

**2019年6月期 第2四半期  
連結決算説明資料  
(2018年7月-2018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**



2019年2月19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・ビジョン P6

## 2. 事業概況

- 第2四半期業績ハイライト P8
- 保険販売事業 P9
- ソリューション事業 P15
- システム事業 P19
- 2019年6月期予想 P21

## 3. 成長戦略

- 保険販売事業 P23
- FC部門 P24
- AS部門 P25
- システム事業 P26
- 成長戦略まとめ P27

## 4. ご参考

- 損益計算書の概要 P30
- 貸借対照表の概要 P31

# 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34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153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

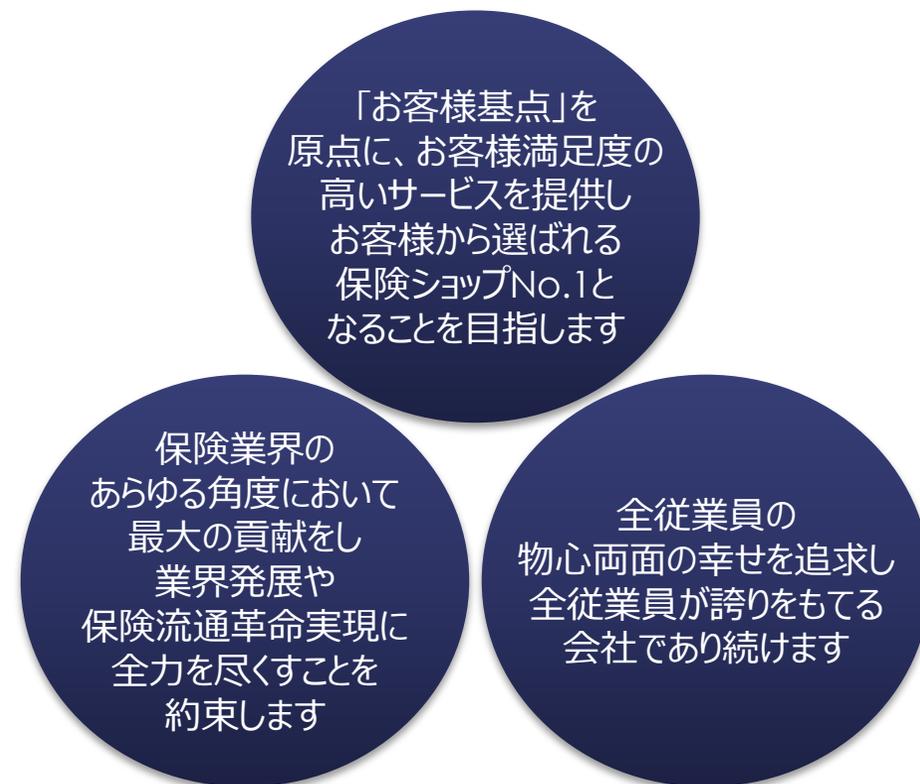
## 企業理念

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. 事業概況

---



# 第2四半期業績ハイライト

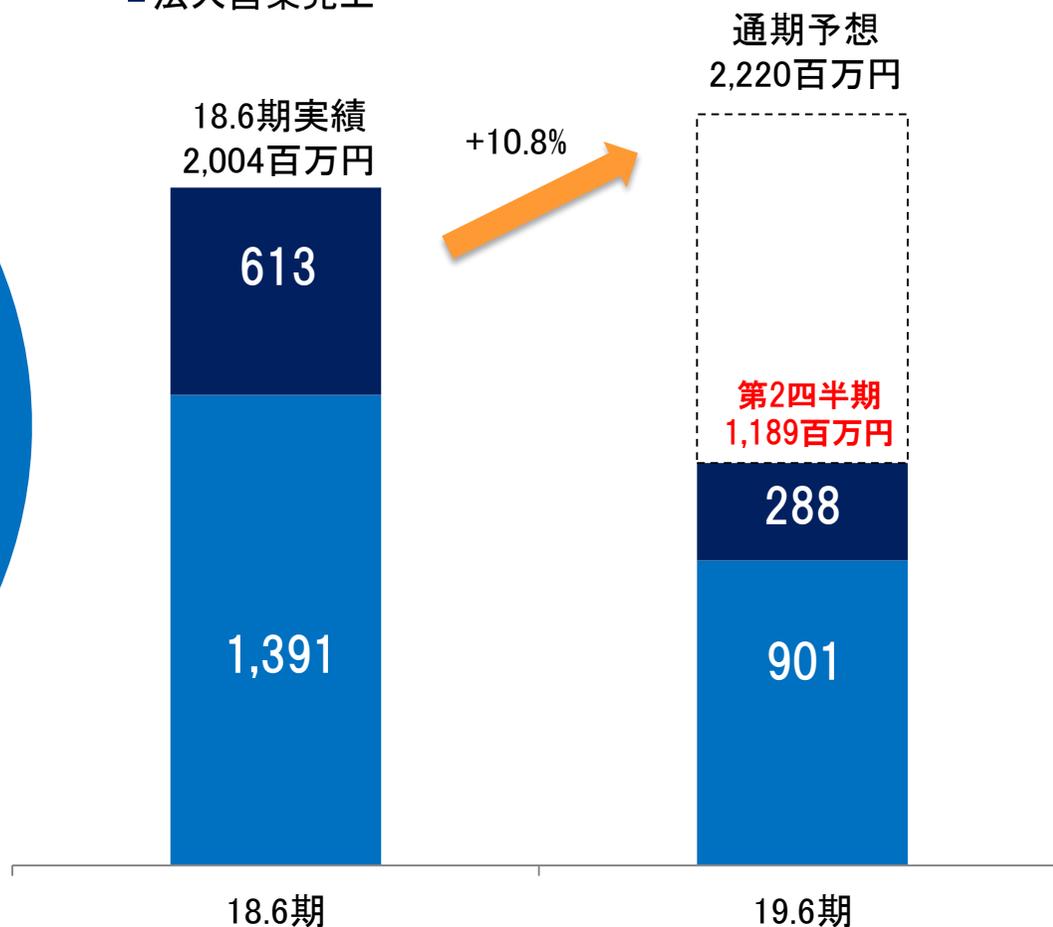
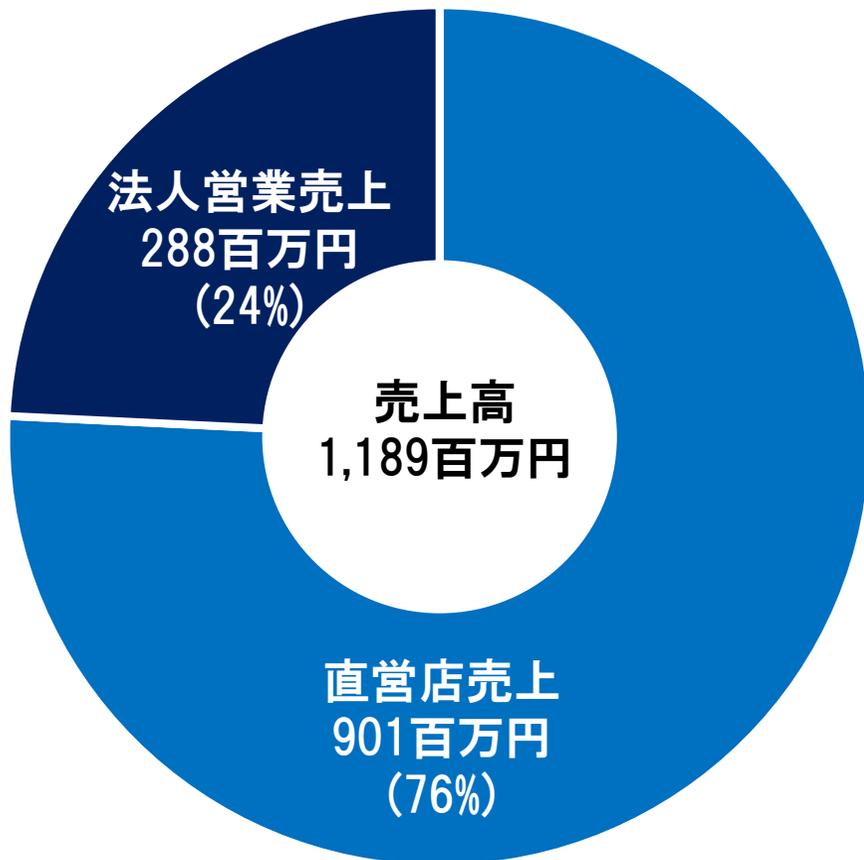
- 売上高1,759百万円、経常利益202百万円、四半期純利益は121百万円となりました。

(単位:百万円)

	2019年6月期 第2四半期		2019年 6月期 通期予想値	通期 予想比 達成率
	実績	対売上比		
売上高	1,759	100.0%	3,584	49.1%
保険販売事業	1,189	67.6%	2,220	53.6%
ソリューション事業	467	26.6%	1,184	39.5%
システム事業	102	5.8%	180	56.7%
売上原価等	217	12.4%	400	54.3%
売上総利益	1,542	87.6%	3,184	48.4%
販管費及び一般管理費	1,317	74.9%	2,739	48.1%
営業利益	224	12.8%	444	50.5%
経常利益	202	11.5%	441	45.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	121	6.9%	306	39.8%

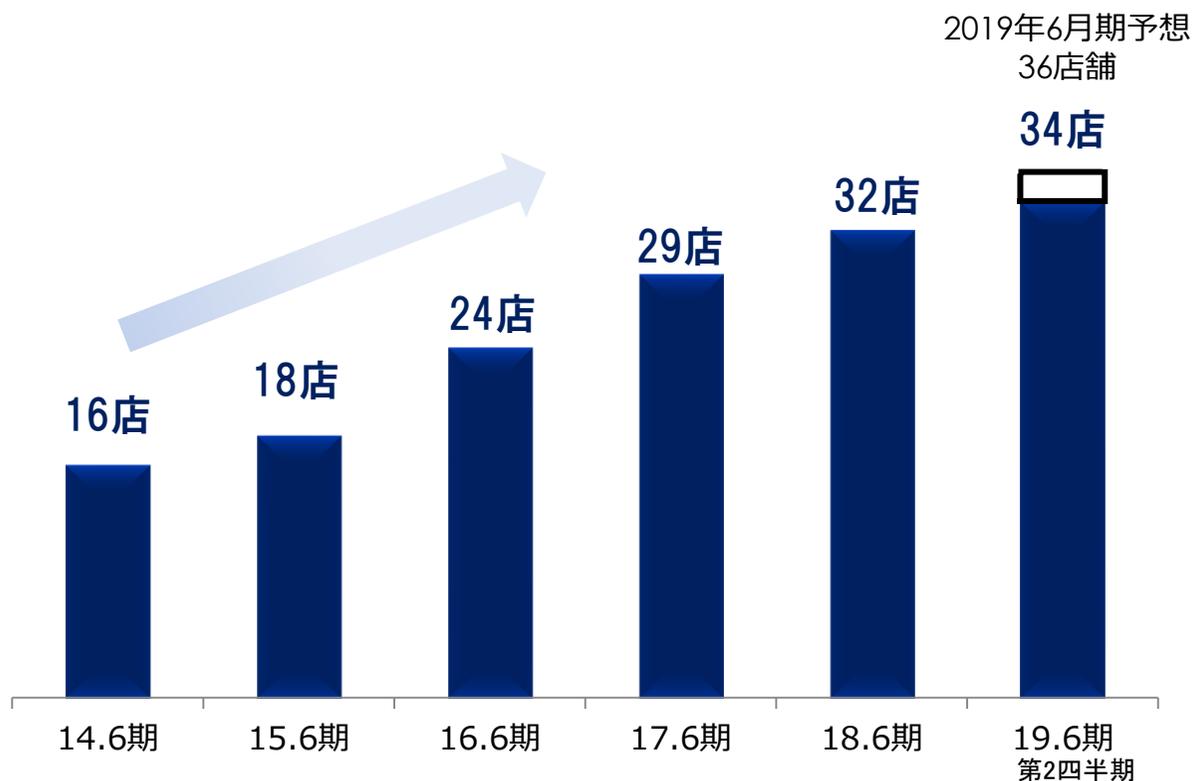
- 保険販売事業の売上高は1,189百万円となりました。直営店売上が売上の7割以上占めております。

- 直営店売上
- 法人営業売上



- 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。

◆ 店舗数は前期末の32店舗から12月末は34店舗と2店舗の増加となりました。



流山おおたかの森駅前店(千葉県)



(2018年11月1日オープン)

ららぽーと豊洲店(東京都)

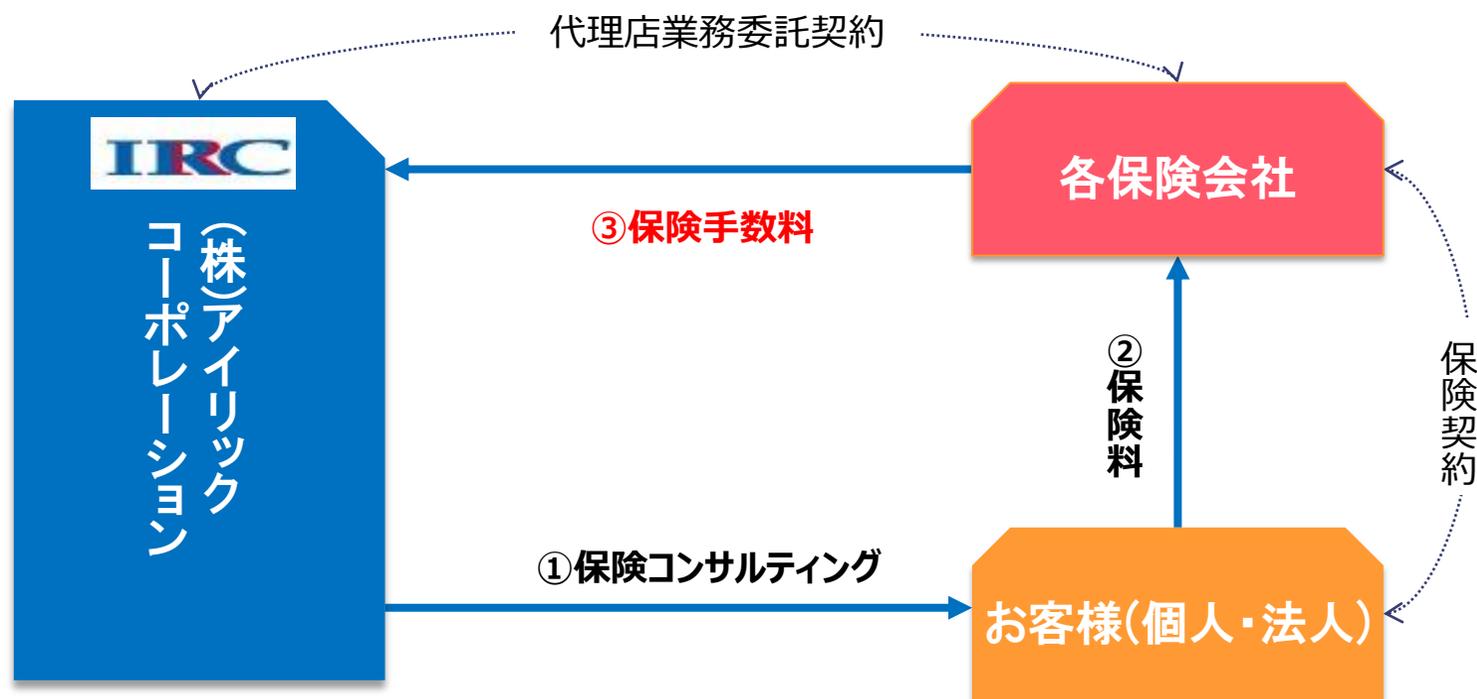


(2018年11月16日オープン)

## ■ 保険販売事業の主な収益は、保険会社から支払われる保険手数料になります。

### 収益の流れ

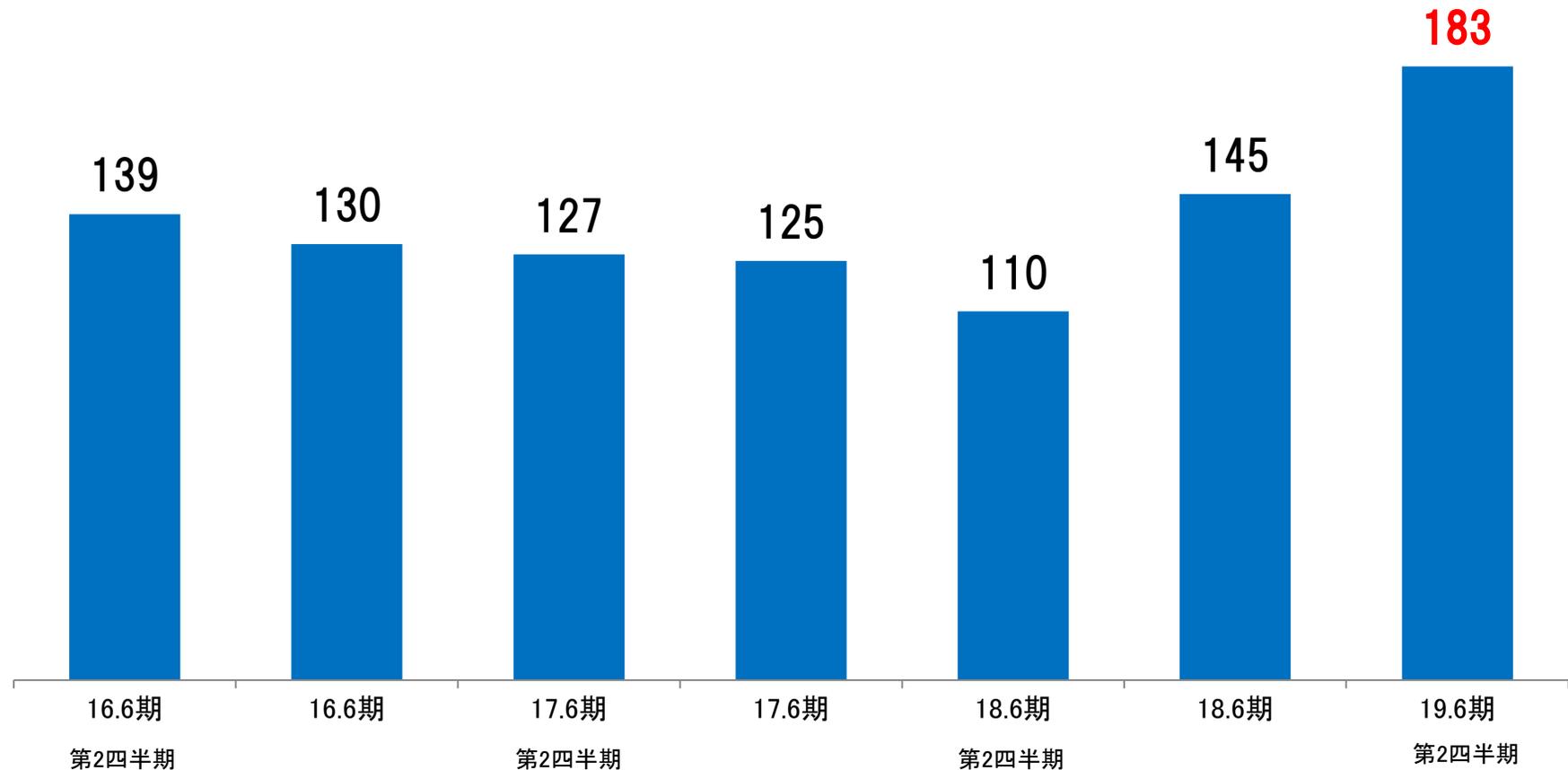
当社と契約を締結する保険会社の保険商品を販売することで、お客様と当該保険会社との間で保険契約が締結されます。そしてお客様から保険会社へ支払われる「保険料」に従って、当該保険会社から当社に対し「保険手数料」が支払われます。



$$\text{保険SHOPの売上計算} = \boxed{\text{成約単価}} \times \boxed{\text{集客数}} \times \boxed{\text{成約率}}$$

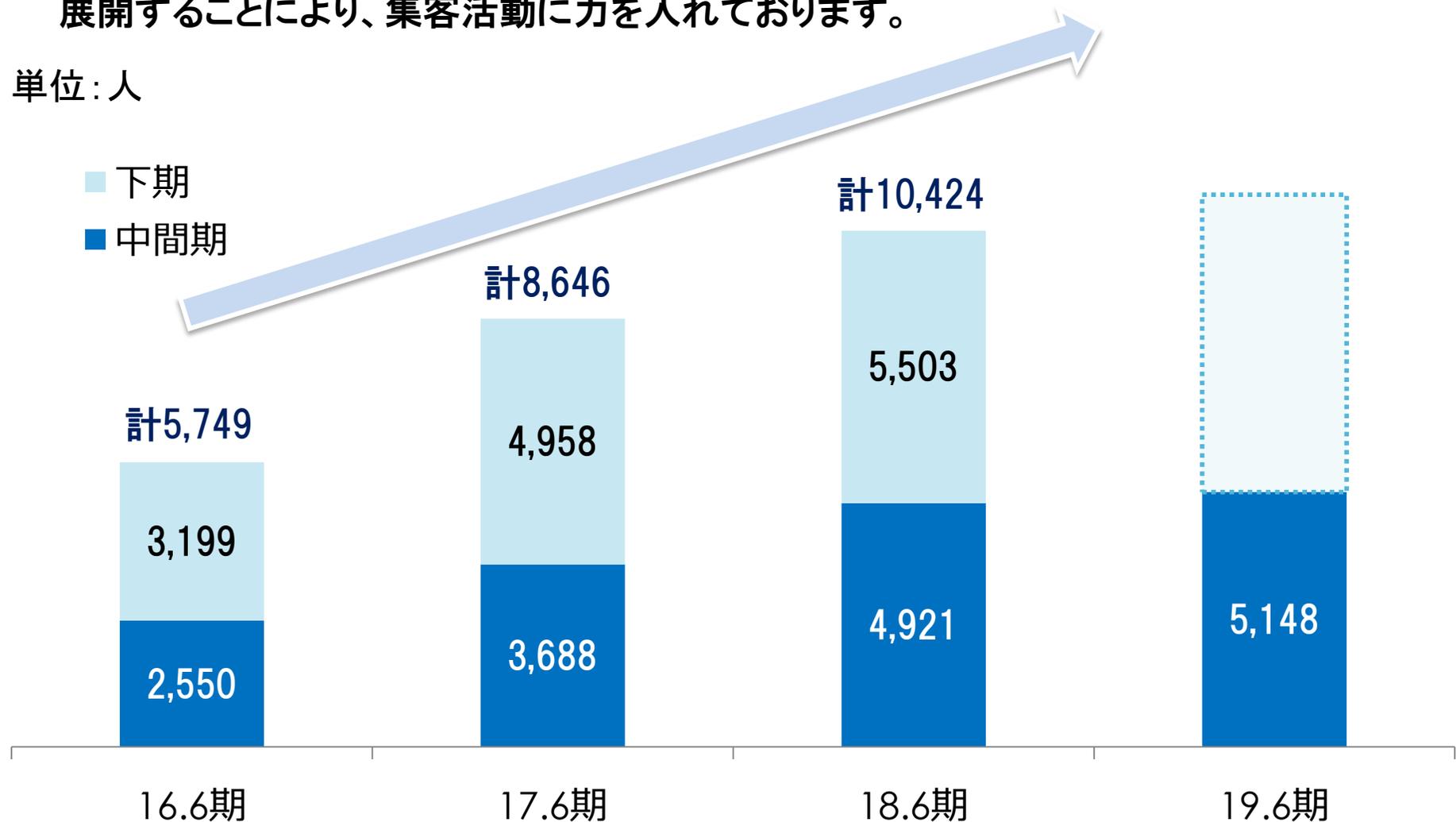
- 2017年4月の標準利率引き下げにより、保険料の比較的高い外貨建終身保険の取扱件数が増加しております。

単位：千円

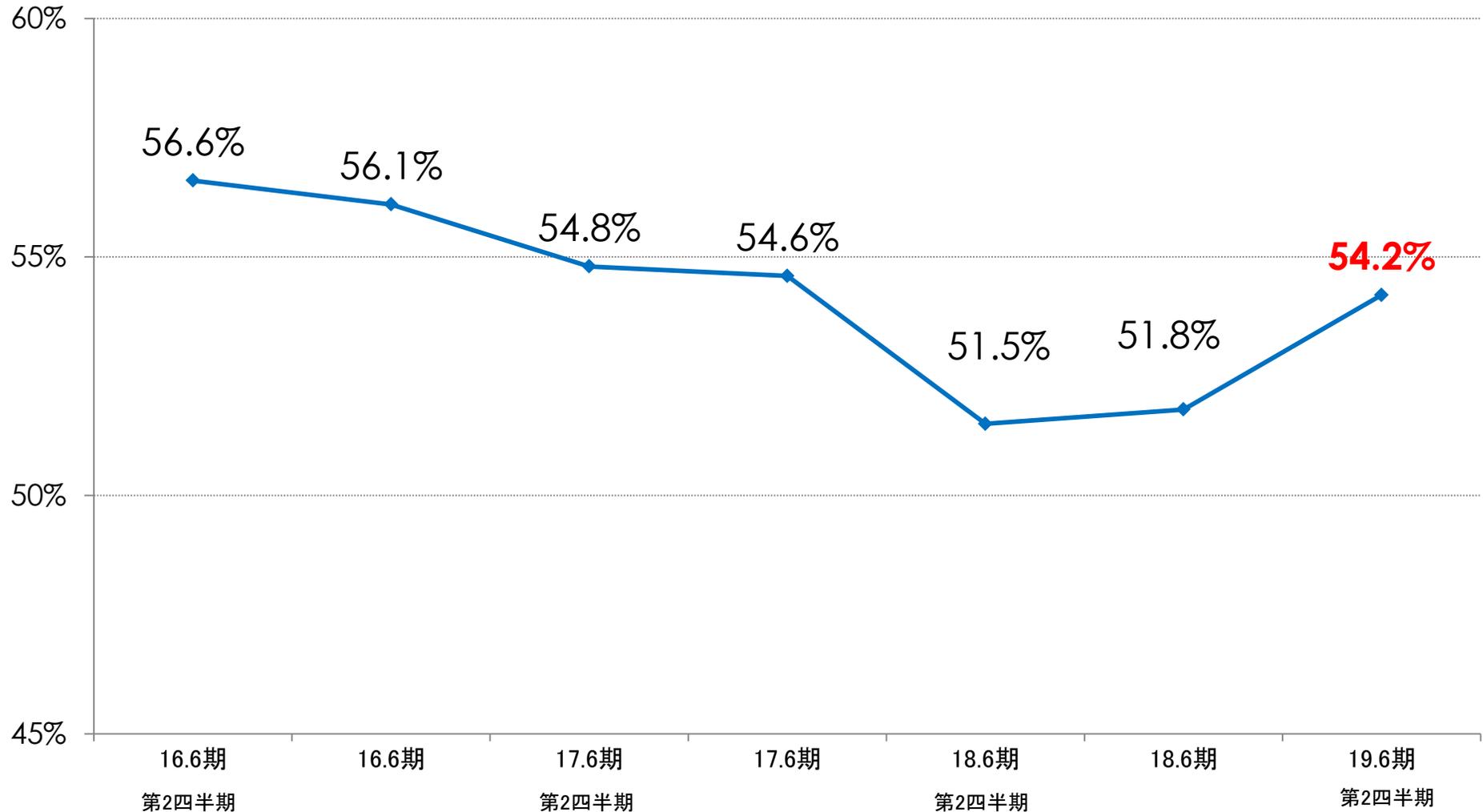


- Webを活用した広報活動や各種イベントの実施等、効率的な広告宣伝活動を展開することにより、集客活動に力を入れております。

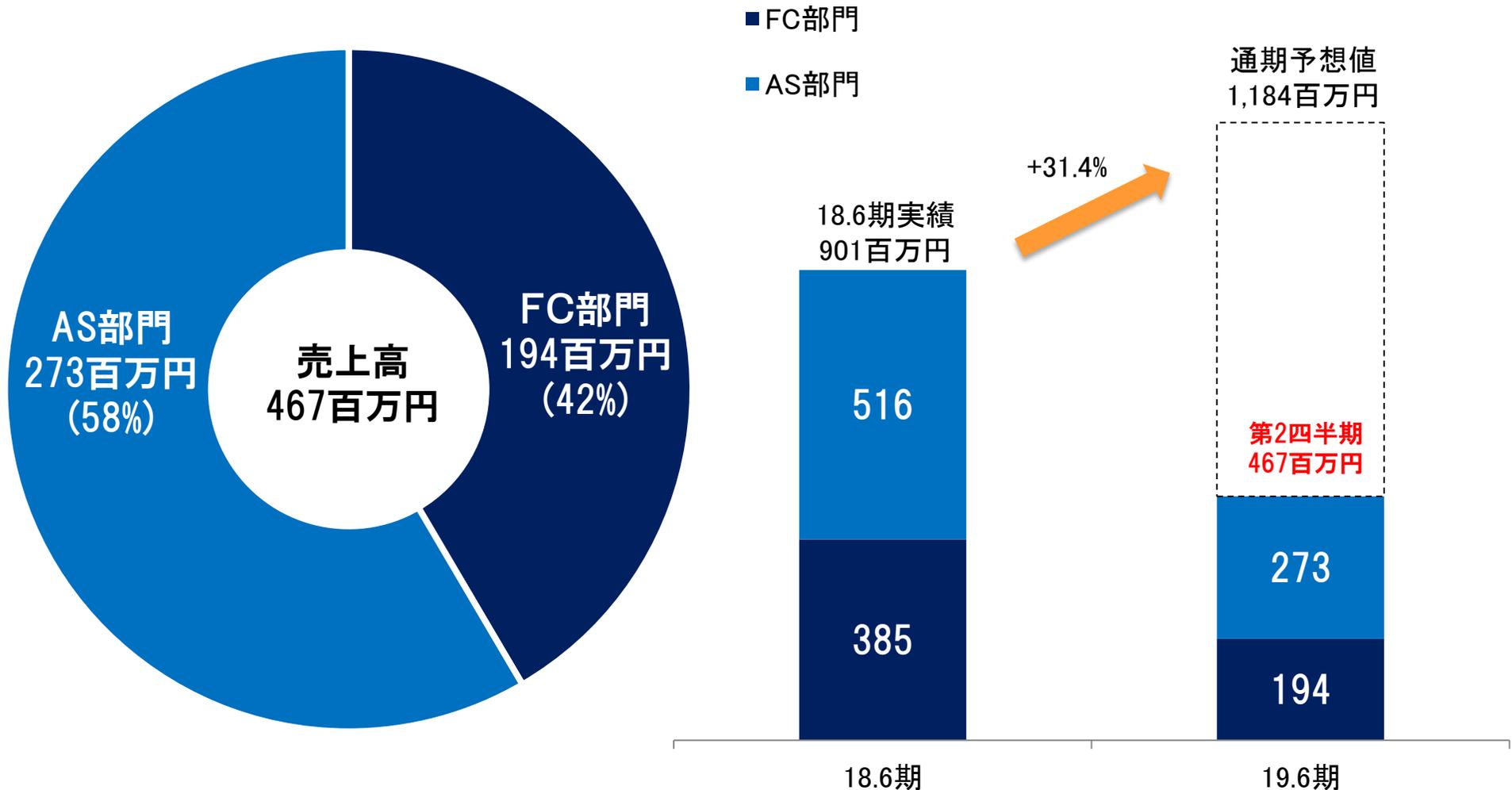
単位：人



- 煩雑化する保険種類に対応するため教育・研修を強化し、コンサルティング能力及び成約率の向上に努めております。



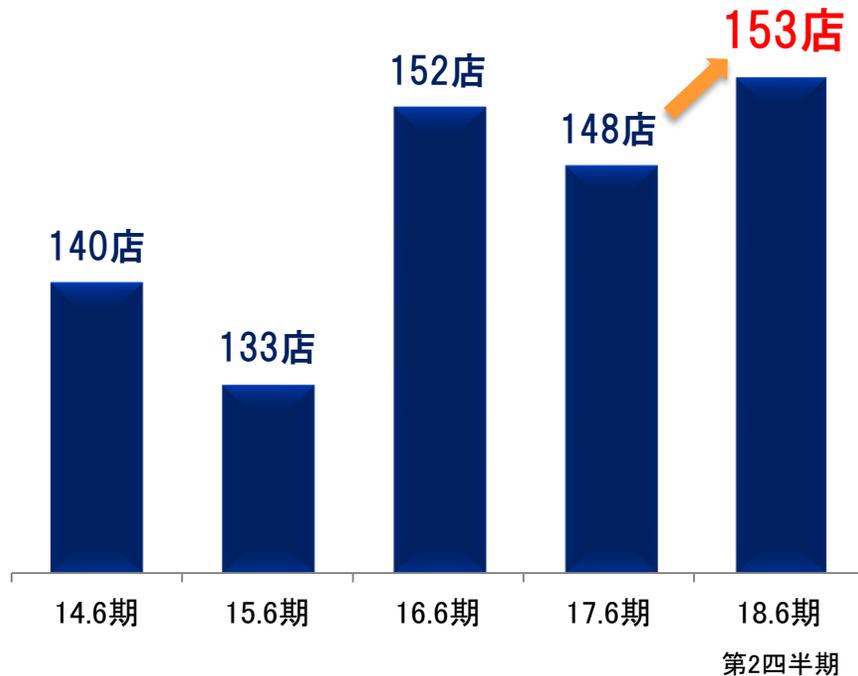
- 第2四半期ソリューション事業の売上高は467百万円となりました。売上構成比はFC部門が約4割、AS部門が約6割となっています。



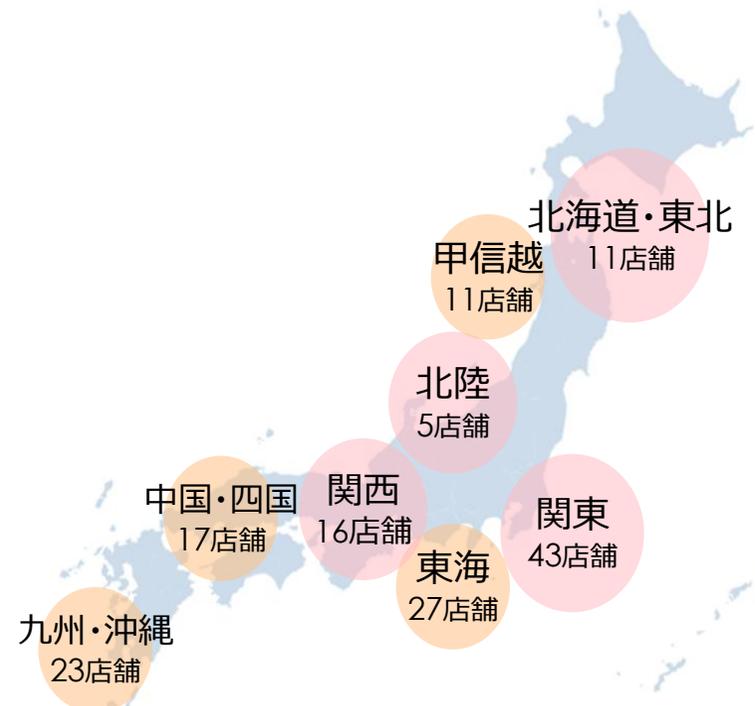
- 新規リクルート活動の強化や既存代理店への追加出店の提案等、店舗数の増加に向けた施策の実施しております。

◆ 店舗数は前期末の148店舗から5店舗の増加し、153店舗となりました。

## FC店舗推移



## 都道府県別店舗一覧



- FC部門の主な収益は、「初期登録料・月額利用料」、ロイヤリティ及び共同募集手数料となっております。

## 初期登録料・月額利用料

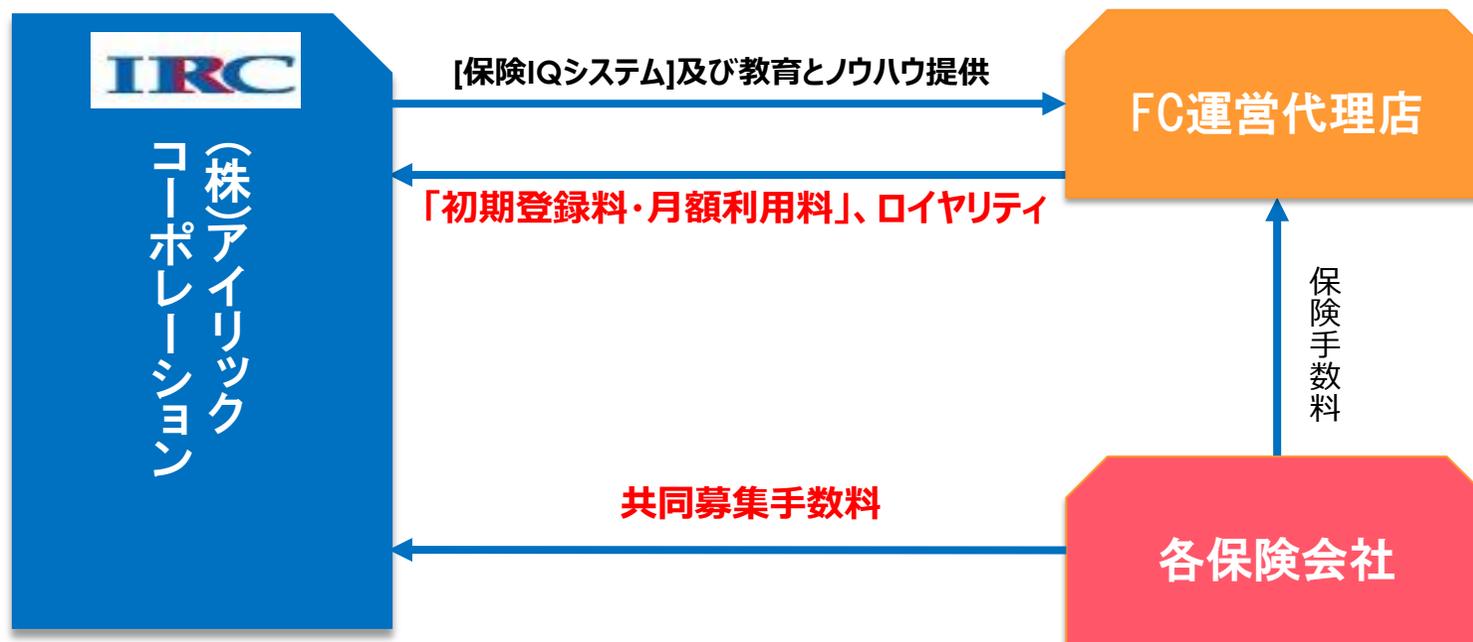
・FC運営代理店に対し、保険IQシステムや教育・研修、店舗ノウハウ等のサポートを提供することにより支払われます。

## ロイヤリティ

・保険会社よりFC運営代理店に支払われた保険手数料のうち、一定の率を乗じた額が支払われます。

## 共同募集手数料

・FC運営代理店と共同で募集行為を行い、FC店舗に送客し、成約に至ることで保険会社より支払われます。



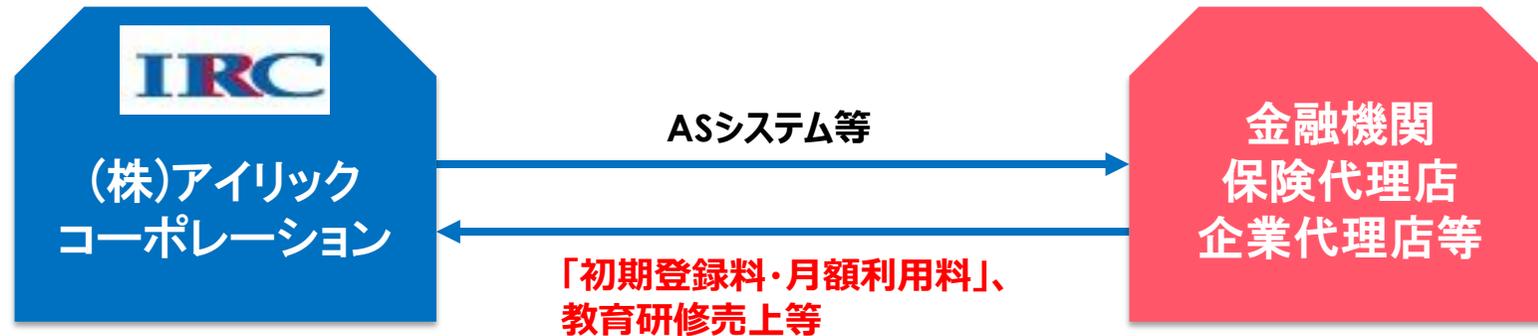
- AS部門の主な収益は、システム提供に伴う利用料になります。その他、教育研修売上等も計上しております。

## 初期登録料・月額利用料

金融機関・保険代理店・企業代理店等に対し、ASシステム等を提供することにより支払われます。

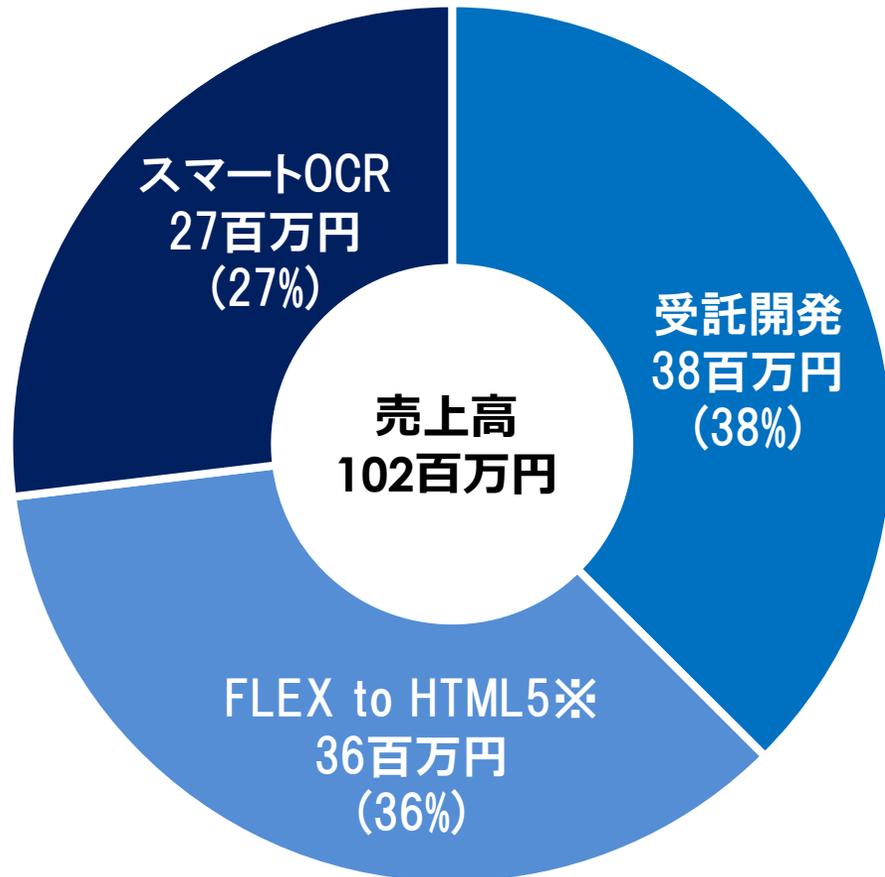
## 教育研修売上等

システムユーザーに対し、教育研修サービスや保険証券をお預かりして代わりに分析するサービス等を提供しております。

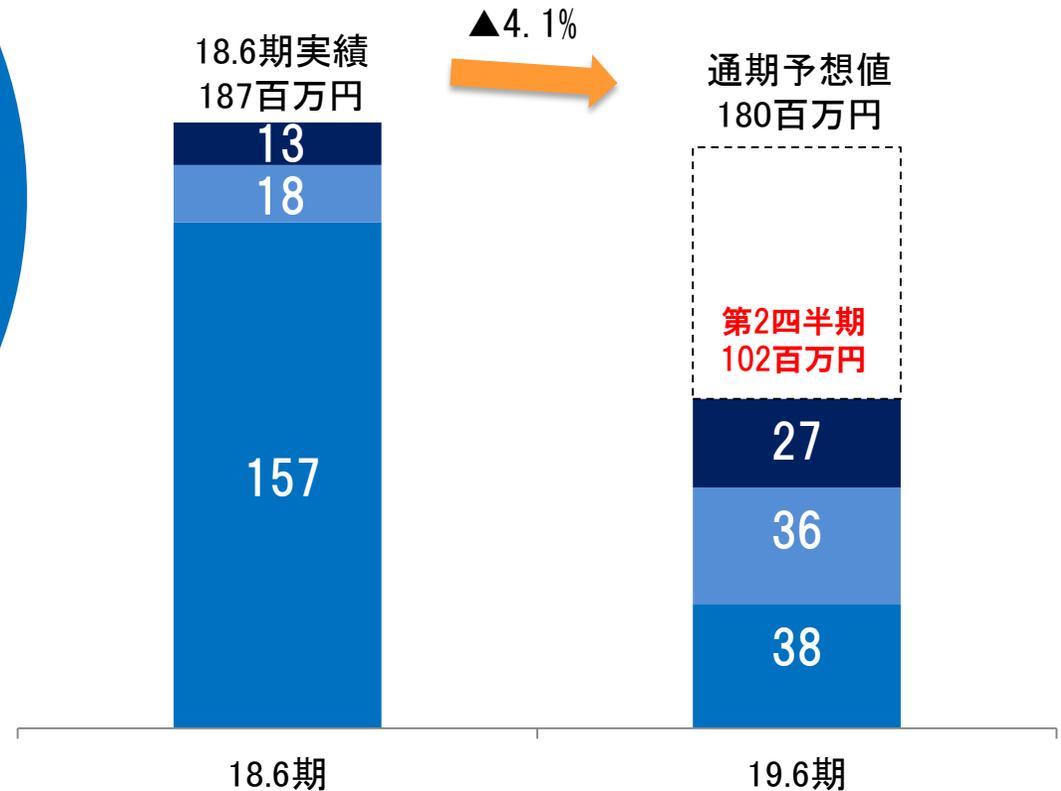


- 生命保険の現状把握・検索・提案システム
- 証券分析能力を備え、コンサルティングから契約までワンストップ機能

■ 第2四半期システム事業の売上高は102百万円となりました。

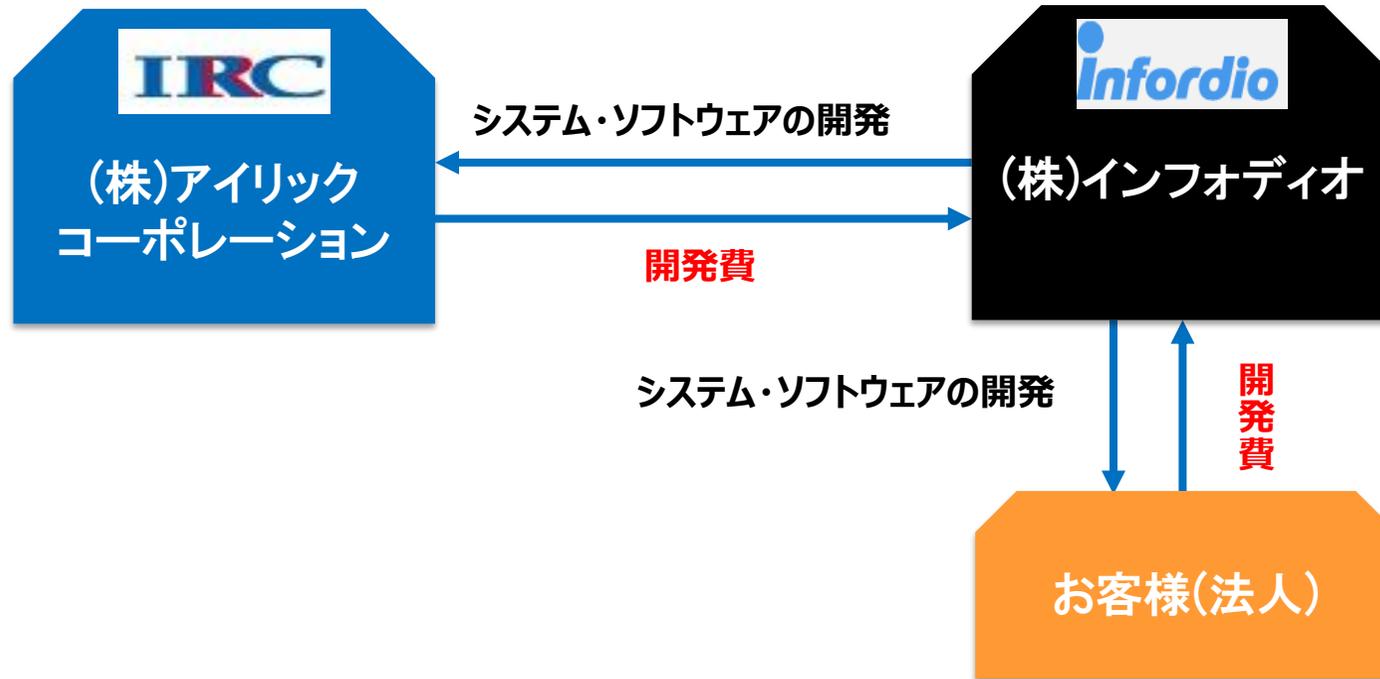


- 受託開発
- FLEX to HTML5
- スマートOCR



※2020年末にAdobe・Flashがサポートを終了するため、ユーザが保有している既存のシステムを、当社の変換ツールを使用してHTML5化する案件

- 保険分析・販売支援等のシステム開発及びその他ソフトウェア受託開発等を、100%連結子会社である株式会社インフォディオにて行っております。



## インフォディオにて開発したシステム及びサービス

- 『保険IQシステム』、『ASシステム』等
- AI(人工知能)技術を活用した「生命保険証券の自動分析サービス」
- 『保険フォルダ』アプリ
- 『IQリモ・コン～どこでもリモート保険相談～』によるリモートコンサルティング・サービス
- **スマートOCRクラウドサービス(2018年10月1日より販売開始)**

- 売上高は15.9%増の3,584百万円、経常利益は75.7%増の441百万円を見込んでおります。

(単位:百万円)

	2018年6月期		2019年6月期		
	実績	対売上比	予想値	対売上比	対前年実績比
売上高	3,093	100.0%	3,584	100.0%	+15.9%
保険販売事業	2,004	64.8%	2,220	61.9%	+10.8%
ソリューション事業	901	29.1%	1,184	33.0%	+31.4%
システム事業	187	6.1%	180	5.0%	▲4.1%
売上原価	397	12.8%	400	11.2%	+0.7%
売上総利益	2,696	87.2%	3,184	88.8%	+18.1%
販管費及び一般管理費	2,429	78.5%	2,739	76.4%	+12.8%
営業利益	266	8.6%	444	12.4%	+66.6%
経常利益	251	8.1%	441	12.3%	+75.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	174	5.6%	306	8.5%	+75.4%

### 3. 成長戦略

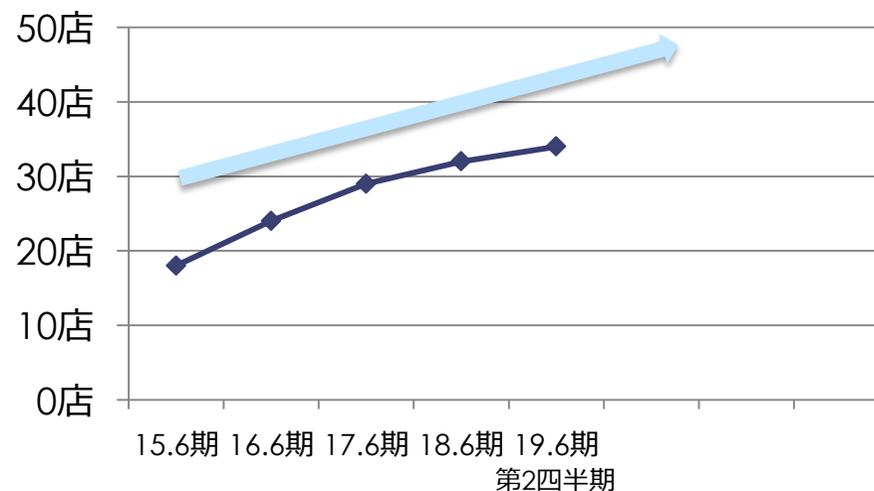
---



## ■ コンサル+システムを使ったサービスの差別化と視認性の高い店舗作りで拡大

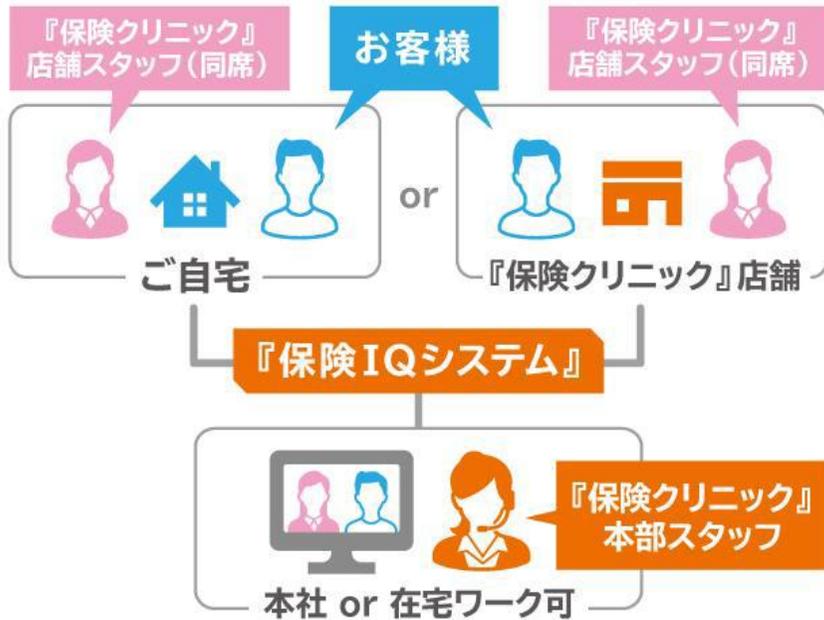


### 直営店舗数推移



## ■ 次世代型保険販売リモート・コンサルなども取り入れ、異業種も含めてFC拡大

- ◆ 「IQ リモ・コン」サービスを開始
  - 2018年6月1日よりスタート
  - 自宅や『保険クリニック』の店舗でWEB 経由で保険相談を実施する、リモート・コンサル

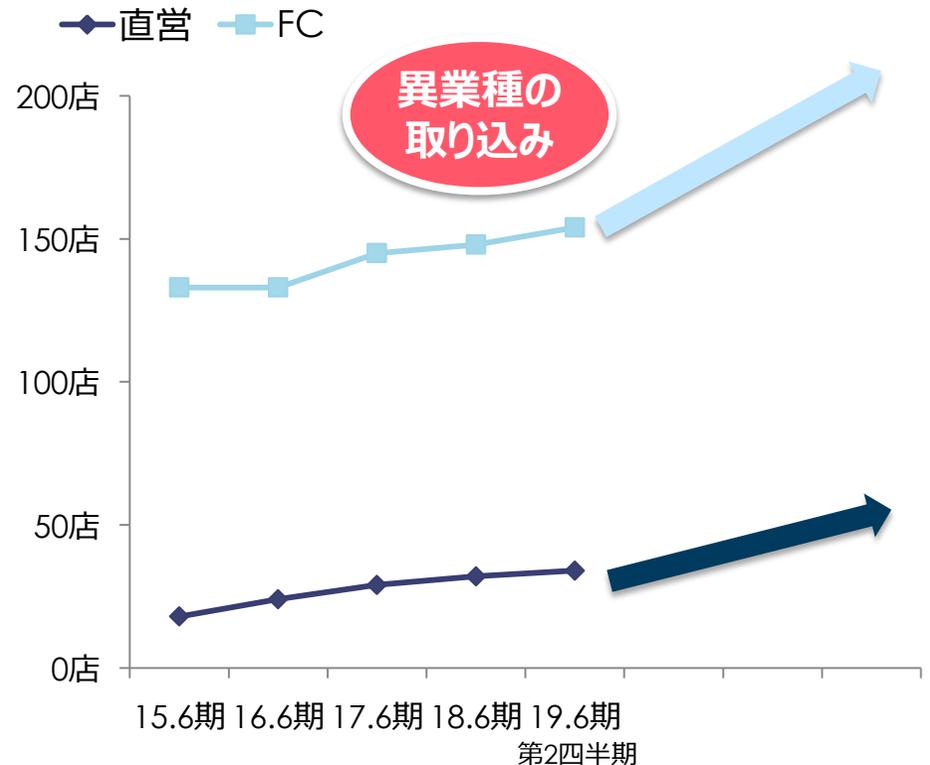


サービス利用時の様子▶



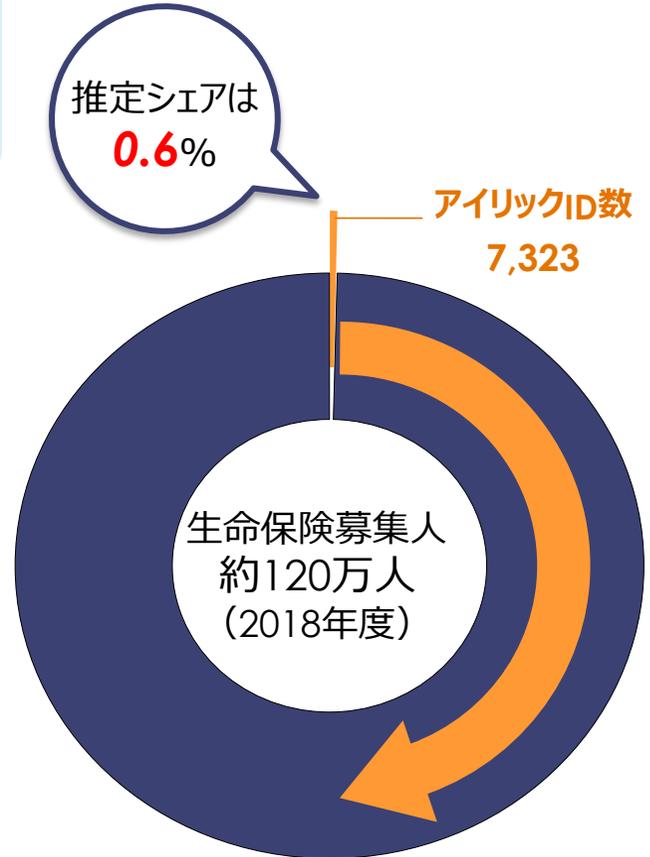
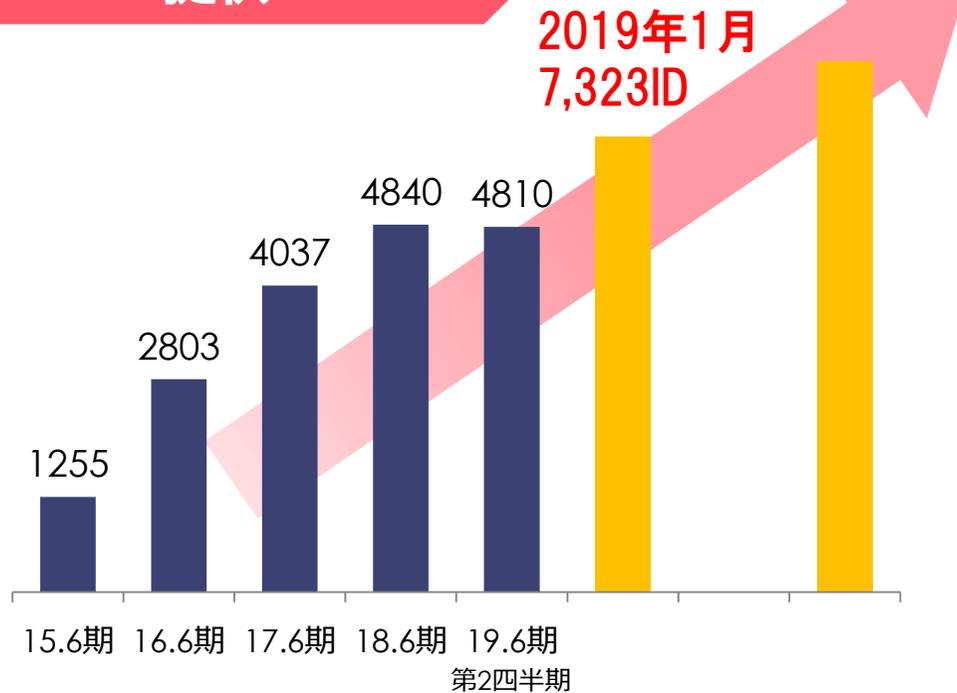
- ◆ 競争力を有する直営店舗の増加
  - 新規出店、既存店舗のリノベーション
- ◆ 新サービス提供に伴う異業種増加により、FC拡大

直営・FC店舗数の推移・計画



## ■ AI搭載のスマートOCR開発により『ASシステム』の教育利用が開始

- ◆ 全生命保険募集人を対象に、提供拡大
- ◆ 異業種からの新たな参入が見込まれるため、潜在市場はさらに大きな規模に拡大

全保険販売チャネルへの  
提供

出所) 生命保険の動向 (2018年度版)  
\* 登録営業員数と代理店使用人数の合計値

## ■ 保険業界の枠を超え、AI搭載のスマートOCR事業を展開

- ◆ “保険×IT×AI” インシュアテック第3弾 『**非定型帳票対応OCR**』の成功！
  - ディープラーニング(人工知能)OCR エンジンにより、非定型帳票のデータ化を実現
  - 業務効率化等を目的とし、請求書やその他一般書類をターゲットとした、非定型帳票対応サービス

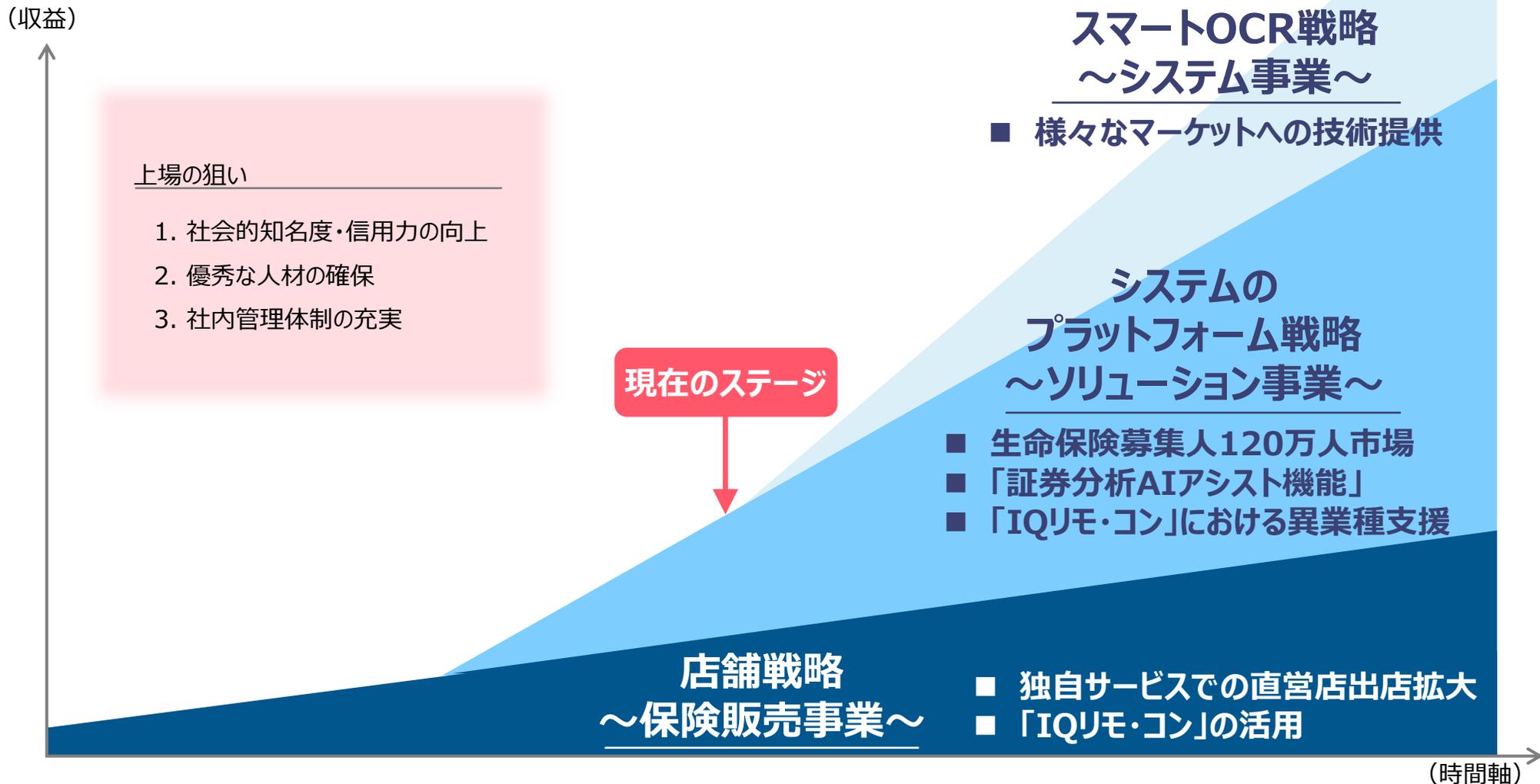
# smart OCR

- 人工知能による次世代OCR  
つぶれた文字や隣接した文字が結合した場合でも高い認識率を実現
- 非定型帳票のデータ化に対応  
読取り位置情報の指定なしで、多種類のフォーマットを持つ帳票から必要なデータを取得
- AIノイズ処理エンジン  
網掛けや色塗り領域の文字列、反転文字の文字認識を実現
- WEB によるユーザーインターフェース  
WEBブラウザがあれば簡単に利用可能

 **住友生命 Vitality** サービスの一部を共同開発で合意

- 2018年5月、住友生命が「Vitality」にて取り扱う「健康診断書」画像のデータ化技術を共同開発し、業務に利用する方向で合意
- Vitality 健康診断の機能を管理するシステムにおいて、
  - ・ 『保険クリニック』で既に運用実績があるAI を活用した「構造化OCR 技術」を応用
  - ・ お客さまにご提出いただく健康診断書の画像を自動でデジタル化することが可能

- 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



『保険クリニック』が提供する「売り手」と「買い手」を結ぶインシュアテックサービス

## 可視化

“わかりにくい”を  
わかりやすく

生命保険証券  
分析サービス



証券  
カメラ

リモート  
コンサル  
ティング

## 標準化

どの店舗でも  
どのコンサルタントでも

保険  
フォルダ

保険IQ  
システム

お客様の  
最適な保険選び  
をサポート

チャットボット  
サービス※



web申込  
(通販)

## 透明性

お客様の要望から  
最適な選択を

保険ロボ  
アドバイザー※



保険  
検索比較  
サービス

※今後サービス展開予定

保険ロボ  
アドバイザー※



## 利便性

いつでも・どこでも

## 4. ご参考

---



(単位:百万円)

	2019年6月期 第2四半期(累計)
売上高	1,759
売上原価等	217
売上総利益	1,542
販管費及び一般管理費	1,317
営業利益	224
営業外収益	4
営業外費用	27
経常利益	202
税引前純利益	198
法人税等合計額	76
親会社株主に帰属する 四半期純利益	121

## 売上原価

保険販売事業における外注費やシステム事業における労務費等から構成

## 販管費及び一般管理費

人件費、本社及び店舗の地代家賃等、概ね固定的な費用で構成

## 営業外収益

FC店への転貸や社宅家賃の個人負担分等を計上

## 営業外費用

上記営業外収益に係る賃貸収入原価や、上場関連費用等を計上

# 貸借対照表の概要

(単位:百万円)

資産	2018年6月期	2019年6月期 第2四半期	対前期末増減
<b>流動資産</b>	<b>1,338</b>	<b>2,635</b>	<b>+1,296</b>
現金及び預金	937	2,219	+1,281
売掛金等	400	415	+14
<b>固定資産</b>	<b>793</b>	<b>833</b>	<b>+39</b>
<b>資産合計</b>	<b>2,132</b>	<b>3,468</b>	<b>+1,336</b>

負債純資産	2018年6月期	2019年6月期 第2四半期	対前期増減
<b>流動負債</b>	<b>366</b>	<b>410</b>	<b>+43</b>
<b>固定負債</b>	<b>25</b>	<b>11</b>	<b>▲14</b>
<b>負債合計</b>	<b>392</b>	<b>421</b>	<b>+29</b>
<b>株主資本</b>	<b>1,738</b>	<b>3,045</b>	<b>+1,307</b>
※資本金	694	1,270	+576
※資本剰余金	618	1,214	+595
利益剰余金等	425	560	+134
新株予約権	1	1	0
<b>純資産合計</b>	<b>1,740</b>	<b>3,047</b>	<b>+1,307</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>2,132</b>	<b>3,468</b>	<b>+1,336</b>

※上場に伴う新株式の発行及び自己株式の処分、オーバーアロットメントによる売出しにより、資本金が576百万円、資本剰余金が595百万円増加しております

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。