

**2020年6月期  
連結決算説明資料  
(2019年7月-2020年6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8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. 2020年6月期 事業概況

- 2020年6月期 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. 2021年6月期予想

- 2021年6月期予想 P22
- 2021年6月期予想（四半期ごとの予想値） P23

## 4. 成長戦略

- 3年後のあるべき姿 P25～28
- セグメントごとの成長戦略 P29～32
- まとめ P33～36

# 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44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181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

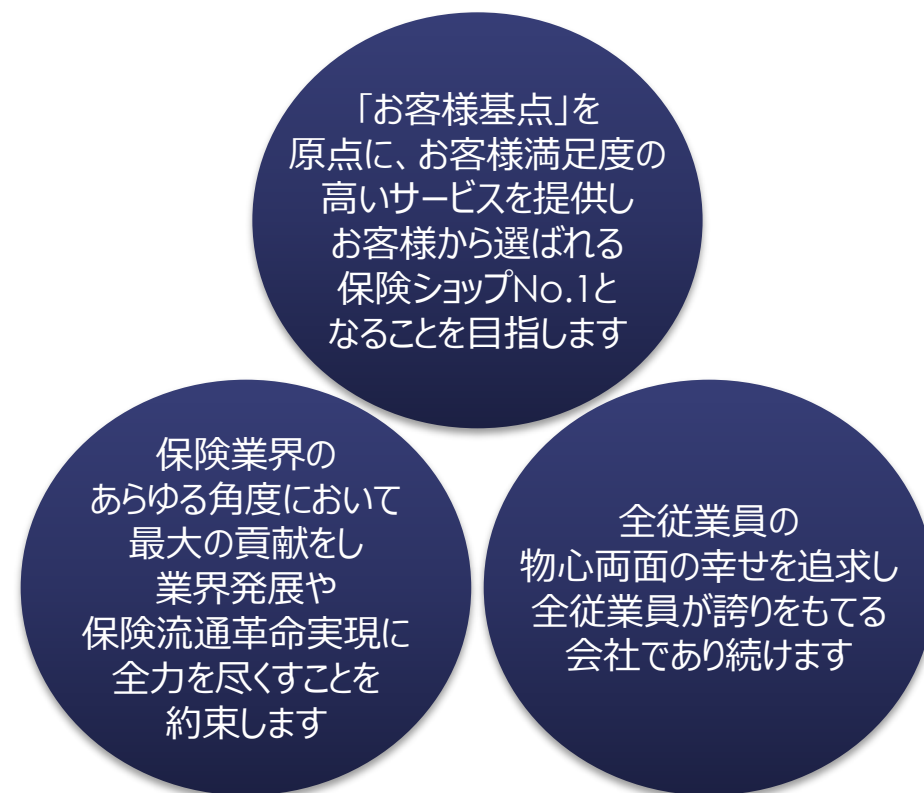
## 企業理念

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. 2020年6月期 事業概況

---



## ➤ 売上高

### □ 直営店部門

一部新型コロナウイルスの影響に伴い、前年増減率+5.0%の微増となりました。

### □ 法人営業部門

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▲37.3%と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+11.0%の増加となりました。

## ➤ 営業利益、経常利益及び当期純利益

以上の理由により、営業利益、経常利益及び当期純利益は前年と比べ減少となりました。



■ 売上高4,169百万円(対前年増減率+7.7%)、営業利益479百万円(対前年増減率▲14.9%)

当期純利益323百万円(対前年増減率▲1.2%)

(単位：百万円)

	2019年6月期		2020年6月期		
	実績	対売上高比	実績	対売上高比	対前年増減率
売上高	3,870	100.0%	4,169	100.0%	+7.7%
売上原価等	487	12.6%	561	13.5%	+15.2%
売上総利益	3,382	87.4%	3,607	86.5%	+6.7%
販管費及び一般管理費	2,819	72.8%	3,128	75.0%	+11.0%
営業利益	563	14.6%	479	11.5%	▲14.9%
経常利益	546	14.1%	488	11.7%	▲10.6%
当期純利益	327	8.5%	323	7.8%	▲1.2%

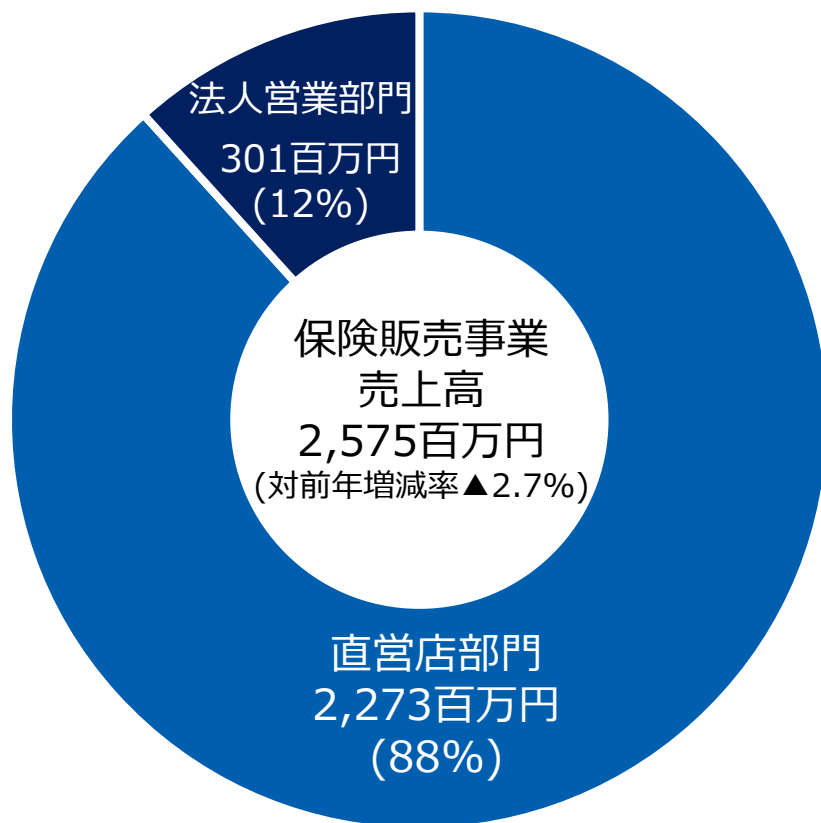
- 保険販売事業2,575百万円(対前年増減率▲2.7%)、ソリューション事業1,176百万円(対前年増減率+18.8%)、システム事業417百万円(対前年増減率+78.7%)

(単位：百万円)

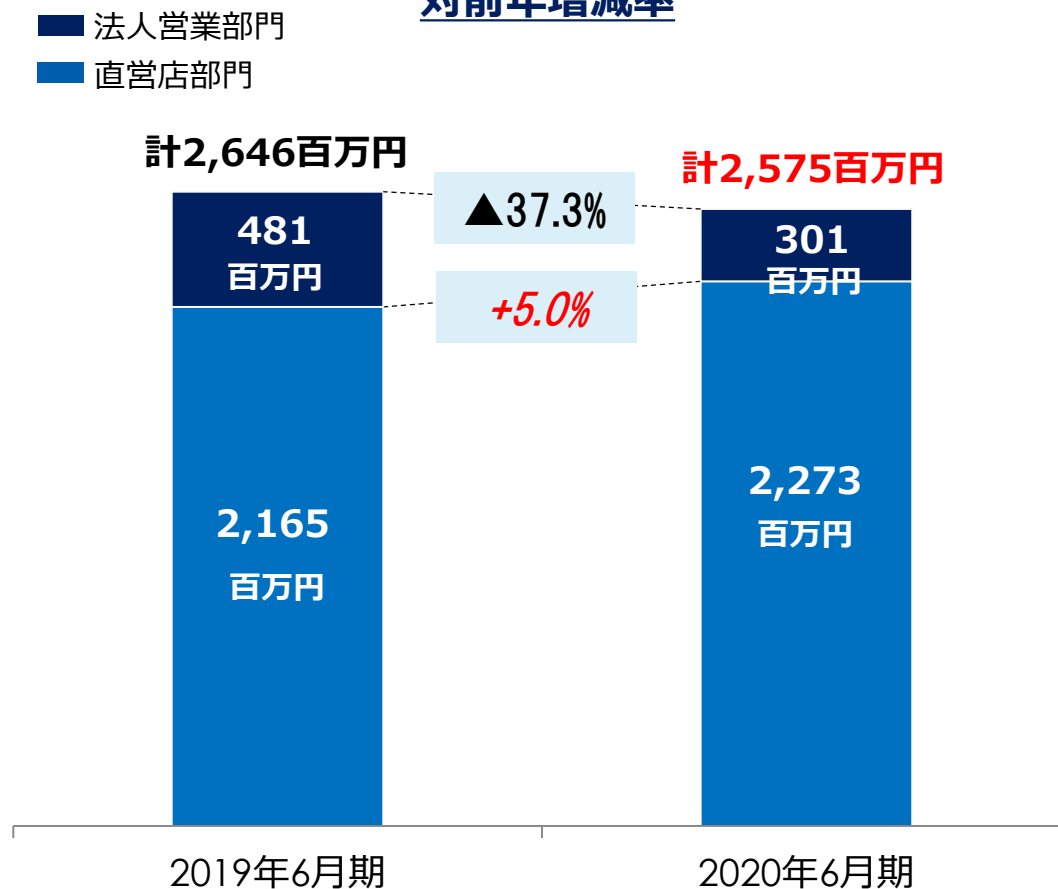
	2019年6月期		2020年6月期		
	実績	対売上高比	実績	対売上高比	対前年増減率
保険販売事業	2,646	68.4%	2,575	61.8%	▲2.7%
直営店部門	2,165	56.0%	2,273	54.5%	+5.0%
法人営業部門	481	12.4%	301	7.2%	▲37.3%
ソリューション事業	989	25.6%	1,176	28.2%	+18.8%
AS部門	595	15.4%	723	17.4%	+21.6%
FC部門	394	10.2%	452	10.9%	+14.7%
システム事業	233	6.0%	417	10.0%	+78.7%
売上高計	3,870	100.0%	4,169	100.0%	+7.7%

- 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、+5.0%の微増となりました。  
また、法人営業部門売上高は大幅に減少したため、保険販売事業の売上高は2,575百万円  
(対前年増減率▲2.7%)となりました。

## 売上高構成

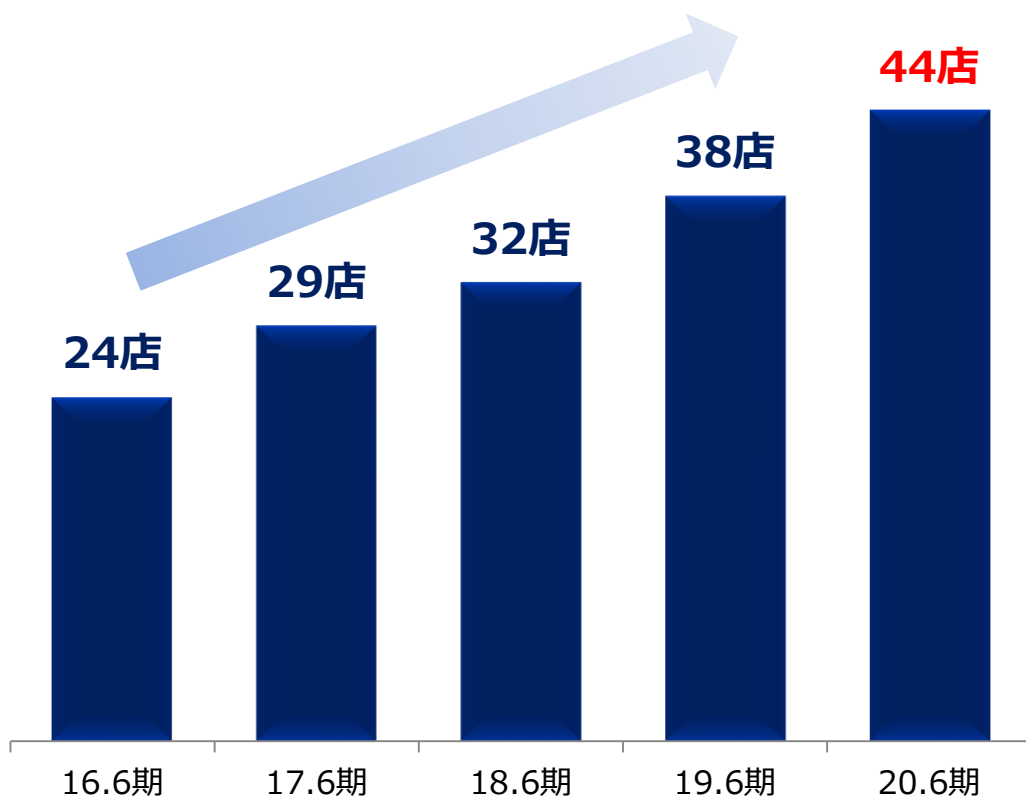


## 対前年増減率



- 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。

## ◆ 2020年6月期直営店舗数：44店舗



### 2020年6月期(2019年7月～2020年6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)

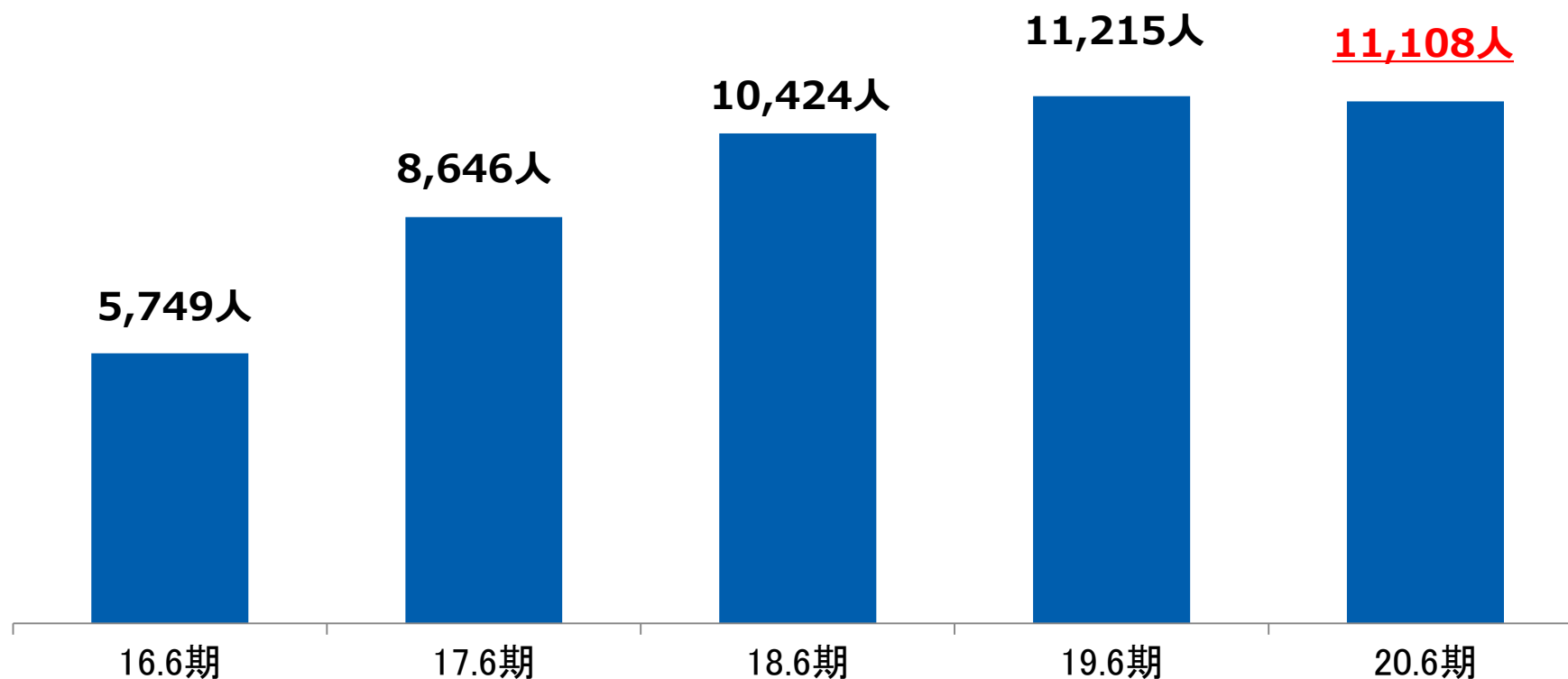
3月 越谷レイクタウンkaze店 (埼玉県)

6月 有明ガーデン店 (東京都)

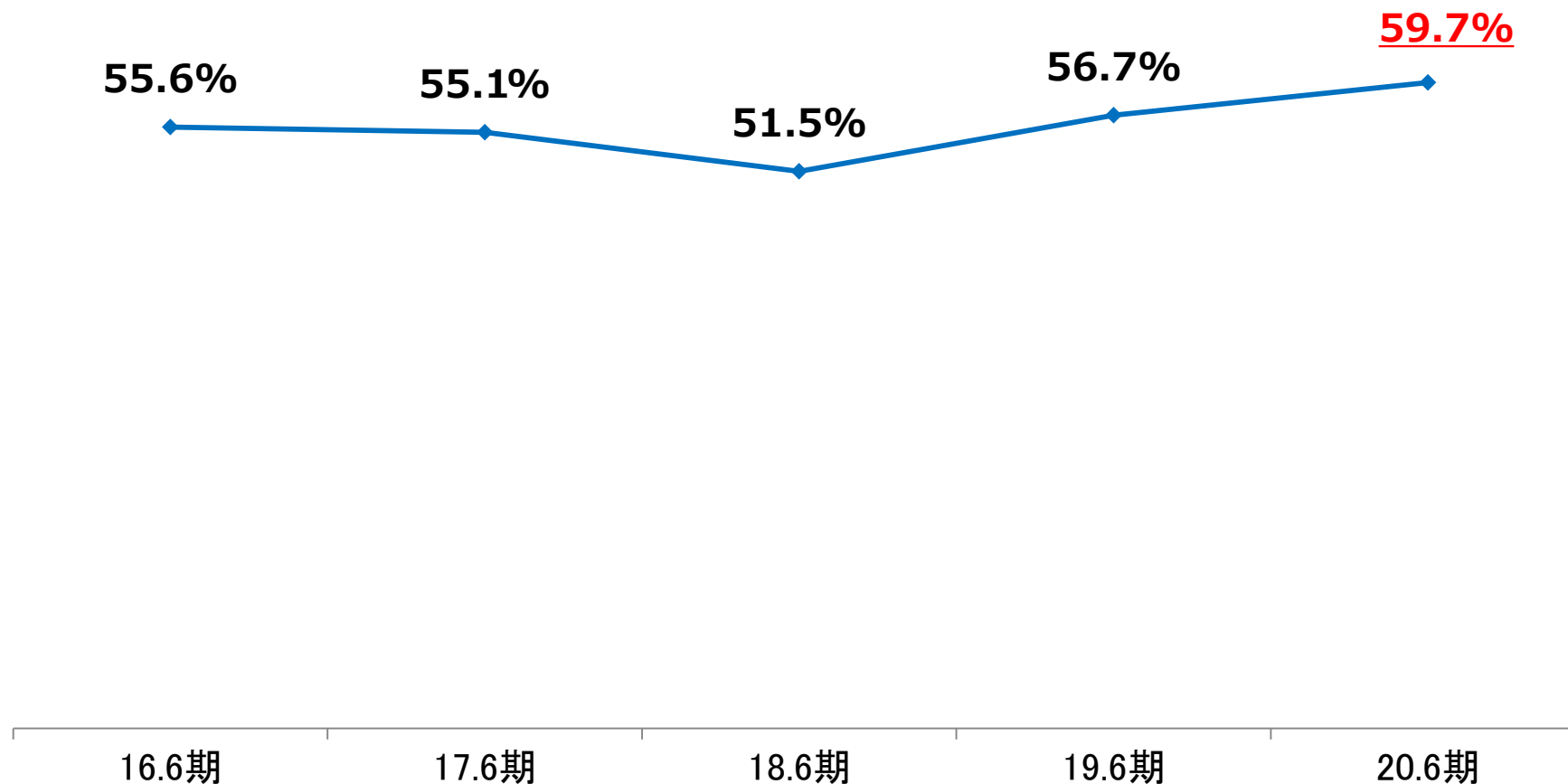
※2019年9月に柏店とセブンパークアリオ柏店を統合しております。

※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。

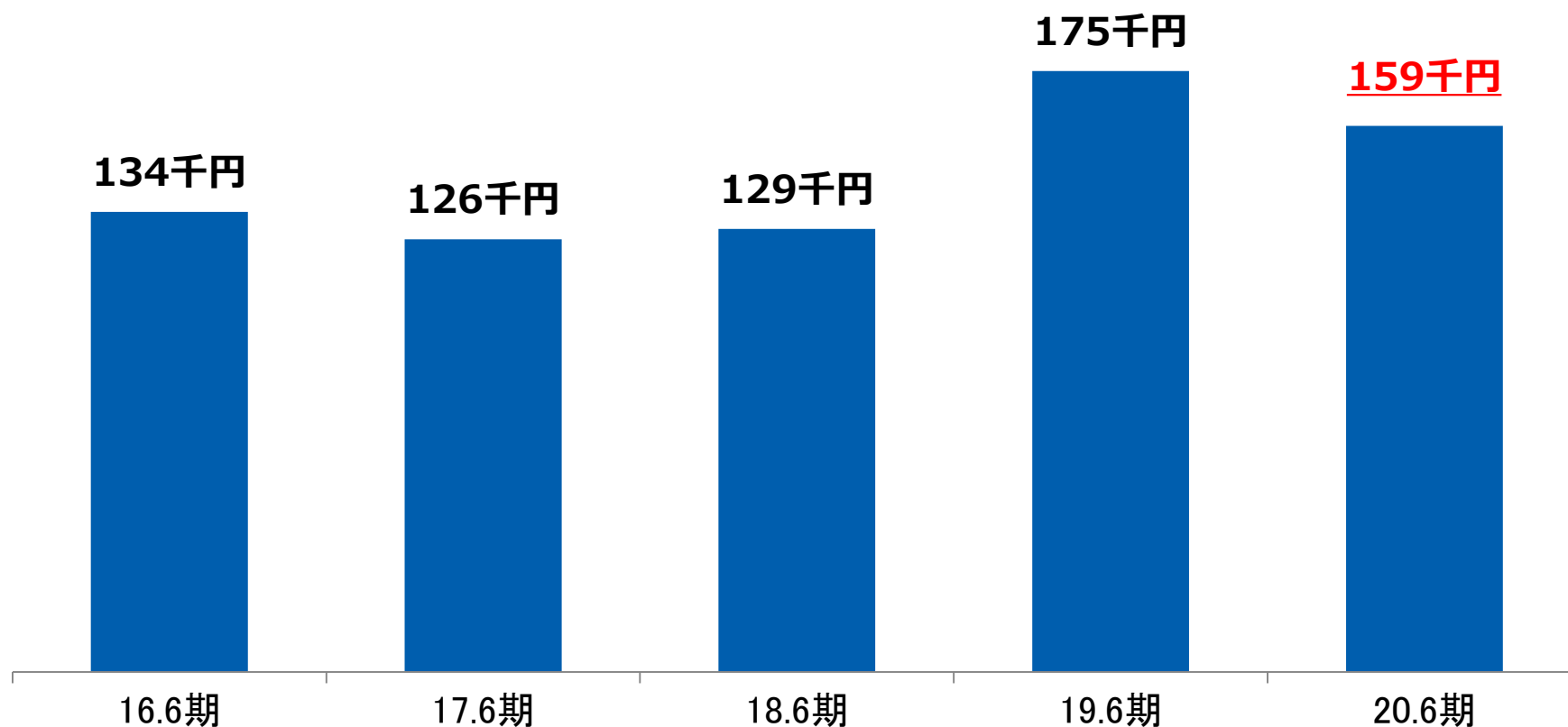
- 新型コロナウイルス情勢に伴う一部店舗の休業および時短営業の影響により、集客数は前年と比べ減少しました。引き続き、TVCMの実施やW e bを活用した広報活動等の効率的な広告宣伝活動を展開して参ります。



- 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。2020年6月期の成約率はコロナウイルスの影響による保険ニーズへの高まりにより、59.7%となりました。

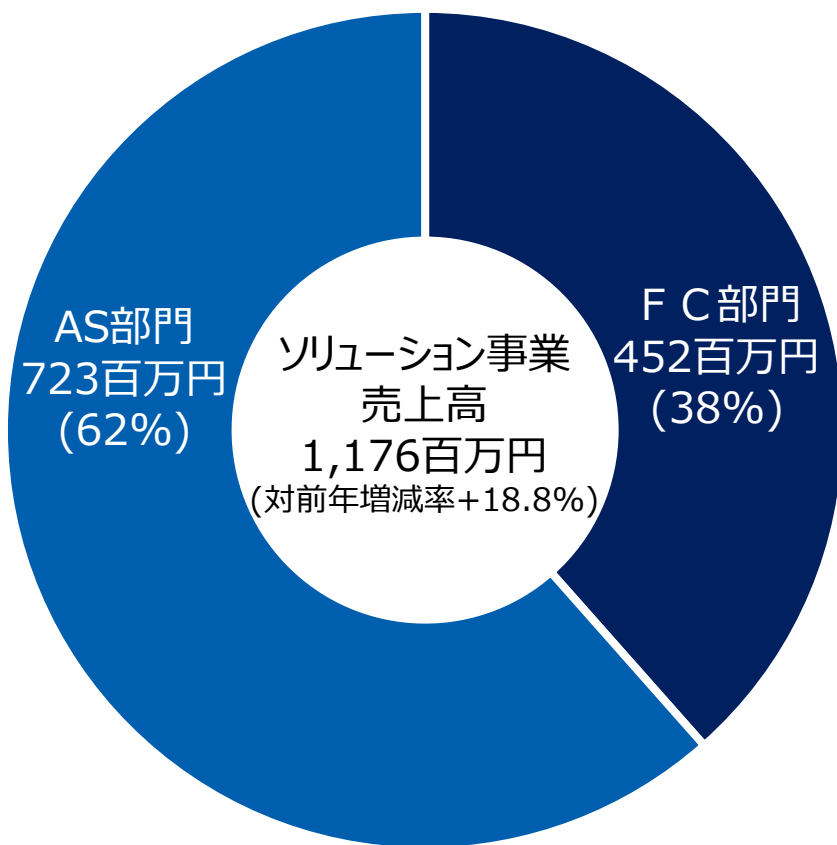


- 2020年6月期の成約単価は前年と比べ僅かに減少したものの、コロナウイルス情勢に伴う保険へのニーズの高まりを受け、比較的高水準に推移しました。

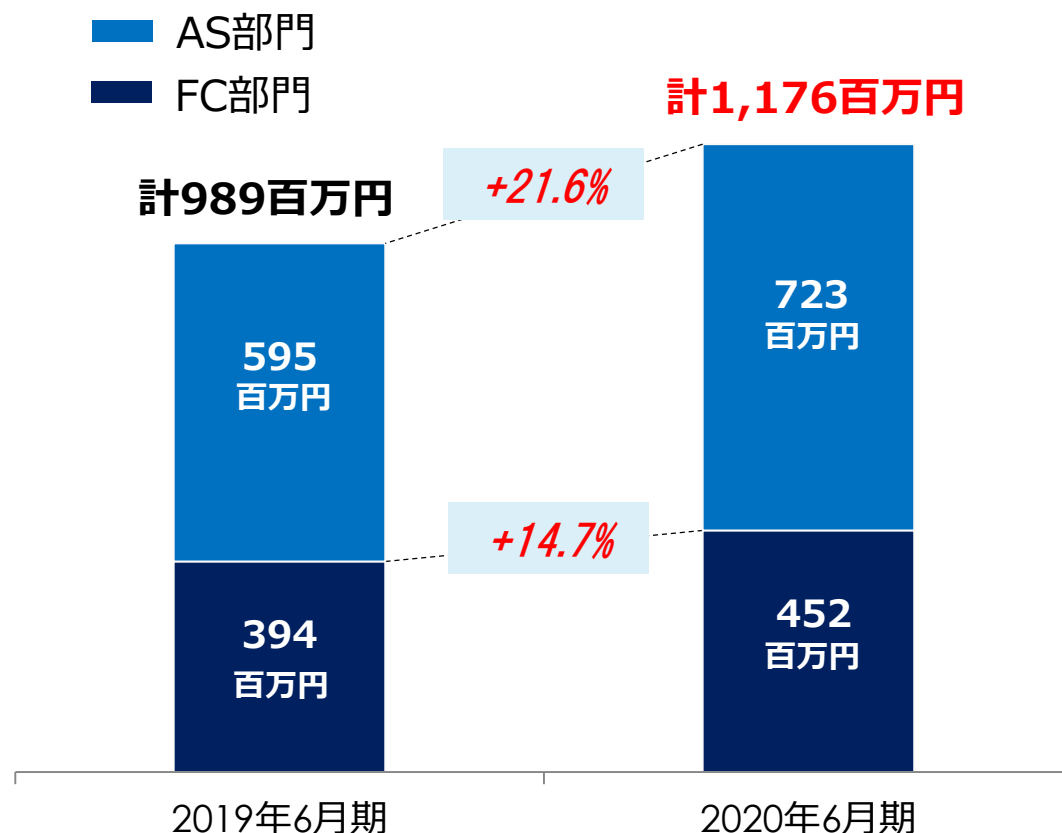


- AS部門については、既存利用会社に対する保険販売コンサルティング売上が拡大したことにより、売上高は前年に比べ+21.6%となりました。また、FC部門の売上高も+14.7%と堅調に推移し、ソリューション事業の売上高は1,176百万円(対前年増減+18.8%)となりました。

### 売上高構成



### 対前年増減率

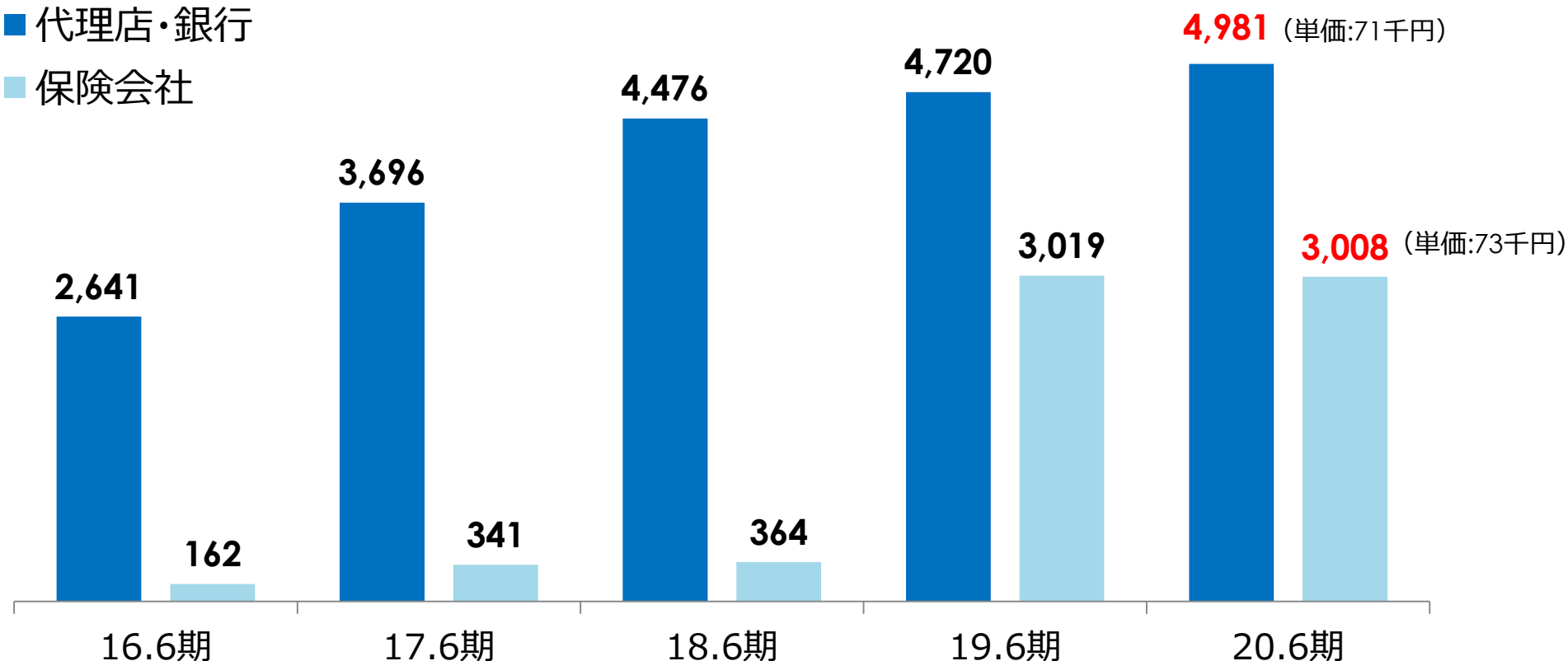




- 2020年6月期のASシリーズID数は、7,989ID(代理店・銀行4,981ID、保険会社3,008ID)となりました。引き続き、大手金融機関や大手保険会社による新規導入を進めて参ります。

※生命保険会社に対しては、募集人単位や支社（営業所）単位で販売しているため、販売ID数や平均単価が大きく乖離することがあります。従いまして、販売先ごとにID数を区分することにしました。

- 代理店・銀行
- 保険会社



- ASシリーズ利用会社からのニーズにより、保険販売コンサルティング売上やOCR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。

## 保険販売コンサルティング（教育含む）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、証券分析等のコンサルティングサービスを提供しております。

## OCR売上（金融機関向け）

金融機関向けに保険証券等のOCR（光学的文字認識）サービスを提供しております。

## その他ソリューション売上

上記いずれにも属していない売上を一部計上しております。

**AS部門の売上計算** =

ID

×

単価

+

初期登録料  
月額利用料

保険販売コンサルティング（教育含む）売上

OCR売上（金融機関向け）

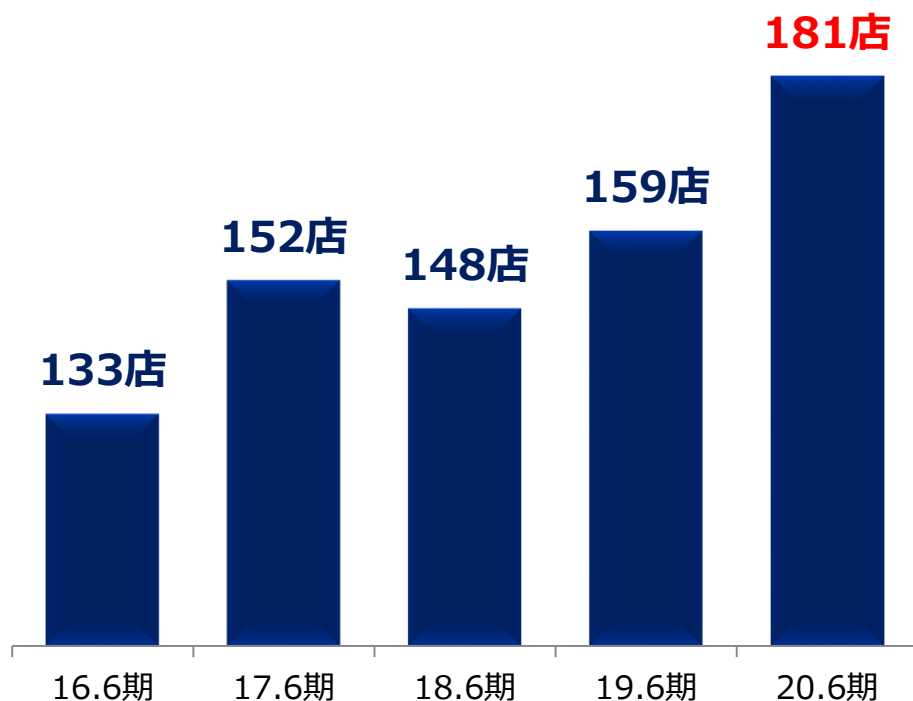
その他ソリューション売上

ASシリーズの既存顧客に対するサービス

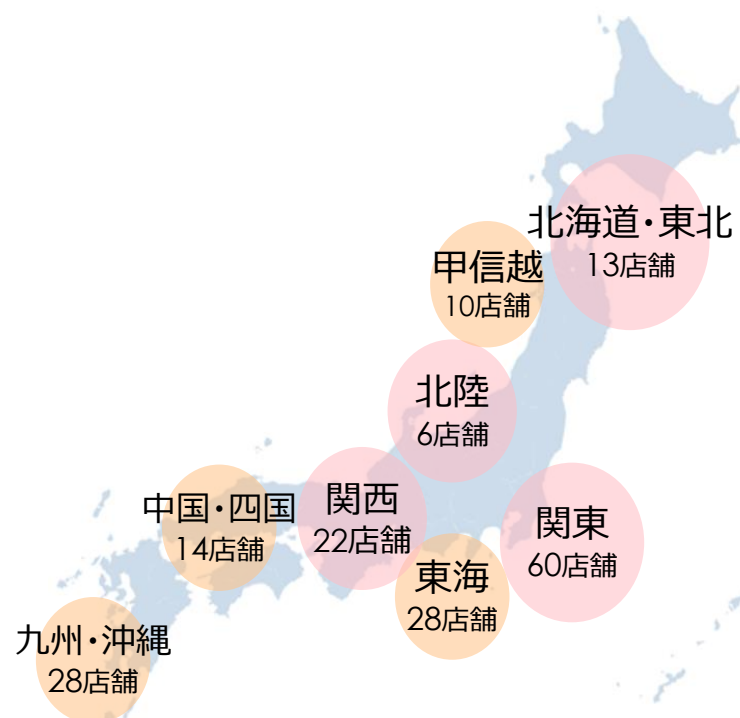
- 新規リクルート活動の強化や既存代理店への追加出店の提案等の実施しております。  
その結果、2020年6月期のFC店舗数は前期末より22店舗増加し、181店舗となりました。

◆ 2020年6月期FC店舗数：181店舗

FC店舗推移

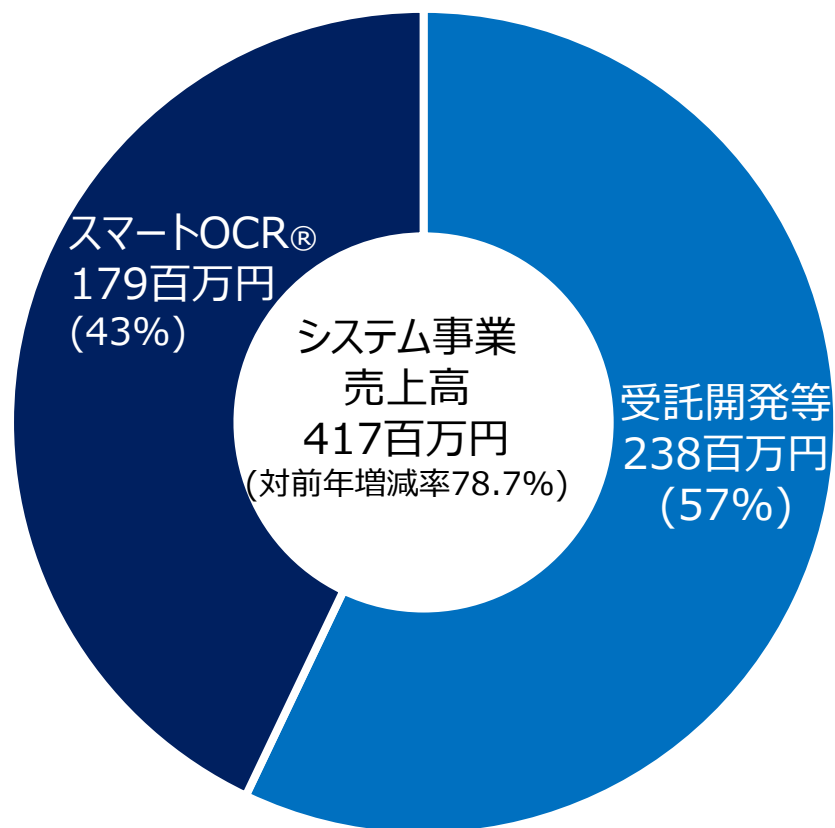


都道府県別店舗一覧

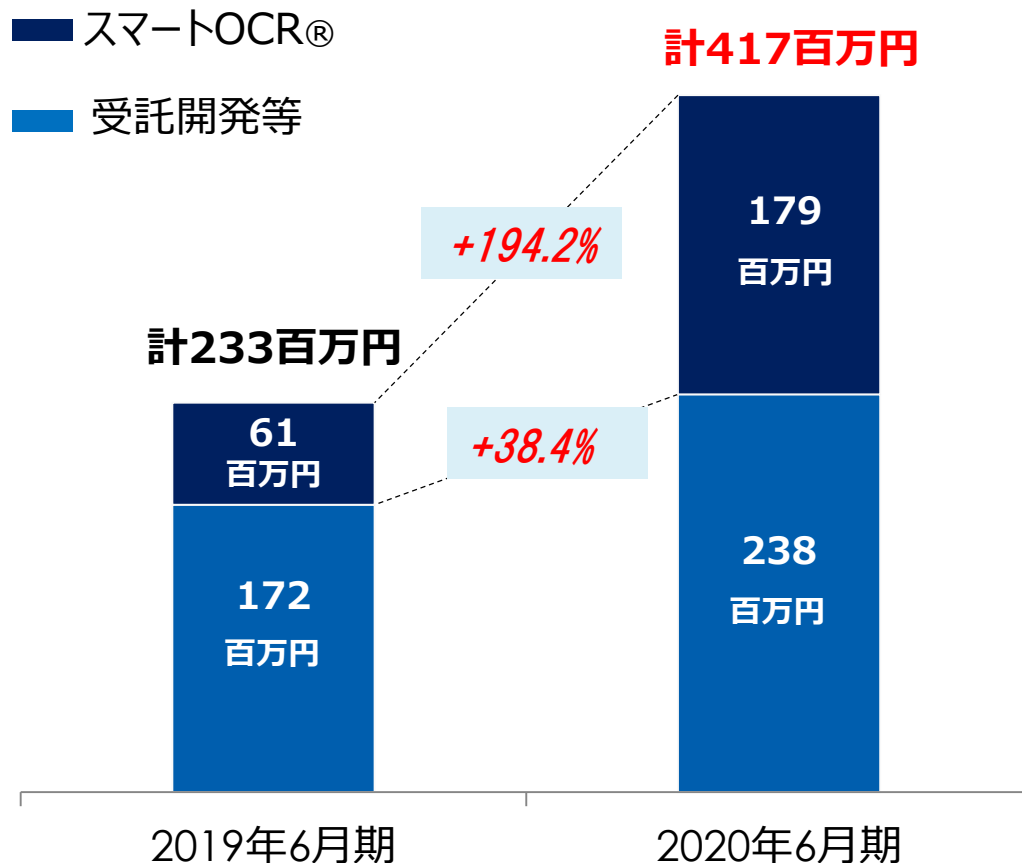


- 受託開発売上及びスマートOCR®売上共に好調に推移したことから、システム事業売上高は対前年増減率+78.7%の417百万円と大幅に増加しました。

### 売上高内訳



### 対前年増減率



### 3. 2021年6月期予想

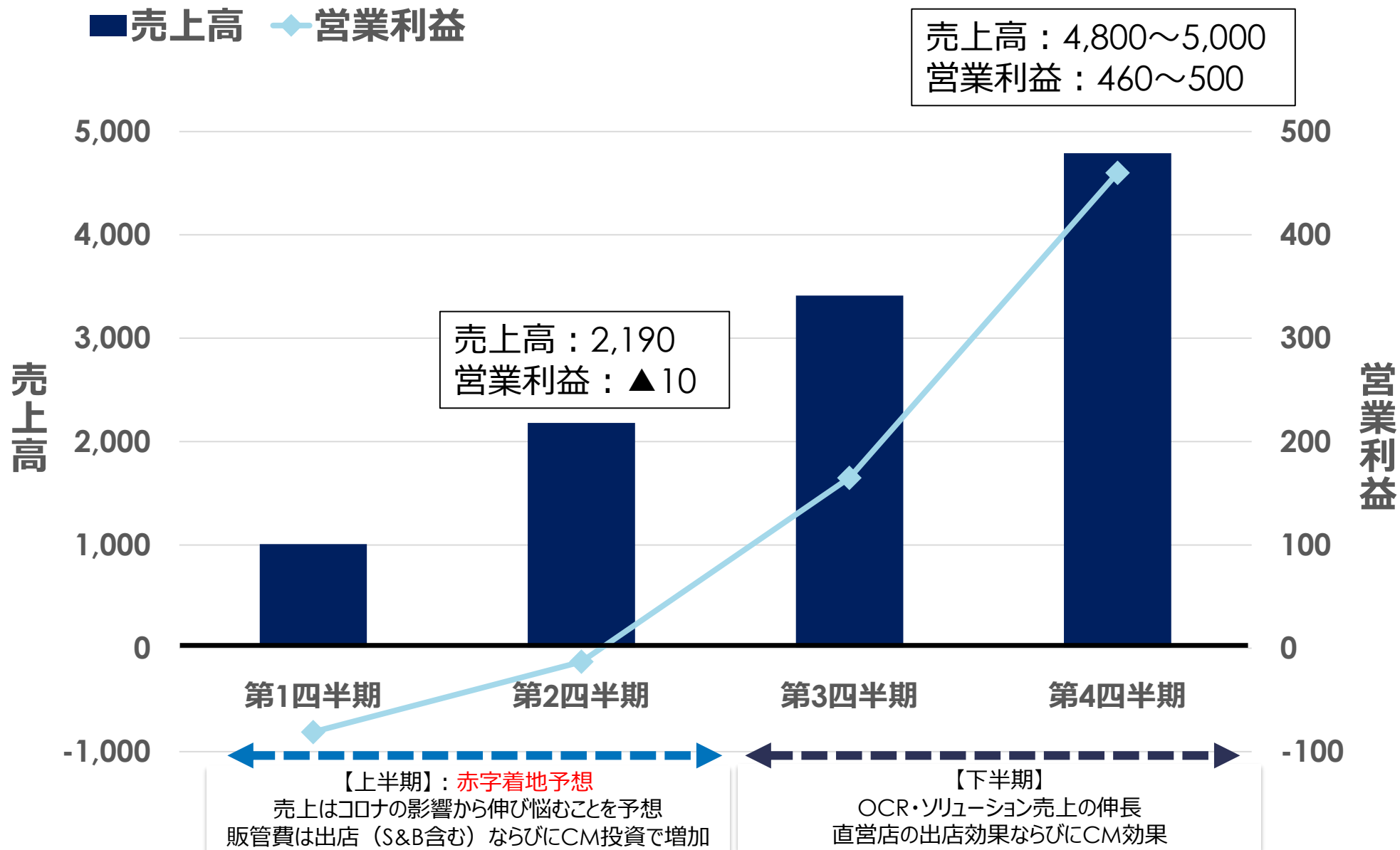
---



- 売上高は前年増減率+15.1～+19.9と堅調に推移しますが、販管費及び一般管理費の増加に伴い、営業利益以下につきましては減少の可能性も想定しております。

(単位：百万円)

	2020年6月期 実績	2021年6月期 予想	予想対前年実績 増減率
<b>売上高</b>	<b>4,169</b>	<b>4,800～5,000</b>	<b>+15.1%～+19.9%</b>
<b>保険販売事業</b>	<b>2,575</b>	<b>2,930</b>	<b>+13.8%</b>
<b>直営店部門</b>	<b>2,273</b>	<b>2,720</b>	<b>+19.6%</b>
<b>法人営業部門</b>	<b>301</b>	<b>210</b>	<b>▲30.4%</b>
<b>ソリューション事業</b>	<b>1,176</b>	<b>1,360</b>	<b>+15.6%</b>
<b>AS部門</b>	<b>723</b>	<b>920</b>	<b>+27.1%</b>
<b>FC部門</b>	<b>452</b>	<b>440</b>	<b>▲2.7%</b>
<b>システム事業</b>	<b>417</b>	<b>500</b>	<b>+19.7%</b>
<b>営業利益</b>	<b>479</b>	<b>460～500</b>	<b>▲4.0%～+4.3%</b>
<b>経常利益</b>	<b>488</b>	<b>460～500</b>	<b>▲5.9%～+2.3%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>323</b>	<b>280～330</b>	<b>▲13.4%～+2.1%</b>



## 4. 成長戦略

---





## ■ 3年後のあるべき姿

① 保険SHOPの新しいスタイル

～デジタル技術活用による最良の顧客サービスの永続的提供～

② 保険クリニック®の認知度向上

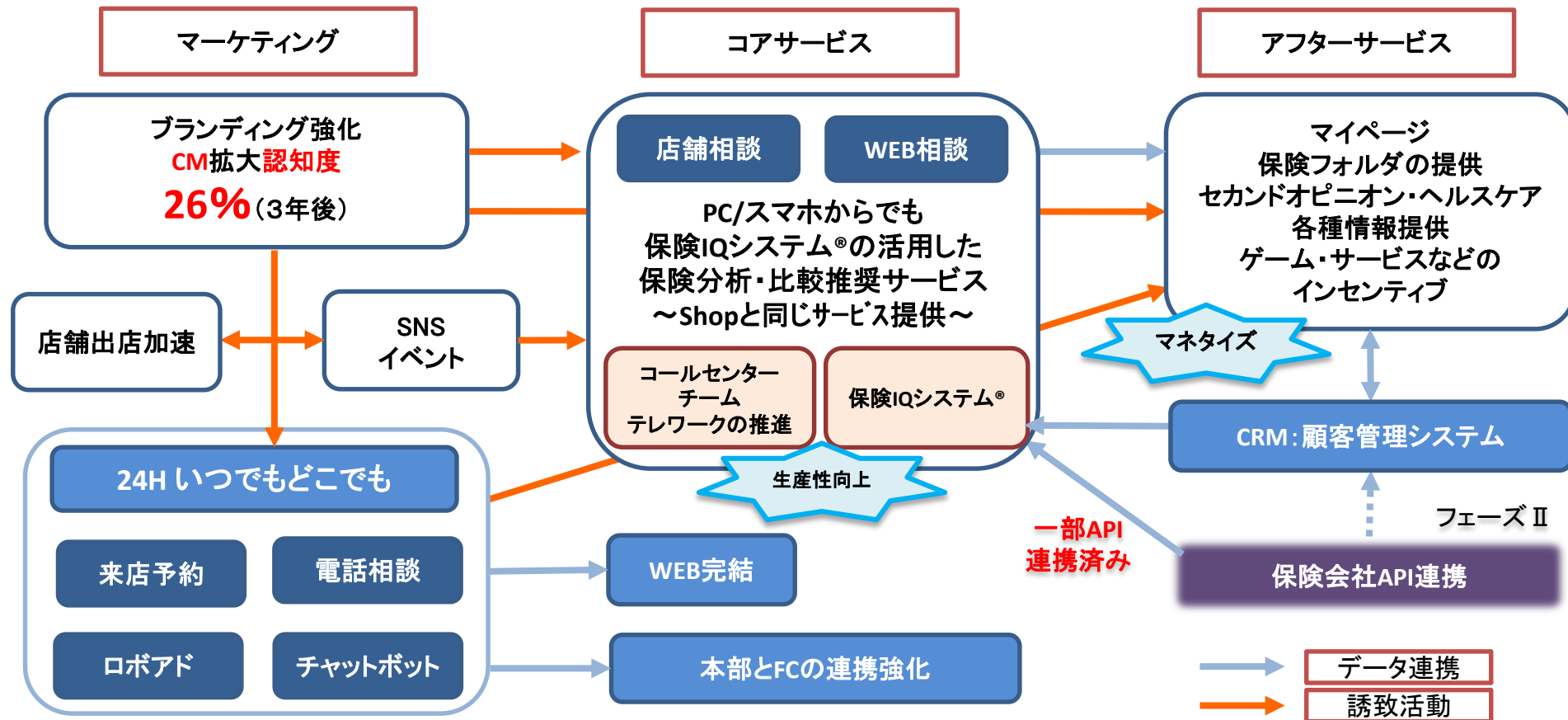
～認知度26%～

③ 売上・営業利益イメージ

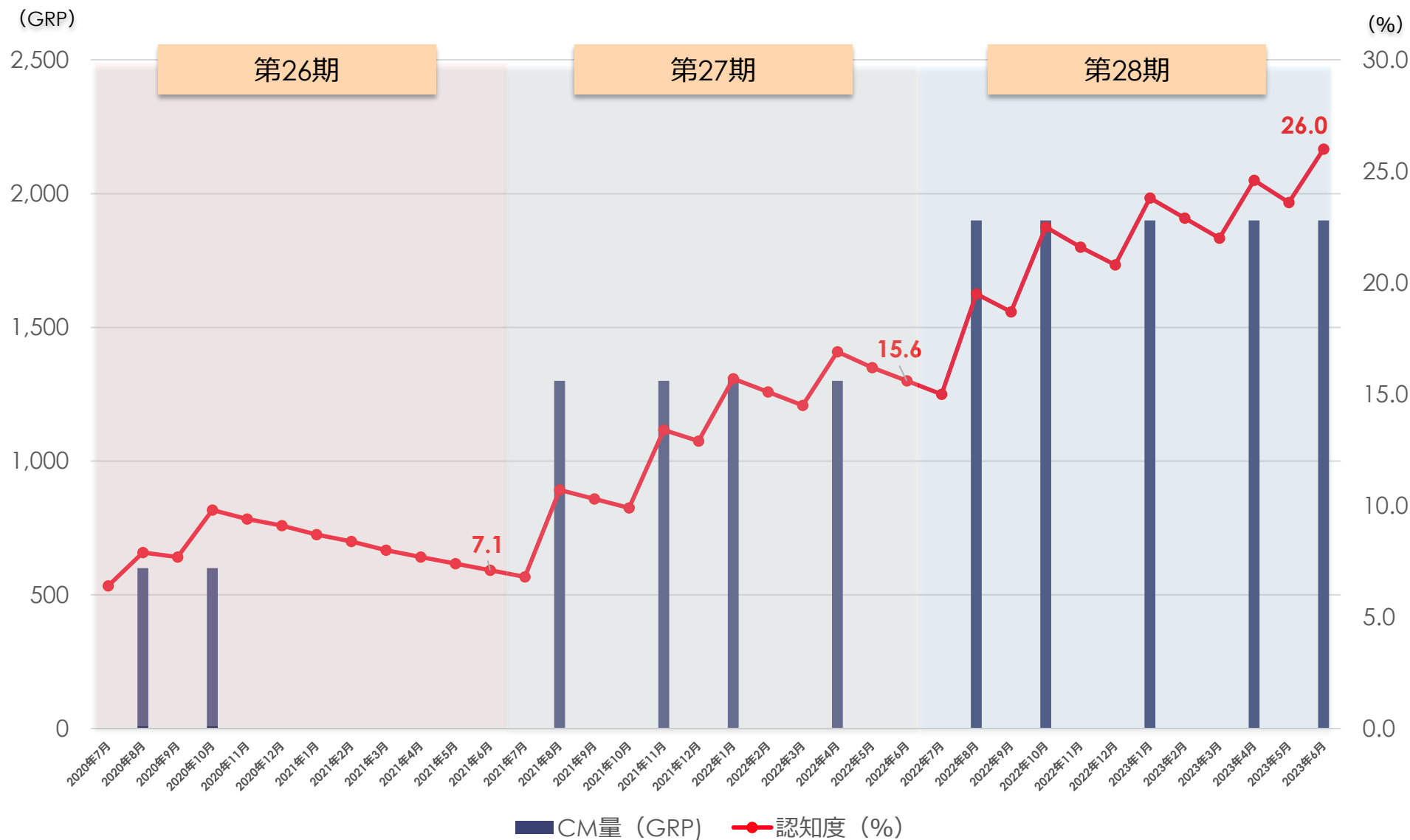
～売上70億円、営業利益10億円を目指す～

## デジタル技術活用による最良の顧客サービスの永続的提供

テーマ: いつでもどこでも保険クリニック®店舗と同じサービスが受けられる  
お客様へ最良のサービスの提供(保険IQシステム®のスマホ対応)



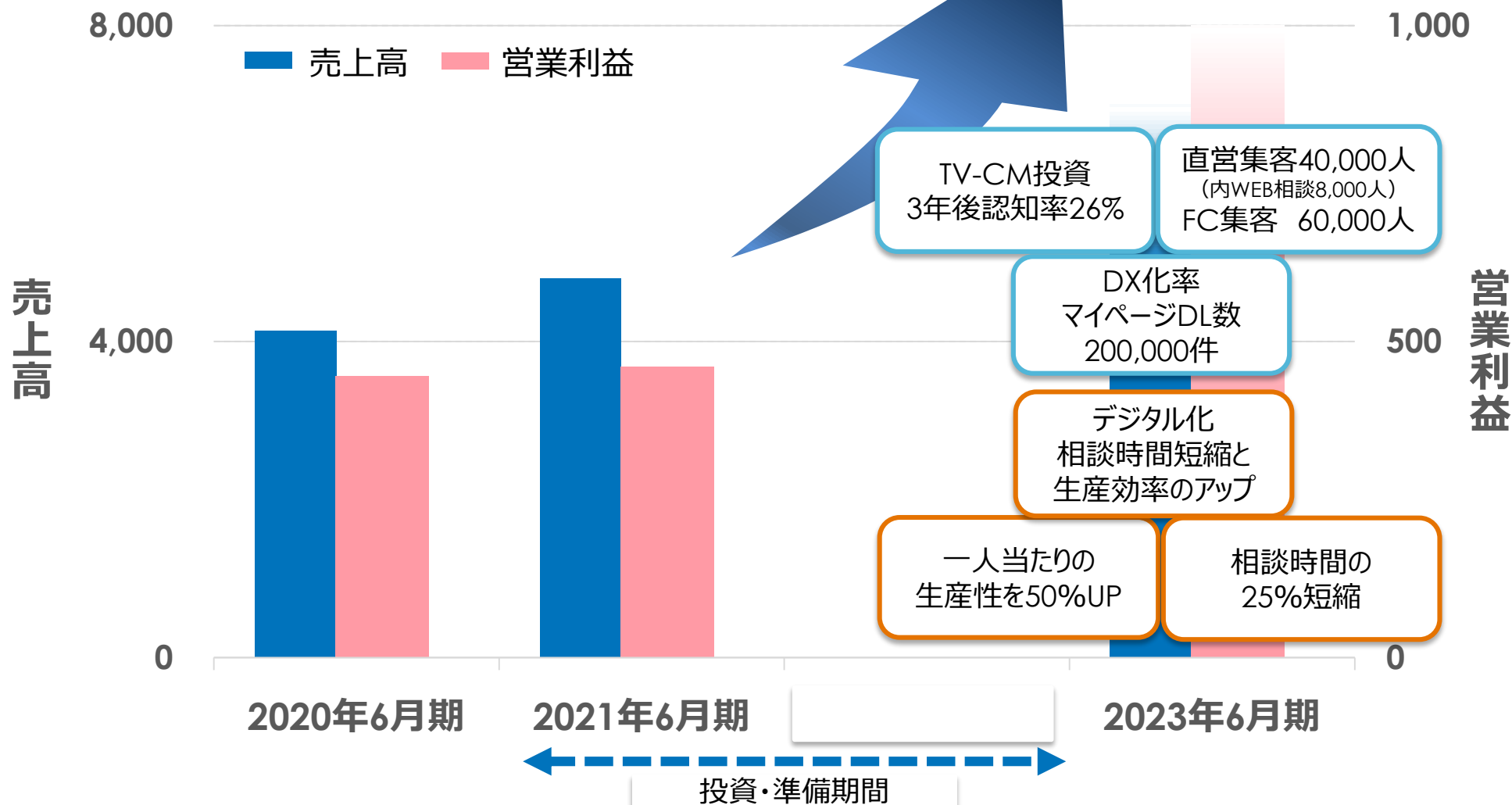
マーケティングからアフターサービスまで一貫した保険サービスの提供  
単なるWEB相談ではなく、**保険IQシステム®**を活用した他社にはできないサービス提供



※GRPは様々な広告手法を用いて、TVCM量に換算した場合の概算数値です

## 3年後売上70億円、営業利益10億円を目指す

(単位：百万円)



■ 保険販売事業の成長戦略

■ 保険ソリューション事業の成長戦略

■ システム事業の成長戦略

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

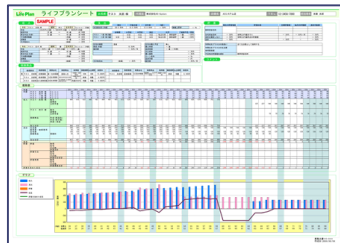
保険分析・検索システム『保険IQシステム®』

視認性・アクセス性の高い店舗作り

インスタ・路面店の好立地店舗への出店

遠隔での保険相談

ご自宅からでも保険相談『IQリモ・コン』



**新たな  
価値!!**

デジタル化でいつでもどこでも保険相談

『保険IQシステム®』スマホ対応

CRMでお客様サービスの最良化

顧客管理システムと各システム連携

保険会社とのAPI連携強化

契約までのお時間を大きく短縮（効率化）

デジタル化での効率UP

店舗スタッフの生産性アップ

CM効果で認知度UP

3年度保険クリニック認知度26%  
（現在7%）

全保険販売事業者向けシステム

『ASシリーズ』

保険販売コンサルティング

保険販売教育・証券分析指導など

金融機関向けサービス

金融機関向けスマートOCR®

異業種の保険販売によるFC増店

サブスクリプション+ロイヤリティ

FCスタッフ向けサポート

『IQリモ・コン』



**新たな  
価値!!**

ASシリーズの利便性向上

AI-OCR機能向上・ロボアド  
お手軽保険証券分析・スマホ版提供

ASシリーズのAPI連携強化

保険会社とのペーパーレス連携・  
各種CRMとの連携

クライアントの応じた深耕ソリューションサービス

チャンネル別保険販売コンサルティング

CM効果で認知度UP

FC集客増加⇒ロイヤリティ増

CM効果でブランド力UP

FC新規出店増加

大手企業からの受注増加

スマートOCR® API連携

OSRパッケージ化：クラウドサービス

『スマートOCR®シリーズ』

Flash (Flex) サービスの終了 (Adobe)

HTML5 への変換受託業務



新たな  
価値!!

AI-OCRからAIソリューションへ

OCR結果を自動化するソリューション

パートナー戦略強化

Slerとのパートナー強化  
Salesforce等のプラットフォーム連携強化

OCRパッケージの拡充

保険業界のみならず全産業への提供拡大

保険会社とのAPI連携増加 CRM化

全システム連携と保険会社とのAPI



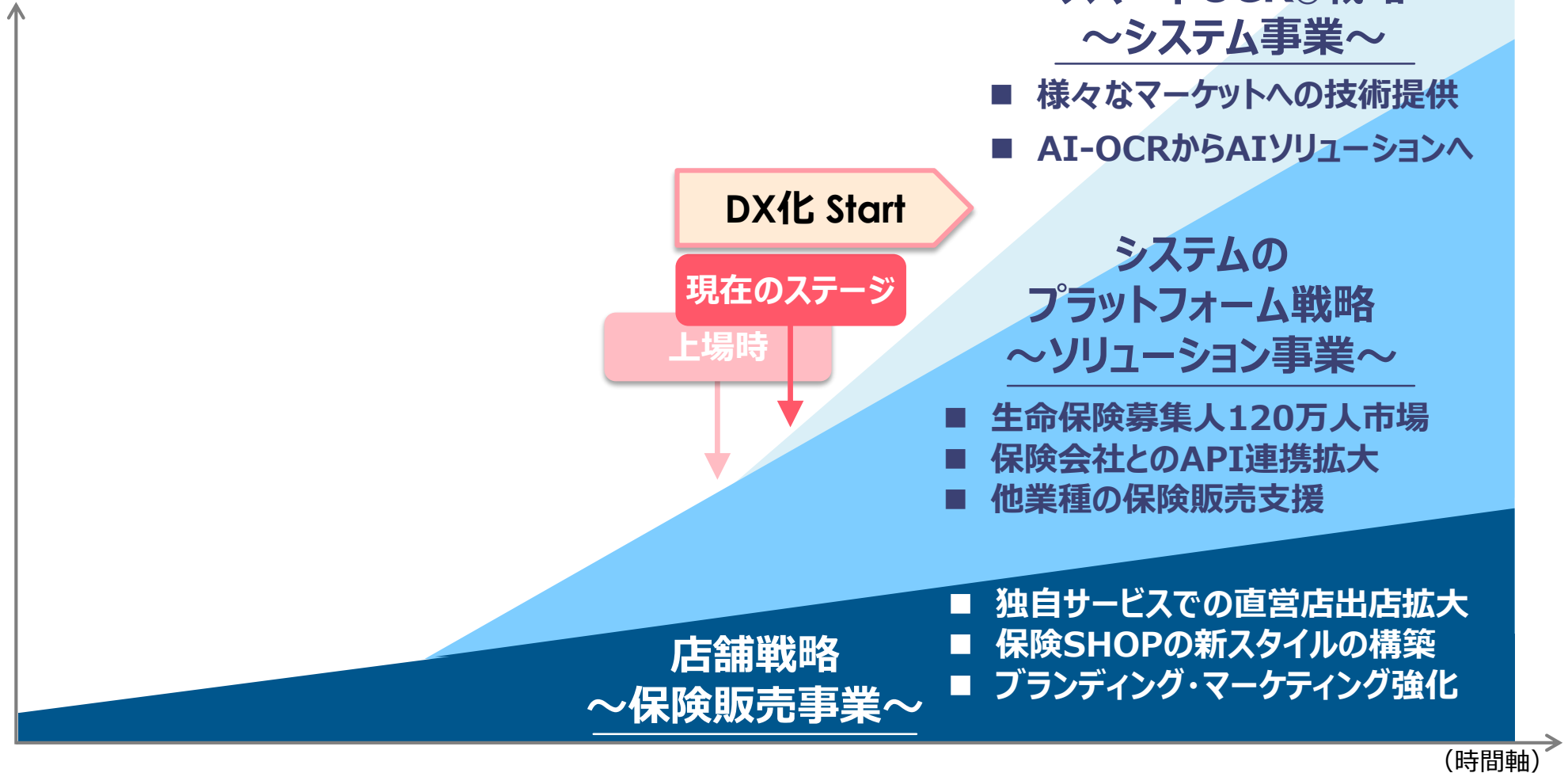
■ 成長戦略イメージ

■ 企業テーマ

■ AI-OCRの導入事例

- 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)



I R R Cの企業テーマは！



当社は保険の全てに関わっていきたいと考えています。

## AI-OCR「スマートOCR」導入事例

導入の決め手は圧倒的な読み取り精度

ADVERTISEMENT  
広告

# 2時間かかっていた 仕事が10分に 経理業務を大幅に効率化

株式会社JTBマネジメントサービス様

「スマートOCR」は、株式会社インフォディオが開発したAI搭載型のOCRソリューション。高精度な文字認識に加えて、非定型帳票にも対応するなどの強みを活かし、企業の業務効率向上をサポートします。今回は、2019年5月にスマートOCRを導入されたJTBマネジメントサービス様に、導入の狙いや経緯、成果などをお聞きしました。

株式会社  
JTBマネジメントサービス  
人財活躍推進室  
人財活躍推進担当部長  
上原 広司 様



### —OCRを導入しようとした狙いは？

当社はJTBグループ内の経理業務を一手に担っており、多大な事務負担をいかに軽減するかが恒年の課題となっていました。このため早くから業務のデジタル化に注力し、OCRについても10年以上前から検討していました。

かつては読み取り精度が低く、実用レベルではないと思っていたものの「文字を自動で読み取ってデータ化する」という発想は捨てがたく、その後も開発動向を注視していました。最近になってAI型のOCRが各社から登場したため、いくつか比較検討した結果、インフォディオの「スマートOCR」を選びました。

### —「スマートOCR」についての感想は？

実際にトライアルしてみたところ、圧倒的な読み取り精度に驚かされました。表内

の数字も確実に読み取れ、経理業務にも十分に対応できると感じました。

また、読み取りルールを設定すれば非定型のフォーマットにも対応できるというのも大きな魅力でした。費用体系が分かりやすく、スモールスタートできるのも好印象でした。

### —実際に導入して、どのような成果がありましたか？

「スマートOCR」は、単に文字を読み取るだけでなく、自動的にデータとして構造化してくれるので、すぐに業務に活用できるメリットがあります。

ほかにも各種の機能がありますが、特に便利だと感じたのが「マスター機能」です。あらかじめ店舗情報と店舗コードを紐付けておけば、店舗名を読み取る際に自動で店舗コードが付与されるので、大幅な効

率化につながりました。

担当者へのヒアリングによると、これまで平均2時間かかっていた作業が平均10分程度に短縮できたとのこと。同時に入力ミスも減少し、チェック・修正の削減にもつながるなど、業務の品質と効率も向上する好循環が生まれています。

### —今後の展開についてお聞かせください。

「スマートOCR」は、導入先からの要望をもとに、月単位でバージョンアップを続けているので、今後もさらなる進化が期待できます。

導入後の確かな成果を踏まえて、今後は他部署やグループ各社への導入、さらには他システムとのデータ連携によるトータルの業務効率化も視野に入れていますので、インフォディオには引き続きサポートをお願いしたいと思っています。



### 株式会社インフォディオ

【本社】  
〒113-0033  
東京都文京区本郷2-27-20本郷センタービル5F  
TEL:03-5840-9051 / FAX:03-5840-9082

【本郷サテライトオフィス】  
〒113-0033  
東京都文京区本郷1-33-8ハウス本郷ビル8F  
TEL:03-3868-2888 / FAX:03-3868-2889  
URL:<https://www.infordio.co.jp/index.html>

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。