



2021年3月期 第3四半期決算説明会資料

株式会社インターネットインフィニティ

<証券コード：6545>



1. 2021年3月期 第3四半期 業績サマリー
2. 2021年3月期 第3四半期 決算概要
3. 2021年3月期 通期 業績見通し
4. トピックス

(参考資料)

2021年3月期 第3四半期 業績サマリー

新型コロナの影響で前年同期比減収も コストコントロールにより通期業績予想を達成へ

前年同四半期比

売上高	:	2,599 百万円	(利益率)		▲78 百万円
営業利益	:	188 百万円	(7.3%)		+2 百万円
経常利益	:	259 百万円	(10.0%)		+71 百万円
四半期純利益	:	168 百万円	(6.5%)		+46 百万円

業績の主な要因

- 新型コロナウイルス感染症の影響を受け、サービス利用控えや営業制限等により、レコードブック（直営）、Webソリューションが前年同期比で減収
- 業務改善や従業員の計画的な休業等によるコストコントロールにより、各段階利益は前年同期比で増加
- 通期業績予想は、各段階利益に関して3Q時点で達成するも、4Qは冬場の感染拡大により再度大きな落ち込みも想定されるため据え置きに

レコードブック

- ✓ 感染防止対策が一定の評価を受け、利用者の回復傾向は当初想定よりも早い
⇒ 年末にかけて感染が再拡大、年明けに二度目の緊急事態宣言が発出されるも、直近の利用控えの動向は昨春の発出時より減少傾向に
- ✓ フランチャイズは総店舗数が増加し全体として増収増益を継続
⇒ 店舗数増加も影響し、11月にはブランド全体の総利用者数が過去最高に
⇒ 新規出店数は一定期間の営業活動制限、開業時期の遅れ等により減少

Webソリューション

- ✓ 一定期間営業活動が制限されたことにより新規案件獲得は低調に推移

在宅サービス

- ✓ 訪問介護事業、居宅介護支援事業は、長年培った地域社会との信頼関係により利用者数を維持、通所介護事業の影響も軽微

全社

- ✓ 本社勤務の従業員を中心に、感染拡大の状況に応じて計画的な休業も取り入れながら、在宅勤務や時差出勤等を活用した柔軟な勤務・運営体制を整備

2021年3月期 第3四半期 決算概要

ヘルスケアソリューション事業

1,352百万円

52.0%(前年同期比▲0.6P)

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

36.1%(前年同期比+1.6P)

939百万円

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

事業別
売上構成比
2021年3月期
3Q
2020/3期3Q

5.7%(前年同期比+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

147百万円



6.2%(前年同期比▲1.5P)

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

160百万円

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

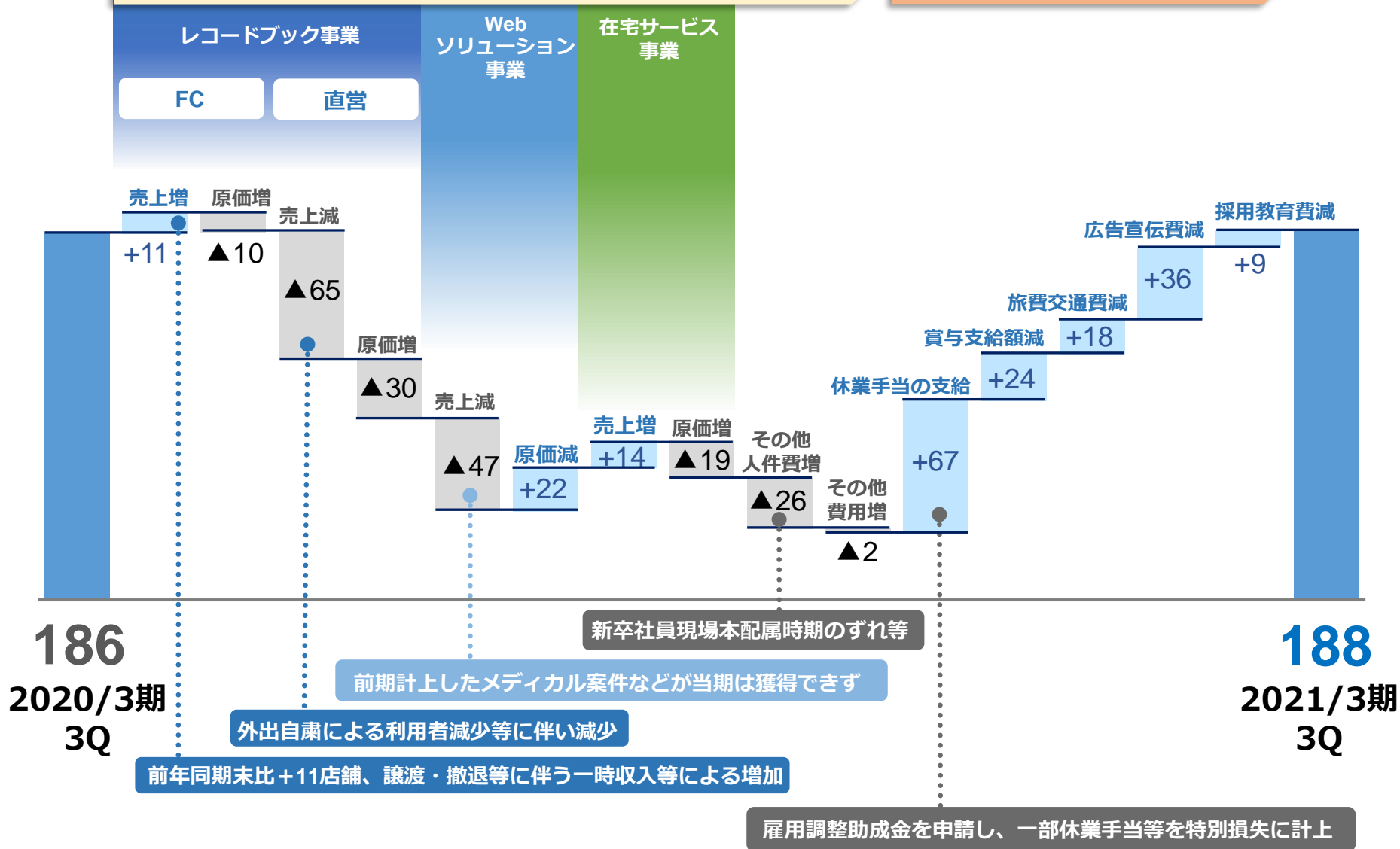
わかるかいぞ Biz

レコードブックFC全体では増収増益を継続

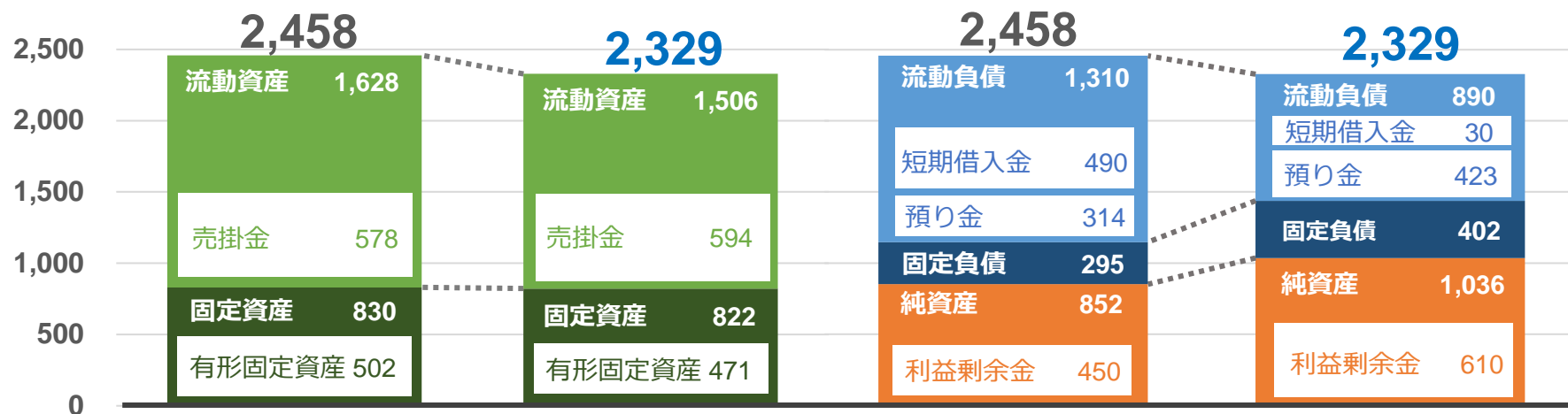
	(単位：百万円)			2021/3期 3Q			増減額 (増減率)	
	2020/3期	3Q		2021/3期	3Q		売上高	営業利益
	売上高	構成比	営業利益	売上高	構成比	営業利益		
ヘルスケアソリューション事業 計	1,753	65.5%	303	1,660	63.9%	296	▲93 (▲5.3%)	▲7 (▲2.3%)
レコードブック	1,406	52.6%	233	1,352	52.0%	222	▲54 (▲3.9%)	▲11 (▲4.9%)
直営店	754	28.2%	121	689	26.5%	64	▲65	▲56
FC店	652	24.4%	112	662	25.5%	157	+10	+45
Webソリューション	207	7.7%	39	160	6.2%	26	▲46 (▲22.6%)	▲12 (▲32.9%)
シルバーマーケティング	68	2.6%		68	2.6%		▲0	
仕事と介護の両立支援	99	3.7%		89	3.5%		▲9	
メディカル	39	1.4%		1	0.1%		▲37	
その他 (ケアサプライ+新規事業)	139	5.2%	31	147	5.7%	48	+7 (+5.7%)	+17 (+55.7%)
在宅サービス事業 計	924	34.5%	270	939	36.1%	297	+14 (+1.6%)	+27 (+10.0%)
調整額	—	—	▲387	—	—	▲405	—	▲17
合計	2,678	100%	186	2,599	100%	188	▲78 (▲2.9%)	+2 (+1.2%)

新型コロナウイルス感染拡大による事業活動への影響 ▲152

コロナ関連の費用削減等 +154



2021年3月期 第3四半期貸借対照表



(単位：百万円)

2020/3期

2021/3期 3Q

2020/3期

2021/3期 3Q

	2020/3期	2021/3期 3Q	増減額
流動資産	1,628	1,506	▲121
現金・預金	930	795	▲134 ①
売掛金	578	594	+16
その他	120	116	▲4
固定資産	830	822	▲8
有形固定資産	502	471	▲30
無形固定資産	23	36	+13
投資その他資産	304	313	+9
資産合計	2,458	2,329	▲129

	2020/3期	2021/3期 3Q	増減額
流動負債	1,310	890	▲419
短期借入金	490	30	▲460 ①
預り金	314	423	+109
その他	506	437	▲69
固定負債	295	402	+106
長期借入金	187	294	+106 ②
その他	108	107	▲0
純資産合計	852	1,036	+183
資本金	252	252	-
資本剰余金	237	237	-
利益剰余金	450	610	+160
自己株式	▲87	▲64	+23 ③
負債純資産合計	2,458	2,329	▲129

① 営業C Fの回復に伴い、現金・預金残高を調整

② 新規の借入れを実施

③ 7月に取締役等への譲渡制限付株式報酬として一部を処分

感染拡大防止対策の強化



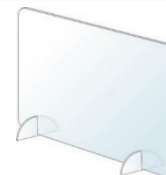
従業員・利用者の
マスク着用と
検温の徹底



店舗・送迎車の消毒と換気



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

- ✓ 一部店舗で利用者と従業員が新型コロナウイルスに感染、一定期間営業休止
⇒保健所の指示に基づき、消毒・清掃作業等を実施し順次店舗を再開
- ✓ 保健所等と連携して蓄積した対応ノウハウを活かして順次対策を強化

店舗での物販サービス

- ✓ 利用を促す新たな取組みとして
利用者向けの物販（介護保険外サービス）を導入開始
⇒ミネラルウォーター、銘菓、寝具、食品など

利用者にとっても運動以外の楽しみが増え
好評を博し、実施店舗を順次拡大中

➡ キャンセル減少、利用者数増加に貢献



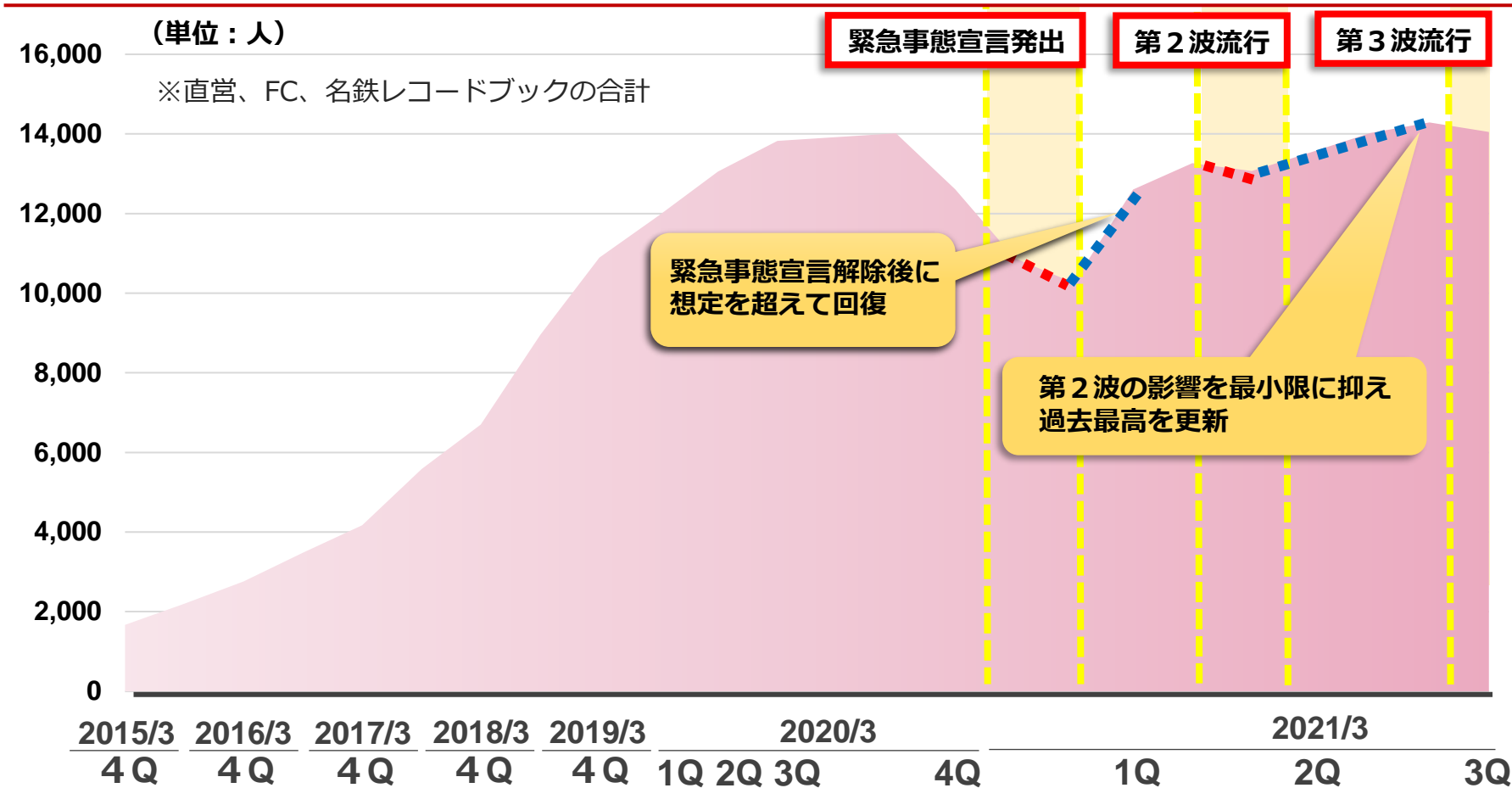
キューピー(株)の商品等を店舗内に展示

外出自粛が続き、高齢者の継続的な運動習慣の重要性が再認知

➡ 店舗数増加の影響もあり11月には総利用者数が過去最高に

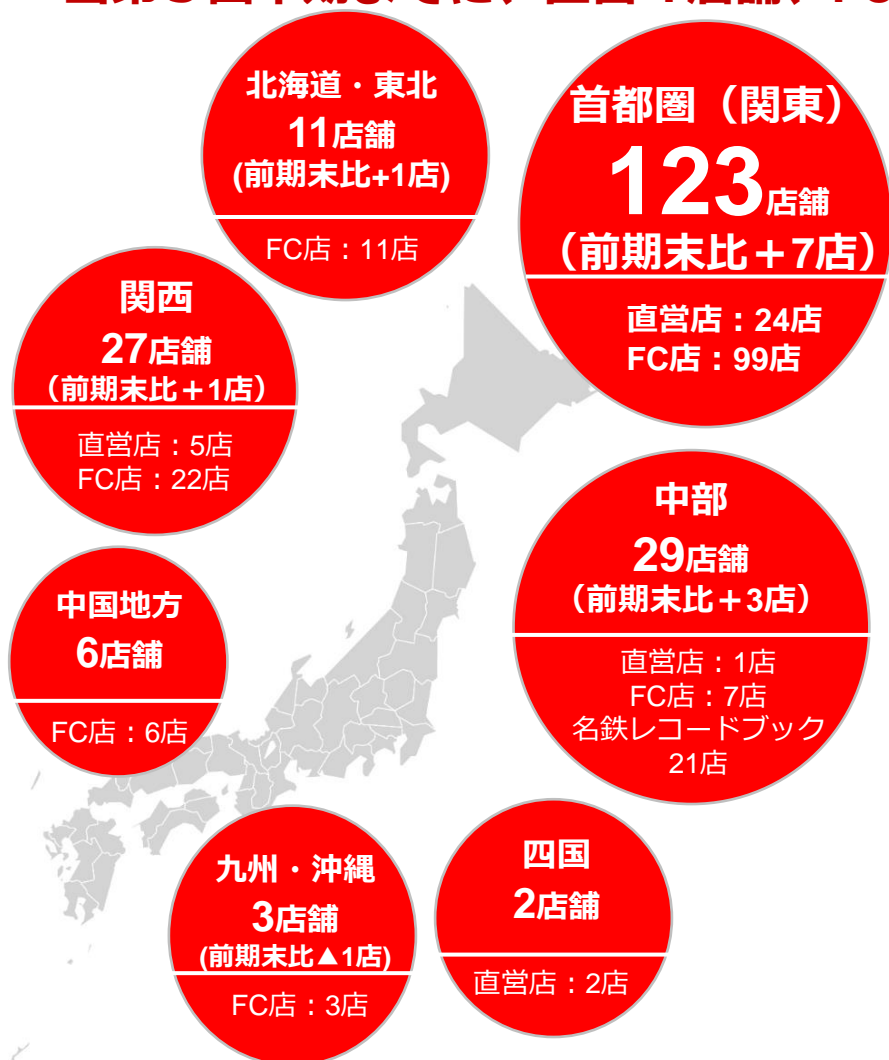
※月に1回以上ご利用いただいているアクティブユーザー数

レコードブック 月間利用者数推移

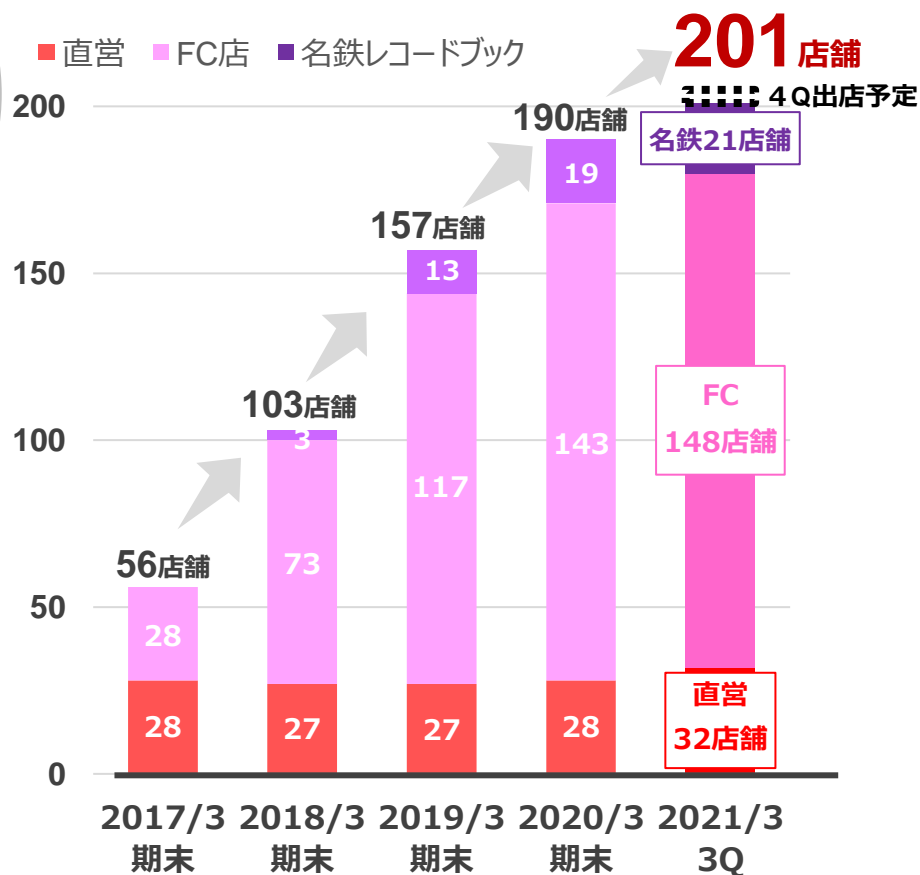


レコードブック・ブランド全体で 200 店舗を突破

⇒当第3四半期までに、直営4店舗、FC5店舗、名鉄レコードブック2店舗が増加




レコードブック店舗数推移



(2020年12月末現在)

Webソリューション

- ✓ コロナ禍においてライフスタイルの変化により、在宅介護に関するオンラインセミナーの依頼が増加
 - ⇒ 更なる需要増に向け、わかるかいごサービスを積極的に展開
- ✓ オンラインの活用等により工夫を凝らして営業活動を展開

2020年10月より
(株)日立製作所向けに
 わかるかいご Biz
介護コンシェルジュ
を提供開始！

在宅サービス

- ✓ レコードブックと比べ感染拡大による影響は軽微
- ✓ 訪問介護では前期下期から取得している加算等の影響により、顧客単価が上昇

全社

- ✓ 売上減少による損失を最小限にするためコストコントロールにより利益を確保
 - ・ 積極的な業務改善を継続
 - ・ 従業員の計画的な休業
 - ・ アフターコロナのライフスタイル変化を踏まえた営業手法見直し

2021年3月期 通期 業績見通し

新型コロナウイルスの影響を一定の前提条件で考慮して算出

(単位：百万円)	2021/3期 3Q実績	2021/3期 通期予想	進捗率	2020/3期 通期実績	前期比 増減率
ヘルスケアソリューション事業	1,660	2,125	78.1%	2,357	▲9.8%
レコードブック	1,352	1,733	78.0%	1,908	▲9.2%
直営店	689	885	77.9%	986	▲10.3%
FC店	662	848	78.2%	921	▲8.0%
Webソリューション	160	194	82.8%	264	▲26.5%
その他(ケアサプライ等)	147	197	74.8%	184	+7.2%
在宅サービス事業	939	1,236	76.0%	1,218	+1.5%
売上高 計	2,599	3,361	77.3%	3,575	▲6.0%
営業利益 (営業利益率)	188 (7.3%)	84 (2.5%)	222.3%	216 (6.1%)	▲60.8%
経常利益 (経常利益率)	259 (10.0%)	161 (4.8%)	160.5%	216 (6.1%)	▲25.4%
当期純利益 (純利益率)	168 (6.5%)	127 (3.8%)	132.8%	122 (3.4%)	+3.9%

2020年11月13日公表の通期業績予想を据え置き

新型コロナウイルス感染症による経済活動への影響は、
 年明けに緊急事態宣言が再び発出されるなど今後も不透明な状況が継続
 ⇒感染再拡大による大きな落ち込みも想定されるため、業績予想は据え置きに

	(単位：百万円) 2020/3期			2021/3期通期予想			増減額 (増減率)	
	売上高	構成比	営業利益	売上高	構成比	営業利益	売上高	営業利益
ヘルスケアソリューション事業 計	2,357	65.9%	399	2,125	63.2%	242	▲231 (▲9.8%)	▲157 (▲39.3%)
レコードブック	1,908	53.4%	307	1,733	51.5%	163	▲174 (▲9.2%)	▲144 (▲47.0%)
直営店	986	27.6%	135	885	26.3%	11	▲101	▲123
FC店	921	25.8%	172	848	25.2%	151	▲73	▲20
Webソリューション	264	7.4%	45	194	5.8%	16	▲70 (▲26.5%)	▲28 (▲63.3%)
その他 (ケアサプライ+新規事業)	184	5.2%	46	197	5.9%	62	+13 (+7.2%)	+16 (+35.0%)
在宅サービス事業 計	1,218	34.1%	335	1,236	36.8%	374	+17 (+1.5%)	+38 (+11.4%)
調整額	—	—	▲518	—	—	▲531	—	▲12
合計	3,575	100%	216	3,361	100%	84	▲214 (▲6.0%)	▲131 (▲60.8%)

	1Q	2Q	3Q	4Q	見通しの前提と3Q実績	
	実績		予想			
外部環境	×	▲	▲	▲	▲	1Qに感染拡大、外出自粛等の経済活動の制限により景気が大幅に落ち込む。その後も期末まで不透明な状況が続き、冬場にかけて感染再拡大の懸念も。 ⇒3Qに感染が再拡大し、年明けには緊急事態宣言が発出
ヘルスケアソリューション事業	売上・利益 前期比					
レコードブック	↓	↗	↗	↓	↓	新規出店出店数は前期比で大幅減。1Qで減少した既存店舗（直営・FC）の利用者は2Q以降比較的早期に回復が進むも、3Q-4Qに再び利用控えが進む想定。利益面は人件費の減少（休業等の活用）の影響は期末にかけて減少、その他新規出店減に伴う原価減少等を想定。 ⇒3Qの利用者数は感染第2波の影響を最小限に抑え回復基調で推移するも、年末にかけ再度利用控えが進む
Webソリューション	↓	↘	↗	↗	↘	営業活動は直接訪問からオンラインが中心に。新規案件は下期も前期のような大型案件は見込めず低調に推移。利益面では売上減に伴う原価減少を見込む。 ⇒シルバーマーケティングの売上は前年同期並まで回復するも、メディカル大型案件は引き続き見込めず
その他 (ケアサプライ等)	↗	↗	↗	↗	↗	感染症の影響は殆ど受けず、引き続き在宅での福祉用具等の需要増を想定。 ⇒外出自粛による需要増もあり、前年同期比でやや増加
在宅サービス事業	↗	↗	↗	↗	↗	通所は若干影響を受けるが、訪問・居宅は大きく影響なし。訪問で加算取得等もありやや増加。 ⇒感染症の影響は殆ど見られず、前年同期比でやや増加

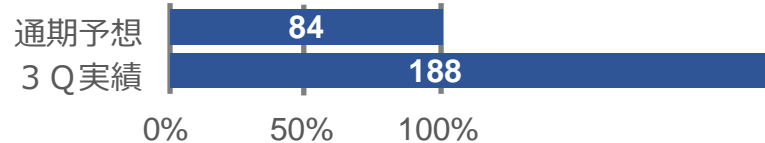
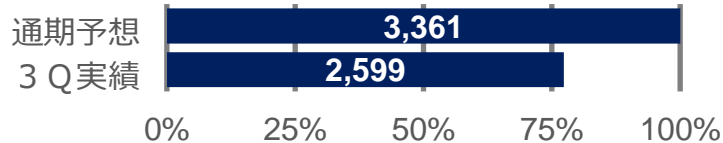
2021年3月期 業績見通しに対する達成状況

(単位：百万円)

売上高

営業利益

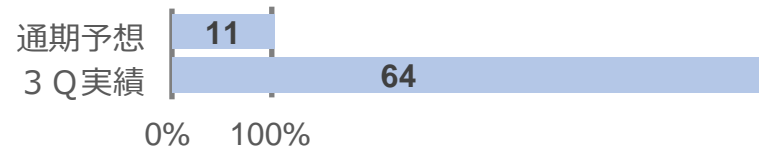
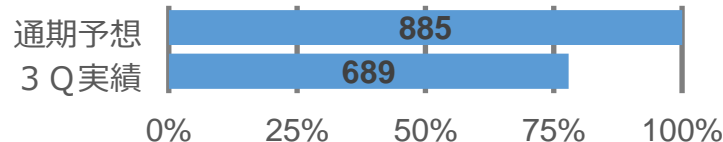
合計



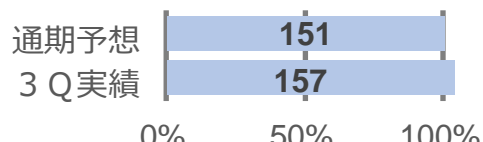
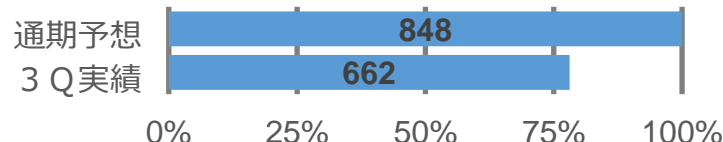
✓ 冬場の感染拡大、二度目の緊急事態宣言発出により利用者数の大きな落ち込みも想定されるため、4 Qの売上はこれまでより減少する見込み

✓ 今後の売上見通しや、これまでよりも営業費用の削減効果が限定的となること等を踏まえ、4 Qは営業損失となる見込み

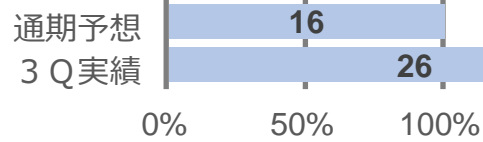
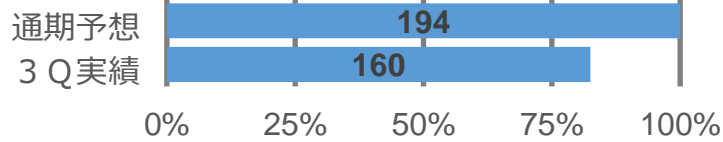
レコードブック
(直営店)



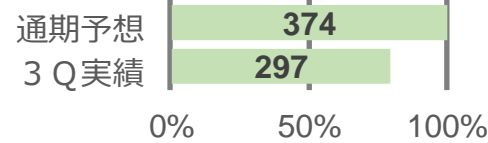
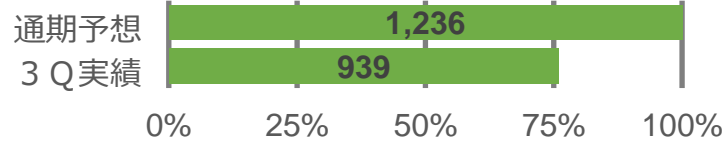
レコードブック
(FC店)



Web
ソリューション



在宅サービス



トピックス

福祉用具貸与・販売、高齢者向け住宅改修事業を展開する 株式会社フルケアの子会社化を決定

2021年4月1日株式譲渡実行予定

年商5.8億円 (2020年3月期)

中国地方に9事業所を展開

➡ 当社グループの事業規模・エリアが拡大

- ・ 営業ノウハウの共有
- ・ 顧客基盤の共有
- ・ 人材の交流

等の相乗効果を狙う



ケアサプライ事業の割合が約2割に増加見込

サービス品質の向上、経営の効率化により
当社グループ全体の長期的な収益力強化へ

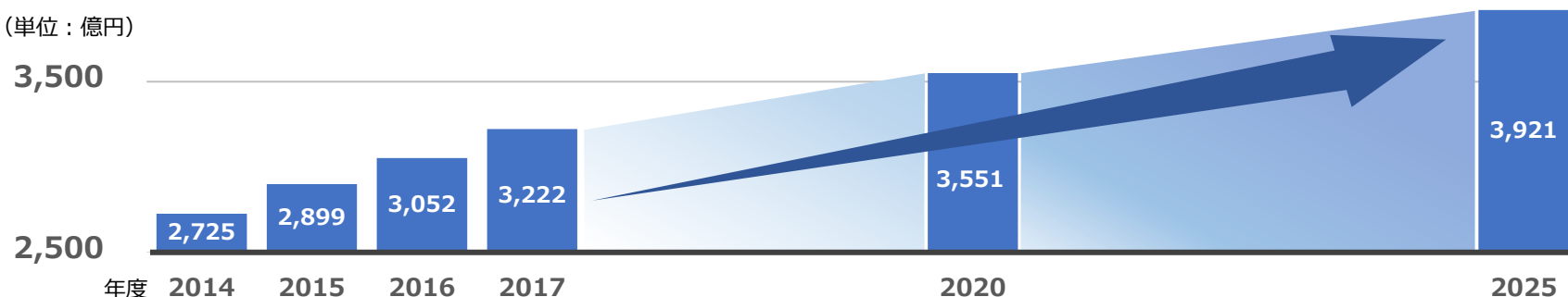
フルケア社子会社化による ケアサプライ事業 の拡大により 介護保険領域の事業ポートフォリオを分散

業績の安定性確保と企業価値の向上を目指す

ストック型ビジネスのため安定性が高く、市場の成長も見込まれている

福祉用具レンタル市場予測 (2017年度までは実績) ※出典：矢野経済研究所「2019年版 福祉用具レンタル市場の現状と方向性」

(単位：億円)



レコードブック店舗ネットワーク



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

ケアマネジャー会員ネットワーク

を活用

全国で“アクティブシニアプラットフォーム”を構築
▶▶▶ 介護保険外・生活支援サービスの創出を加速化させ
「健康寿命延伸」の実現を目指す

株式会社フルケアの概要

所在地	広島県広島市西区南観音七丁目13番20号
代表者	代表取締役 小田泰寛
事業内容	福祉用具、医療機器のレンタル・販売 住宅改修工事（住宅リフォーム工事）の設計・施工 リハビリ型デイサービス・レコードブック運営事業
資本金	10百万円
設立年月日	1999年3月16日
大株主及び持株比率	小田泰寛 100.0%
当社との間の関係	2020年5月に当社とレコードブック・フランチャイズ加盟契約を締結し、レコードブック広島住吉を運営しております

株式取得の概要

取得価額	株式会社フルケアの普通株式 アドバイザー費用等（概算額） 合計（概算額）	330百万円 5百万円 335百万円
異動後の所有株式数	200株（議決権の数：200個、議決権所有割合：100.0%）	
取締役会決議日 契約締結日	2021年2月2日	
株式譲渡実行日	2021年4月1日（予定）	

(参考資料)

事業内容

会社概要

設立 2001年5月7日
資本金 252,302,686円（2020年12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 (2020年12月31日現在)
代表取締役社長 別宮 圭一
取締役副社長 小川 一誠
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） 金子 博臣
取締役（社外取締役） 武内 和久

監査役 衣川 信也
監査役 佐藤 雅彦
監査役 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

従業員数 325名（正社員）

(2020年12月31日現在)

上場市場 東京証券取引所 マザーズ市場（証券コード 6545）

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」**

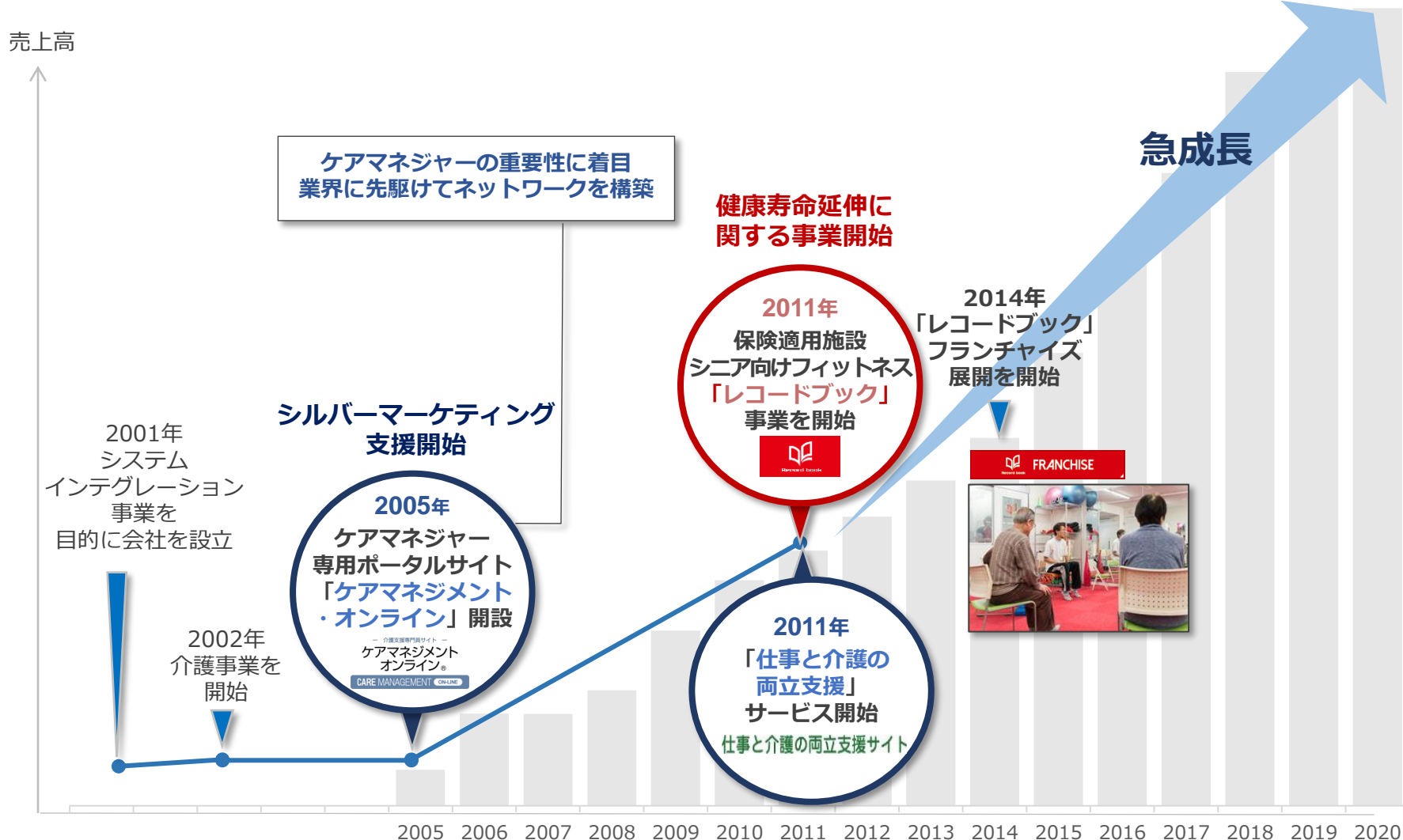
健康な未来

創意革新と挑戦による、
超高齢社会における課題解決

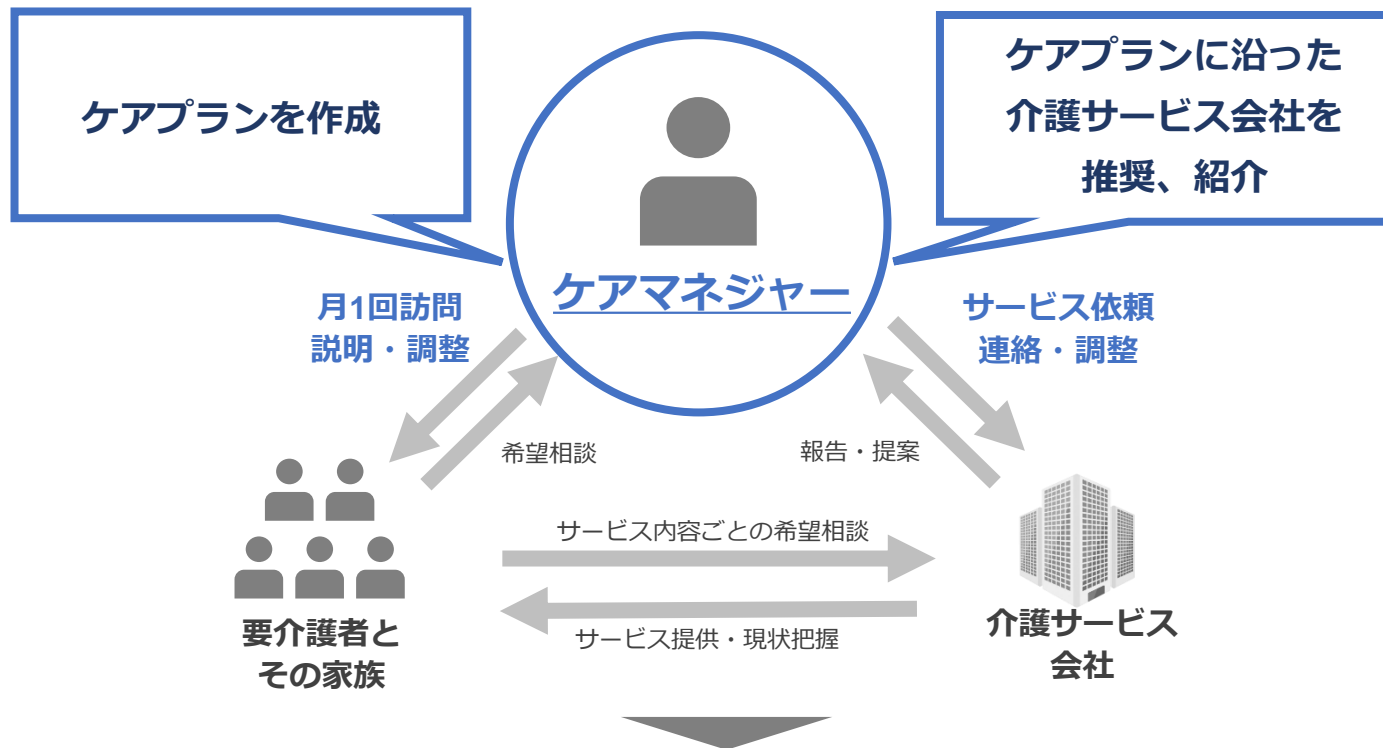
1. 笑顔とあいさつとコミュニケーションを大切にす
2. 規律と時間を厳守する
3. 仕事を楽しむ
4. 自分の仕事に誇りと責任を持つ
5. いかなるときも公明正大に行動する
6. 礼節を重んじること
7. 感謝の気持ちを忘れない

注：IIFは、当社『インターネットインフィニティ』の略記

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9.6万人)

ケア
マネジャー
登録数

サイト利用
会員数

約 **16**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

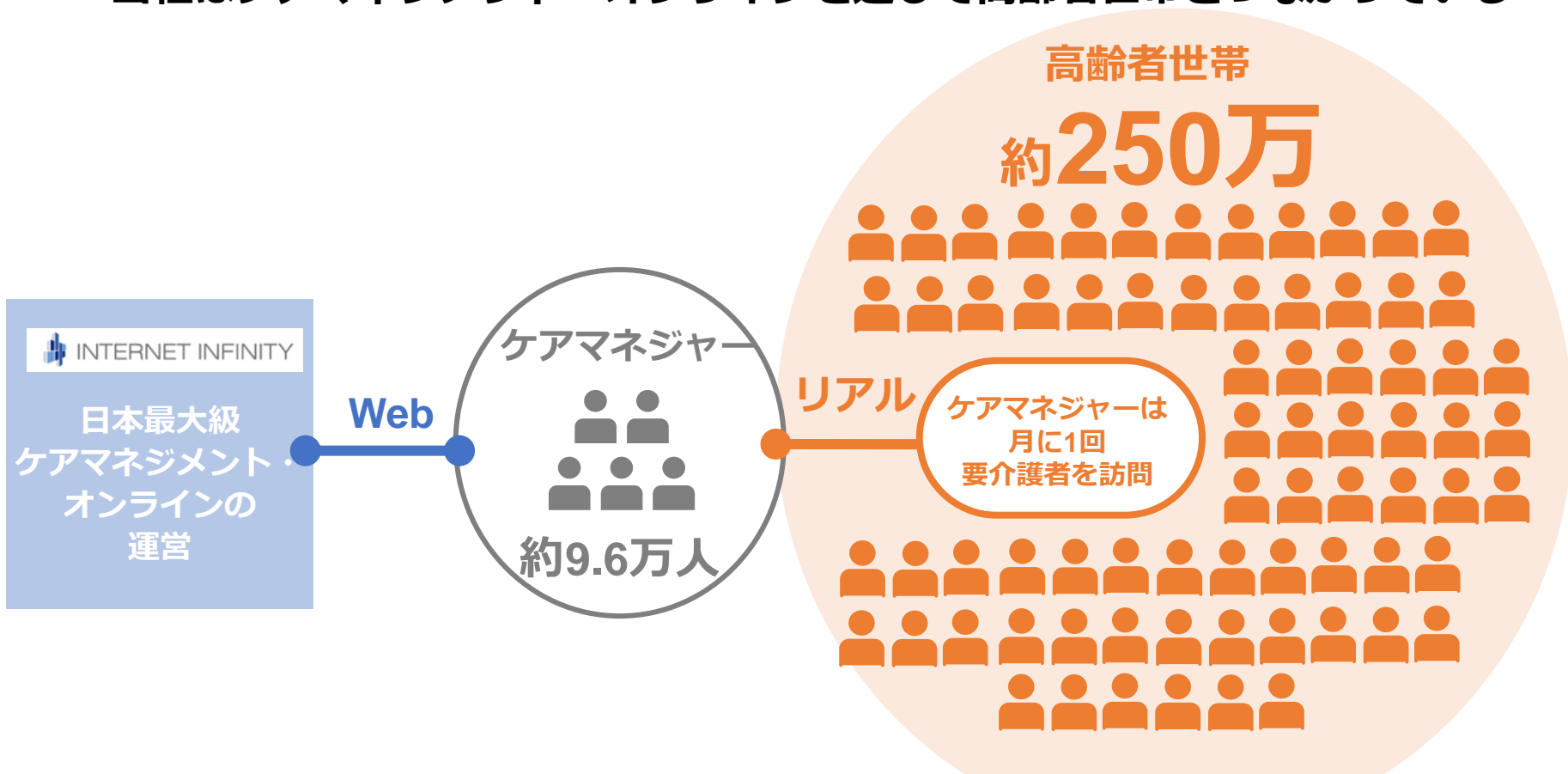
要介護者の近くにある介護サービス会社、施設をWeb上で検索。介護に関するアンケート調査結果などの情報を発信。またケアマネジャー同士で相談や質問等情報交換ができる。

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

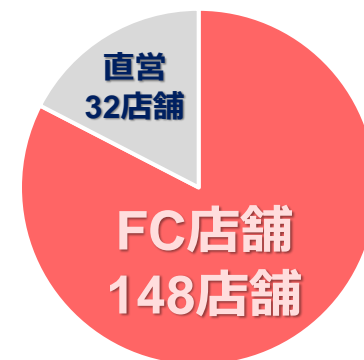
特長
2

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



2020年12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



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

地域の
ケアマネ
ジャー



推奨
紹介

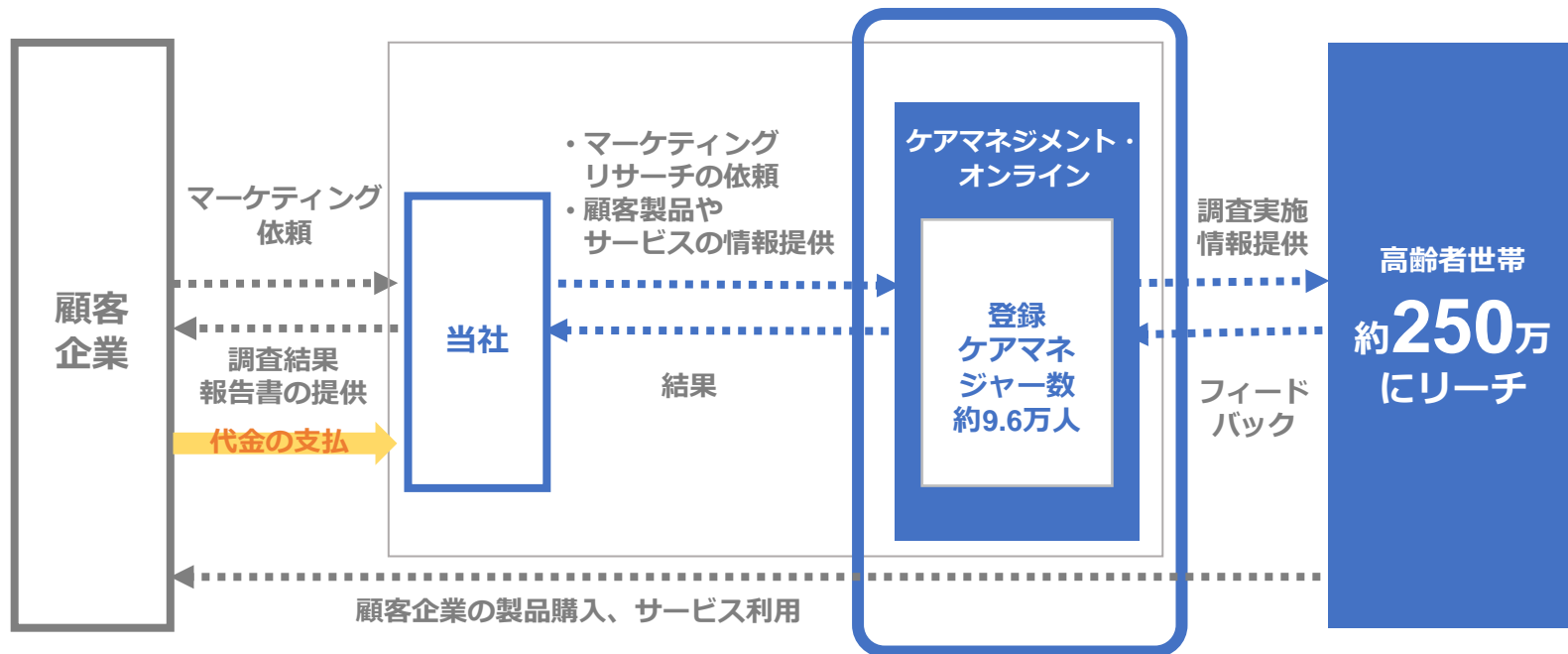
要介護
高齢者



ケアマネジャーは
月に1回
要介護者を訪問

約250万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

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

ケアマネジャー

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

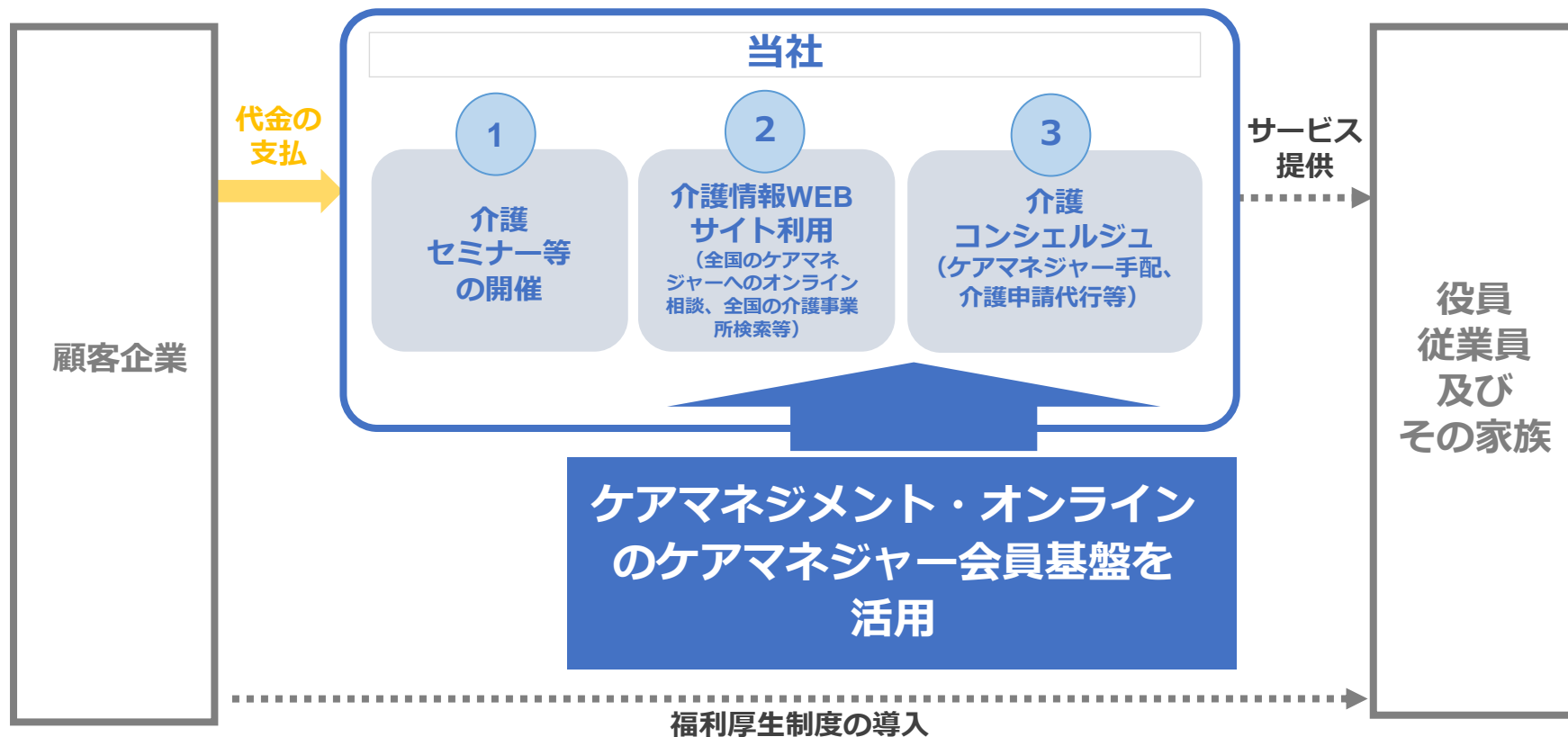
介護食の試食、アンケート記入

導入企業170社超、会員数約200万人※ 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

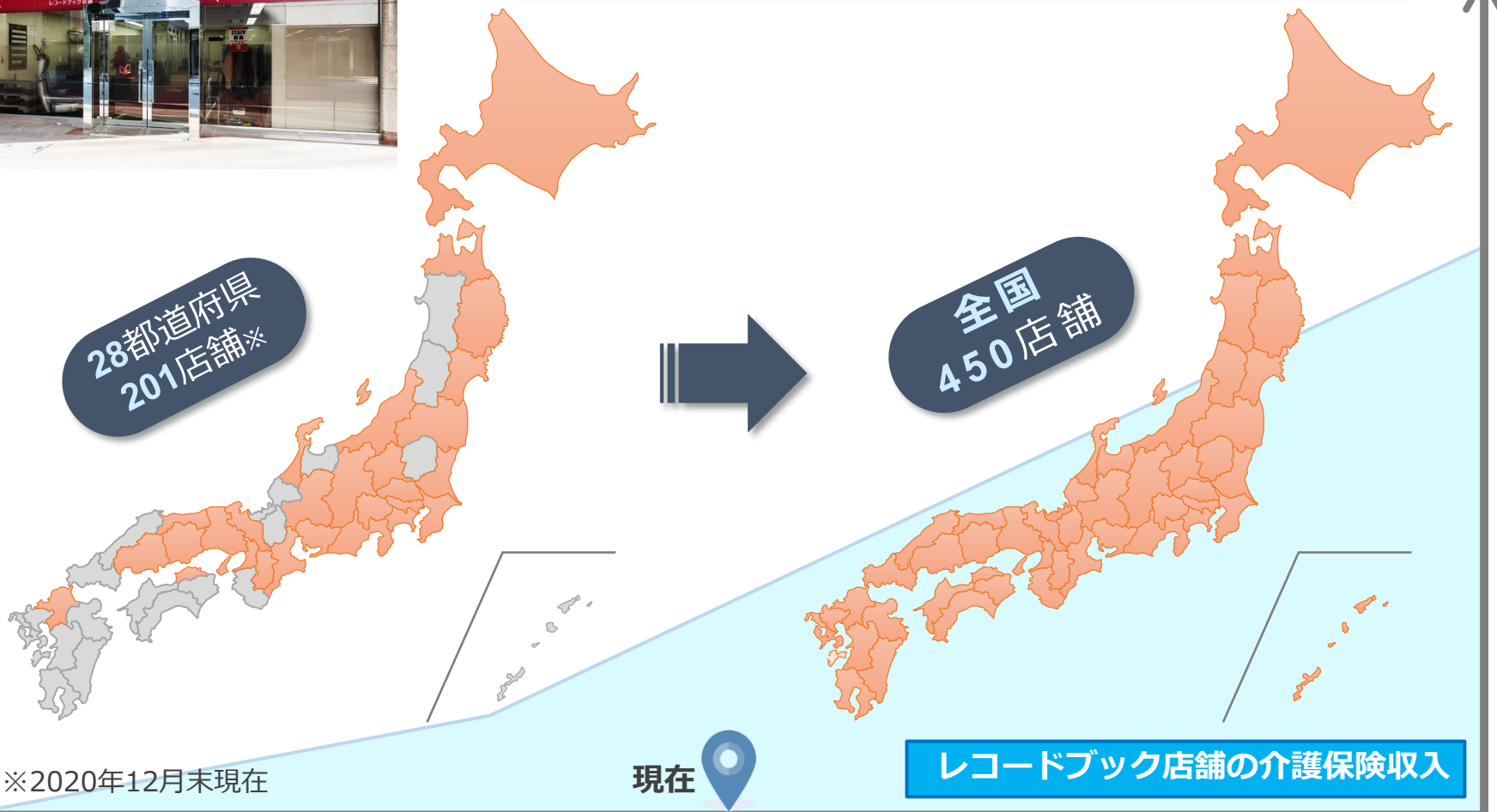
※導入グループ企業の合計

**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**



レコードブックの全国展開による店舗プラットフォームを構築

- 早期に店舗数を全国**450店舗**に拡大
- 利用者数の増加により強固な**顧客基盤**を確立



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