

2020年6月期 第2四半期連結決算説明資料 (2019年7月-12月)

株式会社アイリックコーポレーション

(code:7325)

東証マザーズ



2020年2月14日

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2四半期 事業概況

- 業績ハイライト P8
- セグメント別売上高・KPI P9～P19
- 第2四半期 事業概況まとめ P20

3. 2020年6月期予想

- 2020年6月期予想 P22

4. 成長戦略

- 「保険販売事業」「FC部門」「AS部門」「スマートOCR事業」 P24～30
- 成長戦略まとめ等 P31～32

5. ご参考

- 直近のニュースリリース P34
- 各セグメント・部門の収益モデル P35～38

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42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173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

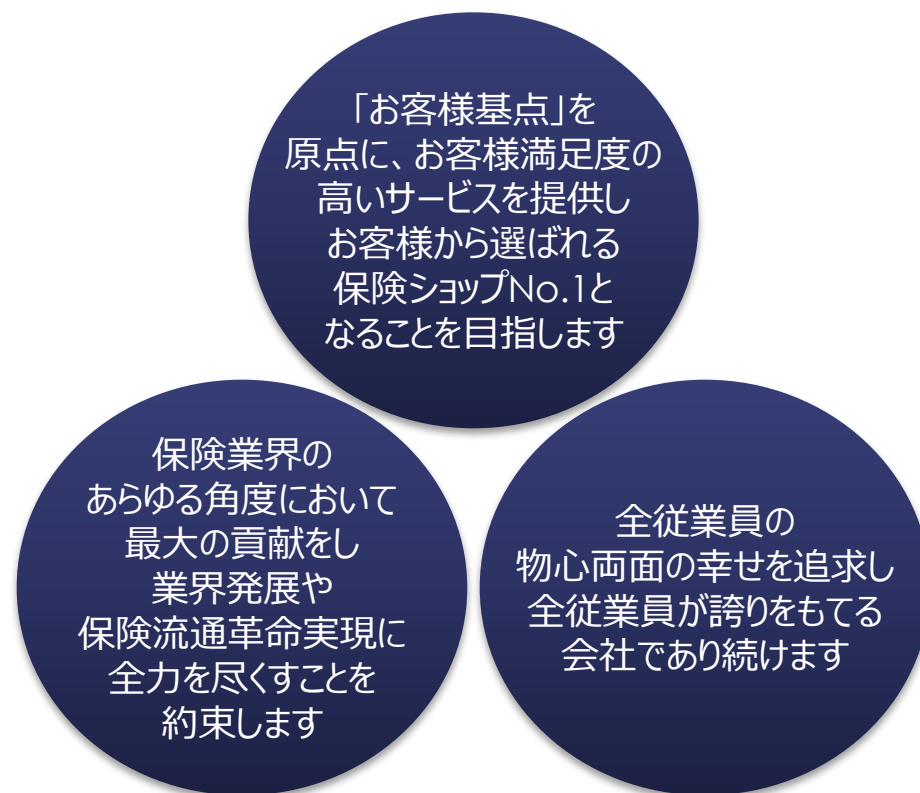
企業理念

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2四半期 事業概況



■ 売上高2,056百万円(対前年増減率+16.9%)、営業利益250百万円(対前年増減率+11.8%)

四半期純利益153百万円(対前年増減率+26.3%)

(単位:百万円)

	2019年6月期 第2四半期		2020年6月期 第2四半期		
	実績	対売上高比	実績	対売上高比	対前年 増減率
売上高	1,759	100.0%	2,056	100.0%	+16.9%
保険販売事業	1,189	67.6%	1,345	65.4%	+13.1%
ソリューション事業	467	26.6%	566	27.5%	+21.0%
システム事業	102	5.8%	144	7.0%	+41.6%
売上原価等	217	12.4%	266	13.0%	+22.6%
売上総利益	1,542	87.6%	1,789	87.0%	+16.1%
販管費及び一般管理費	1,317	74.9%	1,538	74.8%	+16.8%
営業利益	224	12.8%	250	12.2%	+11.8%
経常利益	202	11.5%	254	12.4%	+25.8%
四半期純利益	121	6.9%	153	7.5%	+26.3%

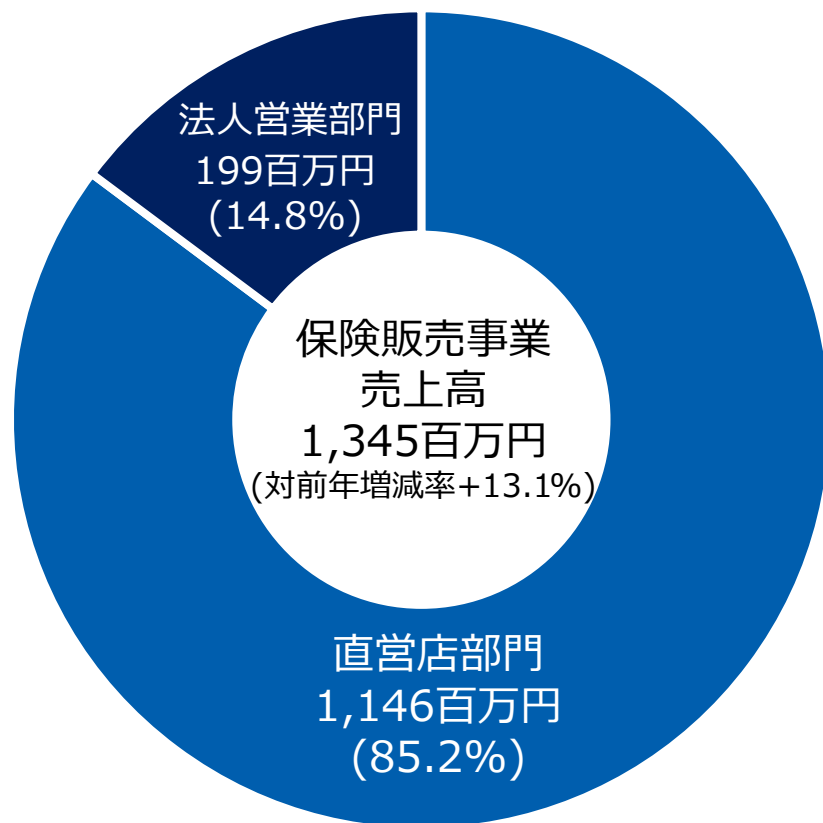
- 保険販売事業1,345百万円(対前年増減率+13.1%)、ソリューション事業566百万円(対前年増減率+21.0%)、システム事業144百万円(前年増減率+41.6%)

(単位:百万円)

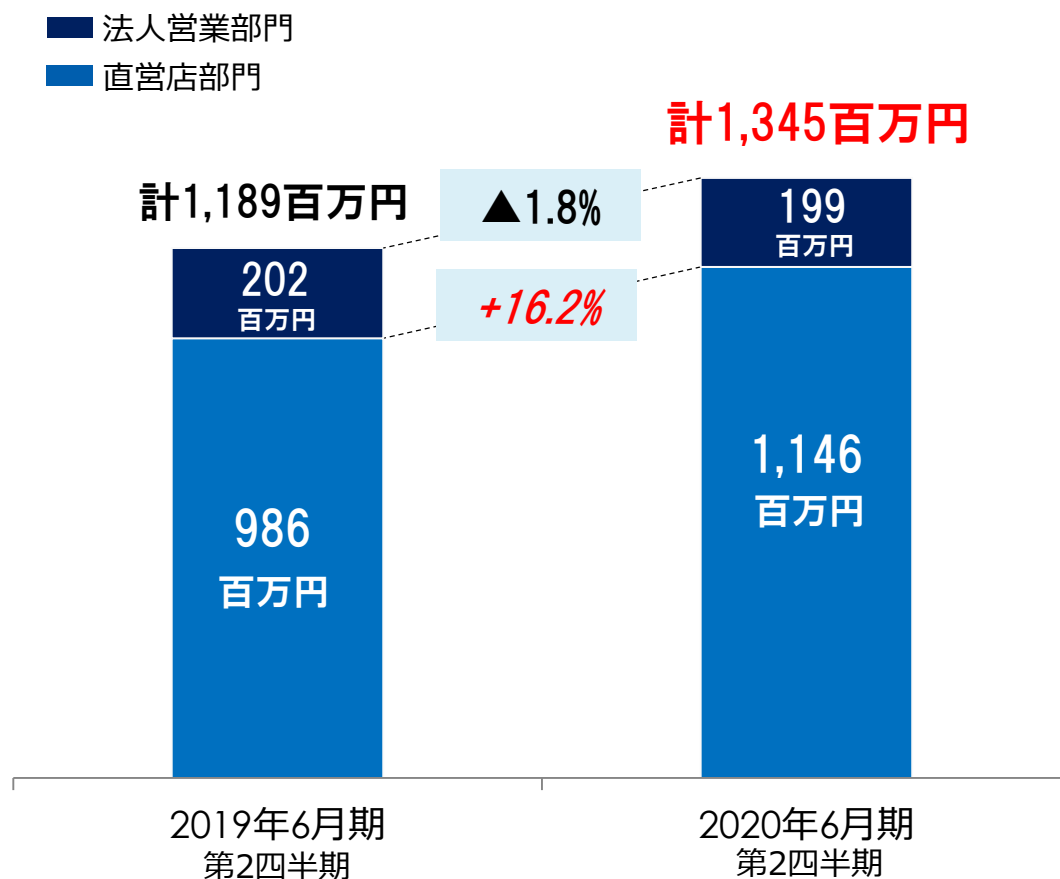
	2019年6月期 第2四半期		2020年6月期 第2四半期		
	実績	対売上高比	実績	対売上高比	対前年 増減率
保険販売事業	1,189	67.6%	1,345	65.4%	+13.1%
直営店部門	986	56.1%	1,146	55.8%	+16.2%
法人営業部門	202	11.5%	199	9.7%	▲1.8%
ソリューション事業	467	26.6%	566	27.5%	+21.0%
FC部門	195	11.1%	213	10.4%	+9.2%
AS部門	272	15.5%	352	17.2%	+29.4%
システム事業	102	5.8%	144	7.0%	+41.6%
売上高計	1,759	100.0%	2,056	100.0%	+16.9%

- 税制改正に伴う一部法人向け保険商品の販売停止により、法人部門の売上高は前年と比べ微減するものの、直営店部門は+16.2%と堅調に推移。その結果、保険販売事業の売上高は1,345百万円(対前年増減率+13.1%)となりました。

売上高構成

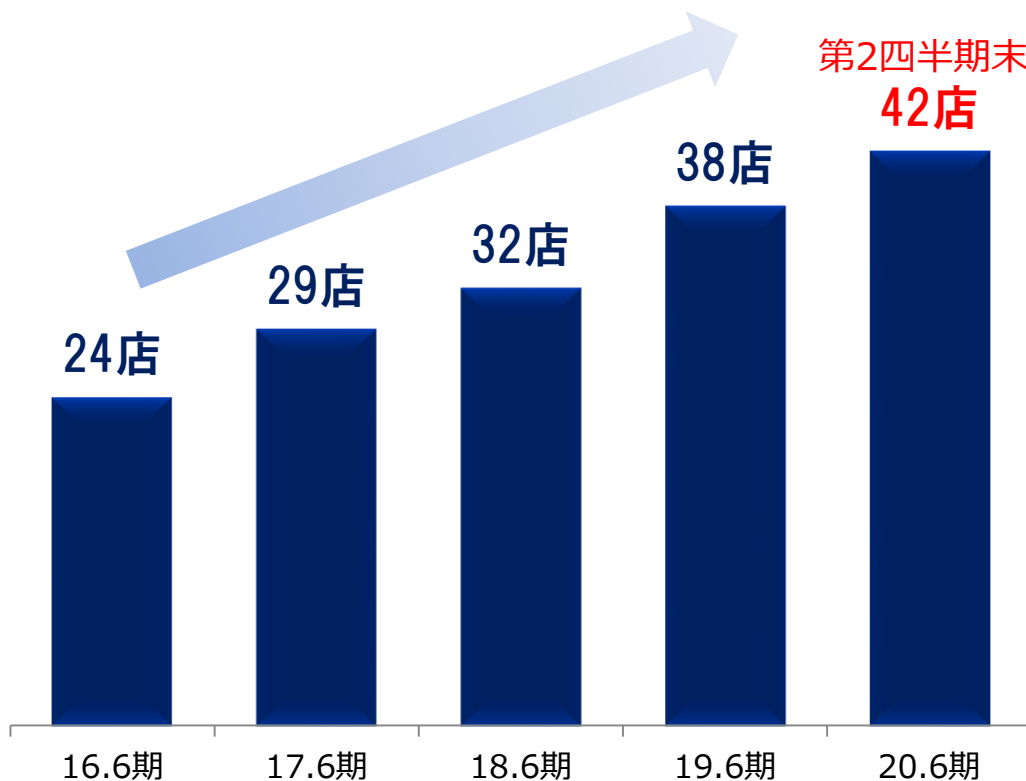


対前年増減率



- 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2四半期末直営店舗数：42店舗



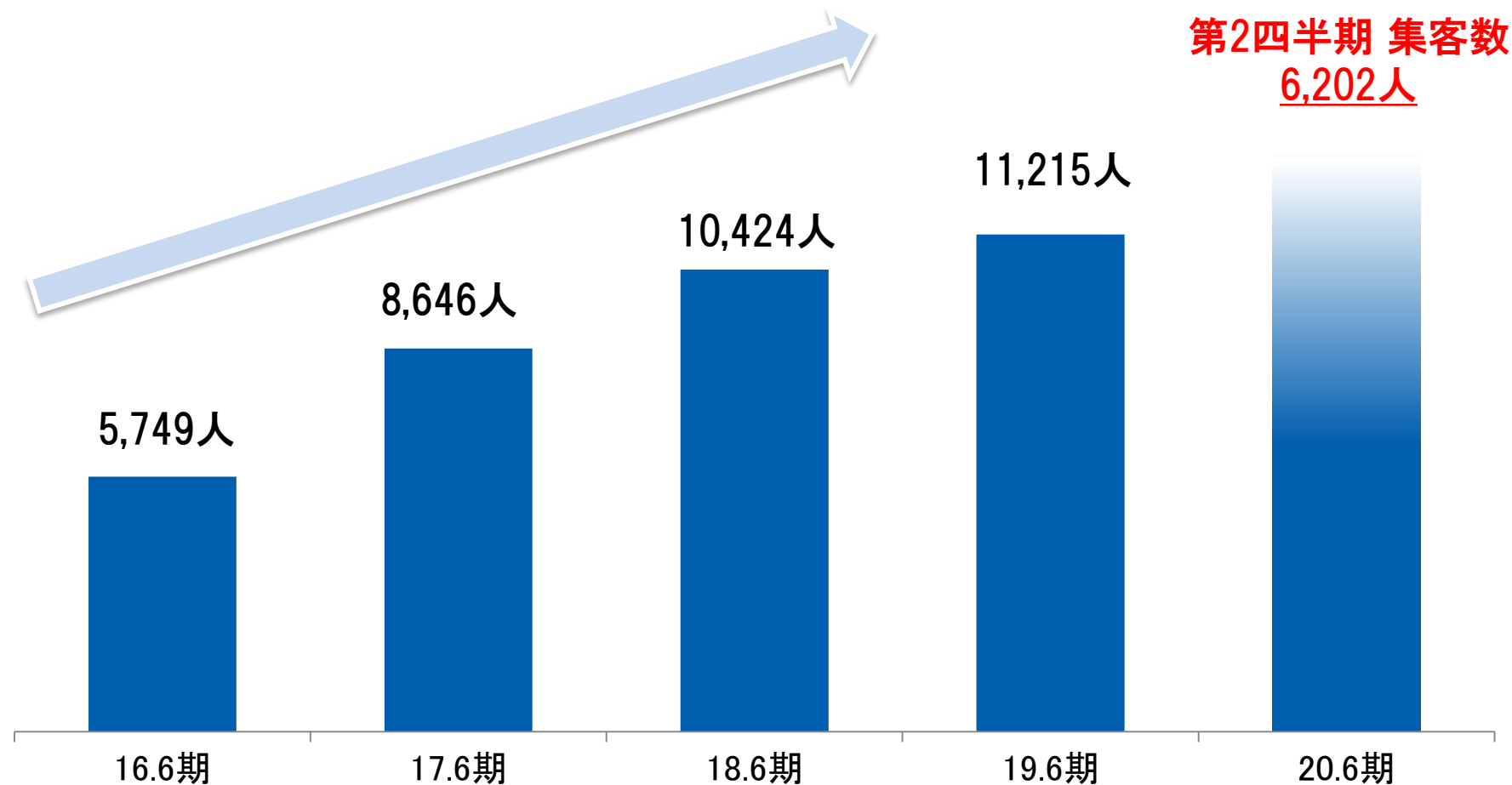
第2四半期(2019年7月～12月)
出店店舗一覧

- 9月 イオン藤井寺SC店 (大阪府)
- 10月 ららぽーと沼津店 (静岡)
- 11月 保険ラウンジトレッサ横浜店 (神奈川県)
- 11月 中目黒GTプラザ店 (東京都)
- 12月 保険ラウンジアクロスプラザ店 (神奈川県)

※9月に柏店とセブンパークアリオ柏店を統合しております。

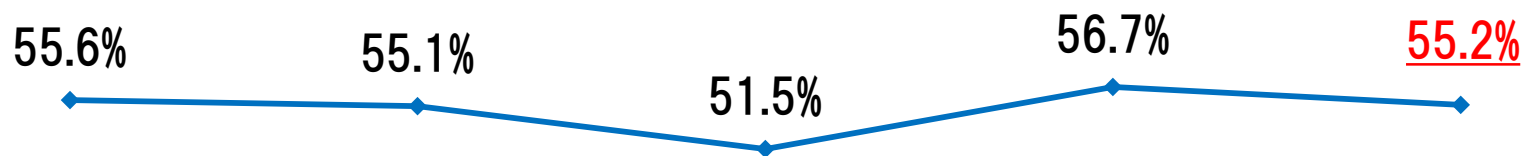
※保険ラウンジトレッサ横浜店・アクロスプラザ店につきましては、11月に株式会社新光FPサービスから事業を譲受しております。

- TVCMの実施やW e bを活用した広報活動等の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。

第2四半期 成約率



16.6期

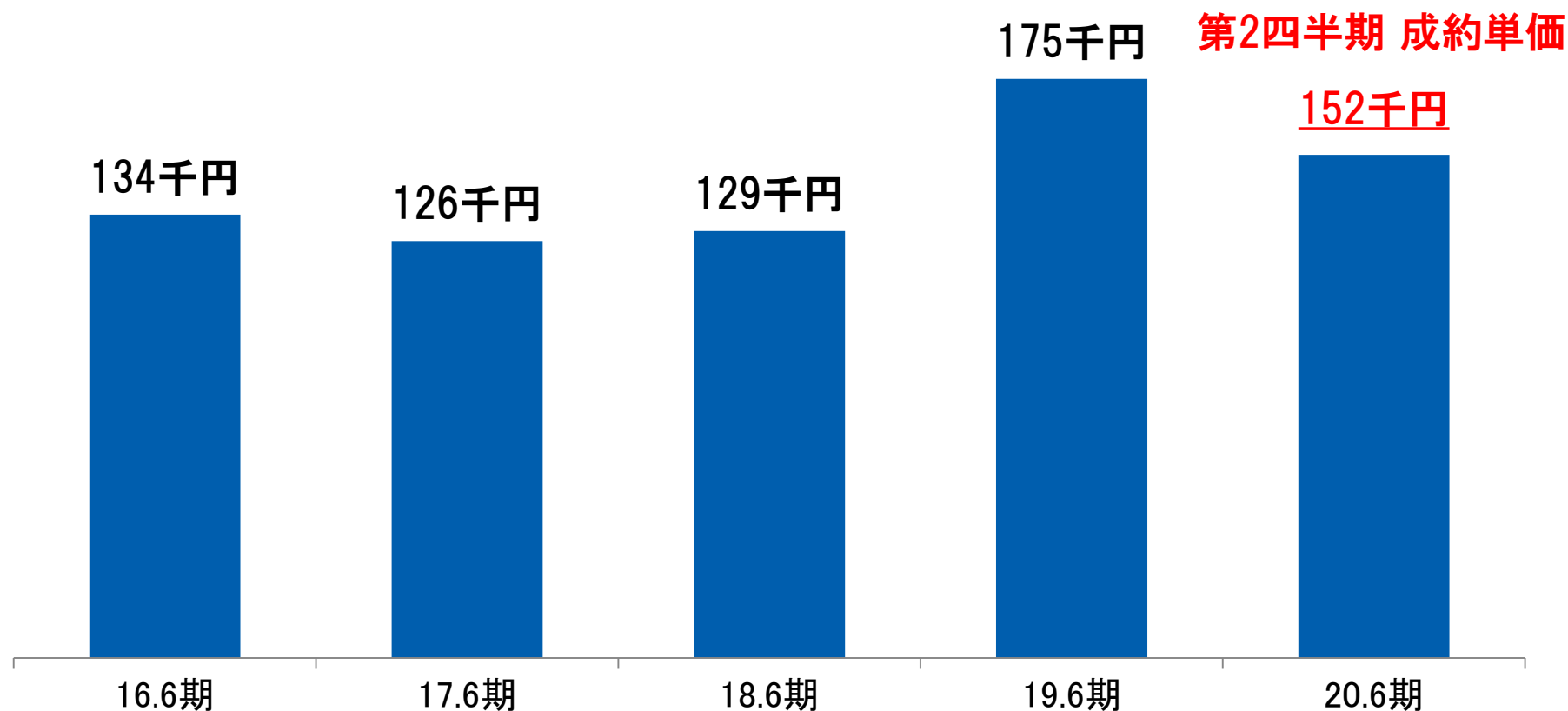
17.6期

18.6期

19.6期

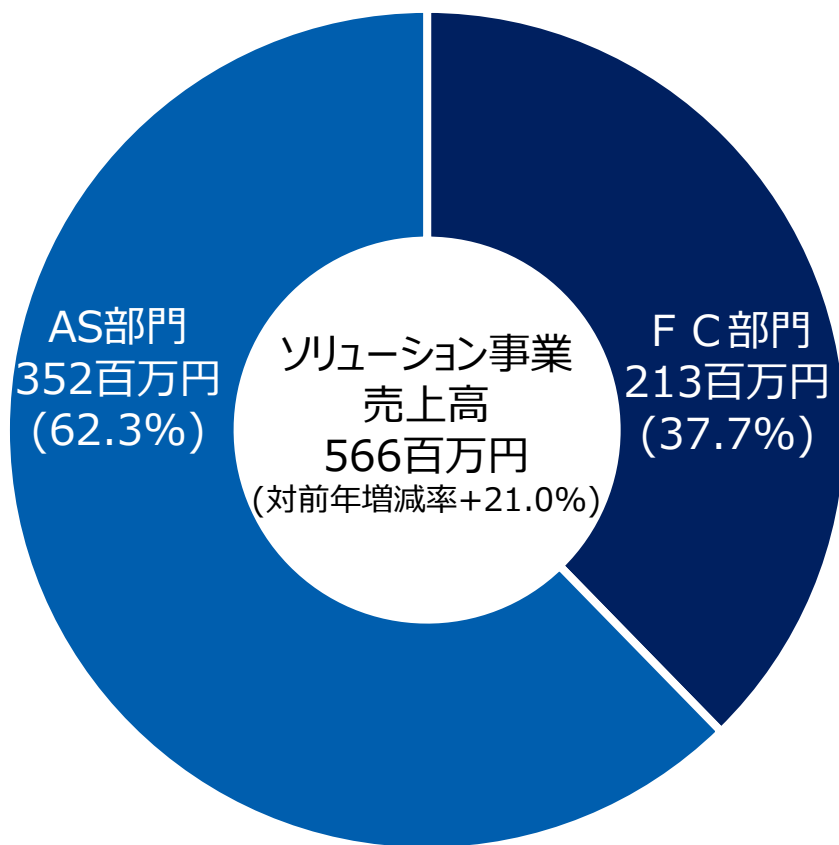
20.6期

- 一時払外貨建終身保険の予定利率が引き下げられた事で、同商品の販売件数が低下し、一方自然災害の多発により、比較的単価の低い損害保険の販売件数が増加しました。その結果、当第2四半期の一世帯当たりの成約単価は152千円となりました。

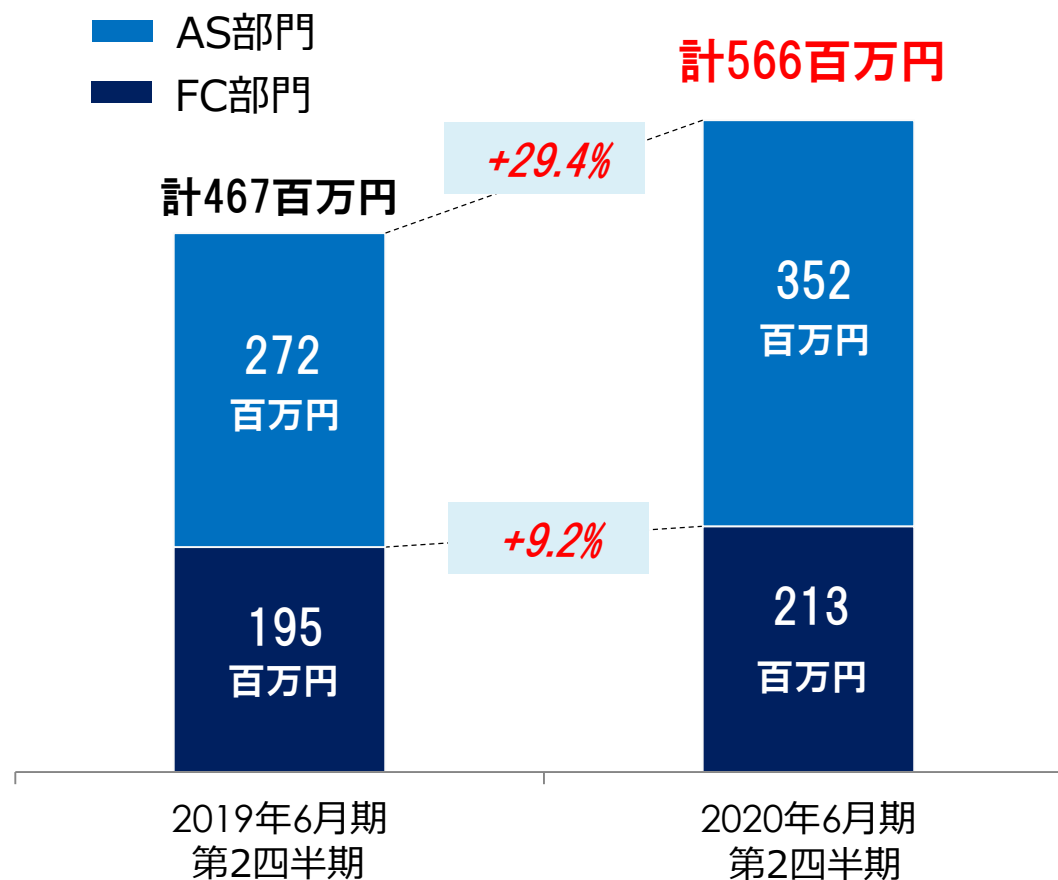


- AS部門についてはID数が伸び悩んだものの、既存利用会社に対する教育研修及びコンサルティング売上が拡大し、売上高は前年に比べ+29.4%と大幅に増加しました。また、FC部門の売上高も+9.2%と堅調に推移し、ソリューション事業の売上高は566百万円(対前年増減+21.0%)となりました。

売上高構成



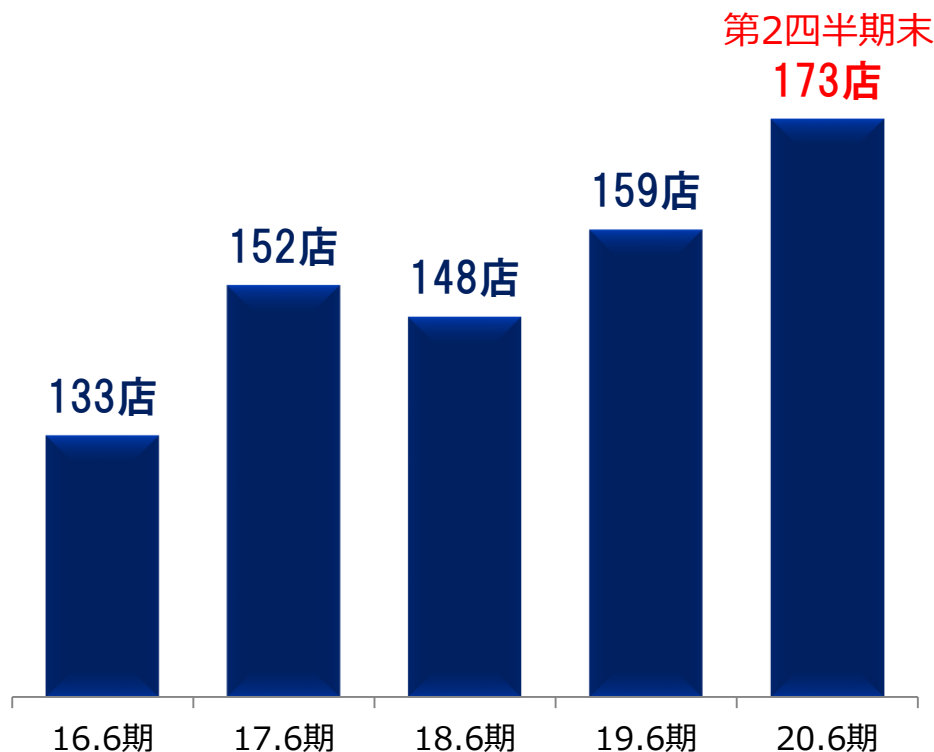
対前年増減率



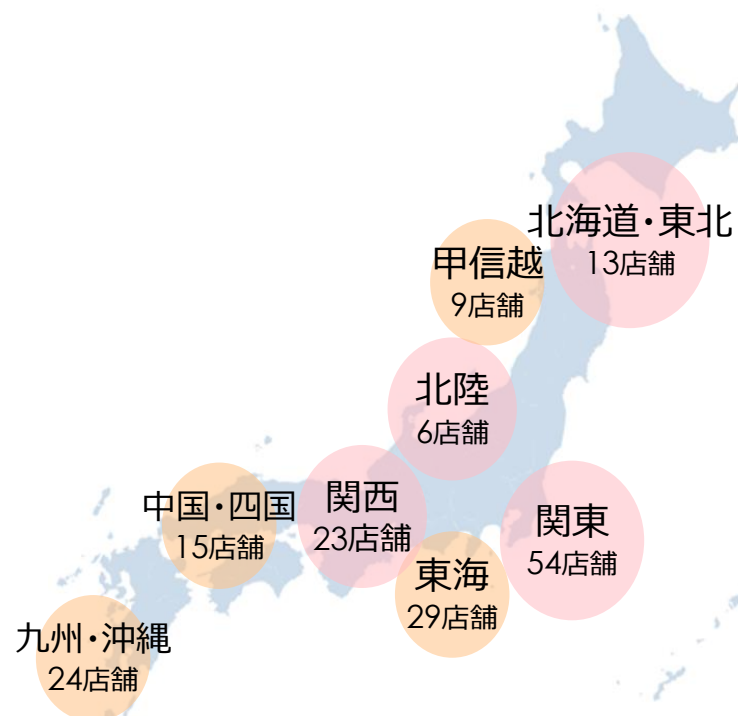
- 新規リクルート活動の強化や既存代理店への追加出店の提案等の実施しております。結果、当第2四半期のFC店舗数は前期末より14店舗増加し、173店舗となりました。

◆ 第2四半期末FC店舗数：173店舗

FC店舗推移

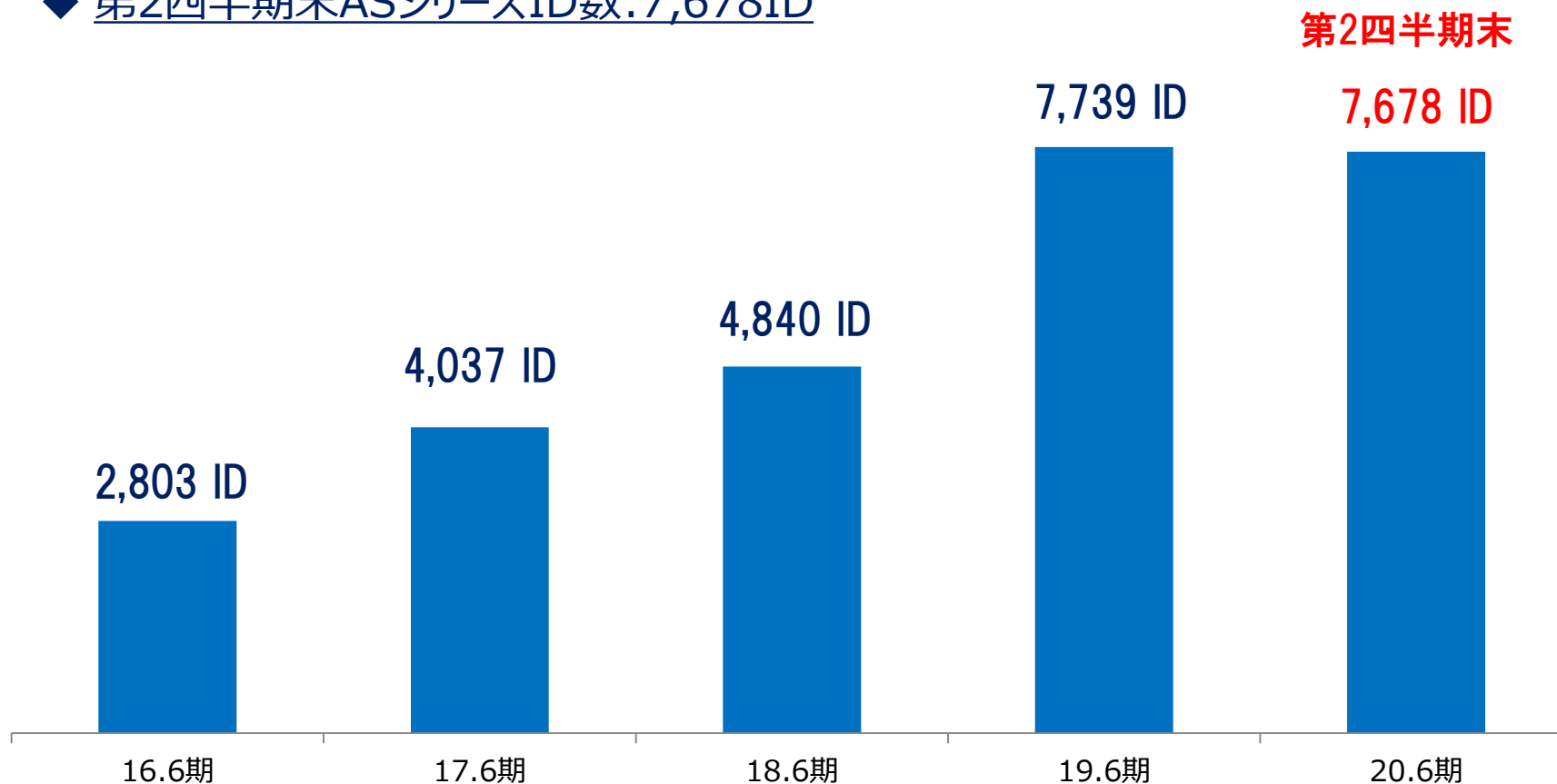


都道府県別店舗一覧



- ASシリーズID数は、当第2四半期一部IDの解約に伴い、前期末ID数から微減しました。引き続き、大手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を進めて参ります。(第2四半期末：銀行導入数20行)

◆ 第2四半期末ASシリーズID数:7,678ID



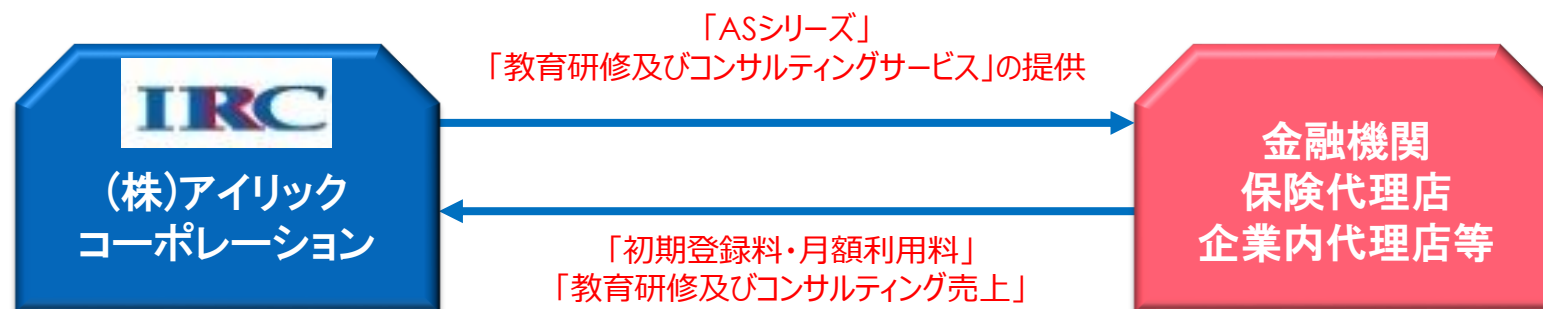
- ASシリーズ利用会社からのニーズにより、教育研修及びコンサルティングサービスやシステムのカスタマイズ売上が増加しております。

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シリーズを提供することにより支払われます。

教育研修及びコンサルティング売上

主に金融機関等のシステムユーザーに対し、教育研修及びコンサルティングサービスを提供しております。

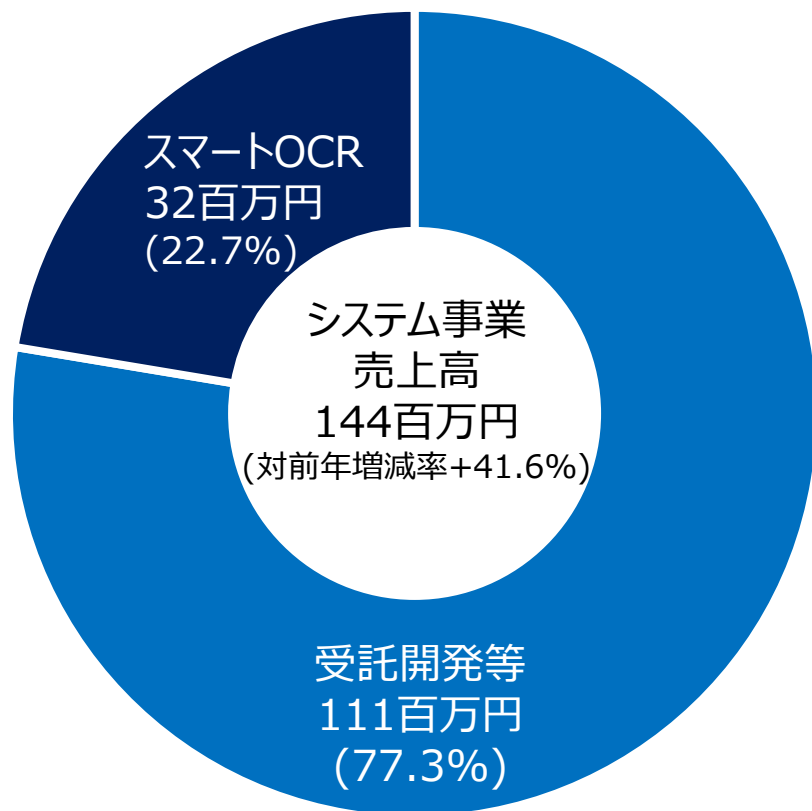


$$\text{AS部門の売上計算} = \text{ID} \times \text{単価} + \text{教育研修及びコンサルティング売上}$$

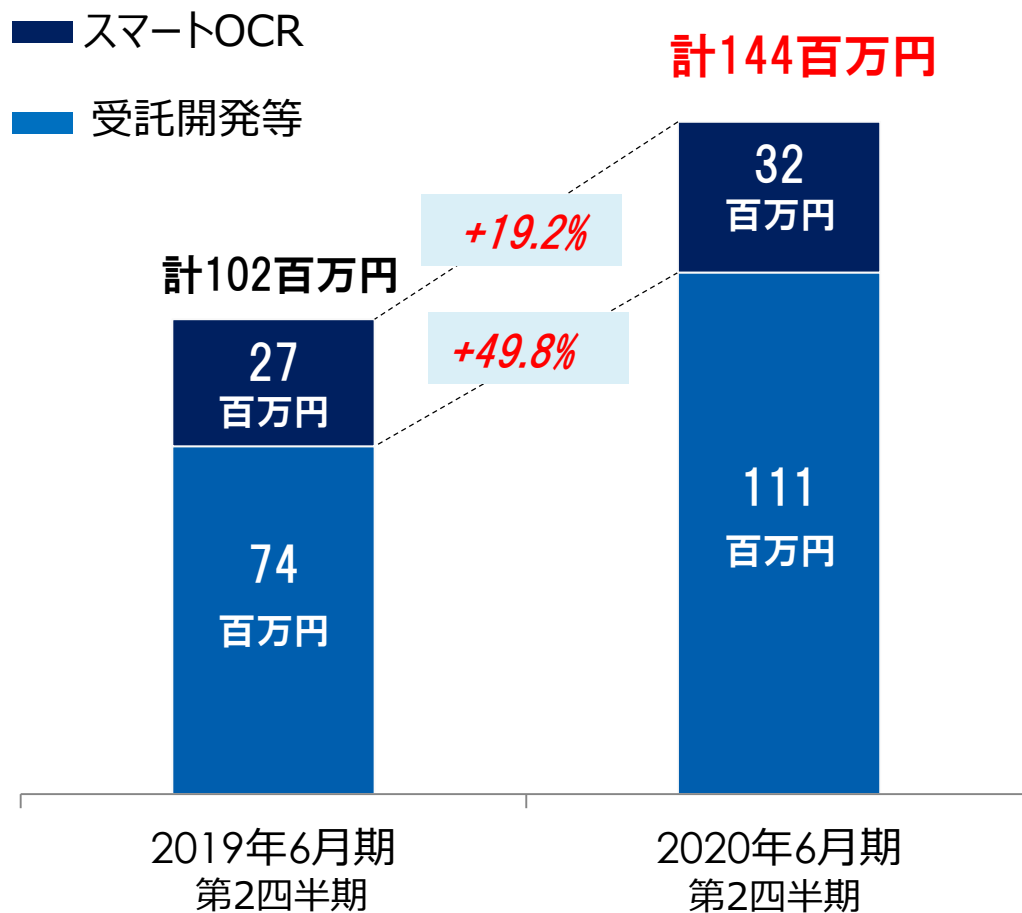
〔 初期登録料
月額利用料 〕 〔 ASシリーズの既存顧客に対するサービス 〕

- 受託開発売上が大幅に増加したことから、システム事業売上高は対前年増減率+41.6%の144百万円となりました。また、スマートOCR売上も好調に推移しており、カスタマイズ案件が増加しております。

売上高内訳



対前年増減率



■ 保険販売事業

トピックス：直営店舗数は4店舗増加し、前期末38店舗→42店舗に

業績：集客数が好調に推移したことから、直営店売上高は前年と比べ16.2%の増加。保険販売事業売上高は対前年増減率+13.1%の1,345百万円となった。

■ ソリューション事業

トピックス：(AS)教育研修及びコンサルティング売上の拡大、(FC)店舗数は14店舗増加し、前期末159店舗→173店舗に

業績：教育研修及びコンサルティング売上の拡大に伴い、AS部門売上高は前年と比べ29.4%の増加。

FC部門売上高も堅調に推移し、ソリューション事業の売上高は対前年増減率+21.0%の566百万円となった。

■ システム事業

トピックス：「スマートOCR請求書」リリース、手書き文字認識「Tegaki」の開発を手掛ける「Cogent Labs」と契約締結

業績：受託開発売上が大幅に増加したことから、システム事業売上高は対前年増減率+41.6%の144百万円となった。

スマートOCR売上も好調に推移し、カスタマイズ案件が増加中。

3. 2020年6月期予想



- 2020年6月期は、売上高4,191百万円、営業利益631百万円、当期純利益400百万円を予想しております。

(単位:百万円)

	2020年6月期 第2四半期実績	2020年6月期 通期予想
売上高	2,056	4,191
保険販売事業	1,345	2,607
直営店部門	1,146	2,402
法人営業部門	199	205
ソリューション事業	566	1,294
FC部門	213	516
AS部門	352	777
システム事業	144	290
売上総利益	1,789	3,761
販売費及び一般管理費	1,538	3,130
営業利益	250	631
経常利益	254	635
四半期純利益	153	400

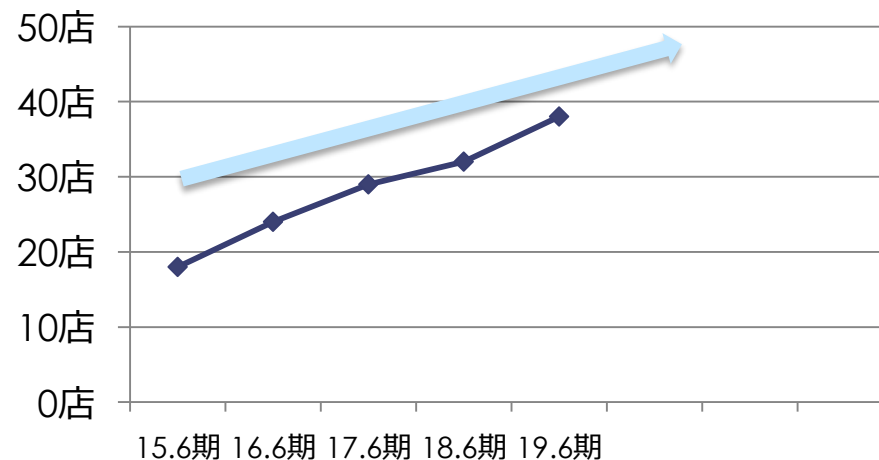
4. 成長戦略



- システムを使ったコンサルサービスによる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



■ 他業界からの出店を加速させ、FC店舗数拡大を目指す

◆ 株式会社TSUTAYAとの業務提携

「TSUTAYA」フランチャイズ加盟企業と協力し、
「TSUTAYA」店舗内へのテナント導入を行う



2019年7月に第1号店として
「保険クリニック高麗川店」
がオープン

業務提携の効果

- ✓ 「保険クリニック」と「TSUTAYA」の顧客層が30代～50代と共通しているため、新規顧客の獲得が見込める
- ✓ 「TSUTAYA」認知度の高さにより、お客様の来店効果が見込める

◆ 株式会社サンベルクスのグループ会社とのFC契約

→東京、千葉、埼玉で「スーパーBeLX」を44店舗展開する株式会社サンベルクスのグループ会社とフランチャイズ契約を締結

2019年9月に「保険クリニック」ベルクスモール足立花畑店をオープン



「ベルクス足立花畑中央店」外観



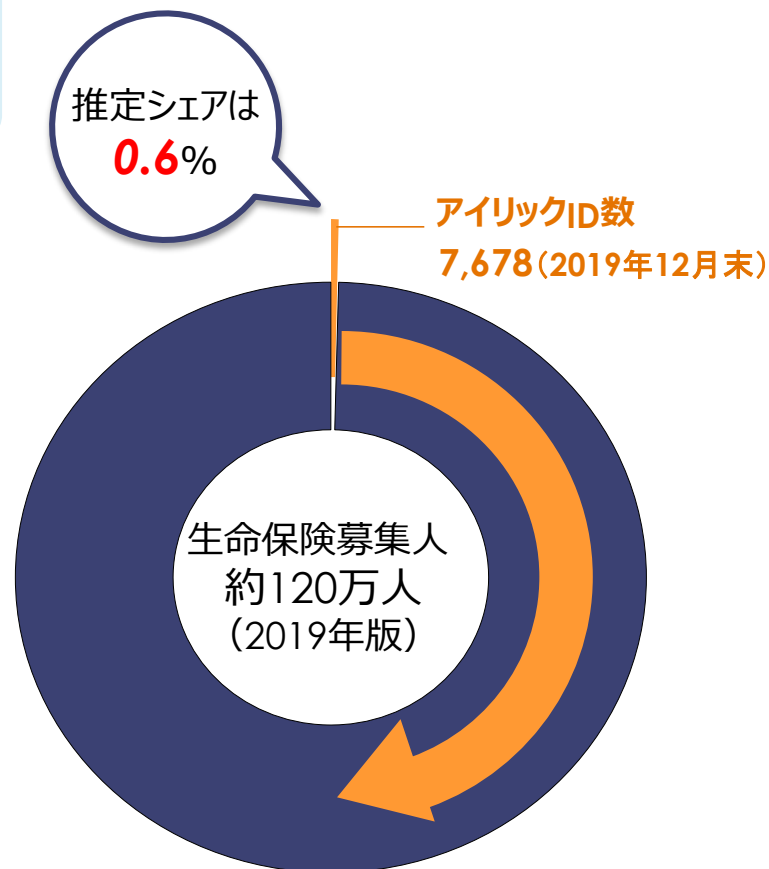
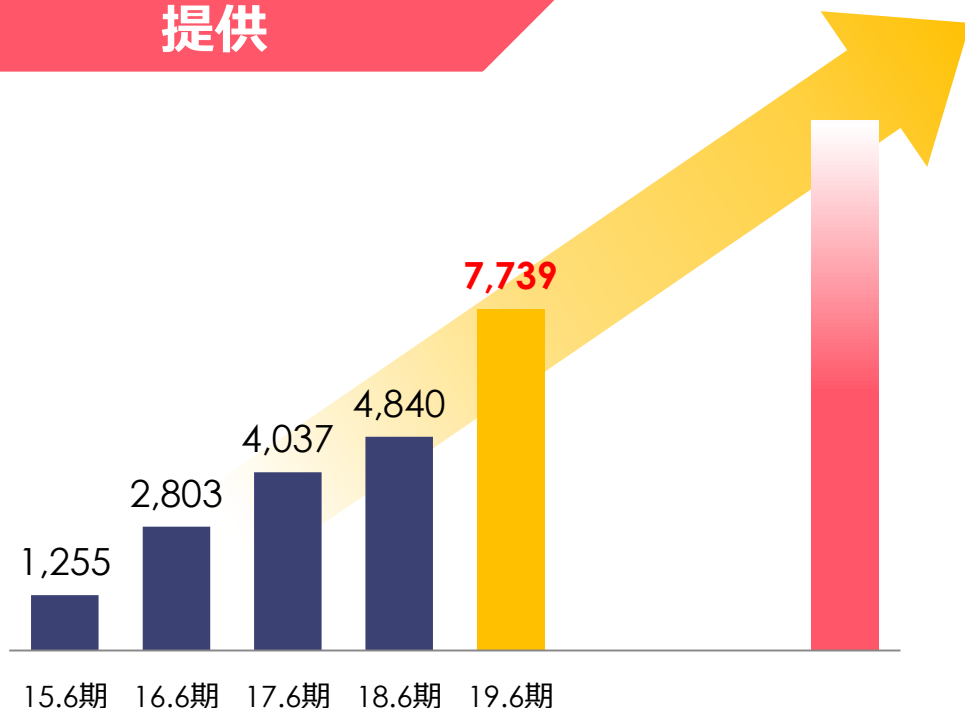
『保険クリニック』ベルクスモール足立花畑店

→今後も「スーパーBeLX」各店舗内に「保険クリニック」展開を予定

■ 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
- ◆ 他業界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 (2019年版)
* 登録営業員数と代理店使用人数の合計値

■ 教育研修及びコンサルティングのサービスの提供

サービス例：証券分析代行

取引先企業が訪問先でスマホ/タブレットで保険証券を撮影し、当社とデータ連携することにより、分析結果の提示が可能に



証券分析について

1. 保障内容や金額等を、生命保険募集人がスマートフォンやタブレット等のカメラで撮影や、スキャナでデータ化するだけで、保険の内容をビジュアルで分かりやすくした「分析シート」を生成
2. AIによる自動読み取りと独自の自動分析により、お客様の待ち時間を最大90%以上短縮
3. 生命保険証券分析に慣れていない入力者の早期習熟化とスキルの標準化が可能に

■ 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

■スマートOCRの進化 ～働き方が変わります!～

◆ 2019年8月、「スマートOCR請求書」リリース

- 自社開発の「高精度データ抽出機能」により、複雑な表データが抽出可能
- 自動アップロード・自動変換機能により、請求書PDFのOCR変換を自動で行うことが可能

→請求書300枚の処理が30分で可能となり、経理部門での業務効率化に寄与

(OCR変換の流れ)



◆ 2018年10月、「スマートOCRクラウドサービス」リリース

→インフォディオが提供するクラウドにより、自社環境を用意することなく、スマートOCRが利用可能に

■スマートOCRの進化 ～働き方が変わります!～

◆ 2019年10月、「**スマートOCR非定型手書き**」リリース

→従来読み取りが難しいとされていた**“手書き文字”**のデータ化・読み取りが可能に

The diagram illustrates the process of digitizing handwritten data. On the left, a handwritten table with columns for '品名' (Item Name), '単価' (Unit Price), '本数' (Quantity), and '金額' (Amount) is shown. A blue arrow points from this handwritten table to a structured digital table on the right. The digital table has the same columns and contains the following data:

品名	単価	数量	金額 (税込)
生ビール種(7L)	5310	4	21240
スパークリングワイン	3010	5	15050
ABC赤ワインボトル	2000	3	6000
DEF白ワインボトル	1810	3	5430

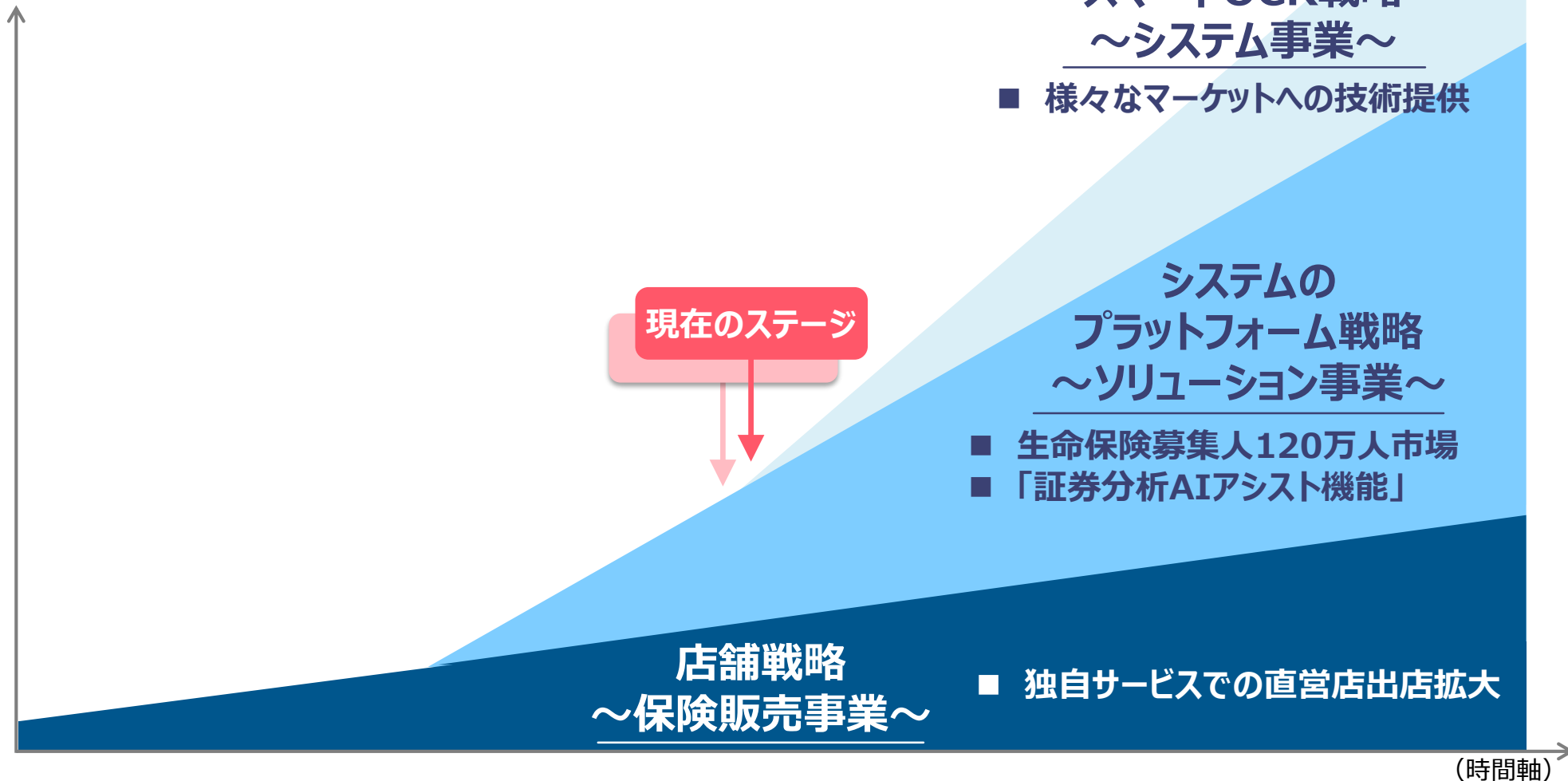
◆ 2019年10月、「**NTTイフのカシャ!比較見積もり**」サービス開始

- ✓ 当社のAI-OCR技術とNTTイフの自動解析技術を活用
- ✓ 見積もりの際に必要な30項目以上の情報が自動入力され、見積もり時間が最大で70%軽減

今後も、**健康診断書、医療明細書、決算書、発注書版等**も随時リリース予定!

- 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戦略を基に業容を広げ、Fintech企業として成長

(収益)



(時間軸)

「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
(AI+OCR)

保険
検索比較
サービス

透明性

お客様の要望から
最適な選択を

保険IQ
システム

お客様の
最適な保険選び
をサポート

保険
フォルダ
(OCR)

リモート
コンサル
ティング

保険ロボ
アドバイザー

保険ロボ
アドバイザー

web申込
(通販)

標準化

どの店舗でも
どのコンサルタントでも

自動車保険証券
読み取り&
一括見積もり
サービス
(AI+OCR)

チャットボット
サービス

今後サービス展開予定

利便性

いつでも・どこでも

5. 参考資料



昨年8月に放映した『保険クリニック』TVCMを
エリア拡大し、新たに放映

(1/6リリース)



保険業界のデジタル化を推進する組織、
『INSURANCE API ORGANIZATION』の発足

(1/29リリース)

マーシュジャパン株式会社、株式会社hokan、当社の
3社共同により立ち上げ



- ✓ 都内で開催した第1回目の会合では、約150人が参加
- ✓ APIで保険会社とのシステム接続を目指し、業務効率化を図る

■ CM概要

放送期間：2020年1月6日(月)～19日(日)

放送地域：関東、北海道、石川、静岡

『保険クリニック』独自の比較サービスによって、わかりやすく
楽しく保険選びができるというメッセージを込めました。



API提携



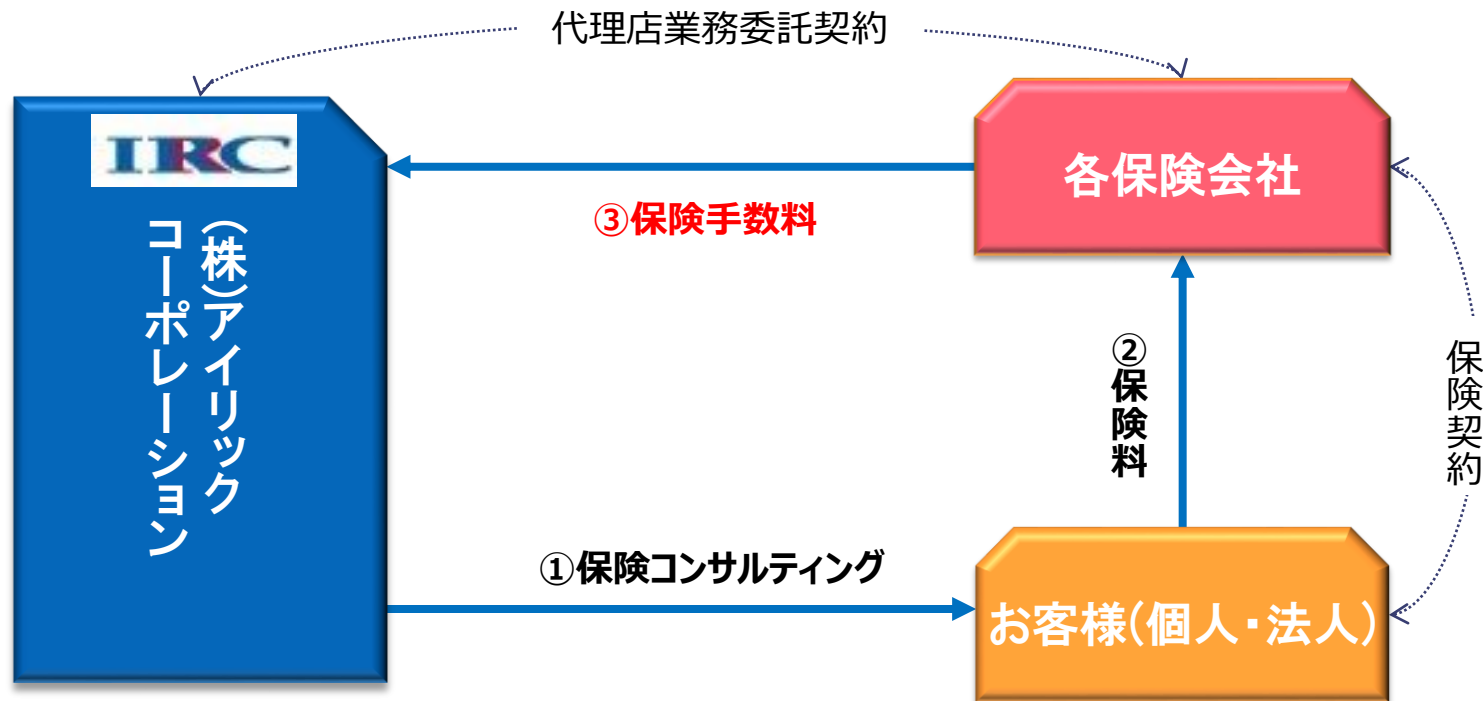
外部サーバー・アプリ等

※当社のAPI提携取組例

- 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。



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

- 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

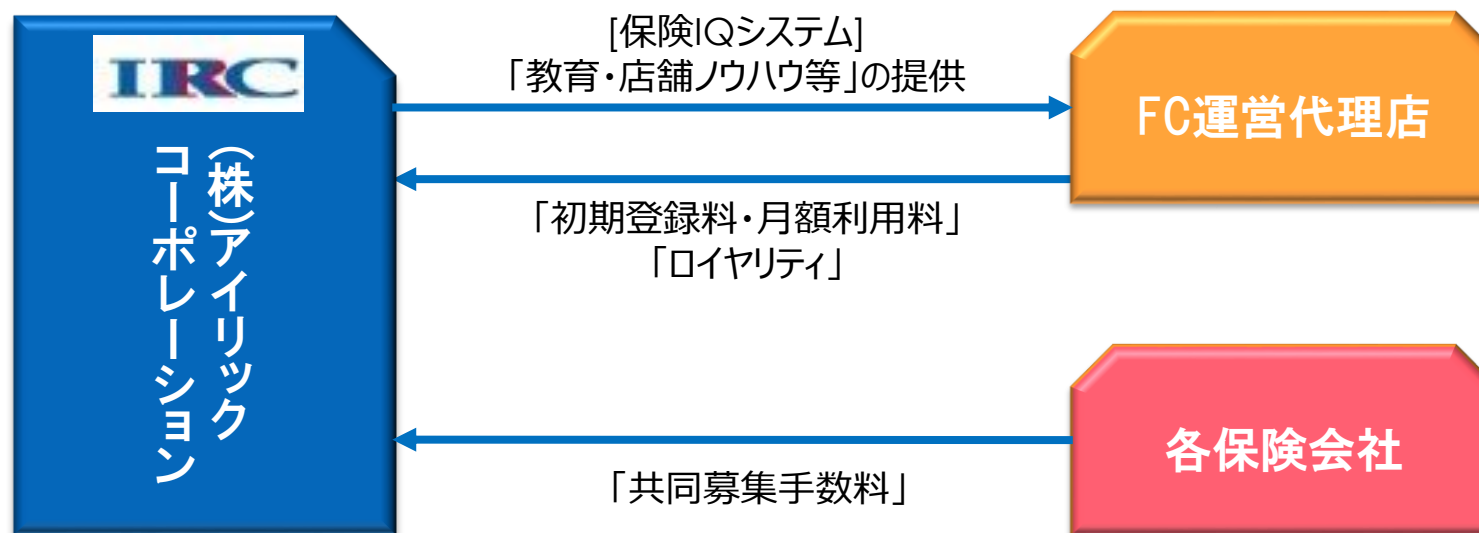
・FC運営代理店に対し、保険IQシステムや教育・研修、店舗ノウハウ等のサポートを提供することにより支払われます。

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。



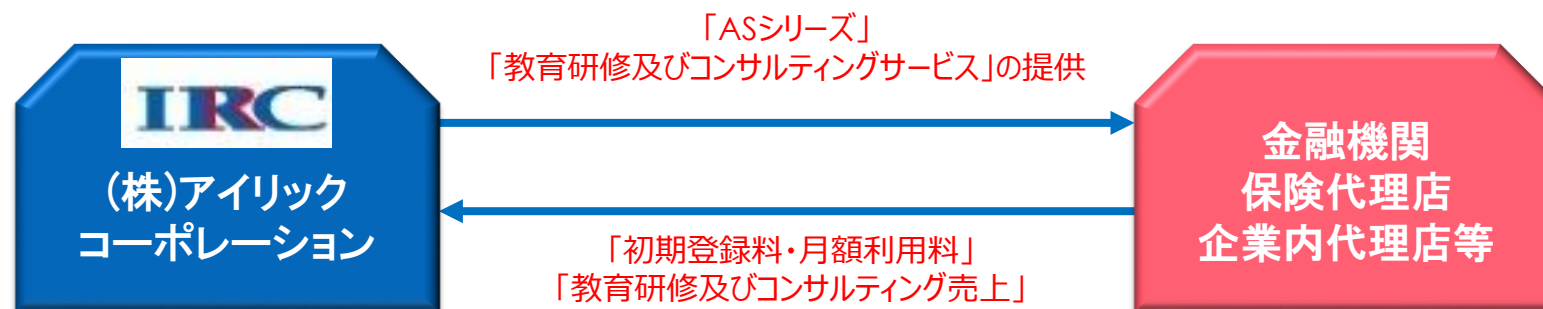
- AS部門の主な収益は、システム提供に伴う利用料になります。その他、教育研修及びコンサルティング売上等も計上しております。

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シリーズを提供することにより支払われます。

教育研修及びコンサルティング売上

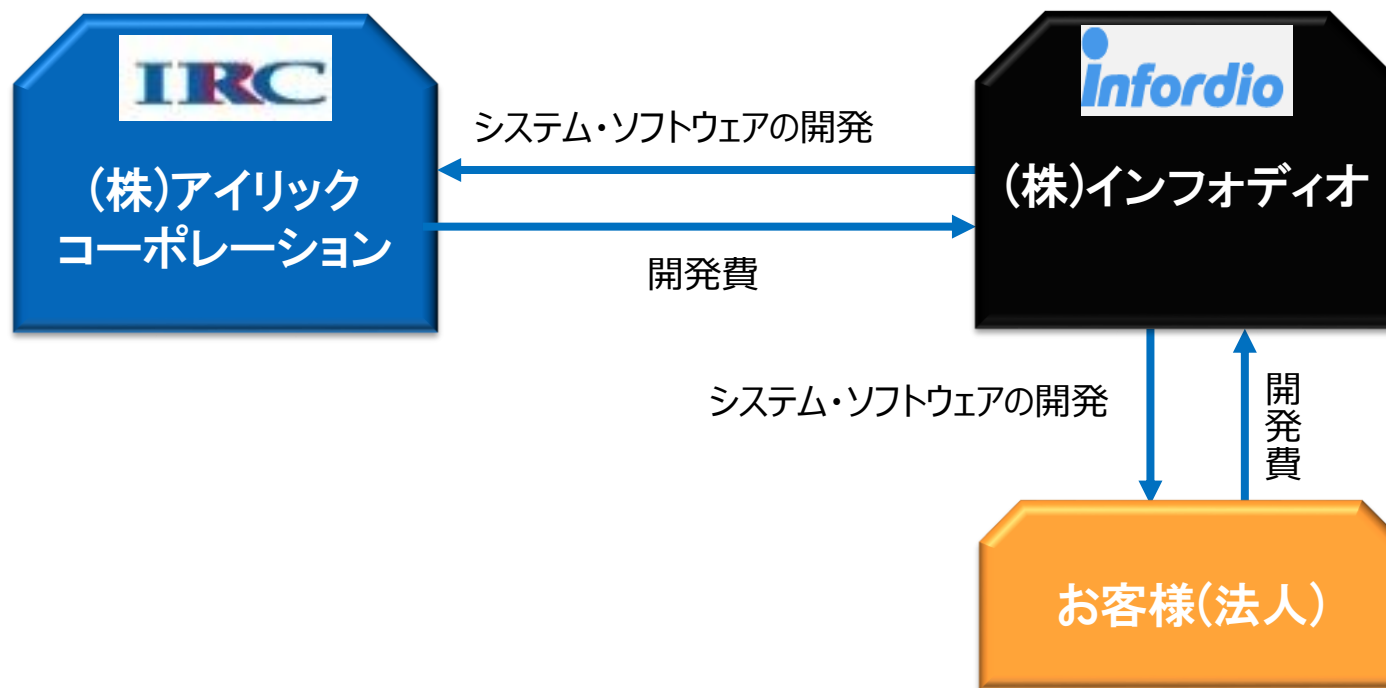
主に金融機関等のシステムユーザーに対し、教育研修及びコンサルティングサービスを提供しております。



$$\text{AS部門の売上計算} = \text{ID} \times \text{単価} + \text{教育研修及びコンサルティング売上}$$

〔 初期登録料
月額利用料 〕 〔 ASシリーズの既存顧客に対するサービス 〕

- 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」
- 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
- 各種「スマートOCR」サービス

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。