



# 2019年3月期 第2四半期決算説明会資料

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11月20日



1. 2019年3月期第2四半期 業績サマリー
2. 2019年3月期第2四半期 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)

# 2019年3月期第2四半期 業績サマリー

## レコードブックのFC店舗数100店舗達成※により増収も 事業拡大に向けた先行投資費用等の影響により減益

※2018年11月現在

( ) 内前年同四半期差額

売上高	: 1,639	百万円	(14百万円↑)
営業利益	: ▲25	百万円	(136百万円↓)
四半期純利益	: ▲23	百万円	(98百万円↓)

### 業績の主な要因

- レコードブック事業はフランチャイズ店舗の増収増益の影響が、直営店舗の譲渡や報酬改定等の影響による減収の影響を上回る
- Webソリューション事業は前期にあった大型案件がなく減収減益
- 事業拡大に向けた人件費等の増加により減益

# 2019年3月期第 2 四半期 決算概要

ヘルスケアソリューション事業

在宅サービス事業

**46.6%** 763百万円

**39.4%** 645百万円

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

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

第2四半期

123百万円 **7.5%**

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

ケアサプライ事業+新規事業

**6.5%** 106百万円

福祉用具のレンタル・販売



## 第2四半期累計で過去最高売上高を達成 損益は改善傾向へ

(単位：百万円)	2018/3期 2Q	2019/3期 2Q	増減額
売上高	1,625	1,639	+ 14
営業利益	111	▲25	▲136
(営業利益率)	(6.9%)	(▲1.5%)	(▲8.4P)
経常利益	108	▲25	▲133
(経常利益率)	(6.7%)	(▲1.5%)	(▲8.2P)
四半期純利益	75	▲23	▲98
(純利益率)	(4.7%)	(▲1.4%)	(▲6.1P)

- ✓ 売上高はレコードブックの出店増加により増収を継続  
直近の四半期（7～9月）では過去最高に
- ✓ 損益は四半期累計では営業損失となるも、  
直近の四半期（7～9月）では業務効率化等に伴い黒字転換

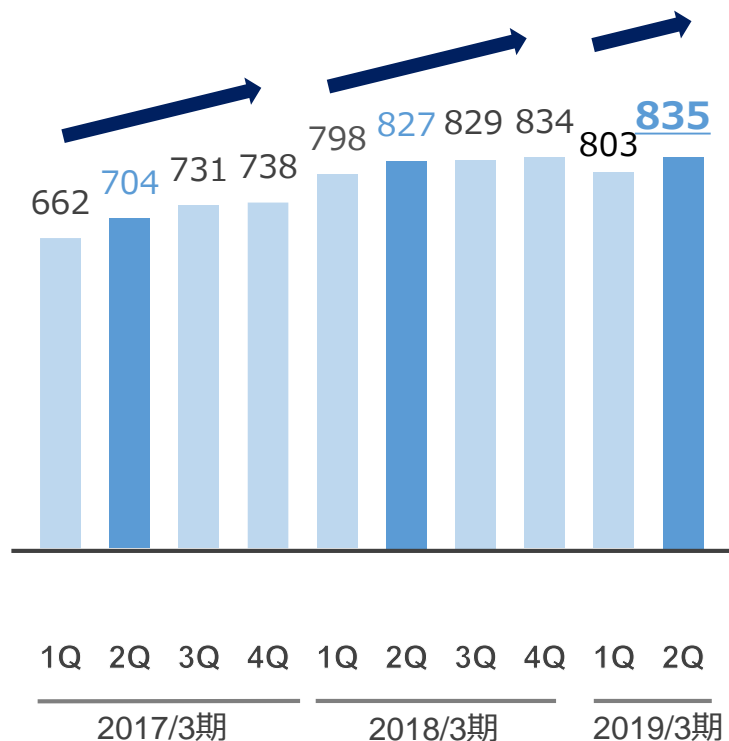
### 売上高

(単位：百万円)

1,000

500

0



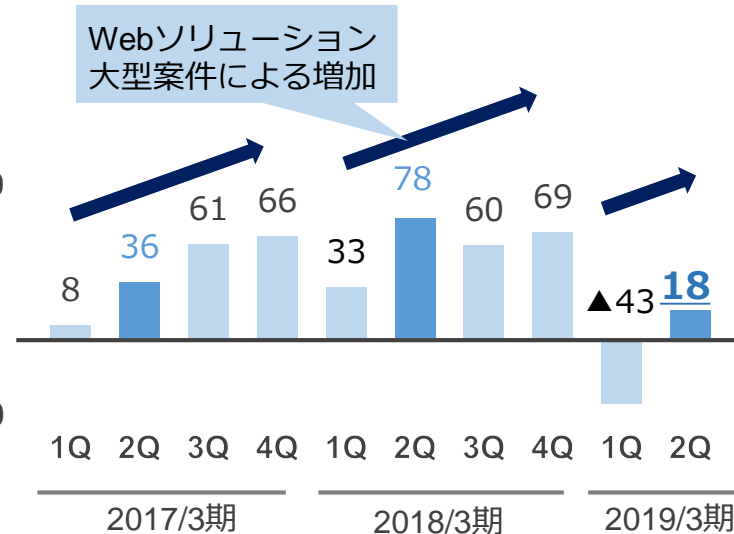
### 営業利益

(単位：百万円)

250

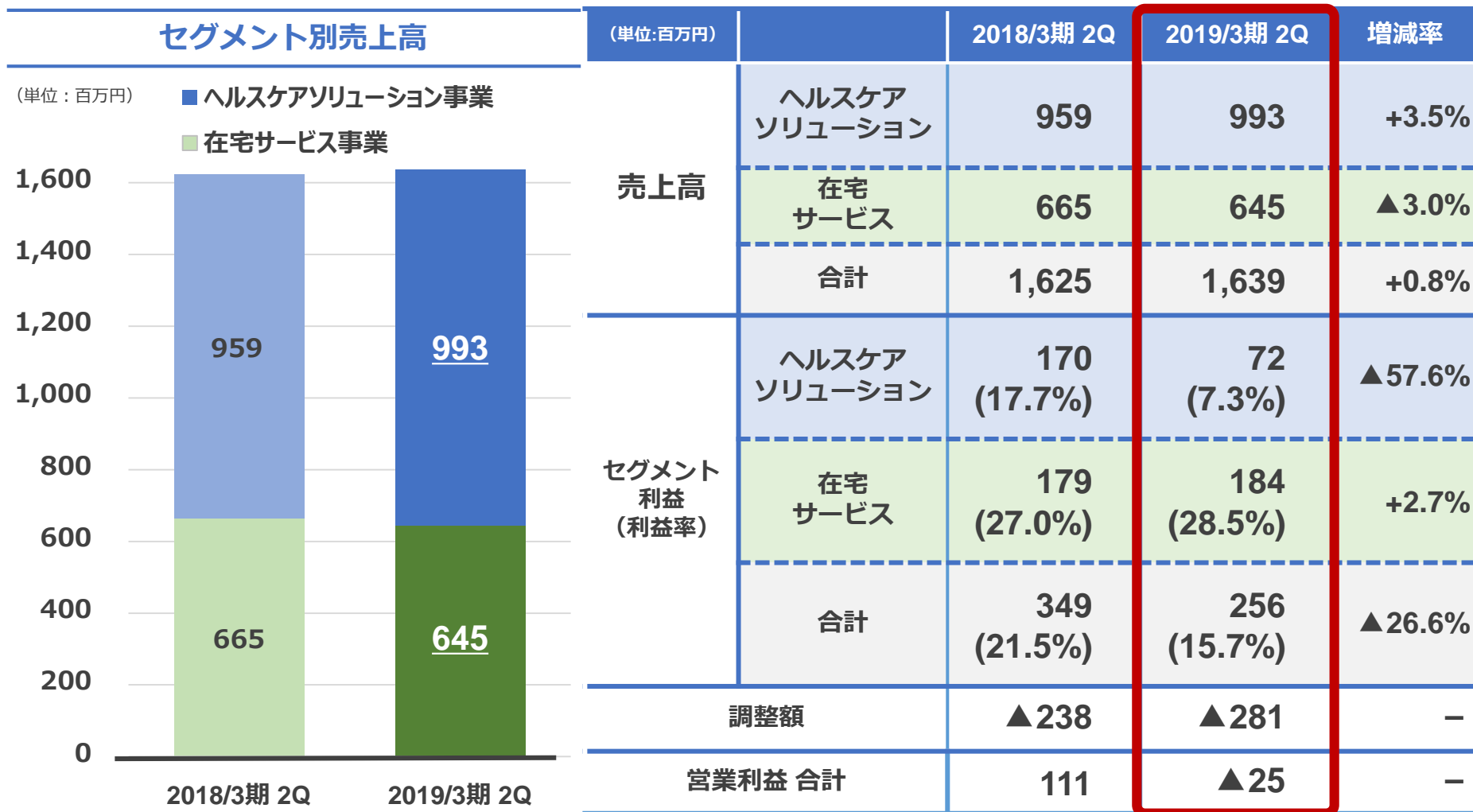
100

▲50





## ヘルスケアソリューション事業は増収減益 ⇒利益率の高いWebソリューションが減収

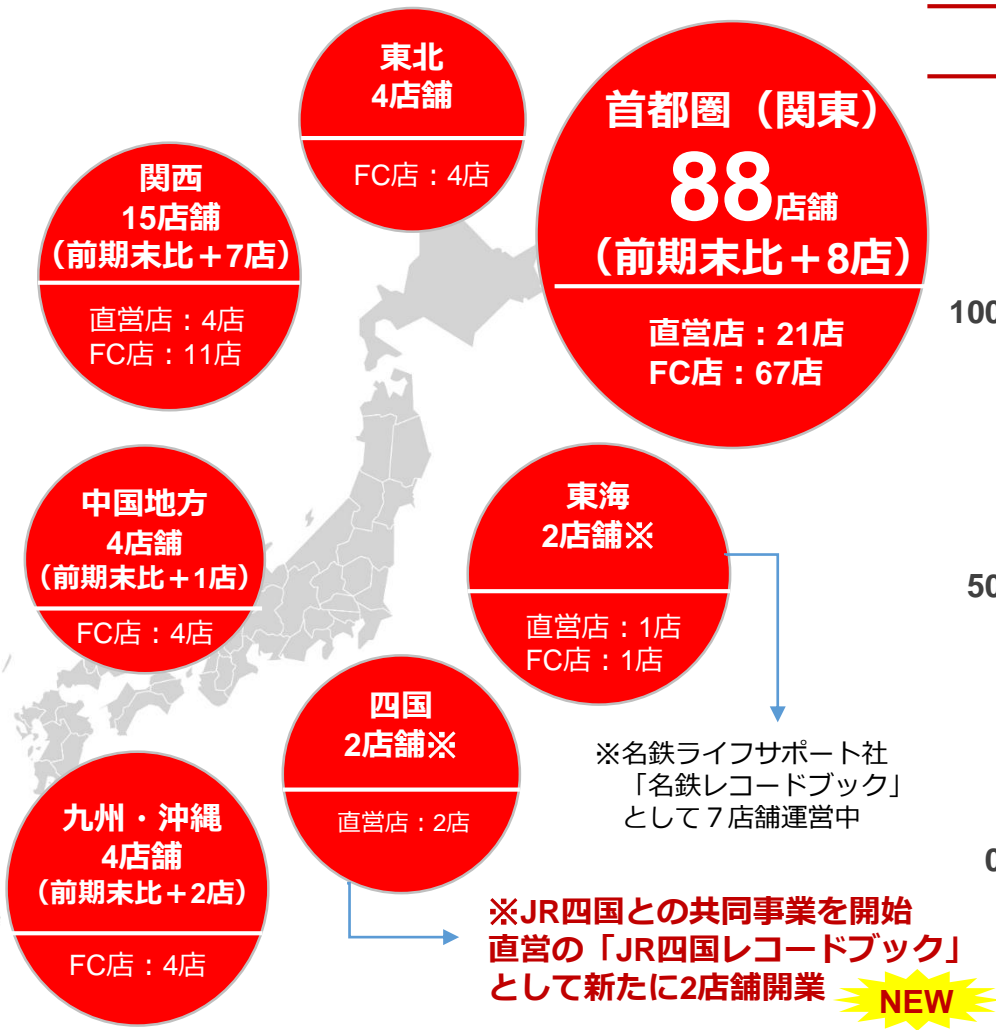


## レコードブックがFC店の増加により2桁成長を維持 ⇒直営店3店舗減少、Webソリューション減収の影響を吸収し+3.5%の増収

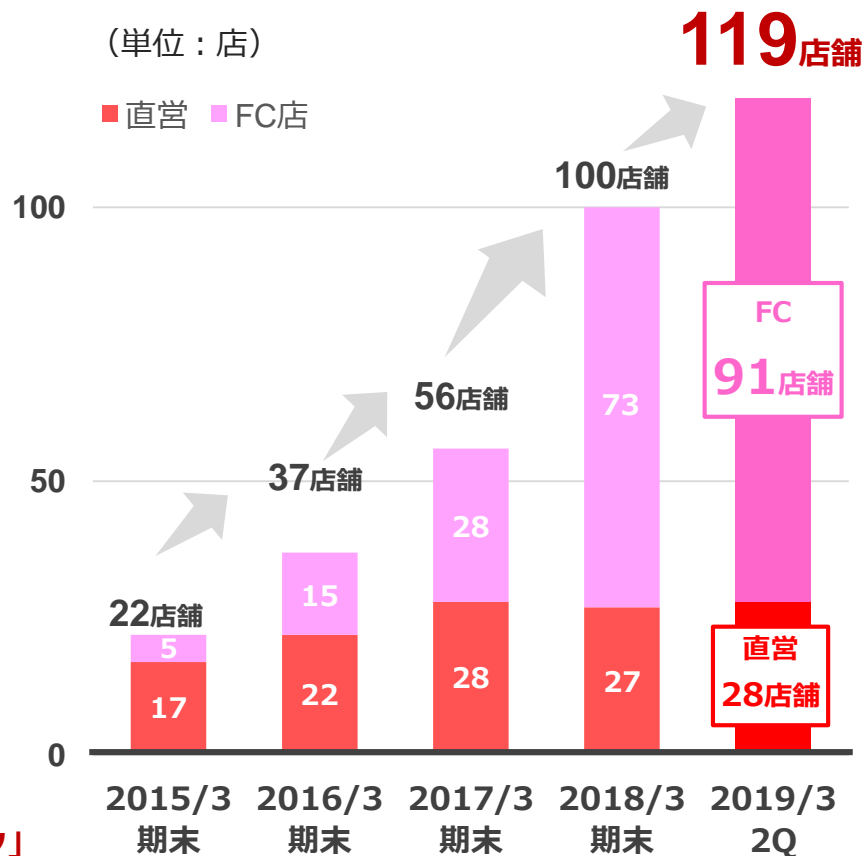
(単位：百万円)

	2018/3期 2Q		2019/3期 2Q		前年同期比	
	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	689	71.9%	763	76.8%	+74	+10.7%
Webソリューション	170	17.8%	123	12.5%	▲47	▲27.7%
(内訳) シルバーマーケティング	117	12.2%	57	5.8%	▲60	▲51.2%
仕事と介護の両立支援	53	5.6%	66	6.7%	+13	+24.5%
その他 (ケアサプライ+新規事業)	99	10.3%	106	10.7%	+7	+7.1%
<b>ヘルスケアソリューション事業合計</b>	<b>959</b>	<b>100%</b>	<b>993</b>	<b>100%</b>	<b>+34</b>	<b>+3.5%</b>

# FC店舗数は前年同四半期末と比べ2倍超へ成長 地方における地元有力企業との連携を推進



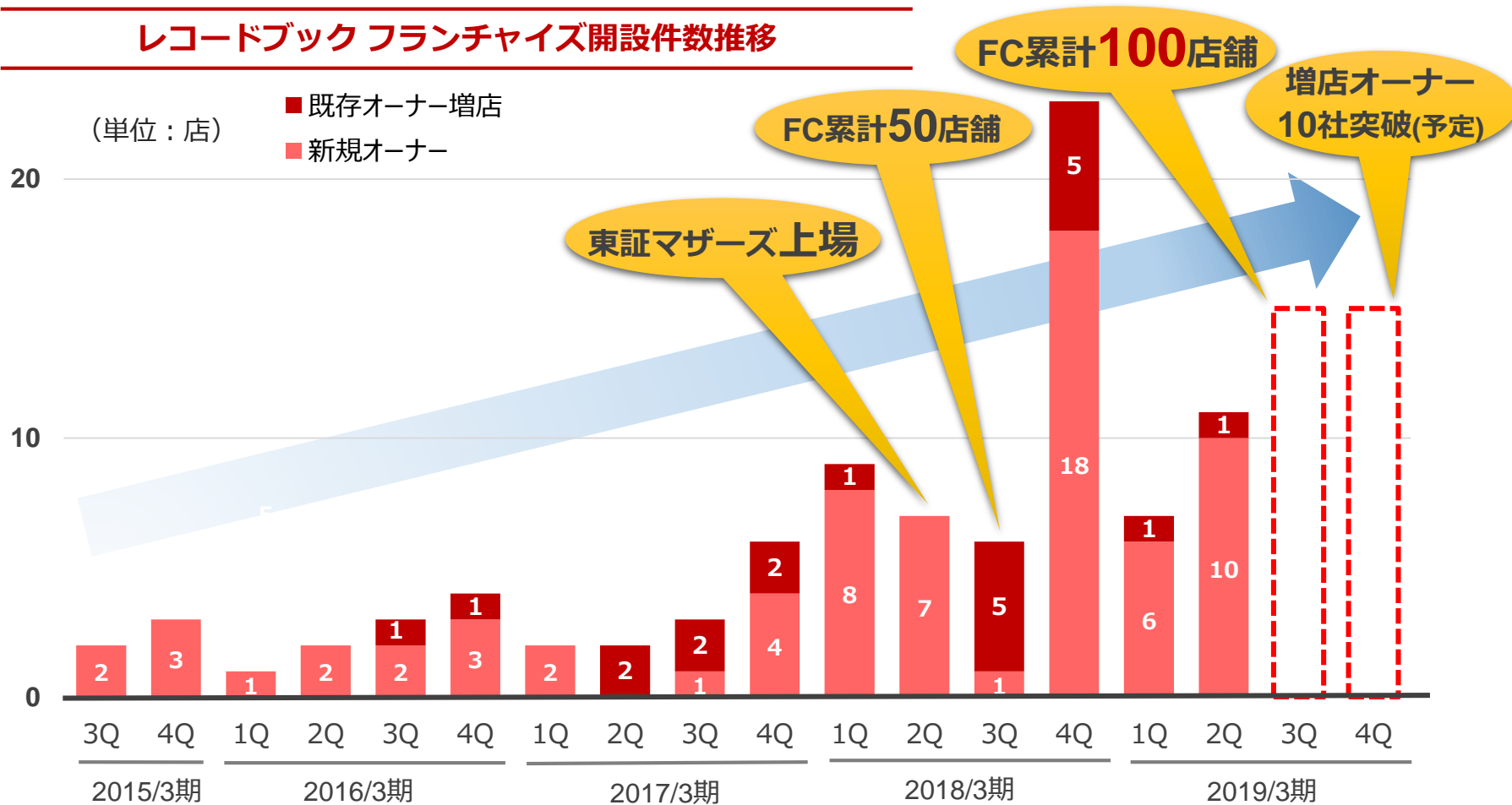
レコードブック店舗数推移



(2018年9月30日現在)

# FC開設件数は増加傾向、今秋に累計100店舗を達成 新規オーナーだけでなく既存オーナーの増店も貢献

レコードブック フランチャイズ開設件数推移



ヘルスケアソリューション事業

レコードブック事業

- ✓ 前年同四半期末と比較してフランチャイズ店舗は47店舗増加、直営店舗は譲渡によるFC店舗化に伴い3店舗減少
  - ⇒フランチャイズ店舗の当四半期末の増店数は計画を未達
    - ⇒地方での引き合いが想定以上となり、説明会から申込、契約までの期間が長くなったため、申込、契約件数が未達
    - ⇒介護保険法改正による地域密着型サービスへの移行後、自治体により開業時期が限定される等により開設が遅延
      - ⇒フランチャイズ加盟店からの加盟金や初期費用、加盟店の売上高に応じたロイヤルティ収入が当初計画より減少
  - ⇒全体として、フランチャイズからの収入は店舗数の増加に比例して増収要因となったものの、直営店減少等による収入減が影響したため増加率は低下
- ✓ 2018年4月からの介護報酬改定による影響を受け単価は減少
  - ⇒当初計画していた加算の取得は現在のオペレーション上困難であることが判明したため、下期より別の加算の取得を準備

ヘルスケアソリューション事業

Webソリューション事業

- ✓ 計画比案件数は前年同四半期比で増加するも、特にシルバーマーケティング支援において前年同四半期の売上と利益の増加に寄与していた大型案件の受注が当四半期でも受注できず  
⇒この分がそのまま減収につながり、ヘルスケアソリューション事業全体の減益に大きく影響

ケアサプライ事業

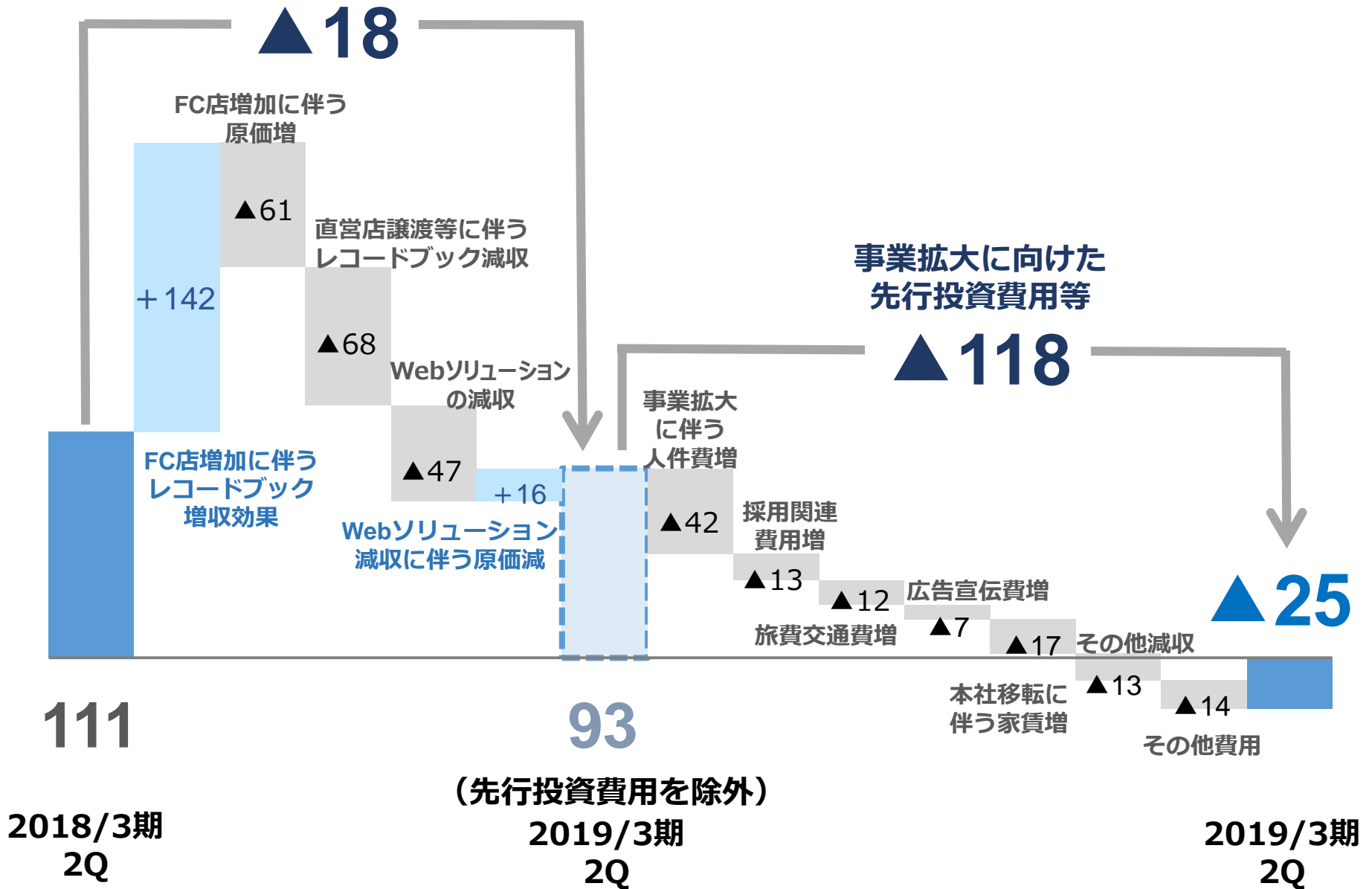
- ✓ 有資格者が一時不足したことによる件数減の影響により減少

新規事業

- ✓ 概ね計画通りに進捗（2018年9月 スマートタイムズ旗の台オープン）

在宅サービス事業

- ✓ 当初計画時よりも介護報酬改定の影響を受けたものの、利用者数等については概ね計画通り進捗  
⇒引き続き安定収益基盤として貢献



# 2019年3月期 第2四半期貸借対照表

(単位：百万円)

	2018/3期	2019/3期 第2四半期	増減額
<b>流動資産</b>	<b>1,074</b>	<b>1,012</b>	<b>▲62</b>
現金・預金	405	350	▲54
受取手形・売掛金	552	554	+1
その他	116	107	▲9
<b>固定資産</b>	<b>658</b>	<b>784</b>	<b>+126</b>
有形固定資産	431	502	① +71
無形固定資産	25	22	▲2
投資その他資産	202	259	+57
<b>資産合計</b>	<b>1,733</b>	<b>1,796</b>	<b>+63</b>

- ① 有形固定資産・・・レコードブック、JR四国レコードブックなどの店舗拡大により増加
- ② 預り金・・・レコードブック フランチャイズ店舗増店により増加
- ③ 資本金、資本剰余金・・・新株予約権の行使、役員への譲渡制限付株式報酬としての新株式交付により増加

	2018/3期	2019/3期 第2四半期	増減額
<b>流動負債</b>	<b>710</b>	<b>802</b>	<b>+91</b>
短期借入金	40	150	+110
1年内返済予定の 長期借入金	162	161	▲1
未払法人税等	87	13	▲74
賞与引当金	55	37	▲18
預り金	127	207	② +79
その他	237	232	▲4
<b>固定負債</b>	<b>349</b>	<b>266</b>	<b>▲83</b>
長期借入金	250	167	▲83
その他	99	99	▲0
<b>純資産合計</b>	<b>672</b>	<b>728</b>	<b>+56</b>
資本金	211	250	③ +39
資本剰余金	196	235	+39
利益剰余金	264	241	▲23
自己株式	▲0	▲0	—
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,733</b>	<b>1,796</b>	<b>+63</b>



# 2019年3月期 第2四半期キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

	2018/3期 第2四半期	2019/3期 第2四半期	前期比 (増減額)
営業活動によるキャッシュ・フロー	107	▲7	▲115
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲196	▲127	+68
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲44	80	+125
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	▲132	▲54	+78
現金及び現金同等物の期首残高	441	405	▲36
現金及び現金同等物の期末残高	308	350	+42

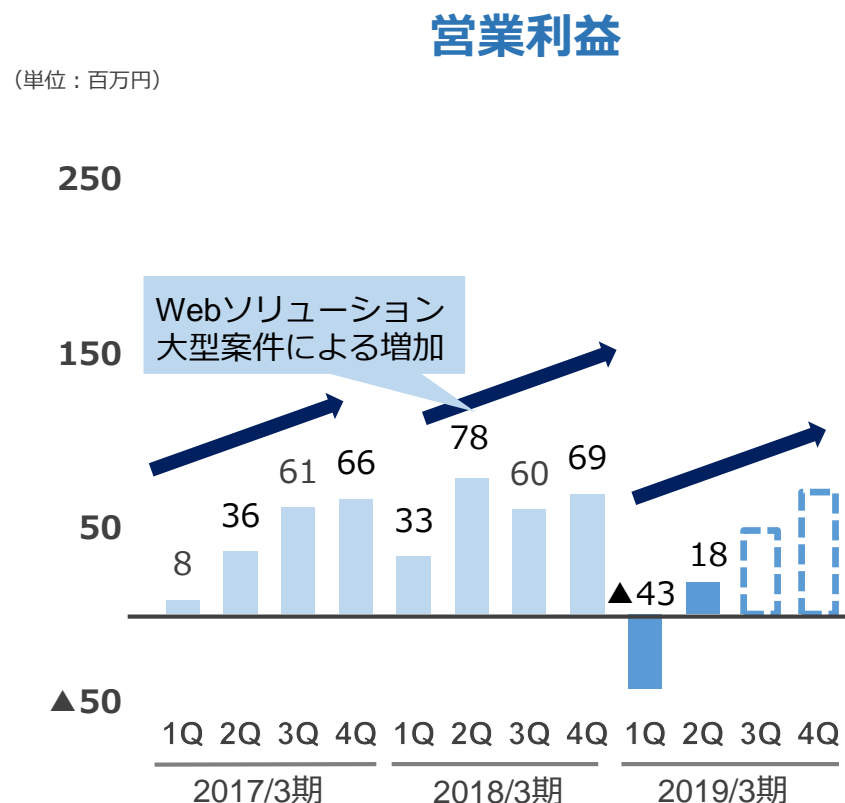
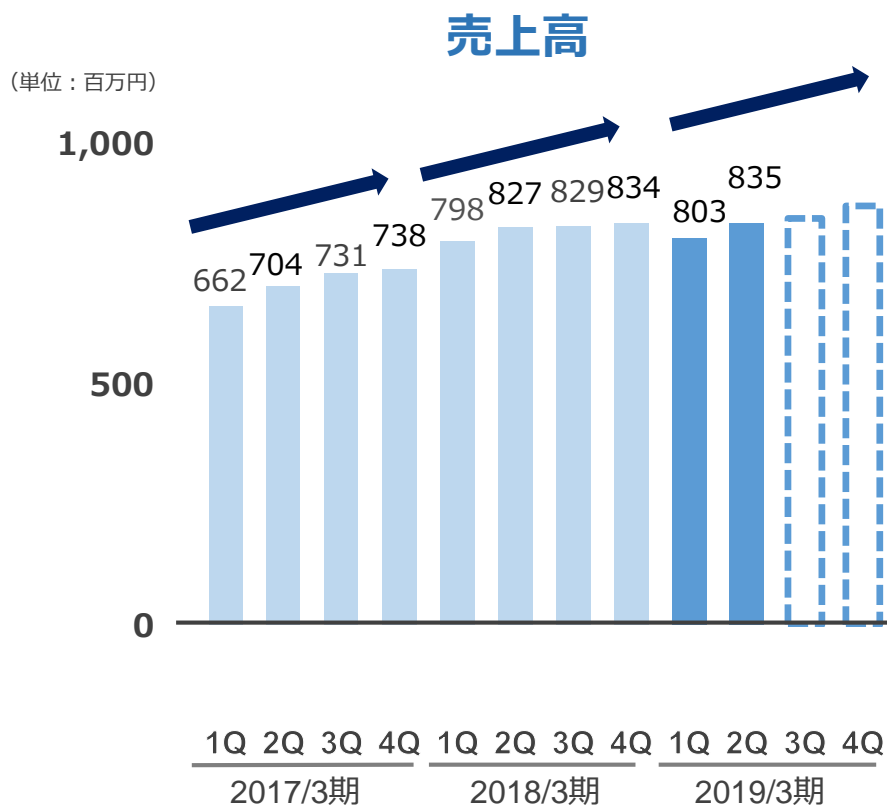
# 2019年3月期通期 業績見通し

## 上期の状況を踏まえ、通期業績見通しを下方修正

- ✓ レコードブックのフランチャイズ出店計画の未達
- ✓ ソリューション事業の新規案件獲得見通しの見直し
- ✓ 事業拡大・加速等に向けた先行投資を含む費用の増加

(単位：百万円)	2018/3期	2019/3期 修正予想	前期比 増減率	2019/3期 前回発表予想	増減率
売上高	3,289	<b>3,360</b>	+2.2%	3,751	▲10.4%
営業利益 (営業利益率)	241 (7.4%)	<b>90</b> (2.7%)	▲62.5%	286	▲68.4%
経常利益 (経常利益率)	278 (8.5%)	<b>93</b> (2.8%)	▲66.3%	290	▲67.7%
当期純利益 (純利益率)	185 (5.7%)	<b>61</b> (1.8%)	▲66.8%	190	▲67.7%

- ✓ レコードブックは年間出店件数で過去最多を更新し  
これに伴い売上高も過去最高となる見込み
- ✓ 営業利益は第2四半期以降改善を続けるものの  
第1四半期の遅れを取り戻すまでには至らず減益となる見込み



ヘルスケア  
ソリューション

## レコードブック

- ・フランチャイズ契約数、開業数の未達により当初計画より増加幅が縮小

## Webソリューション

- ・当期中の新規大型案件契約が見込めず大幅に減少

## 在宅サービス

## 引き続き安定収益基盤として着実に貢献

(単位：百万円)

	2018/3期		2019/3期 (修正予想)		(前回発表予想)	
	売上高	前期比 (増減率)	売上高	前期比 (増減率)	売上高	増減率
<b>ヘルスケアソリューション事業</b>	1,989	+15.9%	<b>2,094</b>	<b>+5.3%</b>	2,436	▲14.0%
レコードブック	1,450	+31.0%	<b>1,649</b>	<b>+13.7%</b>	1,810	▲8.9%
Webソリューション	330	+32.8%	<b>239</b>	<b>▲27.5%</b>	395	▲39.4%
その他 (ケアサプライ+新規事業)	208	+6.3%	<b>206</b>	<b>▲1.0%</b>	231	▲10.8%
<b>在宅サービス事業</b>	1,300	+1.5%	<b>1,265</b>	<b>▲2.7%</b>	1,314	▲3.7%

## 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

⇒フランチャイズの増店数については48店舗前後となる見込み

⇒契約数 前期比↑ 計画比↓

⇒クロージングや出店準備の期間が想定より延びている

⇒全国展開を進める上で業務の効率化が課題に

⇒大阪に拠点となる事務所を開設し、営業体制を強化

✓地方における地元有力企業との協業

⇒直営の「JR四国レコードブック」を栗林駅前、丸亀駅前に2店舗開業し、  
四国での本格展開に向けた検証を開始

✓介護報酬改定による影響を受けた単価の減少を補うため、

サービス内容の一部見直しにより下期から新たな加算を順次取得

### 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

⇒当四半期累計での新規顧客獲得は11社

⇒マーケティング手法見直しやキャンペーン展開によって、さらに顧客確保を加速

✓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

⇒新たな収入源の確保するため、来期以降の本格展開を目指して新商品開発中

## 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  
⇒ 9月オープンの「スマートタイムズ旗の台」にて事業化に向けたデータを蓄積
- ✓レコードブック店舗での物販等の展開  
⇒物販に拘らず保険外のサービス充実に向け検討を継続

### 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  
⇒ FC店の全国展開に備え、研修センター設立に引き続き今秋よりWeb会議システムをFC全店舗に導入  
⇒本部にてサポートを一元的に担うコンタクトセンターを設置し、品質を担保しながらも効率的な運用が可能な体制が整う
- ✓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  
⇒社内に設置した特別プロジェクトにて引き続き具体策を検討
- ✓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  
⇒当四半期にて正社員は新卒採用による入社を含め前期末比で57名の増加

### 新規投資等

トピックス



# 四国旅客鉄道（株）とレコードブックの共同事業を開始

名古屋鉄道（株）に続く地方における地元有力企業との協業第二弾



四国におけるグループの持つブランドカ

リハビリ型デイサービスの豊富な経営ノウハウ



2018年8月OPEN 栗林駅前



2018年9月OPEN 丸亀駅前

**四国エリアでの店舗展開を通じ、シニア向けビジネスの創出・拡大へ**

👉 将来的には、四国旅客鉄道がフランチャイジーとして運営を行っていく方針

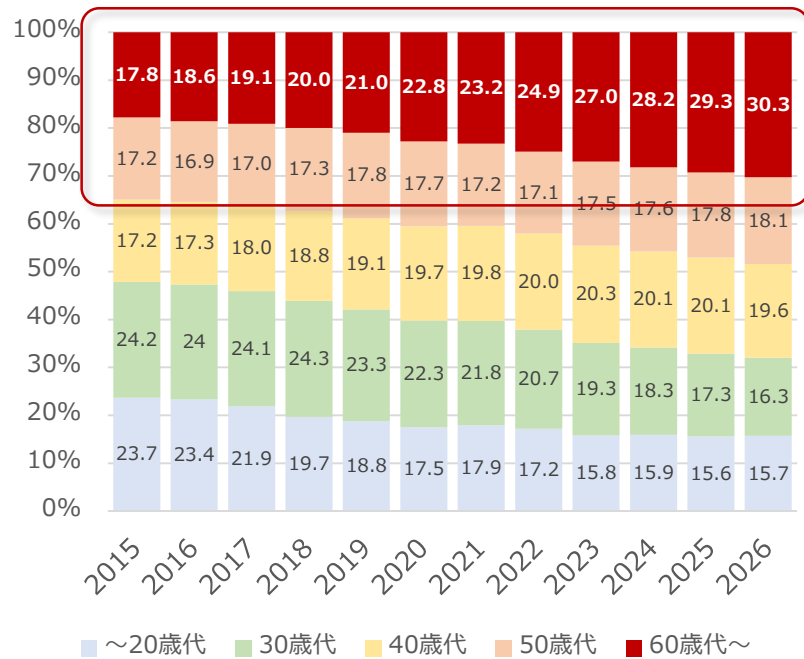
アクティブシニア対象 ヘルスケアフィットネス&コミュニティ 2号店

 SMARTIMES 旗の台店 2018年9月オープン

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

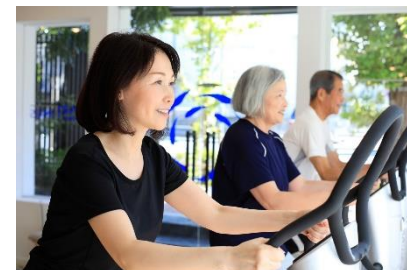


出典：経産省産業活動分析（平成24年年間回顧）

当社の+αのサービス提供



ヘルスケアフィットネス（30分）



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



趣味活動を支援



**(参考資料)**

# 事業内容

設立	2001年5月7日
資本金	250,992,286円（2018年9月30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 (2018年9月30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9月30日現在)	324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」**

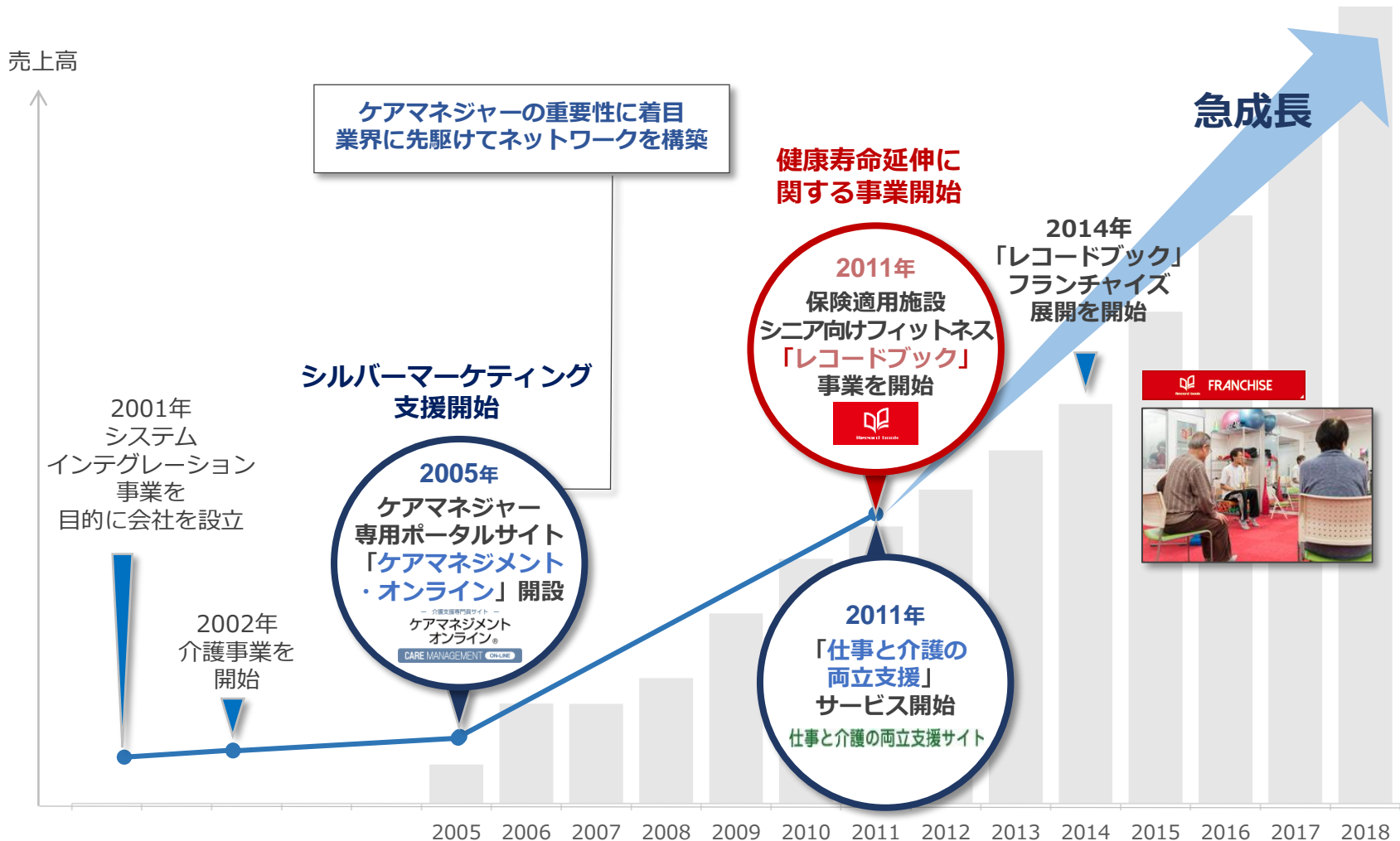
## 健康な未来

創意革新と挑戦による、  
超高齢社会における課題解決

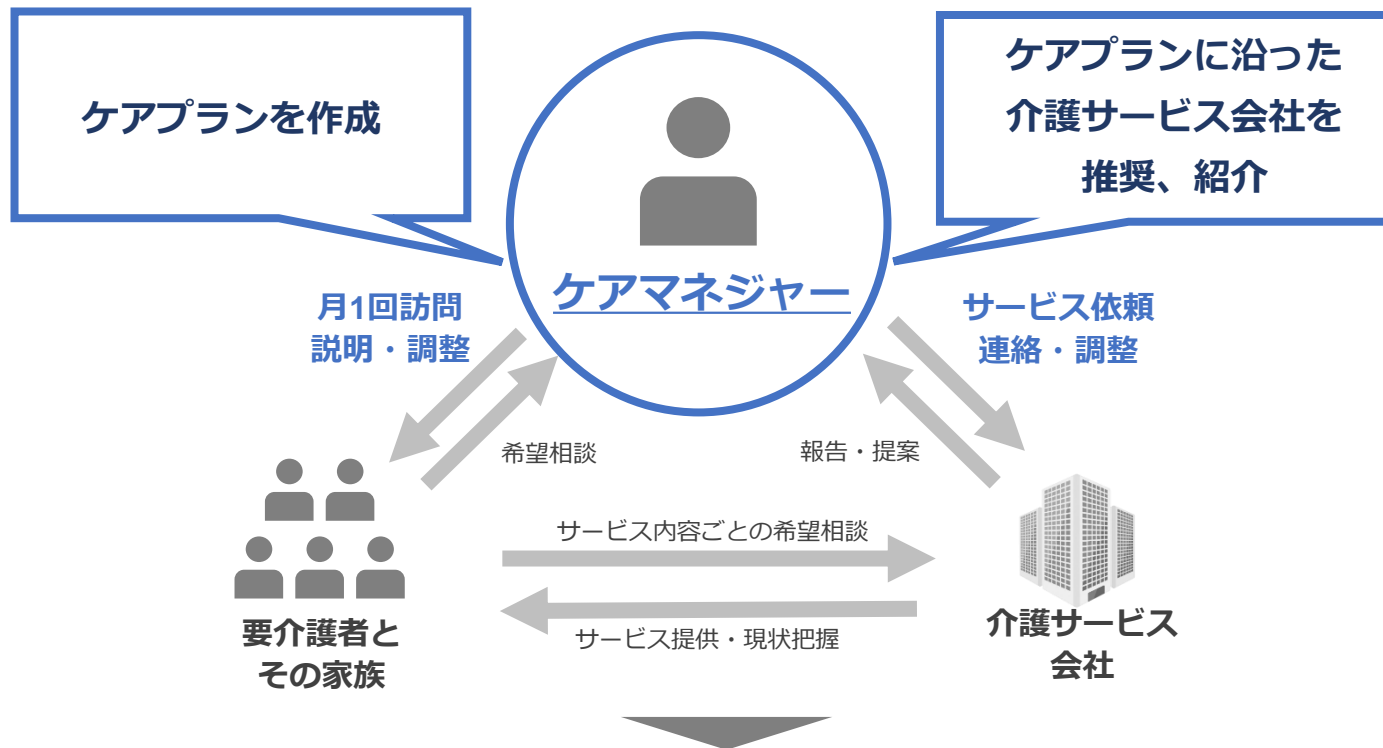
1. 笑顔とあいさつとコミュニケーションを大切にす
2. 規律と時間を厳守する
3. 仕事を楽しむ
4. 自分の仕事に誇りと責任を持つ
5. いかなるときも公明正大に行動する
6. 礼節を重んじること
7. 感謝の気持ちを忘れない

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9.0万人)

ケア  
マネジャー  
登録数

サイト利用  
会員数

約 **15** 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

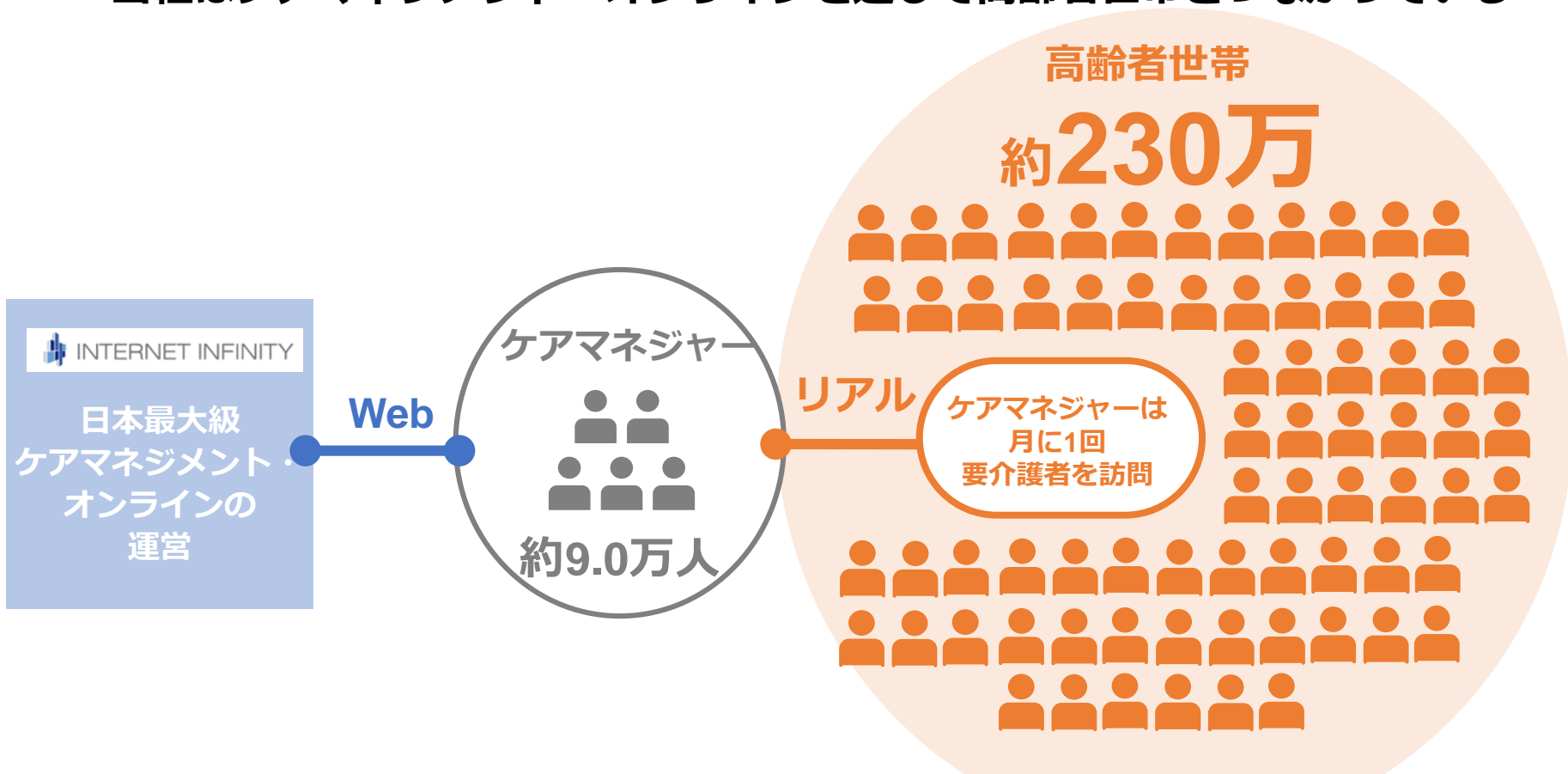
要介護者の近くにある介護サービス会社、施設をWeb上で検索。介護に関するアンケート調査結果などの情報を発信。またケアマネジャー同士で相談や質問等情報交換ができる。

### 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

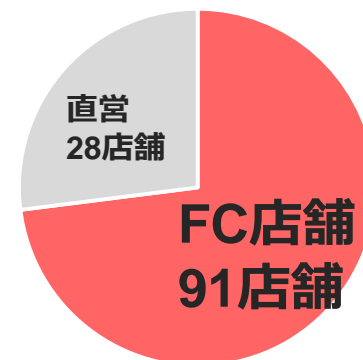
特長  
2

## 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



2018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

## 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

レコード  
ブック



Record book

## リアル集客

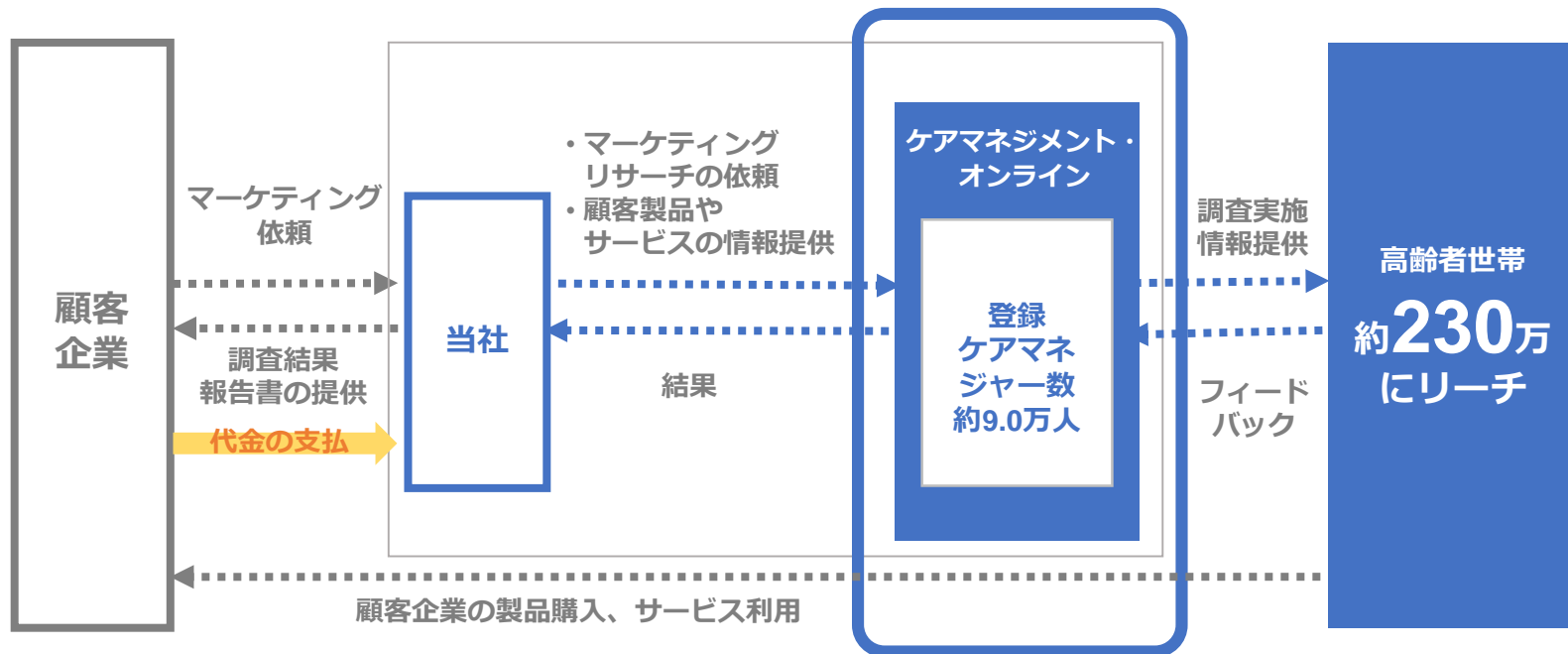
直接地域のケアマネジャーを訪問、新規開業や見学会の案内

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

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

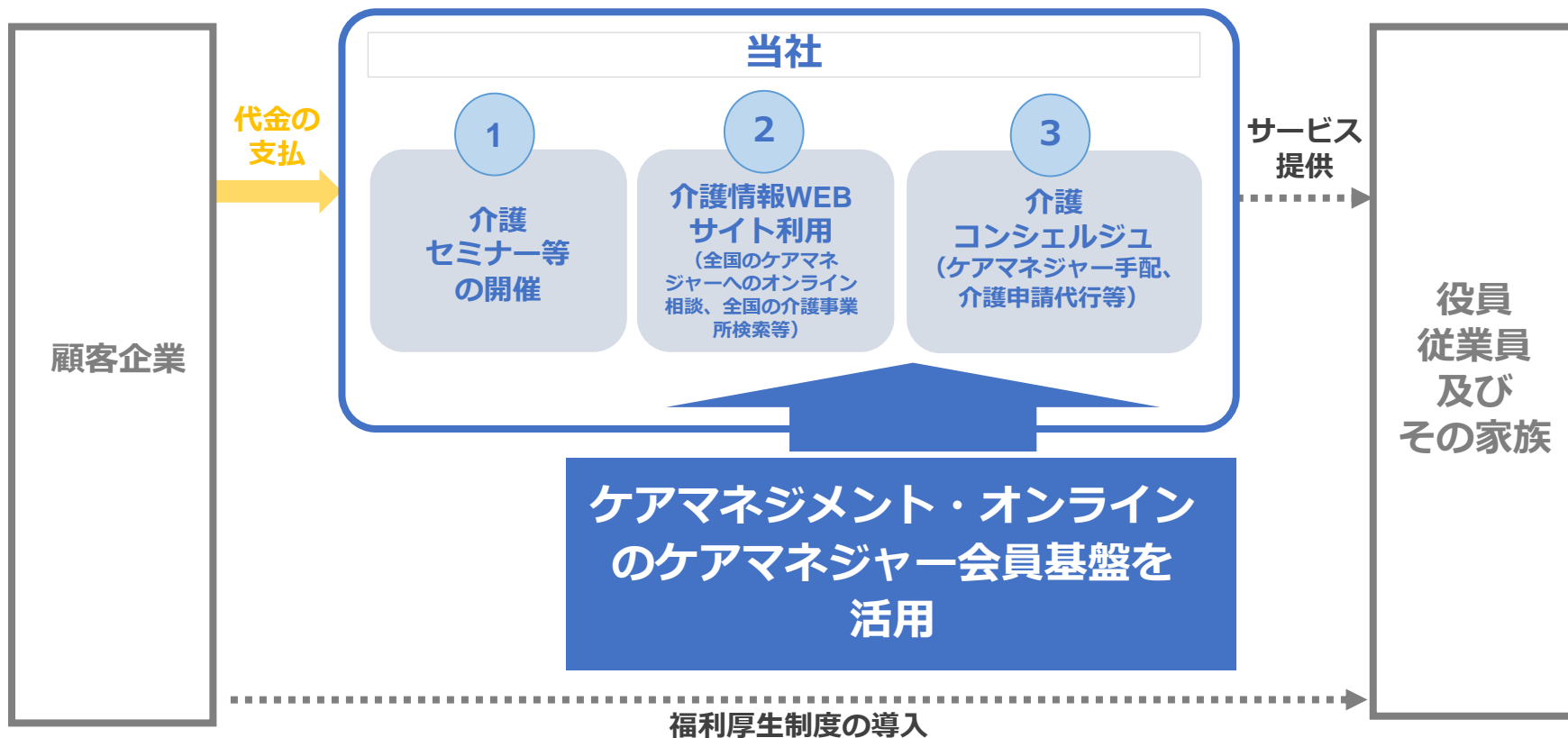
高齢者、介護家族

介護食の試食、アンケート記入

# 導入企業70社超、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**



\* 2018年3月末時点



# 成長戦略

# 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

企業価値

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（保険適用外）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ソリューション事業の強化

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網拡大

主要都市におけるドミナント戦略  
FC展開とパートナー企業との協業モデルで店舗網を拡大

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。

CARE MANAGEMENT

仕事と介護の両立支援

わかるがいご

仕事と介護の両立支援サイト

保険適用外事業

SMARTIMES

レコードブック事業

Record book

在宅サービス事業

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

現在

2001年

創業期

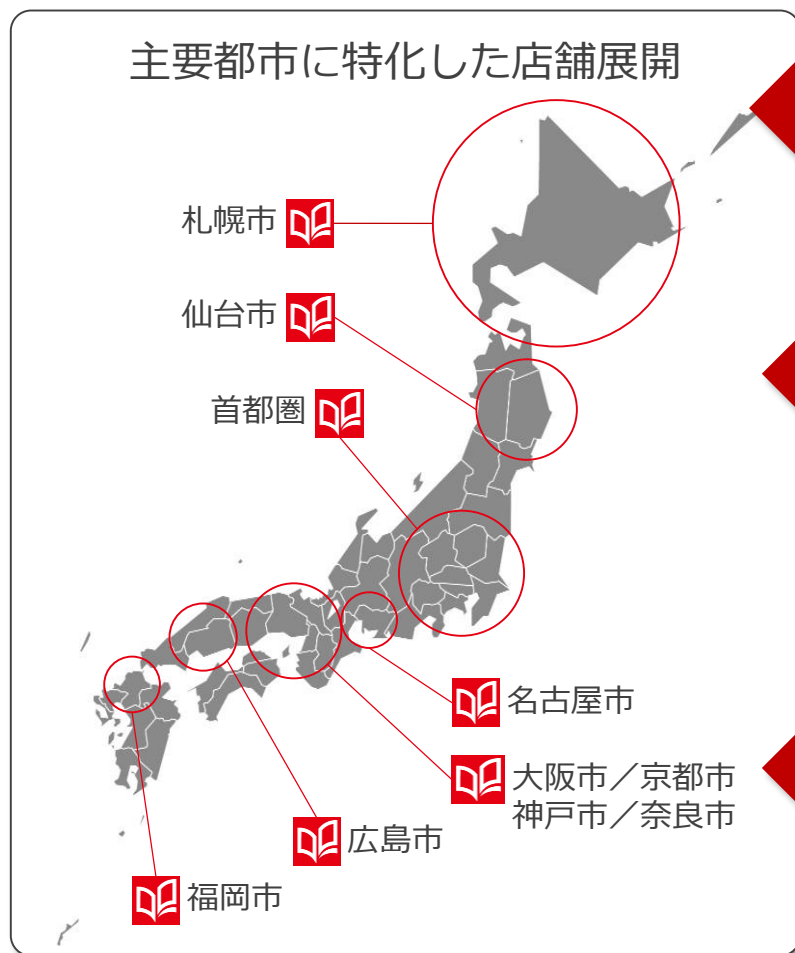
ヘルスケアプラットフォーム構築期

ヘルスケアプラットフォーム拡大期

将来

# 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

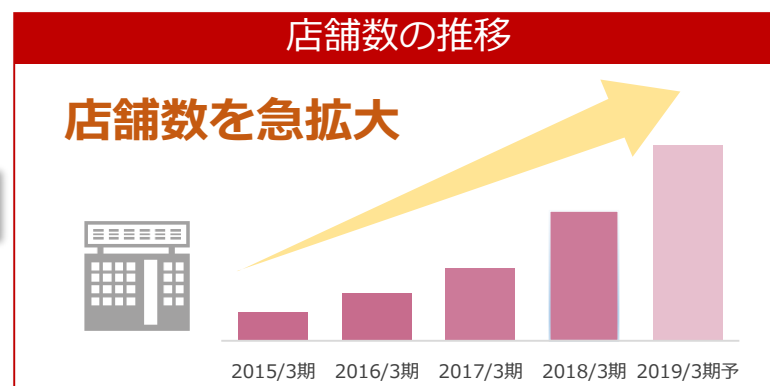
投資回収の短期間（約2年）と充実した経営サポートでFC数を増加

### 大手パートナー企業と協業モデル展開

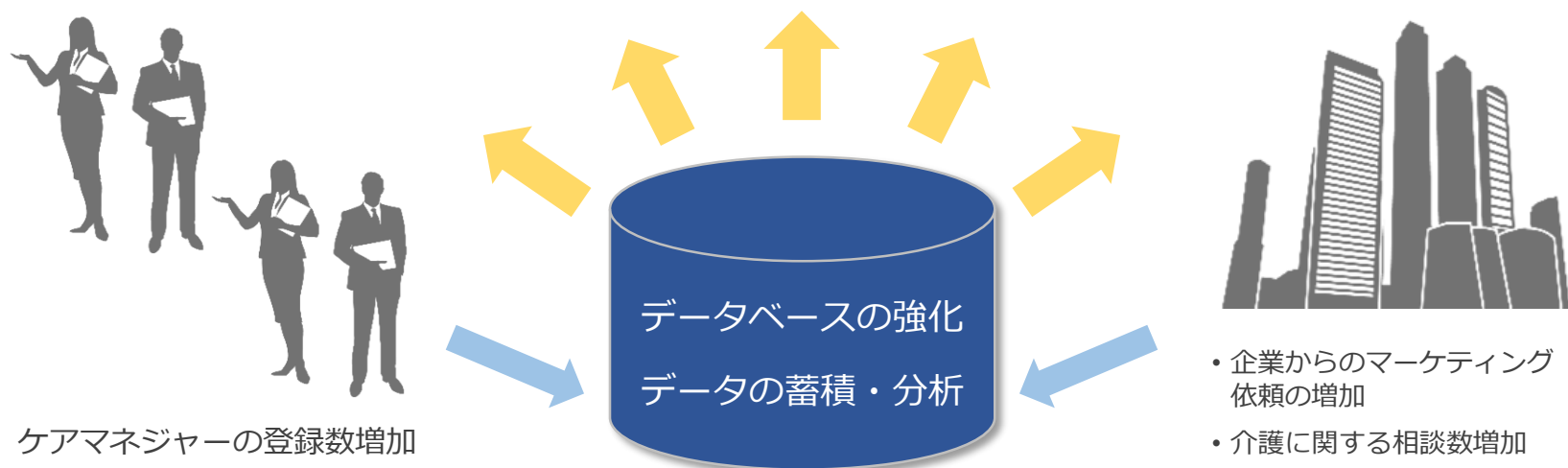
大手企業とのタイアップで、レコードブックの競争優位性を強化し店舗数を拡大

- 知名度の向上
- 付加価値サービス開発
- 信頼性の向上

etc...



# 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

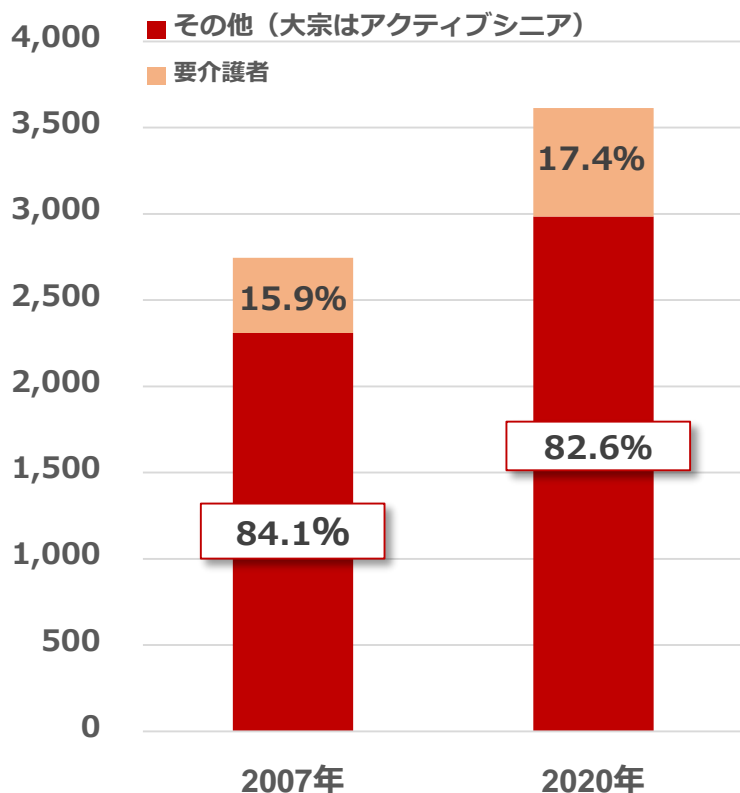
## 仕事と介護の 両立支援

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

# 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

# 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)