

キャピタル・アイ特別企画：～新規上場企業のいま～



## アイリックコーポレーション<7325> 業界を越えて技術を広げる



勝本竜二社長

アイリックコーポレーションが東証マザーズに上場して1年4ヵ月ほどが経った。同社は「保険販売」、「ソリューション」、「システム」の3セグメントの事業を手掛け、AIを搭載した「スマートOCR（文字認識）」などによりフィンテック企業として成長している。上場当時を振り返りつつ、今後の展望などを勝本竜二社長に聞いた。

### ■増える入社希望者

#### ―上場後の変化は

大きな変化は人材について、特に新卒採用に想定以上の効果があった。応募者数は2年前と比較して約3倍となった。これまでは保険販売事業が注目され、店舗で仕事をしたい、顧客に直接会ってコンサルティングをしたいという希望が多かったが、ソリューションで活躍したいという希望者が増えている。中途採用も昨年に比べて順調に進んでいる。以前は未経験者が非常に多かったが、最近は経験者が増える傾向にある。上場後に社員の待遇面などの見直しも行い全般の給与もベースアップし新卒者の採用時の待遇も上がった。

事業についていえば、保険ショップビジネスである『保険クリニック』はBtoCの分野で、上場したからといって顧客が増えるものではないが、BtoBのシステム販売では、上場によって信用度が上がり、ビジネスの入り口のハードルを比較的越えやすくなった。また、ソリューション事業の部分で最も効果を受けているかもしれない。

#### ―上場準備のエピソードは

今回で上場の挑戦が3回目だった。営業面が固まればいつでも上場できる体制面の準備をしておいてほしいと社内に依頼しており、しっかり準備してもらえた。厳しい審査だが、スムーズに回答でき、業績の数字についても心配はなかった。審査中に「これはいけるだろう」という確証があった。過去に培ってきた経験則が役に立った。

過去 2 回では、会議体について指摘を受けるなどコーポレートガバナンスや、営業面での多少のブレ、株価の算定などに課題があった。バリュエーションについてアナリストと話して思ったのは、保険販売事業では PER が付かない。今ではシステムやソリューション事業の業績が伸びて比率も 3 割を超えており、保険事業だけといった面は薄れてきている。

## ■ マーケット急拡大の可能性

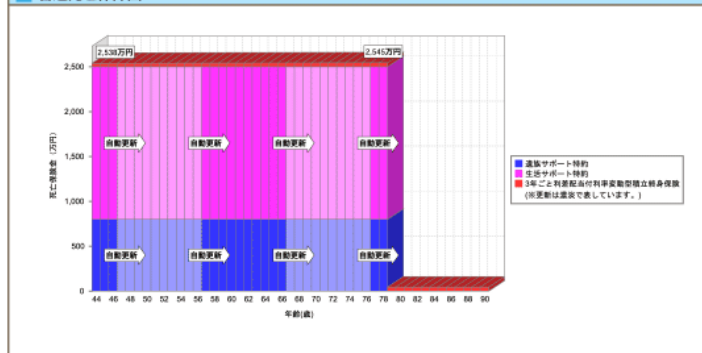
### ―業務の現状について

ソリューション事業では、今年、大手生命保険会社が初めて当社のシステムを教育に使う目的で導入した。これまで乗合代理店（複数の保険会社の商品を扱う代理店）を中心に販売先を模索してきたが、今は銀行や保険会社に広がっている。大手生保の一角が導入すると、導入企業からは、他社の商品群が全て見えるようになり、周囲の大手も導入を検討する段階にある。120 万人の募集人のうち 30 万人ほどが大手生保に所属しており、そのような企業に提供できればプラットフォーム化が進む。

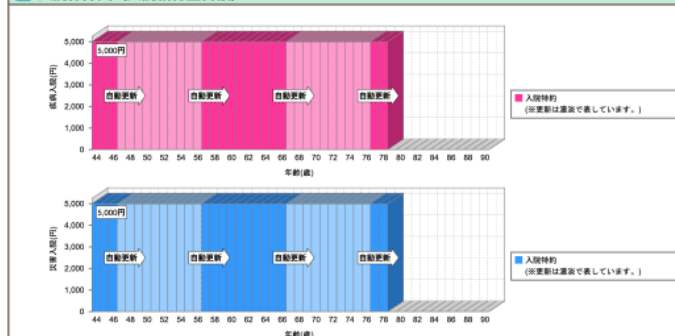
一方、代理店や乗合系、銀行では、ペーパーレス申し込みを採用し始めており、各社で手続きをしなければならず、複数の保険会社と契約する人にとっては非常に手間が掛かる。例えば 1 人で 4 社ぐらいと契約すると手続きに 2 時間ぐらいか

### 全既契約合算分析シート

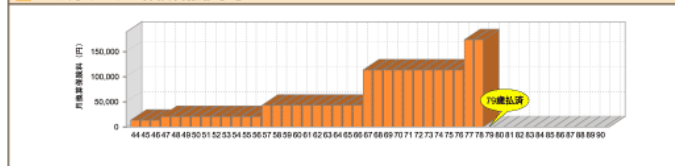
#### 普通死亡保障図



#### 入院保障図 (入院給付金日額)



#### 1 カ月あたりの保険料推移予想



分析にあたって

①当分析シートは、お客様の申し出により作成したものです。このシートは、契約内容の概要のみを記載していますので、詳細についてはご加入の各保険会社にご確認ください。②当分析シートは、保険証券に記載してある事項を基にビジュアル的に表したものです。③更新後保険料や一括前納保険料は現時点の保険料率を基に概算で算出したものです。正確な保険料は加入中の保険会社にご確認ください。※年齢はすべて高年齢で表しています。保険年齢での表記ではありません。

分析シート：証券分析により、加入中の保険をわかりやすくビジュアル化。その保険のメリット・デメリット、払込保険料総額（概算）などがひと目でわかるようになっている。

被保険者	本郷 太郎様	契約日	2005年06月01日
生年月日	昭和42年06月14日	契約年齢	38歳（満37歳）

#### CHECK POINT

☆現在の死亡保障は2,538,2776万円です。  
⇒うち、800万円は遺族サポート特約で一定期間の死亡を保障する特約です(死亡以外の事由は支払の対象となりません)。  
⇒うち、1,700万円は生活サポート特約で、所定の生活機能障害状態になった時、年額170万円が終身受取れます。また死亡・高度障害のときには一時金が支払われます(年金を受取っている場合は1,700万円から支払われた年金額合計を差し引いた金額)。  
☆障害特約により、事故による死亡の場合500万円が左表の保険金に上乗せして支払われます(この保障は80歳まで有効です)。  
☆保険料には積立部分があり、規定の範囲内で自由に引き出すことができるとともに、保険料払込終了後の終身死亡保障(約45万円)や年金に移行することもできます。  
☆上記保障は10年ごとに自動更新できますが、更新時には保険料が見直されます。  
☆障害状態による特別終身特約により保険料払込期間中に所定の障害状態になった時は、主契約による終身保障とは別に保険料払込満了時から所定の終身保障が行われます。

#### CHECK POINT

病気による入院	5,000円	生活習慣病による入院	5,000円
ケガによる入院	5,000円	がんによる入院	5,000円
女性特有の病気による入院	—	通院	—

☆入院給付金支払：継続1日以上1日目から(給付限度：1入院120日、通算1095日)  
☆入院初期給付特約により病気やケガで1日以上入院したとき20,000円が支払われます。  
☆新通院給付特約により所定の日帰り手術、入院をされた時、2.5万円～10万円が支払われます。  
☆入院保障は10年ごとに最長80歳まで更新可(保険料は更新年齢で再計算)

#### CHECK POINT

##### 1 カ月あたりの保険料推移予想 (概算)

現在～	79歳	払込終了
47歳～	20,882円	
57歳～	43,482円	
67歳～	113,882円	
77歳～	173,982円	

☆保険料の払い込みは80歳までです。

払込総額予想 (概算)  
**27,554,256円**  
(79歳払込終了)

・更新可能な保険は更新可能年齢まで更新するものとして表示しています。  
・金額はあくまでも概算値です。

かり、そこから「次は奥様の手続きです」となると、顧客にとっては勘弁してほしいという話になる。

それを一元的に申し込めるインターフェイスでつなぎ、データを相互に送ることが複数社で始まっている。各保険会社の賛同を得てペーパーレス化に協力できれば、乗合代理店が今一番困っている部分を解決できる。一度の入力でデータを他の手続きに転用できると、乗合代理店の利便性が上がる。

加入中の保険証券の分析や、ライフプランの作成・提示、法律上の意向確認、商品検索・比較、提案およびその履歴管理、複数保険会社の申込書取り出し機能のサービスを、保険販売に関わる全ての会社に提供できることが当社のシステムの特徴で、適材適所のサービスを単品でも提供できる。保険会社はフィンテックやインシュアテックにかなりの投資をしているが、（汎用性のある）フロントのシステムを作っていない。特に乗合系は自社の分を作っても他社の分は作らない。当社が先行して、フロントの部分でも教育の部分でも蓄積した過去のデータを提供でき、そうすることで最終的にはプラットフォームになっていくと想像している。

ーAI を搭載した OCR「スマート OCR」の現状は

一つは請求書などを読み取るサービスをクラウドで提供できるようにした。また、健康診断書の読み取りもクラウドでできるように開発を進めている。基本的に AI-OCR は、利用者の作業を少し便利にして人件費を抑制する点が主眼にあり、1 件当たりの単価は高くない。クラウド化して汎用型として広げないと、ビジネスとしては面白くない。ただ、ありとあらゆるものがクラウドで使えるようになり、幅広く利用してもらえるようになれば、一気にマーケットが拡大する可能性がある。

今までは生保を中心に進めてきたが、損害保険会社にも導入が広がっており、自動車保険を最初に手掛けた。先日発表した三井ダイレクト損害保険やエヌ・ティ・ティ・イフとの協業では、当社は OCR の部分を提供している。アクサダイレクトのアクサ損害保険や、イーデザイン損害保険などダイレクト系の保険会社に対しても保険証券の読み取り技術を提供できたら良いと考えている。

ーAI-OCR のニーズについて

保険の証書とは関係なく、注文書、請求書、領収書など多種多様なニーズが寄せられる。例えば税理士や会計士団体からの決算書読み取りや、医療明細書の読み取りに関する問い合わせが非常に多い。実際に API で連携して処理を行うケースも出てきて、どんどん効率化する動きになるのではないかと。

ーソリューション事業や『保険クリニック』直営店の伸びは

FC については、異業種が興味を持っているが、事業化するまでに時間がかかる。保険事業は単純な登録制ではなく、試験がある。最初の試験だけでは販売可能な商品が限定され、追加で試験を受けなければいけない。異業種参入の店舗数が一気に伸びていかない要因と考える。TSUTAYA やスーパー B e L X など、少しずつ増えてきているが、今年度は一定数の伸びとなる。そうは言うものの既存の代理店は増店している。

直営店は昨年度にかなり伸びた。年払い比率が上昇して顧客単価が上がり、その傾向を維持している。集客数も前年並みで順調に推移している。大型店舗への出店が重なったので、その効果も出てくる。

## ■一括申し込みで利便性高める

### —今後の戦略は

現状の戦略は、基本的に今までと変わらない。顧客の最適な保険選びのために、各種ツールを使ってサポートしていきたい。証券用カメラや分析サービス、リモートコンサルなどを作り、いろいろなことに取り組んできた。今後はさらに利便性を高めるために、ロボアドバイザーやチャットボットサービスを始めたい。

『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



ロボットをどう使っていくかがキーになり得る。24 時間の保険相談が可能な体制の構築がテーマで、ロボアドを使い来店することなく契約を完結させるニーズもある。コンサルタントに直接会って決めたいという顧客については、店舗に誘導する仕組みも作っていかねばいけない。

5G との関係で、将来「お茶の間ショップ化」が起きて、店舗に向かなくても済むようになるのではないかと。リモートでの対応は技術的には難しくないので、保険ショップ自体の在り方の変容への対応が必要と感じている。早い段階で仕組み作りに着手したい。

### —顧客ニーズはリモートか

リモートはもう少し時間が掛かるかもしれない。サービスからすると、比較・推奨からの一括申し込みが必要だと思うし、この部分は利便性が上がってくる。現状、申込書は 9 社分まで作れるが、ペーパーレスで申し込めるのは 5 社まで。これが 15 社ぐらいまで同時に申し込めるようにならないと本当の利便性は出てこないかもしれない。

これまでアイリックコーポレーションが提供してきたインシュアテックサービス。今後、「チャットボットサービス」や「保険ロボアドバイザー」も展開予定。



フィンテックは、まだ何もできていないと考えている。昨年 9 月に米ラスベガスで大会があり、当社のスタッフが視察に行ったが、スタートアップ企業の出展が多く、アイデアへの出資を募るような話で、世界的に見ても思ったほど進んでいない印象を受けた。ロボアドなどを使いながら、顧客の意向と生活環境からその人に最適な保険が提示されるようなものはなかなか進まない。

さらに言えば、生活環境や健康診断のデータをスマホのカメラなどで読み取り、その人が入れる保険だけを提示する、または最初からある程度の査定を事前にすることは、日本の保険会社が少ないことから可能だろう。事前査定機能を導入すれば、これまで保険を選んだ後に審査に進み、査定に落ちたら「今までの話はなんだったんだ」ということがなくなる。サービスのフロント部分が全く進まない状況を背景に、我々が進めていくしかないと考えており、そうするとチャットボットやロボアドも生きてくる。

—各要素技術が統合されていないのか、スタートアップの技術を吸い上げる可能性は

そのような側面はある。日本でも保険をターゲットにするスタートアップ企業はあり、具体的に何ができるかという、まだ「ない」という。この辺りが難しいと感じている。当社がプラットフォームとしてスタートアップの技術を吸い上げる可能性はあると思う。

■背伸びをしないタイミングで

—投資計画や資金調達の方向性について

10 月 30 日に発表した、2 店舗ほどの事業を譲り受けた。保有契約を購入するようなイメージで、その類の引き合いは多い。保険ショップの小規模店舗は縮小して大型ブランドに吸収される傾向にあり、M&A までは行かなくとも事業譲渡のような話はいくつかある。良い物件で値段の交渉が折り合えば、業態拡大のために積極的に取り組んでいきたい。今のところ資金調達までの話は考えていない。

—人材戦略は

保険にある程度精通した人材が必要で、今取り組んでいる事業ではそれぞれの社員が育ってきて安定している。今後も優秀な人材がいれば積極的に採用していきたい。新規事業を行っていくうえでも必要な人材は確保したい。

—株主に向けて

上場して 1 年が経ったが、昨年、上場記念配当を含めて 20 円の配当を実施し、配当性向 50%弱の株主還元を行っている。引き続きできる限りの還元をしたい。

―上場を考えている会社に向けて

上場は一つのステータスを確立することができるが、それに見合うコストもかかるため背伸びをしないことが大事。コストを吸収できる体質にならなければいけない。特に経理や財務、経営企画、総務など内部管理には非常にコストがかかる。それをしっかりと吸収できる背伸びをしないタイミングで上場できると気持ちはだいぶ楽で、達成した後は違った景色が見えるかもしれない。



様々なソリューションを通じ、保険の利便性向上の可能性について話す  
勝本社長

画像などの出典：アイリックコーポレーション

[2019/11/1：キャピタルアイ・ニュース 鈴木 洋平]