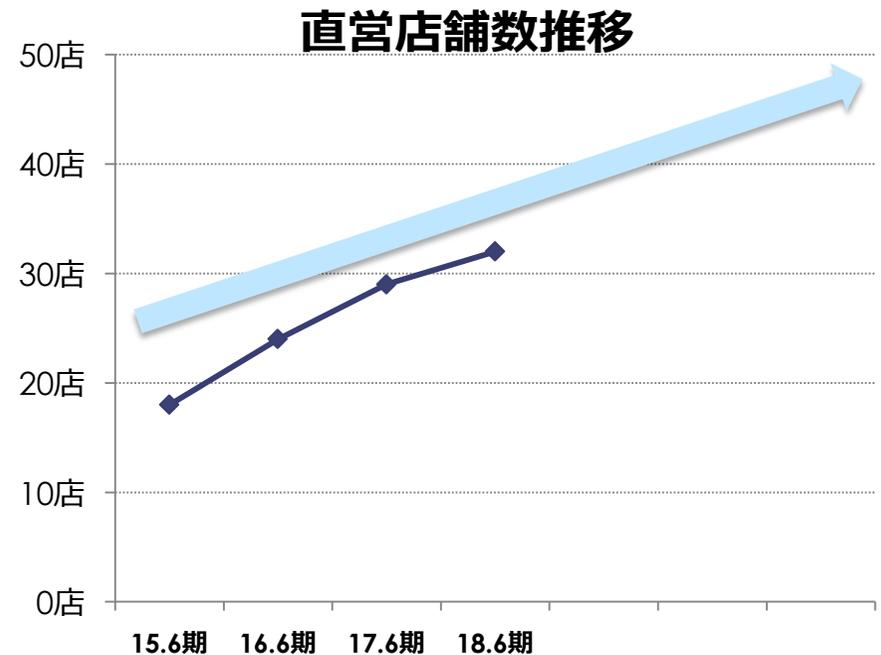
■ 生保部門(百万円) ■ 損保部門(百万円)



保険契約の継続率



コンサル+システムを使ったサービスの差別化と視認性の高い店舗作りで拡大



Ⅱ.ソリューション事業



ソリューション事業 ～保険販売のあらゆるチャネルに対応したシステムを提供～

保険分析・検索システムの提供

来店型保険ショップ FC展開

- 全国148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
- 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

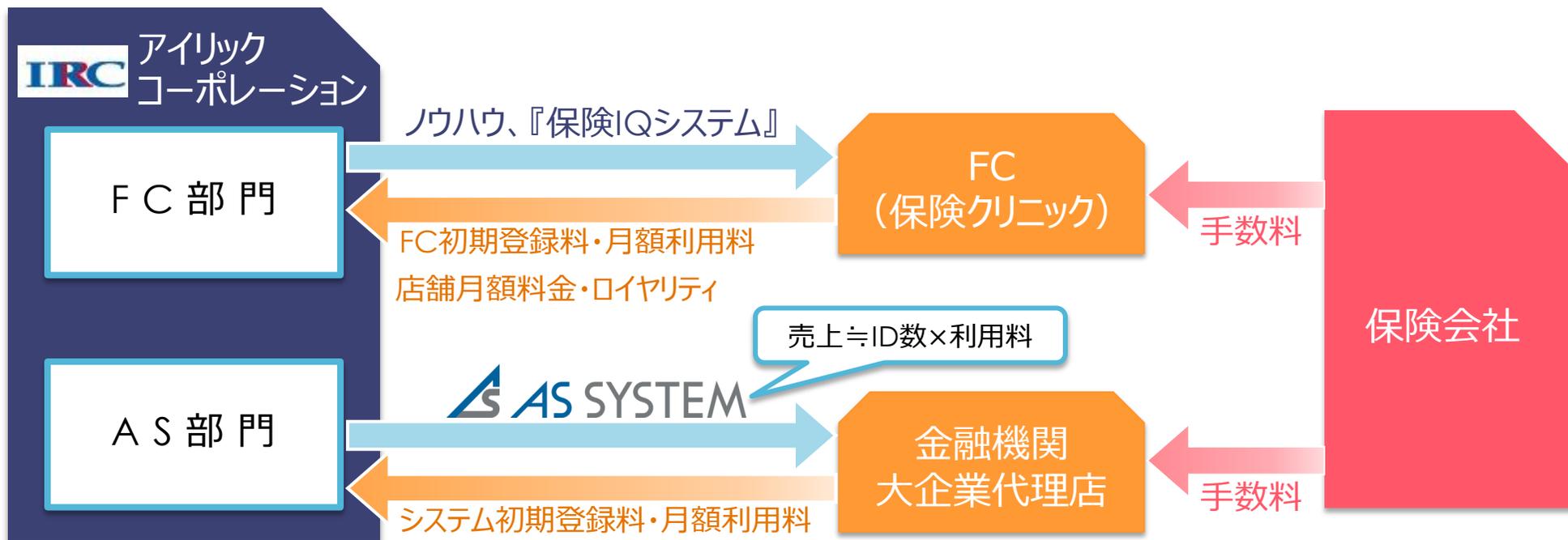
FC部門

保険分析・検索システム

- 生命保険の現状把握・検索・提案システム『ASシステム』等の提供
- ID数は**4,800**超
- サブスクリプション方式による収益

AS部門

* 店舗数は2018年7月末時点



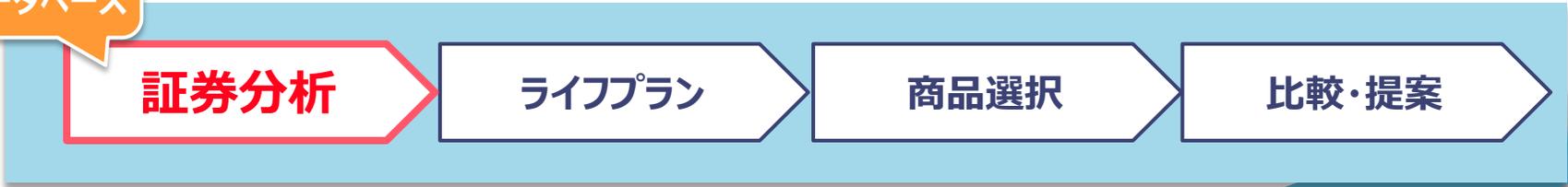
証券分析能力を備えた、業界唯一の保険ワンストップ型販売システム

AS SYSTEM Hoken IQSystem の概要

業界唯一のソリューション

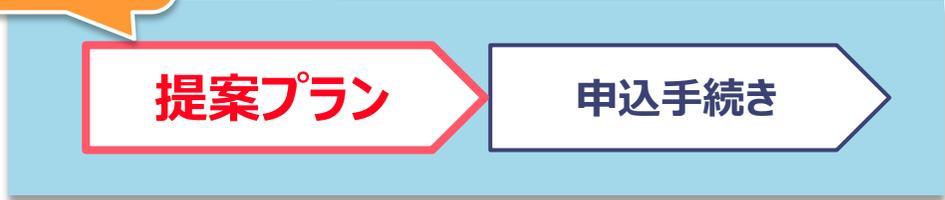
コンサルティングから契約まで、ワンストップ機能

業界唯一のデータベース



■ 全ての保険証券の分析が可能

業界唯一のリアルタイムインターフェイス



PDCAサイクルの実行

- 改正保険法に対応
 - 意向把握義務
 - 情報提供義務
 - 比較推奨のルール化
 - 募集履歴等の監査

- 21社の保険会社とデータ連携、154商品から検索
- 7社の保険会社とのインターフェイス接続での情報提供と保険申込書の作成も可能に

『保険クリニック』の運営実績と自社開発により構築した、業界唯一の保険販売システム

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**19**年間の蓄積
- 過去の保険分析からの圧倒的なデータ量
- 現場発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

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
 - iOS・Androidアプリ開発
 - ビジュアル化

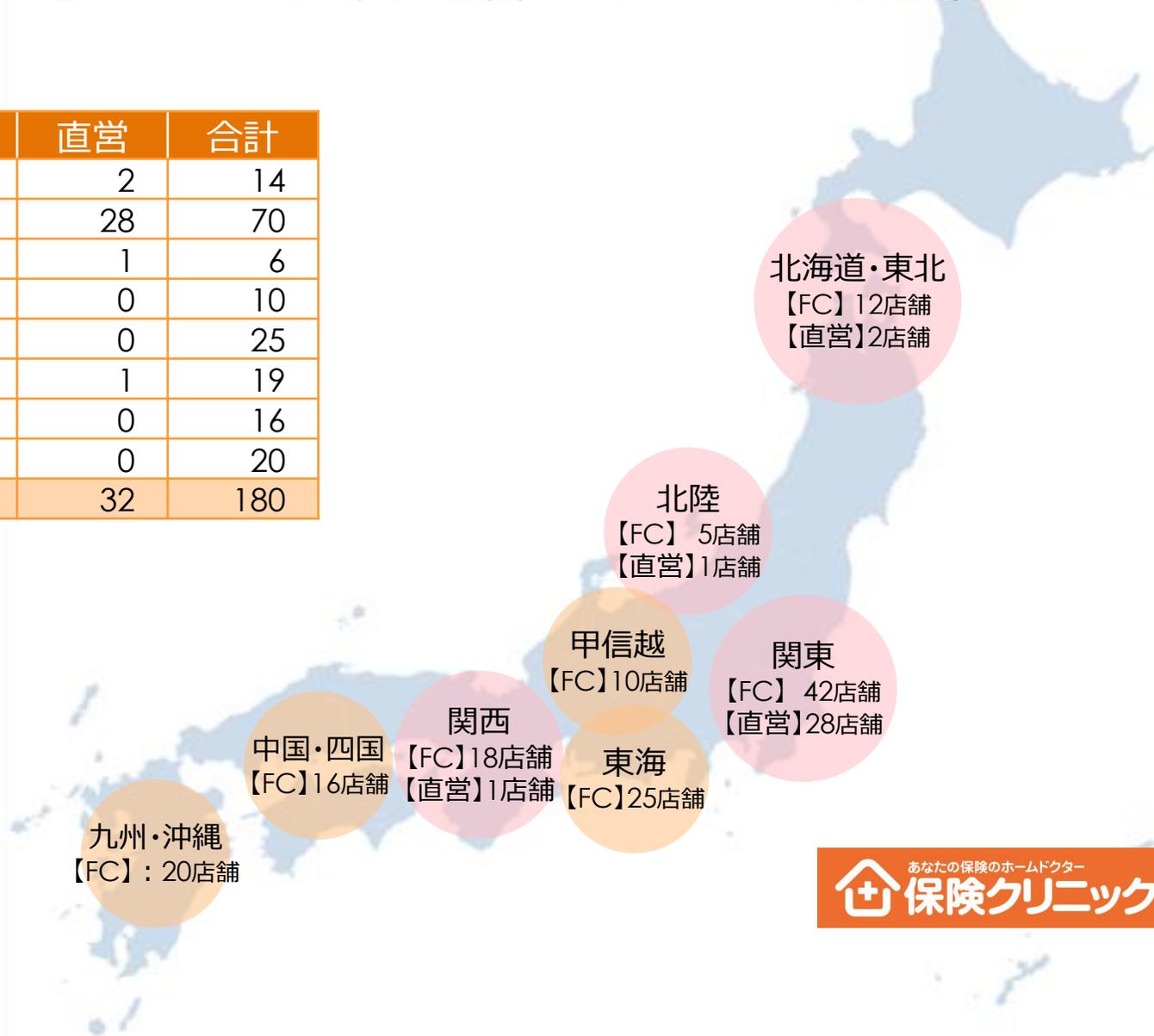
- 機能強化に向けた開発



日本初の来店型乗合保険ショップチェーンを全国に直営・FC合計180店舗を展開

地域別店舗数一覧

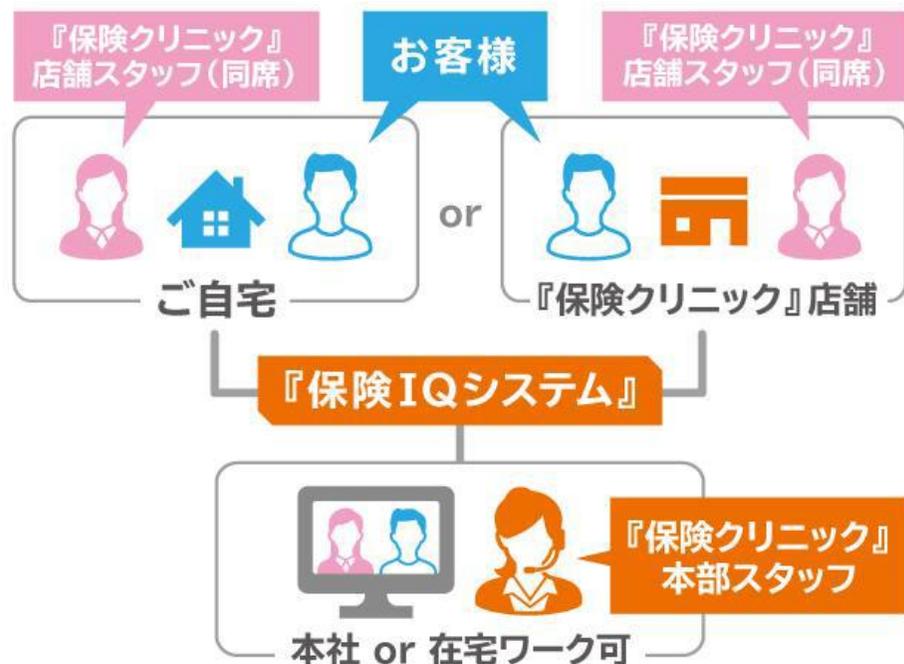
	FC	直営	合計
北海道・東北	12	2	14
関東	42	28	70
北陸	5	1	6
甲信越	10	0	10
東海	25	0	25
関西	18	1	19
中国・四国	16	0	16
九州・沖縄	20	0	20
合計	148	32	180



次世代型保険販売リモート・コンサルなども取り入れ、異業種も含めてFC拡大

◆ 「IQ リモ・コン」サービスを開始

- 2018年6月1日よりスタート
- 自宅や『保険クリニック』の店舗でWEB 経由で保険相談を実施する、リモート・コンサル



サービス利用時の様子▶

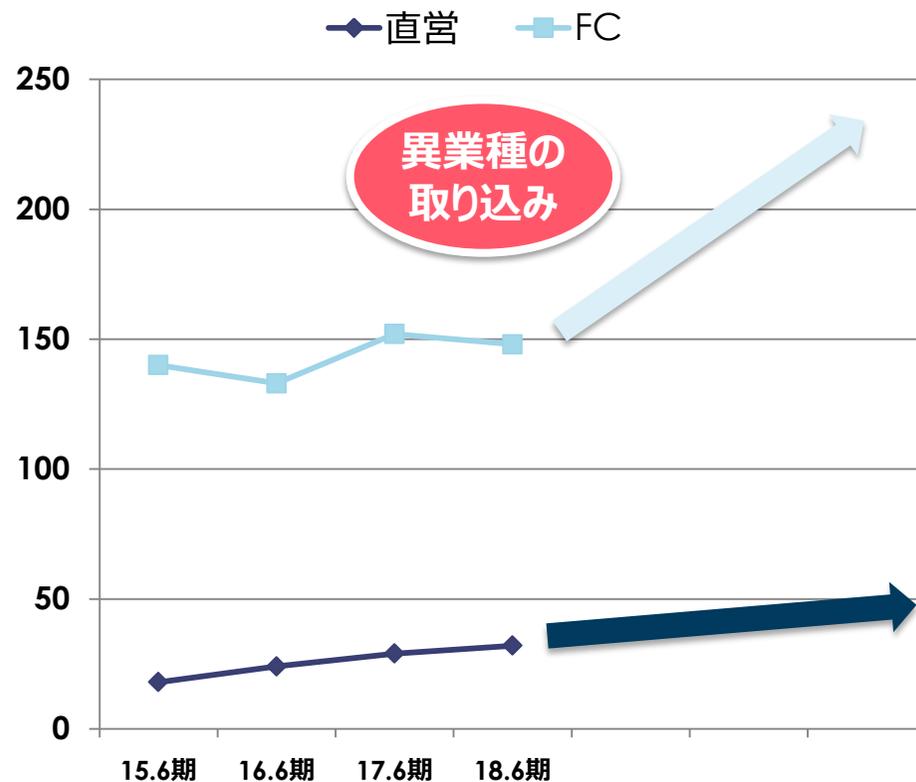


◆ 競争力を有する直営店舗の増加

- 新規出店、既存店舗のリノベーション

◆ 新サービスによる異業種によるFC拡大

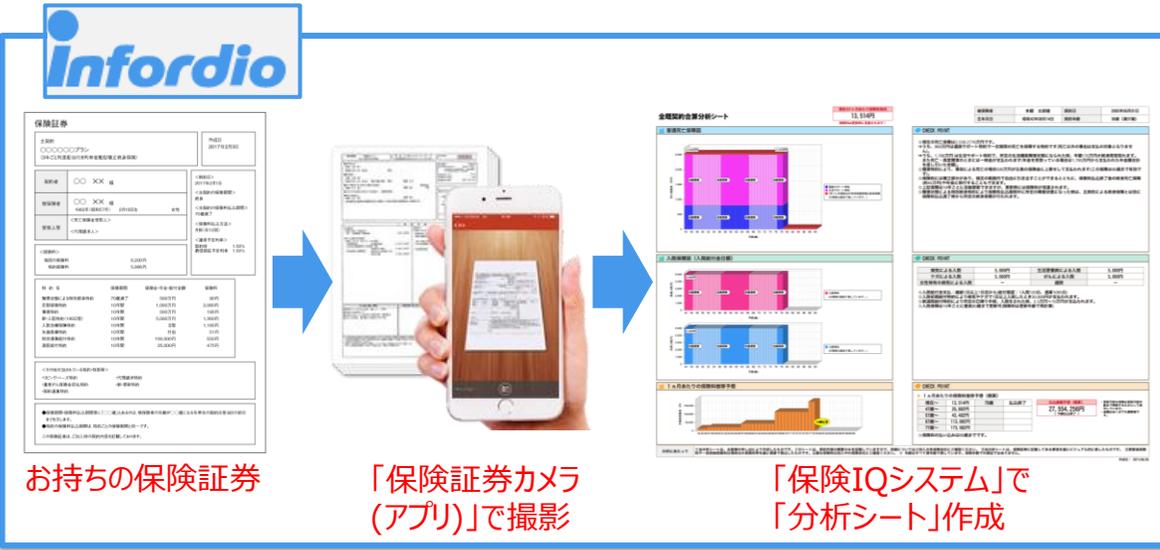
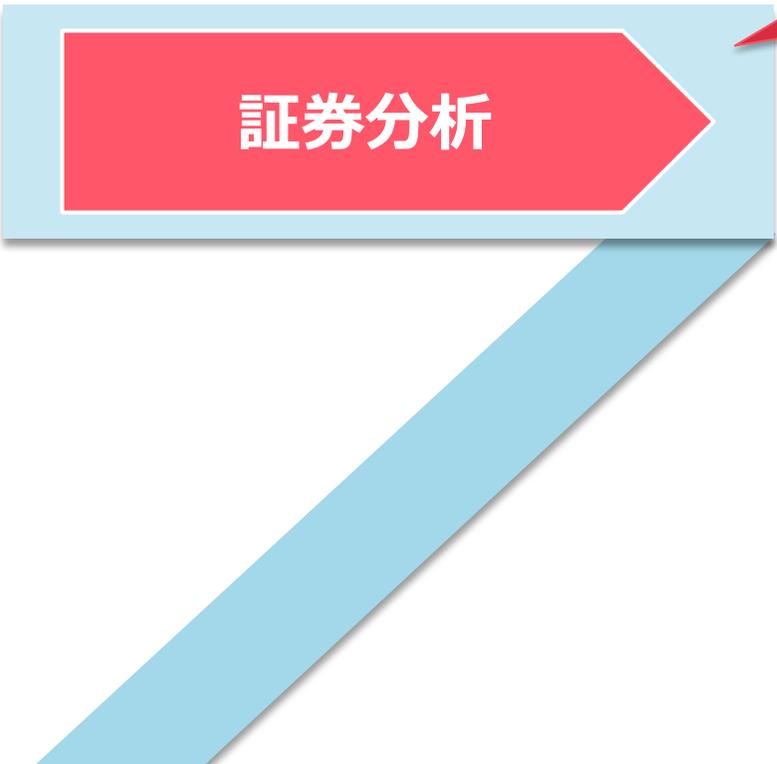
直営・FC店舗数の推移・計画



「AIを搭載したスマートOCR」による、「証券分析AIアシスト機能」が起爆剤に

- ◆ 2018年6月、AI搭載のスマートOCRを開発・リリース
- ◆ 保険証券画像から自動読取「証券分析AIアシスト機能」

Evolution : 業界初
AI搭載のスマートOCRで証券分析をビジュアル化



スマホアプリ「保険フォルダ」提供開始

「いつでも」「どこでも」
保険の保証内容をチェック!

保険証券をカメラで撮影

保険証券(帳)の保証内容をデジタル化!

人工知能 OCR

OEM

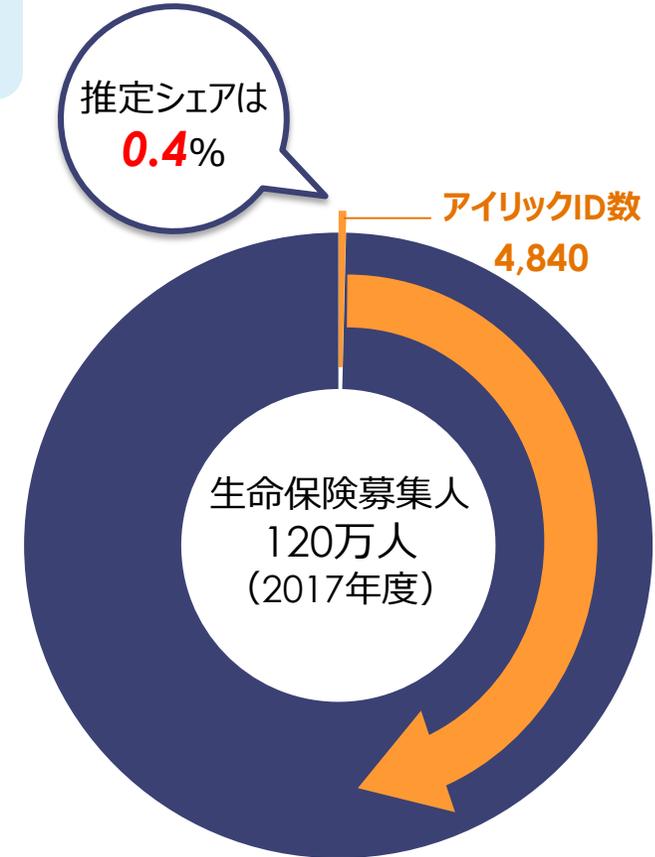
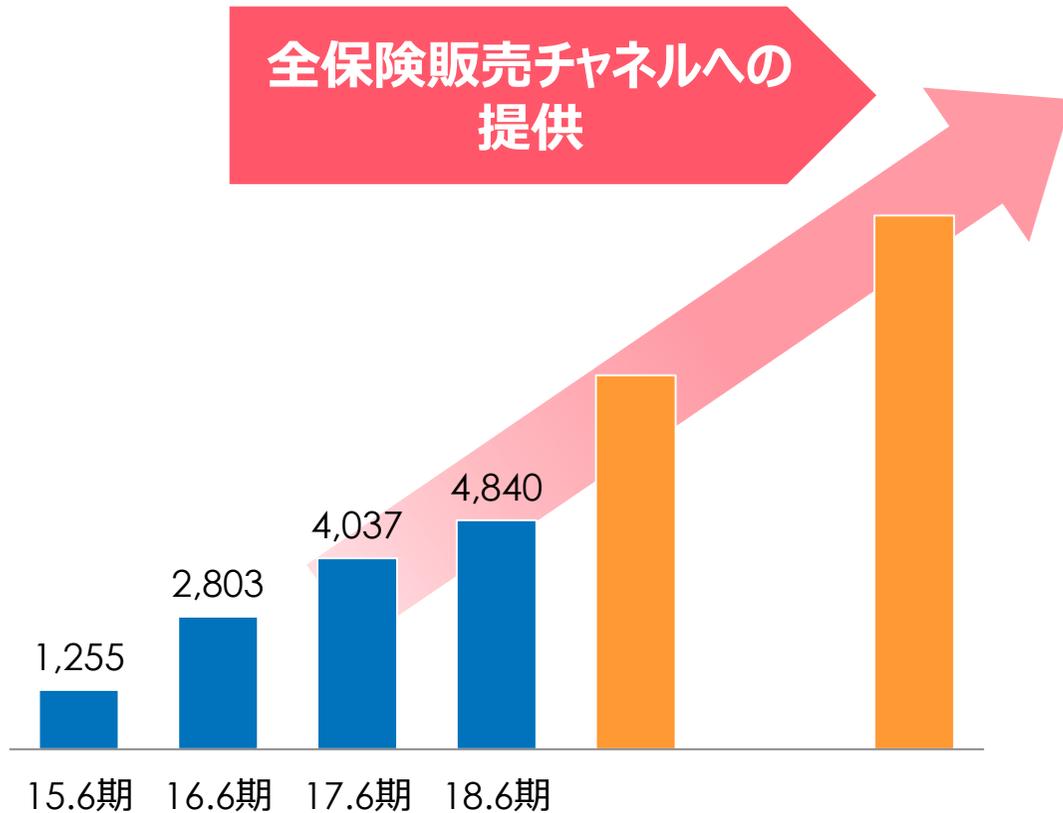
全ての販売チャネルのニーズに対応したオールラウンドのシステム

————— コンサルティングから契約まで、ワンストップ機能 —————>

『ASシステム』の フロー	
保険業界の ニーズ All Cover	
プラットフォーム利用者 保険ショップ 保険代理店訪販	
企業代理店	
銀行 証券	
生命保険会社 専属販売系	

AI搭載のスマートOCR開発により『ASシステム』の教育利用が開始

- ◆ 全生命保険募集人を対象に、提供拡大
- ◆ 異業種からの新たな参入が見込まれるため、潜在市場はさらに大きな規模に拡大



出所) 生命保険の動向 (2017年度版)
* 登録営業員数と代理店使用人数の合計値

Ⅲ. システム事業



保険業界の枠を超え、AI搭載のスマートOCR事業を展開

◆ “保険×IT×AI” インシュアテック第3弾 『非定型帳票対応OCR』の成功！

- ディープラーニング(人工知能)OCR エンジンにより、非定型帳票のデータ化を実現
- 業務効率化等を目的とし、請求書やその他一般書類をターゲットとした、非定型帳票対応サービス

人工知能による次世代 OCR



- 人工知能による次世代OCR
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
- 非定型帳票のデータ化に対応
読取り位置情報の指定なしで、多種類のフォーマットを持つ帳票から必要なデータを取得
- AIノイズ処理エンジン
網掛けや色塗り領域の文字列、反転文字の文字認識を実現
- WEB によるユーザインターフェース
WEBブラウザがあれば簡単に利用可能

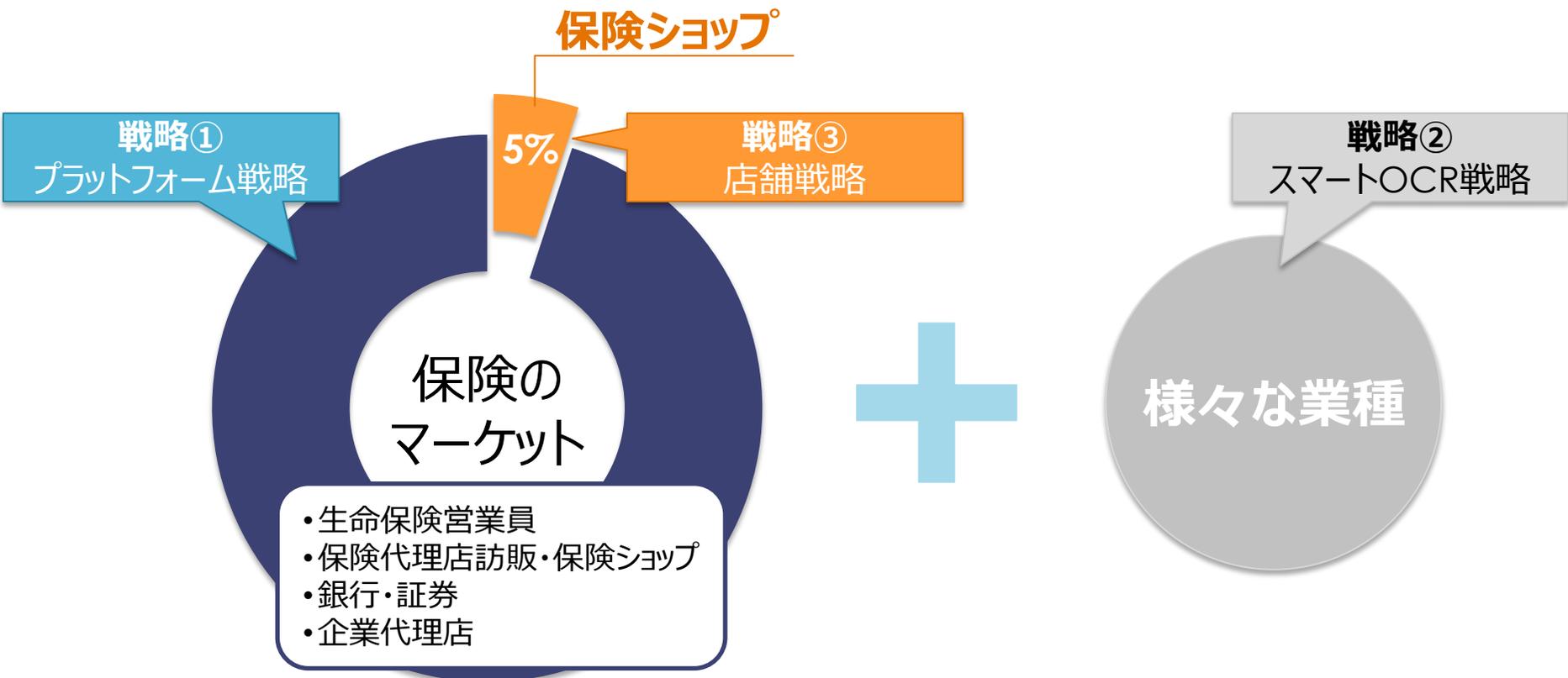
住友生命 Vitality サービスの一部を共同開発で合意

- 2018年5月、住友生命が「Vitality」にて取り扱う「健康診断書」画像のデータ化技術を共同開発し、業務に利用する方向で合意
- Vitality 健康診断の機能を管理するシステムにおいて、
 - ・ 『保険クリニック』で既に運用実績があるAI を活用した「構造化OCR 技術」を応用
 - ・ お客さまにご提出いただく健康診断書の画像を自動でデジタル化することが可能

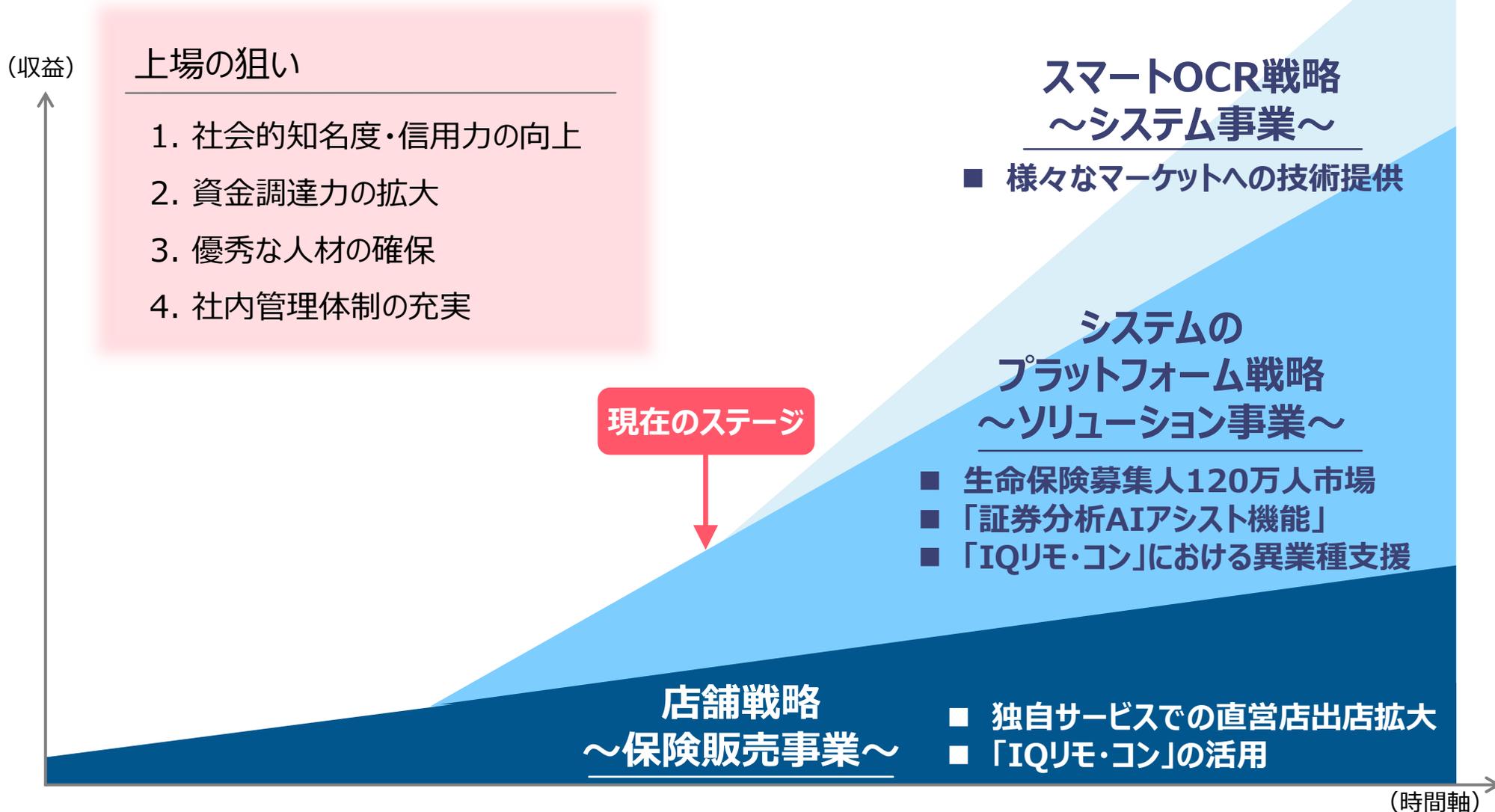
まとめ



Fintech企業として成長するための、3つの戦略を推進



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



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、環境の変化などにより、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。