



# 2019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>

2019年5月21日



- 1. 2019年3月期 業績サマリー**
- 2. 2019年3月期 決算概要**
- 3. 2020年3月期 業績見通し**

(参考資料)

# 2019年3月期 業績サマリー

## 売上高は過去最高を更新 利益は先行投資費用等の影響により減少

( ) 内前年同期差額

売上高	:	3,363	百万円	(	73	百万円	↑
営業利益	:	92	百万円	(	149	百万円	↓
当期純利益	:	64	百万円	(	121	百万円	↓

### 業績の主な要因

- レコードブック事業はフランチャイズ店舗の増収増益の影響が、直営店舗の譲渡や報酬改定等の影響による減収の影響を上回る
- Webソリューション事業は前期並みの大型案件がなくなり減収減益
- 事業拡大に向けた人件費等の増加により全体としても減益

# 2019年3月期 決算概要

ヘルスケアソリューション事業

在宅サービス事業

**48.3%** 1,624百万円

**37.5%** 1,260百万円

レコードブック事業

運動指導に特化した3時間の  
リハビリ型デイサービスを提供



事業別  
売上構成比  
2019年3月期

在宅サービス事業

居宅介護支援事業  
訪問介護事業  
通所介護事業



豊かな日常生活のお手伝い  
クローバーケアステーション

わかるがいご  
相談センター

275百万円

**8.2%**

**6.0%** 202百万円

ケアサプライ事業+新規事業

福祉用具のレンタル・販売



Webソリューション事業

シルバーマーケティング支援  
仕事と介護の両立支援

介護支援専門員サイト  
ケアマネジメント  
オンライン  
CARE MANAGEMENT ONLINE

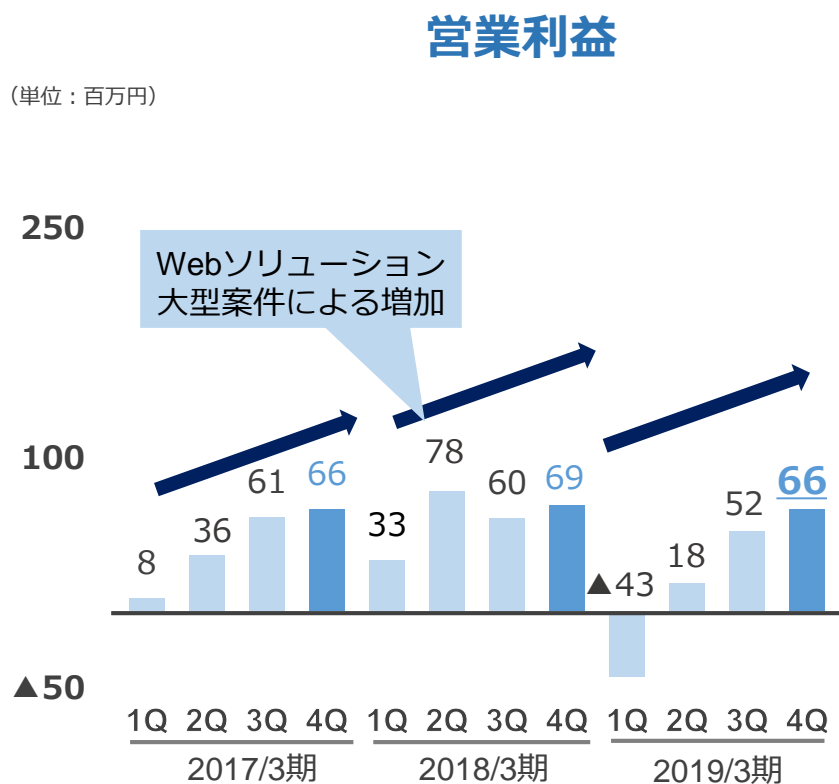
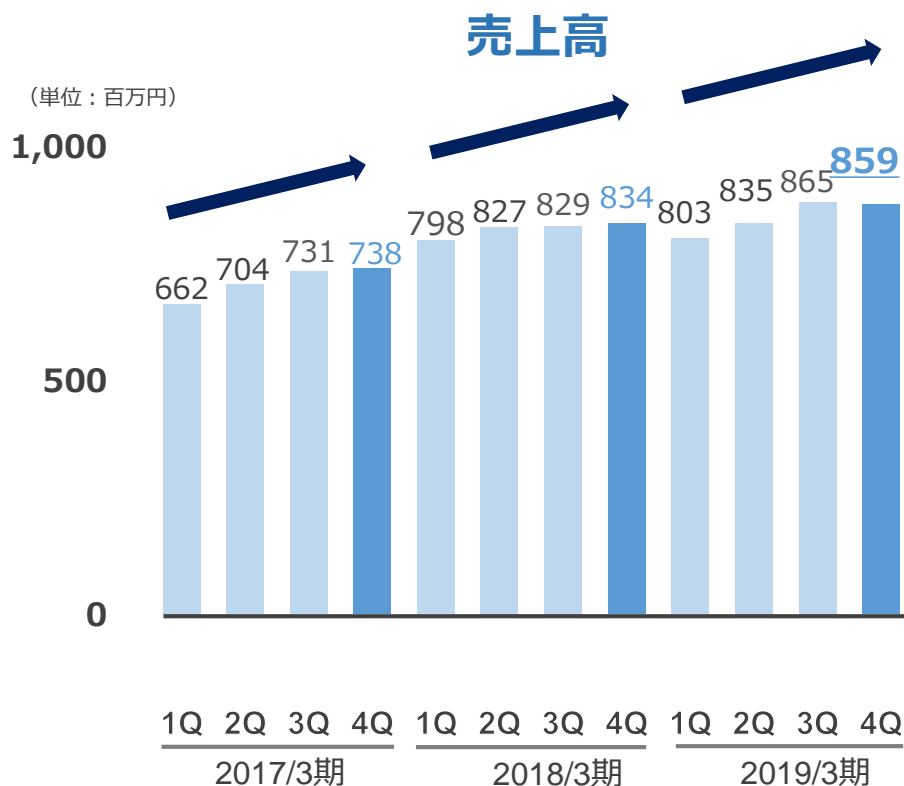
仕事と介護の両立支援サイト

わかるがいご Biz

## レコードブック事業が成長をけん引 一方で当期重点方針であった先行投資も実施し利益が減少

(単位：百万円)	2018/3期	2019/3期	前期比 増減率	増減要因・トピックス
<b>売上高</b>	3,289	<b>3,363</b>	+2.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>レコードブック事業 前期比+174百万円 (店舗数+44店舗)</li> <li>Webソリューション事業 前期比▲55百万円</li> </ul>
<b>営業利益</b> (営業利益率)	241 (7.4%)	<b>92</b> (2.8%)	▲61.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>人件費 前期比+115百万円 (社員の処遇見直し(賞与増額等)も実施)</li> <li>利益率の高いレコードブック直営店や Webソリューションの収入が減少</li> </ul>
<b>経常利益</b> (経常利益率)	278 (8.5%)	<b>103</b> (3.1%)	▲62.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業外収益：事業譲渡益12百万円を計上 (直営店→名鉄ライフサポートへの譲渡等) 前期比▲32百万円</li> </ul>
<b>当期純利益</b> (純利益率)	185 (5.7%)	<b>64</b> (1.9%)	▲65.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>特別損失：減損損失10百万円を計上 (関西地区のレコードブック2店舗)</li> <li>税引前利益の減少に伴い法人税等が減少</li> </ul>

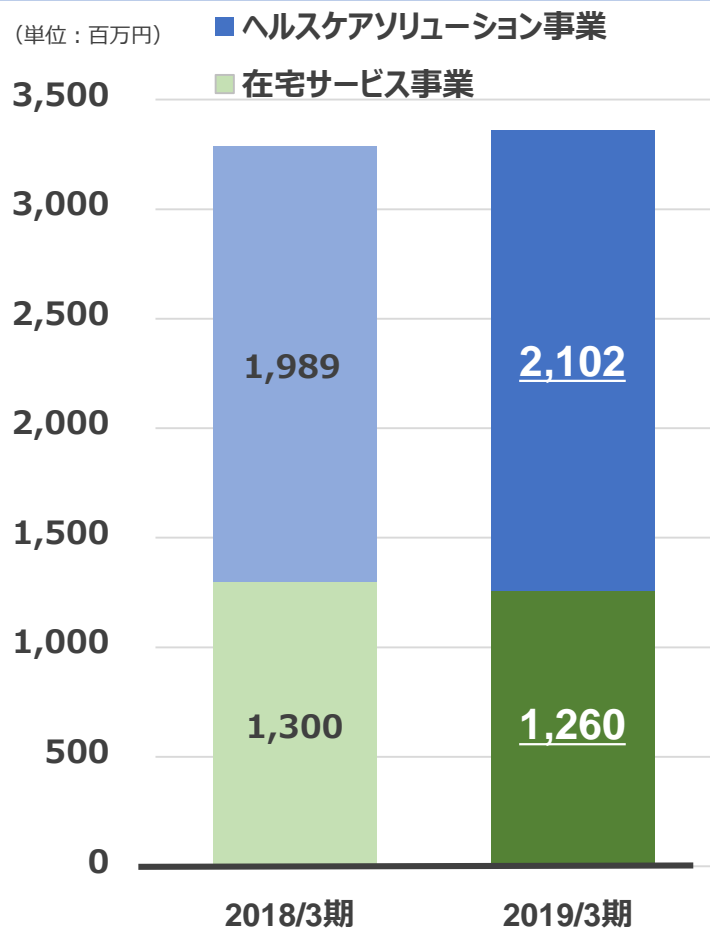
- ✓ レコードブックのFC新規出店数は前期並みとなるも、既存店のロイヤルティ収入積み上げもあり、年間では過去最高売上を更新
- ✓ 四半期毎に営業利益が増加し、第4四半期（1～3月）は前期並みの水準まで回復





## ヘルスケアソリューション事業は増収減益 ⇒利益率の高いWebソリューションが減収

セグメント別売上高



(単位:百万円)		2018/3期	2019/3期	増減率
売上高	ヘルスケアソリューション	1,989	2,102	+5.7%
	在宅サービス	1,300	1,260	▲3.0%
	合計	3,289	3,363	+2.2%
セグメント利益 (利益率)	ヘルスケアソリューション	375 (18.9%)	255 (12.2%)	▲32.0%
	在宅サービス	337 (26.0%)	349 (27.7%)	+3.5%
	合計	713 (21.7%)	605 (18.0%)	▲15.1%
調整額		▲471	▲513	-
営業利益 合計		241	92	-

## レコードブックがFC店の増加により2桁成長を継続

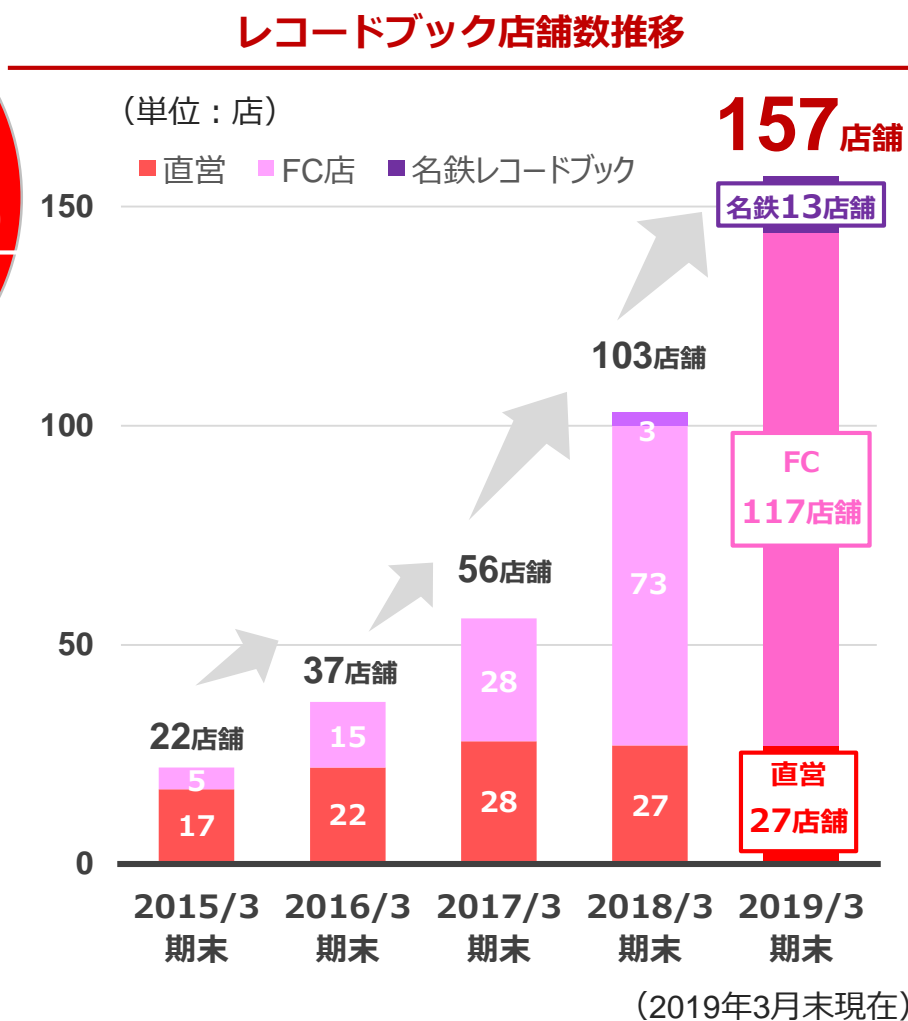
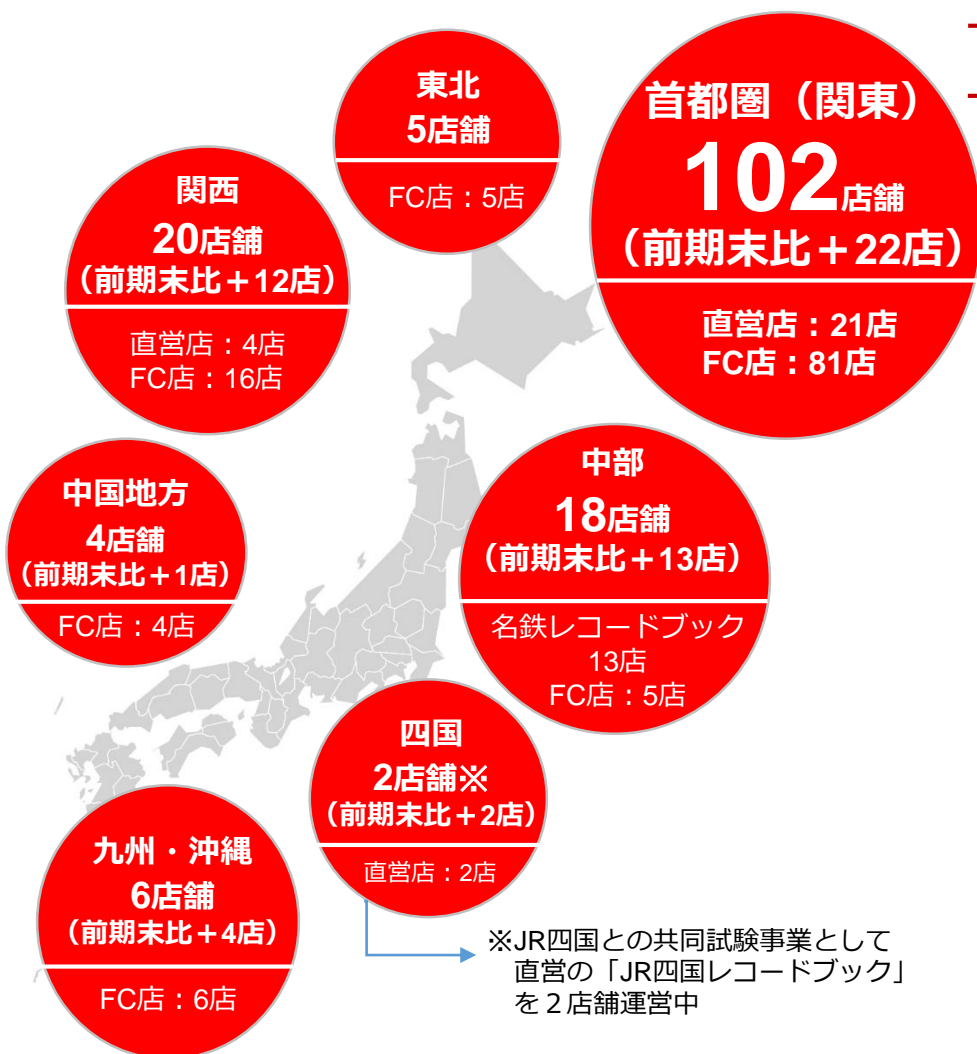
⇒直営店の譲渡やWebソリューションの減収等の影響を吸収し+5.7%の増収

(単位：百万円)

	2018/3期		2019/3期		前年同期比	
	売上高	構成比	売上高	構成比	増減額	増減率
レコードブック	1,450	72.9%	1,624	77.3%	+174	+12.0%
Webソリューション	330	16.6%	275	13.1%	▲55	▲16.6%
(内訳) シルバーマーケティング	213	10.7%	130	6.2%	▲83	▲39.0%
仕事と介護の両立支援	116	5.9%	145	6.9%	+28	+24.1%
その他 (ケアサプライ+新規事業)	208	10.5%	202	9.6%	▲6	▲3.0%
<b>ヘルスケアソリューション事業合計</b>	<b>1,989</b>	<b>100%</b>	<b>2,102</b>	<b>100%</b>	<b>+113</b>	<b>+5.7%</b>

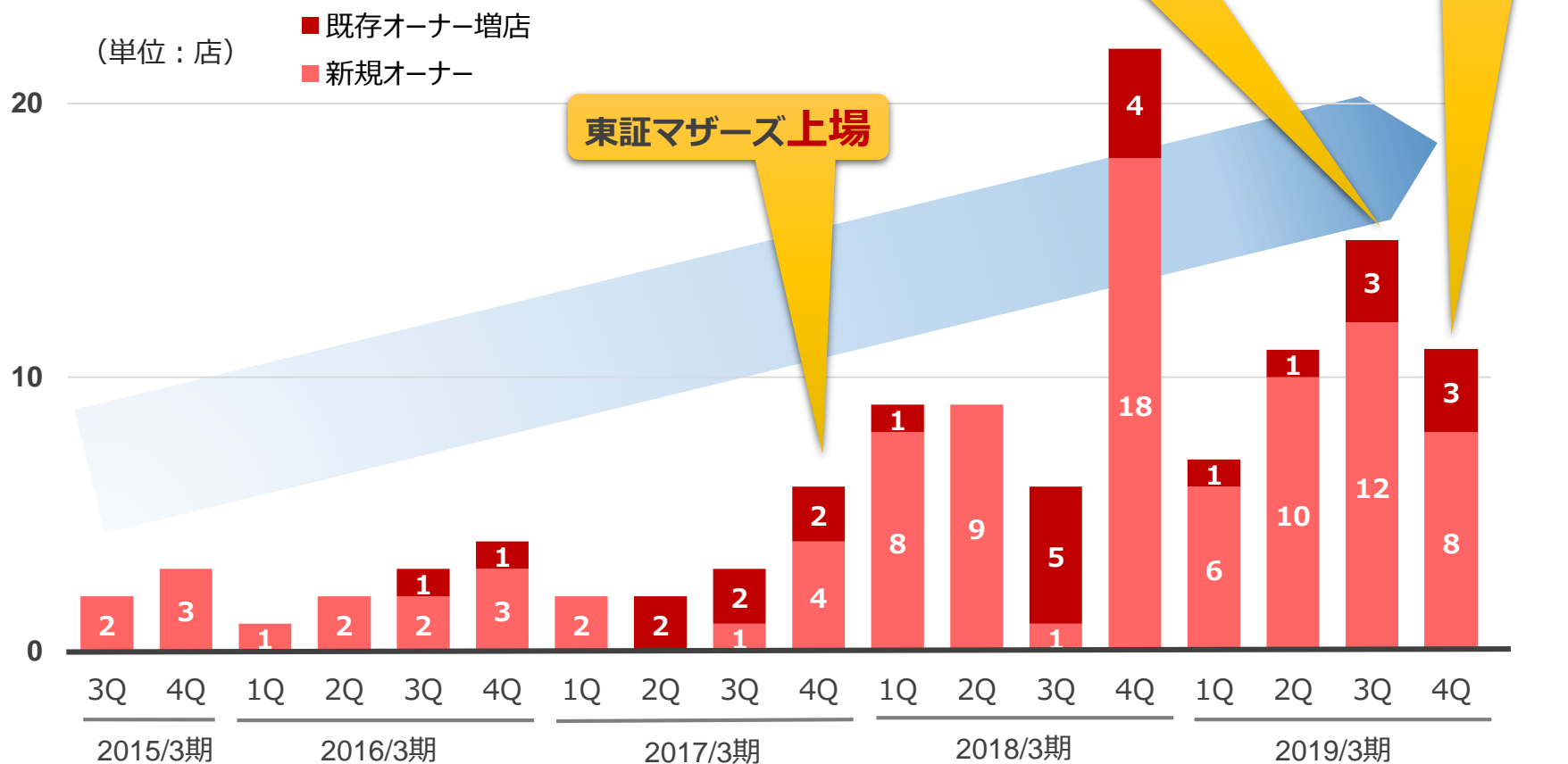
# レコードブック・ブランド全体で150店舗超に成長

⇒当期中に新たにフランチャイズ44店舗、名鉄レコードブック10店舗が増加



# 既存オーナーによる増店も貢献し開設件数は増加 当期末には増店オーナーが10社に到達

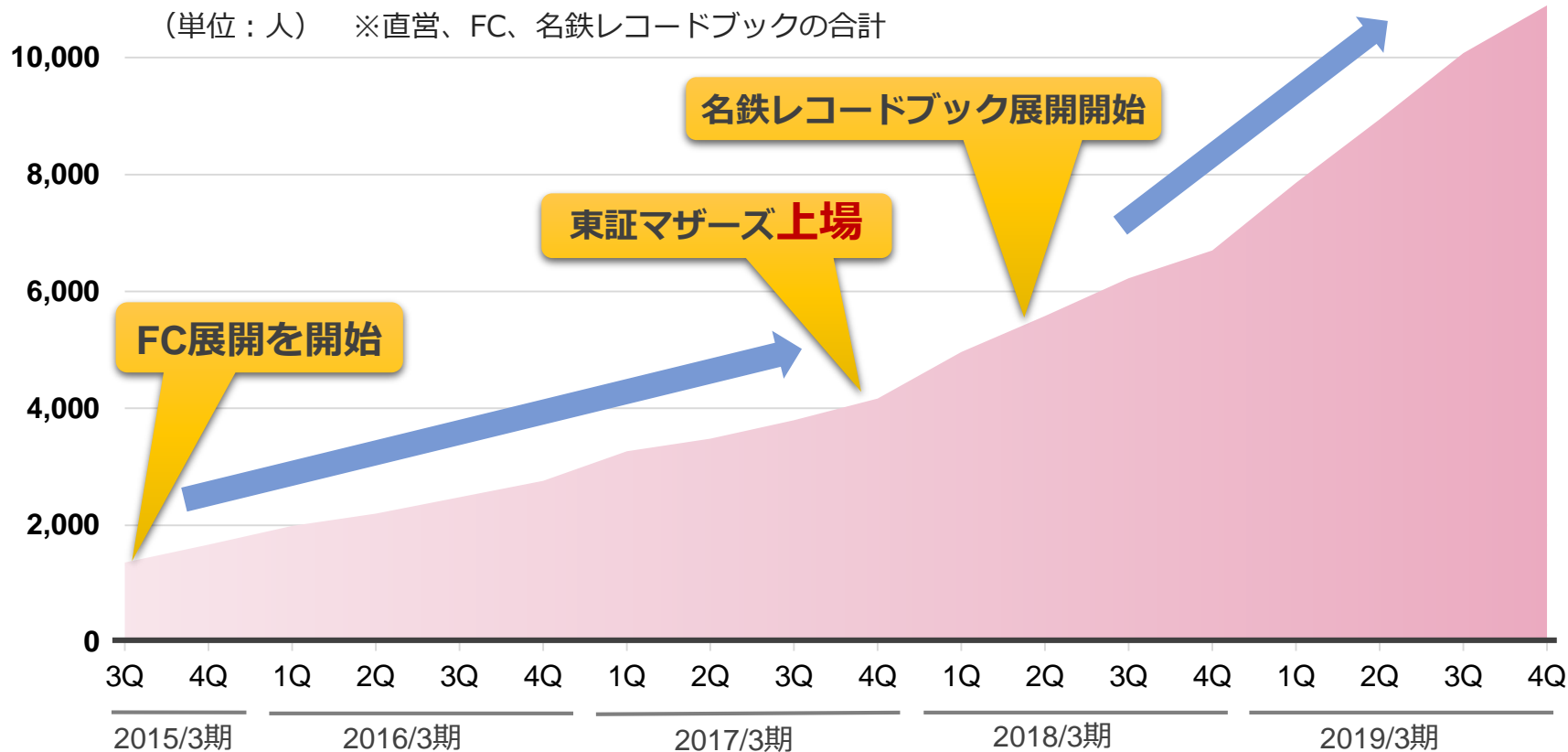
レコードブック フランチャイズ開設件数推移



# 月間利用者数※が初めて1万人を突破 当期中にご利用いただいた延べ人数は約62万人！

※月に1回以上ご利用いただいているアクティブユーザ数

## レコードブック 月間利用者数推移

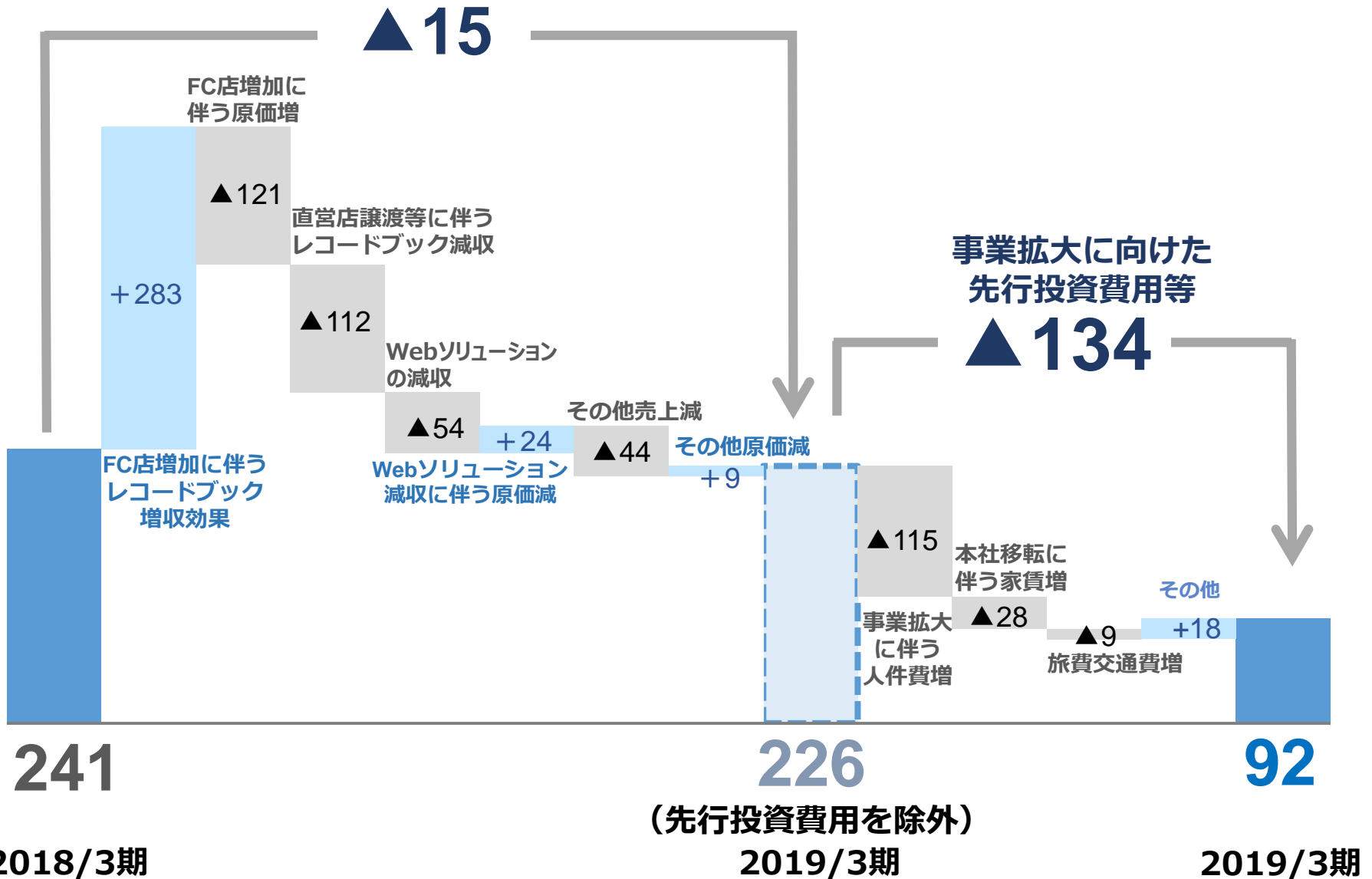


## レコードブック事業

- ✓ 前期末と比較してフランチャイズ店舗は44店舗増加  
直営店舗は譲渡によるFC店舗化等に伴い期中平均で2.5店分の減少  
⇒フランチャイズ店舗の当期の増店数は当初計画を未達  
⇒全体として、フランチャイズからの収入は店舗数の増加に比例して増収要因となったものの、直営店減少等による収入減が影響したため増加率は低下
- ✓ 2018年4月からの介護報酬改定による影響を受け単価は減少  
⇒下期より直営店において、サービス内容の改善により当初計画とは別の新たな加算の取得をスタートし算定率の上昇に伴い単価も増加  
⇒年度末では概ね報酬改定前の水準まで回復

## Webソリューション事業

- ✓ 特にシルバーマーケティング支援において前期の売上と利益の増加に寄与していた大型案件が受注できず、全体の減益に影響  
⇒下期にかけて受注件数は増加傾向へ  
⇒メディカルソリューション分野でサービス開発を進め受注を開始



# 2019年3月期 貸借対照表

(単位：百万円)

	2018/3期※	2019/3期	増減額
<b>流動資産</b>	<b>1,044</b>	<b>1,112</b>	<b>+68</b>
現金・預金	405	429	+24
受取手形・売掛金	552	581	+29
その他	86	100	+14
<b>固定資産</b>	<b>689</b>	<b>794</b>	<b>+105</b>
有形固定資産	431	504	① +73
無形固定資産	25	23	▲2
投資その他資産	232	265	+33
<b>資産合計</b>	<b>1,733</b>	<b>1,906</b>	<b>+173</b>

- ① 有形固定資産・・・レコードブック、JR四国レコードブックなどの店舗拡大により増加
- ② 預り金・・・レコードブック フランチャイズ店舗増店により増加
- ③ 資本金、資本剰余金・・・新株予約権の行使、役員への譲渡制限付株式報酬としての新株式交付により増加

※ 「税効果会計に係る会計基準」の一部改正の適用に伴い繰延税金資産の表示区分を変更している

	2018/3期	2019/3期	増減額
<b>流動負債</b>	<b>710</b>	<b>853</b>	<b>+142</b>
短期借入金	40	130	+90
1年内返済予定の長期借入金	162	172	+10
未払法人税等	87	3	▲83
賞与引当金	55	72	+17
預り金	127	237	② +109
その他	237	236	▲2
<b>固定負債</b>	<b>349</b>	<b>236</b>	<b>▲113</b>
長期借入金	250	141	▲109
その他	99	95	▲3
<b>純資産合計</b>	<b>672</b>	<b>816</b>	<b>+144</b>
資本金	211	250	③ +39
資本剰余金	196	235	+39
利益剰余金	264	329	+64
自己株式	▲0	▲0	—
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,733</b>	<b>1,906</b>	<b>+173</b>



(単位：百万円)

	2018/3期	2019/3期	前期比 (増減額)
営業活動によるキャッシュ・フロー	321	153	▲168
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲248	▲167	+81
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲109	38	+147
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	▲36	24	+60
現金及び現金同等物の期首残高	441	405	▲36
現金及び現金同等物の期末残高	405	429	+24

# 2020年3月期 業績見通し

- ✓ レコードブック フランチャイズ年間50店舗超の開業へ再チャレンジ
- ✓ Webソリューション事業のメディカル分野を本格展開へ
- ✓ 上記の加速に向けた体制の強化、仕組化のための投資に集中投下

(単位：百万円)	2019/3期 実績	2020/3期 予想	前期比 増減率
売上高	3,363	<b>3,502</b>	+4.2%
営業利益 (営業利益率)	92 (2.8%)	<b>170</b> (4.9%)	+84.4%
経常利益 (経常利益率)	103 (3.1%)	<b>186</b> (5.3%)	+79.4%
当期純利益 (純利益率)	64 (1.9%)	<b>120</b> (3.5%)	+87.2%

ヘルスケアソリューション事業

1,955百万円

55.8%(前期比+7.5P)

レコードブック事業

運動指導に特化した3時間の  
リハビリ型デイサービスを提供



事業別  
売上構成比  
2020年3月期

2019/3期

在宅サービス事業

30.7%(前期比▲6.8P) 1,074百万円

在宅サービス事業

居宅介護支援事業  
訪問介護事業  
通所介護事業



豊かな日常生活のお手伝い  
クローバーケアステーション

わかるかいぞ  
相談センター

5.5%(前期比▲0.5P)

ケアサプライ事業+新規事業

福祉用具のレンタル・販売

193百万円



8.0%(前期比▲0.2P)

Webソリューション事業

シルバーマーケティング支援  
仕事と介護の両立支援

279百万円

介護支援専門員サイト  
ケアマネジメント  
オンライン

CARE MANAGEMENT ONLINE

仕事と介護の両立支援サイト

わかるかいぞ Biz

ヘルスケア  
ソリューション

## レコードブック

- ・フランチャイズ年間契約数および開業数で過去最高を見込む

## Webソリューション

- ・既存事業の受注拡大、新たなメディカル分野の事業化に向け注力

## 在宅サービス

## 新たな投資は最小限に抑えつつ一定の利益を確保

(単位：百万円)

	2019/3期		2020/3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	2,102	+5.7%	<b>2,427</b>	<b>+15.5%</b>
レコードブック	1,624	+12.0%	<b>1,955</b>	<b>+20.4%</b>
Webソリューション	275	▲16.6%	<b>279</b>	<b>+1.3%</b>
その他 (ケアサプライ+新規事業)	202	▲3.0%	<b>193</b>	<b>▲4.4%</b>
在宅サービス事業	1,260	▲3.0%	<b>1,074</b>	<b>▲14.8%</b>

## 主力のヘルスケアソリューション事業に経営資源を集中的に投下 前期の先行投資の成果も徐々に実現へ

### レコードブック事業

2019年3月期



2020年3月期

- ▶ 業務効率化、営業強化を目的に大阪に拠点となる事務所を開設
- ▶ FC全国展開を見据えた人員増強（正社員数 前期末比25名増）
- ▶ 介護報酬改定に伴う単価減少  
⇒直営店でサービス内容改善による新たな加算を取得し単価上昇
- ▶ 研修センターの設立、Web会議システムをFC全店舗に導入、サポートを一元的に請け負うコンタクトセンターを設置  
⇒人材育成や品質向上を担う

- ▶ フランチャイズ店舗の拡大加速  
⇒既存オーナーの増店を強化  
⇒更なる地方拠点整備を検討  
⇒開業遅延をなくす管理体制、工程の見直しを実施  
⇒年間50店舗超の増店へ再チャレンジ  
(2019/3期実績 44店舗)
- ▶ 新たな加算の取得による単価上昇をFC全店舗にまで拡大
- ▶ 利用者満足度の更なる向上から収益性の向上へ

## Webソリューション事業

2019年3月期



2020年3月期

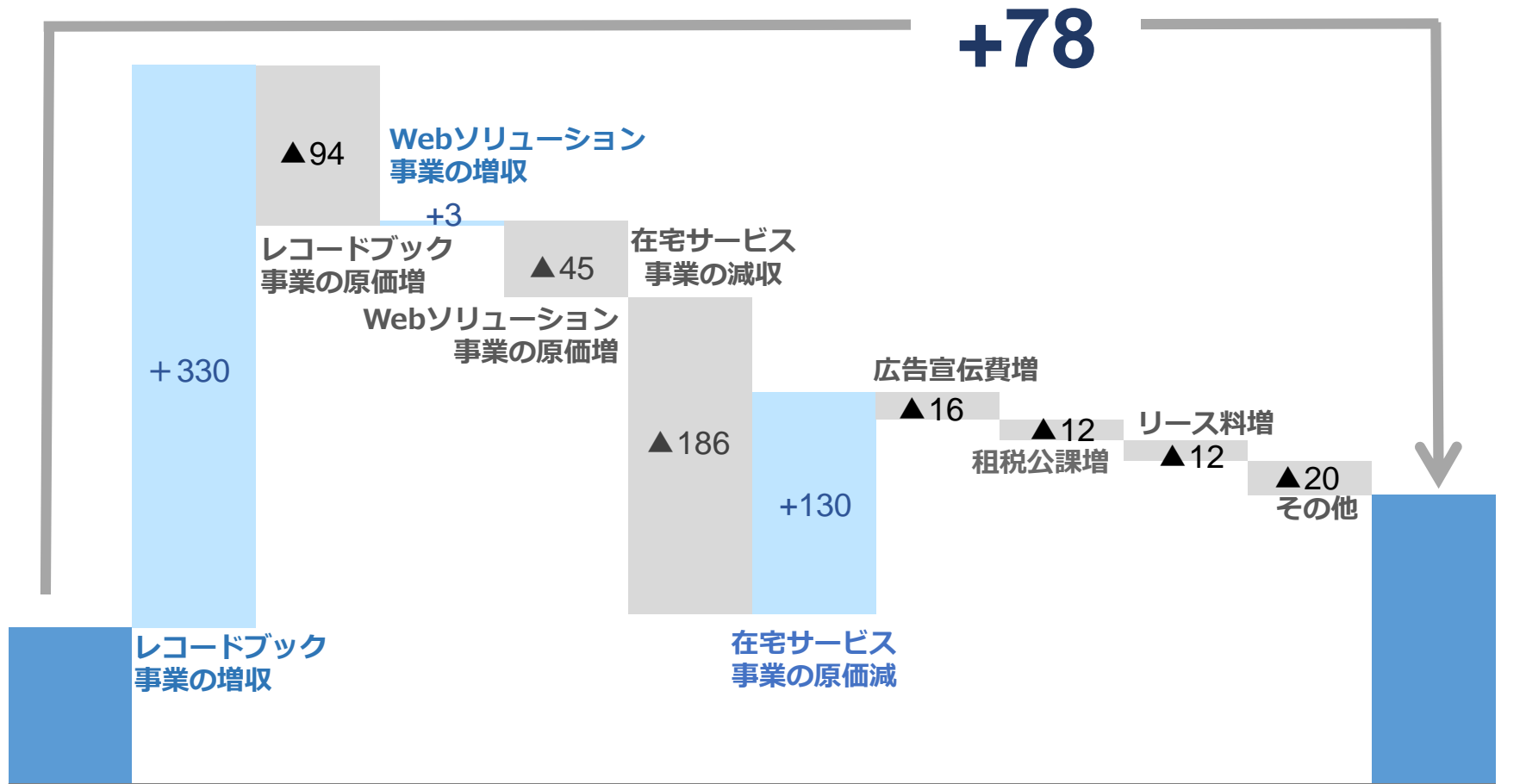
- ▶ 仕事と介護の両立支援  
⇒マーケティング手法の見直しに着手し新規獲得件数は年間19社
- ▶ シルバーマーケティング支援  
⇒ケアマネジメント・オンライン会員数の増加策を進め、強固な会員基盤を活用したメディカルソリューション分野の商品開発

- ▶ 仕事と介護の両立支援  
⇒新顧客獲得スキームを確立、サイトのコンテンツも充実させ、新規件数年間25社を目標
- ▶ シルバーマーケティング支援  
⇒メディカルソリューション分野の本格展開を目指し新サービスを投入、営業を強化

## 新規事業

- ▶ アクティブシニアを対象とした保険適用外のスマートタイムズをテスト運営
- ▶ 店舗での物販等の展開を検討

- ▶ スマートタイムズ店舗でのテスト結果を検証
- ▶ これまでの経営資源を活用した保険適用外サービスの形を検討



92  
2019/3期

170  
2020/3期  
(予想)



## 経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行 及び株主還元を図るため自己株式の取得を実施

### 取得の概要（2019年5月15日付取締役会決議の内容）

取得対象株式の種類	当社普通株式
取得する株式の総数	130,000株（上限） （発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合2.40%）
株式の取得価額の総額	1億円（上限）
取得期間	2019年5月16日～2019年6月26日（予定）
取得方法	東京証券取引所における市場買付

**(参考資料)**

# 事業内容

設 立	2001年5月7日
資 本 金	250,992,286円 (2019年3月31日現在)
本 社 所 在 地	〒141-0032 東京都品川区大崎1-11-2 ゲートシティ大崎イーストタワー4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 常務取締役 星野 健治 取締役 (社外取締役) 渡邊 龍男 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	292名 (正社員)

(2019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」**

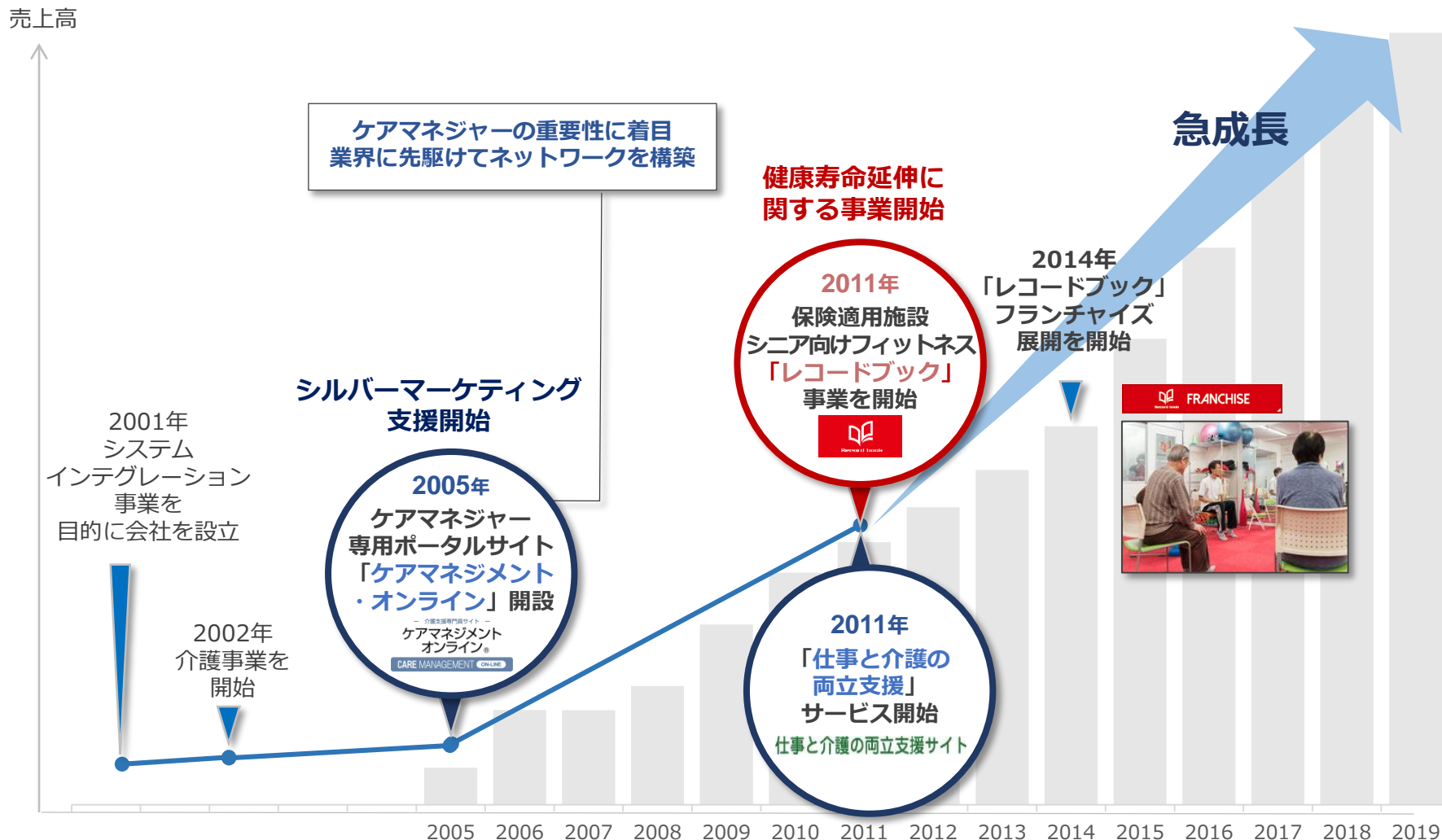
## 健康な未来

創意革新と挑戦による、  
超高齢社会における課題解決

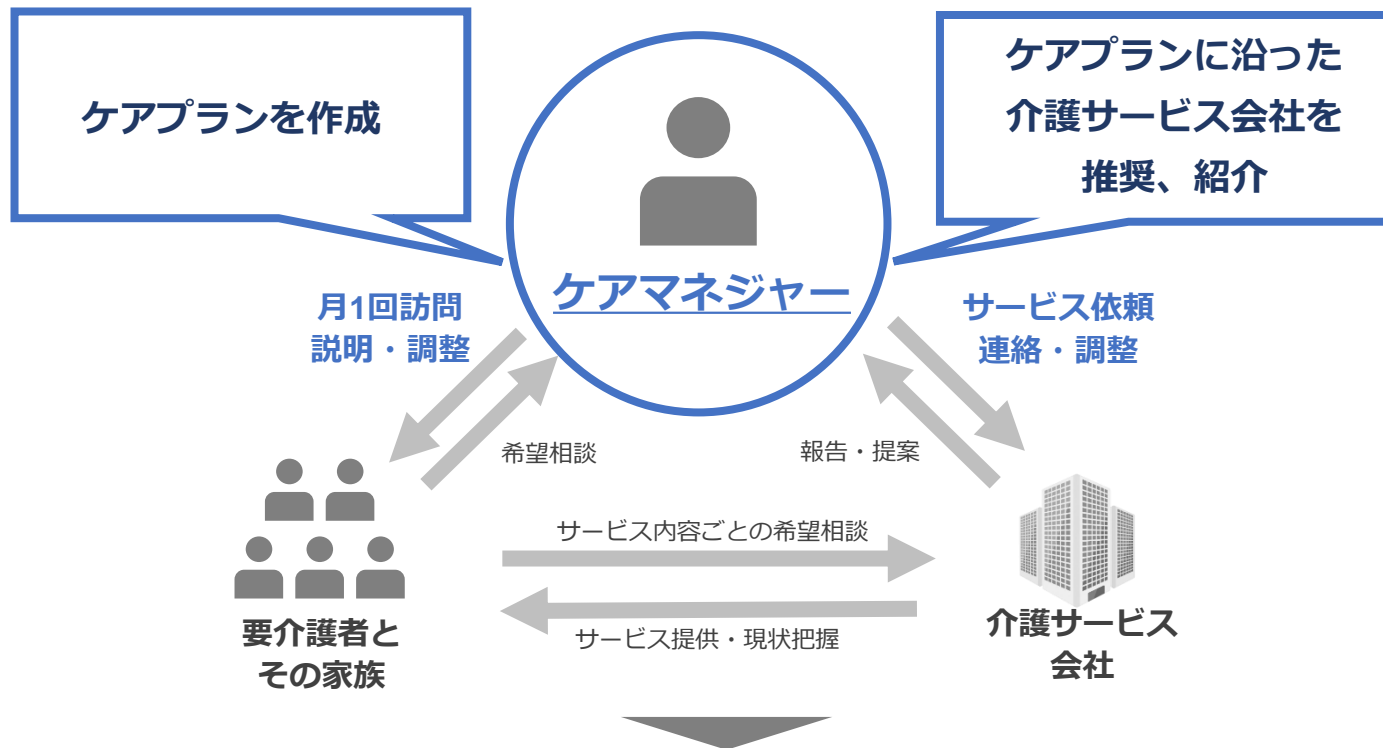
1. 笑顔とあいさつとコミュニケーションを大切にする
2. 規律と時間を厳守する
3. 仕事を楽しむ
4. 自分の仕事に誇りと責任を持つ
5. いかなるときも公明正大に行動する
6. 礼節を重んじること
7. 感謝の気持ちを忘れない

注：IIFは、当社『インターネットインフィニティ』の略記

# リアルとWebの両輪で、新たなヘルスケアサービスを展開



# 介護サービスの決定においては、 ケアプランを作成するケアマネジャーの影響力が非常に大きい



**ケアマネジャーは介護保険制度におけるキーマン**

ケアマネジメント・オンライン

無料で登録



# 日本最大級

## ケアマネジャーの 業務支援ポータルサイトを運営

日本のケアマネジャー総数の

約 **60%** (約9.2万人)

ケア  
マネジャー  
登録数

サイト利用  
会員数

約 **15** 万人

\* 2019年3月現在 日本のケアマネジャー総数は約16万人



# ケアマネジメント・オンラインは ケアマネジャー業務に欠かせないツールとして定着

## ケアマネジャーの主な業務

### ケアプラン、介護保険適用申請 に必要な書類の作成

- ケアプランの作成
- 介護保険申請代行
- 各種契約書作成 等

### 法律・行政 最新情報の把握

- 介護保険法などの法律  
の最新情報入手

### 介護相談対応

- 月1回の訪問、各種相談対応

### 介護業界ニュースを把握

## ケアマネジメント・オンライン

### 各種帳票類、書類ひな型、各種マニュアル のダウンロードが可能

居宅介護、訪問介護、訪問入浴、デイサービスなどサービス区分別に、各種契約書、業務日誌、重要事項説明書、同意書など業務に必要な書類のひな型やマニュアル等をワンストップでダウンロード

### 介護保険法の改正など介護保険情報、行政情報の 最新ニュースを発信

定期的な法改正など、ケアマネジャーが知るべき情報や行政情報などを掲載

### 日本全国各地域の介護サービス会社情報、最新の 介護ケアについての情報

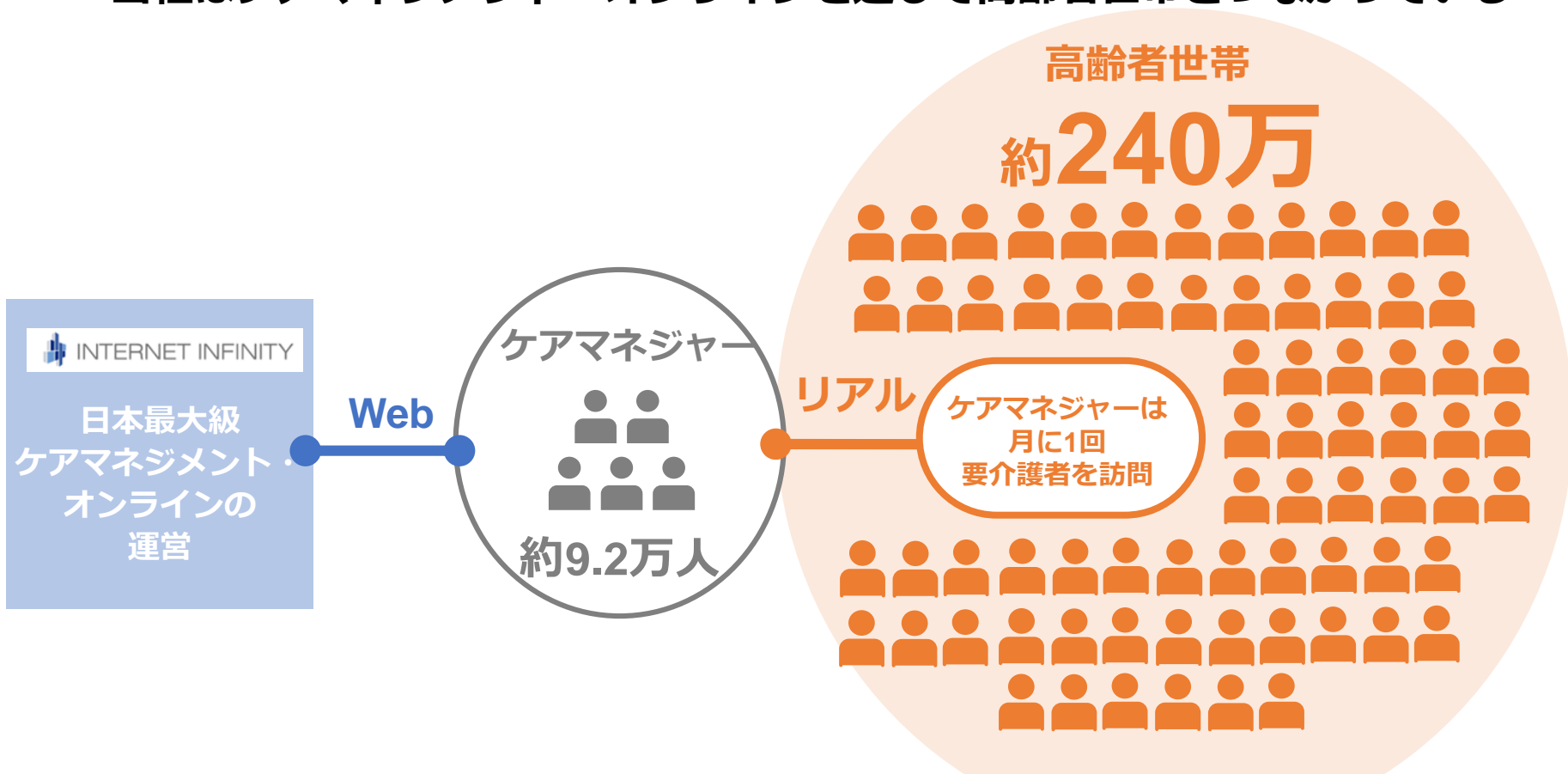
要介護者の近くにある介護サービス会社、施設をWeb上で検索。介護に関するアンケート調査結果などの情報を発信。またケアマネジャー同士で相談や質問等情報交換ができる。

### 福祉医療機構、厚労省の記事、介護関係団体の記事 や企業の介護関連商品・サービスリリースを掲載

省庁や団体、企業からのリリースを掲載し最新の介護業界ニュースを発信

# 高齢者世帯にリーチできる 日本最大級のケアマネジャーネットワーク

当社はケアマネジメント・オンラインを通じて高齢者世帯とつながっている



\* ケアマネジャー1名で約26名の高齢者を担当

# 運動指導に特化した3時間のリハビリ型デイサービスを提供

(主な対象：要支援～要介護2までの介護認定者)

特長  
1

## 高い会員継続率

### ① 要介護者が施設を利用しやすい環境づくり

専門的な  
運動指導

介護を感じ  
させない空間

ホスピタリティ



定員：各18名（午前・午後）  
利用回数：1.5～2回/週

### ② 「健康でいたい」利用者が積極的に参加

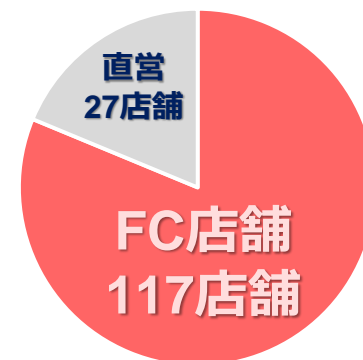
特長  
2

## FC店舗数の拡大

### ① FC投資回収期間約2年強

- Web+リアルの集客力と高い会員継続率で比較的短い投資回収が可能
- 安心・充実のサポート体制

### ② 上場後、FCオーナー希望問合せが増加



2019年3月末時点

特長  
3

# 日本最大級のケアマネジャーネットワークを活用した Web+リアルの集客力

## Web集客

ケアマネジメント・オンラインでレコードブックがある地域のケアマネジャーを抽出。ダイレクトに新規開業や見学会の案内を配信



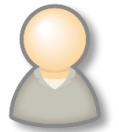
ケアマネジャーの  
業務支援ポータルサイト  
ケアマネジメント  
・オンライン

地域の  
ケアマネ  
ジャー



推奨  
紹介

要介護  
高齢者



ケアマネジャーは  
月に1回  
要介護者を訪問

レコード  
ブック



Record book

## リアル集客

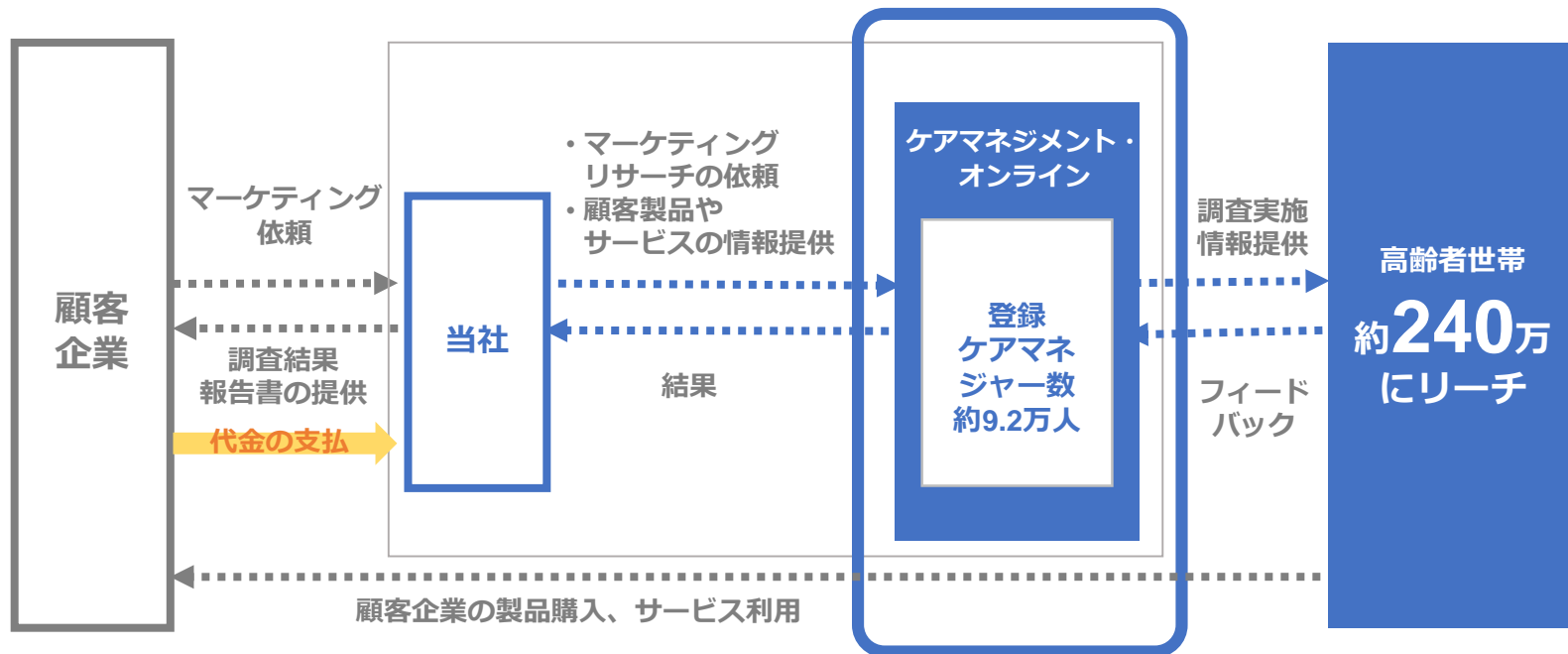
直接地域のケアマネジャーを訪問、新規開業や見学会の案内

店舗見学

契約

# 約240万の高齢者世帯にリーチできる 日本最大級のケアマネジャーネットワークでマーケティング支援

## 日本最大級の ケアマネジャーネットワーク



## 大手食品メーカー様 介護食の開発・製造に関するマーケティング支援

### 介護食の開発・製造

- ① 介護食のサンプリングリサーチ依頼
- ② ケアマネジメント・オンラインへの広告掲載依頼
- ③ 介護食サンプル配布

各種マーケティングの依頼

調査報告書を提出

当社



### ケアマネジメント・オンラインを活用し マーケティングを実施

- ① ケアマネジャー経由で要介護高齢者の家族に配布
- ② ケアマネジメント・オンラインにバナー広告、タイアップ広告を掲載
- ③ ケアマネジャー経由で介護家族に介護食サンプルを配布

高齢者、介護家族

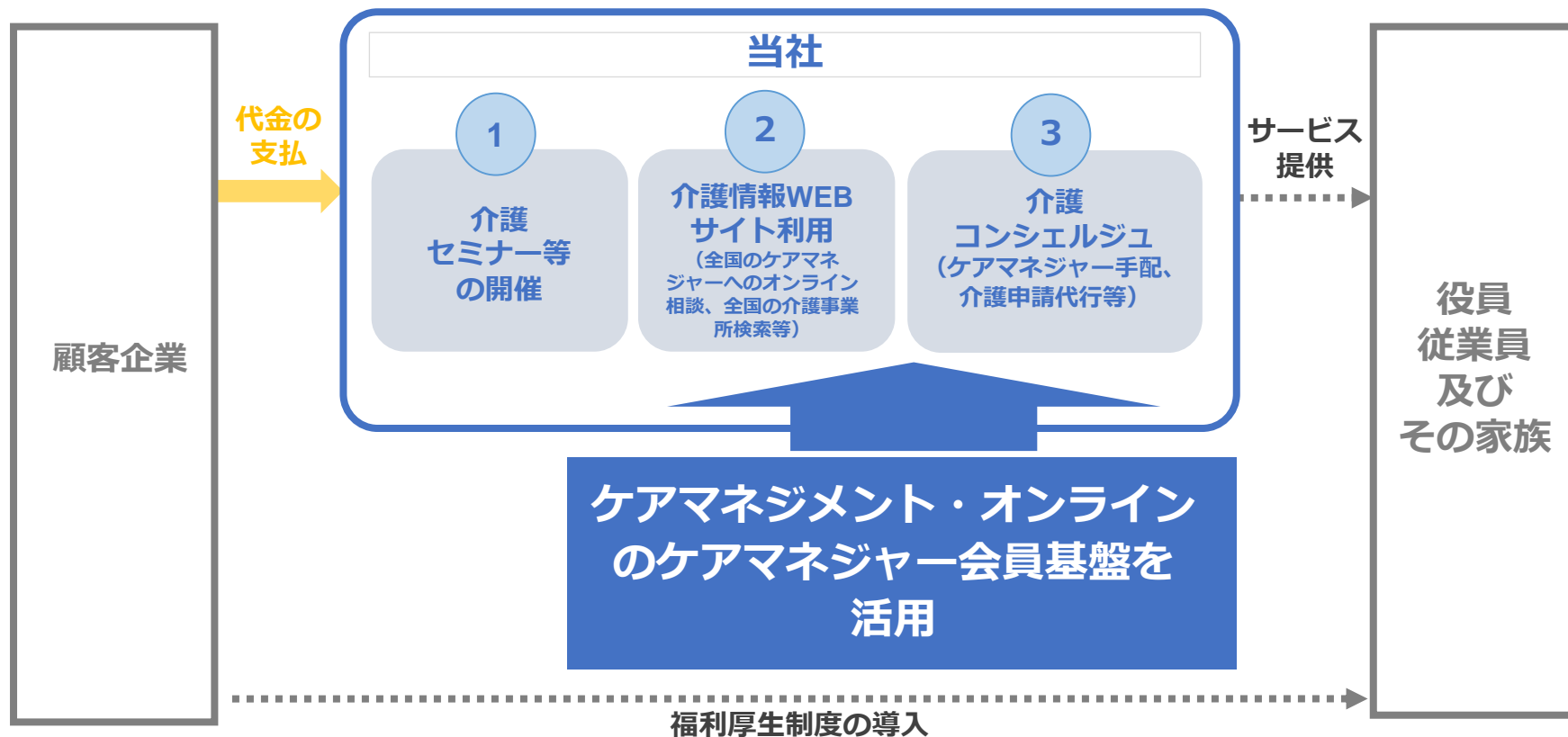
介護食の試食、アンケート記入

# 導入企業160社超※、会員数140万人超 主に企業の福利厚生制度の一環として導入

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

※導入グループ企業の合計

**ケアマネジャーネットワークの活用で  
低コストで高付加価値ソリューションを実現**



\* 2018年3月末時点

# 成長戦略



# 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（保険適用外）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ソリューション事業の強化

他社が追随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網拡大

主要都市におけるドミナント戦略  
FC展開とパートナー企業との協業モデルで店舗網を拡大

シルバーマーケティング支援

ケアマネジメント  
オンライン。

CARE MANAGEMENT

仕事と介護の両立支援

わかるがいご

仕事と介護の両立支援サイト

保険適用外事業

SMARTIMES

レコードブック事業

Record book

在宅サービス事業

豊かな日常生活のお手伝い  
クローバーケアステーション

現在

2001年

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

将来

# ヘルスケアプラットフォーム×ビッグデータ により新サービス、新事業を展開



---

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