

2023年6月期および 3か年計画説明資料

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. 2023年6月期 予想

- はじめに P4
- 2023年6月期について P5~6
- 2023年6月期 各セグメント施策 P7~10
- 2023年6月期 四半期ごとの予想値 P11

2. 3か年計画

- はじめに P13
- 各事業における施策 P14~17
- まとめ P18~20

1. 2023年6月期予想



■「3か年計画」に至った経緯

2020年6月30日付けで「3年後のあるべき姿」を策定し、
1年目（2021年6月期）及び2年目（2022年6月期）を「投資・準備期間」
3年目（2023年6月期）を「成長の年」
と位置付け、2022年6月期は「投資・準備期間」の2年目として、積極的なシステム投資や店舗網の拡大、
大規模なブランディング活動を計画しておりました。

しかし、新型コロナウイルス感染症の新たな変異株が次々と発生することで国民生活や経済に対する影響が長期化したことから、来店型保険ショップにおける消費行動に大きな変化が生じ、事前予約せずに直営店に直接来店するお客様の人数が低迷いたしました。

このような状況下において、「3年後のあるべき姿」2年目に計画していた先行投資のうち、ブランディング活動の効果は極めて限定的であると判断し、同活動を一旦保留いたしました。なお、店舗網の拡大は先行して実施し、ブランディング活動再開の際には最大限の効果が期待できるような状態を目指しました。

上記の理由により、当社グループは2022年6月29日開催の取締役会において新たに「3か年計画」を策定し、目標年度を前計画の2023年6月期から2025年6月期に変更して再始動することを決定いたしました。

■ 2023年6月期 →3か年計画 1年目基本方針

□ 保険販売事業

- ・2023年6月期より、前2期において抑制した大規模なブランディング活動を実施
- ・営業企画機能及びマーケティング機能の強化（営業企画推進本部及びマーケティング部の新設）
- ・直営店の新規出店を抑制し（FC店舗からの転換を除く）、質の高いコンサルタントの育成に注力
- ・業績の低迷している直営店を、より高い収益が見込める場所へ移転（5店舗計画）

□ ソリューション事業

- ・ASシステム・スマートOCRの大型導入を目指した営業活動の継続

□ システム事業

- ・システム事業の先行投資の継続。SEならびに営業人員の強化

■ 売上高は対前期増減率+17.8%、営業利益は同▲27.2%を予想しております。

売上を大幅に伸長させるために、積極的な投資を行います。結果、営業利益は減益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)

	2022年6月期 実績	2023年6月期 予想	予想対前期実績 増減率
売上高	5,199	6,122	+17.8%
保険販売事業	2,946	3,476	+18.0%
直営店部門・RM部門(注1)	2,552	3,259	+27.7%
法人営業部門	394	217	▲44.9%
ソリューション事業	1,566	1,729	+10.4%
AS部門	908	1,019	+12.2%
FC部門	657	710	+8.0%
システム事業	686	915	+33.4%
営業利益	418	304	▲27.2%
経常利益	432	310	▲28.1%
当期純利益	255	179	▲30.0%

注1：オンライン売上を含む

*上記実績は管理会計の実績です。

□ 保険販売事業

■ 直営店部門・RM部門

積極的投資（広告宣伝費・人件費）

売上高は前期比27.7%増を予想

- ① コロナで2期にわたり、積極的な投資ができなかった（投資リターンを得られる見込みがなかった）
全国規模の大規模なプロモーションを実施予定。
- ② 新規出店はすでに先行して実施済。既存店の5店舗移転を想定
- ③ 人財育成とデジタル技術活用による生産性の向上
- ④ 営業企画推進本部・マーケティング部を新設
インバウンド専門コールセンターから、アウトバウンドも新たに実施
（未成約・未来店・損保のみフォローコール）
広告宣伝費のマス広告への積極投資

■ 法人部門

保険以外のソリューションも提供

売上高は前期比44.9%減を予想

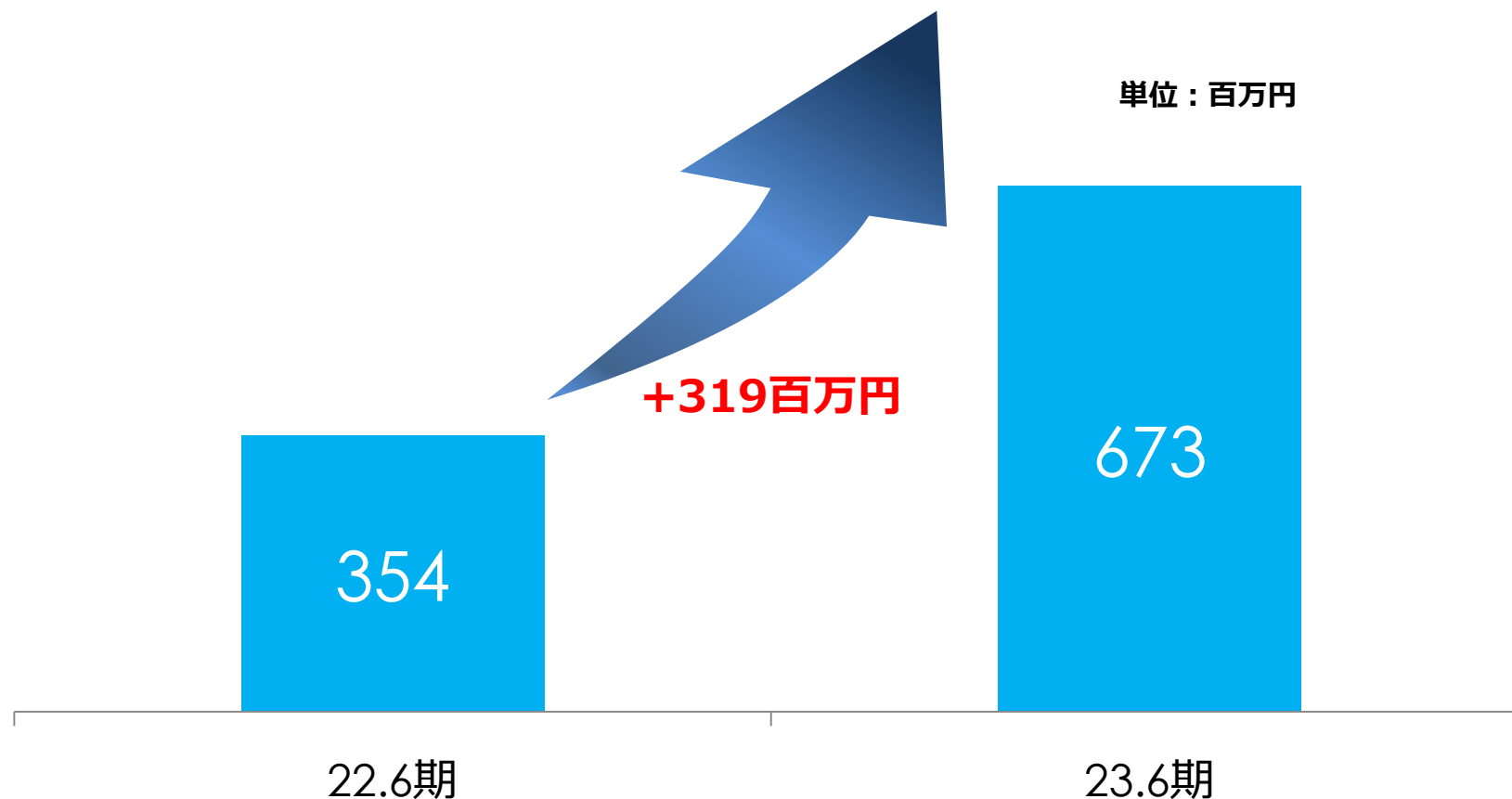
税制改正の影響は継続

■『保険クリニック』における広告宣伝費

前期比で**319百万円 (+90.1%)** の大幅積み増し。

前期,前々期に実施できなかった大規模プロモーション (TVCM等) を、

イメージタレントを採用し、全国にて実施予定。



□ ソリューション事業

■ AS部門

ASシリーズ・AI-OCRの新ソリューション提供

売上高は前期比12.2%増を予想

- ①大手保険会社、大手地銀や共済などの大型案件の取り込み
- ②企業代理店への職域向けに、ロボアドなど新たなソリューションの拡販
- ③アライアンス強化によるOEMによるサービス提供（自動車・火災・エコシステム）
- ④新規ソリューションの開発（クリエイトフォーム・ヘルスケア 等）
- ⑤CS（カスタマーサクセス）機能の強化による解約率の改善

■ FC部門

FC店舗数を前期末比19店増の215店へ

売上高は前期比8.0%増を予想

- ①大規模プロモーションの実施によるFC店への送客増
- ②新規リクルート活動を異業種向けに強化
- ③出店候補地獲得強化
- ④FC店舗の買い取り
- ⑤店舗運営指導要員の派遣

□ システム事業

『スマートOCR®』の機能強化と人財確保・育成

売上高は前期比33.4%増を予想

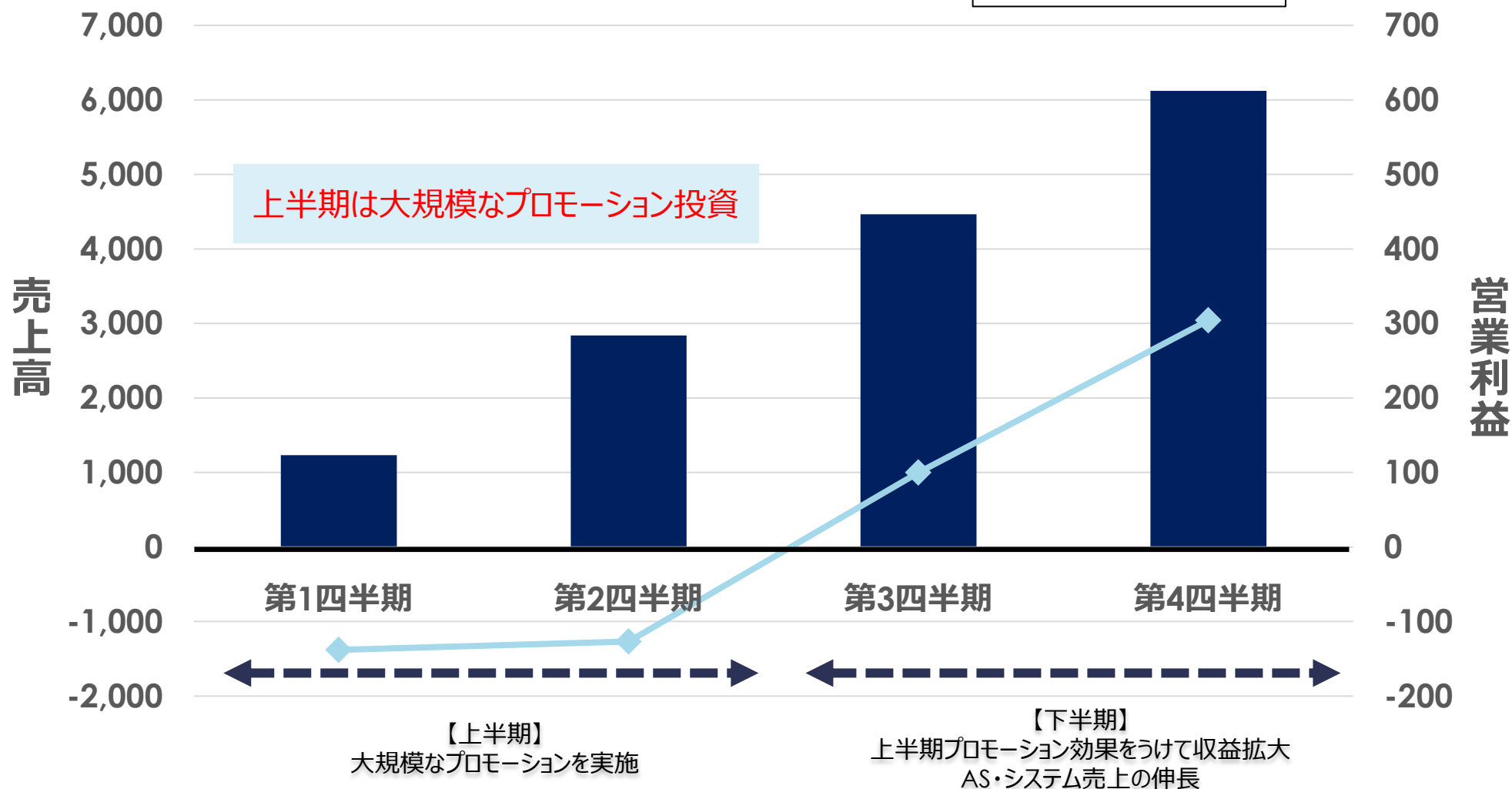
- ①引き合いの多い『スマートOCR®』に注力し、企業や官公庁（入札）への取り組み強化による採用増
- ②代理店販売の強化
- ③外部の既存SaaSやソフトウェアとのシステム連携や、共同開発による新システムの拡販
- ④プロジェクト開発の強みを生かしたカスタマイズへの注力
- ⑤システム投資の増額
- ⑥営業体制の強化のためのリクルート活動ならびに新卒・中途採用社員の育成

2023年6月期 四半期ごとの予想値

■売上高 ◆営業利益 ※四半期累計

売上高 : 6,122
営業利益 : 304

(単位: 百万円)



2. 3 年計画



■ 3か年計画（2023年6月期～2025年6月期）

1年目「再始動の年」～2年目「投資継続の年」～3年目「成長の年」

(単位：百万円)

	2023年6月期	2024年6月期		2025年6月期	
	予想	予想	予想対前年予想 増減率	予想	予想対前年予想 増減率
売上高	6,122	7,194~7,394	+17.5~20.8%	8,495~8,795	+14.9~22.3%
売上原価等	883	1,066	+20.7%	1,327	+24.5%
売上総利益	5,239	6,128~6,328	+17.0~20.8%	7,168~7,468	+13.3~21.9%
販売費及び一般管理費	4,934	5,728	+16.1%	6,468	+12.9%
営業利益	304	400~600	+31.4~97.1%	700~1,000	+16.7~150.0%

■ 3か年計画（2023年6月期～2025年6月期）

1年目「再始動の年」～2年目「投資継続の年」～3年目「成長の年」

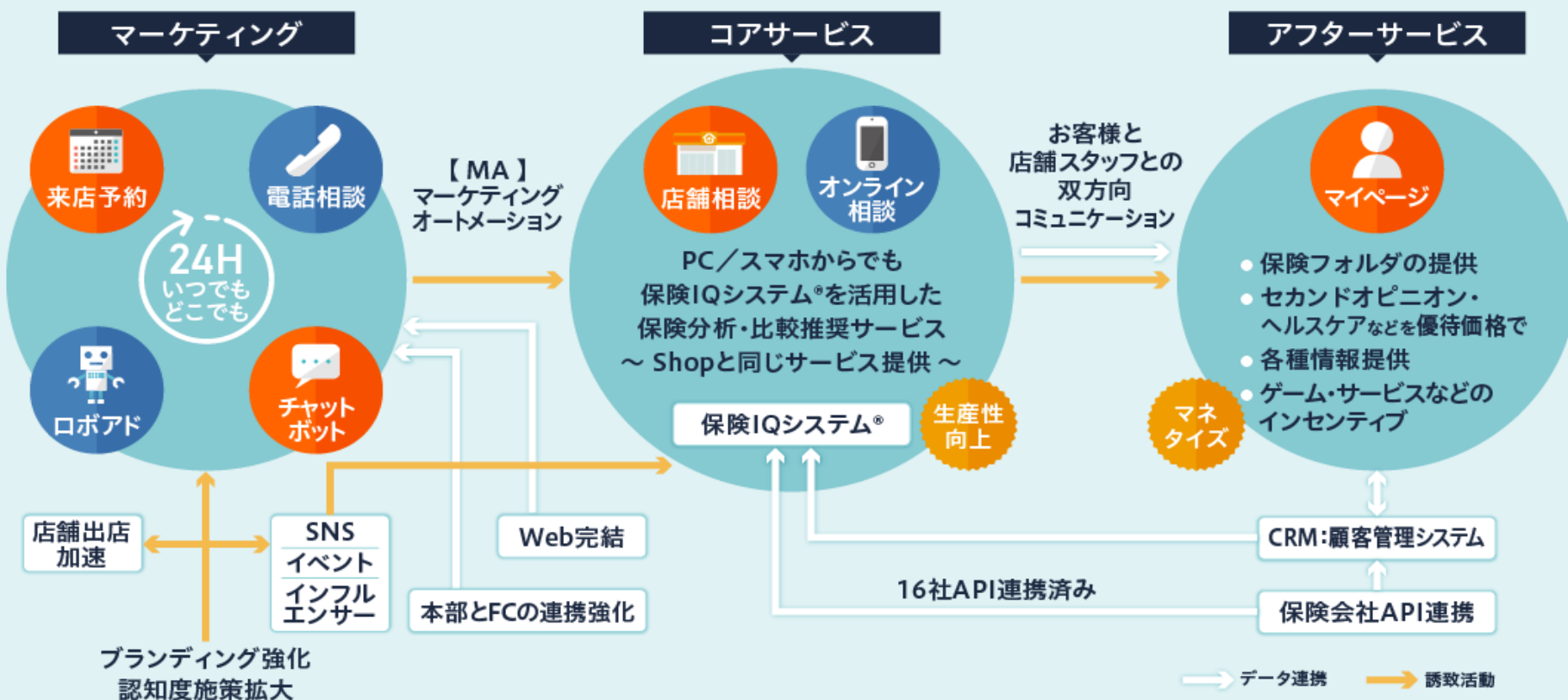
- ①保険SHOPの新しいスタイル
～デジタル技術活用による最良の顧客サービスの永続的提供～
- ②保険クリニック認知度向上（2025年6月期26%目指す）
- ③DXを活用したオンライン相談の拡大
- ④ASシステムの大型導入先の開拓、新サービスの提供
- ⑤スマートOCR事業の更なる拡大、販売力の強化

保険SHOPの
新しいスタイル

🏠 保険クリニック

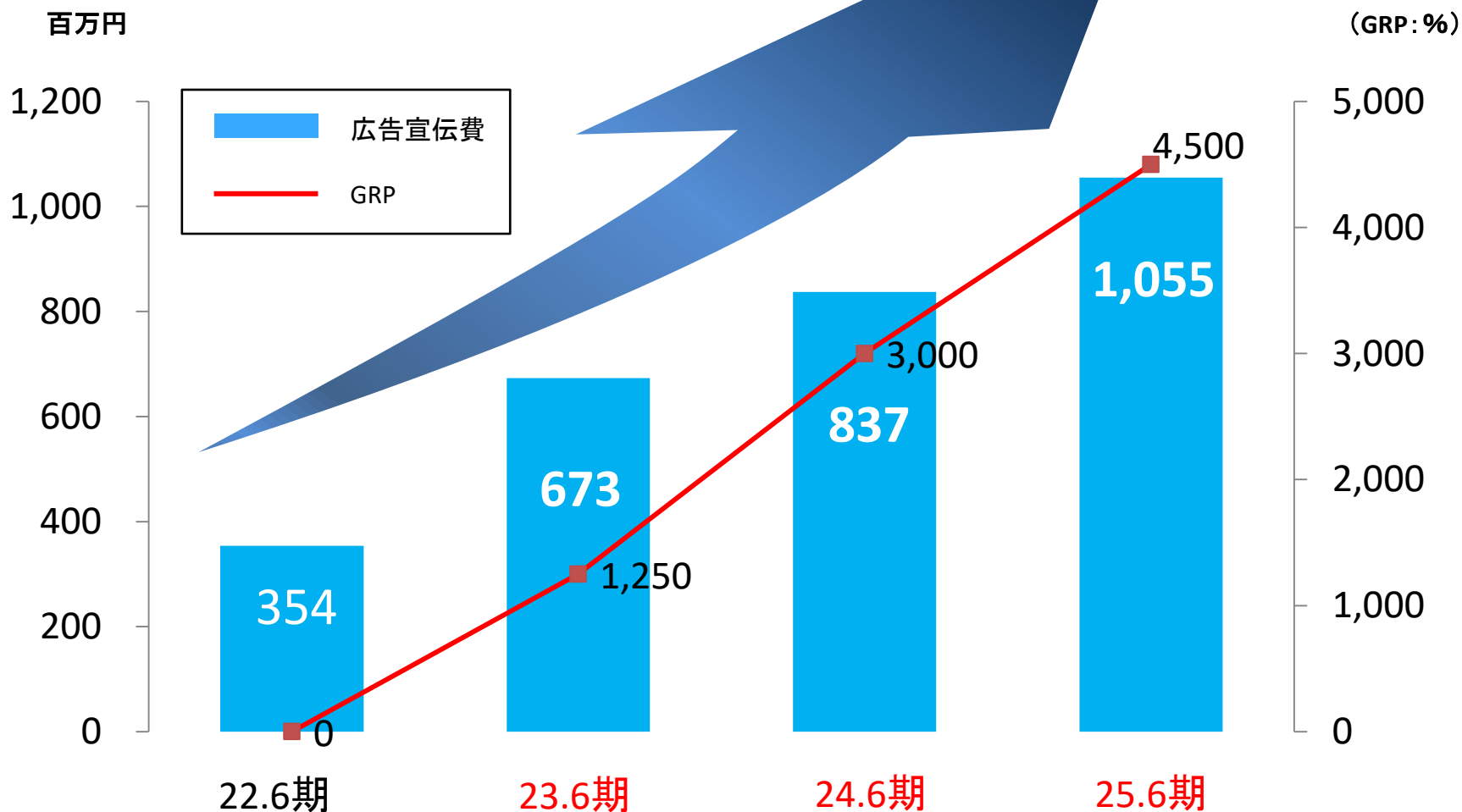
デジタル技術活用による最良の顧客サービスの永続的提供

「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

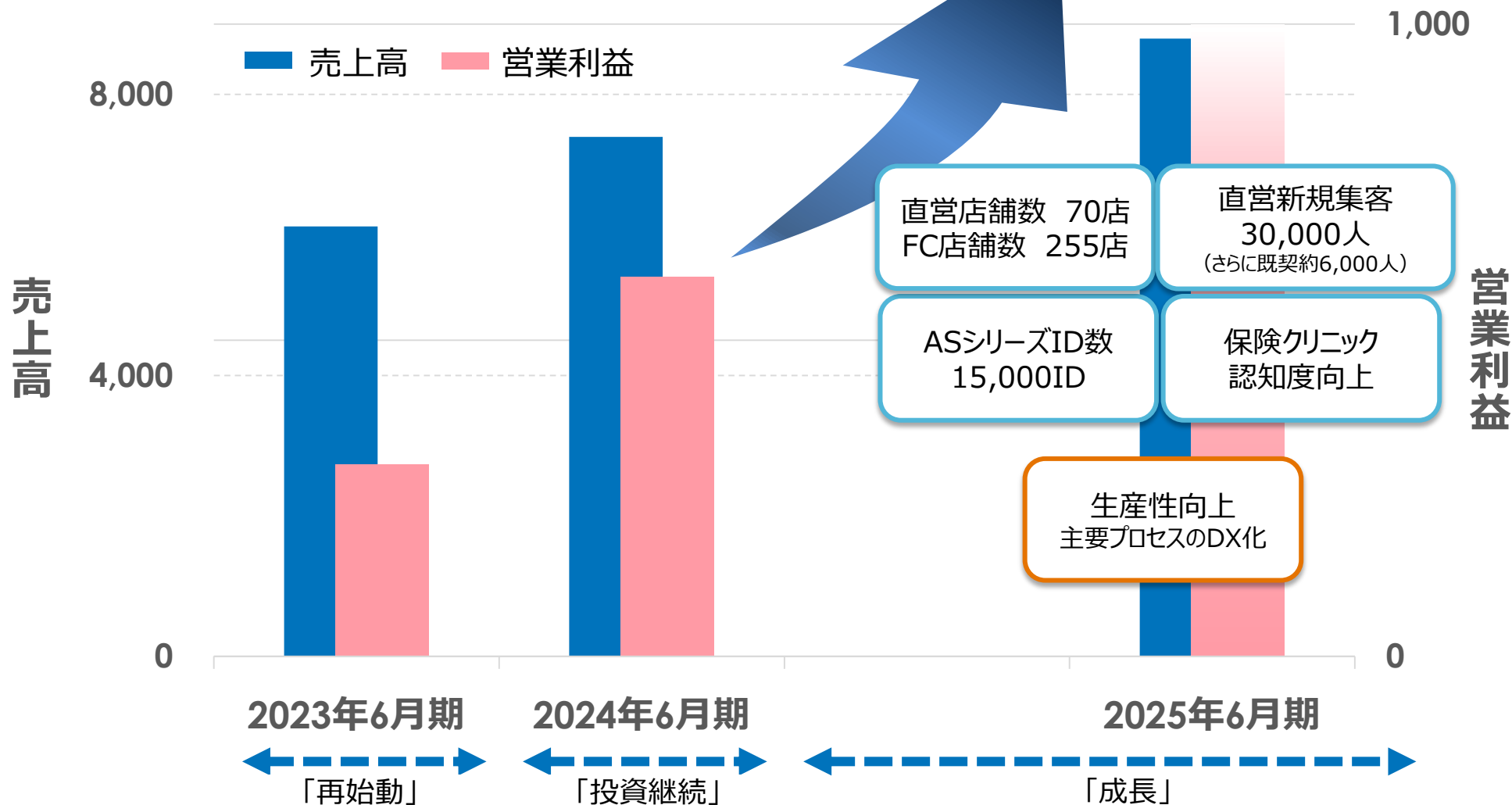
■『保険クリニック』における広告宣伝費 マス広告(TVCM等)の定常化へ



※GRPとはTVCMの総視聴率のこと

3か年計画

(単位：百万円)



- 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

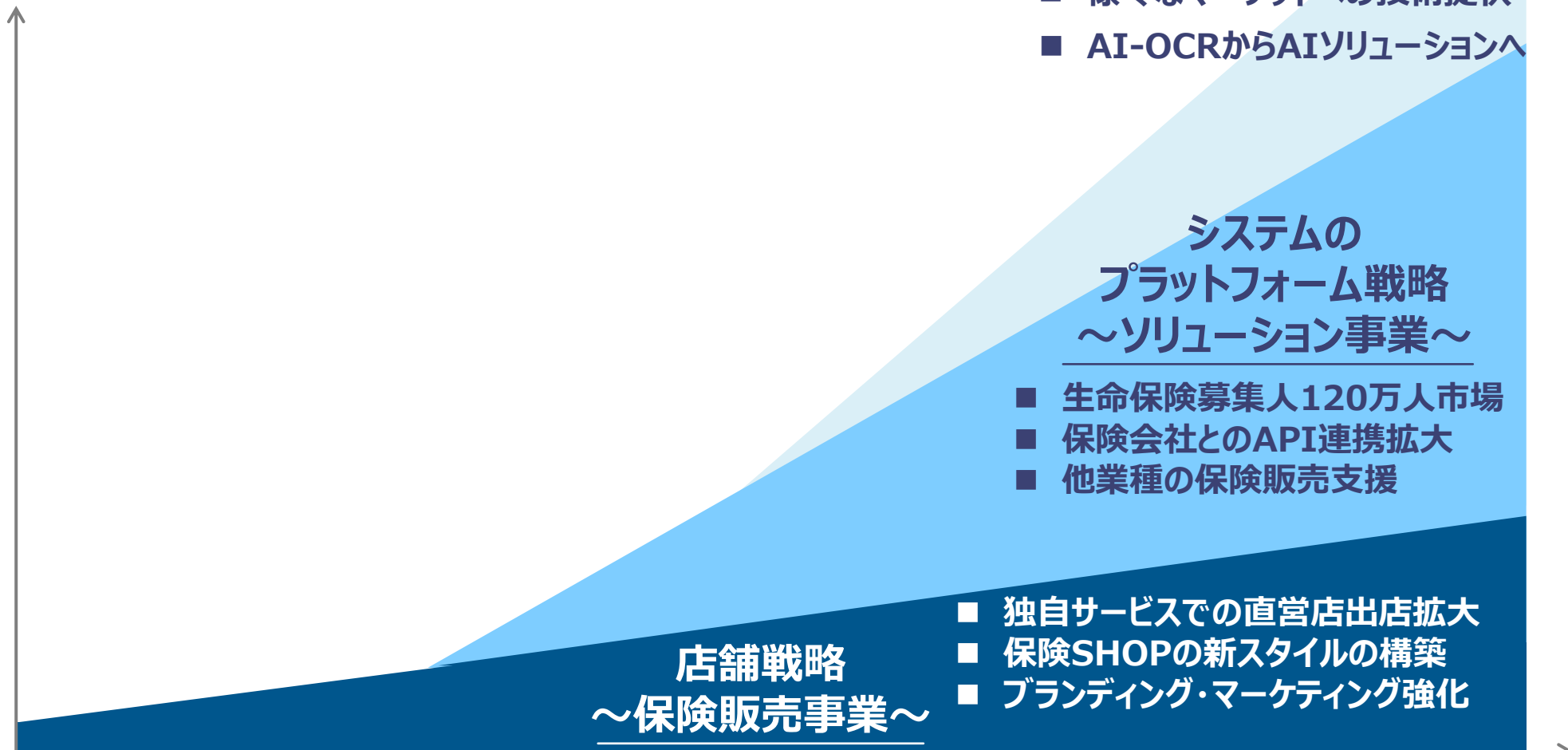
システムの プラットフォーム戦略 ～ソリューション事業～

- 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

(収益)



(時間軸)

アイリックコーポレーションの企業テーマは！



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。