



株式会社アイリックコーポレーション

2025年6月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社アイリックコーポレーション
2025年5月15日

[東証グロース：7325]



- 01 アイリックコーポレーションが今後目指すもの
- 02 2025年6月期 第3四半期 連結決算概要
- 03 2025年6月期 第3四半期 単体決算概要
- 04 2025年6月期 第3四半期 セグメント別状況
- 05 2025年6月期 通期予想
- 06 3か年計画及び成長戦略

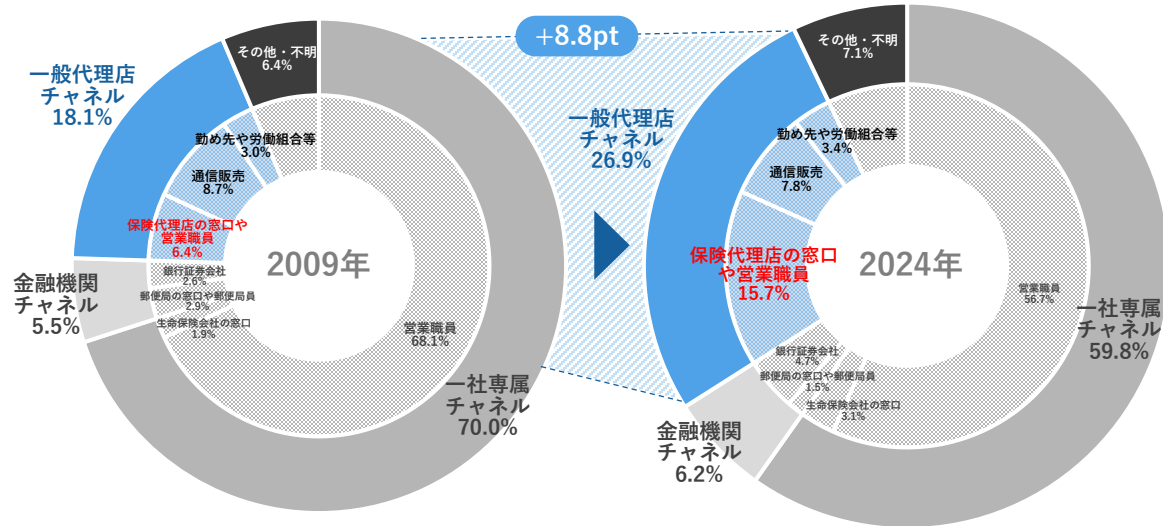
01

アイリックコーポレーションが今後目指すもの

(再掲)

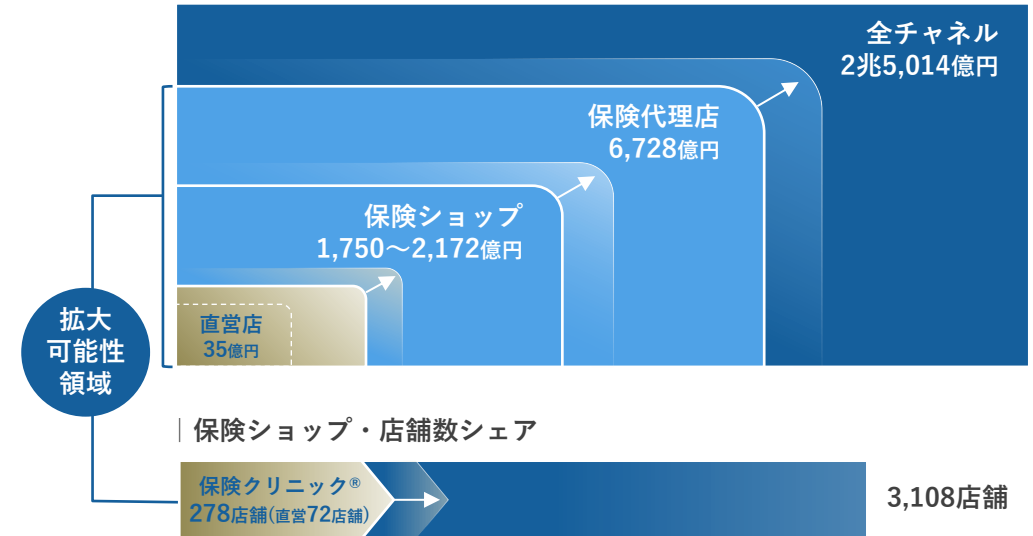
- ✓ 生命保険チャンネルにおける一般代理店（金融機関除く）チャンネルのシェアは、2009年から2024年の15年間で1.5倍に拡大
- ✓ 保険代理店の窓口（いわゆる保険ショップ）経由での加入シェアは、9年で1.5倍に拡大※
- ✓ 複数の保険会社の商品を比較して加入するユーザーの増加に伴い、加入チャンネルシェアが大きく変化

※保険代理店の窓口（いわゆる保険ショップ）経由での加入シェアの調査は2015年より開始



(出所) 生命保険文化センター 生命保険に関する全国実態調査

新契約保険料シェア (2023年度)



拡大可能性領域

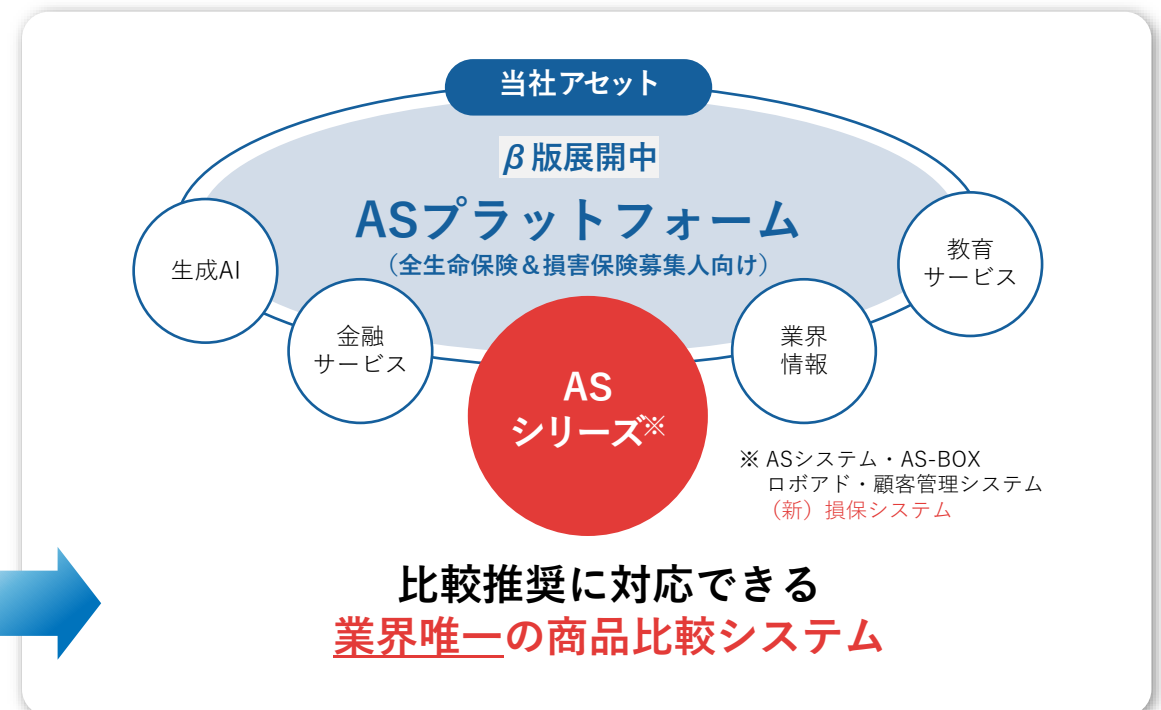
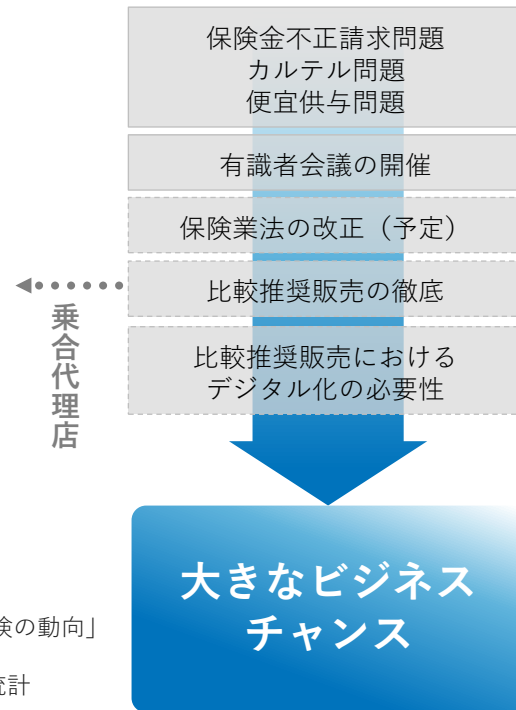
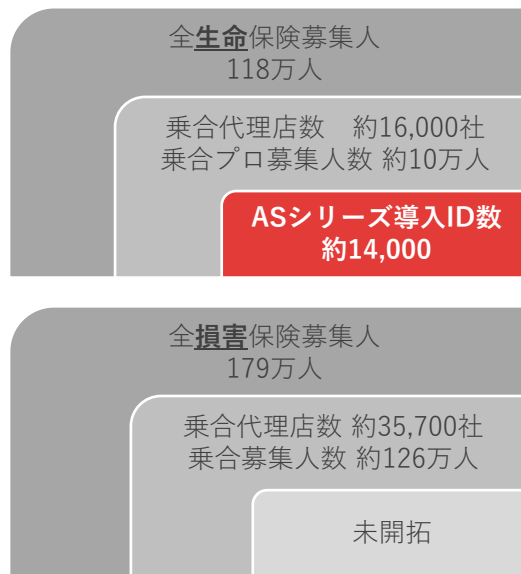
保険ショップ・店舗数シェア



「生命保険協会 生命保険概況2023年度」
「矢野経済研究所 生命保険の販売チャンネルに関する調査を実施 (2024年)」

今後さらに伸びていくと予測される保険代理店チャンネル、保険ショップチャンネルに対して『保険IQシステム®』を用いて、未経験者の早期戦力化+配属後育成プログラムにより人財育成。
当社だけが出来る方程式：『保険IQシステム®』×「採用」で更なるシェア拡大を目指す

- ✓ 各種保険業界の問題の顕在化により有識者会議が開催され、問題解決のため保険業法の改正が近々予定されている
- ✓ 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が予想される
- ✓ そこへ提供できる既存のシステムは、現状、**業界では唯一当社のみが保有**→大きなビジネスチャンス



※ 全募集人数：生命保険協会「2023年版 生命保険の動向」
※ 乗合プロ募集人数：当社調べ
※ 日本損害保険協会 2023年度損害保険代理店統計
※ 生命保険募集人と損害保険募集人で重複あり

従来より生命保険用に提供していたシステムは、損害保険領域においても需要が発生
マーケットは生命保険と損害保険の両業界に広がる

- ✓ 生命保険マーケット28兆円、損害保険9兆円という巨大な市場において
当社だけが到達しうる2つの領域「保険ショップ」「保険ソリューション」とともにNo.1を目指す



02

2025年6月期 第3四半期 連結決算概要

- **売上高：前年同期比+19.8%**

- **営業利益：前年同期比+39.4%**

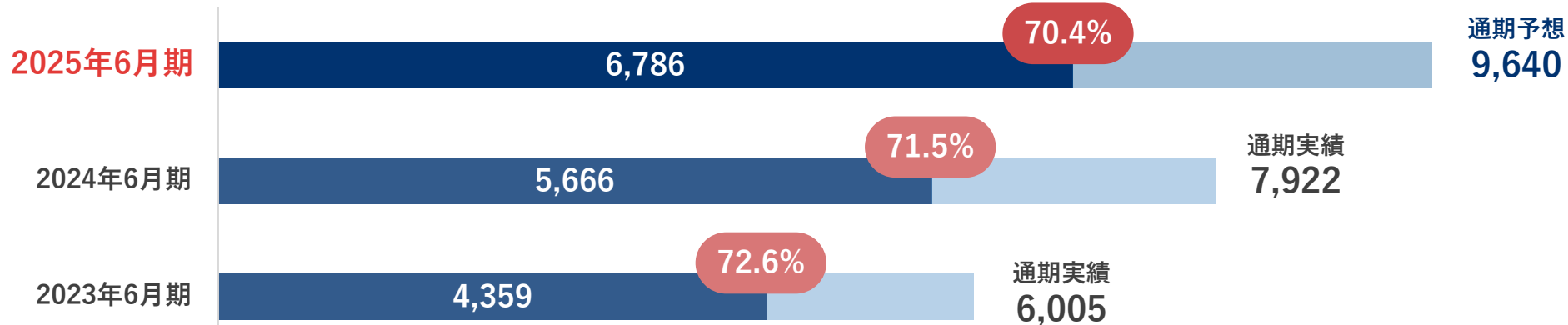
- **親会社株主に帰属する四半期純利益：前年同期比+33.6%**

- **通期業績予想達成に向け引き続き堅調に推移**

✓ 営業利益は社内計画を上回る進捗

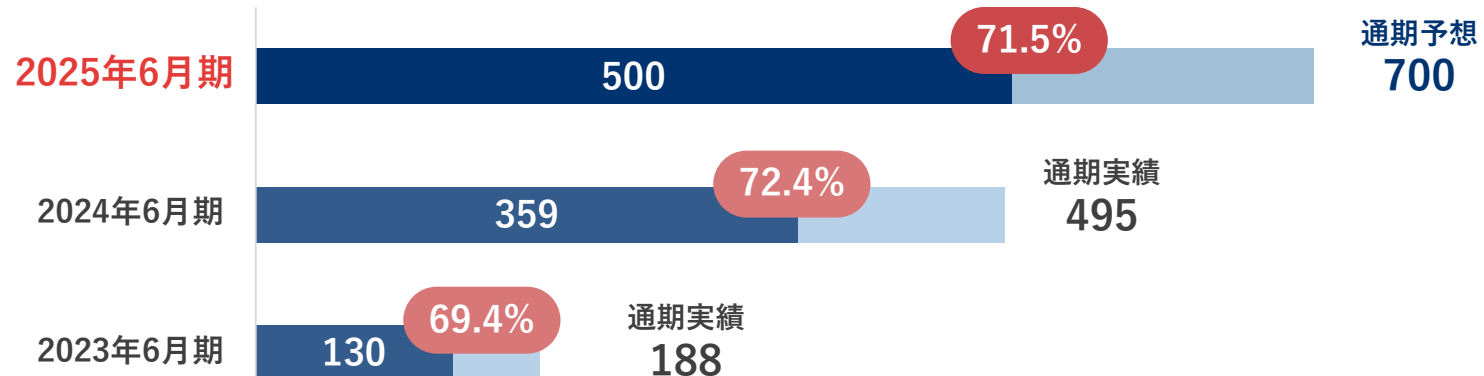
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



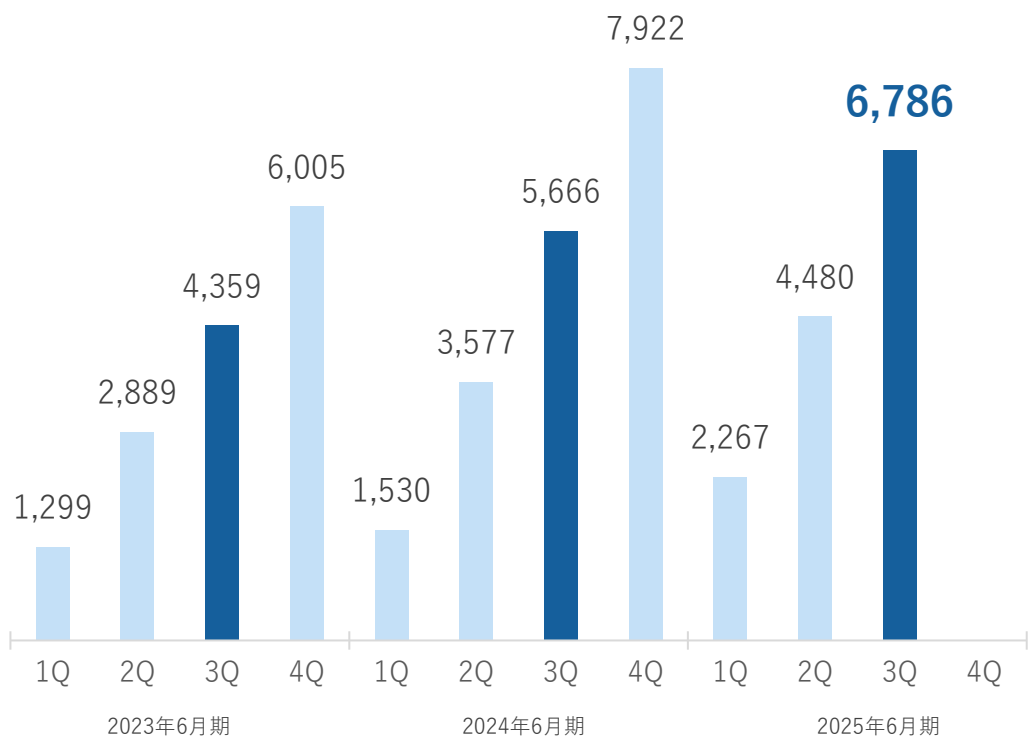
単位：百万円	2024年6月期 第3四半期		2025年6月期 第3四半期		増減率	増減額
	実績	売上高割合	実績	売上高割合		
売上高	5,666	100.0%	6,786	100.0%	+19.8%	+1,120
売上総利益	4,445	78.4%	5,288	77.9%	+19.0%	+843
販売費及び一般管理費	4,086	72.1%	4,787	70.5%	+17.2%	+701
営業利益	359	6.3%	500	7.4%	+39.4%	+142
経常利益	389	6.9%	508	7.5%	+30.4%	+118
親会社株主に帰属する 四半期純利益	223	3.9%	298	4.4%	+33.6%	+75
1株当たり 四半期純利益	26.85円	-	36.36円	-	+35.4%	+9.51円
EBITDA※	544	9.6%	715	10.5%	+31.5%	+171

※EBITDA：営業利益＋減価償却費

- ✓売上高、営業利益ともに前期を大きく超える進捗
- ✓営業利益率は前年同期比+1.1ポイント、前四半期比+1.5ポイントの改善

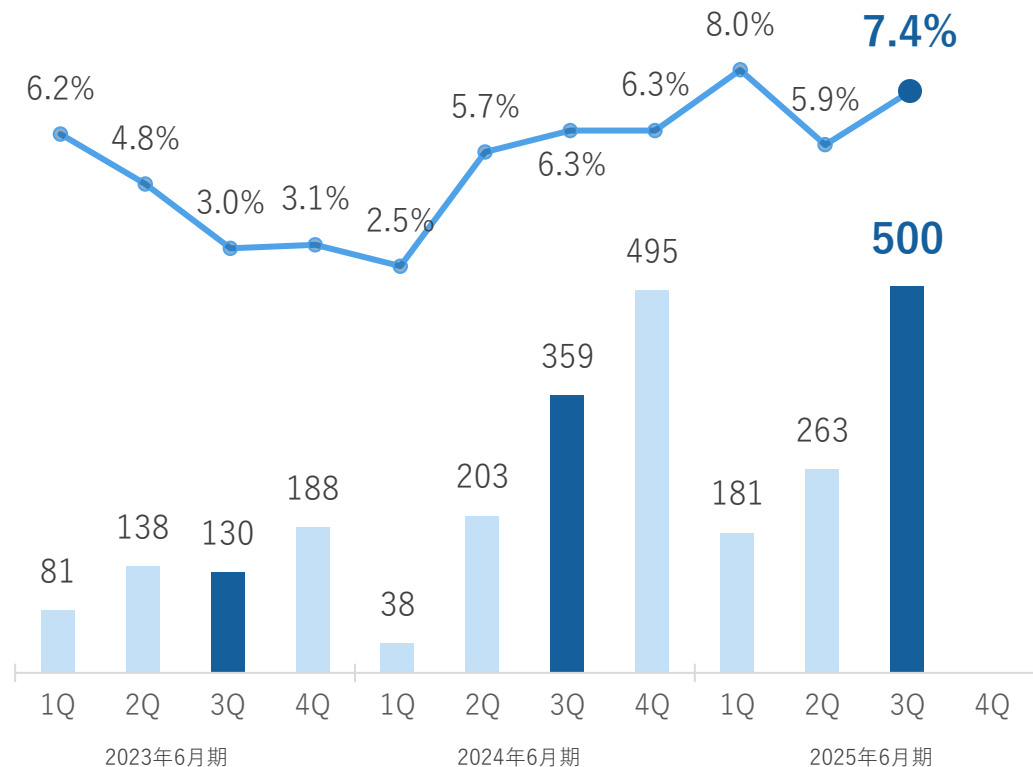
売上高

(単位：百万円)



営業利益・営業利益率

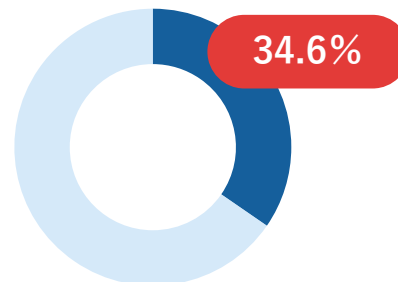
(単位：百万円)



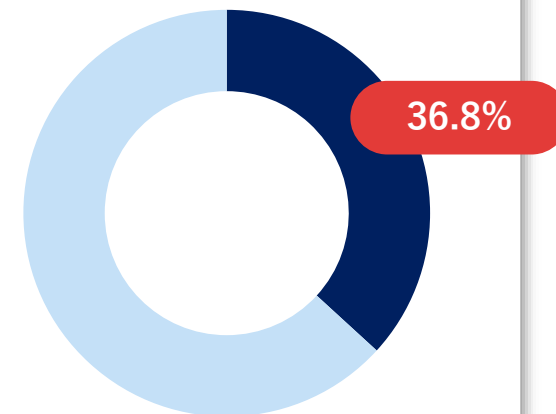
✓ ストック売上高は前年同期比+27.4%、割合+2.2ポイントと共に増加

	2024年6月期 第3四半期	2025年6月期 第3四半期
ストック売上高	1,961百万円	2,498百万円
フロー売上高	3,705百万円	4,288百万円
売上高合計	5,666百万円	6,786百万円

2024年6月期 第3四半期
ストック売上割合



2025年6月期 第3四半期
ストック売上割合



03

2025年6月期 第3四半期 単体決算概要

- ✓ アイリックとインフォディオは順調に推移
- ✓ インフォディオは第4四半期に投資的経費の支出を計画しているため、通期でほぼ計画通りの着地予定
- ✓ ライフアシストは売上は大幅に増加したものの、販管費の計上基準変更による一時的な赤字着地だが、通期では黒字予定

(単位:百万円)	IRRC				インフォディオ				ライフアシスト			
	2024年6月期 第3四半期	2025年6月期 第3四半期	売上高割合	増減率	2024年6月期 第3四半期	2025年6月期 第3四半期	売上高割合	増減率	2024年6月期 第3四半期	2025年6月期 第3四半期	売上高割合	増減率
売上高	4,250	4,589	100.0%	+8.0%	1,048	1,272	100.0%	+21.3%	728	1,255	100.0%	+72.5%
売上総利益	3,826	4,184	91.2%	+9.4%	341	495	38.9%	+45.1%	337	657	52.3%	+94.8%
販売費及び 一般管理費	3,445	3,778	82.3%	+9.7%	346	366	28.8%	+5.8%	311	661	52.7%	+112.8%
営業利益	381	406	8.9%	+6.6%	▲5	129	10.1%	-	26	▲4	▲0.3%	-
経常利益	407	410	8.9%	+0.6%	▲3	130	10.2%	-	29	▲1	▲0.1%	-

※連結調整が発生するため、各社の合計は全社の数値と一致しません

※2024年6月期第3四半期実績におけるライフアシスト数値は連結後の2023年10月～2024年3月の6か月分のみです

04

2025年6月期 第3四半期 セグメント別状況

✓ 保険販売事業を主軸に、ソリューション事業とシステム事業の3軸で運営

システム事業

売上高
1,092百万円

子会社 株式会社インフォディオによる
AI / IT ソフトウェア プロダクト、クラウドサービスの開発・販売
ソフトウェア開発、システムインテグレーション

ソリューション事業

売上高
1,677百万円

AS部門

金融機関、保険代理店、企業代理店向けに生命保険の
現状把握・検索提案システムを提供
金融機関向けにAI-OCRの提供

FC部門

全国の『保険クリニック®』FC店に対し、システムを提供
顧客送客、教育・研修や情報提供、店舗運営ノウハウ、
プロモーション等のサポートを行う

保険販売事業

売上高
4,017百万円

直営店部門

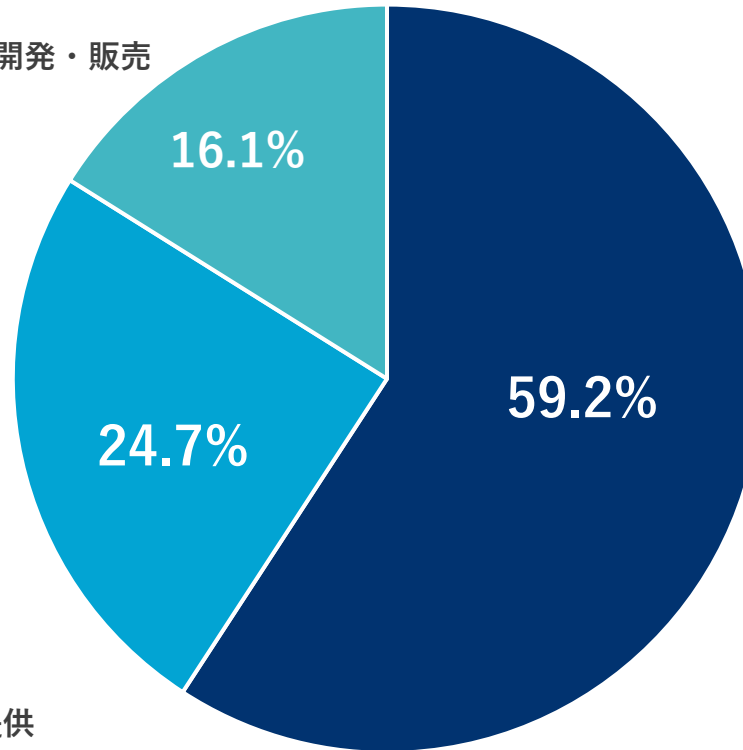
来店型保険ショップ『保険クリニック®』の運営

法人・RM部門

法人、法人経営者及び富裕層向けの保険有効活用等に
関する提案・販売

ライフアシスト

子会社 株式会社ライフアシストによる
ショップ・訪問型販売の運営



※各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります

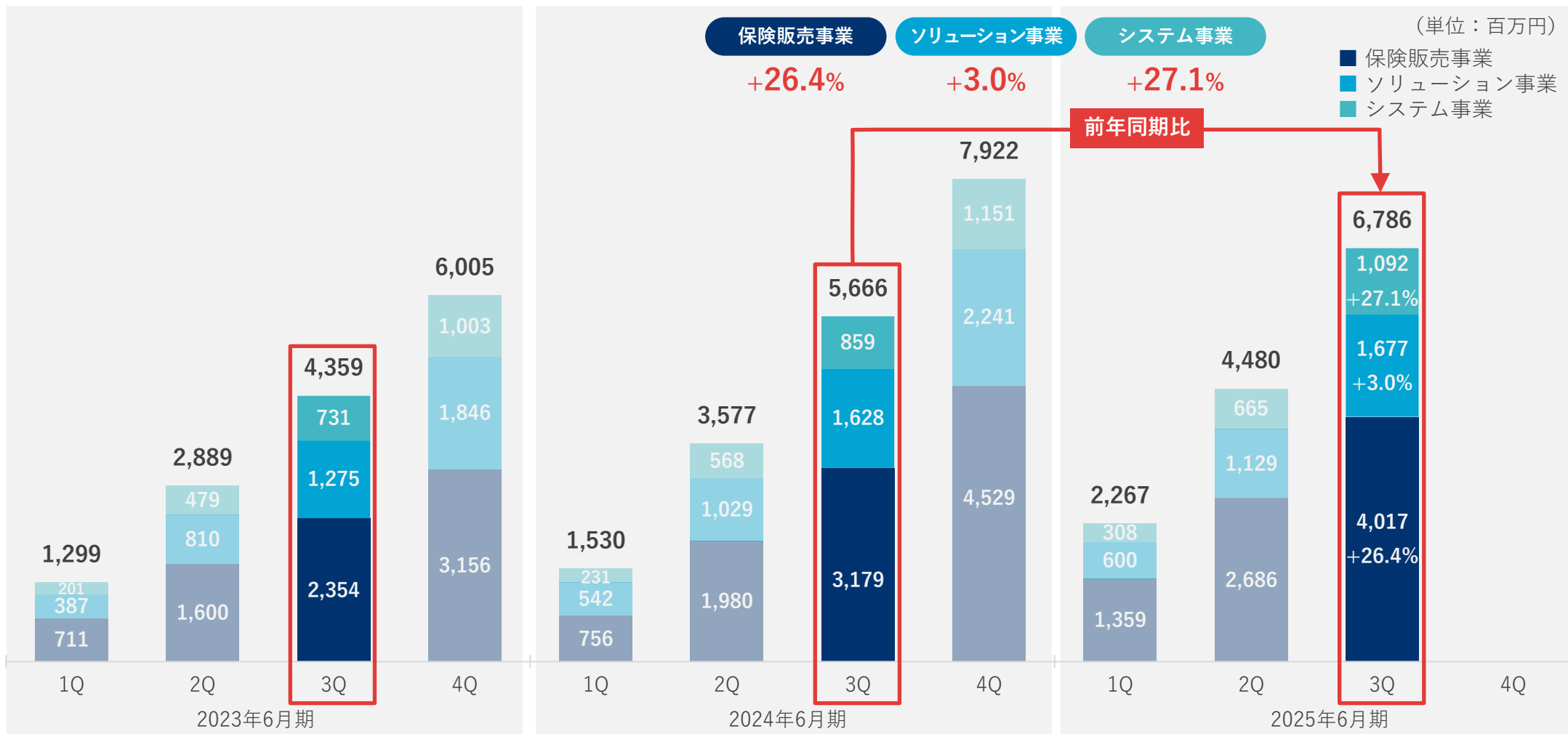
	事業別売上高			概況
	2024年6月期 第3四半期	2025年6月期 第3四半期	増減比	
全社	5,666	6,786	+19.8%	
保険販売事業	3,179	4,017	+26.4%	
直営店	2,143	2,441	+13.9%	Webプロモーション及び店頭での集客強化の効果で新規来店数が増加
法人・RM	308	321	+4.1%	ほぼ社内計画通りに進捗
ライフアシスト	728	1,255	+72.5%	2023年10月に連結子会社化※1
ソリューション事業	1,628	1,677	+3.0%	
AS	898	862	▲4.0%	OCR売上等が減少しているものの、第4四半期で大型案件受注予定
FC	730	815	+11.6%	事業部運営店舗における保険手数料収入の増加
システム事業	859	1,092	+27.1%	
AIプロダクト・ クラウドサービス	758	1,072	+41.4%	「スマートOCR®」の新規受注が好調、既存ユーザーの利用増も寄与
受託開発	101	20	▲80.0%	前期は保険会社の受託開発があったため減少

※1：2024年6月期第3四半期実績におけるライフアシスト数値は連結後の2023年10月～2024年3月の6か月分のみです

※各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります

事業別売上高 四半期推移（累計期間）

✓ 各事業において前年同期を超える伸長



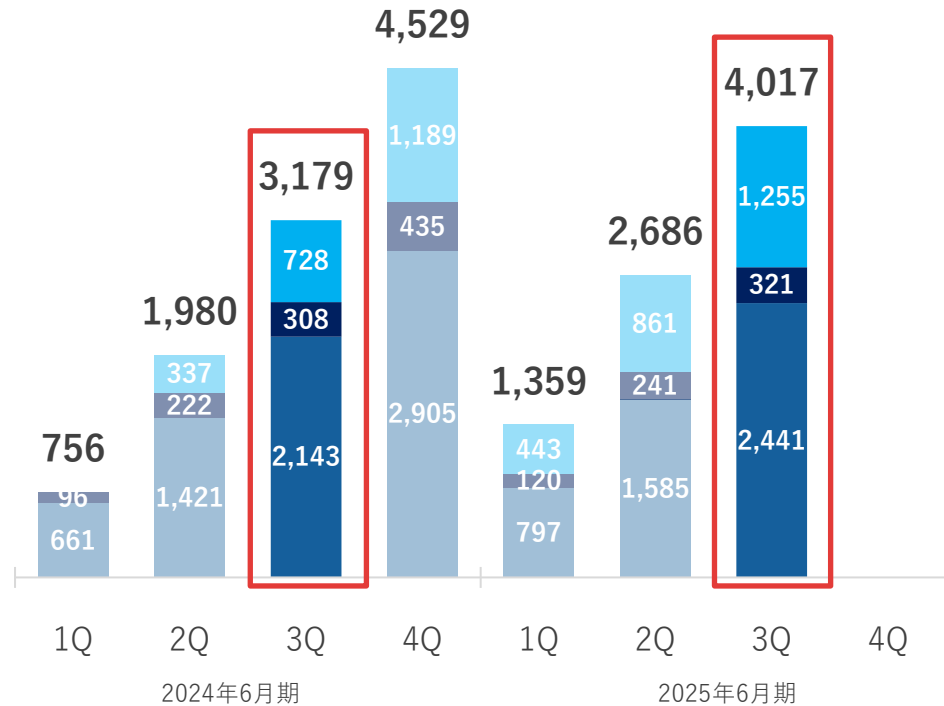
※各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります

✓積極的なプロモーションにより『保険クリニック®』の集客数が増加し、直営店の売上高へ寄与

保険販売事業 部門別売上高 (累計期間)

(単位：百万円)

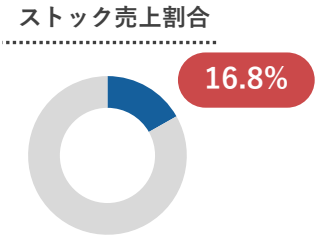
■直営店 ■法人・RM ■ライフアシスト



フロー・ストック比率

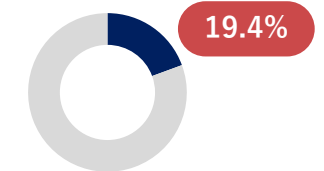
直営店部門

ストック売上高	411百万円
フロー売上高	2,031百万円
売上高合計	2,441百万円



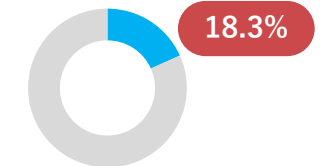
法人・RM部門

ストック売上高	62百万円
フロー売上高	258百万円
売上高合計	321百万円



ライフアシスト

ストック売上高	229百万円
フロー売上高	1,026百万円
売上高合計	1,255百万円



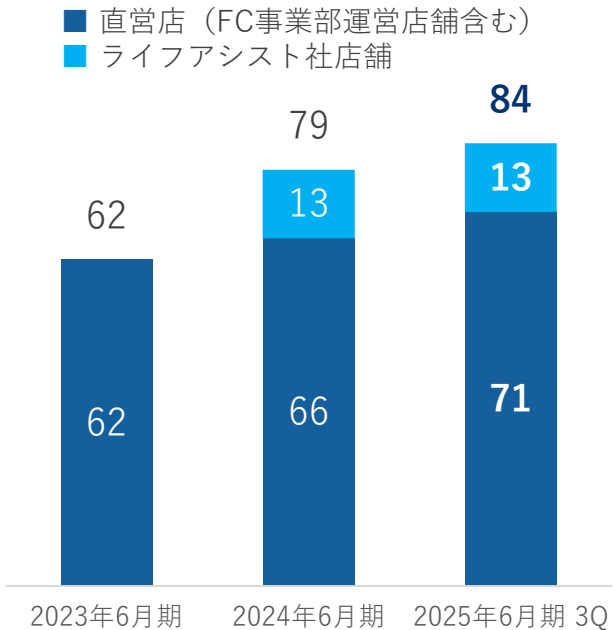
※ストック売上…保険契約からの継続手数料

※2024年6月期第3四半期実績におけるライフアシスト数値は連結後の2023年10月～2024年3月の6か月分のみです

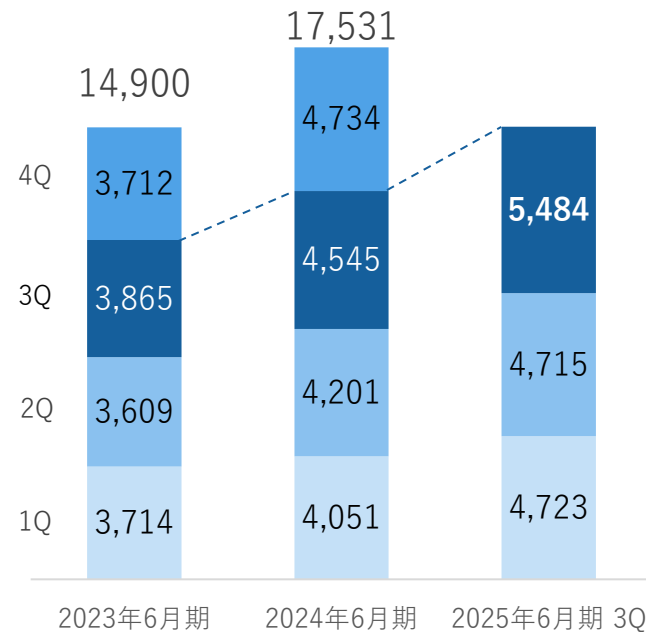
※各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります

✓ 前期から引き続き、WEBプロモーション効果による新規来店数の増加、資産形成商品の販売が好調で、売上高の伸長に寄与

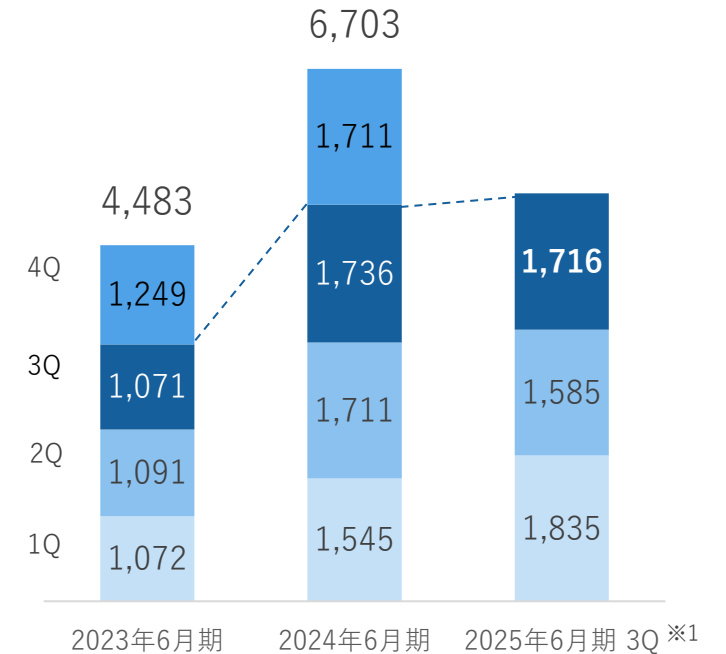
直営店・ライフアシスト社
店舗数



直営店集客数
新規来店数 (単位：人)



直営店集客数
再来店数 (単位：人)

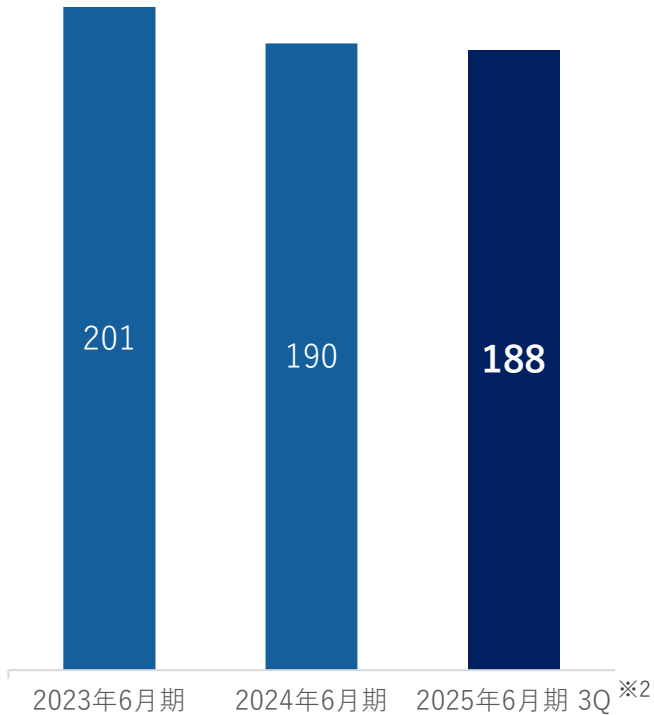


※1：2025年6月期 第1四半期よりFC事業部が運営する店舗における再来店数を反映しています（店舗数、新規来店数は2023年6月期 第3四半期資料より反映しています）
 ※現時点で把握できる速報値であり、今後修正される可能性があります

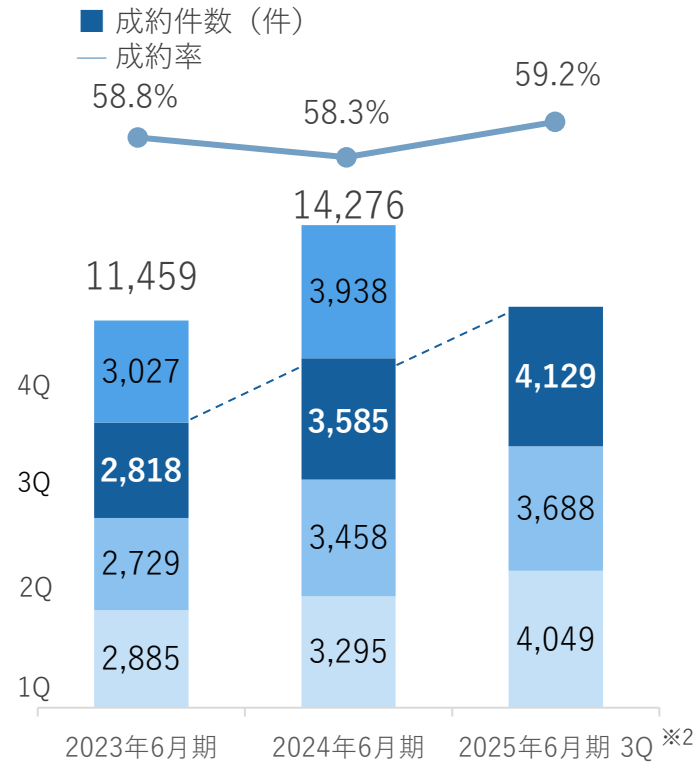
✓ 成約単価、成約件数、成約率ともに堅調に推移

1世帯当たり
成約単価推移※1

(単位：千円)



成約件数・成約率推移



「業務品質手数料」とは
 ・顧客本位の業務運営や募集品質の向上に高いレベルで取組む募集代理店を評価する、保険会社が定める一定の要件を満たした募集代理店に対し、所定の品質評価項目への取組み状況に応じて支払う手数料
 ・2024年4月より、新たに生命保険協会の「代理店業務品質評価運営」における協会認定や評価項目の考え方を一部反映している

※1：2025年6月期 第1四半期資料より成約単価は成約した契約の初年度手数料と業務品質手数料かつ再来店数を含む基準に変更し再計算したものを反映しています
 (従前は新規来店数における初年度手数料のみをカウント)

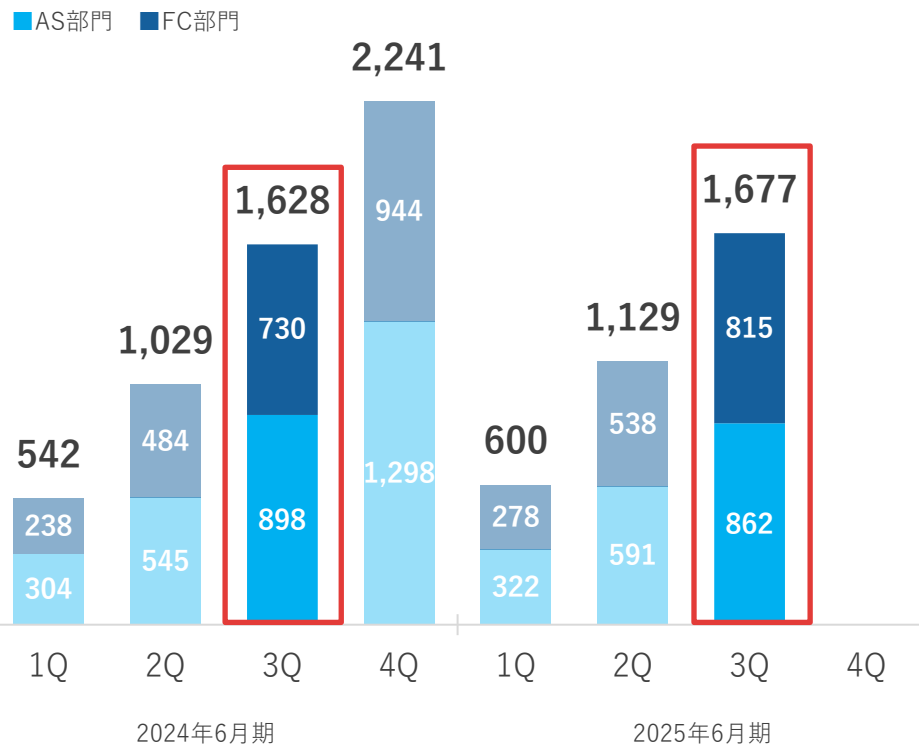
※2：2025年6月期 第1四半期よりFC事業部が運営する店舗における再来店時の成約件数を含めた成約単価、成約件数、成約率を反映しています

※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

- ✓AS部門は、OCR売上等が減少しているものの、第4四半期で大型案件受注予定
- ✓FC部門は、新規登録増、店舗への送客増による売上高増加

ソリューション事業 部門別売上高

(単位：百万円)

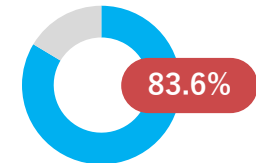


フロー・ストック比率

AS部門

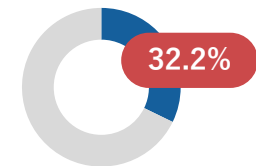
ストック売上高	721百万円
フロー売上高	141百万円
売上高合計	862百万円

ストック売上割合



FC部門

ストック売上高	262百万円
フロー売上高	553百万円
売上高合計	815百万円



※ストック売上…AS部門はASシリーズのID利用料及び金融機関向けのOCRのサブスクリプションならびにリカーリング収益等。FC部門はFC月額利用料等

※各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります

✓ 第4四半期に大型案件を控えており、通期では成長予定

初期登録料
月額利用料

573百万円

前年同期比 **+7.6%**

金融機関、保険代理店、企業内代理店に対し、ASシリーズを提供

OCR売上

118百万円

前年同期比 **▲31.9%**

金融機関向けに保険証券等のOCR(光学文字認識)サービスの提供

保険コンサルティング
(教育含む) 売上

163百万円

前年同期比 **▲9.2%**

主に金融機関等のシステムユーザーに対し、教育研修、証券分析のコンサルティングサービス提供

その他の
ソリューション売上

7百万円

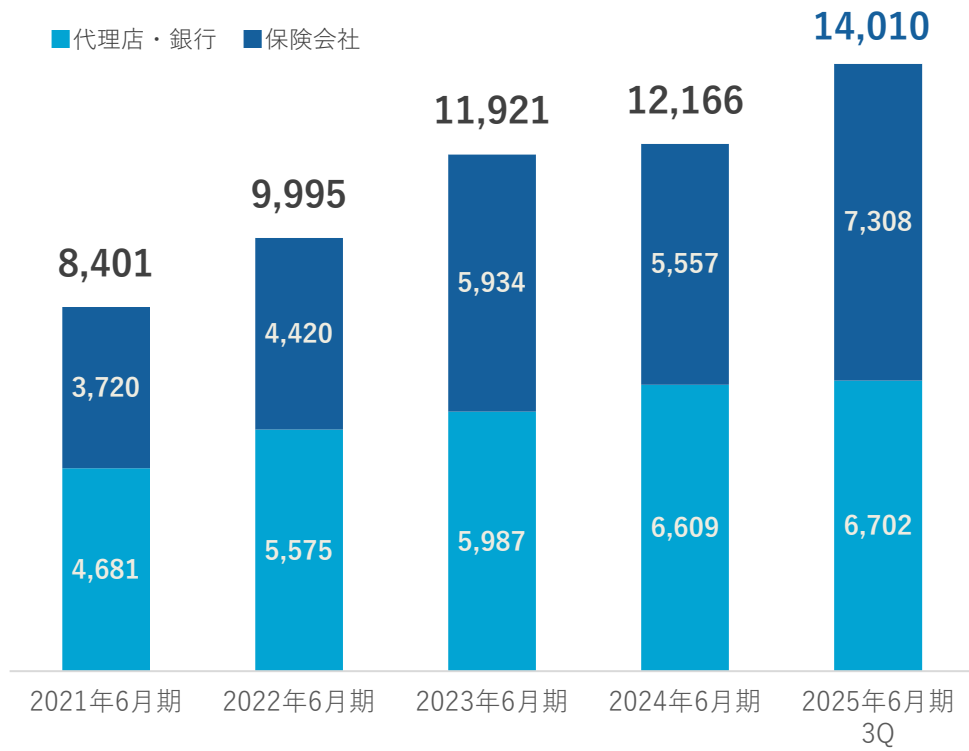
前年同期比 **▲38.3%**

いずれにも属さない売上

※各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書(制度会計)の実績とは異なります

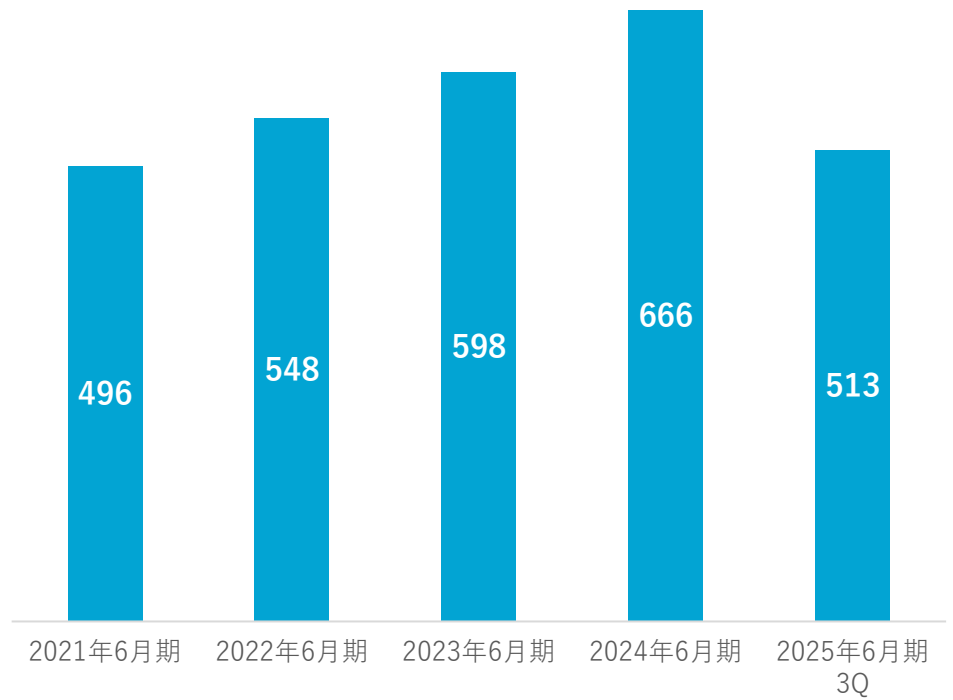
✓ID数、利用料ともに堅調に推移

ASシリーズID数



ASシリーズ サブスクリプション利用料推移

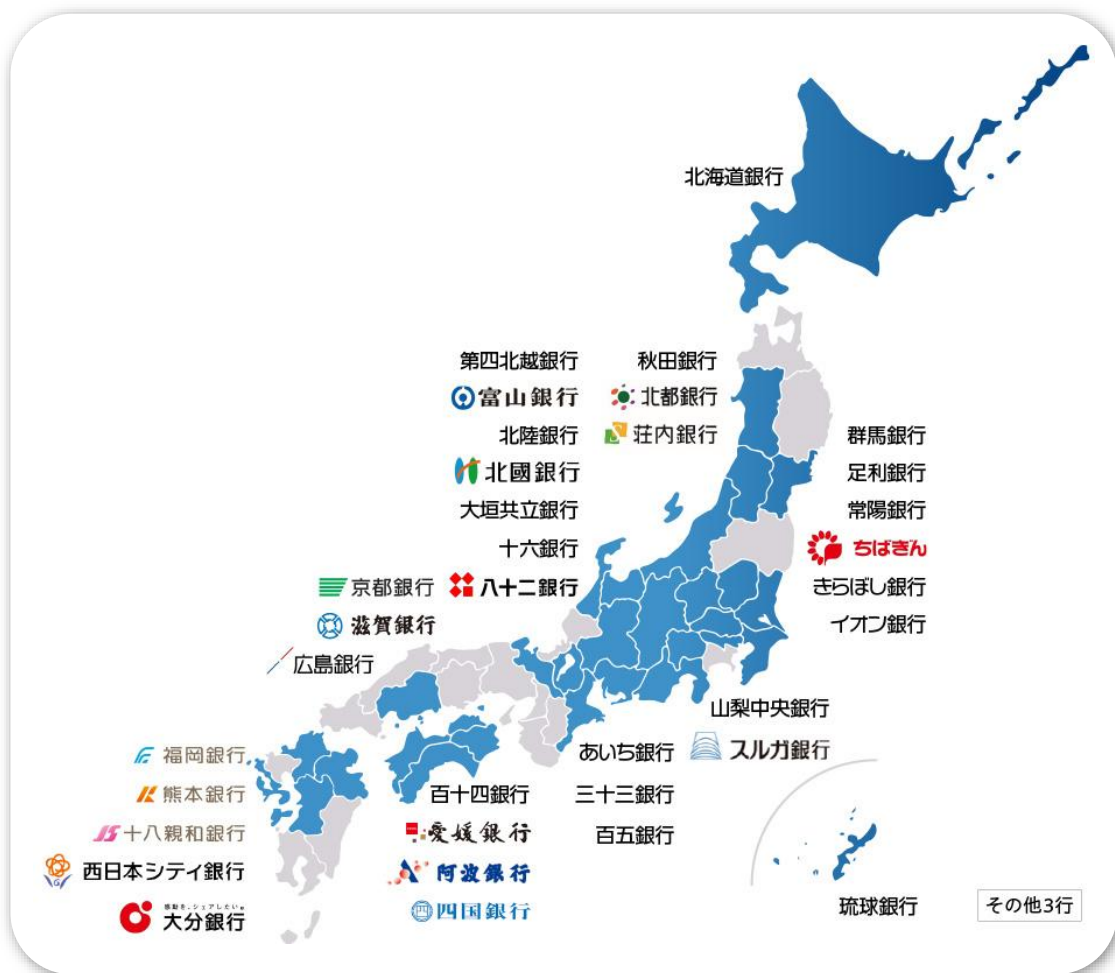
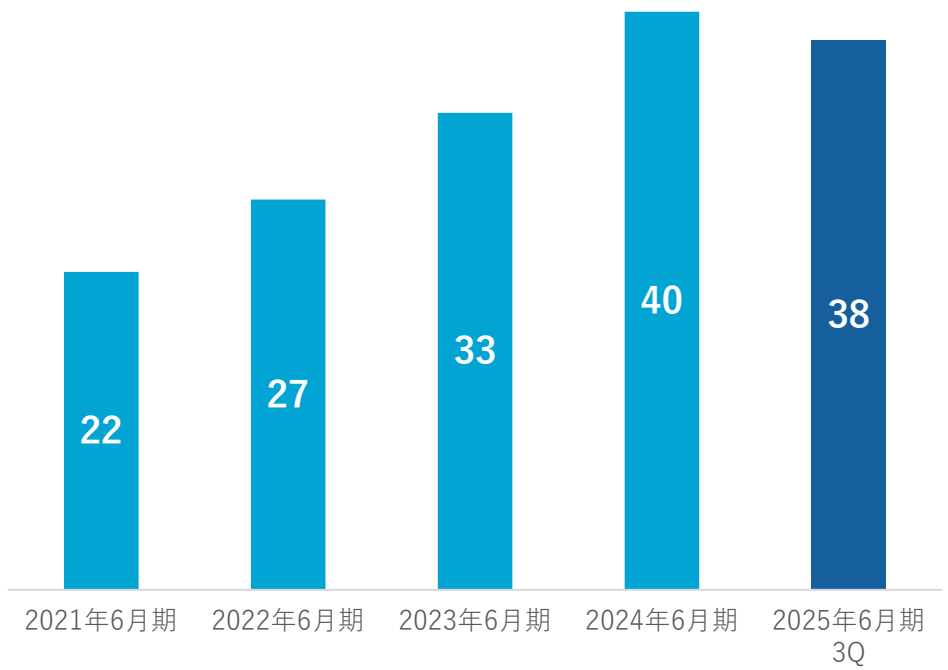
(単位：百万円)



※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数が減少しています

✓ 金融機関新規導入はなし (合併及び銀行グループ会社への事業移譲により2行減)

ASシステム金融機関数



- ✓ 初期登録料の増加
- ✓ 積極的なWebプロモーションによりFC店舗への送客数も拡大し、事業部運営店舗ならびに共同募集に伴う保険手数料が増加

初期登録・基本料金 店舗利用料

309百万円

前年同期比 **+11.3%**

教育・研修、店舗ノウハウ、プロモーション等のサポートを提供

事業部運営店舗における 保険手数料

173百万円

前年同期比 **+17.3%**

事業部にて運営している店舗にてお客様が成約した場合、保険手数料が発生

共同募集に伴う 保険手数料

208百万円

前年同期比 **+8.3%**

FC店に対し共同募集対象となるお客様が成約した場合、保険手数料が発生

ロイヤリティ売上 その他の サービスに伴う売上

124百万円

前年同期比 **+10.6%**

(

ロイヤリティ	▲13.6%
その他サービス	+40.0%

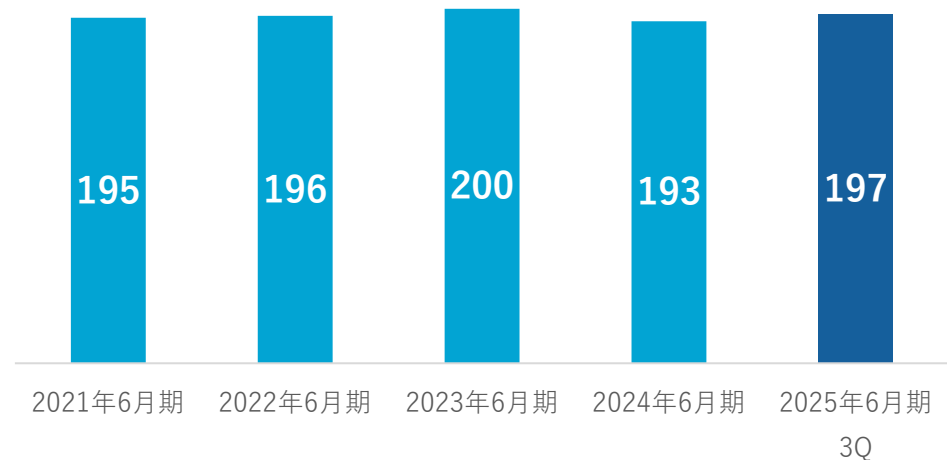
)

売上の一部から発生するロイヤリティ
FC店に対し、研修・講師派遣等のサービス提供による対価

※各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります

✓ 第3四半期はオープン6店舗、閉鎖7店舗のため前四半期より1店舗減少したものの、累計では4店舗増加

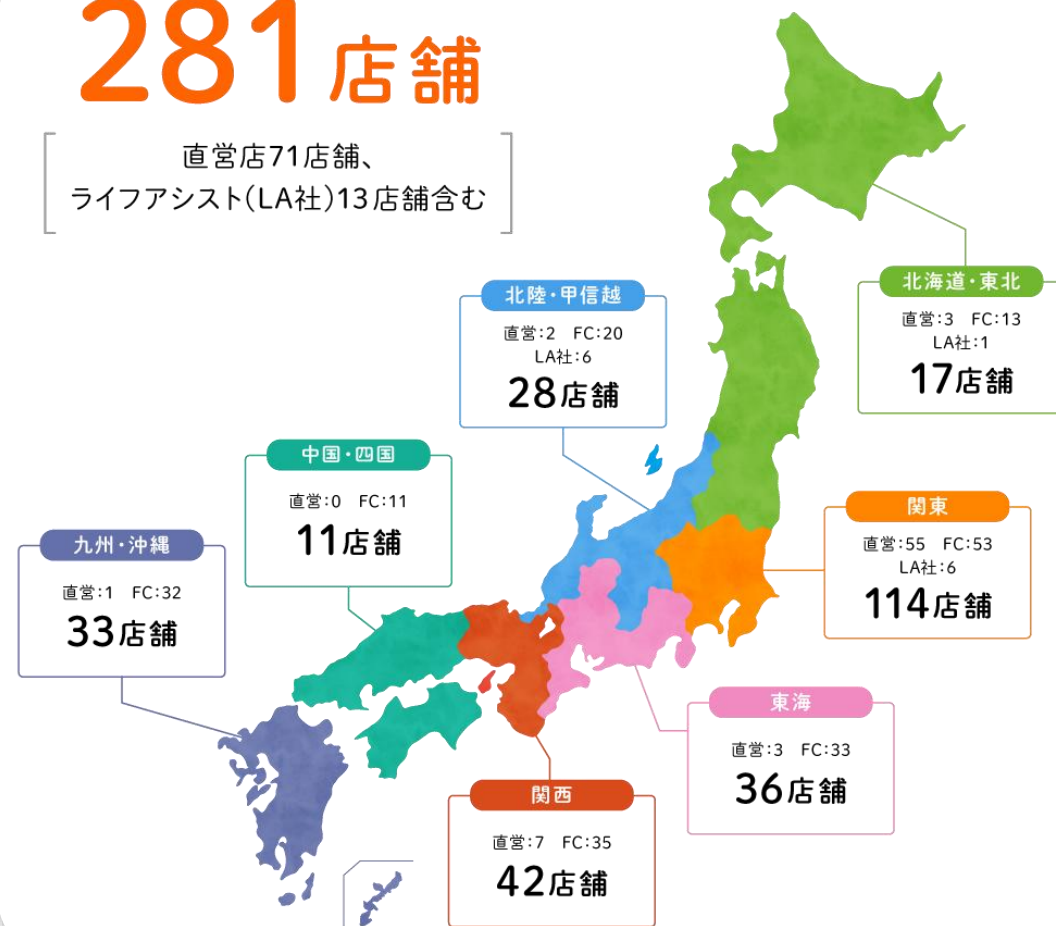
FC店舗数推移



2025年6月期 3Q累計内訳	オープン	閉鎖	直営店化	増減計
	+18	▲14	0	+4

281店舗

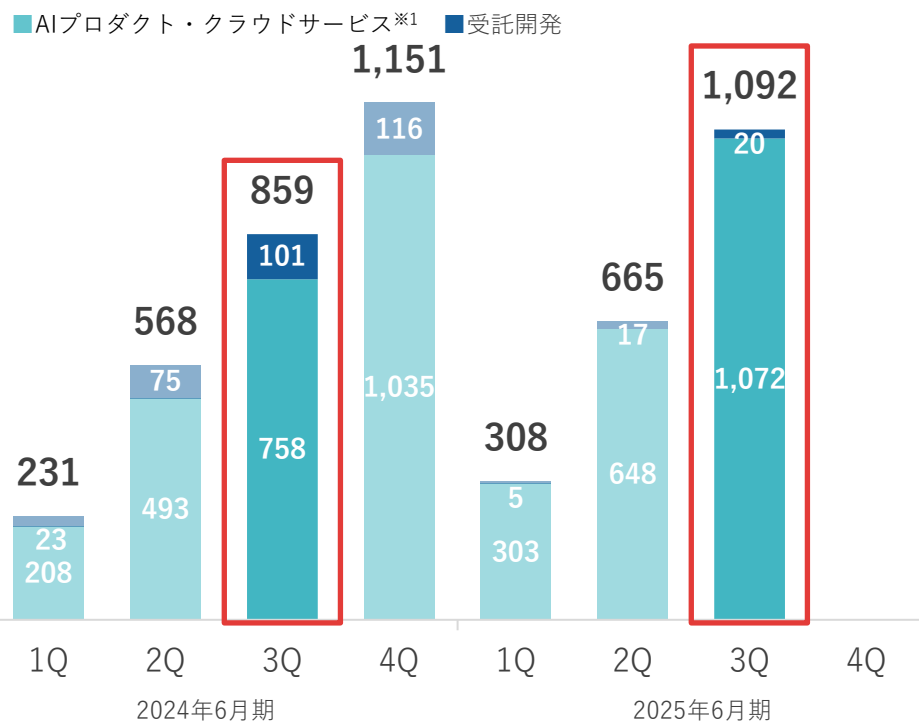
直営店71店舗、
ライフアシスト(LA社)13店舗含む



- ✓ 前期強化した営業人員の増加により売上高が拡大
- ✓ AIプロダクト・クラウドサービス売上が増加し、ストック比率は高水準を維持

システム事業 部門別売上高

(単位：百万円)

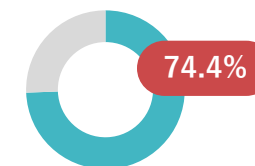


フロー・ストック比率

システム事業

ストック売上割合

ストック売上高	813百万円
フロー売上高	279百万円
売上高合計	1,092百万円



※ストック売上…サブスクリプションならびにリカーリング収益 (AS部門計上分以外)



※1：AIプロダクト・クラウドサービスに関わる受託開発は、AIプロダクト・クラウドサービスに含みます

※各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります

- ✓ 初期費用をできるだけ抑えた導入しやすい料金体系
- ✓ お客様のニーズに合った柔軟なカスタマイズ

月額定額 サブスクリプション

ユーザー・事業者

導入企業・ユーザーが増えることにより収益UP
▼サブスクリプションの例として
新聞・動画配信など

..... 導入事例

パッケージソフトウェア多数

従量課金 リカーリング

ユーザー・事業者

エンドユーザーが幅広く、
処理件数が増えるほど収益UP
▼リカーリングの例として
水道・電気など

..... 導入事例

みずほデジタルアカウンティング

個別開発

事業者

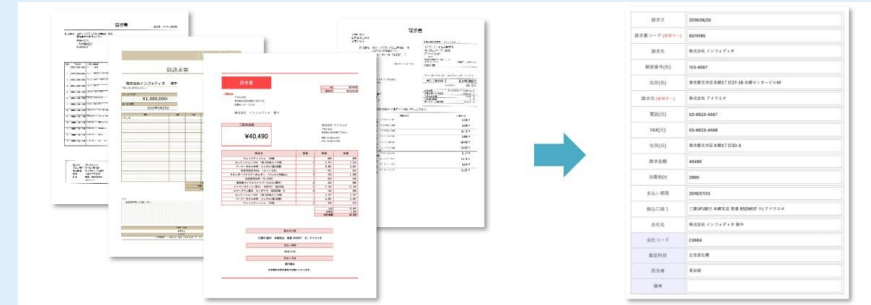
開発費用 + 長期利用契約
による収益

..... 導入事例

独立行政法人 統計センター
埼玉県警察
Saitama Prefectural Police
法務省
MINISTRY OF JUSTICE
国税庁
NATIONAL TAX AGENCY

WEBブラウザでかんたん利用

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

運転免許証 基本パック

健康保険証 基本パック

源泉徴収票 基本パック

決算書 基本パック

通帳 基本パック

DenHo

デスクトップアプリ
(自動アップロード/ダウンロード)

スマホアプリ

スマート
OCR クリエイトフォーム

スマート
OCR For Salesforce

スマート
OCR 健康診断書

✓ AI-OCR・タイムスタンプも標準搭載

— 電子帳簿保存法への対応 —

『DenHo®』が解決!



AI-OCRソリューションの新たなスタート!!

『DenHo®』は公益社団法人日本文書情報マネジメント協会(以下JIIMA)の令和3年度改正に対応した「電帳法スキャナ保存ソフト法的要件認証」と「電帳法電子取引ソフト法的要件認証」を取得しております。

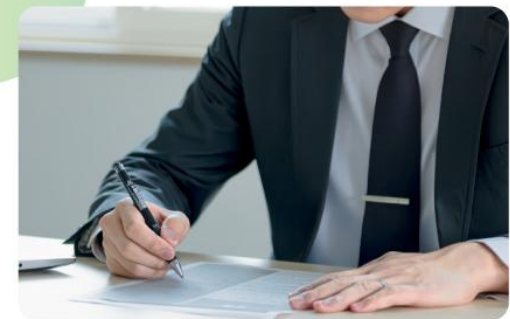
ラクラク電子保存、
AIが自動で分類・データ化



クラウドサービスで
どこからでも確認・検索OK



全ての保存帳票の文字列を
検索可能(全文検索)

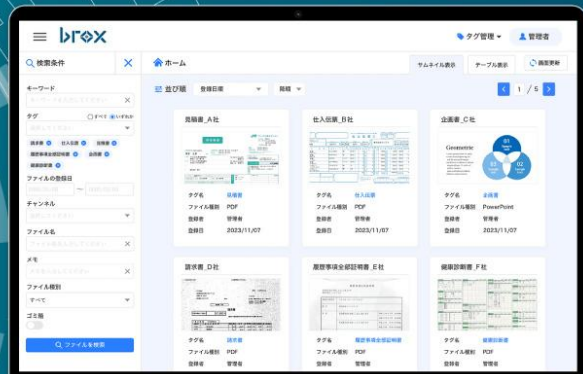


手書き文字の
帳票もデータ化

- ✓ 第3四半期にて、大手企業グループ2社にて新規採用に
- ✓ 引き続き多くの企業からの引き合いあり

文書管理はAIで 新たなステージへ

紙文書・全文検索ビューワー



『DenHo®』に続き2024年1月15日より提供開始

broxはスキャンした紙文書をAI-OCRでテキストデータ化し、横断的に全文検索ができるエンタープライズサーチです。

当社独自開発のAI-OCRは手書き文字や不鮮明なFAX文書でも高精度にデータ化を実現します。

PDFや画像データの横断検索はもちろんのこと、Excel・Word・PowerPointなどのOffice系ドキュメントも横断検索が可能であり、社内で迷子になった文書を探し出せるようになります。

05

2025年6月期 通期予想

(再掲)

- ✓ 中小企業庁によると、全国の企業の内10年間で年間売上高が100億円を突破した企業は全体の0.12%の1,823社
- ✓ 当社も2025年6月期は100億円に近い規模に拡大を見込み、より一層の成長を見込める水準に

売上100億円企業

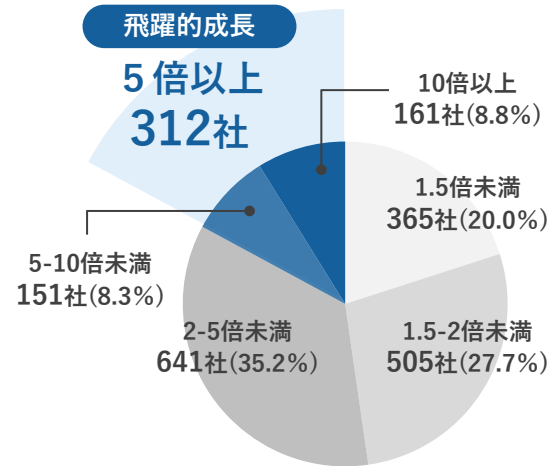
1,823社
(0.12%)



※中小企業庁2023年6月発表
10年間で年売上高が100億円突破した企業

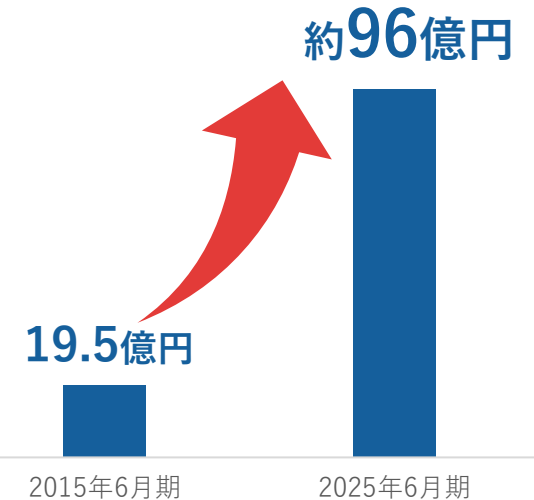
直近10期の売上高伸び率

※最小値と最大値の差



売上推移

目指せ
100億!



成長企業としての評価

システム投資・
賃上げ等の人財投資

優秀な人財の確保

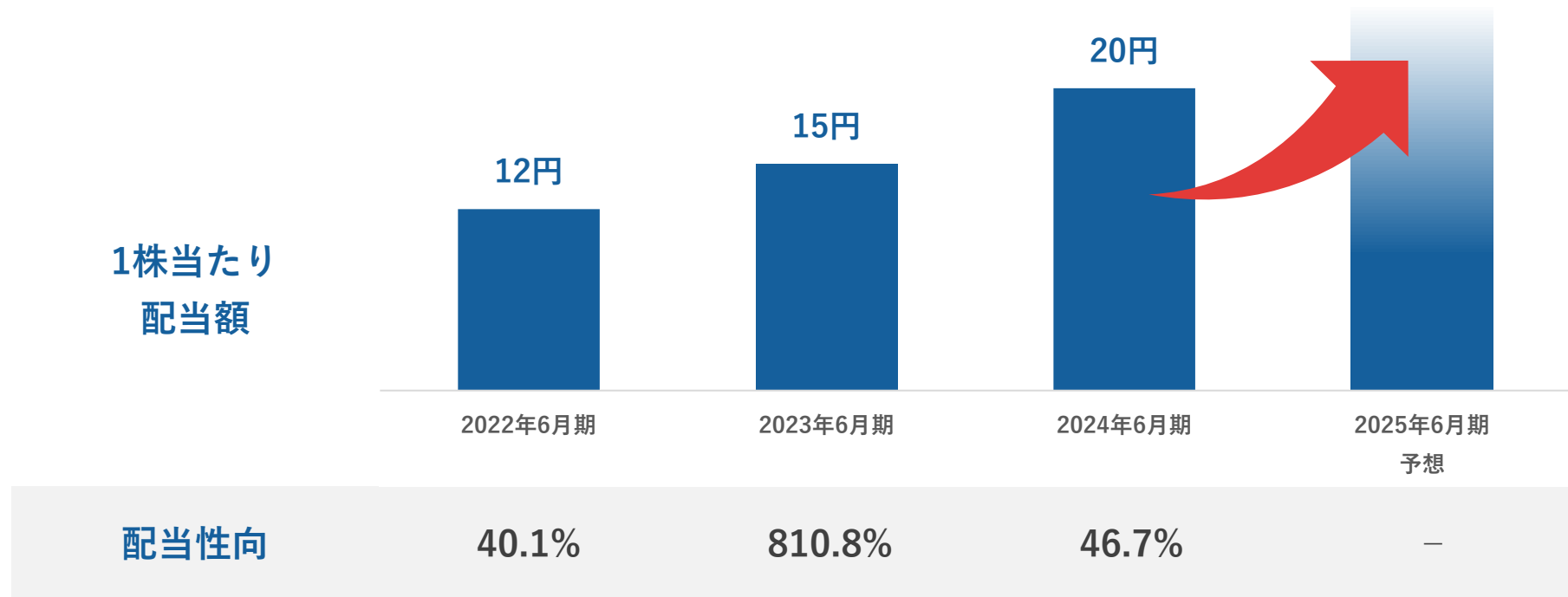
✓ 創業30周年を迎える2025年6月期 売上高は21.7% UP、営業利益は41.3% UPの確実な達成を目指す

(単位：百万円)	2024年6月期	2025年6月期	
	実績	予想	増減
売上高	7,922	9,640	+21.7%
売上原価等	1,693	2,049	+21.1%
売上総利益	6,229	7,591	+21.9%
販売費及び一般管理費	5,733	6,891	+20.2%
営業利益	495	700	+41.3%
経常利益	539	705	+30.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	352	422	+20.0%
EBITDA※	752	1,041	+38.5%
自己資本利益率 ROE	9.7%	11.3%	+1.6pt

※EBITDA：営業利益＋減価償却費

- ✓ 創業30周年、『保険クリニック®』25周年を迎える2025年6月期は、業績の確実な達成を図るとともに、配当による株主還元拡充を目指します

今後も業績に応じた安定的・持続的な増配を目指す



2025年6月期 PL主要項目（単体）



(単位:百万円)	IRRC				インフォディオ				ライフアシスト			
	2024年6月期 実績	2025年6月期 予想	売上高割合	増減率	2024年6月期 実績	2025年6月期 予想	売上高割合	増減率	2024年6月期 実績	2025年6月期 予想	売上高割合	増減率
売上高	5,796	6,387	100.0%	+10.2%	1,398	1,824	100.0%	+30.5%	1,190	1,838	100.0%	+54.5%
売上総利益	5,254	5,847	91.6%	+11.3%	453	734	40.3%	+61.9%	591	1,061	57.7%	+79.6%
販売費及び 一般管理費	4,752	5,263	82.4%	+10.8%	466	633	34.7%	+35.9%	531	967	52.6%	+82.1%
営業利益	502	584	9.1%	+16.3%	▲12	101	5.6%	-	60	94	5.1%	+57.3%
経常利益	540	585	9.2%	+8.4%	▲11	101	5.6%	-	65	99	5.4%	+52.7%

※連結調整が発生するため、各社の合計は全社の数値と一致しません。

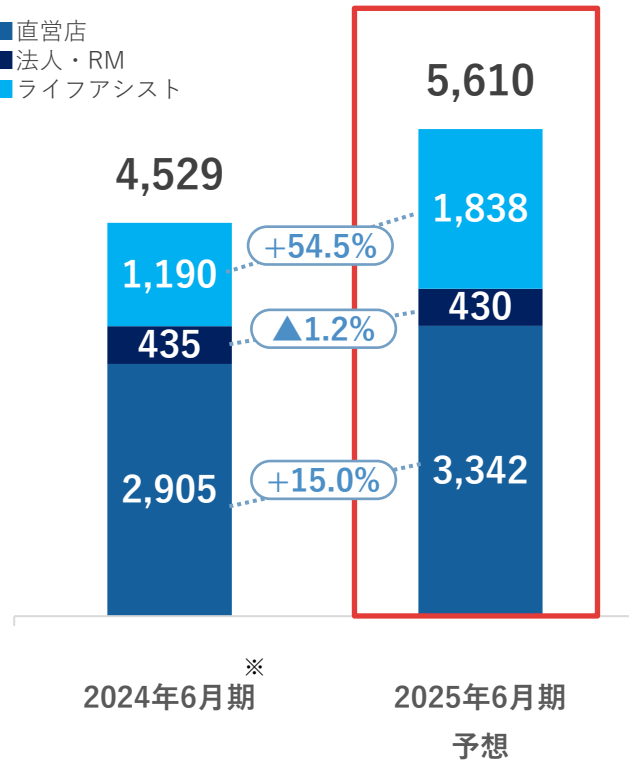
※2024年6月期実績におけるライフアシスト数値は連結後の2023年10月～2024年6月の9か月分のみ

(単位：百万円)

保険販売事業

前期比 **+23.8%**

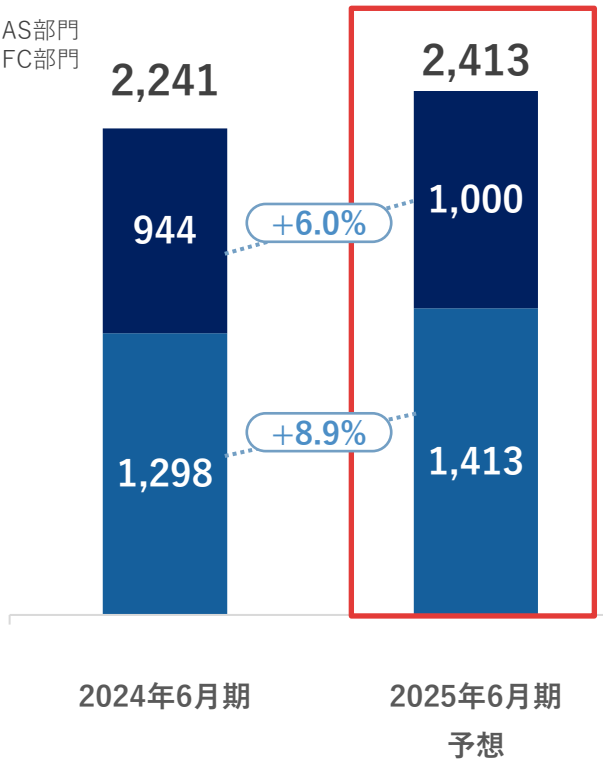
- 直営店
- 法人・RM
- ライフアシスト



ソリューション事業

前期比 **+7.7%**

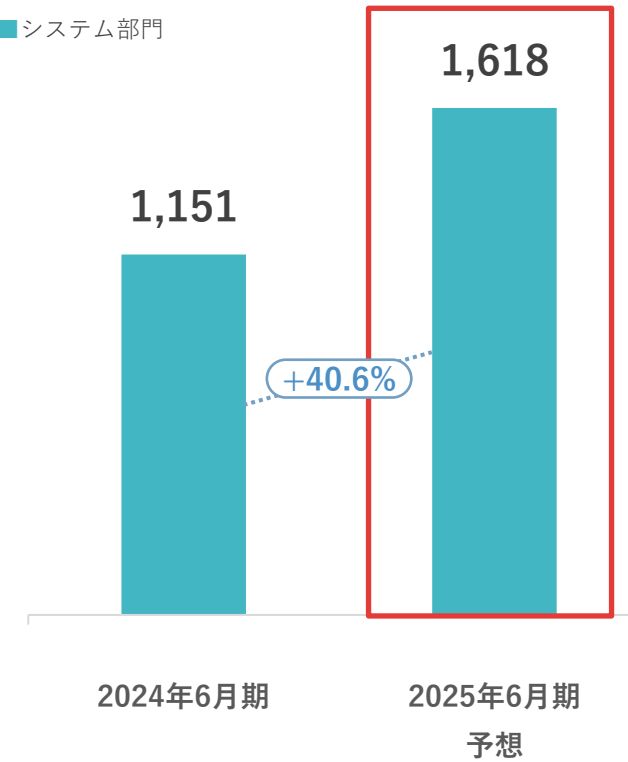
- AS部門
- FC部門



システム事業

前期比 **+40.6%**

- システム部門



※2024年6月期におけるライフアシスト売上高は連結後の2023年10月～2024年6月の9か月分のみ

各事業部に紐づく実績を正確に反映させるため、実績については、管理会計を適用しています。決算短信・有価証券報告書（制度会計）の実績とは異なります。

保険販売事業

直営店部門

効率的投資（広告宣伝費・人件費） ▶ 売上高は 前期比15.0%増 を予想

- ①WEB広告強化による効率的な集客施策の実施
- ②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を実施
- ③即戦力となる経験者人材への採用投資
- ④店舗スタッフへのフォロー体制強化による生産性の向上
- ⑤スクラップアンドビルドの実施



保険販売事業

法人営業部門・RM部門

保険以外のソリューションも提供 ▶ 売上高は 前期比1.2%減 を予想

- ①法人向けコンサルティングサービスを積極的に展開
- ②業務提携先の深耕による提案先の拡大

株式会社ライフアシスト（LA社）

訪販採用拡大と店舗生産性向上に伴う売上増 ▶ 売上高は 前期比※54.5%増を予想

- ①訪問販売チャネルの採用強化
- ②教育体制強化による店舗生産性の向上

※前期は連結対象となった10月から6月までの9か月実績



ソリューション事業

AS部門

ASシリーズ・AI-OCRの新ソリューション拡販 ▶ 売上高は 前期比8.9%増 を予想

- ①大手金融機関向けにASシリーズならびにAI-OCRなどの大型案件の取り込み
- ②企業代理店への職域向けに、ロボアド等のソリューションの拡販
- ③アライアンス強化によるOEMサービス提供（損保・火災・エコシステム）
- ④新規ソリューション（ASプラットフォーム等）
- ⑤CS（カスタマーサクセス）機能の強化による継続率の改善

FC部門

FC店舗数を前期末比14店増の207店へ ▶ 売上高は 前期比6.0%増 を予想

- ①効率的なプロモーションの実施によるFC店への送客増
- ②新規リクルート活動強化
- ③店舗運営指導強化



システム事業

『スマートOCR®』と『brox®』販売拡大 ▶ 売上高は **前期比40.6%増** を予想

- ① 『スマートOCR®』 OEM販売強化
- ② Slerとの協業推進による 『スマートOCR®』 大型契約受注
- ③ 『brox®』 販売拡大
- ④ システム投資の継続
- ⑤ 組織体制の強化



06

3か年計画及び成長戦略

(再掲)

1年目「再始動の年」

2年目「投資継続の年」

3年目「成長の年」

2023年6月期

2024年6月期

2025年6月期

実績

実績

増減率

予想

増減率

単位：百万円

売上高	6,005	7,922	+31.9%	9,640	+21.7%
売上原価等	989	1,693	+71.2%	2,049	+21.1%
売上総利益	5,015	6,229	+24.2%	7,591	+21.9%
販売費及び一般管理費	4,828	5,733	+18.8%	6,891	+20.2%
営業利益	188	495	+163.7%	700	+41.3%

3か年計画（2023年6月期～2025年6月期）

1年目「再始動の年」～2年目「投資継続の年」～3年目「成長の年」

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～

a. 『保険クリニック®』集客数の向上、認知度向上

2025年6月期26%目指す

b. DXを活用したオンライン相談の拡大

2

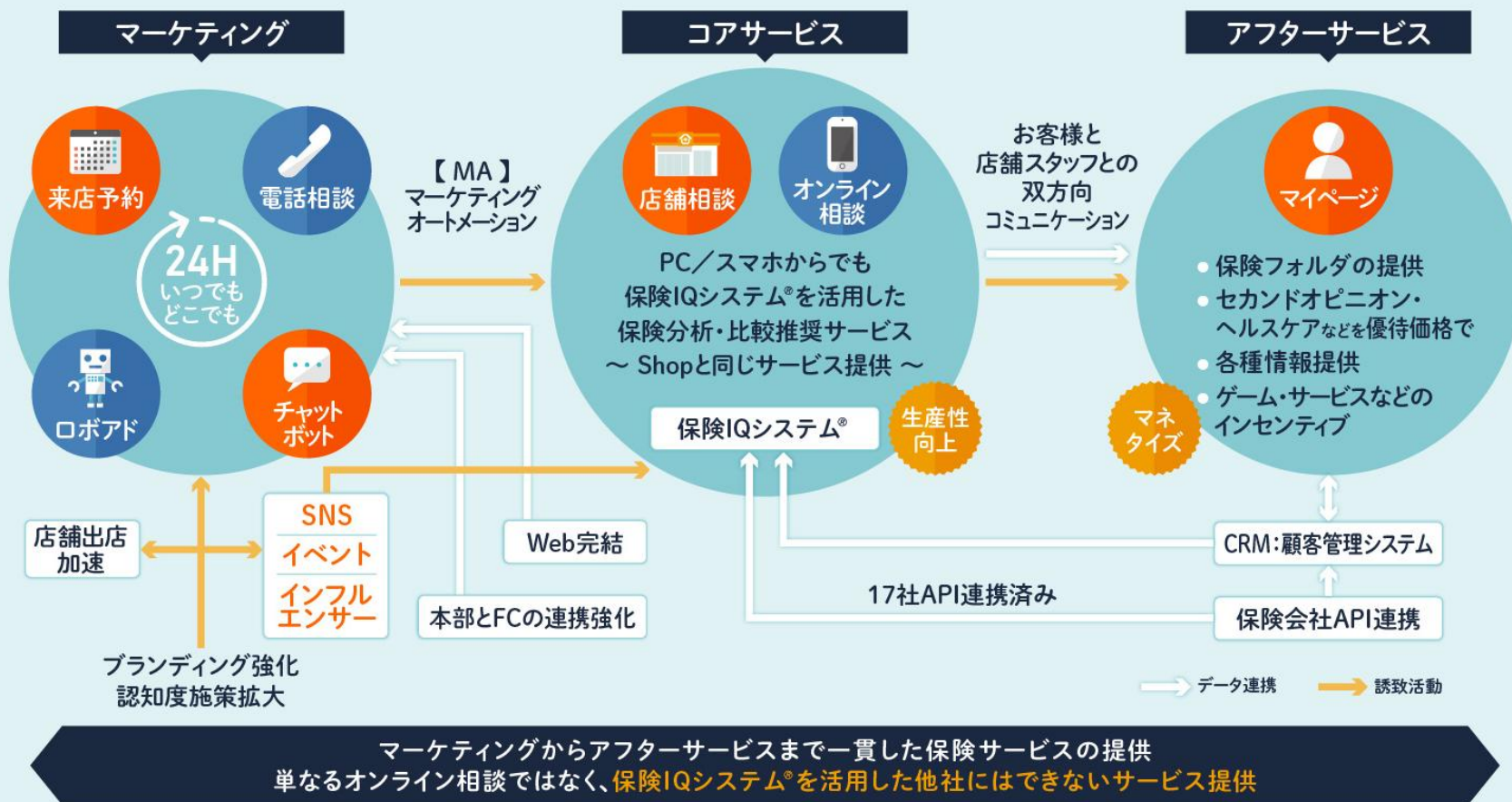
ASシステムの大型導入先の開拓、新サービスの提供

3

『スマートOCR®』事業の更なる拡大、販売力の強化

🏠 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）



- ✓2024年11月より、新たなアンバサダーとして、藤岡ファミリーを起用
- ✓引き続きWEB広告やSNSをメインに効率的な広告展開





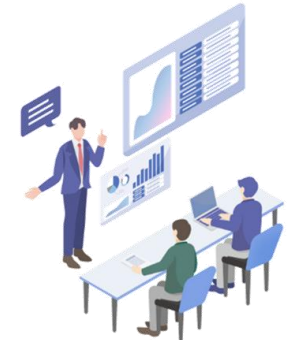
大手保険会社、金融機関の大型案件受注交渉

導入（採用）実績

- 西日本シティ銀行と広島銀行等へのASシステム導入
- ネオファースト生命へ「スマート OCR 診療明細書」を採用
- 東京海上日動あんしん生命が「スマート OCR 健康診断書」を採用
- JA共済連が「スマートOCR®」「スマートパシャリDX」を採用

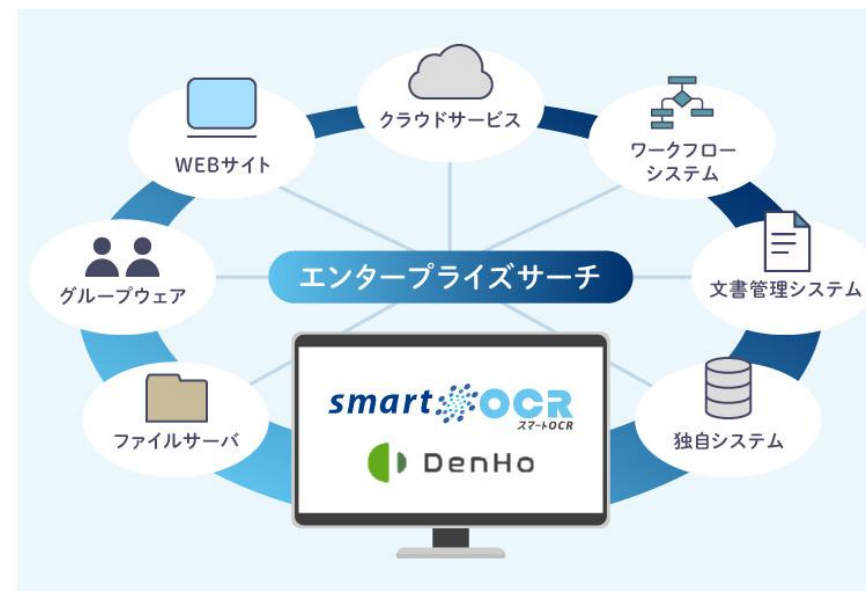


AI-OCR機能強化、職域ロボアド・AS-plus ASプラットフォーム等の 新サービスの拡販





- 官公庁等の大型案件入札
- 大型受託開発の獲得・継続
- マーケティング強化、営業組織体制の確立

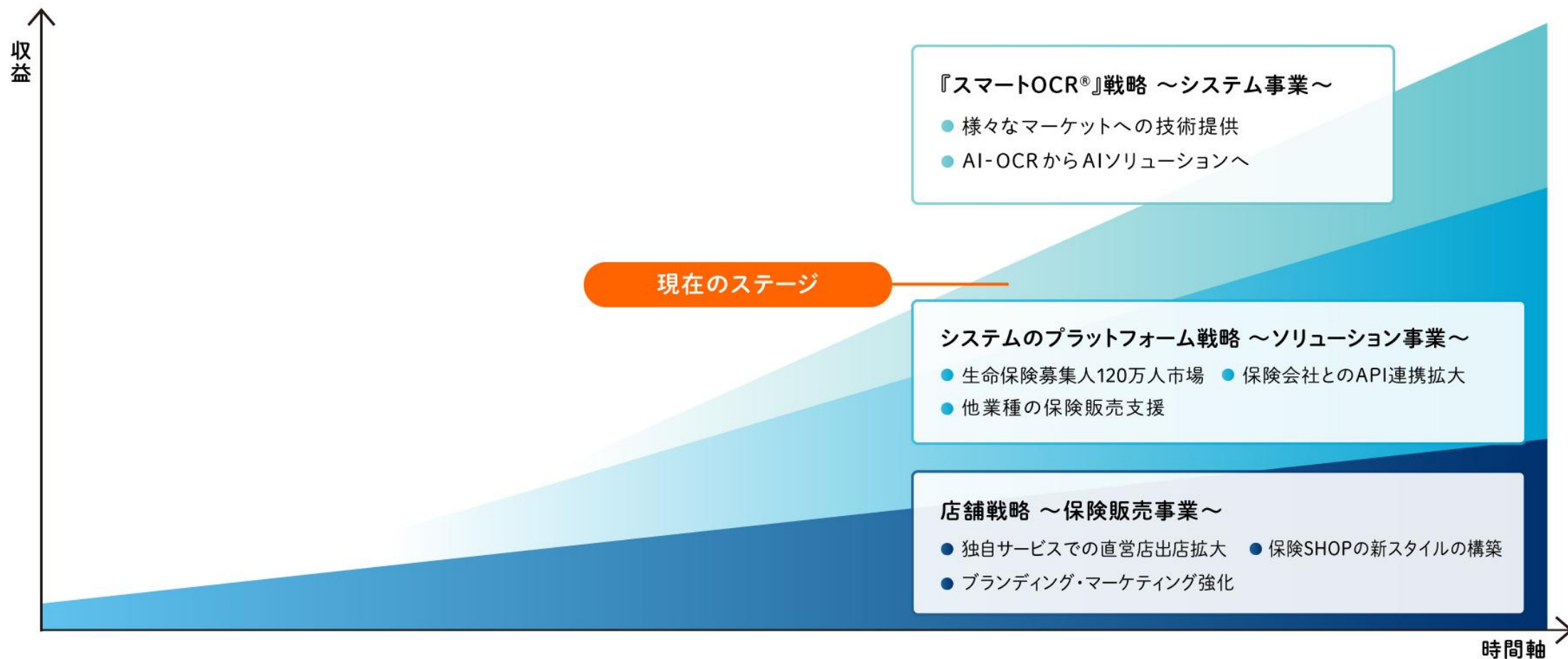


ADX(AI Document Transformation)[※] サービスを目指す

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、将来的には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や検索、各種システム連携サービスを目指します。

※ADXは造語です

- ✓ 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



アイリックコーポレーションの企業テーマは！

人と保険の未来をつなぐ
～Fintech Innovation～

当社は保険の全てにかかわっていきたいと考えています

IRRC 株式会社アイリックコーポレーション

証券コード

7325

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。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。進捗状況については四半期ごとの決算説明資料等で開示する予定です。