

成長可能性に関する 説明資料

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〉
2017年3月21日

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
さまざまな要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。



1. 会 社 概 要
2. 当 社 の 強 み
3. 成 長 戦 略

1. 会社概要

1. 会社概要

設 立	2001年5月7日
資 本 金	114,625,500円 (2016年12月1日現在)
本 社 所 在 地	〒104-0045 東京都中央区築地5-6-10 浜離宮パークサイドプレイス15階
代 表 者	代表取締役社長 別宮 圭一
役 員	常務取締役 藤澤 卓 取締役 星野 健治 取締役 (社外取締役) 渡邊 龍男 執行役員 中尾 洋平 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	632名 (うち正社員数255名) (2017年1月31日現在)
主 要 株 主	別宮 圭一 大同生命保険株式会社 株式会社デジタルガレージ (東証一部 4819) キューピー株式会社 (東証一部 2809) 株式会社新生銀行 (東証一部 8303) 株式会社日本ケアサプライ (東証二部 2393)

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

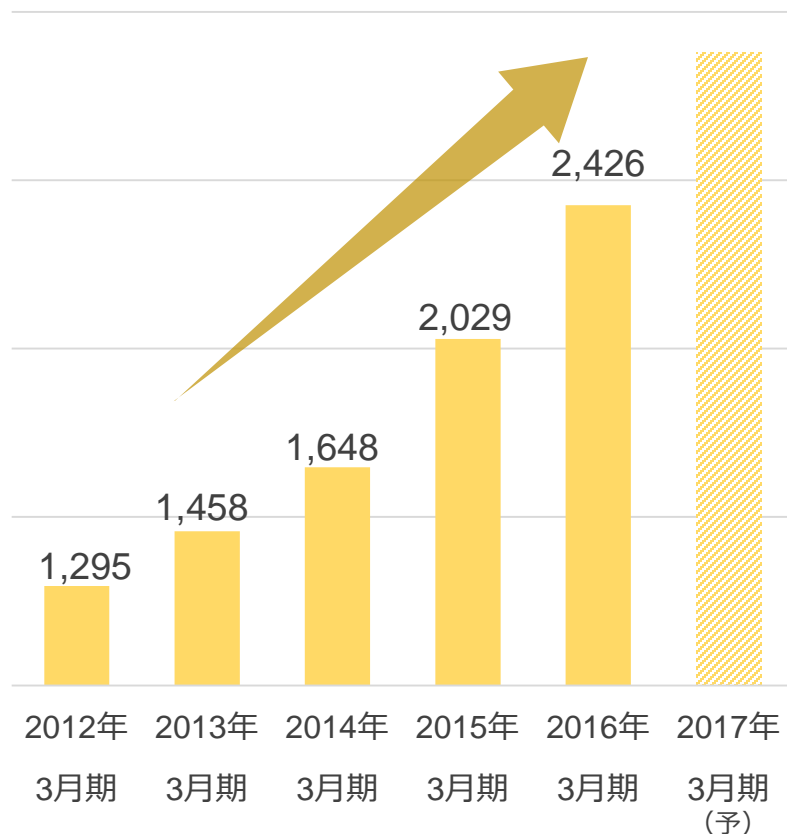
1. 会社概要：業績の推移

売上高：前期比約20%アップ

経常利益：大幅増

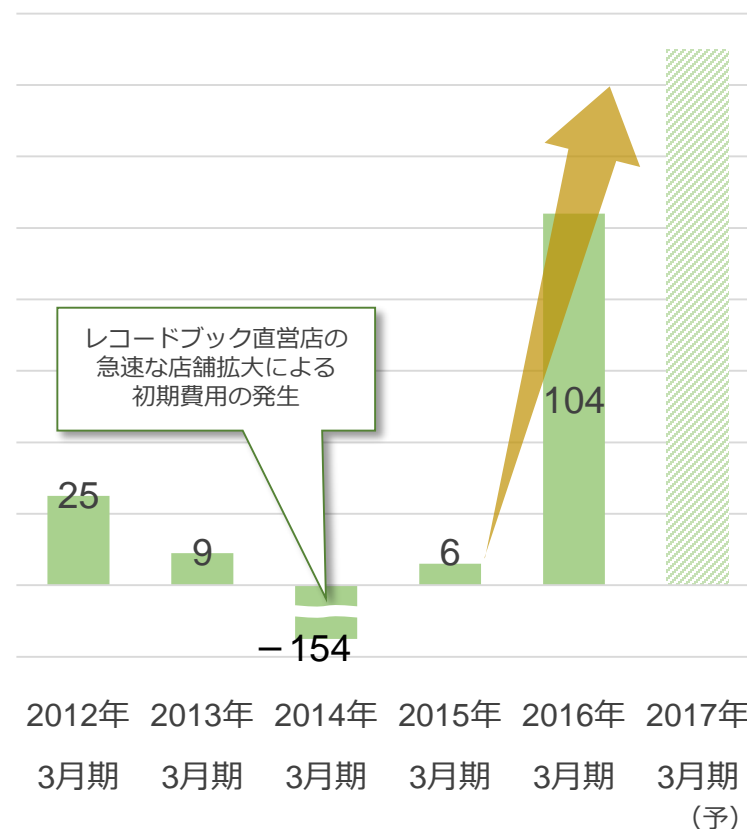
売上高

(単位：百万円)



経常利益

(単位：百万円)



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

1. 会社概要：沿革

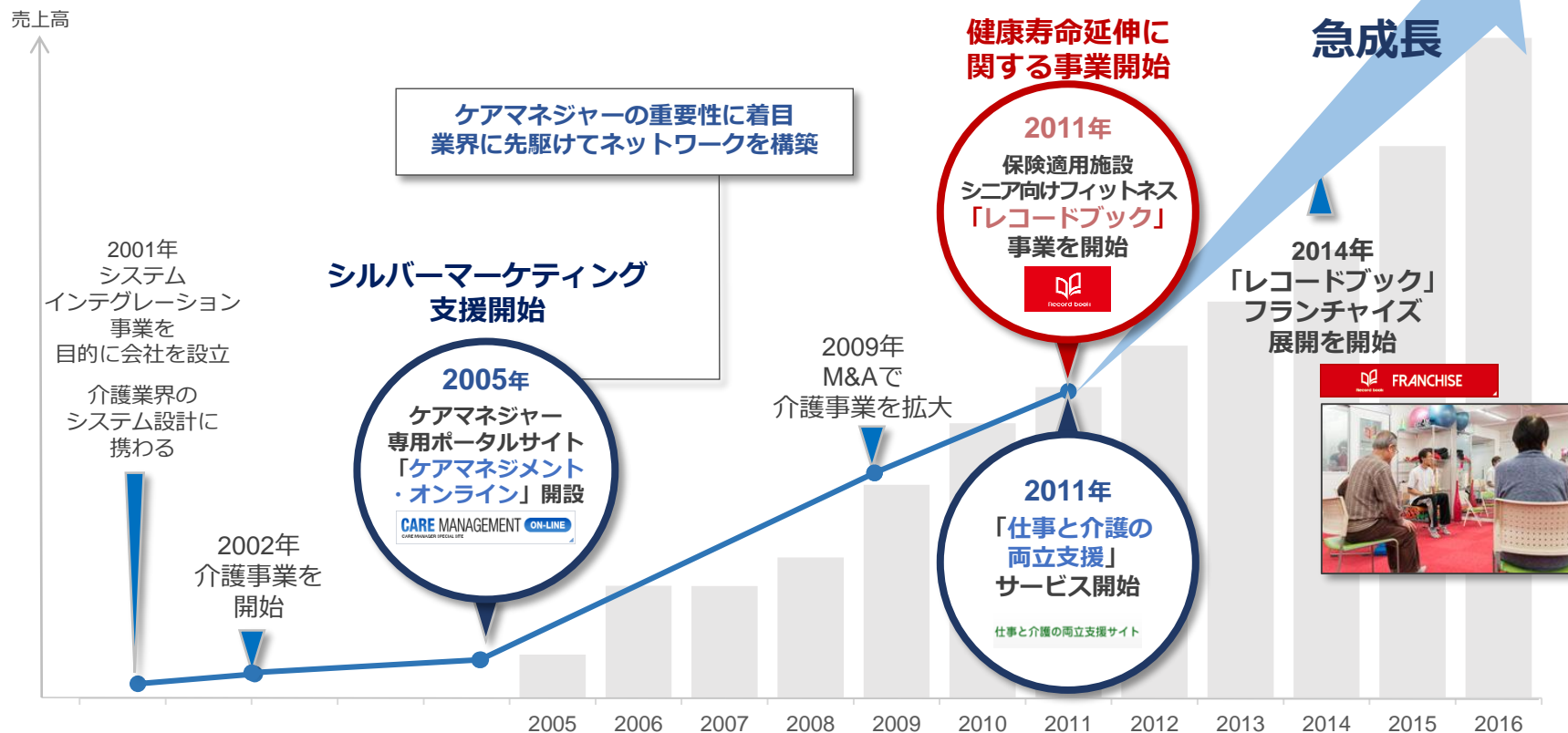
シルバーマーケットにおける、**日本最大規模のヘルスケアプラットフォーム**を活かした**事業展開**

高齢社会

超高齢社会

IT企業のアドバンテージを活かし事業基盤を構築

健康寿命の延伸に注目した事業展開



超高齢社会の課題解決を行う主な3つの事業

■ ヘルスケアソリューション事業

■ Webソリューション事業

WEB

- 企業のマーケティング支援
- 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



■ レコードブック事業

リアル

Record book

FRANCHISE

直営店舗開発運営

フランチャイズ

- 健康寿命延伸 革新型デイサービス
- 機能訓練を中心とした「3時間のリハビリ型デイサービス」の運営

■ ケアサプライ事業

・ 福祉用具貸与

■ 在宅サービス事業

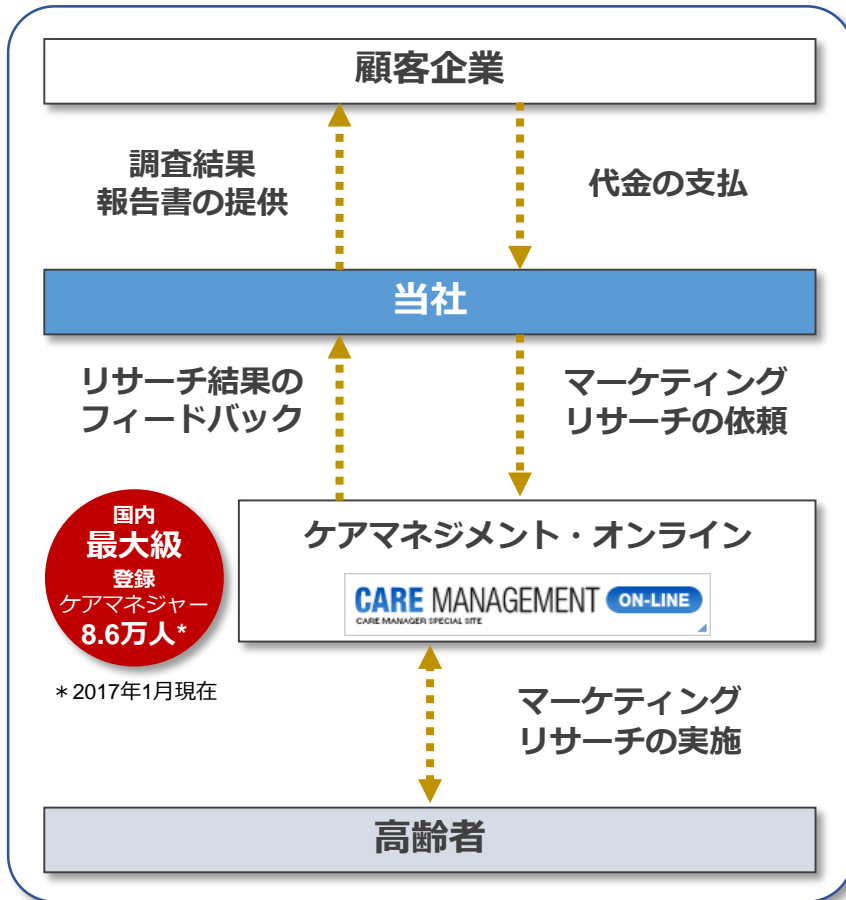
住み慣れた地域やご家庭で自立した生活を営めるよう、質の高い介護サービスを提供



1. 会社概要：事業内容－Webソリューション事業

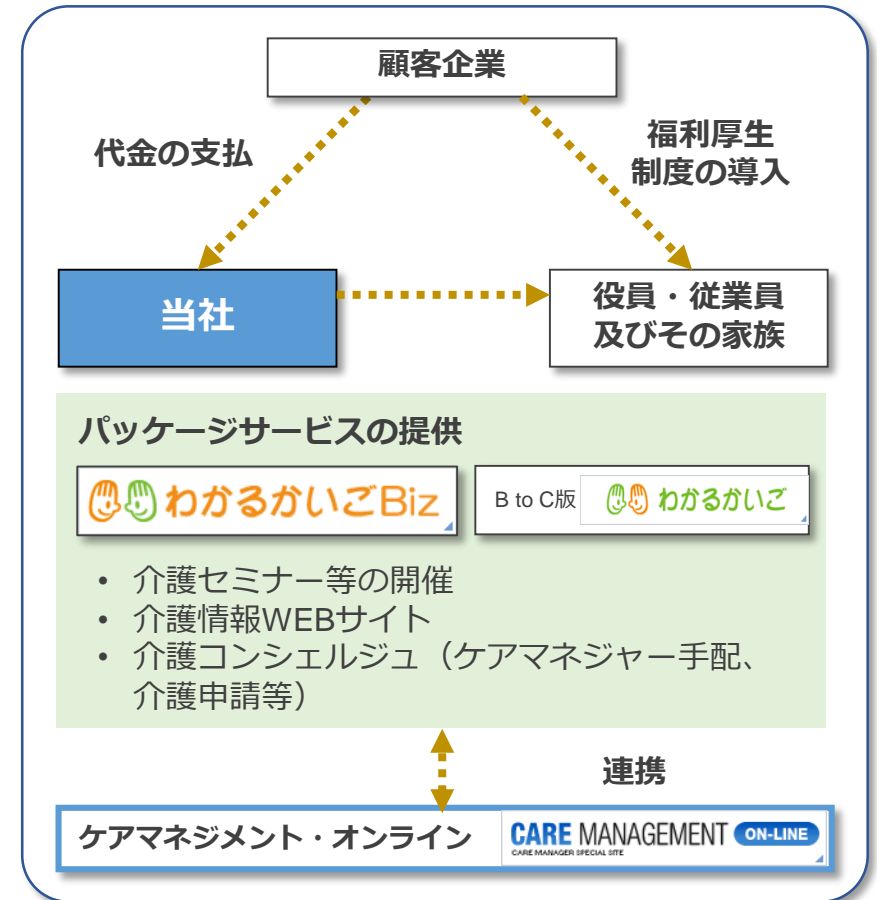
シルバーマーケティング支援

国内最大級のケアマネジャー登録数を有するケアマネジメント・オンラインをベースに、企業へのシルバーマーケティングに関する多種多様なソリューションを提供



仕事と介護の両立支援

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



1. 会社概要：事業内容－レコードブック事業

健康寿命延伸 革新型デイサービス

「レコードブック」

 Record book

直営店舗開発運営

～機能訓練が中心。「3時間のリハビリ型デイサービス」の運営～

「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、健康的な生活を長く続ける為のお手伝い。



高い会員継続率

細かな運動指導能力と高いコミュニケーション力で差別化

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

✓ スポーツインストラクターによる個別プログラム作成、運動指導

✓ コミュニケーション重視

✓ お一人おひとりの体調に配慮し、目標やテーマを設定

1. 会社概要：事業内容－レコードブック事業 FC展開

健康寿命延伸 革新型デイサービス

「レコードブック」FC展開

当社独自のケアマネジメント・オンラインを活用した集客力と充実した経営サポートで短い投資回収期間を実現

FRANCHISE

フランチャイズ

オーナーからみた魅力

投資回収期間

約 **2** 年

自己資金額にあわせて
3タイプの契約内容で展開

集客力

当社が運営している
日本最大級のケアマネ
ジメント・オンライン
を活かした集客支援

充実した
経営
サポート

オーナーは事業運営
に注力できる体制と
業務支援の提供

1. 会社概要：事業内容－レコードブック事業 大手企業とのアライアンス

「資生堂レコードブック」 「名鉄レコードブック」展開


大手企業とのアライアンスによる差別化



Record book

- スポーツインストラクターによる専門性の高い運動指導
- コミュニケーションを重視したプログラム開発
- FC展開

大手企業とのアライアンス

+  **資生堂**

- 化粧療法を活用した、スキンケアやメーキャップ新プログラム
- 顔のマッサージ等美容動作に関し、専門的なノウハウ提供によるプログラムの質向上

+  **名鉄**

- 名古屋で知名度が高い名古屋鉄道とのタイアップで、信頼性アップ

新ブランド創出

=  **資生堂 Record book**

=  **名鉄 Record book**

ブランドカアアップ **集客力強化** **サービスの付加価値化**

急拡大する店舗数と会員数

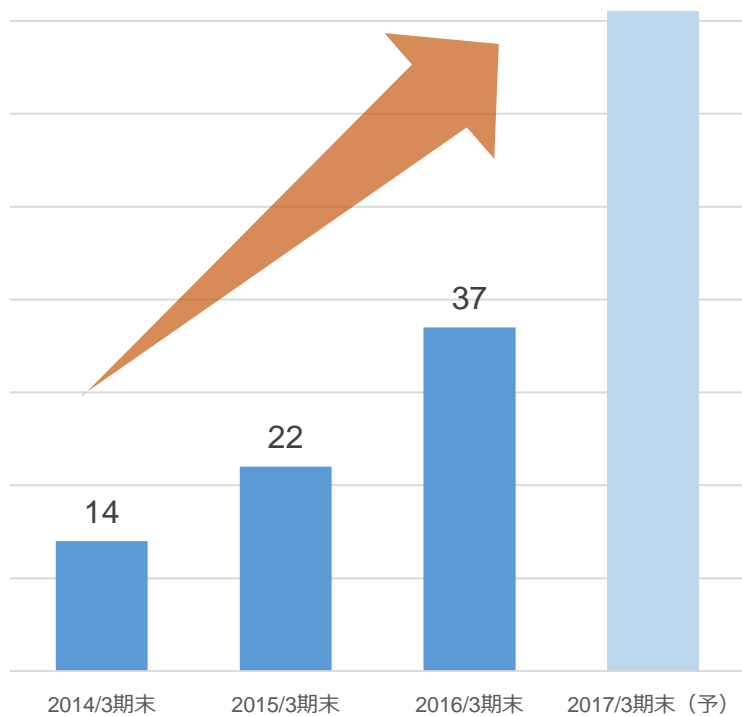
Record book

FRANCHISE

店舗数

全国7大都市圏での
FC展開により出店を加速

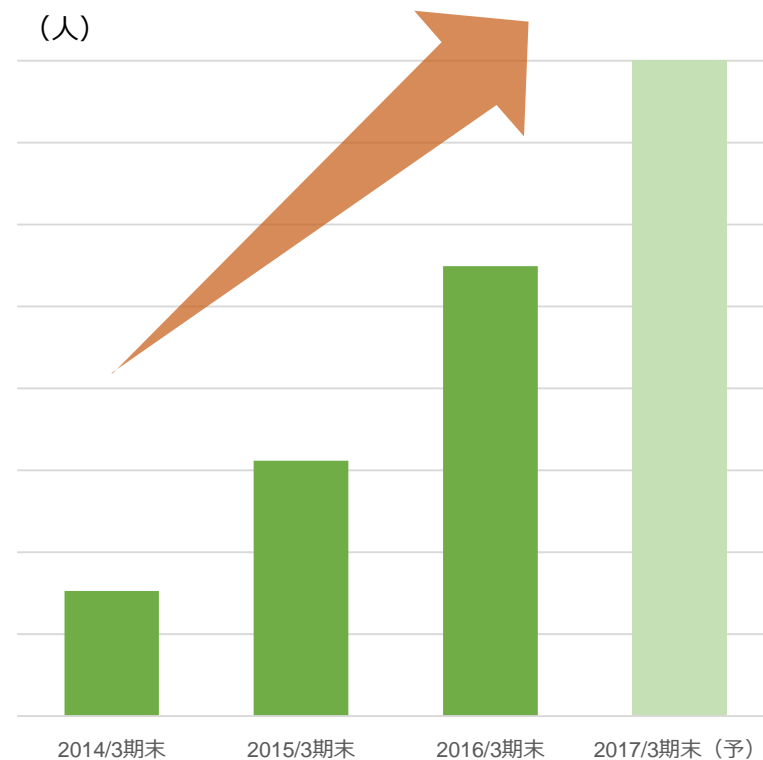
(店舗数)



会員数

健康への強い興味関心が
会員数増加への追い風

(人)



1. 会社概要：事業内容－在宅サービス事業

要介護の方々の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」



- 住み慣れた地域社会やご家庭において、**自立した日常生活を営むためのお手伝い**
- コミュニケーションを大切に
した質の高いサービス提供
- **現在関東にリアル店舗を展開**
- 事業を譲渡・売却したいオーナーからの相談にも対応
- エリア単位からサービス単位での組織編成を実施



居宅介護支援

通所介護

訪問介護

2. 当社の強み

インターネットインフィニティ独自の
他社にまねできない、**最大**の強み

シニアに関する「リアル×WEB」の
サイクルモデルの確立

ケアマネジャーに圧倒的な支持で利用者が増加

ケアマネジメント・オンラインの特長

介護社会の
ニーズのトレンド把握

介護に必要な
情報の蓄積

介護業務の
効率化

介護に関する
最新ニュース発信

業務支援ツール
書類ひな型
マニュアル



法律セミナー
開催調査結果

ランキングで
ケアマネジャーの
一番必要な情報を
一目で把握

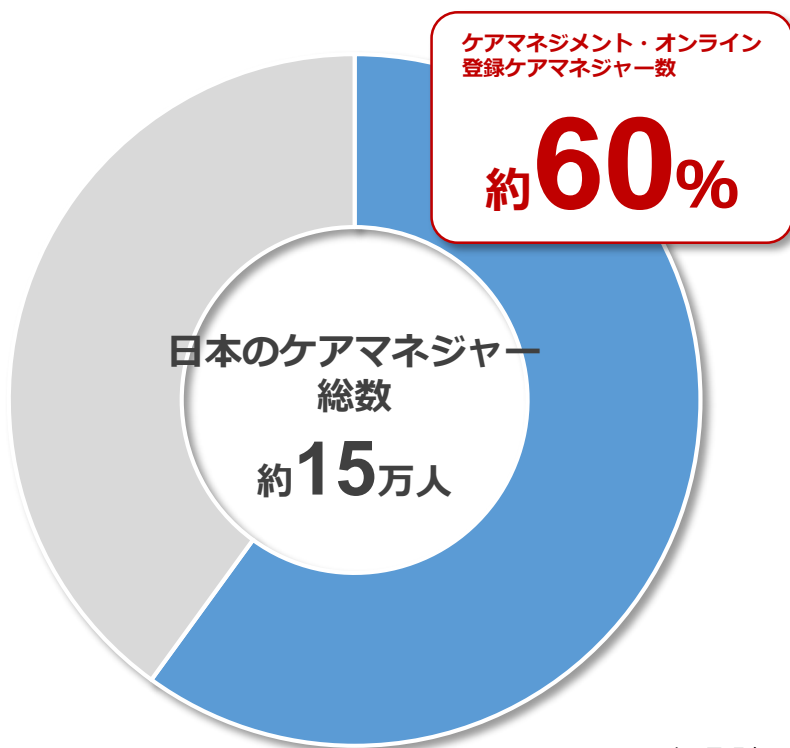
2.当社の強み：日本最大級のケアマネジャーネットワーク

日本のケアマネジャーの**約60%**が当社に登録

サイト会員登録数は10年間で**30倍**以上

ケアマネジャー登録数 **8.6万人***

高齢者約258万人～344万人規模に匹敵

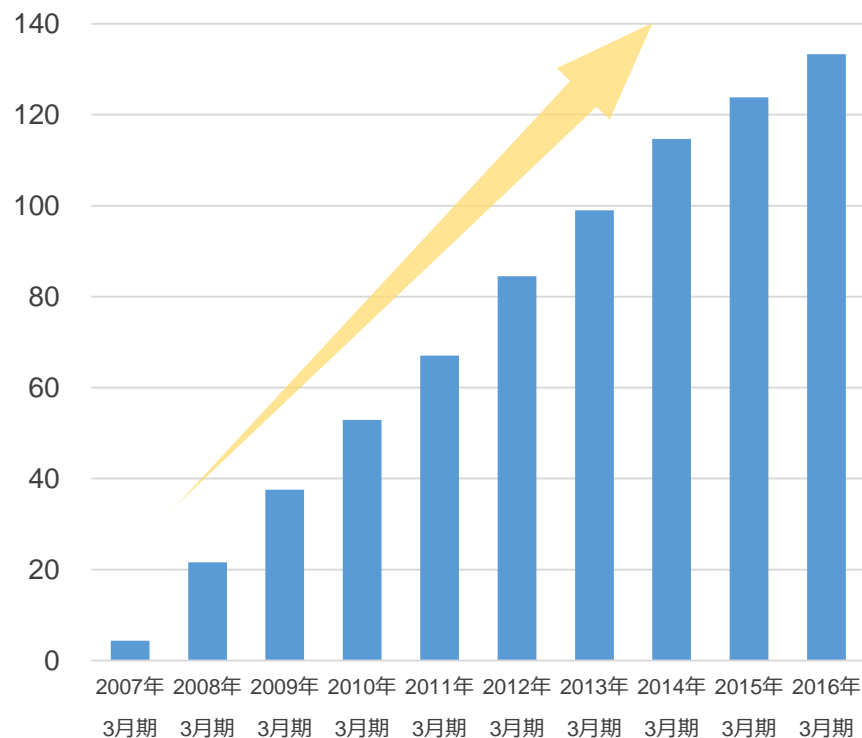


* 2017年1月現在

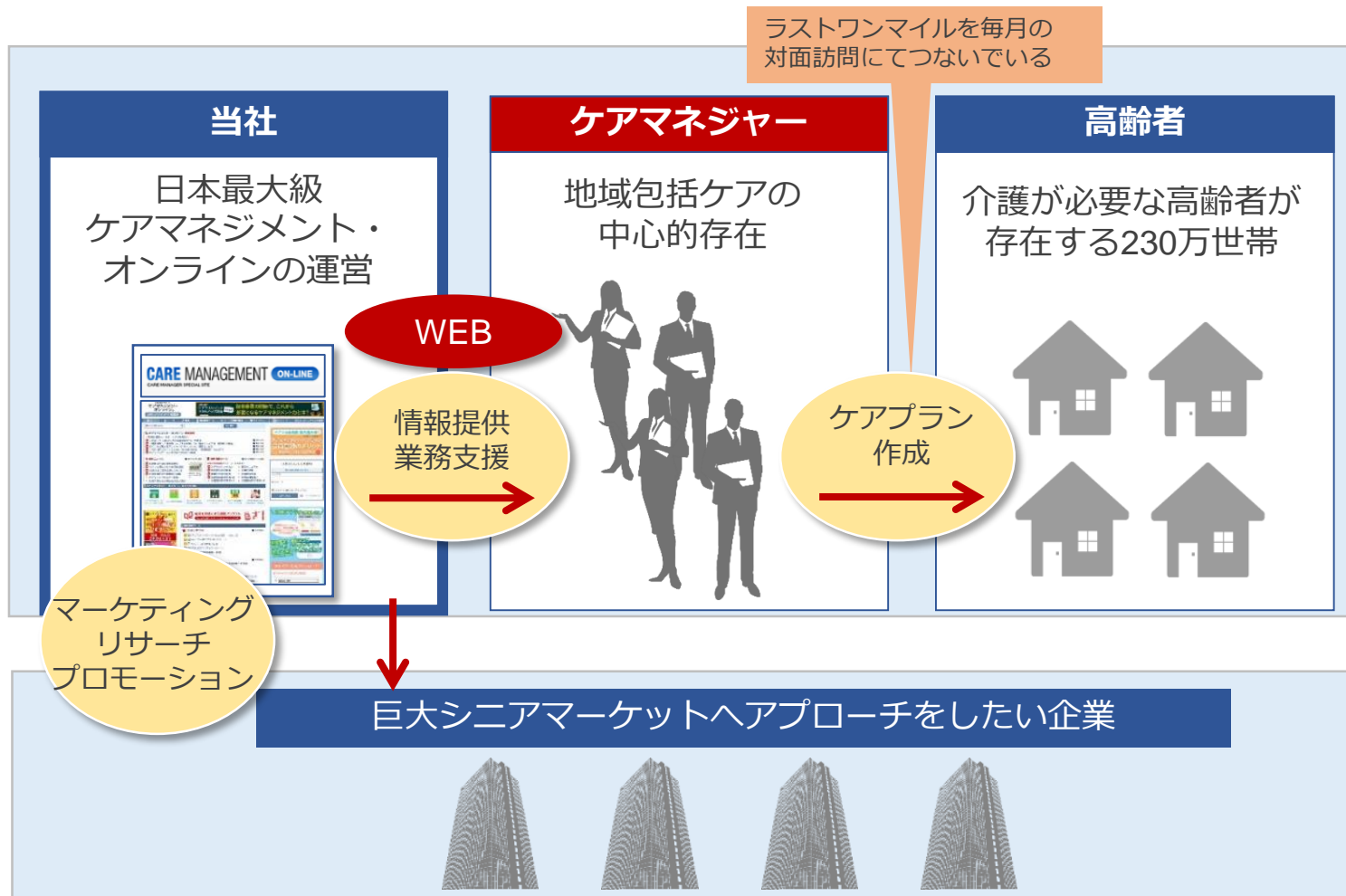
サイト会員登録数 約**14万人**

＜ケアマネジメント・オンラインサイト会員登録数推移＞

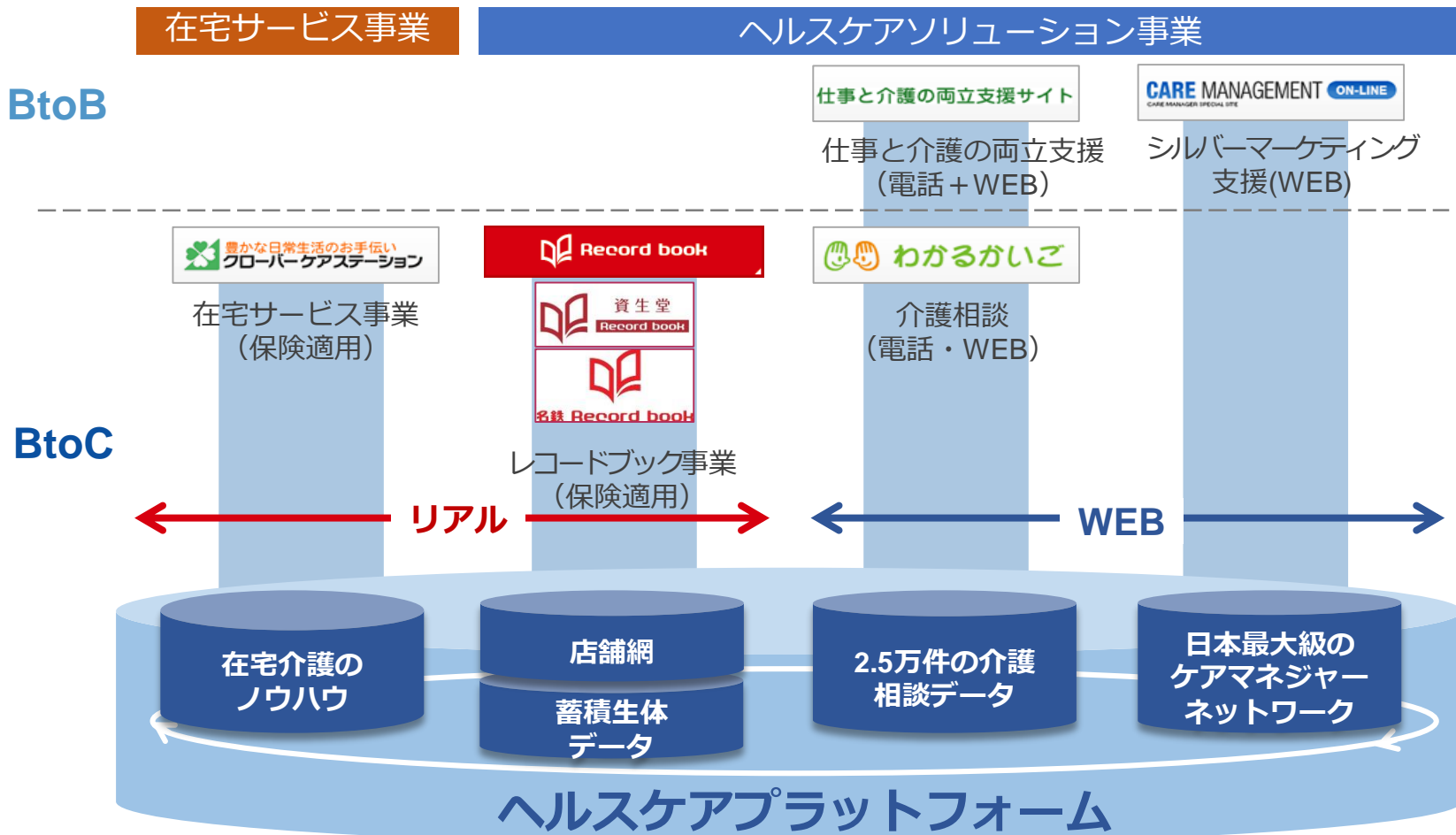
(単位：千人)



シニア市場創出に最重要存在である ケアマネジャーと企業をつなぐインタフェースを確保



ケアマネジャーが支える『リアル x WEB』の サイクルモデル



3. 成長戦略

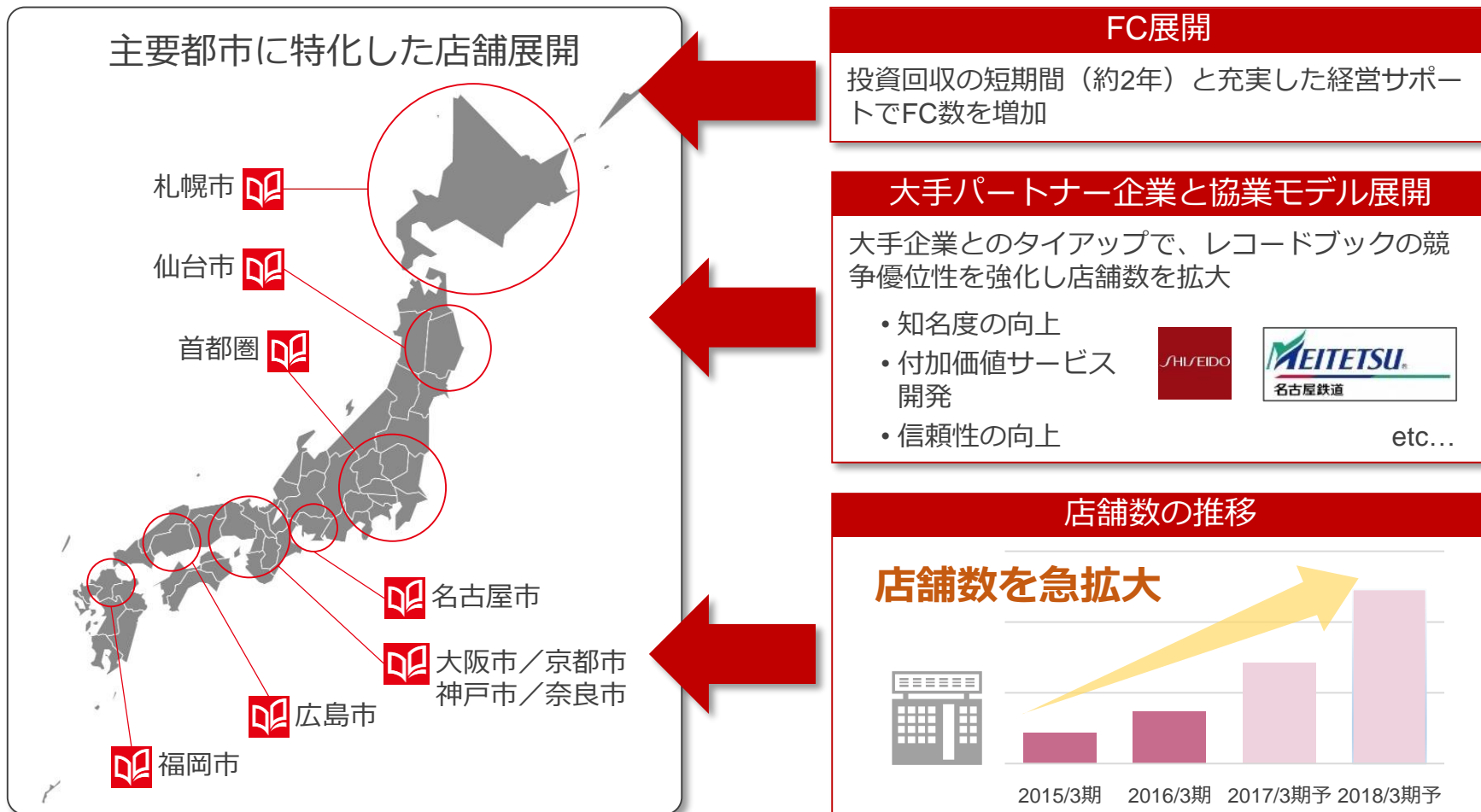
- ①レコードブックの店舗拡大
- ②ターゲット層の拡大
- ③Webソリューション事業の強化



**ヘルスケアプラットフォームの価値向上により
事業拡大と新規事業開発で
アクティブシニアも含めた超高齢社会の
フロントランナーを目指します。**

主要都市におけるドミナント戦略

FC展開とパートナーとの協業モデルで店舗数を拡大

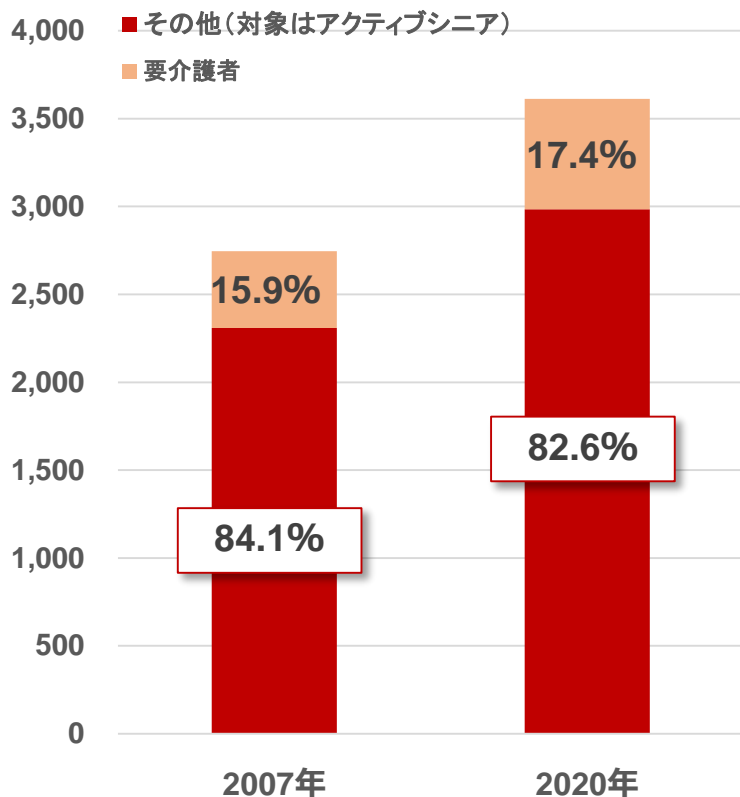


3. 成長戦略：②ターゲット層拡大

超高齢社会の**ボリュームゾーン**を取り込み**事業領域拡大** **アクティブシニア向け保険外事業を開始**

アクティブシニア人口の推移

(単位：万人)



アクティブシニア
2020年
約3,000万人を推移

介護保険適用外

高齢者の約8割が元気な
アクティブシニア

ターゲット層の拡大

||
健康寿命の延伸 ニーズ拡大

出典：総務省「ICT超高齢社会構想会議報告書」（みずほ銀行産業調査部「みずほ産業調査vol.39 日本産業の中期展望」（平成24年5月）より）*2020年は予測数値

3. 成長戦略：②ターゲット層拡大

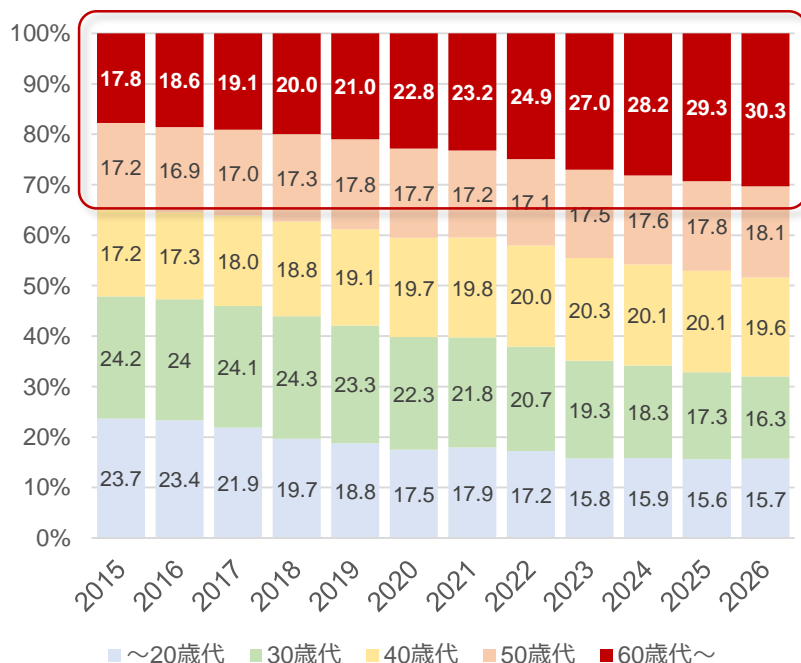
アクティブシニア向けフィットネス事業+αを開始 「スマートタイムズ」



シニア層の健康志向の高まり

フィットネスクラブ会員数の年齢別構成比の推移

60歳以上の会員比率が上昇



出典：経産省産業活動分析（平成24年年間回顧）

当社の+αのサービス提供



フィットネス



α = コミュニティスペースの提供

カルチャー
スクール



セミナー



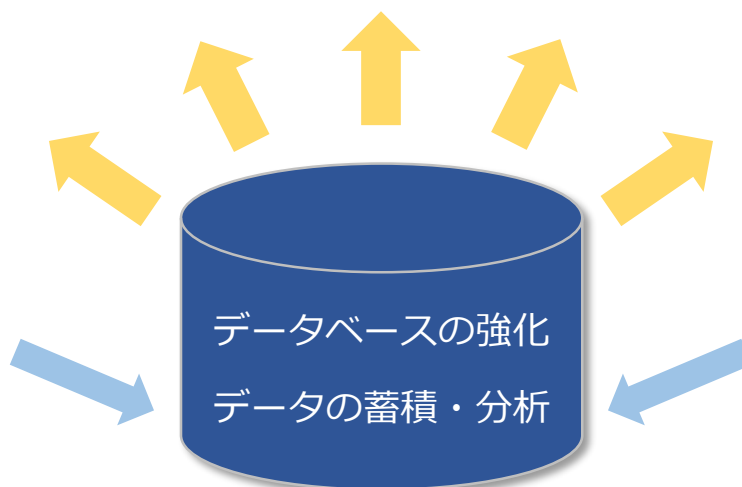
旅行



事業環境の追い風と実績により 案件の深耕と新規受注を獲得し事業拡大



ケアマネジャーの登録数増加



データベースの強化
データの蓄積・分析



- 企業からのマーケティング依頼の増加
- 介護に関する相談数増加

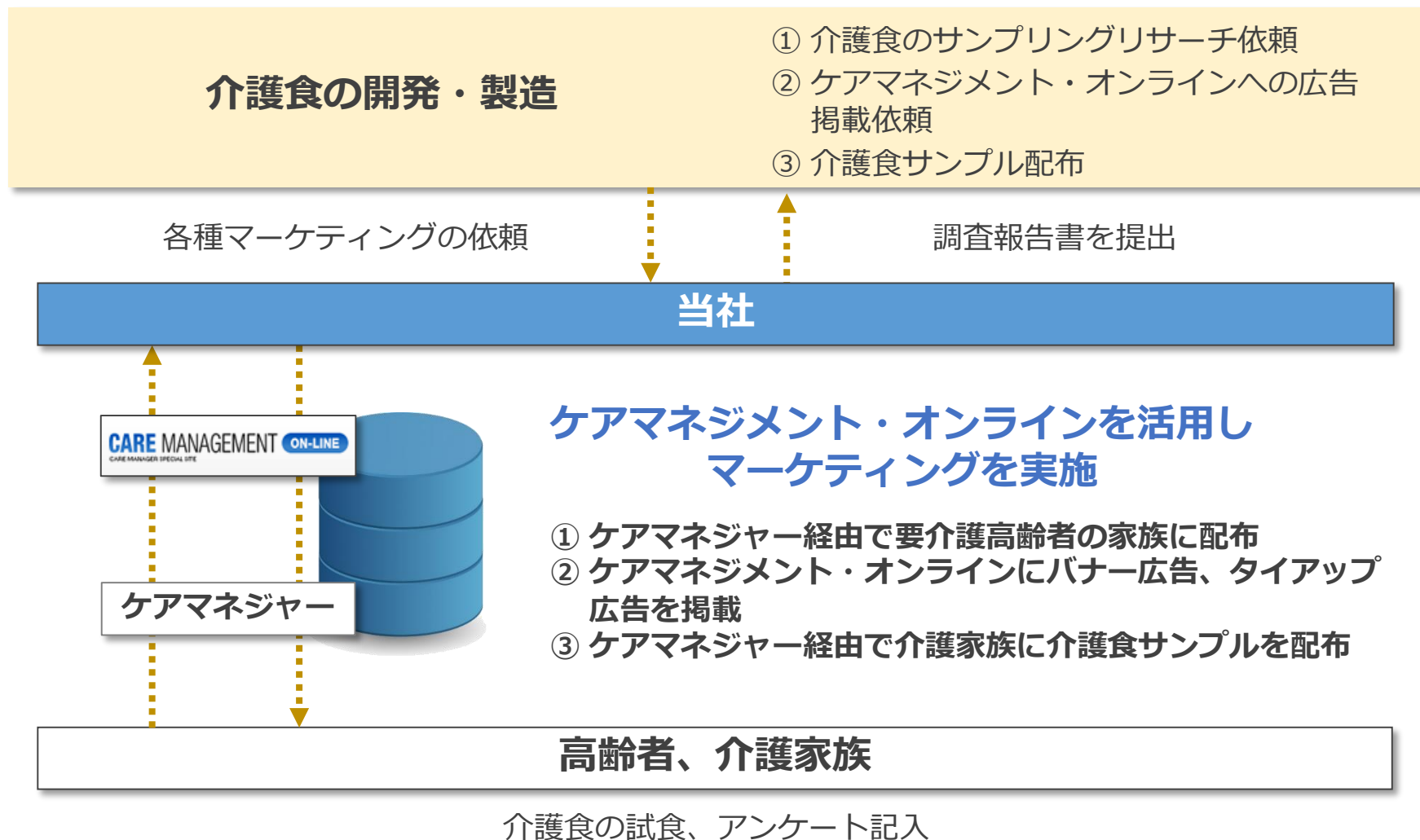
シルバー マーケティング 支援

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、データの蓄積と分析でシルバーマーケティング支援No.1を目指す

仕事と介護の 両立支援

大手顧客との取引実績（50社超）と120万人の活用事例で案件の深耕と新規開拓を推進

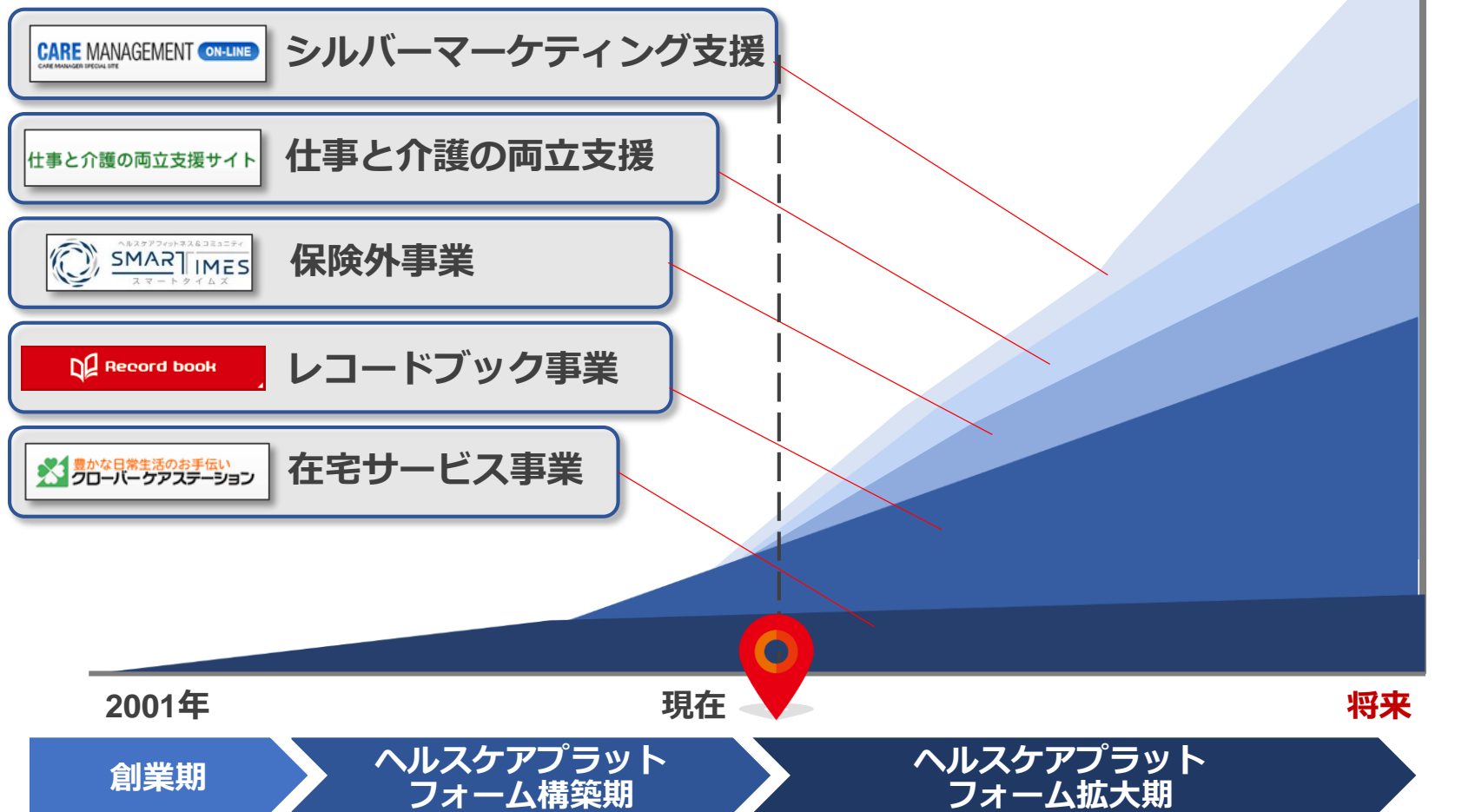
大手食品メーカー様事例



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



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



- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。