



2019年3月期 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5月15日



売上高は過去最高を更新 利益は先行投資費用等の影響により減少

() 内前年同期差額

売上高	:	3,363	百万円	(73	百万円	↑
営業利益	:	92	百万円	(149	百万円	↓
当期純利益	:	64	百万円	(121	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並みの大型案件がなくなり減収減益
- 事業拡大に向けた人件費等の増加により全体としても減益

ヘルスケアソリューション事業

在宅サービス事業

48.3% 1,624百万円

37.5% 1,260百万円

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
2019年3月期

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

わかるがいご
相談センター

275百万円

8.2%

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
CARE MANAGEMENT ONLINE

仕事と介護の両立支援サイト

わかるがいご Biz

6.0% 202百万円

ケアサプライ事業+新規事業

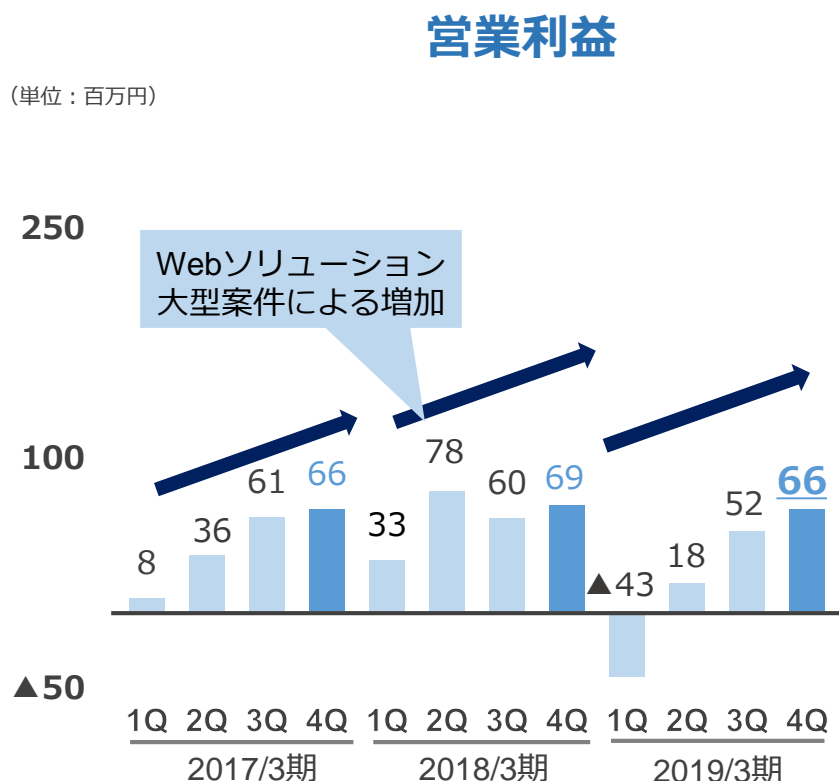
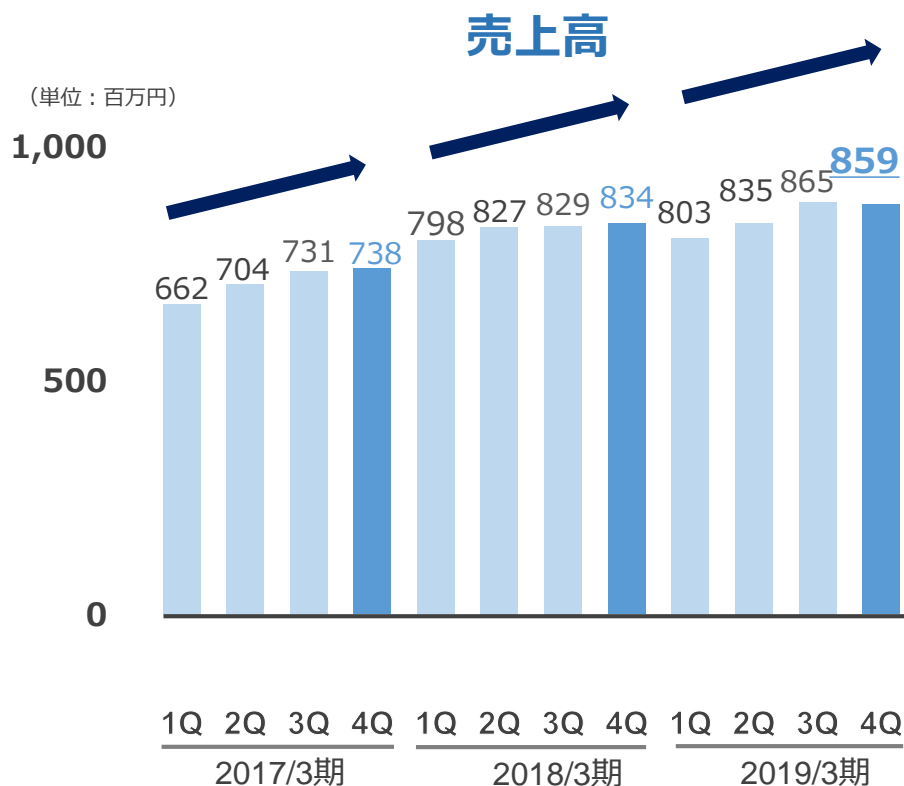
福祉用具のレンタル・販売



レコードブック事業が成長をけん引 一方で当期重点方針であった先行投資も実施し利益が減少

(単位：百万円)	2018/3期	2019/3期	前期比 増減率	増減要因・トピックス
売上高	3,289	3,363	+2.2%	<ul style="list-style-type: none"> レコードブック事業 前期比+174百万円 (店舗数+44店舗) Webソリューション事業 前期比▲55百万円
営業利益 (営業利益率)	241 (7.4%)	92 (2.8%)	▲61.7%	<ul style="list-style-type: none"> 人件費 前期比+115百万円 (社員の処遇見直し(賞与増額等)も実施) 利益率の高いレコードブック直営店や Webソリューションの収入が減少
経常利益 (経常利益率)	278 (8.5%)	103 (3.1%)	▲62.8%	<ul style="list-style-type: none"> 営業外収益：事業譲渡益12百万円を計上 (直営店→名鉄ライフサポートへの譲渡等) 前期比▲32百万円
当期純利益 (純利益率)	185 (5.7%)	64 (1.9%)	▲65.3%	<ul style="list-style-type: none"> 特別損失：減損損失10百万円を計上 (関西地区のレコードブック2店舗) 税引前利益の減少に伴い法人税等が減少

- ✓ レコードブックのFC新規出店数は前期並みとなるも、既存店のロイヤルティ収入積み上げもあり、年間では過去最高売上を更新
- ✓ 四半期毎に営業利益が増加し、第4四半期（1～3月）は前期並みの水準まで回復



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	2019/3期	増減率
売上高	ヘルスケアソリューション	1,989	2,102	+5.7%
	在宅サービス	1,300	1,260	▲3.0%
	合計	3,289	3,363	+2.2%
セグメント利益 (利益率)	ヘルスケアソリューション	375 (18.9%)	255 (12.2%)	▲32.0%
	在宅サービス	337 (26.0%)	349 (27.7%)	+3.5%
	合計	713 (21.7%)	605 (18.0%)	▲15.1%
調整額		▲471	▲513	-
営業利益 合計		241	92	-

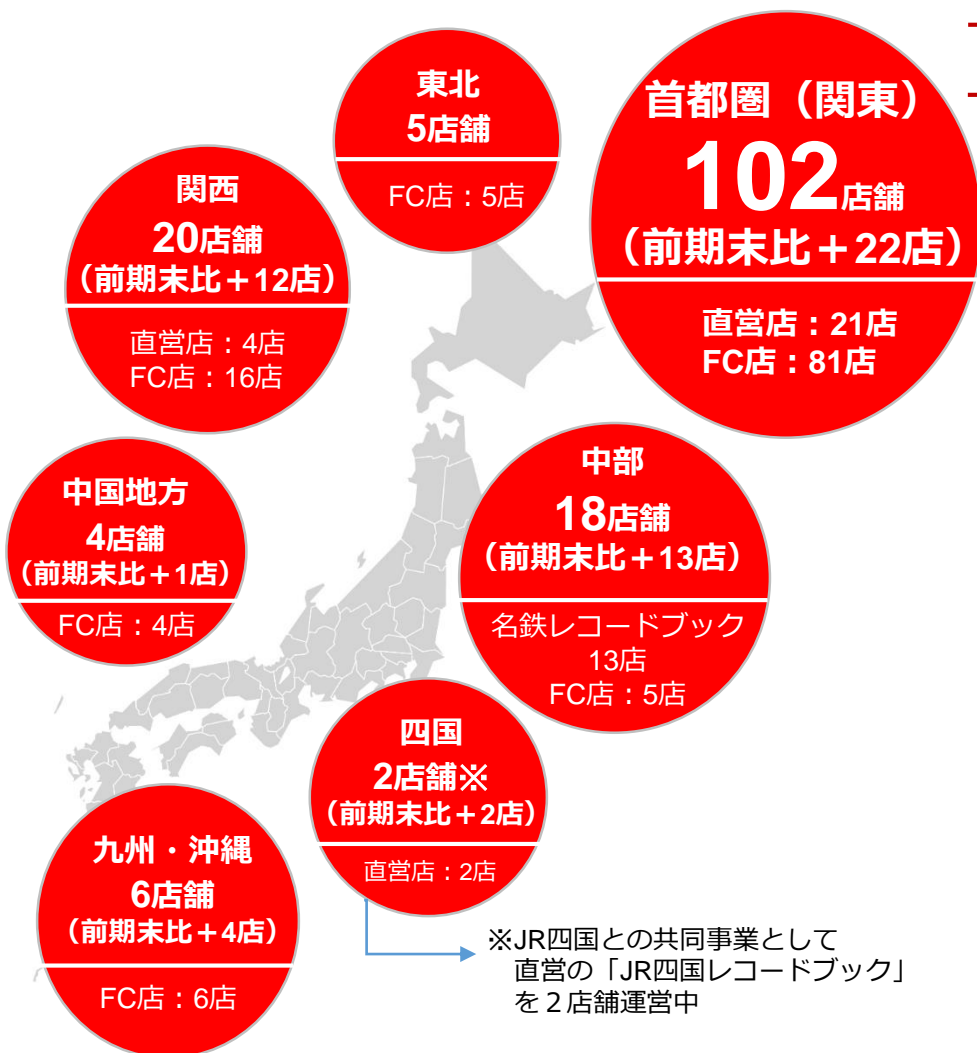
レコードブックがFC店の増加により2桁成長を継続 ⇒直営店の譲渡やWebソリューションの減収等の影響を吸収し+5.7%の増収

(単位：百万円)

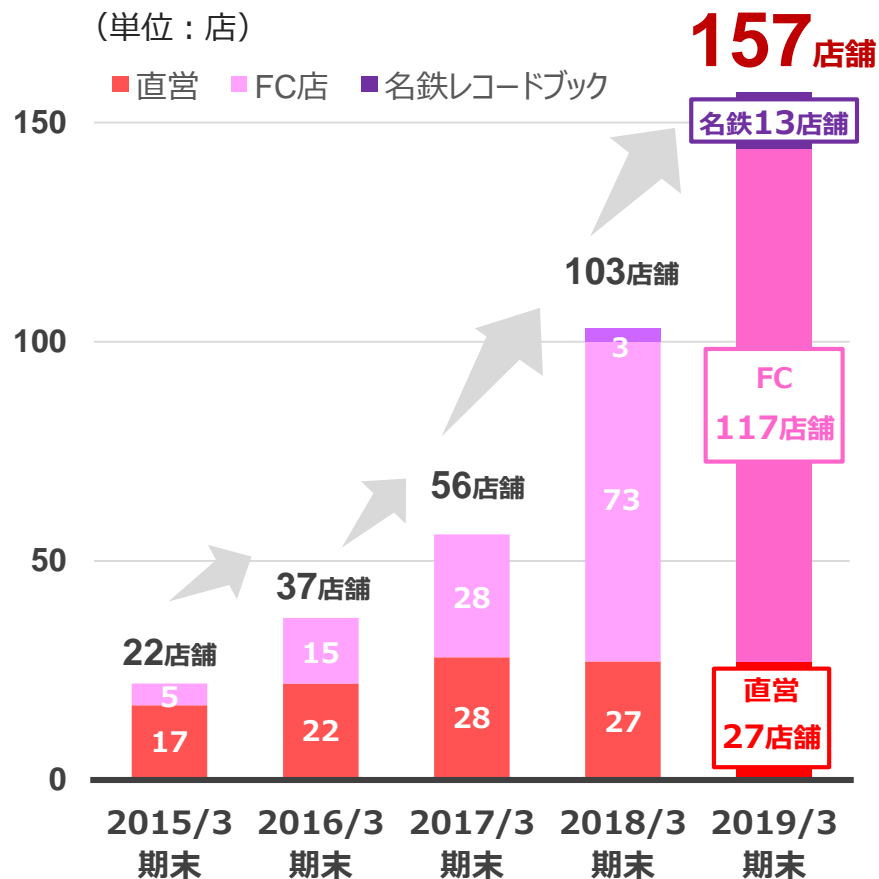
	2018/3期		2019/3期		前年同期比	
	売上高	構成比	売上高	構成比	増減額	増減率
レコードブック	1,450	72.9%	1,624	77.3%	+174	+12.0%
Webソリューション	330	16.6%	275	13.1%	▲55	▲16.6%
(内訳) シルバーマーケティング	213	10.7%	130	6.2%	▲83	▲39.0%
仕事と介護の両立支援	116	5.9%	145	6.9%	+28	+24.1%
その他 (ケアサプライ+新規事業)	208	10.5%	202	9.6%	▲6	▲3.0%
ヘルスケアソリューション事業合計	1,989	100%	2,102	100%	+113	+5.7%

レコードブック・ブランド全体で150店舗超に成長

⇒当期中に新たにフランチャイズ44店舗、名鉄レコードブック10店舗が増加



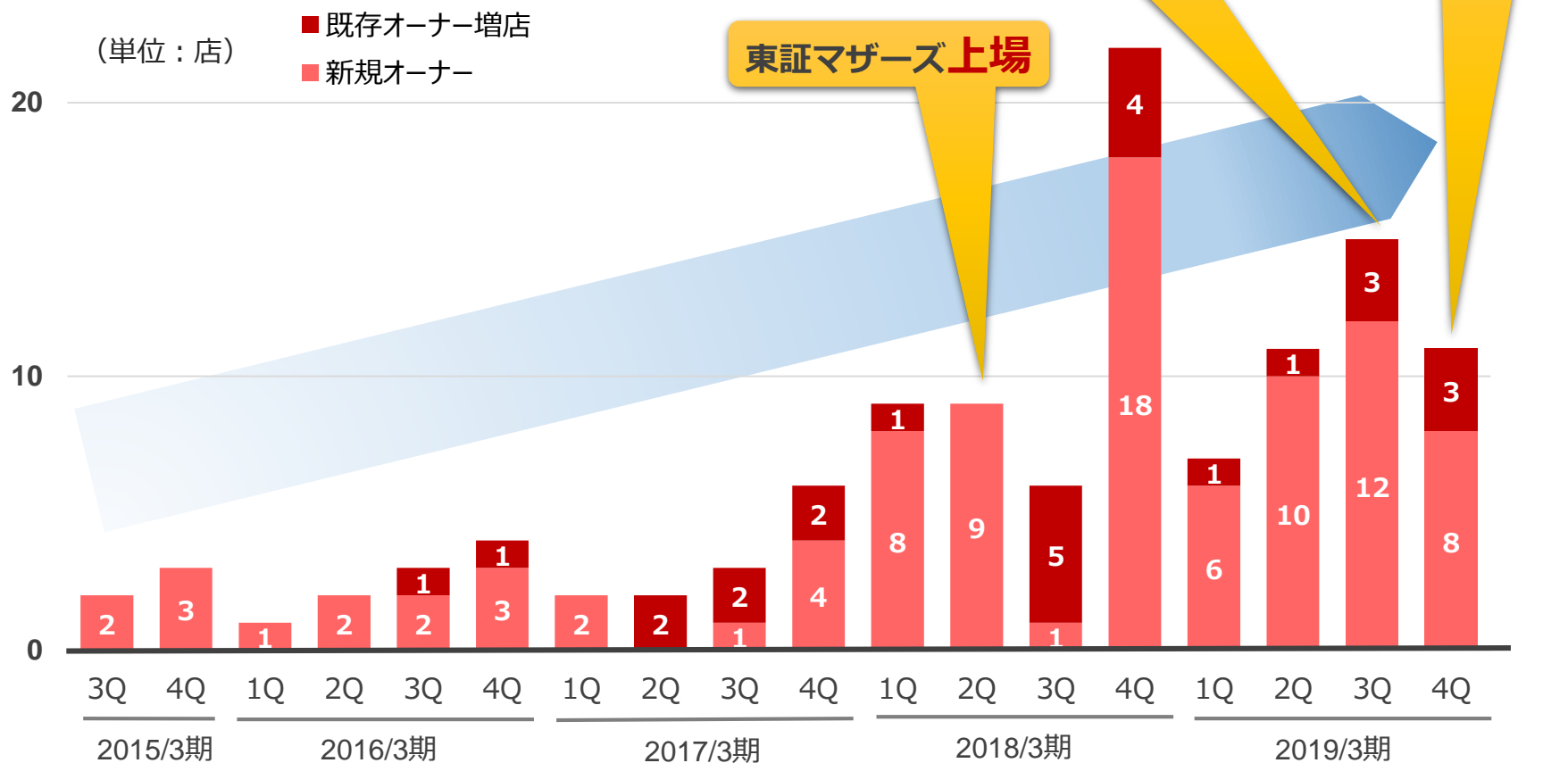
レコードブック店舗数推移



(2019年3月末現在)

既存オーナーによる増店も貢献し開設件数は増加 当期末には増店オーナーが10社に到達

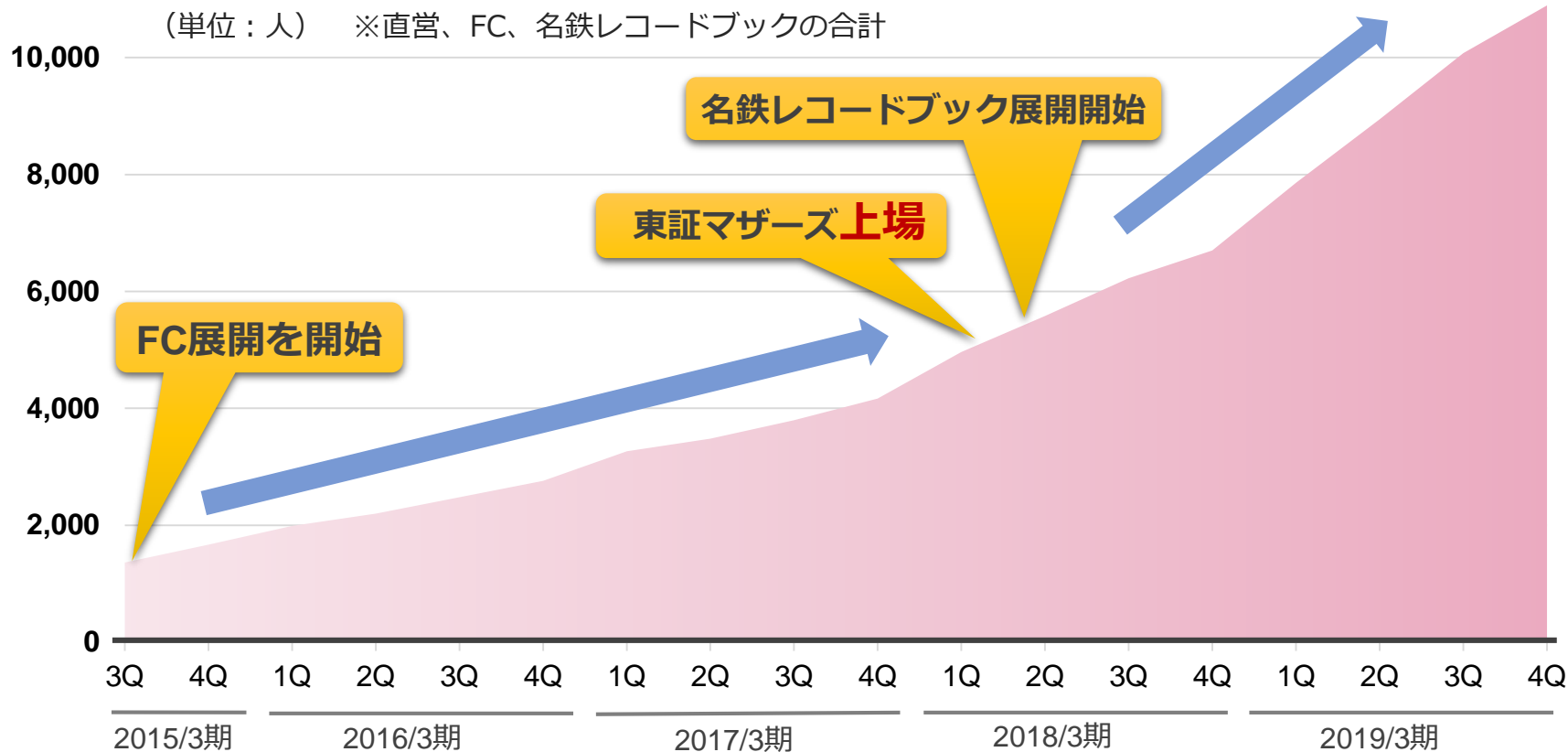
レコードブック フランチャイズ開設件数推移



月間利用者数※が初めて1万人を突破 当期中にご利用いただいた延べ人数は約62万人！

※月に1回以上ご利用いただいているアクティブユーザ数

レコードブック 月間利用者数推移

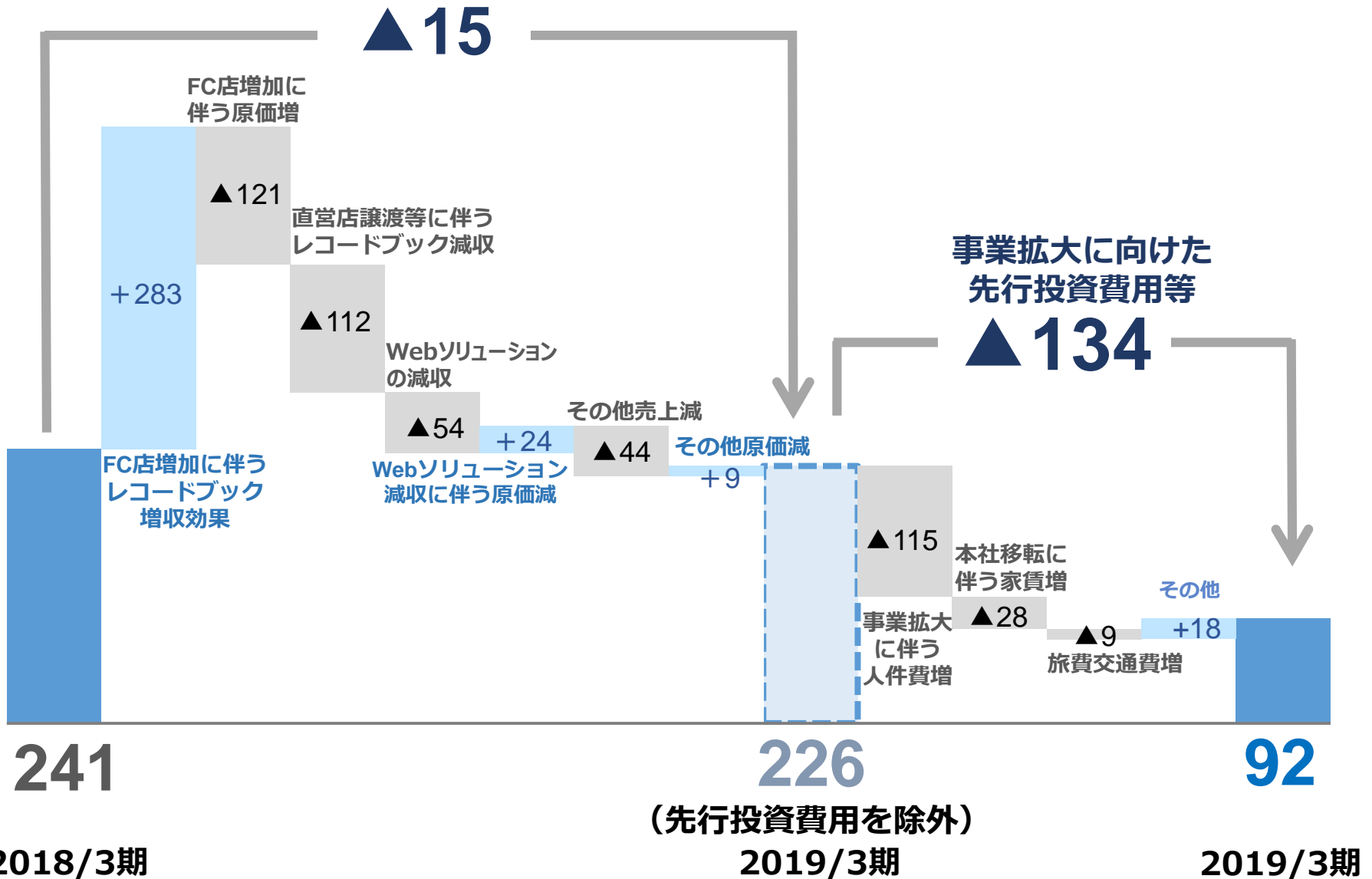


レコードブック事業

- ✓ 前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店舗化等に伴い期中平均で2.5店分の減少
⇒フランチャイズ店舗の当期の増店数は当初計画を未達
⇒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
⇒下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し算定率の上昇に伴い単価も増加
⇒年度末では概ね報酬改定前の水準まで回復

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
⇒下期にかけて受注件数は増加傾向へ
⇒メディカルソリューション分野でサービス開発を進め受注を開始



2020年3月期 業績見通し

- ✓ レコードブック フランチャイズ年間50店舗超の開業へ再チャレンジ
- ✓ Webソリューション事業のメディカル分野を本格展開へ
- ✓ 上記の加速に向けた体制の強化、仕組化のための投資に集中投下

(単位：百万円)	2019/3期 実績	2020/3期 予想	前期比 増減率
売上高	3,363	3,502	+4.2%
営業利益 (営業利益率)	92 (2.8%)	170 (4.9%)	+84.4%
経常利益 (経常利益率)	103 (3.1%)	186 (5.3%)	+79.4%
当期純利益 (純利益率)	64 (1.9%)	120 (3.5%)	+87.2%

ヘルスケアソリューション事業

1,955百万円

55.8%(前期比+7.5P)

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

2019/3期

在宅サービス事業

30.7%(前期比▲6.8P) 1,074百万円

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

わかるかいぞ
相談センター

5.5%(前期比▲0.5P)

ケアサプライ事業+新規事業

福祉用具のレンタル・販売

193百万円



8.0%(前期比▲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

279百万円

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

わかるかいぞ Biz

ヘルスケア
ソリューション

レコードブック

- ・フランチャイズ年間契約数および開業数で過去最高を見込む

Webソリューション

- ・既存事業の受注拡大、新たなメディカル分野の事業化に向け注力

在宅サービス

新たな投資は最小限に抑えつつ一定の利益を確保

(単位：百万円)

	2019/3期		2020/3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	2,102	+5.7%	2,427	+15.5%
レコードブック	1,624	+12.0%	1,955	+20.4%
Webソリューション	275	▲16.6%	279	+1.3%
その他 (ケアサプライ+新規事業)	202	▲3.0%	193	▲4.4%
在宅サービス事業	1,260	▲3.0%	1,074	▲14.8%

主力のヘルスケアソリューション事業に経営資源を集中的に投下 前期の先行投資の成果も徐々に実現へ

レコードブック事業

2019年3月期



2020年3月期

- ▶ 業務効率化、営業強化を目的に大阪に拠点となる事務所を開設
- ▶ FC全国展開を見据えた人員増強（正社員数 前期末比25名増）
- ▶ 介護報酬改定に伴う単価減少
⇒直営店でサービス内容改善による新たな加算を取得し単価上昇
- ▶ 研修センターの設立、Web会議システムをFC全店舗に導入、サポートを一元的に請け負うコンタクトセンターを設置
⇒人材育成や品質向上を担う

- ▶ フランチャイズ店舗の拡大加速
⇒既存オーナーの増店を強化
⇒更なる地方拠点整備を検討
⇒開業遅延をなくす管理体制、工程の見直しを実施
⇒年間50店舗超の増店へ再チャレンジ
(2019/3期実績 44店舗)
- ▶ 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

Webソリューション事業

2019年3月期



2020年3月期

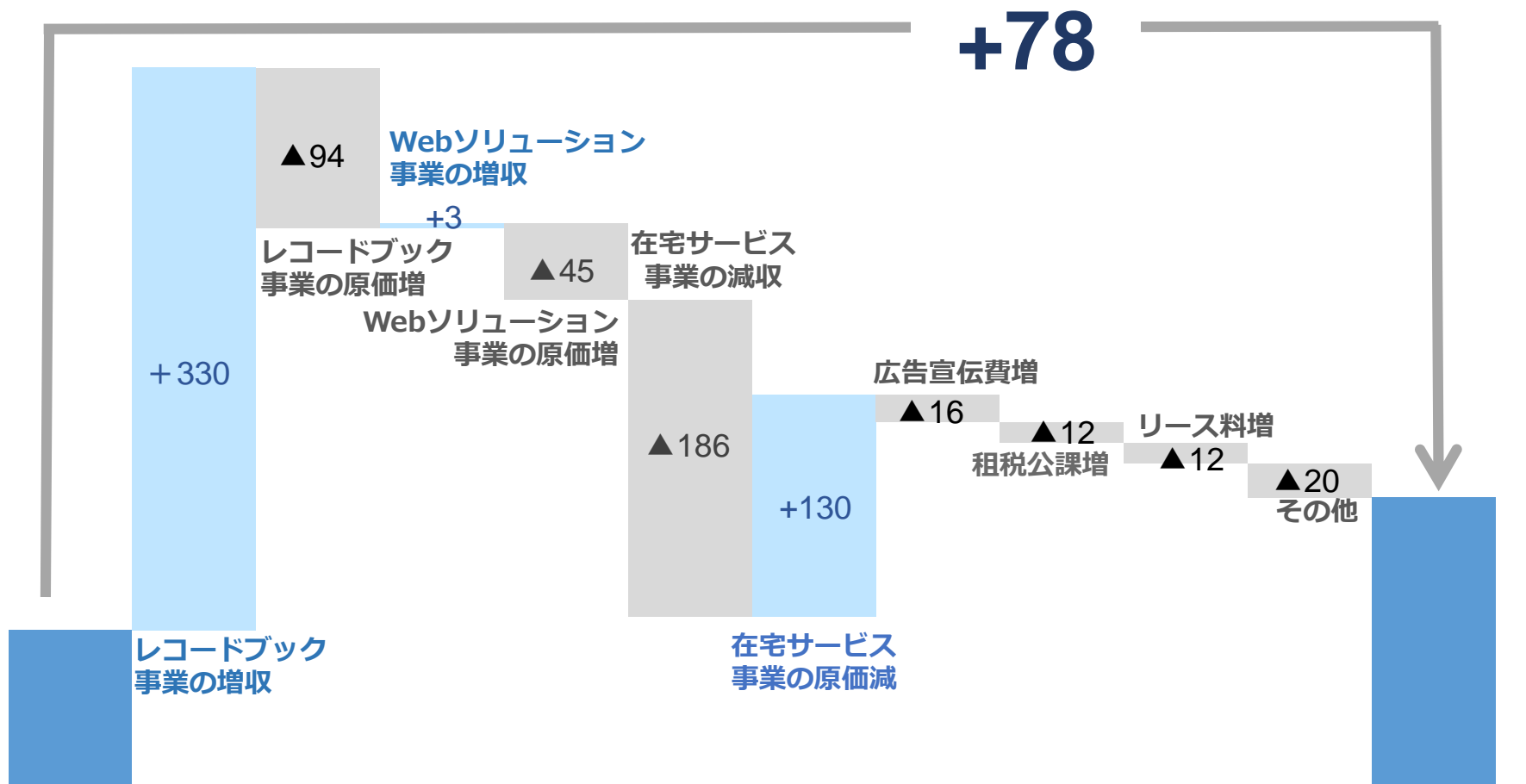
- ▶ 仕事と介護の両立支援
⇒マーケティング手法の見直しに着手し新規獲得件数は年間19社
- ▶ シルバーマーケティング支援
⇒ケアマネジメント・オンライン会員数の増加策を進め、強固な会員基盤を活用したメディカルソリューション分野の商品開発

- ▶ 仕事と介護の両立支援
⇒新顧客獲得スキームを確立、サイトのコンテンツも充実させ、新規件数年間25社を目標
- ▶ 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を目指し新サービスを投入、営業を強化

新規事業

- ▶ アクティブシニアを対象とした保険適用外のスマートタイムズをテスト運営
- ▶ 店舗での物販等の展開を検討

- ▶ スマートタイムズ店舗でのテスト結果を検証
- ▶ これまでの経営資源を活用した保険適用外サービスの形を検討



+78

92
2019/3期

170
2020/3期
(予想)

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行 及び株主還元を図るため自己株式の取得を実施

取得の概要（2019年5月15日付取締役会決議の内容）

取得対象株式の種類	当社普通株式
取得する株式の総数	130,000株（上限） （発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合2.40%）
株式の取得価額の総額	1億円（上限）
取得期間	2019年5月16日～2019年6月26日（予定）
取得方法	東京証券取引所における市場買付

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