

# ホリスティック企業レポート アイリックコーポレーション 7325 東証マザーズ

アップデート・レポート  
2021年4月9日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター  
審査委員会審査済 20210406

# アイリックコーポレーション(7325 東証マザーズ)

発行日: 2021/4/9

## 来店型乗合保険ショップチェーン「保険クリニック」を運営 期初計画で営業赤字想定だった 21 年 6 月期上期は営業利益を確保

### > 要旨

#### ◆ 会社概要

- ・アイリックコーポレーション(以下、同社)は、「保険クリニック」の店舗ブランドで国内初の来店型乗合保険ショップチェーンを運営する企業である。保険見直しのコンサルティングのためのシステムを自社で開発していることが大きな強みとなっている。

#### ◆ 21 年 6 月期第 2 四半期累計期間決算

- ・21/6 期第 2 四半期累計期間(以下、上期)決算は、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)となった。新型コロナウイルス禍で保険販売事業の売上高は伸び悩んだものの、ソリューション事業の FC 部門とシステム事業の好調と、オンライン移行による一部費用の抑制が貢献した。その結果、期初計画での営業赤字想定に対し、黒字を確保した。

#### ◆ 21 年 6 月期業績予想

- ・21/6 期業績について、同社は、売上高を前期比 15.1%増～19.9%増、営業利益を同 4.0%減～4.3%増という期初計画を据え置いている。
- ・証券リサーチセンター(以下、当センター)では、21/6 期の業績予想を、売上高 4,650 百万円(前期比 11.6%増)、営業利益 469 百万円(同 2.0%減)とした。保険販売事業を慎重に想定したのと、ソリューション事業の AS 部門で上期に発生した一部顧客の解約を考慮して売上高は会社計画レンジを下回るとしたが、費用抑制等により営業利益は会社計画のレンジ内におさまるものとした。

#### ◆ 今後の注目点

- ・当センターでは、新型コロナウイルス禍の影響が一巡することを前提に、22/6 期 15.0%増収、23/6 期 18.4%増収を見込み、売上高営業利益率は 22/6 期には 12.0%、23/6 期には 15.0%へ上昇していくものと予想した。
- ・20/6 期末に中期計画を公表したが、テレビ広告投入による知名度向上、増加する来客に対応するための業務の DX 化を推進する内容であり、当面はこれらの取り組みの進捗を確かめていく展開となろう。

#### 【 7325 アイリックコーポレーション 業種：保険業 】

| 決算期       | 売上高<br>(百万円)    | 前期比<br>(%)    | 営業利益<br>(百万円) | 前期比<br>(%)   | 経常利益<br>(百万円) | 前期比<br>(%)   | 純利益<br>(百万円) | 前期比<br>(%)    | EPS<br>(円)     | BPS<br>(円) | 配当金<br>(円) |
|-----------|-----------------|---------------|---------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|----------------|------------|------------|
| 2019/6    | 3,870           | 25.1          | 563           | 111.0        | 546           | 117.6        | 327          | 87.4          | 41.0           | 392.1      | 20.0       |
| 2020/6    | 4,169           | 7.7           | 479           | -14.9        | 488           | -10.6        | 323          | -1.2          | 37.9           | 409.9      | 12.0       |
| 2021/6 CE | 4,800<br>～5,000 | 15.1<br>～19.9 | 460<br>～500   | -4.0<br>～4.3 | 460<br>～500   | -5.9<br>～2.3 | 280<br>～330  | -13.4<br>～2.1 | 32.8<br>～38.65 | -          | 12.0       |
| 2021/6 E  | 4,650           | 11.6          | 469           | -2.0         | 474           | -2.9         | 308          | -4.6          | 36.1           | 434.1      | 12.0       |
| 2022/6 E  | 5,346           | 15.0          | 643           | 37.0         | 647           | 36.6         | 421          | 36.6          | 49.3           | 471.4      | 12.0       |
| 2023/6 E  | 6,332           | 18.4          | 951           | 47.9         | 955           | 47.6         | 621          | 47.6          | 72.7           | 532.2      | 12.0       |

(注) CE：会社予想、E：証券リサーチセンター予想

#### アップデート・レポート

2/22

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

アナリスト: 藤野敬太  
+81(0)3-6812-2521  
レポートについてのお問い合わせはこちら  
info@stock-r.org

#### 【主要指標】

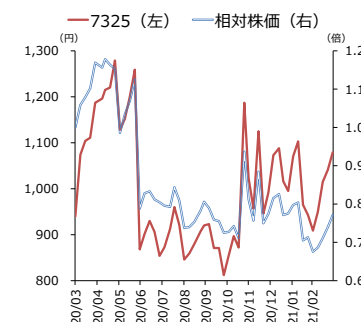
|            | 2021/4/2  |
|------------|-----------|
| 株価 (円)     | 1,079     |
| 発行済株式数 (株) | 8,538,000 |
| 時価総額 (百万円) | 9,213     |

|           | 前期実績 | 今期予想 | 来期予想 |
|-----------|------|------|------|
| PER (倍)   | 28.5 | 29.9 | 21.9 |
| PBR (倍)   | 2.6  | 2.5  | 2.3  |
| 配当利回り (%) | 1.1  | 1.1  | 1.1  |

#### 【株価パフォーマンス】

|            | 1カ月   | 3カ月  | 12カ月  |
|------------|-------|------|-------|
| リターン (%)   | -9.9  | 10.2 | -27.6 |
| 対TOPIX (%) | -10.7 | 1.1  | -46.3 |

#### 【株価チャート】



(注) 相対株価は対TOPIX、基準は2020/4/3

## > 事業内容

注1) 来店型乗合保険ショップチェーン  
東京商工リサーチによると、店舗数11店舗以上、または年商10億円以上をチェーン店と定義している。

### ◆ 国内初の来店型乗合保険ショップチェーンを運営

アイリックコーポレーション（以下、同社）は、「保険クリニック」の店舗ブランドで、国内で初めての来店型乗合保険ショップチェーン<sup>注1</sup>を運営している。

来店型乗合保険ショップは、生活者に対して現在保有している保険の見直しを勧めることによって店舗への来店を促す手法で成長してきた。20年12月末時点で46店の直営店舗のほか、192店のFC運営代理店店舗（以下、FC店舗）を展開している。

### ◆ 保険のコンサルティングのための自社開発のシステムが特徴

保険の見直しを提案するためには、コンサルティング機能が不可欠である。同社は、すべての保険証券の分析が可能な「保険IQシステム」を自社で開発することでコンサルティング機能を磨き上げ、「保険クリニック」の競争力の源泉のひとつとしてきた。

同時に、このシステムを「保険クリニック」以外の金融機関や代理店にも提供することで、ストックビジネス型の収益をあげている。このように、保険販売分野のシステム開発にも一日の長があることが、同社の大きな特徴となっている。

### ◆ 事業は3セグメントで構成される

同社の事業は保険販売事業、ソリューション事業、システム事業の3つの報告セグメントで構成されている（図表1）。売上高の3分の2弱が保険販売事業によるものだが、高利益率のソリューション事業の利益貢献も大きい点が特徴である。

【図表1】セグメント別売上高・営業利益

(単位: 百万円)

|           | 売上高   |       |       |       |             |       |        |        |
|-----------|-------|-------|-------|-------|-------------|-------|--------|--------|
|           | 18/6期 | 19/6期 | 20/6期 | 21/6期 | 前期比 / 前年同期比 |       |        |        |
|           |       |       |       | 2Q累計  | 18/6期       | 19/6期 | 20/6期  | 21/6期  |
|           |       |       |       |       |             |       |        | 2Q累計   |
| 保険販売事業    | 2,004 | 2,646 | 2,575 | 1,351 | 6.6%        | 32.1% | -2.7%  | 0.5%   |
| 直営店舗部門    | 1,391 | 2,165 | 2,273 | 1,211 | —           | 55.6% | 5.0%   | 5.7%   |
| 法人営業部門    | 612   | 481   | 301   | 140   | —           | 10.0% | -37.4% | -29.5% |
| ソリューション事業 | 901   | 989   | 1,176 | 599   | 2.7%        | 9.8%  | 18.8%  | 5.8%   |
| FC部門      | 385   | 394   | 452   | 261   | —           | 2.3%  | 14.7%  | 22.5%  |
| AS部門      | 516   | 595   | 723   | 337   | —           | 15.3% | 21.5%  | -4.2%  |
| システム事業    | 187   | 233   | 417   | 212   | 104.9%      | 24.5% | 78.7%  | 47.3%  |
| 合計        | 3,093 | 3,870 | 4,169 | 2,163 | 8.6%        | 25.1% | 7.7%   | 5.2%   |

|           | 営業利益 / セグメント利益 |       |       |       |             |        |        |        |
|-----------|----------------|-------|-------|-------|-------------|--------|--------|--------|
|           | 18/6期          | 19/6期 | 20/6期 | 21/6期 | 前期比 / 前年同期比 |        |        |        |
|           |                |       |       | 2Q累計  | 18/6期       | 19/6期  | 20/6期  | 21/6期  |
|           |                |       |       |       |             |        |        | 2Q累計   |
| 保険販売事業    | 361            | 726   | 542   | 203   | 13.2%       | 100.7% | -25.3% | -34.1% |
| ソリューション事業 | 297            | 324   | 421   | 135   | 3.7%        | 9.2%   | 30.0%  | -29.1% |
| システム事業    | 18             | 16    | 47    | 7     | 6.9%        | -10.9% | 184.8% | 179.2% |
| 調整額       | -410           | -504  | -532  | -265  | —           | —      | —      | —      |
| 合計        | 266            | 563   | 479   | 80    | 15.1%       | 111.0% | -14.9% | -67.4% |

|           | 売上高営業利益率 / セグメント利益率 |       |       |       |             |       |       |       |
|-----------|---------------------|-------|-------|-------|-------------|-------|-------|-------|
|           | 18/6期               | 19/6期 | 20/6期 | 21/6期 | 前期比 / 前年同期比 |       |       |       |
|           |                     |       |       | 2Q累計  | 18/6期       | 19/6期 | 20/6期 | 21/6期 |
|           |                     |       |       |       |             |       |       | 2Q累計  |
| 保険販売事業    | 18.0%               | 27.4% | 21.1% | 15.1% | —           | —     | —     | —     |
| ソリューション事業 | 33.0%               | 32.8% | 35.9% | 22.6% | —           | —     | —     | —     |
| システム事業    | 10.1%               | 7.2%  | 11.5% | 3.4%  | —           | —     | —     | —     |
| 調整額       | —                   | —     | —     | —     | —           | —     | —     | —     |
| 合計        | 8.6%                | 14.6% | 11.5% | 3.7%  | —           | —     | —     | —     |

アイリックコーポレーション有価証券報告書、四半期報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

## > ビジネスモデル

### ◆ 来店型乗合保険ショップとは

保険代理店には、特定の保険会社の保険のみを取り扱う専属代理店と、複数の保険会社の商品を取り扱う乗合代理店の2種類がある。

乗合代理店は、1カ所で複数の保険会社の保険商品を比較できることを最大の利点としている。乗合代理店が顧客対応のための店舗を構えるようになって来店型乗合保険ショップとなり、従来の生保外交員による訪問型の営業が厳しくなっていく中で、「保険の見直し」を促すことと組み合わせられたビジネスモデルとして成長してきた。

### ◆ 保険販売事業(1): 保険販売事業は直営店舗での販売が中心

保険販売事業は、同社自身が保険を販売する事業で、「保険クリニック」のブランドで直営店舗を構え、来店する顧客に販売する直営店部門と、法人向けに販売する法人営業部門から構成されている。

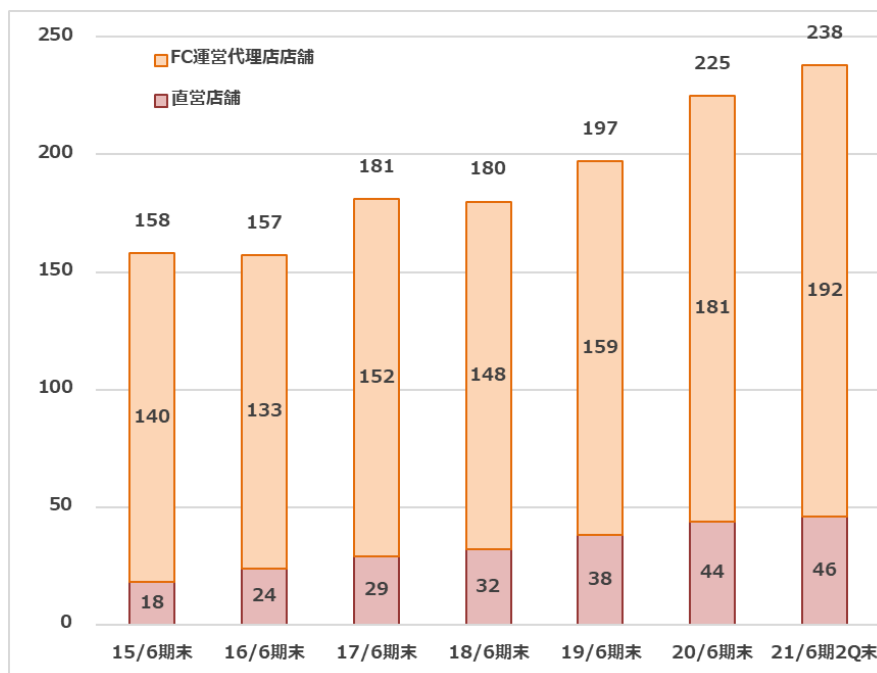
直営店舗の運営は同社の創業来の事業であり、96年の保険業法改正を受け、99年に業界初の来店型乗合保険ショップを開設した。

以来店舗数を増やし、20年12月末時点で46店の直営店舗を有している。後述するソリューション事業のFC店舗を含めると238店舗を展開している(図表2)。なお、一部例外はあるものの、首都圏は直営店舗で、首都圏以外はFC店舗で展開していくのが現在の基本方針である。出店形態はショッピングモール内や駅ビル内への出店が中心だが、路面店舗も存在する。

なお、保険販売事業は直営店舗の運営が主体だが、それ以外に、法人や法人経営者、富裕層を対象とした訪問型営業や、ウェブや電話による損害保険の通信販売も行っている。

【図表2】店舗数の推移

(単位:店)



(出所) アイリックコーポレーション決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

#### ◆ 保険販売事業(2): 自社開発のツールを用いた提案が強み

店舗では、来店した顧客に対し、コンサルタントが、個別相談を通じて顧客が加入している保険商品を分析し、顧客に適すると考えられる複数の保険商品を比較し、最適な保険商品の組み合わせを提案している。そのためのツールとして、後述する「保険IQシステム」を自社で開発して用いている。

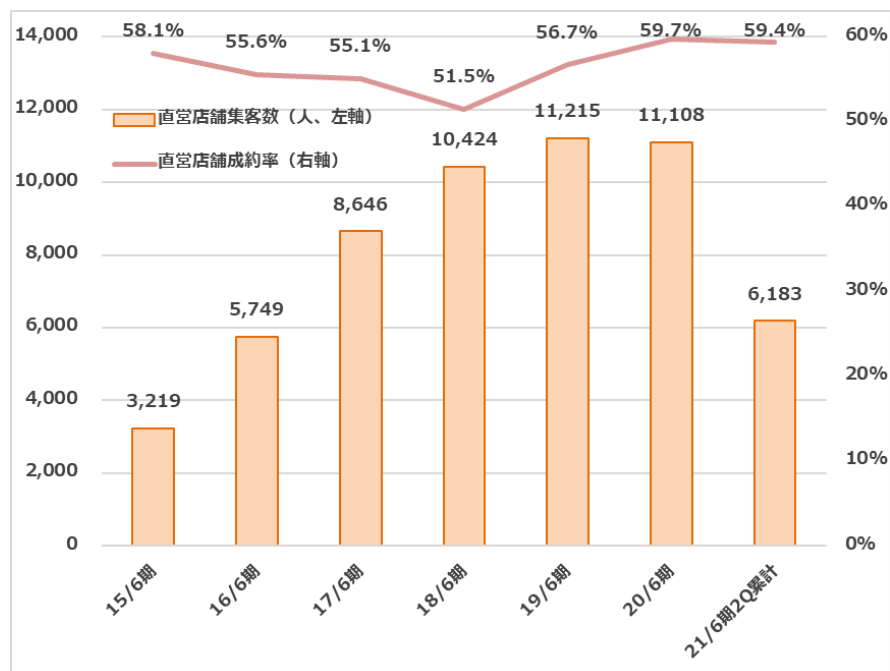
#### ◆ 保険販売事業(3): 収益モデル

保険販売事業においては、直営店舗での販売であっても、法人向け販売であっても、顧客は保険会社と保険契約を締結し、顧客が保険会社に対し保険料を支払う。その保険料に基づいて、保険会社から同社に支払われる保険手数料が同社の売上となる。

保険手数料は複数年にわたって支払われるため、保険販売事業の売上は、既契約の保険からのものと、新規契約の保険からのものに大別される。このうち、新規契約の保険からの売上高を見る上では、集客数、成約率、成約単価が重要な指標(以下、KPI)となる。

直営店舗の集客数は、店舗数の増加もあって増加が続いており、集客数の50%超が成約に至る状況が続いている(図表3)。

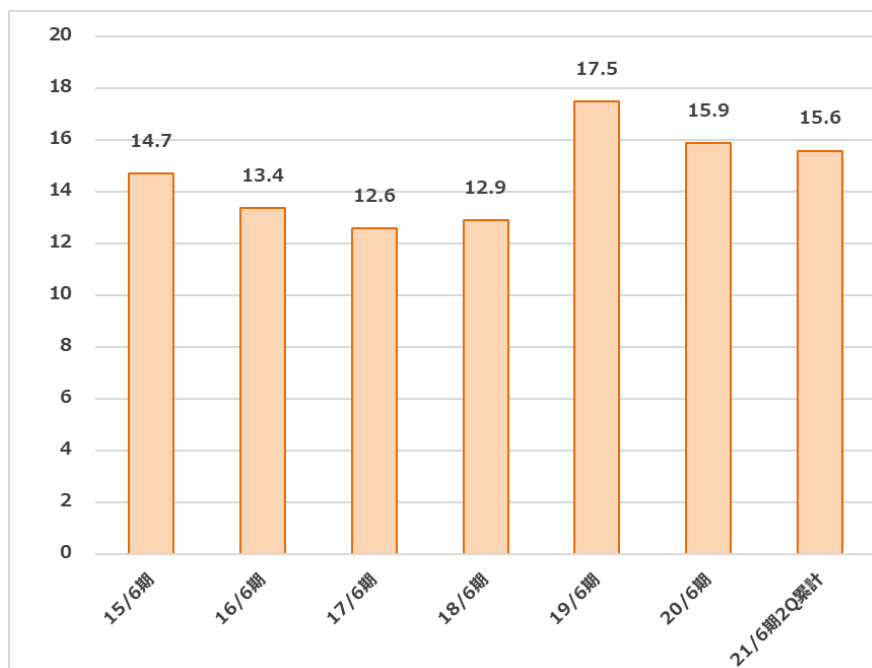
【図表3】直営店舗の集客数と成約率の推移



(出所) アイリックコーポレーション決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

また、成約に至った保険の規模を示す一世帯当たり成約単価は、18/6期まで12～14万円台で推移してきたが、資産運用ニーズから成約単価の高い外貨建終身保険に対する需要が高まったことで、19/6期に17.5万円へ上昇した。その後、外貨建終身保険の利率の低下による需要増の一服や、成約単価が低い医療保険等への需要の高まりにより、直近は15万円台で推移している(図表4)。

【図表4】直営店舗の1世帯当たり成約単価の推移 (単位:万円)



(出所) アイリックコーポレーション決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

#### ◆ ソリューション事業(1): FC 部門

ソリューション事業は、保険販売に関するシステムやノウハウを提供する事業であり、FC 部門と AS 部門から構成されている。

FC 部門では、「保険クリニック」の FC 店舗に対し、「保険 IQ システム」や後述する「AS-BOX」を提供するほか、FC 店舗への運営指導を行っている。FC 契約先は、従来は、各地域に根差した損保代理店を主な対象としていたが、数年前からは、異業種企業との FC 契約を積極的に進めている。

FC 部門の売上高は、以下の3種類で構成される。

- (1) 「保険 IQ システム」や店舗ノウハウ等の提供に対する対価としての初期登録料及び月額利用料 (FC 店舗から)
- (2) ロイヤリティ契約に基づくロイヤリティ (FC 店舗から)
- (3) FC 店舗との共同で募集行為を通じて成約に至った契約に基づく共同募集手数料 (保険会社から)

#### ◆ ソリューション事業(2): AS 部門

AS 部門では、外部の金融機関や保険代理店等に、生命保険の現状把握・検索提案システム「AS システム」や「AS-BOX」を提供している。



AS 部門の売上高は大きく 2 つに分類される。

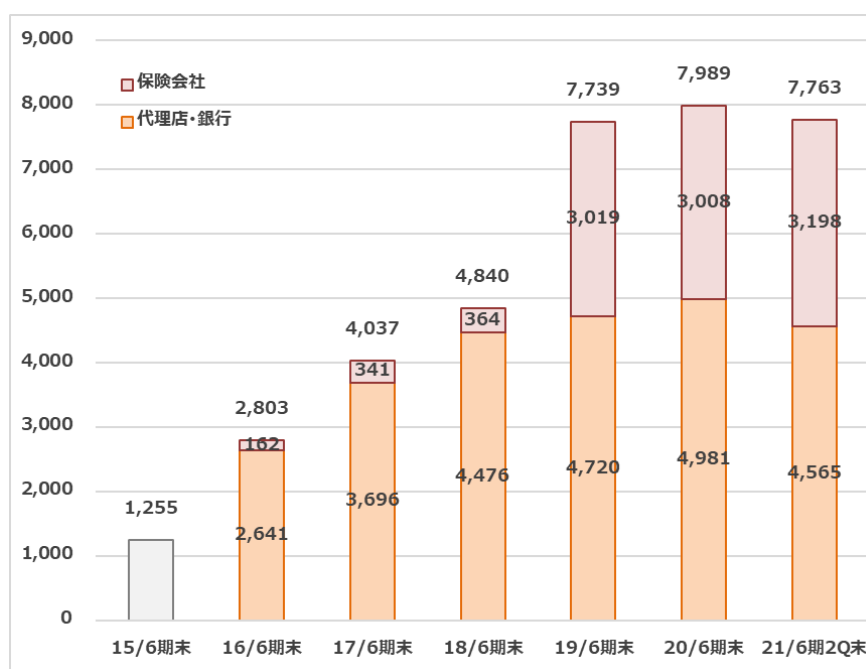
- (1) システムの利用に応じて支払われる初期登録料及び月額利用料
- (2) システムのユーザーに対して実施する教育研修やコンサルティングサービスの売上

初期登録料と月額利用料はシステム利用に際して付与される ID によって管理されるため、ID 数が重要な KPI となる。ID 数は 20 年 12 月末時点で 7,763ID となった(図表 5)。

FC 部門、AS 部門ともストックビジネスの性格が強く、利益率が高いため、業績の安定に貢献している。

【図表 5】AS 部門の ID 数の推移

(単位:ID)



(注) 15/6 期末は内訳の開示はなく合計の数値のみの開示

(出所) アイリックコーポレーション決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

## ◆ システム事業

システム事業では、同社が使用する各種システムの開発やソフトウェア受託開発を行なっている。連結子会社のインフォディオが担当しており、同社のシステム開発の根幹を成している。システム事業の売上は受託開発等とスマート OCR の 2 つに分けられる。



**◆ 自社開発のシステム(1) ～「保険 IQ システム」**

同社の大きな特徴のひとつは、自社開発したシステムの存在であり、その中核となるのが、「保険 IQ システム」と呼ばれる保険分析・検索システムである。

「保険 IQ システム」は、直営店舗及びFC 店舗にて使用されており、顧客の意向に沿いながら、保険商品をワンタッチで検索、絞り込み、比較することができるシステムである。具体的には以下の機能が搭載されている。

- (1) 他社が提供するシステムには搭載されていない、顧客が保有する既契約保険の分析(証券分析)機能
- (2) ライフプラン機能による保障リスク分析
- (3) 20 社以上の保険会社の保険商品の一括検索及び同一フォームでの比較表の作成による商品提案

また、システム連携をしている保険会社の保険商品については「保険 IQ システム」内で申し込み手続きまでを完結することができる。

「保険 IQ システム」の利便性の高さを支えているのは、20～25 年からの保険商品の情報を取り込んでいる点にある。保険証券分析分野では業界随一のデータベースとなっており、このデータベースがあるおかげで、既契約保険の証券分析を行うことができ、的確な保険コンサルティングを可能にしている。また、保険会社を横断して複数の保険商品の比較ができる点も重要であり、それができる業界で唯一のシステムとなっている。

**◆ 自社開発のシステム(2) ～「保険 IQ システム」以外**

「保険 IQ システム」をベースとして、いくつかのシステムが提供されている。

「AS システム」は、「保険 IQ システム」を汎用化したシステムであり、搭載されている機能は「保険 IQ システム」とほとんど変わらない。FC に加盟していない外部の保険代理店や金融機関等に提供されており、売上はソリューション事業の AS 部門で計上される。

「AS-BOX」は「保険 IQ システム」または「AS システム」の機能のうち、既契約保険の証券分析機能が搭載されていない簡易版のシステムで保険商品の比較のために使われる。FC 店舗と、外部の保険代理店や金融機関等に提供されており、AS システムと同じく売上はソリューション事業の AS 部門で計上される。

「AS システム」や「AS-BOX」のほかに、「保険 IQ システム」との連携を前提としたシステム・サービスが用意されている。具体的には、「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〜」がある。

#### ◆ 自社開発のシステム (3) ～OCR

既契約保険の証券分析を行うのに先立ち、既契約保険の情報を取得する必要がある。その情報の大半は保険証書に記載されており、読み取りが必要になる。そのためのシステムも独自開発してきた。

注2) OCR

Optical Character Recognition/Readerの略。光学的文字認識と訳される。画像データのうち、手書きや印刷された文字をイメージスキャナ等で読み取り、コンピュータが利用できるデジタルの文字データに変換する技術である。

同社は、次世代型 OCR<sup>注2</sup>として、非定型帳票に対応する「スマートOCR」を開発した。保険会社各社の保険証書のフォーマットが統一されていないことを前提に開発されたものであり、ディープランニング(深層学習)等の人工知能を搭載することで、手書き文字の認識精度を高めることや、非定型帳票から必要とする項目や値を読み取ることを可能にする。

当初は保険証書を読み取るために開発されたが、保険証書以外の健康診断書や請求書、診療明細書等の非定型帳票にも幅広く対応できるため、保険証書以外への適用が始まっている。例えば、住友生命保険(大阪府大阪市)とは、住友生命の健康増進型の保険商品「Vitality(バイタリティ)」で取り扱う健康診断書の画像のデータ化技術を共同開発している。

## > SWOT分析

#### ◆ SWOT 分析

同社の内部資源(強み、弱み)、および外部環境(機会、脅威)は、図表6のようにまとめられる。

【 図表 6 】 SWOT 分析

|                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 強み<br>(Strength)    | <ul style="list-style-type: none"> <li>・全国展開している「保険クリニック」のブランド</li> <li>・高い保険契約継続率に裏付けられる顧客満足度の高さ</li> <li>・高い顧客満足度を支える自社開発システム「保険IQシステム」の存在                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- コンサルティングから契約までの保険販売のプロセスをワンストップでカバー</li> </ul> </li> <li>・来店型保険代理店で20年超にわたって蓄積されてきたデータやノウハウ</li> <li>・連結子会社のインフォディオを中心としたシステムの自社開発能力</li> <li>・強固な財務体質</li> </ul>                                                                                                                                                                                                 |
| 弱み<br>(Weakness)    | <ul style="list-style-type: none"> <li>・「保険クリニック」ブランドの認知度が一部競合他社に比べて後れをとっている状況</li> <li>・顧客の来店が難しい状況になった場合の来店型保険代理店のビジネスモデルの弱さ                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- 自然災害や新型コロナウイルス禍の拡大等によって外出が制限される状況</li> </ul> </li> <li>・代表取締役社長への依存度の高い事業運営</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 機会<br>(Opportunity) | <ul style="list-style-type: none"> <li>・個人保険の契約件数の増加トレンドの継続</li> <li>・新規の個人保険販売における来店型保険ショップのシェア拡大の余地の大きさ</li> <li>・「保険クリニック」の店舗の拡大                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- 直営店舗の出店</li> <li>- 成長意欲の高いフランチャイジーの獲得</li> </ul> </li> <li>・「ASシステム」の保険業界への浸透余地の大きさ</li> <li>・既存システムの機能強化と新規システムの開発によるサービス強化</li> <li>・AI搭載のスマートOCRの保険業界以外での展開</li> <li>・上場による知名度の向上</li> </ul>                                                                                                                                                                            |
| 脅威<br>(Threat)      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・保険業界全体の市場規模の伸び悩み</li> <li>・保険会社によって保険手数料率に変更される可能性</li> <li>・来店型保険代理店の業界で競争が更に激化する可能性                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- 他業種からの新規参入</li> </ul> </li> <li>・税務当局による保険商品の税務取り扱いの見直しが発生する可能性                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- 法人顧客のニーズや法人向け保険の商品力の短期間での変化</li> </ul> </li> <li>・保険業界における不祥事の発生の可能性</li> <li>・FC店舗の離脱の可能性</li> <li>・店舗及び店舗周辺での事故や災害の可能性</li> <li>・計画通りに直営店舗の出店が進まない可能性及びフランチャイジーが集まらない可能性</li> <li>・必要な人材が集まらない可能性</li> <li>・新型コロナウイルス禍の影響が長期化する可能性</li> </ul> |

(出所) 証券リサーチセンター

## > 知的資本分析

### ◆ 知的資本の源泉は、保険代理店経営と自社システム開発の両方のノウハウの相乗的な蓄積にある

同社の競争力を知的資本の観点で分析した結果を図表 7 に示した。

同社の知的資本の源泉は、「組織資本」の「知的財産 ノウハウ」に属するノウハウの蓄積にある。国内初の来店型の乗合保険ショップチェーンの運営を開始したことに加え、かなり早い段階から保険コンサ

ルティンクにおけるシステムの重要性を認識して自社でシステム開発を行ってきた。その結果、保険代理店経営面でのノウハウと保険コンサルティングのシステム面でのノウハウを相乗的に蓄積し、競争優位性を高めてきたと考えられる。

同社の事業は乗合保険代理店の直営店舗の展開から始まったが、この自社開発システムが存在することで、質を維持しながらFC店舗数を増やすことも可能とし、「保険クリニック」全体の店舗網の拡大につながった。その結果、「関係資本」の「顧客」である「保険クリニック」の利用者を着実に増やしていった。

また、システムの自社開発にこだわってきたため、システムの利用に対して収益を得るというビジネスモデルを加えることができるようになった。ソリューション事業でのシステム利用の顧客は代理店や保険意外の金融機関を想定していたが、保険会社での利用も増加している。また、システム事業のスマートOCRは金融機関以外での利用の可能性が広がり、顧客業種の広がりが期待されるようになった。

このように、ノウハウの蓄積が顧客を拡大し、顧客の拡大がノウハウの更なる蓄積につながるという好循環が描かれるようになった。

【 図表 7 】 知的資本の分析

| 項目   |              | 分析結果                   | KPI                              |                                                            |                                                           |
|------|--------------|------------------------|----------------------------------|------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
|      |              |                        | 項目                               | 数値 (前回)                                                    | 数値 (今回)                                                   |
| 関係資本 | 顧客           | ・「保険クリニック」の直営店舗での保険契約者 | ・直営店舗部門での集客数                     | 11,215人 (19/6期)                                            | 11,108人 (20/6期)                                           |
|      |              |                        |                                  | 9,364人 (20/6期3Q累計)                                         | 6,183人 (21/6期2Q累計)                                        |
|      |              |                        | ・直営店舗部門での成約率                     | 56.7% (19/6期) 56.6% (20/6期3Q累計)                            | 59.7% (20/6期) 59.4% (21/6期2Q累計)                           |
|      |              | ・「保険クリニック」のFC契約先       | ・法人営業部門での顧客企業数                   | 開示なし                                                       | -----                                                     |
|      |              |                        | ・FC部門でのFC店舗の数                    | 159店舗 (19/6期末) 180店舗 (20/6期3Q末)                            | 181店舗 (20/6期末) 192店舗 (21/6期2Q末)                           |
|      |              |                        | ・FC部門でのFC契約先の企業数                 | 開示なし                                                       | -----                                                     |
|      |              |                        | ・FC部門のFC店舗での集客数                  | 開示なし                                                       | -----                                                     |
|      |              | ・ソリューション事業AS部門の顧客      | ・「ASシリーズ」のID登録数                  | 7,739ID (19/6期末)                                           | 7,989ID (20/6期末)                                          |
|      |              |                        |                                  | 7,967ID (20/6期3Q末)                                         | 7,763ID (21/6期2Q末)                                        |
|      |              |                        | ・「ASシリーズ」の利用社数                   | 開示なし                                                       | -----                                                     |
|      | ブランド         | ・「保険クリニック」の知名度及び認知度    | ・教育研修サービスの実施件数                   | 開示なし                                                       | -----                                                     |
|      |              |                        | ・システム事業の顧客                       | ・スマートOCRの利用状況                                              | 現在はサービス開始のリリース等のみ<br>具体的なID数等の開示なし                        |
| 組織資本 | プロセス         | ・「保険クリニック」の知名度及び認知度    | ・受託開発の顧客数                        | 開示なし                                                       | -----                                                     |
|      |              |                        | ・業界内でのポジション                      | 来店型保険ショップの中で3番手 (店舗数ベース)                                   | -----                                                     |
|      |              | ・保険販売事業での顧客紹介元         | ・業務協力者の数 (個人、法人)                 | 開示なし                                                       | -----                                                     |
|      |              |                        | ・「保険クリニック」で取り扱いのある保険会社           | 生命保険会社27社 損害保険会社18社<br>(19/6期末)                            | -----                                                     |
|      |              | ・「保険クリニック」で取り扱いのある保険会社 | ・取り扱いの多い保険会社                     | マニユライフ生命 (全売上高の13.3%)<br>ネオファースト生命 (全売上高の11.1%)<br>(19/6期) | マニユライフ生命 (全売上高の11.9%)<br>ネオファースト生命 (全売上高の7.8%)<br>(19/6期) |
|      |              |                        | ・「ASシステム」「AS-BOX」における業務提携先       | 顧客管理システムとの連携                                               | エルディヴィー                                                   |
|      |              | ・システム開発のための業務提携先       | ・AI搭載OCRでのパートナーシップ契約             | Cognet Labs                                                | -----                                                     |
|      | 知的財産<br>ノウハウ | ・直営店舗の運営               | ・直営店舗の数                          | 38店舗 (19/6期末) 43店舗 (20/6期3Q末)                              | 44店舗 (20/6期末) 46店舗 (21/6期2Q末)                             |
|      |              |                        | ・直営店舗部門での成約率                     | 56.7% (19/6期) 56.6% (20/6期3Q累計)                            | 59.7% (20/6期) 59.4% (21/6期2Q累計)                           |
|      |              |                        | ・直営店舗部門での一世帯当たり成約単価              | 17.5万円 (19/6期)<br>15.6万円 (20/6期3Q累計)                       | 15.9万円 (20/6期)<br>15.6万円 (21/6期2Q累計)                      |
|      |              |                        | ・保険販売事業の従業員数                     | 連結159名 単体159名 (19/6期末)                                     | 連結168名 単体168名 (20/6期末)                                    |
|      |              | ・ソリューション事業の運営          | ・FC部門でのFC店舗の数                    | 159店舗 (19/6期末) 180店舗 (20/6期3Q末)                            | 181店舗 (20/6期末) 192店舗 (21/6期2Q末)                           |
|      |              |                        | ・FC部門でのFC契約先の企業数                 | 開示なし                                                       | -----                                                     |
|      |              |                        | ・ソリューション事業の従業員数                  | 連結33名 単体33名 (19/6期末)                                       | 連結36名 単体36名 (20/6期末)                                      |
| 人的資本 | 経営陣          | ・システム事業の体制             | ・システム開発機能の子会社への集約                | インフォディオ                                                    | -----                                                     |
|      |              |                        | ・システム事業の従業員数                     | 連結27名 単体0名 (19/6期末)                                        | 連結31名 単体0名 (20/6期末)                                       |
|      |              |                        | ・乗合保険代理店としての経験                   | 乗合保険代理店登録の97年12月より22年経過                                    | 乗合保険代理店登録の97年12月より23年経過                                   |
|      |              |                        | ・来店型の乗合保険ショップ運営の経験               | 現「保険クリニック」文京本郷店開設の<br>99年12月から20年経過                        | 現「保険クリニック」文京本郷店開設の<br>99年12月から21年経過                       |
|      |              | ・ノウハウの蓄積               | ・システム開発の経験                       | インフォディオ設立の02年7月から17年経過                                     | インフォディオ設立の02年7月から18年経過                                    |
|      |              |                        | ・ロゴマーク                           | 「保険クリニック」                                                  | -----                                                     |
|      |              |                        | ・商標権                             | 「保険クリニック」「保険IQシステム」<br>「アイリックコーポレーション」                     | -----                                                     |
|      |              | ・システムの資産               | ・ブランド、商号                         | 「アイリックコーポレーション」                                            | -----                                                     |
|      |              |                        | ・貸借対照表上のソフトウェア                   | 313百万円 (別にソフトウェア仮勘定19百万円)                                  | 370百万円 (別にソフトウェア仮勘定21百万円)                                 |
|      |              |                        | ・システム事業での研究開発                    | ・研究開発費                                                     | 12百万円 (20/6期)<br>6百万円 (21/6期2Q累計)                         |
|      | 従業員          | ・代表取締役社長の存在            | ・保険業界での経験                        | アメリカン ライフ インシュアランス カンパニー<br>に入社した87年4月から33年経過              | アメリカン ライフ インシュアランス カンパニー<br>に入社した87年4月から34年経過             |
|      |              |                        | ・創業以来の年数                         | 会社設立の95年7月より24年経過                                          | 会社設立の95年7月より25年経過                                         |
|      |              |                        | ・代表取締役社長による保有                    | 1,526,600株 (17.88%)                                        | 1,527,800株 (17.89%)                                       |
|      |              |                        | ・代表取締役社長以外の<br>取締役による保有          | 540,100株 (6.33%) (19/6期末)                                  | 539,800株 (6.33%) (20/6期末)                                 |
|      |              | ・インセンティブ               | ・役員報酬総額 (取締役)<br>*社外取締役、監査等委員は除く | 191百万円 (6名) (19/6期)                                        | 204百万円 (8名) (20/6期)                                       |
|      |              |                        | ・従業員数                            | 連結266名 単体239名 (19/6期末)                                     | 連結296名 単体265名 (20/6期末)                                    |
|      |              |                        | ・平均年齢                            | 40.6歳 (単体) (19/6期末)                                        | 40.4歳 (単体) (20/6期末)                                       |
| 人的資本 | 従業員          | ・企業風土                  | ・平均勤続年数                          | 5.03年 (単体) (19/6期末)                                        | 5.04年 (単体) (20/6期末)                                       |
|      |              |                        | ・従業員持株会                          | なし                                                         | -----                                                     |
|      |              |                        | ・ストックオプション                       | 170,000株 (1.99%) *取締役保有分も含む                                | -----                                                     |
|      | 従業員          | ・インセンティブ               | ・従業員持株会                          | なし                                                         | -----                                                     |
|      |              |                        | ・ストックオプション                       | 170,000株 (1.99%) *取締役保有分も含む                                | -----                                                     |
|      |              |                        | ・従業員持株会                          | なし                                                         | -----                                                     |
|      |              |                        | ・ストックオプション                       | 170,000株 (1.99%) *取締役保有分も含む                                | -----                                                     |
|      |              |                        | ・従業員持株会                          | なし                                                         | -----                                                     |
|      |              |                        | ・ストックオプション                       | 170,000株 (1.99%) *取締役保有分も含む                                | -----                                                     |

(注) KPIの数値は特に記載がない場合前回は20/6 期上期または20/6 期上期末、今回は21/6 期上期または21/6 期上期末のもの  
前回と変更しないものは-----と表示。

(出所) アイリックコーポレーション有価証券報告書、決算説明会資料、会社ヒアリングより証券リサーチセンター作成



**> 決算概要****◆ 21 年 6 月期上期は保険販売事業の伸び悩みと広告宣伝費の増加で大幅減益も営業利益は確保**

21/6 期第 2 四半期累計期間（以下、上期）の業績は、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）、経常利益 82 百万円（同 66.9%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益 35 百万円（同 76.6%減）となった。同社は期初時点で売上高 2,190 百万円、営業損失 10 百万円と想定していたが、営業黒字を確保できたという内容だった。

保険販売事業は売上高が前年同期比 0.5%増、セグメント利益が同 34.1%減となった。直営店部門は同 5.7%増収だったが、法人営業部門が同 29.5%減収となり、保険販売事業全体の増収率は抑えられた。また、21/6 期は投資の期という位置づけのもとで、知名度向上を目指してテレビ広告を打ったため、広告宣伝費が増加して大幅減益となった。部門別の詳細は以下の通りである。

- (1) 直営店部門の増収は、新規出店 3 店と 1 店の店舗統合により、20/6 期末の 44 店から 46 店へ 2 店の純増となったことが一因である。また、同社が重視している 3 つの KPI（直営店集客数、直営店成約率、1 世帯当たりの成約単価）のうち、直営店集客数が 6,183 人と前年同期比 0.3%減となったものの、直営店成約率は同 4.2%ポイント上昇の 59.4%、1 世帯当たりの成約単価は同 2.6%増の 15.6 万円となったことも貢献している。直営店集客数は、新型コロナウイルス禍の影響で減少した分を、テレビ広告の効果でカバーした格好である。
- (2) 法人営業部門が大幅減収となったのは 19 年 2 月に、当局の方針変更によって、法人向けの節税用途に使われていた全損型の生命保険商品の新規販売が休止に追い込まれた、通称「バレンタインショック」以降、税制改正の議論が定まらず、保険商品の販売が進まない状況が続いているためである。

ソリューション事業は売上高が前年同期比 5.8%増、セグメント利益が同 29.1%減となった。FC 店舗が 20/6 期末の 181 店から 192 店へ 11 店増加した FC 部門の売上高は、同 22.5%増となった。AS 部門の売上高が同 4.2%減となったのは、新型コロナウイルス禍の影響で、訪問販売を主体とする保険代理店向けで大型解約が発生したためであり、システム導入先を示す上期末の ID 数は 20/6 期末比 2.8%減となった。

システム事業は売上高が前年同期比 47.3%増、セグメント利益が同 179.2%増となった。子会社のインフォディオが開発した「スマート OCR」の売上が同約 3 倍と大きく拡大したことが奏功した。

これらの結果、元々売上構成比の高い保険販売事業の利益率の大幅な低下が響き、全体の売上高営業利益率は前年同期比 8.3%ポイント低下の 3.7%に留まった。

## > 最近の変化

### ◆ 「3 年後のあるべき姿」

同社は 20 年 6 月 30 日付で「3 年後のあるべき姿」を策定した。21/6 期と 22/6 期を投資及び準備期間、23/6 期を成長の年と位置づけ、23/6 期に売上高 70 億円、営業利益 10 億円を目標に定めている。

以前より同社は、競合他社に比べて「保険クリニック」の知名度が低いことを課題として挙げていた。そのため、同社の調査により 20/6 期末時点で 6%とされる知名度を 23/6 期末に 26%にまで引き上げるべく、毎年複数回ずつテレビ広告を打っていくことを計画している。知名度向上により、現在 10,000 人台の直営店舗での集客数を 40,000 人にまで増やすとしている。

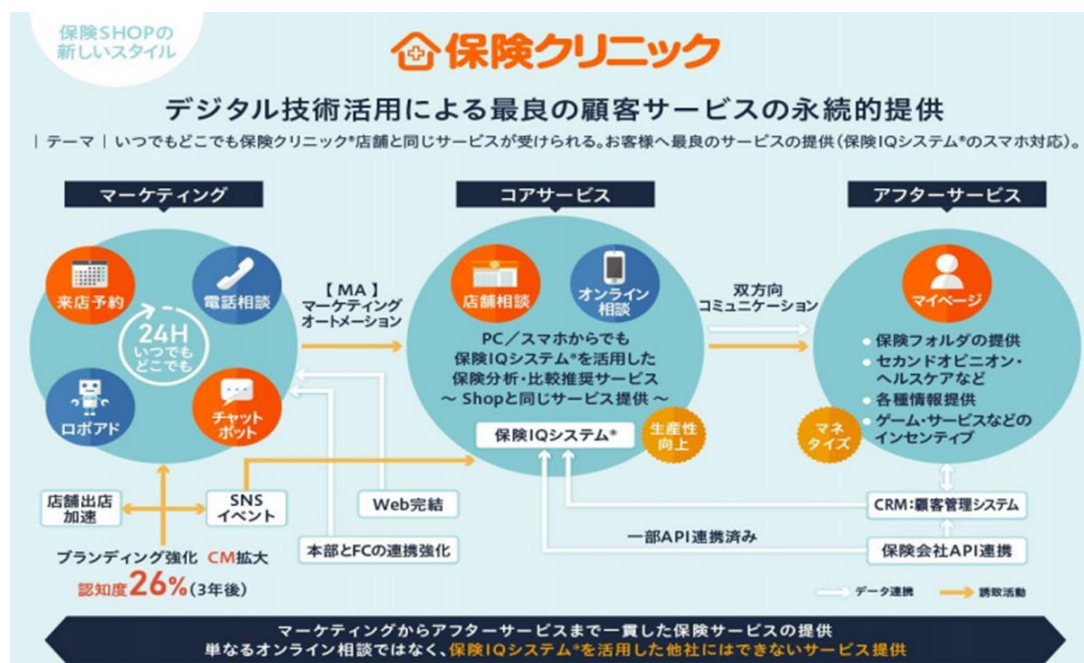
テレビ広告による集客と同時に、質を落とすことなく、接客及び相談業務を行っていく必要がある。同社は、業務量の増加を見越して、知名度向上と同時並行で業務の DX 化を進めていくとしている。

同社は元々、保険のコンサルティング力を上げるために、システムの自社開発を続けてきた。既存のシステムをブラッシュアップしていくと同時に、マーケティング、保険のコンサルティング、アフターサービスまでを一貫して行える体制を DX で実現しようとしており、それが「3 年後のあるべき姿」の根幹のひとつとなっている（図表 8）。

ソリューション事業では、保険会社による同社のシステムの利用を促したり、他社の保険販売を支援したりすることで、保険販売のプラットフォームになることを志向している。また、システム事業では、スマート OCR を保険販売以外の分野で活用できるようにしている。「3 年後のあるべき姿」の最終年である 23/6 期までに、フィンテック企業になるという長期目標にどこまで近づけるかが焦点となろう。



【 図表 8 】「保険クリニック」の DX 化



(出所) アイリックコーポレーション決算説明会資料

## > 今後の業績見通し

### ◆ 21 年 6 月期会社計画

同社は、21/6 期計画について、売上高 4,800～5,000 百万円（前期比 15.1%増～19.9%増）、営業利益 460～500 百万円（同 4.0%減～4.3%増）、経常利益 460～500 百万円（同 5.9%減～2.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 280～330 百万円（同 13.4%減～2.1%増）としており、第 2 四半期決算公表時点で期初計画は据え置かれている（図表 9）。新型コロナウイルス禍の影響が読み切れないことから、レンジ開示となっている。

保険販売事業は前期比 13.8%増収を計画している（全体の売上高がレンジの下限である 4,800 百万円の場合、以下同じ）。直営店部門は出店増とテレビ広告による集客増を想定して同 19.6%増収とする一方、法人部門は、税制改正に伴う影響が続くことを見越して同 30.4%減収と予想している。

ソリューション事業は前期比 15.6%増収を計画している。新型コロナウイルス禍の影響が続くことを前提に FC 部門を同 2.7%減収とする一方、AS 部門は大手の金融機関や保険会社での新規導入を見込んで同 27.1%増と予想している。

システム事業は前期比 19.7%増収を計画している。20/6 期までの状況から、スマート OCR の受注拡大を見込んでいる。

一方、費用面では、直営店舗の出店に係る費用がかかる上に、上期にテレビ広告の放映があることから広告宣伝費が増加するとし、営業利益については減益もありうるとしている。なお、21/6 期の売上高営業利益率は、前期の 11.5%に対し、9.2%~10.4%のレンジで予想している。

1 株当たり配当金は、20/6 期と同額の 12.0 円(期末のみ)を計画している。配当性向は、20/6 期の 31.7%に対し、21/6 期は 31.0%~36.6%としている。

【図表 9】アイリックコーポレーションの 21 年 6 月期の業績計画 (単位:百万円)

|                 | 18/6期<br>実績 | 19/6期<br>実績 | 20/6期<br>実績 | 21/6期<br>会社計画 | 前期比             |
|-----------------|-------------|-------------|-------------|---------------|-----------------|
|                 |             |             |             |               |                 |
| 売上高             | 3,093       | 3,870       | 4,169       | 4,800~5,000   | 15.1%<br>~19.9% |
| 保険販売事業          | 2,004       | 2,646       | 2,575       | 2,930         | 13.8%           |
| 直営店部門           | 1,391       | 2,165       | 2,273       | 2,720         | 19.6%           |
| 法人営業部門          | 612         | 481         | 301         | 210           | -30.4%          |
| ソリューション事業       | 901         | 989         | 1,176       | 1,360         | 15.6%           |
| FC部門            | 385         | 394         | 452         | 440           | -2.7%           |
| AS部門            | 516         | 595         | 723         | 920           | 27.1%           |
| システム事業          | 187         | 233         | 417         | 500           | 19.7%           |
| 売上総利益           | 2,696       | 3,382       | 3,607       | -             | -               |
| 売上総利益率          | 87.2%       | 87.4%       | 86.5%       | -             | -               |
| 営業利益            | 266         | 563         | 479         | 460~500       | -4.0%<br>~4.3%  |
| 売上高営業利益率        | 8.6%        | 14.6%       | 11.5%       | 9.2%~10.4%    | -               |
| 経常利益            | 251         | 546         | 488         | 460~500       | -5.9%<br>~2.3%  |
| 売上高経常利益率        | 8.1%        | 14.1%       | 11.7%       | 9.2%~10.4%    | -               |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 174         | 327         | 323         | 280~330       | -13.4%<br>~2.1% |
| 売上高当期純利益率       | 5.6%        | 8.5%        | 7.8%        | 5.6%~6.9%     | -               |

(注) 会社計画のセグメントや部門別の売上高は、全体の売上高がレンジ下限である 4,800 百万円の場合の金額  
 会社計画の利益率のレンジは、利益の最小値÷売上高の最大値、利益の最大値÷売上高の最小値で算出  
 (出所) アイリックコーポレーション有価証券報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

#### ◆ 証券リサーチセンターの業績予想～ 21 年 6 月期

証券リサーチセンター(以下、当センター)では、21/6 期上期の実績を踏まえて、業績予想を見直した。

当センターでは、21/6 期業績について、売上高 4,650 百万円（前期比 11.6%増）、営業利益 469 百万円（同 2.0%減）、経常利益 474 百万円（同 2.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益 308 百万円（同 4.6%減）と予想した。売上高は会社計画レンジを多少下回るが、利益は会社計画レンジ内におさまる水準とした（図表 10）。

当センターでは、業績予想を策定する上で、以下の点に留意した。

- (1) 保険販売事業は前期比 10.0%増収とした。内訳は、直営店部門は同 14.1%増収、法人営業部門は同 20.3%減収とした。

直営店部門の売上高は期中平均直営店舗数と 1 直営店舗 1 カ月当たり売上高から算出したが、期末直営店舗は 48 店舗（前期末比 4 店舗増）とし、集客数の増加、成約率の上昇、一世帯当たり成約単価の低下を考慮して、1 直営店舗 1 カ月当たり売上高は前期比 1.7%の増加を見込んだ。

- (2) ソリューション事業は前期比 10.2%増収とした。内訳は、FC 部門は同 23.0%増収、AS 部門は同 2.5%増収とした。

FC 部門の売上高は期中平均 FC 店舗数と 1FC 店舗 1 カ月当たり売上高から算出したが、新型コロナウイルス禍の影響で他業種からの引き合いが好調な状況を考慮し、期末 FC 店舗は 205 店舗（前期末比 24 店舗増）、1FC 店舗 1 カ月当たり売上高は前期比 8.3%増とした。

AS 部門の売上高は期中平均 ID 数と 1ID 1 カ月当たり売上高から算出したが、上期に大型の解約があったことを反映し、期末 ID 数は 7,839ID（前期末比 150ID 減）と見込み、期中平均 ID 数は前期比 0.6%増、1ID 1 カ月当たり売上高は同 1.3%増とした。

- (3) システム事業は前期比 24.5%増収とした。内訳は、受託開発等は同 13.4%増収、スマート OCR は受注拡大を考慮に入れて同 39.7%増収とした。

- (4) 21/6 期の差引売上総利益率は、業務効率化の効果を想定して前期比 0.5%ポイント上昇の 87.0%とした。販売費及び一般管理費（以下、販管費）は、人件費や地代家賃、広告宣伝費の増加により同 14.3%増とし、売上高販管費率は同 1.9%ポイント上昇の 76.9%とした。

これらの結果、21/6 期の売上高営業利益率は、前期比 1.4% ポイント低下の 10.1%と予想した。

#### ◆ 証券リサーチセンターの業績予想～ 22 年 6 月期以降

22/6 期以降について、22/6 期は前期比 15.0%増収、23/6 期は同 18.4%増収と予想した。システム事業の受託開発以外は増収を想定しているが、保険販売事業とソリューション事業の FC 部門においては、テレビ広告による集客増で高い増収率を見込んだ。また、システム事業のスマート OCR も増収が続くものとした。差引売上総利益率は 22/6 期は同 1.0%ポイントの上昇、23/6 期は横ばいとした。テレビ広告の投入で広告宣伝費が増加するものの、増収効果により売上高販管費率は低下していくものとし、売上高営業利益率は 23/6 期には 15.0%まで上昇していくものと予想した。

【 図表 10 】証券リサーチセンターの業績予想

(損益計算書)

(単位:百万円)

|                 | 18/6期連 | 19/6期連 | 20/6期連 | 21/6期連CE    | 21/6期連E | 21/6期連E | 22/6期連E | 22/6期連E | 23/6期連E | 23/6期連E |
|-----------------|--------|--------|--------|-------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
|                 |        |        |        |             | (今回)    | (前回)    | (今回)    | (前回)    | (今回)    | (前回)    |
| <b>損益計算書</b>    |        |        |        |             |         |         |         |         |         |         |
| 売上高             | 3,093  | 3,870  | 4,169  | 4,800~5,000 | 4,650   | 4,807   | 5,346   | 5,402   | 6,332   | 5,977   |
| 前期比             | 8.6%   | 25.1%  | 7.7%   | 15.1%~19.9% | 11.6%   | 16.8%   | 15.0%   | 12.4%   | 18.4%   | 10.6%   |
| 保険販売事業          | 2,004  | 2,646  | 2,575  | 2,930       | 2,834   | 3,078   | 3,269   | 3,425   | 3,911   | 3,745   |
| 前期比             | 6.6%   | 32.1%  | -2.7%  | 13.8%       | 10.0%   | 15.6%   | 15.3%   | 11.3%   | 19.6%   | 9.3%    |
| 売上構成比           | 64.8%  | 68.4%  | 61.8%  | 61.0%       | 60.9%   | 64.0%   | 61.1%   | 63.4%   | 61.8%   | 62.7%   |
| 直営店部門           | 1,391  | 2,165  | 2,273  | 2,720       | 2,594   | 2,648   | 2,969   | 2,925   | 3,561   | 3,175   |
| 前期比             | -      | 55.6%  | 5.0%   | 19.6%       | 14.1%   | 13.5%   | 14.5%   | 10.5%   | 19.9%   | 8.6%    |
| 法人営業部門          | 612    | 481    | 301    | 210         | 240     | 430     | 300     | 500     | 350     | 570     |
| 前期比             | -      | -21.4% | -37.3% | -30.4%      | -20.3%  | 30.3%   | 25.0%   | 16.3%   | 16.7%   | 14.0%   |
| ソリューション事業       | 901    | 989    | 1,176  | 1,360       | 1,296   | 1,318   | 1,467   | 1,477   | 1,730   | 1,641   |
| 前期比             | -      | 9.8%   | 18.8%  | 15.6%       | 10.2%   | 13.5%   | 13.2%   | 12.0%   | 18.0%   | 11.1%   |
| 売上構成比           | 29.1%  | 25.6%  | 28.2%  | 28.3%       | 27.9%   | 27.4%   | 27.4%   | 27.4%   | 27.3%   | 27.5%   |
| FC部門            | 385    | 394    | 452    | 440         | 555     | 507     | 678     | 567     | 843     | 628     |
| 前期比             | -      | 2.3%   | 14.7%  | -2.7%       | 23.0%   | 15.0%   | 22.1%   | 11.8%   | 24.4%   | 10.8%   |
| AS部門            | 516    | 595    | 723    | 920         | 740     | 811     | 788     | 910     | 886     | 1,013   |
| 前期比             | -      | 15.3%  | 21.6%  | 27.1%       | 2.5%    | 12.7%   | 6.5%    | 12.2%   | 12.5%   | 11.3%   |
| システム事業          | 187    | 233    | 417    | 500         | 520     | 410     | 610     | 500     | 690     | 590     |
| 前期比             | 104.9% | 24.5%  | 78.7%  | 19.7%       | 24.5%   | 41.4%   | 17.3%   | 22.0%   | 13.1%   | 18.0%   |
| 売上構成比           | 6.1%   | 6.0%   | 10.0%  | 10.4%       | 11.2%   | 8.5%    | 11.4%   | 9.3%    | 10.9%   | 9.9%    |
| 受託開発等           | 174    | 172    | 238    | -           | 270     | 210     | 270     | 230     | 270     | 250     |
| 前期比             | -      | -1.1%  | 38.4%  | -           | 13.4%   | 10.5%   | 0.0%    | 9.5%    | 0.0%    | 8.7%    |
| スマートOCR         | 13     | 61     | 179    | -           | 250     | 200     | 340     | 270     | 420     | 340     |
| 前期比             | -      | 369.2% | 194.2% | -           | 39.7%   | 100.0%  | 36.0%   | 35.0%   | 23.5%   | 25.9%   |
| 主要顧客            |        |        |        |             |         |         |         |         |         |         |
| オリックス生命保険       | 266    | -      | -      | -           | -       | -       | -       | -       | -       | -       |
| マニユライフ生命保険      | -      | 514    | 327    | -           | -       | -       | -       | -       | -       | -       |
| ネオファースト生命保険     | -      | 429    | 497    | -           | -       | -       | -       | -       | -       | -       |
| 差引売上総利益         | 2,696  | 3,382  | 3,607  | -           | 4,046   | 4,230   | 4,704   | 4,754   | 5,572   | 5,259   |
| 前期比             | 8.0%   | 25.4%  | 6.7%   | -           | 12.2%   | 16.8%   | 16.3%   | 12.4%   | 18.4%   | 10.6%   |
| 売上総利益率          | 87.2%  | 87.4%  | 86.5%  | -           | 87.0%   | 88.0%   | 88.0%   | 88.0%   | 88.0%   | 88.0%   |
| 販売費及び一般管理費      | 2,429  | 2,819  | 3,128  | -           | 3,576   | 3,596   | 4,061   | 3,979   | 4,621   | 4,359   |
| 売上高販管費率         | 78.5%  | 72.8%  | 75.0%  | -           | 76.9%   | 74.8%   | 76.0%   | 73.7%   | 73.0%   | 72.9%   |
| 営業利益            | 266    | 563    | 479    | 460~500     | 469     | 633     | 643     | 775     | 951     | 900     |
| 前期比             | 15.1%  | 111.0% | -14.9% | -4.0%~4.3%  | -2.0%   | 35.1%   | 37.0%   | 22.4%   | 47.9%   | 16.1%   |
| 売上高営業利益率        | 8.6%   | 14.6%  | 11.5%  | 9.2%~10.4%  | 10.1%   | 13.2%   | 12.0%   | 14.3%   | 15.0%   | 15.1%   |
| 保険販売事業          | 361    | 726    | 542    | -           | 510     | 677     | 523     | 770     | 645     | 861     |
| 前期比             | 13.2%  | 100.7% | -2.7%  | -           | -5.9%   | 15.6%   | 2.5%    | 11.3%   | 23.4%   | 9.3%    |
| セグメント利益率        | 18.0%  | 27.4%  | 21.1%  | -           | 18.0%   | 22.0%   | 16.0%   | 22.5%   | 16.5%   | 23.0%   |
| ソリューション事業       | 297    | 324    | 421    | -           | 440     | 488     | 528     | 554     | 657     | 623     |
| 前期比             | 3.7%   | 9.2%   | 18.8%  | -           | 4.5%    | 13.5%   | 19.8%   | 12.0%   | 24.5%   | 11.1%   |
| セグメント利益率        | 33.0%  | 32.8%  | 35.9%  | -           | 34.0%   | 37.0%   | 36.0%   | 37.5%   | 38.0%   | 38.0%   |
| システム事業          | 18     | 16     | 47     | -           | 67      | 69      | 91      | 92      | 124     | 118     |
| 前期比             | 6.9%   | -10.9% | 78.7%  | -           | 40.9%   | 41.4%   | 35.4%   | 22.0%   | 35.7%   | 18.0%   |
| セグメント利益率        | 10.1%  | 7.2%   | 11.5%  | -           | 13.0%   | 17.0%   | 15.0%   | 18.5%   | 18.0%   | 20.0%   |
| 調整額             | -410   | -504   | -532   | -           | -548    | -601    | -499    | -642    | -475    | -703    |
| 経常利益            | 251    | 546    | 488    | 460~500     | 474     | 637     | 647     | 778     | 955     | 903     |
| 前期比             | 17.8%  | 117.6% | -10.6% | -5.9%~2.3%  | -2.9%   | 34.4%   | 36.6%   | 22.3%   | 47.6%   | 16.0%   |
| 売上高経常利益率        | 8.1%   | 14.1%  | 11.7%  | 9.2%~10.4%  | 10.2%   | 13.3%   | 12.1%   | 14.4%   | 15.1%   | 15.1%   |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 174    | 327    | 323    | 280~330     | 308     | 401     | 421     | 490     | 621     | 569     |
| 前期比             | -6.2%  | 87.4%  | -1.2%  | -13.4%~2.1% | -4.6%   | 35.5%   | 36.6%   | 22.3%   | 47.6%   | 16.0%   |
| 売上高当期純利益率       | 5.6%   | 8.5%   | 7.8%   | 5.6%~6.9%   | 6.6%    | 8.4%    | 7.9%    | 9.1%    | 9.8%    | 9.5%    |

(注) CE: 会社予想 E: 証券リサーチセンター予想

21/6 期の会社計画のセグメントや部門別の売上高は、全体の売上高が 4,800 百万円の場合の金額

会社計画の利益率のレンジは、「利益の最小値÷売上高の最大値」と「利益の最大値÷売上高の最小値」で算出

(出所) アイリックコーポレーション有価証券報告書、決算短信、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

【 図表 11 】証券リサーチセンターの業績予想 (貸借対照表／キャッシュ・フロー計算書) (単位:百万円)

|                     | 18/6期連 | 19/6期連 | 20/6期連 | 21/6期連CE | 21/6期連E<br>(今回) | 21/6期連E<br>(前回) | 22/6期連E<br>(今回) | 22/6期連E<br>(前回) | 23/6期連E<br>(今回) | 23/6期連E<br>(前回) |
|---------------------|--------|--------|--------|----------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>貸借対照表</b>        |        |        |        |          |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 現金及び預金              | 937    | 2,675  | 2,105  | -        | 2,068           | 2,461           | 2,189           | 2,831           | 2,574           | 3,283           |
| 受取手形及び売掛金           | 316    | 332    | 414    | -        | 460             | 456             | 529             | 513             | 626             | 567             |
| 商品及び製品、原材料及び貯蔵品     | -      | -      | -      | -        | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| その他                 | 84     | 91     | 112    | -        | 112             | 131             | 112             | 131             | 112             | 131             |
| 流動資産                | 1,338  | 3,099  | 2,632  | -        | 2,641           | 3,049           | 2,830           | 3,475           | 3,313           | 3,983           |
| 有形固定資産              | 172    | 187    | 212    | -        | 276             | 217             | 341             | 233             | 405             | 251             |
| 無形固定資産              | 290    | 341    | 552    | -        | 714             | 625             | 838             | 659             | 901             | 683             |
| 投資その他の資産            | 330    | 402    | 574    | -        | 574             | 564             | 574             | 564             | 574             | 564             |
| 固定資産                | 793    | 932    | 1,340  | -        | 1,565           | 1,407           | 1,754           | 1,457           | 1,881           | 1,500           |
| 資産合計                | 2,132  | 4,032  | 3,973  | -        | 4,207           | 4,457           | 4,585           | 4,933           | 5,195           | 5,483           |
| 買掛金                 | 18     | 22     | 47     | -        | 53              | 36              | 61              | 40              | 72              | 44              |
| 短期借入金               | -      | -      | -      | -        | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| 1年内返済予定の長期借入金       | -      | -      | -      | -        | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| 未払金、未払費用            | 213    | 218    | 169    | -        | 190             | 240             | 219             | 270             | 259             | 298             |
| 未払法人税等              | 30     | 223    | 60     | -        | 61              | 165             | 83              | 201             | 123             | 234             |
| その他                 | 103    | 208    | 171    | -        | 171             | 208             | 171             | 208             | 171             | 208             |
| 流動負債                | 366    | 673    | 449    | -        | 477             | 649             | 536             | 720             | 627             | 786             |
| 長期借入金               | -      | -      | -      | -        | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| その他                 | 25     | 10     | 23     | -        | 23              | 18              | 23              | 18              | 23              | 18              |
| 固定負債                | 25     | 10     | 23     | -        | 23              | 18              | 23              | 18              | 23              | 18              |
| 純資産合計               | 1,740  | 3,348  | 3,500  | -        | 3,706           | 3,789           | 4,025           | 4,195           | 4,544           | 4,679           |
| (自己資本)              | 1,738  | 3,347  | 3,499  | -        | 3,705           | 3,788           | 4,024           | 4,194           | 4,543           | 4,678           |
| (新株予約権)             | 1      | 0      | 0      | -        | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| <b>キャッシュ・フロー計算書</b> |        |        |        |          |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| 税金等調整前当期純利益         | 250    | 533    | 484    | -        | 474             | 637             | 647             | 778             | 955             | 903             |
| 減価償却費、減損損失          | 122    | 146    | 165    | -        | 59              | 58              | 58              | 56              | 59              | 54              |
| のれん償却費              | 2      | 2      | 8      | -        | 11              | 11              | 11              | 11              | 11              | 9               |
| 売上債権の増減額(～は増加)      | -32    | 1      | -83    | -        | -45             | -57             | -68             | -56             | -97             | -54             |
| 棚卸資産の増減額(～は増加)      | -10    | 7      | -5     | -        | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| 仕入債務の増減額(～は減少)      | 4      | 4      | 24     | -        | 6               | 5               | 7               | 4               | 11              | 4               |
| 未払金、未払費用の増減額(～は減少)  | -52    | -14    | -41    | -        | 20              | 34              | 28              | 29              | 40              | 28              |
| 法人税等の支払額・還付額        | -35    | -34    | -283   | -        | -164            | -192            | -204            | -251            | -294            | -302            |
| その他                 | -51    | 65     | -65    | -        | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー    | 197    | 712    | 203    | -        | 361             | 497             | 480             | 572             | 685             | 644             |
| 有形固定資産の取得による支出      | -58    | -54    | -58    | -        | -108            | -58             | -108            | -58             | -108            | -58             |
| 有形固定資産の売却による収入      | -      | -      | -      | -        | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| 無形固定資産の取得による支出      | -106   | -152   | -149   | -        | -187            | -52             | -150            | -59             | -90             | -48             |
| 無形固定資産の売却による収入      | -      | -      | -      | -        | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| 差入保証金の差入・回収による収支    | -9     | -37    | -82    | -        | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| その他                 | -9     | -      | -307   | -        | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー    | -181   | -251   | -598   | -        | -295            | -110            | -258            | -117            | -198            | -106            |
| 短期借入金の増減額(～は減少)     | 0      | -      | -      | -        | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| 長期借入金の増減額(～は減少)     | -      | -      | -      | -        | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| 株式の発行による収入          | -      | 1,152  | -      | -        | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| 自己株式の処分による収入        | -      | 32     | -      | -        | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| 新株予約権の行使による収入       | -      | 95     | -      | -        | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| 配当金の支払額             | -      | -      | -170   | -        | -102            | -85             | -102            | -85             | -102            | -85             |
| その他                 | -4     | -4     | -4     | -        | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー    | -4     | 1,276  | -175   | -        | -102            | -85             | -102            | -85             | -102            | -85             |
| 現金及び現金同等物に係る換算価額    | 0      | 0      | 0      | -        | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| 現金及び現金同等物の増減額(～は減少) | 11     | 1,737  | -569   | -        | -36             | 301             | 120             | 369             | 385             | 452             |
| 現金及び現金同等物の期首残高      | 926    | 937    | 2,675  | -        | 2,105           | 2,160           | 2,068           | 2,461           | 2,189           | 2,831           |
| 現金及び現金同等物の期末残高      | 937    | 2,675  | 2,105  | -        | 2,068           | 2,461           | 2,189           | 2,831           | 2,574           | 3,283           |

(注) CE:会社予想 E:証券リサーチセンター予想

(出所) アイリックコーポレーション有価証券報告書、決算短信、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成



**> 投資に際しての留意点****◆ 保険業法の変更の可能性**

同社の売上高の大半は、同社自身が保険を販売するか、保険業界で事業展開する事業者へのシステム・サービスの提供によって生み出されている。同社自身が生命保険募集人及び損害保険代理店として登録していることもあり、保険業法をはじめとした法的規制を受けている。従って、保険業法等の法制度が変更された場合、同社の事業展開や業績に影響が及ぶ可能性がある。

**◆ 金融当局の方針の変更の影響を受ける可能性**

19年2月14日には、生命保険各社が経営者向け（法人向け）の節税保険である全損商品の販売を一斉に休止した、いわゆる「バレンタインショック」が発生した。これは国税庁の方針によるものであり、同社も法人営業部門の販売において大きな影響を受けた。このように、当局の方針の変更により、保険商品の販売動向が急激に大きく変化することは今後も可能性がある。

**◆ 保険商品の条件の変更の影響を受ける可能性**

保険商品の条件が急に変更となることがあり、その場合、保険商品の販売動向に影響が及ぶことが考えられる。実際、20/6期には、一部の一時払外貨建終身保険の予定利率が引き下げられ、「保険クリニック」での販売件数や成約単価に影響を受けたケースがある。

**◆ 新型コロナウイルス感染症の再拡大の可能性**

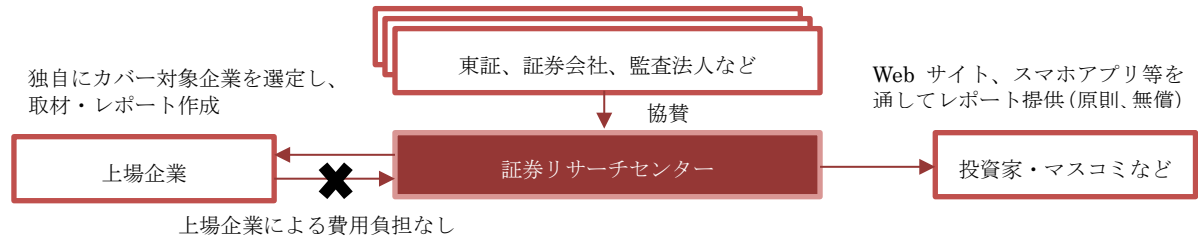
20/6期は新型コロナウイルス感染症の感染拡大が影響し、第3四半期の決算公表時に、20/6期会社計画の下方修正を余儀なくされた。20年3月～5月にかけては、1回目の緊急事態宣言が発出されたため、「保険クリニック」の店舗の休業または営業時間短縮があったほか、契約交渉中であったFC店舗の出店の遅延や、ソリューション事業のAS部門での対面式での教育研修の中止や延期という形で影響が出た。

21年3月に全国で緊急事態宣言が解除となったが、新規感染者数は下げ止まりから増加に転じている。4月2日時点で、大阪、兵庫、宮城の3府県にまん延防止等重点措置が出ている状況にある。このまま感染が拡大するかの見通しはしづらいが、再度、緊急事態宣言が発出される可能性もある。その場合、同社の事業活動及び業績に影響が出ることも考えられる。

## 証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



### ■協賛会員

株式会社東京証券取引所  
みずほ証券株式会社  
有限責任監査法人トーマツ  
日本証券業協会  
宝印刷株式会社

SMBC 日興証券株式会社  
有限責任あずさ監査法人  
三優監査法人  
日本証券アナリスト協会  
株式会社プロネクサス

大和証券株式会社  
EY 新日本有限責任監査法人  
太陽有限責任監査法人  
監査法人 A&A パートナーズ

野村證券株式会社  
株式会社 ICMG  
株式会社 SBI 証券  
いちよし証券株式会社

### アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

### 免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。