

個人投資家向け Web会社説明会

株式会社インターネットインフィニティー

〈証券コード：6545〉

2019年12月12日

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**
7. **トピックス**

1. 自己紹介



代表取締役社長 別宮 圭一

(昭和47年4月5日生：46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。

2. 会社概要

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12月1日現在)

【取締役】
 代表取締役社長 別宮 圭一
 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
 【監査役】
 監査役 衣川 信也
 監査役 後藤 一生
 監査役 佐藤 雅彦
 【執行役員】
 副社長執行役員 小川 一誠
 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 292名（正社員）
 (2019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

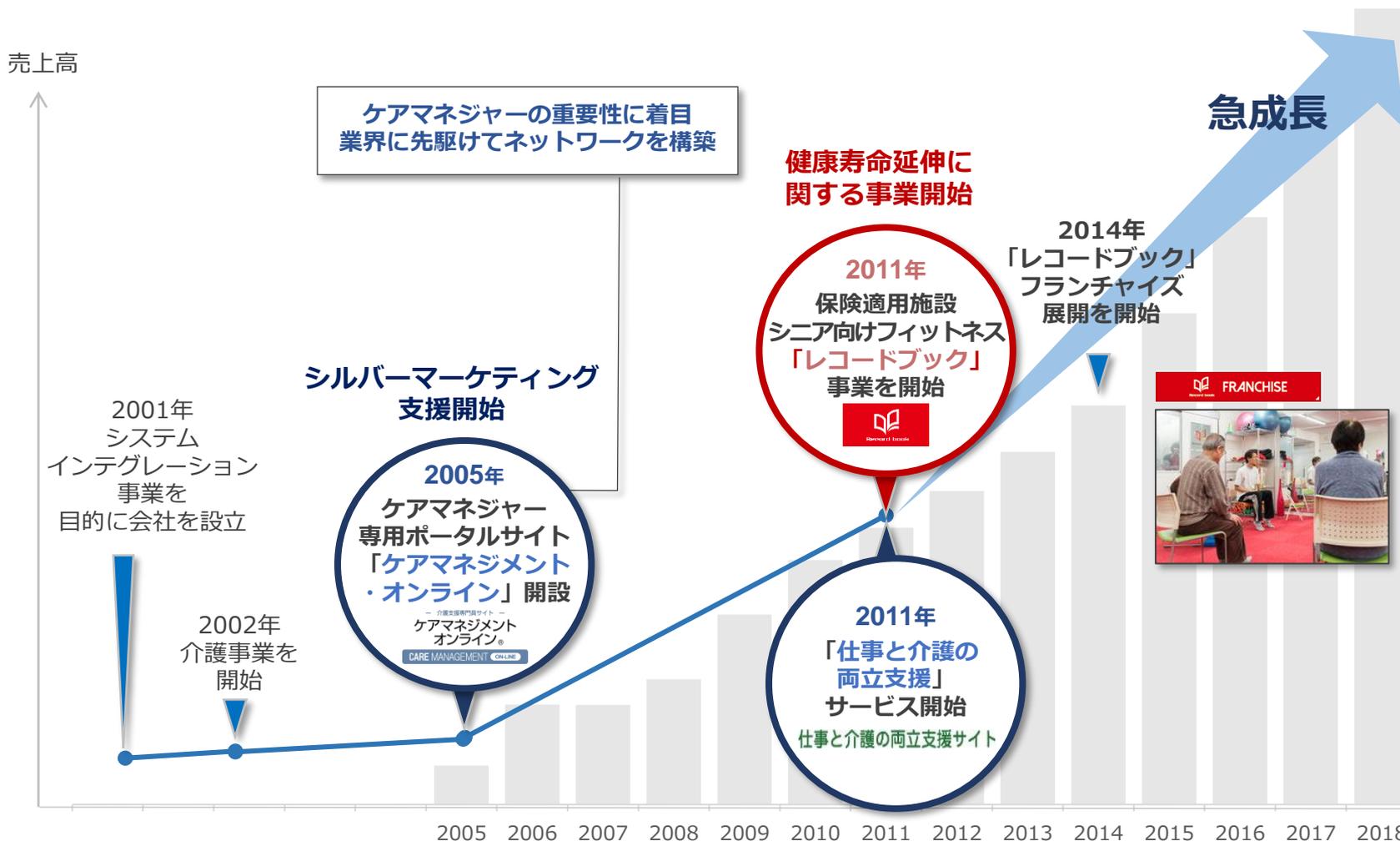
創意革新と挑戦による、
超高齢社会における課題解決

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

3. 沿革

リアルとWebの両輪で、新たなヘルスケアサービスを創出



4. 事業内容

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
グローバルケアステーション

わかるがいご
相談センター

275百万円

8.2%

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

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



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



事業別
売上構成比
2019年3月期

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



275百万円

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



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

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



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

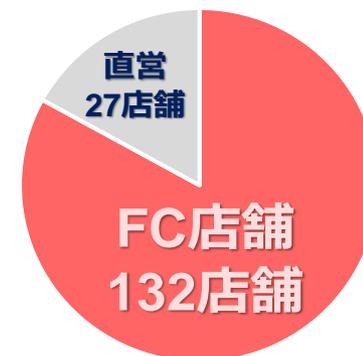
特長
2

FC店舗数の拡大

① FC投資回収期間約2年強

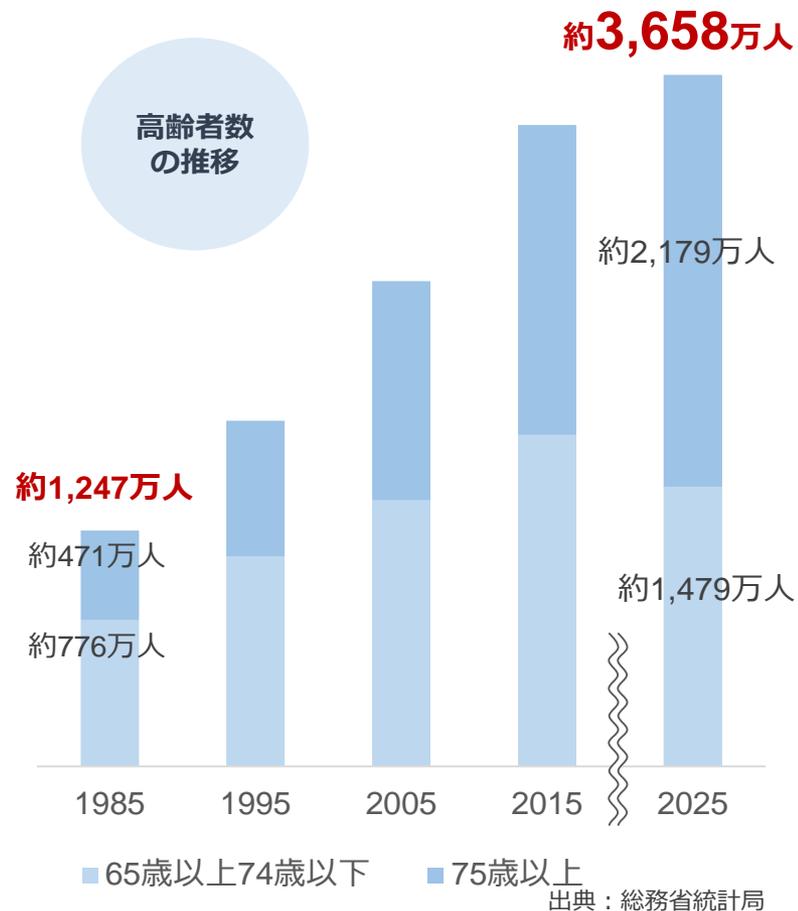
- Web+リアルの集客力と高い会員継続率で比較的短い投資回収が可能
- 安心・充実のサポート体制

② 上場後、FCオーナー希望問合せが増加



2019年9月末時点

「2025年問題」で大量介護の時代へ



2025年には
団塊世代が75歳以上の後期高齢者に

75歳以上

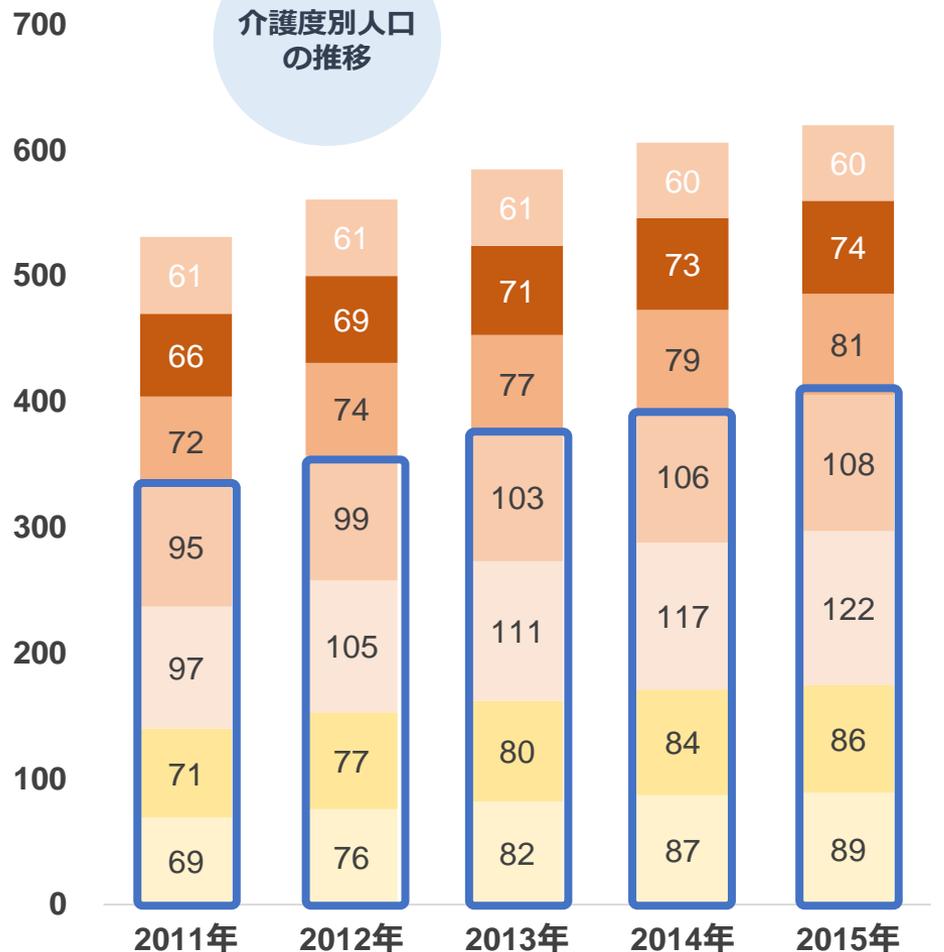
5人に1人

65歳以上

3人に1人

(単位：万人)

介護度別人口
の推移



レコードブックのメインターゲットである
**要支援～要介護2は
要介護認定者全体の**

約 **65%**

高齢化が加速する中で
要支援～要介護2 認定者も
増加する見込み

■ 要支援1 ■ 要支援2 ■ 要介護1 ■ 要介護2 ■ 要介護3 ■ 要介護4 ■ 要介護5

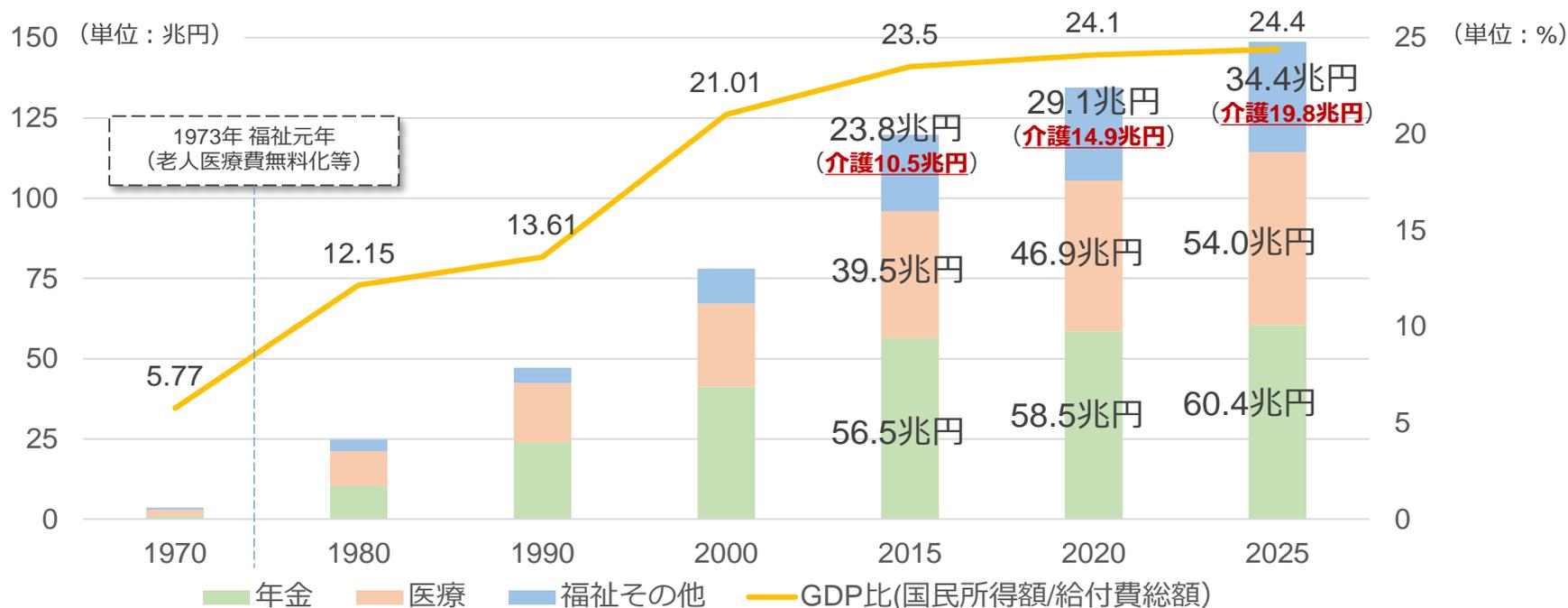
出典：介護保険事業状況報告月報

社会保障給付費は、2025年には **約150兆円** に

特に、介護は2015年度比約2倍の **約20兆円** にまで **増加** の見通し

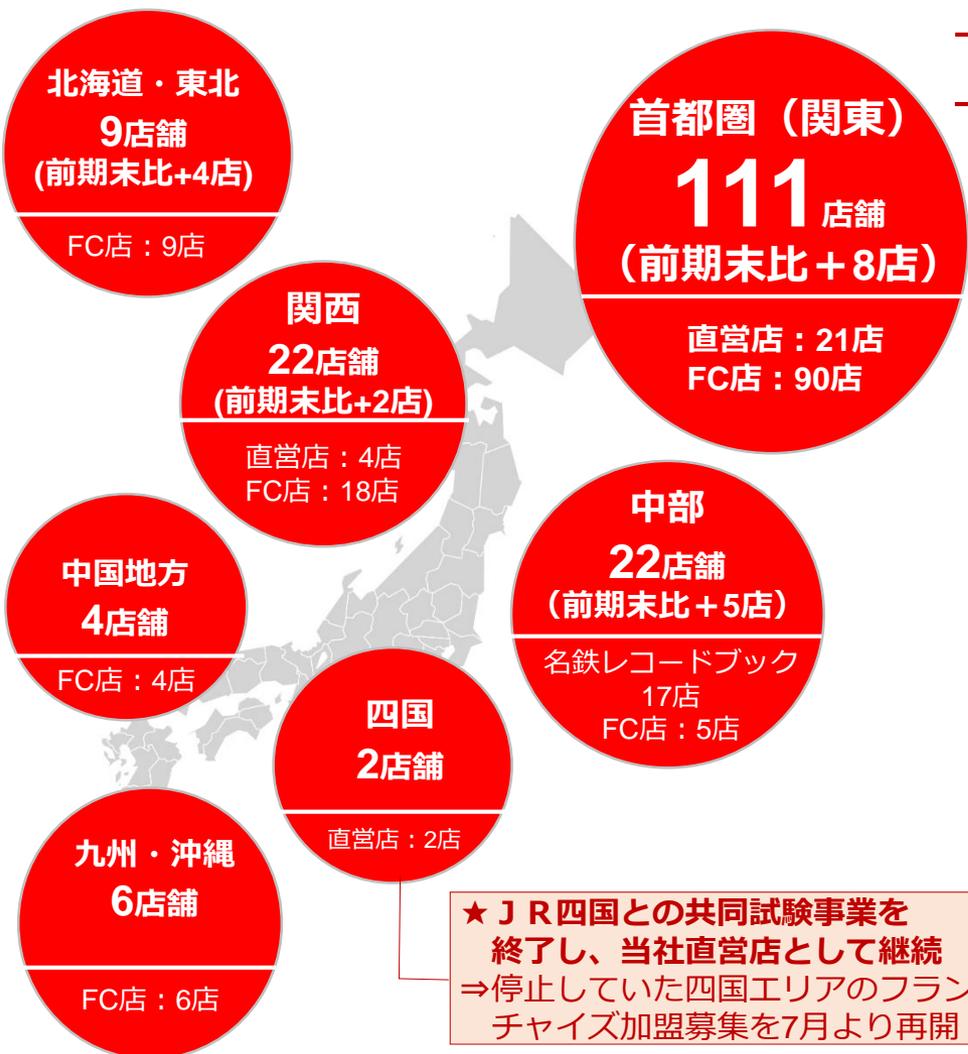
➔ 介護度が進まないようにする環境整備が急務

社会保障費用の推移

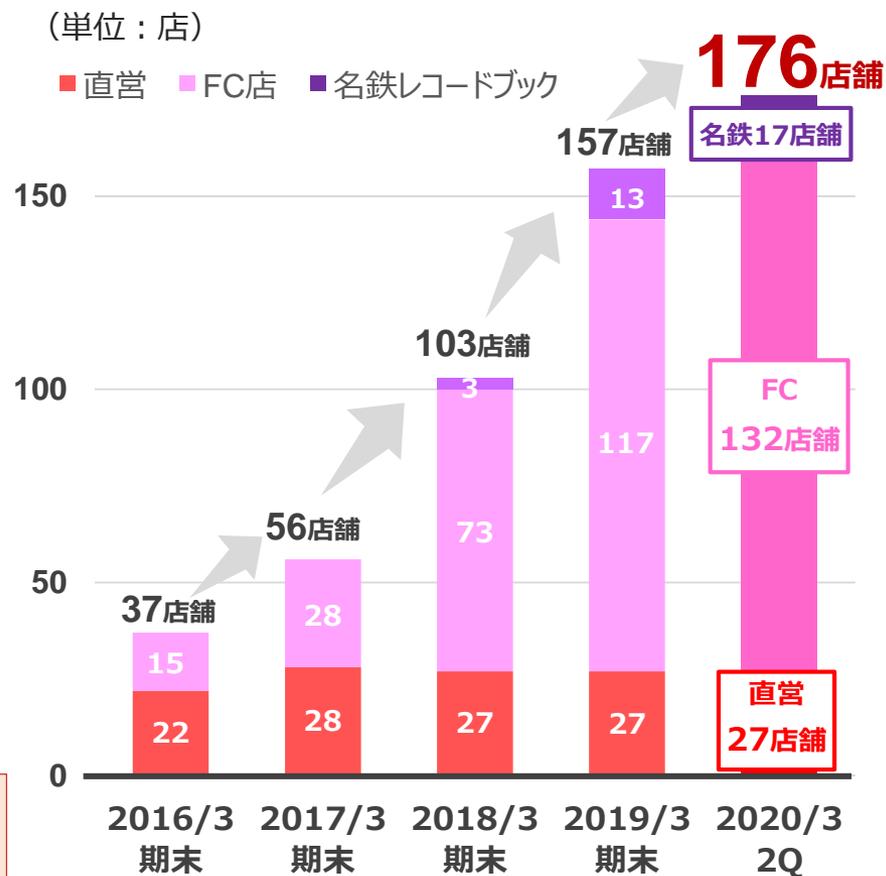


出典：厚労省・社会保障に係る費用の将来推計について

F C店舗を中心に順調に店舗数増加



レコードブック店舗数推移

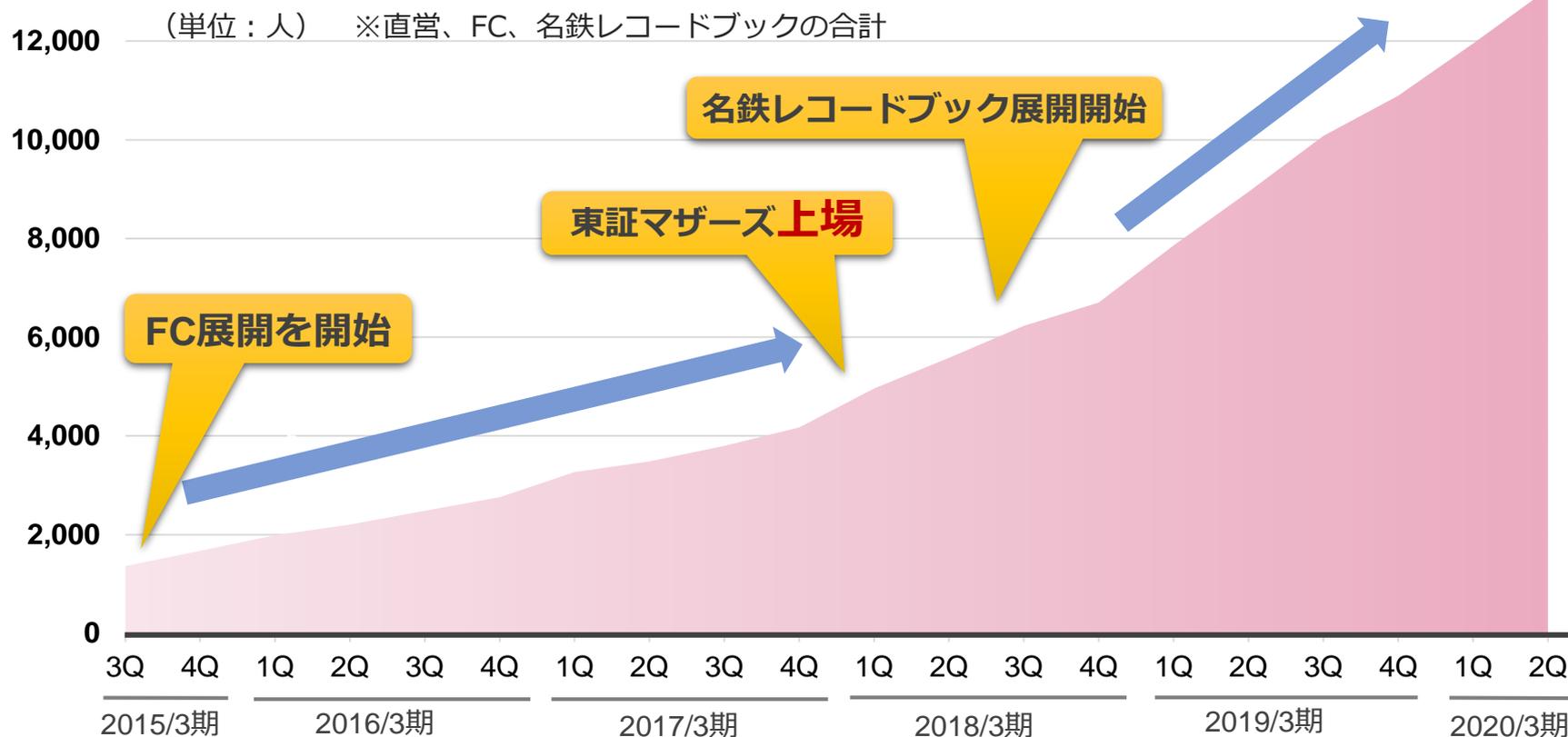


(2019年9月末現在)

2019年9月末現在、月間利用者数※は約13,000人、 四半期毎に約1,000人ずつのペースで増加中！

※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



名古屋鉄道（株）との合併会社「(株)名鉄ライフサポート」 10月から事業を開始

2017年 6月 名古屋鉄道(株)とインターネットインフィニティーが
業務提携および合併会社「(株)名鉄ライフサポート」を設立



2019年9月末時点で愛知県、岐阜県に17店舗展開

<名鉄レコードブック神宮前>



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

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 シルバーマーケティング支援

わかる認知症 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



日本最大級の、ケアマネジャー業務支援ポータルサイト『ケアマネジメント・オンライン』を運営



- 各種帳票類、書類ひな型のダウンロード
- 介護保険法の改正など介護保険情報、行政情報
- 全国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
- 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

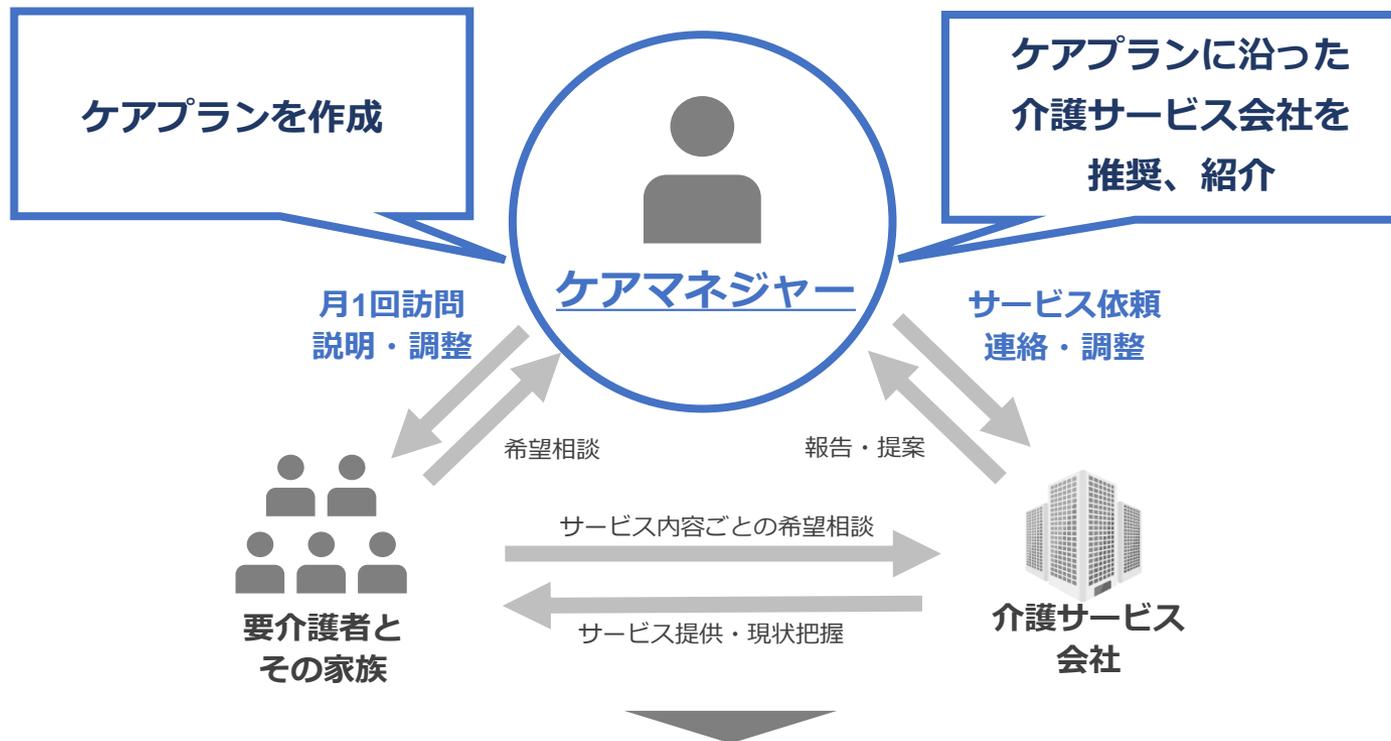
日本のケアマネジャー総数の

約 **60%** (約9.3万人)

が会員登録。

* 2019年3月現在 日本のケアマネジャー総数は約16万人

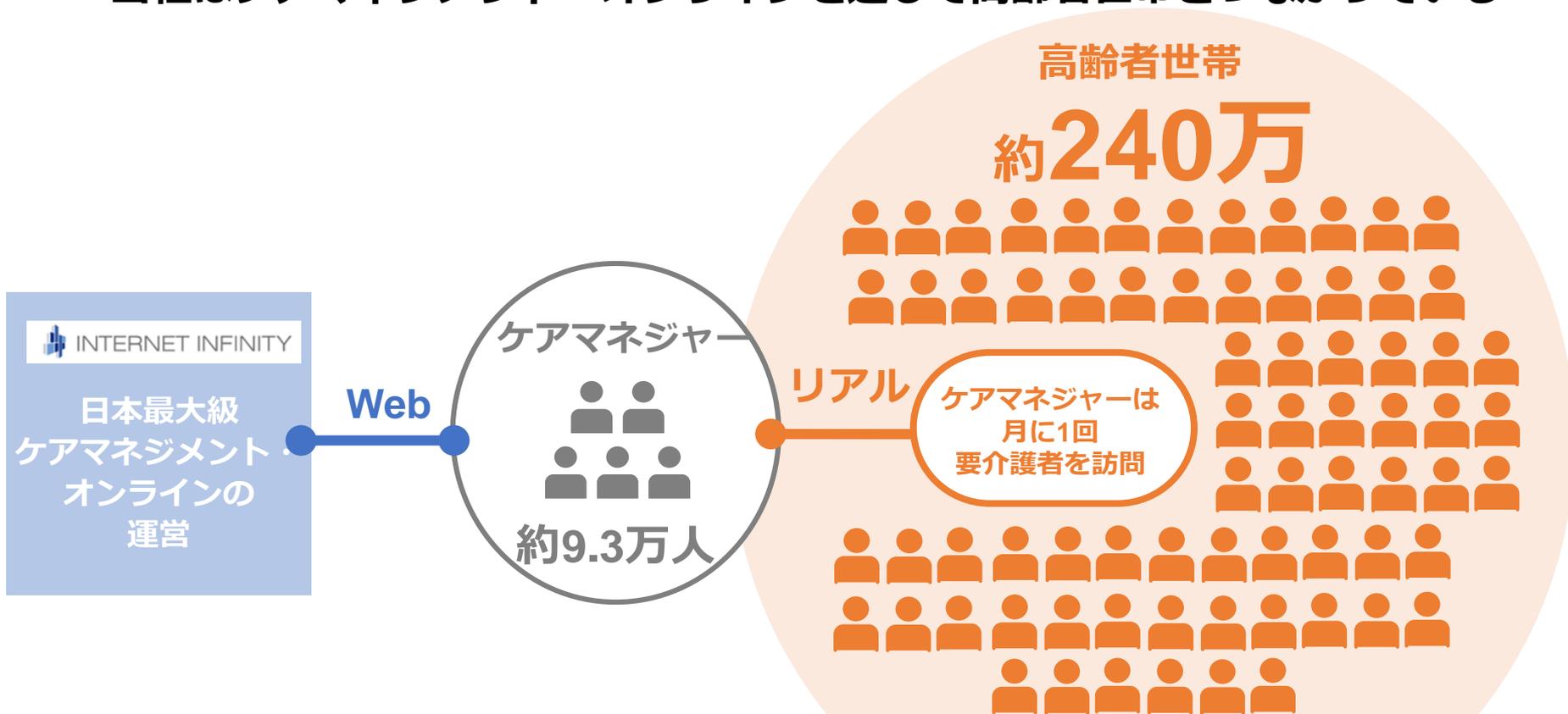
介護サービスの決定においては、 ケアプランを作成するケアマネジャーの影響力が非常に大きい



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

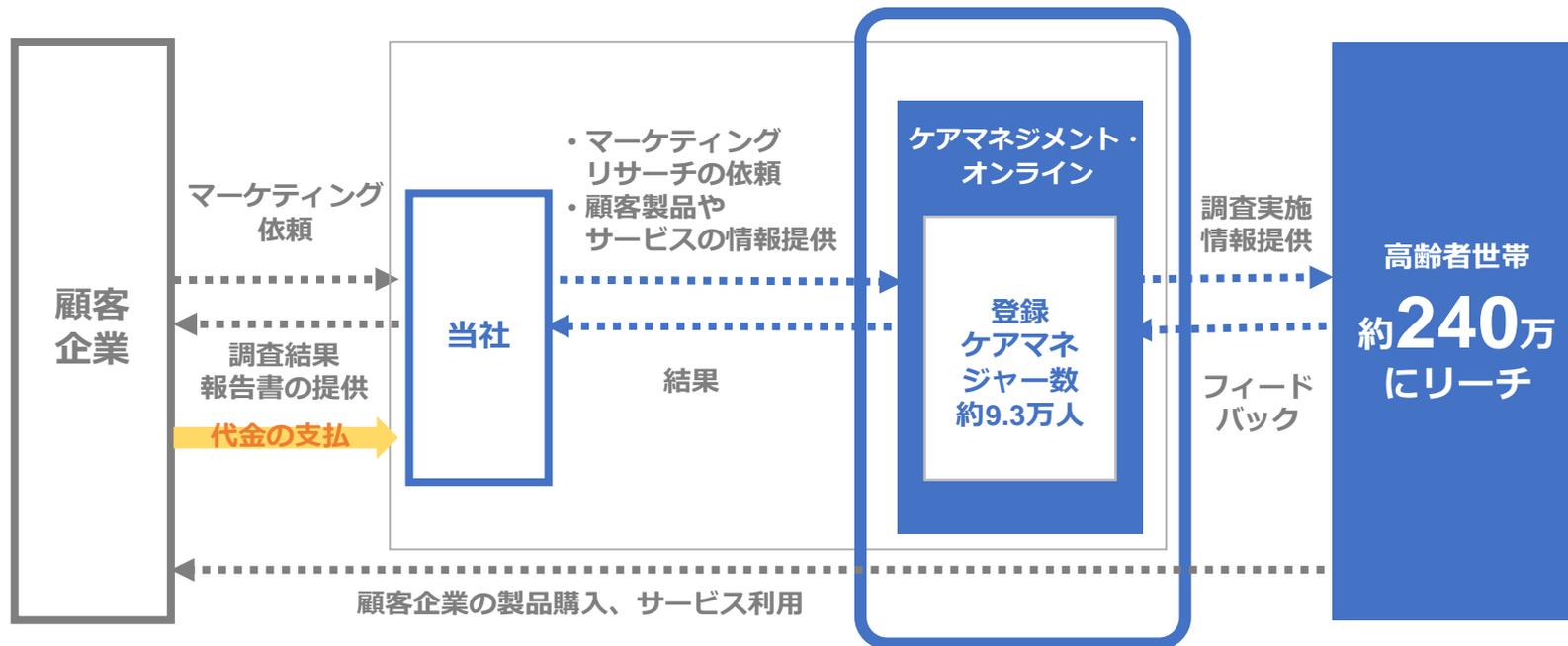
当社はケアマネジメント・オンラインを通じて高齢者世帯とつながっている



* 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



(事例) 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

CARE MANAGEMENT ON-LINE
CARE MANAGER SPECIAL SITE

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**



5. 2020年3月期見通し

- ✓ 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	3,502	+4.2%
営業利益 (営業利益率)	92 (2.8%)	170 (4.9%)	+84.4%
経常利益 (経常利益率)	103 (3.1%)	186 (5.3%)	+79.4%
当期純利益 (純利益率)	64 (1.9%)	120 (3.5%)	+87.2%

ヘルスケアソリューション事業

在宅サービス事業

1,955百万円

30.7%(前期比▲6.8P) 1,074百万円

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

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

わかるかいご
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



279百万円

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

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

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

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

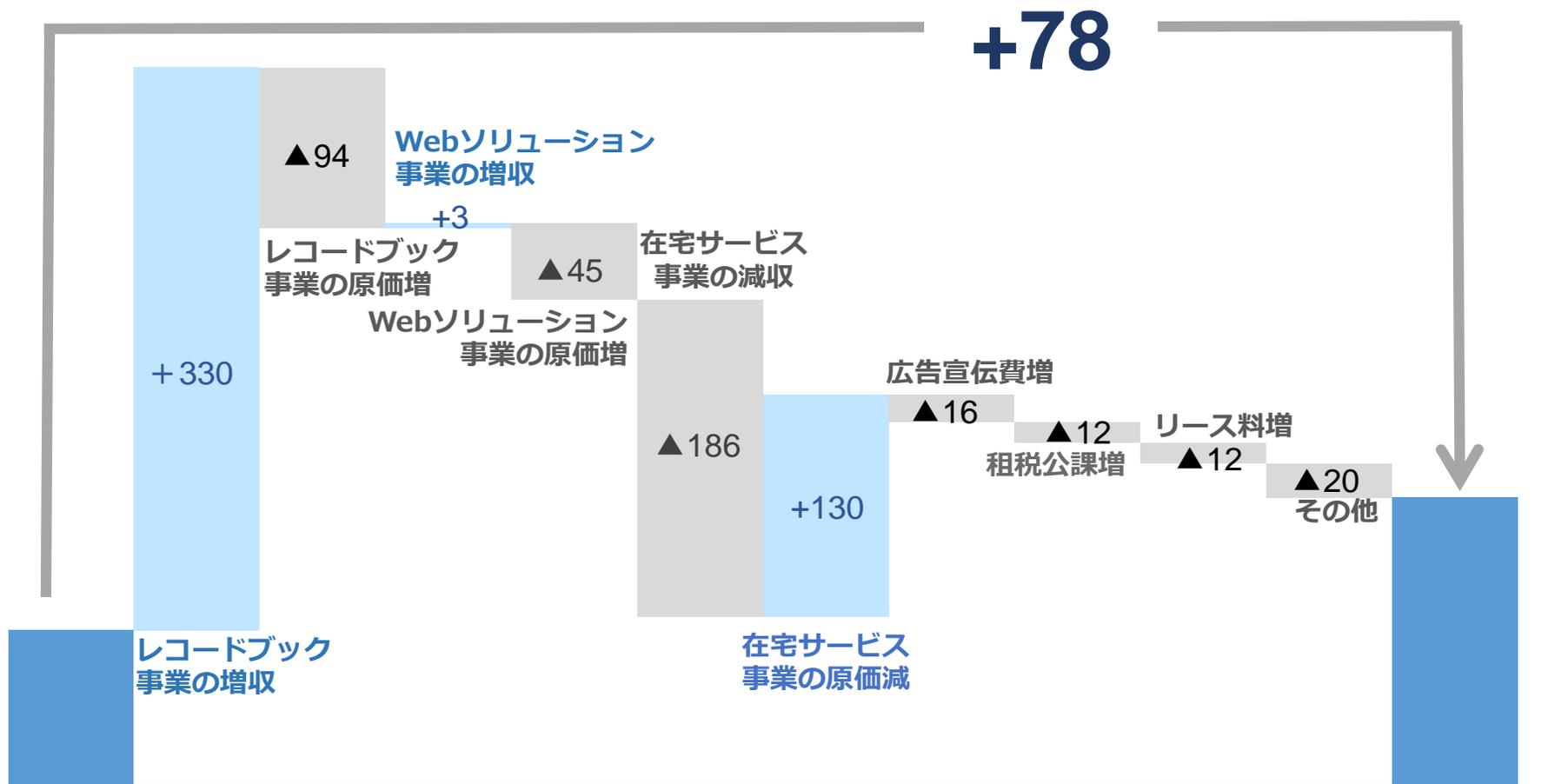
- ▶ 仕事と介護の両立支援
⇒マーケティング手法の見直しに着手し新規獲得件数は年間19社
- ▶ シルバーマーケティング支援
⇒ケアマネジメント・オンライン会員数の増加策を進め、強固な会員基盤を活用したメディカルソリューション分野の商品開発

- ▶ 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



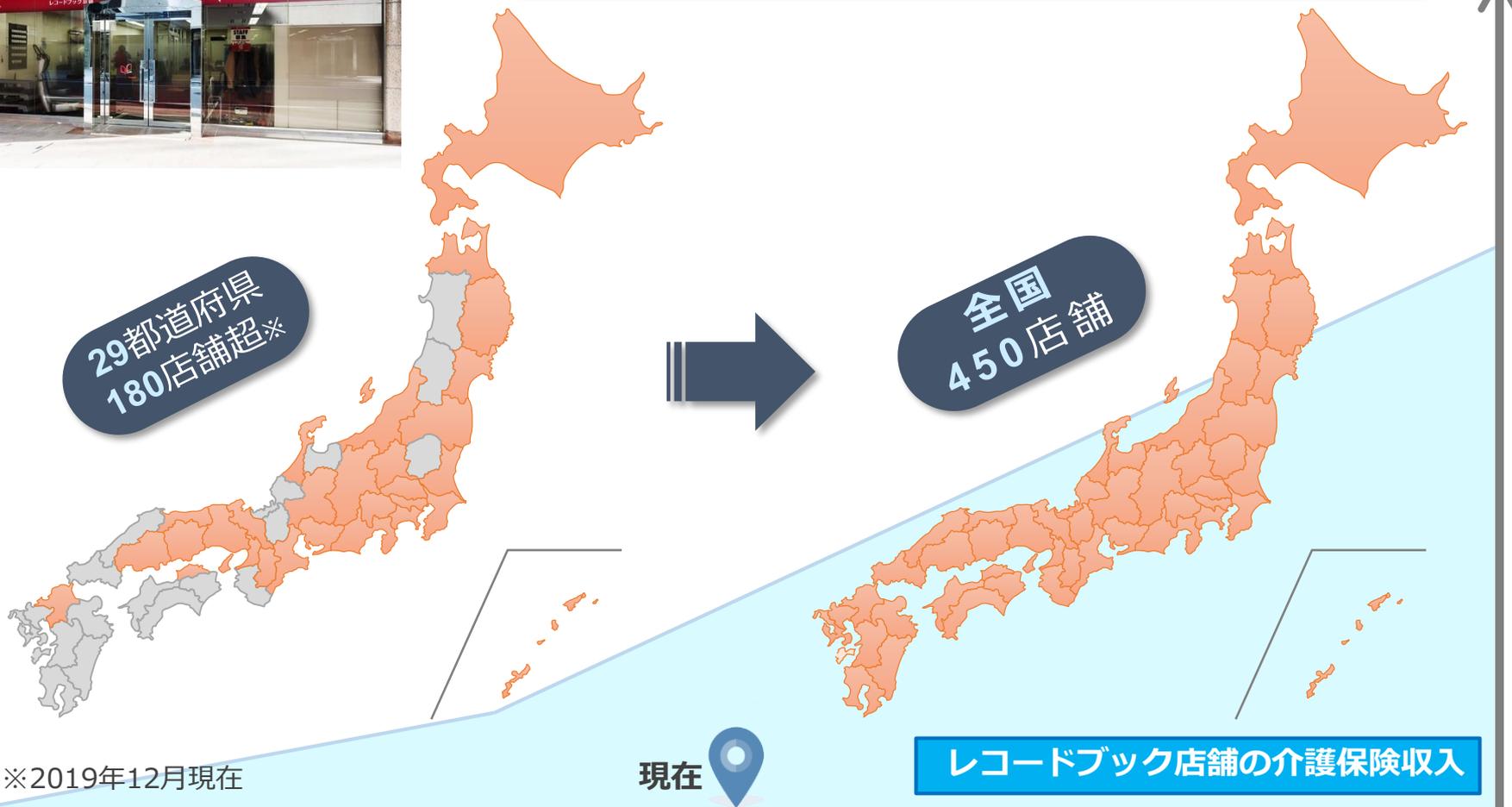
92
2019/3期

170
2020/3期
(予想)

6. 成長戦略

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



※2019年12月現在

店舗プラットフォームを活用した介護保険外サービスを充実

生活全般を通じて**健康寿命延伸**を目指す

- レコードブック**非滞在時間**へのアプローチ
- 一緒に暮らす家族との**ネットワーク**を構築

本人・家族への保険外（自費）サービス

収益基盤を**介護保険**
+ **自費**の二階建てへ



7. トピックス

2019年5月～6月にかけて自己株式の取得を実施

取得した自己株式の概要

取得対象株式の種類	当社普通株式
取得した株式の総数	115,900株 (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合2.19%)
株式の取得価額の総額	99,960,100円
取得期間	2019年5月16日～2019年6月11日
取得方法	東京証券取引所における市場買付



**2019年7月、取得した自己株式の一部を処分し、
当社取締役及び執行役員向けの譲渡制限付株式報酬として割当**
**▶ 企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを付与するとともに、
株主の皆さまと一層の価値共有を進める**

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