

IIRC

株式会社アイリックコーポレーション

2023年6月期 第3四半期
連結決算説明資料
(2022年7月-2023年3月)



(東証グロース 7325)

2023年5月15日

1. 株式会社アイリックコーポレーションについて
 2. 2023年6月期第3四半期 事業概況
 3. 2023年6月期通期 予想
 4. 3か年計画及び成長戦略
- 

1. 株式会社アイリックコーポレーションについて
2. 2023年6月期第3四半期 事業概況
3. 2023年6月期通期 予想
4. 3か年計画及び成長戦略

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

「お客様基点」を原点に、お客様満足度の高いサービスを提供しお客様から選ばれる保険ショップNo.1となることを目指します。

保険業界のあらゆる角度において最大の貢献をし、業界発展や保険流通革命実現に全力を尽くすことを約束します。

全従業員の物心両面の幸せを追求し全従業員が誇りをもてる会社であり続けます。



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60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/>



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199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



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搭載の非定型帳票対応型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

自社株式取得

- ・ 取得株式の総数**500,000株**（上限） 取得価格の総額**4億円**（上限）
【時期】 2023年2月15日より8月14日まで
【理由】 株主還元の拡充および資本効率の向上のため
自己株式の累計(3月31日時点) 取得した株式の総数:88,100株 / 取得価格の総額:68,597,500円

増配

- ・ 1株あたり**15円**（前期より3円増配） 配当性向**72.6%**
【時期】 2023年6月期の期末
【理由】 新たな投資家層へのアプローチ、および、既存株主への還元強化のため

優待廃止

- 【理由】 株主様へより公平な利益還元という観点により、株主還元は配当金へ切り替えるため。
※3,000株以上お持ちの長期保有特典対象者さまへの特別措置を実施いたします。
詳細につきましては、IRニュースをご覧ください。



項目	順位
スタッフの提案力	1位
取扱商品の充実度	1位
契約手続き	1位
アフターフォロー	1位
店舗内の充実度	2位
利用のしやすさ	2位
スタッフの対応	2位
サイトの使いやすさ	2位

『保険クリニック®』イメージキャラクターの向井 理さん



各局TVCM放映開始、交通広告(関東JR全線)、YouTube広告展開中



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。

生命保険乗合代理店業務品質評価運営
認定証授与式



「生命保険乗合代理店業務品質評価運営」 認定代理店に

乗合代理店業務品質調査の結果、評価基準の基本項目をすべて達成

【「業務品質評価運営」とは】

“顧客本位の業務運営”を進めるにあたり、共通の評価基準を用いて、生保協会が生命保険乗合代理店の業務品質についての調査を行い、消費者への評価結果の公表および生命保険会社への評価結果の情報共有を行うことです。評価の有効期限は3年で、評価結果の有効期間内の各年度にて更新調査が実施されます。

1. 株式会社アイリックコーポレーションについて

2. **2023年6月期第3四半期 事業概況**

3. 2023年6月期通期 予想

4. 3か年計画及び成長戦略

	A	B	C
amount of sales	3,700	2,800	6,000
operating income	430	270	750
income	270	200	470

売上高

4,359百万円

+13.5%↑

(前年同期比)

販売費および一般管理費

3,549百万円

+23.1%↑

(前年同期比)

営業利益

130百万円

▲56.2%↓

(前年同期比)

四半期純利益

2百万円

▲99.1%↓

(前年同期比)

第2四半期に続き、積極的な投資により、向井理さんをイメージタレントとして起用した大規模プロモーションを実施。また、オリコン顧客満足度[®]調査保険ショッピングにて史上初の3年連続総合1位を押し出した広告も継続しております。その結果、Webからの流入増により予約数は増加しましたが、直接来店件数は横ばいとなり、保険販売事業の売上は前年同期を上回ったものの、計画値は下回りました。『ASシステム』 『スマートOCR[®]』などの受注が好調であり、ソリューション事業とシステム事業の売上は前年同期を上回りました。

一方で『スマートOCR[®]』の一部未収金が発生しており、当期中に回収できる見込みはあるものの、客観的事実に基づいて検討した結果、回収不能となる可能性が高いと判断したため、貸倒引当金の計上を行いました。また、当該取引に関して、投資有価証券評価損も計上いたしました。よって四半期純利益が大幅に減少*しております。

*上記貸倒引当金繰入額と投資有価証券評価損の全額、ならびにTVCMIに関する制作費の一部が税務上損金不算入となることによる影響

売上高4,359百万円(前期比13.5%増) 営業利益130百万円(同56.2%減) 四半期純利益2百万円(同99.1%減)

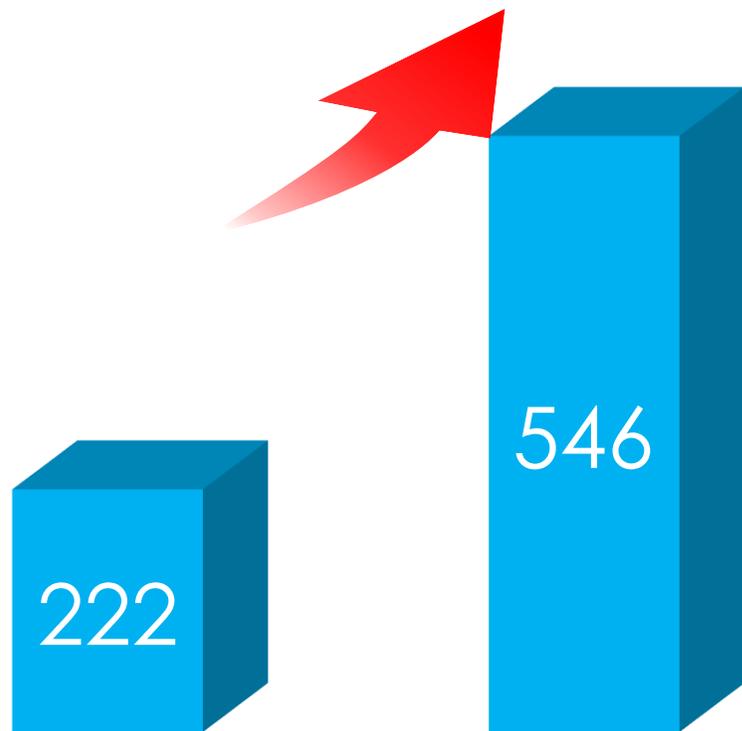
(単位：百万円)

	2022年6月期 第3四半期	2023年6月期 第3四半期	対前期実績 増減率
売上高	3,840	4,359	+13.5%
売上総利益	3,180	3,679	+15.7%
営業利益	297	130	▲56.2%
経常利益	308	137	▲55.6%
四半期純利益	183	2	▲99.1%
1株当たり純利益(円)	21.39	0.20	—

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

前年同期比(単位:百万円)



2022年6月期第3四半期

2023年6月期第3四半期

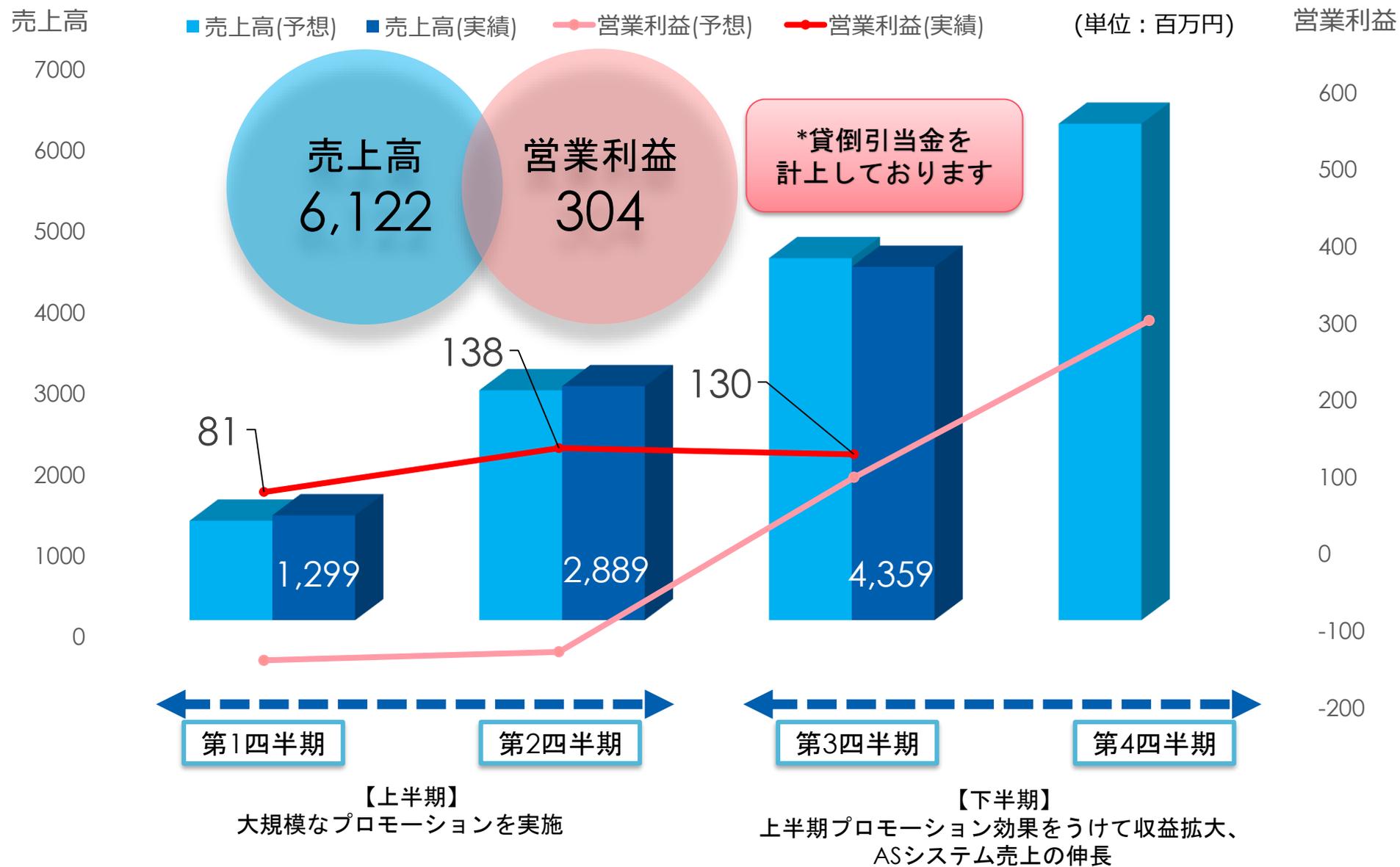
546百万円(対前年同期比+146.1%)

俳優の向井理さんをイメージタレントに起用し、大規模プロモーションとして下記施策を実施。

- ・全国TVCM
- ・デジタルサイネージ広告
- ・首都圏電車広告
- ・向井さん等身大パネル、ノベルティーの制作と配布
- ・全店舗ポスター掲示
- ・YouTube広告
- ・通常web広告の強化
- ・看板広告
- など

また、上記大規模プロモーション以外でも、インフルエンサー広告や福利厚生サービス企業との提携など、様々な集客施策を実施しました。

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。



保険販売事業2,354百万円(前期比7.6%増) ソリューション事業1,275百万円(同11.6%増) システム事業731百万円(同43.5%増)

(単位：百万円)

	2022年6月期 第3四半期	2023年6月期 第3四半期	対前期実績 増減率
売上高	3,840	4,359	+13.5%
保険販売事業	2,189	2,354	+7.6%
直営店部門	1,725	1,886	+9.3%
法人営業部門・RM部門	463	468	+0.9%
ソリューション事業	1,142	1,275	+11.6%
AS部門	645	727	+12.8%
FC部門	497	548	+10.1%
システム事業	509	731	+43.5%

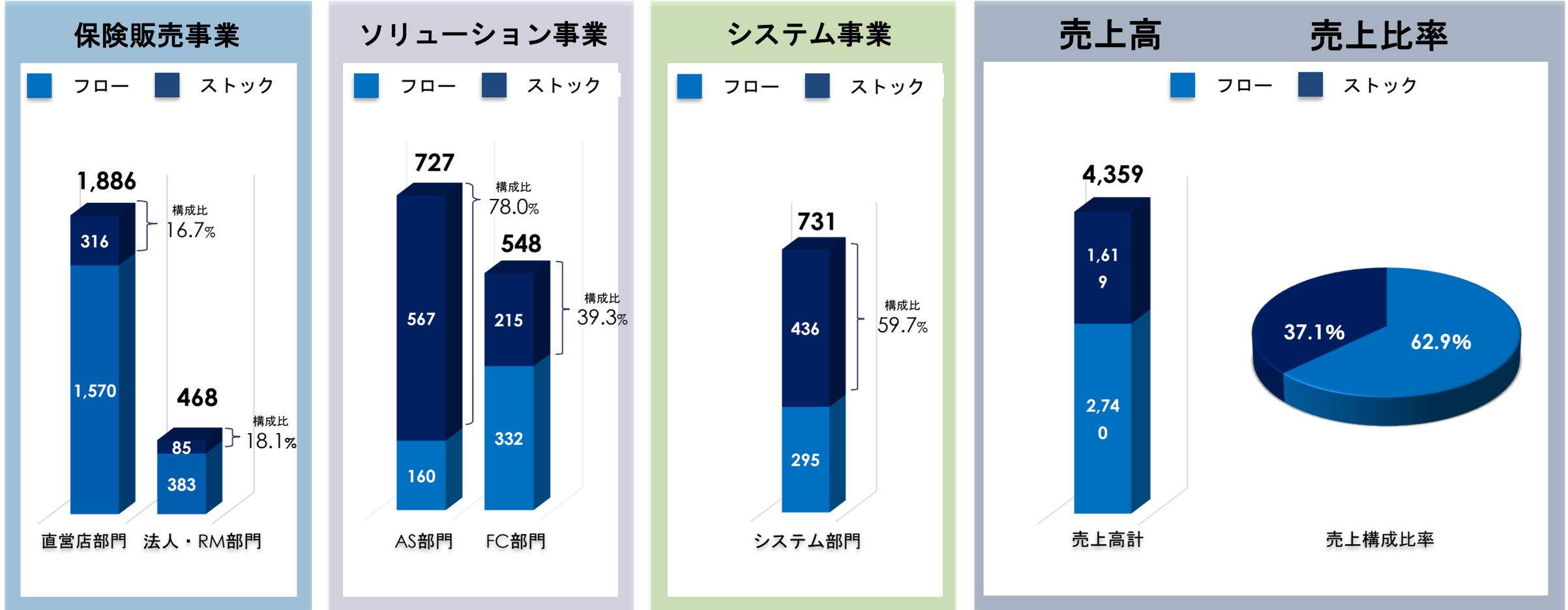
各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。

部門別売上高（フローストック比率）

ソリューション事業はASシリーズID数の増加によりストック割合比率増加。

システム事業はOEM提供売上が徐々に伸びてきていることから大幅にストック収益割合が増加。

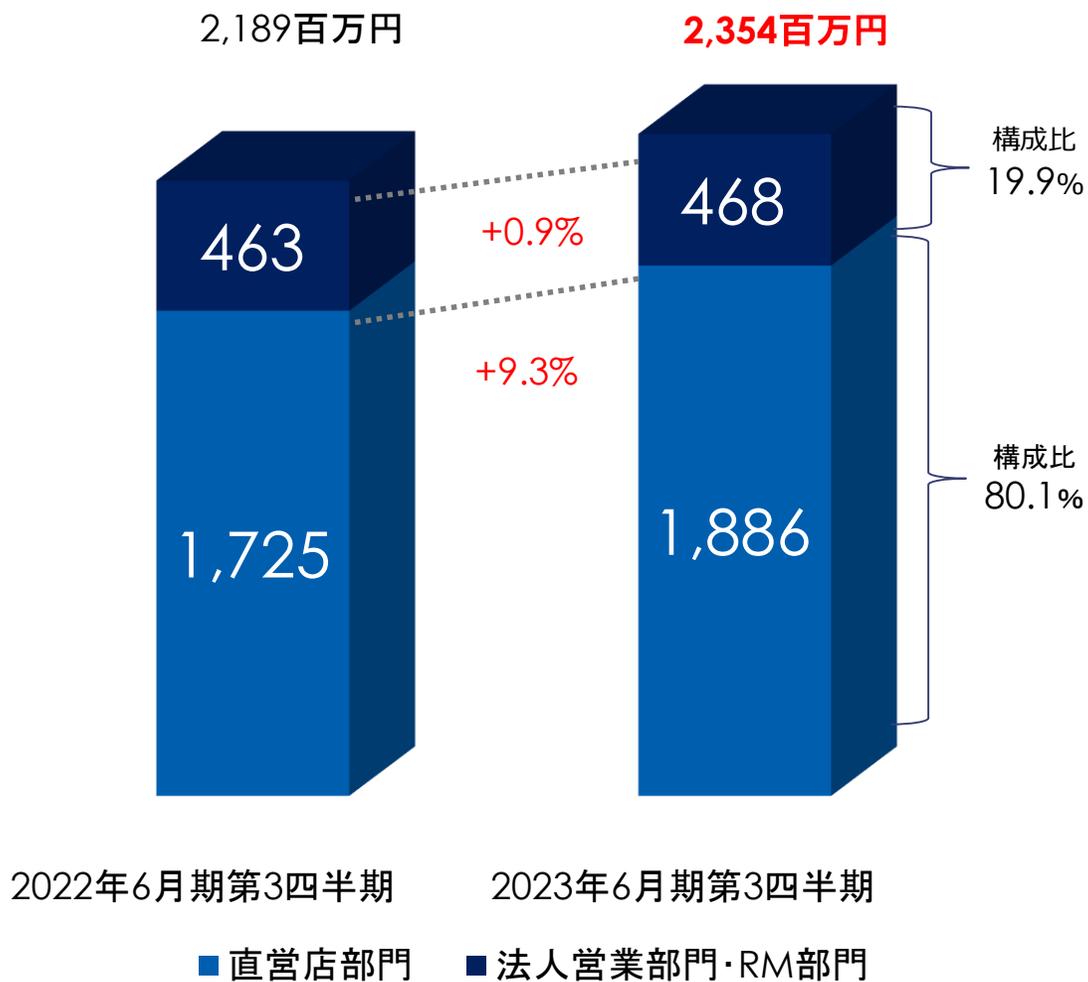
(単位：百万円)



※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）

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。

前年同期比(単位:百万円)



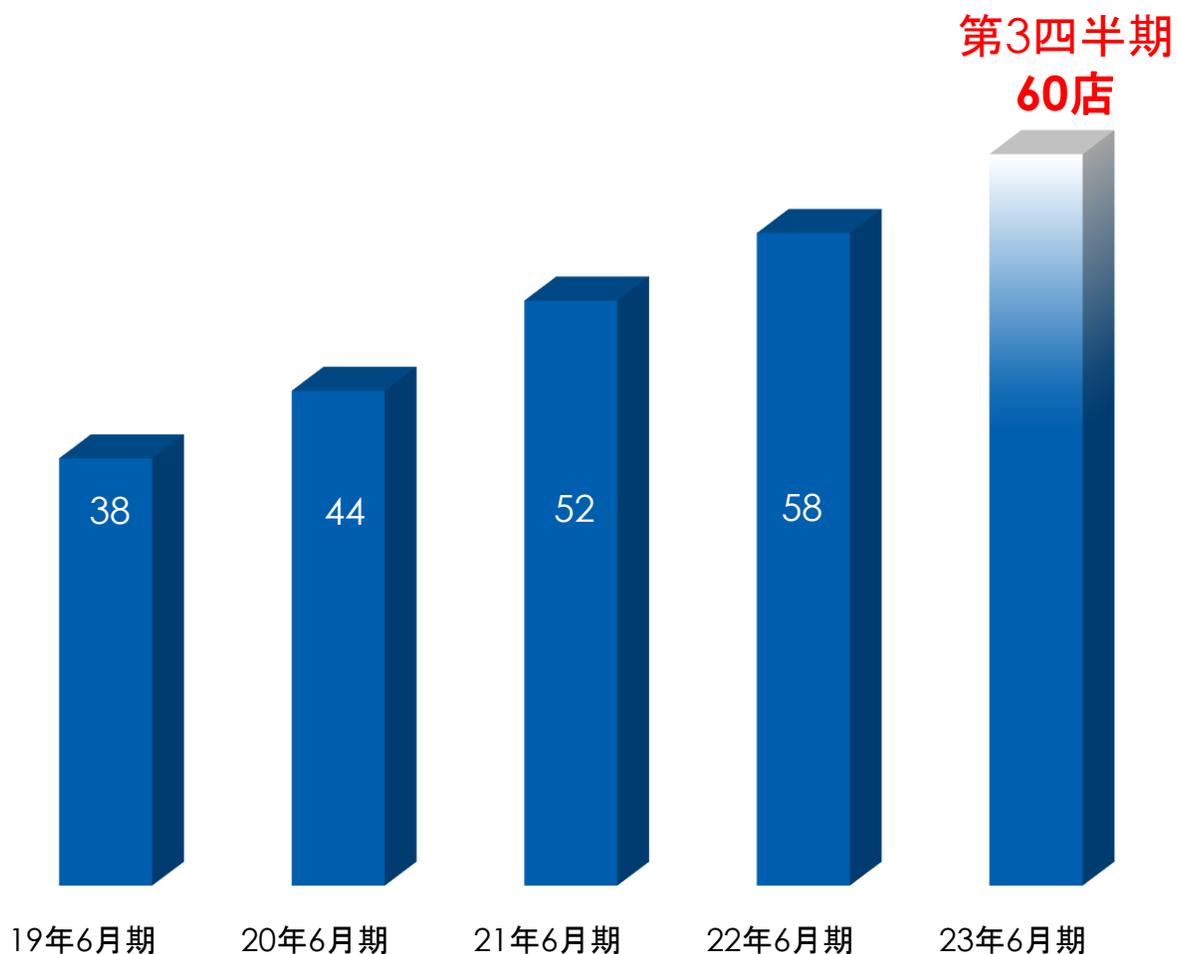
2,354百万円(対前年同期比+7.6%)

直営店部門は、Web広告からの電話相談・オンライン相談への集客誘導をベースに、積極的な投資（前年同期比146.1%増）により、向井理さんをイメージキャラクターとしたTVCMをメインに大規模なプロモーション施策として11月に続き1月から2月にかけて今期第2弾として実施しました。また、オリコン顧客満足度[®]調査で保険ショップ部門史上初の3年連続総合1位を押し出した広告も継続しております。その結果、Webによる流入が上昇したことにより予約数は大幅に増加しました。一方で、直接来店件数は横ばい、直営店舗数は2店舗増の60店舗となり、売上高は前年を上回りましたが計画値には届いておりません。その結果、利益に関しては前年を下回りました。

法人営業部門は、新規案件及び既存顧客の大型追加契約の獲得により、売上高は当初予想を上回りました。

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。

直営店店舗数 推移



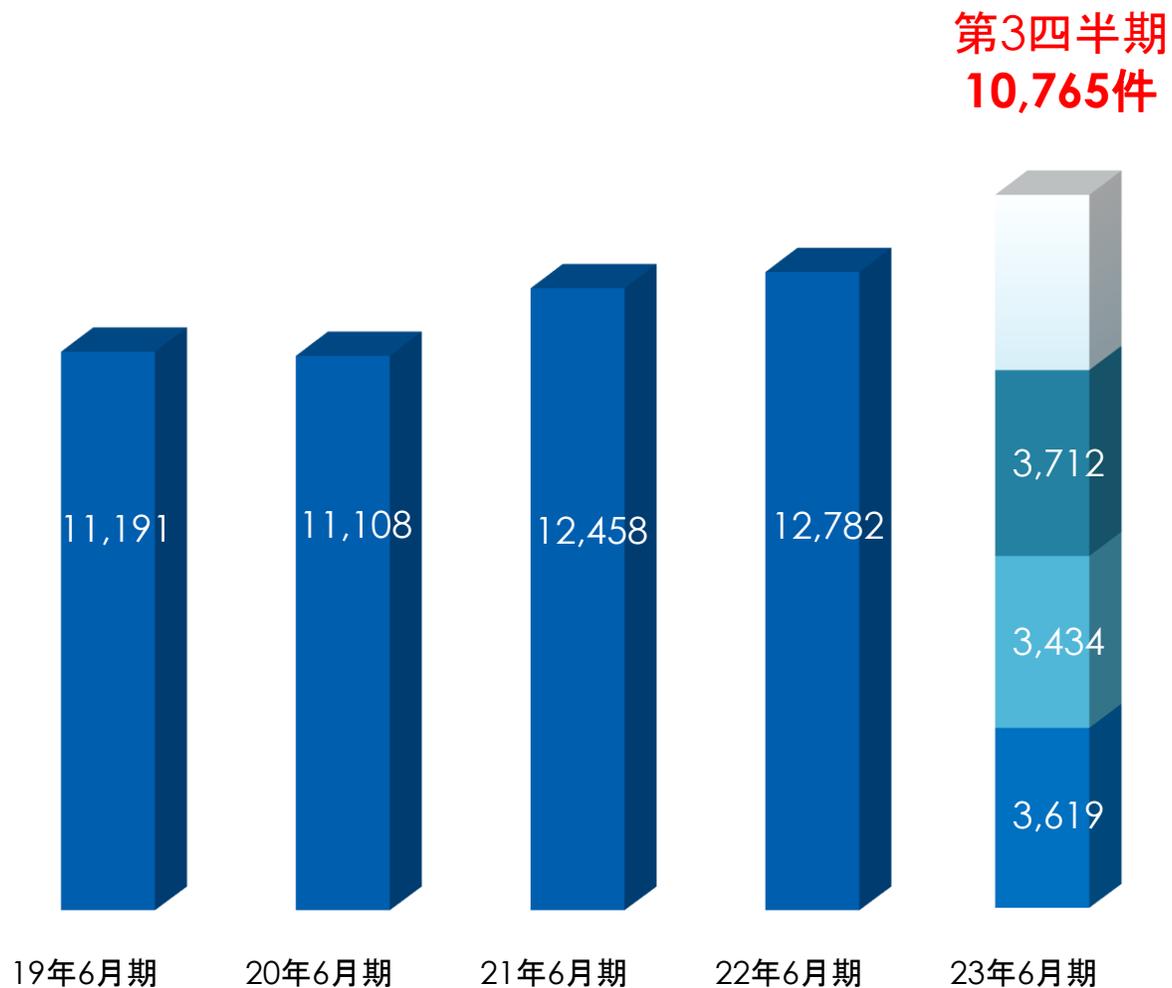
「3か年計画」に向けて、収益性が高いとみられる物件を精査・選別して出店しております。

リニューアルオープン 10/1 千葉シーワン店
12/15 阿佐ヶ谷駅前店



<千葉シーワン店 外観>

直営店集客数 推移



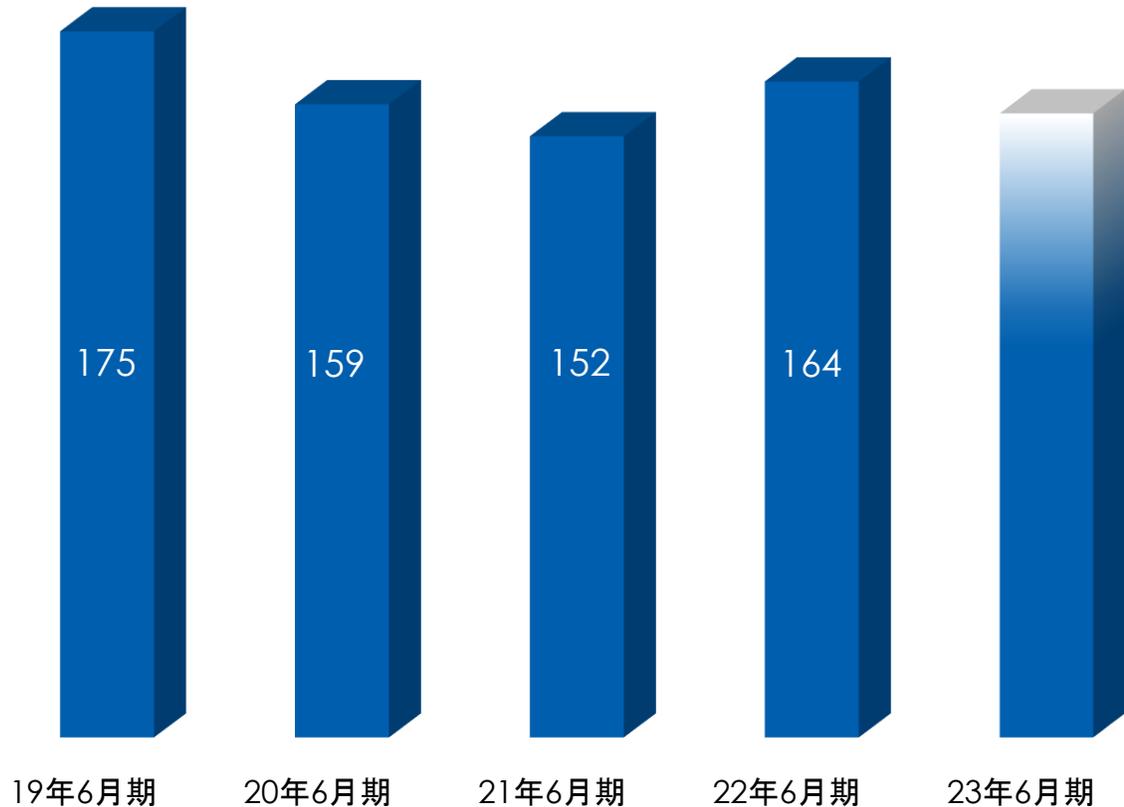
WEB広告からの電話相談・オンライン相談への積極的な集客誘導をベースに、向井理さんをイメージキャラクターとしたTVCMをメインに大規模なプロモーション施策第2弾を実施。オリコン顧客満足度®調査で保険ショップランキング史上初の3年連続総合1位をを押し出した広告も継続。

その結果、WEBからの流入数が上昇したことで予約数は増加しましたが、直接来店件数は横ばいとなりました。

※第3四半期については、2022年7月～2023年3月に新規に来店された世帯を対象に算出

一世帯当たりの成約単価 推移

第3四半期
157千円

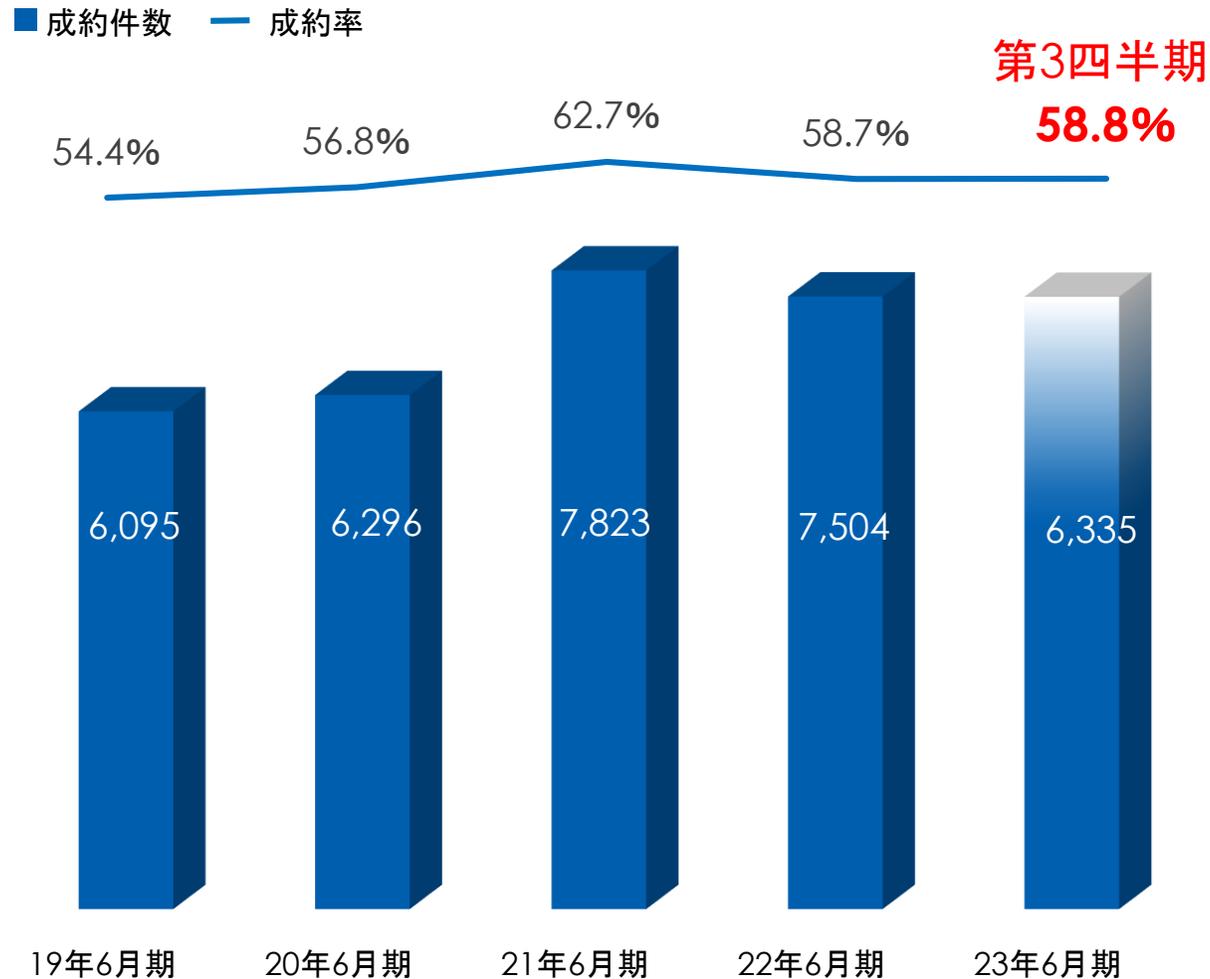


老後資金の貯蓄に関する関心度は依然高く、貯蓄型保険の販売が比較的好調に推移しました。特に、米国の金利上昇を受け、外貨建て一時払い終身保険の販売件数が伸長しました。

また、お客様の多様なニーズに対応するため、丁寧なヒアリングと情報提供を徹底し、特約付加による保障内容の充実を図るケースも増えております。

※第3四半期については、2022年7月～2023年3月に新規に来店された世帯を対象に算出

直営店成約率 推移

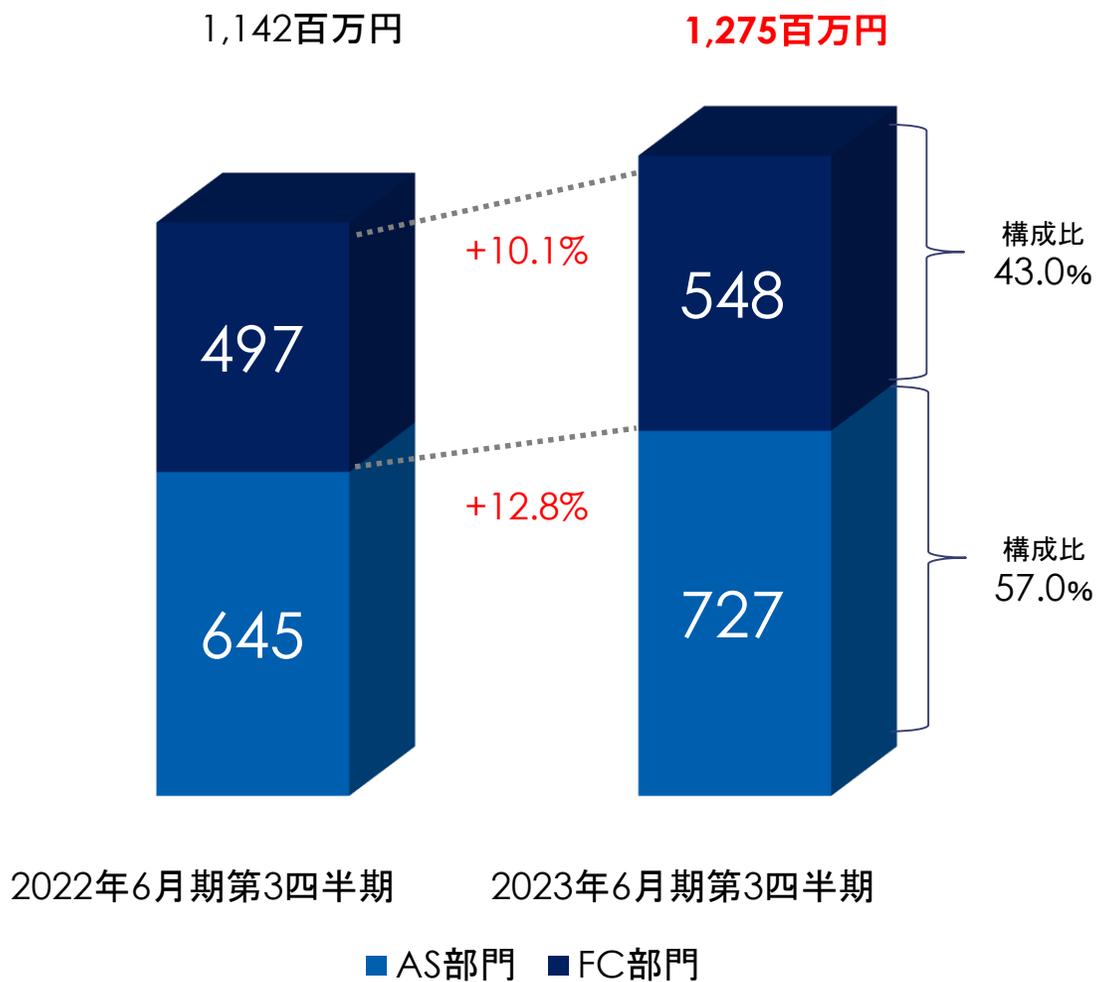


約50社の新商品や商品改定を理解しお客様へ正確な情報提供を実施するため、事業部全体でのオンライン研修、各店舗では店長と従業員の案件ごとに個別ミーティングを実施する等、教育に注力し、成約率及びコンサルティング能力の向上に努めております。

今期の数字において、現時点では保険相談が完了していないお客様も含まれるため、今後変動する可能性があります。

※第3四半期については、2022年7月～2023年3月に新規に来店された世帯を対象に算出

前年同期比(単位:百万円)



1,275百万円(対前年同期比+11.6%)

AS部門は、ASシリーズのユーザーID数も堅調に推移。また、生保エコシステム「生命保険給付金支払いプラットフォーム」を新たに住友生命グループのアイアル少額短期保険株式会社に3社目として採用いただき、保険契約者の方への給付金支払いの短縮化に貢献。

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、具体的な導入に向けての検討が進行中。今後も全国規模の金融機関や保険会社、地方銀行、企業系代理店による新規導入の獲得に向けて注力いたします。

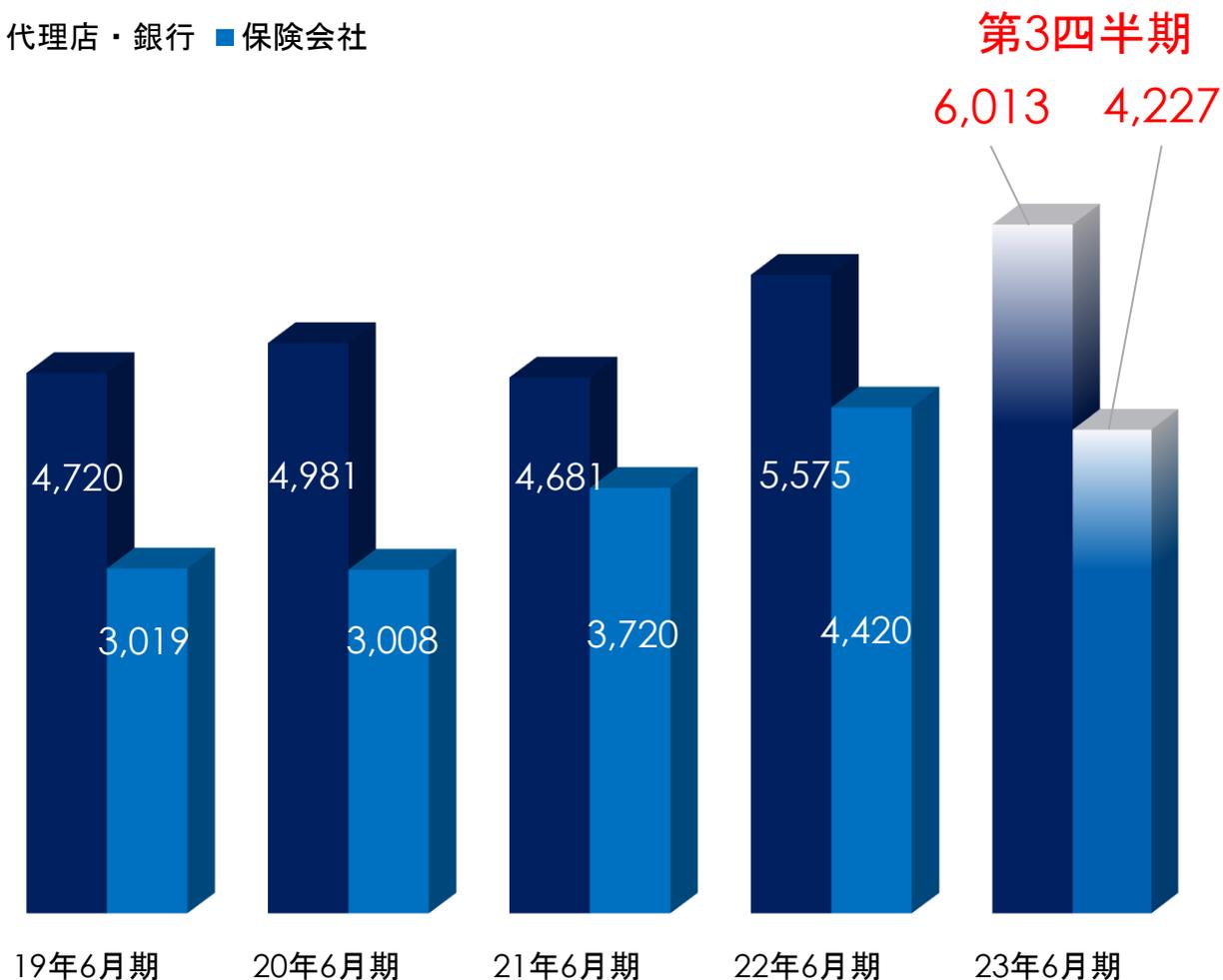
FC部門は、前期末から3店舗増の199店舗に。生産性の向上により売上高は増加。他業種などからの新規参入意欲は大きく、FC登録見込数の増加傾向が続いております。

今後も、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、他業界からの新規参入企業への支援と取り込みを行っていきます。

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。

ASシリーズID数 推移

■ 代理店・銀行 ■ 保険会社



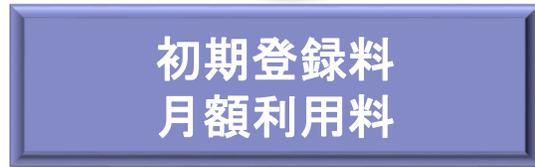
2023年6月期第3四半期のASシリーズID数は、10,240ID (代理店・銀行6,013ID、保険会社4,227ID) となりました。

※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。

ソリューション事業（AS部門）の収益モデル

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。

金融機関、保険代理店、
企業内代理店に対し、
ASシリーズを提供する
ことにより支払われます。



金融機関向けに
保険証券等の
OCR(光化学文字認識)
サービスの提供



主に金融機関等のシステム
ユーザーに対し、教育研修、
証券分析のコンサルティング
サービス提供



いずれにも属していない
売上を一部計上

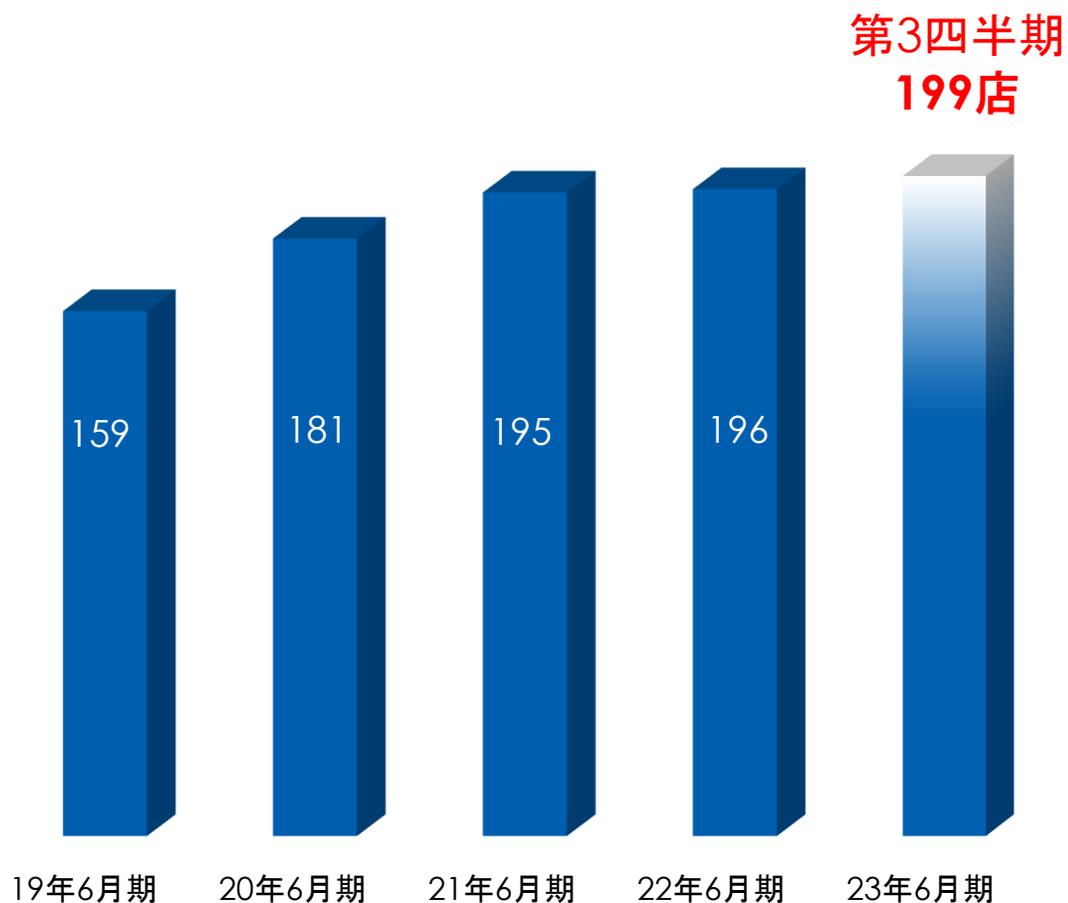


ソリューション事業KPI (FC店舗数 推移・店舗一覧)

店舗数は3店舗増の199店舗（第3四半期では8店舗オープン、3店舗クローズ、純増5店舗）、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や、既存代理店への追加出店の提案等を強化しております。

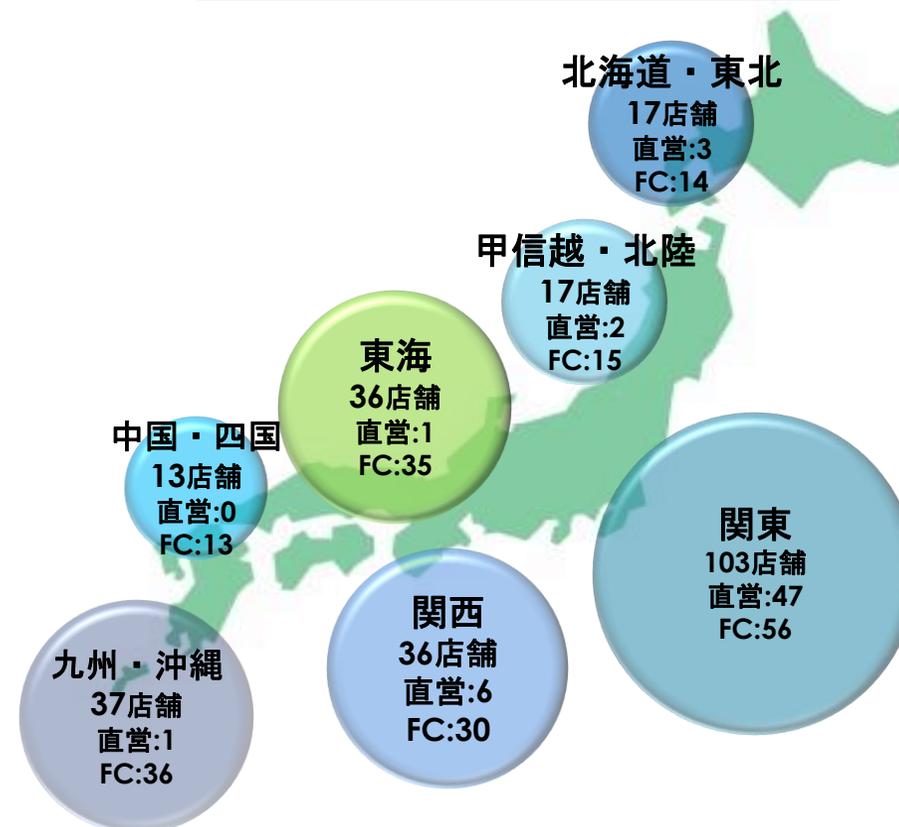
また、より集客が見込まれる物件を提供できるよう、専門部隊によるリーシング活動を精力的に実施しております。

FC店舗数 推移



全国店舗一覧

259店舗 (うち、FC店199店舗)



ソリューション事業KPI（FC他業界の動向）

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。



大手保険ショップの中では当社が唯一、フランチャイズの積極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。

ソリューション事業（FC部門）の収益モデル

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

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

258
百万円

初期登録・基本料金
店舗利用料

FC店に対し、
共同募集対象となる
お客様が成約した場合、
保険手数料が発生

185
百万円

共同募集に伴う
保険手数料

売上の一部から
発生するロイヤリティ

61
百万円

ロイヤリティ売上

FC店に対し、
研修・講師派遣等の
サービスを提供による対価

44
百万円

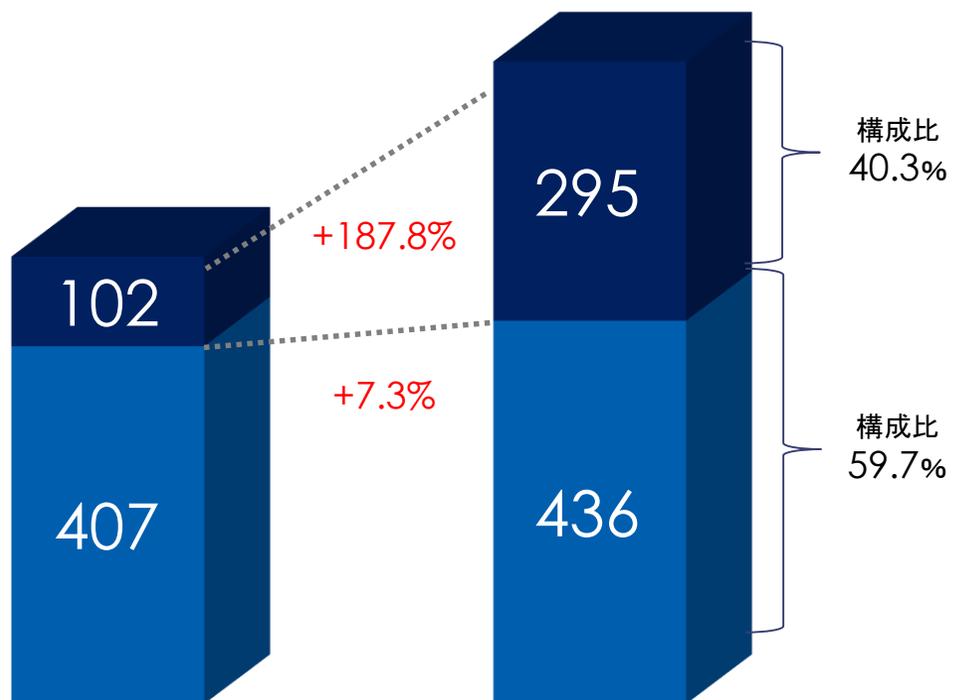
その他
サービスに伴う売上

FC部門

前年同期比(単位:百万円)

509百万円

731百万円



2022年6月期第3四半期

2023年6月期第3四半期

■ スマートOCR® ■ 受託開発等

731 百万円(対前年同期比+43.5%)

子会社である株式会社インフォディオは、官公庁関連サービスへのOEM提供や大手企業や生命保険会社など、『スマートOCR®』関連の新規受託開発が好調に推移しました。また、国税庁や統計センターなどからのサブスクリプション(定額課金)売上、みずほ銀行などからのリカーリング(従量課金)売上といったストック収益が伸長したことにより大幅な増収。

第3四半期にて貸倒引当金繰入額の計上を含めても増益となりました。

『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、今後も当社グループの業績を牽引することが期待できるサービスの一つです。

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。

OCR

光学文字認識

Optical Character Recognition

オプティカル

キャラクター

レコグニション

光化学的な

文字

認識

AI

人工知能

Artificial Intelligence

アーティフィシャル

インテリジェンス

AI-OCRは、人工知能(AI)によるディープラーニング(深層学習)で高精度な文字認識を実現



紙の書類



画像データ化

(スキャン、デジタルカメラ・スマートフォン撮影)



AIが自動判別



文字をデジタル変換

高度なデータ抽出も可能



高精度な文字認識・全自動変換

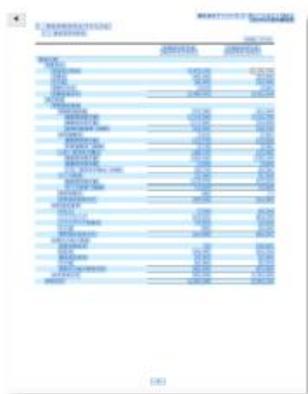
つぶれた文字や隣接した文字が結合した場合でも高い認識率を実現





高度なデータ抽出方法

複雑なレイアウト、非定型帳票をAIが学習し読み取り可能



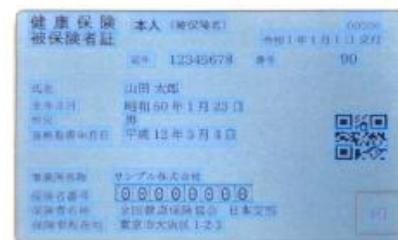
流動資産(流動資産の部)	2,632,834
現金及び預金(流動資産の部)	1,105,730
売掛金(流動資産の部)	414,838
買掛引当金(流動資産の部)	-381
固定資産(固定資産の部)	1,340,636
建物(固定資産の部)	312,859
固定資産累計減価(固定資産の部)	-133,706
減価償却累計額(固定資産の部)	-9,838
工具、器具及び備品(固定資産の部)	25,581



表題	令和2年分 給与所得の源泉徴収票
支払を受ける者住所	東京都文京区本郷2-27-20 本郷センタービル
発給者番号	12345-67890
個人番号	123456789012
従業員	従業員
氏名(フリガナ)	山田 太郎
氏名	太郎 太郎
職名	部長・課長
支払金額	10874900
給与所得控除後の金額	8647900



請求日	2019/03/28
請求書コード	8224787
請求先	株式会社インフォテック
郵便番号	123-4567
住所	東京都文京区本郷2丁目27-20 本郷センタービル5F
請求元	サンプル株式会社
電話	044-123-4567
FAX	044-123-4568
住所	東京都江東区豊洲2-1
請求金額	43248



記号	12345678
番号	90
氏名	山田 太郎
生年月日	1975/01/23
性別	男
取得年月日	2000/03/04
保険者番号	00000000
保険者所在地	東京都大塚区1-2-3



発行日	2019/03/27
発行者	タリーズコーヒー
店舗名	マロニエゲート銀座2店
電話番号	03-6228-7218
合計金額	500
消費税	37



WEBブラウザでかんたん利用

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

運転免許証 基本パック

健康保険証 基本パック

源泉徴収票 基本パック

決算書 基本パック

通帳 基本パック

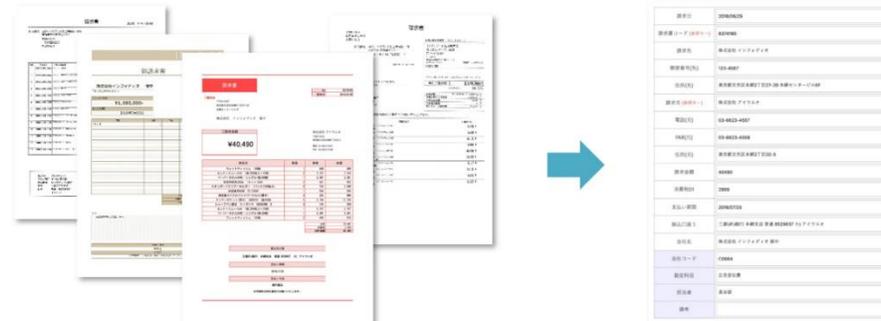
スマート健康診断書

デスクトップアプリ
(自動アップロード / ダウンロード)

スマホアプリ

スマートOCR クリエイトフォーム

スマートOCR For Salesforce



初期費用をできるだけ抑えた導入しやすい料金体系

お客様のニーズに合った柔軟なカスタマイズ

月額定額 サブスクリプション



導入企業・ユーザーが増えることにより収益UP

▼ サブスクリプションの例として
新聞・動画配信など



..... 導入事例



パッケージソフトウェア多数

従量課金 リカーリング



エンドユーザーが幅広く、
処理件数が増えるほど収益UP

▼ リカーリングの例として
水道・電気など



..... 導入事例



個別開発

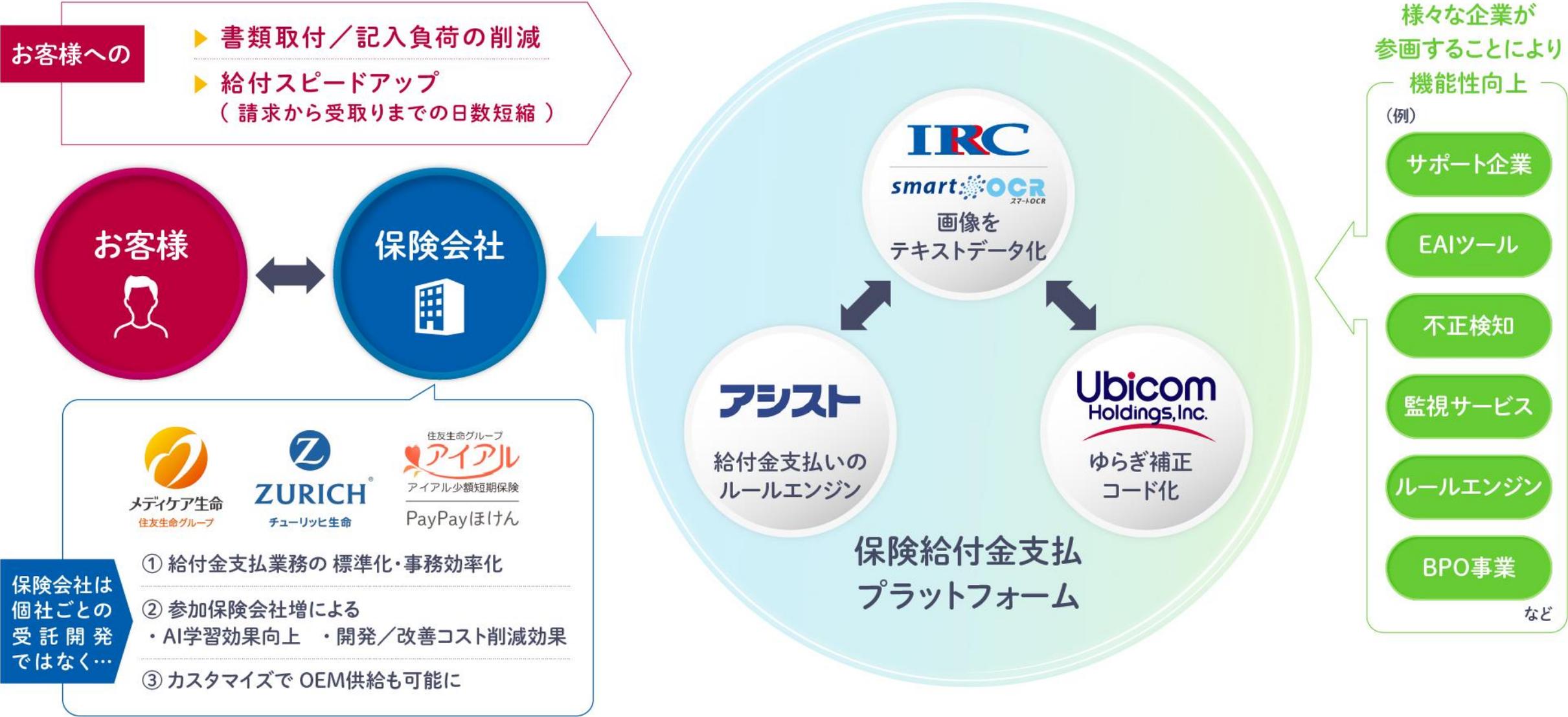


開発費用 + 長期利用契約
による収益



..... 導入事例





生命保険会社・損害保険会社・少額短期保険会社 導入予定

1. 株式会社アイリックコーポレーションについて

2. 2023年6月期第3四半期 事業概況

3. 2023年6月期通期 予想

4. 3か年計画及び成長戦略



	A	B	C
amount of sales	3,700	2,600	6,000
operating income	430	270	750
net income	270	200	470



売上高

6,122百万円

+17.8%↑

(前年同期比)

販売費および一般管理費

4,934百万円

+26.0%↑

(前年同期比)

営業利益

304百万円

▲27.2%↓

(前年同期比)

当期純利益

179百万円

▲30.0%↓

(前年同期比)

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。

2023年6月期予想

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

(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	2,323	3,007	+29.4%
法人営業部門・RM部門	623	469	▲24.6%
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%
当期純利益	255	179	▲30.0%
1株当たり純利益(円)	29.94	20.65	—

※法人営業部門は、第2四半期において、既契約の大型追加契約があったため、すでに年間予想を超過していますが、保険販売事業全体に関してはまだ目標に届いていないため、全社数字予想は据え置いています。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。

保険販売事業

■直営店部門

積極的投資（広告宣伝費・人件費）

売上高は前期比29.4%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）
- ⑤広告宣伝費のマス広告への積極投資

■法人営業部門・RM部門

保険以外のソリューションも提供

売上高は前期比24.6%減を予想

※法人営業部門は、第2四半期において、既契約の大型追加契約があったため、すでに年間予想を超過していますが、保険販売事業全体に関してはまだ目標に届いていないため、全社数字予想は据え置いています。

- ①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）
- 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

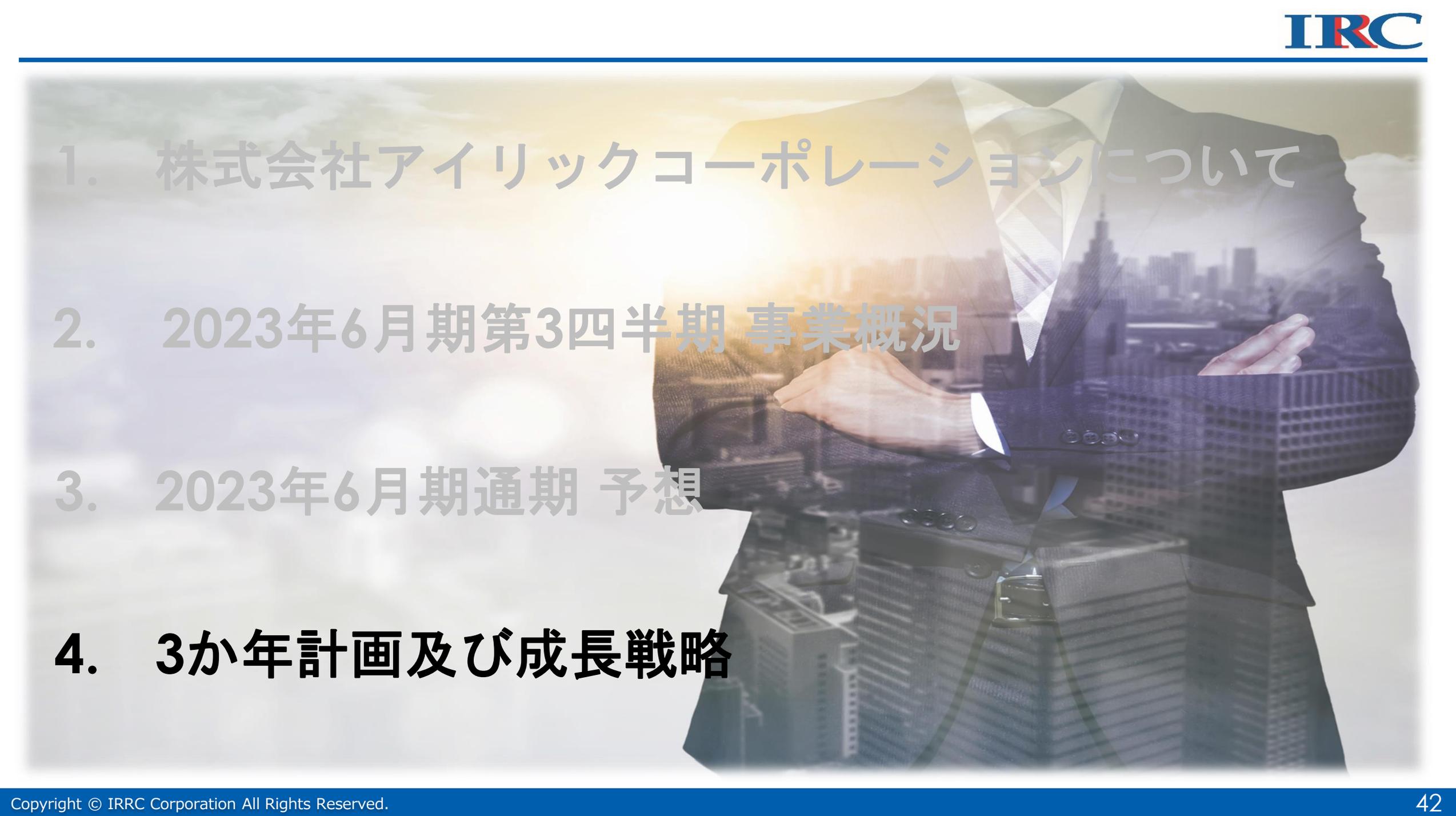
売上高は前期比**8.0%増**を予想

- 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

『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

- 
1. 株式会社アイリックコーポレーションについて
 2. 2023年6月期第3四半期 事業概況
 3. 2023年6月期通期 予想
 4. **3か年計画及び成長戦略**

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%

* コロナ禍の影響も考慮し、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[®]』 認知度向上（2025年6月期26%目指す）

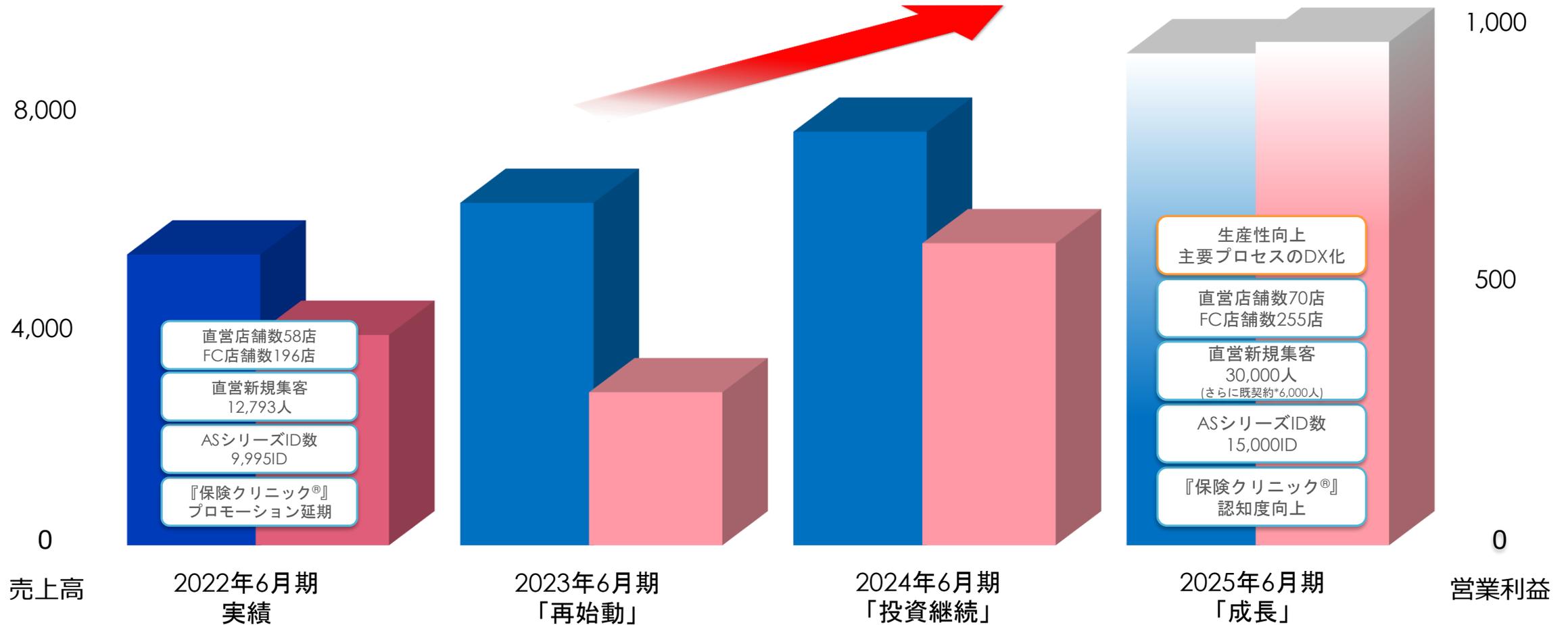
③ DXを活用したオンライン相談の拡大

④ AS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

3か年計画 売上・営業利益イメージ

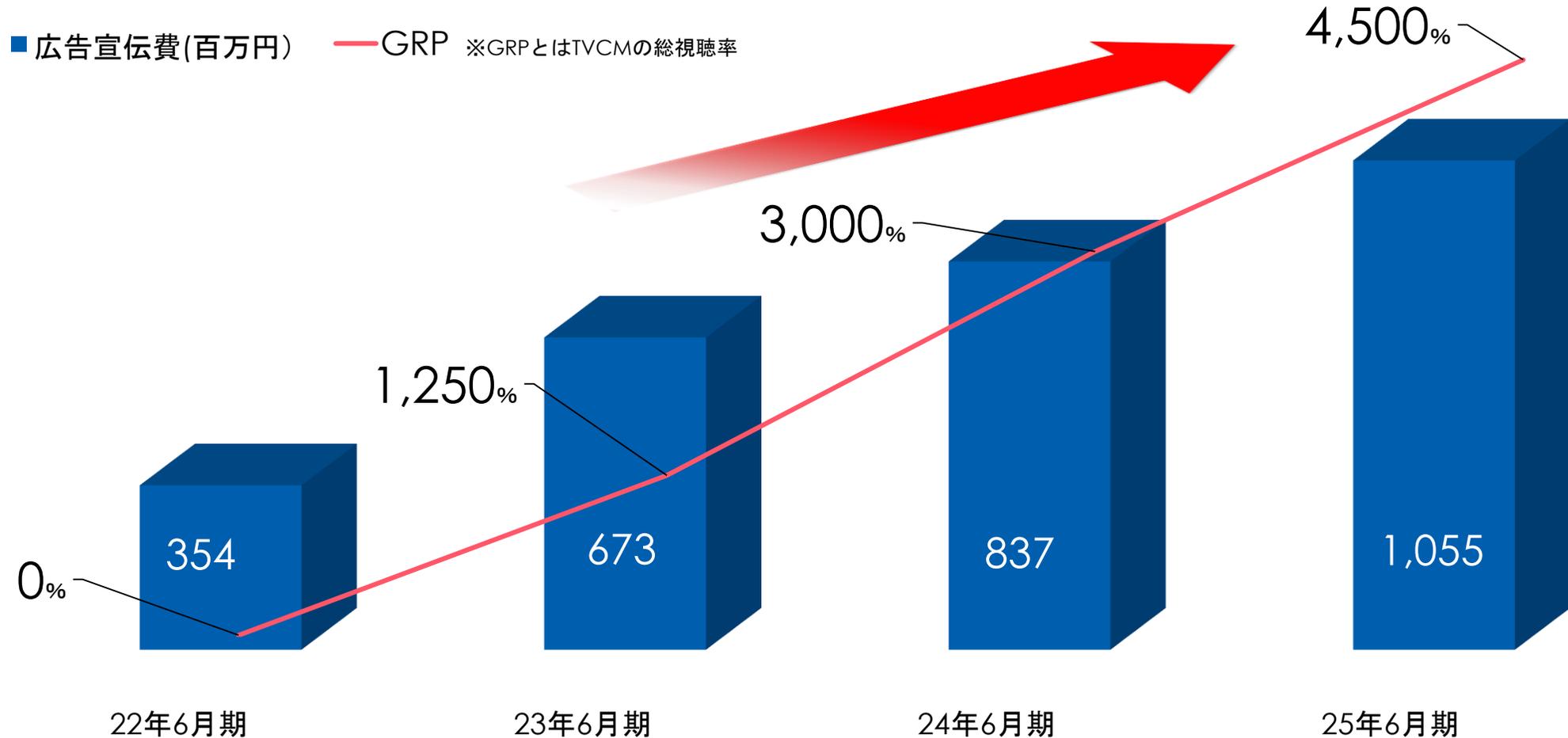
■ 売上高 ■ 営業利益 (単位：百万円)



*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。

広告宣伝費投資計画（3か年）

『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

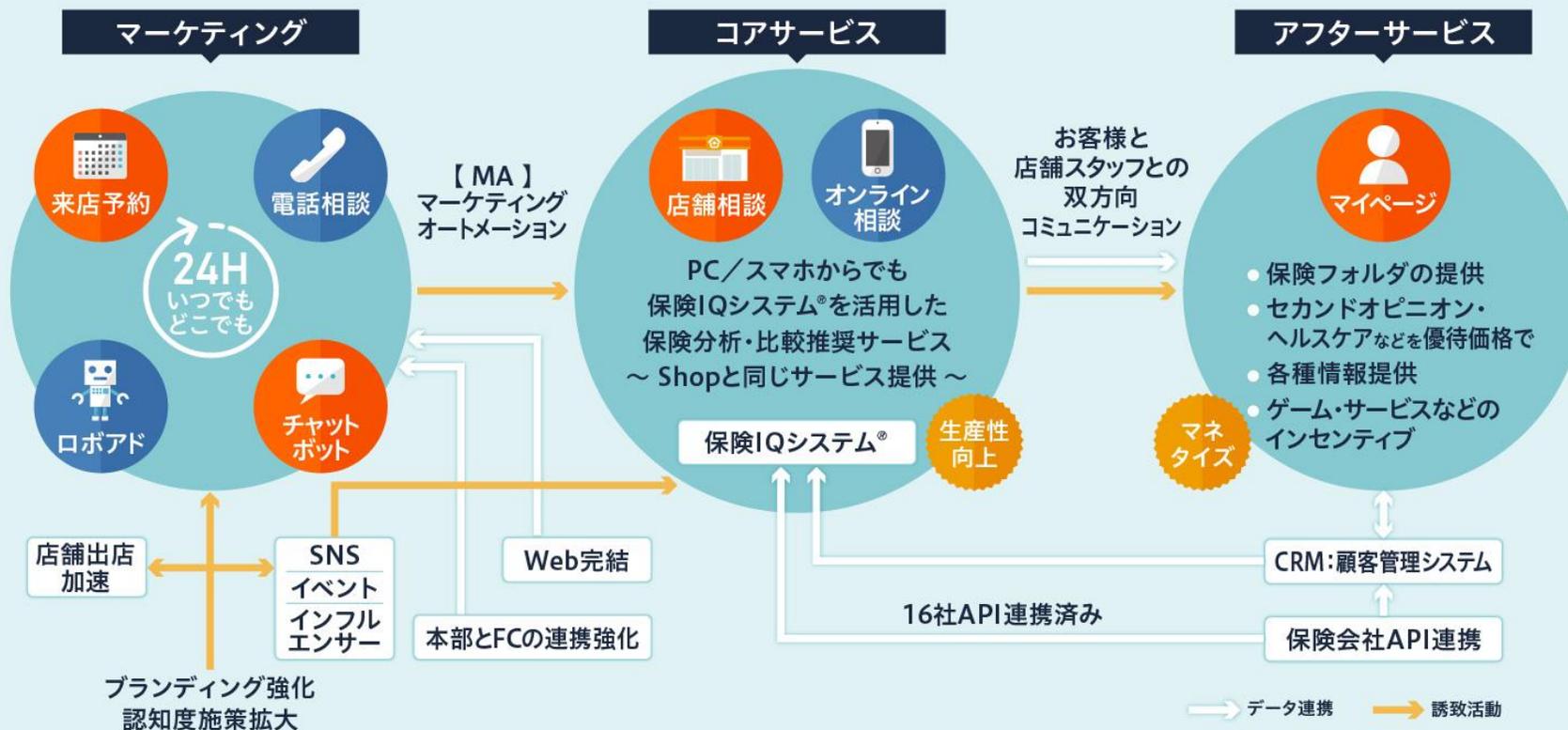


保険SHOPの
新しいスタイル

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

(収益)

↑ 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

現在のステージ →

『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

(時間軸)

アイリックコーポレーションの企業テーマは!

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



アイリックコーポレーション

7325

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。