



株式会社アイリックコーポレーション

2026年6月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社アイリックコーポレーション

2025年11月14日

〔東証グロース：7325〕



01 | 2026年6月期 第1四半期決算概要

02 | 3か年計画

03 | セグメント別状況

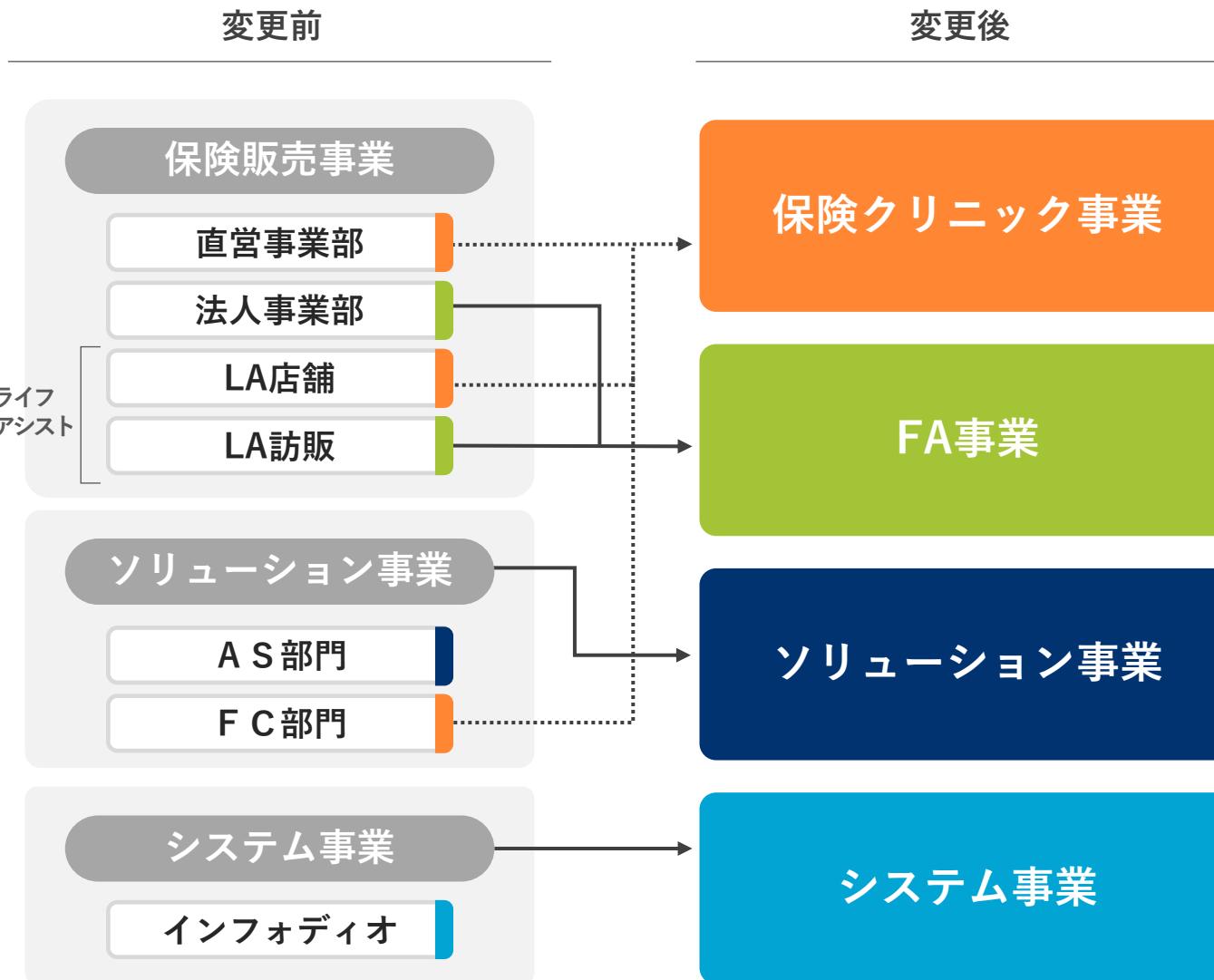
01 | 2026年6月期 第1四半期決算概要

- 当初計画を上回る水準で推移
- 売上高 2,259百万円（前年同期比 13.3%増）
営業利益 114百万円（前年同期比 36.6%減）
- 当期(2026年6月期)より事業セグメントを変更
- 当期より中間配当を実施（配当性向50%以上）



- ✓ 当初計画を上回る水準で推移
- ✓ 売上高 2,569百万円（前年同期比13.3%増）、営業利益 114百万円（同36.6%減）

単位：百万円	2025年6月期 第1四半期	2026年6月期 第1四半期			上期予算		通期予算
	実績	実績	増減額	増減率	金額	進捗率	金額
売上高	2,266	2,569	+ 302	+ 13.3%	5,344	48.1%	11,288
売上総利益	1,761	1,918	+ 157	+ 8.9%	4,016	47.8%	8,592
販売費及び一般管理費	1,579	1,803	+ 223	+ 14.1%	3,846	46.9%	7,747
営業利益	181	114	▲ 66	▲ 36.6%	170	67.6%	844
経常利益	183	118	▲ 65	▲ 35.7%	172	68.4%	848
親会社株主に帰属する当期純利益	112	54	▲ 57	▲ 51.6%	93	58.0%	507
営業利益率	8.0%	4.5%	—	—	3.2%	-	7.5%
EBITDA*	249	202	▲ 46	▲ 18.8%	361	55.9%	1,230



当期(2026年6月期)より変更

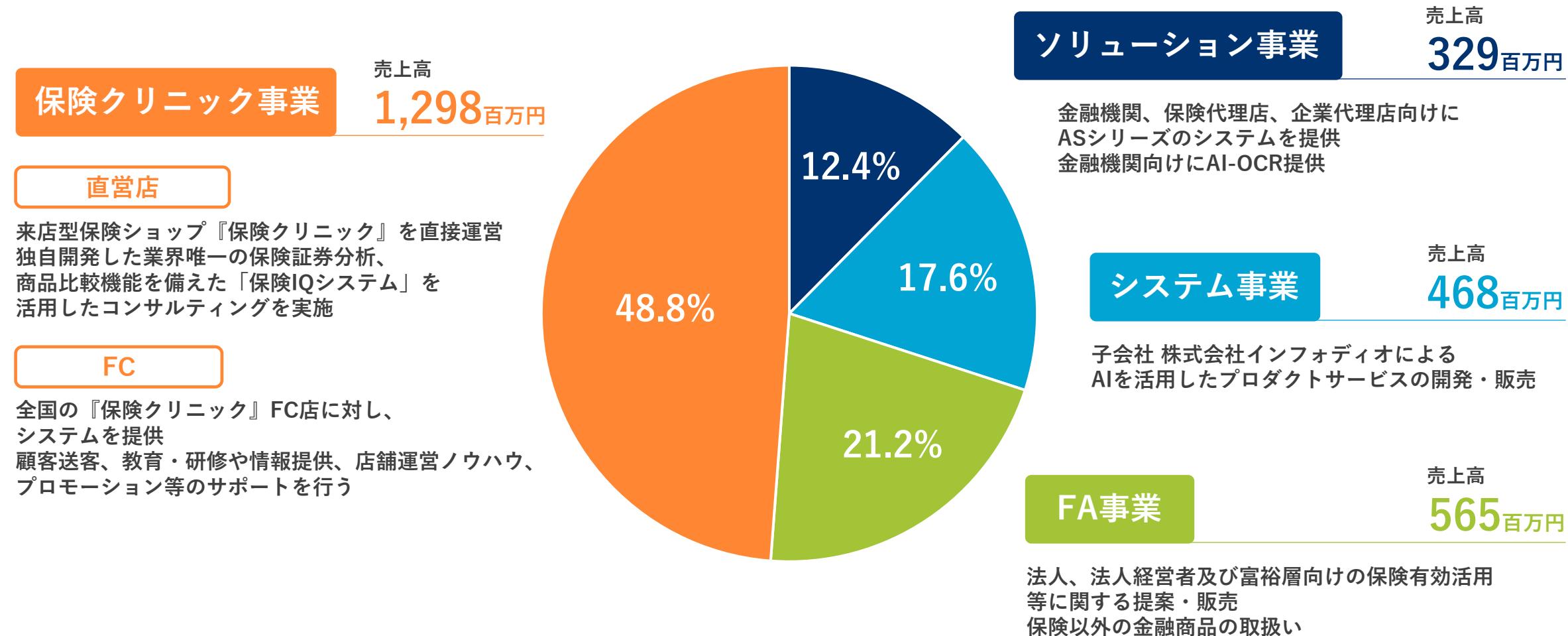
『保険クリニック』ブランド
全体での採算管理体制へ

- ソリューション事業に含めていた保険クリニックのFC事業を保険クリニック事業として集約

ソリューション事業を独立

- ソリューション事業は、AS platform の拡張展開やASシリーズの新規開発に注力
- 法人事業部とライフアシスト社の訪販部門を合わせFA事業として区分

✓ 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



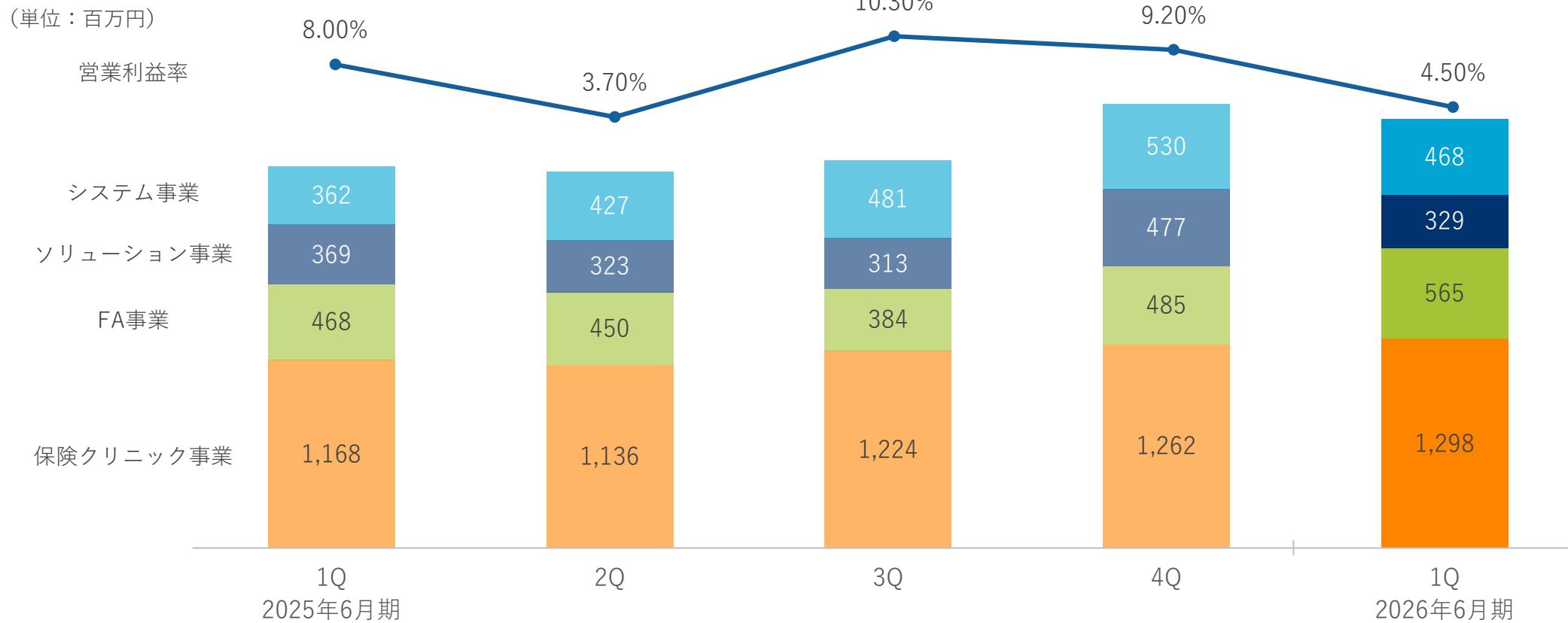
事業セグメント別業績サマリー

IRRC

単位：百万円		セグメント売上高／営業利益			概況	
		2025年6月期		増減率		
		1Q	2026年6月期 1Q			
全社	売上高	2,266	2,569	+13.3%	保険クリニック事業、システム事業が牽引	
	営業利益	181	114	▲36.6%		
保険クリニック事業	売上高	1,168	1,298	+11.2%	店舗数は、前年度末比 +13店舗	
	営業利益	228	156	▲31.5%		
直営店	売上高	947	1,093	+15.4%	事業譲受により13店舗引き継ぎ。	
	営業利益	200	131	▲34.4%		
FC	売上高	220	205	▲6.9%	事業譲受に伴う人件費及び地代家賃の増加により減益	
	営業利益	28	25	▲10.5%		
FA事業	売上高	468	565	+20.5%	前期までの新規採用施策などの結果から、好調に推移し黒字化	
	営業利益	▲12	20	—		
ソリューション事業	売上高	369	329	▲10.8%	フロー売上が前年同期比 34百万円の減少 ストック売上は前期に大手取引先 1社が契約解除。影響は軽微。	
	営業利益	147	96	▲34.3%		
システム事業	売上高	362	468	+29.2%	ストック売上は前年同期比53.4%増の373百万円	
	営業利益	10	29	+176.5%		
連結調整	売上高	▲102	▲93	—		
	営業利益	▲193	▲189	—		

- ✓ 売上高は、順調に推移
- ✓ 営業利益率は、前年同期比 3.5 ポイントの悪化。
(保険クリニック事業：事業譲受の影響、ソリューション事業：フロー売上の減少など)

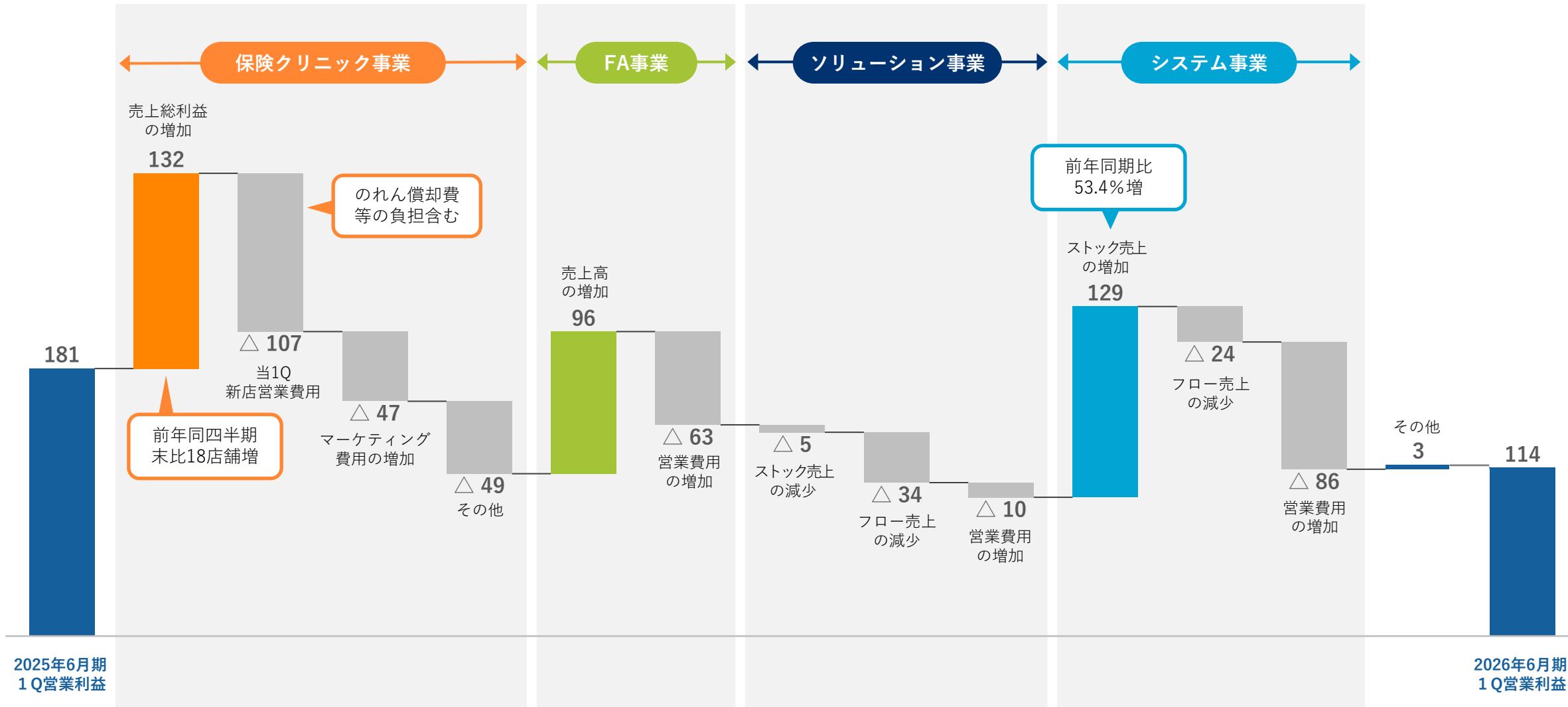
| 売上高・営業利益率



営業利益増減分析

IRC

(単位：百万円)



02 | 3か年計画

- ✓ 2024年6月末時点で不適合であった流通株式比率へも適合

■ 東証グロース市場上場維持基準

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	時価総額*
当社の適合状況 及びその推移	2024年6月30日時点	3,858人	20,499単位	15.1億円	23.4%	—
	2025年6月30日時点	3,556人	21,809単位	15.5億円	25.0%	—
上場維持基準		150人	1,000単位	5億円	25.0%	40億円以上
2025年6月30日時点の適合状況		適合	適合	適合	適合	—

* 時価総額における基準は上場10年経過後から適用となるため、現状該当なし

グロース市場の上場維持基準の見直しにより、2030年6月末時点で 時価総額100億円以上 の充足が必要



時価総額100億円は、通過点と捉え、早期の達成を目指す

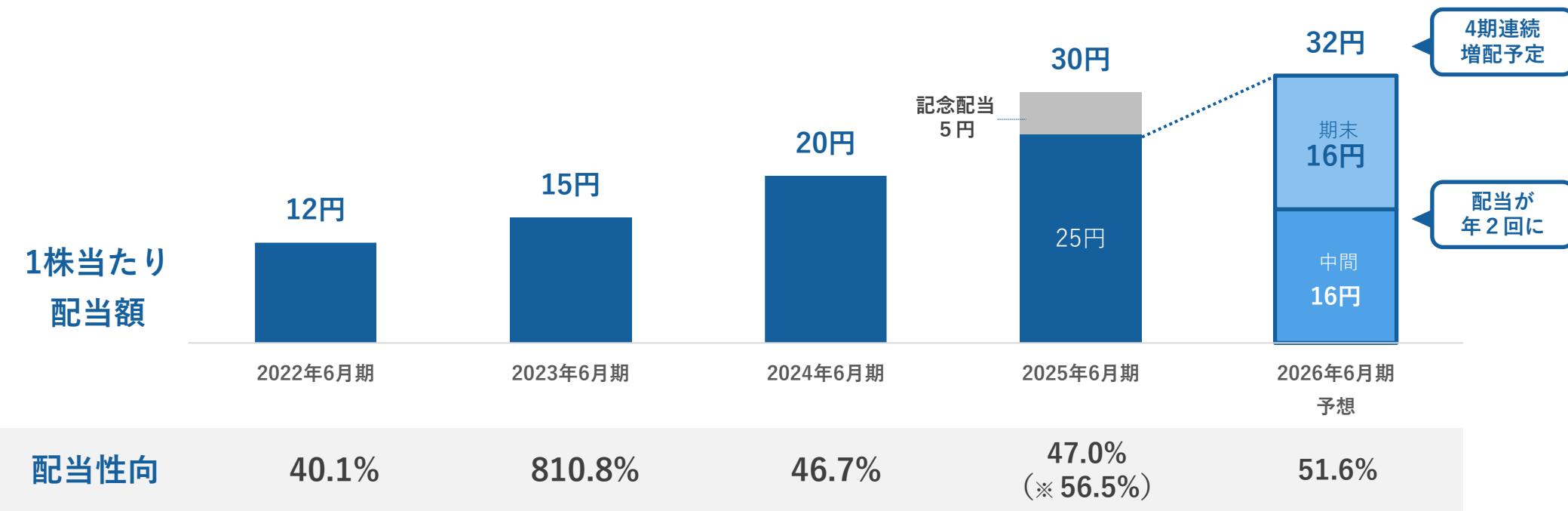
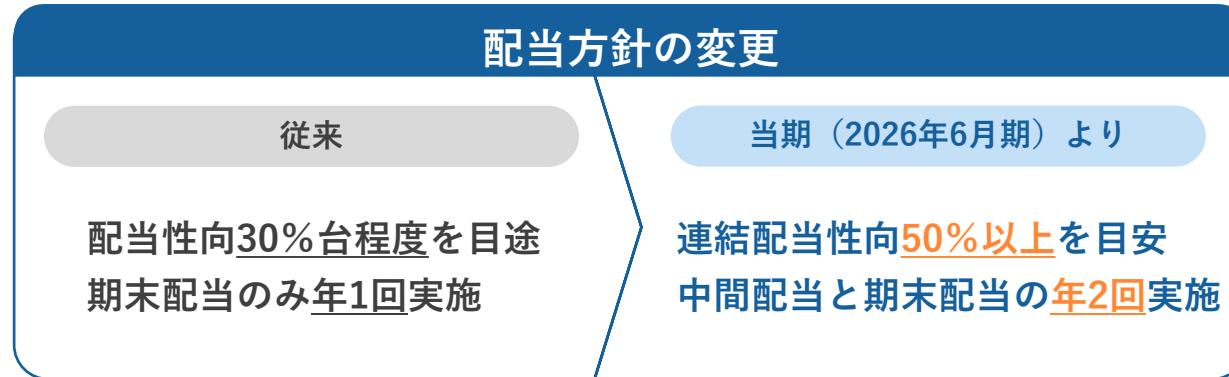
- ✓更なる成長と資本効率の両立の実現
- ✓売上高CAGR17.3%の成長を想定
- ✓2028年6月期のROE目標値 20%以上

単位：百万円	2025年6月期	2026年6月期		2027年6月期		2028年6月期	
	実績	予想	増減率	予想	増減率	予想	増減率
売上高	9,424	11,288	+19.8%	12,988	+15.1%	15,205	+17.1%
売上原価	2,056	2,696	+31.1%	3,037	+12.7%	3,303	+8.7%
売上総利益	7,368	8,592	+16.6%	9,950	+15.8%	11,901	+19.6%
販売費及び一般管理費	6,626	7,747	+16.9%	8,759	+13.1%	10,323	+17.8%
営業利益	741	844	+13.9%	1,190	+40.9%	1,578	+32.6%
営業利益率	7.9%	7.5%	—	9.2%	—	10.4%	—
ROE	11.6%	12.4%	—	16.8%	—	20.0%	—

✓一定の規律を維持しつつ成長投資を図ることで、持続的な成長と資本効率の両立を実現

	成長投資の戦略	計画
人	<ul style="list-style-type: none"> ● 人材の採用 ● 人材の育成・強化 ● 人材の異動 ● 評価制度の見直し 	<ul style="list-style-type: none"> ● IQシステムによる未経験者の早期戦力化 ● 配属後育成プログラム ● 採用、育成の好循環を生み出す ● 新エリア出店によるネットワークの拡大
「保険クリニック®」のブランド力の向上	<ul style="list-style-type: none"> ● 直営店舗の新規出店 ● FC店舗 ● マーケティング強化 	<ul style="list-style-type: none"> ● M&A ● デベロッパーとの良好な関係
ASシリーズ	<ul style="list-style-type: none"> ● 各種システムの統合 ● AI-OCRの技術転用 ● 損害保険向けのシステム開発 ● ASの拡張 	<ul style="list-style-type: none"> ● API連携保険会社の開拓 ● 独自DWHの構築





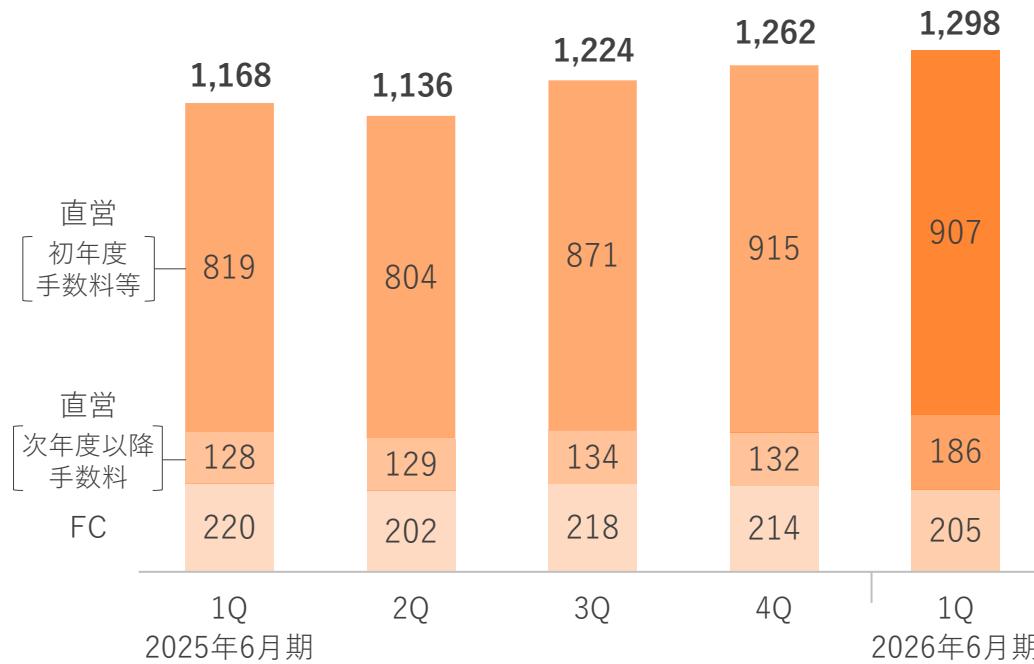
※ 記念配当を含んだ配当性向

03 | セグメント別状況

- ✓ 四半期ベースの来店数、成約件数は過去最高
- ✓ ストック売上の次年度以降手数料（直営）は、事業譲受などの影響で前年同期比45.2%増

売上高

(単位：百万円)



KPI

直営

来店数	9,064件 (前年同期比 +22.4%)
-----	---------------------------------

成約率

成約率	59.9% (前期 62.2%)
-----	----------------------------

成約件数

成約件数	5,020件 (直前四半期 4,870件)
------	---------------------------------

FC

加盟登録数	108社 (前期末比 +1社)
-------	---------------------------

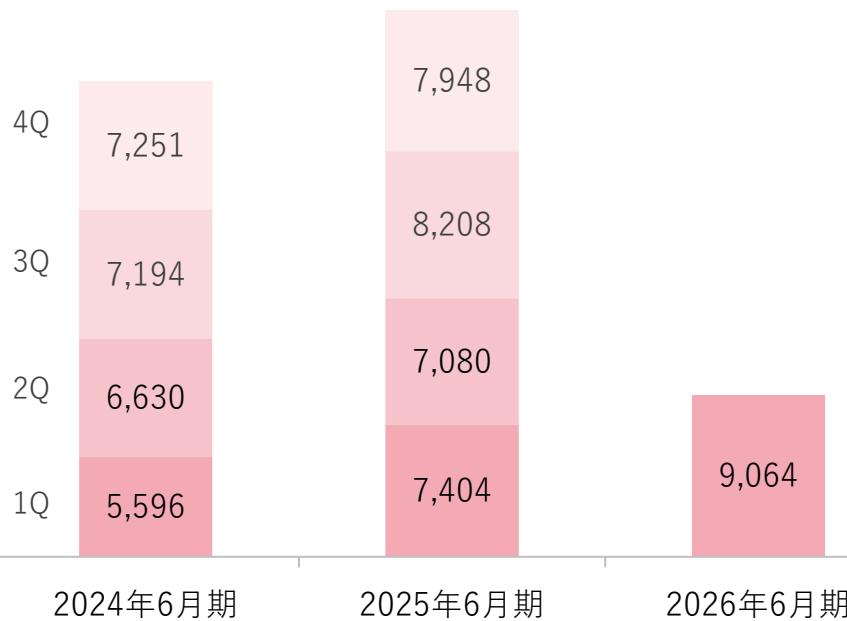
※1 来店数、成約件数は、IRRC運営の直営店舗及びライフアシスト運営の直営店舗における合計数

2 現時点での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る新規来店数が増加し、売上高の伸長に寄与

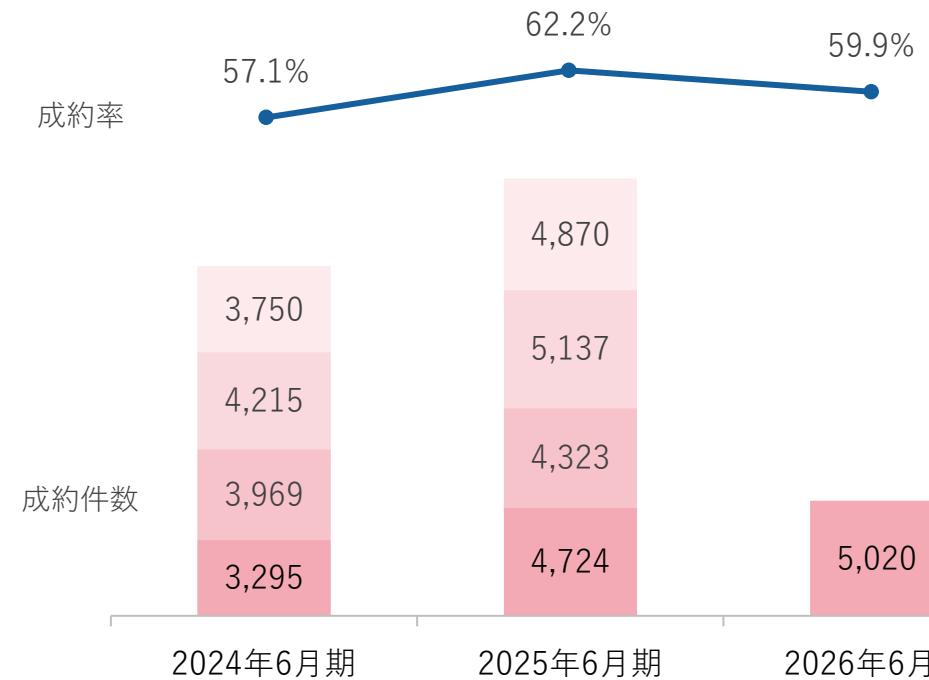
来店数

(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

2025年6月 増加 減少 2025年9月

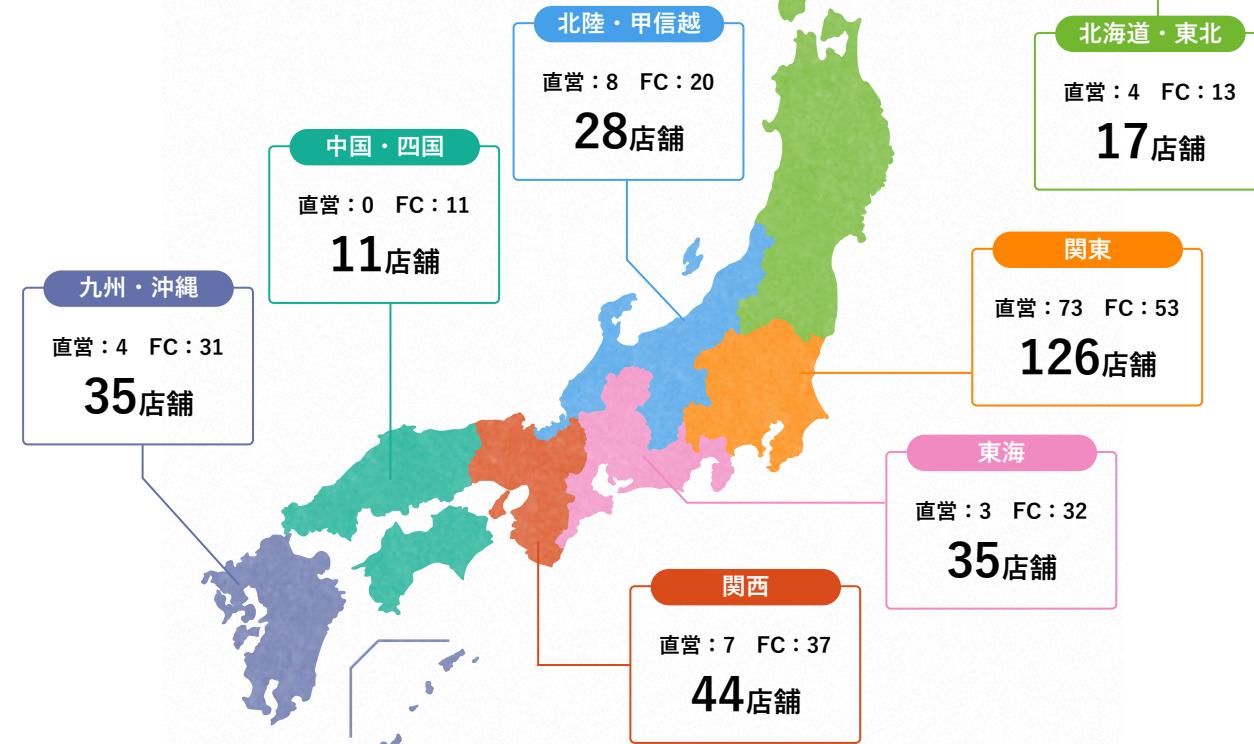
直営	87	13	1	99
FC	196	3	2	197
合計	283			296

【店舗数増加の要因】

- 2025年7月にブロードマインド株式会社の「マネプロショップ」11店舗を事業譲受
- 2025年7月に県民保険サービス有限会社の「ほけんのアイセレクト」2店舗を事業譲受

296 店舗

[当期 1Q +13店舗]



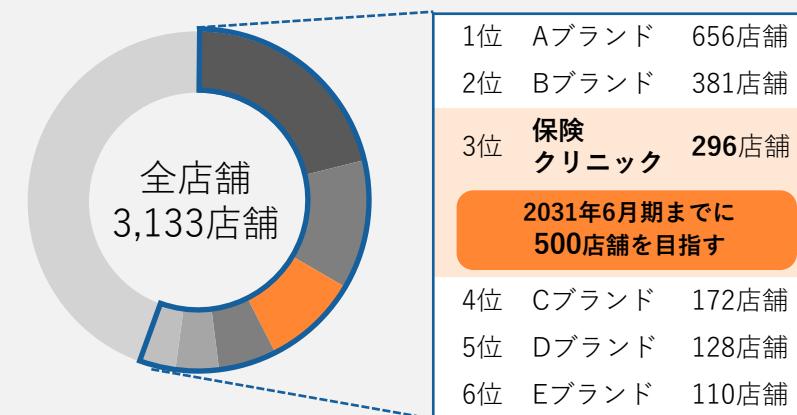
※ 直営の店舗数は、ライフアシスト運営の直営店舗を含みます



来店型保険ショップ『保険クリニック』では、独自開発の「保険IQシステム」により複数保険会社の保障内容をビジュアル化して分析・比較することで、お客様に寄り添った保険コンサルティングをご提供しています。

✓ ポジショニング

店舗数296店舗は、業界3位の水準
100店舗以上の6ブランドで、全体の**55.6%**を
占める



※出所：矢野経済研究所「生命保険の販売チャネル戦略と展望」を基に当社にて試算・作成

✓ WEB集客

Web集客の割合 45.9%

来店を喚起するターゲットを特定・セグメントし、
それぞれに効果的なマーケティングを実施

✓ 保険IQシステム

証券分析機能：ご加入中の保険の保障内容を
ビジュアル化

比較機能：検索した複数の保険商品を同じ
フォーマットで表示が可能

✓ 来店型乗合保険ショップとして長期の実績

日本初の来店型乗り合い保険ショップとして
本格始動し2024年12月で25周年を迎える

✓ 証券分析機能の網羅率 96.5%

取扱保険会社数は、業界最高水準の約50社
かんたん入力商品に対応する保険商品数は
1,500アイテムで網羅率は96.5%

✓ 認定代理店

当社の直営店及び一部FC店は、一般社団法
人生命保険協会により業務品質をクリアして
いる乗合代理店としての「認定」を受けてお
ります



保険販売お客様の悩み・課題

保険に加入しているけど、実際の保険内容がわからない

いろいろな状況に応じた最適な保険に入りたい

複数の保険会社の商品を検討したいけど、フォーマットが異なるので比較するのが難しい



証券分析機能



- ご加入中の保険内容をビジュアルでわかりやすく表示できる
- 顧客は、自分の保障内容の過不足を確認できる。



商品比較機能



- 希望の条件に沿った保険商品を抽出
希望に沿わない場合には、条件を変更して違う保険商品を何度も検索できる
- 抽出した複数の保険商品を同じフォーマットで表示
簡単に見比べることができる。
- 比較機能で選んだ保険を一覧表にして表示する機能
総支払額や保障内容を一目で確認できる。

強み

業界唯一のシステム

「保険クリニック」ブランドでのみ利用可能
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

2031年6月期までに **500店舗** を目指す

(課題)

- ✓ 出店スピードに合わせた人材の育成
- ✓ M&Aで譲受けた店舗の収益性改善・向上
- ✓ 新たなエリアの開拓

3年間で直営店**80**店舗増計画

2026年6月期

店舗数 307

直営店の
新規出店数 24

2027年6月期

店舗数 327

直営店の
新規出店数 20

2028年6月期

店舗数 363

直営店の
新規出店数 36

2031年6月期

500店舗

来店型保険ショップの事業譲受

- ✓ 1Q : 2025年7月 「マネプロショップ」 11店舗（ブロードマインド株式会社（証券コード：7343））
- ✓ 1Q : 2025年7月 「ほけんのアイセレクト」 2店舗（県民保険サービス有限会社）
- ✓ 2Q : 2025年12月予定 「保険deあんしん館」 2店舗（アセットガーディアン株式会社）

ブロードマインド社からの譲受（1Q）

譲受資産

- ・首都圏の来店型保険ショップ11店舗
- ・既存の保険契約

譲受店舗



直前事業年度
(2025年3月期)
の対象事業の業績

売上高

335百万円

営業損失

△116百万円

譲受後に、すべて『保険クリニック』
ブランドへ切り替え

- ・「保険IQシステム」や「Web集客」など運営ノウハウを注入
- ・譲受けた既存の保険契約から得られる収益
- ・サービスの向上

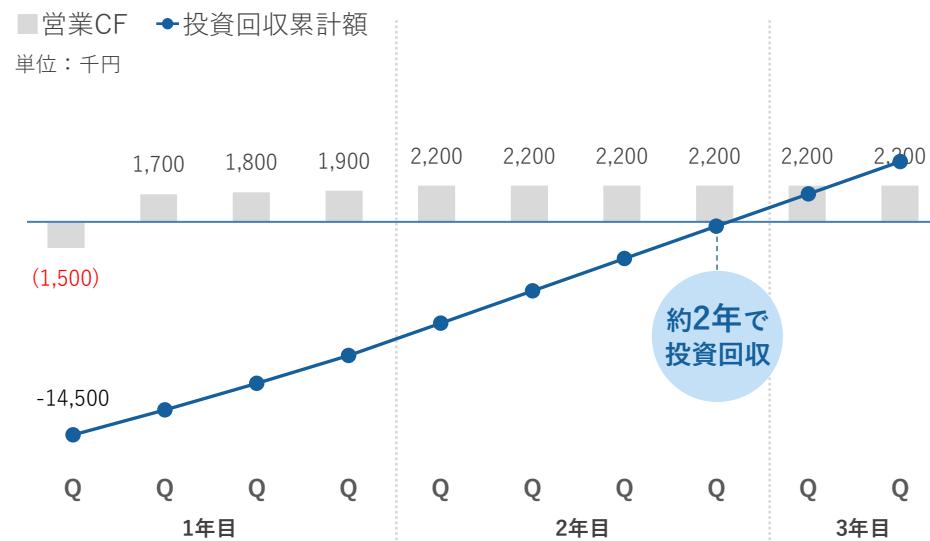


早期の収益性改善

- 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

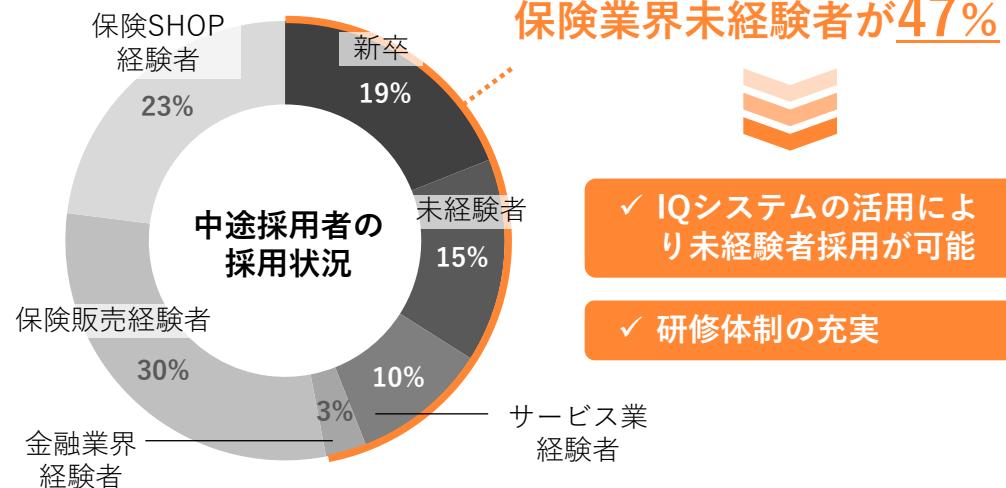
投資回収

- ・ 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45.2%
- ⇒一般的な新規店舗の投資回収期間は約2年



人材育成力

- ・ 2025年6月期の1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47%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



- ✓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 1Q
Web集客の割合	36.4%	42.7%	45.2%	45.9%

※ 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】
キャンペーン期間：2025年8月14日(木)～10月16日(木)



【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バッ観戦チケットプレゼント キャンペーン】
キャンペーン期間：2025年8月22日(金)～2025年9月21日(日)

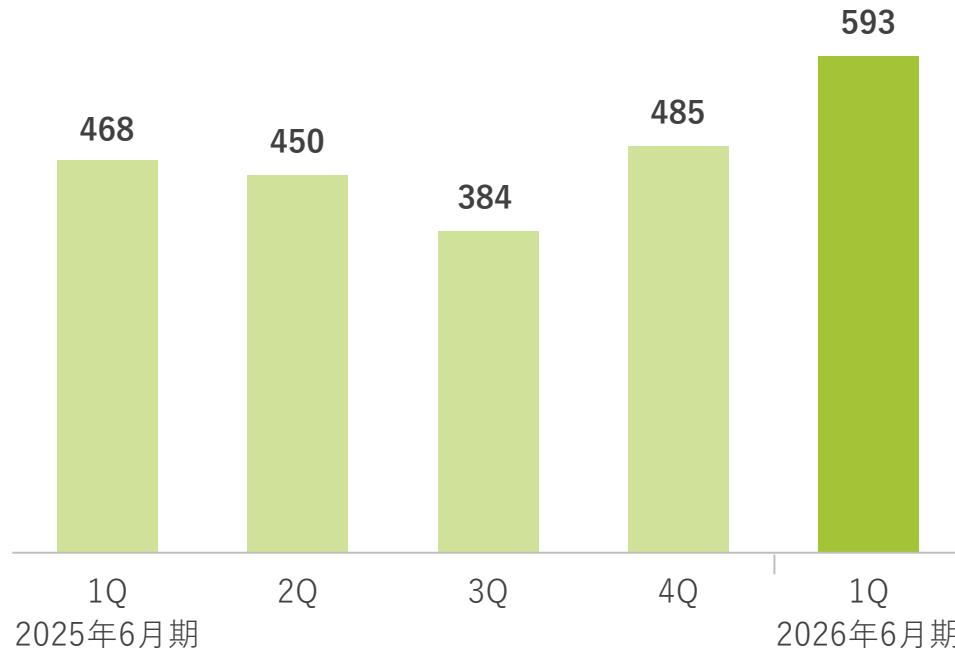


【保険の定期健診とSNSで子どもたちを笑顔に！今年で9回目！保険クリニックスマイルプロジェクト2025】
キャンペーン期間：2025年9月29日(月)～2025年11月30日(日)

✓ IRRCのFA事業部、ライファシスト訪販部門ともに好調な滑り出し。

売上高

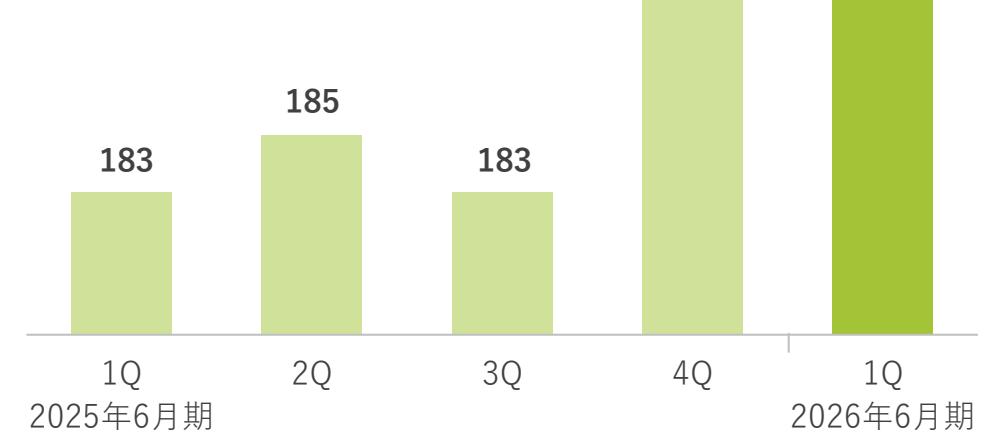
(単位：百万円)



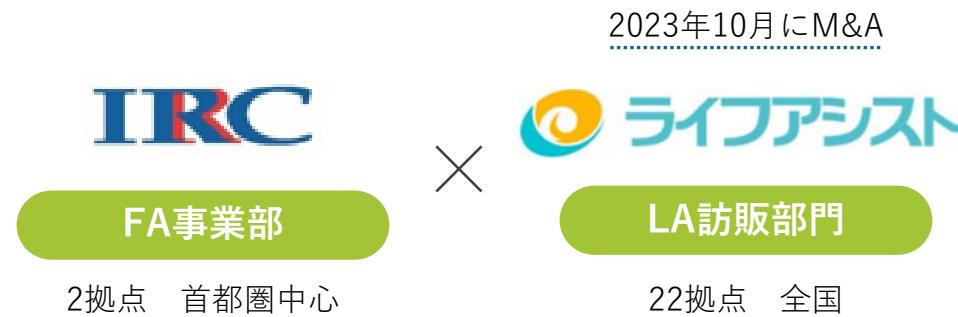
KPI

(単位：人)

■ 募集人の人員数



✓ Financial Advisor（フィナンシャル・アドバイザー）として保険商品に捉われず、金融商品も展開

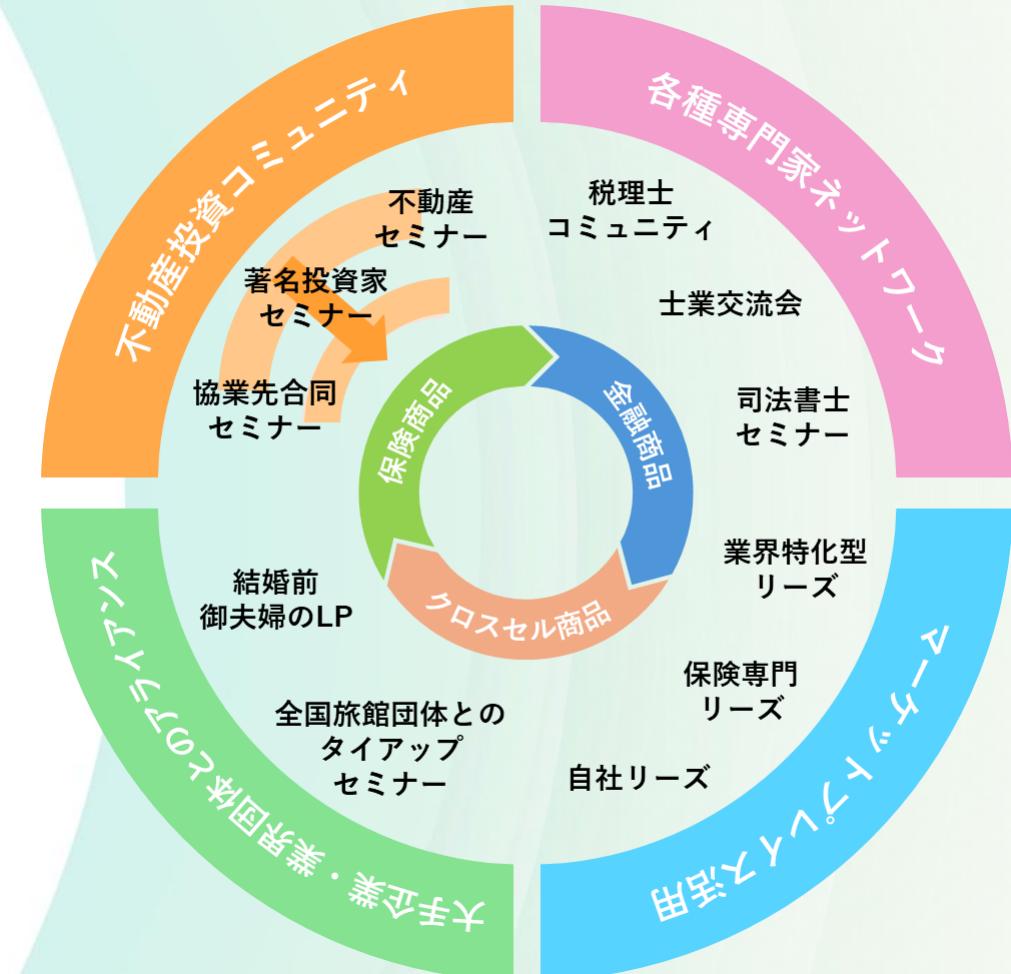


アイリックのFA事業部と
ライフアシストの訪販部門の融合を図り、
シナジー効果による効率的・効果的な拡大を図る



保険以外の金融商品の取扱い
保険にとらわれない、
総合金融企業IFAビジネスの拡大

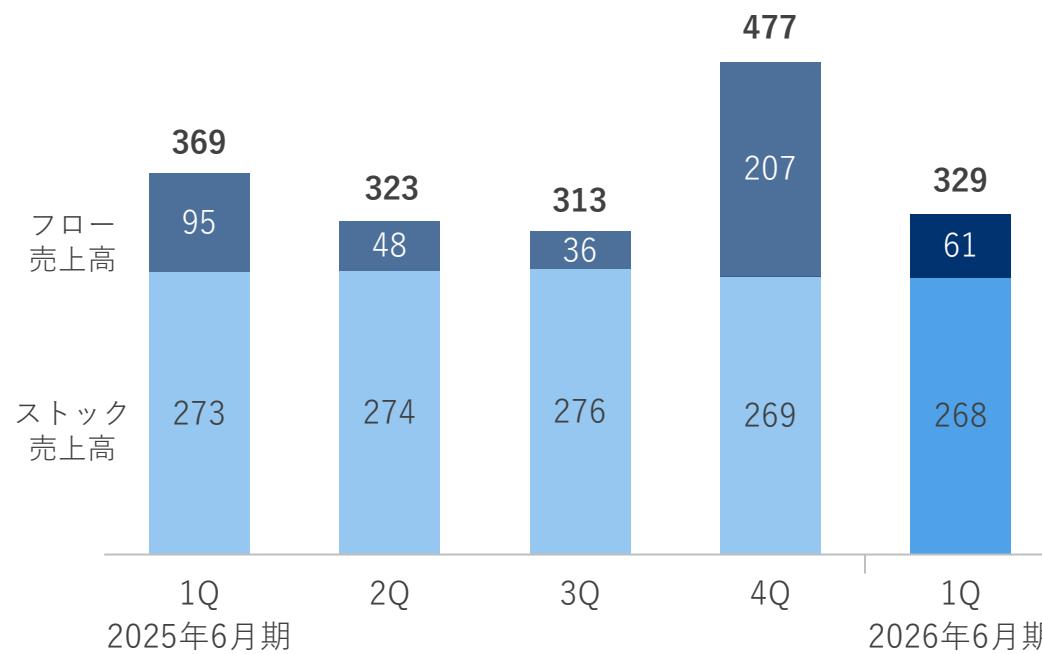
保険領域 → 金融領域へ拡大



- ✓ 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)



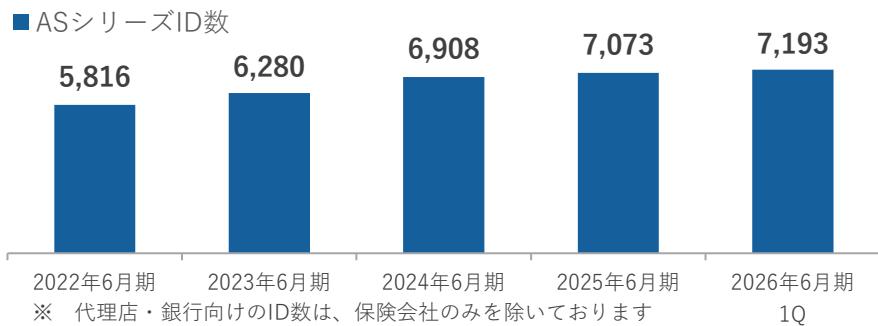
KPI

ストック比率	81.4 % (前期 73.8%)
代理店・銀行 (ID数)	7,193 ID (前期末比 + 120 ID)
保険会社(MRR)	36,678千円 (前期末比 ▲1,726千円)

- 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
- 保険会社向けのKPIは、より明確に中長期的な事業成長を測定できる指標として、MRRを採用

※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



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

銀行別動隊、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

保険ひろば、保険デザイン他多数

○ 訪販販売系

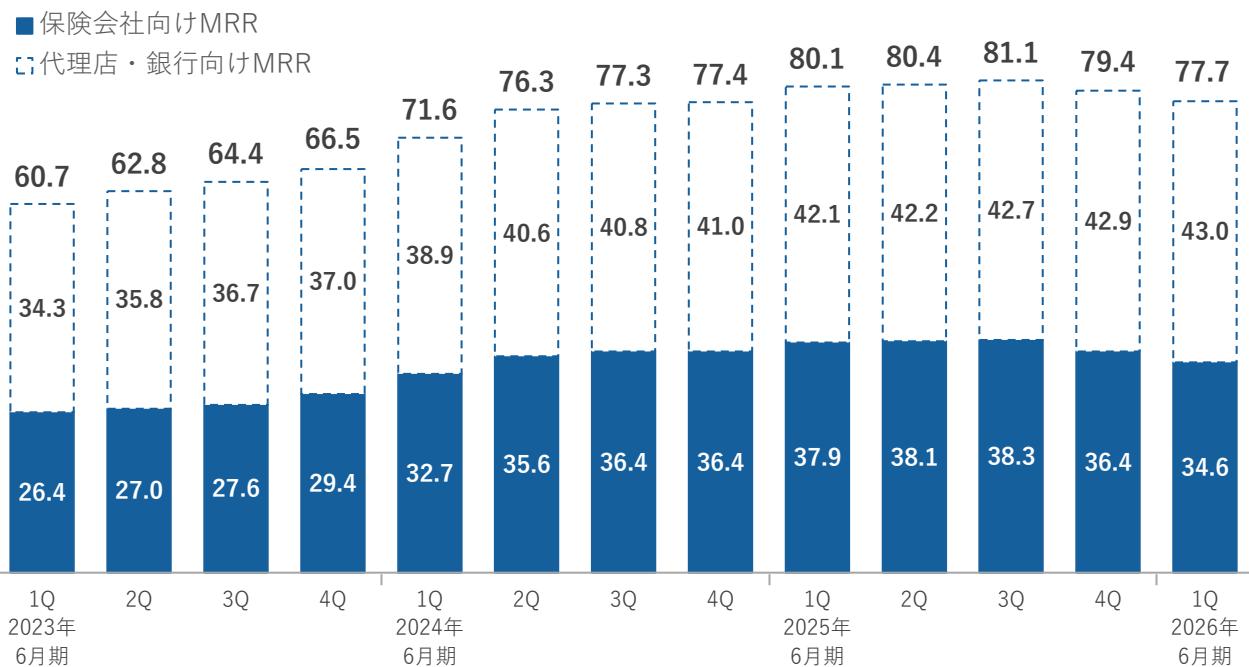
ライフナビパートナーズ、アルファコンサルティング、
Jリスクマネジメント、エフケイ 他多数

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

保険会社向けKPI

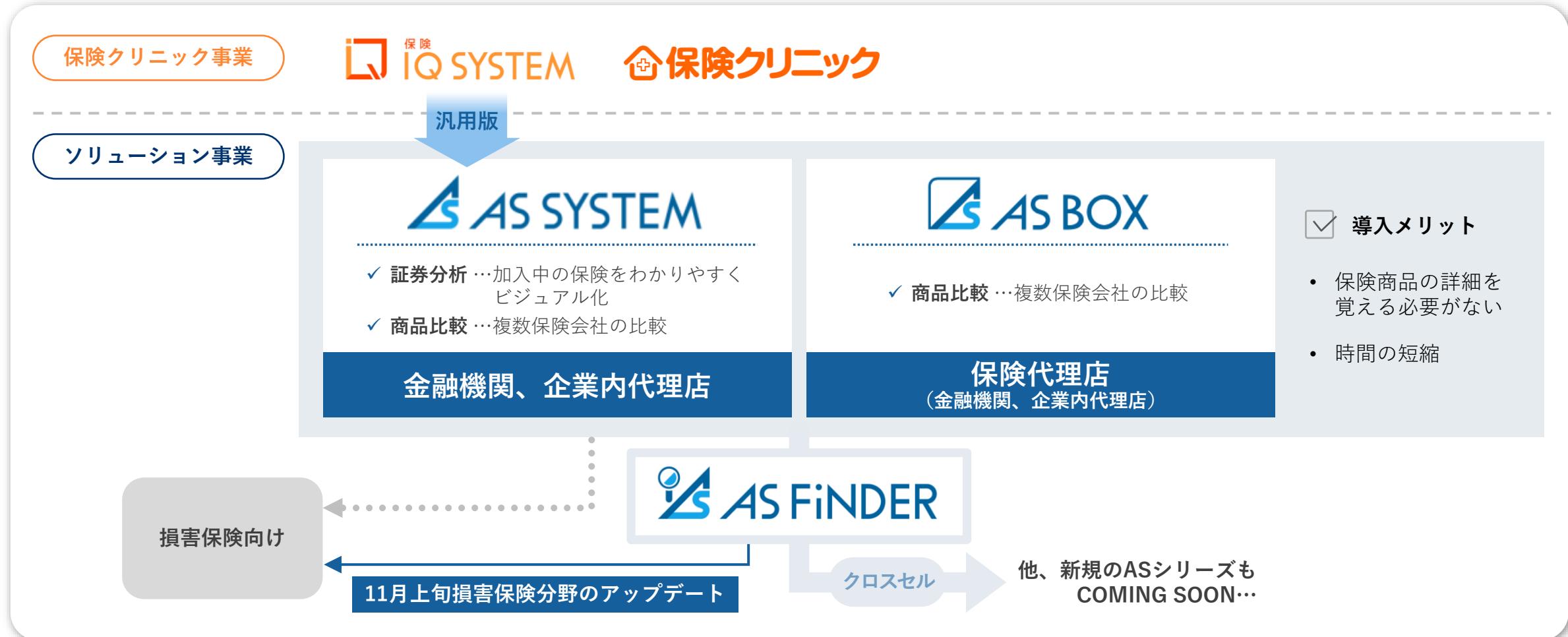
(単位：百万円)



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

- ✓ 「AS SYSTEM」は、「保険IQシステム」の汎用版として開発したシステム
- ✓ 「AS SYSTEM」「AS-BOX」を中心にASシリーズのプロダクト導入をクロスセルで促進



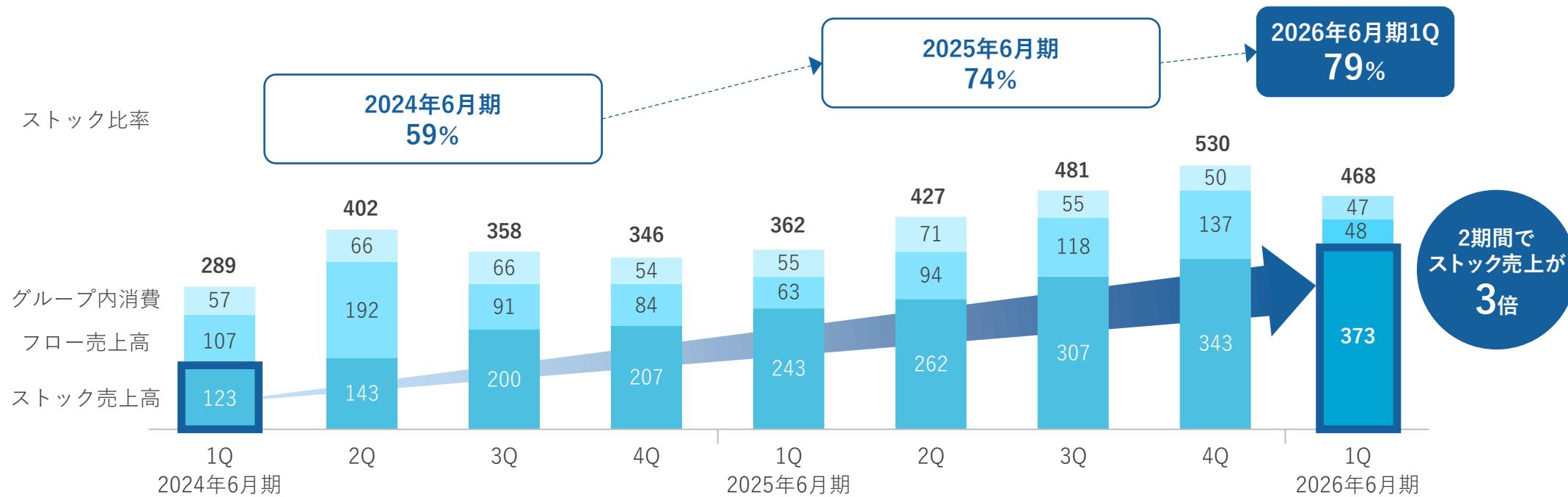
- ✓ 保険募集人の効率的な業務を支えるAS platformの提供



- ✓ ストック売上は、2期間で3倍に拡大
- ✓ AIプロダクト・クラウドサービス売上が増加し、ストック比率は高水準を維持

売上高・ストック比率

(単位：百万円)



- ✓ 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。

WEBブラウザでかんたん利用

汎用的な『スマートOCR®』を充実させるパッケージオプションも数多くリリースしております。



請求書 パック	源泉徴収票 基本パック	スマートOCRアプリ
領収書・レシート 基本パック	決算書 基本パック	スマートOCRクリエイトフォーム
名刺 基本パック	通帳 基本パック	スマートOCR For Salesforce
運転免許証 基本パック	DenHo	スマートOCR デスクトップアプリ
健康保険証 基本パック	(自動アップロード/ダウンロード)	

✓ AI-OCR・タイムスタンプも標準搭載

— 電子帳簿保存法への対応 —

『DenHo®』が解決！



AI-OCRソリューションの新たなスタート!!

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

ラクラク電子保存、
AIが自動で分類・データ化



クラウドサービスで
どこからでも確認・検索OK



全ての保存帳票の文字列を
検索可能(全文検索)



手書き文字の
帳票もデータ化

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



brox - ブロックス -

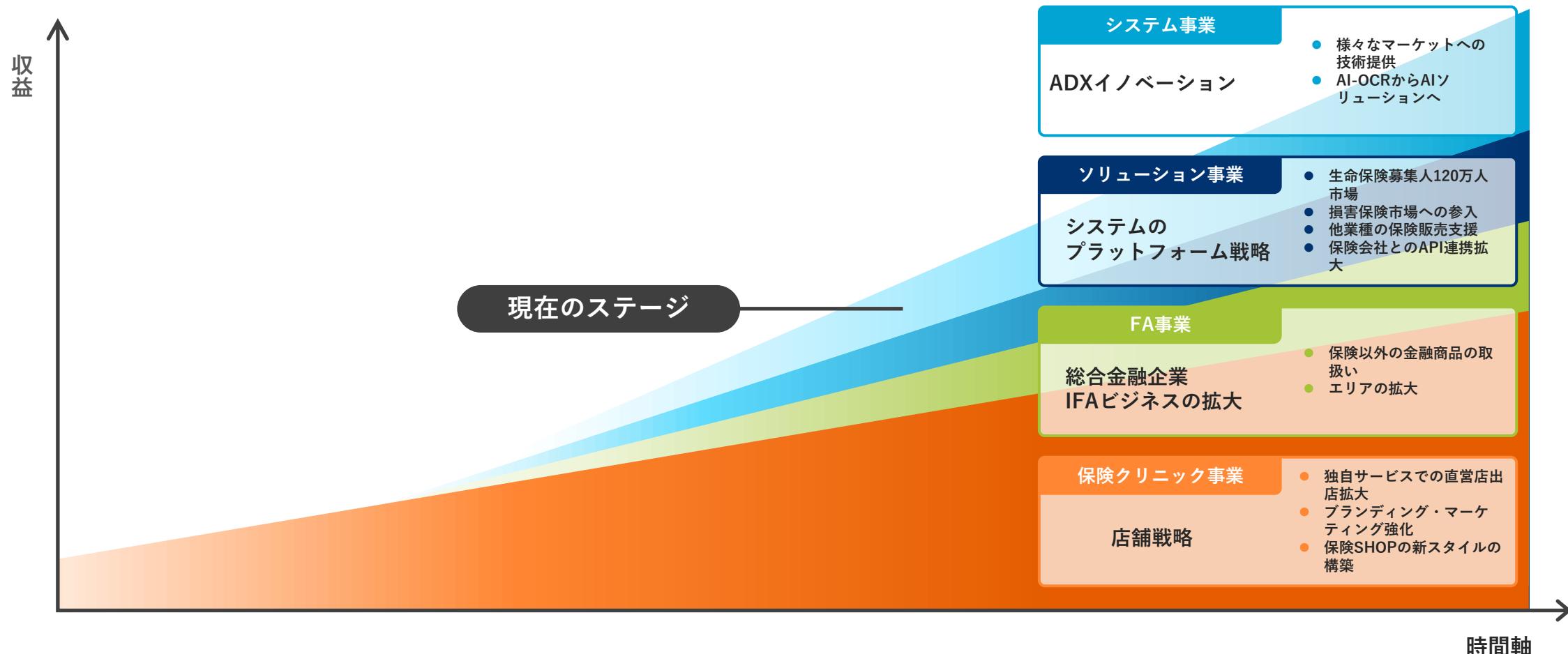
『DenHo®』に続き2024年1月15日より提供開始

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

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

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

- ✓ 『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。