



# 2018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>

2018年5月22日



1. 2018年3月期 業績サマリー
2. 2018年3月期 決算概要
3. 2019年3月期 業績見通し
4. トピックス

(参考資料)

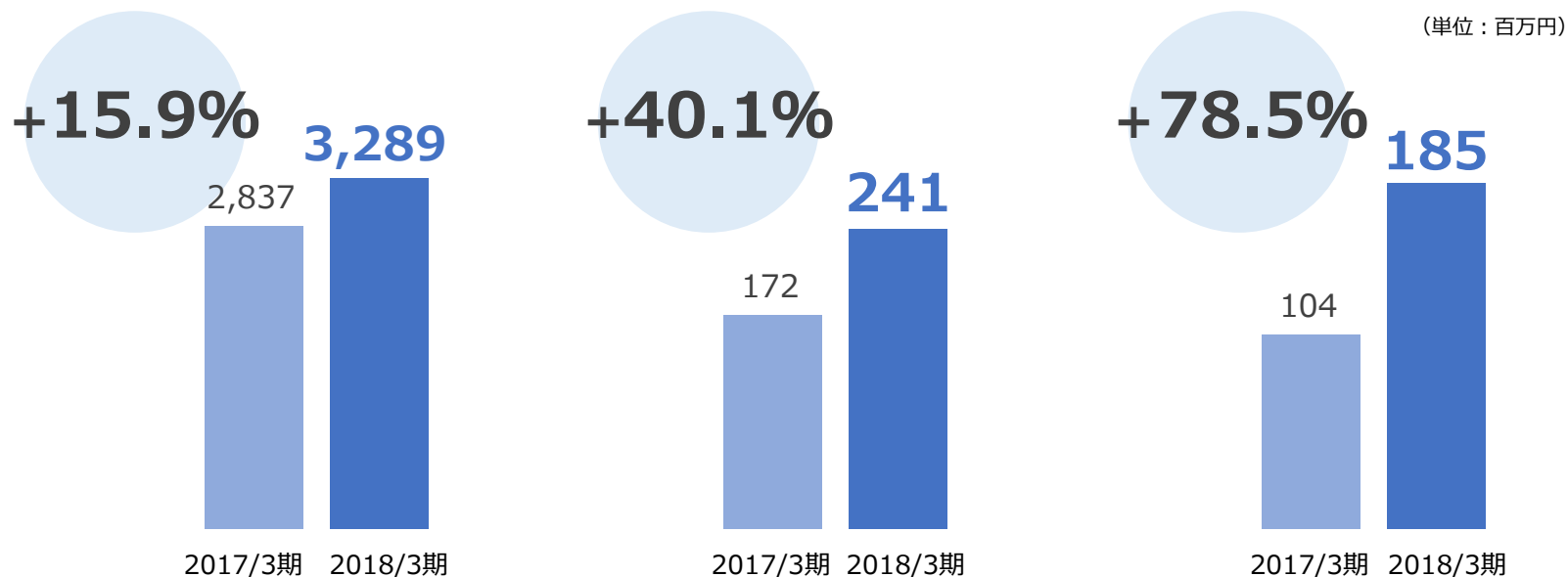
# 2018年3月期 業績サマリー

## 前期比 増収大幅増益

売上高

営業利益

当期純利益



### 業績の主な要因

- レコードブックが成長を牽引（売上高 前期比+31.0%）
- レコードブック店舗数 前期末より+44店舗
- Webソリューション事業も順調に伸長し業績に寄与（売上高 前期比+32.8%）

# 2018年3月期 決算概要

## ヘルスケアソリューション事業の伸長により、 過去最高売上高と利益を更新

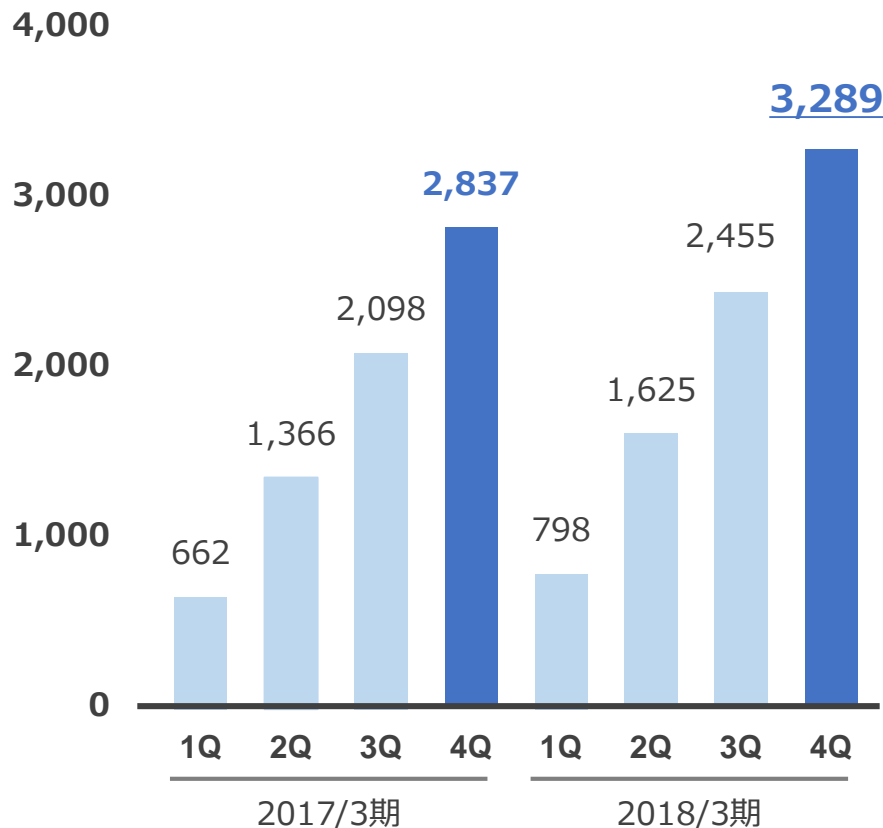
(単位：百万円)	2017/3期	2018/3期 実績	前期比 増減率	増減要因・トピックス
<b>売上高</b>	2,837	<b>3,289</b>	+15.9%	レコードブック事業 前期比+31.0% 店舗数+44店舗 Webソリューション事業 前期比+32.8%
<b>営業利益</b> (営業利益率)	172 (6.1%)	<b>241</b> (7.4%)	+40.1%	レコードブックFC店増加による利益率向上
<b>経常利益</b> (経常利益率)	146 (5.2%)	<b>278</b> (8.5%)	+90.3%	レコードブック直営店→FCへの譲渡等により、 営業外収益を45百万円計上（前期比+44）
<b>当期純利益</b> (純利益率)	104 (3.7%)	<b>185</b> (5.7%)	+78.5%	特別損失として、本社移転関連費用9百万円、 減損損失7百万円を計上（スマートタイムズ5百 万円、ソフトウェア2百万円） 法人税等において、税効果、税区分の変更

# レコードブックFC出店が4Qで増加したことにより、 売上・営業利益ともに4Qで拡大

## 売上高

前期比：+15.9%

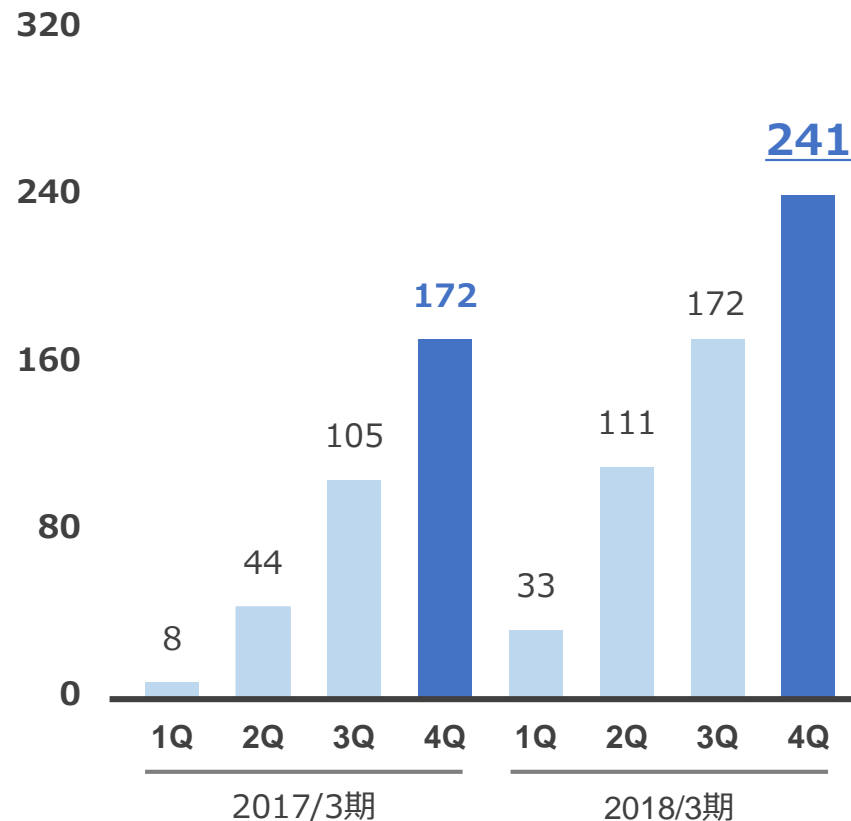
(単位：百万円)

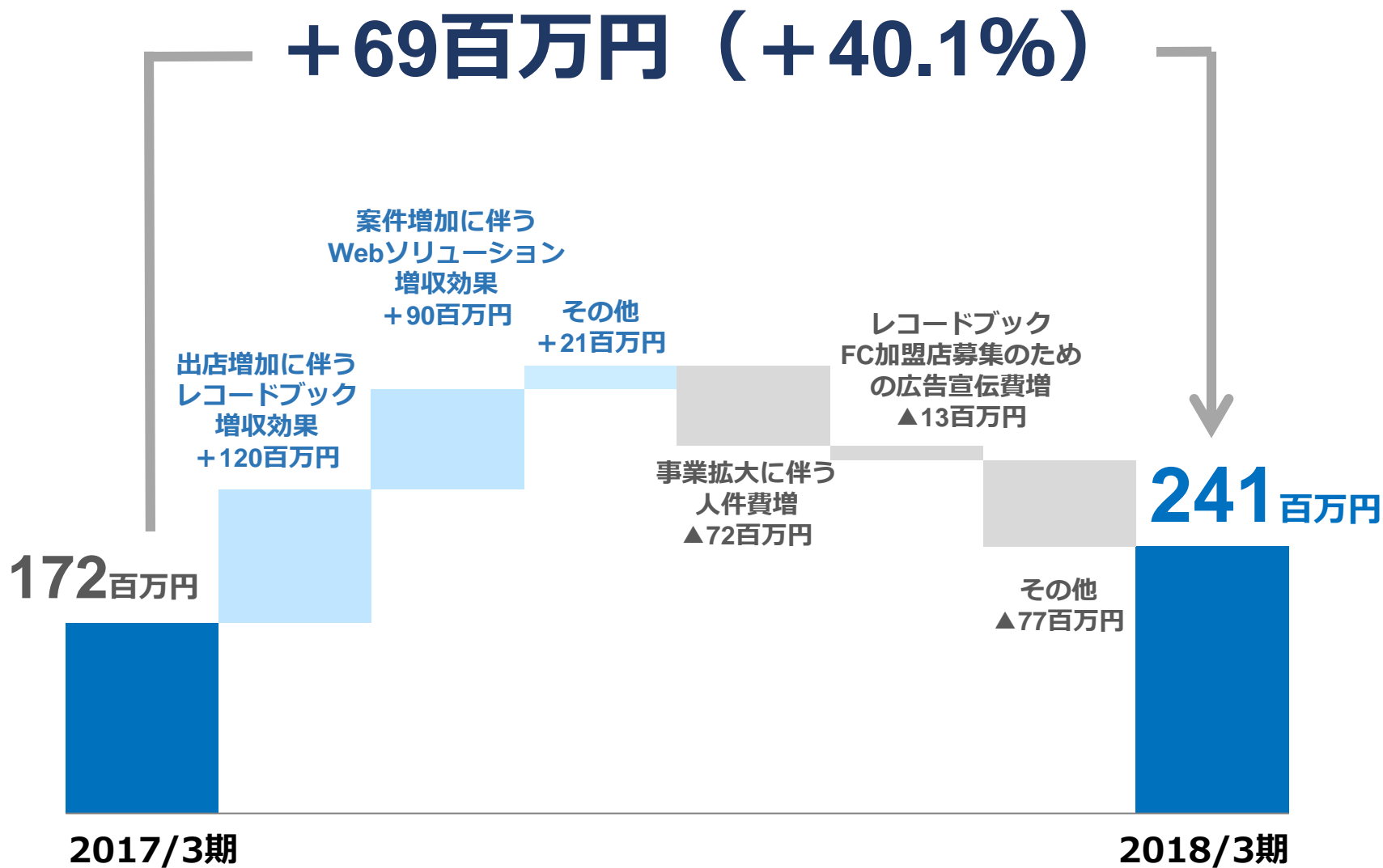


## 営業利益

前期比：+40.1%

(単位：百万円)







ヘルスケアソリューション事業

**44.1%** 1,450百万円

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  
2018年3月期

在宅サービス事業

**39.5%** 1,300百万円

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  
グローバルケアステーション

わかるかいご  
相談センター

330百万円

**10.1%**

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

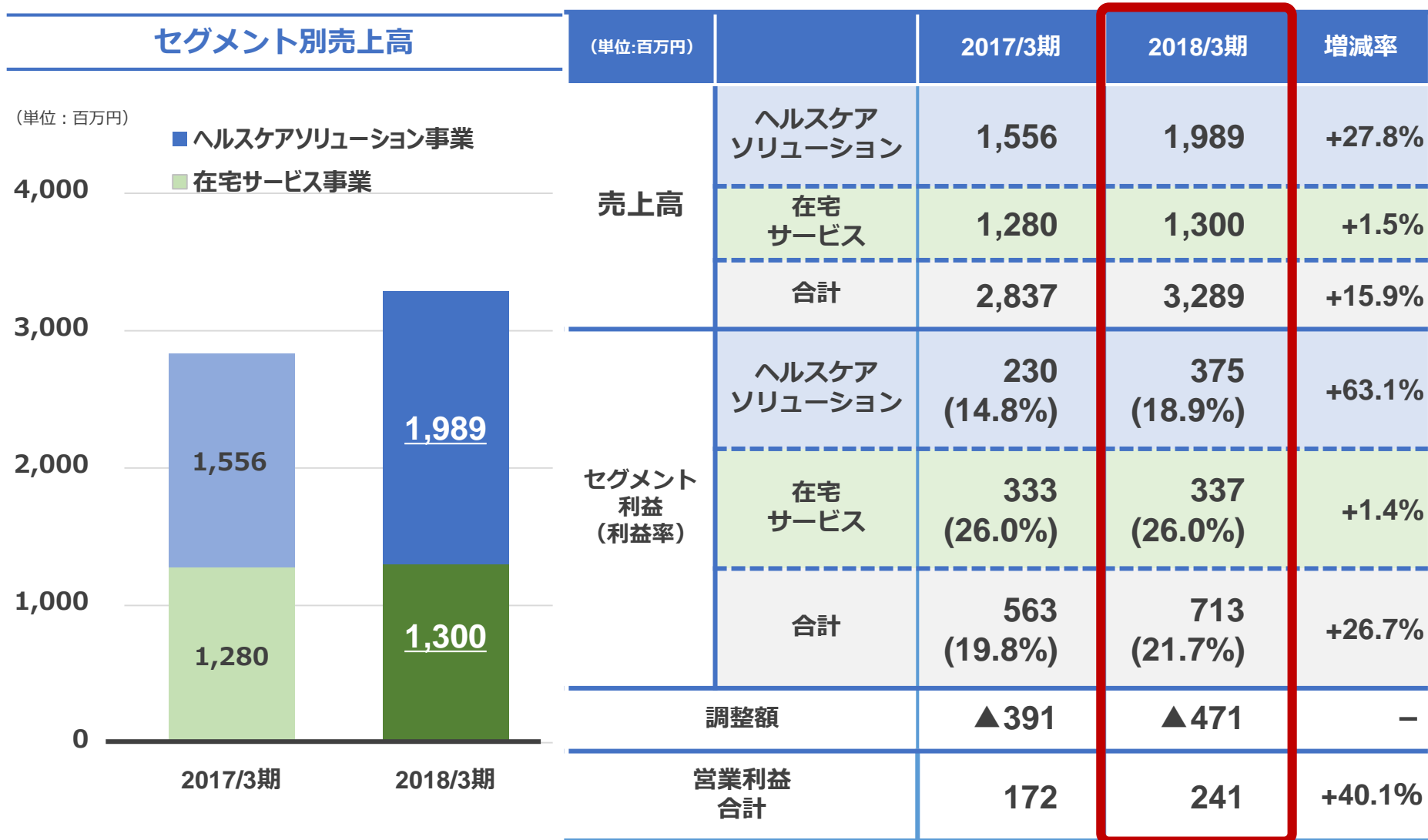
**6.3%** 208百万円

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が大幅に伸長

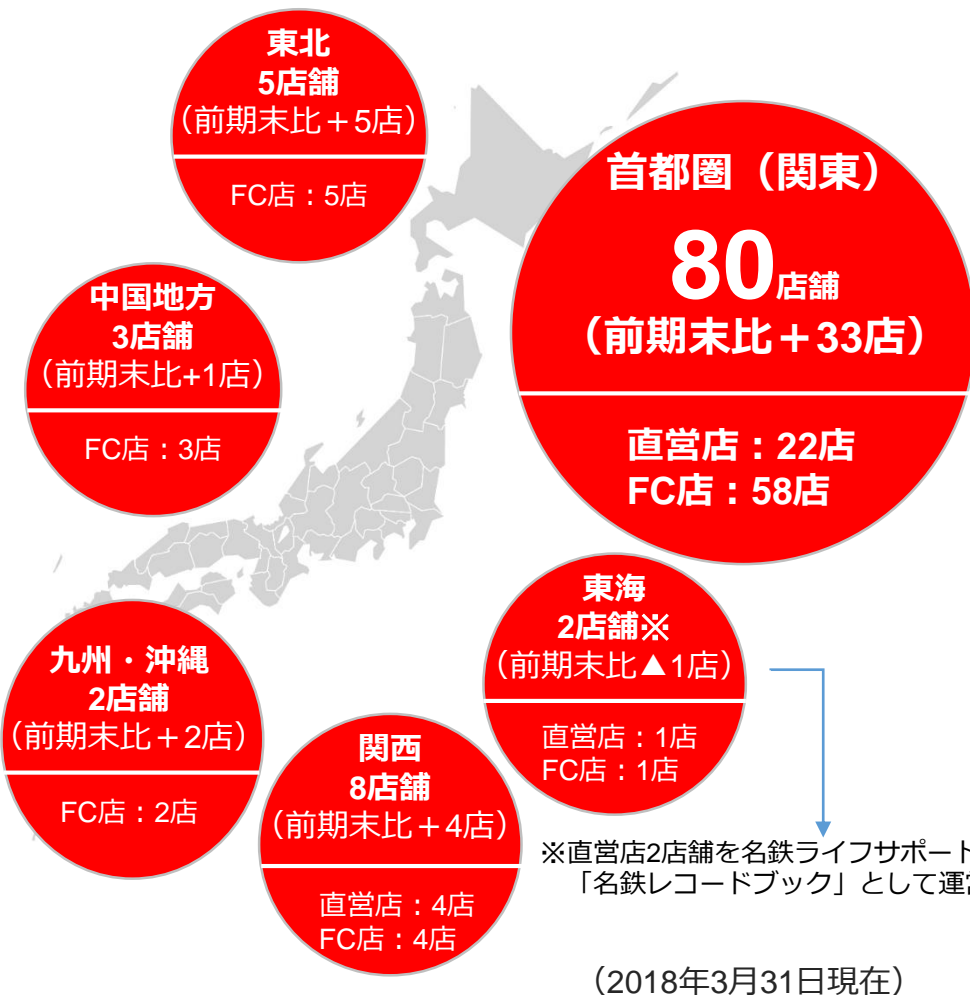


## レコードブックが全体業績をけん引 前期比+31.0%

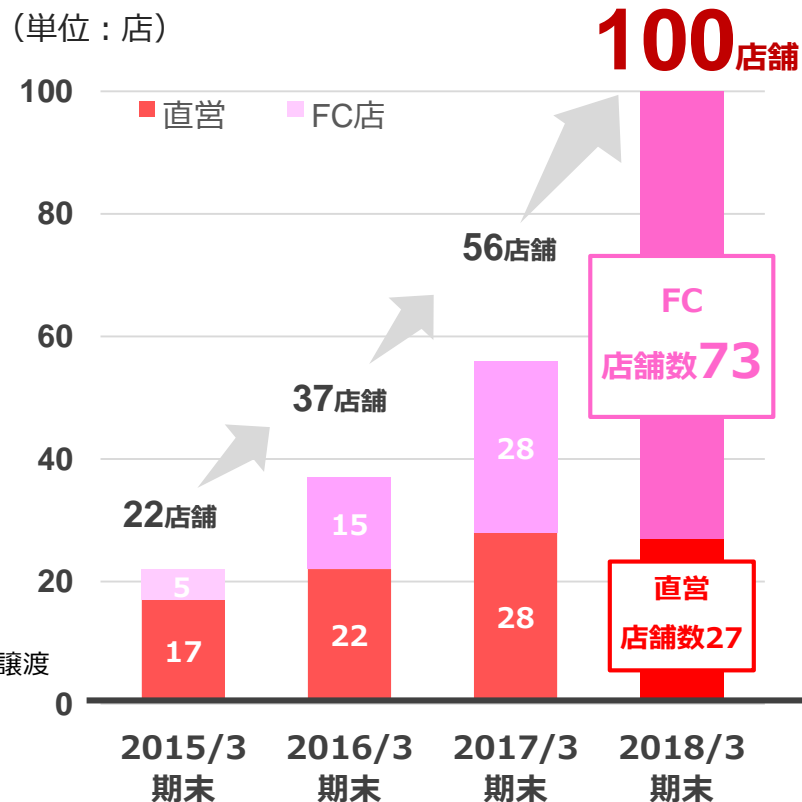
(単位：百万円)

	2017/3期		2018/3期		前期比	
	売上高	構成比	売上高	構成比	増減額	増減率
レコードブック	1,106	71.1%	<b>1,450</b>	72.9%	<b>+343</b>	<b>+31.0%</b>
Webソリューション	249	16.0%	<b>330</b>	16.6%	<b>+81</b>	<b>+32.8%</b>
(内訳) シルバーマーケティング	151	9.7%	<b>213</b>	10.7%	<b>+62</b>	<b>+41.0%</b>
仕事と介護の両立支援	97	3.4%	<b>116</b>	5.9%	<b>+19</b>	<b>+19.9%</b>
その他 (ケアサプライ+新規事業)	200	12.9%	<b>208</b>	10.5%	<b>+7</b>	<b>+6.3%</b>
<b>ヘルスケアソリューション事業合計</b>	<b>1,556</b>	<b>100%</b>	<b>1,989</b>	<b>100%</b>	<b>+450</b>	<b>+15.9%</b>

# 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



# 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

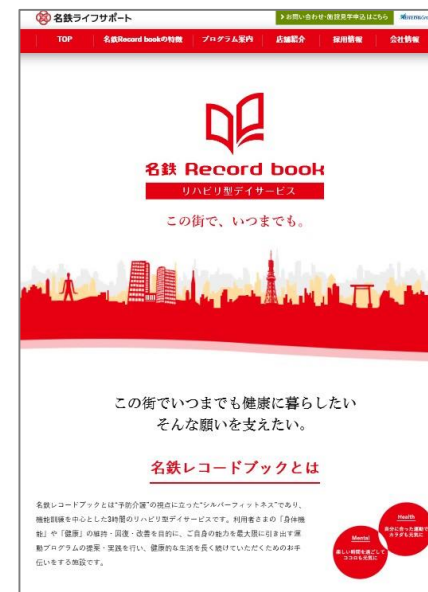
2017年10月 名鉄レコードブック神宮前（直営店を譲渡）を開設

2017年12月 名鉄レコードブック池下を開設

2018年 3月 名鉄レコードブック尼ヶ坂（直営店を譲渡）を開設

## 愛知県内で順次出店予定

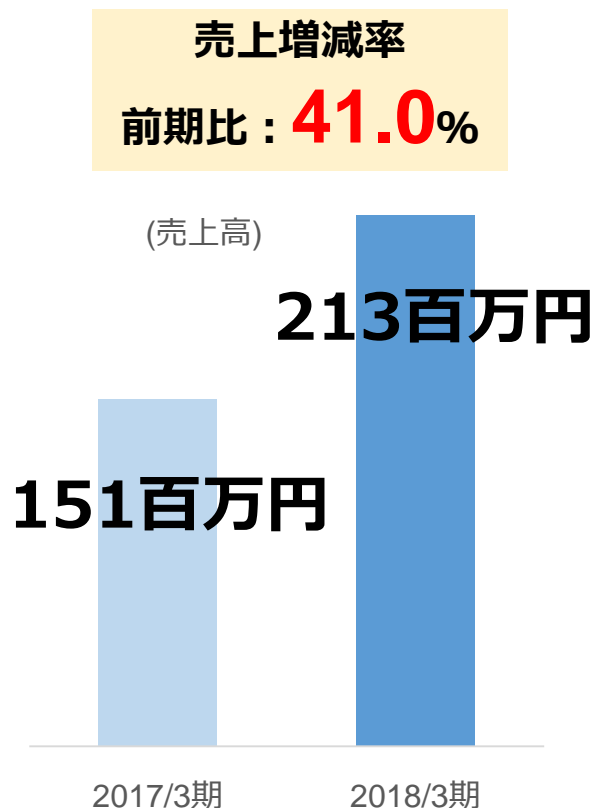
<名鉄レコードブック神宮前>



## 上場効果を含む認知度向上により、前期比+32.8%

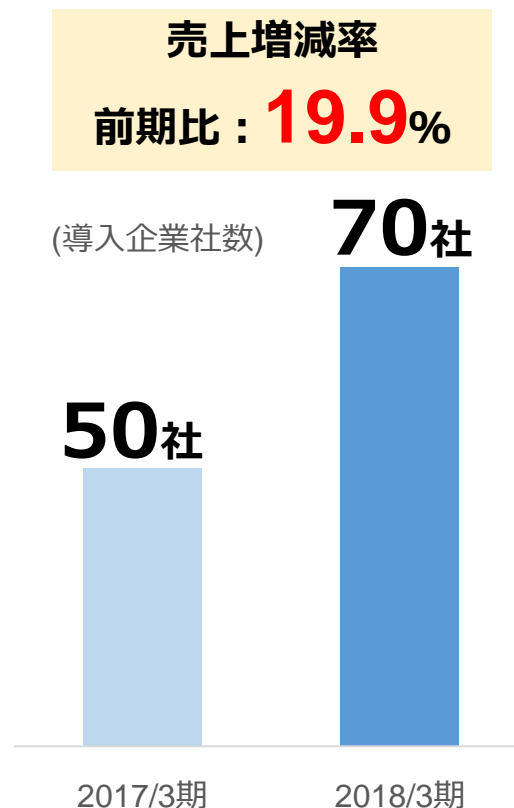
### シルバーマーケティング支援

拡大する高齢者市場に向け、  
企業からマーケティング依頼が増加



### 仕事と介護の両立支援

ストック型ビジネスとして安定継続的  
に業績を確保



# 2018年3月期 貸借対照表

(単位：百万円)

	2017/3期	2018/3期	増減額
<b>流動資産</b>	<b>1,031</b>	<b>1,074</b>	<b>+43</b>
現金・預金	442	405	▲37
受取手形・売掛金	518	552	+47
その他	69	116	+47
<b>固定資産</b>	<b>434</b>	<b>658</b>	<b>+224</b>
有形固定資産	295	431	① +135
無形固定資産	19	25	+5
投資その他資産	118	202	+83
<b>資産合計</b>	<b>1,465</b>	<b>1,733</b>	<b>+267</b>

① 有形固定資産・・・レコードブックの店舗拡大により増加

② 短期借入金、長期借入金・・・財務安定性の観点から、短期借入金より長期借入金へ移行

	2017/3期	2018/3期	増減額
<b>流動負債</b>	<b>807</b>	<b>710</b>	<b>▲96</b>
短期借入金	350	40	② ▲350
1年内返済予定の長期借入金	91	162	+70
未払法人税等	71	87	+16
賞与引当金	17	55	+37
その他	276	365	+88
<b>固定負債</b>	<b>171</b>	<b>349</b>	<b>+178</b>
社債	5	—	▲5
長期借入金	66	250	② +184
資産除去債務	27	38	+10
その他	72	60	▲12
<b>純資産合計</b>	<b>486</b>	<b>672</b>	<b>+185</b>
資本金	211	211	-
資本剰余金	196	196	-
利益剰余金	78	264	+185
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,465</b>	<b>1,733</b>	<b>+267</b>

(単位：百万円)

	2017/3期	2018/3期	前期比 (増減額)
営業活動によるキャッシュ・フロー	120	321	+200
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲65	▲248	▲182
財務活動によるキャッシュ・フロー	230	▲109	▲339
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	285	▲36	▲321
現金及び現金同等物の期首残高	155	441	+285
現金及び現金同等物の期末残高	441	405	▲36



# 2019年3月期 業績見通し

- ✓ レコードブックの出店加速とWebソリューション事業の顧客増加により、過去最高売上高と利益を更新する見込み
- ✓ スマートタイムズの事業化に向けた更なるテスト・投資を実施
- ✓ 来期以降の事業拡大・加速等に向けた先行投資を実施

(単位：百万円)	2018/3期	2019/3期 予想	前期比 増減率
売上高	3,289	<b>3,751</b>	+14.0%
営業利益 (営業利益率)	241 (7.4%)	<b>286</b> (7.6%)	+18.6%
経常利益 (経常利益率)	278 (8.5%)	<b>290</b> (7.7%)	+4.2%
当期純利益 (純利益率)	185 (5.7%)	<b>190</b> (5.1%)	+2.5%

ヘルスケア  
ソリューション

レコードブック店舗数の拡大

- ・フランチャイズを中心とした全国展開のさらなる加速

Webソリューション

- ・仕事と介護の両立支援において、新規顧客開拓強化

在宅サービス

安定収益基盤として着実に業績を確保

(単位：百万円)

	2018/3期		2019/3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	1,989	+15.9%	<b>2,436</b>	<b>+22.5%</b>
レコードブック	1,450	+31.0%	<b>1,810</b>	<b>+24.8%</b>
Webソリューション	330	+32.8%	<b>395</b>	<b>+19.6%</b>
その他 (ケアサプライ+新規事業)	208	+6.3%	<b>231</b>	<b>+11.0%</b>
在宅サービス事業	1,300	+1.5%	<b>1,314</b>	<b>+1.1%</b>

成長

## 既存事業の成長を加速

### レコードブック事業

- ✓フランチャイズを中心としたレコードブック全国展開の加速…60店超/年の増店
- ✓地方における地元有力企業との協業

### Webソリューション事業

- ✓仕事と介護の両立支援において、新規顧客開拓強化…30社増
- ✓シルバーマーケティング支援においては、ケアマネジャーの会員基盤を活用したメディカルソリューションに注力

## 来期以降の成長加速に向けた投資

### 新規事業

- ✓スマートタイムズ 2号店によるテスト → 事業化
- ✓レコードブック店舗での物販等の展開

新規投資等

### レコードブック事業の全国展開及び事業拡大等に向けた「人」への投資

- ✓研修センターの設立…レコードブックの直営・FC店の品質管理及び人材育成
- ✓社員の「働き方改革」の推進
  - ・処遇の見直し…賞与の段階的な増額等の実施
  - ・ICTを活用した業務負担軽減…業務効率化を目的としたシステム導入を検討
- ✓将来の事業拡大を見据えた人員の増強…マネジメント職の積極採用

# 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

## 3 ターゲット層の拡大

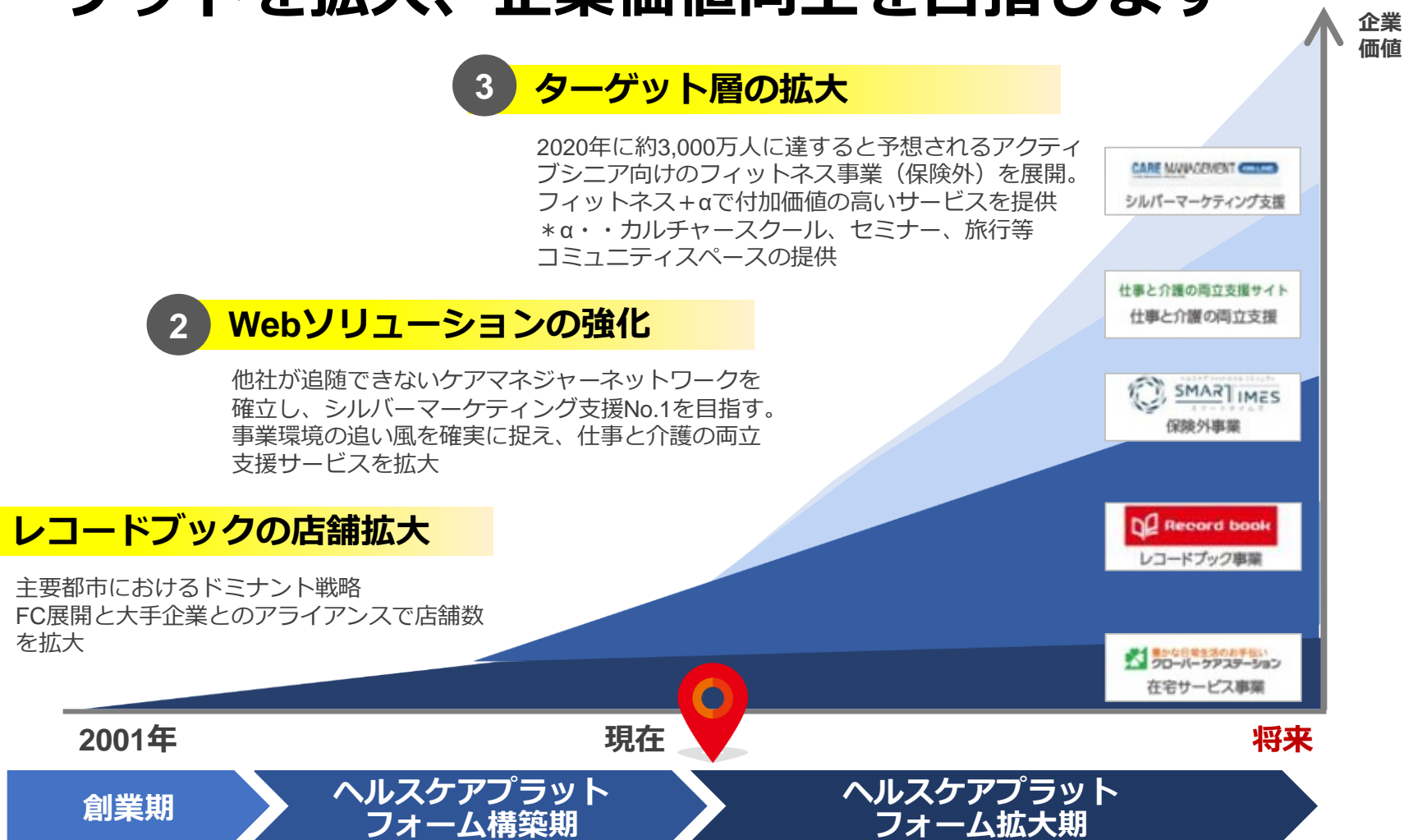
2020年に約3,000万人に達すると予想されるアクティブシニア向けのフィットネス事業（保険外）を展開。  
フィットネス+αで付加価値の高いサービスを提供  
\*α・・・カルチャースクール、セミナー、旅行等  
コミュニティスペースの提供

## 2 Webソリューションの強化

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、シルバーマーケティング支援No.1を目指す。  
事業環境の追い風を確実に捉え、仕事と介護の両立支援サービスを拡大

## 1 レコードブックの店舗拡大

主要都市におけるドミナント戦略  
FC展開と大手企業とのアライアンスで店舗数を拡大



トピックス

仕事と介護の両立支援事業

# 株式会社ローソン と連携



INTERNET INFINITY



コンビニエンスストア内に

「わかるかいご相談センター」を設置



“対面での介護相談”

『わかるかいご相談センター』

をローソン「東習志野店」内で開設。



<店舗外観イメージ>

<「わかるかいご相談センター」について>

- 2017年7月に開始した新サービス
- 対面での介護相談施設
- 現在、首都圏中心に8箇所  
(東京中央、江戸川、習志野、船橋、流山、市川、  
大阪天神橋、東習志野) に設置し、順次拡大予定

電話・メールでの相談に加えて

対面での相談が  
可能になりました!



仕事と介護の両立支援事業 サービス拡充

# 「わかる認知症」サービスを開始



## 65歳以上の 高齢者のうち、 4人に1人※

が持つといわれている“認知症”軽度認知障害（MCI）のサポートに特化した相談サービス

- 症状や種類、治療法、予防法、緊急通報サービス等サポートシステム紹介
- 認知症に関するあらゆるご相談への対応
- 『わかるかいご Biz』導入企業における介護離職者軽減へ

※出典：厚生労働省「認知症施策推進総合戦略」



# レコードブック店舗のトレーナーによる簡単エクササイズが自宅でも！ 1日5分のロコモ予防スマートフォン向けアプリ

「レコードブック」にて実際に行われている“運動プログラム”を、自宅にいながら簡単に出来る“1日5分間のエクササイズ”にカスタマイズしたヘルスアップアプリ

「運動頻度」や「痛み箇所」チェックなど、身体の気になることに関して回答すると、最適な運動プログラムを自動的に推奨

\*ロコモティブシンドローム（ロコモ）  
運動器の障害のため移動機能が低下した状態。進行すると介護が必要になる可能性が高まっていく



## 「ケアマネジメント・オンライン」に新機能追加 ケアマネ同士の交流アプリ『CMOアンサー』



### 集合知により、ケアマネジメントの質を高める

- 会員である87,000人のケアマネの知見を共有することで、より良いケアマネジメントを行えるよう支援する新サービス
- 利用は資格や本人情報を確認したケアマネジャー会員に限定。ケアマネだけの環境で安心・安全に意見交換や相談、議論が可能

※PC版は先行してリリース済

**(参考資料)**

# 事業内容

設 立	2001年5月7日
資 本 金	211,170,300円 (2018年3月31日現在)
本 社 所 在 地	〒141-0021 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 (2018年3月31日現在)	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 執行役員 中島 光聡 執行役員 小椋 順平 執行役員 上野 泰彦 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 (2018年3月31日現在)	267名 (正社員)

## 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」**

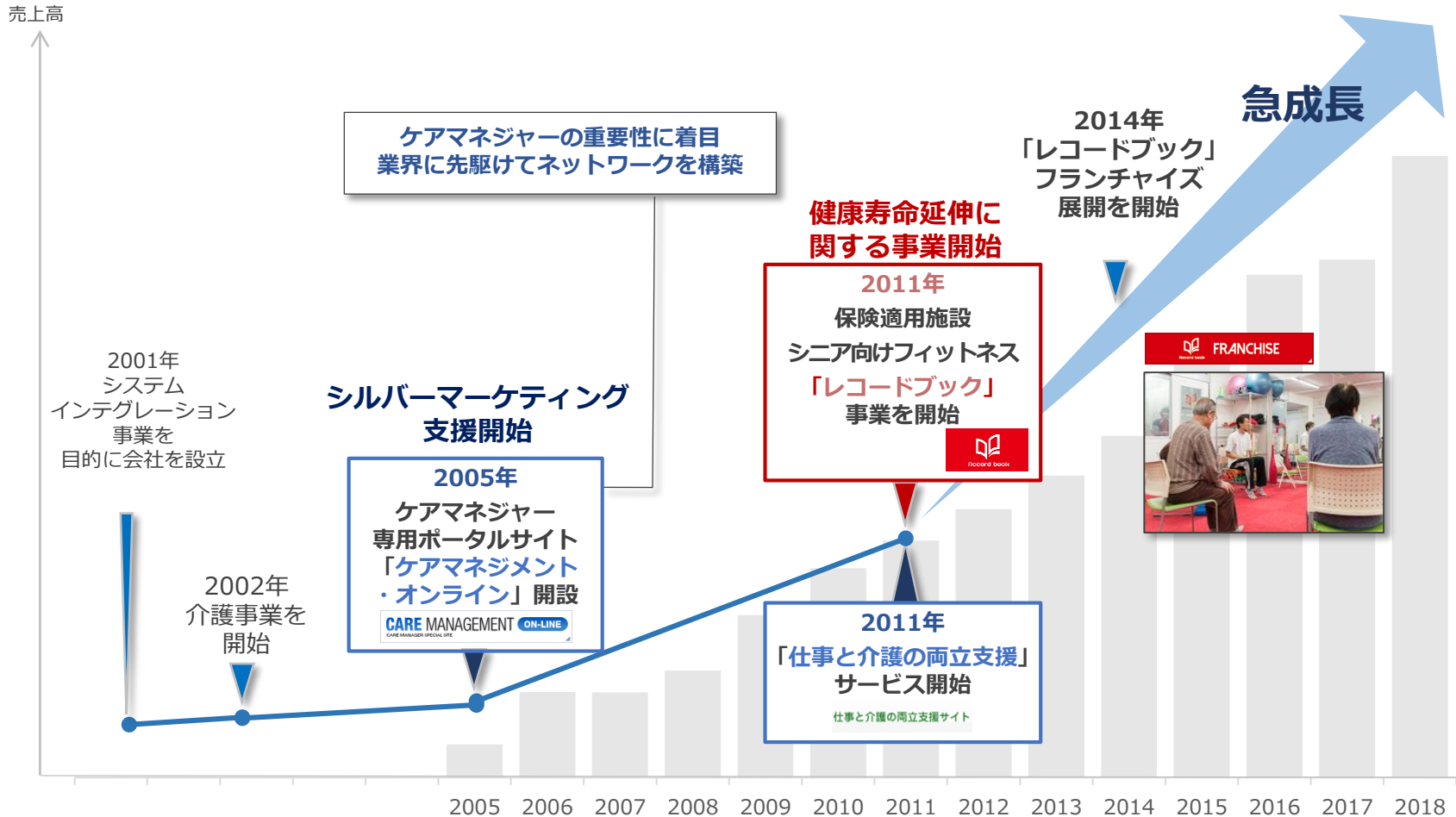
## 健康な未来

創意革新と挑戦による、  
超高齢社会における課題解決

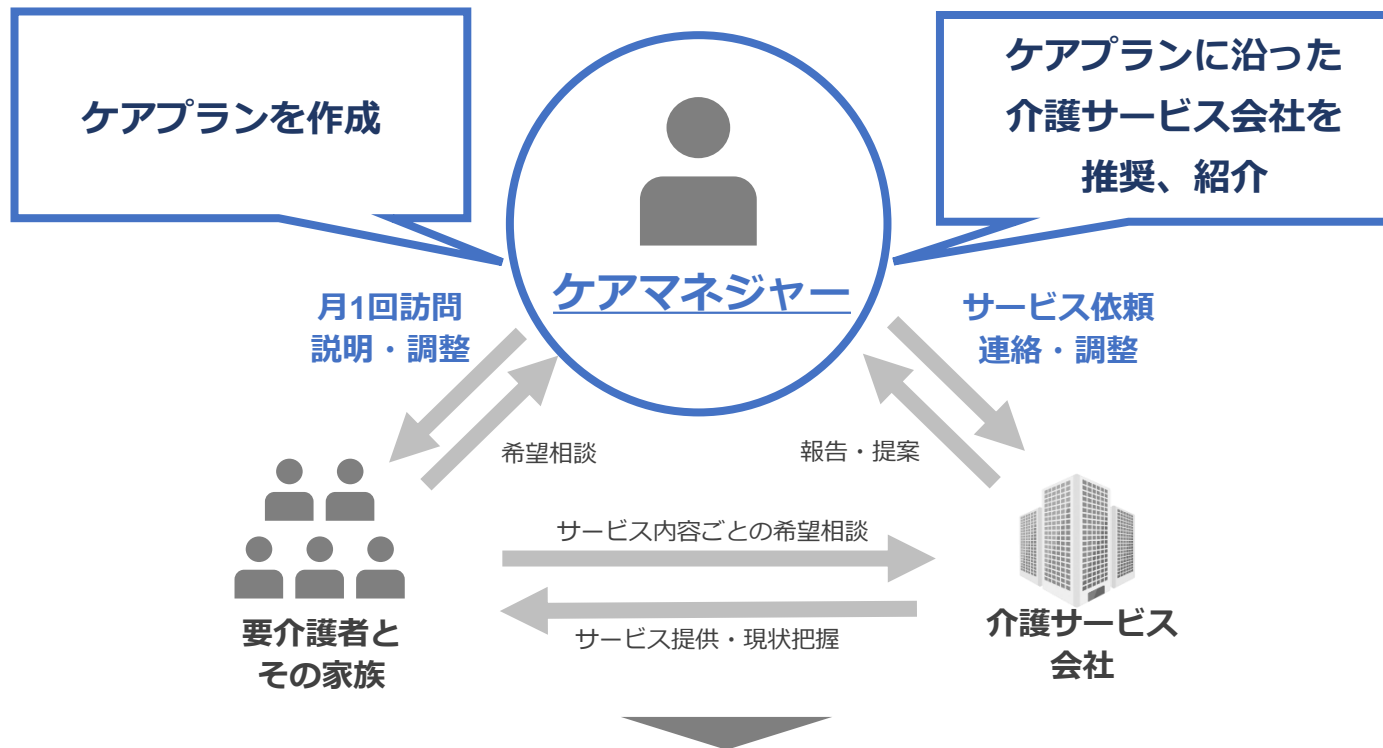
1. 笑顔とあいさつとコミュニケーションを大切にす
2. 規律と時間を厳守する
3. 仕事を楽しむ
4. 自分の仕事に誇りと責任を持つ
5. いかなるときも公明正大に行動する
6. 礼節を重んじること
7. 感謝の気持ちを忘れない

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8.9万人)

ケア  
マネジャー  
登録数

サイト利用  
会員数

約 **14**万人

\* 2017年3月現在 日本のケアマネジャー総数は約15万人

# 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

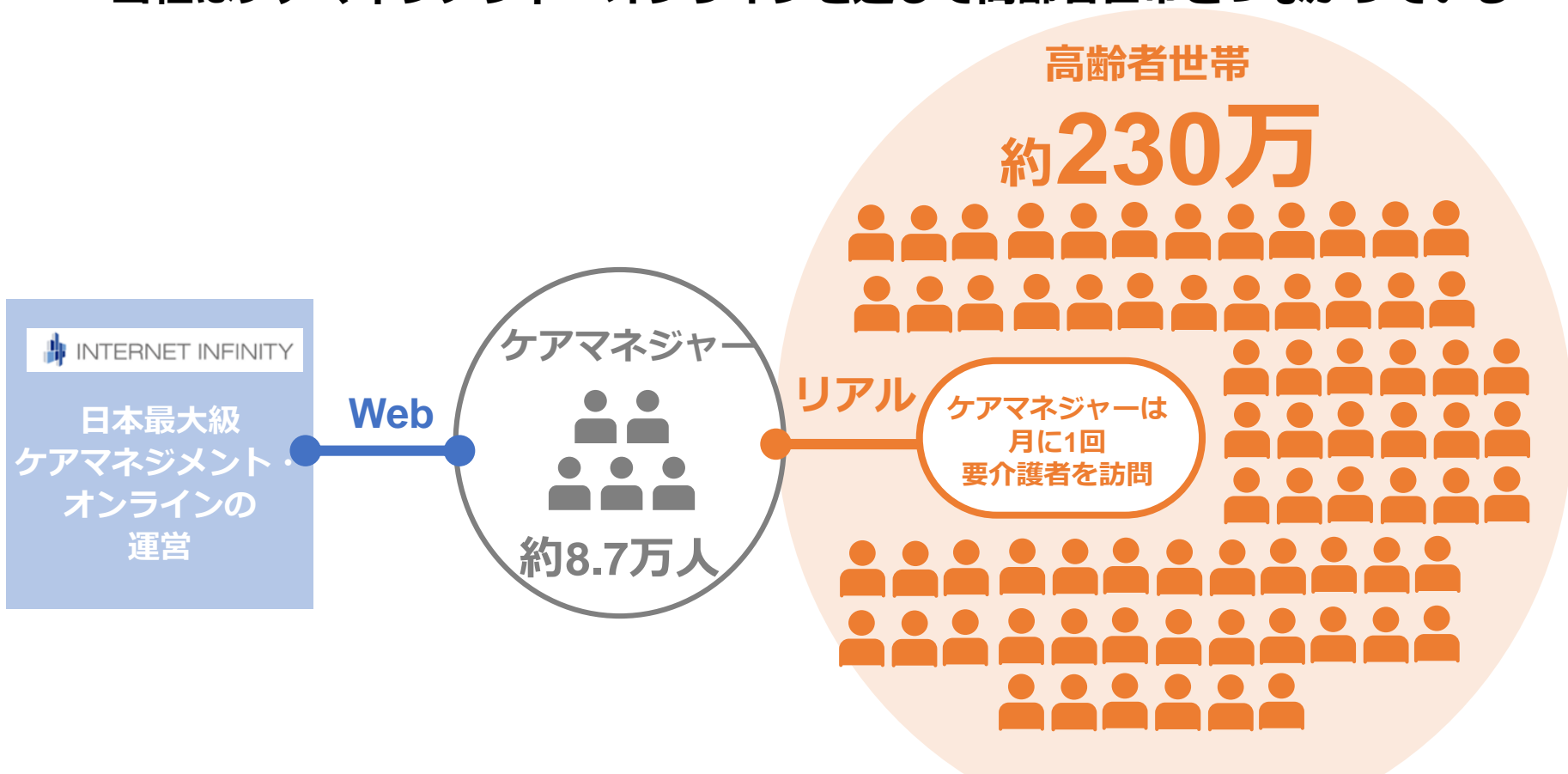
要介護者の近くにある介護サービス会社、施設をWeb上で検索。介護に関するアンケート調査結果などの情報を発信。またケアマネジャー同士で相談や質問等情報交換ができる。

### 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

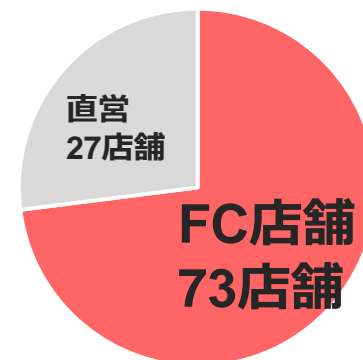
特長  
2

## 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

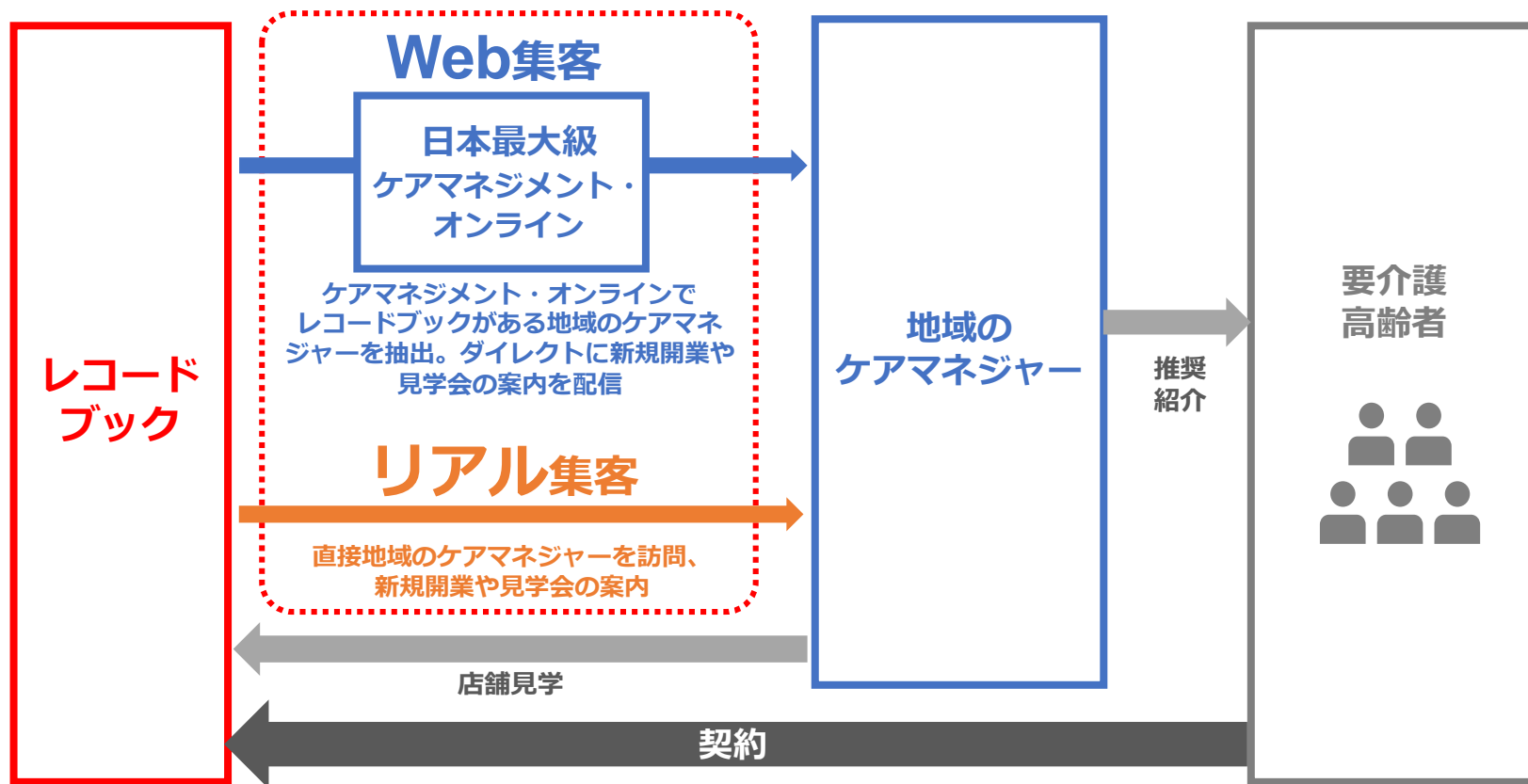
### ② 上場後、FCオーナー希望問合せが増加



2017年9月末時点

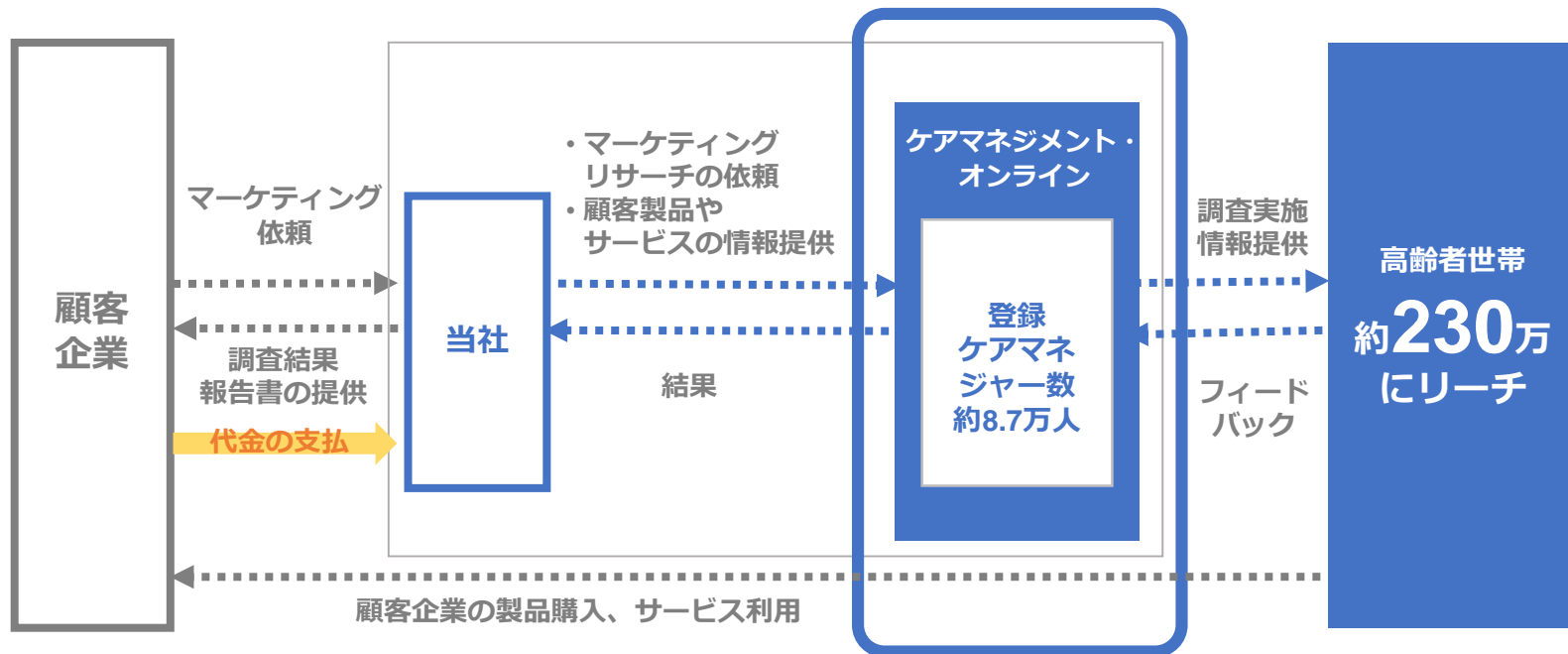
特長  
3

## 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



# 約230万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



### 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

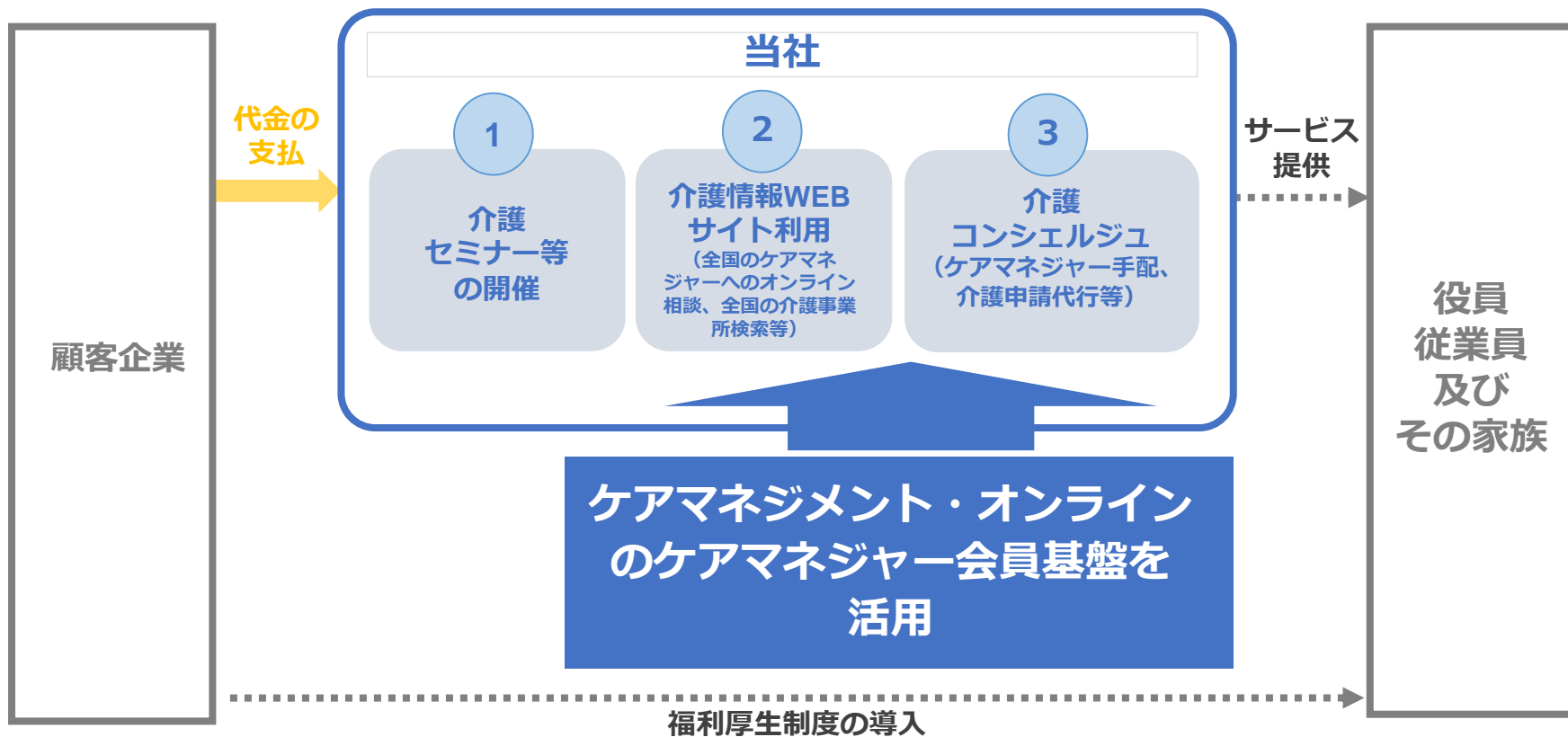
高齢者、介護家族

介護食の試食、アンケート記入

# 導入企業70社、会員数120万人超 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

**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**





# 成長戦略

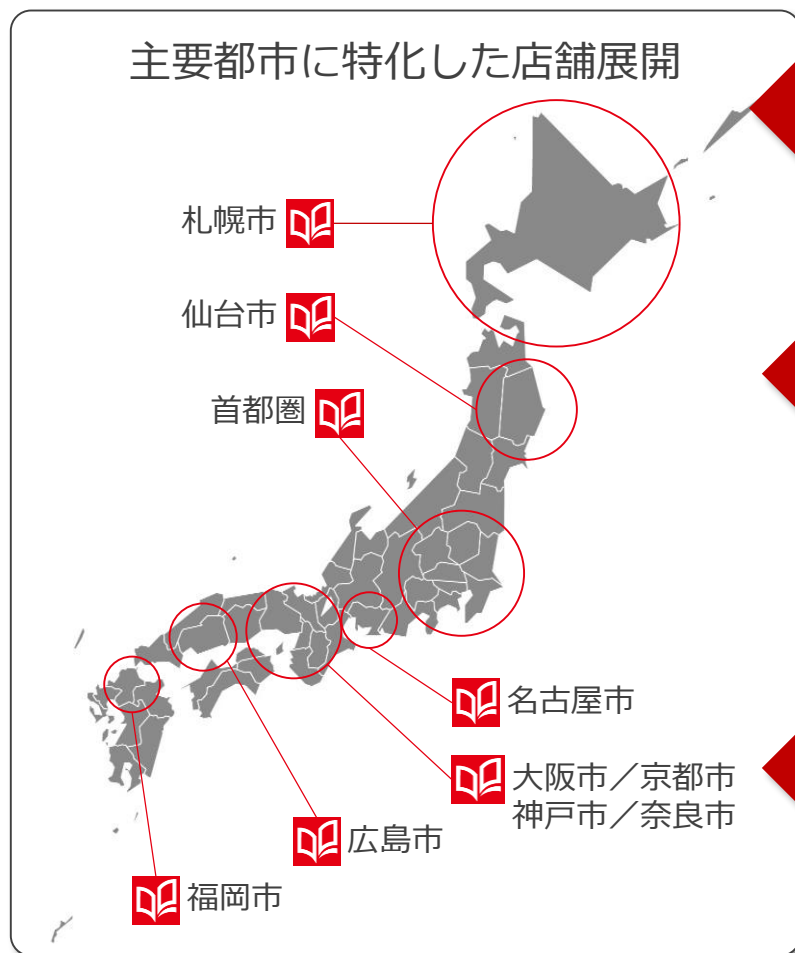
①レコードブックの店舗拡大

②ターゲット層の拡大

③Webソリューション事業の強化

# 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




### FC展開

投資回収の短期間（約2年）と充実した経営サポートでFC数を増加

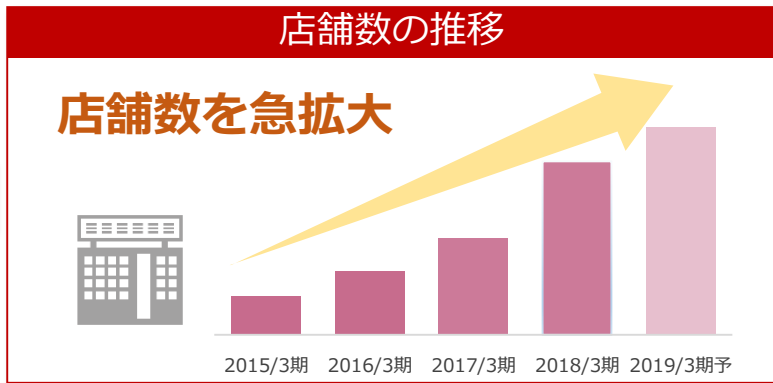
### 大手パートナー企業と協業モデル展開

大手企業とのタイアップで、レコードブックの競争優位性を強化し店舗数を拡大

- 知名度の向上
- 付加価値サービス開発
- 信頼性の向上



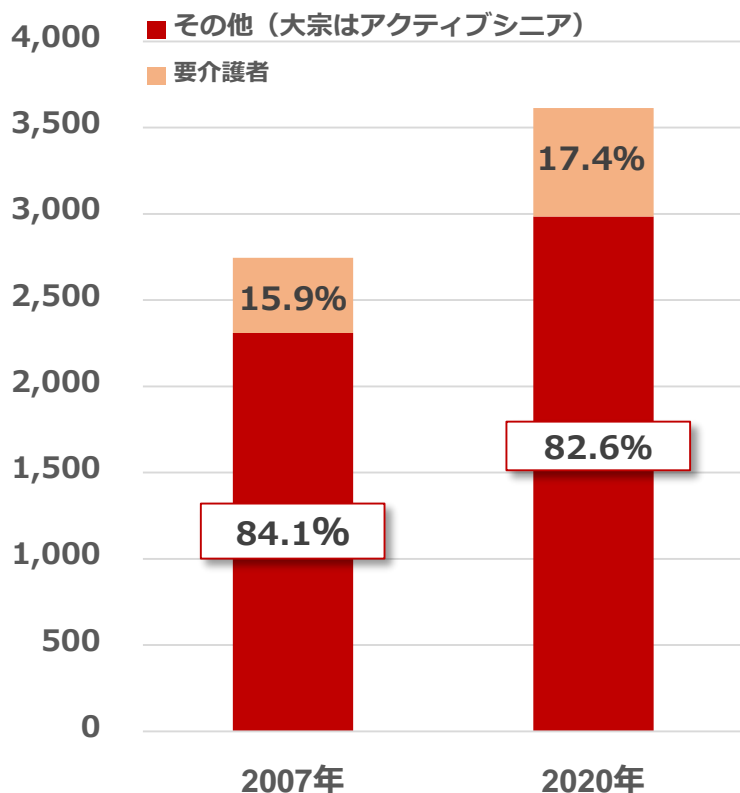
etc...



# 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

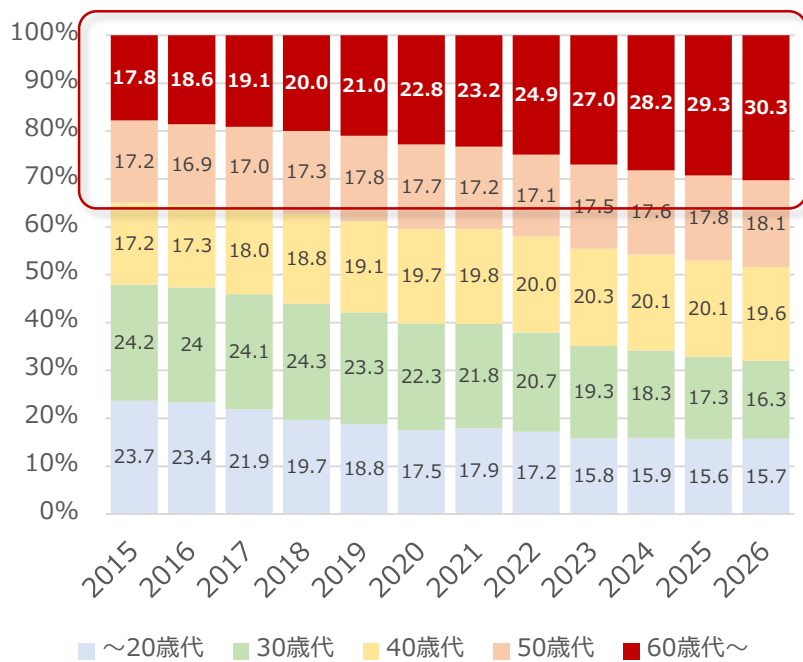
# アクティブシニア向けフィットネス事業+αを開始 「スマートタイムズ」



## 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**



## 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

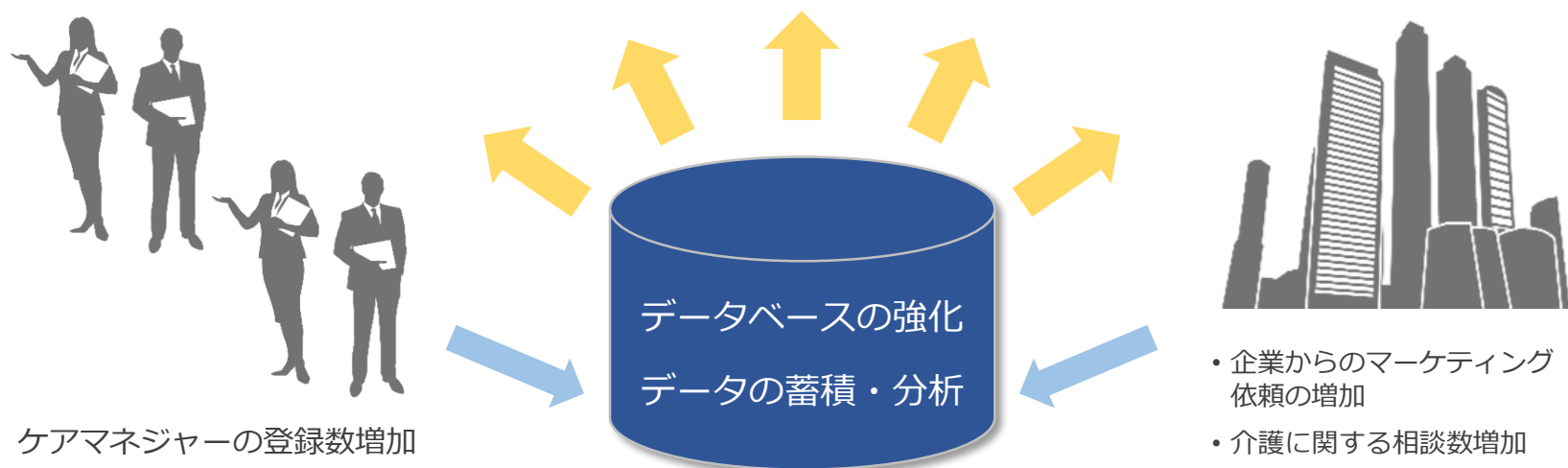


旅行



出典：経産省産業活動分析（平成24年年間回顧）

# 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



## 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（70社超）と120万人超の活用事例で案件の深耕と新規開拓を推進

# 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



---

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](mailto:ir@iif.jp)