

2025年2月25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 東証グロース)
問合せ先 取締役管理本部長 相原 尚昭
(TEL 03-4589-6384)

2025年6月期 中間期決算 質疑応答集

2025年2月14日に公表した当社の2025年6月期 中間期決算に関し、当社で想定しておりました質問および株主・投資家の皆さまより頂戴したお問合わせと感想につきまして、その内容と回答を以下の通りお知らせいたします。本開示は市場参加者のご理解を深めることを目的と実施するものです。ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

Q：2Q（10-12月、3ヵ月）では前年同期比8%増収、50%減益と鈍化して見えます。コスト面では一時的なマイナス要因もあったかと思いますが、御社としてはどう分析しておられますか？

A：保険事業において10月、11月にやや落ち込みが見られました。円安の影響により外貨建ての商品の販売状況が一時的に減少したことが主な要因です。こちらは12月には概ね回復しています。利益の部分について、1Qで未使用だった費用を2Qに充てたことや、アンバサダーの変更、CM制作等にコストをかけたことが大きく影響いたしました。1Q、2Qにおいてはやや入り繰りがございましたが、累計では計画を上回っている状況です。

Q：保険販売の秋ごろの落ち込みの要因、加えて昨年の人員強化は業績に影響しているのか伺いたいです。またもしできればASシステムについて内容や今後の見通しなど詳しく伺いたいです。

A：保険販売については前述のように、一時的に外貨建て保険商品の販売不調が10月、11月ごろに見られましたが、現在は回復基調にあります。また、人員強化が店舗拡大につながっています。出店から黒字化までの期間の短縮化も進み、現在3か月程度で単月黒字化しており、将来的な利益への寄与が期待できると考えています。

システムについて、保険の販売会社側は法律の改正に対して対応策を考えていく流れになると見込んでいます。その中で当社のASシステムや構想中の損保版ASシステムをベースとしたプラットフォーム周りの販売環境は、非常に期待できるものと考えています。

Q：AI-OCRはInvoice制度が需要拡大にプラスだったのでしょうか？このことについての現状と今後

ついてどのように考えれば良いでしょうか？

A：今のところ関連があったという報告は受けておりません。現状では OCR 事業の拡大とインボイス制度の広まりについて直接的な影響はあまりなかったものと見ています。

Q：特定商品を販売する保険代理店は今後どうなりますか。その際、御社への（来店）顧客数が増えるのでしょうか。

A：金融庁での有識者会議等の様子から、乗り合い代理店が特定商品を販売することは今後禁止になることが考えられます。例えば自動車整備工場の場合、これまで店舗1ではA損保、店舗2ではB損保を販売するといった通例的な流れが存在していましたが、当然今後は比較推奨販売が必須になることが見込まれます。結果的に当社のクライアントが増える機会に十分なり得るものと考えますが、法改正に関連するクライアントの拡大よりも Web 等での認知広告による流入増加のウェイトがより大きいと想定しています。

Q：2Q ではソリューションやシステムで一部案件の期ずれがあったとお聞きしました。また、保険販売では子会社の会計基準変更の影響もあったとお聞きしました。このあたりの影響はいかがだったでしょうか？

A：2Q においては進捗が落ちて見えますが、通期では回収される見込みです。ライフアシスト社の基準変更による影響はあったものの、こちらも通期では解消されると考えております。

Q：ブランド力も大分高まったので、過去にあったような広告宣伝費を単年度で大きく積み増す局面は考えなくても良いですか。

A：宣伝広告費の金額が大きくなりつつあるものの、単年度・単発で集中的にテレビ CM 等を打つことは、現状考えておりません。実際に大きな効果が見られる Web 広告を続けていく計画です。地域やターゲットを絞ってマーケティングできることが大きな利点であり、集客は昨対比で 10%以上伸びています。

以上