

2022年6月期  
連結決算説明資料  
(2021年7月-2022年6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8月12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 事業概況

- 事業概況・サマリー P7～9
- 営業利益増減要因 P10
- 業績ハイライト P11
- セグメント別売上高・KPI P12～31

※2022年6月期第3四半期連結決算説明資料までは、制度会計ルールを適用していました。

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、本連結決算説明資料から実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。

# 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58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196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

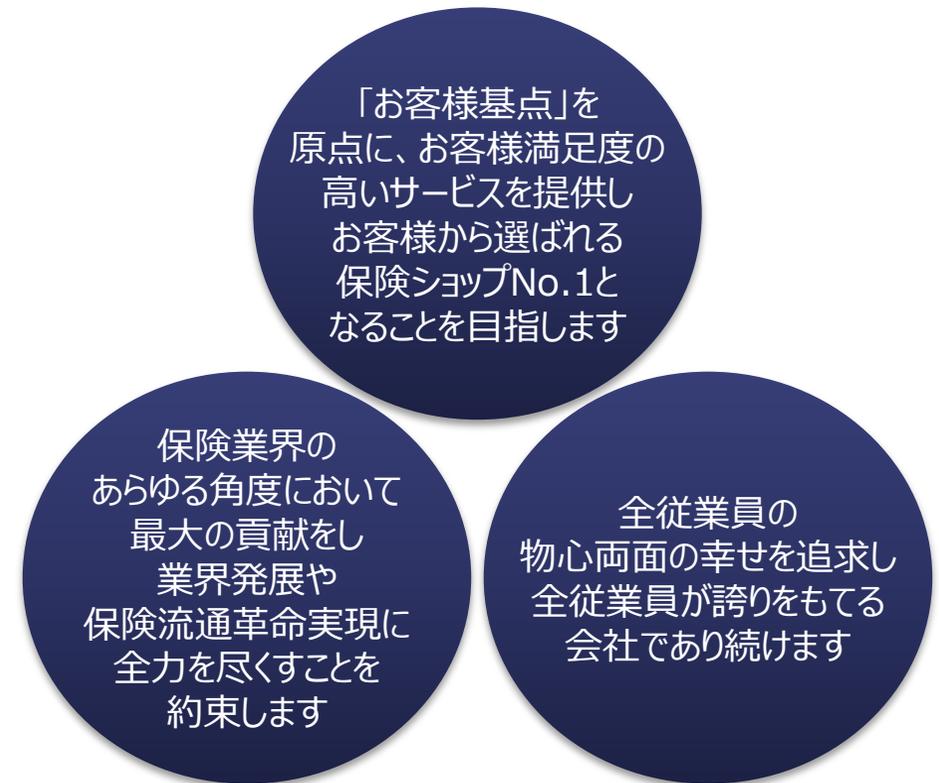
## 企業理念

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 事業概況

---



## 売上高

保険販売事業（主に直営店部門）においては、新型コロナウイルス感染拡大に伴う緊急事態宣言の延長や、新たな変異株「オミクロン株」の感染拡大によるまん延防止重点措置の発出を受け、期初に計画していた大規模なマーケティング施策は効果を十分に見込めないと判断し取りやめました。その影響は同部門において大きく、web経由で予約いただいた新規顧客数は増加したものの、直接来店される新規顧客数の減少傾向が続きました。結果として全体の集客数は微増にとどまりました。一方で法人部門は好調に推移したことから、売上高は前年を上回りました。ソリューション事業及びシステム事業も、『ASシステム』『スマートOCR®』などの受注が好調であり、前年同期を上回りました。

**【前期比12.1%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しました。

**【同25.8%増】**

## 販売費および一般管理費

前述のとおり、保険販売事業における大規模プロモーションの実施を見送りましたが、直営店出店を中心とした計画的な先行投資を実施しました。また、webを中心とした集客施策や、直営店舗における人財採用を強化しました。

**【同9.2%増】**

## 営業利益

**【同14.3%増】**

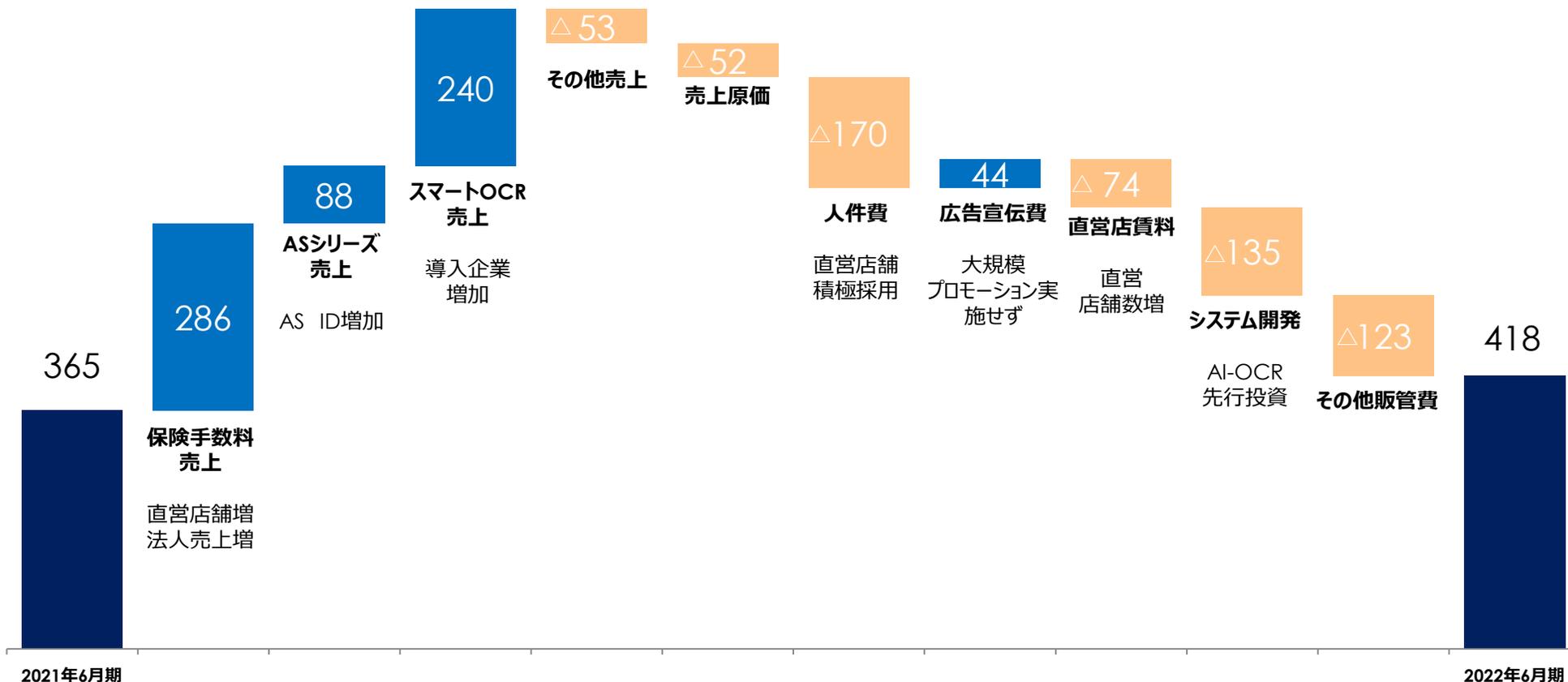
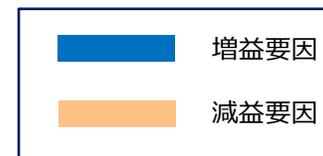
## 特別損失

コロナ禍の影響で、直営店舗の6店において減損処理を実施。

**【28百万円】**

# 2022年6月期 営業利益増減要因

単位：百万円



※2022年6月期第3四半期連結決算説明資料までは、制度会計ルールを適用していました。

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、本連結決算説明資料から実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。

- 売上高5,199百万円(前期比12.1%増)、営業利益418百万円(同14.3%増)、  
当期純利益255百万円(同9.7%増)

(単位：百万円)

	2021年6月期 通期		2022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	4,638	100.0%	5,199	100.0%	+12.1%
売上原価等	688	14.8%	865	16.6%	+25.8%
売上総利益	3,950	85.2%	4,334	83.4%	+9.7%
販売費及び一般管理費	3,584	77.3%	3,915	75.3%	+9.2%
営業利益	365	7.9%	418	8.0%	+14.3%
経常利益	374	8.1%	432	8.3%	+15.5%
当期純利益	233	5.0%	255	4.9%	+9.7%

# セグメント別売上高

- 保険販売事業2,946百万円(前期比8.9%増)、ソリューション事業1,566百万円(同13.3%増)、システム事業686百万円(同24.5%増) (単位：百万円)

	2021年6月期 通期		2022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
<b>保険販売事業</b>	2,705	58.3%	2,946	56.7%	+8.9%
<b>直営店部門・RM部門</b>	2,467	53.2%	2,552	49.1%	+3.4%
<b>法人営業部門</b>	237	5.1%	394	7.6%	+66.2%
<b>ソリューション事業</b>	1,382	29.8%	1,566	30.1%	+13.3%
<b>AS部門</b>	794	17.1%	908	17.5%	+14.3%
<b>FC部門</b>	587	12.7%	657	12.6%	+12.0%
<b>システム事業</b>	551	11.9%	686	13.2%	+24.5%
<b>売上高計</b>	4,638	100.0%	5,199	100.0%	+12.1%

※2022年6月期第3四半期連結決算説明資料までは、制度会計ルールを適用していました。

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、本連結決算説明資料から実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。

## ■ 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>	2,317	630	2,946
直営店部門・RM部門	2,034	518	2,552
法人営業部門	283	112	394
<b>ソリューション事業</b>	579	988	1,566
AS部門	233	676	908
FC部門	346	312	657
<b>システム事業</b>	478	208	686
<b>売上高計</b>	3,374	1,825	5,199
<b>比率 (%)</b>	64.9%	35.1%	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）。

※2022年6月期第3四半期連結決算説明資料までは、制度会計ルールを適用していました。

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、本連結決算説明資料から実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。

- 『スマートOCR®』事業はソリューション事業部（金融機関向け）とインフォディオ（官公庁や一般企業向け）がそれぞれ販売促進をしており、当期は合計で628百万円と成長しております。
- まだ開発が先行している事からフローでの収益を多くなっていますが、今後はストック収益も大きく成長する見込みです。

(単位：百万円)

	フロー	ストック	合計
ソリューション事業	60	36	96
システム事業	324	208	532
売上高計	384	244	628
比率 (%)	61.1%	38.9%	100.0%

※2022年6月期第3四半期連結決算説明資料までは、制度会計ルールを適用していました。

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、本連結決算説明資料から実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。

## 収益モデル

「初期費用」 + 「サブスクリプション収益 or リカーリング収益」

※サブスクリプション収益（定額制） / リカーリング収益（従量課金制）

## 当社の強み

お客様のニーズに合った柔軟なカスタマイズ  
初期費用をできるだけ抑えた導入しやすい料金体系

## 3つの 提供方法

### ① クラウドサービス・オンプレミス提供（SaaS型）

（定額料金）→サブスクリプション収益

- ・ユーザー多数（数百社）

### ② OEM 供給

（販売した先にエンドユーザーがいるため広がり大きい、処理枚数が増えるほど収益上がる）

→リカーリング収益

- ・みずほ銀行
- ・KEIRAKU（共同開発型）

### ③ カスタムシステム提供

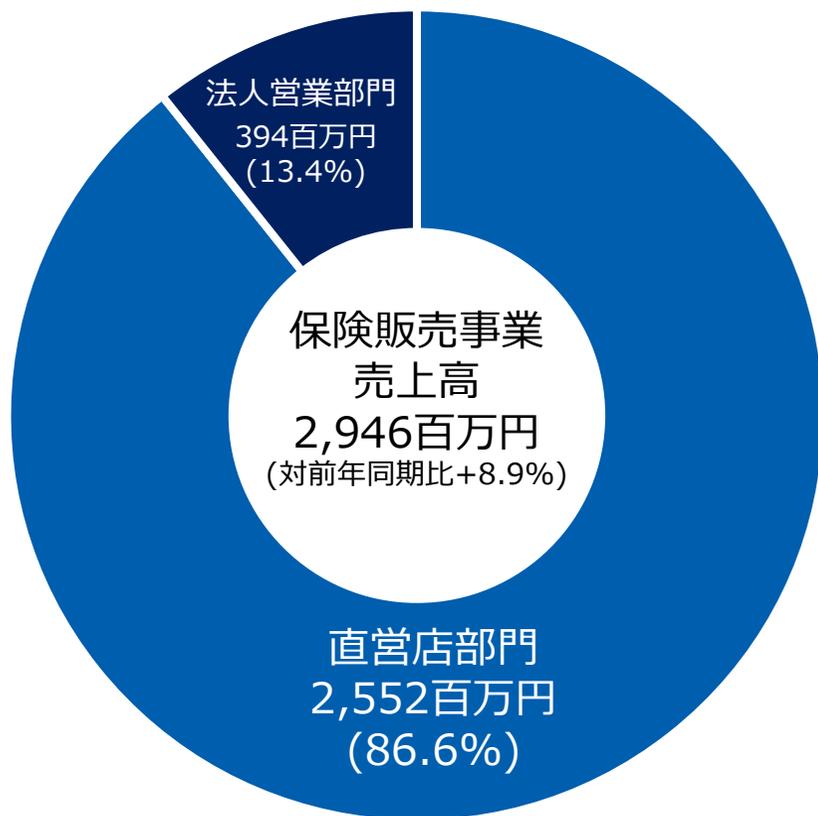
（発注者利用の個別開発案件、初期 + 固定料金）

→開発費用 + 長期契約でのサブスクリプション収益

- ・統計センター（国勢調査）
- ・国税庁個人課税課（確定申告）
- ・埼玉県警 等

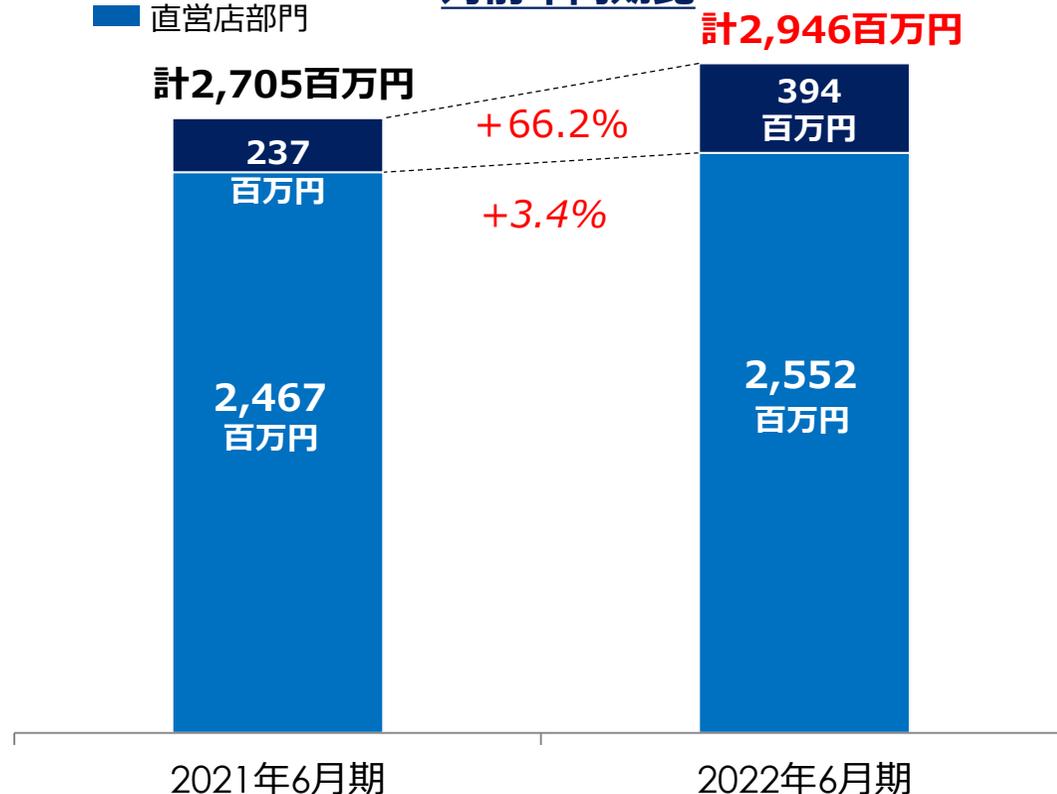
- 直営店部門は、新型コロナウイルス感染拡大に伴う緊急事態宣言の延長や、まん延防止重点措置の発出を受け、期初に計画していた大規模なマーケティング施策は効果を見込めないと判断し取りやめました。その影響は大きく、web経由で予約いただいた新規顧客数は増加したものの、直接来店される新規顧客数の減少傾向が続きました。結果として全体の集客数は微増にとどまり、売り上げも微増にとどまりました。
- 法人営業部門は、新規案件及び大型契約の獲得により、売上高は好調な結果となりました。

## 売上高構成



■ 法人営業部門  
■ 直営店部門

## 対前年同期比



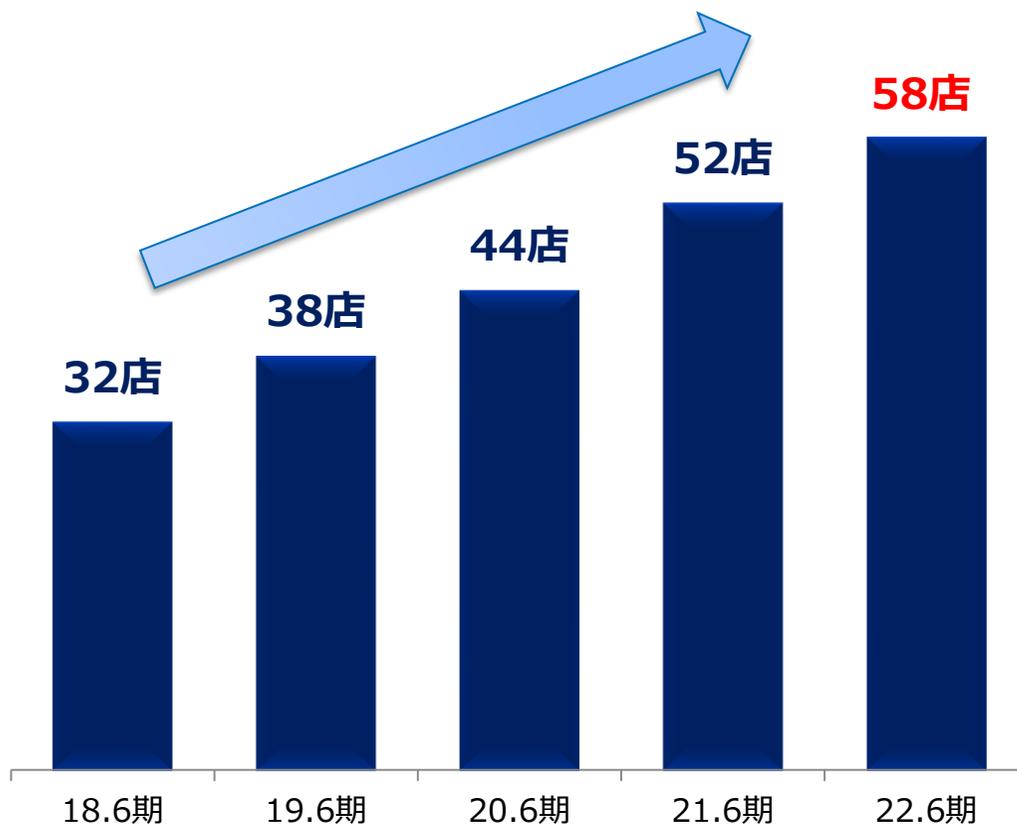
※2022年6月期第3四半期連結決算説明資料までは、制度会計ルールを適用していました。

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、本連結決算説明資料から実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。

- 「3か年計画」に向けて、収益性が高いと見られる物件を精査・選別して、積極的に出店しました。**7店舗 + 1店舗減**

◆ 22.6期末直営店舗数：58店舗

22.6期末



## 22.6月期 出店店舗一覧

2021年

- 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)

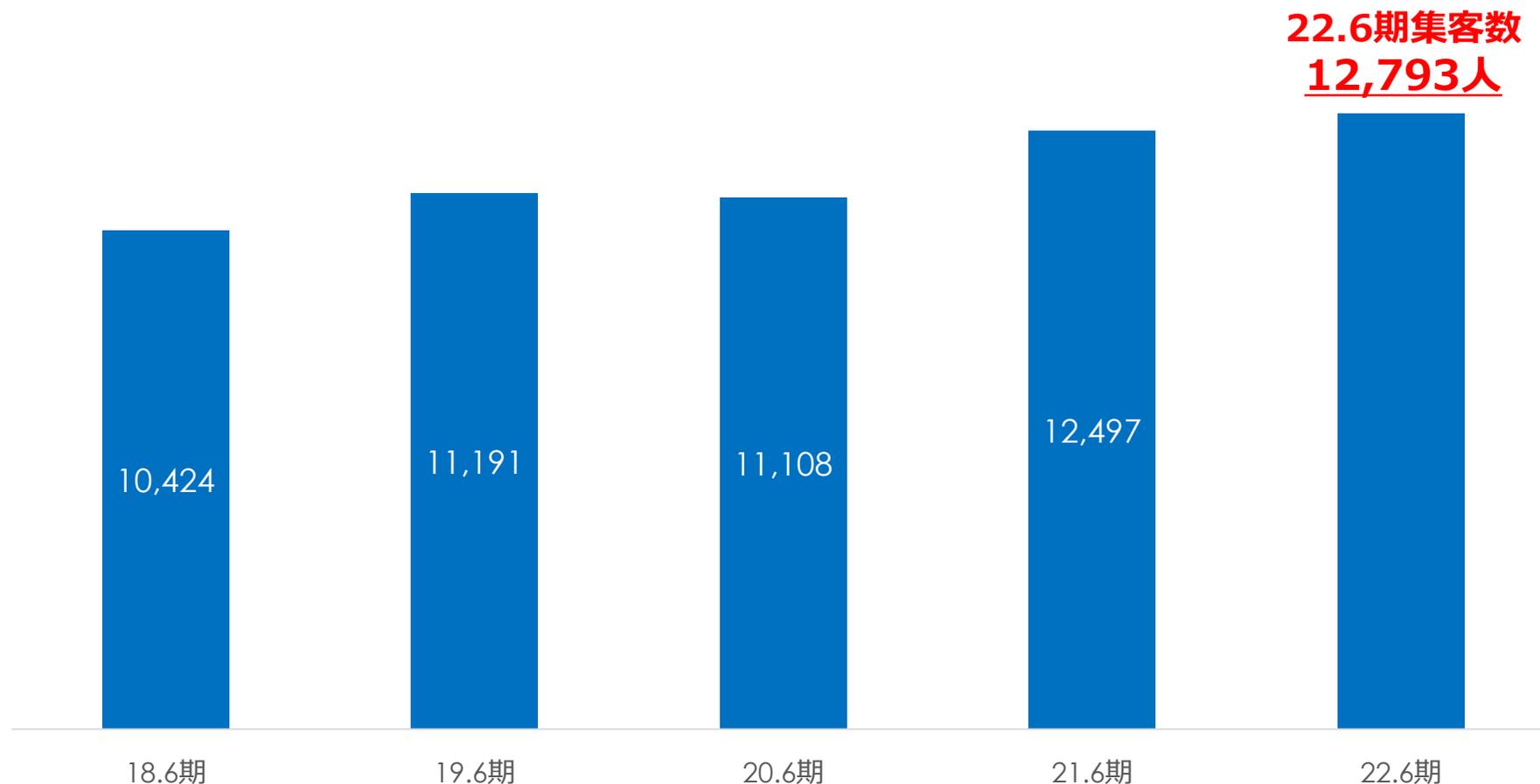
2022年

- 4月 ららぽーと福岡 (福岡県)

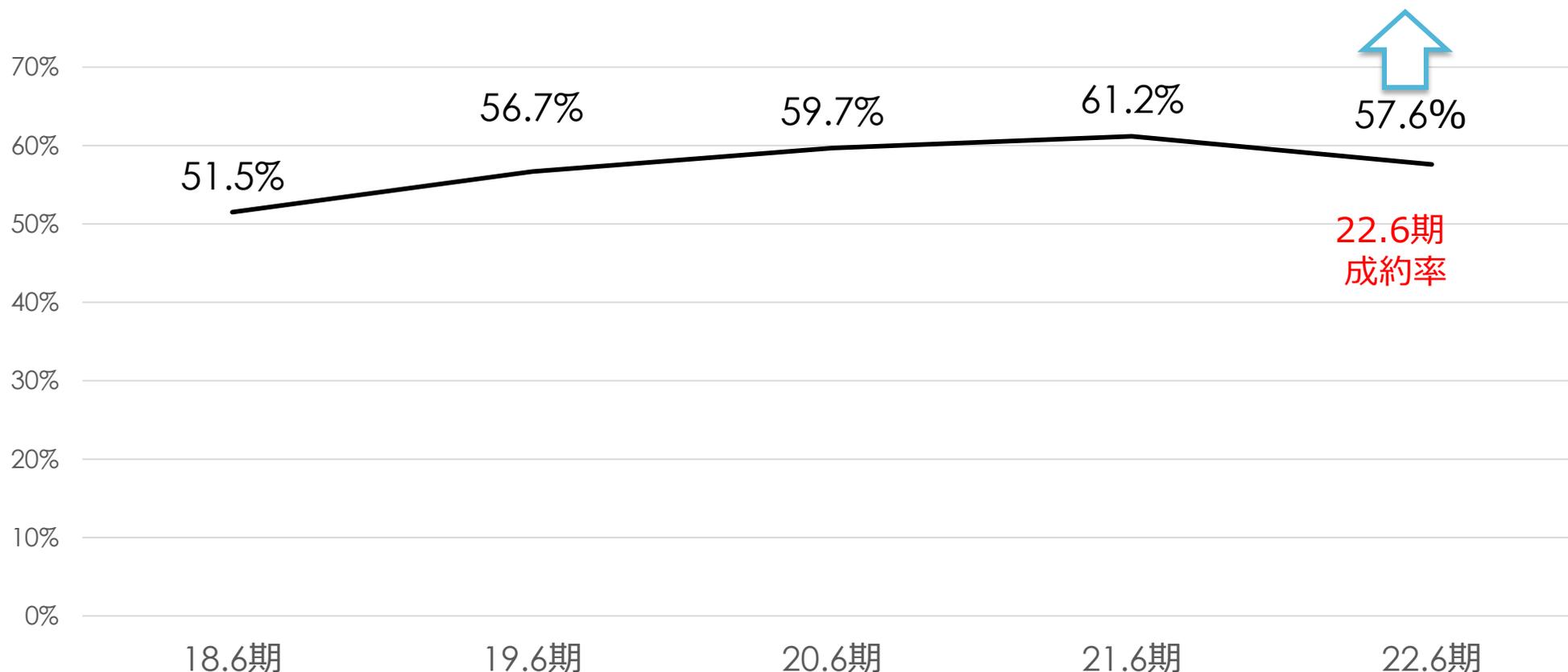
※トナリエ宇都宮店はラクーン大宮店と統合し1店舗減としています。



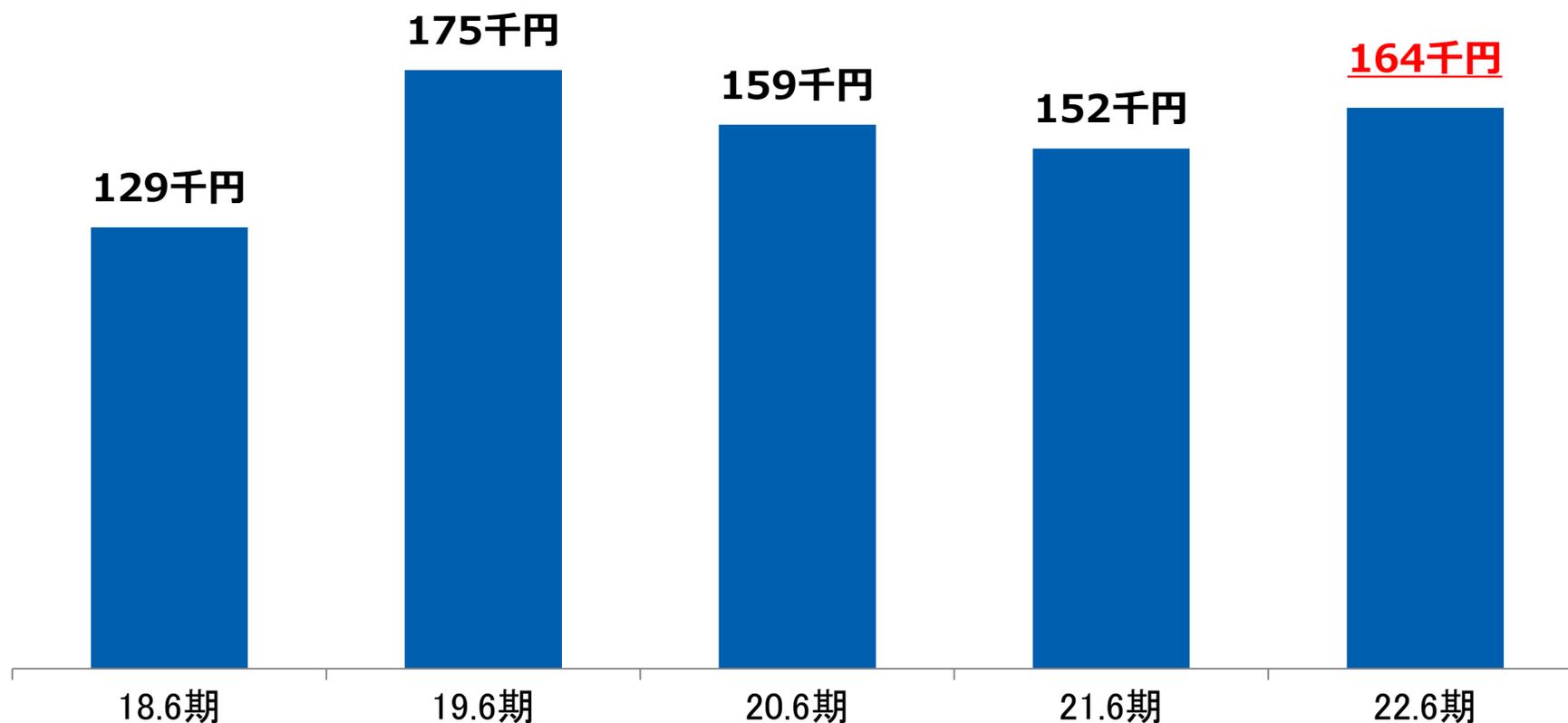
- 新型コロナウイルス感染拡大に伴う緊急事態宣言の延長や、まん延防止重点措置の発出を受け、期初に計画していた大規模なマーケティング施策は効果を見込めないと判断し取りやめました。その影響は大きく、web経由で予約いただいた新規顧客数は増加したものの、直接来店される新規顧客数の減少傾向が続きました。結果として全体の集客数は微増にとどまりました。



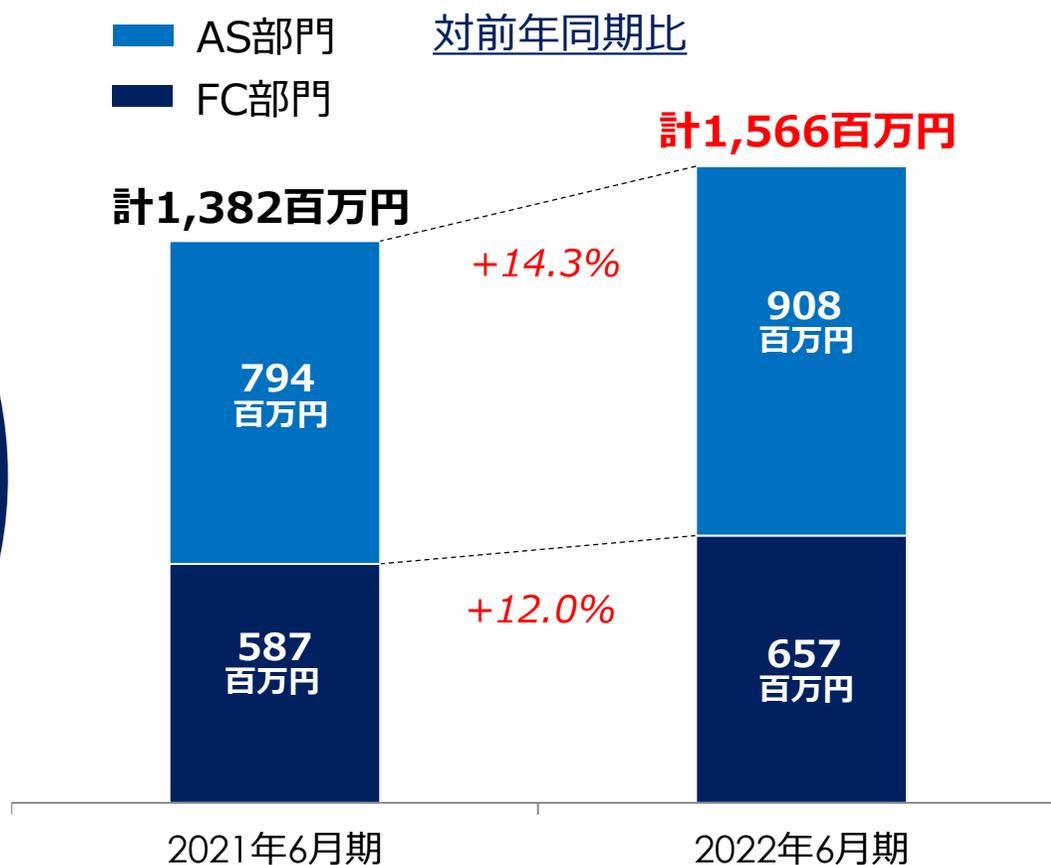
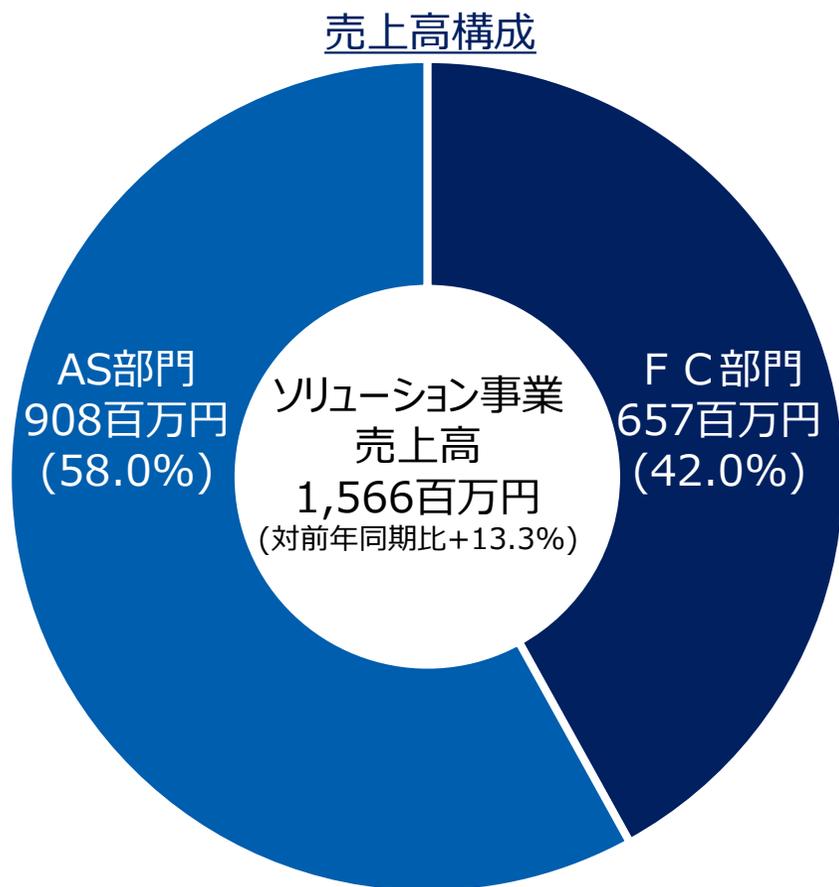
- 複雑化する保険商品に対応するため教育・研修を強化し、成約率及びコンサルティング能力の向上に努めております。成約率は現時点では**57.6%**に留まっていますが、成約手続き中のお客様も多く、今後は上昇するものと考えております。



- 老後資金の貯蓄に関する関心度は依然高く、変額保険および外貨建一時払い終身保険の販売件数が前期比60%増と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・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。また、保険会社・金融機関向け『スマートOCR®』の受注も堅調でした。
- FC部門は、FC店舗数が前年同期末に比べて1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1,566百万円(前期比13.3%増)となりました。



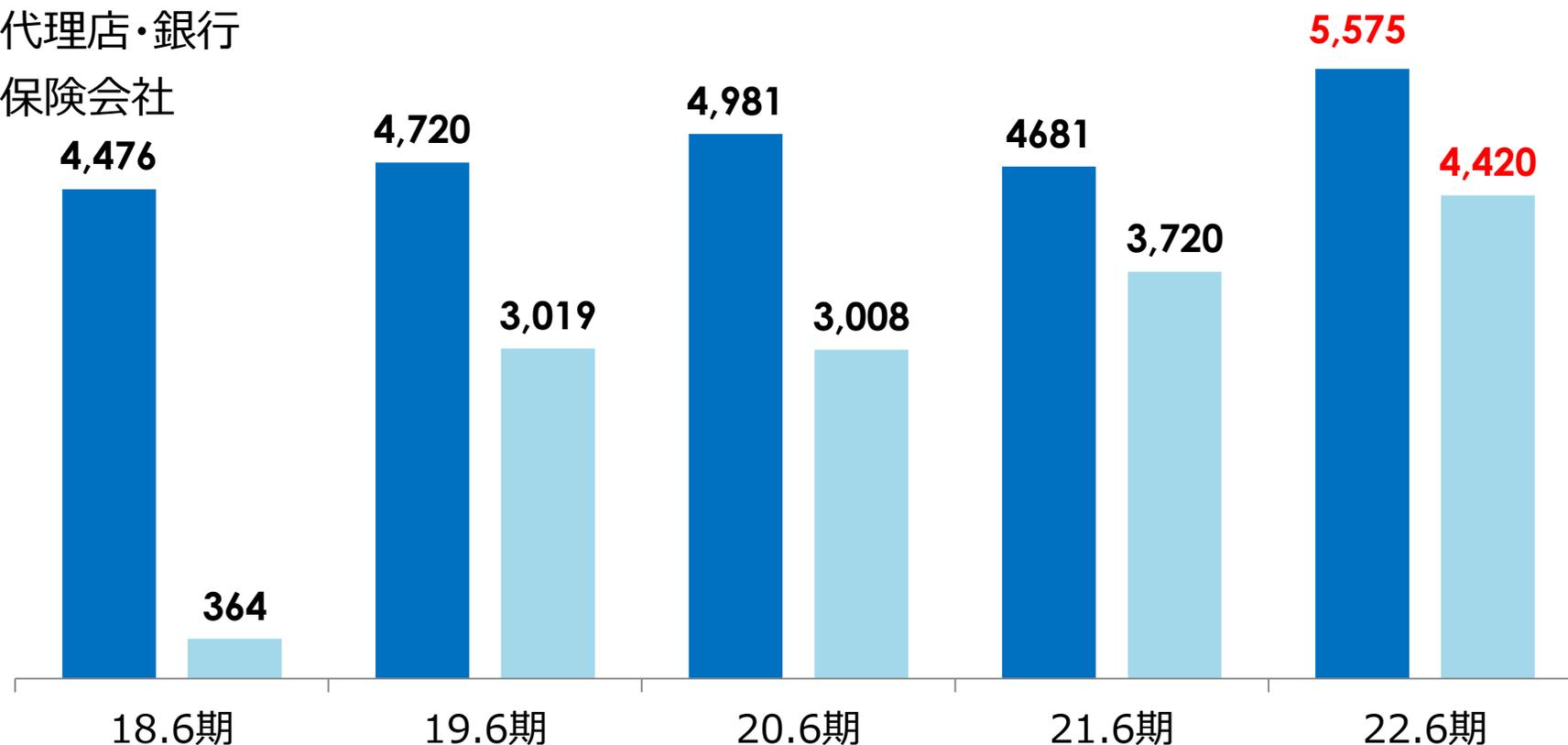
※2022年6月期第3四半期連結決算説明資料までは、制度会計ルールを適用していました。

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、本連結決算説明資料から実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。

- 2022年6月期のASシリーズID数は、**9,995ID(代理店・銀行5,575ID、保険会社4,420ID)**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1,594ID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。

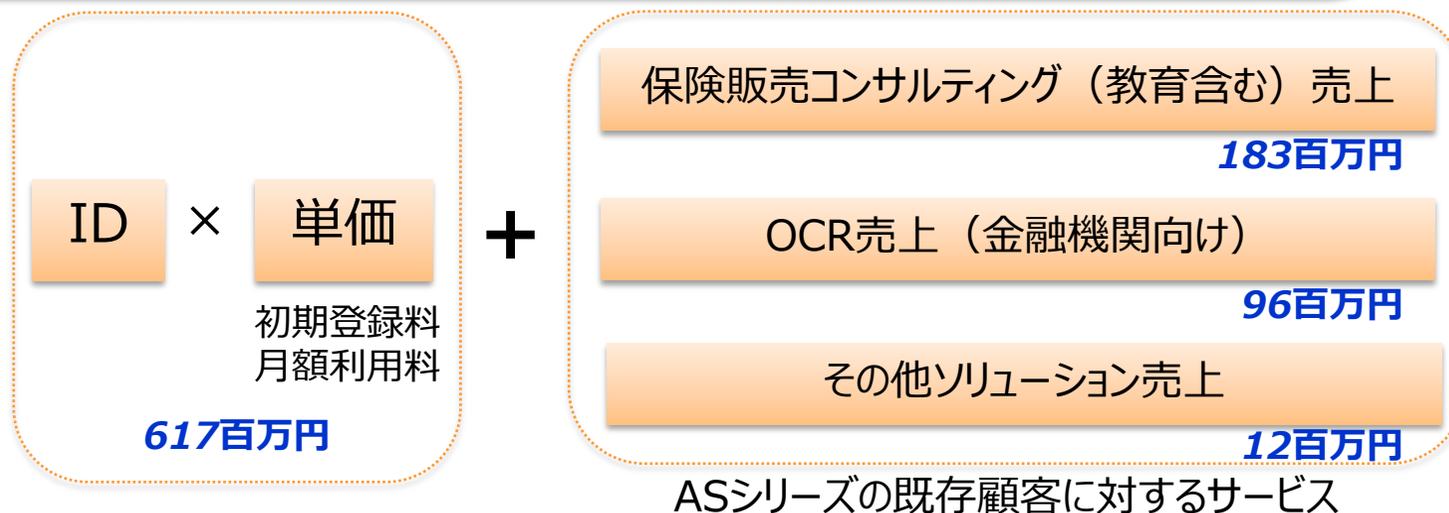
## OCR売上（金融機関向け）

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 =**

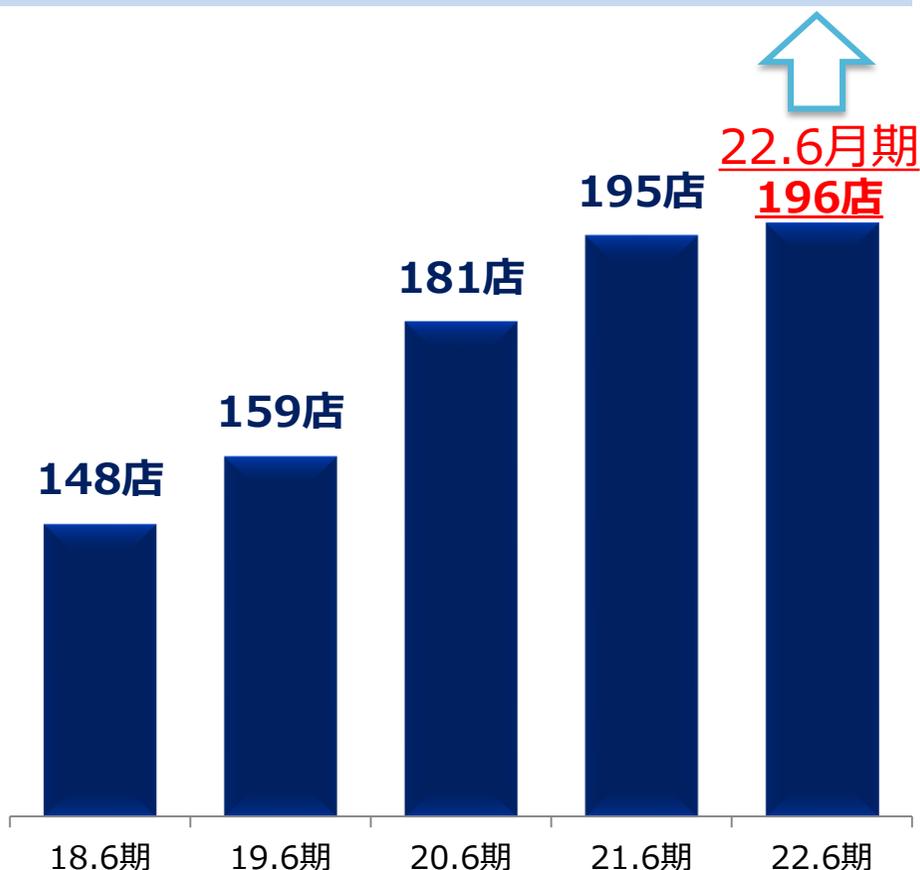


※2022年6月期第3四半期連結決算説明資料までは、制度会計ルールを適用していました。

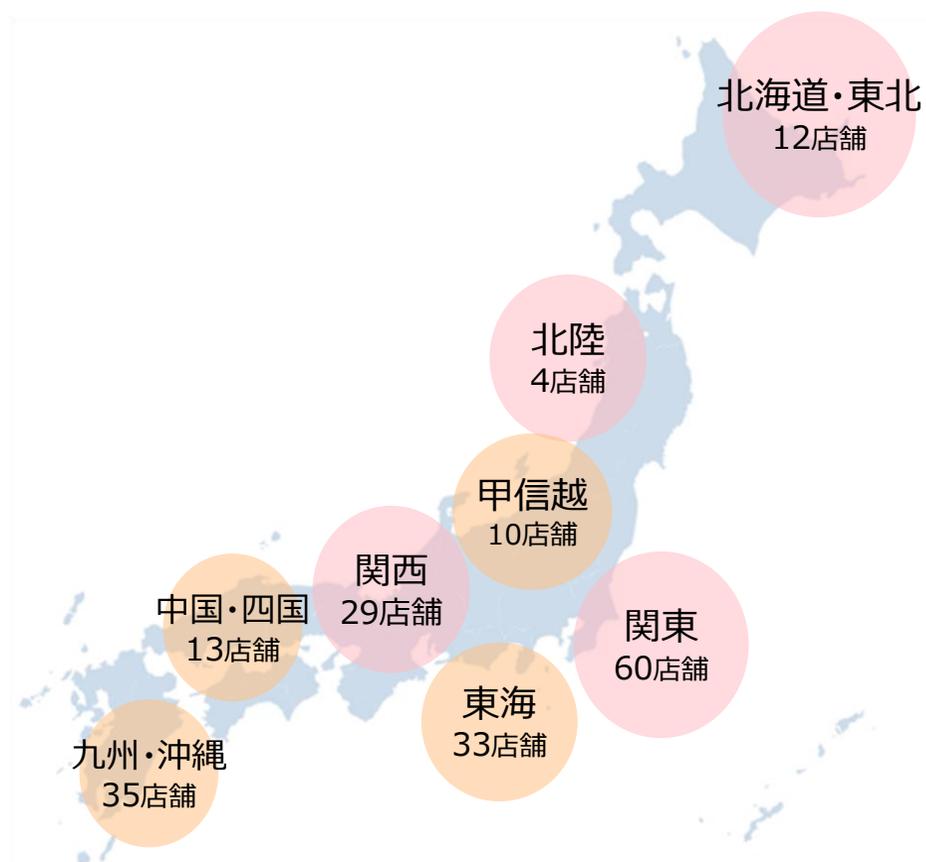
各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、本連結決算説明資料から実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。

- 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、既存代理店への追加出店の提案等を行っております。引き続き、FC登録見込数の増加傾向が続いておりますが、新型コロナウイルスの感染拡大の影響から集客が著しく減少したFC店舗の閉店もあり、6月末のFC店舗数は前期末比1店舗増にとどまりました。(28店出店、27店閉店)

## 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。

## 保険募集手数料

- ・当部署の運営する店舗からの保険手数料
- ・『保険クリニック』FC店が共同募集対象のお客様成約時に、FC店と当社に共同募集手数料が発生します。

## 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

342百万円

+

ロイヤリティ売上

66百万円

保険募集手数料

183百万円

その他サービスに伴う売上

66百万円

※2022年6月期第3四半期連結決算説明資料までは、制度会計ルールを適用していました。

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、本連結決算説明資料から実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。

- 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

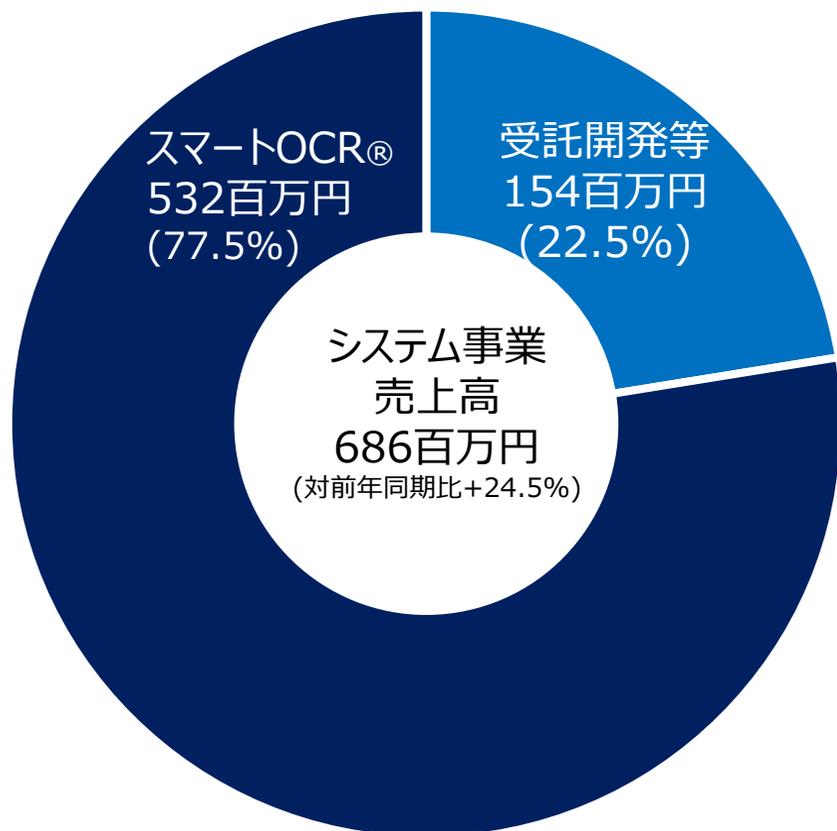
携帯のオンライン契約移行

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。

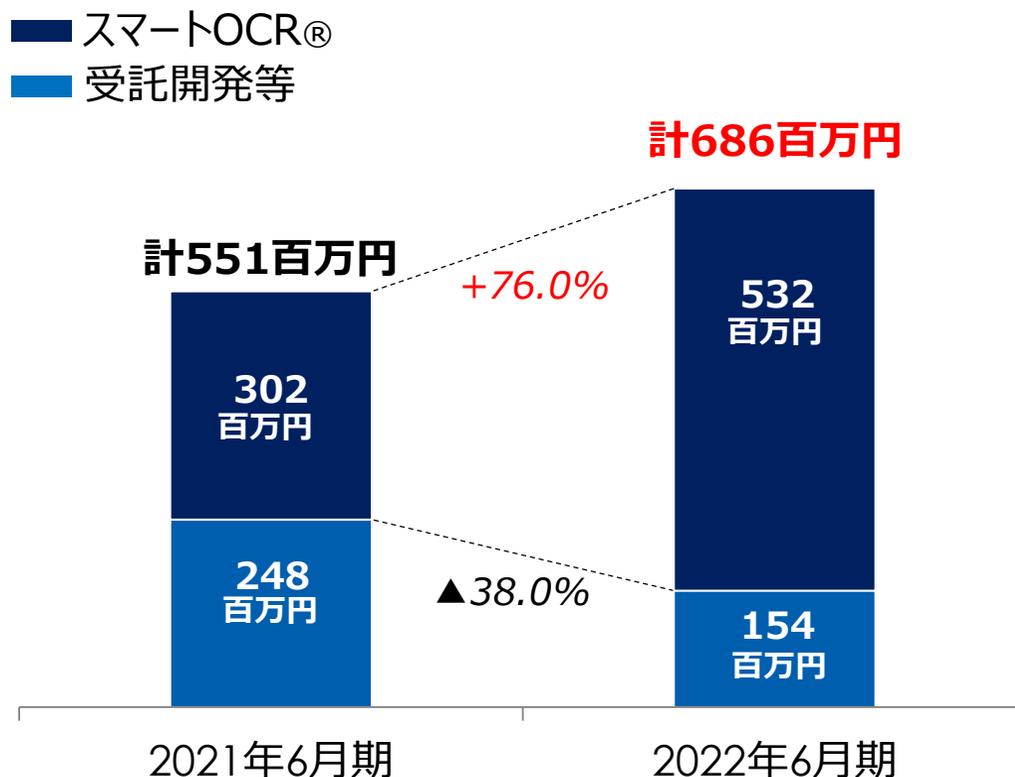
保険販売は覚えなくてはならないことが多く、新規参入を挫折されるケースが多くありましたが、保険IQシステムの提供と徹底した教育体制によって、新規参入の強力なバックアップを可能にしています。

- システム事業は、『スマートOCR®』のみずほ銀行、コダックアリス、埼玉県警での採用など、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®』利用契約）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686百万円(前期比24.5%増)となりました。

売上高内訳



対前年同期比



※2022年6月期第3四半期連結決算説明資料までは、制度会計ルールを適用していました。

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、本連結決算説明資料から実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。

## 官公庁の導入事例

スマートOCRは官公庁において数多くの導入実績がございます。その一部をご紹介します。



確定申告書作成コーナーにて源泉徴収票をデータ化しe-Tax連携するモバイルアプリとして数百万人にご利用いただいております。



令和2年国勢調査にて、数千万枚におよぶ国勢調査で集められた手書きの書類をデータ化し集計する事業にご採用いただきました。



法務省矯正研修所にて全国の矯正施設より集められた被収容者アンケートのデータ化にご採用いただきました。



日々の警察業務で取り扱う多くの紙文書をデジタル化することで業務効率化を図るべくスマートOCRをご採用いただきました。

## スマートOCR搭載のソリューション事例

スマートOCRのエンジンをサービスなどに組み込んだ事例の一部をご紹介します。



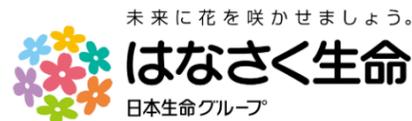
請求書の画像データをAI-OCRで読み取って文字データへ変換し、振込データと会計システムで取り込み可能な仕訳データを作成する経理業務効率化支援サービスです。

みずほデジタルアカウンティング



電子帳簿保存法に対応したWebアプリケーション「STAP」へ組み込むAI-OCRエンジンとして採用され、5000名を超える同社社員に利用されています。

PC-WEBZINE掲載記事



受領したお客様の健康診断結果表の数値を手入力されていましたが、スマートOCR健康診断書の採用により、引受査定に利用する項目の約90%において自動入力を可能にしました。



請求書等の画像データからAI-OCRで文字を読み取り、仕訳データを自動で作成し会計システム連携を実現するクラウドサービスです。

KEIRAKU

- 『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

 **名刺** 基本パック

 **運転免許証** 基本パック

 **決算書** 基本パック

 **源泉徴収票** 基本パック

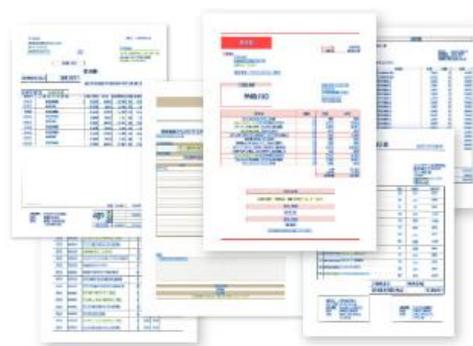
 **請求書** パック

 **健康保険証** 基本パック

 **通帳** 基本パック

 **領収書・レシート** 基本パック

スマート  OCR **健康診断書**



他にも多数のパッケージを展開する予定です。

※ 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。

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。