



株式会社アイリックコーポレーション

# 2024年6月期第2四半期 決算説明会資料

株式会社アイリックコーポレーション  
2024年2月14日

[東証グロース：7325]



**01 | 2024年6月期第2四半期 事業概況**

**02 | 2024年6月期通期 予想**

**03 | 3か年計画及び成長戦略**

**04 | 株式会社アイリックコーポレーションについて**

01

# 2024年6月期第2四半期 事業概況

## 第2四半期業績

- ✓ 良好なマクロ経済環境を背景に、貯蓄性保険を中心とした資産形成商品の販売が引き続き好調だったこと等を受け、  
**売上高は3,577百万円（前年同期比+23.8%）で、第2四半期としては過去最高を記録。**
- ✓ 一方で、採用の強化、ベースアップ等により人件費を中心に販売管理費が増加したものの、売上の増加に伴い**営業利益は203百万円（前年同期比+47.6%）**となりました。

## 業績予想に対する進捗

- ✓ 第2四半期の通期業績見通しに対する進捗は  
**売上高で47.5%、営業利益で54.7%と堅調に推移**いたしました。



▶ 現在精査中ではございますが、下期も概ね良好に推移すると思われれます。

✓ 売上高と売上総利益は堅調に推移、第2四半期では過去最高を更新

第2四半期  
過去最高

売上高

3,577 百万円

+23.8% ↗

前年同期 2,889百万円

売上総利益

2,806 百万円

+15.1% ↗

前年同期 2,438百万円

販売費及び  
一般管理費

2,603 百万円

+13.1% ↗

前年同期 2,301百万円

営業利益

203 百万円

+47.6% ↗

前年同期 138百万円

経常利益

206 百万円

+43.9% ↗

前年同期 143百万円

親会社株主に帰属する  
四半期純利益

110 百万円

+47.5% ↗

前年同期 75百万円

1株当たり  
四半期純利益

13.19 円

前年同期 8.61円

✓各セグメントともに、前年同期比を上回る結果となりました。

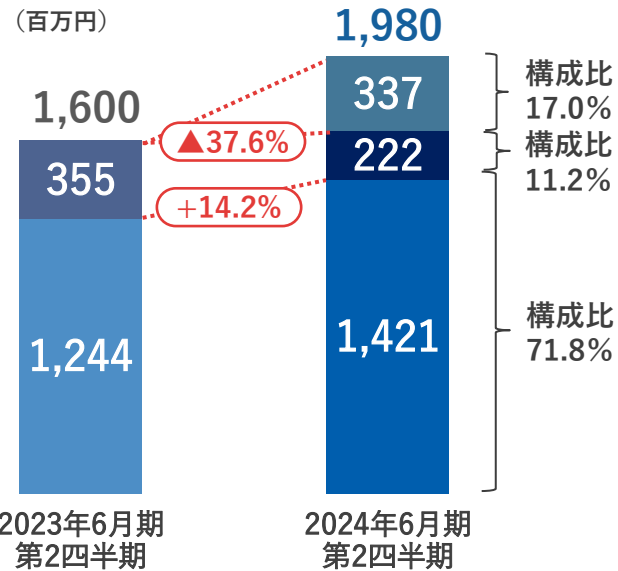
## 保険販売事業

1,980百万円

+23.8% ↗

前年同期 1,600百万円

■直営店部門 ■法人営業部門・RM部門 ■ライフアシスト



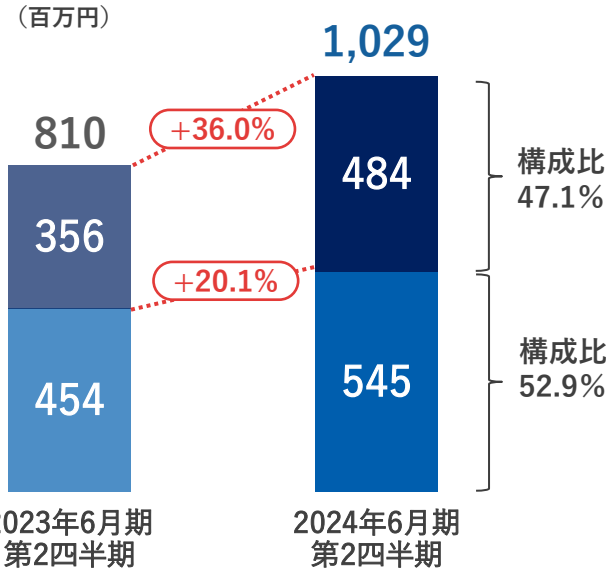
## ソリューション事業

1,029百万円

+27.1% ↗

前年同期 810百万円

■AS部門 ■FC部門



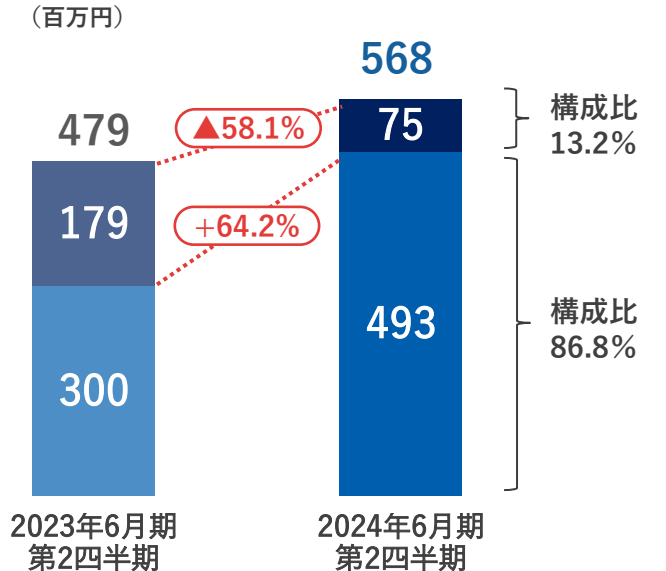
## システム事業

568百万円

+18.5% ↗

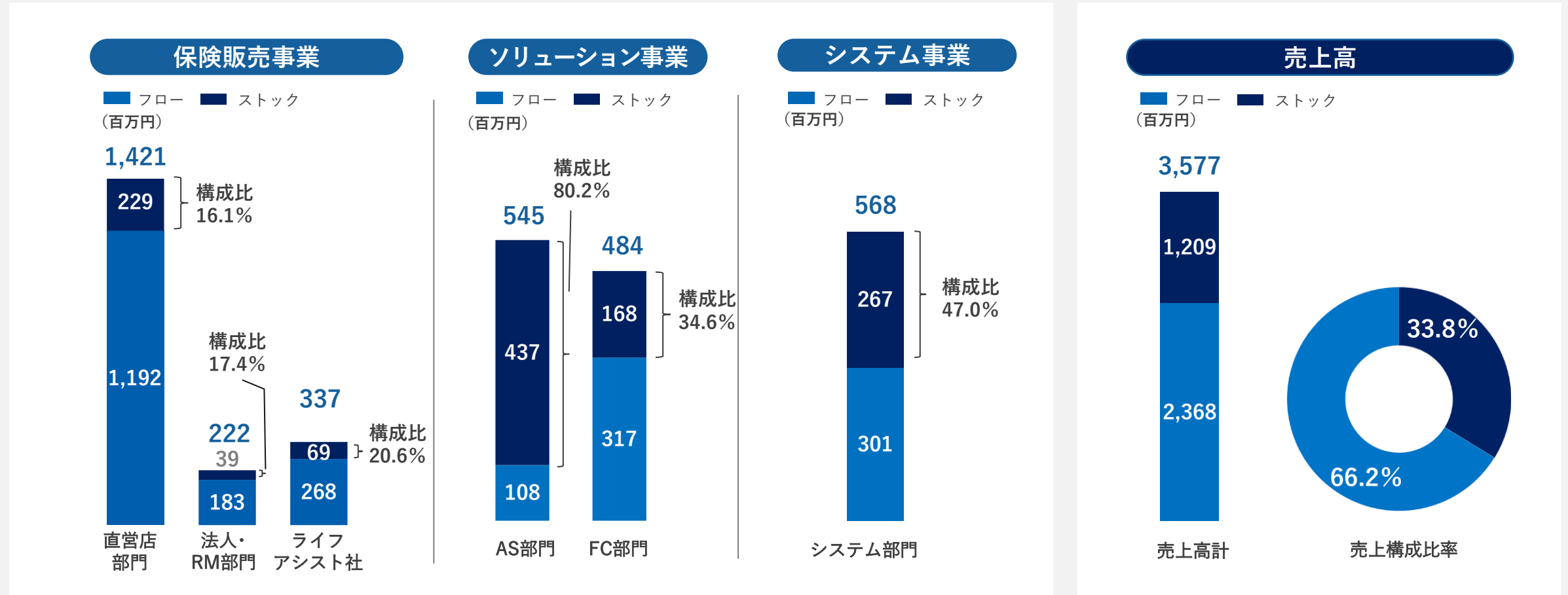
前年同期 479百万円

■スマートOCR® ■受託開発等



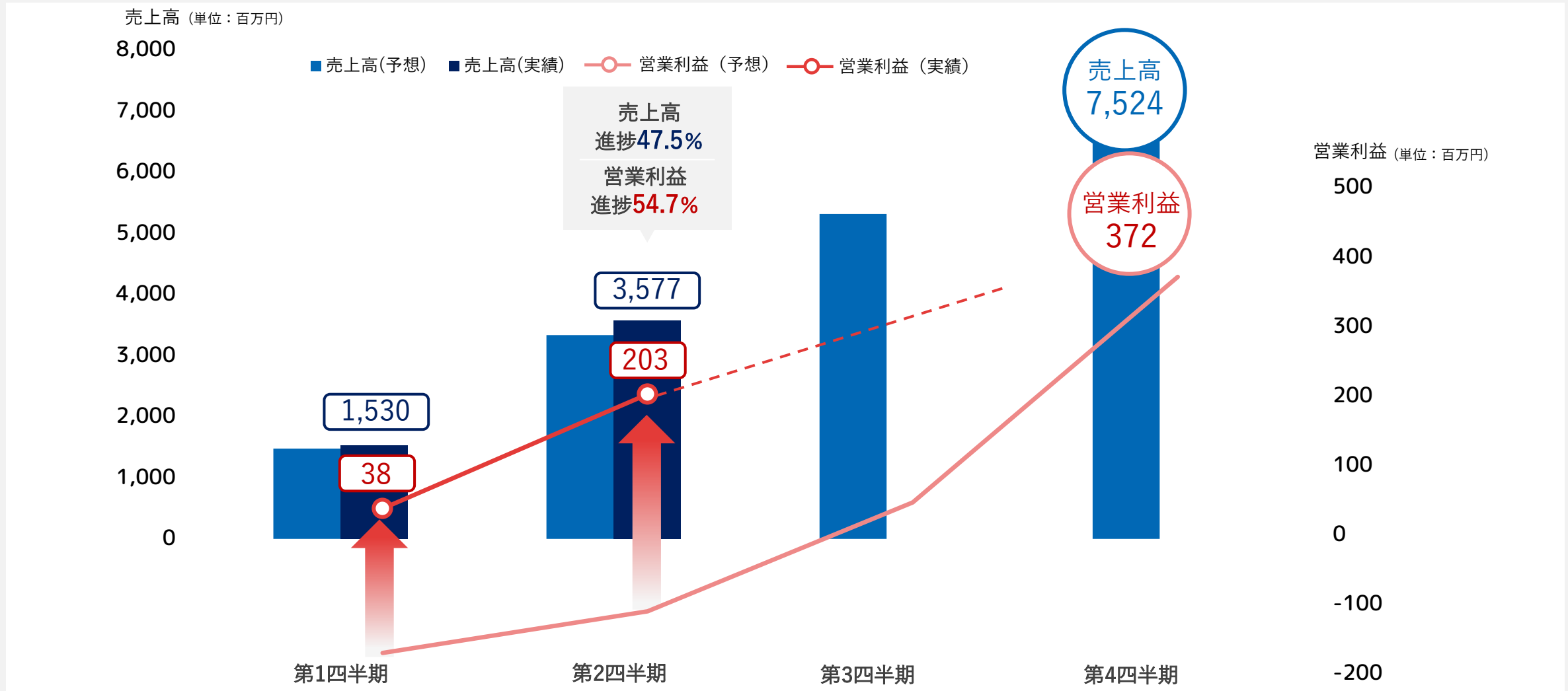
各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。

- ✓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、ストック収益割合は高水準を維持。



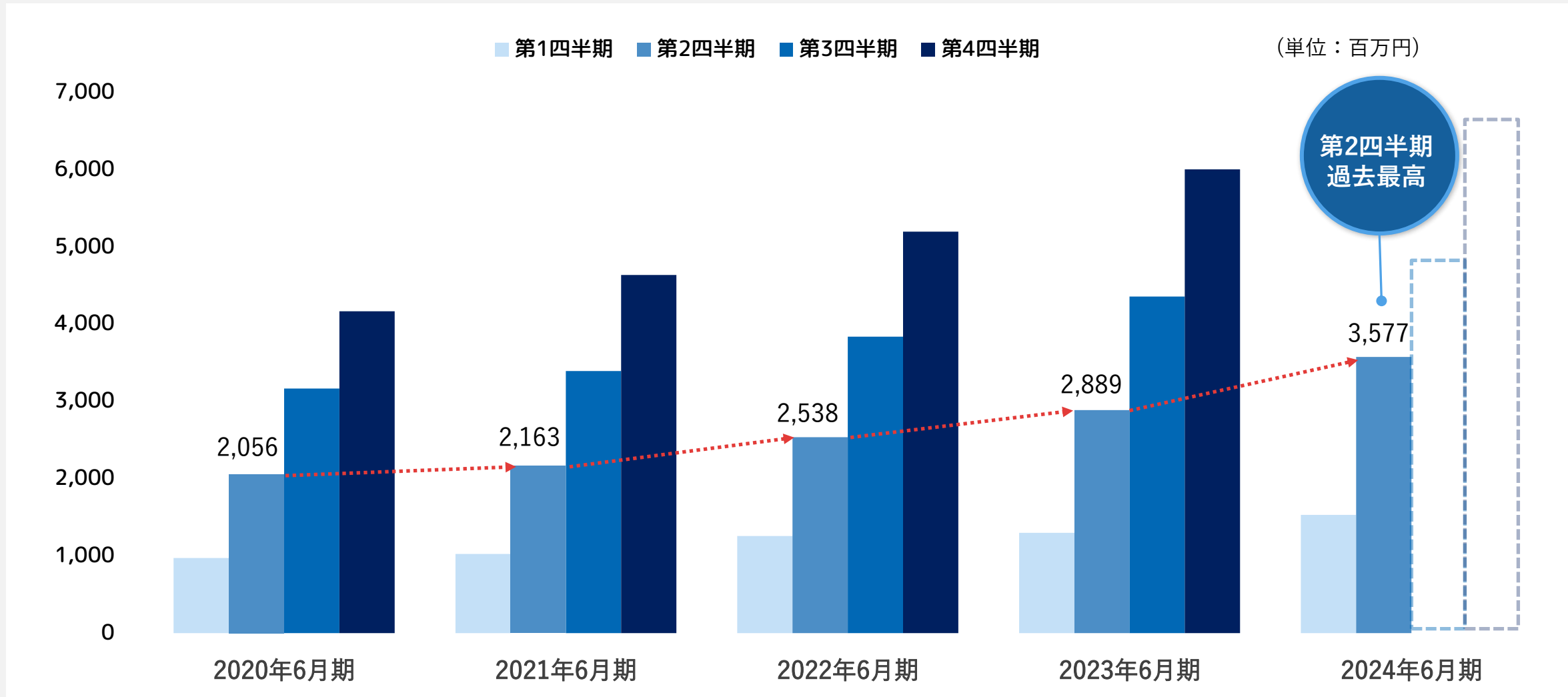
※ストック売上とは、保険販売事業は保険契約からの継続手数料。AS部門はASシリーズのID利用料及び金融機関向けのOCRのサブスクリプションならびにリカーリング収益等。FC部門はCSC (FC) 月額利用料。システム部門はサブスクリプションならびにリカーリング収益 (AS部門計上分以外)。

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) の実績とは異なります。





✓ 第1四半期に引き続き、第2四半期の売上高も過去最高を記録いたしました。





## 自己株式取得

- 取得する株式の総数 **200,000株** (上限)
- 株式の取得価格の総額 **160百万円** (上限)

【取得期間】 2023年8月21日より2024年2月20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

取得した自己株式の累計 (2023年12月31日時点)

取得した株式の総数：148,800株 取得価格の総額：105,747,700円

---

これまでの取得状況

- 取得する株式の総数 500,000株(上限)
- 株式の取得価格の総額 400百万円(上限)

【取得期間】 2023年2月15日より2023年8月14日まで

● 取得した自己株式の累計

取得した株式の総数：300,300株 取得価格の総額：228,631,400円



## ライフアシスト

2006年創業、新潟県を中心に13店舗の保険ショップと全国12支社の訪問販売型チャンネルを有し、保険販売事業を展開しています。

当社とは、エリアマーケットが異なる事から、更なる店舗展開の拡大と、訪問販売チャンネルの強化による事業領域拡大を目指し、10月1日より連結子会社となりました。

(保険ショップ名を変更し、全店リニューアルオープン済み)

株式会社ライフアシスト (以下、LA社)

✓YouTube、各SNSなどで広告展開中



保険の相談が  
わかりやす  
すぎる!

おすすめしたい  
保険ショップ  
NO.1

※株式会社DRCによるインターネット調べ 2023年10月  
ショップ型の保険代理店（複数の保険会社の商品を扱う来店型）で過去5年  
以内に該当企業で保険加入された方（329サンプル）「あなたが見直しの際  
に利用された保険ショップについての程度周囲の人に勧めたいですか。」  
という質問に対して「ぜひ勧めたい」を「10」、「まったく勧めたくない」を「0」  
としたときの「10」「9」と回答した人の割合

『保険クリニック®』イメージキャラクターの向井 理さん



## 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。

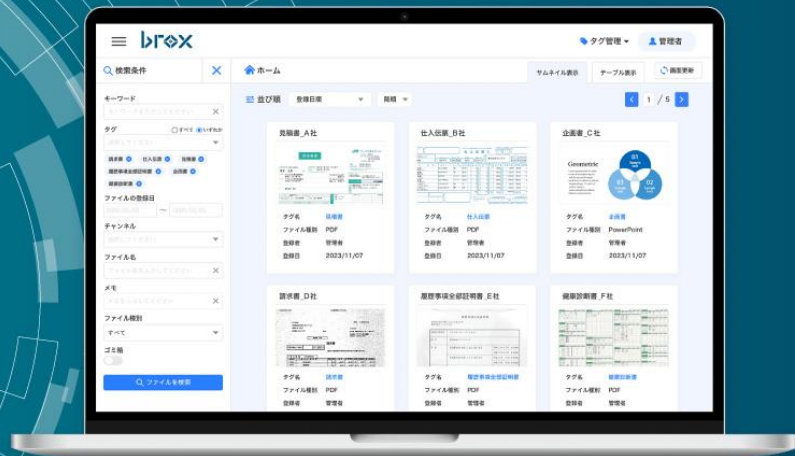
また、2023年7月23日付東洋経済オンラインにて、「女性部長の比率が高い会社」ランキングにて、4位にランクインしました。(女性部長比率54.5%)

\* 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。

✓ 『DenHo® (デンホー) 』に続き「brox (ブロックス)」の提供を2024年1月15日より開始

## 文書管理はAIで 新たなステージへ

紙文書・全文検索ビューワー



『DenHo®』に続き2024年1月15日より提供開始

broxはスキャンした紙文書をAI-OCRでテキストデータ化し、横断的に全文検索ができるエンタープライズサーチです。

当社独自開発のAI-OCRは手書き文字や不鮮明なFAX文書でも高精度にデータ化を実現します。

PDFや画像データの横断検索はもちろんのこと、Excel・Word・PowerPointなどのOffice系ドキュメントも横断検索が可能であり、社内で迷子になった文書を探し出せるようになります。

02

## 2024年6月期通期 予想

売上高7,524百万円(前期比25.3%増) 営業利益372百万円(同97.8%増)

## 保険販売事業

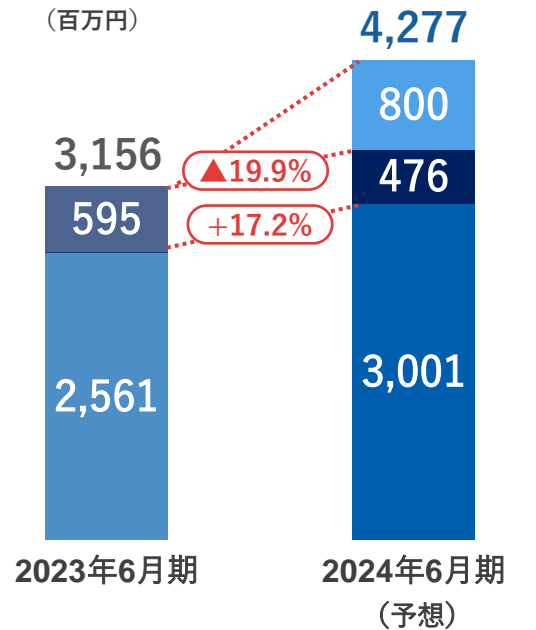
4,277百万円

+35.5% ↗

前年同期 3,156百万円

■ 直営店部門 ■ 法人営業部門・RM部門 ■ その他 (M&A等)

(百万円)



## ソリューション事業

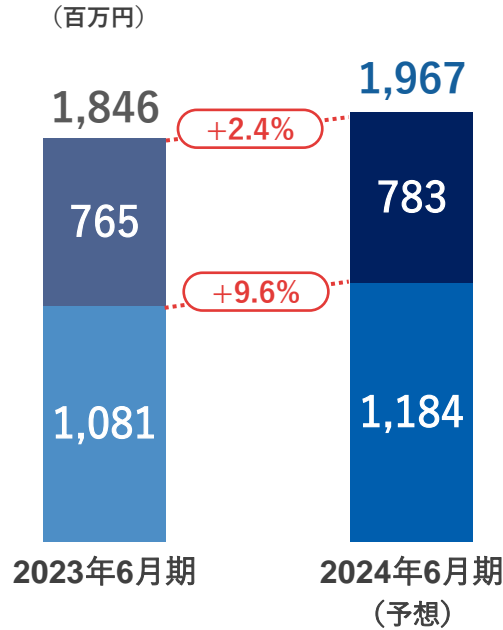
1,967百万円

+6.6% ↗

前年同期 1,846百万円

■ AS部門 ■ FC部門

(百万円)



## システム事業

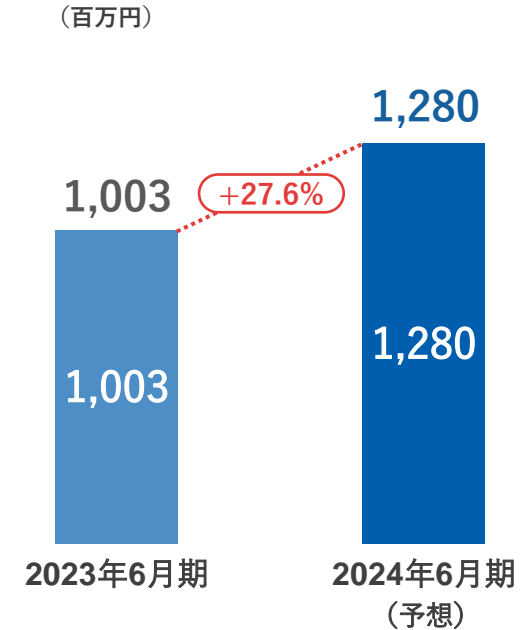
1,280百万円

+27.6% ↗

前年同期 1,003百万円

■ システム部門

(百万円)



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)の実績とは異なります。



## 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



## 保険販売事業

### 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

- ①法人向けコンサルティングサービスを積極的に展開
- ②営業部門が集約しマーケティング拡大

### 株式会社ライフアシスト（LA社） 2023年10月～

第2四半期より連結開始 ▶ 売上高は800百万円を予想

- ①訪問販売チャネルの強化
- ②店舗生産性の向上



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



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27.6%増 を予想

- ① 『スマートOCR<sup>®</sup>』 / 『DenHo<sup>®</sup>』 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



**03**

---

## **3か年計画及び成長戦略**

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%

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～

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

2

ASシステムの大型導入先の開拓、新サービスの提供

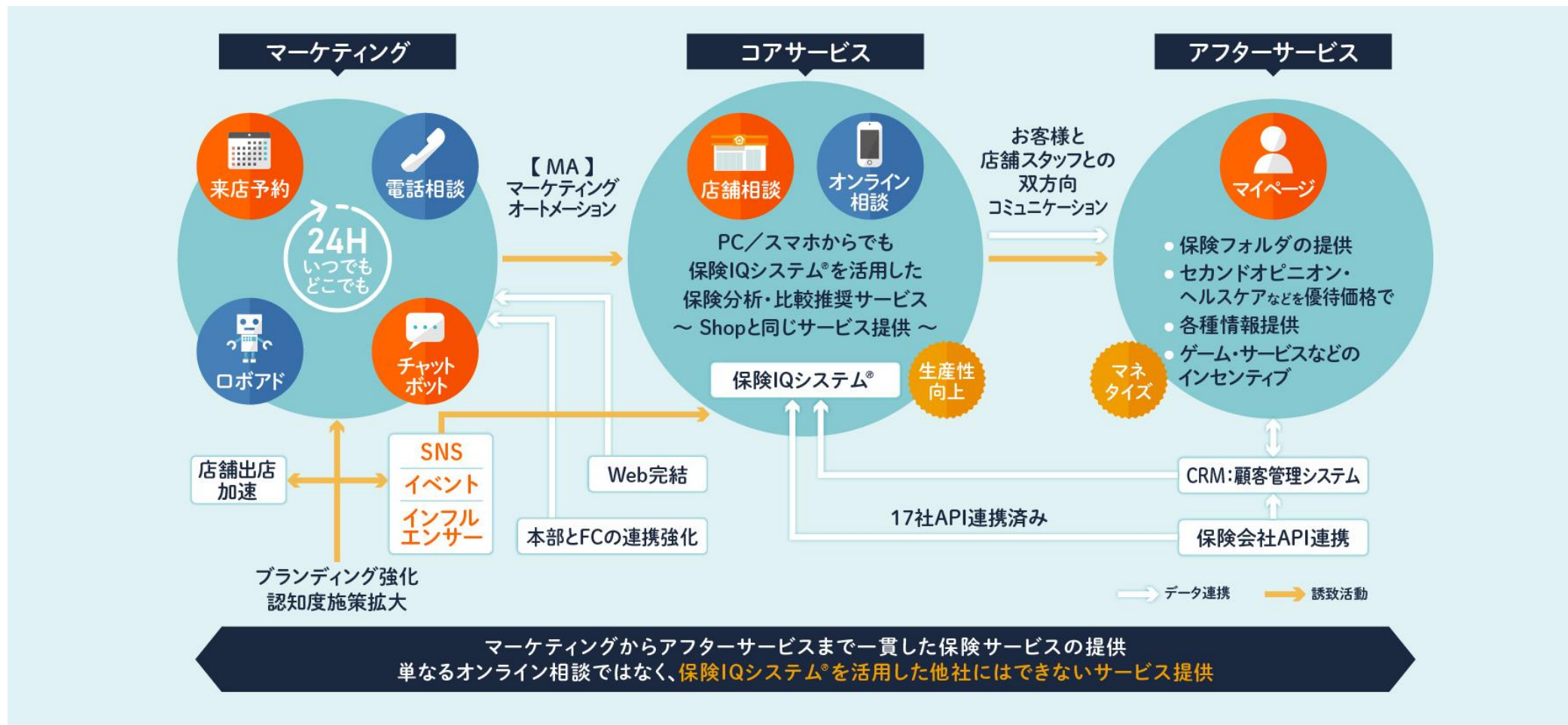
3

『スマートOCR®』事業の更なる拡大、販売力の強化



## 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）。





✓ 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

保険の相談が  
わかりやす  
すぎる!

おすすめしたい  
保険ショップ  
NO.1

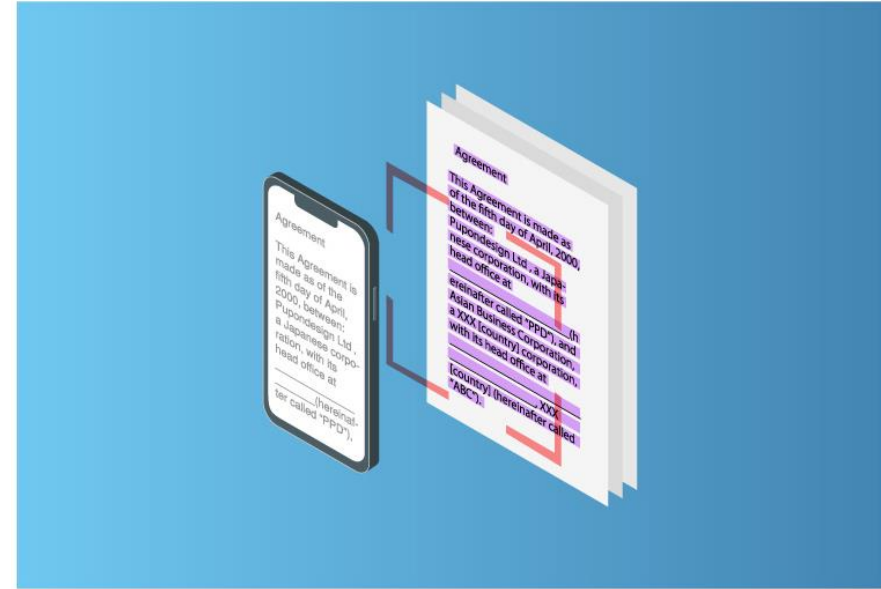
※株式会社DRCによるインターネット調べ 2023年10月  
ショップ型の保険代理店(複数の保険会社の商品を扱う来店型)で過去5年  
以内に該当企業で保険加入された方(329サンプル)「あなたが見直しの際  
に利用された保険ショップについてどの程度周囲の人に勧めたいですか。」  
という質問に対して「ぜひ勧めたい」を「10」、「まったく勧めたくない」を「0」  
としたときの「10」「9」と回答した人の割合



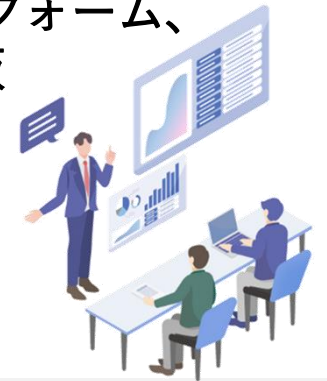
## 大手保険会社、金融機関の大型案件受注交渉

### 導入（採用）実績

- ・ 荘内銀行と北都銀行への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 健康明細書」を採用

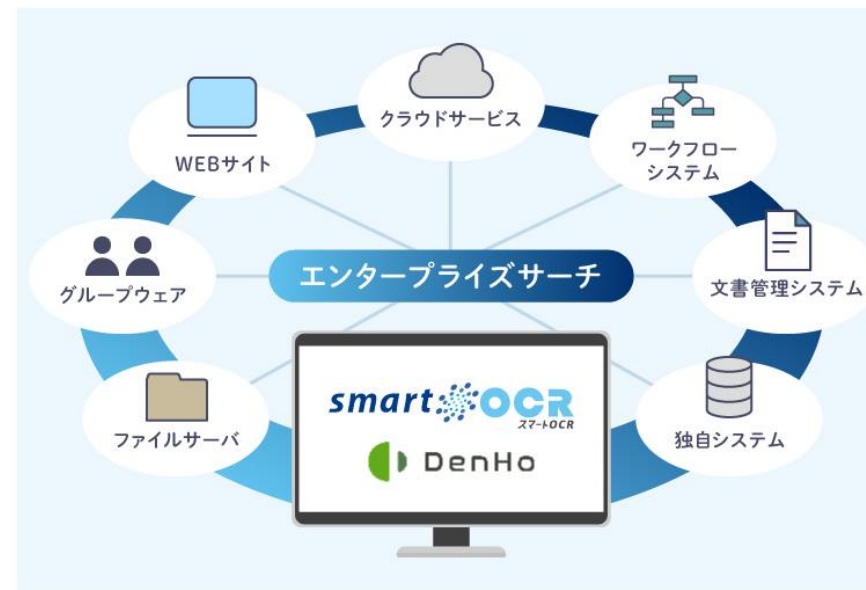


## AI-OCR機能強化、クリエイティブフォーム、 共用クラウド、BPO事業の拡販





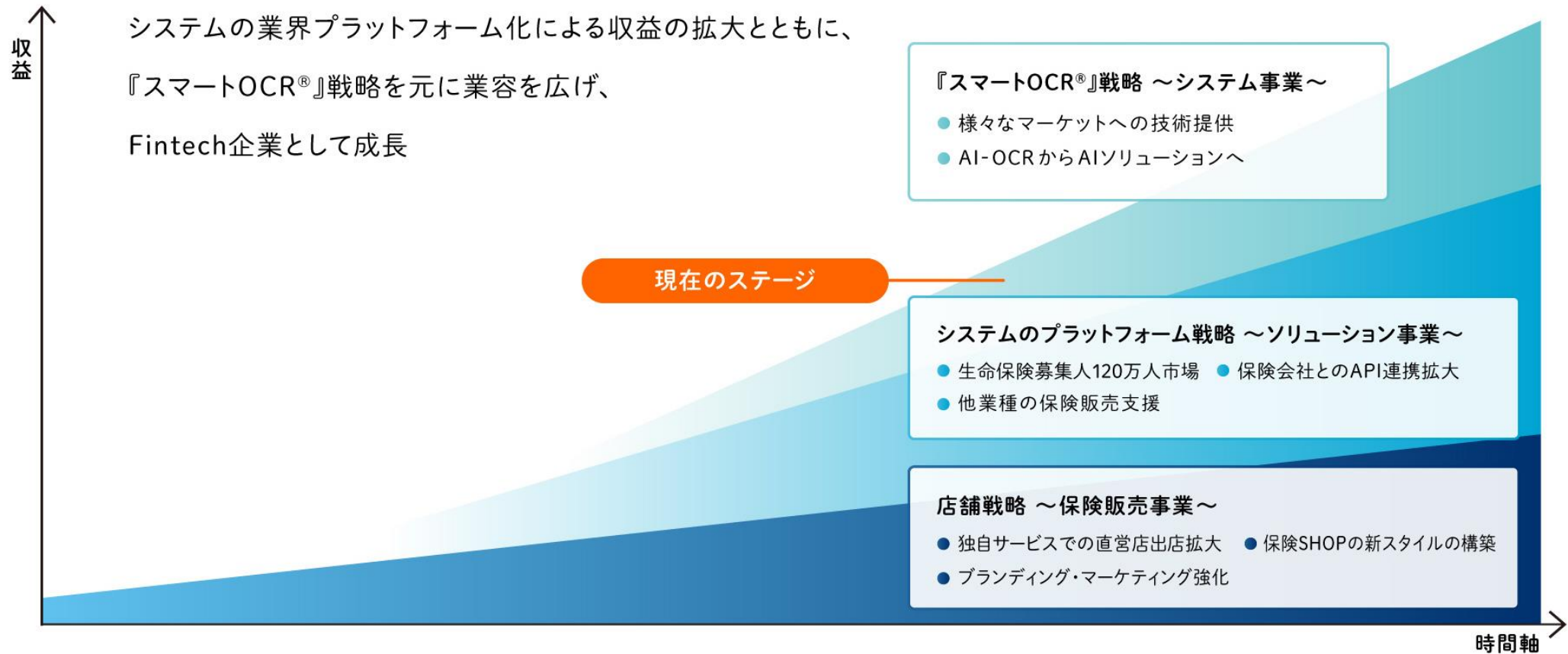
- 官公庁等の大型案件入札
- 大型受託開発の獲得・継続
- マーケティング強化、営業組織体制の確立



## ADX(AI Document Transformation)<sup>※</sup> 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



# 04

## 株式会社アイリックコーポレーションについて

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かかわっていきたいと考えています

## 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65店舗、ライフアシスト社店舗を13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202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。

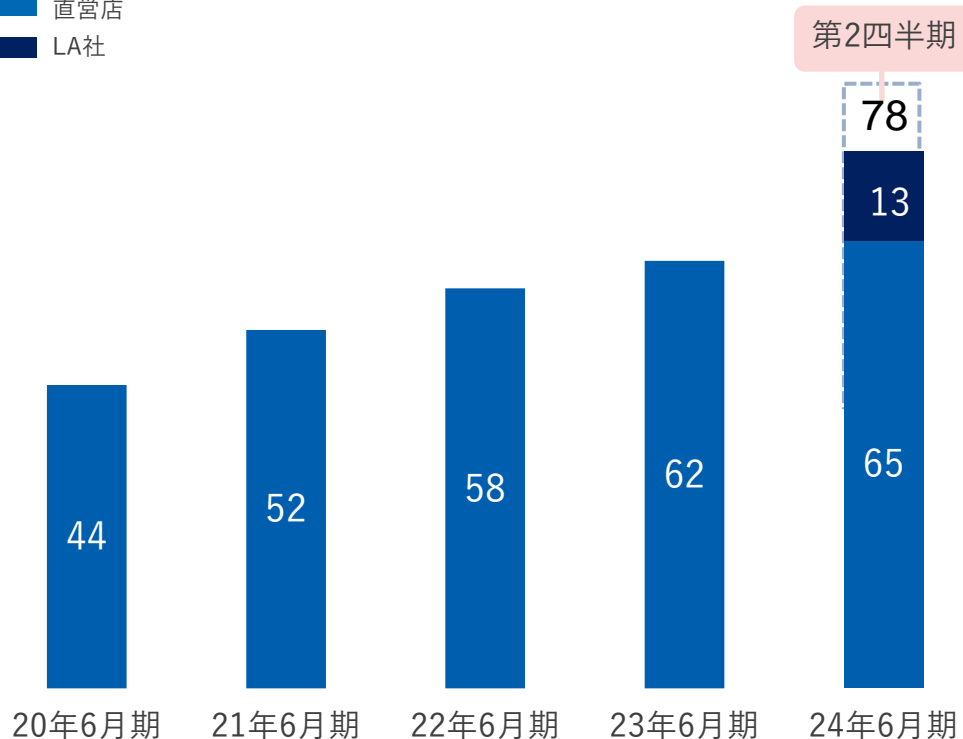


# »» 保險販売事業



## 直営店・ライフアシスト社店舗数 推移

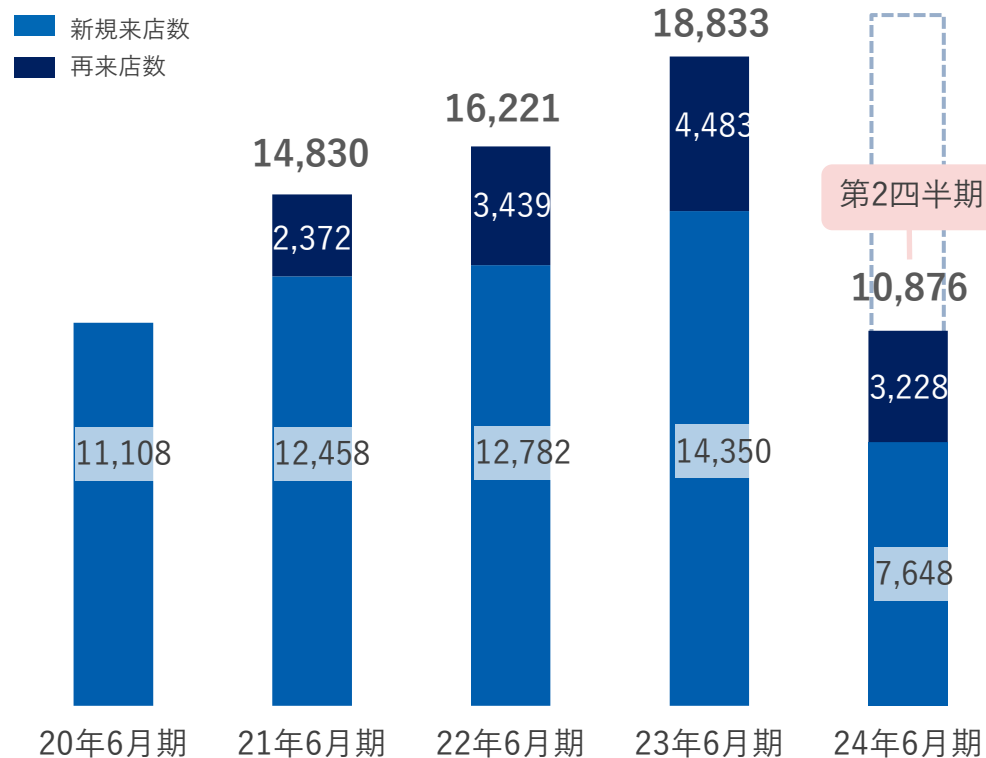
■ 直営店  
■ LA社



「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。



## 直営店集客数\*1 推移



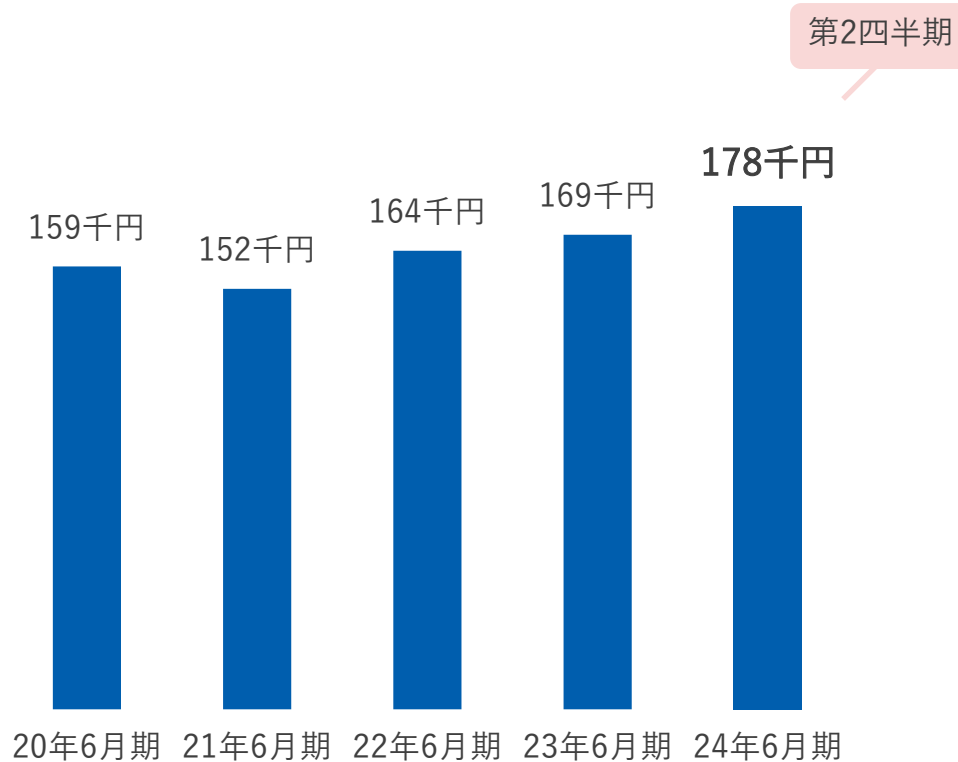
\*1 現時点で把握できる速報値であり、今後修正される可能性があります。

イメージキャラクターである向井理さんを前面に出したWeb広告やSNSなどを引き続き活用し、テレビCMの大規模ブランディングから顧客層をターゲット化したWeb広告でのブランディング力を高める施策を実施いたしました。アフィリエイト広告、Yahoo・Google・Facebookなどのディスプレイ広告やリスティング広告などをさらに強化いたしました。その結果、電話相談・オンライン相談の件数が増え予約数は増加し、既存店における新規来店件数は前年同期を8.7%上回りました。さらに既存顧客の再来店件数においては、前年同期50.1%上回り大幅に伸ばいたしました。

※ 再来店数：個人情報取得済み既存顧客の来店件数  
(集計は2021年6月より開始)

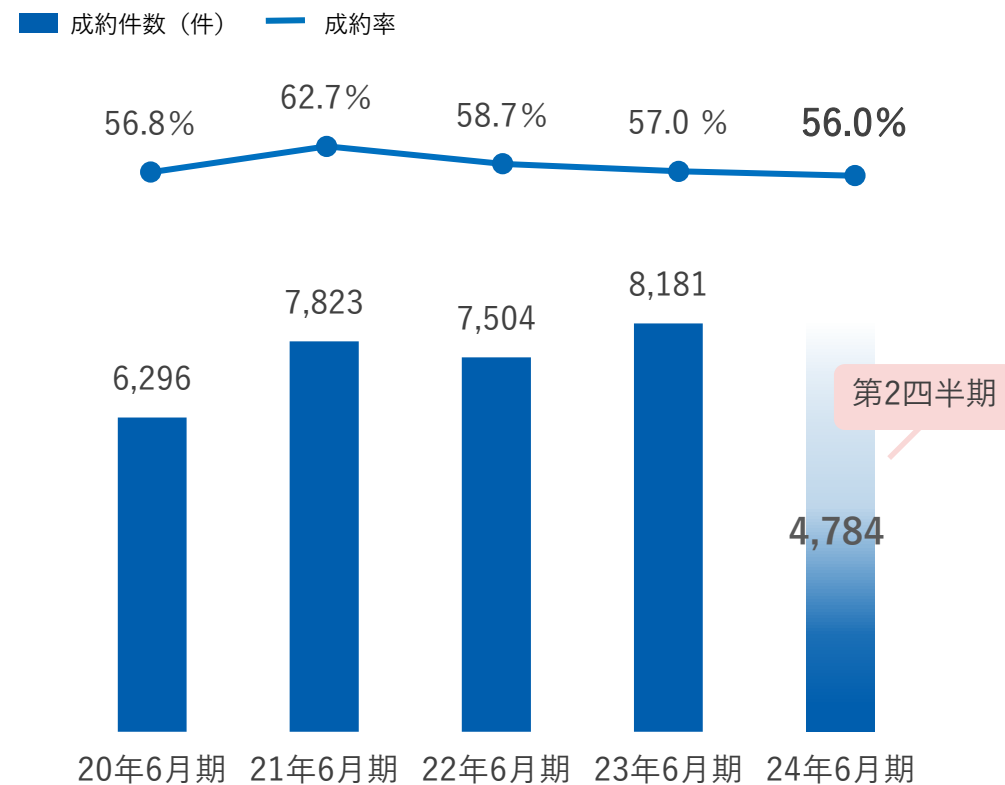


## 一世帯当たりの成約単価\*1 推移



\*1 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。

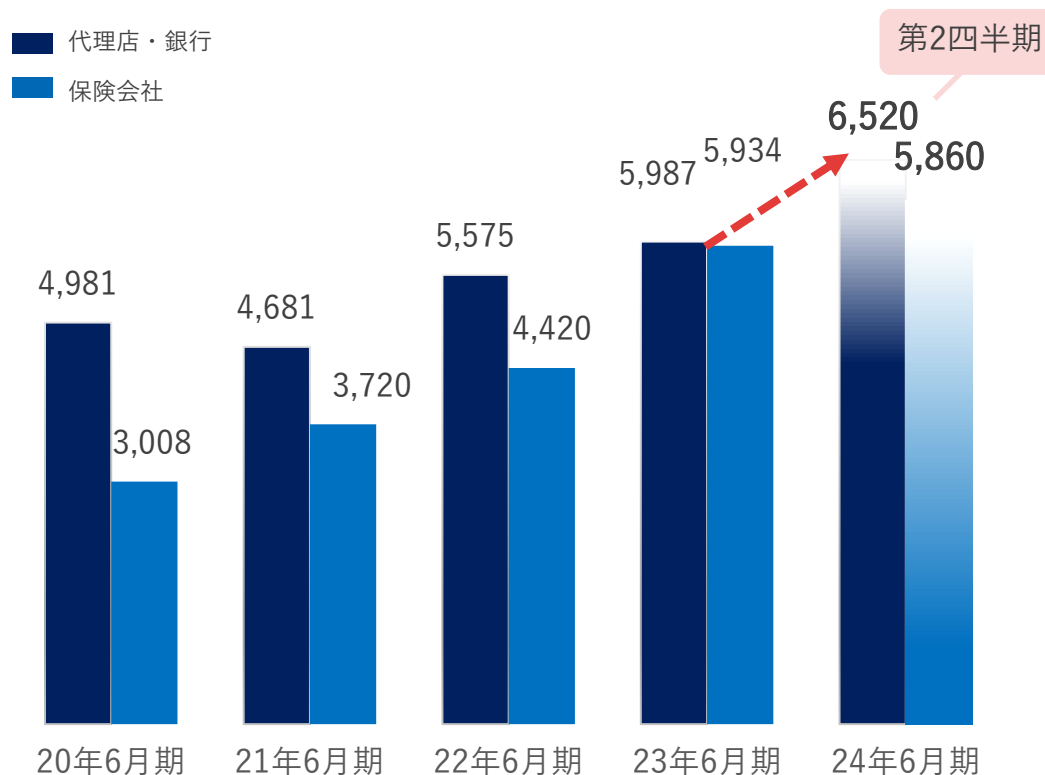
## 成約率(新規)\*1 推移



\*1 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。

# ソリューション事業

## ASシリーズID数 推移



2024年6月期第2四半期のASシリーズID数は、**12,380 ID**となりました。

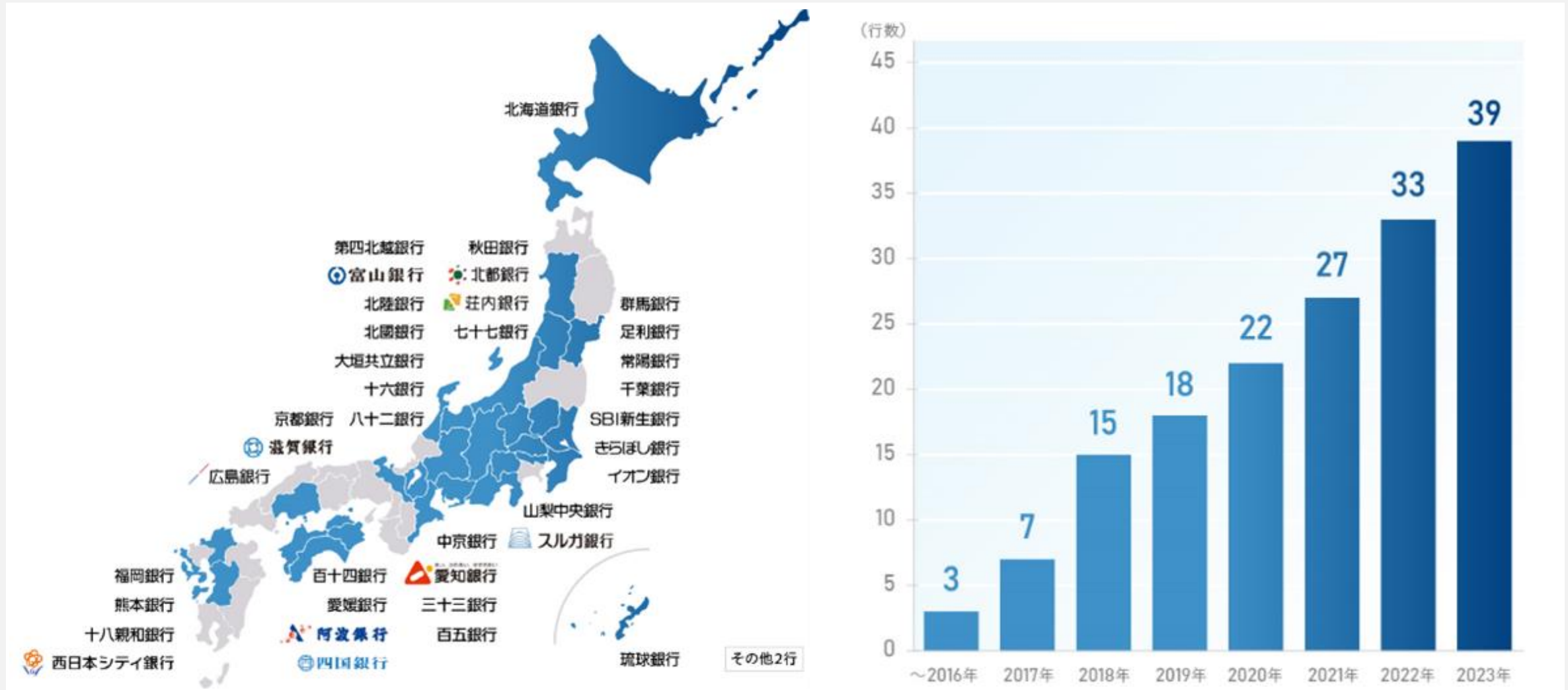
- ・代理店・銀行 6,520 ID
- ・保険会社 5,860 ID

地方銀行への導入は増加しており、導入数39行となりました。大型地方銀行の導入により、ID数は大幅に伸長しております。引き続き、大手保険会社や地方銀行・企業代理店向けのプロジェクトも複数継続しており、具体的な導入に向けての検討が進んでおります。



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。

✓ご利用銀行様における証券分析の件数は、対前年比128%と増加しております。



✓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。

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



初期登録料  
月額利用料

354

百万円

前年同期比  
18.6%増

OCR売上

84

百万円

前年同期比  
34.2%増



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

AS  
部門

保険コンサルティング(教育含む)売上

98

百万円

前年同期比  
13.0%増

その他のソリューション売上

9

百万円

前年同期比  
50.5%増

いずれにも属していない売上を計上

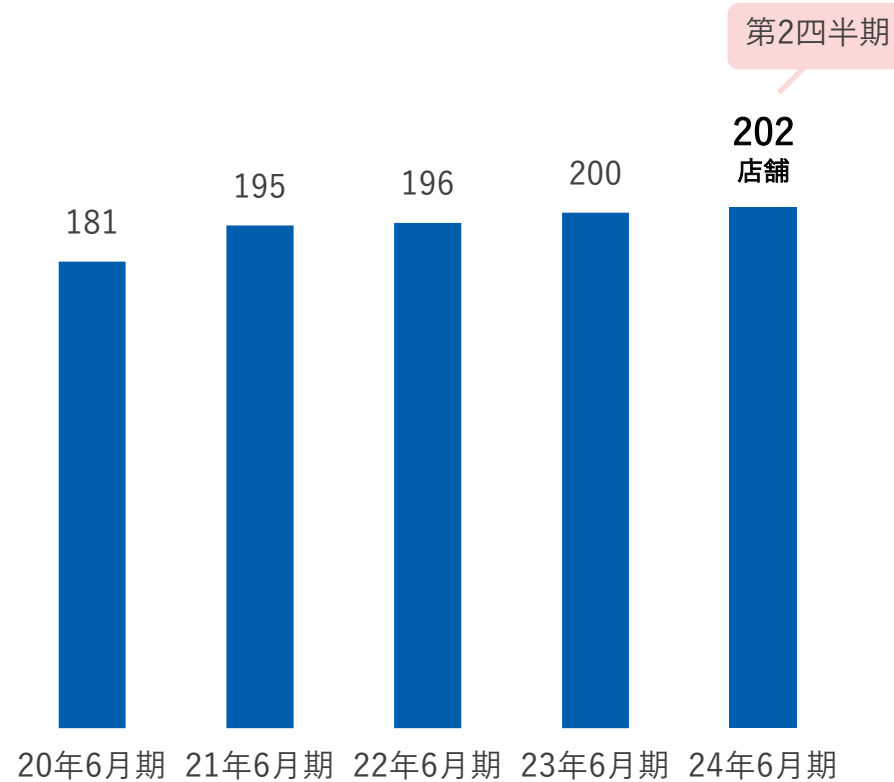


各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。



✓店舗数は202店舗（5店舗オープン、3店舗クローズ）、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。

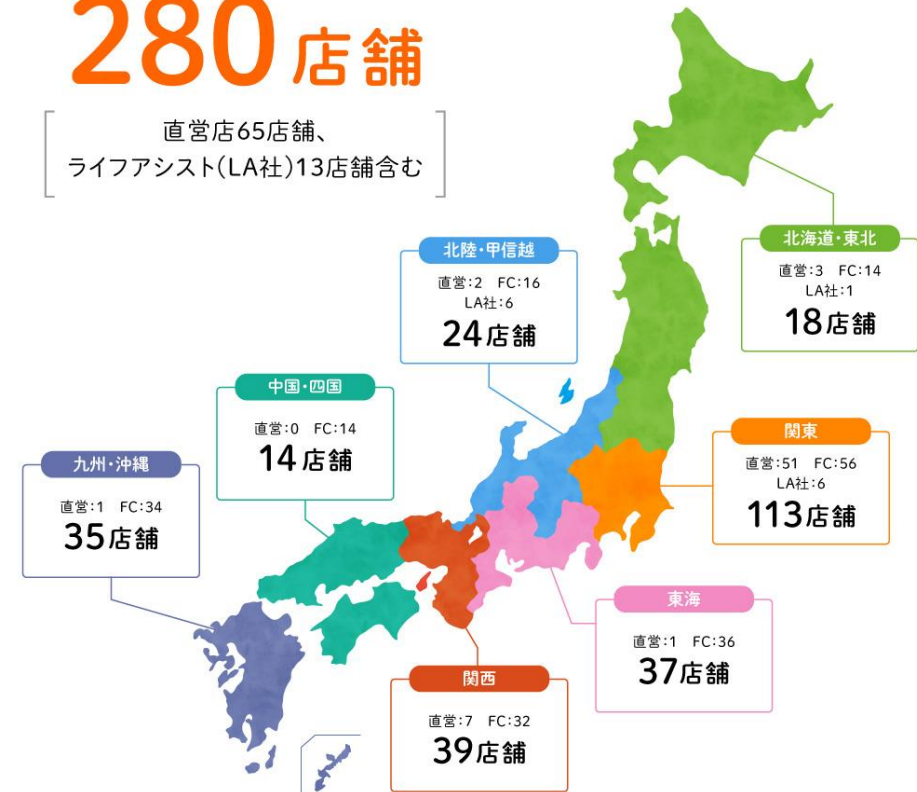
## FC店舗数 推移



## 全国店舗一覧

# 280店舗

直営店65店舗、  
ライフアシスト(LA社)13店舗含む



✓ 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。

✓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

売上の一部から発生するロイヤリティ



初期登録・基本料金  
店舗利用料

185  
百万円

前年同期比  
7.0%増

共同募集に伴う  
保険手数料

220  
百万円

前年同期比  
98.4%増

FC  
部門

ロイヤリティ売上

47  
百万円

前年同期比  
6.5%増

その他の  
サービスに伴う売上

33  
百万円

前年同期比  
16.1%増



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

FC店に対し、研修・講師派遣等のサービス提供による対価



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）の実績とは異なります。

# 》》》 システム事業

- ✓ 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

ユーザー・事業者 ← smart OCR 27-00CR → IRRC

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 .....

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

ユーザー・事業者 ← システムに搭載 → IRRC

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 .....

みずほデジタルアカウンティング

## 個別開発

事業者 ← カスタムシステム → IRRC

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

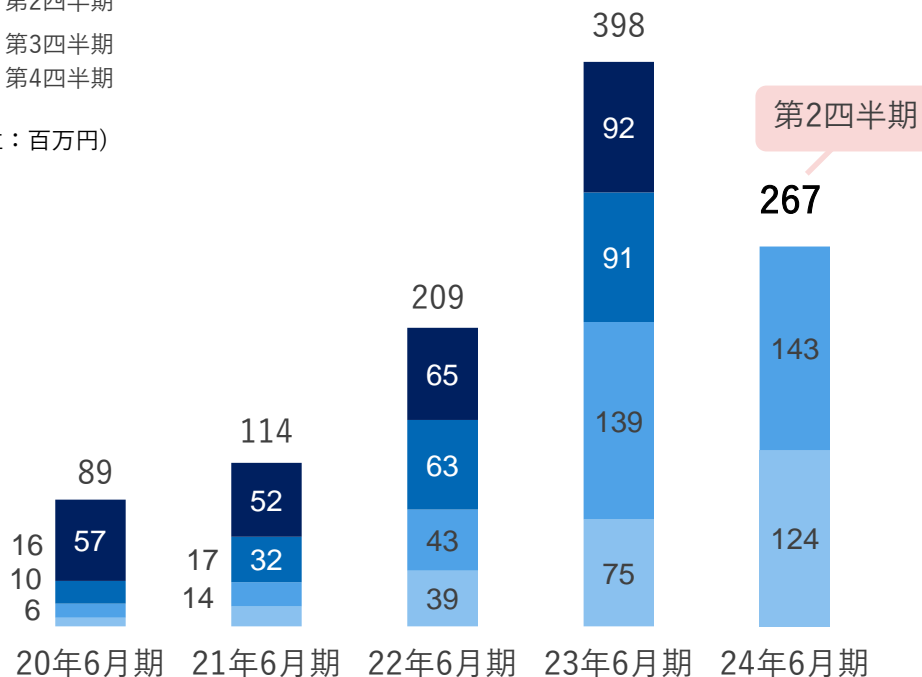
法務省  
MINISTRY OF JUSTICE

国税庁  
NATIONAL TAX AGENCY

## サブスクリプション・リカーリング売上推移

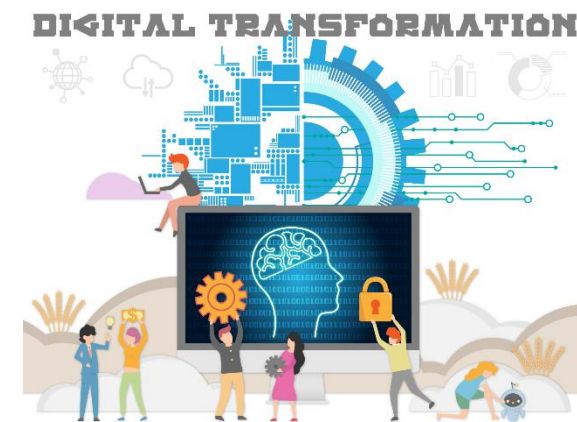
- 第1四半期
- 第2四半期
- 第3四半期
- 第4四半期

(単位：百万円)



サブスクリプション・リカーリング売上に含める範囲を変更しました。（初期費用含む）

OCR関連売上が好調に推移いたしました。  
『スマートOCR®』パッケージ売上も順調に伸び、  
『スマートOCR®』のほか、『DenHo®』のお問  
い合わせも増えております、さらに『brox®』も  
加わ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）の実績とは異なります。



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
- DenHo
- デスクトップアプリ
- スマホアプリ
- スマートOCRクリエイティブフォーム
- スマートOCR For Salesforce
- スマートOCR 健康診断書

✓ AI-OCR・タイムスタンプも標準搭載

— 電子帳簿保存法への対応 —

## 『DenHo®』が解決！



AI-OCRソリューションの新たなスタート!!

『DenHo®』は公益社団法人日本文書情報マネジメント協会（以下JIIMA）の令和3年度改正に対応した「電帳法スキャナ保存ソフト法的要件認証」と「電帳法電子取引ソフト法的要件認証」を取得しております。

ラクラク電子保存、  
AIが自動で分類・データ化



クラウドサービスで  
どこからでも確認・検索OK

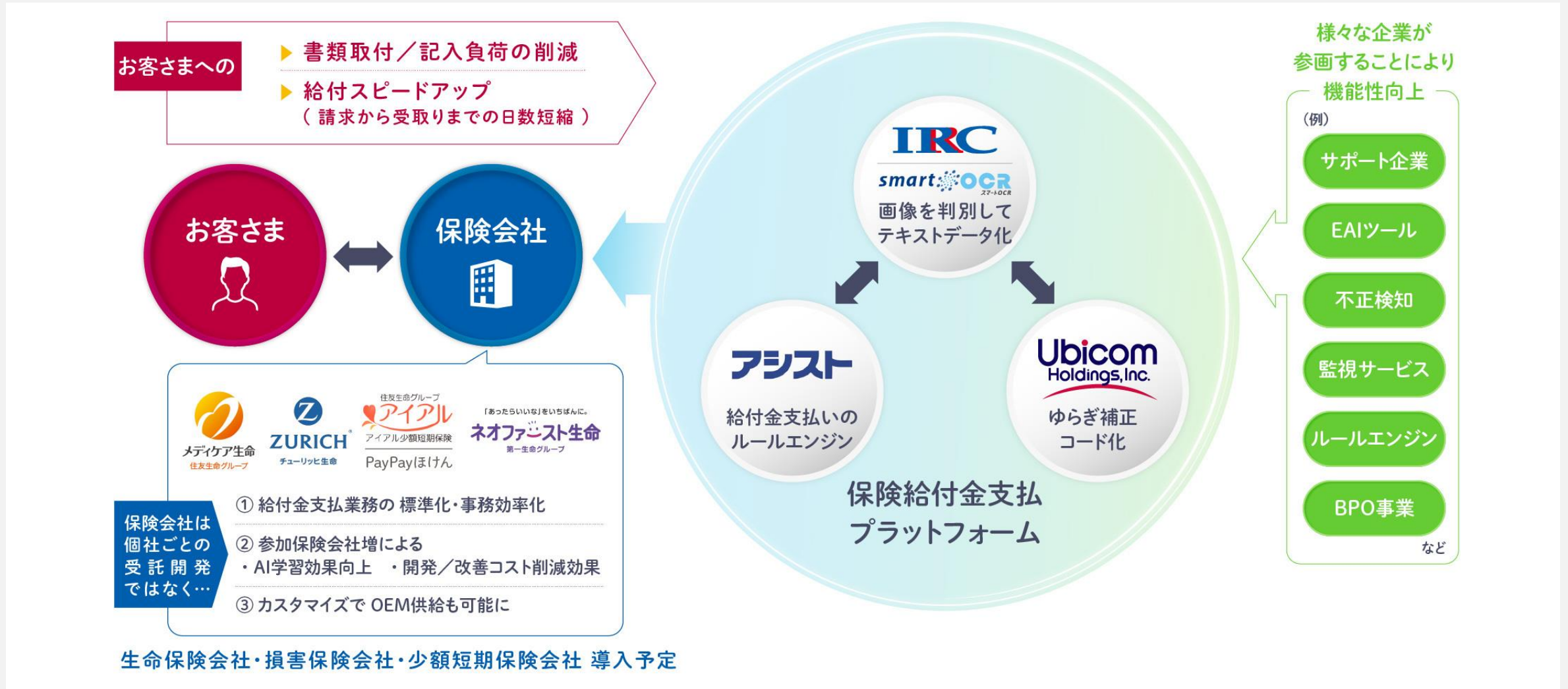


全ての保存帳票の文字列を  
検索可能(全文検索)



手書き文字の  
帳票もデータ化





# IRRC 株式会社アイリックコーポレーション

証券コード

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。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。