

1. 株式会社アイリックコーポレーションについて

- 株式会社アイリックコーポレーションとは P4
- 事業セグメント P5
- 企業理念・経営ビジョン P6

2. 第3四半期(2019年1月-3月)のトピックス

- 第3四半期(2019年1月-3月)のトピックス P8

3. 事業概況

- 第3四半期業績ハイライト P10
- 保険販売事業、ソリューション事業、システム事業 P11～23
- 2019年6月期 通期予想 P24
- 2019年6月期 第4四半期予想について P25～26

4. 成長戦略

- 保険販売事業、FC部門、AS部門、システム事業 P28～31
- 成長戦略まとめ等 P32～33

5. ご参考

- 連結損益計算書の概要 P35
- 連結貸借対照表の概要 P36

1. 株式会社アイリックコーポレーションについて



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34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」<https://www.irrc.co.jp/operations/>

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153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】

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搭載次世代型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

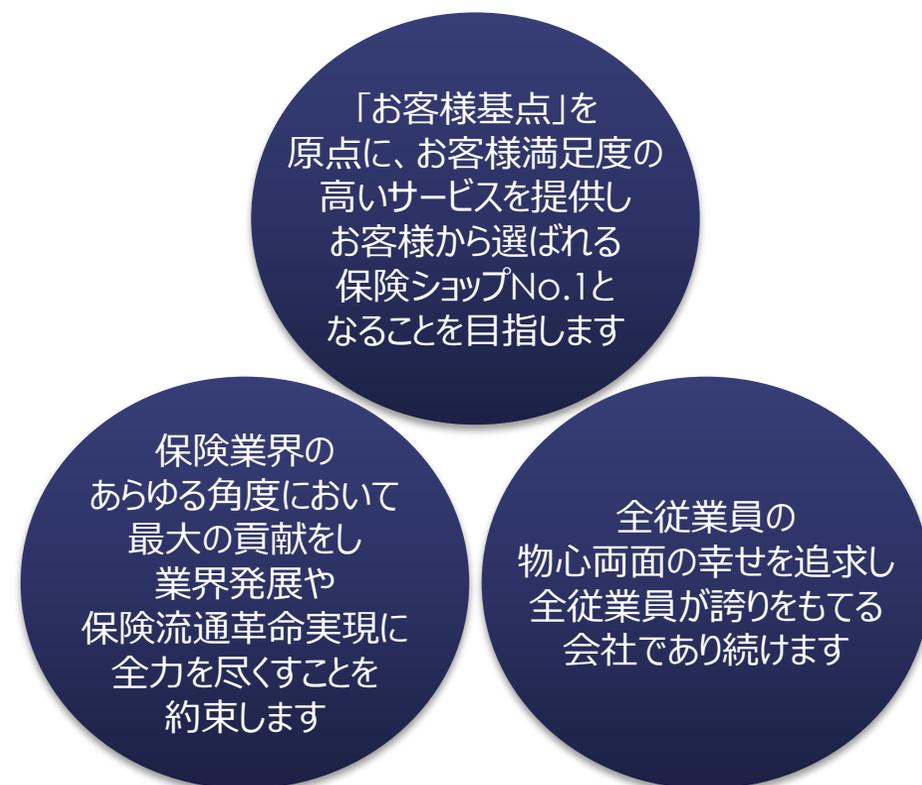
企業理念

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、



2. 第3四半期(2019年1月-3月)のトピックス



1

■ 保険販売事業

- 3月 首都圏の電車内を『保険クリニック』広告でジャック
- 3月 『湘南藤沢店』を『ODAKYU 湘南 GATE店』として移転オープン

2

■ ソリューション事業

- 1月 北海道銀行へ『ASシステム』を導入
- 1月 『保険証券OCRサービス』の販売開始
東京海上日動火災保険「モバイルエージェント」アプリに導入
- 2月 ASシリーズID数が大手生命保険会社への導入により7,000を突破
- 3月 十六銀行 保険共同募集会社の共栄ライフパートナーズ(株)へ『ASシステム』を導入

3

■ システム事業

- スマートOCRの受注が拡大

3. 事業概況



第3四半期業績ハイライト

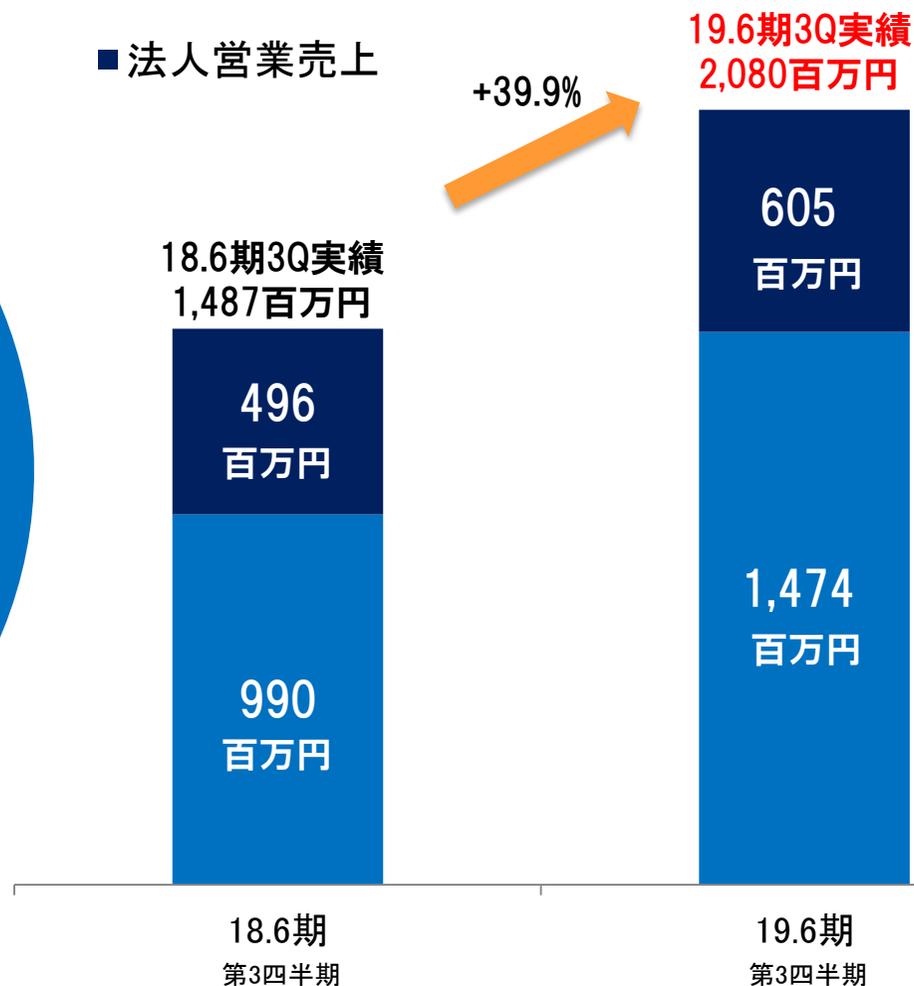
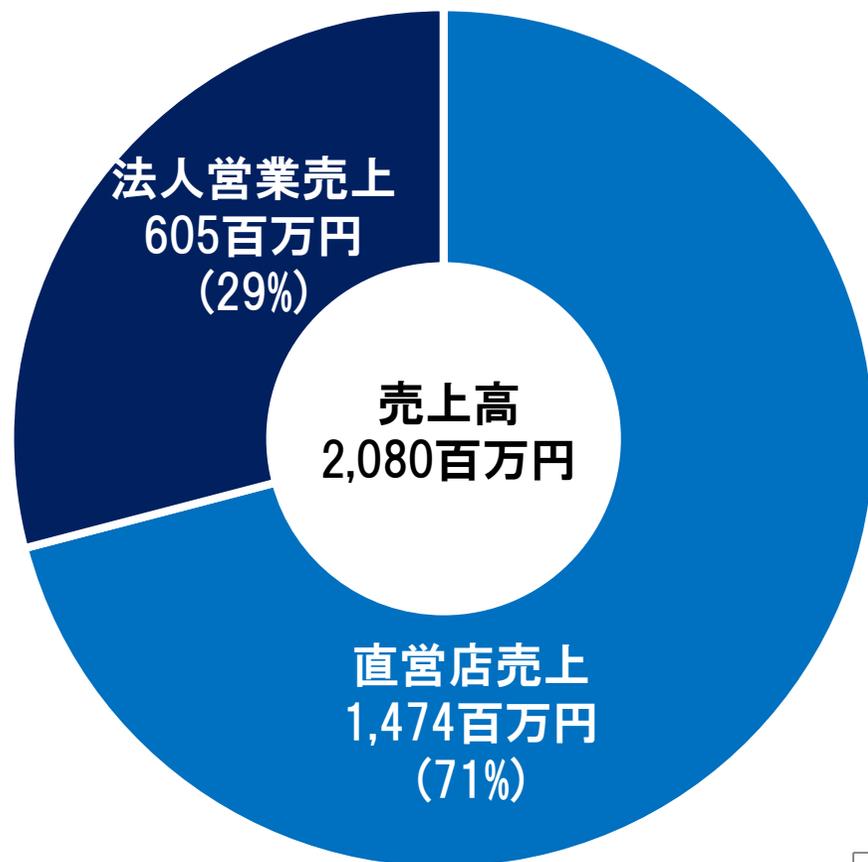
- 第3四半期 売上高2,991百万円(対前年増減率+31.5%)、
経常利益504百万円(対前年増減率+171.6%)となりました。

(単位:百万円)

	2018年6月期 第3四半期		2019年6月期 第3四半期			2019年6月期 予想	進捗率
	実績	対売上比	実績	対売上比	対前年増減率		
売上高	2,274	100.0%	2,991	100.0%	+31.5%	3,817	78.4%
保険販売事業	1,487	65.4%	2,080	69.6%	+39.9%	2,581	80.6%
ソリューション事業	644	28.3%	733	24.5%	+14.0%	1,002	73.2%
システム事業	143	6.3%	176	5.9%	+23.2%	232	76.0%
売上原価等	307	13.5%	390	13.1%	+27.1%	475	82.3%
売上総利益	1,967	86.5%	2,601	86.9%	+32.2%	3,342	77.8%
販管費及び一般管理費	1,768	77.7%	2,077	69.4%	+17.9%	2,807	74.0%
営業利益	198	8.7%	523	17.5%	+163.4%	534	98.0%
経常利益	185	8.2%	504	16.9%	+171.6%	518	97.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	146	6.5%	313	10.5%	+113.6%	323	97.1%

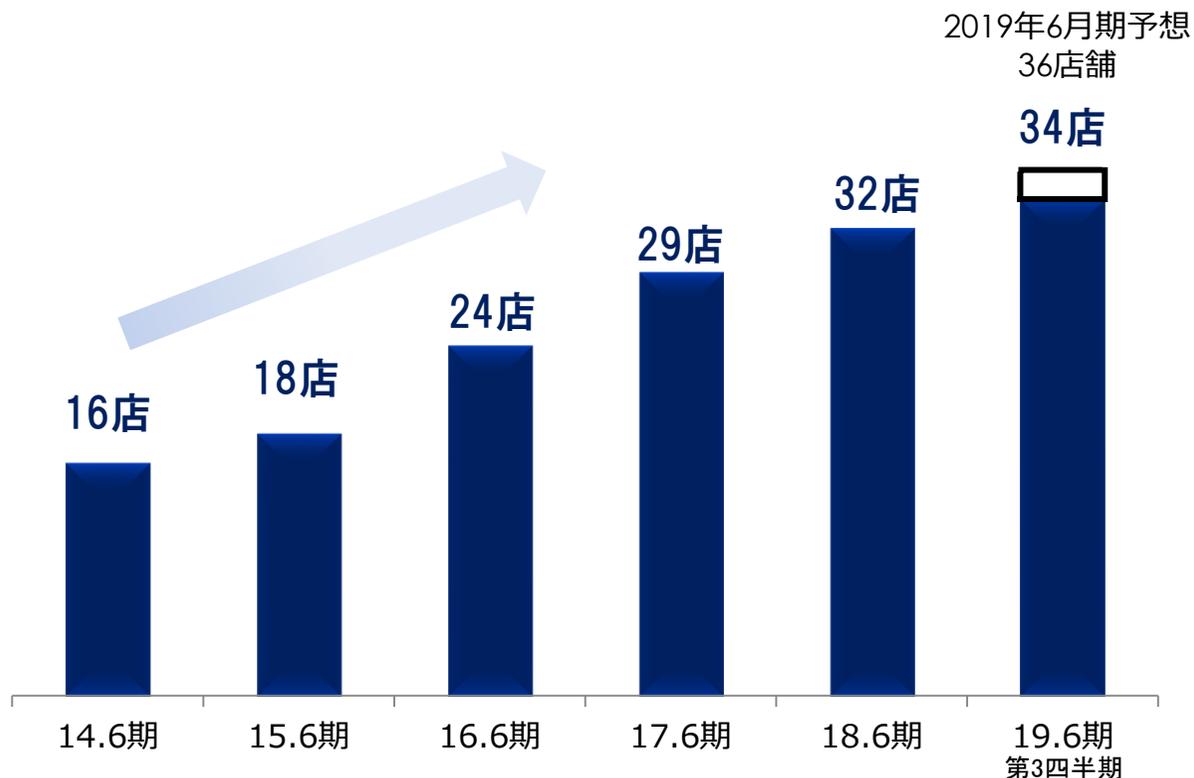
■ 第3四半期 保険販売事業の売上高は2,080百万円(対前年増減率+39.9%)となりました。

- 直営店売上
- 法人営業売上



- 集客力の高いショッピングモール等の物件から、収益性が高いと見られるものを精査・選別して出店しております。

◆ 第3四半期 直営店舗数は34店舗となりました。



流山おおたかの森駅前店(千葉県)



(2018年11月1日オープン)

ららぽーと豊洲店(東京都)

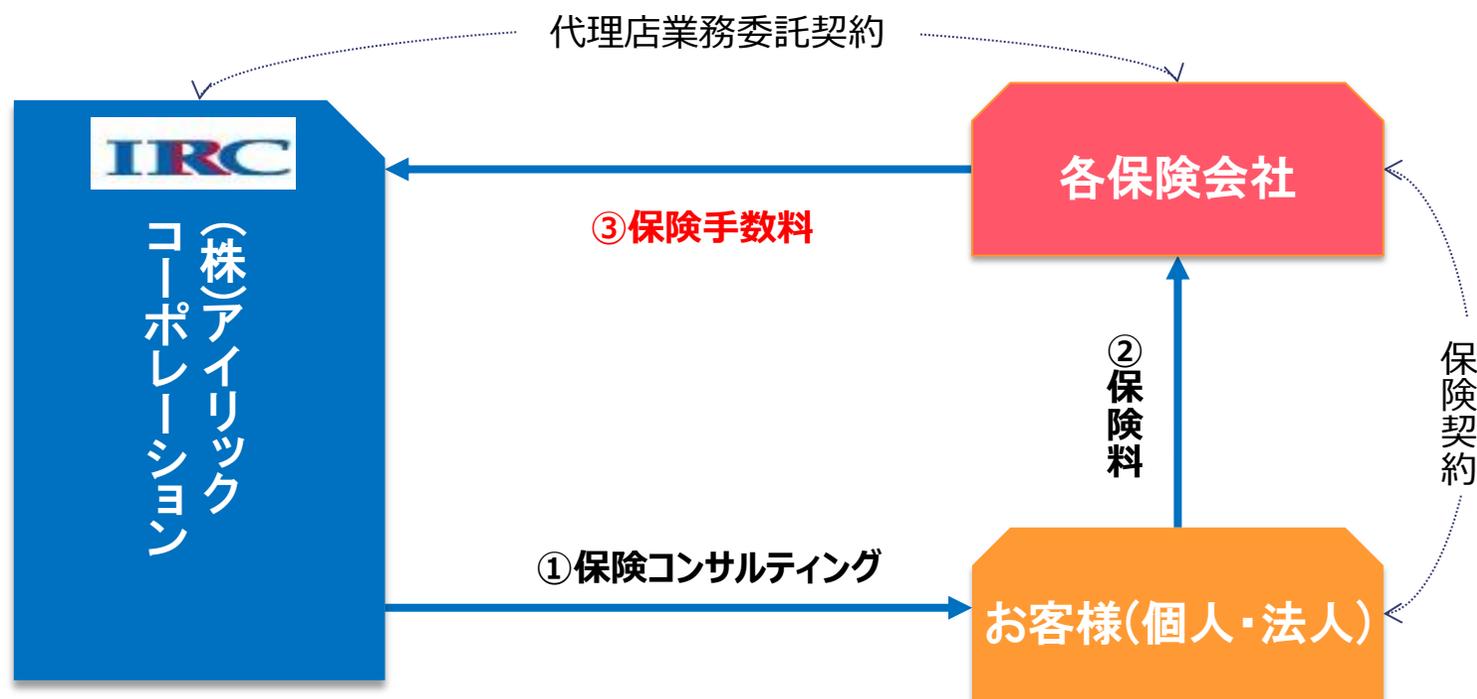


(2018年11月16日オープン)

■ 保険販売事業の主な収益は、保険会社から支払われる保険手数料になります。

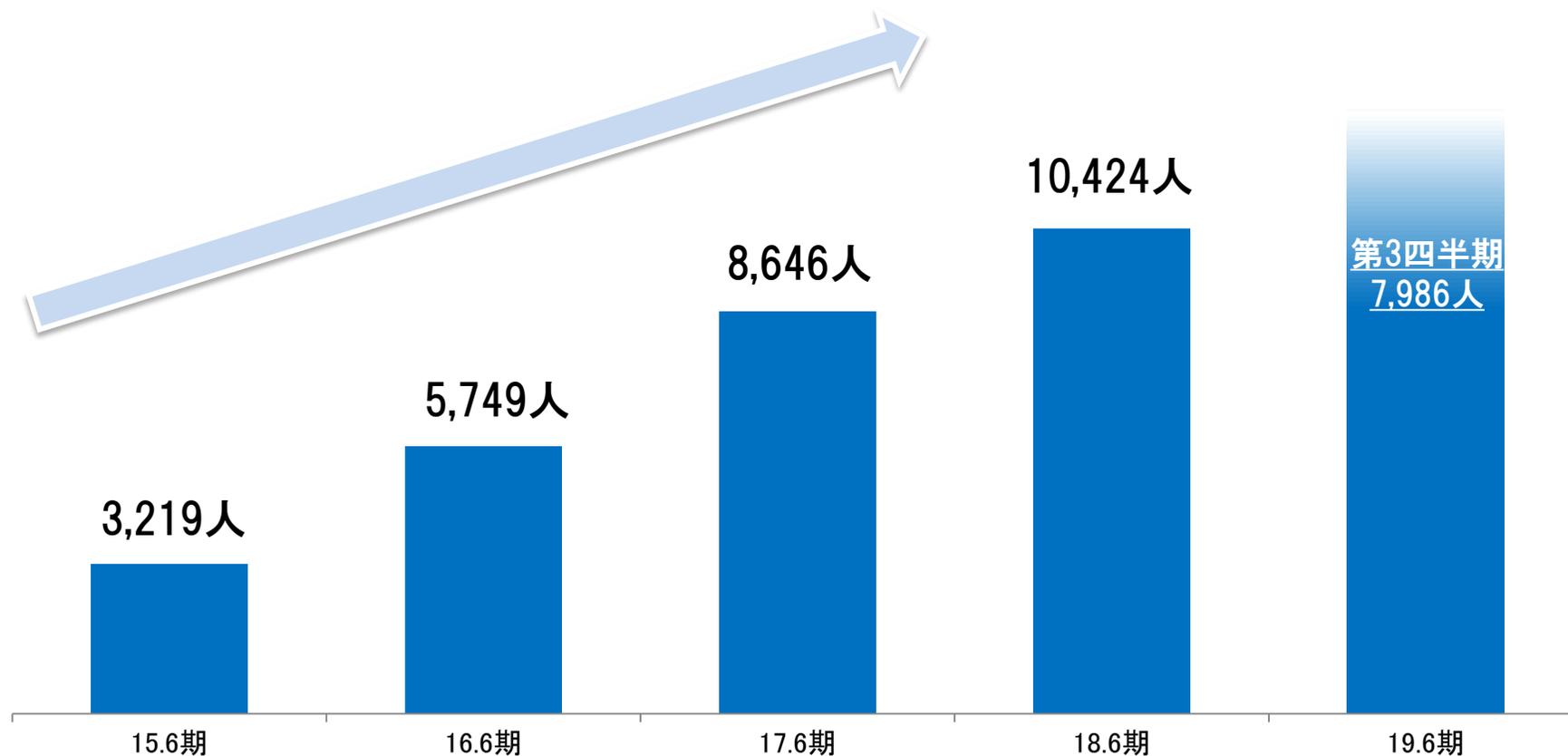
収益の流れ

当社と契約を締結する保険会社の保険商品を販売することで、お客様と当該保険会社との間で保険契約が締結されます。そしてお客様から保険会社へ支払われる「保険料」に従って、当該保険会社から当社に対し「保険手数料」が支払われます。

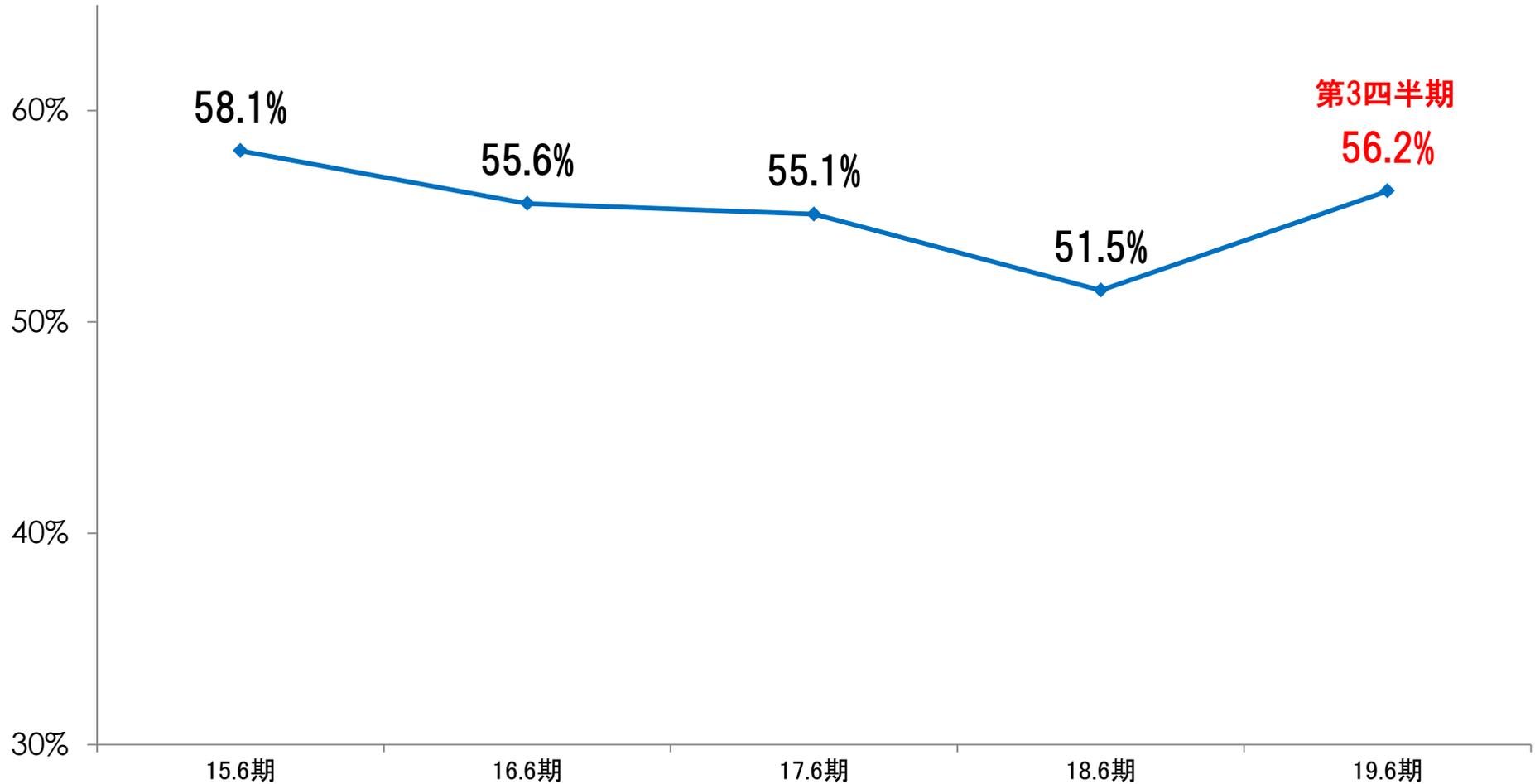


$$\text{保険SHOPの売上計算} = \boxed{\text{集客数}} \times \boxed{\text{成約率}} \times \boxed{\text{成約単価}}$$

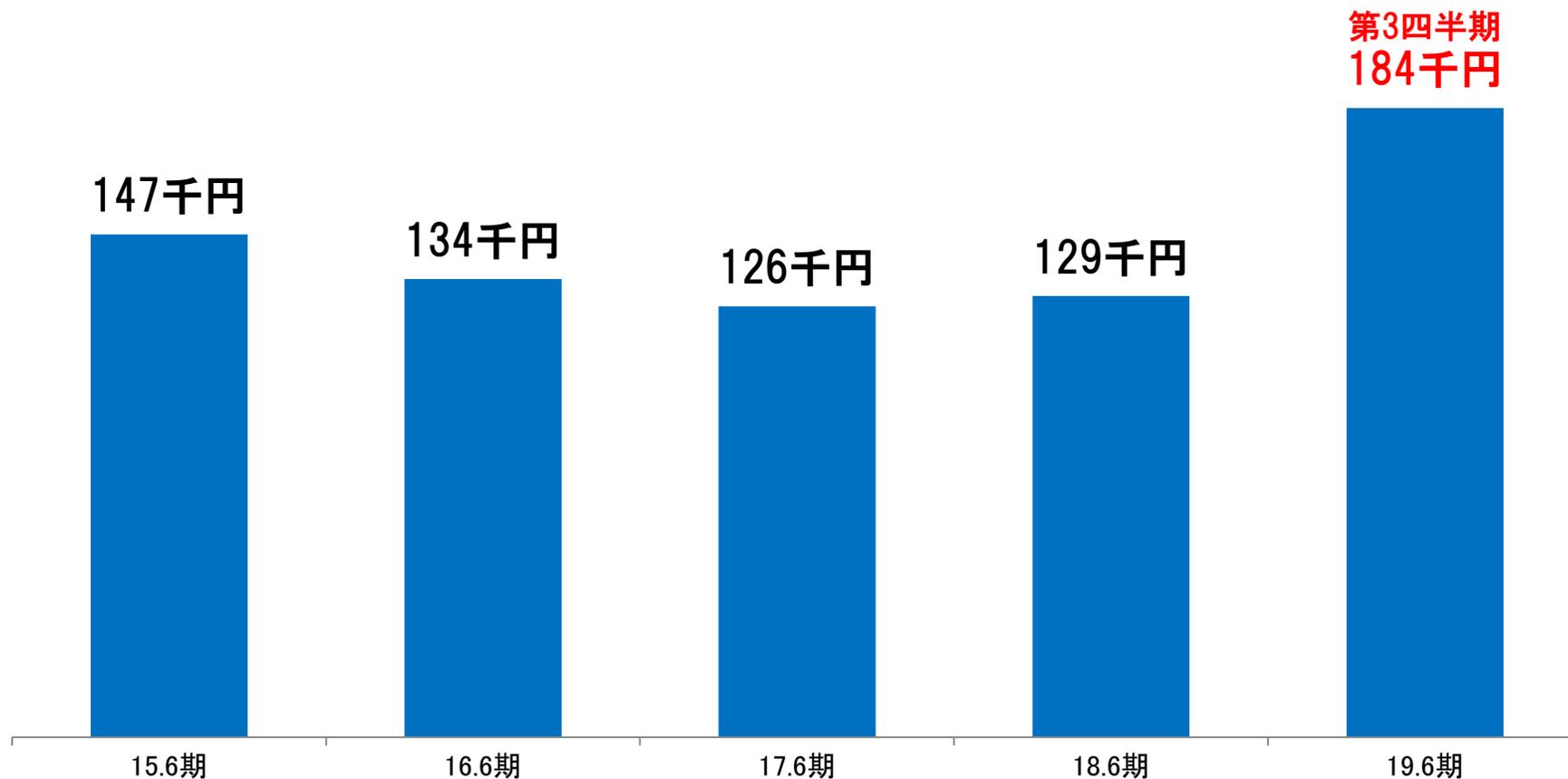
- Webを活用した広報活動や各種イベントの実施等、効率的な広告宣伝活動を展開することにより、集客活動に力を入れております。



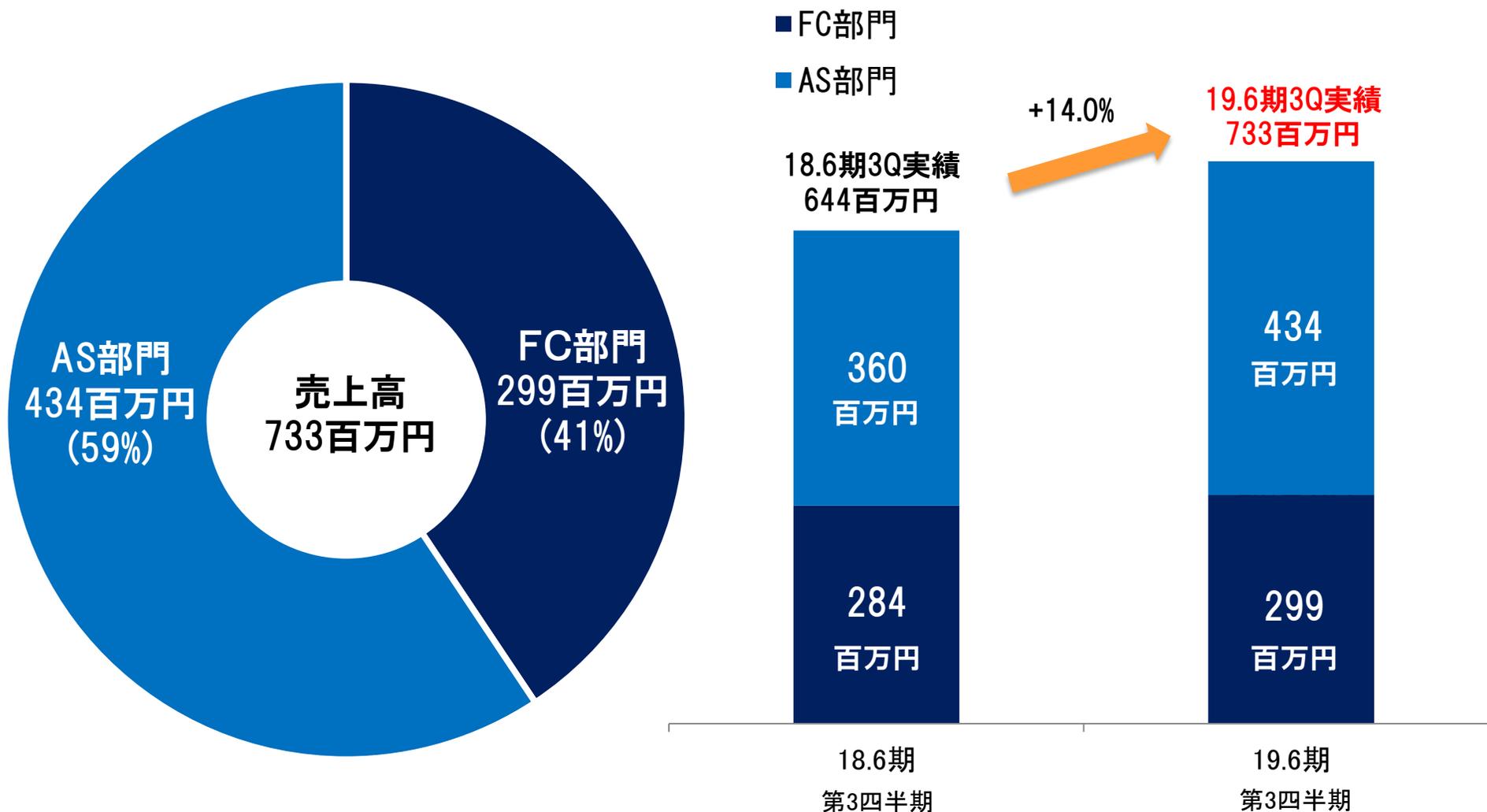
- 複雑化する保険商品に対応するため教育・研修を強化し、成約率及びコンサルティング能力の向上に努めております。



- 資産運用ニーズの向上により、貯蓄性の高い商品を求めるお客様が増えた影響から、保険料の比較的高い外貨建終身保険の取扱件数が増加しております。



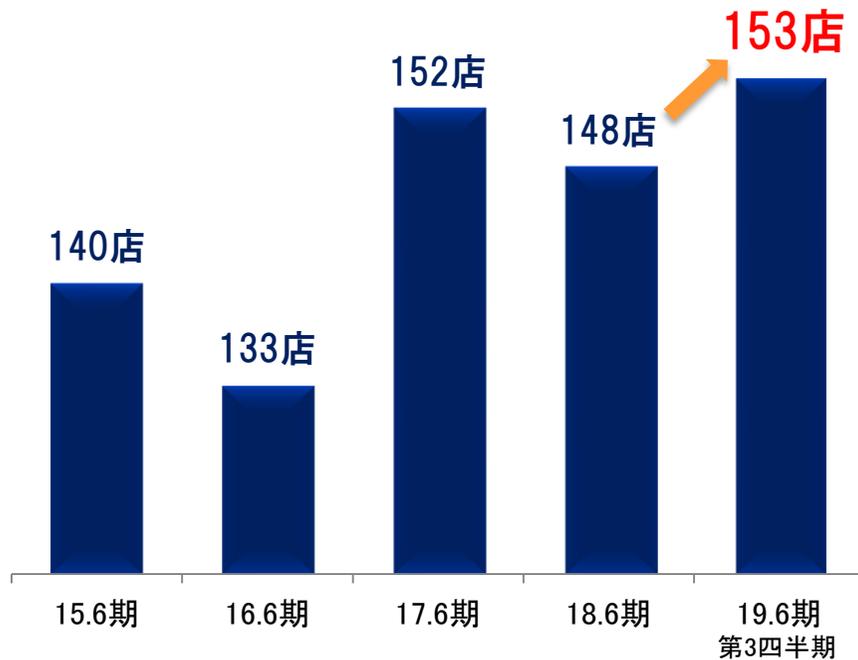
■ 第3四半期 ソリューション事業の売上高は733百万円(対前年増減率+14.0%)となりました。



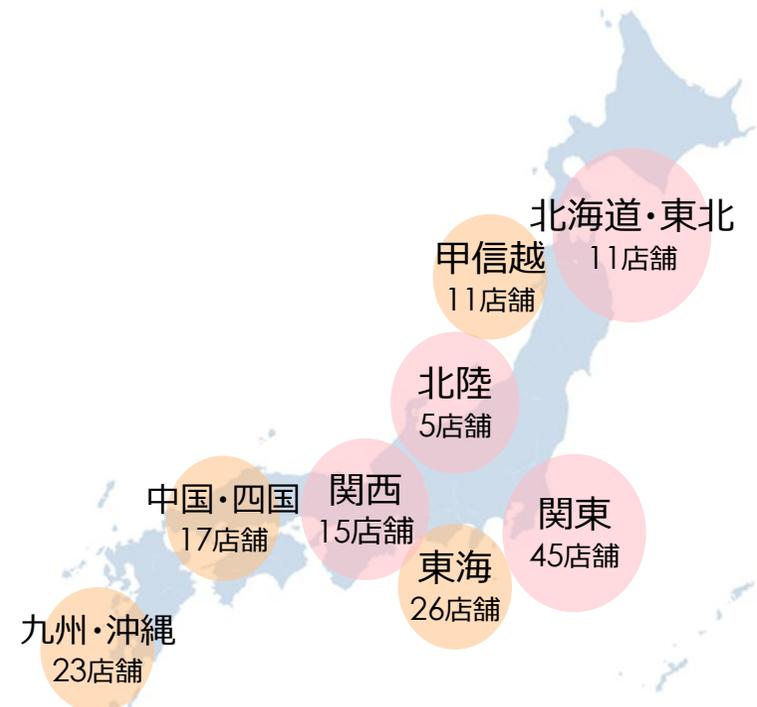
- 新規リクルート活動の強化や既存代理店への追加出店の提案等、店舗数の増加に向けた施策の実施しております。

◆ 第3四半期 FC店舗数は153店舗となりました。

FC店舗推移



都道府県別店舗一覧



- FC部門の主な収益は、「初期登録料・月額利用料」、ロイヤリティ及び共同募集手数料となっております。

初期登録料・月額利用料

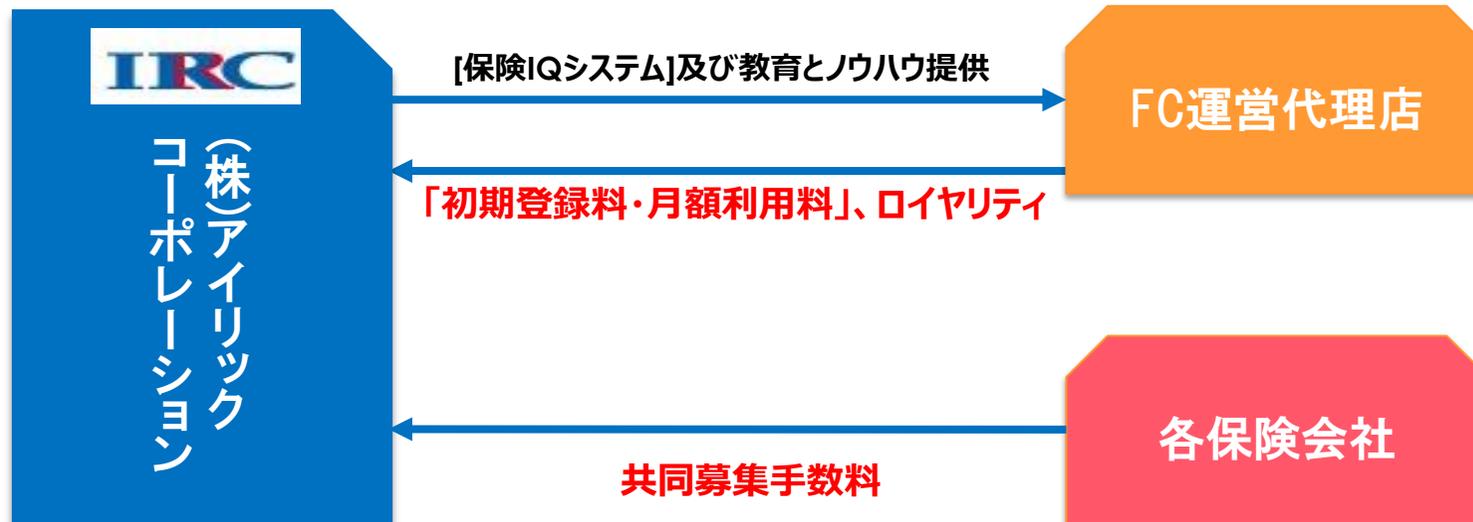
・FC運営代理店に対し、保険IQシステムや教育・研修、店舗ノウハウ等のサポートを提供することにより支払われます。

ロイヤリティ

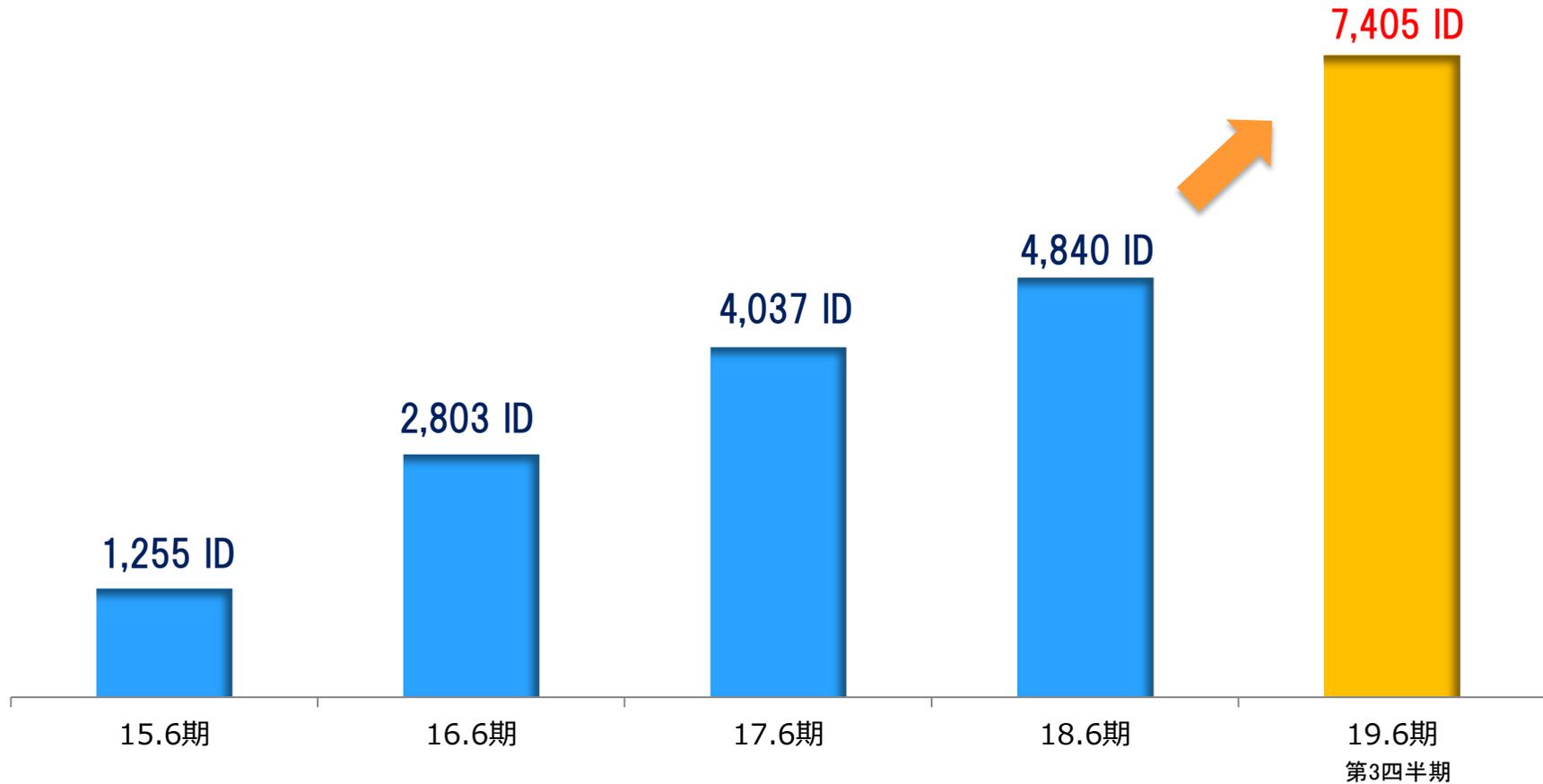
・当社とFC運営代理店の間でロイヤリティ契約を締結することにより支払われます。

共同募集手数料

・FC運営代理店と共同で募集行為を行い、成約に至ることで保険会社より支払われます。



- 大手保険会社や地方銀行の導入等により、ASシリーズID数は順調に推移しております。
- ◆ 第3四半期 ASシリーズID数は7,405 IDとなりました。



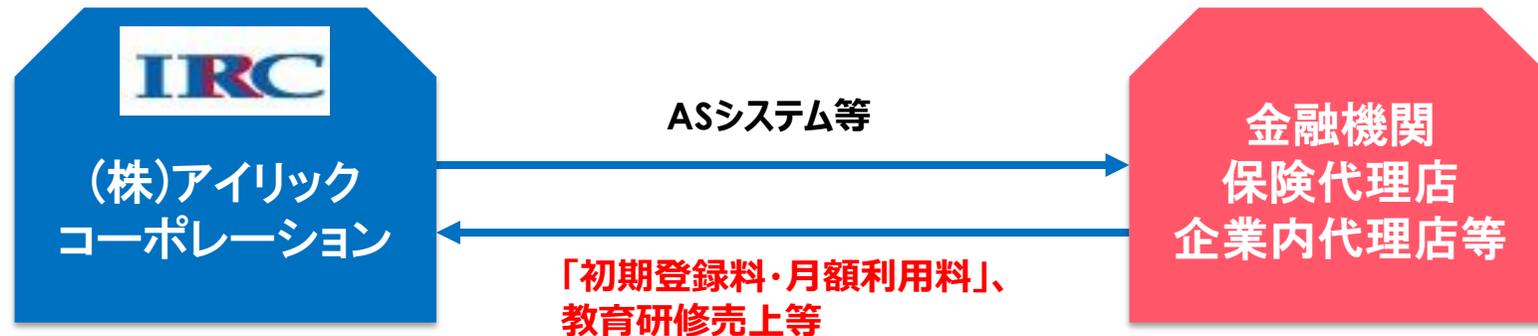
- AS部門の主な収益は、システム提供に伴う利用料になります。その他、教育研修売上等も計上しております。

初期登録料・月額利用料

金融機関・保険代理店・企業内代理店等に対し、ASシステム等を提供することにより支払われます。

教育研修売上等

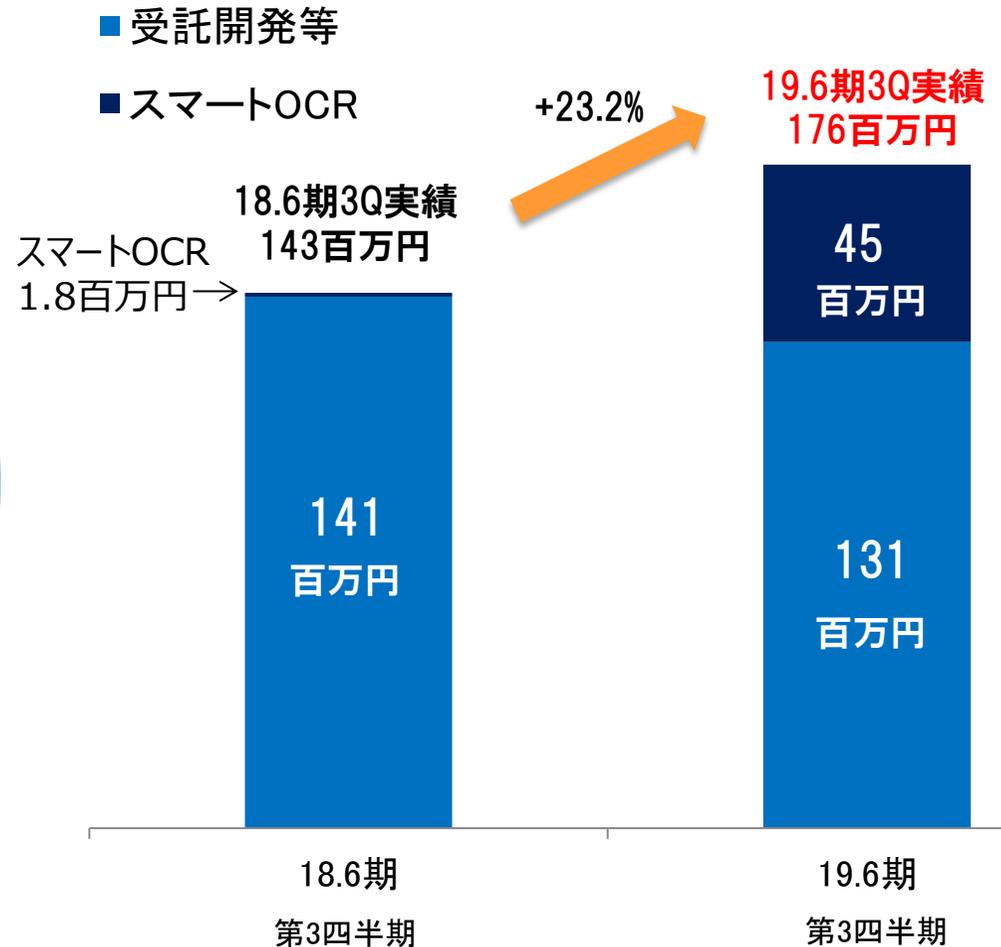
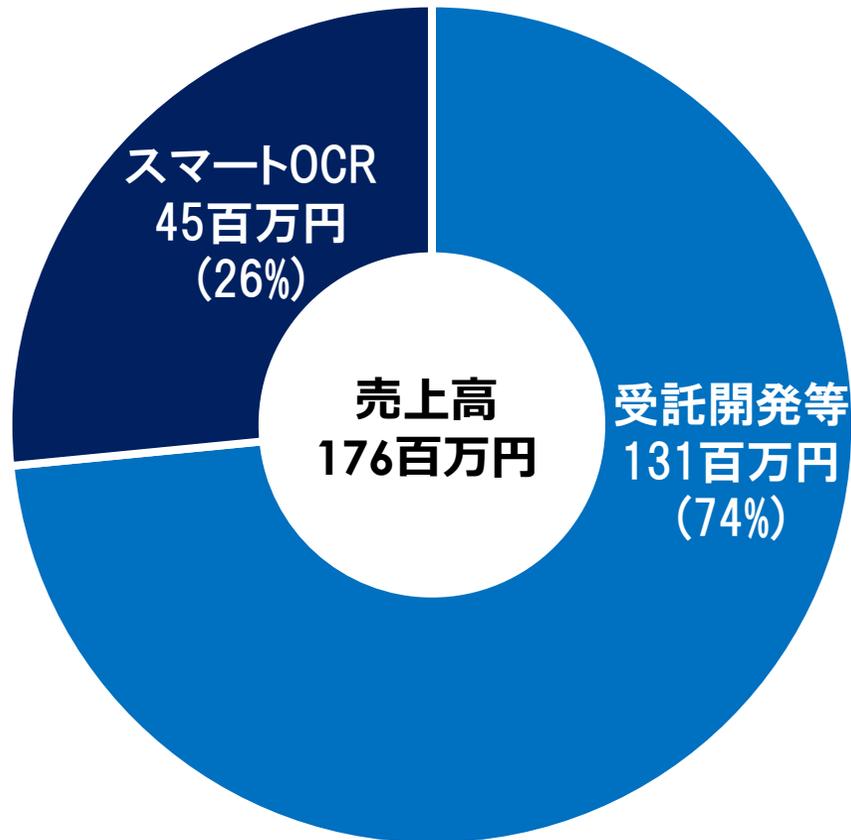
システムユーザーに対し、教育研修サービスや保険証券をお預かりして代わりに分析するサービス等を提供しております。



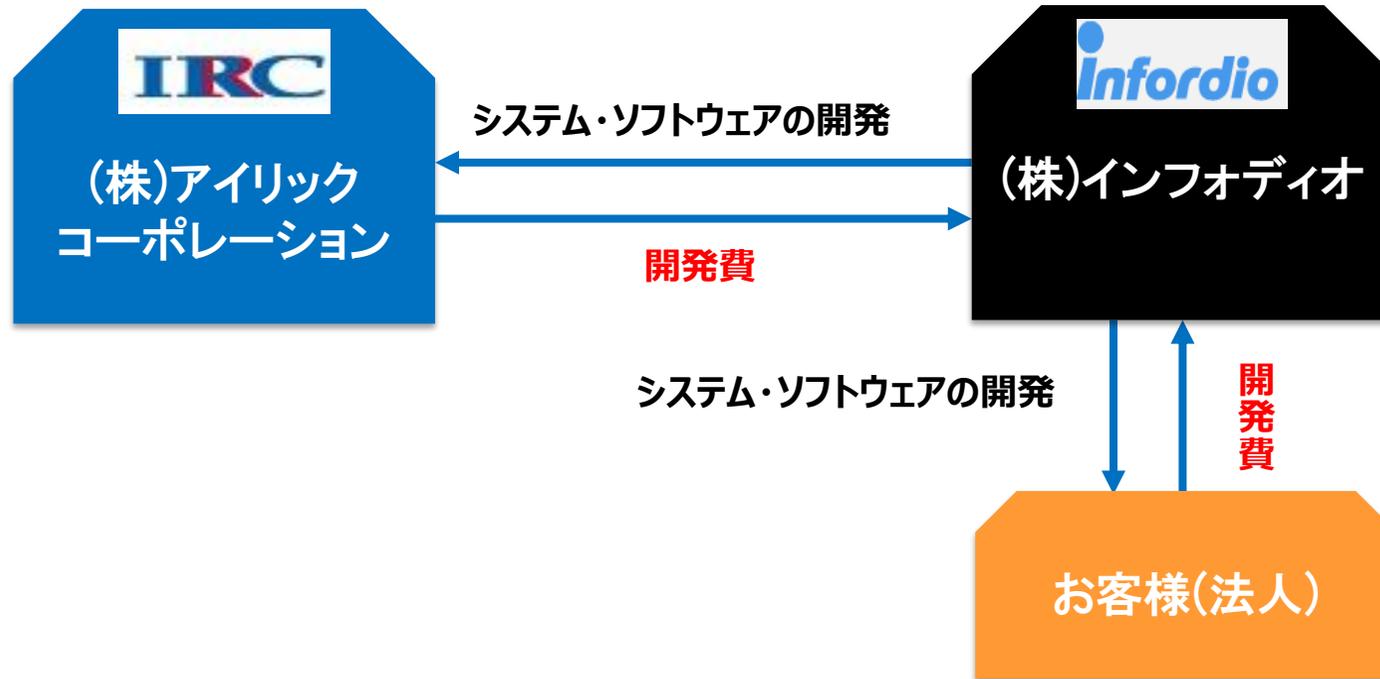
- 生命保険の現状把握・検索・提案システム
- 証券分析機能を備え、コンサルティングから契約までワンストップ機能

■ 第3四半期システム事業の売上高は176百万円(対前年増減率+23.2%)となりました。

◆ スマートOCRの受注が急増しております。



- 保険分析・販売支援等のシステム開発及びその他ソフトウェア受託開発等を、100%連結子会社である株式会社インフォディオにて行っております。



インフォディオにて開発したシステム及びサービス

- 『保険IQシステム』、『ASシステム』等
- AI(人工知能)技術を活用した「生命保険証券の自動分析サービス」
- 『保険フォルダ』アプリ
- 『IQリモ・コン～どこでもリモート保険相談～』によるリモートコンサルティング・サービス
- スマートOCRクラウドサービス、保険証券OCRサービス

- 売上高は23.4%増の3,817百万円、経常利益は106.5%増の518百万円を見込んでおります。

(単位:百万円)

	2018年6月期		2019年6月期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	対前年増減率
売上高	3,093	100.0%	3,817	100.0%	+23.4%
保険販売事業	2,004	64.8%	2,581	67.6%	+28.8%
ソリューション事業	901	29.1%	1,002	26.3%	+11.2%
システム事業	187	6.1%	232	6.1%	+24.1%
売上原価等	397	12.8%	475	12.4%	+19.6%
売上総利益	2,696	87.2%	3,342	87.6%	+24.0%
販管費及び一般管理費	2,429	78.5%	2,807	73.5%	+15.6%
営業利益	266	8.6%	534	14.0%	+100.3%
経常利益	251	8.1%	518	13.6%	+106.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	174	5.6%	323	8.5%	+85.1%

2019年6月期 第4四半期予想について

(単位:百万円)

	2019年6月期				
	第1四半期 (18年7月-9月)	第2四半期 (18年10月-12月)	第3四半期 (19年1月-3月)	第4四半期(予想) (19年4月-6月)	通期予想
売上高	853	905	1,232	825	3,817
保険販売事業	599	589	891	500	2,581
ソリューション事業	228	239	266	268	1,002
システム事業	25	76	74	55	232
売上原価等	96	120	173	84	475
売上総利益	757	784	1,058	741	3,342
販管費及び一般管理費	640	677	759	730	2,807
営業利益	116	107	299	10	534
経常利益	97	105	302	13	518
親会社株主に帰属する 四半期純利益	60	61	192	9	323

- ① 当社の売上高には保険販売事業において一部季節要因があり、毎年第3四半期の売上高が最も高くなる傾向があります。
- ② 保険販売事業のうち、直営店売上は第4四半期も順調に推移するが、法人営業売上は大型案件が前倒しで成約したため、第4四半期の売上高は第3半期に比べて減少する見込みです。
- ③ ソリューション事業は第4四半期に見込んでいた大型案件がまだ確定しておりませんが、第4四半期も順調に推移する見込みです。
- ④ システム事業の第4四半期は、ほぼ想定の範囲内にて推移する見込みです。

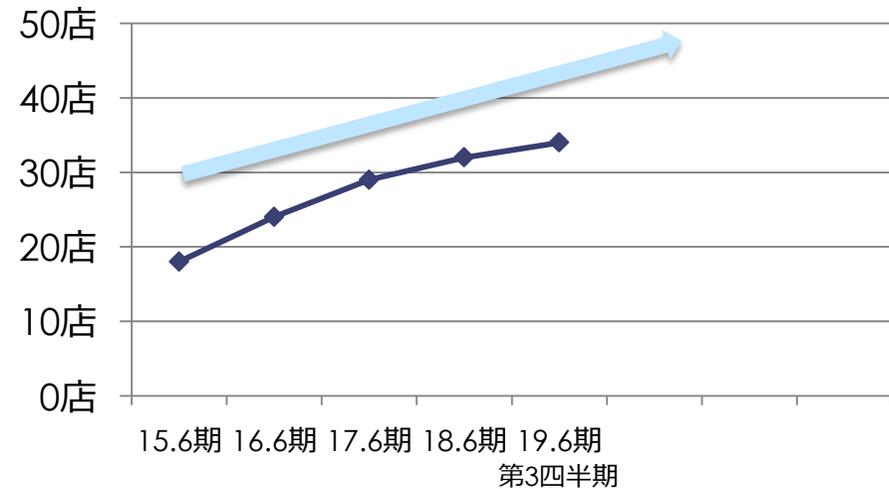
4. 成長戦略



■ 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出店拡大

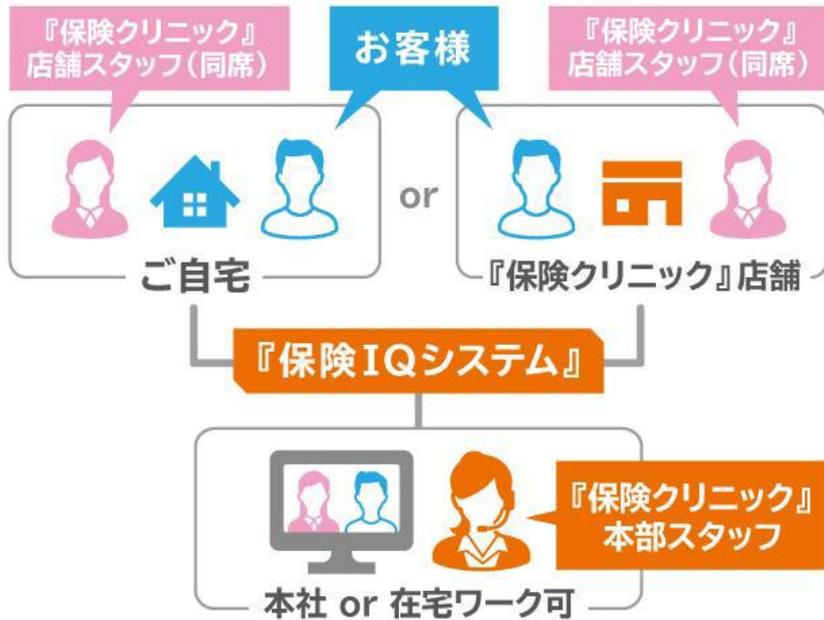


直営店舗数推移



■ 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店舗数拡大

- ◆ 「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

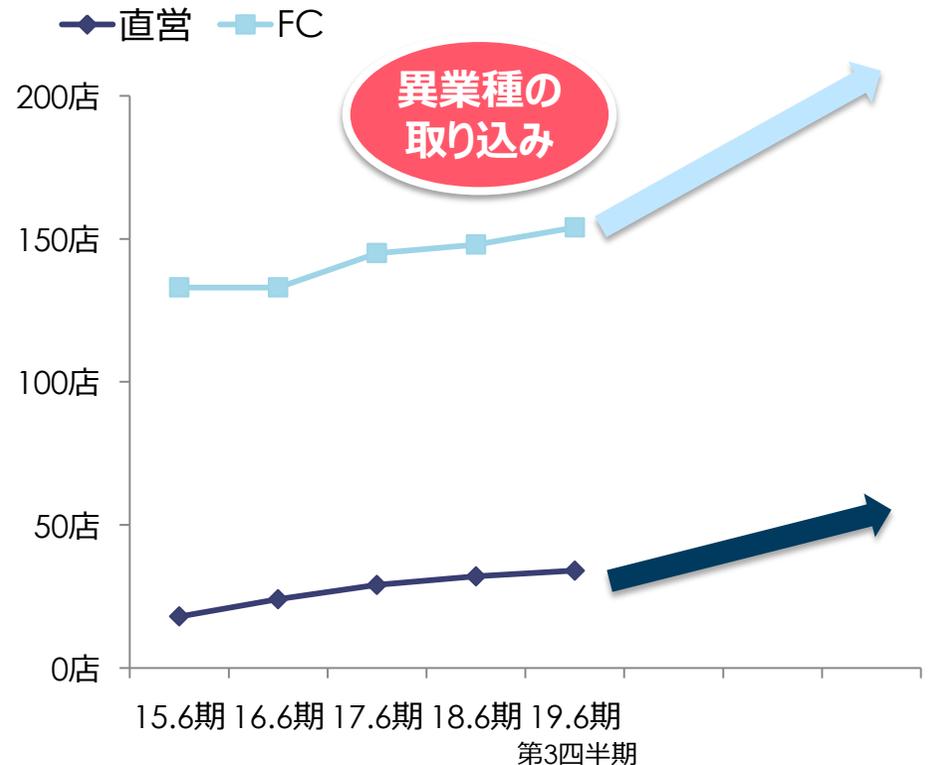


サービス利用時の様子▶



- ◆ 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
- ◆ 新サービス提供に伴う異業種増加により、FC拡大

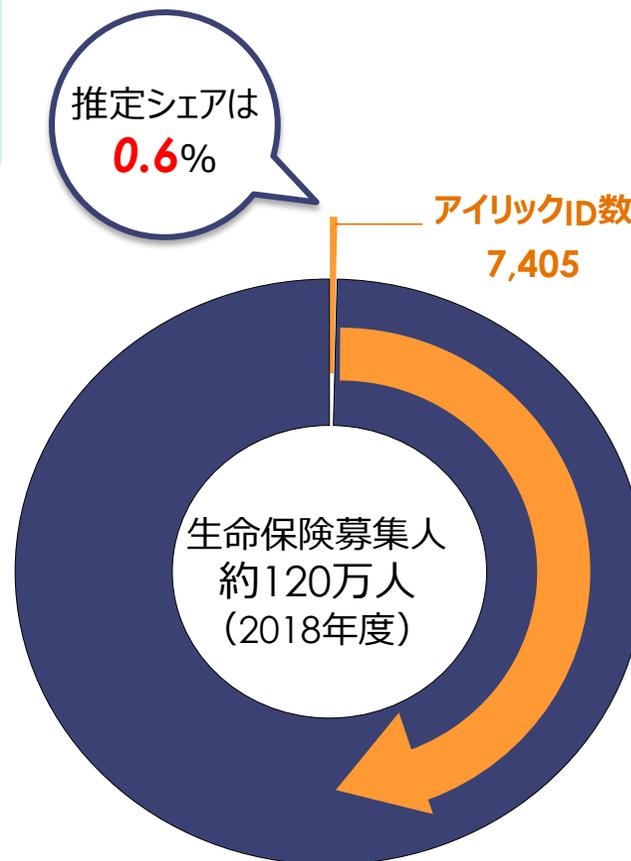
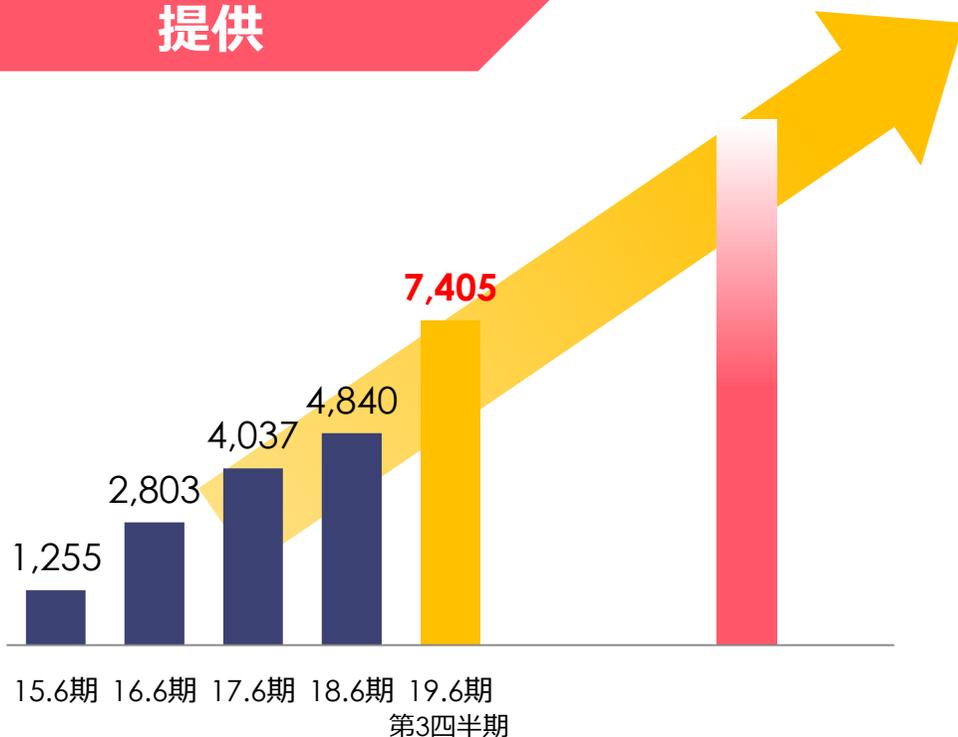
直営・FC店舗数の推移・計画



■ 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

全保険販売チャネルへの
提供



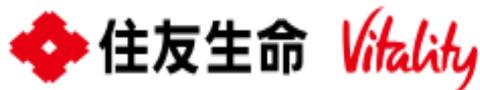
出所) 生命保険の動向 (2018年度版)
* 登録営業員数と代理店使用人数の合計値

■ 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

smart 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 によるユーザーインターフェース
WEBブラウザがあれば簡単に利用可能



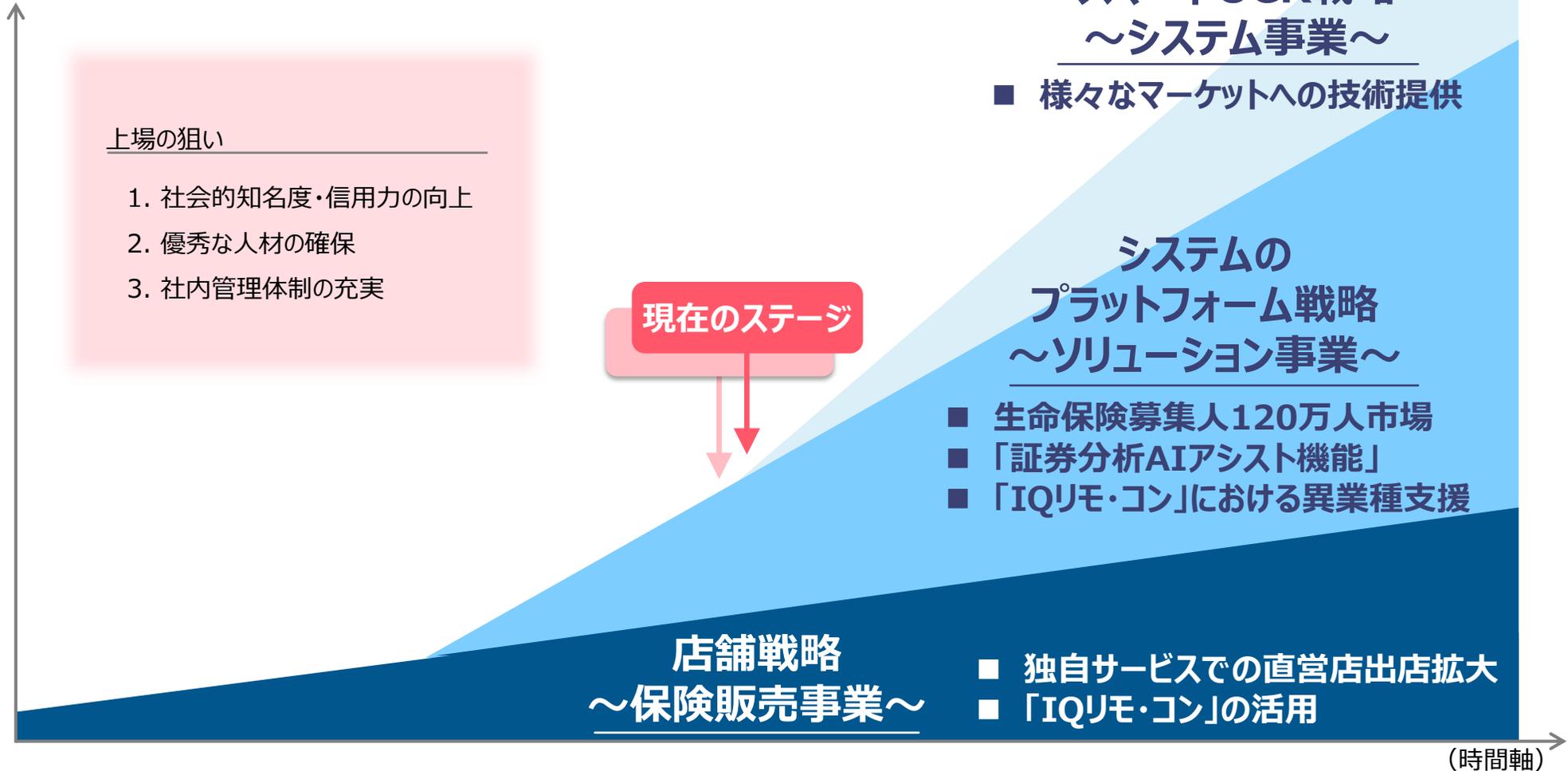
- 2018年5月、住友生命が「Vitality」にて取り扱う「健康診断書」画像のデータ化技術を共同開発し、業務に利用する方向で合意



- 2019年1月、東京海上日動火災保険「モバイルエージェント」アプリに「保険証券OCRサービス」を導入 アプリで保険証券を読み取ることで、加入保険の一元管理が可能に

- 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

(収益)



『保険クリニック』が提供する「売り手」と「買い手」を結ぶインシュアテックサービス

可視化

“わかりにくい”を
わかりやすく

生命保険証券
分析サービス



証券
カメラ

リモート
コンサル
ティング

標準化

どの店舗でも
どのコンサルタントでも

保険
フォルダ

保険IQ
システム

お客様の
最適な保険選び
をサポート

チャットボット
サービス※



web申込
(通販)

透明性

お客様の要望から
最適な選択を

保険ロボ
アドバイザー※



保険
検索比較
サービス

保険ロボ
アドバイザー※



利便性

いつでも・どこでも

※今後サービス展開予定

5. ご参考



連結損益計算書の概要

(単位:百万円)

	前第3四半期累計期間 (17年7月-18年3月)	当第3四半期累計期間 (18年7月-19年3月)	対前年増減率
売上高	2,274	2,991	+31.5%
売上原価等	307	390	+27.1%
売上総利益	1,967	2,601	+32.2%
販管費及び一般管理費	1,768	2,077	+17.9%
営業利益	198	523	+163.4%
営業外収益	5	9	+67.4%
営業外費用	18	28	+52.4%
経常利益	185	504	+171.6%
税金等調整前四半期純利益	186	501	+168.8%
法人税等合計額	39	187	+373.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	146	313	+113.6%

連結貸借対照表の概要

(単位:百万円)

資産	前会計年度 (2018年6月30日)	当第3四半期会計期間 (2019年3月31日)	対前年増減
流動資産合計	1,338	2,953	+1,614
現金及び預金	937	2,468	+1,530
売掛金等	400	485	+84
固定資産合計	793	858	+64
資産合計	2,132	3,811	+1,679

負債純資産	前会計年度 (2018年6月30日)	当第3四半期会計期間 (2019年3月31日)	対前年増減
流動負債合計	366	561	+194
固定負債合計	25	10	▲14
負債合計	392	572	+180
株主資本合計	1,738	3,237	+1,499
資本金	694	1,270	+576
資本剰余金	618	1,214	+595
利益剰余金等	425	752	+326
新株予約権	1	1	0
純資産合計	1,740	3,239	+1,499
負債純資産合計	2,132	3,811	+1,679

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。

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。