



# 2020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〉

2020年2月14日



## 第3四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	：	2,678	百万円	▲	+174	百万円
営業利益	：	186	百万円	▲	+160	百万円
四半期純利益	：	122	百万円	▲	+105	百万円

### 業績の主な要因

- レコードブック事業におけるフランチャイズの店舗数増加に加え既存店の稼働率向上等に伴う増収増益が大きく貢献
- 一方で下期の新規出店数は主に地方FC加盟店確保に苦戦し当初計画を未達
- 新規のメディカルソリューション分野の受注も下期は低調な推移

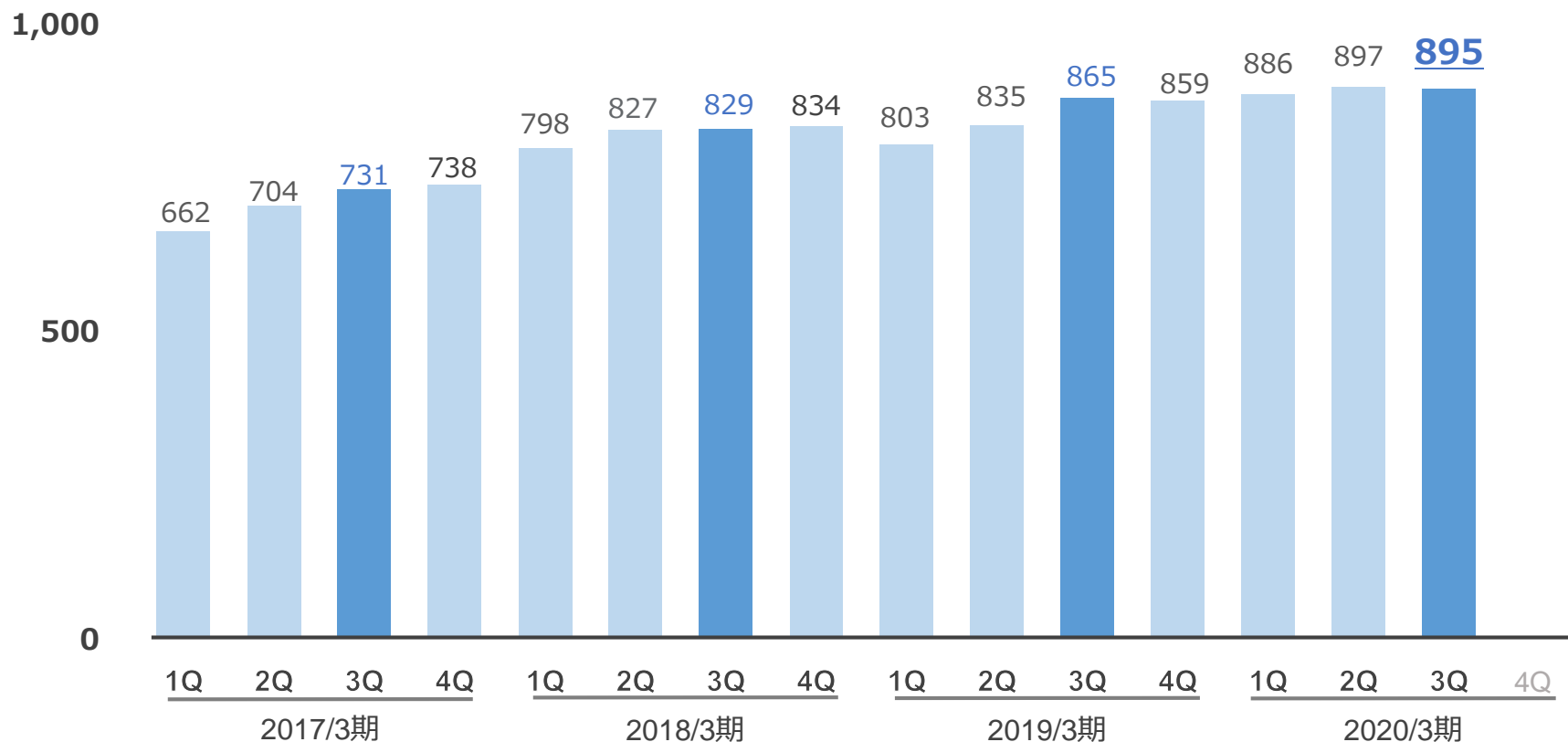
## 前年同四半期比 增收増益、利益率も大きく改善

(単位：百万円)	2019/3期 3Q	2020/3期 3Q	増減額
売上高	2,504	<b>2,678</b>	+174
営業利益	26	<b>186</b>	+160
(営業利益率)	(1.1%)	<b>(7.0%)</b>	(+5.9P)
経常利益	34	<b>187</b>	+153
(経常利益率)	(1.4%)	<b>(7.0%)</b>	(+5.6P)
四半期純利益	17	<b>122</b>	+105
(純利益率)	(0.7%)	<b>(4.6%)</b>	(+3.9P)

- ✓ 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+31店舗  
⇒ ロイヤルティの積上げ効果等により前年同四半期比で売上増加傾向が続く
- ✓ 当第3四半期では、新規出店が伸びなかったことによる影響や、  
在宅サービス事業の有資格者減の影響による売上減少等により、ほぼ横ばいに

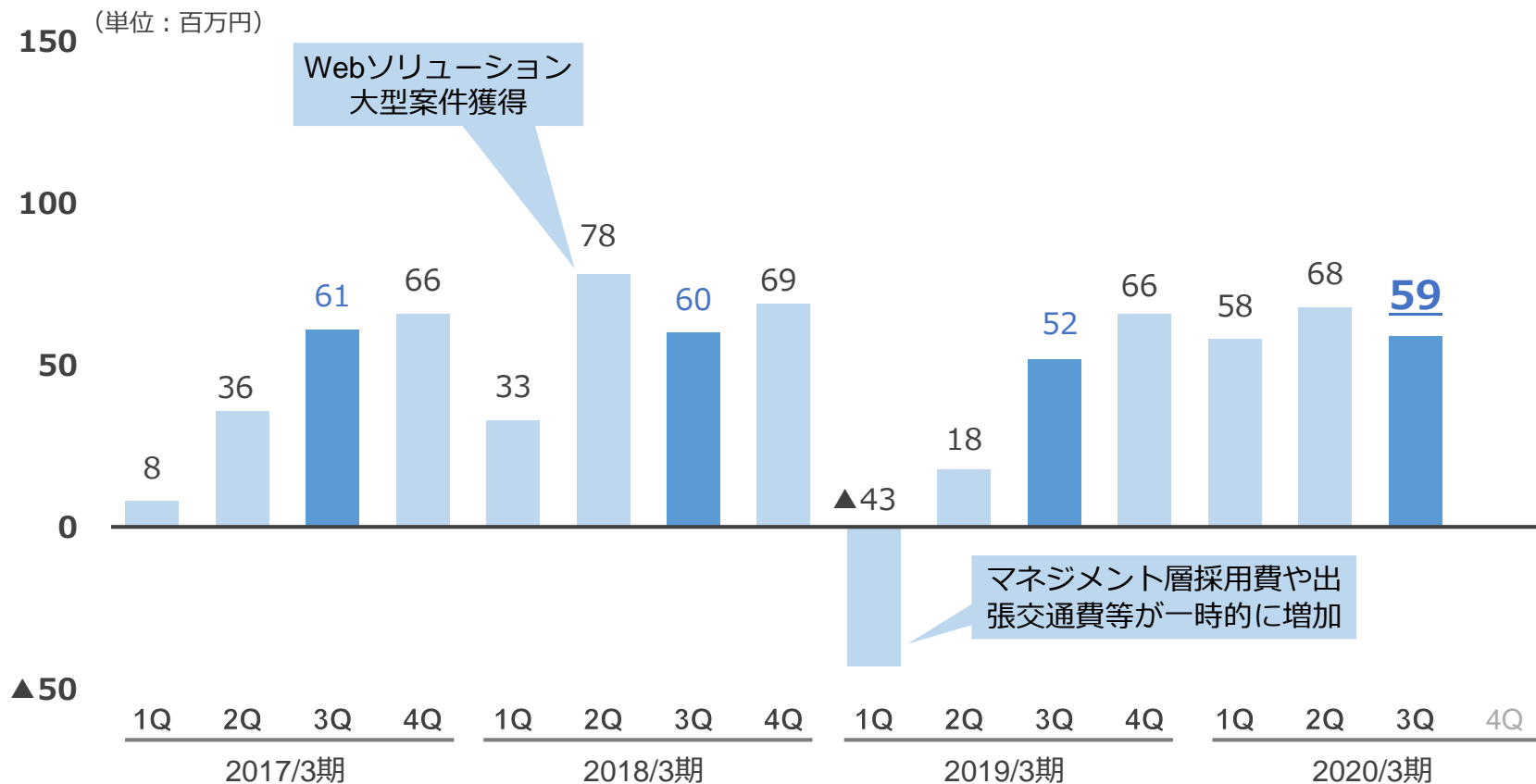
売上高（四半期会計期間）

(単位：百万円)



- ✓ レコードブック事業はフランチャイズ店の稼働率向上の影響に加え業務効率化等による費用削減が進んだ結果、前年同四半期比では利益も増加
- ✓ 当第3四半期では、売上高が伸びなかった影響を受け利益はやや減少

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

1,406百万円

52.6%(前年同期比+5.2P)

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

3Q

2019/3期3Q

在宅サービス事業

34.5%(前年同期比▲3.9P)

924百万円

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

5.2%(前年同期比▲1.1P)

ケアサプライ事業+新規事業

福祉用具のレンタル・販売

139百万円



7.7%(前年同期比▲0.2P)

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

207百万円

介護支援専門員サイト  
ケアマネジメント  
オンライン

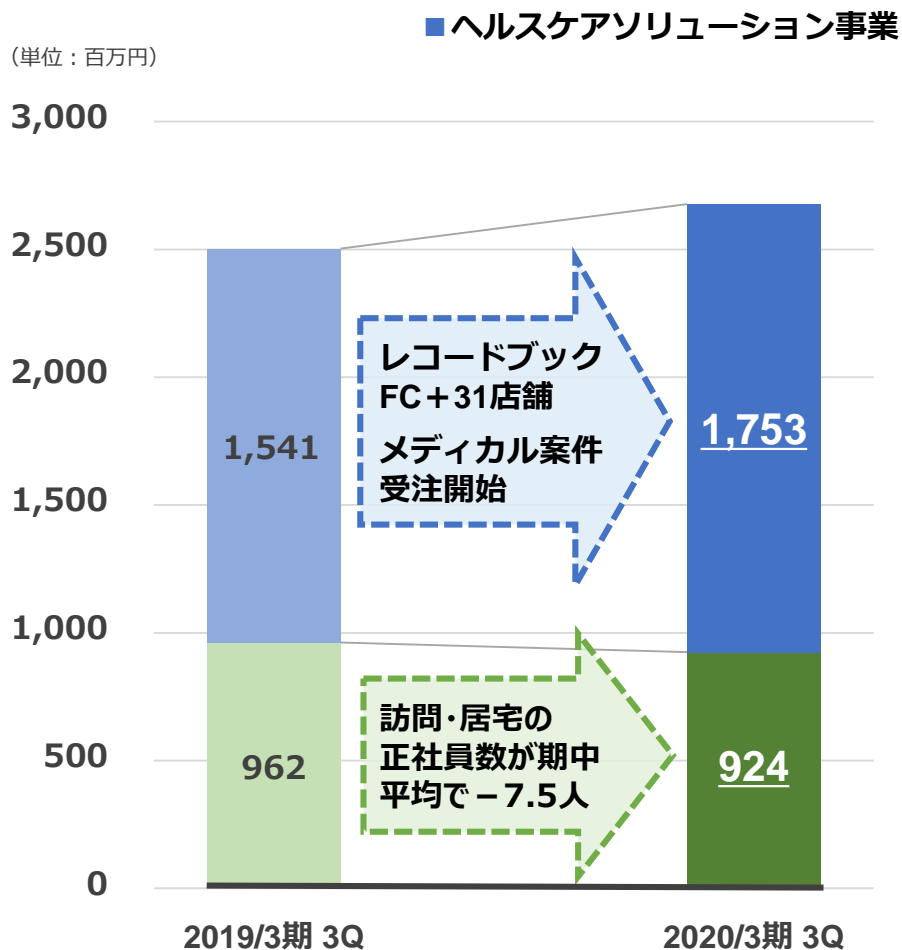
CARE MANAGEMENT ONLINE

仕事と介護の両立支援サイト

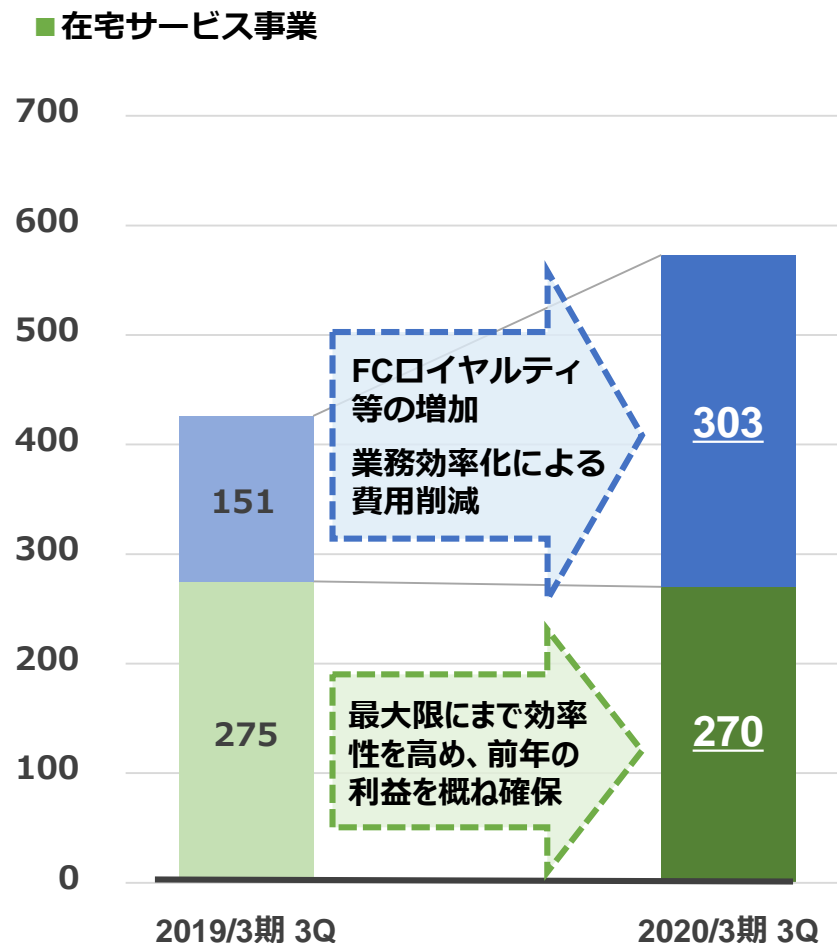
わかるかいご Biz

# 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）



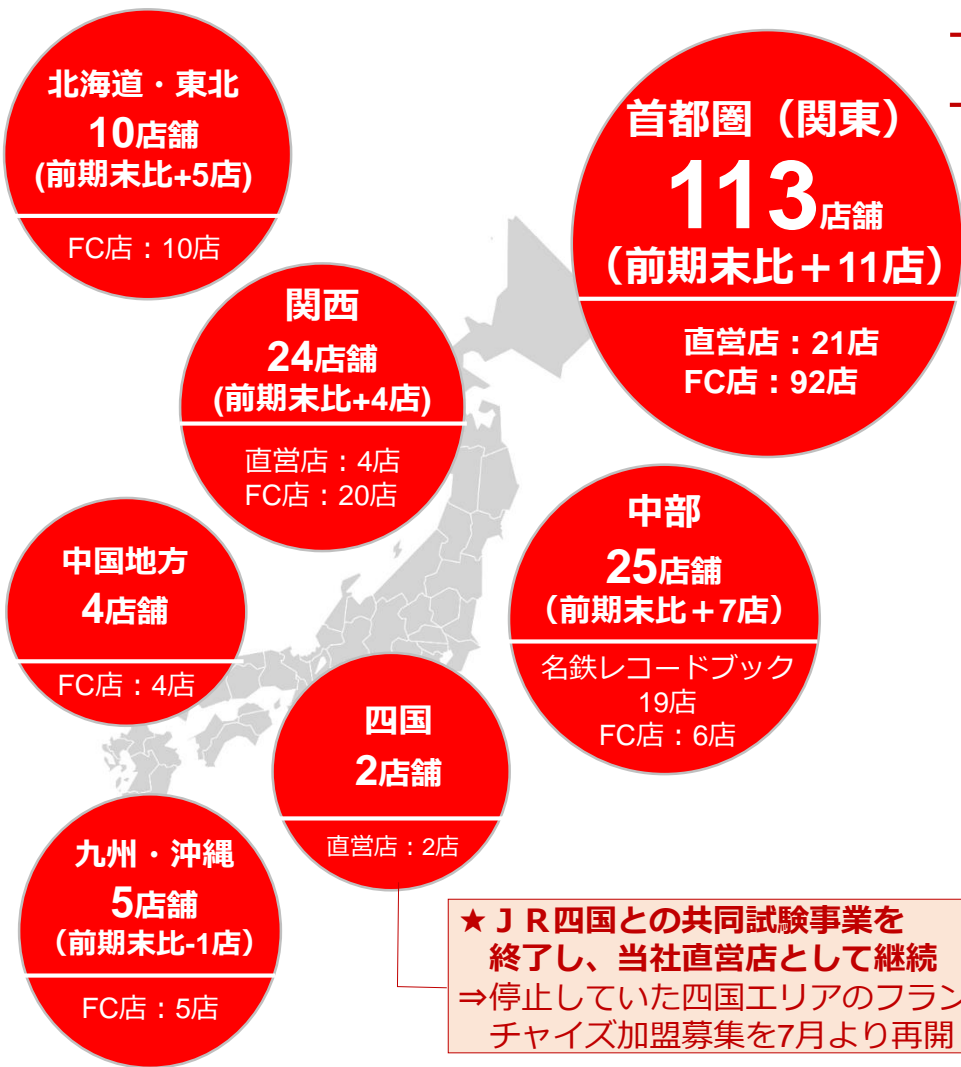
## レコードブックFC店の伸びが成長をけん引

	(単位：百万円)			2020/3期 3Q			増減額 (増減率)	
	2019/3期	3Q	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	1,541	61.6%	151	1,753	65.5%	303	+212 (+13.8%)	+152 (+100.8%)
レコードブック	1,187	47.4%	117	1,406	52.6%	233	+219 (+18.5%)	+116 (+99.2%)
直営店	710	28.4%	86	754	28.2%	121	+44	+35
FC店	476	19.0%	31	652	24.4%	112	+175	+81
Webソリューション	197	7.9%	28	207	7.7%	39	+9 (+4.9%)	+11 (+37.7%)
シルバーマーケティング	92	3.7%		68	2.6%		▲23	
仕事と介護の両立支援	105	4.2%		99	3.7%		▲5	
メディカル	—	—		39	1.4%		+39	
その他 (ケアサプライ+新規事業)	156	6.3%	6	139	5.2%	31	▲16 (▲10.8%)	+25 (+450.4%)
在宅サービス事業 計	962	38.4%	275	924	34.5%	270	▲38 (▲4.0%)	▲5 (▲1.8%)
調整額	—	—	▲400	—	—	▲387	— (—)	+13 (—)
合計	2,504	100%	26	2,678	100%	186	+174 (+7.0%)	+160 (+604.5%)



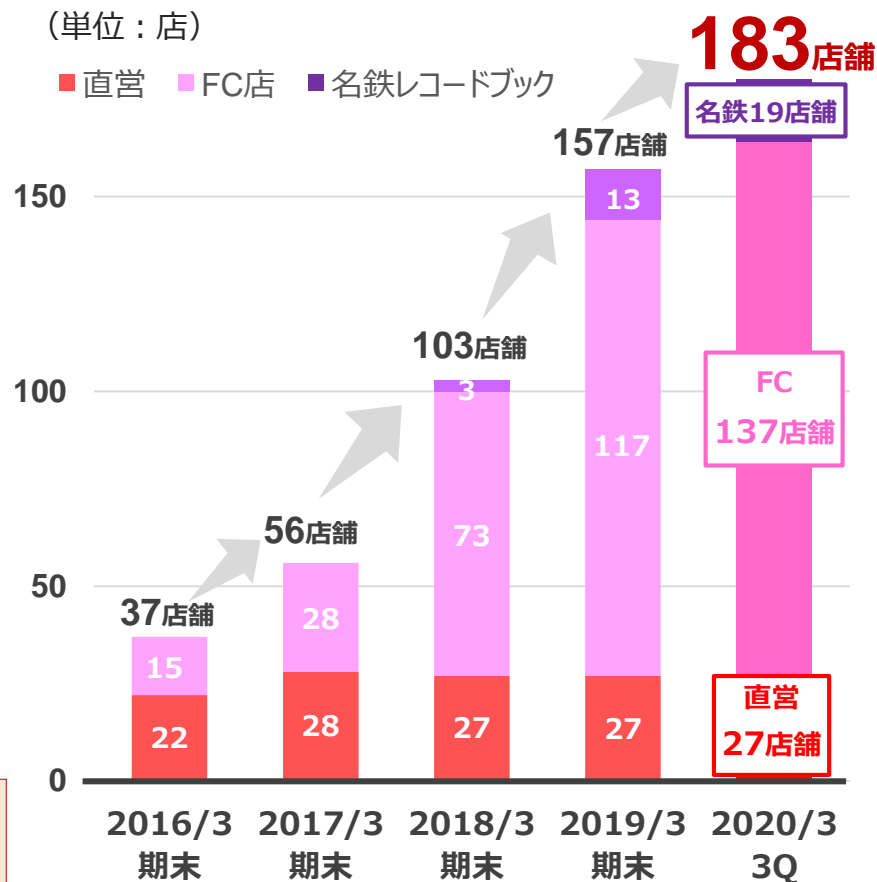
# レコードブック・ブランド全体で183店舗に成長

⇒第3四半期までにフランチャイズは20店舗、名鉄レコードブック6店舗の増加



★ JR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

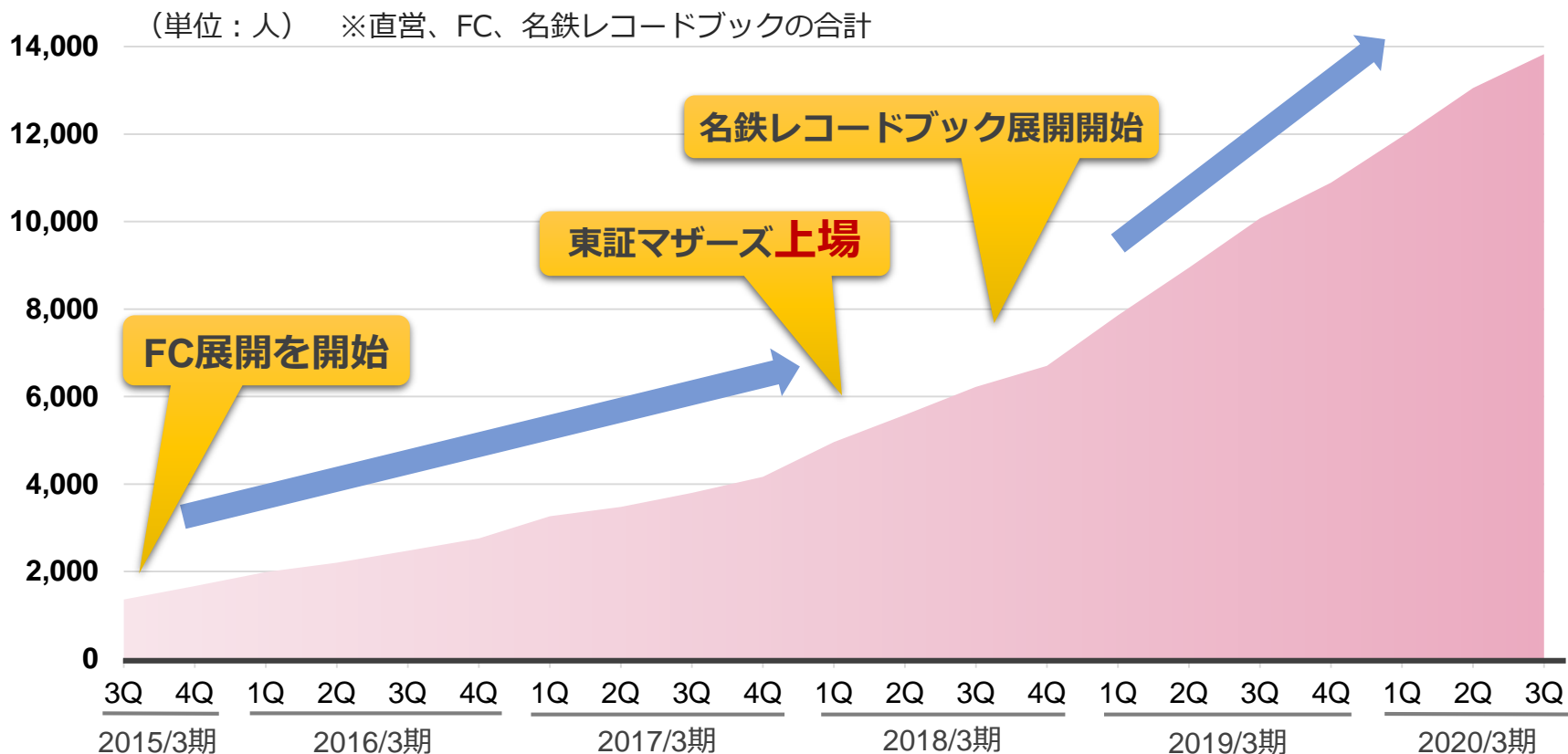


(2019年12月末現在)

# 2019年12月末現在、月間利用者数※は約14,000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

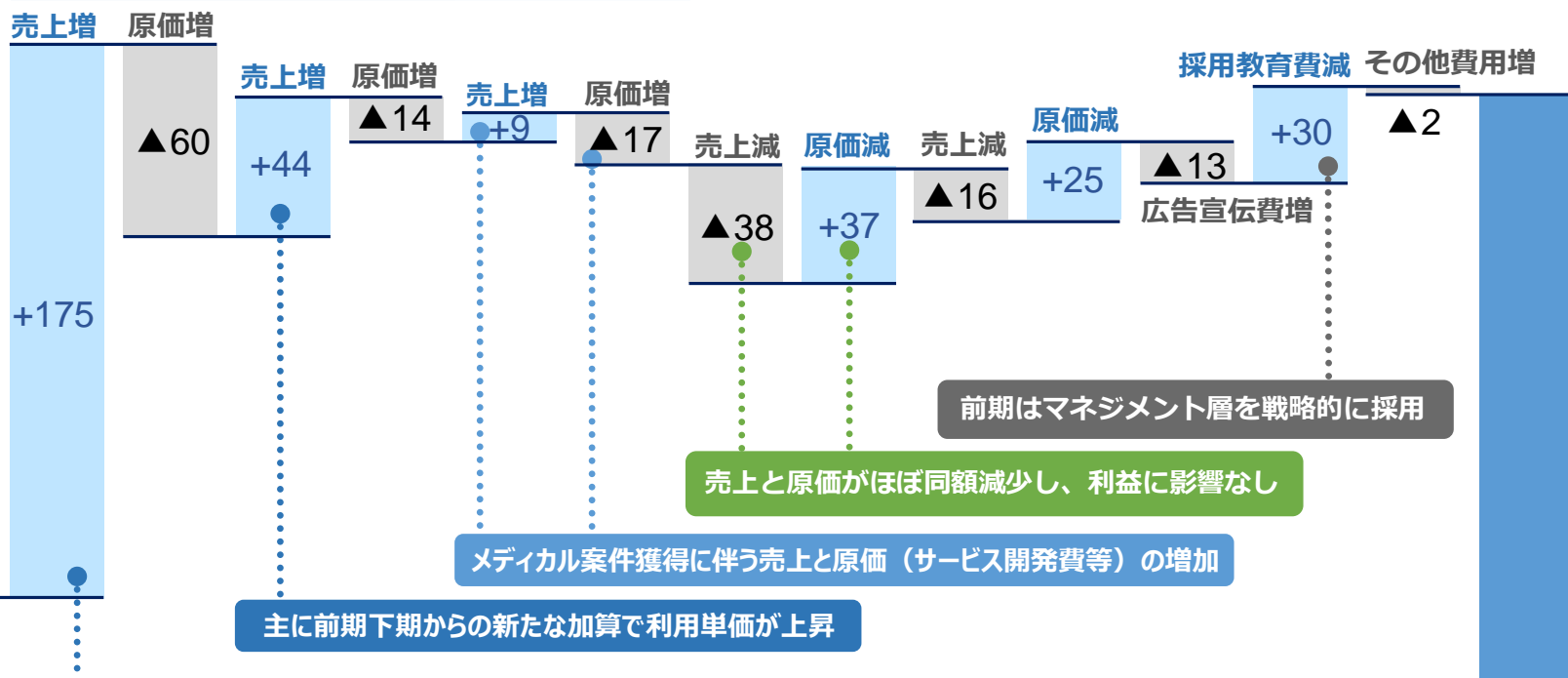
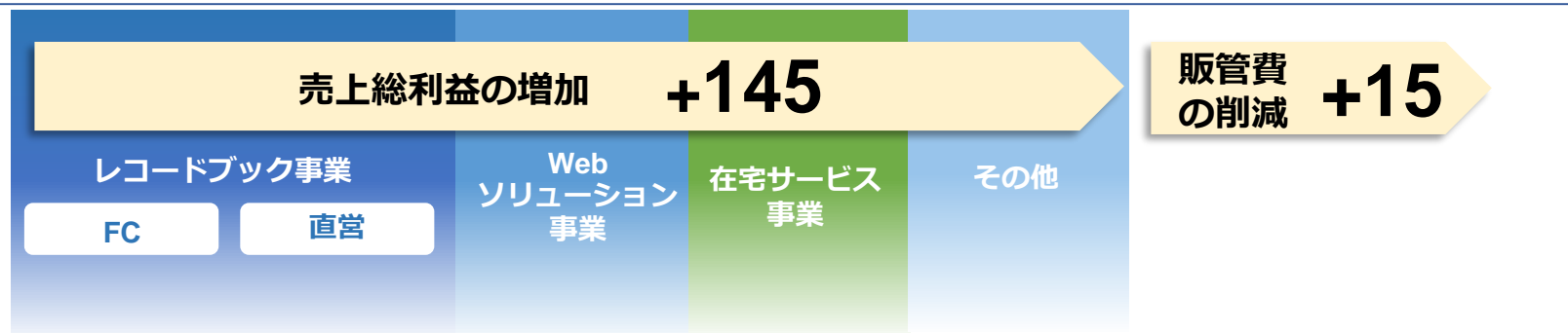
- ✓ フランチャイズ店舗数は、前年同四半期末比31店舗の増加  
⇒ロイヤルティ収入等が店舗数の増加に比例して主な増収増益の要因に
- ✓ 主に地方におけるFC新規契約・出店数が伸びず、計画に未達  
⇒第3四半期までのFC新規出店数は前年同四半期比で9店舗減  
⇒加盟店からの加盟金や初期費用による収入が減少
- ✓ 介護報酬改定により一時減少していた単価は、前期下期からの新たな加算の取得などの効果により改定前の水準に回復

## 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当期より本格的に受注を開始  
⇒受注拡大へサービス強化も並行して進めているため利益貢献は軽微

## 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の減員傾向が続き、サービス提供量の減少によって前年同四半期比で売上減少  
⇒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



26  
2019/3期  
3Q

186  
2020/3期  
3Q

前3Q末106店舗→当3Q末137店舗へ31店舗の増加

主に前期下期からの新たな加算で利用単価が上昇

メディカル案件獲得に伴う売上と原価（サービス開発費等）の増加

売上と原価がほぼ同額減少し、利益に影響なし

前期はマネジメント層を戦略的に採用

# 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 3Q実績	進捗率
<b>ヘルスケアソリューション事業</b>	2,102	<b>2,427</b>	<b>+15.5%</b>	1,753	72.3%
レコードブック	1,624	<b>1,955</b>	<b>+20.4%</b>	1,406	72.0%
Webソリューション	275	<b>279</b>	<b>+1.3%</b>	207	74.4%
その他 (ケアサプライ+新規事業)	202	<b>193</b>	<b>▲4.4%</b>	139	72.3%
<b>在宅サービス事業</b>	1,260	<b>1,074</b>	<b>▲14.8%</b>	924	86.1%
<b>売上高 計</b>	3,363	<b>3,502</b>	<b>+4.2%</b>	2,678	76.5%
<b>営業利益</b> (営業利益率)	92 (2.8%)	<b>170</b> (4.9%)	<b>+84.4%</b>	186	109.8%
<b>経常利益</b> (経常利益率)	103 (3.1%)	<b>186</b> (5.3%)	<b>+79.4%</b>	187	101.1%
<b>当期純利益</b> (純利益率)	64 (1.9%)	<b>120</b> (3.5%)	<b>+87.2%</b>	122	102.4%

### 第3四半期終了時点で、全体の売上は概ね順調に推移

利益面では、通期の業績予想を上回る進捗の一方で、以下の理由により第4四半期の利益が減少する見通しであるため業績予想は据え置きに

#### レコードブック事業

- ✓ 下期はレコードブックのFC新規出店数が計画を下回り年間30店舗強の着地見込みとなり、出店時の初期売上と利益が目標より大きく減少  
⇒店舗数増加に伴い全国展開を進めるに当たり、特に地方で新規加盟店を安定的に獲得するための手法の確立が喫緊の課題として表面化  
⇒マーケティング手法改革などの施策によるテコ入れを順次実施
- ✓ FC既存店のロイヤル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

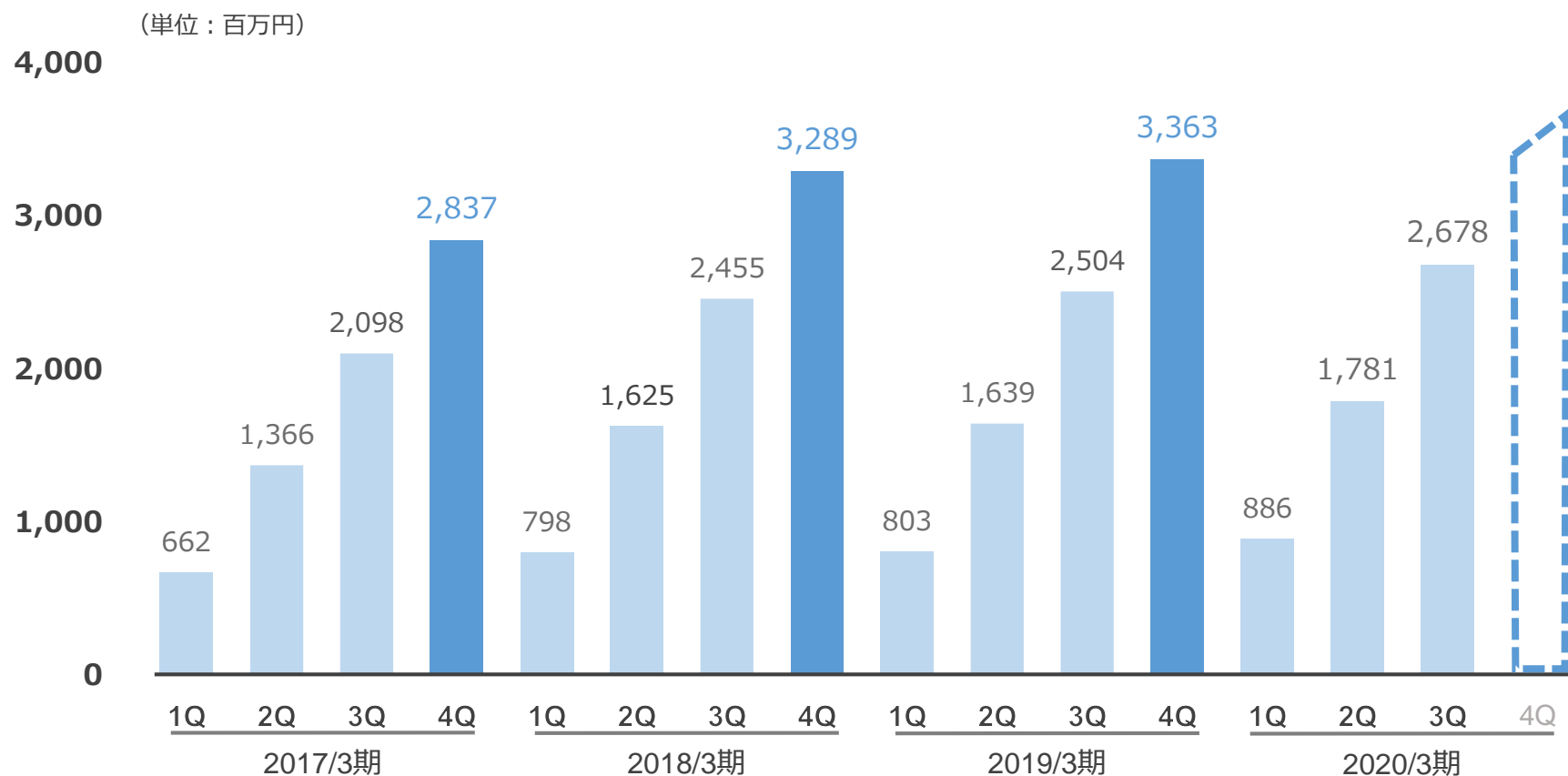
- ✓ 下期は案件ベースのシルバーマーケティング支援で大型の新規受注案件がなく、新規のメディカルソリューション分野の受注も低調に推移  
⇒売上、利益とも通期目標に届かない見通し

#### 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  
⇒有資格者の人員動向により、売上利益ともに減少傾向が継続

- ✓ 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収の影響が、新規出店数減少による初期費用等の減収の影響を上回る
  - ✓ 在宅サービス事業は前期比で減収傾向も、期初の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

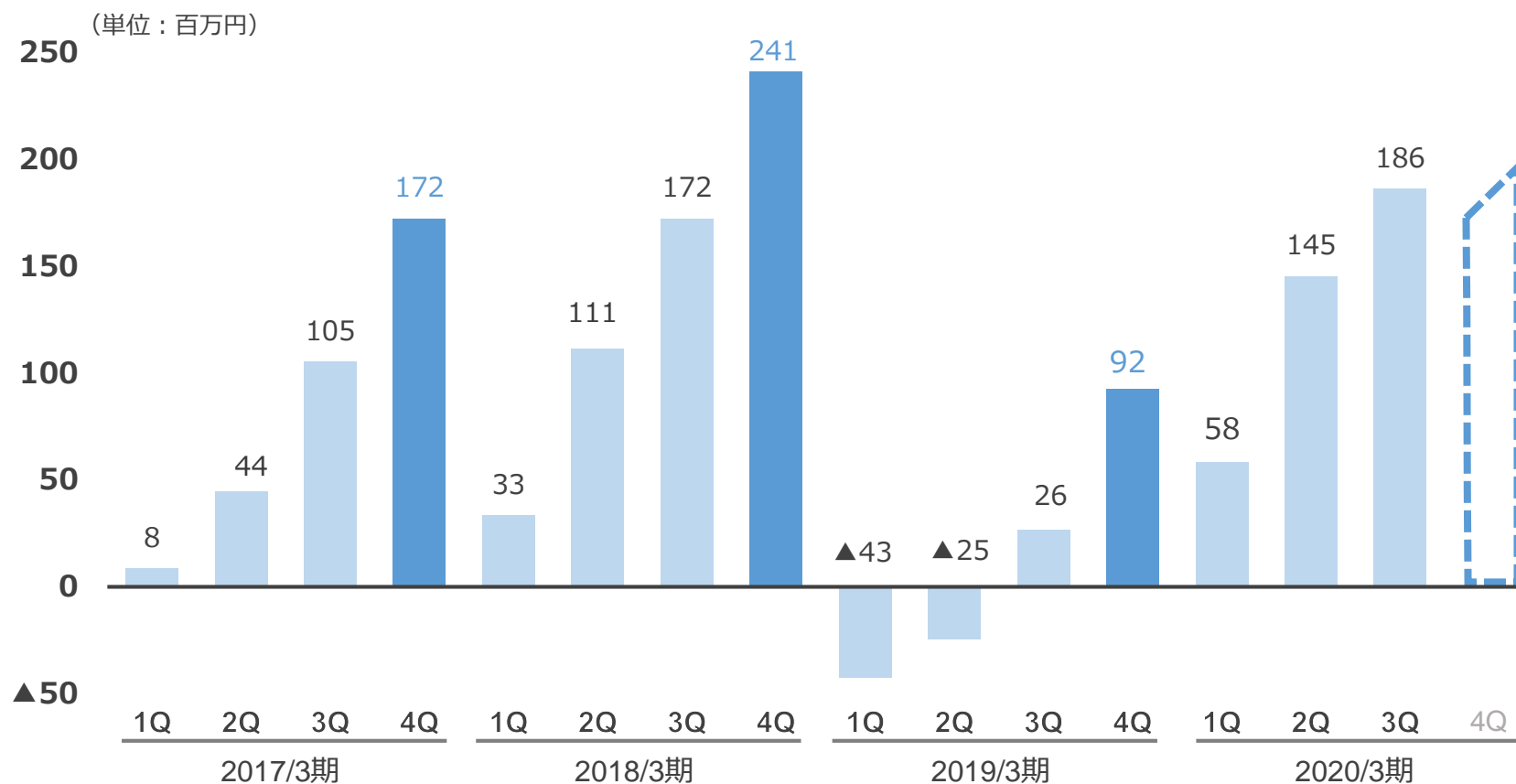
売上高（四半期累計期間）





- ✓ 期末までのレコードブック開業予定やWebソリューション事業の見込案件数、在宅サービス事業の有資格者人員数などの直近の動向を鑑み、第4四半期の利益幅は前期までと比較して縮小する見通し
- ✓ 特に地方で新規加盟店を獲得するための施策を第4四半期以降に順次実施

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

⇒増店向けプラン提案など既存の加盟店を支援するための本部体制強化を推進

大阪に続く地方拠点整備を検討

⇒主に地方の新規加盟店募集に係るマーケティング手法改革を検討中

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

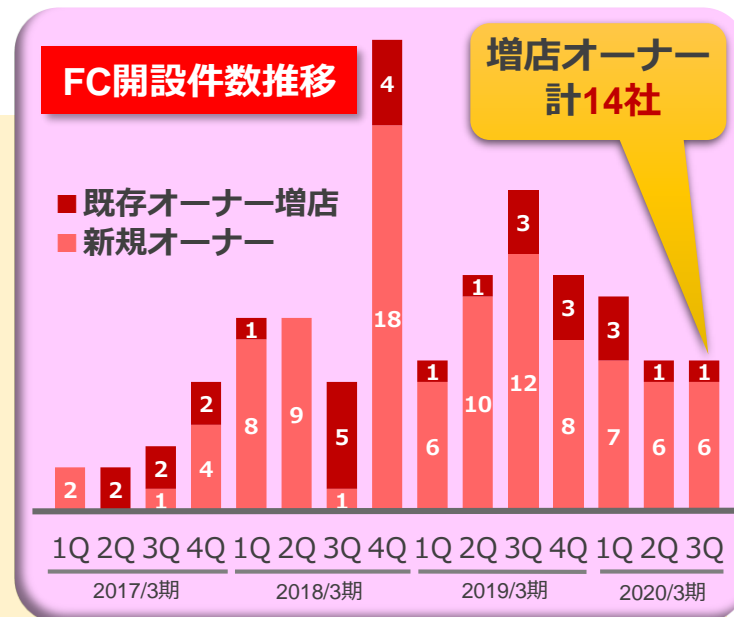
⇒第3四半期までの出店数 **24店舗**（閉店数 4店舗）

⇒2019年4月 北海道、7月 石川県、8月 三重県、11月 青森県に初出店  
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

利用者満足度の更なる向上から収益性の向上へ

⇒FC店においても加算取得が進み、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3四半期までに新たにキューピー等大手に提供を開始  
新規獲得件数目標には未達の見通しも、既存顧客向けにサービスを拡充
- ▶ **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**  
⇒ 当期中の成果を分析し、更なる受注拡大に向けた体制強化を検討中

## ■ 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  
⇒ 体制が整い次第、一部の直営店からテストを開始予定

---

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](mailto:ir@iif.jp)