



# 2020年3月期 第1四半期決算補足説明資料

株式会社インターネットインフィニティ

<証券コード：6545>

2019年8月14日



## 通期業績予想達成に向け順調に推移

前年同四半期比

売上高	:	886	百万円	▲	+83	百万円
営業利益	:	58	百万円	▲	+102	百万円
四半期純利益	:	37	百万円	▲	+72	百万円

### 業績の主な要因

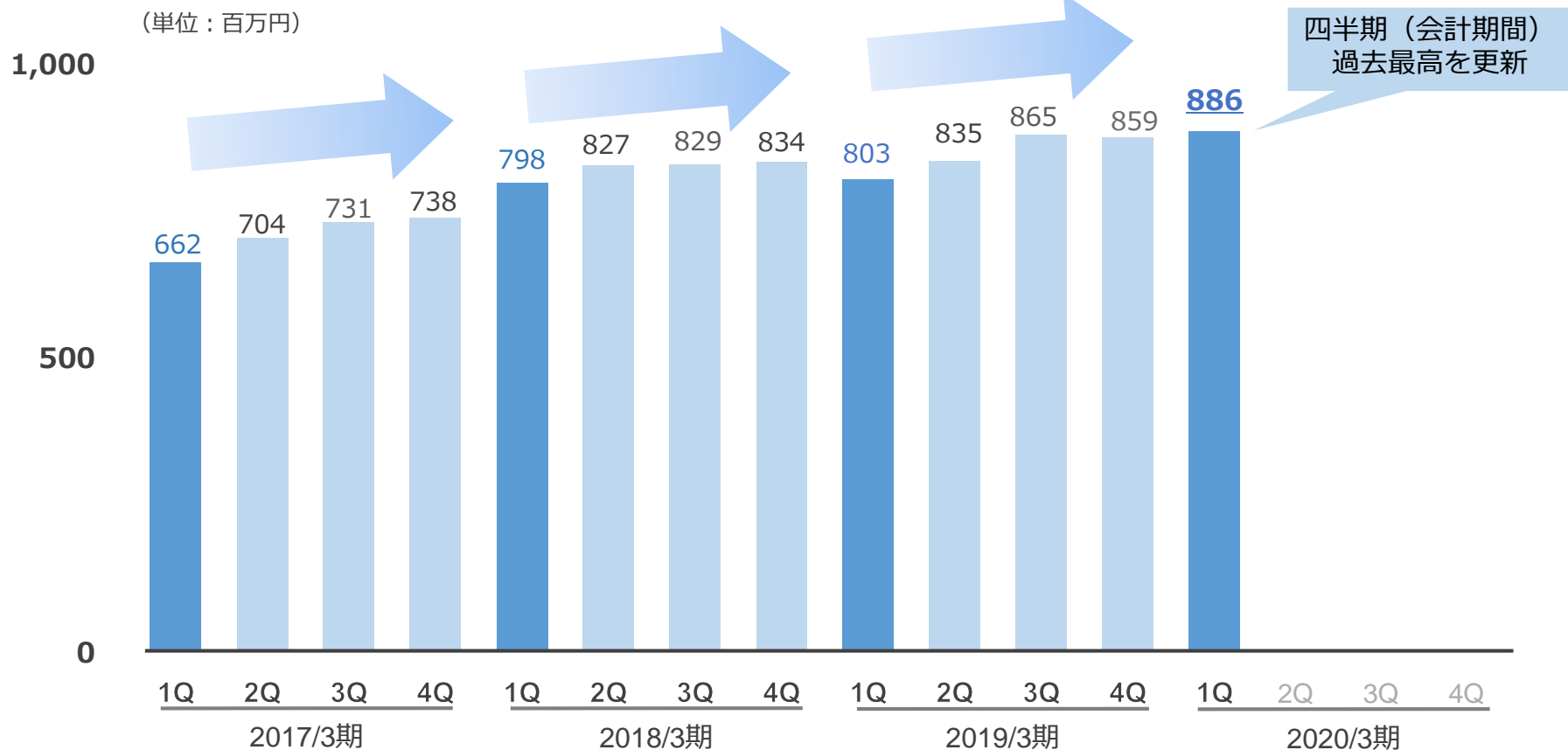
- レコードブック事業のフランチャイズ店舗増加に伴う増収増益が大きく貢献
- Webソリューション事業はメディカル分野の受注による影響で増収
- 前期の先行投資により全社的に業務効率化等が進み費用を抑制、増益要因に

## 四半期での過去最高売上高を更新 損益面でも前年同期比で利益率が大きく改善

(単位：百万円)	2019/3期 1Q	2020/3期 1Q	増減額
売上高	803	<b>886</b>	+83
営業利益	▲43	<b>58</b>	+102
(営業利益率)	(▲5.4%)	<b>(6.6%)</b>	(+12.0P)
経常利益	▲43	<b>60</b>	+103
(経常利益率)	(▲5.4%)	<b>(6.8%)</b>	(+12.2P)
四半期純利益	▲34	<b>37</b>	+72
(純利益率)	(▲4.2%)	<b>(4.3%)</b>	(+8.5P)

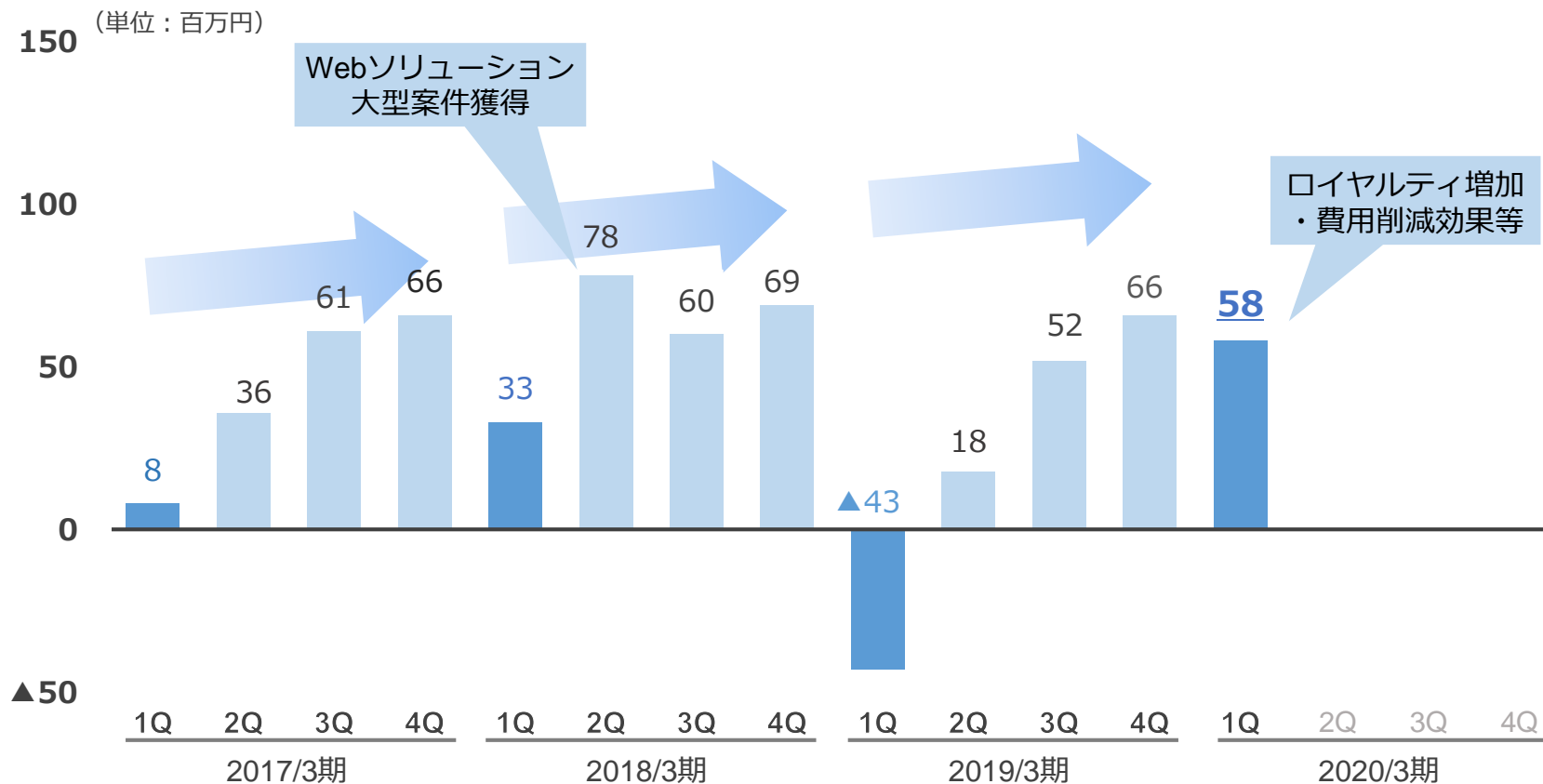
- ✓ レコードブックのフランチャイズ店舗数は前年同期末比+47店舗  
⇒ロイヤルティ等の積上げ効果により大きく増加
- ✓ Webソリューション事業では新たなメディカル分野での売上を計上
- ✓ 在宅サービス事業は新たな投資の抑制方針による有資格者減に伴い減少

## 売上高（四半期会計期間）



- ✓ レコードブック事業はFCの売上増加の影響に加え  
前期の先行投資の成果により業務効率化等が進み費用も削減
- ✓ Webソリューション事業はメディカル分野で売上増も収益への影響は軽微
- ✓ 在宅サービス事業は売上減少も前年同期と同水準の利益を確保

営業利益（四半期会計期間）



ヘルスケアソリューション事業

在宅サービス事業

**51.5%** 456百万円

**34.6%** 306百万円

レコードブック事業

運動指導に特化した3時間の  
リハビリ型デイサービスを提供



事業別  
売上構成比  
2020年3月期

在宅サービス事業

居宅介護支援事業  
訪問介護事業  
通所介護事業



豊かな日常生活のお手伝い  
クローバーケアステーション

わかるかいご  
相談センター

76百万円

**8.6%**

**5.3%** 47百万円

Webソリューション事業

シルバーマーケティング支援  
仕事と介護の両立支援

介護支援専門員サイト  
ケアマネジメント  
オンライン

CARE MANAGEMENT ONLINE

仕事と介護の両立支援サイト

わかるかいご Biz

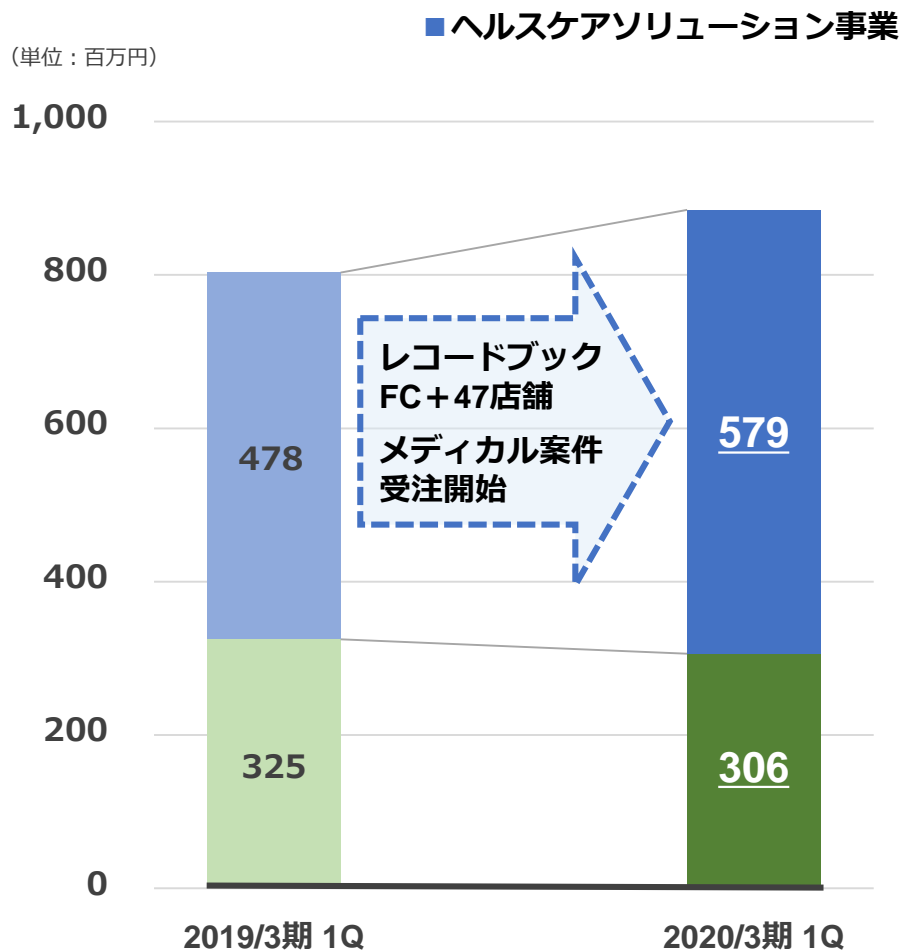
ケアサプライ事業+新規事業

福祉用具のレンタル・販売

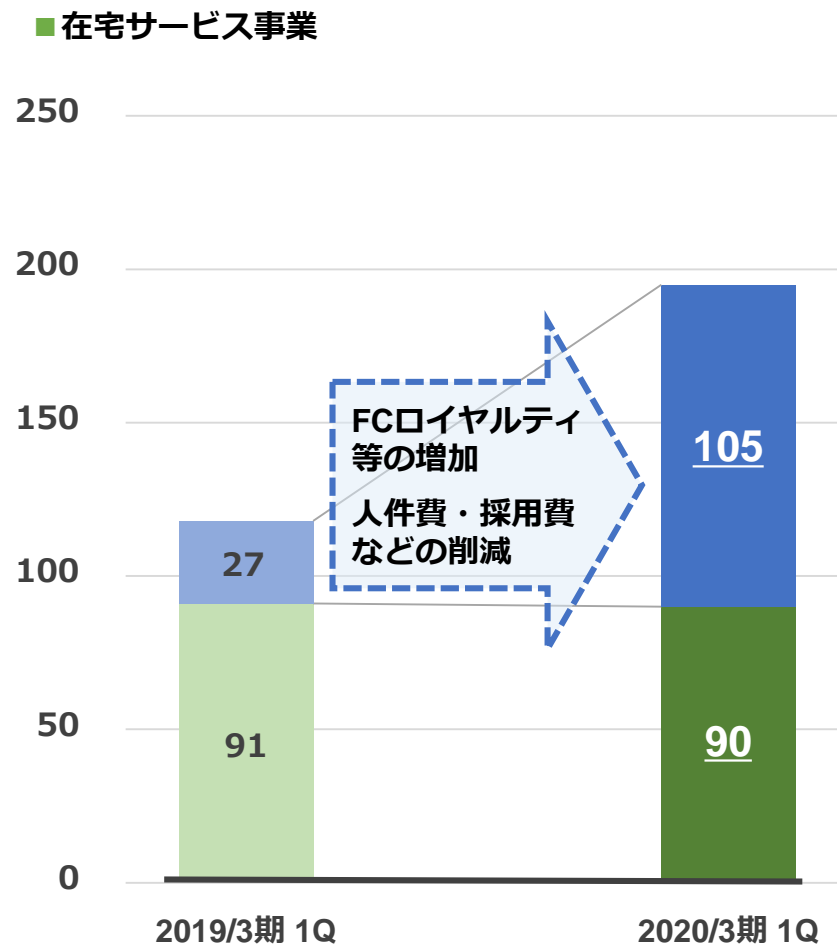


# ヘルスケアソリューション事業が増収、大幅増益

セグメント別売上高



セグメント別営業利益（調整前）



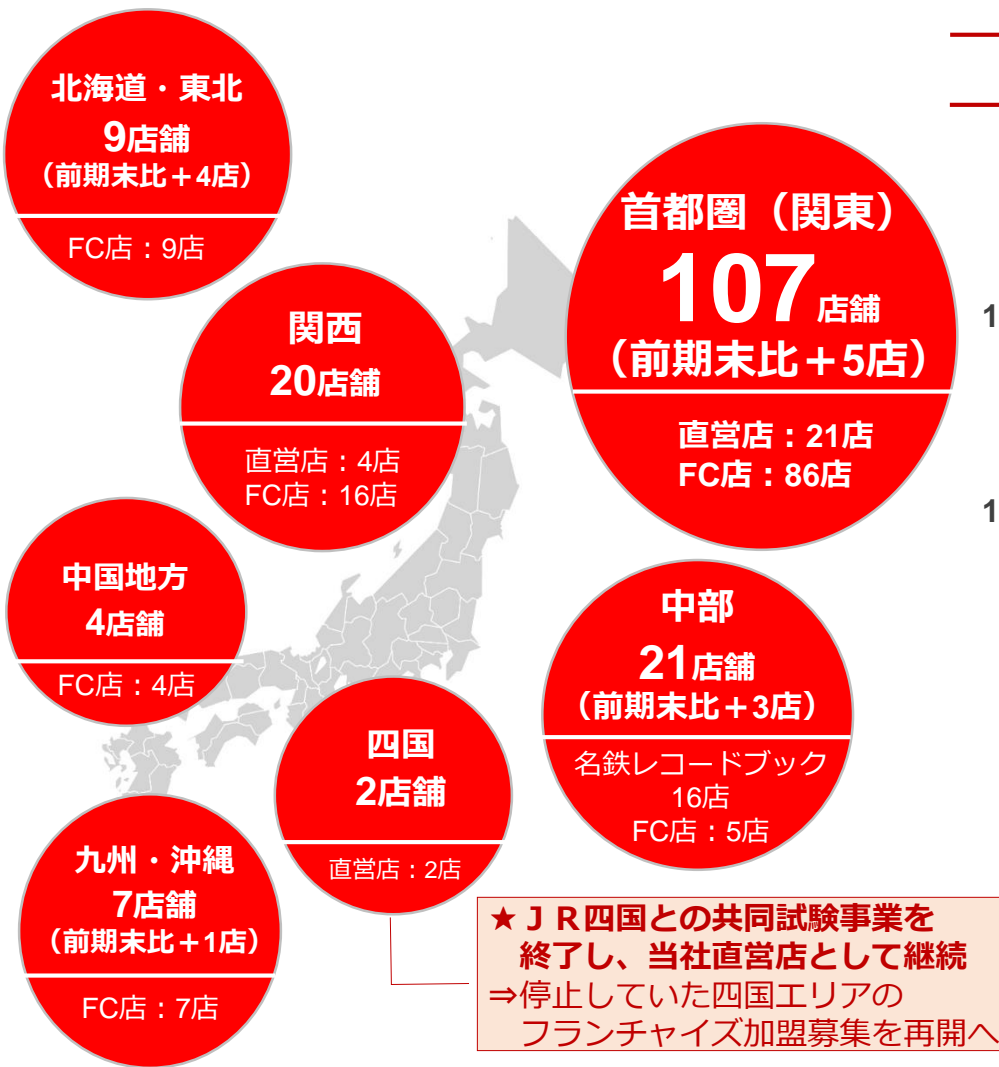
## レコードブックFC店の伸びが成長をけん引

	(単位：百万円) 2019/3期 1Q			2020/3期 1Q			増減額 (増減率)	
	売上高	構成比	営業利益	売上高	構成比	営業利益	売上高	営業利益
ヘルスケアソリューション事業 計	478	59.5%	27	579	65.4%	105	+101 (+21.2%)	+77 (+21.2%)
レコードブック	360	44.9%	10	456	51.5%	83	+95 (+26.5%)	+72 (+733.1%)
直営店	232	29.0%		248	28.1%		+15	
FC店	127	15.9%		207	23.4%		+80	
Webソリューション	62	7.8%	10	76	8.6%	14	+14 (+22.1%)	+3 (+31.1%)
シルバーマーケティング	30	3.8%		29	3.3%		▲1	
仕事と介護の両立支援	31	4.0%		33	3.8%		+2	
メディカル	—	—		13	1.5%		+13	
その他 (ケアサプライ+新規事業)	55	6.9%	7	47	5.3%	8	▲8 (▲14.7%)	+1 (+25.1%)
在宅サービス事業 計	325	40.5%	91	306	34.6%	90	▲18 (▲5.6%)	▲0 (▲0.8%)
調整額	—	—	▲162	—	—	▲137	— (—)	+25 (—)
合計	803	100%	▲43	886	100%	58	+83 (+10.3%)	+102 (—)

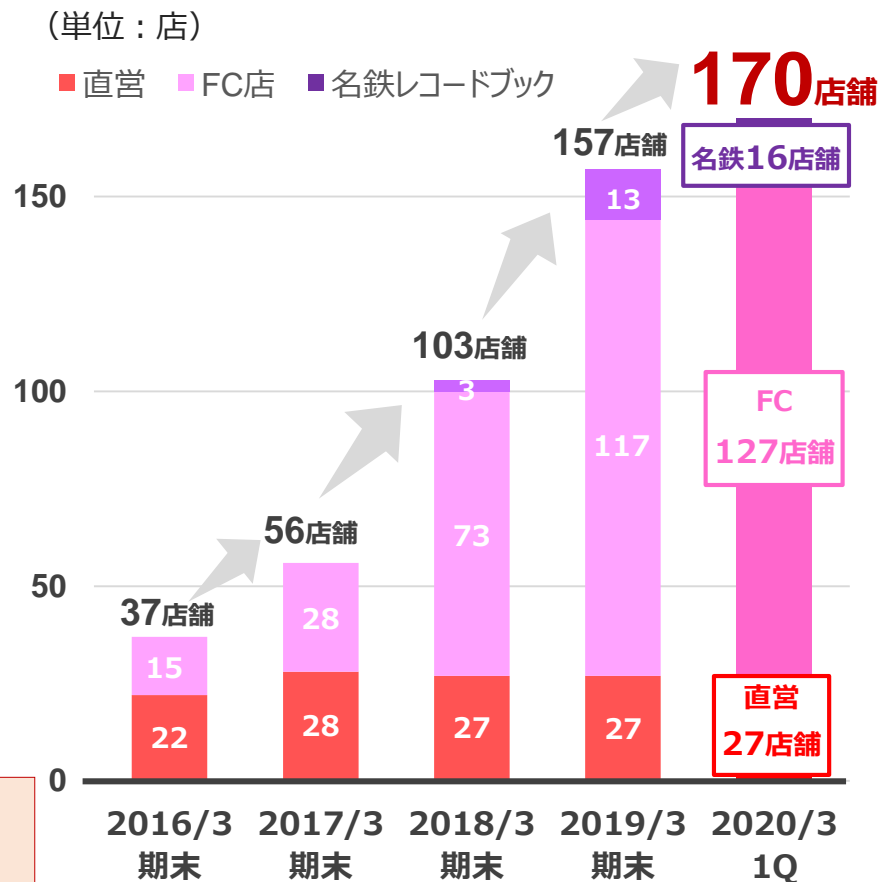


# レコードブック・ブランド全体で170店舗に成長

⇒当四半期中の増店はフランチャイズ10店舗、名鉄レコードブック3店舗



## レコードブック店舗数推移

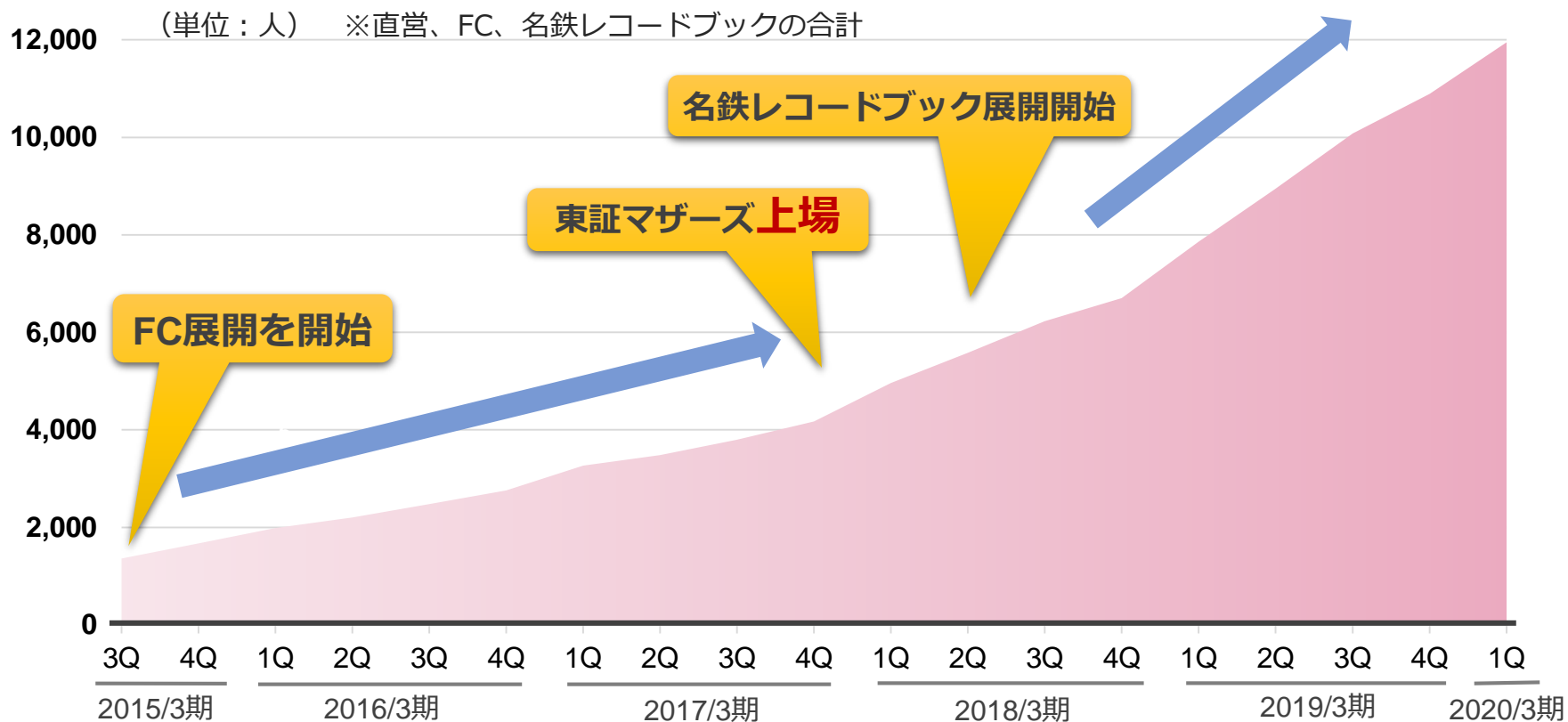


(2019年6月末現在)

# 2019年6月現在、月間利用者数※は約12,000人、 四半期毎に約1,000人ずつのペースで増加中！

※月に1回以上ご利用いただいているアクティブユーザ数

## レコードブック 月間利用者数推移



## レコードブック事業

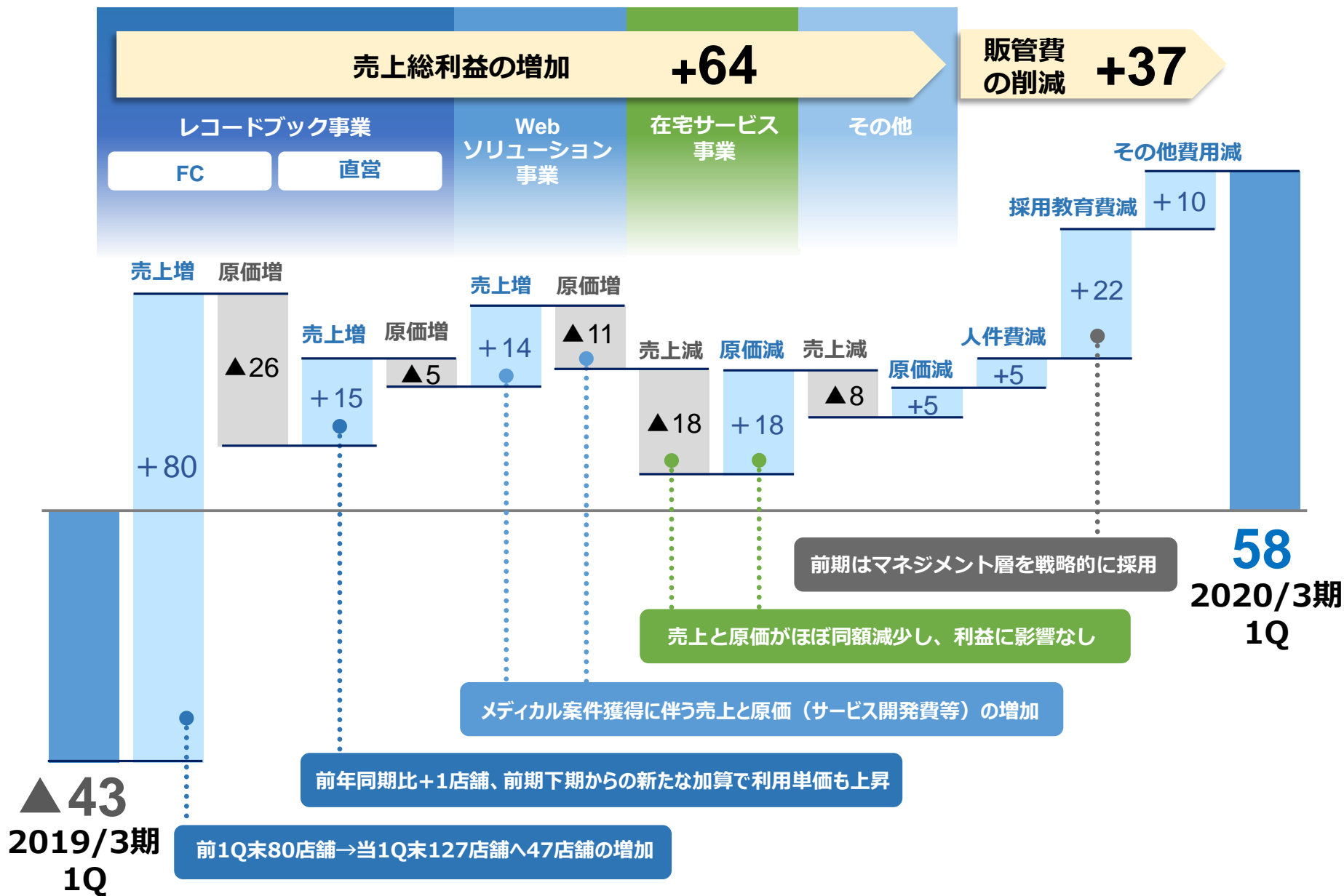
- ✓ 前年同期末と比較してフランチャイズ店舗は47店舗の増加  
⇒フランチャイズからのロイヤルティ収入等が店舗数の増加に比例して主な増収増益の要因に
- ✓ 当四半期中のフランチャイズ出店数は概ね計画通り進捗  
⇒出店数でも前年同期比で+3店舗
- ✓ 前年同期に大きく影響を受けていた介護報酬改定による単価減少は、新たな加算を前期下期から取得し始めたこと等により回復へ

## Webソリューション事業

- ✓ メディカルソリューション分野で本格的に受注を開始  
⇒追加のサービス開発等により原価も増加、利益貢献は軽微

## 在宅サービス事業

- ✓ 介護人材の採用難等の影響により有資格者が前年同期比で減員、サービス提供量の減少によって売上減少へ  
⇒既存の人員で効率的な運営を行い、前年同水準の利益を確保



# 2020年3月期通期 業績見通し

## 2019年5月15日公表の通期業績見通しを据え置き

- ✓ レコードブック フランチャイズ年間50店舗超の開業へ再チャレンジ
  - ▶ 下期の開業目標件数達成に向け、営業活動を重点強化中
- ✓ Webソリューション事業のメディカル分野を本格展開へ
  - ▶ 下期以降の受注拡大に向け、更なる機能強化と営業を継続

(単位：百万円)	2019/3期 実績	2020/3期 予想	前期比 増減率
売上高	3,363	<b>3,502</b>	+4.2%
営業利益 (営業利益率)	92 (2.8%)	<b>170</b> (4.9%)	+84.4%
経常利益 (経常利益率)	103 (3.1%)	<b>186</b> (5.3%)	+79.4%
当期純利益 (純利益率)	64 (1.9%)	<b>120</b> (3.5%)	+87.2%

ヘルスケア  
ソリューション

## レコードブック

- ・フランチャイズ年間契約数および開業数で過去最高を見込む

## Webソリューション

- ・既存事業の受注拡大、新たなメディカル分野の事業化に向け注力

## 在宅サービス

## 新たな投資は最小限に抑えつつ一定の利益を確保

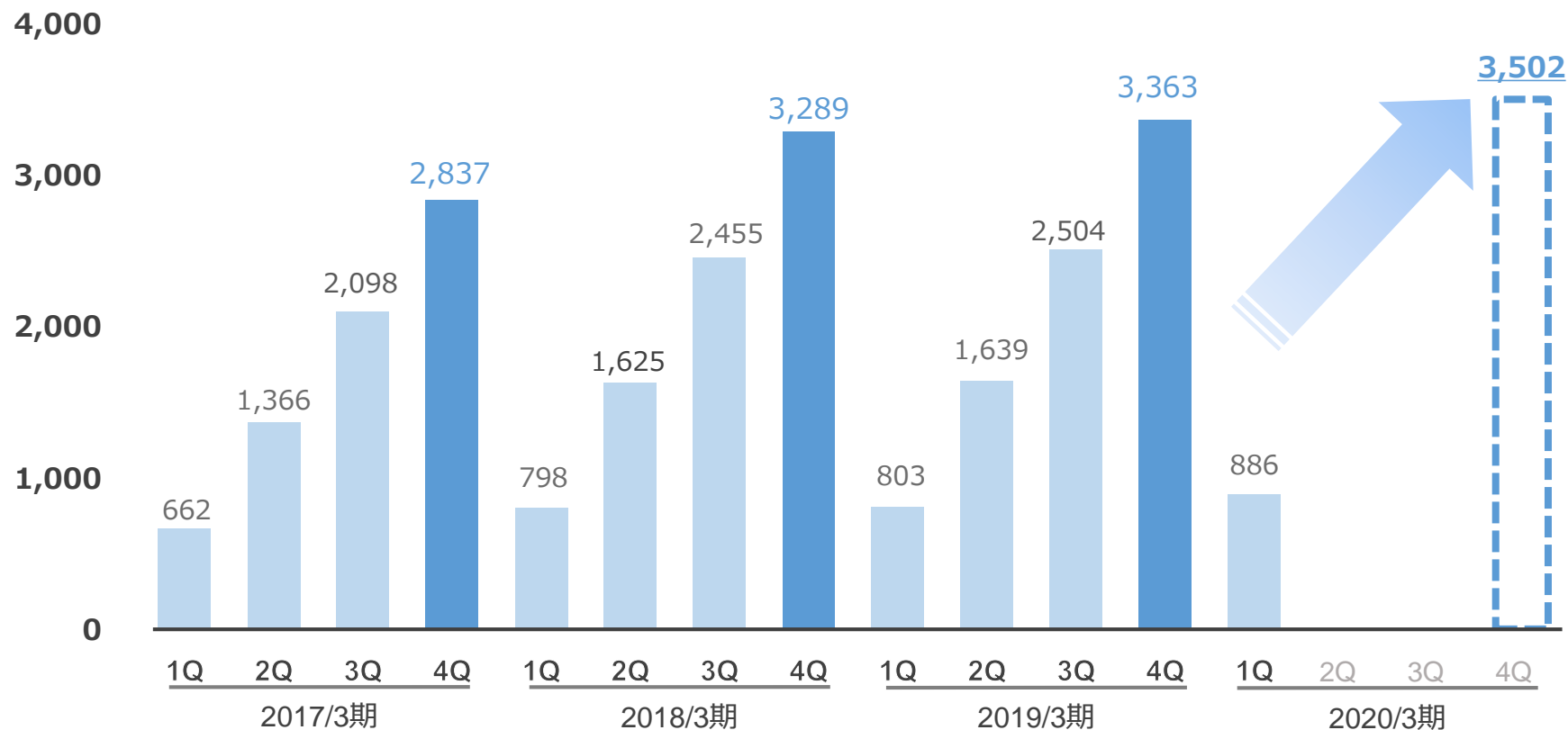
(単位：百万円)

	2019/3期		2020/3期 (予想)	
	売上高	前期比 (増減率)	売上高	前期比 (増減率)
ヘルスケアソリューション 事業	2,102	+5.7%	<b>2,427</b>	<b>+15.5%</b>
レコードブック	1,624	+12.0%	<b>1,955</b>	<b>+20.4%</b>
Webソリューション	275	▲16.6%	<b>279</b>	<b>+1.3%</b>
その他 (ケアサプライ+新規事業)	202	▲3.0%	<b>193</b>	<b>▲4.4%</b>
在宅サービス事業	1,260	▲3.0%	<b>1,074</b>	<b>▲14.8%</b>

- ✓ レコードブック事業のロイヤリティ等積上げ部分は今後も順調に推移
- ✓ Webソリューション事業は案件ベースのシルバーマーケティング支援、メディカルソリューションについて下期の受注獲得に向け営業中
- ✓ 在宅サービス事業は当初の見通し通り、前期比で減収

売上高（四半期累計期間）

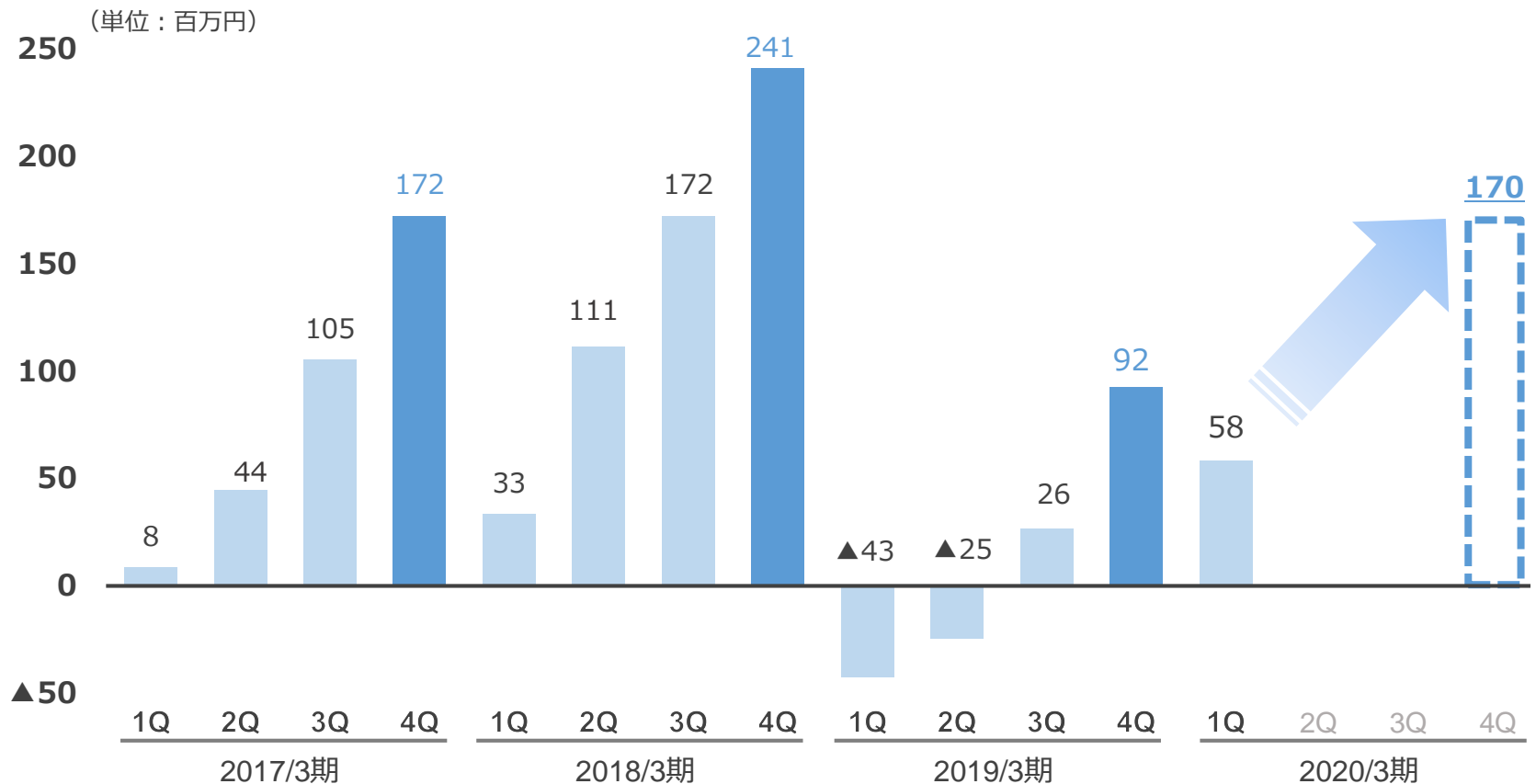
(単位：百万円)





- ✓ レコードブックのFC出店やシルバーマーケティング支援、メディカルソリューションでは通期目標達成に向け営業や体制強化を追加実施  
⇒ 期末にかけては不確定要素も多く、通期業績見通しは据え置き

営業利益（四半期累計期間）



## ■レコードブック事業

### ▶フランチャイズ店舗の拡大加速 年間50店舗超の増店へ再チャレンジ

・当四半期の開業数・・・**10店舗**

### 既存オーナーの増店を強化

・当四半期の既存オーナー増店・・・**3店舗**

⇒2019年4月、北海道に初出店し

全国1都1道2府24県で展開中

⇒更なる地方拠点の整備検討と開業遅延をなくすための管理体制、工程見直しを順次実施中

### ▶新たな加算の取得による単価上昇を FC全店舗にまで拡大

⇒当四半期までにFC全店舗のうち  
**約2/3の店舗が対応済**

### ▶利用者満足度の更なる向上から収益性の向上へ

⇒前年同期比でレコードブック事業の  
営業利益率は**大きく上昇**

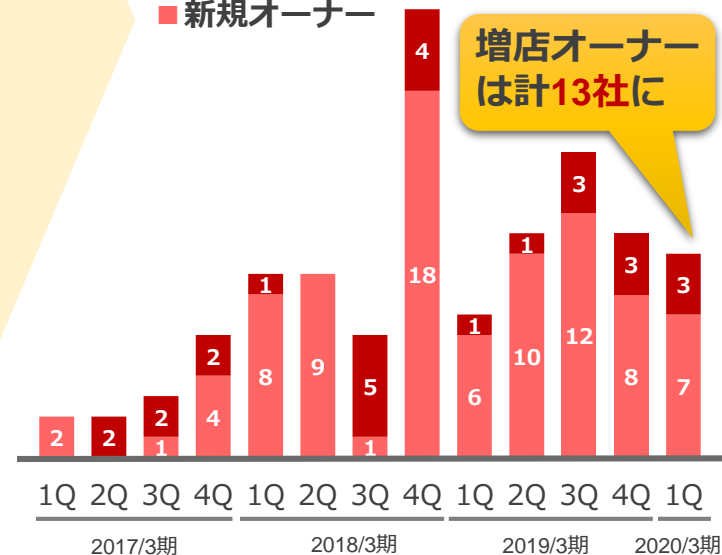
全国7大都市への出店を達成

2020年3月期中に  
全国**200店舗超**※へ



### レコードブックFC開設件数推移

■ 既存オーナー増店  
■ 新規オーナー



## ■ Webソリューション事業

### 仕事と介護の両立支援

#### ▶新顧客獲得スキームを確立

新規獲得件数年間25社を目標

⇒新たに伊藤忠商事株式会社などに提供開始

サイトのコンテンツを充実

⇒企業の取り組み事例や人事担当者への  
両立支援のインタビュー記事等を  
新たに追加し、**サイトリニューアル**

### シルバーマーケティング支援

#### ▶メディカルソリューション分野の本格展開へ向け

新サービスを投入、営業を強化

⇒当四半期で **2社** 新規案件を獲得、機能強化によりサービス拡充へ

## ■ 新規事業

#### ▶スマートタイムズ店舗でのテスト結果を検証

#### ▶これまでの経営資源を活用した保険適用外サービスの形を検討

⇒検証と今後の取組みについての検討を継続中



## 2019年5月～6月にかけて自己株式の取得を実施

### 取得した自己株式の概要

取得対象株式の種類	当社普通株式
取得した株式の総数	115,900株 (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合2.19%)
株式の取得価額の総額	99,960,100円
取得期間	2019年5月16日～2019年6月11日
取得方法	東京証券取引所における市場買付



2019年7月、取得した自己株式の一部を処分し、  
当社取締役及び執行役員向けの譲渡制限付株式報酬として割当  
▶ 企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを付与するとともに、  
株主の皆さまと一層の価値共有を進める

---

資料中の業績見通し数値は、現時点において入手可能な情報から得られた判断・予想に基づくものですが、リスクや不確実性を含んでいる情報から得られた多くの仮定及び考えに基づきなされたものであります。実際の業績は、さまざまな要素によりこれら業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える要素には、事業環境、経済情勢の悪化、法令その他の関連する規制の動向、訴訟における不利な判決等がありますが、これらに限定されるものではありません。

問合せ窓口：経営企画部  
Email: ir@iif.jp