



株式会社アイリックコーポレーション

ログミーFinance

個人投資家向けIRセミナー

株式会社アイリックコーポレーション

2026年8月23日

[東証グロース：7325]





主な事業内容

1. 生命保険コンサルタント業(生命保険代理店)
2. 損害保険代理業
3. FC店舗展開事業並びにそれに付随する各種事業
4. 保険販売支援に関するソリューション事業

会社名 株式会社アイリックコーポレーション

本社所在地 〒113-0033
東京都文京区本郷二丁目27番20号 本郷センタービル4階

大阪支店 大阪府大阪市中央区平野町三丁目4番2号 NCビル6階

資本金 13億5,478万円

設立 1995年7月

代表者 代表取締役CEO 勝本 竜二

グループ会社



主な事業内容

コンピュータソフトウェアの開発及び販売など

会社名 株式会社インフォディオ

資本金 1億円

設立 2002年7月

代表者 代表取締役社長
勝本 伸弘

もっと気軽に保険相談。



主な事業内容

生命保険の募集に関する業務
損害保険代理業

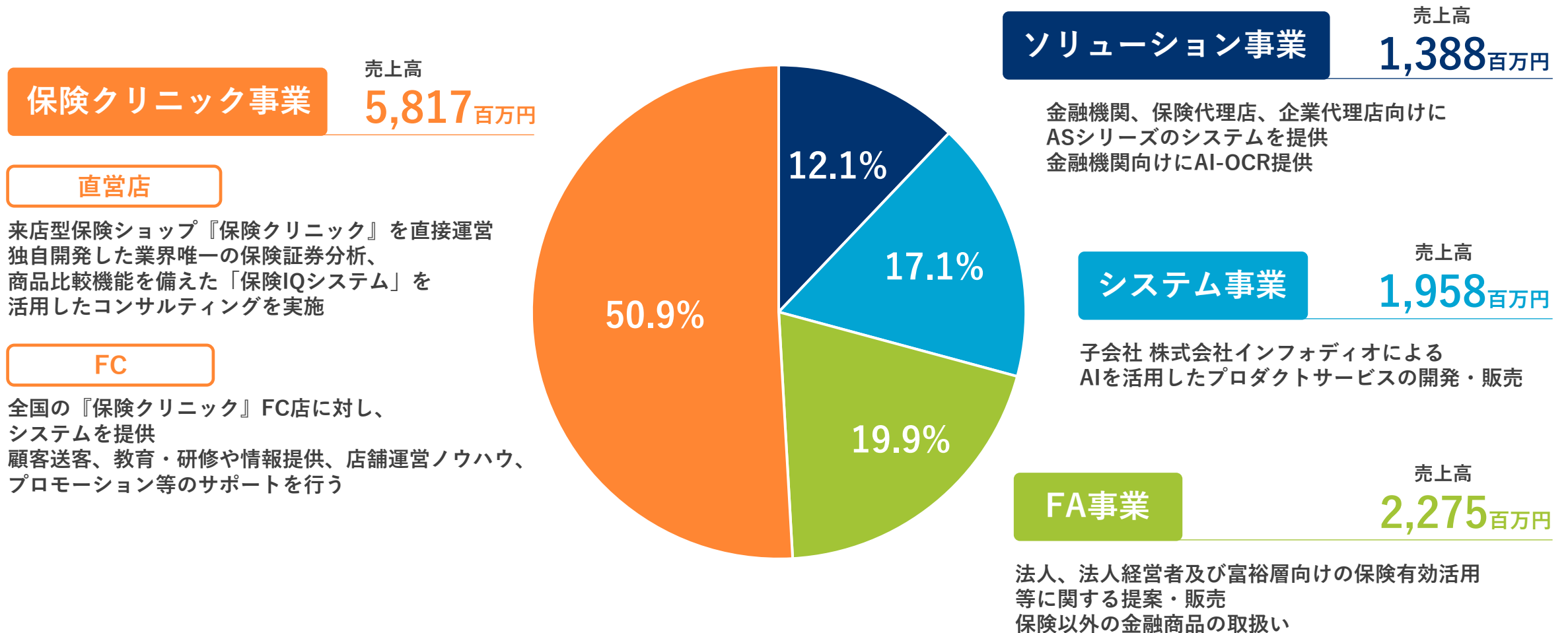
会社名 株式会社ライフアシスト

資本金 8,308万円

設立 2006年5月

代表者 代表取締役社長
皆川 史樹

✓ 保険クリニック事業を主軸に、ソリューション事業、システム事業、FA事業を展開



01 | 改正保険業法

02 | 2026年6月期 決算概要

03 | セグメント別状況

04 | 2027年6月期 通期予想および3か年計画

01 | 改正保険業法

改正保険業法：2026年6月1日施行

「何を販売したか」だけでなく、
「なぜその商品を提案し契約に至ったのか」を説明できることが求められる。

従来以上に顧客本位の業務運営の実践が求められる

主な改正の内容

- ① 特定大規模乗合保険募集人に対する体制整備義務の強化
- ② 特定大規模乗合**損害保険代理店**に対する体制整備義務の強化
- ③ 保険会社等に対する体制整備義務の強化
- ④ 保険会社等による保険契約者等への過度な便宜供与の禁止
- ⑤ 保険仲立人の活用促進に向けた対応等
- ⑥ **乗合代理店**における **適切な比較推奨販売の確保**

※出所：金融庁「令和7年保険業法改正に係る内閣府令（案）等に対するパブリックコメントの実施について」

「契約結果管理」から 「募集プロセス管理」へ

- ・ 比較推奨販売の適正化
- ・ 意向把握、推奨理由の明確化
- ・ 記録保存と検証体制の強化

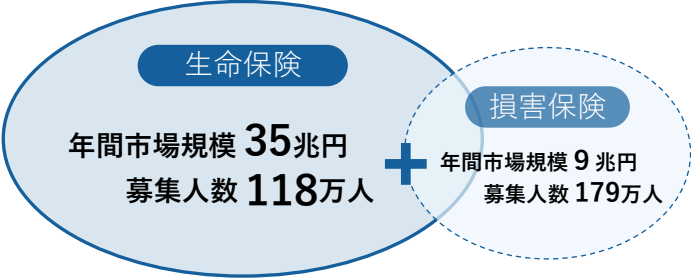
✓顧客の意向に沿って複数の商品を比較し、推奨理由を挙げて提案することが求められる
⇒AS-BOXの需要が高まる見込み

顧客対応		BEFORE	AFTER
顧客意向の把握	- ニーズ確認 - ヒアリング	必須	必須（より重要）
比較推奨の妥当性	- 商品選定 - 比較プロセス	選択制	顧客意向に基づく 比較推奨の徹底
推奨理由の説明	- 推奨理由 - 適合性説明	必須	より具体的な説明と記録
記録保持	- 意向把握 - 比較推奨 - 推奨理由 - 最終意向確認	必要	募集プロセス全体の 記録・管理を重視
事後検証	- モニタリング - 点検 - 改善指導	限定的・ 管理者判断	検証可能な 態勢整備を重視



複数の商品を同一のフォーマットで
比較可能な保険業界で唯一のシステム

メインターゲットは
生命保険業界向けのシステムだが、
今後、損害保険領域においても
需要が高まる予想



事業環境の変化は ビジネスチャンス

保険業法改正による事業環境の変化のもと、
20年以上にわたり培ってきた知見と技術力を活かし、
保険募集業務の高度化・効率化を支援するソリューションを広く提供することで、
保険業界のさらなる発展に貢献してまいります。

✓ 業界唯一のシステムで比較推奨販売に対応可能

✓ AS-BOXは募集プロセスの全般をカバーできるシステム

02 | 2026年6月期 決算概要

- 売上高 10,964百万円（前期比 **16.3%増**）
営業利益 703百万円（前期比 **5.2%減**）
- 保険クリニック事業は、順調に拡大
売上高 5,817百万円（同 **21.4%増**）、営業利益 918百万円（同 **20.9%増**）
- ソリューション事業で想定していた大型案件が未受注となる
- 累進配当を導入し、当期の連結配当性向は **66.6%**



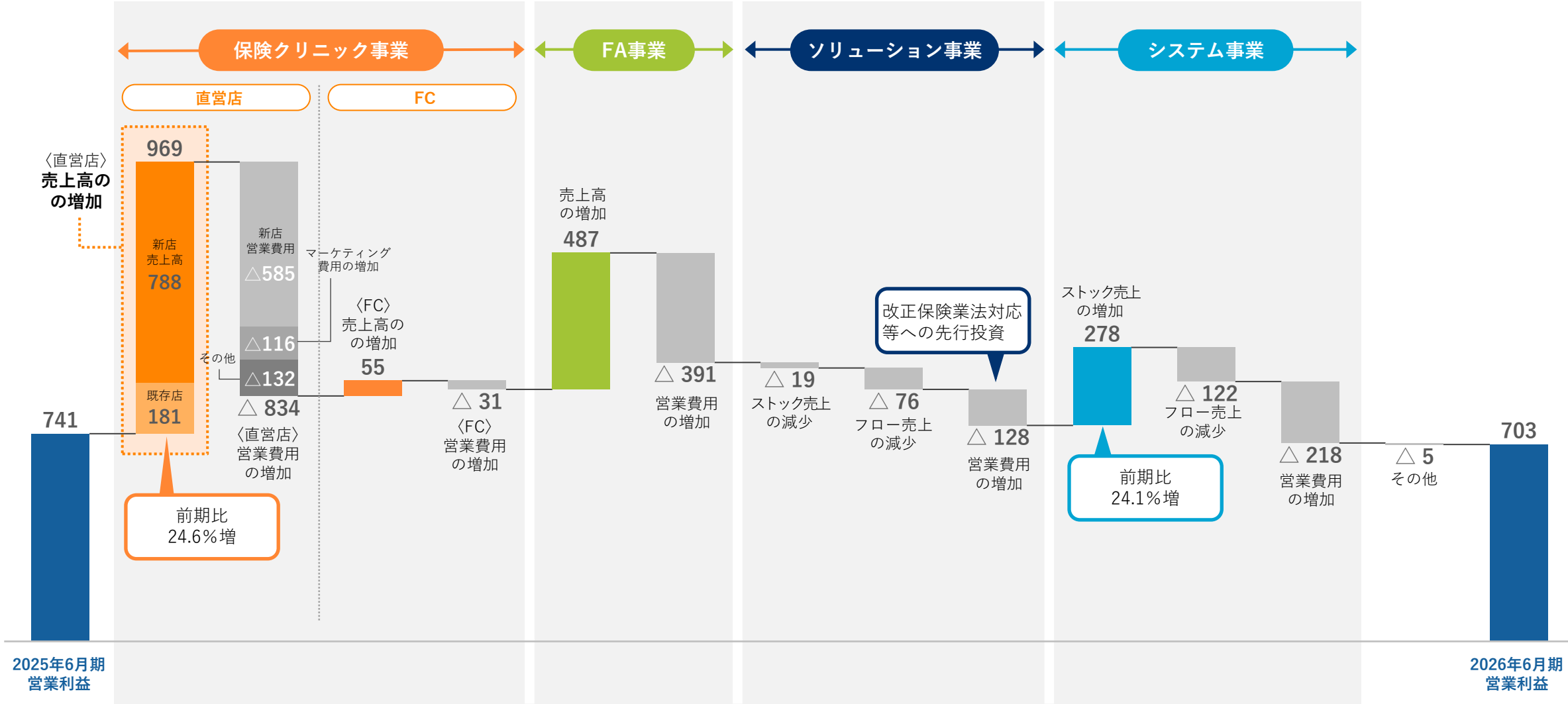
- ✓売上高は、10,964百万円（前期比16.3%増）過去最高を更新も、営業利益は前期比38百万円の減少
- ✓保険クリニック事業は、3件のM&Aなどにより24店舗増加。Web集客も引き続き好調
- ✓ソリューション事業は、想定していた大型案件が未受注（ソリューション事業の営業利益は前期比224百万円の減少）

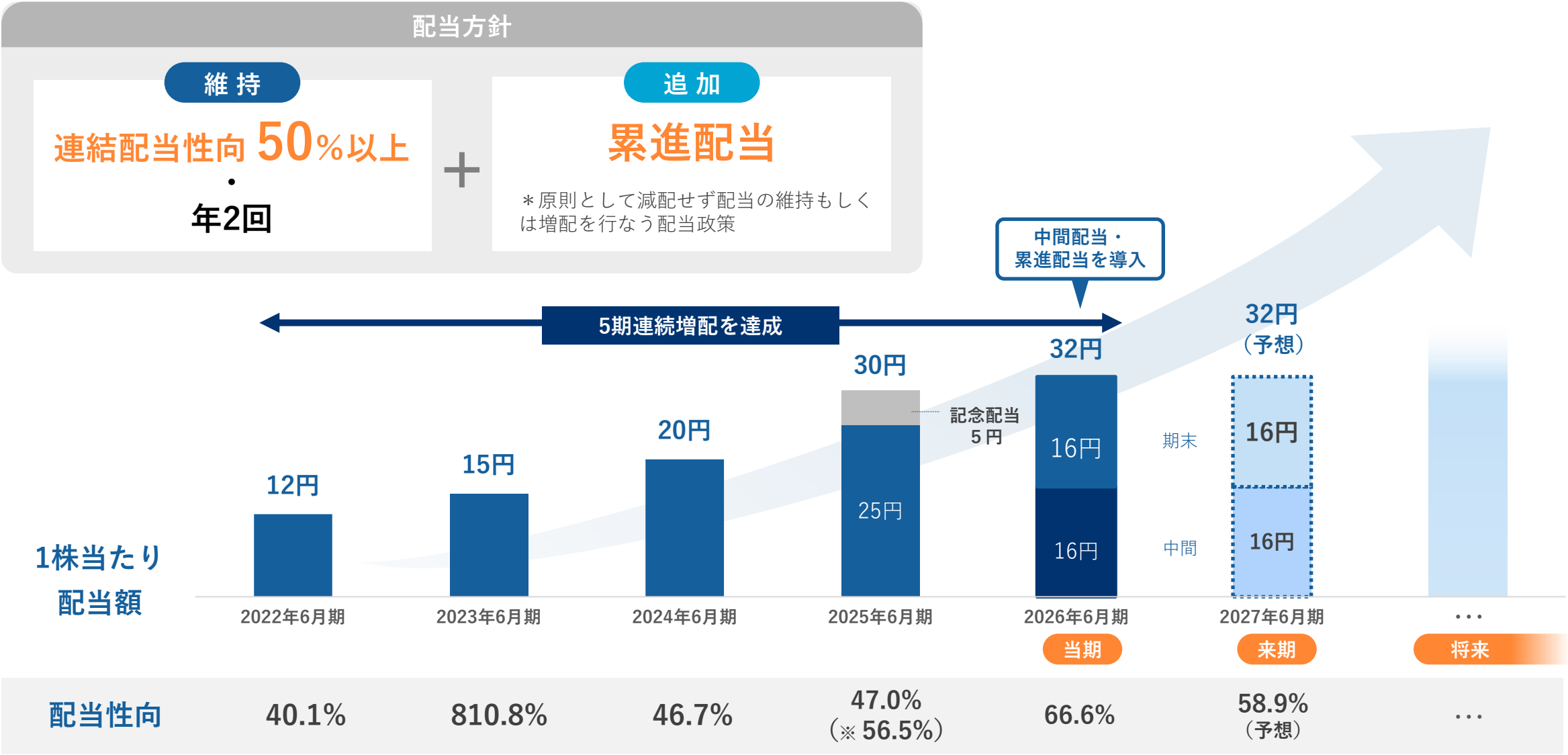
単位：百万円	2025年6月期		2026年6月期		増減額	増減率
	実績	売上高割合	実績	売上高割合		
売上高	9,424	100.0%	10,964	100.0%	+1,539	+16.3%
売上総利益	7,368	78.2%	8,367	76.3%	+999	+13.6%
販売費及び一般管理費	6,626	70.3%	7,664	69.9%	+1,037	+15.7%
営業利益	741	7.9%	703	6.4%	▲38	▲5.2%
経常利益	752	8.0%	711	6.5%	▲41	▲5.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	435	4.6%	392	3.6%	▲42	▲9.8%
1株当たり 当期純利益	53.14円	-	48.02円	-	▲5.12円	▲9.6%
EBITDA※	1,033	11.0%	1,082	9.9%	+49	+4.8%

	取り組み＆振り返り	判定	課題
保険クリニック事業	・ 24店舗増加し、店舗数は300店舗を突破 ・ 3件の事業譲受を実施し、事業基盤を拡大 ・ 事業譲受店舗および既存店舗の収益性が向上	◎	・ 次期20店舗、3か年計画最終年度36店舗の出店計画の着実な遂行 ・ 出店拡大に向けたリーシング機能の強化 ・ 成長を支える人材の採用、育成の推進
FA事業	・ IRRCとライフアシストとの連携強化 ・ 保険にとらわれない保険以外の金融商品の取扱い規模の拡大	○	・ 更なる連携の強化 ・ 募集人の採用による規模拡大
ソリューション事業	・ 受託案件の大幅未達により、フロー売上への依存リスクが顕在化 ・ 改正保険業法対応に向けた先行投資を実施	△	・ フロー売上依存からの脱却 ・ ストック売上（MRR）の大幅な増大 ・ 事業環境の変化をビジネスチャンスへつなげる
システム事業	・ 業績は、概ね想定どおり ・ 好調に推移したストック売上は、2Q以降伸びが鈍化	△	・ 新たな収益の柱となるAIプロダクトの開発、機能拡充 ・ 技術革新への対応

		セグメント売上高／営業利益			概況
単位：百万円		2025年6月期	2026年6月期	増減率	
全社	売上高	9,424	10,964	+16.3%	保険クリニック事業、FA事業が牽引
	営業利益	741	703	▲5.2%	
保険クリニック事業	売上高	4,792	5,817	+21.4%	店舗数は、前期末比 +24店舗
	営業利益	759	918	+20.9%	
直営店	売上高	3,936	4,905	+24.6%	好調なWeb集客により、成約件数が増加
	営業利益	614	749	+22.0%	事業譲受に伴う人件費、賃料などのコスト増を吸収
	売上高	856	911	+6.4%	加盟登録企業は純減2社も、店舗数は3店舗増加
	営業利益	145	169	+16.1%	
FC	売上高	856	911	+6.4%	加盟登録企業は純減2社も、店舗数は3店舗増加
	営業利益	145	169	+16.1%	
FA事業	売上高	1,788	2,275	+27.2%	前期までの新規採用施策などの結果から、好調に推移し
	営業利益	16	112	+566.0%	
ソリューション事業	売上高	1,484	1,388	▲6.5%	大型契約の未受注などにより、売上は前期比 ▲95百万円
	営業利益	565	341	▲39.7%	改正保険業法対応、損害保険分野のシステム開発などへ先行投資
システム事業	売上高	1,803	1,958	+8.6%	ストック売上は前期比24.1%増の1,434百万円
	営業利益	164	101	▲38.1%	
連結調整	売上高	▲443	▲475	－	
	営業利益	▲765	▲770	－	

(単位：百万円)





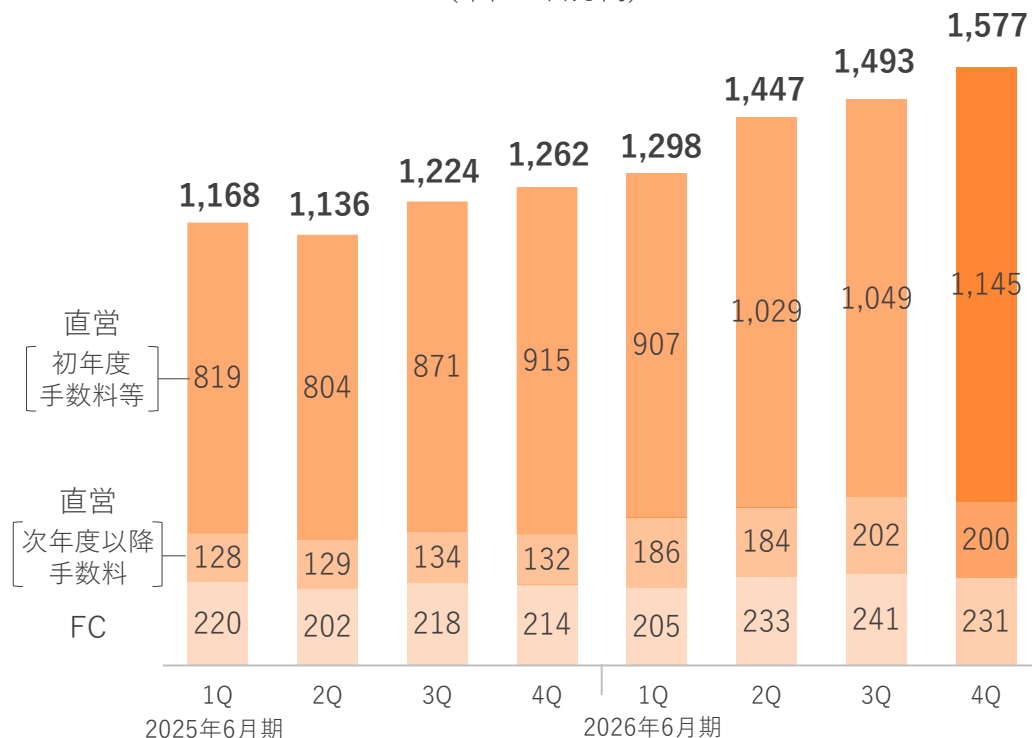
※ 記念配当を含んだ配当性向

03 | セグメント別状況

- ✓ 来店数 40,078件（前期比**30.8%増**）、成約件数 22,865件（前期比**20.0%増**）を達成
- ✓ 直営のKPIは、各四半期で前年同期を上回り、売上高は 6 四半期連続で**過去最高を更新**

売上高

（単位：百万円）



KPI

直営

来店数
(通期)

40,078件
(前期 30,640件)

成約率

57.1%
(前期 62.2%)

成約件数
(通期)

22,865件
(前期 19,054件)

FC

加盟登録数

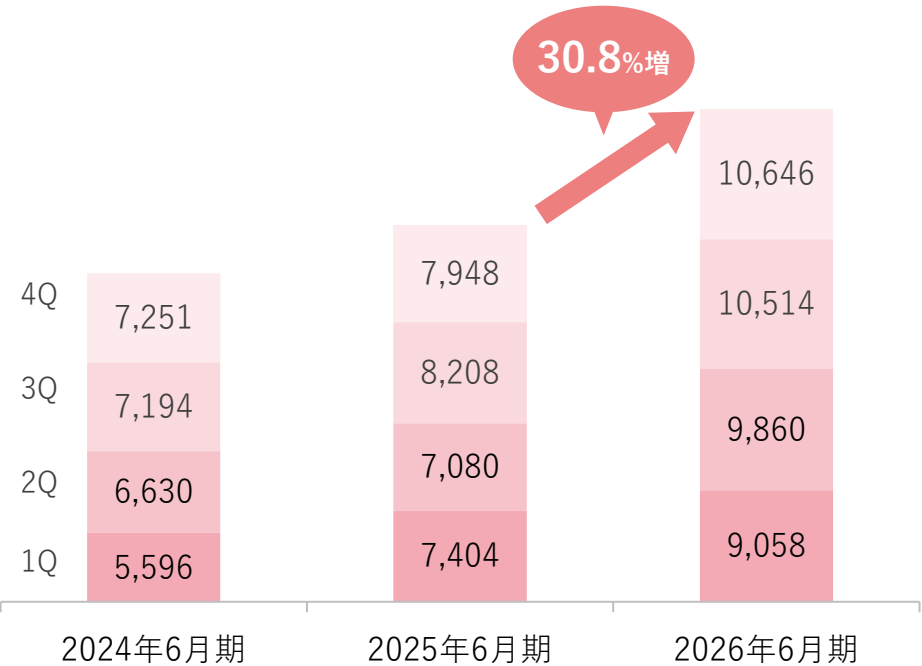
105社
(前期末比▲2社)

※1 来店数、成約件数は、IRRC運営の直営店舗及びライフアシスト運営の直営店舗における合計数
 ※2 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

- ✓ 前期から引き続き、Webプロモーション効果により来店数が増加し、売上高の伸長に寄与
- ✓ 来店数・成約件数は、全四半期で前年同期を上回り堅調に推移

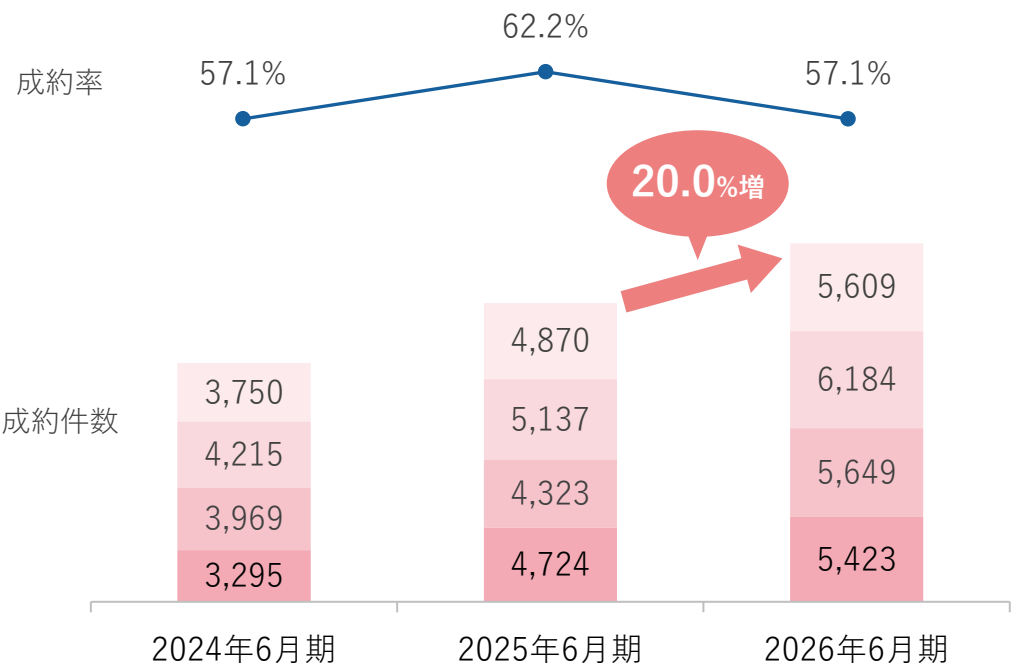
来店数

(単位：件)



成約件数・成約率

(単位：件、%)



※1 来店数、成約件数は、IRRC運営の直営店舗及びライフアシスト運営の直営店舗における合計数
 ライフアシストを連結の範囲に含めた2024年6月期2Qより反映しております
 ※2 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

✓『保険クリニック』

300店舗突破

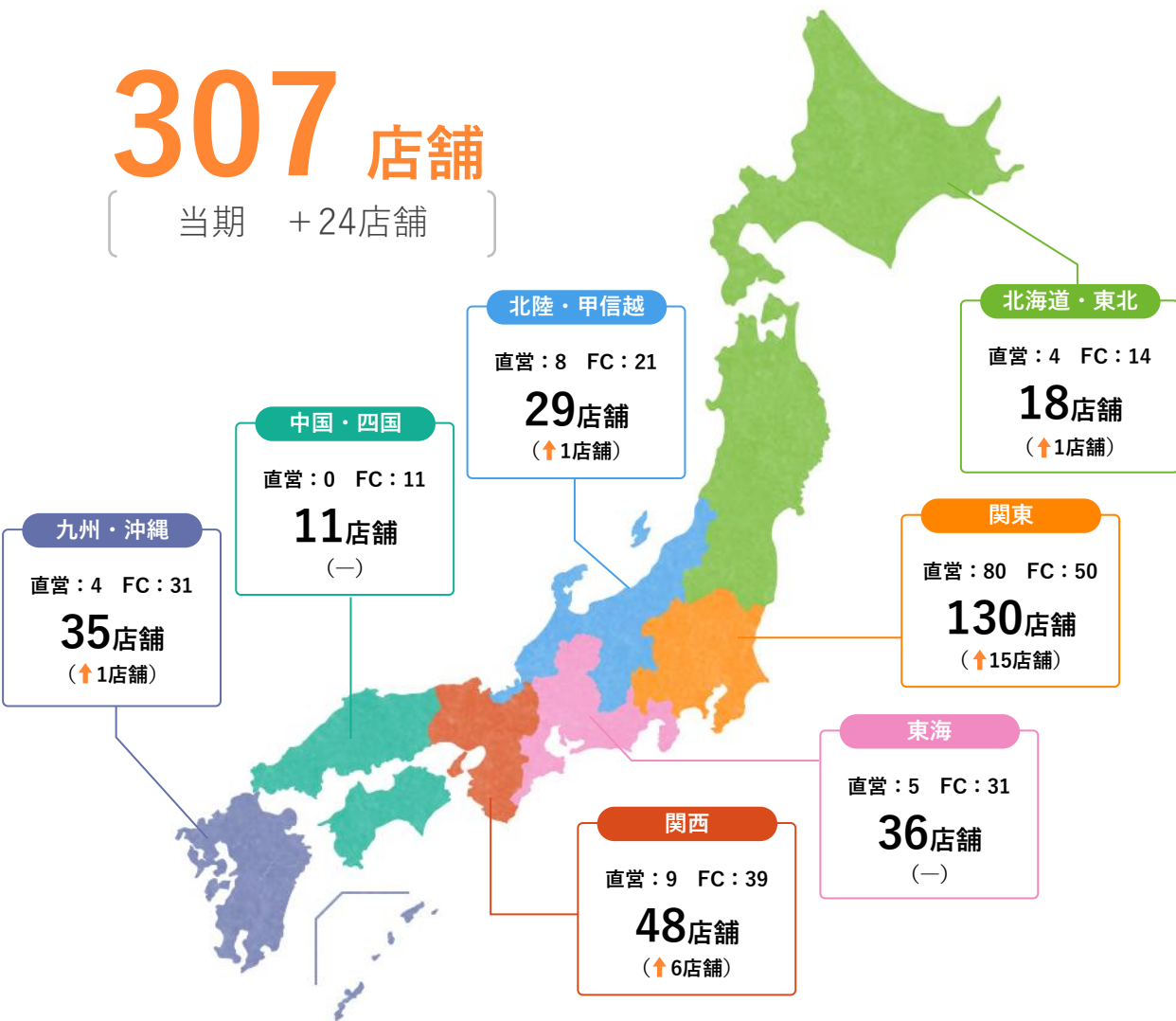
	2025年6月	増加	減少	2026年6月
直営	87	24	3	108
FC	196	16	13	199
合計	283			307



307

店舗

〔 当期 + 24店舗 〕



※ 直営の店舗数は、ライフアシスト運営の直営店舗を含みます

- ✓ 当期のアンバサダーも、藤岡ファミリーを継続起用
- ✓ 引き続きWeb広告やSNSをメインに効率的な広告展開

	2023年6月期 通期	2024年6月期 通期	2025年6月期 通期	2026年6月期 通期
Web集客の割合	36.4%	42.7%	45.2%	50.7%

※ 当社の直営店における新規の来店件数に対するWebを起因とした来客件数の割合



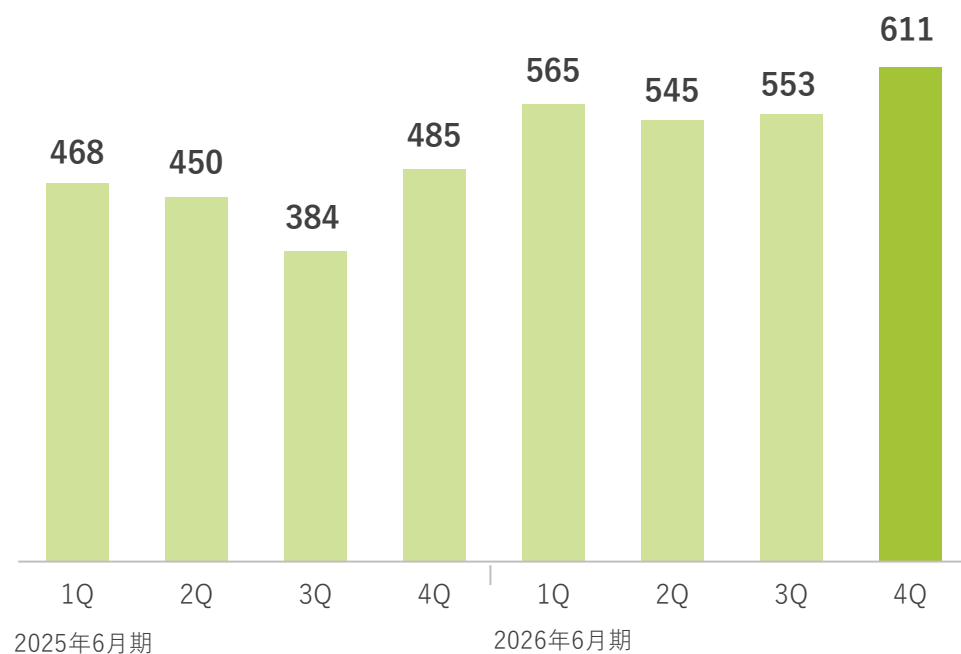
キャンペーン施策

- 家族アンシン 夏の疲れリフレッシュキャンペーン
2025年8月14日～10月16日
- 福岡ソフトバンクホークス 2025 パーソルクライマックスシリーズパ
観戦チケットプレゼントキャンペーン
2025年8月22日～2025年9月21日
- 『保険クリニック』全国 300 店舗達成！記念キャンペーン
2025年11月13日～12月24日
- 『保険クリニック』全国 300 店舗達成！
「家族アンシン 家計応援キャンペーン」
2026年4月22日～
- 一社提供ラジオ番組
「保険クリニック presents 藤岡弘、家族で語ろう！」
関西エリアへ拡大
ニッポン放送（関東エリア）毎週日曜20:40～21:00
ABCラジオ（関西エリア）毎週日曜21:40～22:00

✓IRRCのFA事業部、ライフアシスト訪販部門ともに好調に推移

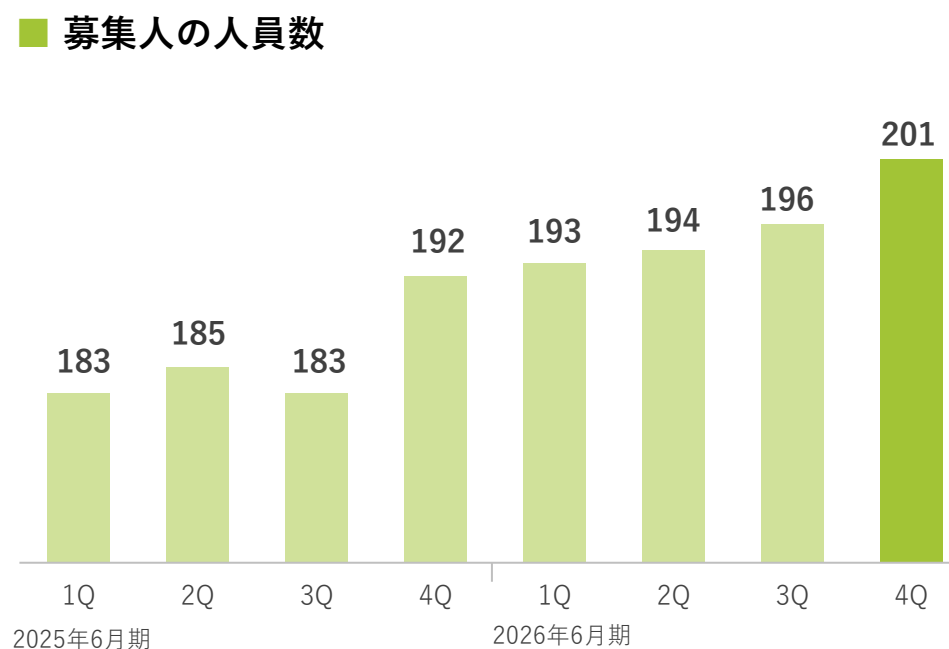
売上高

(単位：百万円)



KPI

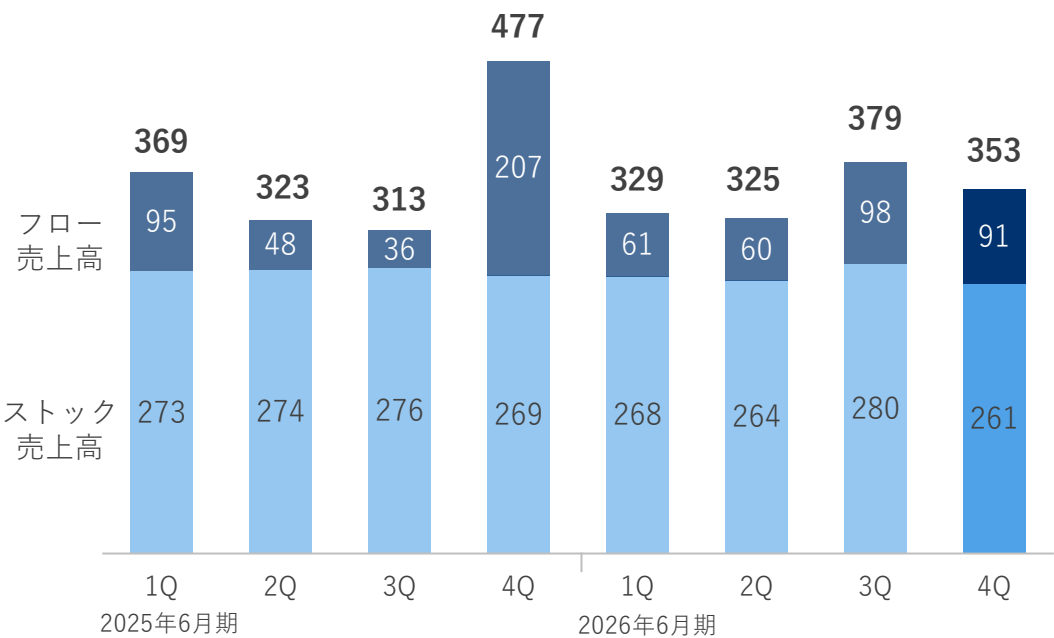
(単位：人)



- ✓ストック売上は、前期4Qに大手取引先 1 社が契約解除も影響は軽微
- ✓代理店・銀行向けのID数は、順調に増加

売上高

(単位：百万円)



KPI

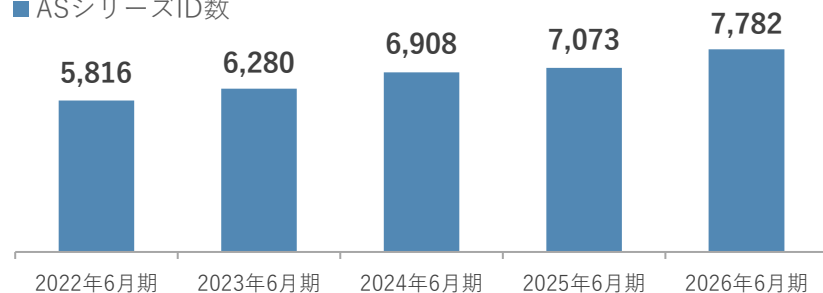
ストック比率	77.5 % (前期 73.8%)
ID数 (代理店・銀行)	7,782 ID (前期末比 + 709 ID)
MRR 上段：保険会社向け 下段：代理店・銀行	34,508 千円 (前期末比 ▲1,896 千円) 44,780 千円 (前期末比 +1,782 千円)

- 保険業界に特化したパーティカルSaaSの強みを生かし、ASシリーズの拡大を図る

※MRR Monthly Recurring Revenueの略称で、毎月のサブスクリプション売上などの継続性の高い収益のこと

代理店・銀行向けKPI

■ ASシリーズID数



※ 代理店・銀行向けのID数は、保険会社のみを除いております

金融機関

ふくおかフィナンシャルグループ、埼玉りそな銀行、
千葉銀行 他多数
銀行別働隊、保険会社直資代理店

保険ショップ・専業（プロ）、保険代理店 乗合保険代理店 250社以上

- 保険ショップ系
- 訪販販売系

東証プライム上場企業内代理店

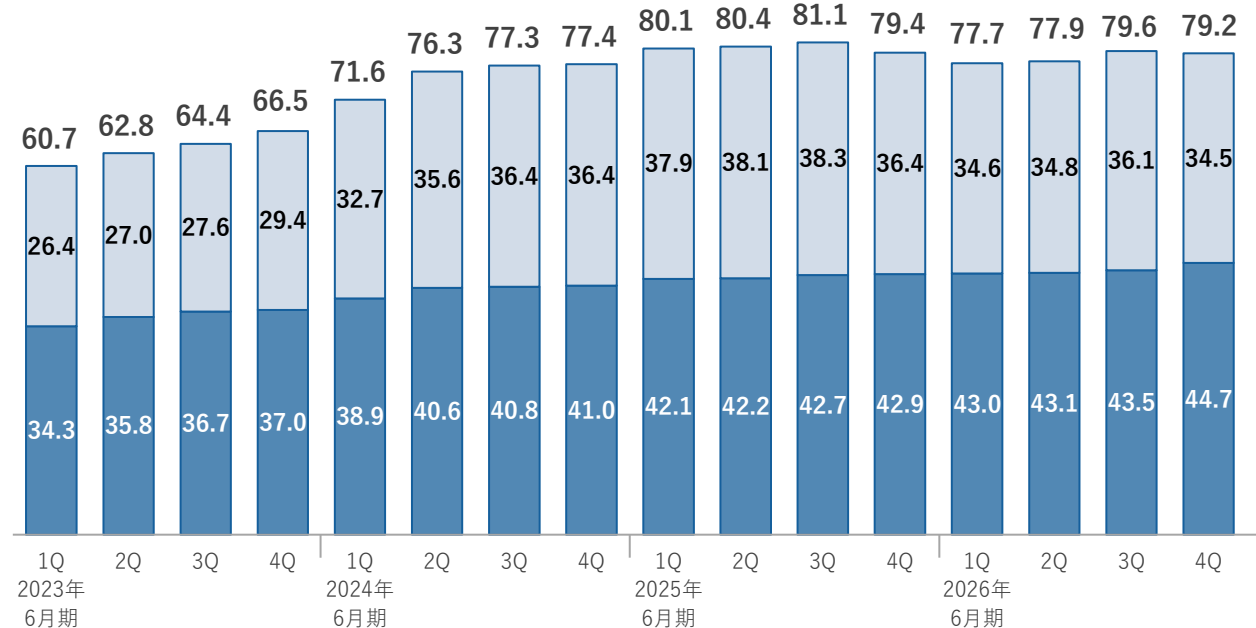
住友林業、旭硝子、三井物産、三菱電機 他多数

MRR推移

(単位：百万円)

■ 保険会社向けMRR

■ 代理店・銀行向けMRR



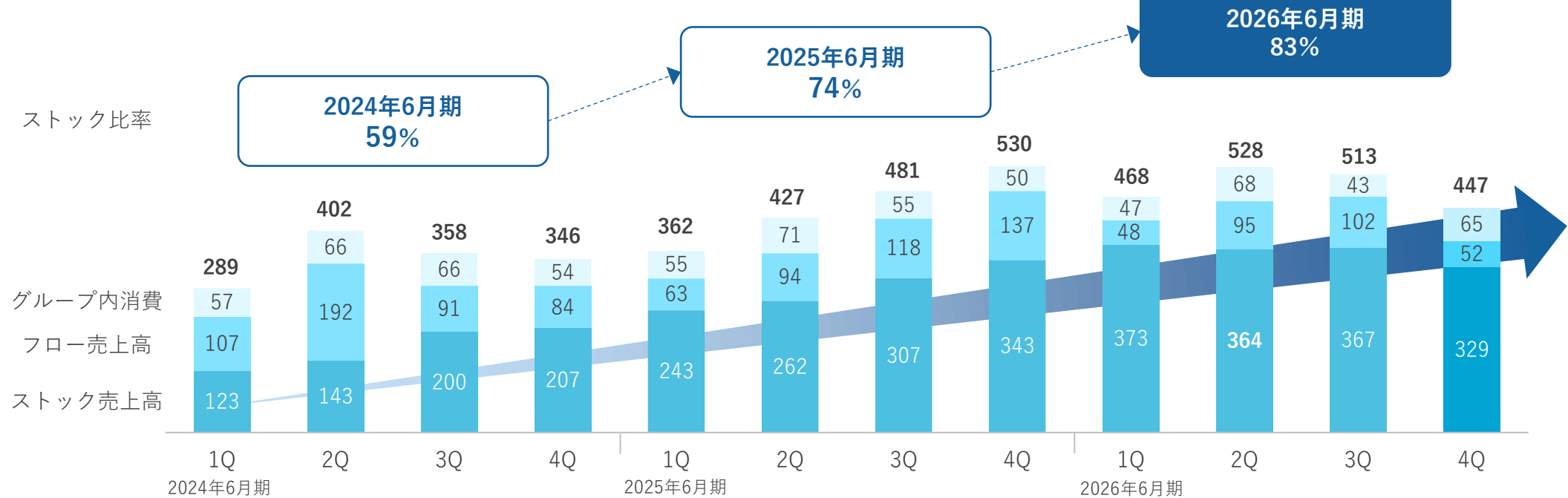
保険会社

第一生命、東京海上日動火災保険、
JA共済連(全国共済農業協同組合連合会) 他

- ✓ AIプロダクト・クラウドサービス売上が増加し、売上高は前期比8.6%増
- ✓ スtock売上は、前期比24.1%増の1,434百万円も、2Q以降伸びが鈍化。プロダクトの開発・機能拡充が喫緊の課題

売上高・ストック比率

(単位：百万円)



04 | 2027年6月期 通期予想および3か年計画

- ✓3か年計画の2027年6月期（2年目）は下方修正も、2028年6月期（最終年度）の計画は据え置き
- ✓2027年6月期は、最終年度の計画達成に向け、利益成長よりも人材投資等の成長投資を優先
- ✓ソリューション事業は、保険業法改正を追い風に、ASシリーズの導入拡大によるMRRの大幅成長を推進

単位：百万円	2026年6月期		2027年6月期		2028年6月期	
	通期	増減率	予想	増減率	3か年計画	増減率
売上高	10,964	+16.3%	12,556	+14.5%	15,205	+21.1%
売上原価	2,596	+26.3%	2,766	+6.6%	3,303	+19.4%
売上総利益	8,367	+13.6%	9,789	+17.0%	11,901	+21.6%
販売費及び一般管理費	7,664	+15.7%	8,976	+17.1%	10,323	+15.0%
営業利益	703	▲5.2%	812	+15.6%	1,578	+94.2%
営業利益率	6.4%	—	6.5%	—	10.4%	—
ROE	10.1%	—	11.1%	—	20.0%以上	—

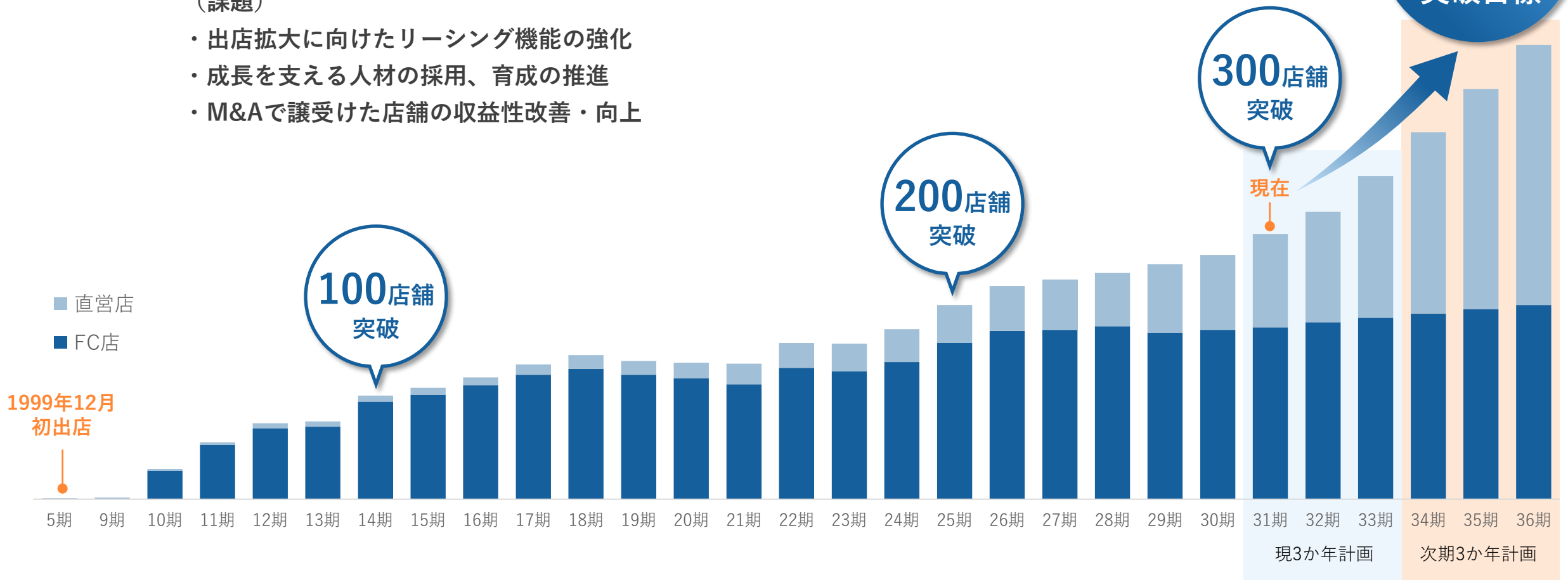
✓ 人材採用・育成およびMRR拡大に向けた先行投資を実施するため**上期は減益**となるものの、
通期では前期比15.6%の増益を見込む

単位：百万円	2026年6月期		2027年6月期予想			
	上期	通期	上期		通期	
	実績	実績	予想	増減率	予想	増減率
売上高	5,282	10,964	5,919	12.1%	12,556	14.5%
保険クリニック事業	2,746	5,817	3,215	17.1%	6,732	15.7%
FA事業	1,110	2,275	1,194	7.6%	2,449	7.6%
ソリューション事業	655	1,388	654	△0.1%	1,569	13.0%
システム事業	997	1,958	1,061	6.4%	2,242	14.5%
調整	△226	△475	△206	—	△436	—
売上総利益	4,010	8,367	4,563	13.8%	9,789	17.0%
販売費及び一般管理費	3,685	7,664	4,383	18.9%	8,976	17.1%
営業利益	325	703	180	△44.6%	812	15.6%
保険クリニック事業	410	918	407	△0.8%	901	△1.9%
FA事業	39	112	36	△7.0%	110	△2.0%
ソリューション事業	163	341	100	△32.4%	422	23.9%
システム事業	88	101	28	△68.2%	144	41.7%
調整	△377	△770	△402	—	△765	—

- ✓ 現3か年計画において、次期20店舗、最終年度36店舗の出店計画の着実な遂行
- ✓ 2031年6月期(36期)までに**500店舗**を目指す

(課題)

- ・ 出店拡大に向けたリーシング機能の強化
- ・ 成長を支える人材の採用、育成の推進
- ・ M&Aで譲受けた店舗の収益性改善・向上

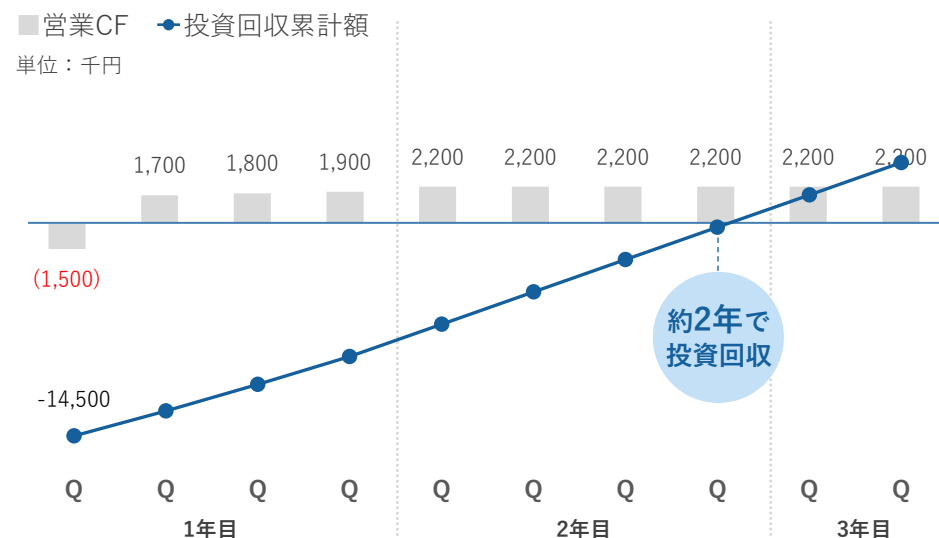


- ①『保険クリニック』のブランド力とノウハウによる投資回収の早期実現
- ②「保険IQシステム」を中心とする人材育成力

投資回収

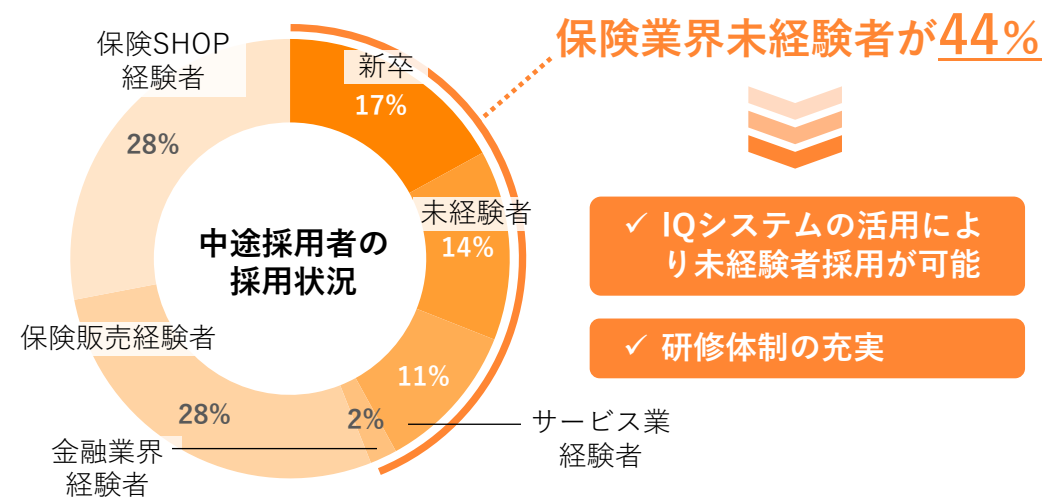
- ・ 来店型保険ショップとして25年を超える運用実績
- ・ 保険IQシステムによりコンサルタントの能力を標準化
- ・ WEB集客による来店者の割合50.7%

⇒ 一般的な新規店舗の投資回収期間は約2年



人材育成力

- ・ 直近2年間で採用したコンサルタントのうち、保険業界未経験者が44%を占める
- ・ 保険IQシステムを中心とする充実した研修体制を整備



ポジショニング

店舗数307店舗は、**業界3位**の水準
100店舗以上の上位7ブランドへの集約が進み、**寡占化**が進展

(主要来店型保険ショップの店舗数)

1位	Aブランド	702店舗
2位	Bブランド	371店舗
3位	保険クリニック	307 店舗
4位	Cブランド	126店舗
5位	Dブランド	125店舗
6位	Eブランド	102店舗
6位	Fブランド	102店舗

※当社調べ

2031年6月期
までに
500店舗を
目指す

保険IQシステムを独自開発

商品比較機能

- ① 複数の商品を同一のフォーマットで比較できる機能
- ② 保険料の比較も可能

〈保険IQシステム〉



強み

業界唯一のシステム

保険会社とのAPI連携・
募集文書番号の取得が可能
高い参入障壁

データベースの 豊富さ

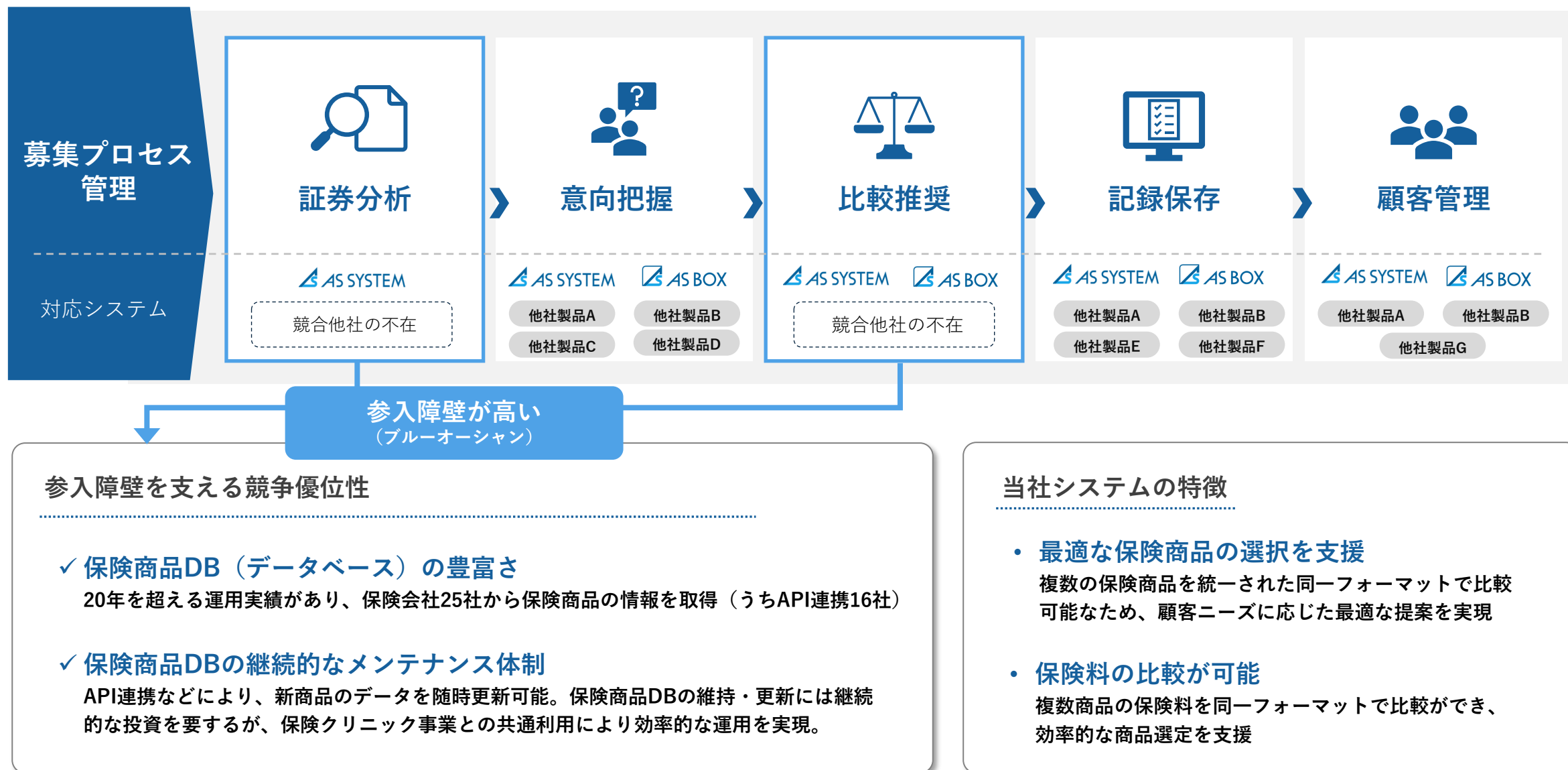
2004年4月の完成以降、
20年を超える運用実績

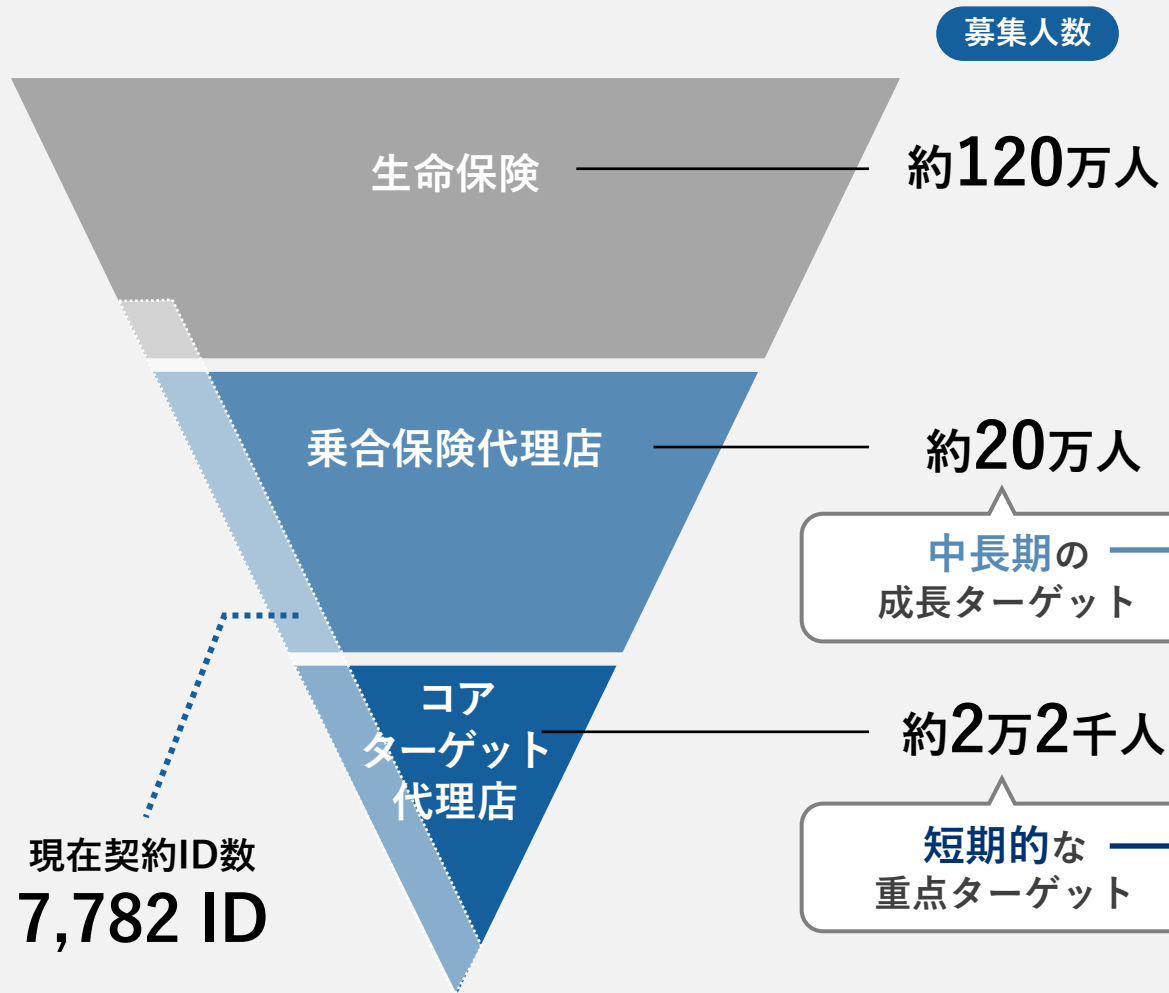
人材教育・採用

未経験者の早期戦力化+
配属後育成プログラムに
より人材育成にも有効

✓ 保険募集人の効率的な業務を支えるAS platformの提供





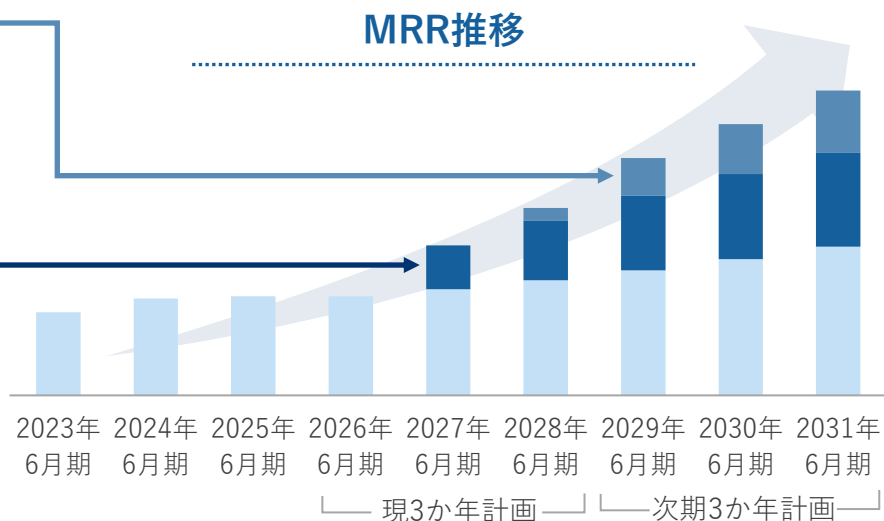


短期的な施策

募集人100名以上のコアターゲット代理店を中心にASシリーズの導入拡大およびアップセル・クロスセルを推進

中長期の施策

乗合保険代理店全体への展開を進め、顧客基盤の拡大によるMRRの継続的な拡大を図る

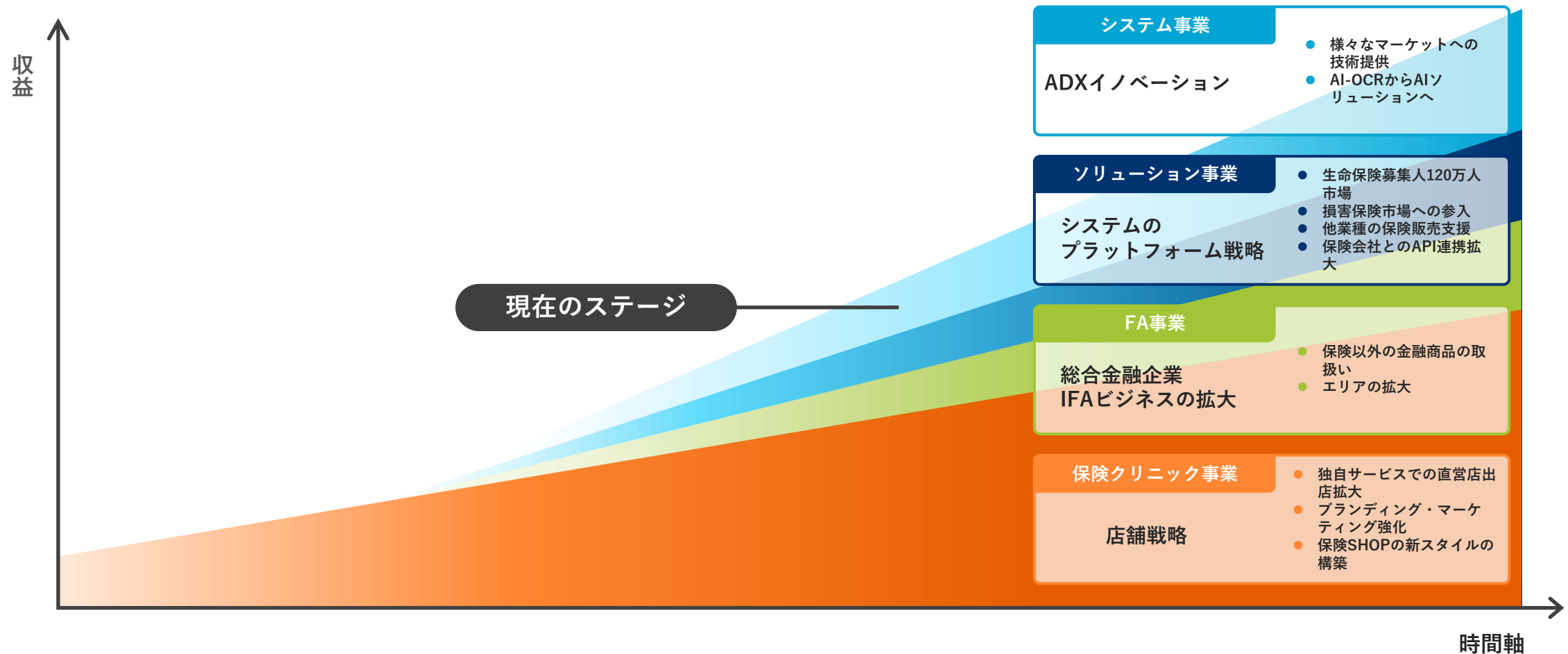


- ✓ AI-OCRの開発などで培った技術を活かし、AIプロダクト戦略を推し進める
- ✓ 保険業界以外もターゲット



※ ADXは、「AI Document Transformation」の造語です。

- ✓『保険クリニック』ブランドの更なる拡大と保険業界に特化したバーティカルSaaSとして確立し、
ヒト×保険×テクノロジーの先駆者であり続ける





SureTech Company

ヒト×保険×テクノロジーの
先駆者であり続け
すべての人に夢と希望で
満ちあふれた未来を
デザインする

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。