

|| 企業調査レポート ||

アイリックコーポレーション

7325 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年10月6日(水)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 来店型保険ショップ、保険分析・販売支援ソリューション、「スマート OCR」を展開……………	01
2. 自社開発システムによるワンストップソリューションが強み……………	01
3. 2021年6月期は2ケタ増収だが先行投資で減益……………	01
4. 2022年6月期は大幅増収増益予想……………	02
5. 成長分野の「スマート OCR」の拡大も推進……………	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要……………	03
2. 沿革……………	03
■ 事業概要	05
1. セグメント区分……………	05
2. 保険販売事業……………	06
3. ソリューション事業……………	06
4. システム事業……………	07
5. 特徴・強み……………	08
6. 主要 KPI……………	09
7. リスク要因……………	12
■ 業績動向	12
1. 2021年6月期連結業績の概要……………	12
2. セグメント別の動向……………	13
3. 財務の状況……………	14
■ 今後の見通し	16
1. 2022年6月期連結業績予想の概要……………	16
2. セグメント別売上高計画と重点施策……………	17
■ 成長戦略	18
1. 「3年後のあるべき姿」……………	18
2. 2023年6月期の目標数値……………	19
3. セグメント別成長戦略……………	20
4. Fintech 企業として成長を目指す……………	21
■ 株主還元	21
■ ESG 経営・SDGs への取り組み	22

■ 要約

保険分析・販売支援プラットフォームの Fintech 企業

アイリックコーポレーション<7325>は、企業テーマに「人と保険の未来をつなぐ～ Fintech Innovation～」を掲げている。自社開発のシステム・サービスを活用し、保険分析・販売支援プラットフォームとして事業展開する Fintech 企業である。

1. 来店型保険ショップ、保険分析・販売支援ソリューション、「スマート OCR」を展開

自社開発した業界唯一のワンストップ型保険分析・検索システム「保険 IQ システム」を活用して、来店型保険ショップ「保険クリニック」を直営と FC で全国展開するとともに、保険分析・販売支援プラットフォームとして金融機関や保険代理店向けのシステム販売も行っている。また、AI を搭載した非定型帳票対応の次世代型光学的文字認識システム「スマート OCR (AI-OCR)」関連を成長分野と位置付けている。セグメント区分は、保険販売事業（「保険クリニック」直営店運営の直営店部門、法人向け訪問型保険販売の法人営業部門）、ソリューション事業（システム提供の AS 部門、「保険クリニック」FC 展開の FC 部門）、及びシステム事業（子会社（株）インフォディオの「スマート OCR」関連）としている。

2. 自社開発システムによるワンストップソリューションが強み

保険販売（訪問型、来店型）は競合の多い市場だが、コンサルティングから契約まで業界唯一のシステムを自社開発して、ワンストップソリューションで展開していることが強み・競合優位性となっている。店舗数は増加基調で、成約率も上昇基調である。2020年11月にはオリコン顧客満足度(R)ランキング「来店型保険ショップ」で「保険クリニック」が総合第1位を獲得した。市場環境として、かつては90%前後を占めていた生命保険営業員からの加入比率が低下し、一方で保険代理店からの加入比率が上昇基調である。同社にとって市場環境は良好と言えるだろう。

3. 2021年6月期は2ケタ増収だが先行投資で減益

2021年6月期連結業績は、売上高が前期比11.3%増の4,638百万円、営業利益が同23.7%減の365百万円、経常利益が同23.4%減の374百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同27.8%減の233百万円となった。売上面は直営店部門の堅調推移、FC部門やシステム事業の大幅伸長などで2ケタ増収となったが、利益面はシステム事業の「スマート OCR」大型案件のカスタマイズで売上原価が増加し、先行投資に伴う販管費の増加（新規出店に伴う人件費や家賃の増加、TVCM費用の増加）などにより減益となった。

4. 2022年6月期は大幅増収増益予想

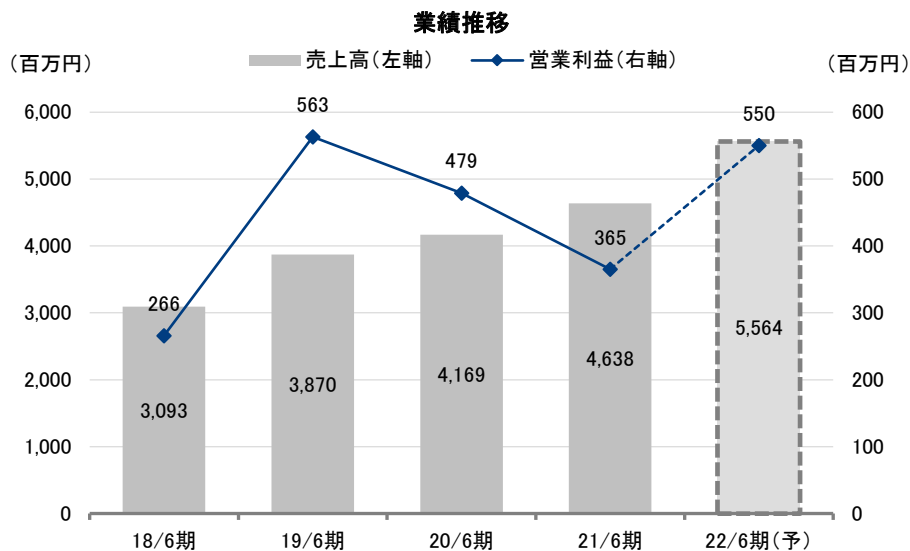
2022年6月期連結業績予想は、売上高が前期比20.0%増の5,564百万円、営業利益が同50.3%増の550百万円、経常利益が同48.8%増の557百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同49.6%増の349百万円としている。中期経営計画で1年目の2021年6月期と2年目の2022年6月期を「投資・準備期間」と位置付けて、システム投資、店舗網拡大、広告宣伝活動など戦略的な先行投資実行で販管費が増加する見込みだが、主力事業がおおむね順調に推移して大幅増収増益予想としている。なお下期偏重の計画としている。新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）の影響が和らいだうえで積極的な事業展開ができれば、会社予想に上振れ余地があると弊社では考えている。

5. 成長分野の「スマートOCR」の拡大も推進

「3年後のあるべき姿」を策定し、目標数値には2023年6月期の売上高70億円、営業利益10億円を掲げている。2021年6月期と2022年6月期は「投資・準備期間」と位置付けて、システム投資、人材投資、広告宣伝投資など戦略的な先行投資を実行する。このため売上の増加に比べて、利益の伸びは小幅にとどまる計画としている。そして2023年6月期を「成長の年」として目標値の達成を目指す。保険分析・販売支援のプラットフォームとして収益拡大を図るとともに、成長分野と位置付ける「スマートOCR」の拡大も推進し、Fintech企業としての成長を目指す方針だ。中期的に高成長が期待できると弊社では考えている。

Key Points

- ・自社開発システムを活用し、保険分析・販売支援プラットフォームとして事業展開するFintech企業
- ・2022年6月期は大幅増収増益予想
- ・成長分野の「スマートOCR」の拡大も推進



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

企業テーマは「人と保険の未来をつなぐ～ Fintech Innovation ～」

1. 会社概要

同社は企業テーマに「人と保険の未来をつなぐ～ Fintech Innovation ～」を掲げている。自社開発のシステム・サービスを活用し、保険分析・販売支援プラットフォームとして事業展開する Fintech 企業である。

本社所在地は東京都文京区本郷で、事業所は本社のほか、大阪支店（大阪府大阪市中央区）に展開している。グループ（2021年6月期末時点）は同社及び連結子会社1社（インフォディオ）で構成され、来店型保険ショップ「保険クリニック」運営（直営とFC）、保険分析・販売支援ソリューション及び子会社インフォディオが開発した非定型帳票対応の次世代型光学的文字認識システム「スマートOCR」関連事業などを展開している。

2021年6月期末時点の資産合計は4,281百万円、純資産は3,631百万円、資本金は1,319百万円、自己資本比率は84.8%、発行済株式数は8,538,000株（自己株式367株を含む）である。

2. 沿革

同社は1995年7月に東京都新宿区で設立した。その後1999年12月に来店型保険ショップ「保険クリニック」を本格始動、2004年4月に汎用型IQシステム（現 保険分析・検索システム「保険IQシステム」）を完成、2004年7月には来店型保険ショップ「保険クリニック」のFC事業を開始した。そして2018年9月に東京証券取引所マザーズへ新規上場した。

なお子会社のインフォディオ（2002年7月に出资比例50%で設立、2005年3月に完全子会社化）は、2018年4月にAI搭載の「スマートOCR」を開発した。

アイリックコーポレーション

7325 東証マザーズ | 2021年10月6日(水)
<https://www.irrc.co.jp/ir/>

会社概要

会社沿革

年月	項目
1995年 7月	(株) アイリックコーポレーションを東京都新宿区に設立
1997年12月	生命保険媒介業並びに損害保険代理業として営業を開始
1999年 9月	本社を東京都文京区の本郷 BN ビルに移転
1999年12月	「生命保険情報ステーション」をオープンして来店型「保険クリニック」サービスを本格始動
2002年 7月	システム開発の子会社(出資比率 50%)として(株)インフォディオを設立
2004年 4月	汎用型 IQ システム(現 保険分析・検索システム「保険 IQ システム」)完成
2004年 7月	「保険クリニック」の FC 事業(現 ソリューション事業 FC 部門)を開始
2005年 3月	インフォディオを 100% 子会社化
2008年10月	保険申込ナビゲーションシステム「AS-BOX」を開発して AS 事業(現 ソリューション事業 AS 部門)を開始
2010年 4月	「プライバシーマーク」の認定を取得
2010年 6月	東京海上日動あんしん生命保険(株)と「AS-BOX」において初めてのシステム連携を開始
2010年11月	本社を本郷センタービルに移転
2013年 1月	(株)ユニバーサルアンダーライタースを吸収合併
2014年 7月	情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)の認証を取得
2015年 5月	台湾統一保険經紀人股份有限公司とアドバイザリー契約を締結して台湾初保険ショップのオープンに協力
2016年 8月	インフォディオがスマートフォンアプリ「文字スキャン」を開発
2017年 8月	(一社) Fintech 協会に加盟
2018年 2月	日本初となる AI 技術を活用した「生命保険証券自動分析アプリ」を開発
2018年 4月	非定型帳票対応の次世代型光学的文字認識システム「スマート OCR」を開発
2018年 5月	住友生命保険相互会社と「Vitality」サービスの一部を共同開発で合意
2018年 6月	「IQ リモ・コン〜どこでもリモート保険相談〜」サービスを開始
2018年 9月	東京証券取引所マザーズ市場に株式上場
2019年 1月	東京海上日動火災保険(株)「モバイルエージェント」アプリに「保険証券 OCR サービス」採用
2019年 8月	経理部門における業務効率化ツール「スマート OCR 請求書」をリリース
2019年 9月	「Salesforce」の API 連携を行うアプリケーション「スマート OCR for Salesforce」をリリース
2019年10月	非定型手書き文字帳票の読み取りが可能な「スマート OCR 非定型手書き」をリリース
2019年11月	(株)新光 FP サービスより 2 店舗を事業譲受
2020年 8月	医療機関ごとに異なる健康診断書をデータ化する「スマート OCR 健康診断書」をリリース
2020年 9月	源泉徴収票をデータ化する「スマート OCR 源泉徴収票基本バック」をリリース
2020年10月	決算書をデータ化する「スマート OCR 決算書基本バック」をリリース
2020年11月	オリコン顧客満足度(R)ランキング「来店型保険ショップ」で「保険クリニック」が総合第 1 位を獲得 オープンハウス <3288> と業務提携 「スマート OCR」が国勢調査に採用
2020年12月	医療機関ごとに異なる診療明細書をデータ化する「スマート OCR 診療明細書」をパッケージ提供開始
2021年 4月	いつでもどこでも「保険クリニック」DX プロジェクト第 3 弾「IQ (いっきゅう) くんの my (まい) にち」をリリース 「スマート OCR」が国税庁の「確定申告書等作成コーナーの源泉徴収票 OCR 機能に係る開発及び機器等の提供等」を受託
2021年 5月	「スマート OCR」が法務省矯正研修所の OCR システムに採用 (株)スマートコントラクト・イニシアティブに出資 「スマート OCR」を活用した「生命保険証券の自動分析サービス」が特許取得
2021年 6月	いつでもどこでも「保険クリニック」DX プロジェクト第 4 弾「お手軽 web 保険診断」をリリース
2021年 9月	「スマート OCR」をベースにした注文書処理特化型ソリューション「注文書革命 DX」をリリース

出所：有価証券報告書、ニュースリリースよりフィスコ作成

■ 事業概要

来店型保険ショップ、保険分析・販売支援ソリューション、 「スマート OCR」を展開

1. セグメント区分

自社開発した業界唯一のワンストップ型保険分析・検索システム「保険 IQ システム」などを活用して、来店型保険ショップ「保険クリニック」を直営と FC で全国展開するとともに、保険分析・販売支援プラットフォームとして金融機関や保険代理店向けのシステム販売も行っている。またシステム開発の子会社インフォディオは、AI を搭載した非定型帳票対応の次世代型光学的文字認識システム「スマート OCR」を開発・販売している。

セグメント区分は、保険販売事業（来店型保険ショップ「保険クリニック」直営店運営の直営店部門、法人向け訪問型保険販売の法人営業部門）、ソリューション事業（システム販売の AS 部門、「保険クリニック」FC 展開の FC 部門）、システム事業（子会社インフォディオの「スマート OCR」関連）としている。

セグメント別売上高・営業利益の推移は以下のとおりである。過去 4 期（2018 年 6 月期～2021 年 6 月期）の推移で見ると、保険販売事業の法人営業部門は税制改正の影響が継続して伸び悩んでいるが、保険販売事業の直営店部門は直営店舗数の増加、ソリューション事業の AS 部門はシステム販売の好調、ソリューション事業の FC 部門は FC 店舗数の増加、システム事業は「スマート OCR」導入数の増加で、いずれも拡大基調である。なおソリューション事業はシステム利用料やロイヤリティ収入等が中心のため利益率が高い。システム事業は先行投資ステージのため現状の利益水準が低いが、今後の成長分野と位置付けている。

セグメント別売上高と営業利益の推移

(単位：百万円)

	18/6 期	19/6 期	20/6 期	21/6 期
売上高				
保険販売事業	2,004	2,646	2,575	2,759
(直営店部門)	1,543	2,165	2,273	2,517
(法人営業部門)	462	481	301	242
ソリューション事業	901	989	1,176	1,327
(AS 部門)	516	595	723	763
(FC 部門)	385	394	452	564
システム事業	187	233	417	551
連結売上高	3,093	3,870	4,169	4,638
営業利益				
保険販売事業	361	726	542	491
ソリューション事業	297	324	421	376
システム事業	18	16	47	36
報告セグメント合計	677	1,067	1,012	904
調整額	-410	-504	-532	-538
連結営業利益	266	563	479	365

注：18/6 期の直営店部門・法人営業部門の売上高は遡及修正した数値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーム）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

保険販売事業は来店型保険ショップ「保険クリニック」直営店部門と法人営業部門

2. 保険販売事業

保険販売事業は直営店部門と法人営業部門で構成されている。自社開発した業界唯一のワンストップ型保険分析・検索システム「保険IQシステム」を活用した独自のサービスで、高い継続率と満足度を獲得している。収益は直営店部門、法人営業部門とも、代理店業務委託契約を締結している保険会社の保険商品販売に伴って、当該保険会社から得られる「保険手数料」収入である。

直営店部門は来店型保険ショップ「保険クリニック」を直営店で運営し、2021年6月期末時点で52店舗（前期末比8店舗増加）を全国に展開している。2020年11月にはオリコン顧客満足度(R)ランキング「来店型保険ショップ」で「保険クリニック」が総合第1位を獲得した。法人営業部門は法人及び富裕層をサポートすべく、保険の有効活用に関する提案や保険販売等を行う訪問型保険販売を展開している。

ソリューション事業はAS部門とFC部門

3. ソリューション事業

ソリューション事業は、自社のシステムを提供するAS部門と、来店型保険ショップ「保険クリニック」FC展開のFC部門で構成されている。

AS部門は、金融機関や保険代理店等に対して、生命保険の現状把握・検索提案システム「ASシステム」、保険申込ナビゲーションシステム「AS-BOX」を提供している。「ASシステム」は「保険IQシステム」を汎用化したシステムである。「AS-BOX」は「保険IQシステム」または「ASシステム」の機能のうち、既契約保険の証券分析機能が搭載されていない簡易版のシステムである。収益は、ASシリーズ導入ID数に基づいたシステム利用料（登録料、サブスクリプション方式の月額利用料）や、保険販売コンサルティング売上、金融機関向けOCR売上、その他ソリューション売上等となっている。

FC部門は、全国の来店型保険ショップ「保険クリニック」FC店に対して「保険IQシステム」を提供している。さらに教育・研修、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い、直営店と同等のサービスを展開している。FC店舗数は2021年6月期末時点で195店舗（前期末比14店舗増加）となっている。収益はシステムやサポート利用に対する初期登録料・基本料金、ロイヤリティ売上、共同募集に伴う保険手数料、その他サービスに伴う売上等である。

システム事業は「スマート OCR」が主力

4. システム事業

システム事業は子会社インフォディオが「スマート OCR」関連を中心として、システム開発やソフトウェア受託開発を行っている。

AI を搭載した非定型帳票対応の次世代型光学的文字認識システム「スマート OCR」(2018 年 4 月開発)は、定型・非定型の数千万枚の活字・手書き文書等を認識してデータ化できるエンタープライズ向けシステムである。収益は、提供先から得られるサブスクリプション方式の利用料である。

保険用途にとどまらず、幅広く企業・官公庁等のデジタル化・ペーパーレス化に貢献するシステムである。単に定型・非定型の手書き・活字の文字変換を行うだけでなく、マスターデータ連携・自動処理、高いセキュリティ、スマホアプリ等も備えた総合システムとして高い評価を得ている。

データ抽出パッケージとして品ぞろえを強化し、2020 年 12 月までに「請求書」「領収書・レシート」「名刺」「運転免許証」「健康保険証」「決算書」「源泉徴収票」「診療明細書」などをリリースしている。さらに 2021 年 5 月には「決算書基本パック」をメジャーアップデート、電子帳簿保存法のスキャナ制度対応の新機能を業界に先駆けてリリース、2021 年 9 月には「注文書革命 DX」をリリースした。今後も様々な用途のパッケージをリリース予定としている。

さらに AI-OCR ソリューションとして、保険業界以外の企業・官公庁等への提供拡大や、システムインテグレータ向け OEM による提供拡大を推進している。導入事例として、2020 年 11 月には、独立行政法人統計センターが集計を行う令和 2 年国勢調査などの情報（個々を特定できない処理が施された情報）を認識処理する「AI 技術を用いた文字認識サービスの提供業務」を受託し、令和 2 年国勢調査等の定型帳票の手書き文字の認識に用いられている。2020 年 12 月には（株）JTB が「スマート OCR」を組み込んで独自開発した「証憑書類電子保存化システム」が稼働開始した。JTB グループ全体で年間約 570 万枚のペーパーレス化、約 7 億円以上の経費削減に寄与する。

2021 年 3 月には（株）日立ソリューションズが開発したビジネスデータ活用支援「活文」に「スマート OCR」が採用された。2021 年 4 月には、国税庁の「確定申告書等作成コーナーの源泉徴収票 OCR 機能に係る開発及び機器等の提供等」を受託した。OCR エンジンだけでなく、Web アプリケーション開発、サーバー構築・運用、画像処理エンジンまで同社の仕組みを採用し、2022 年 1 月に始まる確定申告より運用開始予定である。2021 年 5 月には、法務省矯正研修所が行う手書きアンケート情報を認識処理する「効果検証用 OCR 機器の賃貸借」を受託・運用開始した。

事業概要

自社開発システムを活用したワンストップソリューションが強み

5. 特徴・強み

保険販売（訪問型、来店型）は競合の多い市場だが、コンサルティングから契約まで業界唯一のシステムを自社開発して、ワンストップソリューションで展開していることが強み・競合優位性となっている。

自社開発のワンストップ型保険分析・検索システム「保険 IQ システム」をベースとして、「保険 IQ システム」を汎用化した「AS システム」、「保険 IQ システム」の簡易版である「AS-BOX」、「スマート OCR」の機能を組み込んだ「証券分析 AI アシスト機能」「生命保険証券の自動分析サービス」、保険証券の画像と保障内容を一括管理できるスマートフォンアプリ「保険フォルダ」などを開発・提供し、オンライン保険相談サービスなども行っている。2021年6月には、いつでもどこでも「保険クリニック」DX プロジェクト第4弾として、スマートフォンで保険証券を撮影するだけで、最短30秒で加入している保障の範囲が一目でわかる「お手軽 web 保険診断」をリリースした。

なお、生命保険募集人がスマートフォンやタブレット等のカメラで撮影した生命保険証券を「スマート OCR」を活用して自動分析する「生命保険証券の自動分析サービス」は、2021年5月に特許を取得（第6887233号）している。



出所：有価証券報告書より掲載

事業概要

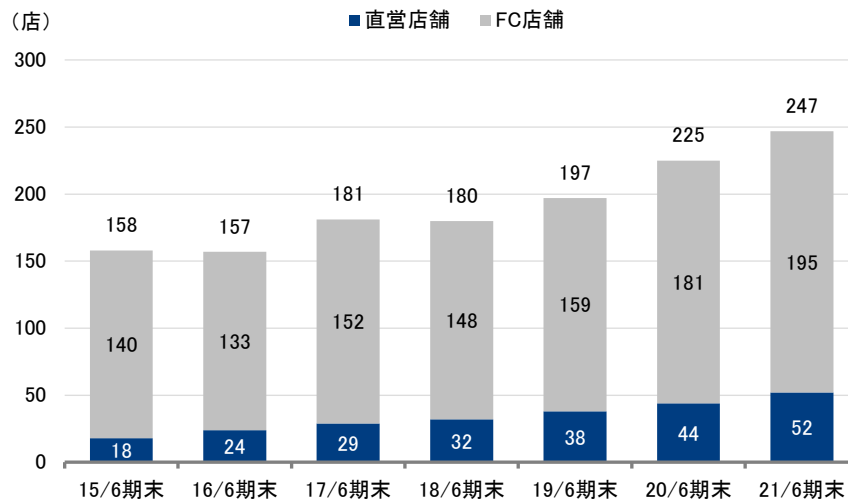
「保険クリニック」店舗数は増加基調、成約率も上昇基調

6. 主要 KPI

主要 KPI は以下のとおりである。保険販売事業は 2020 年 6 月期から 2021 年 6 月期にかけてコロナ禍の影響により直営店集客数がやや伸び悩み成約単価が減少したが、ワンストップソリューション等の強みを発揮して店舗数は増加基調であり、成約率も上昇基調である。ソリューション事業の AS シリーズ ID 数も増加基調である。

来店型保険ショップ「保険クリニック」の店舗数（直営、FC）の推移は、2021 年 6 月期末時点で直営 52 店舗、FC195 店舗、合計 247 店舗となり、前期末比で直営が 8 店舗増加、FC が 14 店舗増加、合計で 22 店舗増加した。直営店は集客力の高いショッピングモール等から収益性の高い物件を精査・選別して出店し、順調に増加している。FC は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提案などの効果で増加基調である。大手保険ショップで唯一 FC 展開していることも強みである。

店舗数(直営、FC)の推移

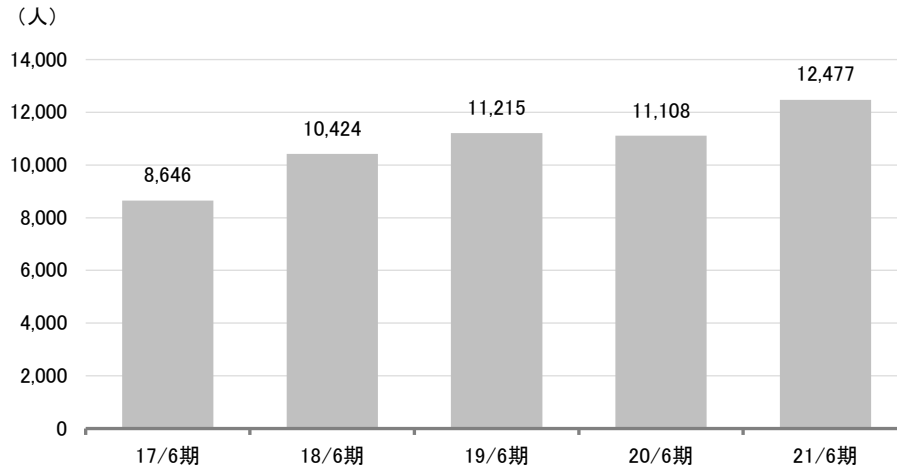


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

直営店の集客数の推移については、コロナ禍による外出自粛の影響でショッピングモールへの人の流れがコロナ禍以前の水準に戻っていないため 2020 年 6 月期以降は伸び悩んでいるが、2021 年 6 月期は前期比 12.3% 増の 12,477 人となった。認知度向上に向けた TVCM や Web 広告の効果、オンライン保険相談開始の効果などが寄与した。

事業概要

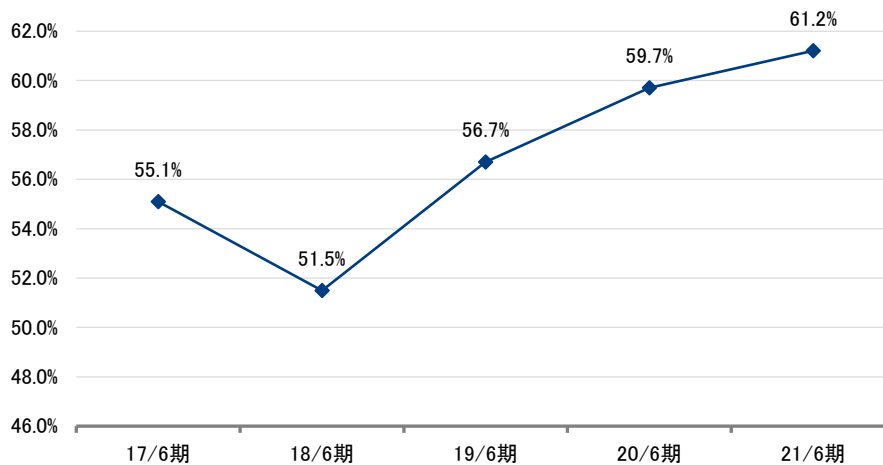
保険販売事業KPI(直営店集客数)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

直営店の成約率の推移については、2018年6月期の51.5%から2021年6月期の61.2%まで上昇基調である。複雑化する保険商品に対応するための教育・研修を強化して、コンサルティング能力の向上と成約率向上に努めている。さらに2021年6月期には、コロナ禍に伴って保険ニーズが高まったことも寄与したようだ。

保険販売事業KPI(直営店成約率)

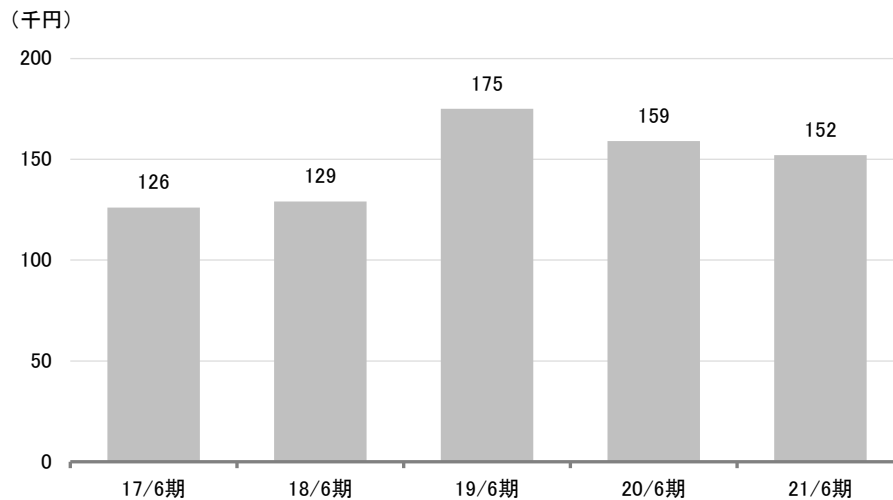


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

成約単価の推移については、成約単価は保険商品の構成によって変動する傾向が強い。2021年6月期の成約単価は152千円で前期比7千円減少した。老後資金に対する関心度は依然として高く、貯蓄型保険商品の販売が堅調となったが、コロナ禍の影響により単価の低い医療保険への需要が高まったため、2020年6月期及び2021年6月期の成約単価は減少した。

事業概要

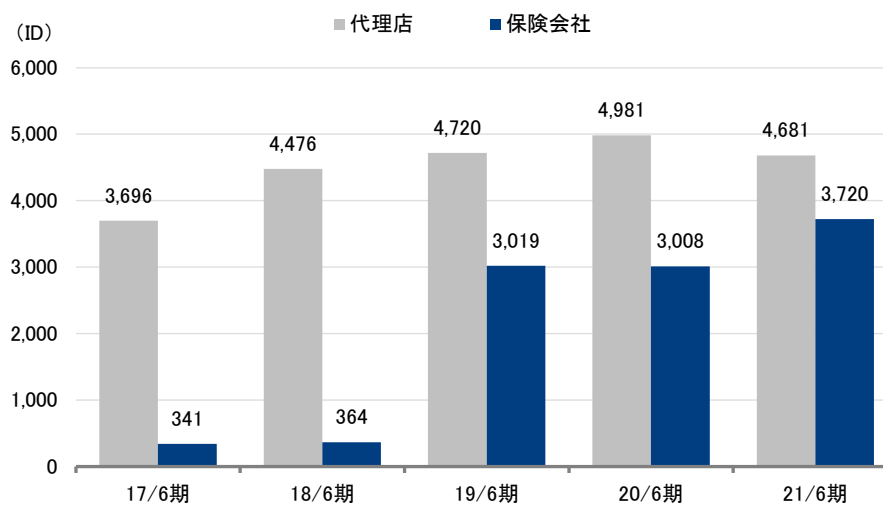
保険販売事業KPI(一世帯当たりの成約単価)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ソリューション事業 AS 部門の AS シリーズ ID 数の推移については、2021 年 6 月期末の ID 数は合計 8,401ID (代理店・銀行が 4,681ID、保険会社が 3,720ID) で、前期末比で合計 412ID 増加 (代理店・銀行が 300ID 減少、保険会社が 712ID 増加) した。代理店・銀行向けはコロナ禍の影響による一部代理店の大型解約で減少したが、第 4 四半期中に中堅生保会社へ導入するなど保険会社向けが大幅に増加し、全体としても増加基調を維持した。なお 2021 年 6 月期末の銀行導入数は 26 行となった。2021 年 7 月には北國銀行へ AS システムを正式導入し、導入銀行数が 27 行となった。

ソリューション事業KPI(ASシリーズID数の推移)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

自社開発システムに競合優位性

7. リスク要因

保険販売業における一般的なリスク要因としては、競合の激化、保険契約の成約率の低下、保険会社による営業施策の変更や保険手数料率の変更、個人情報保護、税務当局による保険商品の税務取り扱いの見直し、法的規制・自主規制などが挙げられる。

市場環境として、保険販売における加入チャネル比率（出所：（公財）生命保険文化センター「平成30年度 生命保険に関する全国実態調査」）は、かつては90%前後を占めていた生命保険営業員からの加入比率が2018年には53.7%まで低下している。一方で保険代理店からの加入比率が2018年には17.8%まで上昇している。同社にとって市場環境は良好と言えるだろう。ただし保険販売の市場は競合が多く、来店型保険サービス市場に対しては他業種からの新規参入が増加している。これに対して、前述のように自社開発システムやワンストップソリューションによって競合優位性を維持している。

業績動向

2021年6月期は販管費増加で減益

1. 2021年6月期連結業績の概要

2021年6月期連結業績は、売上高が前期比11.3%増の4,638百万円、営業利益が同23.7%減の365百万円、経常利益が同23.4%減の374百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同27.8%減の233百万円となった。売上面は直営店部門の堅調推移、FC部門やシステム事業の大幅伸長などで2ケタ増収となったが、利益面は、システム事業の「スマートOCR」大型案件のカスタマイズで売上原価が増加し、先行投資に伴う販管費の増加（新規出店に伴う人件費や家賃の増加、TVCM費用の増加）などで減益となった。解約調整引当金差引売上総利益は前期比9.5%増加したが、売上総利益率は85.2%で同1.3ポイント低下した。販管費は同14.6%増加し、販管費比率は77.3%で同2.3ポイント上昇した。なお従来予想に対しては、第4四半期にコロナ禍の影響（緊急事態宣言に伴う外出自粛など）で直営店の集客数が伸び悩んだことなどにより、売上高、利益とも想定をやや下回った。

アイリックコーポレーション | 2021年10月6日(水)
7325 東証マザーズ | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

2021年6月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	20/6期	21/6期	前期比
売上高	4,169	4,638	11.3%
売上原価	561	680	22.4%
解約調整引当金差引売上総利益	3,607	3,950	9.5%
販管費	3,128	3,584	14.6%
営業利益	479	365	-23.7%
経常利益	488	374	-23.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	323	233	-27.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別の動向

セグメント別の動向は以下のとおりである。

(1) 保険販売事業

保険販売事業は売上高が前期比 7.1% 増の 2,759 百万円で、営業利益が同 9.4% 減の 491 百万円となった。直営店部門の売上高 10.7% 増加の 2,517 百万円となった。コロナ禍による外出自粛で第 4 四半期に既存店の集客数がやや伸び悩み、単価の低い医療保険ニーズの高まりで成約単価が低下（前期比 4.4% 減の 152 千円）したが、積極出店による店舗数の増加（新規出店 9 店舗、統合 1 店舗で期末店舗数は前期末比 8 店舗増加の 52 店舗）、集客数の増加（前期比 12.3% 増の 12,477 人）、成約率の上昇（同 1.5 ポイント上昇の 61.2%）などでおおむね順調となった。法人営業部門の売上高は同 19.8% 減の 242 百万円となった。税制改正の影響が継続して低調であった。利益面は先行投資の影響などで減益となった。

(2) ソリューション事業

ソリューション事業は売上高が前期比 12.9% 増の 1,327 百万円で、営業利益が同 10.8% 減の 376 百万円となった。AS 部門の売上高は同 5.5% 増の 763 百万円となった。コロナ禍の影響に伴う一部代理店の大型解約の影響でやや伸び悩んだが、大手保険会社の大型案件の継続、中堅保険会社への新規導入などで AS シリーズ ID 数が増加（代理店・銀行が前期比 6.0% 減の 4,681ID、保険会社が同 23.7% 増加の 3,720ID、合計が同 5.2% 増加の 8,401ID）して増収となった。FC 部門の売上高は 24.7% 増の 564 百万円となった。他業種からの積極的な保険ショップ参入などで FC 店舗数が順調に増加（期末店舗数は前期末比 14 店舗増加の 195 店舗）し、月額利用料や共同募集手数料が大幅伸長した。利益面は先行投資の影響などで減益となった。

(3) システム事業

システム事業は売上高が前期比 32.0% 増の 551 百万円で、営業利益が同 24.6% 減の 36 百万円となった。「スマート OCR」の導入が拡大し、大型案件も寄与して大幅増収だが、大型案件のカスタマイズに伴うコストが増加して減益となった。

アイリックコーポレーション | 2021年10月6日(水)
 7325 東証マザーズ | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

2021年6月期のセグメント別動向

(単位：百万円)

	20/6期	21/6期	増減率
売上高			
保険販売事業	2,575	2,759	7.1%
(直営店部門)	2,273	2,517	10.7%
(法人営業部門)	301	242	-19.8%
ソリューション事業	1,176	1,327	12.9%
(AS部門)	723	763	5.5%
(FC部門)	452	564	24.7%
システム事業	417	551	32.0%
連結売上高	4,169	4,638	11.2%
営業利益			
保険販売事業	542	491	-9.4%
ソリューション事業	421	376	-10.8%
システム事業	47	36	-24.6%
報告セグメント合計	1,012	904	-10.7%
調整額	-532	-538	-
連結営業利益	479	365	-23.7%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2021年6月期の主要 KPI

	20/6期	21/6期	増減
期末店舗数(店)			
直営店	44	52	8
FC店	181	195	14
合計店舗数	225	247	22
直営店集客数(人)	11,108	12,477	1,369
直営店成約率(%)	59.7%	61.2%	1.5pt
一世帯当たり成約単価(千円)	159	152	-4.4%
ASシリーズID数(ID)			
代理店・銀行	4,981	4,681	-300
保険会社	3,008	3,720	712
合計	7,989	8,401	412

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 財務の状況

財務面で見ると、2021年6月期の資産合計は4,281百万円で前期末比307百万円増加した。売上拡大に伴って売掛金などが増加したことによる。負債合計は650百万円で、未払金の増加により同176百万円増加した。純資産合計は3,631百万円で、利益剰余金が増加したことと同130百万円増加した。自己資本比率は84.8%で同3.3ポイント低下したが、財務の健全性は極めて高いと言える。

アイリックコーポレーション | 2021年10月6日(水)
 7325 東証マザーズ | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

財務諸表

(単位：百万円)

	19/6期	20/6期	21/6期
売上高	3,870	4,169	4,638
売上原価	482	561	680
解約調整引当金差引売上総利益	3,382	3,607	3,950
売上総利益率 (%)	87.4%	86.5%	85.2%
販管費	2,819	3,128	3,584
販管費率 (%)	72.8%	75.0%	77.3%
営業利益	563	479	365
営業利益率 (%)	14.6%	11.5%	7.9%
営業外収益	12	11	25
営業外費用	29	1	17
経常利益	546	488	374
経常利益率 (%)	14.1%	11.7%	8.1%
特別利益	-	-	-
特別損失	13	3	13
税金等調整前当期純利益	533	484	360
法人税等合計	205	161	127
親会社株主帰属当期純利益	327	323	233
当期純利益率 (%)	8.5%	7.8%	5.0%
包括利益	327	323	233
資産合計	4,032	3,973	4,281
(流動資産)	3,099	2,632	2,776
(固定資産)	932	1,340	1,505
負債合計	684	473	650
(流動負債)	673	449	631
(固定負債)	10	23	18
純資産合計	3,348	3,500	3,631
(株主資本)	3,347	3,499	3,630
(資本金)	1,319	1,319	1,319
自己株式除く期末発行済株式総数(株)	8,537,844	8,537,799	8,537,633
1株当たり当期純利益(円)	41.01	37.86	27.33
1株当たり純資産額(円)	392.06	409.91	425.23
1株当たり配当額(円)	20.00	12.00	12.00
自己資本比率 (%)	83.0%	88.1%	84.8%
自己資本当期純利益率 (%)	12.9%	9.4%	6.5%
営業活動によるキャッシュ・フロー	712	203	433
投資活動によるキャッシュ・フロー	-251	-598	-360
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,276	-175	-107
現金及び現金同等物の期末残高	2,675	2,105	2,071

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022年6月期は大幅増収増益予想

1. 2022年6月期連結業績予想の概要

2022年6月期連結業績予想(企業会計基準第29号「収益認識に関する会計基準」を適用するが影響軽微のため、増減率は前期数値との単純比較にて算出)は、売上高が前期比20.0%増の5,564百万円、営業利益が同50.3%増の550百万円、経常利益が同48.8%増の557百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同49.6%増の349百万円としている。

中期経営計画で1年目の2021年6月期と2年目の2022年6月期を「投資・準備期間」と位置付けて、システム投資、店舗網拡大、広告宣伝活動など戦略的な先行投資実行で販管費が増加する見込みだが、主力事業がおおむね順調に推移して大幅増収増益予想としている。

2022年6月期連結業績予想の概要

(単位:百万円)

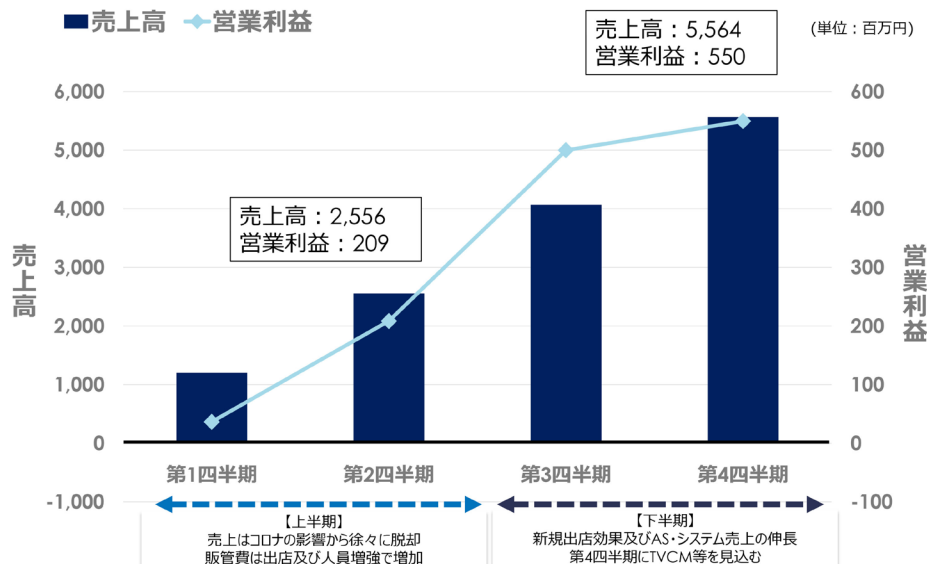
	21/6期	22/6期(予)	増減率
売上高	4,638	5,564	20.0%
営業利益	365	550	50.3%
経常利益	374	557	48.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	233	349	49.6%
EPS(円)	27.33	40.88	-

注:22/6月期より企業会計基準第29号「収益認識に関する会計基準」を適用するも影響軽微、増減率は前期数値との単純比較にて金額で算出
 出所:決算短信よりフィスコ作成

なお2022年6月期上期(売上高2,556百万円、営業利益209百万円の計画)はコロナ禍の影響が残り、出店や人員増で販管費が増加するが、下期(売上高3,008百万円、営業利益341百万円の計画)に売上の伸長を見込み、下期偏重の計画としている。コロナ禍の影響が和らいだうえで積極的な事業展開ができれば、会社予想に上振れ余地があると弊社では考えている。

今後の見通し

2022年6月期の四半期予想値



注：グラフ数値は四半期累計
出所：決算説明資料より掲載

2. セグメント別売上高計画と重点施策

セグメント別売上高の計画は、保険販売事業が前期比 21.2% 増の 3,344 百万円（直営店部門が同 23.7% 増の 3,114 百万円、法人営業部門が同 5.0% 減の 230 百万円）、ソリューション事業が同 18.3% 増の 1,570 百万円（AS 部門が同 20.5% 増の 920 百万円、FC 部門が同 15.2% 増の 650 百万円）、システム事業が同 17.9% 増の 650 百万円としている。

保険販売事業の直営店部門は、新規出店のペースを 2021 年 6 月期から高めており、2022 年 6 月期は前期末比 8 店舗増加の 60 店舗を目指し、店舗数増加、DX 進展、積極的な広告宣伝活動による「保険クリニック」認知度向上、集客数増加などにより大幅増収を見込んでいる。法人営業部門は税制改正の影響が継続しているが、新規顧客開拓や新たな法人向け提案商品の開発を推進する。

ソリューション事業の AS 部門は、大手保険会社をはじめとする複数の大型案件の導入の検討が継続しており、新規導入によって大幅増収を見込んでいる。FC 部門は前期末比 22 店舗増加の 217 店舗を目指し、新規リクルート活動の強化、既存代理店への追加出店提案、店舗運営指導要員の派遣などを推進し、他業界からの新規参入者の支援と取り込みを図る。

システム事業は「スマート OCR」について多くの企業・官公庁からの引き合いが増加しており、導入数増加で大幅増収を見込んでいる。

今後の見通し

2022年6月期セグメント別売上高の計画

(単位：百万円)

	21/6期	22/6期(予)	増減率
保険販売事業	2,759	3,344	21.2%
直営店部門	2,517	3,114	23.7%
法人営業部門	242	230	-5.0%
ソリューション事業	1,327	1,570	18.3%
AS部門	763	920	20.5%
FC部門	564	650	15.2%
システム事業	551	650	17.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

成長戦略

計画に基づく積極的な先行投資を実施

1. 「3年後のあるべき姿」

成長戦略として2020年6月に「3年後のあるべき姿」を策定した。マーケティングからアフターフォローまで一貫した保険サービスの提供を目指し、基本戦略として保険ショップの新しいスタイルの確立、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、来店型保険ショップ「保険クリニック」の認知度向上を推進する。

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では、業界唯一のワンストップ型保険分析・検索システム「保険IQシステム」のスマートフォン対応等による、いつでもどこでも「保険クリニック」のサービス提供、チャットボットやロボアドバイザーを活用した24時間保険相談、マイページの一般消費者への開放と既契約者への保険フォルダやセカンドオピニオンサービスの提供、顧客管理システムの整備及び全システムとの連携によるCRM（顧客管理システム）の確立を推進していく。

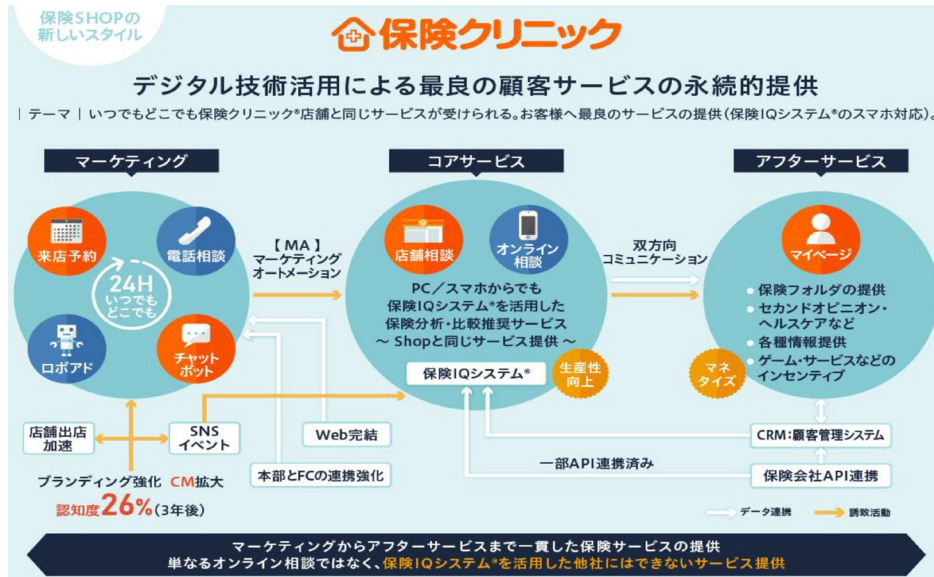
なお2020年11月には、給付金手続きの負荷軽減と給付までの日数短縮を目指す「生命保険エコシステム構想」として、(株)アシスト及びUbicomホールディングス<3937>と共同で、メディケア生命保険(株)及びチュール生命保険(株)の支援のもと、「生命保険給付金支払いプラットフォーム」の開発に着手している。給付金支払判定に必要な「診療明細書」「領収書」等の読み取りやデータ化に「スマートOCR」を活用し、周辺ソリューションも組み合わせて顧客満足度の向上や保険会社の事務負荷の大幅軽減を推進する方針だ。

2021年5月には、DeSCヘルスケア(株)(ディー・エヌ・エー<2432>と住友商事<8053>の合併会社)が提供する「kencom×ほけん」に「スマートOCR 健康診断書」を搭載することで合意し、2021年秋提供開始に向けて開発に着手した。また(株)スマートコントラクト・イニシアティブ(以下、SCI)に出資した。SCIは民間保険の加入状況を一元管理し、かつ医療機関での受診歴をシステム連携することで保険金・給付金の自動支払いプラットフォームの構築を目指している。

成長戦略

来店型保険ショップ「保険クリニック」の認知度向上（3年後認知率26%目標）では、TVCMやSNSの活用及びハンディング・イベントの実施、直営店・FC店の集客増加に伴う出店促進、オンライン保険相談の受入数拡大などを推進する。生産性向上では主要プロセスのDXによる効率アップを推進していくとしている。

保険ショップの新しいスタイル



出所：決算説明資料より掲載

2023年6月期売上高70億円、営業利益10億円が目標

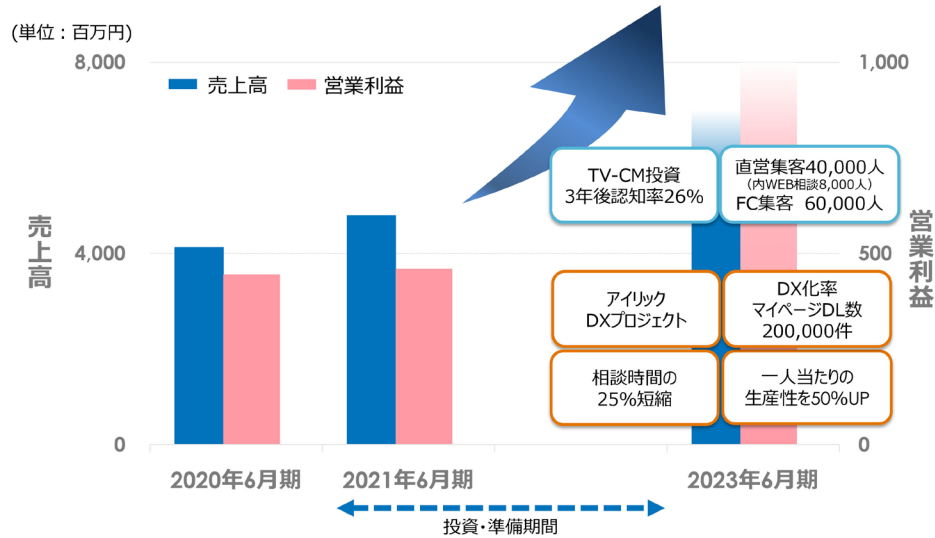
2. 2023年6月期の目標数値

目標数値には2023年6月期の売上高70億円、営業利益10億円を掲げている。前述の基本戦略を推進するため、2021年6月期と2022年6月期は「投資・準備期間」と位置付けて、システム投資、人材投資、広告宣伝投資など戦略的な先行投資を実行する。このため売上の増加に比べて、利益の伸びは小幅にとどまる計画としている。そして2023年6月期を「成長の年」として目標値の達成を目指す方針だ。

成長戦略

売上・営業利益イメージ

3年後(2023年6月期)売上70億円、営業利益10億円を目指す



出所: 決算説明資料より掲載

「いつでもどこでも」保険相談の実現を目指す

3. セグメント別成長戦略

セグメント別成長戦略は以下のとおりである。

保険販売事業では、「いつでもどこでも」保険相談を可能にするための「保険IQシステム」のスマートフォン対応、顧客管理システムと各システムの連携によるCRM強化、保険会社とのAPI連携強化による契約までの時間短縮、デジタル化による店舗スタッフの生産性向上、TVCMを中心とした広告宣伝強化による「保険クリニック」の3年後認知度26%達成を掲げ、推進していく。

ソリューション事業のAS部門では、AI-OCRの機能向上やロボアド活用によるASシリーズの利便性向上、保険会社とのペーパーレス連携や各種CRMとの連携に向けたASシリーズのAPI連携強化、チャンネル別保険販売コンサルティングなどクライアントに応じた深耕ソリューションサービス、FC部門では「保険クリニック」の認知度向上によるFC店舗への集客増加とロイヤリティ増加、FC新規出店増加などを推進する。

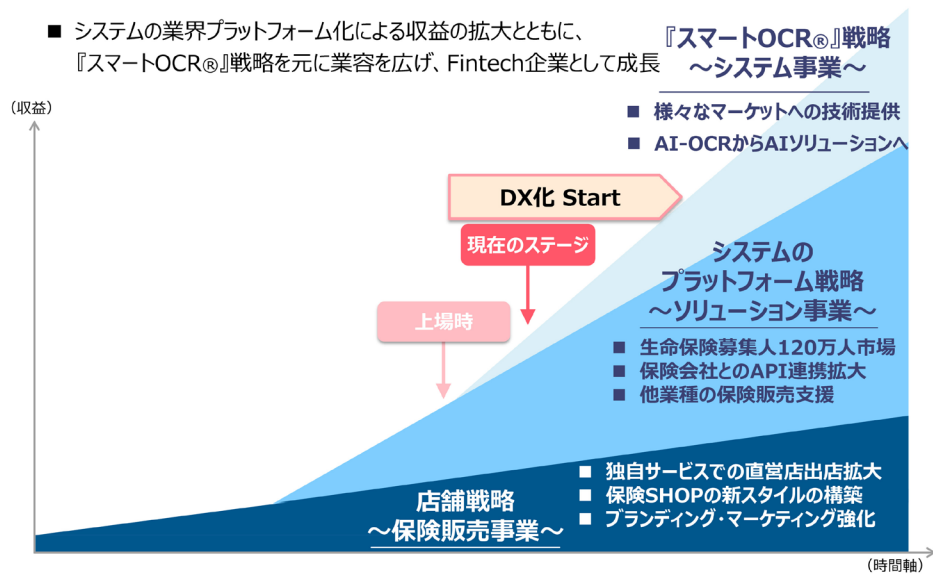
システム事業では、AIを搭載した非定型帳票対応の次世代型光学的文字認識システム「スマートOCR」のAIソリューションへの進化、Sler等とのパートナー戦略の強化、Salesforce.com<CRM>とのプラットフォーム連携強化、OCRパッケージの拡充による全産業への展開、保険会社とのAPI連携増加・CRM化などを推進する。

成長戦略

4. Fintech 企業として成長を目指す

こうした成長戦略を推進して、保険分析・販売支援のプラットフォームとして収益拡大を図るとともに、成長分野と位置付ける「スマートOCR」の拡販も推進し、業界の枠を超えた Fintech 企業としての成長を目指す方針だ。中期的に高成長が期待できると弊社では考えている。

成長イメージ



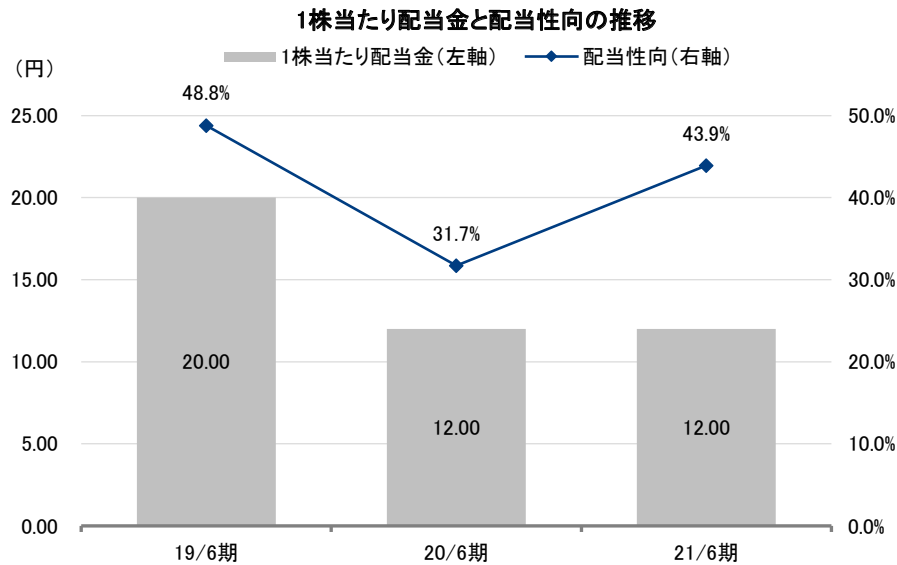
出所：決算説明資料より掲載

株主還元

2021年6月期の配当金は、前期同額の12円

株主還元の基本方針は、業績の推移・財務状況、今後の事業・投資計画等を総合的に勘案し、財務体質の強化及び将来の事業展開に備えるために必要な内部留保とのバランスを保ちつつ、配当性向30%台程度を目途として、業績への連動性の高い利益配分を継続的に行うことを基本方針としている。この基本方針に基づいて、2021年6月期の配当は2020年6月期と同額の12円(期末一括)とした。配当性向は43.9%である。2022年6月期の配当予想については未定としている。

株主還元



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ ESG 経営・SDGs への取り組み

同社は顧客、保険会社、代理店の「三者利益の共存」の実現を目指し、保険流通を「良循環化」させ、顧客の利益を守るために事業活動を行っている。同時に、事業活動が地球環境や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、サステナビリティの実現に向けた取り組みも推進している。

SDGs への取り組み事例としては、保険販売事業を通じた保障の提供、クリニックラウン（臨床道化師）活動の応援、子どもの未来応援基金の支援活動、IT を活用したサービス提供による保険流通の利便性向上、女性従業員が活躍できる働きやすい職場環境・就業環境づくり、直営店舗における LED 照明導入による省エネ化推進、エコキャップ運動への協力、少年野球教室の開催、地域の清掃運動への参加などがある。

なお 2020 年 6 月には、女性活躍推進法に基づく取り組みが優良な企業として、厚生労働大臣より「えるぼし」の最高位である「3 段階目」を取得した。管理職に占める女性比率は金融業・保険業の平均値を大きく上回り、また福利厚生の充実によって産休育休後の復帰社員は 100% を維持している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp