

|| 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 >>>](#)

2023年3月24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. 2023年6月期第2四半期は大規模プロモーション投資で減益なるも計画比では上振れ	01
2. 2023年6月期は減益予想を据え置くも上振れ余地	01
3. Fintech企業として中長期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	03
1. セグメント区分	03
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. 特長・強み	07
6. 主要 KPI	08
7. セグメント別売上高と営業利益の推移	11
8. リスク要因と市場環境	12
■ 業績動向	12
1. 2023年6月期第2四半期連結業績の概要	12
2. セグメント別の動向	13
3. 財務の状況	15
■ 今後の見通し	16
1. 2023年6月期連結業績予想の概要	16
2. セグメント別計画と重点施策	17
■ 成長戦略	17
1. 新3か年計画	17
2. 業界の枠を超えた Fintech 企業として成長を目指す	19
■ 株主還元	19
■ ESG 経営・SDGs への取り組み	20

■ 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、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。セグメント区分は保険販売事業、ソリューション事業、システム事業である。保険販売事業は「保険 IQ システム」を活用した日本初の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」）直営店運営及び法人営業を展開し、ソリューション事業は保険代理店・銀行・保険会社向け「AS」シリーズの開発・販売及び「保険クリニック」FC 事業を行う。システム事業は子会社（株）インフォディオの AI 搭載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」）の開発・販売などを展開している。「保険クリニック」はスタッフの提案力、取扱商品の充実度、契約手続き、アフターフォローなどで高い評価を得ており、「保険 IQ システム」を活用した同社の強み・競合優位性がある。

1. 2023 年 6 月期第 2 四半期は大規模プロモーション投資で減益なるも計画比では上振れ

2023 年 6 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 13.8% 増の 2,888 百万円、営業利益が同 23.8% 減の 137 百万円、経常利益が同 23.8% 減の 143 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 32.8% 減の 74 百万円となった。各事業が順調に推移して増収となったが、「保険クリニック」の大規模プロモーションを実施したことで販管費が増加したため、各利益は減益となった。売上総利益は同 16.4% 増、売上総利益率は 84.4% となり同 1.9 ポイント上昇した。販管費は同 20.2% 増、販管費比率は 79.6% で同 4.2 ポイント上昇した。なお前年同期比で各利益は減益となったが、社内計画（第 2 四半期まで営業損失の想定）に対しては上振れて着地した。

2. 2023 年 6 月期は減益予想を据え置いても上振れ余地

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 百万円と期初予想を据え置いた。広告宣伝費や開発費を中心に販管費が増加するため減益予想としている。第 2 四半期時点の営業利益は社内計画（損失想定）を上回る水準となったが、下期も積極的な投資を継続することに加え、大規模プロモーションの効果が成約や売上の形で本格的に寄与するのは第 4 四半期以降と想定し、現時点では期初時点の計画を据え置いている。弊社では、新規出店の先行投資が 2022 年 6 月期までにおおむね完了して新規集客数・成約数の増加によって利益が出やすい収益体質となっていること、プロモーション効果やコロナ禍の影響緩和で新規集客数が増加基調となっていること、さらにストック収益が主力の AS 部門やシステム事業が順調に拡大していることを勘案すれば、2023 年 6 月期は減益でも上振れ余地があり、さらに 2024 年 6 月期は収益拡大基調が期待できると考えている。

アイリックコーポレーション | 2023年3月24日(金)
 7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

要約

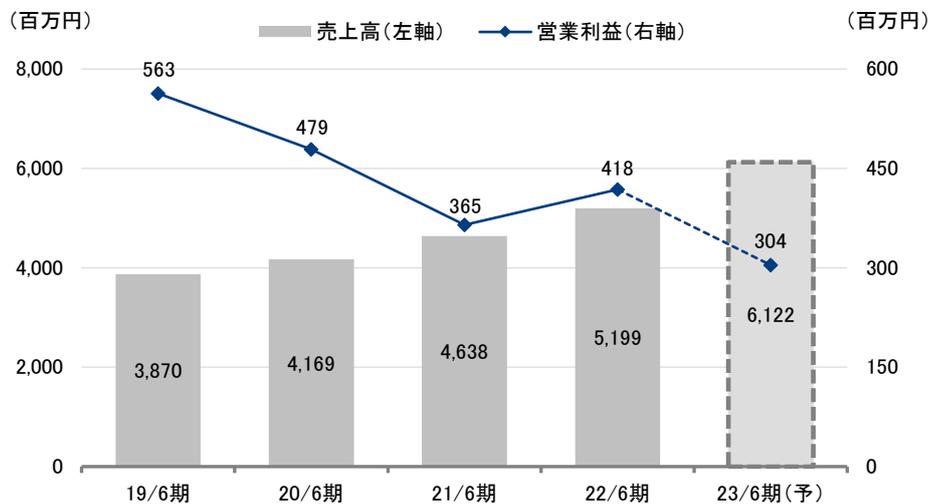
3. Fintech 企業として中長期成長ポテンシャル大きい

同社は新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）による事業環境の変化に対応して、2022年6月に新たに3か年計画（2023年6月期～2025年6月期）を策定し、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」と位置付けた。保険分析・販売支援プラットフォームとして、第1の柱である「保険クリニック」事業の拡大、第2の柱である「AS」シリーズの拡大、そして第3の柱と位置付ける「スマートOCR」の拡販によって収益拡大を図るとともに、業界の枠を超えたFintech企業としての成長を目指す方針である。広告宣伝費の増加により3か年計画の期間中は一時的に利益拡大が鈍化する可能性もあるが、最終的にはブランド認知度の向上やストック収益の拡大によって広告宣伝費の増加を吸収する見通しで、弊社ではFintech企業として中長期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（直営、FC）、保険分析・販売ソリューション、スマートOCRを展開
- ・2023年6月期減益予想据え置きだが、プロモーション効果で上振れ余地
- ・Fintech企業として中長期成長ポテンシャルが大きい
- ・事業環境の変化に対応した新たに3か年計画を策定

業績推移



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。「保険 IQ 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（大阪市中央区）に展開している。2023年6月期第2四半期末時点で、グループは同社及び連結子会社インフォディオ（2002年7月に出资比例50%で設立、2005年3月に完全子会社化）で構成されている。2023年6月期第2四半期末時点の資産合計は4,594百万円、純資産は3,830百万円、資本金は1,354百万円、自己資本比率は83.4%、発行済株式数は8,708,000株（自己株式367株を含む）である。なお、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に、2022年8月に立会外分売（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され、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月には汎用型 IQ システム（現「保険 IQ システム」）を完成し、同年7月に「保険クリニック」FC事業を開始した。2018年4月には子会社インフォディオが「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」の店舗網（直営、FC）拡大、「AS」シリーズ及び「スマート OCR」の開発・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（以下 東証）マザーズへ新規上場し、2022年4月の東証の市場再編に伴って東証グロース市場へ移行・上場した。

■ 事業概要

保険販売事業、ソリューション事業、システム事業を中心に展開

1. セグメント区分

セグメント区分は保険販売事業、ソリューション事業、システム事業である。保険販売事業は、「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」の直営店運営（直営店部門・RM 部門）、及び法人営業（法人営業部門）を展開している。ソリューション事業は、「AS」シリーズ及び「AS-BOX」の開発・販売（AS 部門）、及び「保険クリニック」の FC 事業（FC 部門）を展開している。システム事業はインフォディオが、「スマート OCR」の開発・販売、及びそのほかのシステム受託開発を展開している。

事業概要

「保険クリニック」は「保険IQシステム」を活用して最良の顧客サービスを提供している。「保険IQシステム」とは、生命保険の保障内容などを図示したシートにまとめることができ、保険商品を検索・絞り込み・比較することを可能にしたシステムである。「カンタンすぎる」「わかりやすすぎる」保険選びを追求しており、2022年11月にはオリコン顧客満足度[®]調査「来店型保険ショップランキング」において、同社が史上初の3年連続総合第1位（2020年～2022年）を獲得した。スタッフの提案力、取扱商品の充実度、契約手続き、アフターフォローなどで高い評価を得ており、「保険IQシステム」を活用した同社の強み・競合優位性を示している。

なお「保険クリニック」は、福利厚生サービス大手の「Perk」（運営元：ウォンテッドリー<3991>）、「WELBOX」（同：（株）イーウェル）、「福利厚生倶楽部」（同：（株）リロクラブ）、「ライフサポートクラブ」（同：リソルライフサポート（株））との提携を2023年1月に開始した。以前より提携中の「ベネフィット・ステーション」（同：ベネフィット・ワン<2412>）と合わせて、延べ約2,790万人以上に特典付きで「保険クリニック」を利用できる仕組みを整えた。また、（一社）生命保険協会が2022年4月より開始した「業務品質評価運営」において、「乗合代理店業務品質調査」の基本項目をすべて達成する代理店として2023年2月に認定された。

保険販売事業は来店型保険ショップ「保険クリニック」直営店と法人営業

2. 保険販売事業

保険販売事業は「保険クリニック」直営店部門・RM部門と法人営業部門で構成されている。収益の柱はいずれ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。「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。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営業を展開している。

同社は、2022年6月に、未来創造弁護士法人と「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）とオンラインピル診療サービス「mederi Pill」を「保険クリニック」の生活応援アプリ会員限定で提供するサービスをそれぞれ開始した。

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保険分析・販売支援プラットフォームとして、「AS」シリーズを開発・販売する 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、保険代理店・銀行・保険会社等に対して、「AS システム」「AS-BOX」を提供している。「AS システム」は生命保険の現状把握・検索提案システムで、「保険 IQ システム」を汎用化したシステムである。「AS-BOX」は保険申込ナビゲーションシステムで、「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。

金融機関等における各種システムの導入が拡大している。2022 年 1 月以降では、1 月に（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、楽天損害保険（株）の「“パシャ！”と” 楽らく保険見積り」に採用された。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。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。10 月には、保険分析・検索システム「保険 IQ システム」「AS システム」「AS-BOX」について、はなさく生命保険（株）（日本生命の子会社）へ見積試算対象保険会社として新規登録した。12 月には、インフォディオとドコモ・インシュアランスが、AI-OCR 並びに RPA を活用した業界初の火災保険見積りシステムを共同開発することについて合意した。2023 年 1 月にはゼクシィ保険ショップが「AS-BOX」を導入した。

銀行への導入については、2022 年 4 月に秋田銀行 <8343>、7 月に千葉銀行 <8331>、9 月に七十七銀行 <8341>、10 月に（株）十八親和銀行と（株）熊本銀行、12 月に八十二銀行 <8359> が「AS システム」を導入した。2022 年 12 月末時点の銀行導入数は 33 行となった。このほか、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、（株）第四北越銀行、（株）中国銀行の合併で 2022 年 1 月設立）が同年 4 月に「AS システム」を導入した。

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。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、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である。

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」関連を中心に、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展開している。「スマート OCR」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、初期費用＋定額制の月額定額収益（サブスクリプション）、処理枚数が増えるほど収益が増加する従量課金制収益（リカーリング）、開発＋長期利用契約の個別開発収益（カスタマイズ）となっている。リカーリングについては、販売した先にエンドユーザーがいるため広がり大きい。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長・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おり、既に数百社の顧客へ提供している。

導入事例は、(株)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）、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）がある。

個別開発の導入事例は、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）、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デジタルライゼーションを推進）、法務省矯正研修所（2021年5月に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）などがある。

官公庁・一般企業の導入事例は次のとおりである。2020年12月に(株)JT B 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。JT B 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。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。

同事業では品ぞろえも強化している。データ抽出の基本パッケージである「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」「注文書革命 DX」などに加え、近年、次々と新たなサービスを開始している。

アイリックコーポレーション | 2023年3月24日(金)

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

事業概要

2021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、電子帳簿保存法に対応したクラウドサービス「DenHo（デンホー）」をリリースした。

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、同年4月にはアイアル少額短期保険(株)が採用した。

同年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。同年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。

同年8月には(株)flixyの「メルプ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、高性能・高精度なWebカメラアプリ基盤モジュール「スマートパシャリ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。同年11月には会計システム向けに電子帳簿保存法・インボイス制度に特化したAPIサービスをリリースした。

2023年1月には、アイアル少額短期保険(株)のPayPayほけん「インフルエンザお見舞い金」で、「生命保険給付金支払いプラットフォーム」の機能の1つであるAI-OCRサービス「スマートOCR診療明細書」の利用が可能になった。

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

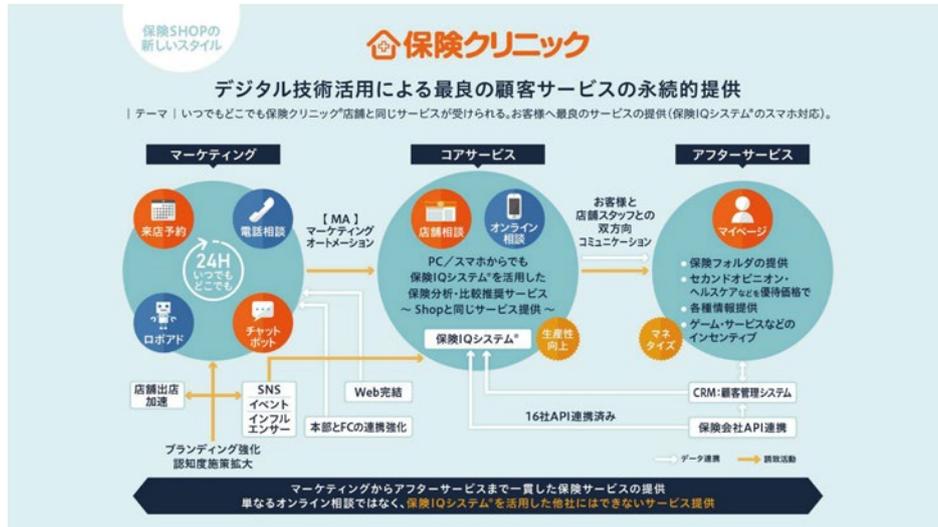
5. 特長・強み

保険販売(訪問型、来店型)は競合の多い市場だが、保険ショップの新しいスタイルとして「保険IQシステム」をベースとした最良の顧客サービスを、コンサルティングから契約まで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。

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

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

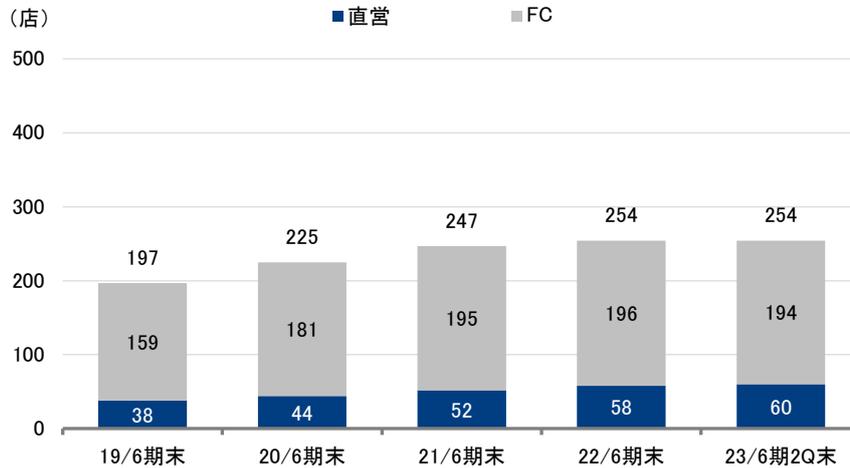
「保険クリニック」店舗数、「AS」シリーズID数は増加基調

6. 主要 KPI

来店型保険ショップ「保険クリニック」の店舗数（直営、FC）は、2023年6月期第2四半期末時点で合計254店舗（直営60店舗、FC194店舗）、地域別（直営とFCの合計）では北海道・東北15店舗、関東103店舗、甲信越・北陸17店舗、東海35店舗、関西35店舗、中国・四国13店舗、九州・沖縄36店舗となった。店舗数は増加基調で、2015年6月期末合計158店舗（直営18店舗、FC140店舗）の約1.6倍の規模となった。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が高まっている。今後は店舗網拡大に向けて、直営店の新規出店、既存FCの追加出店、新規FCの募集に加えて、中小規模の保険ショップチェーンに対するM&Aも検討する方針である。

事業概要

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

直営店の新規集客数はおおむね 12,000 人前後で推移している。2020 年 6 月期から 2022 年 6 月期にかけて、コロナ禍の影響を受けてやや伸び悩む形となった。2023 年 6 月期は行動制限の緩和に加えて、2022 年 11 月から大規模プロモーションを実施した効果や、2020 年～2022 年にオリコン顧客満足度® 調査「来店型保険ショッピング」で 3 年連続第 1 位となった効果も寄与してブランド認知度が向上し、新規集客数が増加基調に転じた。

保険クリニック集客数 (直営)



出所：IR ニュースより掲載

アイリックコーポレーション | 2023年3月24日(金)

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

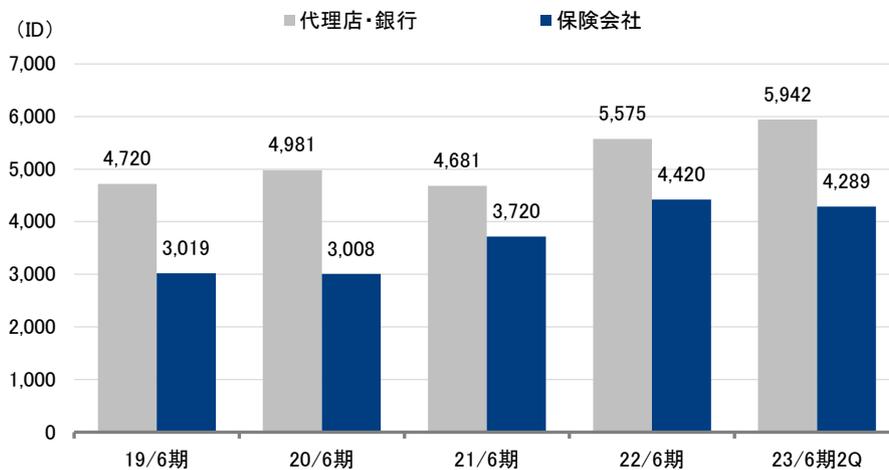
事業概要

直営店の成約率はおおむね 60% 前後で推移している。約 50 社の新商品や商品改定など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向上と成約率向上に努めている。なお成約率は必ずしも集客数と直接連動しない傾向があるため参考値として捉えておきたい。2021 年 6 月期は直近では最も高い 62.7% となった。これは、コロナ禍においても保険に加入したいという積極的な顧客の来店が多かったことが一因と考えられる。

直営店の 1 世帯当たりの成約単価はおおむね 160 千円前後で推移している。なお成約単価は保険商品の構成によって変動する傾向がある。直近では老後資金の貯蓄に対する関心度が高く、貯蓄型保険の販売が好調であり、特に米国の金利上昇を背景に外貨建て一時払い終身保険の販売が伸長している。顧客の多様なニーズに対応して丁寧なヒアリングと情報提供を徹底するとともに、特約付加による保障内容充実などにより、成約単価上昇につながるケースもあると言う。

ソリューション事業 AS 部門の「AS」シリーズ ID 数の推移は増加基調である。2023 年 6 月期第 2 四半期末時点では大型代理店への「AS-BOX」導入も寄与して合計 10,231ID（代理店・銀行が 5,942ID、保険会社が 4,289ID）となった。2019 年 6 月期末の合計 7,739ID（代理店・銀行が 4,720ID、保険会社が 3,019ID）に対して 32.2% 増加した。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。

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

同社売上は拡大基調

7. セグメント別売上高と営業利益の推移

セグメント別売上高と営業利益（全社費用等調整前）の過去5期間（2018年6月期～2022年6月期）の推移は次のとおりである。なお同社決算説明資料では、各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、セグメント別売上高を2022年6月期実績から管理会計を適用して表示し、2021年6月期実績も遡及修正して表示している。いずれも決算短信及び有価証券報告書（制度会計）のセグメント別売上高の数値と異なる。

売上面で見ると、直営店部門・RM部門及びFC部門は「保険クリニック」が集客面でコロナ禍に伴う外出自粛・行動制限の影響を受けながらも、新規出店効果やブランド認知度向上効果などでおおむね順調に拡大している。法人営業部門は税制改正の影響が継続しており、伸び悩む形となっている。AS部門は「ASシステム」シリーズ導入の増加により、システム事業は「スマートOCR」導入の増加により、いずれも拡大基調となっている。なお2022年6月期のストック売上（保険契約からの継続手数料、「AS」シリーズのID利用料、FC月額利用料、「スマートOCR」のサブスクリプションならびにリカーリング収益など）比率は全社ベースが35.1%で、セグメント別では保険販売事業の直営店部門・RM部門が20.3%、法人営業部門が28.4%、ソリューション事業のAS部門が74.4%、FC部門が47.5%、システム事業が30.3%となった。

利益面は新規出店投資、プロモーション投資、開発投資などによって変動する傾向が見られるが、ソリューション事業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。今後は全体としての売上規模拡大やストック収益積み上げによって、利益の拡大と利益率の向上が期待できると弊社では考えている。

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】	18/6期	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期
保険販売事業	2,004	2,646	2,575	2,705	2,946
（直営店部門・RM部門）	1,391	2,165	2,273	2,467	2,552
（法人営業部門）	612	481	301	237	394
ソリューション事業	901	989	1,176	1,382	1,566
（AS部門）	516	595	723	794	908
（FC部門）	385	394	452	587	657
システム事業	187	233	417	551	686
連結売上高	3,093	3,870	4,169	4,638	5,199
【セグメント別利益（営業利益）】	18/6期	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期
保険販売事業	361	726	542	491	450
ソリューション事業	297	324	421	376	594
システム事業	18	16	47	36	37
報告セグメント合計	677	1,067	1,012	904	1,082
調整額	-410	-504	-532	-538	-663
連結営業利益	266	563	479	365	418

注：22/6期より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しているため、決算短信・有価証券報告書（制度会計）の数値と異なる。売上高は決算説明資料より記載

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

保険代理店からの加入比率が上昇基調

8. リスク要因と市場環境

保険販売事業における一般的なリスク要因としては、競争の激化、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」）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年度には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。保険販売の市場は競争が多いが、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

2023年6月期第2四半期は大規模プロモーション投資で減益なるも計画比では上振れ

1. 2023年6月期第2四半期連結業績の概要

2023年6月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比13.8%増の2,888百万円、営業利益が同23.8%減の137百万円、経常利益が同23.8%減の143百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同32.8%減の74百万円となった。各事業が順調に推移して増収となったが、「保険クリニック」の大規模プロモーションを実施（2022年11月から俳優をイメージキャラクターに起用して全国TVCM放映や首都圏JR全線での交通広告、YouTube広告等を実施）したことで販管費が増加したため、各利益は減益となった。売上総利益は同16.4%増、売上総利益率は84.4%となり同1.9ポイント上昇した。販管費は同20.2%増、販管費比率は79.6%で同4.2ポイント上昇した。なお前年同期比で各利益は減益となったが、社内計画（第2四半期まで営業損失の想定）に対しては上振れて着地した。

アイリックコーポレーション | 2023年3月24日(金)
7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

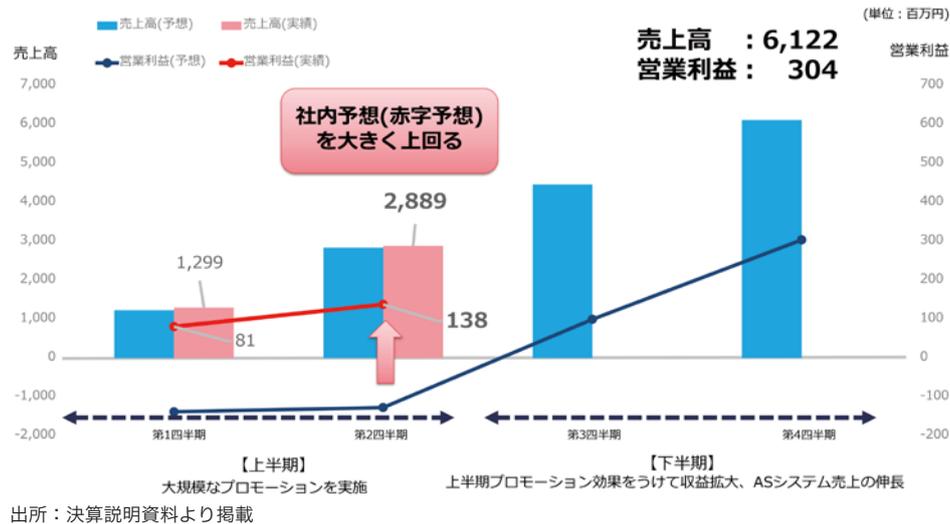
2023年6月期第2四半期業績の概要(連結)

(単位:百万円)

	22/6期2Q	23/6期2Q	前年同期比
売上高	2,538	2,888	13.8%
売上原価	444	450	1.4%
売上総利益	2,094	2,438	16.4%
販管費	1,913	2,300	20.2%
営業利益	180	137	-23.8%
経常利益	188	143	-23.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	111	74	-32.8%

出所:決算短信よりフィスコ作成

2023年6月期 四半期ごとの予想値と実績



2. セグメント別の動向

セグメント別の動向は次のとおり。ストック売上比率は全社ベースが39.1%で、セグメント別では保険販売事業の直営店部門・RM部門が21.0%、法人営業部門が10.3%、ソリューション事業のAS部門が83.1%、FC部門が39.9%、システム事業が62.7%となった。AS部門は「AS」シリーズID数増加、システム事業はOEM供給の売上増加に伴ってストック売上比率が上昇基調にある。

アイリックコーポレーション | 2023年3月24日(金)
7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

2023年6月期第2四半期セグメント別動向

(単位：百万円)

【セグメント別売上高】	22/6期 2Q	23/6期 2Q	前年同期比
保険販売事業	1,480	1,600	8.0%
(直営店部門・RM部門)	1,253	1,365	8.9%
(法人営業部門)	227	235	3.3%
ソリューション事業	739	810	9.6%
(AS部門)	402	454	12.6%
(FC部門)	336	356	5.9%
システム事業	318	479	50.2%

【セグメント別利益(営業利益)】	22/6期 2Q	23/6期 2Q	前年同期比
保険販売事業	208	127	-38.8%
ソリューション事業	257	268	4.5%
システム事業	14	131	837.3%

注：22/6期より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しているため、決算短信・有価証券報告書(制度会計)の数値と異なる。売上高は決算説明資料より記載

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 保険販売事業

保険販売事業は、売上高が前年同期比 8.0% 増の 1,600 百万円(直営店部門・RM 部門が同 8.9% 増の 1,365 百万円、法人営業部門が同 3.3% 増の 235 百万円)で、営業利益(全社費用等調整前)が同 38.8% 減の 127 百万円となった。直営店部門ではコロナ禍の影響が徐々に和らぎ、大規模プロモーションの効果やブランド認知度の向上により、「保険クリニック」集客数が回復傾向となった。利益は広告宣伝費を中心とする積極投資の影響で減益となった。なお直営店の 2023 年 6 月期第 2 四半期末の店舗数は、前期末比 2 店舗増加の 60 店舗、新規集客数は 7,068 件(2022 年 6 月期は通期で 12,782 件)、成約率は 56.7% (同 58.7%)、一世帯当たり成約単価は 162 千円(同 164 千円)となった。

(2) ソリューション事業

ソリューション事業は、売上高が前年同期比 9.6% 増の 810 百万円(AS 部門が同 12.6% 増の 454 百万円、FC 部門が同 5.9% 増の 356 百万円)で、営業利益が同 4.5% 増の 268 百万円となり、増収増益で順調であった。AS 部門は「AS」シリーズの ID 数が順調に増加してストック収益が伸長した。なお売上高の内訳は初期登録料・月額利用料が 298 百万円、OCR 売上高が 63 百万円、保険コンサルティング(教育含む)売上高が 87 百万円、その他ソリューション売上高が 6 百万円となった。2023 年 6 月期第 2 四半期末時点の ID 数は、大型代理店への「AS-BOX」導入も寄与して合計 10,231ID(代理店・銀行が 5,942ID、保険会社が 4,289ID)となった。前期末比では合計 236ID 増加(代理店・銀行が 367ID 増加、保険会社が 131ID 減少)した。

FC 部門の店舗数は前期末比 2 店舗減少の 194 店舗(新規出店 4 店舗、閉店 4 店舗、直営化 2 店舗)となった。店舗数は小幅に減少したが、生産性向上効果により増収となった。なお売上高の内訳は初期登録・基本料金・店舗利用料が 173 百万円、共同募集に伴う保険手数料が 111 百万円、ロイヤリティ売上高が 44 百万円、その他サービスに伴う売上高が 28 百万円となった。

アイリックコーポレーション | 2023年3月24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、売上高が前年同期比 50.2% 増の 479 百万円、セグメント利益が同 837.3% 増の 131 百万円となった。売上高の内訳は「スマート OCR」関連が同 15.0% 増の 300 百万円、受託開発等が同 209.2% 増の 179 百万円となった。「スマート OCR」を含む新規受託開発が好調に推移し、定額課金（国税庁、統計センターなど）や従量課金（みずほ銀行など）のストック収益が伸長した。また、増収効果により大幅増益となった。

3. 財務の状況

財務面で見ると、2023年6月期第2四半期末の資産合計は4,594百万円で前期末比16百万円増加した。主に現金及び預金が減少し、売掛金及び契約資産が増加した。負債合計は763百万円で同13百万円減少した。主に買掛金や未払費用が増加し、契約負債が減少した。純資産合計は3,830百万円で同30百万円増加した。この結果、自己資本比率は83.4%で同0.4ポイント上昇した。特に大きな変動はなく、自己資本比率は高水準を維持している。また、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	23/6期 2Q
資産合計	4,032	3,973	4,281	4,578	4,594
(流動資産)	3,099	2,632	2,776	3,010	2,910
(固定資産)	932	1,340	1,505	1,568	1,684
負債合計	684	473	650	777	763
(流動負債)	673	449	631	758	730
(固定負債)	10	23	18	18	32
純資産合計	3,348	3,500	3,631	3,800	3,830
(株主資本)	3,347	3,499	3,630	3,800	3,830
(資本金)	1,319	1,319	1,319	1,325	1,354
自己資本比率	83.0%	88.1%	84.8%	83.0%	83.4%
営業活動によるキャッシュ・フロー	712	203	433	614	-103
投資活動によるキャッシュ・フロー	-251	-598	-360	-359	-223
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,276	-175	-107	-94	-46
現金及び現金同等物の期末残高	2,675	2,105	2,071	2,233	1,860

出所：決算短信、四半期報告書よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年6月期は減益予想を据え置くも、 新規集客数が増加基調で上振れ余地

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、期初予想を据え置いた。各事業とも順調に伸長して増収となる予想だが、新3か年計画の初年度「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を実施し、広告宣伝費や開発費を中心に販管費が増加（前期比26.4%増の4,934百万円、広告宣伝費は同90.1%増の673百万円の計画）するため全体では減益予想となっている。

第2四半期時点の営業利益は社内計画（損失を想定）を上回る水準となったが、下期も積極的な投資を継続することに加えて、大規模プロモーションの効果が成約や売上形で本格的に寄与するのは第4四半期以降と想定し、現時点では期初時点の計画を据え置いている。

弊社では、新規出店の先行投資が2022年6月期までにおおむね完了して新規集客数・成約数の増加によって利益が出やすい収益体質となっていること、プロモーション効果やコロナ禍の影響緩和で新規集客数が増加基調となっていること、ストック収益が主力のAS部門やシステム事業が順調に拡大していることを勘案すれば、2023年6月期は減益でも上振れ余地があり、さらに2024年6月期は収益拡大基調が期待できると考えている。

2023年6月期業績予想の概要（連結）

（単位：百万円）

	22/6期	23/6期予	前年同期比
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%
【セグメント別売上高】			
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期より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しているため、決算短信・有価証券報告書（制度会計）の数値と異なる。売上高は決算説明資料より記載

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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 百万円としている。

保険販売事業の直営店部門・RM 部門は、コロナ禍の影響緩和や大規模プロモーション効果などにより増収を見込んでいる。店舗展開については 2022 年 6 月期までに先行して実施したため新規出店を抑制するが、業績が低迷している 5 店舗の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。マーケティング機能の強化では、自社コールセンターにおいてインバウンドにとどまらず、アウトバウンドも新たに実施する。法人営業部門は前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「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。さらに、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アドバイザー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 サービスの提供、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効果による FC 店への送客増など、順調な拡大を見込んでいる。なお 2023 年 6 月期末の店舗数の計画は前期末比 19 店舗増の 215 店舗としている。

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。

■ 成長戦略

事業環境の変化に対応した新たに 3 年計画を策定

1. 新 3 年計画

同社はコロナ禍影響の長期化による事業環境の変化に対応して、2022 年 6 月に新たに 3 年計画を策定した。そして 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（さらに既契約約 6,000 人）、「AS」シリーズ ID 数 15,000ID などを掲げている。

アイリックコーポレーション | 2023年3月24日(金)
7325 東証グロース市場 | https://www.irrc.co.jp/ir/

成長戦略

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月期に認知度26%とする）、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。

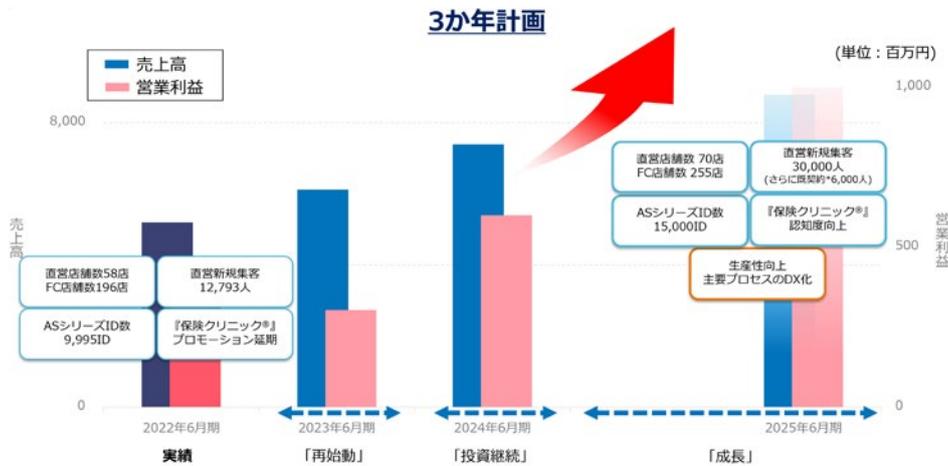
「3か年計画」の業績目標

(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



*十数万件ある既契約者への再アプローチし、そこから6,000人再来店を促し、契約の見直しを検討いただくことを想定しております。

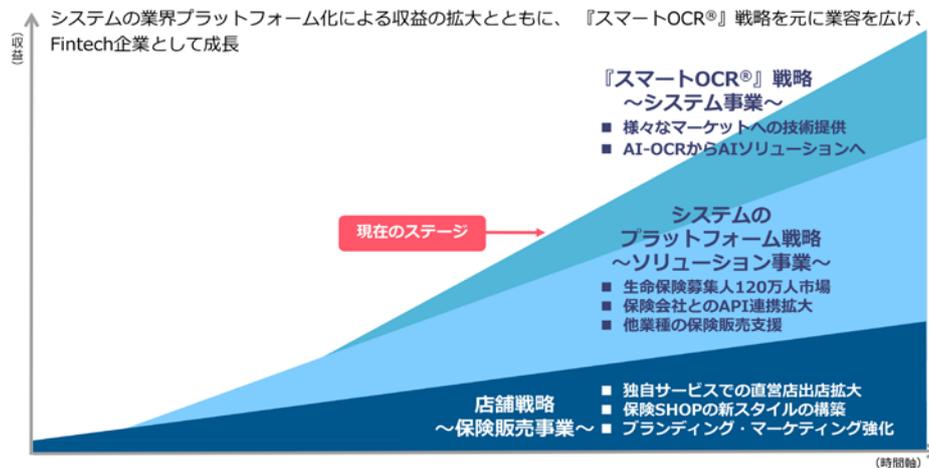
出所：決算説明資料より掲載

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

保険分析・販売支援プラットフォームとして、第1の柱である「保険クリニック」事業の拡大、第2の柱である「AS」シリーズの拡大、そして第3の柱と位置付ける「スマートOCR」の拡販によって収益拡大を図るとともに、業界の枠を超えた Fintech 企業としての成長を目指す方針である。広告宣伝費の増加により3か年計画の期間中は一時的に利益拡大が鈍化する可能性もあるが、最終的にはブランド認知度の向上やストック収益の拡大によって広告宣伝費の増加を吸収する見通しで、弊社では Fintech 企業として中長期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～



株主還元

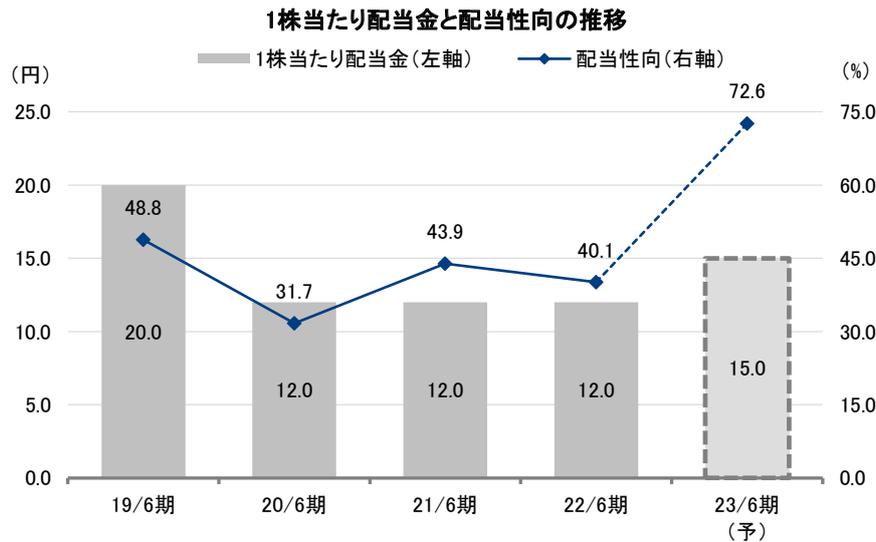
2023年6月期より株主優待制度を廃止し、増配を実施

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、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。また、株主に対する公平な利益還元のあるり方という観点から、2023年6月期より株主優待制度を廃止し、株主還元を配当金に切り替えた。

アイリックコーポレーション | 2023年3月24日(金)
7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

株主還元

2023年6月期の配当予想（2023年2月14日付で株主優待制度廃止と配当予想の上方修正をリリース）は前期比3.0円増配の15.0円（期末一括）としている。また自己株式取得（上限50万株・400百万円、取得期間2023年2月15日～2023年8月14日）を実施した。



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」（注：取得当時は最高位であったが、その後「プラチナ」という最上位のランクが新設された）を取得した。また同社は、2021年12月23日付東洋経済オンラインで「女性部長の比率が高い会社」ランキング第7位にランクインしたことを発表した。管理職に占める女性比率が金融業・保険業の平均値を大きく上回るだけでなく、福利厚生の充実によって産休育休後の復帰社員は90%台を維持している。

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