

2021年5月21日

各 位

株式会社インターネットインフィニティー
代表取締役社長 別宮 圭一

2021年3月期 決算説明会の質疑応答（要旨）について

この質疑応答集は、2021年5月19日に開催いたしました2021年3月期 決算説明会（アナリスト・機関投資家向け）にて、ご参加の皆さまからいただいた質問及び回答の要旨をまとめたものです。

Q. 2021年4月の介護報酬改定の影響はどのくらいありますか。

- A. 現在、報酬改定項目の加算を取るべく準備を進めております。具体的には、今回の報酬改定項目の中心である、LIFEと言われる科学的介護推進体制加算について、全国全てのレコードブック店舗で加算を取得する方向で進めております。
- 但し、現在、加算取得のための現場のオペレーションの改善と、情報システムの改修を鋭意進めているところであり、その影響については精査をしている段階のため、今回公表した業績見込みには織り込んでおりません。LIFEに関する加算などを取得した場合、年間で最大3,000万円程度は上乗せできるのではないかと考えております。

Q. 2022年3月期の業績見込みにおいて、コロナの影響はどのくらい見込んでいますか。

- A. 2022年3月期のコロナの影響は、第1四半期と第4四半期に緊急事態宣言を伴うような拡大の波が来ることを想定して業績見込みを算出しております。
- 第1四半期のコロナの影響は、2021年3月期のコロナの影響による稼働率の落ち込みを参考に計画を策定しております。同じく第4四半期も二度目の緊急事態宣言と同じ算出方法で稼働率の落ち込みを計画に織り込んでおります。
- ワクチン接種の進捗状況やその効果については、現時点では不確実性が高いため、今回の計画にはその影響は織り込んでおりません。
- そのため、ワクチン接種が進み、その効果が出た場合、第4四半期の業績見込みについては好転する可能性もあるのではないかと考えております。

Q. 2022年3月期のレコードブックの前提について、フランチャイズと直営を合計した売上はほぼ横ばいですが、総売上高と店舗稼働率についてどのように見込んでいますか。

A. 直営店に関しては、直営店からフランチャイズへの譲渡により年間で約2店舗分の減少が予定されているため、売上の微減を見込んでおります。

フランチャイズに関しては、店舗数の増加と、2021年3月期の緊急事態宣言後の回復の角度を参考に、第2四半期以降稼働率が回復する計画としており、それに伴い売上高も回復する見込みであります。但し、第4四半期に次の大きな波が来るといふシナリオに基づき、再び第4四半期には稼働率が下がるという計画のため、その結果、年間の売上高はほぼ横ばいを見込んでおります。

Q. レコードブックの新規開設について、2022年3月期の前提と、中長期450店体制を目指すにあたって、出店をドライブする時期についての考え方を教えてください。

A. レコードブックの新規開設について、2022年3月期は25店舗の新規出店を計画しております。

また、中期的に450店舗体制を目指すための出店方法についてですが、これまで新しい加盟店候補の方を広く募集し新規加盟による出店が主流でしたが、既存の店舗数が約200店に増えてきたことから、2022年3月期以降は、既存加盟店の業績向上の支援に力を入れることで、結果として既存加盟店の2店舗目、3店舗目の出店を促し増店することを計画しております。

従って、2022年3月期の新規出店計画25店舗についても、大半が既存加盟店による増店計画であります。450店舗体制を目指すにあたって、その大半が既存加盟店の増店という形を計画しており、2022年の3月期から加速し始めて、2023年3月期がピークとなり、結果450店舗体制を概ね3年から4年で目指していきたいと考えております。

Q. 今回、連結子会社化したフルケアの今後見込まれる利益貢献について教えてください。

A. 2022年3月期のフルケアの業績見込みとしては、売上高が約6億3,300万円、営業利益で約2,500万円を見込んでおります。

当社においてもフルケアと同様のケアサプライ事業を行っており、2021年3月期の実績を見ていただいたとおり、非常に高い利益率を達成しております。

今後は、フルケアの本業の福祉用具や住宅リフォームの事業と、当社が既に行っているケアサプライ事業の重複業務の解消、当社のノウハウやネットワークなどを活用することによる経営効率化などを進めていくことで、さらに利益率を高めていき、より大きな利益貢献ができるものと考えております。

Q. 今後、M&Aの可能性はありますか。

A. 今回公表した中期ビジョンの重点戦略に沿って成長戦略を実行していく中で、今後も上手にM&Aなどを活用していきたいと考えております。

特に、中期ビジョンの中で、当社には事業を通じて蓄積しているデータアセットがあり、テクノロジーを活用してリアルとWebを組み合わせていきたいという説明をさせていただいたが、ヘルスケアテックなどの分野のベンチャー企業にも非常に興味を持っており、こちらも積極的にM&Aなどを活用して成長戦略を実行していきたいと考えております。

以上