



2023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>

2022年11月18日



- 1. 企業理念と事業内容**
- 2. 2023年3月期 第2四半期業績**
- 3. 成長戦略**
- 4. 2023年3月期 通期業績見通し**

(参考資料)

1. 企業理念と事業内容

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

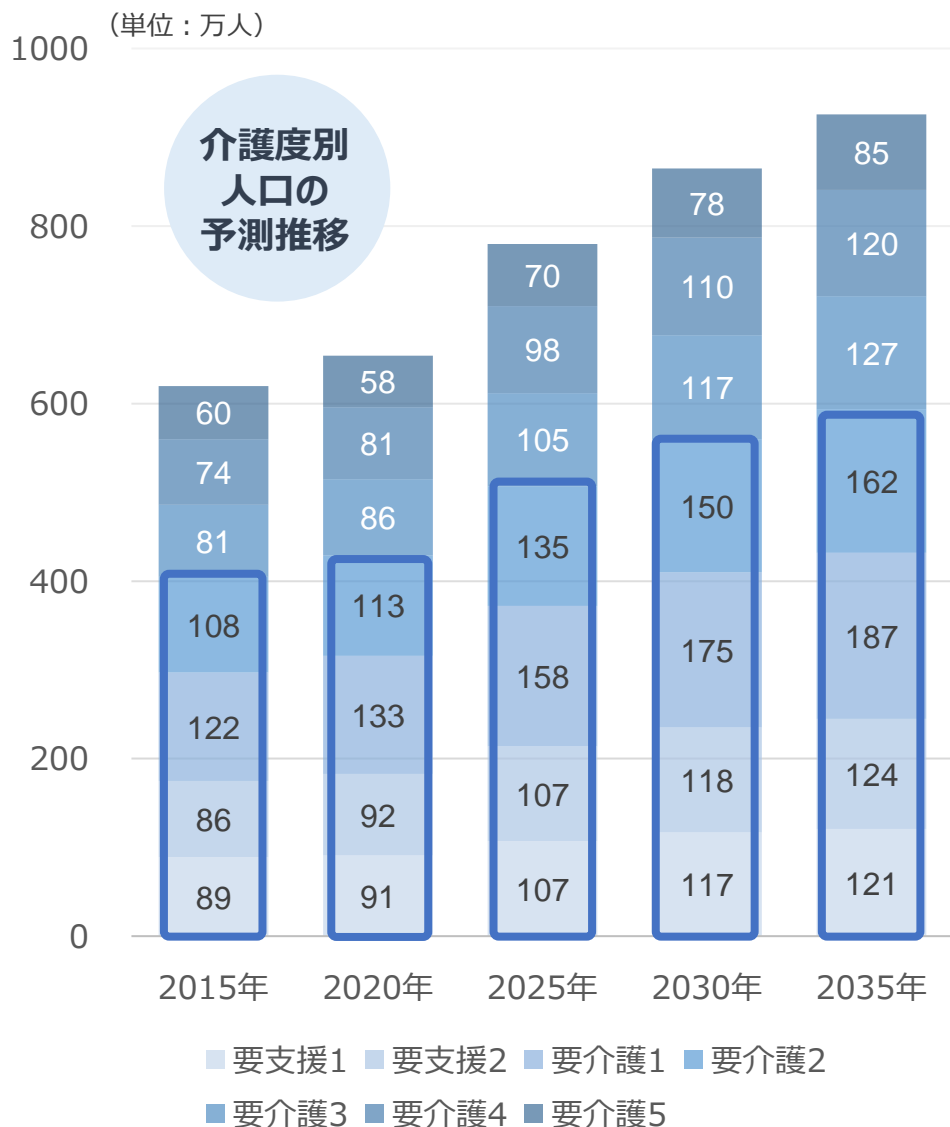
社会参加
Identity

「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

事業環境 一 要介護（要支援）認定者数の推移



「2025年問題」で大量介護の時代へ

2025年には
団塊世代が75歳以上の後期高齢者に

75歳以上 5人に1人
65歳以上 3人に1人

高齢化が加速する中で
要支援～要介護2認定者も増加

要支援～要介護2※は
要介護認定者全体の

約 **65%**

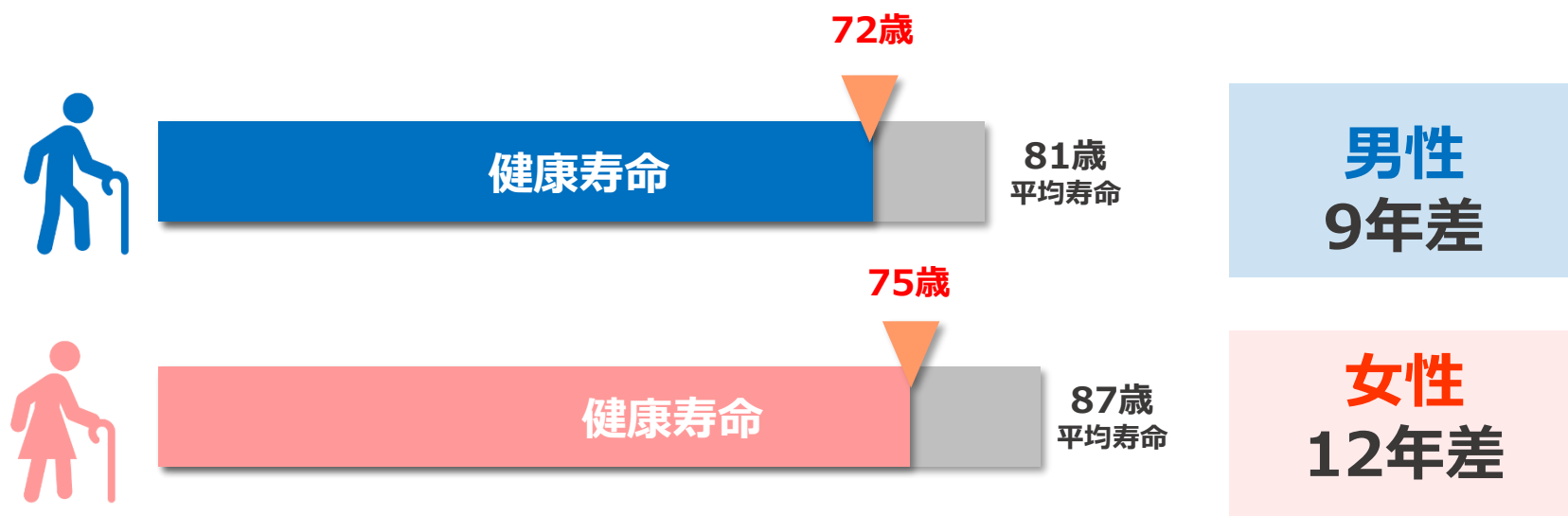
2015年には約405万人だった
軽度介護者が
2025年には約507万人となる見込み

※レコードブック事業のメインターゲット

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**

“**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



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

リハビリ型デイサービス



対象者

要支援1～2、要介護1～2

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

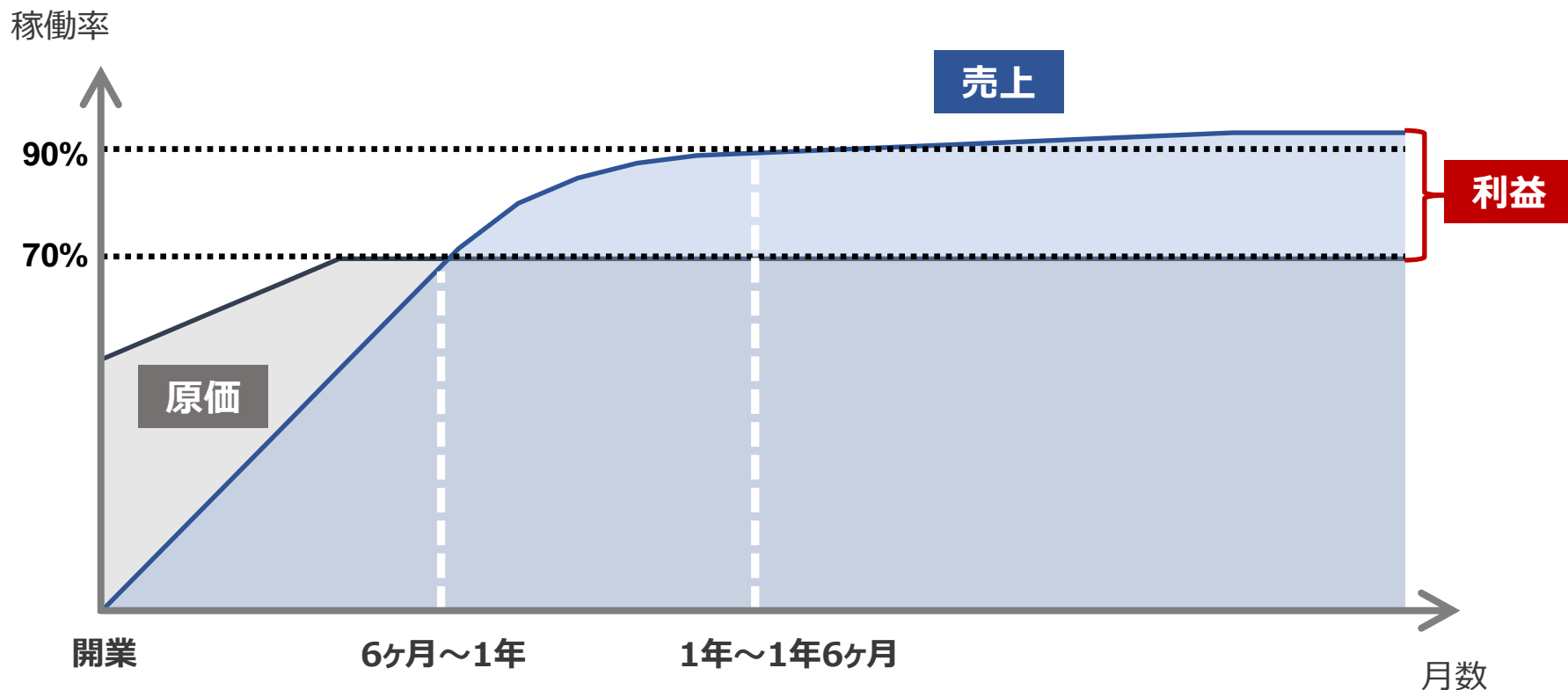
要介護1～5

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

- ・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

- レコードブックが属するリハビリ型デイサービス施設は対象人数（レコードブック：450万人 通常型：500万人）に対して店舗数が少なく**市場規模の拡大余地**や**新規利用者見込数**は大きい



- ・ 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

ヘルスケアソリューション事業

44.2%

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



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

 わがるがいご Biz

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

在宅サービス事業

30.6%

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
(株)カンケイ舎が運営



 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

 わがるがいご
相談センター

20.2%

ケアサプライ事業

福祉用具のレンタル・販売
(株)フルケア、(株)カンケイ舎が運営



2. 2023年3月期 第2四半期業績

■ 2023年3月期 第2四半期業績

レコードブック事業

- ✓ 新規出店を継続し、総店舗数は前年同期比で増加
- ✓ 利用者数は、当第2四半期において、新型コロナウイルス感染第7波の影響により8月にかけて回復傾向が鈍化し、9月には回復基調に戻るも、先行き不透明な状況が継続

在宅サービス事業

- ✓ 当期首の会社分割により、在宅サービス事業等を連結子会社のカンケイ舎に承継しそれに伴い独自施策等を推進
- ✓ 利用者数は、変異株感染拡大の影響を受けた通所介護を中心としてやや減少

全体に関わる事項

- ✓ アフターコロナを見据え、M&Aやスタートアップへの投資を含めた構造改革を進行中
- ✓ 通常の事業活動の再開やそれに伴う賞与水準見直し、DX推進に向けたIT投資、各事業における将来投資等に伴い全体的に費用が増加し、前年同期比で営業利益は減少

■ 2023年3月期 通期見込

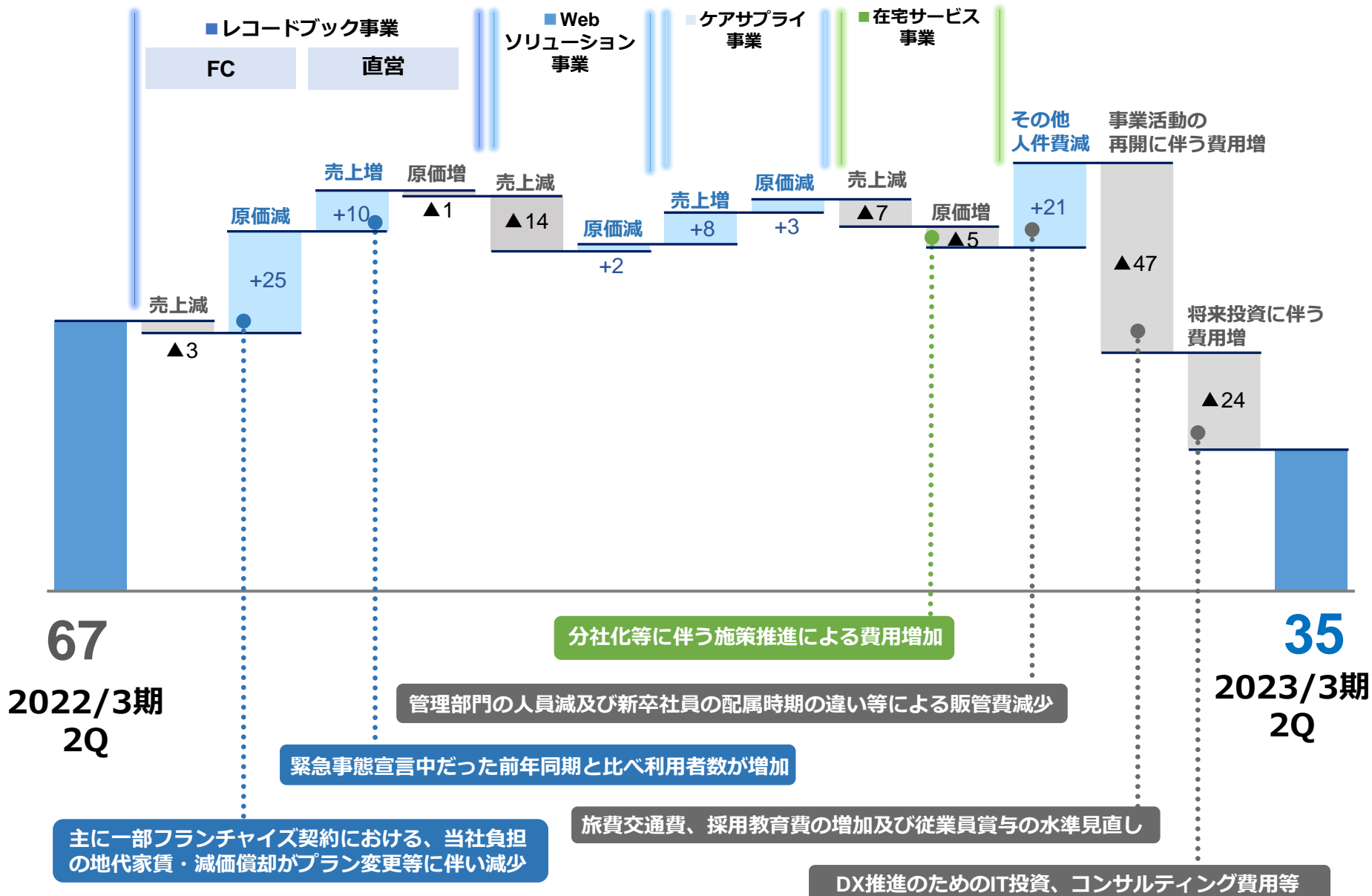
- ✓ 直近の業績推移に加え、下期のM&Aによる売上高・利益の増加見通し等を考慮し、5月13日公表の通期業績予想を据え置き

単位：百万円 ()内は利益率	2022/3期 2Q 実績	2023/3期 2Q 実績	増減率
売上高	2,090	2,083	▲0.3% Web▲14、在宅サービス▲7、 ケアサプライ+7、レコードブック+6
営業利益	67 (3.2%)	35 (1.7%)	▲47.5% 在宅サービス▲54、Web▲11、ケアサプ ライ▲2、本社+27、レコードブック+9
経常利益	162 (7.8%)	53 (2.5%)	▲67.4% 【営業外収益の減少理由】 助成金等収入▲65
親会社株主に帰属する 四半期純利益	106 (5.1%)	27 (1.3%)	▲74.7% 【特別損失の増加理由】 減損損失+7
R O E (%) ※	19.6	4.3	
E P S (円)	19	5	

※ 2022/3のROEは、連結初年度のため期末自己資本に基づき算定。四半期のROEは年率換算しております

営業利益増減分析

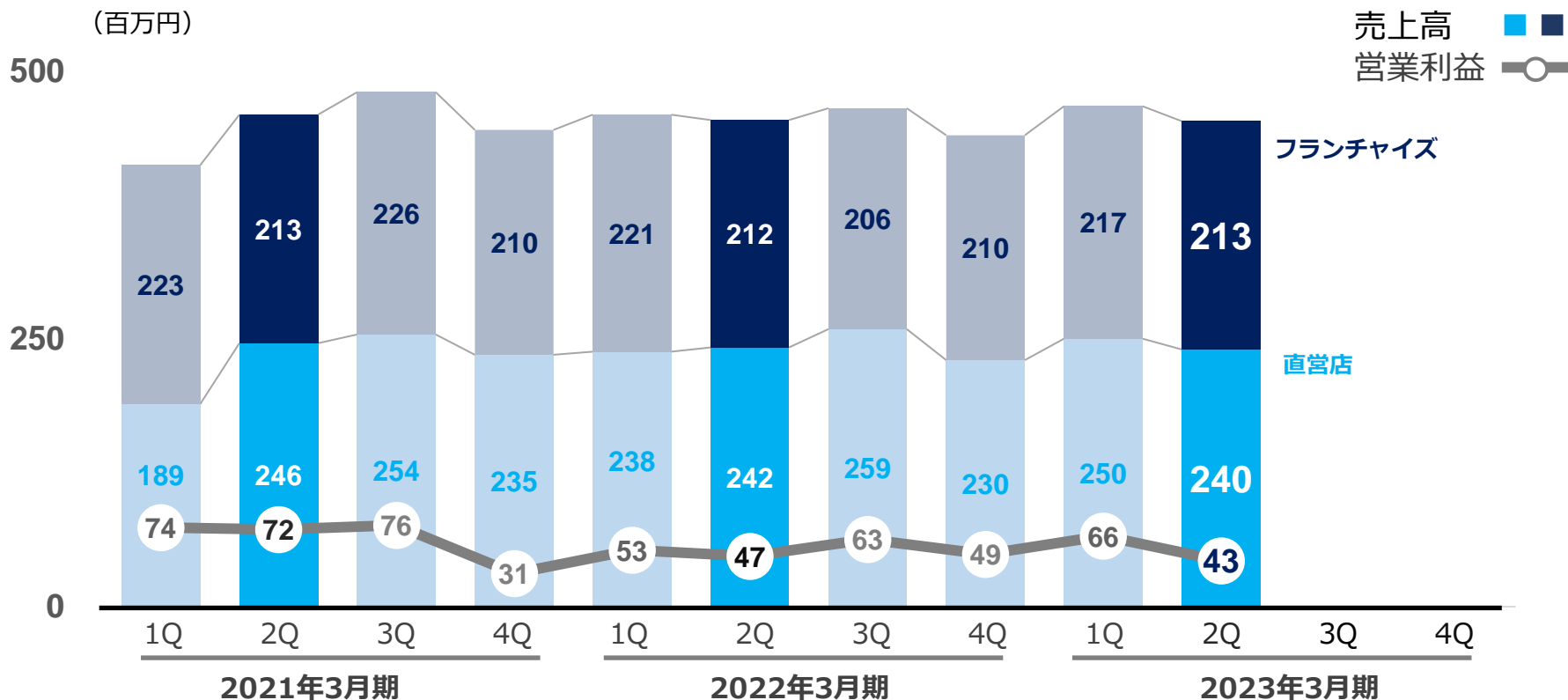
単位：百万円



2023年3月期 第2四半期 セグメント別業績

(単位：百万円)	2022/3期 2Q			2023/3期 2Q			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	1,444	69.1%	160	1,445	69.4%	156	+0	▲4
レコードブック	914	43.8%	100	920	44.2%	109	+6	+9
直営店	480	23.0%	26	490	23.5%	30	+9	+4
FC店	433	20.8%	74	430	20.7%	79	▲3	+4
Webソリューション	117	5.6%	25	103	5.0%	14	▲14	▲11
シルバーマーケティング	48	2.3%		34	1.7%		▲13	
仕事と介護の両立支援	65	3.1%		63	3.0%		▲2	
メディカル	4	0.2%		5	0.3%		+1	
ケアサプライ	412	19.7%	34	420	20.2%	31	+7	▲2
■在宅サービス事業	645	30.9%	198	638	30.6%	143	▲7	▲54
通所介護	231	11.1%	70	214	10.3%	40	▲17	▲30
訪問介護	257	12.3%	94	248	11.9%	66	▲8	▲28
居宅介護支援	156	7.5%	33	174	8.4%	37	+18	+3
調整額	—	—	▲291	—	—	▲264	—	+27
合計	2,090	100%	67	2,083	100%	35	▲6	▲31

売上高 920百万円（前年同期比+0.7%） 営業利益 109百万円（同+9.0%）

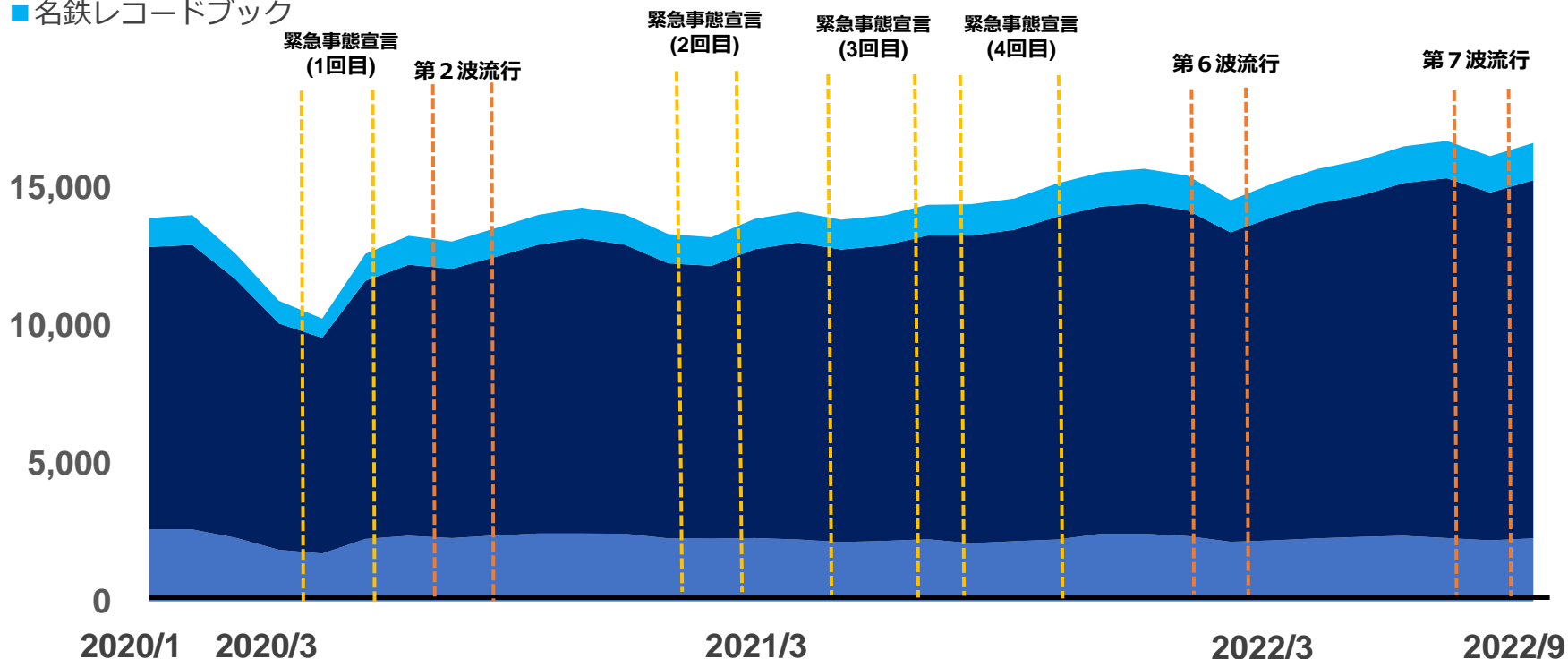


■ 新型コロナ感染拡大の波の影響を受けるも、全体の売上高、営業利益は増加

- ✓ 第2四半期は7月末～8月にかけての新型コロナ感染第7波により、複数店舗で一時休業などの影響を受け、これまでの回復傾向が鈍化。9月に入り、一時利用を控えられていた方に対して利用再開を呼びかけた結果、第2四半期末では再び回復基調に。
- ✓ フランチャイズは店舗数、利用者数の増加に伴いロイヤルティ等収入の増加傾向が続く

利用者数（人）

- 直営店
- フランチャイズ
- 名鉄レコードブック

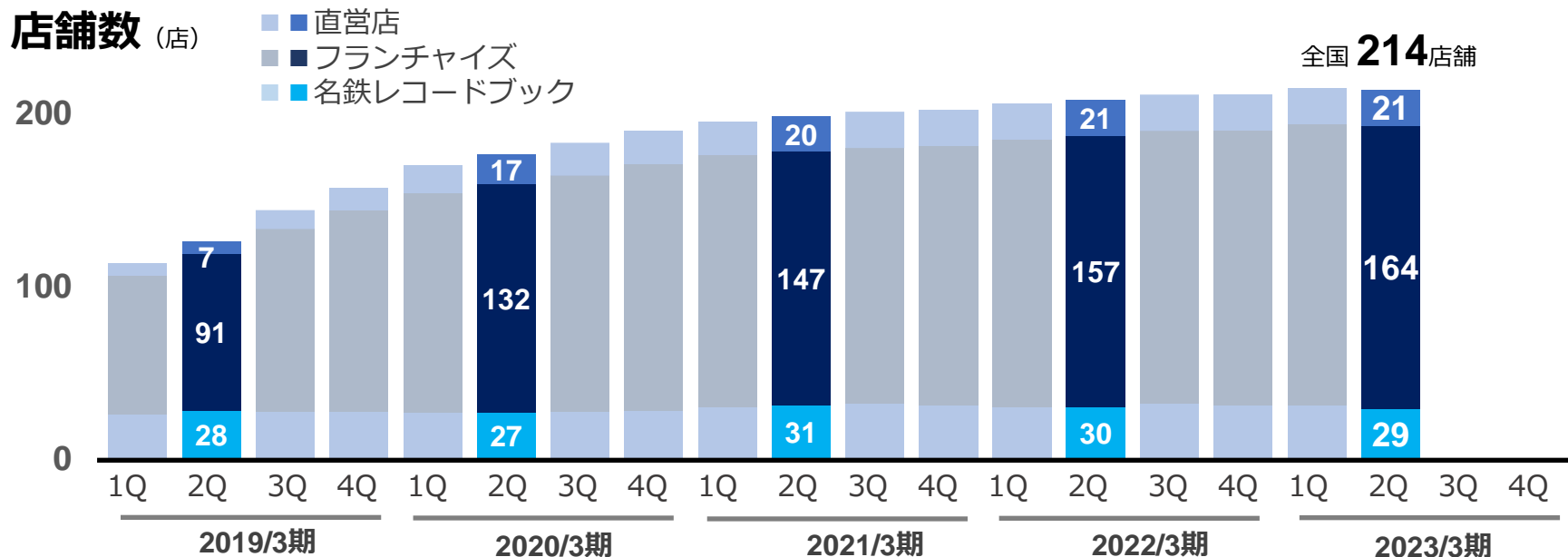


※緊急事態宣言は東京都へ発出された期間を反映

■ 感染拡大の波の影響を受けながらも、店舗数増加に伴い利用者数は増加傾向

- ✓ コロナ禍以降、各種制限措置の段階的な緩和や、健康二次被害を予防するための対策として高齢者の運動習慣の重要性への理解が浸透した結果、利用者数は増加基調で推移
- ✓ 直近の7月～8月にかけては感染第7波の影響を受け減少するも、9月にはそれ以前の人数まで回復

レコードブック事業 – 新型コロナウイルス感染拡大の影響（店舗数）



新規	10	13	19	13	13	8	9	8	9	3	4	2	4	3	3	0	5	3		
閉店	0	0	1	0	0	2	2	1	4	0	1	1	0	1	0	0	1	4		
店舗計	113	126	144	157	170	176	183	190	195	198	201	202	206	208	211	211	215	214		
FC化	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0	1		
直営化	0	0	0	0	0	0	0	1	2	1	1	0	0	2	2	0	0	1		

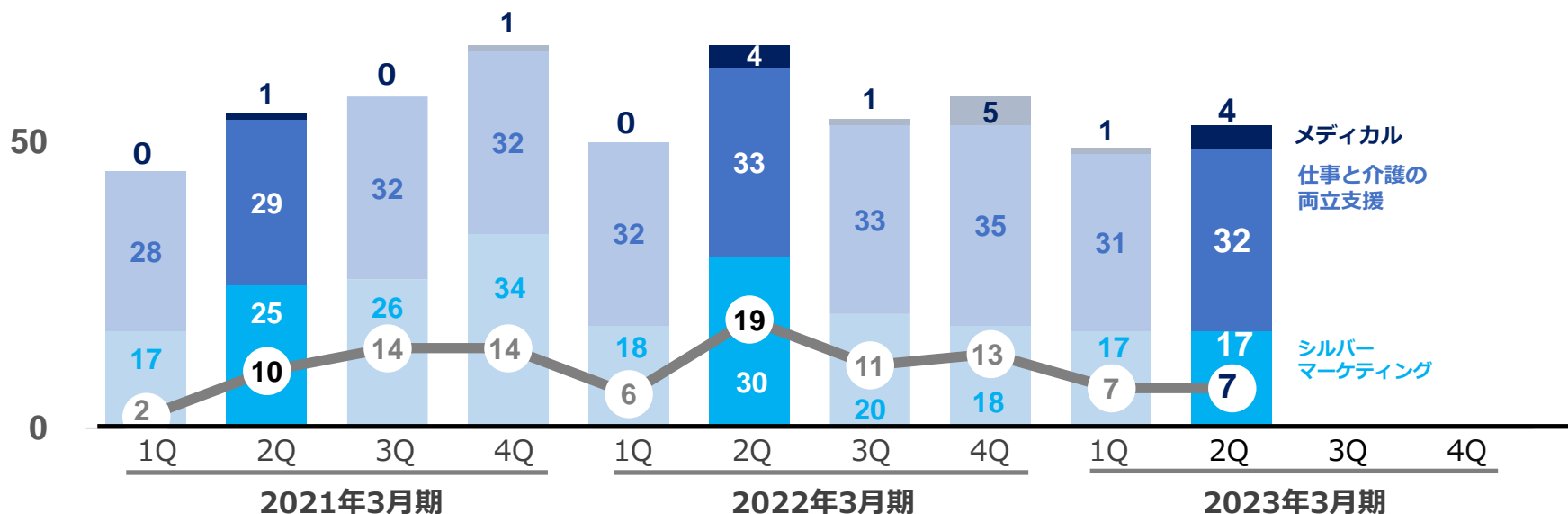
■ コロナ禍においても融資環境の改善により一定の新規出店を継続

- ✓ 下期の出店数は前期比で増加し、年間の総出店数も前期を上回る
- ✓ 下期から翌期にかけて出店を再加速させるため、既存加盟店に対する増店施策をさらに強化

売上高 103百万円（前年同期比▲11.9%） 営業利益 14百万円（同▲43.7%）

(百万円)

売上高 ■■■
営業利益 ○—○



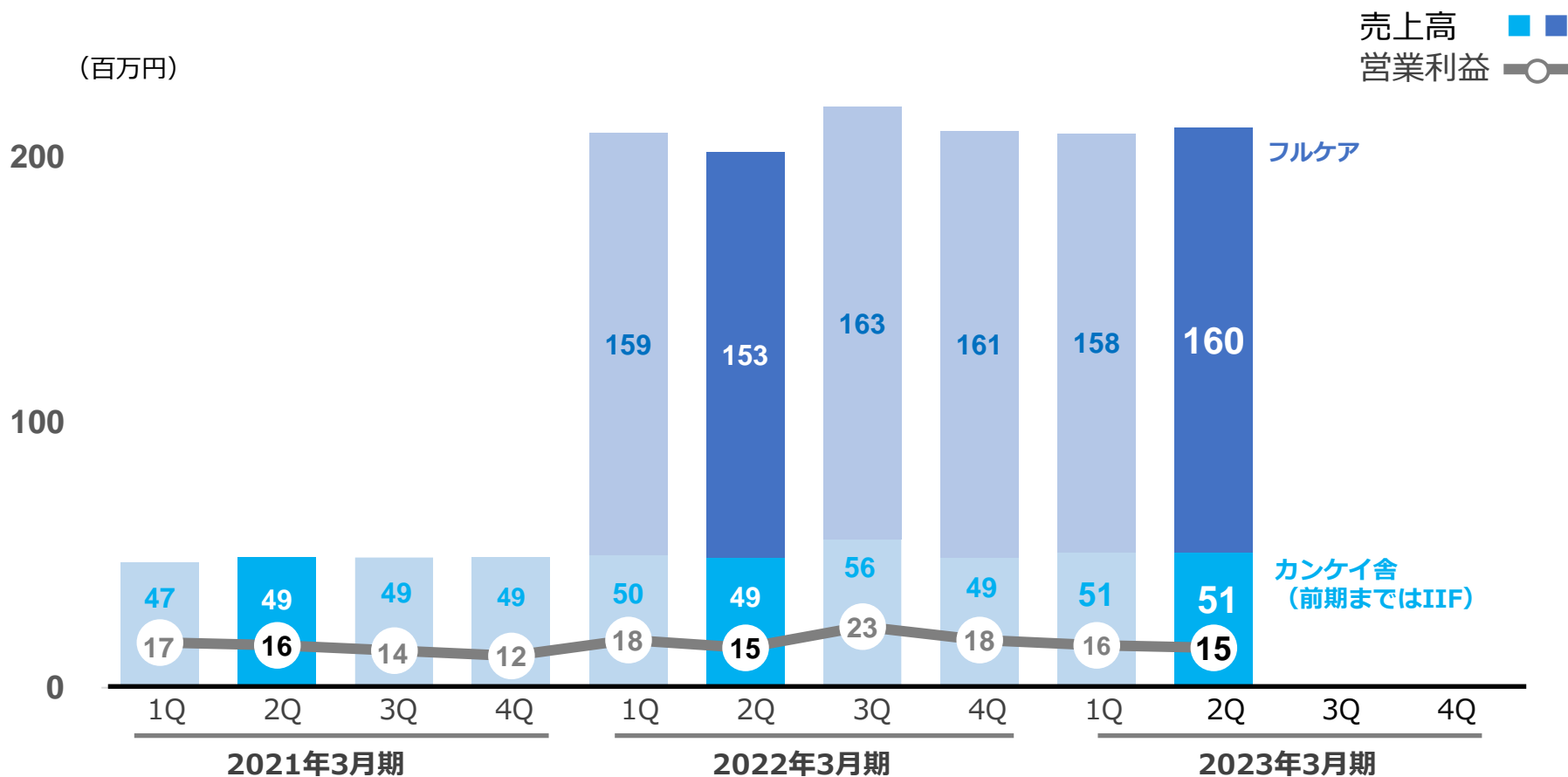
■ メディカルソリューション分野の営業強化を推進

- ✓ 当期はメディカルソリューション分野での営業活動を強化。当四半期においても複数案件の新規案件を獲得
- ✓ 仕事と介護の両立支援では、2022年10月より新サービス『わかるかいごBizクラウド』の提供を開始。クラウド上で管理できるため、操作性、利便性、安全性が大幅に向上

当四半期までのわかるかいごbiz サービス開始企業 **コーンズグループ会社**

売上高 420百万円（前年同期比+1.9%）

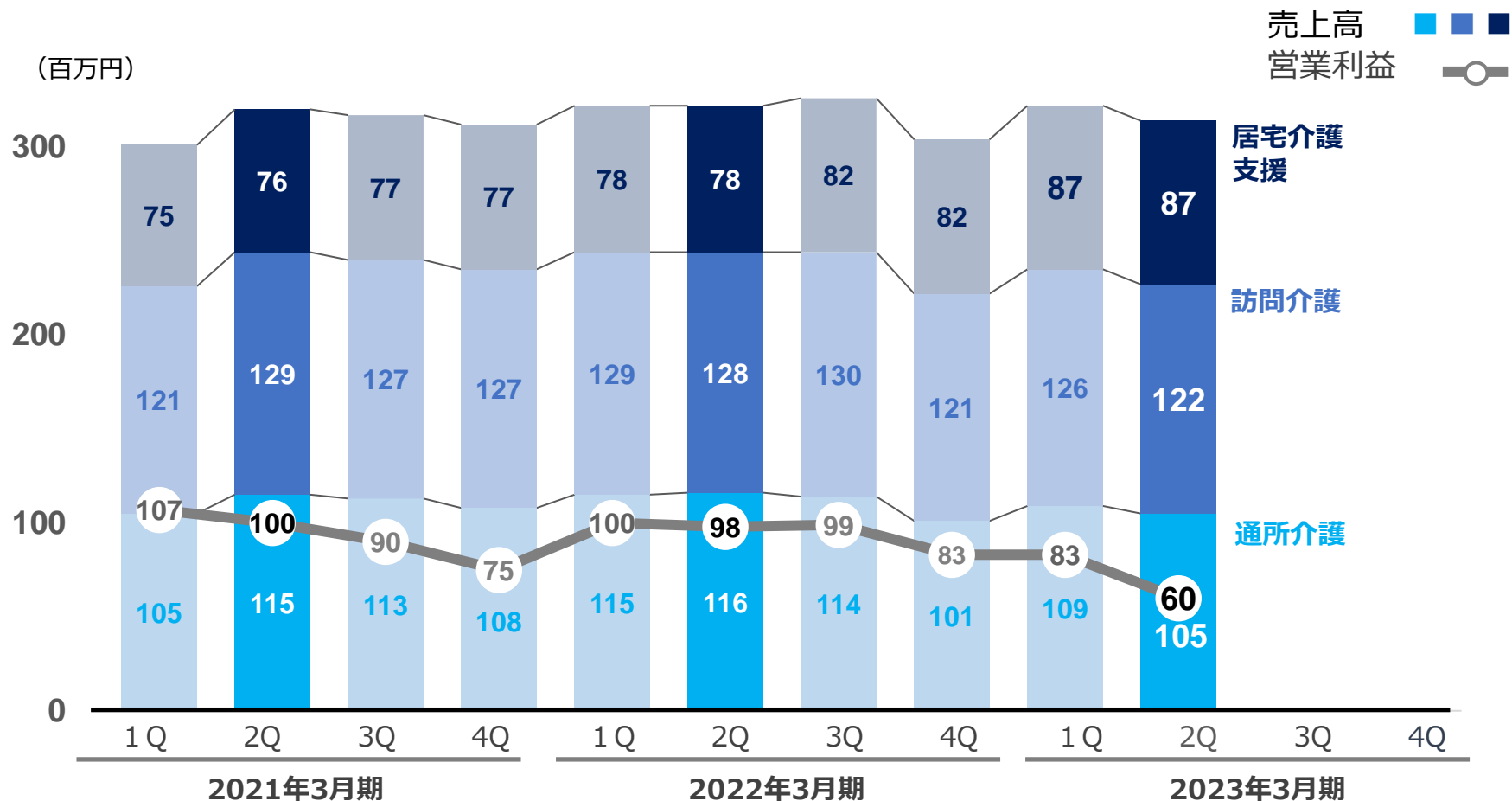
営業利益 31百万円（同▲6.1%）



■ 連結子会社のカンケイ舎・フルケアがともに専門性を活かし事業を推進

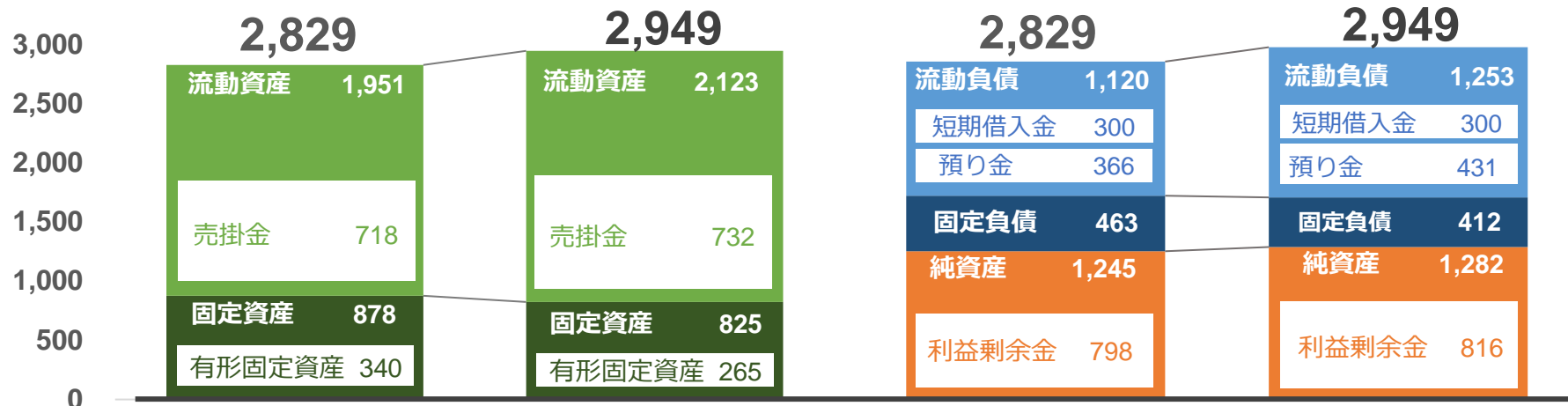
- ✓ 当期首の分社化に伴い連結子会社のカンケイ舎が事業を承継。前期子会社化したフルケアとともに、グループ間で一層ノウハウの共有などを進め、長期安定的な収益基盤として成長へ

売上高 638百万円（前年同期比▲1.1%） 営業利益 143百万円（同▲27.6%）



■ 当期首に連結子会社カンケイ舎に事業を承継し、更なる成長を目指す

- ✓ 通所介護では、新型コロナウイルス感染第7波により8月に一部店舗が休業するなどの影響を受け、売上高は前年同期比で微減に
- ✓ 分社化に伴う独自施策等の推進により費用面がやや増加し、営業利益が減少



(単位：百万円)

2022/3期

2023/3期2Q

	2022/3期	2023/3期2Q	増減額
流動資産	1,951	2,123	+172
現金・預金	1,130	1,282	+152
売掛金	718	732	+14
その他	102	108	+6
固定資産	878	825	▲53
有形固定資産	340	265	▲75 ①
無形固定資産	240	232	▲8
投資その他資産	297	327	+30
資産合計	2,829	2,949	+120

① 主に当社所有フランチャイズ店舗建物等の資産の償却及び契約年数経過に伴う所有権移転のため減少

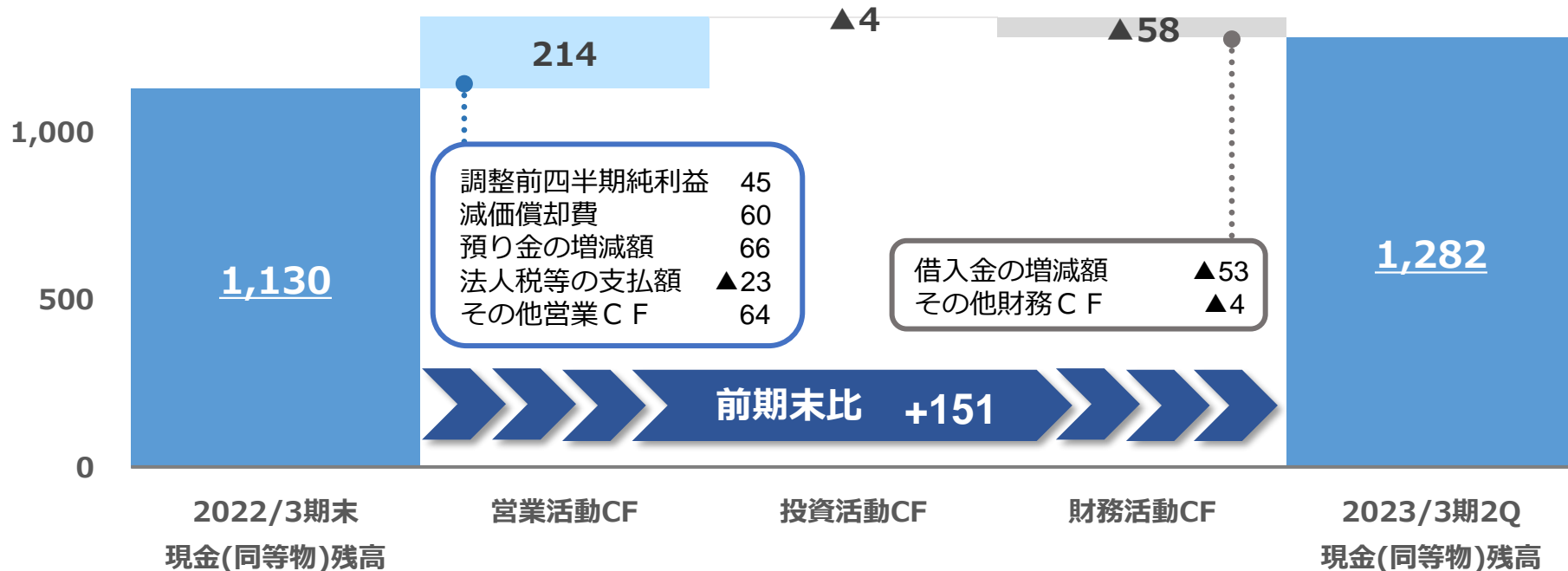
② 主にレコードブックの利用者数回復に伴い増加

2022/3期

2023/3期2Q

	2022/3期	2023/3期2Q	増減額
流動負債	1,120	1,253	+133
短期借入金	300	300	—
預り金	366	431	+65 ②
その他	453	521	+68
固定負債	463	412	▲51
長期借入金	343	294	▲49
その他	119	118	▲1
純資産合計	1,245	1,282	+37
資本金	252	252	—
資本剰余金	237	237	—
利益剰余金	798	816	+18
自己株式	▲42	▲23	+19
負債純資産合計	2,829	2,949	+120

(単位：百万円)

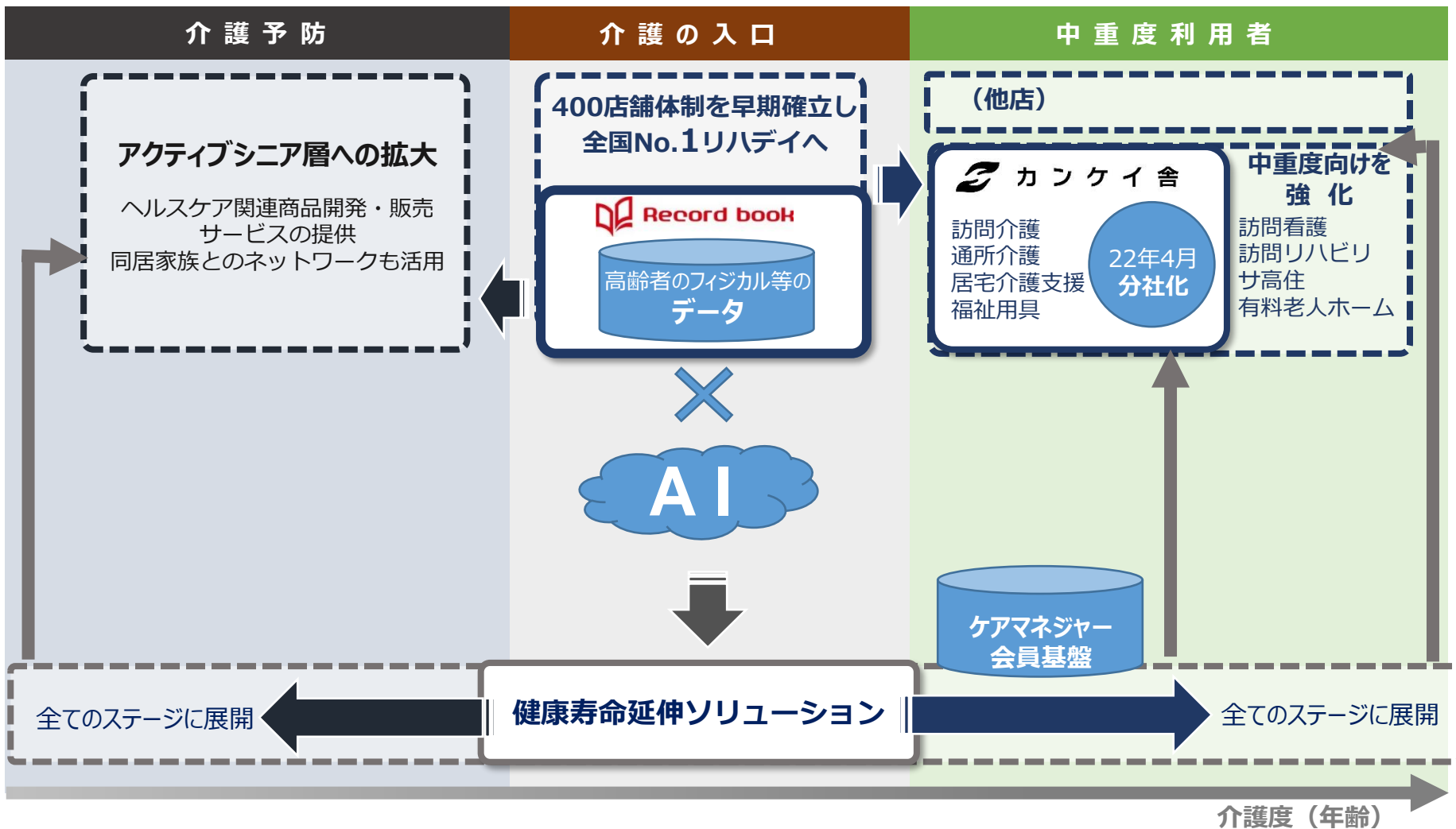


	2022/3期 2 Q	2023/3期 2 Q	前期比 (増減額)
営業活動 C F	118	214	+96
投資活動 C F	▲245	▲4	+241
財務活動 C F	54	▲58	▲113
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	▲71	151	+222
現金及び現金同等物の期首残高	845	1,130	+285
現金及び現金同等物の期末残高	773	1,282	+508

3. 成長戦略

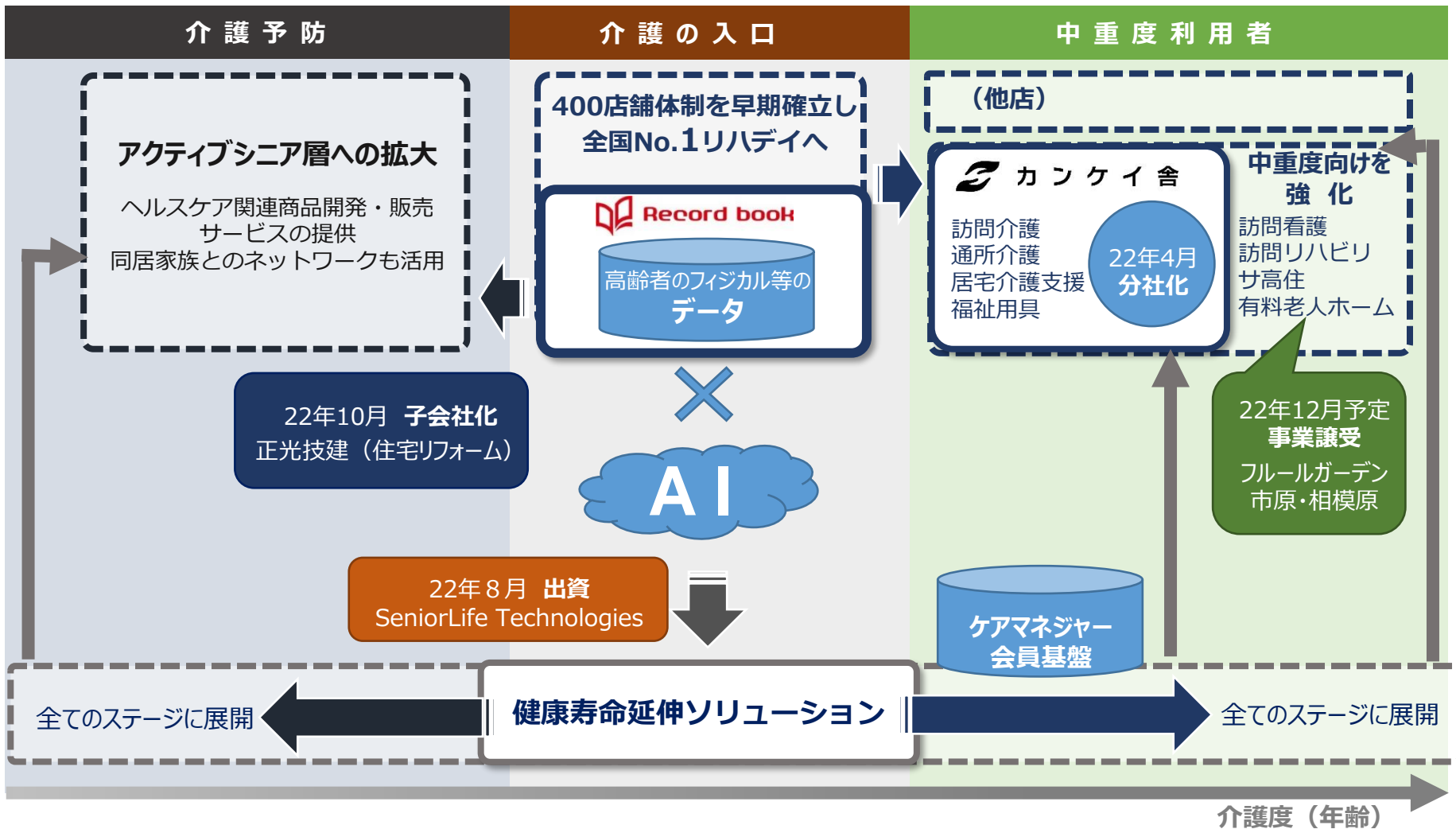
～ 全てのステージで健康寿命の延伸を～ 身体・脳と心・社会参加

IIF プラットフォーム（店舗網+顧客基盤+データ）の構築・強化



～ 全てのステージで健康寿命の延伸を～ 身体・脳と心・社会参加

➔ アフターコロナを見据え、M&Aなどを含めた構造改革を進行中



22年 8月

SeniorLife Technologies, Inc.（SL社）

本社：米国ワシントン州ベルビュー

- ✓ 株式会社LiveSmartが創立、シニアライフを変革するためのプラットフォーム事業を運営
- ✓ 出資により、レコードブック事業において歩行解析を行う等、既存サービスの向上を目指す

■ SL社の事業内容について



サービス内容

高齢者を対象に、独自のAIアルゴリズム等を活用して、歩行や膝の曲げ伸ばしの状態などの障害を検出。問題点に対してのトレーニング等のレポートを作成、アドバイスをを行う

顧客

高齢者施設、病院、薬局、クリニック、保険会社、高齢者向け製品・サービスプロバイダーなどにプラットフォームを提供。エンドユーザー（高齢者）の検査は無料で利用可能

事業展開

日本の他、米国（シニア5,300万人）や欧州（シニア5,000万人以上）へ展開し、将来はアジア各国へ展開予定

22年10月

株式会社正光技建

（株式の100%取得による完全子会社化）

- ✓ 広島県にて住宅リフォームを専業とし、顧客層の7割以上がシニア世代
- ✓ 介護保険外の領域へ事業ポートフォリオを分散し、長期的な収益力拡大を目指す



正光技建

広島県にて住宅リフォーム事業を展開



FULL CARE

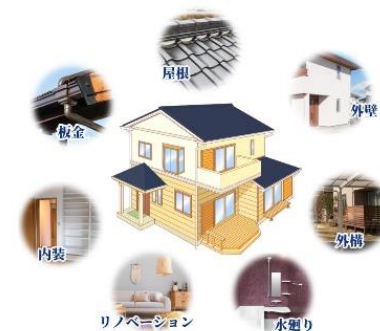
（現連結子会社）

中国地方を中心に福祉用具貸与・住宅改修事業を展開

業績の安定性確保・企業価値の向上

■ 対象企業の概要

所在地	広島県廿日市市	売上高	350百万円（21/9期実績）
代表者	藤澤卓（当社常務取締役）	経常利益	26百万円（21/9期実績）
設立	2008年10月	連結開始	2023/3月期 第3四半期



22年12月(予定)

住宅型有料老人ホーム

「フルール・ガーデン市原」 「フルール・ガーデン相模原」

- ✓ 株式会社合の家より、住宅型有料老人ホーム2施設及び付随する事業を譲受け
- ✓ 将来的に、あらゆる介護ステージの利用者に対する健康寿命延伸に寄与

 **カンケイ舎**

(現連結子会社、22年4月分社化)

訪問介護、通所介護、居宅介護支援、
福祉用具貸与事業を東京・千葉で展開

ノウハウ共有・横展開



住宅型有料老人ホーム

フルール・ガーデン市原
フルール・ガーデン相模原

既存事業所と近距離に立地する環境を活かし、相互作用で収益拡大へ

■ 対象事業の業績

売上高	251百万円（21/9期実績）
経常利益	52百万円（21/9期実績）
連結開始	2023/3月期 第3四半期中（12月度より）



フルールガーデン 相模原 ▶



フルールガーデン 市原 ▶

2023年3月期 通期業績見通し

直近の業績推移に加え、下期のM&Aによる売上高・利益の増加見通し等を考慮し

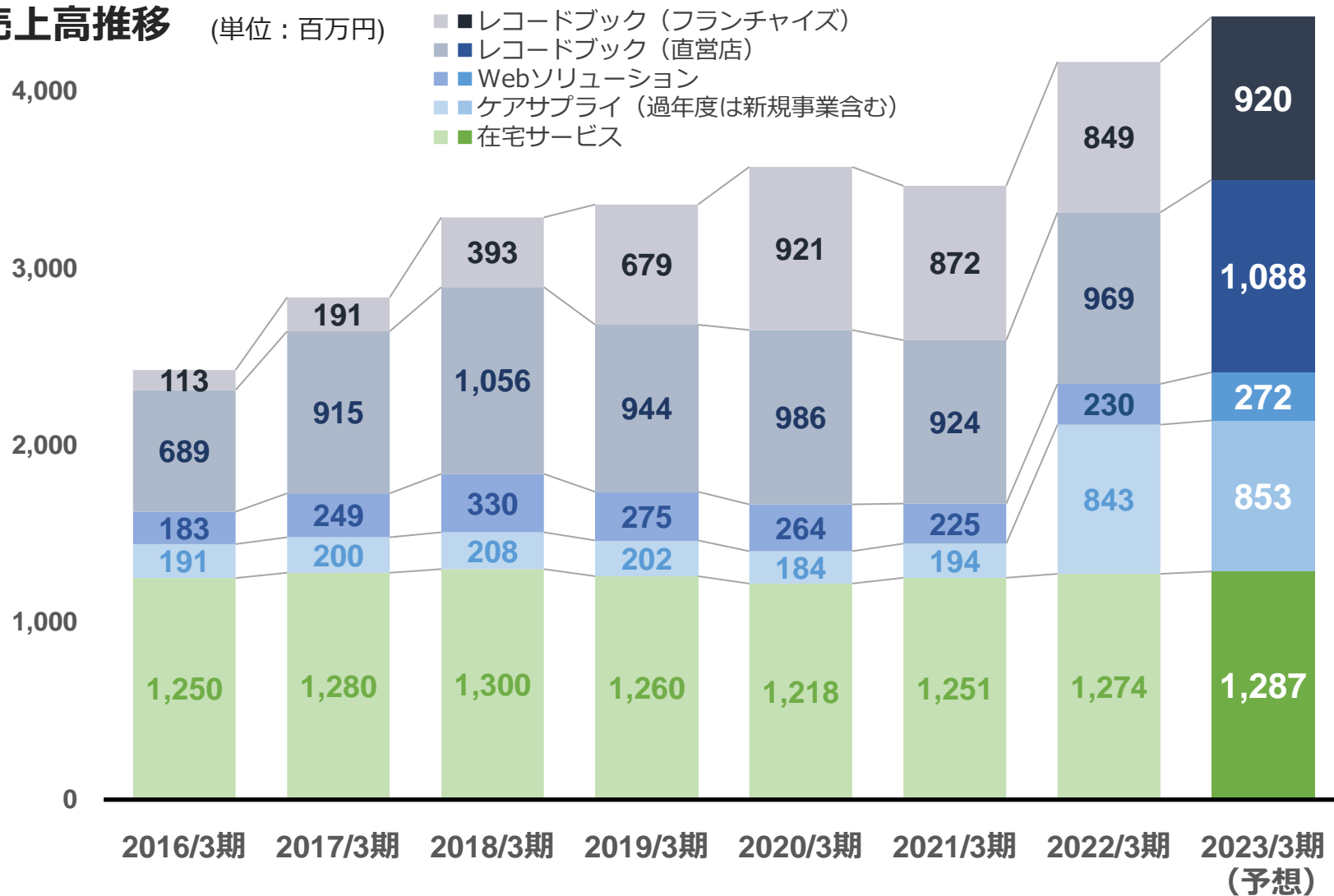
5月13日公表の通期業績予想を据え置き

単位：百万円 ()内は利益率	2022/3期 通期実績	2023/3期 通期予想	前期比 増減率	
売上高	4,168	4,421	+6.1%	レコードブック+189、Web+41、 ケアサプライ+9、在宅サービス+13
営業利益	156 (3.7%)	315 (7.1%)	+102.4%	レコードブック+159、Web+39、 ケアサプライ+21、在宅サービス▲32、 本社▲28
経常利益	289 (6.9%)	313 (7.1%)	+8.2%	【営業外収益の減少理由】 助成金収入（雇用調整助成金、経費助成 金等）▲109
親会社株主に帰属する 当期純利益	186 (4.5%)	203 (4.6%)	+9.4%	
R O E (%)	15.0	15.1		
E P S (円)	34	37		

通期見通しは感染拡大の波を考慮せず、利用者数等の増減に影響を受けない前提のもと算出

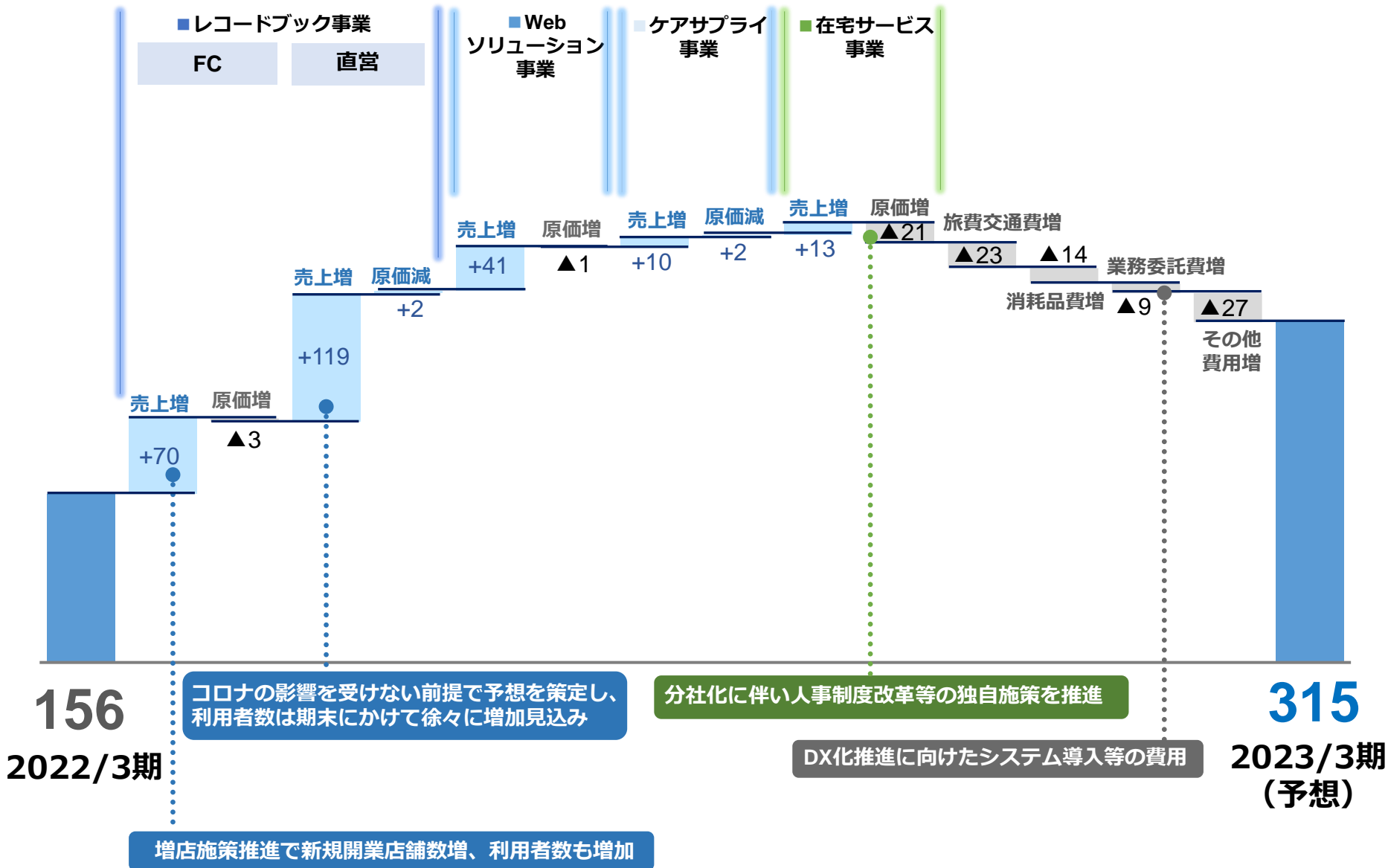
売上高推移

（単位：百万円）



営業利益見通し増減分析 (2022年5月13日公表)

単位：百万円



2023年3月期 セグメント別業績見通し (2022年5月13日公表)

(単位：百万円)	2022/3期			2023/3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
■ヘルスケアソリューション事業	2,893	69.4%	338	3,133	70.9%	559	+240	+220
レコードブック	1,819	43.7%	212	2,008	45.4%	369	+189	+157
直営店	969	23.3%	52	1,088	24.6%	153	+118	+101
FC店	849	20.4%	159	920	20.8%	215	+70	+55
Webソリューション	230	5.5%	49	272	6.2%	89	+41	+39
シルバーマーケティング	86	2.1%		110	2.5%		+24	
仕事と介護の両立支援	133	3.2%		134	3.1%		+1	
メディカル	10	0.2%		26	0.6%		+15	
ケアサプライ	843	20.2%	76	853	19.3%	100	+9	+24
■在宅サービス事業	1,274	30.6%	377	1,287	29.1%	345	+13	▲32
通所介護	445	10.7%	123	448	10.1%	115	+2	▲8
訪問介護	508	12.2%	182	519	11.8%	169	+10	▲12
居宅介護支援	320	7.7%	71	320	7.2%	60	+0	▲11
調整額	—	—	▲559	—	—	▲588	—	▲28
合計	4,168	100%	156	4,421	100%	315	+253	+159

2023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
合計	通期予想 4,421 2 Q実績 2,083 0% 25% 50% 75% 100%	通期予想 315 2 Q実績 35 0% 25% 50% 75% 100%
✓ 上期はコロナ第7波や先行投資など費用増加等の影響により進捗率が落ち込んだものの、下期にかけて2件のM&A実施により売上高・利益に貢献することを見込む		
レコードブック (直営店)	通期予想 1,088 2 Q実績 490 0% 25% 50% 75% 100%	通期予想 153 2 Q実績 30 0% 25% 50% 75% 100%
レコードブック (FC店)	通期予想 920 2 Q実績 430 0% 25% 50% 75% 100%	通期予想 215 2 Q実績 79 0% 25% 50% 75% 100%
Web ソリューション	通期予想 272 2 Q実績 103 0% 25% 50% 75% 100%	通期予想 89 2 Q実績 14 0% 25% 50% 75% 100%
ケアサプライ	通期予想 853 2 Q実績 420 0% 25% 50% 75% 100%	通期予想 100 2 Q実績 31 0% 25% 50% 75% 100%
在宅サービス	通期予想 1,287 2 Q実績 638 0% 25% 50% 75% 100%	通期予想 345 2 Q実績 143 0% 25% 50% 75% 100%

(参考資料)

会社概要

設立 2001年5月7日
資本金 252,302,686円（2022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 (2022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	小椋 順平

従業員数 連結：346名（2022年9月30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 株式会社カンケイ舎 株式会社フルケア 株式会社正光技建

ISMS認証取得

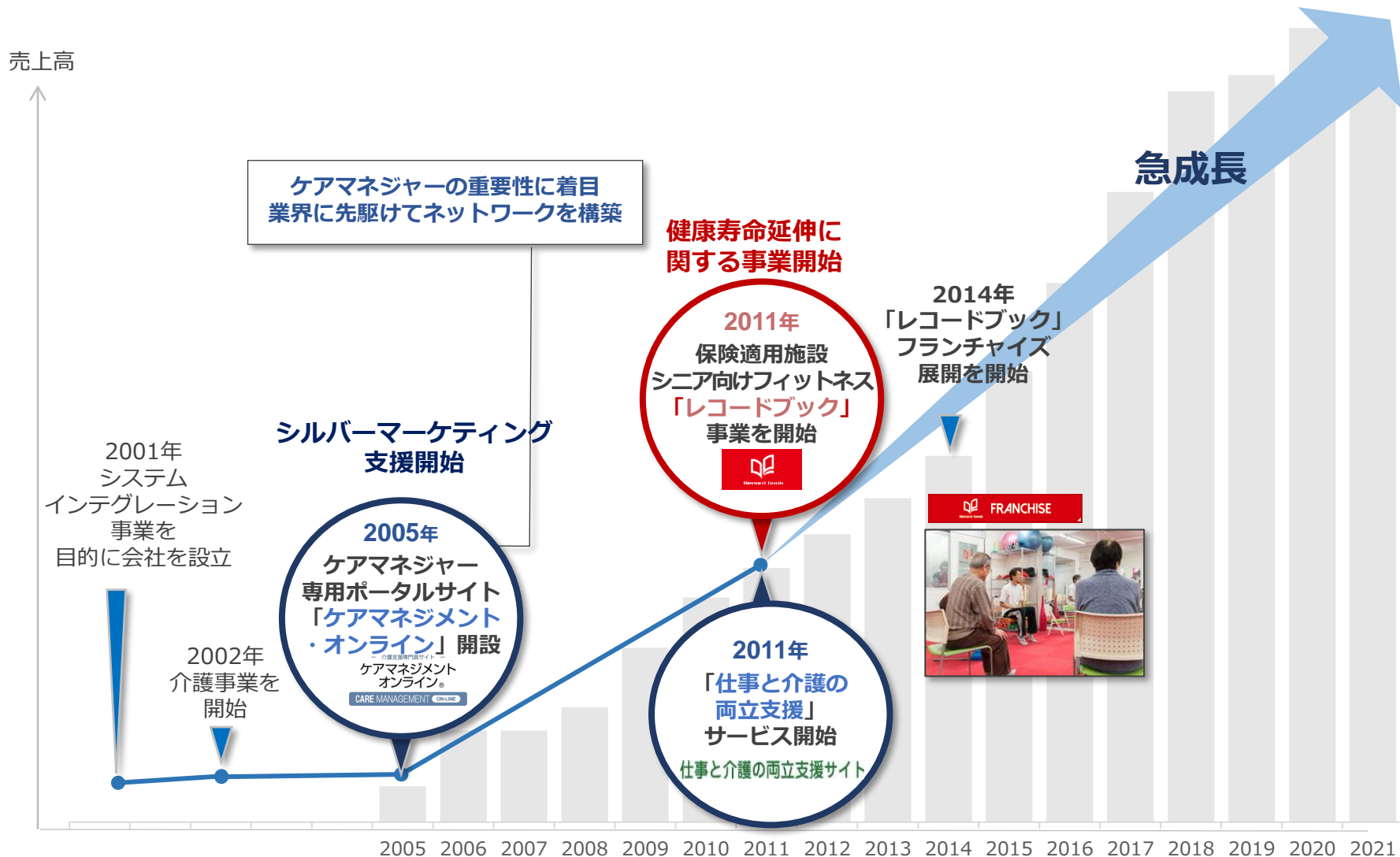


当社は2016年1月に一般財団法人日本情報経済社会推進協会（JIPDEC）のISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）適合性評価制度の審査に合格し、認証登録をしています。

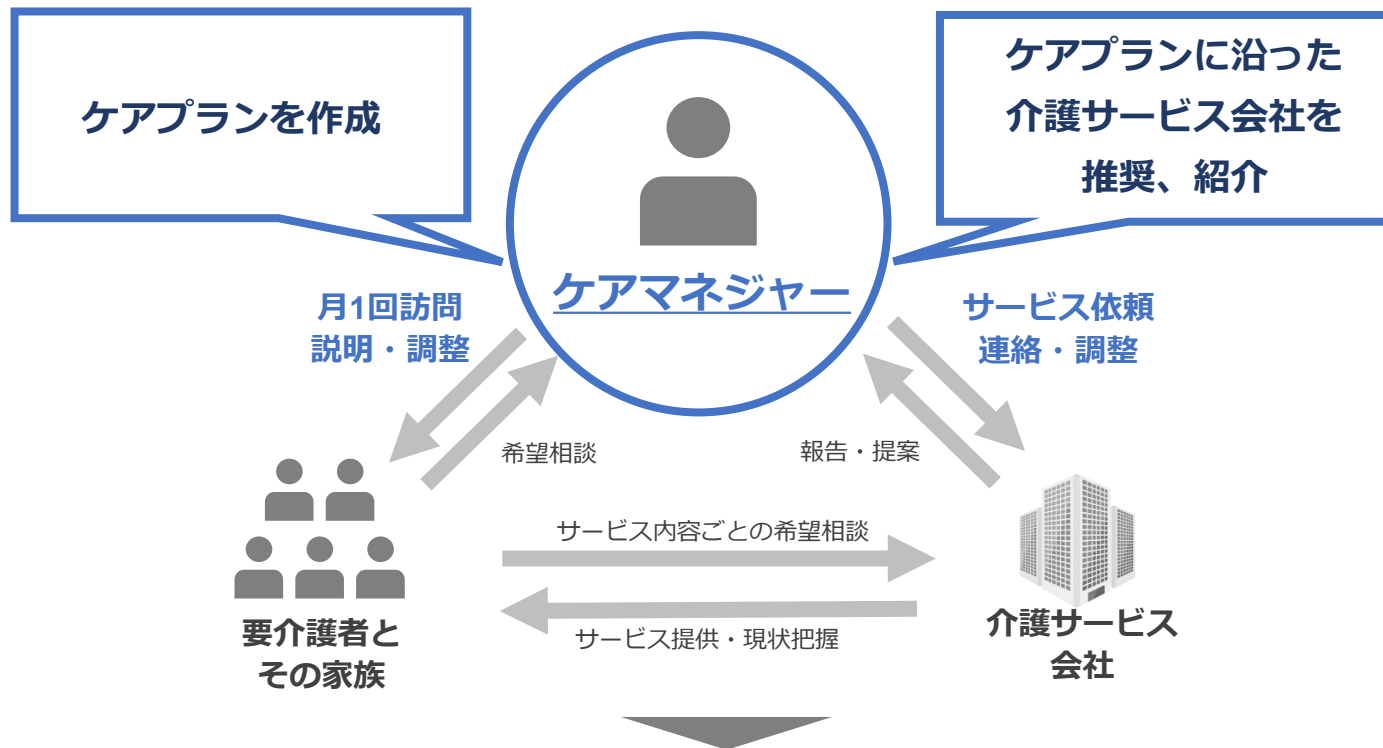
- 認証登録番号 JP16/080384
 - 認証登録範囲
1. シルバーマーケティング支援事業
 2. 仕事と介護の両立支援事業
 3. 会員顧客満足度の向上支援事業



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

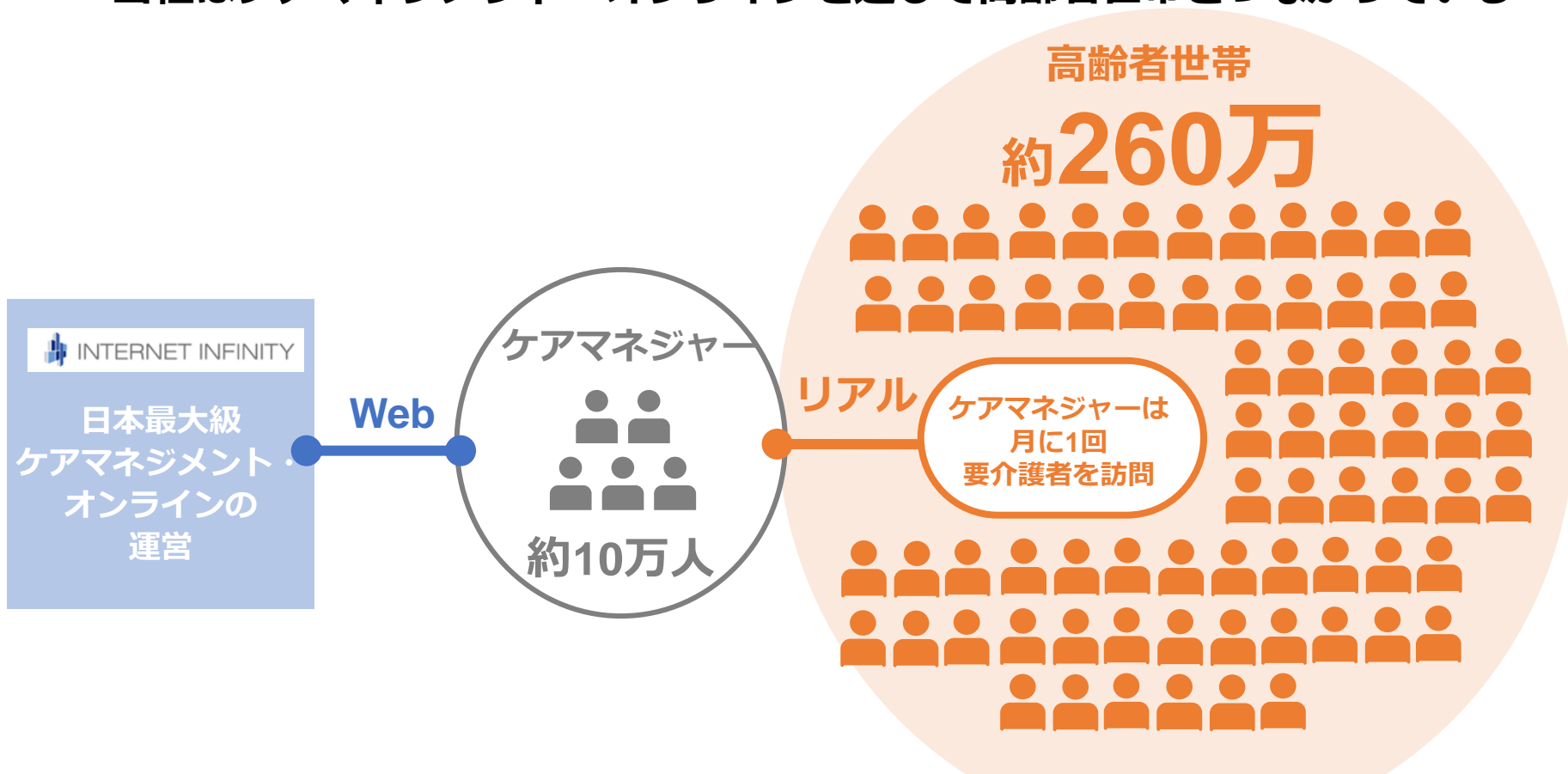
日本全国の介護サービス会社情報検索に
加え、ケアマネジャー同士での相談や質
問等の情報交換も可能



※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

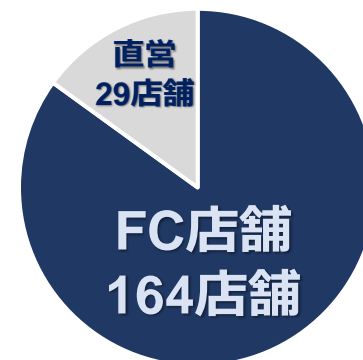
特長
2

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



2022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

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

レコード
ブック

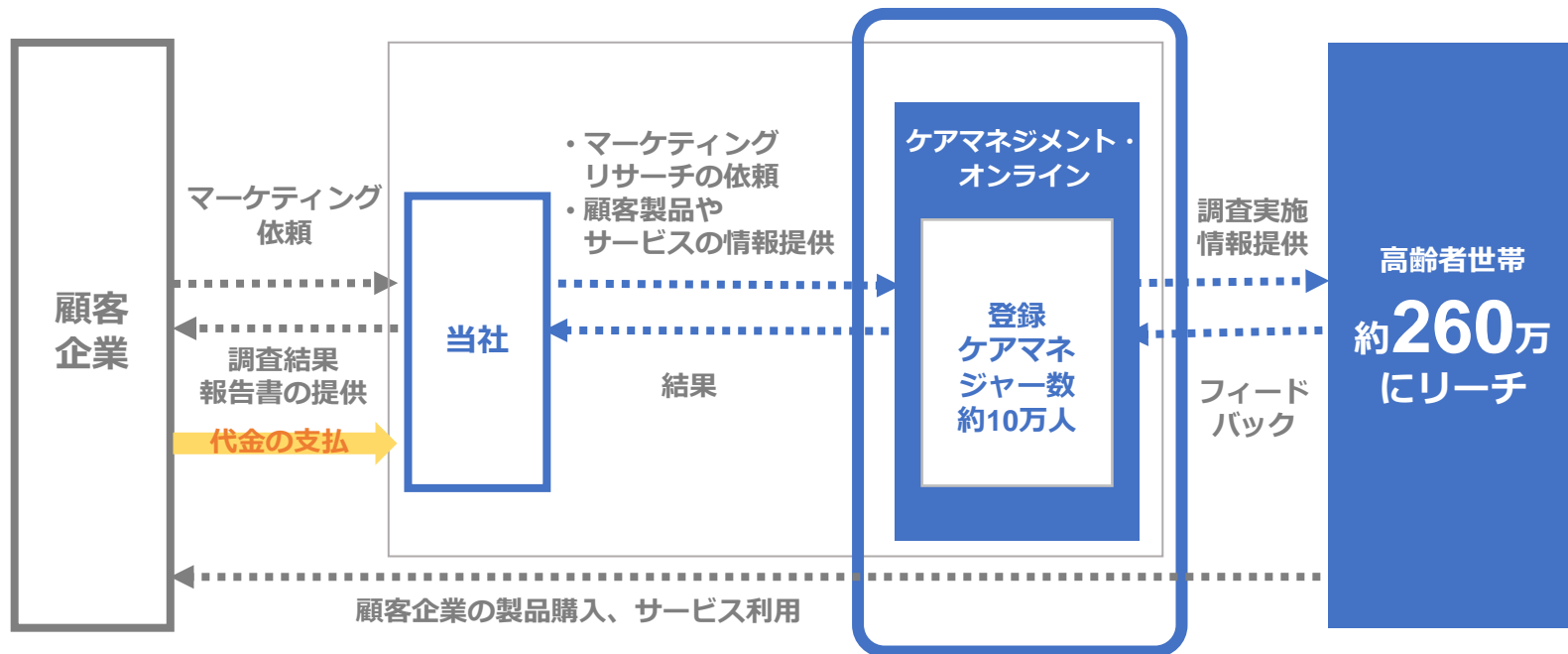


Record book

リアル集客

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

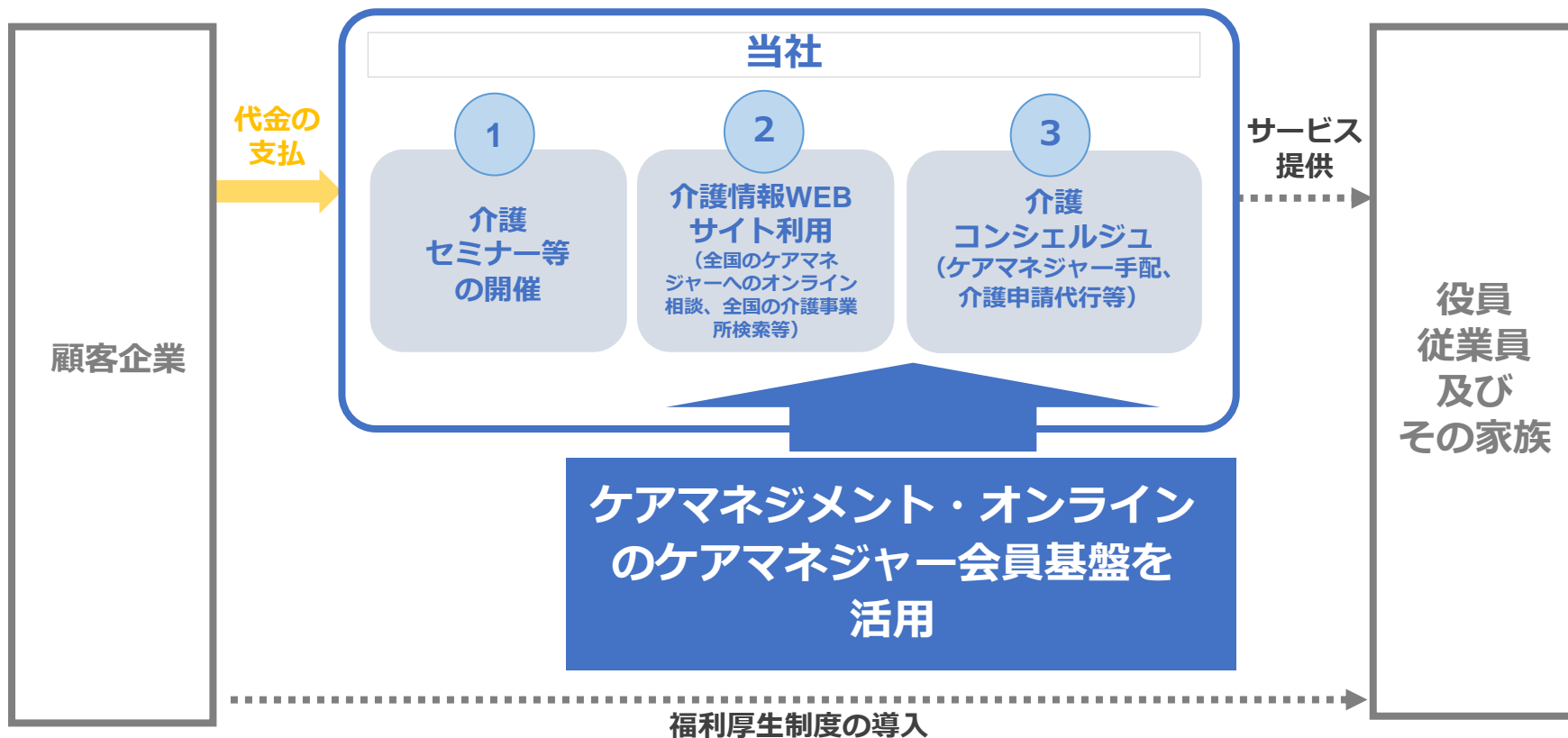
介護食の試食、アンケート記入

導入企業約210社、会員数210万人超※ 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