

業界のプラットフォーム化に進展 保険ショップ、システム販売ともに好調

アイリックコーポレーション 勝本竜二代表取締役社長CEOに聞く



上場1年銘柄に注目

アイリックコーポレーション（7325・東）は、「保険販売事業」「ソリューション事業」「システム事業」が中核事業。自社開発システムの活用により、顧客に最適な保険商品を分析、かつ、コンサルティングから契約までワンストップで対応する。9月25日に新規上場から1年を迎える。これまでの歩みを振り返るとともに今後の展望について勝本竜二代表取締役社長CEO（最高経営責任者）に聞いた。

上場1年を振り返って。

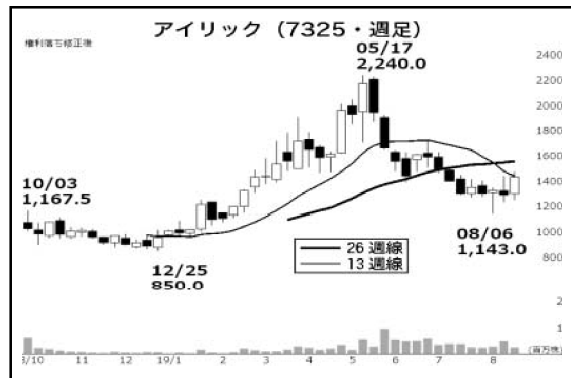
「最も上場効果を感じたのは採用面。特に新卒採用では、内定受諾後の辞退がほとんどなくなった。また、銀行や金融機関との取引が多いソリューション事業は、上場企業として取り扱ってもらえるようになり、商談がスムーズに進みやすくなった」

「事業環境をお聞かせください。」

「生命保険業界はこの20年間で保険販売モデルが急速に変化している。特に保険ショップはここ数年

年で急激に伸び、現在、保険ショップを通じた保険加入者は全体の2割ほどとみられる。自分の目で見て納得した保険に入りたいという消費者が増え、保険が売られる、商品から、能動的に「買う」商品へと変わってきたことが背景にある。直近では生命保険大手の不正販売問題を受け、保険に対する不安を抱えていた層が顕在化。来店客数が激増するなど、一過性の特需を受けている」

「ソリューション事業で『保険クリニック』のFC（フランチャイズ）展開と、金融機関・保険代理店・企業代理店などに『ASシステム』シリーズを提供している。事業の進捗はいかがでしょうか。」



いる。銀行などを中心に導入が増えているが、特に着目すべき点としては、いわゆるメーカー側である保険会社が当社のシステムを導入しだしていることだろう。他社の商品を把握することができると、社内教育や営業戦略上で活用されることが多い。当社が目指す「業界のプラットフォーム化」に近づいてきたと感

「保険クリニック」がFCとして活用するハードルがここ数年で劇的に変わってきている」

「現在注力している取り組みを教えてください。」

力を入れていく。また、最近AI（人工知能）を搭載したスマートOCR（光学的文字認識）も非常に注目されており、これまでに100社近い問い合わせを頂いている。特に請求書や注文書、領収書などの利用ニーズが多い。こうした反応を受け、このほど請求書に特化したスマートOCRをリリースした。システムを自社開発していることが当社の強みだが、ここから生まれたさまざまな技術が保険以外の付加的ビジネスに横展開できるようにしてきた」

「今後の投資計画を教えてください。」

「引き続きシステム開発には資金を投入していく。また、保険ショップは大手と中小規模とで二極化がかなり進んでいる。M&A（企業合併・買収）などを積極的に検討していくタイミングに差し掛かっている」

「最後に株主還元策に対する考え、投資家の皆さまへ一言お願いします。」

「記念配という形ではあるが、2019年6月期は年20円の配当を実施した。優待の申し込みも非常に順調。引き続き株主の皆さまには積極的に還元していきたい」

「当社は人と保険の未来をつなぐフィンテックインベーターとして、保険のすべてにかかわっていくことを目指している。近年、保険業界もようやく「量」から「質」への転換が進んできたが、従来から当社はお客さまの満足度を高めることを重視し、事業を展開してきた。当社の継続率の高さは、お客さまの満足度の高さととらえている。当社のシステムを通じて、今後もお客さまの最適な保険選択をサポートしていきたい」

企業名	アイリックコーポレーション
事業概要	生命保険コンサルタント業（生命保険代理店）、損害保険代理業、FC各種事業並びにそれに関する展開事業、保険販売支援に関するソリューション事業
上場日	2018/9/25
初値	2226円（1対2株式分割前）