



株式会社アイリックコーポレーション

2024年6月期第3四半期 決算説明資料

株式会社アイリックコーポレーション
2024年5月15日

[東証グロース：7325]



01 | 2024年6月期 第3四半期 決算概要

02 | 2024年6月期 第3四半期 セグメント別状況

03 | 2024年6月期 通期 予想

04 | 3か年計画及び成長戦略

01

2024年6月期 第3四半期 決算概要

売上高

5,666百万円

前年同期比

+30.0%

営業利益

359百万円

前年同期比

+175.2%

概況

- ✓ 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やOCRの大型案件成約等を受け、**売上高は5,666百万円（前年同期比+30.0%）**で、**第3四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費及び一般管理費が増加したものの、売上の増加に伴い**営業利益は359百万円（前年同期比+175.2%）**となりました。

TOPICS

24.01.11

保険クリニック直営店一部にて投資信託等の金融商品提供が可能に
アイザワ証券と金融商品仲介業に関する業務委託契約を締結

24.02.15

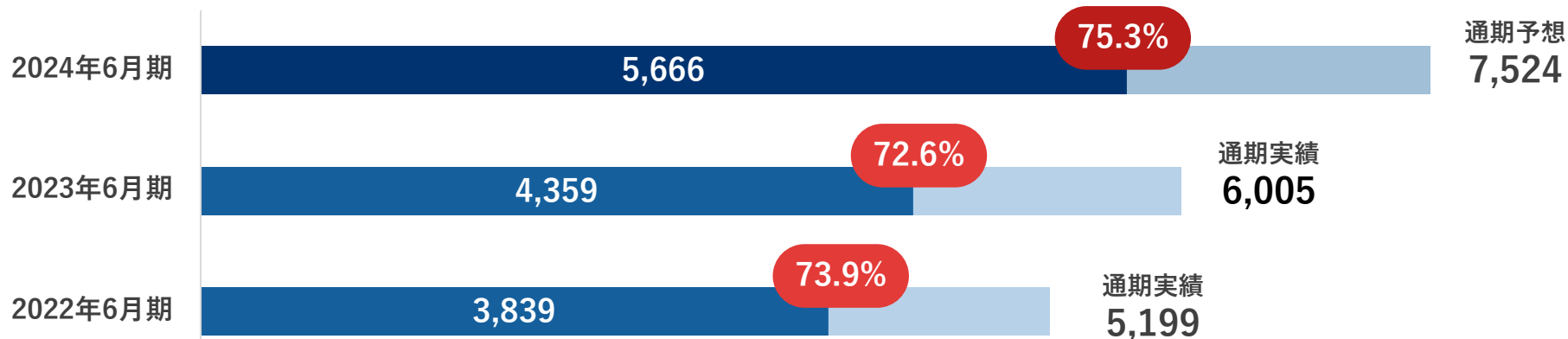
ふくおかフィナンシャルグループ3銀行へ最短5秒で複数保険プランを
試算する「SMART ロボアド LITE」をOEM提供開始

単位：百万円	2023年6月期 第3四半期		2024年6月期 第3四半期		増減率	増減額
	実績	売上高割合	実績	売上高割合		
売上高	4,359	100.0%	5,666	100.0%	+30.0%	+1,307
売上総利益	3,679	84.4%	4,445	78.4%	+20.8%	+766
販管費	3,549	81.4%	4,086	72.1%	+15.1%	+538
営業利益	130	3.0%	359	6.3%	+175.2%	+228
経常利益	137	3.1%	389	6.9%	+184.8%	+253
親会社に帰属する 四半期純利益	2	0.0%	223	3.9%	+12969.4%	+222
1株当たり 四半期純利益	0.20円	-	26.85円	-		+26.65円

✓ 第3四半期時点で通期計画に対して好進捗であるものの、第4四半期で全社的な人的投資、保険販売事業およびシステム事業における来期以降の更なる事業成長に向けた先行投資を予定しているため通期業績予想は据え置き

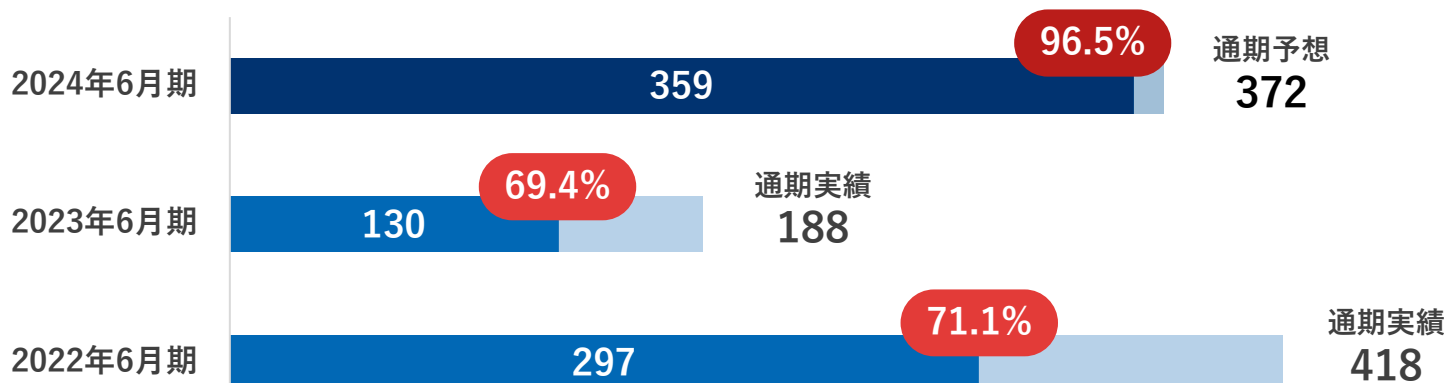
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)

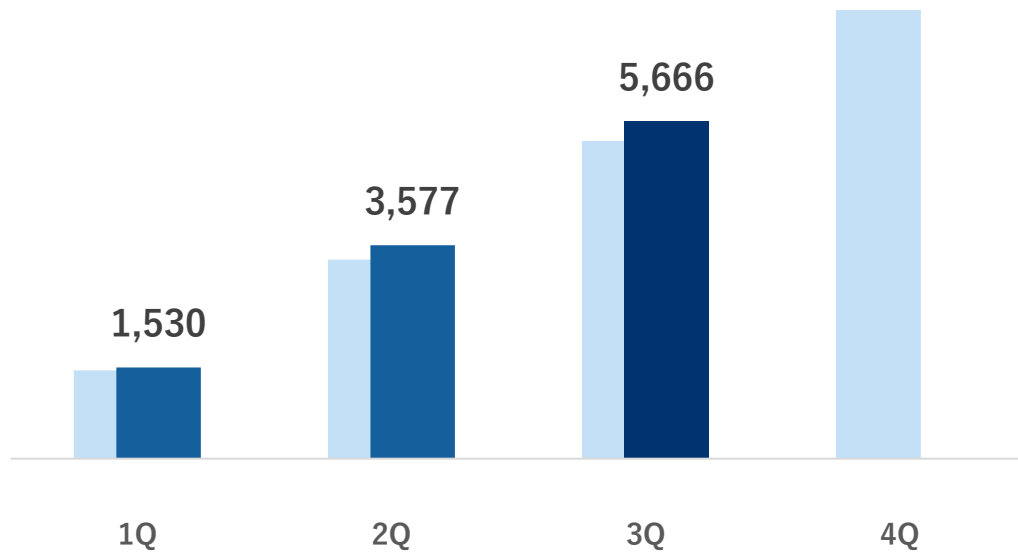


- ✓ 売上高は概ね通期業績予想に向けて計画通り進捗
- ✓ 営業利益は好調な売上高と販売費及び一般管理費の抑制により、四半期ごとの計画を大きく超えて進捗

売上高

(単位：百万円)

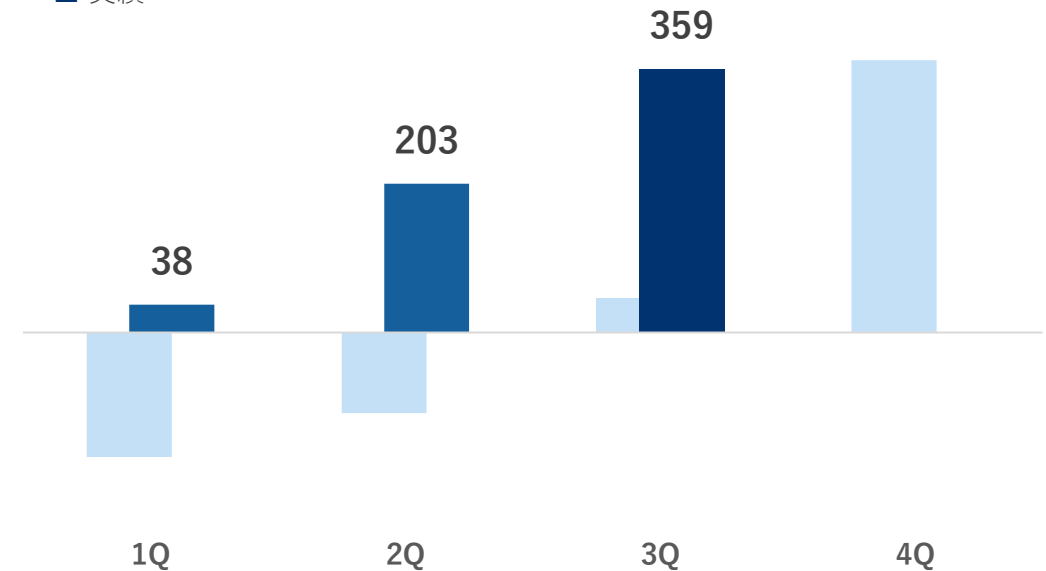
■ 予想
■ 実績



営業利益

(単位：百万円)

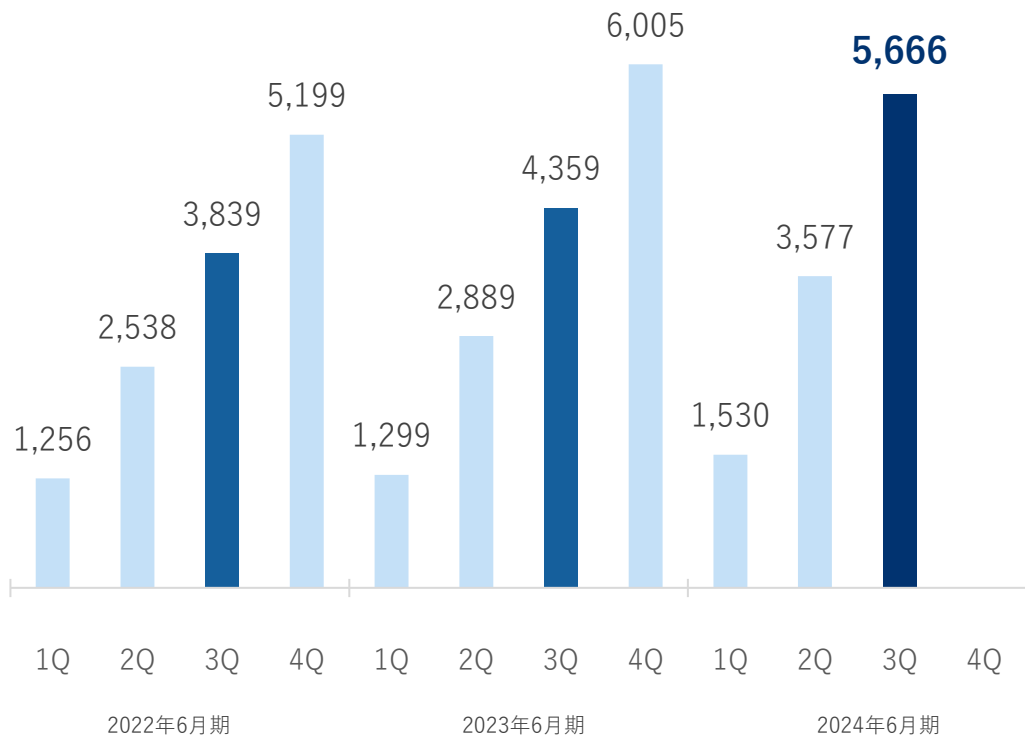
■ 予想
■ 実績



- ✓売上高は、第2四半期に次ぐ数値で着地。第3四半期で過去最高
- ✓営業利益も前年同期と比較し大きく改善

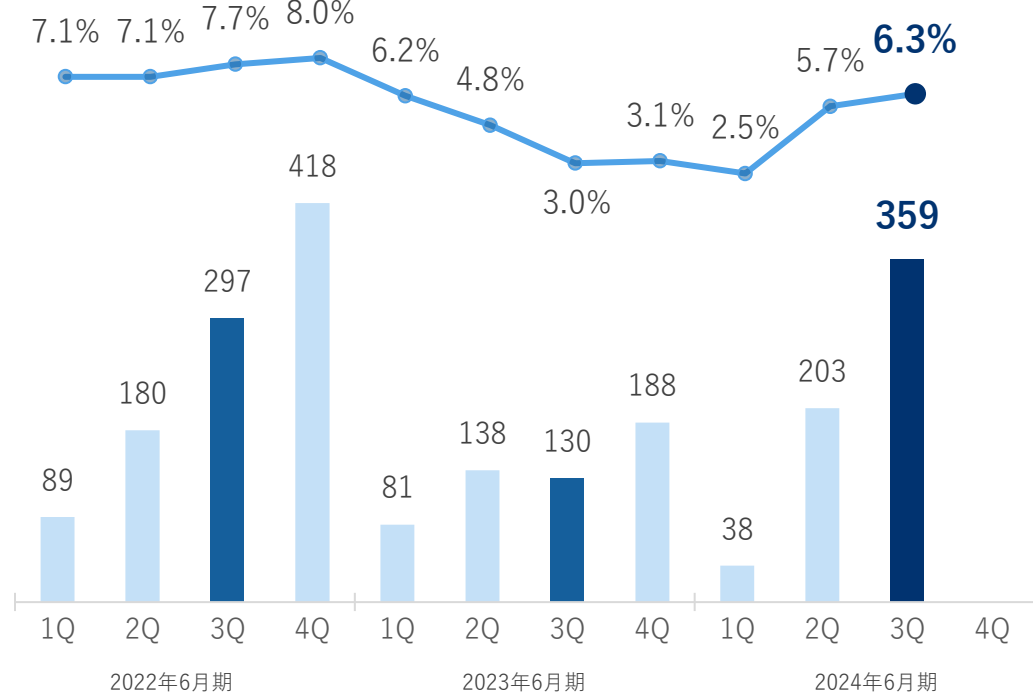
売上高

(単位：百万円)



営業利益・営業利益率

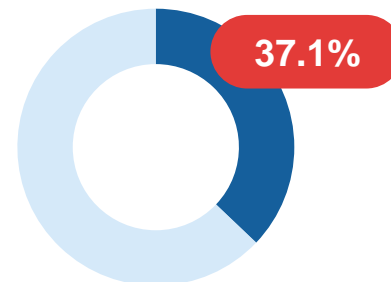
(単位：百万円)



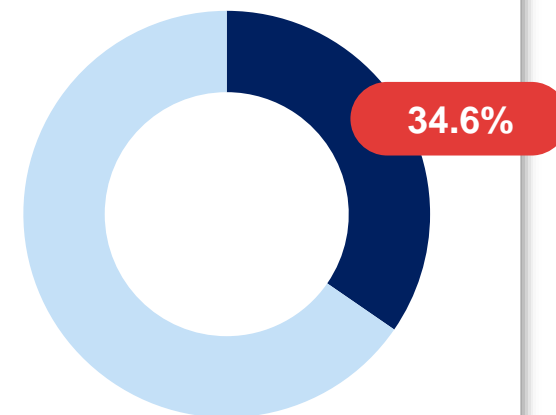
✓ 保険販売事業の大幅な増収によりストック売上割合が一時的に低下したものの、ストック売上高としては前年同期比で21.1%増加

	2023年6月期 3Q	2024年6月期 3Q
ストック売上高	1,619百万円	1,961 百万円
フロー売上高	2,740百万円	3,705 百万円
売上高合計	4,359百万円	5,666 百万円

2023年6月期3Q
ストック売上割合



2024年6月期3Q
ストック売上割合



02

2024年6月期 第3四半期 セグメント別状況

✓ 保険販売事業を主軸に、ソリューション事業とシステム事業の3軸で運営

システム事業

売上高
859百万円

保険分析・販売支援等のシステム開発、ソフトウェア受託開発

子会社：株式会社インフォディオ

ソリューション事業

売上高
1,628百万円

AS部門

金融機関、保険代理店、企業代理店向けに生命保険の現状把握・検索提案システムを提供

FC部門

全国の『保険クリニック®』FC店に対し、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を行う

保険販売事業

売上高
3,179百万円

直営店部門

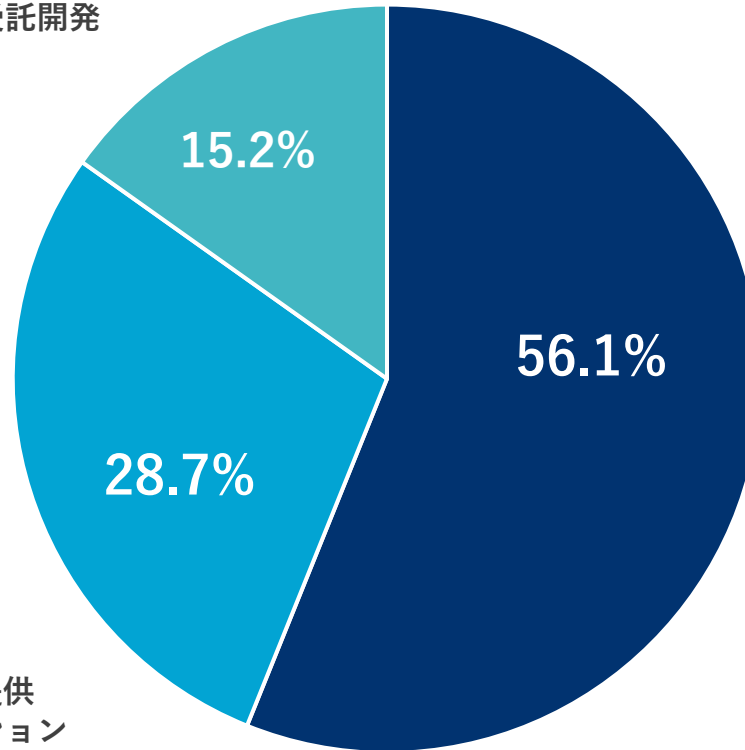
来店型保険ショップ『保険クリニック®』の運営

子会社：株式会社ライフアシスト含む



法人営業部門

法人、法人経営者及び富裕層向けの保険有効活用等に関する提案・販売

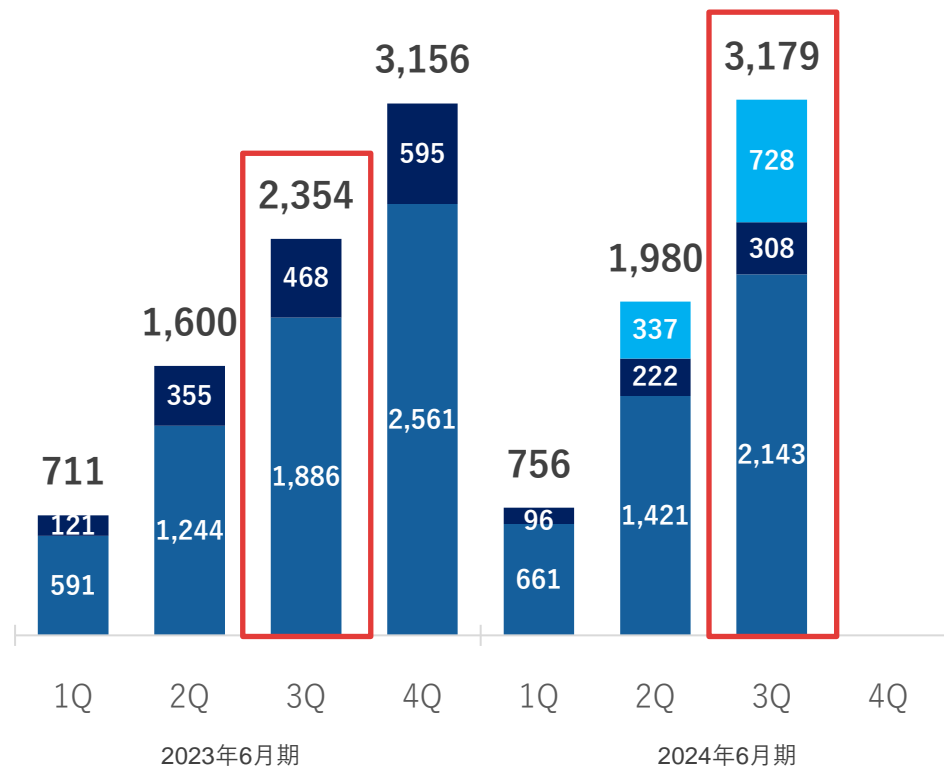


✓積極的なプロモーションにより「保険クリニック」の集客数が増加し、直営店の売上高へ寄与

保険販売事業 部門別売上高 (累計期間)

(単位：百万円)

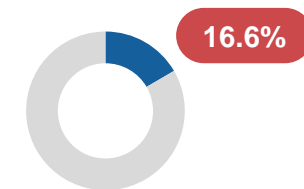
■直営店 ■法人・RM ■ライフアシスト



フロー・ストック比率

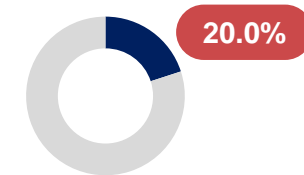
直営店部門

ストック売上高	357百万円
フロー売上高	1,787百万円
売上高合計	2,143百万円



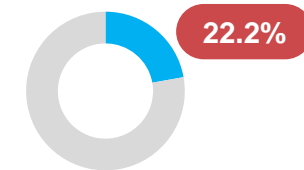
法人・RM部門

ストック売上高	62百万円
フロー売上高	246百万円
売上高合計	308百万円



ライフアシスト社

ストック売上高	162百万円
フロー売上高	566百万円
売上高合計	728百万円



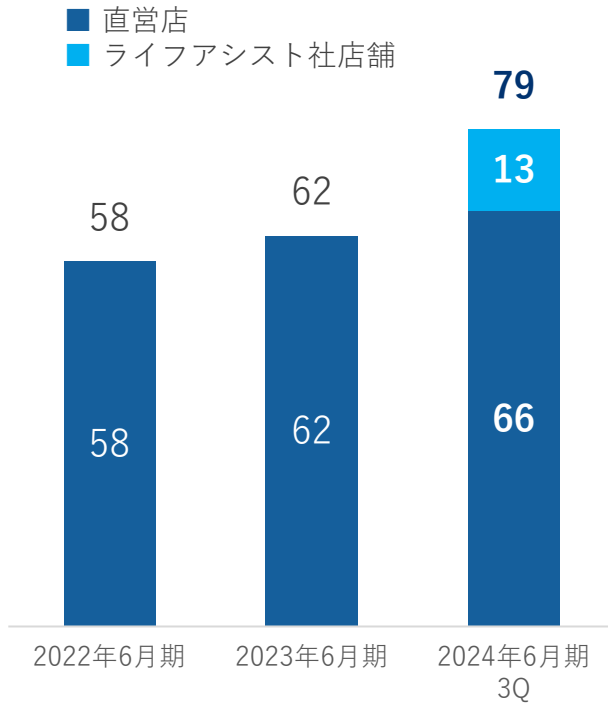
各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

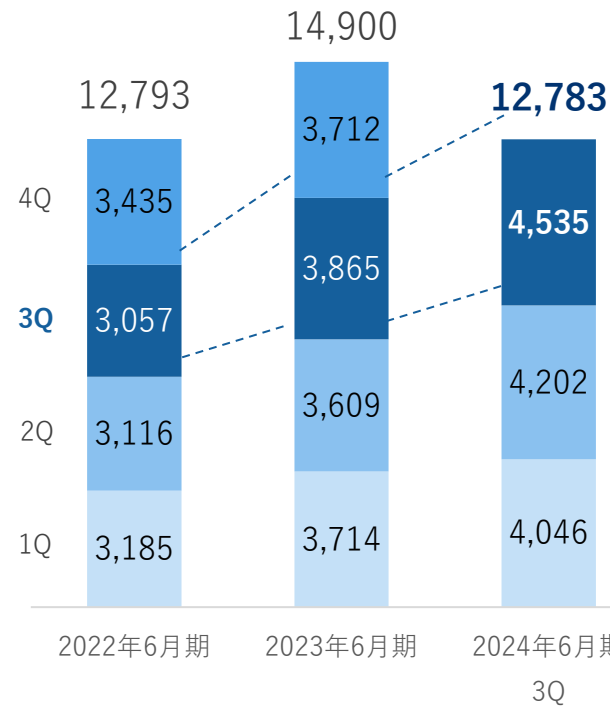
※ストック売上…保険契約からの継続手数料。

- ✓ 2024年6月期第2四半期よりライフアシスト社が加わり店舗数が拡大、直営店も前期末比+4店
- ✓ 直営店の集客数も順調に拡大し、特に契約確度の高い再来店数が伸長

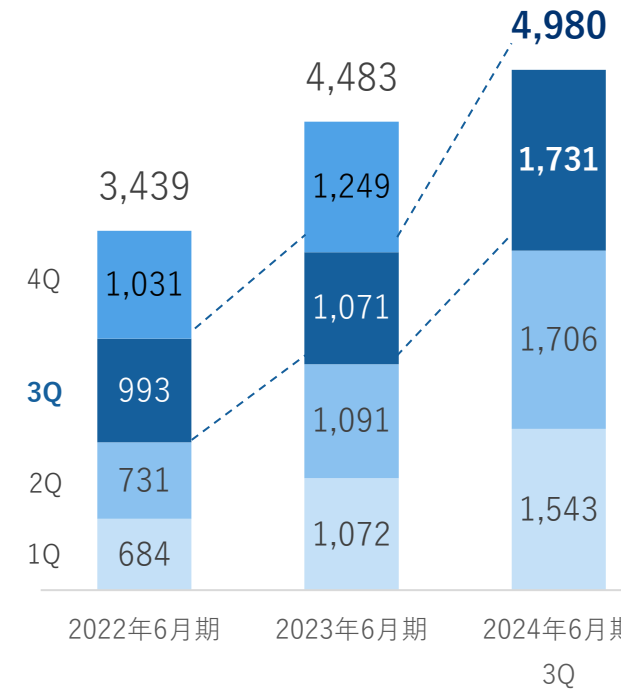
直営店・ライフアシスト社
店舗数



直営店集客数
新規来店数 (単位：人)



直営店集客数
再来店数 (単位：人)



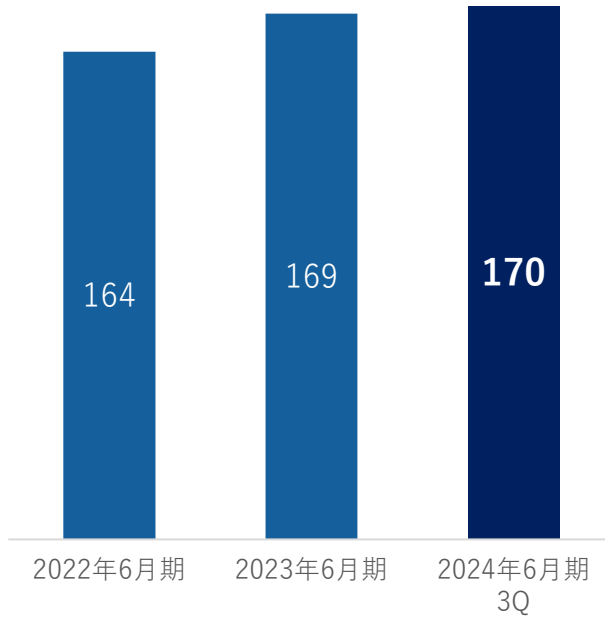
※2023年6月期よりFC事業にて展開している直営店舗についてはこれまで店舗数にしかカウントしていませんでしたが、データ整備が完了し、2024年6月期第3四半期資料から新規来店・成約件数・成約率についても2023年6月期分ならびに2024年6月期3Qへ反映しています。

※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。

✓ 成約単価、成約件数、成約率ともに堅調に推移

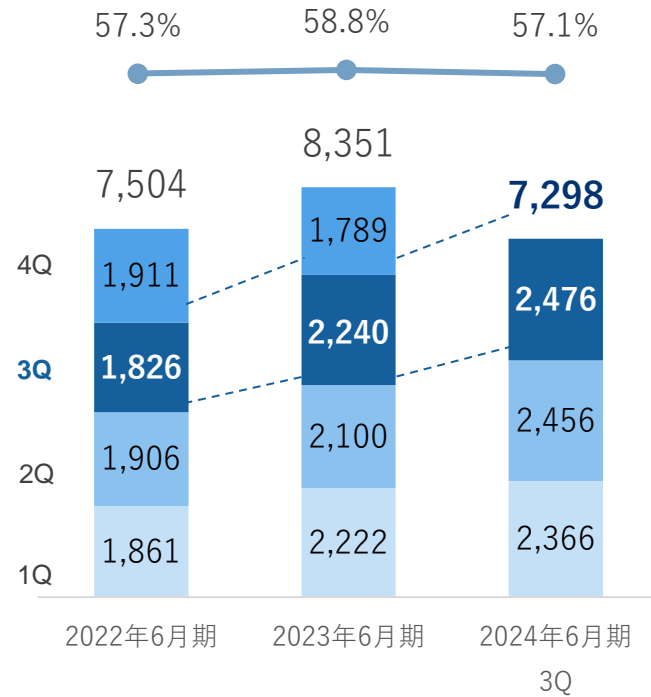
1世帯当たり
成約単価推移

(単位：千円)



新規
成約件数・成約率推移

■ 成約件数 (件)
— 3Q成約率

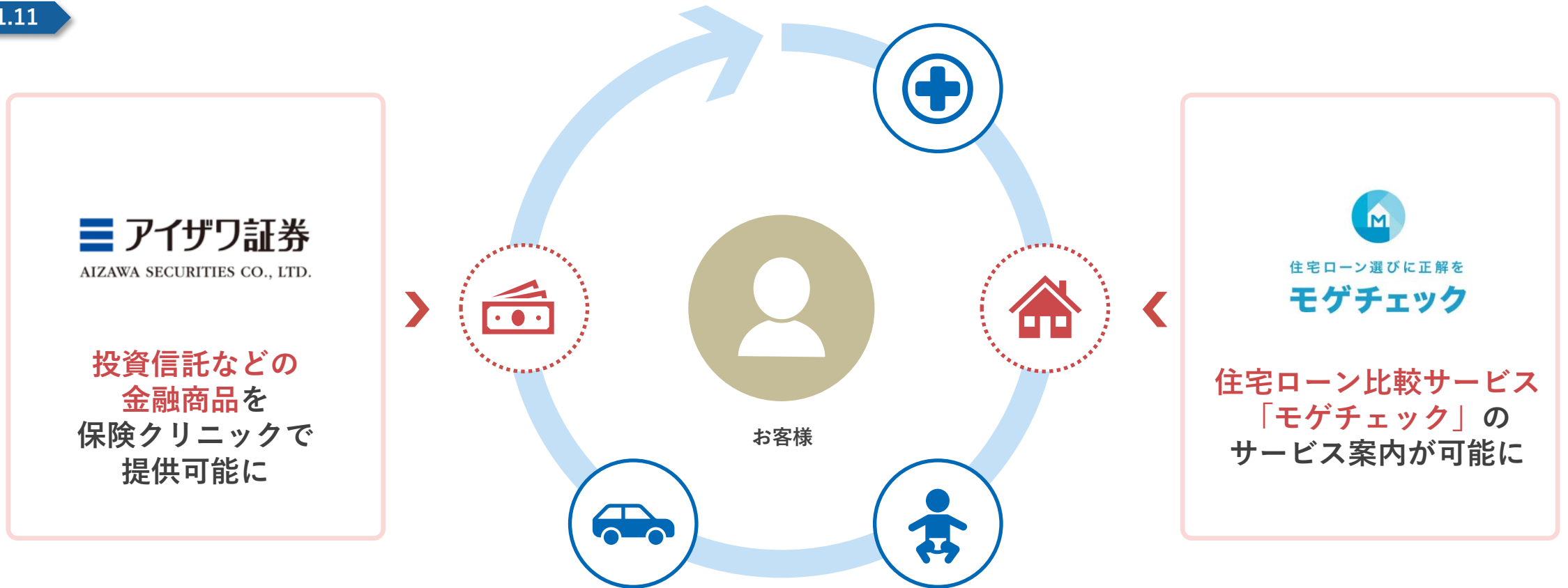


※2023年6月期よりFC事業にて展開している直営店舗についてはこれまで店舗数にしかカウントしていませんでしたが、データ整備が完了し、2024年6月期第3四半期資料から新規来店・成約件数・成約率についても2023年6月期分ならびに2024年6月期3Qへ反映しています。

※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。

- ✓ 保険クリニック直営店における提供サービスのバリューアップを目指し企業間連携を強化
- ✓ お客様それぞれのライフイベントに寄り添う長期的なサポート体制を構築し、保険商品以外の商品提供も可能に

24.01.11

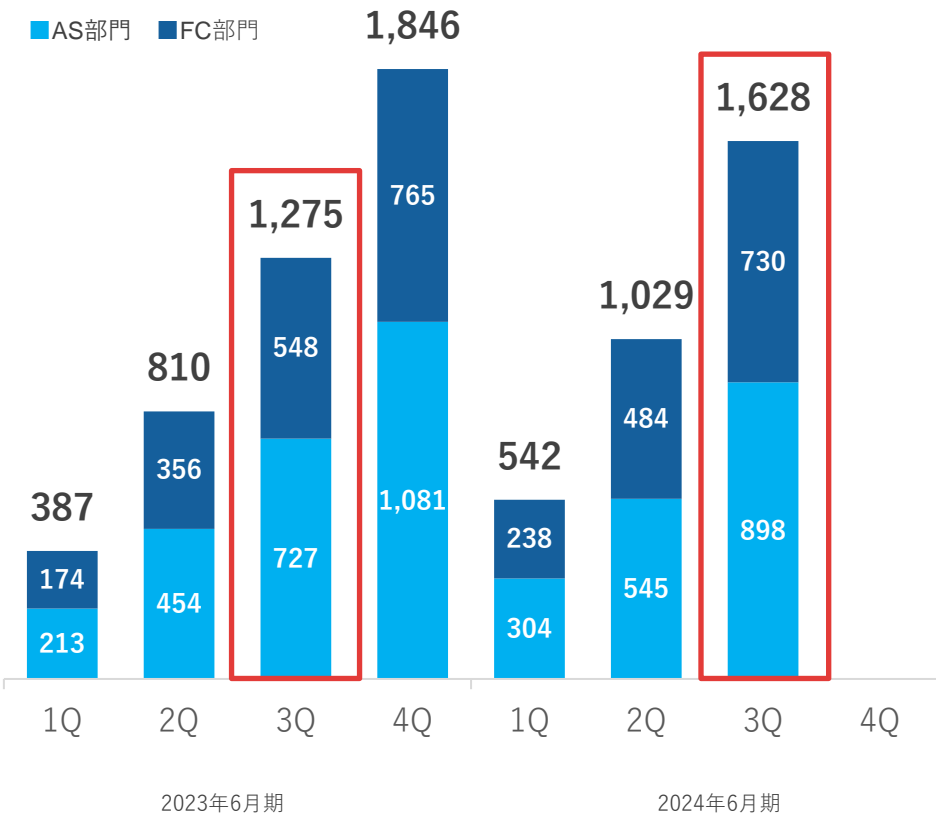


※提供サービスは直営店の一部店舗のみに限られる場合があります。

✓ 複数の大型契約により売上高拡大、ASシリーズID数増加によりストック売上高増加

ソリューション事業 部門別売上高

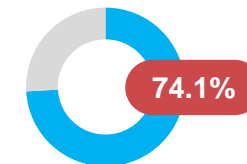
(単位：百万円)



フロー・ストック比率

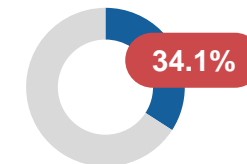
AS部門

ストック売上高	665百万円
フロー売上高	233百万円
売上高合計	898百万円



FC部門

ストック売上高	249百万円
フロー売上高	481百万円
売上高合計	730百万円



※ストック売上…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。

✓ふくおかフィナンシャルグループ 3 銀行へ 最短 5 秒で複数保険プランを試算する「SMART ロボアド LITE」をOEM提供

24.02.15



銀行のお客様

- ✓ 性別
 - ✓ 年齢
 - ✓ 家族構成
- などを選ぶと、
2つのプランが一度に比較可能



最短 5 秒

SMART ロボアド LITE操作イメージ

難しい保険を簡単に教えてくれる保険ロボアドバイザー

smart Roboad
スマートロボアド Lite

OEM提供

初期登録料
月額利用料

ふくおかフィナンシャルグループ

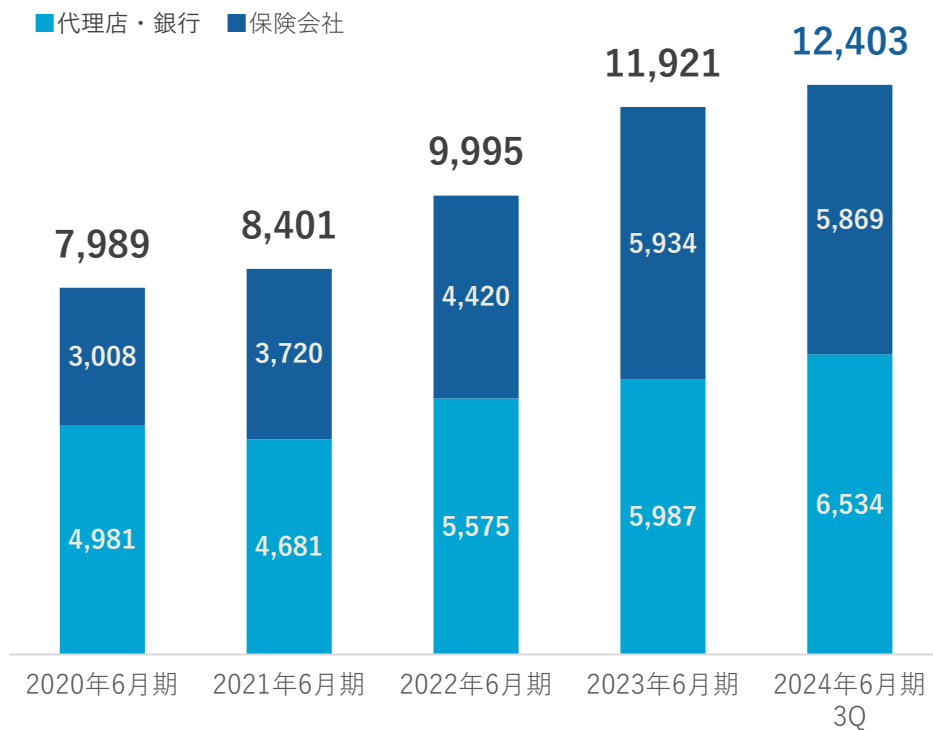
福岡銀行・熊本銀行・十八親和銀行

・今後の展開・

全国の金融機関に向けて販売強化へ

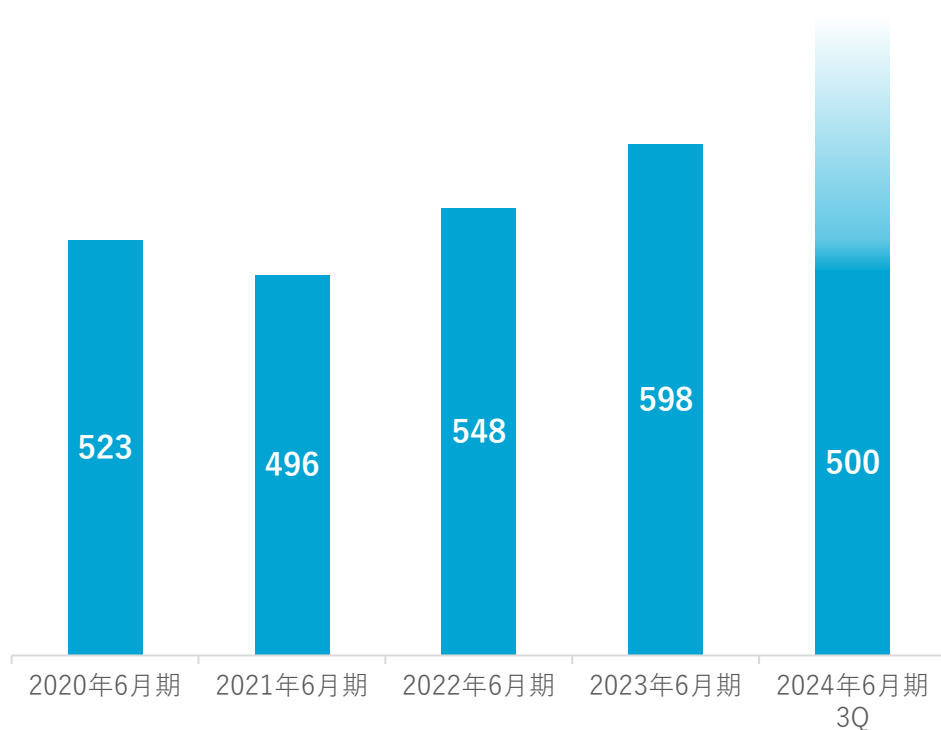
✓代理店・銀行向け、保険会社向けともにASシリーズID数は増加

ASシリーズID数



ASシリーズ サブスクリプション利用料推移

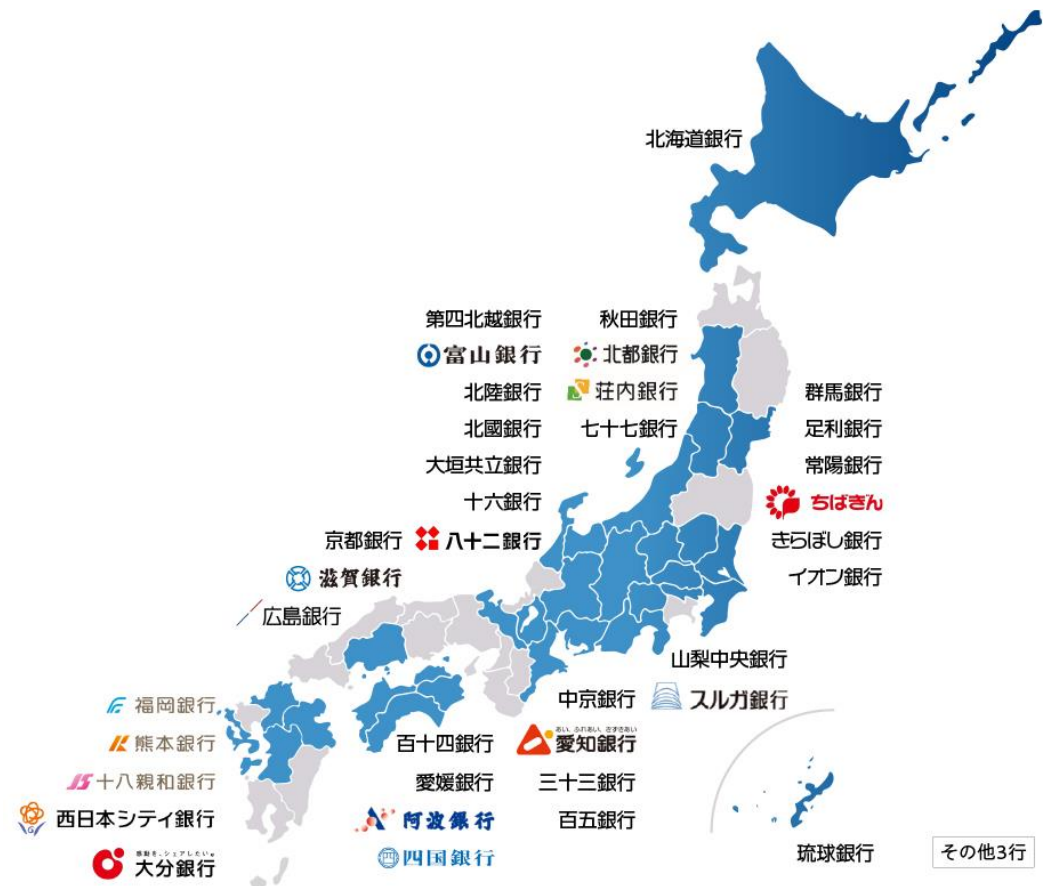
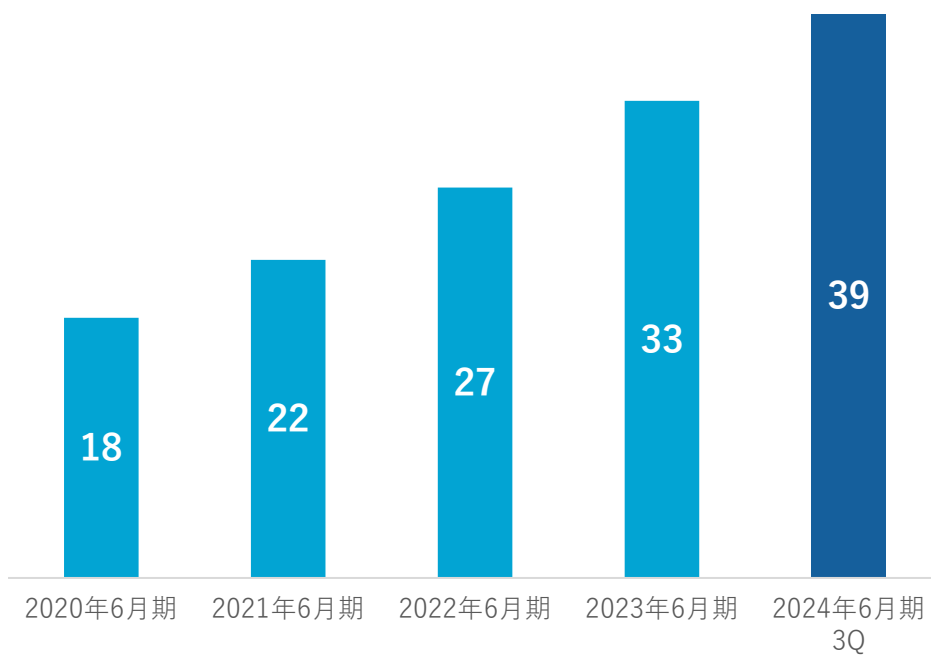
(単位：百万円)



※2021年6月期は大型代理店の解約があったため一時的にID数、サブスクリプション利用料も減少

✓金融機関導入数は順調に推移。

ASシステム金融機関数



※大分銀行は2024年4月1日導入

✓ 利用会社からのニーズの高まりにより、ASシリーズの利用料売上やOCR売上が増加

初期登録料 月額利用料

532百万円

前年同期比 **+15.0%**

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。

OCR売上

174百万円

前年同期比 **+57.0%**

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

保険コンサルティング (教育含む) 売上

180百万円

前年同期比 **+25.7%**

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

その他の ソリューション売上

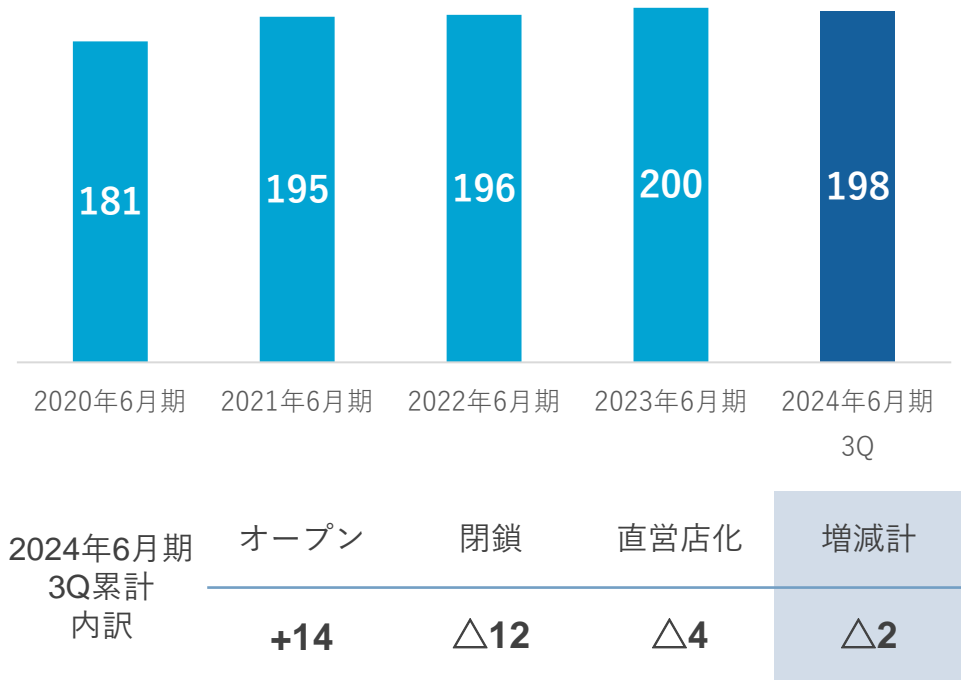
12百万円

前年同期比 **+14.2%**

いずれにも属さない売上

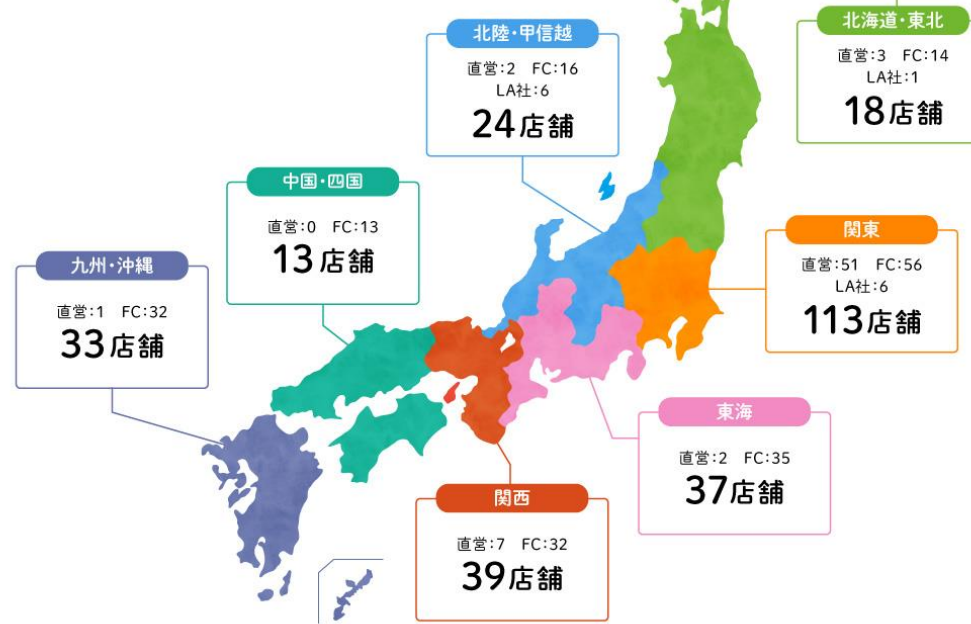
✓FC店舗数は微減。

FC店舗数推移



277店舗

直営店66店舗、
ライフアシスト(LA社)13店舗含む



✓ 送客増による事業部運営店舗ならびに共同募集に伴う保険手数料売上が増加

初期登録・基本料金
店舗利用料

278百万円

前年同期比 **+7.5%**

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

事業部運営店舗ならびに
共同募集に伴う
保険手数料

340百万円

前年同期比 **+84.4%**

事業部にて運営している店舗ならびに、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

ロイヤリティ売上

62百万円

前年同期比 **+0.2%**

売上の一部から発生するロイヤリティ

その他の
サービスに伴う売上

51百万円

前年同期比 **+17.8%**

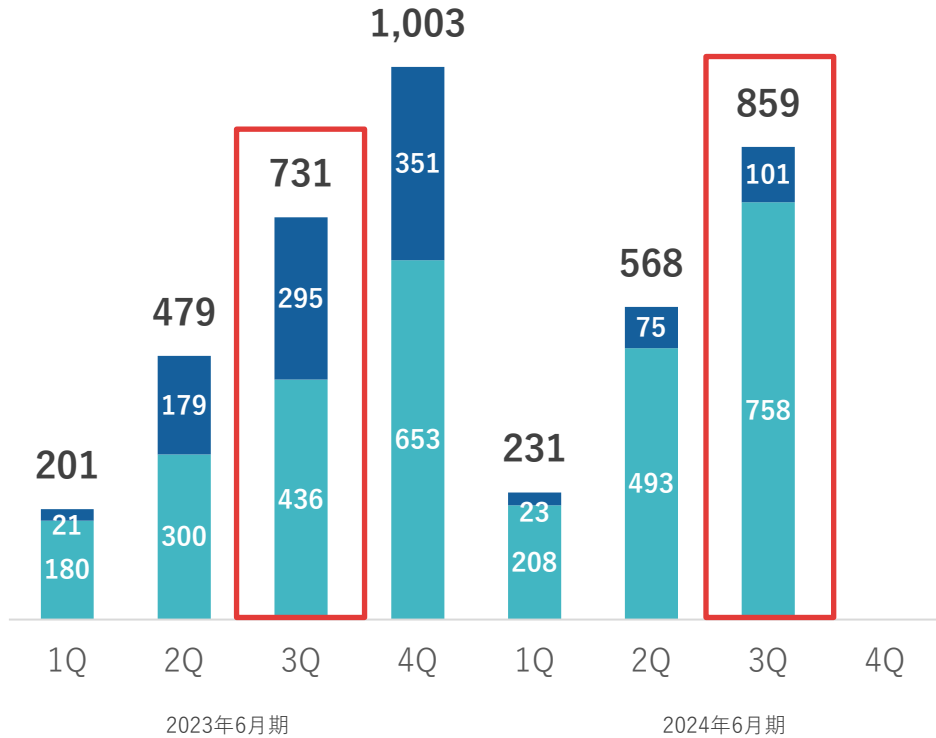
FC店に対し、研修・講師派遣等のサービス提供による対価

✓ 営業強化により売上高拡大。スマートOCR売上が増加し、ストック比率は高水準を維持

システム事業 部門別売上高

(単位：百万円)

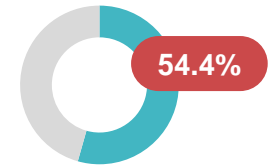
■スマートOCR ■受託開発



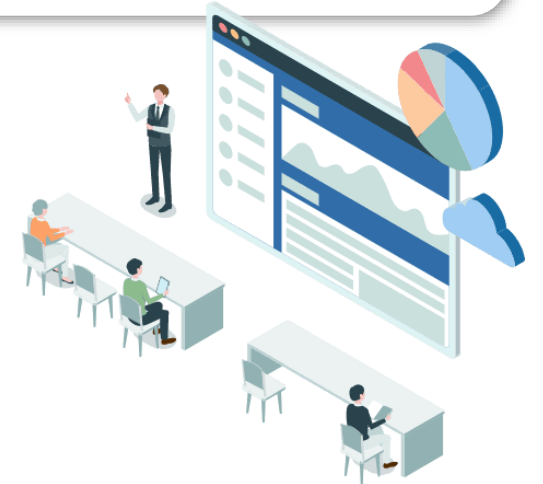
フロー・ストック比率

システム事業

ストック売上高	467百万円
フロー売上高	392百万円
売上高合計	859百万円



※ストック売上…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)



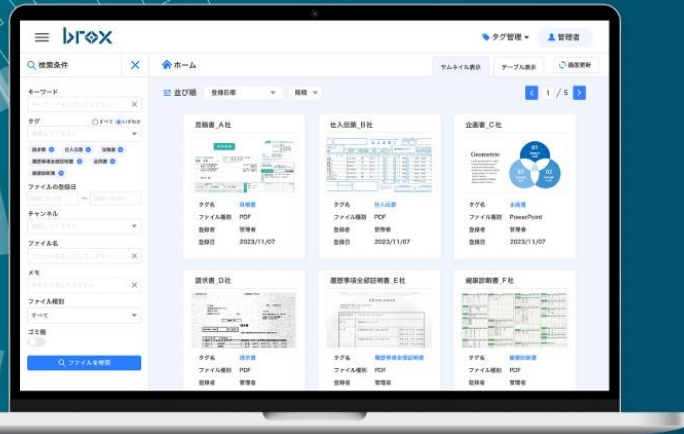
※スマートOCRに関わる受託開発は、スマートOCRに含む

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。

- ✓ 『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。

- ✓ 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 → 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



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

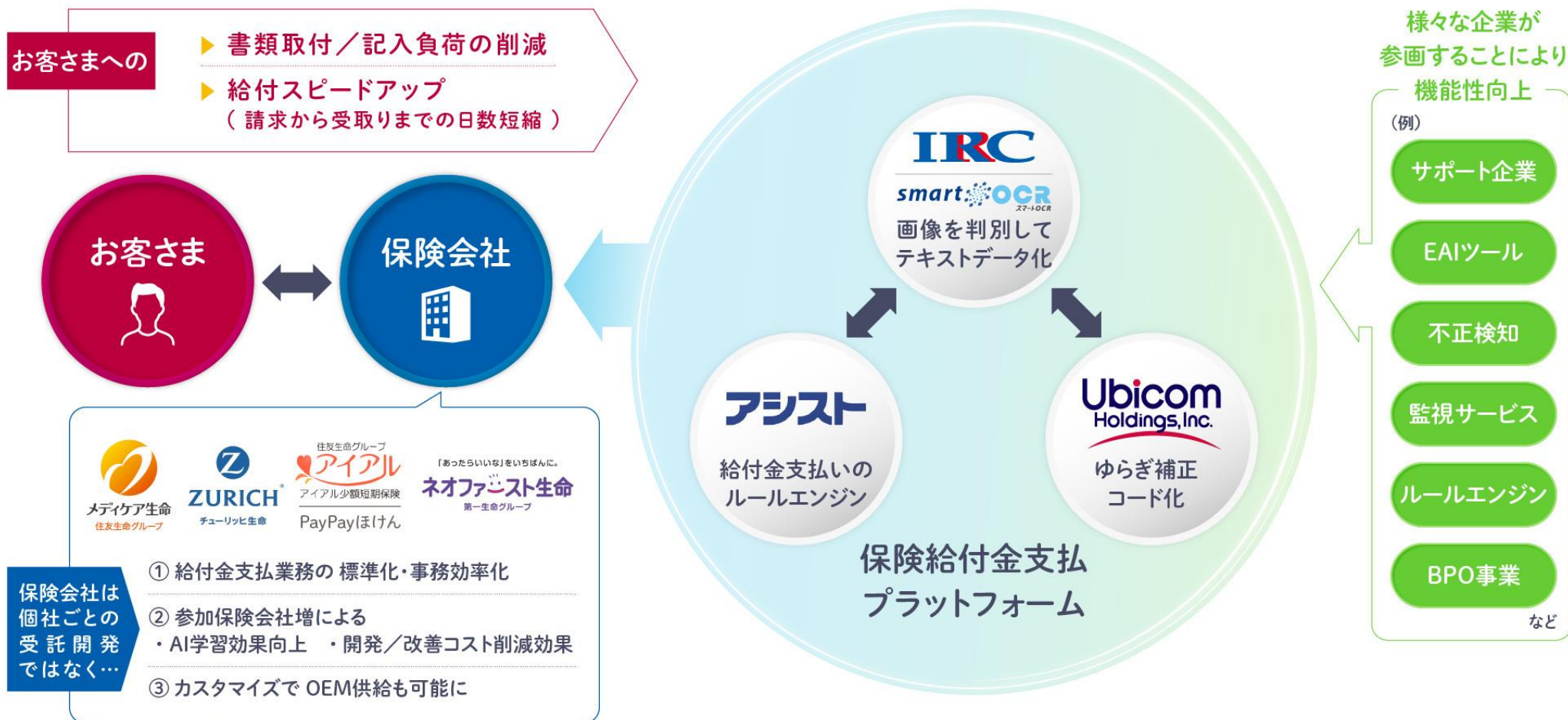


全ての保存帳票の文字列を
検索可能(全文検索)



手書き文字の
帳票もデータ化

✓業界のデファクトスタンダードを目指した展開を進める



生命保険会社・損害保険会社・少額短期保険会社 導入予定

03

2024年6月期通期 予想

(再掲)

✓ 2024年6月期 売上高は25.3% UP、営業利益は約2倍の97.8% UPを目指す

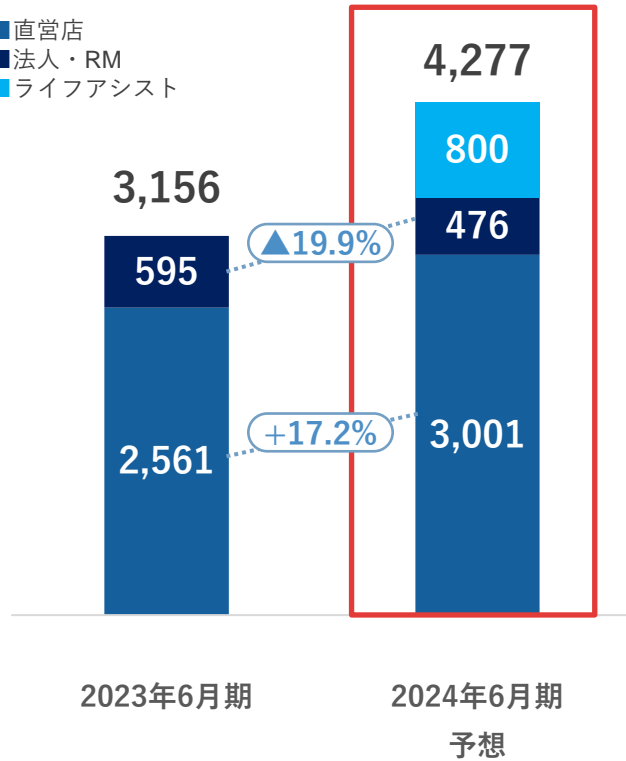
(単位：百万円)	2023年6月期	2024年6月期	
	実績	予想	増減率
売上高	6,005	7,524	+25.3%
売上原価等	989	1,170	+18.3%
売上総利益	5,015	6,354	+26.7%
販売費及び一般管理費	4,828	5,983	+23.9%
営業利益	188	372	+97.8%

(単位：百万円)

保険販売事業

前期比 **+35.5%**

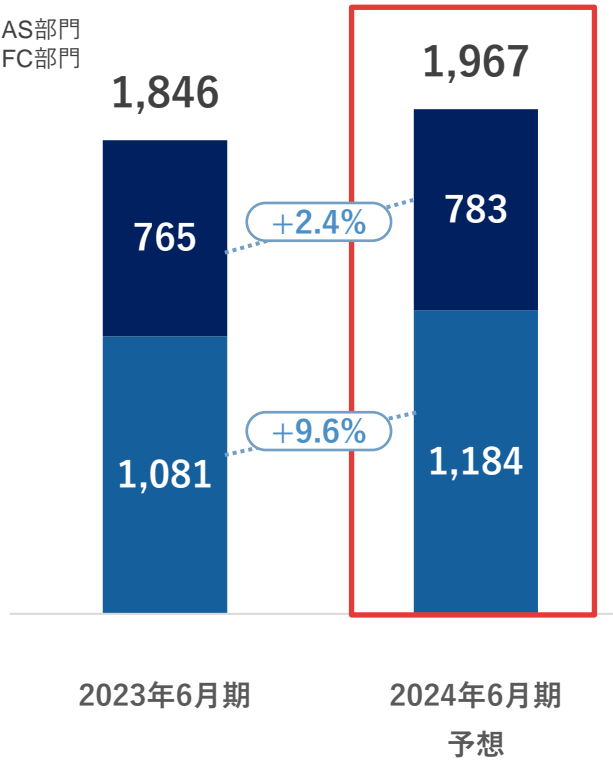
- 直営店
- 法人・RM
- ライフアシスト



ソリューション事業

前期比 **+6.6%**

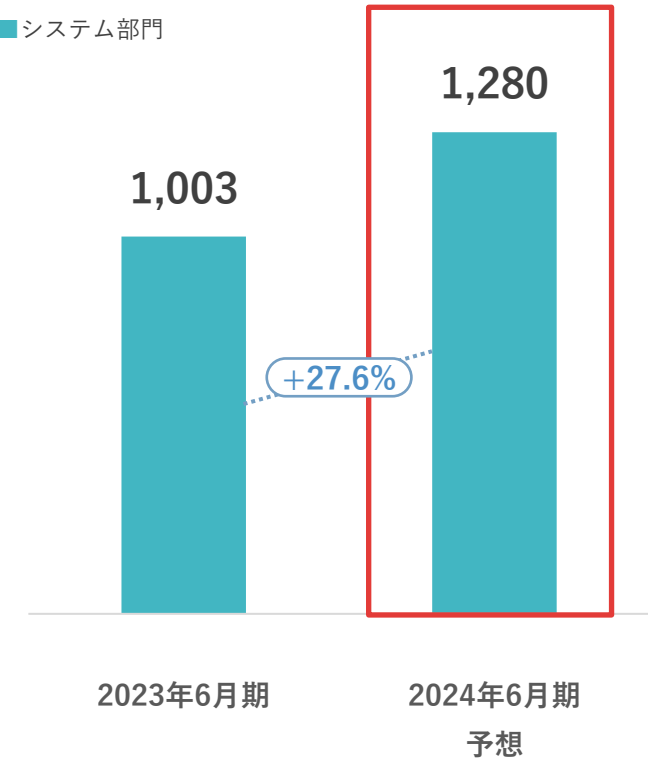
- AS部門
- FC部門



システム事業

前期比 **+27.6%**

- システム部門



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。

Copyright © IRRC Corporation All Rights Reserved.

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[®]』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



04

3か年計画及び成長戦略

(再掲)

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

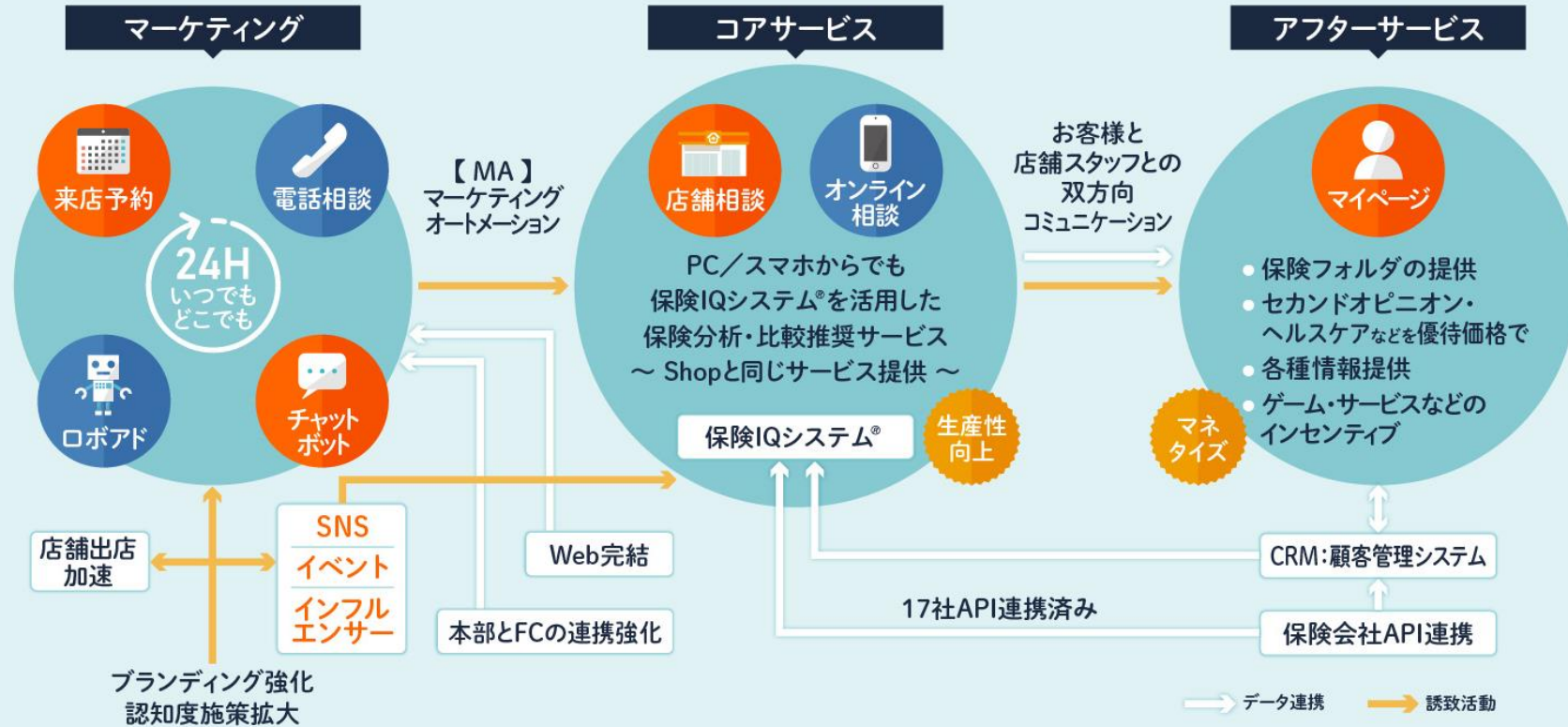
ASシステムの大型導入先の開拓、新サービスの提供

3

『スマートOCR®』事業の更なる拡大、販売力の強化

🏠 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

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

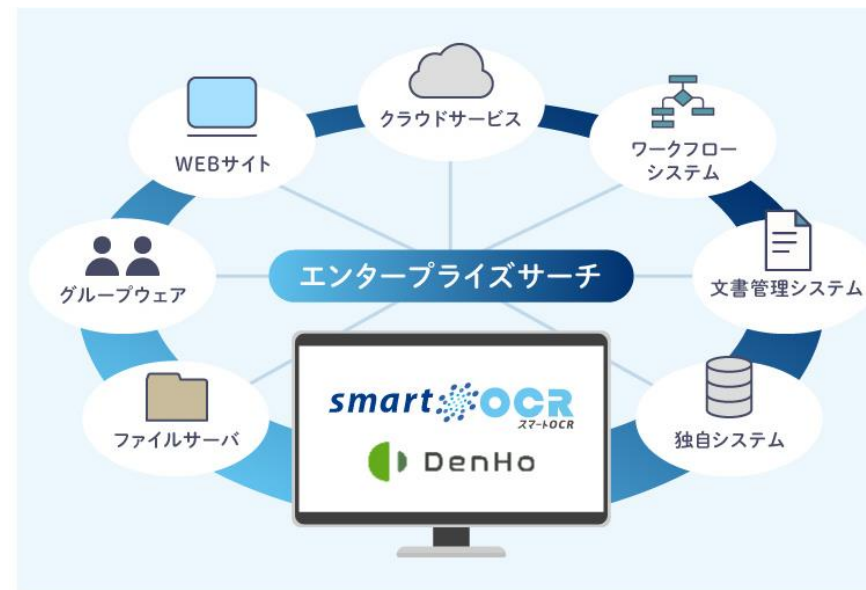


AI-OCR機能強化、クリエイティブフォーム、 共用クラウド、BPO事業の拡販





- 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

- ✓ 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



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

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。