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10月15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 20211012

Copyright© 2012 Stock Research Center. All Rights Reserved.　本レポートの権利は一般社団法人 証券リサーチセンターに属します。いかなる形でも無断での複写・転載・利用を禁じます

アイリックコーポレーション（7325 東証マザーズ） 発行日：2021/10/15

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
新型コロナウイルス禍の影響からの脱却で 22 年 6 月期は大幅増益の会社計画

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

＞ 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 月期決算

・21/6 期決算は、売上高 4,638 百万円（前期比 11.3%増）、営業利益 365 百万円（同 23.7%減）となった。21/6 期は投資の期という位置づけのもと、費用増加が見込まれていた。この費用増に加え、新型コロナウイルス禍により第 4 四半期の保険販売が伸び悩み、期初会社計画を下回った。

◆ 22 年 6 月期業績予想

・22/6 期業績について、同社は、売上高 5,564 百万円（前期比 20.0%増）、営業利益 550 百万円（同 50.3%増）と計画している。22/6 期から新収益認識基準が適用されるが、その影響が軽微なため、前期比は新基準適用前の 21/6 期実績と比較した参考値として掲示している（以下同じ）。

・証券リサーチセンター（以下、当センター）では、22/6 期の業績予想を、売上高 5,603 万円（前期比 20.8%増）、営業利益 575 百万円（同 57.4%増）とした。新型コロナウイルス禍の影響からの脱却と、前期に実施した投資の効果により、保険販売事業の直営店部門やソリューション事業の拡大が進み、会社計画をやや上回る水準での予想とした。

◆ 今後の注目点

・当センターでは、23/6 期 18.3%増収、24/6 期 16.5%増収を見込み、売上高営業利益率は 23/6 期には 12.1%、24/6 期には 14.1%へ上昇していくものと予想した。

・テレビ広告投入による知名度向上と、来客数の増加に対応するための業務の DX 化の推進という中期計画の骨子は変わっていない。新型コロナウイルス禍で足を引っ張られた状況からどれだけ挽回できるか、その進捗を確かめていく展開となろう。

【主要指標】

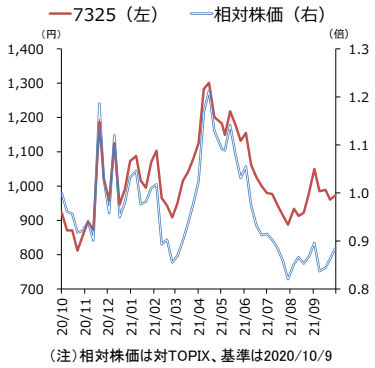
	2021/10/8
株価 （円）	973
発行済株式数 （株）	8,538,000
時価総額 （百万円）	8,307

	前期実績	今期予想	来期予想
PER （倍）	35.6	22.8	16.5
PBR （倍）	2.3	2.1	1.9
配当利回り（%）	1.2	1.2	1.2

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン（%）	0.4	6.3	19.8
対TOPIX（%）	3.9	3.0	-3.5

【株価チャート】



（注）相対株価は対TOPIX、基準は2020/10/9

【 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 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2020/6	4,169	7.7	479	-14.9	488	-10.6	323	-1.2	37.9	409.9	12.0
2021/6	4,638	11.3	365	-23.7	374	-23.4	233	-27.8	27.3	425.2	12.0
2022/6 CE	5,564	20.0	550	50.3	557	48.8	349	49.6	40.9	-	未定
2022/6 E	5,603	20.8	575	57.4	580	55.2	364	56.1	42.6	456.0	12.0
2023/6 E	6,626	18.3	799	38.8	804	38.5	504	38.5	59.0	503.0	12.0
2024/6 E	7,719	16.5	1,087	36.1	1,092	35.8	685	35.8	80.2	571.3	12.0

(注) CE：会社予想、E：証券リサーチセンター予想
22/6期より新収益認識基準適用。適用の影響が軽微のため、22/6期の前期比は旧基準での21/6期の業績数値との比較を掲示

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ず、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。

＞ 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[注1]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。21 年 6 月末時点で 52 店の直営店舗のほか、195 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）。売上高の約 6 割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				売上構成比			
					18/6期	19/6期	20/6期	21/6期	18/6期	19/6期	20/6期	21/6期
保険販売事業	2,004	2,646	2,575	2,759	6.6%	32.1%	-2.7%	7.1%	64.8%	68.4%	61.8%	59.5%
直営店部門	1,391	2,165	2,273	2,517	―	55.6%	5.0%	10.7%	45.0%	55.9%	54.5%	54.3%
法人営業部門	612	481	301	242	―	10.0%	-37.4%	-19.8%	19.8%	12.4%	7.2%	5.2%
ソリューション事業	901	989	1,176	1,327	2.7%	9.8%	18.8%	12.9%	29.1%	25.6%	28.2%	28.6%
FC部門	385	394	452	564	―	2.3%	14.7%	24.7%	12.4%	10.2%	10.8%	12.2%
AS部門	516	595	723	763	―	15.3%	21.5%	5.5%	16.7%	15.4%	17.3%	16.4%
システム事業	187	233	417	551	104.9%	24.5%	78.7%	32.0%	6.1%	6.0%	10.0%	11.9%
合計	3,093	3,870	4,169	4,638	8.6%	25.1%	7.7%	11.3%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

	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				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	18/6期	19/6期	20/6期	21/6期
保険販売事業	361	726	542	491	13.2%	100.7%	-25.3%	-9.4%	18.0%	27.4%	21.1%	17.8%
ソリューション事業	297	324	421	376	3.7%	9.2%	30.0%	-10.8%	33.0%	32.8%	35.9%	28.3%
システム事業	18	16	47	36	6.9%	-10.9%	184.8%	-24.6%	10.1%	7.2%	11.5%	6.6%
調整額	-410	-504	-532	-538	―	―	―	―	―	―	―	―
合計	266	563	479	365	15.1%	111.0%	-14.9%	-23.7%	8.6%	14.6%	11.5%	7.9%

（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

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ず、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。

＞ 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さ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。

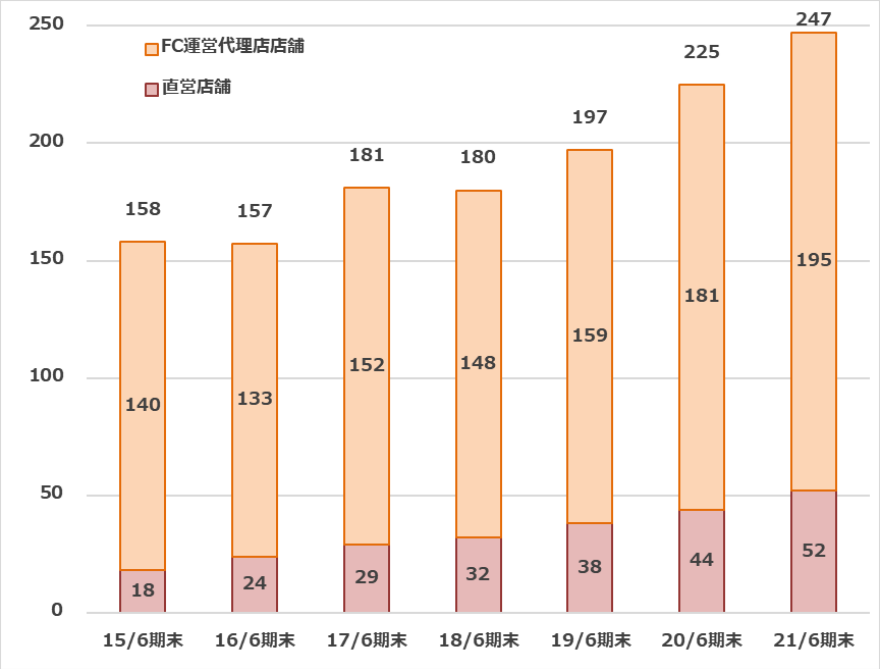
直営店舗の運営は同社の創業来の事業であり、96 年の保険業法改正を受け、99 年に業界初の来店型乗合保険ショップを開設した。

以来店舗数を増やし、21 年 6 月末時点で 52 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 247 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。

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ず、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。

【 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

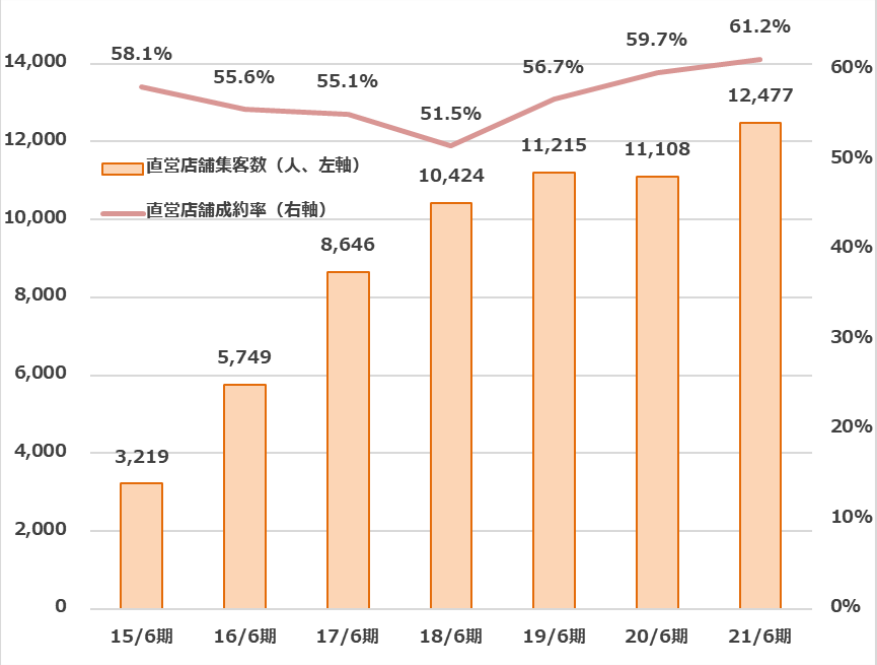
保険販売事業においては、直営店舗での販売であっても、法人向け販売であっても、顧客は保険会社と保険契約を締結し、顧客が保険会社に対し保険料を支払う。その保険料に基づいて、保険会社から同社に支払われる保険手数料が同社の売上となる。

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、新型コロナウイルス禍の影響を受けた 20/6 期を除くと増加傾向にある。集客数に対する成約率も上昇が続き、21/6 期は 60%台に乗った（図表 3）。

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ず、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。

【 図表 3 】直営店舗の集客数と成約率の推移

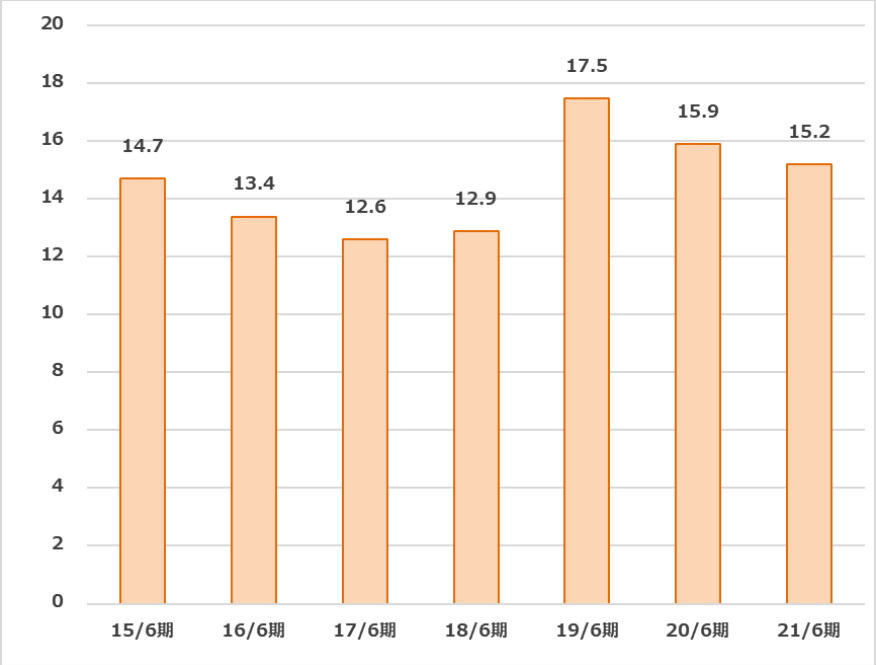


（出所）アイリックコーポレーション決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

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低下傾向が続き、直近は 15 万円台で推移している（図表 4）。

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ず、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。

【 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 店舗と共同で行う募集行為を通じて成約に至った際の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。

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ず、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。

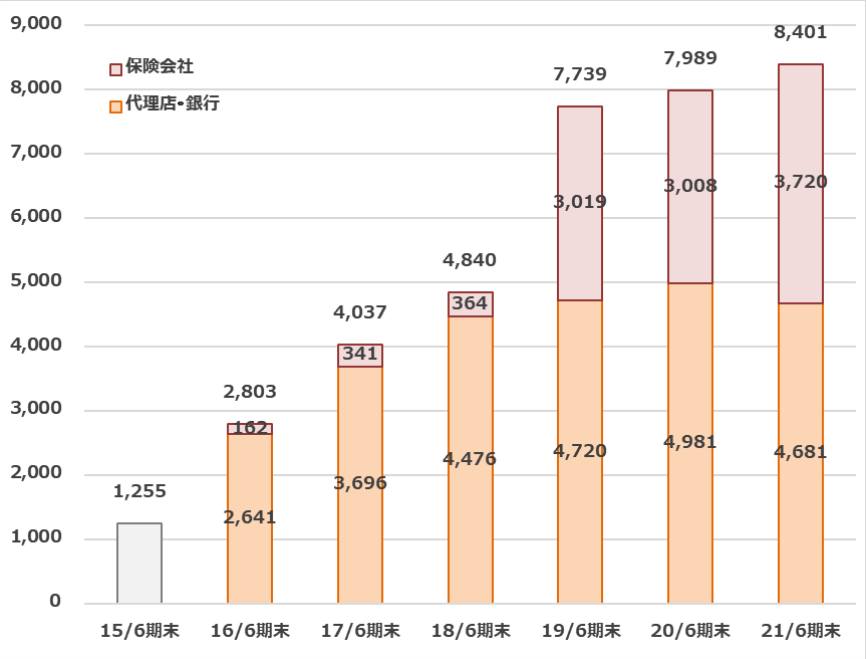
AS 部門の売上高は大きく 2 つに分類される。

(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 21 年 6 月末時点で 8,401ID となった。21/6 期は、新型コロナウイルス禍の影響で、比較的大きな契約先であった代理店で解約があり、代理店･銀行の ID は減少しているが、保険会社等での新規採用があり、全体として増加が続いている（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

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ず、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 年前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

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ず、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。

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。

同社は、次世代型 OCR [注2] 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。

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。

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。

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ず、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。

【 図表 6 】SWOT 分析

強み (Strength)	•全国展開している「保険クリニック」のブランド •高い保険契約継続率に裏付けられる顧客満足度の高さ •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 　- 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 •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 •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 •強固な財務体質
弱み (Weakness)	•「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 •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 　- 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 •代表取締役社長への依存度の高い事業運営
機会 (Opportunity)	•個人保険の契約件数の増加トレンドの継続 •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 •「保険クリニック」の店舗の拡大 　- 直営店舗の出店 　- 成長意欲の高いフランチャイジーの獲得 •「ASシステム」の保険業界への浸透余地の大きさ •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 •AI搭載のスマートOCRの保険業界以外での展開 •上場による知名度の向上
脅威 (Threat)	•保険業界全体の市場規模の伸び悩み •保険会社によって保険手数料率が変更される可能性 •来店型保険代理店の業界で競争が更に激化する可能性 　- 他業種からの新規参入 •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 　- 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 •保険業界における不祥事の発生の可能性 •FC店舗の離脱の可能性 •店舗及び店舗周辺での事故や災害の可能性 •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 •必要な人材が集まらない可能性 •新型コロナウイルス禍の影響が長期化する可能性

（出所）証券リサーチセンター

＞ 知的資本分析

◆ 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が知的資本の源泉

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

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ず、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。

ルティング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以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。

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ず、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。

【 図表７ 】知的資本の分析

項目		分析結果	KPI 項目	KPI 数値（前回）	KPI 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	・直営店部門での集客数	11,108人（20/6期） 6,183人（21/6期2Q累計）	12,447人
			・直営店部門での成約率	59.7%（20/6期） 59.4%（21/6期2Q累計）	61.2%
			・法人営業部門での顧客企業数	開示なし	-----
		・「保険クリニック」のFC契約先	・FC部門でのFC店舗の数	181店舗（20/6期末） 192店舗（21/6期2Q末）	195店舗
			・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	7,989ID（20/6期末） 7,763ID（21/6期2Q末）	8,401ID
			・「ASシリーズ」の利用社数	開示なし	-----
			・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 具体的なID数等の開示なし	-----
			・受託開発の顧客数	開示なし	-----
	ブランド	・「保険クリニック」の知名度及び認知度	・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）	-----
	ネットワーク	・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	・取り扱い保険会社数	生命保険会社27社 損害保険会社18社 （20/6期末）	-----
			・取り扱いの多い保険会社	マニュライフ生命（全売上高の11.9%） ネオファースト生命（全売上高の7.8%） （20/6期）	メディケア生命（全売上高の14.7%） ネオファースト生命（全売上高の6.7%）
		・「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	エルティヴィー	-----
		・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	-----
組織資本	プロセス	・直営店舗の運営	・直営店舗の数	44店舗（20/6期末） 46店舗（21/6期2Q末）	52店舗
			・直営店部門での成約率	59.7%（20/6期） 59.4%（21/6期2Q累計）	61.2%
			・直営店部門での一世帯当たり成約単価	15.9万円（20/6期） 15.6万円（21/6期2Q累計）	15.2万円
			・保険販売事業の従業員数	連結168名 単体168名（20/6期末）	連結192名 単体192名
		・ソリューション事業の運営	・FC部門でのFC店舗の数	181店舗（20/6期末） 192店舗（21/6期2Q末）	195店舗
			・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36名 単体36名（20/6期末）	連結47名 単体47名
		・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31名 単体0名（20/6期末）	連結43名 単体0名
	知的財産 ノウハウ	・ノウハウの蓄積	・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 99年12月から21年経過	-----
			・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18年経過	インフォディオ設立の02年7月から19年経過
		・商標権	・ロゴマーク	「保険クリニック」	-----
			・ブランド、商号	「保険クリニック」「保険IQシステム」 「アイリックコーポレーション」	-----
		・システムの資産	・貸借対照表上のソフトウェア	370百万円（別にソフトウェア仮勘定21百万円）	389百万円（別にソフトウェア仮勘定36百万円）
		・システム事業での研究開発	・研究開発費	12百万円（20/6期） 6百万円（21/6期2Q累計）	13百万円
人的資本	経営陣	・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 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25年経過	会社設立の95年7月より26年経過
		・インセンティブ	・代表取締役社長による保有	1,527,800株（17.89%）	1,528,900株（17.91%）
			・代表取締役社長以外の 取締役による保有	539,800株（6.33%）（20/6期末）	544,900株（6.38%）
			・役員報酬総額（取締役） *社外取締役、監査等委員は除く	204百万円（8名）（20/6期）	213百万円（8名）
	従業員	・企業風土	・従業員数	連結296名 単体265名（20/6期末）	連結336名 単体293名
			・平均年齢	40.4歳（単体）（20/6期末）	40.6歳（単体）
			・平均勤続年数	5.04年（単体）（20/6期末）	5.08年（単体）
		・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	-----

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

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ず、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。

＞ 決算概要

◆ 21 年 6 月期は新型コロナウイルス禍により第 4 四半期の保険販売事業が失速して期初計画に至らず

21/6 期の業績は、売上高 4,638 百万円（前期比 11.3%増）、営業利益 365 百万円（同 23.7%減）、経常利益 374 百万円（同 23.4%減）、親会社株主に帰属する当期純利益 233 百万円（同 27.8%減）となった。

同社は期初時点で売上高 4,800 百万円～5,000 百万円、営業利益 460 百万円～500 百万円と計画していたが、売上高、利益ともレンジ下限を下回った。下限を下回ったのは、第 4 四半期に新型コロナウイルス感染症の第 5 波が到来し、保険販売事業の売上高が伸び悩んだためである。

保険販売事業は売上高が前期比 7.1%増、セグメント利益が同 9.4%減となった。部門別には、直営店部門は同 10.7%増収、法人営業部門は同 19.8%減収だった。21/6 期は投資の期という位置づけで、直営店舗の出店や、知名度向上を目指してテレビ広告の実施等、計画通りに費用を使った一方、上述の通り、第 4 四半期に保険販売が伸び悩んだため、想定以上の減益となった。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 9 店と 1 店の店舗統合により、21/6 期末の店舗数が前期末比 8 店増の 52 店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 12,477 人と前期比 12.3%増となり、直営店成約率も同 1.5%ポイント上昇の 61.2%となったことが増収に貢献した。直営店集客数は、新型コロナウイルス禍の影響を、テレビ広告出稿やオンライン相談への誘導によりカバーした格好である。一方、1 世帯当たりの成約単価は同 4.4%減の 15.2 万円となった。医療保険等の契約金額の低い保険の売れ行きが大きく伸びたことが要因である。

（2） 法人営業部門が大幅減収となったのは、19 年 2 月の通称「バレンタインショック」による影響が続いているためである。これは、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ものである。その後、19 年 6 月 28 日の国税庁からの法人税基本通達により、定期保険や第三分野保険の保険料の損金算入額が引き下げられ、一部の保険が見直された。それ以降、保険会社側から新しい商品が出てくるような大きな動きがないため、顧客に提案できる保険商品がなく、法人営業部門が振るわない要因となった。

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ず、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。

ソリューション事業は売上高が前期比 12.9%増、セグメント利益が同 10.8%減となった。FC 部門は、21/6 期末の FC 店舗が前期末比 14 店増の 195 店になったことにより、同 24.7%増収となった。AS 部門は同 5.5%増収となった。新型コロナウイルス禍の影響により、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ものの、中堅保険会社等の新規導入があり、挽回した。システム導入先を示す ID 数は前期末比 5.2%増の 8,401ID となった。

システム事業は売上高が前期比 32.0%増、セグメント利益が同 24.6%減となった。子会社のインフォディオが開発した「スマート OCR」が、独立行政法人統計センターや国税庁等で導入されることとなり、大幅増収となった。これらの大型案件では複数年にわたって「スマート OCR」が使用されるが、導入時に先行的に開発費用が多くかかるために減益となった。

これらの結果、全体の売上高営業利益率は前期比 3.6%ポイント低下の 7.9%となった。

＞ 最近の変化

◆ 「3 年後のあるべき姿」のアップデート

同社が 20 年 6 月 30 日付で公表した「3 年後のあるべき姿」では、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、継続しているオンライン広告に加え、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、直営店舗での集客数[注3]を 40,000 人にまで増やすとしている。

注3）集客数
「3年後のあるべき姿」で言う集客数とは、「保険クリニック」と何らかの接点を持つ顧客数のことである。
一方、同社が保険販売事業のKPIのひとつとしている集客数は、個人情報を提供した顧客数を示している。

広告による集客増と同時に、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、集客数の増加に伴う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。具体的目標として、相談時間の 25%短縮、1 人当たり生産性を 50%向上することを目標として掲げている。なお、相談時間の短縮は、実際に接客している時間を短くするのではなく、接客の準備のための時間を短くしていくことで実現していく。

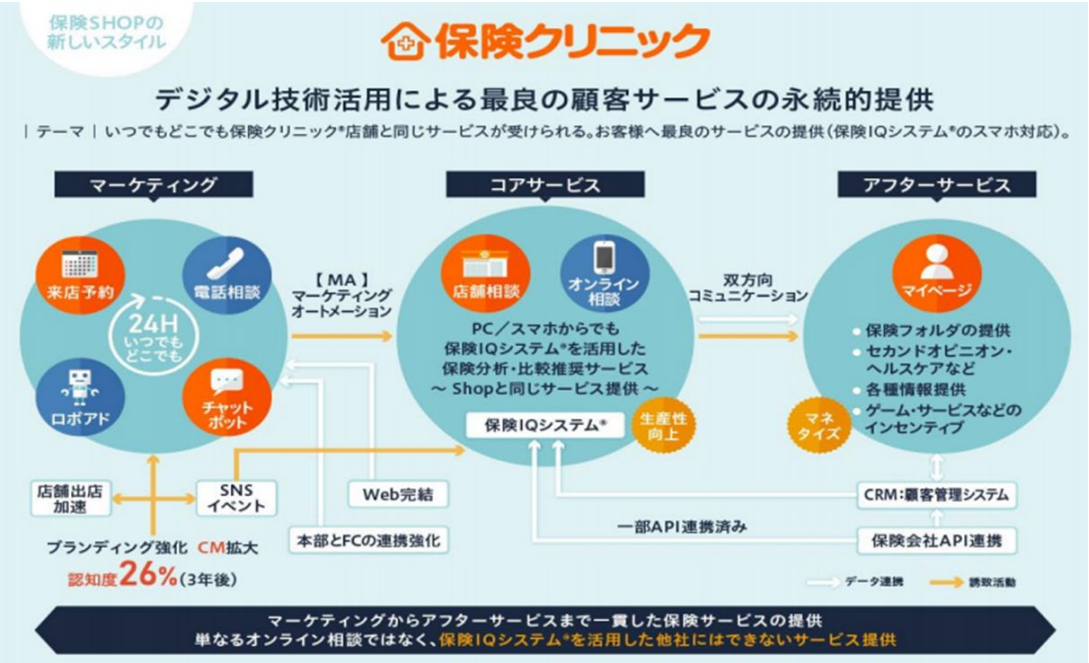
同社は元々、保険のコンサルティング力を上げるために、システムの自社開発を続けてきた。既存のシステムをブラッシュアップしていく

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ず、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。

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目標にどこまで近づけるかが焦点であることは変わらない。

【 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

◆ 22 年 6 月期会社計画

同社は、22/6 期について、売上高 5,564 百万円（前期比 20.0%増）、営業利益 550 百万円（同 50.3%増）、経常利益 557 百万円（同 48.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 349 百万円（同 49.6%増）と計画している（図表 9）。22/6 期から新収益認識基準が適用されるが、新基準適用による影響が軽微のため、参考値として、21/6 期実績値との単純比較を前期比として記載した（以下同じ）。

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ず、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。

保険販売事業は前期比 21.2%増収を計画している。直営店部門は同 23.7%増収を想定している。前期末比 8 店舗純増の 60 店舗を計画しているほか、期の後半にテレビ広告を実施して知名度向上と集客増を図っていく。一方、法人部門は大きな動きはなく、同 5.0%減収と予想している。

ソリューション事業は前期比 18.3%増収を計画している。FC 店舗を前期末比 22 店舗増の 217 店舗にする計画の FC 部門は前期比 15.2%増収としている。AS 部門は、全国規模の金融機関や大手保険会社、地方銀行等の新規導入を進めることで同 20.5%増収と予想している。

システム事業は前期比 17.9%増収を計画している。「スマート OCR 」において、21/6 期に着手した案件の継続に加え、新規案件の受注拡大を見込んでいる。

費用面では、直営店舗の出店に関係する費用やテレビ広告の放映に伴う広告宣伝費の増加があるが、増収効果が上回り、22/6 期の売上高営業利益率は、前期比 2.0%ポイント上昇の 9.9%を予想している。

22/6 期の 1 株当たり配当金は未定としている。なお、20/6 期、21/6 期はともに 12.0 円（期末のみ）で、配当性向は、20/6 期は 31.7%、21/6 期は 43.9%であった。

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ず、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。

【 図表 9 】アイリックコーポレーションの 22 年 6 月期の連結業績計画

（単位：百万円）

	「収益認識に関する会計基準」適用前				「収益認識に関する会計基準」適用後	
	18/6期 実績	19/6期 実績	20/6期 実績	21/6期 実績	22/6期 会社計画	前期比
売上高	3,093	3,870	4,169	4,638	5,564	20.0%
保険販売事業	2,004	2,646	2,575	2,759	3,344	21.2%
直営店部門	1,391	2,165	2,273	2,517	3,114	23.7%
法人営業部門	612	481	301	242	230	-5.0%
ソリューション事業	901	989	1,176	1,327	1,570	18.3%
FC部門	385	394	452	564	650	15.2%
AS部門	516	595	723	763	920	20.5%
システム事業	187	233	417	551	650	17.9%
売上総利益	2,696	3,382	3,607	3,950	–	–
売上総利益率	87.2%	87.4%	86.5%	85.2%	–	–
営業利益	266	563	479	365	550	50.3%
売上高営業利益率	8.6%	14.6%	11.5%	7.9%	9.9%	–
経常利益	251	546	488	374	557	48.8%
売上高経常利益率	8.1%	14.1%	11.7%	8.1%	10.0%	–
親会社株主に帰属する当期純利益	174	327	323	233	349	49.6%
売上高当期純利益率	5.6%	8.5%	7.8%	5.0%	6.3%	–

（注）22/6 期より新収益認識基準適用。適用の影響が軽微のため、22/6 期の前期比は新基準適用前の 21/6 期実績値との比較
（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： 22 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 期の実績を踏まえて、23/6 期までの業績予想を見直すとともに、24/6 期の業績予想を新たに策定した。

当センターでは、22/6 期業績について、売上高 5,603 百万円（前期比 20.8%増）、営業利益 575 百万円（同 57.4%増）、経常利益 580 百万円（同 55.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 364 百万円（同 56.1%増）と予想した。売上高、利益とも会社計画を上回る水準とした（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 22.8%増収とした。内訳は、直営店部門は同 25.5%増収、法人営業部門は同 5.0%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。期末直営店舗は、会社計画と同じ 60 店舗（前期末比 8 店舗増）とした。集客数の増加、成約率の若干の上昇、一世帯当たり成約単価の若干

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ず、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。

の低下を想定して、1 直営店舗 1 カ月当たり売上高は前期比 7.6%の増加を見込んだ。

(2) ソリューション事業は前期比 17.8%増収とした。内訳は、FC 部門は同 17.8%増収、AS 部門は同 18.0%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が続いていることを考慮し、期末 FC 店舗は 215 店舗（前期末比 20 店舗増）、1FC 店舗 1 カ月当たり売上高は前期比 8.0%増とした。

AS 部門の売上高は期中平均 ID 数と 1ID1 カ月当たり売上高から算出した。期末 ID 数は 9,901ID（前期末比 1,500ID 増）と見込み、期中平均 ID 数は前期比 11.7%増、1ID1 カ月当たり売上高は同 5.1%増とした。

(3) システム事業は前期比 17.9%増収とした。内訳は、受託開発等は同 0.8%増収、スマート OCR は前期に引き続き、新規受注の増加を考慮して同 32.5%増収とした。

(4) 22/6 期の差引売上総利益率は、保険販売事業の増収、システム事業での開発費増加の抑制等を想定して前期比 0.8%ポイント上昇の 86.0%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 18.4%増とし、売上高販管費率は同 1.6%ポイント低下の 75.7%とした。

これらの結果、22/6 期の売上高営業利益率は、前期比 2.4%ポイント低下の 10.3%と予想した。

◆ 証券リサーチセンターの業績予想： 23 年 6 月期以降

23/6 期以降について、23/6 期は前期比 18.3%増収、24/6 期は同 16.5%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、店舗数の増加と、テレビ広告による集客増を想定した。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毎期 0.2%ポイントずつ上昇していくものとした。販管費は、出店の増加と、テレビ広告の投入による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 24/6 期には 14.1%まで上昇していくものと予想した。

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ず、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。

【 図表 10 】証券リサーチセンターの連結業績予想 （損益計算書） （単位：百万円）

	「収益認識に関する会計基準」適用前			「収益認識に関する会計基準」適用後 （ただし「前回」は適用前）					
	19/6期連	20/6期連	21/6期連	22/6期連CE	22/6期連E（今回）	22/6期連E（前回）	23/6期連E（今回）	23/6期連E（前回）	24/6期連E
損益計算書									
売上高	3,870	4,169	4,638	5,564	5,603	5,346	6,626	6,332	7,719
前期比	25.1%	7.7%	11.3%	20.0%	20.8%	15.0%	18.3%	18.4%	16.5%
保険販売事業	2,646	2,575	2,759	3,344	3,388	3,269	4,070	3,911	4,809
前期比	32.1%	-2.7%	7.1%	21.2%	22.8%	15.3%	20.1%	19.6%	18.2%
売上構成比	68.4%	61.8%	59.5%	69.7%	60.5%	61.1%	61.4%	61.8%	62.3%
直営店部門	2,165	2,273	2,517	3,114	3,158	2,969	3,840	3,561	4,579
前期比	55.6%	5.0%	10.7%	23.7%	25.5%	14.5%	21.6%	19.9%	19.3%
法人営業部門	481	301	242	230	230	300	230	350	230
前期比	-21.4%	-37.3%	-19.8%	-5.0%	-5.0%	25.0%	0.0%	16.7%	0.0%
ソリューション事業	989	1,176	1,327	1,570	1,564	1,467	1,806	1,730	2,060
前期比	9.8%	18.8%	12.9%	18.3%	17.8%	13.2%	15.5%	18.0%	14.1%
売上構成比	25.6%	28.2%	28.6%	32.7%	27.9%	27.4%	27.3%	27.3%	26.7%
FC部門	394	452	564	650	664	678	783	843	911
前期比	2.3%	14.7%	24.7%	15.2%	17.8%	22.1%	17.9%	24.4%	16.4%
AS部門	595	723	763	920	900	788	1,023	886	1,149
前期比	15.3%	21.6%	5.5%	20.5%	18.0%	6.5%	13.7%	12.5%	12.3%
システム事業	233	417	551	650	650	610	750	690	850
前期比	24.5%	78.7%	32.0%	17.9%	17.9%	17.3%	15.4%	13.1%	13.3%
売上構成比	6.0%	10.0%	11.9%	13.5%	11.6%	11.4%	11.3%	10.9%	11.0%
受託開発等	172	238	248	–	250	270	250	270	250
前期比	-1.1%	38.4%	4.4%	–	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
スマートOCR	61	179	302	–	400	340	500	420	600
前期比	369.2%	194.2%	68.7%	–	32.5%	36.0%	25.0%	23.5%	20.0%
主要顧客									
オリックス生命保険	–	–	–	–	–	–	–	–	–
マニュライフ生命保険	514	327	–	–	–	–	–	–	–
ネオファースト生命保険	429	497	310	–	–	–	–	–	–
メディケア生命保険	–	–	680	–	–	–	–	–	–
差引売上総利益	3,382	3,607	3,950	–	4,818	4,704	5,712	5,572	6,669
前期比	25.4%	6.7%	9.5%	–	22.0%	16.3%	18.5%	18.4%	16.8%
売上総利益率	87.4%	86.5%	85.2%	–	86.0%	88.0%	86.2%	88.0%	86.4%
販売費及び一般管理費	2,819	3,128	3,584	–	4,242	4,061	4,912	4,621	5,582
売上高販管費率	72.8%	75.0%	77.3%	–	75.7%	76.0%	74.1%	73.0%	72.3%
営業利益	563	479	365	550	575	643	799	951	1,087
前期比	111.0%	-14.9%	-23.7%	50.3%	57.4%	37.0%	38.8%	47.9%	36.1%
売上高営業利益率	14.6%	11.5%	7.9%	9.9%	10.3%	12.0%	12.1%	15.0%	14.1%
保険販売事業	726	542	491	–	609	523	740	645	889
前期比	100.7%	-2.7%	-9.4%	–	24.0%	2.5%	21.5%	23.4%	20.1%
セグメント利益率	27.4%	21.1%	17.8%	–	18.0%	16.0%	18.2%	16.5%	18.5%
ソリューション事業	324	421	376	–	531	528	650	657	803
前期比	9.2%	18.8%	-10.8%	–	41.4%	19.8%	22.2%	24.5%	23.6%
セグメント利益率	32.8%	35.9%	28.3%	–	34.0%	36.0%	36.0%	38.0%	39.0%
システム事業	16	47	36	–	58	91	93	124	136
前期比	-10.9%	78.7%	-24.6%	–	61.7%	35.4%	60.3%	35.7%	45.1%
セグメント利益率	7.2%	11.5%	6.6%	–	9.0%	15.0%	12.5%	18.0%	16.0%
調整額	-504	-532	-538	–	-624	-499	-685	-475	-741
経常利益	546	488	374	557	580	647	804	955	1,092
前期比	117.6%	-10.6%	-23.4%	48.8%	55.2%	36.6%	38.5%	47.6%	35.8%
売上高経常利益率	14.1%	11.7%	8.1%	10.0%	10.4%	12.1%	12.1%	15.1%	14.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	327	323	233	349	364	421	504	621	685
前期比	87.4%	-1.2%	-27.8%	49.6%	56.1%	36.6%	38.5%	47.6%	35.8%
売上高当期純利益率	8.5%	7.8%	5.0%	6.3%	6.5%	7.9%	7.6%	9.8%	8.9%

（注）CE：会社予想 E：証券リサーチセンター予想
22/6 期より新収益認識基準適用。適用の影響が軽微のため、22/6 期の前期比は新基準適用前の 21/6 期実績値との比較
（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

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ず、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。

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

	「収益認識に関する会計基準」適用前			「収益認識に関する会計基準」適用後 （ただし「前回」は適用前）					
	19/6期連	20/6期連	21/6期連	22/6期連CE	22/6期連E（今回）	22/6期連E（前回）	23/6期連E（今回）	23/6期連E（前回）	24/6期連E
貸借対照表									
現金及び預金	2,675	2,105	2,071	–	2,169	2,189	2,470	2,574	2,962
受取手形及び売掛金	332	414	564	–	672	529	795	626	926
商品及び製品、原材料及び貯蔵品	–	–	–	–	0	0	0	0	0
その他	91	112	140	–	140	112	140	112	140
流動資産	3,099	2,632	2,776	–	2,982	2,830	3,405	3,313	4,029
有形固定資産	187	212	291	–	320	341	348	405	375
無形固定資産	341	552	580	–	717	838	779	901	842
投資その他の資産	402	574	632	–	632	574	632	574	632
固定資産	932	1,340	1,505	–	1,670	1,754	1,761	1,881	1,850
資産合計	4,032	3,973	4,281	–	4,652	4,585	5,166	5,195	5,880
買掛金	22	47	54	–	66	61	78	72	91
短期借入金	–	–	–	–	0	0	0	0	0
1年内返済予定の長期借入金	–	–	–	–	0	0	0	0	0
未払金、未払費用	218	169	228	–	274	219	324	259	378
未払法人税等	223	60	77	–	130	83	180	123	244
その他	208	171	270	–	270	171	270	171	270
流動負債	673	449	631	–	741	536	853	627	984
長期借入金	–	–	–	–	0	0	0	0	0
その他	10	23	18	–	18	23	18	23	18
固定負債	10	23	18	–	18	23	18	23	18
純資産合計	3,348	3,500	3,631	–	3,892	4,025	4,294	4,544	4,877
(自己資本)	3,347	3,499	3,630	–	3,892	4,024	4,294	4,543	4,876
(新株予約権)	0	0	0	–	0	0	0	0	0
キャッシュ・フロー計算書									
税金等調整前当期純利益	533	484	360	–	580	647	804	955	1,092
減価償却費、減損損失	146	165	205	–	60	58	61	59	62
のれん償却費	2	8	11	–	11	11	11	11	11
売上債権の増減額（－は増加）	1	-83	-69	–	-108	-68	-122	-97	-131
棚卸資産の増減額（－は増加）	7	-5	-6	–	0	0	0	0	0
仕入債務の増減額（－は減少）	4	24	7	–	11	7	12	11	12
未払金、未払費用の増減額（－は減少）	-14	-41	-43	–	45	28	50	40	53
法人税等の支払額・還付額	-34	-283	-96	–	-164	-204	-250	-294	-343
その他	65	-65	63	–	0	0	0	0	0
営業活動によるキャッシュ・フロー	712	203	433	–	437	480	565	685	758
有形固定資産の取得による支出	-54	-58	-129	–	-73	-108	-73	-108	-73
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	-152	-149	-180	–	-163	-150	-90	-90	-90
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	-37	-82	-41	–	0	0	0	0	0
その他	–	-307	-9	–	0	0	0	0	0
投資活動によるキャッシュ・フロー	-251	-598	-360	–	-236	-258	-163	-198	-163
短期借入金の増減額（－は減少）	–	–	–	–	0	0	0	0	0
長期借入金の増減額（－は減少）	–	–	–	–	0	0	0	0	0
株式の発行による収入	1,152	–	–	–	0	0	0	0	0
自己株式の処分による収入	32	–	–	–	0	0	0	0	0
新株予約権の行使による収入	95	–	–	–	0	0	0	0	0
配当金の支払額	–	-170	-102	–	-102	-102	-102	-102	-102
その他	-4	-4	-4	–	0	0	0	0	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,276	-175	-107	–	-102	-102	-102	-102	-102
現金及び現金同等物に係る換算価額	0	0	0	–	0	0	0	0	0
現金及び現金同等物の増減額（－は減少）	1,737	-569	-34	–	98	120	300	385	492
現金及び現金同等物の期首残高	937	2,675	2,105	–	2,071	2,068	2,169	2,189	2,470
現金及び現金同等物の期末残高	2,675	2,105	2,071	–	2,169	2,189	2,470	2,574	2,962

（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

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ず、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。

＞ 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が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

新型コロナウイルス感染症の拡大は、「保険クリニック」の店舗の休業または営業時間短縮、FC 店舗の出店の遅延、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、同社の業績に影響を及ぼしてきた。21/6 期業績が会社計画の水準に届かなかったのも、第 4 四半期に感染第 5 波が到来し、保険販売が減少したことが要因であった。

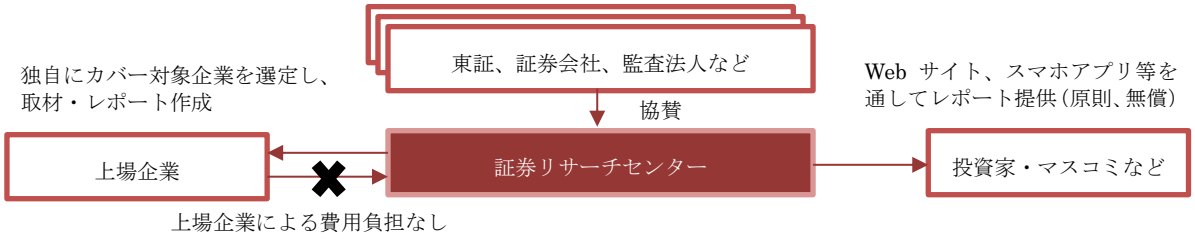
直近の陽性者数の減少から、感染第 5 波はおさまり、21 年 10 月に入って全国で緊急事態宣言が解除となった。このまま感染が収束するか、冬に向けて感染第 6 波がくるかは見通しづらい。感染再拡大の状況によっては、再度、緊急事態宣言が発出される可能性もありうるが、その場合、同社の事業活動及び業績に影響が出ることが考えられる。

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ず、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。

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
監査法人 A&A パートナーズ
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
宝印刷株式会社
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
エイチ・エス証券株式会社
株式会社プロネクサス
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ず、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。