



株式会社インターネットインフィニティ

# 2019年 事業報告会

2019年6月27日

<証券コード：6545>





**1. 自己紹介**

2. 会社概要

3. 沿革

4. 事業内容

5. 2020年3月期見通し

6. 成長戦略



## 代表取締役社長 別宮 圭一

(昭和47年4月5日生：47歳)

### 略歴とヘルスケア事業参入の経緯

IT企業でコンピューター書籍や電子商取引サイトの法人営業に従事。その後、インターネットは人々の生活に不可欠となると考え、システムインテグレーション事業を目的に当社を設立。

当時、介護ビジネスを手掛ける会社からシステム構築依頼を受けたことをきっかけにヘルスケア業界においてインターネットを活用したビジネスの可能性を見出し、高齢者市場に専門特化したヘルスケア事業を開始。

1. 自己紹介



**2. 会社概要**

3. 沿革

4. 事業内容

5. 2020年3月期見通し

6. 成長戦略

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 (2019年4月1日現在)	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 (2019年3月31日現在)	292名（正社員）

## 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

注：IIFは、当社『インターネットインフィニティ』の略記

1. 自己紹介

2. 会社概要

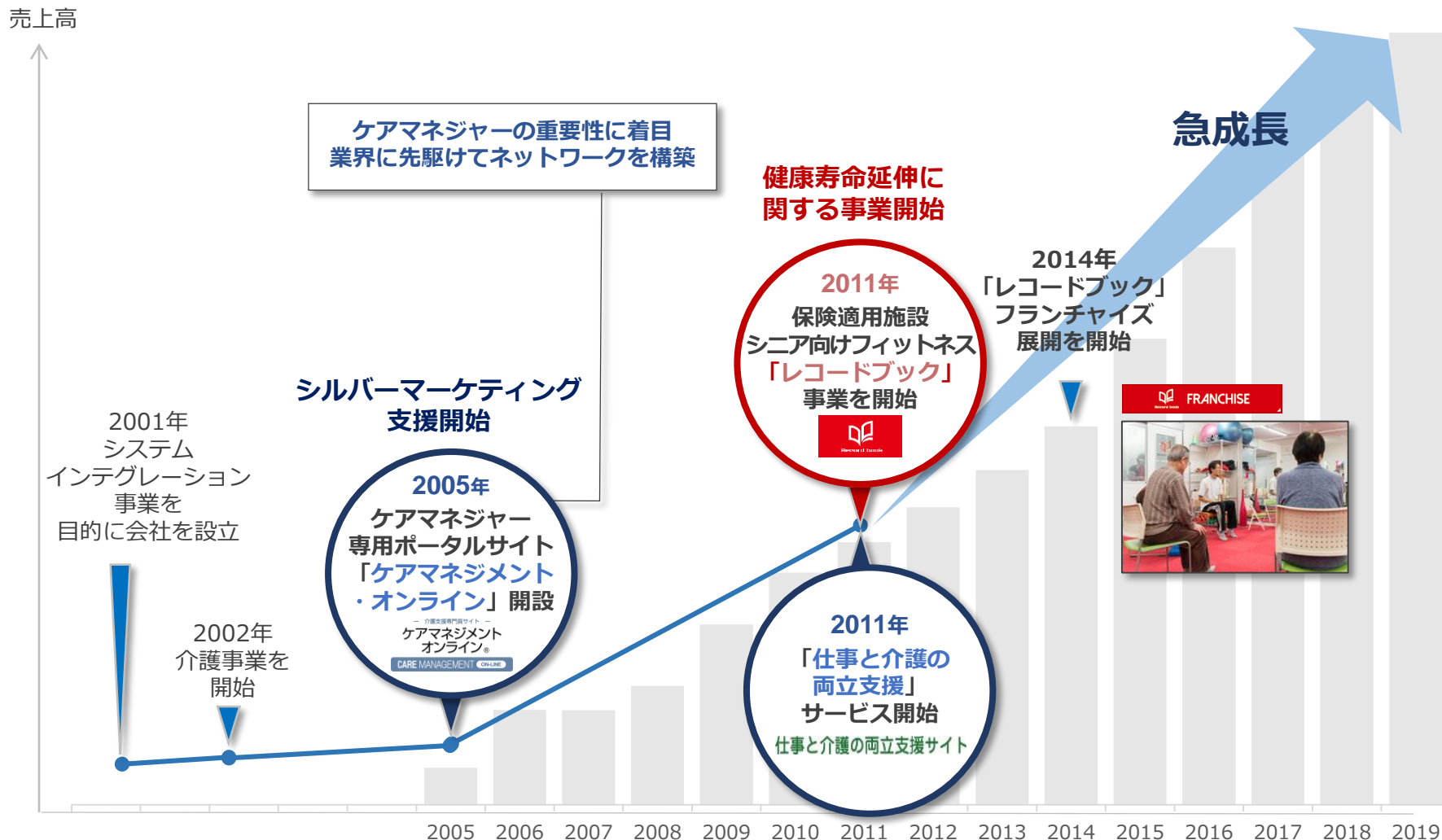
 3. 沿革

4. 事業内容

5. 2020年3月期見通し

6. 成長戦略

# リアルとWebの両輪で、新たなヘルスケアサービスを展開





1. 自己紹介

2. 会社概要

3. 沿革

 4. **事業内容**

5. 2020年3月期見通し

6. 成長戦略

ヘルスケアソリューション事業

**48.3%** 1,624百万円

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



在宅サービス事業

**37.5%** 1,260百万円

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  
グローパーケアステーション

わかるかいご  
相談センター

事業別  
売上構成比  
2019年3月期

275百万円

**8.2%**

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

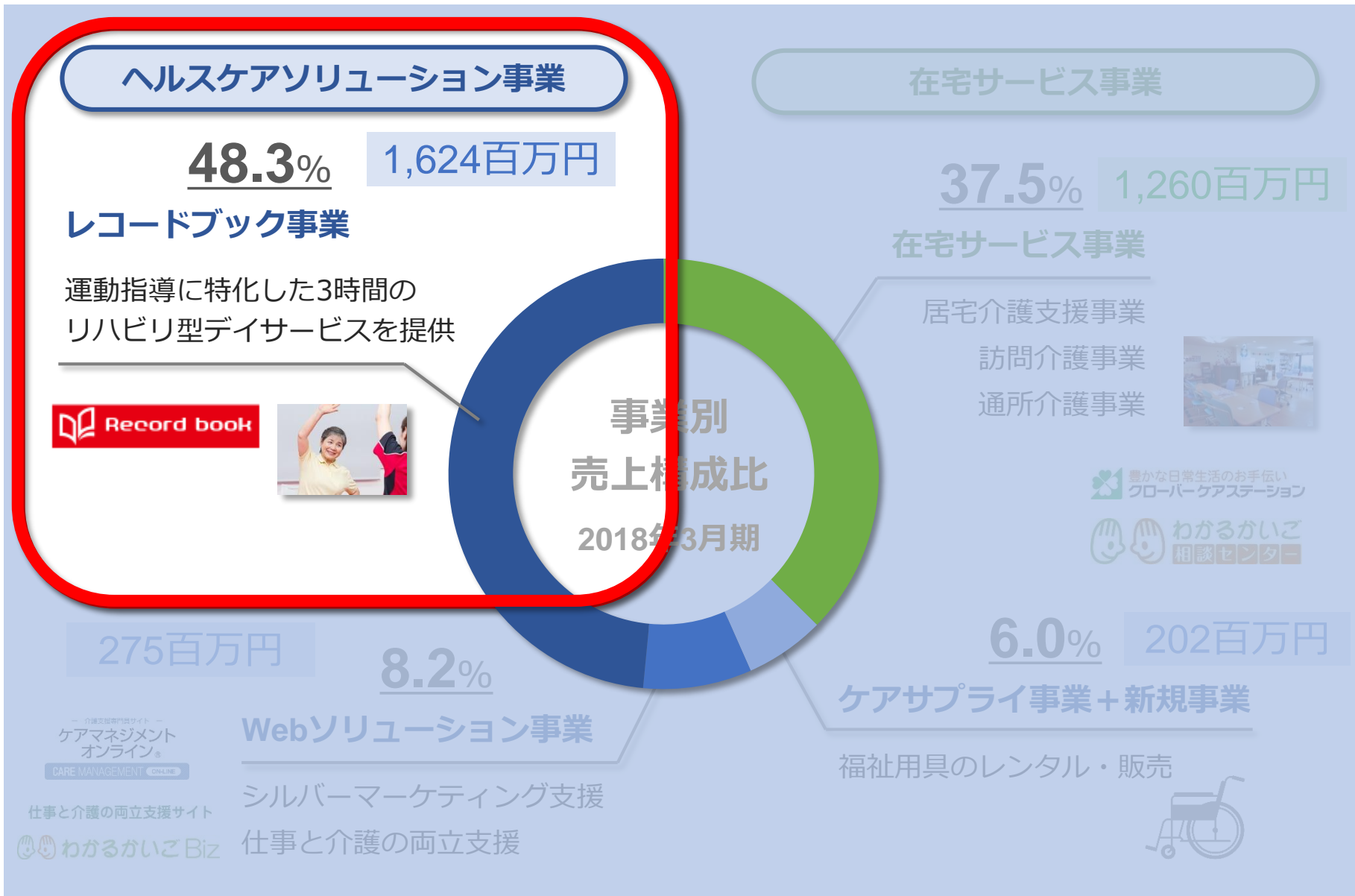
わかるかいご Biz

**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





# 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

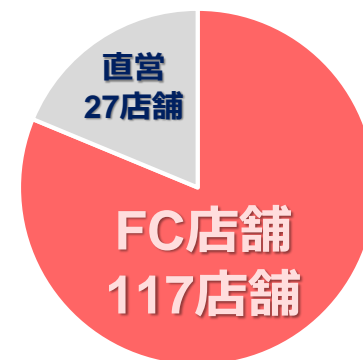
特長  
2

## 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

ヘルスケアソリューション事業

**48.3%** 1,624百万円

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

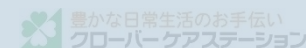


在宅サービス事業

**37.5%** 1,260百万円

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



事業別  
売上構成比

2019年3月期

275百万円

**8.2%**

Webソリューション事業



仕事と介護の両立支援サイト シルバーマーケティング支援  
 わがるがいご Biz 仕事と介護の両立支援

**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



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)

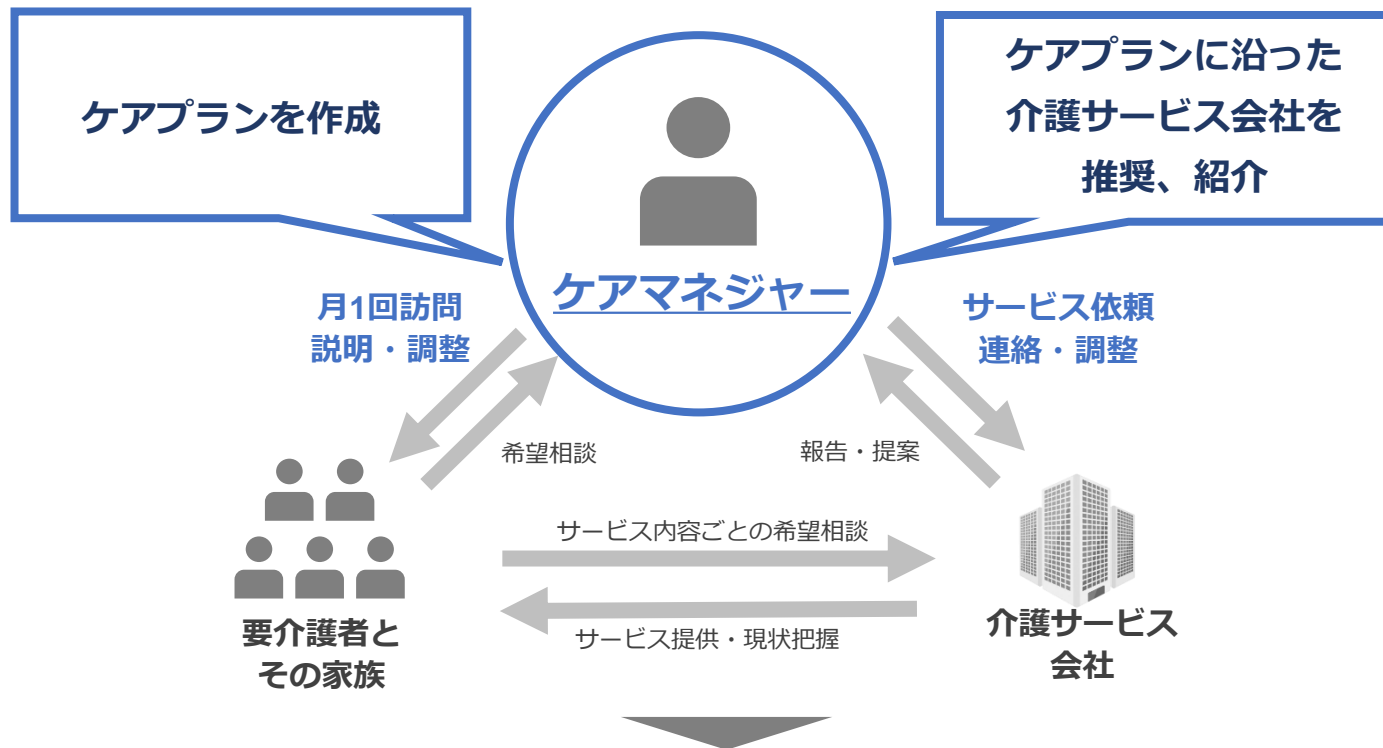
ケア  
マネジャー  
登録数

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

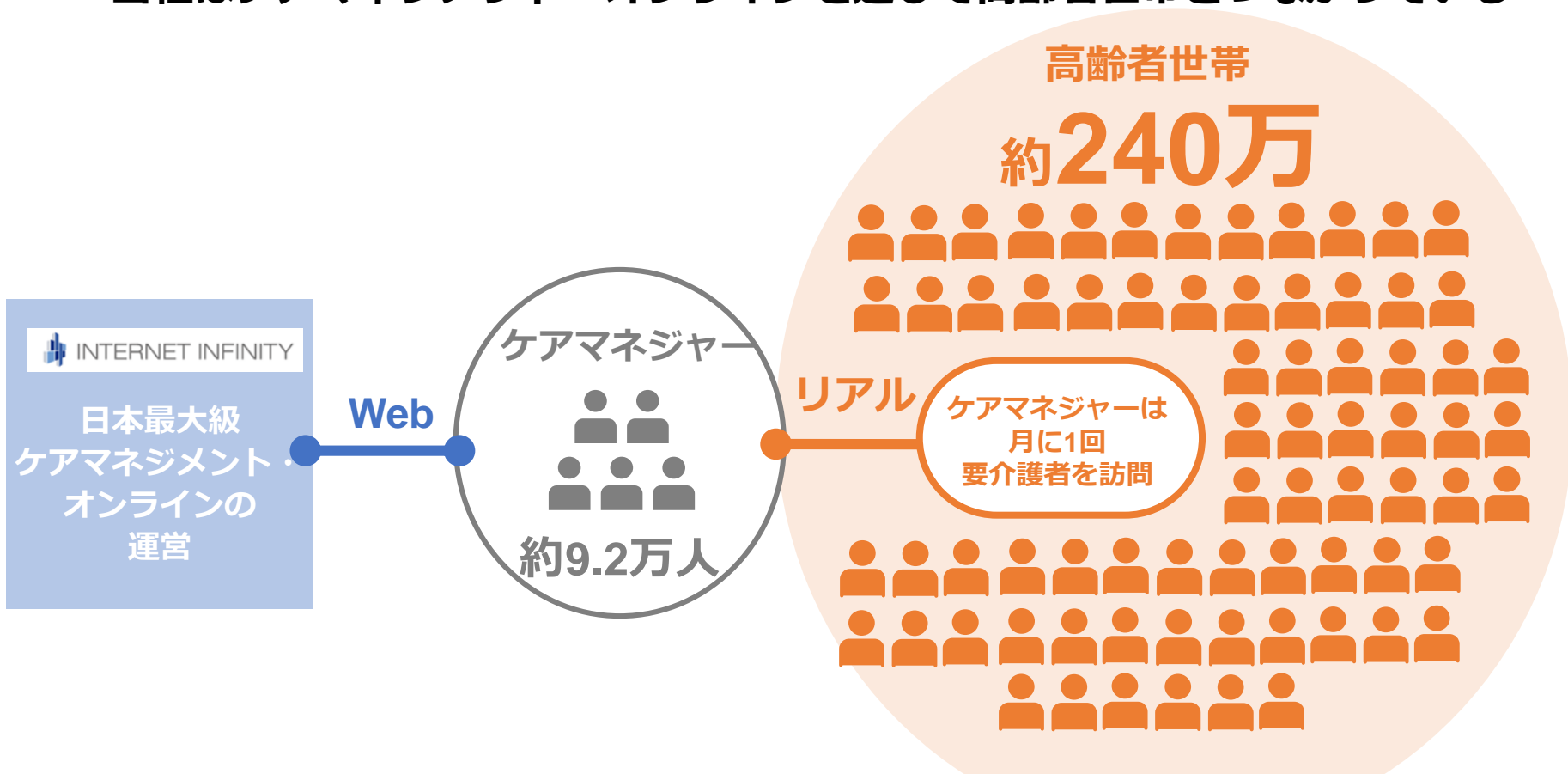
# 介護サービスの決定においては、 ケアプランを作成するケアマネジャーの影響力が非常に大きい



**ケアマネジャーは介護保険制度におけるキーマン**

# 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

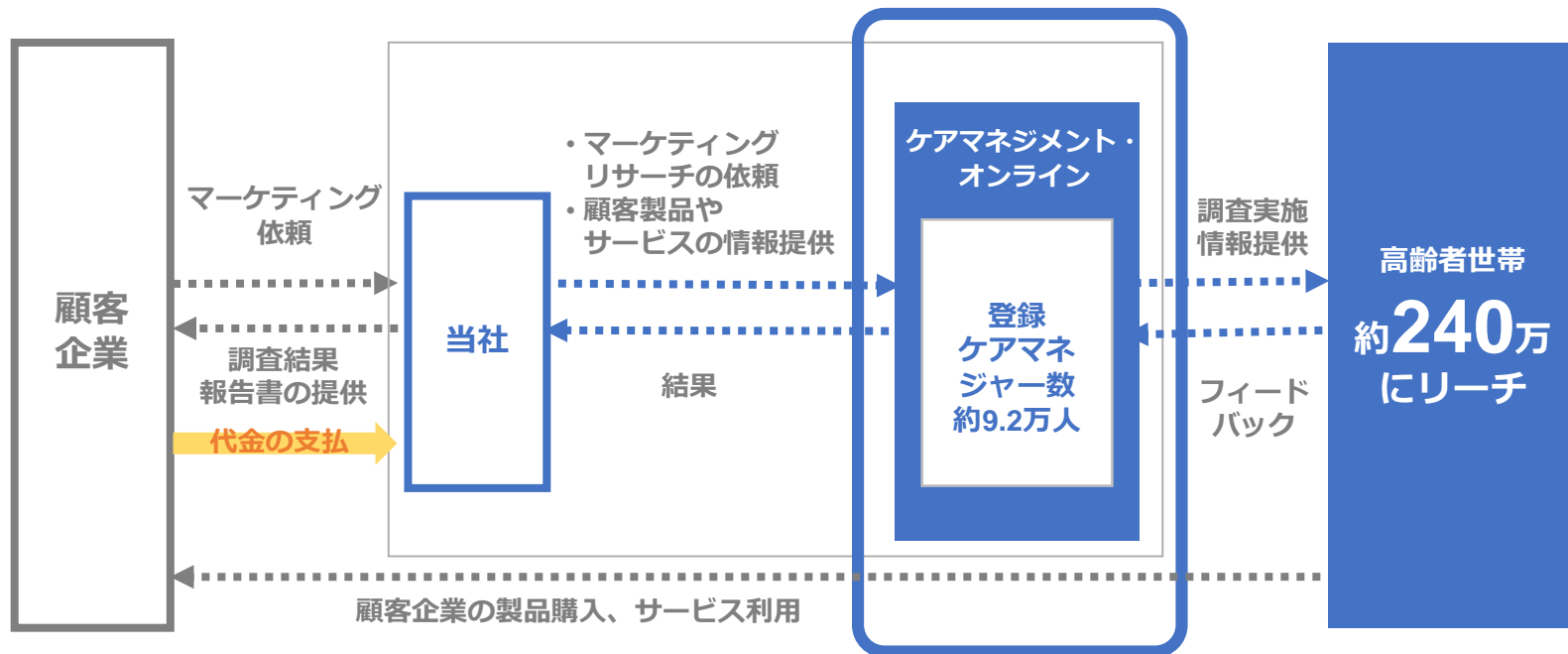


\* ケアマネジャー1名で約26名の高齢者を担当



# 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

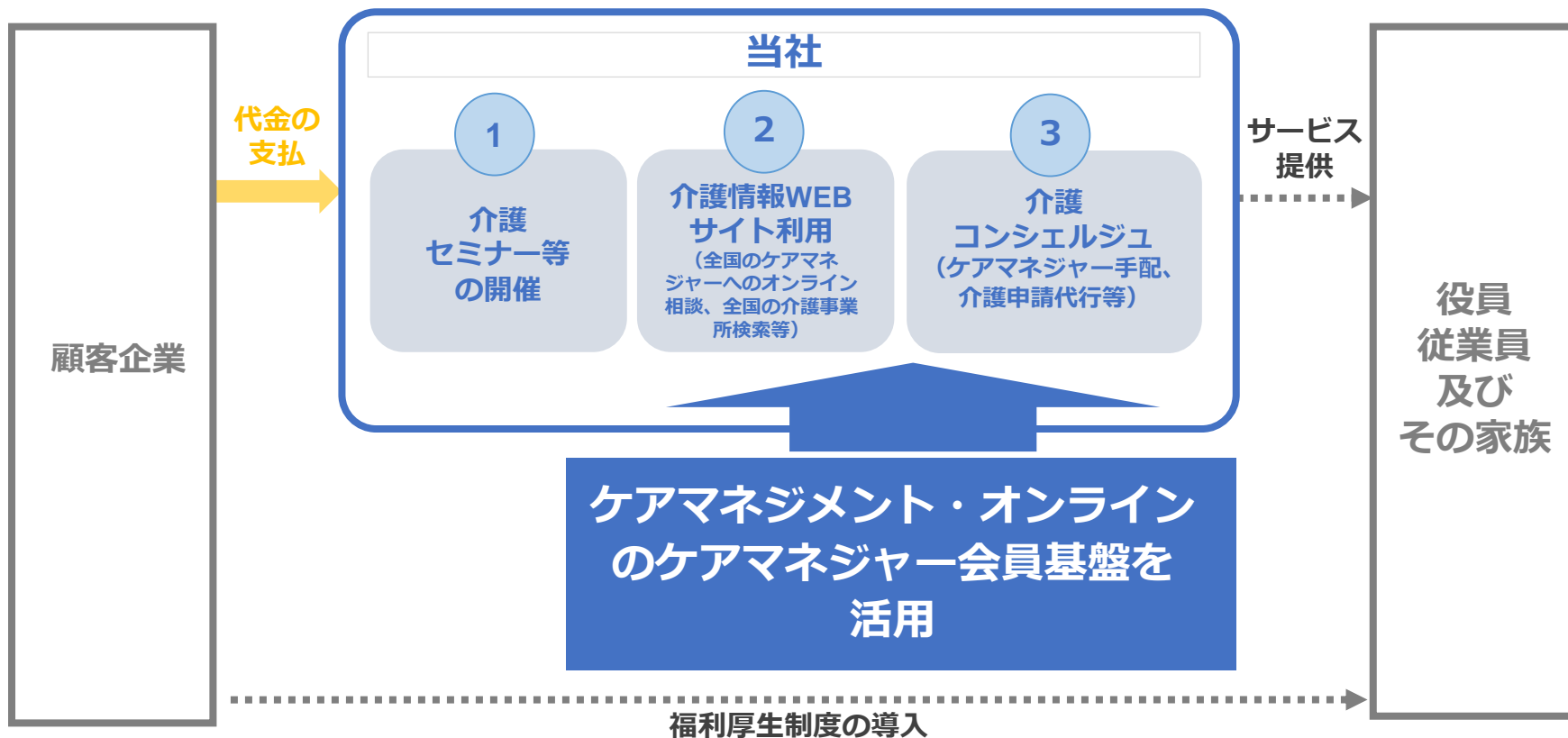


# 導入企業160社超※、会員数140万人超 主に企業の福利厚生制度の一環として導入

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**



1. 自己紹介

2. 会社概要

3. 沿革

4. 事業内容

 5. **2020年3月期見通し**

6. 成長戦略

- ✓ 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

## 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

1. 自己紹介

2. 会社概要

3. 沿革

4. 事業内容

5. 2020年3月期見通し

 6. 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



# 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



---

# ありがとうございました



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](mailto:ir@iif.jp)