



2023年2月13日

各位

会社名 株式会社インターネットインフィニティー  
代表者名 代表取締役社長 別宮圭一  
(コード番号: 6545 東証グロース)  
問合せ先 常務取締役 星野健治  
(TEL. 03-6779-4777)

## 2023年3月期通期業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、最近の業績動向を踏まえ、2022年5月13日に公表いたしました2023年3月期通期業績予想を、下記のとおり修正することといたしましたのでお知らせいたします。

### 1. 業績予想の修正について

2023年3月期通期連結業績予想数値の修正 (2022年4月1日～2023年3月31日)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益
前回発表予想(A) (2022年5月13日公表)	百万円 4,421	百万円 315	百万円 313	百万円 203	円銭 37.76
今回修正予想(B)	4,465	87	134	48	8.97
増減額(B-A)	+43	△228	△179	△155	—
増減率(%)	+1.0%	△72.3%	△57.2%	△76.2%	—
(ご参考)前期実績(2022年3月期)	4,168	156	289	186	34.67

(注)「1株当たり当期純利益」につきましては、2023年3月期第3四半期連結累計期間における自己株式の処分による影響を考慮して算定しております。

### 2. 業績予想の修正理由

当社グループでは新型コロナウイルス感染拡大防止を最優先に取り組みつつも、アフターコロナを見据えて、昨年中に「中期ビジョン2025」や「事業計画及び成長可能性に関する事項」を公表いたしました。現在、持続的な成長と企業価値の更なる向上を目指し、同計画で示したビジョンや経営目標の達成に向け、M&Aの活用等、将来の事業拡大・加速を積極的に進めております。

2022年5月13日に公表いたしました2023年3月期通期連結業績予想におきましては、新型コロナウイルス感染症(以下、「コロナ」)の収束時期やその影響の程度を正確に予測することは難しい状況にあったため、感染拡大の波を考慮せず、利用者数等はこの影響を受けない前提のもとに算出しておりました。

このような前提の下、当第3四半期連結累計期間の状況を考慮した結果、当初計画を下回る見通しとなったため、2023年3月期業績予想を上表の通り修正いたします。

なお、修正後の業績予想につきましては、コロナ第8波の影響が期末まで続くことを前提としております。

## ① 売上高

売上高につきましては、以下の要因により当初計画を上回る数値に修正するものであります。

### i ヘルスケアソリューション事業

#### (レコードブック事業)

レコードブック事業につきましては、当第3四半期連結累計期間の売上高は1,423百万円となり、前年同四半期と比較して44百万円増加して推移しております。しかしながら、以下の要因により通期については、当初計画(2,008百万円)を下回り1,904百万円となる見通しとなりました。

当初計画では、レコードブック既存店のコロナ禍での利用控えが落ち着き、利用者数、サービス利用回数等が徐々にコロナ前の水準に戻っていくことを想定しておりました。加えて、主に既存フランチャイズ加盟店の増店による出店を中心として33店舗増店する計画でおりました。

しかしながら、コロナ第7波(7月～9月)、第8波(11月～1月)の影響を受け、利用者の利用控えやスタッフの罹患による店舗休業等が発生し、直営店において、当初の計画と比較して売上高は42百万円減少する見通しです。

また、レコードブックフランチャイズ加盟店において、同様にコロナ第7波及び第8波の影響を受けたことから、増店を計画していた既存加盟店が出店時期を先送りにするなど、店舗開設に遅延が発生いたしました。この結果、当初33店舗を予定していた当期の出店数は現在のところ16店舗前後となる見通しです。そのため、フランチャイズ加盟店からの加盟金や初期費用、フランチャイズ加盟店の売上高に応じたロイヤルティ収入の減少等の影響により、通期については、当初の計画と比較して売上高は62百万円減少する見通しです。

なお、増店数は当初計画を下回る見通しであるものの、来期に出店がずれ込んだ案件が8件ございます。既存加盟店の支援を強化することで、来期以降の増店による出店を加速させてまいります。

#### (Webソリューション事業)

Webソリューション事業につきましては、当第3四半期連結累計期間の売上高は158百万円となり、前年同四半期と比較してやや減少して推移しております。

新規サービスであるメディカルソリューションサービスにつきましては、当第3四半期連結累計期間の売上高が9百万円となり、前年同四半期と比較して増加しております。期末に向けても堅調に推移することを見込んでおりますが、通期については、当初の計画(26百万円)と比較すると新規案件の獲得が不足する見込みであり、17百万円となる見通しとなりました。

仕事と介護の両立支援サービスにつきましては、当第3四半期連結累計期間の売上高が96百万円となり、前年同四半期とほぼ同等で推移しております。期末に向けても堅調に推移することを見込んでおりますが、通期については、当初の計画(134百万円)と比較すると新規案件の獲得が不足する見込みであり、127百万円となる見通しとなりました。

シルバーマーケティング支援につきましては、大型案件を含む新規案件について、当初想定通りの受注を獲得するに至らず、当第3四半期連結累計期間の売上高が53百万円と前年同四半期と比較して減少しております。期末に向けても同様の傾向が続くものと見込まれ、通期については、当初計画(110百万円)を下回り82百万円となる見通しとなりました。

(その他)

ケアサプライ事業につきましては、当第3四半期連結累計期間の売上高が716百万円となり、前年同四半期と比較して大きく増加して推移しております。これは、当社グループ会社である株式会社フルケアが堅調に推移していることに加え、10月に株式譲受により住宅リフォームを手掛ける株式会社正光技建を連結した効果によるものであります。その結果、通期については、当初の計画(853百万円)を大きく上回り1,011百万円となる見通しとなりました。

#### ii 在宅サービス事業

在宅サービス事業につきましては、当第3四半期連結累計期間の売上高が966百万円となり、前年同四半期とほぼ同等で推移しております。しかしながら、既存サービスについては、レコードブック同様にコロナ第7波及び第8波の影響を受けたことにより、前年同四半期と比較して減少しております。期末に向けて回復基調であるものの、通期については、当初の計画と比較して売上高は54百万円減少する見通しです。

また、12月にフルール・ガーデン市原、フルール・ガーデン相模原を事業譲受した結果、全体としては、当初の計画(1,287百万円)を上回り1,323百万円となる見通しとなりました。

#### ② 営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益

営業利益につきましては、全体として売上高は増加して推移したものの、当第3四半期連結累計期間においては22百万円の営業利益となり、前年同四半期と比較して106百万円減少して推移しております。

上記のとおり、コロナ第7波及び第8波の影響等により既存事業については売上高が当初計画を下回る見込みであるものの、M&Aにより取得した事業を連結したことで、結果として売上高は当初計画を43百万円上回る見通しです。

既存事業の売上高が当初計画を下回ることにより、原価については当初計画を47百万円下回る見通しです。また、費用については、前期より進めてきた業務効率化の成果として当初計画を30百万円下回る見通しです。

一方で、事業拡大・加速等に向けたM&Aを2件実行したことにより、取得した事業に係る原価及び費用が当初計画を224百万円増加するとともに、のれんを含む取得等に係る費用が想定よりも85百万円増加いたしました。加えて、中長期を見据えた生産性向上や利益体質の確立などを目的としたDX化を含めた業務改善、構造改革を実行したことにより、一時的な費用等が39百万円増加いたしました。

結果として、通期については、当初の計画(315百万円)を下回り87百万円となる見通しとなりました。

経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益につきましても、上記と同様に事由により修正しております。経常利益は313百万円から134百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は203百万円から48百万円となる見通しとなりました。

(注) 上記の業績予想につきましては、当社が現時点で入手可能な情報に基づき作成しております。そのため、実際の業績は上記の予想とは異なる場合があります。

以 上