

# 2022年6月期第3四半期 連結決算説明資料 (2022年7月-2022年3月)

## 株式会社アイリックコーポレーション

(code:7325)

東証グロース



2022年5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. 2022年6月期第3四半期 事業概況

- 事業概況サマリー、業績ハイライト P8～9
- セグメント別売上高・KPI P10～27

## 3. 2022年6月期通期 予想

- 2022年6月期予想 P29
- 2022年6月期 各セグメント施策 P30～32
- 2022年6月期 四半期ごとの予想値 P33

## 4. 成長戦略

- 3年後のあるべき姿 P35～37
- セグメントごとの成長戦略 P38～41
- まとめ P42～45

# 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「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

※「オリコン顧客満足度®調査」の「来店型保険ショップ」において  
2年連続総合1位の評価

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

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198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

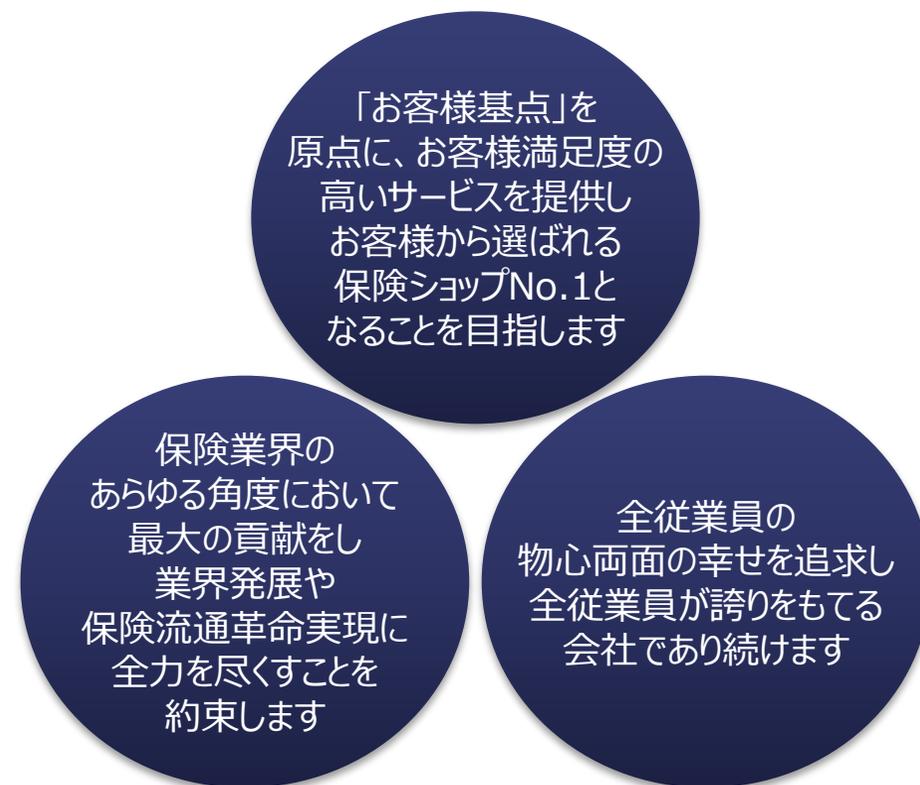
## 企業理念

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. 2022年6月期第3四半期 事業概況

---



## ➤ サマリー

- ◆売上高 …… 保険販売事業においては、新型コロナウイルス感染症再拡大の影響から集客数は低迷したものの、出店効果や、法人部門も好調に推移したことから、売上高は前年同期を上回った。ソリューション事業及びシステム事業も、『スマートOCR®』や『ASシステム』などの受注が好調であり、当初予想通り推移し前年同期を上回った。【前期比13.1%増】
- ◆売上原価 …… 『スマートOCR®』の受注増加に伴い、カスタマイズに伴う原価が増加。【同39.4%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2年目として主に出店を中心とした計画的な先行投資を実施。また第4Qに予定していた広告費を一部先行利用。【同9.4%増】
- ◆営業利益 …… 【同4.4%増】

- 売上高3,839百万円(前期比13.1%増)、営業利益297百万円(同4.4%増)、  
当期純利益182百万円(同4.9%増)

(単位：百万円)

	2021年6月期 第3四半期		2022年6月期 第3四半期		
	実績	対売上高比	実績	対売上高比	対前年同期比
売上高	3,394	100.0%	3,839	100.0%	13.1%
売上原価等	473	13.9%	660	17.2%	39.4%
売上総利益	2,920	86.1%	3,179	82.8%	8.9%
販売費及び一般管理費	2,635	77.7%	2,882	75.1%	9.4%
営業利益	284	8.4%	297	7.7%	4.4%
経常利益	290	8.5%	307	8.0%	6.0%
当期純利益	174	5.1%	182	4.8%	4.9%

- 保険販売事業2,267百万円(前期比10.6%増)、ソリューション事業1,121百万円(同17.5%増)、システム事業450百万円(同15.8%増)

(単位：百万円)

	2021年6月期 第3四半期		2022年6月期 第3四半期		
	実績	対売上高比	実績	対売上高比	対前年同期比
<b>保険販売事業</b>	2,050	60.4%	2,267	59.1%	10.6%
<b>直営店部門・RM部門</b>	1,845	54.4%	1,962	51.1%	6.3%
<b>法人営業部門</b>	204	6.0%	305	8.0%	49.2%
<b>ソリューション事業</b>	954	28.1%	1,121	29.2%	17.5%
<b>AS部門</b>	541	16.0%	702	18.3%	29.7%
<b>FC部門</b>	413	12.2%	419	10.9%	1.5%
<b>システム事業</b>	389	11.5%	450	11.7%	15.8%
<b>売上高計</b>	3,394	100.0%	3,839	100.0%	13.1%

- 保険販売事業334百万円(前期比8.2%減)、ソリューション事業415百万円(同53.7%増)、システム事業16百万円(同67.3%減)。ソリューション事業の売上が好調で、セグメント利益が保険販売事業を上回る。保険販売事業は出店経費が増加し、システム事業はサービスのレベル向上のための投資を継続したため利益は前期比で減少した。 (単位：百万円)

	2021年6月期 第3四半期		2022年6月期 第3四半期		
	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益	対前年 同期比
保険販売事業	2,050	364	2,267	334	△8.2%
ソリューション事業	954	270	1,124	415	53.7%
システム事業	506	49	648	16	△67.3%
合計	3,511	683	4,040	766	12.1%
調整額※	△117	△398	△200	△468	17.5%
四半期連結 損益計算書計上額	3,394	284	3,839	297	4.4%

※セグメント売上高の調整額は、セグメント間の内部売上高消去額であります。セグメント利益の調整額は、セグメント間未実現損益の消去及び、各報告セグメントに配分していない全社費用が含まれております。

# 部門別売上高（フロー、ストック）

■ 全売上高のうちストック（サブスクリプション）での売上は約 1 /3を占める

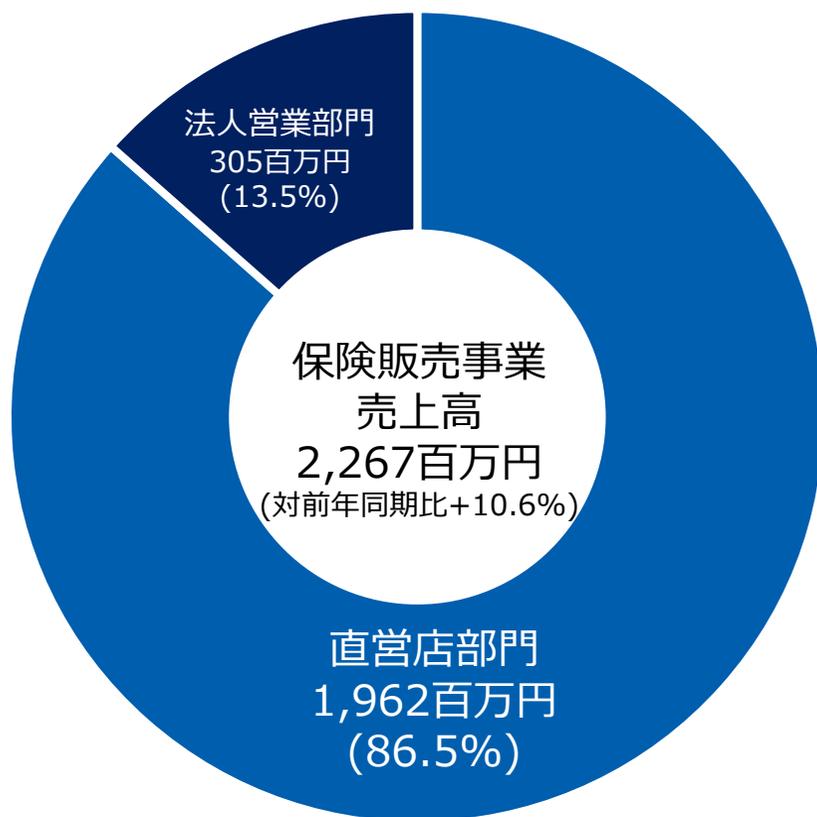
（単位：百万円）

	フロー	ストック	合計
<b>保険販売事業</b>	1,820	447	2,267
直営店部門・RM部門	1,567	395	1,962
法人営業部門	253	52	305
<b>ソリューション事業</b>	373	748	1,121
AS部門	180	522	702
FC部門	193	226	419
<b>システム事業</b>	324	126	450
<b>売上高計</b>	2,517	1,321	3,839
<b>比率（％）</b>	65.6%	34.4%	100.0%

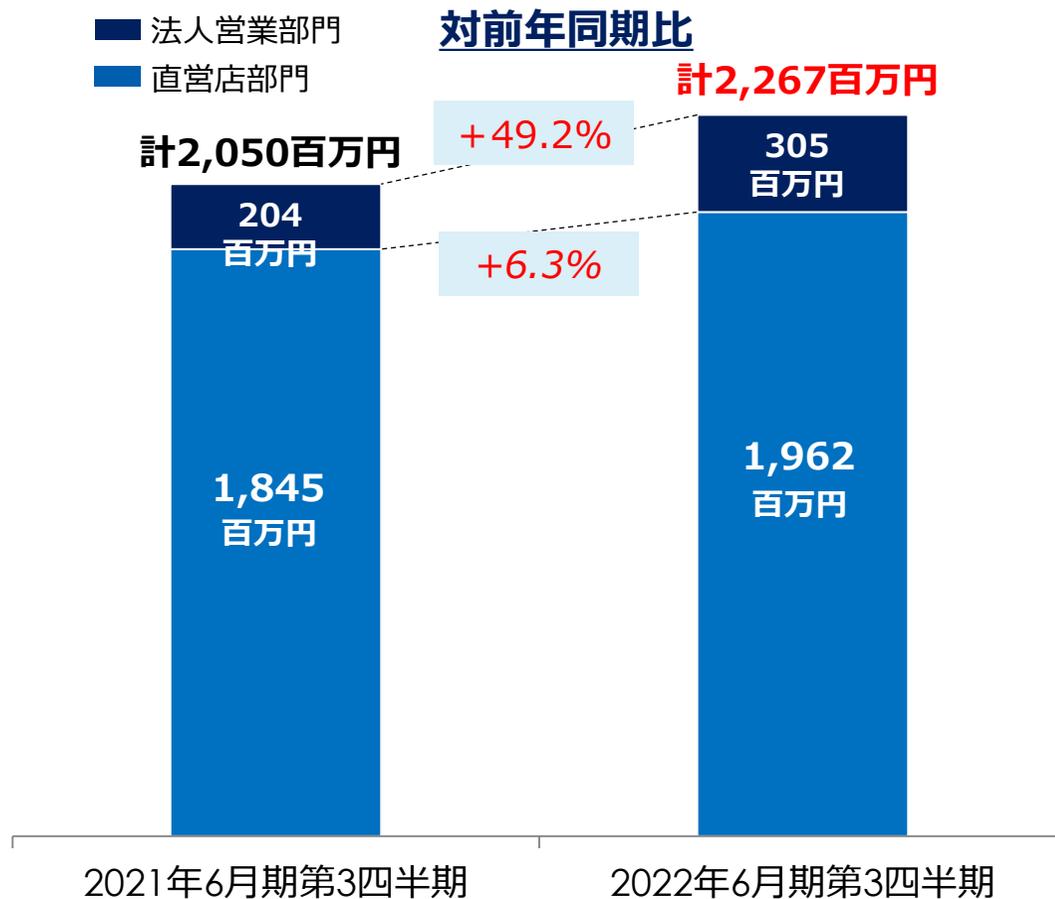
※ストック売り上げとは、保険販売事業は保険契約からの継続手数料、AS部門はASシリーズのID利用料及び金融機関向けのAI-OCRのサブスクリプションならびにリカーリング収益。FC部門はCSC（FC）月額利用料。システム部門はAI-OCRのサブスクリプションならびにリカーリング収益（AS部門計上分以外）。

- 直営店部門は、1月から3月にかけてコロナ感染症が拡大傾向となり、集客数は低迷したものの、3月にはwebからの集客予約数が過去最高件数となった事や、前期末からの積極的な出店方針を継続し、3月末の直営店舗数は前期末比5店舗増の57店舗となり、売上高は前年同期比を上回りました。
- 法人営業部門は、新規案件及び大型契約の獲得により、売上高は好調な結果となりました。

## 売上高構成

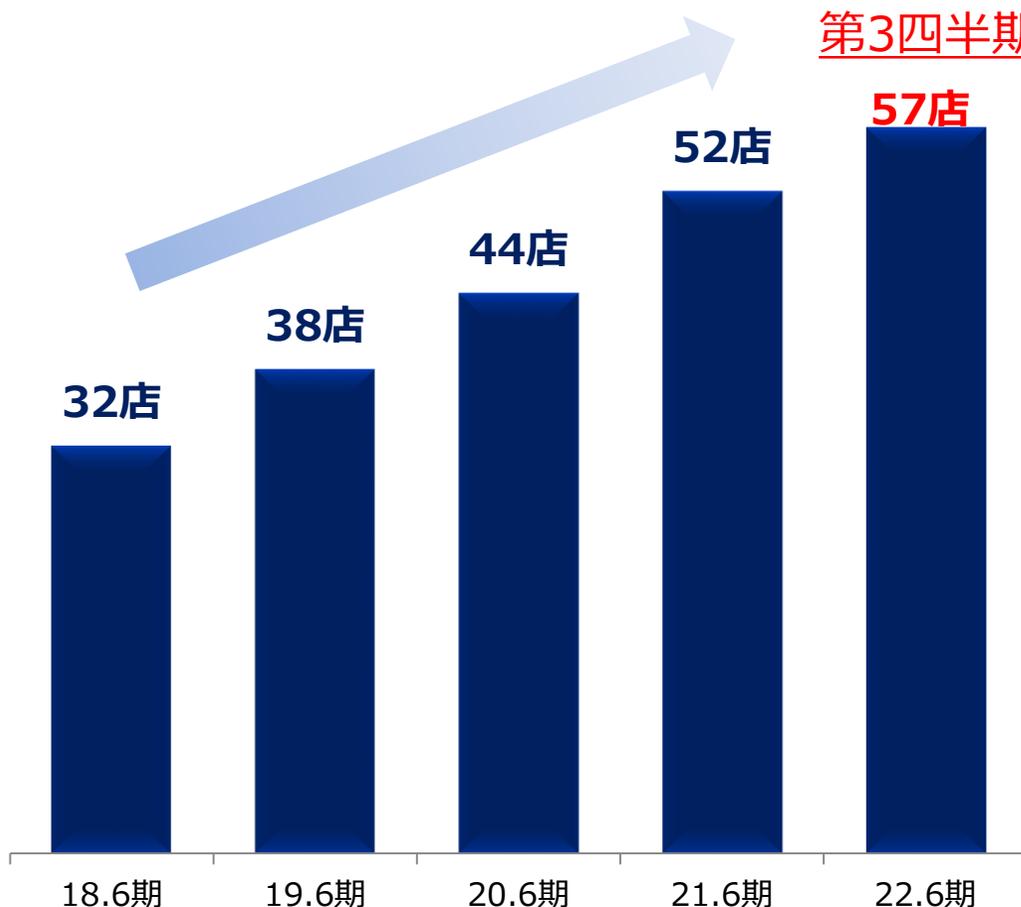


## 対前年同期比



- 「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3四半期末直営店舗数：57店舗



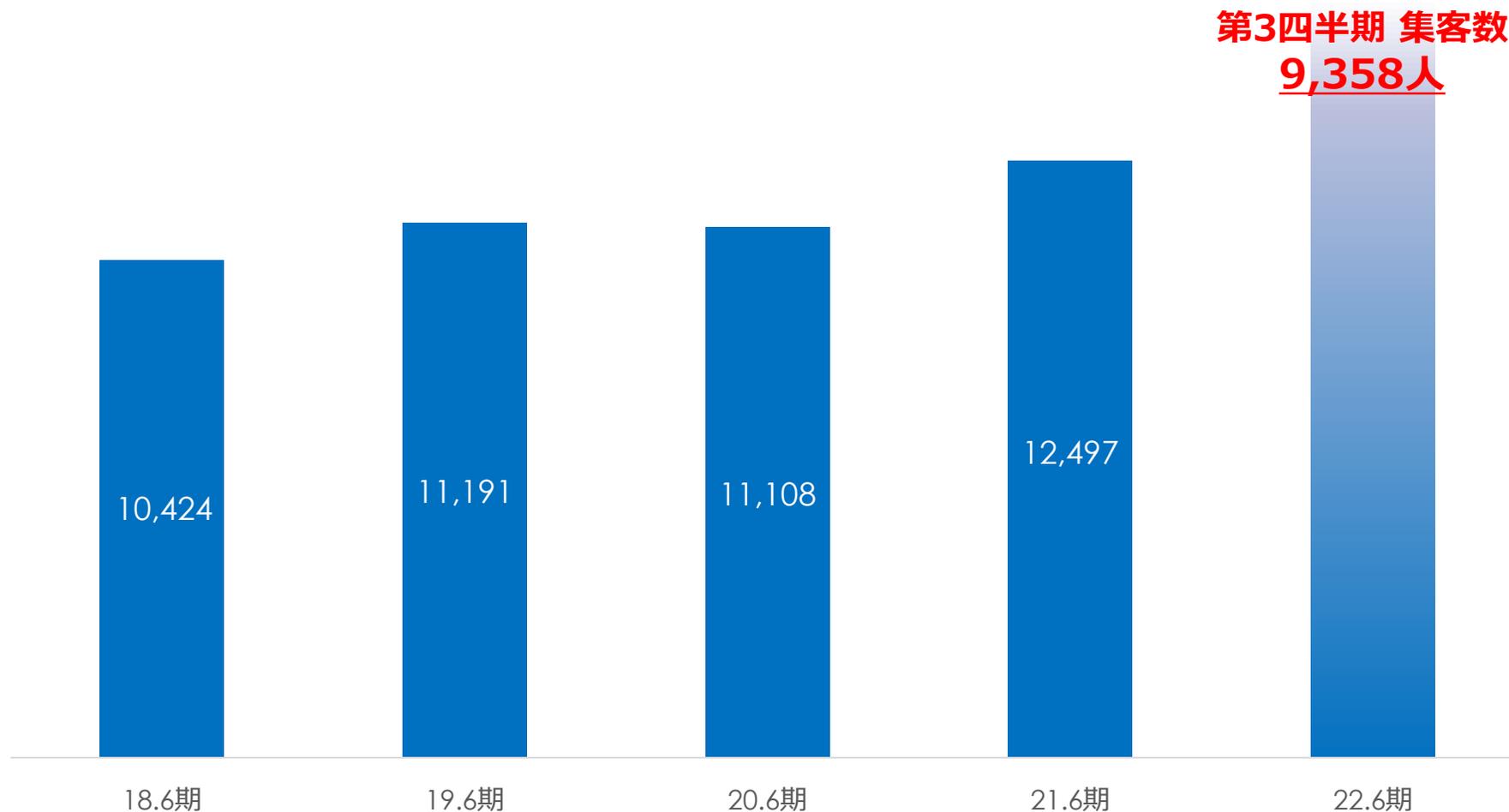
第3四半期累計 出店店舗一覧

- 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)
- 10月 イトヨーカドー和光店 (埼玉県)

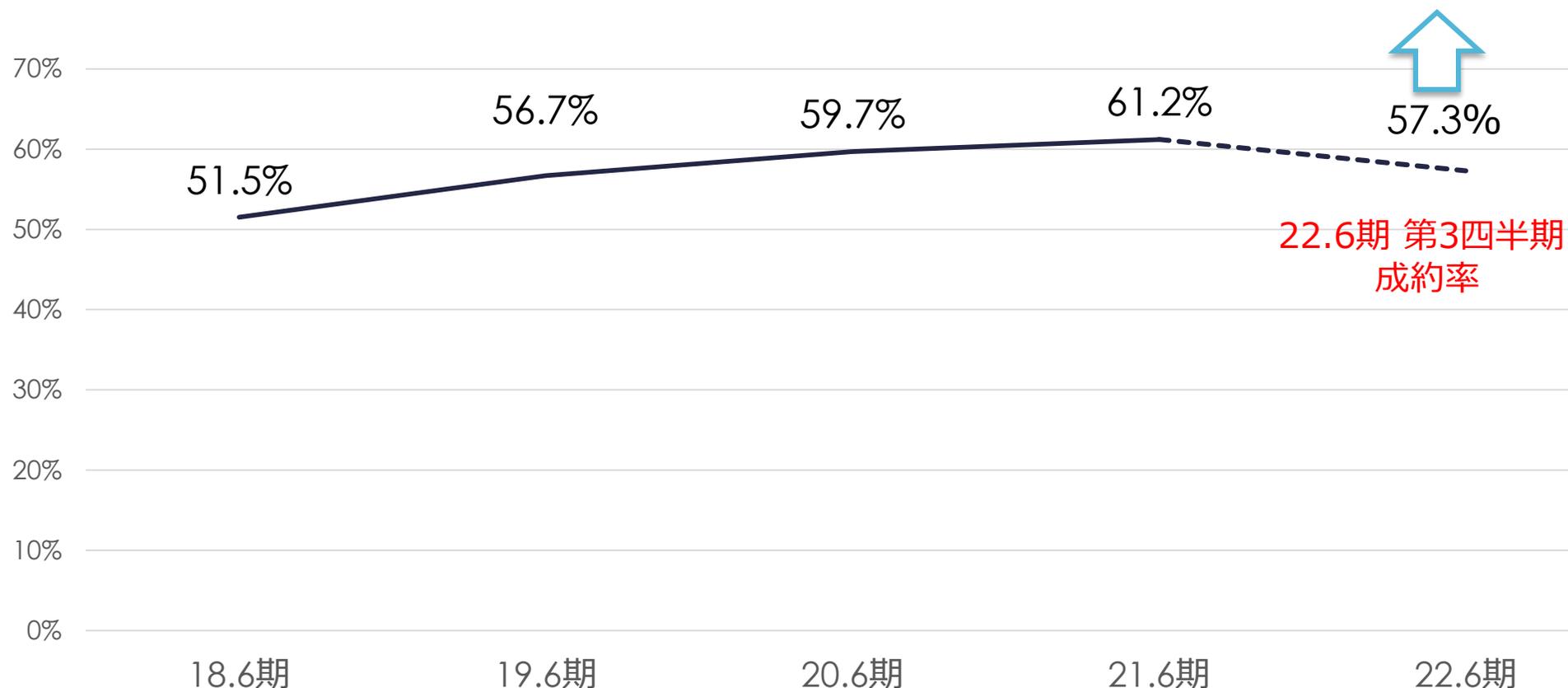
※トナリエ宇都宮店はラクーン大宮店と統合しました。



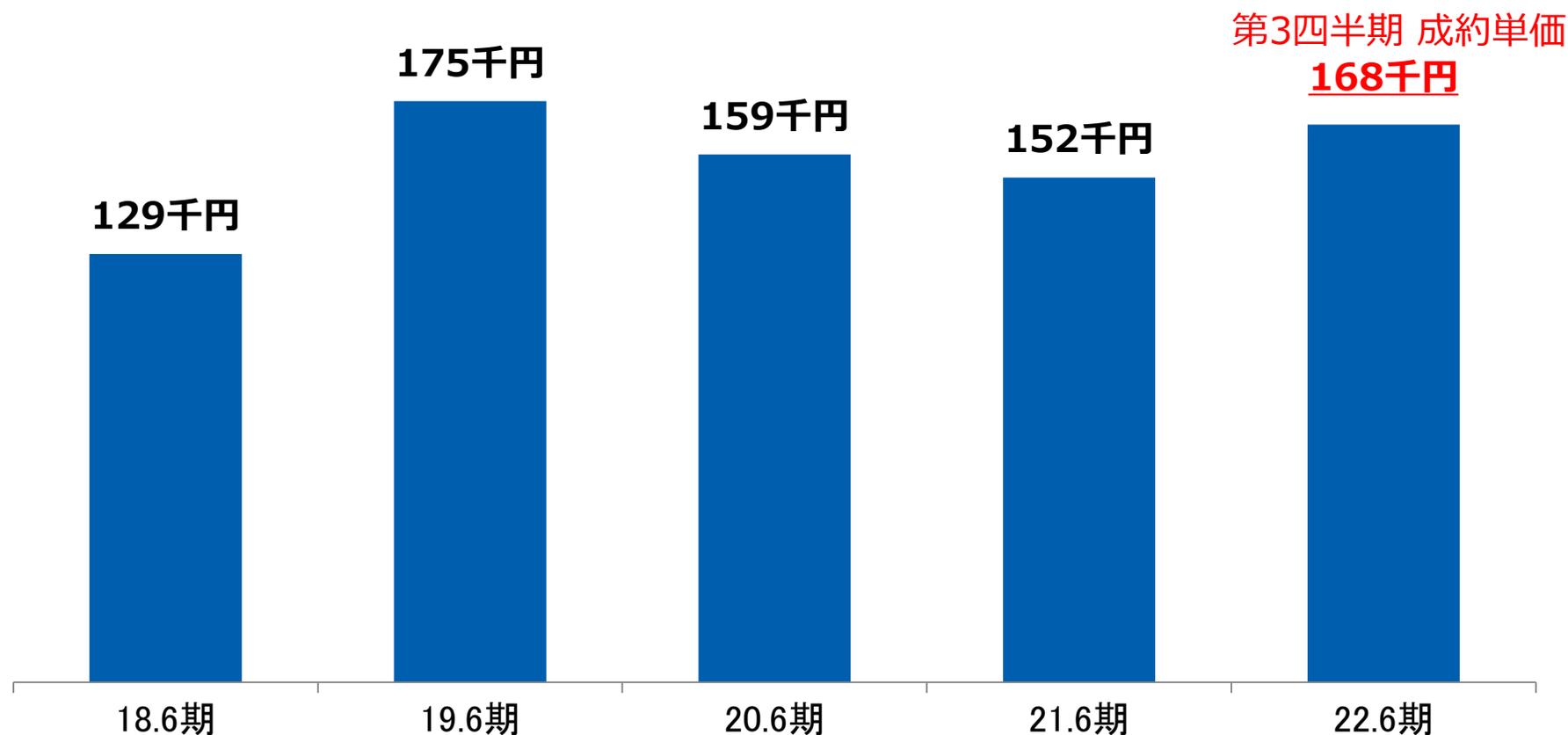
- 1月から3月にかけてコロナ感染症が拡大傾向となった事で、新規来店者数は低迷した。一方で新規出店店舗の集客及びWeb予約からの集客は好調であり、集客数は前年同月に対し若干増加となった。



- 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57.3%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。

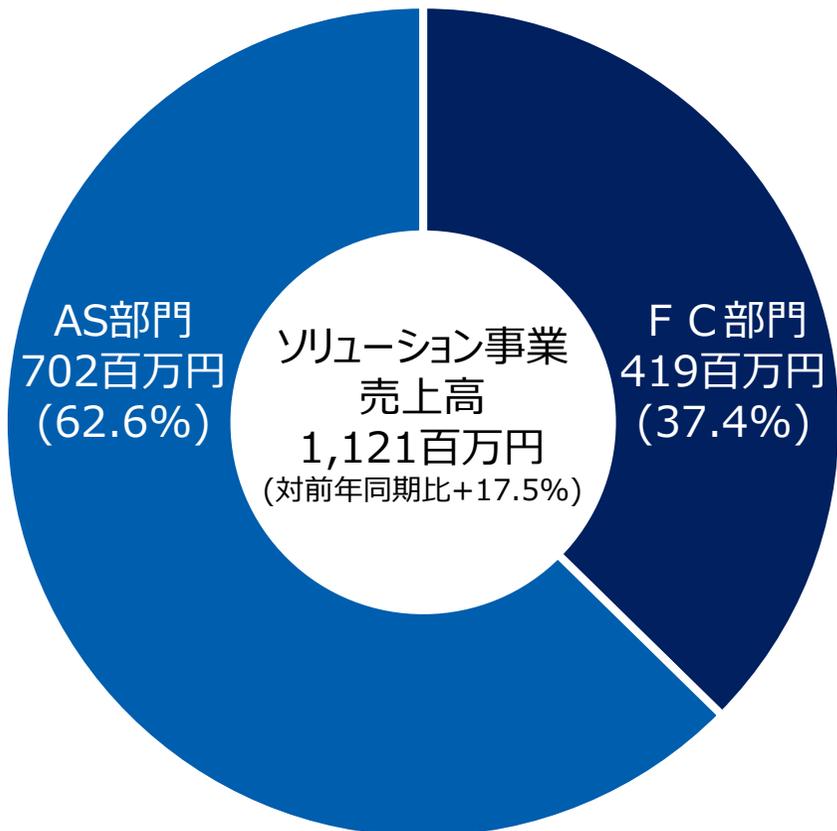


- 老後資金の貯蓄に関する関心度は依然高く、貯蓄型保険の販売が比較的好調に推移しました。また、保障の内容の充実を図るケースに加え、医療保険及びがん保険などのセット販売も増加し、成約単価は増加しました。

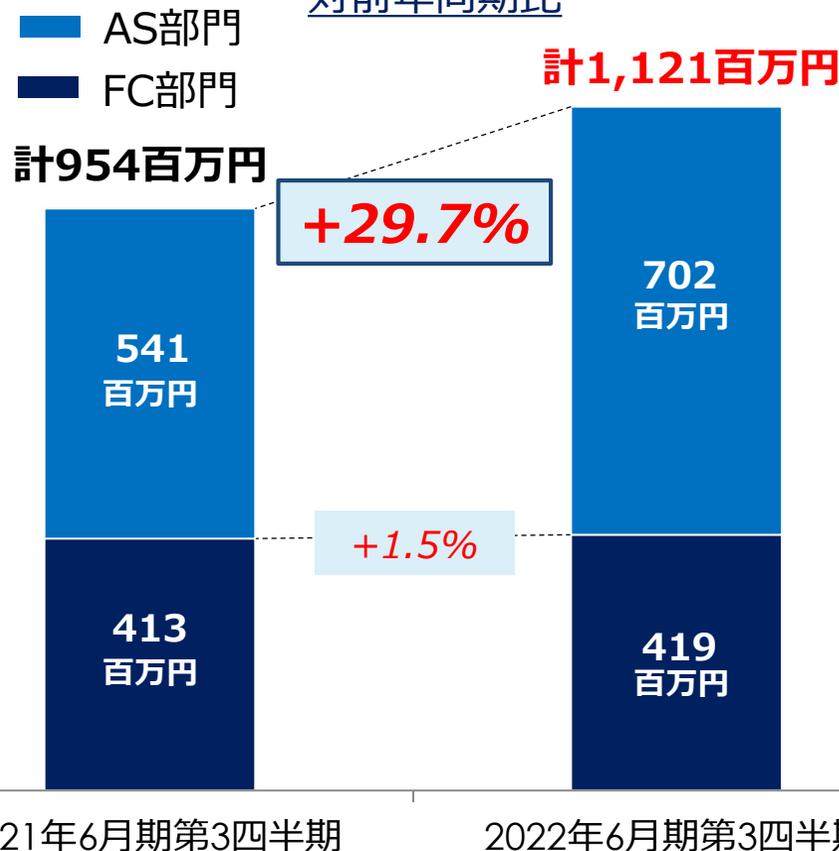


- AS部門は、保険会社・金融機関向け『スマートOCR®』の受注が順調。また、保険会社・保険乗合代理店や地方銀行による『ASシステム』『AS-BOX』の導入も進んだことから、好調に推移しました。
- FC部門は、FC店舗数が前年同期末に比べて3店舗増加しました。他業界からの新規参入意欲は引き続き大きく、FC登録見込数の増加傾向が続いております。
- ソリューション事業の売上高は1,121百万円(前期比17.5%増)となりました。

売上高構成



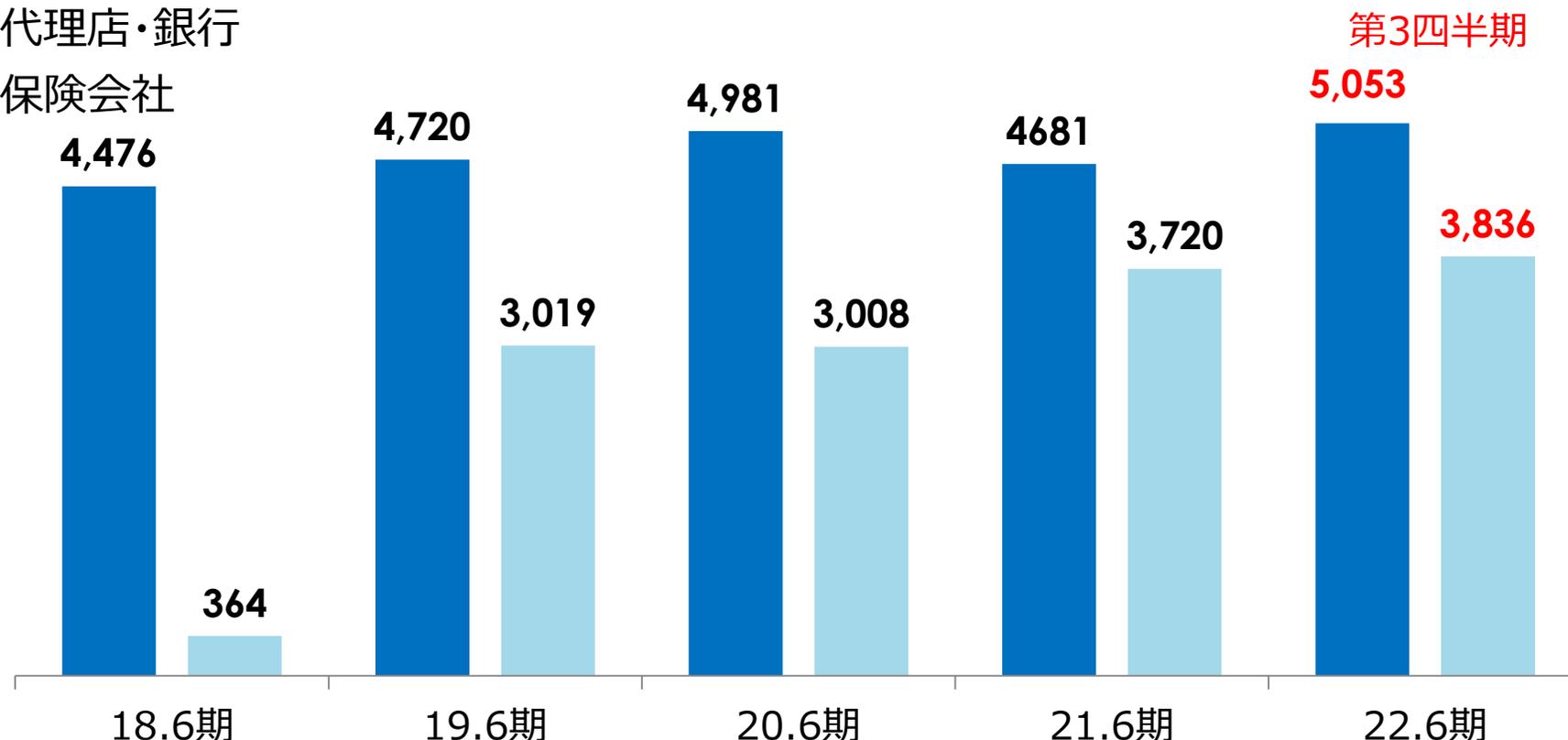
対前年同期比



- 2022年6月期のASシリーズID数は、8,889ID(代理店・銀行5,053ID、保険会社3,836ID)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488ID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を一部計上しております。

**AS部門の売上計算** =

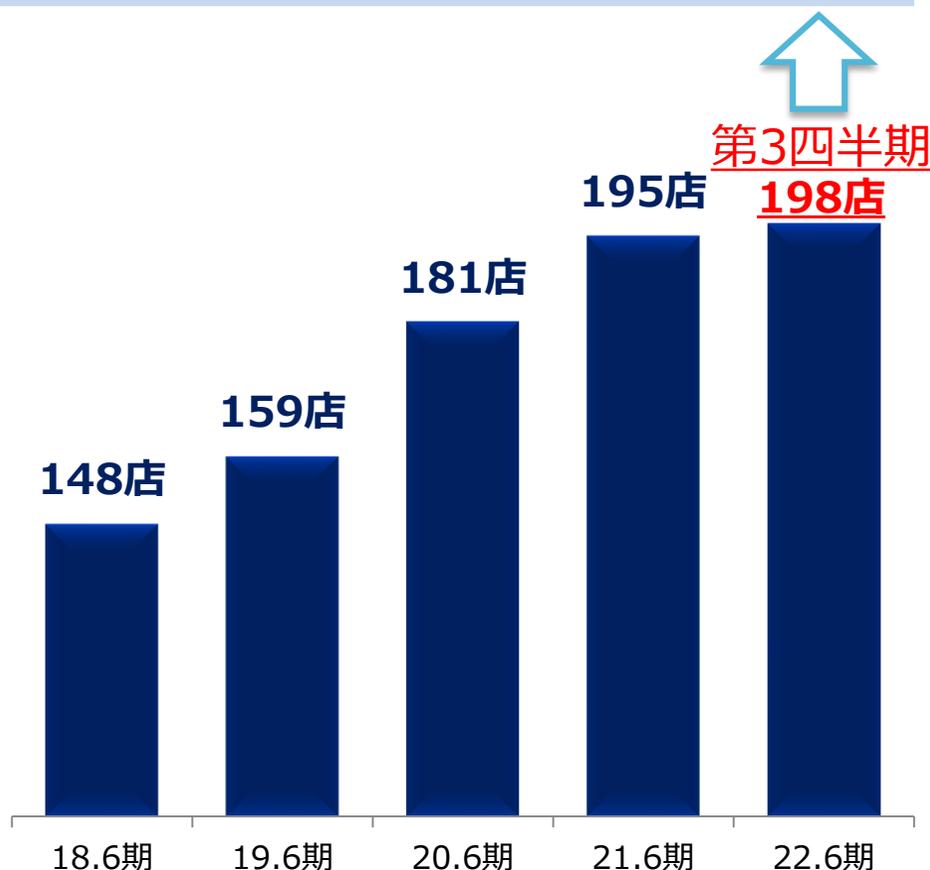


ASシリーズの既存顧客に対するサービス

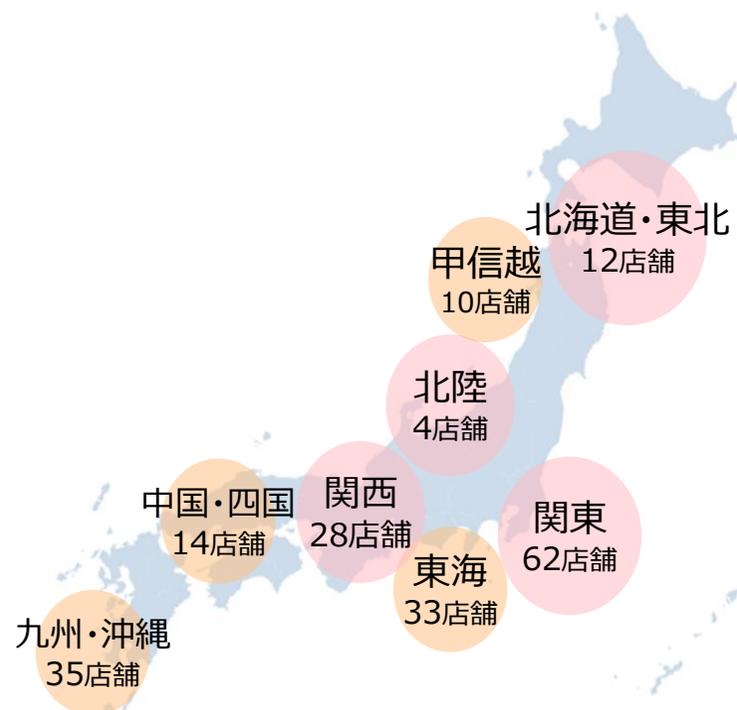
- 保険代理店業界への参入意欲の高い他業界に対するリクルート活動の強化を行っております。また、既存代理店への追加出店の提案等を実施しております。

## ◆ 第3四半期FC店舗数：198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部門の売上は堅調に推移しています。

## 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

255百万円

ロイヤリティ売上

52百万円

共同募集に伴う保険手数料

62百万円

その他サービスに伴う売上

50百万円

- 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.....

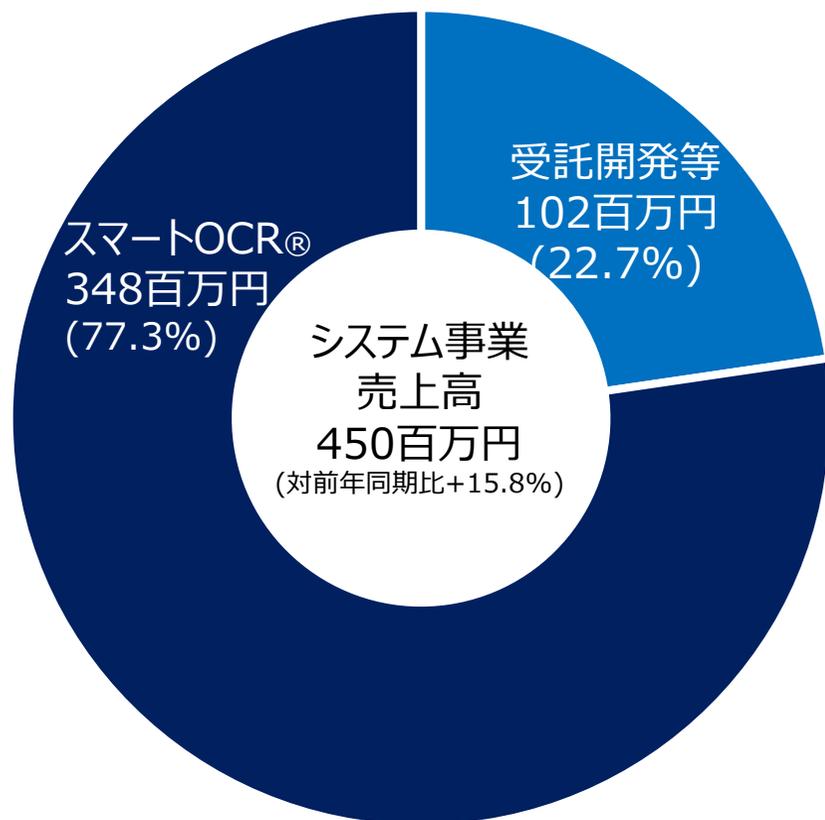


当社が唯一、大手保険ショップでフランチャイズ展開をしております。

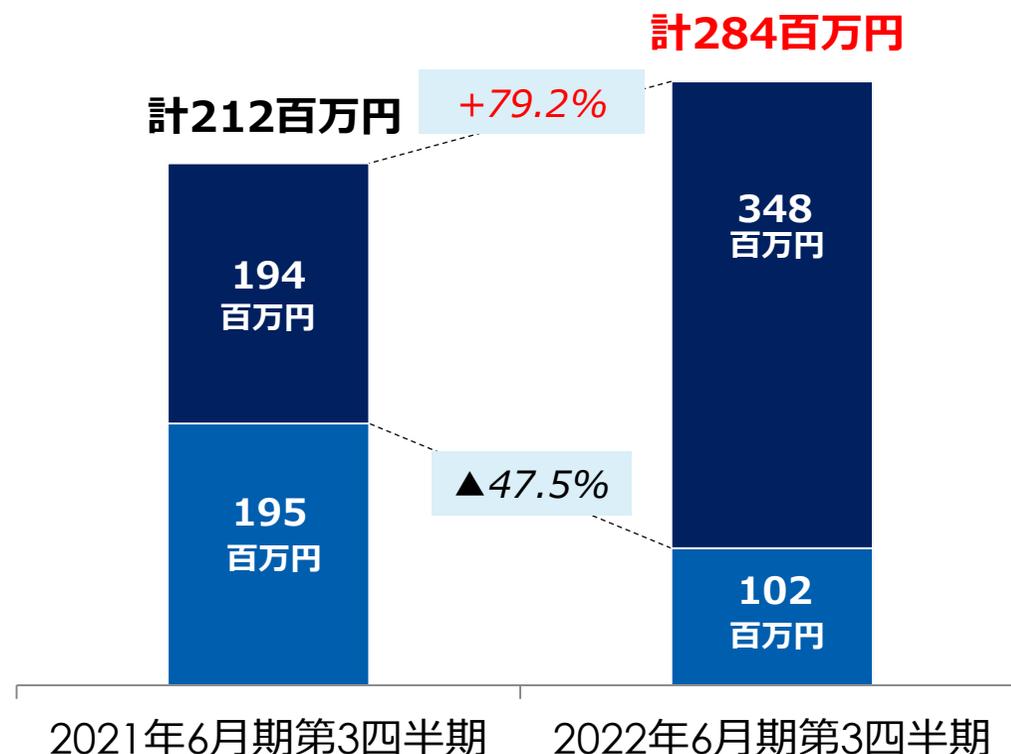
保険販売は覚えなくてはならないことが多く、新規参入を挫折されるケースが多くありましたが、保険IQシステムの提供と徹底した教育体制によって、新規参入の強力なバックアップを可能にしています。

- システム事業は、『スマートOCR®』搭載など、新規受注が好調に推移しました。また、統計センター・国税局など受注済みの開発案件から発生するサブスクリプション売上（『スマートOCR®』利用課金）もあり、好調に推移しました。『スマートOCR®』については引き続き多くの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450百万円(前期比15.8%増)となりました。

売上高内訳



■ スマートOCR®    対前年同期比  
■ 受託開発等



# スマートOCR® (AI搭載の非定型帳票対応型OCR) の導入事例 (1)

独立行政法人統計センター様

株式会社JTB様



2020 年 11 月 25 日

News Release

報道関係各位

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



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。



2020 年 12 月 18 日

News Release

報道関係各位

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<sup>(\*)</sup>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



2021 年 5 月 10 日

News Release

報道関係各位

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」に掲載され、みずほ銀行がサービス提供開始いたしましたことをお知らせいたします。



「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、お客さま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、本サービスからシステムレスに振込依頼することが可能です。

## ユニアックス様

「スマート OCR」が搭載された

ユニアックスの AI 会計自動仕訳クラウドサービス「KEIRAKU」がリリース

～属人的な仕訳業務をシステムを通して自動化し、コスト 9 割減・所要時間 8 割減\*と大幅に改善可能に～

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、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、独自開発した「スマート OCR」が、ユニアックス株式会社の「KEIRAKU」に掲載され、2022年2月9日(水)に「KEIRAKU」のサービス提供が開始いたしましたことをお知らせいたします。

### 【「KEIRAKU」とは】

「KEIRAKU」は、お客さまが受け取った請求書や領収書等の画像データを AI-OCR で読み取り、文字データに変換し、会計システムで取り込み可能な仕訳データを自動作成する会計仕訳業務支援サービスです。「KEIRAKU」をご利用いただくことで、これまで手作業で行っていた会計仕訳入力業務を、AI-OCR (光学文字認識) と AI 自動仕訳機能によって省力化することができます。また、AI-OCR と「KEIRAKU」の国内オペレーターによる確認・修正を組み合わせることで、高精度な仕訳データの作成を実現します。

そのほか、「KEIRAKU」では、AI-OCR 以外にも EXCEL ファイルからデータの読み込みを可能としています。これまで利用していた会計ソフトと連携し、会計ソフトの変更や設定を不要とすることも大きな特徴となっております。

「KEIRAKU」の詳細はこちら <https://kei-raku.jp>

(\*)ユニアックス調べ

### 【「スマート OCR」が AI-OCR 機能として採用に至った背景】

AI-OCR ソリューションの「スマート OCR」は、これまでクラウドサービスとして多くの実績を重ねてきたことや、非定型帳票の読取精度の高さ、AI 自動仕訳機能の革新的技術力を評価いただいたことや、「KEIRAKU」へ搭載する AI-OCR エンジンとしての採用につながりました。

一般的な AI-OCR ソリューションでは請求書の請求元会社名や合計請求金額などは読取ることができず、明細書の詳細データの読取までは苦手とされています。非定型帳票に特化した「スマート OCR」はフォーマットがばらばらであっても、明細の情報を読取ることが得意としており、とりわけ請求書のような取引先ごとに書式が異なる帳票においては最適なソリューションといえます。

また、「スマート OCR」は国税庁の確定申告書等作成コーナーの源泉徴収票 OCR システムに採用されたことや、国勢調査の帳票の読取に採用されるなど、大規模な案件での導入実績が豊富なことも評価につながりました。

## 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いたしました。

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荷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。



DenHo の操作画面イメージ

- 『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

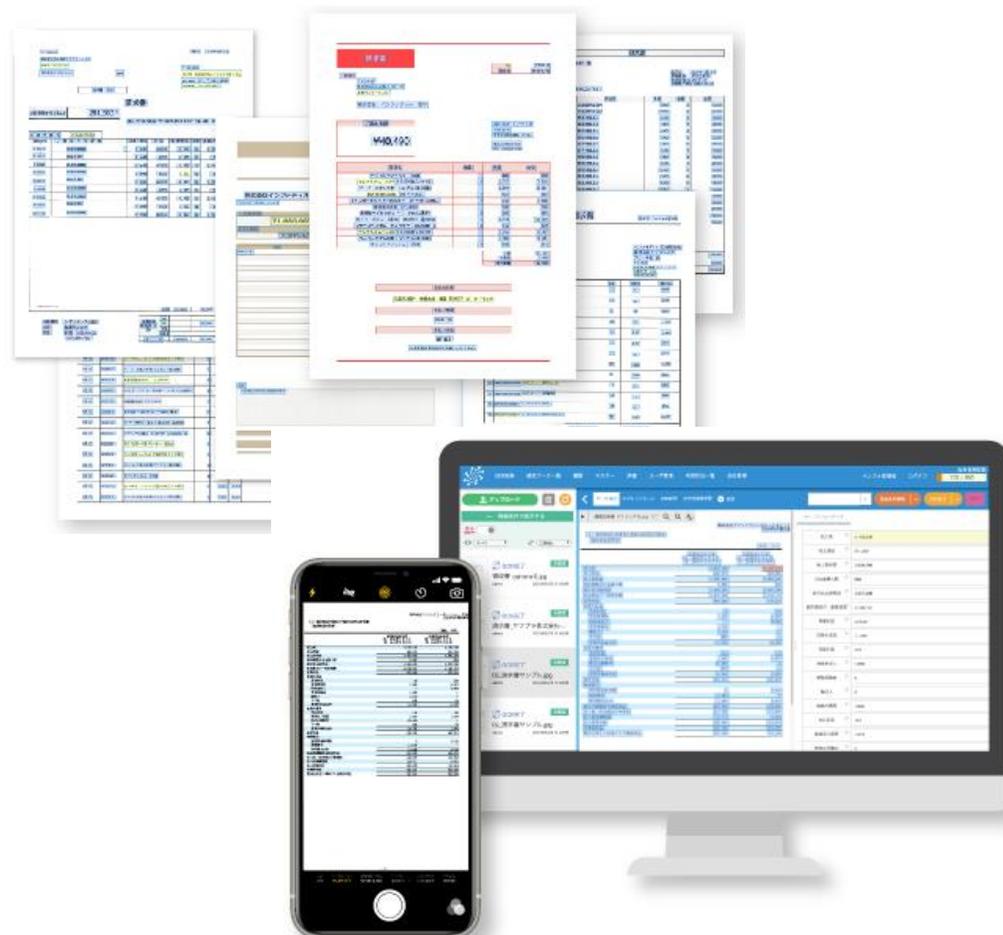
 **領収書・レシート** 基本パック

 **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
<b>売上高</b>	<b>4,638</b>	<b>5,564</b>	<b>+20.0%</b>
<b>保険販売事業</b>	<b>2,759</b>	<b>3,344</b>	<b>+21.2%</b>
<b>直営店部門・RM部門</b>	<b>2,517</b>	<b>3,114</b>	<b>+23.7%</b>
<b>法人営業部門</b>	<b>242</b>	<b>230</b>	<b>▲5.0%</b>
<b>ソリューション事業</b>	<b>1,327</b>	<b>1,570</b>	<b>+18.3%</b>
<b>AS部門</b>	<b>763</b>	<b>920</b>	<b>+20.5%</b>
<b>FC部門</b>	<b>564</b>	<b>650</b>	<b>+15.2%</b>
<b>システム事業</b>	<b>551</b>	<b>650</b>	<b>+17.9%</b>
<b>営業利益</b>	<b>365</b>	<b>550</b>	<b>+50.3%</b>
<b>経常利益</b>	<b>374</b>	<b>557</b>	<b>+48.8%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>233</b>	<b>349</b>	<b>+49.6%</b>

## □ 保険販売事業

### ■ 直営店部門・RM部門

直営店部門の上期は新規出店（6店出店）を強化しました。前期第4四半期から直営店舗の出店増加ペースを高めており、当期の影響を高めてまいります。年度末では前期末比6店舗増（7店出店、1店統合）の58店舗を予想します。

引き続きDXの進展と『保険クリニック®』認知度向上に向けて施策を検討しています。

慢性的にコロナの影響が残る中、直接の新規集客数についてはかなり厳しい状況が続いておりますが、WEB集客の強化、ニード喚起の徹底など顧客ニーズを高めていきたいと思っております。

RM（損害保険部門）部門においては、神奈川県中心から、大阪支店の開設により関西でのマーケットも拡大しております。引き続きマーケットの拡大ならびに生損保のクロスセル強化を行います。直営店部門・RM部門の売上高は前期比23.7%増を予想しております。

### ■ 法人部門

法人営業部門は、法人顧客のニーズに対し保険商品及び保険商品以外でも顧客ニーズに合わせた商品の販売を強化し結果、売上高は好調に推移しております。

## □ ソリューション事業

### ■ AS部門

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。

また、金融機関向けのOCR提供も同部門で推進しており、システム部門と連携し、積極的な営業活動を継続していきます。売上高は前期比20.5%増を予想しております。

### ■ FC部門

FC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。

新規出店意欲は旺盛で、売上高は前期比15.2%増を予想しております。

## □ システム事業

『スマートOCR®』について前期受注した統計センターならびに国税庁確定申告コーナーの源泉徴収表の読み取りなどのサービス提供が実施されました。また、みずほ銀行やJTB、埼玉県警など多くの企業や官公庁にも提供が開始されました。引き続き多方面からのお問い合わせを頂いており、『スマートOCR®』の需要は非常に高く、多くの企業の注目を集めています。

AS部門との連携により金融機関への直接の提供も増加しており、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。

また、大手SIer企業とも連携した『スマートOCR®』の活用も増えてきており、新たなマーケット開拓など引き続き積極的展開を実行していきます。

今後の課題点としては、旺盛な需要にこたえうる人員の育成と確保となります。

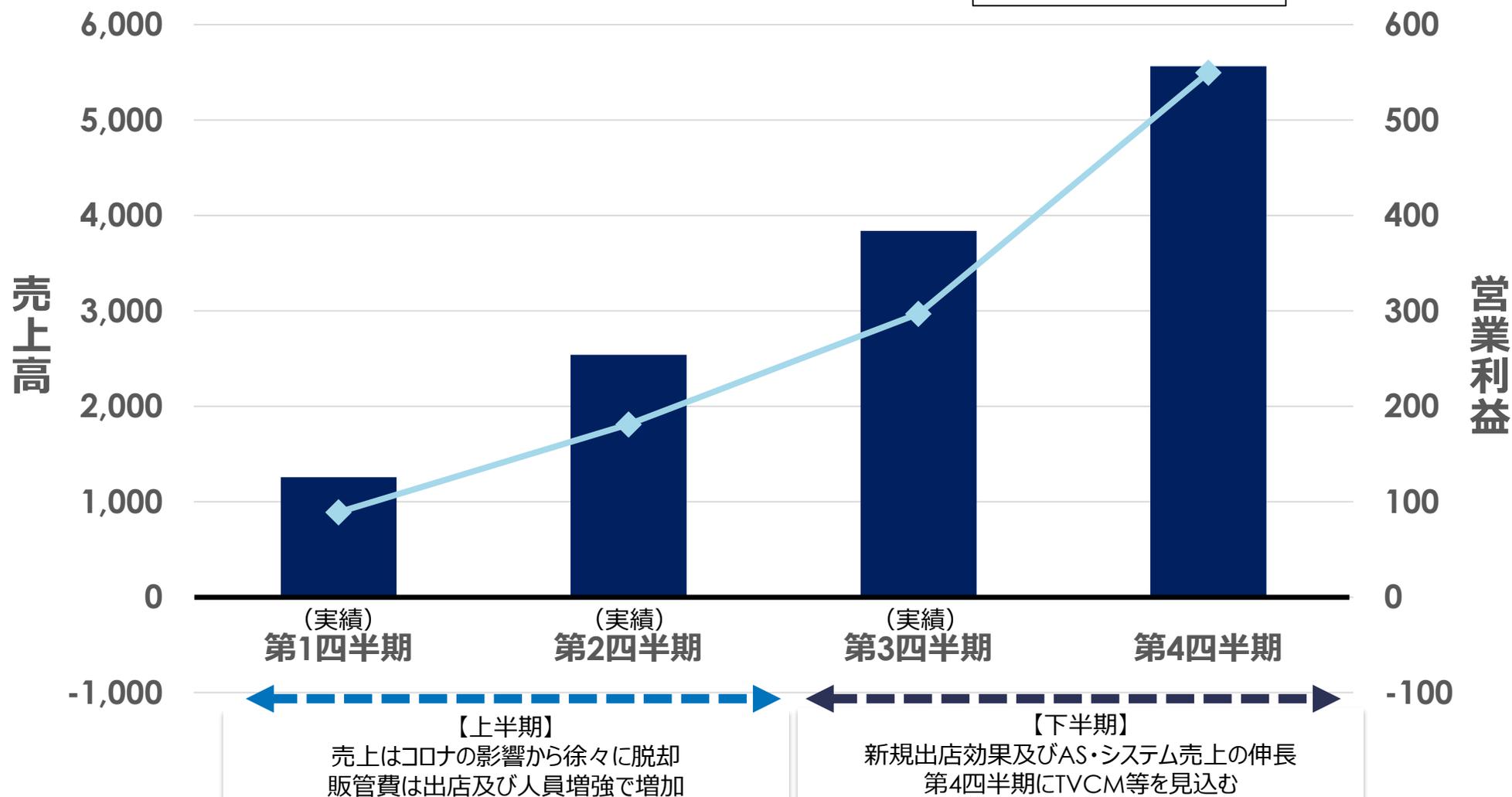
リクルート活動ならびに新卒・中途採用社員の育成などをしっかりと行っていきたいと思っております。

システム事業の売上高は前期比17.9%増を見込んでおります。

■売上高 ◆営業利益

売上高：5,564  
営業利益：550

(単位：百万円)



## 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

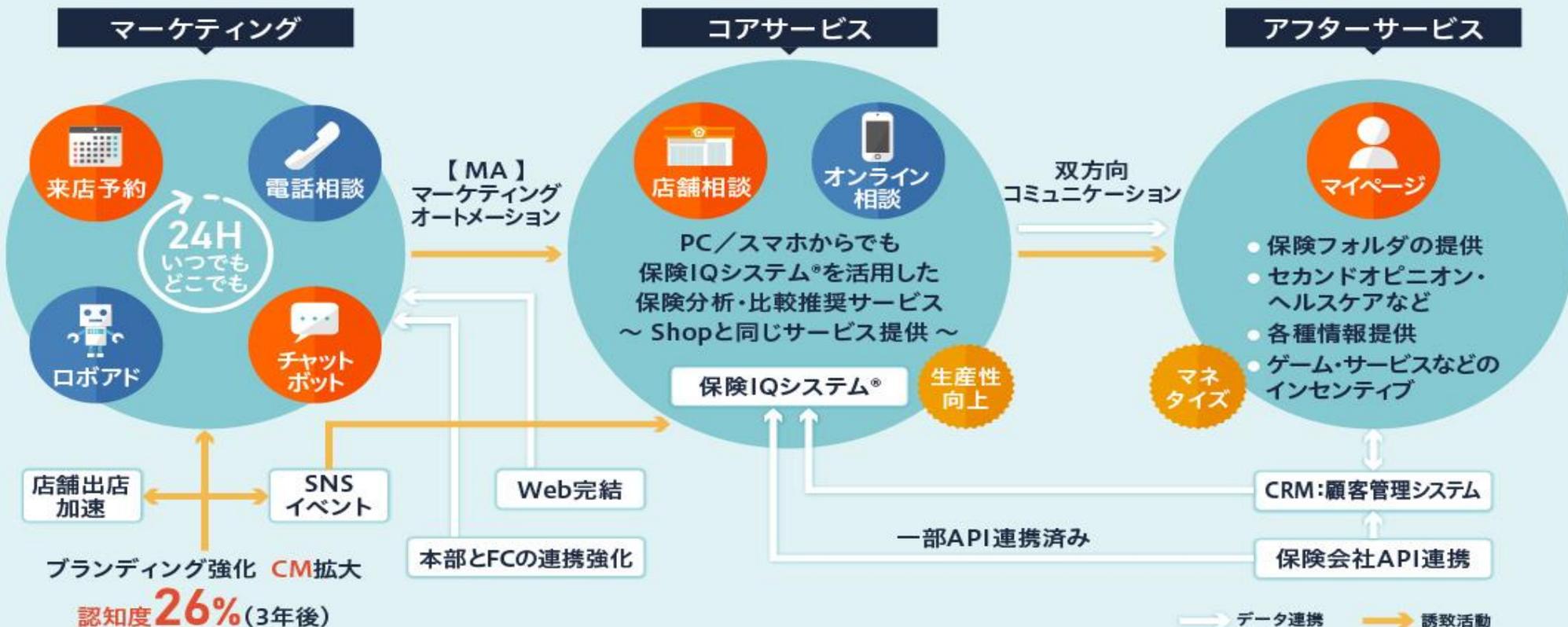
～売上70億円、営業利益10億円を目指す～

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

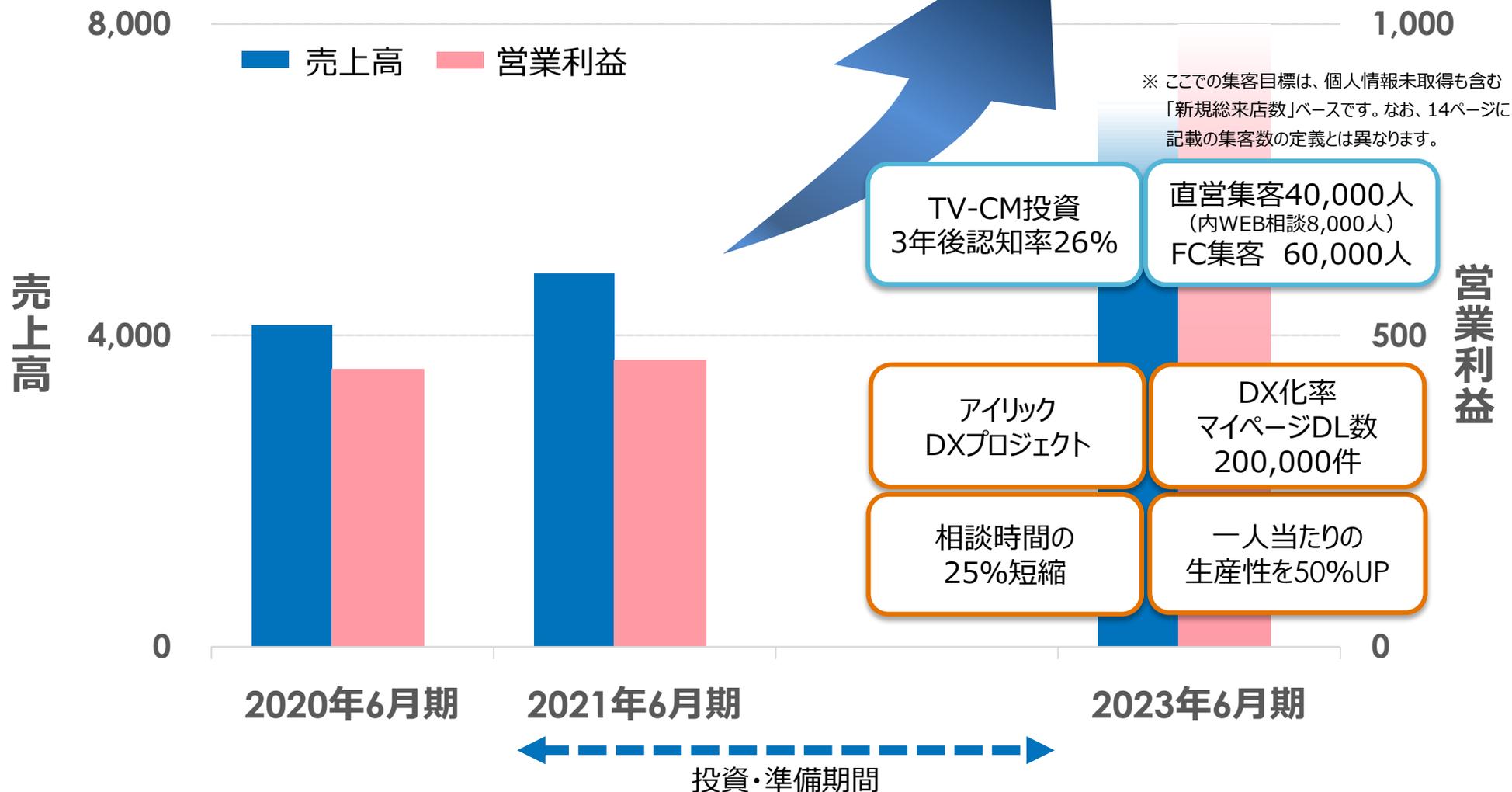
テーマ | いつでもどこでも保険クリニック\*店舗と同じサービスが受けられる。お客様へ最良のサービスの提供(保険IQシステム\*のスマホ対応)。



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(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

3年度『保険クリニック®』認知度26%  
（現在9%）

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

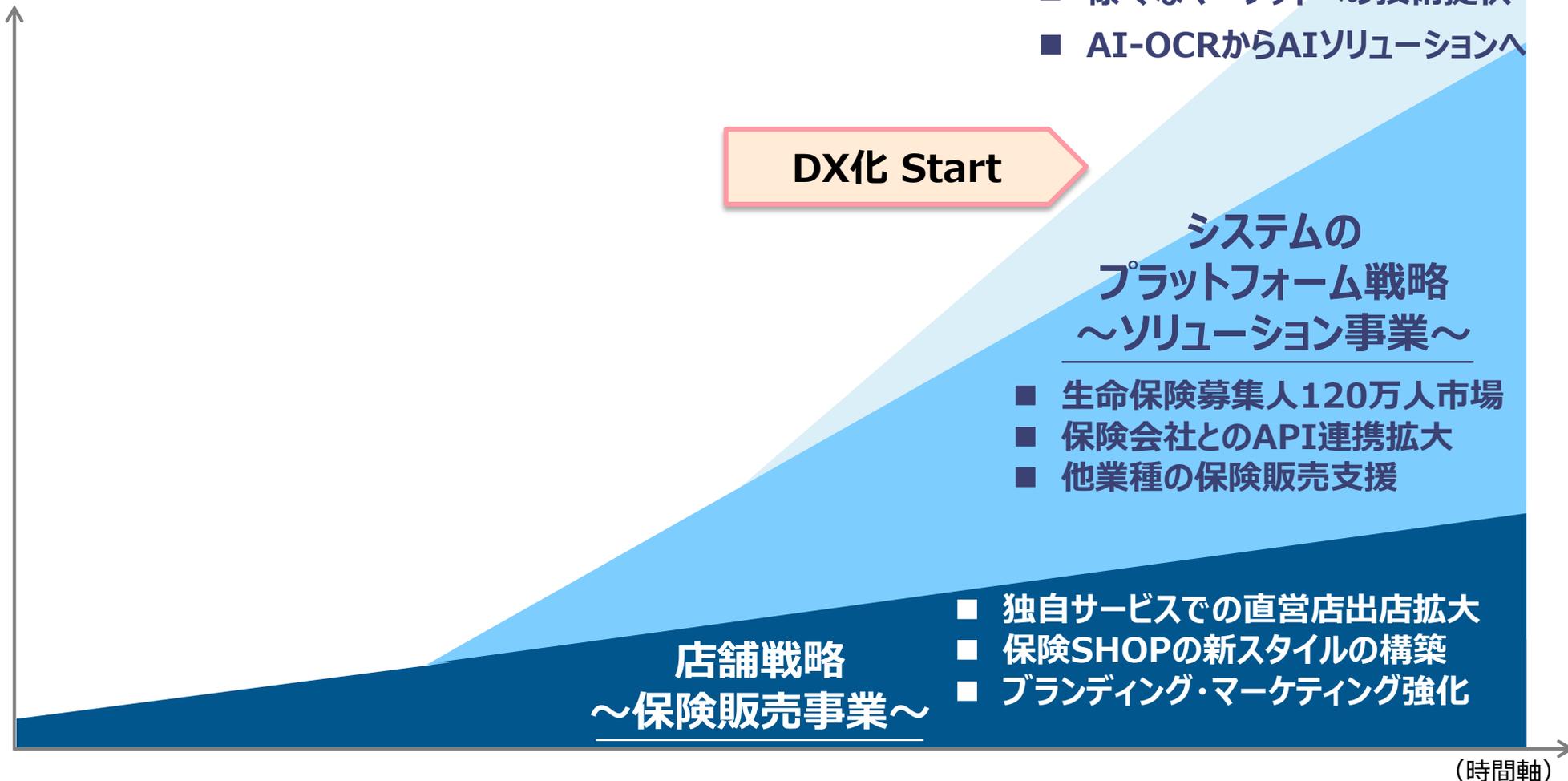
■ 『スマートOCR®』の導入事例

- 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)



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。

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。