



2021 年 2 月 17 日

各 位

会 社 名 株式会社アイリックコーポレーション  
代表者名 代 表 取 締 役 社 長 勝 本 竜 二  
(コード番号：7325 東証マザーズ)  
問合せ先 取 締 役 管 理 本 部 長 戸 谷 元 彦  
(TEL 03-4589-6384)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

|        |                                          |
|--------|------------------------------------------|
| 開催日時   | 2021 年 2 月 16 日 17:45～18:30              |
| 開催方法   | オンラインによるライブ配信<br>視聴者からチャットで質問を受け付け、回答を実施 |
| 開催場所   | 東京都文京区本郷二丁目 27 番 20 号 本郷センタービル 6 階       |
| 説明会資料名 | 2021 年 6 月期第 2 四半期連結決算説明資料               |

【添付資料】

投資に関する説明会において使用した資料

以上

2021年6月期  
第2四半期連結決算説明資料  
(2020年7月-2020年12月)  
株式会社アイリックコーポレーション  
(code:7325)  
東証マザーズ



2021年2月12日

## 1. 株式会社アイリックコーポレーションについて

- 株式会社アイリックコーポレーションとは P4
- 事業セグメント P5
- 企業理念・経営ビジョン P6

## 2. 第2四半期 事業概況

- 第2四半期 事業概況 P8～12
- 業績ハイライト P13
- セグメント別売上高・KPI P14～26

## 3. 成長戦略

- 3年後のあるべき姿 P28～30
- セグメントごとの成長戦略 P31～34
- まとめ P35～38

# 1. 株式会社アイリックコーポレーションについて

---



1

業界唯一のワンストップ型「保険分析・検索システム」を自社開発し、そのシステムを活用して来店型保険ショップ『保険クリニック®』を全国展開

2

開発されたシステムは保険クリニック®以外の保険乗合代理店や銀行・生命保険会社にもサブスクリプション方式で提供し、業界のプラットフォーム化を目指す

3

システムの機能強化において開発された、スマートOCR®戦略を基に業界の枠を超えて、Fintech企業として成長を目指す

1

## 【保険販売事業】

自社開発した「保険分析・検索システム」を活用した独自のサービスで『保険クリニック®』直営店を46店舗展開  
高い継続率と高い満足度※を獲得

※ご参照先 ホームページ「お客さま本位の業務運営方針」<https://www.irrc.co.jp/operations/>

2

## 【ソリューション事業】

システムや教育・店舗ノウハウを提供する『保険クリニック®』FC店を全国192店舗展開、さらには、システム及び教育の提供を保険会社や銀行へ広げ、ソリューション事業を確立

3

## 【システム事業】

連結子会社である株式会社インフォディオにより、スマートOCR®（AI搭載次世代型OCR）の開発など新しい技術開発に成功  
保険業界以外へも技術提供を行う

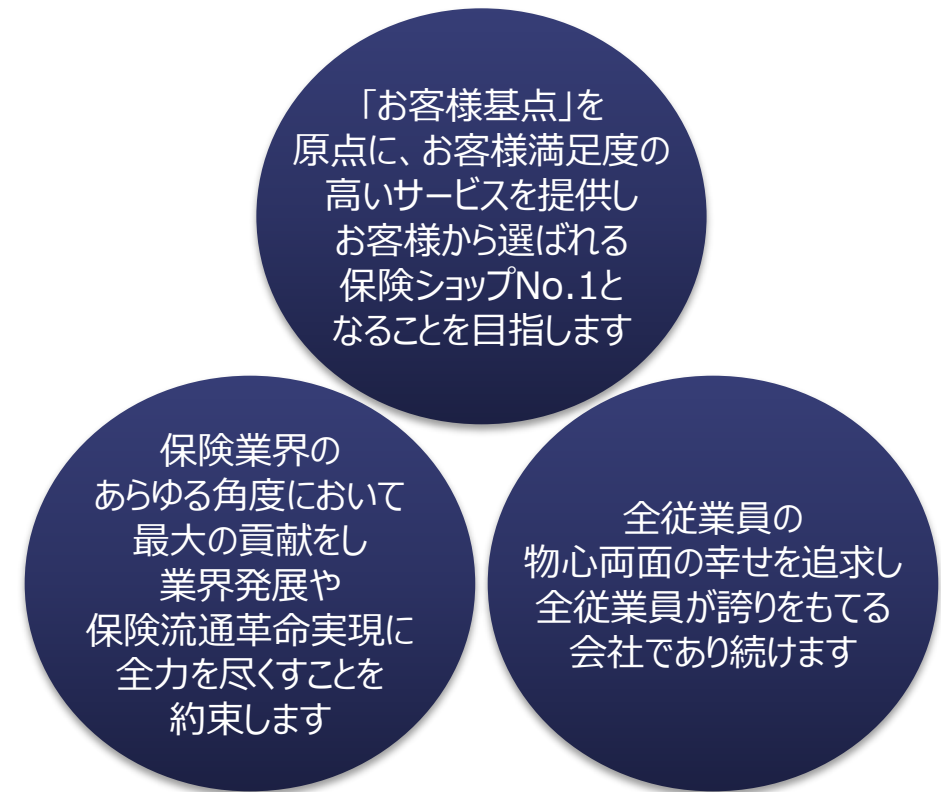
## 企業理念

三者利益の共存



## 経営ビジョン

アイリックコーポレーションは、  
【三者利益の共存】という企業理念のもと、



## 2. 第2四半期 事業概況

---





### ➤ サマリー

◆売上高 …… 概ね想定通りに推移

↳ ソリューション事業FC部門とシステム事業が好調

◆販売費及び一般管理費 …… 計画的な投資を実施

↳ 一方でオンライン移行により費用を抑制

◆営業利益 …… マイナス予想から黒字着地

## ➤ 売上高

### □ 保険販売事業

直営店部門は、2021年6月期における3店舗の新規出店と1店舗の統合により、12月末は46店舗となりました。

2020年の緊急事態宣言解除後も集客に若干の影響が残ってはいるものの、

- ①テレビコマーシャル
- ②テレビコマーシャルと連動させたW e b 広告や直営店における各種イベント、
- ③電話相談・オンライン相談への積極的な誘導

により、手数料収入は順調に推移し前年同期を上回りました。

法人営業部門は、税制改正の影響が続いており、前年同期を下回る結果となりました。

以上の要因から、保険販売事業は0.5%増となりました。

### □ ソリューション事業

A S 部門は、新型コロナウイルス対策として見込み先企業で在宅勤務が増加し検討が進まなかったこと、8月に保険代理店の大型解約があったことが影響し、やや低調に推移しました。

一方、大手保険会社をはじめとした大型案件も複数社提案が進んでおり、具体的な導入に向けて話し合いを進めております。

F C 部門は、他業界による積極的な保険ショップ参入が続いており、F C 店舗数が2021年6月期に11店舗増加し、12月末は192店舗となりました。その影響から月額利用料やロイヤリティなどの収入が大幅に伸びました。

引き続き、

- ①新規リクルート活動の強化
- ②既存代理店への追加出店の提案
- ③店舗運営指導要員の派遣

という施策を実施し、他業界による新規参入者への支援と取り込みを行っていきます。

以上の要因から、ソリューション事業は5.8%増となりました。

### □ システム事業

子会社である株式会社インフォディオは、同社開発の「スマートO C R®」の2021年6月期の売上が、前年同期比 3 倍程度と大きく伸長いたしました。

引き続き多くの企業や官公庁からお問い合わせを頂き、株式会社 J T B や独立行政法人統計センター（注1）等大型案件の受注へ結び付いております。

また、受託開発も好調に推移しており、売上高を大きく伸ばしました。

以上の要因から、システム事業は47.3%の大幅増となりました。

（注1）同センターにおいて導入された「スマートO C R」は国勢調査等に利用され、売上は第3 四半期以降に計上される予定です。

### ➤ 販売費及び一般管理費

当社は2021年6月期を「投資・準備期間」と位置づけております。

3年後のあるべき姿に向けて計画的な先行投資を行っており、前年同期と比較して販売費及び一般管理費が増加しました。

具体的には、

- ①デジタル化に向けたシステム開発
- ②成長戦略に対応するための人財採用及び本社増床
- ③認知度向上を狙ったテレビCMの放映      を実施しました。

一方、新型コロナウイルス感染症の拡大を背景に、オンライン会議システム導入に伴う交通費の抑制等、営業活動に係る一部の費用を抑制することができました。

### ➤ 営業利益、経常利益及び当期純利益

売上は概ね想定通り推移し、販売費及び一般管理費は業務運営の効率化により当初の想定よりも圧縮させることができました。

そのため、当初営業利益はマイナスを予想しておりましたが、黒字着地となりました。

- 売上高2,163百万円(前年同期比5.2%増)、営業利益80百万円(同67.4%減)、  
当期純利益35百万円(同76.6%減)

(単位：百万円)

|            | 2020年6月期<br>第2四半期 |        | 2021年6月期<br>第2四半期 |        |        |
|------------|-------------------|--------|-------------------|--------|--------|
|            | 実績                | 対売上高比  | 実績                | 対売上高比  | 対前年同期比 |
| 売上高        | 2,056             | 100.0% | 2,163             | 100.0% | 5.2%   |
| 売上原価等      | 266               | 13.0%  | 294               | 13.6%  | 10.5%  |
| 売上総利益      | 1,789             | 87.0%  | 1,869             | 86.4%  | 4.4%   |
| 販売費及び一般管理費 | 1,543             | 75.0%  | 1,788             | 82.7%  | 15.9%  |
| 営業利益       | 246               | 12.0%  | 80                | 3.7%   | -67.4% |
| 経常利益       | 249               | 12.2%  | 82                | 3.8%   | -66.9% |
| 当期純利益      | 150               | 7.3%   | 35                | 1.6%   | -76.6% |

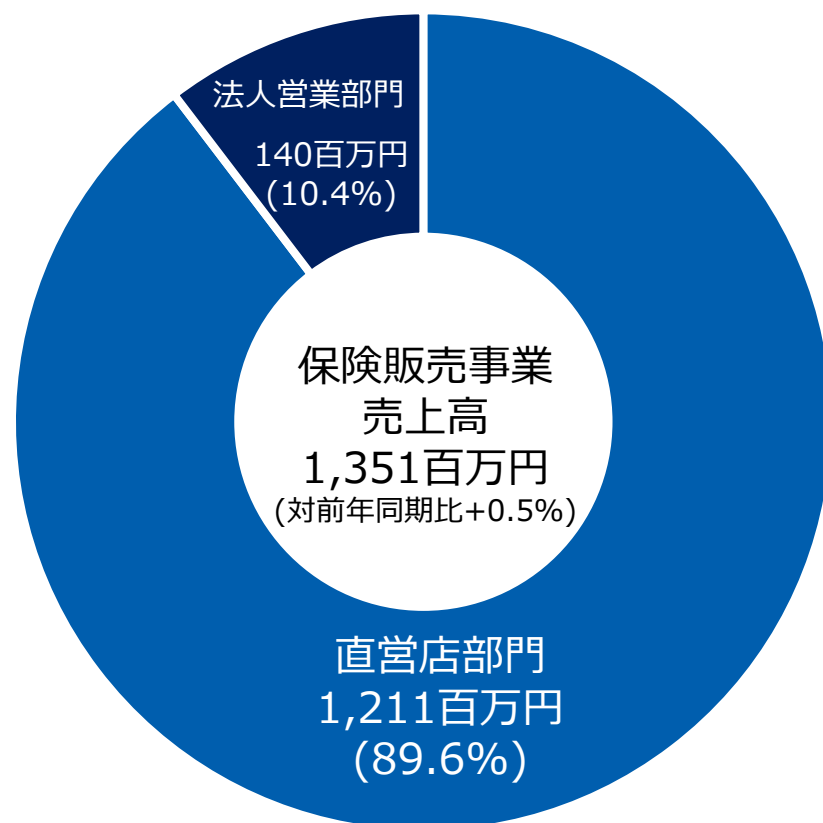
- 保険販売事業1,351百万円(前年同期比0.5%増)、ソリューション事業599百万円(同5.8%増)、システム事業212百万円(同47.3%増)

(単位：百万円)

|           | 2020年6月期<br>第2四半期 |        | 2021年6月期<br>第2四半期 |        |        |
|-----------|-------------------|--------|-------------------|--------|--------|
|           | 実績                | 対売上高比  | 実績                | 対売上高比  | 対前年同期比 |
| 保険販売事業    | 1,345             | 65.4%  | 1,351             | 62.5%  | 0.5%   |
| 直営店部門     | 1,146             | 55.8%  | 1,211             | 56.0%  | 5.7%   |
| 法人営業部門    | 199               | 9.7%   | 140               | 6.5%   | -29.5% |
| ソリューション事業 | 566               | 27.5%  | 599               | 27.7%  | 5.8%   |
| AS部門      | 352               | 17.2%  | 337               | 15.6%  | -4.2%  |
| FC部門      | 213               | 10.4%  | 261               | 12.1%  | 22.5%  |
| システム事業    | 144               | 7.0%   | 212               | 9.8%   | 47.3%  |
| 売上高計      | 2,056             | 100.0% | 2,163             | 100.0% | 5.2%   |

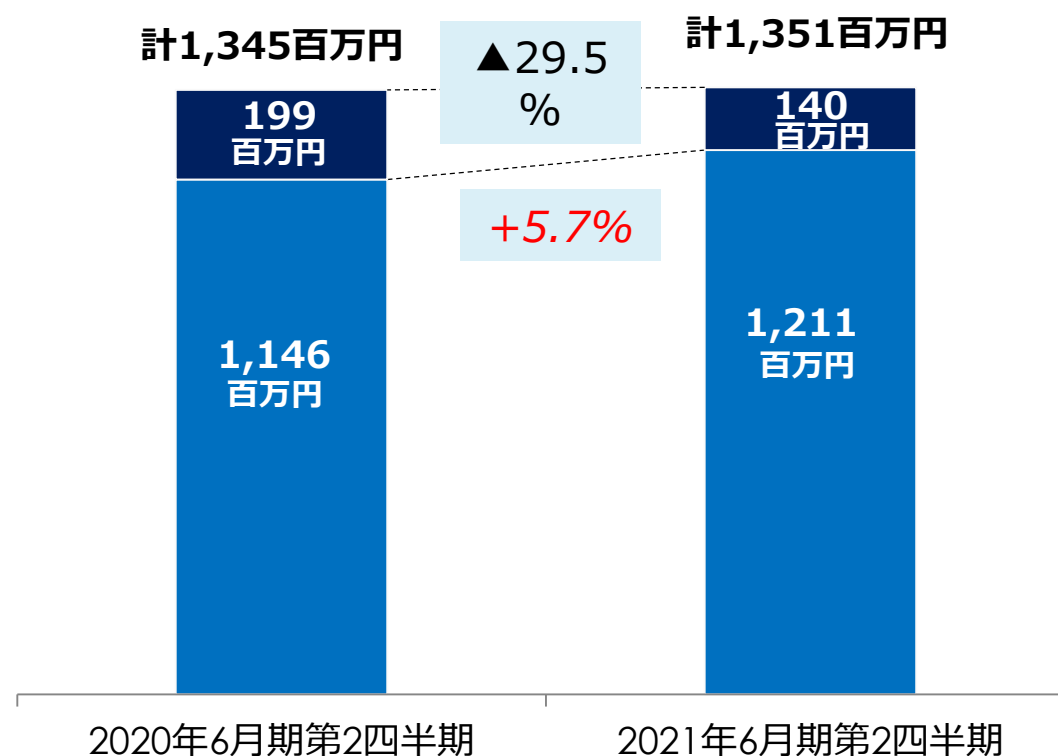
- 直営店部門の集客数と手数料収入は順調に推移し、新型コロナウイルスの影響がありつつも当初の想定通りでの着地となりました。一方、法人営業部門は税制改正の影響が続いており、前年同期を下回る結果となりました。
- 保険販売事業の売上高は1,351百万円(前年同期比0.5%増)となりました。

## 売上高構成



■ 法人営業部門  
■ 直営店部門

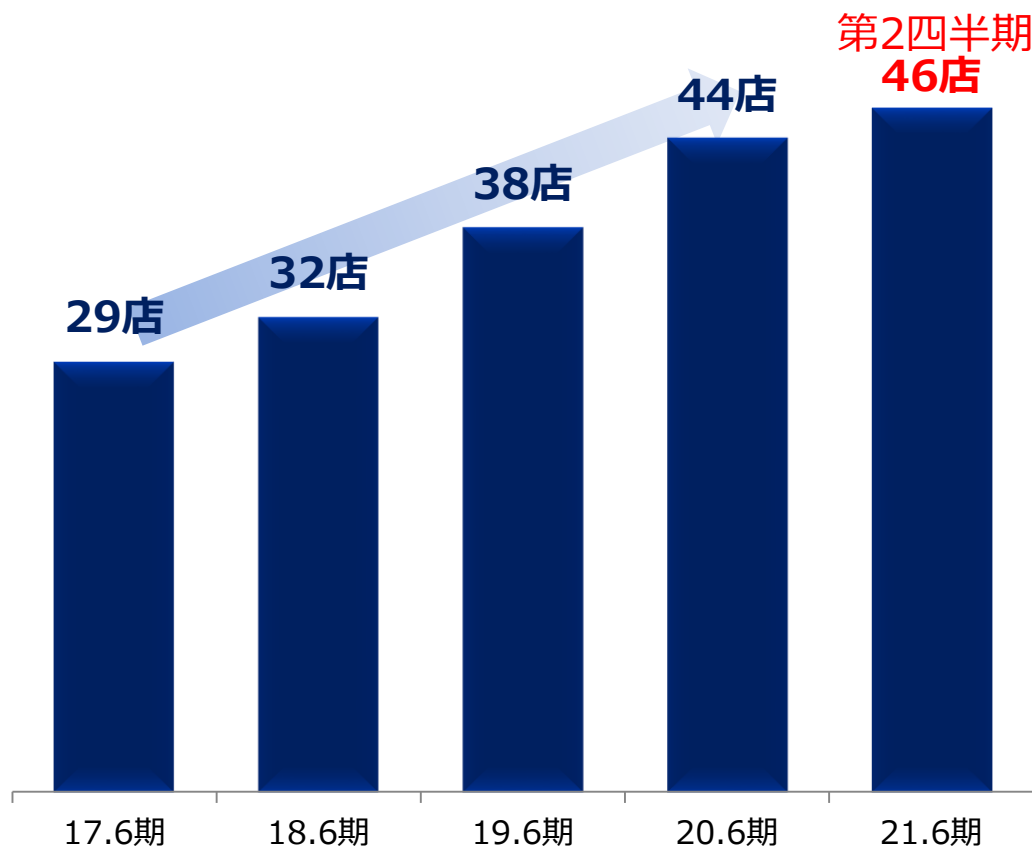
## 対前年同期比





- 集客力の高いショッピングモール等の物件から、収益性が高いと見られるものを精査・選別して出店しております。

## ◆ 第2四半期末直営店舗数：46店舗



## 第2四半期 出店店舗一覧

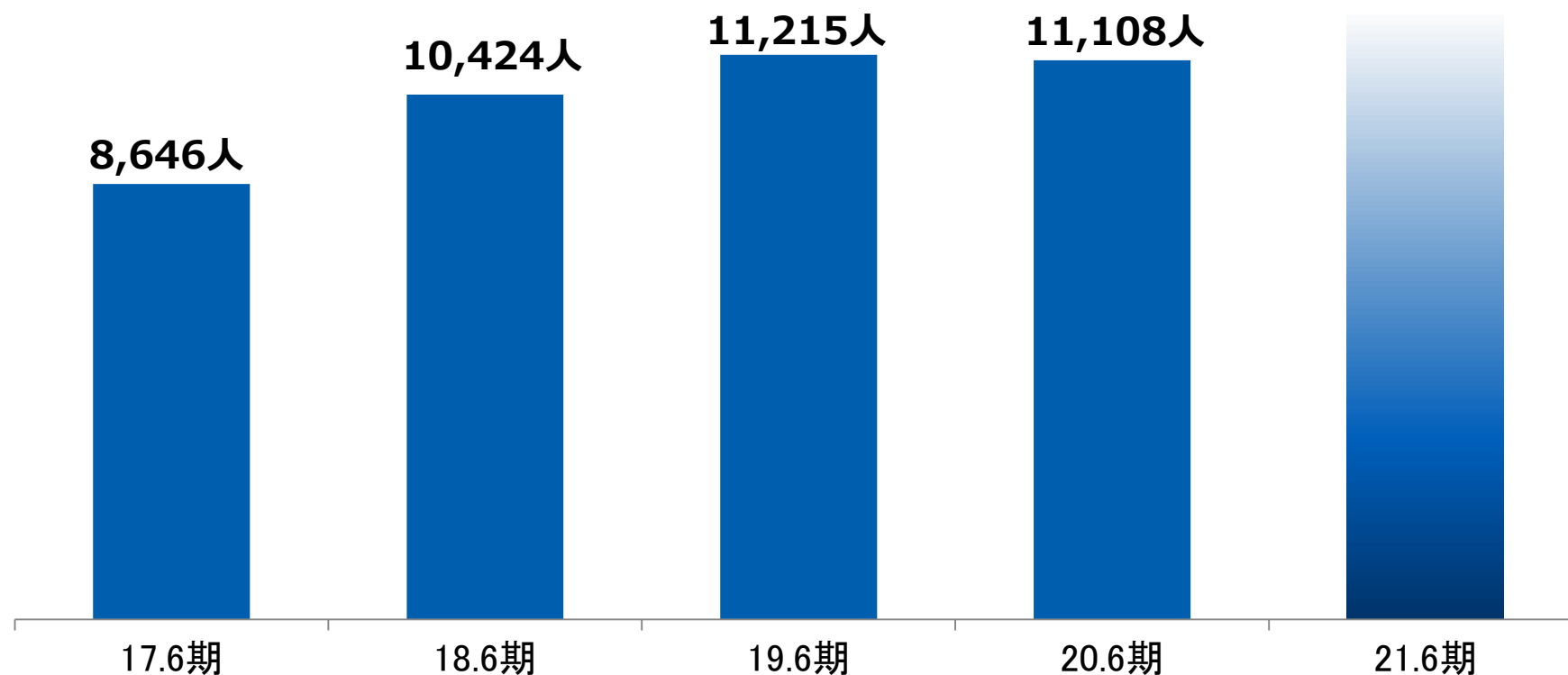
(2020年)

- 11月 イオンモール大日店 (大阪府)
- 12月 島忠ホームズ葛西店 (東京都)

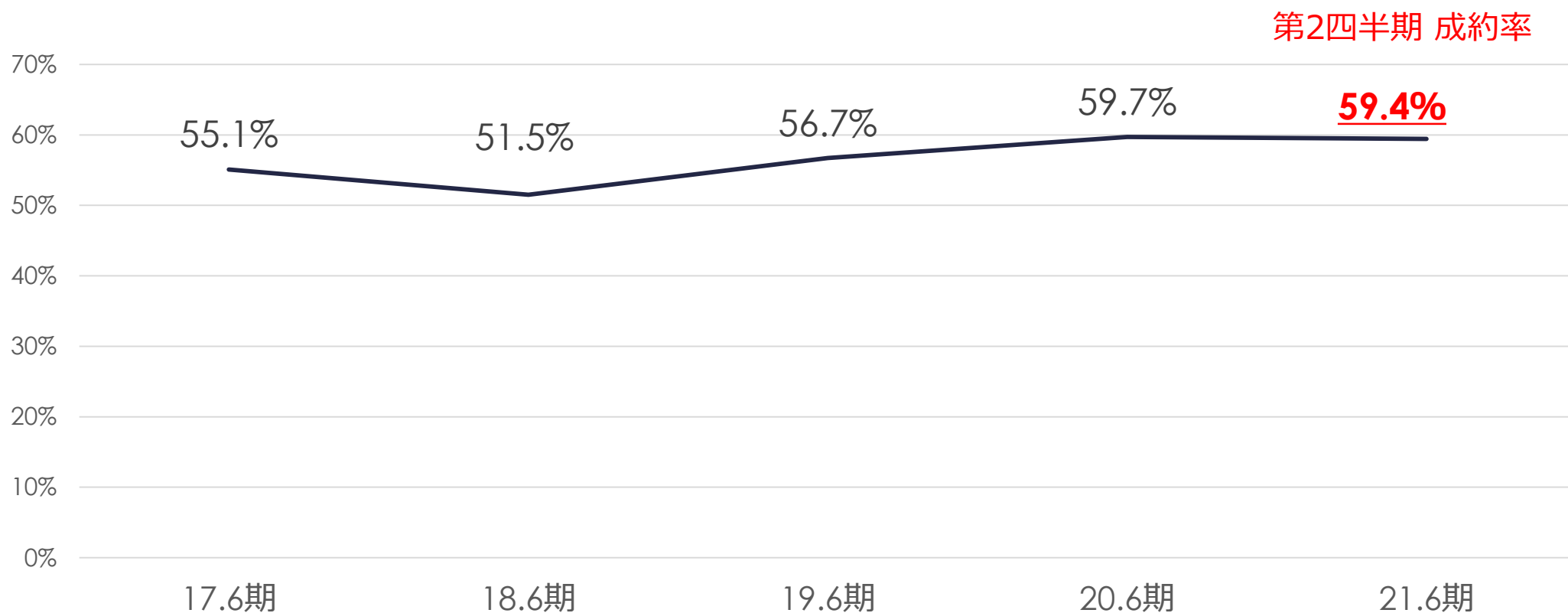


- 認知度向上を狙ったテレビCMの放映やオンライン保険相談の開始に伴い、集客数は順調に推移しております。

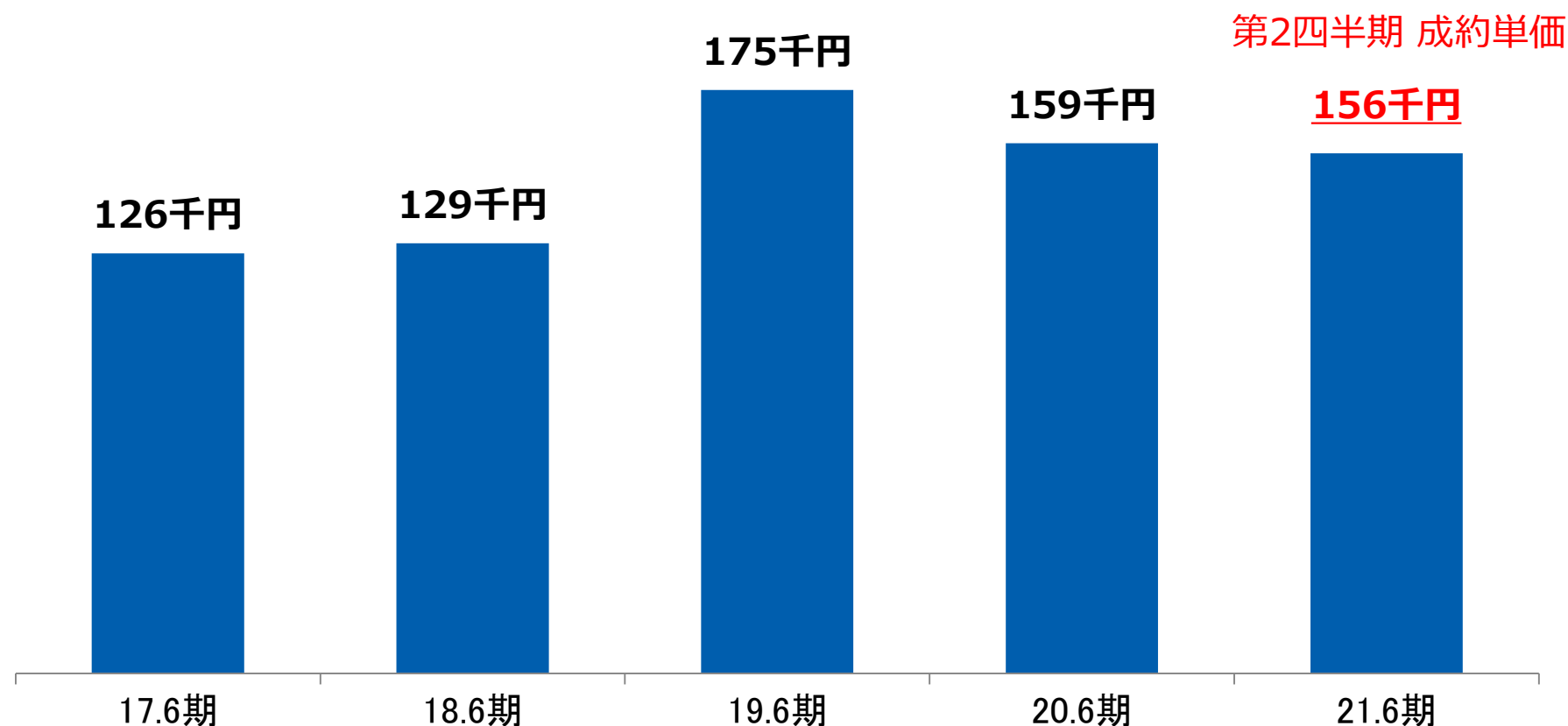
第2四半期 集客数  
6,183人



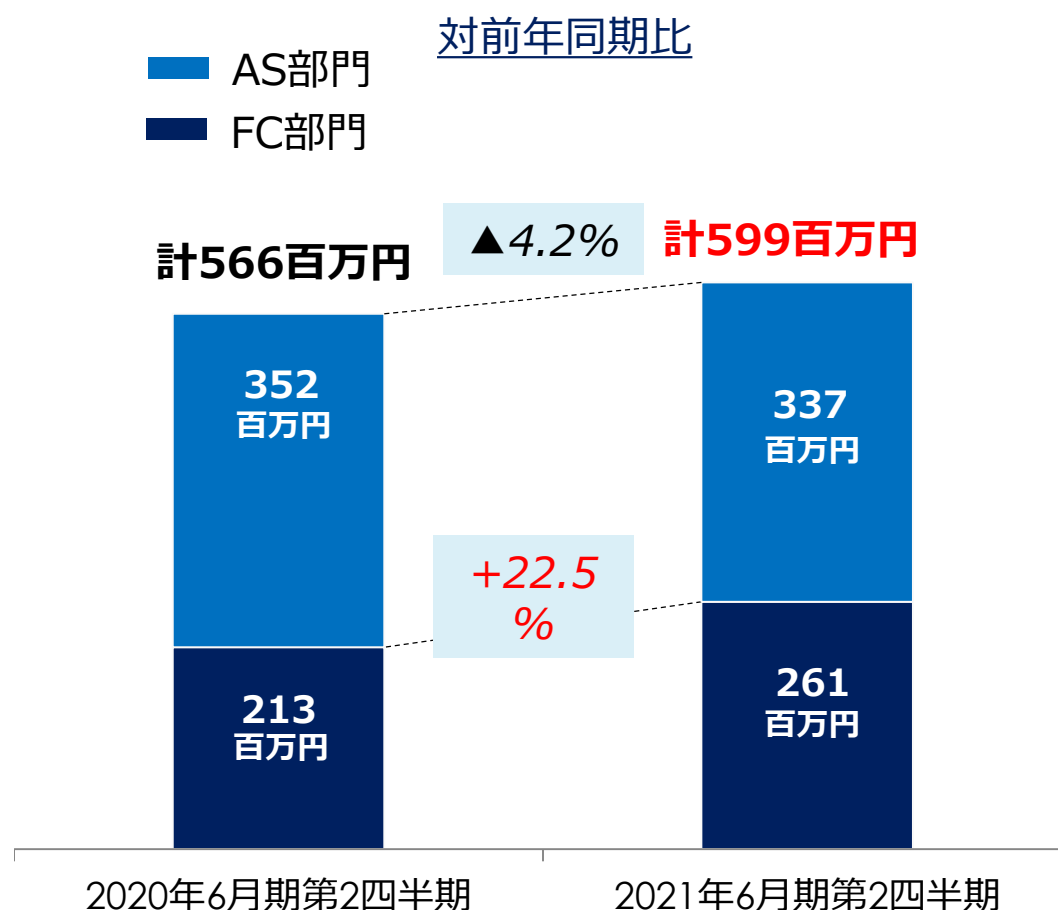
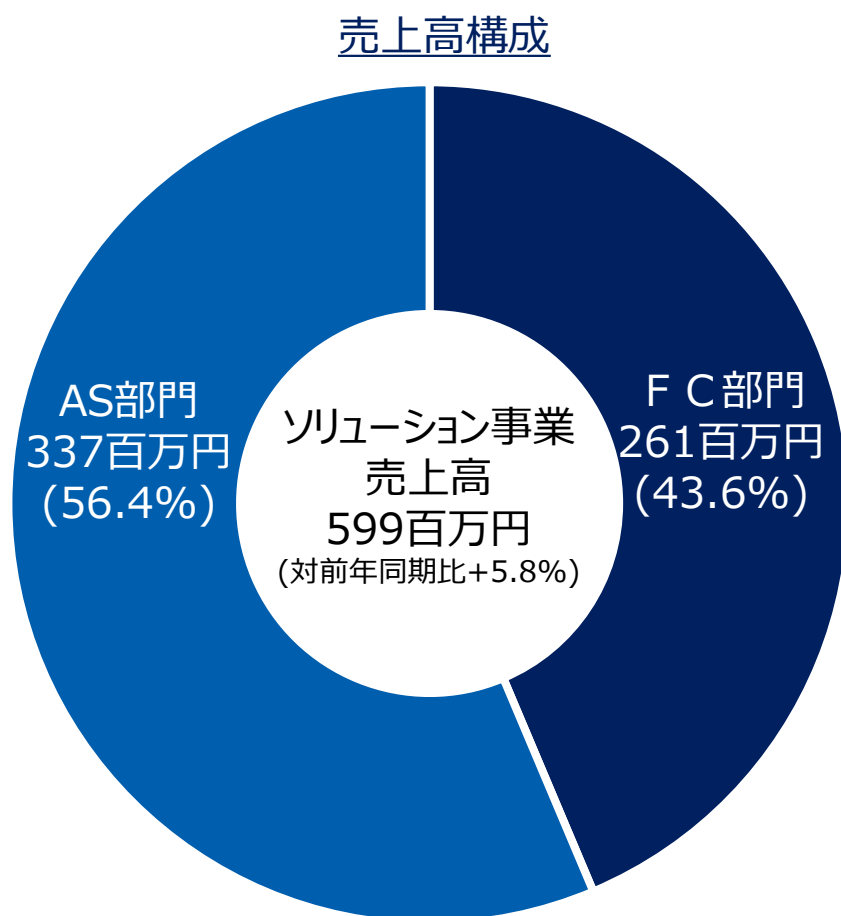
- 複雑化する保険商品に対応するため教育・研修を強化し、成約率及びコンサルティング能力の向上に努めております。2021年6月期は、新型コロナウイルス情勢に伴う保険へのニーズの高まりを受け、59.4%と高い成約率となっております。



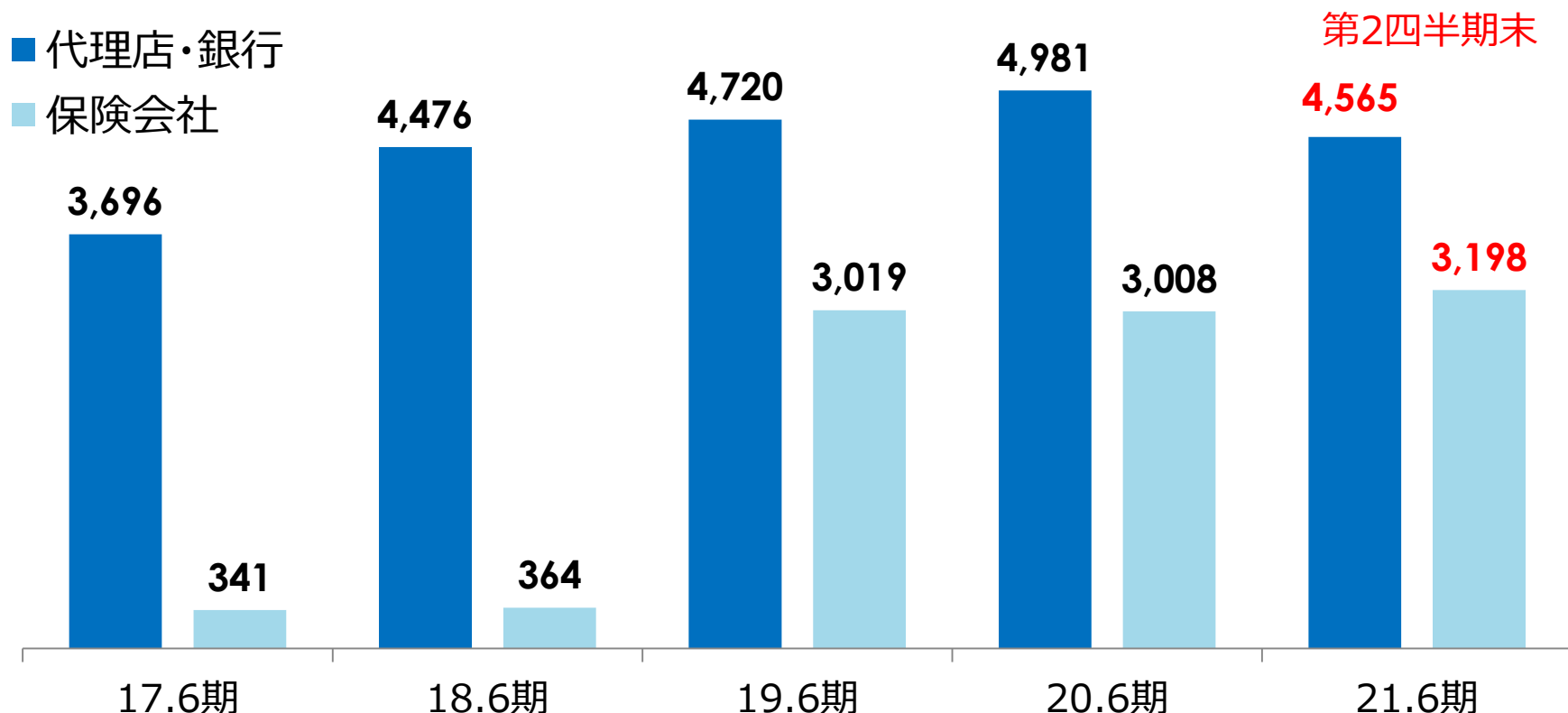
- 外貨建終身保険の利率が低下した影響はあるものの、老後資金の貯蓄に関する関心度は依然高く、年金保険等の販売が比較的好調に推移しました。一方で、コロナ禍における医療保険への需要も高く、成約単価は156千円となりました。



- FC部門は、他業界による積極的な保険ショップ参入が続いており、F C店舗数が2021年6月期に11店舗増加し、月額利用料やロイヤリティが大幅に伸びました。
- AS部門は、新型コロナウイルスの影響が直面したことから、やや低調に推移しました。
- ソリューション事業の売上高は599百万円(前年同期比5.8%増)となりました。



- 2021年6月期のASシリーズID数は、7,763ID(代理店・銀行4,565ID、保険会社3,198ID)となりました。新型コロナウイルスの影響などにより一部代理店で大型解約があり、ID数は一時的に減少したものの、大手金融機関や大手保険会社による新規導入に向けた具体的な話し合いを継続しております。



※生命保険会社に対しては、募集人単位や支社（営業所）単位で販売しているため、販売ID数や平均単価が大きく乖離することがあります。従いまして、販売先ごとにID数を区分することにしました。

- ASシリーズ利用会社からのニーズにより、保険販売コンサルティング売上やOCR売上が増加しております。

## 初期登録料・月額利用料

金融機関・保険代理店・企業内代理店等に対し、ASシリーズを提供することにより支払われます。

## 保険販売コンサルティング（教育含む）売上

主に金融機関等のシステムユーザーに対し、教育研修、証券分析等のコンサルティングサービスを提供しております。

## OCR売上（金融機関向け）

金融機関向けに保険証券等のOCR（光学的文字認識）サービスを提供しております。

## その他ソリューション売上

上記いずれにも属していない売上を一部計上しております。

**AS部門の売上計算** =

ID

×

単価

初期登録料  
月額利用料

+

保険販売コンサルティング（教育含む）売上

OCR売上（金融機関向け）

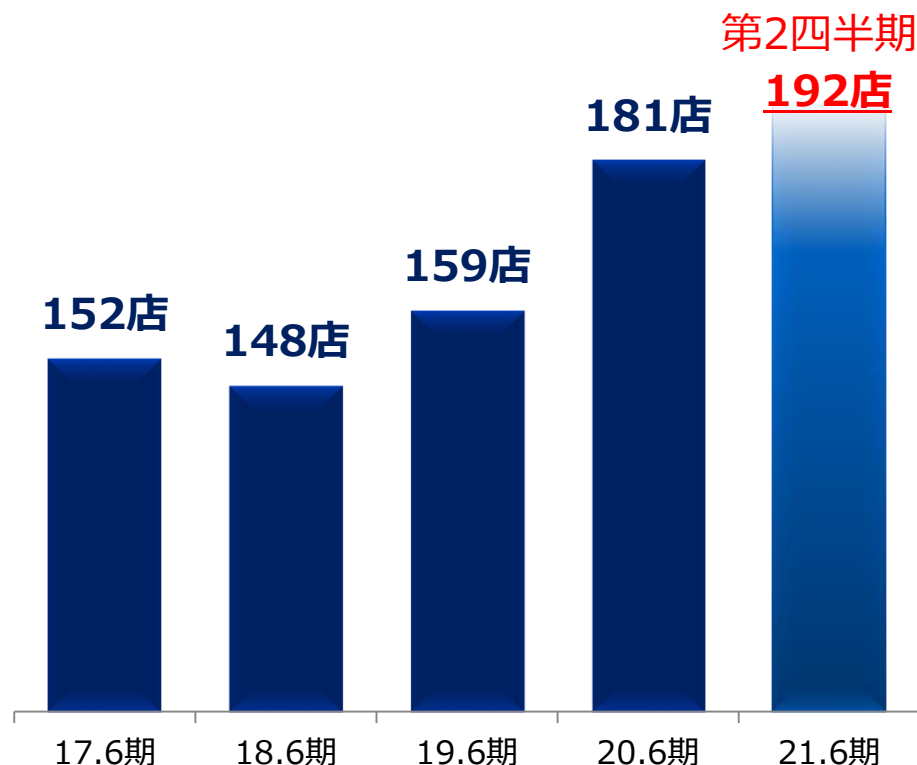
その他ソリューション売上

ASシリーズの既存顧客に対するサービス

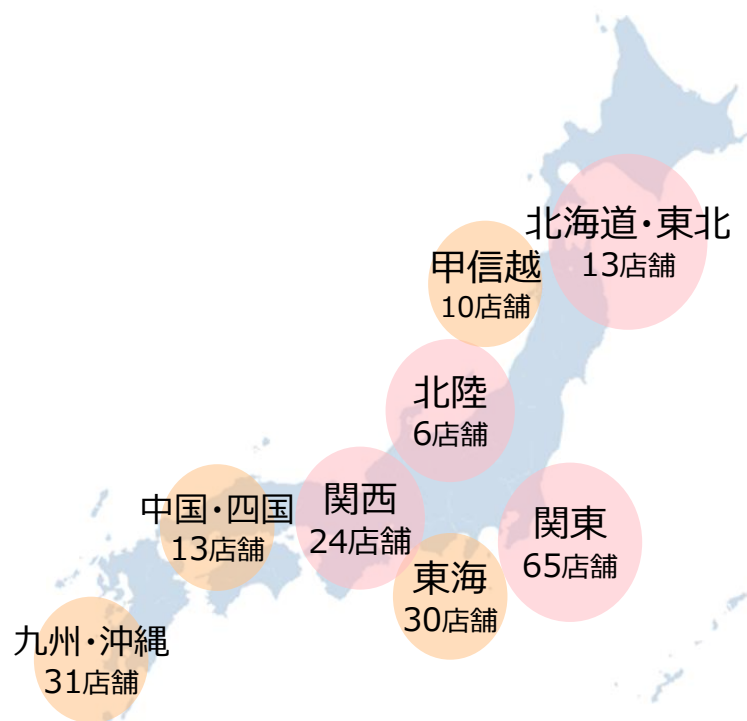
- 保険代理店業界への参入意欲の高い他業界に対するリクルート活動の強化を行っております。また、既存代理店への追加出店の提案等を実施しております。

## ◆ 第2四半期FC店舗数：192店舗

FC店舗推移



都道府県別店舗一覧





- 様々な代理店販売を行っていた各地域の企業様が、保険代理店業界への高い参入意欲を持っています。

 自動車の販売代理店

 ガソリンスタンド経営

 携帯ショップ

etc.....

保険ショップは  
どうかな？

2030年ガソリン車  
禁止？

自動車販売の減少

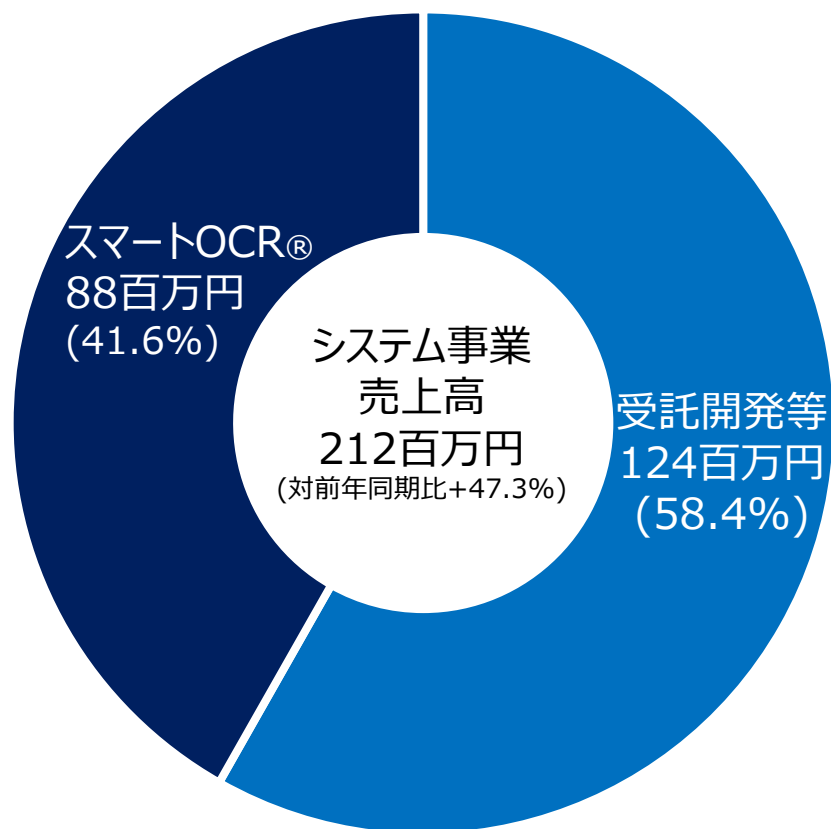
携帯のオンライン契約移行

当社が唯一、大手保険ショップでフランチャイズ展開をしています。

保険販売は覚えなくてはならないことが多く、新規参入を挫折されるケースが多くありましたが、保険IQシステムの提供と徹底した教育体制によって、新規参入の強力なバックアップを可能にしています。

- スマートOCR®の売上は順調に推移しており、前年同期比 3 倍程度と大きく伸長いたしました。引き続き多くの企業や官公庁からお問い合わせを頂いております。また、受託開発も好調に推移しております。
- システム事業は前年同期比47.3%増と大幅に伸長しました。

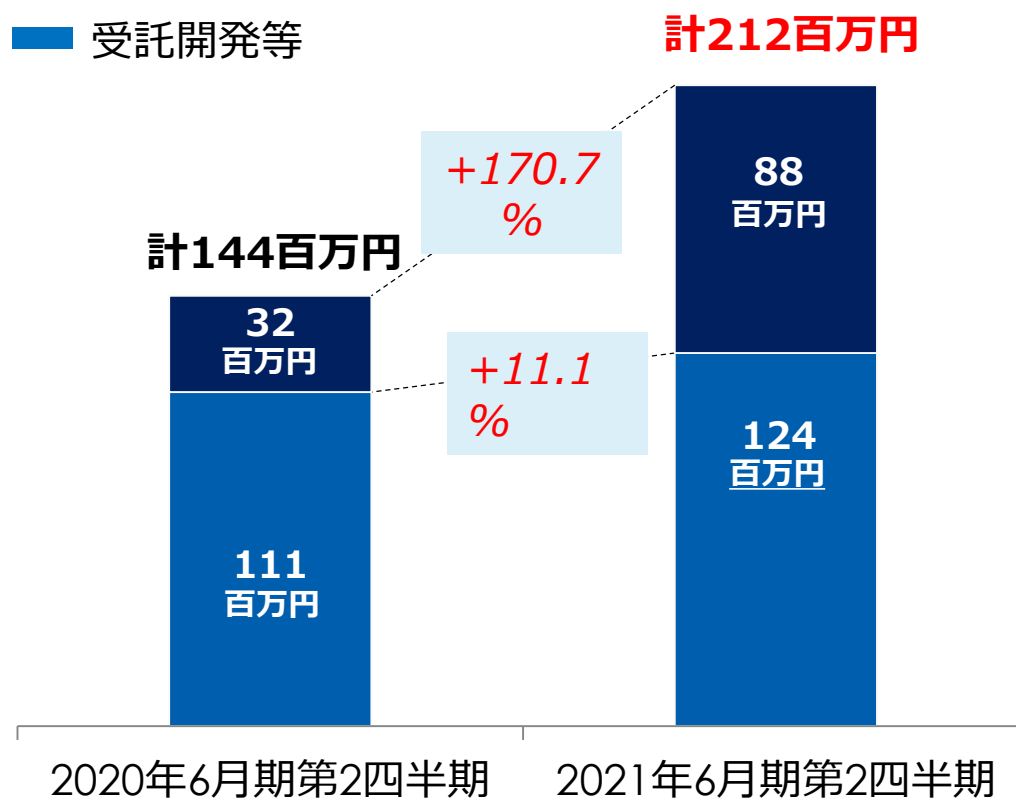
売上高内訳



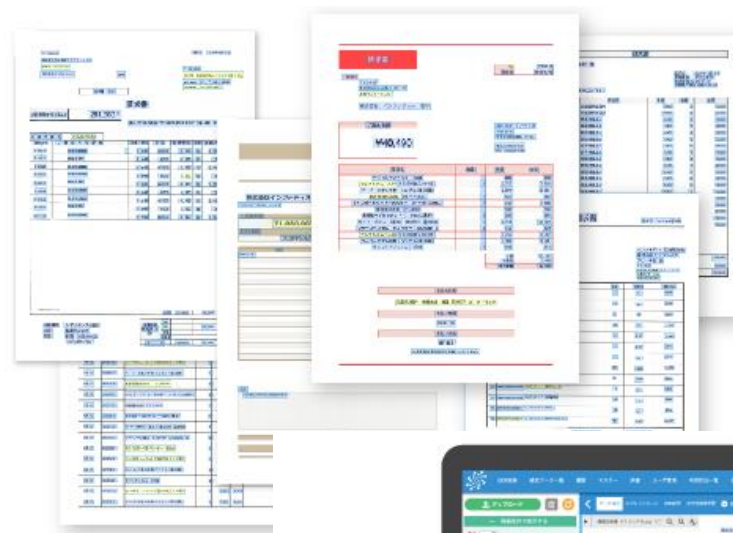
対前年同期比

■ スマートOCR®

■ 受託開発等



- スマートOCR®は様々な非定型帳票に対応でき、複雑な帳票も正確に認識・変換することが可能です。また、汎用的なスマートOCRを充実させるパッケージオプションも数多くリリースしております。



 **請求書** パック

 **領収書・レシート** 基本パック

 **名刺** 基本パック

 **決算書** 基本パック

他にも多数のパッケージを展開しております。



※ 基本パックにおいては、それぞれ基本設定を基に運用しながら、読み取り困難なドキュメント等に関しましては精度改善を行う必要があります。

### 3. 成長戦略

---



## ■ 3年後のあるべき姿

①保険SHOP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～

②保険クリニック®の認知度向上  
～認知度26%～

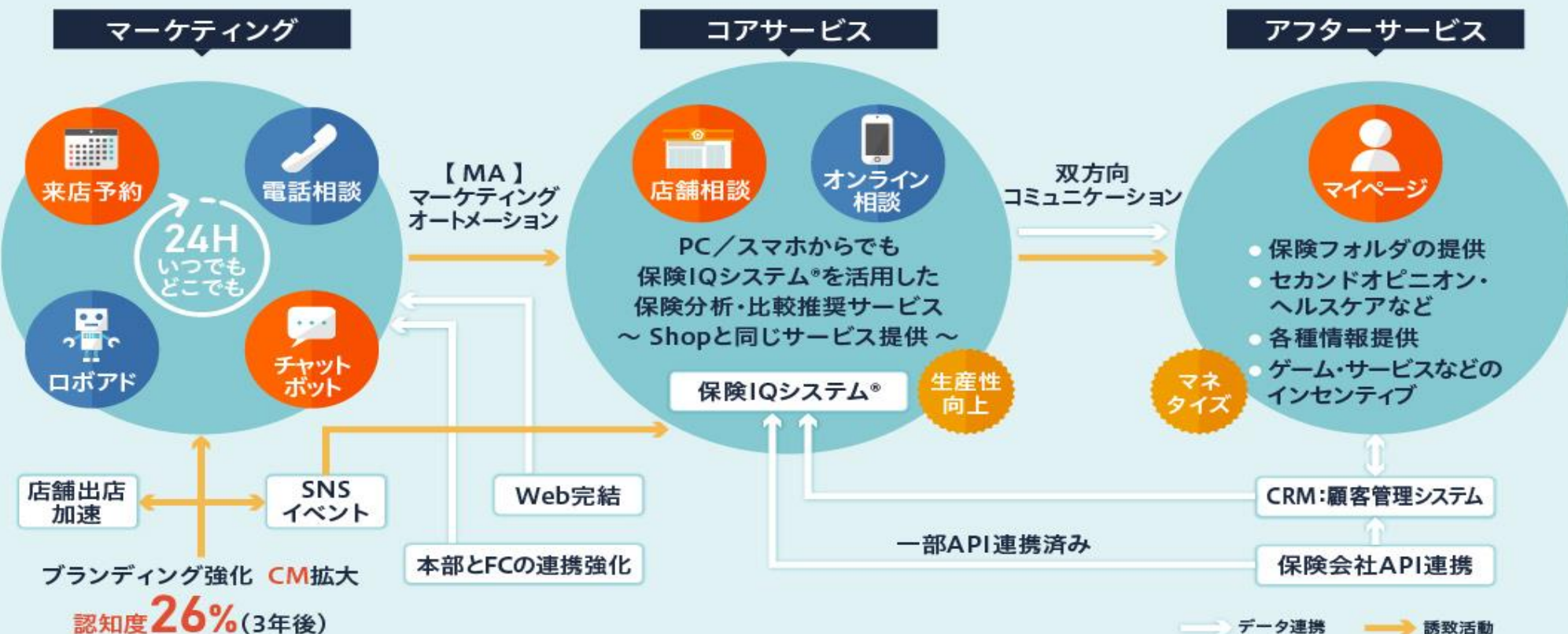
③売上・営業利益イメージ  
～売上70億円、営業利益10億円を目指す～

保険SHOPの  
新しいスタイル

## 保険クリニック

### 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

｜ テーマ ｜ いつでもどこでも保険クリニック®店舗と同じサービスが受けられる。お客様へ最良のサービスの提供(保険IQシステム®のスマホ対応)。

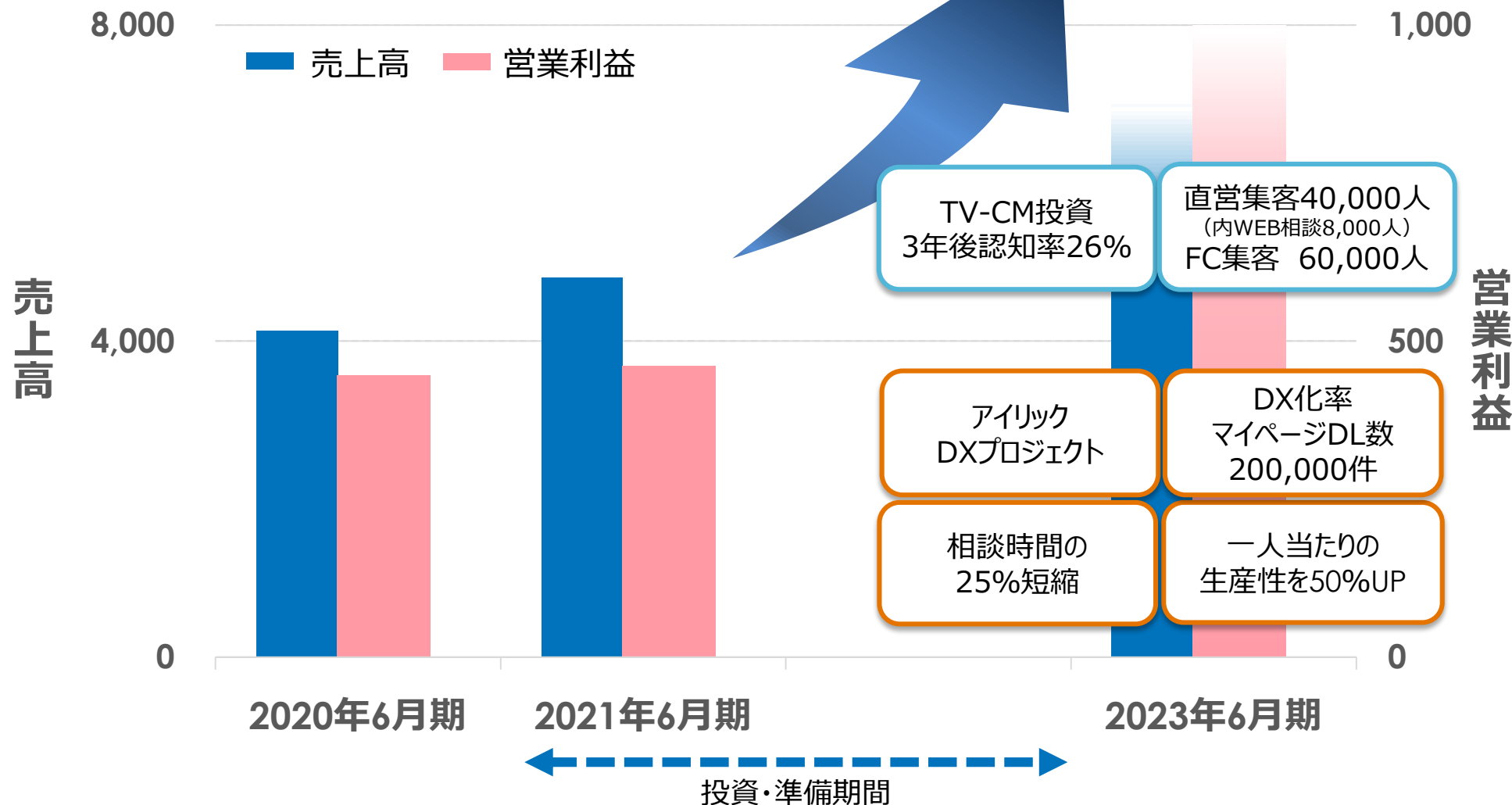


マーケティングからアフターサービスまで一貫した保険サービスの提供  
単なるオンライン相談ではなく、保険IQシステム®を活用した他社にはできないサービス提供



## 3年後売上70億円、営業利益10億円を目指す

(単位：百万円)



## ■ 保険販売事業の成長戦略

## ■ 保険ソリューション事業の成長戦略

## ■ システム事業の成長戦略



日本で初めての保険相談窓口

来店型保険ショップ



独自開発のシステムで最適な保険商品提案

保険分析・検索システム『保険IQシステム®』

視認性・アクセス性の高い店舗作り

インスタ・路面店の好立地店舗への出店

遠隔での保険相談

ご自宅からでも保険相談『IQリモ・コン』



新たな  
価値!!

デジタル化でいつでもどこでも保険相談

『保険IQシステム®』スマホ対応

CRMでお客様サービスの最良化

顧客管理システムと各システム連携

保険会社とのAPI連携強化

契約までのお時間を大きく短縮（効率化）

デジタル化での効率UP

店舗スタッフの生産性アップ

CM効果で認知度UP

3年度保険クリニック®認知度26%  
（現在7%）

全保険販売事業者向けシステム

『ASシリーズ』

保険販売コンサルティング

保険販売教育・証券分析指導など

金融機関向けサービス

金融機関向けスマートOCR®

他業種の保険販売によるFC増店

サブスクリプション+ロイヤリティ

FCスタッフ向けサポート

『IQリモ・コン』

ASシリーズの利便性向上

AI-OCR機能向上・ロボアド  
お手軽保険証券分析・スマホ版提供

ASシリーズのAPI連携強化

保険会社とのペーパーレス連携・  
各種CRMとの連携

クライアントに応じた深耕ソリューションサービス

チャネル別保険販売コンサルティング



新たな  
価値!!

CM効果で認知度UP

FC集客増加⇒ロイヤリティ増

CM効果でブランド力UP

FC新規出店増加

大手企業からの受注増加

スマートOCR® API連携

OCRパッケージ化：クラウドサービス

『スマートOCR®シリーズ』

Flash（Flex）サービスの終了（Adobe）

HTML5 への変換受託業務



AI-OCRからAIソリューションへ

OCR結果を自動化するソリューション

パートナー戦略強化

Slerとのパートナー強化  
Salesforce等のプラットフォーム連携強化

OCRパッケージの拡充

保険業界のみならず全産業への提供拡大

保険会社とのAPI連携増加 CRM化

全システム連携と保険会社とのAPI

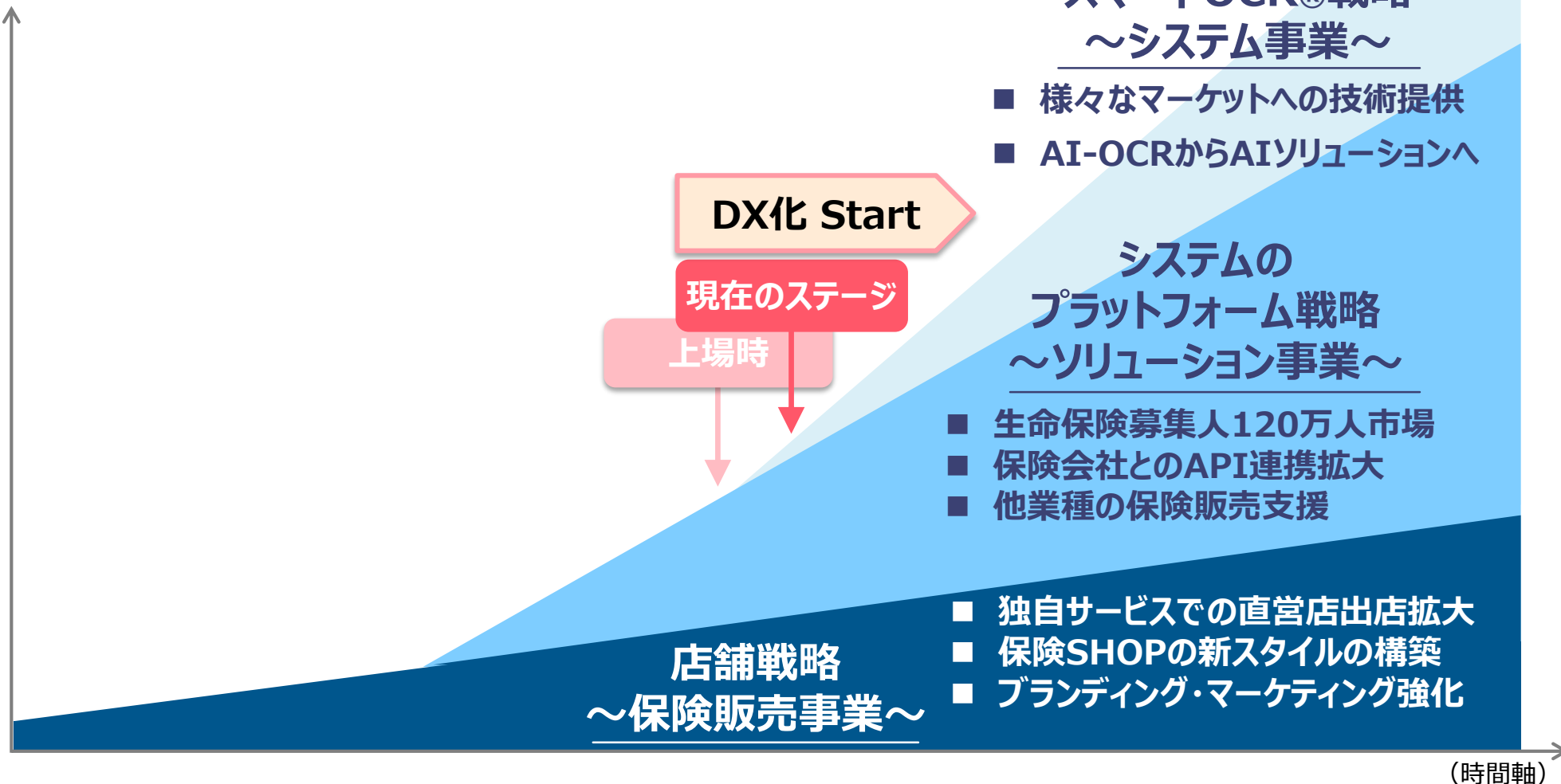
■ 成長戦略イメージ

■ 企業テーマ

■ AI-OCRの導入事例

- 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®戦略を元に業容を広げ、Fintech企業として成長

(収益)



I R R Cの企業テーマは！



当社は保険の全てに関わっていきたいと考えています。



## 独立行政法人統計センター様

## 株式会社JTB様



2020 月 11 25 日

### News Release

報道関係各位

株式会社アイリックコーポレーション

#### スマート OCR(AI-OCR)が 令和2年国勢調査などを対象とする 「AI 技術を用いた文字認識サービスの提供業務」に採用

～独立行政法人 統計センターからの受託～

株式会社アイリックコーポレーション(本社:東京都文京区 代表取締役:勝本竜二、証券コード:7325、以下「当社」)の100%子会社である株式会社インフォディオ(本社:東京都文京区 代表取締役:勝本伸弘)は、独立行政法人 統計センターが集計を行う令和2年国勢調査などの情報(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」を受託しました。

導入予定のスマート OCR システムは、数千万枚の活字・手書き文書等をデータ化できるエンタープライズ向けシステムで、総務省統計局主管の今年実施された国勢調査等の定型帳票の手書き文字の認識に用いられる予定です。

令和2年11月24日 官報(号外政府調達第217号)

<https://kanpou.npb.go.jp/20201124/20201124-00217/20201124-002170104f.html>

#### 【今後の展開】

現在、スマート OCR は中小企業向けのクラウドサービスのみならず、大手金融機関、官公庁等のエンタープライズ向けの導入も増加しています。  
スマート OCR は単に、定型・非定型の手書き・活字の文字変換のみを行うのではなく、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頂いています。  
今後、AI によるデータ抽出(AI-EX)エンジン、会計自動仕訳エンジン等のリリース、また OEM 提供も拡大していく予定です。

#### 【AI-OCR ソリューション「スマート OCR」について】

AI-OCR ソリューションである「スマート OCR」では定型・非定型の様々なフォーマットの帳票を汎用的にデータ化することが可能で、すでに多くの企業にご導入いただいております。  
「スマート OCR」では位置指定だけでなくルールの定義により、スマホなどから撮影した写真の OCR 変換・データ化を可能としました。  
位置指定でないため、スマホで撮影した写真や、ゆがんだ写真などでもデータ化することができます。  
データ抽出パッケージとして、「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」「源泉徴収書」をリリースしており、今後もさまざまな用途のものをリリース予定です。  
「スマート OCR」の詳細はこちら <https://www.smartocr.jp/solution/>

#### 【用語解説】

・OCR(Optical Character Recognition)  
光学式文字読み取り装置。印刷物などの文字を、光を当てることで読み取り、テキストデータに変換する仕組み。

【本件に関するお問い合わせ先】 株式会社アイリックコーポレーション 広報宣伝部 古川

TEL:03-5840-9561, 090-7268-7815, E-mail: [branding@irrc.co.jp](mailto:branding@irrc.co.jp)

【本件に関するお客様からのお問い合わせ先】 株式会社インフォディオ OCR ソリューション部

TEL:03-5840-9051, E-mail: [ocr.support@infordio.co.jp](mailto:ocr.support@infordio.co.jp)



2020 月 12 18 日

### News Release

報道関係各位

株式会社アイリックコーポレーション

#### スマート OCR(AI-OCR)が組み込まれた JTB 独自開発の「証書書類電子保存化システム」が稼働開始

～年間約570万枚<sup>(\*)</sup>のペーパーレス化、約7億円の経費削減に貢献～

株式会社アイリックコーポレーション(本社:東京都文京区 代表取締役:勝本竜二、証券コード:7325)の100%子会社である株式会社インフォディオ(本社:東京都文京区 代表取締役:勝本伸弘、以下「インフォディオ」)が提供するスマート OCR が組み込まれた、株式会社 JTB(本社:東京都品川区 代表取締役:社長執行役員 山北栄二郎、以下「JTB」)が独自に開発した証書書類電子保存化システムが稼働開始いたします。



(\*)内訳

- ・売上原価に関して JTB が受領する証書書類(請求書、領収証、契約書):年間約280万枚
- ・販売管理費に関して JTB が受領する証書書類:年間約20万枚
- ・JTB が発行する証書書類(請求書、領収証の控え):年間約270万枚

※JTB 稼働後のリリースはこちら

<https://press.jbcorp.jp/2020/12/5707.html>

#### 【AI-OCR ソリューション「スマート OCR」について】

JTB の「証書書類電子保存化システム」に採用された理由として、領収書、レシート等の非定型証書のデータ化精度と JTB グループ内でのスマート OCR の実績が高く評価されたためだと考えています。  
今回の添乗業務に従事する社員の方々が利用する WEB アプリケーション(カメラ撮影機能等)につきましても、インフォディオで開発を担当いたします。  
帳票をスマートフォン WEB アプリで撮影してデータ化する案件が増えてきており、先日も、令和2年国勢調査などを対象とする「AI 技術を用いた文字認識サービスの提供業務」に採用されました。<sup>(\*)</sup>  
今後インフォディオとして、官公庁をはじめ様々な企業での業務効率化・経費削減に貢献したいと考えております。  
「スマート OCR」では位置指定だけでなくルール定義・データ抽出 AI により、スマホなどから撮影した写真の OCR 変換・データ化を可能としました。位置指定でないため、スマホで撮影した写真や、ゆがんだ写真などでも帳票をデータ化することができます。

(\*)[https://www.irrc.co.jp/pdf/press20201125\\_info.pdf](https://www.irrc.co.jp/pdf/press20201125_info.pdf)

「スマート OCR」の詳細はこちら <https://www.smartocr.jp/solution/>

#### 【用語解説】

・OCR(Optical Character Recognition)  
光学式文字読み取り装置。印刷物などの文字を、光を当てることで読み取り、テキストデータに変換する仕組み。

【本件に関するお問い合わせ先】 株式会社アイリックコーポレーション 広報宣伝部 古川

TEL:03-5840-9561, 090-7268-7815, E-mail: [branding@irrc.co.jp](mailto:branding@irrc.co.jp)

【本件に関するお客様からのお問い合わせ先】 株式会社インフォディオ OCR ソリューション部

TEL:03-3868-2888, E-mail: [ocr.support@infordio.co.jp](mailto:ocr.support@infordio.co.jp)

お問い合わせフォーム: <https://www.smartocr.jp/contact/>

本資料には、将来の見通しに関する内容が含まれておりますが、本資料作成時点において入手可能な情報に基づいて作成されたものであり、リスクや不確実性等を含むため、将来の経営成績等の結果を保証するものではありません。

従って、実際の結果は、環境の変化等により、本資料に記載された将来の見通しと大きく異なる可能性があります。

上記のリスクや不確実性には、国内外の経済状況や当社グループの関連する業界動向等の要因が含まれますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・事象の発生等があった場合においても、当社グループは、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報について、更新・改訂等を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、当社グループは当該情報の正確性、適切性等を保証するものではありません。