

|| 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10月12日(木)

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. 「保険クリニック」、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. 2023 年 6 月期は大規模プロモーション投資などで減益だが売上面は 2 ケタ増収と順調 | 01 |
| 3. 2024 年 6 月期は大幅な増収増益予想、さらに上振れ余地 | 02 |
| 4. Fintech 企業として成長目指す | 02 |
| 5. 事業基盤強化の進展を評価 | 02 |
| ■ 会社概要 | 03 |
| 1. 会社概要 | 03 |
| 2. 沿革 | 04 |
| ■ 事業概要 | 04 |
| 1. セグメント区分 | 04 |
| 2. 保険販売事業 | 05 |
| 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. 主要 KPI | 09 |
| 7. セグメント別の推移 | 12 |
| 8. リスク要因・収益特性と課題・対策 | 13 |
| ■ 業績動向 | 13 |
| 1. 2023 年 6 月期連結業績の概要 | 13 |
| 2. セグメント別の動向 | 15 |
| 3. 財務の状況 | 16 |
| ■ 今後の見通し | 17 |
| ● 2024 年 6 月期連結業績予想の概要 | 17 |
| ■ 成長戦略 | 19 |
| 1. 3 か年計画と成長イメージ | 19 |
| 2. 株主還元策 | 20 |
| 3. サステナビリティ経営 | 21 |
| 4. 弊社の視点 | 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、自社開発した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。

1. 「保険クリニック」、保険分析・販売支援ソリューション、スマート OCR を展開

セグメントは保険販売事業、ソリューション事業及びシステム事業に区分されている。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、ソリューション事業は保険代理店・銀行・保険会社向け「AS システム」や「AS-BOX」の開発・販売及び「保険クリニック」FC 事業、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。

2. 2023年6月期は大規模プロモーション投資などで減益だが売上面は2ケタ増収と順調

2023年6月期の連結業績は、売上高が前期比15.5%増の6,004百万円、営業利益が同55.1%減の187百万円、経常利益が同54.9%減の194百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同93.7%減の16百万円だった。直営店の人員を積極採用したことに加え、「保険クリニック」の大規模プロモーション実施（2022年11月から俳優の向井理さんをイメージキャラクターに起用して全国 TVCM、関東 JR 全線での交通広告、YouTube 広告等を実施）などにより販管費が大幅に増加したため、各利益は減益だった。ただし売上面は各事業が伸長して2ケタ増収と順調だった。なお、インフォディオの取引先（以下、当該取引先）に対する債権について取立不能または取立遅延のおそれが生じたため、2023年4月末を回収予定としていた売掛金48百万円を貸倒引当金繰入額として販管費に計上、保有する当該取引先株式に対する投資有価証券評価損43百万円を特別損失に計上した。

アイリックコーポレーション | 2023年10月12日(木)

7325 東証グロース市場

<https://www.irrc.co.jp/ir/>

要約

3. 2024年6月期は大幅な増収増益予想、さらに上振れ余地

2024年6月期の連結業績予想は、売上高が前期比25.3%増の7,524百万円、営業利益が同97.8%増の371百万円、経常利益が同94.0%増の377百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同845.1%増の151百万円としている。売上面は各事業とも伸長し、第2四半期より新規連結する(株)ライフアシスト(以下、LA)(2023年10月に子会社化)も寄与して大幅な増収を見込んでいる。利益面は人財及びマーケティング投資を効率的に実施するほか、増収効果で大幅な増益を予想している。前期計上した貸倒引当金繰入額や投資有価証券評価損が剥落することも増益要因となる。なお下期に向けてストック収益が積み上がるため、上期は営業損失だが、下期に大幅な黒字を想定している。弊社では、保険販売事業では人員採用などの先行投資がおおむね完了して集客数や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、大規模プロモーションによる認知度向上などで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、会社予想に上振れ余地があると考えている。

4. Fintech 企業として成長目指す

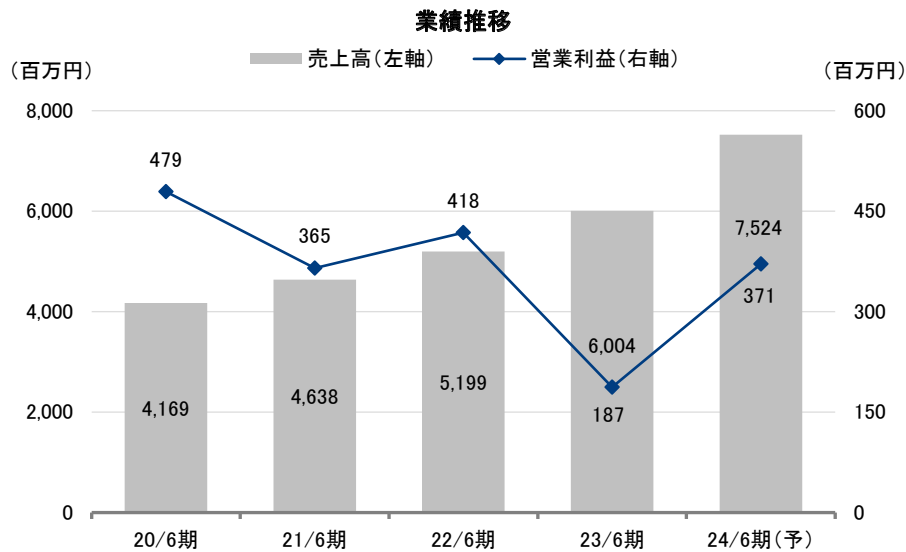
同社は成長戦略として、システムの業界プラットフォーム化による収益の拡大とともに、「スマートOCR」戦略のもと業容を拡大し、Fintech 企業として成長を目指すことを基本方針としている。2022年6月に策定した3か年計画(2023年6月期～2025年6月期)では、1年目を「再始動の年」、2年目を「投資継続の年」、3年目を「成長の年」と位置付けて、最終年度となる2025年6月期の目標値に売上高8,495百万円～8,795百万円、営業利益700百万円～1,000百万円を掲げている。重点施策として、保険SHOPの新しいスタイルの確立(デジタル技術活用による最良の顧客サービスの持続的提供)、「保険クリニック」の認知度向上と集客数の向上、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。コスト面では、店舗生産性向上に向けた人員確保やM&Aにより販管費の増加を見込むが、「保険クリニック」の認知度向上に向けたマーケティング投資については効率を重視した施策に変更する方針だ。

5. 事業基盤強化の進展を評価

同社は保険分析・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。2023年6月期は大規模プロモーション投資や人財投資、さらに一時的費用の影響で減益だったが、売上面では第1の柱である「保険クリニック」事業が順調に拡大し、ストック型収益で第2・第3の柱となる「AS」シリーズと「スマートOCR」が大幅に伸長するなど、Fintech 企業としての事業基盤強化が進展していると弊社では評価している。さらに、ストック型収益の拡大により今後の収益力向上が加速する可能性がある点にも注目したい。

Key Points

- ・来店型保険ショップ「保険クリニック」、保険分析・販売ソリューション、スマート OCR を展開
- ・2023年6月期はマーケティング投資などで減益だが、売上面は2ケタ増収と順調
- ・2024年6月期は各事業の伸長や M&A による新規連結効果などで大幅増収増益予想、さらに上振れ余地
- ・3か年計画では3年目(2025年6月期)を「成長の年」と位置付け
- ・Fintech 企業としての事業基盤強化の進展を評価、ストック型収益拡大に注目



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、自社開発した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、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。

会社概要

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、2023年4月に一部株式をインフォディオ経営陣に譲渡）の2社で構成されている。なお2023年10月にLAの株式80.9%を取得して連結子会社化した。2023年6月期末時点の資産合計は4,498百万円、純資産は3,614百万円、株主資本は3,586百万円、自己資本比率は79.7%、発行済株式数は8,708,000株（自己株式246,667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、2023年10月にはLAを連結子会社化した。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、システム事業を展開

1. セグメント区分

セグメントは保険販売事業、ソリューション事業及びシステム事業に区分されている。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」の直営店運営及び法人営業を展開している。ソリューション事業は、保険代理店・銀行・保険会社向け「ASシステム」や「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・販売などを展開している。

「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自社開発のシステムである。「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、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。

事業概要

なお「保険クリニック」は2023年1月に、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「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」直営店部門と法人営業部門・RM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。

なお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、及び 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。なお2023年5月には「AS-BOX」が、（株）hokan が提供する保険代理店向け顧客・契約管理クラウドサービス「hokan」とAPI連携を開始した。

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）、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などである。

事業概要

金融機関等における各種システムの導入は拡大基調である。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! っと” 楽しく保険見積り」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 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。4 月には第一生命保険 (株) へ生命保険証券分析の OEM 提供を開始した。

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。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「AS システム」を導入した。さらに 2023 年 4 月には阿波銀行 <8388>、6 月には滋賀銀行 <8366>、7 月には四国銀行 <8387>、フィデアホールディングス <8713> 傘下の (株) 荘内銀行及び (株) 北都銀行がそれぞれ「AS システム」を導入し、銀行での導入は 36 行となった。

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。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」コトエ流山おおたかの森店をオープンした。今後と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。

事業概要

「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）、及び開発＋長期利用契約の個別開発収益（カスタマイズ）の 3 種類となっている。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することが特徴・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展開しており、既に数百社の顧客へ提供している。

導入事例としては、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）などがある。

個別開発での導入事例としては、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。

このほか、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）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」が稼働開始した。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。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、次々と新たなサービスを開始している。2021 年 11 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クラウドサービス「DenHo®（デンホー）」をリリースした。

また 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 月にメディケア生命保険（株）、同年 4 月にアイアル少額短期保険（株）、2023 年 7 月にネオファースト生命保険（株）に採用され、採用社数は 4 社となった。

事業概要

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 クリエイトフォーム」（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 クリエイトフォーム」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「スマートパシヤリ 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。2023 年 8 月には東京海上日動あんしん生命保険（株）が「スマート OCR 健康診断書」を採用した。

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

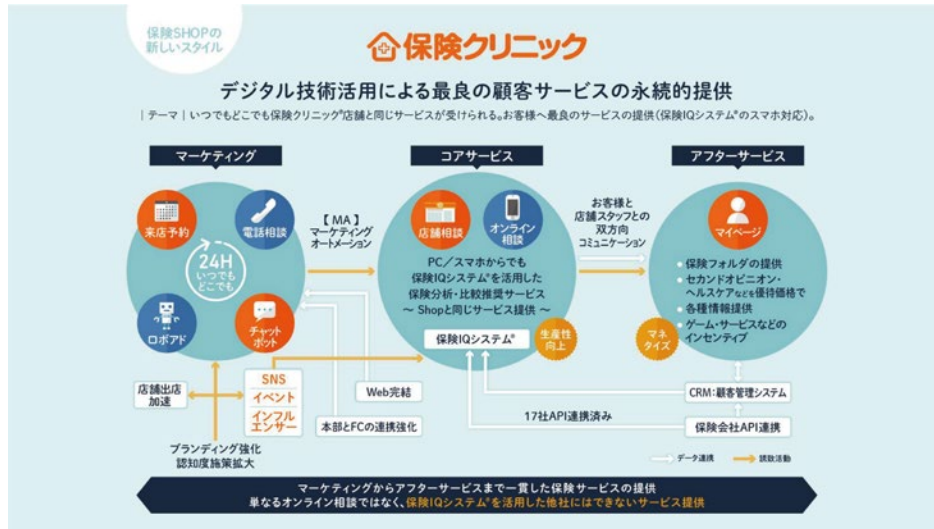
5. 特長・強み

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 SHOP 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

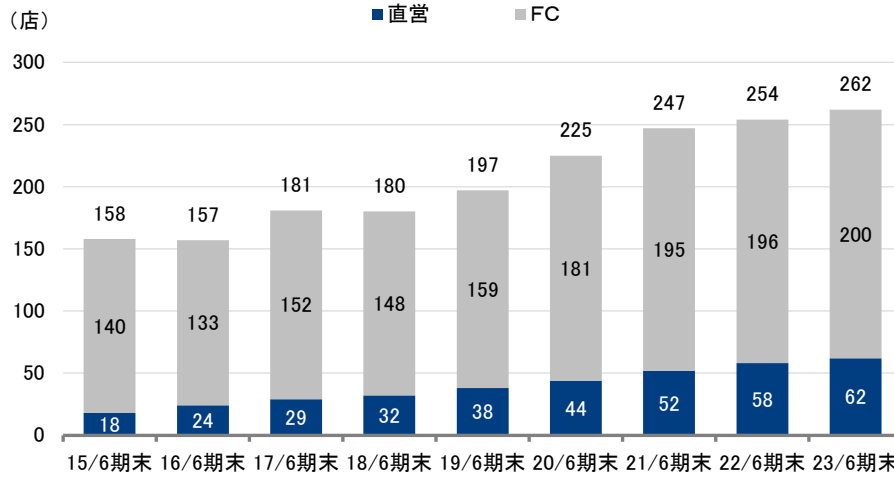
6. 主要 KPI

来店型保険ショップ「保険クリニック」の店舗数（直営、FC）の推移は以下のとおりである。2023年6月期末時点で合計262店舗（直営62店舗、FC200店舗）となった。地域別（直営とFCの合計）には北海道・東北17店舗、関東102店舗、甲信越・北陸18店舗、東海39店舗、関西36店舗、中国・四国13店舗、九州・沖縄37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1.7倍の規模となった。なお2023年10月には、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するLA社が加わる。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。店舗網拡大に向けて直営の新規出店、既存FCの追加出店、新規FCの募集、中小規模の保険ショップチェーンに対するM&Aを推進する方針である。

アイリックコーポレーション | 2023年10月12日(木)
7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要

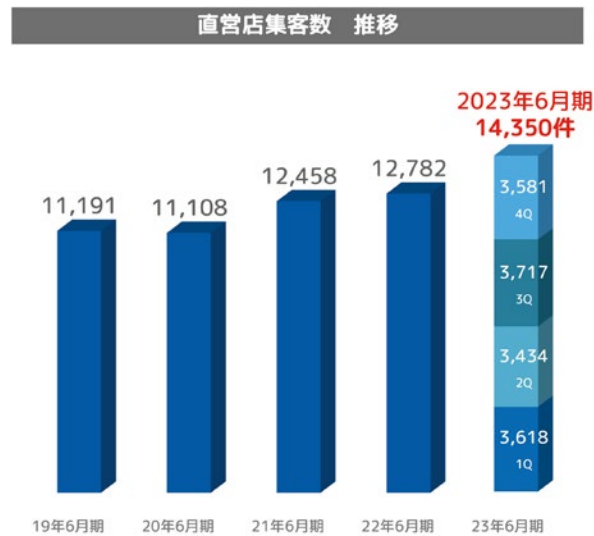
直営及びFCの店舗数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

直営店集客数の推移は以下のとおりである。2023年6月期は前期比12.3%増の14,350件となった。2020年6月期から2022年6月期にかけて新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響を受ける局面があったが、2023年6月期は行動制限の緩和に加えて、俳優の向井理さんをイメージキャラクターに起用した大規模プロモーション（2022年11月から全国TVCM、関東JR全線での交通広告、YouTube広告等を実施）の効果や、2020年～2022年にオリコン顧客満足度®調査「来店型保険ショップランキング」で3年連続総合第1位となった効果によってブランド認知度が向上し、集客数が増加基調に転じた。なお2024年6月期のスタートとなる2023年7月の直営店集客数は前年同月比27.1%増と大幅伸長している。

保険販売事業 KPI（直営店集客数）



出所：決算説明資料より掲載

アイリックコーポレーション | 2023年10月12日(木)
 7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

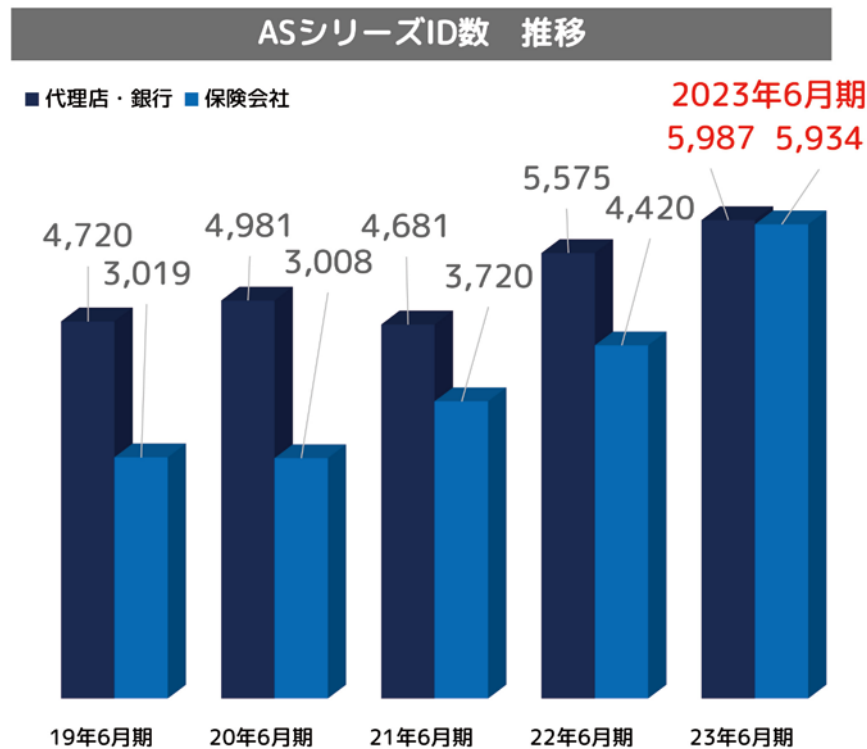
事業概要

直営店の成約率はおおむね 60% 前後で推移している。2023 年 6 月期は前期比 1.7 ポイント低下して 57.0% だった。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。直近では 2021 年 6 月期が 62.7% で最も高い成約率だったが、これはコロナ禍による外出自粛・行動制限の状況下で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。同社では、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、事業部全体でのオンライン研修や各店舗での個別ミーティングなどにより、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。2023 年 6 月期は前期比 5 千円上昇して 169 千円だった。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件数が伸長している。同社では顧客の多様なニーズに対応するため丁寧なヒアリングと情報提供を徹底しており、特約付加による保障内容の充実などで成約単価上昇につながるケースもあるという。

ソリューション事業 AS 部門の「AS」シリーズ ID 数の推移は以下のとおりである。2023 年 6 月期末時点の合計 ID 数は大型代理店への「AS-BOX」導入も寄与して、前期末比 19.3% 増の 11,921（代理店・銀行が同 7.4% 増の 5,987、保険会社が同 34.3% 増の 5,934）となった。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。

ソリューション事業 KPI (AS シリーズ ID 数推移)



売上高は拡大基調

7. セグメント別の推移

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（2019年6月期～2023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。また2023年6月期より保険販売事業の内訳を変更しているため、2022年6月期の保険販売事業の内訳数値を遡及修正して表示している。

売上面で見ると、直営店部門及びFC部門は「保険クリニック」が集客面でコロナ禍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・RM部門は税制改正の影響が継続しているほか、大型案件によって変動するものの、おおむね順調に拡大している。AS部門は「ASシステム」「AS-BOX」の導入増加により、システム事業は「スマートOCR」の導入増加により、いずれも拡大基調となっている。なお2023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37.4%で、セグメント別には保険販売事業の直営店部門が16.5%、法人営業部門・RM部門が16.9%、ソリューション事業のAS部門が70.9%、FC部門が40.3%、システム事業が64.9%だった。AS部門とシステム事業のストック比率が上昇傾向となっている。

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。

セグメント別売上高・営業利益の推移

（単位：百万円）

| 【セグメント別売上高】 | 19/6期 | 20/6期 | 21/6期 | 22/6期 | 23/6期 |
|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 保険販売事業 | 2,646 | 2,575 | 2,705 | 2,946 | 3,156 |
| （直営店部門） | 2,165 | 2,273 | 2,467 | 2,323 | 2,561 |
| （法人営業部門・RM部門） | 481 | 301 | 237 | 623 | 595 |
| ソリューション事業 | 989 | 1,176 | 1,382 | 1,566 | 1,846 |
| （AS部門） | 595 | 723 | 794 | 908 | 1,081 |
| （FC部門） | 394 | 452 | 587 | 657 | 765 |
| システム事業 | 233 | 417 | 551 | 686 | 1,003 |
| 連結売上高 | 3,870 | 4,169 | 4,638 | 5,199 | 6,005 |
| 【セグメント別利益（営業利益）】 | 19/6期 | 20/6期 | 21/6期 | 22/6期 | 23/6期 |
| 保険販売事業 | 726 | 542 | 491 | 450 | 274 |
| ソリューション事業 | 324 | 421 | 376 | 594 | 815 |
| システム事業 | 16 | 47 | 36 | 37 | 73 |
| 報告セグメント合計 | 1,067 | 1,012 | 904 | 1,082 | 1,163 |
| 調整額 | -504 | -532 | -538 | -663 | -975 |
| 連結営業利益 | 563 | 479 | 365 | 418 | 187 |

注1：セグメント別売上高は決算説明資料の数値（21/6期から管理会計ベース表示、制度会計の決算短信・有価証券報告書の数値と異なる）を掲載

注2：23/6期より保険販売事業の内訳区分を変更、22/6期は遡及修正値

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・収益特性と課題・対策

保険販売事業における一般的なリスク要因としては、保険契約者数減少など市場環境悪化による競合激化、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」）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。保険販売の市場は競合が多いが、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月期は大規模プロモーション投資で減益だが、売上面は順調

1. 2023年6月期連結業績の概要

2023年6月期の連結業績は、売上高が前期比15.5%増の6,004百万円、営業利益が同55.1%減の187百万円、経常利益が同54.9%減の194百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同93.7%減の16百万円だった。直営店舗の人員を積極採用したことに加え、「保険クリニック」の大規模プロモーション実施（2022年11月から俳優の向井理さんをイメージキャラクターに起用して全国TVCM、関東JR全線での交通広告、YouTube広告等を実施）などにより販管費が大幅に増加したため、各利益は減益だった。ただし売上面は各事業が伸長して2桁増収と順調だった。

業績動向

2023年6月期連結業績の概要

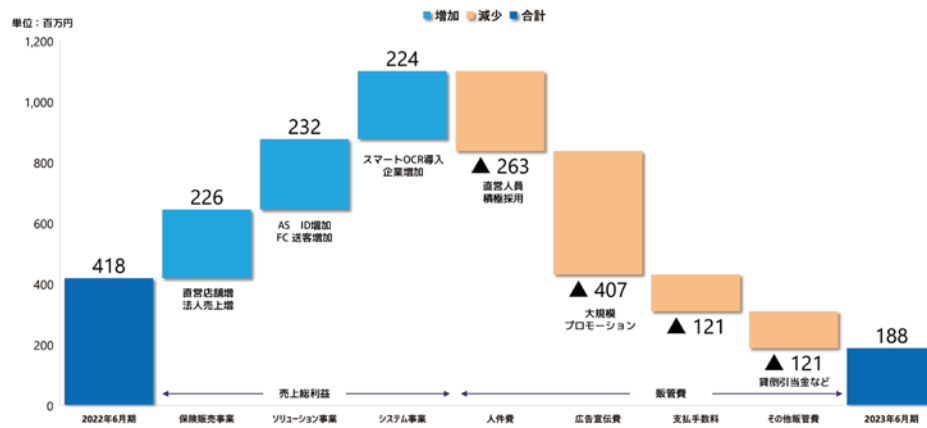
(単位：百万円)

| | 22/6期 | | 23/6期 | | 前年同期比 |
|---------------------|-------|--------|-------|--------|--------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | |
| 売上高 | 5,199 | 100.0% | 6,004 | 100.0% | 15.5% |
| 売上原価 | 865 | 16.6% | 989 | 16.5% | 14.3% |
| 売上総利益 | 4,334 | 83.4% | 5,015 | 83.5% | 15.7% |
| 販管費 | 3,915 | 75.3% | 4,827 | 80.4% | 23.3% |
| 営業利益 | 418 | 8.0% | 187 | 3.1% | -55.1% |
| 経常利益 | 432 | 8.3% | 194 | 3.2% | -54.9% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 255 | 4.9% | 16 | 0.3% | -93.7% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上総利益は前期比 15.7% 増加し、売上総利益率は 83.5% で同 0.1 ポイント上昇した。販管費は同 23.3% 増加し、販管費比率は 80.4% で同 5.1 ポイント上昇した。営業利益 230 百万円減益の要因は、直営店舗増及び法人営業の売上増加で 226 百万円増、「AS」シリーズ ID 増加及び FC 店への送客増加で 232 百万円増、「スマート OCR」導入企業増加で 224 百万円増、直営店の人員積極採用で 263 百万円減、大規模プロモーションで 407 百万円減、支払手数料増加で 121 百万円減、その他販管費増加（貸倒引当金など）で 121 百万円減が挙げられる。なお、インフォディオの取引先（以下、当該取引先）に対する債権について取立不能又は取立遅延のおそれが生じたため、2023年4月末を回収予定としていた売掛金 48 百万円を貸倒引当金繰入額として販管費に計上、保有する当該取引先株式に対する投資有価証券評価損 43 百万円を特別損失に計上した。

2023年6月期 営業利益増減要因



出所：決算説明資料より掲載

ソリューション事業とシステム事業が大幅伸長

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（注：セグメント別売上高については決算説明資料の管理会計ベースで表示しているため、制度会計ベースの決算短信・有価証券報告書の数値と異なる。また2023年6月期より保険販売事業の内訳を変更しているため2022年6月期を遡及修正値としている）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3,156百万円（直営店部門が同10.2%増の2,561百万円、法人営業部門・RM部門が同4.6%減の595百万円）で、セグメント利益（全社費用等調整前営業利益）が同39.0%減の274百万円だった。直営店部門は想定をやや下回ったものの2桁増収とおおむね順調だった。コロナ禍の影響が和らいだことに加え、大規模プロモーションによりブランド認知度が向上し、「保険クリニック」集客数が回復傾向となった。直営店の期末店舗数は前期末比4店舗増加して62店舗、集客数は前期比12.3%増加して14,350件、一世帯当たり成約単価は同3.0%上昇して169千円、成約率は同1.7ポイント低下して57.0%となった。法人営業部門・RM部門は減収だったが、大型案件が寄与して想定を上回る水準だった。利益面は人員採用や広告宣伝費を中心とする積極投資の影響で減益だった。

(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17.8%増の1,846百万円（AS部門が同18.9%増の1,081百万円、FC部門が同16.3%増の765百万円）で、セグメント利益が同37.3%増の815百万円だった。両部門とも順調に拡大して大幅な増収増益だった。

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。売上高の内訳は初期登録料・月額利用料が637百万円、OCR売上が245百万円、保険コンサルティング（教育含む）売上が185百万円、その他ソリューション売上が13百万円だった。期末時点の合計ID数は大型代理店への「AS-BOX」導入も寄与して前期末比19.3%増の11,921（代理店・銀行が同7.4%増の5,987、保険会社が同34.3%増の5,934）となった。

FC部門の店舗数は前期末比4店舗増加（新規出店18店舗、閉店10店舗、直営化4店舗）して200店舗となった。収益悪化によって閉店するFC店もあったが、保険代理店業界への参入意欲の高い企業が多く、店舗数はおおむね順調に増加して2ケタ増収となった。売上高の内訳は初期登録・基本料金・店舗利用料が351百万円、共同募集に伴う保険手数料が272百万円、ロイヤリティ売上が84百万円、その他サービスに伴う売上が59百万円だった。

(3) システム事業

システム事業は売上高が前期比46.2%増の1,003百万円、セグメント利益が同94.7%増の73百万円だった。増収効果により大幅増益となった。売上高の内訳は「スマートOCR」が同22.6%増の653百万円、受託開発等（「スマートOCR」を含む）が同127.5%増の351百万円だった。「スマートOCR」関連の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。電子帳簿保存クラウドサービス「DenHo®」に対する引き合いも増加した。

業績動向

2023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】 | 22/6期 | | 23/6期 | | 前年同期比 |
|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | |
| 保険販売事業 | 2,946 | 56.7% | 3,156 | 52.6% | 7.1% |
| (直営店部門) | 2,323 | 44.7% | 2,561 | 42.7% | 10.2% |
| (法人営業部門・RM部門) | 623 | 12.0% | 595 | 9.9% | -4.6% |
| ソリューション事業 | 1,566 | 30.1% | 1,846 | 30.7% | 17.8% |
| (AS部門) | 908 | 17.5% | 1,081 | 18.0% | 18.9% |
| (FC部門) | 657 | 12.6% | 765 | 12.7% | 16.3% |
| システム事業 | 686 | 13.2% | 1,003 | 16.7% | 46.2% |

| 【セグメント別利益(営業利益)】 | 22/6期 | | 23/6期 | | 前年同期比 |
|------------------|-------|-------|-------|-------|--------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | |
| 保険販売事業 | 450 | 15.3% | 274 | 8.7% | -39.0% |
| ソリューション事業 | 594 | 37.9% | 815 | 44.1% | 37.3% |
| システム事業 | 37 | 5.4% | 73 | 7.3% | 94.7% |

注1：セグメント別売上高は決算説明資料の数値(21/6期から管理会計ベース表示、制度会計の決算短信・有価証券報告書の数値と異なる)を掲載

注2：23/6期より保険販売事業の内訳区分を変更、22/6期は遡及修正値

注3：セグメント利益の構成比は各売上高に対する利益率

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

財務の健全性は高い

3. 財務の状況

財務面で見ると、2023年6月期末の資産合計は4,498百万円で前期末比79百万円減少した。流動資産で売掛金及び契約資産が259百万円増加したが、現金及び預金が632百万円減少した。負債合計は884百万円で同107百万円増加した。未払法人税等が47百万円減少したが、買掛金が50百万円、未払金が92百万円、未払費用が22百万円それぞれ増加した。純資産合計は3,614百万円で同186百万円減少した。自己株式取得により188百万円減少した。この結果、自己資本比率は79.7%で同3.3ポイント低下した。自己資本比率は若干低下したものの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。

業績動向

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)

| | 20/6期 | 21/6期 | 22/6期 | 23/6期 | 前期比 |
|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 資産合計 | 3,973 | 4,281 | 4,578 | 4,498 | -79 |
| (流動資産) | 2,632 | 2,776 | 3,010 | 2,831 | -178 |
| (固定資産) | 1,340 | 1,505 | 1,568 | 1,667 | 99 |
| 負債合計 | 473 | 650 | 777 | 884 | 107 |
| (流動負債) | 449 | 631 | 758 | 862 | 103 |
| (固定負債) | 23 | 18 | 18 | 21 | 3 |
| 純資産合計 | 3,500 | 3,631 | 3,800 | 3,614 | -186 |
| (株主資本) | 3,499 | 3,630 | 3,800 | 3,586 | -214 |
| 自己資本比率 | 88.1% | 84.8% | 83.0% | 79.7% | -3.3% |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 203 | 433 | 614 | 208 | |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -598 | -360 | -359 | -421 | |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | -175 | -107 | -94 | -419 | |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 2,105 | 2,071 | 2,233 | 1,600 | |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年6月期は大幅増収増益予想、さらに上振れ余地

● 2024年6月期連結業績予想の概要

2024年6月期の連結業績予想は、売上高が前期比25.3%増の7,524百万円、営業利益が同97.8%増の371百万円、経常利益が同94.0%増の377百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同845.1%増の151百万円としている。売上面は各事業とも伸長し、第2四半期より新規連結するLAも寄与して大幅な増収を見込んでいる。利益面は人財及びマーケティング投資を効率的に実施するほか、増収効果で大幅な増益を予想している。前期計上した貸倒引当金繰入額や投資有価証券評価損が剥落することも増益要因となる。なお下期に向けてストック収益が積み上がるため、上期は営業損失だが、下期に大幅な黒字を想定している。

セグメント別売上高の計画（注：セグメント別売上高については決算説明資料の管理会計ベースで表示しているため、制度会計ベースの決算短信・有価証券報告書の数値と異なる。また2023年6月期より保険販売事業の内訳を変更している。）は、保険販売事業が前期比35.5%増の4,277百万円（直営店部門が同17.2%増の3,001百万円、法人営業部門・RM部門が同19.9%減の476百万円、その他（M&A等）が800百万円）、ソリューション事業が同6.6%増の1,967百万円（AS部門が同9.6%増の1,184百万円、FC部門が同2.4%増の783百万円）、システム事業が同27.6%増の1,280百万円としている。

アイリックコーポレーション | 2023年10月12日(木)
7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

今後の見通し

弊社では、保険販売事業では人員採用などの先行投資がおおむね完了して集客数や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、大規模プロモーションによる認知度向上などで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、会社予想に上振れ余地があると考えている。

2024年6月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

| | 23/6期 | | 24/6期(予) | | 前期比 |
|--------------------|-------|--------|----------|--------|--------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | |
| 売上高 | 6,004 | 100.0% | 7,524 | 100.0% | 25.3% |
| 営業利益 | 187 | 3.1% | 371 | 4.9% | 97.8% |
| 経常利益 | 194 | 3.2% | 377 | 5.0% | 94.0% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 16 | 0.3% | 151 | 2.0% | 845.1% |
| 【セグメント別売上高】 | | | | | |
| 保険販売事業 | 3,156 | 52.6% | 4,277 | 56.8% | 35.5% |
| 直営店部門 | 2,561 | 42.7% | 3,001 | 39.9% | 17.2% |
| 法人営業部門・RM部門 | 595 | 9.9% | 476 | 6.3% | -19.9% |
| その他(M&A等) | - | - | 800 | 10.6% | - |
| ソリューション事業 | 1,846 | 30.7% | 1,967 | 26.1% | 6.6% |
| AS部門 | 1,081 | 18.0% | 1,184 | 15.7% | 9.6% |
| FC部門 | 765 | 12.7% | 783 | 10.4% | 2.4% |
| システム事業 | 1,003 | 16.7% | 1,280 | 17.0% | 27.6% |

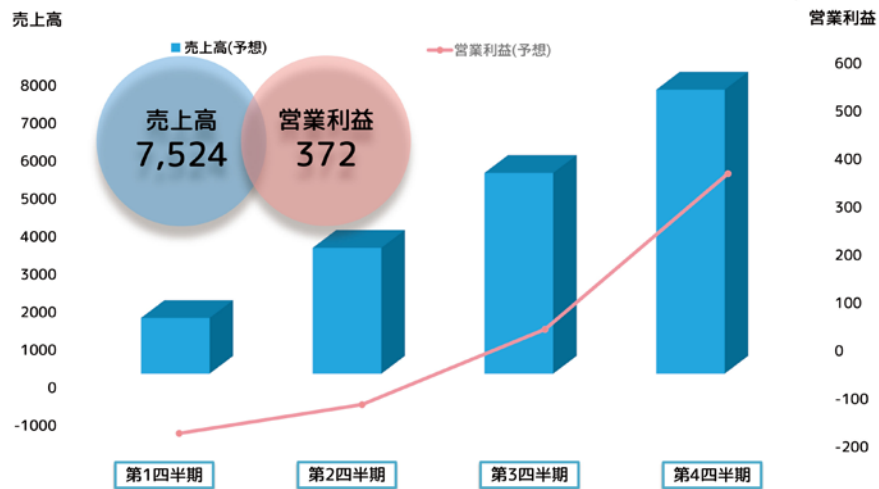
注1：セグメント別売上高は決算説明資料の数値（管理会計ベース表示、制度会計の決算短信・有価証券報告書の数値と異なる）を掲載

注2：24/6期2QよりLA社を新規連結予定

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2024年6月期 四半期ごとの予想値

(単位：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)との実績とは異なります。

出所：決算説明資料より掲載

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.

■ 成長戦略

Fintech 企業として成長を目指す

1. 3か年計画と成長イメージ

同社は成長戦略として、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」戦略のもと業容を拡大し、Fintech 企業として成長を目指すことを基本方針としている。新型コロナウイルス感染拡大（以下、コロナ禍）の長期化による事業変化に対応して 2022 年 6 月に策定した 3 か年計画（2023 年 6 月期～2025 年 6 月期）では、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、売上原価等 1,327 百万円、売上総利益 7,168 百万円～7,468 百万円、販管費 6,468 百万円、営業利益 700 百万円～1,000 百万円を掲げている。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、直営店集客数 30,000 人（さらに既契約 6,000 人）、「AS」シリーズ ID 数 15,000 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」の認知度向上と集客数の向上、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。コスト面では、店舗生産性向上に向けた人員確保や M&A により販管費の増加を見込むが、「保険クリニック」の認知度向上に向けたマーケティング投資については効率を重視した施策に変更する方針だ。

3 か年計画

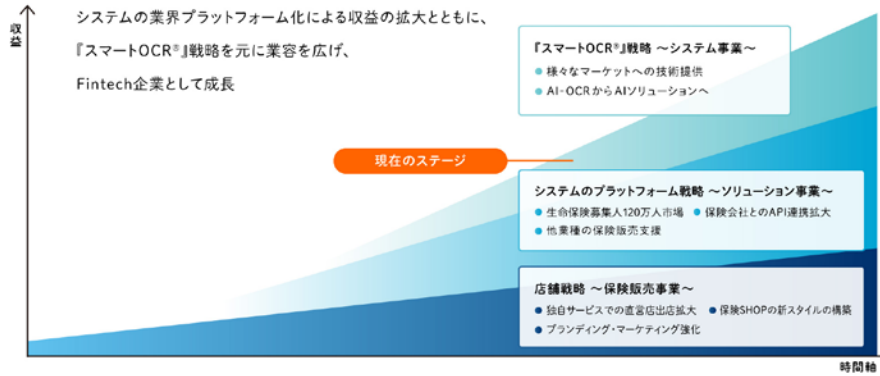
(単位：百万円)

| | 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% | |

出所：決算説明資料より掲載

成長戦略

成長戦略まとめ～成長イメージ～



出所：決算説明資料より掲載

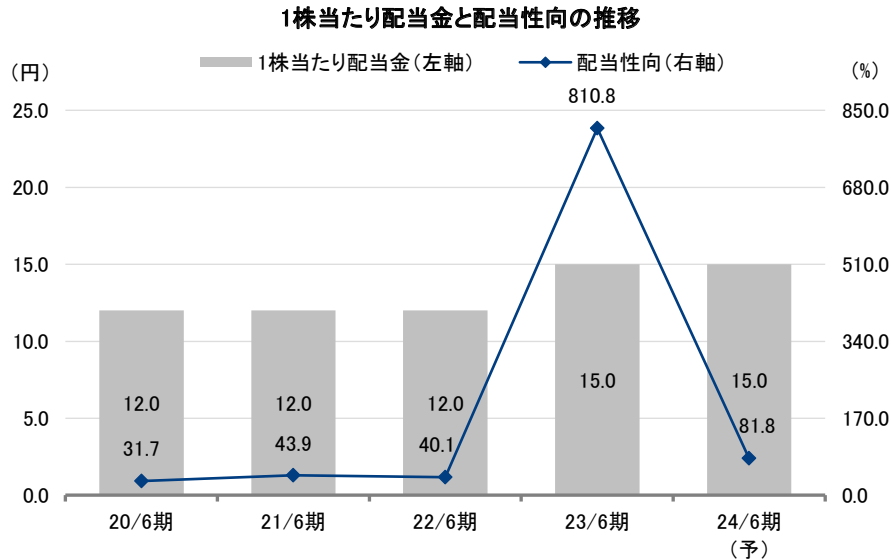
株主還元策として自己株式取得も実施

2. 株主還元策

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としている。また、株主に対する公平な利益還元のあ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。この基本方針及び株主優待制度廃止に基づいて、2023年6月期の配当は前期比3.0円増配の15.0円（期末一括）とした。配当性向は810.8%となる。そして2024年6月期の配当予想は前期と同額の15.0円（期末一括）としている。予想配当性向は81.8%となる。

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。また資本効率の向上及び株主への利益還元を目的として、2023年2月15日より自己株式取得（上限500,000株又は400百万円、取得期間2023年2月15日～2023年8月14日）を実施して300,300株を取得した。さらに同年8月21日より自己株式取得（上限200,000株又は160百万円、取得期間2023年8月21日～2024年2月20日）を実施している。

成長戦略



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業を通じて社会課題の解決に貢献

3. サステナビリティ経営

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、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」（注：取得当時は最高位だったが、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 2023 年 7 月 23 日付の東洋経済オンライン「女性部長の比率が高い会社」ランキングで第 4 位（女性部長比率 54.5%）にランクインした。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率は 90% 台を維持している。

事業基盤強化の進展を評価

4. 弊社の視点

同社は保険分析・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。2023年6月期は大規模プロモーション投資や人財投資、さらに一時的費用の影響で減益だったが、売上面では第1の柱である「保険クリニック」事業が順調に拡大し、ストック型収益で第2・第3の柱となる「AS」シリーズと「スマート OCR」が大幅に伸長するなど、Fintech 企業としての事業基盤強化が進展していると弊社では評価している。さらに、ストック型収益の拡大により今後の収益力向上が加速する可能性がある点にも注目したい。

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