



2020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>

2019年11月14日



第2四半期累計で過去最高の売上、利益を更新

前年同四半期比

売上高	：	1,783	百万円	▲	+144	百万円
営業利益	：	127	百万円	▲	+152	百万円
四半期純利益	：	83	百万円	▲	+107	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新たにメディカル分野での受注により増収

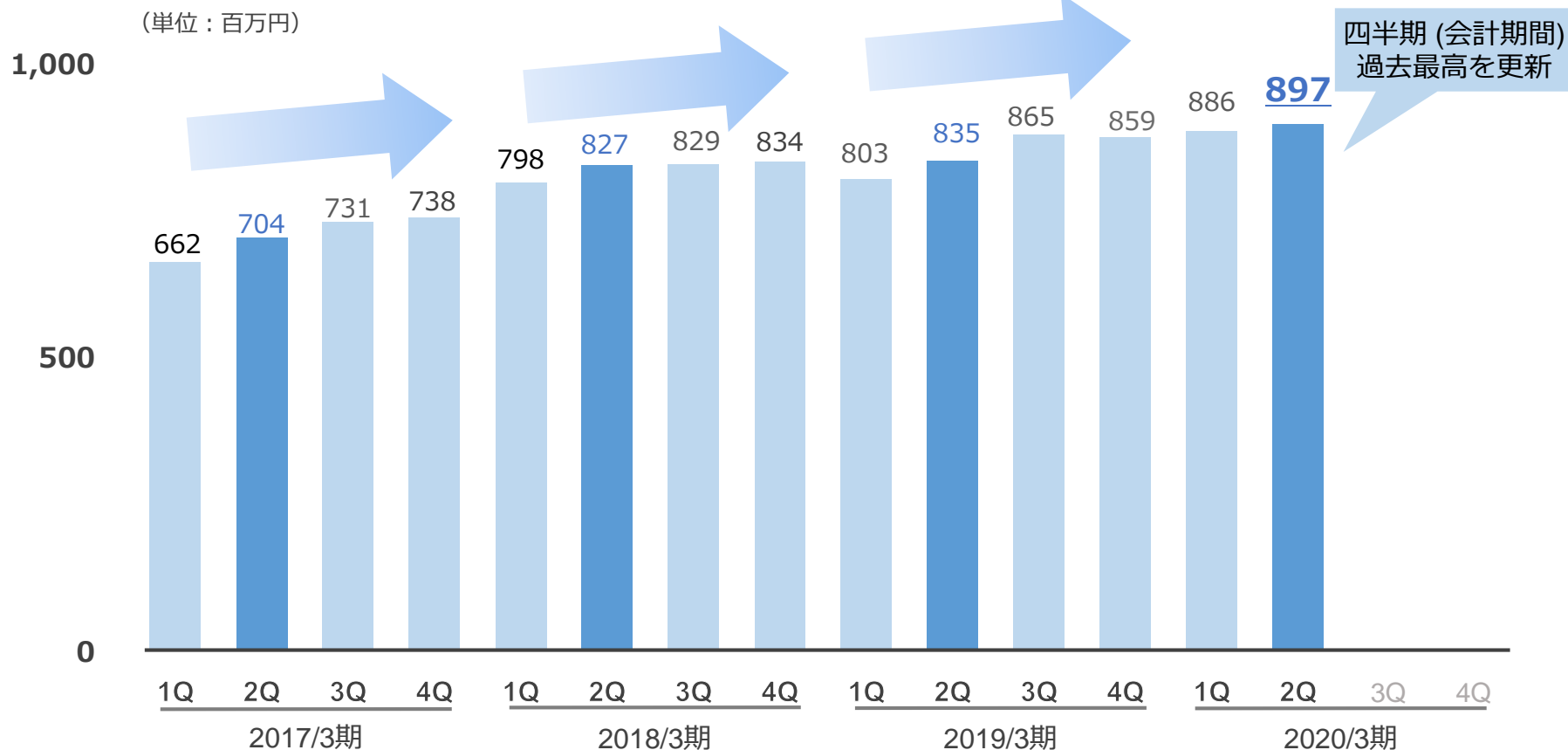
▶ 第2四半期までに売上・利益とも通期業績予想の過半の進捗率で推移するも現時点での営業状況や見通しを踏まえ、期初の業績予想は据え置き

前年同四半期比 増収増益、利益率も大きく改善

(単位：百万円)	2019/3期 2Q	2020/3期 2Q	増減額
売上高	1,639	1,783	+144
営業利益	▲25	127	+152
(営業利益率)	(▲1.5%)	(7.1%)	(+8.6P)
経常利益	▲25	129	+154
(経常利益率)	(▲1.5%)	(7.2%)	(+8.7P)
四半期純利益	▲23	83	+107
(純利益率)	(▲1.4%)	(4.7%)	(+6.1P)

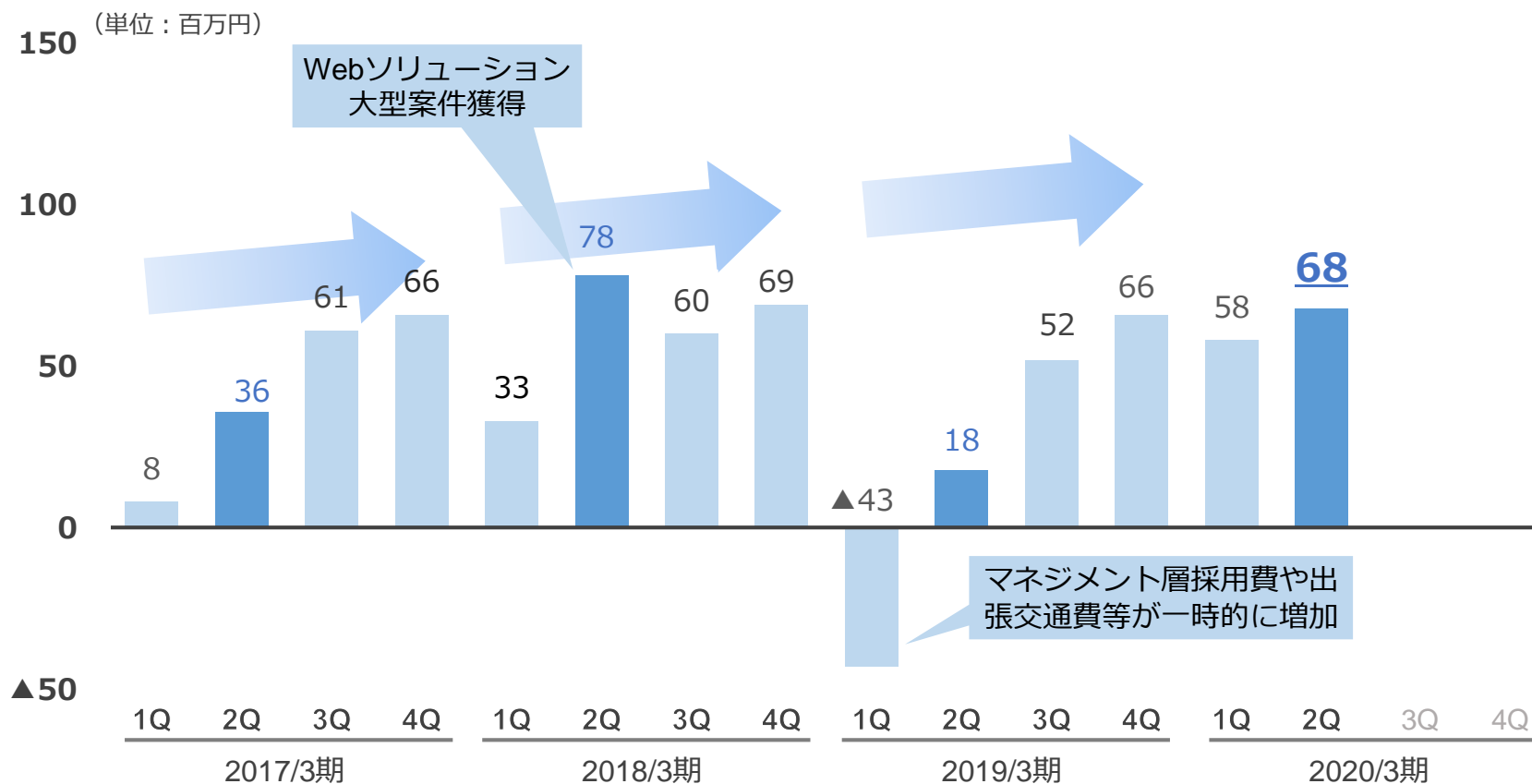
- ✓ レコードブックのフランチャイズ店舗数は前年同四半期末比+41店舗
⇒ロイヤルティ等の積上げ効果により増加傾向続く
- ✓ Webソリューション事業では新たにメディカル分野での売上を計上
- ✓ 在宅サービス事業は介護人材の確保が困難なため有資格者が減りやや減少

売上高（四半期会計期間）



- ✓ レコードブック事業はフランチャイズ店の売上増加の影響に加え前期の先行投資の成果により本部機能強化、効率化が進み費用を削減
- ✓ 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四半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

926百万円

51.9%(前年同期比+5.3P)

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

2Q

2019/3期2Q

在宅サービス事業

34.7%(前年同期比▲4.7P)

619百万円

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



豊富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

5.3%(前年同期比▲1.2P)

ケアサプライ事業+新規事業

福祉用具のレンタル・販売

93百万円



143百万円

8.1%(前年同期比+0.6P)

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

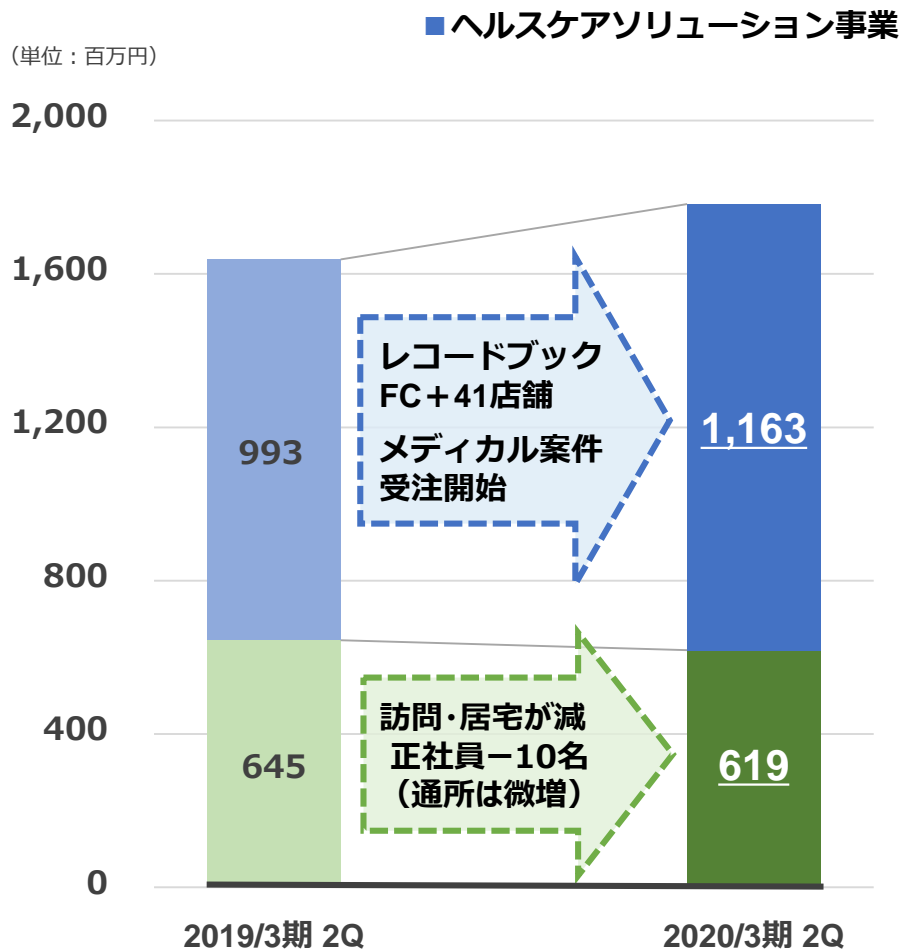
GARE MANAGEMENT ONLINE

仕事と介護の両立支援サイト

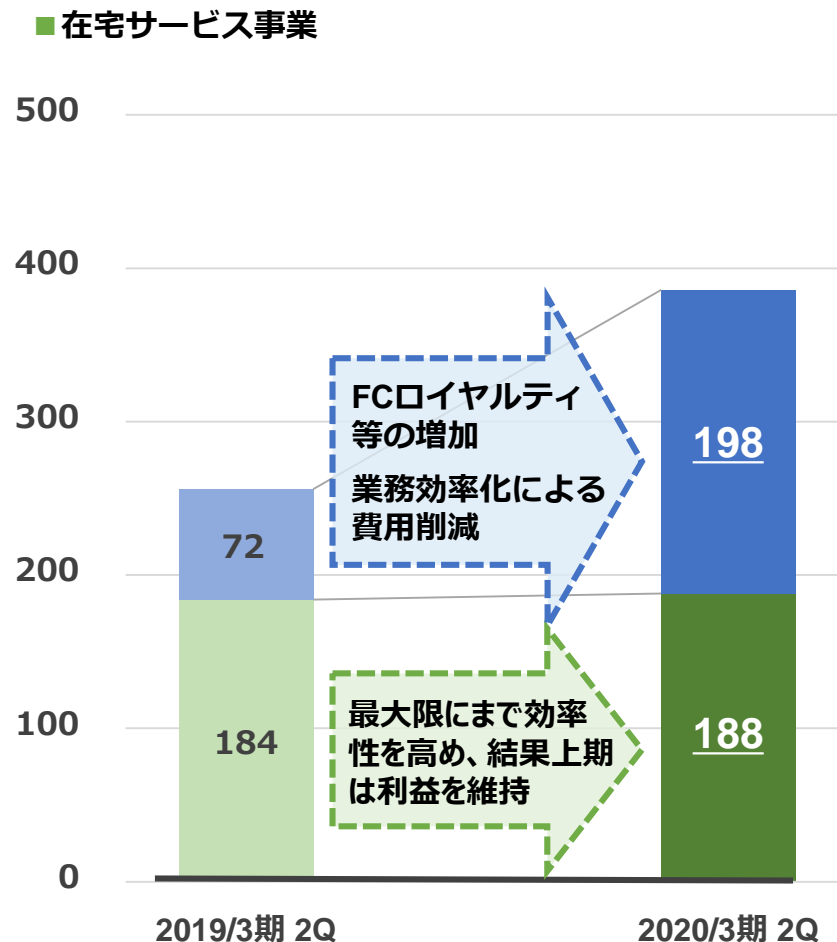
わかるかいご Biz

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）

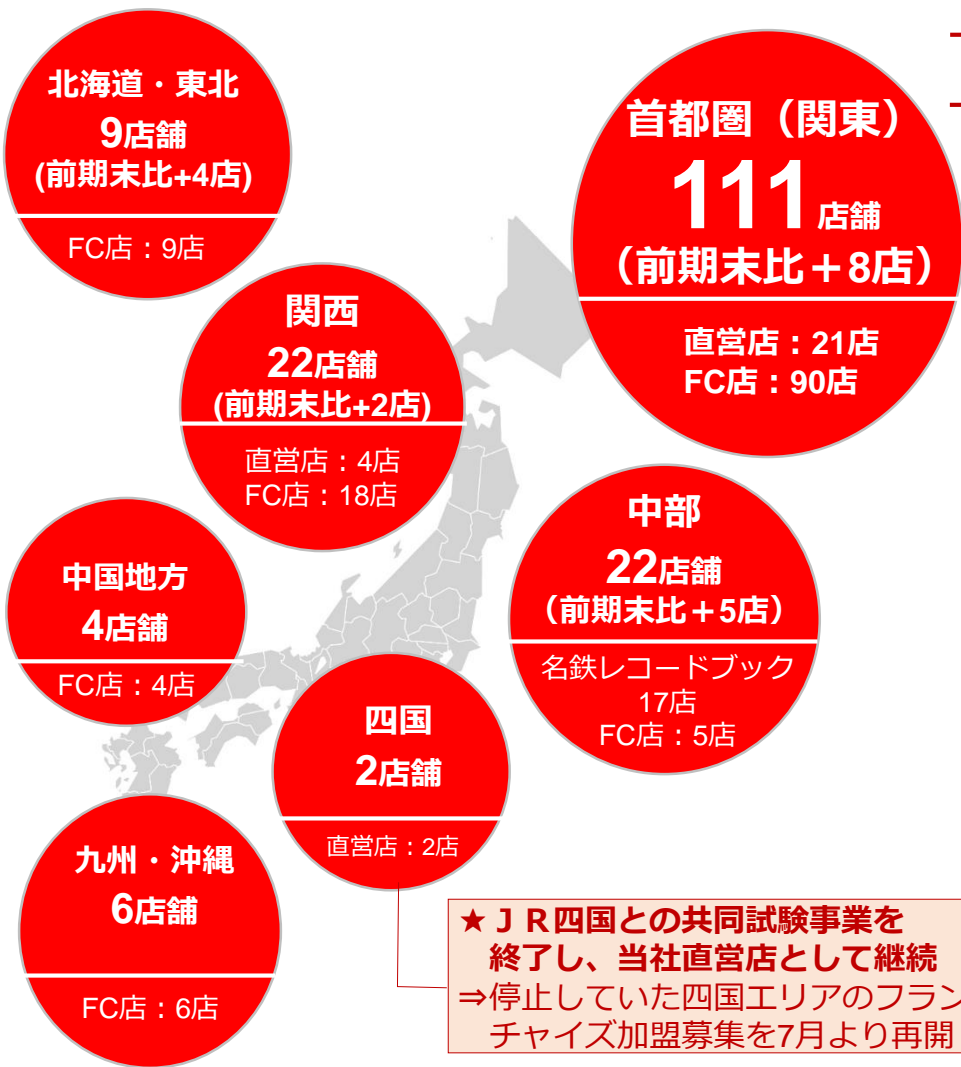


レコードブックFC店の伸びが成長をけん引

	(単位：百万円)			2019/3期 2Q			2020/3期 2Q			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	993	60.6%	72	1,163	65.3%	198	+170 (+17.1%)	+126 (+174.5%)			
レコードブック	763	46.6%	43	926	51.9%	154	+162 (+21.3%)	+110 (+257.1%)			
直営店	468	28.6%	52	500	28.1%	80	+32	+27			
FC店	295	18.0%	▲9	425	23.8%	74	+129	+83			
Webソリューション	123	7.6%	21	143	8.1%	26	+20 (+16.2%)	+4 (+21.9%)			
シルバーマーケティング	57	3.5%		47	2.7%		▲10				
仕事と介護の両立支援	66	4.1%		64	3.6%		▲2				
メディカル	—	—		31	1.8%		+31				
その他 (ケアサプライ+新規事業)	106	6.4%	7	93	5.3%	18	▲12 (▲11.6%)	+10 (+138.3%)			
在宅サービス事業 計	645	39.4%	184	619	34.7%	188	▲25 (▲4.0%)	+4 (+2.2%)			
調整額	—	—	▲281	—	—	▲259	— (—)	+22 (—)			
合計	1,639	100%	▲25	1,783	100%	127	+144 (+8.8%)	+152 (—)			

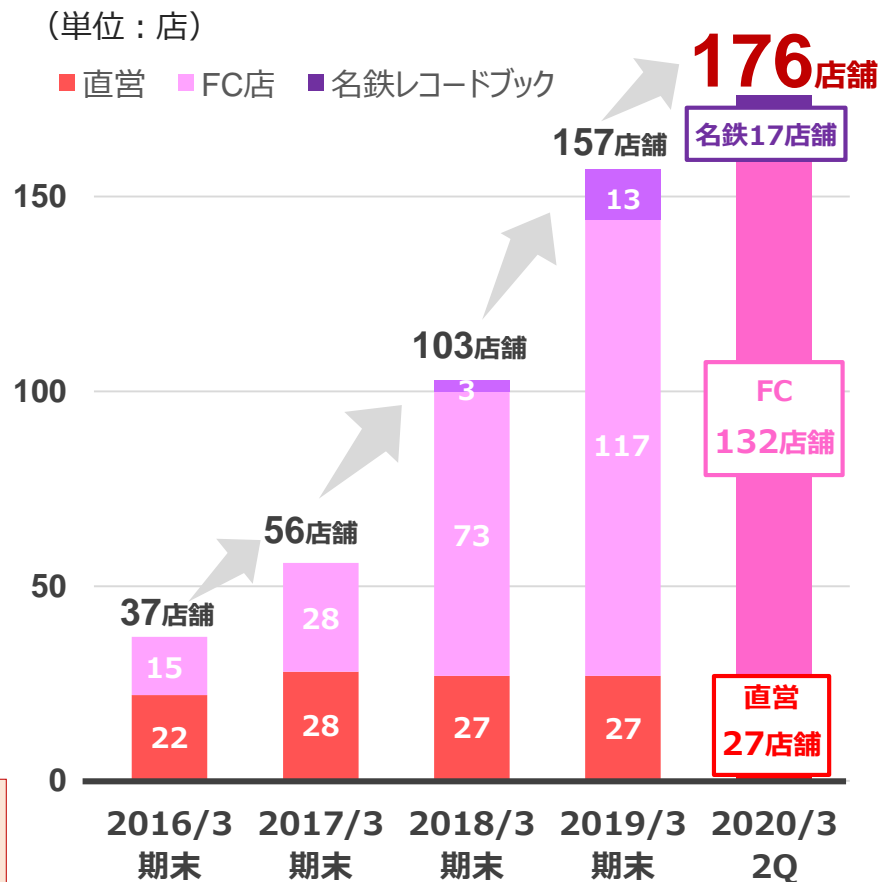
レコードブック・ブランド全体で176店舗に成長

⇒第2四半期までにフランチャイズは15店舗、名鉄レコードブック4店舗の増加



★ J R 四国との共同試験事業を終了し、当社直営店として継続
 ⇒停止していた四国エリアのフランチャイズ加盟募集を7月より再開

レコードブック店舗数推移

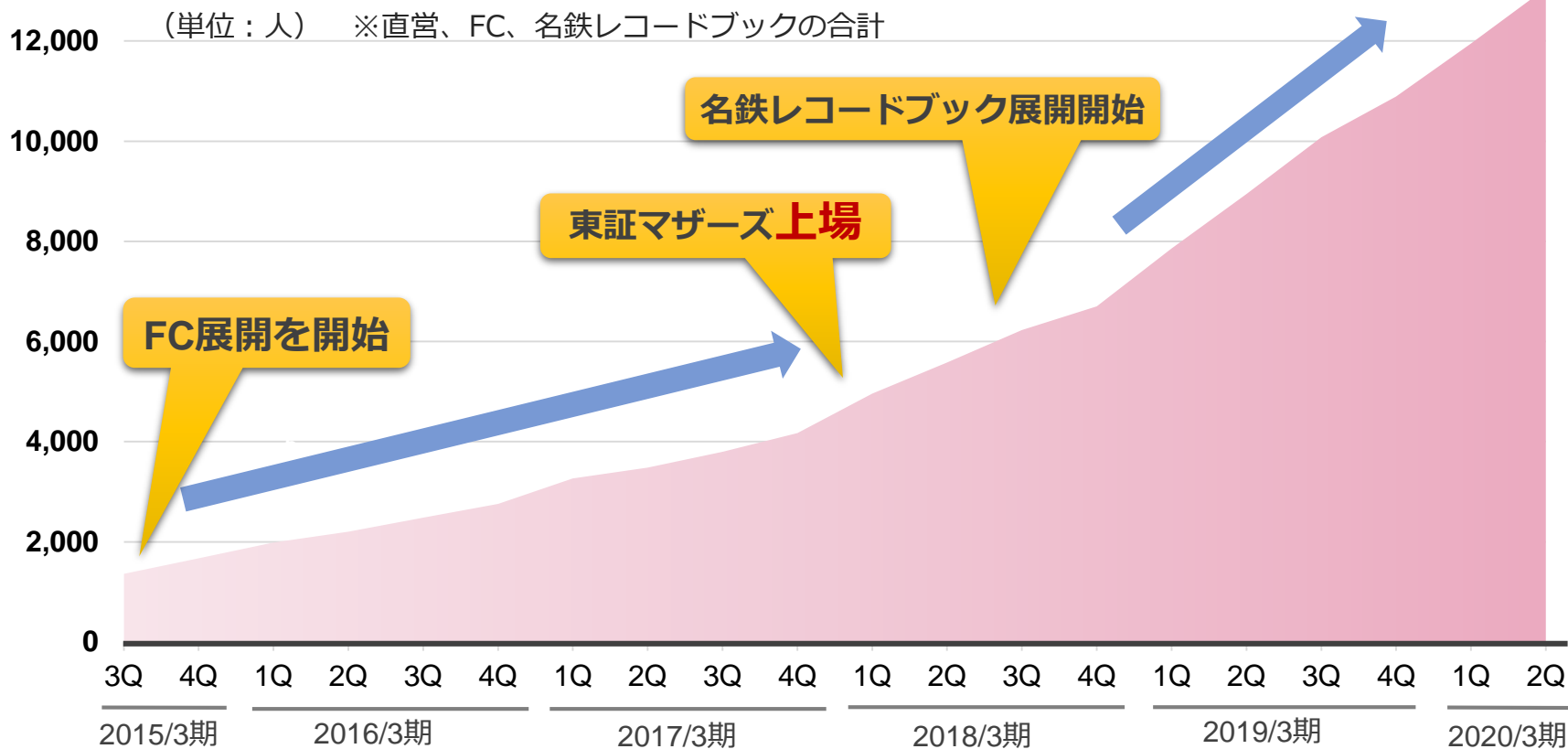


(2019年9月末現在)

2019年9月末現在、月間利用者数※は約13,000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ー数

レコードブック 月間利用者数推移



レコードブック事業

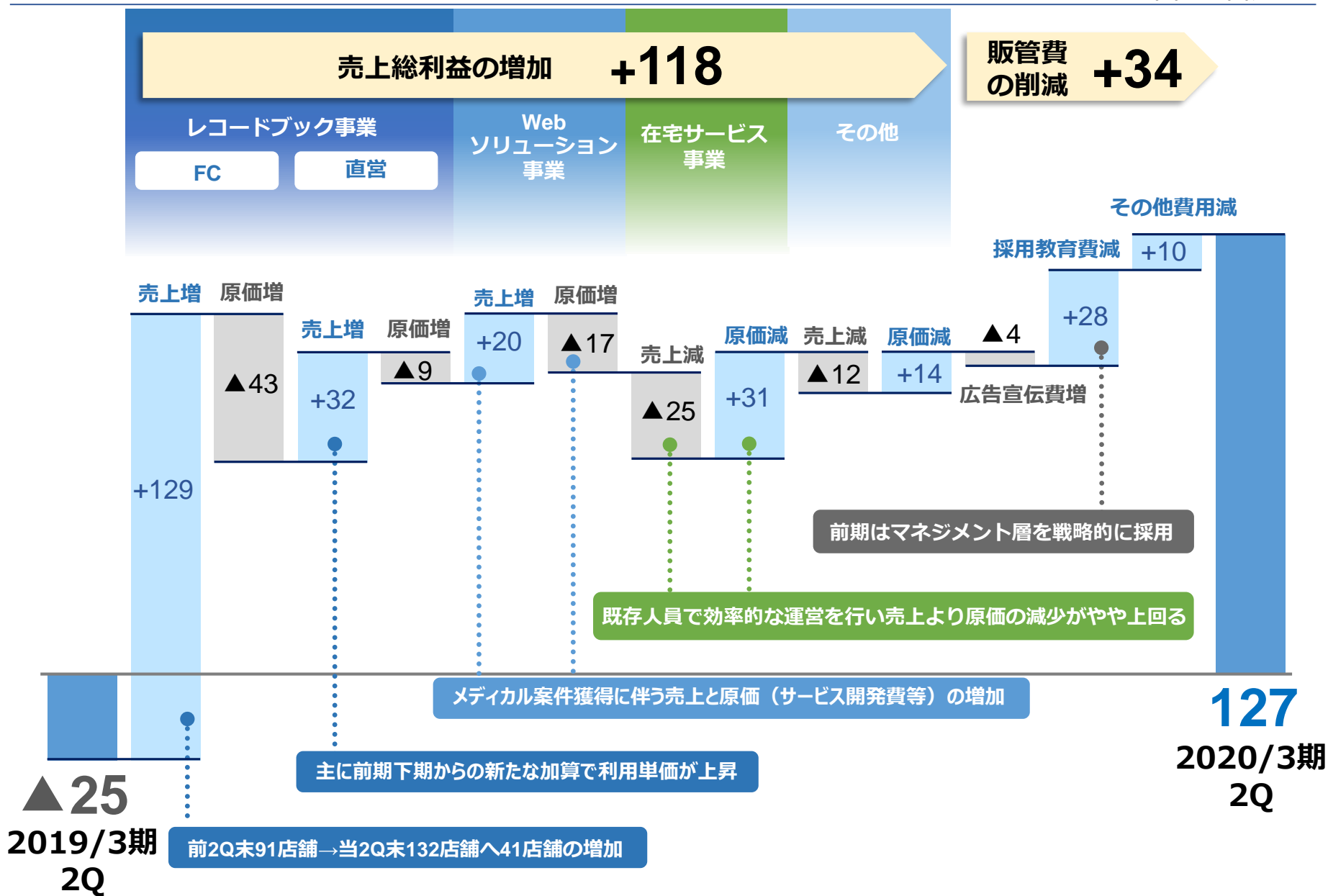
- ✓ フランチャイズ店舗数は、前年同四半期末比41店舗の増加
⇒ロイヤルティ収入等が店舗数の増加に比例して主な増収増益の要因に
- ✓ 第2四半期以降出店計画の遅れが発生
⇒出店数は前年同四半期比3店舗減（直営・名鉄レコードブック含む）
⇒加盟店からの加盟金や初期費用による収入分はやや減少
- ✓ 前年同四半期までに大きな影響を受けていた介護報酬改定による単価減少は、前期下期から新たな加算の取得を始めたこと等により回復へ

Webソリューション事業

- ✓ シルバーマーケティング支援は顧客層の拡大に苦戦し減収
- ✓ メディカルソリューション分野は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四半期比で減員、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日公表の通期業績予想を据え置き

(単位：百万円)	2019/3期 通期実績	2020/3期 通期予想	前期比 増減率	2020/3期 2Q実績	進捗率
ヘルスケアソリューション事業	2,102	2,427	+15.5%	1,163	47.9%
レコードブック	1,624	1,955	+20.4%	926	47.4%
Webソリューション	275	279	+1.3%	143	51.6%
その他 (ケアサプライ+新規事業)	202	193	▲4.4%	93	48.6%
在宅サービス事業	1,260	1,074	▲14.8%	619	57.6%
売上高 計	3,363	3,502	+4.2%	1,783	50.9%
営業利益 (営業利益率)	92 (2.8%)	170 (4.9%)	+84.4%	127	74.6%
経常利益 (経常利益率)	103 (3.1%)	186 (5.3%)	+79.4%	129	69.4%
当期純利益 (純利益率)	64 (1.9%)	120 (3.5%)	+87.2%	83	69.4%

全体として第2四半期までに通期業績予想の過半の進捗率で推移するも主に以下の理由により業績予想は据え置く判断

レコードブック事業

- ✓ FC既存店のロイヤルティ等積上げ部分は下期も順調に推移
- ✓ 一方で、新規契約が遅れ年間50店舗超の開業目標に未達の見通し
 - ・新規開業数は40店舗前後で着地の見込み
 - ⇒加盟金や初期費用などの売上、利益が期初予想よりも減少
 - ・翌期を見据えた動きを加速
 - ⇒出店数確保のため加盟店募集に係る広告等を積極的に展開

Webソリューション事業

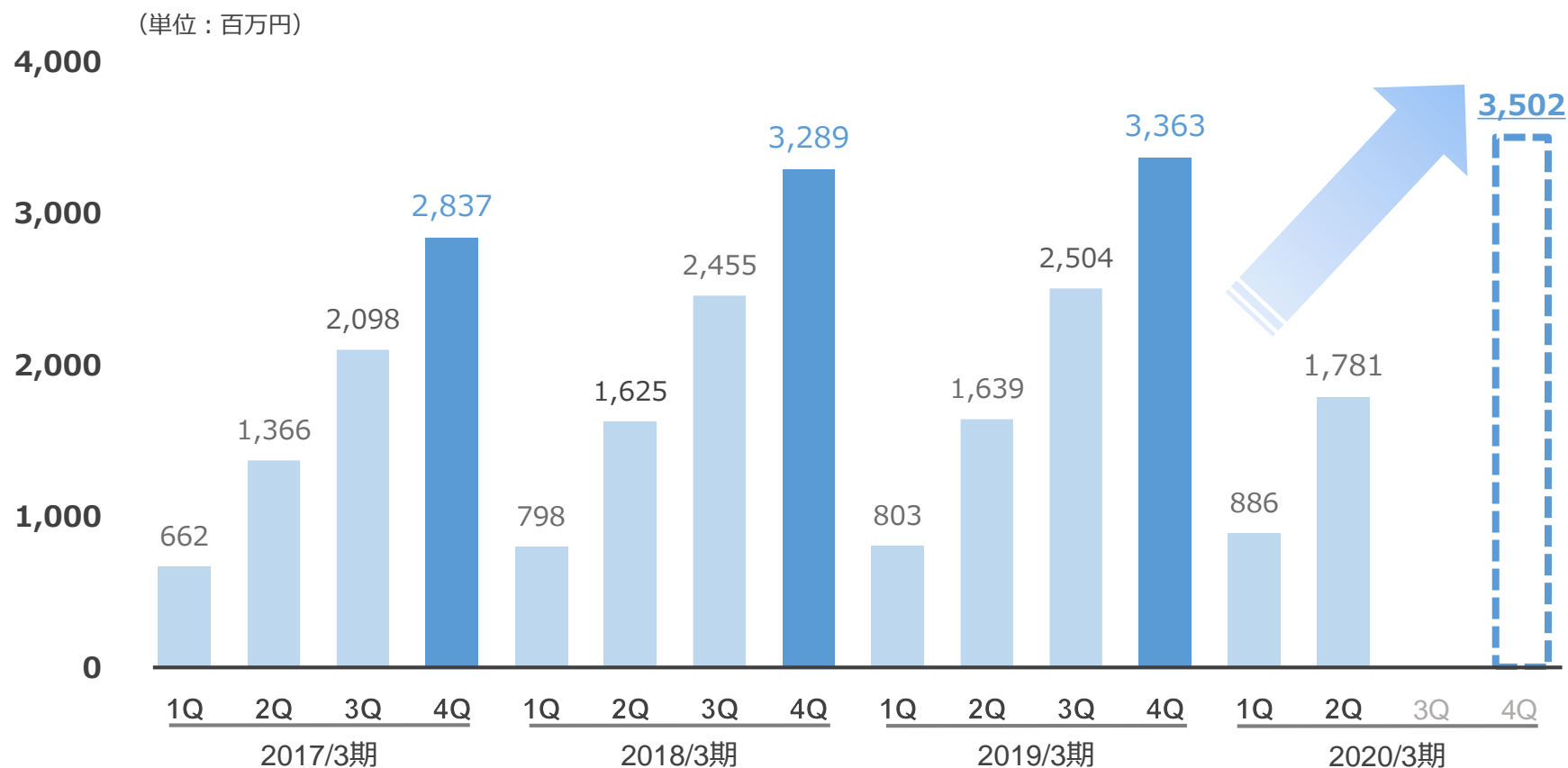
- ✓ 案件ベースのシルバーマーケティング支援やメディカルについて上期は前期末に獲得した案件の納品等もあり一定の成果
 - ⇒下期は受注が遅れ、通期目標の達成は未だ不透明な状況

在宅サービス事業

- ✓ 当期の方針通り、新たな投資を抑えつつも利益を確保
 - ⇒今後の有資格者の人員動向により、売上利益ともに減少の見込み

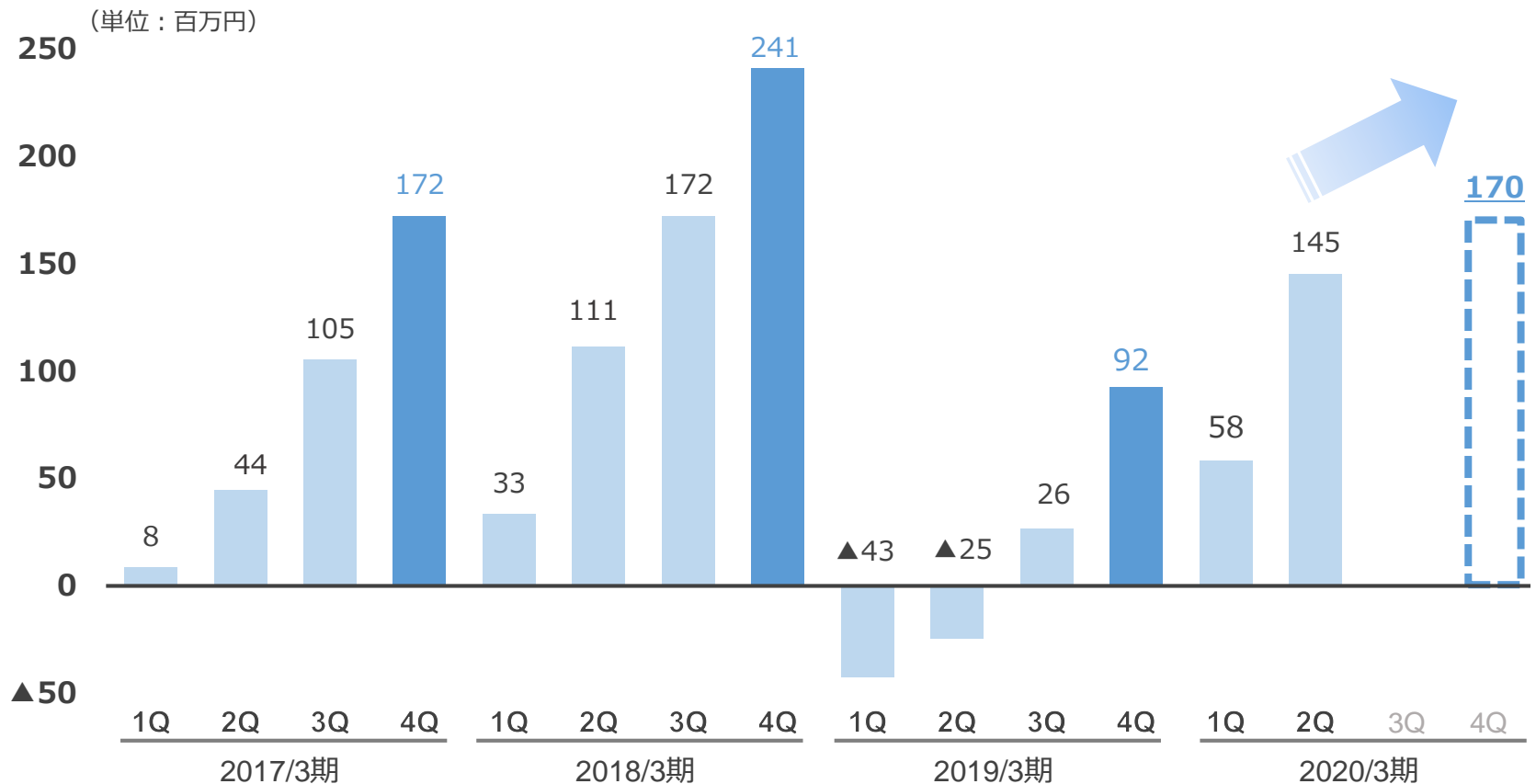
- ✓ レコードブックのフランチャイズロイヤルティ等積上げ部分の増加が
出店数減少による初期費用などの減収の影響を上回る
- ✓ 在宅サービス事業は前期からは減収傾向も期初予想は上回る見通し
⇒ 全体では期初の予想通り過去最高の売上高を達成する見込み

売上高（四半期累計期間）



- ✓ 下期のレコードブック開業予定、Webソリューション事業や在宅サービス事業の見通し等を鑑み、前期までと比較して下期の利益幅は縮小する見込み
- ✓ 翌期に成長を続けるため、フランチャイズ募集や体制の強化、サービス領域拡大のための新たな施策検討のための追加投資などを実施

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

出店数の確保に向けて・・

既存オーナー向けの増店提案を強化

大阪に続く地方拠点整備を検討

開業工程管理は概ね安定化へ

⇒新規加盟店募集に係る

マーケティング施策を追加で実施

年間50店舗超の増店へ再チャレンジ

⇒契約、開業件数とも未達となる見込み

⇒第2四半期までの出店数 **17店舗**（閉店数 2店舗）

⇒2019年4月 北海道、7月 石川県、8月 三重県に初出店

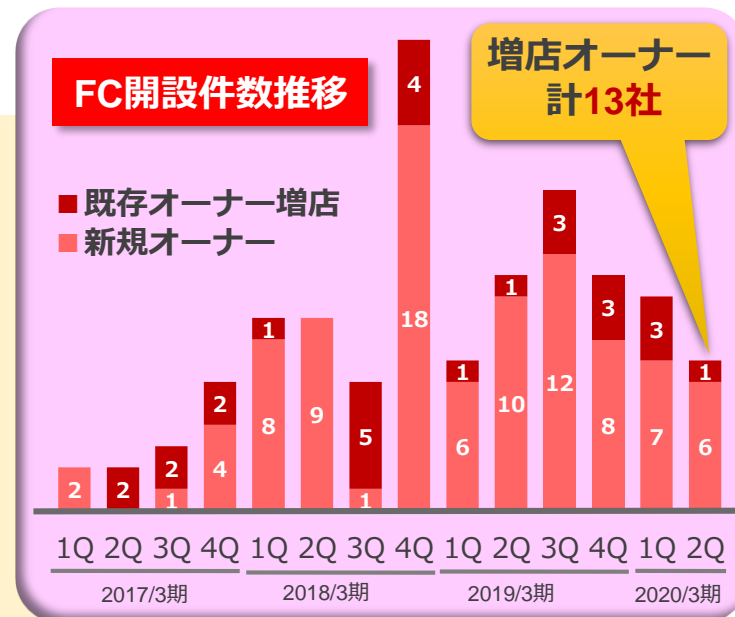
全国 1 都 1 道 2 府25県で展開（名鉄レコードブックを含む）

▶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

⇒第2四半期までにFC全店の **8割超**の店舗で取得へ

▶利用者満足度の更なる向上から収益性の向上へ

⇒前年同四半期比でレコードブック事業の営業利益率は**大きく上昇**



■ 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**
⇒ 第2四半期までに伊藤忠商事株式会社、株式会社フジクラなどの大手に提供を開始、一方で新規獲得件数の目標には未達の見通し
- ▶ **サイトのコンテンツを充実**
⇒ 2019年6月にサイトのリニューアルを実施

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**
⇒ 第2四半期までに **5社**から案件獲得、受注拡大へ向け営業強化

■ 新規事業

- ▶ **介護保険適用外のアクティブシニア対象「スマートタイムズ」旗の台店を閉店**
⇒ 集客の面でケアマネジャー経由が前提のレコードブックと異なり苦戦
⇒ 2019年10月末で今回の検証を終了、将来的な再参入も視野に課題を整理
- ▶ **レコードブックの店舗網を活用した新たな介護保険外サービスの確立へ**
⇒ 介護保険制度の改定に左右されない持続的な成長を目指し、ヘルスケア関連商品の販売等によるサービス領域の拡大を検討
⇒ 当期中にレコードブックの一部店舗にて検証スタート

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