



事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社インターネットインフィニティ

<証券コード：6545>



1. 会社概要	P. 2
2. 事業環境	P.10
3. 事業内容	P.16
4. 成長戦略	P.33
5. 今後の展望	P.41
6. リスク情報	P.44

1. 会社概要

会社名	株式会社インターネットインフィニティー
設立	2001年5月7日
資本金	252,302,686円（2021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
従業員数	連結357名（正社員）（2021年9月30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）
連結子会社	株式会社フルケア

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〉

健康な未来

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」

私たちは、ヘルスケアソリューション企業として
新しいヘルスケアサービスの創造とチャレンジを続けてまいります

IIFの10年ビジョン

身体の健康
Physical

店舗・顧客基盤、データを活用した
「介護予防」「生活支援」

脳と心の健康
Brain

「リアル×WEB」
の強みを活かしたサービス等を創出

社会参加
Identity

「自分らしく」活躍できる
「場」や「環境」の創出

“健康寿命の延伸”国内No.1企業へ

注：IIFは、当社『インターネットインフィニティ』の略記

取締役



代表取締役社長 別宮 圭一

(昭和47年4月5日生)

略歴／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。

取締役副社長 小川 一誠

三菱商事株式会社入社、株式会社ライフタイムパートナーズ代表取締役社長、株式会社日本ケアサプライ経営企画室長、株式会社ローソン理事執行役員ヘルスケア本部長などを歴任し、2019年12月当社入社、2020年6月取締役副社長に就任

常務取締役 藤澤 卓

株式会社アスキー入社後、2001年5月当社入社。介護事業本部長兼在宅サービス事業部長を務め、2005年3月取締役就任。2021年4月株式会社フルケア社長を兼任

常務取締役 星野 健治

あずさ監査法人入社後、2013年8月当社入社。公認会計士の資格を活かし、当社入社後IPOに携わる。経営管理部長を務め、2016年3月取締役就任

取締役（社外）

取締役
金子 博臣

社外

三菱商事株式会社入社、同ヒューマンケア事業本部ライフケア事業ユニットマネージャー、株式会社日本ケアサプライ代表取締役社長、一般社団法人日本福祉用具供給協会理事等を歴任。2020年6月 当社取締役就任

取締役
武内 和久

社外

厚生労働省医政総務課 政策調整委員、同社会・援護局 福祉人材確保対策室長、マッキンゼー&カンパニー シニア・クライアント・アドバイザー等を歴任、ONE・福岡株式会社代表取締役(現任)。2020年6月 当社取締役就任

監査役

常勤監査役
衣川 信也

社外

三楽オーシャン株式会社(現メルシャン)入社、新日本証券株式会社(現みずほ証券)等を経て、2015年6月 当社常勤監査役就任

監査役
佐藤 雅彦

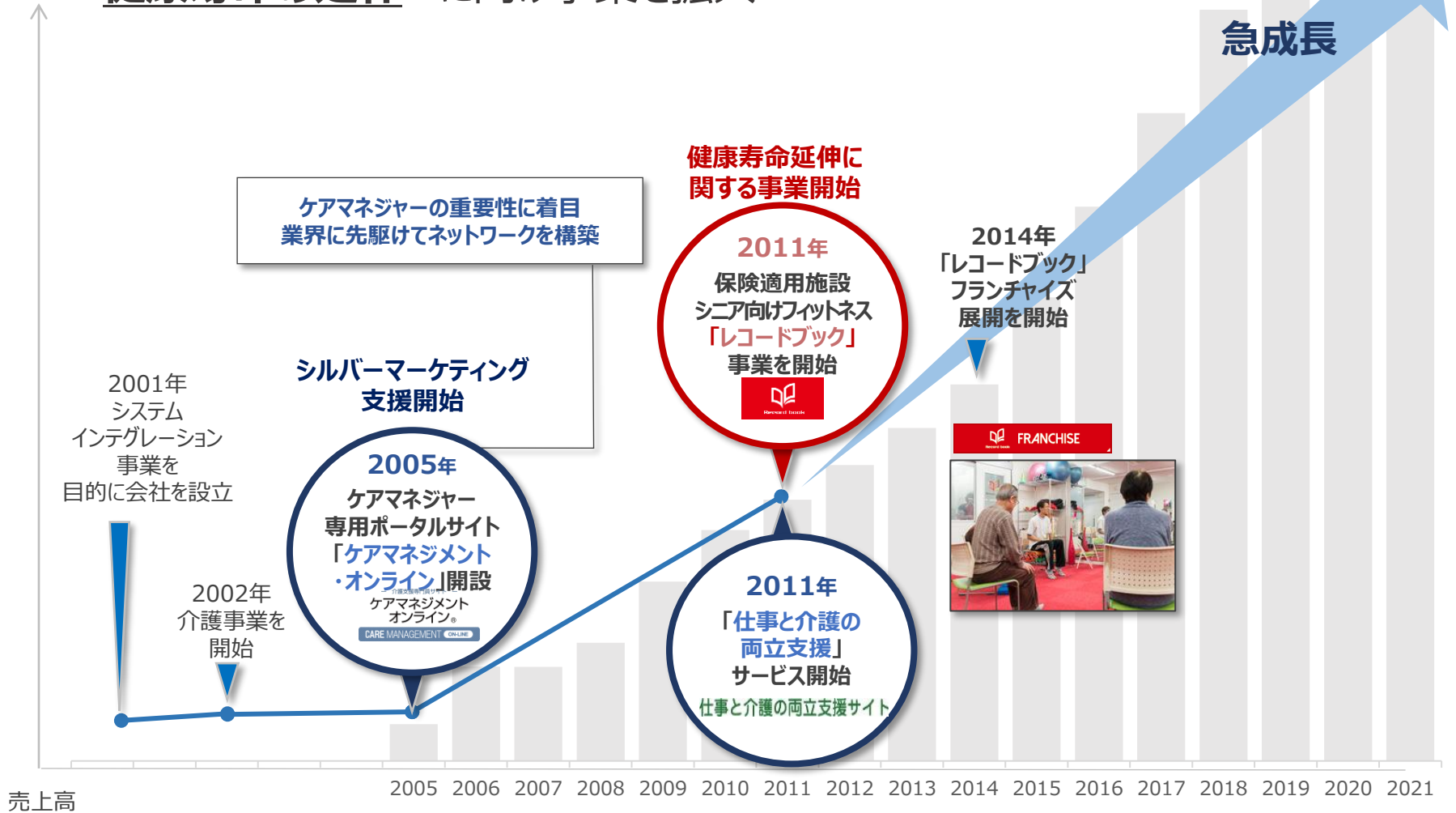
社外

1997年4月弁護士登録、高瀬法律事務所入所。2015年4月viola法律事務所を開設、同事務所所長(現任)。2016年6月 当社監査役就任

監査役
渡邊 龍男

2014年6月 当社取締役就任、2020年6月 当社監査役就任。株式会社オールアウト常勤監査役、株式会社ワイヤレスゲート社外取締役(監査等委員)、一般社団法人オープンイノベーション促進協議会理事等を兼任。

レコードブック店舗ネットワークと ケアマネジャーネットワークの2つのプラットフォームを活用し “健康寿命の延伸”に向け事業を拡大



ヘルスケアソリューション事業

51.8%

1,796百万円

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

Record book



在宅サービス事業

36.1%

1,251百万円

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
クローバーケアステーション

わかるがいご
相談センター

事業別
売上構成比
2021年3月期

225百万円

6.5%

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
メディカルソリューション

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

5.6%

195百万円

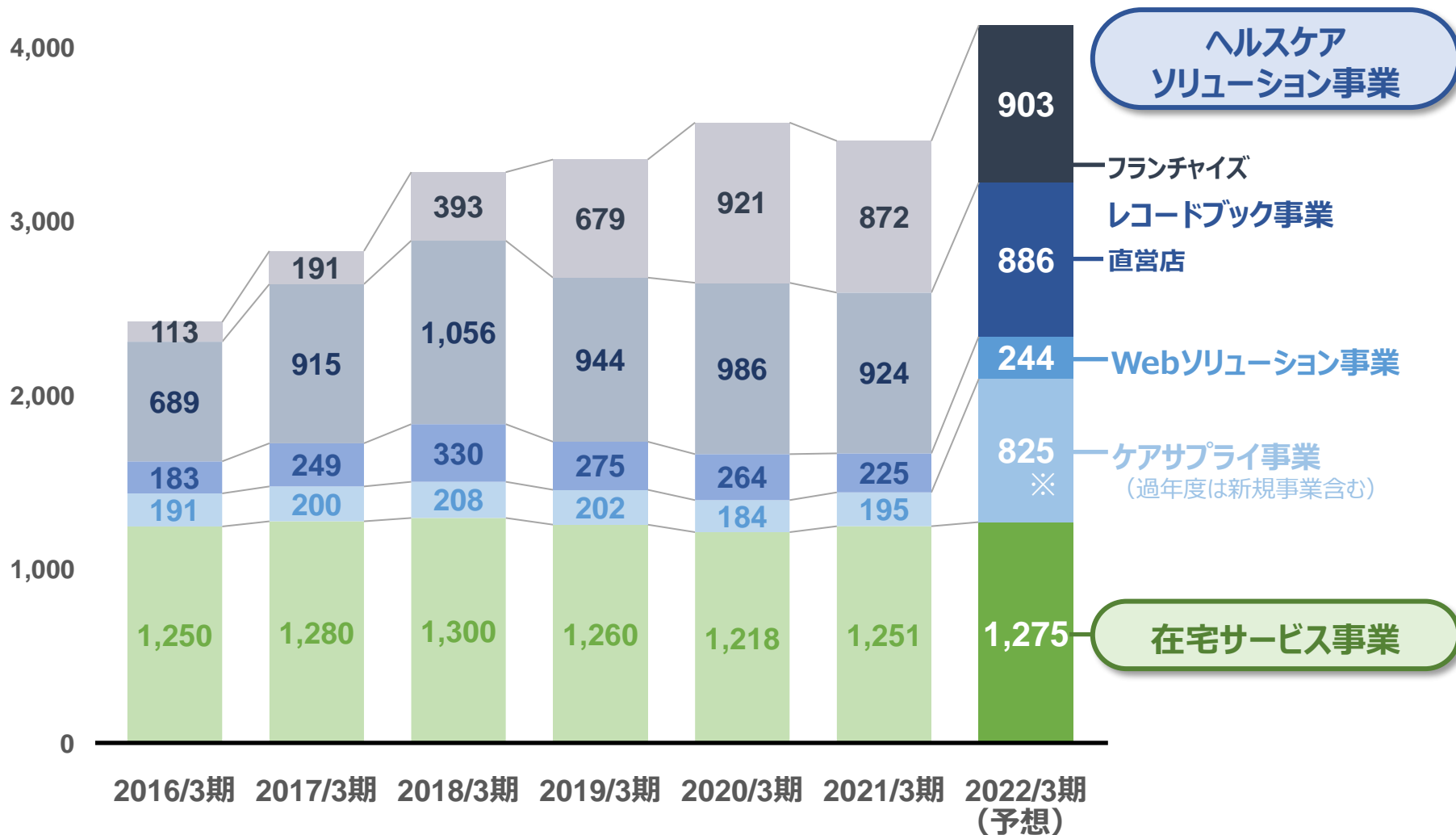
ケアサプライ事業

福祉用具のレンタル・販売



セグメント別売上推移

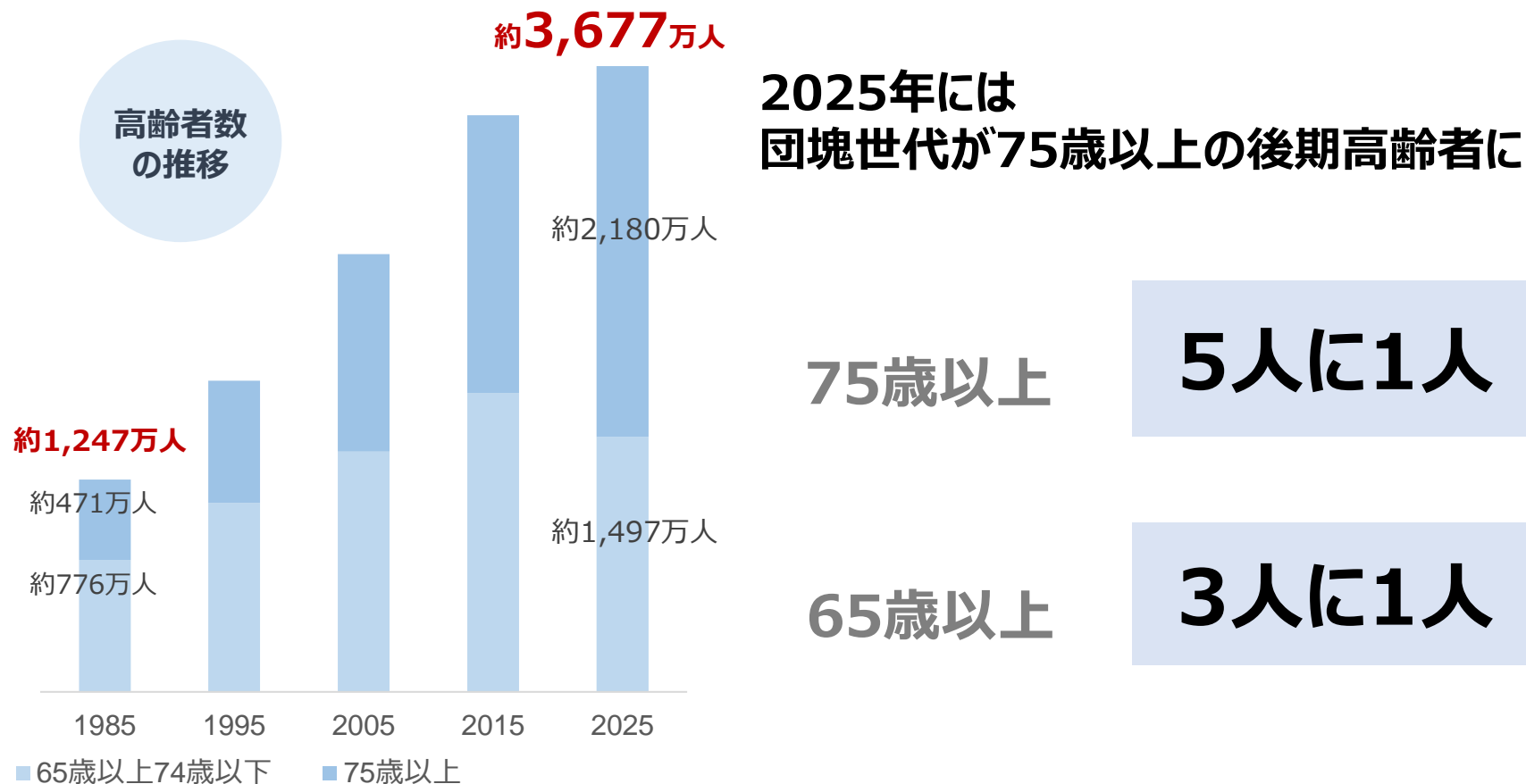
(単位：百万円)



※2022/3期のケアサプライ事業は株式会社フルケアの子会社化に伴い増加見込み

2. 事業環境

「2025年問題」で大量介護の時代へ



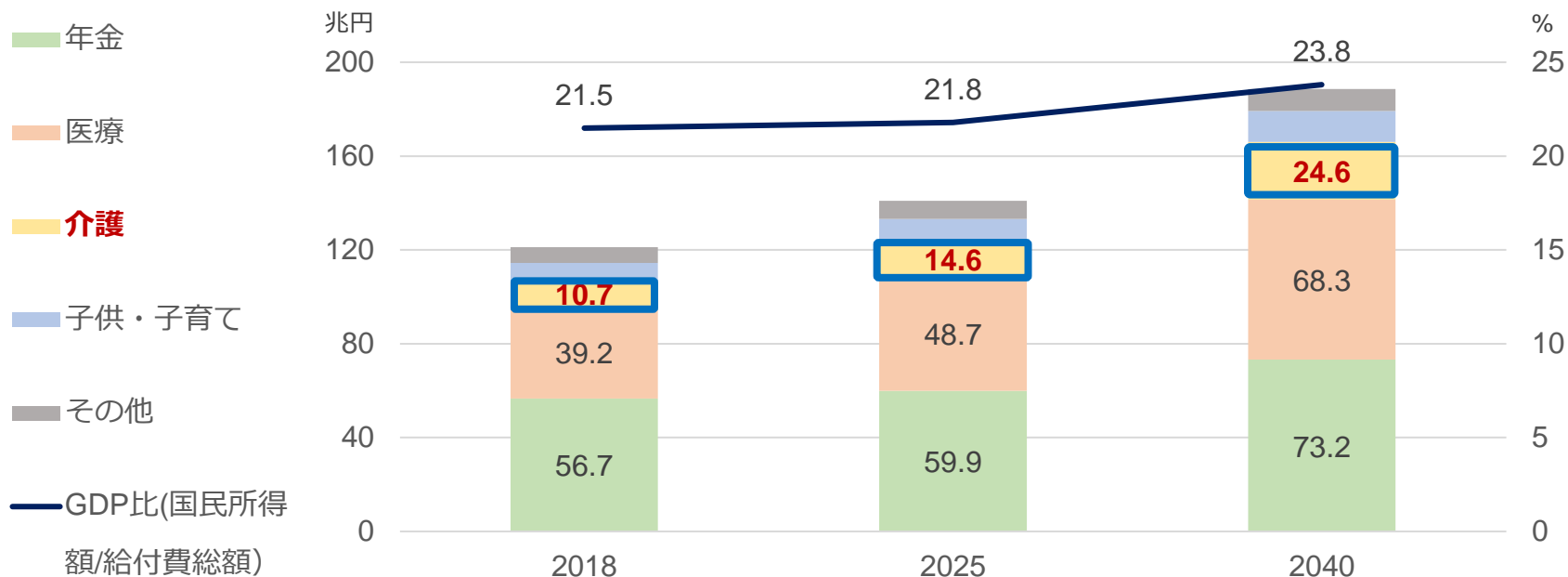
出典：総務省統計局

社会保障給付費は、2025年には **約140兆円** に
特に、介護は2018年度比約1.4倍の **約15兆円** にまで **増加** の見通し

➡「社会保障費の増大による財政悪化」が **社会課題** に

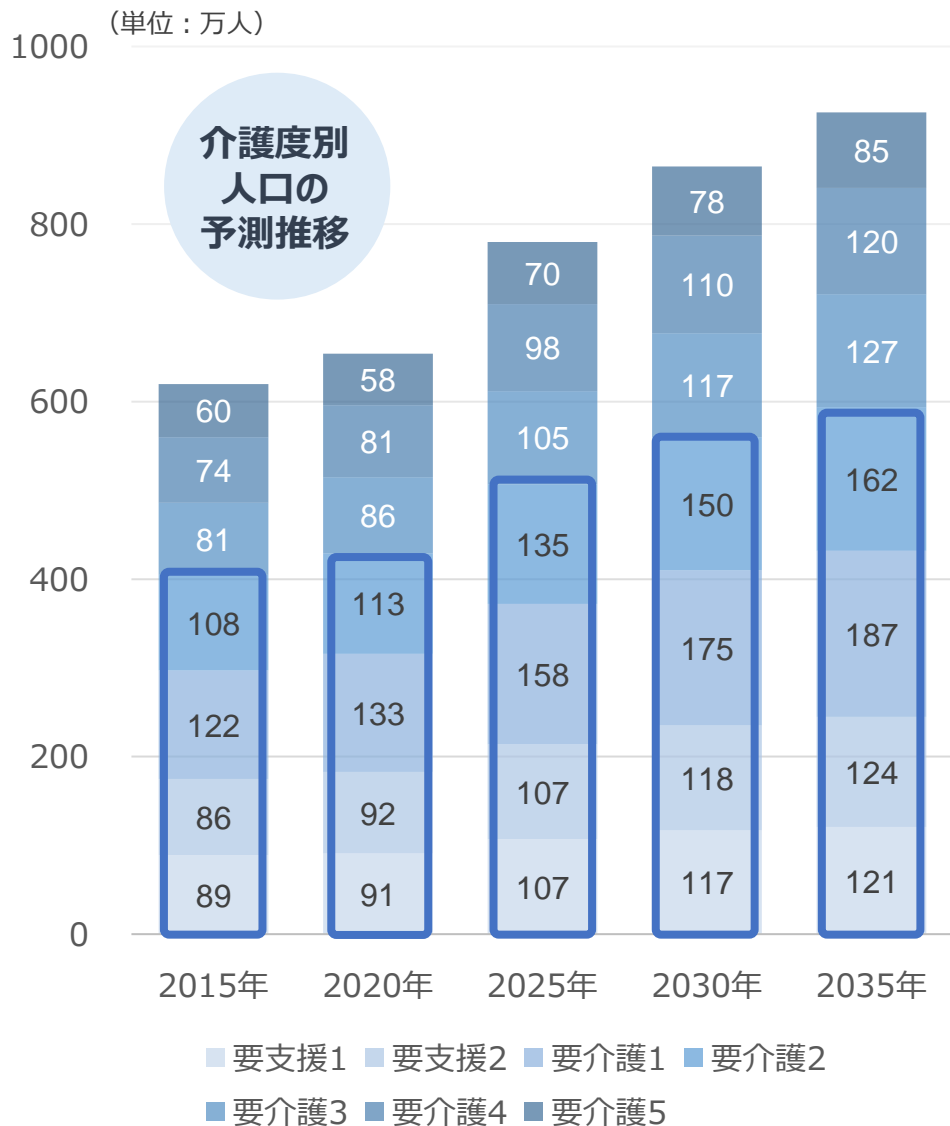
“健康寿命の延伸”により社会保障費を抑制することが必要

社会保障費用の推移



出典：内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省「2040年を見据えた社会保障の将来見直し」

事業環境 - 要介護（要支援）認定者数の推移



レコードブック事業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

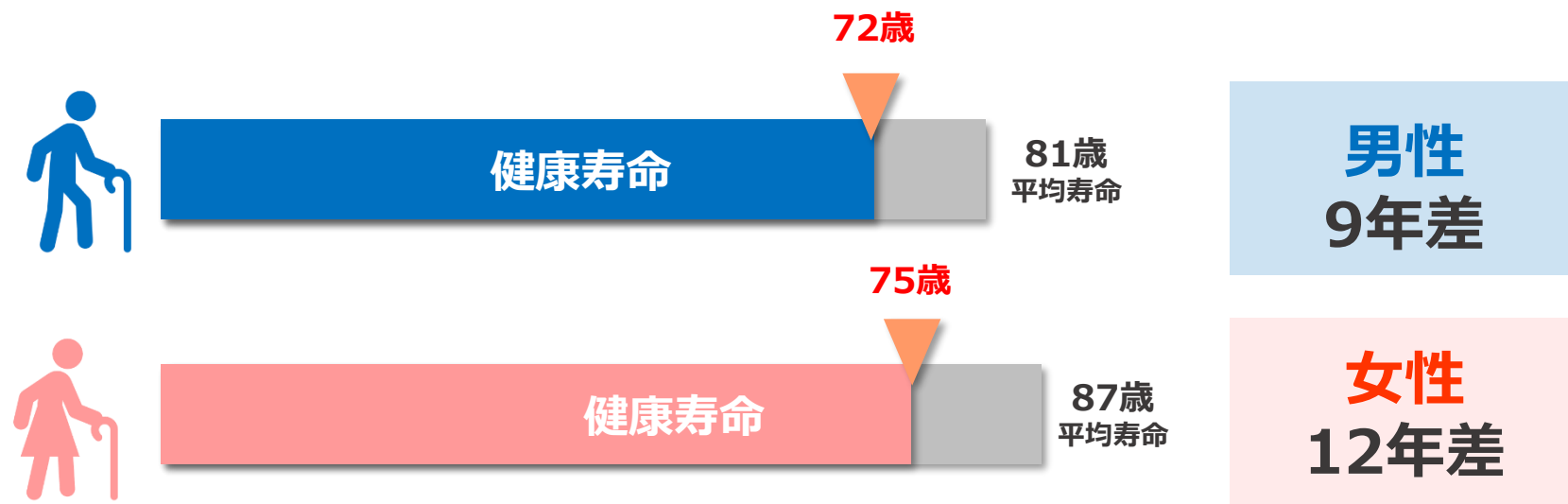
2015年には約405万人だった
軽度介護者が
2025年には約507万人となる見込み

“**健康寿命の延伸**”に向けて、
高齢者の健康維持・向上に重点を置く
短時間リハビリ型デイサービス
の需要は今後も高まる

出典：介護保険事業状況報告月報 GDFreaK！日本の要介護(要支援)認定者数の将来予測(2020年～2045年)

日本人の健康寿命と平均寿命の差は **約10年間**

平均寿命と健康寿命の間において、医療費・介護費の**負担が極めて大きくなる**

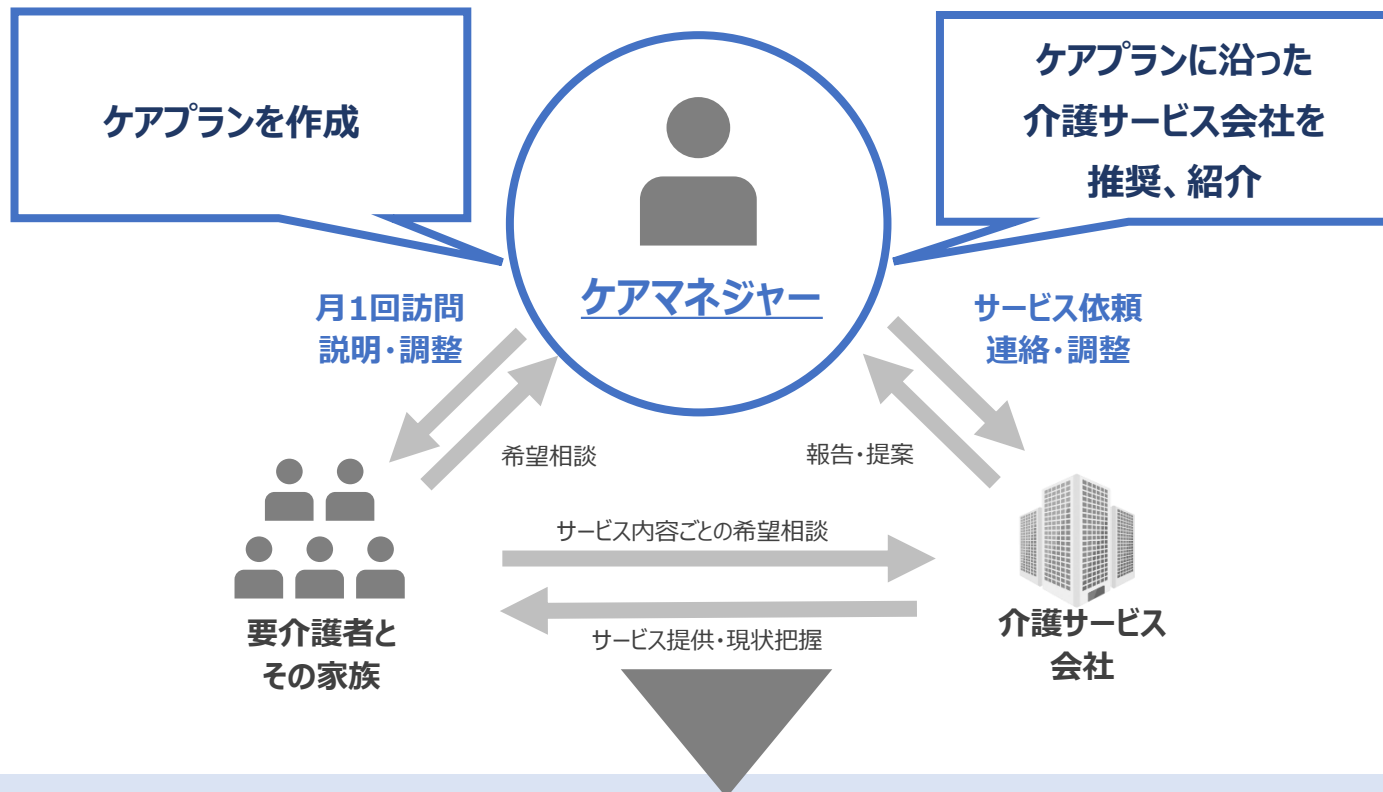


出典：令和2年版厚生労働白書

➡ この差を縮めること = “**健康寿命の延伸**” が

高齢者人口増加に伴う医療費・介護費を削減するために**重要**

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



3. 事業内容



運動指導に特化した3時間のリハビリ型デイサービス

(主な対象：要支援～要介護2までの介護認定者)

お客様の「**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・実践し、**お客様に健康的な「自分らしい」生活を長く続けていただくための、お手伝いをする事業**です



レコードブックの**3**つの特徴

1 介護を感じさせない空間

フィットネスクラブやダンススタジオをイメージさせる介護を感じさせない外観・内装によって、デイサービスの利用が初めての方や介護サービスを受けることに抵抗がある方でも安心してご利用できます

2 専門的な運動指導

科学的根拠に基づいた本格的な運動プログラムを取り入れた運動指導サービスは業界内でも高いクオリティを誇り、ご利用者様ごとに利用目的や身体状況などを考慮した個別の目標やテーマを設定します

3 ホスピタリティ

明るく活動的なスタッフが、丁寧に礼儀正しく、おもてなしと活気にあふれた空間を演出して積極的にコミュニケーションを図り、ご利用者様に心身共にリフレッシュできる3時間を過ごして頂きます

<営業日>

営業日：月～金

※祝日は営業（年末年始を除く）

<サービス提供時間>

午前：09時00分～12時15分

午後：13時45分～17時00分

<一回当たりの利用人数>

定員：18名 1日：36名

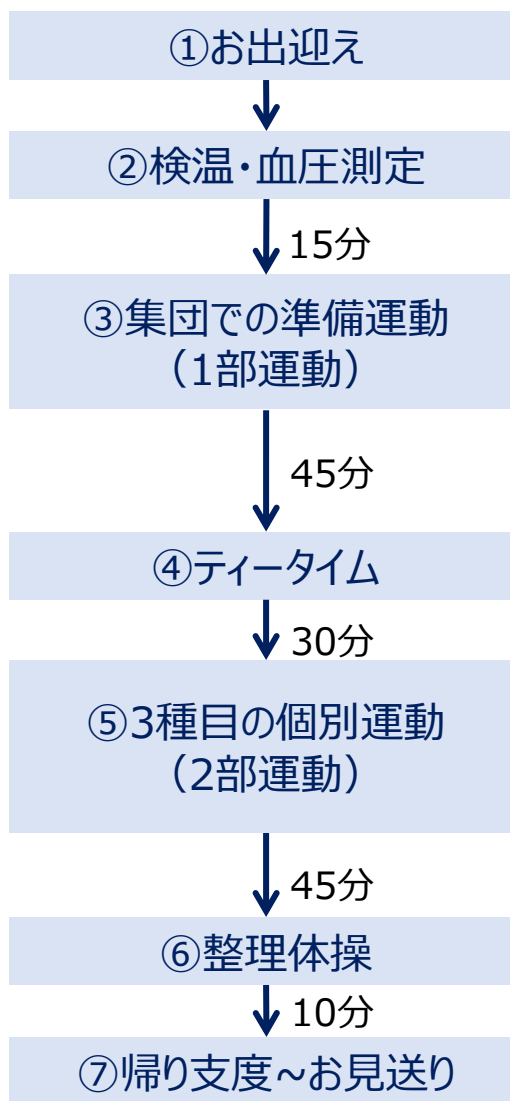
※介護保険上の区分に準じた定員数

<人員配置>

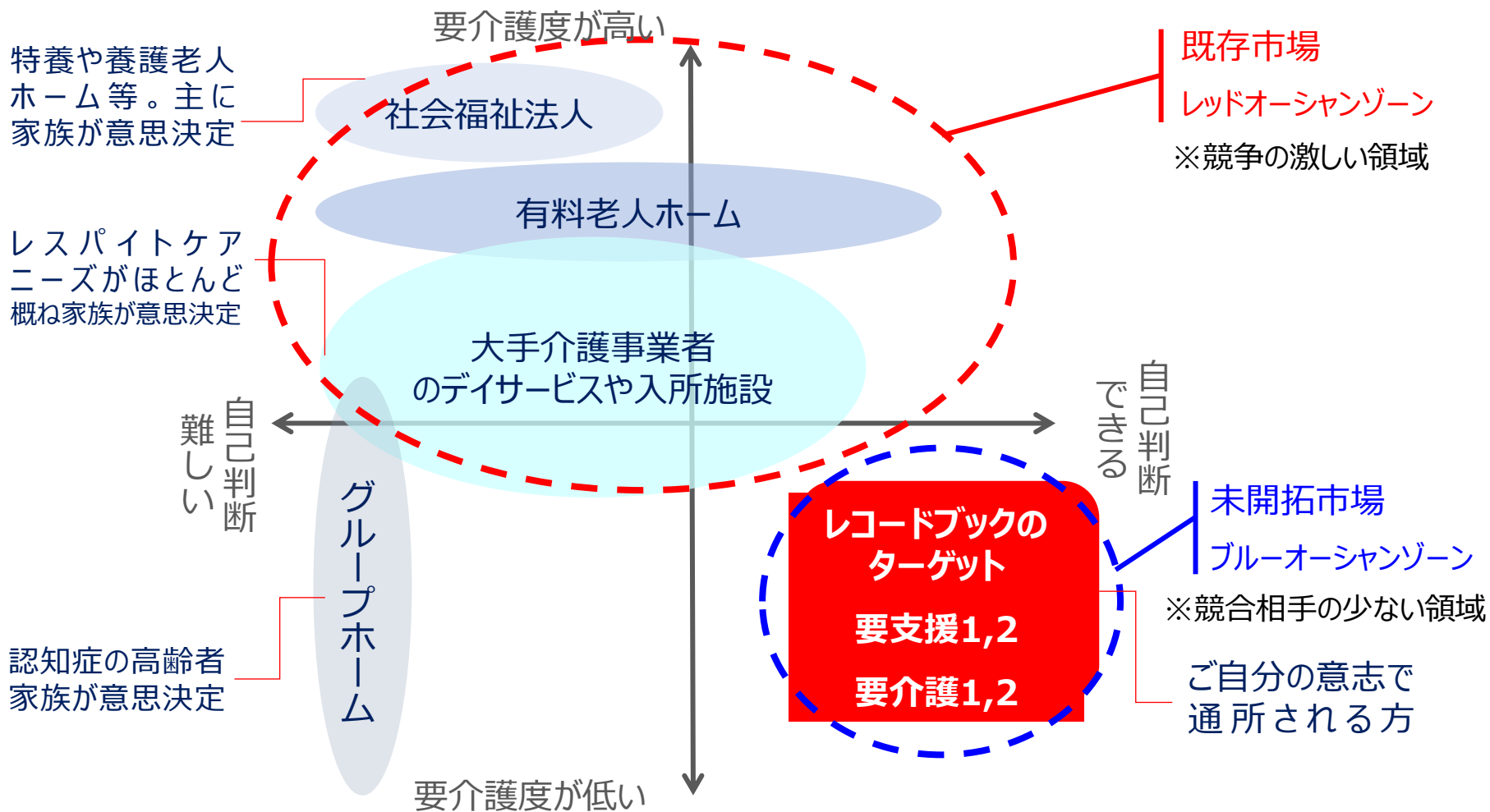
- ・施設管理者
- ・運動指導員
- ・生活相談員
- ・看護師

<商圏>

・商圏：約半径2.5km～3km



自己判断ができる軽度の介護認定者をターゲットとする事で 競合相手の少ない優位なポジションを獲得



	通所介護		訪問介護
事業区分	リハビリ型デイサービス Record book	通常型デイサービス	
対象者	要支援1~2 要介護1~2	要介護1~5	要介護1~5
サービス内容	<ul style="list-style-type: none"> 生活機能向上 介護予防のための機能訓練 	<ul style="list-style-type: none"> 生活機能向上のための機能訓練 身体介護 	<ul style="list-style-type: none"> 身体介護 生活援助
対象人数	全国 約450万人	全国 約490万人	全国 約490万人
店舗数	全国 8,318店	全国 24,035店	全国 34,825店

Point

- レコードブックが属するリハビリ型デイサービス施設は対象人数に対して店舗数が少なく、ほかの介護事業と比較して**市場規模の拡大余地**や**新規利用者見込数**は大きい

出典：厚生労働省 介護保険状況報告(暫定)都道府県別 要介護（要支援）認定者数－男女計－（その1）
 厚生労働省 令和元年介護サービス施設・事業所調査の概況 施設・事業所の概況



サービス内容

- ・検温・血圧測定
- ・ウォームアップ
- ・集団運動
- ・ティータイム
- ・機能改善運動



効果・目的

- ・利用者一人一人に合わせて目標を設定し、**介護認定の改善を目指す**
- ・対話型のプログラムで、利用者同士の交流を図り、メンタルの回復効果も

通常型デイサービス

サービス内容

- ・入浴
- ・昼食
- ・排せつ介助
- ・機能訓練
- ・レクリエーション




効果・目的

- ・自宅での生活を続けられるよう、身体機能の維持を目指す
- ・他社との交流で社会的孤立感の解消や認知症予防を図る

Point

- レコードブック（リハビリ型デイサービス）には介護認定の改善効果もあり利用者の行動範囲の拡大・生活の質の向上に繋がる
➡ 国が課題とする**社会保障費の増大に歯止めをかける**役割を担う

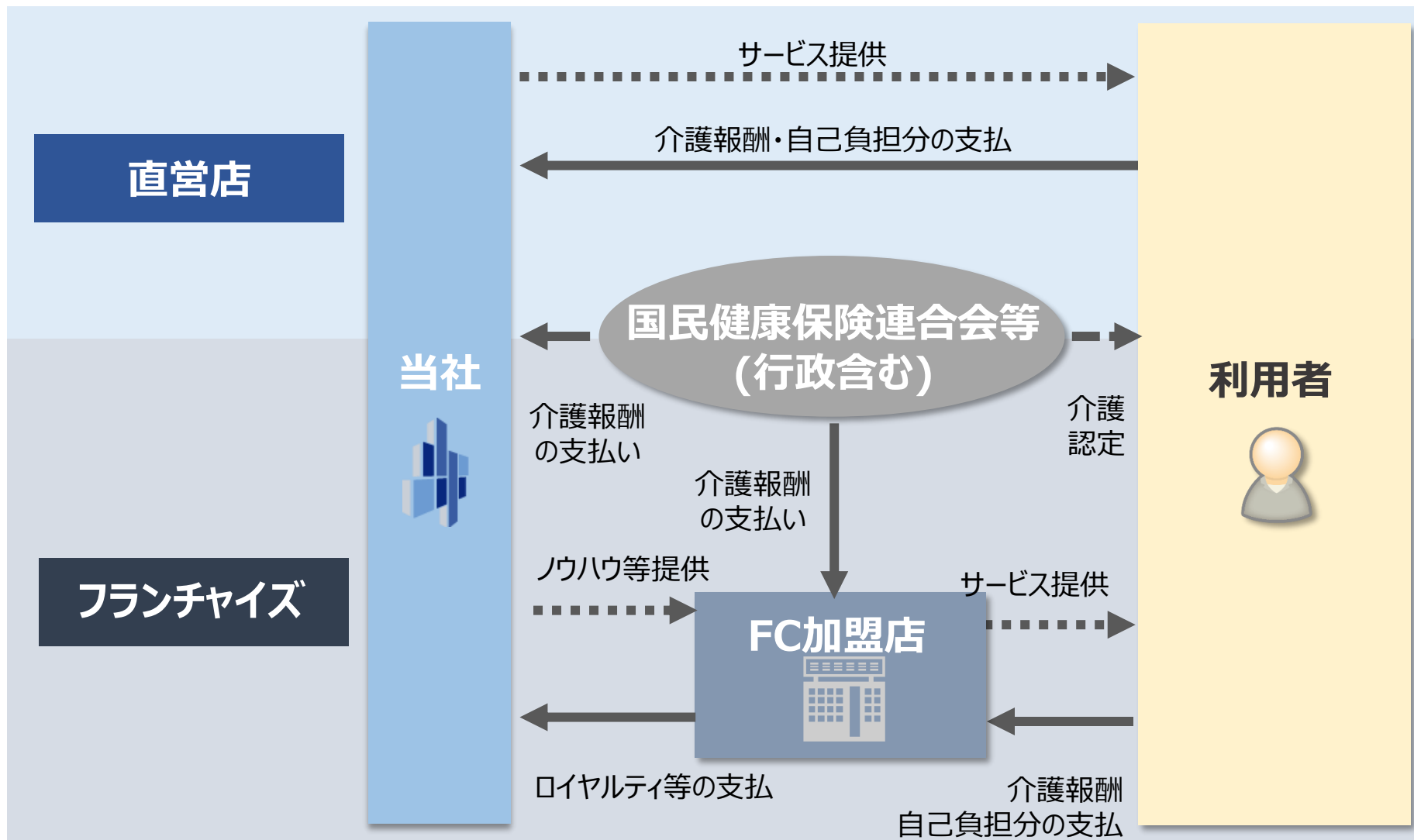
リハビリ型デイサービスにおける他社ブランドとの比較

	 Record book	Aブランド	Bブランド	Cブランド
プログラム内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 集団運動 (個別プログラム) ・ 機能改善運動 (筋トレ) <ul style="list-style-type: none"> ・ 高機能振動マシン ・ 歩行ステップ等) ・ ティータイム 	<ul style="list-style-type: none"> ・ マシンによるリハビリ ・ 体操 	<ul style="list-style-type: none"> ・ マシンによるリハビリ ・ 集団体操 ・ 手技トレーニング 	<ul style="list-style-type: none"> ・ マシンによるリハビリ ・ 歩行プログラム
1回あたり人数	18名	15名	30~35名	14~18名
コミュニケーション	◎	△	○	△
個別プログラムの導入	○	×	○	×
店舗数	208店舗 (関東は約120店舗)	約190店舗 (関東は約70店舗)	約60店舗 (関東は約30店舗)	約60店舗 (関東は約9店舗)
運営企業	上場 (当社)	非上場	非上場	非上場

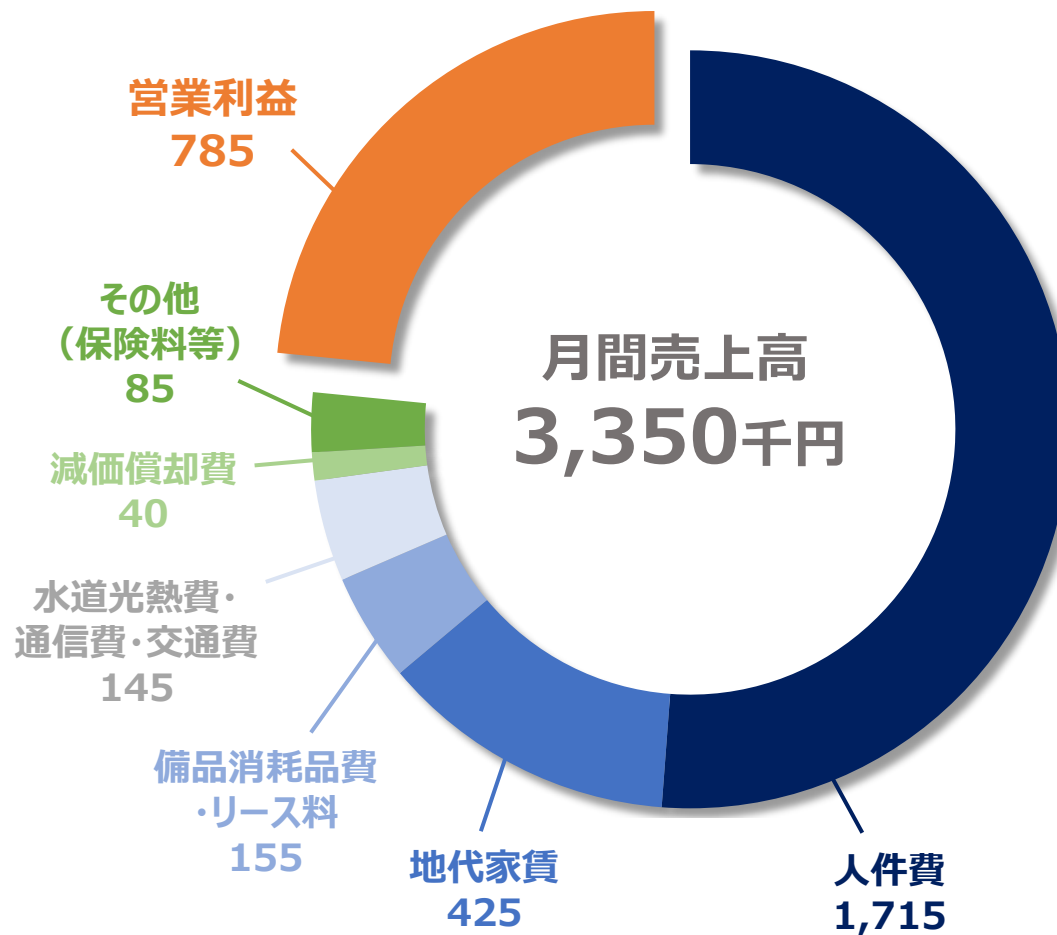
Point

- 他社と比較して利用者同士・スタッフとの**コミュニケーション**が多い
- レコードブック独自のマシンを使用しない運動プログラムや、ティータイムなどの充実した内容で、利用者の**満足度**が高く**会員継続率**が高い

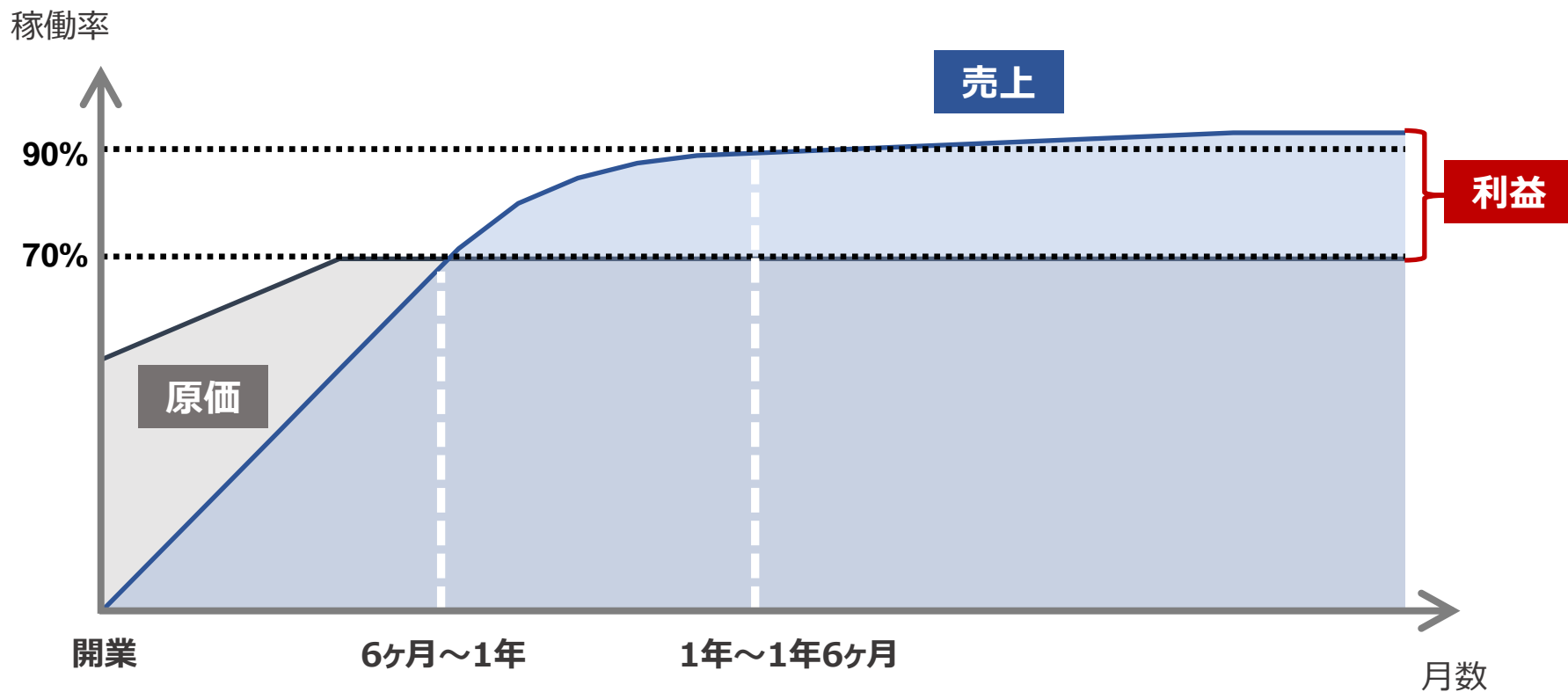
サービス等の提供 ←.....→ 介護認定 ←---→ お金の流れ ←==>



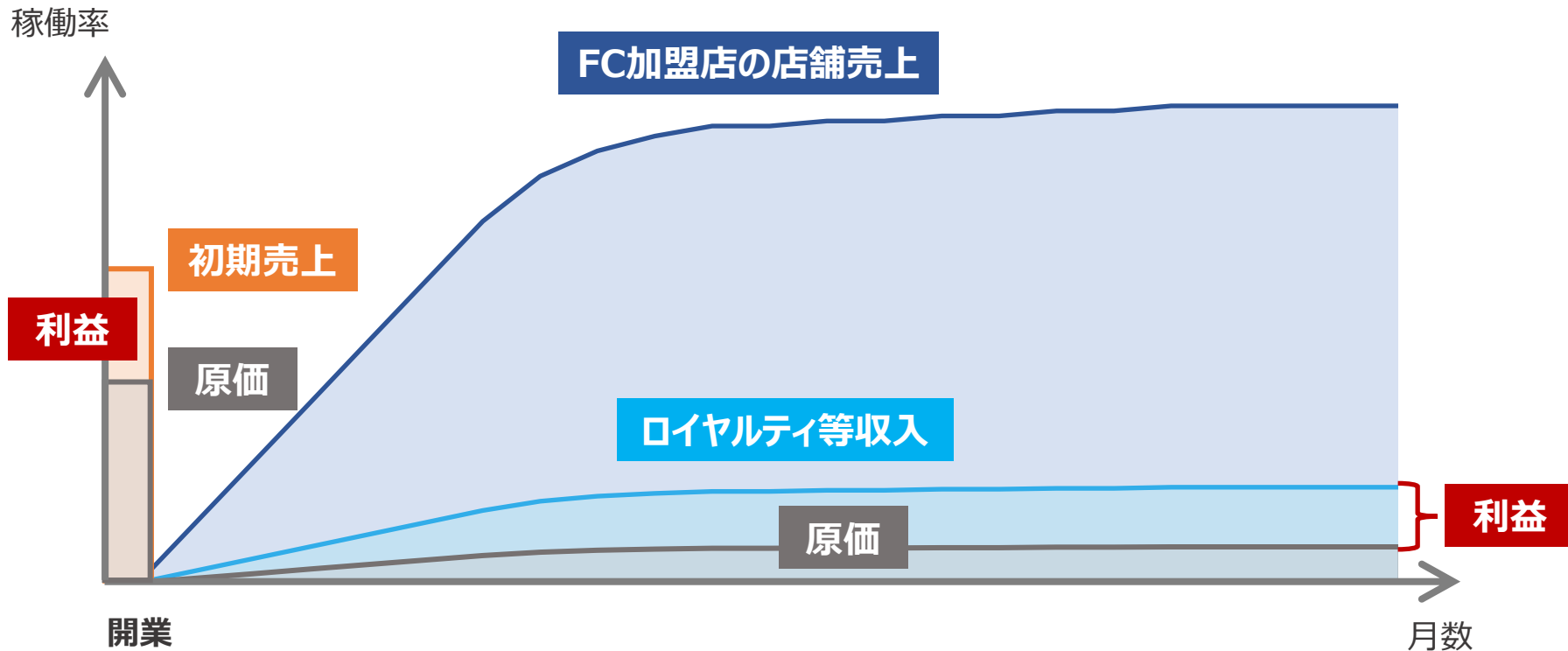
首都圏直営店1店舗当たり月平均



※フランチャイズも基本的に同様、ここからロイヤルティ等の本部への支払が発生

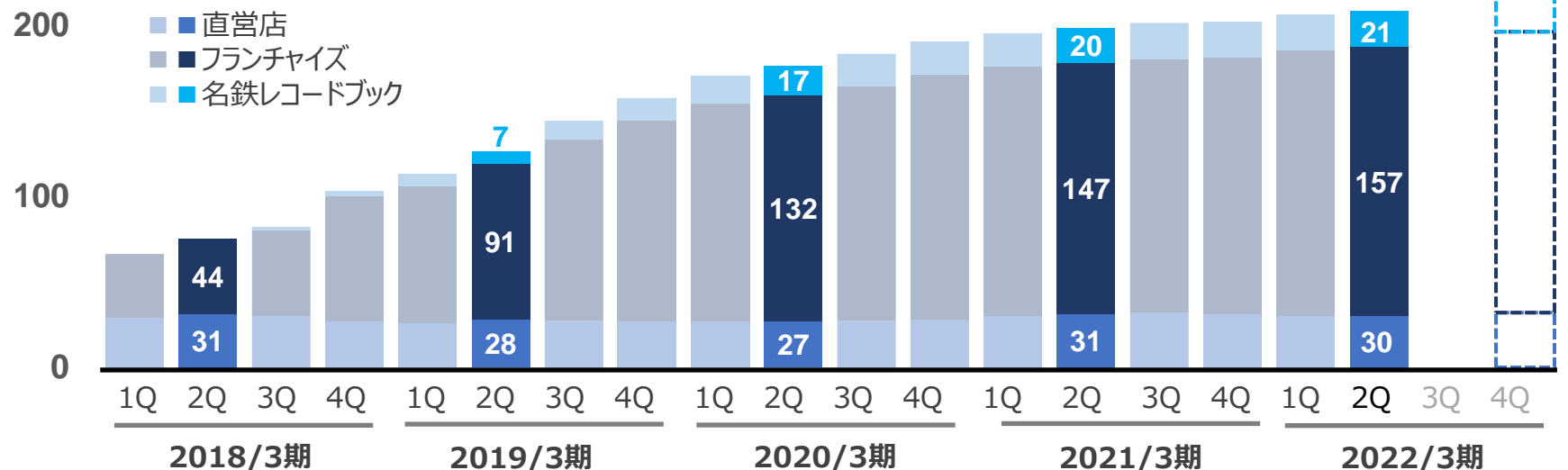


- ・ ご利用者は基本的に毎月サービスを継続していただけるため、開業から徐々に稼働率が高まる
- ・ 一方で人件費などの原価は稼働率70%前後で上限となる
- ➡ 約6ヶ月～1年で損益分岐点を上回り、開業から約1年～1年6ヶ月で稼働率90%前後となるまで上昇し、安定的に収益が獲得できるビジネスモデル



- ・ 開業約2ヶ月前から開業月にかけて、加盟金や開発支援費、教育訓練費などの初期売上による収入が発生
- ・ 開業後は、FC加盟店の店舗売上に応じた一定割合のロイヤルティ収入やシステム利用料、事務手数料などが継続的に収益となる

店舗数 (店)



	2018/3期				2019/3期				2020/3期				2021/3期				2022/3期			
新規	10	9	7	21	10	16	18	11	13	7	10	8	9	2	5	2	4	3		
閉店	0	0	0	0	0	1	0	0	0	3	2	0	4	0	1	1	0	1		
FC化	1	0	1	2	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1		
直営化	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	1	1	0	0	2		

■ コロナ禍においても融資環境の改善により一定の新規出店を継続

- 既存加盟店の業績向上施策の強化を進め、当期から新規のFC加盟による出店から既存店オーナーによる増店にシフト
- 撤退希望店も発生しているものの、可能な限り直営店あるいは他のFC加盟店にて引き継ぐことで閉店店舗を最小限に

— 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 ON-LINE

10万人のケアマネジャーが登録する 業務支援ポータルサイトを運営

ケアマネジャー業務に 欠かせないツールとして定着

ケアプラン、介護保険適用申請に必要な各種
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

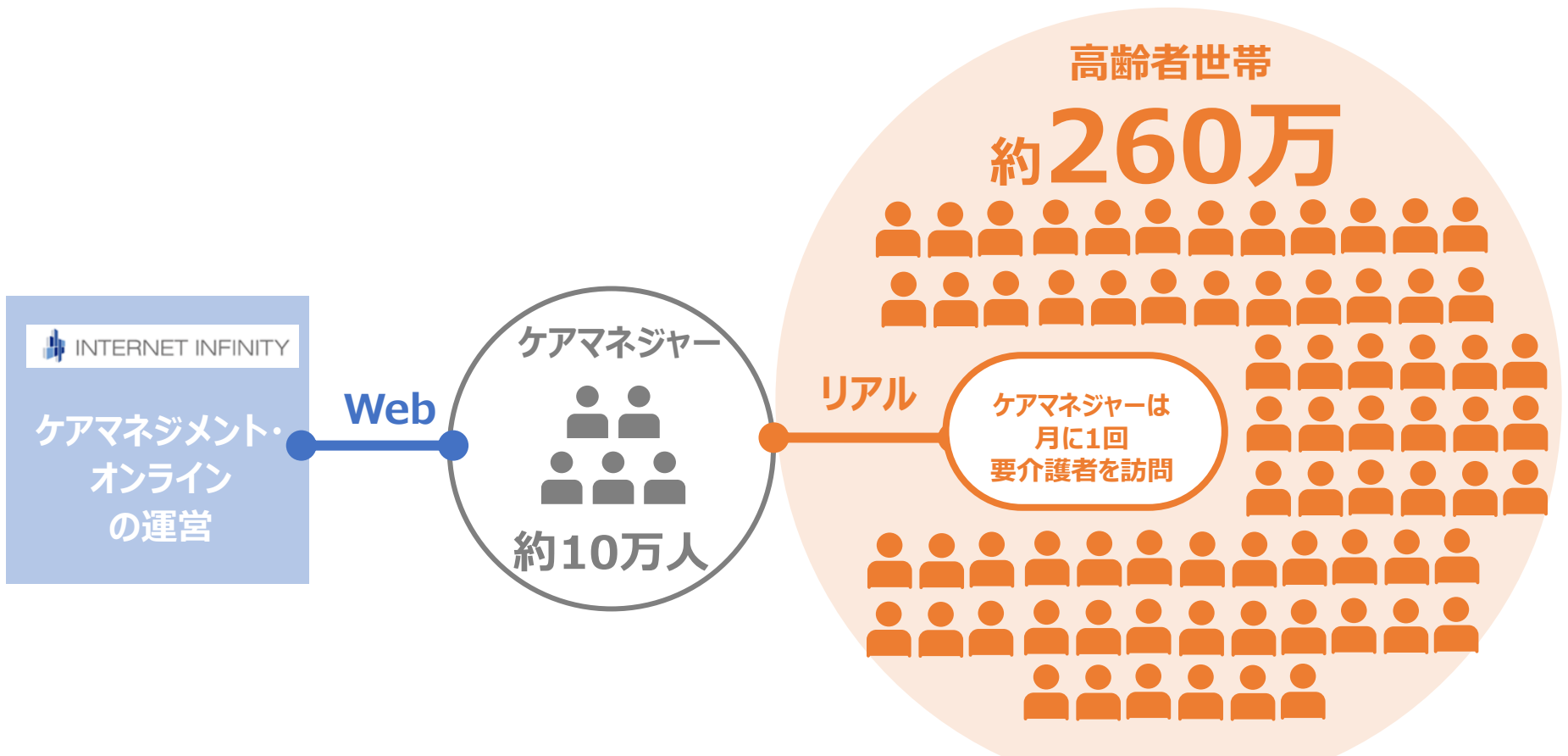
介護保険法の改正などの行政情報や介護関
係団体・企業の最新ニュースを発信

日本全国の介護サービス会社情報検索に加え、
ケアマネジャー同士での相談や質問等の情報交
換も可能

※サイト利用会員総数 約17万人

全国約260万人の高齢者世帯にリーチできる ケアマネジャーネットワークでマーケティングを支援

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

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」に登録しているケアマネジャーネットワークを活用したマーケティングリサーチやプロモーション支援。全国約260万の高齢者世帯にリーチ

➡ アンケート等による定性・定量調査や要介護高齢者へのサンプリング等を実施

メディカルソリューション

製薬メーカー、医療機器メーカー向けに疾患啓発や利用状況などのマーケットデータ提供を行う
医療用薬品マーケティング支援サービス

➡ メディカル領域に特化したケアマネジャー会員向けのWebアンケートや、
「ケアマネジメント・オンライン」内で啓発コンテンツを展開

仕事と介護の両立支援



わかるかいごbiz

働きながら介護をする方が増加する中で、介護が理由で離職・転職する方が増加

➡ 企業の福利厚生サービスをパッケージにして顧客企業の従業員向けに提供し、
仕事と介護の両立を支援。2021年3月末現在、導入企業200社超、会員数約200万人

- 介護セミナー等の開催
- 介護情報Webサイトの運営
- 介護コンシェルジュ
(電話やメールによるケアマネジャー紹介、介護施設紹介、介護保険申請代行等)

ケアサプライ事業

福祉用具レンタル・販売

福祉用具専門相談員が要望を聞き、個人利用者に提供

住宅改修工事

介護区分に合わせ、福祉住環境コーディネーターが快適な住まいを提供

訪問介護事業

ヘルパーの訪問による介護サービス

専門資格を取得したホームヘルパーが利用者様の様々なニーズに365日のバックアップ体制で対応

■ 身体介護サービス

食事・入浴等のお世話、通院の介助など

■ 生活援助サービス

調理の準備・衣服の洗濯・買い物など

居宅介護支援事業

ケアマネジャーによるケアプラン作成

ケアマネジャーが利用者の要望を伺い目標達成に向けたケアプランを作成

サービスの利用開始後も毎月自宅に伺い、健康状態の変化や不満・要望等を確認し調整



通所介護事業

利用者の通所による介護サービス

小規模施設で利用者様一人ひとりの状況を細部まで把握し、要望に応じたきめ細かいサービスを提供

■ 入浴、給食、介護、送迎サービス

■ 生活指導、健康状態の確認

■ 機能訓練 歩行訓練や手足の動作訓練、体操やレクリエーションなど

事業	事業ステージ	収益性・成長性
在宅サービス事業	成熟期	<ul style="list-style-type: none"> ・安定した収益 ・子会社化により意思決定迅速化と専門領域深耕による強化 ・M&Aにより事業規模拡大
ケアサプライ事業	成熟期	<ul style="list-style-type: none"> ・安定した収益 ・子会社化により意思決定迅速化と専門領域深耕による強化 ・M&Aにより事業規模拡大
レコードブック事業 (直営+FC)	拡大期	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗を400店舗まで拡大し成長 →データとAIの活用などにより競争力を強化 →FCを中心に店舗展開することで収益性をより拡大
Webソリューション 事業	成長期	<ul style="list-style-type: none"> ・利益率は高いものの、売上成長は足踏み →メディカルソリューションの事業化による成長 →ケアマネジャー会員のアクティブ化による成長

4. 成長戦略

経営指標の推移

当社の主要経営指標はROE及び売上高営業利益率であります
 高付加価値サービスの提供による利益率向上を目標とし、それによりROEを高めてまいります
 今後は、成長投資と株主還元の両立を図りつつ、資本効率を向上させてまいります

	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
	----- 実績 -----				--- 予想 ---	----- 計画 -----		
売上高 (百万円)	3,289	3,363	3,575	3,468	4,135	4,275	4,750	5,400
営業利益 (百万円)	241	92	216	165	189	260	440	635
純利益 (百万円)	185	64	122	150	184	201	286	411
ROE (%)	32.1	8.7	14.7	16.1	16.6	15.5	18.5	21.7
売上高営業利益率 (%)	7.4	2.8	6.1	4.8	4.6	6.1	9.3	11.8
EPS (円)	37	12	22	27	34	37	52	75

※当社は、2022年3月期より連結決算を開始しております

そのため、2021年3月期以前については単体の業績、2022年3月期については連結の業績予想となります

※2022年3月期の予想値は、2021年5月14日に開示した決算短信にて公表済の業績予想です

※2023年3月期以降の計画値は、既存事業の積み上げから算出しており、新規事業への投資やそれによる売上等は織り込んでおりません

※四半期ごとの経営指標は決算補足説明資料にて開示いたします

(セグメント別売上高)

レコードブック事業

2023/3期 **1,855**百万円 → 2024/3期 **2,130**百万円 → 2025/3期 **2,510**百万円

- ・ 店舗数をフランチャイズを中心に合計400店舗まで増店する計画
→ 新規出店を既存の加盟店による2店舗目、3店舗目の増店にシフト
→ 出店戦略については、p.36を参照
→ 増店による利用者数の増加と収支への影響については、p.37を参照

Webソリューション事業

2023/3期 **270**百万円 → 2024/3期 **300**百万円 → 2025/3期 **360**百万円

- ・ メディカルソリューションを中心に事業を拡大
- ・ 基盤となるケアマネジャーネットワーク強化のため、ケアマネジメント・オンラインの登録者増加施策を継続

ケアサプライ事業

2023/3期 **860**百万円 → 2024/3期 **890**百万円 → 2025/3期 **930**百万円

- ・ 子会社化したフルケア社の収支を改善
→ 当社の営業ノウハウや顧客基盤の共有を進め、利益率を向上

在宅サービス事業

2023/3期 **1,290**百万円 → 2024/3期 **1,430**百万円 → 2025/3期 **1,600**百万円

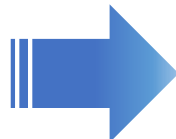
- ・ 2022年4月を目途として分社化を計画中
→ 分社化により権限移譲を進め意思決定を迅速化させることで、機動的な業務執行を行う
→ M&Aや新規出店を積極的に進め、事業拡大を目指す

レコードブック 成功のポイント

- ・ 地域に密着し、ケアマネジャー等のステークホルダーと密接に連携
- ・ 地域を良く知るオーナーによるドミナント出店

これまで

新規オーナーの獲得

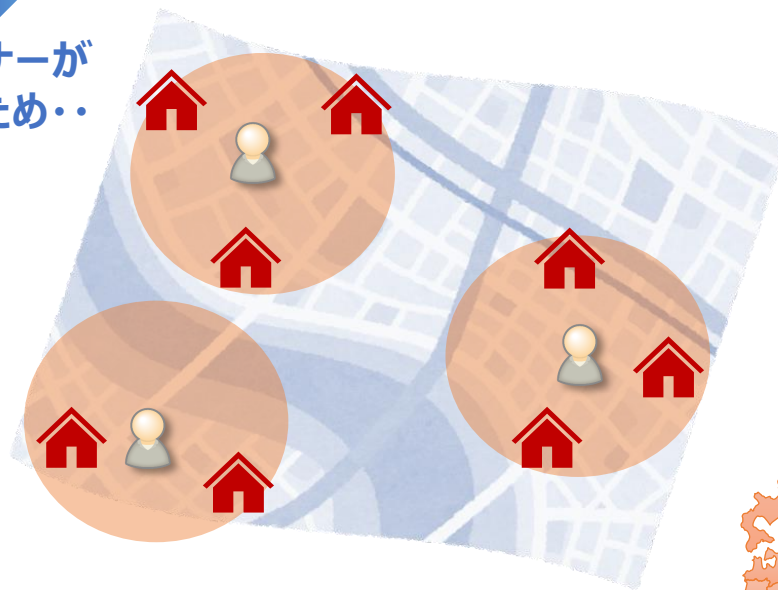


これから

既存オーナーによる増店



既存オーナーが
増加したため・・・

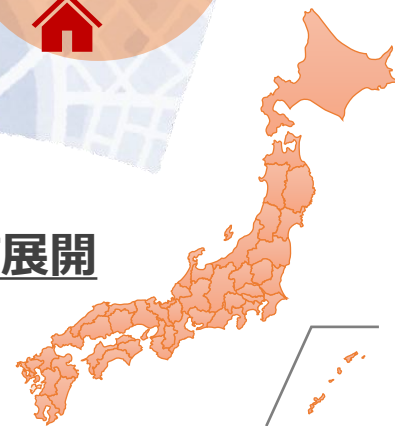


- ・ 既存オーナーの支援に注力し、FC店舗の収益力を強化
- ・ データやAIを活用したサービス等で他社との差別化を図る

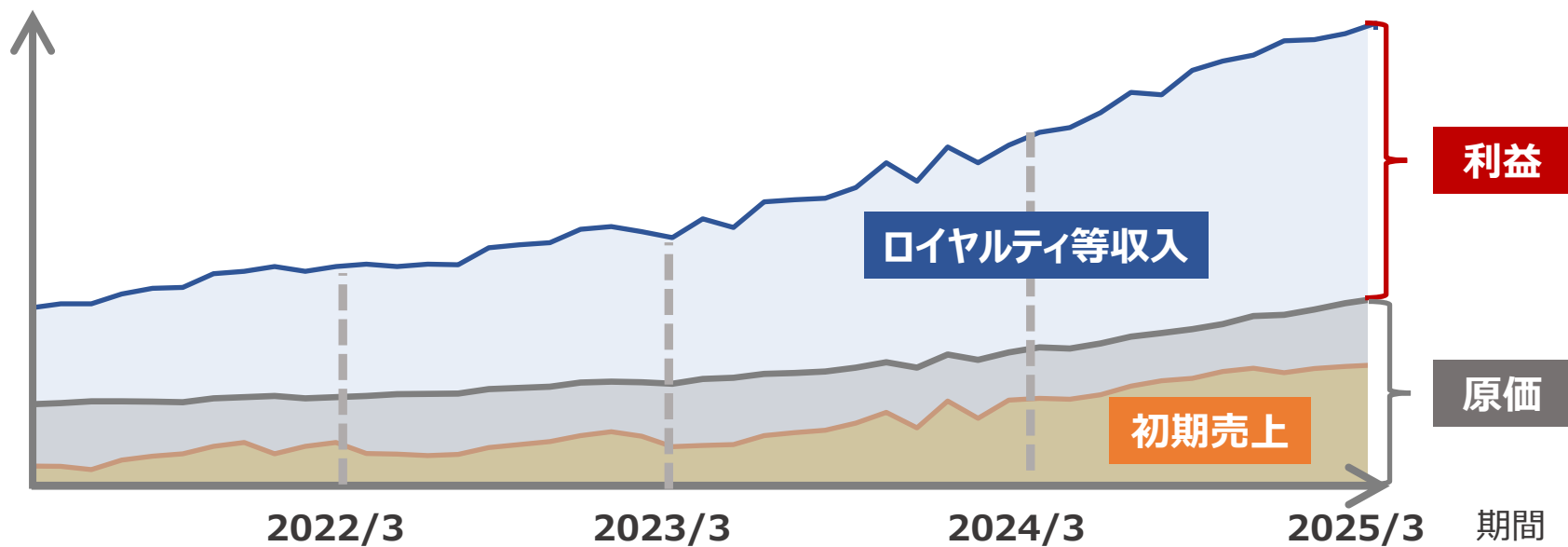
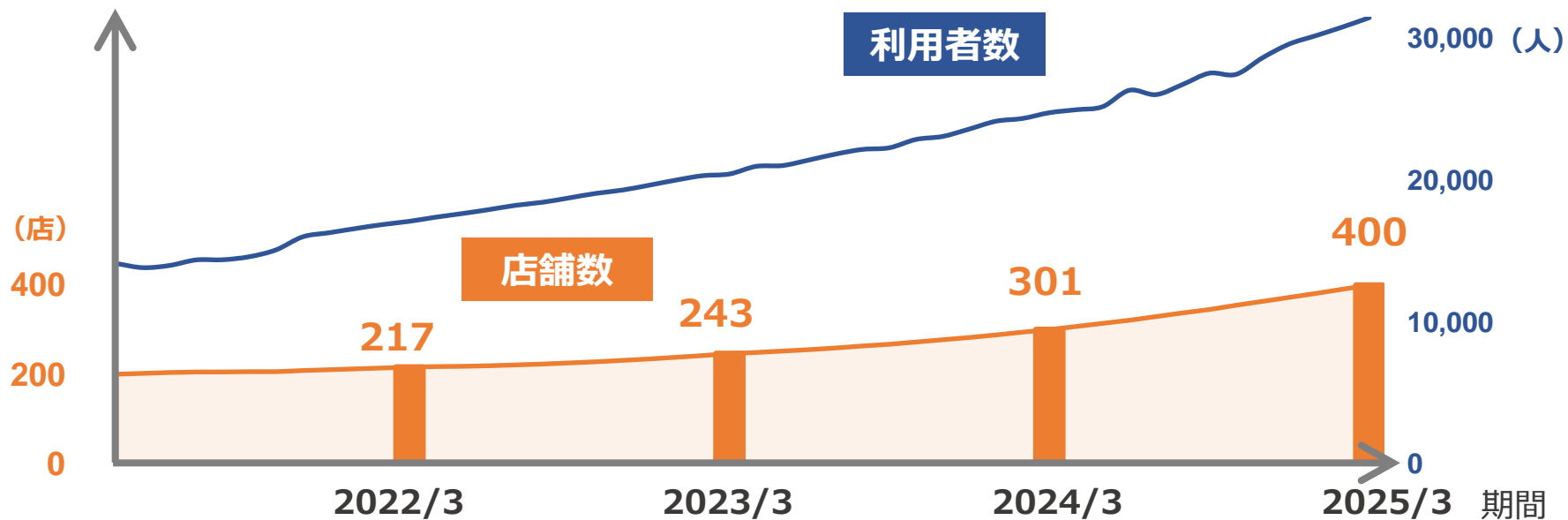


加速度的に店舗展開

⇒⇒ 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を目指す



レコードブック事業 - フランチャイズ全体 当社収支





既存の加盟店に対して業績向上の支援に力を入れることで、
2店舗目、3店舗目の出店を促し、今後3~4年で全国400店舗体制へ

2030年代目標

約**1,000**店舗 (利用者数約80,000名)

2025年度目標

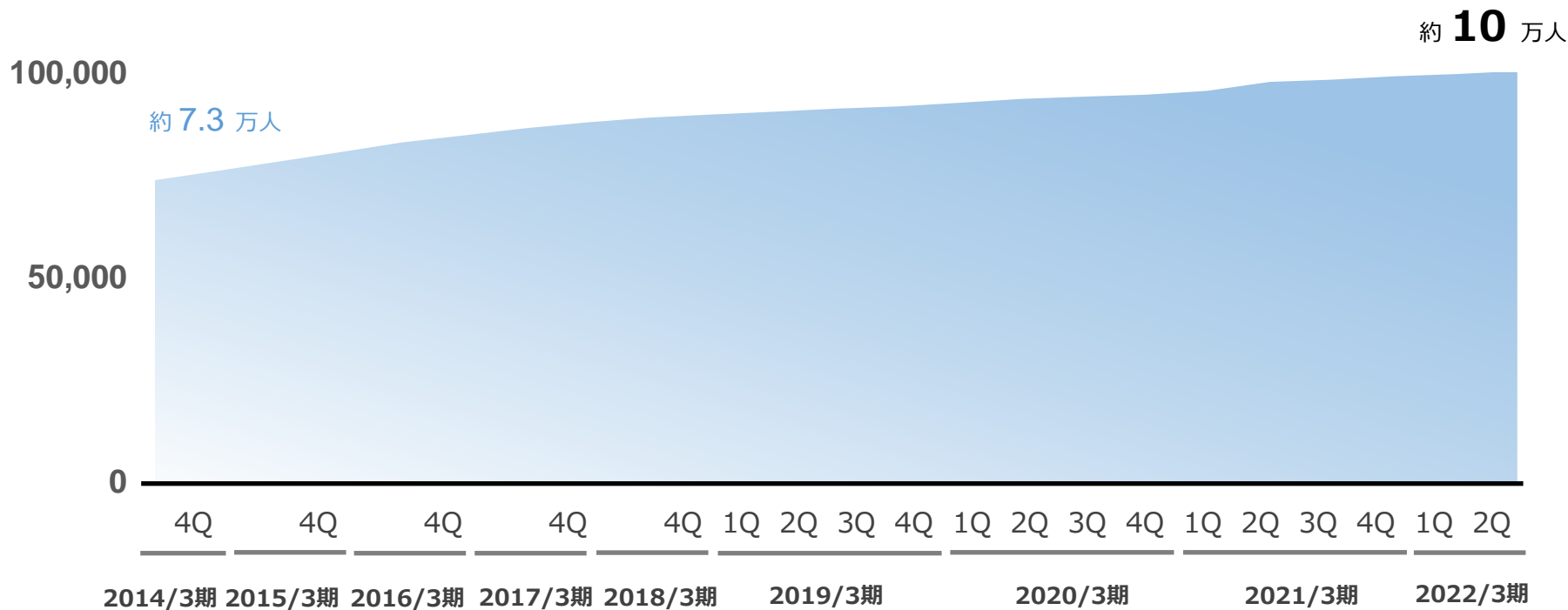
約**400**店舗 (利用者数約30,000名)

2021年実績

208店舗 (利用者数約15,000名)

➡ 全国の**レコードブック店舗ネットワーク**を活かした“健康寿命延伸”に関する
介護保険外サービスを展開、収益基盤をさらに拡充

ケアマネジャー登録者数 (人)



■ ケアマネジャー会員数増加に向けた各種施策を実施し、順調に成長

- 配信コンテンツの拡充
 - ➡ 介護ニュースなどの専門記事をさらに充実
- 会員向けメールマガジンの充実
- ローソンとのタイアップ企画を実施 (2021年8月)

— 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 ON-LINE

他企業とのタイアップや、ケアマネジャーにとってメリットのある情報やツールの提供を強化していくことで、会員数をさらに伸ばし会員基盤の価値向上へ

日本のケアマネジャー総数

約 **19** 万人

2025年度目標

約 **11** 万人

2021年実績

約 **10** 万人



➡ レコードブック店舗ネットワーク × ケアマネジャー会員ネットワークの
アクティブシニアプラットフォームを活用した“健康寿命延伸”を支える生活支援サービスを創出

5. 今後の展望

当社グループは、持続的な成長と中期的な企業価値向上に向け、グループ中期ビジョンを定め、「**身体**の健康」「**脳と心**の健康」「**社会参加**」に取り組むことで、健康寿命延伸を実現します。

当社の持つアセット

■リアル介護事業（※）を通じた

- ・ 全国に展開する店舗ネットワーク
- ・ レコードブック等を利用する高齢者の顧客基盤
- ・ 高齢者のフィジカル等のパーソナルデータ

■WEB事業（※※）を通じた

- ・ ケアマネジャー会員基盤
- ・ 介護課題を持つ家族とのネットワーク
- ・ クライアント企業のアカウント

データアセット・テクノロジーの 利活用

■「リアル×WEB」

- ・ WEB事業にて抽出した課題をリアルで検証
- ・ リアルでのデータやAI等を利活用し、新たな商品・サービスを創出

社会課題・トレンド（外部環境）

■データヘルスケアへの潮流

- ・ 国の施策である「科学的介護の推進」
- ・ PHR（Personal Healthcare Record）推進

■社会構造の大きな変革

- 「本格的な超高齢社会の到来2025年問題」による
- ・ 社会保障費の逼迫
 - ・ 予防や社会参画のニーズ

■コロナ禍による急速なデジタル化

- ・ DXの推進
- ・ 高齢者のデジタルデバイド
- ・ テクノロジーによる労働生産性の向上

健康寿命延伸に向けた取り組み

■身体**の健康** Physical

- ・ アクティブシニアを含めた高齢者に対して、店舗・顧客基盤、データを活用した「介護予防」「生活支援」

■脳**と心**の健康 Brain

- ・ 「リアル×WEB」の強みを活かし、「身体**の健康**」→「社会参加」に向けて、アクティブな志向を取り戻すサービスあるいはメソッドの創出

■社会参加 Identity

- ・ テクノロジーの活用や他社とのアライアンスによりアクティブシニアを含めた高齢者が「自分らしく」活躍できる「場」「環境」を提供あるいは創出

※リアル介護事業（レコードブック・通所介護・訪問介護・福祉用具）

※※WEB事業（Webソリューション）

既存事業を拡大するとともに新たなソリューションを開発・提供していくことで、健康寿命延伸に向けた取り組みを加速させていきます。

健康寿命延伸に
向けた取り組み

身体の健康・脳と心の健康

社会参加

店舗・顧客基盤を
活用した事業展開
(2020年開始)

アクティブシニア領域への
事業展開

高齢者の生活支援企業への飛躍

データ-AIを活用した
健康寿命延伸ソリューション開発
(2022年開始予定)

アジアを中心とした
海外市場への展開

既存事業の拡大

レコードブック事業
Webソリューション事業
在宅サービス事業
ケアサプライ事業

6. リスク情報

認識するリスクと対応策 ①

以下には、有価証券報告書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。

その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

なお、文中の将来に関する事項は、本資料提出日現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

項目	可能性 影響度	主要なリスクと対応策
介護保険制度について	可能性 中	リスク レコードブック事業及び在宅サービス事業において、介護保険制度の改正及び介護報酬の改定により収益が減少するリスク
	影響度 大	対応策 介護保険制度に依存しない新規事業の早期立ち上げを目指します レコードブック店舗において、介護保険外サービスの提供を併せて行い、収益力を強化します
新規出店について	可能性 中	リスク レコードブック事業において新規出店が予定通り行われない場合、もしくは出店時期が何らかの事情により延期となった場合、店舗出店時の投資金額の回収が長期化するリスク
	影響度 中	対応策 外部環境の変化等により出店計画に無理がないかのチェックを進めるとともに、過去の新規出店で遅れが生じたケースの原因分析などを行い、出店計画について常に精査することで計画通りの出店が行える体制を整備します

認識するリスクと対応策 ②

項目	可能性 影響度	主要なリスクと対応策
競争について	可能性 中	リスク 介護福祉及び予防介護市場の事業者の拡大や大手企業の本格参入により、介護サービス利用者の獲得が激化するリスク
	影響度 中	対応策 長年の介護保険ビジネスの運営によるノウハウの蓄積や、ターゲット人口・競争事業所の状況・直営店の実績データ等を用いた当社独自のエリアマーケティングシステムの構築、利用者のモチベーションを高める優れた運動プログラムの確立、ケアマネージャーネットワークを用いたブランド戦略などにより差別化を図ってまいります
フランチャイズ ビジネスについて	可能性 高	リスク フランチャイズ加盟店の経営状況が芳しくない場合、ロイヤルティ収入の減少、当社への未払金の増加、当フランチャイズチェーンからの撤退等が生じるリスク 契約内容が変更され、加盟店及び当社の収益構造が変化することにより、フランチャイズチェーン展開が計画通りに実現できないリスク フランチャイズ加盟店に対する指導が十分に理解されず、又は当社の指導の及ばない範囲で苦情や芳しくない評判等が発生し、当社のブランドイメージが棄損するリスク
	影響度 中	対応策 専任のスーパーバイザーからきめ細かい指導を行うとともに、本部機能を強化しサポート体制を万全にすることで加盟店とのより強固な連携を図ります
有資格者及び人員 の確保について	可能性 中	リスク 有資格者による介護サービスが義務付けられているため、今後の事業拡大に際して十分な人員確保が困難となった場合又は人員の流出等が生じた場合、質の低下や継続提供が困難となる可能性や、人員確保のためのコスト負担増加等が生じるリスク
	影響度 中	対応策 年間を通して継続的な採用活動を行い、有能な社員の確保に努めるとともに、離職防止に向けて賃金・福利厚生などの制度面の継続的な見直しを進めます



INTERNET INFINITY

本資料の取り扱いについて

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

本資料の更新は今後、6月中を目処として開示を行う予定です