

|| 企業調査レポート ||

アイリックコーポレーション

7325 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年9月30日(金)

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. 2022年6月期は増収増益で着地	01
2. 2023年6月期は大規模プロモーションの計画により減益予想だが上振れの可能性	01
3. Fintech企業として中長期的に成長ポテンシャル大きい	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. セグメント区分	04
2. 保険販売事業	04
3. ソリューション事業	05
4. システム事業	06
5. 特徴・強み	08
6. リスク要因	09
■ 業績動向	10
1. 2022年6月期連結業績の概要	10
2. 財務の状況	16
■ 今後の見通し	17
1. 2023年6月期連結業績予想の概要	17
2. セグメント別計画と重点施策	18
■ 成長戦略	19
1. 新たな「3か年計画」	19
2. 業界の枠を超えたFintech企業として成長を目指す	21
■ 株主還元	22
■ ESG経営・SDGsへの取り組み	23

■ 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、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。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®」（以下、「保険 IQ システム」）を活用して、1999年に日本で初めてオープンした来店型保険ショップ「保険クリニック®」（以下、「保険クリニック」）を直営と FC で全国展開している。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 AS シリーズ（「AS システム」「AS-BOX」）の販売も行っている。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®」（以下、「スマート OCR」）関連を成長分野と位置付けている。

1. 2022 年 6 月期は増収増益で着地

2022 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 12.1% 増の 5,199 百万円、営業利益が同 14.3% 増の 418 百万円、経常利益が同 15.5% 増の 432 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 9.7% 増の 255 百万円となった。新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、「コロナ禍」）の長期化により「保険クリニック」（直営店）への新規来店客数が微増にとどまったため保険販売事業の直営店部門・RM 部門が伸び悩み、全体として計画を下回ったが、ストック収益が主力のソリューション事業の AS 部門や成長分野と位置付けるシステム事業が順調に拡大して増収増益で着地した。なお、期初時点では「保険クリニック」の大規模プロモーションを計画していたが、コロナ禍の影響で十分な効果が見込めないと判断して取りやめた。

2. 2023 年 6 月期は大規模プロモーションの計画により減益予想だが上振れの可能性

2023 年 6 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 17.8% 増の 6,122 百万円、営業利益が 27.2% 減の 304 百万円、経常利益が 28.1% 減の 310 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 30.0% 減の 179 百万円としている。各事業とも順調に伸長して 2 ケタ増収予想も、「保険クリニック」の大規模プロモーション（TVCM 等）計画により広告宣伝費が増加し、システム事業の開発費の増加などを考慮して全体で減益予想としている。新規出店に係る先行投資が 2022 年 6 月期までに完了した場合、コロナ禍の影響緩和や大規模プロモーション効果による新規来店客数・成約数増加で利益が出やすい収益体質となっていること、ソリューション事業の AS 部門やシステム事業が順調に拡大することを勘案すれば、会社予想に上振れの可能性があると考えられている。

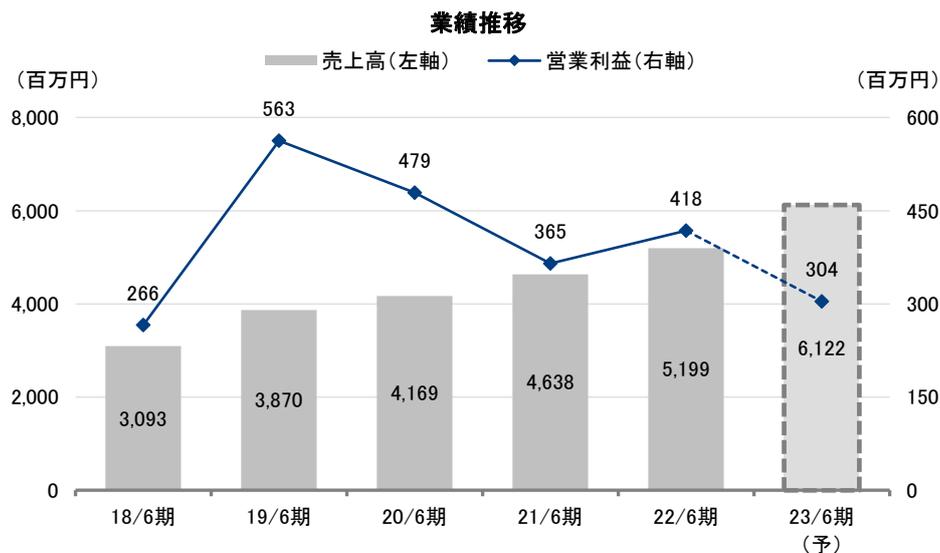
要約

3. Fintech 企業として中長期的に成長ポテンシャル大きい

同社はコロナ禍の長期化による事業環境変化に対応して、2023年6月期～2025年6月期の新たな「3か年計画」を策定した。1年目を「再始動の年」、2年目を「投資継続の年」、3年目を「成長の年」と位置付けて、最終年度となる2025年6月期の目標値に売上高8,495百万円～8,795百万円、営業利益700百万円～1,000百万円を掲げた。「保険クリニック」店舗事業及び保険分析・販売支援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。弊社ではFintech企業として中長期的に成長ポテンシャルが大きいと評価している。

Key Points

- ・来店型保険ショップ、保険分析・販売ソリューション、スマートOCRを展開
- ・2023年6月期は大規模プロモーションを計画して減益予想だが上振れ余地
- ・Fintech企業として中長期的に成長ポテンシャル大きい



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）を展開している。2022年6月期時点でグループは同社、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、システム開発の子会社（株）インフォディオが開発した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」関連事業などを展開している。

2022年6月期末時点の資産合計は4,578百万円、純資産は3,800百万円、資本金は1,325百万円、自己資本比率は83.0%、発行済株式数は8,568,000株（自己株式367株を含む）である。なお2022年8月に、株式の分布状況の改善及び流動性向上を図ることを目的として立会外分売（50,000株）を実施した。

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」を本格始動した。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」）が完成し、同年7月に「保険クリニック」のFC事業を開始した。なお、インフォディオ（2002年7月に出資比率50%で設立、2005年3月に完全子会社化）は、2018年4月に「スマートOCR」を開発した。その後、Fintech企業として「保険クリニック」の店舗拡大、生命保険の現状把握分析・検索提案システムASシリーズの各種プロダクトの開発・拡販、「スマートOCR」の拡販を推進している。

株式関係では、2018年9月に東京証券取引所マザーズに新規上場し、2022年4月の東京証券取引所の市場再編に伴って東証グロース市場に移行・上場した。

■ 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、1999年に日本で初めてオープンした来店型保険ショップ「保険クリニック」を直営と FC で全国展開している。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。またインフォディオは、「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（「保険クリニック」直営店運営の直営店部門・RM（損害保険）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（AS シリーズ等のシステム販売の 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（「スマート OCR」開発・販売及びその他のシステム開発）としている。

全売上高のうちストック売上は 3 割強（2022 年 6 月期）を占める。ストック売上とは、主に、保険販売事業では保険契約からの継続手数料、AS 部門では AS シリーズの ID 利用料、金融機関向け「スマート OCR」のサブスクリプション並びにリカーリング収益、FC 部門では FC 月額利用料、システム事業では「スマート OCR」のサブスクリプション並びにリカーリング収益（AS 部門計上分以外）である。

ソリューション事業の AS 部門及び FC 部門では既にストック売上が安定収益源となっており、営業利益率も高水準で推移している。保険販売事業は、将来の収益基盤構築に向けて積極的な新規出店を行っているため、人件費等の出店費用が先行しているが、今後は契約継続率の向上などでストック売上比率と営業利益率が向上する可能性がある。システム事業は、現状は先行投資ステージのため開発売上が主力でカスタム開発費用も増加するが、今後の導入数拡大に伴ってストック売上比率と営業利益率の向上が見込まれる。

保険販売事業は来店型保険ショップ「保険クリニック」直営店運営と法人営業

2. 保険販売事業

保険販売事業は直営店部門・RM 部門と法人営業部門で構成されている。「保険 IQ システム」を活用した独自のサービスで、高い契約継続率と高い顧客満足度を獲得している。収益は、直営店部門・RM 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。

アイリックコーポレーション | 2022年9月30日(金)

7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要

直営店部門・RM部門は「保険クリニック」の直営店を運営し、2022年6月期末時点で58店舗（前期末比6店舗増加）を全国に展開している。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行っている。

2022年1月には松井証券<8628>と業務提携した。松井証券の「松井FP～将来シミュレーター～」と保険相談サービス（オンライン、来店）を連携することで、顧客のライフプランに適した金融商品の情報収集・把握をサポートする。また、富士フイルムビジネスイノベーション（株）とタイムリープ（株）が、駅ナカ・ビルナカ、街ナカの個室型ワークスペース「CocoDesk」を様々な生活関連サービスのオンライン相談の場として提供する実証実験に、同年4月より、「保険クリニック」の「オンライン保険相談」として参加した。同年6月には未来創造弁護士法人と提携して「保険クリニック」契約者向け無料法律相談サービス「ミラリーガル」を、mederi（株）と提携してオンラインピル診療「mederi Pill」を同様に「保険クリニック」アプリ利用者に特典付きで提供するサービスを開始した。

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ASシリーズ等のシステム販売のAS部門と、「保険クリニック」をFC展開する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（初期登録料、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「スマートOCR」売上、その他ソリューション売上等である。

金融機関等において各種システムの導入が拡大している。直近では、（株）ドコモ・インシュアランス（旧（株）エヌ・ティ・ティ・イフ）と共同開発した「AI-OCRによる自動車保険見積りサービス」が、2022年1月に楽天損害保険（株）の「“パシャ！”楽しく保険見積り」に採用された。同年2月には「保険IQシステム」「ASシステム」「AS-BOX」において、イオン・アリアンツ生命保険（株）とペーパーレス申込書API連携を開始した。また、フコクしんらい生命保険（株）が見積試算対象会社として新規登録した。

アイリックコーポレーション | 2022年9月30日(金)

7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要

2022年4月には秋田銀行<8343>が、7月には千葉銀行<8331>が、9月には七十七銀行<8341>が「ASシステム」の取扱を開始した。銀行での導入は32行となる。また、ライフプランシミュレーションサービスの(株)オンアド(野村ホールディングス<8604>、千葉銀行、第四北越銀行、(株)中国銀行の合併で2022年1月設立)が「ASシステム」を導入した。同年5月には、はなさく生命保険(株)と「保険IQシステム」「ASシステム」「AS-BOX」新規登録に向けた開発着手で合意した。2022年6月には、JFRカード(株)の大丸松坂屋カード会員向けオンライン生命保険診断サービスとして、生命保険分析サービスと生命保険比較サービスの提供を開始した。さらにオリックス生命が「保険IQシステム」「ASシステム」「AS-BOX」とのペーパーレス申込書API連携を開始した。2022年7月時点で、見積試算可能は26社、見積試算API連携は16社、申込書対応は13社(うちペーパーレス申込書API連携は11社)となった。

FC部門は、全国の「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2022年6月期末時点で196店舗(前期末比1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・店舗料金、ロイヤリティ、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。

2022年4月には、丸紅<8002>の子会社で携帯電話販売代理店(ショップ運営)大手のMXモバイリング(株)が「保険クリニック」コトエ流山おおたかの森店をオープンした。今後も店舗拡大を視野に入れて協業を進める方針としている。

システム事業は「スマートOCR」

4. システム事業

システム事業は、インフォディオが「スマートOCR」関連事業を中心として、保険分析・販売支援等のシステム開発やソフトウェア受託開発を行っている。

「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。単に手書き・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おり、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している。

「スマートOCR」の収益モデルは、提供先から得られる「初期費用+定額制のサブスクリプション収益または従量課金制のリカーリング収益」となっている。顧客ニーズに合わせて柔軟なカスタマイズを行い、初期費用をできるだけ抑えて導入しやすい料金体系としていることが特徴・強みである。販売は、ソリューション事業のAS部門が金融機関向け、インフォディオが官公庁・一般企業向けを中心に行っている。提供方法は、SaaS型のクラウドサービス・オンプレミス提供、OEM供給、カスタムシステム提供の3種類となっている。

アイリックコーポレーション | 2022年9月30日(金)
 7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要

クラウドサービス・オンプレミス提供は、定額料金のサブスクリプション収益で既に数百社の顧客に提供している。OEM 供給は、販売した先にエンドユーザーがいるため広がりが大きく、処理枚数が増えるほど収益が増加する。導入事例として、みずほ銀行（2021年11月に、みずほ銀行の経理業務効率化支援サービス「みずほデジタルアカウンティング」に「スマート OCR」搭載、フォーマットが異なる様々な紙の請求書をデータ化して振込システムや会計システムへの連携も可能）、KEIRAKU（2022年2月にユニアックス（株）が「スマート OCR」を搭載した AI 会計自動仕訳クラウドサービス「KEIRAKU」をリリース、属人的な仕分業務を自動化）がある。

カスタムシステム提供は、発注者利用の個別開発案件で開発費用+長期契約でのサブスクリプション収益となる。導入事例として、独立行政法人統計センター（2020年11月に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、令和2年国勢調査等の定型帳票の手書き文字の認識に使用）、国税庁個人課税課（2021年4月に国税庁の「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、OCR エンジンだけでなく WEB アプリケーション開発、サーバ構築・運用、画像処理エンジンまで採用）、埼玉県警察（2021年12月に「スマート OCR」を導入、紙文書の取り扱いが多い警察業務において DX を推進）などがある。

このほかの官公庁・一般企業の導入事例として、2020年12月に（株）JTБ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」が稼働した。JTБグループ全体で年間約570万枚のペーパーレス化、約7億円の経費削減に貢献する。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。同年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。金融機関への導入事例としては、同年10月に、はなさく生命保険（日本生命の子会社）が「スマート OCR 健康診断書」を導入した。健康診断結果のうち引受査定に利用する項目の大部分（80～90%）の自動入力が可能となる。

品ぞろえも強化している。データ抽出の基本パッケージとして既に「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」「通帳」「健康診断書」などをリリースした。2021年9月には「注文書革命 DX」をリリースした。同年12月には「スマート OCR」で蓄積した AI-OCR 技術を活用し、簡単操作で紙帳票を分類・データ化・保管・全文検索できるクラウドサービス「DenHo（デンホー）」をリリースした。2022年1月施行の改正電子帳簿保存法にも対応している。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。

2021年10月には DeSC ヘルスケア（株）（ディー・エヌ・エー <2432> の子会社）が提供する「kencom × ほけん for おくすりサポート」に「スマート OCR 健康診断書」が搭載された。2022年4月には住友生命保険（相）が「スマート OCR 本人確認書類」を採用した。

2021年11月には、（株）アシスト及び Ubicom ホールディングス <3937> と共同開発した生命保険エコシステム「生命保険給付金支払いプラットフォーム」の提供を開始（チューリッヒ生命保険（株）が業務利用開始）した。給付金支払い判定に必要な「診療明細書」「領収書」「調剤明細書」等を「スマート OCR」によってテキスト化・コード化し、支払い査定業務をデジタル化する。顧客サービス向上と査定業務の自動化・事務効率向上を実現するプラットフォームである。2022年2月にはメディケア生命保険（株）が採用、2022年4月にはアイアル少額保険短期保険（株）が採用し、採用企業数は3社となった。

アイリックコーポレーション 7325 東証グロース市場	2022年9月30日(金) https://www.irrc.co.jp/ir/
---------------------------------------	---

事業概要

2022年3月には「スマートOCR」とコダックアラリスジャパン(株)のネットワークスキャナーをパッケージしたサービスの提供を開始した。PCを介さずにスキャンした書類をシームレスにOCR処理することが可能になる。2022年5月にはアミフィアブル(株)が開発したテスト工数削減AIアプリ「MELT. II」に「スマートOCR」が搭載された。国内IT市場で6.4兆円規模になると想定されるテスト市場での活用が開始されることになった。

2022年8月には(株)flixyの「メルブWEB問診」に「スマートOCR」のオプション機能である「スマートOCRクリエイティブフォーム」(2022年7月リリース、かんたんな操作性を実現、特許出願済み)を搭載し、共同で全国の医療機関に展開することで合意した。医療機関への「スマートOCRクリエイティブフォーム」を搭載したサービス提供は初となる。またインフォディオが、高機能・高精度なWebカメラアプリ基盤モジュール「スマートバシャリDX」の提供を開始した。スマホのWebアプリで書類をデータ化するニーズの増加に対応した。

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同社の強み・競合優位性となっている。また、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。

「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。2022年6月には、企業内代理店・地方公共団体向け保険の最適解ツールとして、保険の「職域ロボアドバイザー」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)した。

事業概要

「AS システム」「保険 IQ システム」の概要



出所：有価証券報告書より掲載

自社開発システムに競合優位性

6. リスク要因

保険販売事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政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ンネル比率（出所：（公財）生命保険文化センター「2021（令和3）年度生命保険に関する全国実態調査」）では、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2021年には55.9%まで低下した。一方で保険代理店からの加入比率が2021年には15.3%まで上昇した。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。これに対して同社は、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

2022年6月期は増収増益で着地

1. 2022年6月期連結業績の概要

2022年6月期の連結業績(収益認識会計基準等適用も影響軽微、増減率は適用前の前期実績との単純比較で算出)は、売上高が前期比12.1%増の5,199百万円、営業利益が同14.3%増の418百万円、経常利益が同15.5%増の432百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.7%増の255百万円となった。

コロナ禍の長期化により「保険クリニック」(直営店)への新規来店客数が微増にとどまったため保険販売事業の直営店部門・RM部門が伸び悩み、全体として売上高・利益とも計画を下回ったが、ストック収益が主力のソリューション事業のAS部門や、成長分野と位置付けるシステム事業が順調に拡大して増収増益で着地した。利益面では「保険クリニック」直営店の新規出店関連の先行投資費用(人件費、賃料、什器備品など)や、「スマートOCR」関連の開発費や受注増加に伴うカスタマイズ費などが増加したが、増収効果で吸収した。売上総利益は同9.7%増加したが、売上総利益率は83.4%で同1.8ポイント低下した。販管費は同9.2%増加したが、販管費比率は75.3%で同2.0ポイント低下した。なお、期初時点では「保険クリニック」の大規模プロモーションを計画していたが、コロナ禍の影響で十分な効果が見込めないと判断して取りやめた。

2022年6月期連結業績の概要

(単位:百万円)

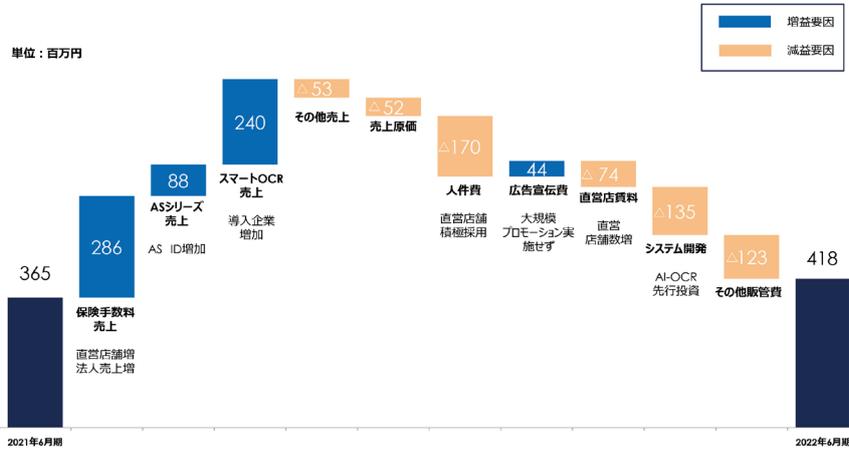
	21/6期	22/6期	前期比
売上高	4,638	5,199	12.1%
売上原価等	688	865	25.8%
売上総利益	3,950	4,334	9.7%
販管費	3,584	3,915	9.2%
営業利益	365	418	14.3%
経常利益	374	432	15.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	233	255	9.7%

注: 22/6期から収益認識に関する会計基準等を適用するも影響は軽微。前期比は適用前の21/6期との単純比較で算出
 出所: 決算短信よりフィスコ作成

アイリックコーポレーション | 2022年9月30日(金)
7325 東証グロース市場 | https://www.irrc.co.jp/ir/

業績動向

2022年6月期営業利益増減要因



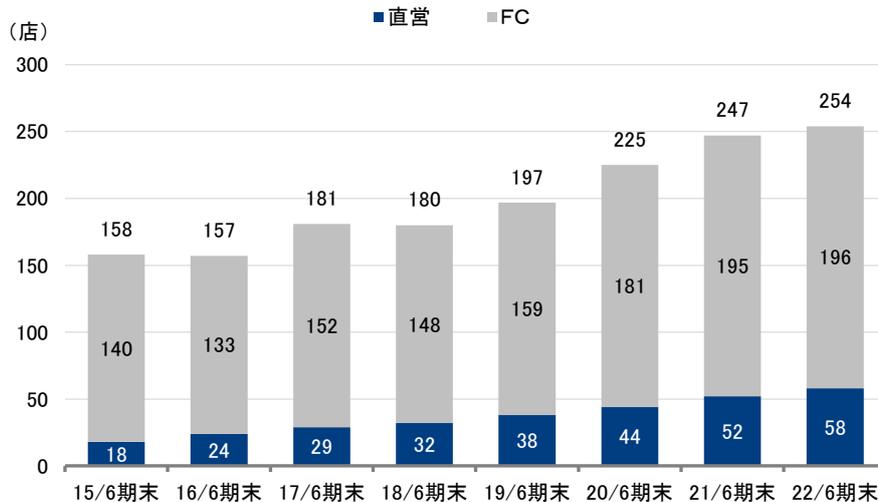
※2022年6月期第3四半期連結決算説明資料までは、制度会計ルールを適用していました。
各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、本連結決算説明資料から実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）との実績とは異なります。
出所：決算説明資料より掲載

「保険クリニック」店舗数は増加基調

(1) 主要 KPI

「保険クリニック」の店舗数（直営、FC）は、2022年6月期末時点で直営58店舗、FC196店舗、合計254店舗となり、前期末比で直営が6店舗増加、FCが1店舗増加し、合計で7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、FCは他業界からの保険代理店業界への参入意欲の高まりを背景として、いずれも増加基調である。

直営及びFCの店舗数の推移

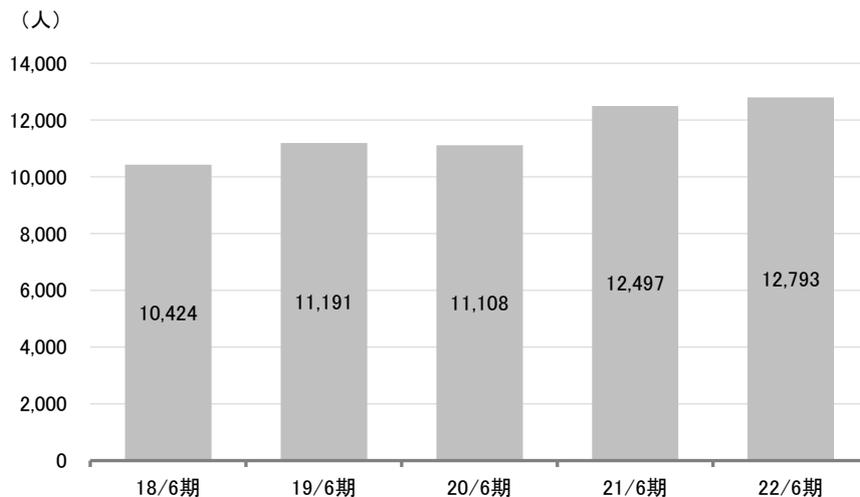


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2022年6月期の直営店の集客数は前期比2.4%増の12,793人となった。コロナ禍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ことや、期初に計画していた大規模マーケティング施策を取りやめたことなどで新規来店数が減少し、全体として小幅増にとどまった。ただしWeb予約からの新規顧客数は増加した。

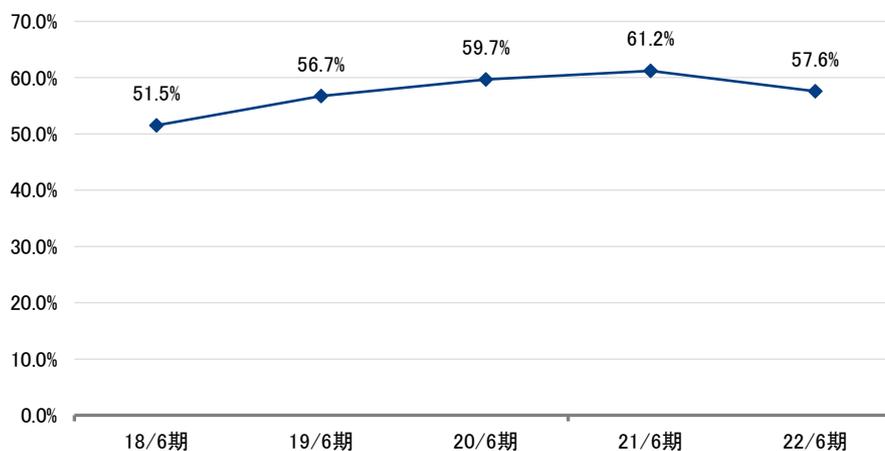
直営店新規集客数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2022年6月期の直営店の成約率は、57.6%で前期比3.6ポイント低下した。新規来客数が伸び悩んだことが影響した。ただし期末の2022年6月には新規来客数が増加して成約手続中の顧客も増加しているため、2023年6月期の成約率は上昇に向かうことが期待されている。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、コンサルティング能力及び成約率の向上に努めている。

直営店成約率の推移

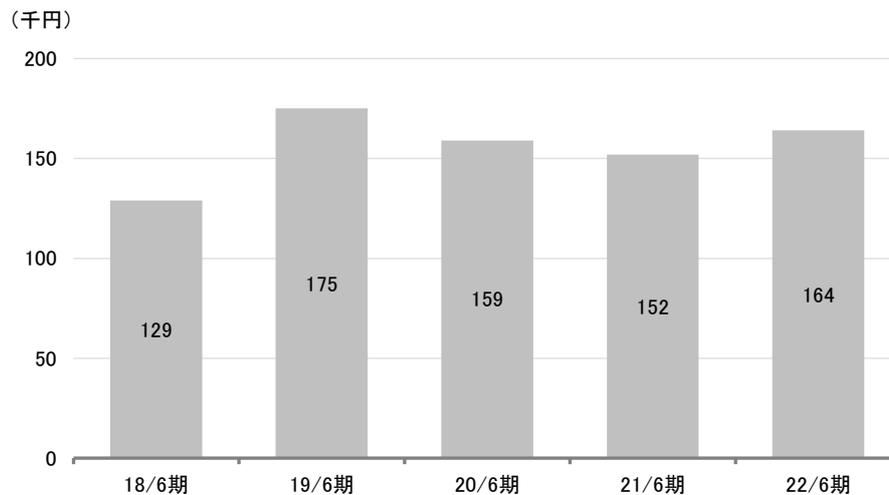


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

直営店の1世帯当たりの成約単価について、2022年6月期は前期比12千円増加して164千円となった。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が、老後資金に対する関心度が高く、変額保険や外貨建一時払い終身保険の販売件数が前期比60%増加した。また、保障内容の充実を図るケースや、医療保険・がん保険のセット販売も増加し、成約単価が増加した。

1世帯当たりの成約単価の推移

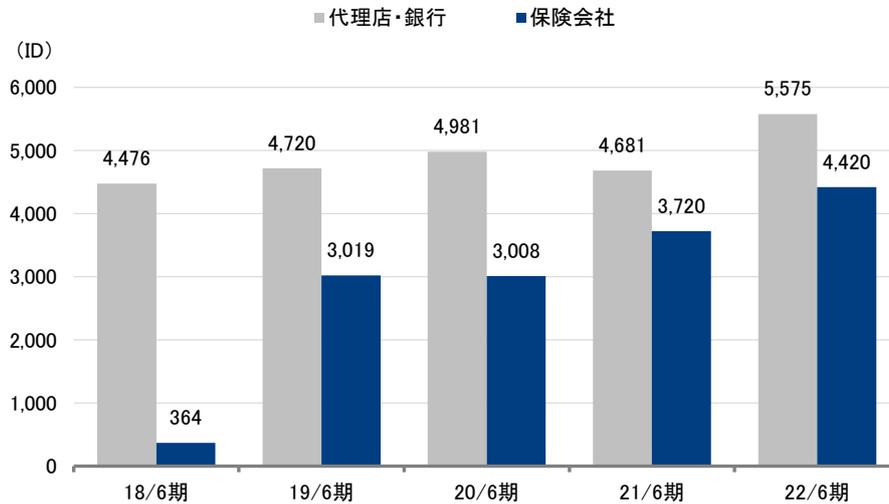


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ASシリーズID数は、2022年6月期末時点の合計は9,995ID(代理店・銀行が5,575ID、保険会社が4,420ID)となり、前期末比合計1,594ID増加(代理店・銀行が同894ID増加、保険会社が同700ID増加)した。乗合代理店での導入が順調に推移し、増加基調を維持した。引き続き大手保険会社をはじめとした大型案件が複数継続しており、さらなる新規導入を推進する。

業績動向

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

(2) セグメント別の動向

1) 保険販売事業

保険販売事業は売上高が前期比 8.9% 増の 2,946 百万円で、セグメント利益（全社費用等調整前営業利益）が同 8.4% 減の 450 百万円となった。売上高の内訳は、直営店部門・RM 部門が同 3.4% 増の 2,552 百万円、法人営業部門が同 66.2% 増の 394 百万円となった。直営店部門は新規出店による増収効果があったが、コロナ禍の長期化により「保険クリニック」への新規来店客数が微増にとどまったため、売上高が伸び悩んだ。法人営業部門は税制改正の影響が継続したが、大型案件獲得が寄与して大幅増収となった。利益面は「保険クリニック」新規出店の先行投資費用が増加したため減益となった。期末直営店舗数は前期末比 6 店舗増加して 58 店舗となった。直営店の新規集客数は同 2.4% 増となったものの、直営店の成約率は同 3.6 ポイント低下して 57.6% となった。集客数が伸び悩んだ結果、成約率も低下した。直営店の 1 世帯当たりの成約単価は同 12 千円増となった。老後資金に対する関心度が高く、変額保険や外貨建一時払い終身保険の販売が同 60% 増加した。また、保障内容の充実を図るケースや、医療保険・がん保険のセット販売も増加した。

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 13.3% 増の 1,566 百万円で、利益が同 57.9% 増の 594 百万円となった。売上高の内訳は AS 部門が同 14.3% 増の 908 百万円、FC 部門が 12.0% 増の 657 百万円となった。AS 部門は AS シリーズの ID 数が順調に増加し、ストック収益が順調に拡大した。FC 部門の店舗数は同 1 店舗増加して 196 店舗となった。店舗数は他業種からの保険ショップ参入などによる新規出店が増加したものの、コロナ禍の影響により一部代理店の解約も発生したため全体として小幅な増加にとどまった。

アイリックコーポレーション | 2022年9月30日(金)
 7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

3) システム事業

システム事業は売上高が前期比 24.5% 増の 686 百万円、利益が同 4.0% 増の 37 百万円となった。売上高の内訳は「スマート OCR」関連が同 76.0% 増の 532 百万円、受託開発等が 38.0% 減の 154 百万円となった。売上面は「スマート OCR」関連の新規受注が好調に推移して大幅増収だが、利益面は「スマート OCR」関連の開発費や受注増加に伴うカスタマイズ費などが増加したため小幅増益にとどまった。現状は先行投資ステージのため開発売上が主力でカスタム開発費用も増加するが、今後の導入数拡大に伴って利益拡大も見込まれる。

2022年6月期のセグメント別動向

(単位：百万円)

【セグメント別売上高】	21/6 期	22/6 期	増減率
保険販売事業	2,705	2,946	8.9%
(直営店部門・RM 部門)	2,467	2,552	3.4%
(法人営業部門)	237	394	66.2%
ソリューション事業	1,382	1,566	13.3%
(AS 部門)	794	908	14.3%
(FC 部門)	587	657	12.0%
システム事業	551	686	24.5%
連結売上高	4,638	5,199	12.1%

【セグメント別利益 (営業利益)】	21/6 期	22/6 期	増減率
保険販売事業	491	450	-8.4%
ソリューション事業	376	594	57.9%
システム事業	36	37	4.0%
報告セグメント合計	904	1,082	19.7%
調整額	-538	-663	-
連結営業利益	365	418	14.3%

注：22/6 期から決算説明資料ではセグメント別売上高を管理会計ベースで表示、21/6 期も遡及修正されているため、決算短信・有価証券報告書 (制度会計) の数値と異なる
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

アイリックコーポレーション | 2022年9月30日(金)
 7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

2. 財務の状況

財務面で見ると、2022年6月期末の資産合計は4,578百万円で前期末比297百万円増加した。主に現金及び預金が161百万円増加した。負債合計は777百万円で127百万円増加した。主に契約負債が237百万円増加した。純資産合計は3,800百万円で169百万円増加した。主に利益剰余金が157百万円増加したことによる。この結果、自己資本比率は83.0%で1.8ポイント低下した。自己資本比率は若干低下したが依然として高水準である。キャッシュ・フローの状況にも懸念材料は見当たらない。無借金経営であり、弊社では財務の健全性は極めて高いと評価している。

財務諸表及び経営指標、キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期	前期比
資産合計	4,032	3,973	4,281	4,578	297
(流動資産)	3,099	2,632	2,776	3,010	234
(固定資産)	932	1,340	1,505	1,568	62
負債合計	684	473	650	777	127
(流動負債)	673	449	631	758	127
(固定負債)	10	23	18	18	0
純資産合計	3,348	3,500	3,631	3,800	169
(株主資本)	3,347	3,499	3,630	3,800	169
(資本金)	1,319	1,319	1,319	1,325	6
自己資本比率	83.0%	88.1%	84.8%	83.0%	-1.8pt
自己資本当期純利益率	12.9%	9.4%	6.5%	6.9%	0.4pt
営業活動によるキャッシュ・フロー	712	203	433	614	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-251	-598	-360	-359	
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,276	-175	-107	-94	
現金及び現金同等物の期末残高	2,675	2,105	2,071	2,233	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年6月期は大規模プロモーションの計画により減益予想だが上振れの可能性

1. 2023年6月期連結業績予想の概要

2023年6月期の連結業績予想は、売上高が前期比17.8%増の6,122百万円、営業利益が同27.2%減の304百万円、経常利益が同28.1%減の310百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同30.0%減の179百万円としている。各事業とも順調に伸長して2ケタ増収だが、後述するように新たな「3か年計画」（2023年6月期～2025年6月期）の初年度「再始動の年」として、「保険クリニック」の大規模プロモーション（TVCM等）を計画していることから、広告宣伝費が増加（前期比90.1%増の673百万円）し、システム事業の開発費の増加なども考慮して減益予想としている。なお半期別に見ると、上期は大規模プロモーションの実施で営業損失であるが、下期は大規模プロモーションの効果で営業利益が拡大する見込みである。

ただし弊社では、新規出店に係る先行投資が2022年6月期までに完了した場合、コロナ禍の影響緩和や大規模プロモーション効果による新規来店客数・成約数増加で利益が出やすい収益体質となっていること、ストック収益が主力のソリューション事業のAS部門や、成長分野と位置付けるシステム事業が順調に拡大することを勘案すれば、会社予想に上振れの可能性があると評価している。

2023年6月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

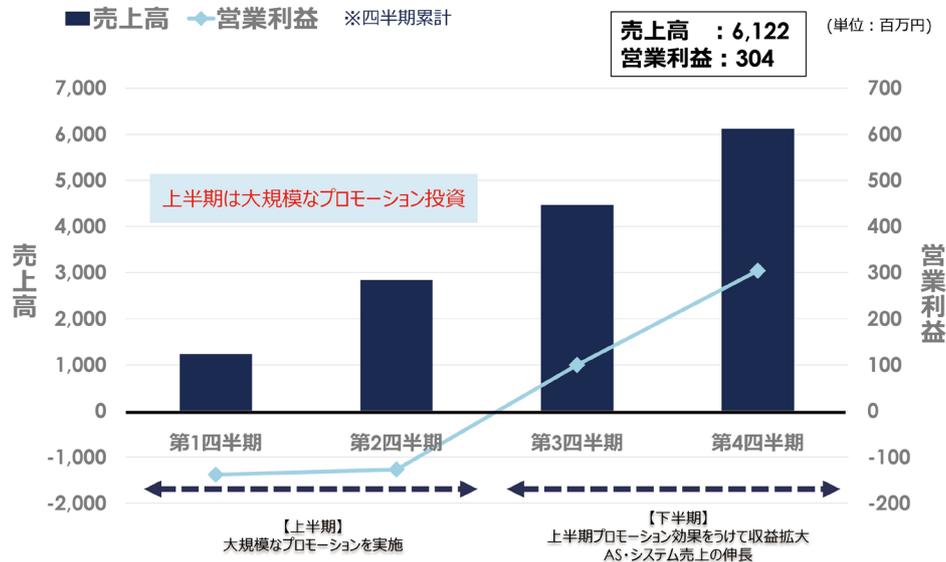
	22/6期	23/6期(予)	増減率
売上高	5,199	6,122	17.8%
営業利益	418	304	-27.2%
経常利益	432	310	-28.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	255	179	-30.0%
EPS(円)	29.94	20.65	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

アイリックコーポレーション | 2022年9月30日(金)
7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

今後の見通し

2023年6月期 四半期ごとの予想値



出所: 「2023年中期および3か年計画」資料より掲載

2. セグメント別計画と重点施策

セグメント別売上高の計画は、保険販売事業が前期比 18.0% 増の 3,476 百万円（直営店部門・RM 部門が同 27.7% 増の 3,259 百万円、法人営業部門が同 44.9% 減の 217 百万円）、ソリューション事業が同 10.4% 増の 1,729 百万円（AS 部門が同 12.2% 増の 1,019 百万円、FC 部門が同 8.0% 増の 710 百万円）、システム事業が同 33.4% 増の 915 百万円である。

保険販売事業の直営店部門・RM 部門は大規模プロモーションの効果で大幅増収を見込んでいる。出店については既に先行して実施済みのため、FC 店舗からの転換を除いて新規出店を抑制する。業績の低迷している 5 店舗については移転を計画している。さらに、営業企画機能・マーケティング機能の強化、質の高いコンサルタントの育成、デジタル技術活用による生産性向上に注力する。営業企画機能・マーケティング機能の強化では、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する。法人営業部門は 2022 年 6 月期の大型案件の反動減を見込んでいる。

ソリューション事業の AS 部門は、引き続き AS シリーズの ID 数が順調に増加し、ストック収益が拡大する見込みだ。大手保険会社をはじめとする複数の大型案件の獲得を目指して営業活動を継続する。また企業代理店の職域に向けたロボードなど新たなソリューションの拡販、アライアンス強化による OEM サービス提供、新規ソリューションの開発、CS（カスタマーサクセス）機能強化による解約率の改善なども推進する。FC 部門は大規模プロモーション実施による FC 店への送客増、FC 店舗数の増加などで順調な拡大を見込んでいる。2023 年 6 月期末の店舗数の計画は前期比 19 店舗増の 215 店舗で、異業種向け新規リクルート活動の強化、出店候補地獲得の強化、FC 店舗買い取り、店舗運営指導要員派遣などを推進する。

今後の見通し

システム事業は「スマート OCR」の企業や官公庁（入札）からの引き合いが強く、導入数増加で大幅増収を見込んでいる。代理店販売の強化、外部の既存 SaaS やソフトウェアとのシステム連携、共同開発による新システムの拡販、プロジェクト開発の強みを生かしたカスタマイズ、営業体制強化のための新卒・中途社員採用及び育成などを推進する。

2023年6月期セグメント別売上高の計画

(単位：百万円)

	22/6期	23/6期(予)	増減率
保険販売事業	2,946	3,476	18.0%
直営店部門・RM部門	2,552	3,259	27.7%
法人営業部門	394	217	-44.9%
ソリューション事業	1,566	1,729	10.4%
AS部門	908	1,019	12.2%
FC部門	657	710	8.0%
システム事業	686	915	33.4%

注：22/6期から決算説明資料ではセグメント別売上高を管理会計ベースで表示されているため、決算短信・有価証券報告書（制度会計）の数値と異なる
 出所：「2023年中期および3か年計画」資料よりフィスコ作成

成長戦略

事業環境変化に対応して新たな「3か年計画」を策定

1. 新たな「3か年計画」

同社は2020年6月に2021年6月期～2023年6月期の「3年後のあるべき姿」を策定していたが、コロナ禍の長期化による事業環境変化に対応して、2022年6月に2023年6月期～2025年6月期の新たな「3か年計画」を策定した。1年目を「再始動の年」、2年目を「投資継続の年」、3年目を「成長の年」と位置付けて、最終年度となる2025年6月期の目標値に売上高8,495百万円～8,795百万円、営業利益700百万円～1,000百万円を掲げた。2025年6月期における主要KPIとしては、直営店舗数70店舗、FC店舗数255店舗、直営店新規集客数30,000人（さらに既契約6,000人）、ASシリーズID数15,000IDなどを掲げている。

重点施策として、保険SHOP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）、「保険クリニック」の認知度向上（2025年6月期26%目標）、DXを活用したオンライン相談の拡大、「ASシステム」の大型導入先の開拓と新サービスの提供、「スマートOCR」事業のさらなる拡大と販売力の強化を推進する方針である。「保険クリニック」の認知度向上に向けて、広告宣伝費については2023年6月期計画の673百万円から、2024年6月期に837百万円、2025年6月期に1,055百万円まで拡大する計画である。

アイリックコーポレーション | 2022年9月30日(金)

 7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

成長戦略

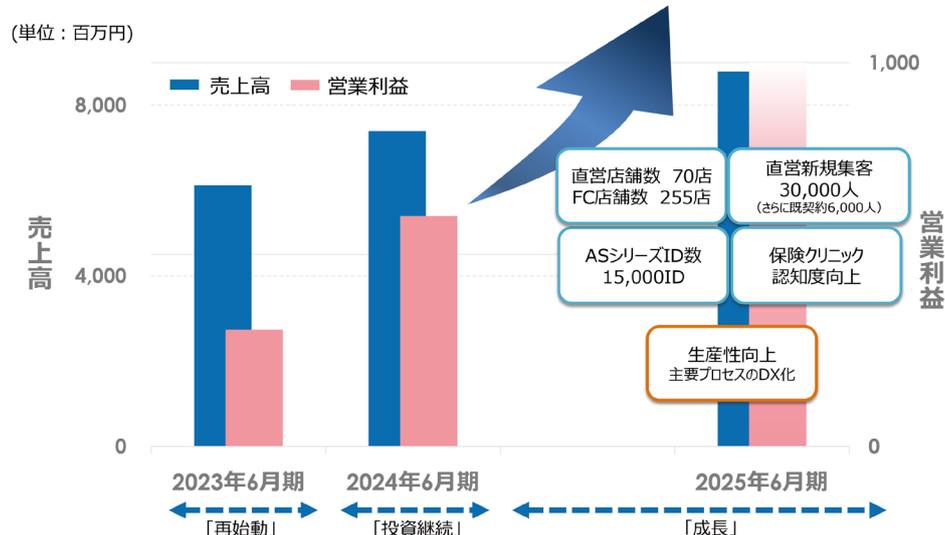
「3か年計画」の業績目標

(単位：百万円)

	23/6期	24/6期		25/6期	
	予想	予想	前期比	予想	前期比
売上高	6,122	7,194 ~ 7,394	17.5 ~ 20.8%	8,495 ~ 8,795	14.9 ~ 22.3%
売上原価等	883	1,066	20.7%	1,327	24.5%
売上総利益	5,239	6,128 ~ 6,328	17.0 ~ 20.8%	7,168 ~ 7,468	13.3 ~ 21.9%
販管費	4,934	5,728	16.1%	6,468	12.9%
営業利益	304	400 ~ 600	31.4 ~ 97.1%	700 ~ 1,000	16.7 ~ 150.0%

出所：「2023年6月期および3か年計画」資料よりフィスコ作成

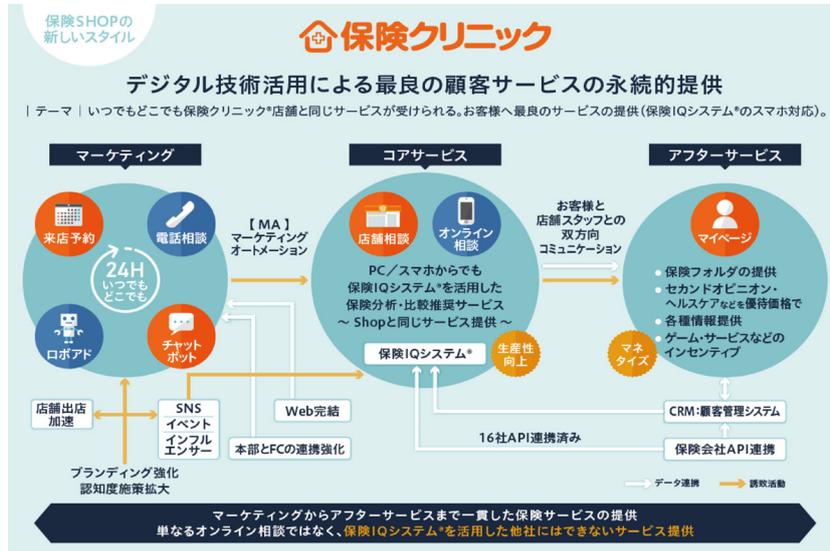
「3か年計画」の売上・営業利益イメージ



出所：「2023年6月期および3か年計画」資料より掲載

成長戦略

保険 SHOP の新しいスタイル



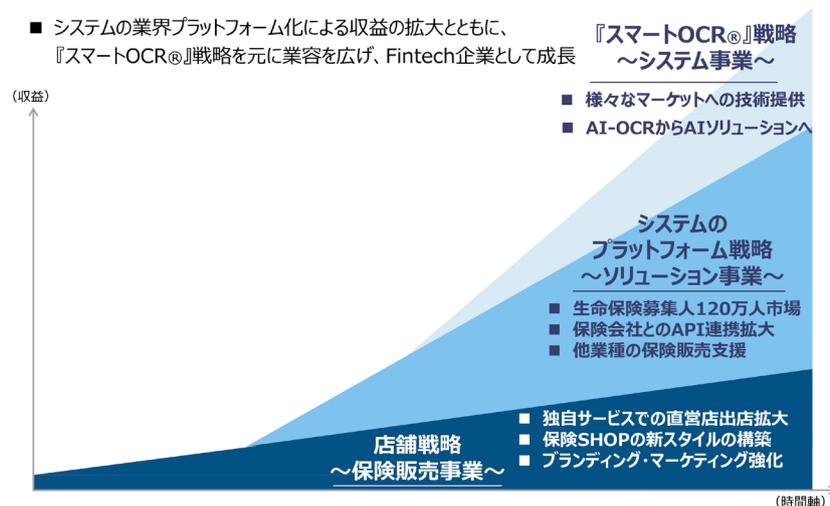
出所：「2023 年月期および 3 年計画」資料より掲載

Fintech 企業として成長を目指す

2. 業界の枠を超えた Fintech 企業として成長を目指す

成長戦略を推進して、来店型保険ショップ「保険クリニック」店舗事業及び保険分析・販売支援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 企業として成長を目指す方針だ。弊社では Fintech 企業として中長期的に成長ポテンシャルが大きいと評価している。

成長戦略まとめ ～成長イメージ～

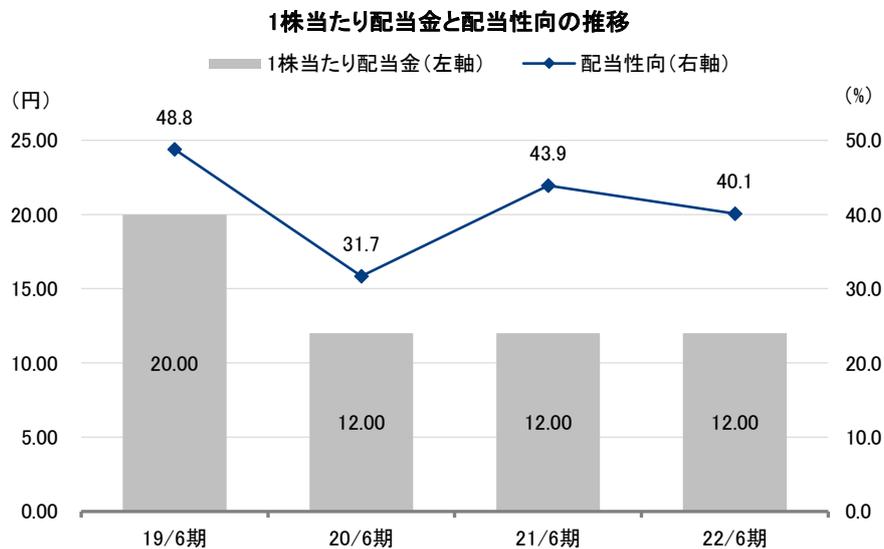


出所：「2023 年月期および 3 年計画」資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元

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としている。この基本方針に基づいて、2022年6月期の配当は前期と同額の12円(期末一括)とした。配当性向は40.1%となった。2023年6月期の配当予想は期初時点では未定としているが、業績に応じた配当が期待できると弊社では考えている。



注：23/6期は未定
 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