



2020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>

2019年11月20日



1. 2020年3月期 第2四半期 業績サマリー
2. 2020年3月期 第2四半期 決算概要
3. 2020年3月期 通期 業績見通し

(参考資料)

2020年3月期 第2四半期 業績サマリー

第2四半期累計で過去最高の売上、利益を更新

前年同四半期比

売上高	：	1,783	百万円	▲	+144	百万円
営業利益	：	127	百万円	▲	+152	百万円
四半期純利益	：	83	百万円	▲	+107	百万円

業績の主な要因

- レコードブック事業のフランチャイズ店舗増加に伴う増収増益が大きく貢献
- Webソリューション事業は新たにメディカル分野での受注により増収

▶ 第2四半期までに売上・利益とも通期業績予想の過半の進捗率で推移するも現時点での営業状況や見通しを踏まえ、期初の業績予想は据え置き

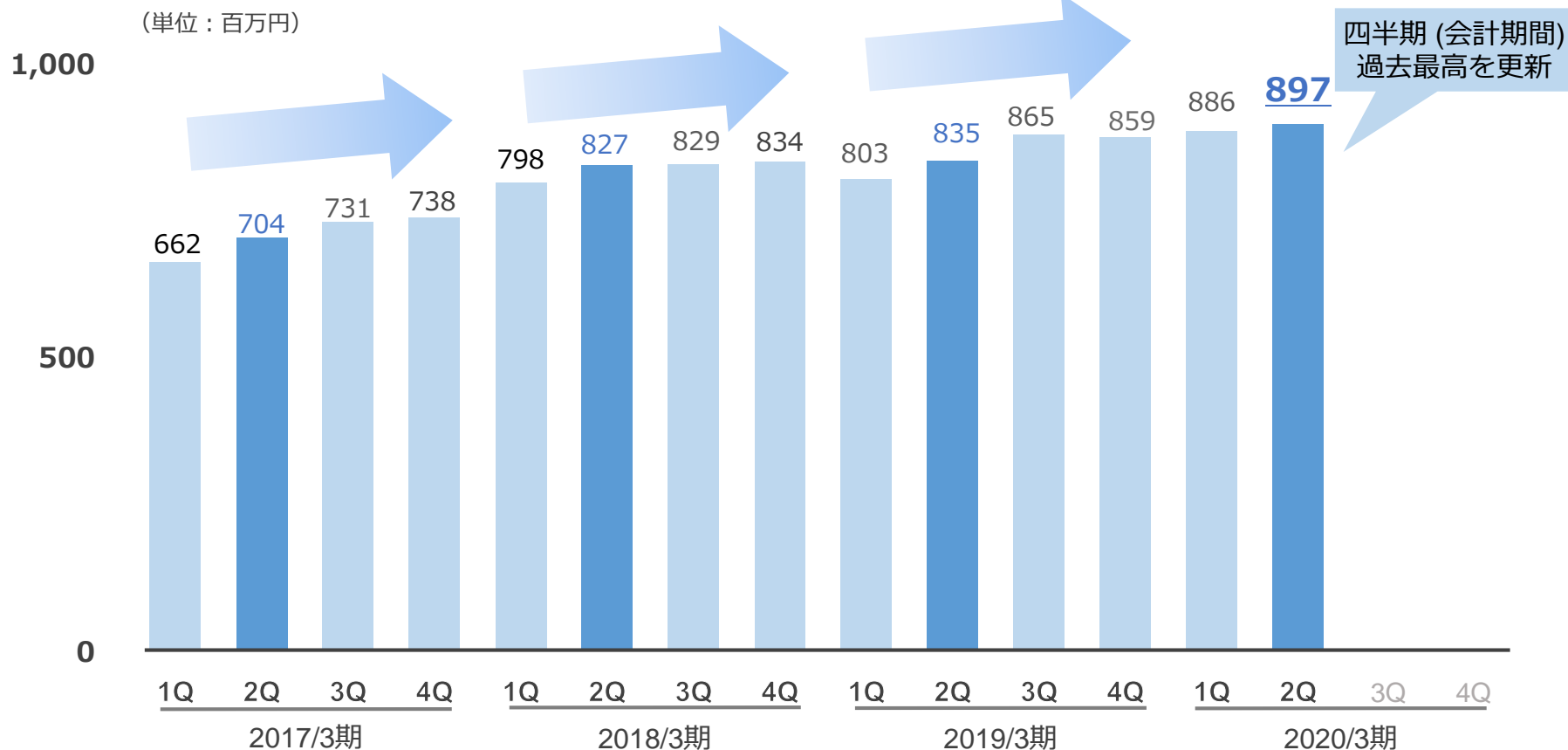
2020年3月期 第2四半期 決算概要

前年同四半期比 増収増益、利益率も大きく改善

(単位：百万円)	2019/3期 2Q	2020/3期 2Q	増減額
売上高	1,639	1,783	+144
営業利益	▲25	127	+152
(営業利益率)	(▲1.5%)	(7.1%)	(+8.6P)
経常利益	▲25	129	+154
(経常利益率)	(▲1.5%)	(7.2%)	(+8.7P)
四半期純利益	▲23	83	+107
(純利益率)	(▲1.4%)	(4.7%)	(+6.1P)

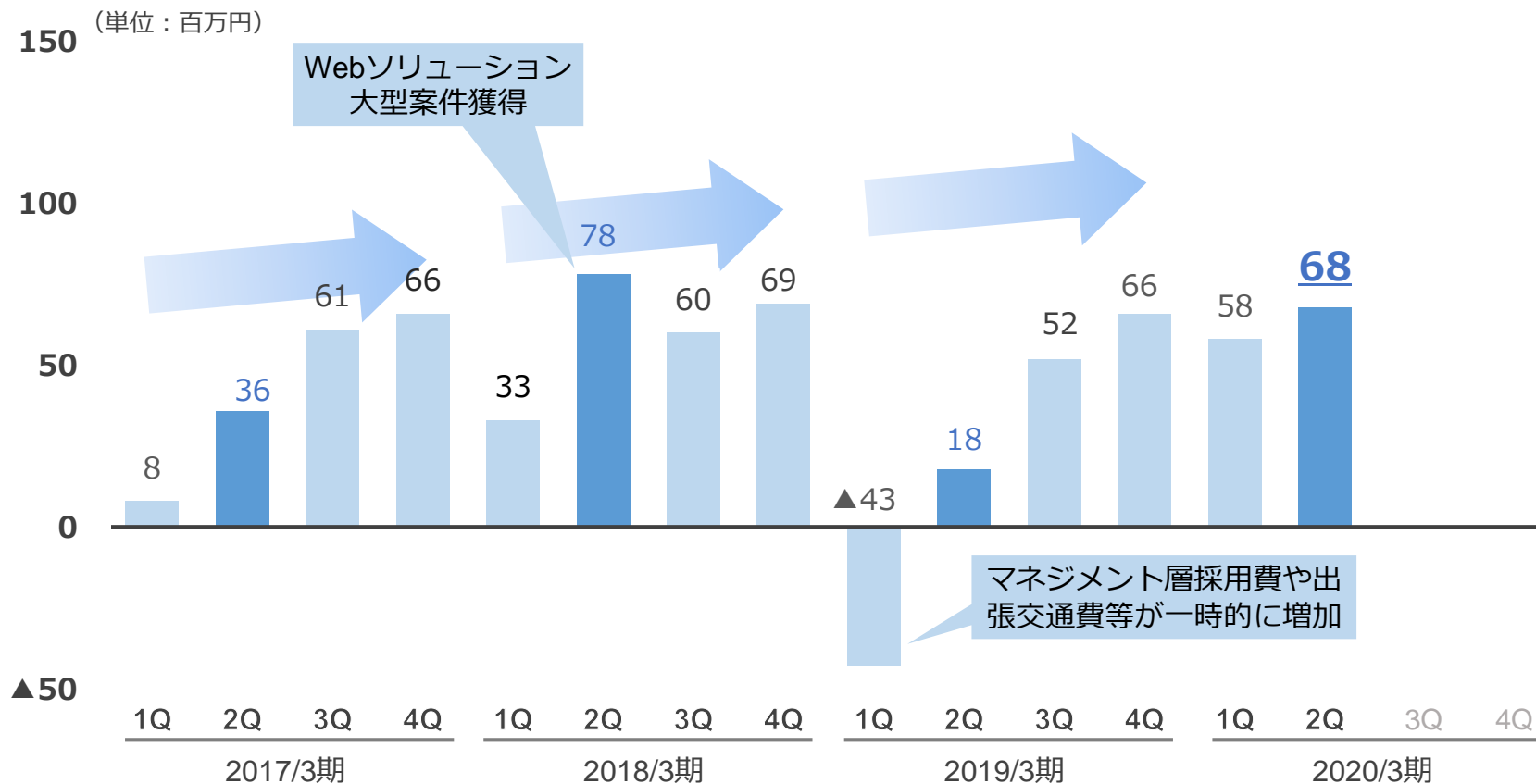
- ✓ レコードブックのフランチャイズ店舗数は前年同四半期末比+41店舗
⇒ロイヤルティ等の積上げ効果により増加傾向続く
- ✓ Webソリューション事業では新たにメディカル分野での売上を計上
- ✓ 在宅サービス事業は介護人材の確保が困難なため有資格者が減りやや減少

売上高（四半期会計期間）



- ✓ レコードブック事業はフランチャイズ店の売上増加の影響に加え前期の先行投資の成果により本部機能強化、効率化が進み費用を削減
- ✓ Webソリューション事業はメディカル分野で売上増も収益への影響は軽微
- ✓ 在宅サービス事業は売上減少も前年同四半期と同水準の利益を確保

営業利益（四半期会計期間）



ヘルスケアソリューション事業

926百万円

51.9%(前年同期比+5.3P)

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

2Q

2019/3期2Q

在宅サービス事業

34.7%(前年同期比▲4.7P)

619百万円

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



豊富な日常生活のお手伝い
クローバーケアステーション

わかるかいぞ
相談センター

5.3%(前年同期比▲1.2P)

ケアサプライ事業+新規事業

福祉用具のレンタル・販売

93百万円



143百万円

8.1%(前年同期比+0.6P)

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

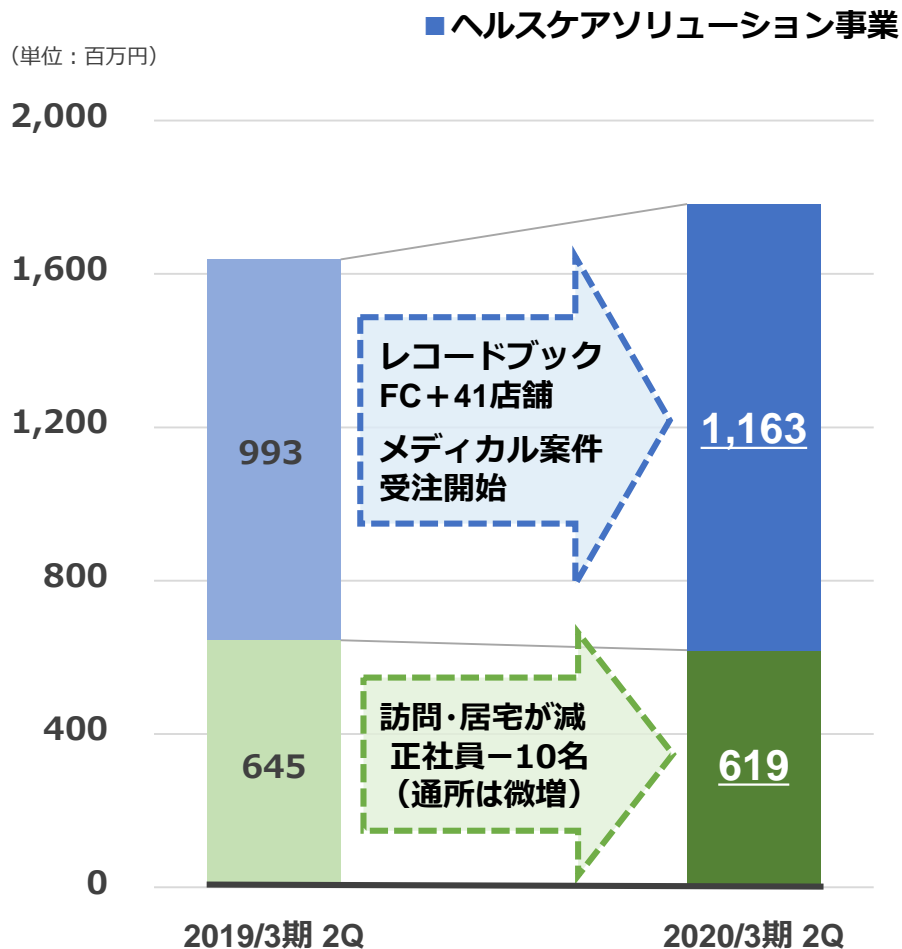
CARE MANAGEMENT ONLINE

仕事と介護の両立支援サイト

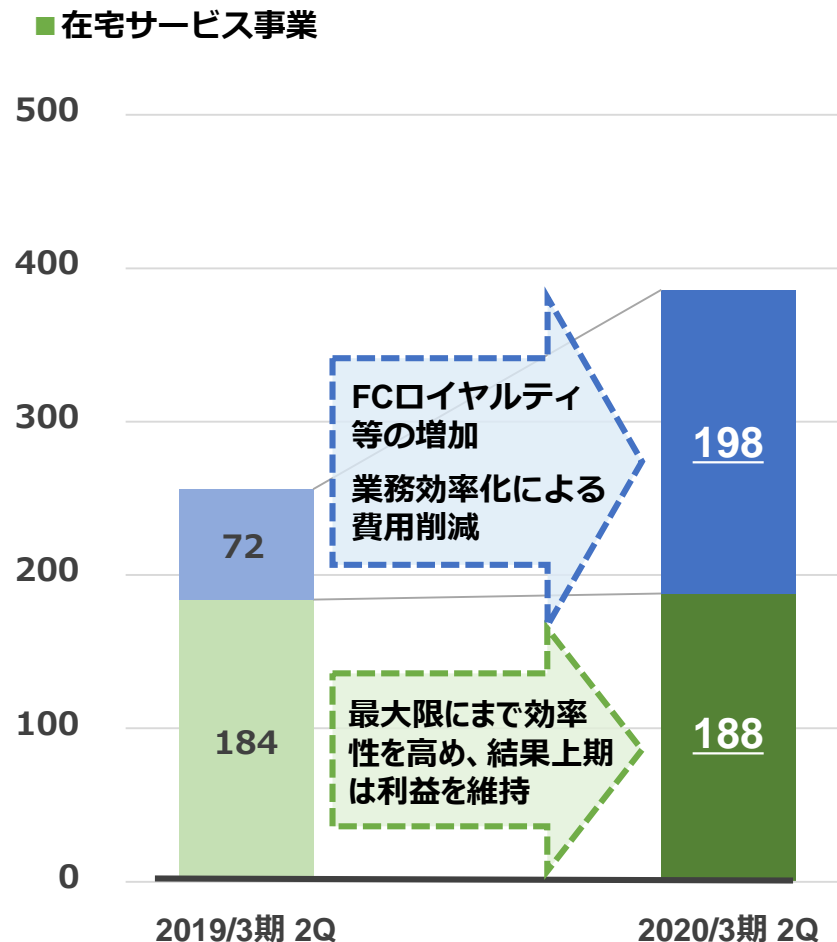
わかるかいぞ Biz

ヘルスケアソリューション事業が増収、大幅増益

セグメント別売上高



セグメント別営業利益（調整前）

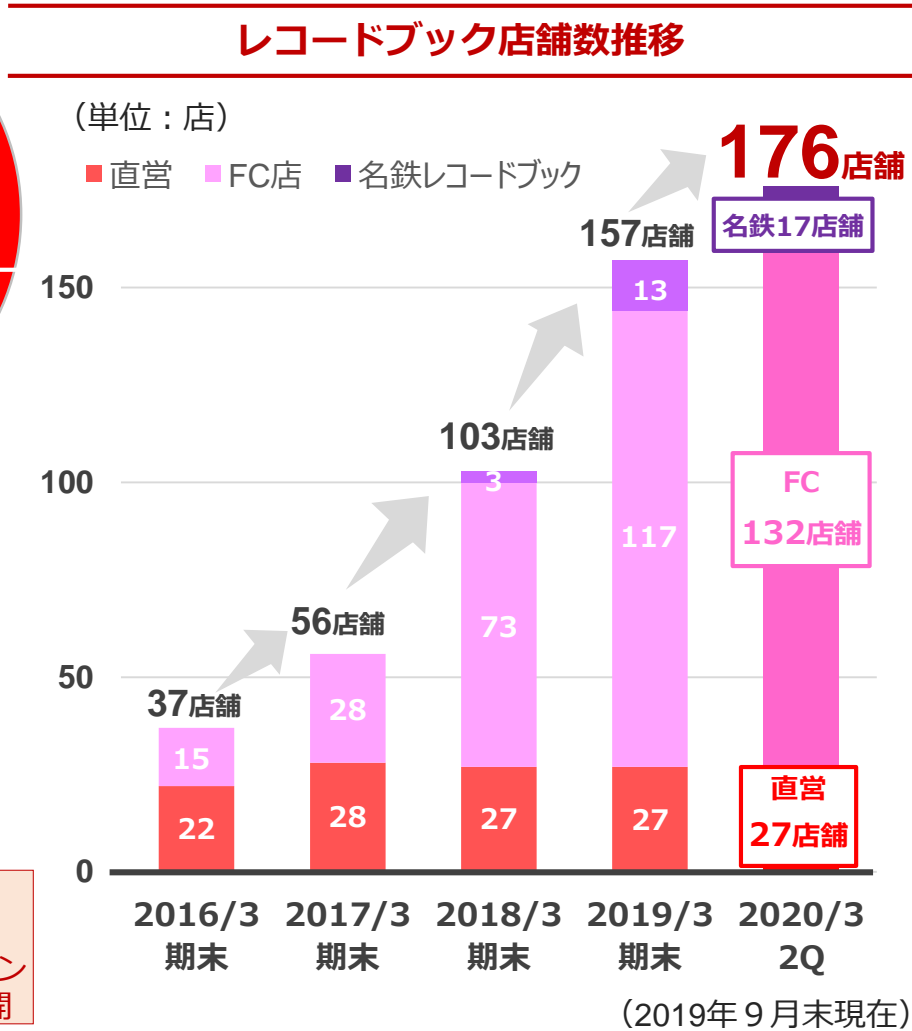
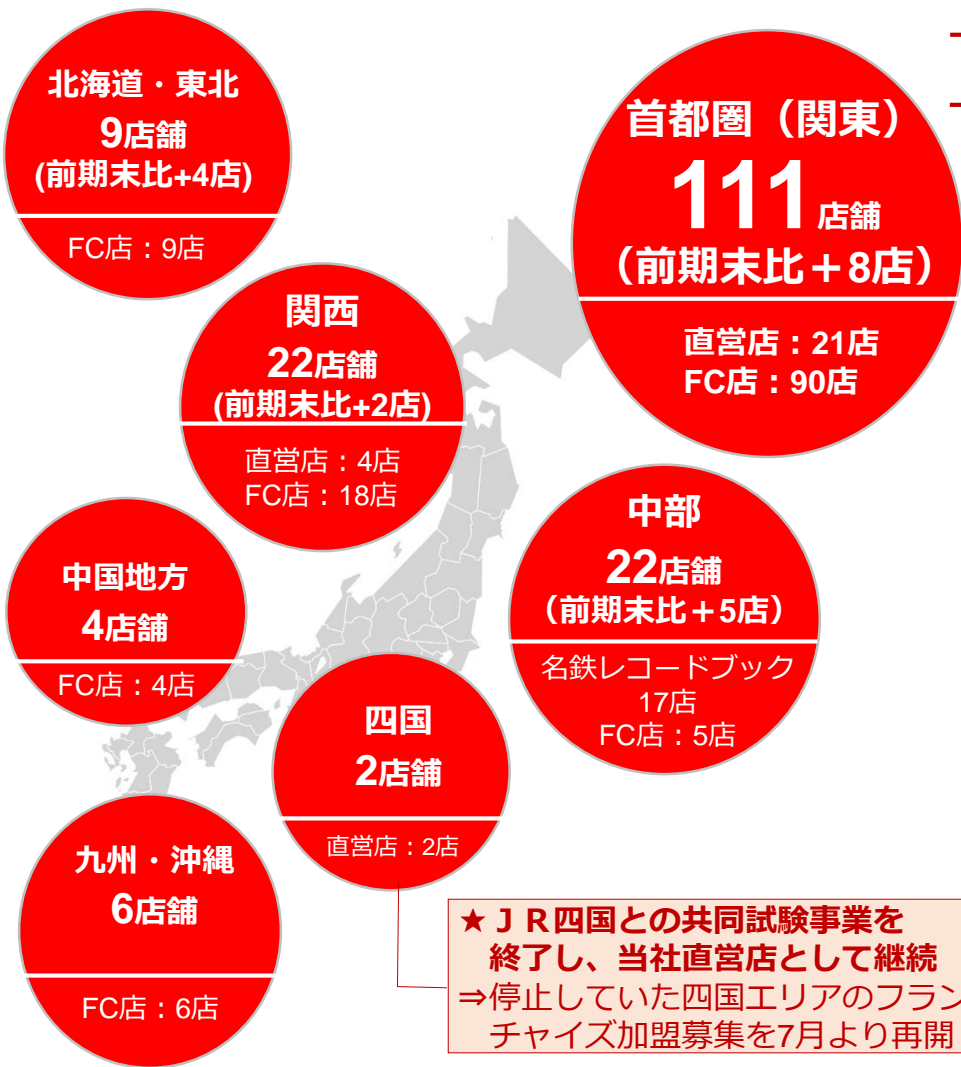


レコードブックFC店の伸びが成長をけん引

	(単位：百万円)			2019/3期 2Q			2020/3期 2Q			増減額 (増減率)	
	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 計	993	60.6%	72	1,163	65.3%	198	+170 (+17.1%)	+126 (+174.5%)			
レコードブック	763	46.6%	43	926	51.9%	154	+162 (+21.3%)	+110 (+257.1%)			
直営店	468	28.6%	52	500	28.1%	80	+32	+27			
FC店	295	18.0%	▲9	425	23.8%	74	+129	+83			
Webソリューション	123	7.6%	21	143	8.1%	26	+20 (+16.2%)	+4 (+21.9%)			
シルバーマーケティング	57	3.5%		47	2.7%		▲10				
仕事と介護の両立支援	66	4.1%		64	3.6%		▲2				
メディカル	—	—		31	1.8%		+31				
その他 (ケアサプライ+新規事業)	106	6.4%	7	93	5.3%	18	▲12 (▲11.6%)	+10 (+138.3%)			
在宅サービス事業 計	645	39.4%	184	619	34.7%	188	▲25 (▲4.0%)	+4 (+2.2%)			
調整額	—	—	▲281	—	—	▲259	— (—)	+22 (—)			
合計	1,639	100%	▲25	1,783	100%	127	+144 (+8.8%)	+152 (—)			

レコードブック・ブランド全体で176店舗に成長

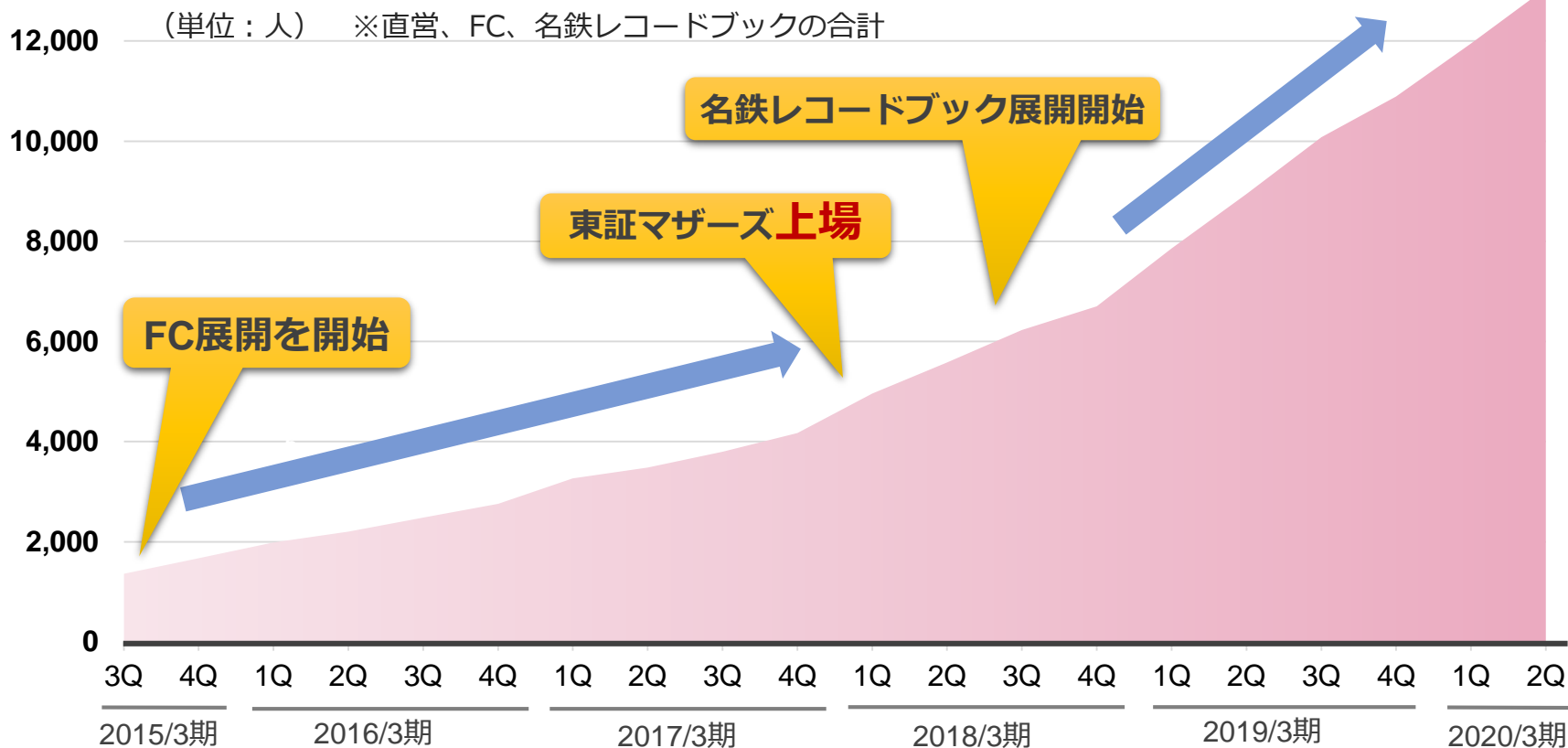
⇒第2四半期までにフランチャイズは15店舗、名鉄レコードブック4店舗の増加



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



レコードブック事業

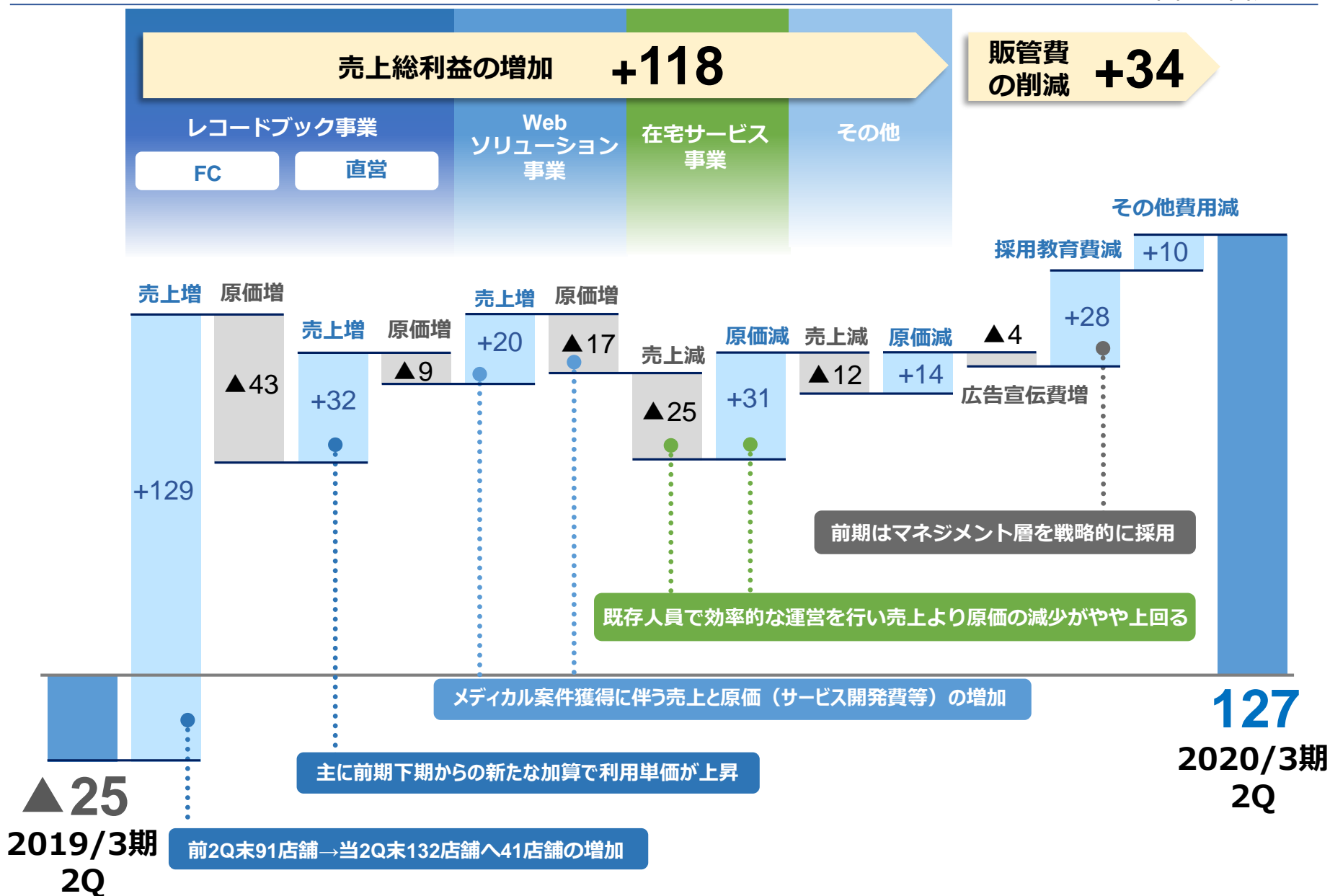
- ✓ フランチャイズ店舗数は、前年同四半期末比41店舗の増加
⇒ロイヤルティ収入等が店舗数の増加に比例して主な増収増益の要因に
- ✓ 第2四半期以降出店計画の遅れが発生
⇒出店数は前年同四半期比3店舗減（直営・名鉄レコードブック含む）
⇒加盟店からの加盟金や初期費用による収入分はやや減少
- ✓ 前年同四半期までに大きな影響を受けていた介護報酬改定による単価減少は、前期下期から新たな加算の取得を始めたこと等により回復へ

Webソリューション事業

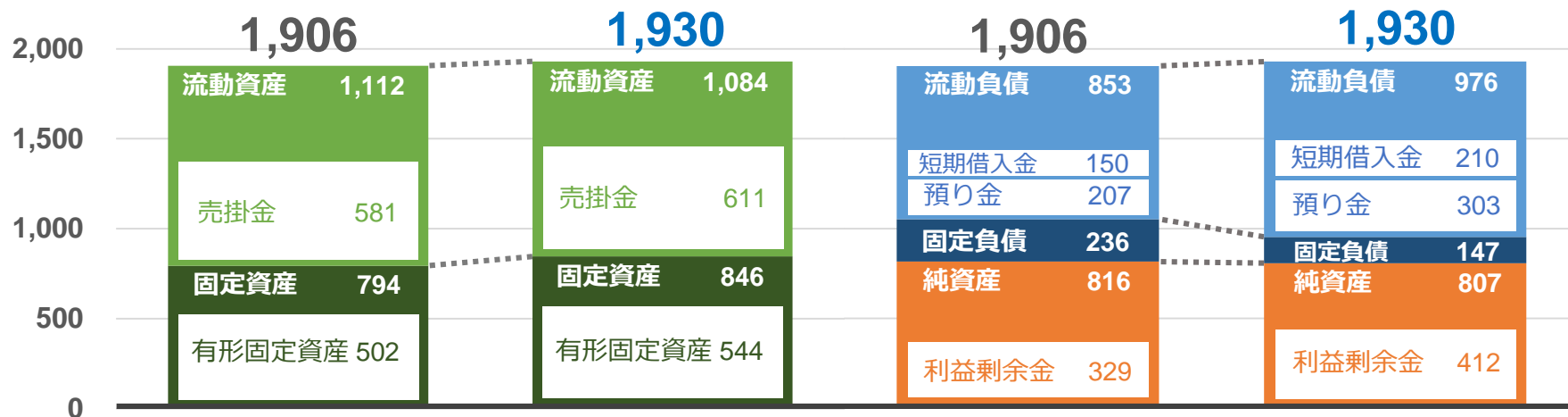
- ✓ シルバーマーケティング支援は顧客層の拡大に苦戦し減収
- ✓ メディカルソリューション分野は本格的に受注を開始
⇒追加のサービス開発等により原価も増加、利益貢献は軽微

在宅サービス事業

- ✓ 介護人材の採用難等の影響により有資格者が前年同四半期比で減員、サービス提供量の減少によって売上減少へ
⇒既存の人員で効率的な運営を行い、前年同水準の利益を確保



2020年3月期 第2四半期貸借対照表



(単位：百万円)

2019/3期

2020/3期 2Q

2019/3期

2020/3期 2Q

	2019/3期	2020/3期 2Q	増減額
流動資産	1,112	1,084	▲28
現金・預金	429	360	▲69
売掛金	581	611	+29
その他	100	112	+12
固定資産	794	846	+52
有形固定資産	504	544	+39 ①
無形固定資産	23	23	-
投資その他資産	265	278	+13
資産合計	1,906	1,930	+24

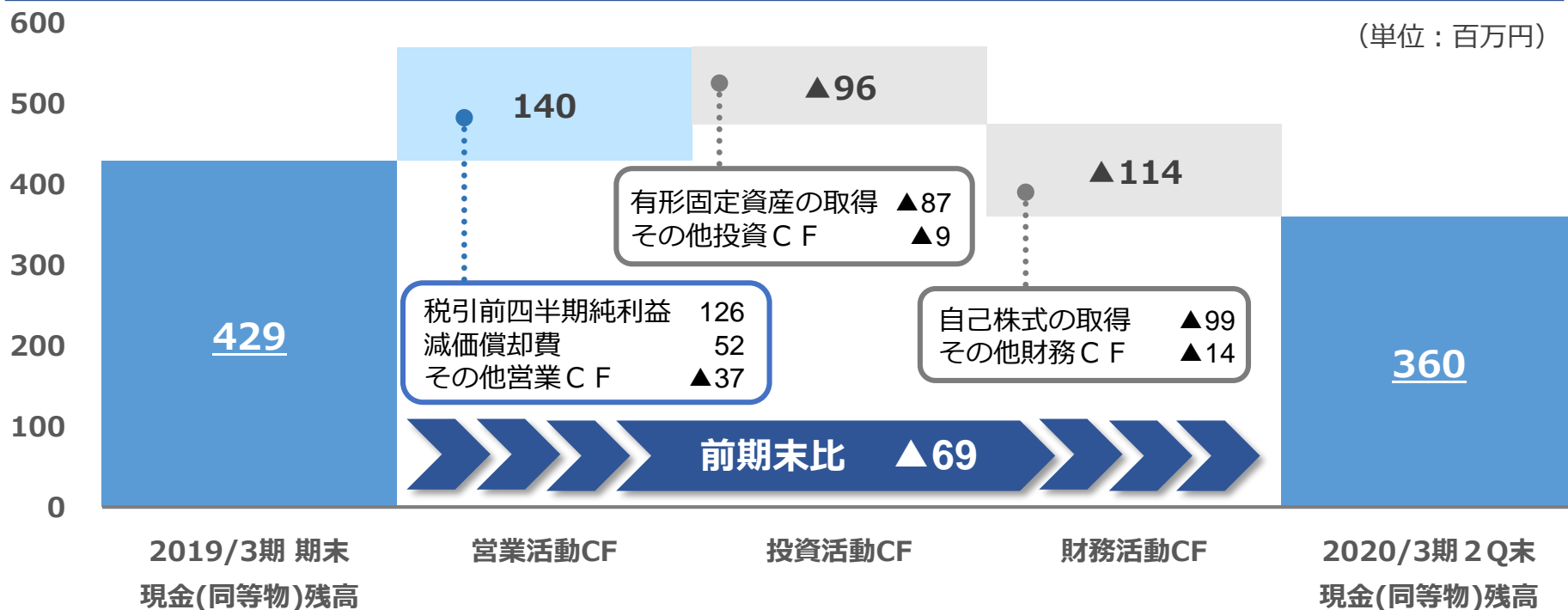
	2019/3期	2020/3期 2Q	増減額
流動負債	853	976	+122
短期借入金	130	210	+80
預り金	237	303	+65 ②
その他	485	462	▲22
固定負債	236	147	▲89
長期借入金	141	57	▲83
その他	95	89	▲6
純資産合計	816	807	▲9
資本金	250	250	-
資本剰余金	235	235	-
利益剰余金	329	412	+83
自己株式	▲0	▲92	▲92 ③
負債純資産合計	1,906	1,930	+24

① **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 2019年5～6月に市場買付により取得
7月に一部を処分し譲渡制限付株式報酬として割当

2020年3月期 第2四半期キャッシュ・フロー

(単位：百万円)



	2019/3期 2Q	2020/3期 2Q	前期比 (増減額)
営業活動 C F	▲7	140	+147
投資活動 C F	▲127	▲96	+31
財務活動 C F	80	▲114	▲195
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	▲54	▲69	▲14
現金及び現金同等物の期首残高	405	429	+24
現金及び現金同等物の期末残高	350	360	+9

2020年3月期 通期 業績見通し

2019年5月15日公表の通期業績予想を据え置き

(単位：百万円)	2019/3期 通期実績	2020/3期 通期予想	前期比 増減率	2020/3期 2Q実績	進捗率
ヘルスケアソリューション事業	2,102	2,427	+15.5%	1,163	47.9%
レコードブック	1,624	1,955	+20.4%	926	47.4%
Webソリューション	275	279	+1.3%	143	51.6%
その他 (ケアサプライ+新規事業)	202	193	▲4.4%	93	48.6%
在宅サービス事業	1,260	1,074	▲14.8%	619	57.6%
売上高 計	3,363	3,502	+4.2%	1,783	50.9%
営業利益 (営業利益率)	92 (2.8%)	170 (4.9%)	+84.4%	127	74.6%
経常利益 (経常利益率)	103 (3.1%)	186 (5.3%)	+79.4%	129	69.4%
当期純利益 (純利益率)	64 (1.9%)	120 (3.5%)	+87.2%	83	69.4%

全体として第2四半期までに通期業績予想の過半の進捗率で推移するも主に以下の理由により業績予想は据え置く判断

レコードブック事業

- ✓ FC既存店のロイヤルティ等積上げ部分は下期も順調に推移
- ✓ 一方で、新規契約が遅れ年間50店舗超の開業目標に未達の見通し
 - ・新規開業数は40店舗前後で着地の見込み
 - ⇒加盟金や初期費用などの売上、利益が期初予想よりも減少
 - ・翌期を見据えた動きを加速
 - ⇒出店数確保のため加盟店募集に係る広告等を積極的に展開

Webソリューション事業

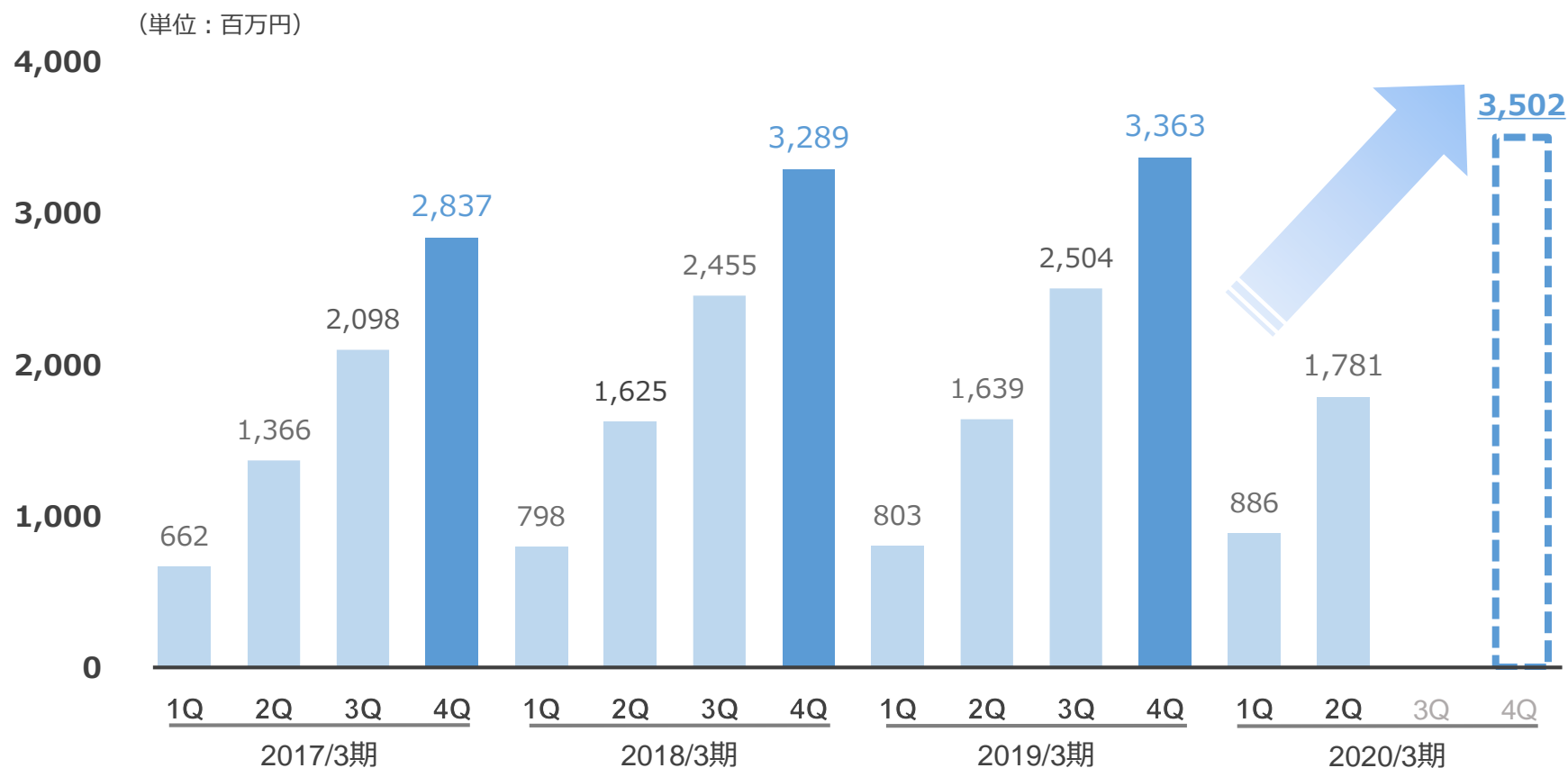
- ✓ 案件ベースのシルバーマーケティング支援やメディカルについて上期は前期末に獲得した案件の納品等もあり一定の成果
 - ⇒下期は受注が遅れ、通期目標の達成は未だ不透明な状況

在宅サービス事業

- ✓ 当期の方針通り、新たな投資を抑えつつも利益を確保
 - ⇒今後の有資格者の人員動向により、売上利益ともに減少の見込み

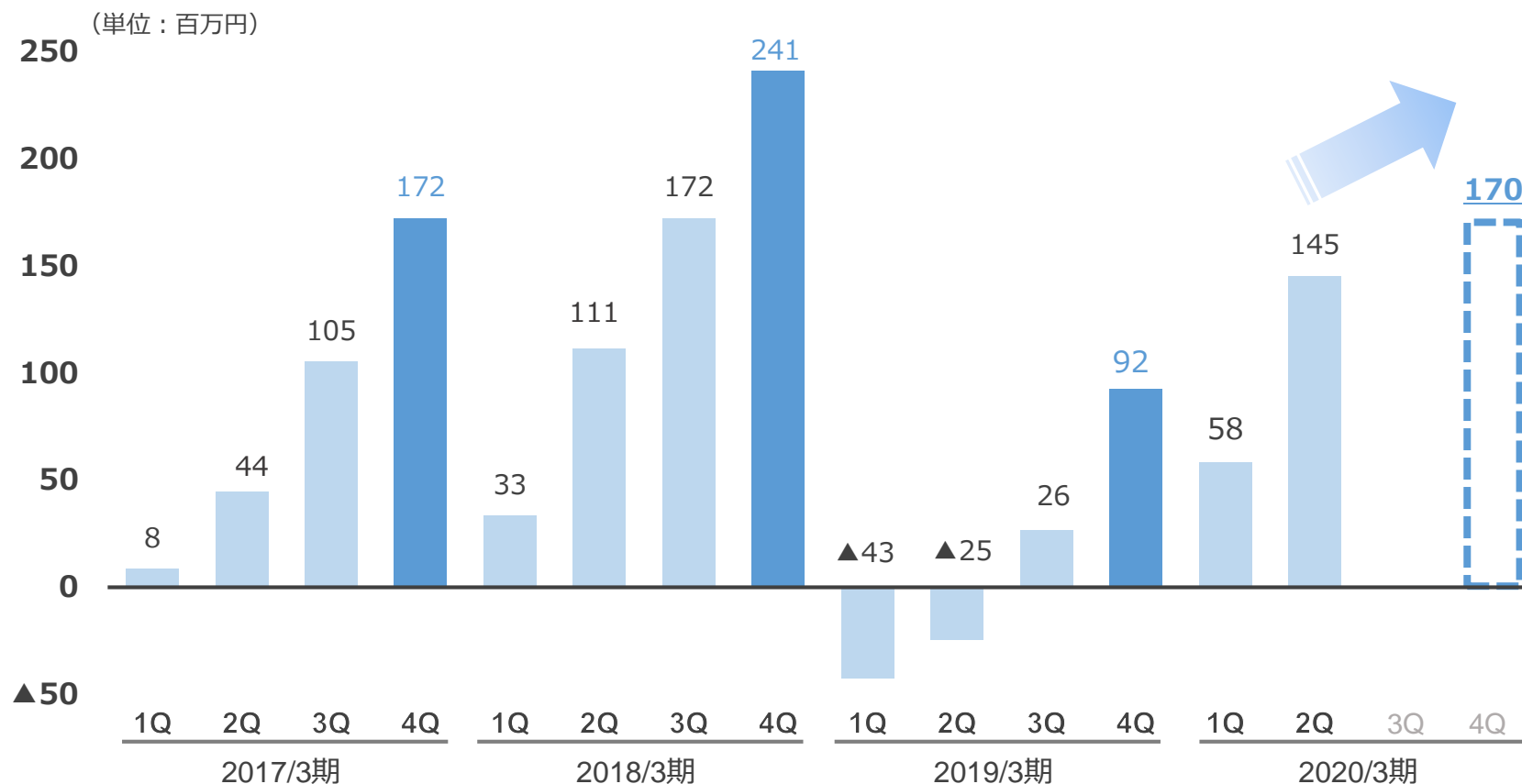
- ✓ レコードブックのフランチャイズロイヤルティ等積上げ部分の増加が
出店数減少による初期費用などの減収の影響を上回る
- ✓ 在宅サービス事業は前期からは減収傾向も期初予想は上回る見通し
⇒ 全体では期初の予想通り過去最高の売上高を達成する見込み

売上高（四半期累計期間）



- ✓ 下期のレコードブック開業予定、Webソリューション事業や在宅サービス事業の見通し等を鑑み、前期までと比較して下期の利益幅は縮小する見込み
- ✓ 翌期に成長を続けるため、フランチャイズ募集や体制の強化、サービス領域拡大のための新たな施策検討のための追加投資などを実施

営業利益（四半期累計期間）



■レコードブック事業

▶フランチャイズ店舗の拡大加速

出店数の確保に向けて・・

既存オーナー向けの増店提案を強化

大阪に続く地方拠点整備を検討

開業工程管理は概ね安定化へ

⇒新規加盟店募集に係る

マーケティング施策を追加で実施

年間50店舗超の増店へ再チャレンジ

⇒契約、開業件数とも未達となる見込み

⇒第2四半期までの出店数 **17店舗**（閉店数 2店舗）

⇒2019年4月 北海道、7月 石川県、8月 三重県に初出店

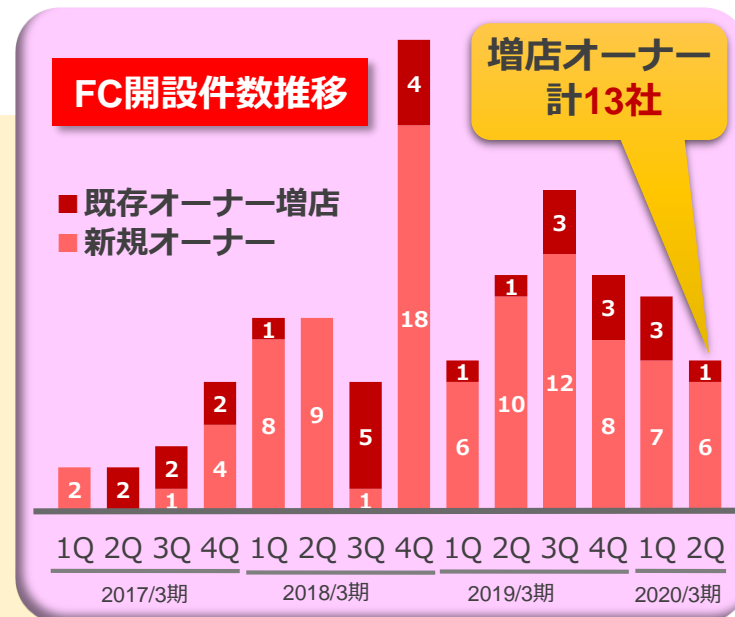
全国 1 都 1 道 2 府25県で展開（名鉄レコードブックを含む）

▶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

⇒第2四半期までにFC全店の **8割超**の店舗で取得へ

▶利用者満足度の更なる向上から収益性の向上へ

⇒前年同四半期比でレコードブック事業の営業利益率は**大きく上昇**



■ Webソリューション事業

仕事と介護の両立支援

- ▶ **新顧客獲得スキームを確立、新規獲得件数年間25社を目標**
⇒ 第2四半期までに伊藤忠商事株式会社、株式会社フジクラなどの大手に提供を開始、一方で新規獲得件数の目標には未達の見通し
- ▶ **サイトのコンテンツを充実**
⇒ 2019年6月にサイトのリニューアルを実施

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へ向け、新サービスを投入**
⇒ 第2四半期までに **5社**から案件獲得、受注拡大へ向け営業強化

■ 新規事業

- ▶ **介護保険適用外のアクティブシニア対象「スマートタイムズ」旗の台店を閉店**
⇒ 集客の面でケアマネジャー経由が前提のレコードブックと異なり苦戦
⇒ 2019年10月末で今回の検証を終了、将来的な再参入も視野に課題を整理
- ▶ **レコードブックの店舗網を活用した新たな介護保険外サービスの確立へ**
⇒ 介護保険制度の改定に左右されない持続的な成長を目指し、ヘルスケア関連商品の販売等によるサービス領域の拡大を検討
⇒ 当期中にレコードブックの一部店舗にて検証スタート

(参考資料)

事業内容

設 立	2001年5月7日
資 本 金	250,992,286円 (2019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 (2019年10月1日現在)	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 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 (2019年9月30日現在)	292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」**

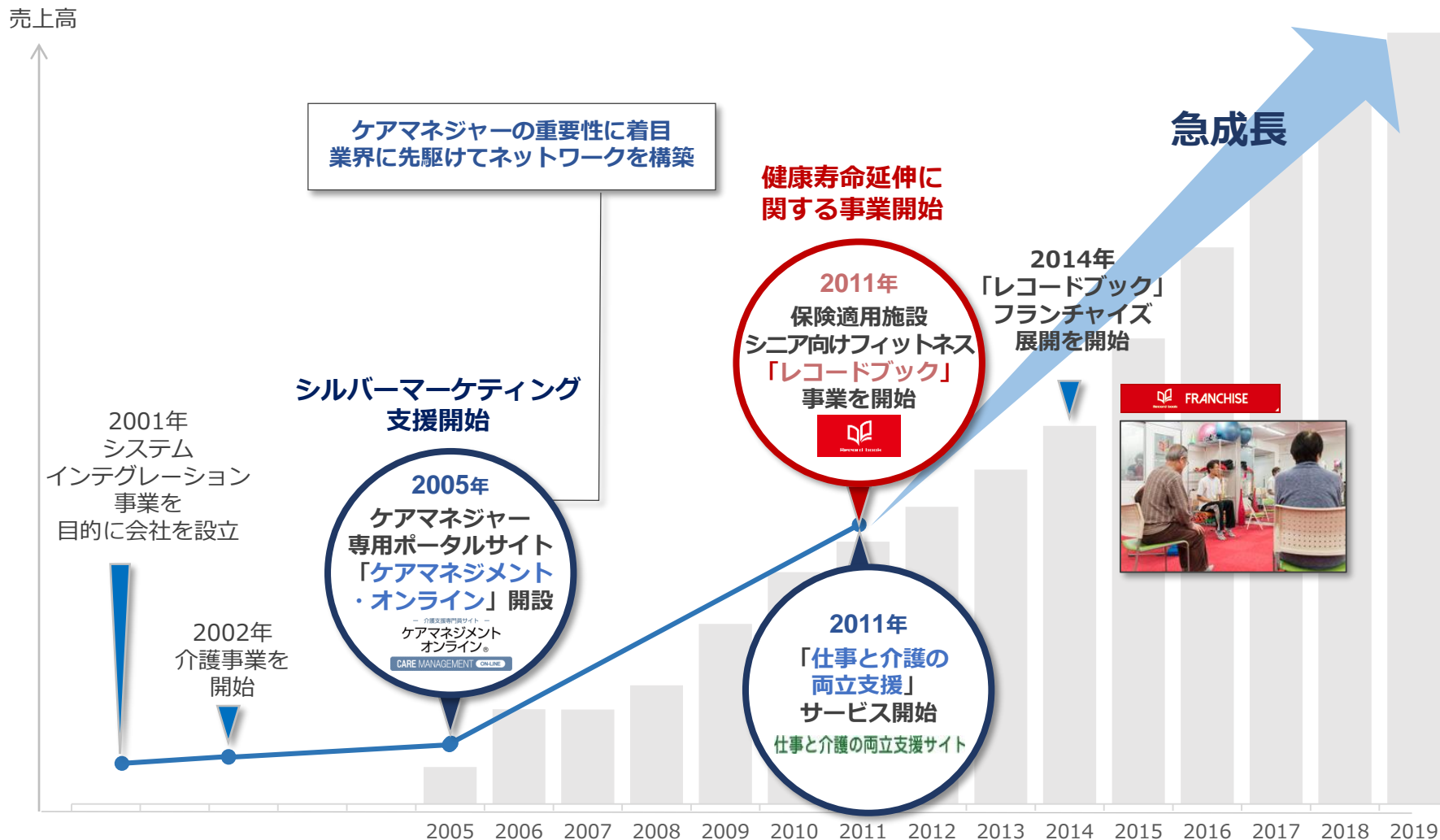
健康な未来

創意革新と挑戦による、
超高齢社会における課題解決

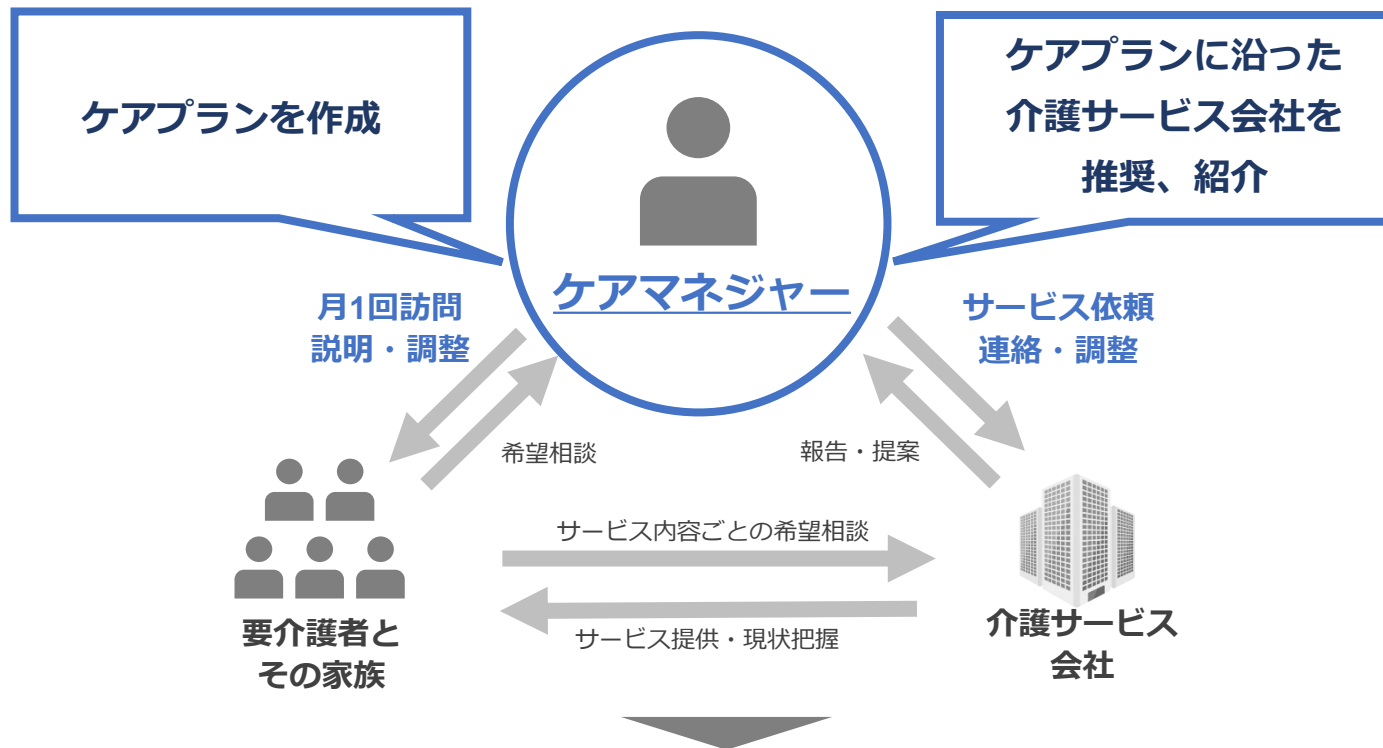
1. 笑顔とあいさつとコミュニケーションを大切にする
2. 規律と時間を厳守する
3. 仕事を楽しむ
4. 自分の仕事に誇りと責任を持つ
5. いかなるときも公明正大に行動する
6. 礼節を重んじること
7. 感謝の気持ちを忘れない

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9.3万人)

ケア
マネジャー
登録数

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

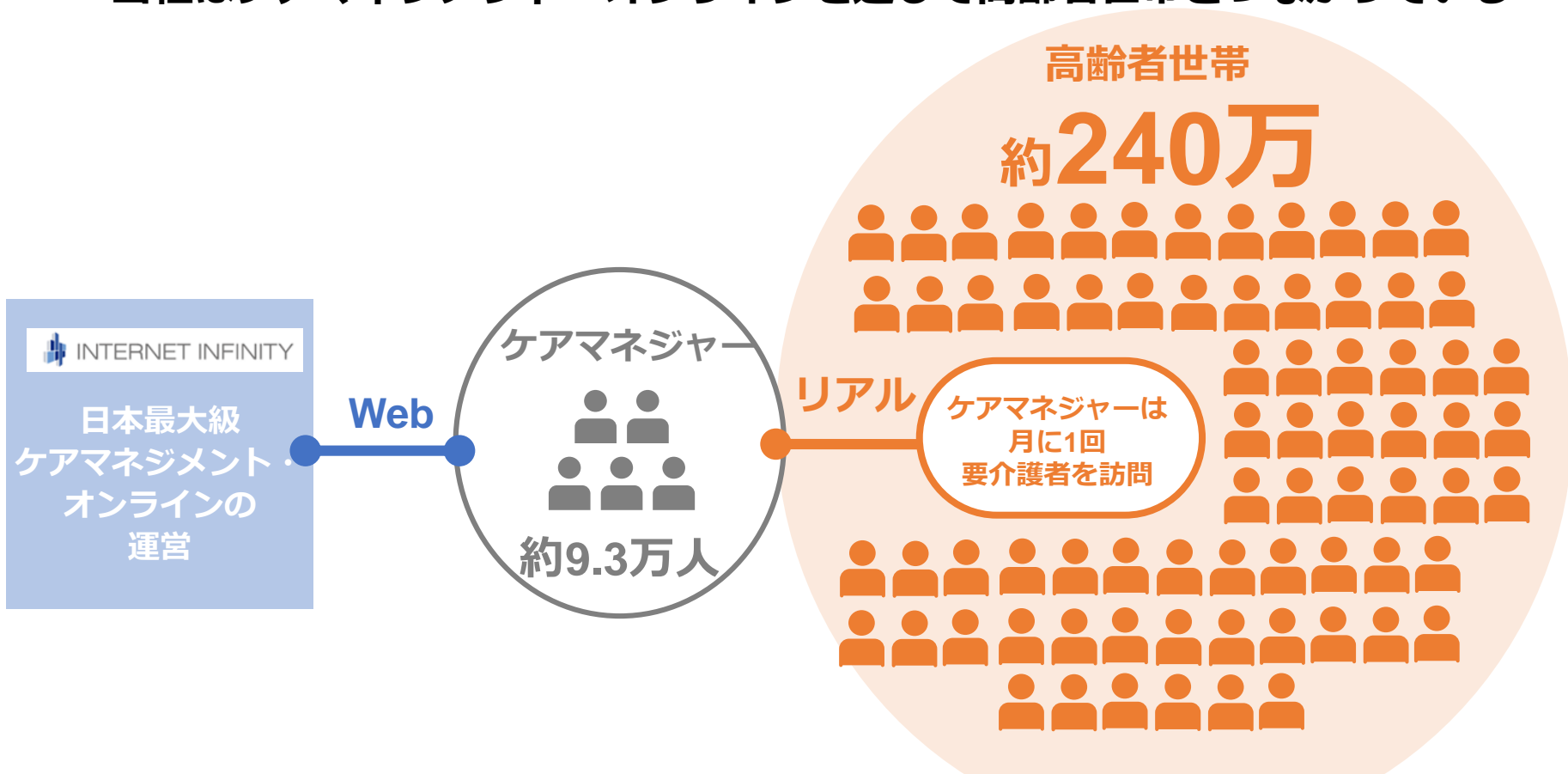
要介護者の近くにある介護サービス会社、施設をWeb上で検索。介護に関するアンケート調査結果などの情報を発信。またケアマネジャー同士で相談や質問等情報交換ができる。

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

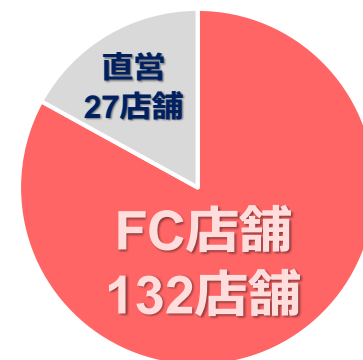
特長
2

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



2019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

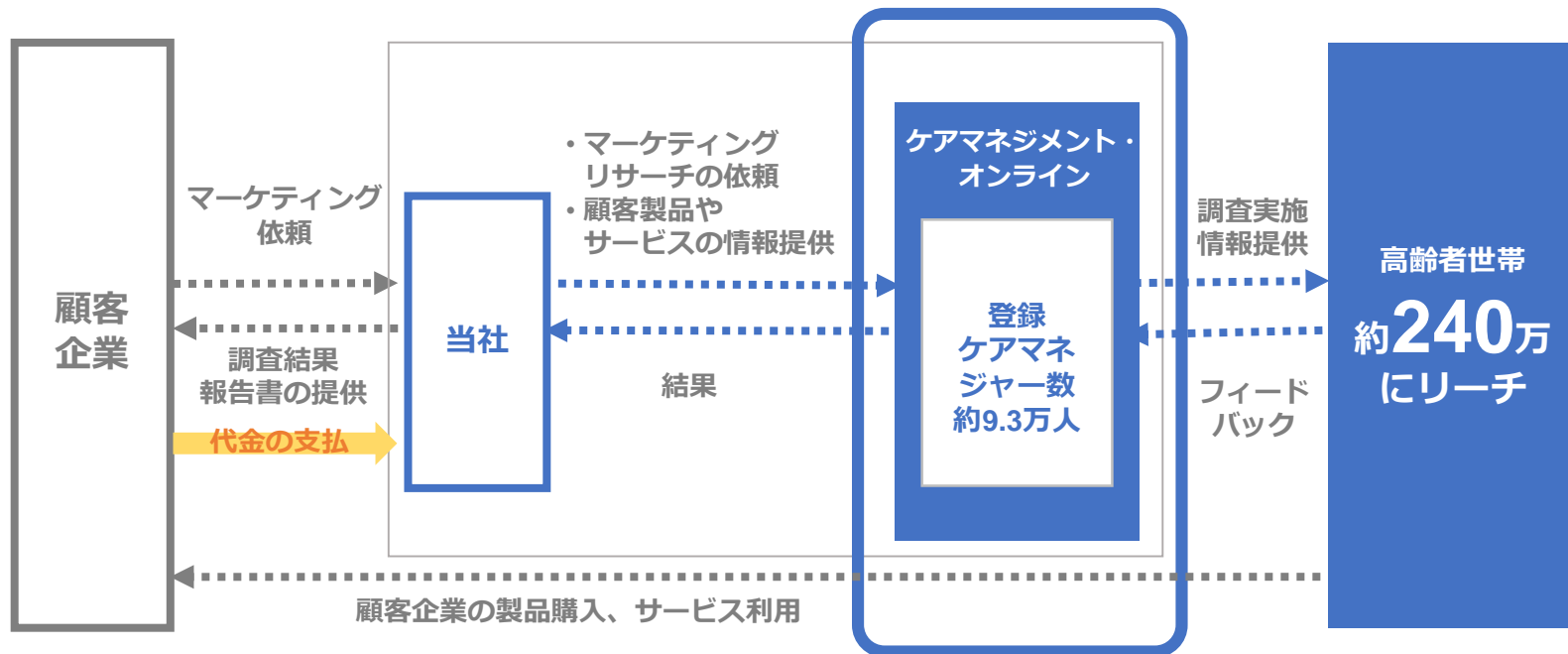
直接地域のケアマネジャーを訪問、新規開業や見学会の案内

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



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

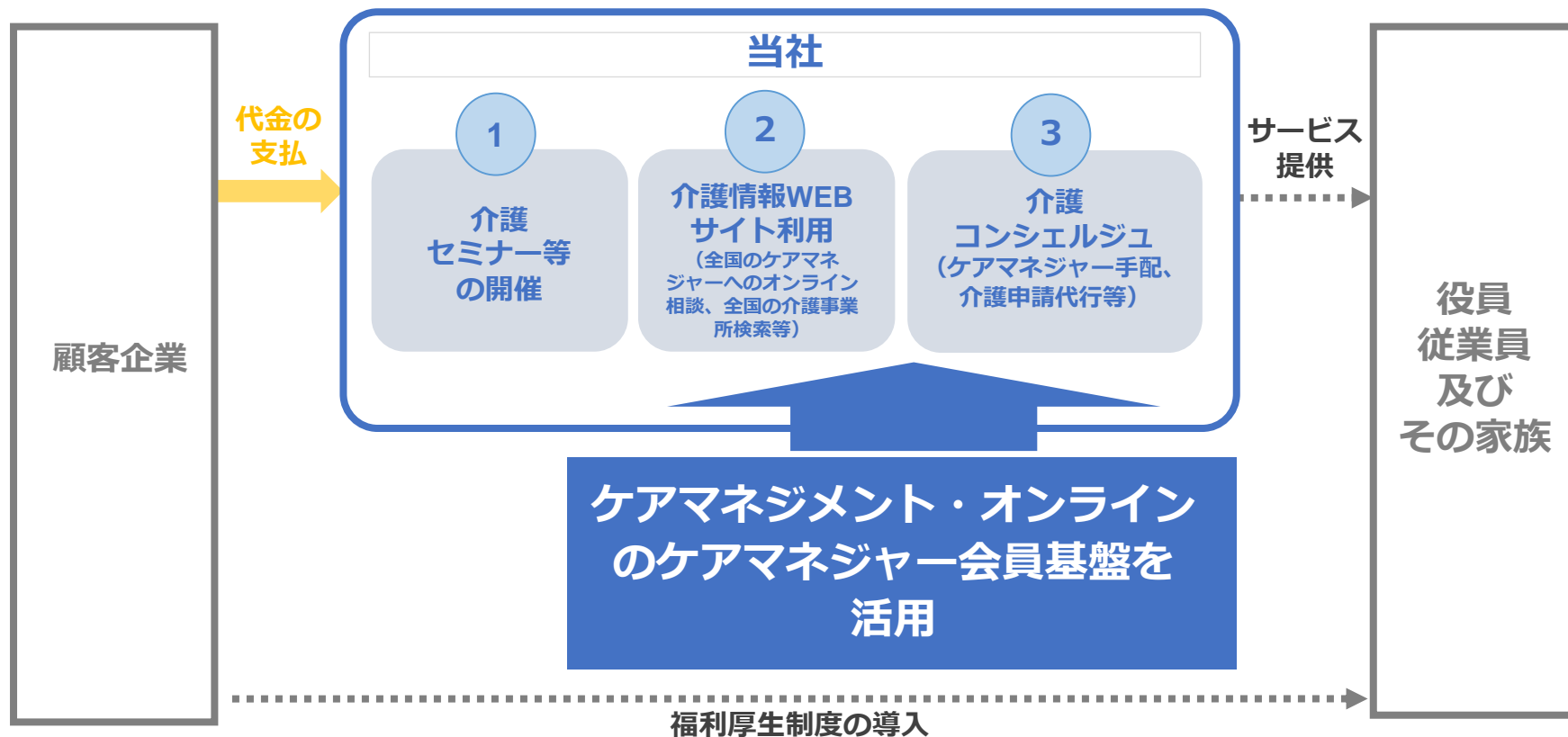
介護食の試食、アンケート記入

導入企業 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**



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