



# 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

2022年9月30日

(証券コード：東証グロース 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

※「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

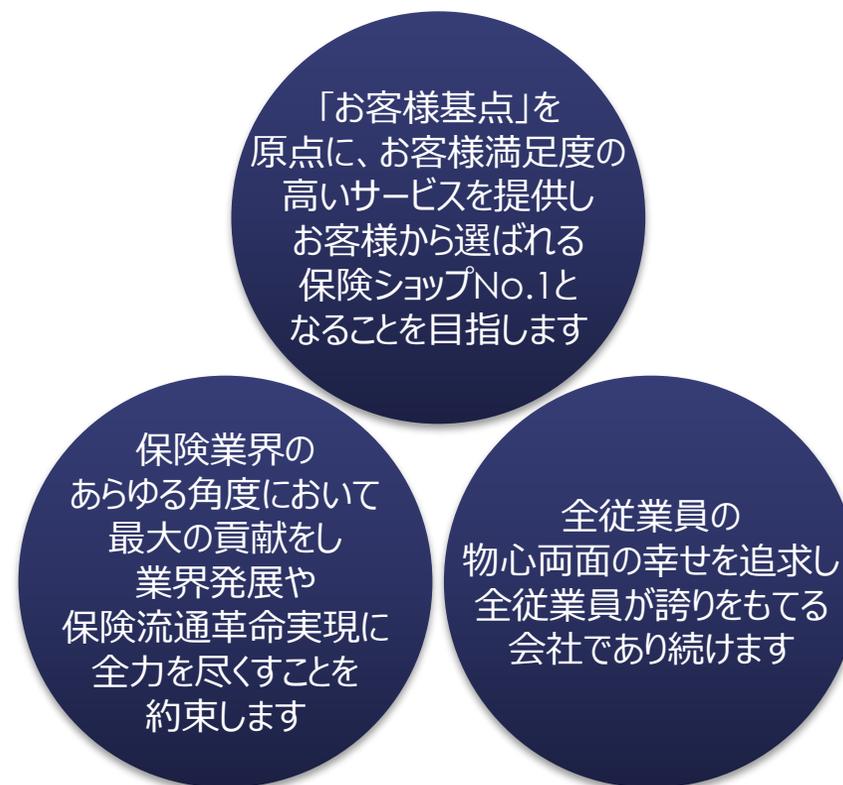
## 企業理念

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、

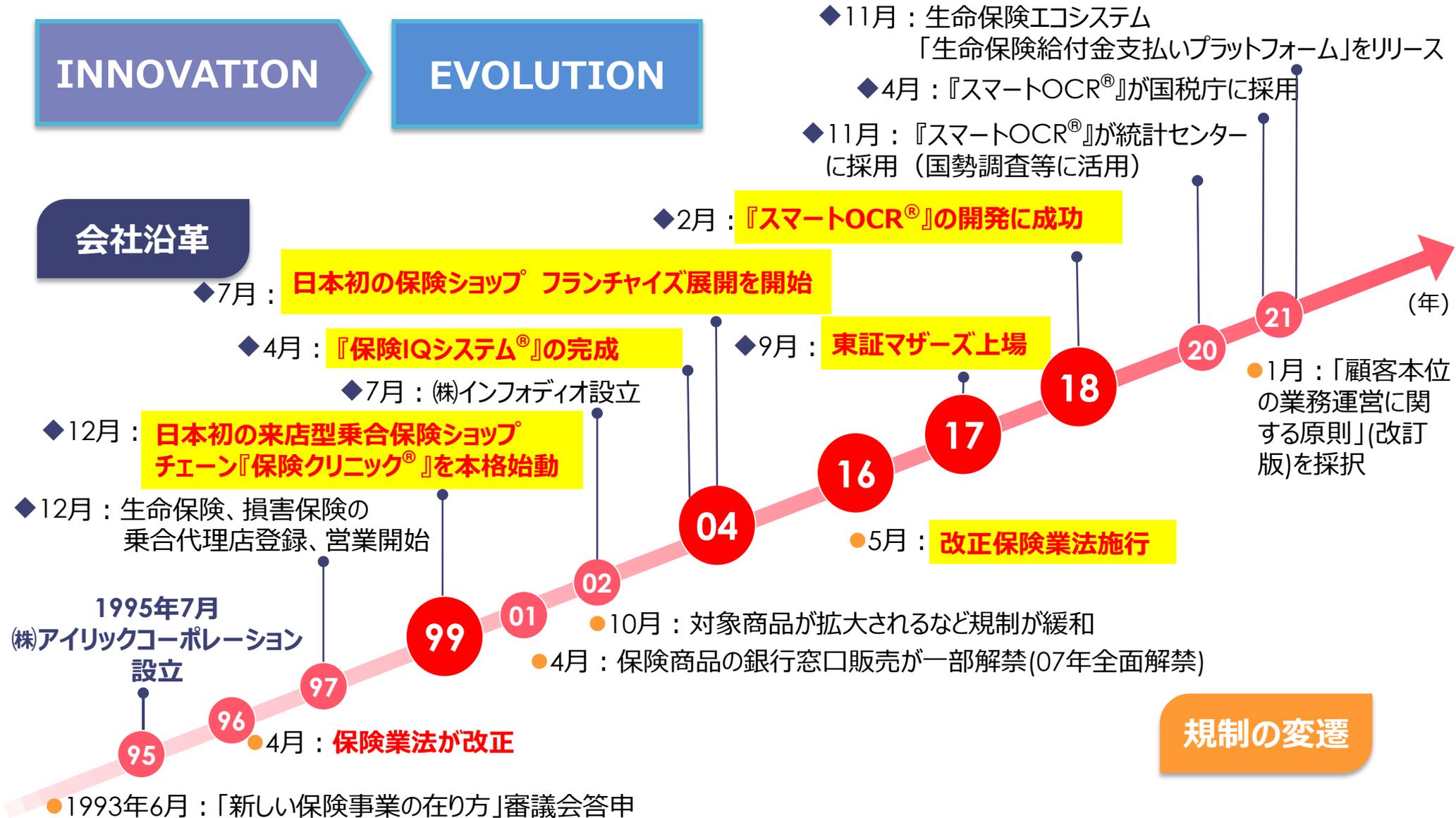


来店型保険ショップに始まり、保険分析システムを提供するFintech企業へ成長

INNOVATION

EVOLUTION

## 会社沿革



## 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

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58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

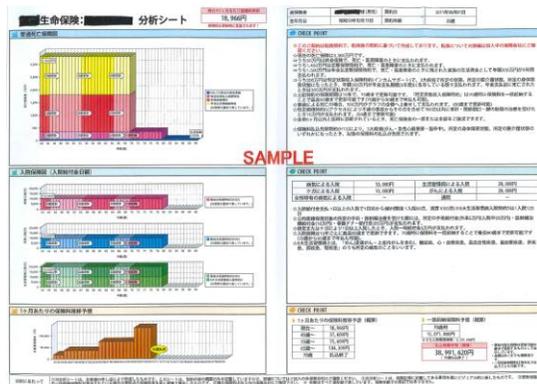
コンサルタントと個別相談



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 / アフラック生命保険株式会社 / 朝日生命保険相互会社 / イオン・アリアンツ生命保険株式会社 / エヌエヌ生命保険株式会社 / FWD生命保険株式会社 / オリックス生命保険株式会社 / ジブ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心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 / チューリッヒ生命保険株式会社 / 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 / なないる生命保険株式会社 / 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 / はなさく生命保険株式会社 / 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 / マニユ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 / アイベッ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 / セコム損害保険株式会社 / セ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 / チューリッヒ保険会社 / 東京海上日動火災保険株式会社 / 三井住友海上火災保険株式会社 / 三井ダイレクト損害保険株式会社

業界最高水準の取扱保険会社数

※1：店舗数11店舗以上または年商10億円以上をチェーン店と定義 東京商工リサーチ調べ(2018年6月) ※2：店舗数は2022年6月末時点

『保険IQシステム®』の活用により、高い顧客満足度を実現~22.6期の継続率は**96.5%**\*

### 『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）

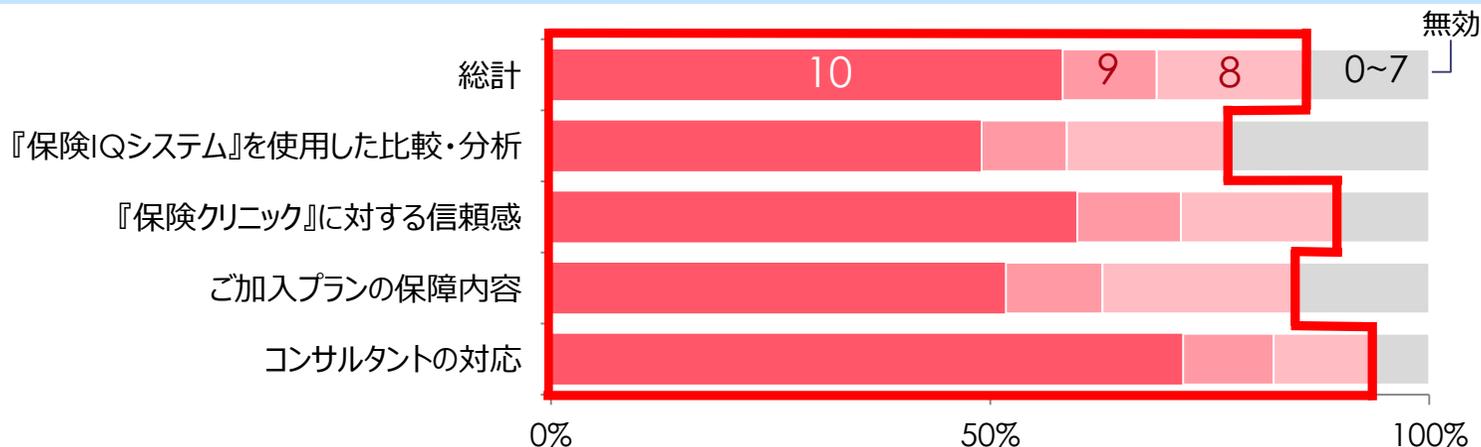
- 対象：2021年7月～2022年6月に『保険クリニック®』直営店舗でお申込みされたお客さま
- 回答方法：0～10の11段階評価 ●回収方法：専用フォーム入力 ●回収数：1,054人
- 該当のデータは四半期ごとに金融庁へ報告し、当社ホームページでも公表

#### ■ 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

86.0%

※評価8以上の割合

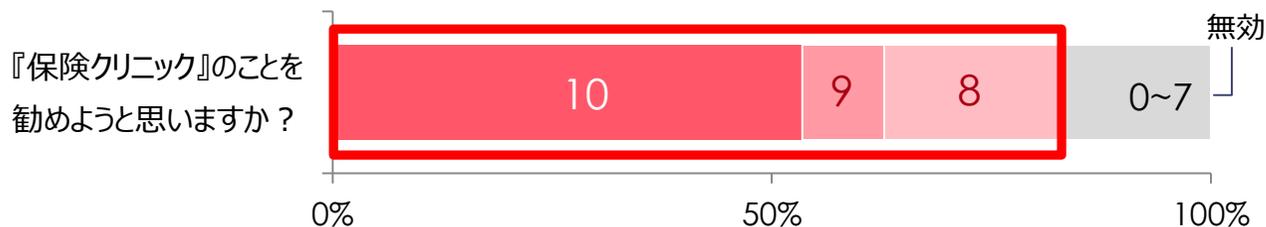


#### ■ Q2. お客様の周囲で「保険について相談したい」という方がいた場合、『保険クリニック®』のことを勧めようと思いますか？

推奨度

84.9%

※評価8以上の割合



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**9,995**
- サブスクリプション方式による収益

AS部門

\* ID数は2022年6月末時点



来店型保険ショップ FC展開

- 全国196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2022年6月末時点



## ◆ (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

<h3>『ASシステム』の開発</h3>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> </ul>	
<h3>スマートOCR®</h3>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 人工知能による次世代OCR</li> <li>■ 非定型帳票のデータ化に対応</li> <li>■ AIノイズ処理エンジン</li> <li>■ WEB によるユーザインターフェース</li> </ul>	
<h3>電子帳簿保存クラウドサービス DenHo</h3>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ AI-OCRが自動で帳票読込・文字の読み取り・データ化・帳票の分類化まで。</li> </ul>	

### ビジネスフロー



- 『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

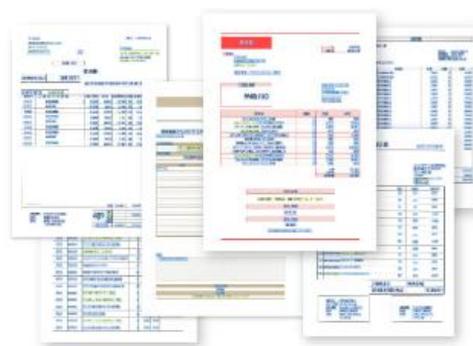
 **請求書** パック

 **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。

## 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



複合機などでスキャンした請求書データをConcur Invoiceに自動登録する連携ソリューションInvoice PAにおいて、スマートOCRのエンジンが採用されています。

Invoice PA



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

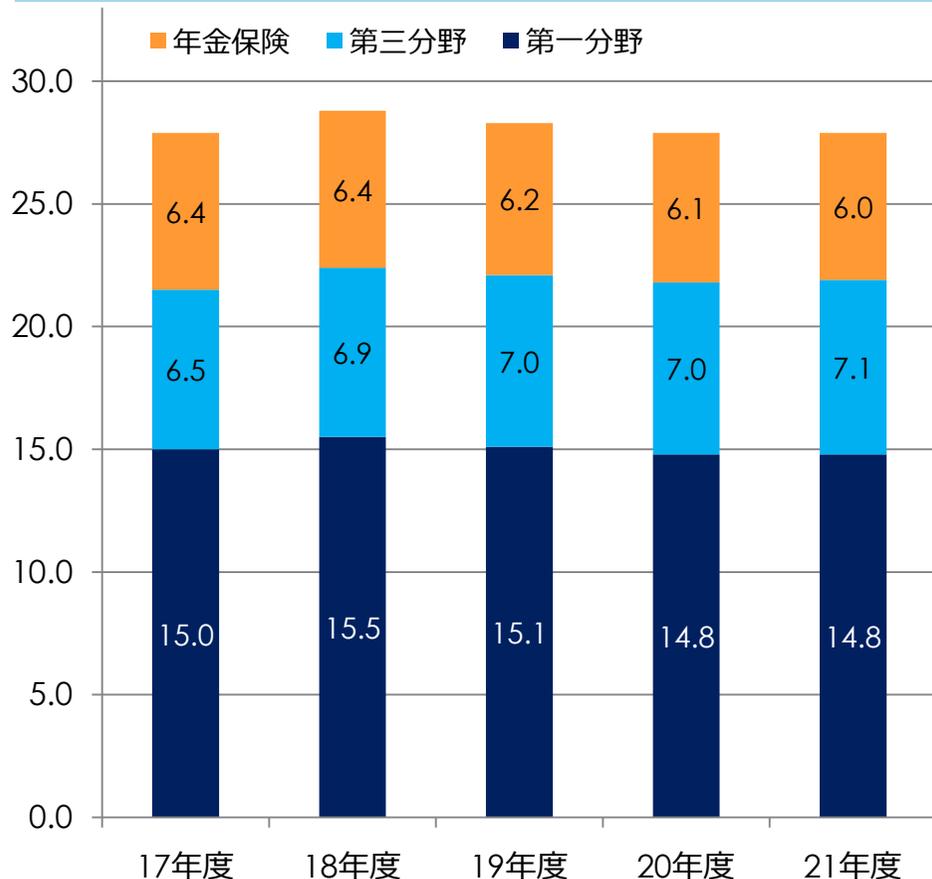
### Ⅲ. 市場環境

---



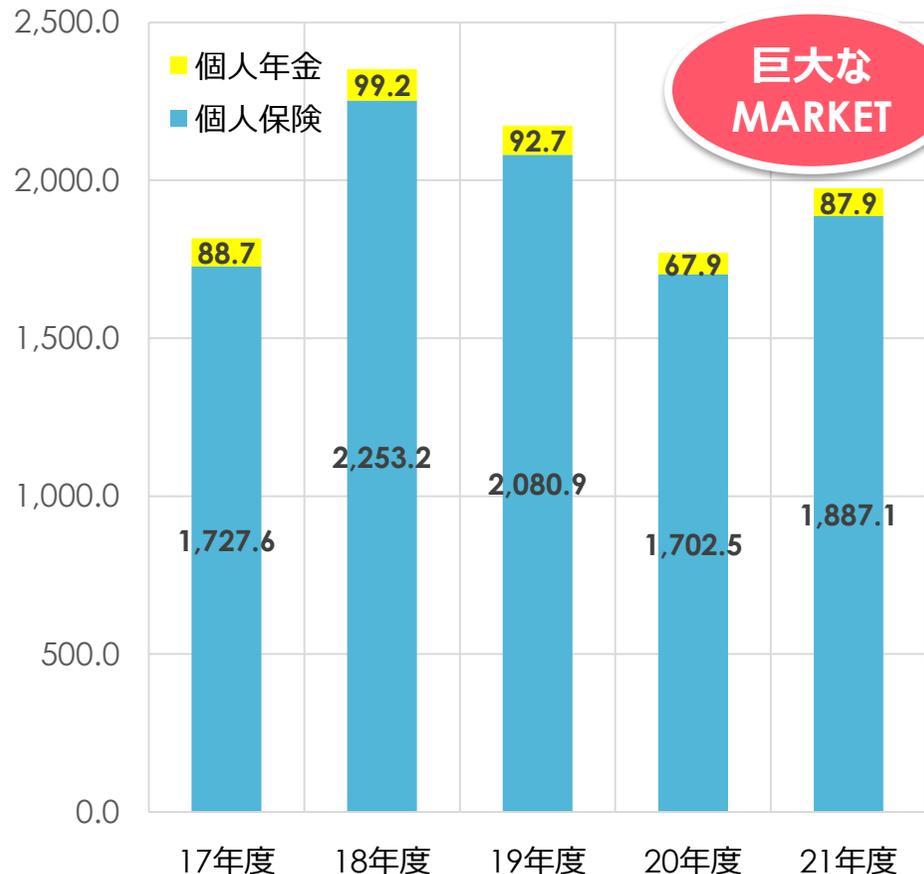
加入率が約90%に達し、年間個人保険新契約1,800万件を超え、総額で年間27.9兆円の保険料が払い込まれる巨大な保険マーケット。長生き時代への突入で、生きるための保険が市場を後押し

◆ 生命保険市場シェア(兆円)：年換算保険料合計



第一分野：死亡保障  
第三分野：医療保険・がん保険・介護保険・就業不能保険 等

◆ 生命保険 個人保険新契約件数(万件)



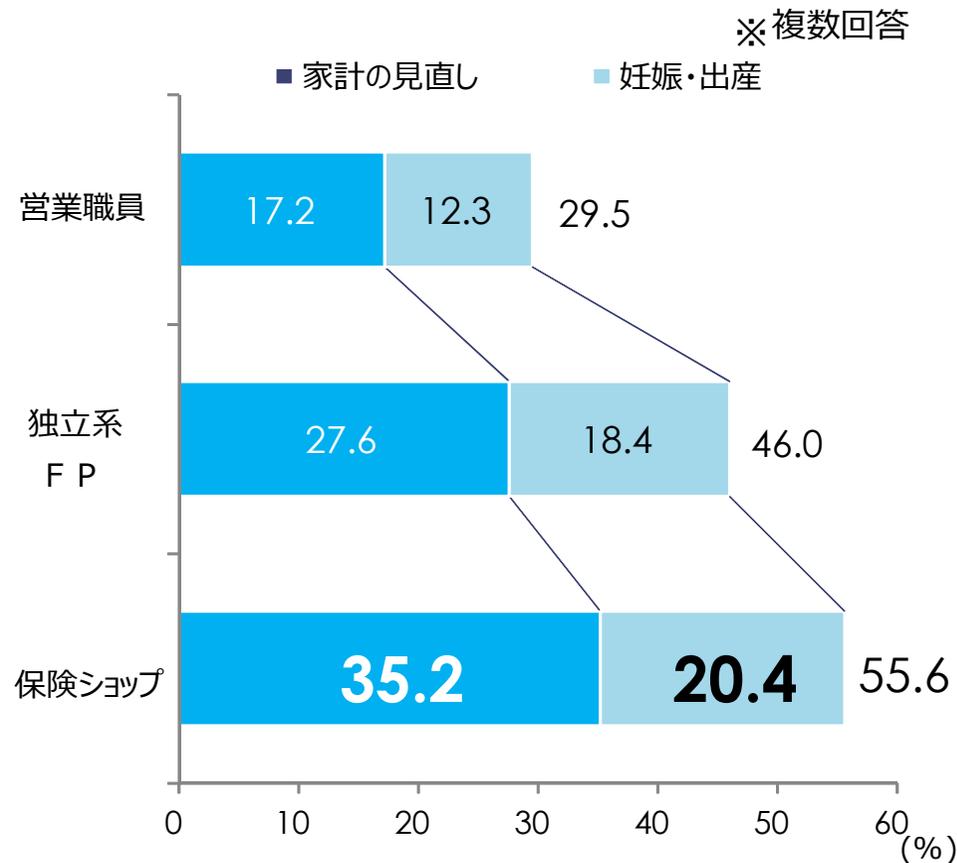
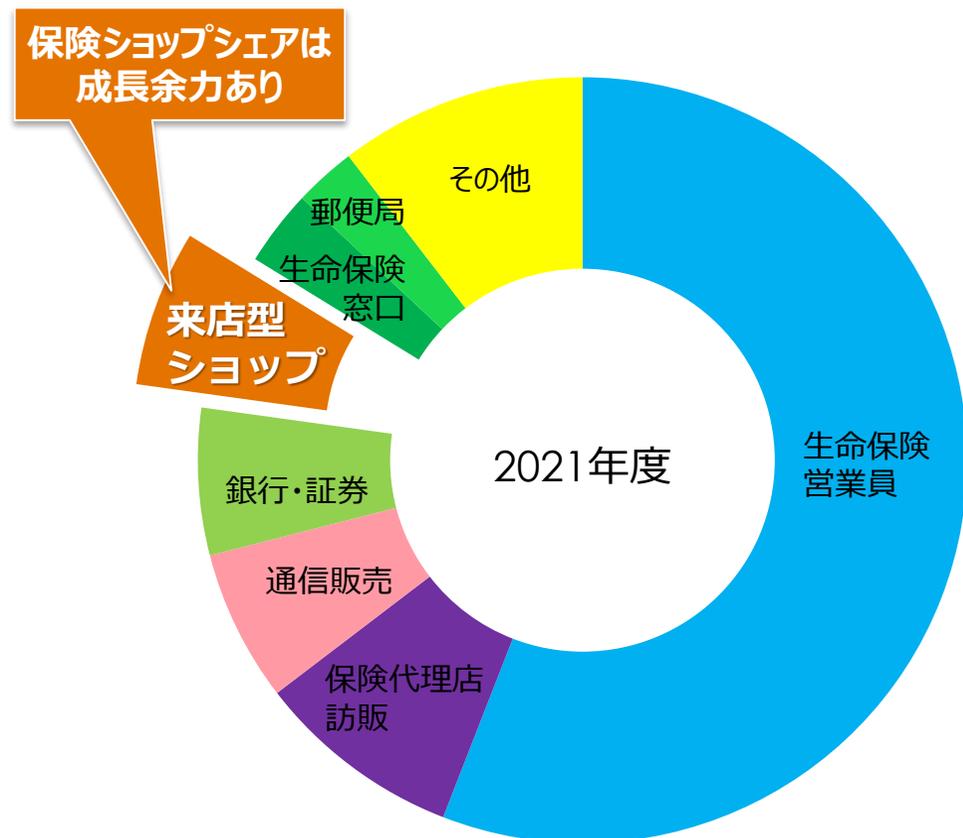
出所 生命保険協会「生命保険事業概況」より

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

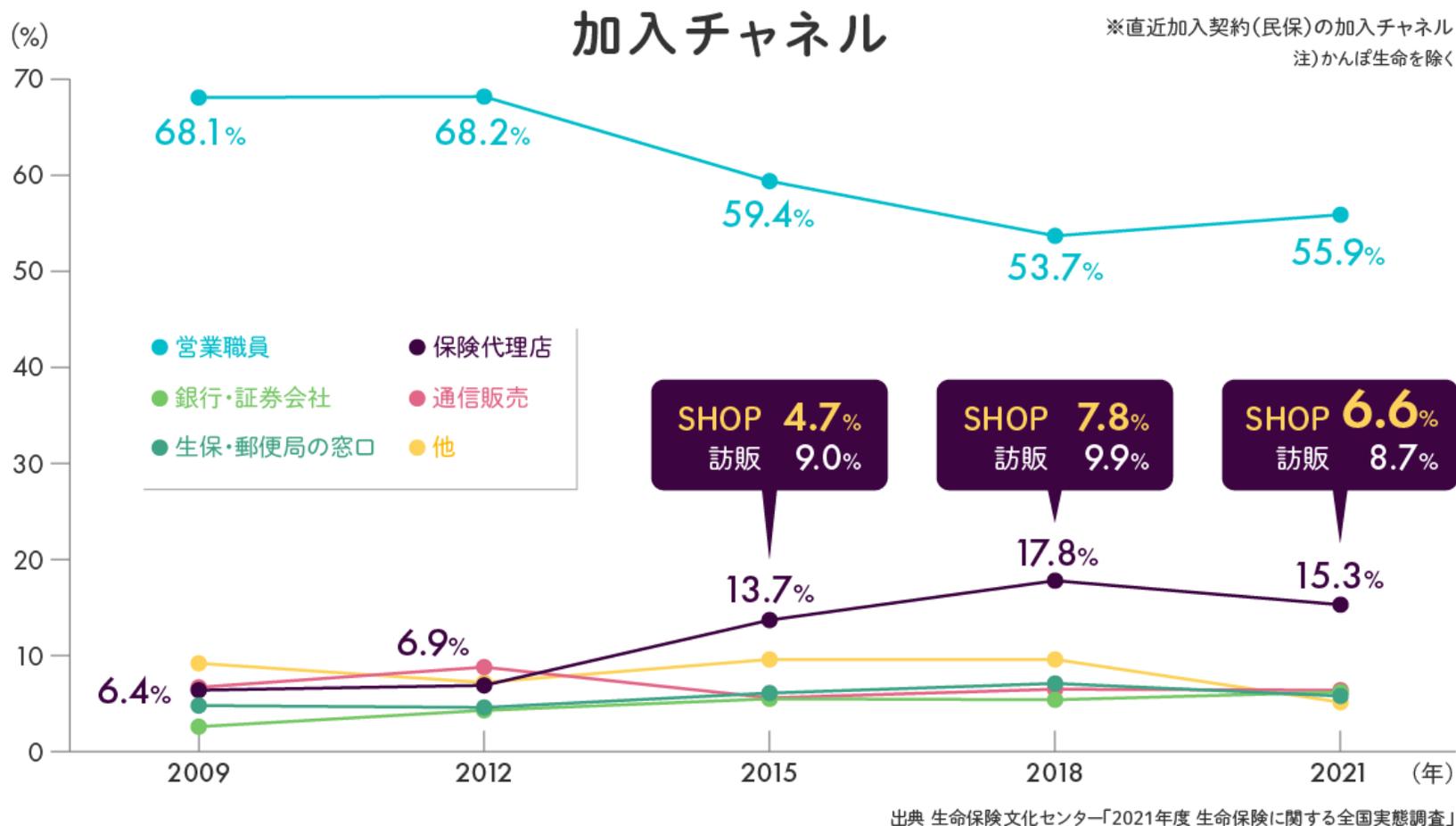
### 保険ショップに相談する人の加入検討行動



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」

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

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、まだまだ成長余地は大きい。



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<sup>®</sup>（AI搭載の非定型帳票対応型OCR）の開発成功

## コンサルティングから契約までワンストップ機能

業界唯一のソリューション

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

改正保険業法に  
則った販売

比較  
提案

業界唯一の  
リアルタイム  
インターフェイス

提案  
プラン

申込  
手続き

### ◎ 全ての保険証券の分析が可能



#### 改正保険業法に対応

- ・ 意向把握義務
- ・ 情報提供義務
- ・ 比較推奨のルール化

- ▶ 商品登録保険会社数**26社**、**200商品**以上から検索
- ▶ **16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23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



### Fintech推進の源

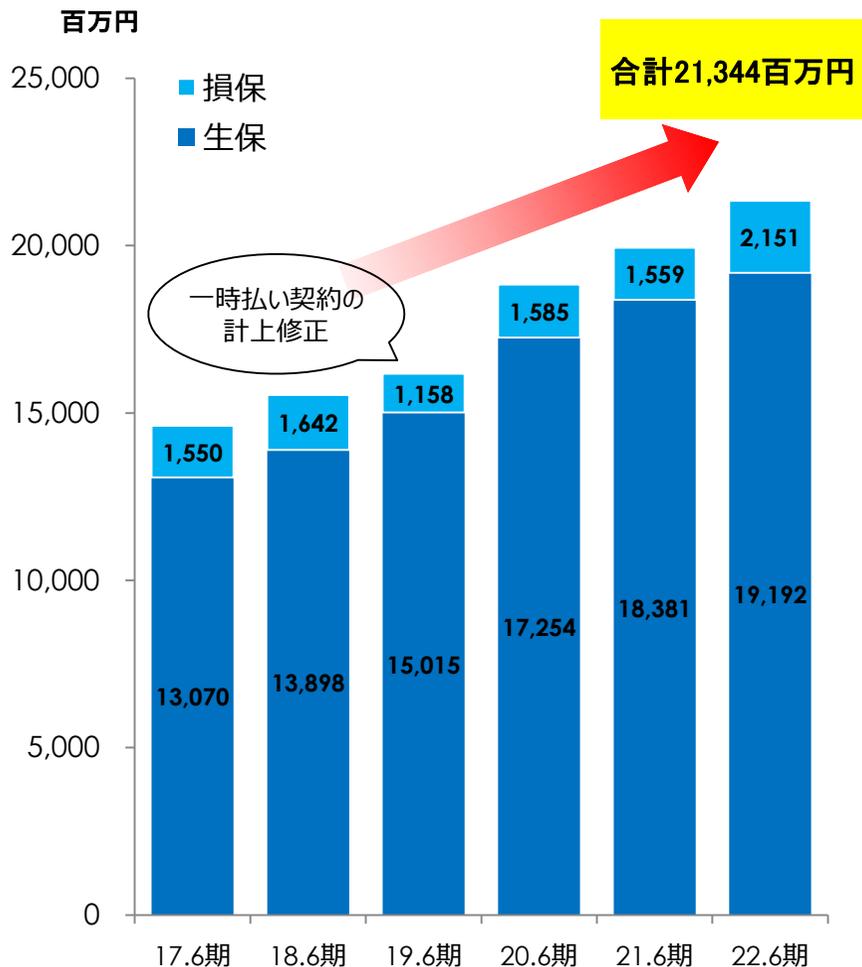
—— 自社グループが有するシステム開発力

- ・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

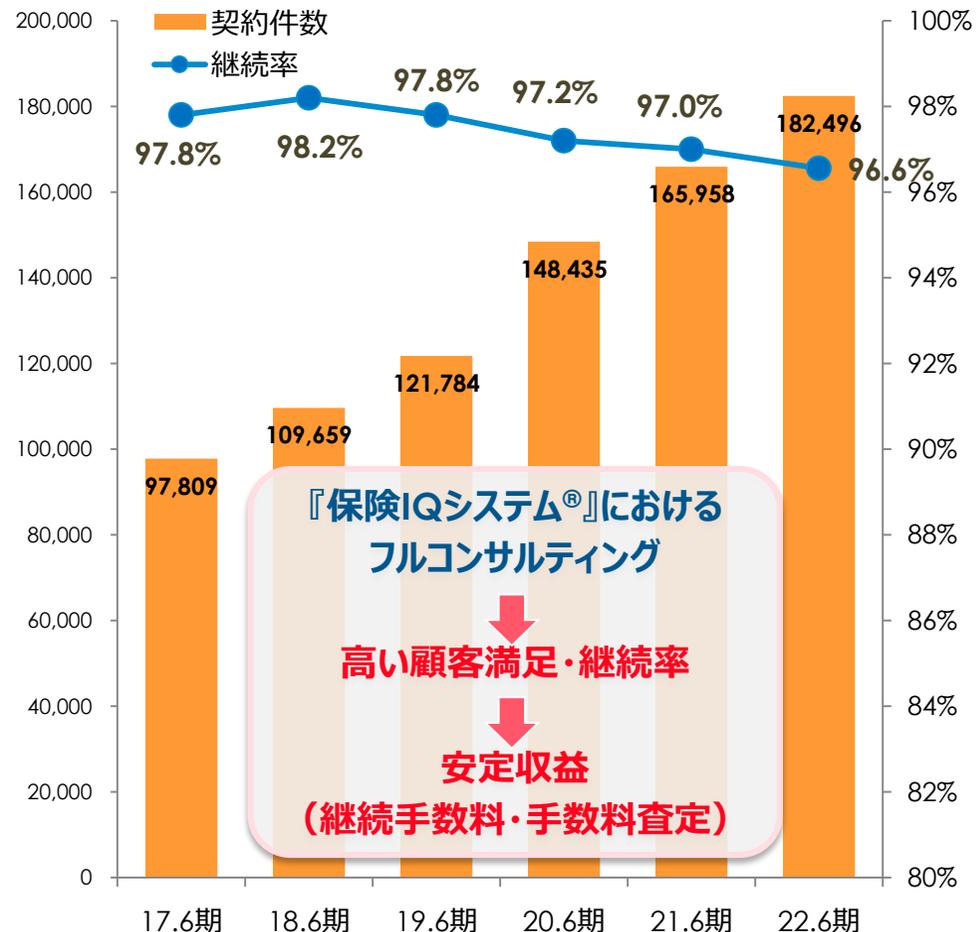


高い顧客満足度により、保険料収入は拡大するとともに、高水準な継続率を維持

## 年間収入保険料(保有保険料)



## 保険契約の継続率



**オリコン顧客満足度ランキング「来店型保険ショップ」で、  
『保険クリニック』が2年連続総合第1位を獲得！  
「スタッフの対応」「スタッフの提案力」「アフターフォロー」など8項目中6項目で1位**

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 代表取締役社長:勝本竜二、証券コード:7325)の運営する来店型保険ショップ『保険クリニック』は、株式会社 oricon ME(本社:東京都港区、代表取締役社長:小池恒)が2021年11月1日に発表した「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年連続総合第1位の評価をいただきました。



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 <span style="border: 1px solid red; border-radius: 50%; padding: 2px; color: white; font-weight: bold;">All Cover</span>	
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
- ・ 名刺基本パック
- ・ 運転免許証基本パック
- ・ 通帳基本パック
- ・ 健康保険証基本パック
- ・ 領収書・レシート基本パック
- ・ 源泉徴収票基本パック
- ・ 決算書基本パック
- ・ スマートOCR健康診断書



### 各官公庁・大手民間企業でも採用



## V. 前期の検証



- 売上高は対前期増減率+20.0%、営業利益は同50.3%を予想しておりましたが、コロナの影響を受けた保険販売事業が+3.4%にとどまりました。一方で、ソリューション事業が+13.3%、システム事業が+24.5%にて、全社売上は前期比+12.1%、営業利益は同+15.5%となりました。(単位：百万円)

	2022年6月期 予想	2022年6月期 実績	予想対実績 増減率
<b>売上高</b>	<b>5,564</b>	<b>5,199</b>	<b>▲6.6%</b>
<b>保険販売事業</b>	<b>3,344</b>	<b>2,946</b>	<b>▲11.9%</b>
直営店部門・RM部門	3,114	2,552	▲18.0%
法人営業部門	230	394	+71.3%
<b>ソリューション事業</b>	<b>1,570</b>	<b>1,566</b>	<b>▲0.3%</b>
AS部門	920	908	▲1.3%
FC部門	650	657	+1.1%
システム事業	650	686	+5.5%
<b>営業利益</b>	<b>550</b>	<b>418</b>	<b>▲24.0%</b>
<b>経常利益</b>	<b>557</b>	<b>432</b>	<b>▲22.4%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>349</b>	<b>255</b>	<b>▲26.9%</b>

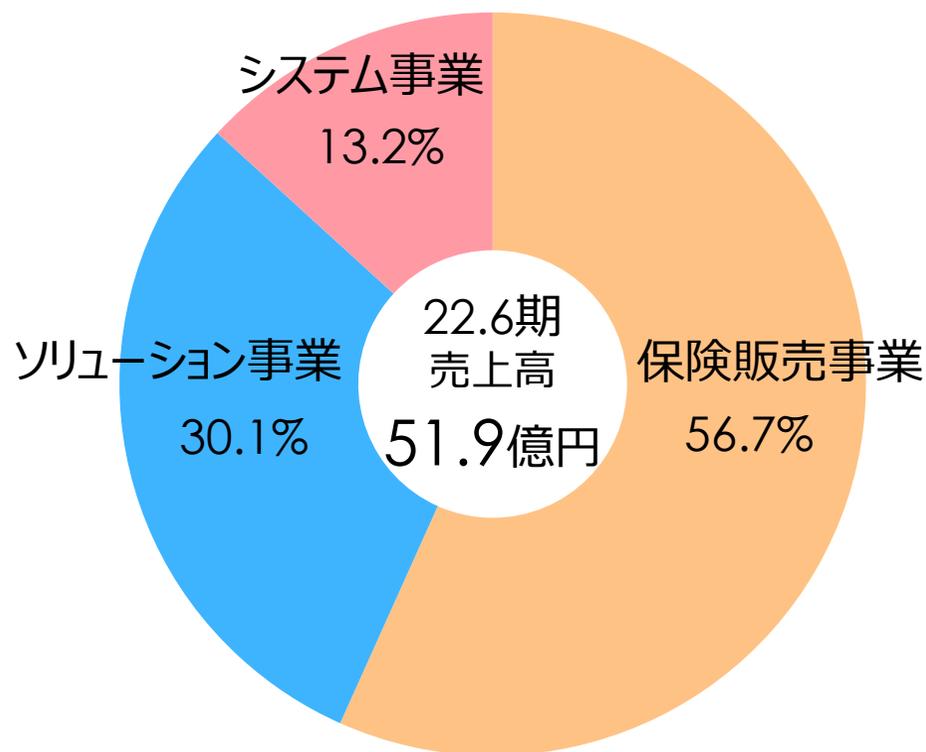
各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しており、決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。

【保険販売事業】売上は微増ですが、50%超の依然として高いシェアを占めております。

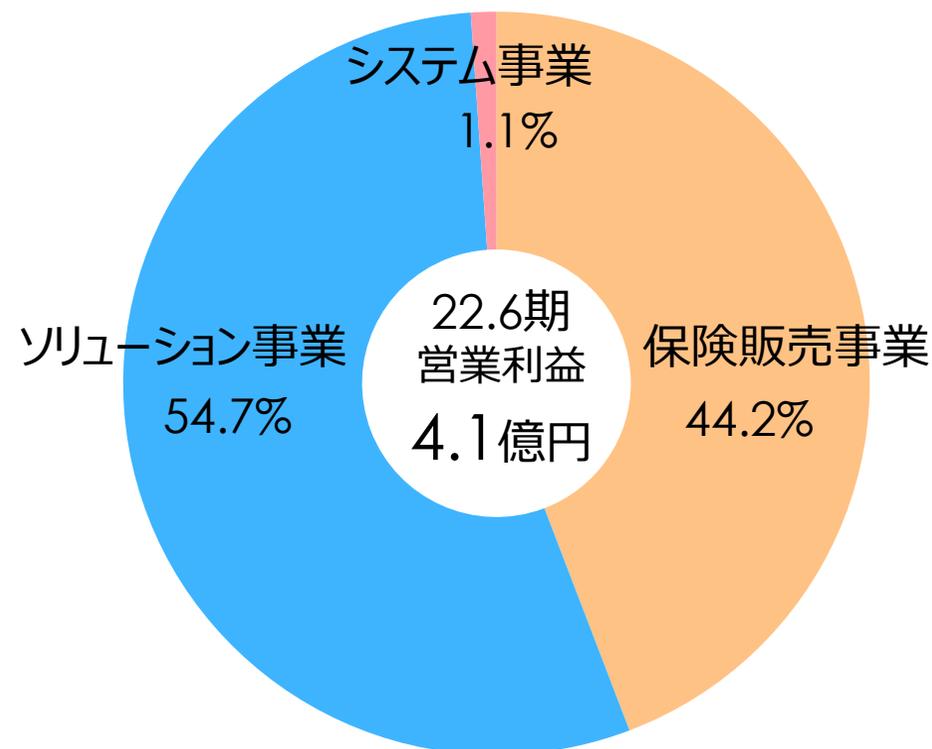
【ソリューション事業】売上は伸長し、営業利益のシェアが初めて50%を超えました。

【システム事業】売上は伸長しました。ただし、まだ投資段階のため利益は少なくなっております。

## 22.6期売上高構成比



## 22.6期営業利益構成比



各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しており、決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。

## □ 保険販売事業

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十分に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ったことで売上も微増にとどまり、大幅な目標未達となりました。

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。

## □ ソリューション事業

FC部門は、FC店舗数が前年同期末に比べて1店舗増加（28店出店、27店退店）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。

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、また、保険会社・金融機関向け『スマートOCR<sup>®</sup>』の受注も堅調でしたが、売上目標にわずかに届きませんでした。

## □ システム事業

『スマートOCR<sup>®</sup>』の国税庁の確定申告作成コーナーへの導入、みずほ銀行、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、サブスクリプション売上（『スマートOCR<sup>®</sup>』利用課金）もあり、売上も増加しました。『スマートOCR<sup>®</sup>』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。

## 【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）  
→7店舗出店（1店統廃合）
- 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  
→ロボアド、アプリ、LINE等を活用しプレカスタマー、相談予約を獲得
- ③直営店集客強化（オンライン保険相談の促進）  
→店舗集客が苦戦。オンライン相談と店舗相談のハイブリッド相談を活用。

## 【リスクマネジメント部】

- ①セミナー営業の継続  
→提携先の増加とセミナー実施回数の増加
- ②大阪支店を活用した新規業務協力者開拓  
→計画の150%を開拓
- ③生損保クロスセルの推進  
→生保法人販売が失速

## 【法人部】

- ①大型損害保険の推進  
→若干計画を下回った
- 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）  
→計画を大幅に上回った
- ③新規開拓の継続  
→計画通りに進捗

## 【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
  - 生命保険給付金プラットフォーム、スマートOCR健康診断書など、複数保険会社へ導入
- ②BPO・研修・HP制作等、既存顧客向けクロスセルの増加
  - 計画を若干下回った
- ③ASシステム大型契約先の開拓
  - 複数保険会社への導入

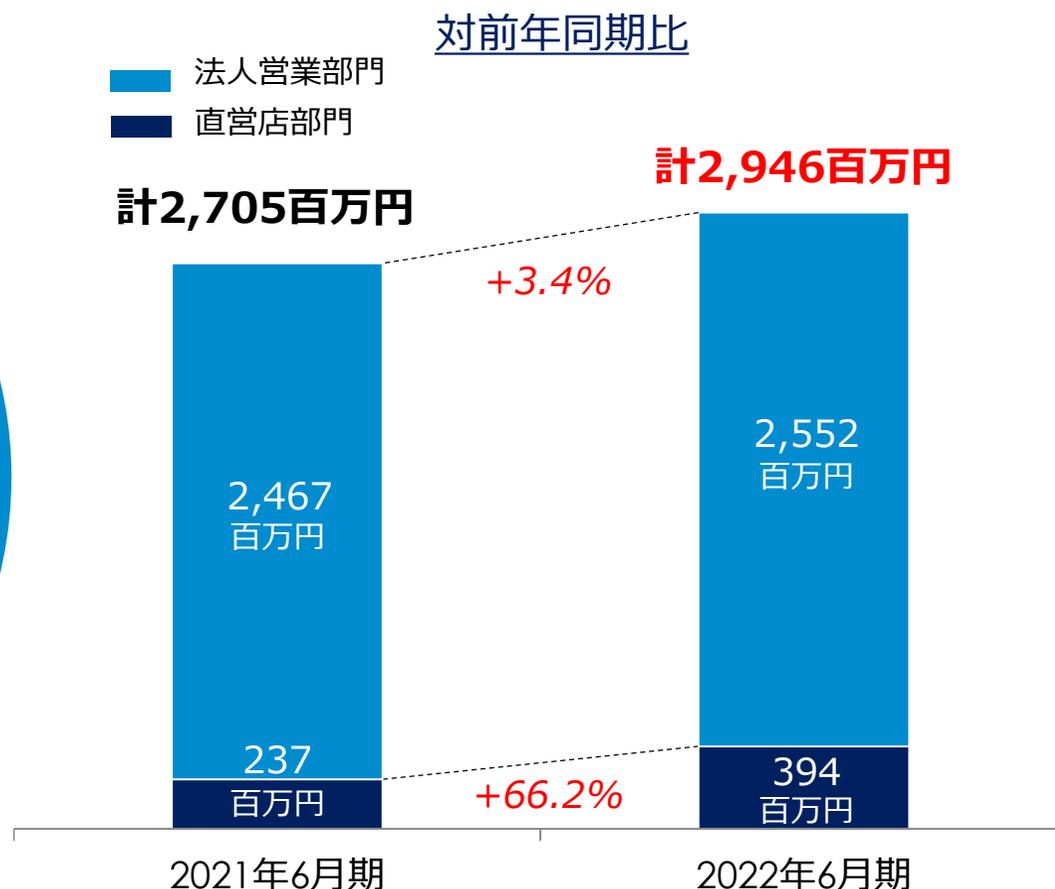
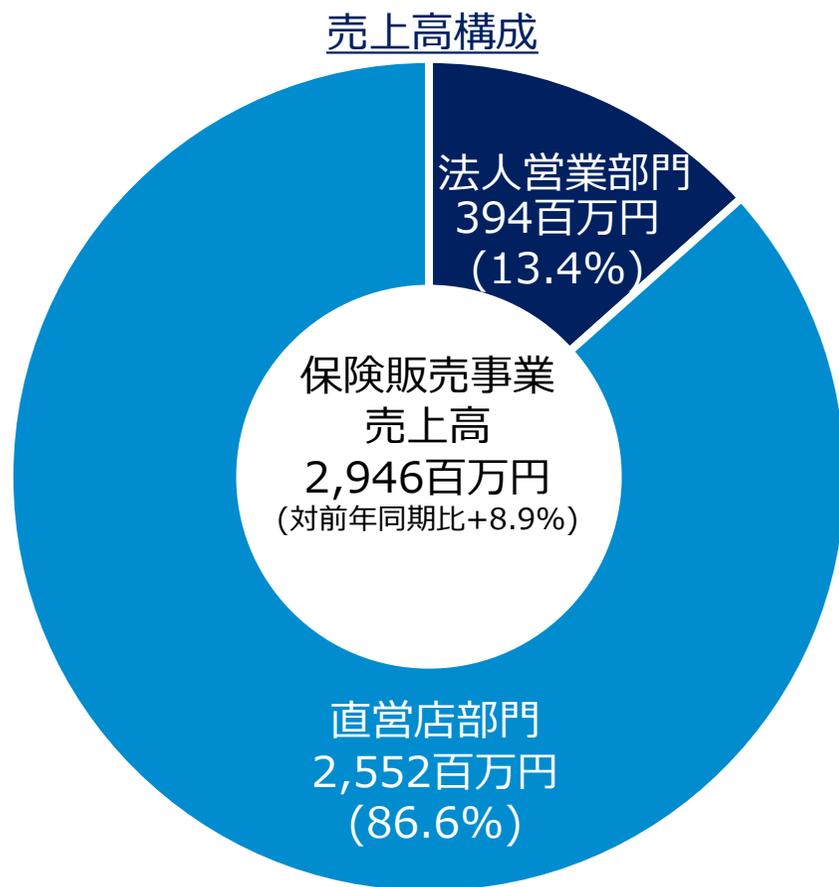
## 【FC運営部】

- ①指導力及び支援体制の強化
  - 保険会社出身者の採用と派遣人員強化
- ②研修体制の再構築
  - FC運営部によるモデル店舗の活用
- ③FC出店強化
  - 28店出店、27店閉店

## 【インフォディオ】

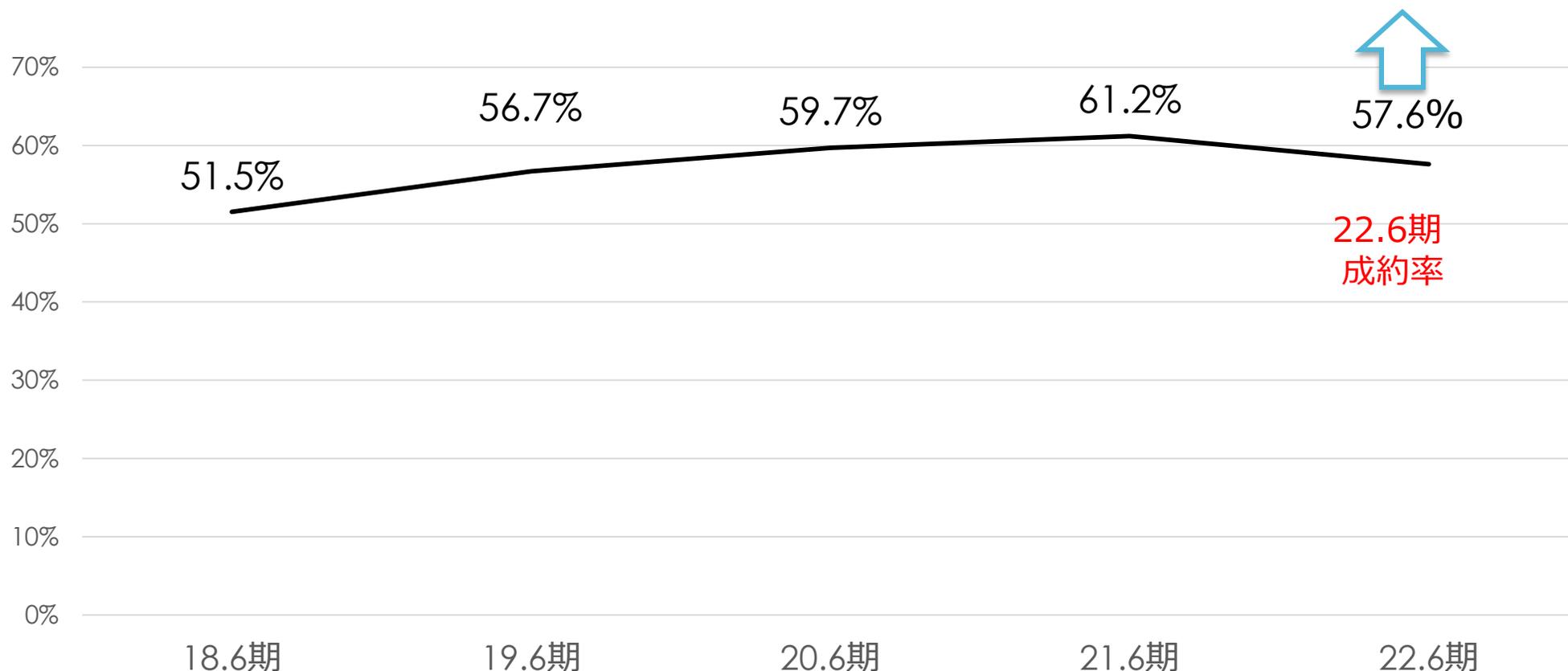
- ①営業及び開発人員の増強
  - 人員不足につき引き続き注力
- ②『スマートOCR®』パッケージの開発
  - AIによる電子帳簿保存クラウドサービス「DenHo」など
- ③『スマートOCR®』導入企業の増加
  - 統計センター、埼玉県警などの官公庁、みずほ銀行などの企業に導入

- 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。

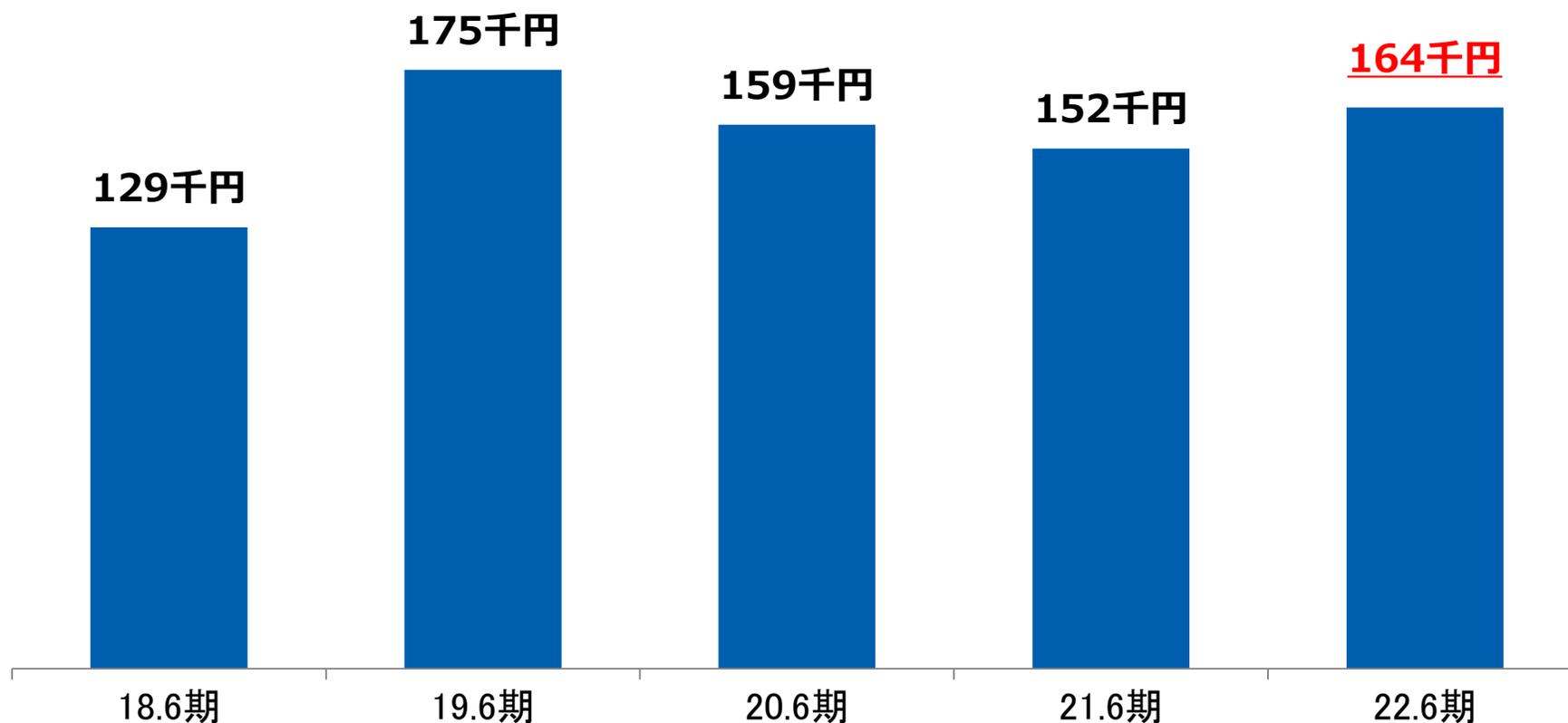


各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しており、決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。

- 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。

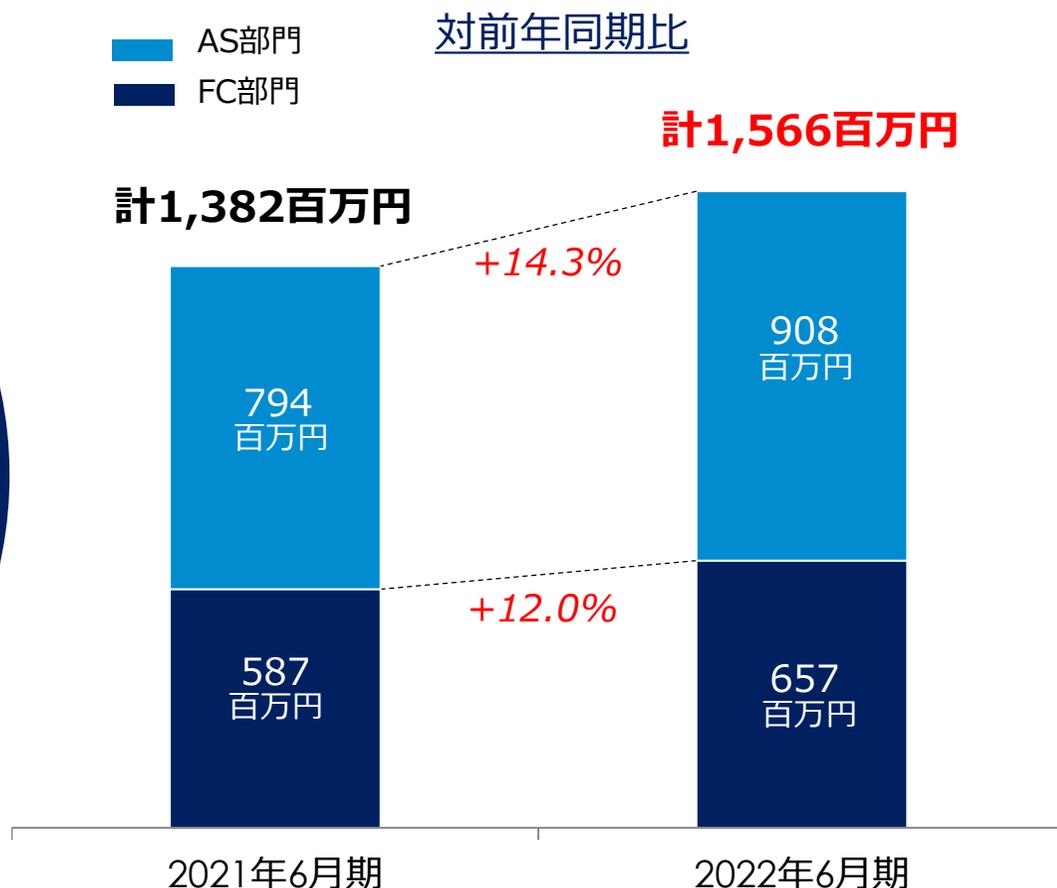
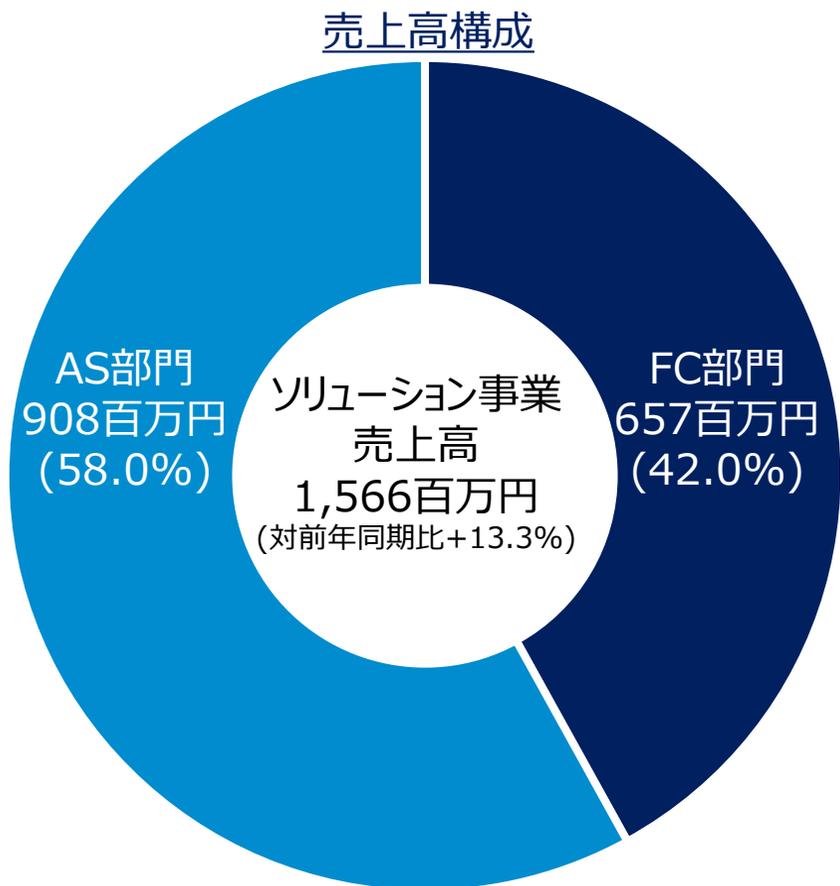


- 老後資金の貯蓄に関する関心度は依然高く、変額保険および外貨建一時払い終身保険の販売件数が前期比60%増と好調に推移しました。  
また、保障の内容の充実を図るケースに加え、医療保険及びがん保険などのセット販売も増加し、成約単価は増加しました。



# ソリューション事業売上高

- 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店舗純増しました。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。



各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しており、決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。

- 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。

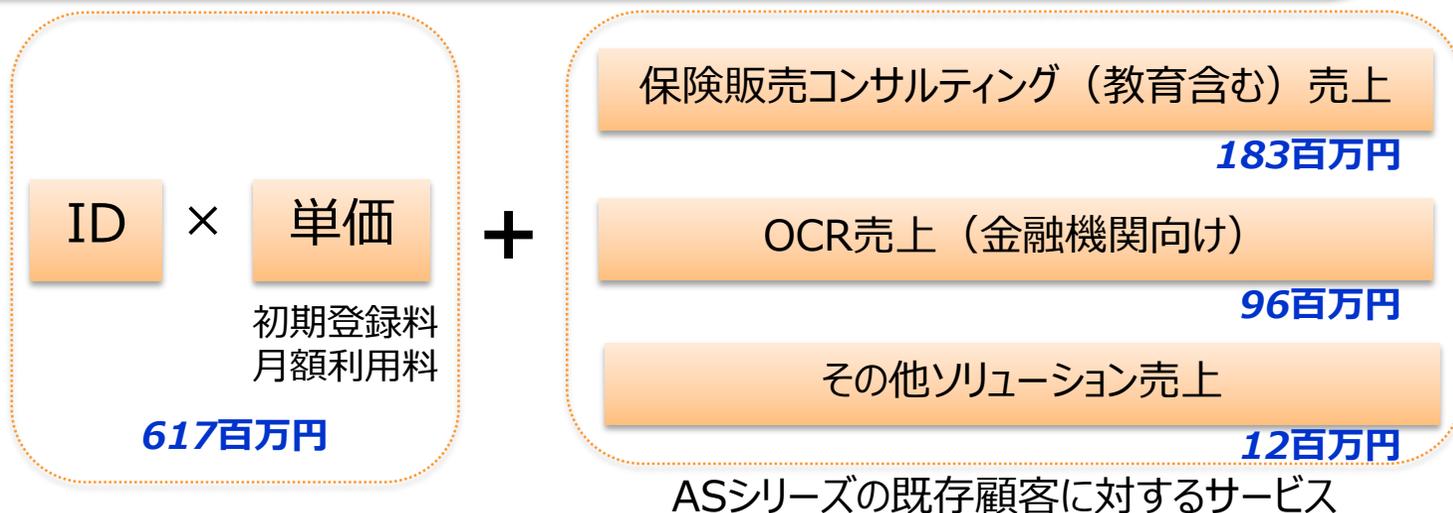
## OCR売上（金融機関向け）

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 =**



- 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。

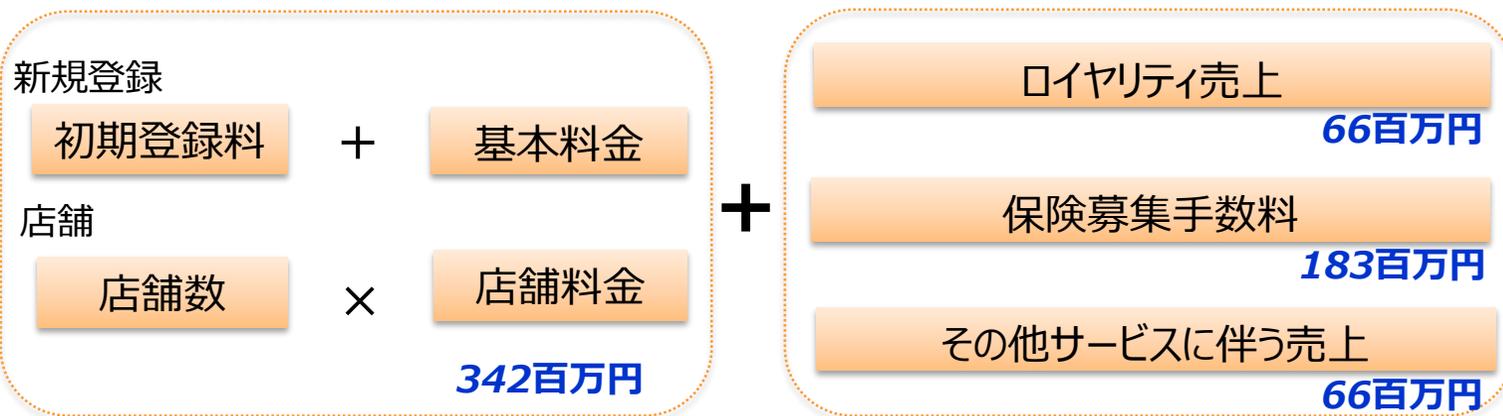
## 保険募集手数料

- ・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 =**

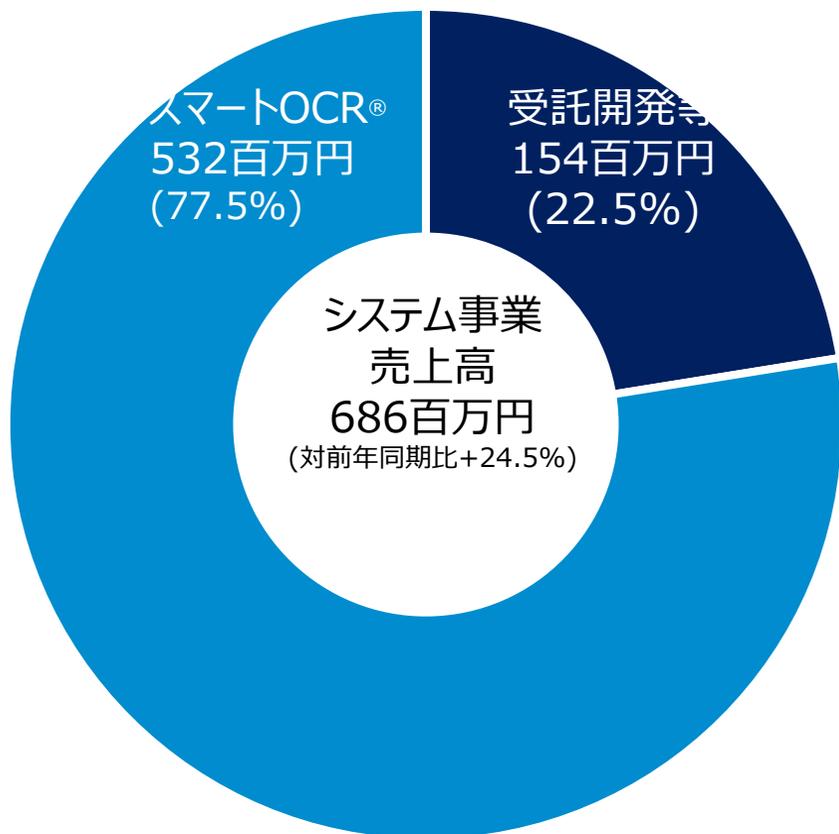


各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しており、決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。

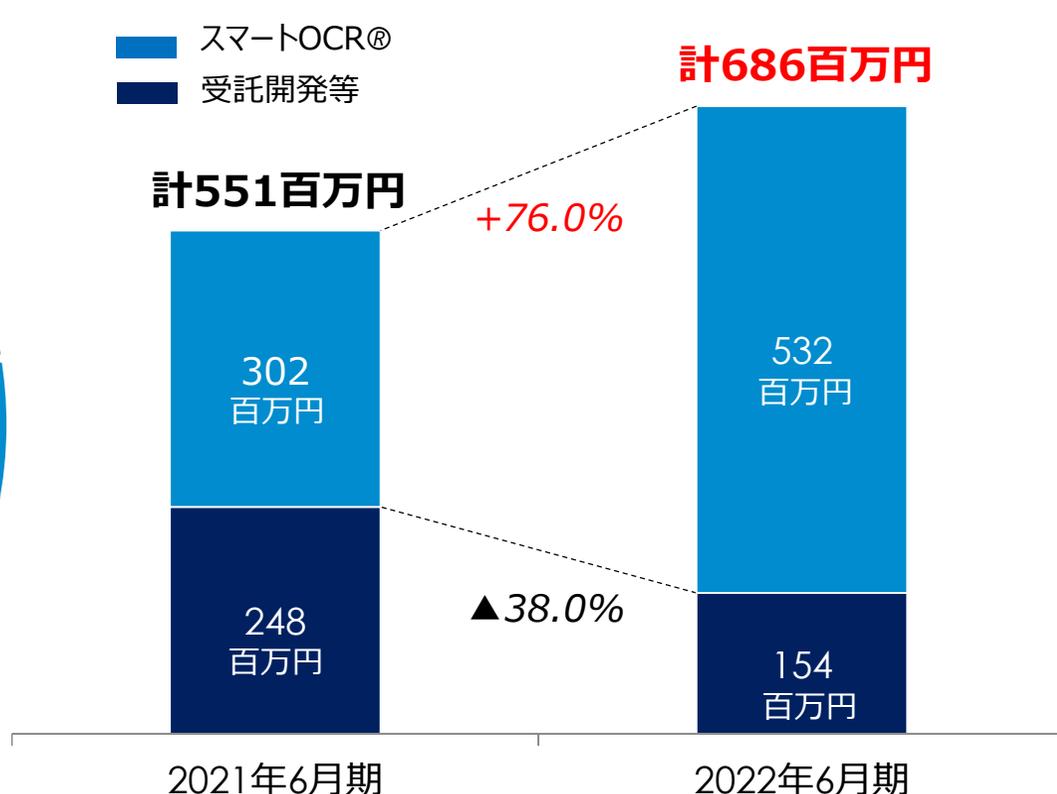
# システム事業売上高

- システム事業は、『スマートOCR®』の国税庁の確定申告作成コーナーへの導入、みずほ銀行、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、売上も増加しました。『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



各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しており、決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。

## VI. 事業計画

---



- 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為に、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。

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

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しており、決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。

## □ 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 コロナ禍で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）
- ⑤ 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するため、保険商品の販売は引き続き減少を見込む  
法人向けコンサルティングサービスを積極的に展開

## □ 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）
- ⑤ CS（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
- ④ FC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<sup>®</sup>』の機能強化と人財確保・育成

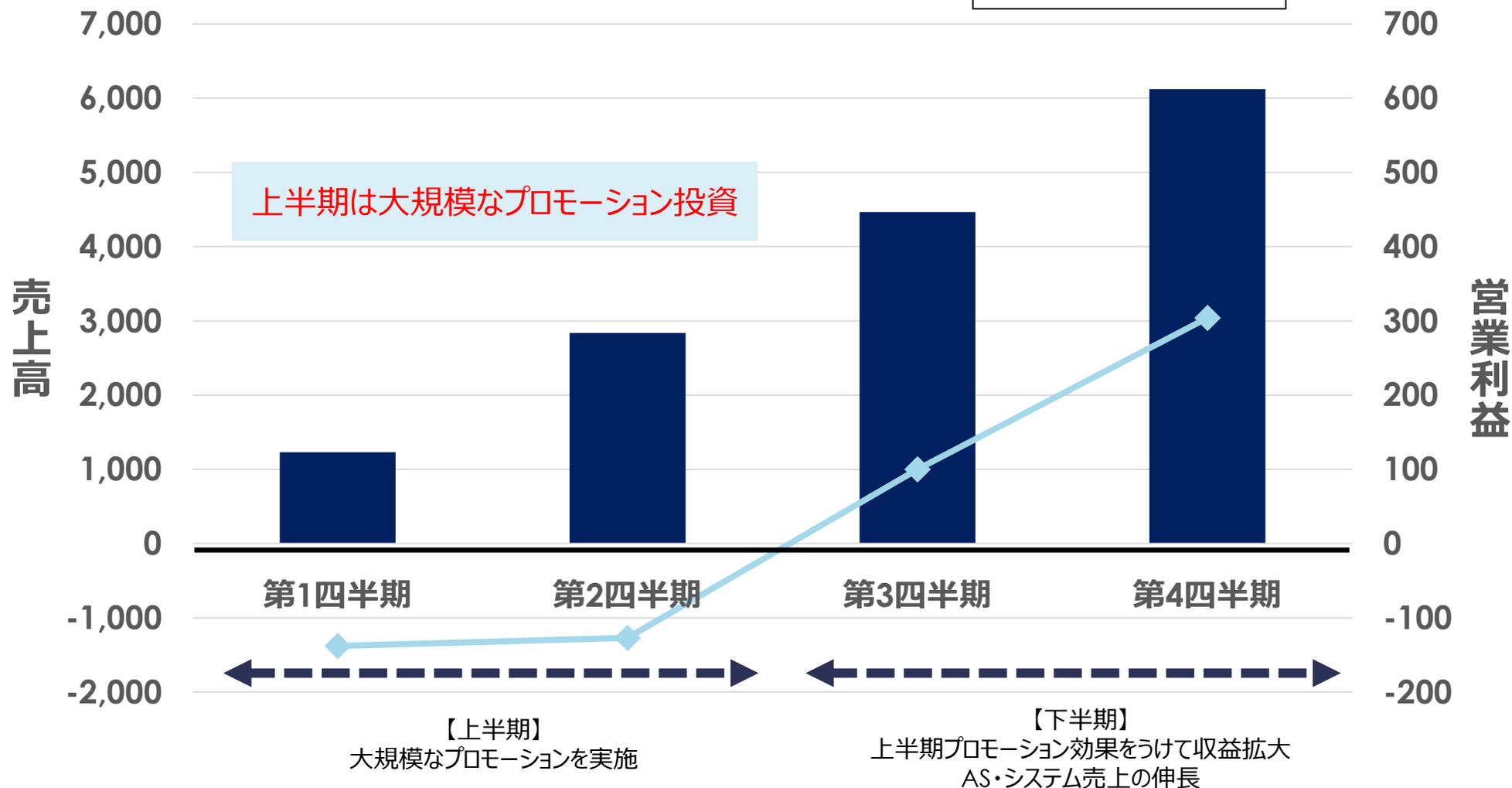
売上高は前期比33.4%増を予想

- ①引き合いの多い『スマートOCR<sup>®</sup>』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

■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)



## Ⅶ. 3か年計画

---



## ■「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。

(単位：百万円)

	項目	前回 目標値	今回修正 目標値	増減額
2023年 6月期	売上高	7,000	<b>6,122</b>	▲878
	売上原価等	-	883	-
	売上総利益	-	5,239	-
	販売費及び 一般管理費	-	4,934	-
	営業利益	1,000	<b>304</b>	▲696

### 減少の主な理由

- ・新型コロナウイルス感染症拡大による、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し、保険販売事業（直営店部門）の前の売上計画からの大幅乖離
- ・『保険クリニック®』大規模プロモーションへの投資
- ・システム事業の『スマートOCR®』への先行投資（人財採用・開発）継続

※3年後のあるべき姿では、「売上高」「営業利益」のみを開示しておりました。

## ■ 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	目標	目標対前年 増減率	目標	目標対前年 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%

\*コロナ禍の影響もまだ払拭しておらず、目標をレンジとしております。

## ■ 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<sup>®</sup>』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<sup>®</sup>』事業の更なる拡大、販売力の強化

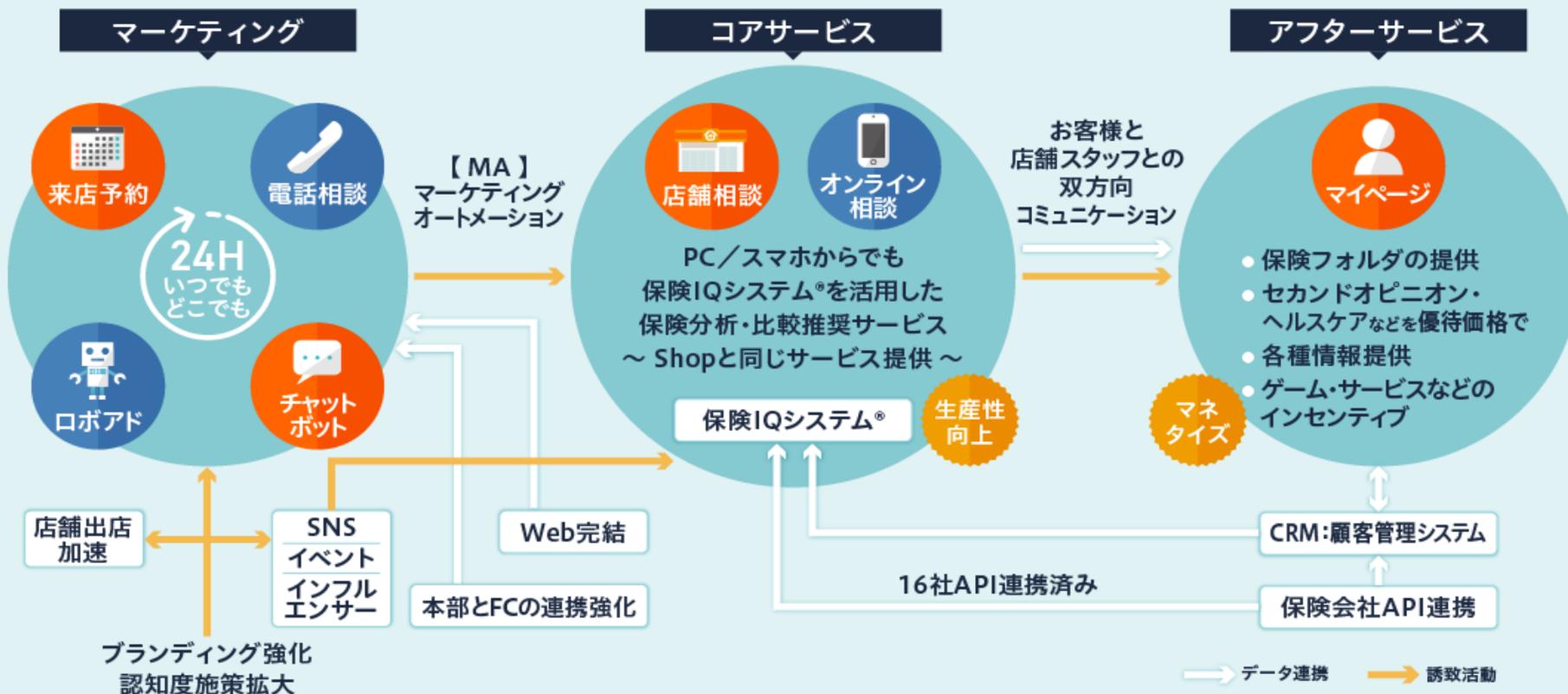
\* 2022年6月期時点の認知度 7.1%

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

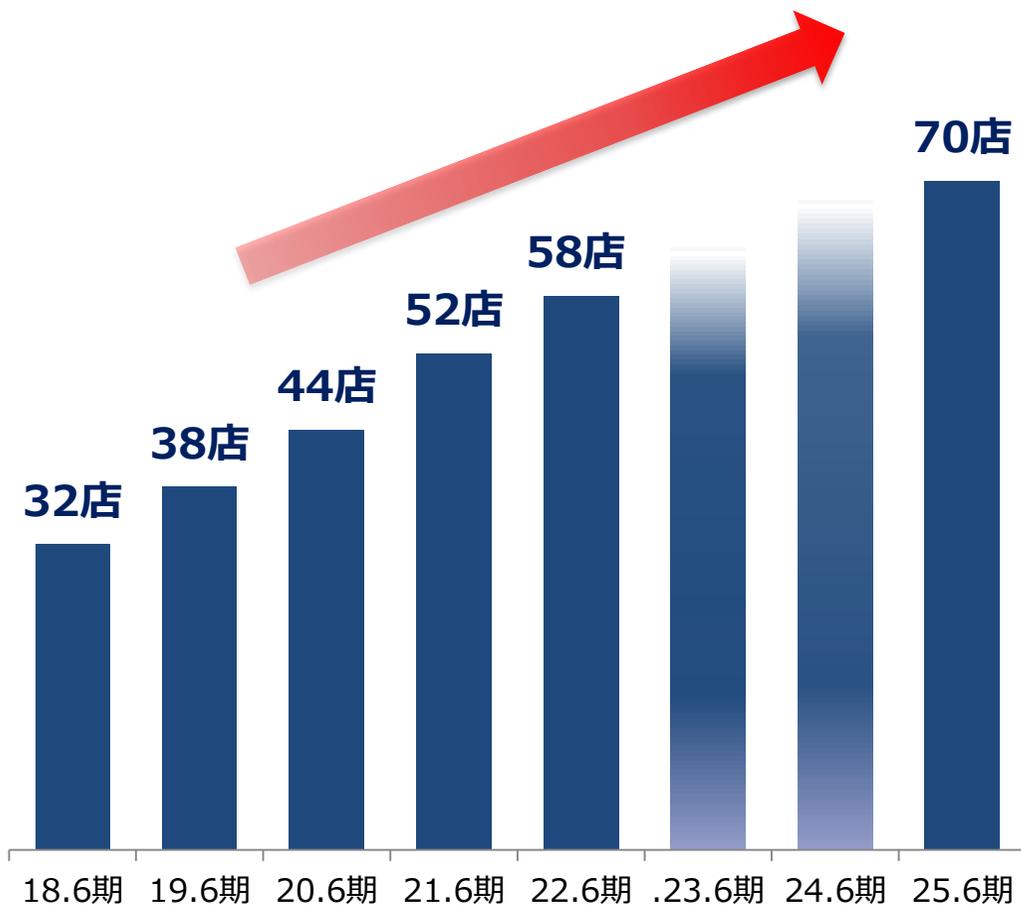
「テーマ」いつでもどこでも保険クリニック\*店舗と同じサービスが受けられる。お客様へ最良のサービスの提供(保険IQシステム\*のスマホ対応)。



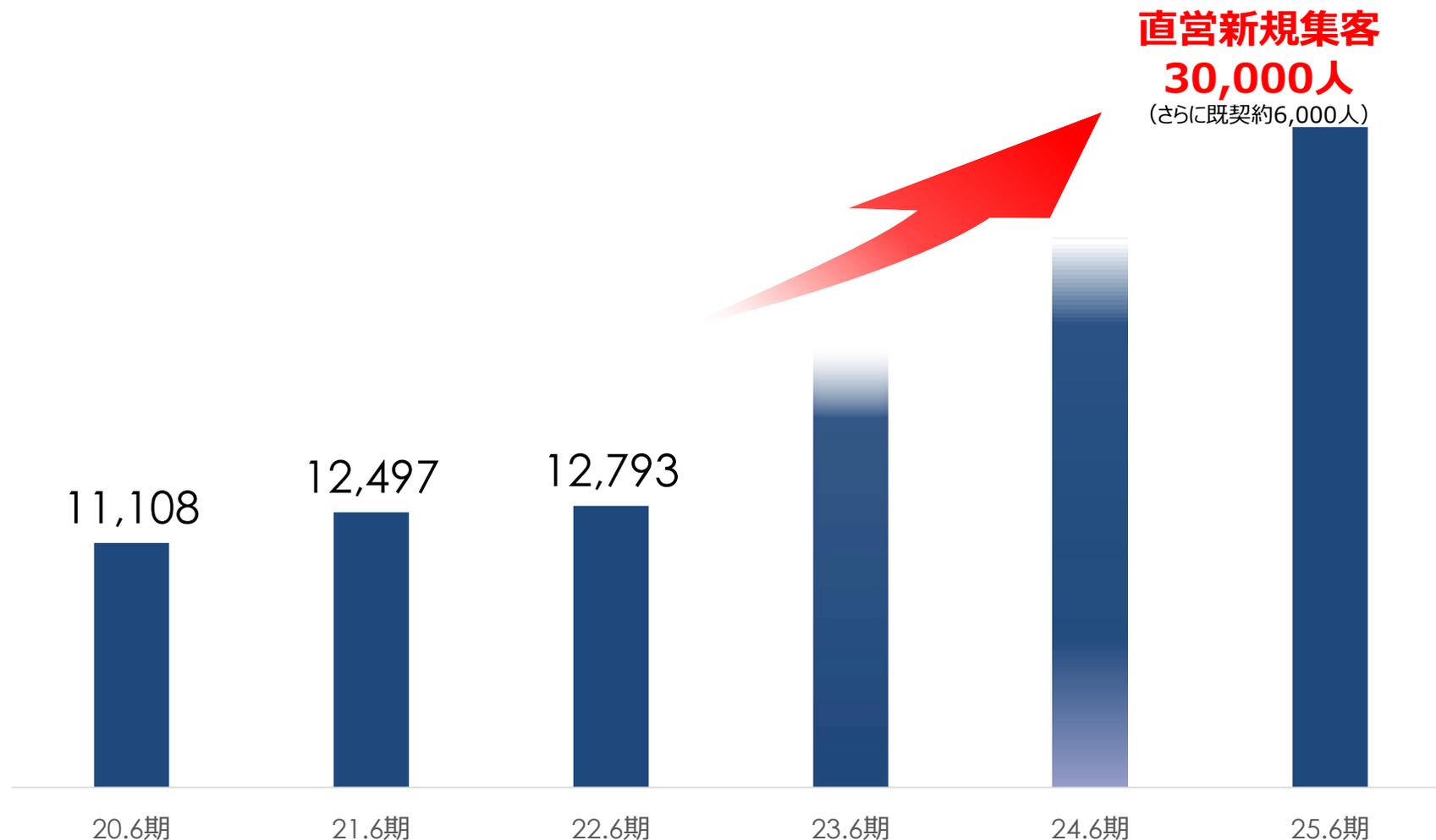
マーケティングからアフターサービスまで一貫した保険サービスの提供  
単なるオンライン相談ではなく、**保険IQシステム\*を活用した他社にはできないサービス提供**

- 「3か年計画 (2025年6月期)」に向けて、収益性が高いと見られる物件を精査・選別して積極的に既存店の移転や新規出店を継続します。

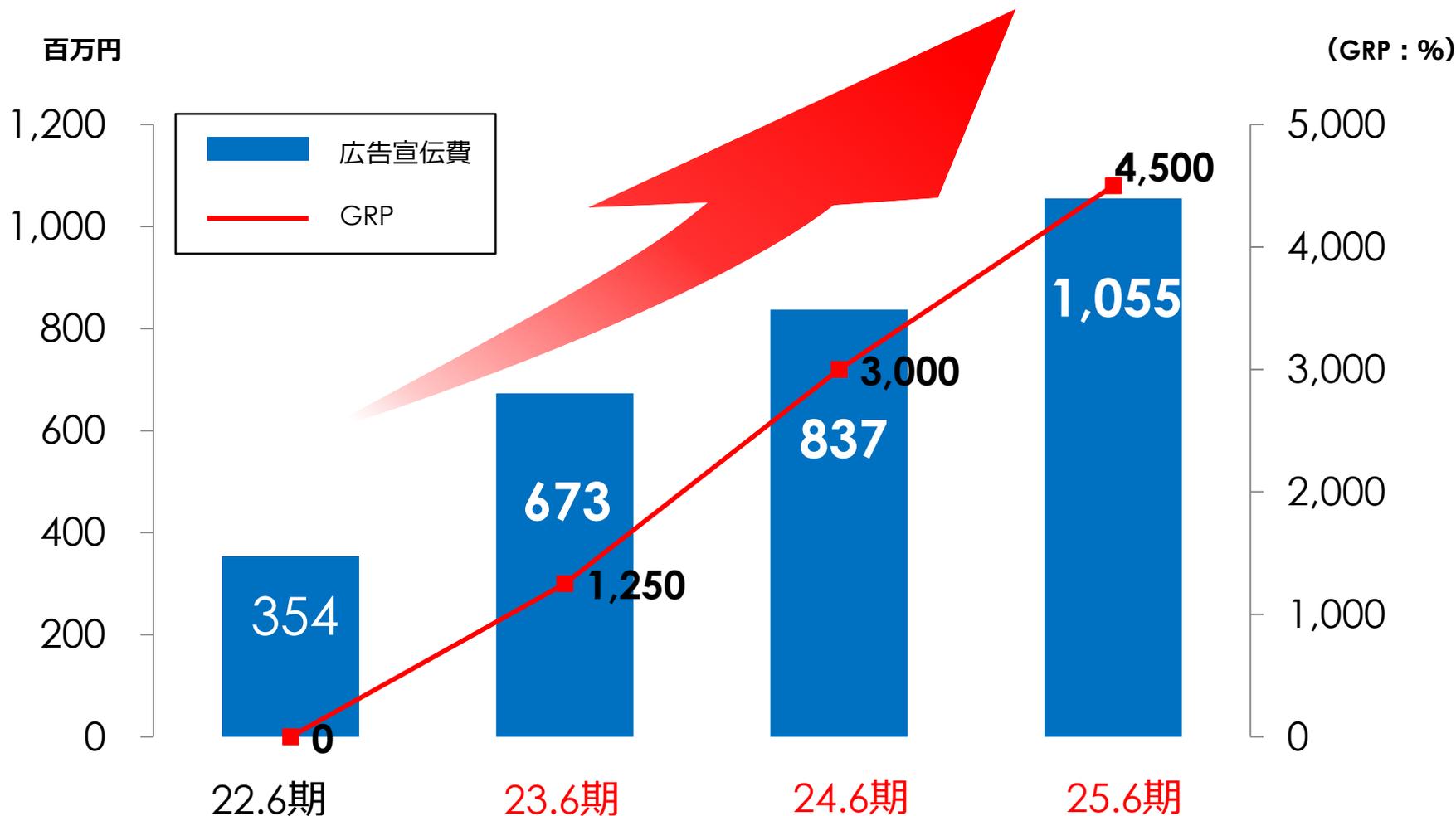
◆ 25.6期末直営店舗数 : 70店舗



- 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、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。23.6期以降は、積極的な広告宣伝費を投資し、大幅な集客増を目指します。

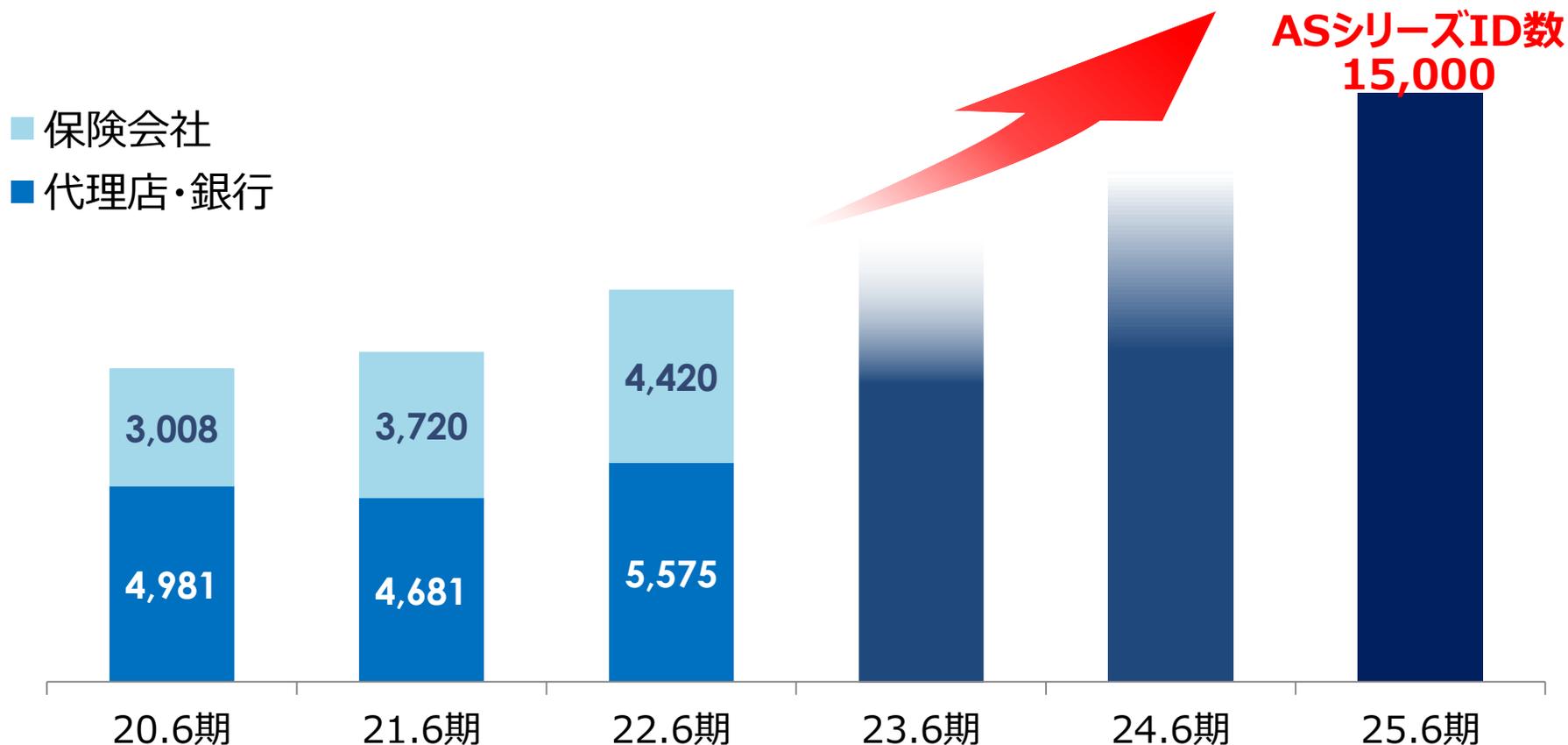


## ■『保険クリニック®』における広告宣伝費 マス広告（TVCM等）の定常化へ



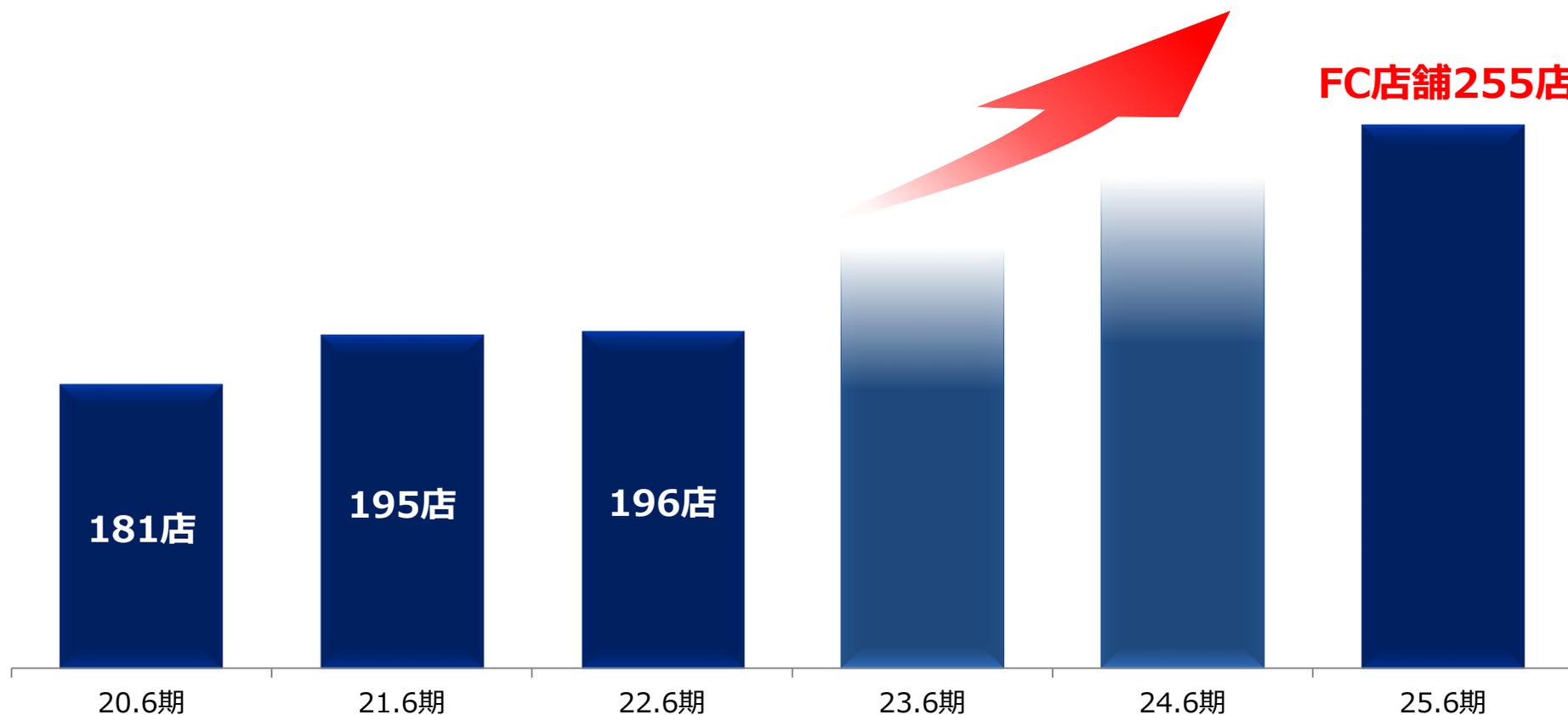
※GRPとはTVCMの総視聴率のこと

- 22.6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ます。継続中の案件がクローリングする見込みであることや、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により、「3か年計画(2025年6月期)」の達成に向けて、15,000ID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。

- 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、『保険クリニック®』への積極的な広告投資を行うことで、全国での認知度向上によるさらなる新規登録見込数の増加、集客増による既存代理店の増店がいずれも加速すること、ならびに退店が減少することにより、「3か年計画（2025年6月期）」の達成に向けて、255店舗を目指します。



### 3か年計画

(単位：百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益

売上高

8,000

4,000

0

1,000

営業利益

2023年6月期

2024年6月期

2025年6月期

「再始動」

「投資継続」

「成長」

直営店舗数 70店  
FC店舗数 255店

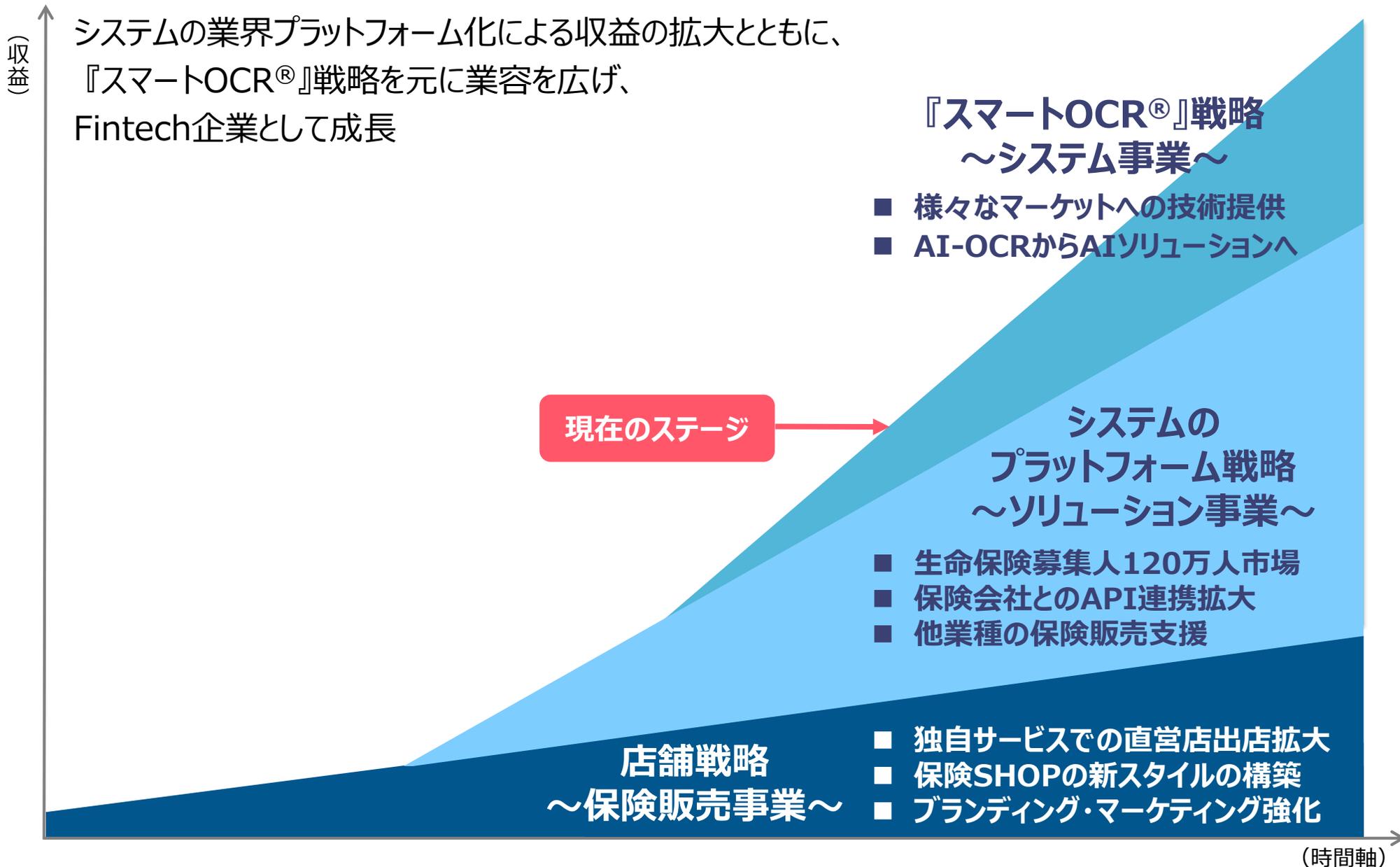
直営新規集客  
30,000人  
(さらに既契約\*6,000人)

ASシリーズID数  
15,000ID

保険クリニック  
認知度向上

生産性向上  
主要プロセスのDX化

\*十数万件ある既契約者への再アプローチし、そこから6,000人再来店を促し、契約の見直しを検討いただくことを想定しております。



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。

## VIII. SDGs達成へ向けた取組事例

---



## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



私たち株式会社アイリックコーポレーションは、顧客、保険会社、代理店の【三者利益の共存】を実現するために、全従業員が同じ志を持って企業文化の確立に努めるとともに、保険の総合コンサルティング企業の第一人者であることに誇りを持ち、保険流通を「良循環化」させ、本当の意味でのお客様の利益を守るために事業活動を行っています。

同時に、事業活動が地球環境・地域社会に影響を与えることを認識し、社会課題の解決につながるサービスを提供していきます。サステナビリティの実現に向けた取り組みを推進し、SDGsの解決に貢献してまいります。



## 保険クリニック スマイルプロジェクト

毎年9月29日（保険クリニックの日）から11月30日まで行われるキャンペーンです。2016年から実施しています。

期間中に全国の保険クリニックで保険の定期健診（分析）が行われた数と、SNS（Twitter・Instagram）の拡散数に応じた金額を認定NPO法人日本クリニックラウン協会に寄付します。

寄付額の累計は4,377,280円となります（2022年6月現在）

（認定NPO法人日本クリニックラウン協会とは？）

クリニックラウン（臨床道化師）を小児病棟に派遣し、入院している子どもたちが、子ども本来の生きる力を取り戻し、笑顔になれる環境をつくるために活動している団体です。日本で唯一クリニックラウンの養成、認定、派遣、啓発活動を行う組織として活動を行なっています。



## 女性が活躍できる企業

2020年6月、厚生労働大臣女性活躍推進法に基づく優良企業として「えるぼし」を取得しました。

5つの項目（1.採用、2.継続就業、3.労働時間等の働き方、4.管理職比率、5.多様なキャリアコース）をすべて基準を満たし最高位\*「3段階目」に認定されました。

また、2021年12月23日付東洋経済オンラインにて、「女性部長の比率が高い会社」ランキングにて、7位にランクインしました。（女性部長比率50%）

\* 取得当初は最高位でしたが、その後「プラチナ」というさらに上のランクが新設されております。

## VIII. 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】

当社グループにおきましては、新型コロナウイルス感染症の役員、従業員及びお客様への感染防止を徹底しており、役員や従業員に感染者が出た場合の対策も策定しておりますが、万が一役員、従業員またはお客様に感染者が出た場合、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。

27期における新型コロナウイルス感染症の業績への影響は次の通りです。

（保険販売事業直営店部門）緊急事態宣言やまん延防止等重点措置が断続的に発令されたことを受け、既存店を中心に直接来店される新規顧客数は伸び悩みました。

今後、日本国内の更なる感染拡大により、緊急事態宣言やまん延防止等重点措置が発令される可能性も否定できず、このような場合には、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。

ただし、集客数を安定させるために、お客様が直接ご来店いただくとも、オンライン相談やチャット相談、電話相談などができる仕組みと体制を整備いたしました。

## 【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。

また、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が、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。

※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】

保険販売事業の主たる収入は保険手数料収入です。当社は、保険契約の媒介及び代理行為に伴い、各保険会社との契約及び手数料規程に基づき保険手数料を受領しております。保険手数料には、保険商品の種類（生命保険・損害保険、契約期間（1年・複数年）、保険料支払方法（年払い・月払い）、その他）、保険会社毎の契約及び規程により様々な受領形態があり、一括又は分割ならびにその受領割合等が異なるものが存在しております。

当社は、保険契約成立後の初年度に受領する初年度手数料と、その後の契約継続期間中に受け取る次年度以降手数料を保険会社から受領しており、保険料に対する保険手数料の比率は初年度手数料の方が高い形態を選択しております。なお、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が導入されております。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が変動した場合、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。

※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。