

2021年6月期
連結決算説明資料
(2020年7月-2021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



2021年8月13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. 2021年6月期 事業概況

- 2021年6月期 事業概況 P8~12
- 業績ハイライト P13
- セグメント別売上高・KPI P14~27

3. 2022年6月期予想

- 2022年6月期予想 P29
- 2022年6月期 各セグメント施策 P30
- 2022年6月期 四半期ごとの予想値 P31

4. 成長戦略

- 3年後のあるべき姿 P33~35
- セグメントごとの成長戦略 P36~39
- まとめ P40~43

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52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195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

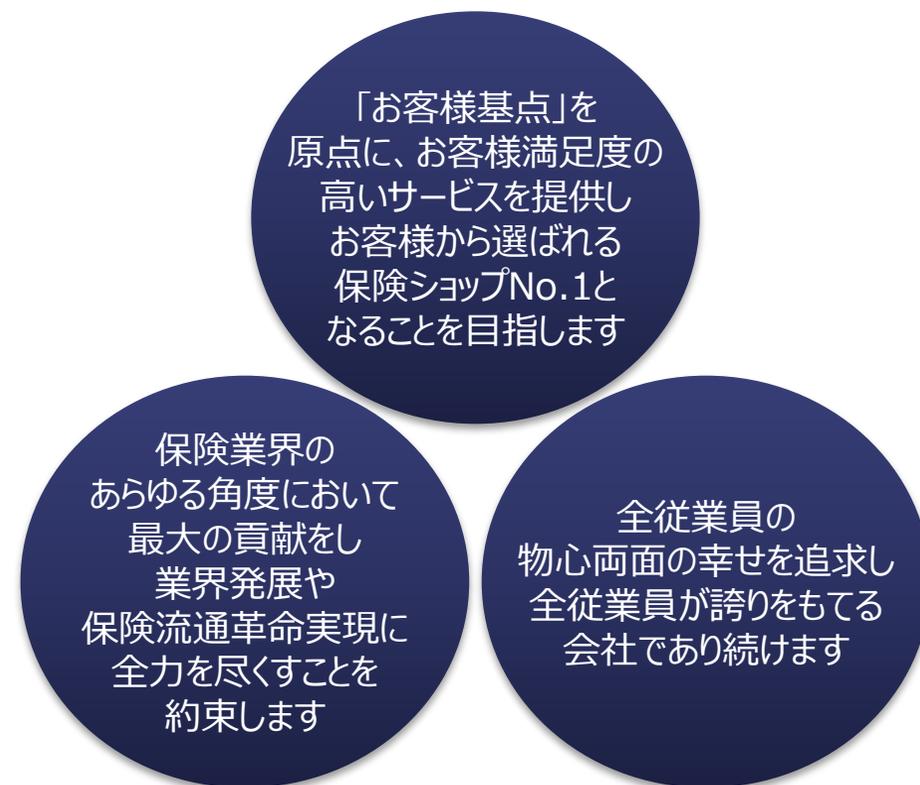
企業理念

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. 2021年6月期 事業概況



➤ サマリー

- ◆売上高 …… 『スマートOCR®』が好調に推移したシステム事業および出店が好調なFC部門は大幅に伸長。AS部門は銀行・保険会社への販売が伸び、直営店部門は新型コロナウイルスの影響があったものの出店強化により増収。前期比11.3%増。
- ◆売上原価 …… 『スマートOCR®』の大型契約の増加に伴い、カスタマイズに伴う原価が増加。同22.4%増。
- ◆販売費及び一般管理費 …… 「3年後のあるべき姿」という3か年計画の1年目として計画的な先行投資を実施。同14.6%増
- ◆営業利益 …… 同23.7%減。

▶ 売上高

□ 保険販売事業

直営店部門は、アフターコロナを視野に入れ積極的な出店を実施。直営店舗数は前期末より8店舗増加（9店出店、1店統合）して6月末で52店舗となりました。上期に実施したTV-CMやWeb広告からの電話相談・オンライン相談への積極的な誘導という施策を実施した結果、Webによる予約数は大幅に増加しましたが、コロナウイルス流行の拡大を受け、断続的に続く緊急事態宣言やまん延防止等重点措置により、ショッピングモールの人流は制限され、集客数は前期比12.3%増の12,477人に留まりました。

法人営業部門は、税制改正の影響が続いており、前期の売上高を下回る結果となりました。

この結果、同事業の当連結会計年度の売上高は2,759,552千円（前期比7.1%増）、セグメント利益は491,680千円（同9.4%減）となりました。

□ ソリューション事業

F C 部門は、F C 店舗数が前期末より14店舗増加して6月末で195店舗となり、Webからの送客も順調に推移した結果、月額利用料および共同募集手数料が大幅に伸びました。引き続き、①新規リクルート活動の強化、②既存代理店への追加出店の提案、③店舗運営指導要員の派遣という施策を実施し、他業界による新規参入者への支援と取り込みを行っていきます。

A S 部門は、第4四半期に中堅生保においてASシリーズの導入があり、ID数は8,401IDと前期比412ID増加しました。しかしながら、2020年8月の大型解約の影響で、売上は前期比5.5%の増加にとどまりました。一方で保険販売に積極的な地方銀行は増加傾向にあり、6月末における銀行の導入は26行となりました。引き続き大手保険会社をはじめとした大型案件は複数継続しており、具体的な導入に向けての検討が進んでおります。今後も全国規模の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目指します。

この結果、同事業の当連結会計年度の売上高は1,327,787千円（前期比12.9%増）、セグメント利益は376,314千円（同10.8%減）となりました。

□ システム事業

子会社である株式会社インフォディオは、株式会社 J T B や独立行政法人統計センター、国税庁等から『スマートOCR®』（注1）の導入を受注したことにより、売上高が大きく伸長しております。同システムについては引き続き多くの企業や官公庁からお問い合わせを頂いており、今後の当社グループの業績を牽引することが期待できる事業の一つです。

この結果、同事業の当連結会計年度の売上高は551,084千円（前期比32.0%増）、セグメント利益は36,184千円（同24.6%減）となりました。

（注1）『スマートOCR®』（とは、A I（人工知能）を搭載し、ディープラーニング技術（深層学習、人間が自然に行うタスクをコンピュータに学習させる機械学習の手法の一つ）を活用した、非定型帳票対応の次世代型光学的文字認識システムです。

➤ 売上原価

『スマートOCR®』の大型契約の増加に伴い、カスタマイズに伴う原価が増加し、688,031千円（前期比22.4%増）となりました。

➤ 販売費及び一般管理費

「3年後のあるべき姿」という3か年計画の1年目として計画に基づき積極的な先行投資を実施いたしました。上期においてはTV-CMを実施、通期にわたり積極的出店を実施し、特に第4四半期で4店出店などアフターコロナに向けて投資を行った結果、人件費や家賃が大幅に増加いたしました。また、システム開発に伴うソフトウェア償却なども嵩み、3,584,554千円（同14.6%増）となりました。

➤ 営業利益

営業利益は365,837千円（同23.7%減）となりました。

- 売上高4,638百万円(前期比11.3%増)、営業利益365百万円(同23.7%減)、
当期純利益233百万円(同27.8%減)

(単位：百万円)

| | 2020年6月期 通期 | | 2021年6月期 通期 | | |
|------------|----------------|--------|----------------|--------|------------|
| | 実績 | 対売上高比 | 実績 | 対売上高比 | 対前年 同期比 |
| 売上高 | 4,169 | 100.0% | 4,638 | 100.0% | +11.3% |
| 売上原価等 | 561 | 13.5% | 688 | 14.8% | +22.4% |
| 売上総利益 | 3,607 | 86.5% | 3,950 | 85.2% | +9.5% |
| 販売費及び一般管理費 | 3,128 | 75.0% | 3,584 | 77.3% | +14.6% |
| 営業利益 | 479 | 11.5% | 365 | 7.9% | ▲ 23.7% |
| 経常利益 | 488 | 11.7% | 374 | 8.1% | ▲ 23.4% |
| 当期純利益 | 323 | 7.8% | 233 | 5.0% | ▲ 27.8% |

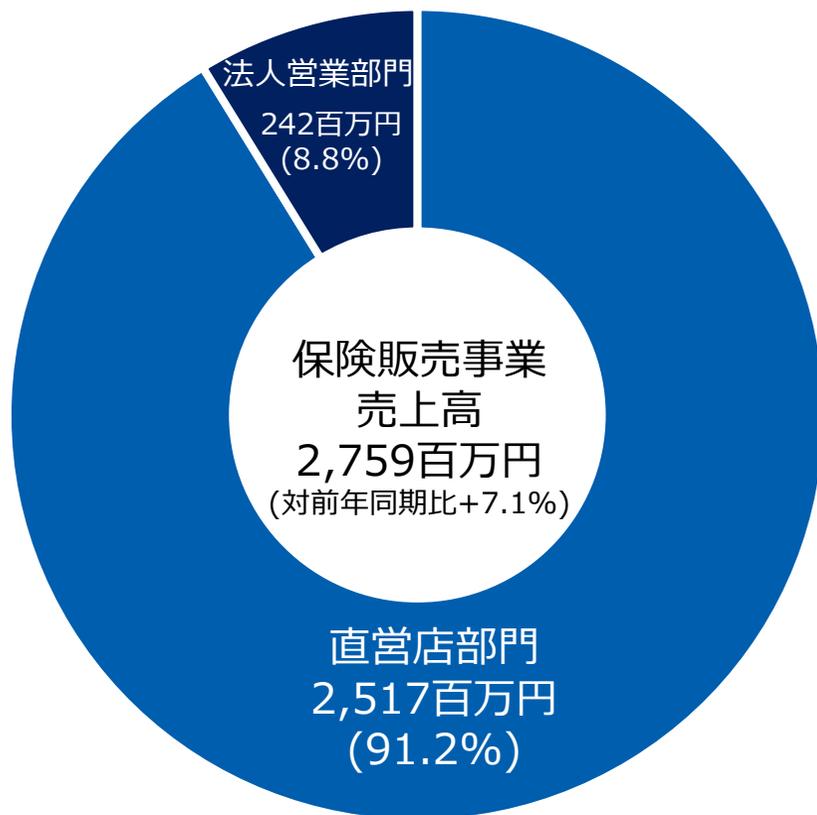
- 保険販売事業2,759百万円(前期比7.1%増)、ソリューション事業1,327百万円(同12.9%増)、システム事業551百万円(同32.0%増)

(単位：百万円)

| | 2020年6月期 通期 | | 2021年6月期 通期 | | |
|------------------|----------------|--------|----------------|--------|---------|
| | 実績 | 対売上高比 | 実績 | 対売上高比 | 対前年同期比 |
| 保険販売事業 | 2,575 | 61.8% | 2,759 | 59.5% | +7.1% |
| 直営店部門 | 2,273 | 54.5% | 2,517 | 54.3% | +10.7% |
| 法人営業部門 | 301 | 7.2% | 242 | 5.2% | ▲ 19.8% |
| ソリューション事業 | 1,176 | 28.2% | 1,327 | 28.6% | +12.9% |
| AS部門 | 723 | 17.4% | 763 | 16.5% | +5.5% |
| FC部門 | 452 | 10.9% | 564 | 12.2% | +24.7% |
| システム事業 | 417 | 10.0% | 551 | 11.9% | +32.0% |
| 売上高計 | 4,169 | 100.0% | 4,638 | 100.0% | +11.2% |

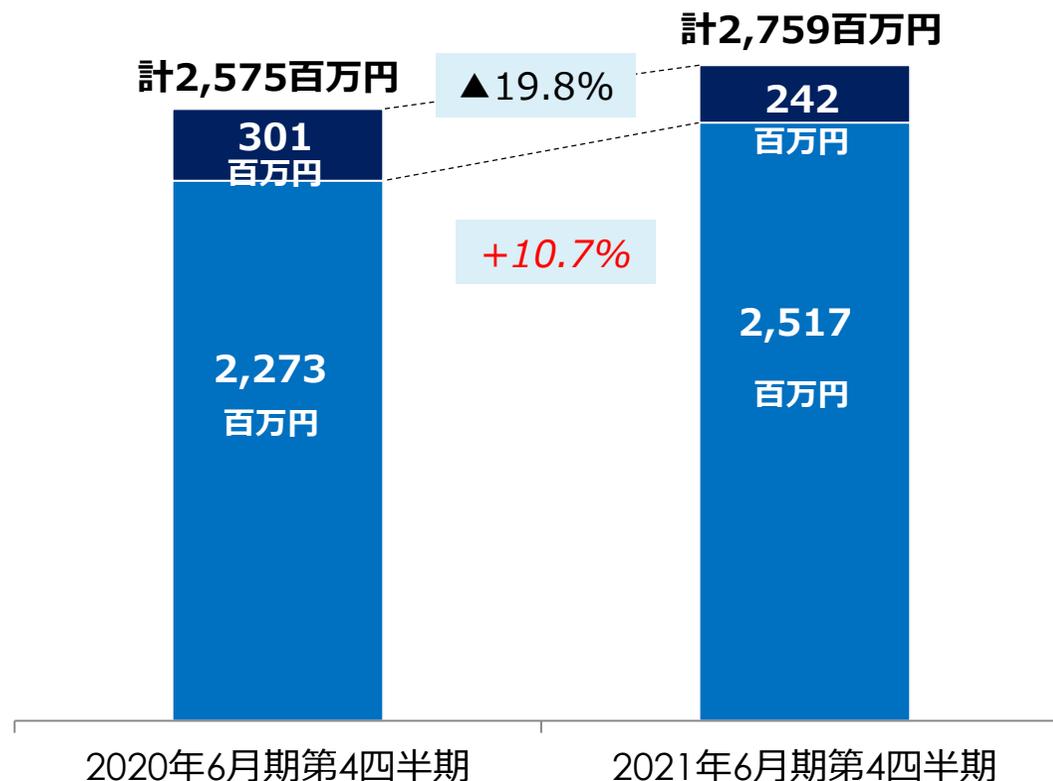
- 直営店部門は、WEBからの予約数は大幅に増加したものの、緊急事態宣言等の影響で、集客数は前期比12.3%増に留まりました。一方、法人営業部門は税制改正の影響が続いており、前期を下回る結果となりました。
- 保険販売事業の売上高は2,759百万円(前期比7.1%増)となりました。

売上高構成



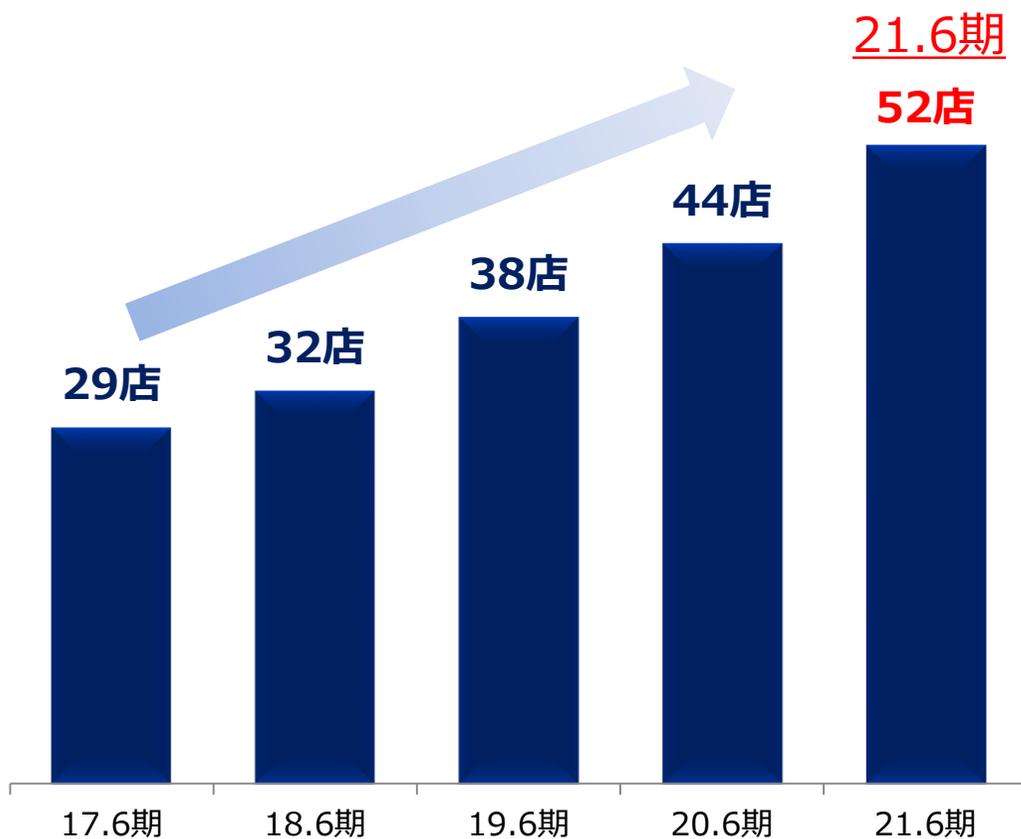
■ 法人営業部門
■ 直営店部門

対前年同期比



- 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。

◆ 21.6期末直営店舗数：52店舗

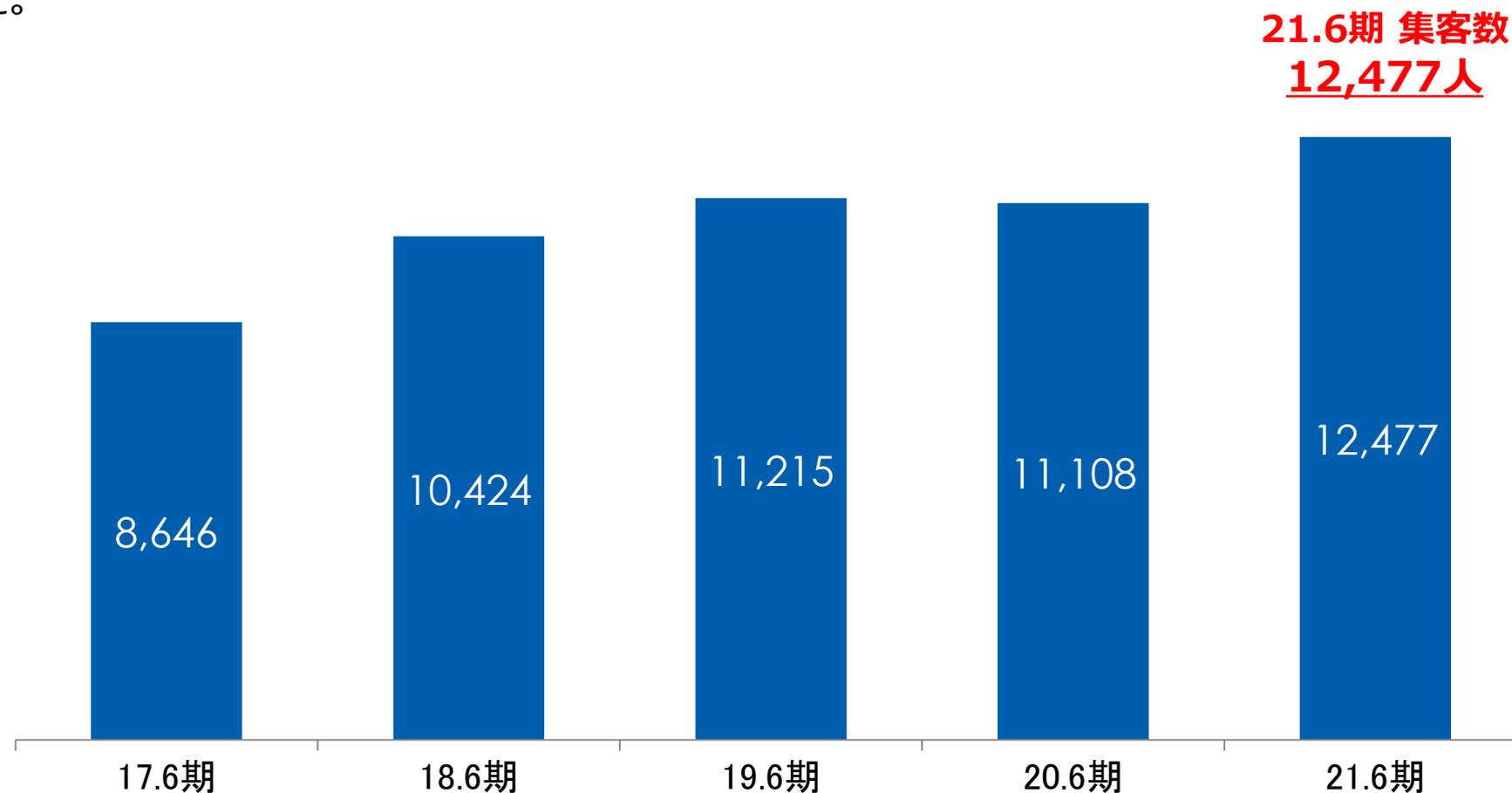


第4四半期 出店店舗一覧

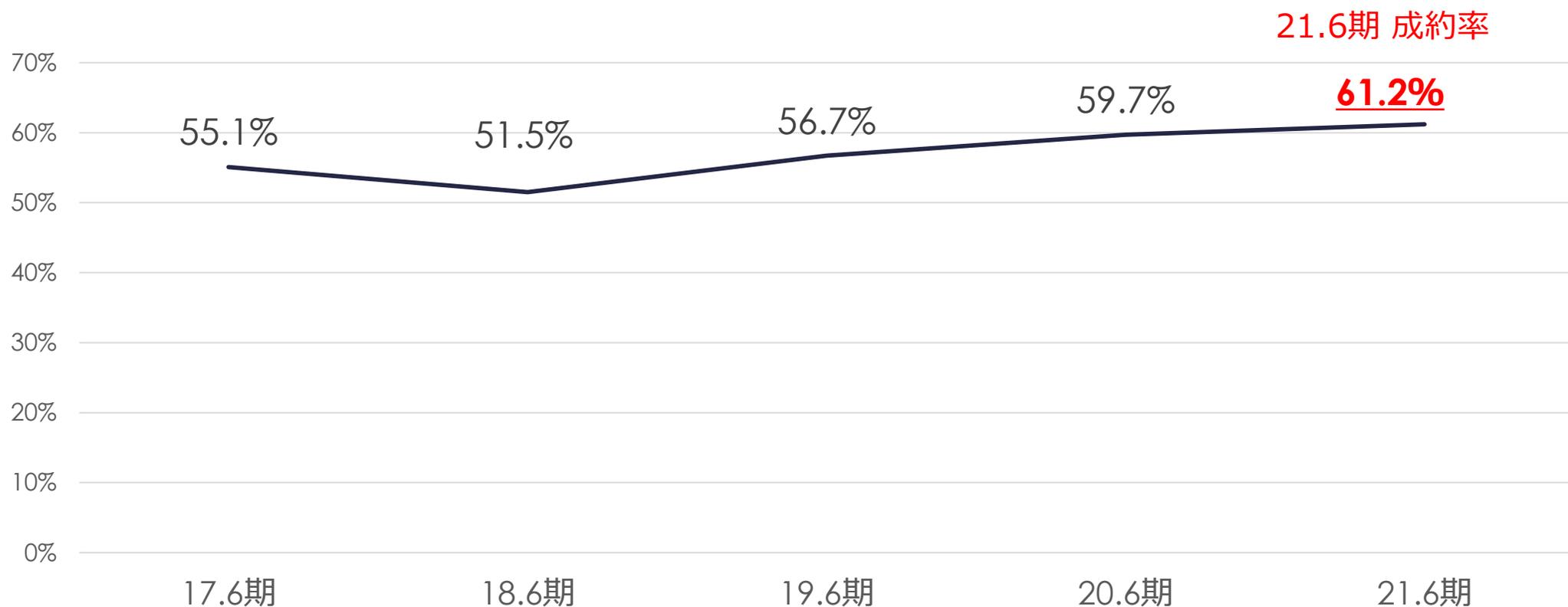
- 4月 ぷらりと京王府中店 (東京都)
- 6月 イオンモール川口店 (埼玉県)
- 6月 イオンタウン吉川美南店 (埼玉県)
- 6月 勝どき駅前店 (東京都)



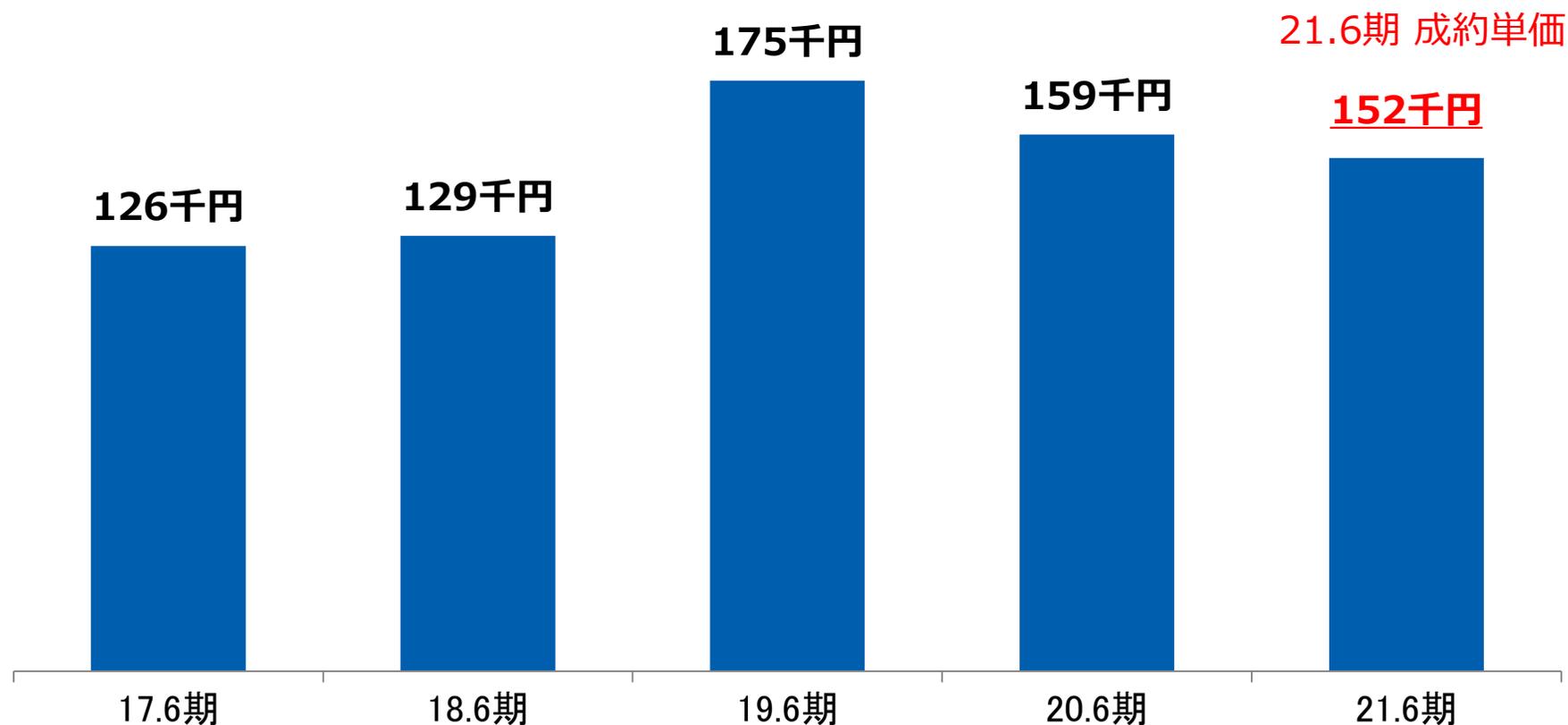
- WEBによる予約数は大幅に増加しましたが、断続的に続く緊急事態宣言やまん延防止等重点措置により、ショッピングモールの人流れはなかなかコロナ禍前の状況に戻らず、新規店舗では比較的好調に推移したものの、既存店の集客が伸び悩み、集客数は対前期比12.3%増加に留まりました。



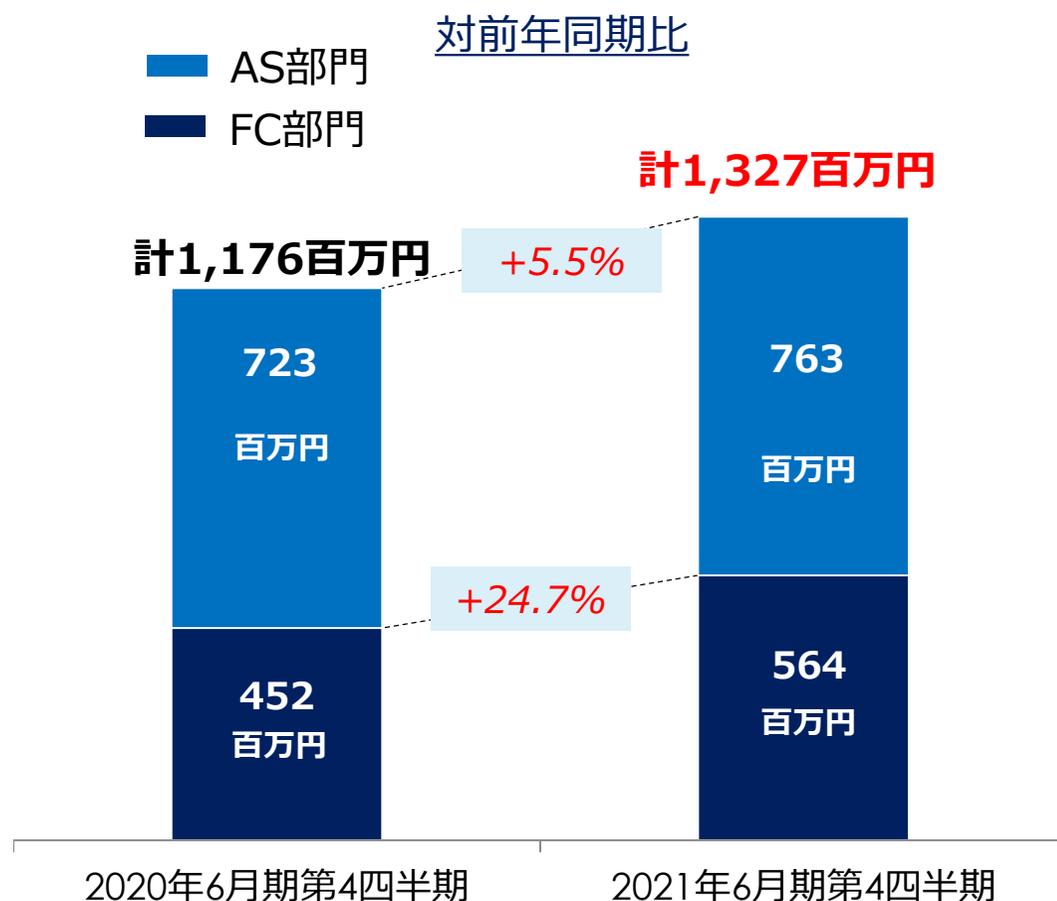
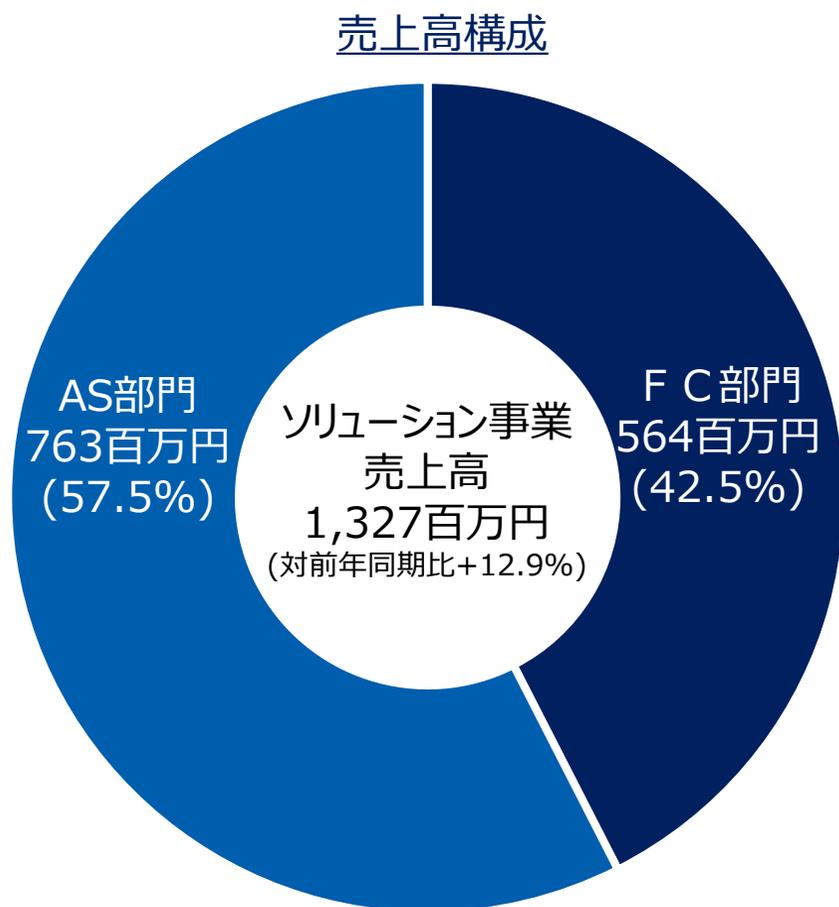
- 複雑化する保険商品に対応するため教育・研修を強化し、成約率及びコンサルティング能力の向上に努めております。2021年6月期は、新型コロナウイルス情勢に伴う保険へのニーズの高まりを受け、61.2%と高い成約率となっております。



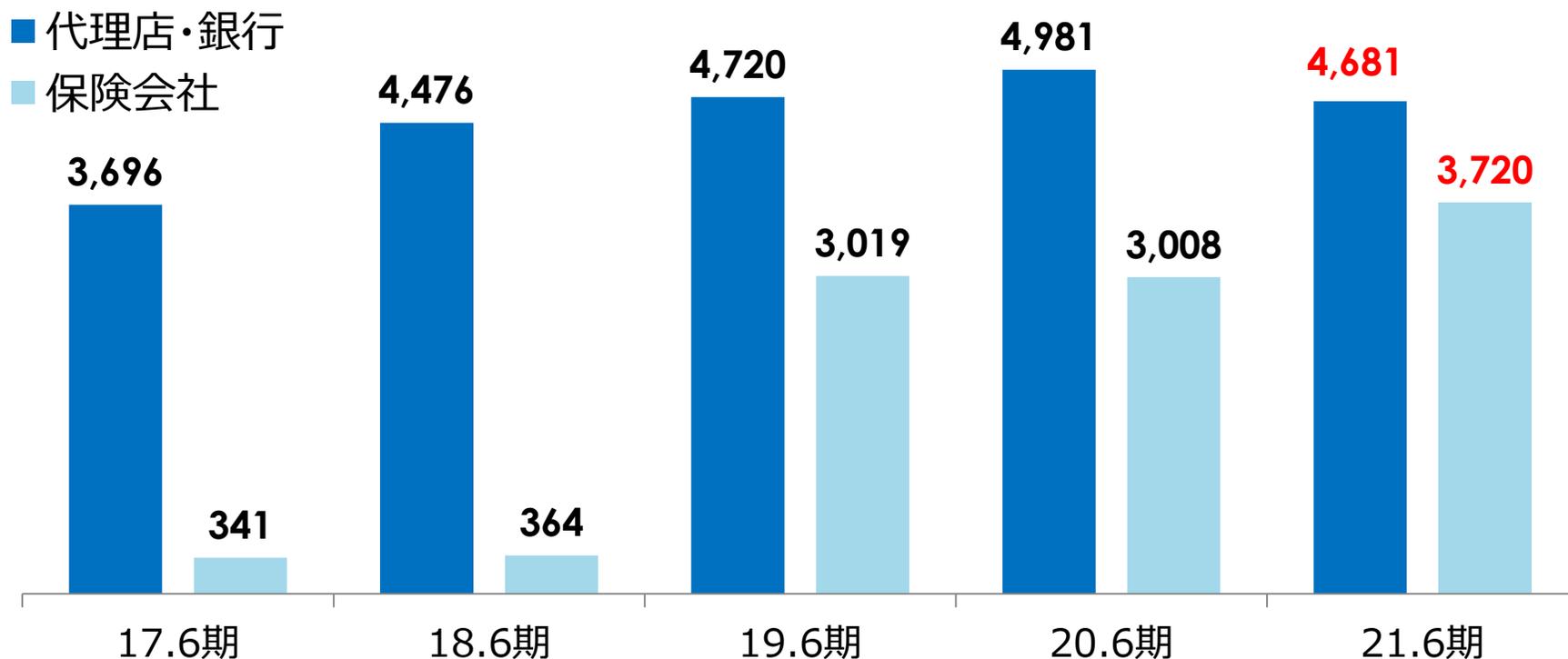
- 老後資金の貯蓄に関する関心度は依然高く、貯蓄型保険の販売が比較的好調に推移しました。一方で、コロナ禍における医療保険への需要が高く、成約単価は若干減少しました。



- FC部門は、他業界による積極的な保険ショップ参入が続いており、F C店舗数が2021年6月期に14店舗増加し、月額利用料および共同募集手数料が大幅に伸びました。AS部門は、第1四半期に大型解約があったものの、第4四半期に中堅生保による新規導入がありました。
- ソリューション事業の売上高は1,327百万円(前期比12.9%増)となりました。



- 2021年6月期のASシリーズID数は、8,401ID(代理店・銀行4,681ID、保険会社3,720ID)となりました。新型コロナウイルスの影響などにより一部代理店で大型解約がありました。第4四半期中堅生保会社への導入もあり、ID数は412ID増加しました。引き続き大手保険会社をはじめとした大型案件は複数継続しており、今後も全国規模の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目指します。



※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。

- 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

530百万円

保険販売コンサルティング（教育含む）売上

110百万円

OCR売上（金融機関向け）

86百万円

その他ソリューション売上

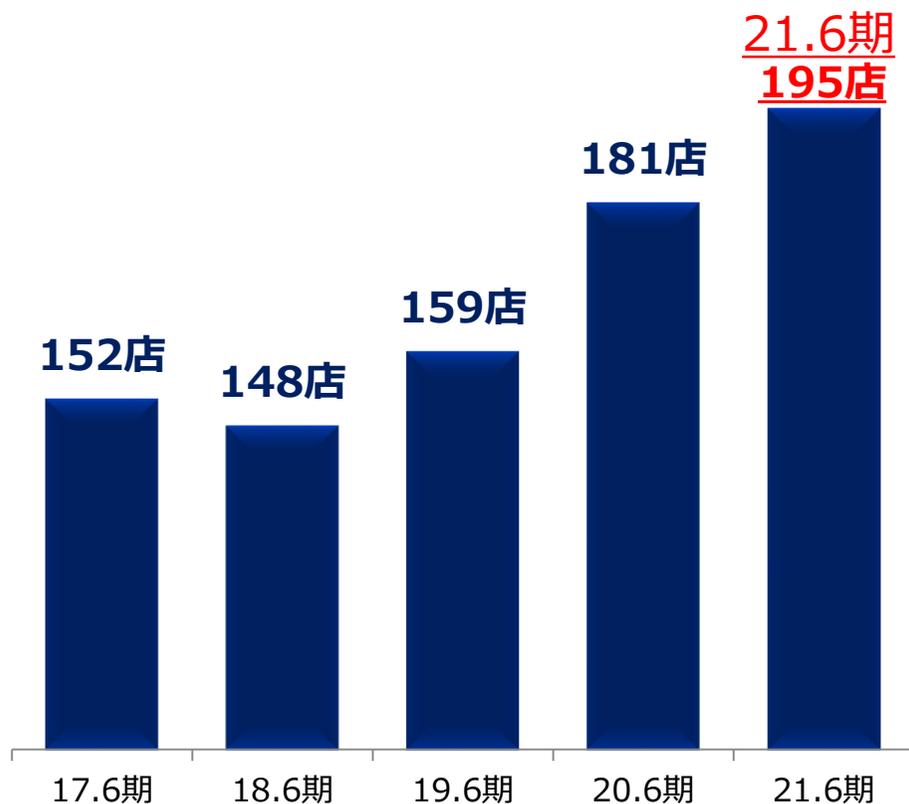
37百万円

ASシリーズの既存顧客に対するサービス

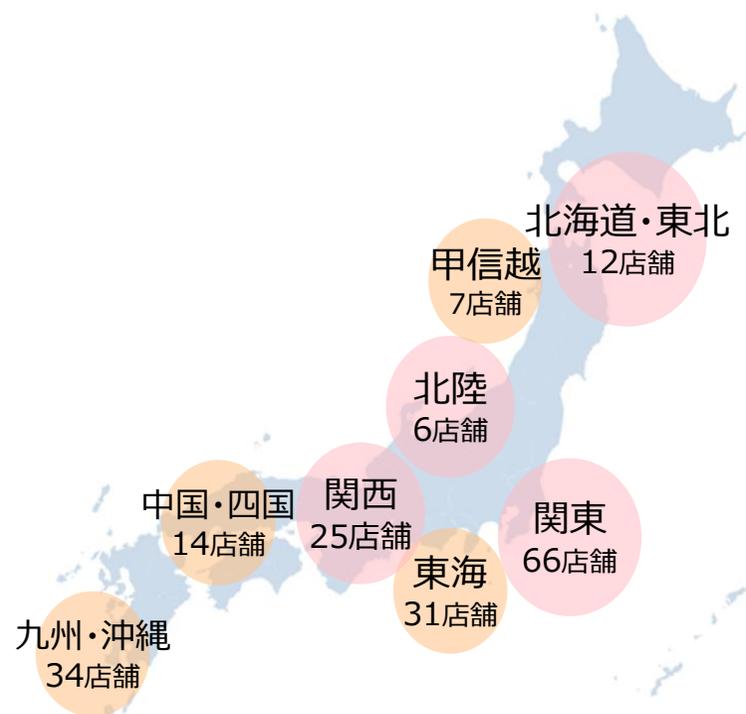
- 保険代理店業界への参入意欲の高い他業界に対するリクルート活動の強化を行っております。また、既存代理店への追加出店の提案等を実施しております。

◆ 21.6期末FC店舗数：195店舗

FC店舗推移



都道府県別店舗一覧



- 様々な代理店販売を行っていた各地域の企業様が、保険代理店業界への高い参入意欲を持っています。

 自動車の販売代理店

 ガソリンスタンド経営

 携帯ショップ

etc.....

保険ショップは
どうかな？

2030年ガソリン車
禁止？

自動車販売の減少

携帯のオンライン契約移行

当社が唯一、大手保険ショップでフランチャイズ展開をしております。

保険販売は覚えなくてはならないことが多く、新規参入を挫折されるケースが多くありましたが、保険IQシステムの提供と徹底した教育体制によって、新規参入の強力なバックアップを可能にしています。

- FC店舗網の拡大により、全体的にFC部門の売上が増加しております。

初期登録料・基本料金・店舗料金

『保険クリニック』FC店に対し、『保険IQシステム』、教育・研修、店舗ノウハウ、プロモーション等のサポートを提供することにより、FC店より支払われます。

ロイヤリティ売上

『保険クリニック』FC店の売上の一部から発生するロイヤリティです。

共同募集に伴う保険手数料

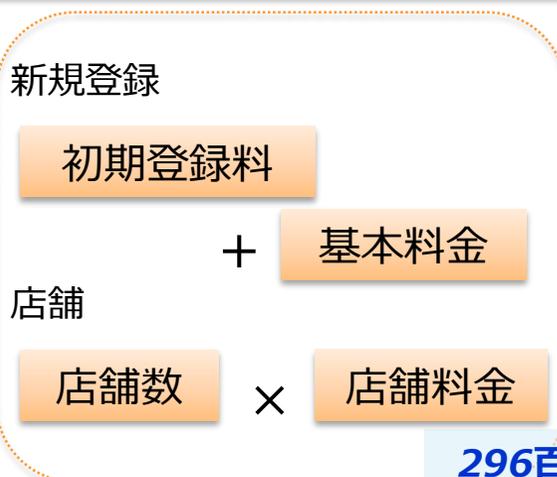
『保険クリニック』FC店に対し、共同募集対象となるお客様が成約した場合、FC店と当社において、共同募集としての保険手数料が発生するものです。

その他サービスに伴う売上

『保険クリニック』FC店に対し、研修・講師派遣等のサービスを提供した場合、その対価がFC店より支払われます。

FC部門の売上計算

=

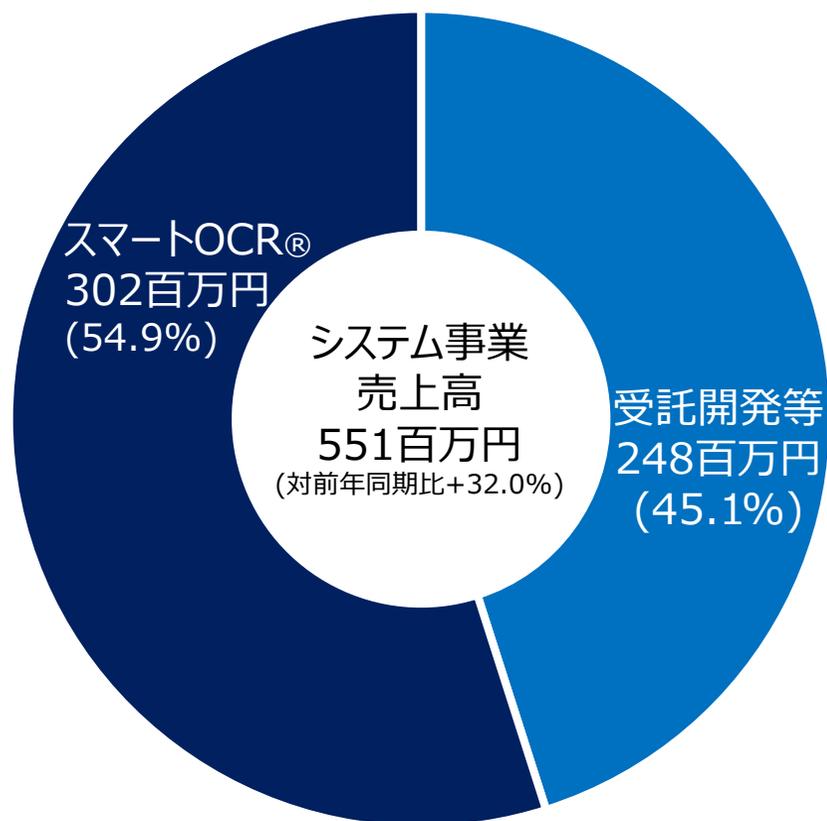


+

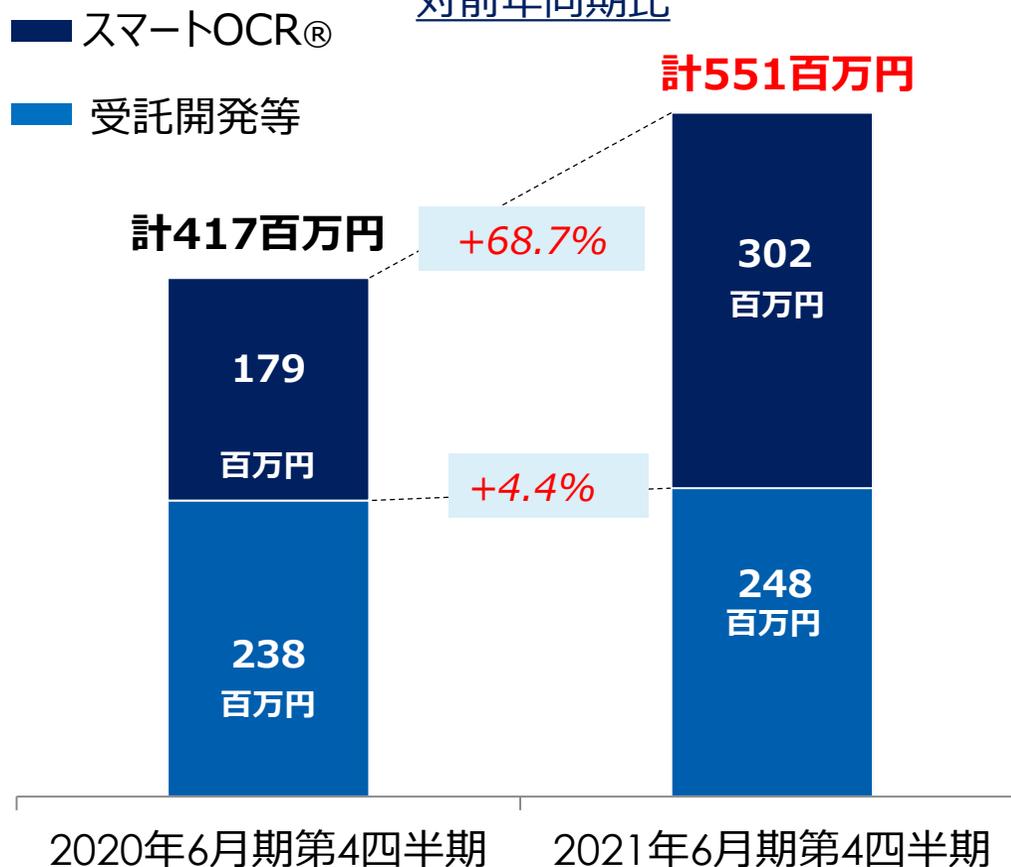


- 『スマートOCR®』の売上は順調に推移しており、前期比68.7%増と大きく伸ばいたしました。引き続き多くの企業や官公庁からお問い合わせを頂いており、今後の当社グループの業績を牽引することが期待できる事業の一つです。
- システム事業の売上高は551百万円(前期比32.0%増)となりました。

売上高内訳



対前年同期比



- 『スマートOCR®』は様々な非定型帳票に対応でき、複雑な帳票も正確に認識・変換することが可能です。また、汎用的な『スマートOCR®』を充実させるパッケージオプションも数多くリリースしております。

smart  **OCR**
スマートOCR

 **請求書** パック

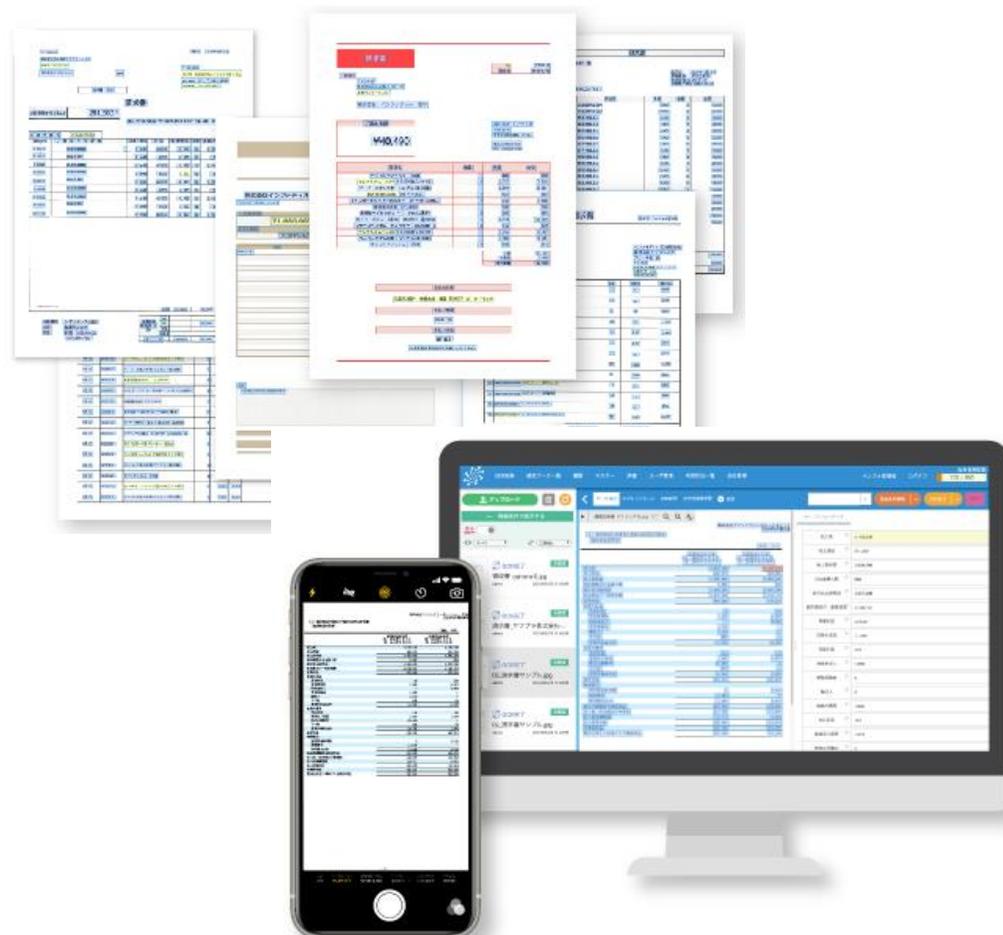
 **領収書・レシート** 基本パック

 **名刺** 基本パック

 **決算書** 基本パック

 **診療明細書** 基本パック

他にも多数のパッケージを展開しております。



※ 基本パックにおいては、それぞれ基本設定を基に運用しながら、読み取り困難なドキュメント等に関しましては精度改善を行う必要があります。

3. 2022年6月期予想



■ 売上高は対前期増減率+20.0%、営業利益は同50.3%を予想しております。

(なお、下記増減率は、当社における「収益認識に関する会計基準」等適用の影響が軽微なため、そのままの金額で算出しております)

(単位：百万円)

| | 2021年6月期 実績 | 2022年6月期 予想 | 予想対前期実績 増減率 |
|------------------|----------------|----------------|----------------|
| 売上高 | 4,638 | 5,564 | +20.0% |
| 保険販売事業 | 2,759 | 3,344 | +21.2% |
| 直営店部門 | 2,517 | 3,114 | +23.7% |
| 法人営業部門 | 242 | 230 | ▲5.0% |
| ソリューション事業 | 1,327 | 1,570 | +18.3% |
| AS部門 | 763 | 920 | +20.5% |
| FC部門 | 564 | 650 | +15.2% |
| システム事業 | 551 | 650 | +17.9% |
| 営業利益 | 365 | 550 | +50.3% |
| 経常利益 | 374 | 557 | +48.8% |
| 当期純利益 | 233 | 349 | +49.6% |

□ 保険販売事業

直営店部門は、直営店舗の増加ペースを昨年から高めており、前期末比 8 店舗増の60店舗を目指します。またDXの進展と『保険クリニック®』認知度向上により増収を目指します。

法人営業部門は、新規顧客の開拓と新たな法人向け提案商品の開発を目指します。

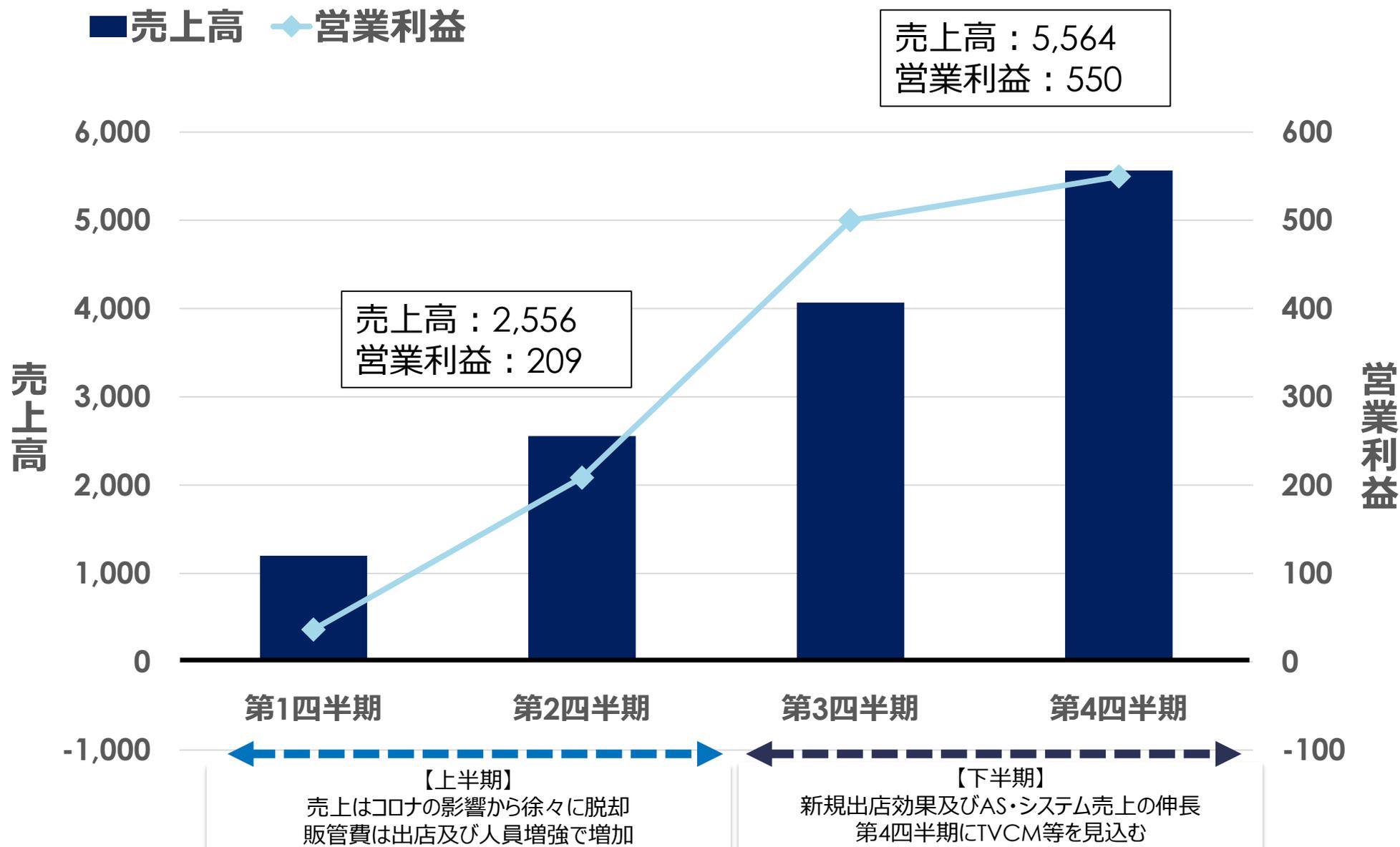
□ ソリューション事業

F C 部門は、F C 店舗数を前期末比20店舗増の217店舗を目指します。①新規リクルート活動の強化、②既存代理店への追加出店の提案、③店舗運営指導要員の派遣という施策を実施し、他業界による新規参入者への支援と取り込みを行っていきます。

A S 部門は、大手保険会社をはじめとした大型案件が複数継続しており、具体的な導入に向けての検討が進んでおります。今後も全国規模の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目指します。

□ システム事業

『スマートOCR®』について多くの企業や官公庁からお問い合わせを頂いており、今後の当社グループの業績を牽引する事業の一つとして引き続き注力していきます。



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

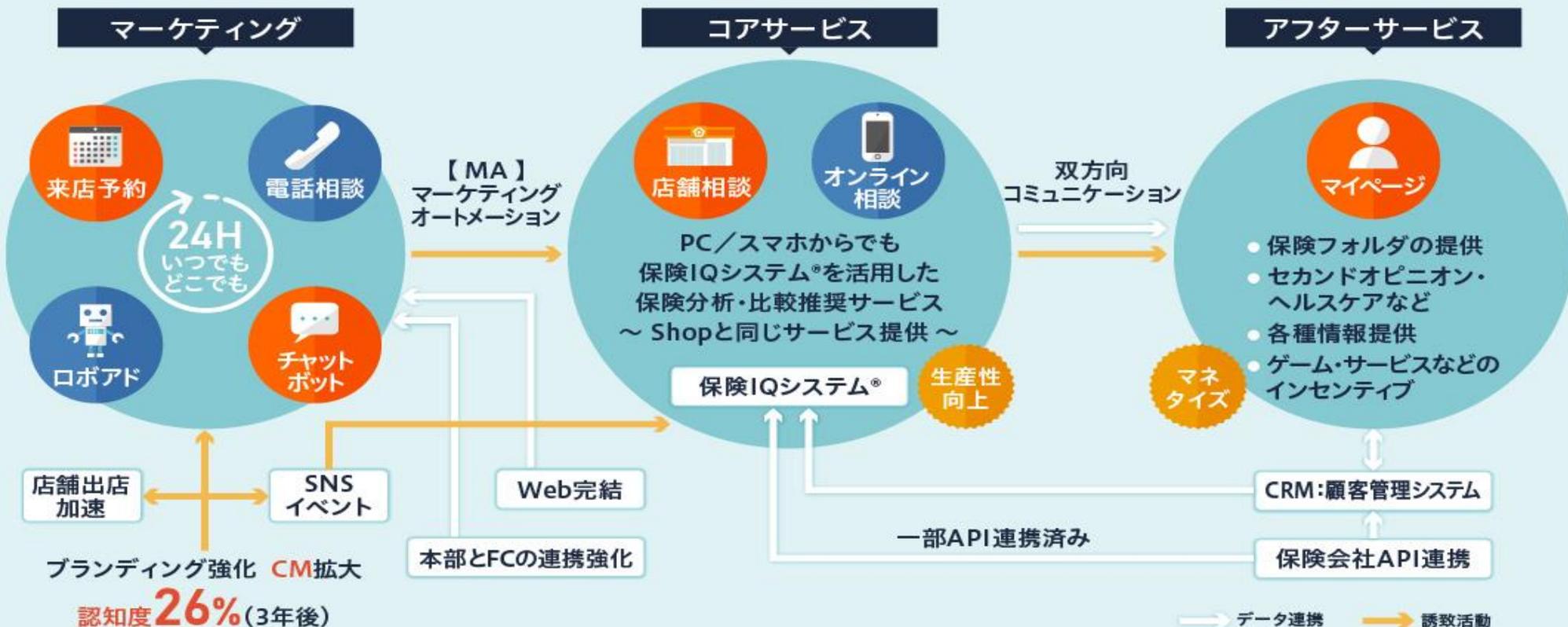
～売上70億円、営業利益10億円を目指す～

保険SHOPの
新しいスタイル

🏠 保険クリニック

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

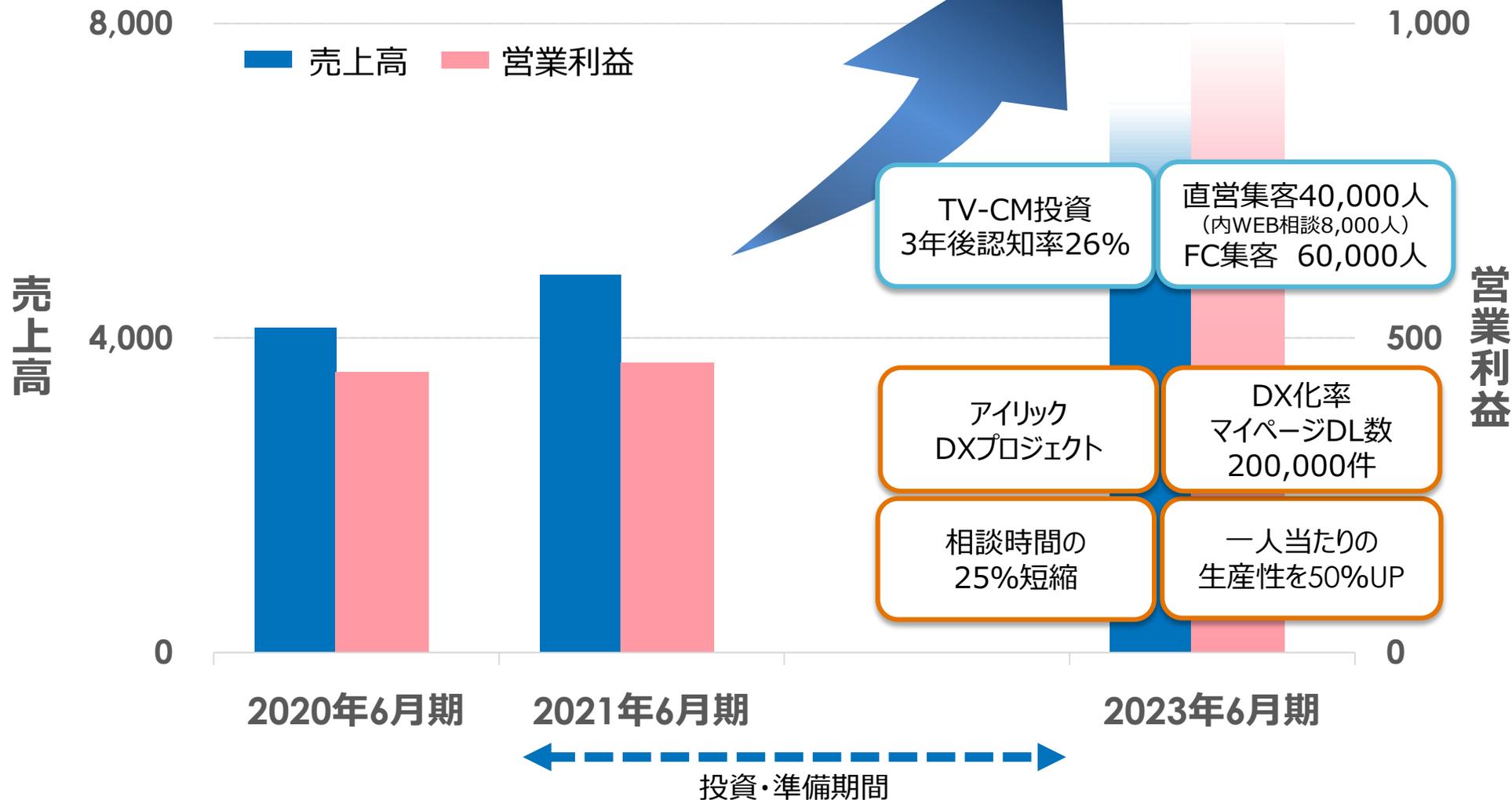
テーマ | いつでもどこでも保険クリニック*店舗と同じサービスが受けられる。お客様へ最良のサービスの提供(保険IQシステム*のスマホ対応)。



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
単なるオンライン相談ではなく、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

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®』

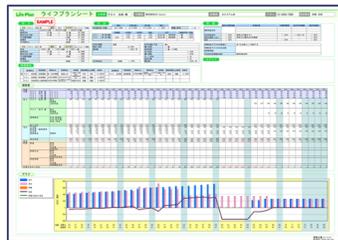
視認性・アクセス性の高い店舗作り

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』

※『IQリモ・コン』は現在「オンライン保険相談」に統合されています。



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®』

他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』

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

クライアントに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



新たな
価値!!

※『IQリモ・コン』は現在「オンライン保険相談」に統合されています。

大手企業からの受注増加

『スマートOCR®』 API連携

OCR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

■ 『スマート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

『スマートOCR®』戦略 ～システム事業～

- 様々なマーケットへの技術提供
- AI-OCRからAIソリューションへ

(収益)



DX化 Start

現在のステージ

上場時

システムの プラットフォーム戦略 ～ソリューション事業～

- 生命保険募集人120万人市場
- 保険会社とのAPI連携拡大
- 他業種の保険販売支援

店舗戦略 ～保険販売事業～

- 独自サービスでの直営店出店拡大
- 保険SHOPの新スタイルの構築
- ブランディング・マーケティング強化

(時間軸)

IRRC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。

独立行政法人統計センター様

株式会社JT B様



報道関係各位

2020年11月25日

News Release

株式会社アイリックコーポレーション

スマートOCR(AI-OCR)が
令和2年国勢調査などを対象とする
「AI技術を用いた文字認識サービスの提供業務」に採用

～独立行政法人 統計センターからの受託～

株式会社アイリックコーポレーション(本社:東京都文京区 代表取締役:勝本竜二、証券コード:7325、以下「当社」)の100%子会社である株式会社インフォディオ(本社:東京都文京区 代表取締役:勝本伸弘)は、独立行政法人 統計センターが集計を行う令和2年国勢調査などの情報(個々を特定できない処理が施された情報)を認識処理する「AI技術を用いた文字認識サービスの提供業務」を受託しました。

国税庁様



報道関係各位

2021年4月26日

News Release

株式会社アイリックコーポレーション

スマートOCR(AI-OCR)が国税庁の
「確定申告書等作成コーナーの源泉徴収票OCR機能に係る開発
及び機器等の提供等」に採用

～1日8万枚(月間240万枚)の処理能力を有する～

株式会社アイリックコーポレーション(本社:東京都文京区 代表取締役:勝本竜二、証券コード:7325、以下「当社」)は100%子会社である株式会社インフォディオ(本社:東京都文京区 代表取締役:勝本伸弘)が独自開発した「スマートOCR」にて、国税庁課税部個人課税課が行う確定申告の源泉徴収票の情報を認識処理する「確定申告書等作成コーナーの源泉徴収票OCR機能に係る開発及び機器等の提供等」を受託しました。2022年1月から始まる確定申告より運用開始予定です。

法務省様



報道関係各位

2021年5月10日

News Release

株式会社アイリックコーポレーション

スマートOCR(AI-OCR)が
法務省矯正研修所のOCRシステムとして採用

～全国300拠点の矯正施設から集まる大量の手書き文字アンケート用紙を処理～

株式会社アイリックコーポレーション(本社:東京都文京区 代表取締役:勝本竜二、証券コード:7325、以下「当社」)の100%子会社である株式会社インフォディオ(本社:東京都文京区 代表取締役:勝本伸弘)が独自開発した「スマートOCR」にて、法務省矯正研修所が行う、手書きアンケートの情報を認識処理する「効果検証用OCR機器の賃貸借」を受託しました。2021年5月より運用が開始予定です。

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。