



2023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>

2023年5月22日



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〉

健康な未来

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」

私たちは、ヘルスケアソリューション企業として
新しいヘルスケアサービスの創造とチャレンジを続けてまいります

IIFの10年ビジョン

身体の健康
Physical

店舗・顧客基盤、データを活用した
「介護予防」「生活支援」

脳と心の健康
Brain

「リアル×WEB」
の強みを活かしたサービス等を創出

社会参加
Identity

「自分らしく」活躍できる
「場」や「環境」の創出

“健康寿命の延伸”国内No.1企業へ

注：IIFは、当社『インターネットインフィニティ』の略記

2023年3月期 通期業績

- レコードブック事業** ✓ 新規出店を継続し、総店舗数は前年同期比で増加
 - ✓ 利用者数は過去最高を更新し、売上高、利益ともに前期比で増加
- ケアサプライ事業** ✓ 住宅リフォームを専業とする株式会社正光技建を新規連結し、売上高が増加
 - ✓ 介護保険外事業を含むシニアライフ全般をサポートする事業として位置付けを整理
- 在宅サービス事業** ✓ 当期首の会社分割により連結子会社のカンケイ舎に事業承継
 - ✓ 中重度介護者向け領域の事業強化を目的に、住宅型有料老人ホームの事業を譲受け
- 全体に関わる事項** ✓ M&Aやスタートアップへの投資などを実行し、事業領域を拡大
 - ✓ M&A関連費用やDX推進等の将来投資、通常の事業活動再開に伴う雇用を維持するため報酬水準の見直し等により全体的に費用が増加し、前期比で営業利益は減少

2024年3月期 通期業績見通し

	当期比	
売上高	12.5%▲	✓ 感染症の影響については当期までと比較し軽微となる前提のもと見通しを算出、レコードブック、在宅サービス事業の利用者数は緩やかな回復を見込む
営業利益	74.2%▲	✓ コロナ禍で鈍化していたフランチャイズの新規出店を増店強化策により再加速
経常利益	7.5%▲	✓ 当期に実行した2件のM&Aによる体制強化に伴いケアサプライ事業、在宅サービス事業を中心に売上高が当期比で増加、段階利益も増加の見通し
親会社株主に帰属する 当期純利益	202.6%▲	

1. 事業内容

2. 2023年3月期 通期業績

3. 2024年3月期 通期業績見通し

(参考資料)

1. 事業内容

ヘルスケアソリューション事業

42.3% 1,887百万円

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

Record book



IIFグループ
売上構成比

2023年3月期

在宅サービス事業

29.7% 1,327百万円

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
施設介護事業
(株)カンケイ舎が運営



豊かな日常生活のお手伝い
フローバークアステーション

わかるがいご
相談センター

233百万円 5.2%

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
メディカルソリューション

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

22.8% 1,015百万円

ケアサプライ事業 (名称変更予定)

福祉用具のレンタル・販売
住宅リフォーム

(株)フルケア、(株)正光技建、(株)カンケイ舎が運営





運動指導に特化した3時間のリハビリ型デイサービス

(主な対象：要支援～要介護2までの介護認定者)

お客様の「身体機能」や「健康」の維持・回復・改善を目的に、ご自身の能力を最大限に引き出す運動プログラムを提案・実践し、**お客様に健康的な「自分らしい」生活を長く続けていただくための、お手伝いをする事業**です



レコードブックの**3**つの特徴

1

介護を感じさせない空間

フィットネスクラブ等をイメージさせる介護を感じさせない外観・内装で介護サービスの利用が初めて、受けることに抵抗がある方でも安心してご利用いただけます

2

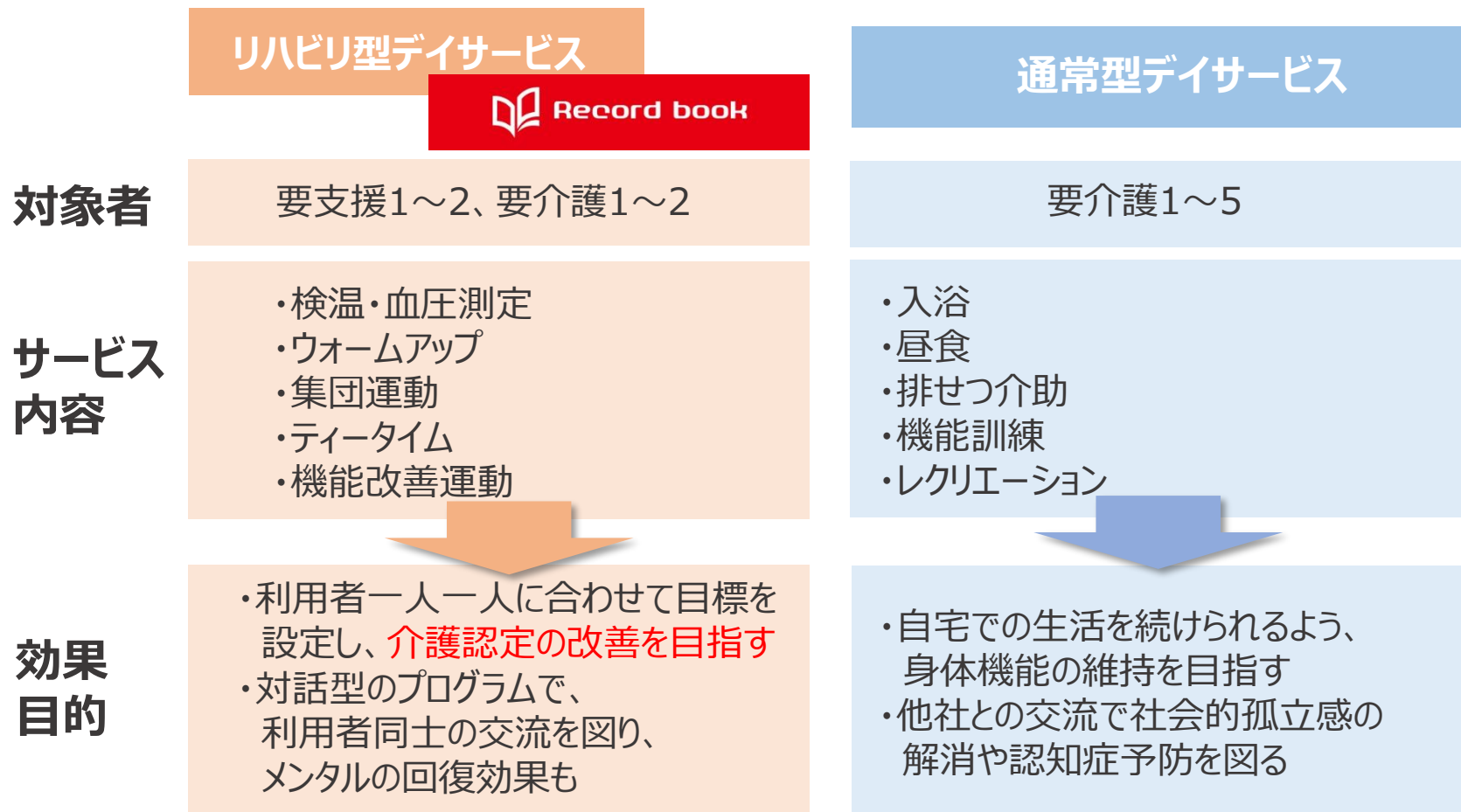
専門的な運動指導

科学的根拠に基づいた本格的な運動プログラムを取り入れた運動指導サービス
ご利用者様ごとに利用目的や身体状況などを考慮した個別の目標やテーマを設定

3

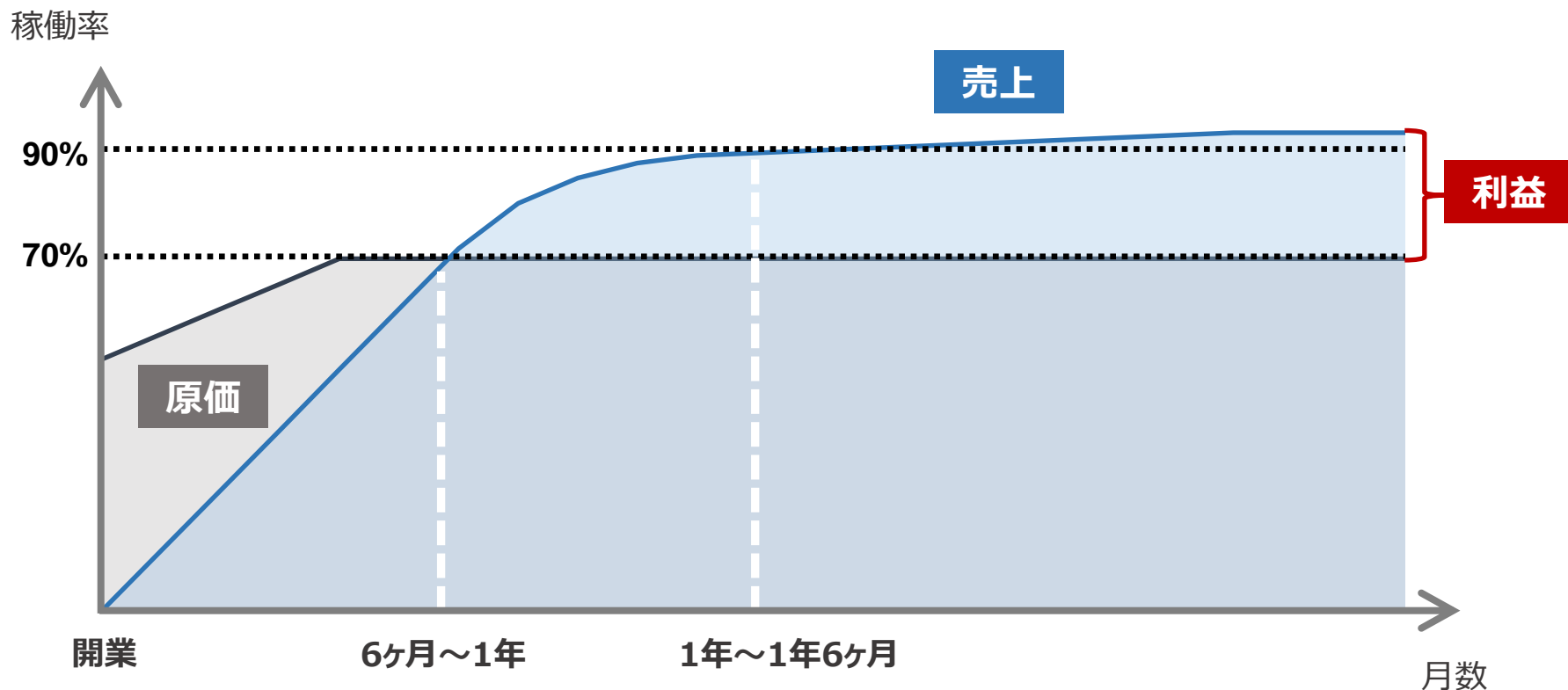
ホスピタリティ

明るく活動的なスタッフが、丁寧で礼儀正しく、おもてなしと活気にあふれた空間を演出して積極的にコミュニケーションを図り、心身ともにリフレッシュできる3時間を提供



Point

- レコードブックが属するリハビリ型デイサービス施設は対象人数（レコードブック：450万人 通常型：500万人）に対して店舗数が少なく**市場規模の拡大余地**や**新規利用者見込数**は大きい



- ・ ご利用者は基本的に毎月サービスを継続していただけるため、開業から徐々に稼働率が高まる
- ・ 一方で人件費などの原価は稼働率70%前後で上限となる
- ➡ 約6ヶ月～1年で損益分岐点を上回り、開業から約1年～1年6ヶ月で稼働率90%前後となるまで上昇し、安定的に収益が獲得できるビジネスモデル
- ・ フランチャイズでは加盟店の店舗売上に応じた一定割合のロイヤルティ収入やシステム利用料、事務手数料などが継続的に当社の収益となる

— 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 ON-LINE

業務支援ポータルサイト「ケアマネジメントオンライン」に登録する ケアマネジャーネットワークを活用したマーケティング支援を展開

New

メディカルソリューション

製薬メーカー・医療機器メーカー向けに疾患啓発や利用状況などのマーケットデータ提供等を行う、メディカル領域に特化した医療用薬品マーケティング支援サービス
➔ 特定の疾患に対する課題解決のためのツールやリサーチ、プロモーション支援等



シルバーマーケティング支援

高齢者向け商品・サービスを展開する企業向けマーケティング、プロモーション支援

仕事と介護の両立支援

介護コンシェルジュ等の企業向け福利厚生サービス「わかるかいごBiz」を提供

介護保険外の領域へ事業ポートフォリオを分散し、長期的な収益力を拡大
シニアライフ全般をサポートする事業として位置づけを整理 (セグメント名称変更予定)

(2022年10月より連結子会社)



正光技建

広島県にて住宅リフォーム事業
を展開
⇒顧客層の7割以上がシニア世代



(連結子会社)



中国地方を中心に福祉用具貸与・
住宅改修事業を展開



 Record book

×

福祉用具

- ✓ レコードブックでの運動機能把握のノウハウを活かし
福祉用具貸与・販売サービスを開始予定
- ✓ レコードブック店舗の非滞在時間も含めて利用者一人ひとりの
生活全般をサポートするサービスを展開



どのステージの要介護者も誰一人取り残さず、健康寿命延伸に取り組む社会の実現を目指し、新たに施設介護事業をスタート

(連結子会社・2022年4月に当社より事業継承)



カンケイ舎

中重度介護者向け在宅サービス事業
(訪問介護、通所介護、居宅介護支援、
福祉用具貸与)を東京・千葉で展開

ノウハウ共有・横展開



送客体制強化

(2022年12月に事業譲受)

住宅型有料老人ホーム

フルール・ガーデン市原

フルール・ガーデン相模原



フルールガーデン 相模原



フルールガーデン 市原

既存事業所と近距離に立地する環境を活かし、相互作用で収益拡大へ

あらゆる介護ステージの利用者に対する健康寿命延伸に寄与

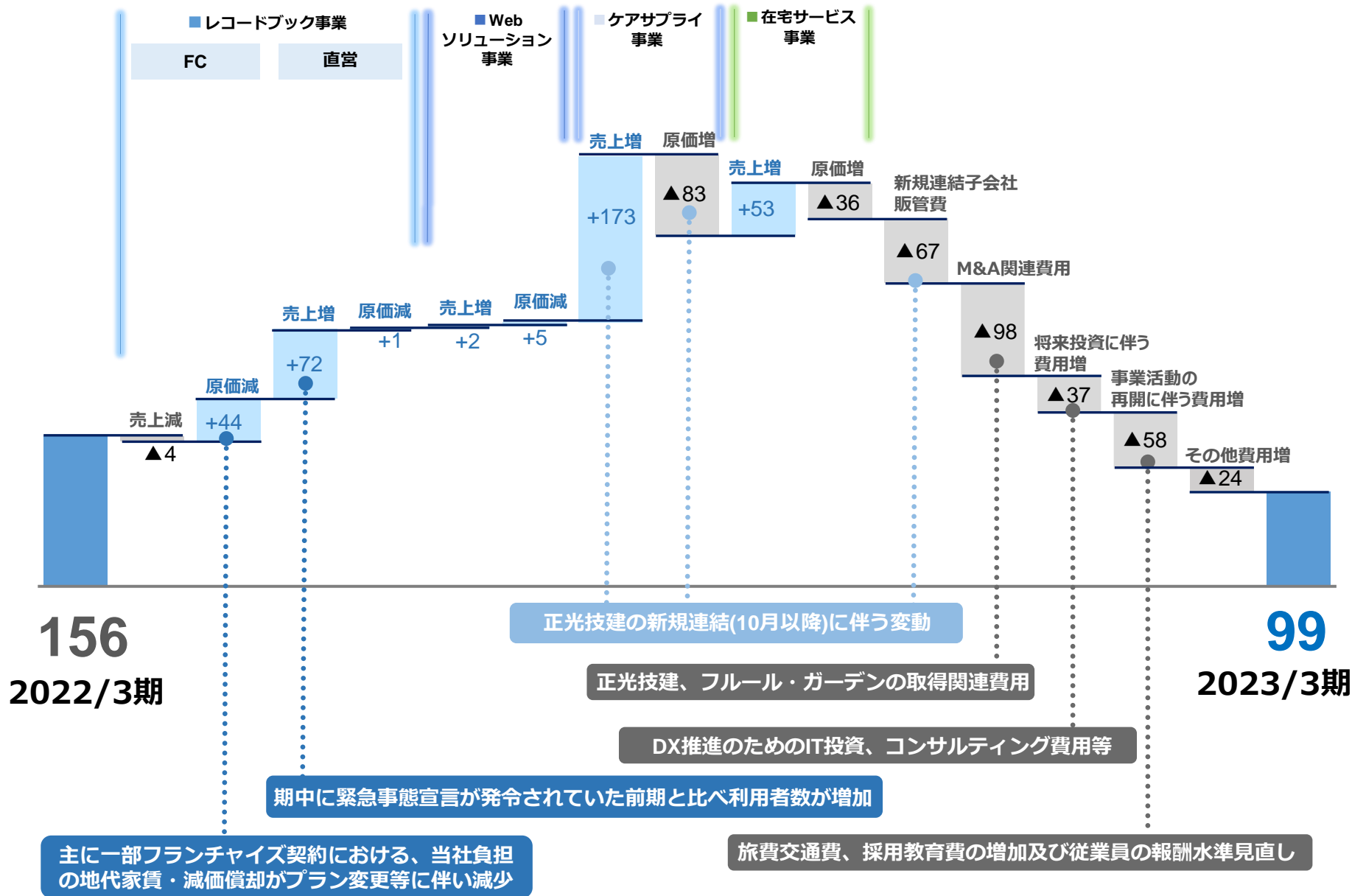
2. 2023年3月期 通期業績

単位：百万円 ()内は利益率	2022/3期 実績	2023/3期 実績	増減率	主な増減理由
売上高	4,168	4,464	+7.1%	ケアサプライ(正光技建)+172、レコードブック+68、在宅サービス+53、Web+2
営業利益	156 (3.7%)	99 (2.2%)	▲36.5%	在宅サービス▲92、先行投資等の本社費▲43、レコードブック+72、Web+3、ケアサプライ+2
経常利益	289 (6.9%)	149 (3.3%)	▲48.4%	【営業外収益の減少理由】 助成金等収入▲76
親会社株主に帰属する 当期純利益	186 (4.5%)	35 (0.8%)	▲81.2%	【特別損失の増加理由】 減損損失+39
ROE (%) ※	15.0	2.8		
EPS (円)	34	6		

※ 2022/3のROEは、連結初年度のため期末自己資本に基づき算定

営業利益増減分析

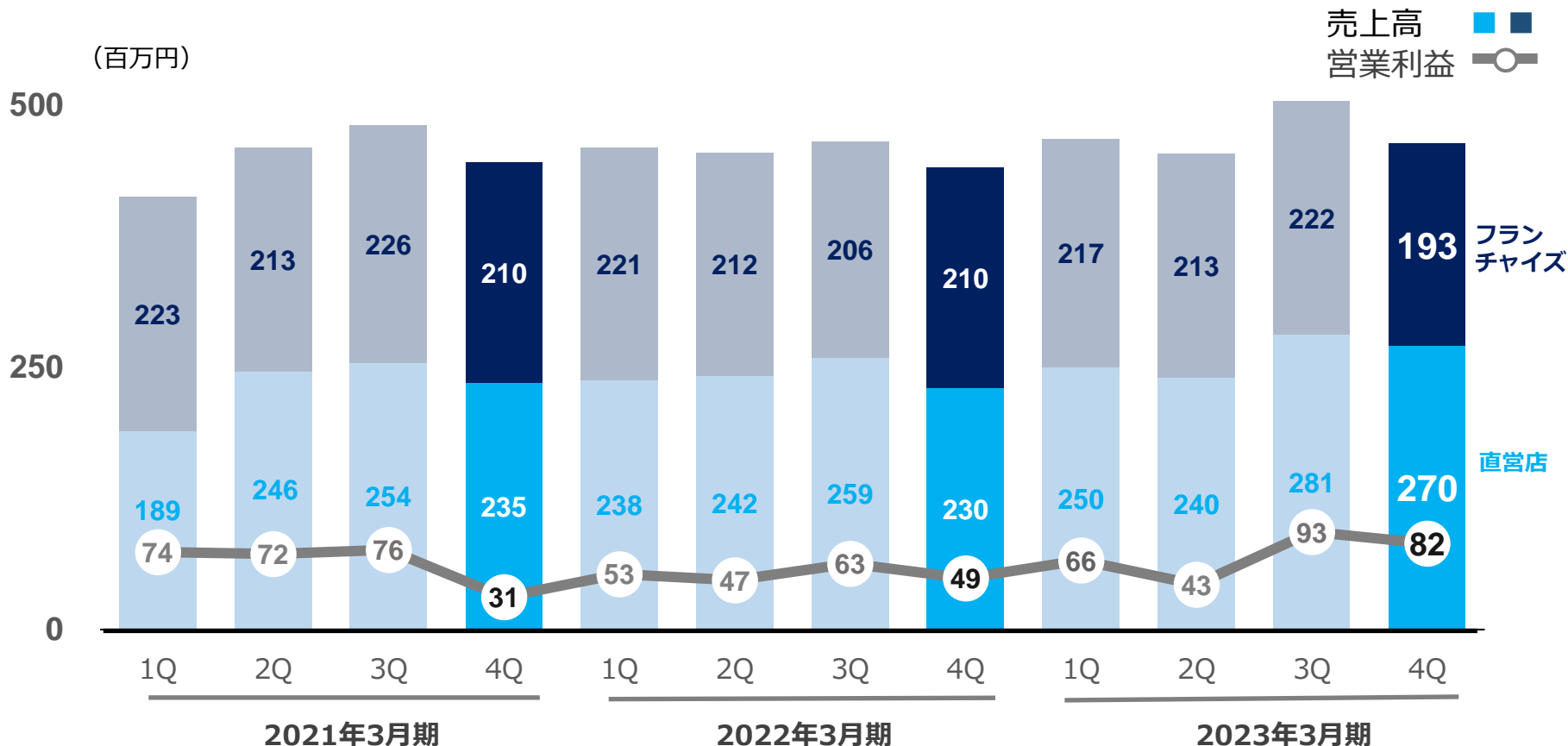
単位：百万円



2023年3月期 セグメント別業績

(単位：百万円)	2022/3期			2023/3期			増減額	
	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	2,893	69.4%	338	3,136	70.3%	417	+243	+79
レコードブック	1,819	43.6%	212	1,887	42.3%	284	+68	+72
直営店	969	23.3%	52	1,041	23.3%	117	+72	+64
FC店	849	20.4%	159	845	19.0%	167	▲4	+7
Webソリューション	230	5.5%	49	233	5.2%	53	+2	+3
シルバーマーケティング	86	2.1%		90	2.0%		+3	
仕事と介護の両立支援	133	3.2%		127	2.9%		▲5	
メディカル	10	0.3%		15	0.3%		+4	
ケアサプライ	843	20.2%	76	1,015	22.8%	79	+172	+2
■在宅サービス事業	1,274	30.6%	377	1,327	29.7%	284	+53	▲92
通所介護	445	10.7%	123	406	9.1%	63	▲39	▲60
訪問介護	508	12.2%	182	482	10.8%	132	▲26	▲49
居宅介護支援	320	7.7%	71	350	7.8%	85	+30	+13
施設介護	—	—	—	88	2.0%	3	+88	+3
調整額	—	—	▲559	—	—	▲603	—	▲43
合計	4,168	100.0%	156	4,464	100.0%	99	+296	▲57

売上高 1,887百万円（前期比+8.4%） 営業利益 284百万円（同+34.3%）

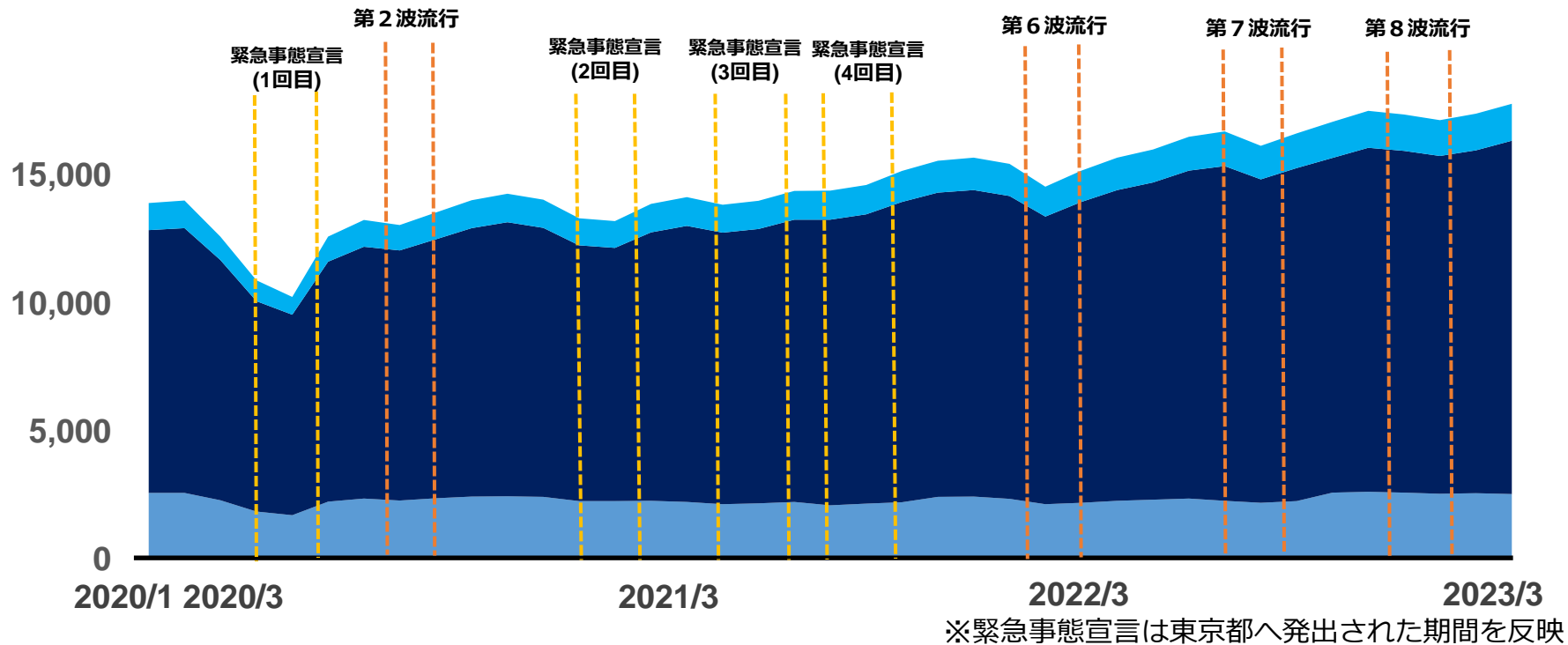


■ コロナウイルス感染症の影響が軽微となり、前期比で売上高・営業利益が増加

- ✓ 当期中にFC店加盟店3店舗を譲受けたこと等に伴い、直営店の売上高が増加
- ✓ フランチャイズは、店舗数や利用者数の増加に伴いロイヤルティ等収入の増加傾向が続く
- ✓ 新規出店に伴う初期費用等の収入は、出店時期と売上計上タイミングにずれがあるため前期比で減少

利用者数（人）

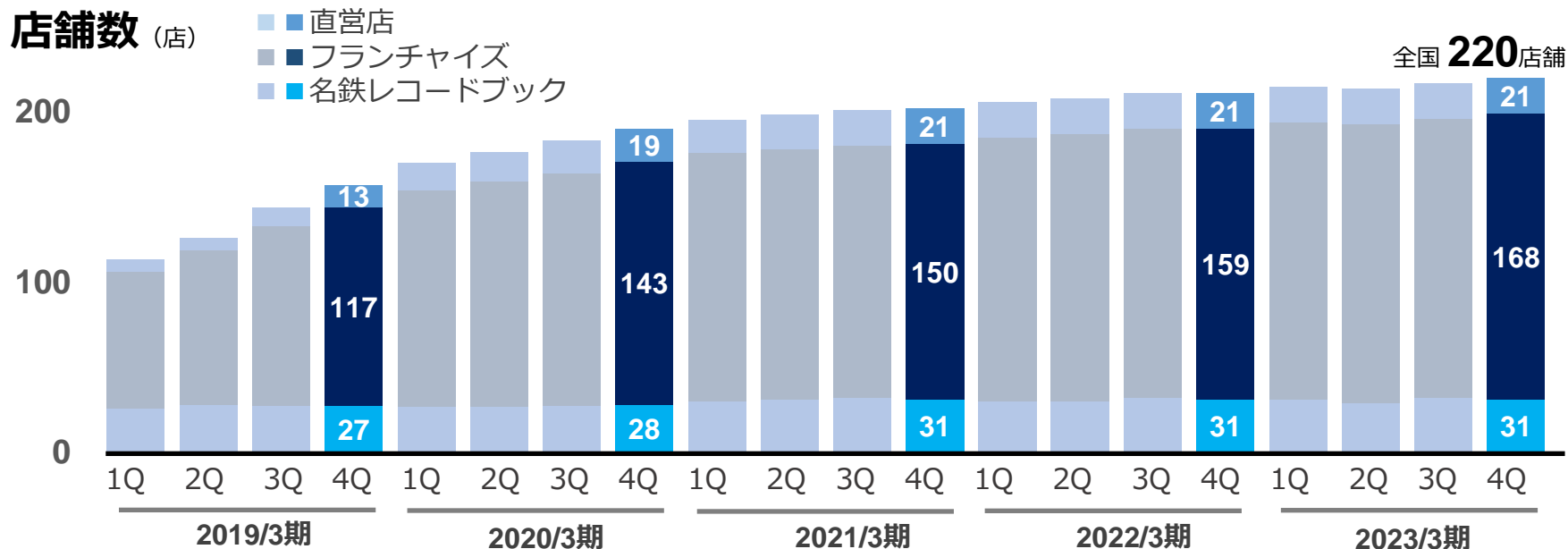
- 直営店
- フランチャイズ
- 名鉄レコードブック



■ 感染拡大の波の影響を受けるも、店舗数増加に伴い利用者数は過去最高に

- ✓ コロナ禍以降、行動制限措置の緩和や、健康二次被害の予防対策として高齢者の運動習慣の重要性への理解が浸透した結果、利用者数は増加基調で推移
- ✓ 今冬の感染症第8波による影響はこれまでと比較すると軽微に留まり、2023年3月の利用者数は過去最高を更新

レコードブック事業 – 新型コロナウイルス感染拡大の影響（店舗数）



新規	10	13	19	13	13	8	9	8	9	3	4	2	4	3	3	0	5	3	4	4
閉店	0	0	1	0	0	2	2	1	4	0	1	1	0	1	0	0	1	4	2	0
店舗計	113	126	144	157	170	176	183	190	195	198	201	202	206	208	211	211	215	214	217	220
FC化	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	1
直営化	0	0	0	0	0	0	0	1	2	1	1	0	0	2	2	0	0	1	3	0

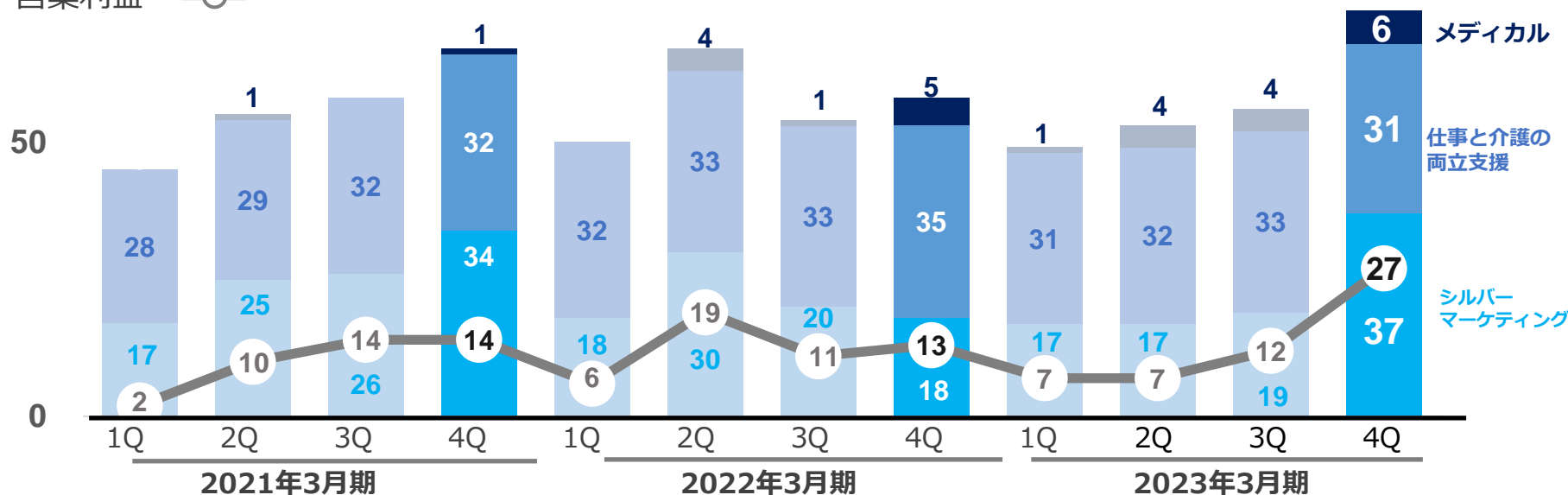
■ コロナ禍においても融資環境の改善により一定の新規出店を継続

- ✓ 既存加盟店に対する増店施策を強化し、当期の年間出店数は前期比を上回る
- ✓ 更なる出店加速に向けて、翌期も増店施策を継続

売上高 233百万円（前期比+1.1%） 営業利益 53百万円（同+7.7%）

（百万円）

売上高 ■■■
営業利益 ○—



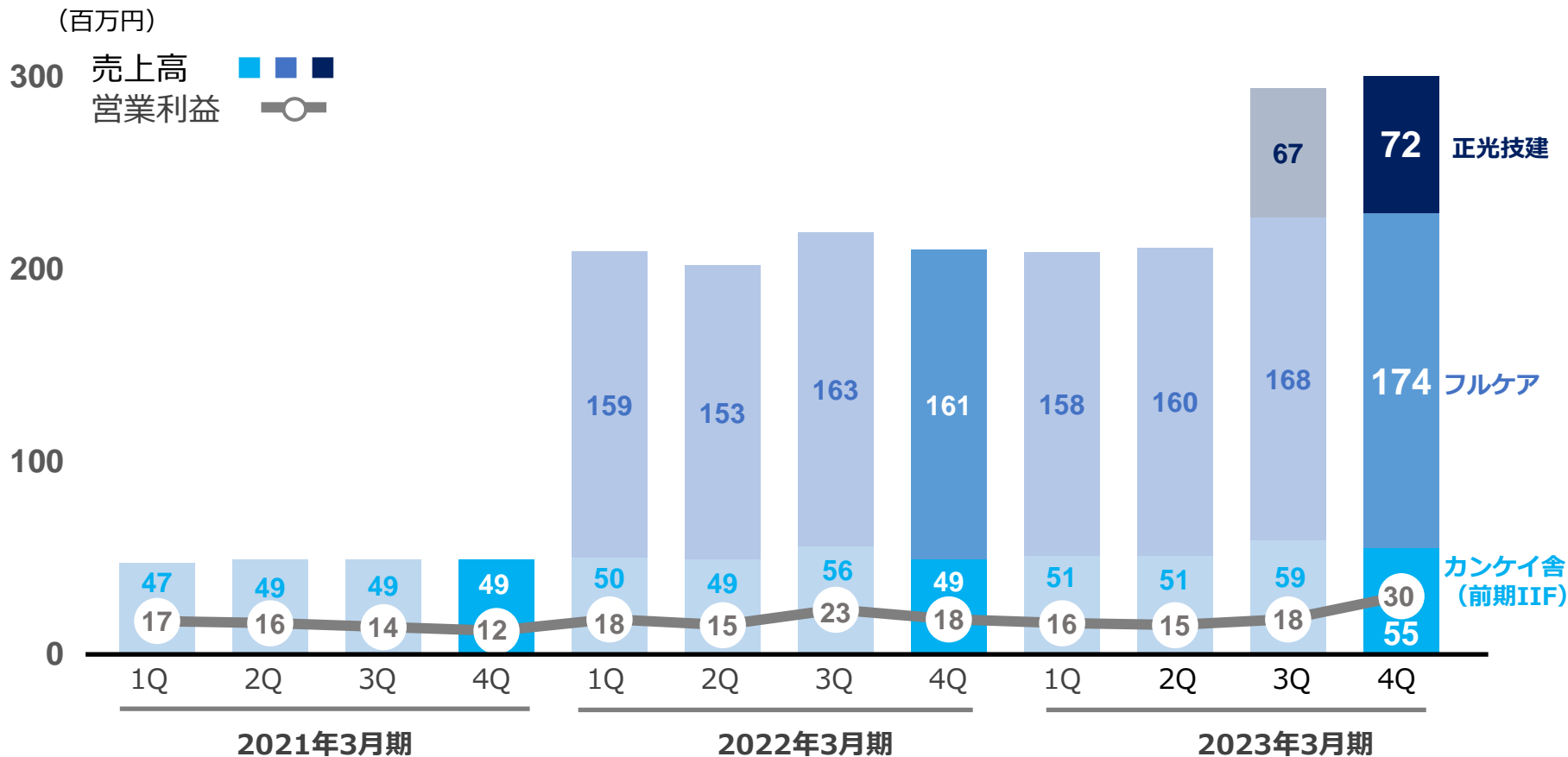
■ メディカルソリューション分野の営業強化を推進

- ✓ メディカルソリューション分野での営業活動の強化を継続しており、当期においても複数案件の新規案件を獲得
- ✓ 仕事と介護の両立支援では、22年10月から新サービスの『わかるかいごBizクラウド』を提供開始。クラウド上で管理できるため、操作性、利便性、安全性が大幅に向上

当期の主な わかるかいごbiz 新規契約企業

日立グループ各社、コーンズグループ会社

売上高 1,015百万円（前期比+20.4%） 営業利益 79百万円（同+3.5%）

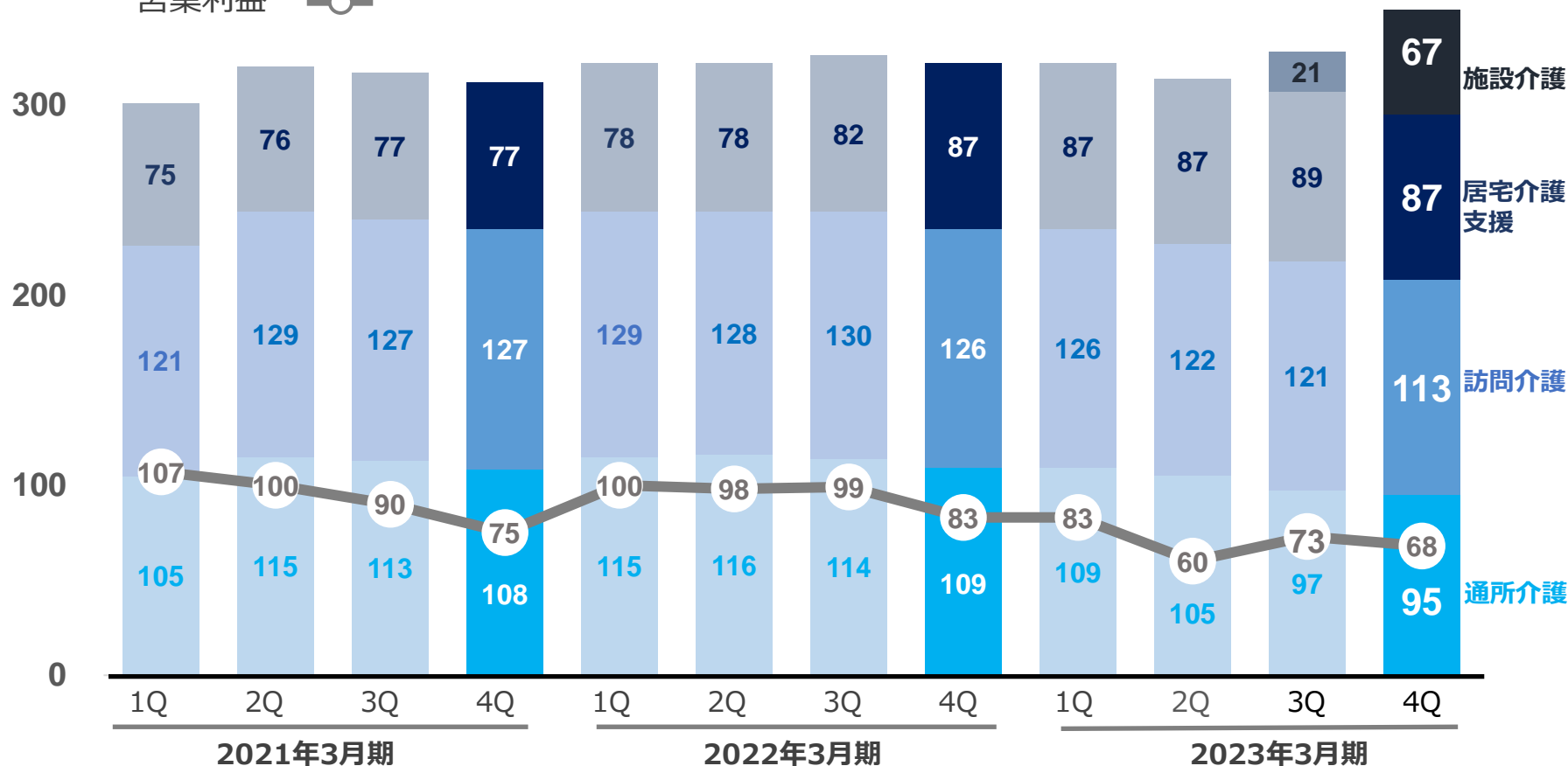


■ M&Aにより、グループ間の連携やノウハウの共有を強化し事業を拡大

- ✓ 22年12月に住宅リフォームを専業とする正光技建の新規連結により、売上高は大きく増加
- ✓ 介護保険外事業を含めたシニアライフ全般をサポートする事業として位置付けを整理

売上高 1,327百万円（前期比+4.2%） 営業利益 284百万円（同▲24.5%）

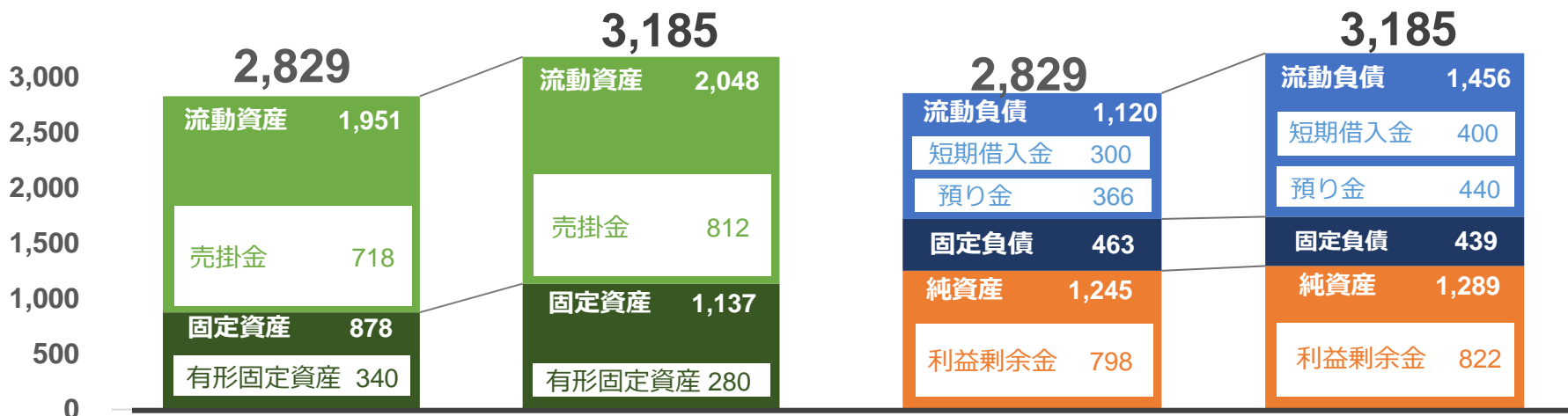
(百万円) 売上高 ■■■■
営業利益 ○—



■ 当期首に連結子会社カンケイ舎に事業を承継、更なる成長を目指す

- ✓ 中重度介護者向け領域の事業強化を目的に、22年12月に住宅型有料老人ホーム2施設を譲受け
- ✓ 分社化に伴う独自施策等の推進により費用面がやや増加し、営業利益は減少

2023年3月期 連結貸借対照表



(単位：百万円)

2022/3期

2023/3期

2022/3期

2023/3期

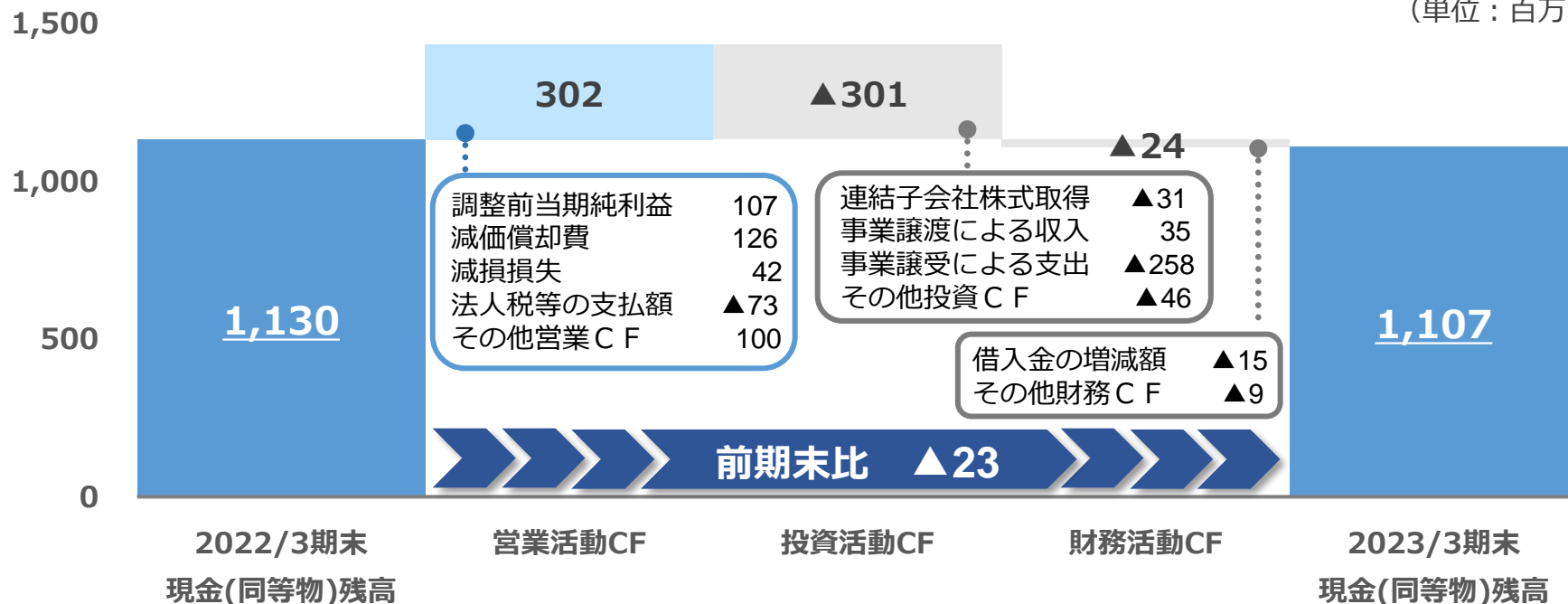
	2022/3期	2023/3期	増減額
流動資産	1,951	2,048	+97
現金・預金	1,130	1,107	▲23
売掛金	718	812	+94
その他	102	128	+26
固定資産	878	1,137	+259
有形固定資産	340	280	▲60
無形固定資産	240	449	+209 ^①
投資その他資産	297	407	+109 ^①
資産合計	2,829	3,185	+356

① M&Aに伴うのれん及び繰延税金資産の増加

② 主にレコードブックの利用者数回復に伴う増加

	2022/3期	2023/3期	増減額
流動負債	1,120	1,456	+336
短期借入金	300	400	+100
預り金	366	440	+74 ^②
その他	453	616	+163
固定負債	463	439	▲24
長期借入金	343	307	▲36
その他	119	131	+12
純資産合計	1,245	1,289	+35
資本金	252	252	—
資本剰余金	237	237	—
利益剰余金	798	822	+24
自己株式	▲42	▲23	+19
負債純資産合計	2,829	3,185	+356

(単位：百万円)



	2022/3期	2023/3期	前期比 (増減額)
営業活動CF	271	302	+31
投資活動CF	▲236	▲301	▲65
財務活動CF	250	▲24	▲274
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	285	▲23	▲308
現金及び現金同等物の期首残高	845	1,130	+285
現金及び現金同等物の期末残高	1,130	1,107	▲23

3. 2024年3月期 通期業績見通し

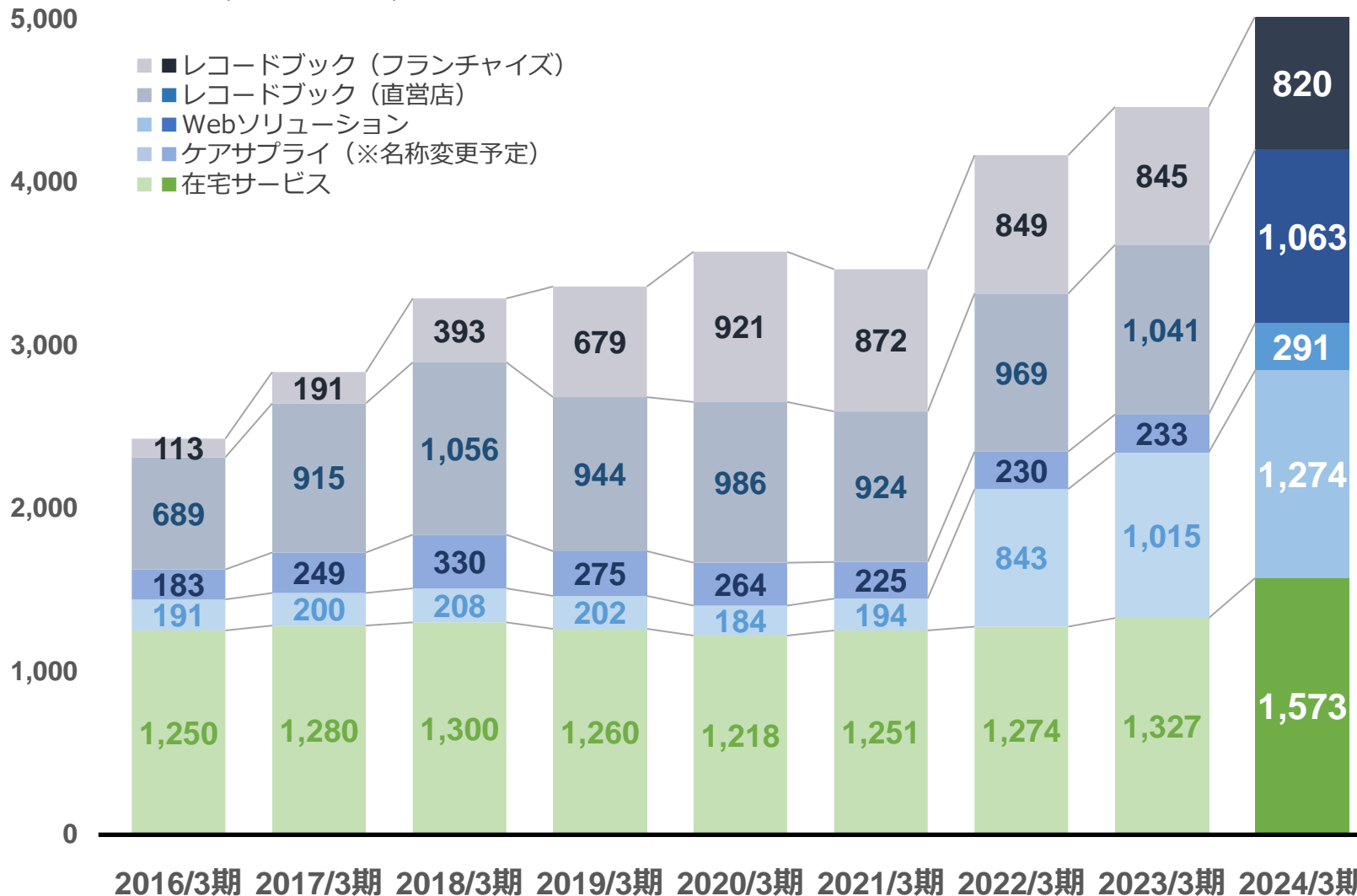
23/3期に実行した2件のM&Aによる増収効果に加え

DX推進等の将来投資に伴う利益体質改善効果により、大幅な増益の見込み

単位：百万円 ()内は利益率	2023/3期 通期実績	2024/3期 通期予想	前期比 増減率	主な増減理由
売上高	4,464	5,022	+12.5%	ケアサプライ(正光技建)+258、在宅サービス+245、Web+58、レコードブック▲3
営業利益	99 (2.2%)	172 (3.4%)	+74.2%	在宅サービス+79、レコードブック+76、ケアサプライ+37、Web+3、本社▲123
経常利益	149 (3.3%)	160 (3.2%)	+7.5%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	35 (0.8%)	106 (2.1%)	+202.6%	(23/3期は減損損失42百万円を計上)
R O E (%)	2.8	7.9		
E P S (円)	6	19		

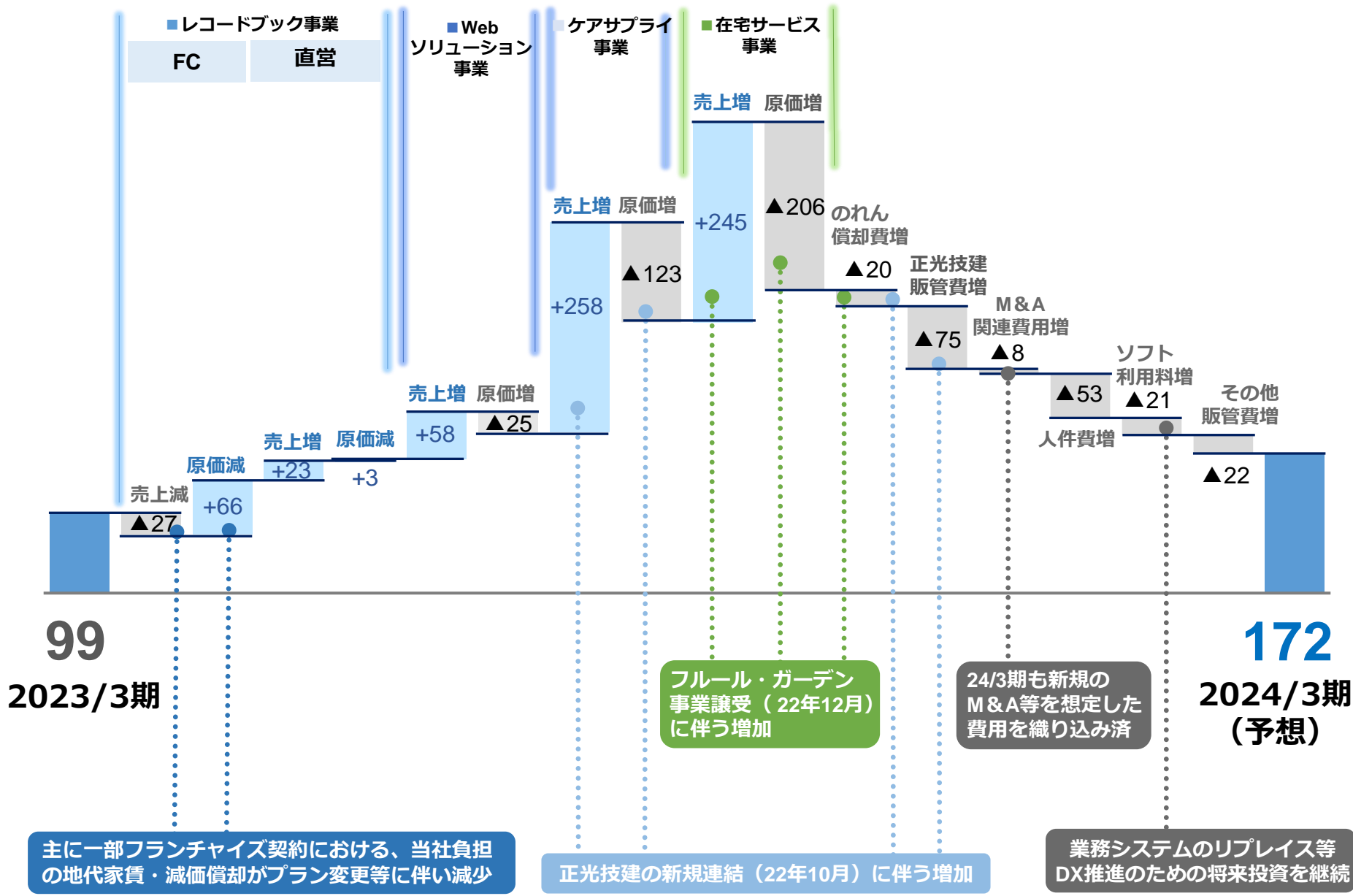
23/3期のM&Aによる体制強化に伴いケアサプライ・在宅サービス事業を中心に売上高は増加

売上高推移 (単位：百万円)



営業利益見通し増減分析

単位：百万円



2024年3月期 セグメント別業績見通し

(単位：百万円)	2023/3期実績			2024/3期見込			増減額	
	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	3,136	70.3%	417	3,449	68.7%	535	+312	+117
レコードブック	1,887	42.3%	284	1,883	37.5%	361	▲3	+76
直営店	1,041	23.3%	117	1,063	21.2%	106	+21	▲10
FC店	845	18.9%	167	820	16.3%	254	▲24	+87
Webソリューション	233	5.2%	53	291	5.8%	57	+58	+3
シルバーマーケティング	90	2.0%		104	2.1%		+14	
仕事と介護の両立支援	127	2.9%		133	2.6%		+5	
メディカル	15	0.3%		54	1.1%		+38	
ケアサプライ	1,015	22.8%	79	1,274	25.4%	116	+258	+37
■在宅サービス事業	1,327	29.7%	284	1,573	31.3%	364	+245	+79
通所介護	406	9.1%	63	442	8.8%	94	+35	+31
訪問介護	482	10.8%	132	503	10.0%	149	+21	+17
居宅介護支援	350	7.8%	85	362	7.2%	93	+12	+7
施設介護	88	2.0%	3	264	5.3%	26	+176	+22
調整額	—	—	▲603	—	—	▲727	—	▲123
合計	4,464	100.0%	99	5,022	100.0%	172	+558	+73

成長投資と株主還元の両立を図りつつ資本効率の向上を目指す方針のもと 2024年3月期期末からの配当開始を予定

■ 利益配分に関する基本方針

- ✓ 資本の健全性や成長投資とのバランスを検討した上で、配当を基本として株主還元を実施
- ✓ 利益成長を通じ、1株当たり配当金の安定的・持続的な増加を目指し、配当性向20%を目標

■ 2024年3月期配当予想について

- ✓ 上記の基本方針を踏まえ、2024年3月期期末より配当実施予定（初配）

基 準 日	2024年3月31日
1株当たり配当金	4.0円
配当金総額	21百万円
配当性向	20.4%
配当原資	利益剰余金

株主還元および資本効率の向上と機動的な資本政策の遂行を図ることを目的として自己株式の取得を実施

■ 自己株式取得について

- ✓ 2023年5月15日開催の取締役会の決議に基づき、以下の通り自己株式を取得

取得した株式の種類	当社普通株式
取得した株式の総数	124,800株
株式の取得価額の総額	46百万円
取得日	2023年5月16日
取得方法	東京証券取引所の自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による買付け

(参考資料)

会社概要

設立 2001年5月7日
資本金 252,302,686円（2023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 (2023年4月1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
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	上野 泰彦
執行役員	林 岳史
執行役員	赤池 直哉
執行役員	播本 賀彦

従業員数 連結：374名（2023年3月31日現在）
上場市場 東京証券取引所 グロース市場（証券コード 6545）

連結子会社 株式会社カンケイ舎 株式会社フルケア 株式会社正光技建

ISMS認証取得

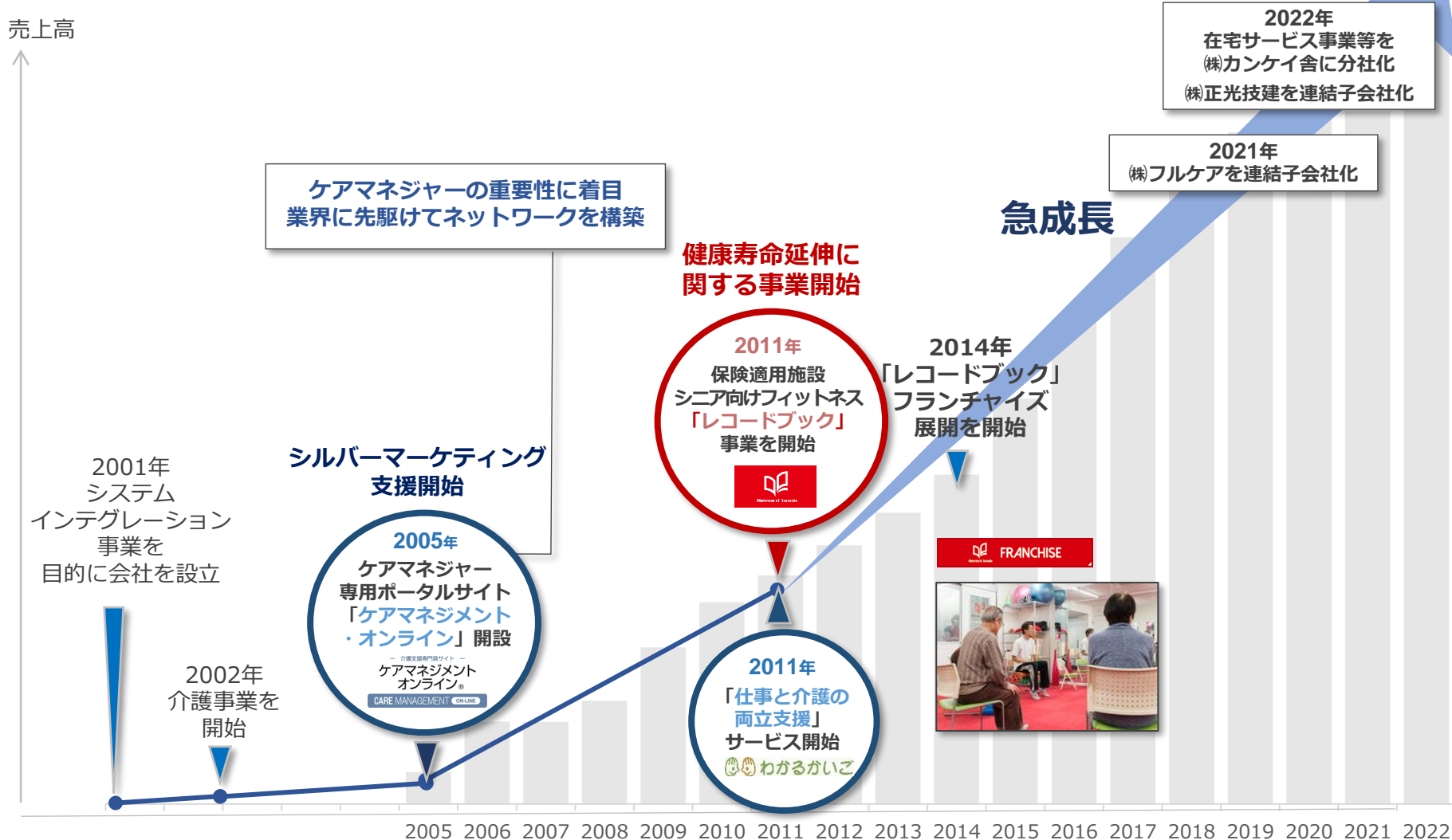


当社は2016年1月に一般財団法人日本情報経済社会推進協会（JIPDEC）のISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）適合性評価制度の審査に合格し、認証登録をしています。

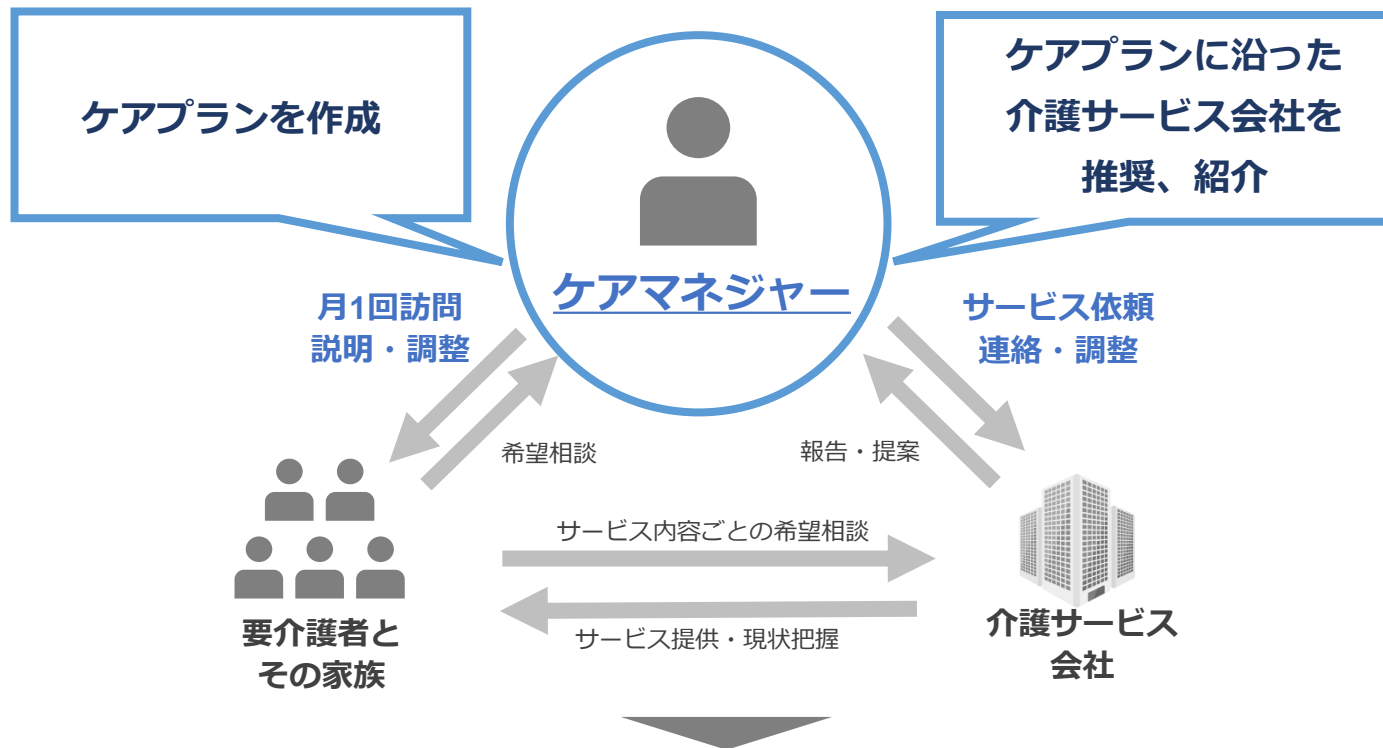
- 認証登録番号 JP16/080384
 - 認証登録範囲
1. シルバーマーケティング支援事業
 2. 仕事と介護の両立支援事業
 3. 会員顧客満足度の向上支援事業



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

— 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 ON-LINE

10万人のケアマネジャーが登録する 業務支援ポータルサイトを運営

ケアマネジャー業務に 欠かせないツールとして定着

ケアプラン、介護保険適用申請に必要な
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

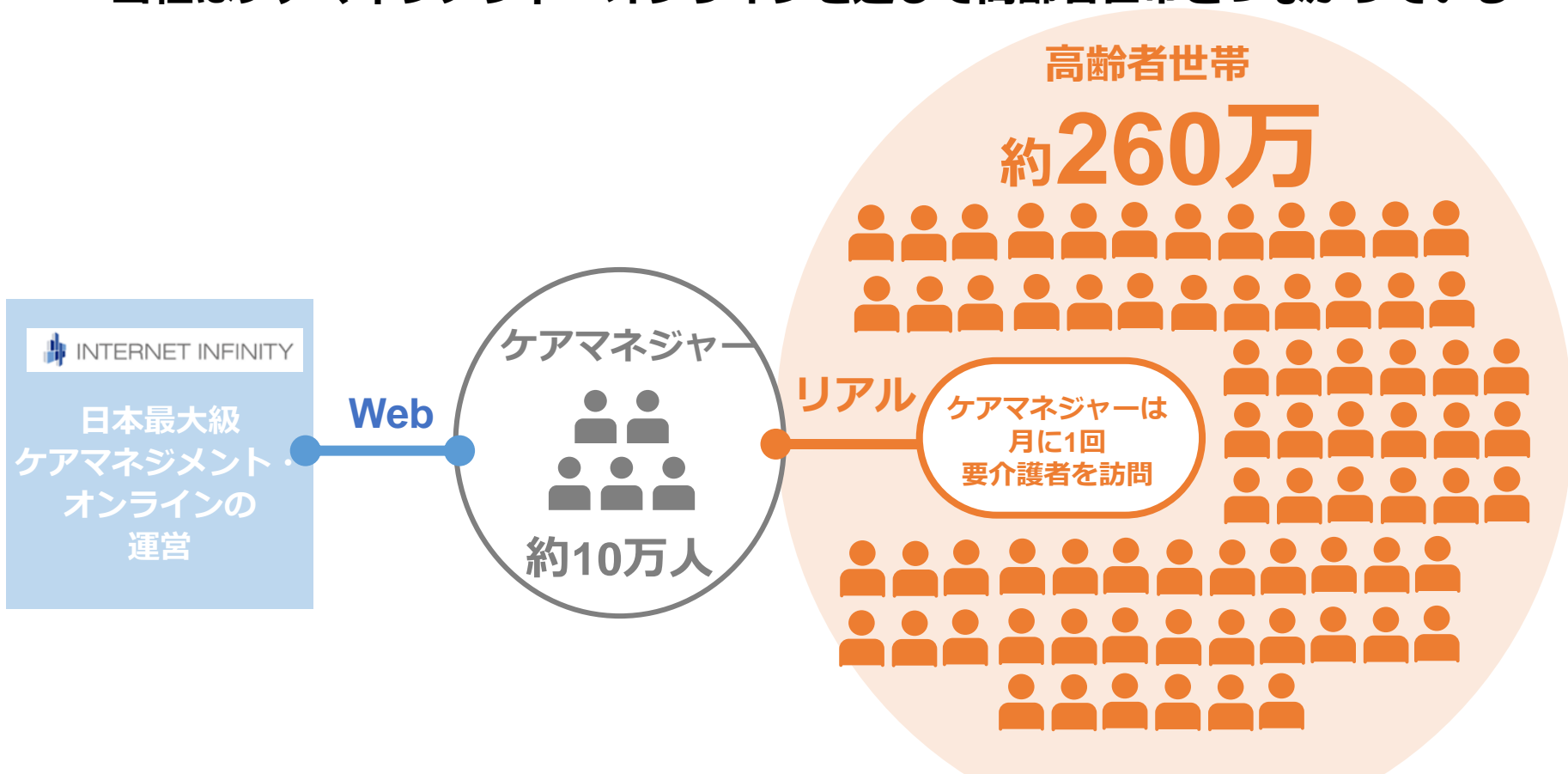
介護保険法の改正などの行政情報や介護
関係団体・企業の最新ニュースを発信

日本全国の介護サービス会社情報検索に
加え、ケアマネジャー同士での相談や質
問等の情報交換も可能

※サイト利用会員総数 約17万人

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

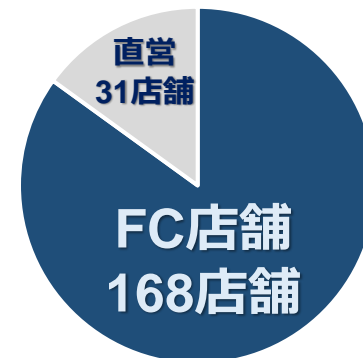
特長
2

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



2023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

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

レコード
ブック

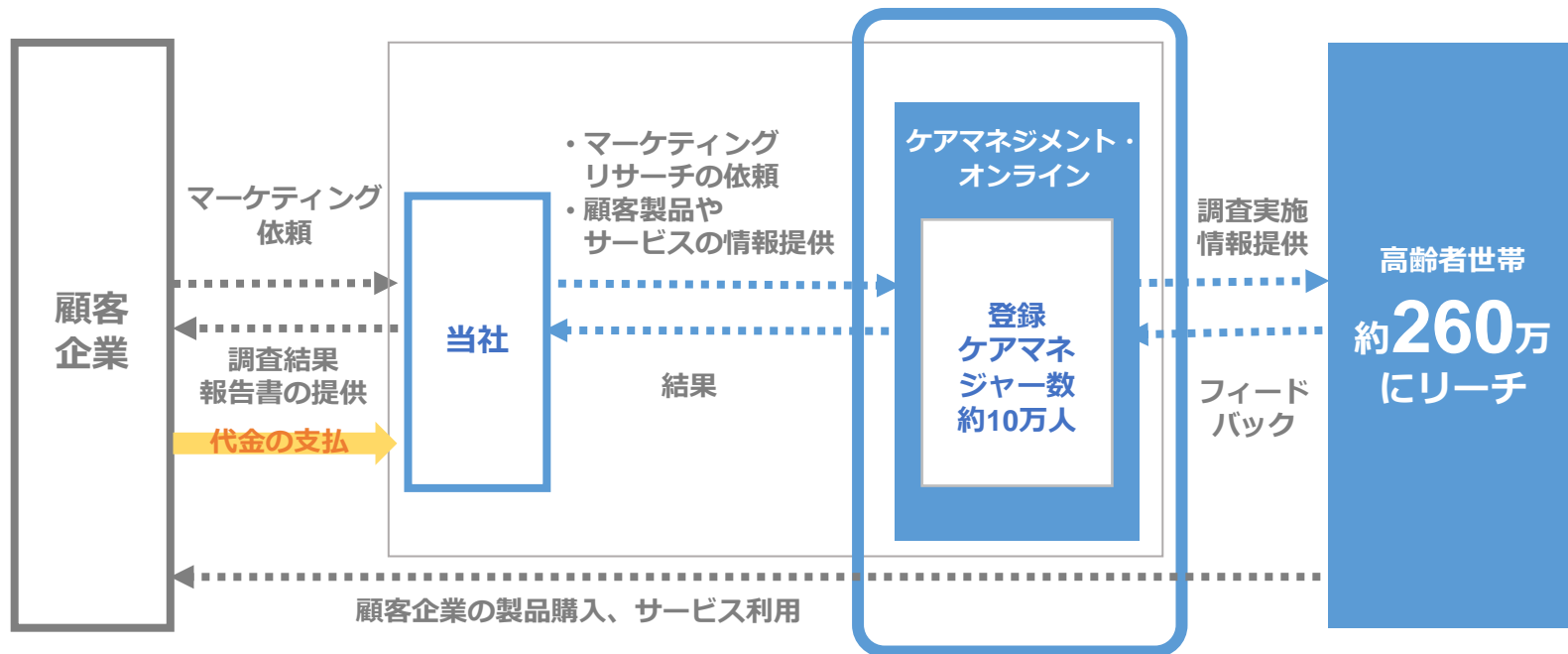


Record book

リアル集客

約260万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

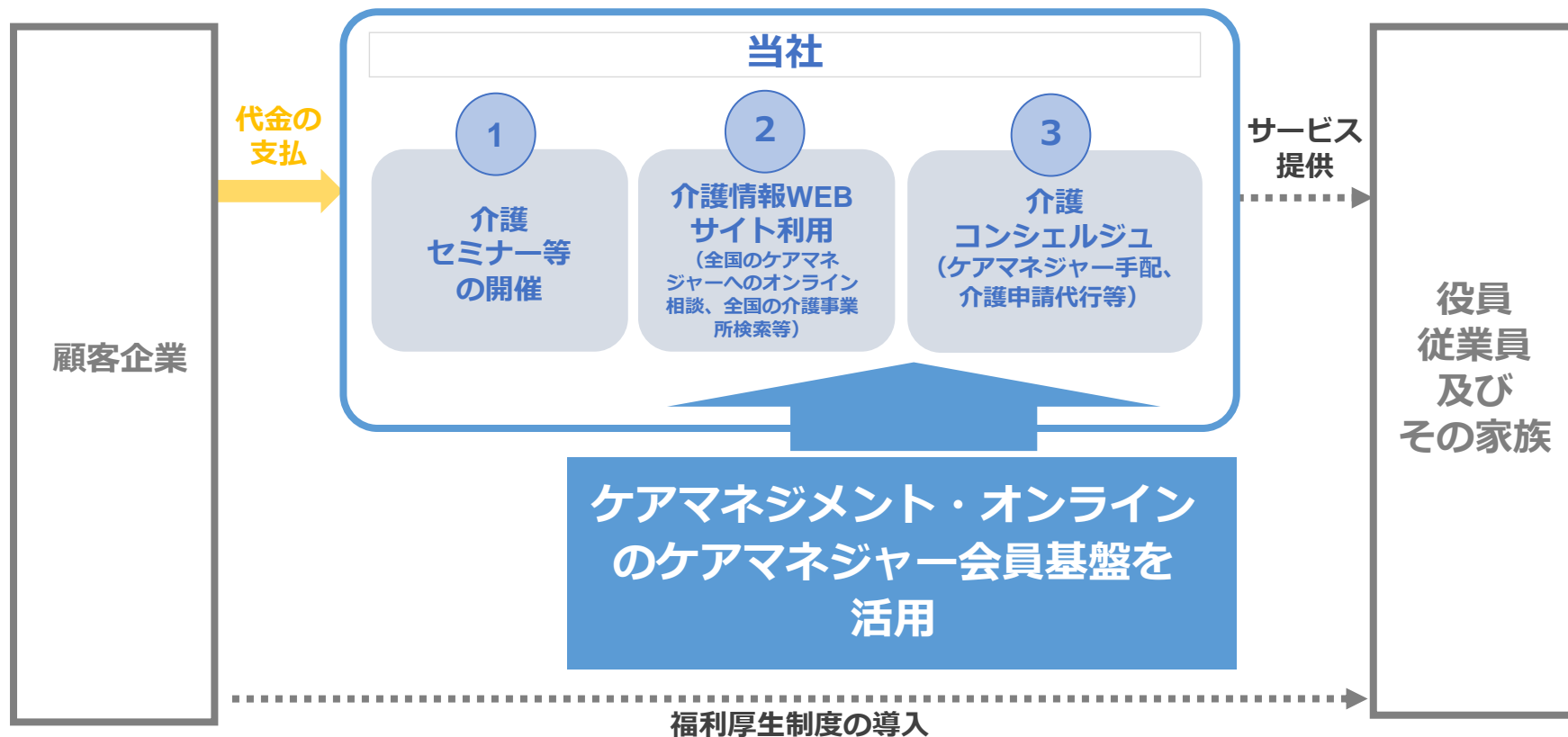
介護食の試食、アンケート記入

導入企業約210社、会員数210万人超※ 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

※年間契約企業 従業員数合計

**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**



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