

2025年3月6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 東証グロース)
問合せ先 取締役管理本部長 相原 尚昭
(TEL 03-4589-6384)

2025年6月期 中間期決算 質疑応答集 (2)

2025年2月18日に開催した個人投資家向け オンライン IR セミナーにて皆様より頂戴したご質問とその回答内容を以下の通りお知らせいたします。本開示は市場参加者のご理解を深めることを目的と実施するものです。ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

Q： 保険業界で売上をあげられている理由について、強みなども含めて教えてください。

A： マーケティング戦略が非常に成功していることがひとつ挙げられるかと思えます。これまでのようなテレビCMですと、認知度の向上には寄与があったものの、集客に繋がっていたかという点で難しい面がありました。現在はSNS等を通じたWebマーケティングをメインに、エリアや年齢等を絞って集中的にマーケティングを行う戦略に舵を切っており、これにより集客率は25%程度上がっています。もうひとつ、当社のIQシステムが売上成長を牽引していると評価しています。本来当然のこととしてやらなければならない保険の比較販売ができておらず社会問題となっていますが、当社保有のシステムで比較販売が徹底できる点で、お客様からの評価も得られているのではと感じます。

Q： 広告費の考え方について教えてください。

A： 基本的にはランニング的に使用するものと考えています。集客1件当たりおおよそいくらの広告費がかかるといった分析がされています。

Q： スマートOCRの売り上げは現在のどの程度でしょうか。一気に伸びるのではと思っていましたが、実態はどうでしょうか。

A： 現在スマートOCRの売上は2025年6月期 第2四半期時点で約6億4,800万円となっています。受託開発の特性上、開発を始めてから売上が上がるまでに時間がかかるのですが、順調に案件が増加し、これに比例してストックの売上も積みあがっていくフェーズに入りつつあると認識しています。

Q：スマート OCR における競合との差別化戦略について教えてください。

A：もともと困難であった手書き文字の認識が当社のシステムにて行えるようになったことが、強さと認識しています。

Q：Web 来店での成約とショップでの成約では、どちらの利益率が高いでしょうか。

A：販売商品が同じため、利益率にはほぼ差がございません。

Q：金融庁が大規模な乗合代理店に対する規制強化のため、2025 年の通常国会で保険業法の改正案を提出する方針とのことですが、御社への影響はありますか。

A：当社にとっては大きなビジネスチャンスの訪れと言えます。2016 年にも改正保険業法の施行があり、その際保険の乗合代理店は比較をして販売をしなければならぬとルール化されました。しかし実態として販売時の比較推奨は行われず、水面下では特定の保険会社の商品を販売することが通例となっていました。これが今回の旧ビッグモーター社を発端とした問題により明るみになったということです。今後新たな監督指針が出される見込みですが、これによりこれまで乗合代理店が売りたい保険を売っていた習慣が排除され、比較推奨が徹底されることとなります。この流れは当社で開発済みの比較推奨システムが広がるチャンスであると捉えており、生命保険だけでなく損害保険でも使えるように構築を急ぐことと、まずは無償でお使いいただけるプラットフォームを広げながら、AS シリーズなどの有償サービスを提供していくといった計画でいます。この計画が来期からの 3 か年計画における目玉になると考えています。

Q：保険販売プロセスのデジタル化ができるのは御社だけということでしょうか。競合優位性などもふまえて今後の見通しも教えてください。

A：現状でこのシステムを持っているのは当社のみです。しかし業界全体の底上げのためには、この仕組みを提供していくことも必要と考えています。保険乗合代理店は競争相手でもありながら、当社のクライアントでもございます。

Q：通期予想の 7 億円を達成するためには 3Q が非常に重要と思いますが、足もとではいかがでしょうか。

A：社内計画の数値は十分にクリアしており、通期予想の達成は問題ないと考えています。

Q：売上は上場後順調に伸びていますが、利益が増えていない理由について教えてください。

A：コロナ期間中は利益があがりませんでした。その期間で当社はあえて出店を強化し、コロナ後を見据えた戦略を進めてまいりました。当時の出店による効果が見えてきており、社内を筋肉質に変えていきながらしっかりと利益を出せる体質になってきたと考えています。

Q：店舗の出店地についてはどのように決めているのでしょうか。また、店舗数はまだ増え続ける予定でしょうか。

A：ショッピングモール等、人の集まりやすいところを中心に、全国で展開をしていきます。都心等ですとエリアが重複することもございますので、なるべく被らないように出店店舗を決めています。またエリア人口や商圈人口を分析したうえでの出店としています。目安は将来的に 500 店舗を目指したいと考えています。

Q：人材獲得に苦戦されていると見受けられますが、代替策はありますか。

A：2024 年末から採用活動のスキームを変更したところ、昨年 1 年間と比較し今年は倍以上の人材確保ができる見込みです。

Q：M&A に対する方針を教えてください。

A：シナジーのある良い案件があれば積極的に M&A は検討したいと考えています。

Q：株主還元に対する方針を教えてください。

A：以前は株主優待を実施していましたが、株主間の公平性が担保できないといった面から配当に切り替えました。配当性向等は現在検討中ですが、株主の皆様への還元は非常に重要と考えております。一方で自社株買いについては、当社の流動比率の関係上、現状では難しい状況です。

Q：5 年後、10 年後の野望について教えてください。

A：保険業界の市場規模は非常に大きいもので、その中で乗合代理店という我々のような業態が成長してまいりました。現在は小さいシェアですが、店舗数やシステム提供の拡大によって保険ショップ No.1、保険ソリューション No.1 を目指したいと考えております。特にシステムは保険募集人 120 万人が対象となり、大きなビジネスチャンスと捉えています。

以上