



事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社アイリックコーポレーション

2021年12月22日

(証券コード：東証マザーズ 7325)

I. 会社概要



1

業界唯一の「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

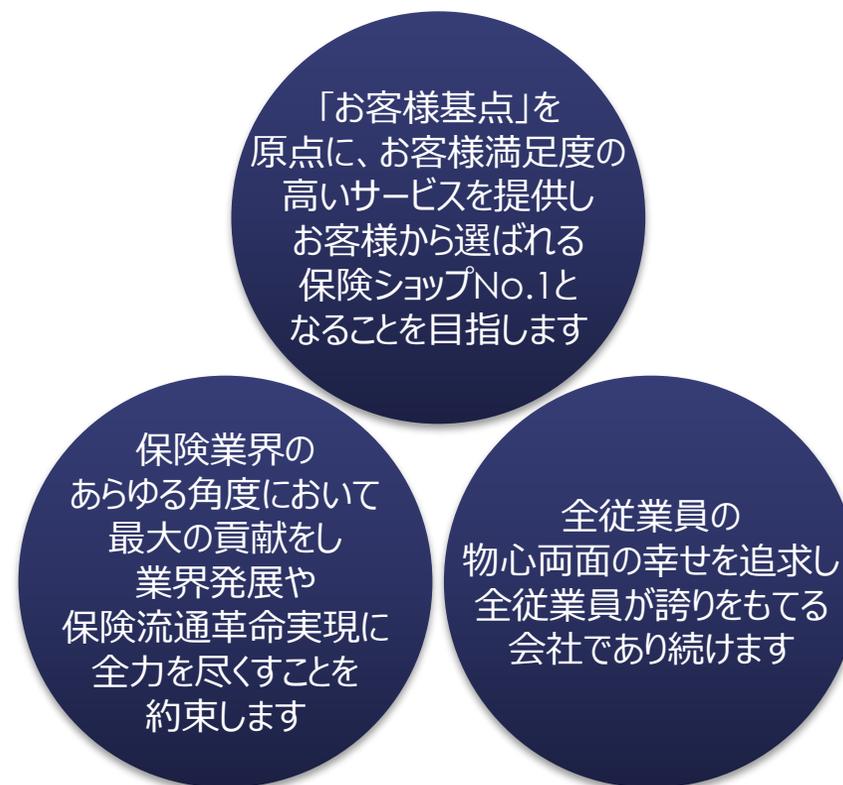
企業理念

三者利益の共存

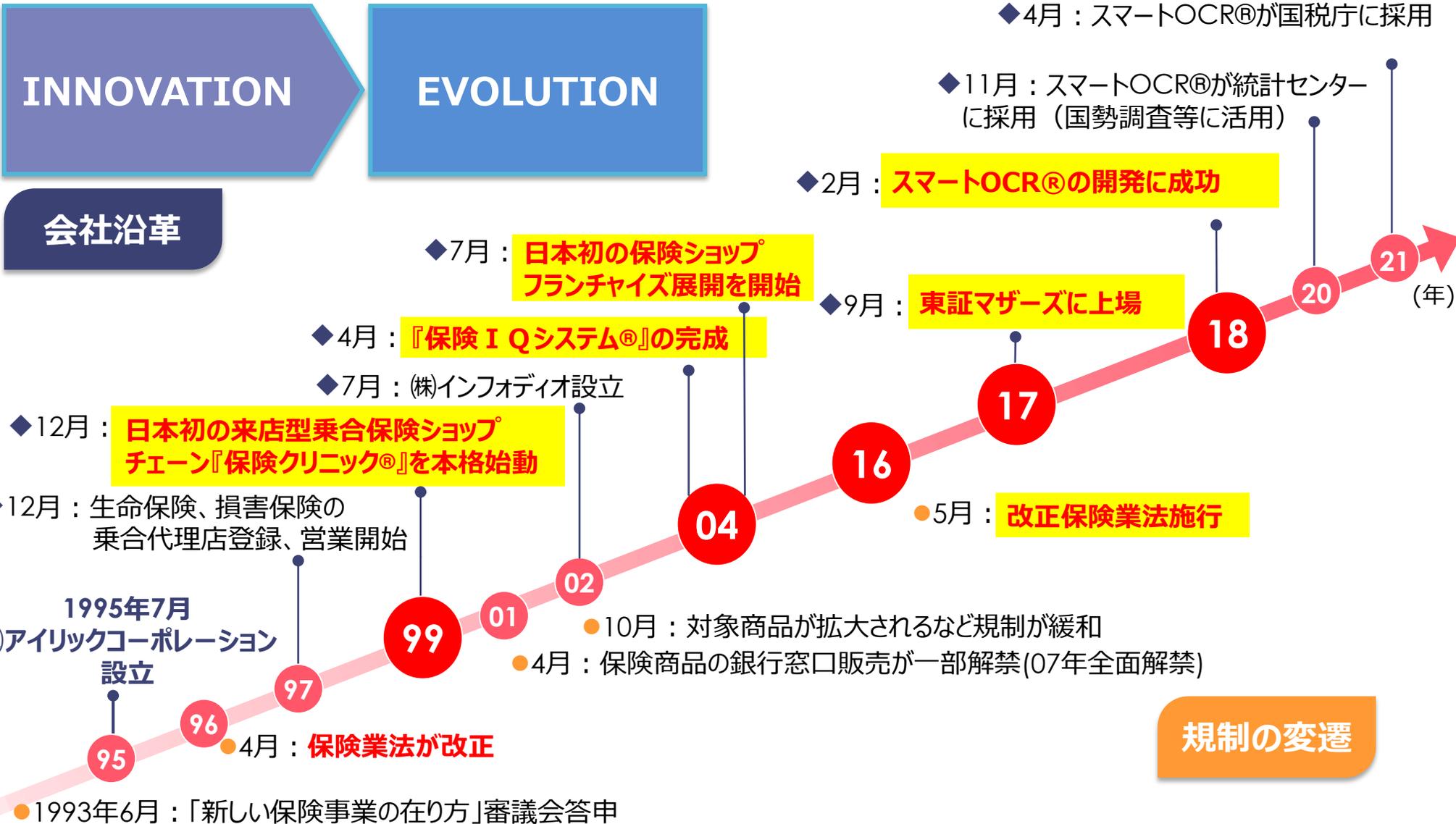


経営ビジョン

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、



来店型保険ショップに始まり、保険分析システムを提供するFintech企業へ成長



Ⅱ. ビジネスモデル



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57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194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

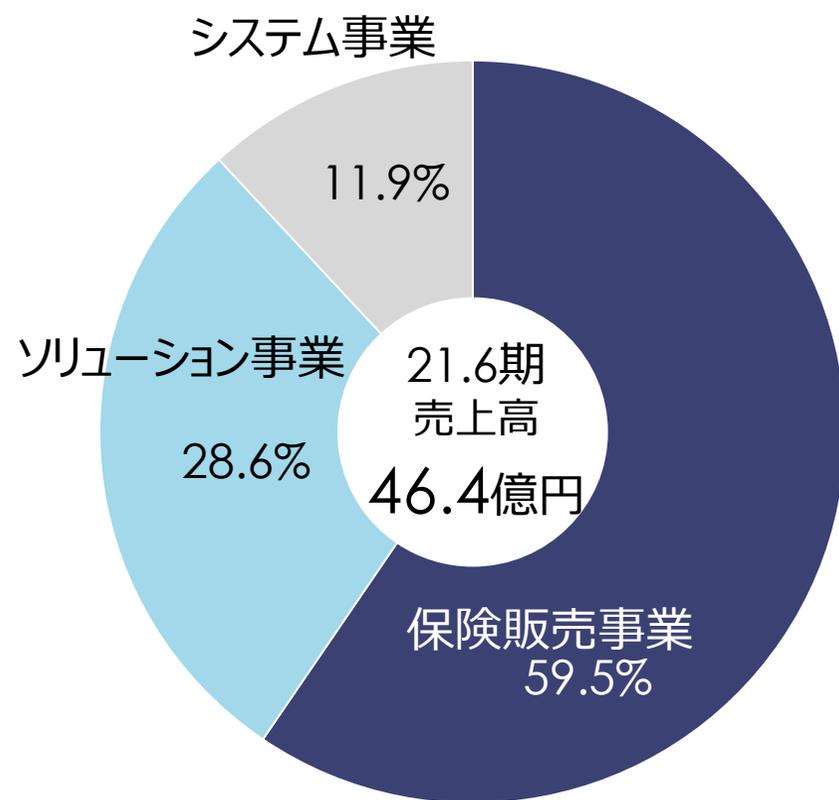
【システム事業】

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

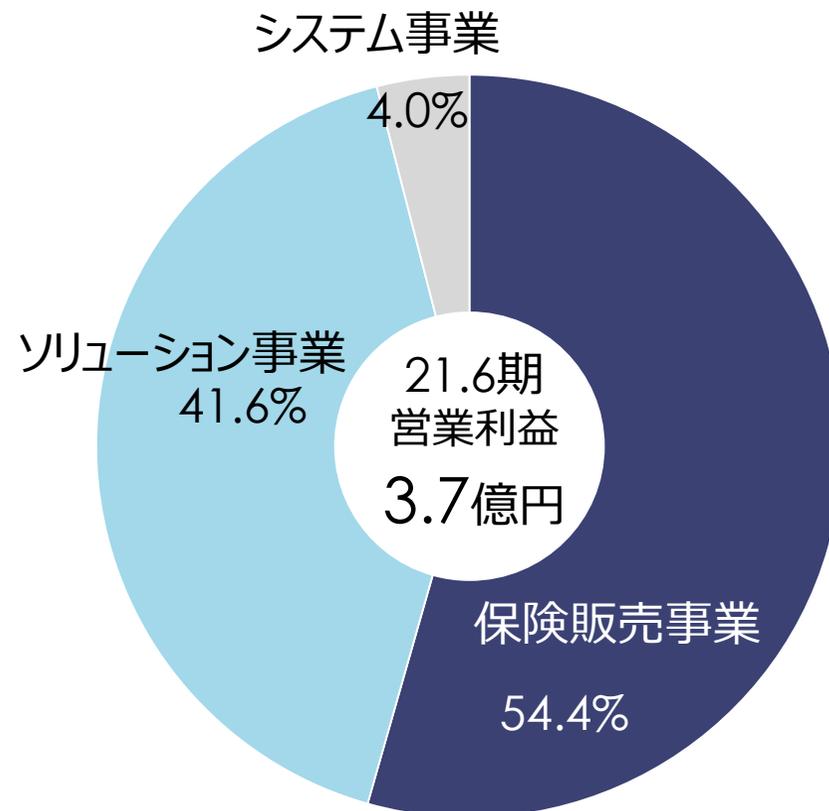
（注）店舗数は2021年9月末時点

売上はシステム事業が大きく成長した他、ソリューション事業も伸長、保険販売事業の売り上げシェアが初めて60%を割り込みました。ソリューション事業の利益率は依然高水準で推移しております。

21.6期売上高構成比



21.6期営業利益構成比



96年の保険業法改正を受け、業界に先駆けて99年に保険ショップを開設
 関東を中心に、来店型の乗合保険直営店57店舗を展開 (※2)

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®』

業界最高水準の取扱保険会社数

契約からアフターケアまでワンストップ

STEP
1

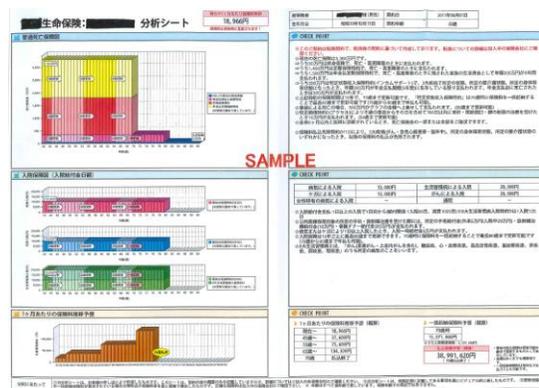
コンサルタントと個別相談



相談は何回でも無料

STEP
2

加入保険の分析



これから必要なお金やリスクをグラフで解説
 今の保険が合っているかどうか分析

STEP
3

希望に沿ったベストプランの選択

【生命保険会社】

アクサ生命保険株式会社 / アクサダイレクト生命保険株式会社 / SBI生命保険株式会社 / アフラック生命保険株式会社 / 朝日生命保険相互会社 / エヌエヌ生命保険株式会社 / FWD富士生命保険株式会社 / オリックス生命保険株式会社 / シプラルタ生命保険株式会社 / 住友生命保険相互会社 / ソニー生命保険株式会社 / SOMPOひまわり生命保険株式会社 / 第一生命保険株式会社 / 第一フロンティア生命保険株式会社 / チューリッヒ生命 / T&Dフィナンシャル生命保険株式会社 / 東京海上日動あんしん生命保険株式会社 / ニッセイ・ウェルス生命保険株式会社 / 日本生命保険相互会社 / はなまき生命保険株式会社 / 富国生命保険相互会社 / ネオファースト生命保険株式会社 / マニフライフ生命保険株式会社 / 三井住友海上あいおい生命保険株式会社 / 明治安田生命保険相互会社 / メディケア生命保険株式会社 / メットライフ生命保険株式会社

【損害保険会社】

あいおいニッセイ同和損害保険株式会社 / アイベツト損害保険株式会社 / アクサ損害保険株式会社 / AIG損害保険株式会社 / SBI損害保険株式会社 / 共栄火災海上保険株式会社 / ジェイアイ傷害火災保険株式会社 / スター・インデムニティ・アンド・ライアビリティ・カンパニー / セコム損害保険株式会社 / セゾン自動車火災保険株式会社 / ソニー損害保険株式会社 / 損害保険ジャパン株式会社 / Chubb損害保険株式会社 / チューリッヒ保険会社 / 東京海上日動火災保険株式会社 / 日新火災海上保険株式会社 / 三井住友海上火災保険株式会社 / 楽天損害保険株式会社

業界最高水準の取扱保険会社数

『保険IQシステム®』の活用により、高い顧客満足度を実現~21.6期の継続率は**97.0%***

『保険IQシステム®』お客さまアンケート集計

* 判定日の過去2年以内に獲得した契約の継続している率（保険料ベース）

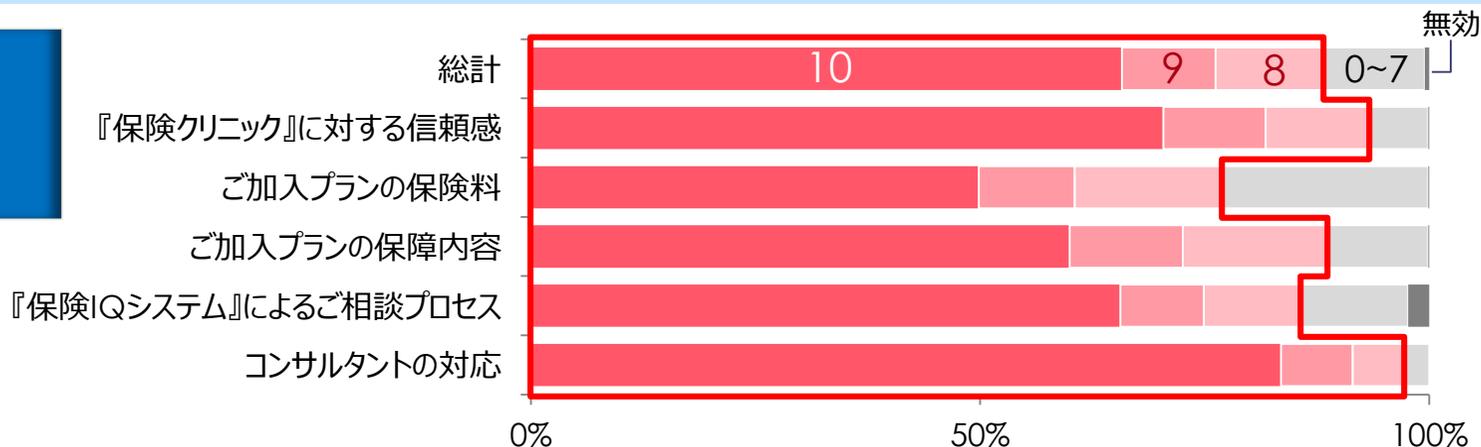
- 対象：2019年7月～2020年6月に『保険クリニック®』直営店舗でお申込みされたお客さま
- 回答方法：0～10の11段階評価 ●回収方法：店頭もしくは郵送 ●回収数：1,220人
- 該当のデータは四半期ごとに金融庁へ報告し、当社ホームページでも公表

■ Q1. 今回のご契約に関して、ご満足いただけましたでしょうか？

満足度

88.4%

※評価8以上の割合

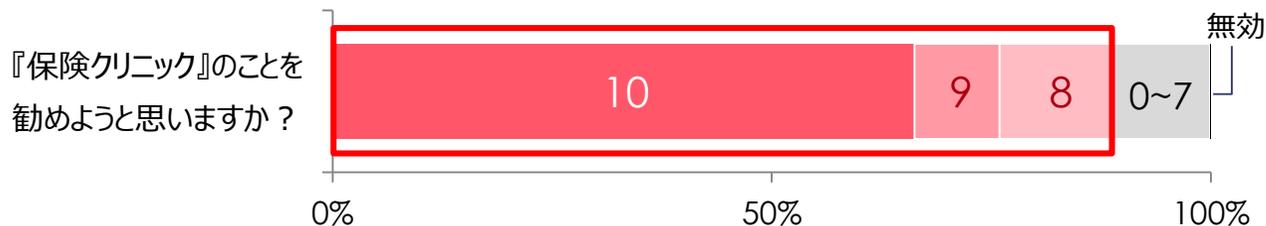


■ Q2. お客様の周囲で「保険について相談したい」という方がいた場合、『保険クリニック®』のことを勧めようと思いますか？

推奨度

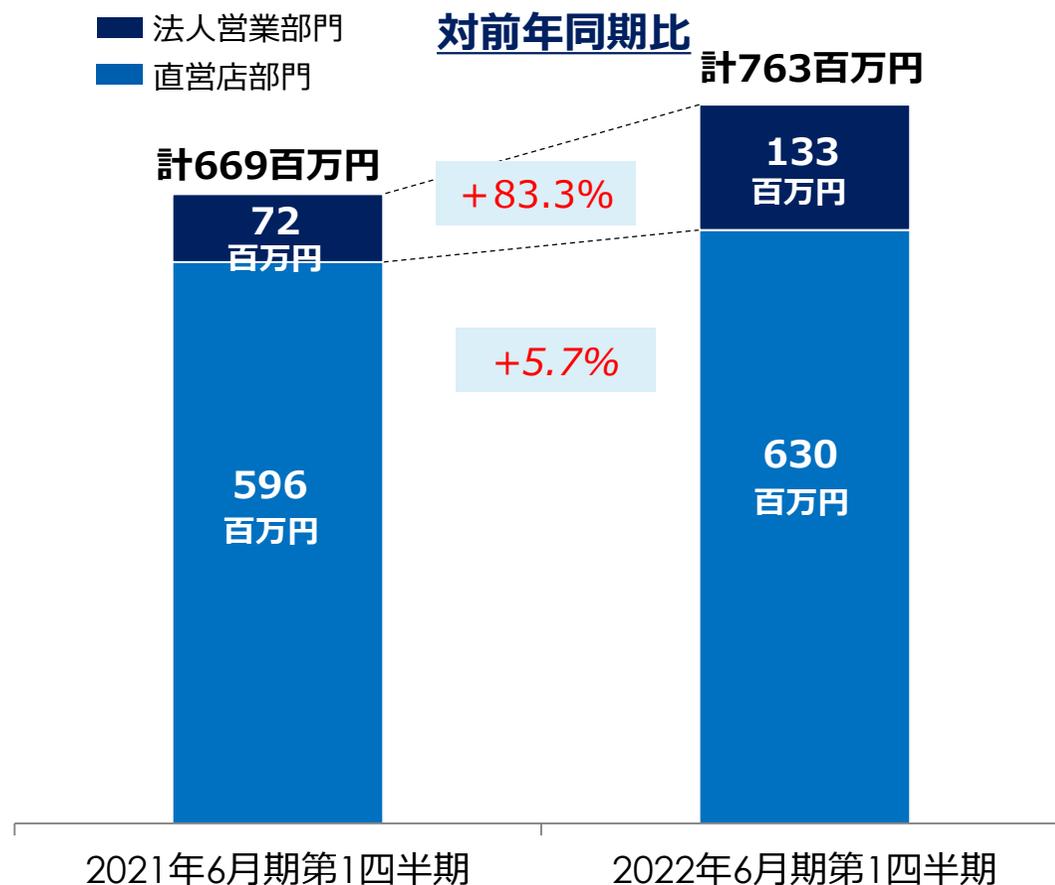
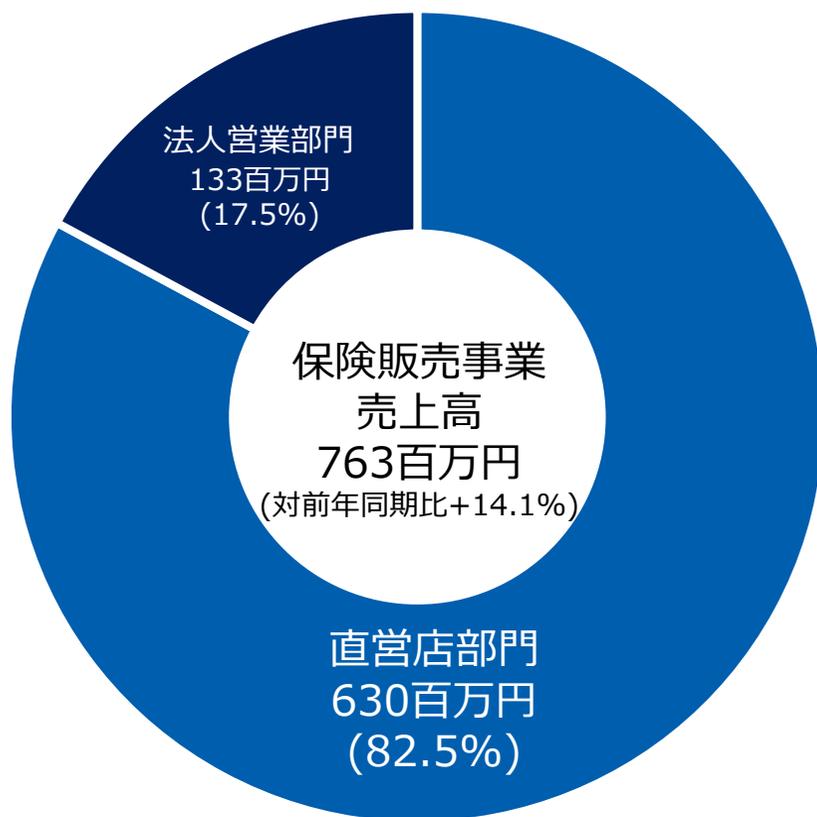
88.5%

※評価8以上の割合



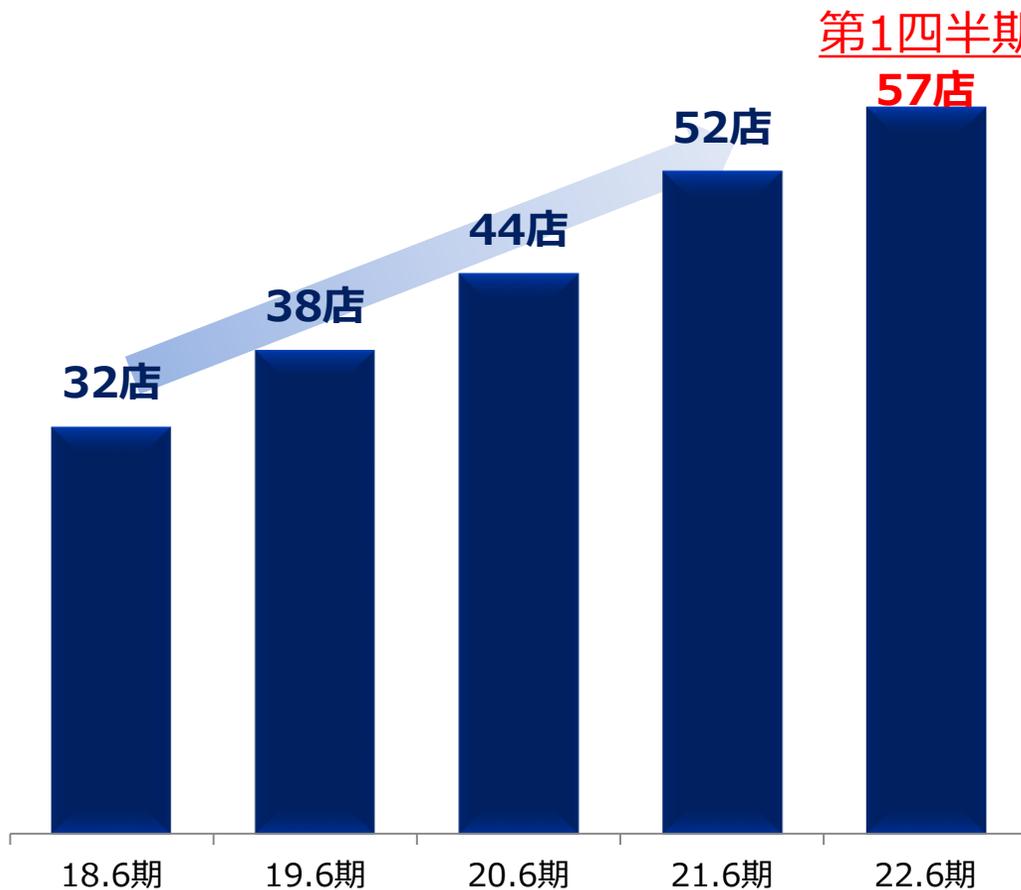
- 直営店部門は、WEBからの予約数の増加及び前期末から継続した積極的な新規出店方針による効果から、売上高は堅調に推移しました。法人部門は、新規案件及び既存顧客の追加契約の獲得により、売上高は好調な結果となりました。
- 保険販売事業の売上高は763百万円(前期比14.1%増)となりました。

売上高構成



- 「3年後のあるべき姿 (2023年6月期)」に向けて、収益性が高いと見られる物件を精査・選別して積極的に出店しております。

◆ 第1四半期末直営店舗数：57店舗

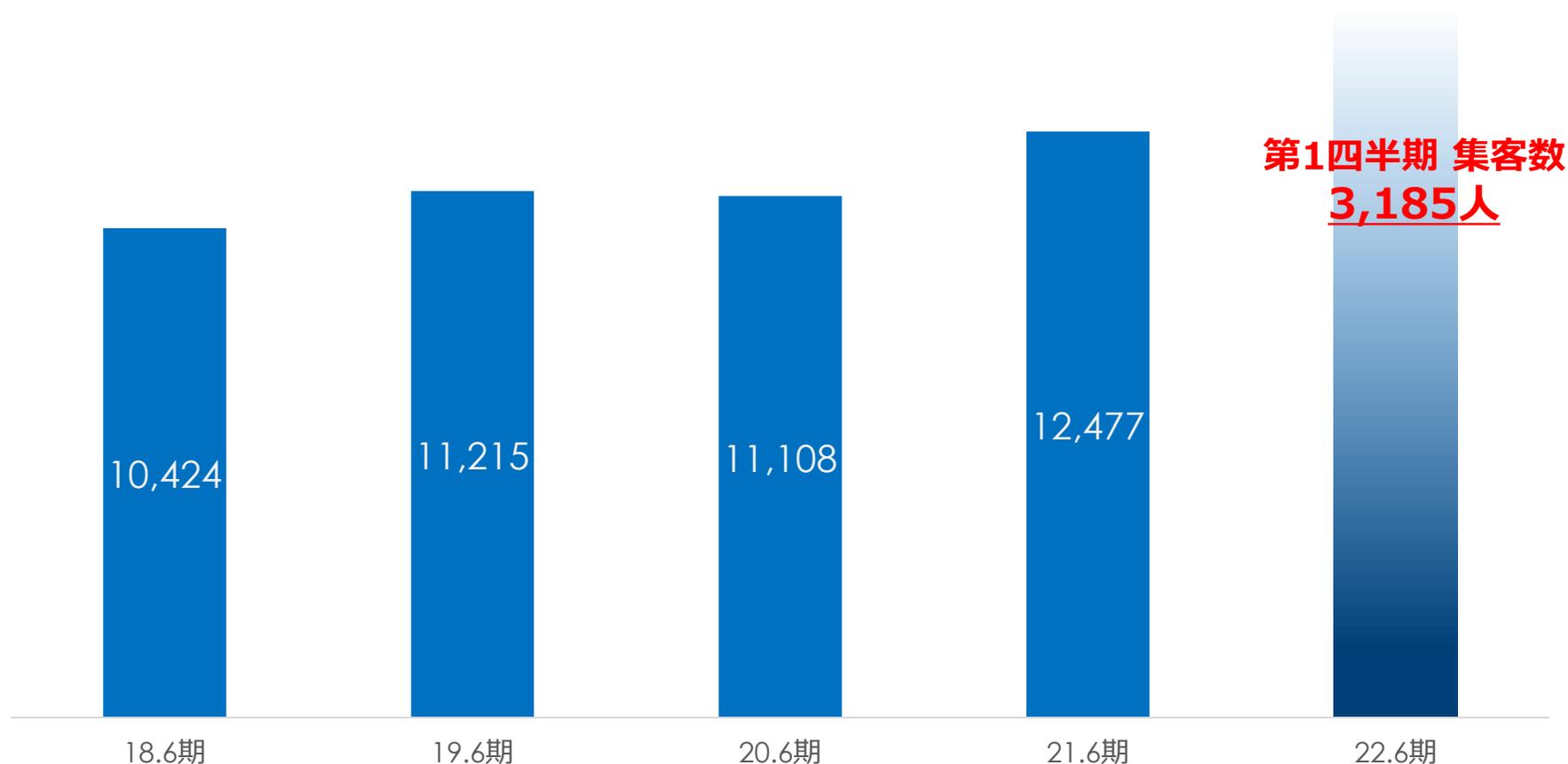


第1四半期 出店店舗一覧

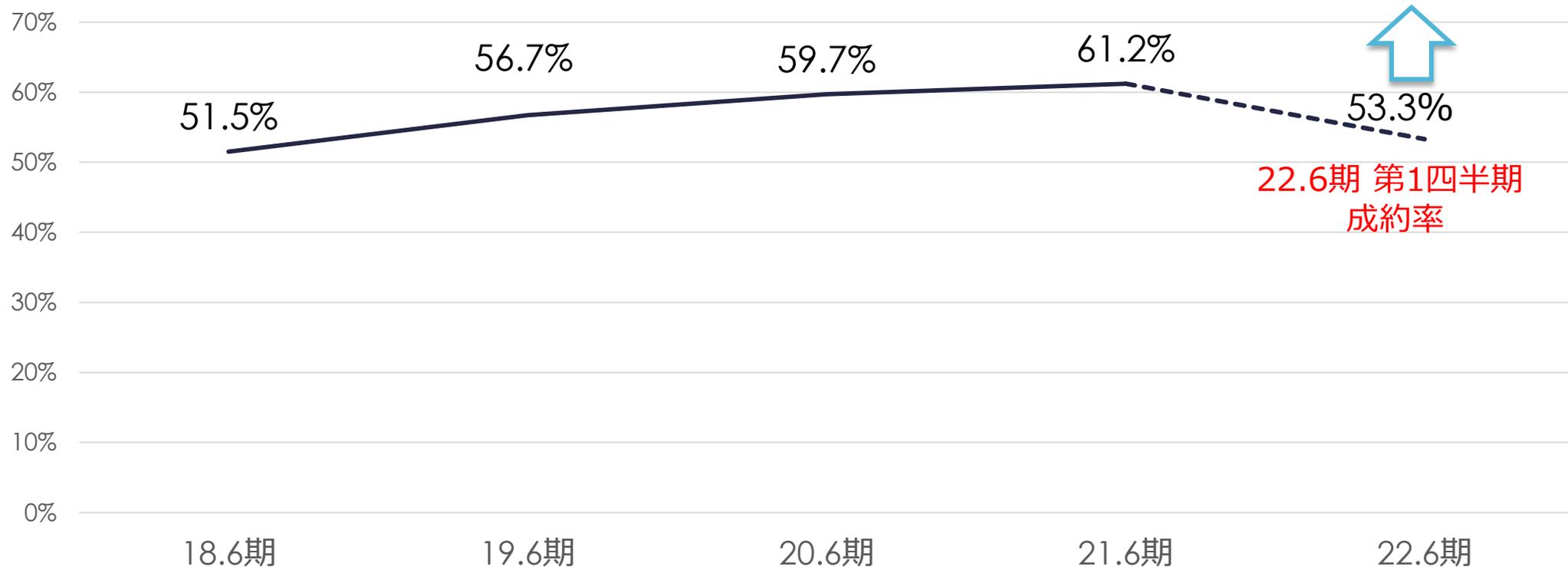
- 7月 イオンモール鶴見緑地 (大阪府)
- 7月 イオンモール白山 (石川県)
- 7月 イオンモール東久留米 (東京都)
- 8月 島忠ホームズ草加舎人 (埼玉県)
- 8月 イオンモール伊丹昆陽 (兵庫県)



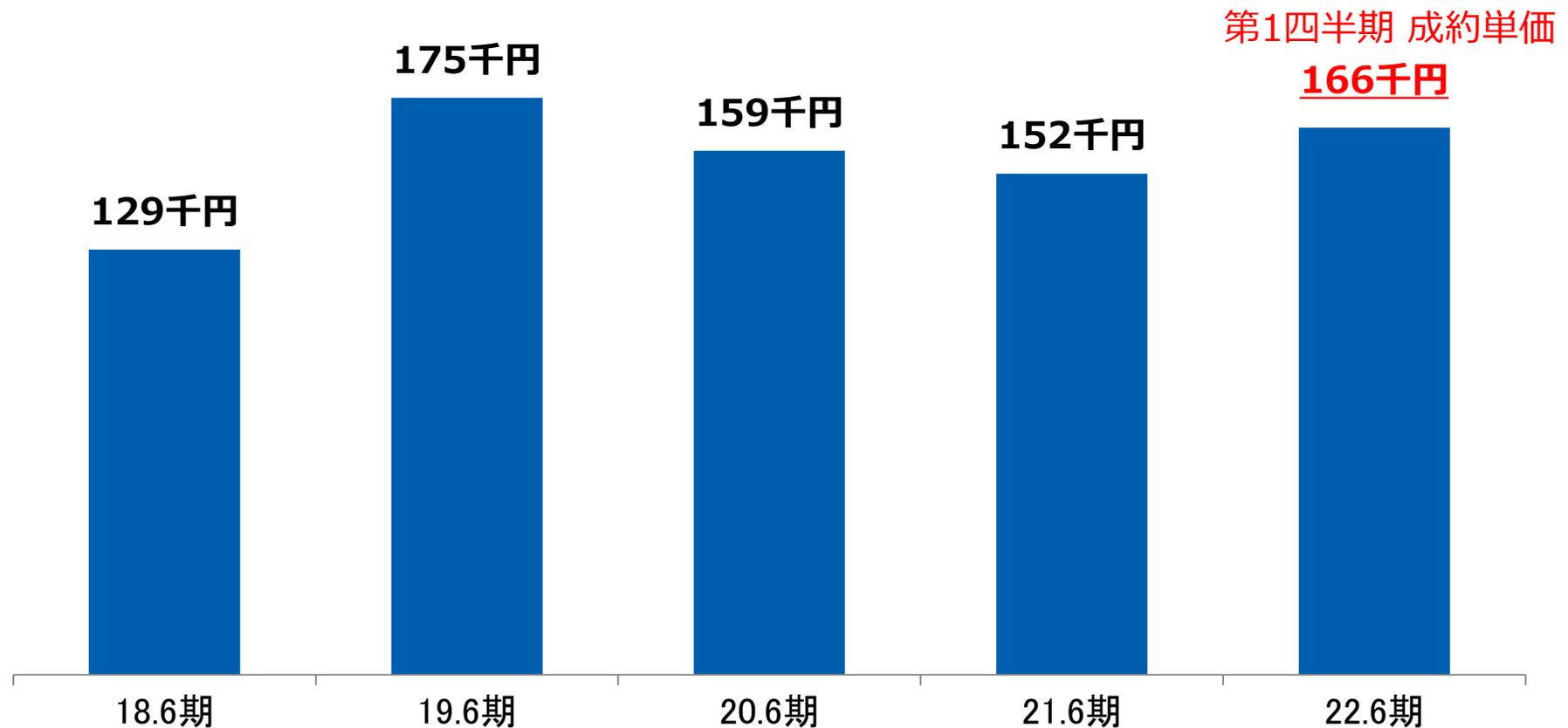
- 新規出店店舗の集客及びWEB予約からの集客は好調でしたが、断続的に続く緊急事態宣言により、ショッピングモールの人流れはなかなかコロナ禍前の状況に戻らず、既存店の集客が伸び悩みました。



- 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。成約率は現時点では53.3%に留まっていますが、成約手続き中のお客様も多く、今後は前期並みの水準に上昇するものと考えております。



- 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。また、保障の内容の充実を図るケースに加え、医療保険及びがん保険などのセット販売も増加し、成約単価は増加しました。



保険分析・検索システムの提供

保険分析・検索システム

- 生命保険の現状把握・検索・提案システム『ASシステム』等の提供
- ID数は**8,600**超
- サブスクリプション方式による収益

AS部門

* ID数は2021年6月末時点

来店型保険ショップ FC展開

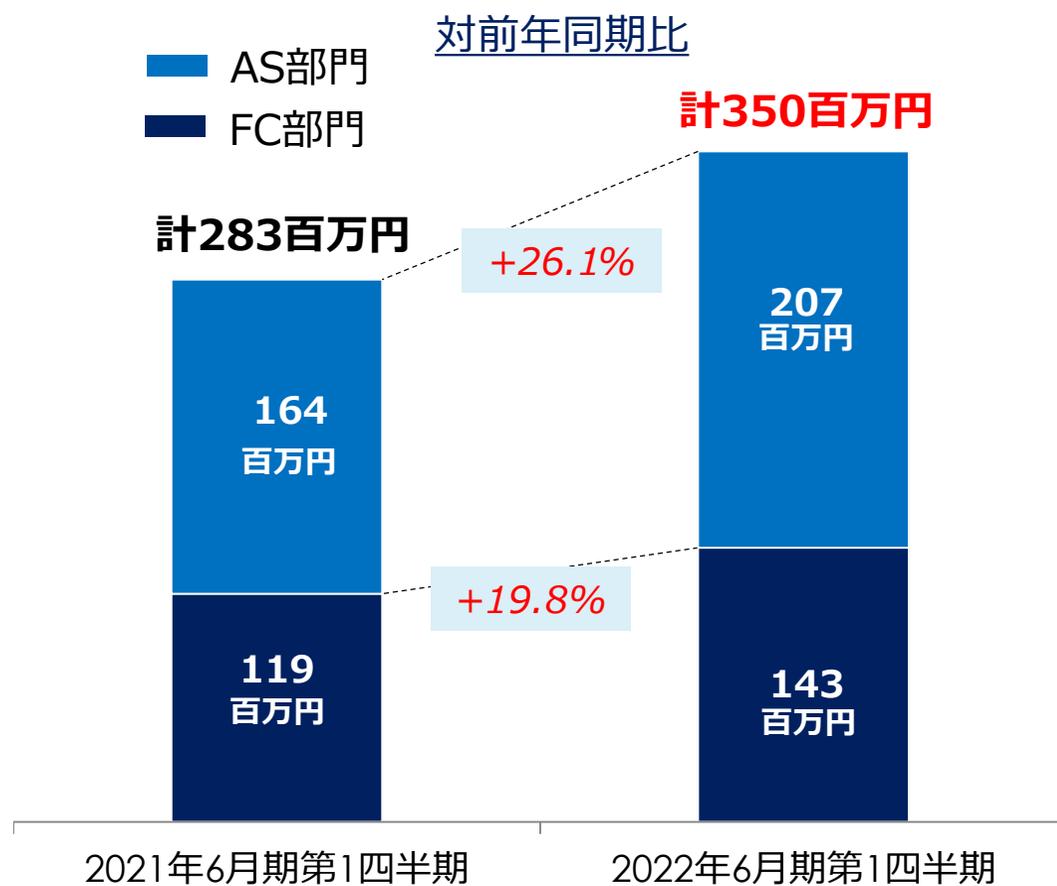
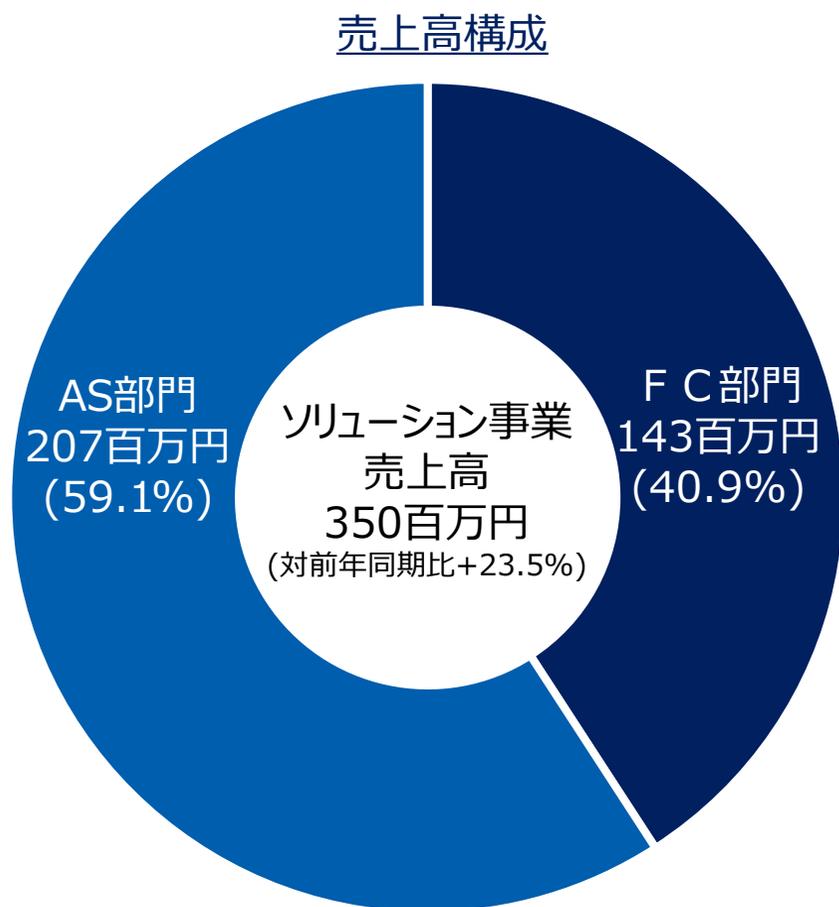
- 全国194店舗の『保険クリニック®』FC店に対し、『保険IQシステム®』を提供
- 教育・研修や情報提供、店舗運営ノウハウ、プロモーション等のサポート

FC部門

* 店舗数は2021年9月末時点



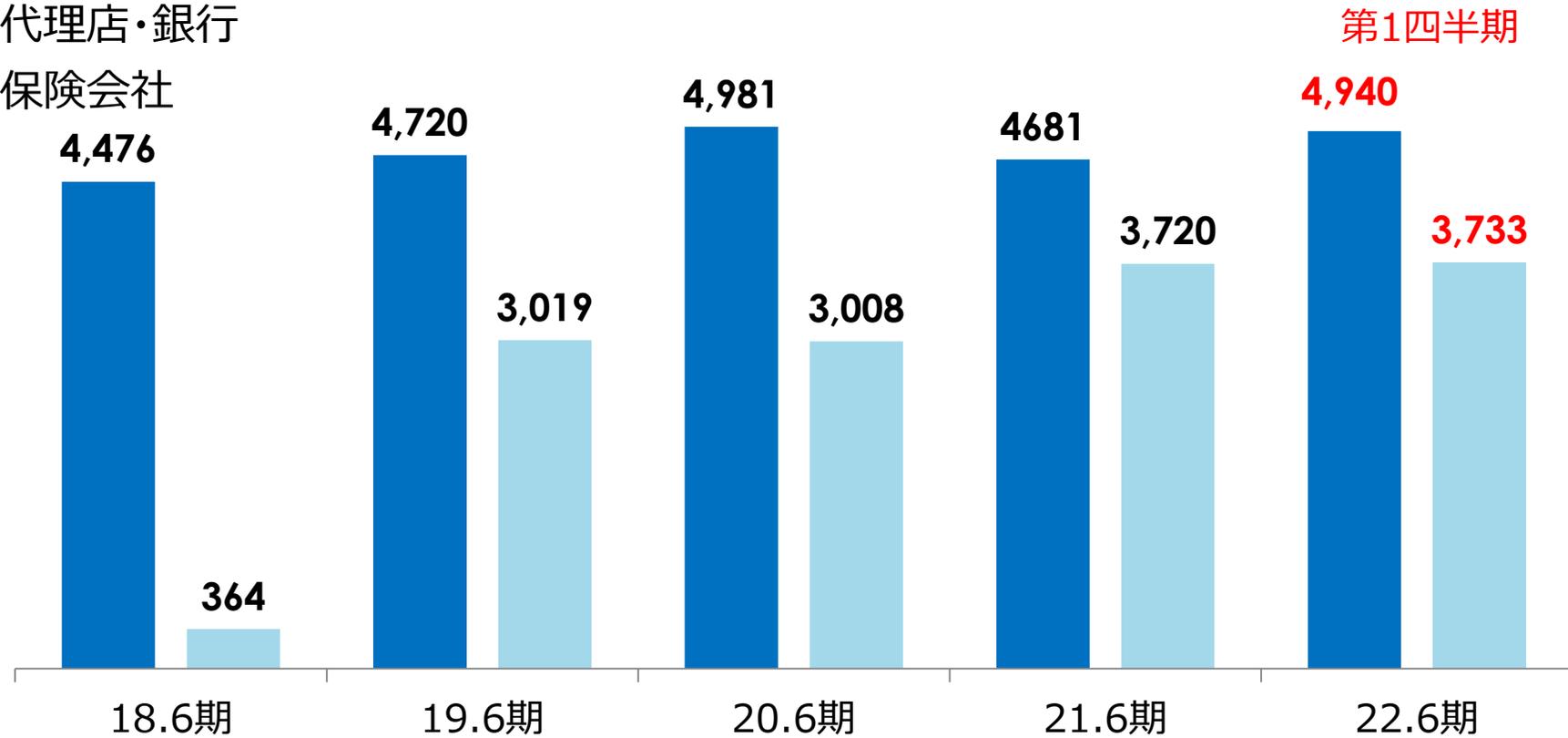
- F C部門は、F C店舗数が前年同期末に比べて12店舗増加したことを受けて、売上高は堅調に推移しました。他業種などからの新規参入意欲は引き続き高い状態が続いております。AS部門は、複数の生命保険会社において『スマートOCR®』の導入や大手保険会社におけるカスタマイズ開発があり、好調に推移しました。
- ソリューション事業の売上高は350百万円(前期比23.5%増)となりました。



- 2021年6月期のASシリーズID数は、8,673ID(代理店・銀行4,940ID、保険会社3,733ID)となりました。主に乗合代理店での導入が順調に推移し、ID数は272ID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。

■ 代理店・銀行

■ 保険会社



※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 =

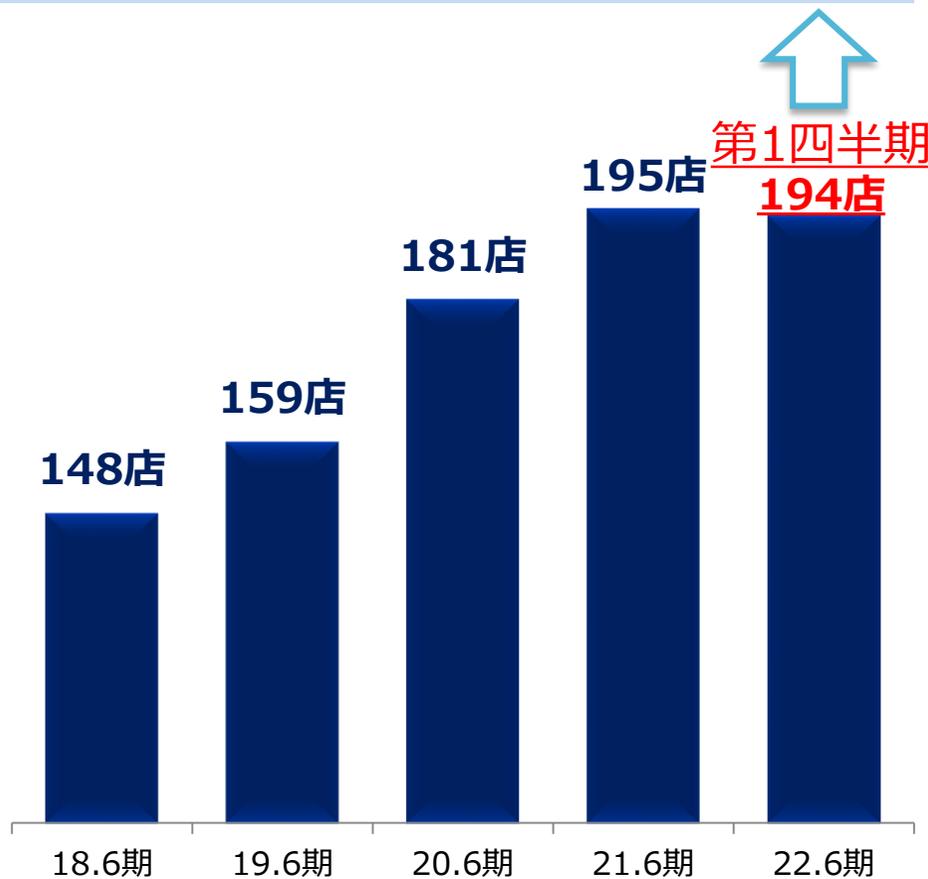


ASシリーズの既存顧客に対するサービス

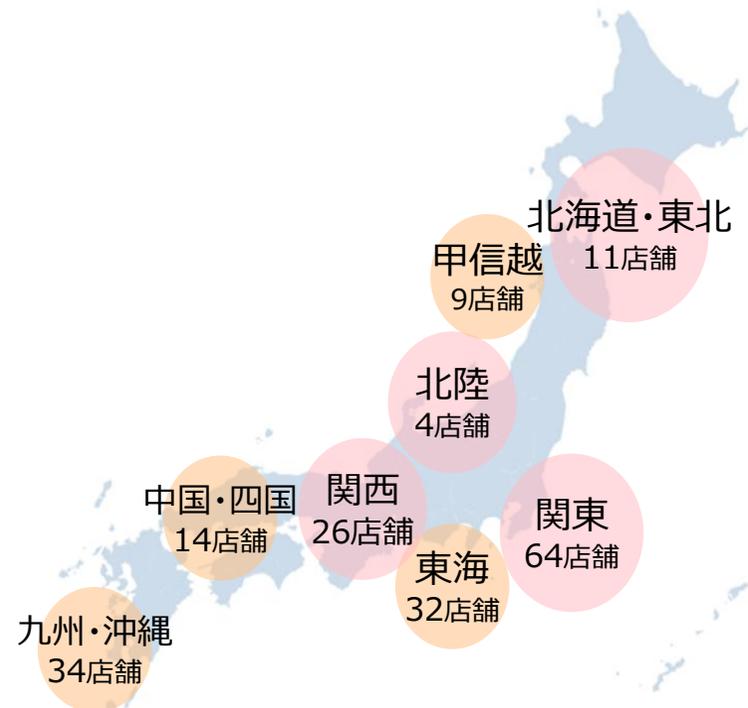
- 保険代理店業界への参入意欲の高い他業界に対するリクルート活動の強化を行っております。また、既存代理店への追加出店の提案等を実施しております。

◆ 第1四半期FC店舗数：194店舗

FC店舗推移



都道府県別店舗一覧



- 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

=

新規登録

初期登録料

+

基本料金

+

店舗

店舗数

×

店舗料金

88百万円

ロイヤリティ売上

18百万円

共同募集に伴う保険手数料

19百万円

その他サービスに伴う売上

18百万円

(社)Fintech協会に加盟する、システム開発会社インフォディオによる事業

『ASシステム』の開発

- アイリックの競争力の原点である保険分析・検索システムを開発



スマートOCR®

- 人工知能による次世代OCR
- 非定型帳票のデータ化に対応
- AIノイズ処理エンジン
- WEB によるユーザインターフェース

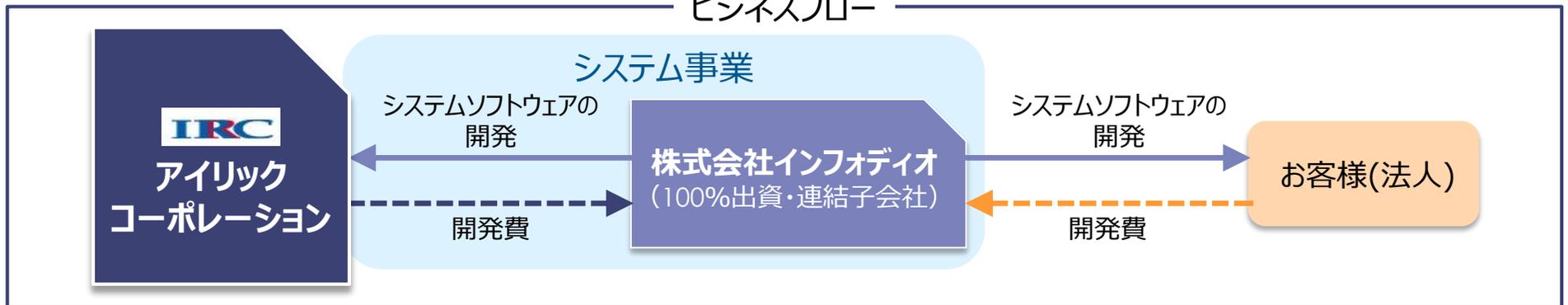


FlexアプリケーションのHTML5システムへの移行

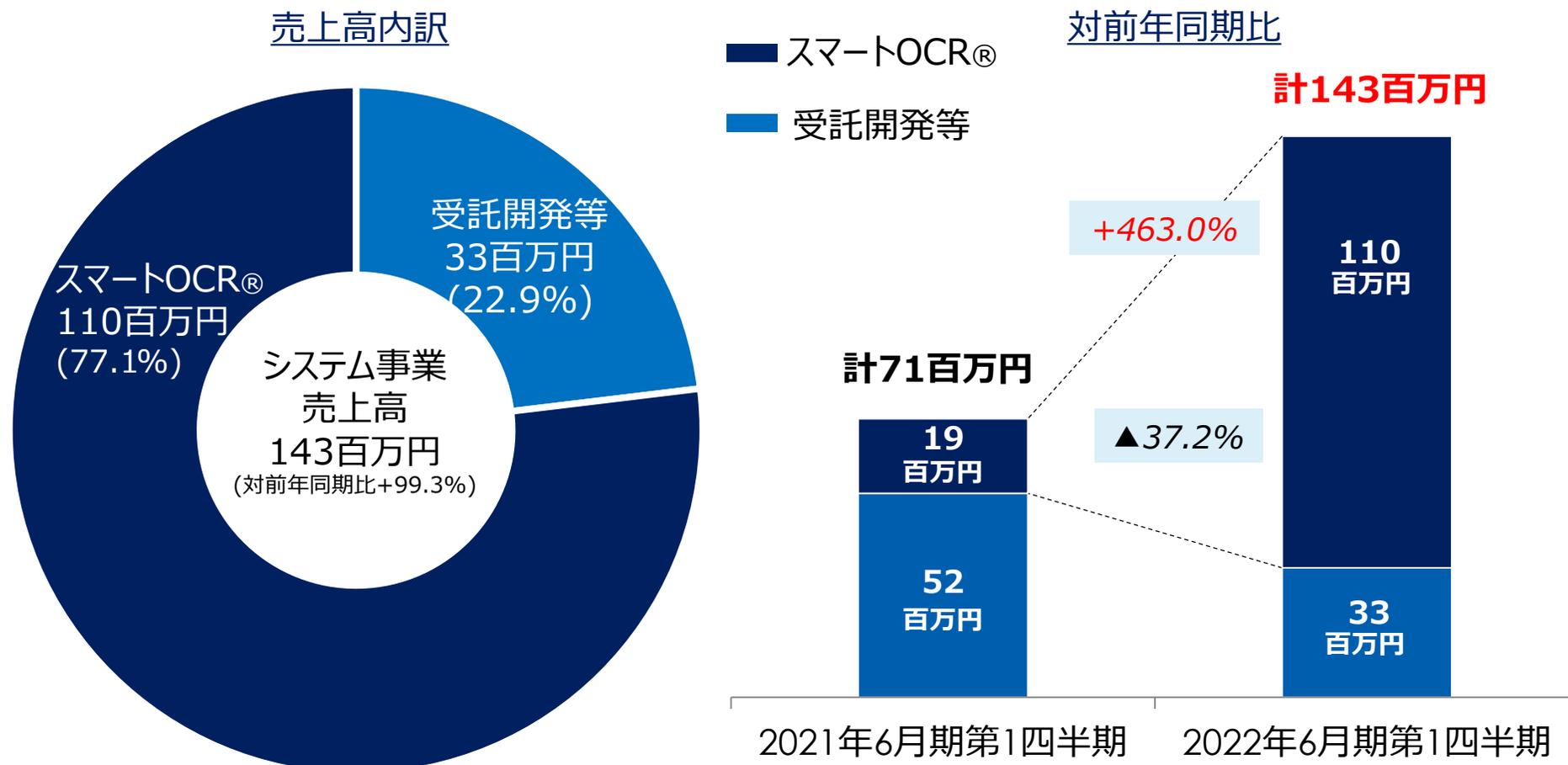
- 最新のHTML5へアップサイジング
- AndroidやiOSのブラウザ上でも利用可能に



ビジネスフロー



- 『スマートOCR®』（注1）の新規受注が好調に推移、受注済みの開発案件からのサブスクリプション売上もあり、業績は大幅に増収となりました。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143百万円(前期比99.3%増)となりました。



- 『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。



 **請求書** パック

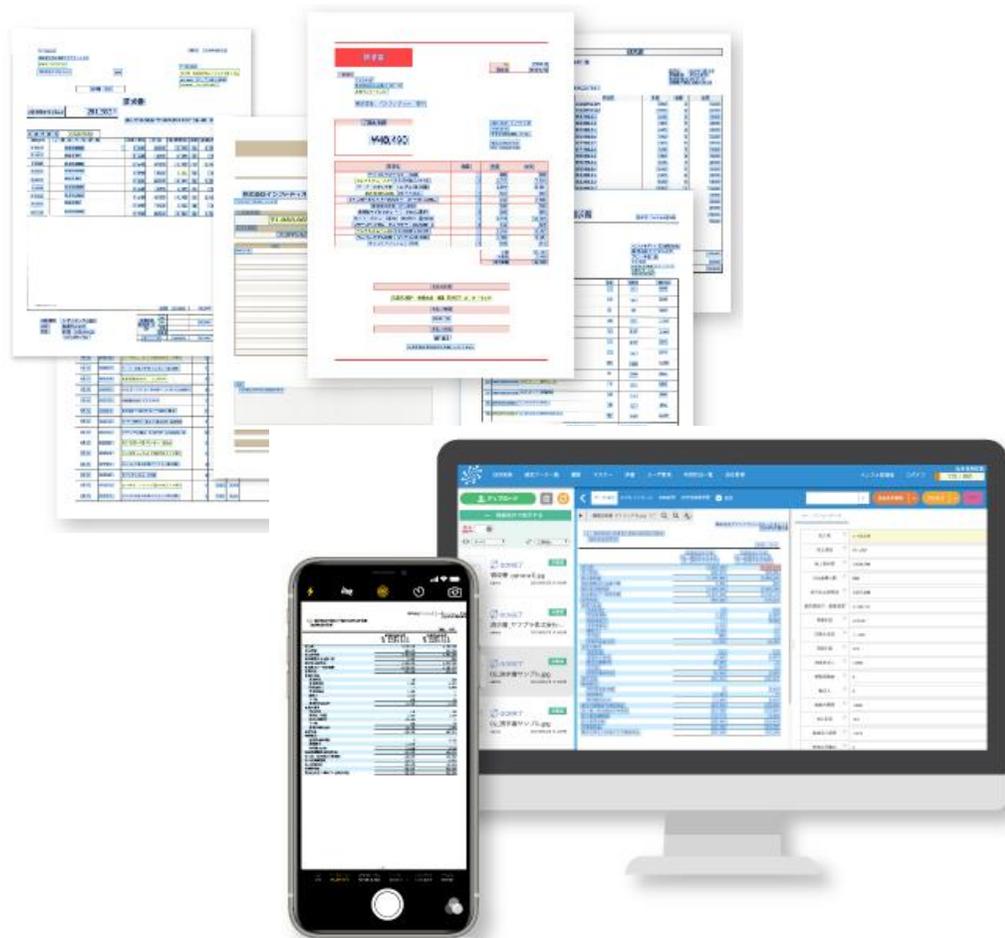
 **領収書・レシート** 基本パック

 **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。

独立行政法人統計センター様



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。

株式会社JTB様



報道関係各位

2020 年 12 月 18 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)が組み込まれた JTB 独自開発の「証憑書類電子保存化システム」が稼働開始

～年間約570万枚^(*)のペーパーレス化、約7億円の経費削減に貢献～

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)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、以下「インフォディオ」)が提供するスマートOCRが組み込まれた、株式会社JTB(本社:東京都品川区 代表取締役 社長執行役員 山北栄二郎、以下「JTB」)が独自に開発した証憑書類電子保存化システムが稼働開始いたします。

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。

みずほ銀行様

「スマートOCR」(AI-OCR)が搭載された みずほ銀行の経理業務効率化支援サービス 「みずほデジタルアカウンティング」がリリース

～フォーマットが異なる様々な紙の請求書をデータ化し、振込システム・会計システムへの連携可能に～

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)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」が、株式会社みずほ銀行(本社:東京都千代田区 取締役頭取 藤原弘治、以下「みずほ銀行」)の「みずほデジタルアカウンティング」に搭載され、みずほ銀行がサービス提供開始いたしましたことをご知らせいたします。



「みずほデジタルアカウンティング」導入により期待される効果

【「みずほデジタルアカウンティング」とは】

「みずほデジタルアカウンティング」は、お客様が受け取った請求書の画像データをAI-OCRで読み取り、文字データに変換し、振込データと会計システムで取り込み可能な仕訳データを作成する経理業務効率化支援サービスです。「みずほデジタルアカウンティング」をご利用いただくことで、手作業で行っていた請求書入力業務を、AI-OCR(光学文字認識)によって省力化することができます。また、作成した振込データは、「みずほ e-ビジネスサイト」と連携することで、本サービスからシームレスに振込依頼することが可能です。

AIによる簡単・高性能の電子帳簿保存クラウドサービス 「DenHo(デンホー)」をリリース

～2022年1月から施行される改正電子帳簿保存法にも対応
初期設定不要で、誰でもすぐに使える超簡単仕様～

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)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、以下「インフォディオ」)は、「スマートOCR」で蓄積したAI-OCR技術を活用し、AIによりとにかく簡単操作で紙帳票を分類・データ化・保管・全文検索が可能なクラウドサービス「DenHo(デンホー)」を2021年12月下旬にリリースいたします。



【DenHo(デンホー)誕生の背景】

2022年1月から施行される改正電子帳簿保存法では、大幅に要件が緩和されることで、電子帳簿保存に対する敷居が下がり、企業のペーパーレス化が促進されることが期待されています。

紙書類を電子データで保存することを認める電子帳簿保存法の要件として、電子保存を行う際には保存した書類のファイルの日付、金額、取引先名で検索できるようにすることが必要となっております。これに伴い、電子保存時にこれらの検索用データを登録・管理する仕組み、加えて検索の仕組みを構築することが企業に求められるようになります。

そこで、インフォディオがこれまでに「スマートOCR」*で蓄積したAI-OCR技術を活用し、電子帳簿保存に特化したソリューション「DenHo(デンホー)」を開発・リリースすることになりました。新ソリューション「DenHo(デンホー)」においてもAI-OCRの機能が搭載されることで、電子帳簿保存法の要件である日付、金額、取引先名での検索用データを自動でAIが作成いたします。

【DenHo(デンホー)の特徴】

- ① すべてAIにおまかせ！とにかくかんたん
- ② 優れた検索性
- ③ 手書き文字もデータ化
- ④ 導入しやすい価格設定
- ⑤ 安心のセキュリティとシステム安定性

「DenHo(デンホー)」は非常にシンプルな機能であることからすぐに使いこなすことができます。そしてシンプルであるがゆえ導入準備の際にも担当者の負担をかけずにすぐに利用開始することができます。

電子帳簿保存で業務効率化を図りたい企業はもちろん、電子帳簿保存の準備にまだ手をつけられていない企業や、電子帳簿保存の準備に人的リソースを割けそうにない企業への迅速な電子帳簿保存導入を「DenHo(デンホー)」は強力に支援いたします。



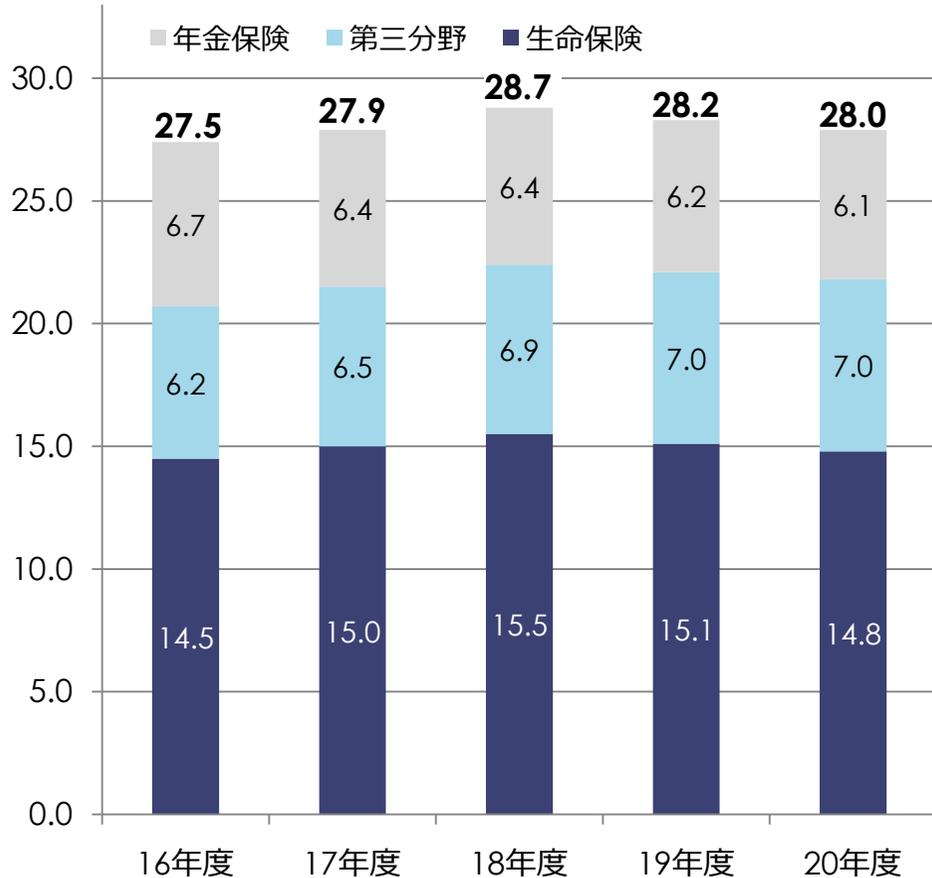
Ⅲ. 市場環境



事業環境①

加入率が約90%に達し、年間個人保険新契約1,200万件を超え、総額で年間28.0兆円の保険料が払い込まれる巨大な保険マーケット。長生き時代への突入で、生きるための保険が市場を後押し

生命保険市場シェア(兆円)：年換算保険料合計



生命保険 個人保険新契約件数(万件)

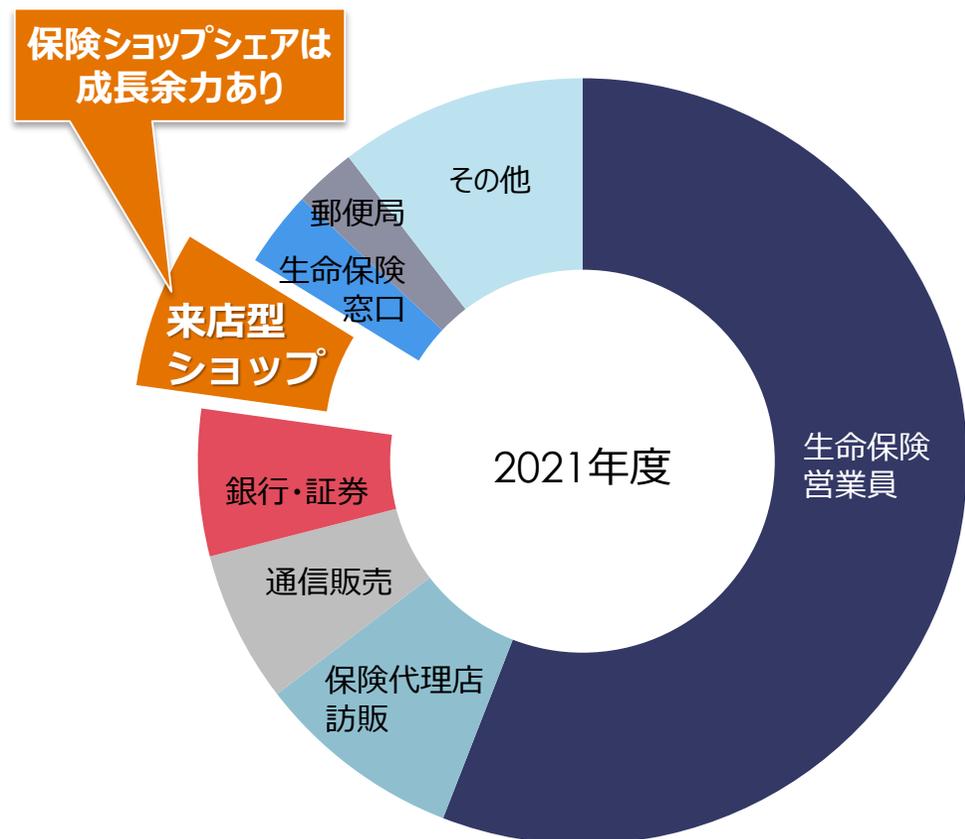


出所) 生命保険協会「生命保険事業概況」(2020年度決算)」

事業環境②

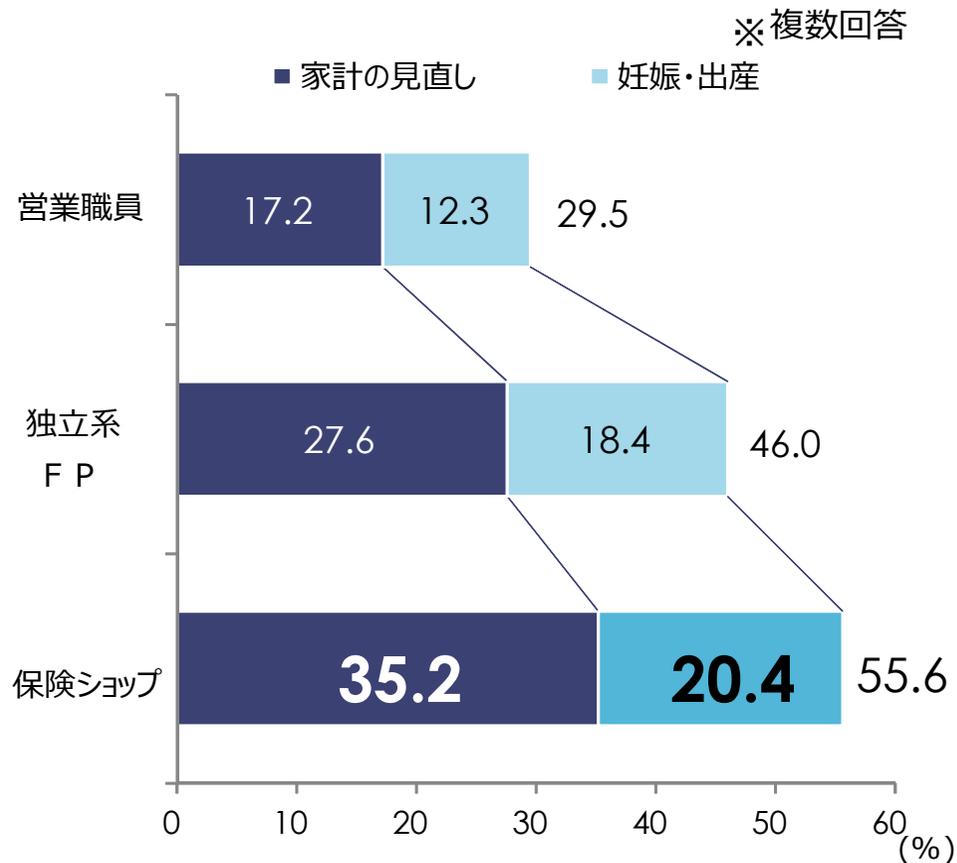
保険ショップのシェアはまだ「6.6%」でしかなく、成長余力は大きい
目的があるお客様は保険ショップへ来店

生命保険の加入チャンネル別の構成比



出所 生命保険文化センター
「2021年度 生命保険に関する全国実態調査」

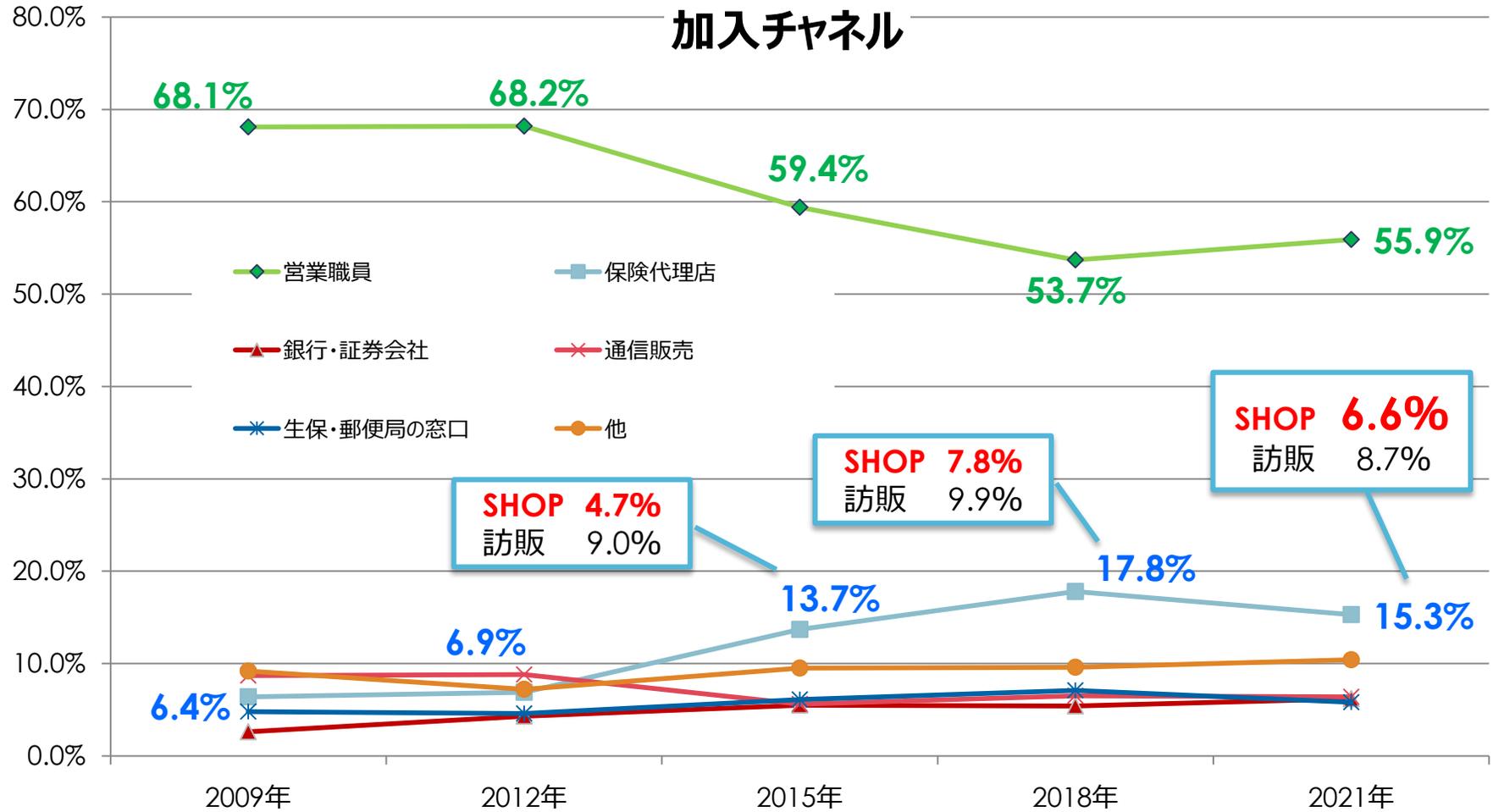
保険ショップに相談する人の加入検討行動



出所 ニッセイ基礎研 生活 研究部 主任研究員・総合政策
研究部兼任 井上 智則氏 2017年7月3日レポート

事業環境③：保険ショップの成長

保険ショップでの加入率は前回調査に比べてやや低下したものの、高い水準を継続



※直近加入契約の加入チャネル (注) かんぽ生命を除く。 特記：5年以内に入会した人は40.7%、6年以上は40.6% 不明が18.7%

IV. 競争力の源泉



1

業界唯一

自社開発の保険分析・検索システム

2

業界唯一

保険業界のプラットフォーム化

3

スマートOCR®（AI搭載の非定型帳票対応型OCR）の開発成功

証券分析能力を備えた、業界唯一の保険ワンストップ型販売システム



業界唯一のソリューション

コンサルティングから契約まで、ワンストップ機能

業界唯一のデータベース

証券分析

ライフプラン

商品選択

比較・提案

改正保険業法に則った販売

■ 全ての保険証券の分析が可能

業界唯一のリアルタイムインターフェイス

- 改正保険法に対応
 - 意向把握義務
 - 情報提供義務
 - 比較推奨のルール化

PDCAサイクルの実行

提案プラン 申込手続き

- 商品登録保険会社数 **24社、200** 商品以上から検索
- **15**社の保険会社との**インターフェイス接続**での情報提供と**保険申込書の作成**も可能に

圧倒的な強み!!

『保険クリニック®』の運営実績と自社開発により構築した、高い参入障壁

日本初の来店型乗合保険ショップチェーン



- 来店型保険ショップによる**22**年間の蓄積
 - 過去の保険分析からの圧倒的なデータ量
 - 現場発の課題をフィードバック
 - 保険会社との長期にわたる信頼関係の構築

自社開発の強み

高い参入障壁

Fintech推進の源



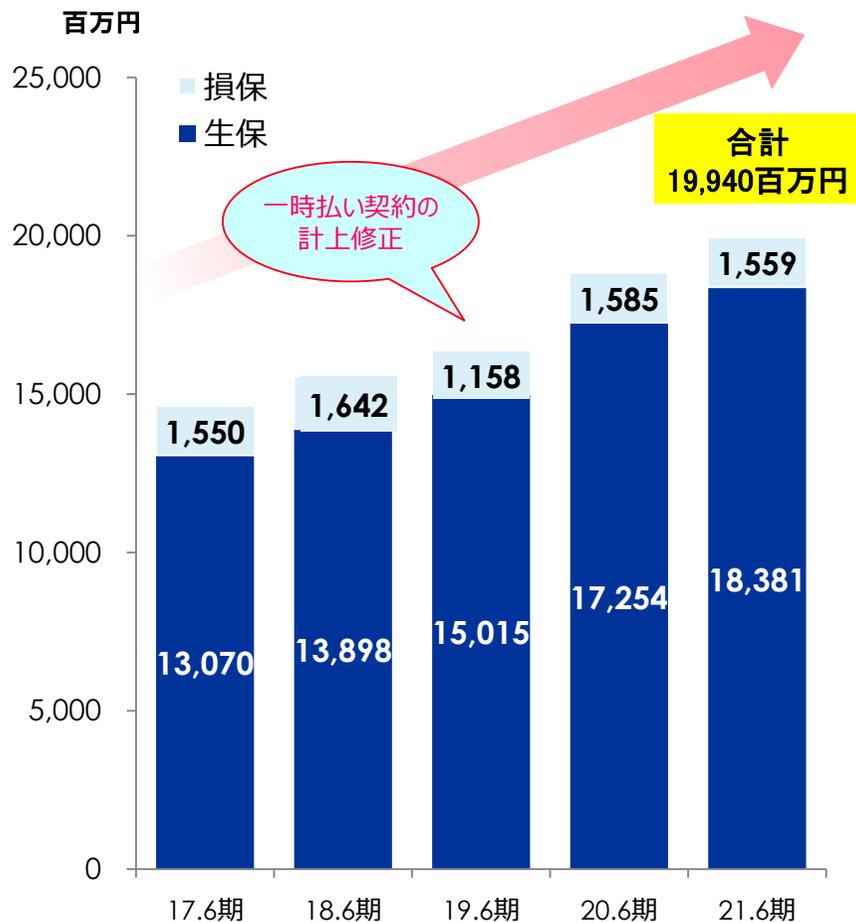
- 自社グループが有するシステム開発力
 - グループ内利用者からのデータ、ノウハウ提供
 - 人工知能 AI (Deep Learning) アプリケーション
 - iOS・Androidアプリ開発
 - ビジュアル化

- 機能強化に向けた開発

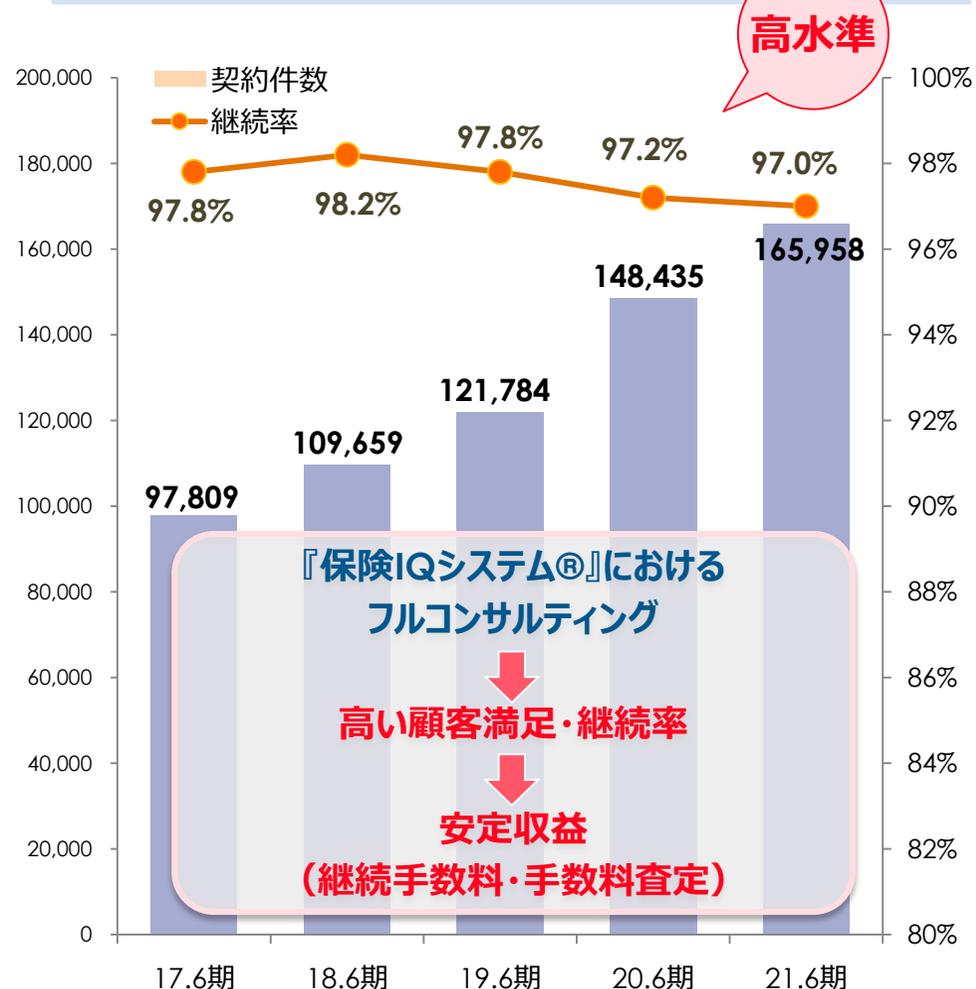


高い顧客満足度により、保険料収入は拡大するとともに、高水準な継続率を維持

年間収入保険料(保有保険料)



保険契約の継続率



2 保険業界のプラットフォーム

全ての販売チャネルのニーズに対応したオールラウンドのシステム

————— コンサルティングから契約まで、ワンストップ機能 —————>

『ASシステム』のフロー	
保険業界の ニーズ All Cover	
プラットフォーム利用者 保険ショップ 保険代理店訪販	
企業代理店	
銀行 証券	
生命保険会社 専属販売系	

保険業界の枠を超え、AI搭載のスマートOCR®事業を展開



- 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によるユーザインターフェース
WEBブラウザがあれば簡単に利用可能

各種パッケージオプションの展開

 **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

他にも多数のパッケージを展開しております。

各官公庁にも採用

2020年11月：独立行政法人 統計センターに採用

2021年4月：国税庁に採用

2021年5月：法務省に採用

汎用的に高い精度で読み取ることができるスマートOCR®エンジンが高く評価されており、大手金融機関や官公庁等のエンタープライズ向けの導入も進んでおります。

V. 事業計画



■ 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%
親会社株主に帰属する当期純利益	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22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。

【法人部】

- ①大型損害保険の推進
- ②新たな収益源の開拓・推進
(オペレーティングリースなど)
- ③新規開拓の継続

【エージェントソリューション部】

- ①スマートOCR®パッケージの拡販
- ②BPO・研修・HP制作等、既存顧客
向けクロスセルの増加
- ③ASシステム大型契約先の開拓

【FC運営部】

- ①指導力及び支援体制の強化
- ②研修体制の再構築
- ③FC出店強化

【保険クリニック直営事業部】

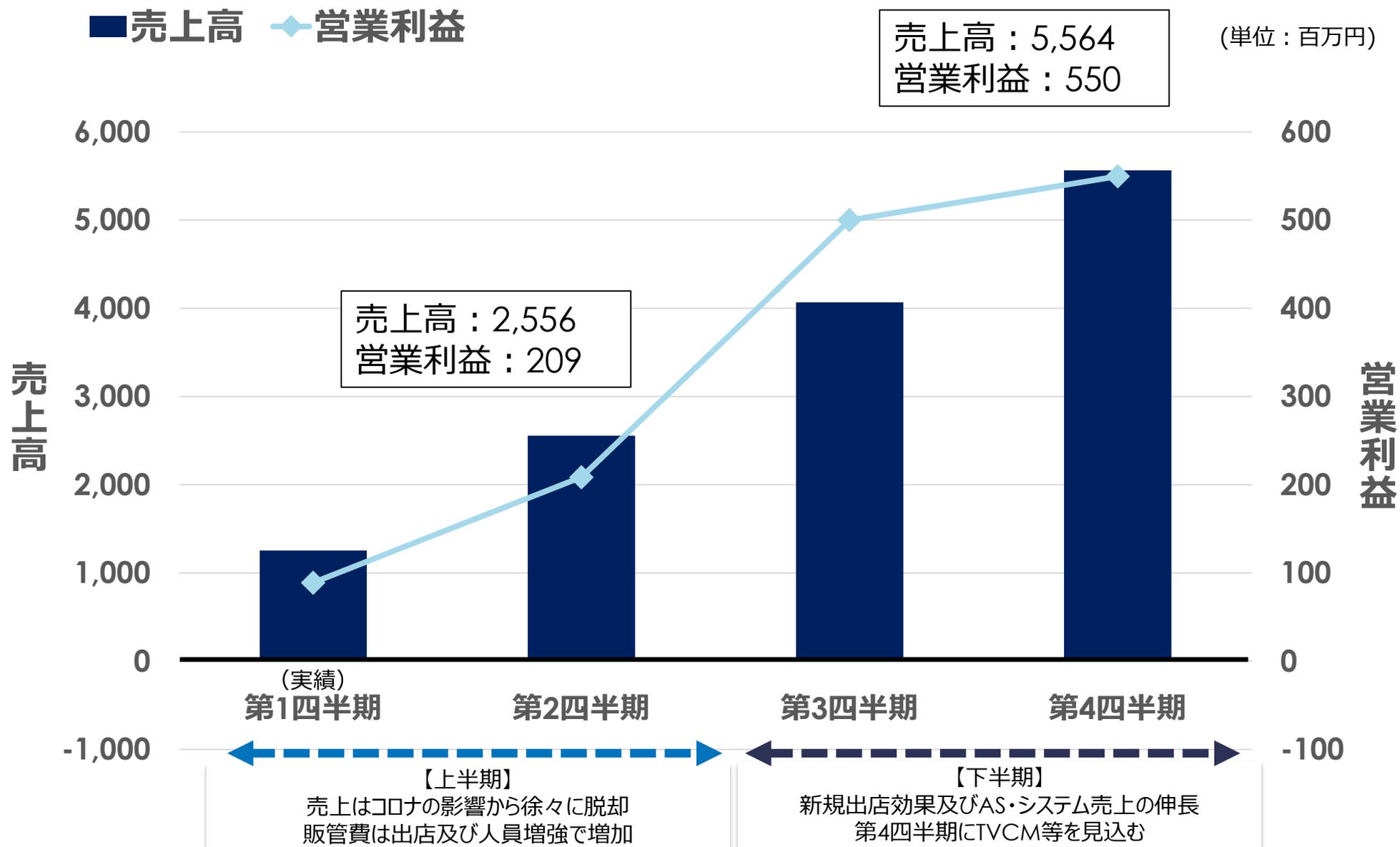
- ①アフターコロナを見据えた、直営店
舗網の拡大（広告効果の最大化）
- ②保険ロボアドや生活応援アプリを活用
したプレカスタマーの獲得
- ③直営店集客強化（オンライン保険相
談の促進）

【リスクマネジメント部】

- ①セミナー営業の継続
- ②大阪支店を活用した新規業務協力者
開拓
- ③生損保クロスセルの推進

【インフォディオ】

- ①営業及び開発人員の増強
- ②スマートOCR®パッケージの開発
- ③スマートOCR®導入企業の増加



「3年後のあるべき姿（2021年6月期～2023年6月期）」



■ 3年後のあるべき姿 (2021年6月期～2023年6月期)

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%～

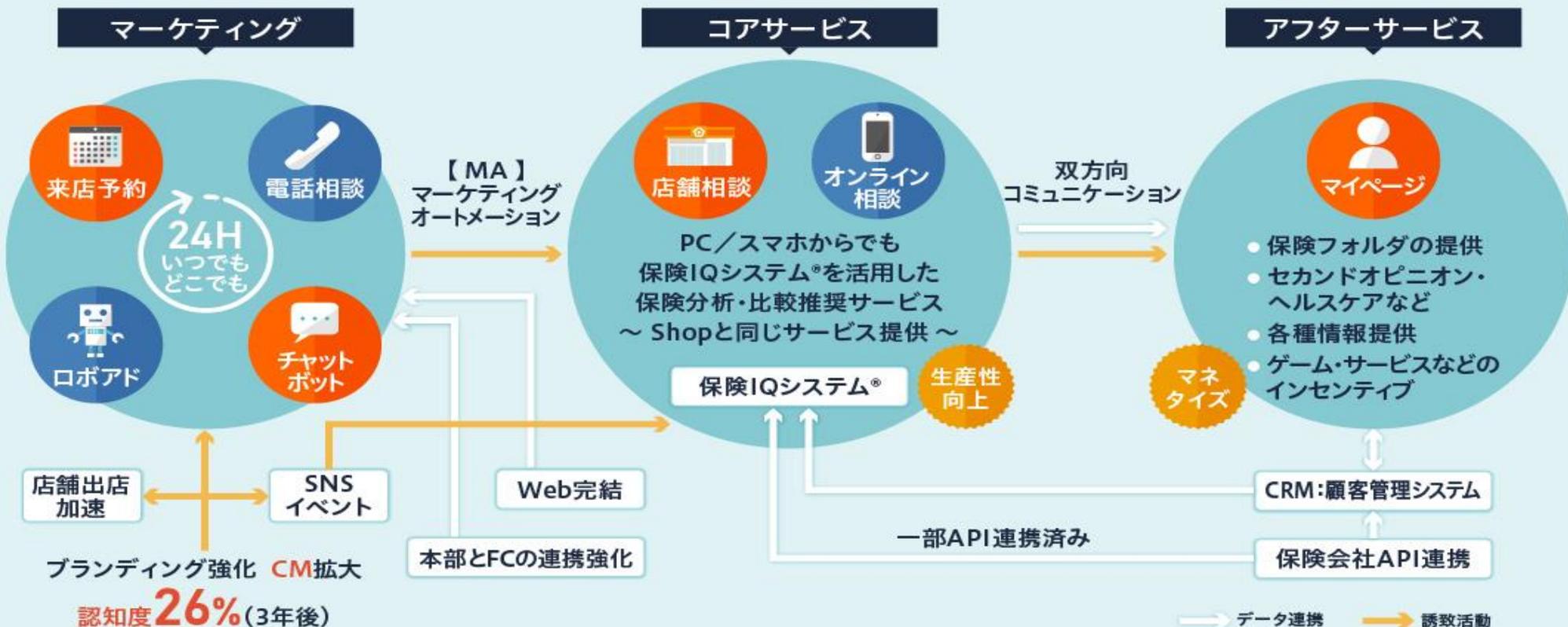
③売上・営業利益イメージ
～売上70億円、営業利益10億円を目指す～

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

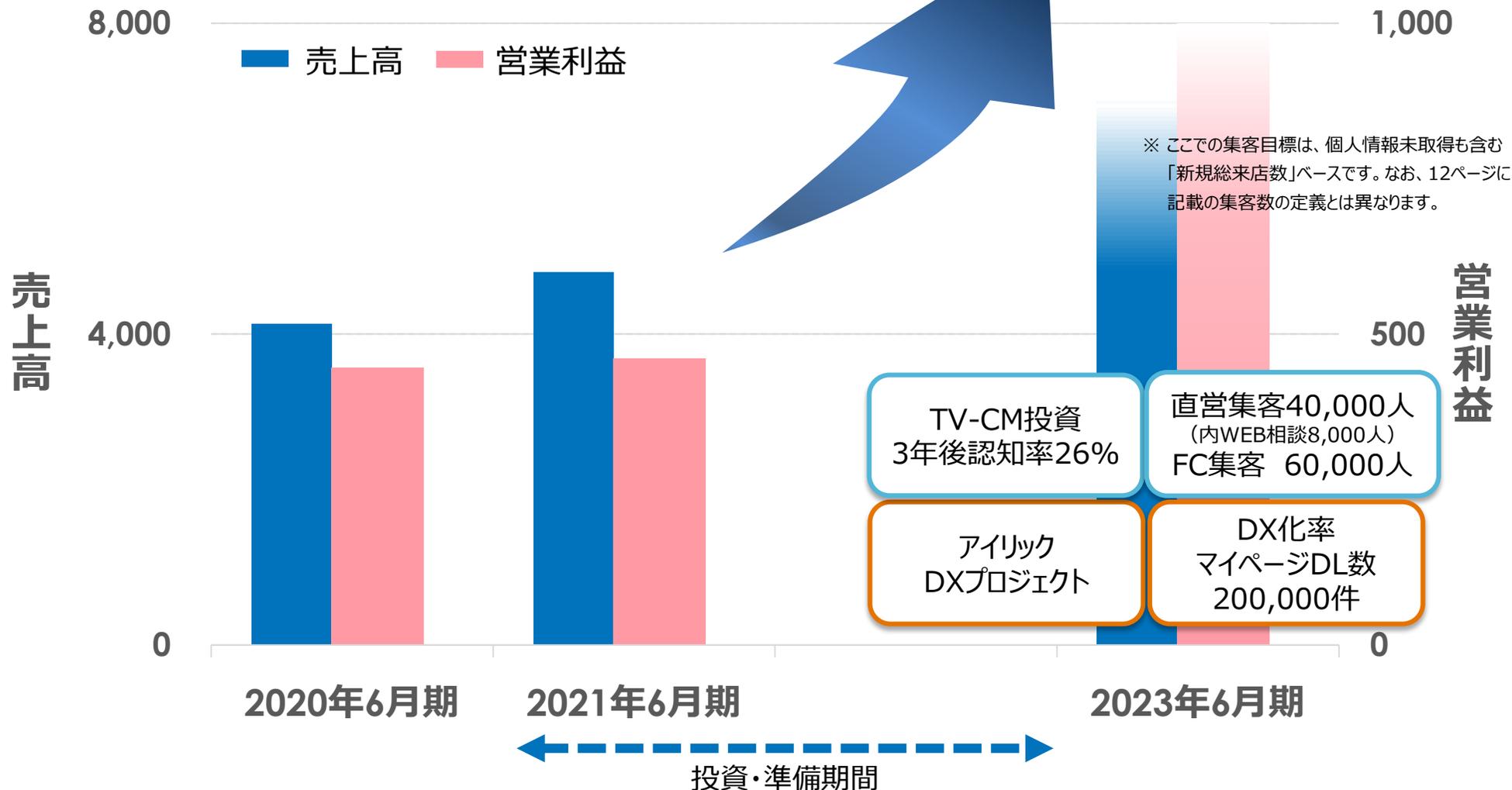
テーマ | いつでもどこでも保険クリニック*店舗と同じサービスが受けられる。お客様へ最良のサービスの提供(保険IQシステム*のスマホ対応)。



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

2023年6月期 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®』

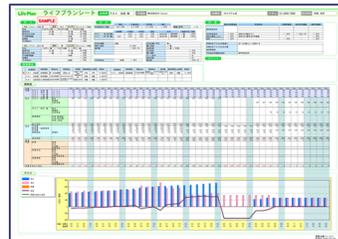
視認性・アクセス性の高い店舗作り

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

来期末『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



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

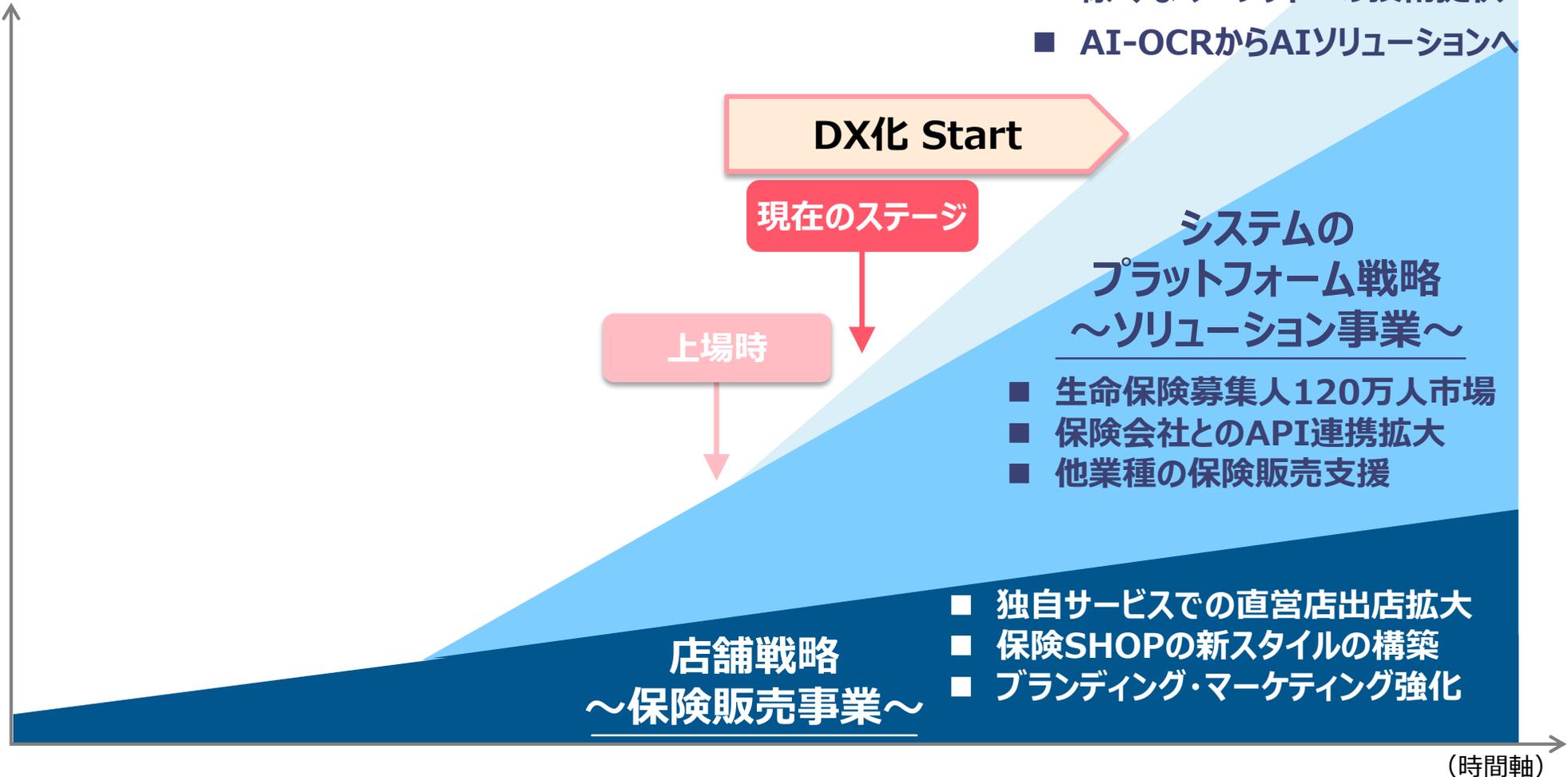
全システム連携と保険会社とのAPI

- 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)



- 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

I R R Cの企業テーマは！



人と保険の未来をつなぐ
～ Fintech Innovation ～

当社は保険の全てに関わっていきたいと考えています。

VI. リスク情報及び次回以降の開示時期



【新型コロナウイルス感染症について】

役員・従業員・お客様に感染者が出た場合、または緊急事態宣言もしくはまん延防止等重点措置が再び発出された場合、当社グループの営業活動及び経営成績に影響を与える可能性があります。

（対応策）本社勤務者につきましては、在宅勤務および混雑を避けた時差出勤を奨励しております。お客様への営業についても、電話、メールのほか、オンライン保険相談を導入し、可能な限り訪問しなくとも営業が可能な環境を整えています。一方、店舗勤務者につきましては、時差出勤、体温測定、換気、アルコール消毒の徹底など、感染症対策を万全にしたうえで、交代制により通常通り店舗運営を行っております。

なお、現時点では感染者数が減少しており、上記対応策も奏功しているため、同リスクの顕在化の可能性は低くなっております。仮に顕在化した場合でも、WEB集客やオンライン相談によりカバーできるため、影響額は限定的と考えております。

【システムダウンについて】

当社グループの事業はコンピュータシステムを結ぶインターネットに依存しており、自然災害や事故等により、インターネットが切断された場合には、当社グループの運営しているシステムのサービス提供は不可能になります。また、一時的な過負荷によって当社グループの通信機器が作動不能に陥る場合や、外部からの不正な侵入犯罪や当社グループ役員または従業員の誤操作によってネットワーク障害やシステムダウンが発生する可能性があります。これらの障害が生じた場合には当社グループに対する訴訟や損害賠償請求等により、当社グループの事業の信頼性、財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。

（対応策）当社グループのシステムは定期的にバックアップを実施しており、システム障害によるデータの喪失を極力少なくする運用が行われております。またサイバー攻撃に対しましては、当社のコンピュータシステムにセキュリティソフトやウィルス対策ソフトを導入するなど、セキュリティを強化するとともに、万が一攻撃された場合であっても被害を最小限に抑える対策を講じており情報セキュリティへの体制強化を図っております。

なお、同リスクが顕在化した場合、上記対応策による体制強化が図られていることに加え、一時的にシステムが使えないとしても、資料や口頭での保険コンサルティングが可能であるため、影響額は限定的と考えております。

※詳細については、有価証券報告書「第一部 企業情報 第2 事業の状況 3 事業等のリスク」に記載しております。

【保険会社による保険手数料率変更のリスクについて】

保険会社が手数料規程に関する施策を変更し、当社が受領する保険手数料率の変動した場合、当社グループの経営成績に影響を与える可能性があります。

（対策）保険会社との情報交換を常に実施し、施策変更に関する情報をいち早く入手し、対応策を講じるようにします。なお、近年の手数料については、お客様本位の業務運営の趣旨に則り、品質を評価基準として支払われる手数料体系も導入されておりますので、当社グループの営業方針を今後も同趣旨に則って行きたいと考えております。

なお、保険会社による保険手数料体系は、数年前に変更（保険販売のクオリティに対する査定が盛り込まれました）になったばかりであり、現時点では同リスクの顕在化の可能性は低くなっております。また、仮に顕在化した場合でも、当社グループのソリューション事業やシステム事業など事業の分散が図られているため、影響額は限定的と考えております。

※同資料は、毎年9月をめどに開示する予定です。

※なお、詳細については、有価証券報告書「第一部 企業情報 第2 事業の状況 3 事業等のリスク」に記載しております。

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。

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。