株式会社インターネットインフィニティー

2021 年 3 月期　第 2 四半期決算説明会

2020 年 11 月 19 日

イベント概要

[企業名]	株式会社インターネットインフィニティー
[企業 ID]	6545
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2021 年 3 月期　第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2020 年度　第 2 四半期
[日程]	2020 年 11 月 19 日
[ページ数]	31
[時間]	11:00 – 11:40 （合計：40 分、登壇：33 分、質疑応答：7 分）
[開催場所]	103-0025　東京都中央区日本橋茅場町 2-6-1 日経茅場町別館　B1　（日本証券アナリスト協会主催）
[会場面積]	238 ㎡
[出席人数]	31 名
[登壇者]	4 名 代表取締役社長　別宮　圭一　（以下、別宮） 常務取締役　星野　健治　（以下、星野）

経営企画部　部長		杉本　孝公	（以下、杉本）
経営管理部　部長		木南　利一	（以下、木南）

登壇

司会：ただ今から、株式会社インターネットインフィニティー様の 2021 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を開催いたします。

最初に会社様からお迎えしてございます、4 名の方々をご紹介申し上げます。

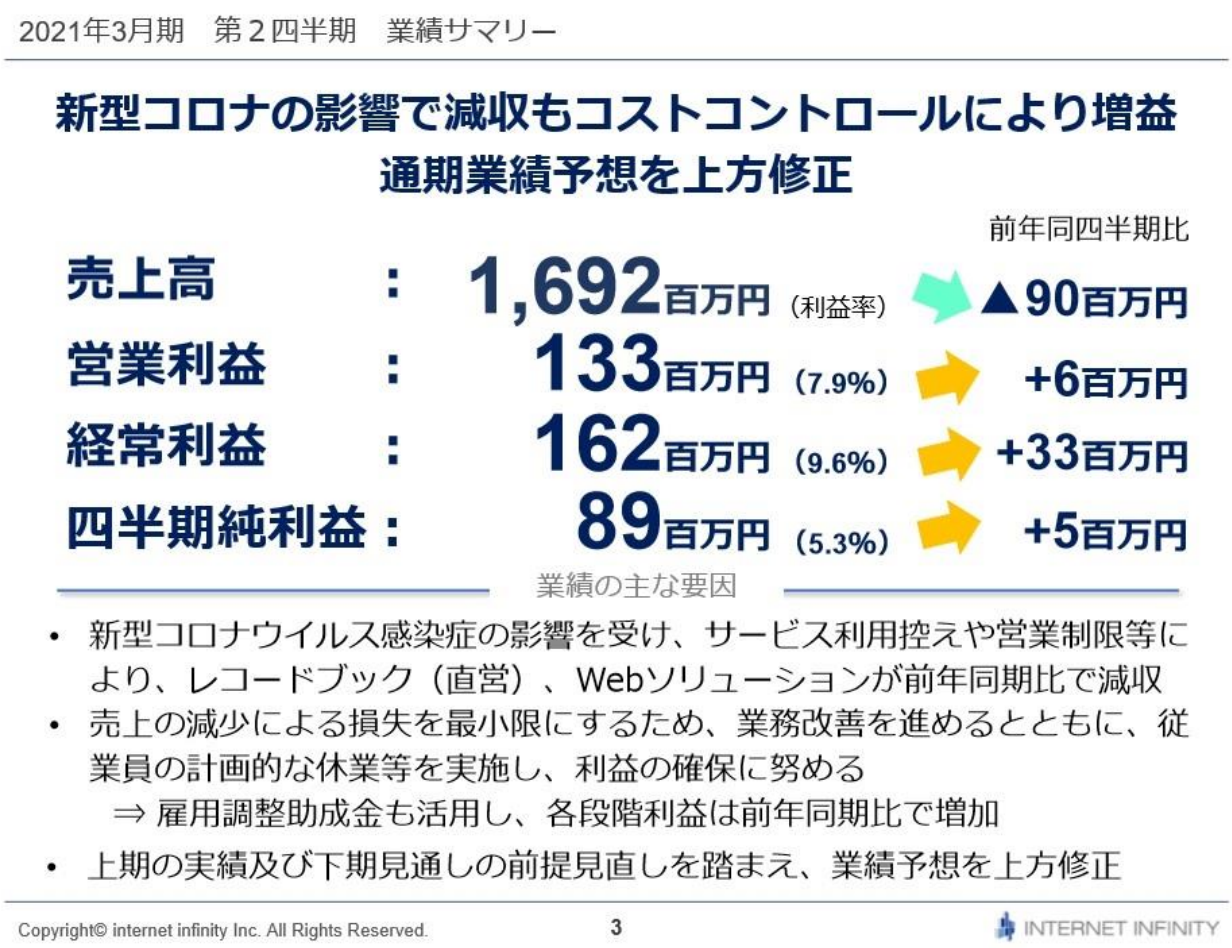
代表取締役社長、別宮圭一様。常務取締役、星野健治様。経営企画部部長、杉本孝公様。経営管理部部長、木南利一様でございます。

本日はこの後、別宮社長様からご説明をいただきます。どうぞよろしくお願いします。

別宮：皆様こんにちは。社長の別宮でございます。本日はお忙しいなか、また新型コロナウイルス感染拡大がいまだに収束を見せないなか、弊社の決算説明会にご臨席いただきまして、誠にありがとうございます。

本日は、私の前に十分距離がございますので、この後マスクを外させていただいて、説明したいと思います。どうぞご了承ください。失礼します。

それでは決算説明を始めてまいりたいと思います。本日の次第でございますが、このような形で進めさせていただければと思います。



21 年 3 月期第 2 四半期の業績サマリーでございます。業績の主な要因について、ご説明申し上げます。

新型コロナウイルス感染症の影響を受けまして、サービスの利用控えや営業制限などによりまして、レコードブック、主に直営店になります。また、Web ソリューションが前年同期比で減収になっております。

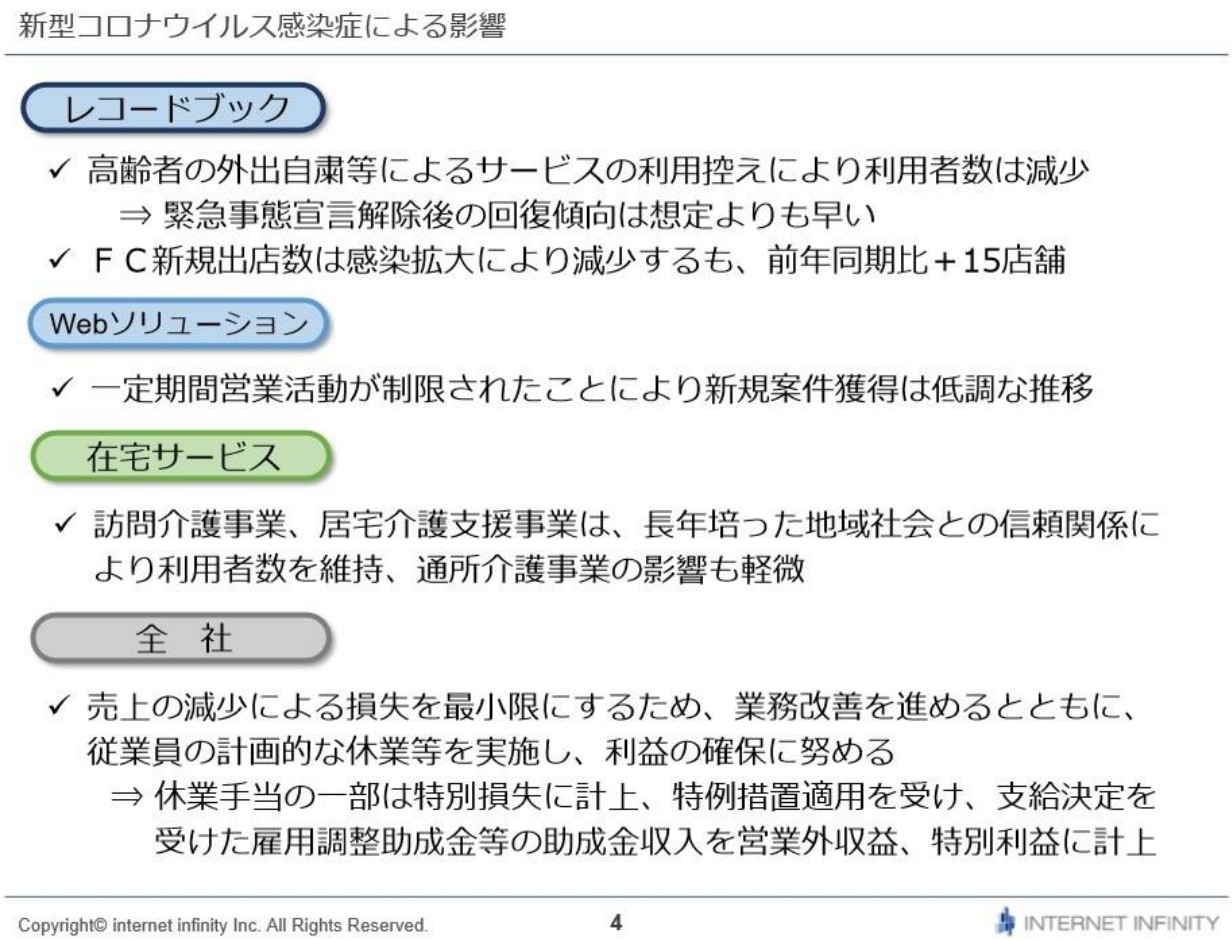
また、売上の減少による損失を最小限にするために、業務改善を進めるとともに、従業員の計画的な休業などを実施いたしまして、利益の確保に努めました。

具体的には、雇用調整助成金も活用いたしまして、各段階利益は前年同期比で増加しております。

上期の実績および下期見通しの前提見直しを踏まえまして、業績予想を後ほどご説明させていただきますけれども、上方修正させていただいております。

その結果、売上高が 16 億 9,200 万円。昨対前年同四半期比にいたしますと、9,000 万円のマイナスでございます。営業利益は、1 億 3,300 万円で、前期比で 600 万円のプラスです。経常利益は、

1 億 6,200 万円で、前期比 3,300 万のプラス、四半期純利益につきましては 8,900 万円になりましたので、前期比 500 万円のプラスでございます。



新型コロナウイルス感染症による影響について、ご説明申し上げます。

まず、レコードブック事業でございますが、高齢者の外出自粛などによりまして、サービスの利用控えがございました。結果、利用者数は減少しております。緊急事態宣言解除後に回復、6 月中旬ぐらいから回復しておりますが、回復傾向につきましては、想定より早く回復してきている状況でございます。

また、フランチャイズの新規出店数におきましては、感染拡大により減少となりますが、前年同期比につきましては、15 店舗の増になっております。

次に、Web ソリューション事業でございます。一定期間営業活動が制限、かなり制限されましたので、新規案件獲得は低調に推移している状況でございます。

在宅サービス事業でございます。こちらは訪問介護の事業、居宅介護支援ケアプラン、長年培われました地域社会との信頼関係によりまして、利用者数を維持しております。通所介護デイサービス事業の影響も、今回軽微であったところでございます。

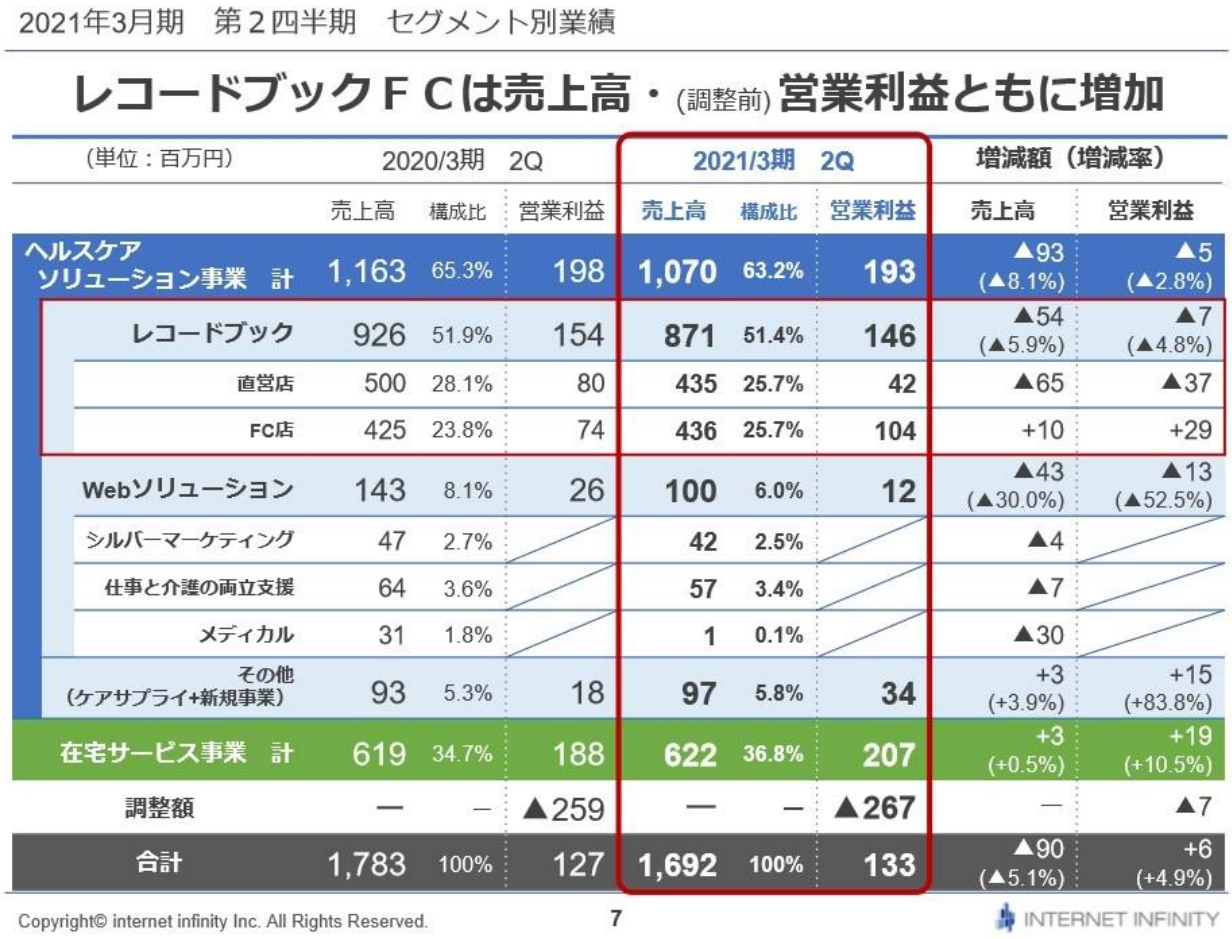
全社につきましては、売上の減少による損失を最小限にするために業務改善を進めまして、従業員の計画的な休業などを実施いたしまして、利益の確保に努めてまいりました。

休業手当の一部は、特別損失に計上いたしました。特例措置適用を受けました、雇用調整助成金の支給決定を受けたものに関しましては、助成金収入で、営業外収益、また特別利益に計上してございます。



次に、21 年 3 月期第 2 四半期の決算概要についてご説明いたします。事業別の売上でございますが、こちらの図でお示ししましたとおりでございます。

ヘルスケアソリューション事業の中のレコードブック、Web ソリューションが前年同期比で少しマイナスになっておりまして、在宅サービス事業の割合がプラスに転じている状況でございます。



その詳細でございます。まず、全体、先ほどご説明いたしましたとおり、売上高 16 億 9,200 万、営業利益が 1 億 3,300 万円でございますが、こちらの内訳でございます。

ヘルスケアソリューション事業セグメントが、売上高 10 億 7,000 万円。営業利益が 1 億 9,300 万円で、前年同四半期比較しますと、売上高で 9,300 万円のマイナス。これは、8.1%のマイナスです。営業利益が 500 万円のマイナスで、前年同期比 2.8%のマイナスでございます。

サブセグメントを見ますと、レコードブック事業が 8 億 7,100 万円の売上で、営業利益が 1 億 4,600 万円。前年同期比較しますと、売上で 5,400 万円のマイナス、5.9%のマイナス。営業利益につきましては、700 万円のマイナスで 4.8%のマイナスです。

レコードブックの事業、直営とフランチャイズに分けておりますが、見ていただきましたとおりですが、直営店の方が大きく影響を受けておりまして、直営店が前年同期比較しますと、売上高で 6,500 万円のマイナス。営業利益で 3,700 万円のマイナス。

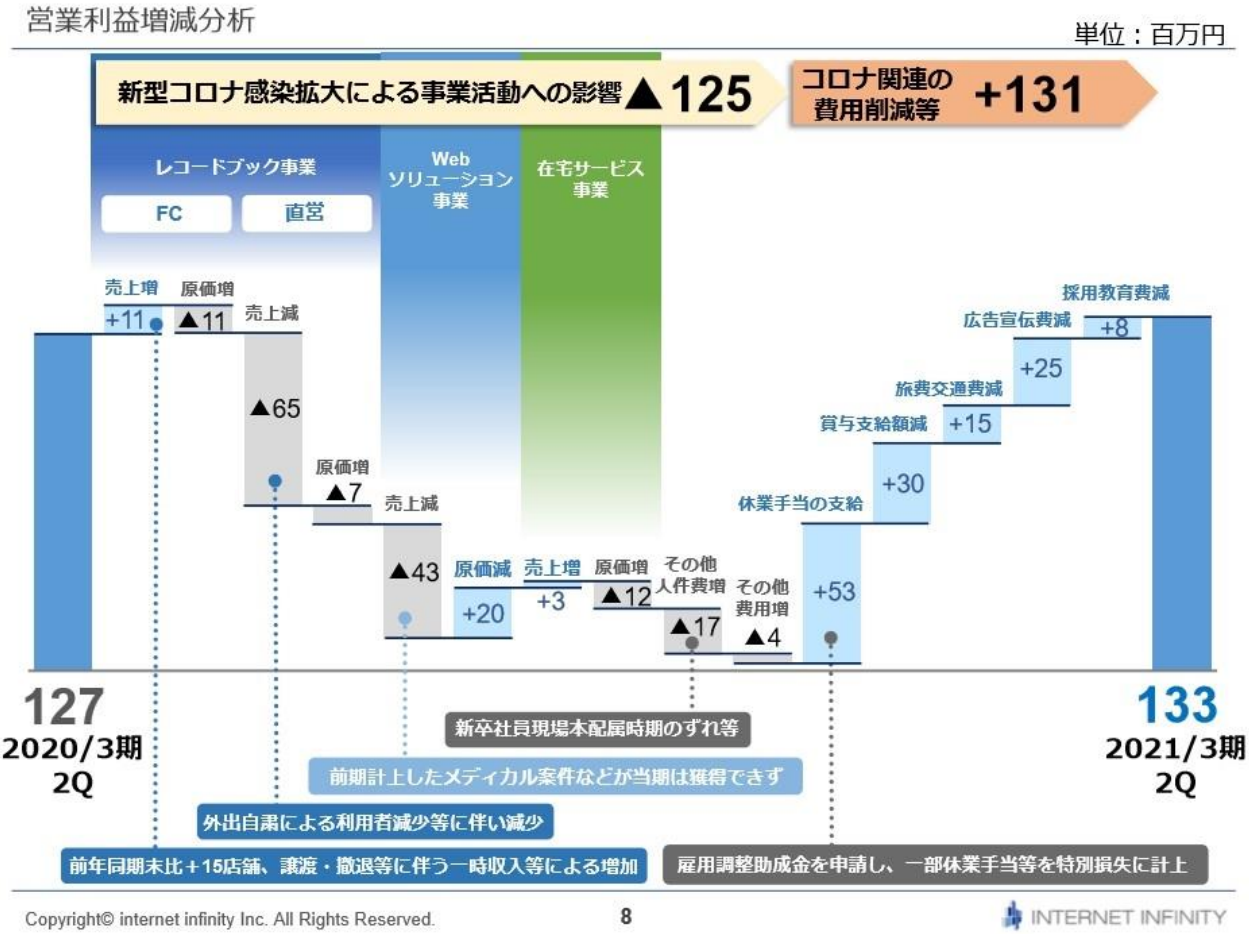
一方、FC 店は前年同期比較しますと、売上で 1,000 万円のプラス。営業利益で 2,900 万円のプラスでございまして、レコードブックのフランチャイズに関しましては、売上また営業利益ともに増加している状況でございます。

Web ソリューションですけれども、売上高が 1 億円。営業利益が 1,200 万円で、前年同期比較いたしますと、売上高で 4,300 万円のマイナス。こちら 30%のマイナスです。営業利益で 1,300 万円のマイナスで、52.5%のマイナスでございます。

内訳としましては、売上高のみお示ししておりますが、メディカルの部分が大きく出てございます。上半期につきましては、前年のように大型案件が取れなかったことで、売上高で約 3,000 万円、前年同期比較しますとマイナスになっております。

その他、主にケアサプライ事業、福祉用具レンタル事業ですが、こちらが 9,700 万円の売上で、営業利益が 3,400 万円。前年同期比較しますと、売上高で 300 万円のプラスで 3.9%のプラス、営業利益におきましては 1,500 万円のプラスで、83.8%のプラスになっております。

また、在宅サービス事業セグメントでございますが。売上高 6 億 2,200 万円で、前年同期比較しますと、300 万円のプラス。営業利益におきましては、2 億 700 万円で、営業利益で 1,900 万円のプラス、10.5%のプラスでございます。



営業利益の増減分析でございます。

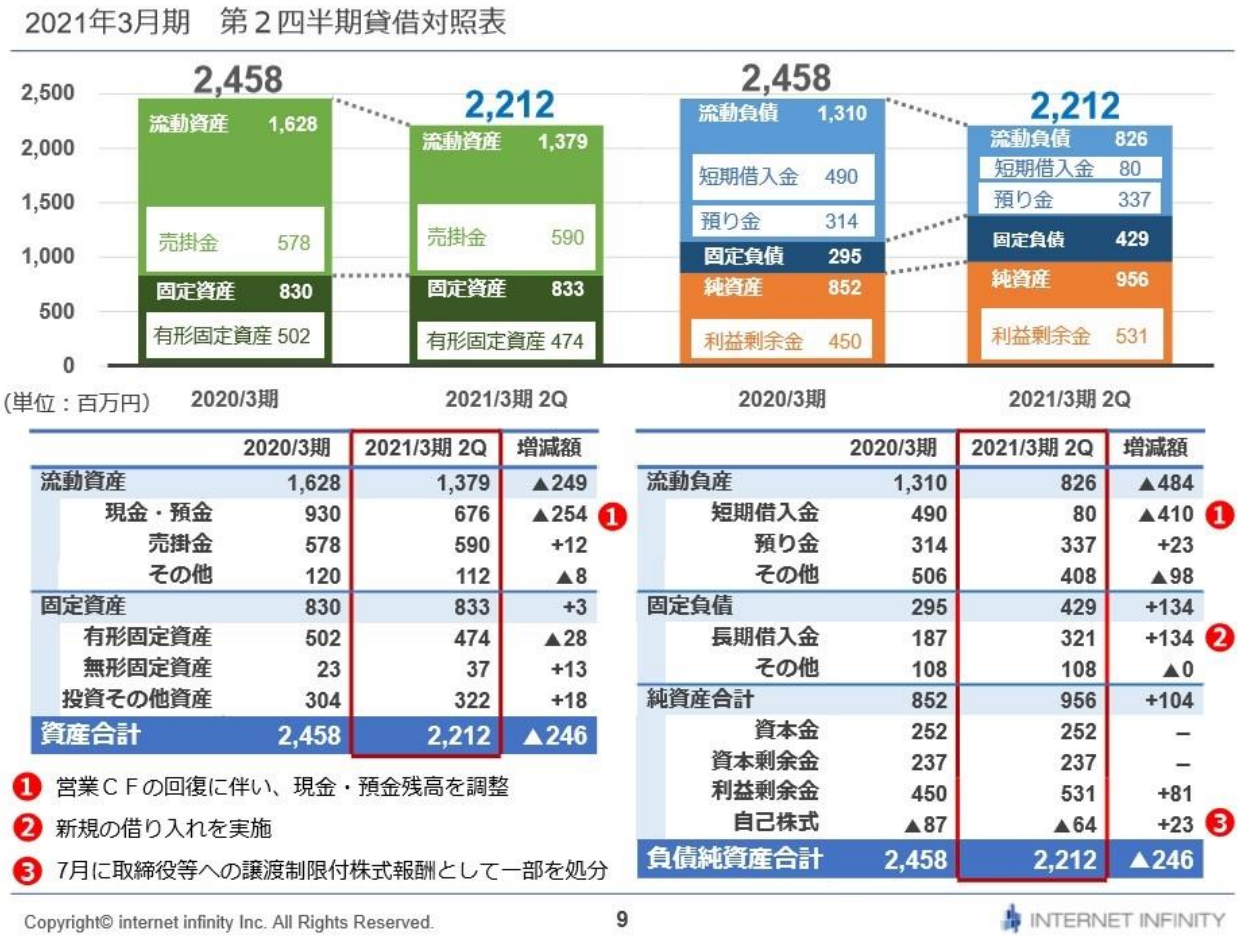
棒グラフでお示ししておりますが、まず、大きいところでいいますと、売上減、左から 4 番目の棒グラフでございます。レコードブック事業でございます。直営店の売上減が 6,500 万円ありますが、こちらは外出自粛による利用者数が一時的に減少し、マイナスとなっております。

右側の隣で、Web ソリューション。ここも売上高が大きく減っておりまして、4,300 万円のマイナス。こちらは前期計上いたしましたメディカル案件、いわゆる大型案件が当面獲得できず、マイナスになっております。

在宅サービスは売上は微増でございましたが、原価はコストコントロールすることによって、マイナス 1,200 万円になっております。

ずっと右側の方に行っていただきまして、大きいところでいいますと、休業手当の支給で 5,300 万円とありますが、雇用調整助成金を申請いたしまして、一部休業手当を特別損失に計上をしたと。段階利益、営業利益でいいますと、プラス 5,300 万円になっております。

また、賞与支給額を減らしたことで、3,000 万円のプラス。あと旅費交通費ですとか、広告宣伝費、この辺もコストコントロールいたしまして。上期は、かなりコストを削ってまいりましたので、その辺が寄与してプラスに転じていると。結果、1 億 3,300 万円でございます。

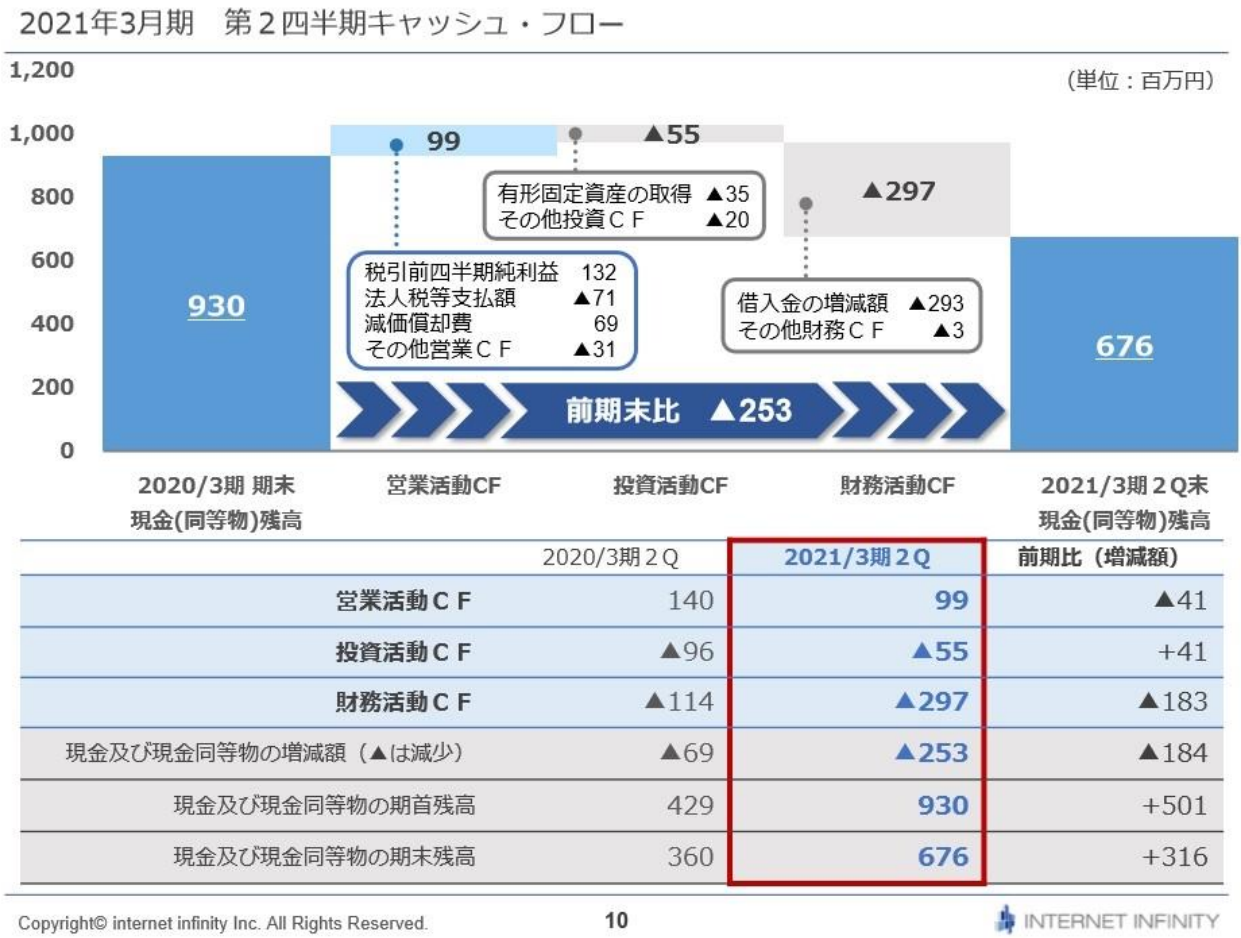


次に、第 2 四半期の貸借対照表でございます。こちらの図にお示ししましたところでございますが、前期末比較いたしまして、増減額の大きいところ、ポイントのみご説明させていただきたいと思います。

まず一番目です。①とついているところでございます。現預金でございますが、こちらは営業キャッシュ・フローの回復に伴いまして、現金、預金残高を調整いたしました。期末には新型コロナウイルス感染症先行きが見えないことで、主に短期借入金を活用しまして、現金を積み増して期末を迎えましたが、少し落ち着きが見えてきて、現預金の調整を行ったところでございます。

②です。こちらは新規の借入れを実施いたしまして、長期借入金が増えております。これは短期借入金を返済いたしまして、一部長期に移行したと。長期借入の方に移行して、長短の入り繰りがあるところでございます。

③です。7 月に取締役などへの譲渡制限付株式報酬を活用しまして、一部処分しているところでございます。



	2020/3期２Q	2021/3期２Q	前期比（増減額）
営業活動ＣＦ	140	99	▲41
投資活動ＣＦ	▲96	▲55	+41
財務活動ＣＦ	▲114	▲297	▲183
現金及び現金同等物の増減額（▲は減少）	▲69	▲253	▲184
現金及び現金同等物の期首残高	429	930	+501
現金及び現金同等物の期末残高	360	676	+316

Copyright© internet infinity Inc. All Rights Reserved.

INTERNET INFINITY

次に第 2 四半期のキャッシュ・フローでございます。こちらも図にお示しした通りでございます。下の段を見ていただきますと、前年度、前年同四半期の比較になっておりまして。

営業活動におけるキャッシュ・フローが 9,900 万で、前年同期比較しますと、営業活動におけるキャッシュ・フローが減っているように見えます。こちらは、主に 1Q、2Q で先ほどご説明申し上げました、レコードブックの直営と Web ソリューション事業の売上減がございましたので、そちらが主に影響しています。

2 段目の投資活動におけるキャッシュ・フロー、こちらは前年同期と比較しますと、プラスになっております。上半期、主にレコードブックフランチャイズの、いわゆる B プランと言われるような、固定資産を持つタイプですけれども。出店が抑制されましたので、固定資産取得が減って、投資活動のキャッシュ・フローはプラスに。比較しますと、プラスに見えるということでございます。

最後 3 段目ですが、財務活動におけるキャッシュフローは、大きくマイナスになっておりますが。先ほど BS のところでご説明申し上げましたように、期末に現金を積み増しいたしましたが、こちらを適正化しようと。主に、短期借入金の返済を行って、このような表示になっております。



レコードブック事業の近況につきまして、ご説明申し上げます。

レコードブックにおきましては、緊急事態宣言が発出されましたが、緊急事態宣言発出されている時期もお店を閉めることなく、一部フランチャイズ加盟店、名古屋では休業したお店がありましたけれども、基本的には全ての店を運営する。

これは行政から、このレコードブックの事業は、医療機関と同等に位置づけをすることで。各地方自治体からは、なるべく店を閉めないで事業を継続してほしいというご要望、申し入れを受けましたものですから。高水準の感染拡大防止をしっかり徹底した上で、事業継続すると。サービスを継続することで運営してまいりました。

お示ししました通りですが、利用者、お客様や社員などの安全確保に努めまして、社会インフラとして継続的にサービス提供いたしております。

具体的には、従業員や利用者の皆様には必ずマスクの着用、検温を徹底しています。検温はレコードブックの場合、ご自宅まで車で送迎をいたしますので、ご自宅を出る前に必ず検温をしていただくと。そこで、もしお熱があるような場合は、申し訳ないんですけれど、その日はお休みしていただいて、ご様子を見ていただくというオペレーションをしております。

また、店舗送迎車の消毒と換気。こちらも徹底して、午前、午後のサービスごとにすべて店内の消毒を行うと。スタッフが行うというかたち。

ソーシャルディスタンスの確保、アクリル板仕切りを店舗内に導入ということで。運動をする時にも、なるべく離れてソーシャルディスタンスを確保しましょうというのと。運動と運動の間にティータイムのようなコミニケーションタイムがあるんですが、お客様同士、スタッフとお客様でコミュニケーションする時間帯がありますけれども。その時も椅子に座ってテーブルを挟んでやるんですけれど、そこにもこのようなアクリル板を全て設置いたしまして、感染拡大防止活動を行っております。

結果、感染拡大の影響を受け、一時減少いたしましたけれども、お客様の数は、現在回復基調にあります。

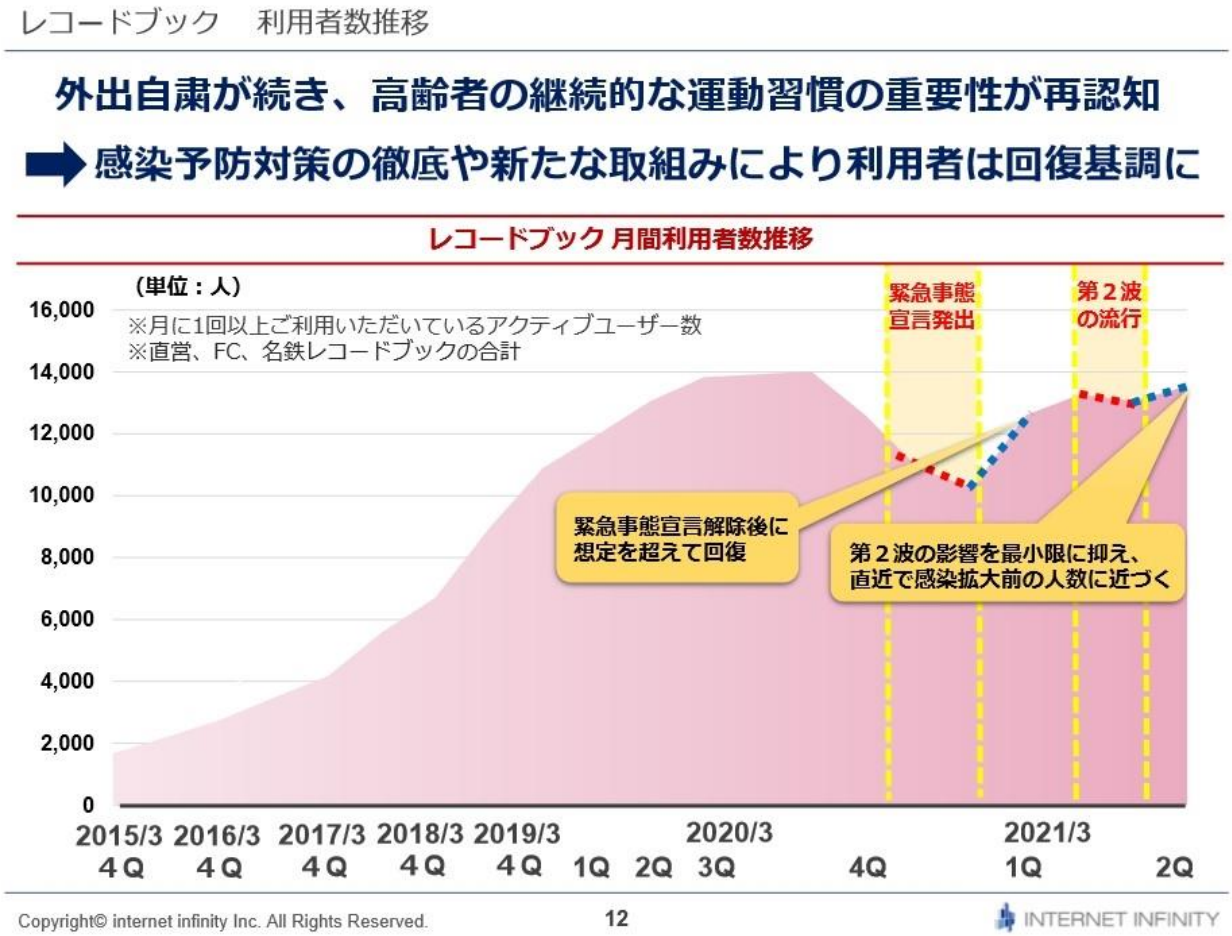
トピックスですが、フランチャイズは全体として増収増益を継続しております。総店舗数としましては、前年同期比で増加傾向、売上増です。

新規出店につきましては、新規出店のための営業活動、フランチャイズ加盟開発営業ですが、制限を受けまして。上半期ほとんど新規の営業を止めていた状況でございましたので、開業時期が後ろにずれ込むということで、売上減という影響が出てまいります。

利用を促す新たな取り組みを積極的に展開。後ほど、ご説明いたしますが。主に緊急事態宣言の時期から 4、5、6 月頃に提供した、今も一部は続けておりますけれども、自宅でのサービスで。厚生労働省より臨時的な取扱いが出ておりまして、積極的にサービスを行い、お客様と合意が取れた場合は、保険請求しても構わないということで。

訪問サービス。これはご自宅にトレーナーが訪問して、ご自宅の中で運動する、運動指導を行ってくるようなサービス。また安否確認サービスは電話を使って、主に独居高齢者、お一人暮らしの高齢者の方々が外出自粛して、ご自宅に籠ってしまいますので、スタッフが定期的にお電話でご連絡をさせていただいて、安否確認を行うと。

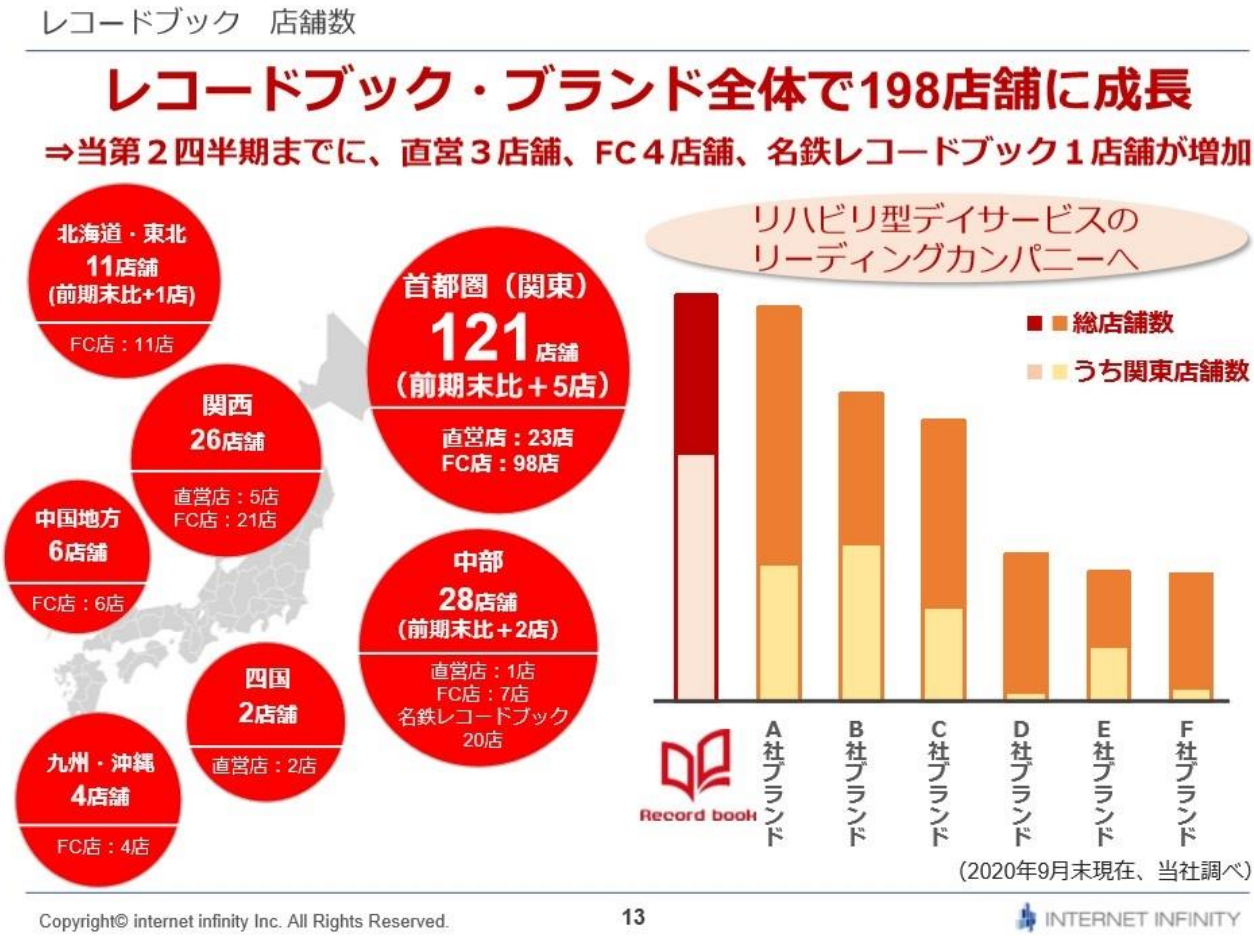
レコードブックでは、あわせて電話になりますけれども、運動指導もさせていただいたりということを展開してまいりました。



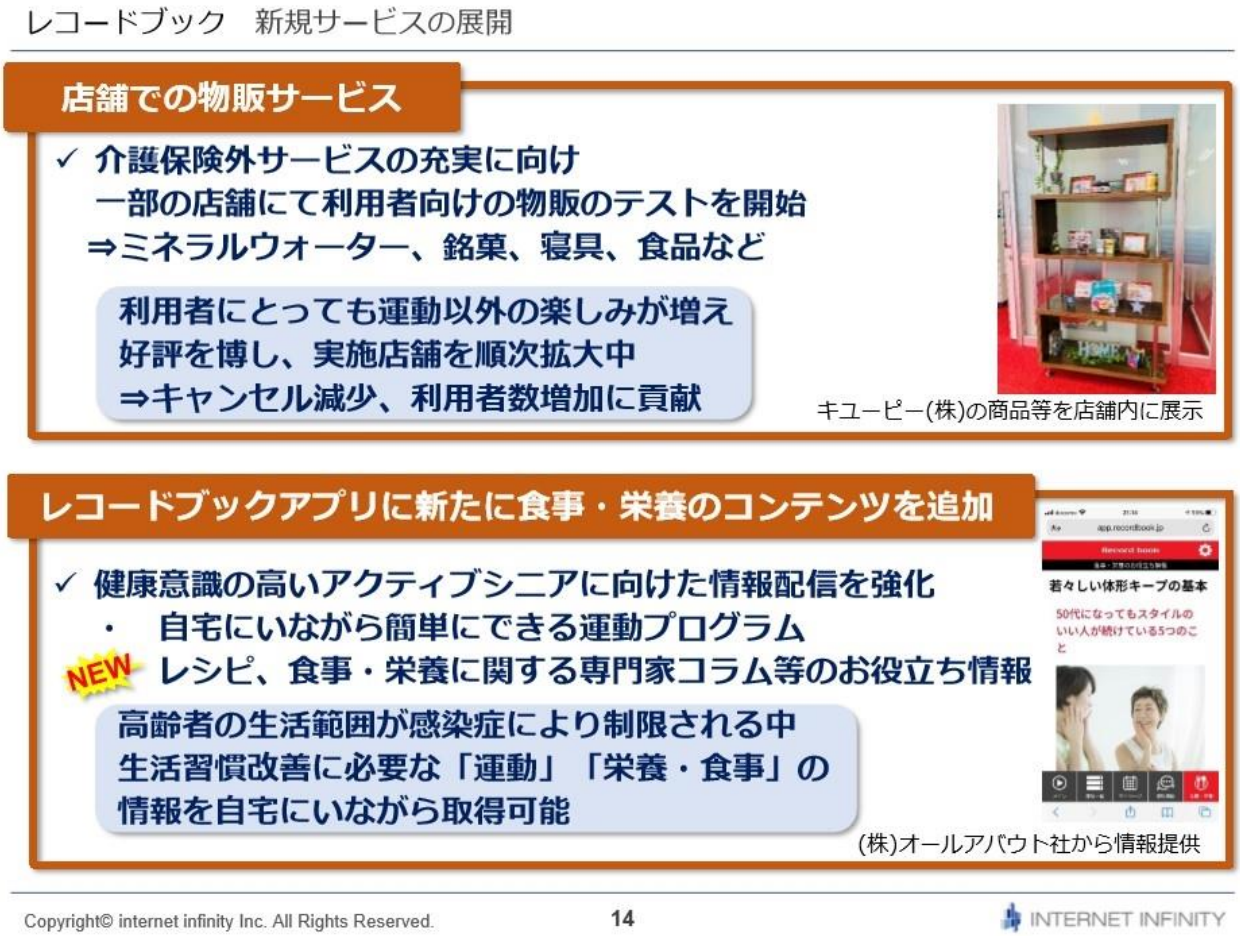
利用者数の推移でございます。

外出自粛が続きまして、高齢者の継続的な運動習慣の重要性が、再認識いただけたという実感を持っております。現在は、利用者、お客様は回復基調にございますが、やはり前期の第 4 四半期の途中からガクッと利用者数が減りまして、1Q の 6 月ぐらいから戻りました。

ただ、第 2 波と言われる夏頃でしょうか、第 2 波で少し減って、またここ 8 月 9 月からお客様回復しておる状況でございますが。本当にここ数週間、第 3 波が少し気になりますが、今のところは利用者数は順調に回復しておる状況でございます。



レコードブックの店舗数でございますが、レコードブックブランド全体で 198 店舗に成長しております。リハビリ型のデイサービス、短時間かつ運動指導をメインとしたデイサービスでは、全国で店舗数で今、ナンバーワンになっている状況でございます。



レコードブックで現在、新規サービスの展開を始めております。

主にこの二つでございますが、まず店舗での物販サービスです。介護保険外サービスの充実に向けまして、一部の店舗で利用者向けの物販のテストを開始しております。

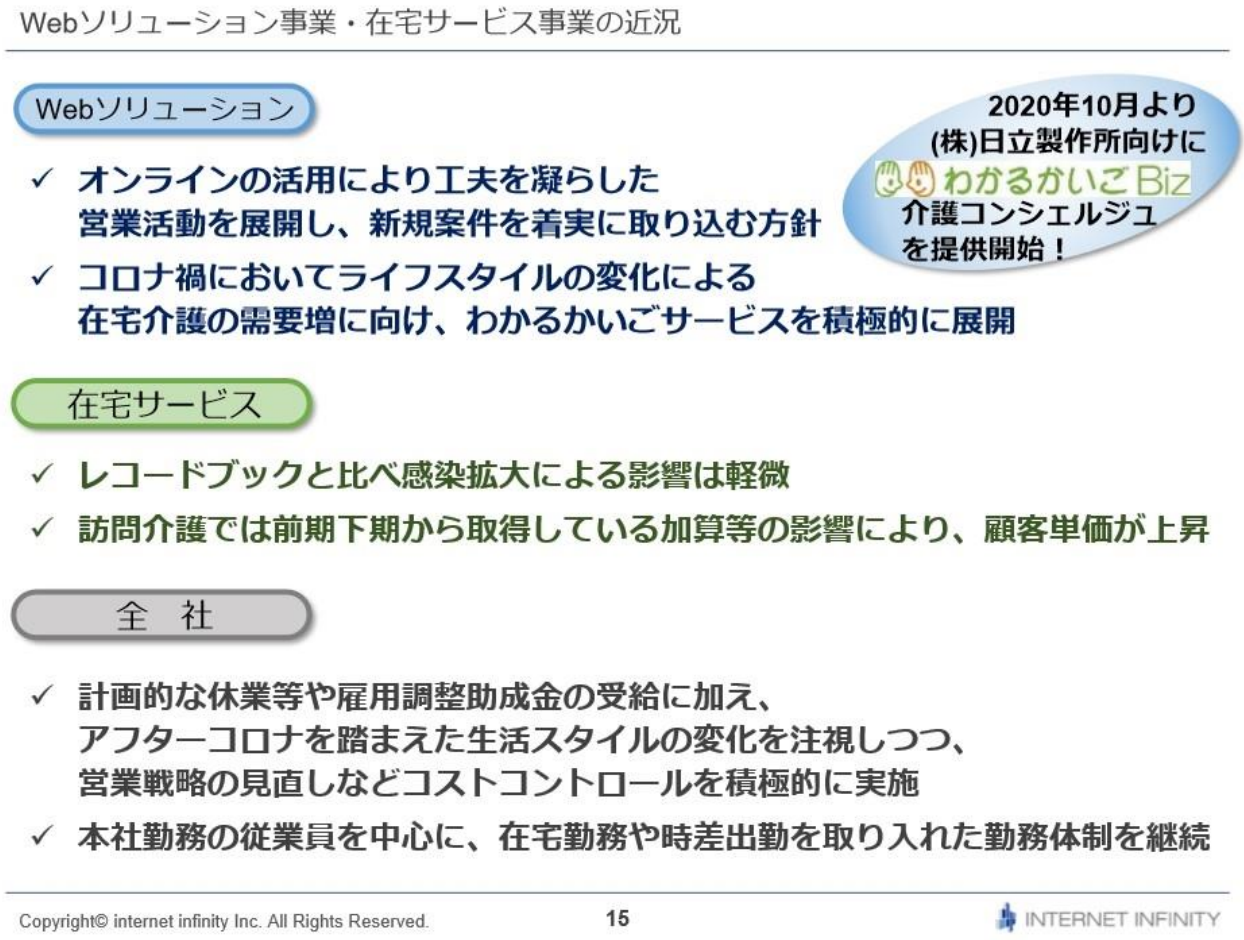
具体的には、ミネラルウォーター、レコードブックのフィルムが巻いてあるお水なんですけれども、これを安価に提供する。もしくは銘菓、寝具、食品、寝具は枕です。メーカーさんと提携しまして、展開しています。

食品に関しては写真が載っておりますけれど、キューピー様の商品等を店舗内に展示することで、お客様にとっても、運動以外の楽しみが増えると。ずっと自宅に籠っておられた方が多かったようですので、運動以外の楽しみもあると、好評を博しております。

結果、レコードブックの本業の部分に関しましては、キャンセルが減少したり、お客様の増加に貢献しておりますので、順次、実施店舗を拡大することで現在進めております。

また、レコードブックアプリ。すでにリリースしてるアプリですが、新たに食事や栄養のコンテンツを追加いたしました。狙いとしましては、健康意識の高いアクティブシニアに向けて、情報発信を強化してまいりたいと思ってまして。

自宅にいながら簡単にできる運動プログラムですとか。あわせまして、レシピ、食事、栄養に関する専門家のコラム等が読めることで。オールアバウト社様と連携をさせていただきまして、情報提供を受けて、アプリの上で展開し、提供しています。



Web ソリューション事業と、在宅サービス事業の近況についてご説明申し上げます。

まず Web ソリューション事業でございますが、オンラインの活用によりまして、工夫を凝らした営業活動を展開いたしまして、新規案件を着実に取り組む方針でございます。

Web ソリューションは、1Q ほとんど新規の営業はできないような状況でございましたが、2Q 以降、現状 Zoom など使った Web 面談形式での営業活動に、移行ができている状況でございます。

コロナ禍におきまして、ライフスタイルの変化による在宅介護の需要増に向けて、わかるかいごサービスも積極的に展開しております。10 月より日立製作所様にわかるかいご Biz、介護コンシェルジュを提供開始しております。

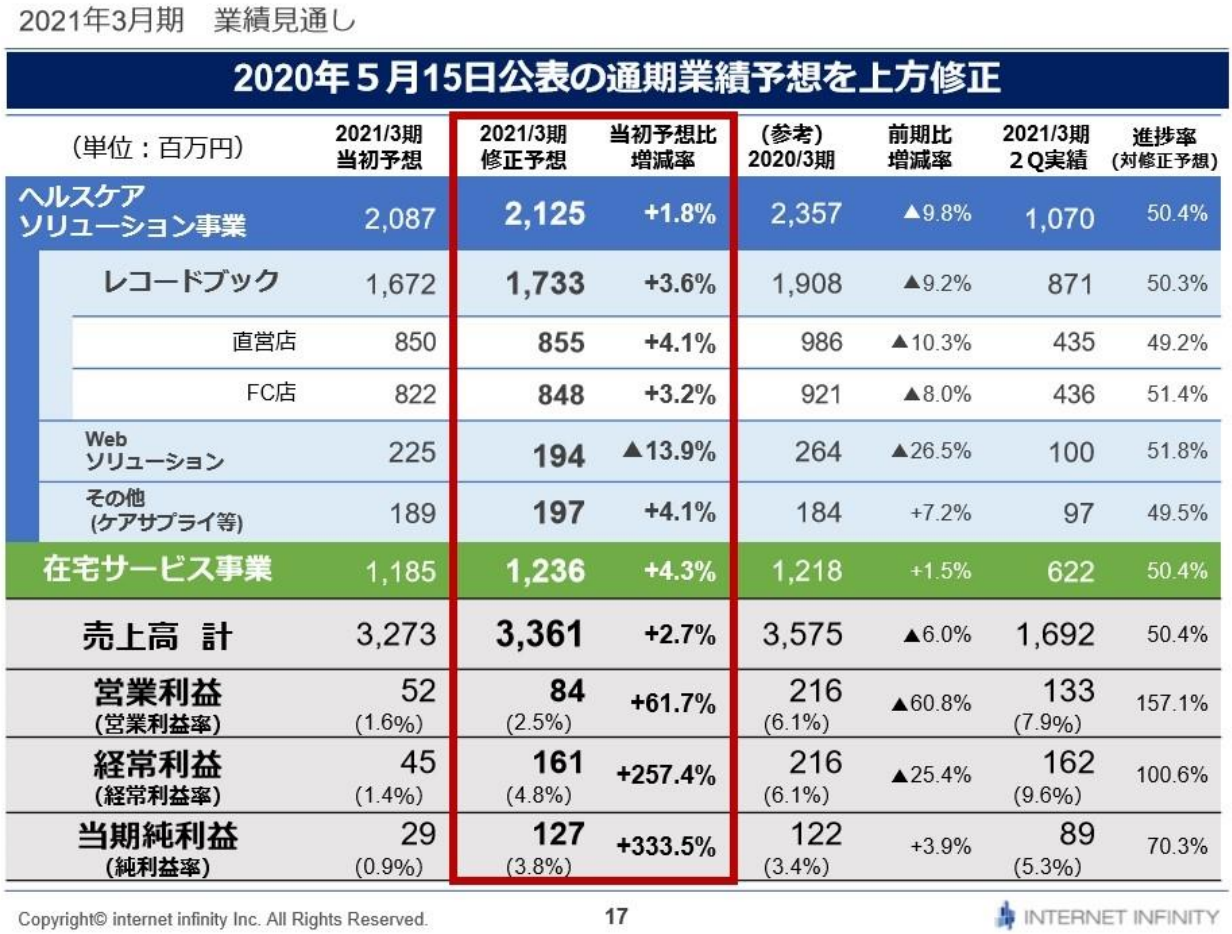
在宅サービスでございます。レコードブックと比べまして、感染拡大による影響は、軽微となりました。また、訪問介護は、前期の下期から取得しております加算などの影響によりまして、顧客単価は上昇している状況です。

具体的には、特定処遇改善加算が軽微な法改正でしたが、去年の 10 月から少し改正、新しい加算が出まして、去年の 10 月から加算を取得しているため、単価が上がっている状況でございます。

全社でございますが、計画的な休業などや雇用調整助成金の受給に加えまして、アフターコロナを踏まえた生活スタイルの変化を注視しつつ、営業戦略の見直しなど、コストコントロールを積極的に現在実施しておるところでございます。

また、本社勤務の従業員を中心にいたしまして、在宅勤務や時差出勤を取り入れた勤務体制を継続としております。店舗を運営しておりますので、店舗は休業したり、閉めるわけにいきませんので、時差出勤もできないわけなんですが。

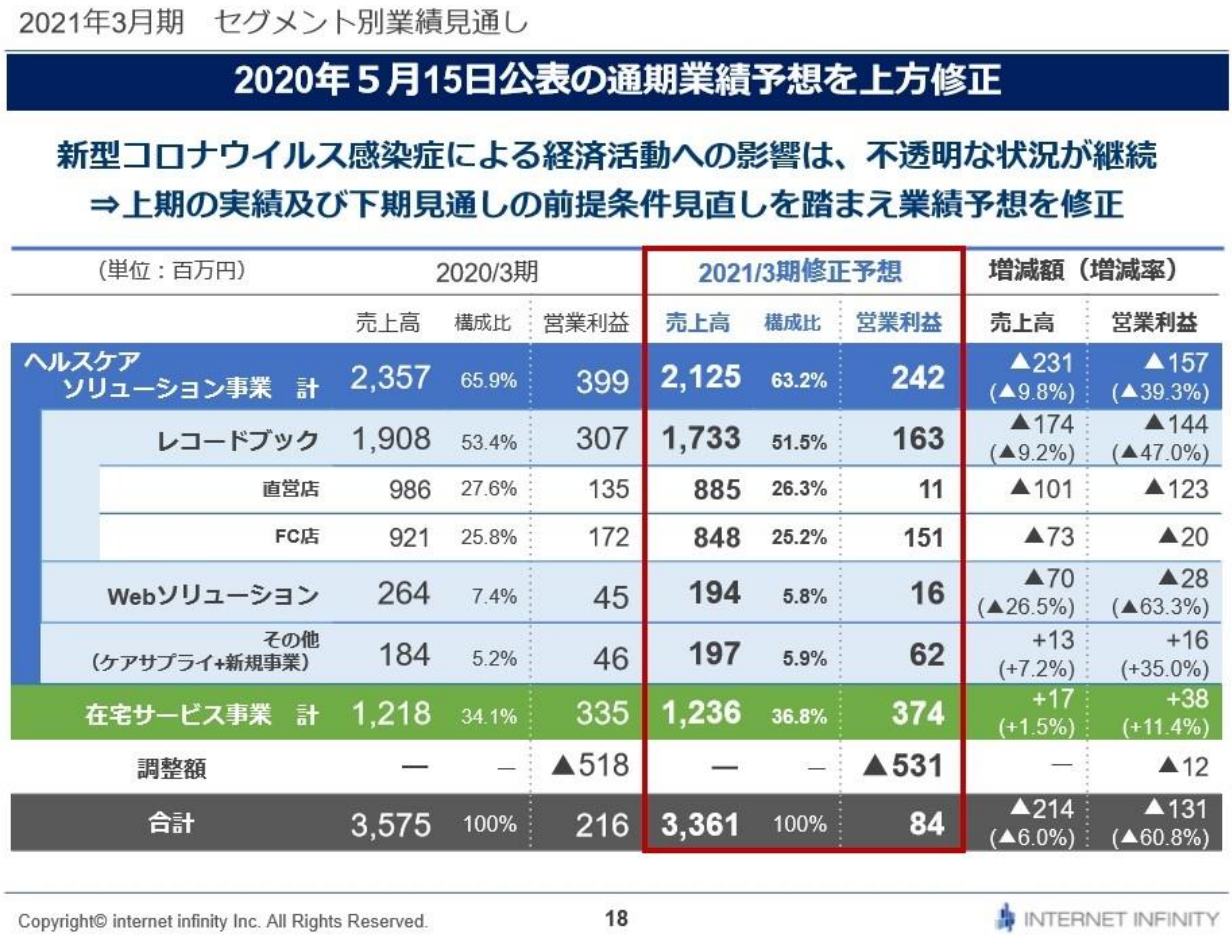
全社の従業員を、A 班、B 班で班分けを行いまして、店舗に従事する社員は A 班、本社間接部門は B 班で。B 班につきましては、可能な限り休業を取ると。また在宅勤務を行うと。このような形で現在運営しておるところでございます。



21 年 3 月期通期の業績見通しについて、ご説明申し上げます。

各セグメントの売上のみになりますが。まず、売上高 33 億 6,100 万円で、5 月 15 日に公表いたしました通期の業績予想、当初の予想比の増減率が横にありますが、売上高は、2.7%プラスでございます。

営業利益が 8,400 万で、5 月 15 日公表と比較しますと 61.7%プラス。経常利益は、1 億 6,100 万円で、当初予想比でいいますと 257.4%プラス。当期純利益は、1 億 2,700 万円で、333.5%のプラスでございます。



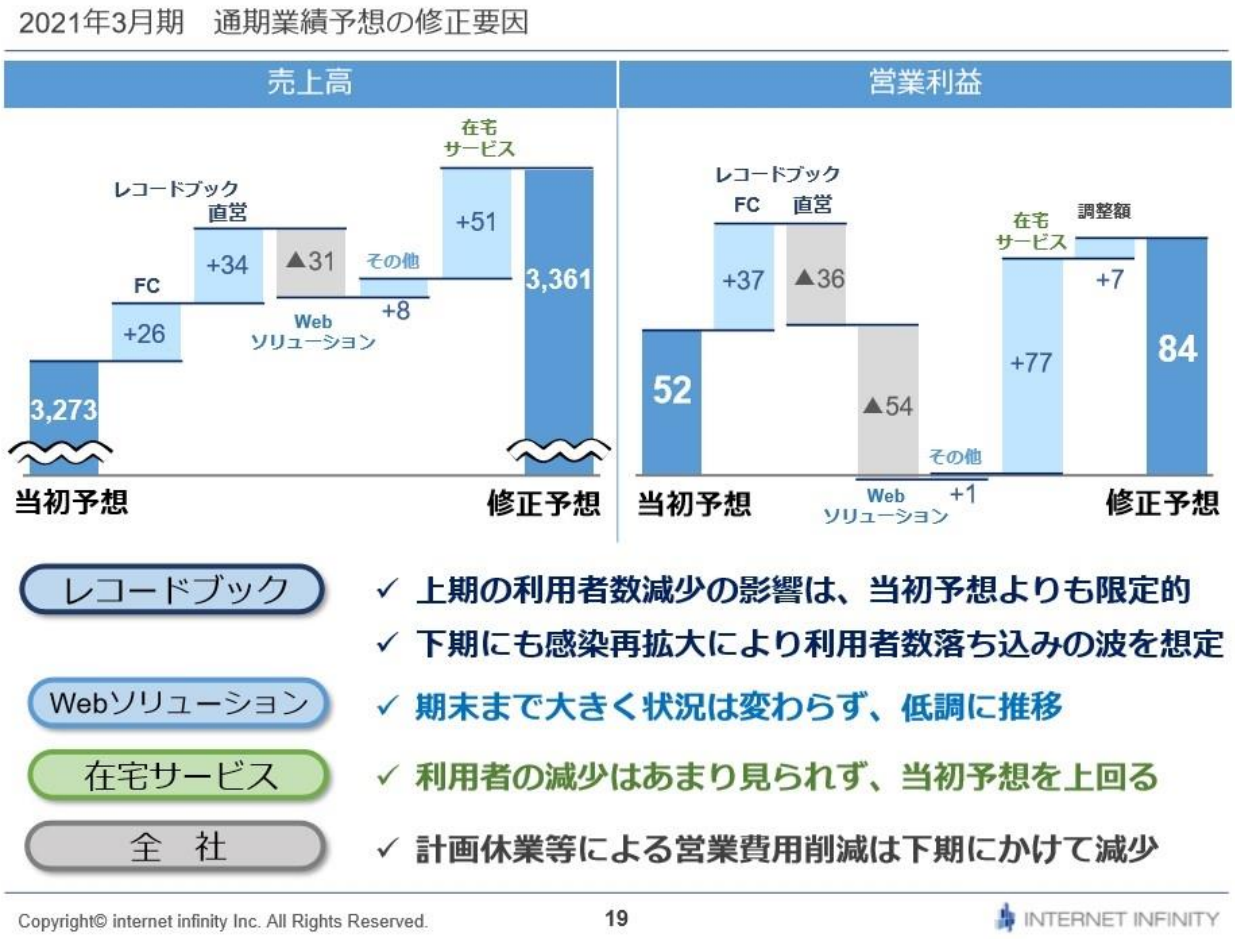
セグメントにつきましては、次のページになります。セグメント別の業績見通し、セグメントの利益も入れてございます。

ヘルスケアソリューション事業でございますが、売上高で 21 億 2,500 万円、営業利益は 2 億 4,200 万円でございます。内訳、サブセグメントですが、レコードブックで 17 億 3,300 万円、営業利益で 1 億 6,300 万円です。

Web ソリューションで 1 億 9,400 万円の売上で、営業利益が 1,600 万円。

その他、ケアサプライ事業ですが、1 億 9,700 万円の売上で、営業利益が 6,200 万円。

在宅サービス事業は、12 億 3,600 万円の売上高で、営業利益は 3 億 7,400 万でございます。



通期業績予想の修正要因の詳細につきまして、ご説明させていただきます。

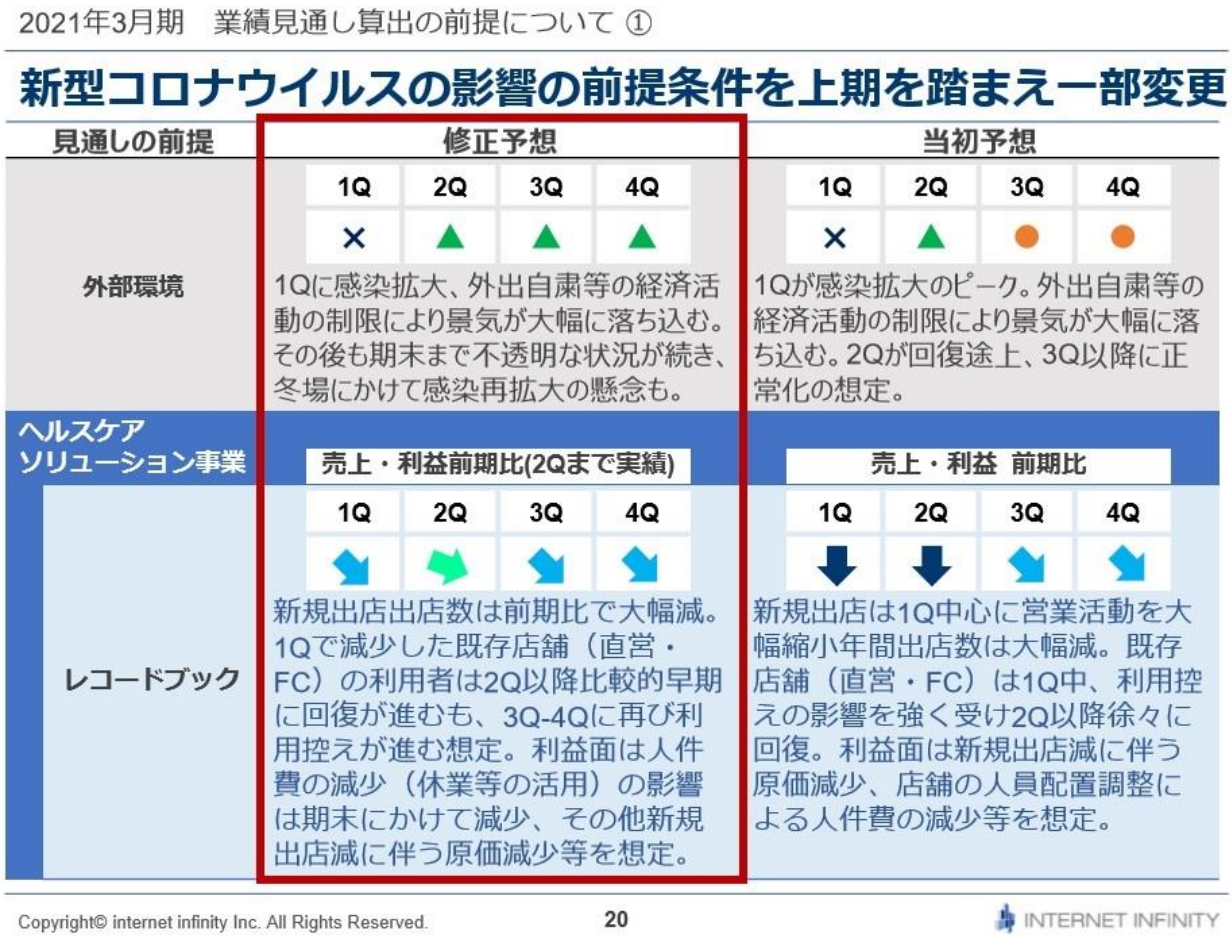
レコードブックの事業でございますが、上期の利用者数減少の影響は、当初予想よりも限定的だったところでございます。また、下期は、感染再拡大による利用者数の落ち込みの波を今回織り込んでございます。

結果、左側が売上高になりますが、フランチャイズ、プラス 2,600 万円です。レコードブック直営もプラスで。営業利益は、レコードブックの直営がマイナスでございます。

Web ソリューションでございますが、期末まで大きく状況は変わらず、低調に推移ということで。これは、上期の状況そのまま下期も継続するだろうという計画でございます。

在宅サービスは、利用者の減少は上半期もほとんど見られませんでしたので、当初予想を上回る計画に置き直してございます。

全社でございますが、計画休業などによる営業費用削減は、下期にかけては少し減ってくるだろうと。上半期、特に 1Q は休業を取らせていただきまして、雇用調整助成金活用させていただきましたけれども。こちらの額は、下期に向けて減少していくだろうという計画でございます。



業績見通し算出の前提について、ご説明申し上げます。

見通しの前提でございます、外部環境でございますが、当初の予想はこのような形です。1Q がバツとなってますので、1Q が感染拡大のピークで、外出自粛などの経済活動の制限により、景気が大幅に落ち込むだろうと。

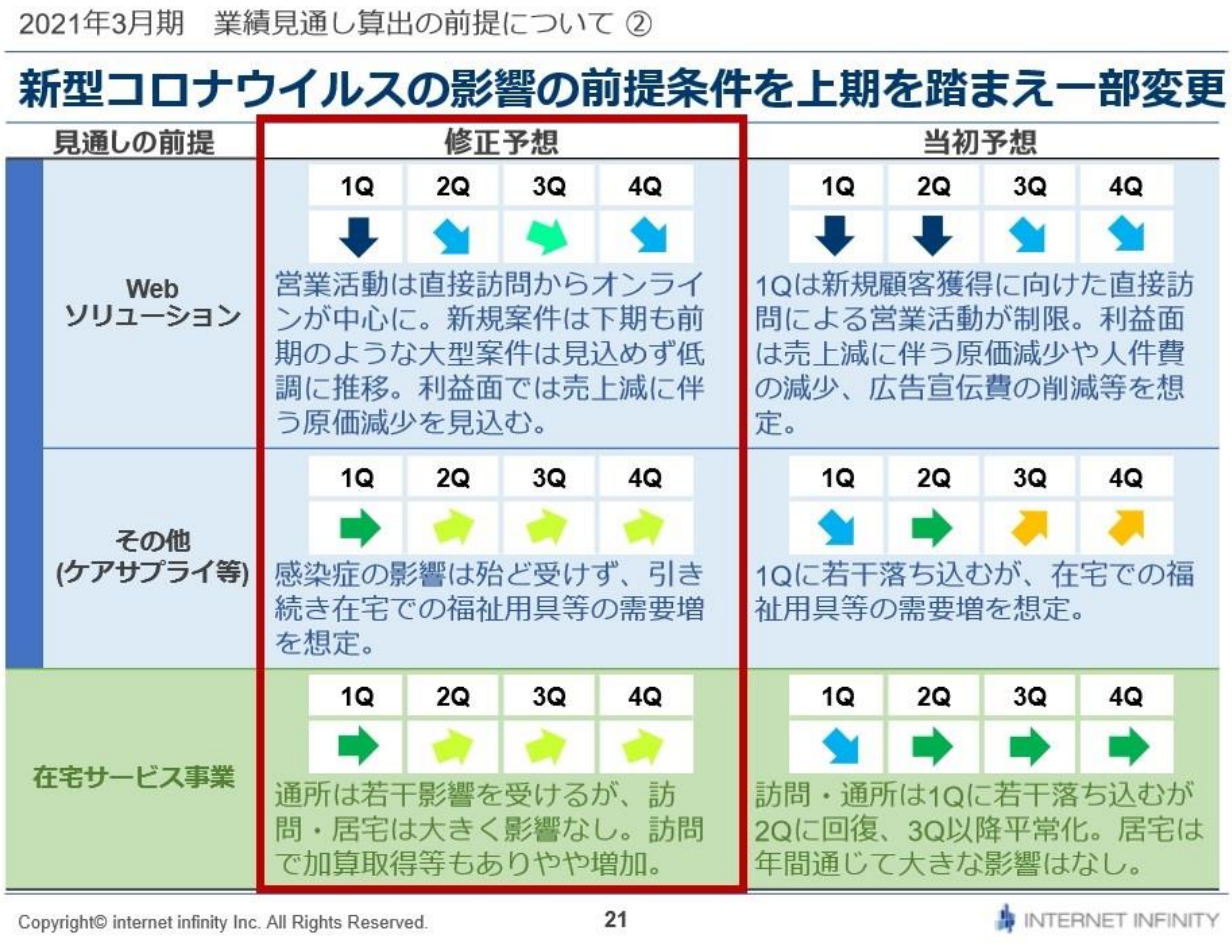
そして 2Q が回復途上で、3Q 以降はほぼ正常化になるだろうと当初予想しておりましたが。今回の修正におきまして、1Q、2Q が実績に置き換えておりまして。3Q 以降も、期末まで不透明な状況が続き、特に冬場にかけて感染再拡大の懸念があるだろうということで、3Q、4Q が丸だったのを三角に変えていると。また 1Q、2Q の実績を置いて反映させたということです。

ヘルスケアソリューション事業をご説明させていただきます。

レコードブックでございますが、こちら図に書いてある通りでございます。新規出店は、1Q 中心に営業活動を大幅縮小。年内の出店数は、大幅減という計画でございました。1Q 利用控えの影響を強く受け、2Q 以降徐々に回復。利益面につきましては、新規出店減に伴う原価減少、店舗の人員配置調整による人件費の減少などを想定しておりましたが。

今回の修正は、1Q、2Q を実績を反映しましたところ、当初の予想ほど数字がひどくなかったところを置いておりますが、3Q、4Q は、再び利用控えが進む想定と。

利益面は、人件費の減少の影響は期末にかけて減って、ちょっと分かりづらい文章ですが、休業の活用が減っていくということです。その他、新規出店減に伴う原価減少などを想定しておるところでございます。



Web ソリューション事業でございます。当初予想は、1Q、2Q が矢印が下向いておりまして、3Q、4Q で徐々に回復という当初予想しておりましたが。

今回の修正におきましては、1Q、2Q、実績を反映しました。2Q は下向き矢印だったのが少し斜めになっておりますが、営業活動が直接訪問からオンラインが中心になっております。

新規案件につきましては、下期も前期のような大型案件は見込めず、低調に推移するだろうということで。利益面でも、売上減に伴う原価減少見込みで、3Q、4Q 少し右下矢印で計画しております。

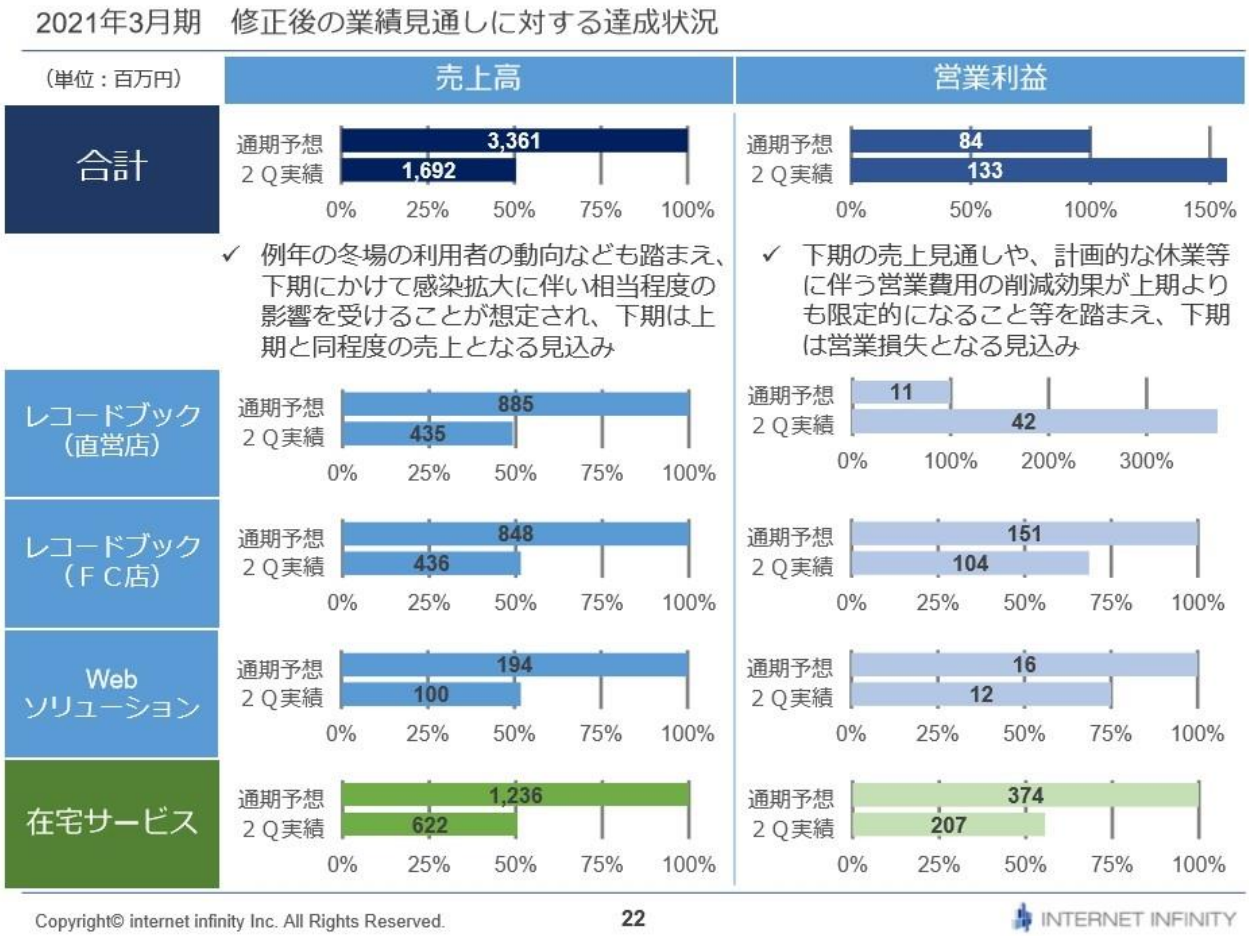
その他、福祉用具ですが。当初予想につきましては、1Q 若干落ち込むんですが、3Q、4Q でほぼ現状戻り、現状か前期プラスぐらいのイメージをしておりましたけれども。

今回の修正予想では少し堅めに。これはこの後、冬に向けて少し影響が出るんじゃないかということはありますが、引き続き在宅での福祉用具などの需要増は想定しておりますので、そこまで悲観的な予想ではございません。

在宅サービス事業でございます。

当初の予想は、1Q が若干落ち込み、2Q 回復、3Q 以降平常。ここはほぼ横ばいの事業ですので、3Q 以降、平常でずっと横ばいになるという計画しておりましたけれども。通所は、今回の修正予想におきましては、デイサービス若干影響を受けましたが、その他はほとんど影響がございませんでした。

また、訪問介護で先ほど申し上げましたように、加算の取得などもありまして、単価が上がっておりますので、1Q、2Q を実績に置き換えまして、3Q、4Q も少し微増という修正予想に置き換えております。



修正後の業績見通しに対する達成状況でございます。

売上高は、例年の冬場の利用者の動向なども踏まえまして、と言いますのが、毎年冬場にお客様が減ると。真夏の暑い時期と冬の寒い時期には、お客様が少し減る傾向がございますので、この辺を踏まえるのと。

また先ほどそれぞれのセグメント、ご説明しましたように、新型コロナウイルスの感染が再拡大するだろうということを織り込みまして、このような計画でございます。

ですので、今進捗はちょうど 50%ぐらい。下期は上期と同程度の売上となる見込みということで、それぞれのセグメントがちょうど 50%ぐらいにあろうかと思います。

営業利益でございますが。下期の売上見通しですとか、計画的な休業などに伴う営業費用の削減効果が、上期よりも限定的になるだろうということを踏まえまして。下期は、営業損失となる見込みである計画を立てておりますので、2Q 段階では実績が 150%振り切っている状態でございます。詳細につきましてはこちらです。

この先のページは参考資料になりますので、皆様お時間がある時に見ていただければと思います。
私からのご説明は以上となります。ありがとうございました。

質疑応答

司会：ご説明ありがとうございました。それではこの後は質疑応答の時間に入ります。

キタミ：ご説明ありがとうございます。SMBC 日興証券のキタミと申します。

質問を 2 点お願いしたいんですけれども。一つ目は、先ほどレコードブック事業で、自宅でのサービスというのは、たぶん、自宅でトレーニングのサポートをする。こういう意味かなとも理解したんですけれども。

仮にこのレコードブック事業で、オンラインであったり、リモートが普及する素地ってあり得るのかどうか。シニア側のマインドの問題であったりとか、IT リテラシーの問題であったり、一方で介護行政側の規制だとか、そういうのでいろいろ難しいんじゃないかなと思うんですけれど。

そういうのができる可能性あるのかどうか、そのお考えがあれば一つ教えてください。というのが一つ目ですね。

二つ目は、12 ページでしたかね、利用者数の回復トレンドがあるんですけど、これは当然感染が広がると凸凹してくると思うんですけども。

今の現場感覚で言うと、多少波はあるものの、長いスパン、2〜3 年で見返して見れば、凹凸繰り返しながらも回復傾向に行けそうなイメージで、昔ほど悲観的な感染環境の捉え方じゃない、そのような理解で良いのか。

それとも、ある程度利用者数の頭打ちを強制されてしまう局面もあるのかどうか、お考えを教えていただければと思います。よろしくお願いします。

別宮：ありがとうございます。私から回答させていただきます。

まず 1 番目の、レコードブックのサービスで、自宅でのサービスということを、私ご説明申し上げました。今回、新型コロナウィルス感染症の利用控えされたお客様に対してというところで、厚生労働省から特例措置のようなものが出ておるんですけれども。こちらは、リアルです。

トレーナーが足を運びまして、安否確認も含まれるんですけど、そこで運動指導などを行って、自宅でサービス提供を行うことによって、レコードブックに来ていただいたのと同じように保険請求して良いですよというかたちでしたので、対応いたしました。

この先ですね。自宅に訪問するというのは、レコードブックの人員も限られていますので、継続的に行うというのは現実的ではありません。ですので、ご指摘いただきましたように、オンラインなどを活用してということを模索していくことになると思います。つきましては、様々な可能性を探ってまいりたいと思っておりますが。

規制面で言いますと、特に許認可が必要であるとか、そういうことはありませんので。特に規制があることはないと思うんですけども。冒頭、ご説明しましたのは、厚労省から特例措置が出て、訪問して保険算定しておりますけども。現行ですと、それをオンラインに置き換えたときに保険点数がつくことはありません。

ですので、それが国が認めて点数がつくようになるのは、少し先になるような気がしますが、将来可能性はあるのかもしれないなと思っております。

実際に実施していこうとしますと。例えば、レコードブックアプリを、先ほどご説明しましたけども、第 3 波、第 4 波が来たときに、レコードブックに行きたくても、どうしても行けないようなお客様にはご活用いただきたいということで、今、仕込んでいるわけなんですけども。

リテラシーの問題ですとか、あとはインフラの問題がありまして。やはり多くのご活用を検討いただける方は、ご家族と同居されていて、インフラ面、例えばタブレット端末と Wi-Fi の環境があるのはご家族が支援してくださって。タブレットでアプリを開いて運動していただくことを想定しております。

独居高齢者の方に関しては、何らかの支援が必要だろうと考えておりますが。レコードブックのお客様、平均年齢 75 歳から 80 歳ぐらいまでの方なんですが、昔、レコードブックを始めた 10 年前に比べますと、スマホを持っておられる方、スマホなどを操作できる方が増えてきておりますので。

今からしっかりと準備していって、例えば、団塊の世代の方々が後期高齢者になられる 2025 年以降などを見据えていきますと、オンラインのサービスが訴求する可能性は十分にあると思いますし、素地も出てくると思います。それにしっかりと備えてまいりたいと考えております。

2 番目の、レコードブックのお客様の回復のトレンドでございます。こちらは、グラフで示しておりましたけれども、ご質問いただきましたように、現場感覚で申し上げますと、力強く回復しておりまして。第 2 波で、絵で示しましたように少し減ったり、第 3 波でも、ここ 1 週間、2 週間でも少し影響が出たりするんですけども。

やはり皆様のお話伺ってますと、コロナが怖いから外に出ないというのもあるんですけど、家に籠ってしまって、自分でわかるぐらい体力が落ちてしまうと。そっちが怖いとおっしゃられるおじいちゃん、おばあちゃんが多いなというのが現場感覚でございますので。

緊急事態宣言が発出された時にバーンと、ガクッと減ったわけなんですけど、そこまでというのは今後あまり無いのかなというような現場感覚ですけれども、私はそういう認識をしております。

司会：はい、ありがとうございます。それでは以上をもちまして、本日の決算説明会終了でございます。どうもお疲れ様でございました。ありがとうございました。

［了］

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。