

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2024年10月17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. 2024年6月期は前回予想（上方修正値）を上回る大幅増収増益で着地	01
3. 2025年6月期も大幅増収増益で過去最高予想	01
4. Fintech企業として成長を目指す	02
5. 新たな成長ステージの可能性を評価	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. 特長・強み	08
6. 重要KPI	08
7. セグメント別の推移	11
8. リスク要因と課題・対策	12
■ 業績動向	13
1. 2024年6月期連結業績の概要	13
2. セグメント別の動向	14
3. 財務の状況	16
■ 今後の見通し	17
1. 2025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. 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. アナリストの視点	21

## 要約

### 2025 年 6 月期も前期に引き続き伸長し、大幅増収増益を予想

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

同社はセグメント区分を保険販売事業、ソリューション事業及びシステム事業としている。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」）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、子会社の（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。保険販売（訪問型、来店型）は競合の多い市場だが、保険 SHOP 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。

#### 2. 2024 年 6 月期は前回予想（上方修正値）を上回る大幅増収増益で着地

2024 年 6 月期の連結業績は売上高が前期比 31.9% 増の 7,921 百万円、営業利益が同 163.7% 増の 495 百万円、経常利益が同 176.6% 増の 538 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 2,092.2% 増の 351 百万円となった。また、EBITDA（営業利益＋減価償却費）は同 65.8% 増の 752 百万円だった。全セグメントの売上高が大幅に伸長し、前回予想（2024 年 6 月 14 日付の上方修正値）を上回る大幅増収増益で着地した。認知度向上や店舗数増加等により「保険クリニック」の集客数が増加し、資産形成商品の販売が好調に推移した。ソリューション事業の「AS」シリーズやシステム事業の「スマート OCR」の導入増加も寄与した。営業利益率は同 3.2 ポイント上昇して 6.3% となった。特別損失では前期計上の減損損失及び投資有価証券評価損が減少した。

#### 3. 2025 年 6 月期も大幅増収増益で過去最高予想

2025 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 21.7% 増の 9,640 百万円、営業利益が同 41.3% 増の 700 百万円、経常利益が同 30.9% 増の 705 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 20.0% 増の 422 百万円、EBITDA は同 38.5% 増の 1,041 百万円を見込んでいる。大幅な増収増益で過去最高予想である。売上面は各セグメントとも伸長し、コスト面では人財投資で人件費等が増加するが、増収効果やストック売上の積み上げ等によって吸収する見込みだ。セグメント別売上高の計画は保険販売事業が同 23.8% 増の 5,610 百万円、ソリューション事業が同 7.7% 増の 2,413 百万円、システム事業が同 40.6% 増の 1,618 百万円としている。3 か年計画の最終年度、そして創業 30 周年を迎えることもあり、同社は計画の着実な達成を目指すとしており、好業績が期待できる。

## 要約

#### 4. Fintech 企業として成長を目指す

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」戦略により業容を広げ、Fintech 企業として成長する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」と位置付けた最終年度となる2025年6月期の計画についてはレンジの予想値から修正し、売上高9,640百万円、営業利益700百万円を掲げている。3か年計画の進捗状況は、2年目の2024年6月期は当初計画を上回る水準で着地し、最終年度の2025年6月期も目標をおおむね達成する見込みとしている。積極的な人財投資やM&Aによって売上原価等や販管費が当初計画を上回るものの、「保険クリニック」の店舗増や集客増、さらにAS部門やシステム事業の成長により、売上高は当初計画を大幅に超過達成する見込みだ。

#### 5. 新たな成長ステージの可能性を評価

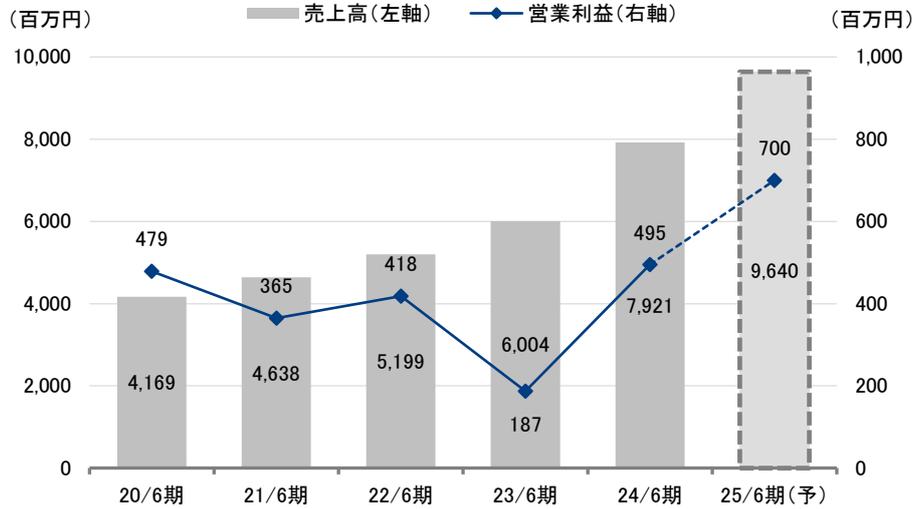
同社は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）や先行投資の影響で利益が低迷する時期があったが、2024年6月期には一転して大幅増益となり、2025年6月期も大幅増益で過去最高を更新する見込みである。これは、コロナ禍の影響を受けながらも、積極的な人財投資、新規出店投資、プロモーション投資を続けてきた成果と考えられる。さらに「保険クリニック」だけでなく、ソリューション事業の「AS」シリーズやシステム事業の「スマート OCR」も導入拡大に伴って収益化の時期に入ったと考えられる。このような状況を勘案すれば、同社が新たな成長ステージに入った可能性が高いと言え、弊社では高く評価している。引き続き Fintech 企業としての事業基盤強化、ストック収益の積み上げ、利益率向上の進捗状況に注目したい。

#### Key Points

- ・来店型保険ショップ「保険クリニック」、保険分析・販売支援ソリューション、「スマート OCR」を展開
- ・2024年6月期は前回予想（上方修正値）を上回る大幅増収増益で着地
- ・2025年6月期も大幅増収増益で過去最高予想
- ・3か年計画の最終年度2025年6月期目標を達成見込み。新たな成長ステージの可能性を評価

要約

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、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。

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。2024年6月期末時点でグループは同社、連結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、2023年4月に一部株式をインフォディオ経営陣に譲渡）、連結子会社の（株）ライフアシスト（以下、LA、2023年10月に株式80.9%を取得して子会社化）の3社で構成されている。2024年6月期末時点の資産合計は5,185百万円、純資産合計は3,677百万円、株主資本は3,632百万円、自己資本比率は70.0%、発行済株式数は8,708,000株（自己株式500,667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(直営店、FC店)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)マザーズ市場へ新規上場し、2022年4月の東証の市場再編に伴ってグロース市場へ移行した。

# ■ 事業概要

## 保険分析・販売支援のプラットフォームとして、 保険販売事業、ソリューション事業及びシステム事業を展開

### 1. セグメント区分

同社は保険分析・販売支援プラットフォームとして事業展開し、セグメント区分を保険販売事業、ソリューション事業及びシステム事業としている。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で、保険商品の検索・絞り込み・比較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いる。また、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・競争優位性を示している。

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(現ライフサポート倶楽部)」(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:(株)ベネフィット・ワン)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。

## 事業概要

## 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。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ネルを有するLAが子会社に加わった。また2024年8月には(株)人生設計より来店型保険ショップ6店舗を譲り受け、「保険クリニック」直営店として運営している。

なおアライアンスを活用した関連サービスとして、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「保険クリニック」の生活応援アプリ会員限定でオンラインピル診療サービス「mederi Pill」を提供するサービスをそれぞれ開始した。2024年1月には(株)MFSと提携し、同年2月より「保険クリニック」直営店において住宅ローン比較サービス「モゲチェック」のサービス案内を開始した。同年7月にはエスクリ<2196>と業務提携し、拳式を控えたカップル向けのライフプランサービスの提供を開始した。このほか、同年1月にはアイザワ証券(株)と金融商品仲介業に関する業務委託契約を締結し、「保険クリニック」直営店の一部店舗において投資信託等の金融商品を提供できるようになった。

## 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、(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「AS-BOX」がAPI連携を開始した。2024年3月には「ASシステム」のオプションとして「法人証券分析機能」の提供を、同年7月には「AS」シリーズのオプションとして既契約の保障内容を短時間で確認できる「AS-plus」の提供を開始した。

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。

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。2023年以降の導入事例としては、同年1月にゼクシイ保険ショップが「AS-BOX」を導入した。同年4月には第一生命保険(株)へ生命保険証券分析機能のOEM提供を開始した。2024年1月には同社、(株)ドコモ・インシュアランス(2022年7月商号変更)、ジェイアイ傷害火災保険(株)の3社共同開発で「スマートOCR」を活用した「IF-InsurTech®火災保険AIスキャンサービス」が、ドコモ・インシュアランスの「火災保険詳細見積もり」へ導入された。同年2月には「保険IQシステム」「ASシステム」「AS-BOX」がエヌエヌ生命保険(株)とAPI連携を開始した。

## 事業概要

銀行における「AS システム」導入数は 2024 年 4 月に大分銀行 <8392> が導入して 40 行に到達し、同社調べによると全国 122 行 (金融経済新聞社「最新の業態別金融機関数 (2024 年 2 月 29 日現在)」において、都市銀行、信託銀行、地方銀行、第二地方銀行、その他の銀行の合計)の銀行における「AS システム」のシェアは 32.8% となった。保険販売に取り組む銀行が一般化し、窓口業務も多様化しているため、今後も銀行における「AS システム」導入は高まることが予想される。

2024 年 2 月には、難しい保険を簡単に教えてくれる保険ロボアドバイザー「SMART ロボアド LITE」を、ふくおかフィナンシャルグループ <8354> 傘下の 3 銀行 ((株)福岡銀行、(株)熊本銀行、(株)十八親和銀行)へ OEM 提供した。同年 5 月には、2022 年 6 月に販売開始した企業内代理店・地方公共団体向けの保険の最適解ツールである保険の「職域ロボアドバイザー」(以下、職域ロボアド)をリニューアルし、全国の職域マーケット(グループ保険を取り扱っている保険代理店)向けに販売を拡大した。

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た協業を推進する。

#### 4. システム事業

システム事業は子会社のインフォディオが「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手書き・活字の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、保険用途に留まらず幅広く企業・官公庁等のデジタル化・ペーパーレス化に貢献している。2024 年 4 月には「スマート OCR」が、「AIsmiley AI PRODUCTS AWARD 2024 SPRING」にて AI-OCR 部門を受賞した。

「スマート OCR」の収益は、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が大きい。顧客ニーズに合わせて柔軟なカスタマイズに対応できることが特長・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展開し、既に数百社の顧客へ提供している。

リカーリング型の導入事例としては(株)みずほ銀行がある。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」が搭載された。フォーマットが異なる様々な紙の請求書をデータ化し、振込システムや会計システムへの連携も可能となった。

アイリックコーポレーション | 2024年10月17日(木)  
 7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要

個別開発型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）、国税庁課税部個人課税課（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、サーバー構築・運用、画像処理エンジンまで提供）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は、2020年12月に（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7億円の経費削減に貢献している。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（株）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った。

同事業では商品・サービスのラインナップも強化している。データ抽出の基本パッケージとしての「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）」（以下、DenHo）をリリースした。さらに「DenHo」の高機能バージョンという位置付けで、2024年1月に「brox（ブロックス）」の提供を開始した。スキャンした紙文書をAI-OCRでテキストデータ化し、PDF、Office系ドキュメントも含めて横断的に全文検索できるエンタープライズサーチである。

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ことで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。

その他の展開として、2022年5月にアミフィアブル（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」が搭載されたことで、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ている。同年8月には（株）flixy（2023年9月1日アンター（株）に吸収合併）の「メルブWEB問診」に「スマートOCR」のオプション機能である「手書きOCRフォームメーカー」（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「手書きOCRフォームメーカー」を搭載したサービス提供は初となる。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AI-OCRのAPIサービスを開始した。2023年10月には全国共済農業協同組合連合会（JA共済連）が「スマートOCR」及びWebカメラアプリ基盤モジュール「スマートパシャリDX」を導入した。

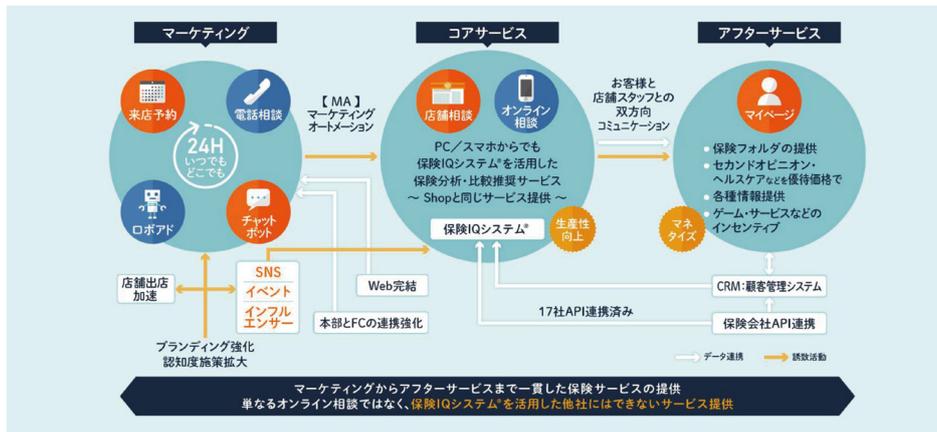
事業概要

## 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SHOP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・競合優位性である。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だ。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。

#### 保険SHOPの新しいスタイル



出所：決算説明資料より掲載

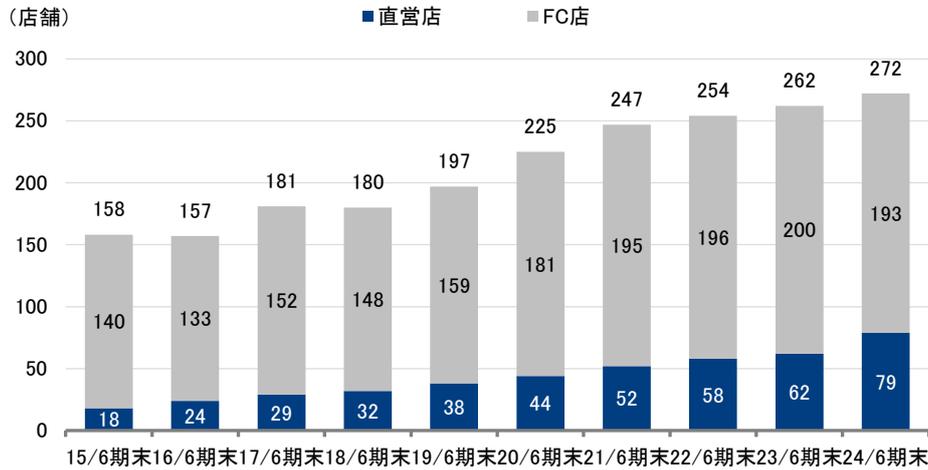
### 6. 重要 KPI

来店型保険ショップ「保険クリニック」の店舗数(直営店、FC店)の推移は以下のとおり。2024年6月期末時点では合計272店舗(直営店\*79店舗、FC店193店舗)となった。地域別(直営店とFC店の合計)には北海道・東北18店舗、関東110店舗、北陸・甲信越24店舗、東海36店舗、関西40店舗、中国・四国13店舗、九州・沖縄31店舗となっている。店舗数は増加基調で、2015年6月期末合計158店舗(直営店18店舗、FC店140店舗)に対して約1.7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店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。今後も店舗網拡大に向けて直営店の新規出店、既存FC店の追加出店、新規FC店の募集、中小規模の保険ショップチェーンに対するM&Aを推進する方針だ。

\* 直営店には2023年10月に子会社化したLAの店舗を含む。

事業概要

直営店及びFC店の店舗数の推移



注：24/6期より直営店には LA の店舗を含む  
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

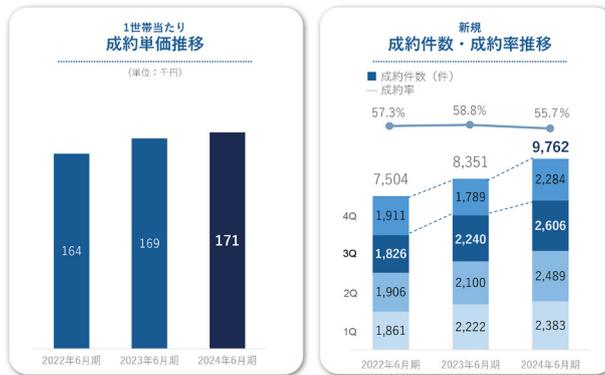
2024年6月期の直営店の集客数は、新規来店数が前期比17.7%増の17,531人、再来店数が同49.5%増の6,703人となった。前期のCM効果に加え、LAの連結も寄与して新規来店数が大幅に増加した。コンタクトセンターから既存顧客に対するアフターフォローコールの強化も再来店数の大幅増加につながった。直営店の1世帯当たりの成約単価は同2千円増加して171千円、成約件数は同16.9%増の9,762件となった。成約単価、成約件数とも増加基調である。成約単価は保険商品の構成によって変動する傾向がある。近年は老後資金の貯蓄に対する関心度が高く、貯蓄型保険の販売が好調であり、外貨建て一時払い終身保険の販売件数も伸長している。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。成約率は55.7%で同3.1ポイント低下したものの、50%台後半の高い水準を維持している。なお同社では、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が、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。

事業概要

保険販売事業 重要 KPI 推移



※2023年6月期よりFC事業にて展開している直営店舗についてはこれまで店舗数にしかカウントしていませんでしたが、データ整備が完了し、2024年6月期第3四半期資料から新規来店・成約件数・成約率についても2023年6月期分ならびに2024年6月期へ反映しています。  
※現時点で把握できる速報値であり、今後修正される可能性があります。



出所：決算説明資料より掲載

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。2024年6月期末の合計 ID 数は前期末比 2.1% 増の 12,166（代理店・銀行が同 10.4% 増の 6,609、保険会社が同 6.4% 減の 5,557）となった。2024年6月期は保険会社 1 社の組織変更に伴う解約があったが、代理店・銀行の導入（2024年6月期末時点で 40 行）がけん引し、全体として増加基調を維持している。また「AS」シリーズの ID 数増加に伴い、サブスクリプション利用料は前期比 11.4% 増の 666 百万円となった。引き続き大手保険会社や地方銀行をはじめとしたプロジェクトが複数継続しており、さらなる新規導入を推進する。



## 事業概要

## 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】	22/6期	23/6期	24/6期
保険販売事業	2,946	3,156	4,529
直営店部門	2,323	2,561	2,905
法人営業部門・RM部門	623	595	435
LA	-	-	1,190
ソリューション事業	1,566	1,846	2,241
AS部門	908	1,081	1,298
FC部門	657	765	944
システム事業	686	1,003	1,151
スマートOCR	532	653	1,035
受託開発	154	351	116
連結売上高	5,199	6,004	7,921
フロー・ストック売上高			
フロー	3,374	3,757	5,211
ストック	1,825	2,247	2,711
フロー・ストック売上比率			
フロー	64.9%	62.6%	65.8%
ストック	35.1%	37.4%	34.2%

【セグメント別利益（営業利益）】	22/6期	23/6期	24/6期
保険販売事業	450	274	601
ソリューション事業	594	815	559
システム事業	37	73	-13
報告セグメント合計	1,082	1,163	1,147
調整額	-663	-975	-652
連結営業利益	418	187	495

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2：23/6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

なお2024年6月期の全社ベースのストック売上（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並びにリカーリング収益など）比率は前期比3.2ポイント低下して34.2%となった。これは、契約時の手数料収入が主力でフロー比率の高い保険販売事業とFC部門の売上高が大幅に伸長したためであり、ストック売上高自体も伸長（同20.6%増の2,711百万円）した。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、今後は全体としての売上規模拡大やストック収益の積み上げによって、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。

## 8. リスク要因と課題・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、市場環境悪化や競合激化などによる保険契約者数減少、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。

アイリックコーポレーション | 2024年10月17日(木)  
7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

事業概要

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は2021年度には15.3%まで上昇した。保険代理店の存在感が高まっており、同社にとって市場環境は良好と言えるだろう。また大規模プロモーションなどによってブランド認知度も向上している。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と弊社では考えている。

## 業績動向

### 2024年6月期は前回予想を上回る大幅増収増益で着地

#### 1. 2024年6月期連結業績の概要

2024年6月期の連結業績は売上高が前期比31.9%増の7,921百万円、営業利益が同163.7%増の495百万円、経常利益が同176.6%増の538百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同2,092.2%増の351百万円となった。また、EBITDAは同65.8%増の752百万円だった。全セグメントの売上高が大幅に伸長し、前回予想（2024年6月14日付の上方修正値、売上高7,853百万円、営業利益416百万円、経常利益447百万円、親会社株主に帰属する当期純利益216百万円）を上回る大幅増収増益で着地した。

#### 2024年6月期連結業績

（単位：百万円）

	23/6期		24/6期		前期比		前回予想	予想比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		差額	達成率
売上高	6,004	100.0%	7,921	100.0%	1,917	31.9%	7,853	68	100.9%
売上総利益	5,015	83.5%	6,228	78.6%	1,213	24.2%	-	-	-
販管費	4,827	80.4%	5,733	72.4%	906	18.8%	-	-	-
営業利益	187	3.1%	495	6.3%	308	163.7%	416	79	119.0%
経常利益	194	3.2%	538	6.8%	344	176.6%	447	91	120.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	16	0.3%	351	4.4%	336	2,092.2%	216	135	162.4%
<参考>EBITDA	454	7.6%	752	9.5%	298	65.8%	-	-	-

注1：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

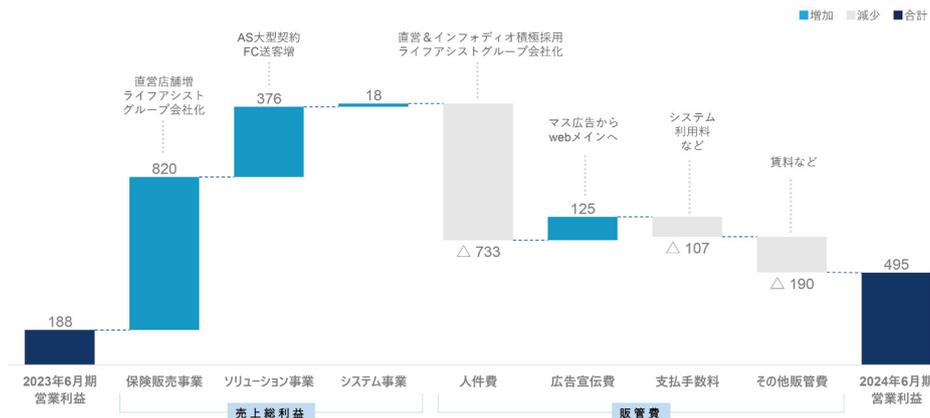
注2：前回予想は2024年6月14日付の上方修正値

出所：決算短信、決算説明資料、会社リリースよりフィスコ作成

業績動向

売上面は、保険販売事業の直営店部門、LA（2024年6月期第2四半期より新規連結）及びソリューション事業のFC部門では、認知度向上や店舗数増加等により「保険クリニック」の集客数が増加し、資産形成商品の販売が好調に推移した。ソリューション事業の「AS」シリーズやシステム事業の「スマートOCR」の導入増加も寄与した。利益面は積極的な採用、ベースアップ、LAの連結により人件費が増加したが、増収効果で吸収した。売上総利益は前期比24.2%増加したが、売上総利益率は同4.9ポイント低下して78.6%となった。販管費は同18.8%増加したが、販管費率は同8.0ポイント低下して72.4%となった。この結果、営業利益率は同3.2ポイント上昇して6.3%となった。営業利益308百万円増加の増減分析は、保険販売事業の直営店舗増加・LA子会社化で820百万円増加、ソリューション事業の「AS」シリーズ大型契約・FC店舗への送客増で376百万円増加、システム事業の増収で18百万円増加、人件費増加（積極採用、LA子会社化等）で733百万円減少、広告宣伝費減少（TVCMからWeb広告へのシフト等）で125百万円増加、システム利用料などの支払手数料増加で107百万円減少、その他販管費（賃料など）の増加で190百万円減少した。なお、特別損失では前期計上の減損損失及び投資有価証券評価損が減少した。

営業利益増減分析



出所：決算説明資料より掲載

2. セグメント別の動向

セグメント別の動向については全セグメントの売上高が伸長した。また、ストック売上比率は全社ベースが34.2%、セグメント別では保険販売事業の直営店部門が16.1%、法人営業部門・RM部門が25.1%、LAが20.2%、ソリューション事業のAS部門が69.1%、FC部門が34.1%、システム事業が58.6%となった。

## 業績動向

## 2024年6月期セグメント別動向

(単位：百万円)

【セグメント別売上高】	23/6期		24/6期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
保険販売事業	3,156	52.6%	4,529	57.2%	1,373	43.5%
直営店部門	2,561	42.7%	2,905	36.7%	344	13.4%
法人営業部門・RM部門	595	9.9%	435	5.5%	-160	-26.9%
LA	-	-	1,190	15.0%	1,190	-
ソリューション事業	1,846	30.7%	2,241	28.3%	395	21.4%
AS部門	1,081	18.0%	1,298	16.4%	217	20.1%
FC部門	765	12.7%	944	11.9%	179	23.4%
システム事業	1,003	16.7%	1,151	14.5%	148	14.8%
スマートOCR	653	10.9%	1,035	13.1%	382	58.5%
受託開発	351	5.8%	116	1.5%	-235	-67.0%
合計	6,004	100.0%	7,921	100.0%	1,917	31.9%

【セグメント別利益 (営業利益)】	23/6期		24/6期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
保険販売事業	274	8.7%	601	13.3%	327	119.1%
ソリューション事業	815	44.1%	559	24.9%	-256	-31.4%
システム事業	73	7.3%	-13	-	-86	-
調整額	-975	-	-652	-	-	-

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：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

**(1) 保険販売事業**

保険販売事業は、売上高が前期比 43.5% 増の 4,529 百万円（直営店部門が同 13.4% 増の 2,905 百万円、法人営業部門・RM 部門が同 26.9% 減の 435 百万円、第 2 四半期より新規連結した LA が 1,190 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 119.1% 増の 601 百万円と、大幅増収増益となった。法人営業部門は前期の大型契約獲得の反動で減収だが、直営店部門は SNS を活用した積極的なプロモーション効果等によって集客数が増加したことに加え、LA を新規連結したことも寄与した。重要 KPI として、直営店の店舗数は前期末比 17 店舗増の 79 店舗（うち LA が 13 店舗）、直営店の新規来店数は前期比 17.7% 増の 17,531 人、再来店数は同 49.5% 増の 6,703 人、1 世帯当たり成約単価は同 2 千円増の 171 千円、成約件数は同 16.9% 増の 9,762 件、成約率は同 3.1 ポイント低下して 55.7% 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 21.4% 増の 2,241 百万円（AS 部門が同 20.1% 増の 1,298 百万円、FC 部門が同 23.4% 増の 944 百万円）で、セグメント利益が同 31.4% 減の 559 百万円となった。利益面は積極的な人財投資の影響等で減益だが、売上面は両部門とも大幅伸長した。なお同社によると、有価証券報告書ならびに決算短信で開示されている制度会計ベースのセグメント利益は、2024 年 6 月期より本社経費の一部を各セグメントへ振り替えて計上しているため減益の形となったが、本社経費の一部を振り替えない管理会計ベースのセグメント利益は増益だったとしている。

**アイリックコーポレーション** | 2024年10月17日(木)  
 7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

AS部門の売上高の内訳は初期登録料・月額利用料が前期比9.8%増の700百万円、OCR売上が同38.9%増の341百万円、保険コンサルティング（教育含む）売上が同31.4%増の242百万円、その他のソリューション売上が同8.5%増の15百万円となった。重要KPIとして「AS」シリーズID数は前期末比2.1%増の12,166（代理店・銀行が同10.4%増の6,609、保険会社が同6.4%減の5,557）となった。保険会社1社の組織変更に伴う解約で保険会社ID数が減少したものの、地方銀行の導入増加などで全体としては順調に増加した。「AS」シリーズのサブスクリプション利用料は前期比11.4%増の666百万円、「ASシステム」導入金融機関数は前期末比7行増の40行となった。

FC部門の売上高の内訳は初期登録・基本料金・店舗利用料が前期比3.5%増の363百万円、事業部運営店舗並びに共同募集に伴う保険手数料が同61.5%増の439百万円、ロイヤリティ売上が同8.4%減の77百万円、その他のサービスに伴う売上が同12.3%増の65百万円となった。重要KPIとしてFC店舗数は前期末比7店舗減（新規出店19店舗、閉店23店舗、直営店化3店舗）の193店舗となった。スクラップアンドビルドによりFC店舗数は減少したが、積極的なWebプロモーションによりFC店舗への送客数が増加し、共同募集に伴う保険手数料が大幅に増加した。

**(3) システム事業**

システム事業は売上高が前期比14.8%増の1,151百万円（「スマートOCR」が同58.5%増の1,035百万円、受託開発が同67.0%減の116百万円）で、セグメント利益が13百万円の損失（前期は73百万円の利益）となった。利益面は営業人員大幅強化など人財投資の影響で損失を計上したが、売上面は「スマートOCR」売上が大幅に増加した。

## 財務の高い健全性を維持

### 3. 財務の状況

財務面は、2024年6月期末の資産合計が前期末比686百万円増加して5,185百万円となった。主に現金及び預金が270百万円増加、顧客関連資産が327百万円増加、のれんが122百万円増加したことによる。負債合計は同623百万円増加して1,508百万円となった。主に未払金が192百万円増加、未払費用が64百万円増加、未払法人税等が104百万円増加、契約負債が58百万円増加したことによる。なお有利子負債残高（長短借入金合計）は90百万円となった。純資産合計は同63百万円増加して3,677百万円となった。自己株式の取得により180百万円減少した一方で、利益剰余金が224百万円増加した。この結果、自己資本比率は同9.7ポイント低下して70.0%となった。自己資本比率は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。実質無借金経営であり、財務面の高い健全性が維持されていると弊社では評価している。

## 業績動向

## 連結貸借対照表及び連結キャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期	増減
資産合計	3,973	4,281	4,578	4,498	5,185	686
（流動資産）	2,632	2,776	3,010	2,831	3,016	185
（固定資産）	1,340	1,505	1,568	1,667	2,169	501
負債合計	473	650	777	884	1,508	623
（流動負債）	449	631	758	862	1,437	574
（固定負債）	23	18	18	21	71	49
純資産合計	3,500	3,631	3,800	3,614	3,677	63
（株主資本）	3,499	3,630	3,800	3,586	3,632	46
自己資本比率	88.1%	84.8%	83.0%	79.7%	70.0%	-9.7pt
営業活動によるキャッシュ・フロー	203	433	614	208	983	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-598	-360	-359	-421	-651	
財務活動によるキャッシュ・フロー	-175	-107	-94	-419	-62	
現金及び現金同等物の期末残高	2,105	2,071	2,233	1,600	1,870	

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025年6月期も大幅増収増益を予想

#### 1. 2025年6月期連結業績予想の概要

2025年6月期の連結業績は、売上高が前期比21.7%増の9,640百万円、営業利益が同41.3%増の700百万円、経常利益が同30.9%増の705百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同20.0%増の422百万円、EBITDAは同38.5%増の1,041百万円と、大幅増収増益で過去最高を見込んでいる。売上面は各セグメントとも伸長し、コスト面では人財投資で人件費等が増加するが、増収効果やストック売上の積み上げ等によって吸収する見込みだ。3か年計画の最終年度、そして創業30周年を迎えることもあり、同社は計画の着実な達成を目指すとしており、好業績が期待できる。

アイリックコーポレーション | 2024年10月17日(木)  
7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

今後の見通し

2025年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/6期		25/6期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	7,921	100.0%	9,640	100.0%	1,718	21.7%
売上総利益	6,228	78.6%	7,591	78.7%	1,362	21.9%
販管費	5,733	72.4%	6,891	71.5%	1,157	20.2%
営業利益	495	6.3%	700	7.3%	204	41.3%
経常利益	538	6.8%	705	7.3%	166	30.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	351	4.4%	422	4.4%	70	20.0%
<参考>EBITDA	752	9.5%	1,041	10.8%	289	38.5%
<b>【セグメント別売上高】</b>						
保険販売事業	4,529	57.2%	5,610	58.2%	1,081	23.8%
直営店部門	2,905	36.7%	3,342	34.7%	437	15.0%
法人営業部門・RM部門	435	5.5%	430	4.5%	-5	-1.2%
LA	1,190	15.0%	1,838	19.1%	648	54.5%
ソリューション事業	2,241	28.3%	2,413	25.0%	172	7.7%
AS部門	1,298	16.4%	1,413	14.7%	115	8.9%
FC部門	944	11.9%	1,000	10.4%	56	6.0%
システム事業	1,151	14.5%	1,618	16.8%	467	40.6%

注：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  
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 23.8% 増の 5,610 百万円（直営店部門が同 15.0% 増の 3,342 百万円、法人営業部門・RM 部門が同 1.2% 減の 430 百万円、LA が同 54.5% 増の 1,838 百万円）、ソリューション事業が同 7.7% 増の 2,413 百万円（AS 部門が同 8.9% 増の 1,413 百万円、FC 部門が同 6.0% 増の 1,000 百万円）、そしてシステム事業が同 40.6% 増の 1,618 百万円としている。

保険販売事業は集客強化による既存直営店の伸長に加え、LA の通期連結（2024 年 6 月期は第 2 四半期から 9 ヶ月分を連結）や、2024 年 8 月に人生設計より譲り受けた来店型保険ショップ 6 店舗も寄与する見込みだ。重点施策として、Web 広告強化による効率的な集客、コンタクトセンターからの既存顧客に対するアフターフォローコール、即戦力となる経験者人材への積極投資、店舗スタッフへのフォロー体制強化による生産性向上、スクラップアンドビルドなどを推進する。また LA では訪問販売チャネルの採用強化、教育体制強化による店舗生産性の向上を推進する。

ソリューション事業の AS 部門では、大手金融機関向けへの「AS」シリーズ及び「AI-OCR」などの大型案件の取り込み、企業内代理店への職域向け「職域ロボアドバイザー」等の拡販、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（「AS プラットフォーム」等）の開発・拡販、CS（カスタマーサクセス）機能強化による継続率改善などを推進する。FC 部門では、効率的なプロモーション実施による FC 店への送客増、新規 FC 加盟店リクルート活動強化、店舗運営指導強化などを推進する。

システム事業では、システム投資や組織体制強化を継続するとともに、Sler との協業推進による「スマート OCR」の大型契約受注などを推進する。

## ■ 成長戦略

### Fintech 企業として成長を目指す

#### 1. 3 年計画と成長イメージ

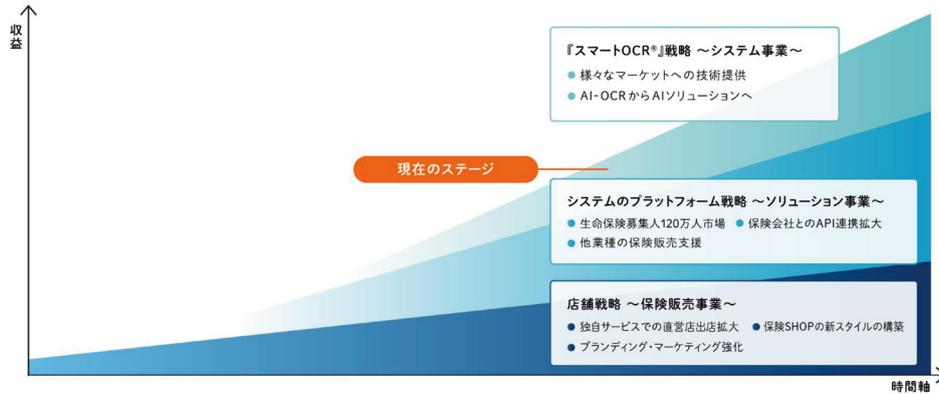
同社は成長戦略として、システムの業界プラットフォーム化による収益の拡大とともに、「スマート OCR」戦略により業容を広げ、Fintech 企業として成長することを基本方針としている。2022 年 6 月に策定した 3 年計画（2023 年 6 月期～2025 年 6 月期）では、1 年目を「再始動の年」、2 年目を「投資継続の年」、3 年目を「成長の年」と位置付けた。最終年度となる 2025 年 6 月期の計画についてはレンジの予想値から修正し、売上高 9,640 百万円、売上原価等 2,049 百万円、売上総利益 7,591 百万円、販管費 6,891 百万円、営業利益 700 百万円を掲げている。2025 年 6 月期における重要 KPI としては、直営店舗数 72 店舗、FC 店舗数 207 店舗、直営店新規集客数 20,300 人（さらに既契約 6,400 人）、「AS」シリーズ ID 数 15,500 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。「スマート OCR」では、AI-OCR と文書保管をベースとしたエンタープライズサーチシステムを想定しており、ADX（AI Document Transformation の略、同社の造語）サービスとして、全業種に向けた企業内にある紙やドキュメントの文書管理・検索、各種システム連携サービスを目指す。コスト面では人財投資や 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 SNS 活用などにより効率を重視した施策を推進する。

3 年計画の進捗状況としては、2 年目の 2024 年 6 月期は当初計画を上回る水準で着地し、最終年度の 2025 年 6 月期も目標をおおむね達成する見込みとしている。積極的な人財投資や M&A によって売上原価等や販管費が当初計画を上回るものの、「保険クリニック」の店舗増や集客増、さらに AS 部門やシステム事業の成長により、売上高は当初計画を大幅に超過達成する見込みだ。

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

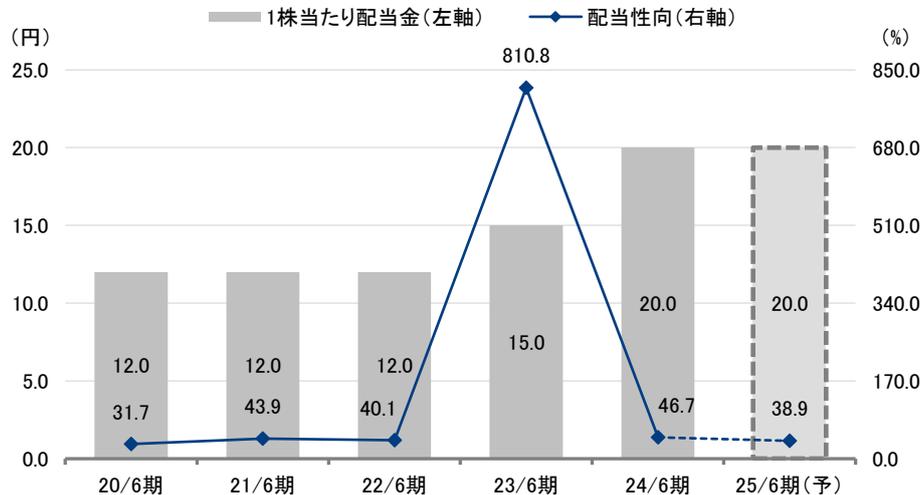
## 株主還元策として自己株式取得も実施

### 2. 株主還元策

株主還元については、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。この基本方針に基づいて、2024年6月期の1株当たり配当金は前期比5.00円増配の20.00円（期末一括）とした。配当性向は46.7%となる。また2025年6月期の1株当たり配当金は前期と同額の20.00円（期末一括）を予定しており、予想配当性向は38.9%となる。なお、資本効率の向上及び株主への利益還元を目的として自己株式取得を実施しており、2023年2月15日～8月14日に自己株式300,300株を取得、さらに同年8月21日～2024年2月16日に自己株式200,000株を取得した。

## 成長戦略

## 1株当たり配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 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。

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、子供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、小学生向け野球教室の開催、地域の清掃運動への参加などがある。2024年5月には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上位50』で5位（同社の女性部長比率は57.1%、全体平均は5.1%）にランクインした。また福利厚生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。

## 新たな成長ステージの可能性を評価

## 4. アナリストの視点

同社はコロナ禍や先行投資の影響で利益が低迷する時期があったが、2024年6月期には一転して大幅増益となり、2025年6月期も大幅増益で過去最高を更新する見込みである。これは、コロナ禍の影響を受けながらも、積極的な人財投資、新規出店投資、プロモーション投資を継続してきた成果と考えられる。さらに「保険クリニック」だけでなく、ソリューション事業の「AS」シリーズやシステム事業の「スマートOCR」も導入拡大に伴って収益化の時期に入ったと考えられる。このような状況を勘案すれば、同社が新たな成長ステージに入った可能性が高いと言え、弊社では高く評価している。引き続きFintech企業としての事業基盤強化、ストック収益の積み上げ、利益率向上の進捗状況に注目したい。

#### 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