



2019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>

2018年8月14日



前年同四半期比で増収 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	:	803	百万円	(5	百万円	↑)
営業利益	:	▲43	百万円	(76	百万円	↓)
四半期純利益	:	▲34	百万円	(60	百万円	↓)

業績の主な要因

- レコードブック事業が堅調に推移し全体として増収を継続
- Webソリューション事業は減収、全体の減益にも影響
- 当期の重点方針に掲げている来期以降の事業拡大・加速等に向けた先行投資を計画通り実行。営業利益以下の段階利益は減少

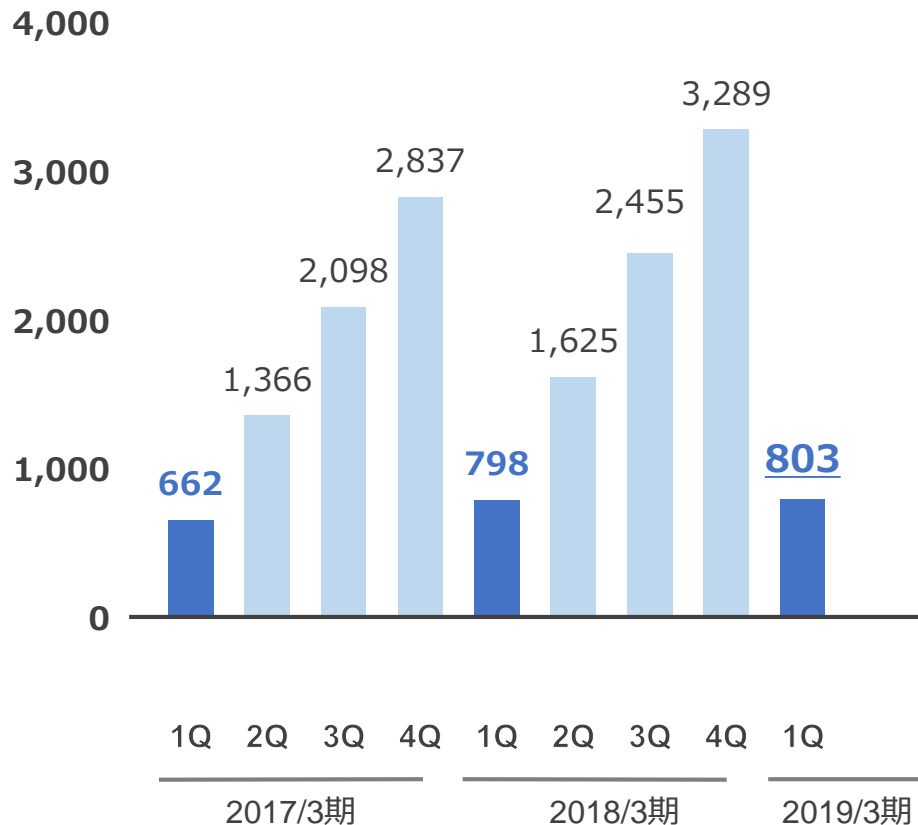
通期予想達成に向け下期にかけて収益改善へ

(単位：百万円)	2018/3期 1Q	2019/3期 1Q	増減額	2019/3期 通期予想
売上高	798	803	+5	3,751
営業利益	33	▲43	▲76	286
(営業利益率)	(4.2%)	(▲5.4%)	(▲9.6P)	(7.6%)
経常利益	32	▲43	▲76	290
(経常利益率)	(4.1%)	(▲5.4%)	(▲9.5P)	(7.7%)
四半期純利益	26	▲34	▲60	190
(純利益率)	(3.3%)	(▲4.2%)	(▲7.6P)	(5.1%)

- ✓ 売上高はレコードブックの出店増加により増収を継続
- ✓ 営業利益は事業の特性上、毎年下期偏重傾向となっており
期末に向けては売上の増加に伴い改善される見通し

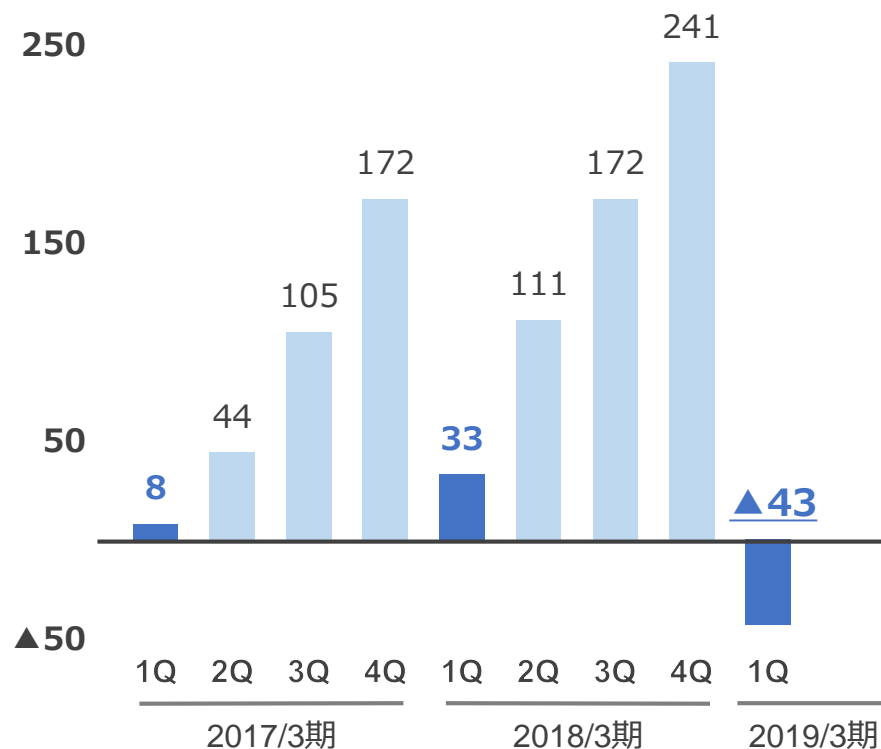
(単位：百万円)

売上高

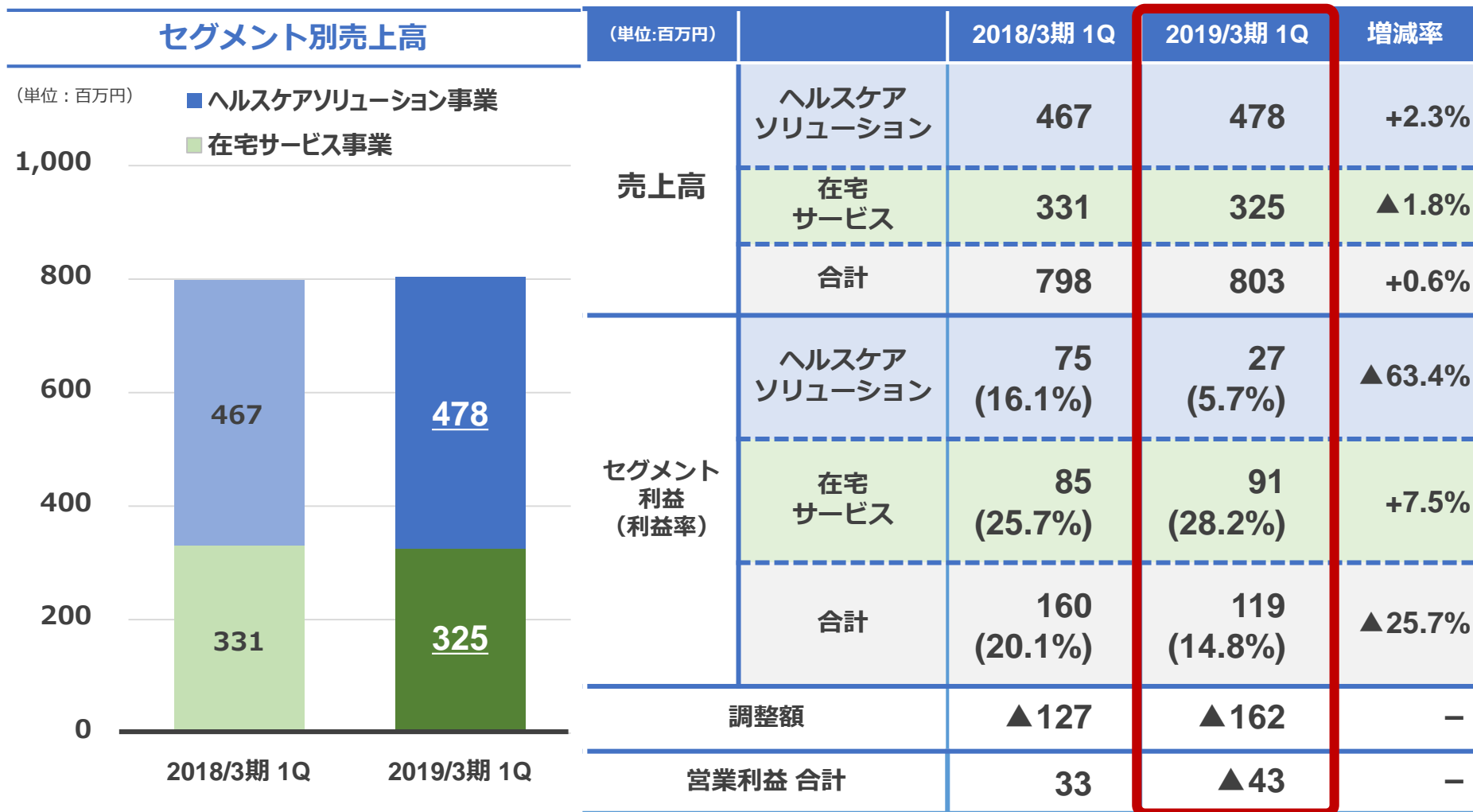


(単位：百万円)

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



レコードブックが堅調に推移、全体としても+2.3%の増収

⇒FC店増加による伸びが直営店3店舗減少の影響を吸収し増収を継続

(単位：百万円)

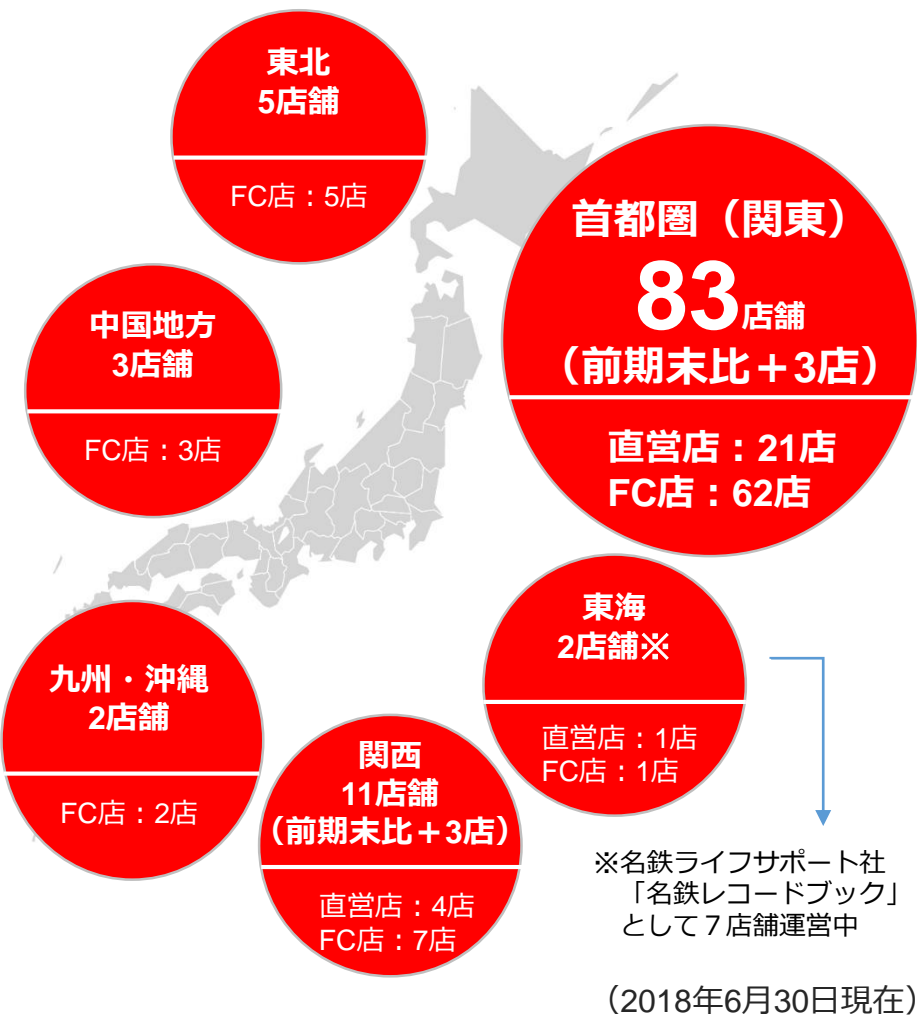
	2018/3期 1Q		2019/3期 1Q		前年同期比	
	売上高	構成比	売上高	構成比	増減額	増減率
レコードブック	335	71.7%	360	75.4%	+25	+7.6%
Webソリューション	82	17.7%	62	13.0%	▲20	▲24.8%
(内訳) シルバーマーケティング	54	11.6%	30	6.3%	▲23	▲44.1%
仕事と介護の両立支援	28	6.1%	31	6.7%	+3	+12.0%
その他 (ケアサプライ+新規事業)	49	10.6%	55	11.6%	+7	+12.0%
ヘルスケアソリューション事業合計	467	100%	478	100%	+10	+2.3%

- ✓ **前年同四半期末と比較して**
フランチャイズ店舗は44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
⇒ **フランチャイズからの収入は店舗数の増加に比例して順調に推移**
(+54百万円)した一方、直営店減少等による収入減(▲29百万円)
が影響したため増加率は低下

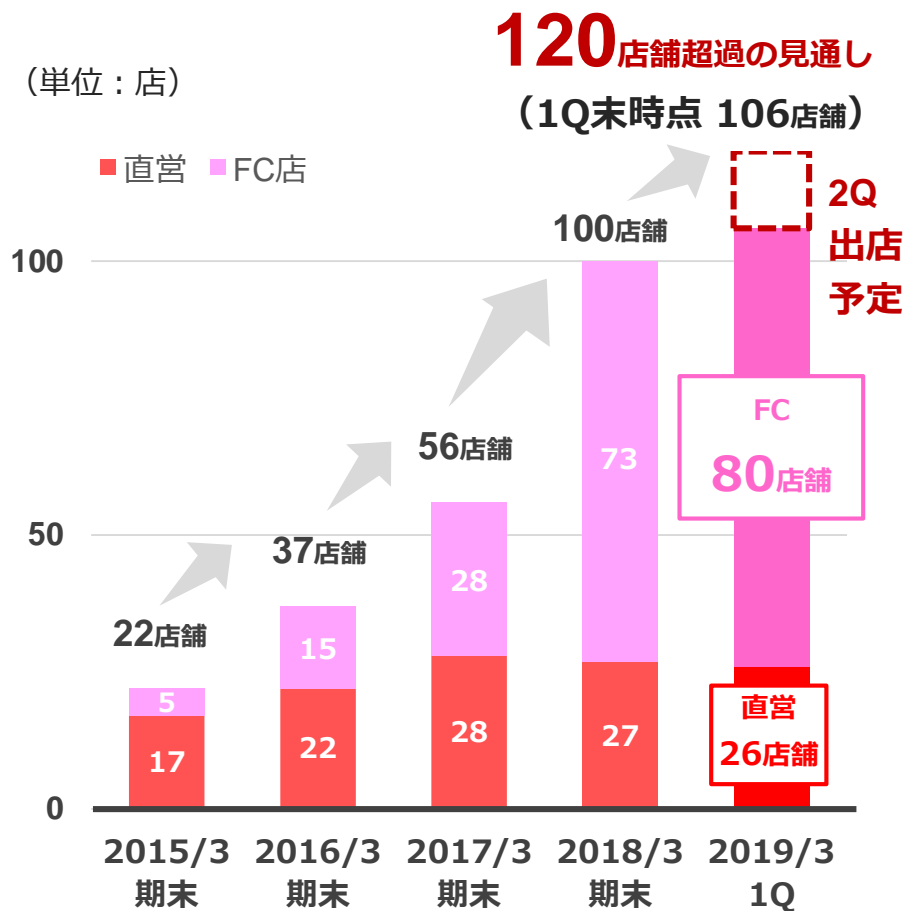
- ✓ **期末に向けてはフランチャイズのさらなる店舗数増加と稼働率の**
向上によって増収を続ける見込み
⇒ **全国展開に向け、増店スピードの向上に向けた体制作りを進める**

- ✓ **一方で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**
⇒ **下期から新たな加算の取得に向け、サービス内容を精査中**

2019年3月末に160店舗超達成に向け F C店舗を中心に出店を加速



レコードブック店舗数推移



✓ **シルバーマーケティング支援**

**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を
当四半期では受注できず**

案件数は前年同四半期比で増加し、それ以外は概ね計画通り推移

**⇒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
全体の減益にも影響**

(メディカルソリューション分野)

当四半期までの人員増強により新商品の開発に着手

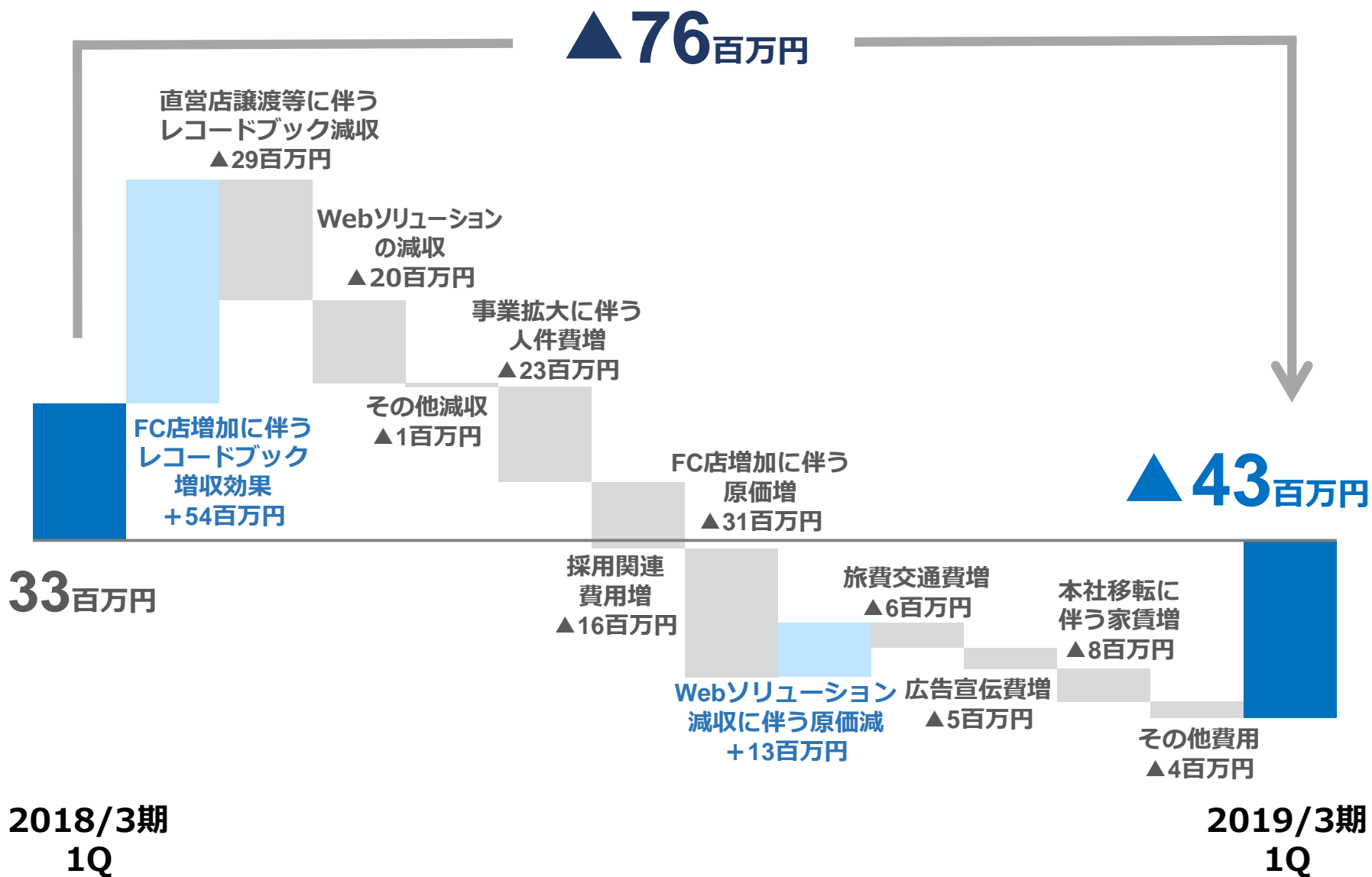
⇒新たな収入源の確保に向けての動きを加速

✓ **仕事と介護の両立支援**

既存顧客に対するアプローチは順調に推移し、前年同四半期比で増収

**⇒当四半期での成果は現れていないものの、当期からのマーケティング
手法の見直しにより、期末にかけて新規顧客の確保を見込む**

営業利益増減分析



2019年3月期通期 業績見通し

2019年3月期通期業績見通しは5月15日開示時点より変更なし

- ✓ レコードブックの出店加速とWebソリューション事業の顧客増加により、過去最高売上高と利益を更新する見込み
- ✓ スマートタイムズの事業化に向けた更なるテスト・投資を実施
- ✓ 来期以降の事業拡大・加速等に向けた先行投資を実施

(単位：百万円)	2018/3期	2019/3期 予想	前期比 増減率
売上高	3,289	3,751	+14.0%
営業利益 (営業利益率)	241 (7.4%)	286 (7.6%)	+18.6%
経常利益 (経常利益率)	278 (8.5%)	290 (7.7%)	+4.2%
当期純利益 (純利益率)	185 (5.7%)	190 (5.1%)	+2.5%

ヘルスケア
ソリューション

レコードブック店舗数の拡大

- ・フランチャイズを中心とした全国展開のさらなる加速

Webソリューション

- ・仕事と介護の両立支援において、新規顧客開拓強化

在宅サービス

安定収益基盤として着実に業績を確保

(単位：百万円)

	2018/3期		2019/3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	1,989	+15.9%	2,436	+22.5%
レコードブック	1,450	+31.0%	1,810	+24.8%
Webソリューション	330	+32.8%	395	+19.6%
その他 (ケアサプライ+新規事業)	208	+6.3%	231	+11.0%
在宅サービス事業	1,300	+1.5%	1,314	+1.1%

四国旅客鉄道（株）とレコードブックの共同事業を開始



四国におけるグループの持つブランドカ

リハビリ型デイサービスの豊富な経営ノウハウ

四国エリアでの店舗展開を通じ、シニア向けビジネスの創出・拡大へ

※将来的には、四国旅客鉄道がフランチャイジーとして運営を行っていく方針



2018年8月1日



四国第1号店

JR四国レコードブック栗林駅前 OPEN



詳細はHPを
ご覧ください

<https://jr-shikoku.recordbook.jp/>

保険適用外の新規事業 アクティブシニア向けヘルスケアフィットネス&コミュニティ
スマートタイムズ 事業化に向け2号店オープン



スマートタイムズは、介護保険を使わない主にアクティブシニアを対象に、レコードブックで培った運動ノウハウを利用した「フィットネス」と、併設したコミュニティスペースを使った趣味活動を支援する「カルチャースクール・セミナー」などを開催することで、お客様の健康寿命延伸と人生の「Golden Age」（黄金期）をよりアクティブに過ごしていただくことを目指します。



2号店のテスト結果を踏まえ事業モデルを確立

2号店
SMART TIMES 旗の台
2018年8月1日 プレオープン



☞ 詳細はHPを
ご覧ください

<http://smartimes.jp/>

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
 - ⇒人員の増強等を進めた一方で、前期末の開業数増加への対応や新体制の連携などで課題を残し、当四半期は開業予定の遅延が発生
 - ⇒契約自体は伸びているが、期末に向けさらなる増店を目指し効率的な営業活動を継続
- ✓地方における地元有力企業との協業
 - ⇒名古屋鉄道に加え、新たにJR四国と共同事業を開始
(JR四国レコードブックを8月：栗林駅前、9月：丸亀駅前に2店舗開業)

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
 - ⇒当期よりマーケティング手法を見直し、営業体制を強化したことにより下期にかけて獲得スピードを加速
- ✓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
 - ⇒当四半期における具体的成果は乏しく計画が遅延
 - ⇒当四半期中に人員を増強しメディカルソリューション分野の事業開発を加速

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
⇒「スマートタイムズ旗の台」を9月より正式オープン
- ✓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

新規投資等

- ✓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
⇒研修センターの設立が完了、6名を配置し運用開始。今後は研修センターを活用して効率良く人材育成を進められる体制が整い、全国展開をさらに加速
- ✓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⇒社内に特別プロジェクトを設置し具体策を検討中
- ✓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56名の増加
⇒当初計画の人員増強は概ね完了、採用関連費用の増加は抑制の見通し

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