



2021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>

2021年5月19日



2021年3月期通期業績

- ✓ 新型コロナウイルス感染拡大によるレコードブックのサービス利用控え、フランチャイズやWebソリューションの営業制限により、売上及び営業利益は減少
- ✓ 業務改善や助成金等の活用により、経常利益及び当期純利益は増加
- ✓ 冬場の感染拡大、2回目の緊急事態宣言発出による影響が限定的であり、2020年11月修正業績予想を大幅に上回る

2022年3月期 見込

- ✓ レコードブックの稼働率回復、フランチャイズ、Webソリューションの営業活動再開による業績回復、フルケア社の新規連結により、売上19.2%増、経常利益13.4%増、当期純利益22.7%増を見込む

中期ビジョン

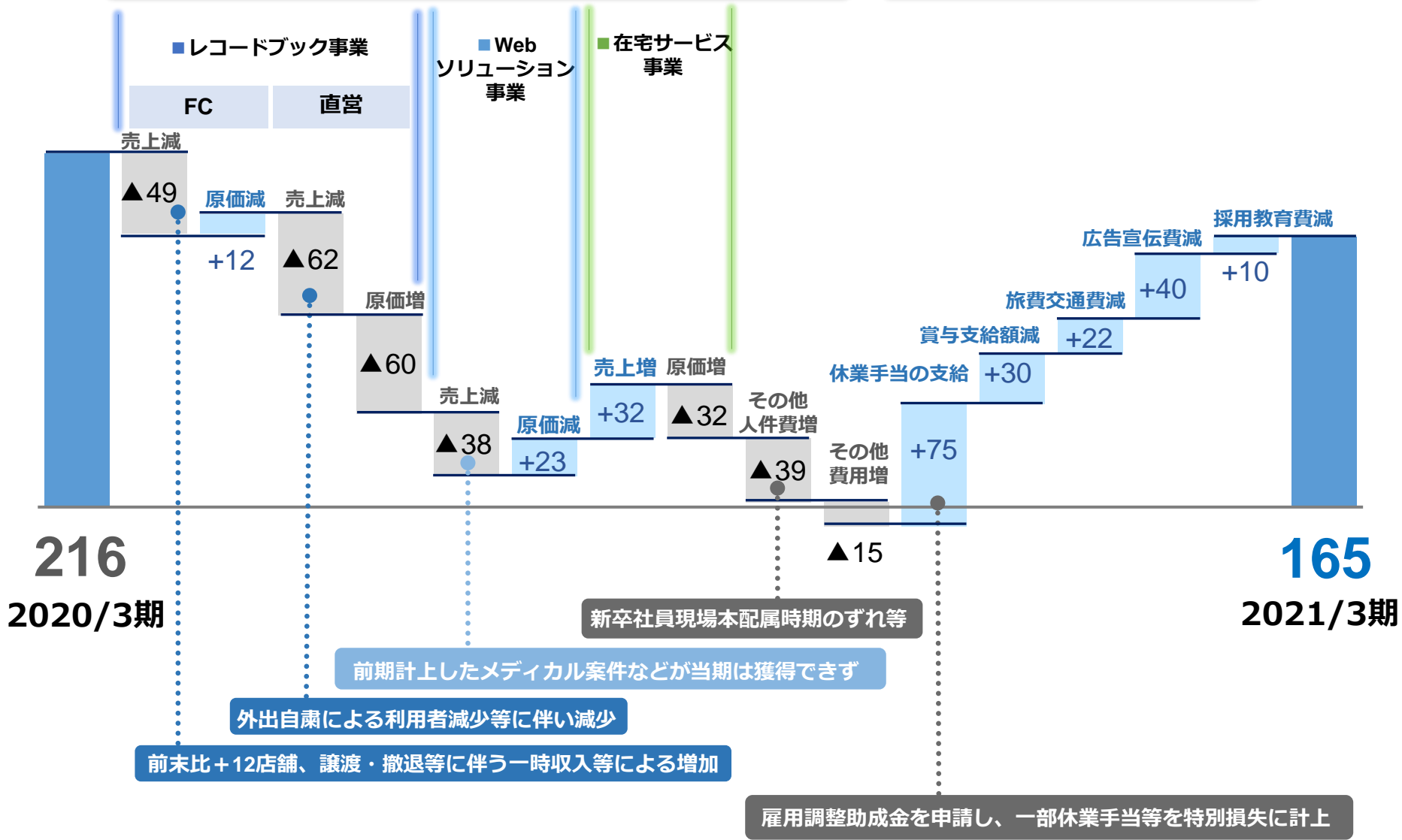
- ✓ 持続的な成長と中期的な企業価値向上に向け、「中期ビジョン2025～健康寿命延伸社会の実現に向けて～」を策定
- ✓ 既存事業を拡大するとともに新たなソリューションを開発・提供していくことで健康寿命延伸に向けた取り組みを加速させる

2021年3月期 通期業績

単位：百万円 ()内は利益率	2020/3期 通期実績	2021/3期 通期実績	前期比 増減率	
売上高	3,575	3,468	▲3.0%	レコードブック▲111、Web▲38、在宅サービス+32、ケアサプライ+11
営業利益	216 (6.1%)	165 (4.8%)	▲23.6%	レコードブック▲54、Web▲4、在宅サービス+37、ケアサプライ+12、本社▲40
経常利益	216 (6.1%)	249 (7.2%)	+15.5%	助成金収入（雇用調整助成金、経費助成金等）+87
当期純利益	122 (3.4%)	150 (4.3%)	+22.7%	経費助成金に伴う固定資産圧縮損▲14
R O E (%)	14.7	16.1		
E P S (円)	22	27		

新型コロナウイルス感染拡大による事業活動への影響 ▲228

コロナ関連の費用削減等 +177

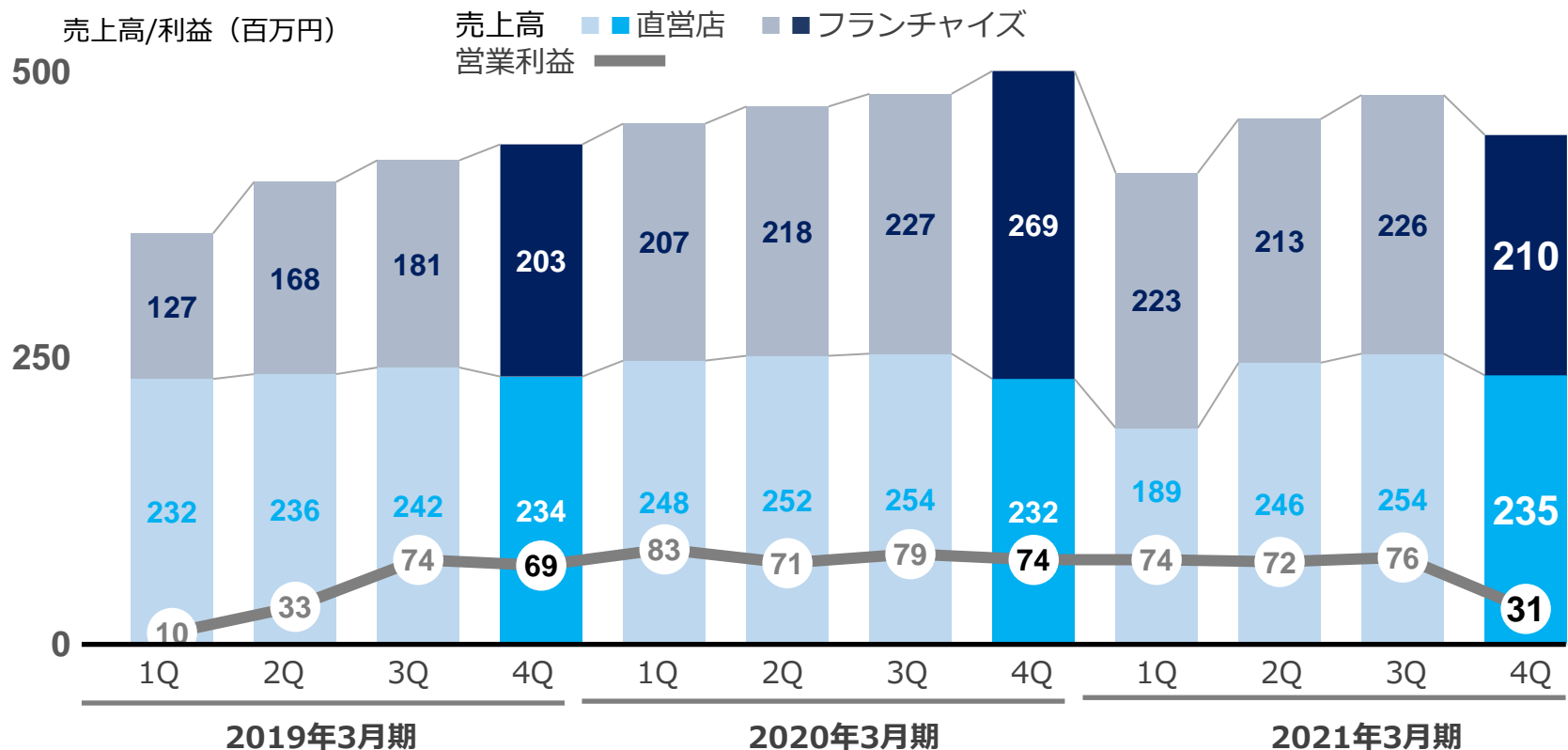


2021年3月期 セグメント別業績

(単位：百万円)	2020/3期			2021/3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	2,357	65.9%	399	2,217	63.9%	351	▲139	▲47
レコードブック	1,908	53.4%	307	1,796	51.8%	253	▲111	▲54
直営店	986	27.6%	135	924	26.7%	52	▲62	▲82
FC店	921	25.8%	172	872	25.1%	200	▲49	+28
Webソリューション	264	7.4%	45	225	6.5%	40	▲38	▲4
シルバーマーケティング	91	2.6%		102	3.0%		+11	
仕事と介護の両立支援	132	3.7%		121	3.5%		▲11	
メディカル	40	1.1%		2	0.0%		▲38	
※ケアサプライ	184	5.1%		195	5.6%	58	+11	+12
■在宅サービス事業	1,218	34.1%	335	1,251	36.1%	373	+32	+37
通所介護	460	12.9%	129	441	12.7%	125	▲19	▲4
訪問介護	451	12.6%	149	504	14.6%	178	+53	+28
居宅介護支援	307	8.6%	56	305	8.8%	68	▲2	+12
調整額	—	—	▲518	—	—	▲559	—	▲40
合計	3,575	100%	216	3,468	100%	165	▲107	▲51

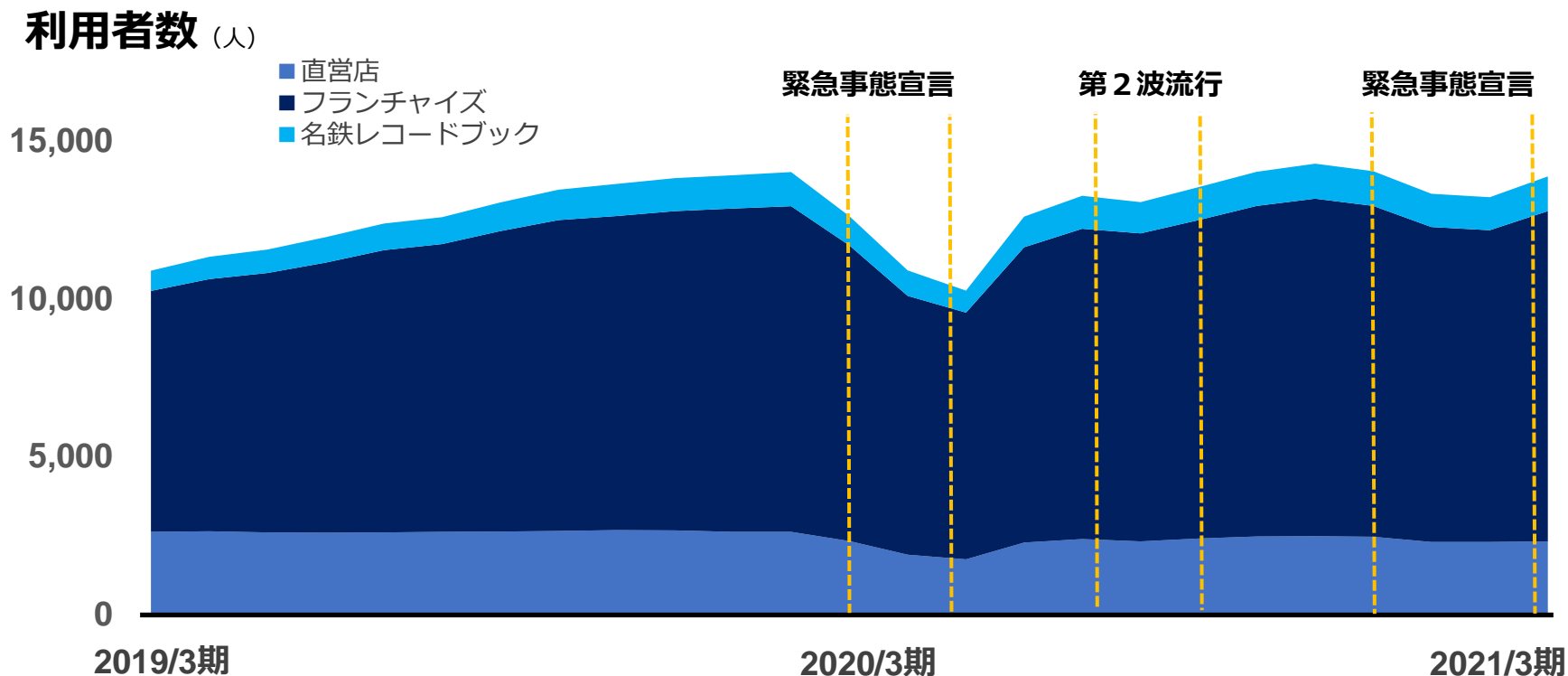
※2020/3期のケアサプライ事業には新規事業の数値を含む

売上高 1,796 (前期比▲5.9%) 営業利益 253 (前期比▲15.7%)



■ 昨春の緊急事態宣言解除後は、売上は順調に回復

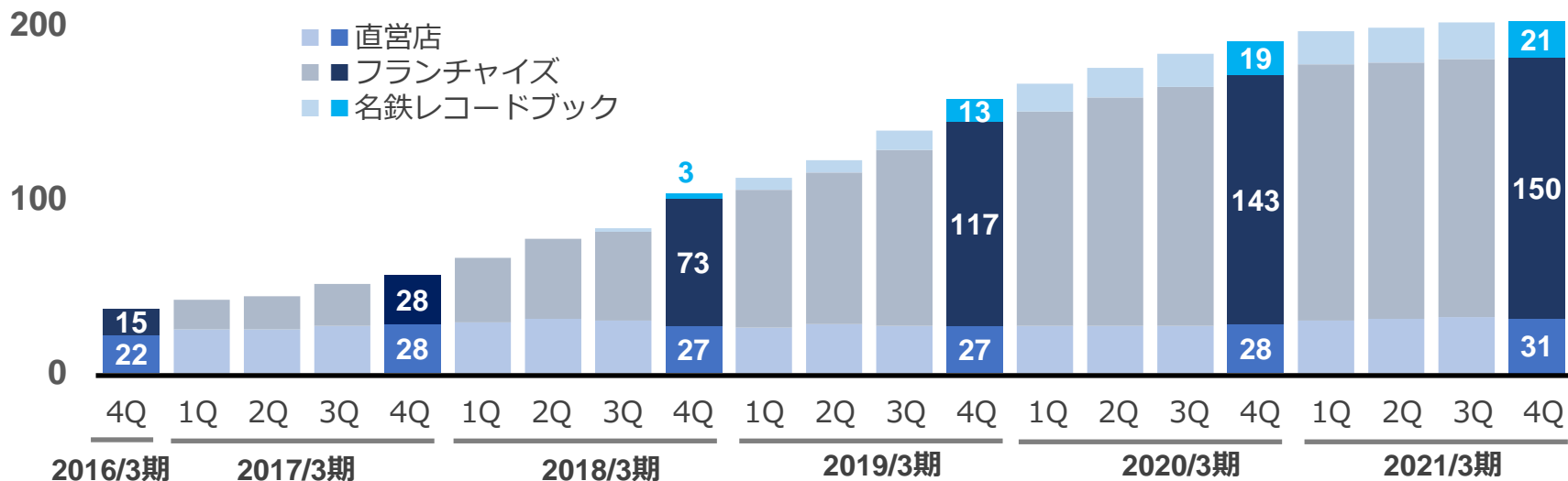
- ✓ 昨春の緊急事態宣言による利用控えの影響は限定的で、2Q以降売上回復
→ 4Qは緊急事態宣言中もほぼ通常の営業体制としたため利益はやや減少
- ✓ FC店の新規出店は減るも、既存店舗のロイヤルティ収入により一定の売上を維持



■ 昨春の緊急事態宣言により一定の利用控えが生じるも、順調に利用者数が回復。

- ✓ 昨春の緊急事態宣言では利用控えが進み、稼働率が約50%まで低下
- ✓ 高齢者の運動習慣の重要性の認識、店舗における感染拡大防止策の徹底により、緊急事態宣言解除後は大幅な利用控えは発生せず、順調に稼働率回復

店舗数（店）

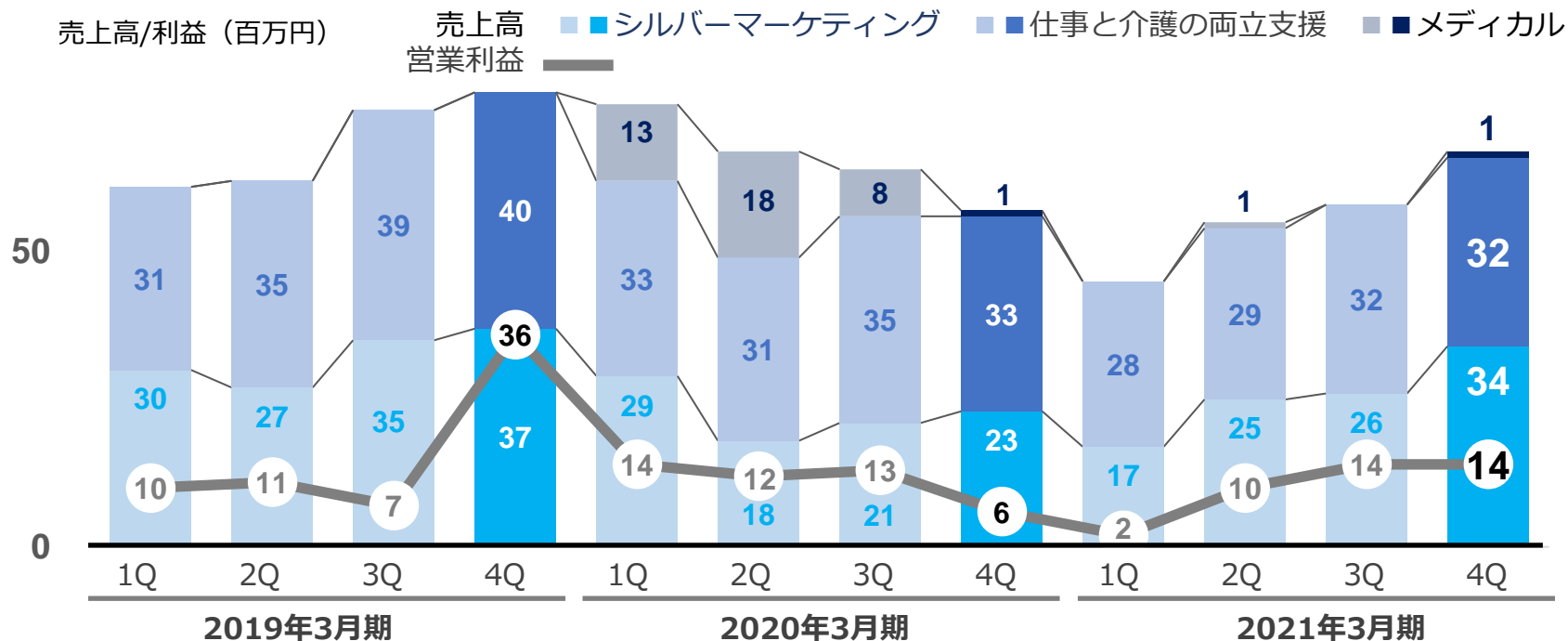
全国 **202** 店舗

	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期
新規	6	2	5	6	10	9
閉店	0	0	0	0	0	0
FC化	1	0	0	0	1	0
直営化	0	0	2	0	0	2

■ コロナ禍での新規オーナーのFC加盟は減るも、既存店の増店は進む

- ✓ 新規オーナーのFC加盟の減少
- ✓ 一方で、融資環境が改善し、既存店の増店が進む
- ✓ 撤退希望店も複数店舗発生したが、可能な限り直営店あるいは他のFC加盟店にて引き継ぐことで閉店店舗を最小限に

売上高 225 (前期比▲14.5%) **営業利益 40 (前期比▲10.4%)**



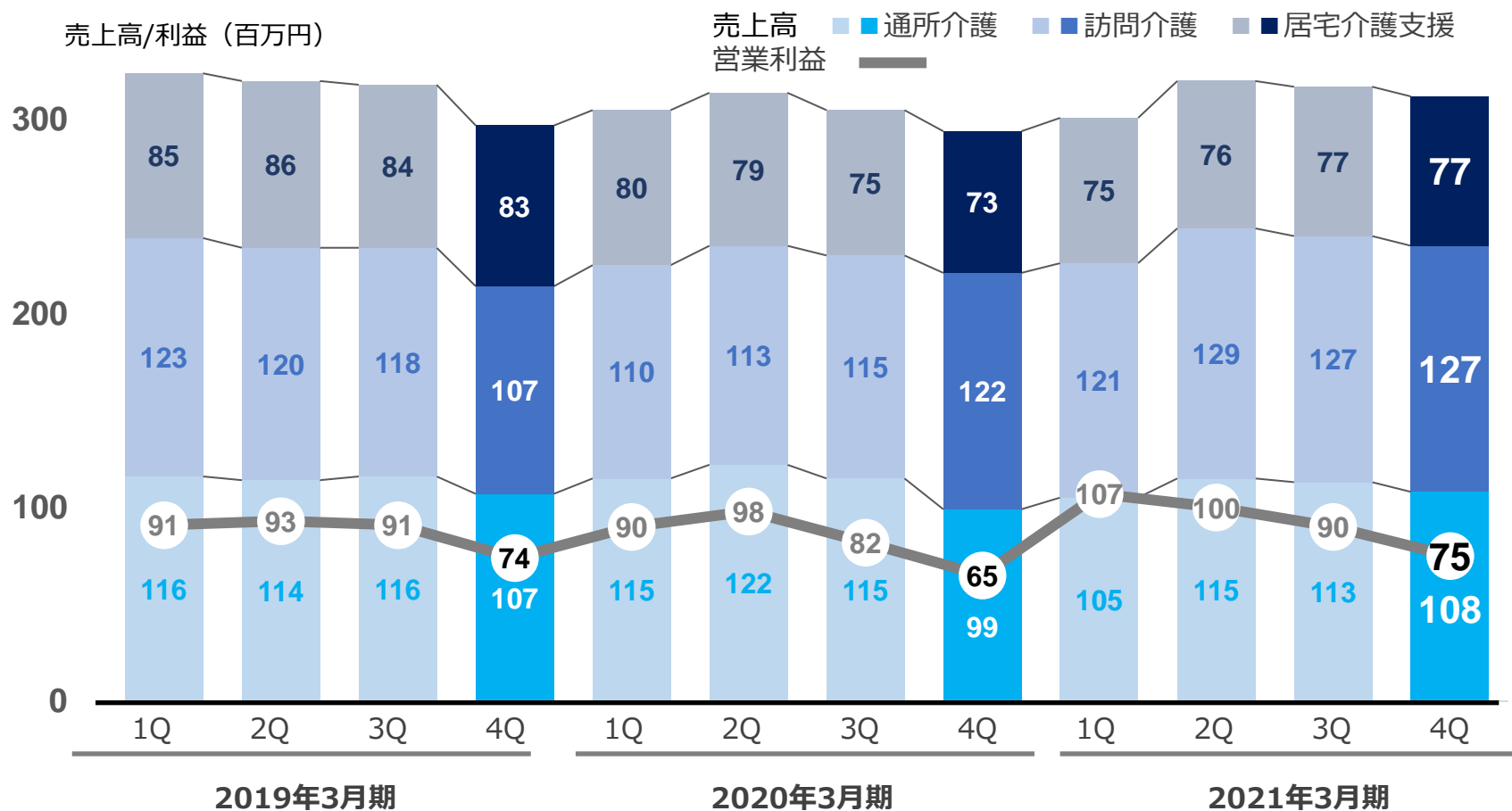
■ 緊急事態宣言下における営業制限により売上減少するも、下期にかけて徐々に回復

- ✓ 仕事と介護の両立支援に関しては各社年間契約は継続。新規契約企業も着々と増加

わかるかいごbiz新規契約企業 (株)日立製作所、(株)三井住友FG、兼松(株)、奈良交通(株)

- ✓ Webソリューション事業の基盤であるケアマネジメントオンラインのケアマネジャー会員数及びWAU増加施策を継続実施

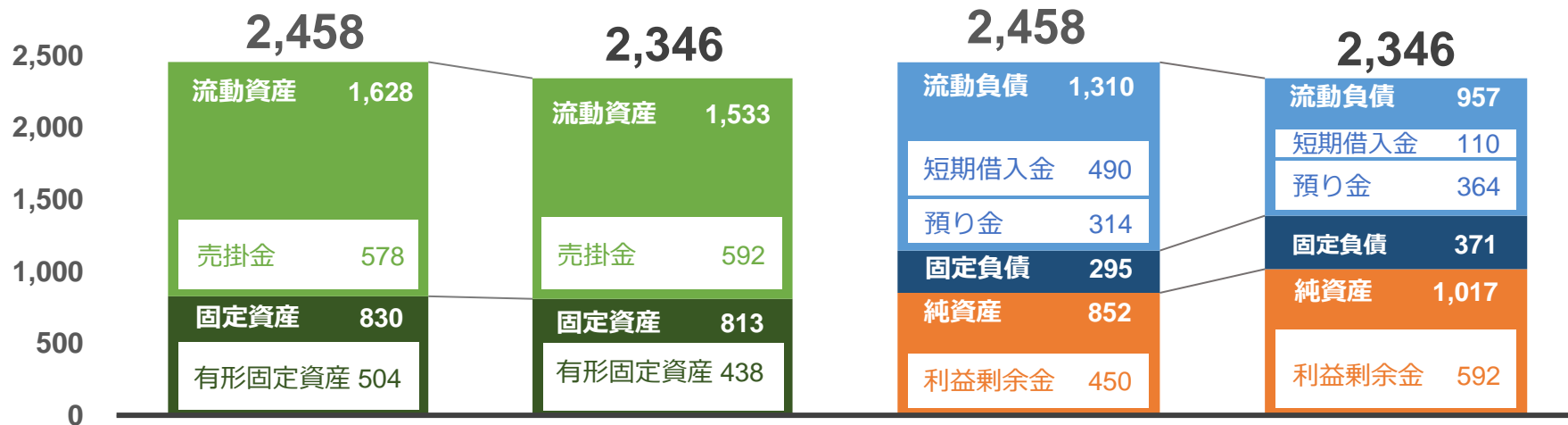
売上高 1,251 (前期比+2.6%) 営業利益 373 (前期比+11.1%)



■ 新型コロナウイルス感染拡大の影響は僅少であり、安定収益を継続

- ✓ 比較的介護度の高い利用者が多いため、利用控えはほとんど見られず、高稼働率を継続

2021年3月期 貸借対照表



(単位：百万円)

2020/3期

2021/3期

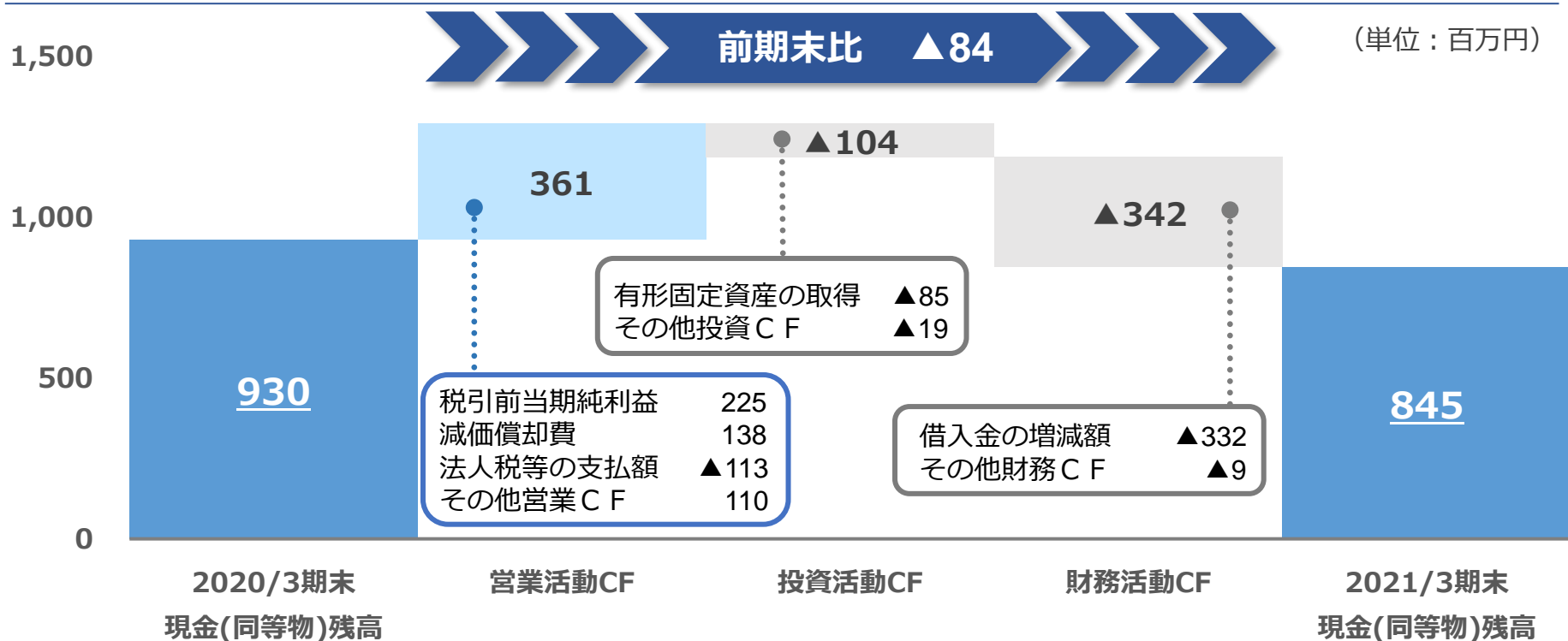
2020/3期

2021/3期

	2020/3期	2021/3期	増減額
流動資産	1,628	1,533	▲95
現金・預金	930	845	▲84 ①
売掛金	578	592	+14
その他	120	96	▲24
固定資産	830	813	▲17
有形固定資産	502	438	▲64
無形固定資産	23	37	+13
投資その他資産	304	337	+32
資産合計	2,458	2,346	▲112

	2020/3期	2021/3期	増減額
流動負債	1,310	957	▲352
短期借入金	490	110	▲380 ①
預り金	314	364	+49 ②
その他	506	483	▲22
固定負債	295	371	+75
長期借入金	187	261	+74 ①
その他	108	110	+1
純資産合計	852	1,017	+164
資本金	252	252	-
資本剰余金	237	237	-
利益剰余金	450	592	+141
自己株式	▲87	▲64	+23 ③
負債純資産合計	2,458	2,346	▲112

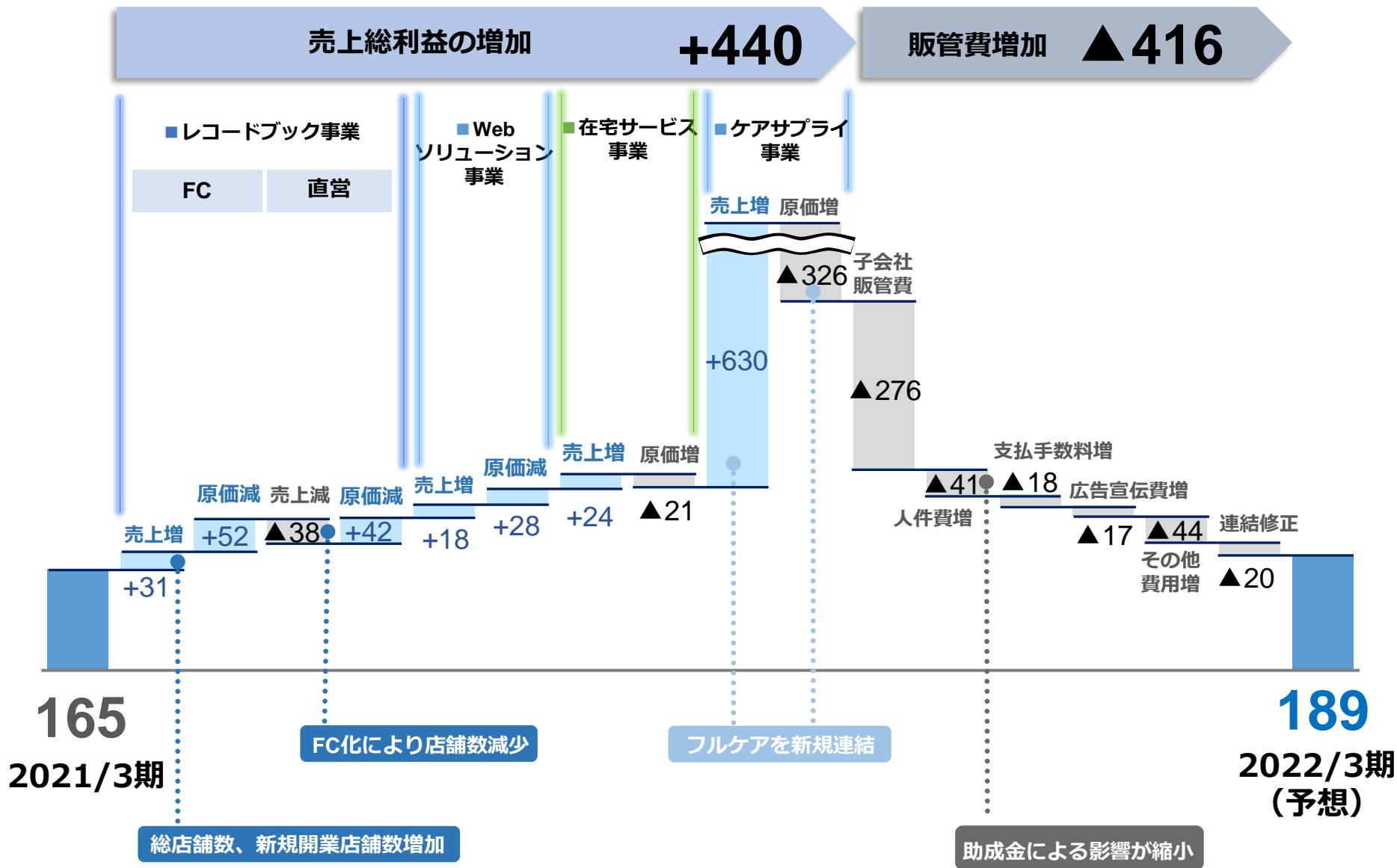
- ① 営業C Fの回復にあわせ、手元資金を調整
- ② 主にレコードブックフランチャイズ店舗増店により増加
- ③ 譲渡制限付株式報酬として割当



	2020/3期	2021/3期	前期比 (増減額)
営業活動C F	395	361	▲33
投資活動C F	▲170	▲104	+66
財務活動C F	275	▲342	▲617
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	500	▲84	▲585
現金及び現金同等物の期首残高	429	930	+500
現金及び現金同等物の期末残高	930	845	▲84

2022年3月期 通期 業績見通し

単位：百万円 ()内は利益率	2021/3期 通期実績 (単体)	2022/3期 通期予想 (単体)	2022/3期 通期予想 (連結)	(参考) 前期比 増減率
売上高	3,468	3,501	4,135	+19.2% レコードブック▲7、Web+18、ケアサプライ+630（フルケア社）、在宅サービス+24、
営業利益	165 (4.8%)	183	189 (4.6%)	+14.4% レコードブック+52、Web+13、ケアサプライ+20（フルケア社）、在宅サービス+0、本社▲45、連結調整▲20
経常利益	249 (7.2%)	275	283 (6.9%)	+13.4% 助成金収入（雇用調整助成金、経費助成金等）▲16
親会社株主に帰属する 当期純利益	150 (4.3%)	178	184 (4.5%)	+22.7% ※ 2022/3期から連結決算に移行するため、 2021/3期は当期純利益
R O E (%)	16.1	16.2	16.6	
E P S (円)	27	34	34	



2022年3月期 セグメント別業績見通し

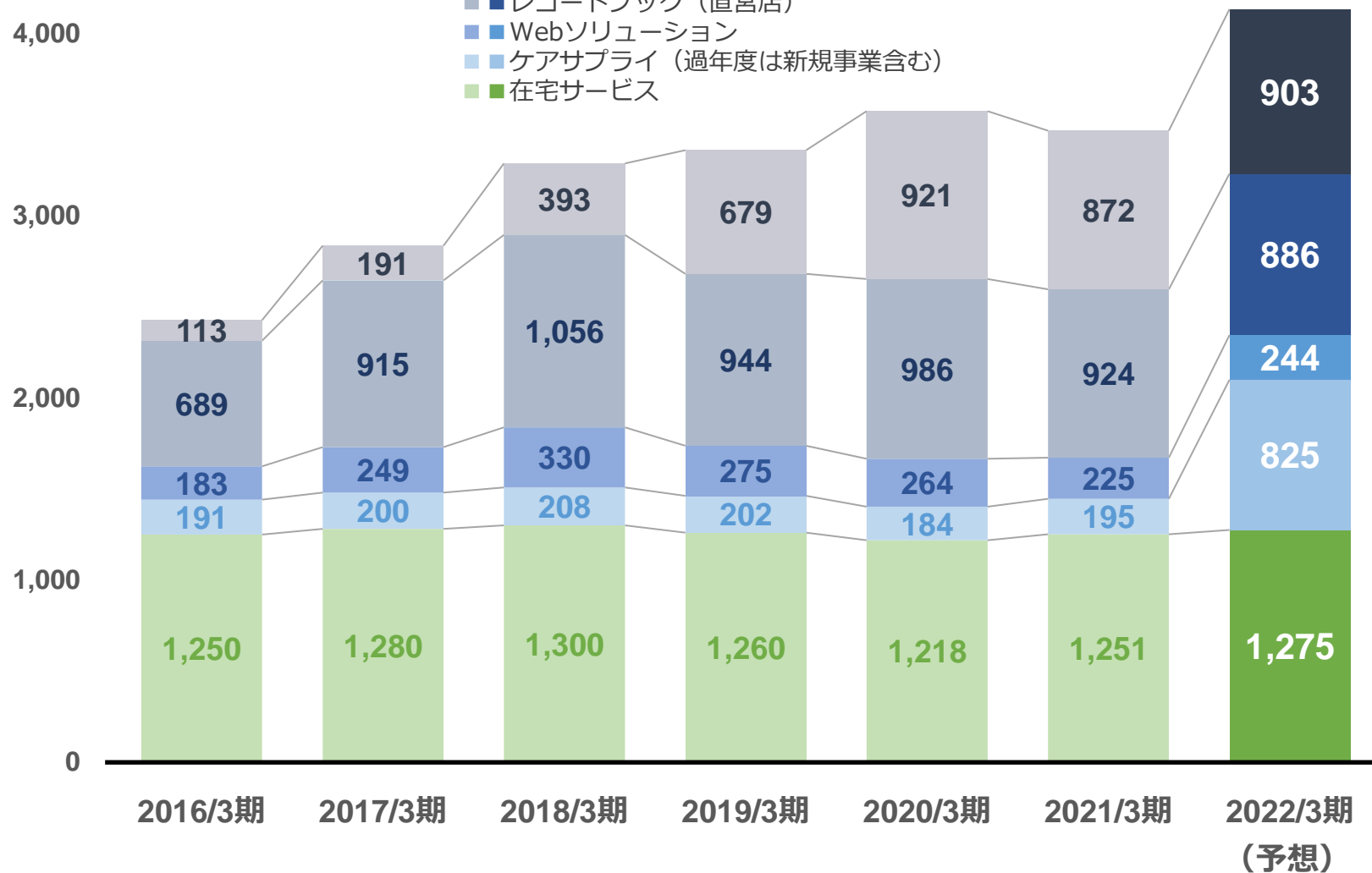
(単位：百万円)	2021/3期			2022/3期 (予想)			増減額	
	売上高	構成比	営業利益	売上高	構成比	営業利益	売上高	営業利益
■ヘルスケアソリューション事業	2,217	63.9%	351	2,860	69.2%	440	+642	+88
レコードブック	1,796	51.8%	253	1,789	43.3%	306	▲7	+52
直営店	924	26.7%	52	886	21.4%	58	▲38	+5
FC店	872	25.1%	200	903	21.9%	248	+31	+47
Webソリューション	225	6.5%	40	244	5.9%	54	+18	+13
シルバーマーケティング	102	3.0%		106	2.6%		+4	
仕事と介護の両立支援	121	3.5%		127	3.1%		+6	
メディカル	2	0.0%		10	0.2%		+8	
ケアサプライ	195	5.6%	58	825	20.0%	79	+630	+20
■在宅サービス事業	1,251	36.1%	373	1,275	30.8%	373	+24	+0
通所介護	441	12.7%	125	421	10.2%	96	▲19	▲28
訪問介護	504	14.6%	178	531	12.8%	196	+26	+17
居宅介護支援	305	8.8%	68	322	7.8%	80	+17	+11
調整額	—	—	▲559	—	—	▲624	—	▲64
合計	3,468	100%	165	4,135	100%	189	+666	+23

フルケア社新規連結により、売上高 前期比+19.2% 見込

売上高推移

(単位：百万円)

- レコードブック (フランチャイズ)
- レコードブック (直営店)
- Webソリューション
- ケアサプライ (過年度は新規事業含む)
- 在宅サービス



	1Q	2Q	3Q	4Q	
外部環境	×	▲	▲	×	<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス感染症の影響を一定の前提条件で考慮して算出 1Qと4Qに感染再拡大の波が到来
■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	➡	➡	➡	➡	<ul style="list-style-type: none"> FC新規出店数は2021年3月期と比べ増加 既存店は利用控えの影響を多少受けるが回復傾向へ
Webソリューション	➡	➡	➡	➡	<ul style="list-style-type: none"> メディカルソリューション分野で顧客の需要を引き出せるよう投資を含め営業強化
ケアサプライ	➡	➡	➡	➡	<ul style="list-style-type: none"> フルケア子会社化により売上高は大幅増 グループとして経営効率化等を進め収益力を向上
■在宅サービス事業	➡	➡	➡	➡	<ul style="list-style-type: none"> 有資格者の積極的な採用や離職防止に努め、引き続き安定収益基盤を確保

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

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 藤澤 卓
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



中国地方に9事業所を展開

営業ノウハウ・顧客基盤を共有し、
人材の交流等の相乗効果を図る



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る

中期ビジョン

中期ビジョン2025～健康寿命延伸社会の実現に向けて～

当社グループは、持続的な成長と中期的な企業価値向上に向け、グループ中期ビジョンを定め、「身体の健康」「脳と心の健康」「社会参加」に取り組むことで、健康寿命延伸を実現します。

当社の持つアセット

■リアル介護事業（※）を通じた

- ・全国に展開する店舗ネットワーク
- ・レコードブック等を利用する高齢者の顧客基盤
- ・高齢者のフィジカル等のパーソナルデータ

■WEB事業（※※）を通じた

- ・ケアマネジャー会員基盤
- ・介護課題を持つ家族とのネットワーク
- ・クライアント企業のアカウント

データアセット・テクノロジーの利活用

■「リアル×WEB」

- ・WEB事業にて抽出した課題をリアルで検証
- ・リアルでのデータやAI等を利活用し、新たな商品・サービスを創出

※リアル介護事業（レコードブック・通所介護・訪問介護・福祉用具）

※※WEB事業（Webソリューション）

社会課題・トレンド

■データヘルスケアへの潮流

- ・国の施策である「科学的介護の推進」
- ・PHR（Personal Healthcare Record）推進

■社会構造の大きな変革

- 「本格的な超高齢社会の到来2025年問題」による
- ・社会保障費の逼迫
 - ・予防や社会参画のニーズ

■コロナ禍による急速なデジタル化

- ・DXの推進
- ・高齢者のデジタルデバイス
- ・テクノロジーによる労働生産性の向上

健康寿命延伸に向けた取り組み

■身体の健康 Physical

- ・アクティブシニアを含めた高齢者に対して、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、「身体の健康」→「社会参加」に向けて、アクティブな志向を取り戻すサービスあるいはメニューの創出

■社会参加 Identity

- ・テクノロジーの活用や他社とのアライアンスによりアクティブシニアを含めた高齢者が「自分らしく」活躍できる「場」「環境」を提供あるいは創出

中期ビジョンにおける重点戦略

既存事業を拡大するとともに新たなソリューションを開発・提供していくことで、健康寿命延伸に向けた取り組みを加速させていきます。

健康寿命延伸に向けた取り組み

身体・脳と心の健康

社会参加

既存事業の拡大

レコードブック事業
Webソリューション事業
在宅サービス事業
ケアサプライ事業

店舗・顧客基盤を活用した事業展開

アクティブシニア領域への事業展開

高齢者の生活支援企業への飛躍

データ-AIを活用した健康寿命延伸ソリューション開発

アジアを中心とした海外市場への展開

**当社は、2021年5月7日で創立20周年を迎えました。
高齢者の健康寿命延伸のため、我々は今後も進化し続けます。**

(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 (2021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 (2021年3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 319名 (正社員)

(2021年3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

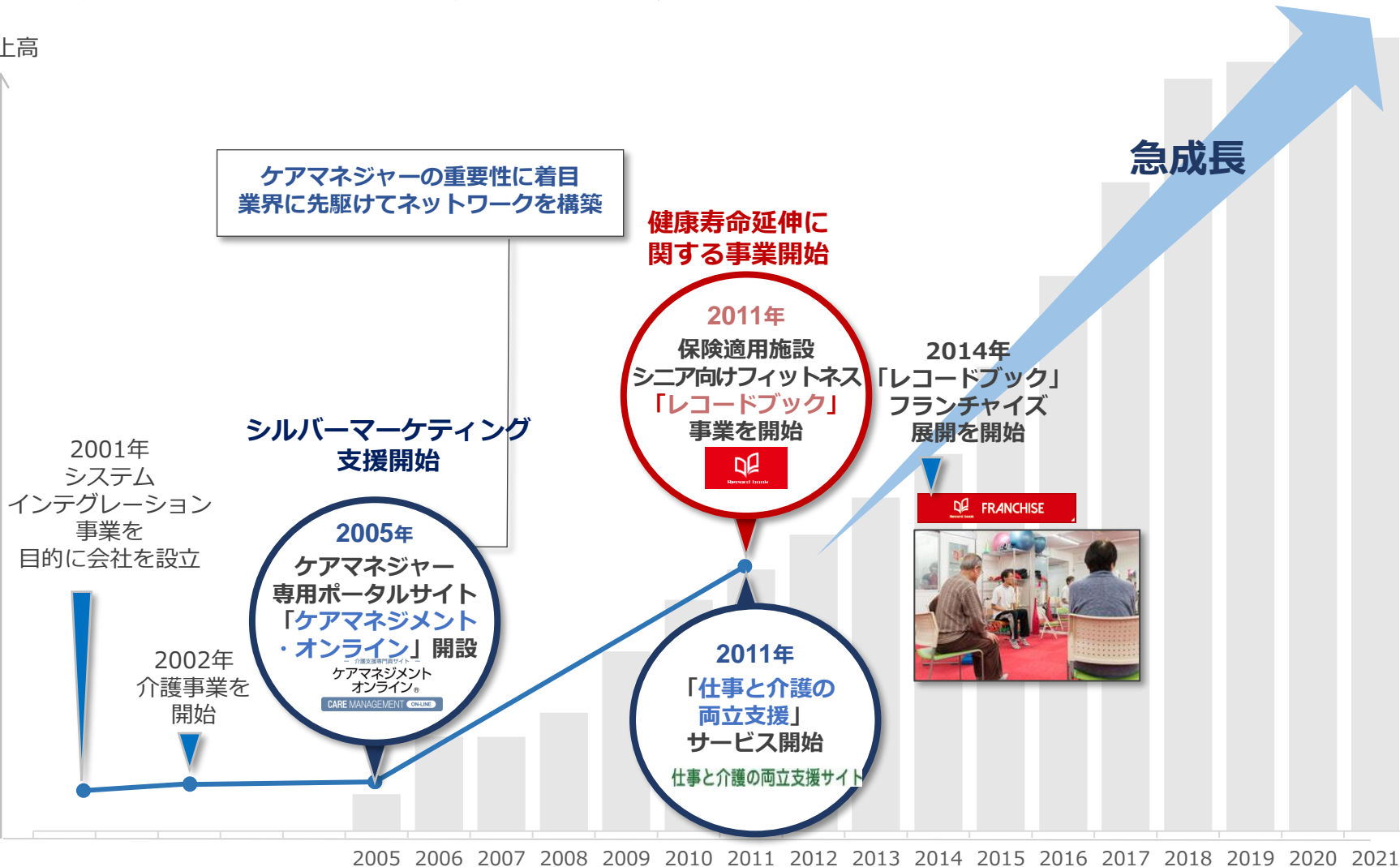
創意革新と挑戦による、
超高齢社会における課題解決

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

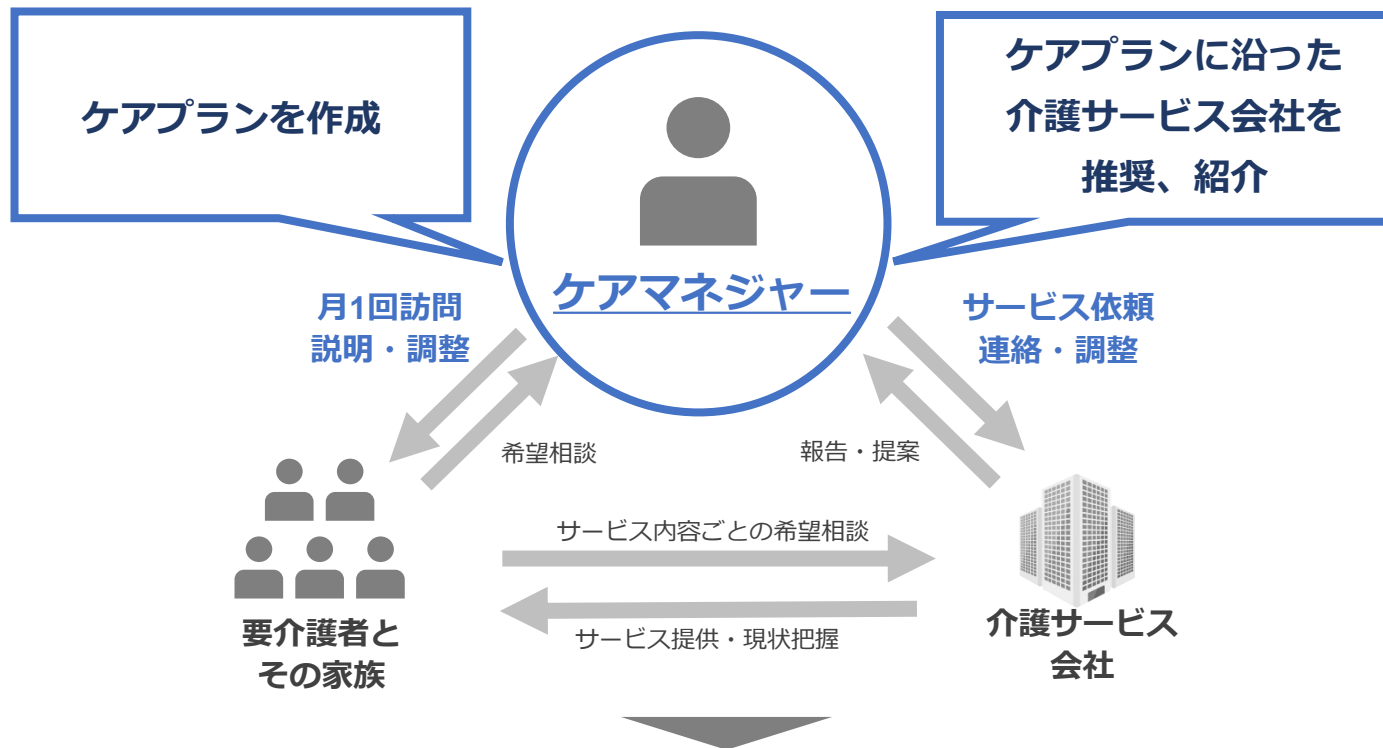
注：IIFは、当社『インターネットインフィニティ』の略記

リアルとWebの両輪で、新たなヘルスケアサービスを展開

売上高



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9.9万人)

ケア
マネジャー
登録数

約

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

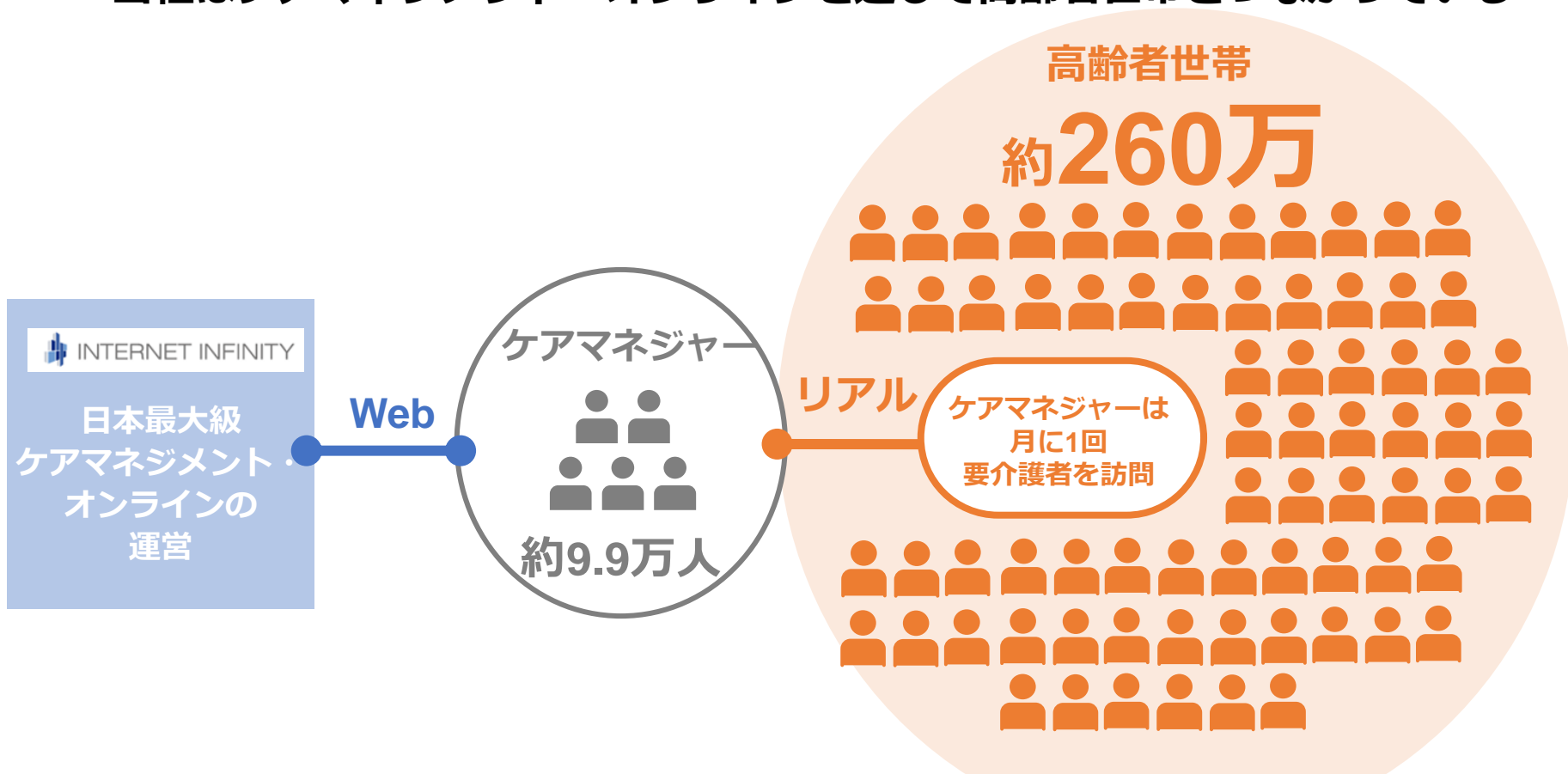
要介護者の近くにある介護サービス会社、施設をWeb上で検索。介護に関するアンケート調査結果などの情報を発信。またケアマネジャー同士で相談や質問等情報交換ができる。

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

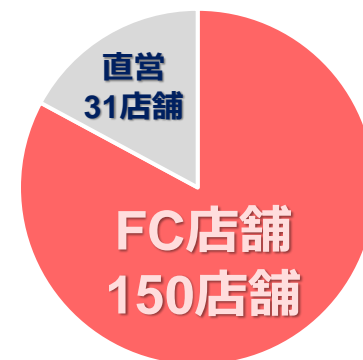
特長
2

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



2021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



リアル集客

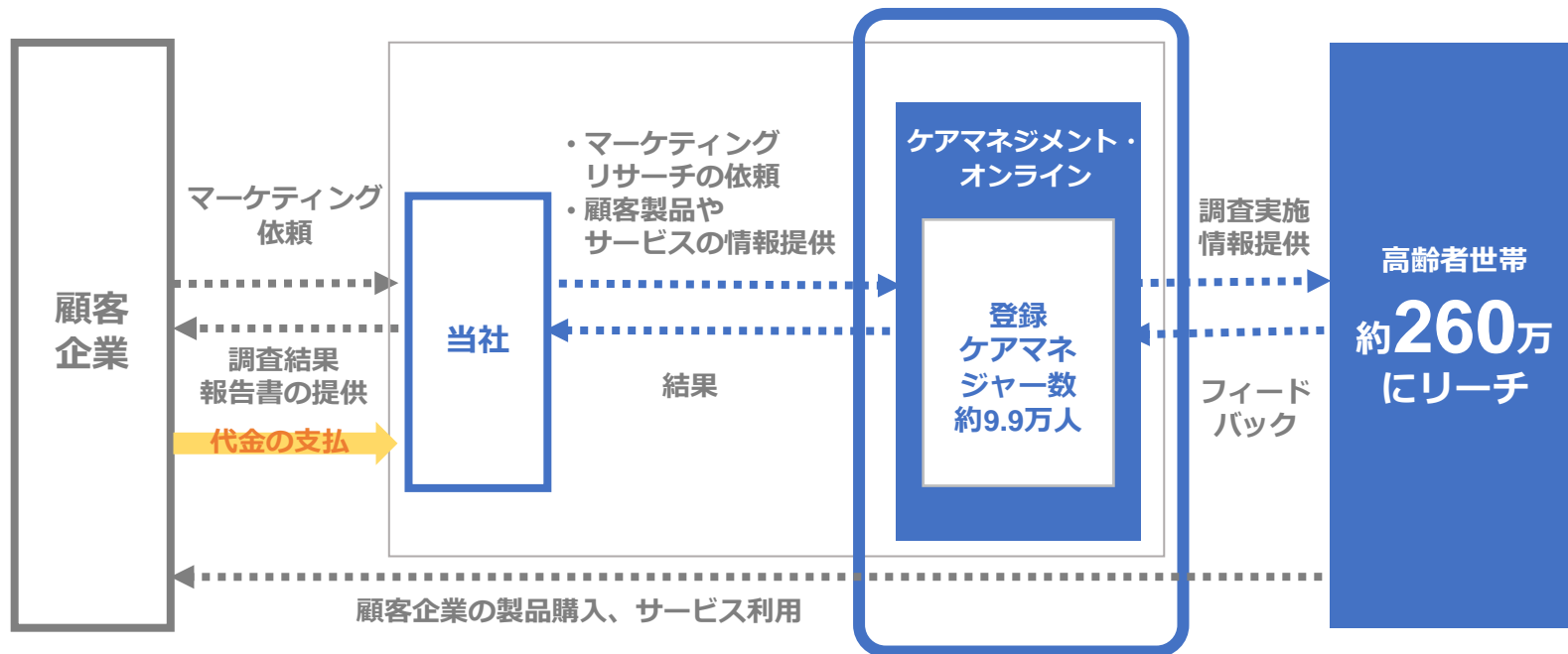
直接地域のケアマネジャーを訪問、新規開業や見学会の案内

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

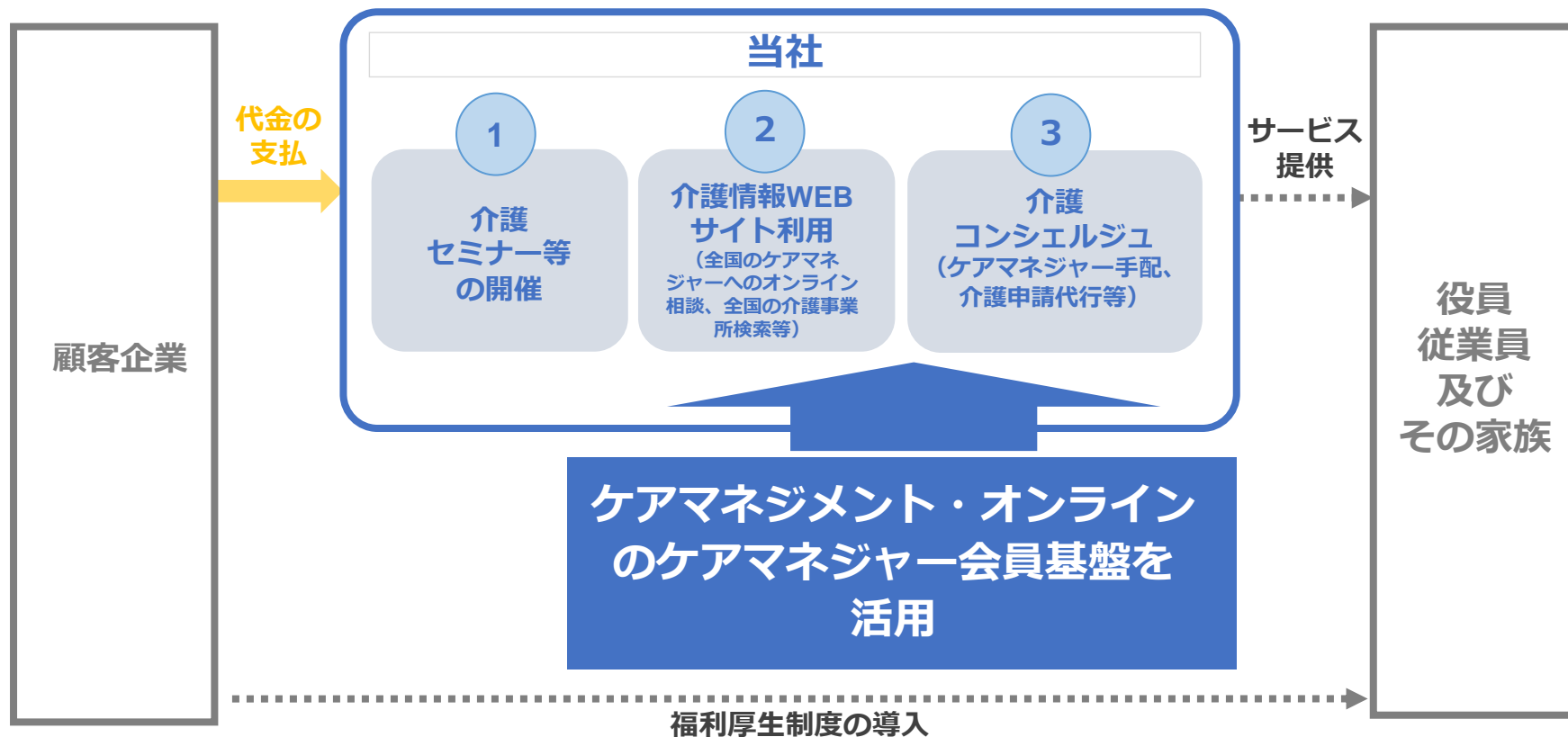
介護食の試食、アンケート記入

導入企業200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**



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