



株式会社アイリックコーポレーション

事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社アイリックコーポレーション

2026年9月29日

〔東証グロース：7325〕



01 | 会社概要

02 | ビジネスモデルと競争優位性

03 | 市場環境

04 | 2026年6月期 振り返り

05 | 2027年6月期 通期予想

06 | 3か年計画（2026年6月期～2028年6月期）

07 | リスク情報及び次回以降の開示時期

01 | 会社概要

これから

新タグライン

SureTech Company



これまで

人と保険の未来をつなぐ Fintech Innovation

パーパス
Purpose

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

企業理念
Vision

三者利益（ベネフィット）の共存
お客さまの利益・保険会社の利益・代理店の利益

果たすべき使命
Mission

【お客さま】	【保険業界】	【従業員】
「お客さま基点」を原点に、お客さま満足度の高いサービス・プロダクトを提供し、保険代理店No1かつOnly1の会社となることを目指します。	保険業界のあらゆる角度において最大の貢献をし、ヒトとテクノロジーの力で業界発展や保険流通革命実現に全力を尽くすことを約束します。	全従業員の物心両面の幸せを追求し、全従業員が尊重しあい、自分らしさや誇りをもてる会社であり続けます。

行動指針
Value

✓ 挑戦 成長し、価値を生み出し続ける	✓ 信頼 相手を知り、誠実に向き合う	✓ 責任感 自らの役割を理解し自発的に行動する
✓ 受容 分け隔てなく相談しやすい関係を築く	✓ 伴走 未永く人をサポートする	

SureTech Company について

“SureTech” は、単に「確かなテクノロジー」という意味だけではありません。

Sureには「確信」「確実」「自信を持って」「迷いのない」という意味を含み、

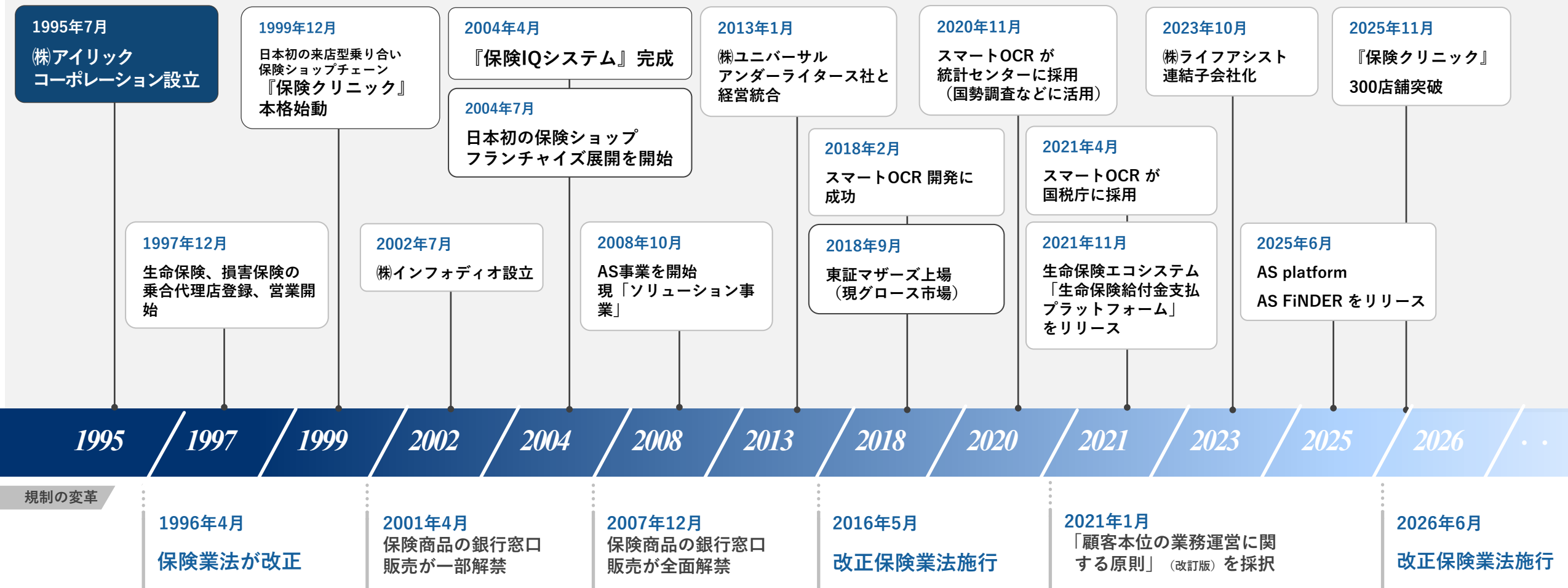
- 自らのテクノロジーに確信を持っている
- そのテクノロジーが、人の暮らしを支え、守る力になると信じている
- テクノロジーを介して行う一つひとつの選択や行動に、正しさと可能性を信じている

そうした“確かさ”を信じて行動する人々が集う場所。

それが、私たち SureTech Companyです。

来店型保険ショップに始まり、様々なサービスを提供するSureTech Companyへ

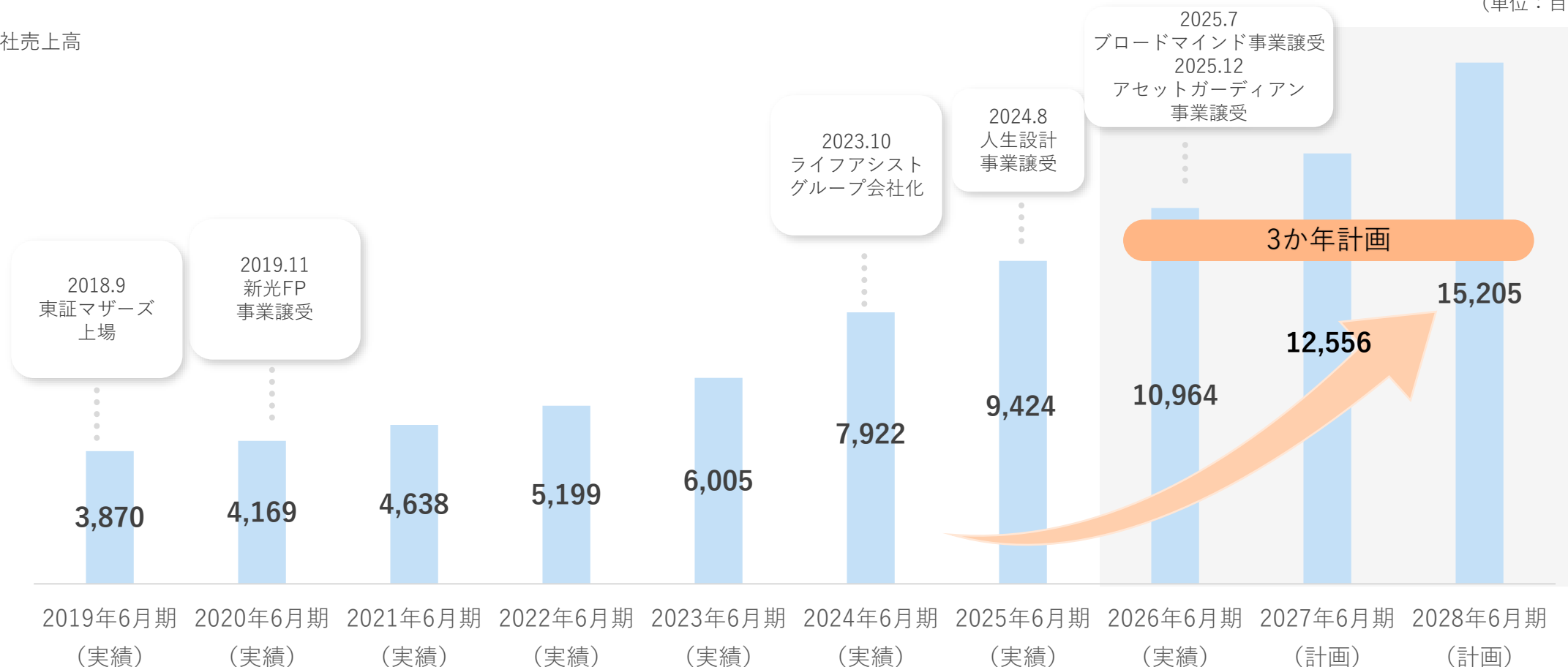
会社沿革



- ✓ 保険クリニック事業を中心に每期増収を継続
- ✓ ソリューション事業やシステム事業もストック売上が順調に成長
- ✓ 2026年6月施行の改正保険業法を追い風にソリューション事業の加速度的な成長を目指す

■ 全社売上高

(単位：百万円)



02 | ビジネスモデルと競争優位性

保険クリニック 事業

自社開発した「保険IQ
システム」を活用した
独自のサービスで『**保
険クリニック**』**307店舗**
(直営店**108店舗**、**FC
店199店舗**) 展開

※2026年6月末現在

※直営店にはライフアシスト社の運営店
舗を含む

FA事業

IRRCの法人事業部と連
結子会社株式会社ライ
フアシストの訪問販売
部門により、**保険にと
らわれない**保険以外の
金融商品の取扱いも展
開

ソリューション 事業

保険業界に特化した
バーティカルSaaSとし
て確立すべく、**システ
ム提供**を保険会社や金
融機関へ広げ、
ソリューション事業を
確立

システム事業

連結子会社である株式
会社インフォディオに
より、『スマート
OCR』の開発など**A I
プロダクト・クラウド
サービス**を展開

保険クリニック事業

1996年の保険業法改正を受け、業界に先駆けて**1999年**に保険ショップを開設
来店型の保険ショップを運営、直営店 **108店舗**、FC店**199店舗**※2を展開

日本で初めて※1の保険ショップ

来店型保険ショップ



独自開発のシステムで最適な保険商品提案

保険分析・検索システム



業界最高水準の
取扱保険会社数

契約からアフターケアまでワンストップ

Step 1 コンサルタントと個別相談



相談は何回でも無料

Step 2 加入保険の分析



これから必要なお金やリスクをグラフで解説
今の保険がっているかどうか分析

Step 3 希望に沿ったベストプランの選択



業界最高水準の取扱保険会社数

※1 店舗数11店舗以上または年商10億以上をチェーン店と定義 東京商工リサーチ調べ（2018年6月）

※2 店舗数は2026年6月末時点、直営店にはライフアシスト社の運営店舗を含む

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

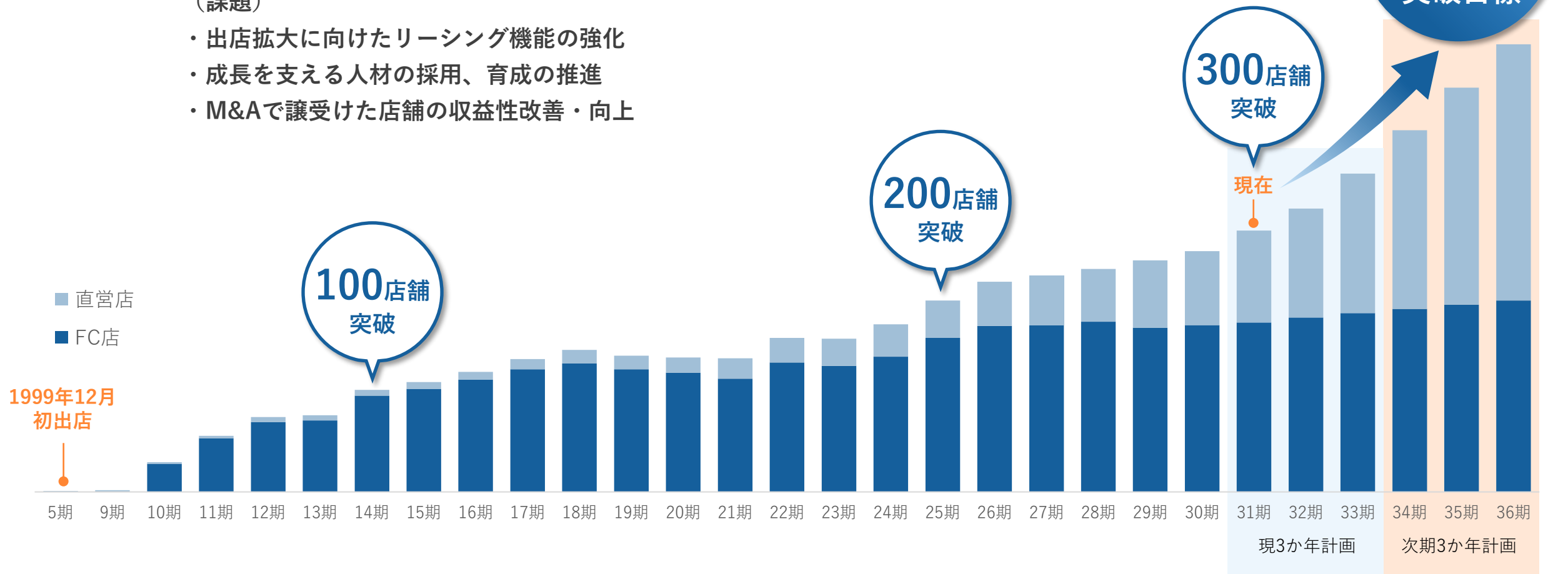
2004年4月の完成以降、
20年を超える運用実績

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

- ✓3か年計画において、32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

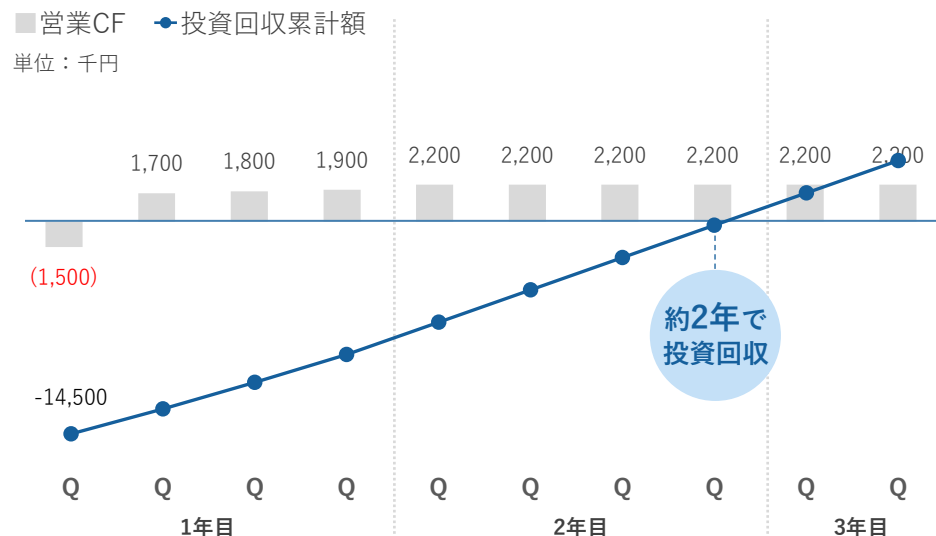


- ①『保険クリニック』のブランド力とノウハウによる投資回収の早期実現
- ②「保険IQシステム」を中心とする人材育成力

投資回収

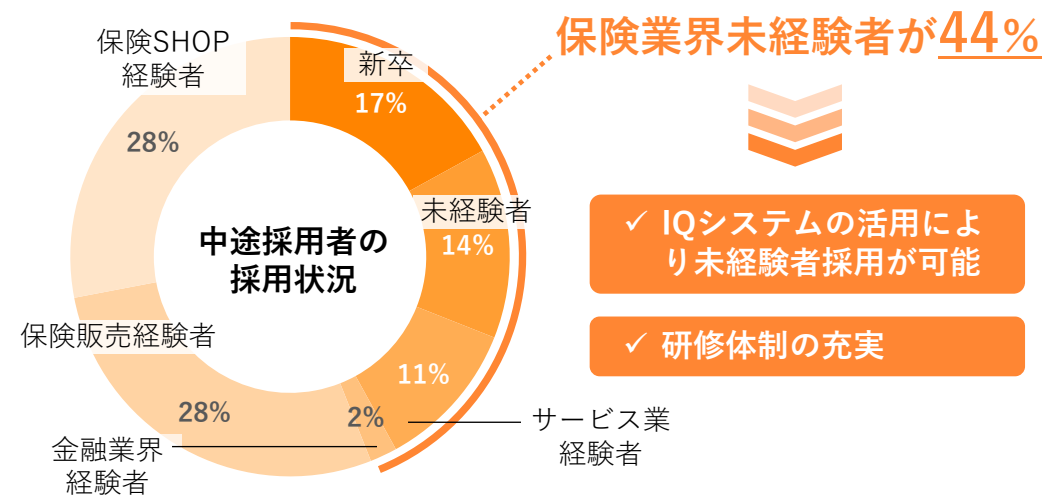
- ・ 来店型保険ショップとして25年を超える運用実績
- ・ 保険IQシステムによりコンサルタントの能力を標準化
- ・ WEB集客による来店者の割合50.7%

⇒ 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

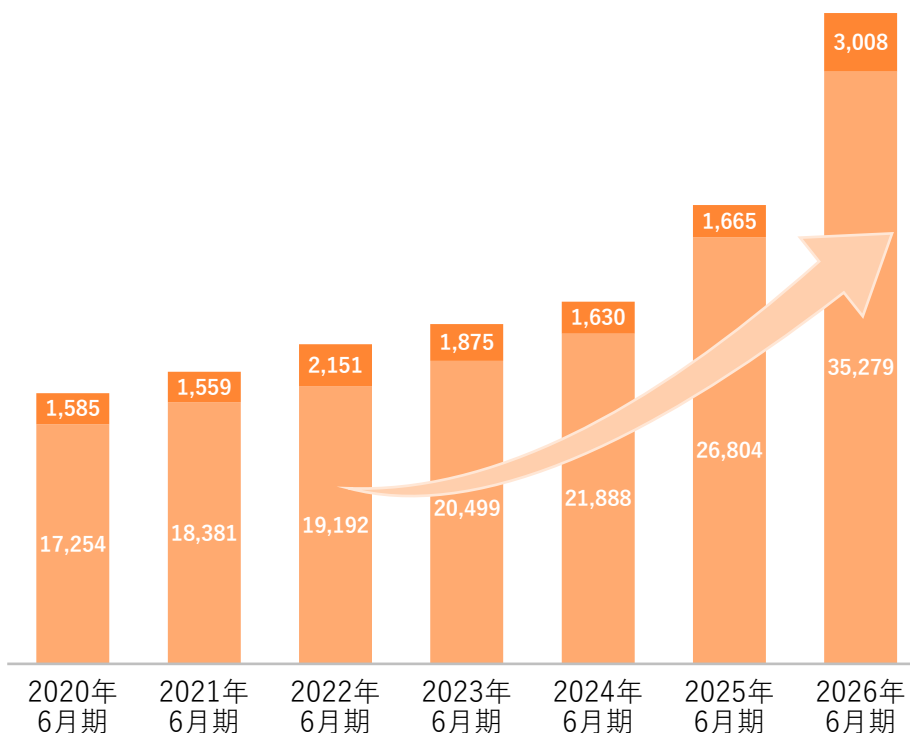


高い顧客満足度により、保険料収入は拡大するとともに、高水準な継続率を維持

年間収入保険料（保有保険料）

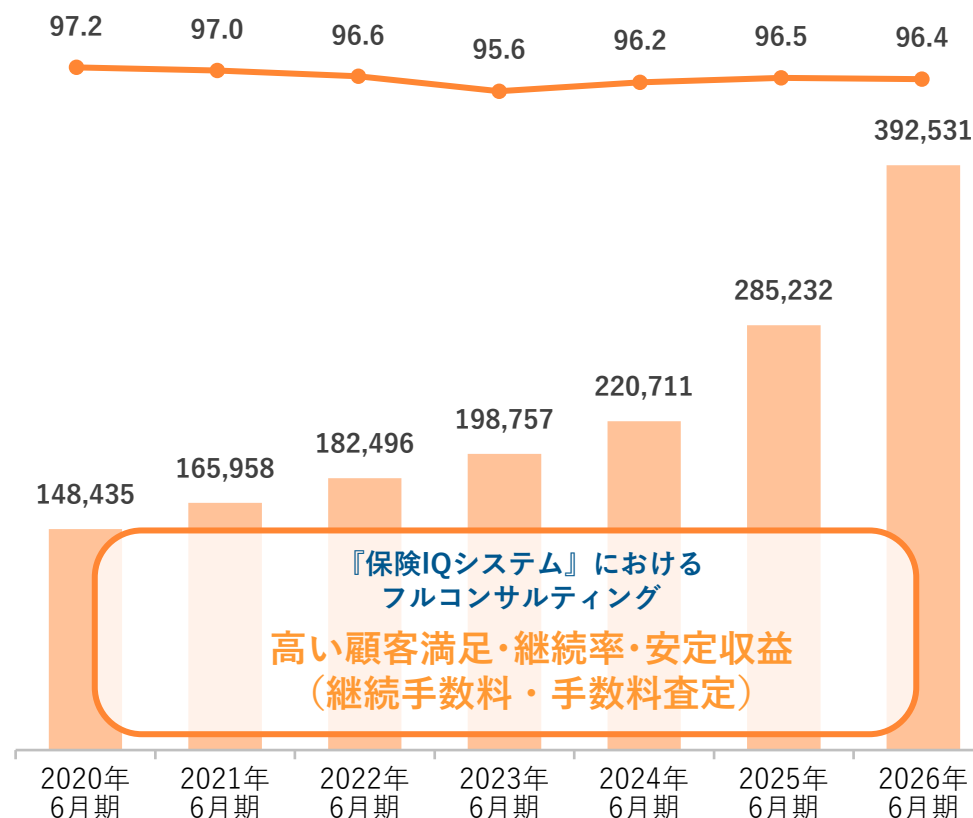
（単位：百万円）

■ 生保 ■ 損保



保有件数・継続率

■ 保有件数(件) ● 継続率(%)



『保険IQシステム』における
フルコンサルティング

高い顧客満足・継続率・安定収益
(継続手数料・手数料査定)

『保険IQシステム』の活用により、高い顧客満足度を実現

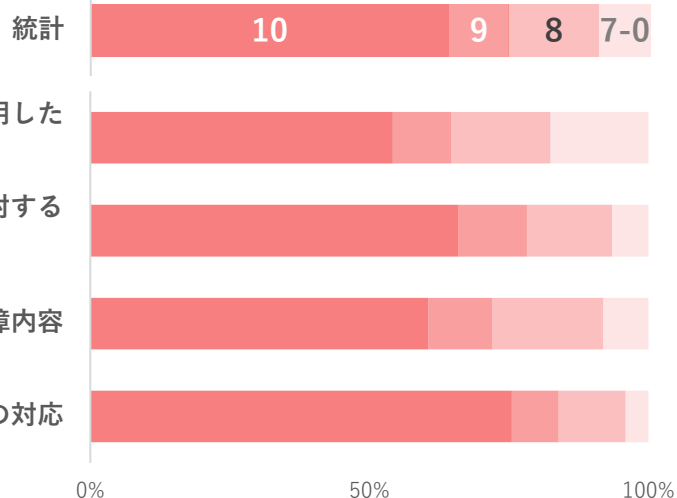
26年6月期の継続率は96.4%

Q1

今回のご契約に関して、ご満足いただけましたでしょうか？

満足度

90.8% ※評価8以上の割合

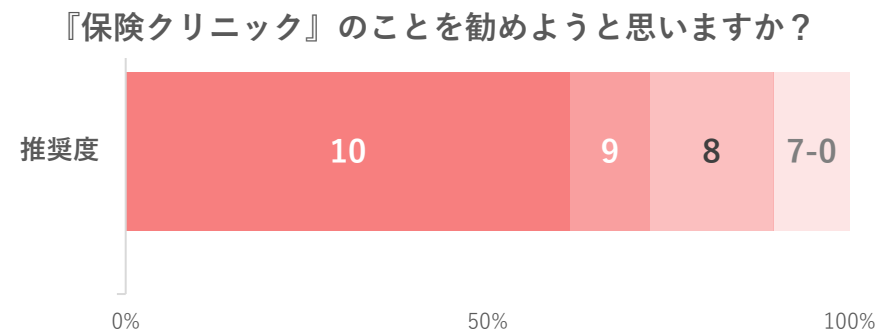


Q2

お客様の周りで「保険について相談したい」という方がいた場合、
『保険クリニック』のことを勧めようと思いますか？

推奨度

89.5% ※評価8以上の割合

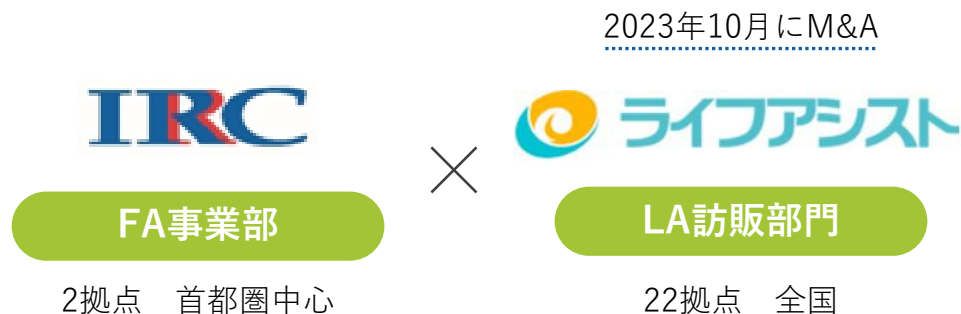


『保険IQシステム』お客様アンケート集計

■回答方法：0~10の11段階評価 ■回収方法：専用フォーム ■回収数：2,047人 ■該当のデータは四半期ごとに金融庁へ報告し、当社ホームページでも公表

FA事業

✓ 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

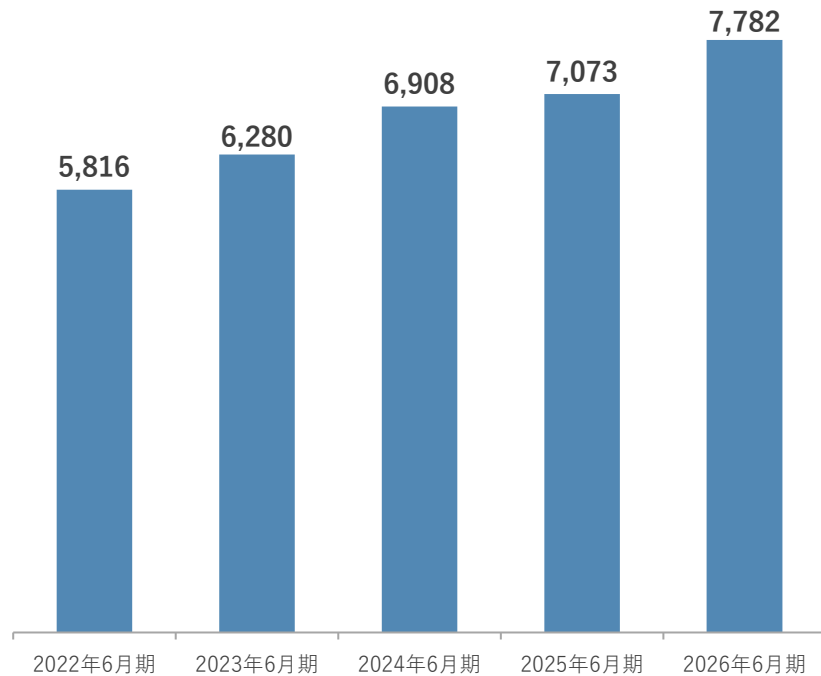


保険領域 → 金融領域へ拡大

ソリューション事業

代理店・銀行向けKPI

■ ASシリーズID数

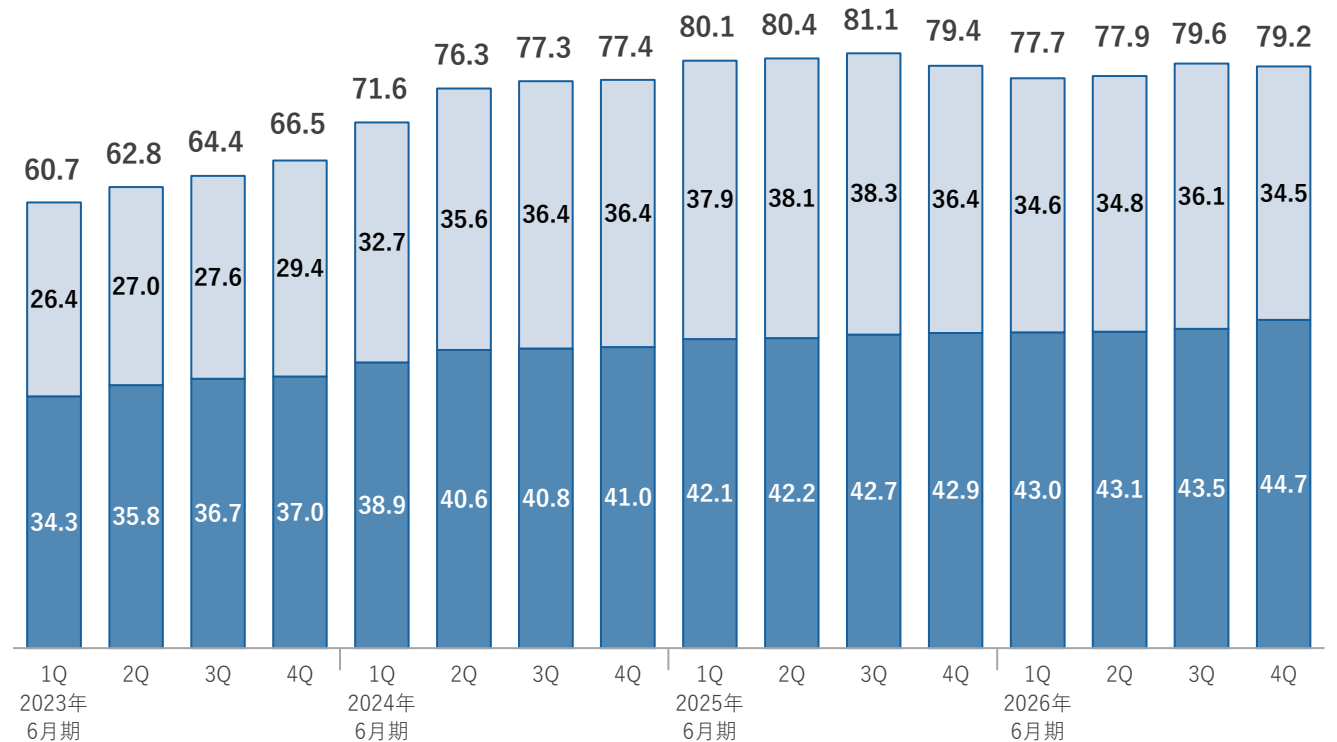


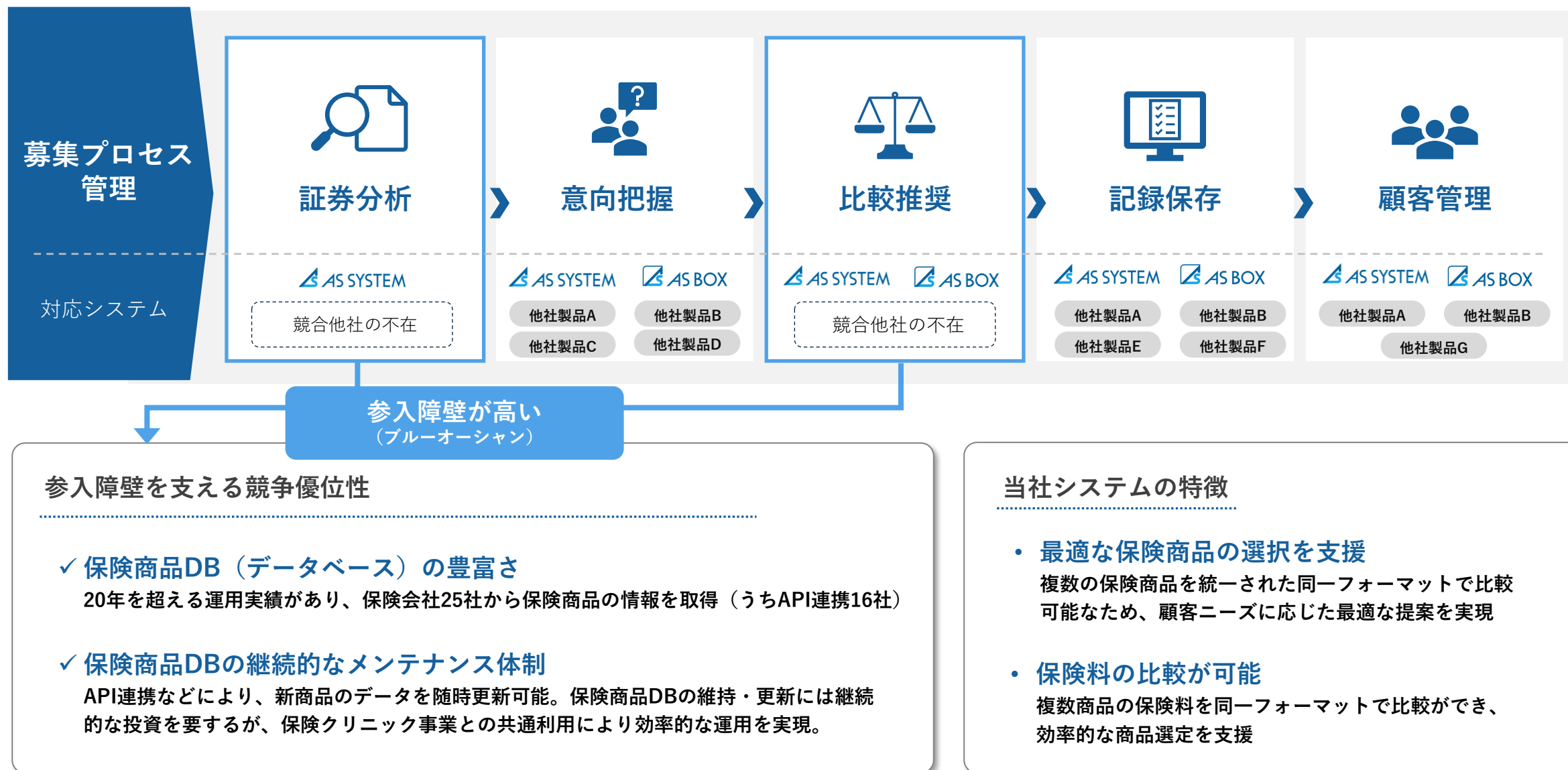
※ 代理店・銀行向けのID数は、保険会社のみを除いております
 ※2026年6月施行の改正保険業法を踏まえ、対象市場を再検討、改めて開拓しているため、具体的なKPIの記載を取り下げました

MRR推移

(単位：百万円)

■ 保険会社向けMRR
 ■ 代理店・銀行向けMRR





✓ 保険募集人の効率的な業務を支えるAS platformの提供



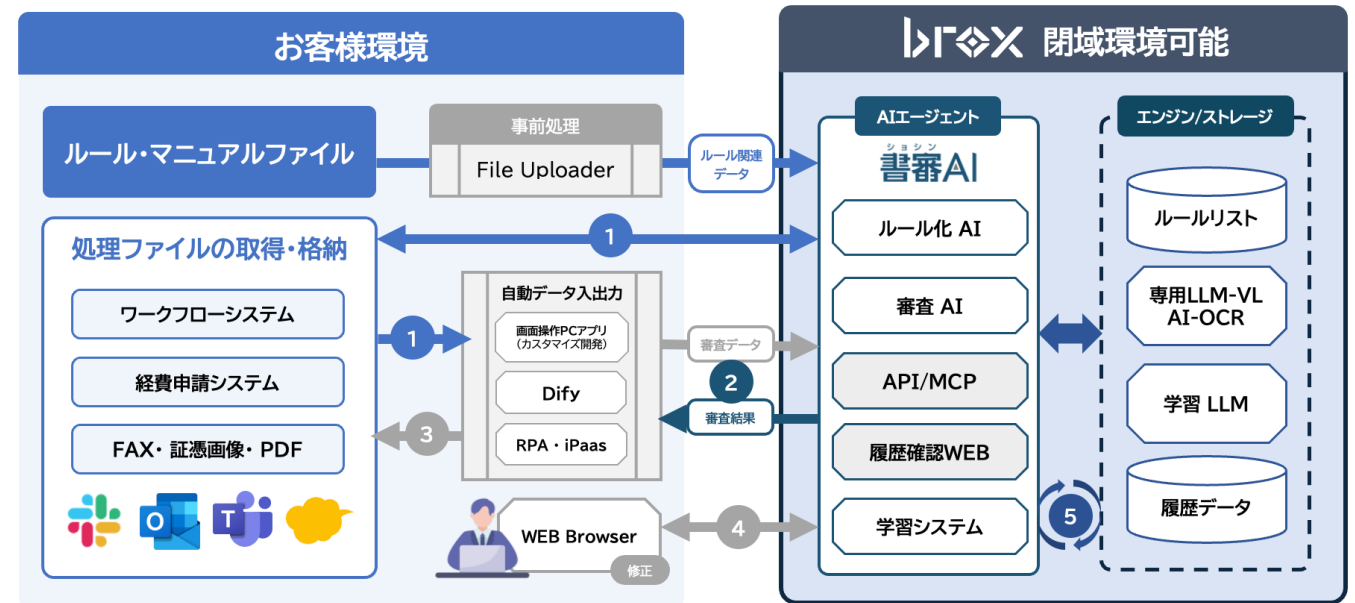


シヨシン 書審AI

書類審査AIエージェント

2026年4月提供開始

「書審 AI」は、社内規程や業務ルール、法令・ガイドラインに基づいて、申請書類および添付ファイルを自動チェックし、結果に応じてワークフローを更新する書類審査AI エージェントです。



【主な機能】

- ①申請内容・添付ファイルの自動取得**
ワークフローシステムから未処理案件を検索し、申請内容と添付ファイルを自動で取得。
- ②ルールリストに基づく審査処理**
書類の記載内容と添付証憑を照合し、不備やルール不適合を検出。
参照したルール・規程や照合箇所などの判断根拠をあわせて提示し、判定理由を明確化します。
- ③結果に応じたワークフロー更新**
審査結果に応じて承認・差し戻しコメントの登録などを自動で実行し、処理履歴を保存します。
- ④スケジュール・インターバル実行**
時間指定・インターバル実行により、夜間バッチや定時チェックなど業務に合わせた自動稼働が可能です。

- ✓ 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。

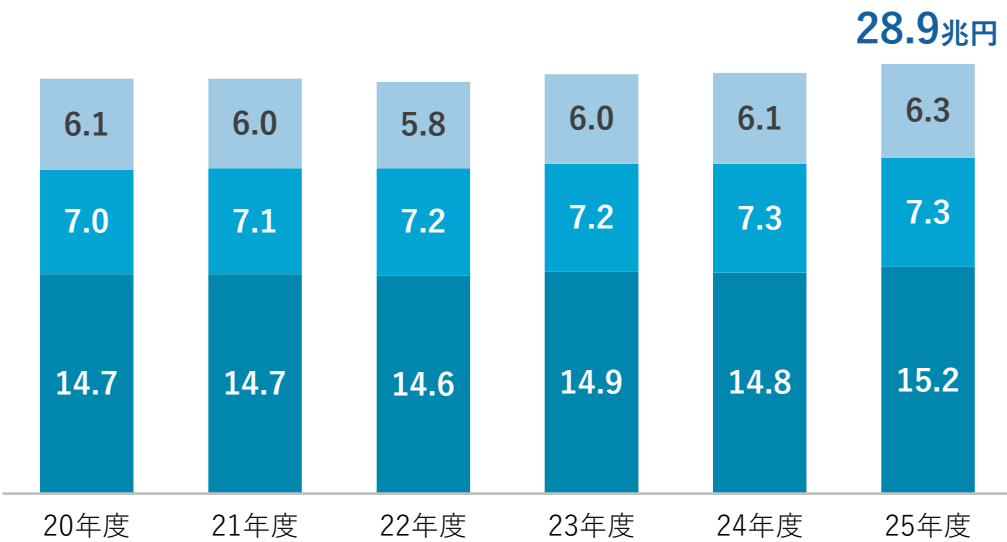
03 | 市場環境

加入率が約90%に達し、年間個人保険・個人年金保険合わせて新契約件数約1,900万件、保険料総額で年間約28兆円が払い込まれる巨大な保険マーケット。長生き時代への突入で、生きるための保険が市場を後押し

生命保険市場シェア
年換算保険料合計

(単位：兆円)

■ 第一分野 ■ 第三分野 ■ 年金保険

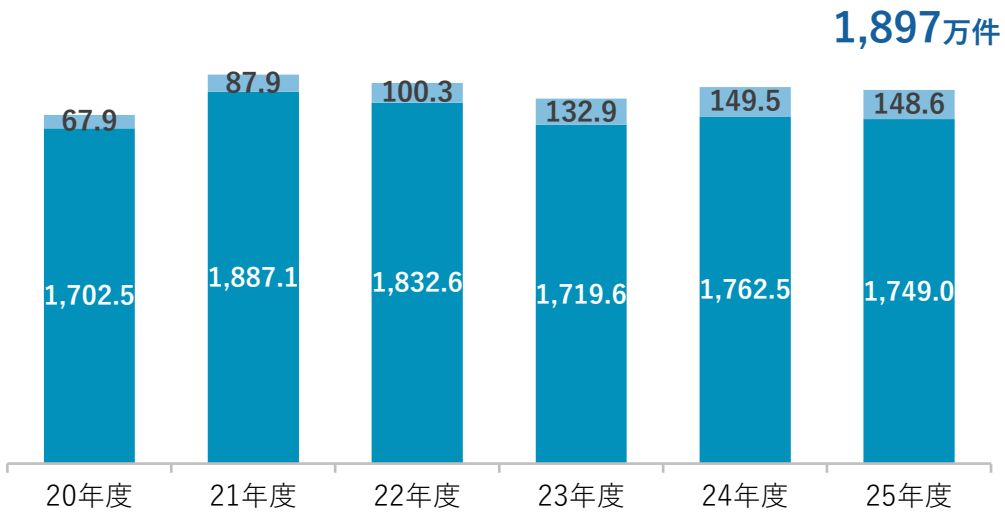


第一分野：死亡保障
第三分野：医療保険・がん保険・介護保険・就業不能保険 等

生命保険
個人・年金保険新契約件数

(単位：万件)

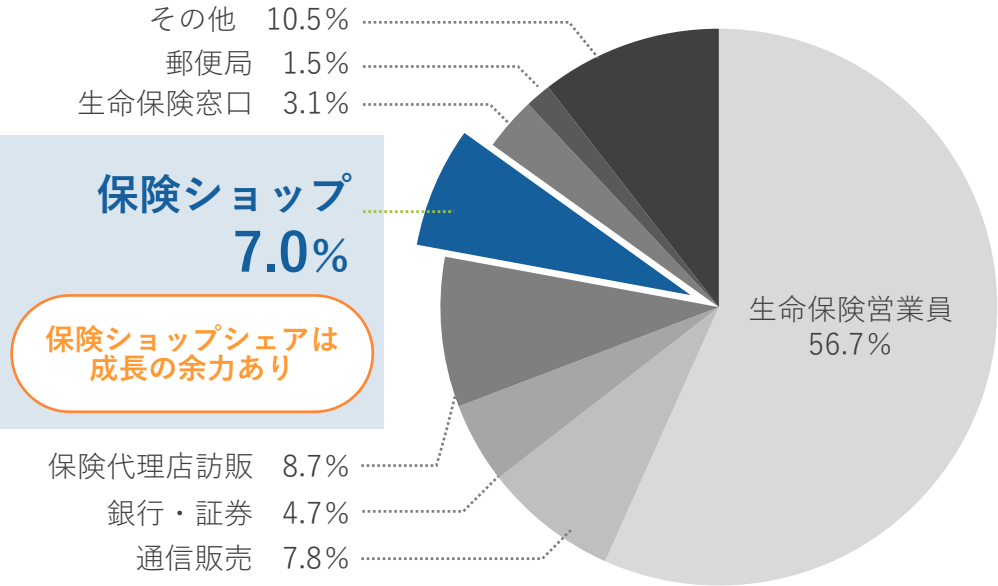
■ 個人保険 ■ 個人年金



出所 生命保険協会「生命保険事業概況」より

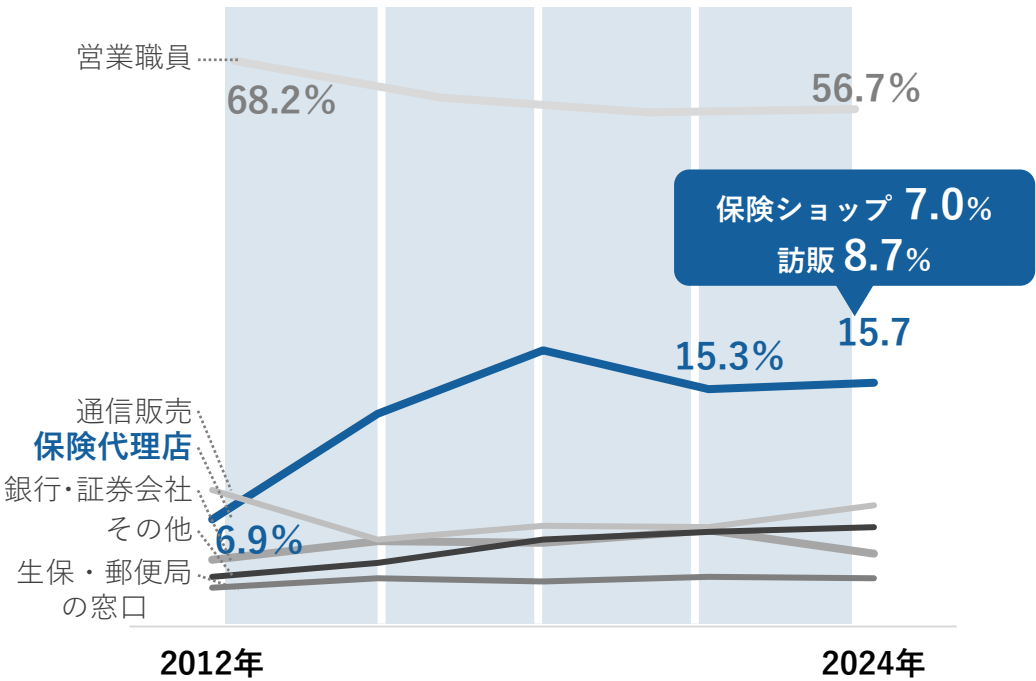
保険ショップのシェアはまだ「7.0%」でしかなく、成長余力は大きい
目的があるお客様は保険ショップへ来店

生命保険の加入チャネル別構成比



出所 生命保険文化センター 3年ごとの更新
「2024年度 生命保険に関する全国実態調査」

生命保険の加入チャネル推移

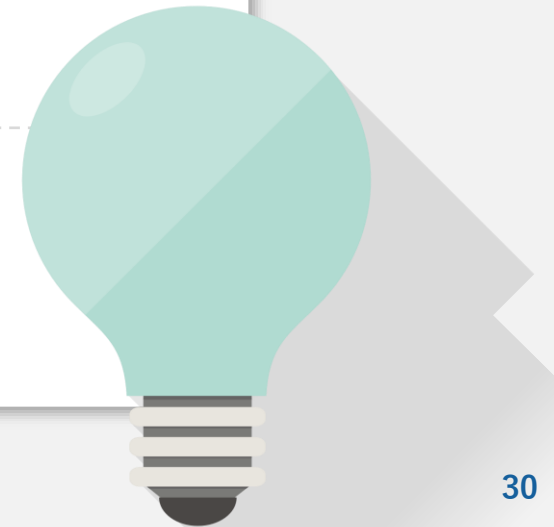


出所 生命保険文化センター 3年ごとの更新
「2024年度 生命保険に関する全国実態調査」

04 | 2026年6月期 振り返り

04-1 | 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%**



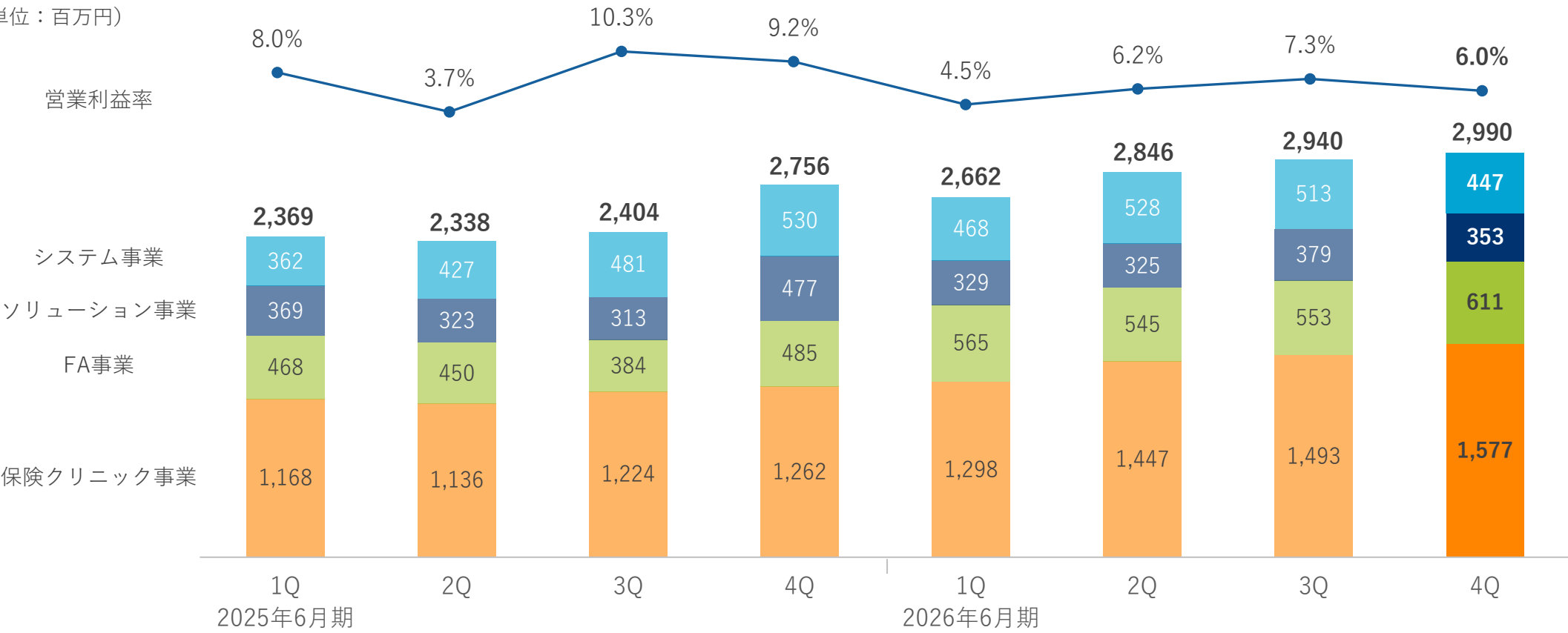
- ✓売上高は、10,964百万円（前期比16.3%増）過去最高を更新も、営業利益は前期比38百万円の減少
- ✓保険クリニック事業は、3件のM&Aなどにより24店舗増加。Web集客も引き続き好調
- ✓ソリューション事業は、想定していた大型案件が未受注（ソリューション事業の営業利益は前期比224百万円の減少）

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%

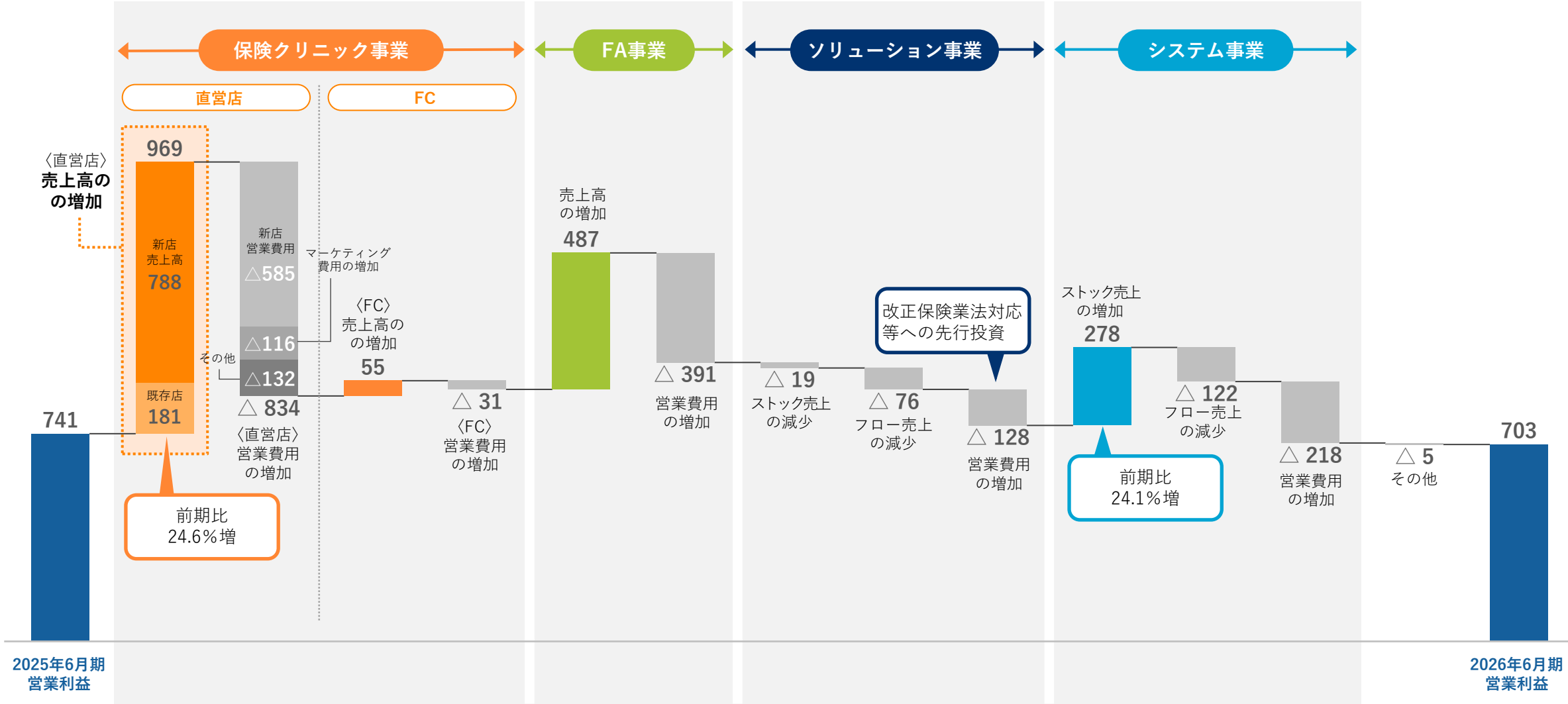
- ✓売上高は、四半期ベースで過去最高を更新
- ✓保険クリニック事業、FA事業は順調に拡大

売上高・営業利益率

（単位：百万円）

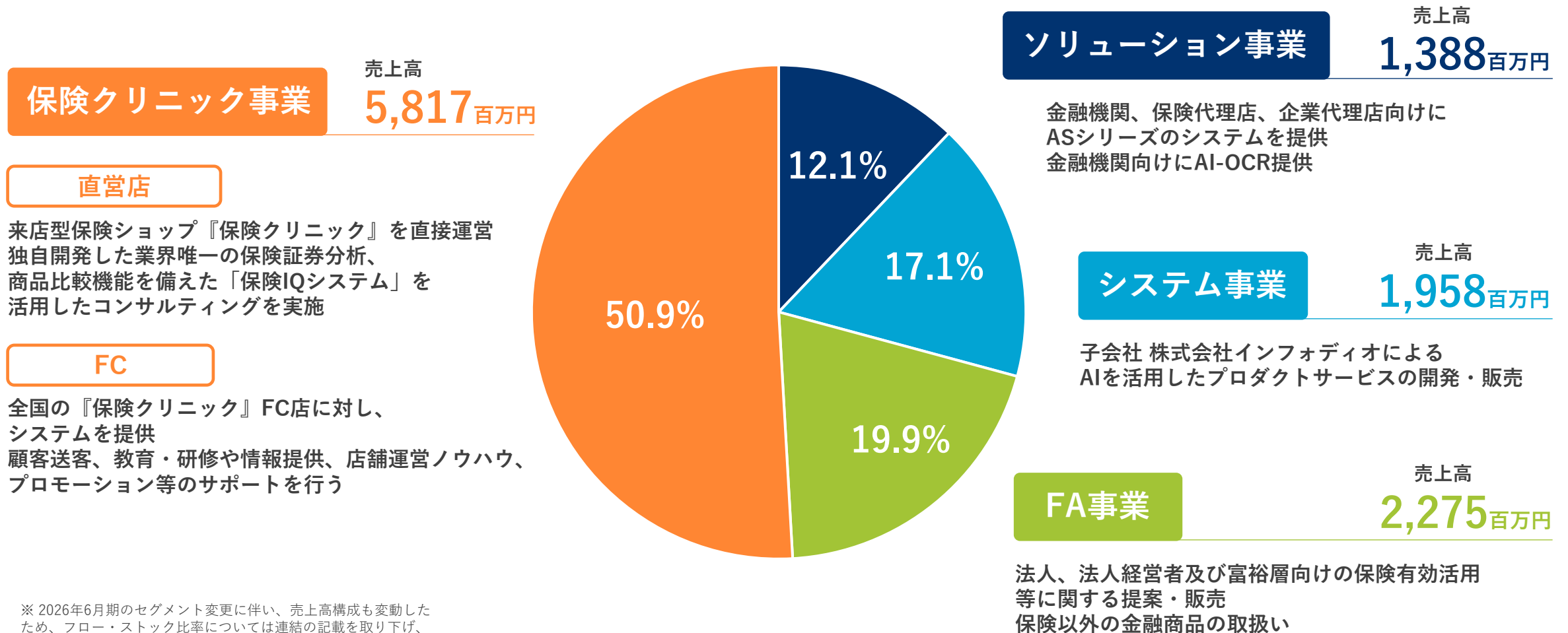


(単位：百万円)



04-2 | 2026年6月期 セグメント別状況

✓ 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



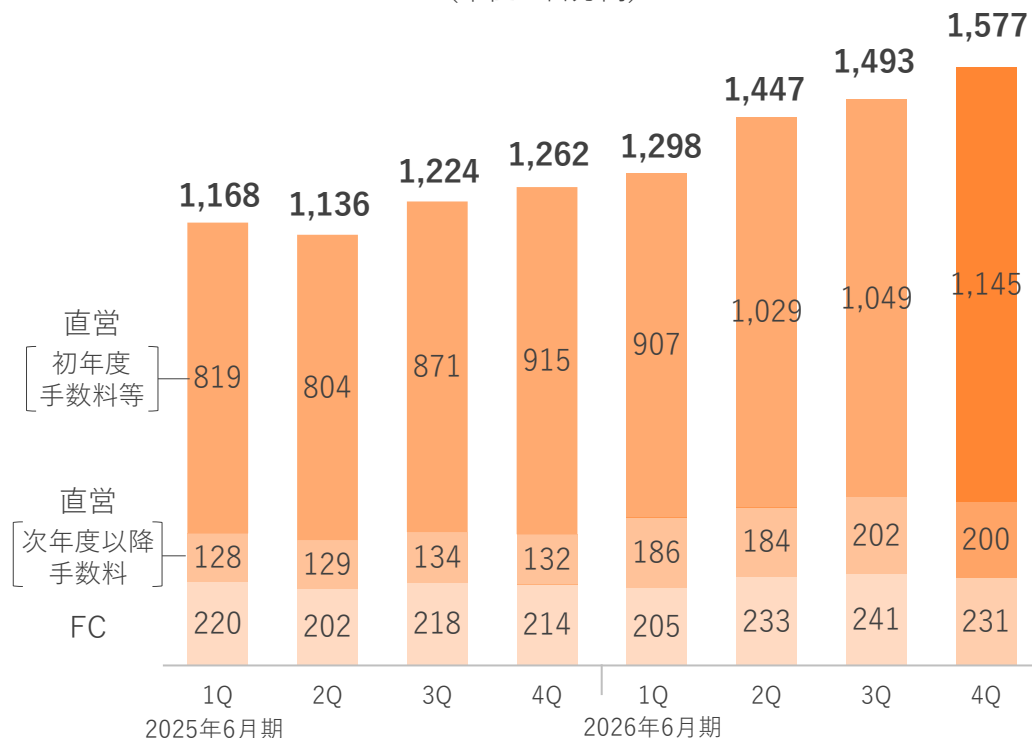
※ 2026年6月期のセグメント変更に伴い、売上高構成も変動したため、フロー・ストック比率については連結の記載を取り下げ、ソリューション事業及びシステム事業個別の記載に変更しました

		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
	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	－	

- ✓ 来店数 40,086件（前期比**30.8%増**）、成約件数 23,158件（前期比**21.5%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)

40,086件
(前期 30,640件)

成約率

57.8%
(前期 62.2%)

成約件数
(通期)

23,158件
(前期 19,054件)

FC

加盟登録数

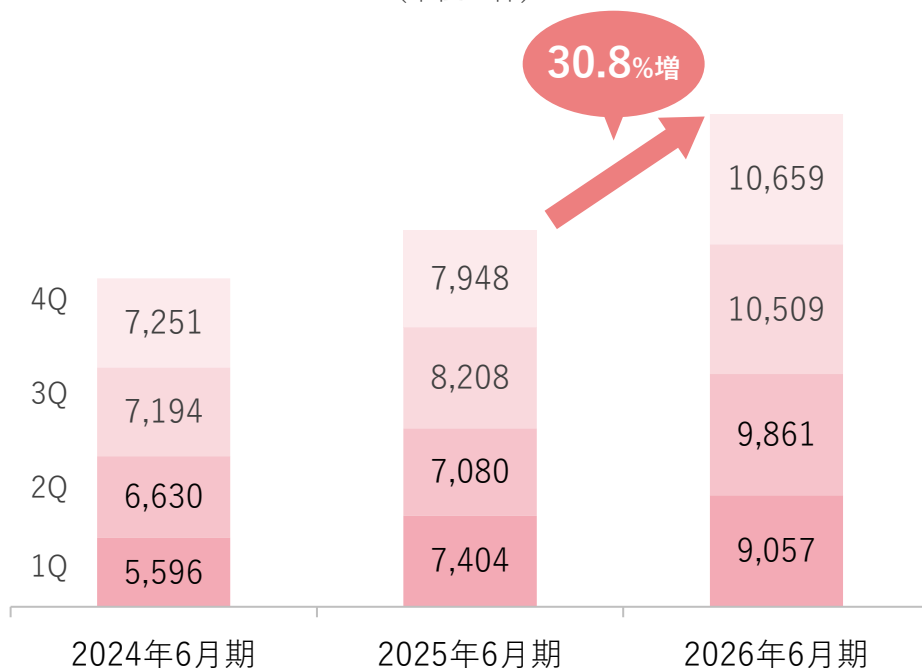
105社
(前期末比▲2社)

※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 2026年8月31日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

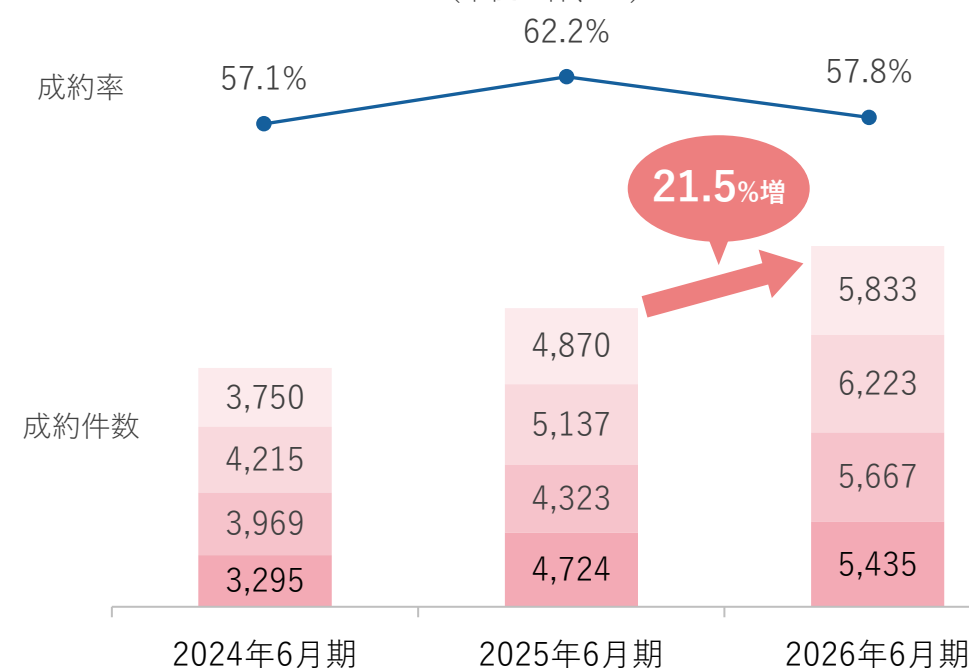
来店数

(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 2025年9月29日公表「事業計画及び成長可能性に関する事項」では世帯成約単価を参考指標として記載しておりましたが、本資料より記載を省略しております

3 2026年8月31日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

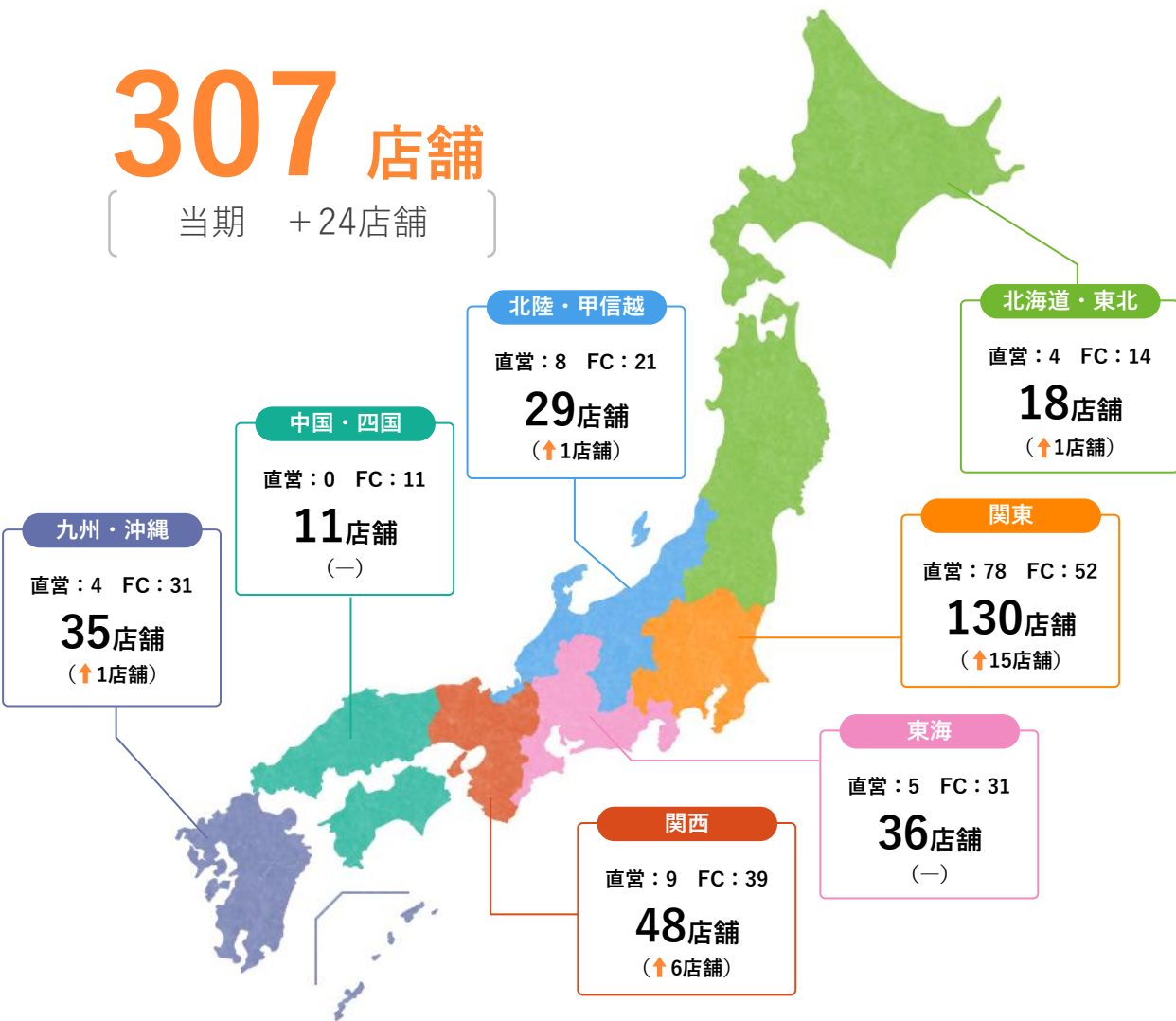
	2025年6月	増加	減少	2026年6月
直営	87	24	3	108
FC	196	16	13	199
合計	283			307



307

店舗

〔 当期 + 24店舗 〕

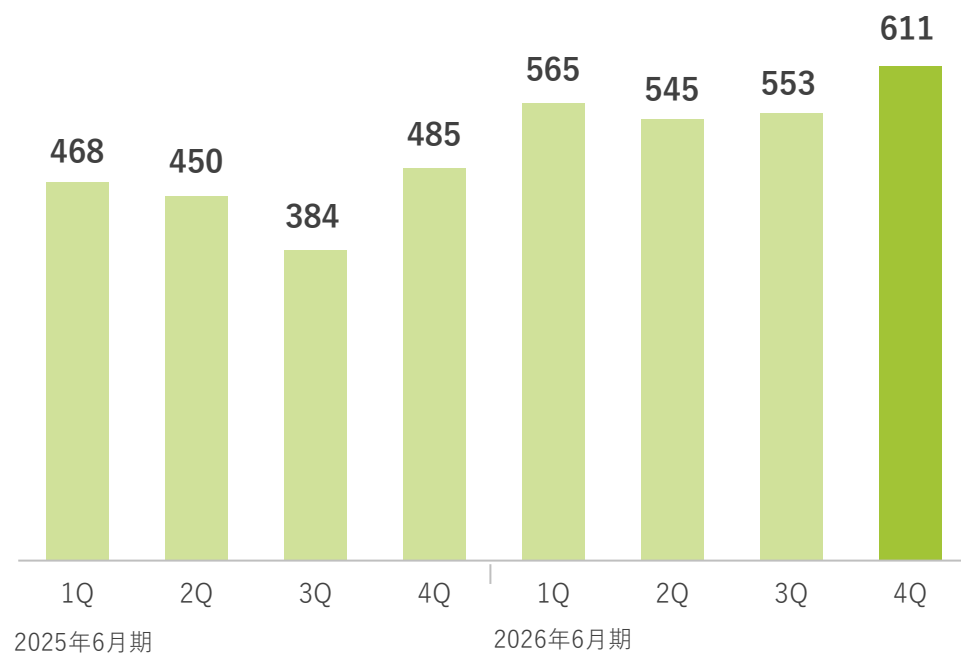


※ 直営の店舗数は、ライフアシスト運営の直営店舗を含みます

✓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

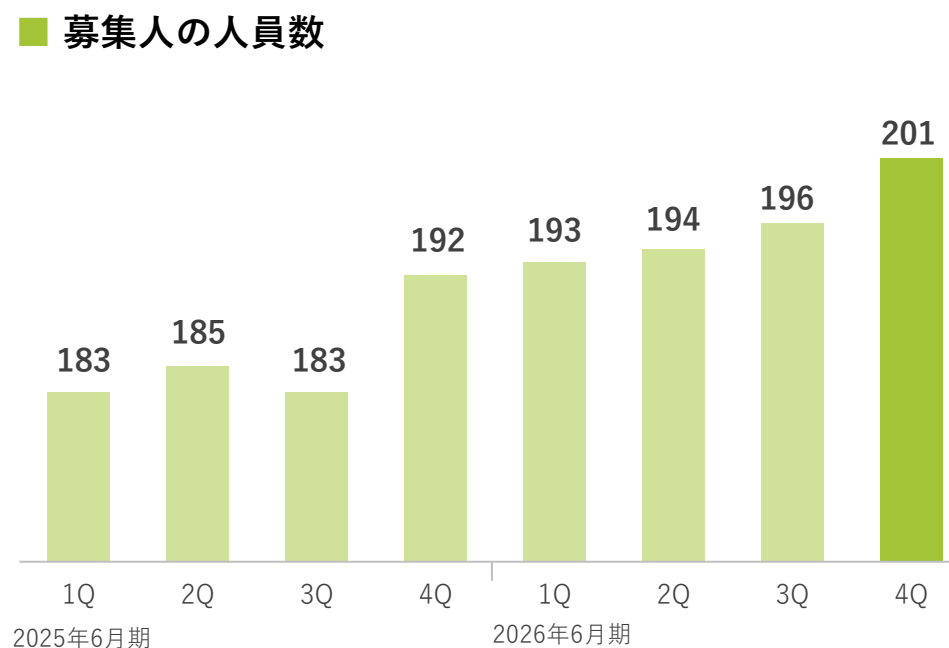
売上高

(単位：百万円)



KPI

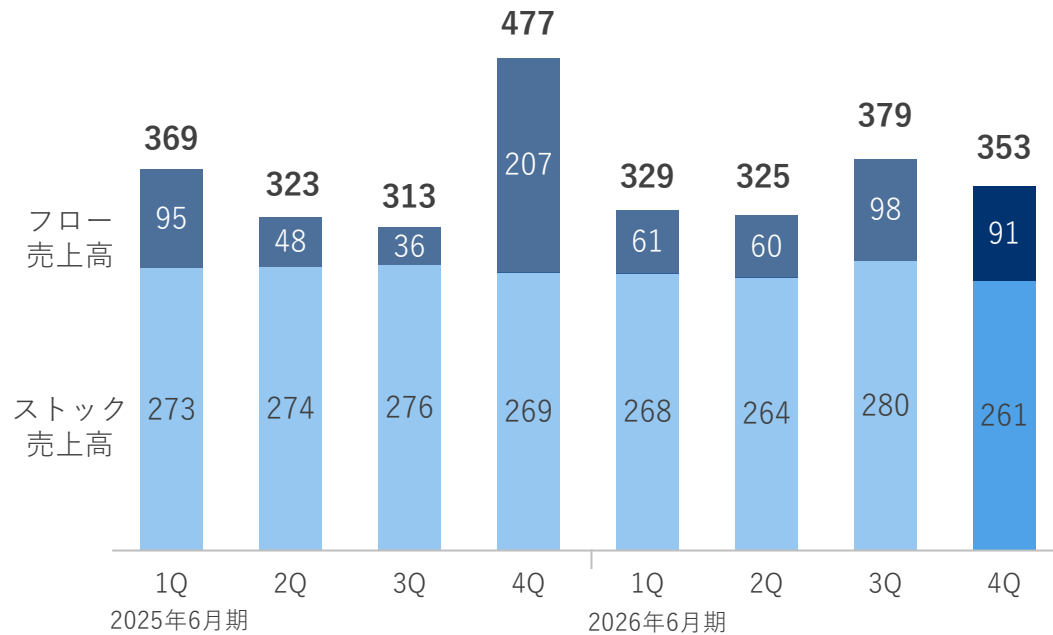
(単位：人)



- ✓ スtock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

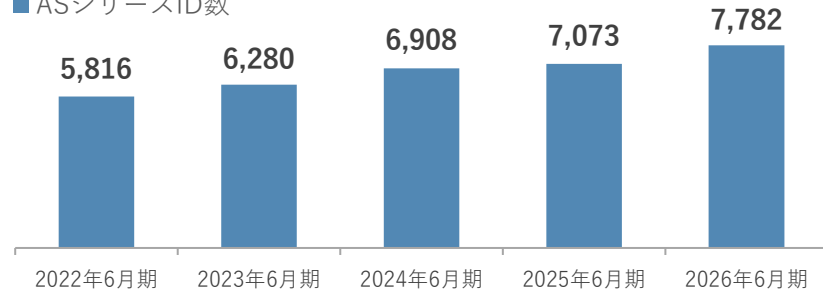
ストック比率	77.5 % (前期 73.8%)
ID数 (代理店・銀行)	7,782 ID (前期末比 + 709 ID)
MRR 上段：保険会社向け 下段：代理店・銀行	34,508 千円 (前期末比 ▲1,896 千円) 44,780 千円 (前期末比 +1,782 千円)

- 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

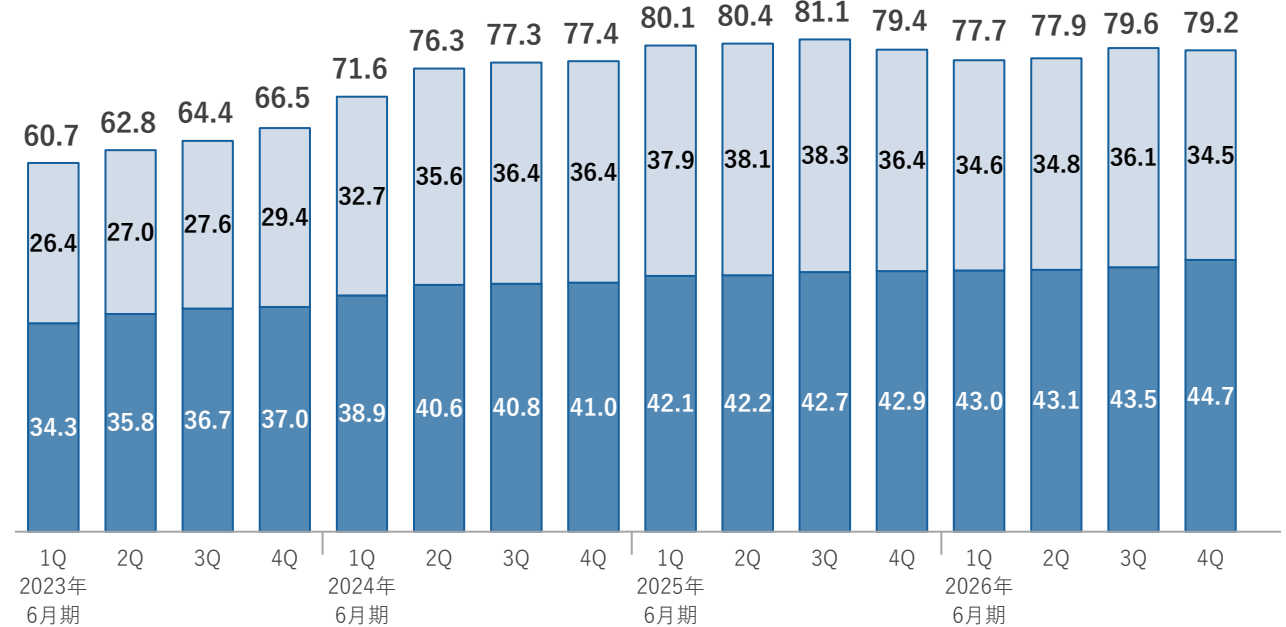
東証プライム上場企業内代理店

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



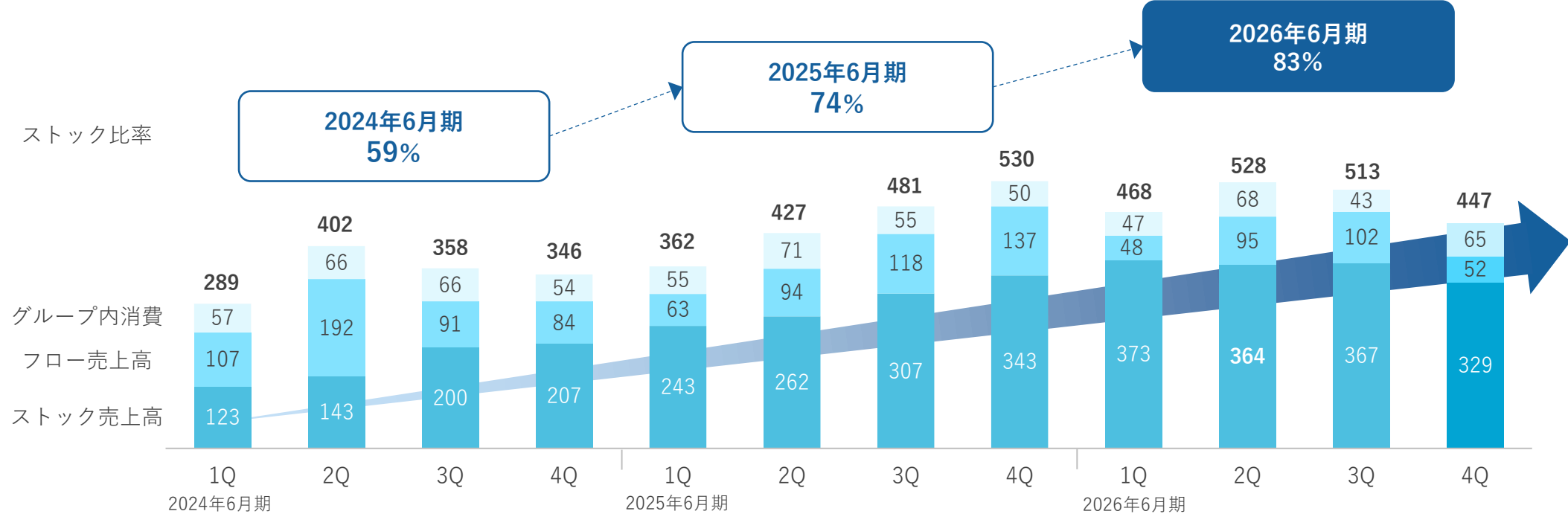
保険会社

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

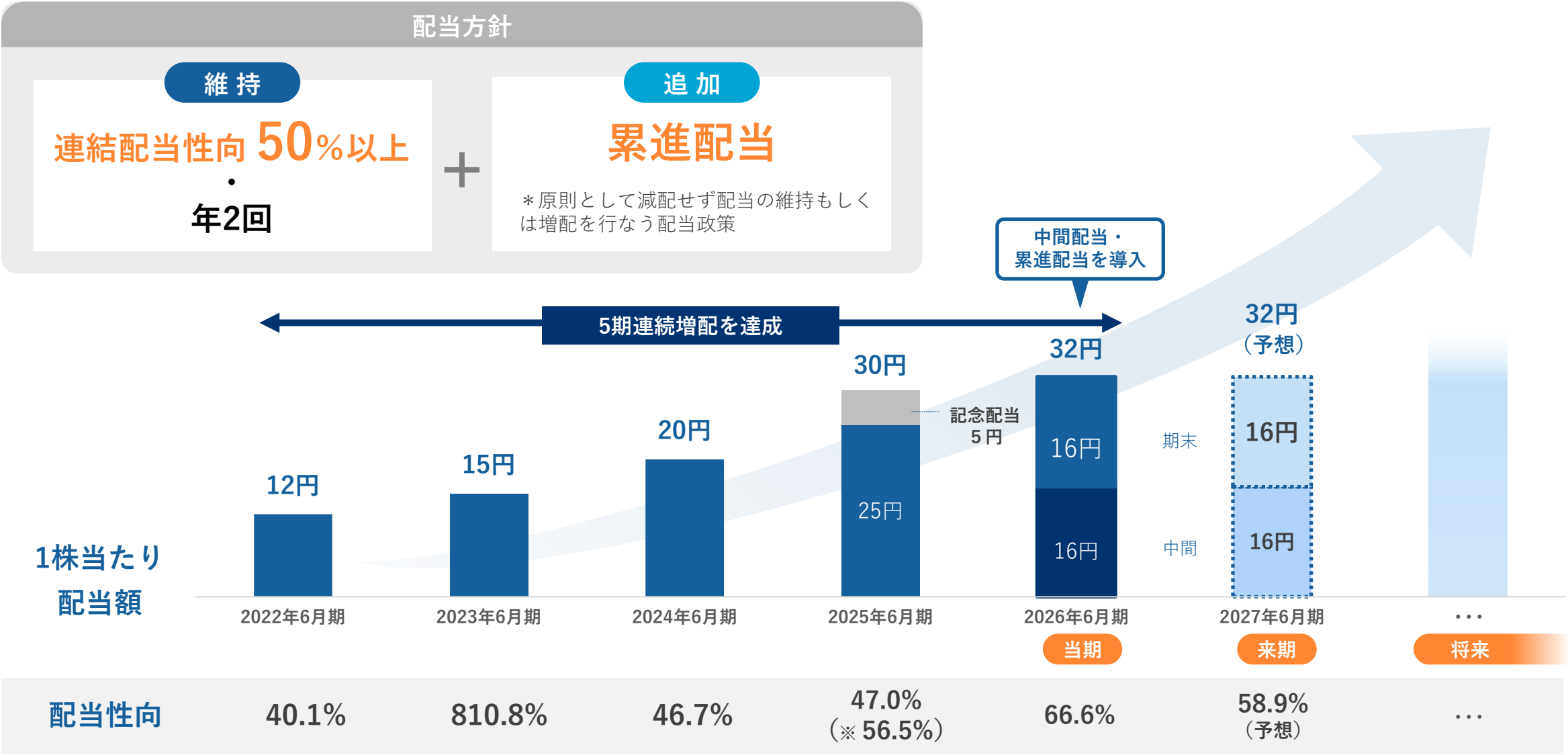
- ✓ AIプロダクト・クラウドサービス売上が増加し、売上高は前期比8.6%増
- ✓ スtock売上は、前期比24.1%増の1,434百万円も、2Q以降伸びが鈍化。プロダクトの開発・機能拡充が喫緊の課題

売上高・ストック比率

(単位：百万円)



04-3 | 配当方針



※ 記念配当を含んだ配当性向

05 | 2027年6月期 通期予想

✓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	—

	課題	施策
保険クリニック事業	・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	・店舗開発、運営体制の強化 ・リーシング機能の強化 ・採用力の強化および人材育成プログラムの充実
FA事業	・更なる連携の強化 ・募集人の採用による規模拡大	・保険募集人の採用チャネル拡充 ・保険募集人の採用・定着の強化
ソリューション事業	・フロー売上依存からの脱却 ・ストック売上（MR R）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	・ASシリーズの機能強化および提供価値の向上 ・既存顧客へのアップセル、クロスセルの推進 ・顧客基盤の拡充
システム事業	・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	・AIプロダクトの開発推進および機能拡充 ・研究開発体制の強化 ・外部パートナーとの連携強化

【直営】店舗数、来客数成約件数の増大

- ①WEB広告強化による効率的な集客施策の実施
- ②コンタクトセンターから既存顧客に対するアフターフォローコールを実施
- ③3社から譲受けた店舗について、早期の収益性改善を図る
- ④保険IQシステムなどによる人材の育成体制の強化
- ⑤スクラップアンドビルドの実施（2027年6月期：20店舗増／2028年6月期：36店舗増を計画）

【FC】保険クリニック加盟店及び店舗の拡大

- ①効率的なプロモーションの実施によるFC店への送客増
- ②保険クリニック加盟店リクルート活動強化
- ③既存加盟店からの新規出店強化
- ④店舗運営、コンサルティング力強化のための継続教育の実施
- ⑤保険業法・保険業法施行規則・監督指針の改正を踏まえた保険募集及び管理体制の整備・浸透

【 アイリックFAⅠ部、Ⅱ部 】 保険以外のソリューションも提供

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

【 ライフアシスト 】 訪販人員拡大と人材定着による持続的な売上成長

- ①リファラル採用の推進により、募集人の大幅な増加
- ②成果に応じた評価、表彰制度の充実による人材定着の強化

業法改正に合わせ、ASシリーズの大幅な機能拡充

▶ 売上高は前期比13.0%増を予想

- ①保険代理店向けASシリーズ・AS FiNDER・ロボアド等の導入拡大およびアップセル・クロスセルを推進
- ②ASシリーズのUI/UXおよび保険商品登録数を増やし、横断的に商品を絞り込むDBを強化し、顧客定着率・競争優位性を向上
- ③AS platformの導入拡大およびコンテンツ拡充による利用領域の拡大・利便性の向上
- ④損保版AS-BOXやAIエージェントを活用した新規ソリューションの開発・市場投入
- ⑤CS（カスタマーサクセス）機能強化による利用促進およびアップセル推進

AIプロダクト・クラウドサービスの継続的な成長と新規AIサービスの構築

- ①OEM、アライアンスパートナーとの連携強化
- ②既存プロダクト『スマートOCR』、『DenHo』、『brox』への生成AI活用、クラウドサービス連携強化
- ③『書審AI』のソリューション案件推進
- ④AI駆動開発と新規AIネイティブプロダクトへのシステム投資
- ⑤オフィス移転と組織体制の強化

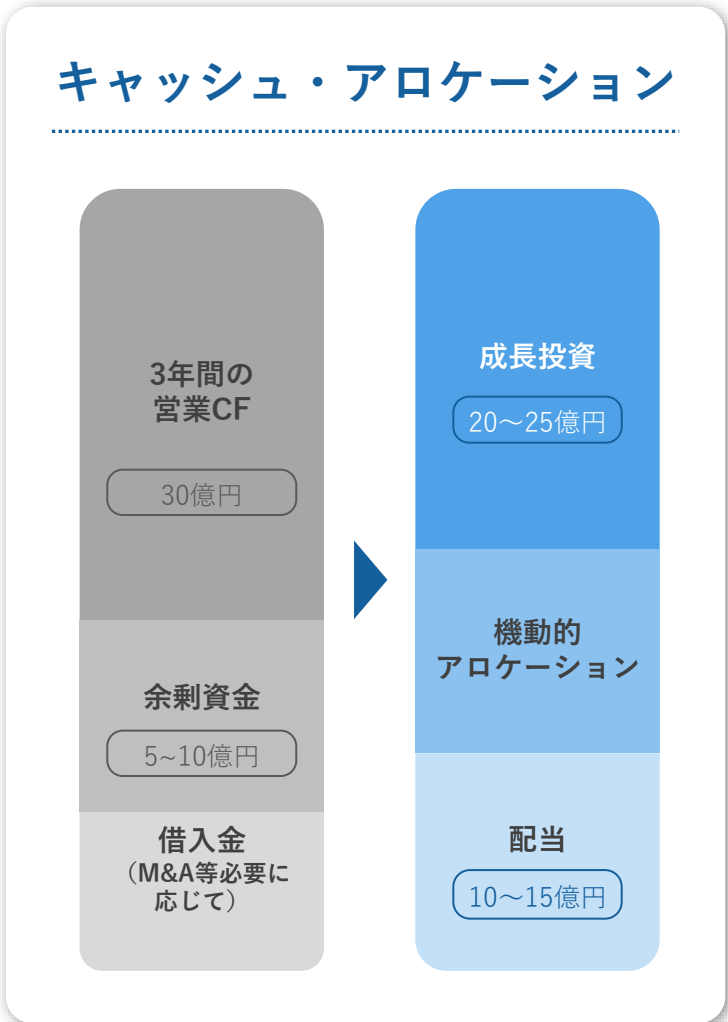
06 | 3 年計画 (2026年6月期～2028年6月期)

- ✓ 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

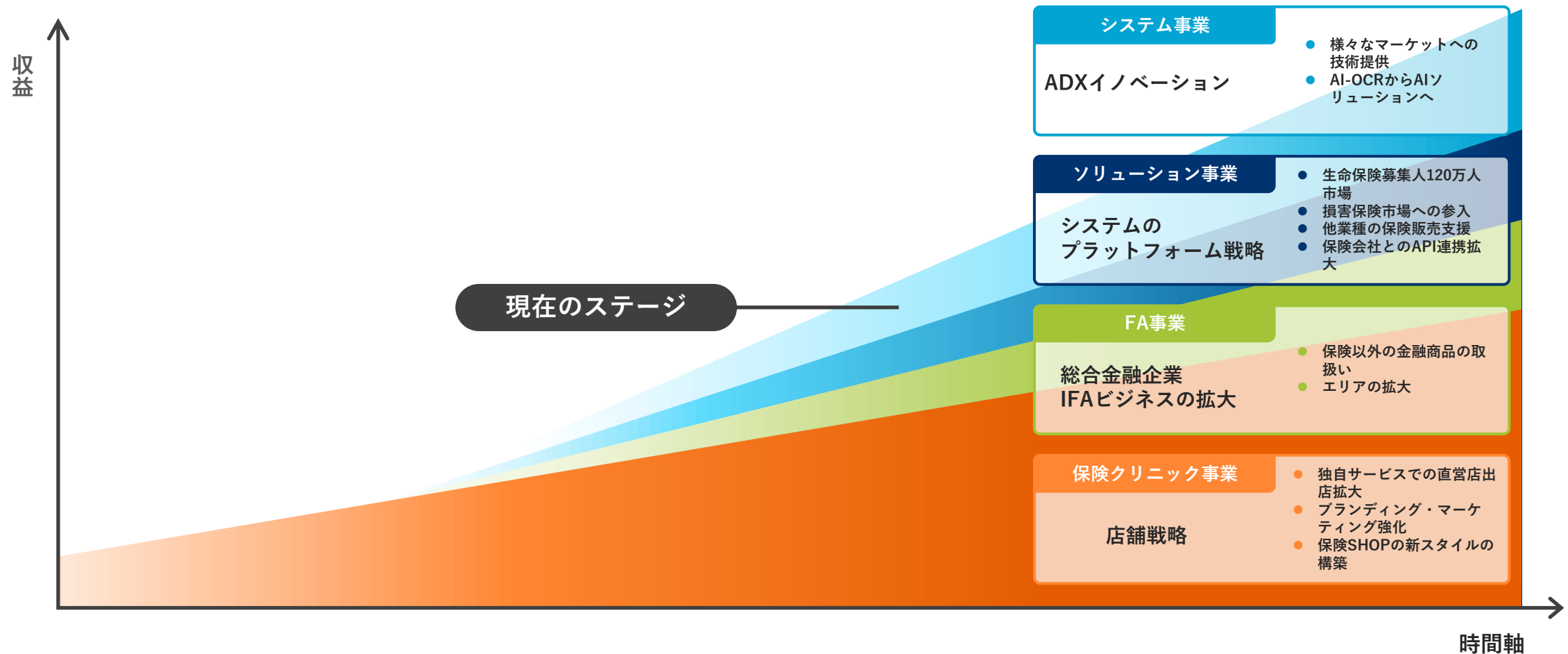
単位：百万円	2026年6月期		2027年6月期		2028年6月期	
	通期	増減率	予想	増減率	3か年計画	増減率
売上高	10,964	+16.3%	12,556	+14.5%	15,205	+21.1%
売上原価	2,596	+26.3%	2,766	+6.6%	3,303	+19.4%
売上総利益	8,367	+13.6%	9,789	+17.0%	11,901	+21.6%
販売費及び一般管理費	7,664	+15.7%	8,976	+17.1%	10,323	+15.0%
営業利益	703	▲5.2%	812	+15.6%	1,578	+94.2%
営業利益率	6.4%	—	6.5%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

✓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	実績
人	● 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	● 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	● 保険クリニック直営店のコンサルタント数86名増加 ● 保険業界未経験者の積極採用 ● 2027年6月期より評価制度を見直し
「保険クリニック」のブランド力の向上	● 直営店舗の新規出店 ● FC店舗 ● マーケティング強化	● M&A ● デベロッパーとの良好な関係	● 3件のM&Aを実施 ● 直営店24店舗、FC店16店舗の新規出店
ASシリーズ	● 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	● API連携保険会社の開拓 ● 独自DWHの構築	● AS platform、AS FINDERのリリース ● 複数社とのPoCを開始



- ✓『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



07 | リスク情報及び次回以降の開示時期

【保険会社による保険手数料率変更のリスクについて】

保険販売事業の主たる収入は保険手数料収入です。当社は、保険契約の媒介及び代理行為に伴い、各保険会社との契約及び手数料規程に基づき保険手数料を受領しております。保険手数料には、保険商品の種類（生命保険・損害保険、契約期間（1年・複数年）、保険料支払方法（年払い・月払い）、その他）、保険会社毎の契約及び規程により様々な受領形態があり、一括又は分割ならびにその受領割合等が異なるものが存在しております。

当社は、保険契約成立後の初年度に受領する初年度手数料と、その後の契約継続期間中に受け取る次年度以降手数料を保険会社から受領しており、保険料に対する保険手数料の比率は初年度手数料の方が高い形態を選択しております。なお、手数料については、お客様本位の業務運営の趣旨に則り、品質を評価基準として支払われる手数料体系が導入されております。保険会社が手数料規程に関する施策を変更し、当社が受領する保険手数料率の変動した場合、当社グループの経営成績に影響を与える可能性があります。

【システムダウンについて】

当社グループの事業はコンピュータシステムを結ぶインターネットに依存しており、自然災害や事故等により、インターネットが切断された場合には、当社グループの運営しているシステムのサービス提供は不可能になります。また、一時的な過負荷によって当社グループの通信機器が作動不能に陥る場合や、外部からの不正な侵入犯罪や当社グループ役員または従業員の誤操作によってネットワーク障害やシステムダウンが発生する可能性があります。

また、定期的にバックアップを実施しており、システム障害によるデータの喪失を極力少なくする運用が行われておりますが、これらの障害が生じた場合には当社グループに対する訴訟や損害賠償請求等により、当社グループの事業の信頼性、財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。

※なお、詳細については、有価証券報告書「第一部 企業情報 第2 事業の状況 3 事業等のリスク」に記載しております。

【個人情報保護について】

個人情報保護法は、当社グループの運営する『保険クリニック®』やシステム開発・販売にも影響があると考えられ、それに対する取り組みを誤れば、企業の存続に影響する可能性があります。当社グループでは、従来からこの問題を特に重視し、以下の通りの取り組みを行っております。

・個人情報保護について

当社グループは、お客様に信頼いただけるよう、全てのお客様の大切な個人情報及び顧客情報の保護を、重要な社会的責務であると認識しております。当社グループは、個人情報の保護に関する法律その他の規範を遵守するため、「個人情報保護マネジメントシステム運用規程」を始めとする様々な諸規程を作成して、役職員に遵守させております。また、F C店についても、保険募集人指導事業者として、内部監査により個人情報保護の取り組みの適正性を確認しております。

・個人情報の収集について

当社グループは、お客様ご本人の同意なくお客様の個人情報及び顧客情報を第三者に提供することはありません。また、個人情報については保護方針を明示し、その範囲に関して事前にお客様や取引先の承諾をとっております。

・個人情報に係るセキュリティについて

当社グループでは個人情報に対する不正なアクセスを防止するために、ファイアウォールシステムを導入するとともに、情報を伝達する際にはIPSecやSSL等の暗号化された通信経路を利用する等、セキュリティの向上に努めております。また当社グループが提供するサービスやトラブルに対しては、必要に応じて当社グループの責任者が対応する体制をとっております。なお、当社は認証資格であるプライバシーマーク（Pマーク）及び情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）を取得し、認証継続に注力しております。

当社グループは、上記の通り個人情報の取り扱いには細心の注意を払っておりますが、個人情報の漏出を完全に防止できるという保証は存在しません。今後、個人情報の一部が当社グループもしくは外部委託会社から漏洩する等、何らかの理由によって、個人情報社外に漏出した場合には、当該取引先からの損害賠償請求もしくはブランドイメージの毀損等により、当社グループの事業及び経営成績に影響を受ける可能性があります。

※同資料は、毎年9月をめどに開示する予定です。

※なお、詳細については、有価証券報告書「第一部 企業情報 第2 事業の状況 3 事業等のリスク」に記載しております。



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。本資料については、2027年9月に更新を予定しております。