

## 経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

## ① 目指す姿と数値目標

## 企業理念

お客様、保険会社及び代理店の「三者利益の共存」を実現し、業界発展に貢献する

## 売上高

11,288百万円

## 営業利益

844百万円

## 保険ショップ数

3,108店

## ② 中長期の経営戦略

## 1. お客様基点のサービス提供

お客様満足度の高いサービスを提供し、お客様から選ばれる保険ショップNo.1を目指す

## 3. 従業員の幸福追求

全従業員の物心両面の幸せを追求し、全従業員が誇りをもてる会社であり続ける

## 2. 業界発展への貢献

保険業界のあらゆる角度において最大の貢献をし、保険流通革命実現に全力を尽くす

## 4. AS事業のバーティカルSaaS化

ASシリーズを保険業界に特化したバーティカルSaaSとして確立するため、プロダクト開発を推進

## ③ 対処すべき課題

## ① 市場環境の変化への対応

- ・ 生命保険営業職員からの加入比率が2012年の約7割から2024年の56.7%に低下
- ・ 保険代理店からの加入比率が2012年から2024年で8.8%上昇し、15.7%に達した
- ・ 消費者ニーズが死亡保障から医療保険・介護保険・生存保障へシフト

## ② 規制環境への対応

- ・ 2025年6月6日公布の改正保険業法への対応。特定大規模代理店への体制整備義務
- ・ 保険会社に対する代理店管理強化への対応が求められている

## ③ 競争優位性の維持強化

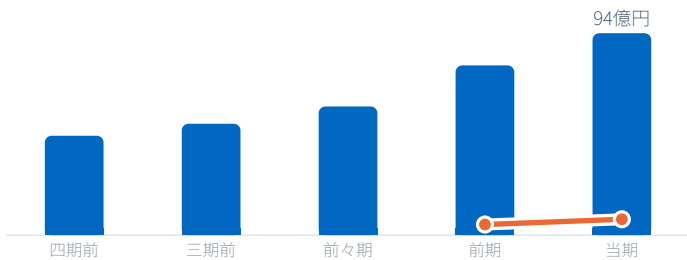
- ・ 保険IQシステム®の開発継続と16社のシステムAPI連携を活用
- ・ スマートOCR®の非定型帳票OCRとしての優位性維持

## 面接で使えるポイント

- ・ 来店型保険ショップ3,108店（2024年8月時点）のうち、当社が業界No.1を目指す背景と戦略
- ・ 保険IQシステム®という業界唯一のワンストップ型販売システムで、25年蓄積のデータと16社API連携を活用
- ・ 2026年6月期売上11,288百万円、営業利益844百万円の増収増益見通しに向けた3か年計画の内容

証券コード 7325

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高  
94億円営業利益率  
7.9%財務健康度  
63点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 45.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
539万円

保険業内 12位/12社

平均年齢  
41.2歳

保険業内 9位/12社

平均勤続  
5.7年

保険業内 9位/12社

女性管理職  
26.4%

保険業内 4位/11社

男性育休  
71.4%

保険業内 6位/10社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: (株)アイリックコーポレーション【7325】：決算情報

