2020年２月20日

各　位

会 社 名　株式会社アイリックコーポレーション
代表者名　代 表 取 締 役 社 長　　勝 本　　竜 二
（コード番号：7325　東証マザーズ）
問合せ先　取 締 役 管 理 本 部 長　　戸 谷　　元 彦
（TEL　03-4589-6384）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	2020年２月18日　17:15～18:15
開催方法	対面による実開催
開催場所	東京都中央区日本橋兜町3-3　兜町平和ビル　第２セミナールーム
説明会資料名	2020年６月期第２四半期連結決算説明資料、2020年６月期第２四半期決算短信

【添付資料】

投資に関する説明会において使用した資料

以上

2020年6月期
第2四半期連結決算説明資料
（2019年7月－12月）

株式会社アイリックコーポレーション

（code:7325）

東証マザーズ

2020年2月14日

目次

1. 株式会社アイリックコーポレーションについて

- 株式会社アイリックコーポレーションとは P4
- 事業セグメント P5
- 企業理念・経営ビジョン P6

2. 第2四半期 事業概況

- 業績ハイライト P8
- セグメント別売上高・KPI P9～P19
- 第2四半期 事業概況まとめ P20

3. 2020年6月期予想

- 2020年6月期予想 P22

4. 成長戦略

- 「保険販売事業」「FC部門」「AS部門」「スマートOCR事業」 P24～30
- 成長戦略まとめ等 P31～32

5. ご参考

- 直近のニュースリリース P34
- 各セグメント・部門の収益モデル P35～38

1. 株式会社アイリックコーポレーションについて



株式会社アイリックコーポレーションとは

1 業界唯一のワンストップ型「保険分析・検索システム」を自社開発し、そのシステムを活用して来店型保険ショップ『保険クリニック』を全国展開

2 開発されたシステムは保険クリニック以外の保険乗合代理店や銀行・生命保険会社にもサブスクリプション方式で提供し、業界のプラットフォーム化を目指す

3 システムの機能強化において開発された、スマートOCR戦略を基に業界の枠を超えて、Fintech企業として成長を目指す

事業セグメント

1

【保険販売事業】

自社開発した「保険分析・検索システム」を活用した独自のサービスで
『保険クリニック』直営店を42店舗展開
高い継続率と高い満足度※を獲得

※ご参照先 ホームページ「お客さま本位の業務運営方針」 https://www.irrc.co.jp/operations/

2

【ソリューション事業】

システムや教育・店舗ノウハウを提供する『保険クリニック』FC店を全国173店舗展開、さらには、システム及び教育の提供を保険会社や銀行へ広げ、ソリューション事業を確立

3

【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（AI搭載次世代型OCR）の開発など新しい技術開発に成功
保険業界以外へも技術提供を行う

企業理念・経営ビジョン

企業理念

三者利益の共存



経営ビジョン

アイリックコーポレーションは、
【三者利益の共存】という企業理念のもと、

「お客様基点」を
原点に、お客様満足度の
高いサービスを提供し
お客様から選ばれる
保険ショップNo.1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
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
全従業員が誇りをもてる
会社であり続けます

2. 第2四半期 事業概況



業績ハイライト

■ 売上高2,056百万円(対前年増減率+16.9%)、営業利益250百万円(対前年増減率+11.8%)
四半期純利益153百万円(対前年増減率+26.3%)

(単位:百万円)

	2019年6月期 第2四半期		2020年6月期 第2四半期		
	実績	対売上高比	実績	対売上高比	対前年増減率
売上高	1,759	100.0%	2,056	100.0%	+16.9%
保険販売事業	1,189	67.6%	1,345	65.4%	+13.1%
ソリューション事業	467	26.6%	566	27.5%	+21.0%
システム事業	102	5.8%	144	7.0%	+41.6%
売上原価等	217	12.4%	266	13.0%	+22.6%
売上総利益	1,542	87.6%	1,789	87.0%	+16.1%
販管費及び一般管理費	1,317	74.9%	1,538	74.8%	+16.8%
営業利益	224	12.8%	250	12.2%	+11.8%
経常利益	202	11.5%	254	12.4%	+25.8%
四半期純利益	121	6.9%	153	7.5%	+26.3%

セグメント別売上高

■ 保険販売事業1,345百万円(対前年増減率+13.1%)、ソリューション事業566百万円(対前年増減率+21.0%)、システム事業144百万円(前年増減率+41.6%)

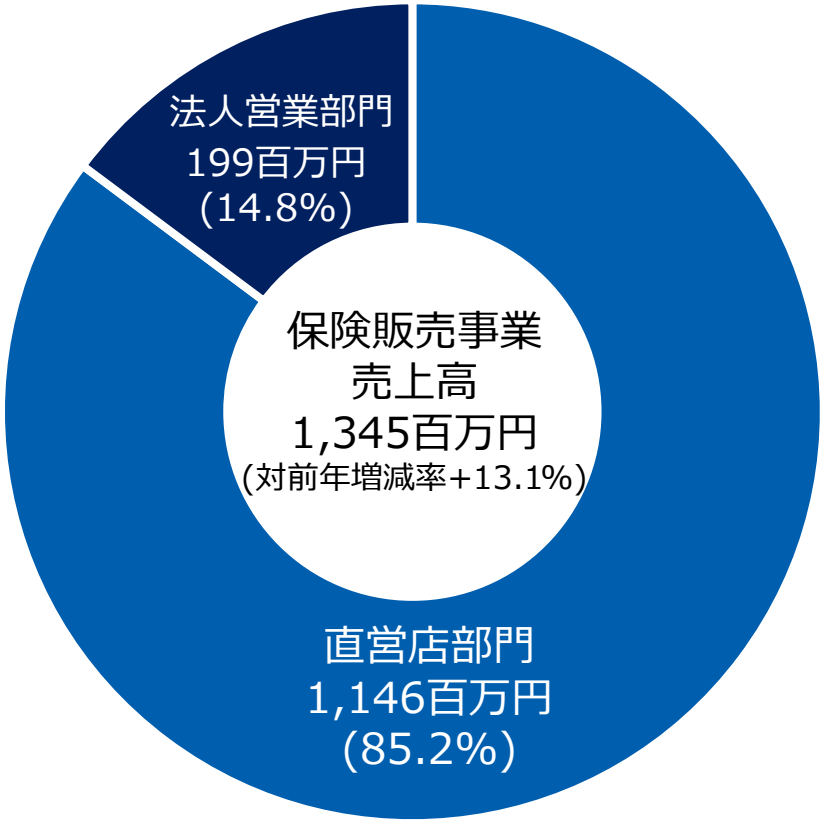
(単位:百万円)

	2019年6月期 第2四半期		2020年6月期 第2四半期		
	実績	対売上高比	実績	対売上高比	対前年増減率
保険販売事業	1,189	67.6%	1,345	65.4%	+13.1%
直営店部門	986	56.1%	1,146	55.8%	+16.2%
法人営業部門	202	11.5%	199	9.7%	▲1.8%
ソリューション事業	467	26.6%	566	27.5%	+21.0%
FC部門	195	11.1%	213	10.4%	+9.2%
AS部門	272	15.5%	352	17.2%	+29.4%
システム事業	102	5.8%	144	7.0%	+41.6%
売上高計	1,759	100.0%	2,056	100.0%	+16.9%

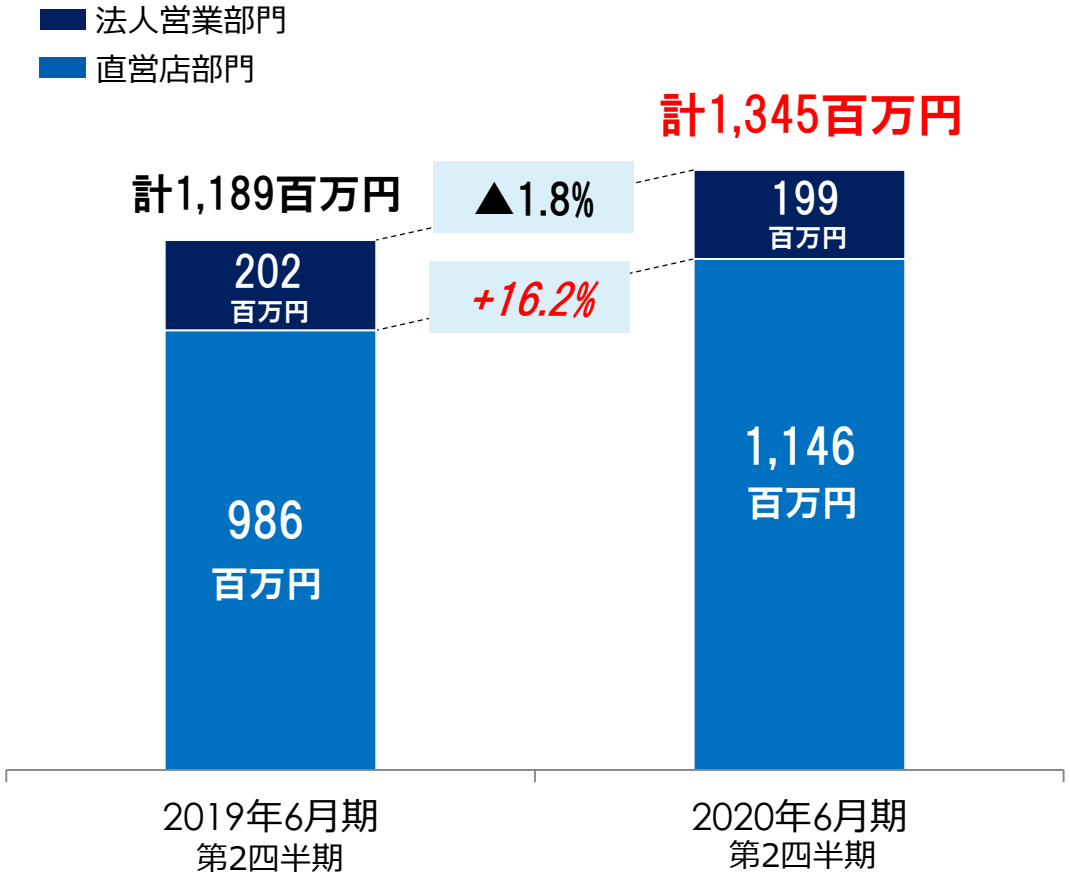
保険販売事業売上高

■ 税制改正に伴う一部法人向け保険商品の販売停止により、法人営業部門の売上高は前年と比べ微減するものの、直営店部門は+16.2%と堅調に推移。その結果、保険販売事業の売上高は1,345百万円(対前年増減率+13.1%)となりました。

売上高構成



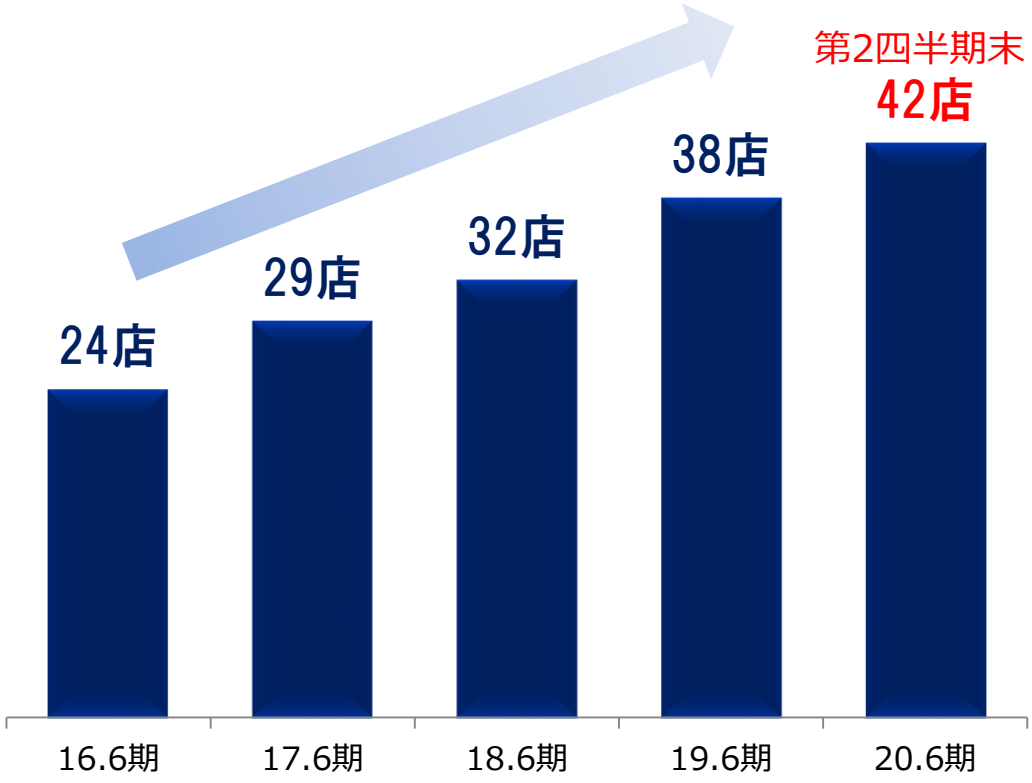
対前年増減率



保険販売事業KPI (直営店舗推移)

■ 集客力の高いショッピングモール等の物件から、収益性が高いと見られるものを精査・選別して出店しております。

◆ 第2四半期末直営店舗数：42店舗



第2四半期(2019年7月～12月)
出店店舗一覧

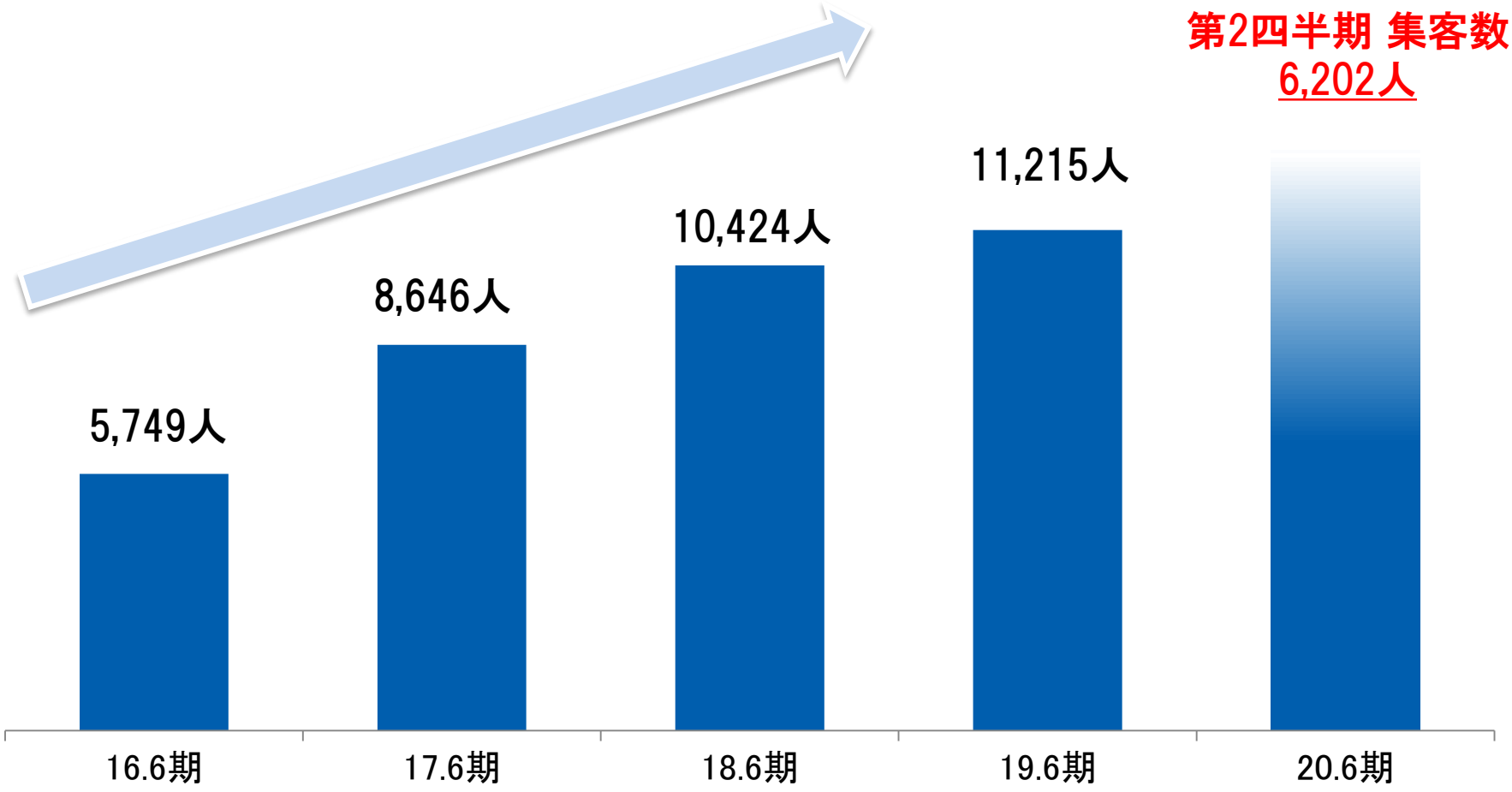
- 9月　イオン藤井寺SC店（大阪府）
- 10月　ららぽーと沼津店（静岡）
- 11月　保険ラウンジトレッサ横浜店（神奈川県）
- 11月　中目黒GTプラザ店（東京都）
- 12月　保険ラウンジアクロスプラザ店（神奈川県）

※9月に柏店とセブンパークアリオ柏店を統合しております。

※保険ラウンジトレッサ横浜店・アクロスプラザ店につきましては、11月に株式会社新光FPサービスから事業を譲受しております。

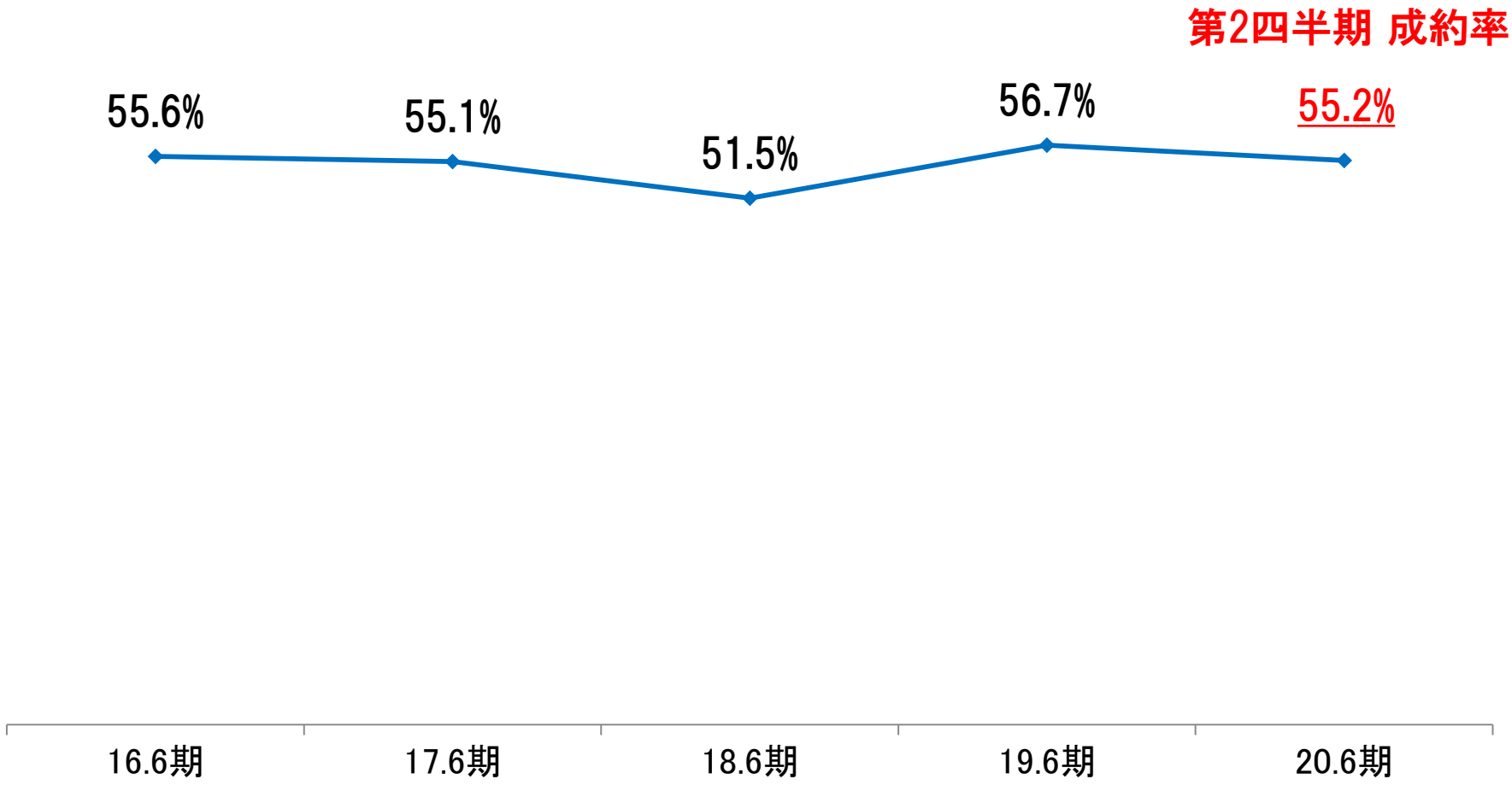
保険販売事業KPI (直営店集客数)

■ TVCMの実施やＷｅｂを活用した広報活動等の効率的な広告宣伝活動を展開することにより、集客活動に力を入れております。



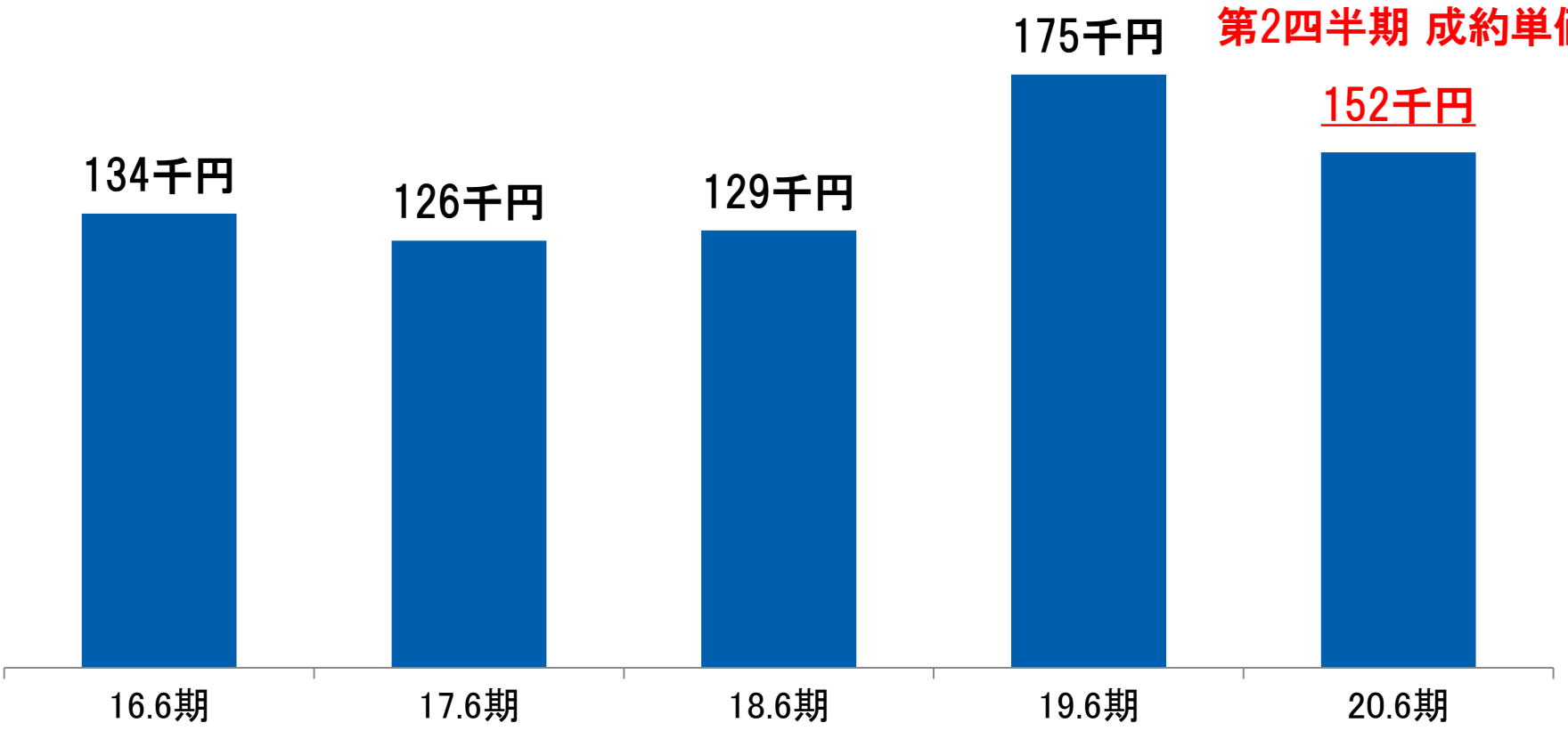
保険販売事業KPI (直営店成約率)

■ 複雑化する保険商品に対応するため教育・研修を強化し、成約率及びコンサルティング能力の向上に努めております。



保険販売事業KPI (一世帯当たりの成約単価)

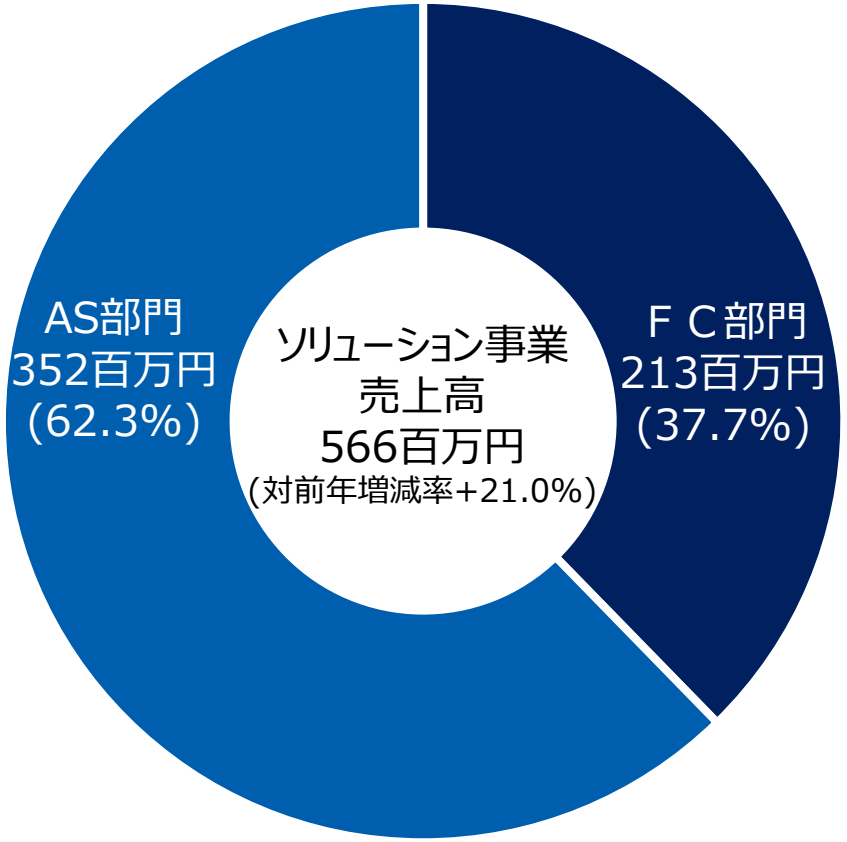
■ 一時払外貨建終身保険の予定利率が引き下げられた事で、同商品の販売件数が低下し、
一方自然災害の多発により、比較的単価の低い損害保険の販売件数が増加しました。
その結果、当第2四半期の一世帯当たりの成約単価は152千円となりました。



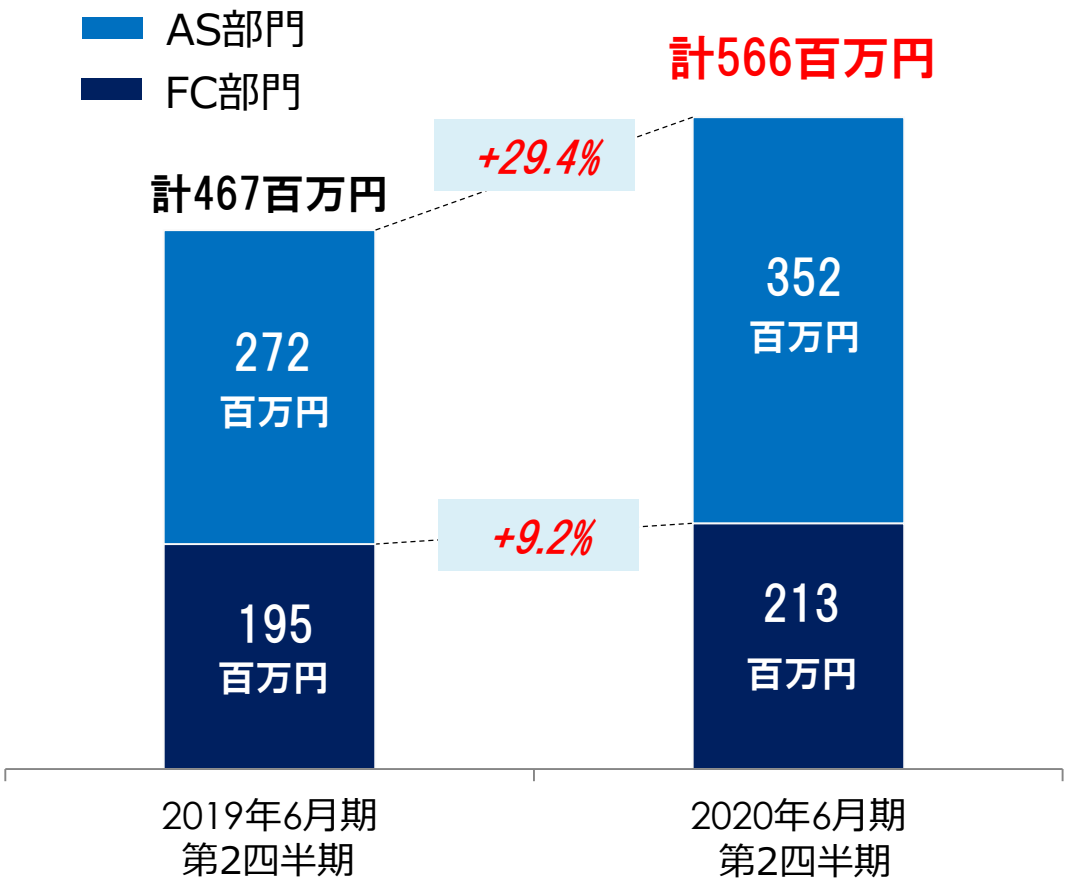
ソリューション事業売上高

■ AS部門についてはID数が伸び悩んだものの、既存利用会社に対する教育研修及びコンサルティング売上が拡大し、売上高は前年に比べ+29.4%と大幅に増加しました。また、FC部門の売上高も+9.2%と堅調に推移し、ソリューション事業の売上高は566百万円(対前年増減+21.0%)となりました。

売上高構成



対前年増減率

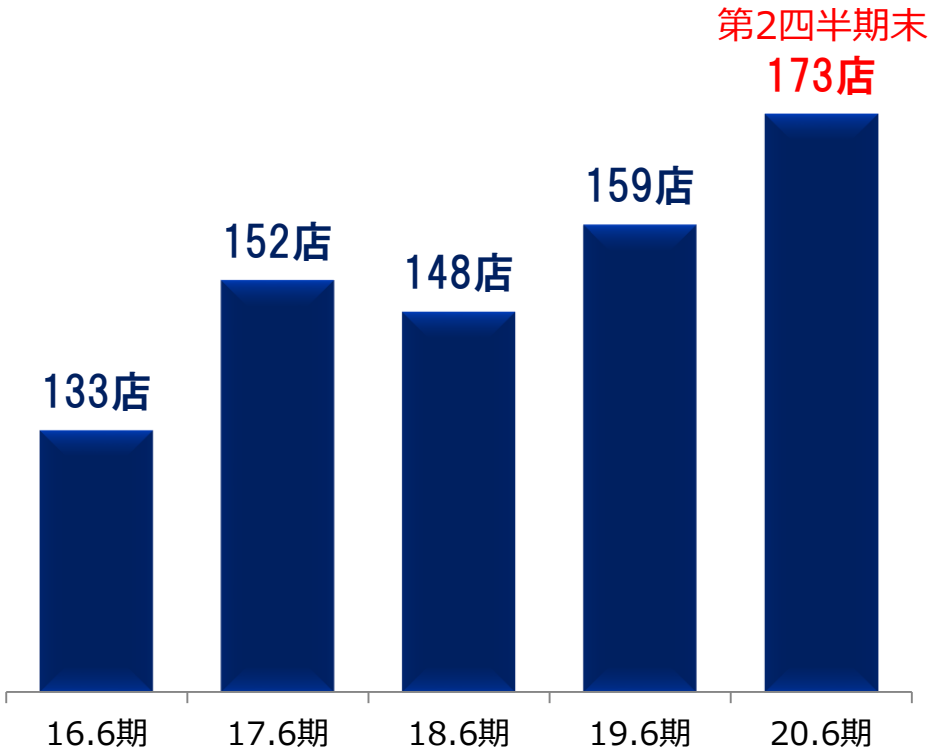


ソリューション事業KPI (FC店舗推移・店舗一覧)

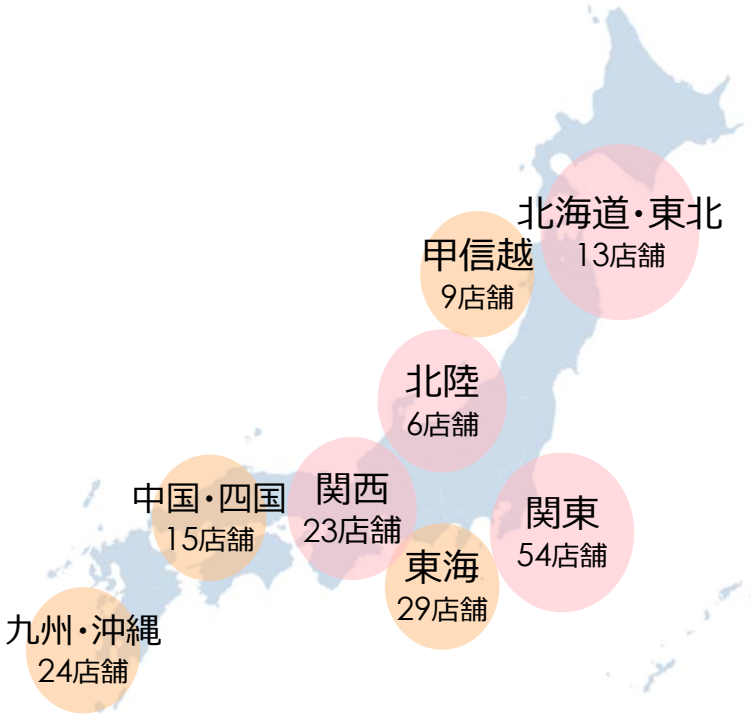
■ 新規リクルート活動の強化や既存代理店への追加出店の提案等の実施しております。
結果、当第2四半期のFC店舗数は前期末より14店舗増加し、173店舗となりました。

◆ 第2四半期末FC店舗数：173店舗

FC店舗推移



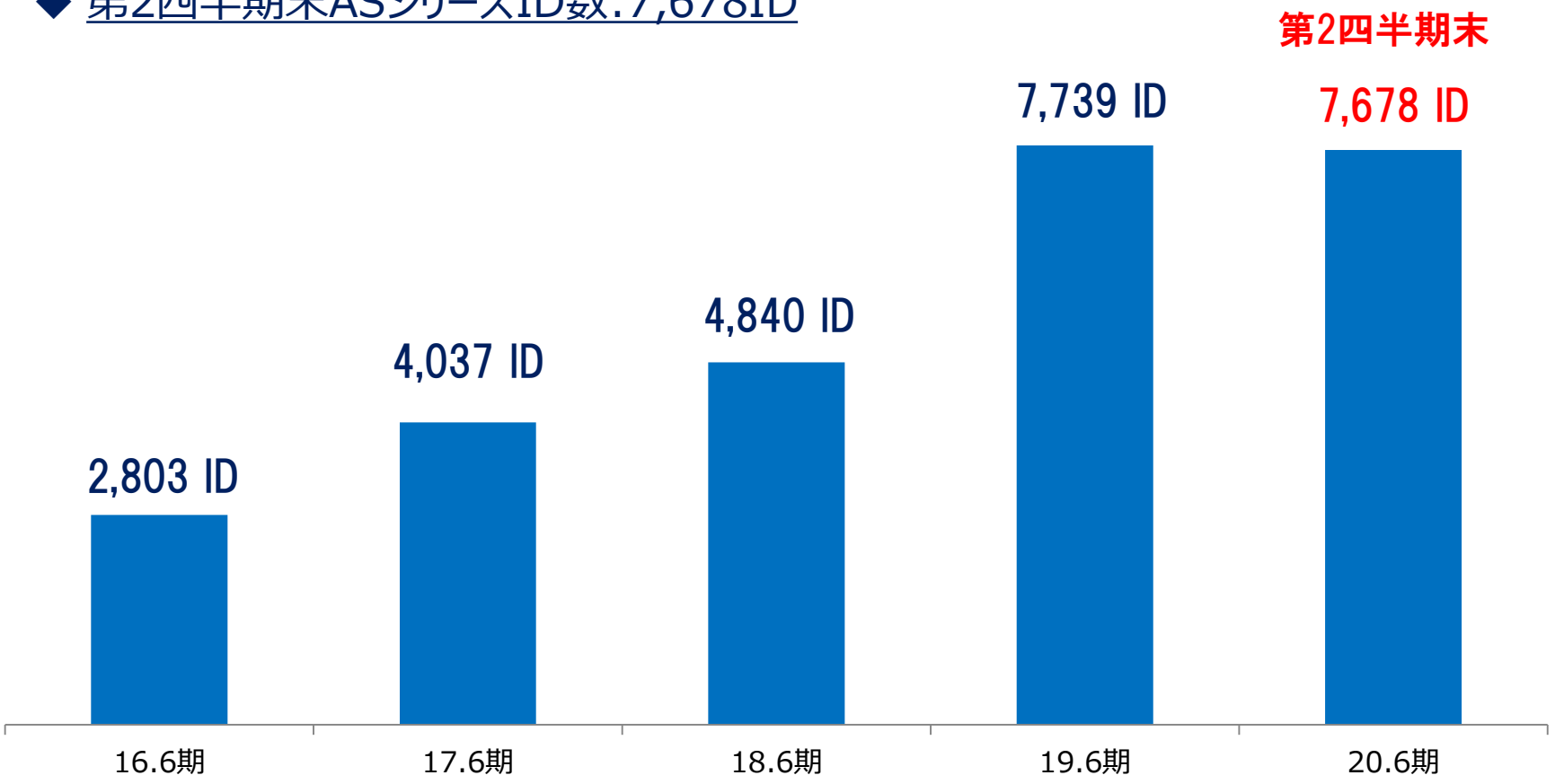
都道府県別店舗一覧



ソリューション事業KPI (ASシリーズID数推移)

■ ASシリーズID数は、当第2四半期一部IDの解約に伴い、前期末ID数から微減しました。
引き続き、大手金融機関や大手保険会社、地方銀行・企業系代理店による新規導入を進めて参ります。 (第2四半期末：銀行導入数20行)

◆ 第2四半期末ASシリーズID数:7,678ID

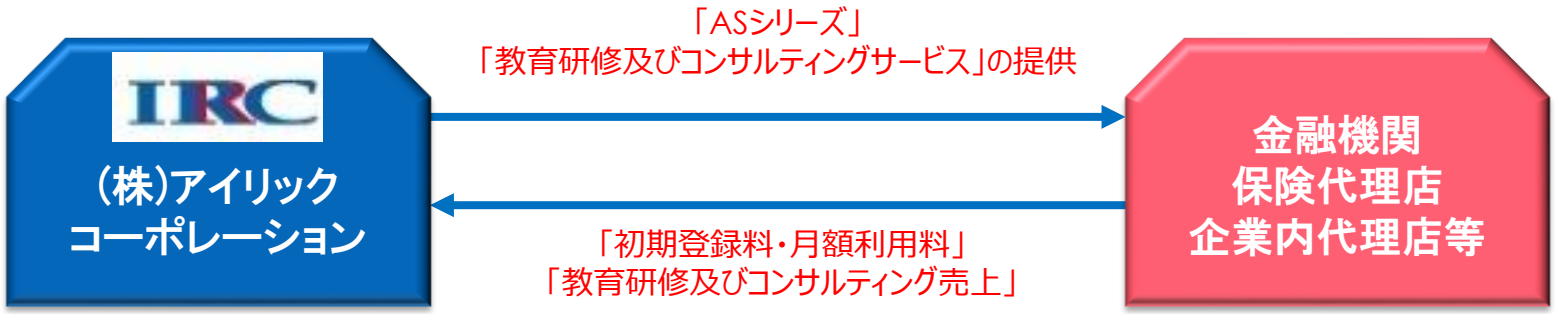


ソリューション事業(AS部門)の収益モデル

■ ASシリーズ利用会社からのニーズにより、教育研修及びコンサルティングサービスやシステムのカスタマイズ売上が増加しております。

初期登録料・月額利用料
金融機関・保険代理店・企業内代理店等に対し、ASシリーズを提供することにより支払われます。

教育研修及びコンサルティング売上
主に金融機関等のシステムユーザーに対し、教育研修及びコンサルティングサービスを提供しております。



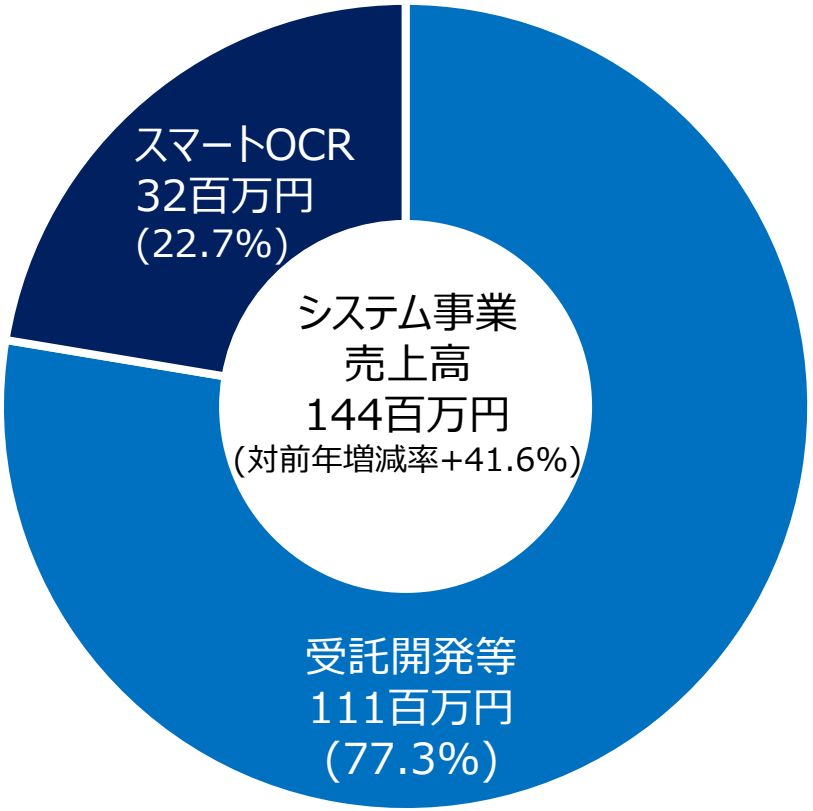
AS部門の売上計算＝ ID × 単価 ＋ 教育研修及びコンサルティング売上

（初期登録料 月額利用料）　（ASシリーズの既存顧客に対するサービス）

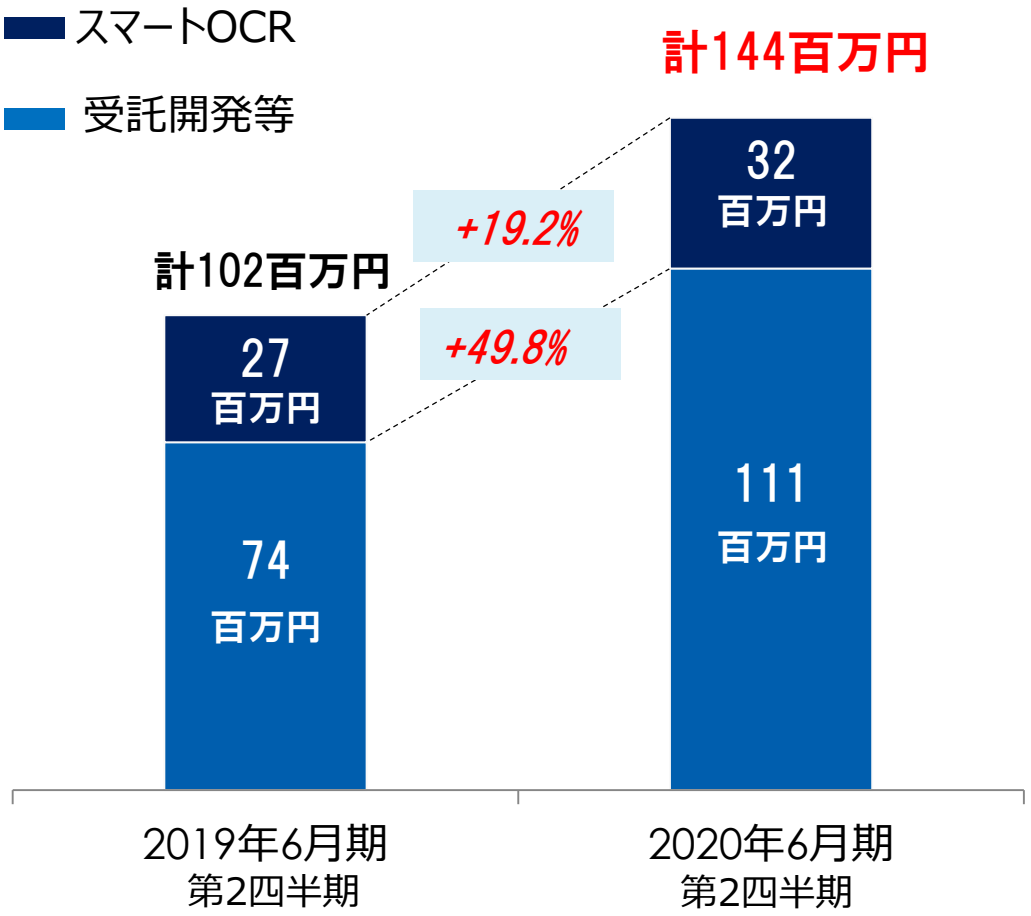
システム事業売上高

■ 受託開発売上が大幅に増加したことから、システム事業売上高は対前年増減率+41.6%の144百万円となりました。また、スマートOCR売上も好調に推移しており、カスタマイズ案件が増加しております。

売上高内訳



対前年増減率



第2四半期 事業概況まとめ

■ 保険販売事業

トピックス：直営店舗数は4店舗増加し、前期末38店舗→42店舗に

業績：集客数が好調に推移したことから、直営店売上高は前年と比べ16.2%の増加。保険販売事業売上高は対前年増減率+13.1%の1,345百万円となった。

■ ソリューション事業

トピックス：(AS)教育研修及びコンサルティング売上の拡大、(FC)店舗数は14店舗増加し、前期末159店舗→173店舗に

業績：教育研修及びコンサルティング売上の拡大に伴い、AS部門売上高は前年と比べ29.4%の増加。

FC部門売上高も堅調に推移し、ソリューション事業の売上高は対前年増減率+21.0%の566百万円となった。

■ システム事業

トピックス：「スマートOCR請求書」リリース、手書き文字認識「Tegaki」の開発を手掛ける「Cogent Labs」と契約締結

業績：受託開発売上が大幅に増加したことから、システム事業売上高は対前年増減率+41.6%の144百万円となった。

スマートOCR売上も好調に推移し、カスタマイズ案件が増加中。

3. 2020年6月期予想



2020年6月期予想

■ 2020年6月期は、売上高4,191百万円、営業利益631百万円、当期純利益400百万円を予想しております。

（単位：百万円）

	2020年6月期 第2四半期実績	2020年6月期 通期予想
売上高	2,056	4,191
保険販売事業	1,345	2,607
直営店部門	1,146	2,402
法人営業部門	199	205
ソリューション事業	566	1,294
FC部門	213	516
AS部門	352	777
システム事業	144	290
売上総利益	1,789	3,761
販売費及び一般管理費	1,538	3,130
営業利益	250	631
経常利益	254	635
四半期純利益	153	400

4. 成長戦略



保険販売事業

■ システムを使ったコンサルサービスによる差別化と視認性の高い店舗作りで出店拡大

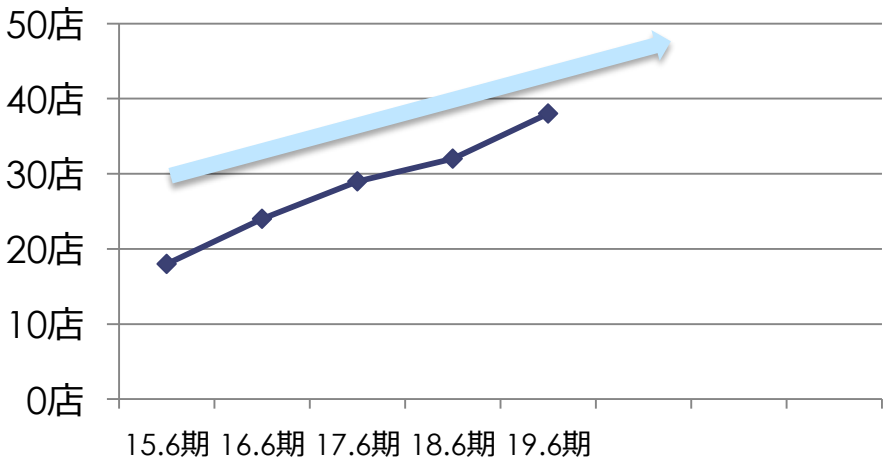








直営店舗数推移



ソリューション事業（FC部門）～他業界からの出店による店舗拡大～

■ 他業界からの出店を加速させ、FC店舗数拡大を目指す

◆ 株式会社TSUTAYAとの業務提携

「TSUTAYA」フランチャイズ加盟企業と協力し、
「TSUTAYA」店舗内へのテナント導入を行う



2019年7月に第1号店として「保険クリニック高麗川店」がオープン

業務提携の効果

- ✓「保険クリニック」と「TSUTAYA」の顧客層が30代～50代と共通しているため、新規顧客の獲得が見込める
- ✓「TSUTAYA」認知度の高さにより、お客様の来店効果が見込める

◆ 株式会社サンベルクスのグループ会社とのFC契約

→東京、千葉、埼玉で「スーパーBeLX」を44店舗展開する株式会社サンベルクスのグループ会社とフランチャイズ契約を締結

2019年9月に「保険クリニック」ベルクスモール足立花畑店をオープン



「ベルクス足立花畑中央店」外観



『保険クリニック』ベルクスモール足立花畑店

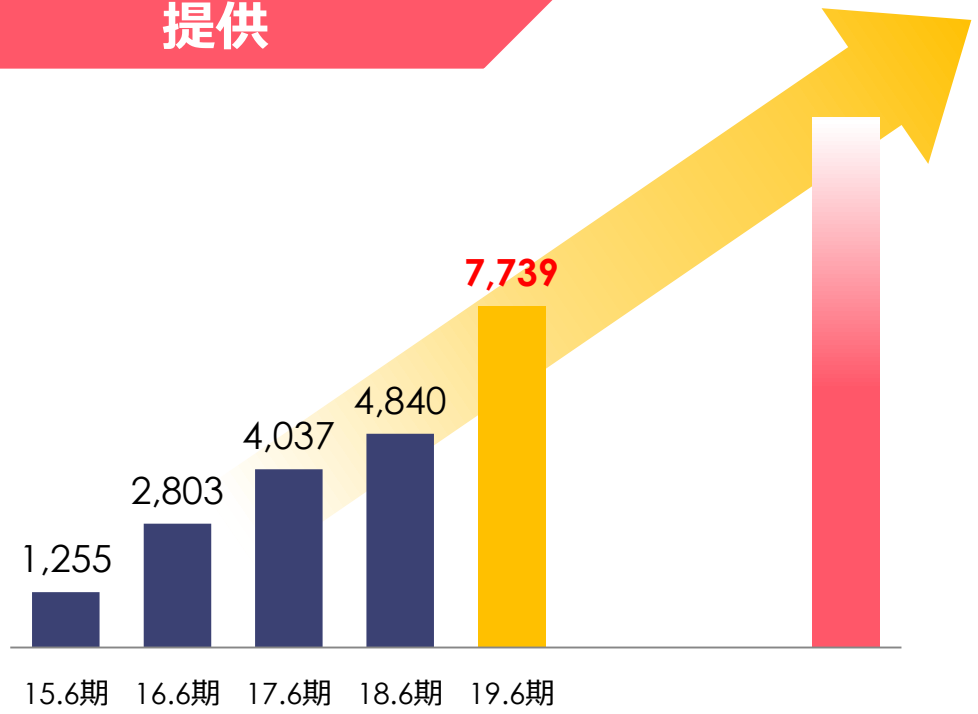
→今後も「スーパーBeLX」各店舗内に「保険クリニック」展開を予定

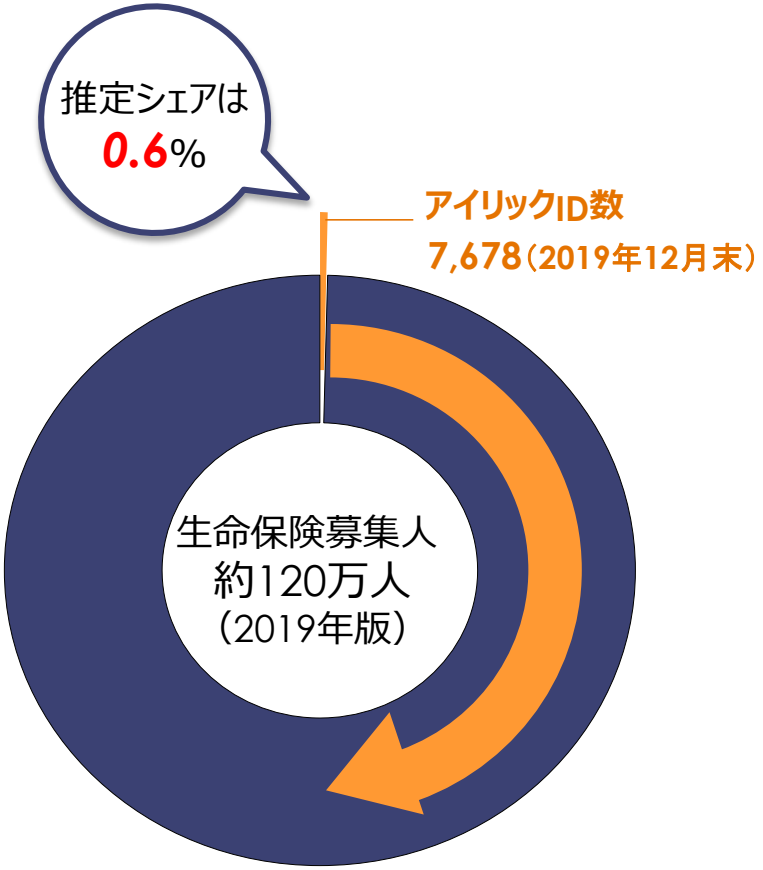
ソリューション事業（AS部門）～全保険販売チャネルへ提供開始～

■ AI搭載のスマートOCR開発により『ASシステム』の教育利用が開始

- 全生命保険募集人を対象に、提供拡大
- 他業界からの新たな参入が見込まれるため、潜在市場はさらに大きな規模に拡大

全保険販売チャネルへの提供





出所）生命保険の動向（2019年版）
＊登録営業員数と代理店使用人数の合計値

ソリューション事業（AS部門）～サービスの付加価値の拡大～

■ 教育研修及びコンサルティングのサービスの提供

サービス例：証券分析代行

取引先企業が訪問先でスマホ/タブレットで保険証券を撮影し、当社とデータ連携することにより、分析結果の提示が可能に



証券分析について

1．保障内容や金額等を、生命保険募集人がスマートフォンやタブレット等のカメラで撮影や、スキャナでデータ化するだけで、保険の内容をビジュアルで分かりやすくした「分析シート」を生成

2．AIによる自動読み取りと独自の自動分析により、お客様の待ち時間を最大90%以上短縮

3．生命保険証券分析に慣れていない入力者の早期習熟化とスキルの標準化が可能に

スマートOCR事業　～スマートOCR技術を様々な分野に拡大～

■ 保険業界の枠を超え、AI搭載のスマートOCR事業を展開

◆ “保険×IT×AI” インシュアテック第3 弾 **『非定型帳票対応OCR』**の成功！

- ディープラーニング(人工知能)OCR エンジンにより、非定型帳票のデータ化を実現
- 業務効率化等を目的とし、請求書やその他一般書類をターゲットとした、非定型帳票対応サービス

smart OCR

- 人工知能による次世代OCR
  つぶれた文字や隣接した文字が結合した場合でも高い認識率を実現
- 非定型帳票のデータ化に対応
  読取り位置情報の指定なしで、多種類のフォーマットを持つ帳票から必要なデータを取得
- AIノイズ処理エンジン
  網掛けや色塗り領域の文字列、反転文字の文字認識を実現
- WEB によるユーザインターフェース
  WEBブラウザがあれば簡単に利用可能

住友生命 Vitality

- 2018年5月、住友生命が「Vitality」にて取り扱う「健康診断書」画像のデータ化技術を共同開発し、業務に利用する方向で合意

保険証券OCR × モバイルエージェント

- 2019年1月、東京海上日動火災保険「モバイルエージェント」アプリに「保険証券OCRサービス」を導入　アプリで保険証券を読み取ることで、加入保険の一元管理が可能に

■スマートOCRの進化　*～働き方が変わります!～*

◆ 2019年8月、**「スマートOCR請求書」**リリース

- 自社開発の「高精度データ抽出機能」により、複雑な表データが抽出可能
- 自動アップロード・自動変換機能により、請求書PDFのOCR変換を自動で行うことが可能

→請求書300枚の処理が30分で可能となり、経理部門での業務効率化に寄与

（OCR変換の流れ）



複合機や携帯のカメラでスキャン　　社内システムと連携

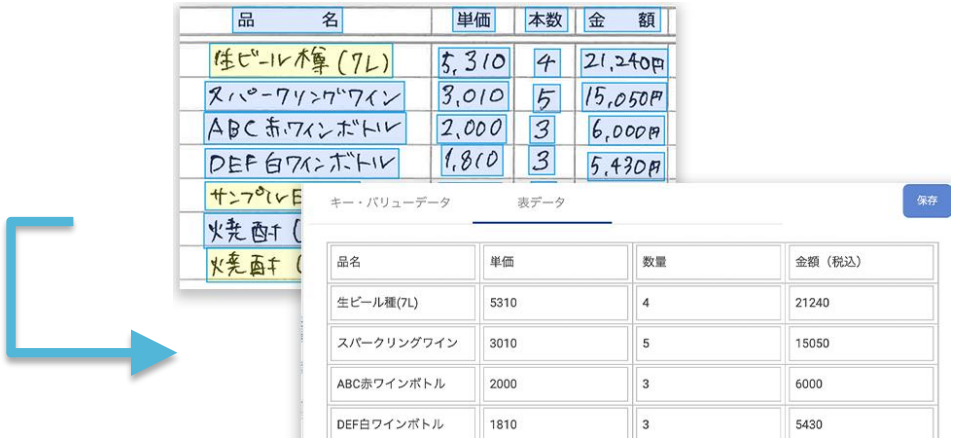
◆ 2018年10月、**「スマートOCRクラウドサービス」**リリース

→インフォディオが提供するクラウドにより、自社環境を用意することなく、スマートOCRが利用可能に

■スマートOCRの進化　*～働き方が変わります!～*

◆ 2019年10月、**「スマートOCR非定型手書き」**リリース

→従来読み取りが難しいとされていた**"手書き文字"**のデータ化・読み取りが可能に



◆ 2019年10月、**「NTTイフのカシャ!比較見積もり」**サービス開始

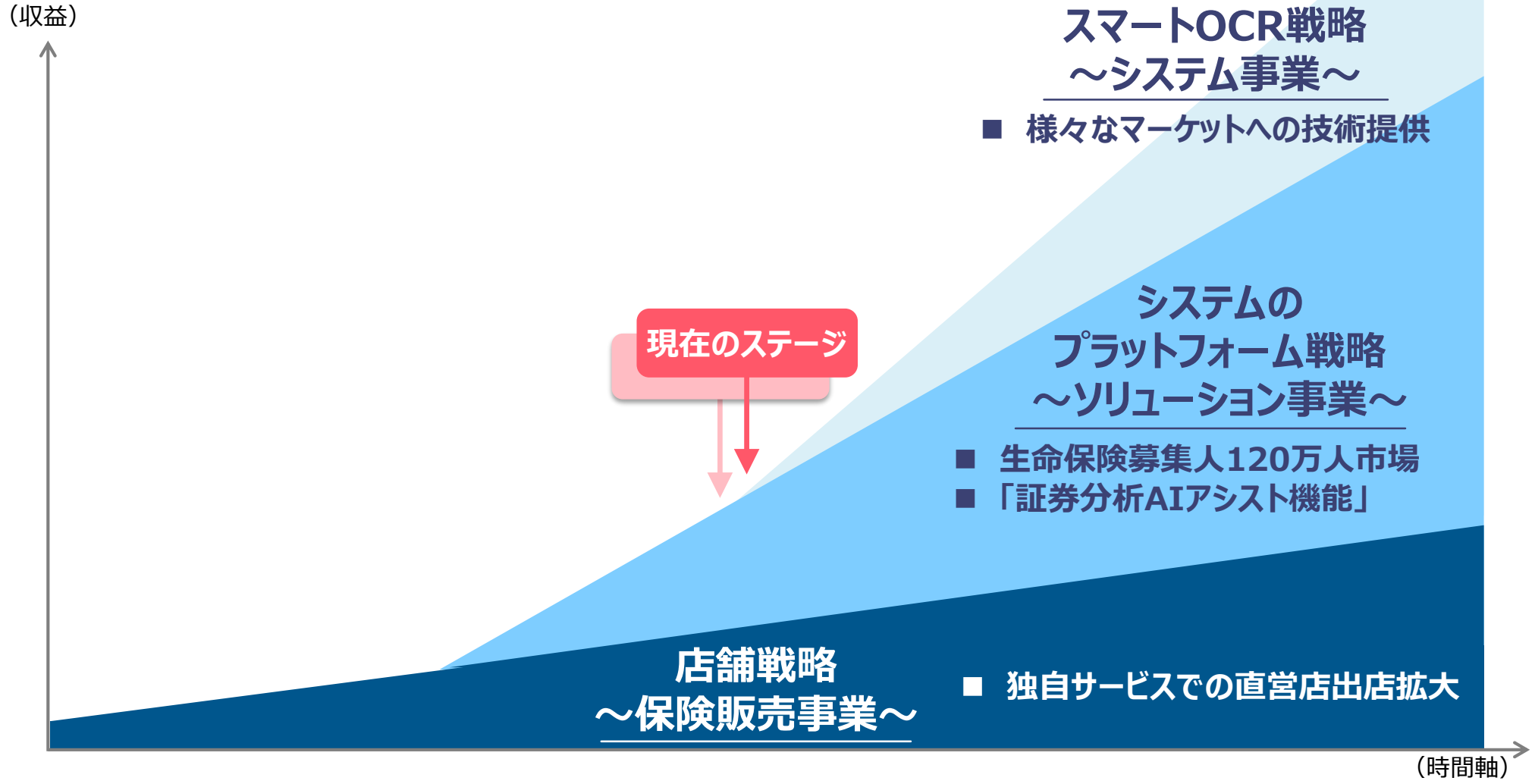
✓ 当社のAI-OCR技術とNTTイフの自動解析技術を活用

✓ 見積もりの際に必要な30項目以上の情報が自動入力され、見積もり時間が最大で70%軽減

今後も、**健康診断書、医療明細書、決算書、発注書版等**も随時リリース予定！

成長戦略まとめ　～成長イメージ～

■ システムの業界プラットフォーム化による収益の拡大とともに、
スマートOCR戦略を基に業容を広げ、Fintech企業として成長



人と保険の未来をつなぐ　～Fintech Innovation～

「保険クリニック」が提供する「売り手」と「買い手」を結ぶインシュアテックサービス



5. 参考資料



直近のニュースリリース

昨年8月に放映した『保険クリニック』TVCMをエリア拡大し、新たに放映

（1/6リリース）



■CM概要

放送期間：2020年1月6日(月)～19日(日)
放送地域：関東、北海道、石川、静岡

『保険クリニック』独自の比較サービスによって、わかりやすく楽しく保険選びができるというメッセージを込めました。

保険業界のデジタル化を推進する組織、「INSURANCE API ORGANIZATION」の発足

（1/29リリース）

マーシュジャパン株式会社、株式会社hokan、当社の3社共同により立ち上げ

- ✓ 都内で開催した第1回目の会合では、約150人が参加
- ✓ APIで保険会社とのシステム接続を目指し、業務効率化を図る



API提携

外部サーバー・アプリ等

AS BOX API
保険証券OCR for 自動車保険
スマートOCR 請求書

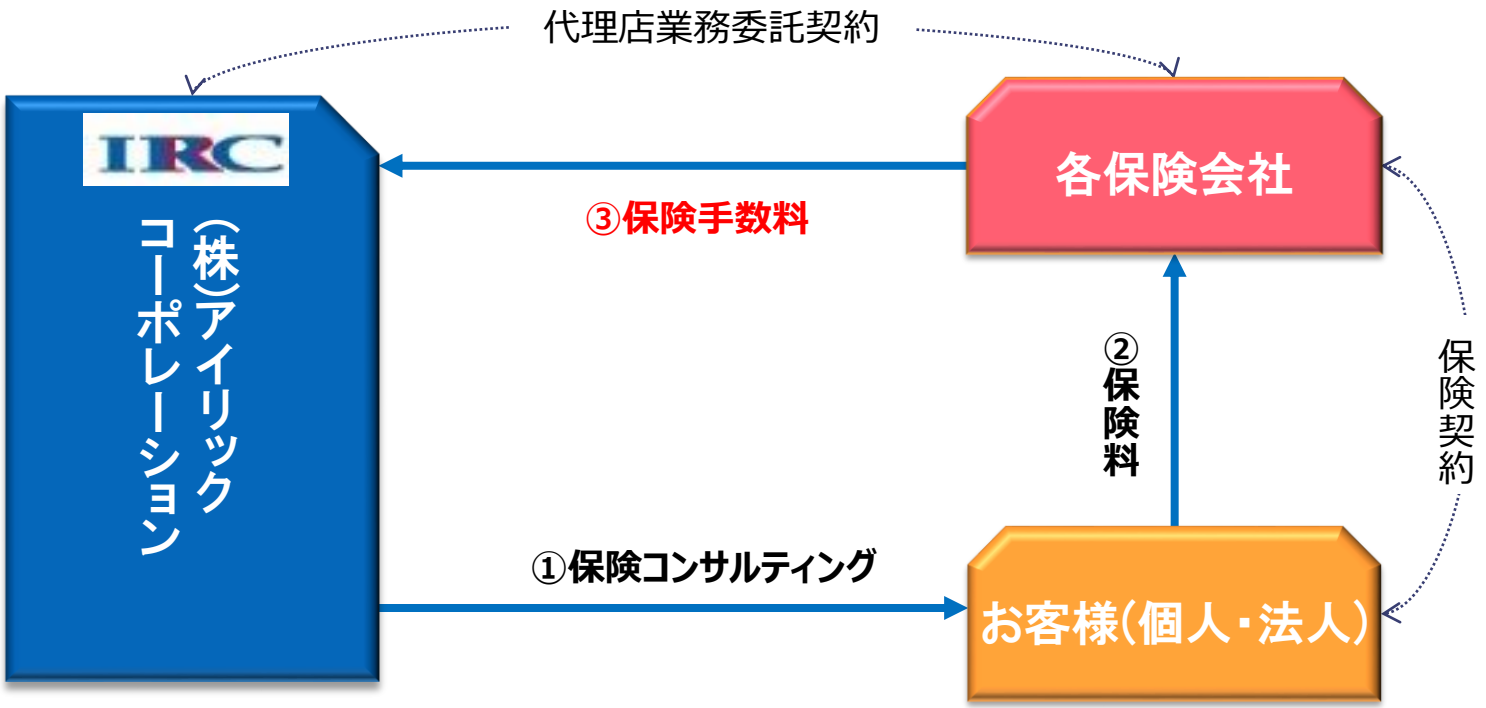
※当社のAPI提携取組例

保険販売事業の収益モデル

■ 保険販売事業の主な収益は、保険会社から支払われる保険手数料になります。

収益の流れ

当社と契約を締結する保険会社の保険商品を販売することで、お客様と当該保険会社との間で保険契約が締結されます。
そしてお客様から保険会社へ支払われる「保険料」に従って、当該保険会社から当社に対し「保険手数料」が支払われます。



保険SHOPの売上計算＝ 集客数 × 成約率 × 成約単価

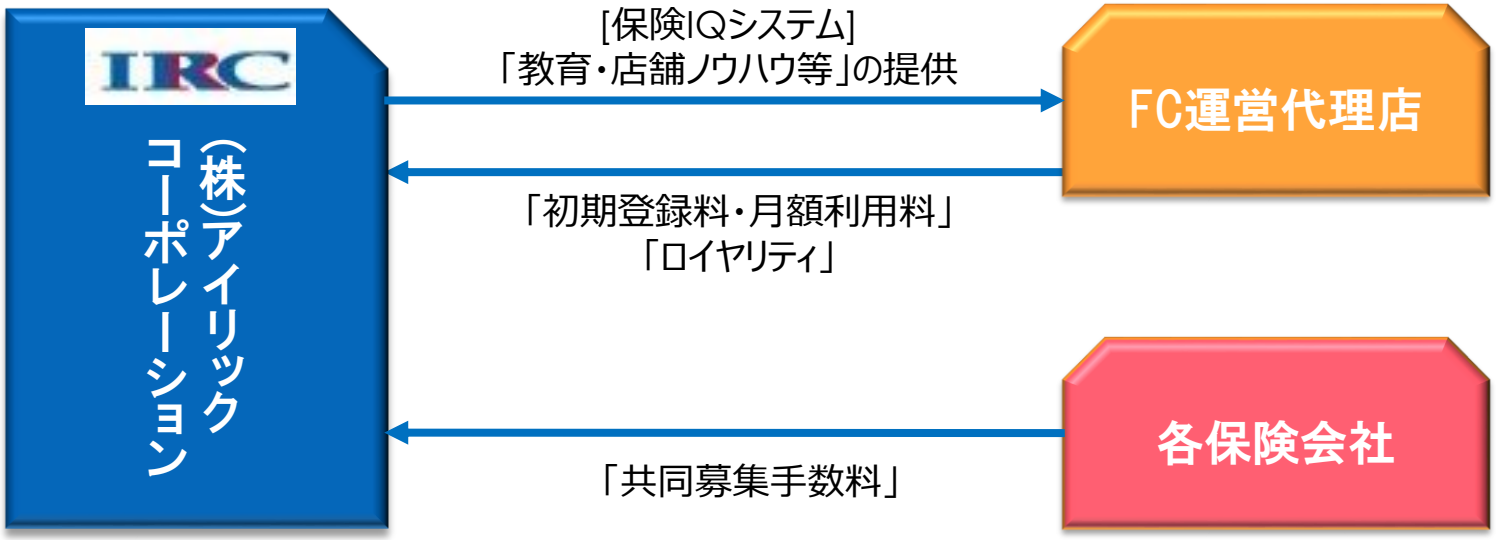
ソリューション事業(FC部門)の収益モデル

■ FC部門の主な収益は、「初期登録料・月額利用料」、ロイヤリティ及び共同募集手数料となっております。

初期登録料・月額利用料
・FC運営代理店に対し、保険IQシステムや教育・研修、店舗ノウハウ等のサポートを提供することにより支払われます。

ロイヤリティ
・当社とFC運営代理店の間でロイヤリティ契約を締結することにより支払われます。

共同募集手数料
・FC運営代理店と共同で募集行為を行い、成約に至ることで保険会社より支払われます。

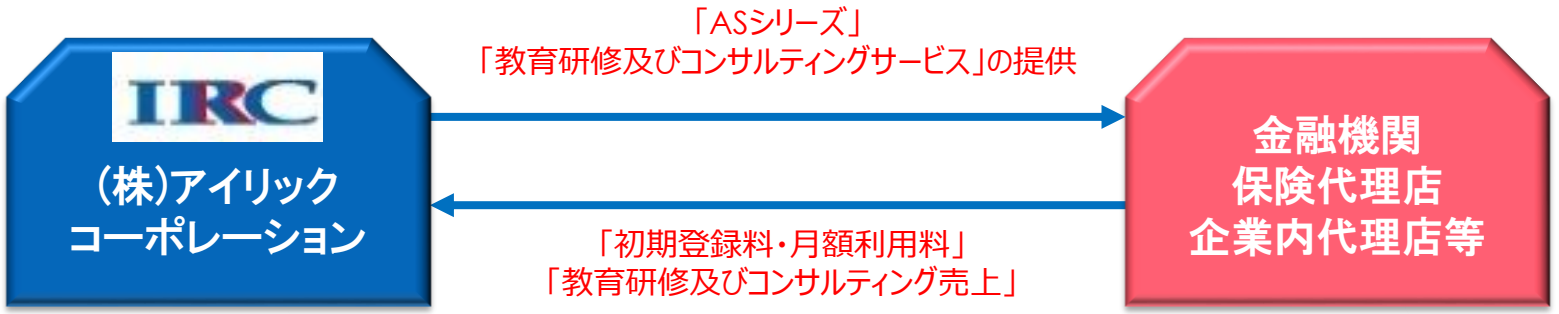


ソリューション事業(AS部門)の収益モデル

■ AS部門の主な収益は、システム提供に伴う利用料になります。その他、教育研修及びコンサルティング売上等も計上しております。

初期登録料・月額利用料
金融機関・保険代理店・企業内代理店等に対し、ASシリーズを提供することにより支払われます。

教育研修及びコンサルティング売上
主に金融機関等のシステムユーザーに対し、教育研修及びコンサルティングサービスを提供しております。

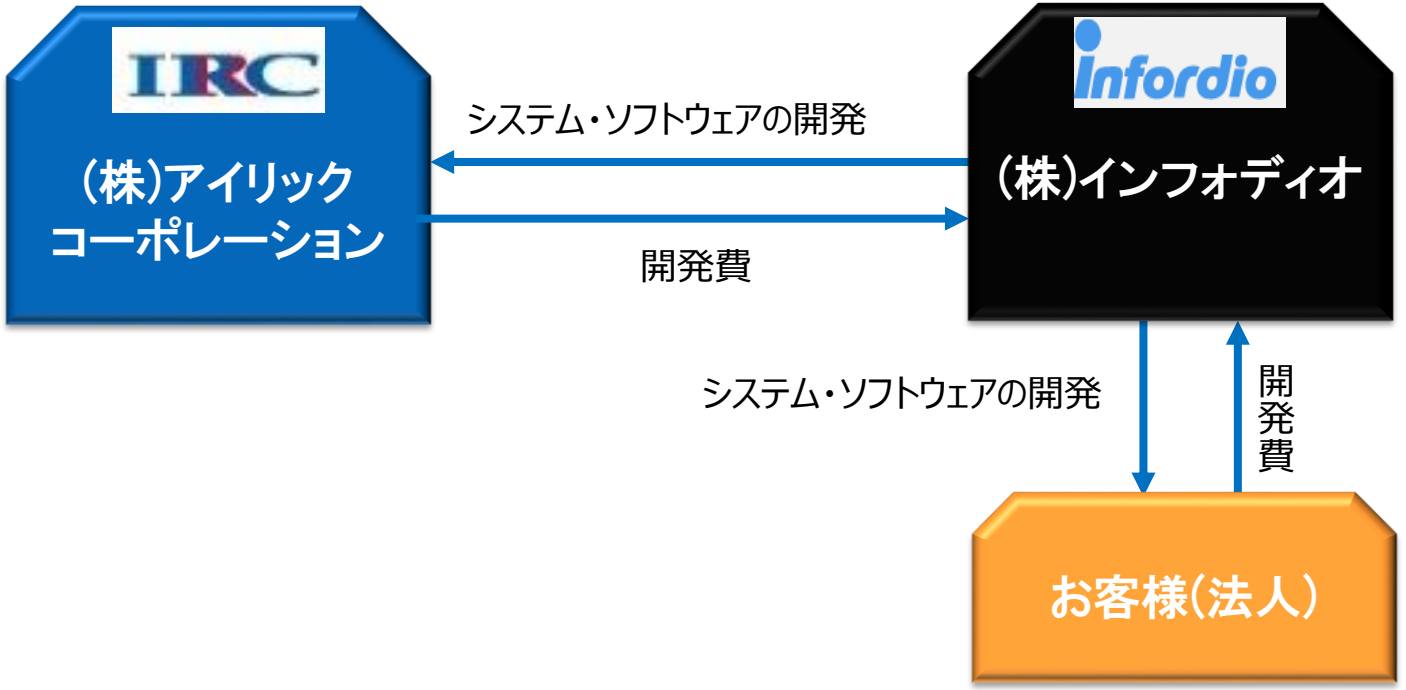


AS部門の売上計算＝ ID × 単価 ＋ 教育研修及びコンサルティング売上

（初期登録料 月額利用料）　（ASシリーズの既存顧客に対するサービス）

システム事業の収益モデル

■ 保険分析・販売支援等のシステム開発及びその他ソフトウェア受託開発等を、100%連結子会社である株式会社インフォディオにて行っております。



インフォディオにて開発したシステム及びサービス

- 「保険IQシステム」、「ASシステム」
- AI(人工知能)技術を活用した「生命保険証券の自動分析サービス」
- 「保険フォルダ」アプリ
- 各種「スマートOCR」サービス

ディスクレーマー

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。

今後、新しい情報・事象の発生等があった場合においても、当社グループは、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報について、更新・改訂等を行う義務を負う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。

2020年６月期　第２四半期決算短信〔日本基準〕（連結）

2020年２月14日

上場会社名　　株式会社アイリックコーポレーション　　上場取引所　東
コード番号　　7325　　ＵＲＬ　https://www.irrc.co.jp
代表者　　（役職名）代表取締役社長　　（氏名）勝本　竜二
問合せ先責任者　（役職名）取締役管理本部長　　（氏名）戸谷　元彦　　ＴＥＬ　(03)5840－9551

四半期報告書提出予定日　2020年２月14日　　配当支払開始予定日　－
四半期決算補足説明資料作成の有無：有
四半期決算説明会開催の有無　　：有（アナリスト向け）

（百万円未満切捨て）

１．2020年６月期第２四半期の連結業績（2019年７月１日～2019年12月31日）

（１）連結経営成績（累計）　　（%表示は、対前年同四半期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2020年６月期第２四半期	2,056	16.9	250	11.8	254	25.8	153	26.3
2019年６月期第２四半期	1,759	－	224	－	202	－	121	－

（注）包括利益　2020年６月期第２四半期　153百万円（26.3%）　2019年６月期第２四半期　121百万円（－%）

	１株当たり四半期純利益	潜在株式調整後１株当たり四半期純利益
	円 銭	円 銭
2020年６月期第２四半期	18.01	17.77
2019年６月期第２四半期	16.02	15.55

（注）１．2018年６月期第２四半期においては、四半期連結財務諸表を作成していないため、2019年６月期第２四半期の対前年同四半期増減率を記載しておりません。
２．当社は、2018年９月25日に東京証券取引所マザーズに上場したため、2019年６月期第２四半期連結累計期間の潜在株式調整後１株当たり四半期純利益金額は、新規上場日から2019年６月期第２四半期連結会計期間末までの平均株価を期中平均株価とみなして算定しております。
３．当社は、2018年７月10日付で普通株式１株につき100株の割合で株式分割を、また2019年４月１日付で普通株式１株につき２株の株式分割を行っておりますが、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「１株当たり四半期純利益」及び「潜在株式調整後１株当たり四半期純利益」を算定しております。

（２）連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2020年６月期第２四半期	3,799	3,331	87.7
2019年６月期	4,032	3,348	83.0

（参考）自己資本　2020年６月期第２四半期　3,330百万円　2019年６月期　3,347百万円

２．配当の状況

	年間配当金				
	第１四半期末	第２四半期末	第３四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2019年６月期	－	0.00	－	20.00	20.00
2020年６月期	－	0.00			
2020年６月期（予想）			－	10.00	10.00

（注）直近に公表されている配当予想からの修正の有無：無

３．2020年６月期の連結業績予想（2019年７月１日～2020年６月30日）

（%表示は、対前期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益		１株当たり当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	4,191	8.3	631	12.1	635	16.3	400	22.3	46.85

（注）直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

※　注記事項

（１）当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）：無

（２）四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：無

（３）会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更　：無
② ①以外の会計方針の変更　：無
③ 会計上の見積りの変更　：無
④ 修正再表示　：無

（４）発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2020年６月期２Ｑ	8,538,000株	2019年６月期	8,538,000株
② 期末自己株式数	2020年６月期２Ｑ	156株	2019年６月期	156株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2020年６月期２Ｑ	8,537,844株	2019年６月期２Ｑ	7,601,297株

（注）当社は、2018年７月10日付で普通株式１株につき100株の割合で株式分割を、また2019年４月１日付で普通株式１株につき２株の株式分割を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「期末発行済株式数」、「期末自己株式数」及び「期中平均株式数」を算定しております。

※　四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※　業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

（将来に関する記述等についてのご注意）

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用に当たっての注意事項等については、添付資料Ｐ．３「１．当四半期決算に関する定性的情報　（３）連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

１．当四半期決算に関する定性的情報 …… 2
（１）経営成績に関する説明 …… 2
（２）財政状態に関する説明 …… 3
（３）連結業績予想などの将来予測情報に関する説明 …… 3
２．四半期連結財務諸表及び主な注記 …… 4
（１）四半期連結貸借対照表 …… 4
（２）四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書 …… 6
四半期連結損益計算書 …… 6
四半期連結包括利益計算書 …… 7
（３）四半期連結財務諸表に関する注記事項 …… 8
（継続企業の前提に関する注記） …… 8
（株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記） …… 8
（企業結合等関係） …… 8

１．当四半期決算に関する定性的情報

（１）経営成績に関する説明

当第２四半期連結累計期間におけるわが国経済は、米中貿易摩擦や中東地域における地政学的リスクが高まりつつある中で、景気の先行きは不透明な状況にあります。

このような外部環境の下、当社は、「人と保険の未来をつなぐ～Fintech Innovation～」という企業テーマを掲げ、独自開発した保険分析・検索システム『保険ＩＱシステム』、生命保険の現状把握・検索提案システム『ＡＳシステム』及び保険申込ナビゲーションシステム『ＡＳ－ＢＯＸ』を活用し、店舗網及びシステムユーザーを拡大する事で、保険分析・販売支援におけるプラットフォーマーとしての事業展開を推進しております。

当第２四半期連結累計期間における売上高につきましては、保険販売事業法人営業部門とソリューション事業ＡＳ部門が牽引したことにより順調に推移しました。

この結果、当第２四半期連結累計期間における経営成績は、売上高2,056,430千円（前年同期比16.9％増）、営業利益250,956千円（同11.8％増）、経常利益254,193千円（同25.8％増）、親会社株主に帰属する四半期純利益153,797千円（同26.3％増）となりました。

セグメント別の経営成績は、次のとおりであります。

①保険販売事業

直営店部門は、新たに５店舗出店した他、セブンパークアリオ柏店と柏店を統合したことにより、店舗数は42店舗（前期末38店舗）となりました。また、当第２四半期連結累計期間の施策として、①テレビＣＭの実施、②Ｗｅｂの活用による効率的な広告宣伝活動の展開、③直営店における各種イベント、④積極的な人材採用、⑤ＯＪＴによる研修を実施しました。以上の施策が奏功したため、売上を伸ばしました。

法人営業部門は、税制改正に伴う一部法人向け保険商品の販売停止が行われた影響が大きかったものの、新商品の投入もあり、堅調に推移しました。

この結果、同事業の当第２四半期連結累計期間の売上高は1,345,780千円（前年同期比13.1％増）、セグメント利益は313,208千円（同8.8％増）となりました。

②ソリューション事業

ＦＣ部門は、12月末のＦＣ店舗数が173店舗（前期末159店舗）となりました。同部門では、今までの専業代理店に加え、保険業界への参入を目指す他業界の企業をターゲットとした新規リクルート活動を引き続き強化しております。その他の施策としては、①既存代理店への追加出店の提案、②各ＦＣ店に対する継続した店舗運営の指導、③全国の代理店経営者を集めた会議における研修や意見交換を実施しました。

ＡＳ部門は、一部解約があったことでＩＤ数は微減したものの、大手金融機関に対する教育・コンサルティング業務が順調に推移し、売上を伸ばしました。今後も全国規模の金融機関や大手保険会社、地方銀行・企業系代理店による新規システム導入が見込まれ、引き続き当社グループの成長ドライバーとして期待される分野となっております。

この結果、同事業の当第２四半期連結累計期間の売上高は566,176千円（前年同期比21.0％増）、セグメント利益は190,739千円（同25.2％増）となりました。

③システム事業

子会社である株式会社インフォディオは、同社により開発された「スマートＯＣＲ」売上及び受託開発案件が増加し売上を伸ばしました。「スマートＯＣＲ」への引き合いは引き続き多く、この事業も当社グループの成長ドライバーとして期待される分野となっております。

「スマートＯＣＲ」とは、ＡＩ（人工知能）を搭載し、ディープラーニング技術（深層学習、人間が自然に行うタスクをコンピュータに学習させる機械学習の手法の一つ）を活用した、非定型帳票対応の次世代型光学的文字認識システムです。

一方、ＯＣＲ関連の先行投資や受託開発案件の増加、オフィスの新設や営業人員の増員に伴い、売上原価と販売費及び一般管理費が増加しました。

この結果、同事業の当第２四半期連結累計期間の売上高は144,473千円（前年同期比41.6％増）、セグメント利益は2,609千円（同73.9％減）となりました。

（２）財政状態に関する説明

（資産）

当第２四半期連結会計期間末における流動資産は2,530,053千円となり、前連結会計年度末に比べ569,710千円減少いたしました。これは主に現金及び預金が806,025千円減少したことによるものであります。固定資産は1,269,166千円となり、前連結会計年度末に比べ336,672千円増加いたしました。これは主にのれんが193,257千円増加したことによるものであります。

この結果、総資産は、3,799,219千円となり、前連結会計年度末に比べ233,038千円減少いたしました。

（負債）

当第２四半期連結会計期間末における流動負債は450,222千円となり、前連結会計年度末に比べ223,598千円減少いたしました。これは主に未払法人税等が123,110千円、未払金が52,124千円減少したことによるものであります。固定負債は17,894千円となり、前連結会計年度末に比べ7,519千円増加いたしました。これは主にその他の固定負債が7,808千円増加したことによるものであります。

この結果、負債合計は、468,116千円となり、前連結会計年度末に比べ216,079千円減少いたしました。

（純資産）

当第２四半期連結会計期間末における純資産合計は3,331,103千円となり、前連結会計年度末に比べ16,959千円減少いたしました。これは親会社株主に帰属する四半期純利益の計上及び配当金の支払いにより利益剰余金が16,959千円減少したことによるものであります。

この結果、自己資本比率は87.7％（前連結会計年度末は83.0％）となりました。

（３）連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

連結業績予想については、2019年８月14日の「2019年６月期決算短信〔日本基準〕（連結）」で公表いたしました通期の連結業績予想に変更はありません。

２．四半期連結財務諸表及び主な注記

（１）四半期連結貸借対照表

（単位：千円）

	前連結会計年度 （2019年６月30日）	当第２四半期連結会計期間 （2019年12月31日）
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	2,675,133	1,869,108
売掛金	332,956	543,401
その他	92,087	118,053
貸倒引当金	△413	△509
流動資産合計	3,099,763	2,530,053
固定資産		
有形固定資産	187,939	216,502
無形固定資産		
のれん	7,838	201,095
ソフトウエア	313,231	339,801
ソフトウエア仮勘定	19,937	13,077
その他	889	876
無形固定資産合計	341,897	554,851
投資その他の資産		
保証金	259,097	271,690
繰延税金資産	57,626	42,543
その他	85,933	183,578
投資その他の資産合計	402,656	497,812
固定資産合計	932,494	1,269,166
資産合計	4,032,258	3,799,219

（単位：千円）

	前連結会計年度 （2019年６月30日）	当第２四半期連結会計期間 （2019年12月31日）
負債の部		
流動負債		
買掛金	22,683	79,261
未払金	143,089	90,965
未払費用	75,776	88,559
未払法人税等	223,900	100,790
未払配当金	－	160
役員賞与引当金	36,638	－
解約調整引当金	13,524	14,265
株主優待引当金	13,844	－
その他の引当金	7,313	－
その他	137,050	76,219
流動負債合計	673,820	450,222
固定負債		
長期未払金	3,195	2,905
その他	7,179	14,988
固定負債合計	10,375	17,894
負債合計	684,195	468,116
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,319,154	1,319,154
資本剰余金	1,262,230	1,262,230
利益剰余金	766,132	749,173
自己株式	△157	△157
株主資本合計	3,347,359	3,330,400
新株予約権	702	702
純資産合計	3,348,062	3,331,103
負債純資産合計	4,032,258	3,799,219

（２）四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書

（四半期連結損益計算書）

（第２四半期連結累計期間）

（単位：千円）

	前第２四半期連結累計期間 （自　2018年７月１日 至　2018年12月31日）	当第２四半期連結累計期間 （自　2019年７月１日 至　2019年12月31日）
売上高	1,759,413	2,056,430
売上原価	216,288	265,778
売上総利益	1,543,125	1,790,651
解約調整引当金繰入額	1,025	741
差引売上総利益	1,542,100	1,789,910
販売費及び一般管理費	1,317,671	1,538,953
営業利益	224,428	250,956
営業外収益		
受取利息	11	147
受取賃貸料	3,393	2,667
受取保険金	1,220	－
助成金収入	－	1,130
その他	59	102
営業外収益合計	4,684	4,047
営業外費用		
支払利息	70	72
賃貸収入原価	1,500	500
株式公開費用	25,400	－
その他	74	237
営業外費用合計	27,044	810
経常利益	202,067	254,193
特別損失		
減損損失	3,543	－
固定資産除却損	－	3,770
特別損失合計	3,543	3,770
税金等調整前四半期純利益	198,524	250,422
法人税、住民税及び事業税	68,526	81,542
法人税等調整額	8,228	15,083
法人税等合計	76,754	96,625
四半期純利益	121,769	153,797
親会社株主に帰属する四半期純利益	121,769	153,797

（四半期連結包括利益計算書）

（第２四半期連結累計期間）

（単位：千円）

	前第２四半期連結累計期間 （自　2018年７月１日 至　2018年12月31日）	当第２四半期連結累計期間 （自　2019年７月１日 至　2019年12月31日）
四半期純利益	121,769	153,797
その他の包括利益		
その他の包括利益合計	－	－
四半期包括利益	121,769	153,797
（内訳）		
親会社株主に係る四半期包括利益	121,769	153,797

（３）四半期連結財務諸表に関する注記事項

（継続企業の前提に関する注記）

該当事項はありません。

（株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記）

該当事項はありません。

（企業結合等関係）

取得による企業結合

１.企業結合の概要

（１）相手先企業の名称及び事業の内容

相手先企業の名称　株式会社新光FPサービス

取得した事業の内容　来店型保険ショップ事業

（２）企業結合を行った主な理由

保険販売事業における「保険クリニック」店舗拡大と収益の向上を図るため。

（３）企業結合日

2019年11月１日

（４）企業結合の法的形式

現金を対価とする事業譲受

（５）結合後企業の名称

名称の変更はありません。

（６）取得企業を決定するに至った主な根拠

当社が現金を対価として事業を譲り受けたためであります。

２.四半期連結累計期間に係る四半期連結損益計算書に含まれる譲受事業の業績の期間

2019年11月１日から2019年12月31日まで

３.被取得企業の取得原価及び対価の種類ごとの内訳

取得の対価	現金	200,000千円
取得原価		200,000千円

４.主要な取得関連費用の内容及び金額

アドバイザリー業務に対する報酬・手数料等　4,400千円

５.発生したのれんの金額、発生原因、償却方法及び償却期間

（１）発生したのれんの金額

194,501千円

なお、のれんの金額は、取得原価の配分が完了していないため、暫定的に算定された金額であります。

（２）発生原因

店舗拡大により期待される将来の超過収益力であります。

（３）償却方法及び償却期間

投資効果の発現する期間において均等償却する予定であります。なお、償却期間については算定中であります。