



2017年3月期 決算説明会資料

株式会社インターネットインフィニティ

<証券コード：6545>

2017年5月29日



- 1. 業績サマリー**
 - 2. 会社概要**
 - 3. 2017年3月期 業績**
 - 4. トピックス**
 - 5. 事業環境**
 - 6. 2018年3月期 業績見通しと主な取組み**
- (参考資料)

決算
概要

増収増益を達成

売上高： 2,837百万円 (前期比**117%**)

営業利益： 172百万円 (前期比**145%**)

事業
ポイント

レコードブック店舗数を拡大

ヘルスケアソリューション事業は、売上高**前期比132%**と大幅に伸長。利益率アップにも貢献

トピックス

- **名古屋鉄道株式会社と合併会社を設立予定**
愛知、岐阜、三重におけるビジネス強化を図る
- **介護保険適用外施設「スマートタイムズ」を東京都目黒区に初出店**
拡大するアクティブシニア層へサービスを開始

会社概要

会社概要

設 立	2001年5月7日
資 本 金	211,170,300円 (2017年3月31日現在)
本 社 所 在 地	〒104-0045 東京都中央区築地5-6-10 浜離宮パークサイドプレイス15階
代 表 者	代表取締役社長 別宮 圭一
役 員	常務取締役 藤澤 卓 取締役 星野 健治 取締役 (社外取締役) 渡邊 龍男 執行役員 中尾 洋平 執行役員 中島 光聡 執行役員 小椋 順平 執行役員 上野 泰彦 監査役 衣川 信也 監査役 後藤 一生 監査役 佐藤 雅彦
従 業 員 数	616名 (うち正社員数255名) (2017年3月31日現在)

ISMS認証取得



当社は2016年1月に一般財団法人日本情報経済社会推進協会 (JIPDEC)のISMS (情報セキュリティマネジメントシステム) 適合性評価制度の審査に合格し、認証登録をしています。

- 認証登録番号 JP16/080384
 - 認証登録範囲
1. シルバーマーケティング支援事業
 2. 仕事と介護の両立支援事業
 3. 会員顧客満足度の向上支援事業

わたしたちのサービスで、“**健康寿命の延伸**”を。

コーポレートスローガン
〈経営理念〉

ミッション
〈IIFの使命・事業領域〉

IIF 7つの約束
〈行動規範〉

インターネットインフィニティの
使命（ミッション）

**「創意革新と挑戦による、
超高齢社会における課題解決」**

健康な未来

創意革新と挑戦による、
超高齢社会における課題解決

1. 笑顔とあいさつとコミュニケーションを大切にす
2. 規律と時間を厳守する
3. 仕事を楽しむ
4. 自分の仕事に誇りと責任を持つ
5. いかなるときも公明正大に行動する
6. 礼節を重んじること
7. 感謝の気持ちを忘れない

シルバーマーケットにおける、**日本最大規模のヘルスケアプラットフォーム**を活かした**事業展開**

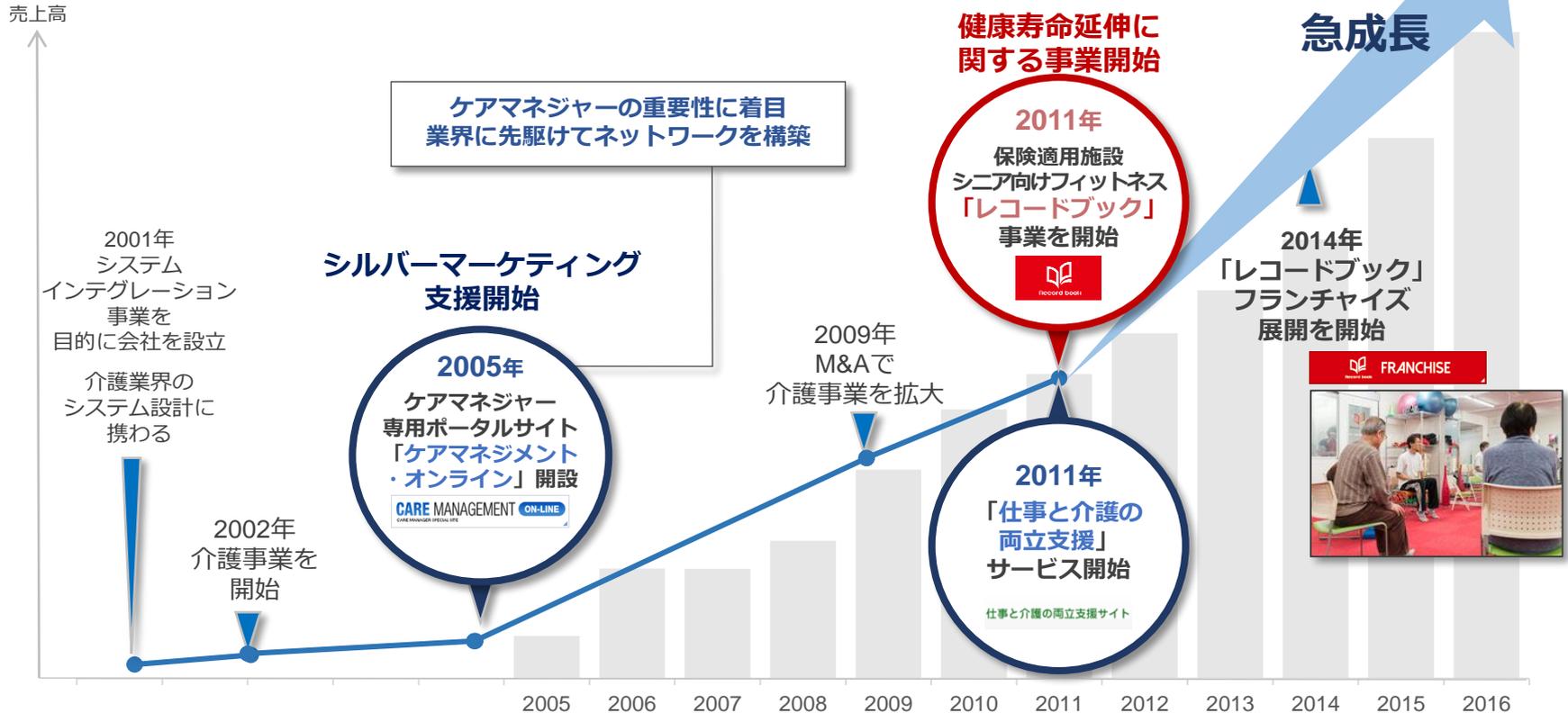
高齢社会

超高齢社会

IT企業のアドバンテージを活かし事業基盤を構築



健康寿命の延伸に注目した事業展開



超高齢社会の課題解決を行う主な3つの事業

■ ヘルスケアソリューション事業

■ Webソリューション事業

WEB

- 企業のシルバーマーケティング支援
- 契約企業の社員向けにインターネット等を通じた仕事と介護の両立支援（導入企業50社超、会員数約120万人）



■ レコードブック事業

リアル

Record book

FRANCHISE

直営店舗開発運営

フランチャイズ

- 健康寿命延伸 革新型デイサービス
- 機能訓練を中心とした「3時間のリハビリ型デイサービス」の運営
- 大手企業と協業「資生堂レコードブック」「名鉄レコードブック」展開



■ ケアサプライ事業

・福祉用具貸与

■ 在宅サービス事業

居宅介護支援サービス / 6 拠点、訪問介護サービス / 3 拠点、通所介護サービス（デイサービス） / 7 拠点

ケアマネジャーの業務支援ツールとして広く定着

ケアマネジメント・オンラインの特長

介護社会の
ニーズのトレンド把握

介護に必要な
情報の蓄積

介護業務の
効率化

介護に関する
最新ニュース発信

業務支援ツール
書類ひな型
マニュアル



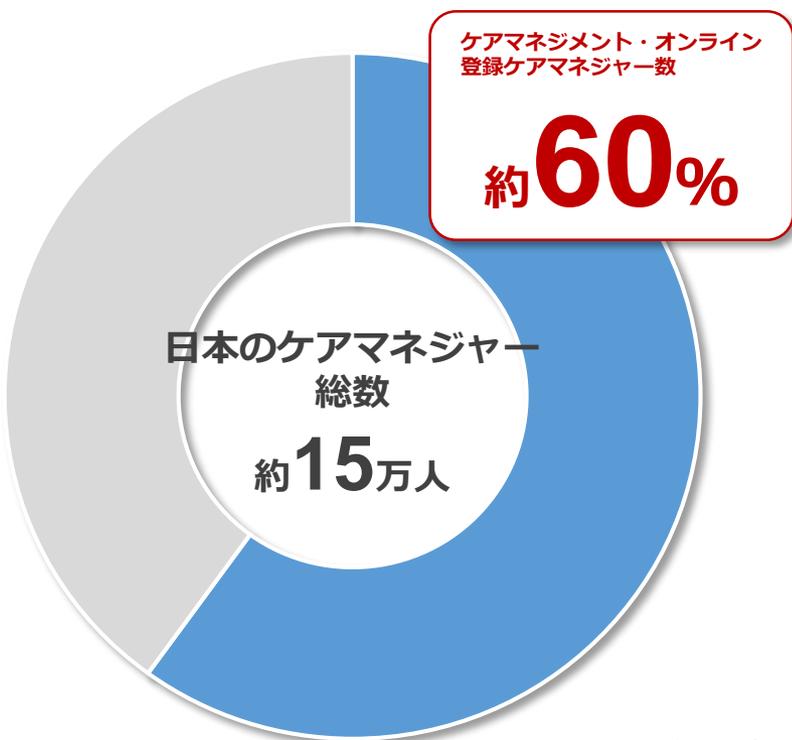
ランキングで
ケアマネジャーの
一番必要な情報を
一目で把握

日本のケアマネジャーの**約60%**が当社に登録

サイト会員登録数は10年間で**30倍**以上

ケアマネジャー登録数 **8.6万人***

高齢者約258万人～344万人規模に匹敵

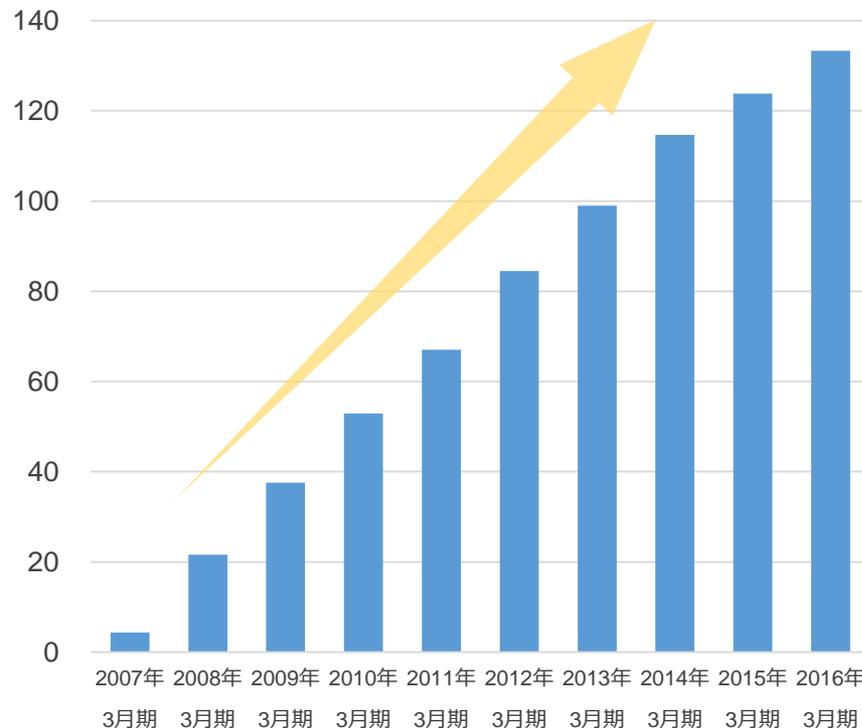


* 2017年3月現在

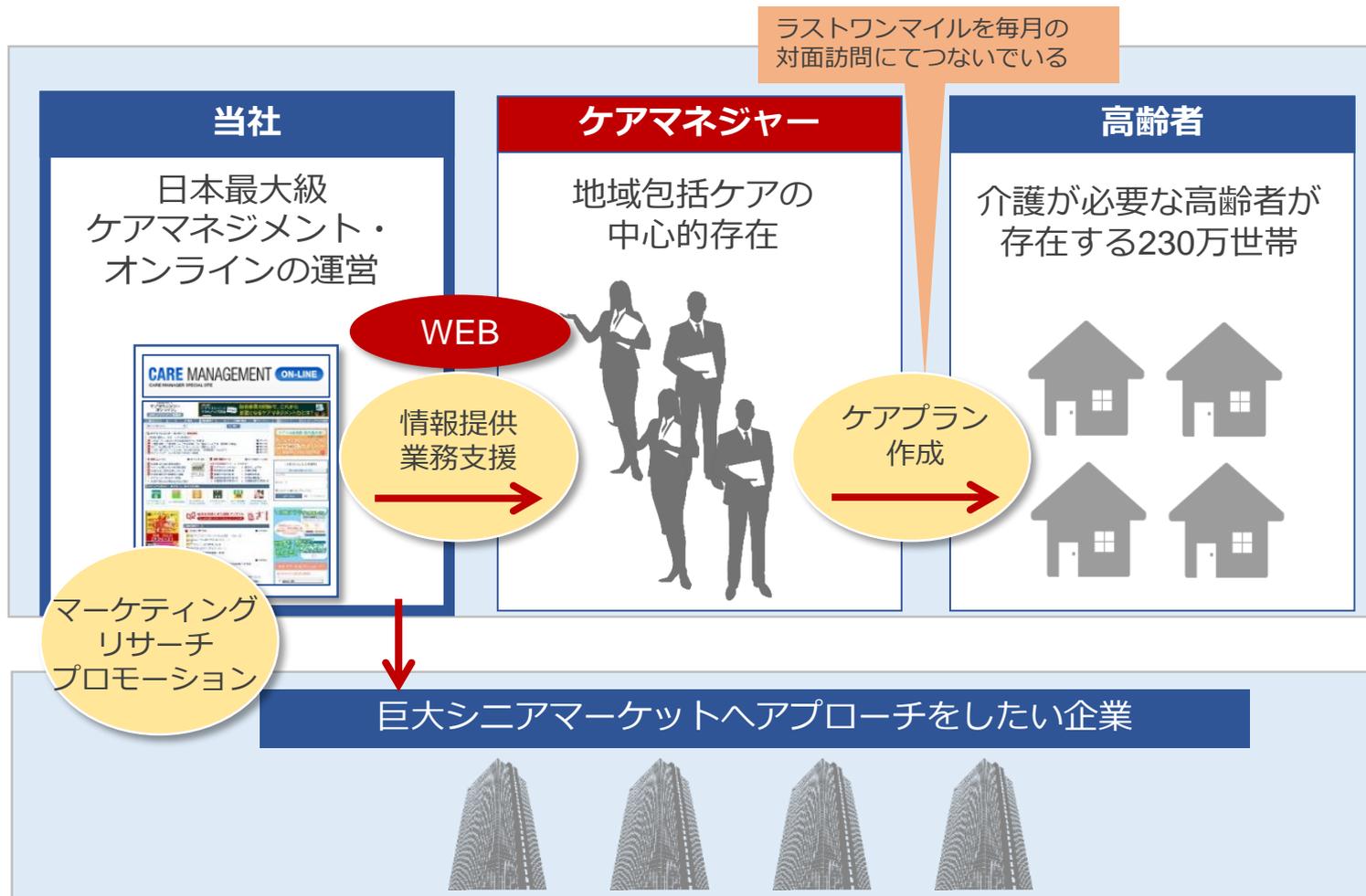
サイト会員登録数 **約14万人**

＜ケアマネジメント・オンラインサイト会員登録数推移＞

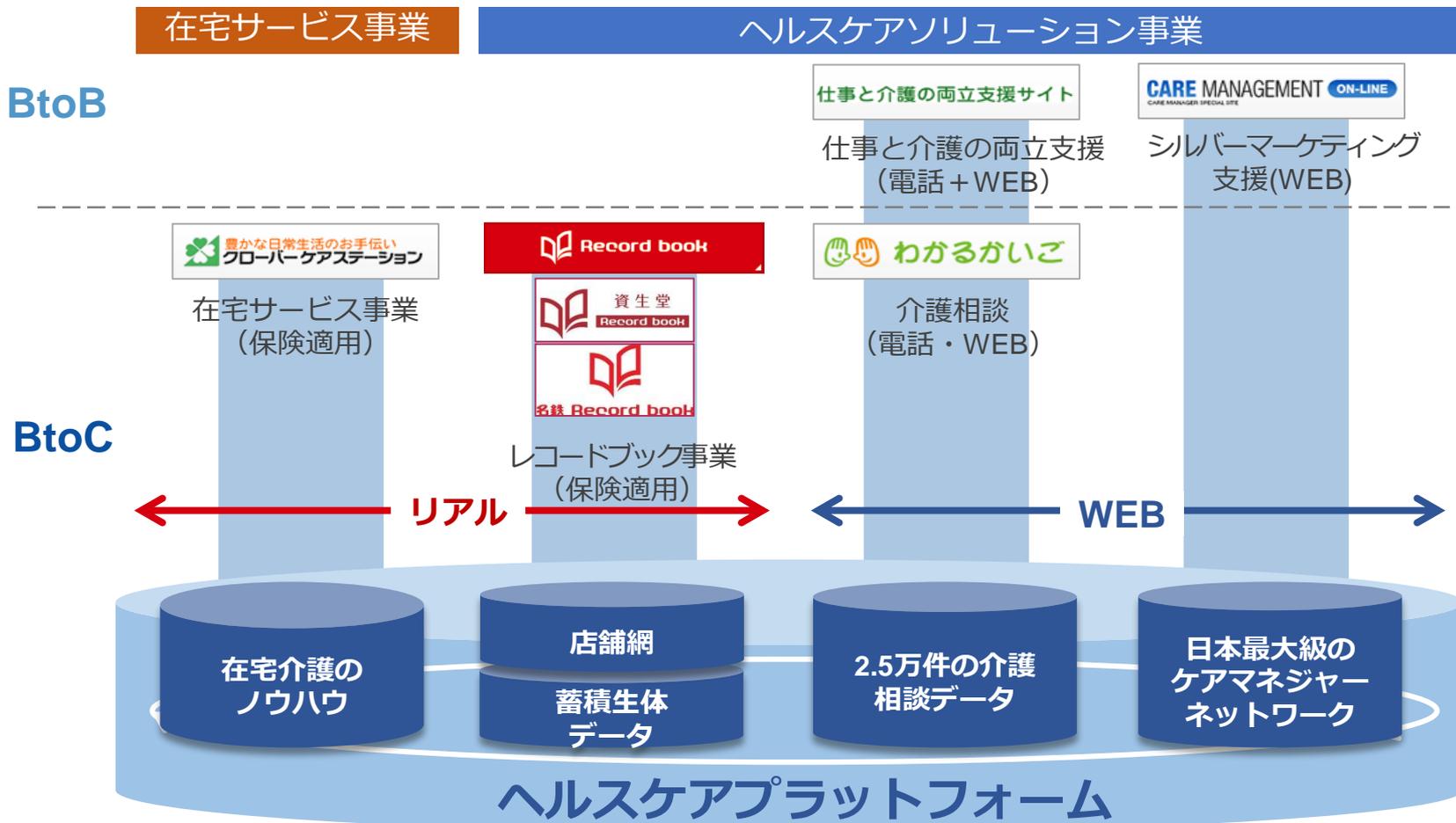
(単位：千人)



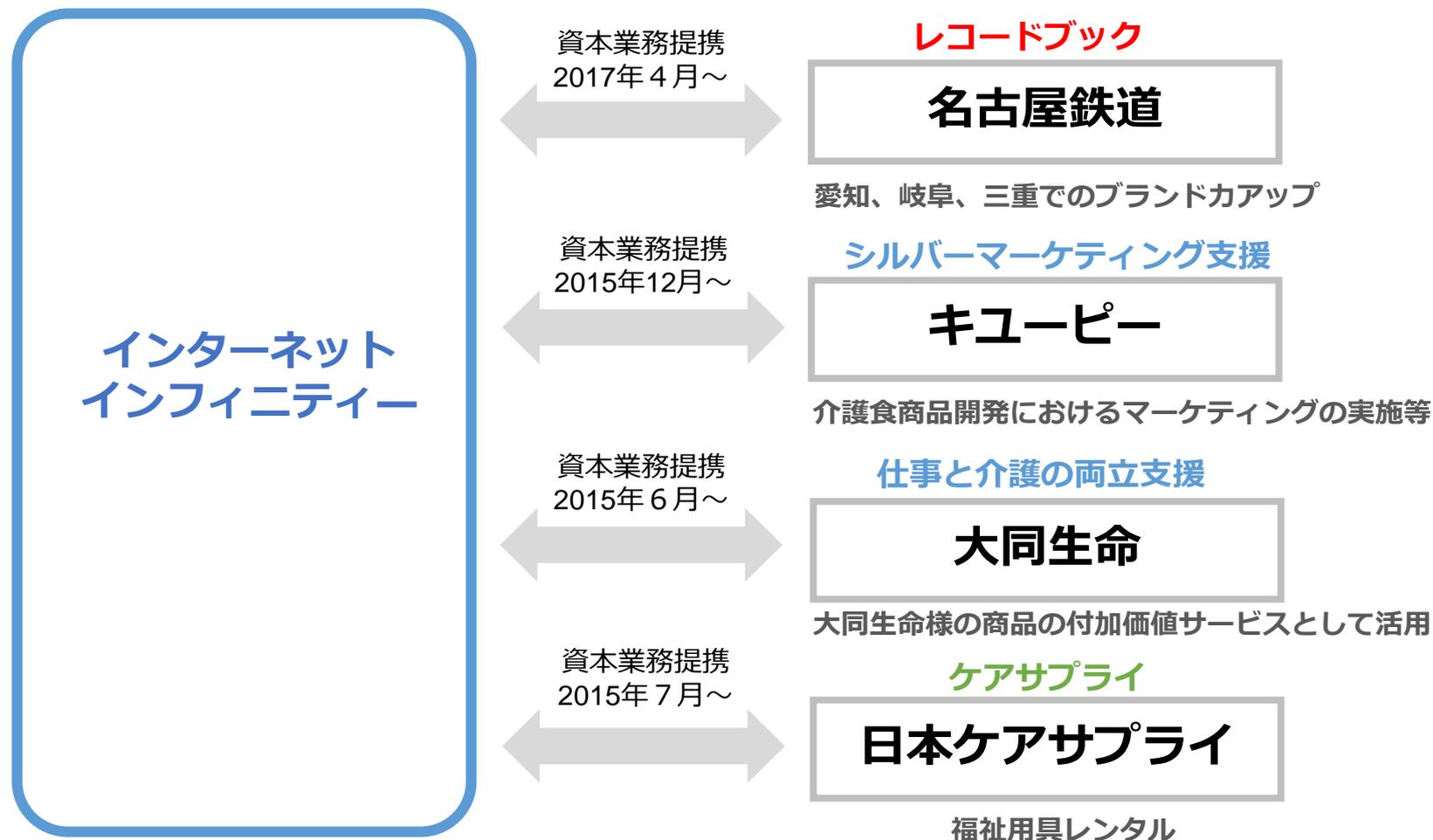
シニア市場創出に最重要存在である ケアマネジャーと企業をつなぐインタフェースを確保



ケアマネジャーが支える『リアル x WEB』の サイクルモデル



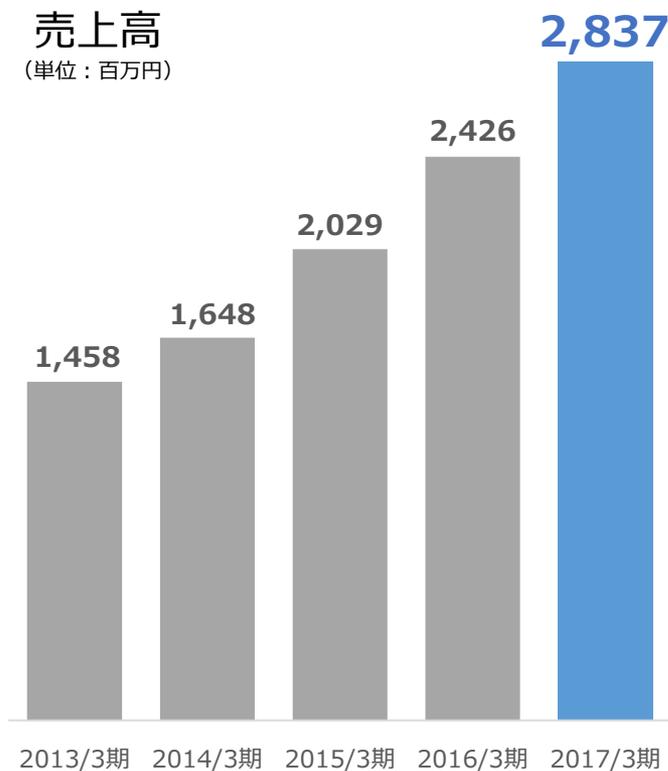
大手との提携実績をもとに、 今後もアライアンス先を拡大しさらなる事業成長を目指す



2017年3月期 業績

前期比：売上高 **117%** 営業利益 **145%**

売上高
(単位：百万円)



営業利益
(単位：百万円)



- 増収増益を達成
- 事業拡大により人件費や広告宣伝費増で販管費が増加するも、利益率の向上もあり、利益は大幅に増加

(単位：百万円)

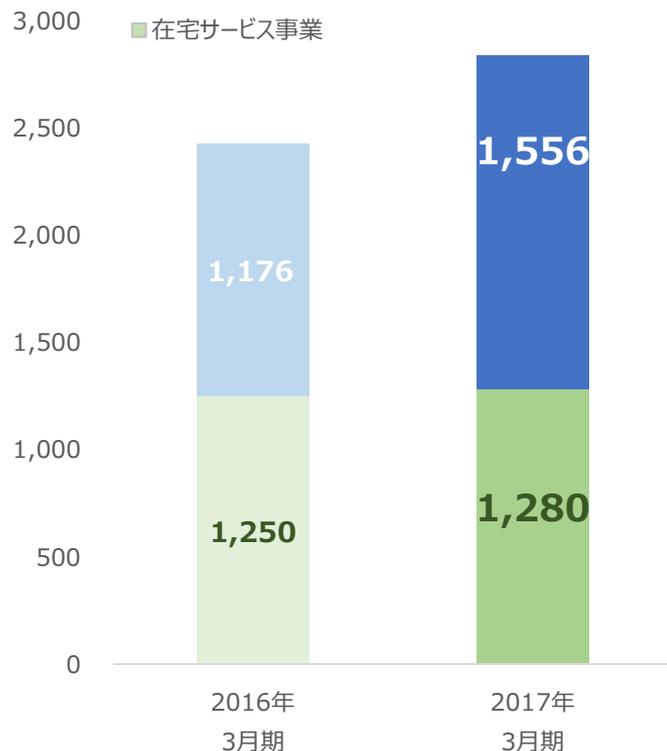
	2016年3月期		2017年3月期		前年同期比	
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	金額	増減率
売上高	2,426	-	2,837	-	410	16.9%
売上原価	1,797	74.1%	2,012	70.9%	214	12.0%
売上総利益	629	25.9%	825	29.1%	195	31.1%
販管費	510	21.0%	652	23.0%	142	27.8%
営業利益	119	4.9%	172	6.1%	53	44.8%
経常利益	104	4.3%	146	5.2%	41	39.5%
当期純利益	70	2.9%	104	3.7%	33	47.5%

ヘルスケアソリューション事業が大幅に伸長

セグメント別売上高

(単位：百万円) ■ヘルスケアソリューション事業

■在宅サービス事業



ヘルスケア
ソリューション事業
レコードブックが
順調に拡大

在宅サービス事業
安定収益基盤として
堅調に売上高を確保

売上高
前期比
+32%

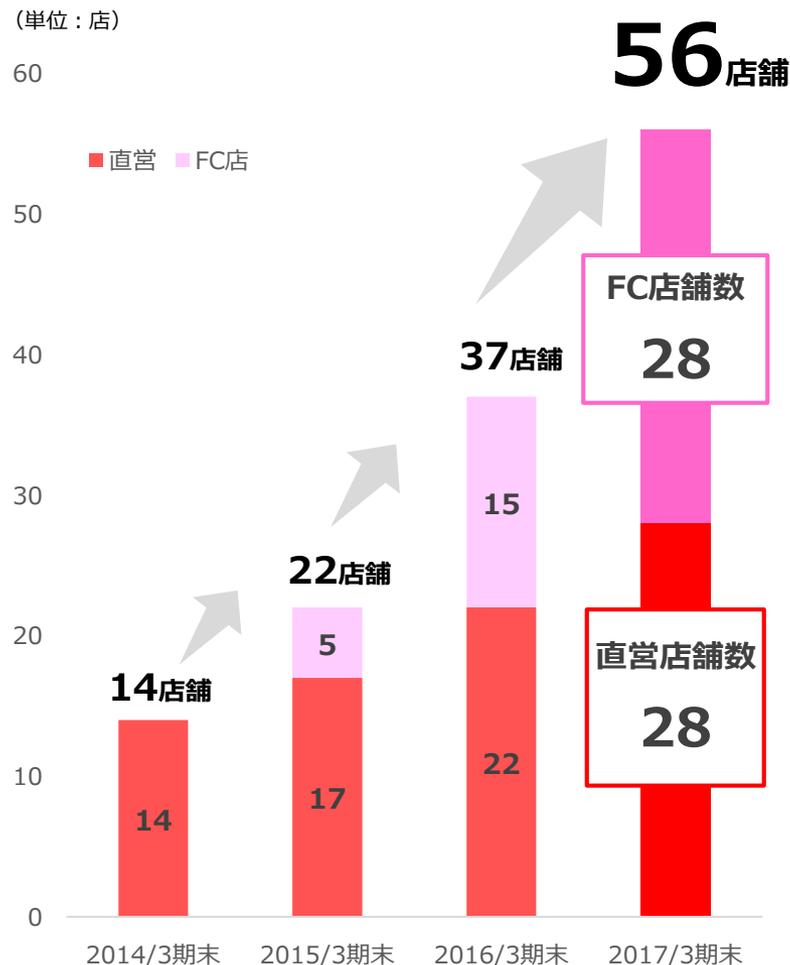
売上高
前期比
+2%

レコードブックが全体業績をけん引 前期比 **+38%**

(単位：百万円)

	2016年3月期		2017年3月期		前年同期比	
	売上高	構成比	売上高	構成比	金額	増減率
レコードブック	802	68.2%	1,106	71.1%	304	37.9%
Webソリューション	183	15.6%	249	16.0%	65	35.7%
(内訳) シルバーマーケティング支援	132	11.2%	151	9.7%	18	14.0%
仕事と介護の両立支援	50	4.3%	97	6.2%	46	92.8%
ヘルスケアソリューション事業合計	1,176	100%	1,556	100%	380	32.3%

首都圏を中心に店舗数を拡大 FC店舗数が拡大



(2017年3月31日現在)

仕事と介護の両立支援

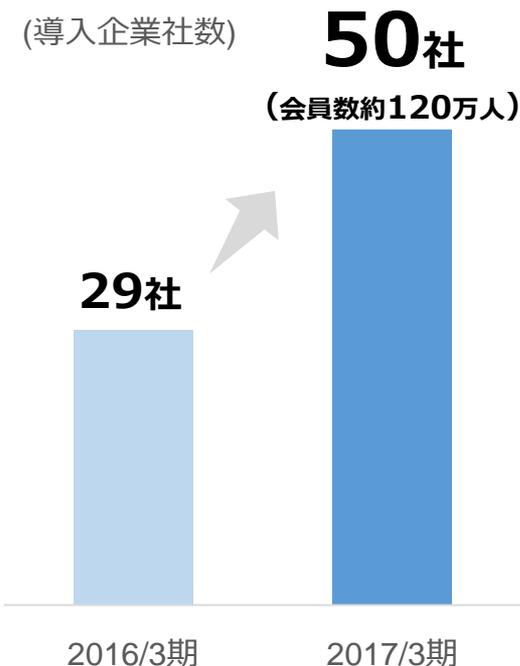
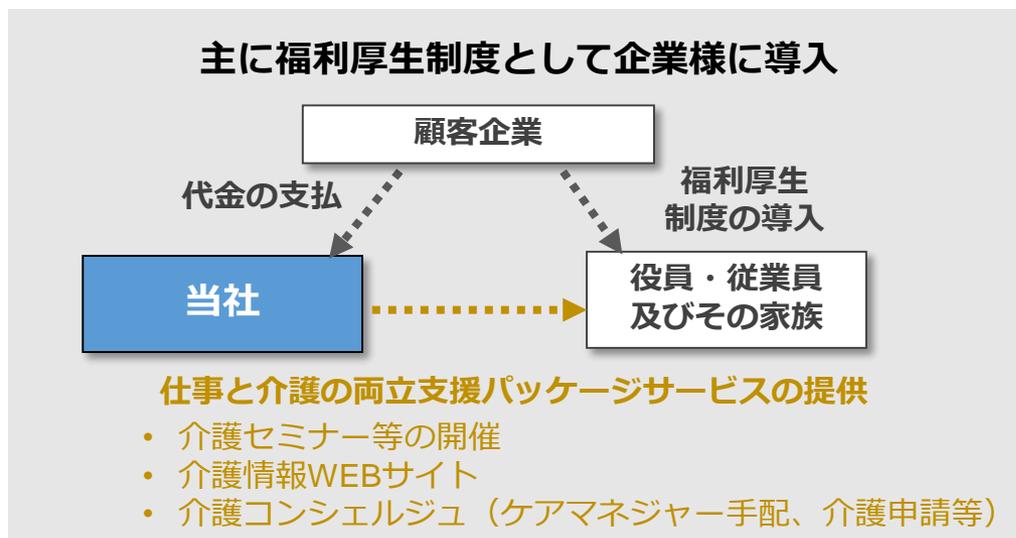
ストック型ビジネスとして 安定継続的に業績を確保

導入企業社数

前期比：172%

会員数

前期比：144%



シルバーマーケティング支援

拡大する高齢者市場に向け、企業からマーケティング依頼が増加

2017年3月期 貸借対照表

単位：百万円	2016/3期	2017/3期	増減額
流動資産	661	1,031	370
現金・預金	212	442	230
受取手形・売掛金	390	518	128
その他	58	69	11
固定資産	315	434	118
有形固定資産	203	295	92
無形固定資産	16	19	3
投資その他資産	95	118	22
資産合計	977	1,465	488

① 固定資産・・・レコードブックの店舗拡大により増加

② 資本金・・・上場により増加

③ 利益剰余金・・・当期純利益の増加

自己資本比率 33.2%

単位：百万円	2016/3期	2017/3期	増減額
流動負債	471	807	336
短期借入金	110	350	240
1年内返済予定の長期借入金	131	91	△39
未払金	63	109	46
未払法人税	8	71	62
その他	158	184	26
固定負債	346	171	△175
社債	50	5	△45
長期借入金	172	66	△106
長期未払金	42	18	△24
その他	81	81	0
純資産合計	159	486	327
資本金	99	211	111
資本剰余金	84	196	111
利益剰余金	△25	78	104
負債純資産合計	977	1,465	488

(単位：百万円)

	2016年3月期	2017年3月期	前期比
営業活動による キャッシュ・フロー	90	120	30
投資活動による キャッシュ・フロー	△106	△65	41
財務活動による キャッシュ・フロー	△84	230	314
現金及び現金同等物 の増減額（△は減少）	△100	285	386
現金及び現金同等物 の期首残高	256	155	△100
現金及び現金同等物 の期末残高	155	441	285

トピックス

愛知・岐阜・三重の3県において 「名鉄レコードブック」のブランド力強化と 店舗数の急拡大を目指す

愛知県を中心に
高い知名度を誇る

名古屋鉄道
株式会社

出資90%

リハビリ型
デイサービスの
経営ノウハウ

インターネット
インフィニティ

出資10%

2017年6月1日設立（予定）株式会社名鉄ライフサポート

目的

- 拡大するシニアビジネス市場においてシニア向けビジネスの創出・拡大
- 「名鉄レコードブック」の店舗数拡大

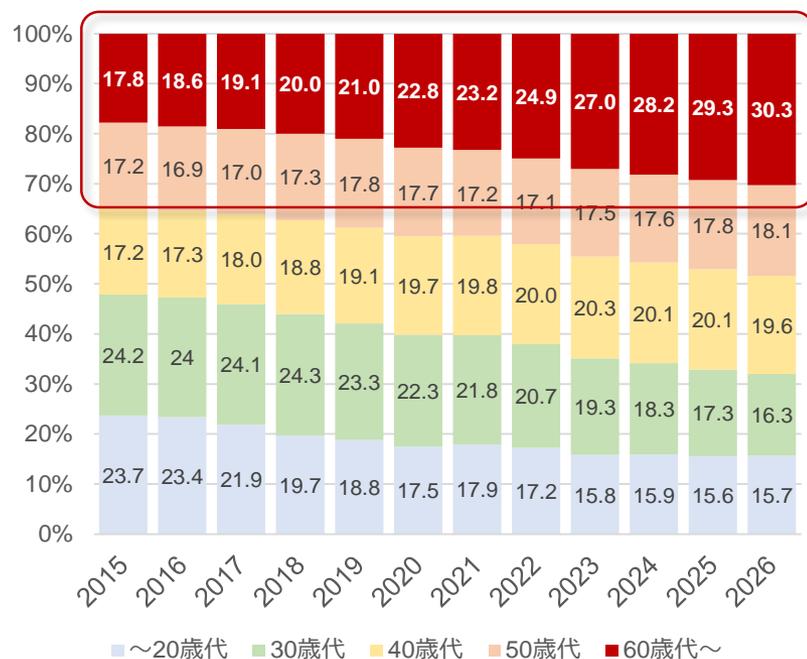
アクティブシニア向けフィットネス事業 + αを開始 「スマートタイムズ」 *介護保険適用外



シニア層の健康志向の高まり

フィットネスクラブ会員数の年齢別構成比の推移

60歳以上の会員比率が上昇



出典：経産省産業活動分析（平成24年年間回顧）

当社の +α のサービス提供



フィットネス



α = コミュニティスペースの提供

カルチャー
スクール



セミナー



旅行



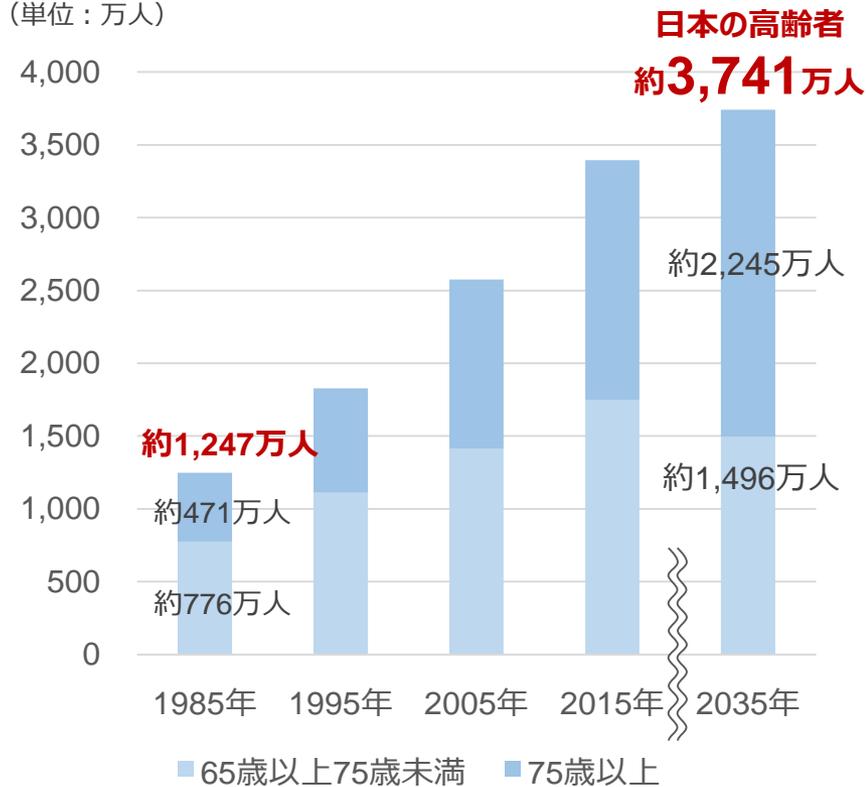
事業環境

あと数年で団塊世代が後期高齢者となり、

高齢者と軽度介護者（虚弱高齢者）が急増

高齢者数の推移

(単位：万人)



出典：総務省統計局

介護度別人口推移

(単位：万人)



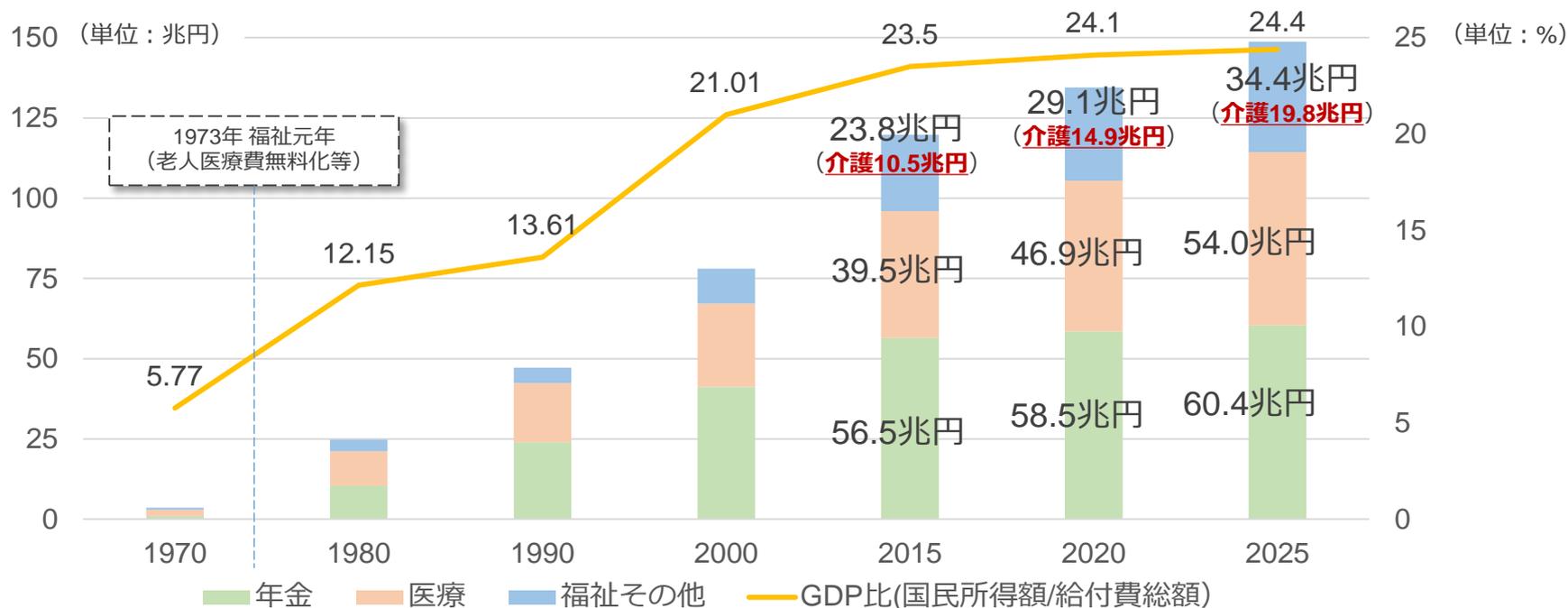
出典：介護保険事業状況報告月報

社会保障給付費は、2025年には**約150兆円**に

特に、介護は2015年度比約2倍の**約20兆円**にまで**増加**の見通し

→介護が進まないようにする環境整備が急務

社会保障費用の推移



出典：厚労省・社会保障に係る費用の将来推計について

働きながら介護をしている人は**約240万人**

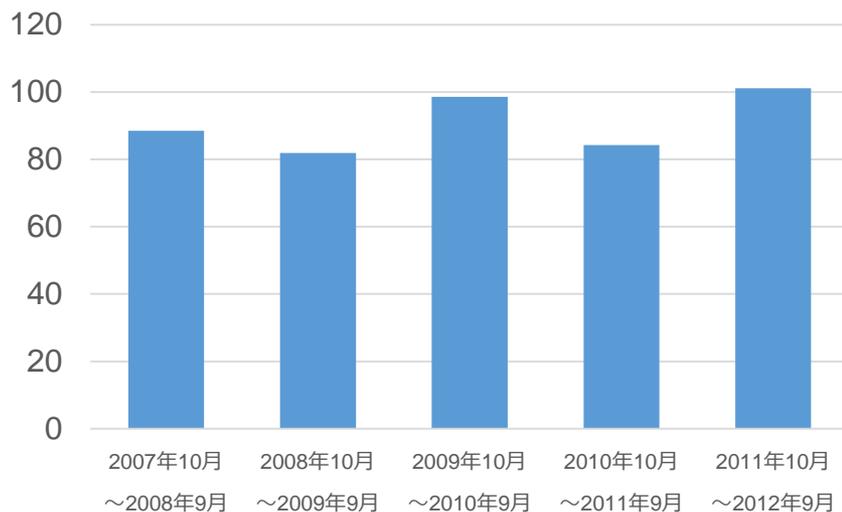
介護・看護のために離職した人は**10.1万人**

働きながらの介護は**約3人に1人**が**続けられない**と感じる

➔優秀な人材の離職は、会社の損失

介護・看護により前職を転職した
15歳以上人口の推移

(単位：千人)



出典：総務省 平成24年就業構造基本調査（5年に1度）

介護離職者の割合

(単位：万人)

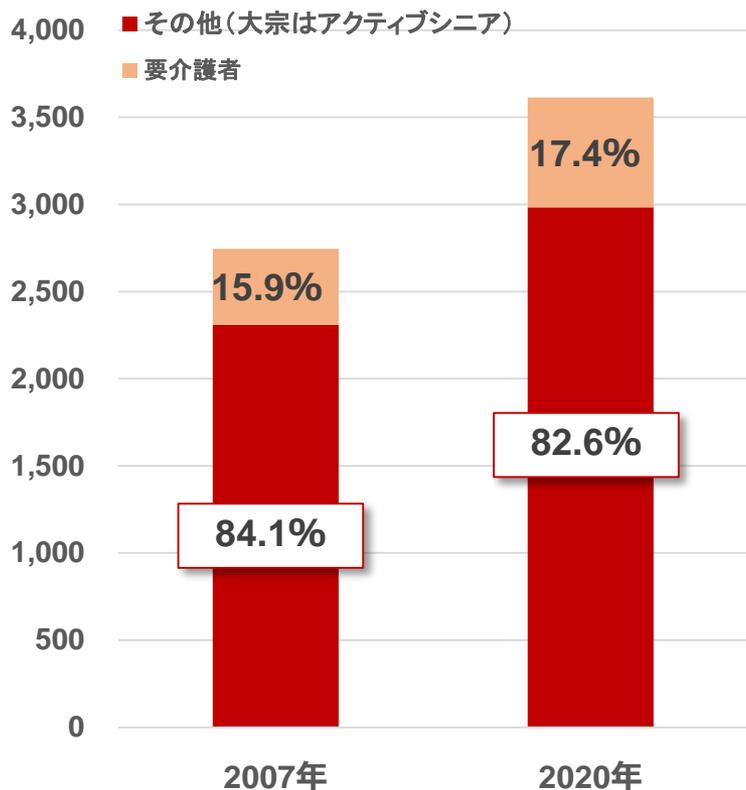
	勤務を継続	介護以外の理由での離職	介護が理由で離職
全体	80.9	9.0	10.1
主介護者	77.9	6.4	15.7
従介護者	83.0	10.9	6.1

出典：三菱総研平成26年工作家庭の両立に関する実態把握のための調査（厚労省委託調査）



アクティブシニア人口の推移

(単位：万人)



**アクティブシニア
2020年
約3,000万人を推移**

介護保険適用外

高齢者の約8割が元気な
アクティブシニア

ターゲット層の拡大

||
健康寿命の延伸 ニーズ拡大

出典：総務省「ICT超高齢社会構想会議報告書」（みずほ銀行産業調査部「みずほ産業調査vol.39 日本産業の中期展望」（平成24年5月）より）*2020年は予測数値

2018年3月期 業績見通しと主な取組み

- ✓ レコードブックの出店加速とWebソリューション事業の顧客増加により、過去最高売上高と利益を更新する見込み
- ✓ 着実に収益基盤を構築し、営業利益は前期比+60%超を予想

(単位：百万円)	2017年3月期	2018年3月期 (予想)	前期比 (増減率)
売上高	2,837	3,300	16.3%
営業利益	172	278	61.5%
経常利益	146	270	84.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	104	171	65.1%

ヘルスケア
ソリューション

レコードブック店舗数の拡大

- ・重点地区・・・近畿、広島、福岡、仙台（主にフランチャイズにて展開）
- 名鉄ブランド力を活かし、名鉄レコードブックを
- 愛知・岐阜・三重でも展開

在宅サービス

安定収益基盤として着実に業績を確保

	2017年3月期		2018年3月期予想	
	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	1,556	32.3%	2,008	29.0%
レコードブック	1,106	37.9%	1,525	37.8%
Webソリューション	249	35.7%	272	9.3%
在宅サービス事業	1,280	2.4%	1,292	1.0%

(単位：百万円)

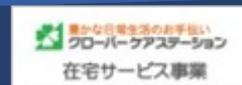
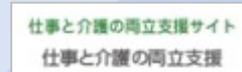
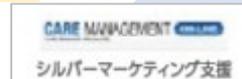
ヘルスケアプラットフォームの強化で ターゲットを拡大、企業価値向上を目指します

企業価値

3

ターゲット層の拡大

2020年に約3,000万人に達すると予想されるアクティブシニア向けのフィットネス事業（保険外）を展開。フィットネス+αで付加価値の高いサービスを提供
*α・・・カルチャースクール、セミナー、旅行等コミュニティスペースの提供



2

Webソリューションの強化

他社が追従できないケアマネジャーネットワークを確立し、シルバーマーケティング支援No.1を目指す。
事業環境の追い風を確実に捉え、仕事と介護の両立支援サービスを拡大

1

レコードブックの店舗拡大

主要都市におけるドミナント戦略
FC展開と大手企業とのアライアンスで店舗数を拡大

2001年

現在

将来

創業期

ヘルスケアプラットフォーム構築期

ヘルスケアプラットフォーム拡大期

(参考資料)

地域包括ケア（チームケア）の中心的役割を担う ケアマネジャー

ケアマネジャー（介護支援専門員）

- 介護を必要とする人が、適切なサービスを受けられるように給付計画（ケアプラン）を作成する**有資格者**。
- 介護サービス事業者との連絡、調整など**を行う。



ケアマネジャー

ケアプラン作成／介護情報提供／居宅介護支援／介護保険申請・更新代行／住宅改修手続き／介護支援に関する相談全般

サービス依頼
連絡・調整

サービス
事業者



報告・提案

希望相談

サービス提供・
現状把握

サービス内容ごとの
希望相談

アセスメント*
説明・調整

利用者



*介護保険法の定めによる月1回以上対面・訪問

要支援

介護予防サービス、
地域密着型介護予防サービスを利用可能

レベル

1

食事や排泄はほとんど自分でできるが、掃除などの身の回りの世話の一部に介助が必要。など

2

要支援1の状態から日常生活動作の能力が低下し、何らかの支援又は部分的な介護が必要となる状態。など

要介護

居宅サービス、地域密着型サービス、
施設サービスを利用可能

レベル

1

食事や排泄はほとんど自分でできるが、身の回りの世話に何らかの介助が必要。立ち上がり等に支えが必要。など

2

食事や排泄に介助が必要なことがあり、身の回りの世話全般に介助が必要。立ち上がりや歩行に支えが必要。など

3

排泄や身の回りの世話、立ち上がり等が自分でできない。歩行が自分でできないことがある。など

4

排泄や身の回りの世話、立ち上がり等がほとんどできない。歩行が自分でできない。問題行動や全般的な理解の低下がみられることがある。など

5

食事や排泄、身の回りの世話、立ち上がりや歩行等がほとんどできない。問題行動や全般的な理解の低下がみられることがある。など

	2016年 3月期	2017年 3月期	増減
ROE	11.1%	12.0%	+0.9%
自己資本比率	16.3%	33.2%	+16.9%
EPS (円)	68.15	97.96	+29.81

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