



2021年11月18日

会 社 名 株式会社インターネットインフィニティ  
代 表 者 名 代表取締役社長 別宮圭一  
(コード番号：6545 東証マザーズ)  
問 合 せ 先 常務取締役 星野健治  
(TEL. 03-6779-4777)

### <マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

#### 記

#### ○ 開催状況

開催日時	2021年11月18日 11:00~12:00
開催方法	対面による実開催
開催場所	東京都中央区日本橋茅場町2-6-1 日経茅場町別館地下1階 日経茅場町カンファレンスルーム
説明会資料名	2022年3月期 第2四半期決算説明会資料

#### 【添付資料】

1. 2022年3月期 第2四半期決算説明会資料

以 上



# 2022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>

2021年11月18日



## ■ 2022年3月期 第2四半期業績

- ✓ レコードブック事業は、FC店舗数の増加や高齢者の利用控えによる影響が軽微になったことに伴い、前年同四半期比で売上高が増加
- ✓ 夏場の感染拡大等による緊急事態宣言の長期化を受け稼働率は横ばいで推移したものの、2021年9月の総利用者数は過去最高を更新
- ✓ 店舗の運営は外部環境を踏まえ通常体制に戻し、営業利益はやや減少
- ✓ Webソリューション事業は、営業制限を受けていた前年同四半期と比べ売上高、利益ともに増加
- ✓ ケアサプライ事業は、株式会社フルケアの連結に伴い売上高が大きく増加

## ■ 2022年3月期 通期見込

- ✓ 全体として概ね予定通りの進捗、2021年5月14日公表の通期業績予想を据え置き
- ✓ 緊急事態宣言解除後、直近のレコードブック利用者数回復傾向に加え、コストコントロールも継続し、下期にかけて利益上積みを見込む

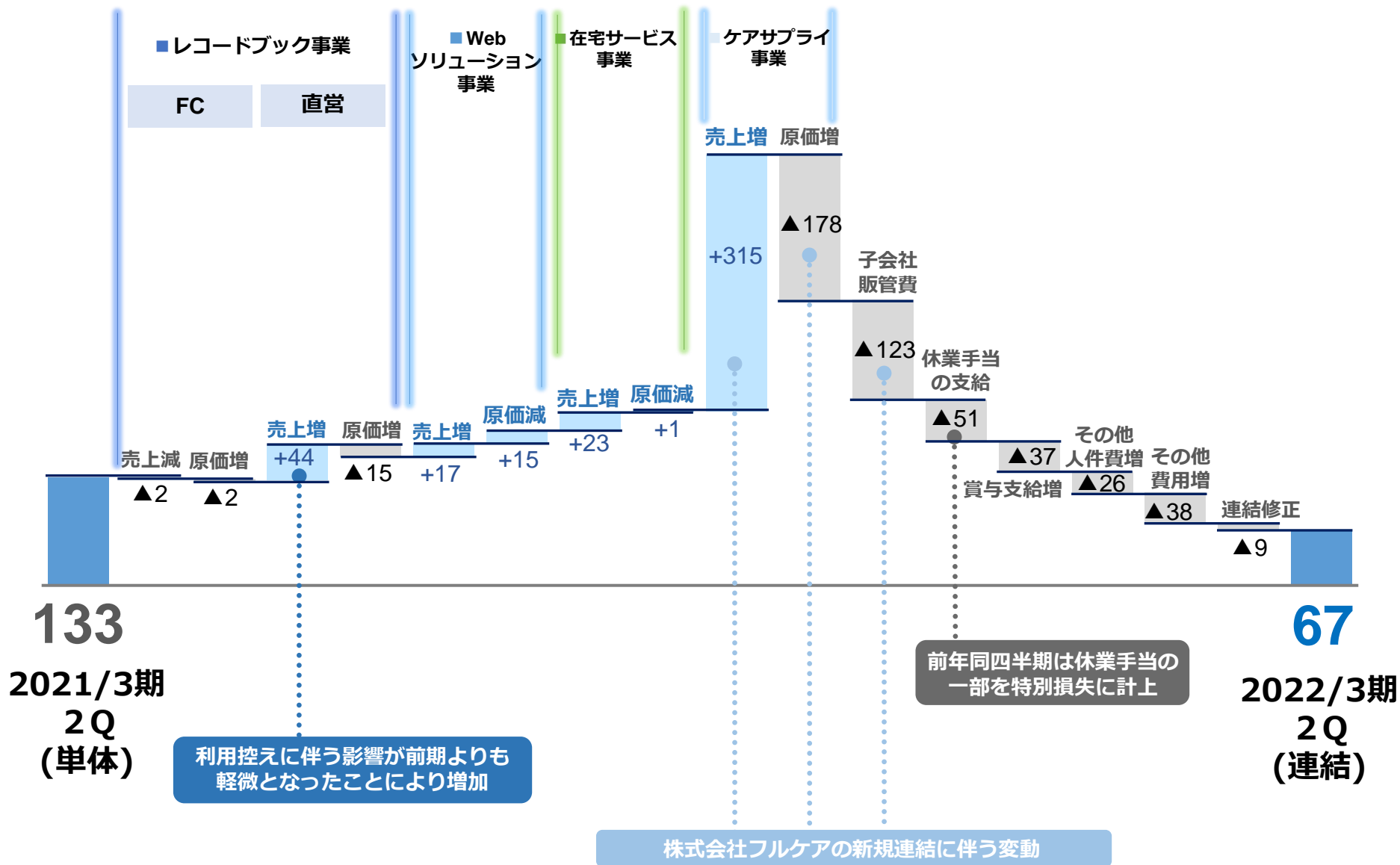
※ 2022年3月期期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日）等を適用。本資料において、2021年3月期以前の数値は適用前の開示済み数値を記載

# 2022年3月期 第2四半期業績

単位：百万円 ( )内は利益率	2021/3期 2Q (単体)	2022/3期 2Q (連結)	(参考) 増減率
売上高	1,692	2,090	+23.5% レコードブック+42、Web+16、ケアサブライ+315（フルケア社）、在宅サービス+22
営業利益	133 (7.9%)	67 (3.2%)	▲49.8% レコードブック▲46、Web+12、ケアサブライ▲0、在宅サービス▲9、本社▲24
経常利益	162 (9.6%)	162 (7.8%)	+0.3% 【営業外収益の増加理由】経費助成金等収入+43、事業譲渡益（レコードブックFCへ譲渡等）+22
親会社株主に帰属する 四半期純利益 ※	89 (5.3%)	106 (5.1%)	+19.4% 【特別利益・特別損失の減少理由】前期計上していた助成金収入及び休業手当の支給が当期はなし：+29
ROE (%) ※※	19.8	19.6	
EPS (円)	16	19	

※ 2022/3期1Qから連結決算を開始したため、2021/3期2Qは四半期純利益

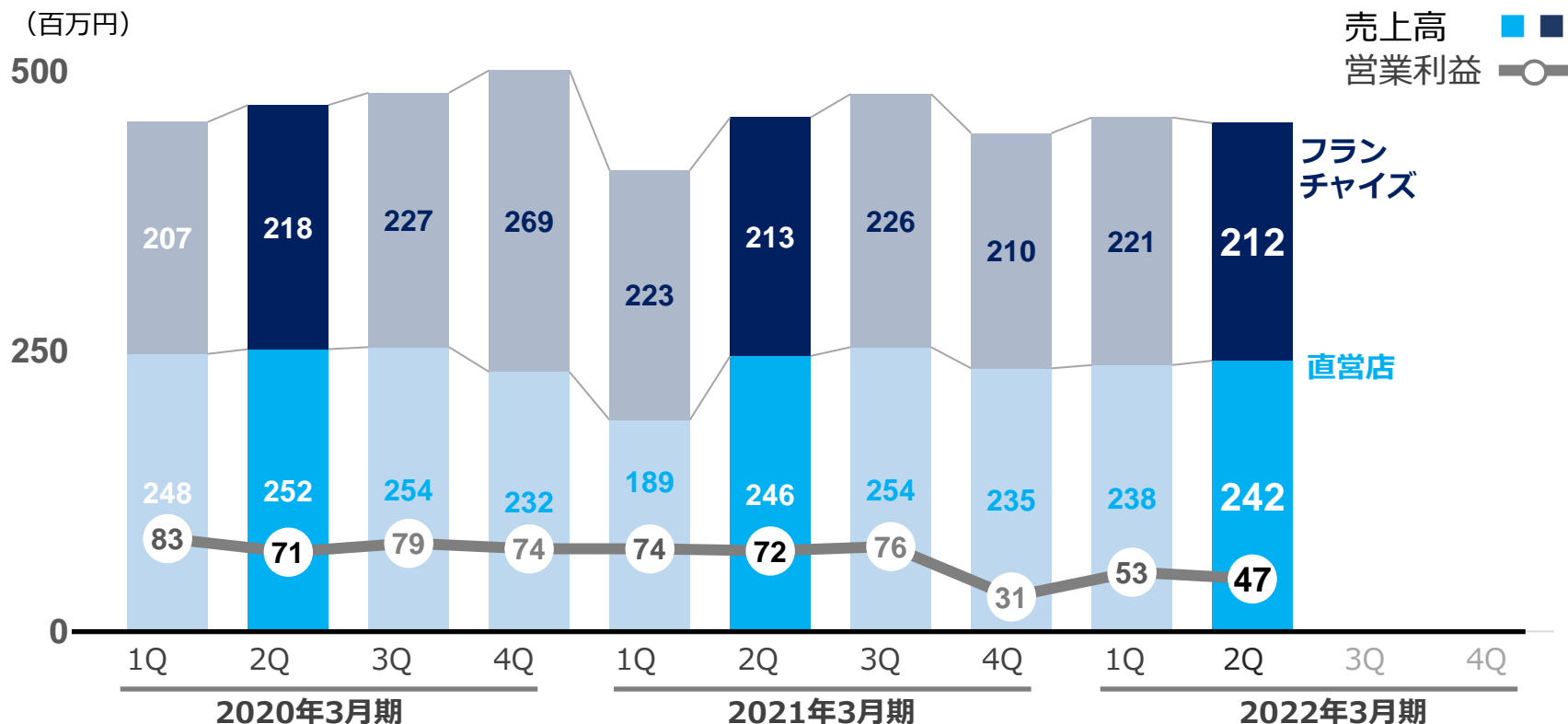
※※ 四半期のROEは年率換算しております



2022年3月期 第2四半期 セグメント別業績

(単位：百万円)	2021/3期 2Q (単体)			2022/3期 2Q (連結)			(参考) 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>	1,070	63.2%	193	<b>1,444</b>	<b>69.1%</b>	<b>160</b>	+374	▲33
<b>レコードブック</b>	871	51.4%	146	<b>914</b>	<b>43.8%</b>	<b>100</b>	+42	▲46
直営店	435	25.7%	42	<b>480</b>	<b>23.0%</b>	<b>26</b>	+44	▲16
FC店	436	25.7%	104	<b>433</b>	<b>20.8%</b>	<b>74</b>	▲2	▲29
<b>Webソリューション</b>	100	6.0%	12	<b>117</b>	<b>5.6%</b>	<b>25</b>	+16	+12
シルバーマーケティング	42	2.5%		<b>48</b>	<b>2.3%</b>		+5	
仕事と介護の両立支援	57	3.4%		<b>65</b>	<b>3.1%</b>		+8	
メディカル	1	0.1%		<b>4</b>	<b>0.2%</b>		+3	
<b>ケアサプライ</b>	97	5.8%	34	<b>412</b>	<b>19.7%</b>	<b>34</b>	+315	▲0
<b>■在宅サービス事業</b>	622	36.8%	207	<b>645</b>	<b>30.9%</b>	<b>198</b>	+22	▲9
通所介護	220	13.0%	70	<b>231</b>	<b>11.1%</b>	<b>70</b>	+10	▲0
訪問介護	250	14.8%	92	<b>257</b>	<b>12.3%</b>	<b>94</b>	+6	+1
居宅介護支援	151	9.0%	44	<b>156</b>	<b>7.5%</b>	<b>33</b>	+4	▲10
<b>調整額</b>	—	—	▲267	—	—	▲291	—	▲24
<b>合計</b>	1,692	100%	133	<b>2,090</b>	<b>100%</b>	<b>67</b>	397	▲66

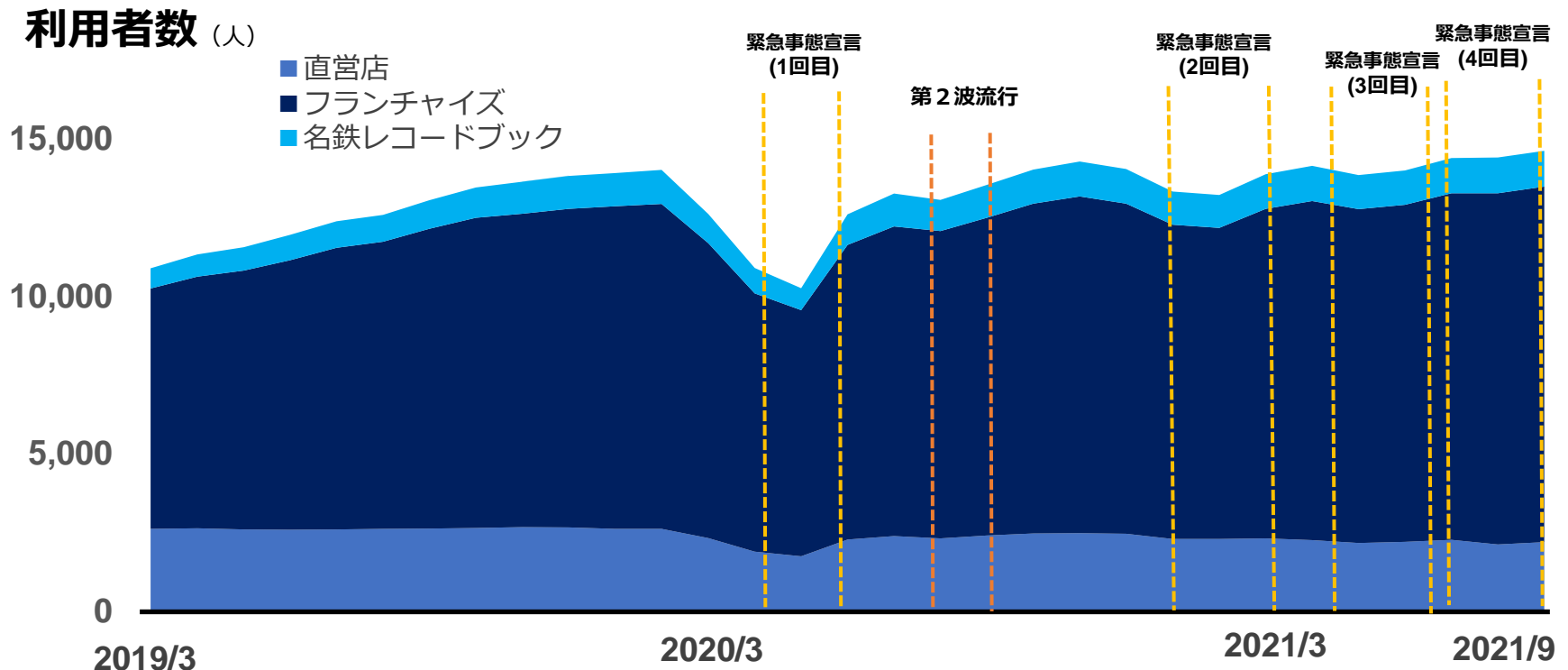
売上高 914 (前年同期比+4.9%) 営業利益 100 (前年同期比▲31.4%)



### ■ 夏場の感染拡大の影響を受けるも売上高は前年同四半期比でやや増加

- ✓ 総店舗数の増加や利用控えの影響が軽微となったことで、全体の売上高は増加
- ✓ 2021年9月までの緊急事態宣言長期化により稼働率は横ばいで推移
- ✓ 緊急事態宣言中、前期は店舗スタッフも一部休業、当期は利用者の回復に伴い通常の運営体制に戻していること等により、営業利益はやや減少



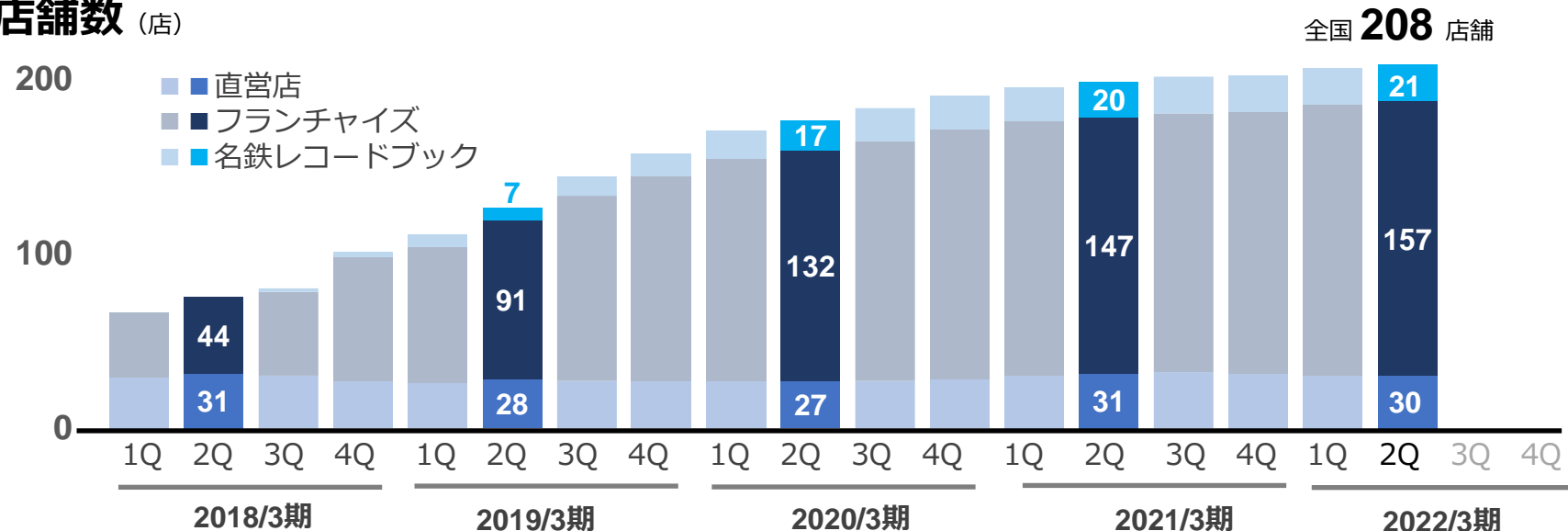


※緊急事態宣言は東京都へ発出された期間を反映

## ■ 店舗数の増加等により2021/9の利用者数は過去最高を更新

- ✓ 店舗の徹底した感染拡大防止策への評価や、長引く自粛に伴い高齢者の運動習慣の重要性への理解が進んできたこと等により、今まで利用を控えてきた利用者の復帰や新規の利用者数も徐々に回復へ

## 店舗数（店）

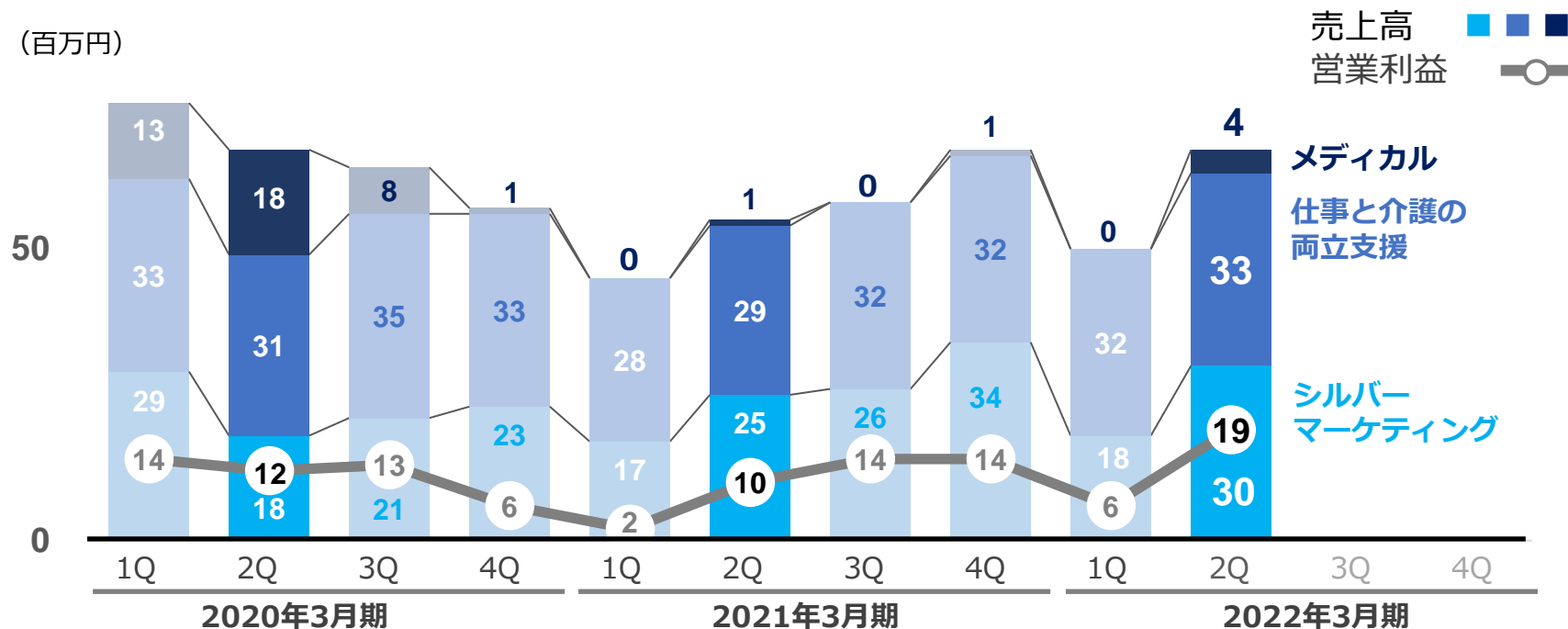


	2018/3期				2019/3期				2020/3期				2021/3期				2022/3期			
新規	10	9	7	21	10	13	19	13	13	8	9	8	9	3	4	2	4	3		
閉店	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2	2	1	4	0	1	1	0	1		
店舗計	66	75	82	103	113	126	144	157	170	176	183	190	195	198	201	202	206	208		
FC化	1	0	1	2	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1		
直営化	0	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	1	1	0	0	2		

### ■ 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、当期は新規の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
- ✓ 当期の新規出店数は、コロナ禍前に契約し開業準備を進めていた店舗がオープンしていた前年同四半期と比べるとやや減少

売上高 117 (前年同期比+16.6%) 営業利益 25 (前年同期比+103.8%)



■ 営業制限を強く受けた前年同四半期と比較して売上高、利益ともに増加

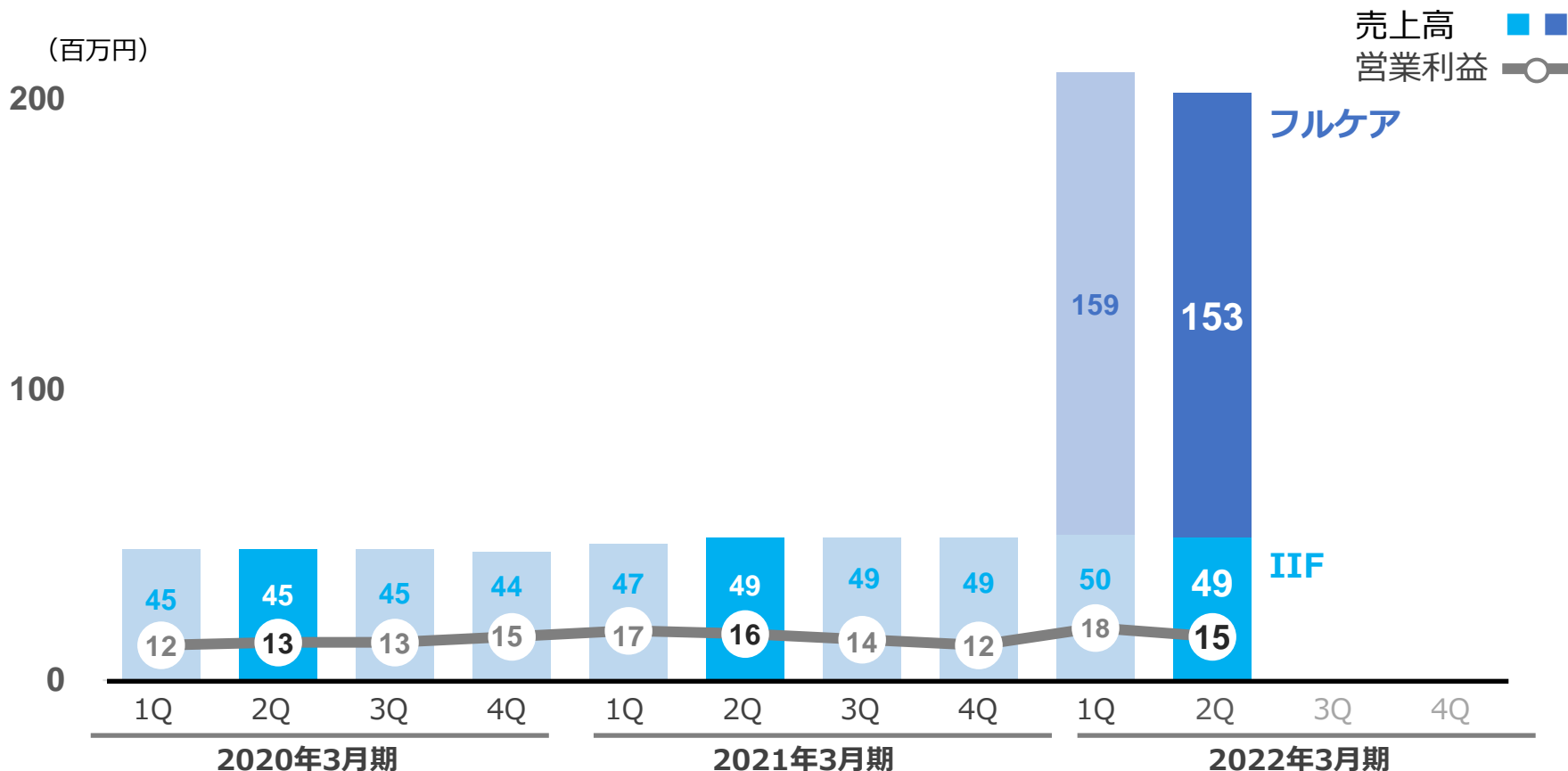
- ✓ 仕事と介護の両立支援に関しては、わかるかいごbizの新規契約企業が着実に増加

当四半期でのサービス開始企業 (株)三井住友FG、兼松(株)、奈良交通(株)、(株)山善、帝人(株)

- ✓ Webソリューション事業の基盤であるケアマネジメントオンラインのケアマネジャー会員数及びWAU増加施策を継続実施  
⇒ 2021年8月にローソンとのタイアップ企画を実施

売上高 412 (前年同期比+323.1%)

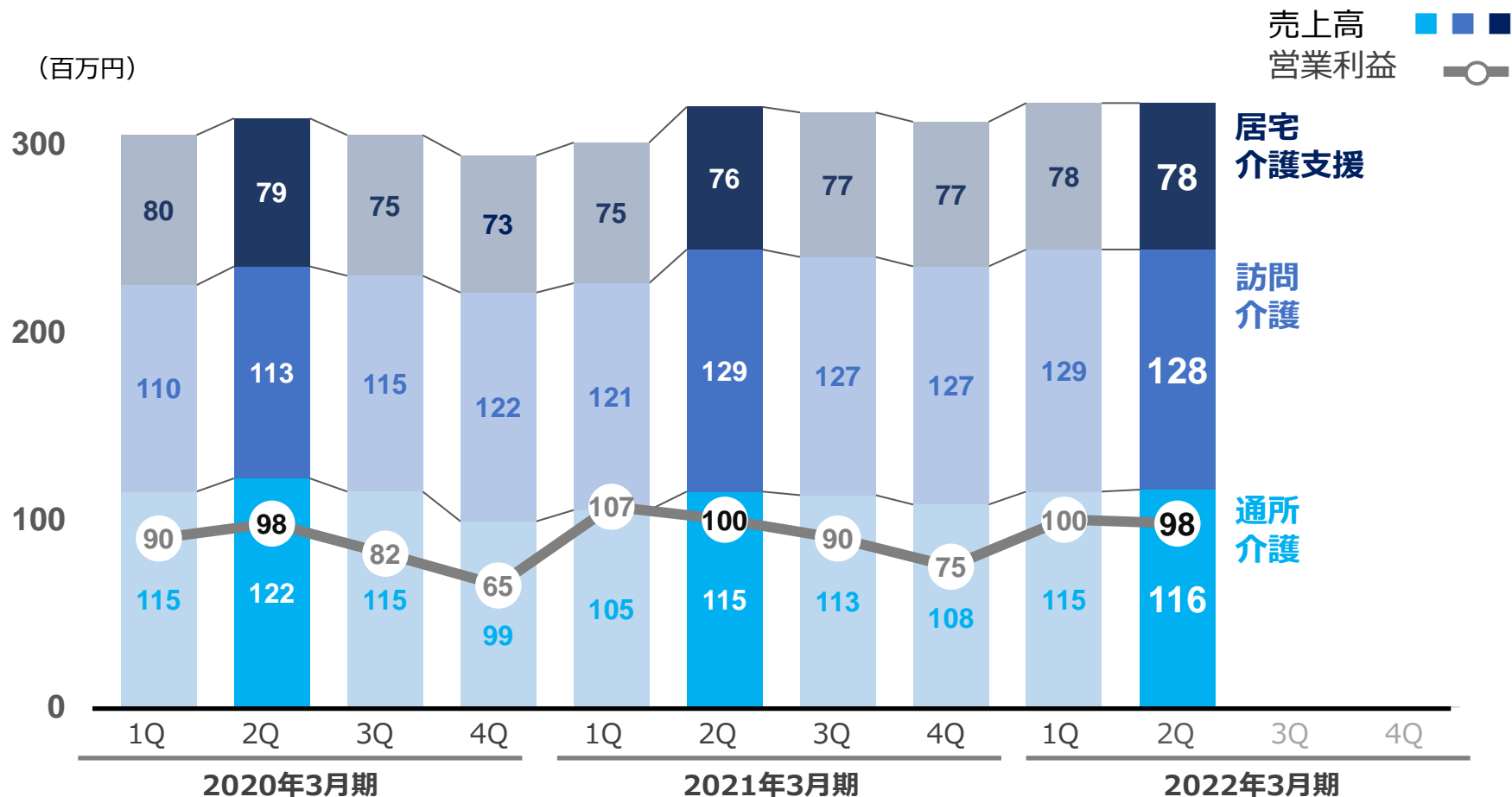
営業利益 34 (前年同期比▲0.4%)



■ 株式会社フルケアの株式取得によりケアサプライ事業を強化

- ✓ 子会社化による新規連結に伴い、売上高が大幅に増加
- ✓ フルケアの業務改善や営業ノウハウの共有などを推し進め、利益面でも貢献へ

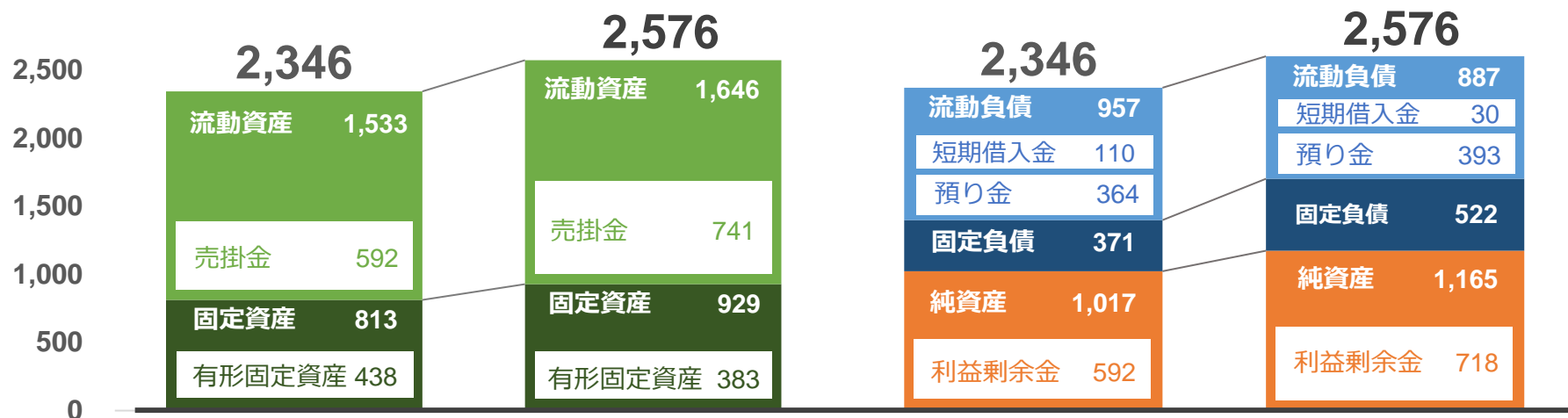
売上高 645 (前年同期比+3.6%) 営業利益 198 (前年同期比▲4.4%)



長引くコロナ禍においても安定収益を継続

- ✓ 比較的介護度の高い利用者が多いため、利用控えはほとんど見られず、高稼働率を継続し、売上高は前年同期比でやや増加

# 2022年3月期第2四半期 貸借対照表



(単位：百万円)

2021/3期

2022/3期 2Q

2021/3期

2022/3期 2Q

	2021/3期	2022/3期 2Q	増減額
<b>流動資産</b>	<b>1,533</b>	<b>1,646</b>	<b>+113</b>
現金・預金	845	800	▲45
売掛金	592	741	+149 <sup>①</sup>
その他	96	104	+8
<b>固定資産</b>	<b>813</b>	<b>929</b>	<b>+116</b>
有形固定資産	438	383	▲55
無形固定資産	37	242	+205 <sup>②</sup>
投資その他資産	337	303	▲34
<b>資産合計</b>	<b>2,346</b>	<b>2,576</b>	<b>+230</b>

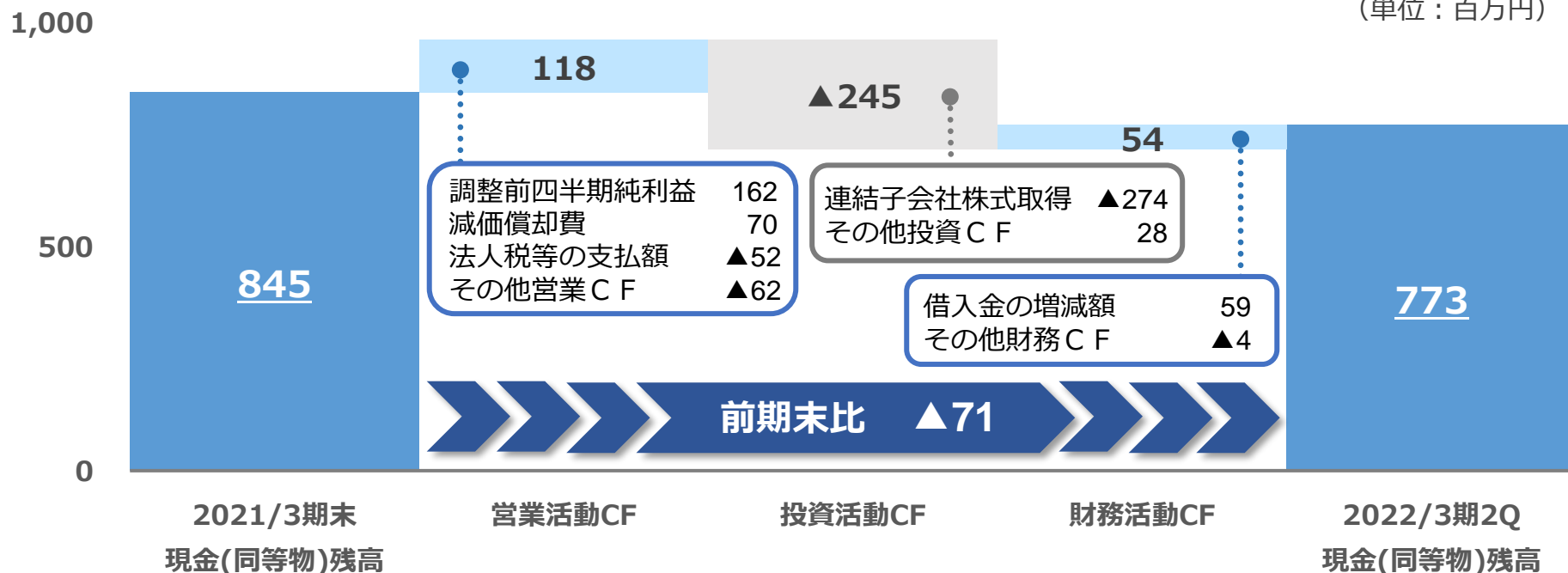
① 株式会社フルケアを連結の範囲に含めたことにより増加

② 2021/4の子会社株式取得に伴うのれんの増加

③ 子会社株式取得資金の借入金を長期融資に借換

	2021/3期	2022/3期 2Q	増減額
<b>流動負債</b>	<b>957</b>	<b>887</b>	<b>▲70</b>
短期借入金	110	30	▲80 <sup>③</sup>
預り金	364	393	+29
その他	483	464	▲19
<b>固定負債</b>	<b>371</b>	<b>522</b>	<b>+151</b>
長期借入金	261	399	+138 <sup>③</sup>
その他	110	123	+13
<b>純資産合計</b>	<b>1,017</b>	<b>1,165</b>	<b>+148</b>
資本金	252	252	—
資本剰余金	237	237	—
利益剰余金	592	718	+126
自己株式	▲64	▲42	+22
<b>負債純資産合計</b>	<b>2,346</b>	<b>2,576</b>	<b>+230</b>

(単位：百万円)



	2021/3期2Q(単体)	2022/3期2Q(連結)	前期比 (増減額)
営業活動C F	99	118	+19
投資活動C F	▲55	▲245	▲190
財務活動C F	▲297	54	+243
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	▲253	▲71	+182
現金及び現金同等物の期首残高	930	845	▲85
現金及び現金同等物の期末残高	676	773	+97

# 2022年3月期 通期 業績見通し



## 2021年5月14日公表の通期業績予想を据え置き

単位：百万円 ( )内は利益率	2022/3期 通期予想 (連結)	2022/3期 2Q実績	進捗率	2021/3期 通期実績 (単体)	(参考) 前期比 増減率
売上高	4,135	2,090	50.5%	3,468	+19.2%
営業利益	189 (4.6%)	67 (3.2%)	35.4%	165 (4.8%)	+14.4%
経常利益	283 (6.9%)	162 (7.8%)	57.5%	249 (7.2%)	+13.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益 ※	184 (4.5%)	106 (5.1%)	58.0%	150 (4.3%)	+22.7%
R O E (%) ※※	16.6	19.6		16.1	
E P S (円)	34	19		27	

※ 2022/3期1Qから連結決算を開始したため、2021/3期は当期純利益

※※ 四半期のROEは年率換算しております

# 2022年3月期 セグメント別業績見通し

(単位：百万円)	2021/3期			2022/3期(予想)			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>	2,217	63.9%	351	<b>2,860</b>	<b>69.2%</b>	<b>440</b>	+642	+88
レコードブック	1,796	51.8%	253	<b>1,789</b>	<b>43.3%</b>	<b>306</b>	▲7	+52
直営店	924	26.7%	52	<b>886</b>	<b>21.4%</b>	<b>58</b>	▲38	+5
FC店	872	25.1%	200	<b>903</b>	<b>21.9%</b>	<b>248</b>	+31	+47
Webソリューション	225	6.5%	40	<b>244</b>	<b>5.9%</b>	<b>54</b>	+18	+13
シルバーマーケティング	102	3.0%		<b>106</b>	<b>2.6%</b>		+4	
仕事と介護の両立支援	121	3.5%		<b>127</b>	<b>3.1%</b>		+6	
メディカル	2	0.0%		<b>10</b>	<b>0.2%</b>		+8	
ケアサプライ	195	5.6%	58	<b>825</b>	<b>20.0%</b>	<b>79</b>	+630	+20
<b>■在宅サービス事業</b>	1,251	36.1%	373	<b>1,275</b>	<b>30.8%</b>	<b>373</b>	+24	+0
通所介護	441	12.7%	125	421	10.2%	96	▲19	▲28
訪問介護	504	14.6%	178	531	12.8%	196	+26	+17
居宅介護支援	305	8.8%	68	322	7.8%	80	+17	+11
調整額	—	—	▲559	—	—	▲624	—	▲64
<b>合計</b>	<b>3,468</b>	<b>100%</b>	<b>165</b>	<b>4,135</b>	<b>100%</b>	<b>189</b>	<b>+666</b>	<b>+23</b>

# 2022年3月期 セグメント別業績見通しの進捗状況

(単位：百万円)	売上高	営業利益
<b>合計</b>	<p>通期予想 4,135</p> <p>2 Q実績 2,090</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p> <p>✓ Webソリューションは案件規模により変動があるため、概ね予定通りに推移</p>	<p>通期予想 189</p> <p>2 Q実績 67</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p> <p>✓ レコードブック利用者数の回復に加え、コストコントロール継続で利益上積み</p>
<b>レコードブック (直営店)</b>	<p>通期予想 886</p> <p>2 Q実績 480</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p>	<p>通期予想 58</p> <p>2 Q実績 26</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p>
<b>レコードブック (FC店)</b>	<p>通期予想 903</p> <p>2 Q実績 433</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p>	<p>通期予想 248</p> <p>2 Q実績 74</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p>
<b>Webソリューション</b>	<p>通期予想 244</p> <p>2 Q実績 117</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p>	<p>通期予想 54</p> <p>2 Q実績 25</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p>
<b>ケアサプライ</b>	<p>通期予想 825</p> <p>2 Q実績 412</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p>	<p>通期予想 79</p> <p>2 Q実績 34</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p>
<b>在宅サービス</b>	<p>通期予想 1,275</p> <p>2 Q実績 645</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p>	<p>通期予想 373</p> <p>2 Q実績 198</p> <p>0% 25% 50% 75% 100%</p>

		1Q	2Q	3Q	4Q	
<b>外部環境</b>	期初前提	×	▲	▲	×	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新型コロナウイルス感染症の影響を一定の前提条件で考慮して算出</li> <li>・1Qと4Qに感染再拡大の波が到来</li> </ul>
	(参考)実績	×	×			
<b>■ヘルスケアソリューション事業</b>		<b>売上/利益 前期比</b>				
<b>レコードブック</b>	期初前提	➡	➡	➡	➡	<ul style="list-style-type: none"> <li>・FC新規出店数は2021年3月期と比べ増加</li> <li>・既存店は利用控えの影響を多少受けるが回復傾向</li> </ul>
	実績	➡	➡			
<b>Webソリューション</b>	期初前提	➡	➡	➡	➡	<ul style="list-style-type: none"> <li>・メディカルソリューション分野で顧客の需要を引き出せるよう投資を含め営業強化</li> </ul>
	実績	➡	➡			
<b>ケアサプライ</b>	期初前提	➡	➡	➡	➡	<ul style="list-style-type: none"> <li>・フルケア子会社化により売上高は大幅増</li> <li>・グループとして経営効率化等を進め収益力を向上</li> </ul>
	実績	➡	➡			
<b>■在宅サービス事業</b>						
	期初前提	➡	➡	➡	➡	<ul style="list-style-type: none"> <li>・有資格者の積極的な採用や離職防止に努め、引き続き安定収益基盤を確保</li> </ul>
	実績	➡	➡			

## ■ 利用者数

- ✓ 新型コロナウイルス感染拡大に伴い見られていた利用控えは、2021年9月末の緊急事態宣言全面解除後、これまで復帰に比較的慎重であった利用者の戻りも見られるように
- ✓ 新規の利用者も直近は増加傾向が見られ、総利用者数は大きく増加  
⇒ 10月も、9月に続いて過去最高を更新（15,174人、前月比+551人※）

※直営、FC、名鉄レコードブックの合計

- ✓ 直近10月は店舗稼働率も直営、FCともに回復し、特にFCは全店平均で新型コロナウイルスの影響により落ち込む前の水準に

## ■ 新規開設

- ✓ 当期の開業目標25店舗に対し、2021年9月までに7店舗が開業済、現時点で、下期は9店舗程度を見込み、通期で目標に到達しない見通し  
⇒ 当初計画から新型コロナウイルス感染拡大による開業遅延のリスクはある程度織り込んでいるため、業績見込みからの大きな乖離は想定していない
- ✓ 新型コロナウイルスが落ち着き始めた2021年10月以降、増店の契約件数が大きく増加し直近11月の契約件数は予定通りとなる見込み  
⇒ 開業予定が来期にずれ込むものの、店舗数拡大は進む見込み

## ■ 東京証券取引所の新市場区分において「グロース市場」を選択

- ✓ 新市場区分見直しに伴い、当社は新市場区分「グロース市場」の上場維持基準に適合していることを踏まえ、「グロース市場」への移行を選択
- ✓ 新市場区分移行へのスケジュール
  - 2021年 9月 グロース市場選択を意思決定のうえ申請書類を東証へ提出
  - 2021年12月 「事業計画及び成長可能性に関する事項」を開示  
⇒ 将来の売上・利益計画を含め開示予定
  - 2022年 4月 新市場へ移行

## ■ 在宅サービス事業等の分社化の検討を進めるため、子会社を新規設立

- ✓ 2022年4月を目途として在宅サービス事業等の分社化を進め、権限移譲、意思決定の迅速化により機動的な事業執行を行い、成長事業の一つとして発展させる

現在	インターネットインフィニティー レコードブック Webソリューション 在宅サービス ケアサプライ	フルケア ケアサプライ	
2022年4月~	インターネットインフィニティー レコードブック Webソリューション	カンケイ舎 在宅サービス ケアサプライ	フルケア ケアサプライ

**(参考資料)**

# 事業内容



## 会社概要

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
役員 (2021年9月30日現在)	代表取締役社長	別宮 圭一
	取締役副社長	小川 一誠
	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）	金子 博臣
	取締役（社外取締役）	武内 和久
	監査役	衣川 信也
	監査役	佐藤 雅彦
	監査役	渡邊 龍男
	執行役員	上野 泰彦
	執行役員	林 岳史
	執行役員	赤池 直哉
	執行役員	中島 光聡
	執行役員	小椋 順平
従業員数	連結：357名 単体：325名（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〉

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」**

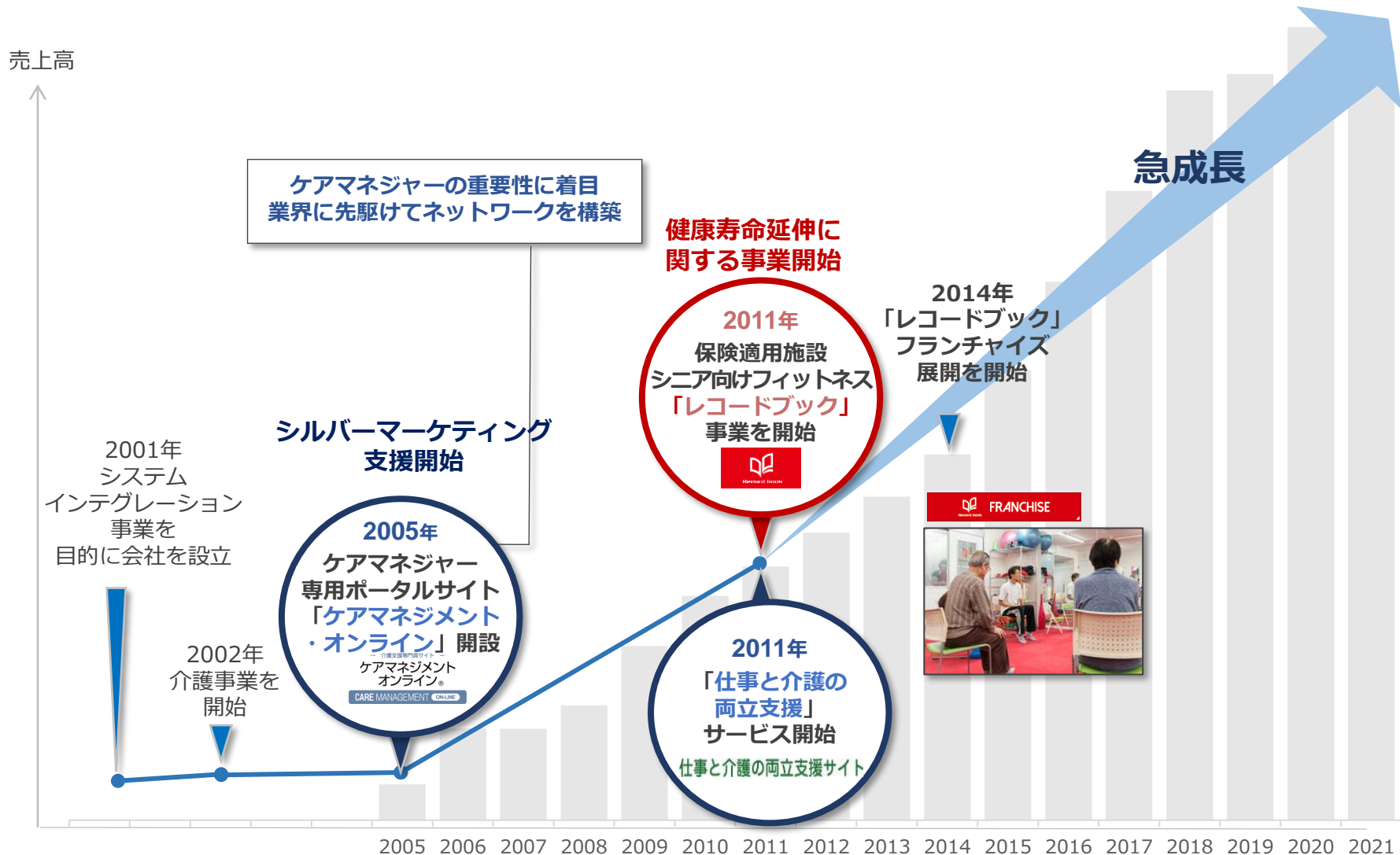
## 健康な未来

創意革新と挑戦による、  
超高齢社会における課題解決

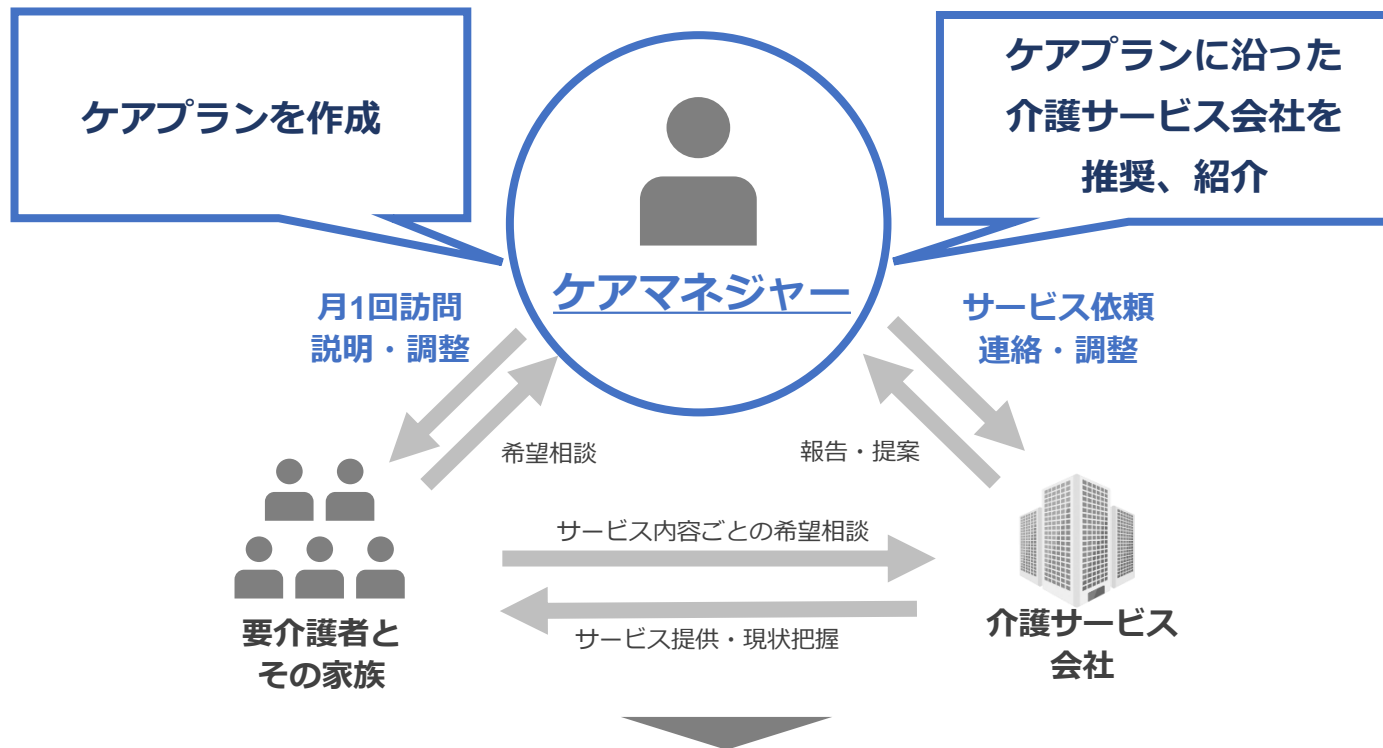
1. 笑顔とあいさつとコミュニケーションを大切にす
2. 規律と時間を厳守する
3. 仕事を楽しむ
4. 自分の仕事に誇りと責任を持つ
5. いかなるときも公明正大に行動する
6. 礼節を重んじること
7. 感謝の気持ちを忘れない

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**

— 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

— 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

高齢者に多い ケアマネジメントスキルアップ講座  
疾患・症状編

片麻痺 (かたまひ)  
ご利用者やご家族に、わかりやすく説明できますか?

ニュース CMOメディカル CMOたより 特集 業務ツール 事業所検索 コミュニティ キャンペーン 相談

カテゴリで絞り込む 検索

新着情報

- 【介護保険最新情報vol.998】接種に伴う人員基準の緩和「事...
- 【ケアマネ限定】ローソンのコーヒー1杯無料プレゼント
- 【無料セミナー】激変の24改定、今からケアマネが備えるべ...
- 【10月から実施】新たなケアプラン検証制度、居宅には\*とば...
- 【高齢者の食事支援】自治体の取り組みについて
- 【スキルアップ講座】ケアマネが知りたい情報を専門家が解説

【福祉用具】確かな提案力ときめ細やかなサービスは、「聞き上手」な営業担当者から生まれる

最新ニュース もっと見る>

適切なケアマネジメントを...

特選! 先週のニュースまと...

不当な報酬差! デイの入浴...

骨太方針、介...

掲示板 もっと見る>

最新 注目

皆さんは着替えど...

負担割合証

レシート伝送完了...

納得がいかない...

ログインしてください

介護保険

ケアマネがおさえたい  
介護保険の最新トピックを解説!

無料会員登録はこちら >

ユーザー名 or 登録メールアドレス

パスワード

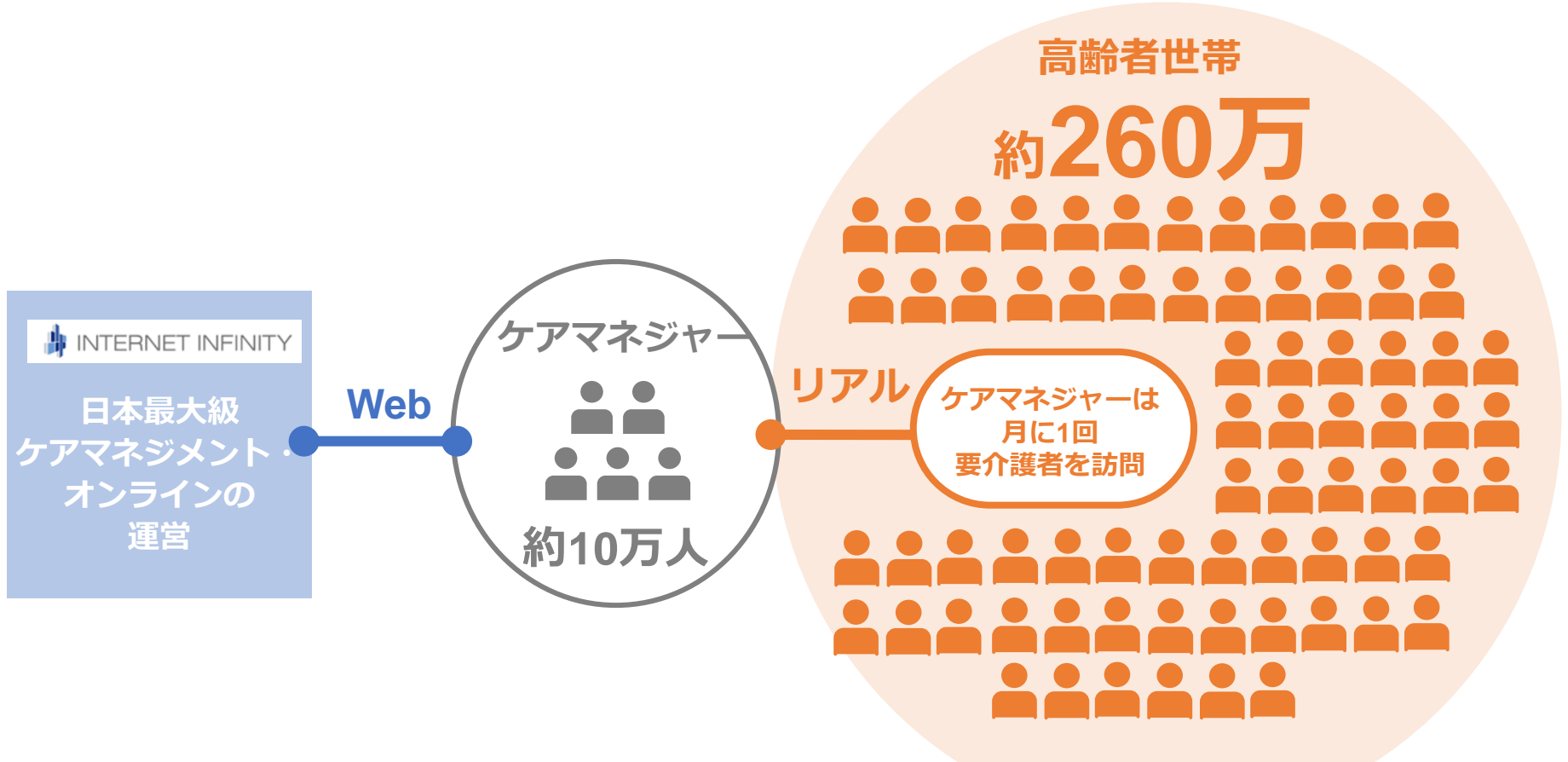
次回から自動でログインする

ログインする

※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

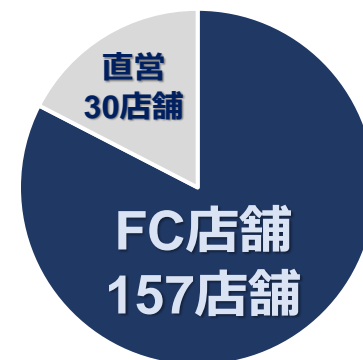
特長  
2

## 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



2021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

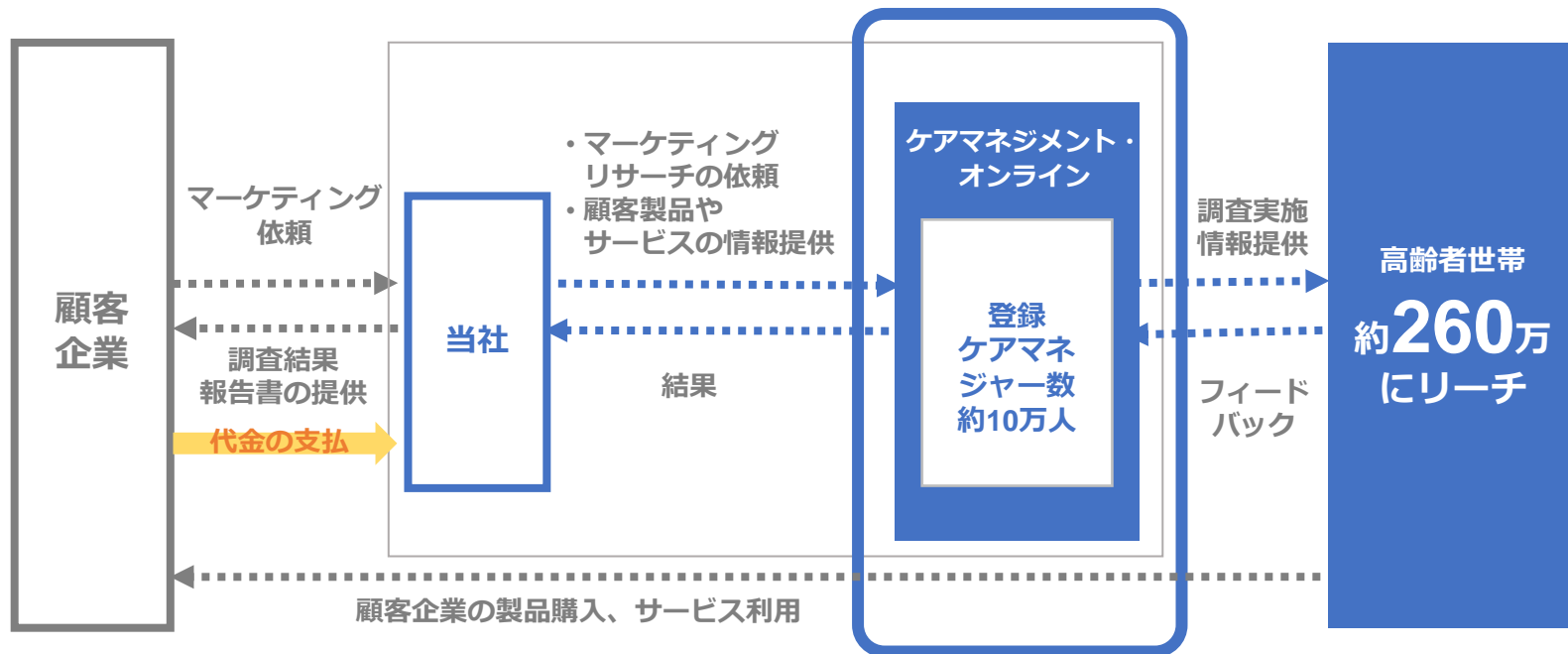
店舗見学

契約



# 約260万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

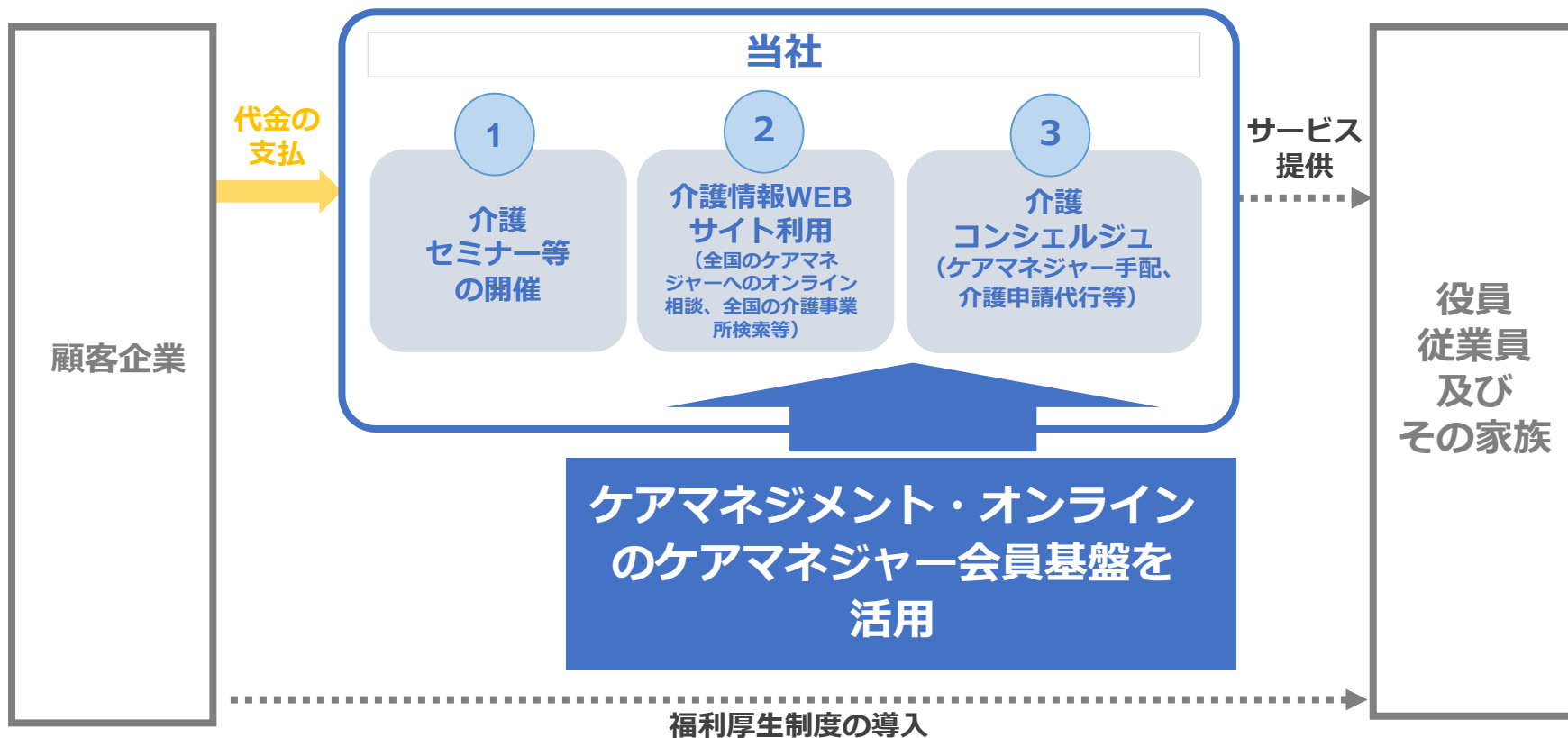
介護食の試食、アンケート記入

# 導入企業200社超、会員数約250万人※ 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**



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)