



2019年3月期 第2四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>

2018年11月13日

※第2四半期決算説明会資料は2018年11月20日に開示予定です。



レコードブックのFC店舗数100店舗達成※により増収も 事業拡大に向けた先行投資費用等の影響により減益

※2018年11月現在

() 内前年同四半期差額

売上高	: 1,639	百万円	(14百万円↑)
営業利益	: ▲25	百万円	(136百万円↓)
四半期純利益	: ▲23	百万円	(98百万円↓)

業績の主な要因

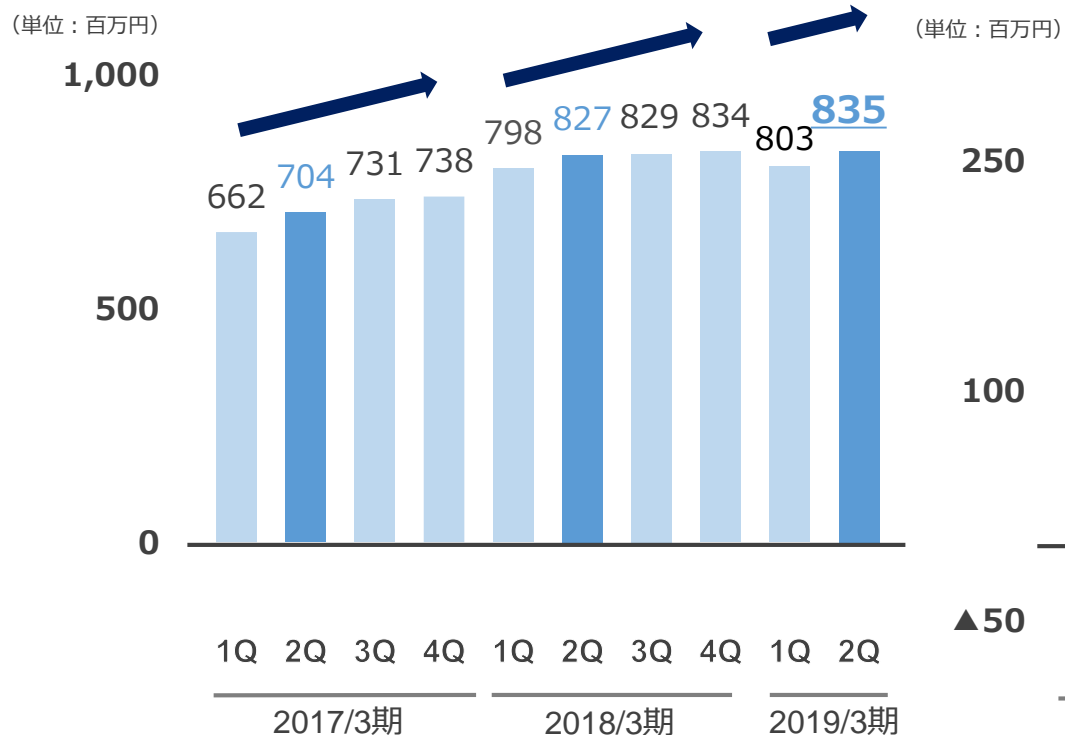
- レコードブック事業はフランチャイズ店舗の増収増益の影響が、直営店舗の譲渡や報酬改定等の影響による減収の影響を上回る
- Webソリューション事業は前期にあった大型案件がなく減収減益
- 事業拡大に向けた人件費等の増加により減益

第2四半期累計で過去最高売上高を達成 損益は改善傾向へ

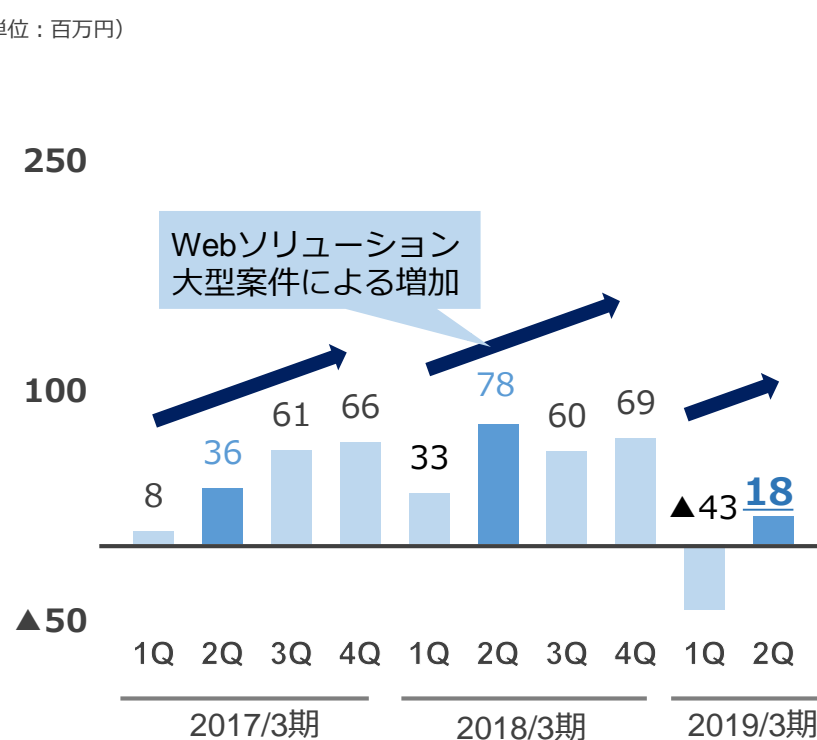
(単位：百万円)	2018/3期 2Q	2019/3期 2Q	増減額
売上高	1,625	1,639	+ 14
営業利益	111	▲25	▲136
(営業利益率)	(6.9%)	(▲1.5%)	(▲8.4P)
経常利益	108	▲25	▲133
(経常利益率)	(6.7%)	(▲1.5%)	(▲8.2P)
四半期純利益	75	▲23	▲98
(純利益率)	(4.7%)	(▲1.4%)	(▲6.1P)

- ✓ 売上高はレコードブックの出店増加により増収を継続
直近の四半期（7～9月）では過去最高に
- ✓ 損益は四半期累計では営業損失となるも、
直近の四半期（7～9月）では業務効率化等に伴い黒字転換

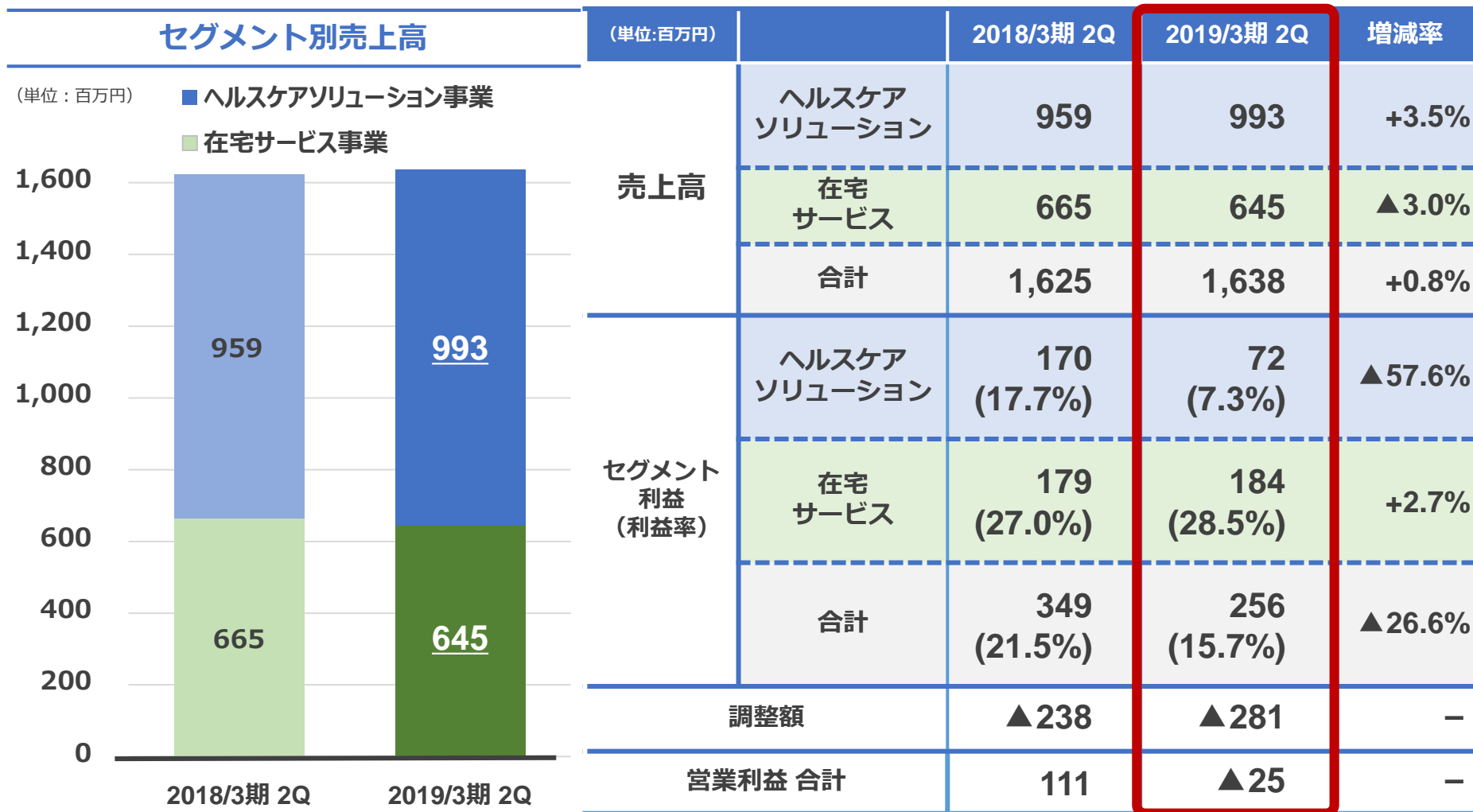
売上高



営業利益



ヘルスケアソリューション事業は増収減益 ⇒利益率の高いWebソリューションが減収

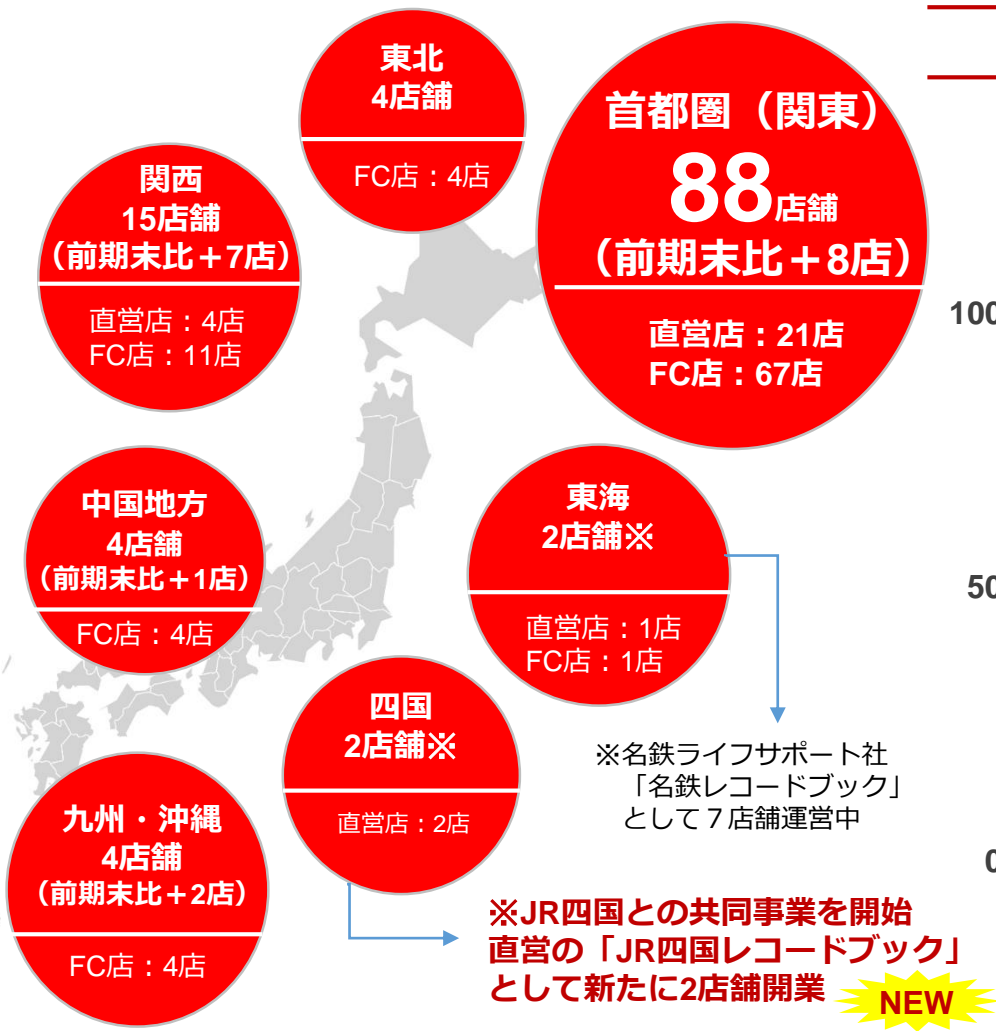


レコードブックがFC店の増加により2桁成長を維持 ⇒直営店3店舗減少、Webソリューション減収の影響を吸収し+3.5%の増収

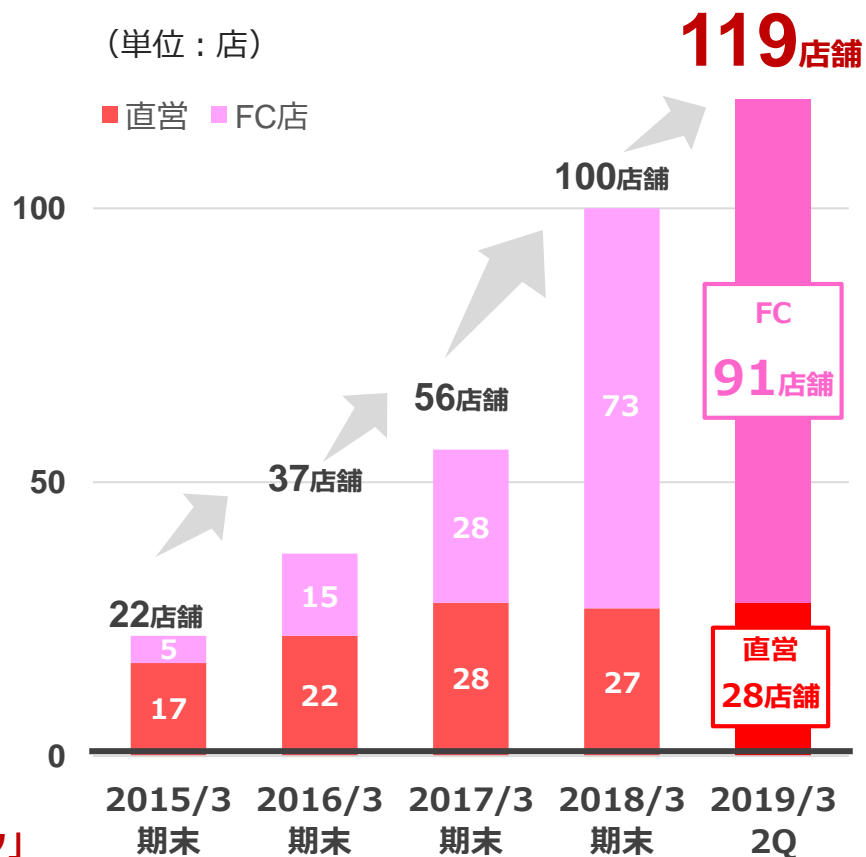
(単位：百万円)

	2018/3期 2Q		2019/3期 2Q		前年同期比	
	売上高	構成比	売上高	構成比	増減額	増減率
レコードブック	689	71.9%	763	76.8%	+74	+10.7%
Webソリューション	170	17.8%	123	12.5%	▲47	▲27.7%
(内訳) シルバーマーケティング	117	12.2%	57	5.8%	▲60	▲51.2%
仕事と介護の両立支援	53	5.6%	66	6.7%	+13	+24.5%
その他 (ケアサプライ+新規事業)	99	10.3%	106	10.7%	+7	+7.1%
ヘルスケアソリューション事業合計	959	100%	993	100%	+34	+3.5%

FC店舗数は前年同四半期末と比べ2倍超へ成長 地方における地元有力企業との連携を推進



レコードブック店舗数推移



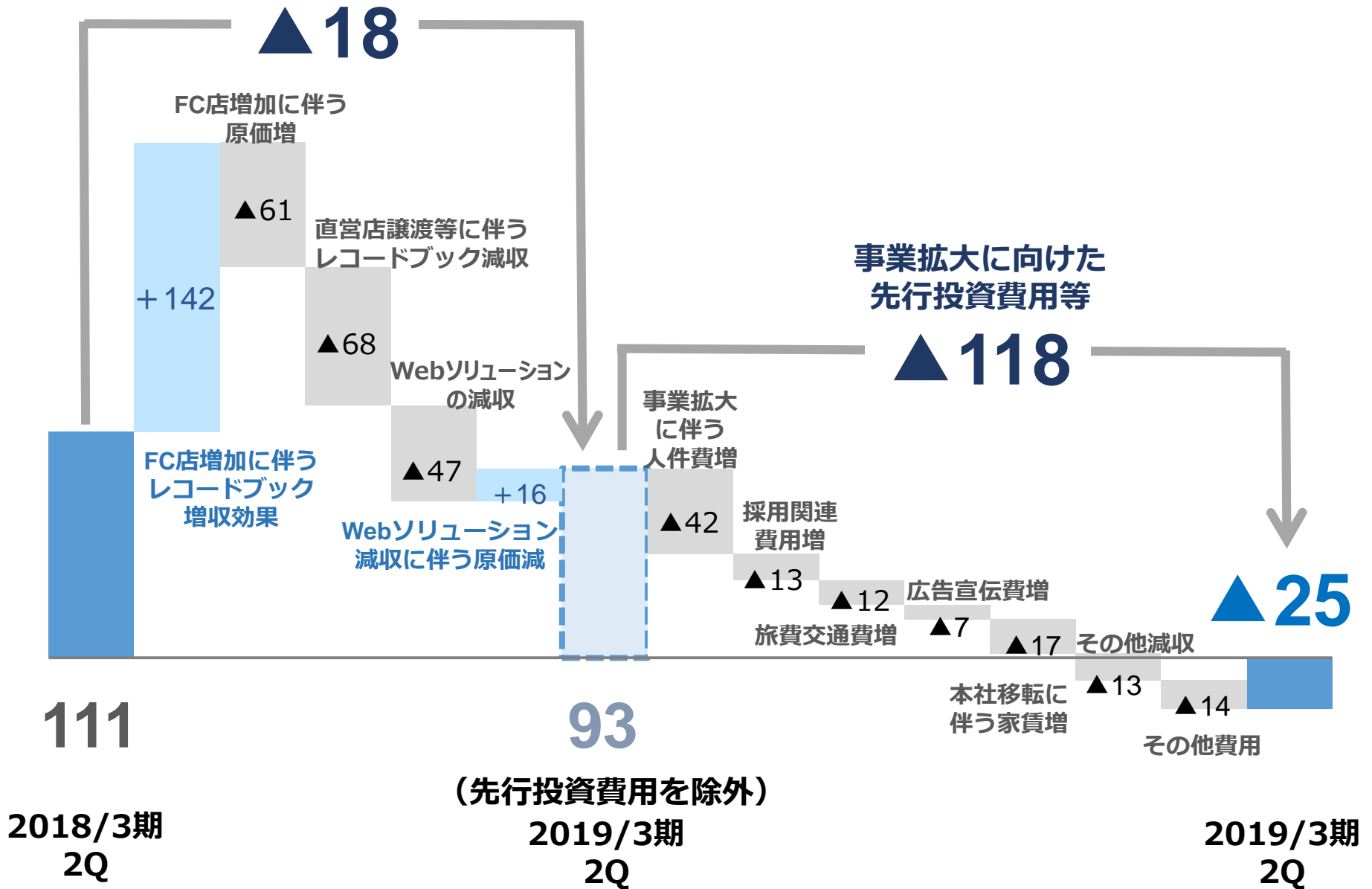
(2018年9月30日現在)

◆ レコードブック事業

- ✓ 前年同四半期末と比較してフランチャイズ店舗は47店舗増加、直営店舗は譲渡によるFC店舗化に伴い3店舗減少
 - ⇒フランチャイズ店舗の当四半期末の増店数は計画を未達
 - ⇒介護保険法改正による地域密着型サービスへの移行後、自治体により開業時期が限定される等により開設が遅延
 - ⇒フランチャイズからの収入は店舗数の増加に比例して増収要因となったものの、直営店減少等による収入減が影響したため増加率は低下
- ✓ 2018年4月からの介護報酬改定による影響を受け単価は減少

◆ Webソリューション事業

- ✓ 案件数は前年同四半期比で増加するも、前年同四半期の売上と利益の増加に寄与していた大型案件の受注が当四半期でも受注できず
 - ⇒この分がそのまま減収につながり、ヘルスケアソリューション事業全体の減益に大きく影響



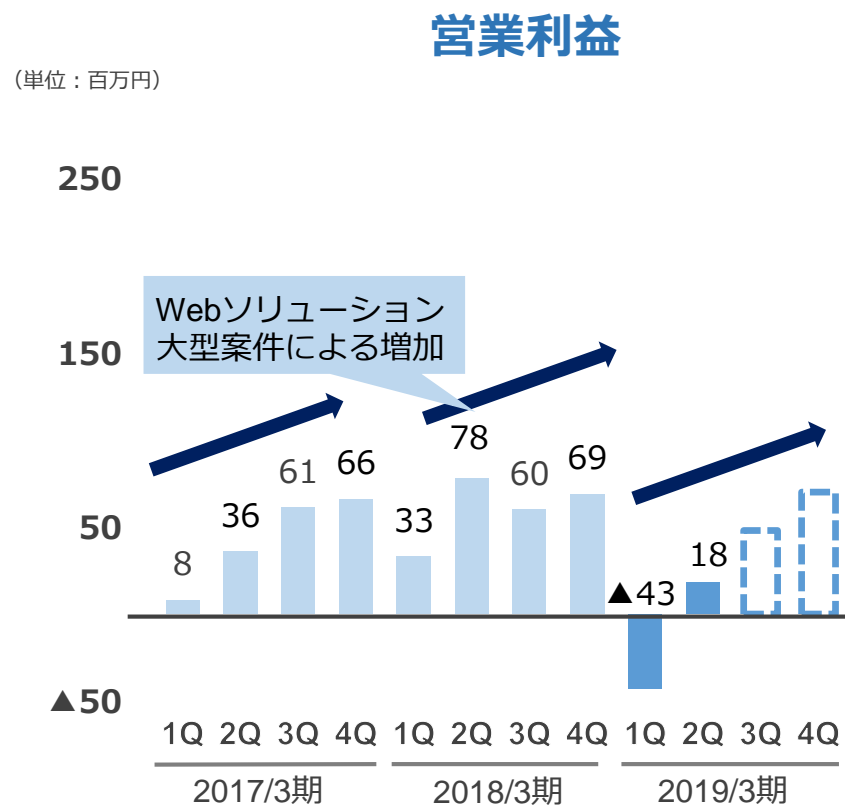
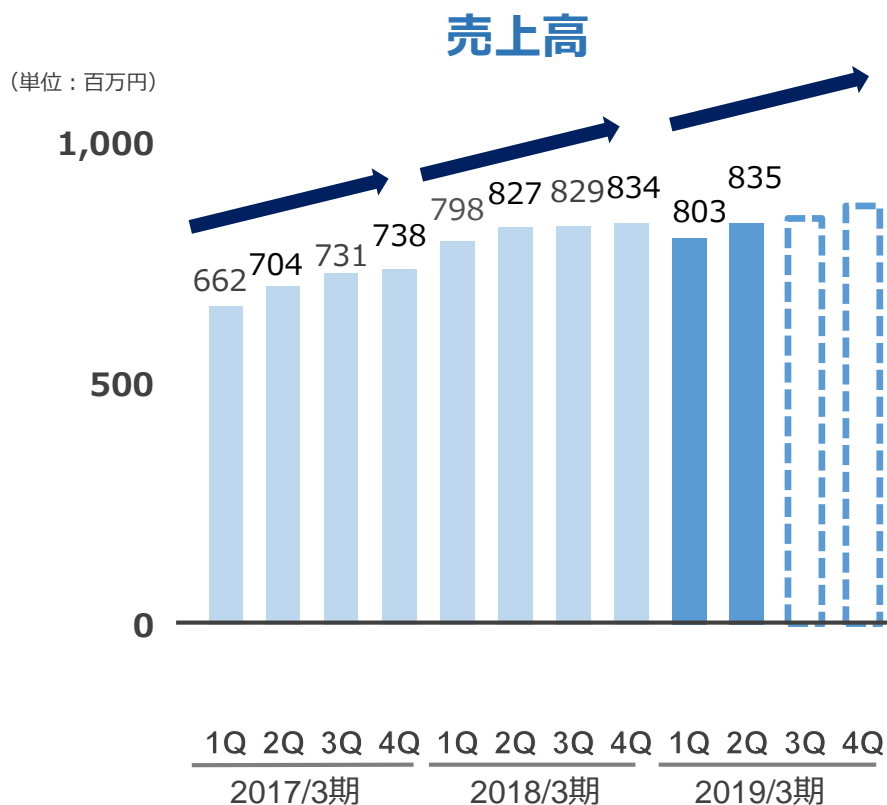
2019年3月期通期 業績見通し

上期の状況を踏まえ、通期業績見通しを下方修正

- ✓ レコードブックのフランチャイズ出店計画の未達
- ✓ ソリューション事業の新規案件獲得見通しの見直し
- ✓ 事業拡大・加速等に向けた先行投資を含む費用の増加

(単位：百万円)	2018/3期	2019/3期 修正予想	前期比 増減率	2019/3期 前回発表予想	増減率
売上高	3,289	3,360	+2.2%	3,751	▲10.4%
営業利益 (営業利益率)	241 (7.4%)	90 (2.7%)	▲62.5%	286	▲68.4%
経常利益 (経常利益率)	278 (8.5%)	93 (2.8%)	▲66.3%	290	▲67.7%
当期純利益 (純利益率)	185 (5.7%)	61 (1.8%)	▲66.8%	190	▲67.7%

- ✓ レコードブックは年間出店件数で過去最多を更新し
これに伴い売上高も過去最高となる見込み
- ✓ 営業利益は下期にかけて改善するものの
上期の遅れを取り戻すまでには至らず減益となる見込み



ヘルスケア
ソリューション

レコードブック

- ・フランチャイズ契約数、開業数の未達により当初計画より増加幅が縮小

Webソリューション

- ・当期中の新規大型案件契約が見込めず大幅に減少

在宅サービス

引き続き安定収益基盤として着実に貢献

(単位：百万円)

	2018/3期		2019/3期 (修正予想)		(前回発表予想)	
	売上高	前期比 (増減率)	売上高	前期比 (増減率)	売上高	増減率
ヘルスケアソリューション事業	1,989	+15.9%	2,094	+5.3%	2,436	▲14.0%
レコードブック	1,450	+31.0%	1,649	+13.7%	1,810	▲8.9%
Webソリューション	330	+32.8%	239	▲27.5%	395	▲39.4%
その他 (ケアサプライ+新規事業)	208	+6.3%	206	▲1.0%	231	▲10.8%
在宅サービス事業	1,300	+1.5%	1,265	▲2.7%	1,314	▲3.7%

既存事業の成長を加速

レコードブック事業

✓フランチャイズを中心としたレコードブック全国展開の加速…60店超/年の増店

⇒フランチャイズの増店数については48店舗前後となる見込み

⇒契約数 前期比↑ 計画比↓

⇒クロージングや出店準備の期間が想定より延びている

⇒全国展開を進める上で業務の効率化が課題に

⇒大阪に拠点となる事務所を開設し、営業体制を強化

✓地方における地元有力企業との協業

⇒直営の「JR四国レコードブック」を栗林駅前、丸亀駅前に2店舗開業し、
四国での本格展開に向けた検証を開始

✓介護報酬改定による影響を受けた単価の減少を補うため、

サービス内容の一部見直しにより下期から新たな加算を順次取得

Webソリューション事業

✓仕事と介護の両立支援において、新規顧客開拓強化…30社増

⇒当四半期累計での新規顧客獲得は11社

⇒マーケティング手法見直しやキャンペーン展開によって、さらに顧客確保を加速

✓シルバーマーケティング支援においては、ケアマネジャーの会員基盤を活用した
メディカルソリューションに注力

⇒新たな収入源の確保するため、来期以降の本格展開を目指して新商品開発中

来期以降の成長加速に向けた投資

新規事業

- ✓スマートタイムズ 2号店によるテスト → 事業化
⇒ 9月オープンの「スマートタイムズ旗の台」にて事業化に向けたデータを蓄積
- ✓レコードブック店舗での物販等の展開
⇒物販に拘らず保険外のサービス充実に向け検討を継続

レコードブック事業の全国展開及び事業拡大等に向けた「人」への投資

- ✓研修センターの設立・・・レコードブックの直営・FC店の品質管理及び人材育成
⇒ FC店の全国展開に備え、研修センター設立に引き続き今秋よりWeb会議システムをFC全店舗に導入
⇒本部にてサポートを一元的に担うコンタクトセンターを設置し、品質を担保しながらも効率的な運用が可能な体制が整う
- ✓社員の「働き方改革」の推進
 - ・ 処遇の見直し・・・賞与の段階的な増額等の実施
 - ・ ICTを活用した業務負担軽減・・・業務効率化を目的としたシステム導入を検討⇒社内に設置した特別プロジェクトにて引き続き具体策を検討
- ✓将来の事業拡大を見据えた人員の増強・・・マネジメント職の積極採用
⇒当四半期にて正社員は新卒採用による入社を含め前期末比で57名の増加

新規投資等

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