

|| 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 >>>](#)

2025年3月11日(火)

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

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
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. 2025年6月期中間期累計は大幅増収増益と順調	01
3. 2025年6月期通期も大幅増収増益で過去最高予想	01
4. 保険領域に関する No.1 ソリューションカンパニーを目指す	02
5. 成長スピード加速の可能性に注目	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
<b>■ 事業概要</b>	<b>04</b>
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	07
6. 重要 KPI	08
7. セグメント別の推移	09
8. リスク要因と課題・対策	10
<b>■ 業績動向</b>	<b>11</b>
1. 2025年6月期中間期累計連結業績の概要	11
2. セグメント別の動向	11
3. 財務の状況	13
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>14</b>
1. 2025年6月期通期連結業績予想の概要	14
2. セグメント別計画と重点施策	15
<b>■ 成長戦略</b>	<b>16</b>
1. 成長イメージ	16
2. 株主還元策	17
3. サステナビリティ経営	18
4. アナリストの視点	19

## ■ 要約

### 2025年6月期中間期は大幅増収増益と順調、 通期も大幅増収増益予想

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、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」の開発・販売（AS部門）及び「保険クリニック」FC事業（FC部門）を、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」）」開発・販売を展開している。保険ショップの新しいスタイルとして「保険IQシステム」を活用し、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。

#### 2. 2025年6月期中間期累計は大幅増収増益と順調

2025年6月期中間期累計の連結業績は売上高が前年同期比25.2%増の4,479百万円、営業利益が同29.3%増の263百万円、経常利益が同29.9%増の268百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同42.3%増の156百万円、EBITDA（＝営業利益＋減価償却費）が同25.0%増の404百万円となった。大幅増収増益で中間期として過去最高となり、全セグメントが増収と順調だった。保険販売事業及びソリューション事業のFC部門は店舗数増加効果やプロモーション効果などで「保険クリニック」の集客数が増加し、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」の導入数も拡大した。利益面は人件費や広告宣伝費等が増加したが増収効果で吸収した。

#### 3. 2025年6月期通期も大幅増収増益で過去最高予想

2025年6月期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、売上高が2024年6月期比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が同38.5%増の1,041百万円としている。大幅増収増益で過去最高予想である。各セグメントとも伸長し、増収効果やストック売上の積み上げなどによって人件費や広告宣伝費の増加を吸収する見込みだ。中間期の進捗率は売上高が46.5%、営業利益が37.6%とやや低水準の形だが、同社は社内計画に対して売上高はほぼ計画水準、営業利益は計画を上回る水準としている。

## 要約

#### 4. 保険領域に関する No.1 ソリューションカンパニーを目指す

市場環境として生命保険・損害保険マーケットは巨大マーケットであり、保険販売チャネルは保険ショップ経由での加入シェアが上昇基調である。さらに保険業法改正が見込まれており、比較推奨販売の徹底による販売プロセスのデジタル化の必要性が高まることも予想される。こうした市場環境の中で同社は、自社開発の「保険IQシステム」を活用して生産性の高い「保険クリニック」を展開するだけでなく、業界唯一の商品比較システムである「AS」シリーズを中心としたソリューションを保険代理店・銀行・保険会社等に対して提供できる強みも併せ持っている。この強みを生かし、中長期的成長イメージとして保険領域に関する No.1 ソリューションカンパニー（保険ショップ No.1 × 保険ソリューション No.1）を目指す。

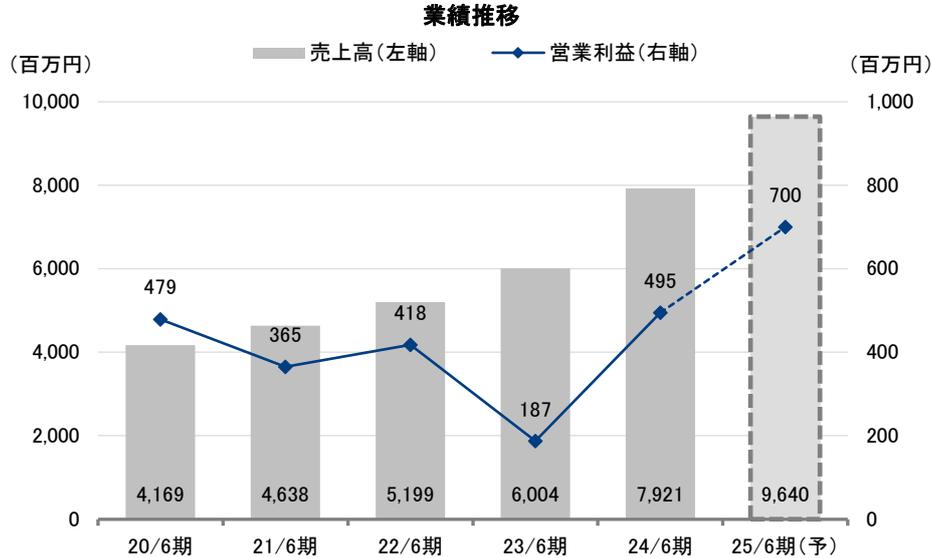
#### 5. 成長スピード加速の可能性に注目

同社の業績は 2024 年 6 月期から再成長期に入り、2025 年 6 月期も過去最高の見込みとなっている。これは積極的な人財投資、新規出店投資、プロモーション投資、新サービス開発投資等を継続してきた成果と考えられ、「保険クリニック」の店舗数や集客数の拡大だけでなく、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」も導入拡大によって収益化が進展している。この点を弊社では評価している。さらに保険ショップ経由での加入シェア上昇や販売プロセスのデジタル化ニーズの高まりという市場環境の変化も、「保険IQシステム」や「AS」シリーズという強みを持つ同社にとってビジネスチャンスと考えられる。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考えられ、今後の成長スピードの加速に注目したいと弊社では考えている。

#### 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
- ・2025 年 6 月期中間期累計は大幅増収増益と順調。2025 年 6 月期通期も大幅増収増益で過去最高予想
- ・保険領域に関する No.1 ソリューションカンパニーを目指す。成長スピード加速の可能性に注目

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 「人と保険の未来をつなぐ～ Fintech Innovation～」を 企業テーマとする Fintech 企業

#### 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。2025年7月に創業30周年を迎える。

2025年6月期中間期末時点で本社を東京都文京区本郷に置き、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。グループは同社、連結子会社のインフォディオ及び（株）ライフアシスト（以下、LA、2023年10月に子会社化）の3社で構成されている。資産合計は5,023百万円、純資産合計は3,672百万円、株主資本は3,625百万円、自己資本比率は72.2%、発行済株式数は8,708,000株（自己株式500,667株を含む）である。なお2025年1月17日の東京証券取引所（以下、東証）の自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）において30,000株を取得した。取得した自己株式については全株式売却を予定している。またネオファースト生命保険（株）が保有していた同社株式（566,800株、議決権割合6.91%）について、2025年2月6日付でネオファースト生命保険の親会社である第一生命ホールディングス<8750>が取得した。

## 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、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」の開発・販売(AS部門)及び「保険クリニック」FC事業(FC部門)を、システム事業は子会社インフォディオのAI搭載次世代型光学的文字認識システム「スマートOCR」開発・販売を展開している。

「保険クリニック」は保険ショップの新しいスタイルとして「保険IQシステム」を活用し、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・競争優位性となっている。「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、「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：リソライフサポート(株))との提携を開始した。以前より提携している「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ている。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。

# アイリックコーポレーション

7325 東証グロース市場

2025 年 3 月 11 日 (火)

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

## 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。なお 2023 年 10 月に新潟県を中心に保険ショップ 13 店舗と全国 12 支社の訪問販売型チャネルを有する LA を子会社化、2024 年 8 月に (株) 人生設計より保険ショップ 6 店舗を譲り受けた。

アライアンスを活用した直近の関連サービスとしては、2024 年 1 月にアイザワ証券 (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。また同年 1 月には MFS<196A> 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、挙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。

### 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)、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。

なお 2025 年 2 月には、同社を含む 6 社 (同社、(株) LHL、LHL グループの (株) ライフサロン、(株) ライフプラザパートナーズ、(株) ほけんの 110 番、AZPower (株)) 共同で、生成 AI を活用した保険業界特化型の情報検索「AS FINDER」開発に着手した。保険代理店や保険会社等の保険販売従事者 (以下、保険募集人、全国に約 118 万人) の業務生産性向上と DX 推進を図るクラウドサービスとして提供することを想定している。

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。直近の導入事例としては 2024 年 1 月に同社、(株) ドコモ・インシュアランス、ジェイアイ傷害火災保険 (株) の 3 社で共同開発した「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。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 行に到達した。2024 年 5 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である保険の「職域ロボアドバイザー」 (以下、職域ロボアドバイザー、2022 年 6 月販売開始) 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。職域ロボアドバイザーの直近の導入事例としては、同年 10 月に JFE ライフ (株) が導入、2025 年 1 月に三菱 UFJ 銀行の親密代理店であるエムエスティ保険サービス (株) が導入した。

## アイリックコーポレーション | 2025年3月11日(火)

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

### 事業概要

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」を提供するほか、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。

#### 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・ペーパーレス化に寄与している。

「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。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。個別開発型の導入事例としては、（独）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）、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）などがある。このほかの主な導入事例としては、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、2021年3月に（株）日立ソリューションズのビジネスデータ活用支援「活文」に「スマート OCR」を採用、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。

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」「源泉徴収票」「通帳」「健康診断書」などに加え、新たなサービスを開始している。2021年12月には AI-OCR 技術を活用し、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月に文書管理プラットフォーム「brox（ブロックス）」（以下、brox）の提供を開始、同年12月に「brox」と生成 AI を組み合わせたマルチドキュメント AI プラットフォーム「brox-AI」の提供を開始した。

事業概要

また(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」は、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自動化・事務効率向上を実現するプラットフォームで、2021年11月にチューリッヒ生命保険(株)、2022年2月にメディケア生命保険(株)、同年4月にアイリアル少額短期保険(株)、2023年7月にネオファースト生命保険に採用された。

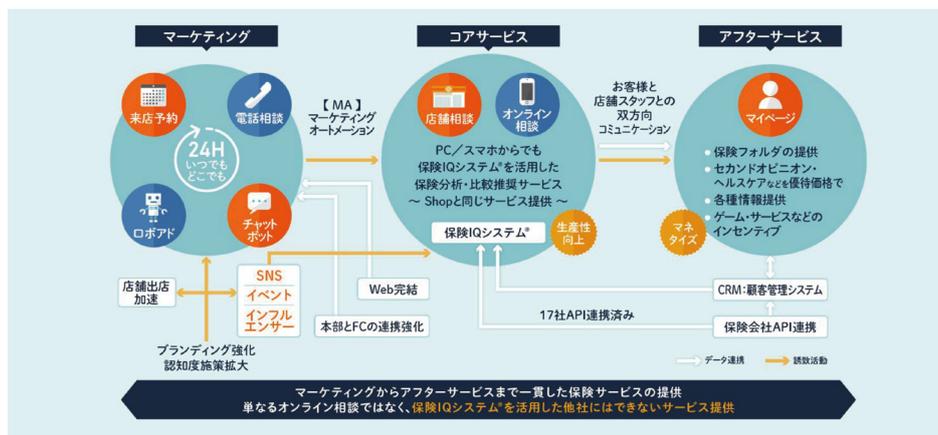
新たな領域への展開としては、2022年5月にアミフィアブル(株)が開発したテスト工数削減AIアプリ「MELT. II」に「スマートOCR」が搭載されたことで、国内IT市場で6.4兆円規模になると想定されるテスト市場での活用が開始されている。同年8月には(株)flixy(2023年9月にアンター(株)に吸収合併)の「メルブWEB問診」に「スマートOCR」のオプション機能である「手書きOCRフォームメーカー」を搭載し、共同で全国の医療機関に展開することで合意した。

## 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・競合優位性である。また、大手保険ショップでは積極的にFC展開していることも強みである。なお、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。

保険ショップの新しいスタイル



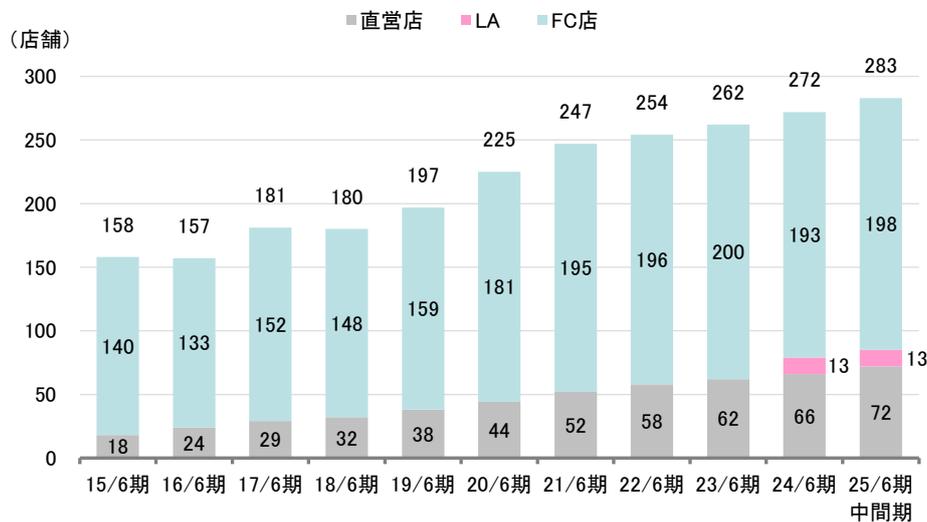
出所：決算説明資料より掲載

事業概要

6. 重要 KPI

「保険クリニック」の店舗数は2025年6月期中間期末時点で合計283店舗（直営店72店舗、LA13店舗、FC198店舗）となった。地域別（合計ベース）には北海道・東北17店舗、関東116店舗、北陸・甲信越26店舗、東海38店舗、関西43店舗、中国・四国10店舗、九州・沖縄33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（直営店18店舗、FC140店舗）に対して約1.8倍の規模となった。今後も店舗網拡大を推進する方針だ。

期末店舗数(直営店、LA、FC店)の推移



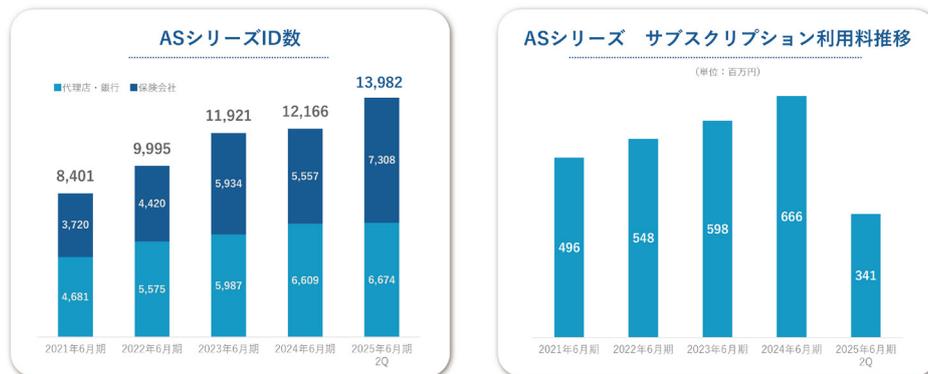
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

「保険クリニック」直営店の集客数は、2024年6月期の新規来店数が前年同期比17.7%増の17,531人、再来店数が同49.5%増の6,703人、2025年6月期中間期の新規来店数が同14.4%増の9,437人、再来店客数が同5.1%増の3,422人となった。Webプロモーション効果等で新規来店数が大幅に増加し、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増加につながっている。成約件数は2024年6月期が同24.6%増の14,276件、2025年6月期中間期が同10.9%増の7,487件となった。集客数の増加に伴って成約件数も順調に増加している。成約率は2024年6月期が58.3%、2025年6月期中間期が58.6%となった。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、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。1世帯当たりの成約単価は2024年6月期が190千円、2025年6月期中間期が187千円となった。成約単価は保険商品の構成によって変動するが、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。

事業概要

ソリューション事業 AS 部門の「AS」シリーズ ID 数は、2024 年 6 月期末時点で前期末比 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）、2025 年 6 月期中間期末時点で前期末比 14.9% 増の 13,982（代理店・銀行が同 1.0% 増の 6,674、保険会社が同 31.5% 増の 7,308）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ため全体として横ばいにとどまったが、2025 年 6 月期中間期には保険会社との大型契約により大幅に増加した。全体としては増加基調である。また「AS」シリーズ ID 数増加に伴ってサブスクリプション利用料も増加基調である。

「AS」シリーズ ID 数及びサブスクリプション利用料の推移



※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ため一時的に保険会社向けのID数が減少  
出所：決算説明資料より掲載

## 売上高は全セグメントにおいて拡大基調、ストック収益も積み上げ

### 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3期（2022年6月期～2024年6月期）及び2025年6月期中間期の推移を見ると、売上高は全セグメントにおいて拡大基調である。保険販売事業の直営店部門とソリューション事業のFC部門は、店舗数増加効果やプロモーション効果などで「保険クリニック」の集客数が増加して売上高が拡大している。保険販売事業の法人営業・RM部門は大型案件によって変動する可能性がある。ソリューション事業のAS部門は「AS」シリーズID数増加により、またシステム事業は「スマートOCR」導入増加により、いずれも売上高が拡大している。なお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ならびにリカーリング収益など）比率はおおむね30%台で推移している。これは、ストック売上自体の売上高はソリューション事業AS部門及びシステム事業を中心に増加しているものの、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部門の売上高も同様に増加しているためである。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、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。

アイリックコーポレーション | 2025年3月11日(火)  
 7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

## 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)

	22/6 期	23/6 期	24/6 期	25/6 期中間期
<b>【セグメント別売上高】</b>				
保険販売事業	2,946	3,156	4,529	2,686
直営店部門	2,332	2,561	2,905	1,585
法人営業・RM 部門	623	595	435	241
LA	-	-	1,190	861
ソリューション事業	1,566	1,846	2,241	1,129
AS 部門	908	1,081	1,298	591
FC 部門	657	765	944	538
システム事業	686	1,003	1,151	665
スマート OCR	532	653	1,035	648
受託開発等	154	351	116	17
合計	5,199	6,004	7,922	4,480
<b>フロー・ストック売上高</b>				
フロー	3,374	3,757	5,211	2,857
ストック	1,825	2,247	2,711	1,623
<b>フロー・ストック売上比率</b>				
フロー	64.9%	62.6%	65.8%	63.8%
ストック	35.1%	37.4%	34.2%	36.2%
<b>【セグメント別利益（営業利益）】</b>				
保険販売事業	450	274	601	186
ソリューション事業	594	815	559	338
システム事業	37	73	-13	58
合計	1,082	1,163	1,147	584
調整額	-663	-975	-652	-321
連結営業利益	418	187	495	263

注1：セグメント別売上高は決算説明会資料の管理会計ベース数値（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

## 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。保険販売（訪問型、来店型）は競合の多い市場だが、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「生命保険に関する全国実態調査」）は、保険ショップからの加入比率が2009年の6.4%から2024年に15.7%まで上昇した。複数の保険会社の商品を比較して加入するユーザーの増加に伴って加入チャンネルシェアが大きく変化し、保険代理店の存在感が高まっている。同社にとって市場環境は良好であり、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

### 2025年6月期中間期累計は大幅増収増益と順調

#### 1. 2025年6月期中間期累計連結業績の概要

2025年6月期中間期累計の連結業績は、売上高が前年同期比25.2%増の4,479百万円、営業利益が同29.3%増の263百万円、経常利益が同29.9%増の268百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同42.3%増の156百万円となった。EBITDAは同25.0%増の404百万円となった。大幅増収増益で中間期として過去最高業績だった。全セグメントが増収と順調だった。保険販売事業（直営店部門、2024年6月期中間期より新規連結したLA）及びソリューション事業のFC部門は、店舗数増加効果やプロモーション効果などで「保険クリニック」の集客数が増加した。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」の導入数も拡大した。利益面は人件費や広告宣伝費等が増加したが増収効果で吸収した。売上総利益は同23.2%増加したが、売上総利益率は1.3ポイント低下して77.2%となった。販管費は同22.7%増加したが、販管費比率は1.5ポイント低下して71.3%となった。この結果、営業利益率は0.2ポイント上昇して5.9%となった。

#### 2025年6月期中間期累計連結業績の概要

(単位：百万円)

	24/6 期中間期		25/6 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	3,577	100.0%	4,479	100.0%	902	25.2%
売上総利益	2,806	78.5%	3,457	77.2%	651	23.2%
販管費	2,603	72.8%	3,194	71.3%	591	22.7%
営業利益	203	5.7%	263	5.9%	59	29.3%
経常利益	206	5.8%	268	6.0%	61	29.9%
親会社株主に帰属する 中間純利益	110	3.1%	156	3.5%	46	42.3%
<参考> EBITDA	323	9.0%	404	9.0%	81	25.0%

注：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

#### 2. セグメント別の動向

セグメント別売上高は全セグメントが増収と伸長した。全社ベースのフロー売上高は前年同期比20.7%増の2,857百万円、ストック売上高は34.2%増の1,623百万円で、ストック売上比率は2.4ポイント上昇して36.2%となった。セグメント別のストック売上比率は保険販売事業の直営店部門が17.5%、法人営業・RM部門が16.1%、LAが17.6%、ソリューション事業のAS部門が81.1%、FC部門が31.9%、システム事業が76.0%となった。

**アイリックコーポレーション** | 2025年3月11日(火)  
 7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/>

業績動向

**2025年6月期中間期累計のセグメント別動向**

(単位：百万円)

【セグメント別売上高】	24/6 期中間期		25/6 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
保険販売事業	1,980	55.4%	2,686	60.0%	706	35.7%
直営店部門	1,421	39.7%	1,585	35.4%	164	11.5%
法人営業・RM 部門	222	6.2%	241	5.4%	19	8.5%
LA (24/6 期中間期より新規連結)	337	9.4%	861	19.2%	524	155.2%
ソリューション事業	1,029	28.8%	1,129	25.2%	100	9.6%
AS 部門	545	15.2%	591	13.2%	46	8.5%
FC 部門	484	13.5%	538	12.0%	54	11.0%
システム事業	568	15.9%	665	14.8%	97	17.1%
スマート OCR	493	13.8%	648	14.5%	155	31.5%
受託開発等	75	2.1%	17	0.4%	-58	-77.7%
フロー・ストック売上高						
フロー	2,368	66.2%	2,857	63.8%	489	20.7%
ストック	1,209	33.8%	1,623	36.2%	414	34.2%
合計	3,577	100.0%	4,480	100.0%	903	25.2%

【セグメント別利益 (全社費用等調整前営業利益)】	24/6 期中間期		25/6 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
保険販売事業	293	14.8%	186	6.9%	-107	-36.4%
ソリューション事業	223	21.7%	338	29.9%	115	51.3%
システム事業	4	0.7%	58	8.7%	54	-
調整額	-318	-	-321	-	-	-

注1：セグメント別売上高は決算説明会資料の管理会計ベース数値（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：セグメント別利益の売上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、売上高が前年同期比 35.7% 増の 2,686 百万円（直営店部門が同 11.5% 増の 1,585 百万円、法人営業・RM 部門が 8.5% 増の 241 百万円、2024 年 6 月期中間期より新規連結した LA が同 155.2% 増の 861 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 36.4% 減の 186 百万円となった。売上面は直営店部門及び LA が Web プロモーション効果等による集客数増加・契約件数増加で増収と順調に推移し、法人営業・RM 部門における大型法人契約獲得も寄与した。重要 KPI として、期末店舗数は前期末比 6 店舗増の 85 店舗（直営が 72 店舗、LA が 13 店舗）で、新規来店数は前年同期比 14.4% 増の 9,437 人、再来店客数は同 5.1% 増の 3,422 人、成約件数は同 10.9% 増の 7,487 件となった。店舗数増加や集客数増加に伴って契約件数も順調に増加している。利益面は業容拡大に伴う人件費や広告宣伝費の増加、LA における販管費計上基準変更の影響などにより減益だった。

**アイリックコーポレーション** | 2025年3月11日(火)  
 7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

業績動向

**(2) ソリューション事業**

ソリューション事業は、売上が前年同期比 9.6% 増の 1,129 百万円（AS 部門が同 8.5% 増の 591 百万円、FC 部門が同 11.0% 増の 538 百万円）で、セグメント利益が同 51.3% 増の 338 百万円となった。AS 部門の売上高の内訳は初期登録料・月額利用料が同 12.5% 増の 398 百万円、OCR 売上が同 7.6% 減の 78 百万円、保険コンサルティング（教育含む）売上が同 12.9% 増の 111 百万円、その他ソリューション売上が同 46.2% 減の 5 百万円となった。「AS」シリーズ ID 数増加により初期登録料・月額利用料が順調に増加した。重要 KPI として「AS」シリーズ ID 数は、前期末比 14.9% 増の 13,982（代理店・銀行が同 1.0% 増の 6,674、保険会社が同 31.5% 増の 7,308）となり、保険会社との大型契約により大幅に増加した。「AS」シリーズのサブスクリプション利用料売上は 341 百万円となった。

FC 部門の売上高の内訳は初期登録・基本料金・店舗利用料が同 10.5% 増の 204 百万円、事業部運営店舗における保険手数料が同 15.8% 増の 115 百万円、共同募集に伴う保険手数料が同 13.9% 増の 137 百万円、ロイヤリティ売上・その他サービスに伴う売上が同 1.5% 増の 81 百万円となった。積極的な Web プロモーションにより FC 店舗への総客数が増加し、共同募集に伴う保険手数料等が増加した。期末店舗数は前期末比 5 店舗増加（新規出店 12 店舗、閉店 7 店舗）して 198 店舗となった。

**(3) システム事業**

システム事業は売上が前年同期比 17.1% 増の 665 百万円（「スマート OCR」が同 31.5% 増の 648 百万円、受託開発等が同 77.7% 減の 17 百万円）で、セグメント利益が 58 百万円（前年同期は 4 百万円）となった。売上面は受託開発等が前年の大型案件の反動で減少したが、主力の「スマート OCR」売上が営業人員増強も寄与して大幅伸長した。「brox」は中間期に大手企業グループ 2 社で新規採用された。利益面は増収効果で大幅伸長した。

## 財務の高い健全性を維持

### 3. 財務の状況

財務面で見ると、2025年6月期中間期末の資産合計は2024年6月期末比162百万円減少して5,023百万円となった。主にソフトウェアが同93百万円増加した一方で、現金及び預金が同244百万円減少、投資有価証券が同100百万円減少した。負債合計は同156百万円減少して1,351百万円となった。主に未払金が同87百万円減少したほか、有利子負債残高が同42百万円減少して48百万円となった。純資産合計は同5百万円減少して3,672百万円となった。親会社株主に帰属する中間純利益の増加及び配当金の支払いにより利益剰余金が同7百万円減少した。この結果、自己資本比率は2.2ポイント上昇して72.2%となった。特に大きな変動項目はなく、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

## 貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書 (簡易版)

(単位：百万円)

	21/6 期末	22/6 期末	23/6 期末	24/6 期末	25/6 期 中間期末	増減
資産合計	4,281	4,578	4,498	5,185	5,023	-162
(流動資産)	2,776	3,010	2,831	3,016	2,823	-193
(固定資産)	1,505	1,568	1,667	2,169	2,200	31
負債合計	650	777	884	1,508	1,351	-156
(流動負債)	631	758	862	1,437	1,276	-160
(固定負債)	18	18	21	71	74	3
純資産合計	3,631	3,800	3,614	3,677	3,672	-5
(株主資本)	3,630	3,800	3,586	3,632	3,625	-7
自己資本比率 (%)	84.8%	83.0%	79.7%	70.0%	72.2%	2.2pp
営業活動によるキャッシュ・フロー	433	614	208	983	163	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-360	-359	-421	-651	-199	
財務活動によるキャッシュ・フロー	-107	-94	-419	-62	-208	
現金及び現金同等物の期末残高	2,071	2,233	1,600	1,870	1,626	244

出所：決算短信、半期報告書よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025年6月期通期も大幅増収増益予想

#### 1. 2025年6月期通期連結業績予想の概要

2025年6月期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、売上高が2024年6月期比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が同38.5%増の1,041百万円としている。大幅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、コスト面では人件費や広告宣伝費などが増加するが、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。中間期の進捗率は売上高が46.5%、営業利益が37.6%とやや低水準の形だが、同社は社内計画に対して売上高はほぼ計画水準、営業利益は中間期に広告宣伝費が大幅に増加したものの中間期としては計画を上回る水準であり、現中期経営計画の最終年度、そして創業30周年を迎え、計画の着実な達成を目指すとしている。「保険クリニック」の集客数・成約件数が増加基調であること、ソリューション事業のAS部門及びシステム事業では期末に向けてストック売上の積み上げが進展することなどを勘案すれば、通期ベースでも好業績が期待できると弊社では考えている。

**アイリックコーポレーション** | 2025年3月11日(火)  
 7325 東証グロース市場 | <https://www.irrc.co.jp/ir/>

今後の見通し

**2025年6月期通期連結業績予想の概要**

(単位：百万円)

	24/6期		25/6期		前期比		25/6 中間期	
	通期実績	売上比	通期予想	売上比	増減額	増減率	実績	進捗率
売上高	7,921	100.0%	9,640	100.0%	1,718	21.7%	4,479	46.5%
売上総利益	6,228	78.6%	7,591	78.7%	1,362	21.9%	3,457	45.5%
販管費	5,733	72.4%	6,891	71.5%	1,157	20.2%	3,194	46.4%
営業利益	495	6.3%	700	7.3%	204	41.3%	263	37.6%
経常利益	538	6.8%	705	7.3%	166	30.9%	268	38.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	351	4.4%	422	4.4%	70	20.0%	156	37.2%
<参考> EBITDA	752	9.5%	1,041	10.8%	289	38.5%	404	38.8%
<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%	2,686	47.9%
直営店部門	2,905	36.7%	3,342	34.7%	437	15.0%	1,585	47.4%
法人営業・RM部門	435	5.5%	430	4.5%	-5	-1.1%	241	56.0%
LA	1,190	15.0%	1,838	19.1%	648	54.5%	861	46.8%
ソリューション事業	2,241	28.3%	2,413	25.0%	172	7.7%	1,129	46.8%
AS部門	1,298	16.4%	1,413	14.7%	115	8.9%	591	41.8%
FC部門	944	11.9%	1,000	10.4%	56	5.9%	538	53.8%
システム事業	1,151	14.5%	1,618	16.8%	467	40.6%	665	41.1%
スマートOCR	1,035	13.1%	-	-	-	-	648	-
受託開発等	116	1.5%	-	-	-	-	17	-

注：セグメント別売上高は決算説明会資料の管理会計ベース数値（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2024年6月期比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・RM部門が同1.1%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5.9%増の1,000百万円）、システム事業が同40.6%増の1,618百万円としている。

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月期は中間期から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採用投資、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。また法人営業・RM部門では法人向けコンサルティングサービスの積極展開、業務提携先の深耕による提案先拡大、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「AS」シリーズ及び「AI-OCR」等の大型案件の取り込み、企業代理店の職域向け「職域ロボアド」や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（AS プラットフォーム等）の開発・拡販、CS 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 加盟店の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、「スマート OCR」と「brox」の販売拡大、Sier との協業推進による「スマート OCR」大型契約受注などを推進する。

## ■ 成長戦略

### 保険領域に関する No.1 ソリューションカンパニーを目指す

#### 1. 成長イメージ

市場環境として、年間保険料総額で生命保険マーケットは 28 兆円、損害保険マーケットは 9 兆円が払い込まれる巨大マーケットであり、保険販売チャネルについては保険ショップ経由での加入シェアが上昇基調である。さらに、損害保険業界の諸問題が顕在化したため保険業法改正が見込まれており、比較推奨販売の徹底による販売プロセスのデジタル化の必要性が高まることも予想される。

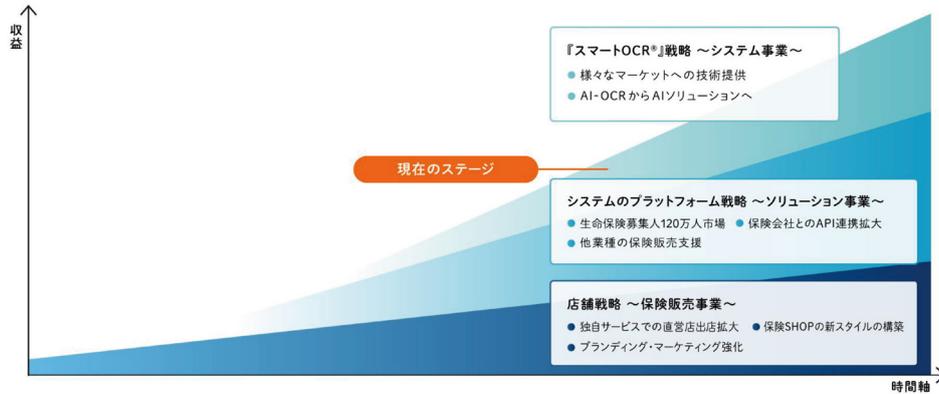
こうした市場環境の中で同社は、自社開発の「保険 IQ システム」を活用して生産性の高い「保険クリニック」を展開するだけでなく、業界唯一の商品比較システムである「AS」シリーズを中心としたソリューションを保険代理店・銀行・保険会社等に対して提供できる強みも併せ持っている。同社はこの強みを生かし、中長期的成長イメージとして保険領域に関する No.1 ソリューションカンパニー（保険ショップ No.1 × 保険ソリューション No.1）を目指す。

2022 年 6 月に策定した 3 ヶ年計画(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。3 ヶ年計画の進捗状況として、2025 年 6 月期の連結業績予想は、営業利益は積極的な人財投資やマーケティング投資等の影響で目標レンジの下限近辺にとどまるが、売上高は M&A も寄与して目標レンジ上限を上回る見込みだ。

重点施策としては、保険ショップの新しいスタイル（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）の確立、「保険クリニック」の認知度向上と集客数増大、「AS」シリーズの大型導入先開拓と新サービス提供、「スマート OCR」事業のさらなる拡大を推進する。認知度向上ではマーケティング投資を強化しており、2024 年 11 月には「保険クリニック」のアンバサダーに藤岡ファミリー（藤岡弘、さん、天翔愛さん、藤岡真威人さん、天翔天音さん、藤岡舞衣さん）を起用した。そしてブランドメッセージを「わからない保険を、わかる保険へ。」「保険サッシン！家族アンシン！」として TVCM 放送を開始した。こうした重点施策により、「保険クリニック」の認知度向上に伴う店舗網拡大・集客力増大・保険手数料拡大、「AS」シリーズや「スマート OCR」を中心とするソリューション拡大によるストック売上拡大につなげる方針だ。

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

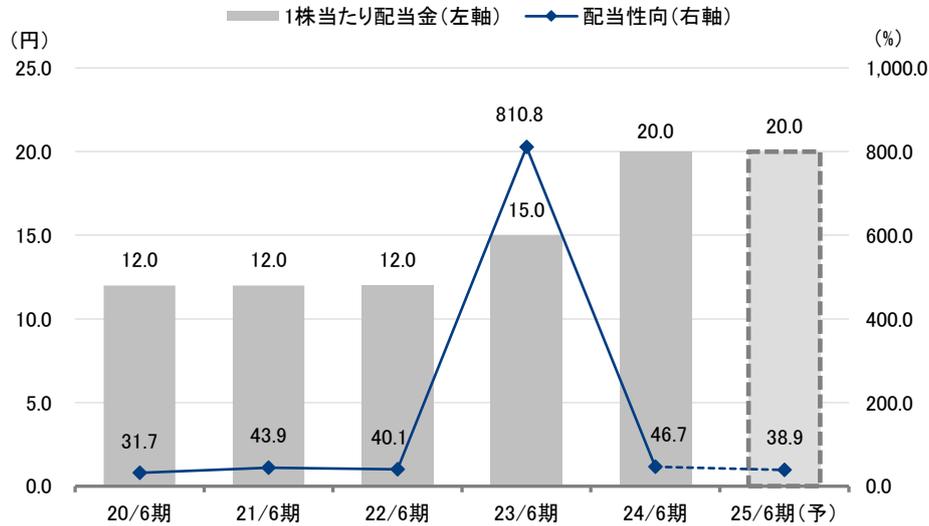
## 株主還元策として自己株式取得も実施

### 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、2025年6月期の配当予想は2024年6月期と同額の20.00円(期末一括)としている。予想配当性向は38.9%となる。今後も業績に応じた安定的・持続的な増配を目指す。なお同社は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、同年8月21日～2024年2月16日に自己株式200,000株を取得、2025年1月17日の東証の自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)において自己株式30,000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、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」で第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。

## 成長スピード加速の可能性に注目

### 4. アナリストの視点

同社の業績は、新型コロナウイルス感染症拡大や先行投資の影響で利益が低迷する時期があったものの、2024年6月期から再成長期に入り、2025年6月期も過去最高更新の見込みとなっている。これは積極的な人財投資、新規出店投資、プロモーション投資、新サービス開発投資等を継続してきた成果と考えられ、「保険クリニック」の店舗数や集客数の拡大だけでなく、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」も導入拡大によって収益化が進展している。この点を弊社では評価している。さらに複数の商品を比較して加入するユーザーの増加、保険ショップ経由での加入シェア上昇、販売プロセスのデジタル化ニーズの高まりという市場環境の変化も、「保険IQシステム」や「AS」シリーズという強みを持つ同社にとって大きなビジネスチャンスと考えられる。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考えられ、今後の成長スピードの加速に注目したいと弊社では考えている。

#### 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