



2019年3月期 第3四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2月14日



レコードブックFC店舗数は前年から2倍超 **50** **106**
へ成長し増収も、先行投資費用等の影響により減益

() 内前年同四半期差額

売上高 : **2,504**百万円 (49百万円↑)
営業利益 : **26**百万円 (146百万円↓)
四半期純利益 : **17**百万円 (93百万円↓)

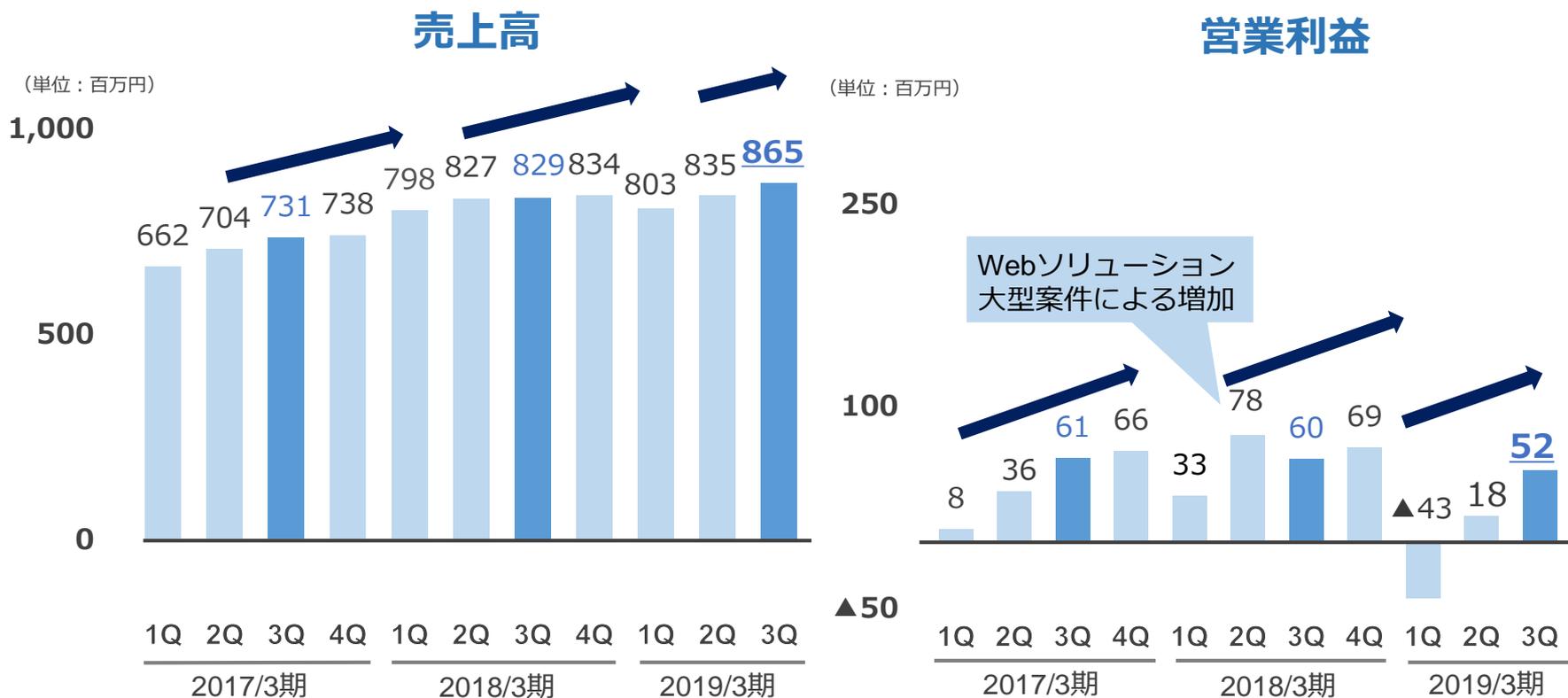
業績の主な要因

- 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
- 事業拡大に向けた先行投資（人件費等）の増加により減益

第3四半期累計期間での過去最高売上高を更新 損益はさらに改善し四半期累計期間で黒字化

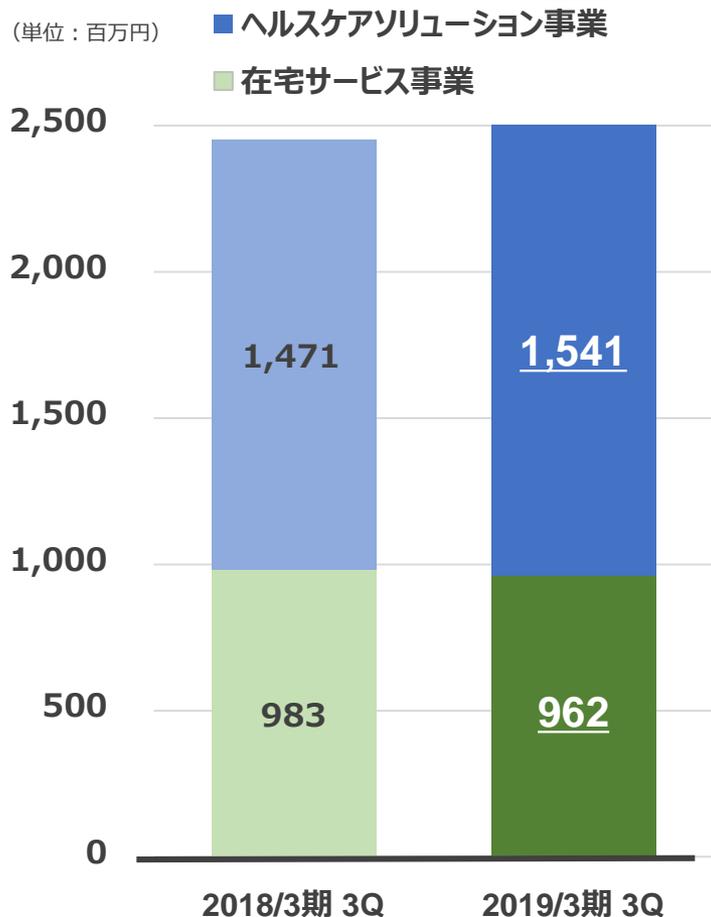
(単位：百万円)	2018/3期 3Q	2019/3期 3Q	増減額
売上高	2,455	2,504	+ 49
営業利益	172	26	▲146
(営業利益率)	(7.0%)	(1.1%)	(▲5.9P)
経常利益	168	34	▲134
(経常利益率)	(6.9%)	(1.4%)	(▲5.5P)
四半期純利益	110	17	▲93
(純利益率)	(4.5%)	(0.7%)	(▲3.8P)

- ✓ **売上高** **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（10～12月）でも過去最高を更新
- ✓ **営業利益** **四半期累計期間で営業利益を確保**
直近の四半期（10～12月）比較では前期並みまで改善



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

セグメント別売上高



(単位:百万円)		2018/3期 3Q	2019/3期 3Q	増減率
売上高	ヘルスケアソリューション	1,471	1,541	+4.8%
	在宅サービス	983	962	▲2.1%
	合計	2,455	2,504	+2.0%
セグメント利益 (利益率)	ヘルスケアソリューション	272 (18.5%)	151 (9.8%)	▲44.4%
	在宅サービス	257 (26.2%)	275 (28.6%)	+7.0%
	合計	529 (21.6%)	426 (17.0%)	▲19.4%
調整額		▲357	▲400	-
営業利益 合計		172	26	-

レコードブックがFC店の増加により2桁成長を継続

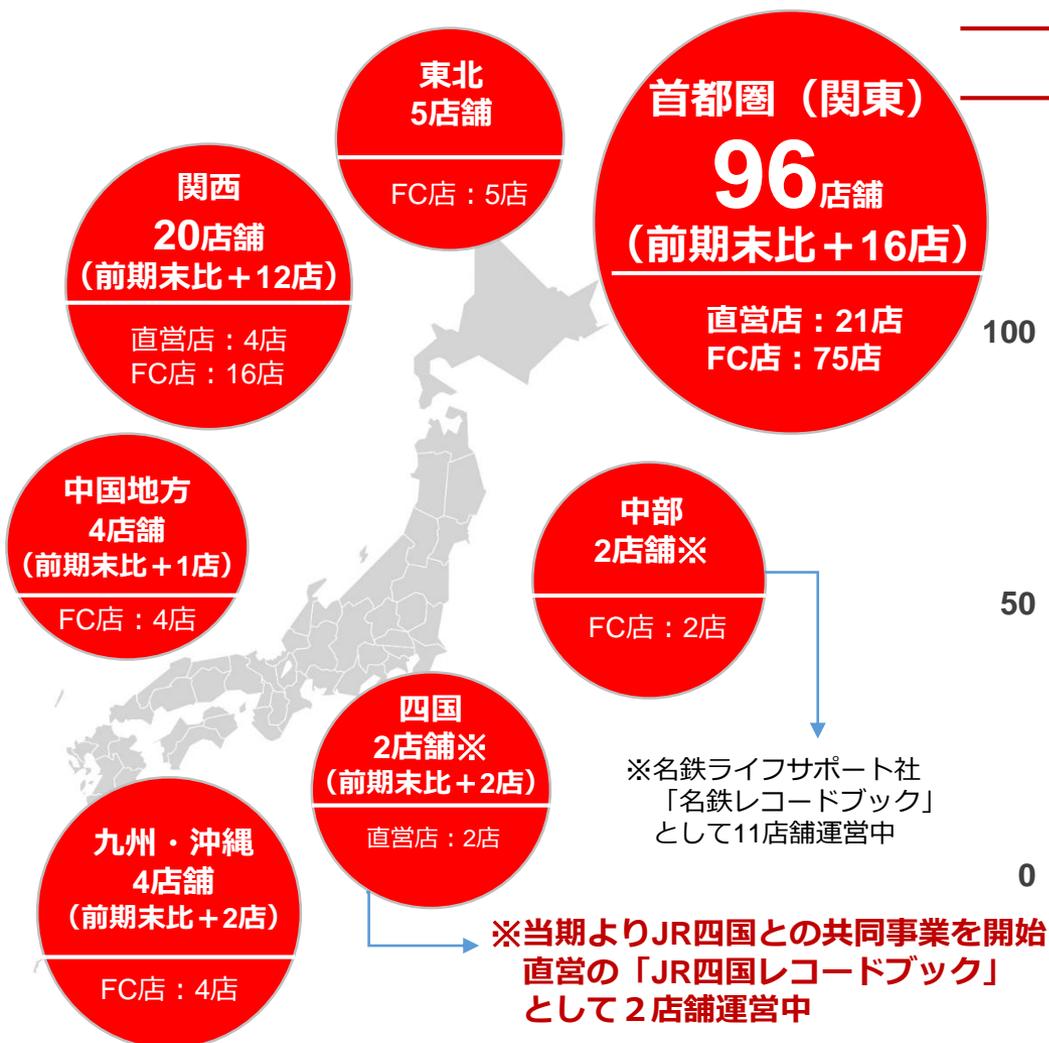
⇒直営店3店舗減少、Webソリューション減収の影響を吸収し+4.8%の増収

(単位：百万円)

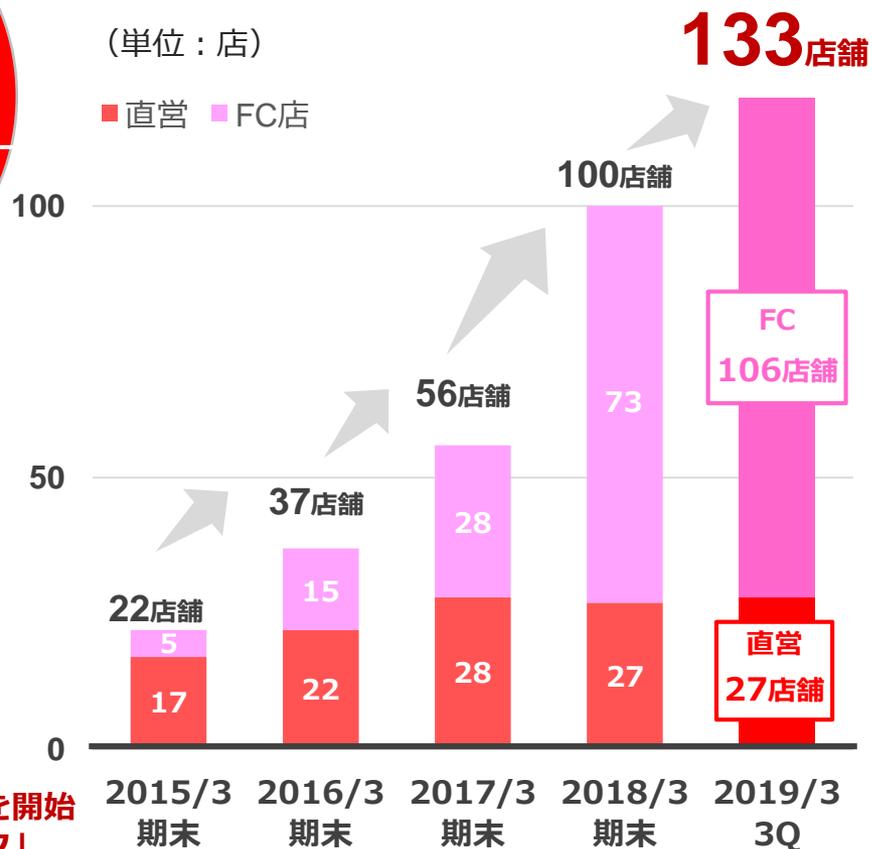
	2018/3期 3Q		2019/3期 3Q		前年同期比	
	売上高	構成比	売上高	構成比	増減額	増減率
レコードブック	1,056	71.8%	1,187	77.0%	+130	+12.4%
Webソリューション	262	17.8%	197	12.8%	▲64	▲24.5%
(内訳) シルバーマーケティング	178	12.1%	92	6.0%	▲85	▲48.1%
仕事と介護の両立支援	83	5.7%	105	6.8%	+21	+25.9%
その他 (ケアサプライ+新規事業)	152	10.4%	156	10.2%	+4	+2.4%
ヘルスケアソリューション事業合計	1,471	100%	1,541	100%	+70	+4.8%

FC店舗数は当四半期中に100店舗を突破

⇒当四半期（10～12月）に新たに15店舗をオープン



レコードブック店舗数推移



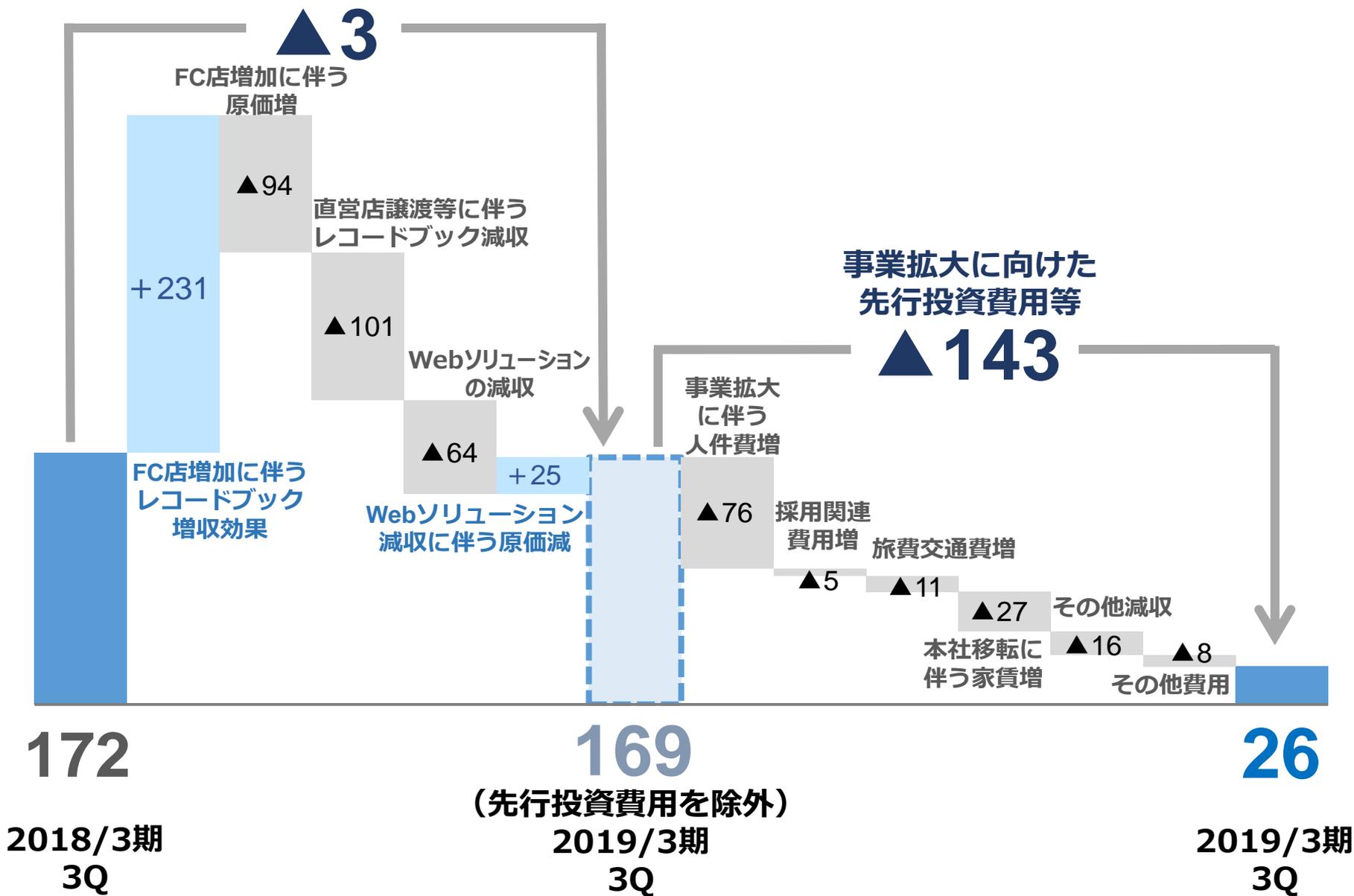
(2018年12月末現在)

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56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
⇒全体として、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
⇒当四半期より、直営店においてサービス内容の改善により当初計画とは別の新たな加算の取得をスタート
⇒算定率の上昇に伴い、単価は徐々に増加傾向

Webソリューション事業

- ✓ 特にシルバーマーケティング支援において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が受注できず、全体の減益に影響
⇒当四半期では、前期並みの大型案件はないものの、年度末に向けて受注件数は増加傾向に
⇒メディカルソリューション分野でも初のクライアントを獲得



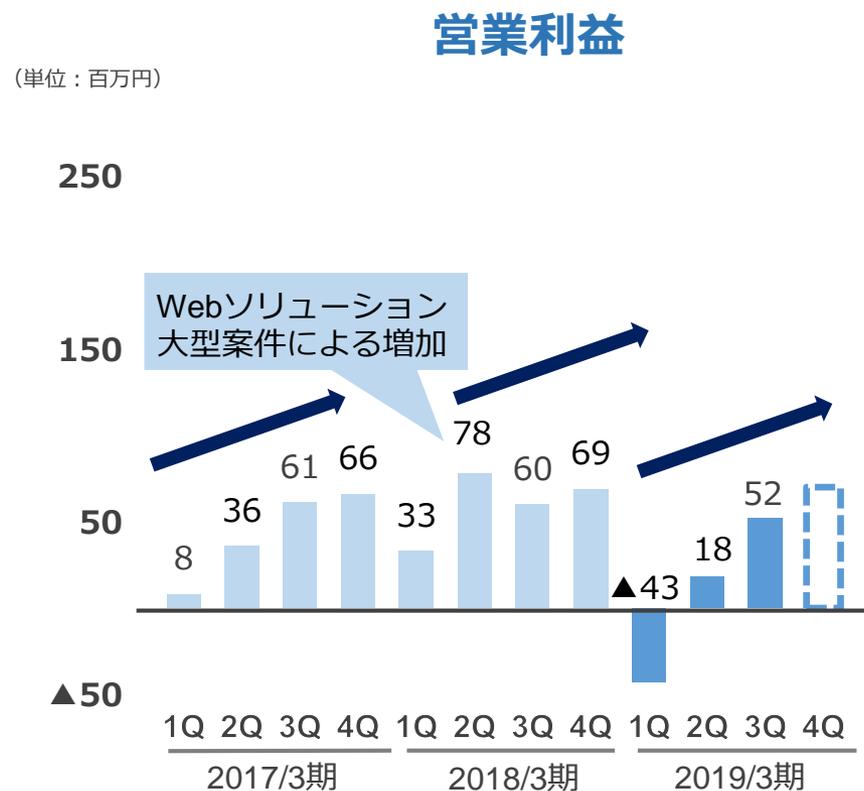
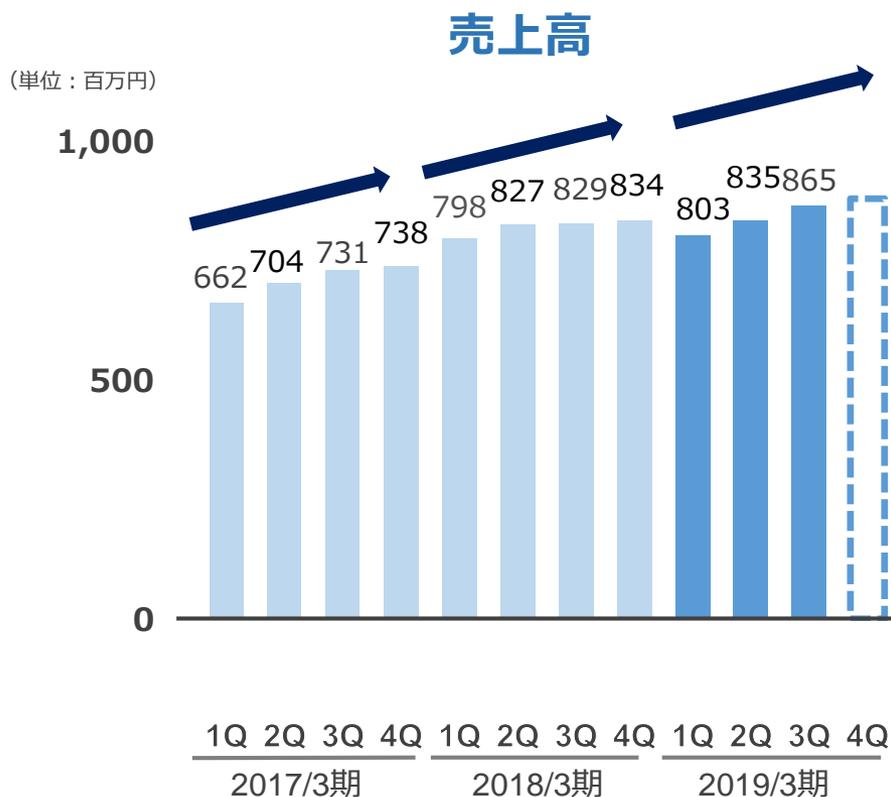
2019年3月期通期 業績見通し

2018年11月13日公表の修正後通期業績見通しを据え置き

- 期初計画と比べ
- ✓ レコードブック フランチャイズ出店計画を見直し
 - ✓ 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
売上高	3,289	3,360	+ 2.2%
営業利益 (営業利益率)	241 (7.4%)	90 (2.7%)	▲ 62.5%
経常利益 (経常利益率)	278 (8.5%)	93 (2.8%)	▲ 66.3%
当期純利益 (純利益率)	185 (5.7%)	61 (1.8%)	▲ 66.8%

- ✓ レコードブックのFC年間出店件数は前期並み、既存店のロイヤルティ収入積み上げもあり、売上高は過去最高となる見込み
- ✓ 営業利益は期末にかけて改善を続けるものの第1四半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

- ・前期並み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)	
	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				
レコードブック	1,989	+15.9%	2,094	+5.3%
Webソリューション	330	+32.8%	239	▲27.5%
その他 (ケアサプライ+新規事業)	208	+6.3%	206	▲1.0%
在宅サービス事業	1,300	+1.5%	1,265	▲2.7%

成長

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
⇒当期の増店数は最終的に44店舗前後となる見込み
- ✓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、サービス内容の改善により当四半期から新たな加算の取得をスタート
⇒単価は徐々に増加傾向。FC店でも取得を目指し準備を開始

Webソリューション事業

- ✓仕事と介護の両立支援における当四半期累計での新規顧客獲得は13社
- ✓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し、来期以降の本格展開を目指して新商品を開発
⇒当四半期に初のクライアントを獲得。コンテンツ拡充へ

来期以降の成長加速に向けた投資

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

- ✓研修センター設立に引き続き、当四半期中に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
- ✓将来の事業拡大を見据えた人員の増強・・・当四半期末の正社員数は前期末比46名増

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