



2024年10月1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)

第29回定時株主総会 質疑応答要旨

去る2024年9月26日に開催いたしました、当社第29回定時株主総会および同日に開催した事業戦略説明会における、質疑応答および事前質問と回答の要旨は、以下の通りです。

■質疑応答でのご質問と回答の要旨

ご質問①

今後の株主還元策について伺いたい。

回答

おかげさまで、前期は当初の予想を上回って着地することができました。ありがとうございます。それに伴い2期連続で増配させていただきましたが、今後につきましても業績を積み上げて株主のみなさまに還元できるよう努めてまいります。

ご質問②

保険会社からの出向者による情報漏洩の件について詳しく教えてください。

回答

弊社としても大きな問題であると認識しております。保険会社とも協議をしながら対応を進めており、その認識は共通しています。

再発防止策として、元々出向者がアクセスできなかった顧客管理システム以外の社内ネットワークへのアクセス制限も更に強化することで、同様の事態は発生しないと考えております。また、今後は出向者の受け入れについては慎重に検討してまいりたいと思います。

ご質問③

株式会社ライフアシストの M&A について。来店型保険ショップだけでなく、訪問販売を展開する保険代理店を M&A した意図は何ですか？また、今後 M&A をどのように武器にしているかと考えていますか？

回答

訪問販売型の保険代理店は来店型保険ショップよりも多く存在し、今も主要なチャネルと考えています。また日本社専属の方々が訪問販売型の代理店へ多数移籍している現実もございます。ただ、小規模な代理店は M&A され、大型化の傾向があります。当社にもお話はたくさんいただいておりますが、当社のスタンス・考え方に親和性があること、幅広く金融商品を取り扱っていることなど、基準を設けて見極めながら進めてまいります。

ご質問④

アイザワ証券と提携することによるシナジーを教えてください。

回答

金融商品仲介業については、長年検討してまいりました。新 NISA やアメリカ長期金利上昇などの外部要因もあり、このタイミングとなりました。お客様の資産形成のニーズは増えてきている中で、それに応えられる選択肢の一つになると考えております。

ご質問⑤

どうすれば市場の評価がついてくるのか、考えを教えてください。

回答

今期以降も前期のような、またはそれを上回る業績を継続できることが市場の評価につながるかと考えていて、今期は非常に大事な 1 年だと思っております。市場からの期待に応えられる企業になるよう努力してまいります。

以 上