



2023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>



■ 2023年3月期 第1四半期業績

レコードブック事業

- ✓ 利用者数は、長引く感染症の影響を背景として健康二次被害を予防するための対策が求められるなど、高齢者の運動習慣の重要性への理解が浸透し、増加基調で推移。全体として前年同期比で総店舗数が増加し売上高、営業利益とも増加

Webソリューション事業

- ✓ メディカルソリューション分野での営業活動を強化しており、当四半期に複数案件の新規受注を獲得

在宅サービス事業

- ✓ 会社分割により、在宅サービス事業等を期首より連結子会社のカンケイ舎に承継。前期までの感染拡大による利用者数落ち込みの影響が残っていることに加え、分社化に伴う独自施策等の推進による費用面の増加もあり、営業利益は前年同期比でやや減少

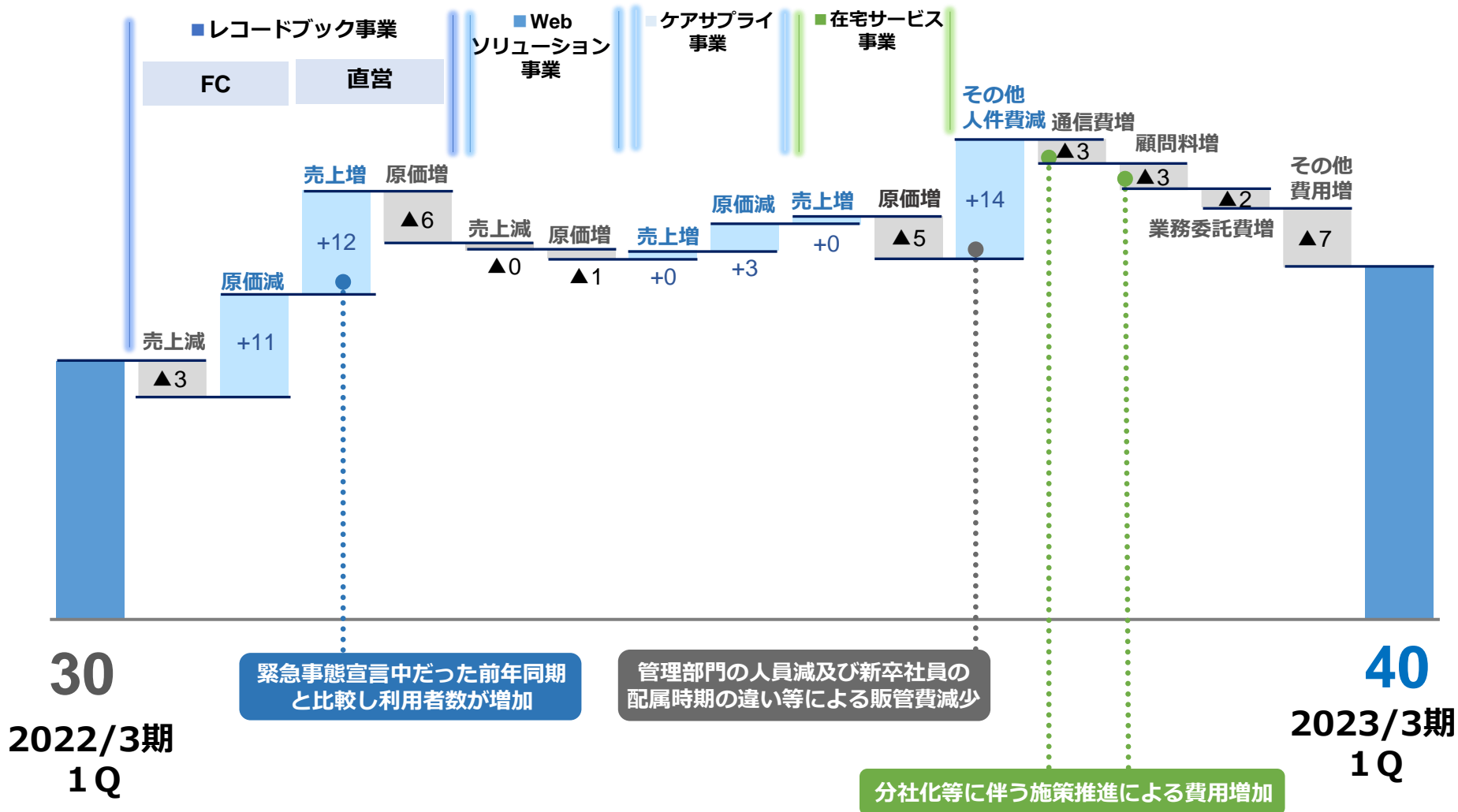
■ 2023年3月期 通期見込

- ✓ 当第1四半期の進捗は概ね計画通りに推移し、2022年5月13日公表の通期業績予想を据え置き
- ✓ 通期見通しは、感染拡大の波を考慮せず利用者数等の増減に影響を受けない前提のもと算出。7月以降の感染再拡大による影響も懸念されるため、今後の動向を注視してまいります

2023年3月期 第1四半期業績

単位：百万円 ()内は利益率	2022/3期 1Q 実績	2023/3期 1Q 実績	増減率
売上高	1,043	1,052	+0.8% レコードブック+8
営業利益	30 (3.0%)	40 (3.9%)	+32.7% レコードブック+12、ケアサプライ▲2、在宅サービス▲17、本社+16
経常利益	91 (8.8%)	48 (4.6%)	▲46.8% 【営業外収益の減少理由】 助成金等収入▲45
親会社株主に帰属する 四半期純利益	60 (5.8%)	26 (2.5%)	▲56.0% 【特別損失の増加理由】 減損損失+7
ROE (%) ※	22.9	8.5	
EPS (円)	11	4	

※ 2022/3のROEは、連結初年度のため期末自己資本に基づき算定

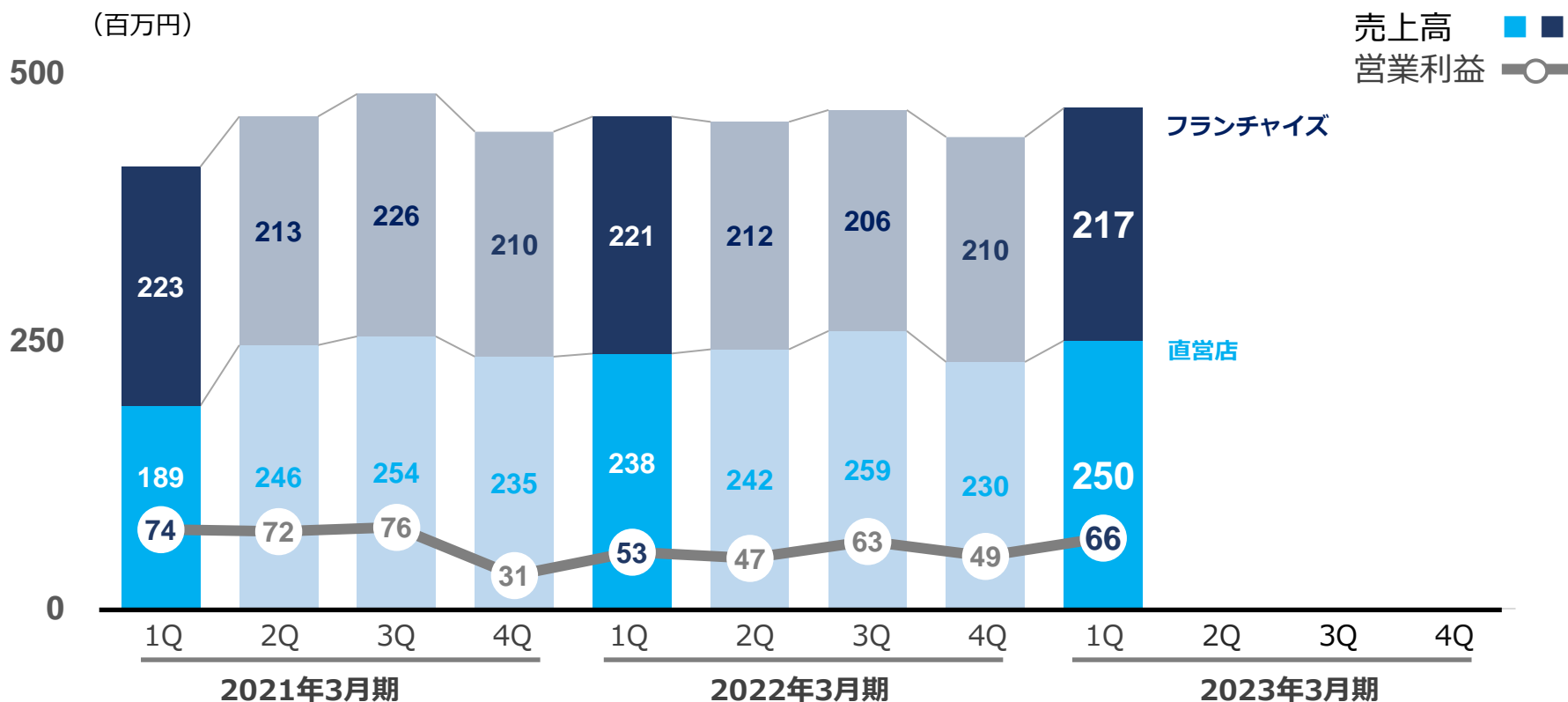


2023年3月期 第1四半期 セグメント別業績

(単位：百万円)	2022/3期 1Q			2023/3期 1Q			増減額	
	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	720	69.1%	79	729	69.3%	89	+8	+10
レコードブック	459	44.0%	53	468	44.5%	66	+8	+12
直営店	238	22.8%	15	250	23.8%	22	+12	+7
FC店	221	21.2%	38	217	20.7%	43	▲3	+4
Webソリューション	51	5.0%	6	50	4.8%	7	▲0	+0
シルバーマーケティング	18	1.8%		17	1.7%		▲0	
仕事と介護の両立支援	32	3.2%		31	2.9%		▲1	
メディカル	—	—		1	0.2%		+1	
ケアサプライ	210	20.1%	18	210	20.0%	16	+0	▲2
■在宅サービス事業	322	30.9%	100	323	30.7%	83	+0	▲17
通所介護	115	11.0%	35	109	10.4%	25	▲5	▲10
訪問介護	129	12.4%	47	126	12.0%	35	▲3	▲12
居宅介護支援	78	7.5%	17	87	8.3%	22	+8	+5
調整額	—	—	▲148	—	—	▲131	—	+16
合計	1,043	100%	30	1,052	100%	40	+8	+10

売上高 468百万円（前年同期比+1.9%）

営業利益 66百万円（同+23.2%）

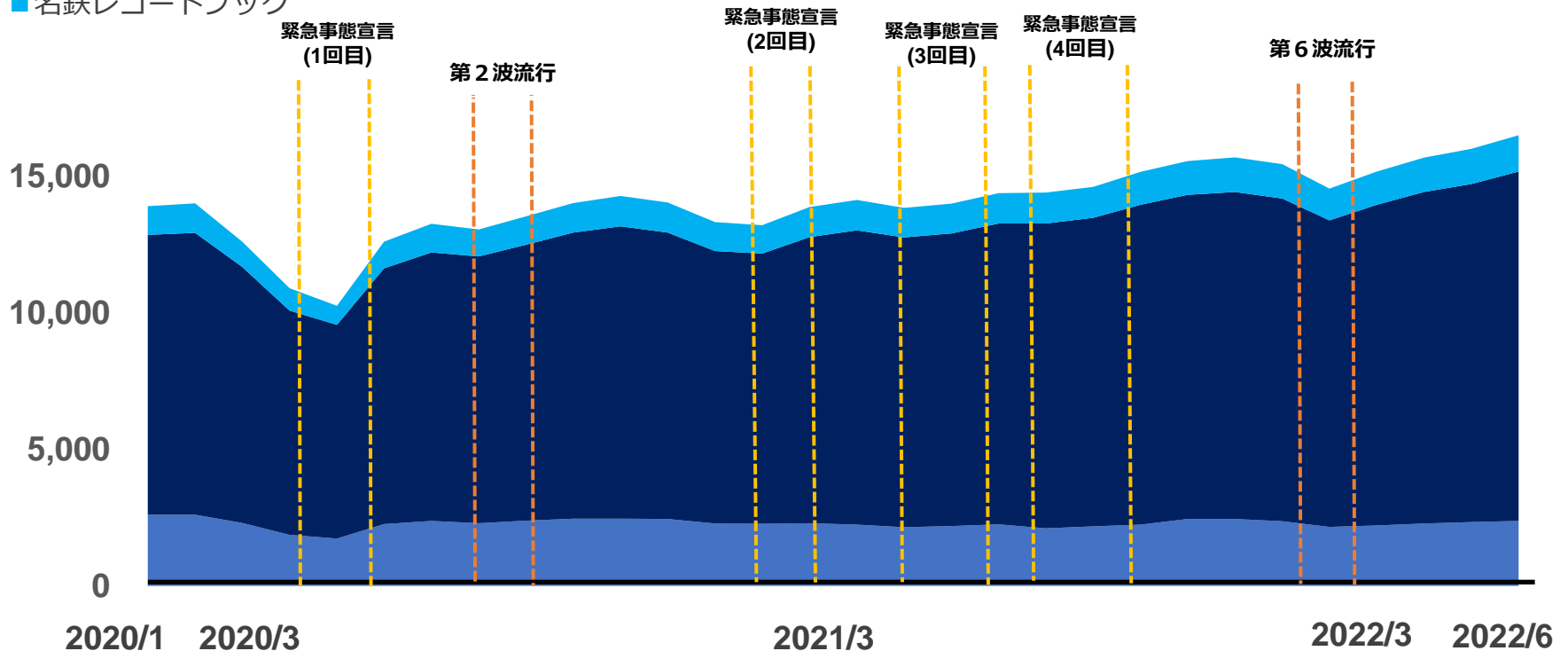


■ 総店舗数や利用者数の増加により、全体の売上高、営業利益はともに増加

- ✓ 緊急事態宣言が発出されていた前年同四半期と比較し、当四半期は利用者数が増加したため、直営店は売上高、利益ともに増加
- ✓ フランチャイズは店舗数、利用者数の増加に伴いロイヤルティ等による収入は増加
- ✓ 一方で当四半期は新規店舗の開業月の関係で、加盟金等の初期費用売上はやや減少

利用者数（人）

- 直営店
- フランチャイズ
- 名鉄レコードブック

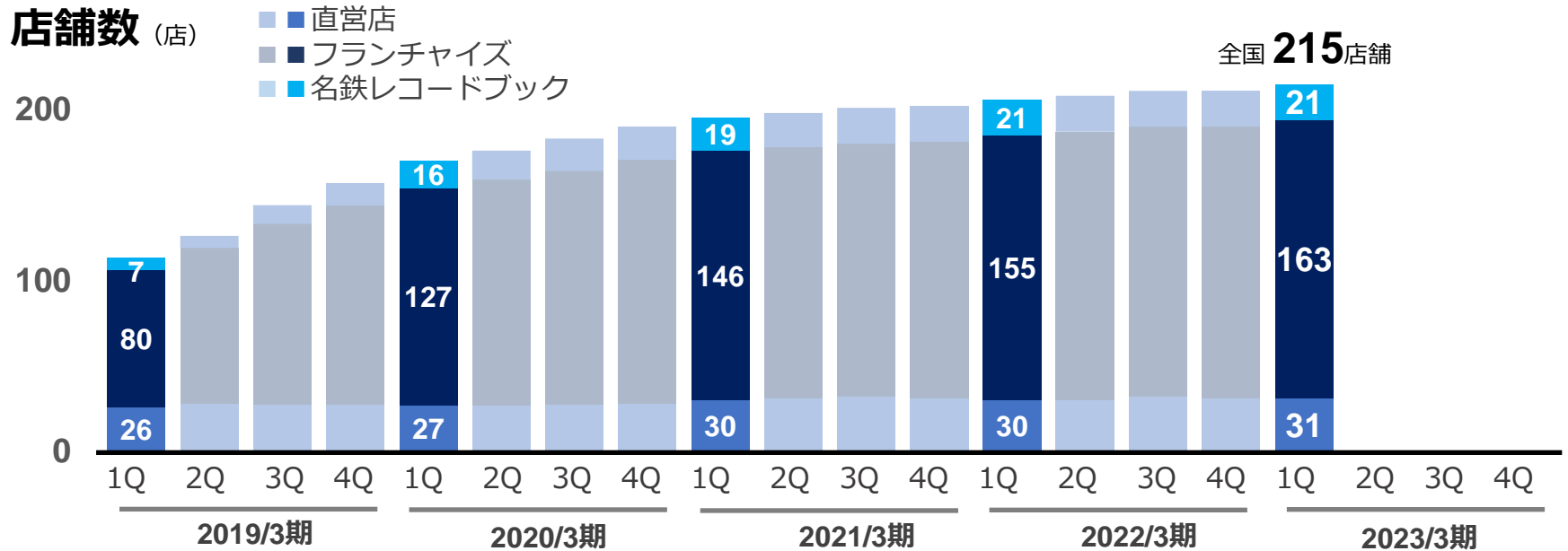


※緊急事態宣言は東京都へ発出された期間を反映

■ 店舗数増加に加え利用控えの影響が軽微になり、2022年6月の利用者数は過去最高に

- ✓ 前期末にかけて変異株感染拡大の影響を受けやや減少するも、各種制限措置の緩和や高齢者の運動習慣の重要性への理解が浸透した結果、当四半期中の利用者数は増加傾向で推移

レコードブック事業 – 新型コロナウイルス感染拡大の影響（店舗数）



新規	10	13	19	13	13	8	9	8	9	3	4	2	4	3	3	0	5			
閉店	0	0	1	0	0	2	2	1	4	0	1	1	0	1	0	0	1			
店舗計	113	126	144	157	170	176	183	190	195	198	201	202	206	208	211	211	215			
FC化	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0			
直営化	0	0	0	0	0	0	0	1	2	1	1	0	0	2	2	0	0			

■ コロナ禍においても融資環境の改善により一定の新規出店を継続

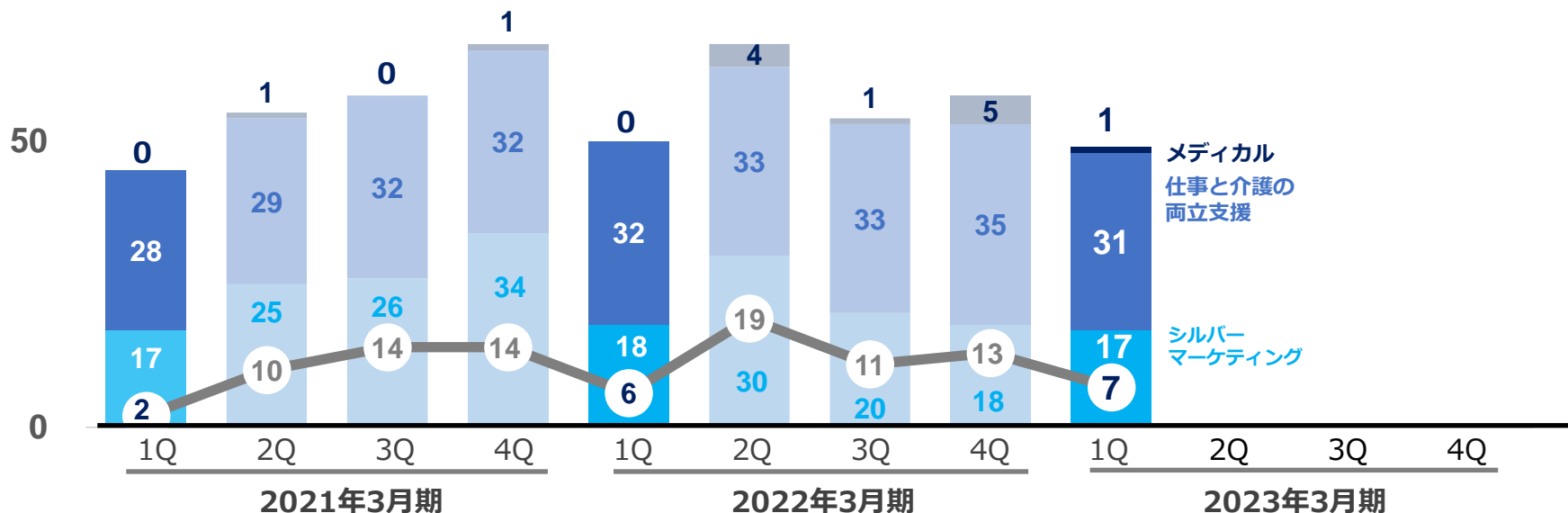
- ✓ 当四半期の新規出店数は5店舗となり、前年同四半期比でやや増加
- ✓ 当期は既存加盟店に対する増店施策をさらに強化しており、出店の再加速を目指す

売上高 50百万円（前年同期比▲1.3%）

営業利益 7百万円（同+10.3%）

(百万円)

売上高 ■■■
営業利益 ○—○



■ メディカルソリューション分野の営業強化を推進

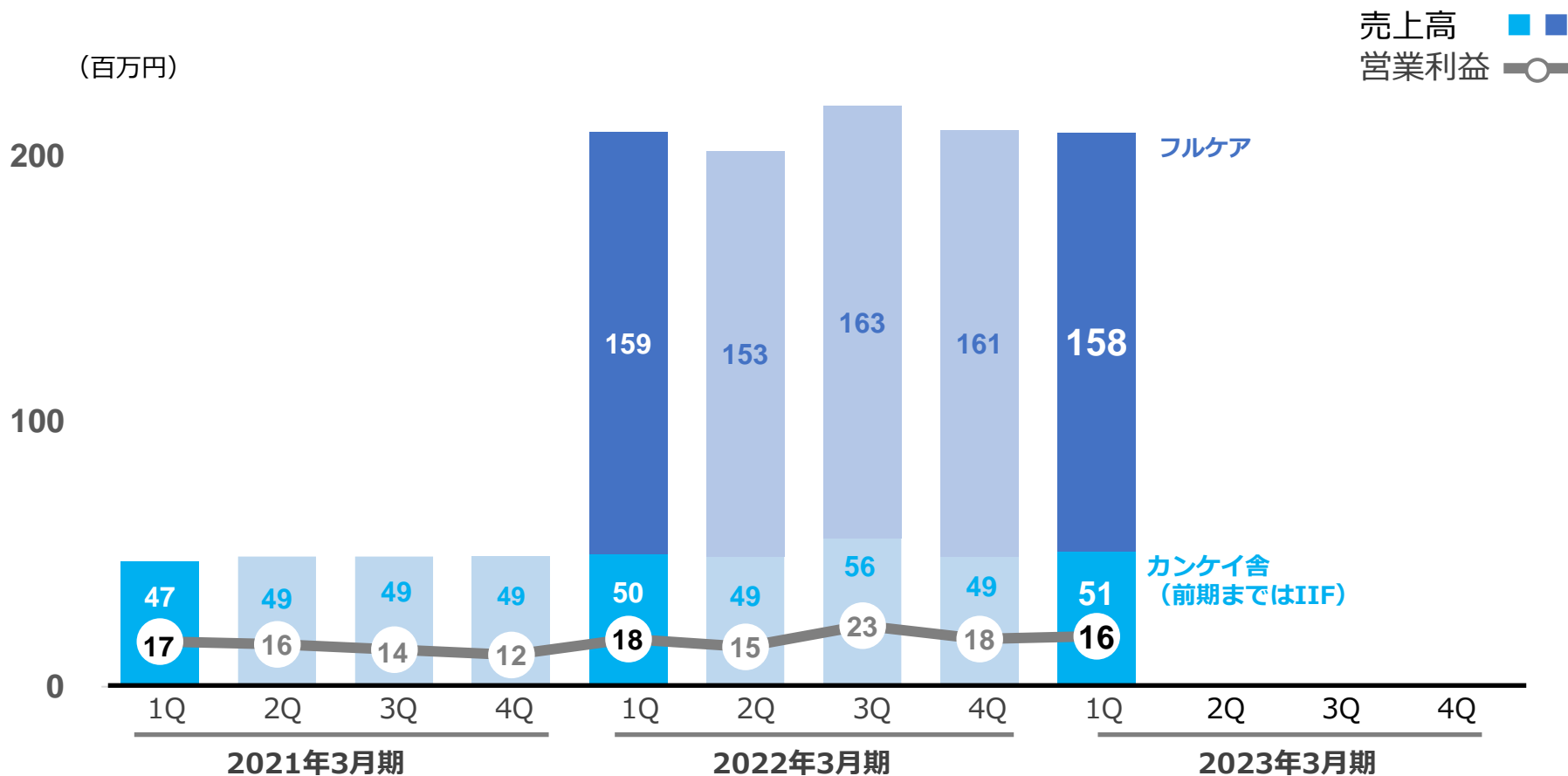
- ✓ 当期はメディカルソリューション分野での営業活動を強化しており、当四半期にも複数案件の新規受注を獲得
- ✓ 仕事と介護の両立支援では、2022年4月より、(株)三井住友銀行の「SMBCエルダープログラム」ご契約者様向けのサービスとして「介護コンシェルジュ」の提供を開始

当四半期の わかるかいごbiz サービス開始企業

コーンズグループ会社

売上高 210百万円（前年同期比+0.0%）

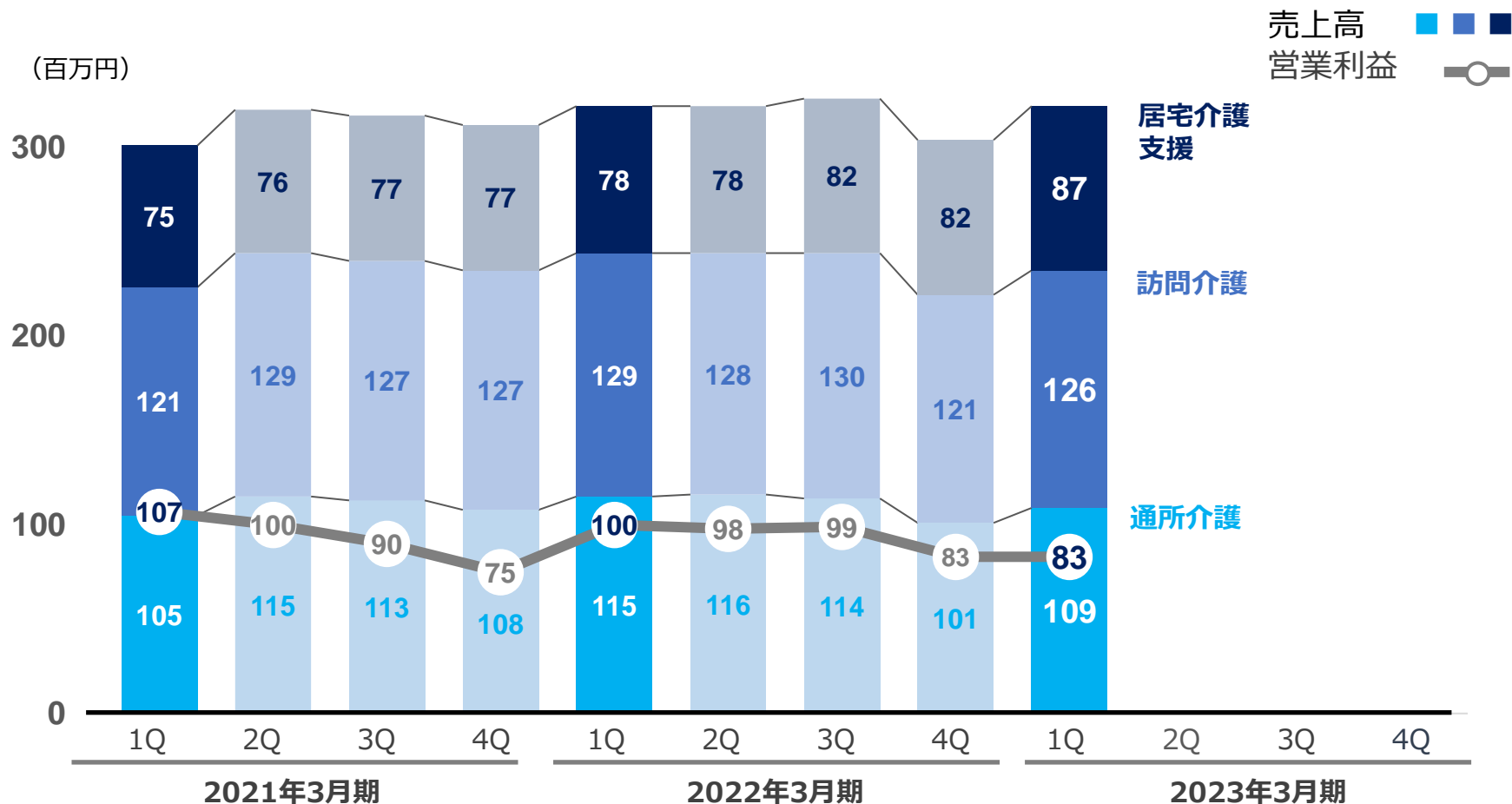
営業利益 16百万円（同▲14.8%）



■ 連結子会社のカンケイ舎・フルケアがともに専門性を活かし事業を推進

- ✓ 当期首の分社化に伴い連結子会社のカンケイ舎が事業を承継。前期子会社化したフルケアとともに、グループ間で一層ノウハウの共有などを進め、長期安定的な収益基盤として成長へ

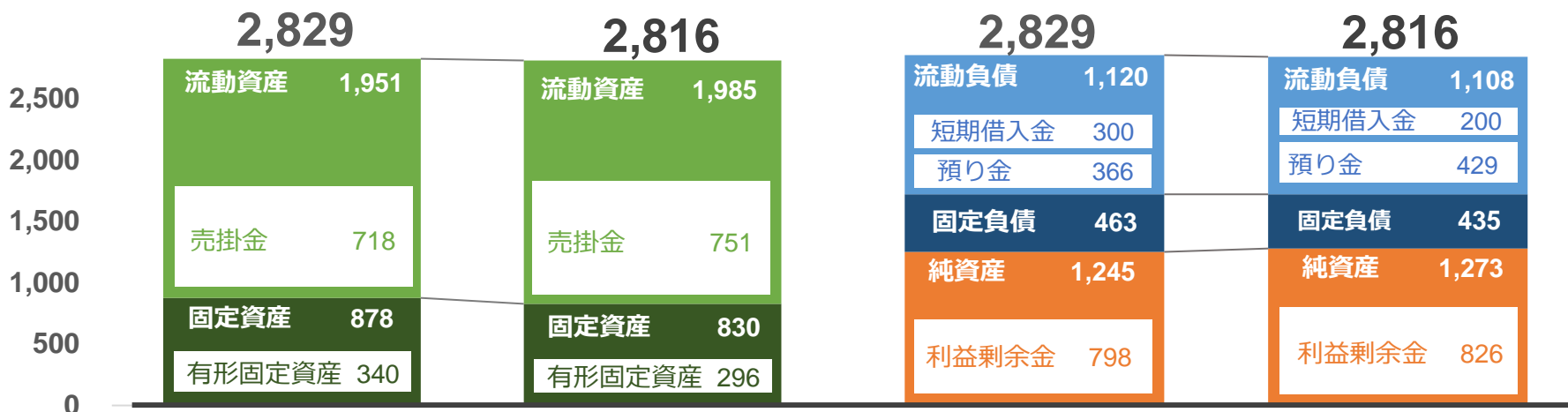
売上高 323百万円（前年同期比+0.1%） 営業利益 83百万円（同▲17.2%）



■ 当期首に連結子会社カンケイ舎に事業を承継し、更なる成長を目指す

- ✓ 主に通所介護、訪問介護において、前期末にかけての感染拡大による影響が残っていることに加え、分社化に伴う独自施策等の推進により費用面がやや増加し、営業利益が減少

2023年3月期 第1四半期 貸借対照表



(単位：百万円)

2022/3期

2023/3期1Q

2022/3期

2023/3期1Q

	2022/3期	2023/3期1Q	増減額
流動資産	1,951	1,985	+34
現金・預金	1,130	1,142	+12
売掛金	718	751	+33 ^①
その他	102	91	▲10
固定資産	878	830	▲47
有形固定資産	340	296	▲44
無形固定資産	240	231	▲8
投資その他資産	297	302	+5
資産合計	2,829	2,816	▲12

	2022/3期	2023/3期1Q	増減額
流動負債	1,120	1,108	▲12
短期借入金	300	200	▲100 ^②
預り金	366	429	+62 ^①
その他	453	478	+24
固定負債	463	435	▲28
長期借入金	343	316	▲26
その他	119	118	▲1
純資産合計	1,245	1,273	+27
資本金	252	252	—
資本剰余金	237	237	—
利益剰余金	798	826	+27
自己株式	▲42	▲42	—
負債純資産合計	2,829	2,816	▲12

① 主にレコードブック利用者数（売上）増に伴い増加

② 手元資金の調整により減少

2023年3月期 通期業績見通し

当四半期の進捗は概ね計画通りに推移、5月13日公表の通期業績予想を据え置き

7月以降の感染再拡大による影響も懸念されるため、今後の動向を注視

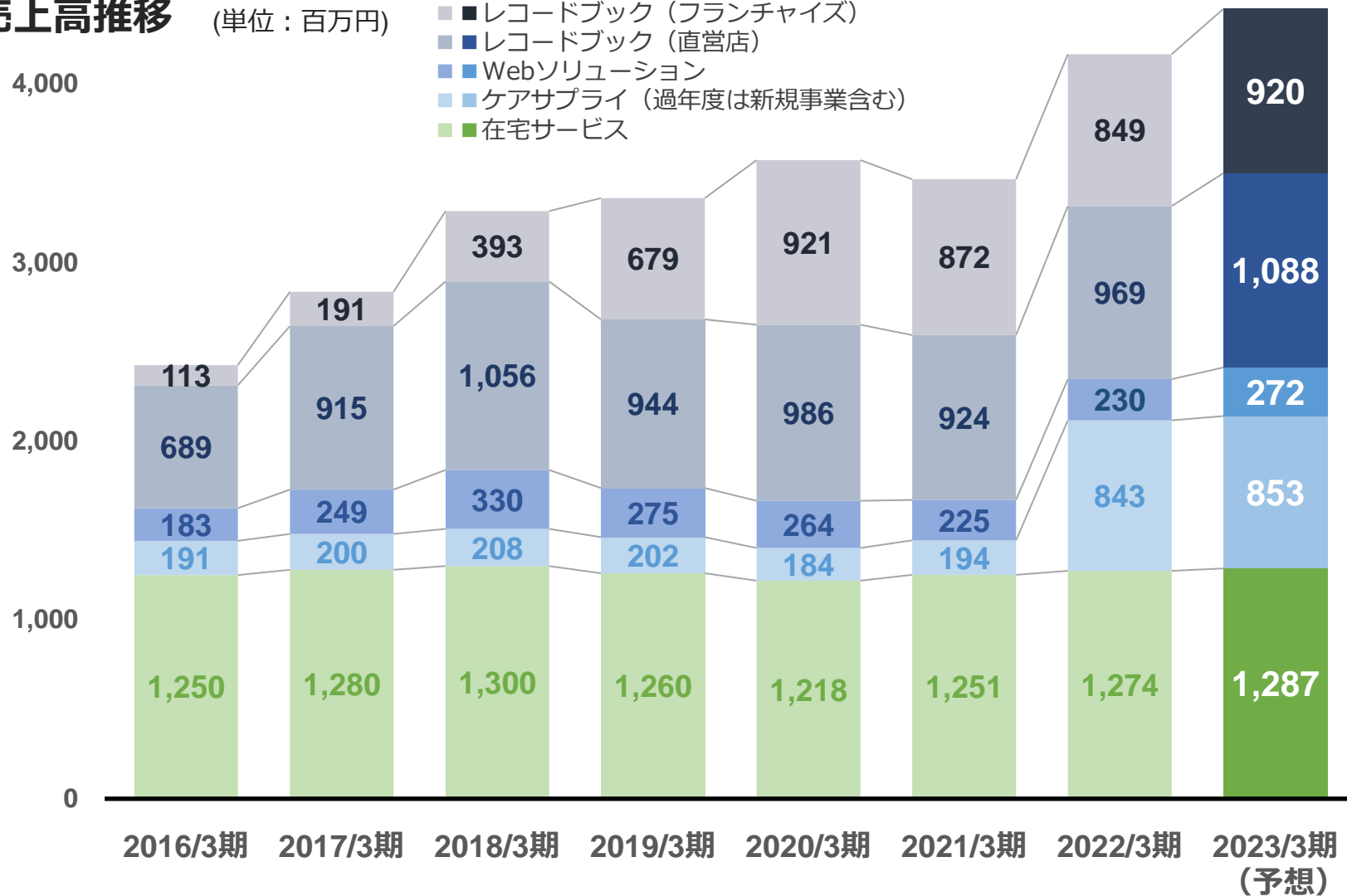
単位：百万円 ()内は利益率	2022/3期 通期実績	2023/3期 通期予想	前期比 増減率	
売上高	4,168	4,421	+6.1%	レコードブック+189、Web+41、 ケアサプライ+9、在宅サービス+13
営業利益	156 (3.7%)	315 (7.1%)	+102.4%	レコードブック+159、Web+39、 ケアサプライ+21、在宅サービス▲32、 本社▲28
経常利益	289 (6.9%)	313 (7.1%)	+8.2%	【営業外収益の減少理由】 助成金収入（雇用調整助成金、経費助成 金等）▲109
親会社株主に帰属する 当期純利益	186 (4.5%)	203 (4.6%)	+9.4%	
R O E (%)	15.0	15.1		
E P S (円)	34	37		

通期見通しは感染拡大の波を考慮せず、利用者数等の増減に影響を受けない前提のもと算出

売上高推移

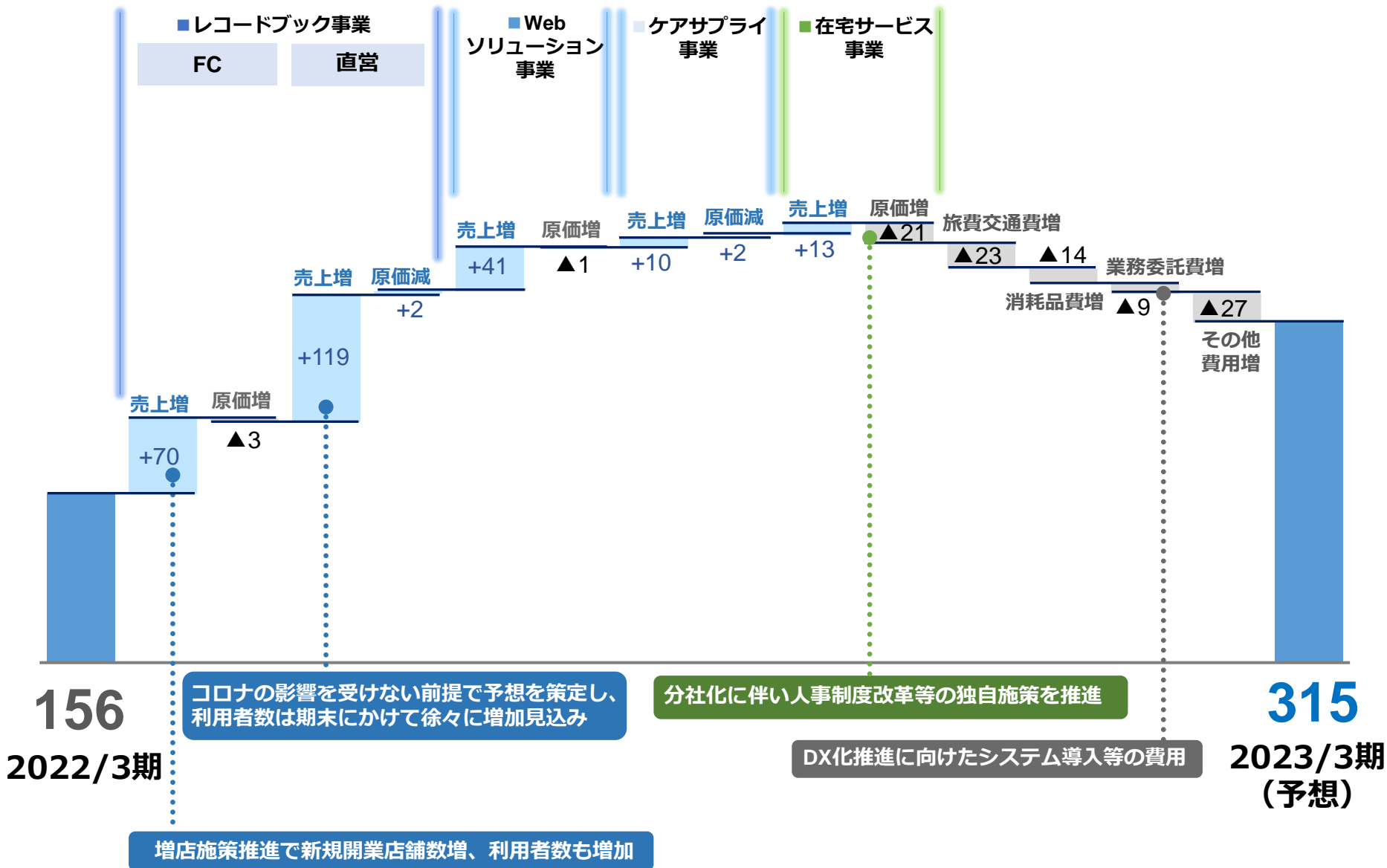
(単位：百万円)

- レコードブック (フランチャイズ)
- レコードブック (直営店)
- Webソリューション
- ケアサプライ (過年度は新規事業含む)
- 在宅サービス



営業利益見通し増減分析

単位：百万円



2023年3月期 セグメント別業績見通し

(単位：百万円)	2022/3期			2023/3期 (予想)			増減額	
	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	2,893	69.4%	338	3,133	70.9%	559	+240	+220
レコードブック	1,819	43.7%	212	2,008	45.4%	369	+189	+157
直営店	969	23.3%	52	1,088	24.6%	153	+118	+101
FC店	849	20.4%	159	920	20.8%	215	+70	+55
Webソリューション	230	5.5%	49	272	6.2%	89	+41	+39
シルバーマーケティング	86	2.1%		110	2.5%		+24	
仕事と介護の両立支援	133	3.2%		134	3.1%		+1	
メディカル	10	0.2%		26	0.6%		+15	
ケアサプライ	843	20.2%	76	853	19.3%	100	+9	+24
■在宅サービス事業	1,274	30.6%	377	1,287	29.1%	345	+13	▲32
通所介護	445	10.7%	123	448	10.1%	115	+2	▲8
訪問介護	508	12.2%	182	519	11.8%	169	+10	▲12
居宅介護支援	320	7.7%	71	320	7.2%	60	+0	▲11
調整額	—	—	▲559	—	—	▲588	—	▲28
合計	4,168	100%	156	4,421	100%	315	+253	+159

2023年3月期 セグメント別業績見通しの進捗状況

(単位：百万円)	売上高	営業利益
合計	<p>通期予想 4,421</p> <p>1 Q実績 1,052</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p> <p>✓ Webソリューションは案件規模により四半期毎で変動があるため、概ね予定通りの推移</p>	<p>通期予想 315</p> <p>1 Q実績 40</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p> <p>✓ レコードブック増店施策による出店再加速により、期末にかけて利益の上積みを見込む</p>
レコードブック (直営店)	<p>通期予想 1,088</p> <p>1 Q実績 250</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p>	<p>通期予想 153</p> <p>1 Q実績 22</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p>
レコードブック (FC店)	<p>通期予想 920</p> <p>1 Q実績 217</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p>	<p>通期予想 215</p> <p>1 Q実績 43</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p>
Web ソリューション	<p>通期予想 272</p> <p>1 Q実績 50</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p>	<p>通期予想 89</p> <p>1 Q実績 7</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p>
ケアサプライ	<p>通期予想 853</p> <p>1 Q実績 210</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p>	<p>通期予想 100</p> <p>1 Q実績 16</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p>
在宅サービス	<p>通期予想 1,287</p> <p>1 Q実績 323</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p>	<p>通期予想 345</p> <p>1 Q実績 83</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p>

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