

2024年11月26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 第1四半期決算 質疑応答集

2024年11月14日に公表した当社の2025年6月期 第1四半期決算に関し、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：例年に比べ第1四半期の売上進捗が好調ですが、主に寄与したことについて教えてください。

A：保険販売事業では前期連結子会社となったライフアシスト社の寄与や、大型の法人契約、そして前期から引き続き好調な Web プロモーションによる知名度向上により来店数が伸びたことが挙げられます。このプロモーション施策は FC 店舗への送客増加にも効果が見られ、ソリューション事業 FC 部門における保険手数料の増加につながりました。ソリューション事業 AS 部門におきましても、AS シリーズにて保険会社における大型契約があったこと、また、システム事業のスマート OCR についても旺盛なニーズを背景に、新規案件の受注や既存ユーザーの利用増が売上の拡大に寄与しました。上記のとおり、大型契約が第1四半期に重なったことは追い風となりました。

Q：2Q以降で投資を計画しているとのことですが、具体的な計画を教えてください。

A：保険販売事業において、11月より『保険クリニック®』の新たなアンバサダーとして、藤岡ファミリーを起用し、新たなプロモーション施策を展開しております。

Q：システム事業は、今後安定して損益分岐点の上を維持できそうでしょうか。

A：1Q時点の営業利益は11百万円となりました。利益率はまだ低いものの、先行投資フェーズを経て、収益化フェーズに入りつつあると認識しております。

Q：保険代理店が減少傾向にある中で、御社においても新規出店をスピーディーに行うことは難しいと思

いますが、今後の出店方針や目標があれば教えてください。

A：出店候補となる物件情報は常に収集しており、適正な人員配置を踏まえた直営店、FC店における新規出店を継続してまいります。

以上