

IIRC


株式会社アイリックコーポレーション

2023年6月期 連結決算説明資料
(2022年7月-2023年6月)



(東証グロース 7325)

2023年8月14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 事業概況**
 3. **2024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 事業概況
 3. 2024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62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200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

自己株式取得

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(6月30日時点) 取得した株式の総数:246,300株／取得価格の総額:188,617,800円

増配

● 1株当たり**15円**^(前期より3円増配)

【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。

来店型保険ショップ 史上初

顧客満足度 3年連続 No.1



2020年・2021年・2022年 オリコン顧客満足度調査 来店型保険ショップ 総合1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、2023年7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、4位にランクインしました。(女性部長比率54.5%)

* 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」

認定代理店に (2023年2月)



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 事業概況

3. 2024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

6,005百万円

+15.5% ↗

(前期 5,199百万円)

売上総利益

5,015百万円

+15.7% ↗

(前期 4,334百万円)

販売費及び
一般管理費

4,828百万円

+23.3% ↗

(前期 3,915百万円)

営業利益

188百万円

▲55.1% ↓

(前期 418百万円)

経常利益

195百万円

▲54.9% ↓

(前期 432百万円)

親会社株主に帰属する
当期純利益

16百万円

▲93.7% ↓

(前期 255百万円)

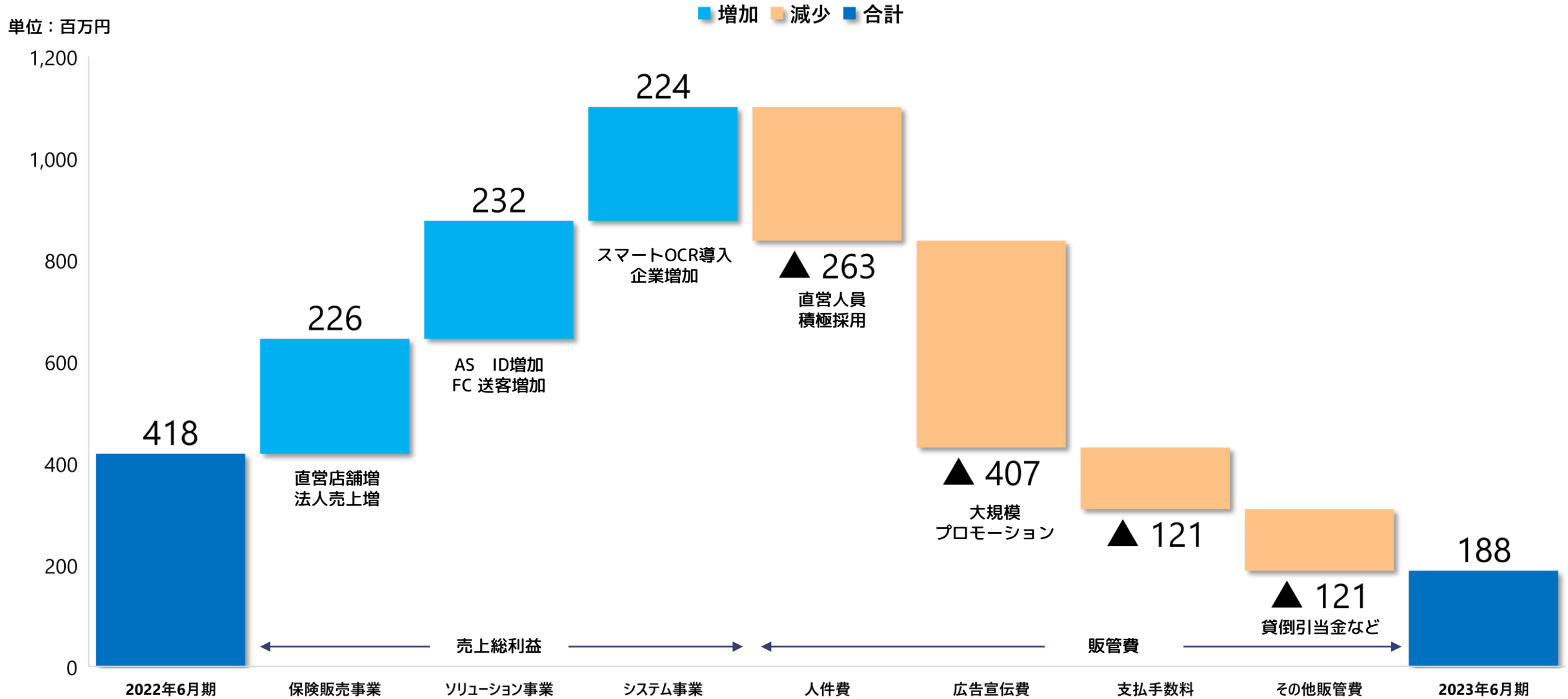
1株当たり当期純利益

1.85円

(前期 29.94円)

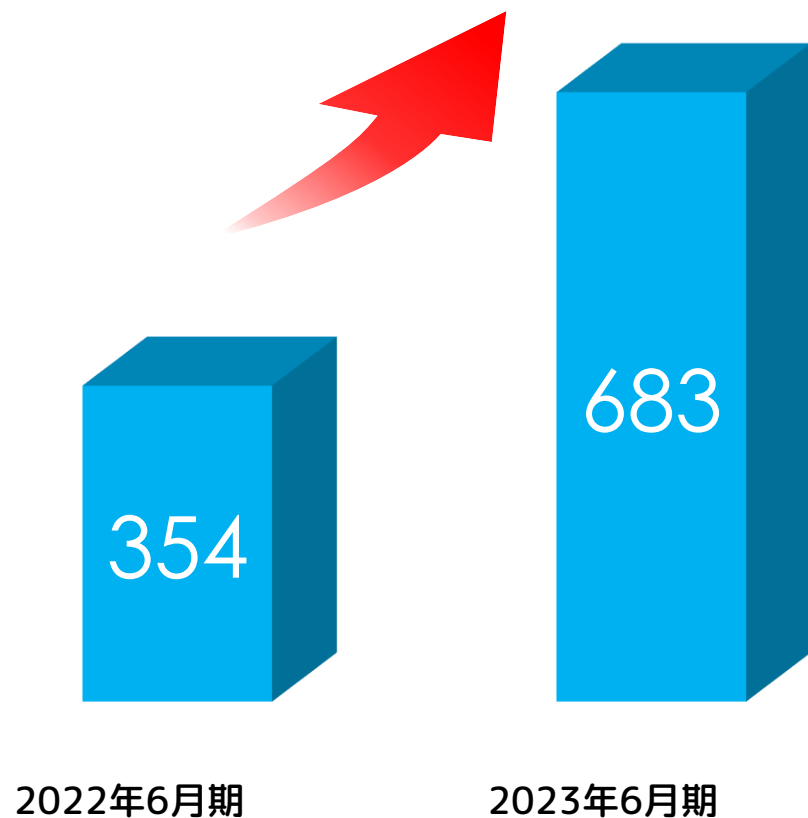
各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。

2023年6月期 営業利益増減要因



『保険クリニック®』における広告宣伝費 マス広告（TVCM等）の効率的な投資に向けて

前期比(単位:百万円)



683百万円(対前期比+92.9%)

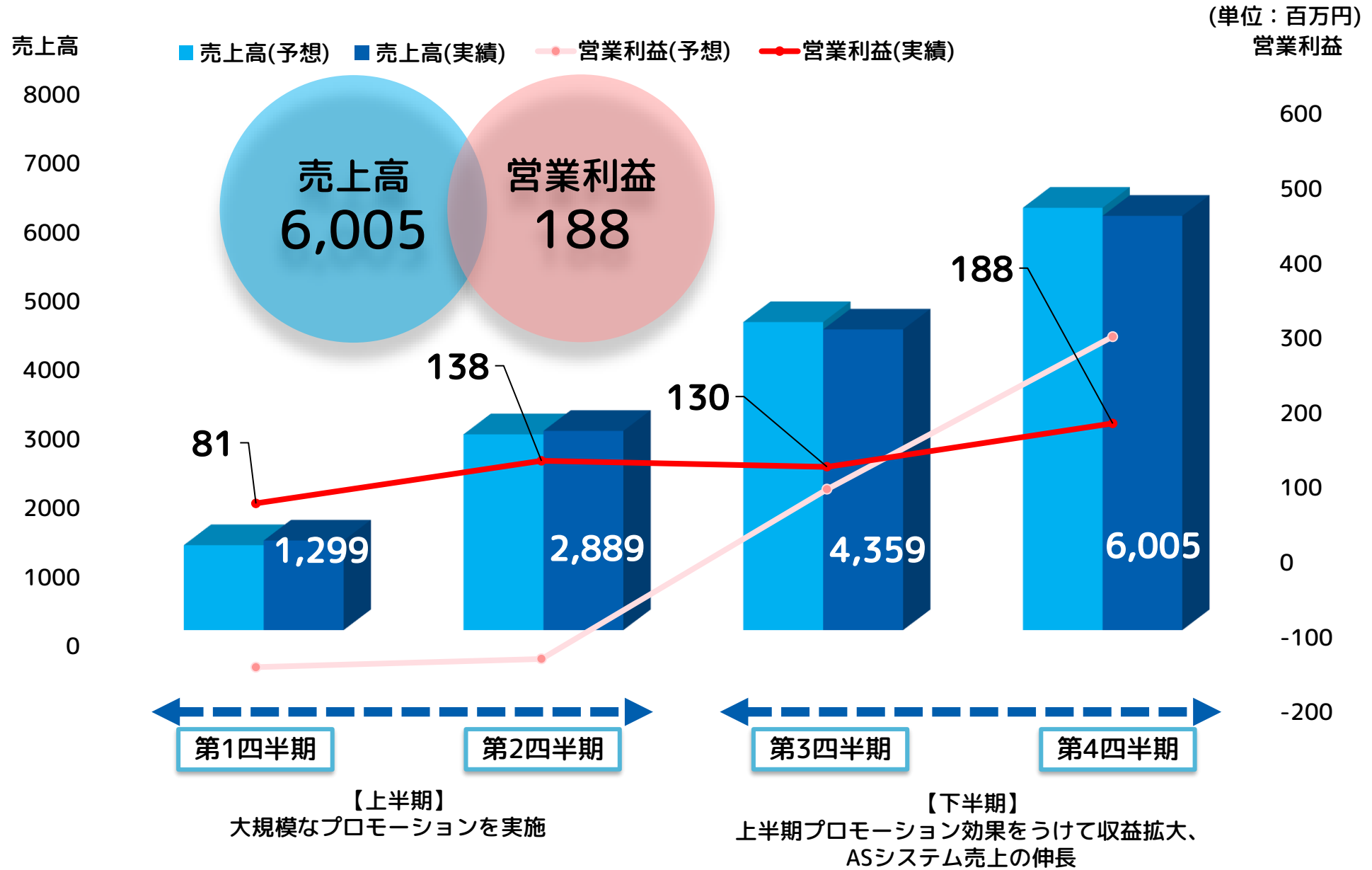
俳優の向井理さんをイメージタレントに起用し、大規模プロモーションとして下記施策を実施。

- ・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。

2023年6月期 四半期ごとの予想値と実績



保険販売事業3,156百万円(前期比7.1%増) ソリューション事業1,846百万円(同17.8%増) システム事業1,003百万円(同46.2%増)

(単位：百万円)

	2022年6月期	2023年6月期	対前期実績 増減率
売上高	5,199	6,005	+15.5%
保険販売事業	2,946	3,156	+7.1%
直営店部門	2,323	2,561	+10.2%
法人営業部門・RM部門	623	595	▲4.6%
ソリューション事業	1,566	1,846	+17.8%
AS部門	908	1,081	+18.9%
FC部門	657	765	+16.3%
システム事業	686	1,003	+46.2%

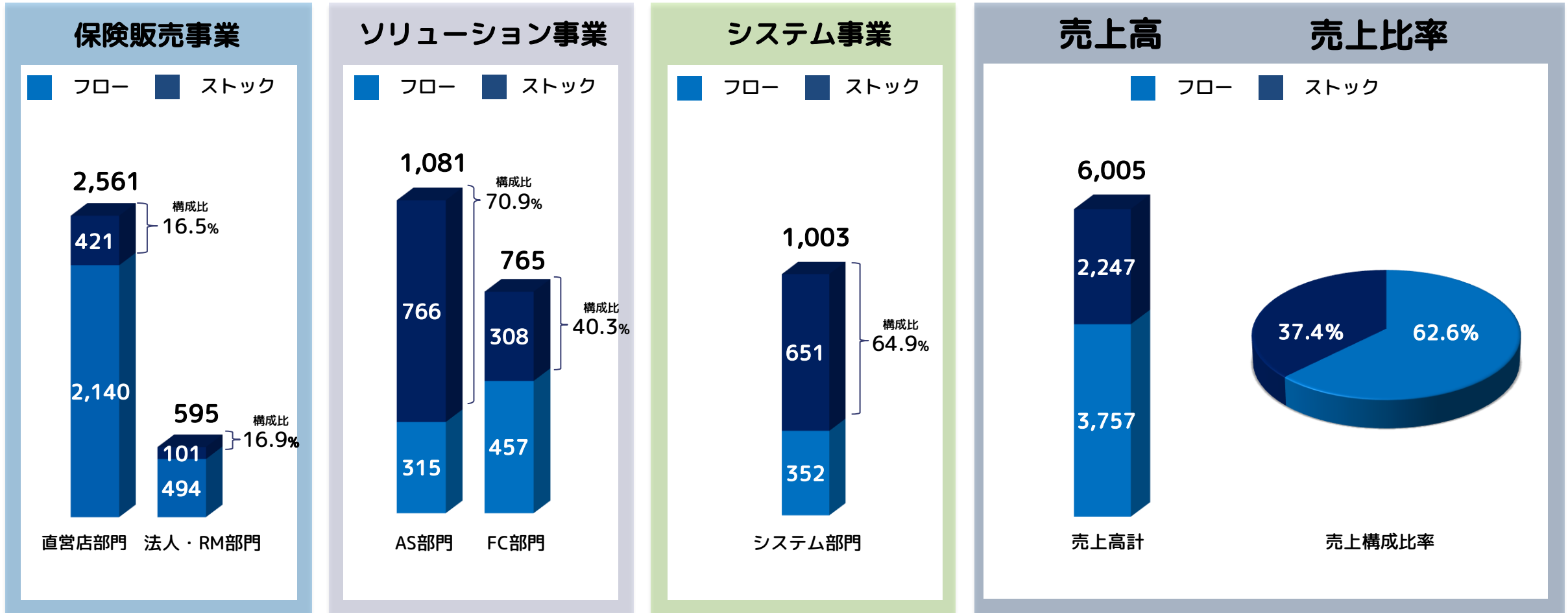
各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。

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)



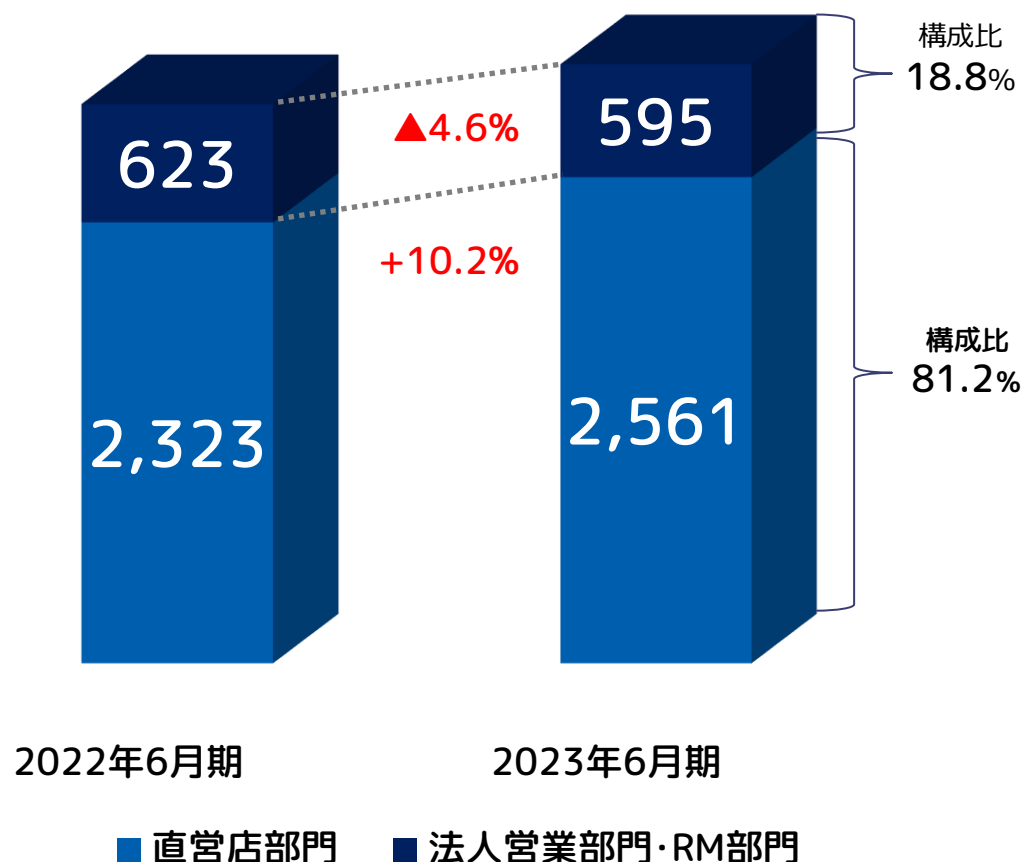
※ストック売り上げとは、保険販売事業は保険契約からの継続手数料、AS部門はASシリーズのID利用料及び金融機関向けのAI-OCRのサブスクリプションならびにリカーリング収益。FC部門はCSC（FC）月額利用料。システム部門はAI-OCRのサブスクリプションならびにリカーリング収益（AS部門計上分以外）

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。

前期比(単位:百万円)

2,946百万円

3,156百万円



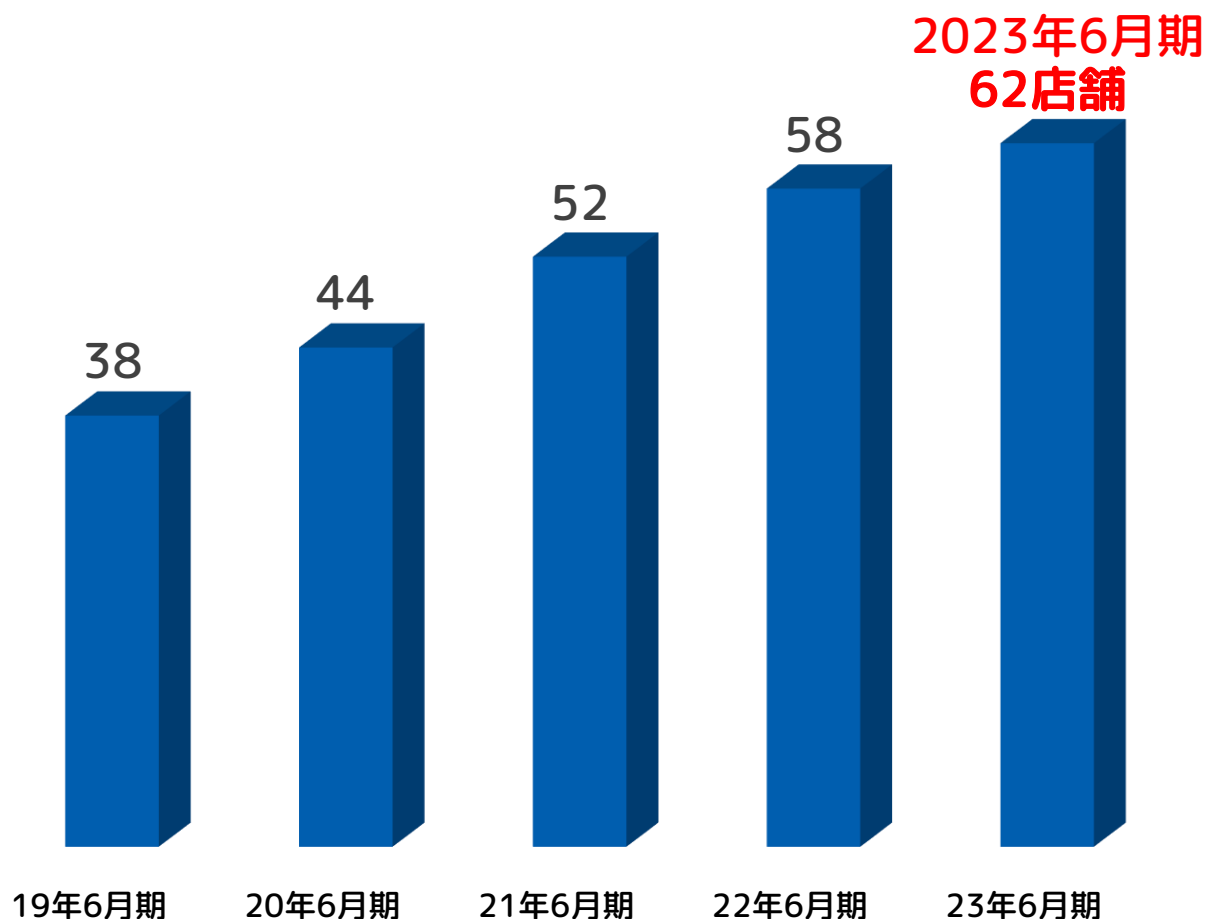
3,156百万円(対前期比+7.1%)

向井理さんイメージキャラクターに大規模なプロモーションを実施、さらにオリコン顧客満足度®調査3年連続1位を全面に押し出した広告も継続しております。Webからの電話・オンライン相談への流入が増加、予約数は大幅に増加しました。一方で、既存店における直接来店件数は横ばい。売上高は前年を上回りましたが当初予想値には届きませんでした。なお直営店舗数は4店舗増の62店舗となりました。

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、売上高は当初予想値を上回りました。

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

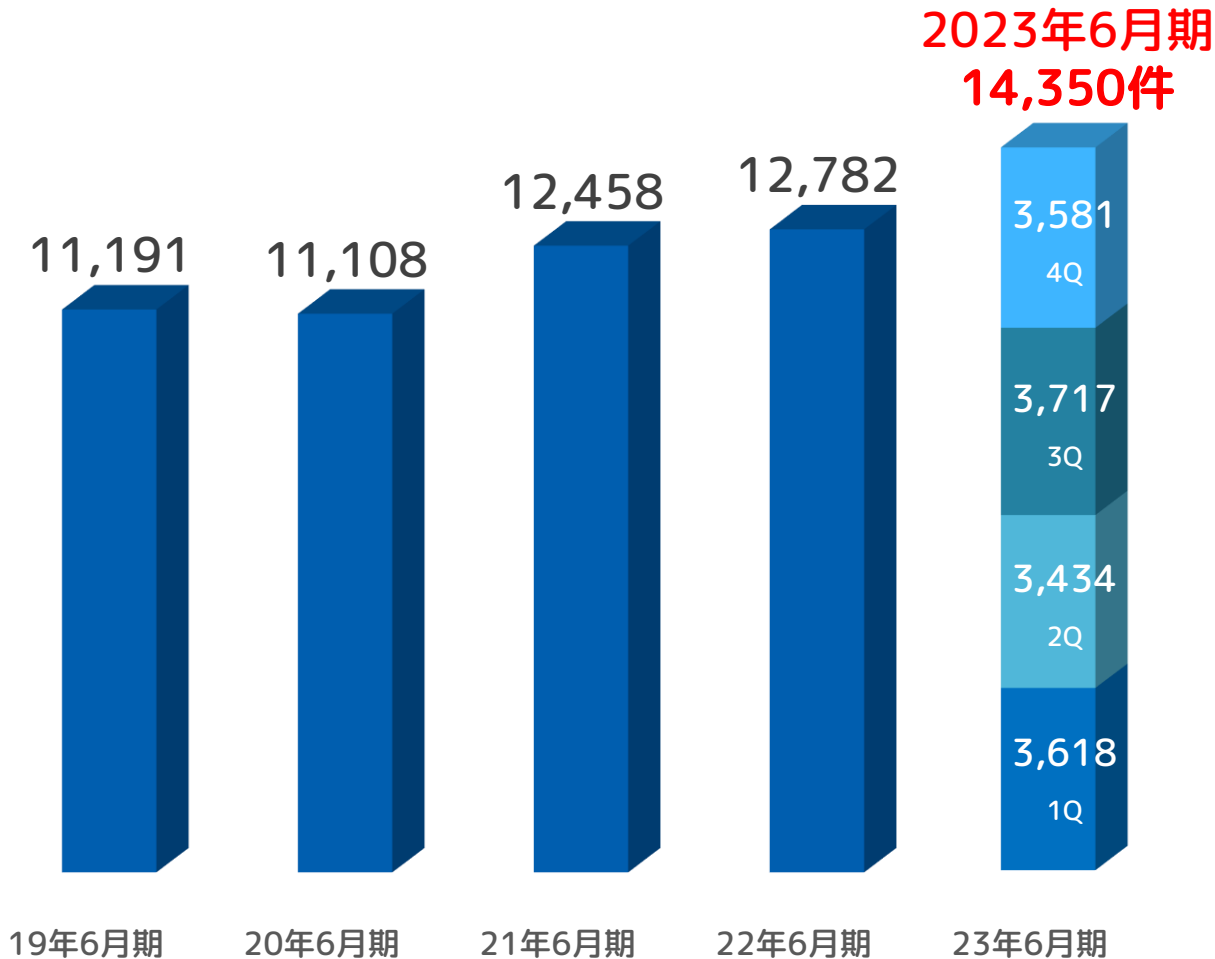


「3か年計画」に向けて、収益性が高いとみられる物件を精査・選別して出店しております。

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
	6/1	荻窪タウンセブン店
	6/1	SoCoLA武蔵小金井店



直営店集客数 推移

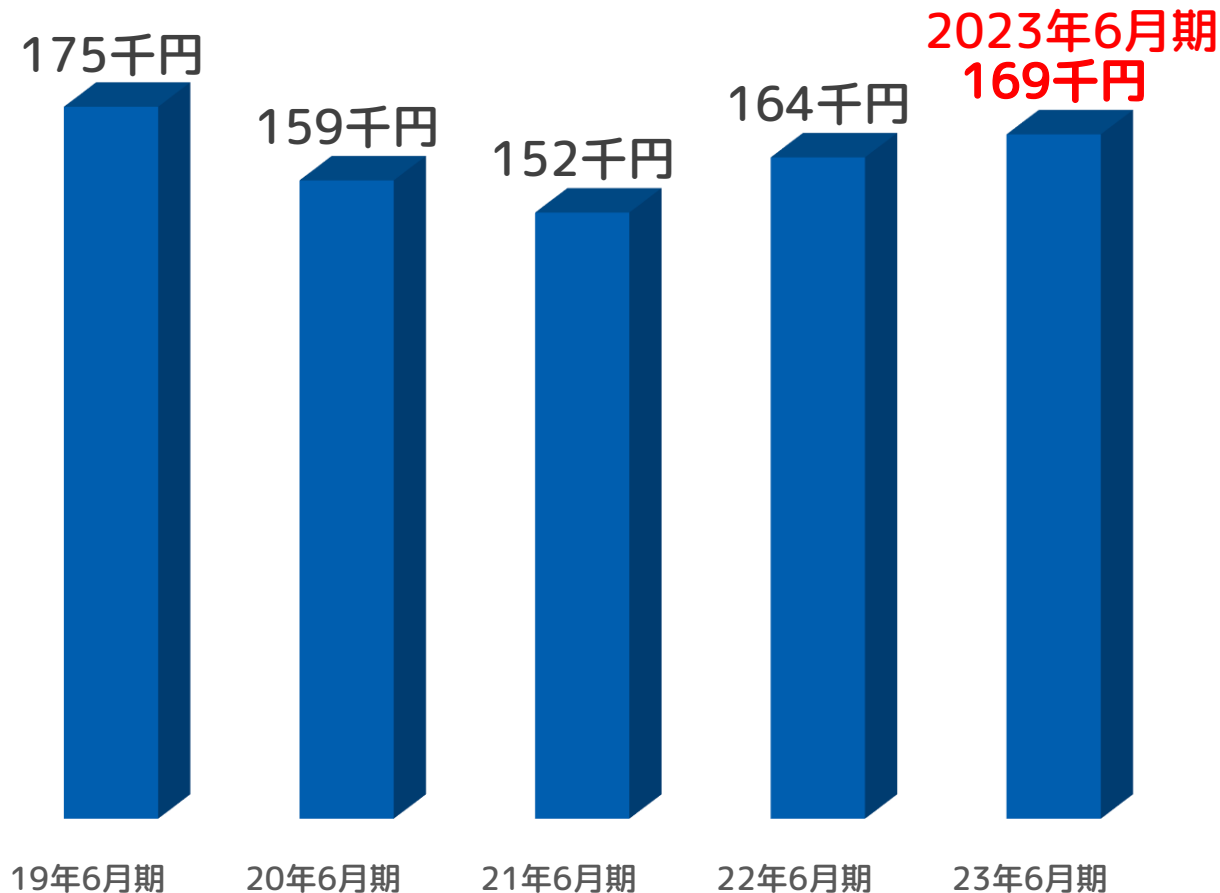


向井理さんをイメージキャラクターとしたTVCMをメインに第二弾プロモーション施策の実施、さらに「オリコン顧客満足度®調査」保険ショップランキング史上初の3年連続総合1位を押し出した広告も継続、メディアへの露出もあり Web広告からの電話相談・オンライン相談への積極的な集客誘導に繋がりました。

その結果、Webからの流入数が上昇したことで予約数の増加もあり、直営店集客数は前期を上回りました。

※ 新規に来店された世帯を対象に算出

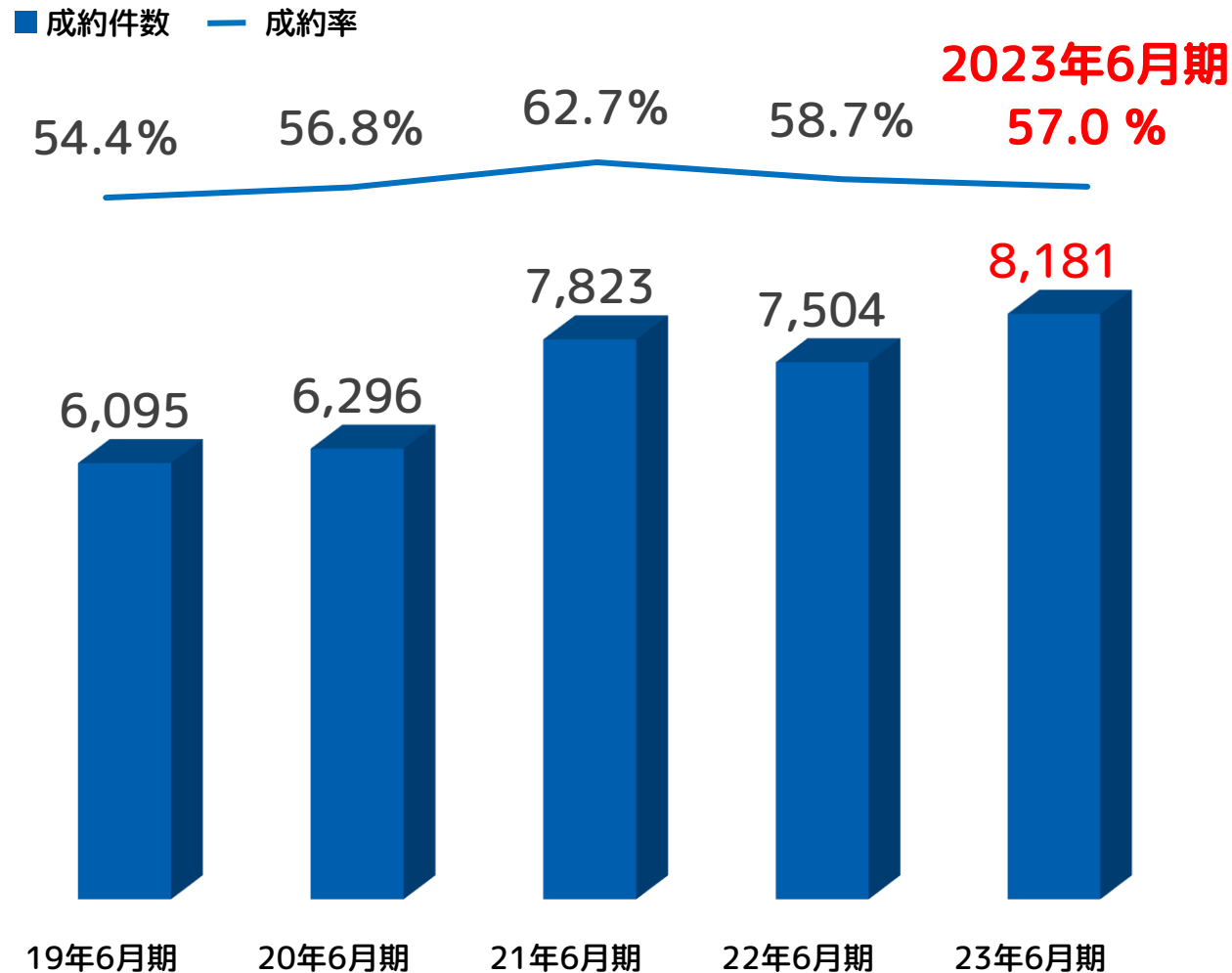
一世帯当たりの成約単価 推移



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。

直営店成約率 推移



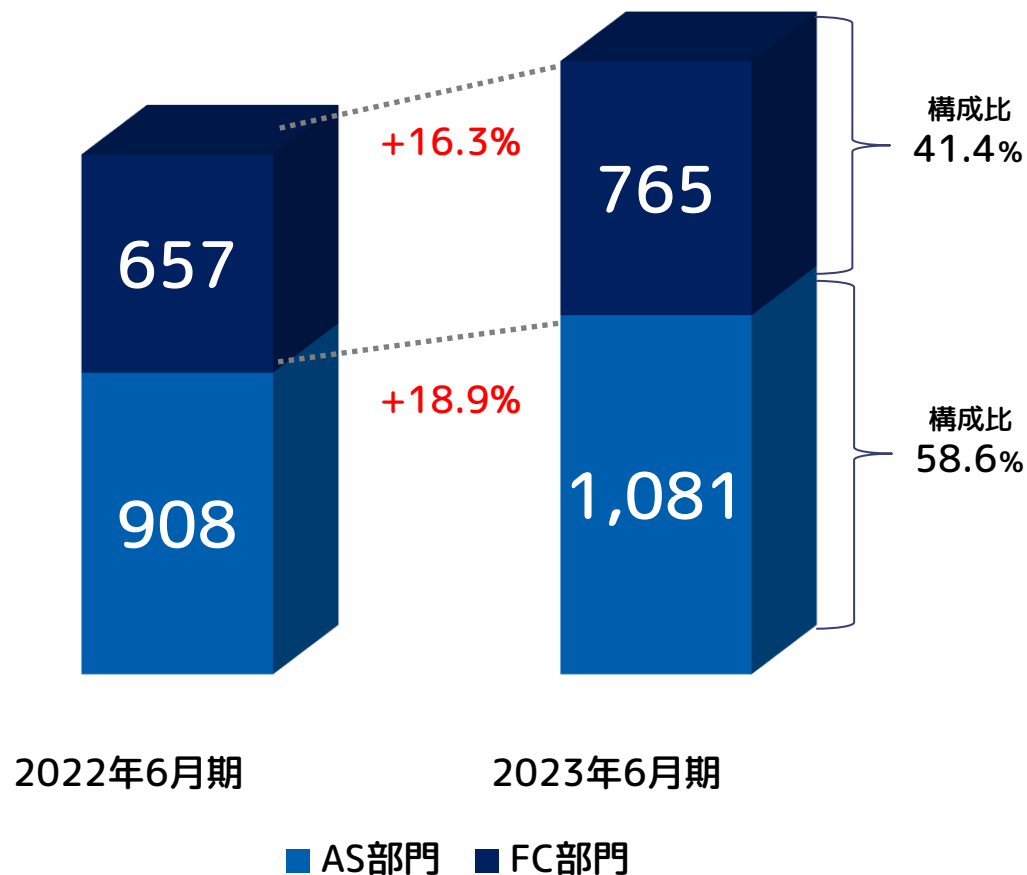
約50社の新商品や商品改定を理解しお客様へ正確な情報提供を実施するため、事業部全体でのオンライン研修、各店舗では店長と従業員の案件ごとに個別ミーティングを実施する等、教育に注力し、成約率及びコンサルティング能力の向上に努めております。

※新規に来店された世帯を対象に算出

前期比(単位:百万円)

1,566百万円

1,846百万円



1,846百万円(対前期比+17.8%)

FC部門は、店舗数が前期末より4店舗増の200店舗となりました、一部の店舗の直営化ならびに、Webからの送客増加により増収しました。今後も新規参入企業への支援と取り込みを行っていきます。

AS部門は、ASシリーズのユーザーID数が11,921と堅調に推移しました。地方銀行への導入は増加しており、導入数は前期30行から36行となりました。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しております。

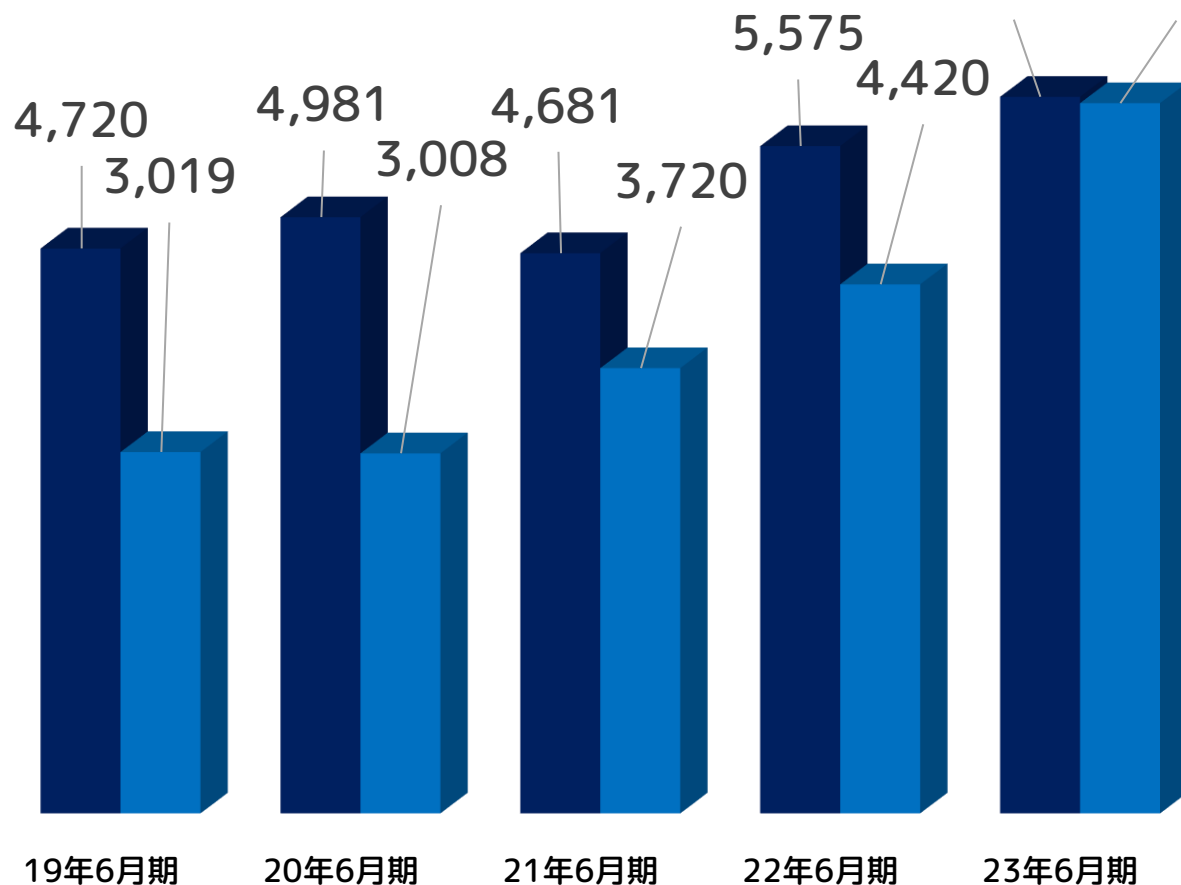
各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。

ASシリーズID数 推移

■ 代理店・銀行 ■ 保険会社

2023年6月期
5,987 5,934

2023年6月期のASシリーズID数は、
11,921ID(代理店・銀行5,987ID、保険
会社5,934ID)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。

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。

637
百万円

初期登録料
月額利用料

245
百万円

OCR売上

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

185
百万円

保険コンサルティング
(教育含む)売上

13
百万円

その他
ソリューション売上

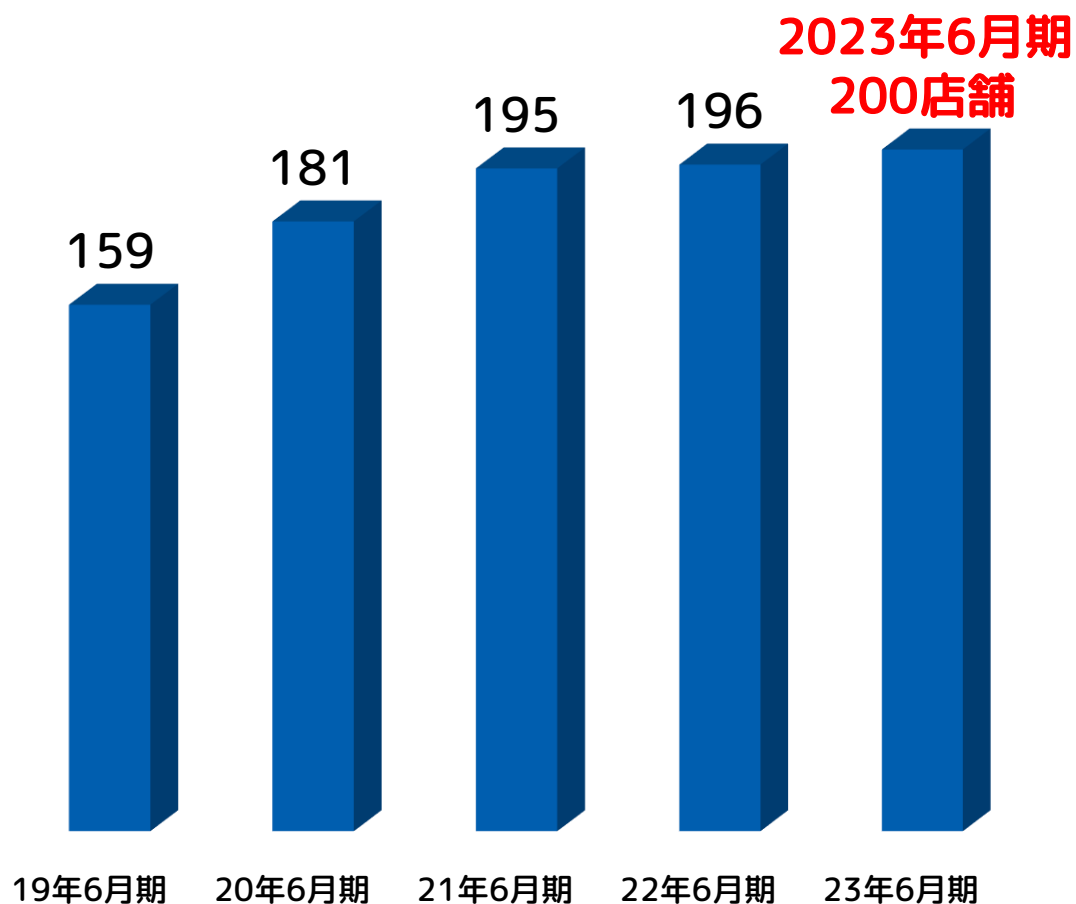
いずれにも属していない
売上を一部計上

AS部門

ソリューション事業KPI (FC店舗数 推移・店舗一覧)

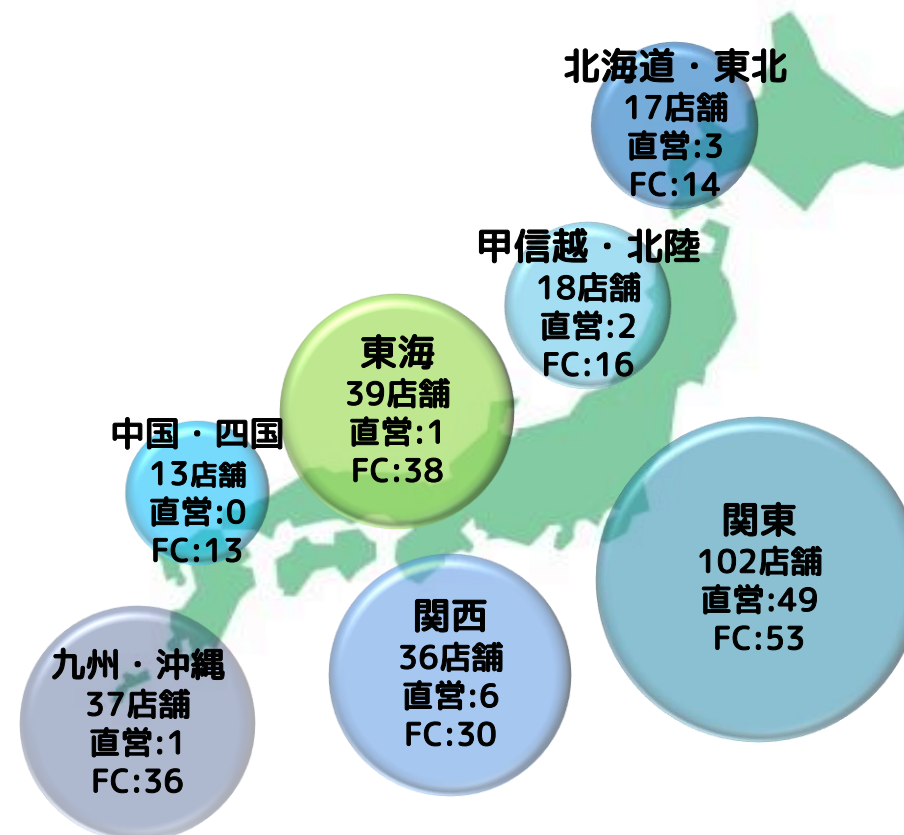
店舗数は200店舗（18店舗オープン、10店舗クローズ、4店舗直営化、純増4店舗）、保険代理店業界への参入意欲の高い他業界に対するリクルート活動や、既存代理店への追加出店の提案等を強化しております。

FC店舗数 推移



全国店舗一覧

262店舗 (うち、直営店62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



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



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

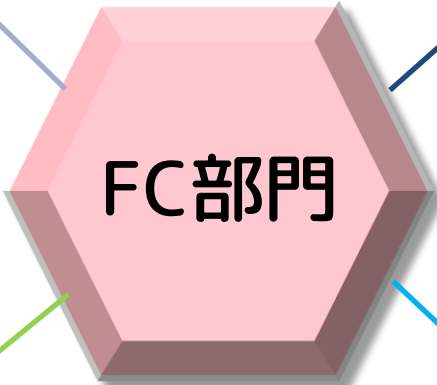


ロイヤリティ売上

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



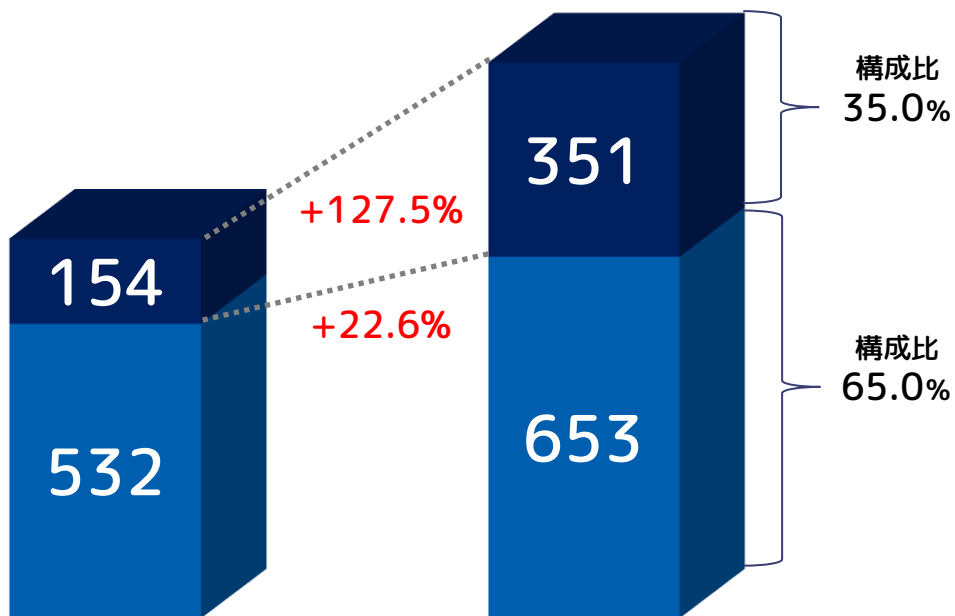
その他
サービスに伴う売上



前期比(単位:百万円)

686百万円

1,003百万円



2022年6月期

2023年6月期

■ スマートOCR®

■ 受託開発等(スマートOCR®含む)

1,003百万円(対前期比+46.2%)

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大幅な増収増益となりました。『スマートOCR®』および電子帳簿保存クラウドサービス『DenHo®』については多くの問い合わせを頂いております。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サービスの一つです。

『DenHo®』とは、紙文書をスキャンしたり、スマホで撮影してアップロードするとAIが文書の文字を認識・データ化して保存、文書内のキーワードで検索・閲覧できる電子帳簿保存法に対応したクラウドサービスです。

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

オプティカル

Optical Character Recognition

光化学的な

キャラクター

文字

レコグニション

認識

AI

人工知能

アーティフィシャル

Artificial Intelligence

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



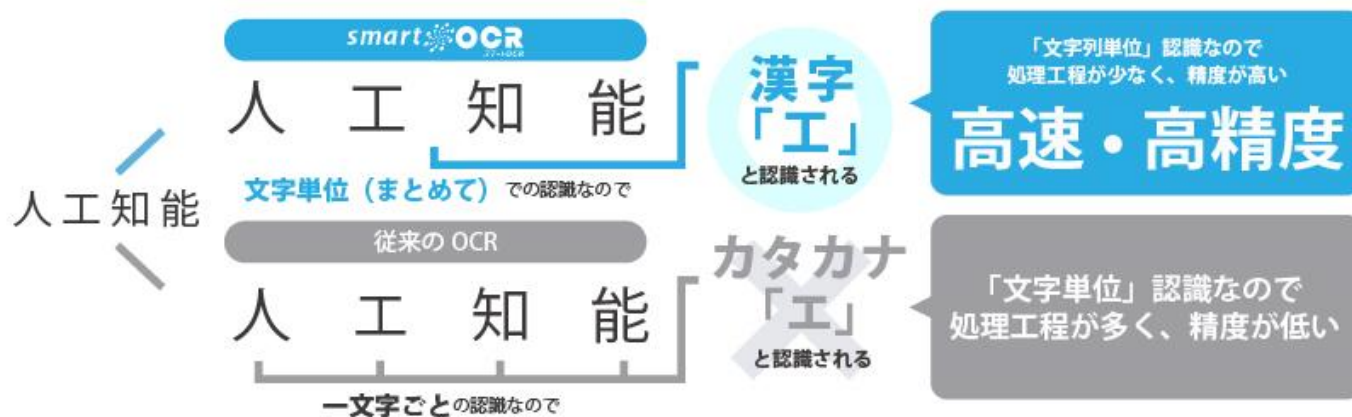
文字をデジタル変換

高度なデータ抽出も可能



高精度な文字認識・全自動変換

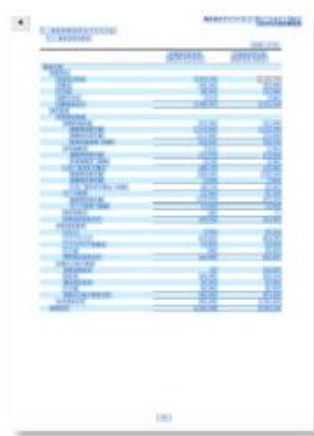
つづれた文字や隣接した文字が結合した場合でも高い認識率を実現





高度なデータ抽出方法

定型帳票はもとより複雑なレイアウト、非定型帳票をAIが学習し読み取り可能



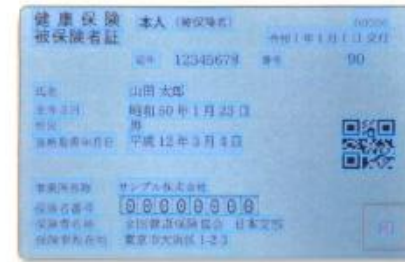
流動資産(流動資産の部)	2,032,824
現金及び現金同等物の部	1,105,730
債権(流動資産の部)	414,830
貸倒引当金(流動資産の部)	-381
固定資産(固定資産の部)	1,340,636
建物(固定資産の部)	312,859
減価償却累計額(固定資産の部)	-133,706
減価償却資産(固定資産の部)	-9,838
工具、器具及び備品(固定資産の部)	25,591



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
姓	山田
氏名(フリガナ)	ヤマダ タロウ
氏名	本郷 太郎
種別	給与・賞与
支払金額	10874600
給与所得控除後の金額	8647300



請求日	2019/03/04
請求コード	82234767
請求先	株式会社インフォア
請求番号(内)	123-4567
住所(内)	東京都文京区本郷2丁目27-20 本郷センタービル2F
請求元	サンプル株式会社
電話(内)	044-123-4567
FAA(内)	044-123-4568
住所(外)	東京都中央区青海2-1
請求金額	42242



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
被保険者番号	00000000
被保険者所在地	東京都中央区1-2-3



発行日	2019/03/27
発行者	coffee shop
店舗名	東京店
電話番号	00-0000-1111
合計金額	500
消費税	37



クラウドサービスよりダウンロードでかんたん利用

『スマートOCR®』を充実させるパッケージを数多くリリース

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



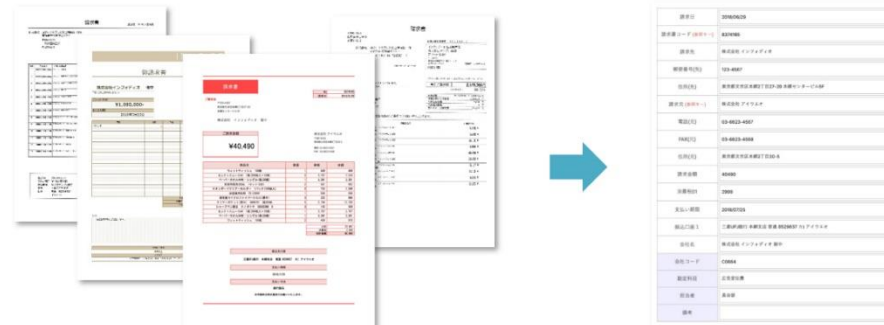
デスクトップアプリ
(自動アップロード / ダウンロード)

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

スマートOCR 健康診断書



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

smartOCR
スマートOCR

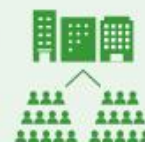
パッケージソフトウェア多数

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

MIZUHO
みずほデジタルアカウンティング

個別開発



開発費用 + 長期利用契約
による収益



導入事例

独立行政法人
統計センター

埼玉県警察
Saitama Prefectural Police

法務省
MINISTRY OF JUSTICE

国税庁
NATIONAL TAX AGENCY

お客様への

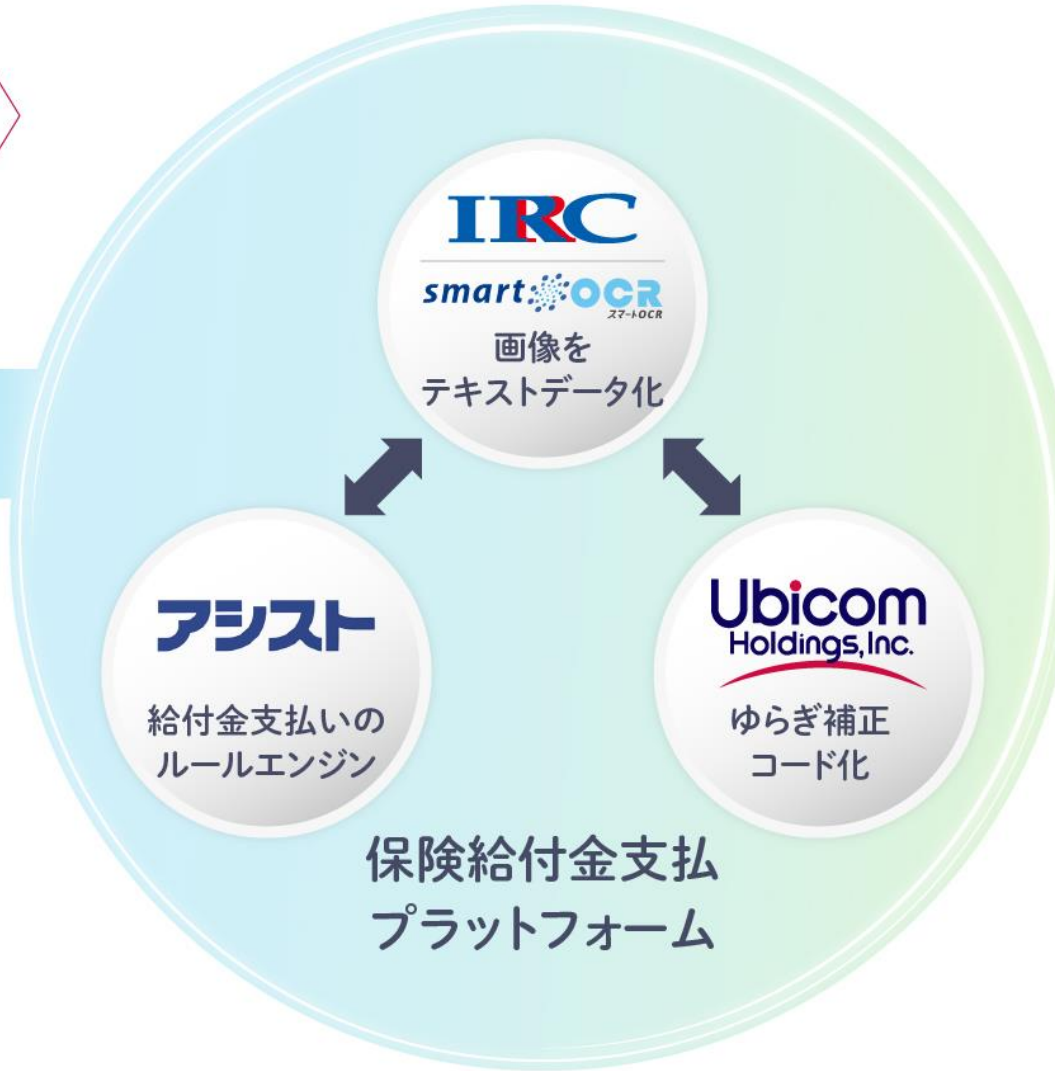
- ▶ 書類取付／記入負荷の削減
- ▶ 給付スピードアップ
(請求から受取りまでの日数短縮)



保険会社は
個社ごとの
受託開発
ではなく...

- ① 給付金支払業務の標準化・事務効率化
- ② 参加保険会社増による
・AI学習効果向上 ・開発／改善コスト削減効果
- ③ カスタマイズでOEM供給も可能に

生命保険会社・損害保険会社・少額短期保険会社 導入予定



様々な企業が
参画することにより
機能性向上

(例)

サポート企業

EAIツール

不正検知

監視サービス

ルールエンジン

BPO事業

など

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 事業概況
3. 2024年6月期通期 予想
4. 3か年計画及び成長戦略

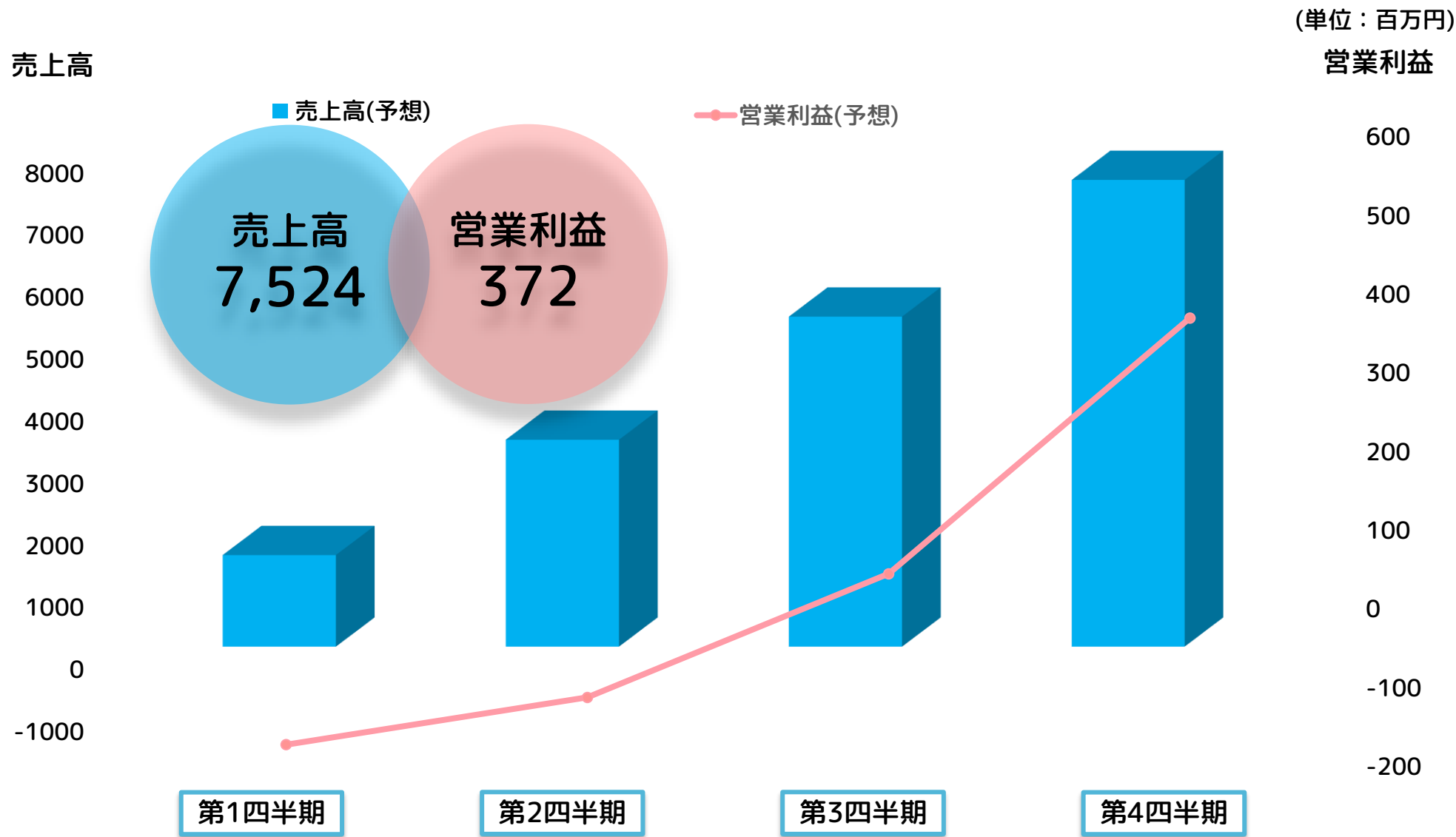


保険販売事業4,277百万円(前期比35.5%増) ソリューション事業1,967百万円(同6.6%増) システム事業1,280百万円(同27.6%増)

(単位：百万円)

	2023年6月期	2024年6月期	対前期実績 増減率
売上高	6,005	7,524	+25.3%
保険販売事業	3,156	4,277	+35.5%
直営店部門	2,561	3,001	+17.2%
法人営業部門・RM部門	595	476	▲19.9%
その他(M&A等)	-	800	-
ソリューション事業	1,846	1,967	+6.6%
AS部門	1,081	1,184	+9.6%
FC部門	765	783	+2.4%
システム事業	1,003	1,280	+27.6%

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。



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。

- 
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 事業概況
 3. 2024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	
	実績	予想	増減率	予想	増減率
売上高	6,005	7,524	+25.3%	8,495~8,795	+12.9~16.9%
売上原価等	989	1,170	+18.3%	1,327	+13.4%
売上総利益	5,015	6,354	+26.7%	7,168~7,468	+12.8~17.5%
販売費及び一般管理費	4,828	5,983	+23.9%	6,468	+8.1%
営業利益	188	372	+97.8%	700~1,000	+88.2~168.8%

(単位：百万円)

	2023年6月期		2024年6月期		
	目標値	実績	目標値	修正目標値	増減額
売上高	6,122	6,005	7,194 ~7,394	7,524	+130 ~+330
売上原価等	883	989	1,066	1,170	+104
売上総利益	5,239	5,015	6,128 ~6,328	6,354	+26 ~+226
販売費及び 一般管理費	4,934	4,828	5,728	5,983	+255
営業利益	304	188	400 ~600	372	▲28 ~▲228

主な理由

コロナ禍で発表した、3か年計画を改めてレンジの目標値から修正目標値にいたしました。

- ・ 店舗増、集客増で売上が増加
- ・ 広告費は、効率を重視した施策へ変更し減少
- ・ M&Aにて、売上の増加ならびに販管費の増加
- ・ 店舗生産性を高めるため、人員確保に注力し販管費の増加

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、集客数の向上

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

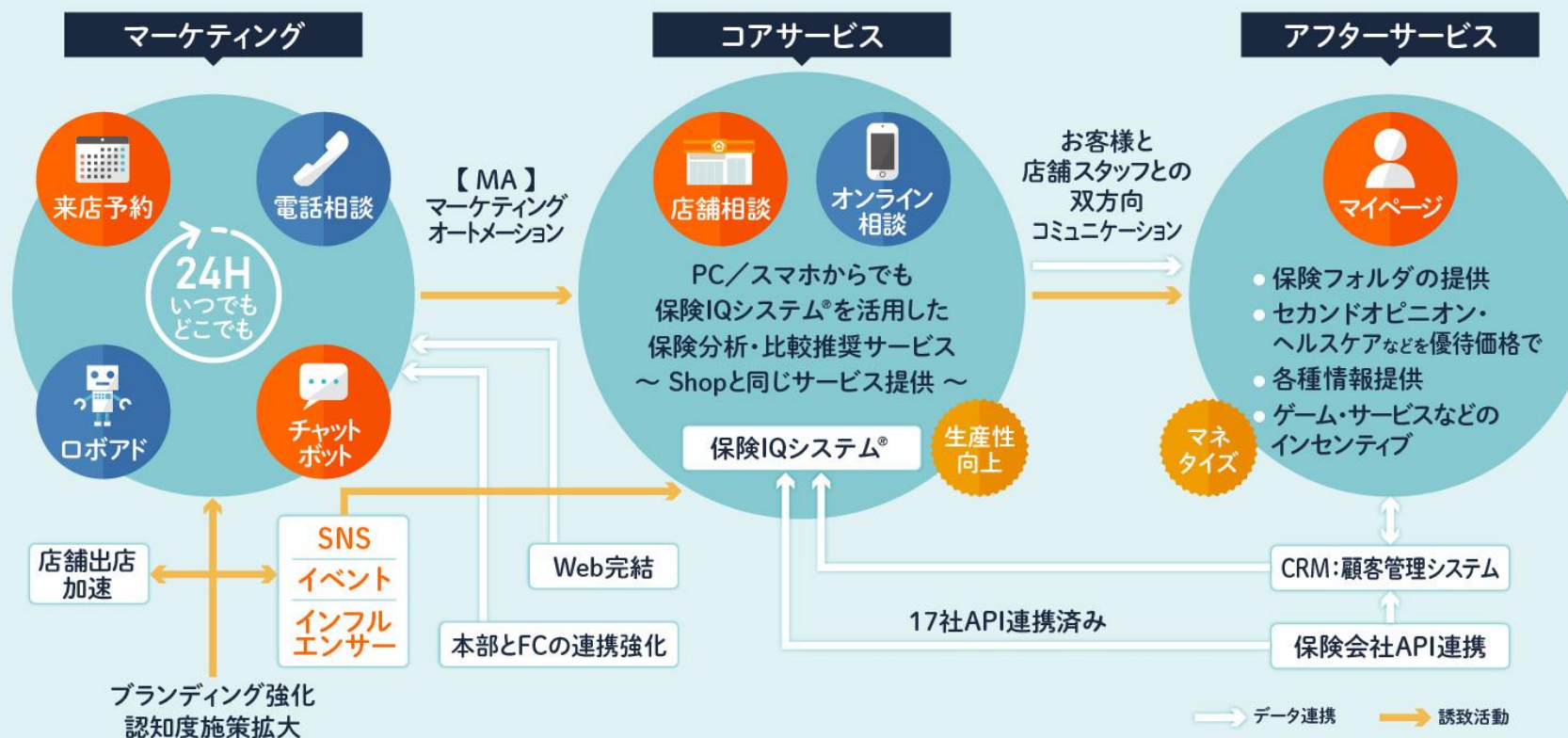
⑤ 『スマートOCR[®]』事業の更なる拡大、販売力の強化

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



IRRC 株式会社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。