

# 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  
2023年9月29日



# 会社概要

## 企業理念

### 三者利益の共存



## 経営ビジョン

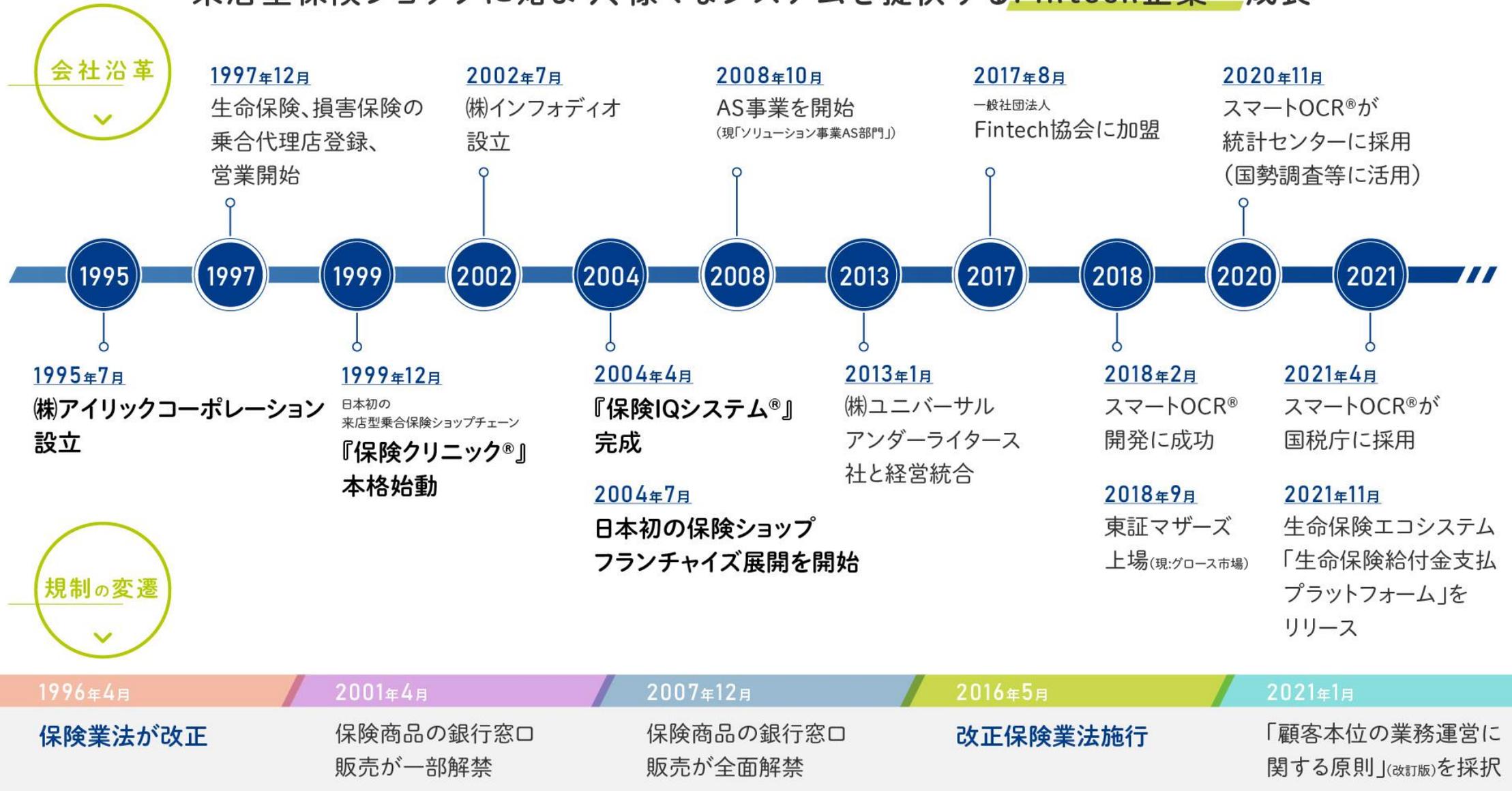
アイリックコーポレーションは、  
**三者利益**の共存という企業理念のもと

「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。

## 来店型保険ショップに始まり、様々なシステムを提供するFintech企業へ成長



A man in a dark suit and light-colored tie is shown from the chest up, gesturing with his right hand. The background is a blurred cityscape with a bright light source on the right, creating a lens flare effect. The text 'ビジネスモデル' is overlaid in the center.

# ビジネスモデル



## 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



# 保険販売事業 日本初の来店型乗合保険ショップチェーン※1

96年の保険業法改正を受け、業界に先駆けて**1999年**に保険ショップを開設

関東中心に、来店型の乗合保険直営店**62店舗**※2を展開(フランチャイズと合わせて**全国262店舗**※2)

日本で初めて※1の保険相談窓口

来店型保険ショップ **保険クリニック**

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



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 東京商エリサーチ調べ(2018年6月)

※2 店舗数は2023年6月末時点

## 証券分析から契約までワンストップ機能 業界唯一のシステム

業界唯一の  
データベース

◎ 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**27**社、**220**商品以上から検索

圧倒的な強み!!



### 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



株式会社インフォディオ  
(当社100%システム子会社)

### 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

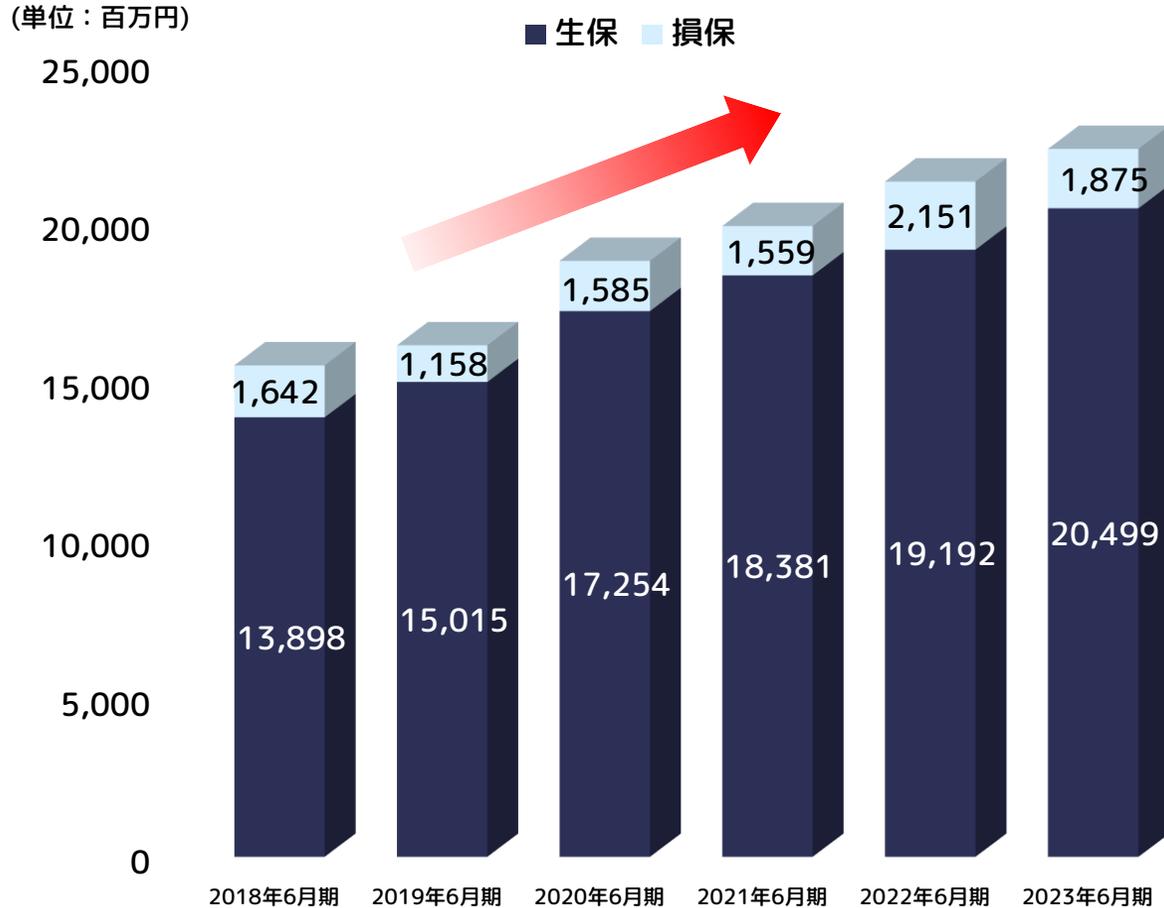
機能強化に向けた開発



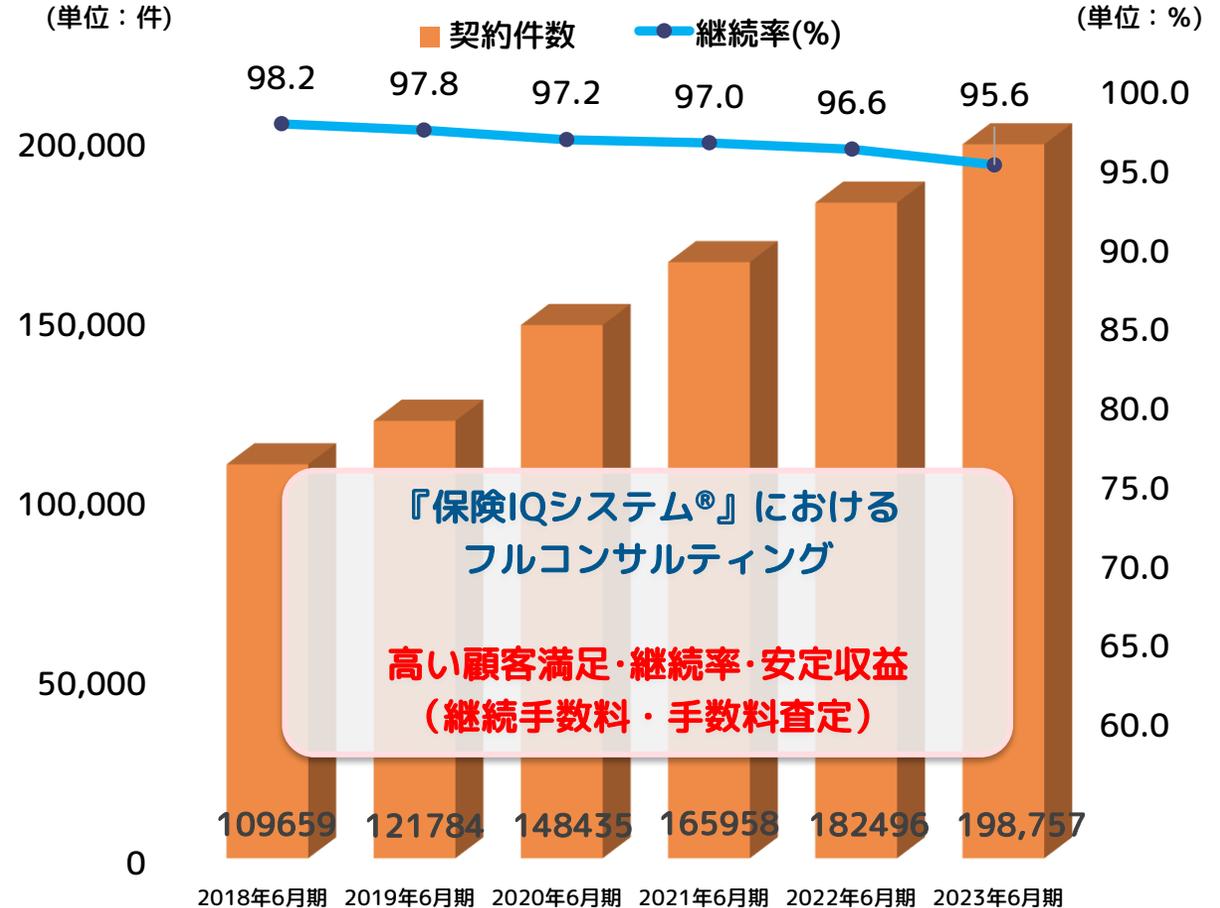
# 保険販売事業 自社開発の保険分析・検索システム

- 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）



## 保険契約件数・継続率



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

# 保険販売事業 お客様アンケート

『保険IQシステム<sup>®</sup>』の活用により、高い顧客満足度を実現 ～ 23年6月期の継続率\*は**96.5%**

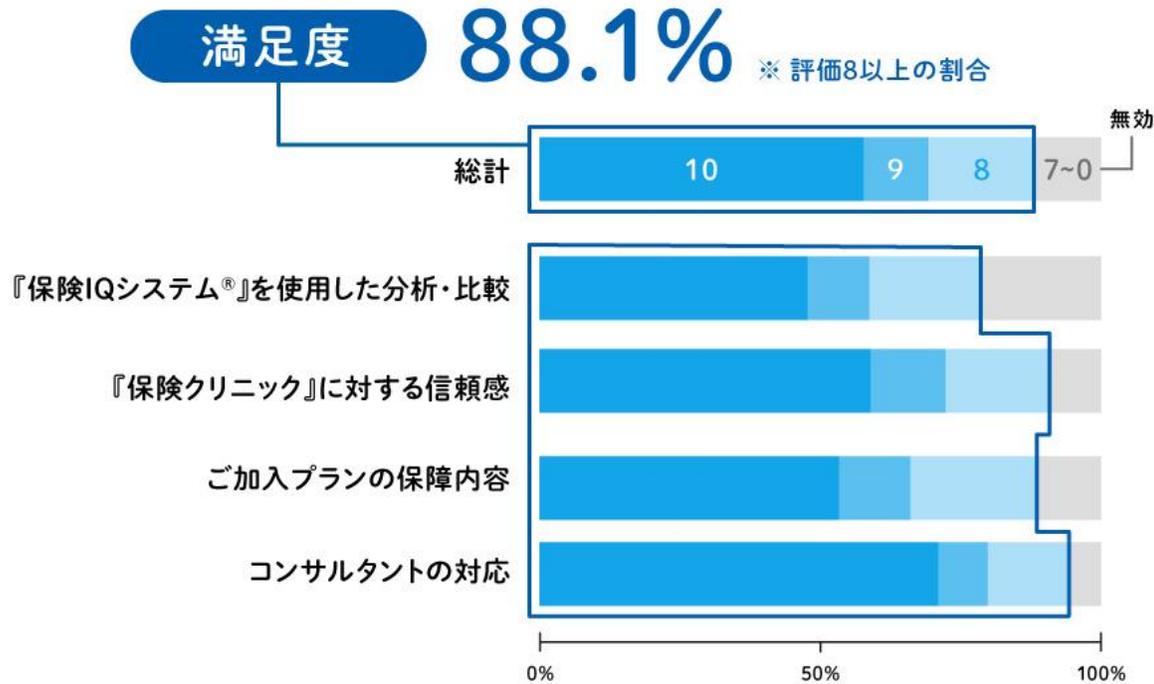
\* 判定日の過去2年以内に獲得した契約の継続している率(保険料ベース)

## 『保険IQシステム<sup>®</sup>』お客さまアンケート集計

- 対象：2022年7月～2023年6月に『保険クリニック<sup>®</sup>』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：1,024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？

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<sup>®</sup>』のことを勧めようと思えますか？





# ソリューション事業

保険分析・検索システムの提供

## — AS部門とFC部門の2部門体制 —

### 保険分析・検索システム

#### AS部門

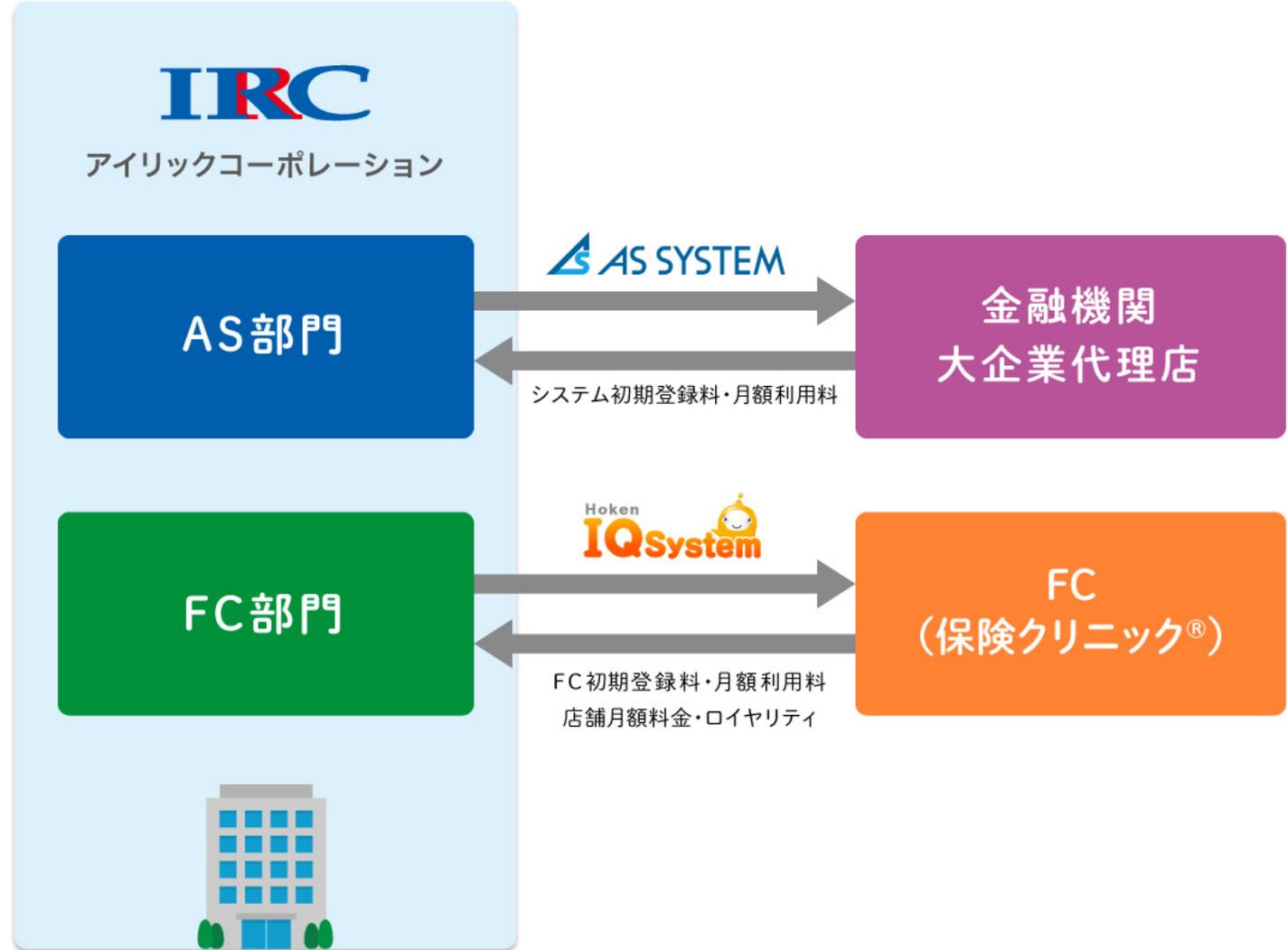
- 生命保険の現状把握・検索・提案システム『ASシステム』等の提供
- ID数は **11,921 ID** (2023年6月末時点)
- サブスクリプション方式による収益

+

### 来店型保険ショップ FC展開

#### FC部門

- 全国**200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(2023年6月末時点)
- 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



## 保険クリニック

全国に**262**店舗

フランチャイズ店200店舗含む(2023年6月末時点)

2023年現在 **3**店舗

台湾初の保険ショップ

「保険本舗 InsureShop」  
オープンに全面協力

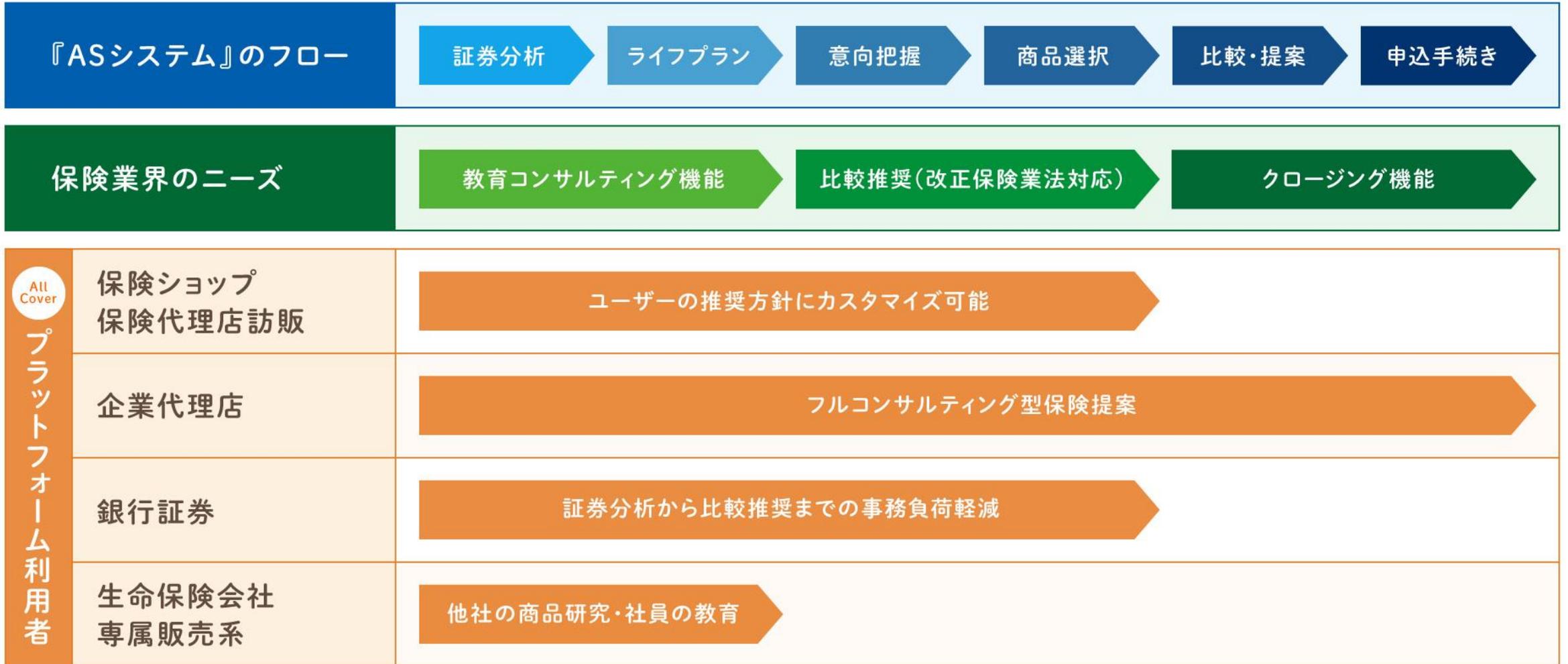
(アドバイザー契約継続中)



# ソリューション事業 保険業界のプラットフォーム化を目指す

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 —————>





# システム事業 AI-OCRとは



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



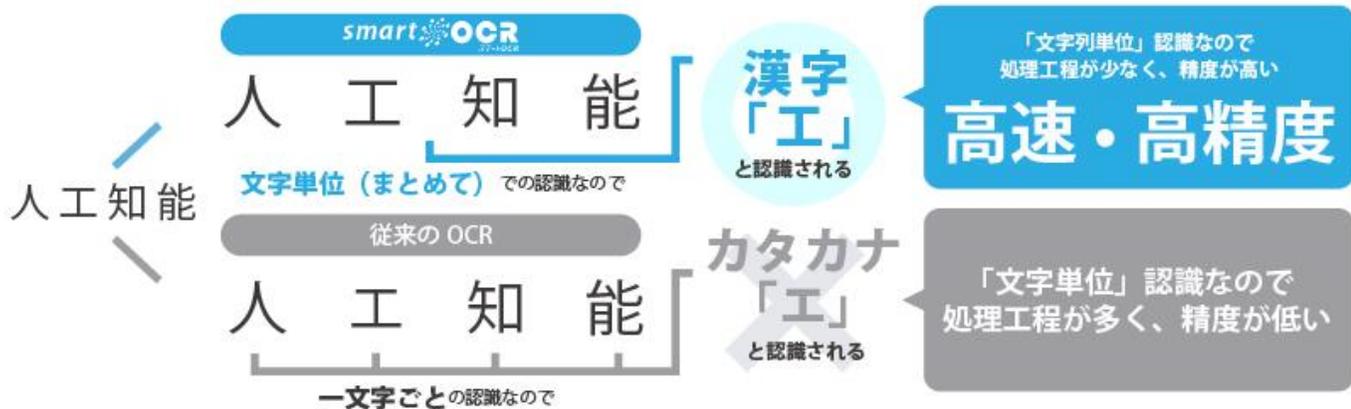
文字をデジタル変換  
高度なデータ抽出も可能

# システム事業 自社開発の『スマートOCR®』とは

(AI搭載の非定型帳票対応型OCR)

## 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



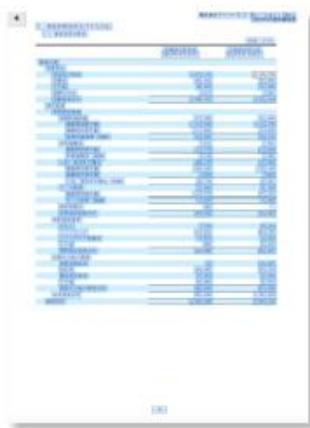
# システム事業 自社開発の『スマートOCR®』とは

(AI搭載の非定型帳票対応型OCR)



## 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)	2,632,834
現金及び預金(流動資産の部)	1,105,730
売掛金(流動資産の部)	414,638
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
建物附属設備(固定資産の部)	312,859
減価償却累計額(固定資産の部)	-133,706
減価損失累計額(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
役職名	部長
氏名(フリガナ)	山田 太郎
氏名	山田 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	2019/10/08
請求書コード	8234707
請求先	株式会社インフォア
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	東京都港区赤坂2-1
請求金額	49242



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	D0000000
保険者所在地	東京都大塚区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

# システム事業 自社開発の『スマートOCR®』とは

(AI搭載の非定型帳票対応型OCR)



## 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



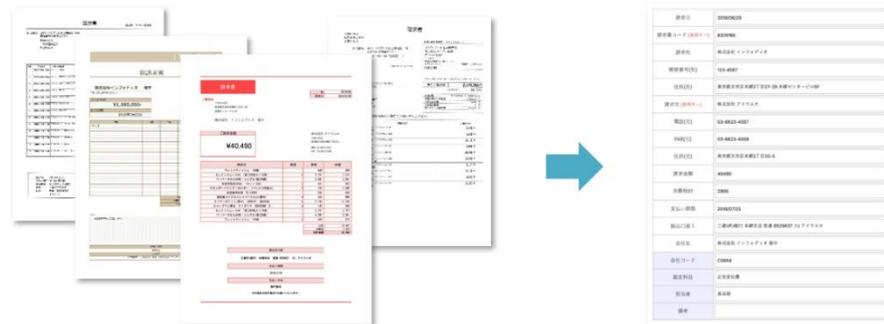
デスクトップアプリ  
(自動アップロード / ダウンロード)

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



# システム事業 『スマートOCR<sup>®</sup>』の収益構造・導入事例



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

**smart OCR**  
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トイング

## 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

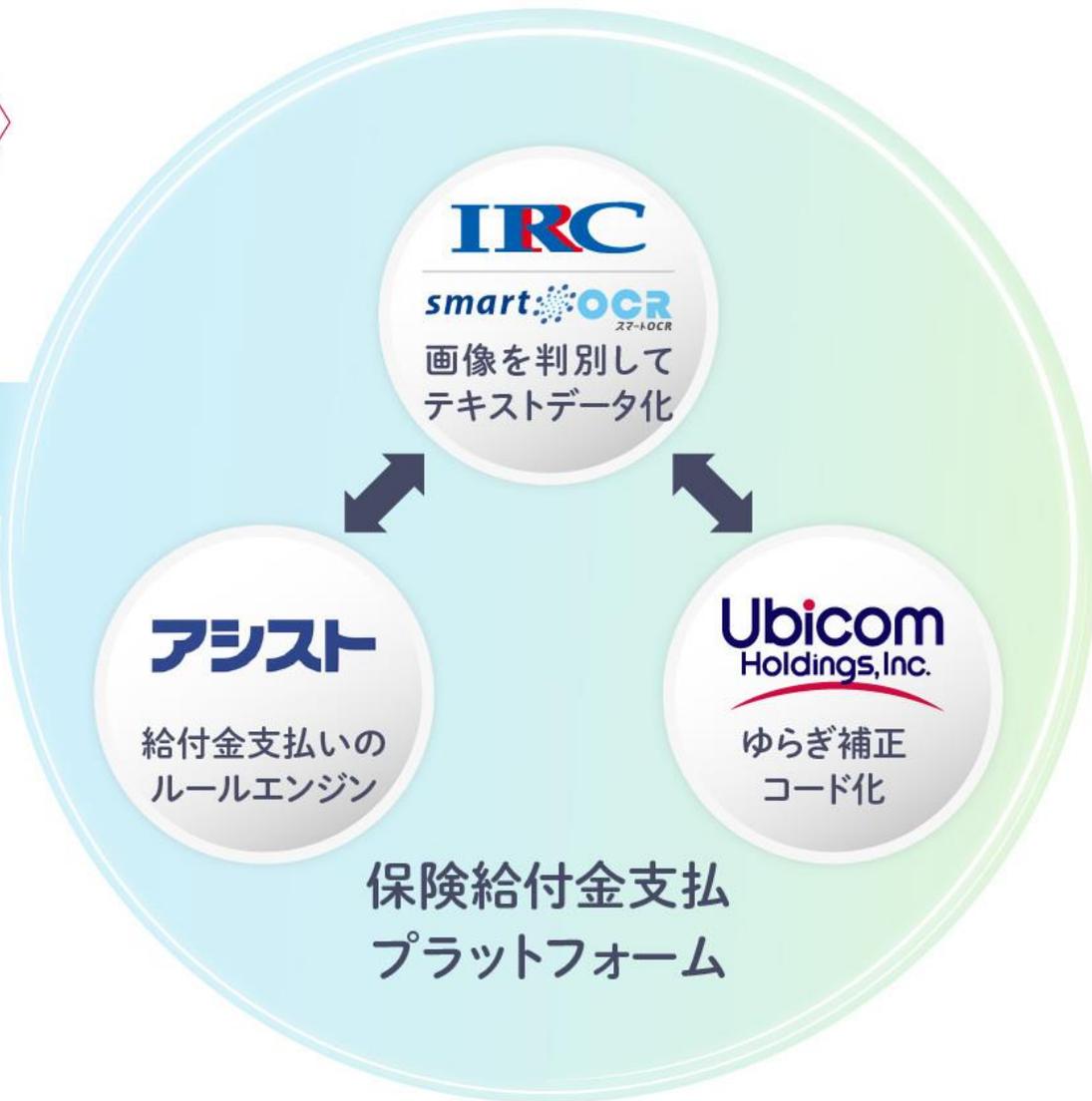
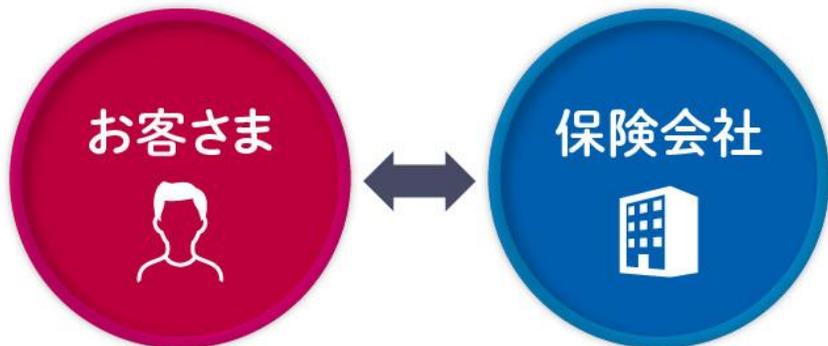
**MJ** 法務省  
MINISTRY OF JUSTICE

国税庁  
NATIONAL TAX AGENCY

# 「生命保険給付金支払いプラットフォーム」 生命保険エコシステム

お客さまへの

- ▶ 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)



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

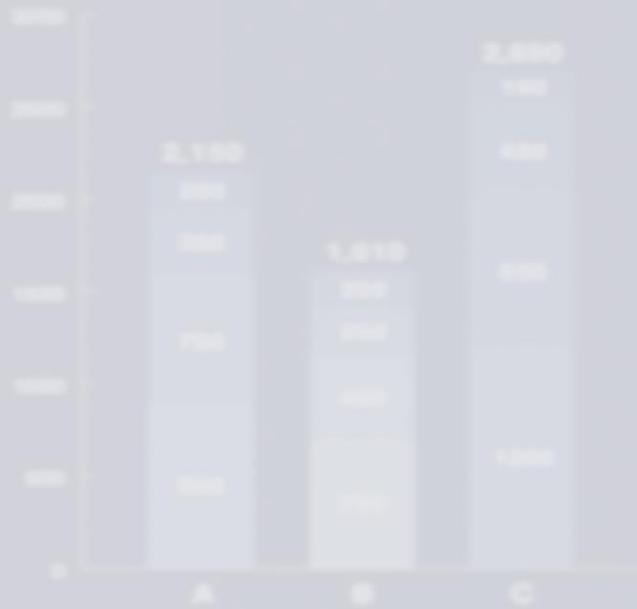


保険会社は  
個社ごとの  
受託開発  
ではなく...

- 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

# 市場環境



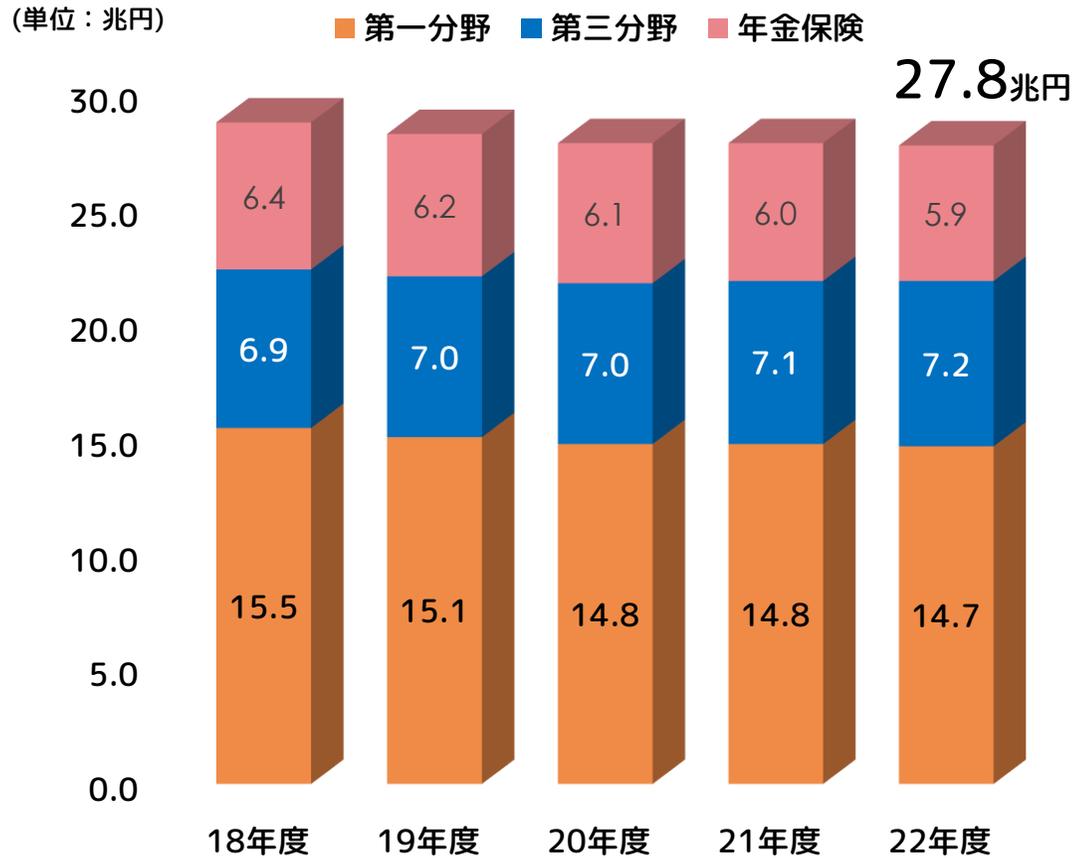
	A	B	C
amount of sales	3,700	2,600	6,000
operating income	430	270	750
net income	270	200	470



# 市場シェア

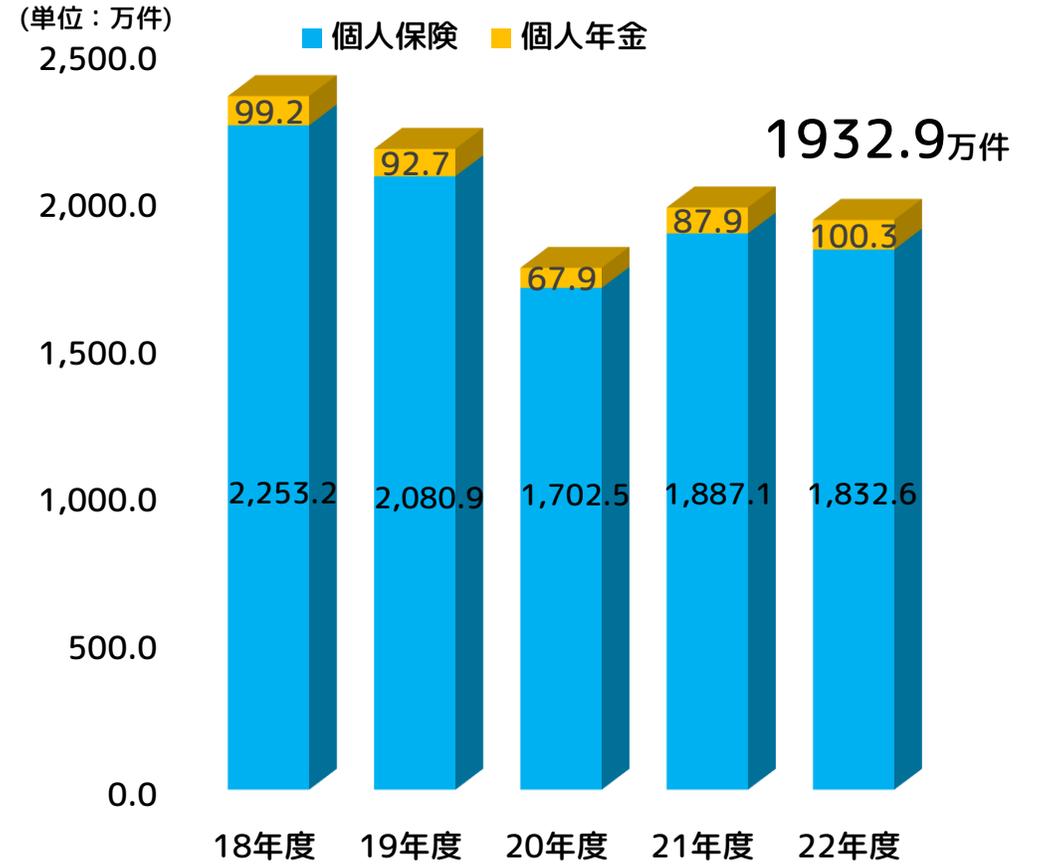
加入率が約90%に達し、年間個人保険・個人年金保険合わせて**新契約1,900万件を超え**、保険料総額で**年間27.8兆円**が払い込まれる巨大な保険マーケット。長生き時代への突入で、生きるための保険が市場を後押し

生命保険市場シェア：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・年金保険新契約件数



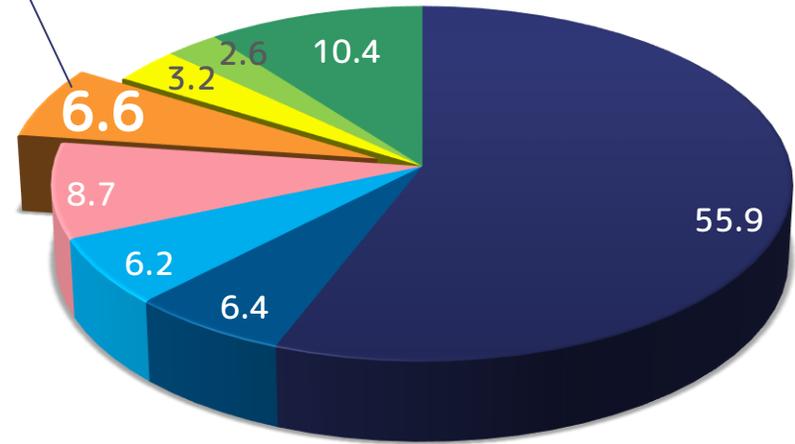
出所 生命保険協会「生命保険事業概況」より

# 加入チャンネル

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構成比(%)

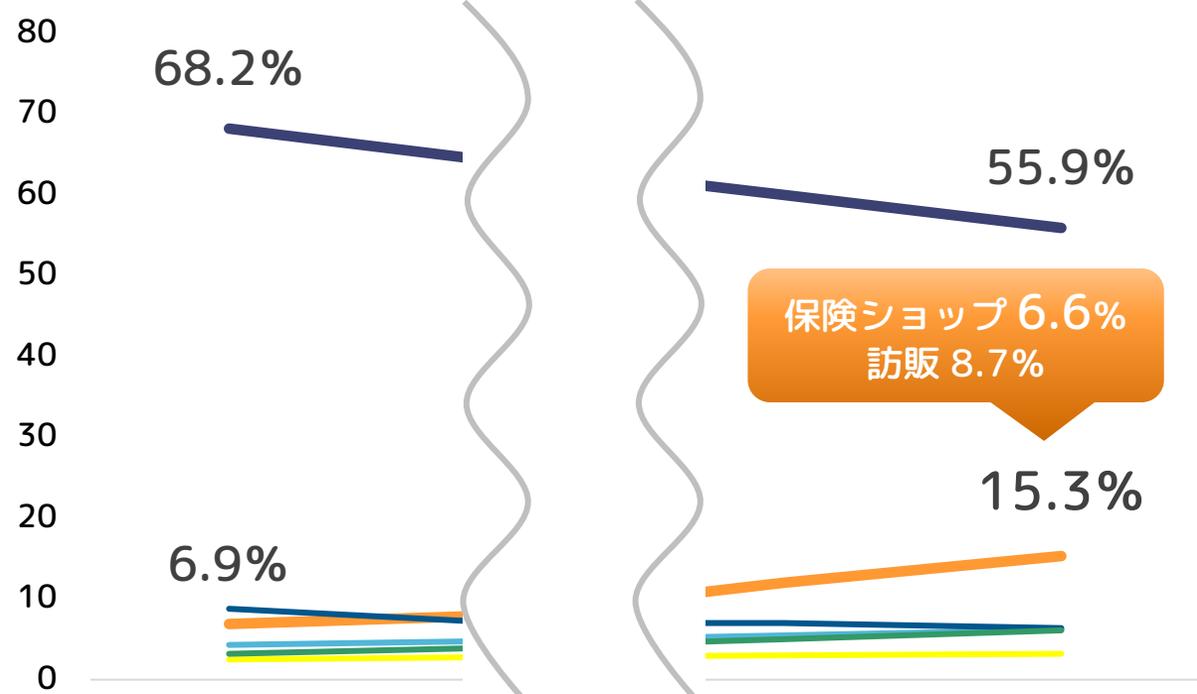
保険ショップシェアは成長の余力あり



- 生命保険営業員 ■ 通信販売 ■ 銀行・証券
- 保険代理店訪販 ■ 保険ショップ ■ 生命保険窓口
- 郵便局 ■ その他

出所 生命保険文化センター 3年ごとの更新  
「2021年度 生命保険に関する全国実態調査」

生命保険の加入チャンネル推移(%)



- 営業職員 — 保険代理店 — 銀行・証券会社
- 通信販売 — 生保・郵便局の窓口 — その他

出所 生命保険文化センター 3年ごとの更新  
「2021年度 生命保険に関する全国実態調査」

保険ショップ 6.6%  
訪販 8.7%

# 前期の検証

	A	B	C
amount of sales	3,700	2,900	6,000
operating income	430	270	750
net income	270	200	470

<b>売上高</b> <b>6,005</b> 百万円 ▲1.9% ↓ (前期予想 6,122百万円)	<b>売上総利益</b> <b>5,015</b> 百万円 ▲4.3% ↓ (前期予想 5,239百万円)	<b>販売費及び 一般管理費</b> <b>4,828</b> 百万円 ▲2.1% ↓ (前期予想 4,934百万円)
<b>営業利益</b> <b>188</b> 百万円 ▲38.2% ↓ (前期予想 304百万円)	<b>経常利益</b> <b>195</b> 百万円 ▲37.1% ↓ (前期予想 310百万円)	<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b> <b>16</b> 百万円 ▲91.1% ↓ (前期予想 179百万円)

# 売上高及び営業利益の構成

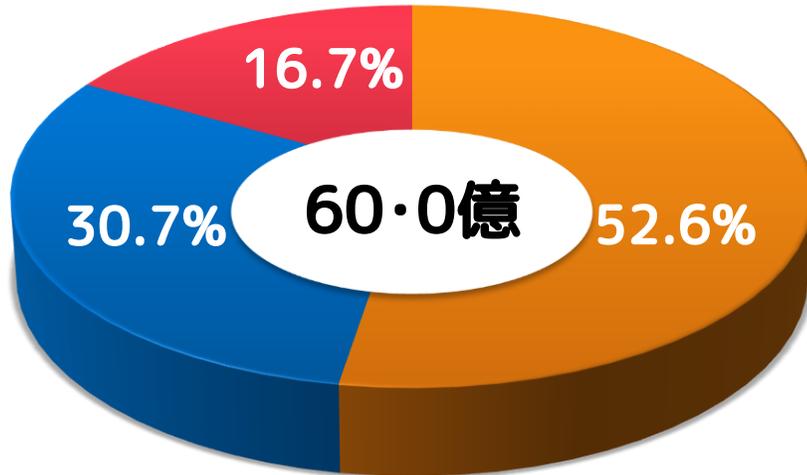
【保険販売事業】売上は微増ですが、50%超の依然として高いシェアを占めております。

【ソリューション事業】売上は伸長し、営業利益のシェアが50%を超えております。

【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。

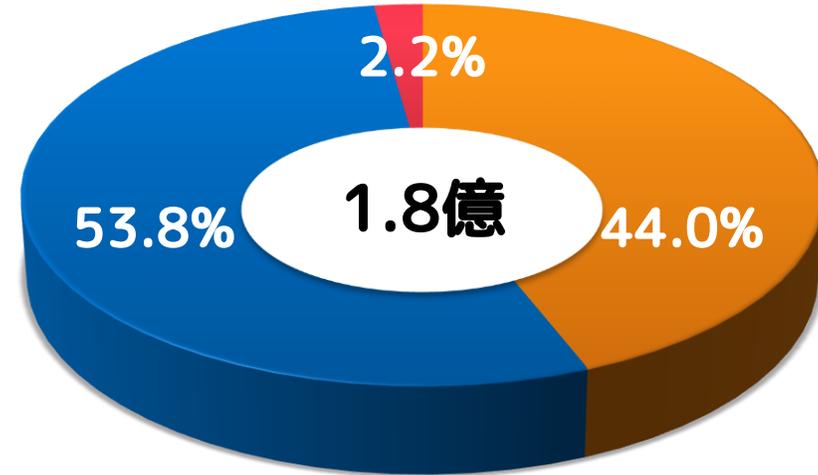
2023年6月期 売上構成比

■ 保険販売事業 ■ ソリューション事業 ■ システム事業



2023年6月期 営業利益構成比

■ 保険販売事業 ■ ソリューション事業 ■ システム事業



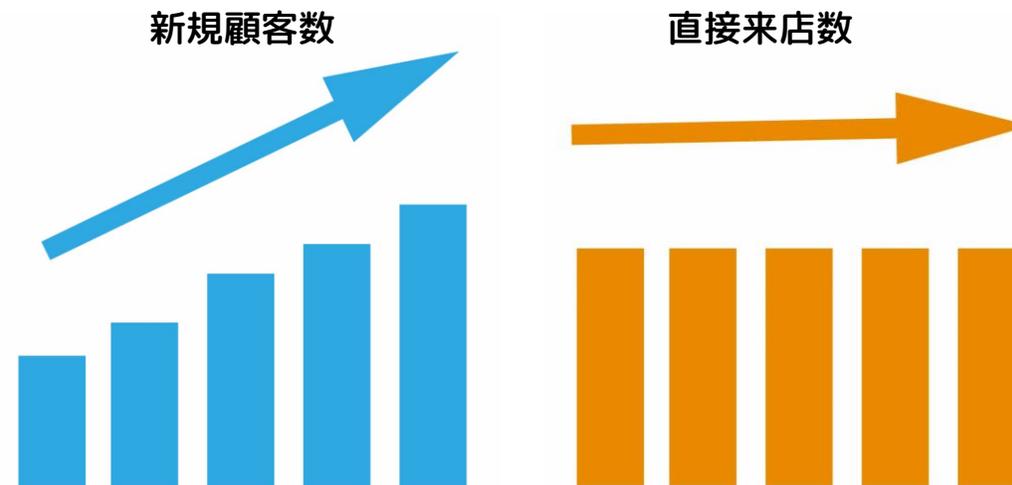
各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。

# 2023年6月期 各セグメント別売上高

保険販売事業3,156百万円(対前期予想9.2%減) ソリューション事業1,846百万円(同6.8%増) システム事業1,003百万円(同9.6%増)  
(単位：百万円)

	2023年6月期 予想	2023年6月期 実績	対前期予想 増減率
<b>売上高</b>	6,122	6,005	▲1.9%
<b>保険販売事業</b>	3,476	3,156	▲9.2%
直営店部門	3,007	2,561	▲14.8%
法人営業部門・RM部門	470	595	+26.6%
<b>ソリューション事業</b>	1,729	1,846	+6.8%
AS部門	1,019	1,081	+6.1%
FC部門	710	765	+7.7%
<b>システム事業</b>	915	1,003	+9.6%
<b>営業利益</b>	304	188	▲38.2%
<b>経常利益</b>	310	195	▲37.1%
<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b>	179	16	▲91.1%

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。

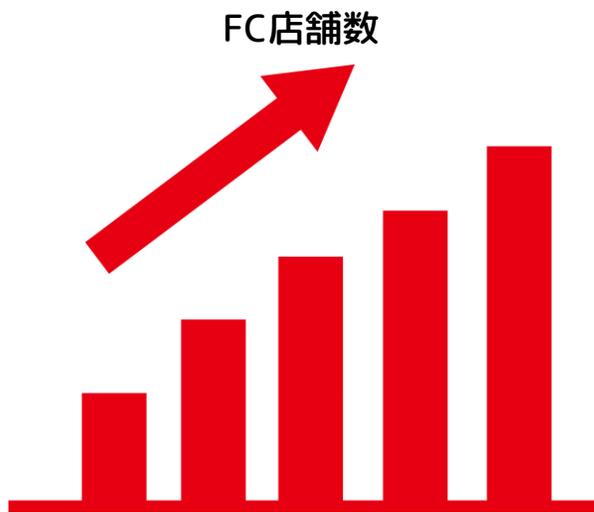


## 保険販売事業

直営店部門は、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を2022年11月と2023年2月に実施、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1位を押し出した広告を継続してました。その結果、Web経由で予約いただいた新規顧客数は大幅に増加しました。一方で直接来店される新規顧客数は横ばいとなりました。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高は対前期比で7.1%増と微増にとどまり、売上高予想は▲14.8%で未達となりました。

法人営業部門は、新規案件及び大型契約の獲得により、売上高は予想を26.6%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。



「あったらいいな」をいちばんに。  
ネオファースト生命  
第一生命グループ

TOKIO MARINE NICHIDO  
東京海上日動  
あんしん生命

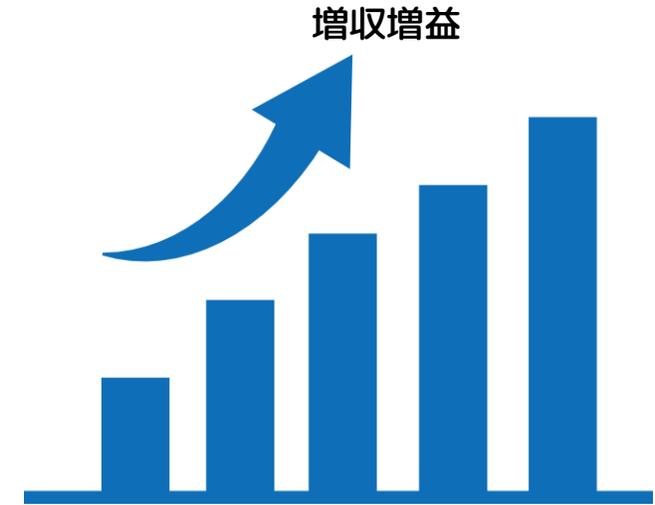
smart  
OCR  
スマートOCR

## ソリューション事業

FC部門は、FC店舗数が前期に比べて4店舗増加（18店舗オープン、10店舗クローズ、4店舗直営化）しました。大規模プロモーションより、Webからの送客増加により売上高は予想を7.7%上回りました。

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と、保険会社・金融機関向け『スマートOCR®』の受注も好調で、売上高は予想を6.1%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。



## システム事業

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、売上高は予想を9.6%上回りました。『スマートOCR®』及び電子帳簿保存クラウドサービス『DenHo®』については多くのお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事業の一つです。

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。

# 2023年6月期 営業部門別施策検証

## 【保険クリニック直営事業部】

- ①コロナで2期にわたり、積極的な投資ができなかったため、全国規模の大規模なプロモーションを実施予定  
→ T V C Mをメインに大規模なプロモーションを2022年11月と2023年2月に実施
- 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  
→ 視認性が高く、集客増が見込まれる好立地な区画へ計画通り5店舗移転
- ③人財育成とデジタル技術活用による生産性の向上  
→ 教育の強化、人財育成により資産性商品売り上げは前期対比38%増、オンライン相談専門チームの強化
- 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  
→ 未成約顧客へのコールを再案件化、既契約顧客へのコール強化により新規顧客数は前期対比30%増
- ⑤広告宣伝費のマス広告への積極投資  
→ 大規模プロモーションに投資、広告宣伝費(前期比92.9%増)

## 【法人事業部・リスクマネジメント部】

- ①新たな収益源の開拓・推進 → 計画を大幅に上回った
- ②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
- ③業務効率化の改善 → 計画通りに進捗



# 2023年6月期 営業部門別施策検証

## 【ソリューション事業部】

- 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  
→ASシステムや自動車保険証券AI-OCR、  
スマートOCR診療明細書など、複数保険会社へ導入
- 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  
→職域ロボアドバイザーを企業代理店へ導入
- 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)  
→生命保険給付金支払いプラットフォームなど、  
大手保険会社の採用
- ④新規ソリューションの開発  
(クリエイティブフォーム・ヘルスケア 等)  
→クリエイティブフォーム、共用クラウド、  
BPO事業を開発
- ⑤CS (カスタマーサクセス) 機能の強化による解約率の改善  
→ASシリーズUI改修、スマートパシヤリ機能強化、  
AI-OCRに最新技術AI-EXを搭載



# 2023年6月期 営業部門別施策検証

## 【保険クリニックFC事業部】

- ①大規模プロモーションの実施によるFC店への送客増  
→WEB広告からの送客増加
- ②新規リクルート活動を異業種向けに強化  
→異業種3社加盟、今後加盟見込み4社予定
- ③出店候補地獲得強化  
→インストア出店減、物件獲得数減  
→異業種販売店内の出店にてカバー
- ④FC店舗の買い取り  
→4店舗を直営化
- ⑤店舗運営指導要員の派遣  
→店舗スタッフ経験者による実務指導、  
店長及び事業責任者派遣による指導



# 2023年6月期 営業部門別施策検証

## 【インフォディオ】

- ①引き合いの多い『スマートOCR®』に注力し、  
企業や官公庁への取り組み強化による採用増  
→ 複数の官公庁への新規導入
- ②代理店販売の強化  
→ Sler・システム販売会社の販売代理店が増加
- 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  
→ OEM提供における機能強化の実施
- 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  
→ 『スマートOCR®』カスタマイズ開発に注力
- ⑤システム投資の増額  
→ 『スマートOCR®』、『DenHo®』への機能強化を実施
- 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  
→ 営業管理職の採用、SaaS営業体制の構築を推進



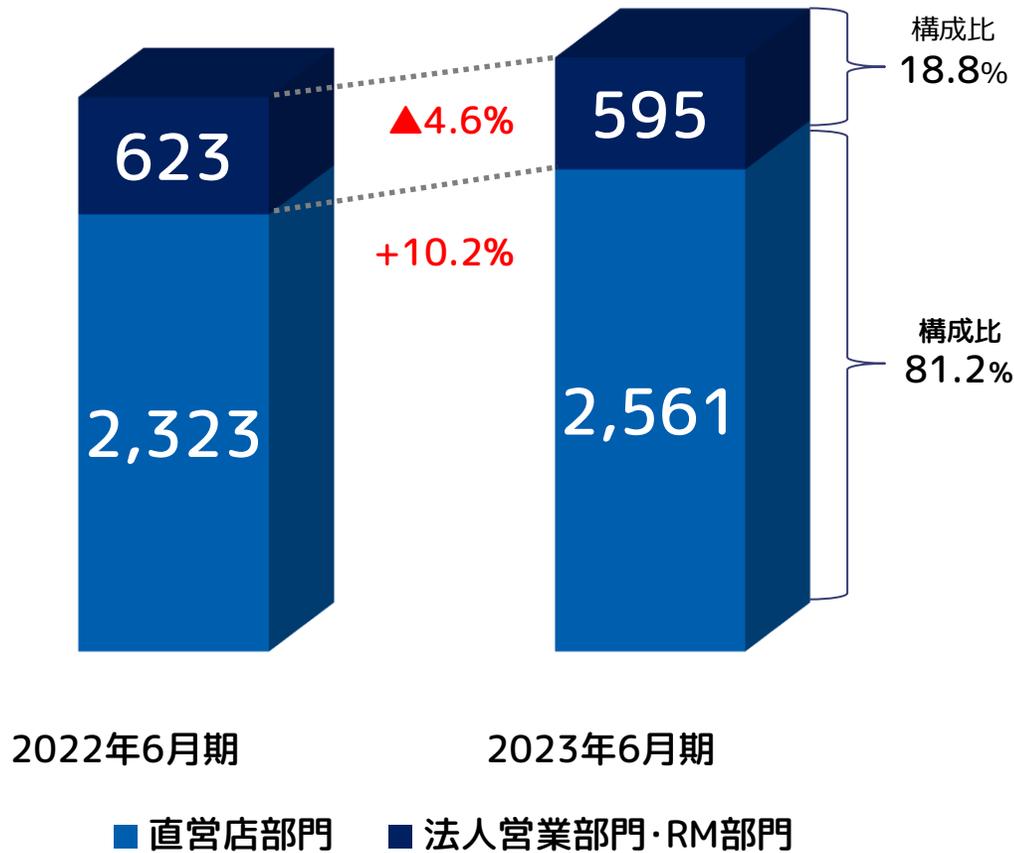
# 2023年6月期 保険販売事業売上高

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%)



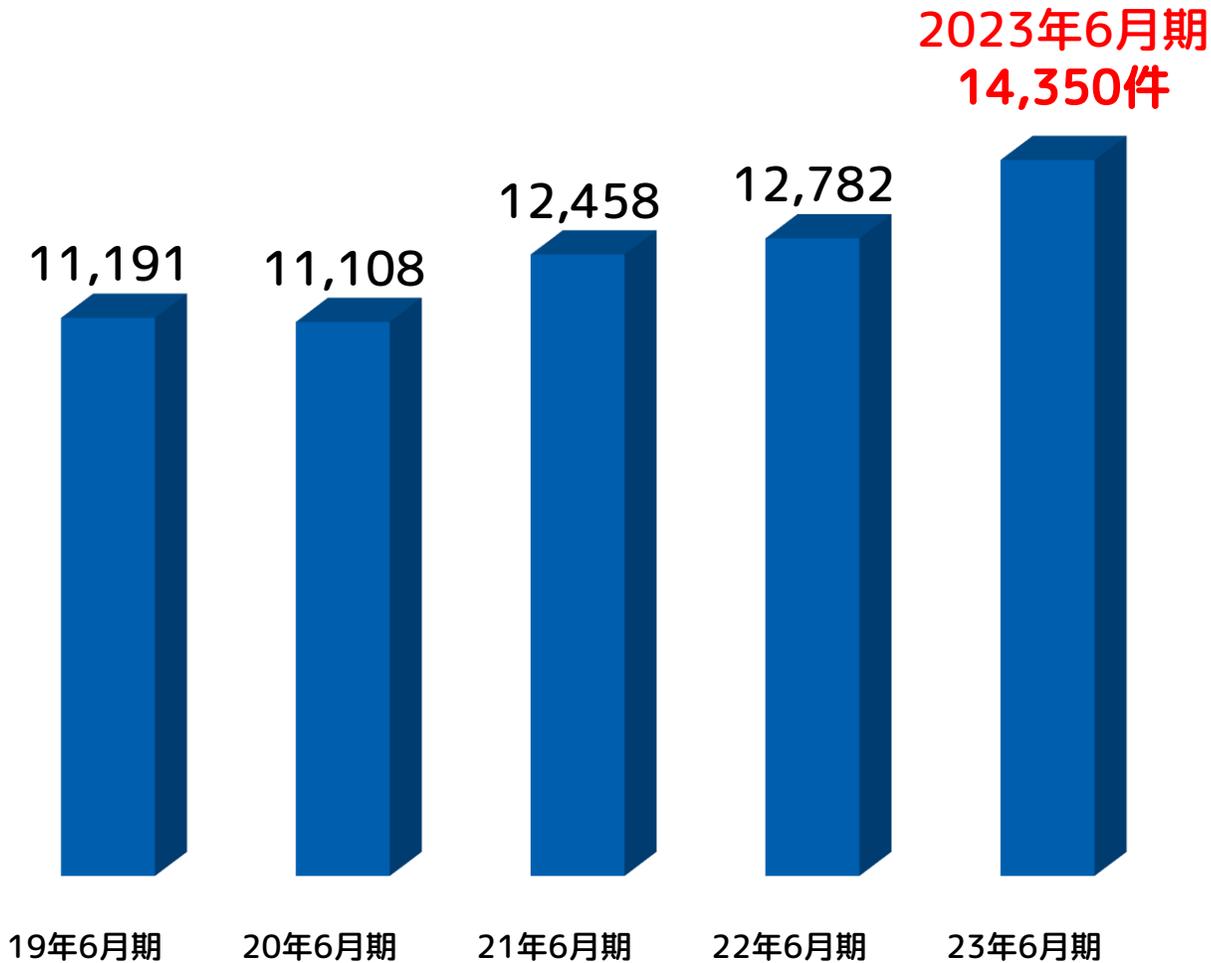
向井理さんイメージキャラクターに大規模なプロモーションを実施、さらにオリコン顧客満足度®調査3年連続1位を全面に押し出した広告も継続しております。Webからの電話・オンライン相談への流入が増加、予約数は大幅に増加しました。一方で、既存店における直接来店件数は横ばい。売上高は前年を上回りましたが当初予想値には届きませんでした。なお直営店舗数は4店舗増の62店舗となりました。

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。

# 2023年6月期 保険販売事業KPI(直営店集客数)

## 直営店集客数 推移



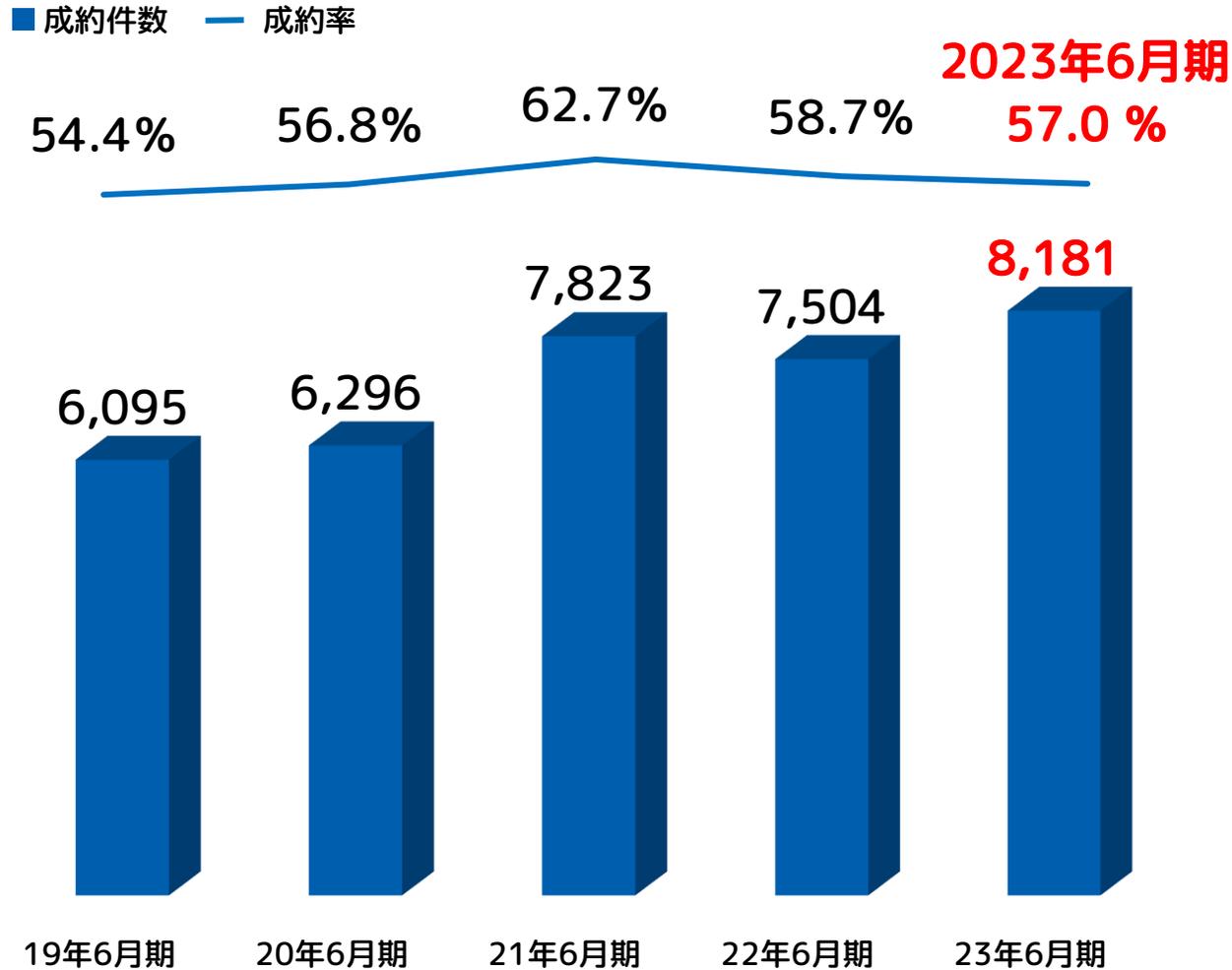
向井理さんをイメージキャラクターとしたTVCMをメインに第二弾プロモーション施策の実施、さらに「オリコン顧客満足度®調査」保険ショップランキング史上初の3年連続総合1位を押し出した広告も継続、メディアへの露出もあり Web広告からの電話相談・オンライン相談への積極的な集客誘導に繋がりました。

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。

2023年6月期の数値は現時点で把握できる速報値であり、今後修正される可能性があります。今回より、過年度の数値につき開示時点の速報値ではなく修正値を記載する方針に変更したため、前回開示した数値と異なっております。

# 2023年6月期 保険販売事業KPI(直営店成約率)

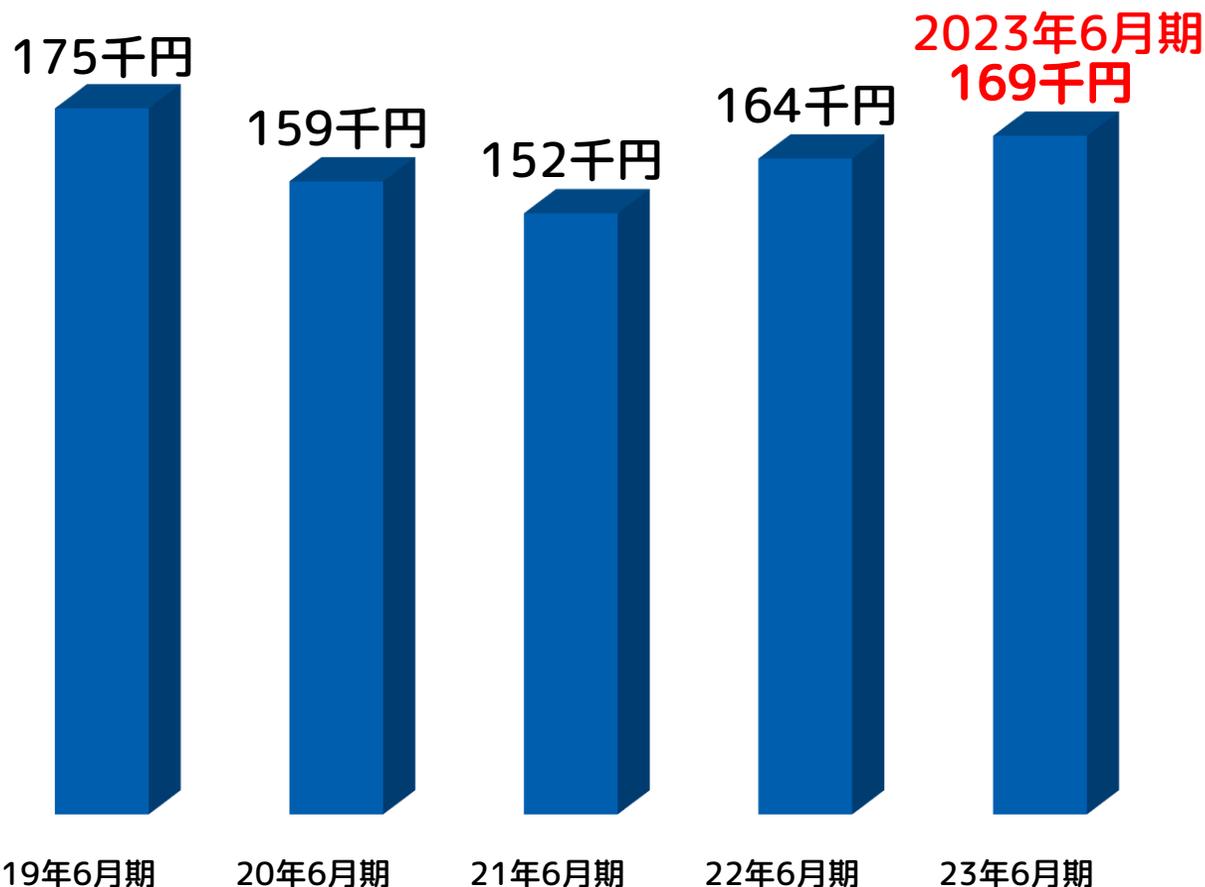
## 直営店成約率 推移



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。

2023年6月期の数値は現時点で把握できる速報値であり、今後修正される可能性があります。今回より、過年度の数値につき開示時点の速報値ではなく修正値を記載する方針に変更したため、前回開示した数値と異なっております。

## 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。

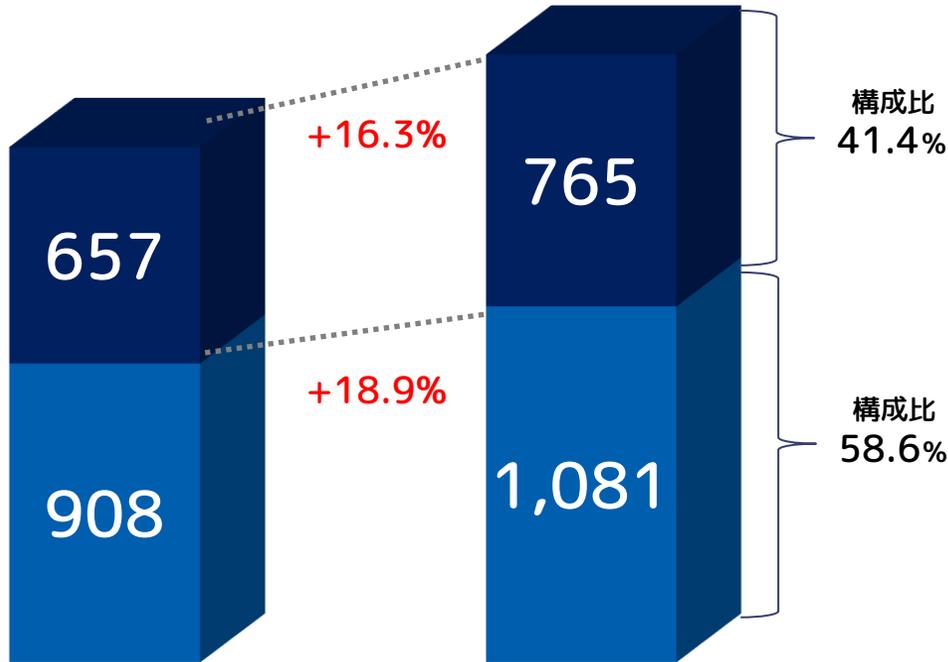
2023年6月期の数値は現時点で把握できる速報値であり、今後修正される可能性があります。今回より、過年度の数値につき開示時点の速報値ではなく修正値を記載する方針に変更したため、前回開示した数値と異なっております。

# 2023年6月期 ソリューション事業売上高

前期比(単位:百万円)

1,566百万円

1,846百万円



2022年6月期

2023年6月期

■ AS部門 ■ FC部門

**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。

# 2023年6月期 ソリューション事業(AS部門)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



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 ソリューション事業(FC部門)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



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。

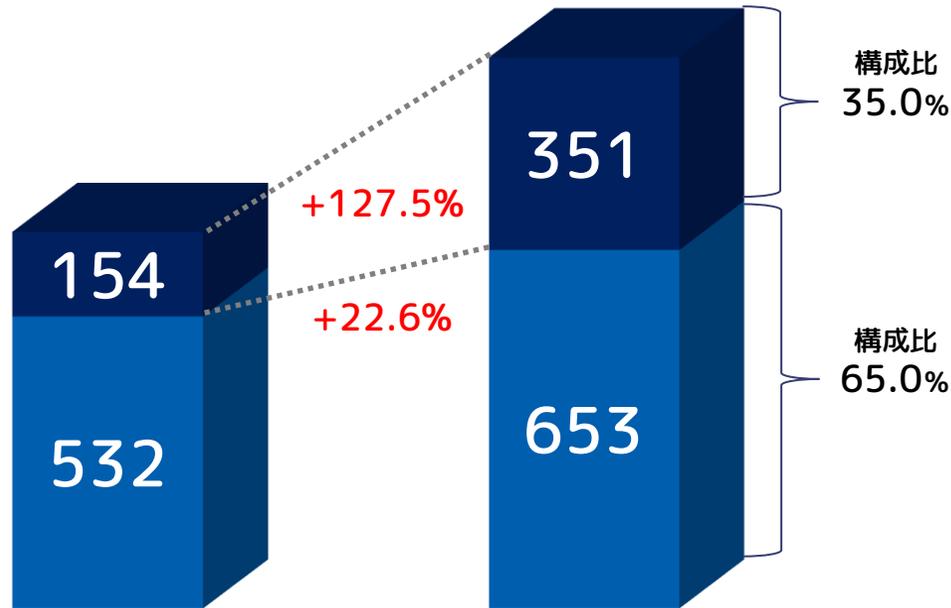
# 2023年6月期 システム事業売上高

前期比(単位:百万円)

686百万円

1,003百万円

**1,003**百万円(対前期比+46.2%)



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)

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。

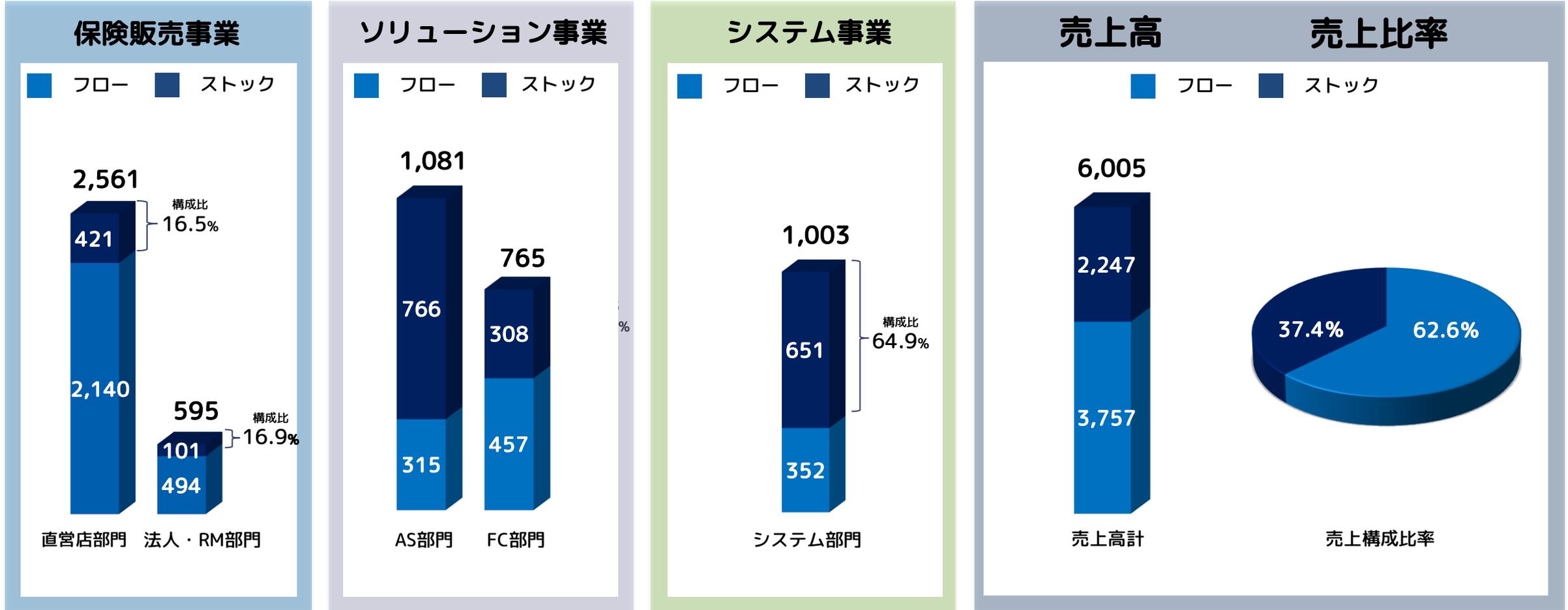
各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書(制度会計)との実績とは異なります。

# 2023年6月期 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。

A person in a dark suit is seen from the back, looking out over a cityscape at sunrise. The sun is low on the horizon, creating a bright, hazy glow. The city buildings are visible in the background, some in shadow and some catching the light. The overall mood is one of contemplation and forward-looking vision.

# 事業計画

# 2024年6月期 セグメント別売上高予想

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
<b>売上高</b>	<b>6,005</b>	<b>7,524</b>	<b>+25.3%</b>
<b>保険販売事業</b>	<b>3,156</b>	<b>4,277</b>	<b>+35.5%</b>
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	-
<b>ソリューション事業</b>	<b>1,846</b>	<b>1,967</b>	<b>+6.6%</b>
AS部門	1,081	1,184	+9.6%
FC部門	765	783	+2.4%
<b>システム事業</b>	<b>1,003</b>	<b>1,280</b>	<b>+27.6%</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。

# 2024年6月期 各セグメント施策

## 保険販売事業

### 直営店部門

効率的投資（広告宣伝費・人件費）

売上高は前期比17.2%増を予想

- ① マス広告からWEB広告への施策転換により効率的な集客施策の実施
- ② コンタクトセンターから既存顧客に対するアフターフォローコールを実施
- ③ 即戦力となる経験者人材の投資
- ④ 全国62店舗を6エリアから11エリアに細分化、統括が細やかに管理サポートできる体制を構築
- ⑤ スクラップアンドビルドの実施

### 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19.9%減を予想

法人向けコンサルティングサービスを積極的に展開  
営業部門が集約しマーケティング拡大

# 2024年6月期 各セグメント施策

## 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9.6%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・法人証券分析・募集人向けプラットフォーム等）
- ⑤CS（カスタマーサクセス）機能の強化による継続率の改善

### FC部門

FC店舗数を前期末比18店増の218店へ

売上高は前期比2.4%増を予想

- ①効率的な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強化
- ③出店候補地獲得強化
- ④店舗運営指導強化

# 2024年6月期 各セグメント施策

システム事業

『スマートOCR®』の機能強化と人財確保・育成

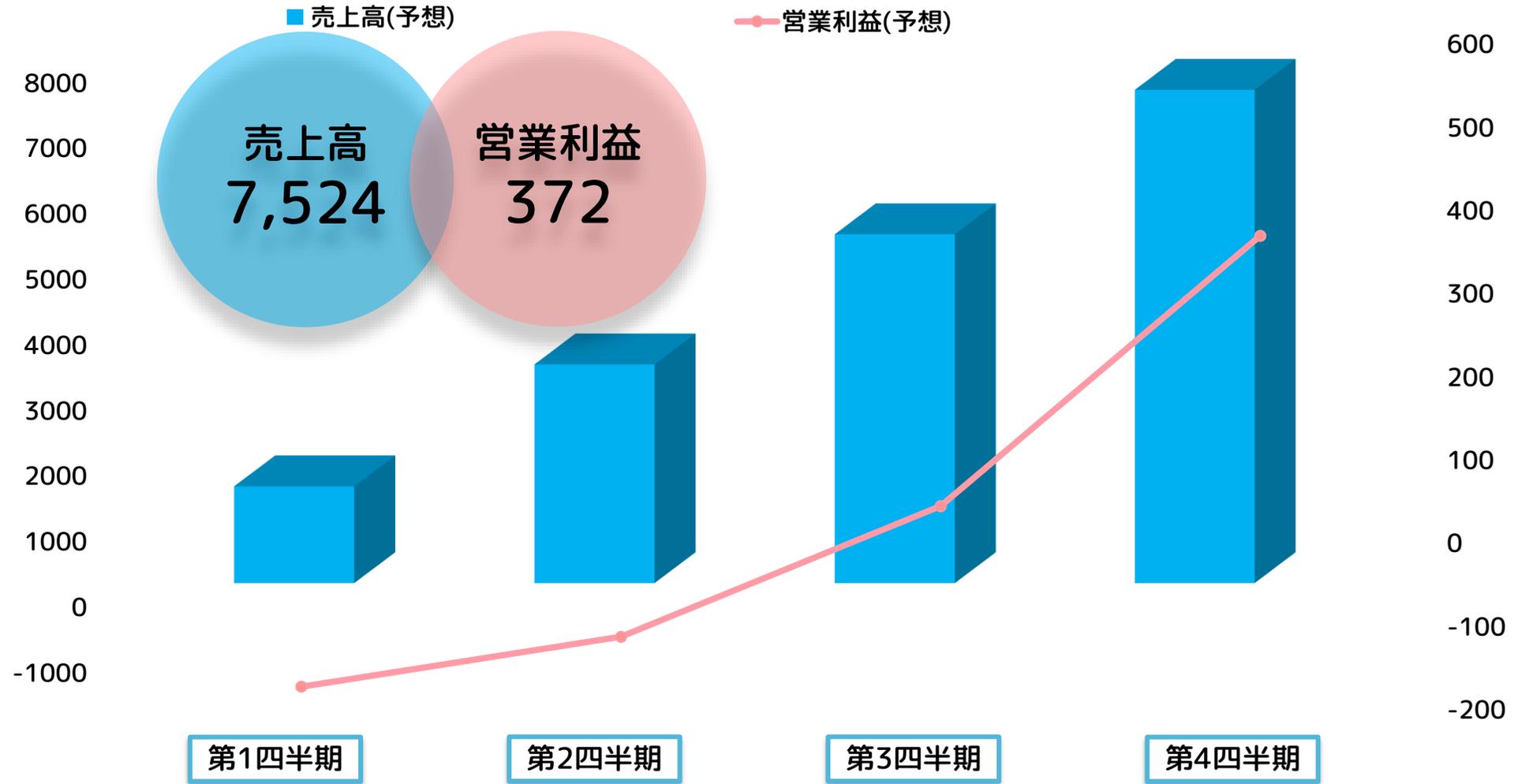
売上高は前期比27.6%増を予想

- ①『スマートOCR®』 / 『DenHo®』 売上拡大
- ②新サービスの立ち上げ
- ③システム投資の継続
- ④組織体制の強化

# 2024年6月期 四半期ごとの予想値

(単位：百万円)  
営業利益

売上高



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。

A man in a dark suit and light-colored tie stands with his arms crossed. The background is a city skyline at sunrise, with a bright sun creating a lens flare effect. The overall tone is professional and optimistic.

# 3か年計画

# 3か年計画との差異

(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	<b>7,524</b>	+130 ~+330
売上原価等	883	989	1,066	<b>1,170</b>	+104
売上総利益	5,239	5,015	6,128 ~6,328	<b>6,354</b>	+26 ~+226
販売費及び 一般管理費	4,934	4,828	5,728	<b>5,983</b>	+255
営業利益	304	188	400 ~600	<b>372</b>	▲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、  
人財確保に注力し販管費の増加

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。

# 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%

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。

# 各事業における施策

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」

## 01 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～

- a. 『保険クリニック®』集客数の向上、認知度向上～2025年6月期 26%目指す～
- b. DXを活用したオンライン相談の拡大

## 02 ASシステムの大型導入先の開拓、新サービスの提供

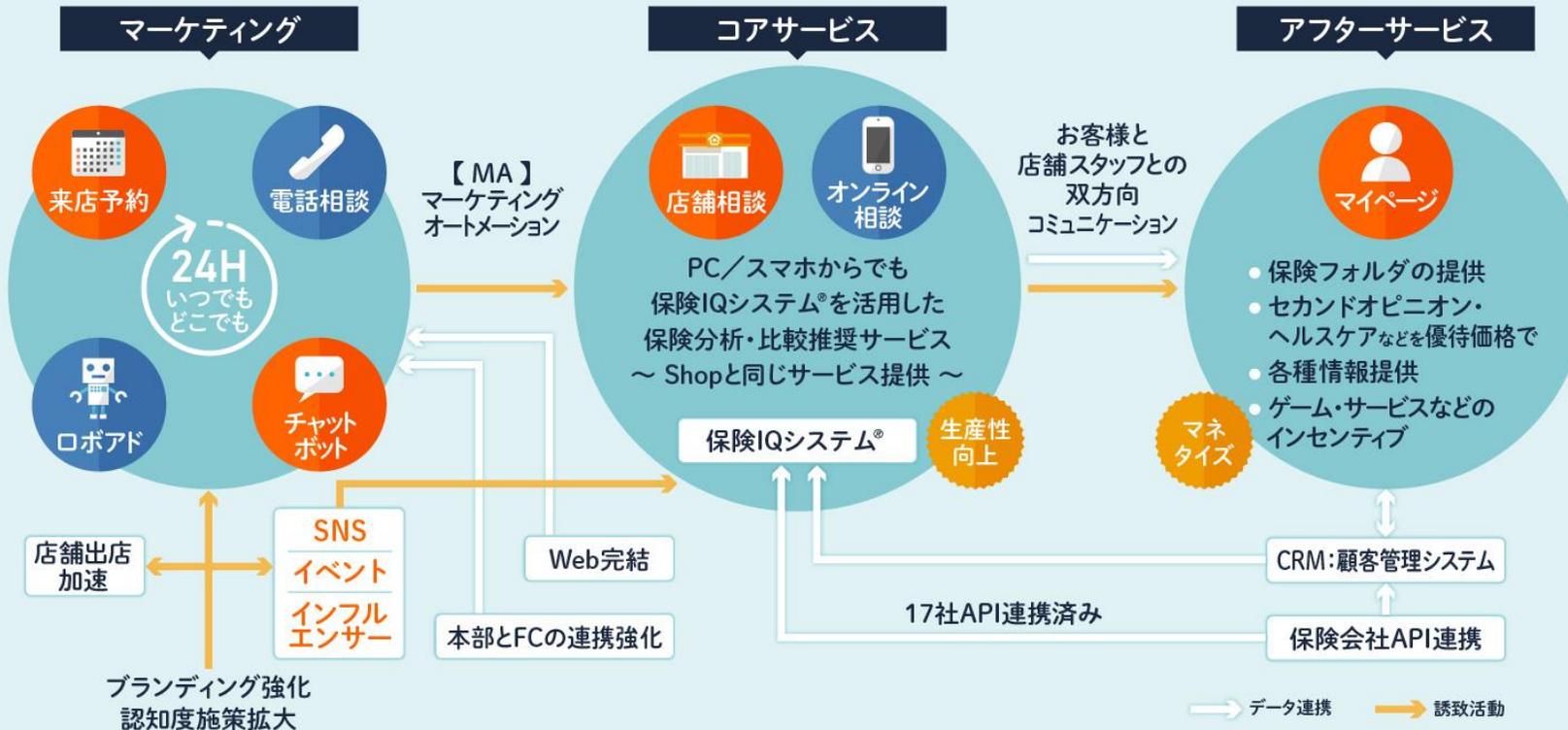
## 03 『スマートOCR®』事業の更なる拡大、販売力の強化

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



テレビCMを中心としたプロモーションから、  
WEB広告やSNSをメインに効率的な広告展開

2023年6月期認知度12.9% (当社調べ)

# ASシステムの大型導入先の開拓、新サービスの提供



## 大手保険会社、金融機関の大型案件受注交渉 導入(採用)実績

- 荘内BKと北都BKへのASシステム導入
- ネオファースト生命へ「スマート OCR 診療明細書」を採用
- 東京海上日動あんしん生命が「スマート OCR 健康診断書」を採用



## AI-OCR機能強化、クリエイティブフォーム、 共用クラウド、BPO事業の拡販

# 『スマートOCR®』事業の更なる拡大、販売力の強化



- 官公庁等の大型案件入札
- 大型受託開発の獲得・継続
- マーケティング強化、営業組織体制の確立



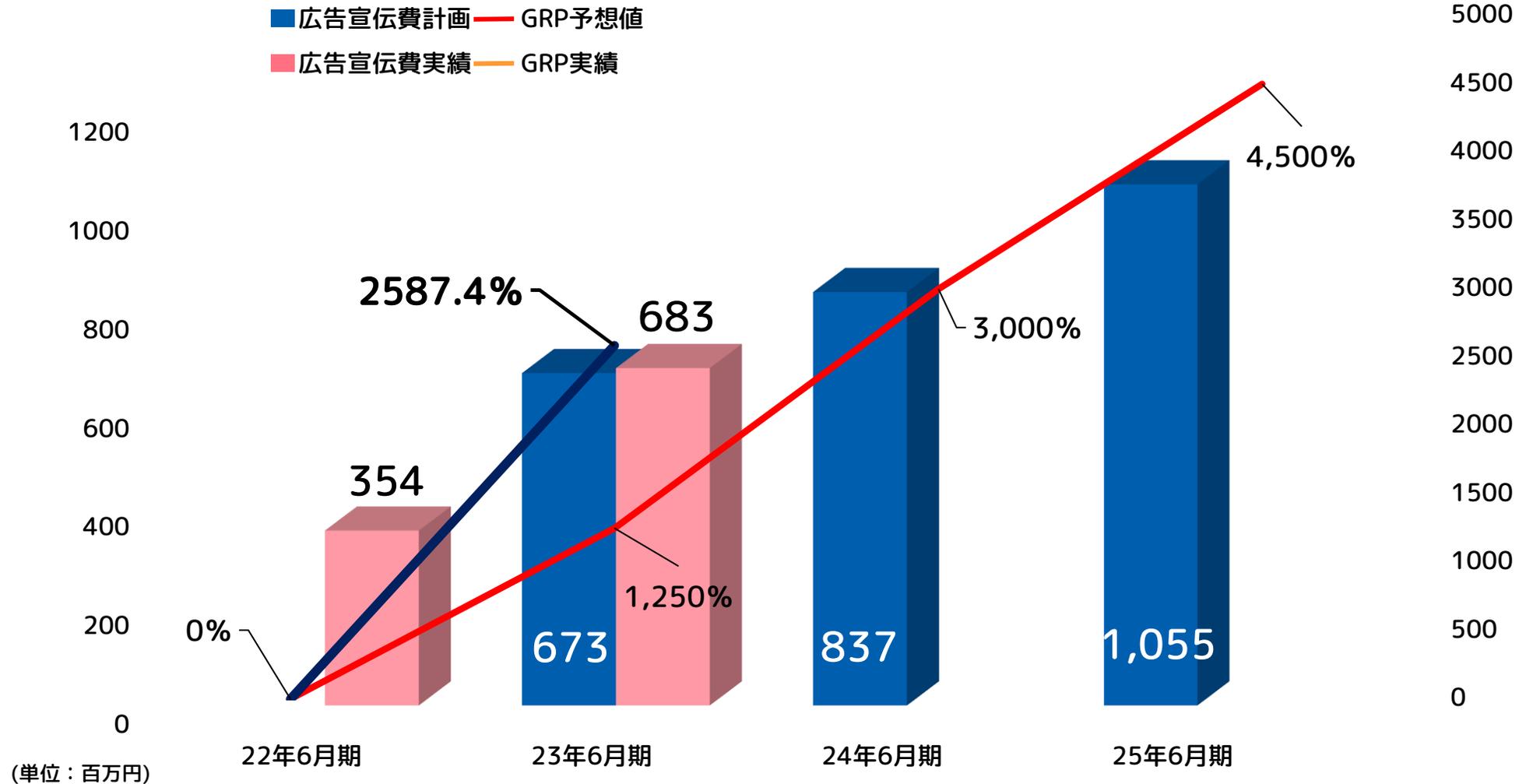
## ADX (AI Document Transformation)※ サービスを目指す

AI-OCRと文書保管をベースとしたエンタープライズサーチシステムを想定しており、将来的には全業種に向けた企業内にある紙やドキュメントの文書管理や検索、各種システム連携サービスを目指します。

※ADXは造語です

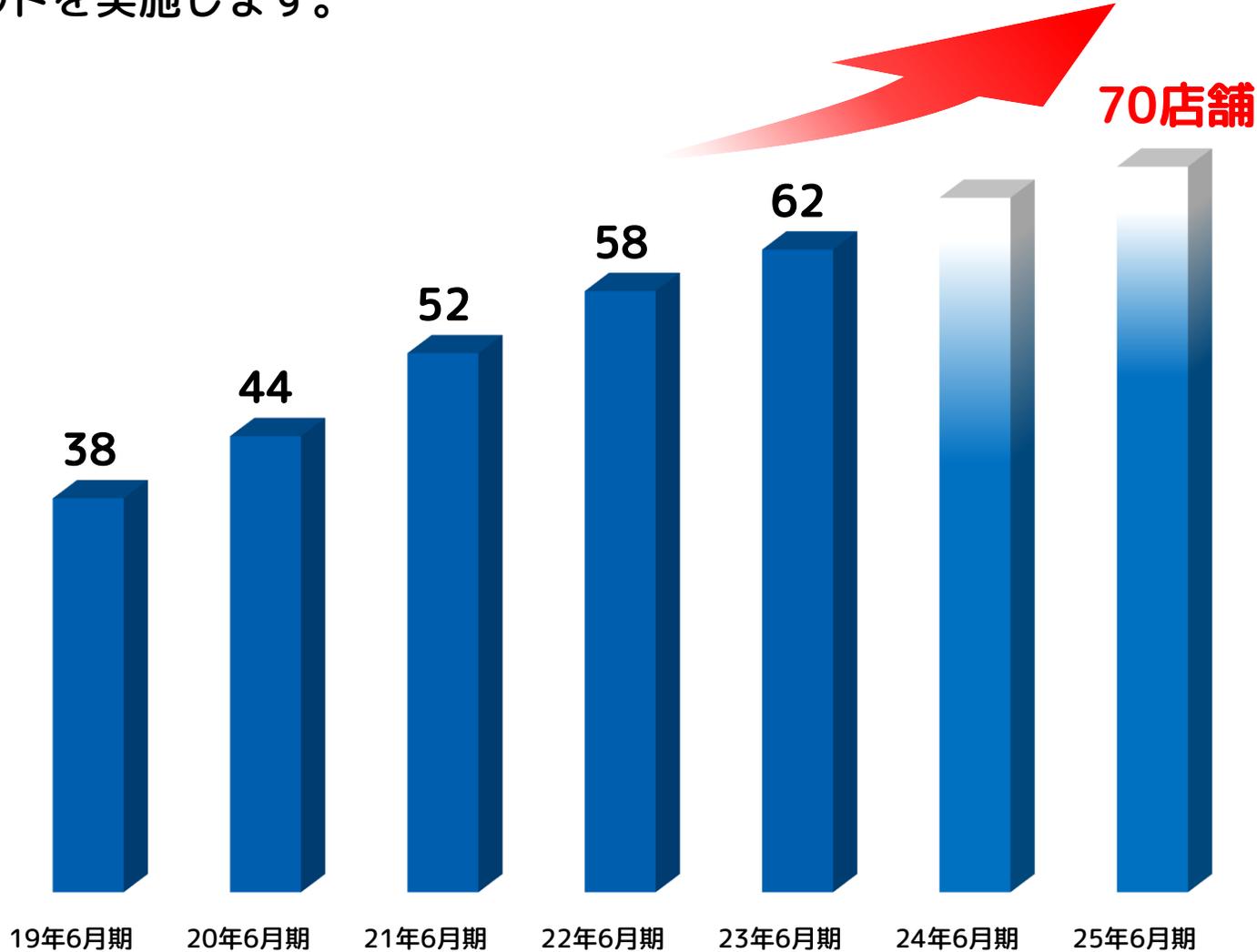
# 広告宣伝費投資計画（3か年）

『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  
 今期は、WEB広告やSNSをメインとした効率的な広告展開を予定



# 保険販売事業KPI(直営店舗推移)

「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・選別してスクラップアンドビルドを実施します。



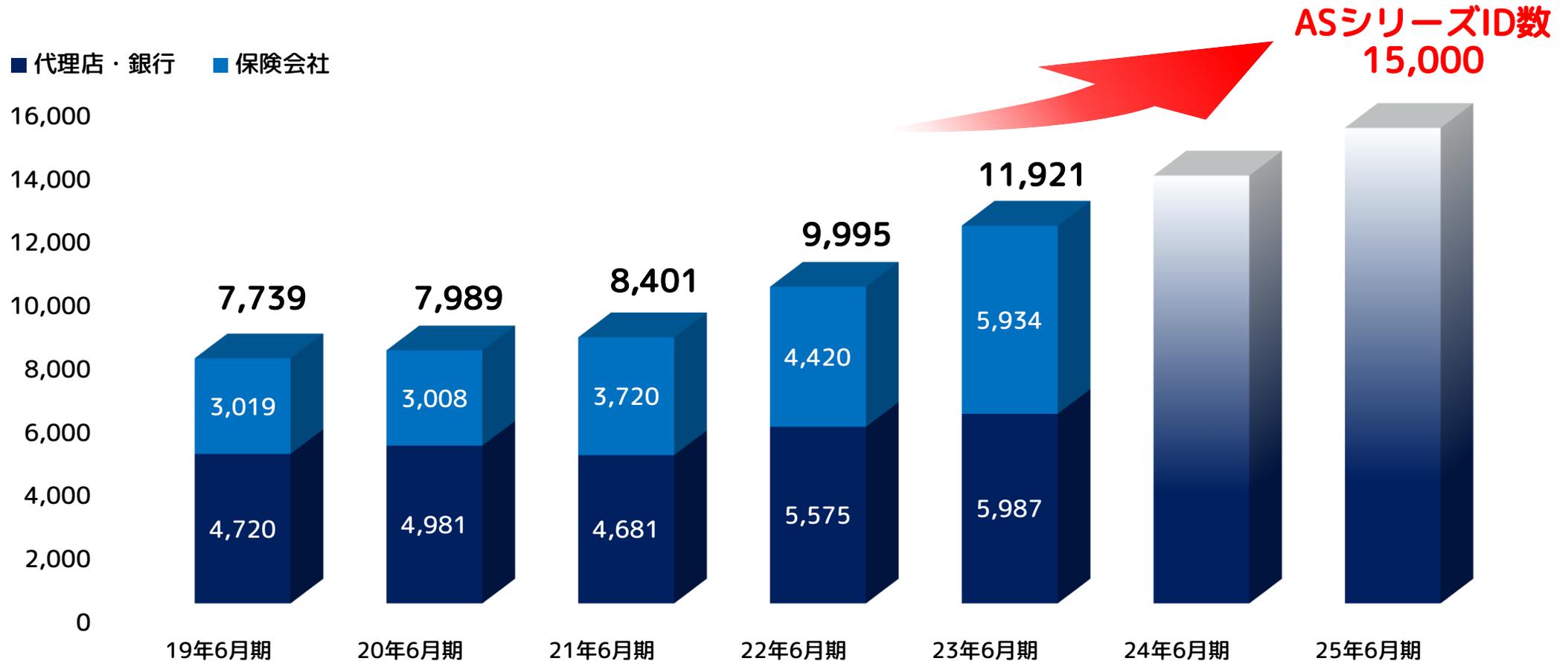
# 保険販売事業KPI(直営店新規集客数)

「3か年計画（2025年6月期）」に向けて、効率的に広告宣伝費を投資し、大幅な集客増を目指します



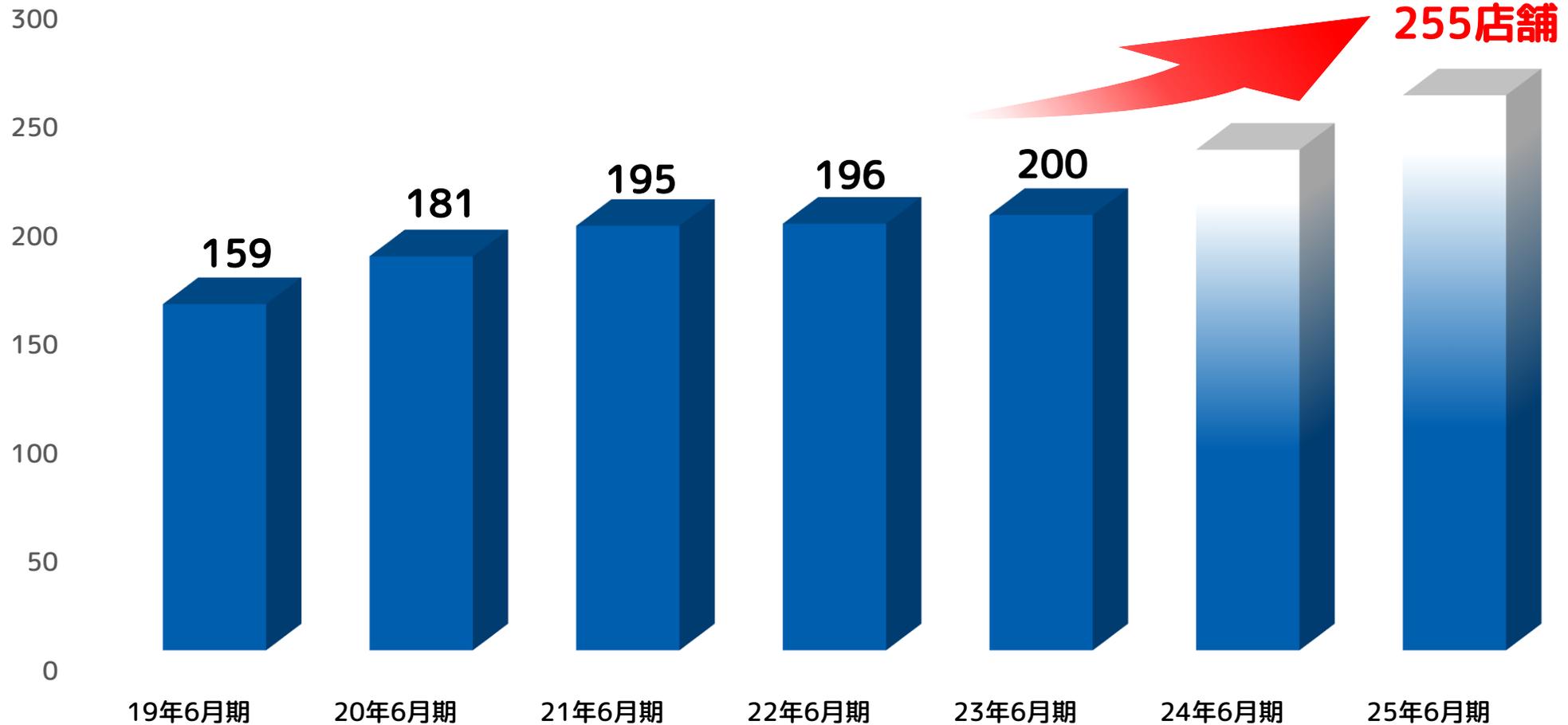
# ソリューション事業KPI(ASシリーズID数推移)

「3か年計画（2025年6月期）」に向けて、乗合代理店での導入を順調に伸ばし、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尽力いたします。

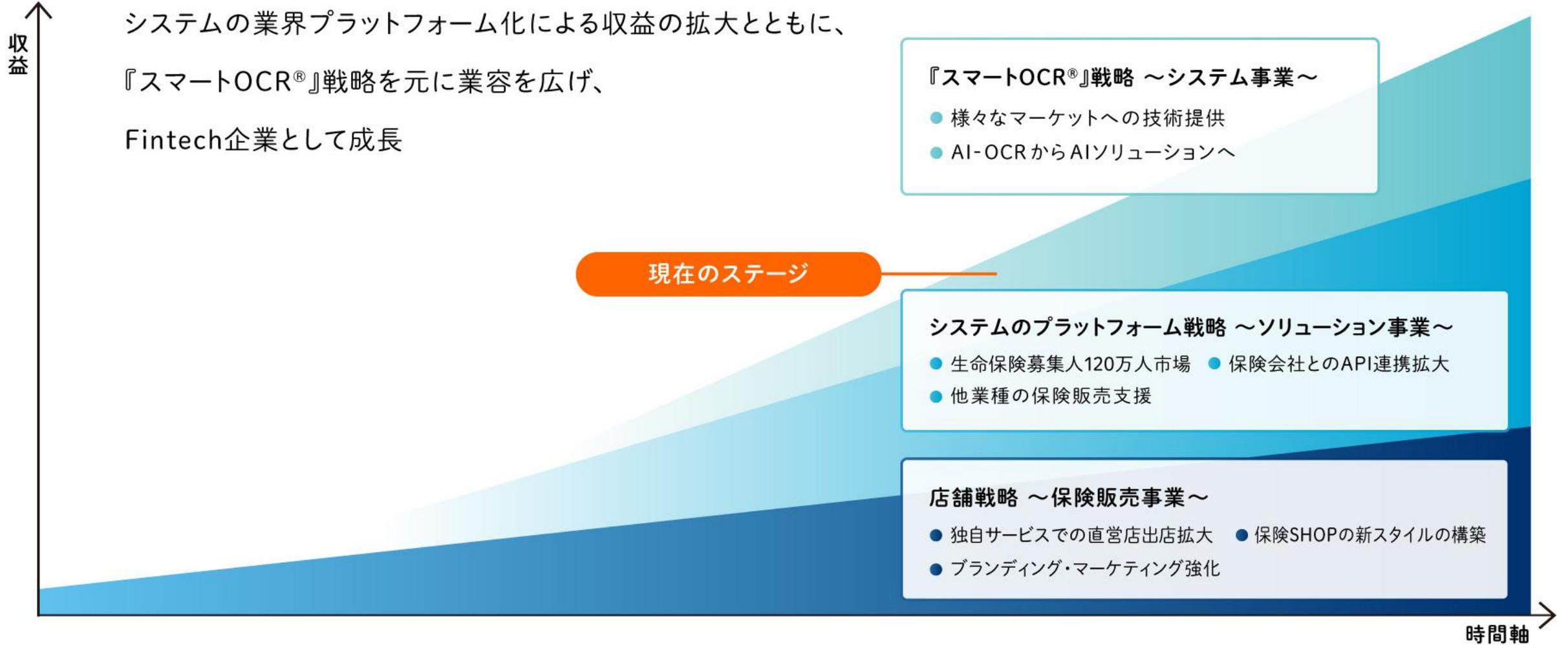


# ソリューション事業KPI(FC店舗推移)

「3か年計画（2025年6月期）」に向けて、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®』の効率的な広告投資を行う他、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まいります。



# 成長戦略まとめ～成長イメージ～



# 企業テーマ

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  
関わっていきたくと考えています



# Appendix



# サステナビリティの実現に向けて

## 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まいります。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法人日本クリニクラウン協会に寄付します。寄付額の累計は5,377,280円となります(2022年12月現在)

認定NPO法人日本クリニクラウン協会とは? \_\_\_\_\_  
クリニクラウン(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、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。



# リスク情報 及び次回以降の開示時期

# 主要なリスクと対応策及び次回以降の開示時期

## 【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の変動した場合、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。

## 【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。

※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。

# 主要なリスクと対応策及び次回以降の開示時期

## 【個人情報保護について】

個人情報保護法は、当社グループの運営する『保険クリニック®』やシステム開発・販売にも影響があると考えられ、それに対する取り組みを誤れば、企業の存続に影響する可能性があります。当社グループでは、従来からこの問題を特に重視し、以下の通りの取り組みを行っております。

### ・個人情報保護について

当社グループは、お客様に信頼いただけるよう、全てのお客様の大切な個人情報及び顧客情報の保護を、重要な社会的責務であると認識しております。

当社グループは、個人情報の保護に関する法律その他の規範を遵守するため、「個人情報保護マネジメントシステム運用規程」を始めとする様々な諸規程を作成して、役職員に遵守させております。また、FC店についても、保険募集人指導事業者として、内部監査により個人情報保護の取り組みの適正性を確認しております。

### ・個人情報の収集について

当社グループは、お客様ご本人の同意なくお客様の個人情報及び顧客情報を第三者に提供することはありません。また、個人情報については保護方針を明示し、その範囲に関して事前にお客様や取引先の承諾をとっております。

### ・個人情報に係るセキュリティについて

当社グループでは個人情報に対する不正なアクセスを防止するために、ファイアウォールシステムを導入するとともに、情報を伝達する際にはIPSecやSSL等の暗号化された通信経路を利用する等、セキュリティの向上に努めております。また当社グループが提供するサービスやトラブルに対しては、必要に応じて当社グループの責任者が対応する体制をとっております。なお、当社は認証資格であるプライバシーマーク（Pマーク）及び情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）を取得し、認証継続に注力しております。

当社グループは、上記の通り個人情報の取り扱いには細心の注意を払っておりますが、個人情報の漏出を完全に防止できるという保証は存在しません。今後、個人情報の一部が当社グループもしくは外部委託会社から漏洩する等、何らかの理由によって、個人情報が社外に漏出した場合には、当該取引先からの損害賠償請求もしくはブランドイメージの毀損等により、当社グループの事業及び経営成績に影響を受け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。

# 免責事項

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。進捗状況については四半期ごとの決算説明資料等で開示する予定です。



**IRRC** 株式会社アイリックコーポレーション

7325