

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 事業概況

- 第3四半期 事業概況 P8
- 業績ハイライト P9
- セグメント別売上高・KPI P10～20

3. 2020年6月期予想

- 新型コロナウイルス感染症の影響について P22
- 2020年6月期予想 P23

4. 成長戦略

- 「保険販売事業」「AS部門」「スマートOCR事業」 P25～30
- 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43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180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

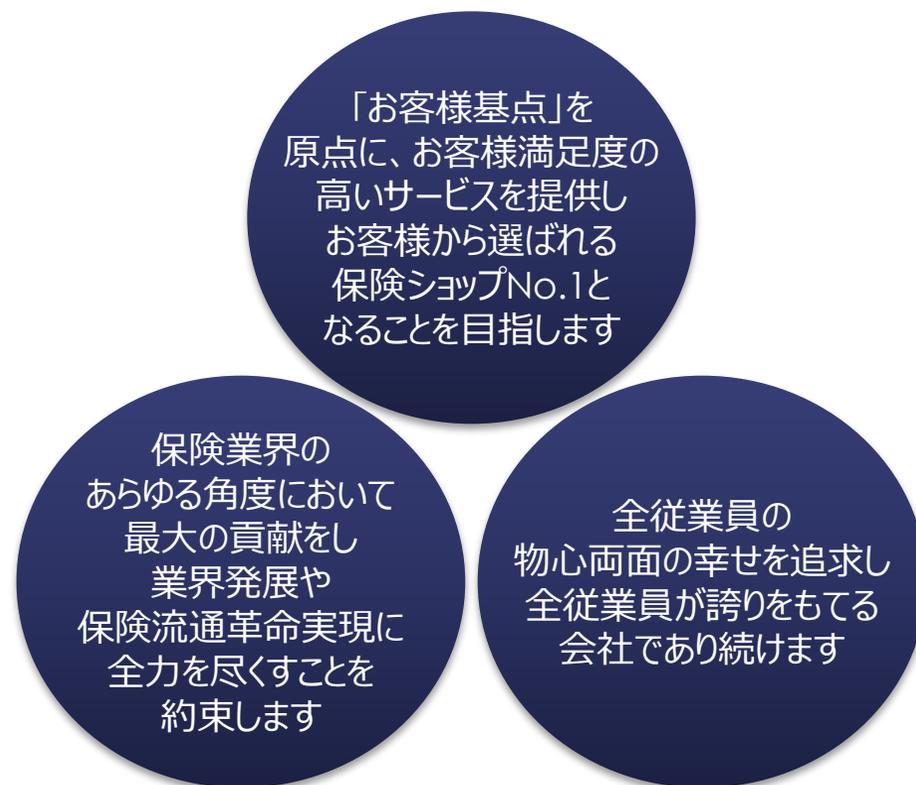
企業理念

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 事業概況



➤ 売上高

□ 法人営業部門売上高

昨年度の税制改正に伴い一部法人向け保険商品の販売停止により前年と比べ大幅に減少しました。

□ その他部門の売上高

いずれの部門も前年を上回り、好調に推移しました。

➤ 販管費及び一般管理費

企業認知並びにブランディング向上の為、昨年8月と今年1月にテレビCMを放映したことにより、販管費及び一般管理費が前年と比べ増加しました。

➤ 営業利益、経常利益及び四半期純利益

以上の理由により、営業利益、経常利益及び四半期純利益は前年と比べ減少となりましたが、当初予想通り堅調に推移しました。

■ 売上高3,166百万円(対前年増減率+5.8%)、営業利益432百万円(対前年増減率▲17.5%)

四半期純利益274百万円(対前年増減率▲12.5%)

(単位:百万円)

	2019年6月期 第3四半期		2020年6月期 第3四半期		
	実績	対売上高比	実績	対売上高比	対前年 増減率
売上高	2,991	100.0%	3,166	100.0%	+5.8%
売上原価等	390	13.1%	378	11.9%	▲3.2%
売上総利益	2,601	86.9%	2,788	88.1%	+7.2%
販管費及び一般管理費	2,077	69.4%	2,356	74.4%	+13.4%
営業利益	523	17.5%	432	13.7%	▲17.5%
経常利益	504	16.9%	436	13.8%	▲13.6%
四半期純利益	313	10.5%	274	8.7%	▲12.5%

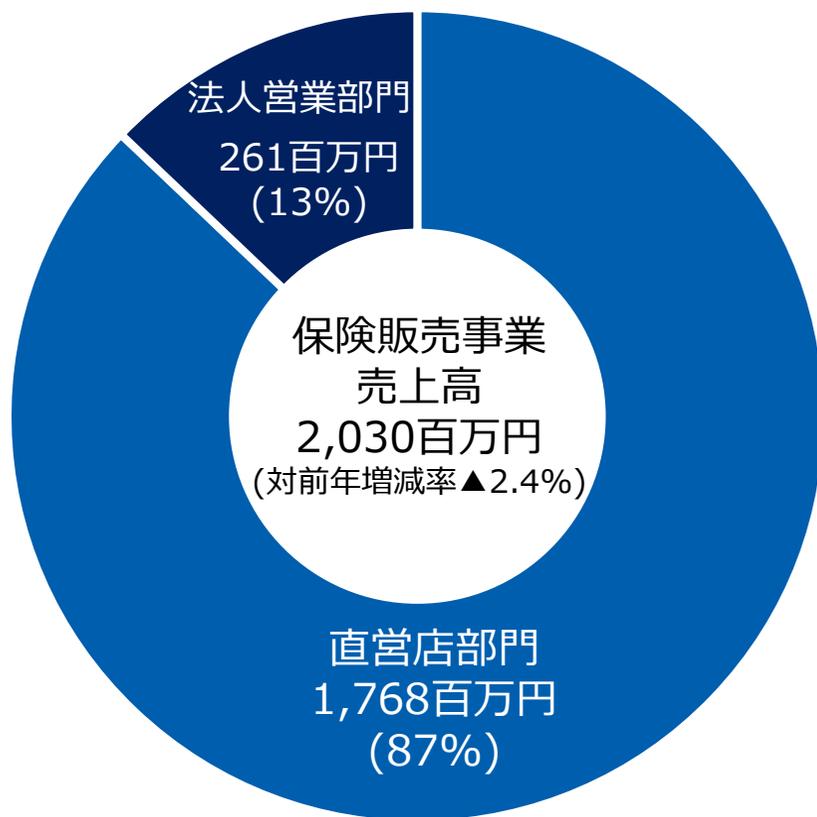
- 保険販売事業2,030百万円(対前年増減率▲2.4%)、ソリューション事業881百万円(対前年増減率+20.2%)、システム事業254百万円(対前年増減率+44.1%)

(単位:百万円)

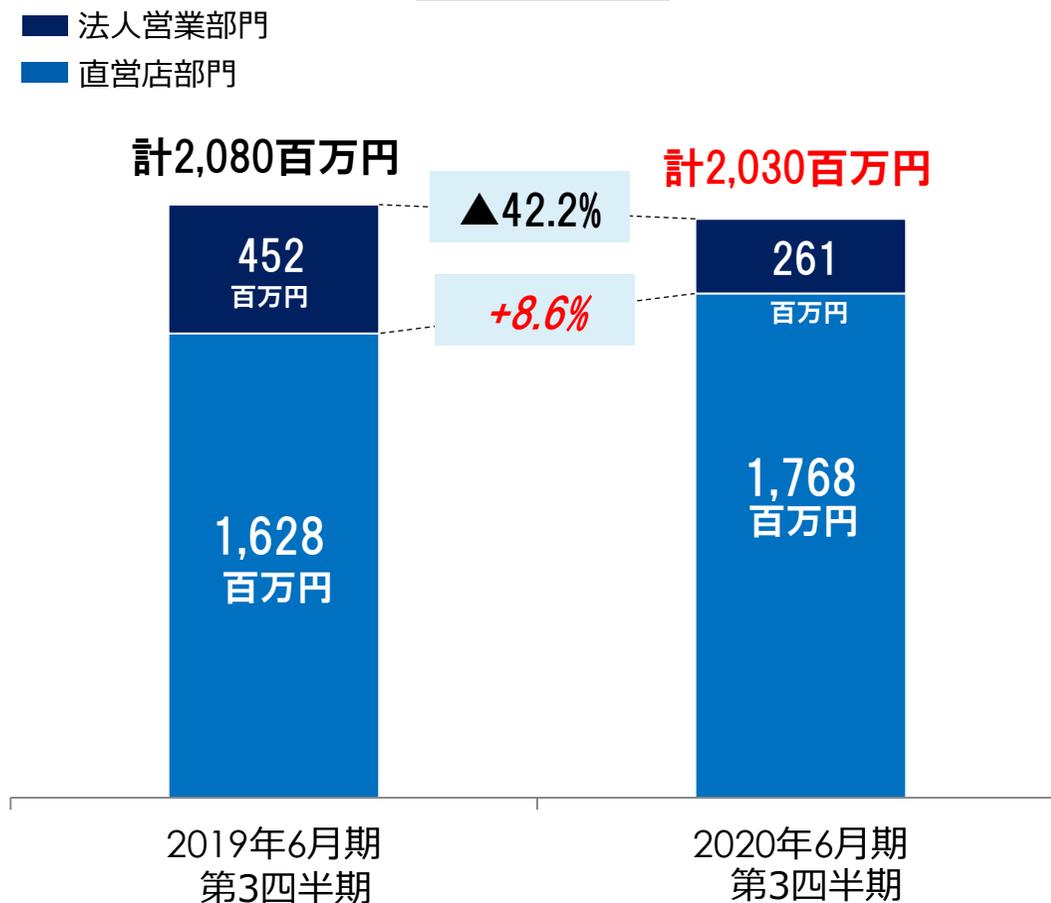
	2019年6月期 第3四半期		2020年6月期 第3四半期		
	実績	対売上高比	実績	対売上高比	対前年 増減率
保険販売事業	2,080	<i>69.6%</i>	2,030	<i>64.1%</i>	▲2.4%
直営店部門	1,628	<i>54.4%</i>	1,768	<i>55.9%</i>	+8.6%
法人営業部門	452	<i>15.1%</i>	261	<i>8.3%</i>	▲42.2%
ソリューション事業	733	<i>24.5%</i>	881	<i>27.8%</i>	+20.2%
FC部門	296	<i>9.9%</i>	341	<i>10.8%</i>	+15.1%
AS部門	437	<i>14.6%</i>	540	<i>17.1%</i>	+23.6%
システム事業	176	<i>5.9%</i>	254	<i>8.0%</i>	+44.1%
売上高計	2,991	<i>100.0%</i>	3,166	<i>100.0%</i>	+6.0%

- 直営店部門については一部新型コロナウイルスの影響がありましたが堅調に推移しました。しかし法人営業部門売上高が大幅に減少したため、保険販売事業の売上高は2,030百万円(対前年増減率▲2.4%)となりました。

売上高構成

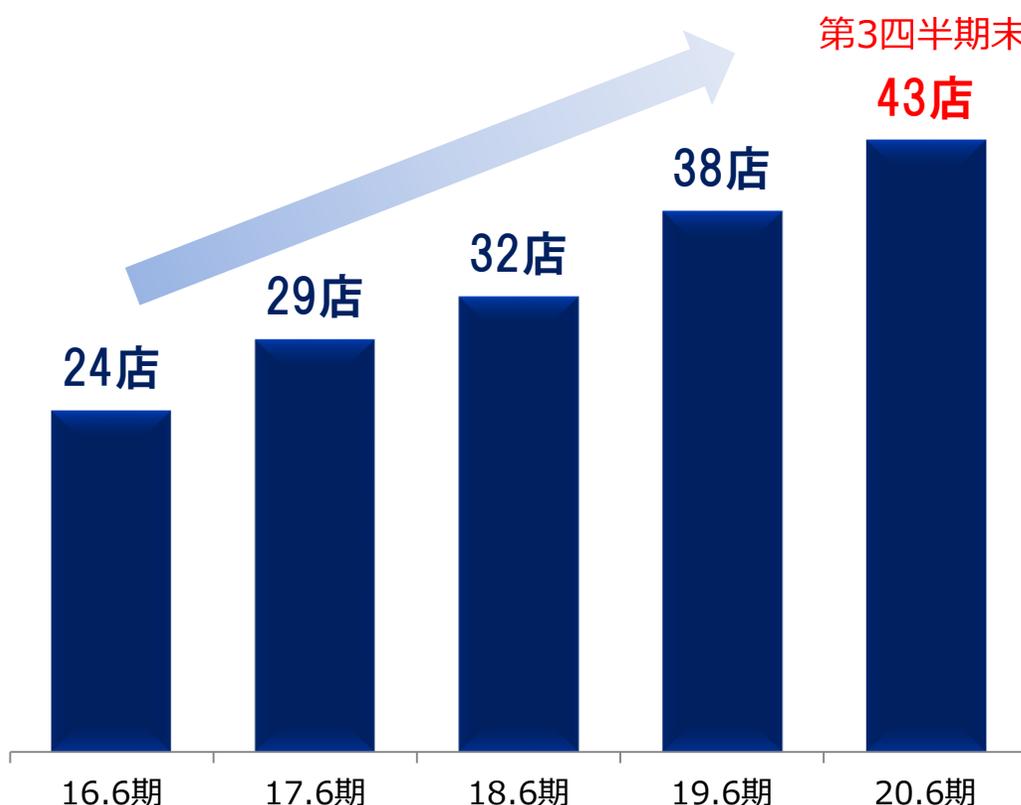


対前年増減率



- 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3四半期末直営店舗数：43店舗



第3四半期(2019年7月～2020年3月) 出店店舗一覧

(2019年)

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)

(2020年)

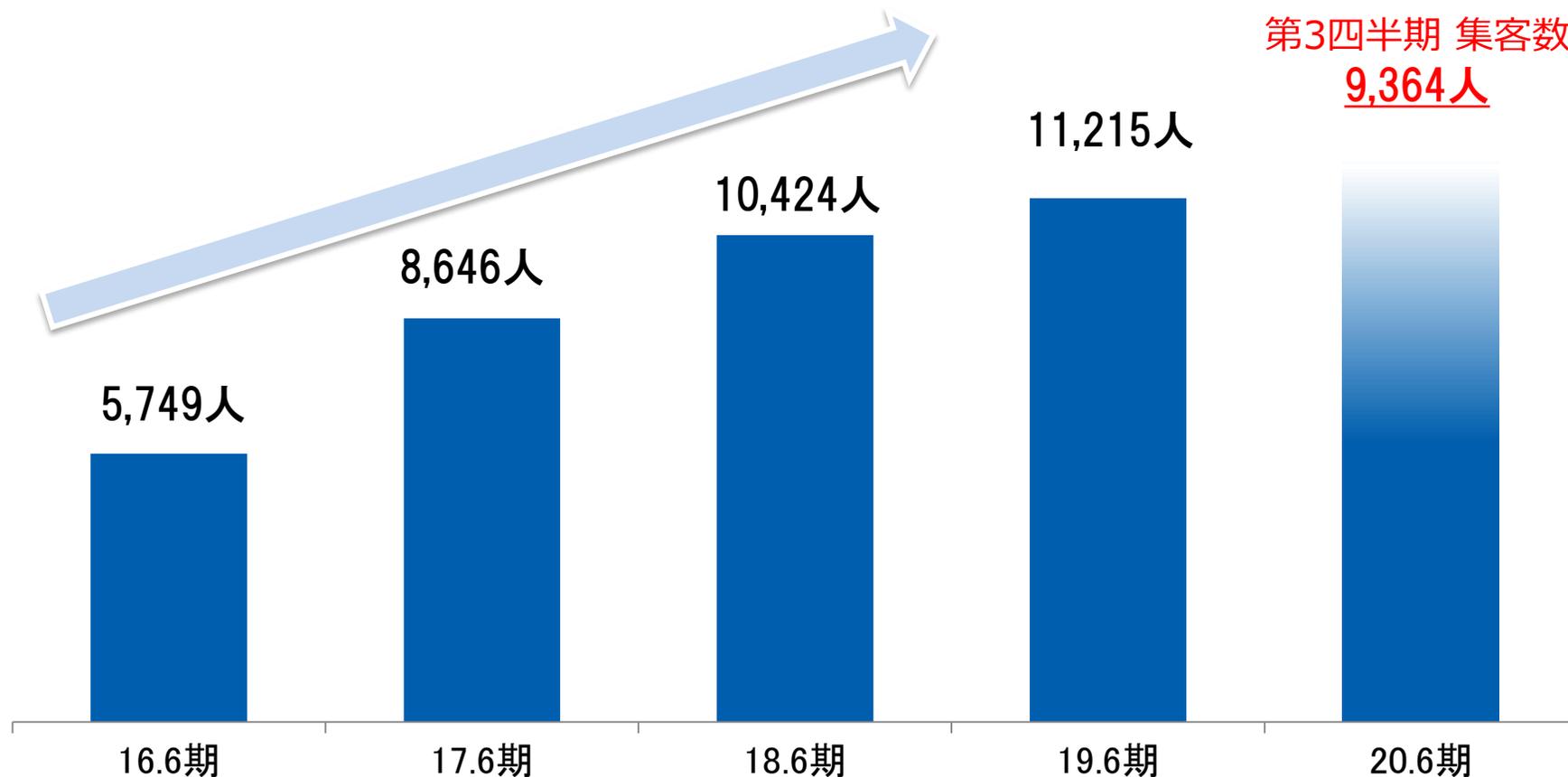
3月 越谷レイクタウンkaze店 (埼玉県)

※2019年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。

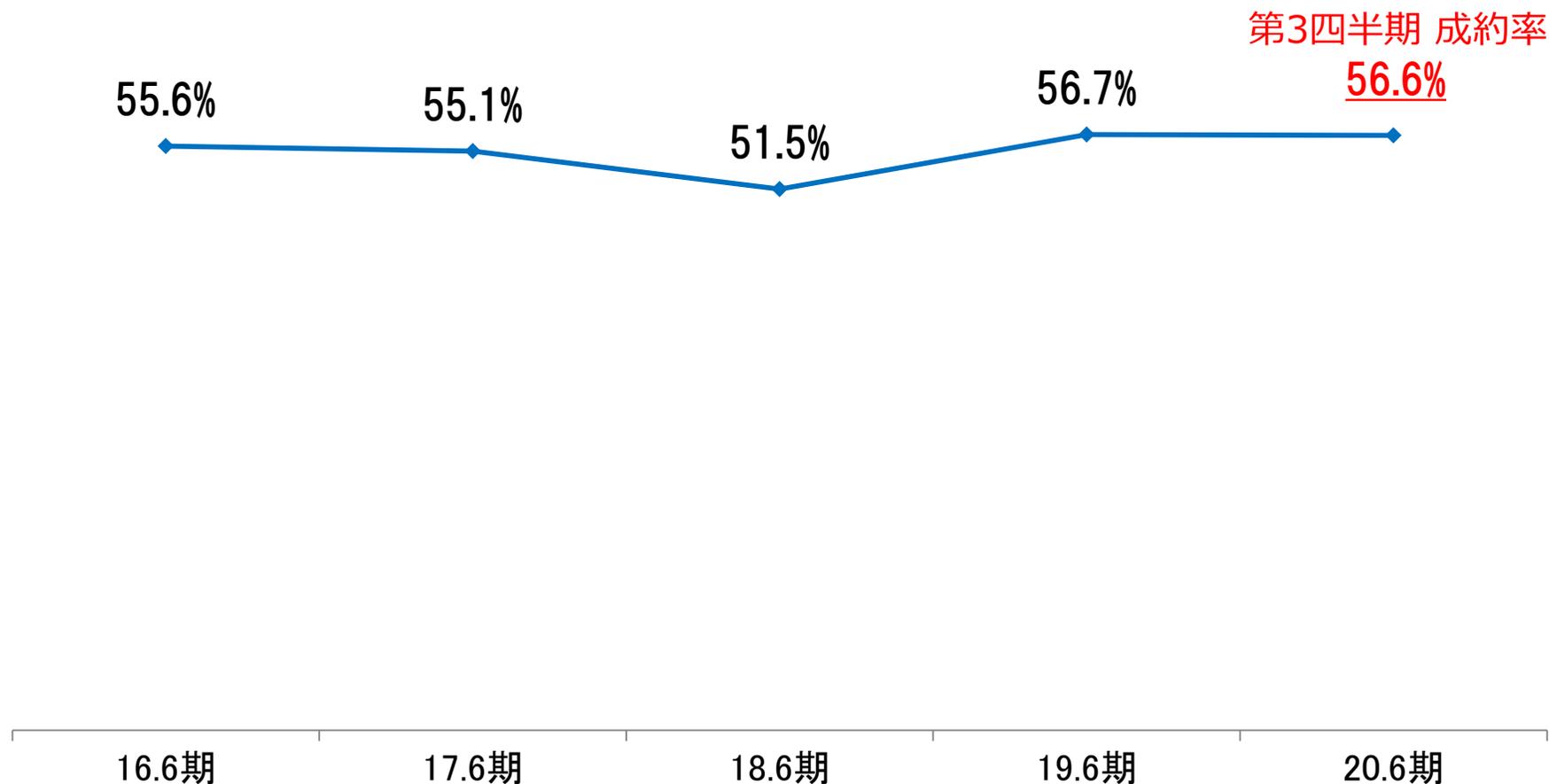
※保険ラウンジトレッサ横浜店・アクロスプラザ店につきましては、2019年11月に株式会社新光FPサービスから事業を譲受しております。

- TVCMの実施やWeb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。

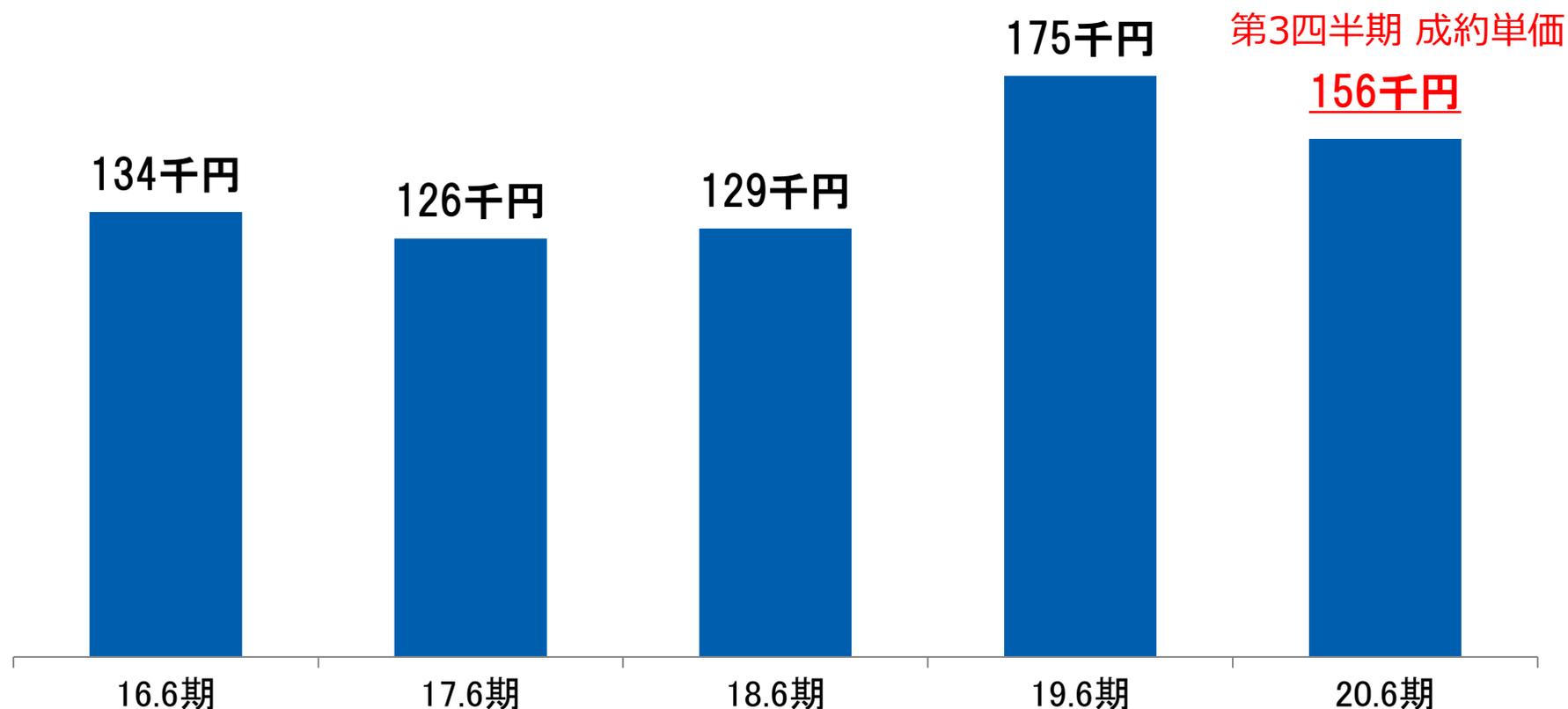
※第3四半期集客数は9,364人と好調に推移しましたが、今後の集客数につきましては、昨今のコロナウイルス情勢に伴う一部店舗の休業および時短営業の影響により、これまでと比べ鈍化するものと思われれます。



- 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。

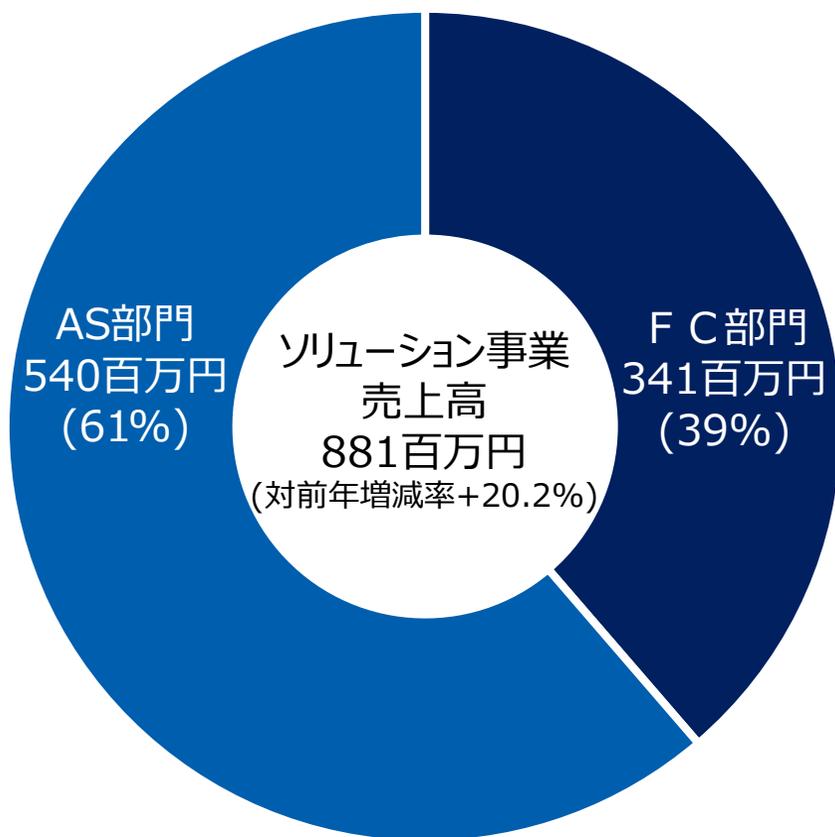


- 一時払外貨建終身保険の予定利率が引き下げられた事で、同商品の販売件数が低下し、一方昨年の自然災害の多発により、比較的単価の低い損害保険の販売件数が増加しました。その結果、第3四半期の一世帯当たりの成約単価は156千円となりました。

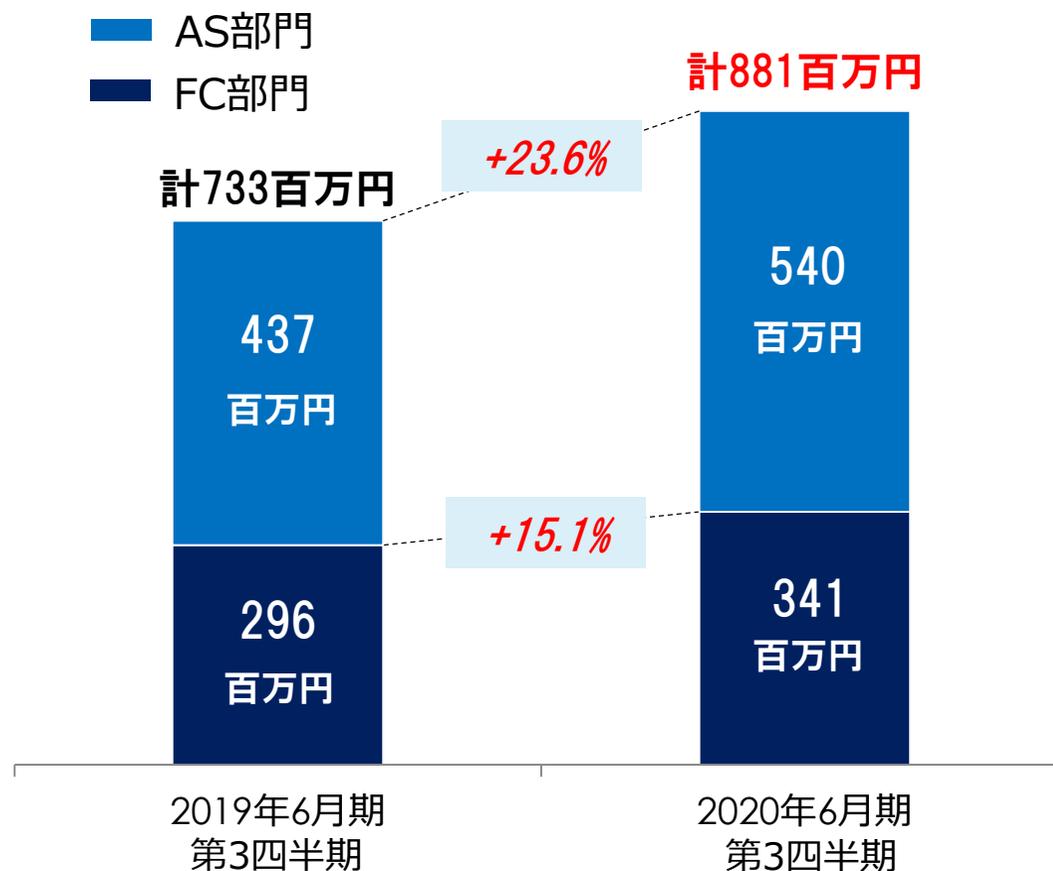


- AS部門については、既存利用会社に対する教育及びコンサルティング売上が拡大したことにより、売上高は前年に比べ+23.6%となりました。また、FC部門の売上高も+15.1%と堅調に推移し、ソリューション事業の売上高は881百万円(対前年増減+20.2%)となりました。

売上高構成



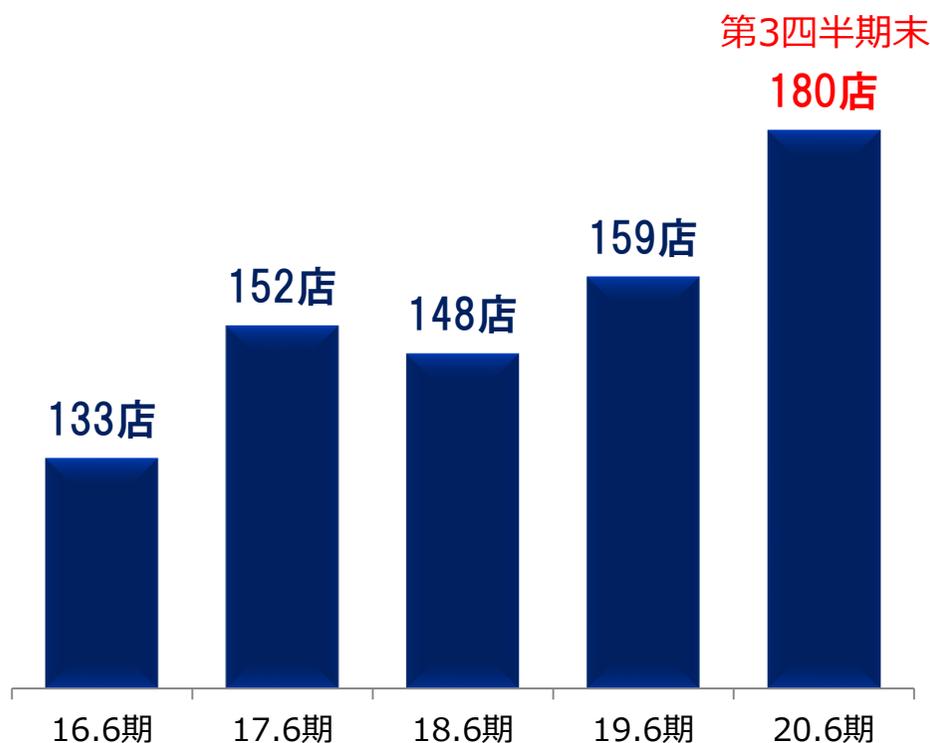
対前年増減率



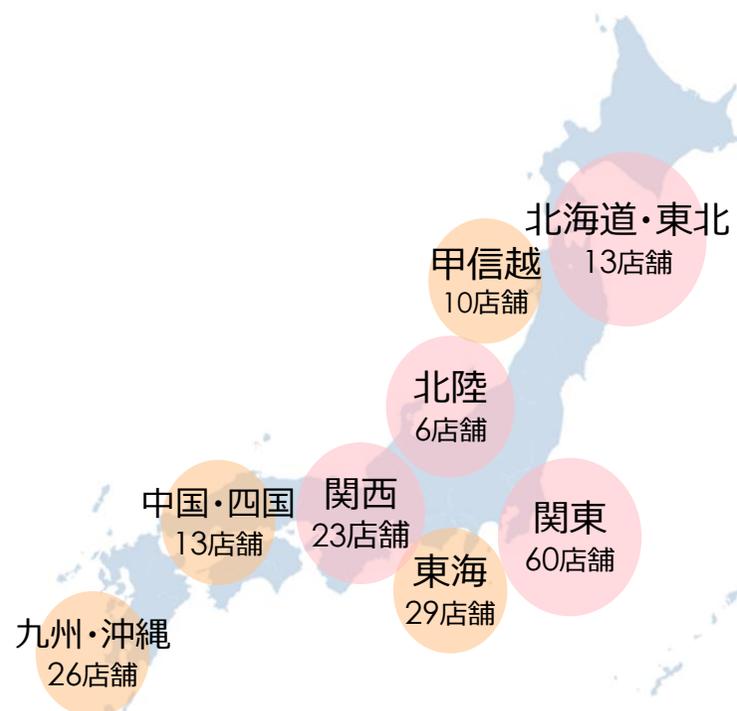
- 新規リクルート活動の強化や既存代理店への追加出店の提案等の実施しております。
結果、当第3四半期のFC店舗数は前期末より21店舗増加し、180店舗となりました。

◆ 第3四半期末FC店舗数：180店舗

FC店舗推移



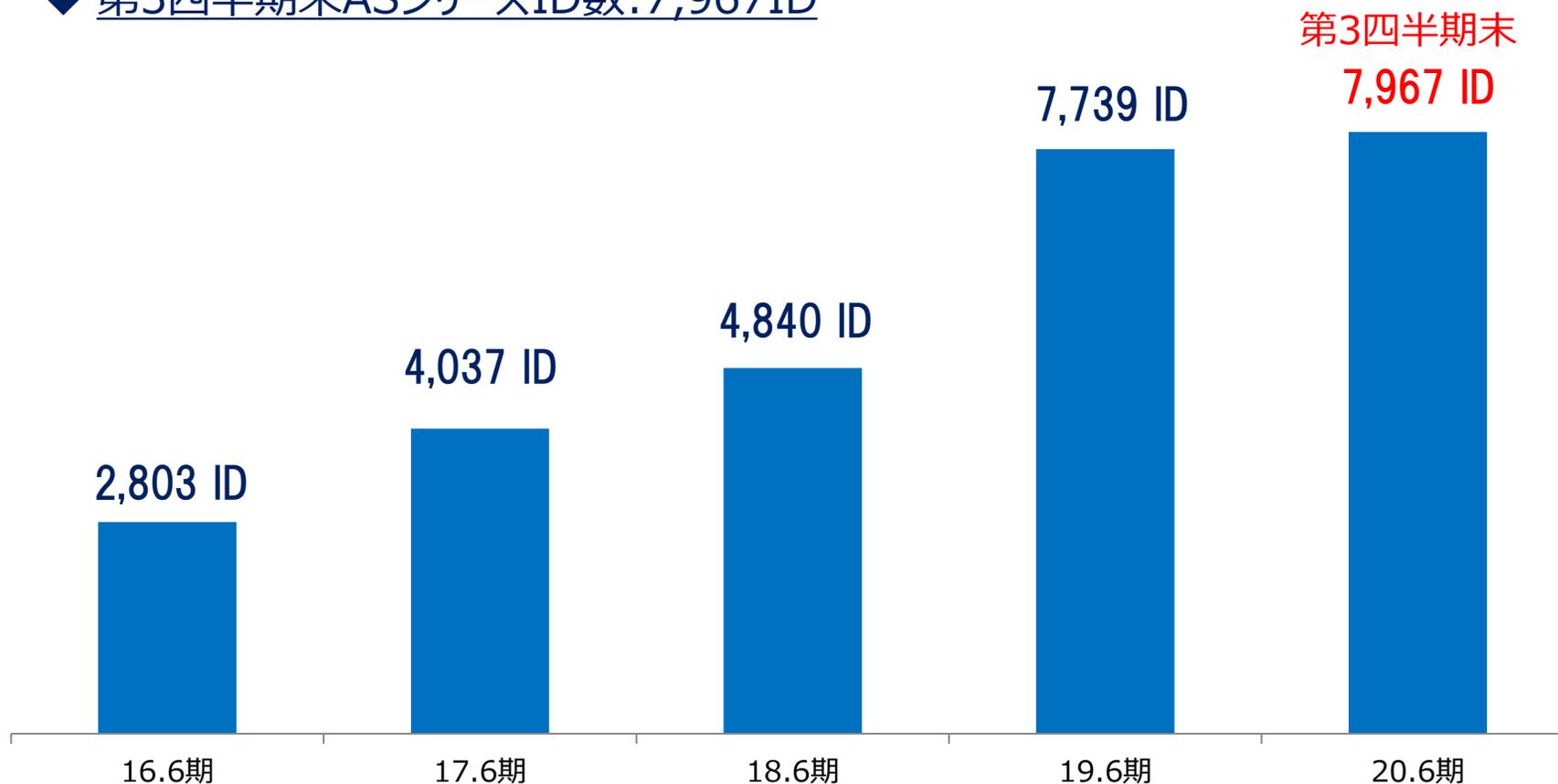
都道府県別店舗一覧



- 第3四半期末ASシリーズID数は、7,967IDとなりました。

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3四半期末：銀行導入数21行）

◆ 第3四半期末ASシリーズID数:7,967ID



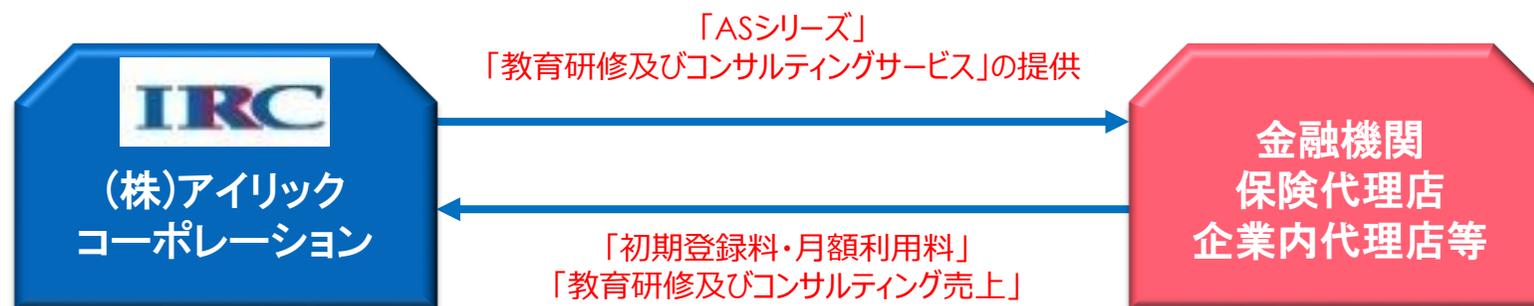
- ASシリーズ利用会社からのニーズにより、教育研修及びコンサルティングサービスやシステムのカスタマイズ売上が増加しております。

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。



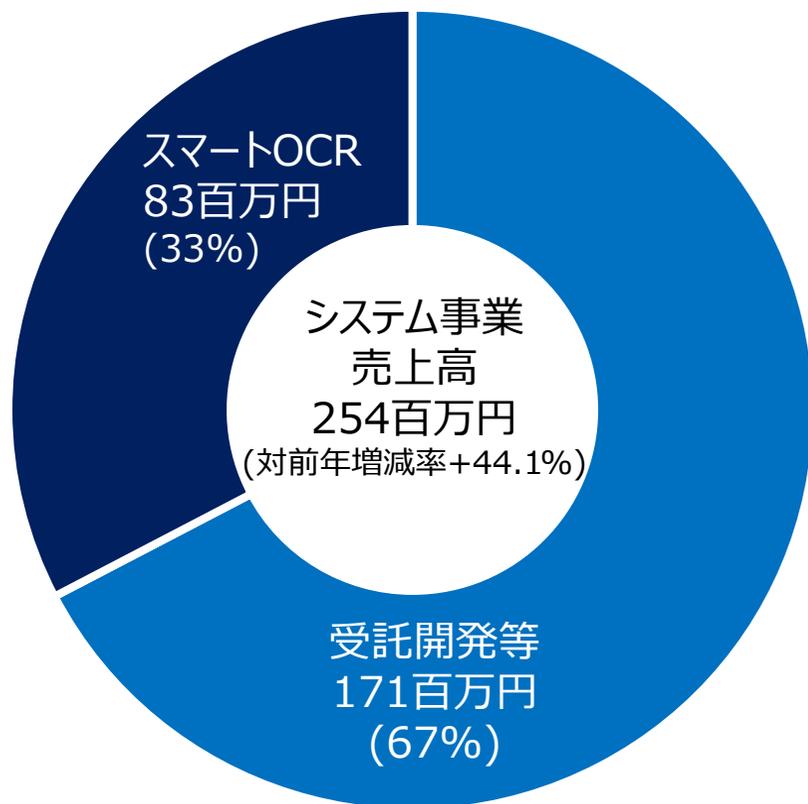
AS部門の売上計算 =

$$\text{ID} \times \text{単価} + \text{教育研修及びコンサルティング売上}$$

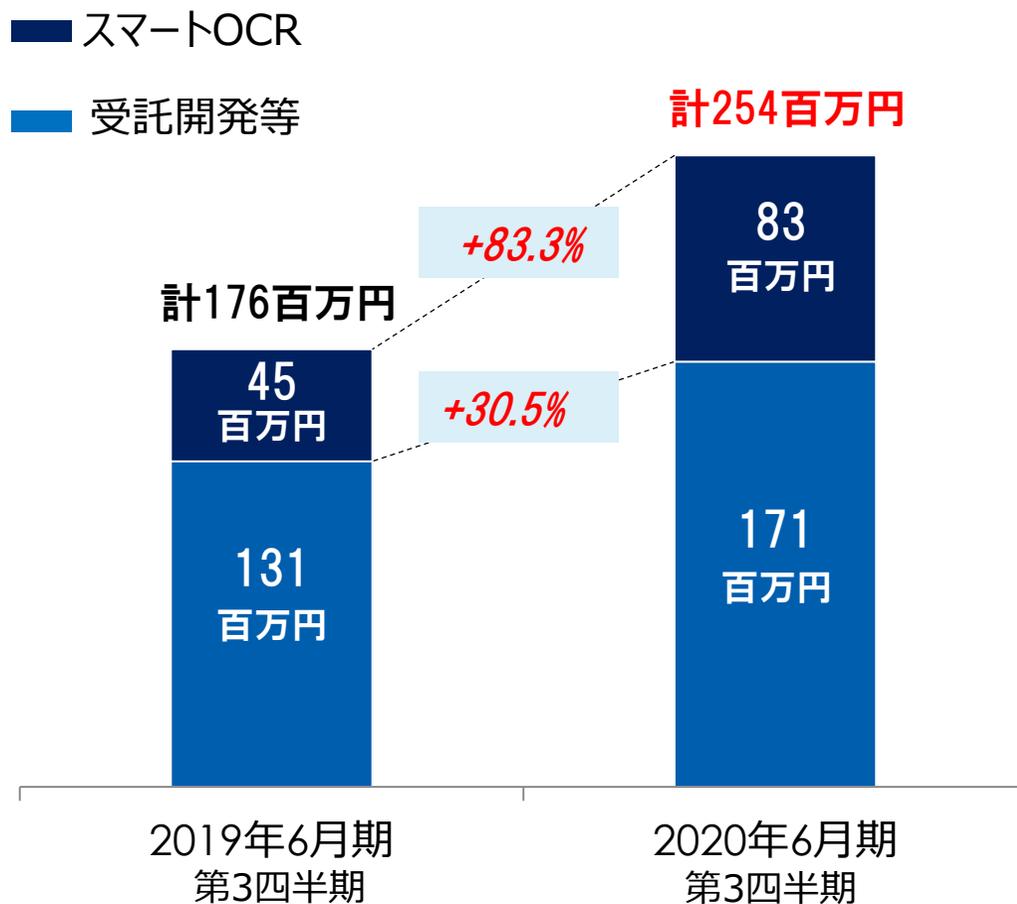
〔 初期登録料
月額利用料 〕 〔 ASシリーズの既存顧客に対するサービス 〕

- 受託開発売上及びスマートOCR売上が好調に推移したことから、システム事業売上高は対前年増減率+44.1%の254百万円と大幅に増加しました。

売上高内訳



対前年増減率



3. 2020年6月期予想



【保険販売事業直営店部門】

新型コロナウイルス感染症に伴う、国ならびに都道府県からの外出自粛要請を受け、当社店舗の所属しているショッピングモール等において、5月15日時点で18店舗の休館による休業、24店舗で営業時間が短縮（1日当たり1時間程度）されており、同期間中における業績への影響が生じております。

しかしながら、コロナウイルス感染症拡大が続く中、保険に対するニーズは高まっており、ウェブ相談での問い合わせが増加しております。

【ソリューション事業】

FC部門： FC運営代理店の新規登録や新規出店が一部延期となっており、約20店舗ほどで休業が発生しております。

AS部門： 大人数での教育研修が中止もしくは延期となっております。

上記理由により、2020年6月期の業績予想を修正いたします。尚、収束時期の見通しが依然不透明であるためレンジ形式にて修正させていただきます。

(単位:百万円)

	2020年6月期			増減額	増減率(%)
	第3四半期実績	通期予想(修正前)	通期予想(修正後)		
売上高	3,166	4,191	4,112 ~4,172	▲79 ~▲19	▲1.9 ~▲0.5
営業利益	432	631	440 ~500	▲190 ~▲130	▲30.2 ~▲20.7
経常利益	436	635	446 ~506	▲189 ~▲129	▲29.8 ~▲20.3
当期(四半期)純利益	274	400	274 ~313	▲125 ~▲86	▲31.4 ~▲21.6

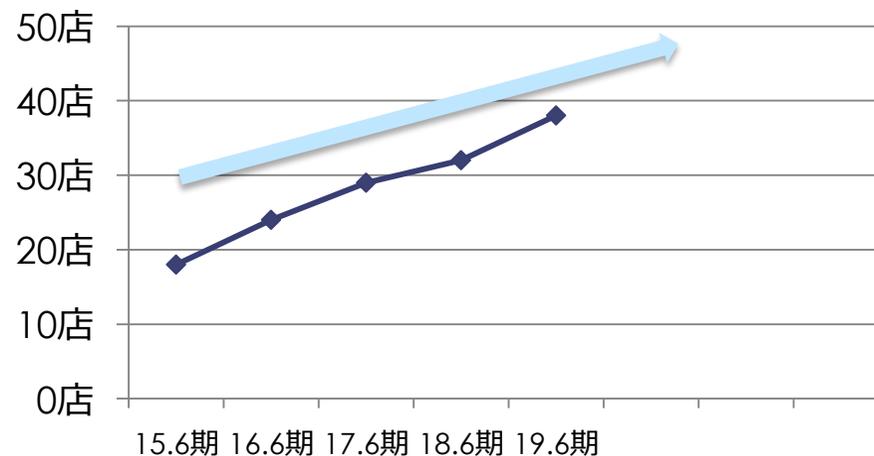
4. 成長戦略



- 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



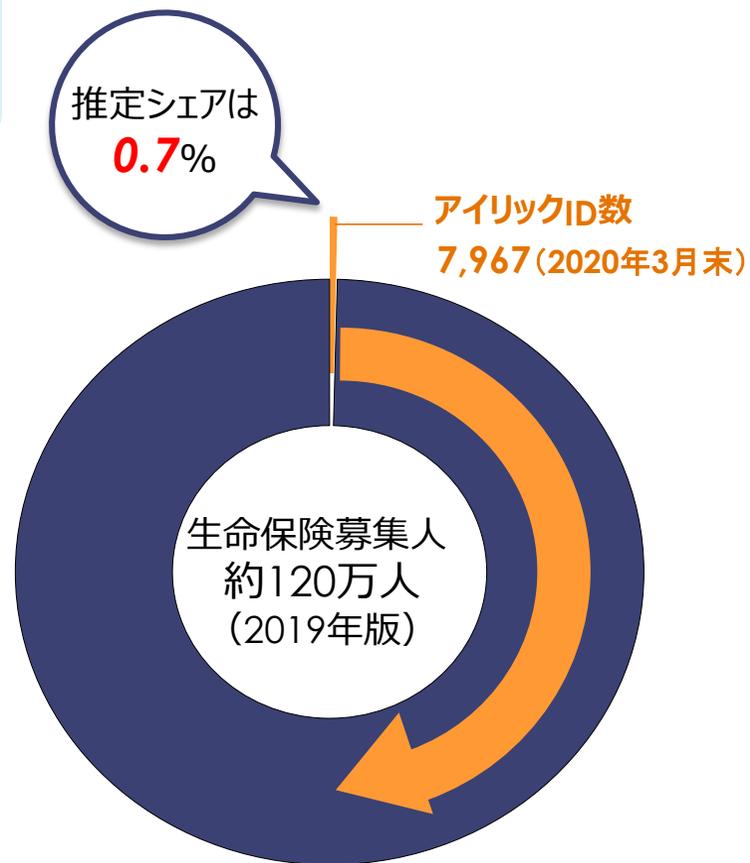
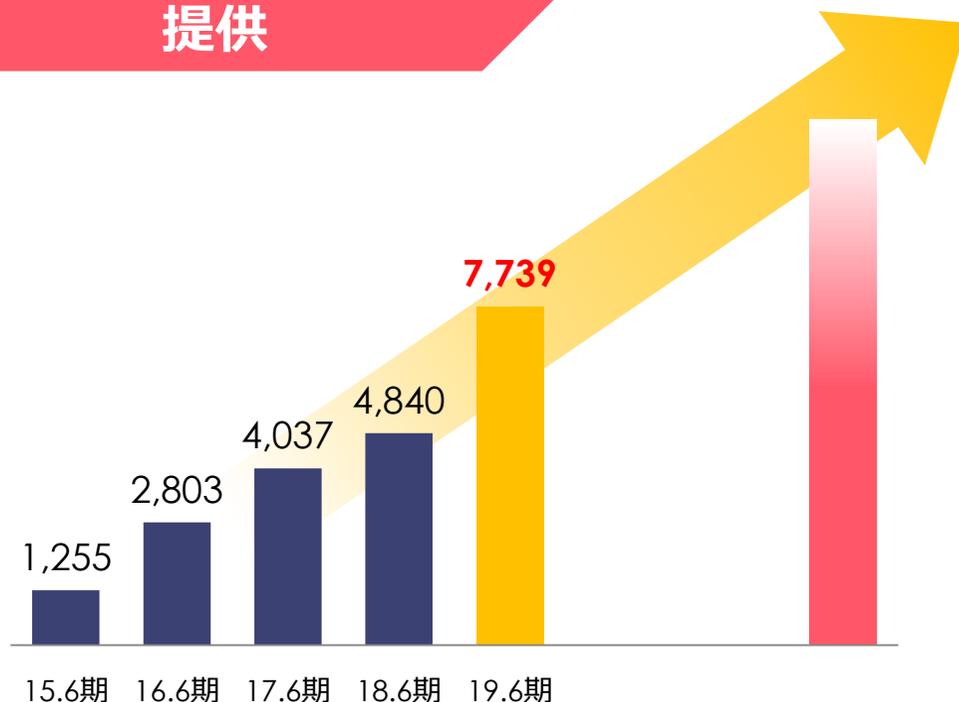
直営店舗数推移



■ 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

品名	単価	本数	金額
生ビール種(7L)	5,310	4	21,240円
スパークリングワイン	3,010	5	15,050円
ABC赤ワインボトル	2,000	3	6,000円
DEF白ワインボトル	1,810	3	5,430円

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

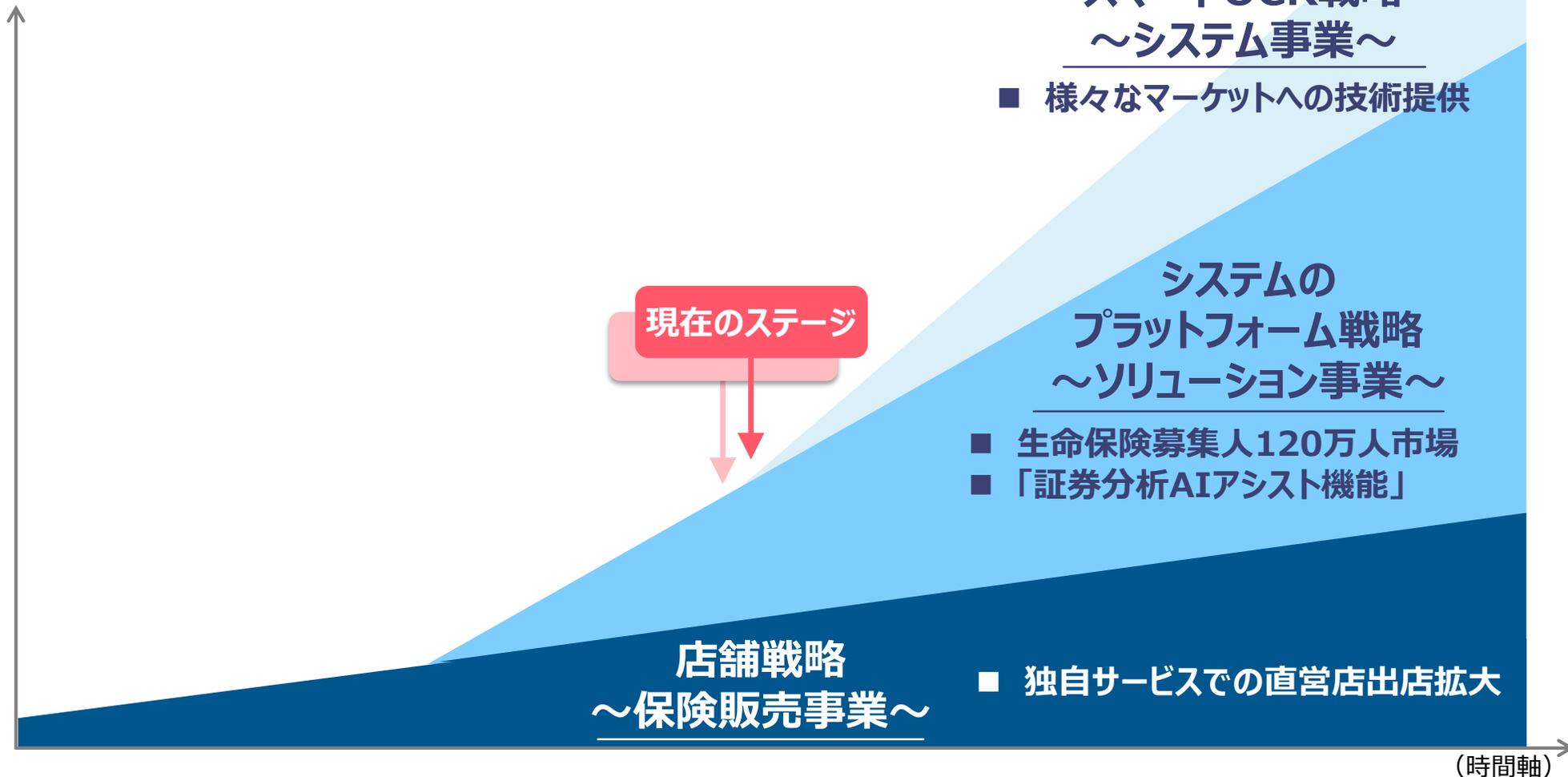
◆ 2019年10月、「**NTTイフのカシャ!比較見積もり**」サービス開始

- ✓ 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



『ASシステム』と「ライフプランコーチ for BANK」の API連携開始

～「保険の見える化」で新たな顧客体験の提供を実現～

(4/16リリース)



※スマートフォンで保険証券を撮影するだけで、「ライフプランコーチ for BANKで算出された必要保証額」と「現在の保険の保障内容」データを重ねて表示ができ、死亡保障金額の過不足を簡単かつ視覚的に確認することが可能となります。

がん専門のオンラインセカンドオピニオンサービス 「Findme(ファインドミー)」の提供をテスト展開」

～最短3日でセカンドオピニオンがネットで受け取れるサービス～

(5/8リリース)

あなたの保険のホームドクター

保険
クリニック

Findme

【概要】

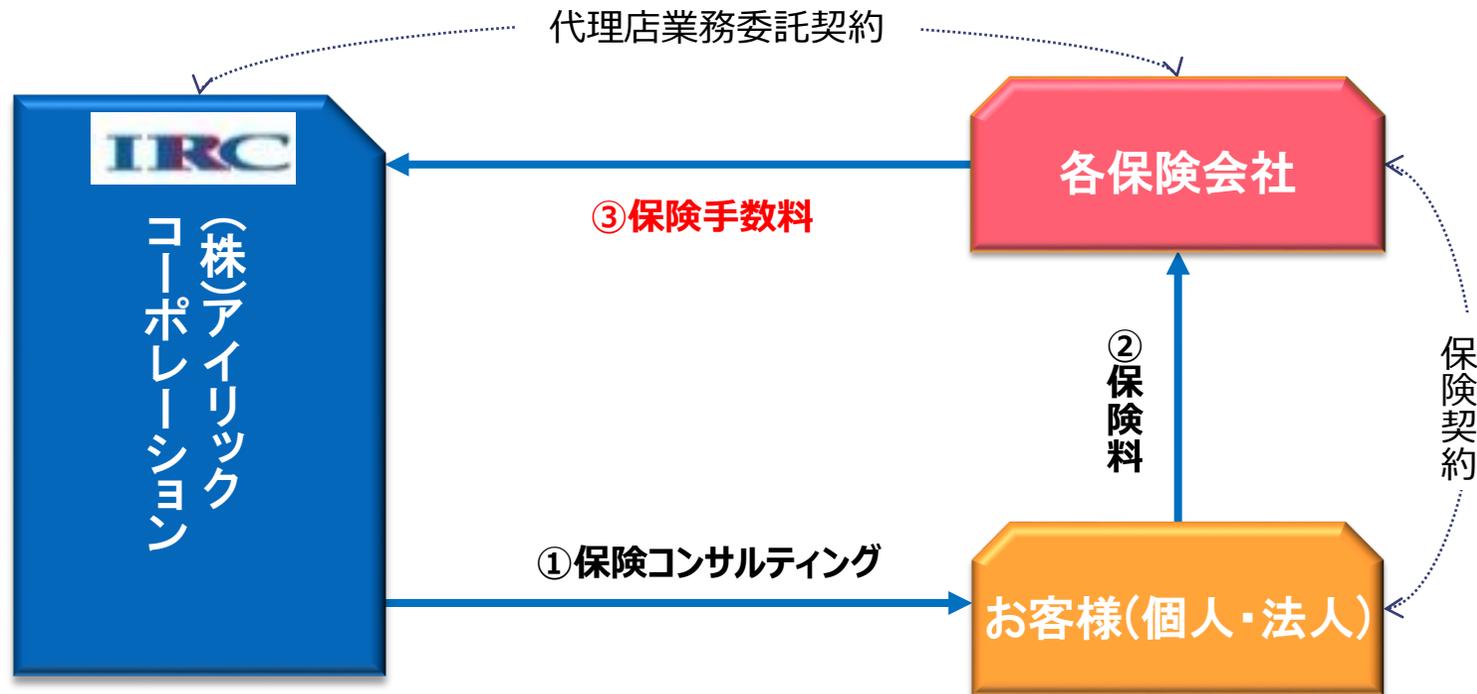
「Findme(ファインドミー)」はリーズンホワイ株式会社が提供するネット型のセカンドオピニオンサービスであり、通常は2週間を要するセカンドオピニオンを、インターネット上で書面にて最短3日で提供が可能となっております。

2020年5月より、『保険クリニック』全国224店舗(2020年4月末)の顧客様に対して提供をテスト展開いたします。

- 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

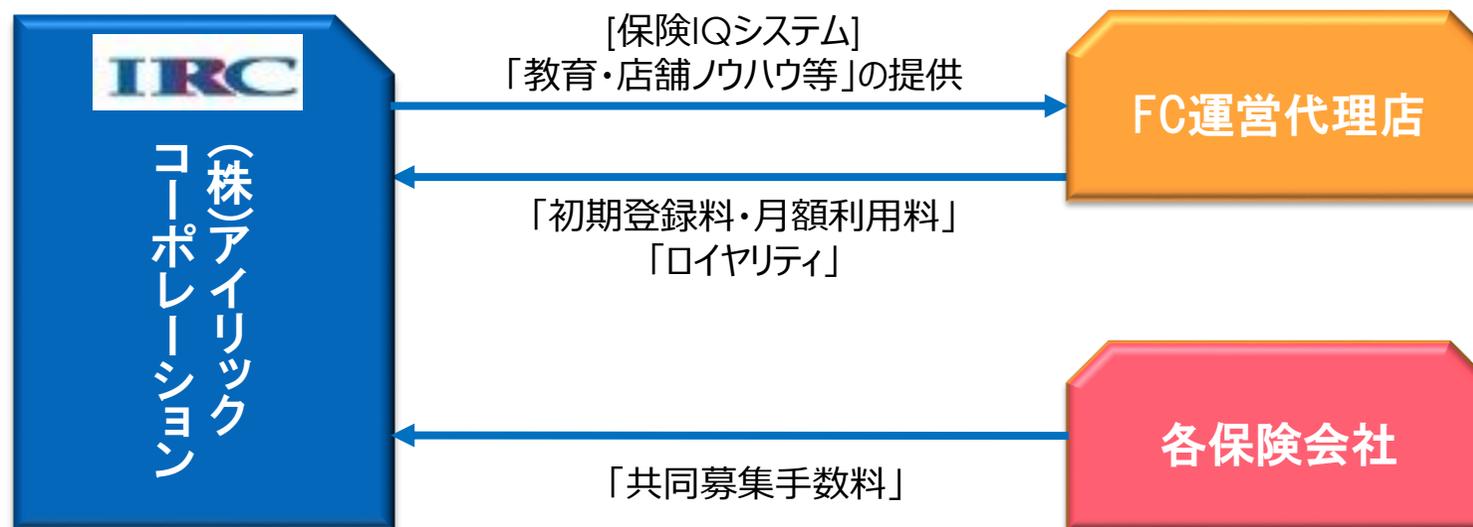
・FC運営代理店に対し、保険IQシステムや教育・研修、店舗ノウハウ等のサポートを提供することにより支払われます。

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。



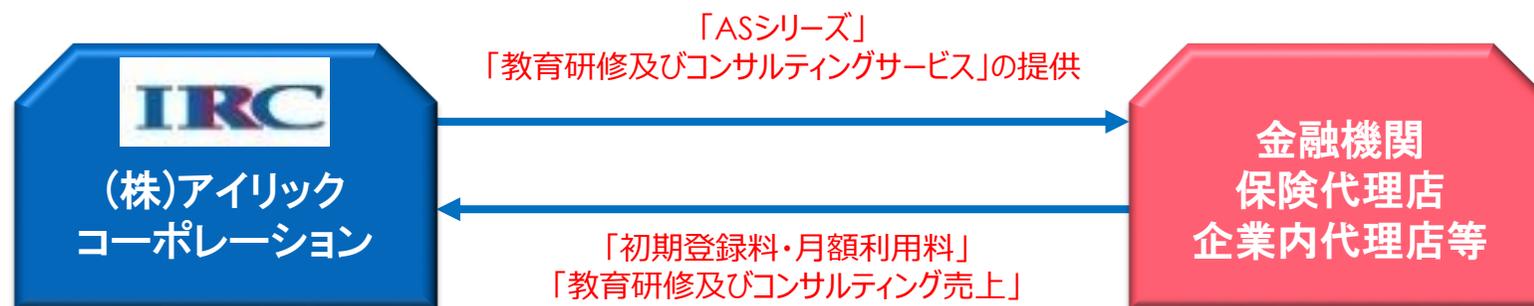
- AS部門の主な収益は、システム提供に伴う利用料になります。その他、教育研修及びコンサルティング売上等も計上しております。

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

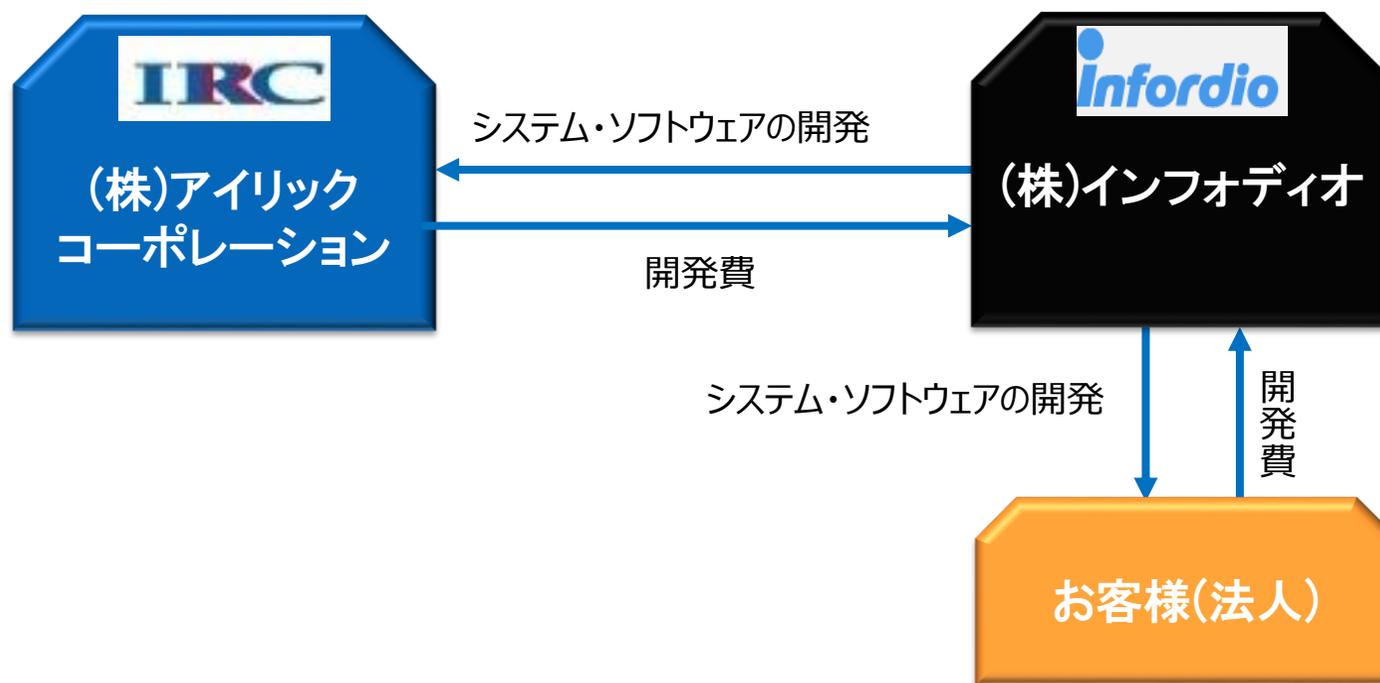
主に金融機関等のシステムユーザーに対し、教育研修及びコンサルティングサービスを提供しております。



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

〔 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。