



# 2024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>

2024年05月22日



- 1. 会社概要（事業内容とビジョン）**
  - 2. 2024年3月期 通期業績**
  - 3. 2025年3月期 通期業績見通し**
- （参考資料）**

# 会社概要（事業内容とビジョン）

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ーの使命（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」

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（2024年3月31日現在）
本社所在地	〒102-0084 東京都千代田区二番町11-19 興和二番町ビル2階
代表者	代表取締役社長 別宮 圭一
従業員数	連結364名（正社員）（2024年3月31日現在）
上場市場	東京証券取引所 グロース市場 （証券コード 6545）
連結子会社	株式会社レコードブック 株式会社フルケア 株式会社正光技建 株式会社カンケイ舎

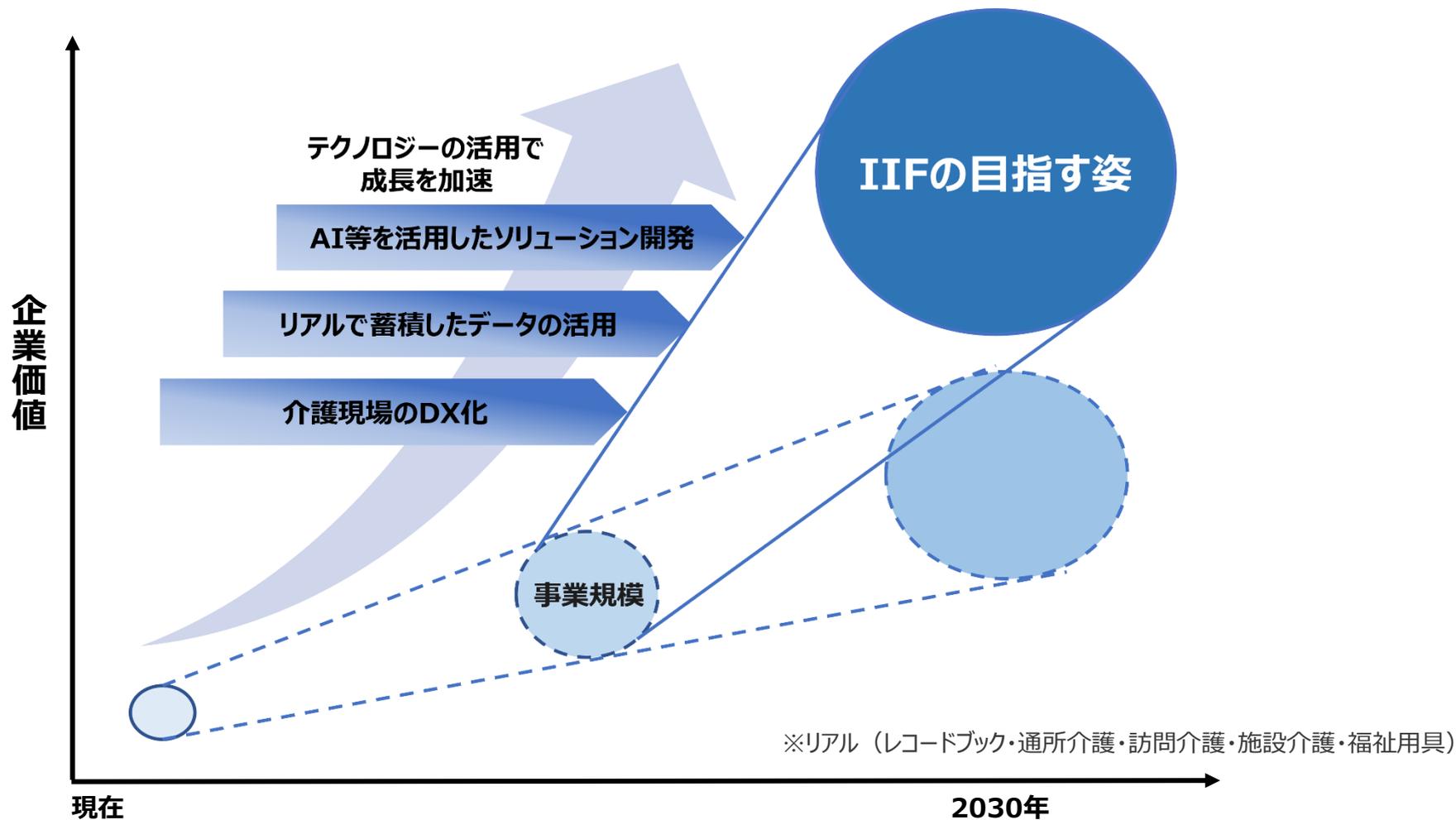
ISMS認証取得



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

『健康な未来』を実現するために、  
「超高齢社会における課題解決」を重要なミッションと位置づけ  
既存事業を拡大するとともに、今後はテクノロジーを活用することで成長を加速していきます。



## ヘルスケアソリューション事業

36.7%

### 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  
直営店及び  
フランチャイズにて展開  
(株)レコードブックが運営

 Record book



IIFグループ  
売上構成比

2024年3月期

## 在宅サービス事業

31.2%

### 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  
施設介護事業  
(株)カンケイ舎が運営



 豊かな日常生活のお手伝い  
フローバークアステーション

 わかるがいご  
相談センター

### Webソリューション事業

6.8%

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<sup>®</sup>

CARE MANAGEMENT ONLINE

 わかるがいご Biz  
仕事と介護の両立支援サイト

25.3%

### アクティブライフ事業

福祉用具のレンタル・販売  
住宅リフォーム

(株)フルケア、(株)正光技建、(株)カンケイ舎が運営





## 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等をイメージさせる介護を感じさせない外観・内装で介護サービスの利用が初めて、受けることに抵抗がある方でも安心してご利用いただけます

**2**

#### 専門的な運動指導

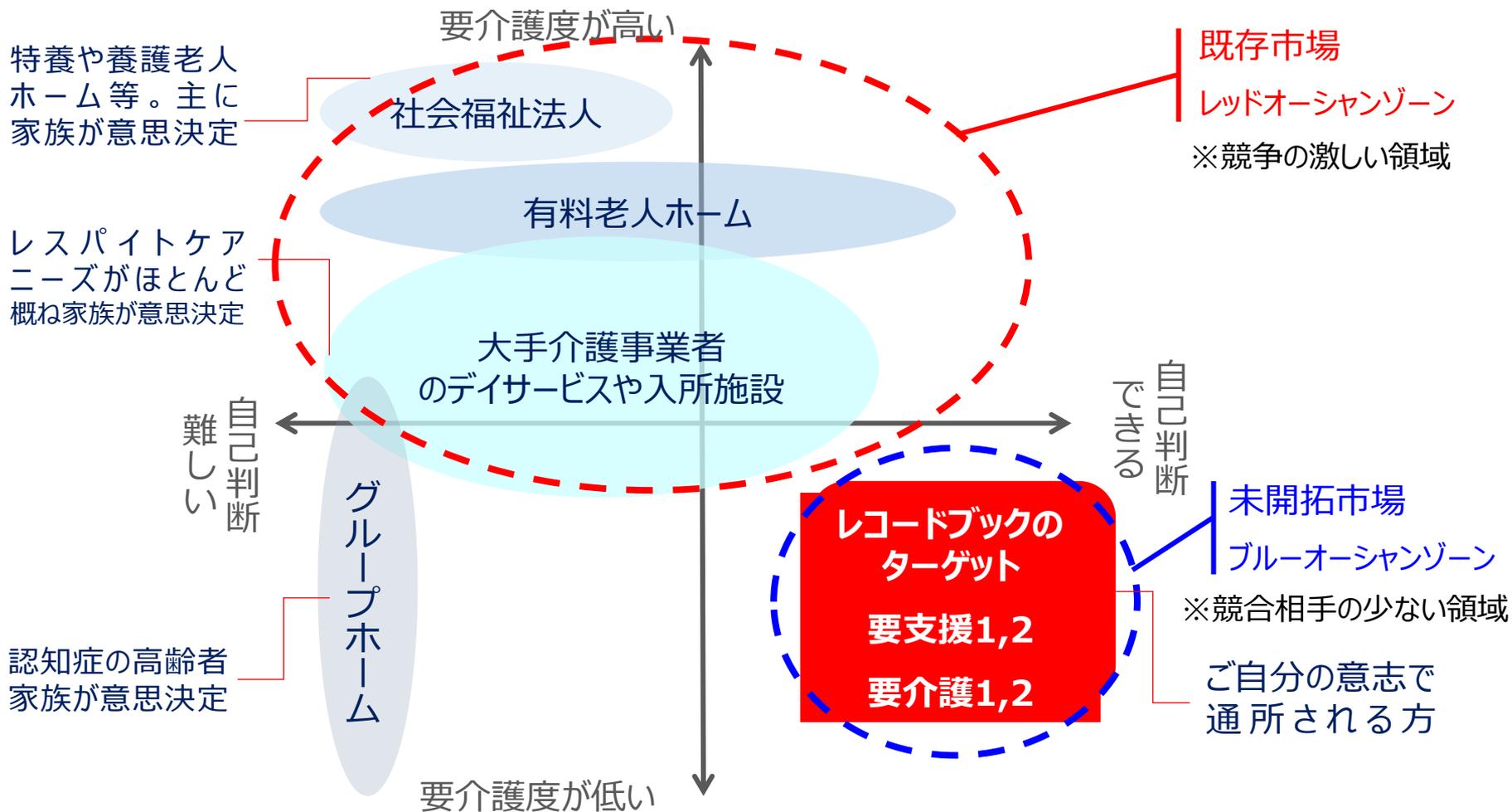
科学的根拠に基づいた本格的な運動プログラムを取り入れた運動指導サービス  
ご利用者様ごとに利用目的や身体状況などを考慮した個別の目標やテーマを設定

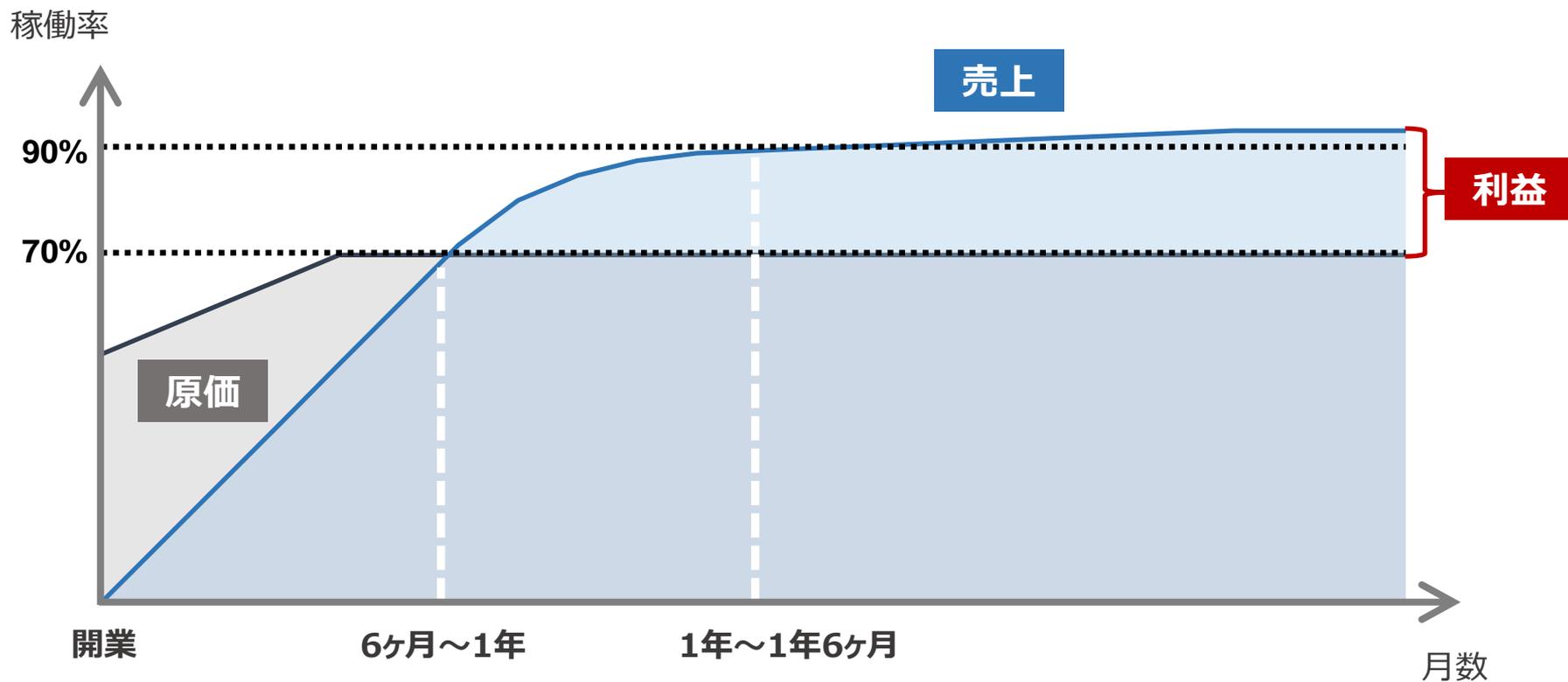
**3**

#### ホスピタリティ

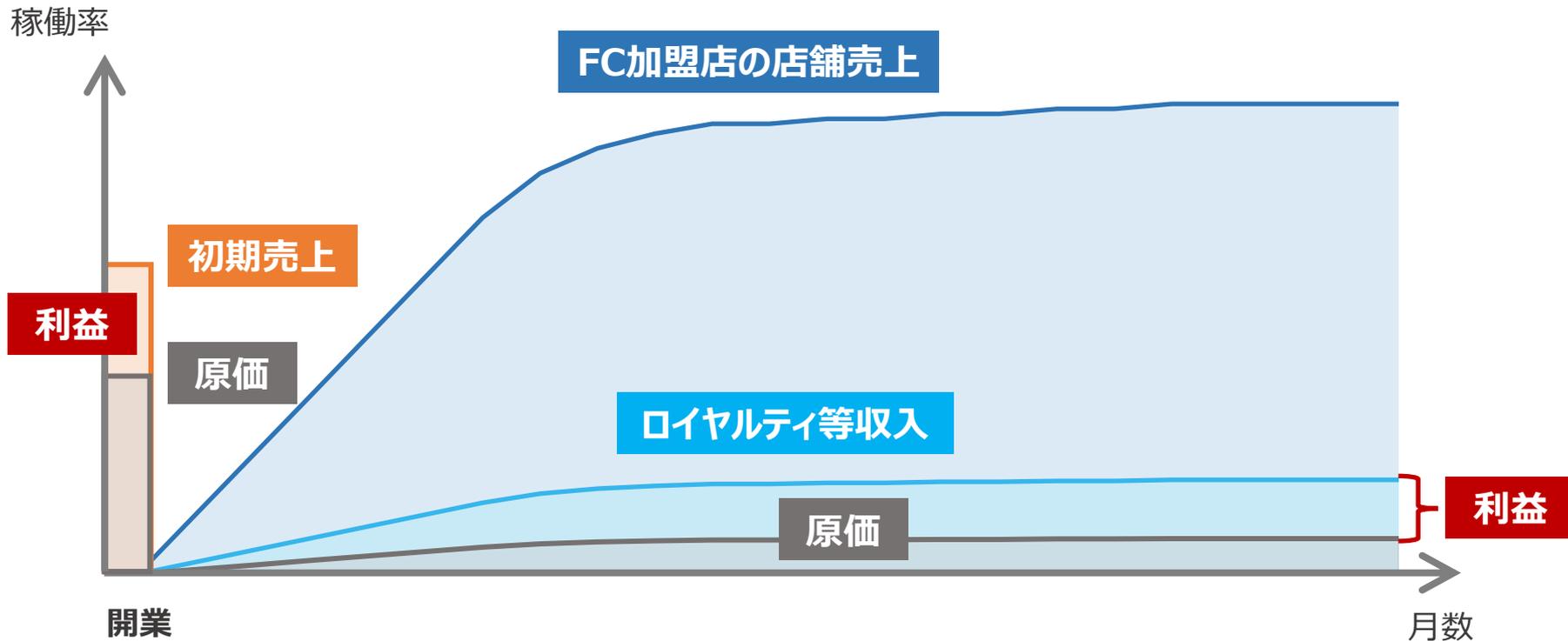
明るく活動的なスタッフが、丁寧で礼儀正しく、おもてなしと活気にあふれた空間を演出して積極的にコミュニケーションを図り、心身ともにリフレッシュできる3時間を提供

## 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





- ・ 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
- ・ フランチャイズでは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当社の収益となる



- ・ 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

## 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360万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



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。2024年4月現在、導入企業220社、会員数230万人超
- ➔ 人事担当者が全従業員の現状把握と対策の依頼を一元管理可能なシステムの提供を開始
  - 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)

## アクティブライフ事業

### 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

### 住宅リフォーム工事

個人利用者向けに居住環境のリフォーム、リノベーション事業を展開

介護保険外の領域へ事業ポートフォリオを分散し、長期的な収益力を拡大

➔ シニアライフ全般をサポートする事業として位置づけを整理

(2022年10月より連結子会社)



**正光技建**

広島県にて住宅リフォーム事業を展開  
⇒顧客層の7割以上がシニア世代



(連結子会社)



**フルケア FULL CARE**

中国地方を中心に福祉用具貸与・住宅改修事業を展開



 Record book



**福祉用具**

レコードブック店舗で利用者への福祉用具貸与・販売サービスのテスト展開  
福祉用具の提案で、店舗の非滞在時間にも介護予防を推進

施設介護事業を開始し、中重度利用者にターゲット層を拡大  
どのステージの要介護者も誰一人取り残さず、健康寿命延伸に取り組む社会の実現を目指す

## 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応対

#### ■ 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

## 施設介護事業

### 住宅型有料老人ホームの運営

住宅型有料老人ホームにて、食事・入浴・排せつ・機能訓練等の日常生活全般をサポートする介護サービス等の提供

#### ■ 訪問、居宅、通所介護事業所を併設



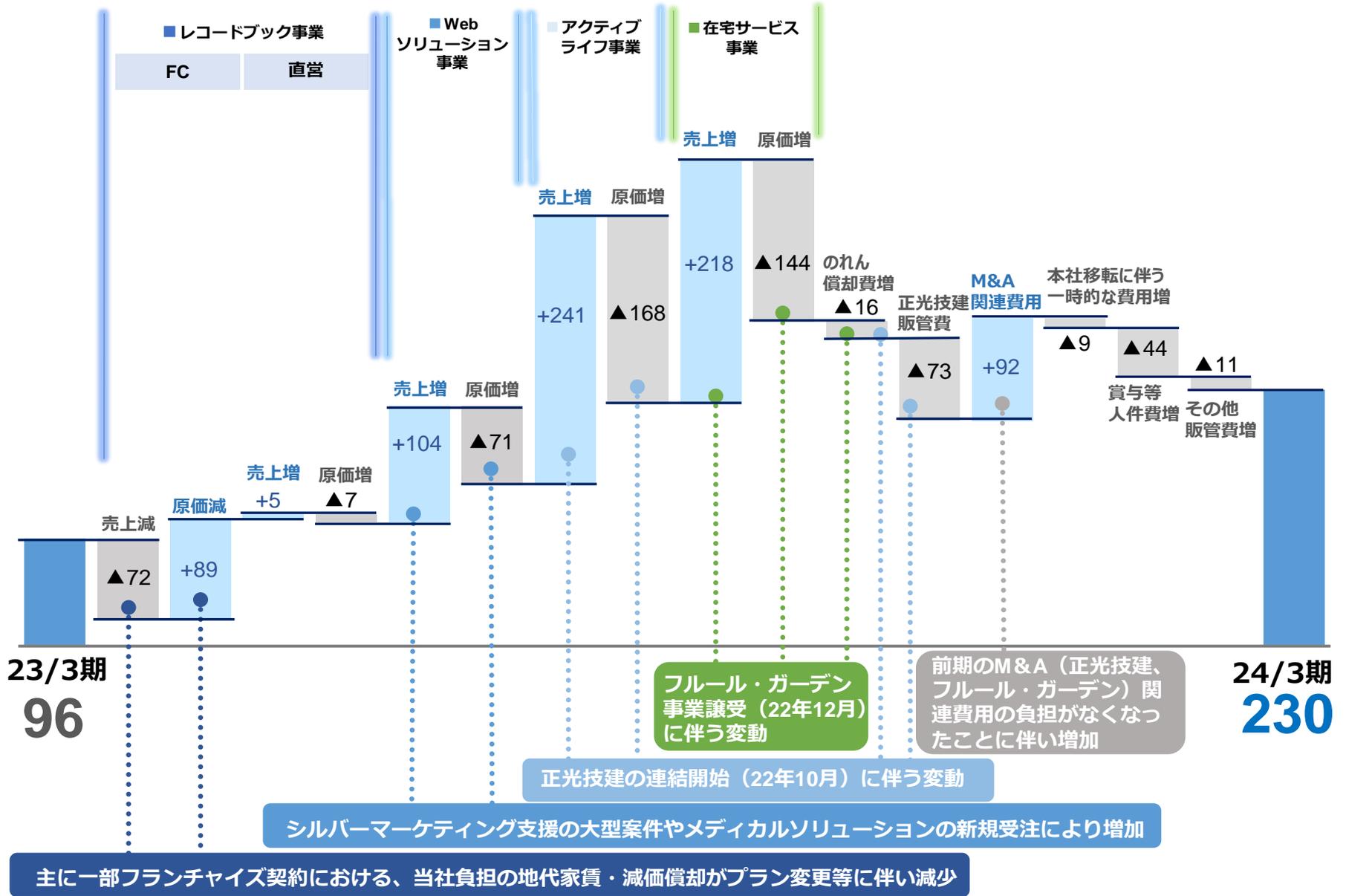
# 2024年3月期 通期業績

単位：百万円 ( )内は利益率	2023/3期 実績 ※	2024/3期 実績	増減率	主な増減理由
売上高	4,464	<b>4,959</b>	+11.1%	アクティブライフ+240、在宅サービス+217、Web+103、レコードブック▲66
営業利益	96 (2.2%)	<b>230</b> (4.6%)	+139.7%	本社+73、在宅サービス+57、Web+41、レコードブック+3、アクティブライフ▲44
経常利益	146 (3.3%)	<b>271</b> (5.5%)	+85.2%	【営業外収益の主な増減理由】 事業譲渡益+23 助成金収入▲22
親会社株主に帰属する 当期純利益	33 (0.8%)	<b>130</b> (2.6%)	+286.0%	【特別損失の主な増減理由】 本社移転費用▲18 減損損失+42
R O E (%)	2.7	<b>9.8</b>		
E P S (円)	6	<b>24</b>		

※ 2024年3月期第2四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2023年3月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映しております

# 営業利益増減分析

単位：百万円

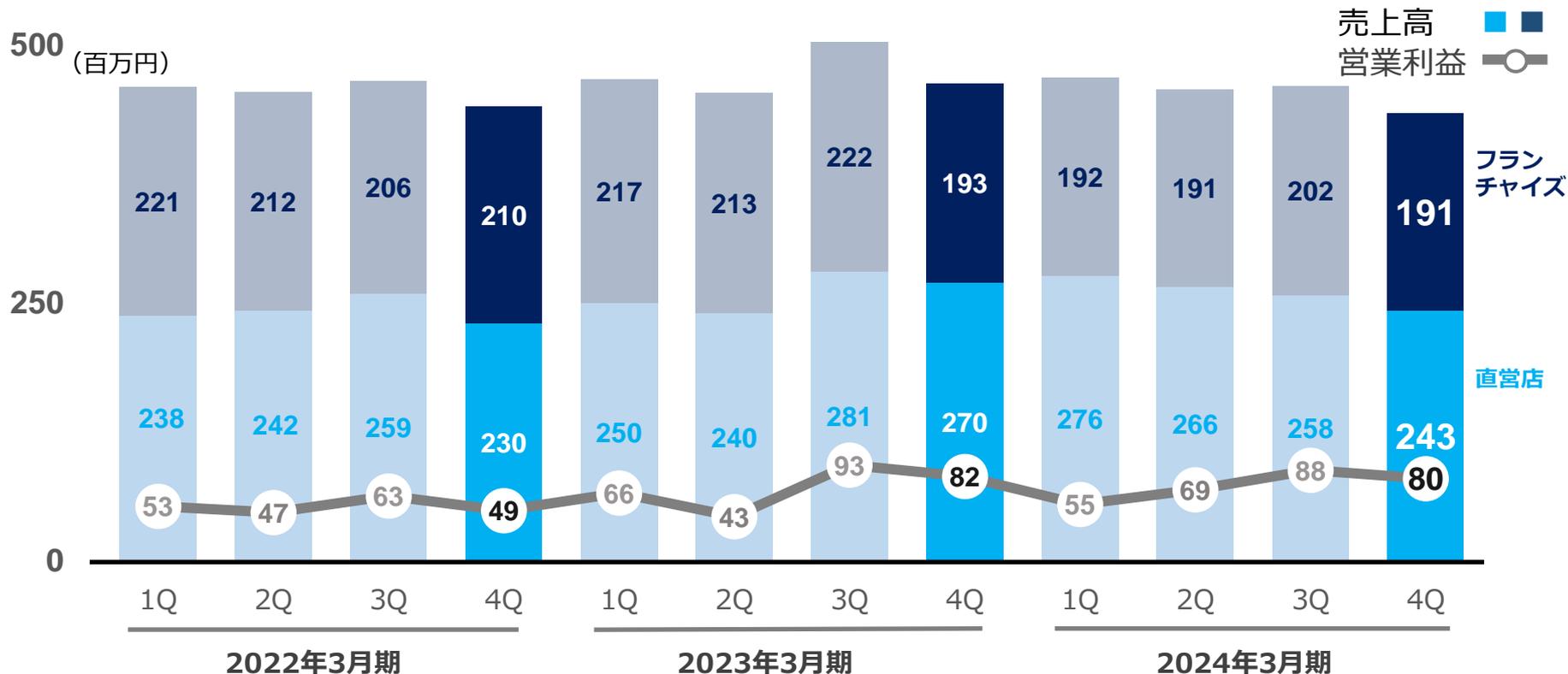


## 2024年3月期 セグメント別業績

(単位：百万円)	2023/3期			2024/3期			増減額	
	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
<b>■ヘルスケアソリューション事業</b>	3,136	70.3%	417	<b>3,414</b>	<b>68.8%</b>	<b>421</b>	+277	+3
<b>レコードブック</b>	1,887	42.3%	284	<b>1,820</b>	<b>36.7%</b>	<b>292</b>	▲66	+7
直営店	1,041	23.3%	117	<b>1,043</b>	<b>21.0%</b>	<b>119</b>	+1	+1
FC店	845	18.9%	167	<b>776</b>	<b>15.7%</b>	<b>173</b>	▲68	+5
<b>Webソリューション</b>	233	5.2%	53	<b>337</b>	<b>6.8%</b>	<b>95</b>	+103	+41
シルバーマーケティング	90	2.0%		<b>152</b>	<b>3.1%</b>		+62	
仕事と介護の両立支援	127	2.9%		<b>143</b>	<b>2.9%</b>		+15	
メディカル	15	0.3%		<b>41</b>	<b>0.8%</b>		+25	
<b>アクティブライフ</b>	1,015	22.8%	79	<b>1,256</b>	<b>25.3%</b>	<b>34</b>	+240	▲44
<b>■在宅サービス事業</b>	1,327	29.7%	282	<b>1,544</b>	<b>31.2%</b>	<b>339</b>	+217	+57
通所介護	406	9.1%	64	<b>463</b>	<b>9.3%</b>	<b>113</b>	+56	+50
訪問介護	482	10.8%	132	<b>493</b>	<b>10.0%</b>	<b>147</b>	+10	+15
居宅介護支援	350	7.8%	85	<b>344</b>	<b>7.0%</b>	<b>84</b>	▲5	▲1
施設介護	88	2.0%	0	<b>243</b>	<b>4.9%</b>	<b>▲6</b>	+180	▲6
<b>調整額</b>	-	-	▲603	-	-	▲530	-	+72
<b>合計</b>	4,464	100.0%	96	<b>4,959</b>	<b>100.0%</b>	<b>230</b>	+494	+134

※当期の営業利益には、各セグメントに本社移転に伴う一時的な費用（合計▲27百万円）が配賦されております

売上高 1,820百万円（前期比▲3.5%） 営業利益 292百万円（同+2.6%）



### 利用者数回復に伴い前期比で営業利益が増加、新規出店に伴う初期費用売上は減少

- ✓ 直営店は、FC加盟店への譲渡や閉店により前期比で7店舗減少するも、1店舗当たりの稼働率が向上し、売上高、営業利益ともに前期比で増加
- ✓ 利用者数増加等により、FC店からのロイヤルティ収入は前期比で増加  
当社が設備投資を行い転貸している契約の期間満了に伴うプラン変更の増加により、当社負担の地代家賃・減価償却費等の原価と同額の売上高がともに減少

## 利用者数 (人)

- 直営店
- フランチャイズ
- 名鉄レコードブック

20,000

15,000

10,000

5,000

0

 新型コロナウイルスの流行期間

2020/1 2020/3 2021/3 2022/3 2023/3 2024/3

### ■ 稼働率の上昇に伴い、総利用者数は過去最高を更新

- ✓ 直営店、FC店ともに既存店舗の利用者数が順調に増加し、2024年3月の総利用者数は過去最高を更新
- ✓ 同一のオーナーによる増店の場合、開業初月から稼働率が好調に推移
- ✓ 店舗数増加に伴い、翌期中に月間利用者数が20,000人を超える見通しに



	1Q	2Q	3Q	4Q																
新規	13	8	9	8	9	3	4	2	4	3	3	0	5	3	4	4	5	1	2	4
閉店	0	2	2	1	4	0	1	1	0	1	0	0	1	4	2	0	1	3	2	2
店舗計	170	176	183	190	195	198	201	202	206	208	211	211	215	214	217	220	224	222	222	224
FC化	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	0
直営化	0	0	0	1	2	1	1	0	0	2	2	0	0	1	3	0	0	0	0	0

### ■ 前期比で出店数は減少。物件開発体制を強化し出店数の増加を目指す

- ✓ 社会経済活動の正常化に伴い、新規契約の申込件数は増加傾向、一時的な物件需要の高まりにより、物件選定までの期間が当初想定より長引いている結果、新規出店数は前期比で減少。  
物件開発体制を強化し、物件選定の早期化を目指す
- ✓ 翌期の新規出店数は当期と同水準の12店舗前後の開設を見込む

## レコードブックのブランド認知度の拡大に向けて、外部への発信を強化

**TVCM** 23年12月～24年1月 宮城県内の東日本放送、東北放送、宮城テレビでTVCMを放映



レコードブックのステークホルダーである、

- ・ [ご利用者](#)
- ・ [ご家族](#)
- ・ [レコードブックをご利用者に紹介いただくケアマネジャー](#)

それぞれの視点から実際に寄せられる声を基に

レコードブックの魅力を伝える3つのパターンを放映

ケアマネジャー、利用者の認知度が向上し、当該エリアの店舗で**利用者数が増加**  
翌期以降、他のエリアでも認知度の拡大に向けた施策を推進予定

### TV出演情報

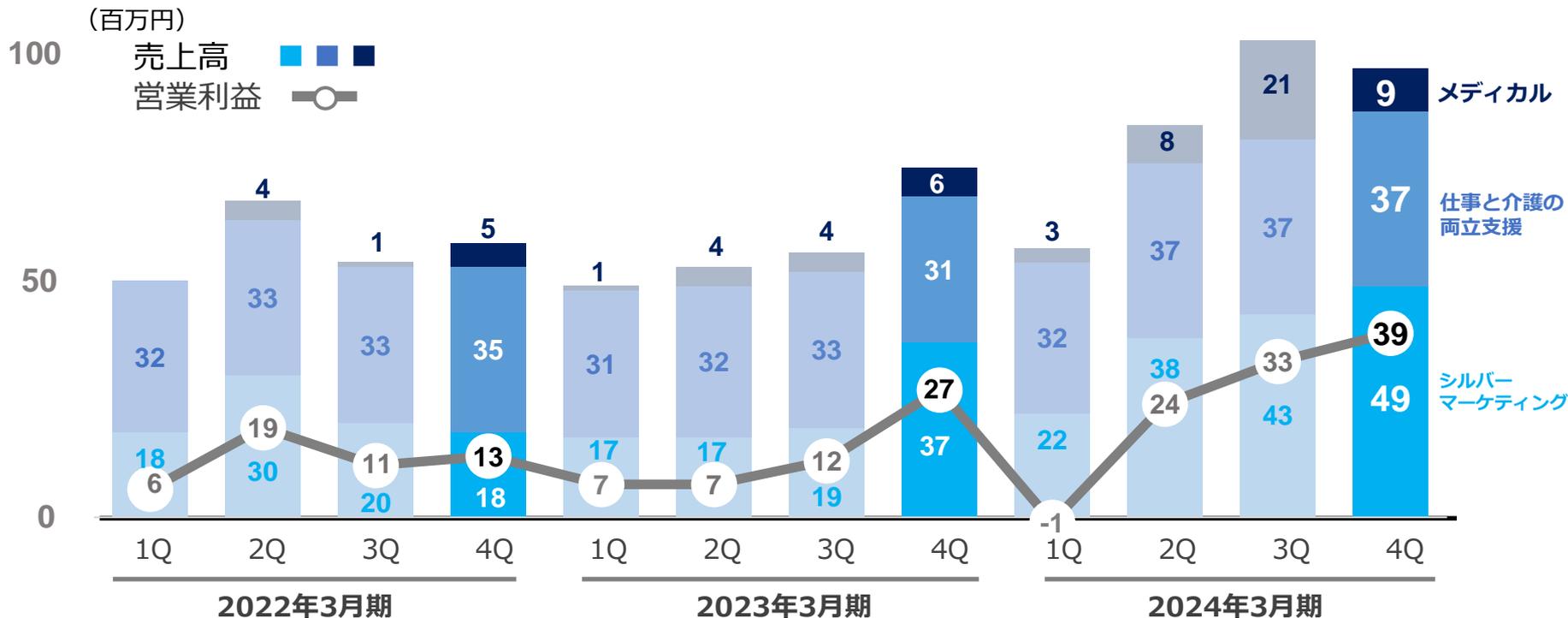
- ✓ 2024年3月 テレビ東京「なないろ日和！」
- ✓ 2024年5月 TBS「カバン持ちさせてください！」

実際に営業中のレコードブック店舗内を撮影いただき、

店舗の明るい雰囲気や運動プログラムの有効性、実際のご利用者様のお声が伝わる内容に

売上高 337百万円 (前期比+44.5%)

営業利益 95百万円 (同+77.1%)



### ■ シルバーマーケティング支援で大型案件を獲得。前期比で増収増益

- ✓ シルバーマーケティング支援では、従来のプロモーション支援やマーケティングリサーチに加え、コンサルティングなどの上流工程のサービスを提供し売上が拡大
- ✓ 仕事と介護の両立支援においては、25年4月の育児・介護休業法の改正等、将来的にさらに従業員のニーズが高まることをアピールし、改めて顧客からの高い評価を受け、契約継続率も上昇傾向

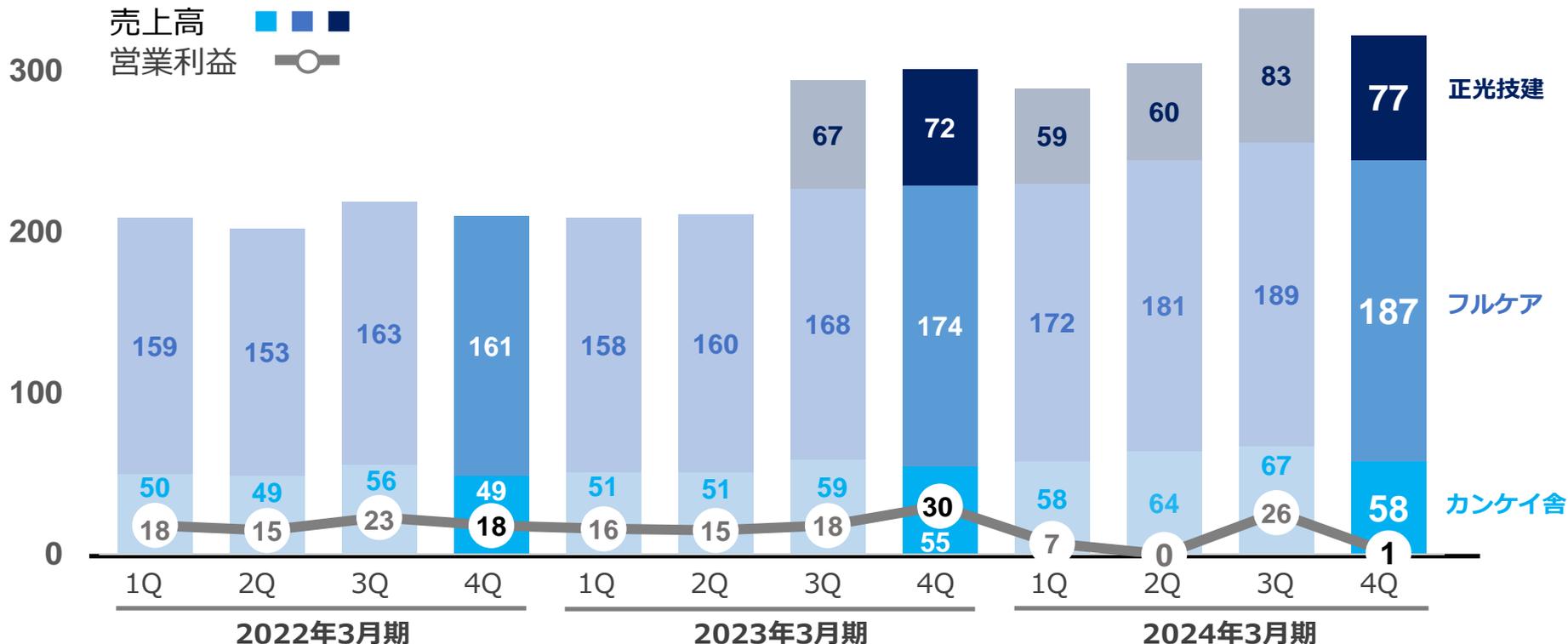
仕事と介護の両立支援 当期のサービス提供開始企業

日立グループ計40社 (株)エレケア  
丸三証券(株) 東京ガスネットワーク(株)

売上高 1,256百万円（前期比+23.7%）

営業利益 34百万円（同▲56.8%）

（百万円）

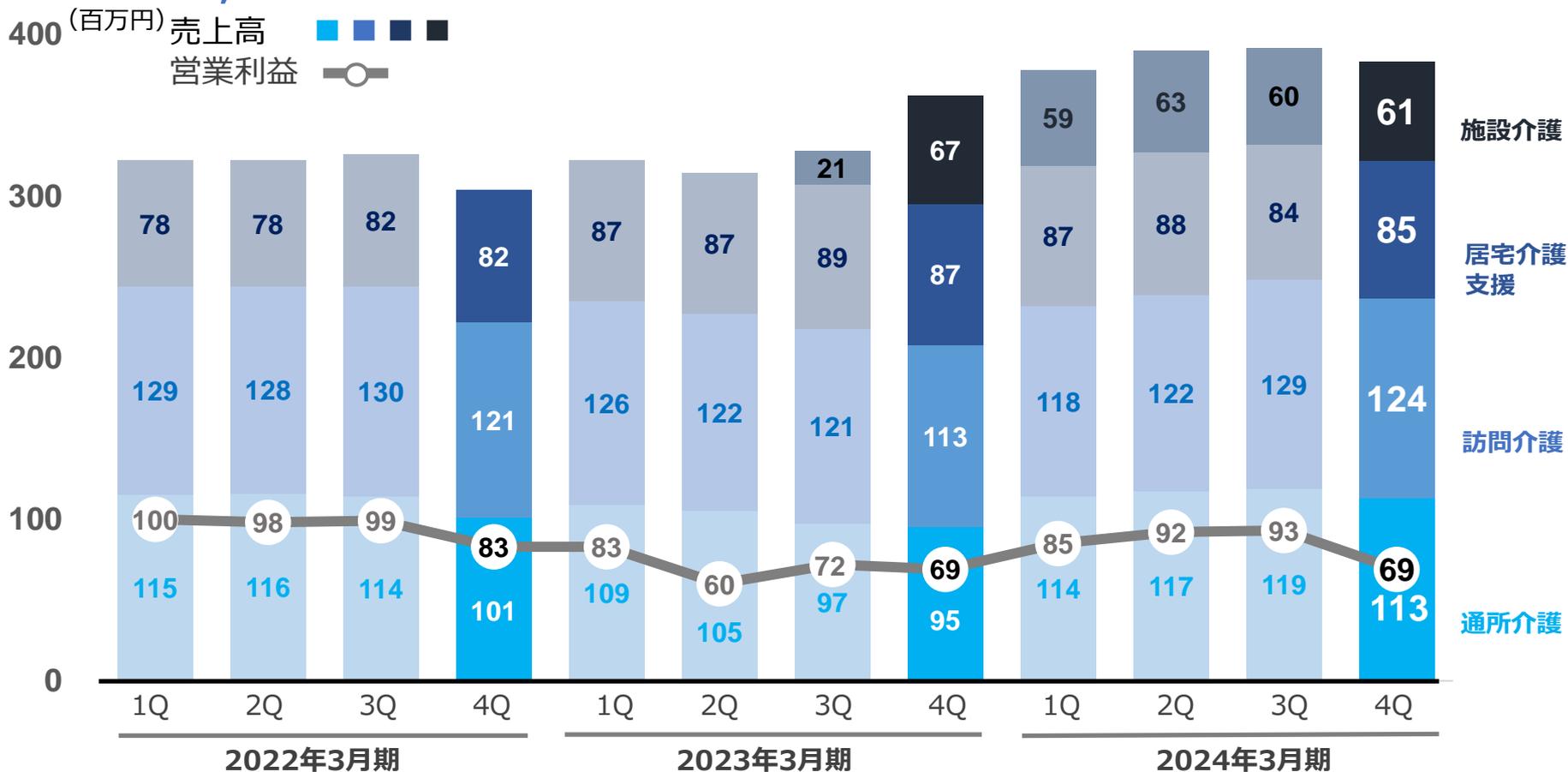


■ 既存の福祉用具貸与は堅調に推移するも住宅リフォーム事業が低迷し、営業利益は減少

- ✓ 既存の福祉用具貸与事業（カンケイ舎、フルケア）は堅調に推移
- ✓ 2022年10月の正光技建の連結により、住宅リフォーム事業の売上高が増加
- ✓ 同事業は、課題となっている受注増加、収入源多角化に向けて、人員配置の最適化や新たな施策を推進し、当期下期の売上高は、前期比、上期比ともに増加傾向に。引き続き、資源価格高騰による原価率上昇の改善策として仕入先の見直し等を推進し、粗利率向上を目指す

売上高 1,544百万円 (前期比+16.4%)

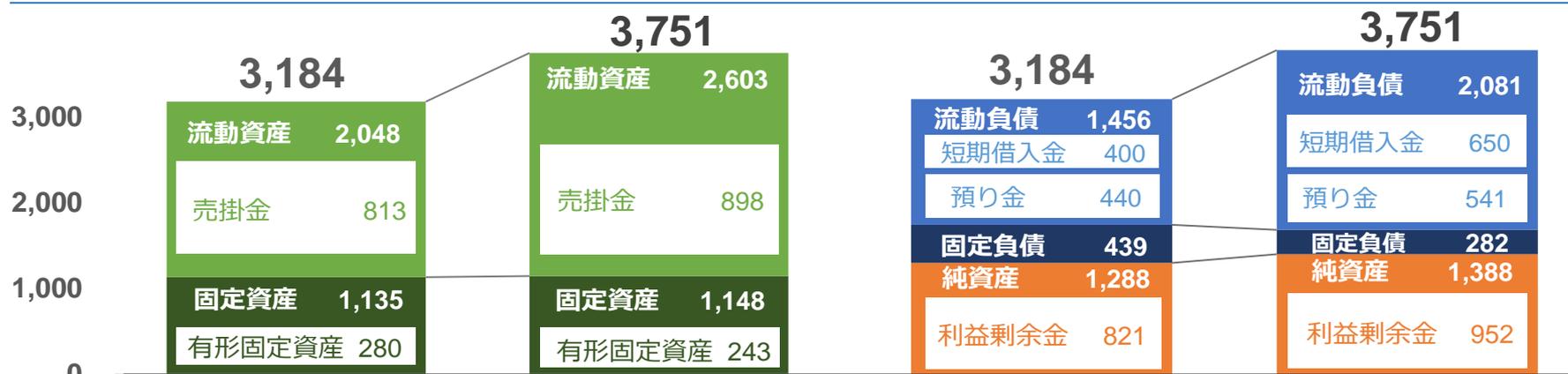
営業利益 339百万円 (同+20.4%)



■ 通所、訪問は堅調に推移、施設介護は新規入居者確保を目指す

- ✓ 通所介護事業は利用者数回復、看護職員増員による新規加算の取得により、前期比で売上高増加
- ✓ 訪問介護事業は単価の高いサービスの提供数が増加したことにより、売上高は増加
- ✓ 施設介護事業は退去者が重なり売上高が減少したため安定的に入居者を確保するための施策を推進

# 2024年3月期 連結貸借対照表



(単位：百万円)

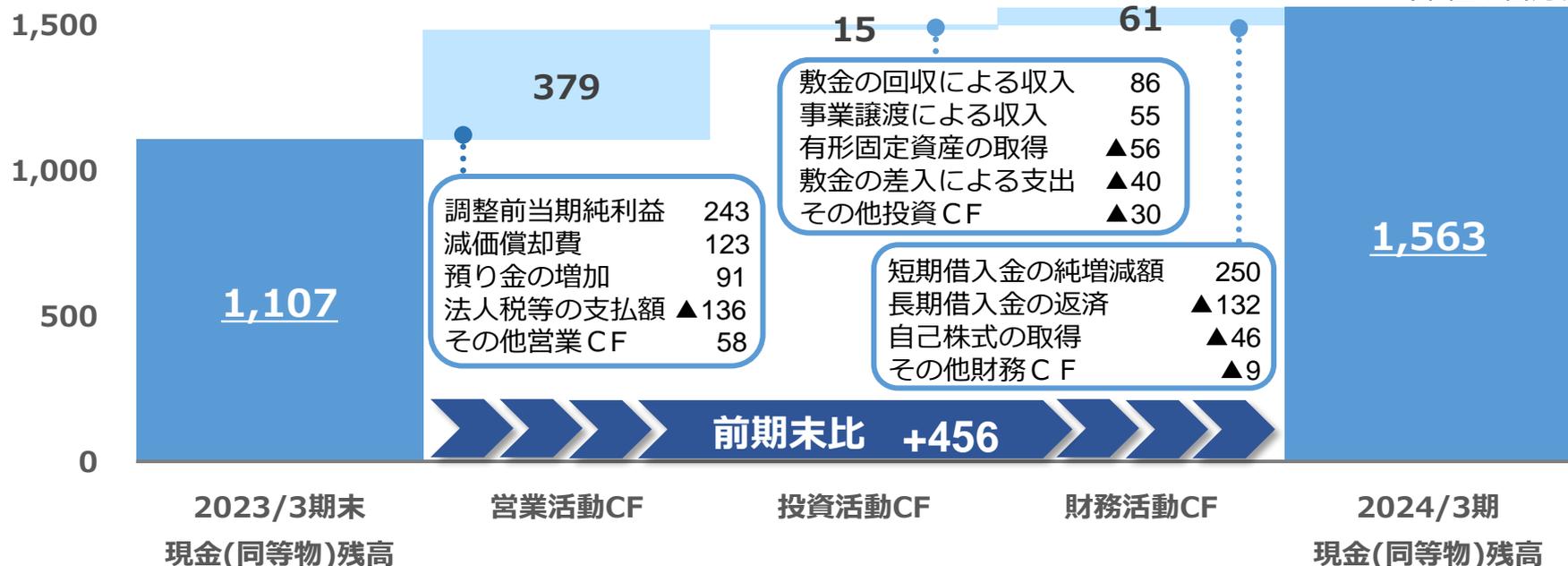
	2023/3期	2024/3期	増減額
<b>流動資産</b>	<b>2,048</b>	<b>2,603</b>	<b>+554</b>
現金・預金	1,107	1,563	+456 ①
売掛金	813	898	+85 ②
その他	128	140	+12
<b>固定資産</b>	<b>1,135</b>	<b>1,148</b>	<b>+12</b>
有形固定資産	280	243	▲37
無形固定資産	472	563	+91
投資その他資産	383	341	▲42
<b>資産合計</b>	<b>3,184</b>	<b>3,751</b>	<b>+567</b>

- ① 当面の資金需要に備え調達
- ② 主にレコードブックの利用者数回復に伴う増加
- ③ 自己株式取得 (23年5月) 及び処分 (23年7月) による変動

	2023/3期	2024/3期	増減額
<b>流動負債</b>	<b>1,456</b>	<b>2,081</b>	<b>+624</b>
短期借入金	400	650	+250 ①
預り金	440	541	+101 ②
その他	616	889	+273
<b>固定負債</b>	<b>439</b>	<b>282</b>	<b>▲157</b>
長期借入金	307	168	▲139
その他	131	113	▲18
<b>純資産合計</b>	<b>1,288</b>	<b>1,388</b>	<b>+100</b>
資本金	252	252	-
資本剰余金	237	239	+2
利益剰余金	821	952	+131
自己株式	▲23	▲56	▲33 ③
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,184</b>	<b>3,751</b>	<b>+567</b>

※ 2024年3月期第2四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2023年3月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映しております

(単位：百万円)



	2023/3期	2024/3期	前期比 (増減額)
営業活動CF	302	379	+77
投資活動CF	▲301	15	+316
財務活動CF	▲24	61	+85
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	▲23	456	+479
現金及び現金同等物の期首残高	1,130	1,107	▲23
現金及び現金同等物の期末残高	1,107	1,563	+456

# 2025年3月期 通期業績見通し

## レコードブック事業や在宅サービス事業の利用者数は順調に増加 収益力の更なる強化により、翌期も各段階利益は二桁増益へ

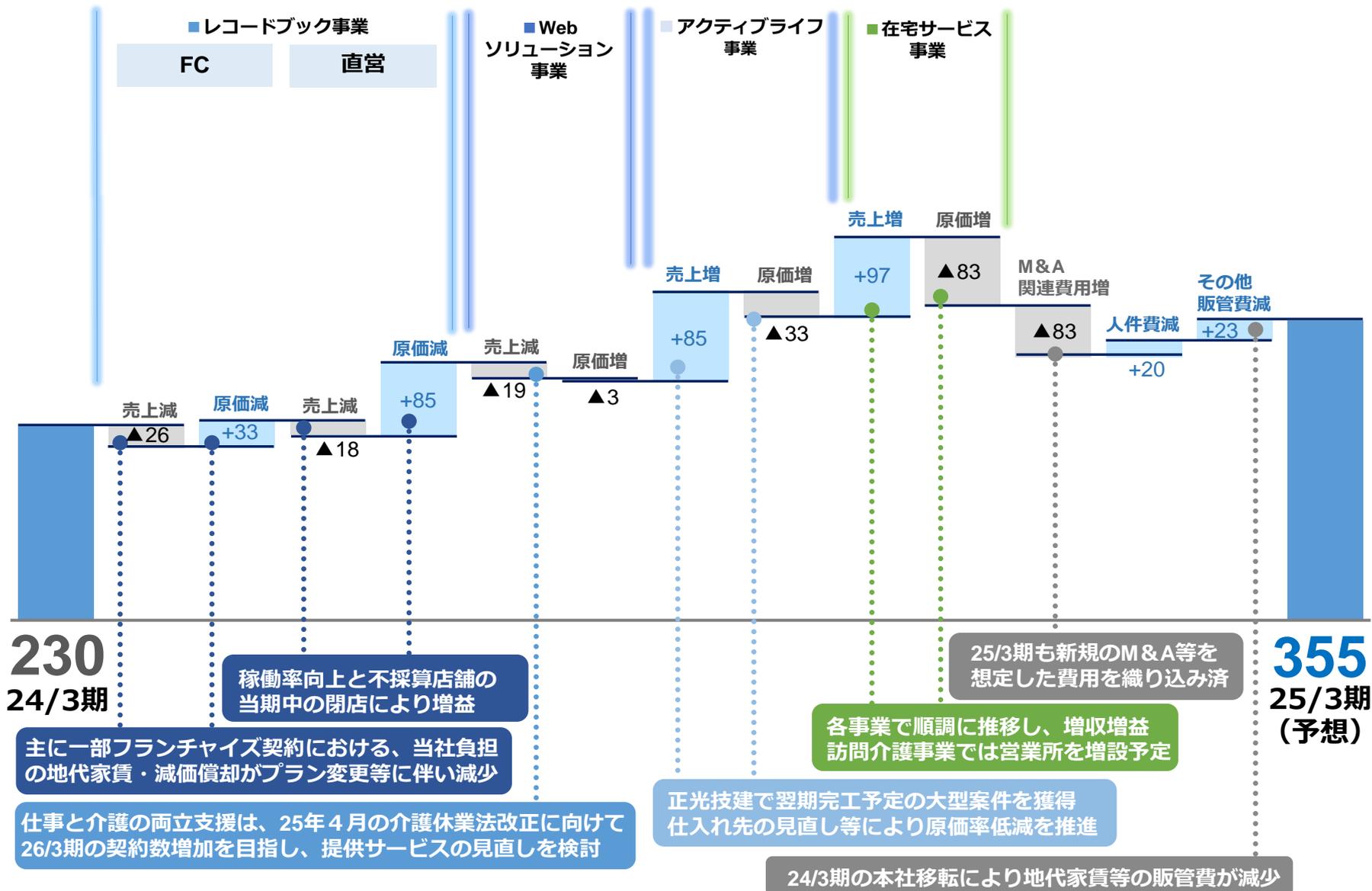
単位：百万円 ( )内は利益率	2024/3期 通期実績	2025/3期 通期予想	前期比 増減率	主な増減理由
売上高	4,959	<b>5,102</b>	+2.9%	アクティブライフ+108、在宅サービス+97、Web▲18、レコードブック▲44
営業利益	230 (4.6%)	<b>355</b> (7.0%)	+54.5%	レコードブック+141、アクティブライフ+66、在宅サービス+20、Web▲28、本社▲74
経常利益	271 (5.3%)	<b>350</b> (6.9%)	+29.2%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	130 (2.6%)	<b>204</b> (4.0%)	+56.6%	24/3期は特別損失に本社移転費用18を計上
R O E (%)	9.8	<b>13.8</b>		
E P S (円)	24	<b>38</b>		
1株当たり配当 (円)	5	<b>8</b>		

## レコードブック事業、アクティブライフ事業を中心に増益

(単位：百万円)	2024/3期実績			2025/3期見込			増減額	
	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	3,414	68.8%	421	<b>3,460</b>	67.8%	<b>600</b>	+45	+179
レコードブック	1,820	36.7%	292	<b>1,776</b>	34.8%	<b>433</b>	▲44	+141
直営店	1,043	21.0%	118	<b>1,027</b>	20.1%	<b>213</b>	▲16	+94
FC店	776	15.7%	173	<b>749</b>	14.7%	<b>220</b>	▲27	+47
Webソリューション	337	6.8%	95	<b>318</b>	6.2%	<b>66</b>	▲18	▲28
シルバーマーケティング	152	3.1%		<b>126</b>	2.5%		▲25	
仕事と介護の両立支援	143	2.9%		<b>141</b>	2.8%		▲2	
メディカル	41	0.8%		<b>50</b>	1.0%		+8	
アクティブライフ	1,256	25.3%	34	<b>1,365</b>	26.8%	<b>100</b>	+108	+66
■在宅サービス事業	1,544	31.2%	339	<b>1,642</b>	32.2%	<b>359</b>	+97	+20
通所介護	463	9.3%	113	<b>470</b>	9.2%	<b>110</b>	+7	▲3
訪問介護	493	9.9%	147	<b>555</b>	10.9%	<b>158</b>	+62	+11
居宅介護支援	344	7.0%	84	<b>366</b>	7.2%	<b>93</b>	+21	+9
施設介護	243	4.9%	▲6	<b>249</b>	4.9%	<b>▲3</b>	+6	+3
調整額	—	—	▲530	—	—	▲604	—	▲74
合計	4,959	100.0%	230	<b>5,102</b>	100.0%	<b>355</b>	+143	+125

# 営業利益見通し増減分析

単位：百万円



## 2024年3月期から配当を開始し、2025年3月期は増配予定

### ■ 利益配分に関する基本方針

- ✓ 資本の健全性や成長投資とのバランスを検討した上で、配当を基本として株主還元を実施
- ✓ 利益成長を通じ、1株当たり配当金の安定的・持続的な増加を目指し、配当性向20%を目標

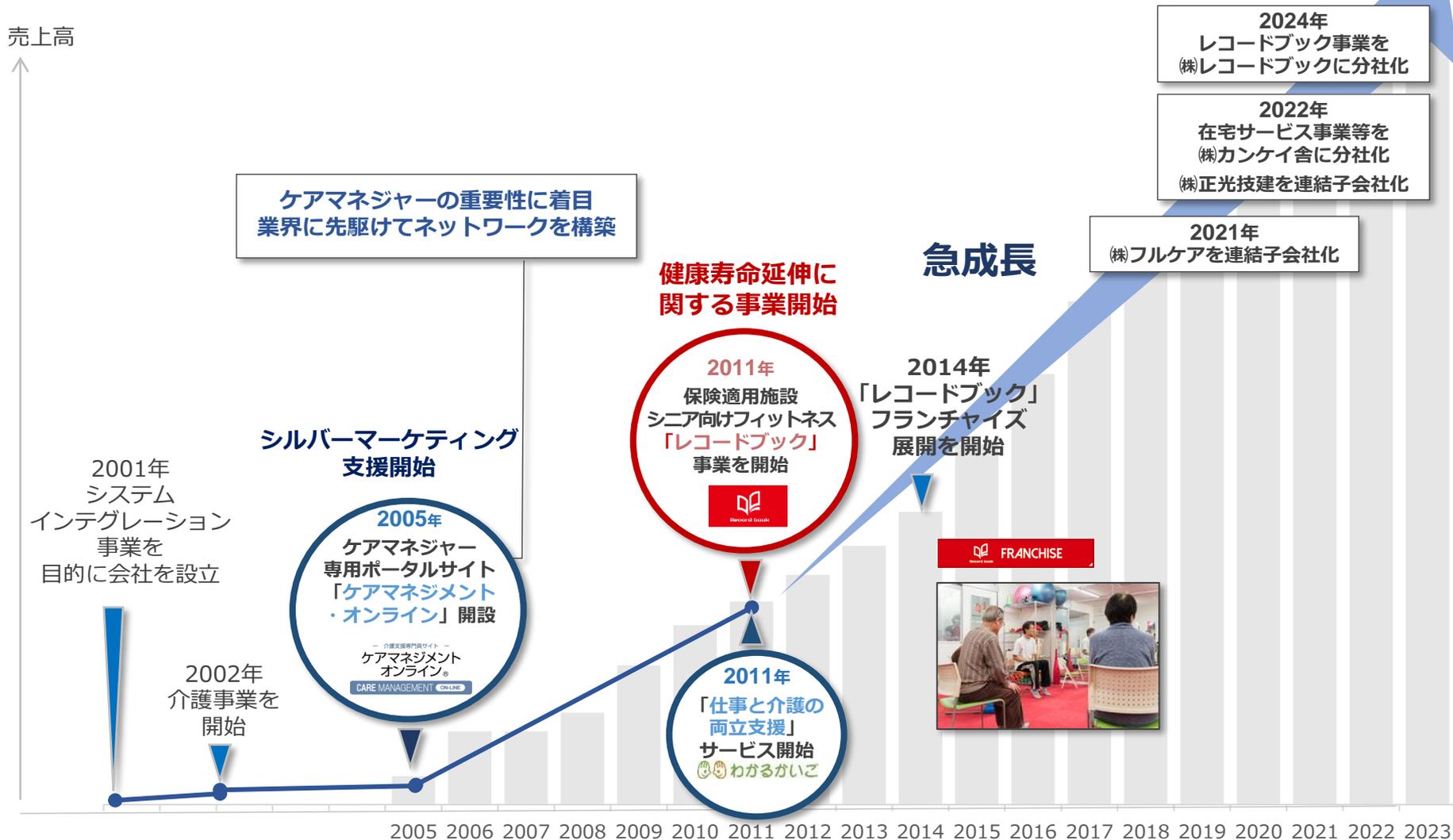
### ■ 配当予想について

- ✓ 上記の基本方針を踏まえ、2024年3月期期末より配当開始（初配）
- ✓ 2025年3月期期末は増益の予想を踏まえ、3円の増配を計画

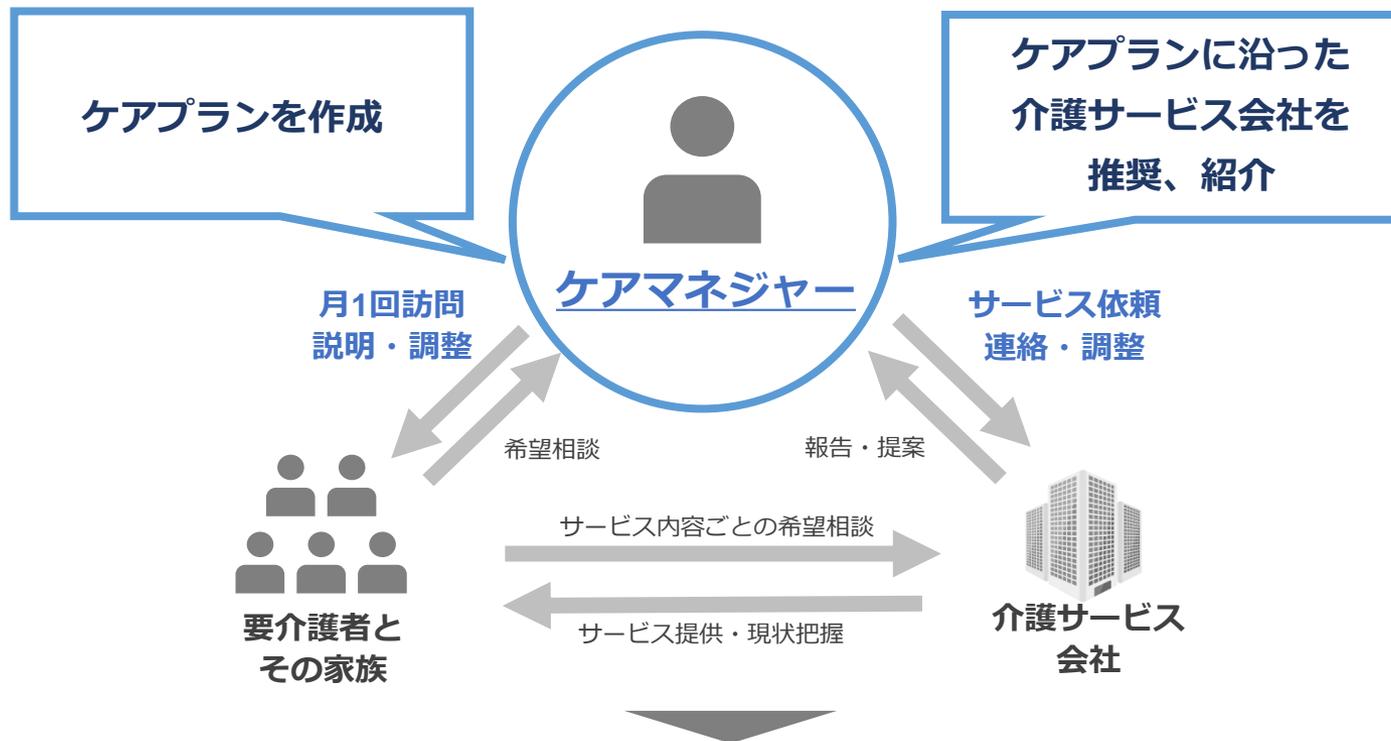
基準日	2024年3月31日	2025年3月31日
1株当たり配当金	5.0円	8.0円
配当金総額	26百万円	42百万円
配当性向	20.3%	20.7%
配当原資	利益剰余金	利益剰余金

**(参考資料)**

# 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**

— 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

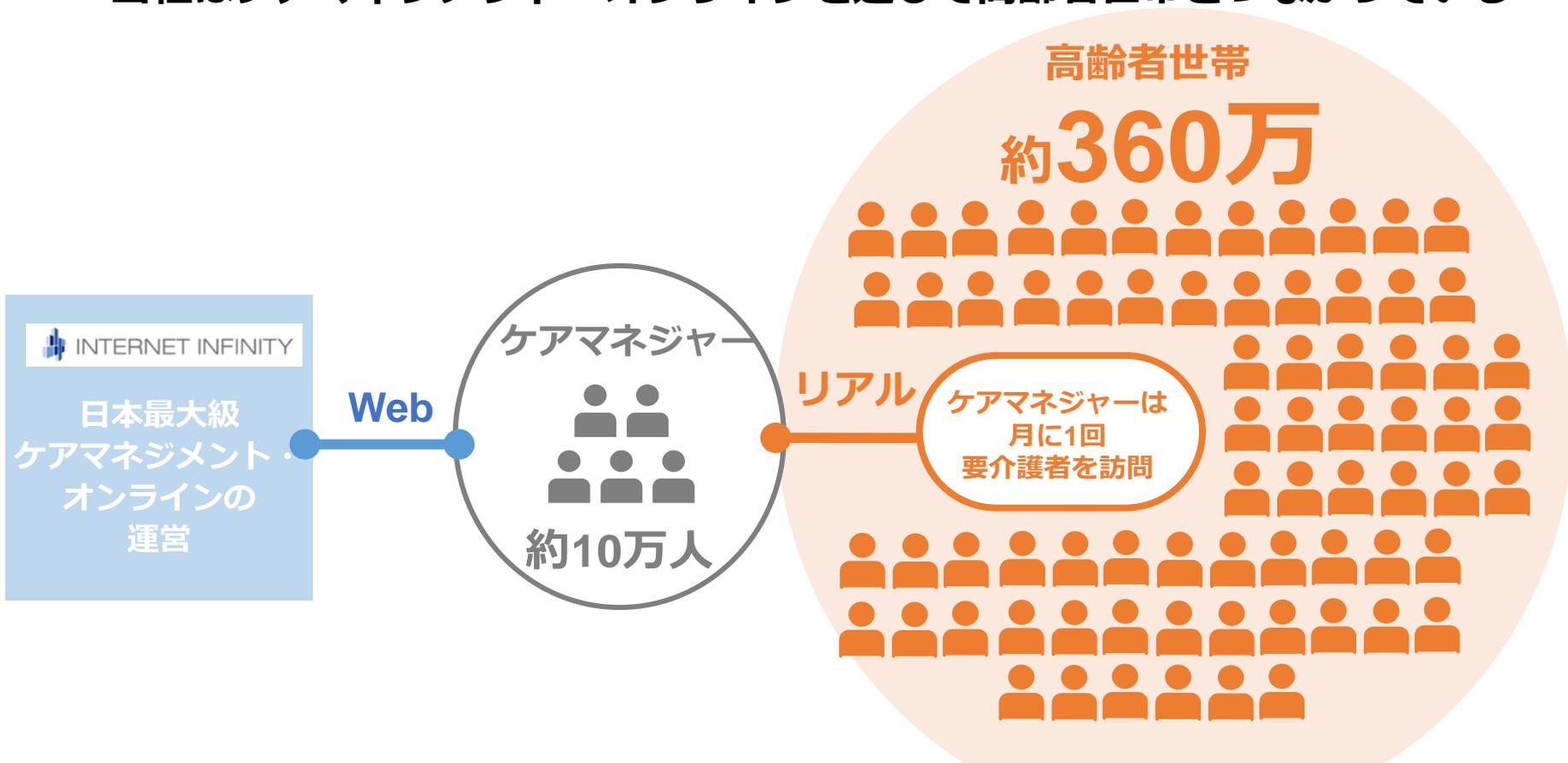
介護保険法の改正などの行政情報や介護  
関係団体・企業の最新ニュースを発信

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

# 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36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

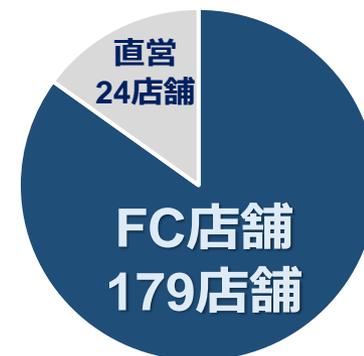
特長  
2

## 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



2024年3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

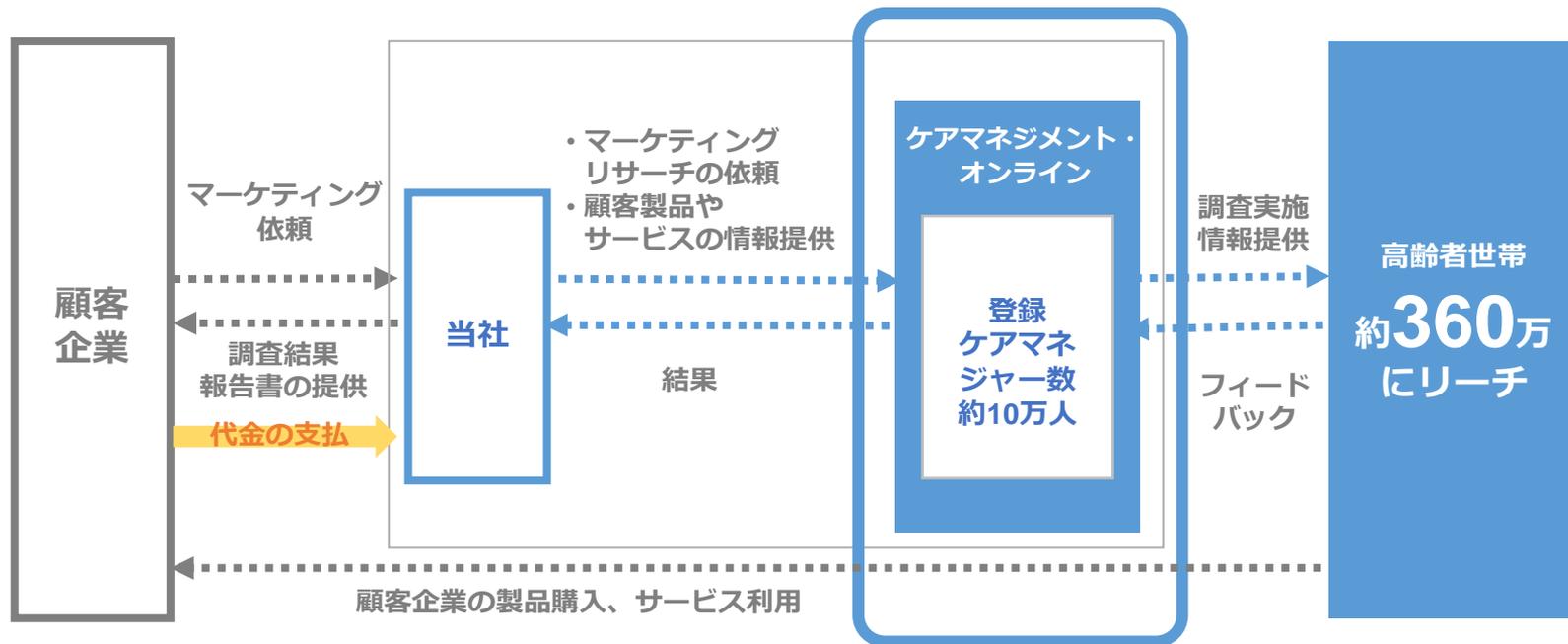
直接地域のケアマネジャーを訪問、新規開業や見学会の案内

店舗見学

契約

# 約360万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

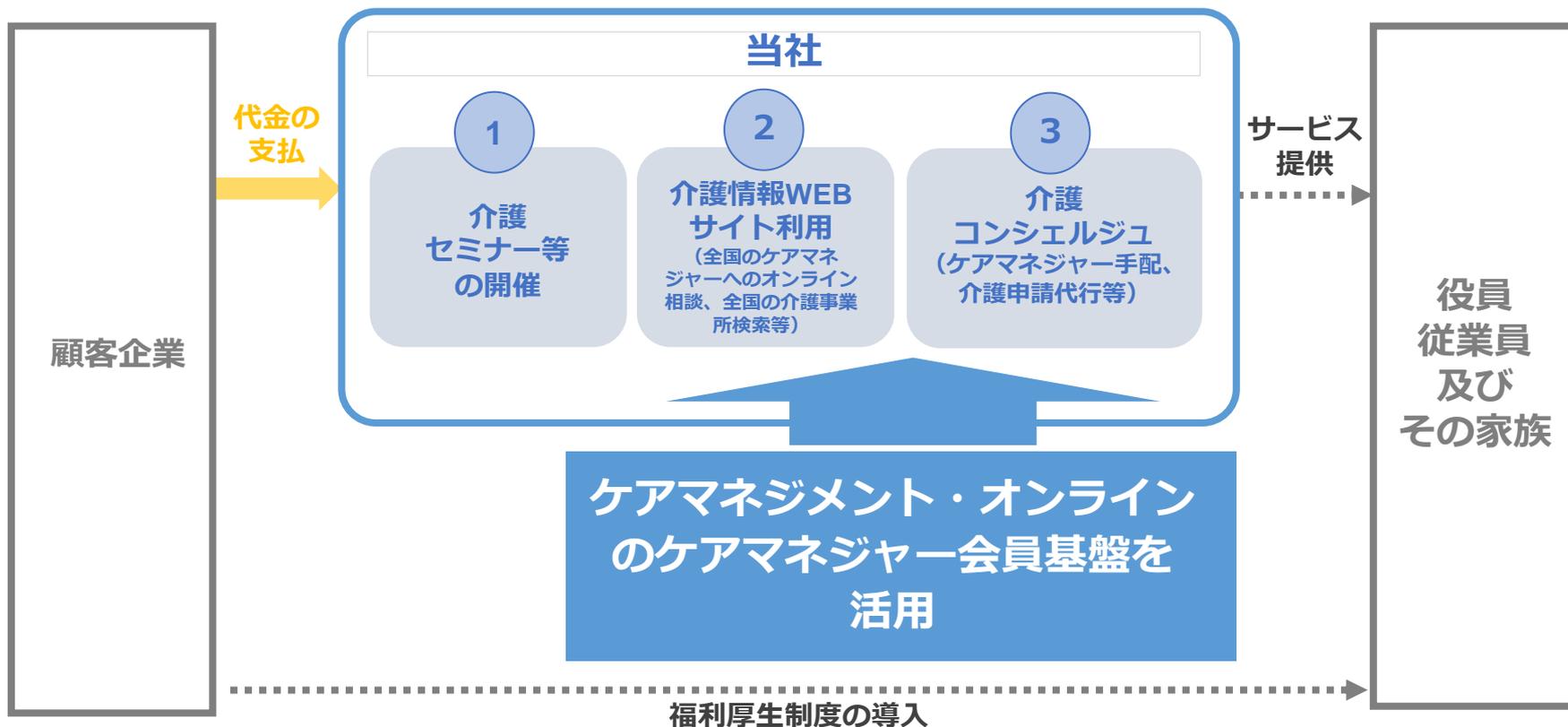
介護食の試食、アンケート記入

# 導入企業約220社、会員数230万人超※ 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

※年間契約企業 従業員数合計

**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**



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)