



事業計画及び 成長可能性に関する事項(抜粋)

株式会社インターネットインフィニティ

<証券コード：6545>



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（2023年3月31日現在）
本社所在地	〒141-0032 東京都品川1年区大崎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374名（正社員）（2023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	株式会社フルケア 株式会社カンケイ舎 株式会社正光技建

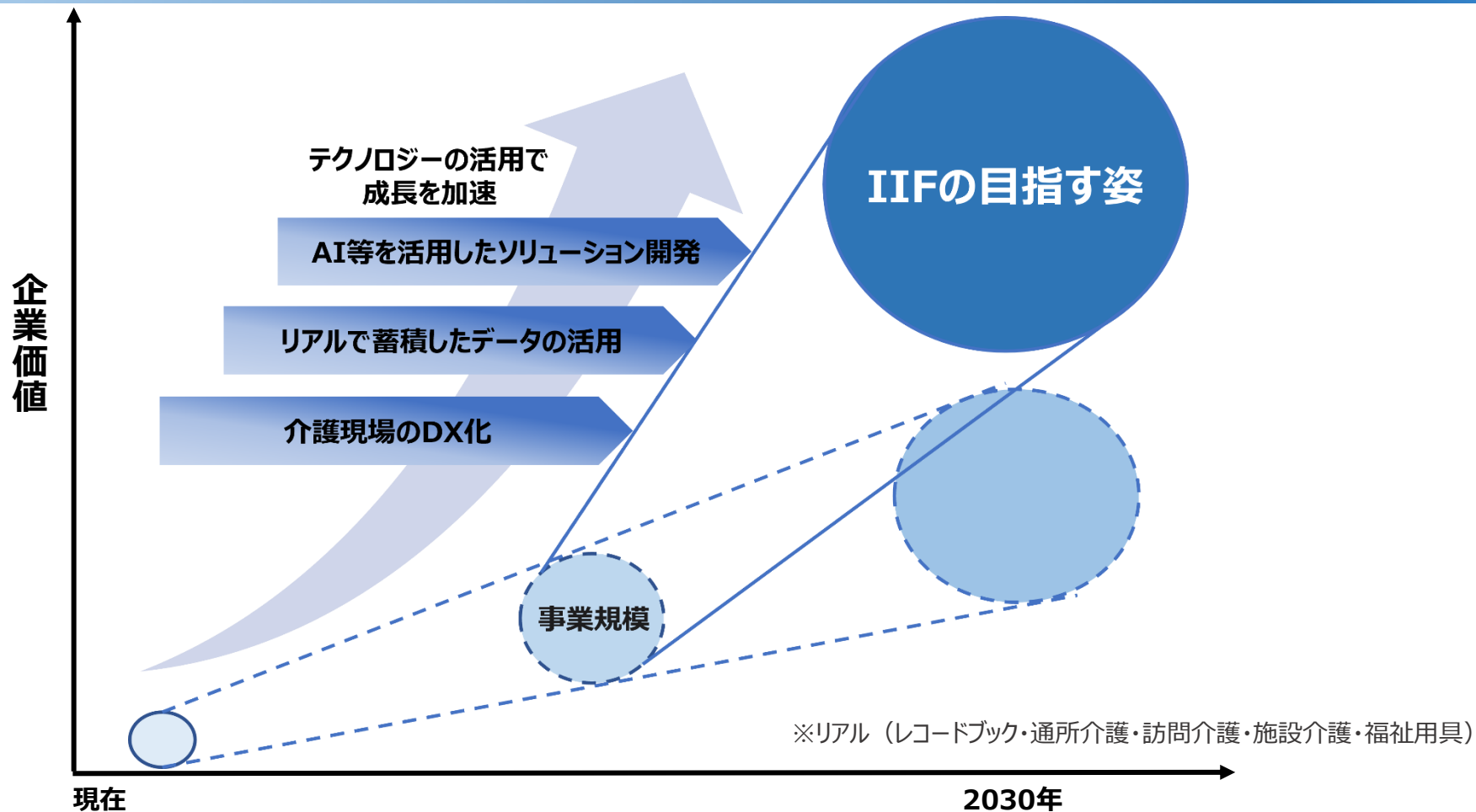
ISMS認証取得



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。



※前回（2022/6）開示しておりました「中期ビジョン2025」及び「中期戦略における重点戦略」については、
コロナ禍の収束を機に再整理し「IIF Vision2030」として改め、公表しております。

ヘルスケアソリューション事業

42.3% 1,887百万円

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

29.7% 1,327百万円

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
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

IIFグループ
売上構成比

2023年3月期

233百万円 **5.2%**

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

22.8% 1,015百万円

ケアサプライ事業 (名称変更予定)

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

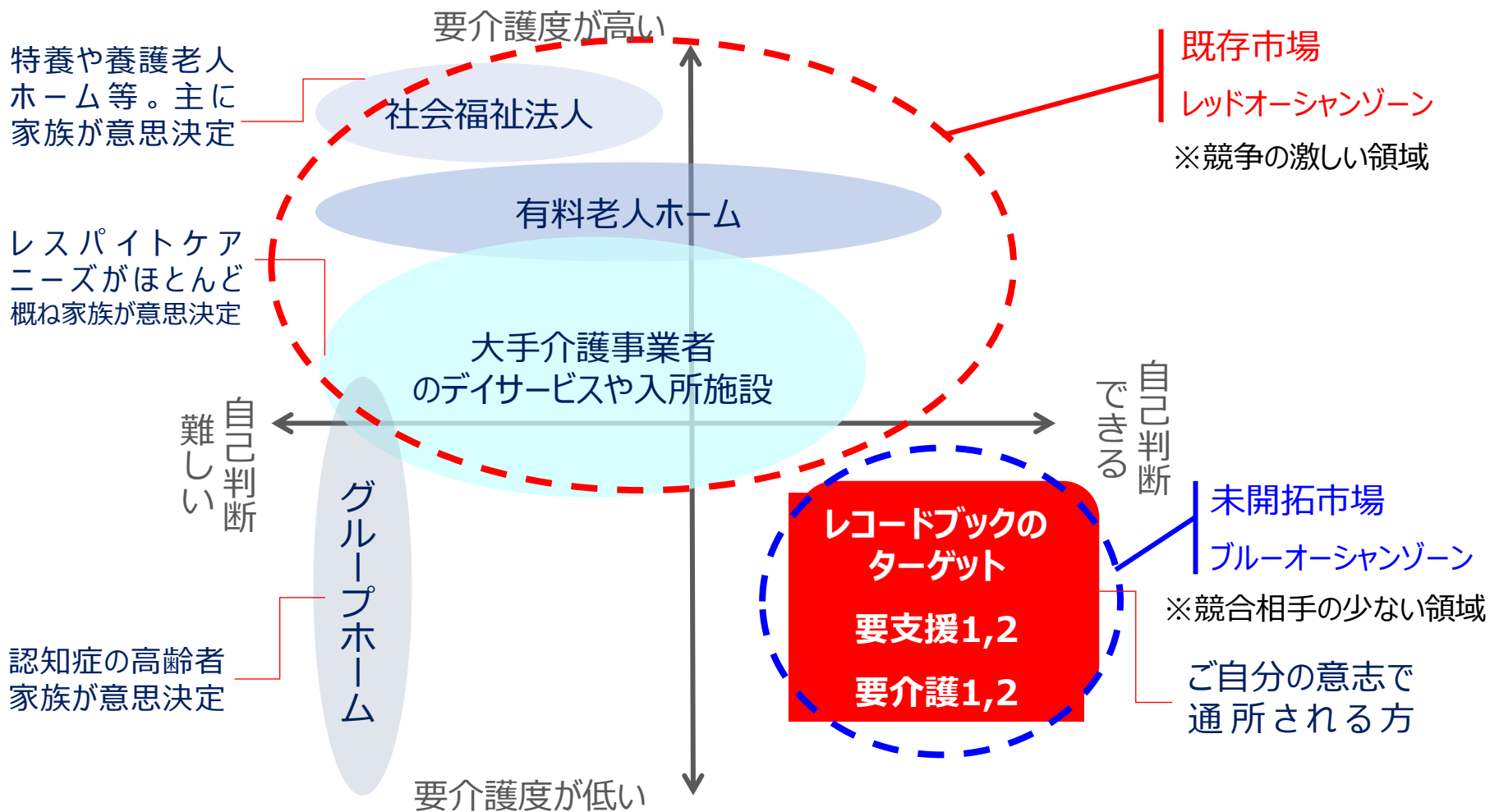
2 専門的な運動指導

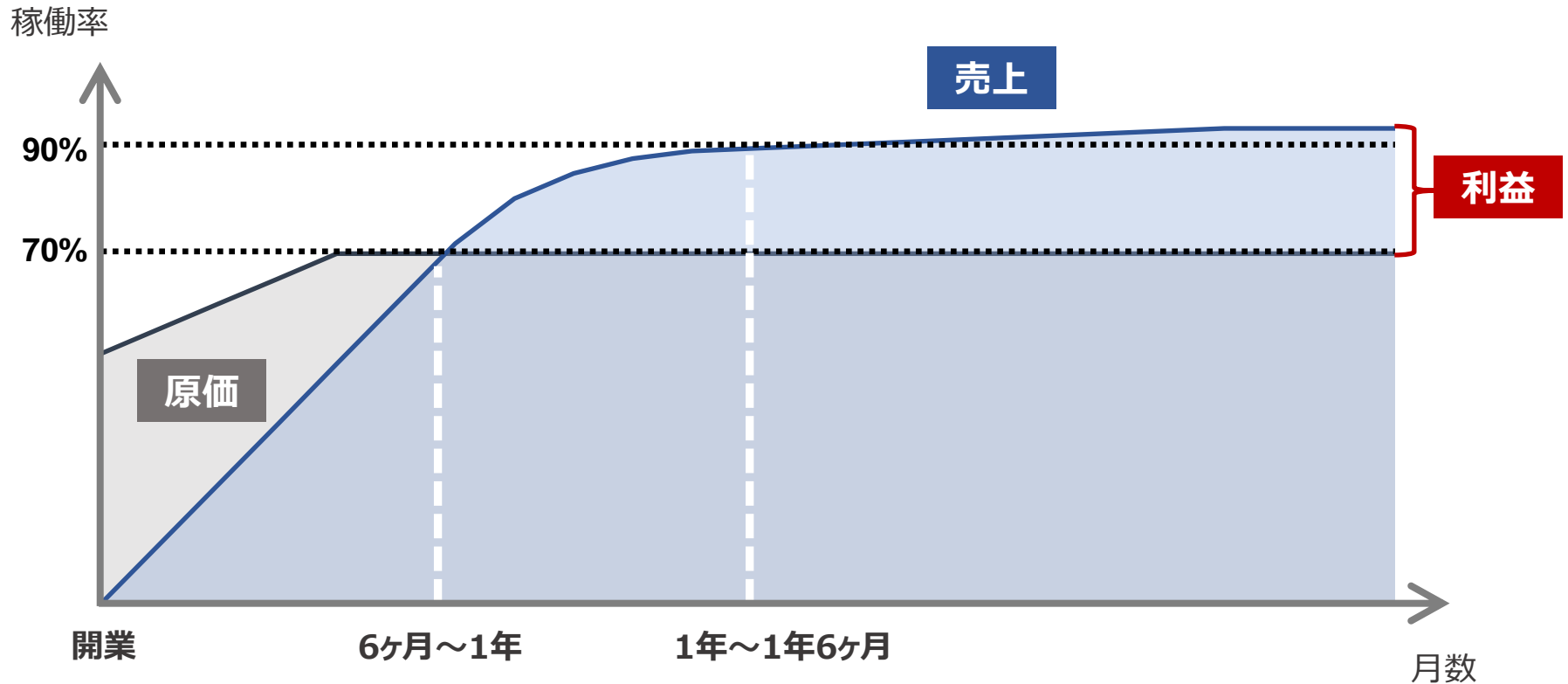
科学的根拠に基づいた本格的な運動プログラムを取り入れた運動指導サービスは業界内でも高いクオリティを誇り、ご利用者様ごとに利用目的や身体状況などを考慮した個別の目標やテーマを設定します

3 ホスピタリティ

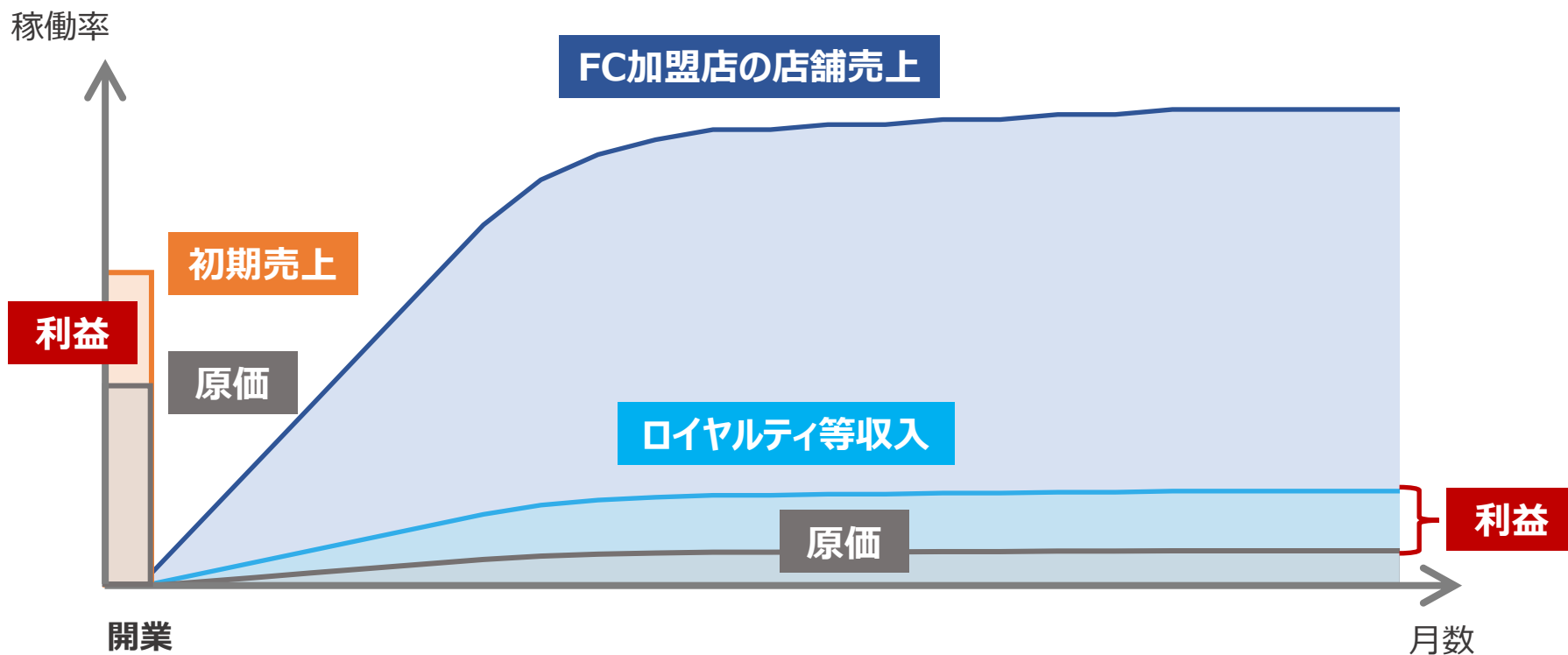
明るく活動的なスタッフが、丁寧に礼儀正しく、おもてなしと活気にあふれた空間を演出して積極的にコミュニケーションを図り、ご利用者様に心身共にリフレッシュできる3時間を過ごして頂きます

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



- ・ 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



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。2023年3月末現在、導入企業210社、会員数210万人超
- ➔ 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)

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

住宅リフォーム工事

(株)正光技建の連結に伴い、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開始

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



営業ノウハウ

顧客基盤
共有



(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・販売サービスを開始
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



カンケイ舎

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
社会の実現を目指し、新たに施設介護事業をスタート

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

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

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



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



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

経営成績及び財政状態を勘案のうえ、連結配当性向20%を目途に24/3期期末より配当開始を予定しております

前回（22/6）開示と比較して、売上及び利益が減少しております

- 売上高・・・フランチャイズ加盟店の増店計画の見直し等により、レコードブック事業の売上高が減少（p.12参照）
- 営業利益・・・23/3期出店計画未達に伴う計画見直しによる減少に加え、人材確保のための給与制度改革等の子会社独自施策による費用増加見通し等を踏まえ、利益計画を修正（p.12参照）

(単位：百万円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期	2027/3期
	----- 実績 -----				---予想---	----- 計画 -----		
売上高	3,575	3,468	4,168	4,464	5,022	4,880	4,850	5,060
(前回開示)	-	-	-	4,421	5,080	5,630	5,900	-
営業利益	216	165	156	99	172	350	420	540
(前回開示)	-	-	-	315	540	650	750	-
純利益	122	150	186	35	106	230	280	500
(前回開示)	-	-	-	203	355	427	492	-
ROE (%)	14.7	16.1	15.0	2.8	7.9	15.6	16.3	17.9
(前回開示)	-	-	-	15.1	21.8	21.2	20.0	-
売上高営業利益率(%)	6.1	4.8	3.7	2.2	3.4	7.2	8.7	10.6
(前回開示)	-	-	-	7.1	10.7	11.7	12.9	-
EPS (円)	22	27	34	6	19	43	51	65
(前回開示)	-	-	-	37	65	78	90	-

※当社は2022年3月期より連結決算を開始しておりますため、2021年3月期以前については単体の業績を記載しております。

※2025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、新規事業やM&Aによる売上等は織り込んでおりません。

※2024年3月期の予想値は、2023年5月15日開示の決算短信にて開示済の業績予想値で、2025年3月期以降の計画値はこの予想を計画通り達成することを前提としております。なお、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。

レコードブック事業

2025/3期 **1,558**百万円 → 2026/3期 **1,445**百万円 → 2027/3期 **1,576**百万円
(前回開示) 2,760 2,850 –

- ・店舗数をフランチャイズ（FC）を中心に早期に合計400店舗まで増店する計画 （※セグメント別売上高）
 23/3期のFC増店数は未達となり出店計画を見直したため、前回開示と比較し減少
 →引き続き既存の加盟店による2店舗目、3店舗目の増店に注力。出店戦略はp.13を参照
 → 地域をよく知るFCオーナーのドミナント展開を推進。この方針に沿い、売上の大きい直営店が減少し、
 利益率の高いフランチャイズ店が増加することで、店舗構成が変化することに伴い、26/3期までの売上高は一時的に減少するも、ロイヤルティ収入の増加により、利益率は23/3期末時点より約10%程度増加見込み
 →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.14を参照

Webソリューション事業

2025/3期 **335**百万円 → 2026/3期 **377**百万円 → 2027/3期 **419**百万円
(前回開示) 380 500 –

- ・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

2025/3期 **1,344**百万円 → 2026/3期 **1,377**百万円 → 2027/3期 **1,411**百万円
(前回開示) 940 990 –

- ・フルケア（連結子会社）、正光技建（連結子会社）の収支を改善
 正光技建の連結を前提としていない前回開示と比較し大幅に増加。顧客基盤の共有を進め、利益率を向上

在宅サービス事業

2025/3期 **1,641**百万円 → 2026/3期 **1,646**百万円 → 2027/3期 **1,658**百万円
(前回開示) 1,550 1,560 –

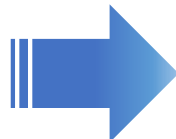
- ・2022年4月にカンケイ舎（連結子会社）に事業分割。22年12月に譲受けた施設介護事業の収支を改善
 施設介護事業の譲受けを前提としていない前回開示から大幅に増加
 →分社化後、人材確保のための給与制度改革等の独自施策の推進による費用面の増加を見込み、
 前回開示と比較し営業利益はやや減少する計画

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

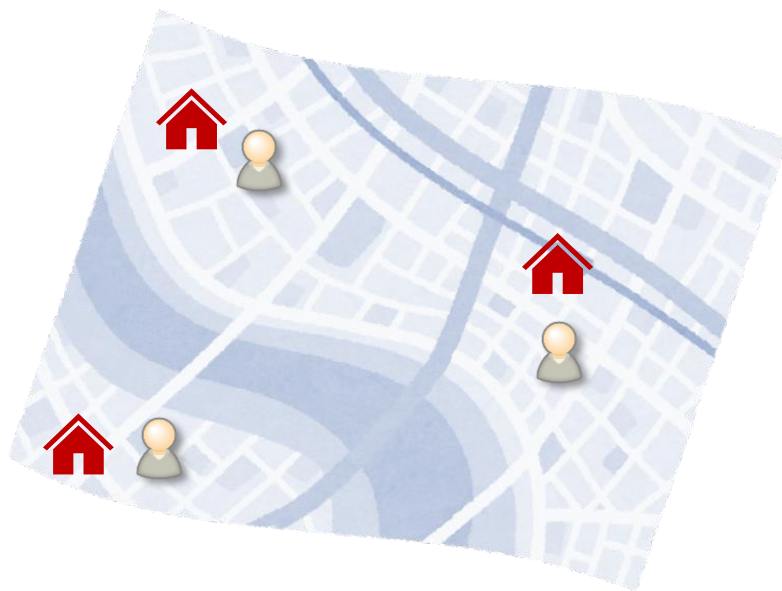
これまで

新規オーナーの獲得

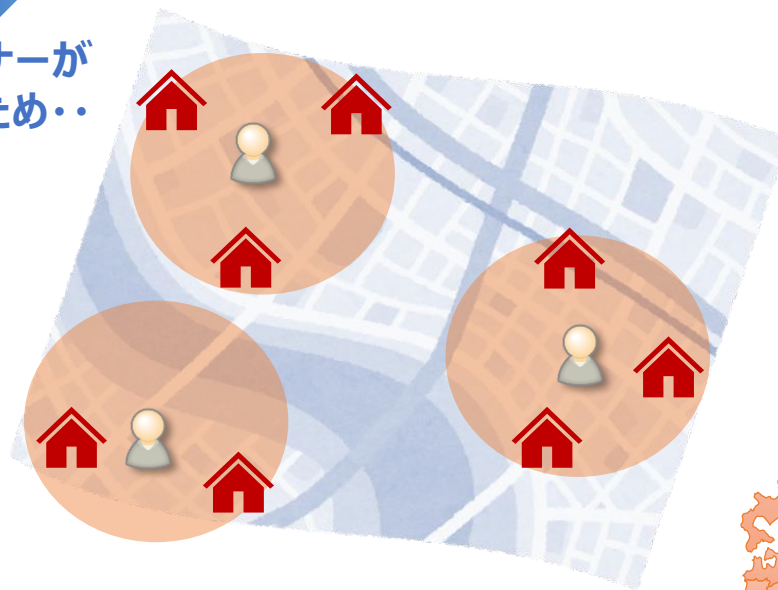


これから

既存オーナーによる増店



既存オーナーが
増加したため・・・

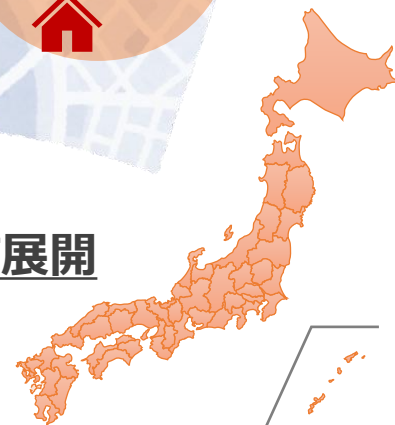


- ・ 既存オーナーの支援に注力し、FC店舗の収益力を強化
- ・ データやAIを活用したサービス等で他社との差別化を図る

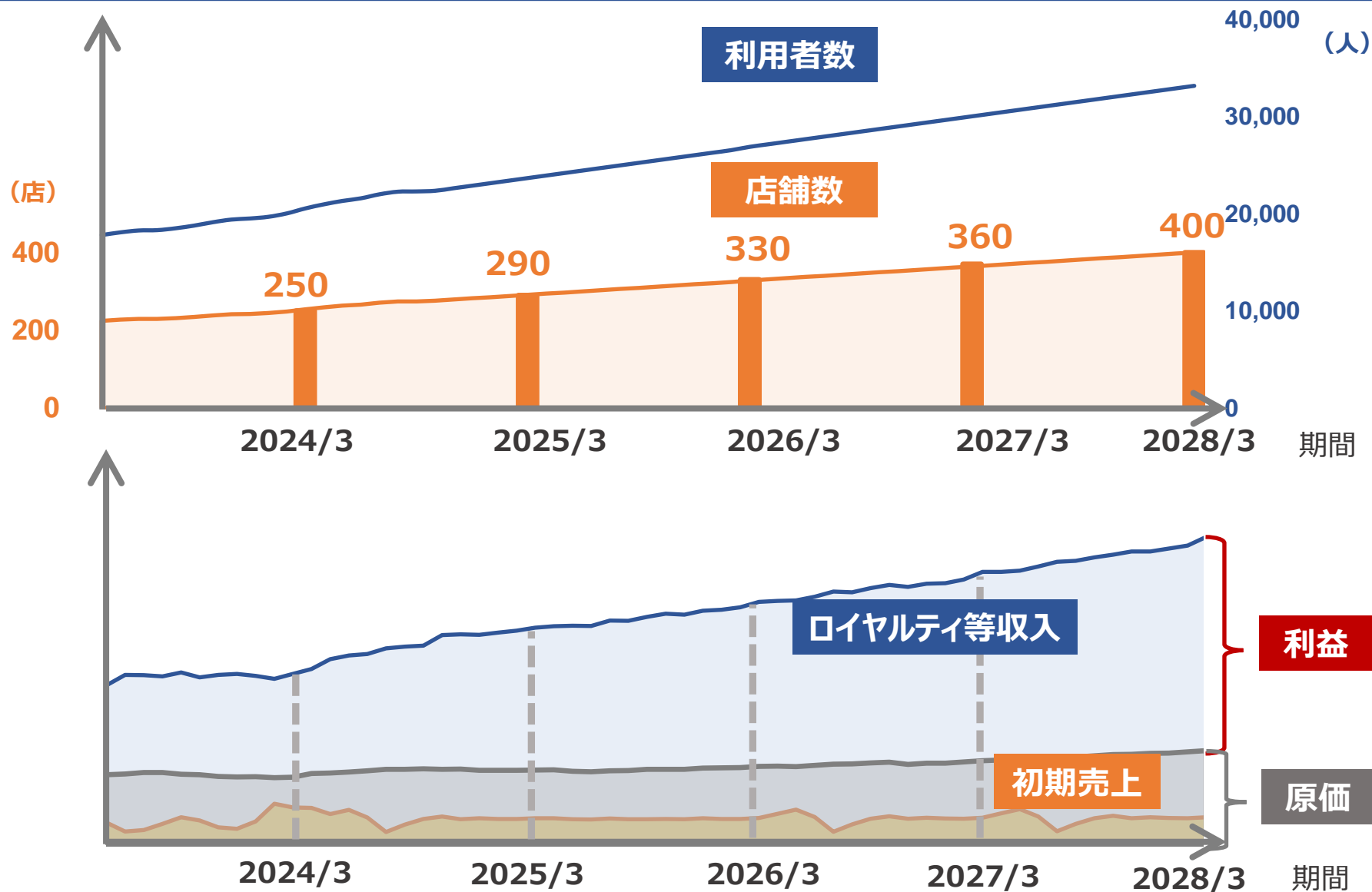


加速度的に店舗展開

⇒⇒ 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

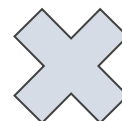


レコードブック事業 - フランチャイズ全体 当社収支



※新型コロナウイルス感染症の影響等により23/3期末時点の総店舗数は、前回（2022/6）開示の計画に未達であったため、総店舗数目標400店舗の達成時期を前回開示（26/3期に400店舗）から見直し、出店計画を修正しております

事業	重点分野
レコードブック事業	<ul style="list-style-type: none"> FC増店戦略を中心に店舗を400店舗に拡大（店舗プラットフォームの構築） 他事業などとの連携による収益性向上
Webソリューション事業	<ul style="list-style-type: none"> メディカルソリューションの事業化 ケアマネジャー会員のアクティブ化による会員ネットワークの価値向上
ケアサプライ事業	<ul style="list-style-type: none"> グループ会社の専門性を活かした深耕拡大 レコードブック事業とのシナジー効果（周辺ニーズの取込み）による事業拡大 シニア向け住宅リフォームの強化
在宅サービス事業	<ul style="list-style-type: none"> 施設介護の運営ノウハウの取得 中重度要介護サービスへのチャレンジ（重度な要介護高齢者の健康寿命の延伸）



テクノロジー
<ul style="list-style-type: none"> →リアルで取得したデータの活用により既存事業の競争力を強化 →データとAIの活用などにより新たな健康寿命延伸ソリューションを創出 →当社のノウハウ及びアセットを活用した介護現場のDX化を推進



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

本資料の全体版は以下に掲載しております。ぜひご覧ください
当社IRサイト <https://iif.jp/ir/>

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