



2024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>

2023年11月20日



- 1. 会社概要（事業内容とビジョン）**
 - 2. 2024年3月期第2四半期 通期業績**
 - 3. 2024年3月期 通期業績見通し**
- （参考資料）**

1. 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（2023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404名（正社員）（2023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

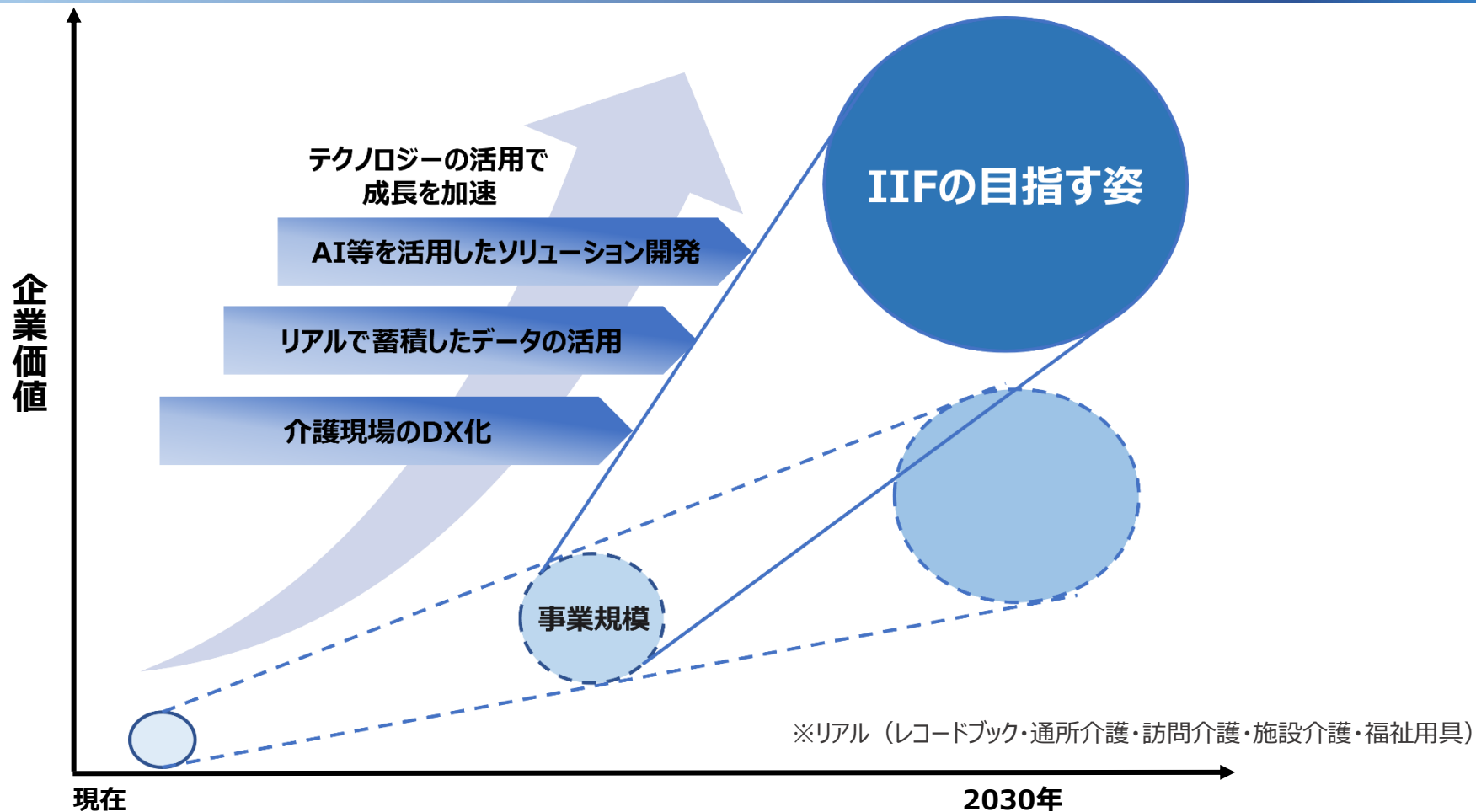
ISMS認証取得



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

38.1%

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

 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

31.7%

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合い
フローバークアステーション

 わがるがいご
相談センター

24.4%

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



IIFグループ
売上構成比
2024年3月期2Q



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

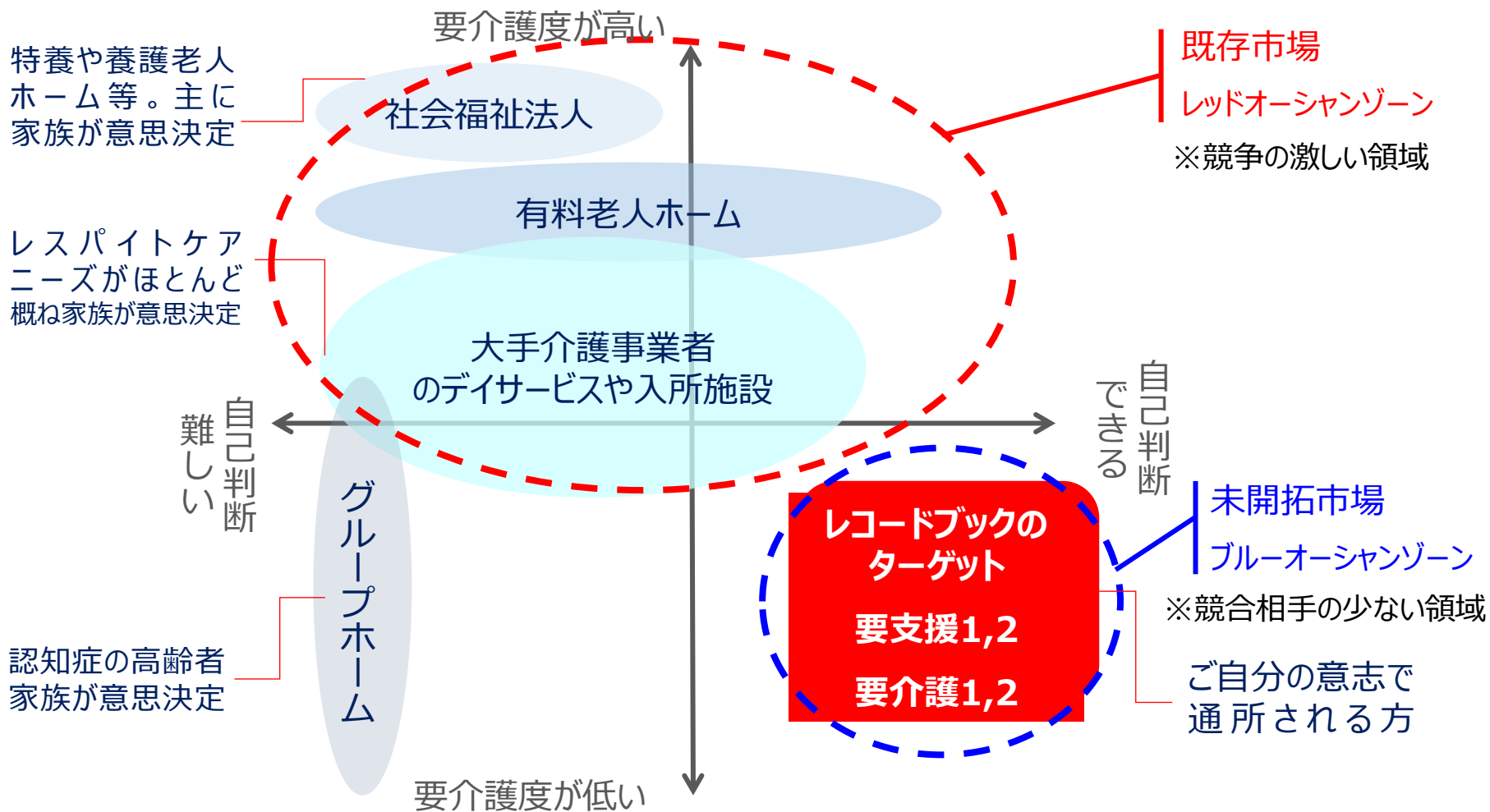
科学的根拠に基づいた本格的な運動プログラムを取り入れた運動指導サービス
ご利用者様ごとに利用目的や身体状況などを考慮した個別の目標やテーマを設定

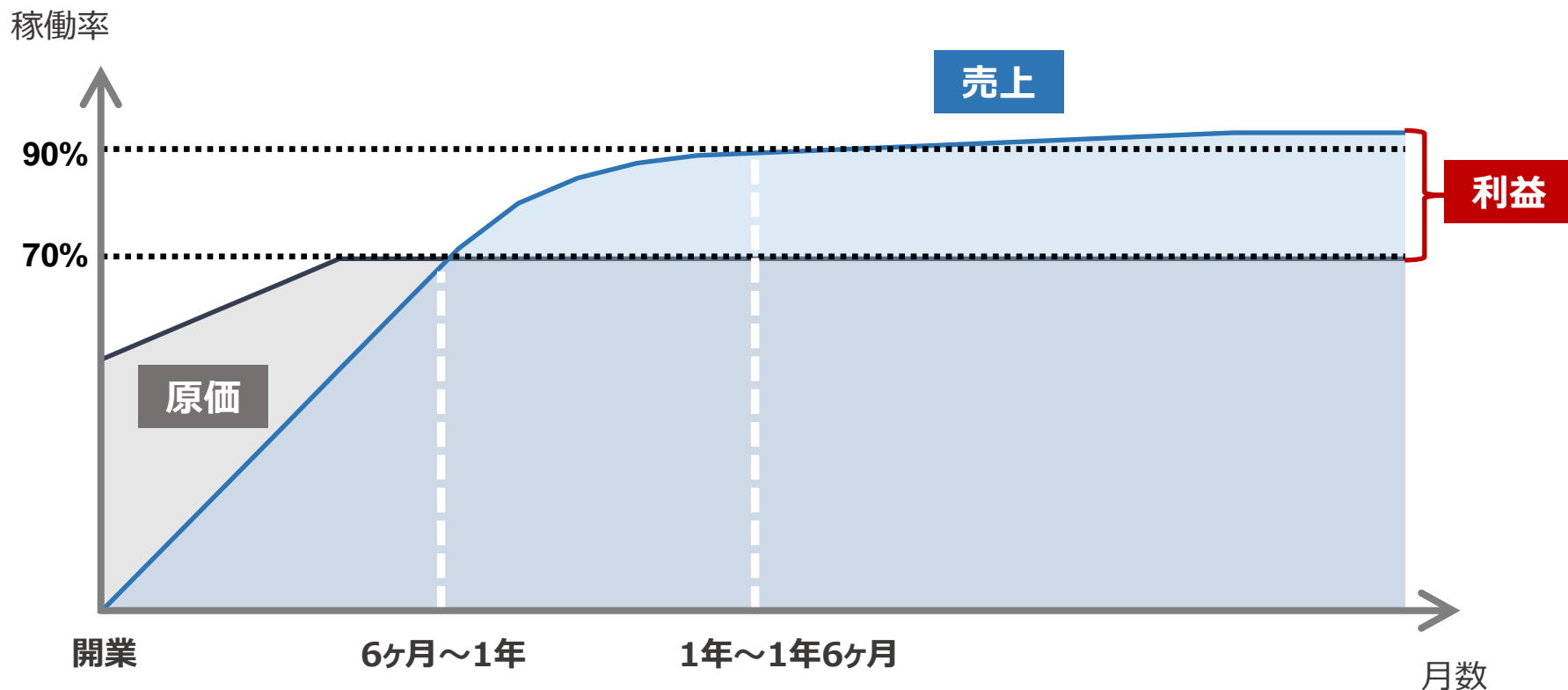
3

ホスピタリティ

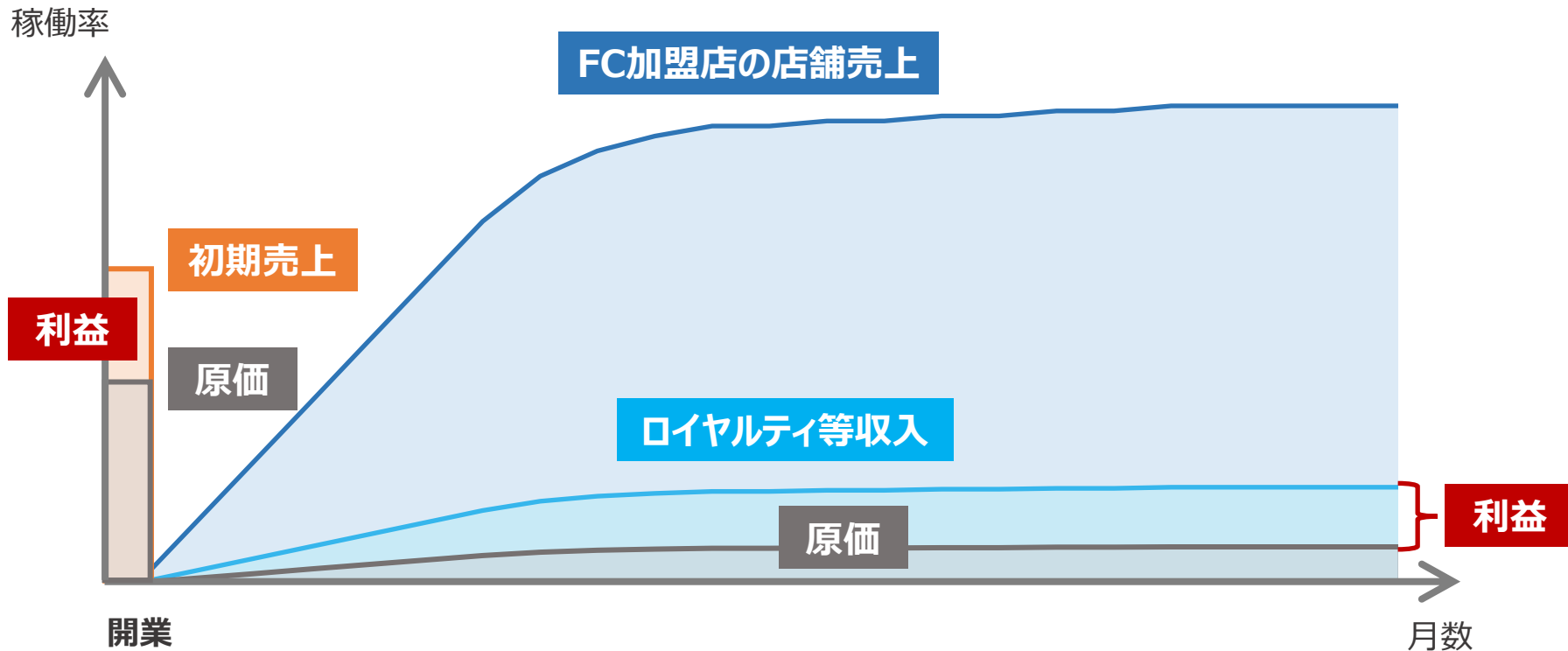
明るく活動的なスタッフが、丁寧で礼儀正しく、おもてなしと活気にあふれた空間を演出して積極的にコミュニケーションを図り、心身ともにリフレッシュできる3時間を提供

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。2023年11月現在、導入企業210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

(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)



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

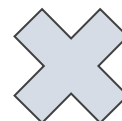
住宅型有料老人ホームの運営

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



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
アクティブライフ事業	<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

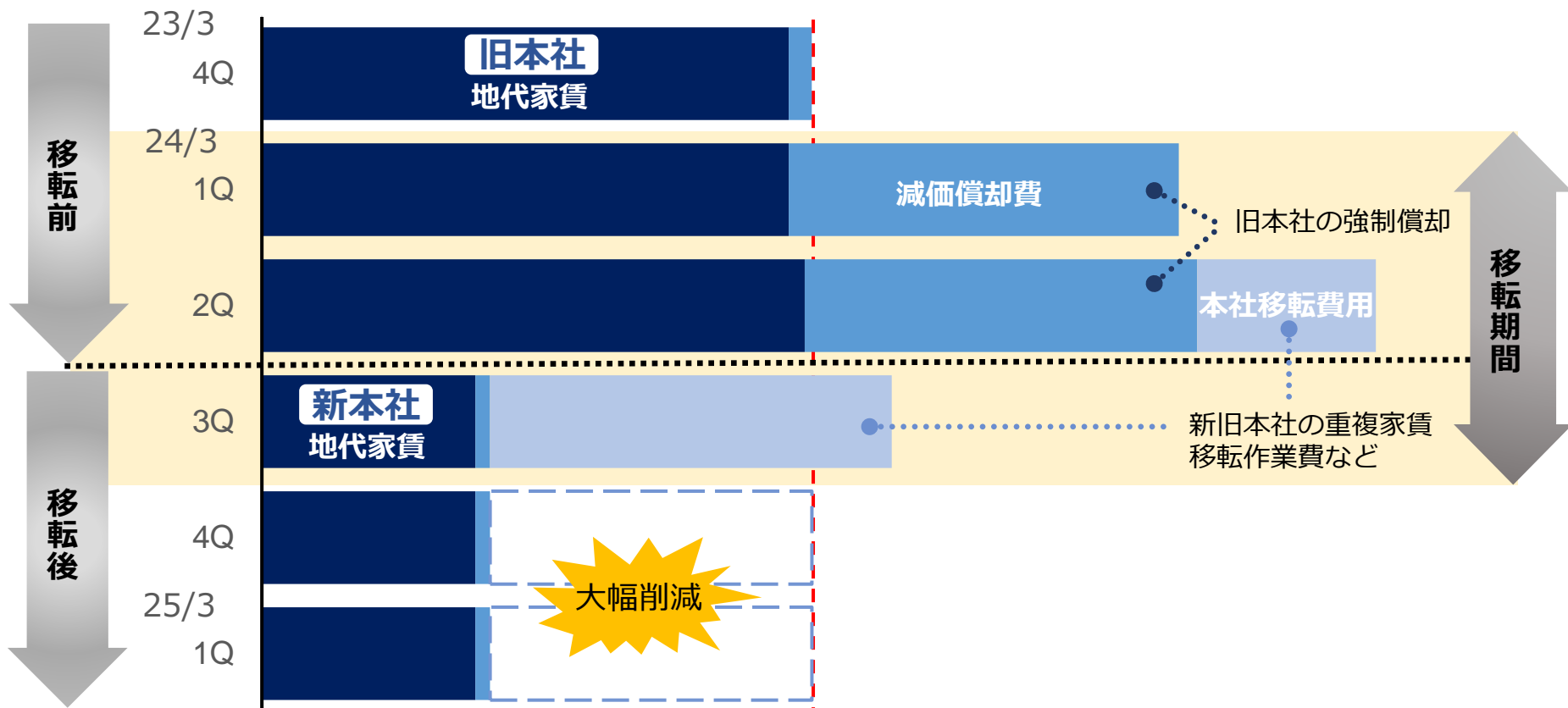
2024年3月期 第2四半期業績

単位：百万円 ()内は利益率	2023/3期 2Q実績	2024/3期 2Q実績	増減率	主な増減理由
売上高	2,083	2,434	+16.8%	アクティブライフ(正光技建)+174、 在宅サービス+133、Web+38、 レコードブック+4
営業利益	35 (1.7%)	60 (2.5%)	+71.5%	在宅サービス+33、レコードブック+14、 Web+9、本社▲7、アクティブライフ▲24
経常利益	53 (2.5%)	71 (3.0%)	+35.5%	【営業外収益の減少理由】 前期の助成金収入+19がほぼなくなり、 当期は事業譲渡益+16計上
親会社株主に帰属する 四半期純利益	27 (1.3%)	33 (1.4%)	+25.4%	【特別損失の減少理由】 前期の減損損失▲7がなくなり、 当期は本社移転費用▲6計上
ROE (%) ※	4.3	5.3		
EPS (円)	5	6		

※ 四半期のROEは年率換算しております

■ 本社移転に伴い、上期に一時費用が発生も下期以降は固定費が削減

- ✓ コロナ禍をきっかけに、これからの社会変化に対応し多様な働き方ができるオフィスを実現するため、2023年10月までに当社及び連結子会社カンケイ舎にて本社移転を実施
- ✓ 当第1四半期から第3四半期までは、旧本社の減価償却費や移転作業費等の一時費用が販管費及び特別損失に計上されるが、オフィス面積縮小により第4四半期以降は賃料等の固定費が削減される予定



本社移転による影響

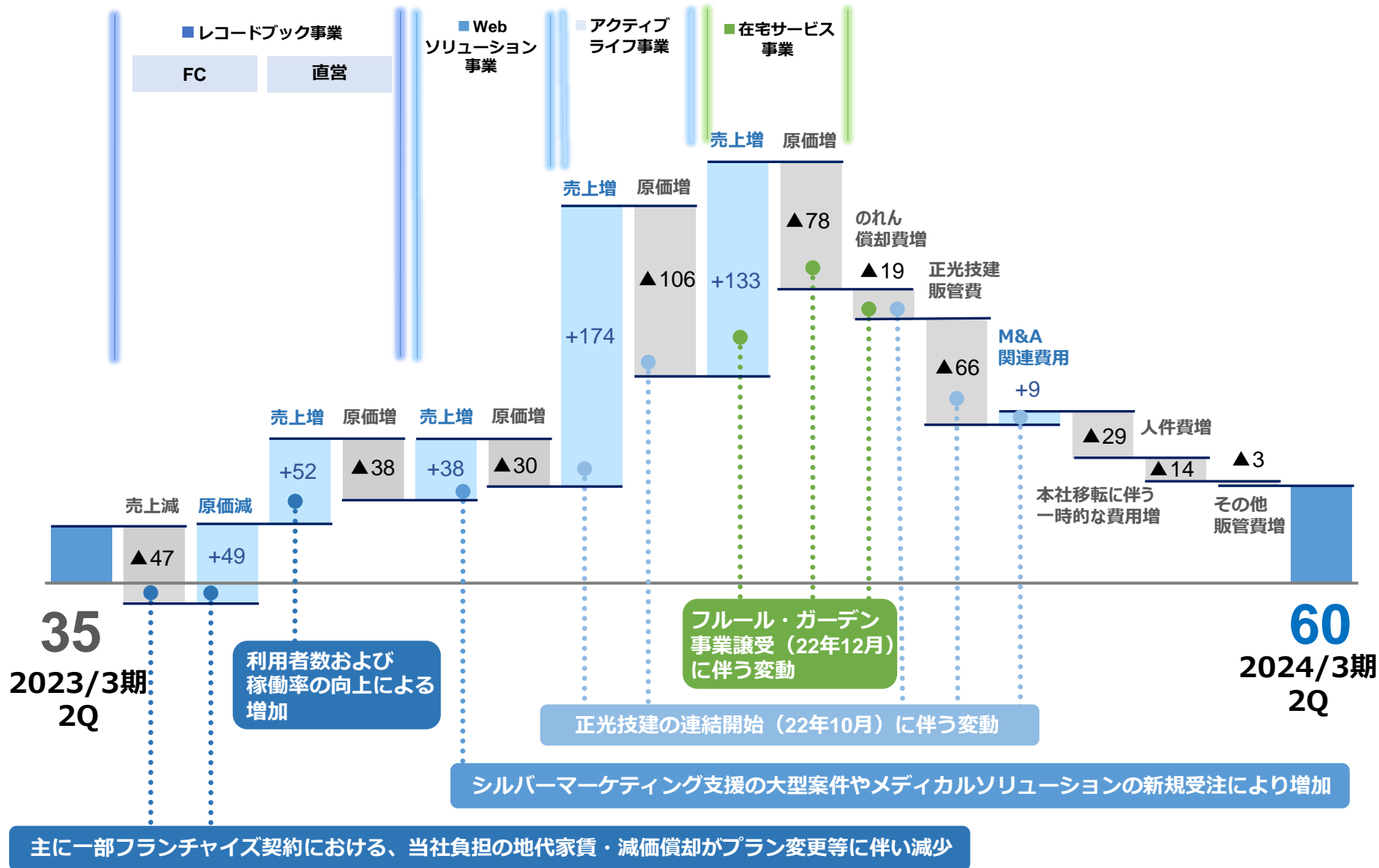
単位：百万円 ()内は利益率	2023/3期 2Q実績	2024/3期 2Q実績	本社移転の影響を除く ※2	
			2Q実績	増減率 (前年同四半期比)
売上高	2,083	2,434	2,434	+16.8%
営業利益	35 (1.7%)	60 (2.5%)	86 (3.6%)	+146.2%
経常利益	53 (2.5%)	71 (3.0%)	98 (4.0%)	+85.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	27 (1.3%)	33 (1.4%)	56 (2.3%)	+108.6%
ROE (%) ※1	4.3	5.3	8.9	
EPS (円)	5	6	10	

※1 四半期のROEは年率換算しております

※2 P.16で記載の減価償却費、地代家賃（販管費）及び本社移転費用（特別損失）を除いております

営業利益増減分析

単位：百万円

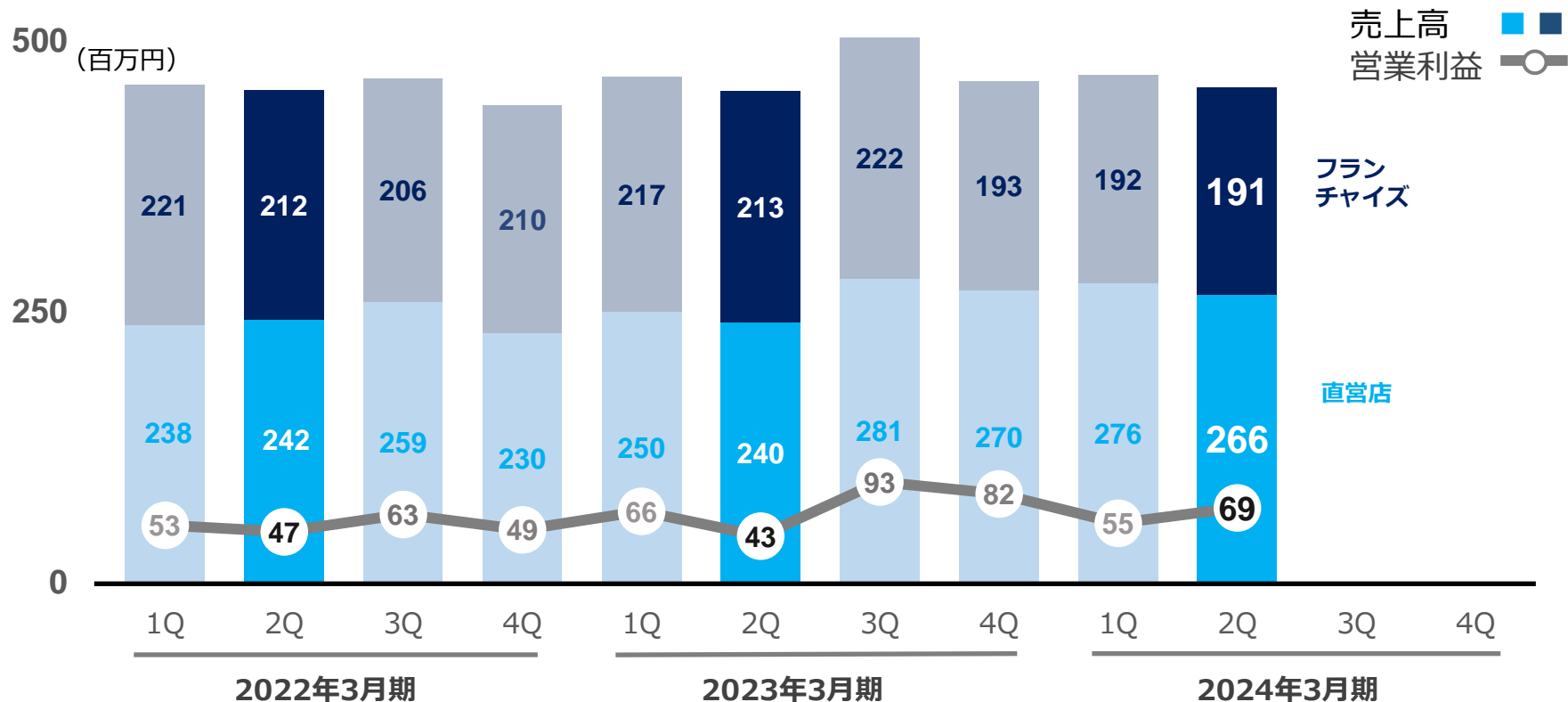


2024年3月期 第2四半期 セグメント別業績

(単位：百万円)	2023/3期 2Q			2024/3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	1,445	69.4%	156	1,662	68.3%	155	+217	▲0
レコードブック	920	44.2%	109	925	38.1%	124	+4	+14
直営店	490	23.5%	30	542	22.3%	42	+52	+11
FC店	430	20.7%	79	383	15.8%	81	▲47	+2
Webソリューション	103	5.0%	14	141	5.8%	23	+38	+9
シルバーマーケティング	34	1.7%		60	2.5%		+26	
仕事と介護の両立支援	63	3.0%		69	2.8%		+5	
メディカル	5	0.3%		11	0.5%		+5	
アクティブライフ	420	20.2%	31	594	24.4%	7	+174	▲24
■在宅サービス事業	638	30.6%	143	771	31.7%	177	+133	+33
通所介護	214	10.3%	40	231	9.5%	61	+17	+21
訪問介護	248	11.9%	66	240	9.9%	70	▲7	+3
居宅介護支援	174	8.4%	37	175	7.2%	47	+1	+9
施設介護	-	-	-	122	5.1%	▲1	+122	▲1
調整額	-	-	▲264	-	-	▲272	-	▲7
合計	2,083	100.0%	35	2,434	100.0%	60	+350	+25

※当四半期の営業利益には、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 925百万円（前期比+0.5%） 営業利益 124百万円（同+13.1%）



■ 利用者数回復に伴い前年同四半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

- ✓ 利用者数増加等により、直営店の売上やFC店からのロイヤルティ収入は前年同四半期比で増加
一方で新規出店数の減少により初期費用売上は前年同四半期比で減少
- ✓ 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（約10百万円）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

↔ 新型コロナウイルスの流行期間

15,000

10,000

5,000

0

2020/1 2020/3

2021/3

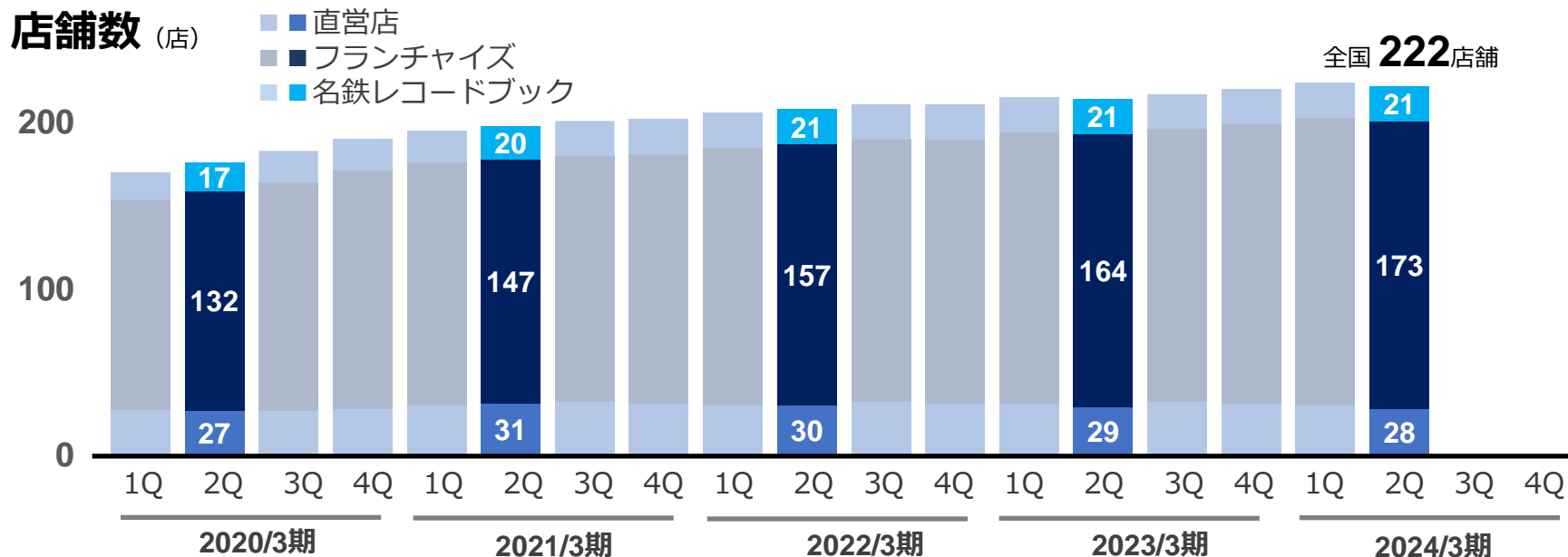
2022/3

2023/3

2023/9

■ 稼働率の上昇に伴い、総利用者数は過去最高を更新

- ✓ 直営、フランチャイズともに既存店の利用者数が順調に増加した結果、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
- ✓ 当四半期にフランチャイズ加盟店のオーナー会を東西で開催
オーナー間でも営業活動や増店時のノウハウを共有し、さらなる稼働率上昇や出店加速を目指す



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

■ 前年同四半期比で出店数は減少。期末までにさらに15店舗前後の出店を見込む

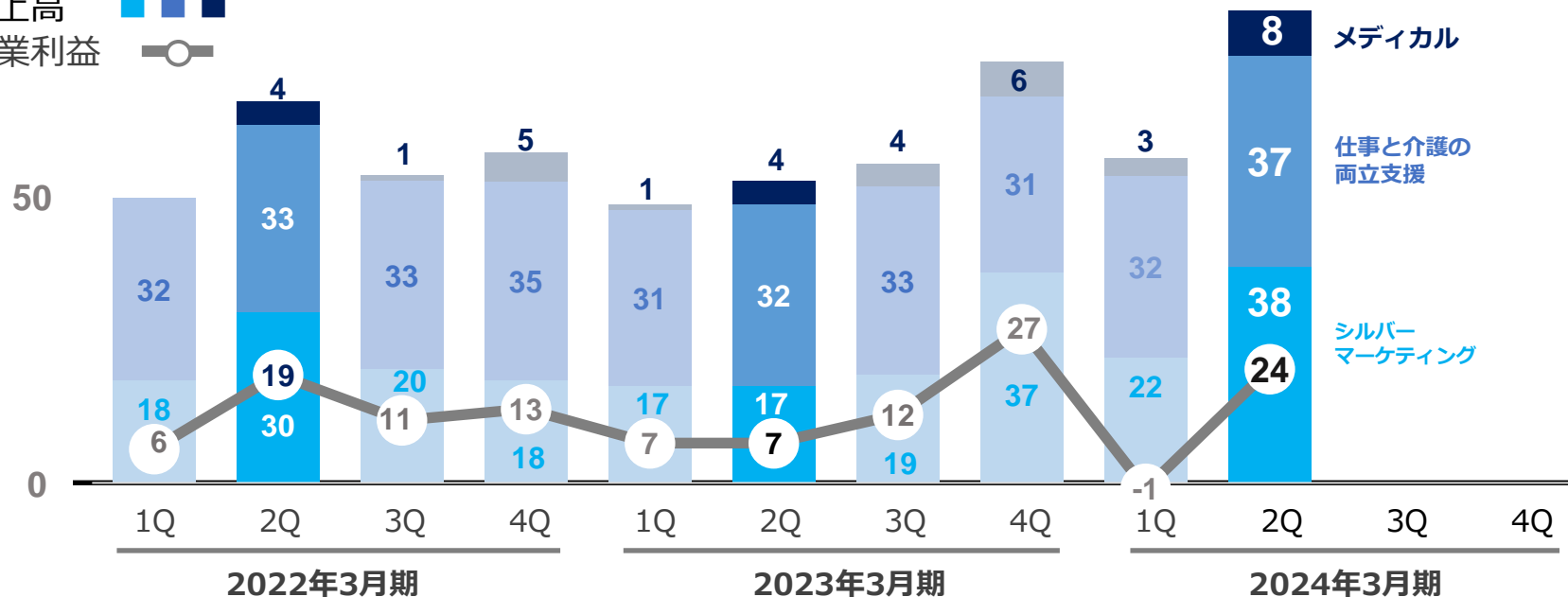
- ✓ 社会経済活動の正常化に伴い、新規契約の申込件数は増加傾向
- ✓ 一時的な物件需要の高まりにより、物件選定までの期間が当初想定より長引いている結果、新規出店数は前年同四半期比で減少。物件開発体制を強化し、物件選定の早期化を目指す
- ✓ 期末までにさらに15店舗前後の出店を見込み、通期の総出店数では前期をやや上回る見通し

売上高 141百万円（前期比+37.2%）

営業利益 23百万円（前期比+63.9%）

（百万円）

売上高
営業利益



■ 全てのサービスで前年同四半期と比べ売上の増加に合わせ営業利益も増加

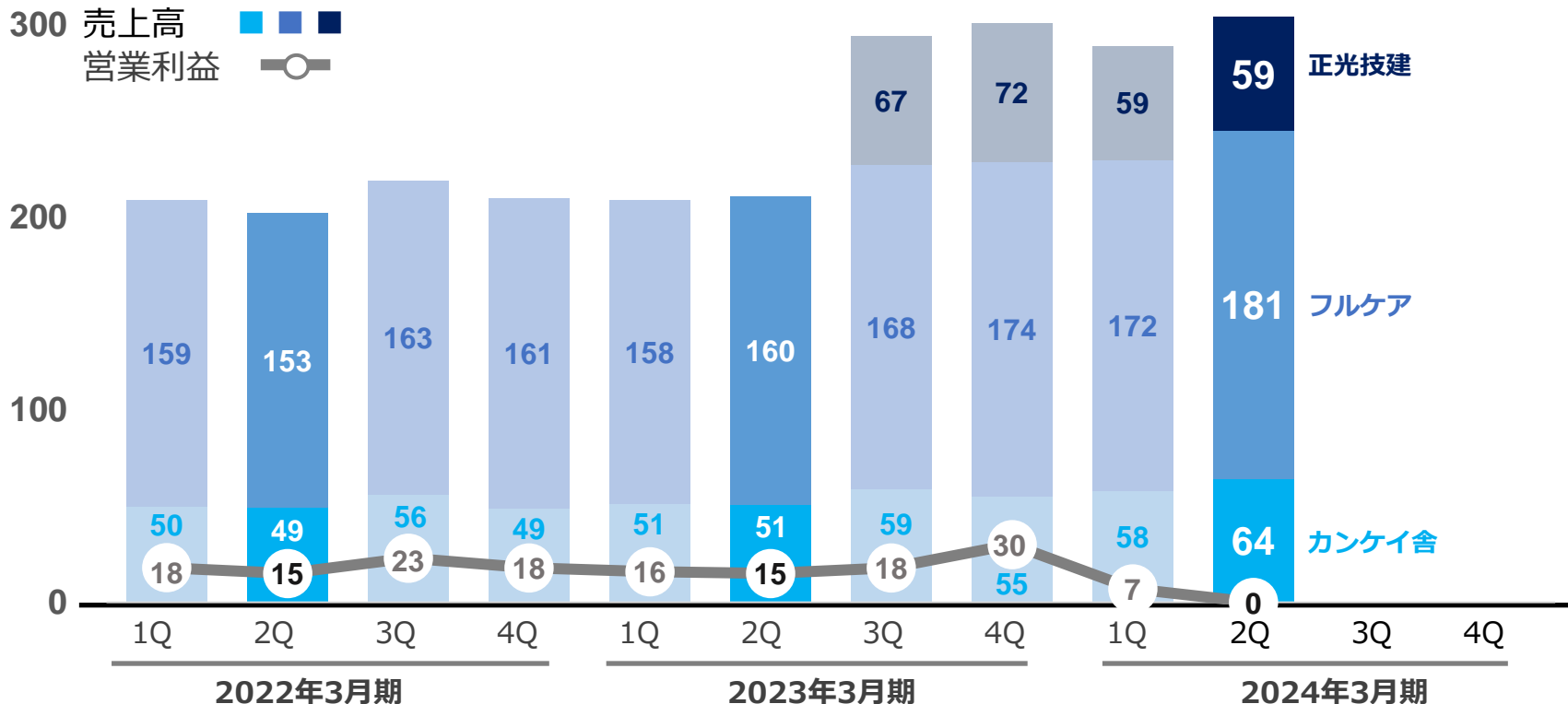
- ✓ 営業活動の強化により、シルバーマーケティング支援では大型案件を獲得し、メディカルソリューション分野でも複数の新規案件を受注するなど好調に推移
- ✓ 仕事と介護の両立支援においては、将来的にさらに従業員のニーズが高まることをアピールし、改めて顧客からの高い評価を受け、契約継続率も上昇傾向

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25社、(株)エレケア、丸三証券(株)

売上高 594百万円 (前期比+41.4%) 営業利益 7百万円 (同▲75.2%)

(百万円)

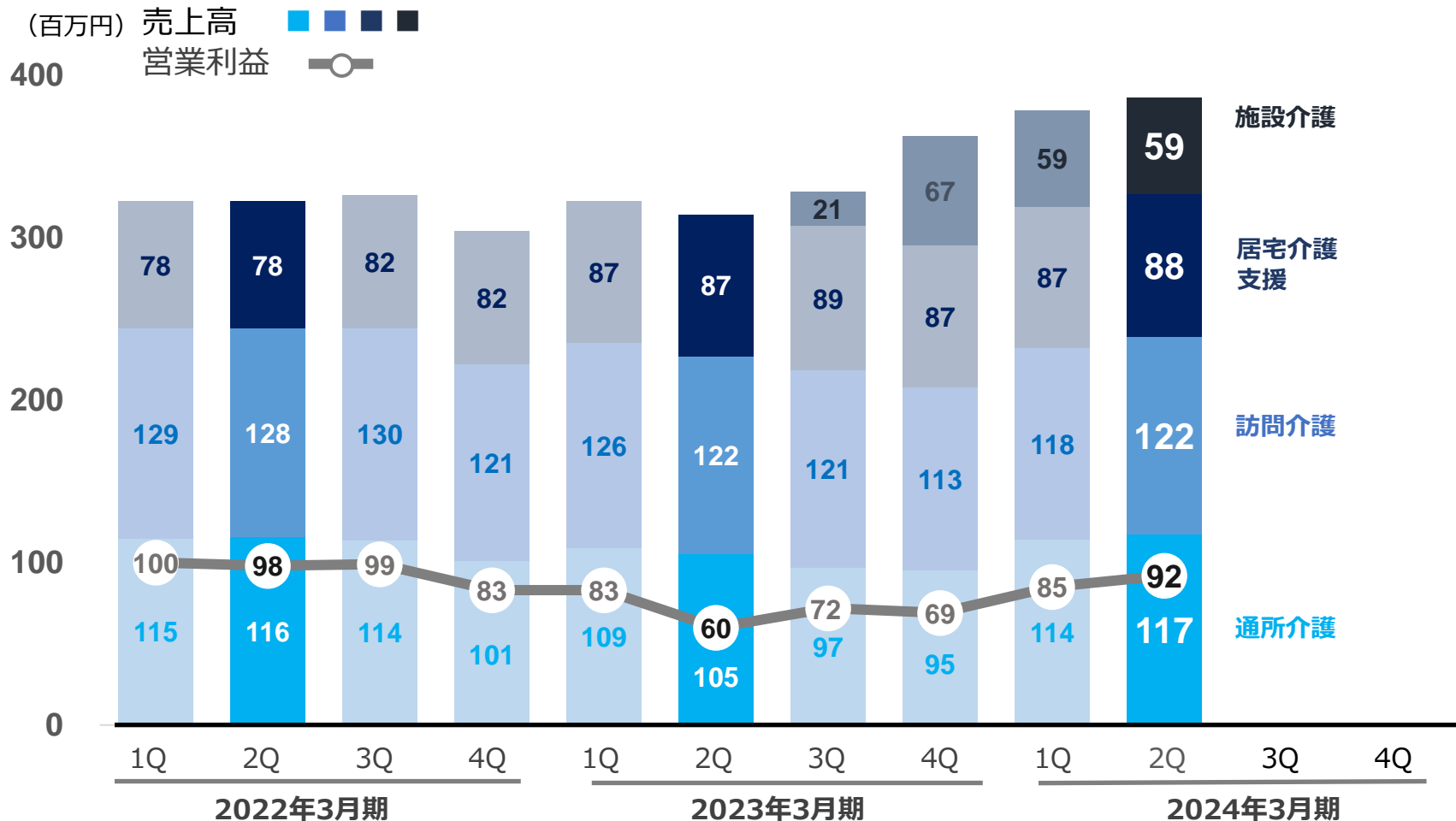


■ 既存の福祉用具貸与は堅調に推移するも住宅リフォーム事業が低迷し、営業利益は減少

- ✓ 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、グループ間でシナジーを生み出すため、課題である新たな営業スタイル確立に向けた人員配置の最適化に時間を要し一時的に売上が低迷。資源価格の高騰に伴う原価率上昇等も影響し、営業損失を計上しているため、早期黒字化を目指し、収入源の多角化や仕入先の見直し等の各種施策を実施

売上高 771百万円（前期比+20.9%）

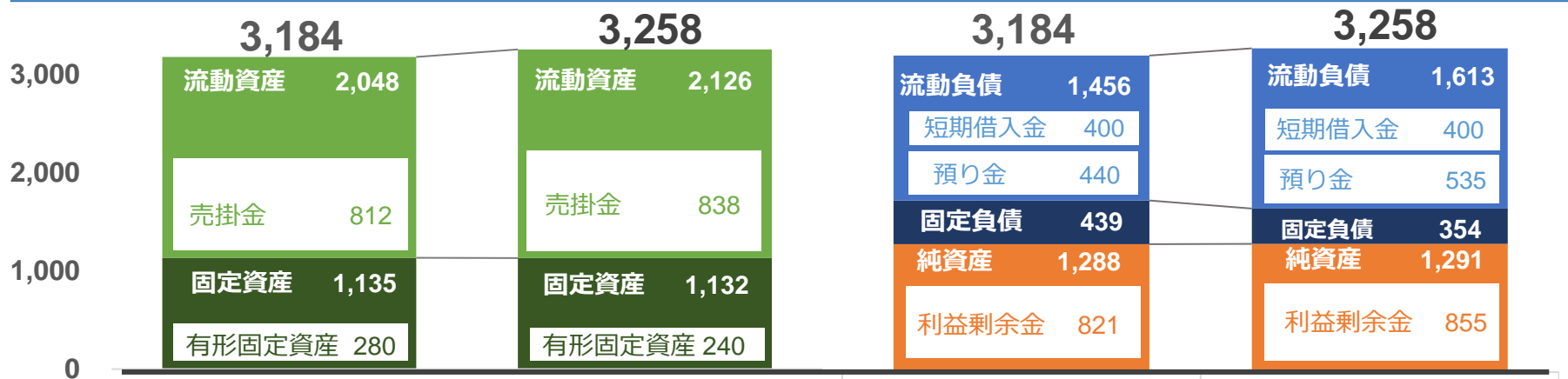
営業利益 177百万円（同+23.3%）



■ 課題であった介護人材の確保を目的に人事制度改革を推進し、人員体制を強化

- ✓ 通所介護事業は看護職員の増員で新規加算を取得し、前年同四半期比で売上高が増加
- ✓ 訪問介護事業においても採用活動強化によりヘルパーを増員し、下期以降の売上増加を目指す

2024年3月期 第2四半期 連結貸借対照表



(単位：百万円)

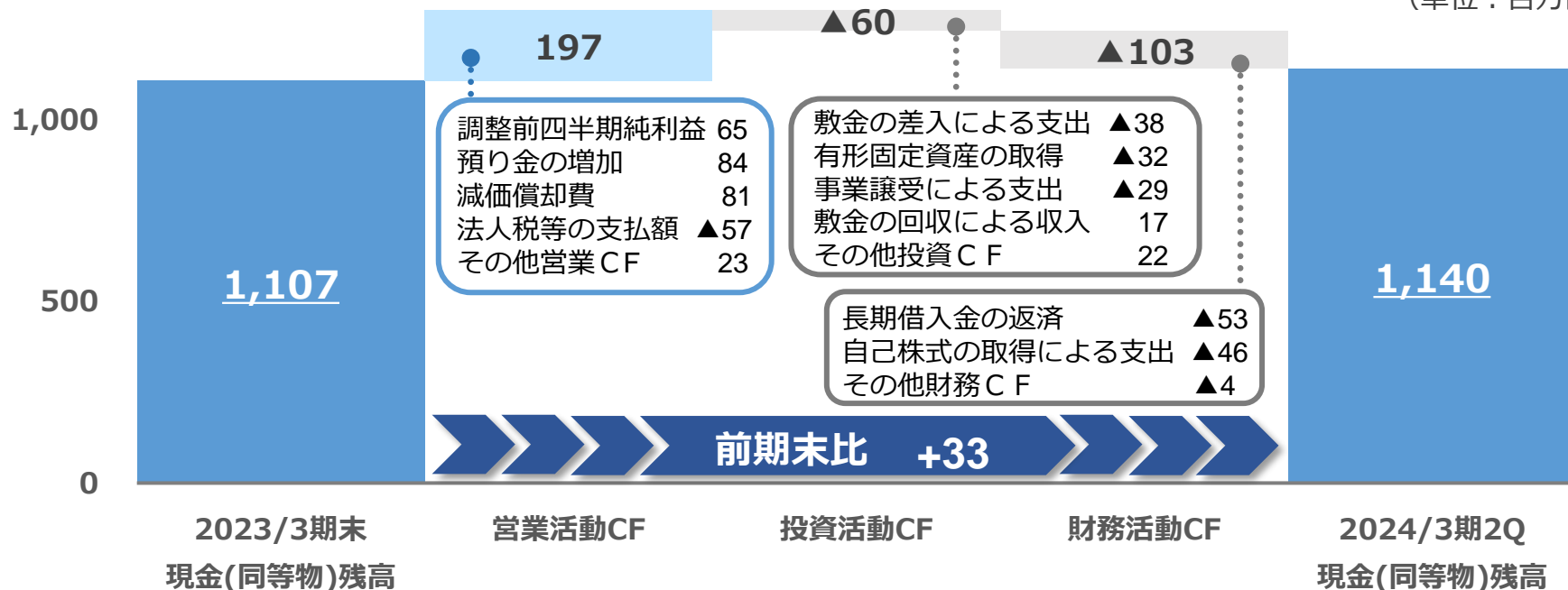
	2023/3期	2024/3期2Q	増減額
流動資産	2,048	2,126	+77
現金・預金	1,107	1,140	+33
売掛金	812	838	+25
その他	128	147	+18
固定資産	1,135	1,132	▲3
有形固定資産	280	240	▲40
無形固定資産	472	455	▲16
投資その他資産	383	436	+53
資産合計	3,184	3,258	+74

	2023/3期	2024/3期2Q	増減額
流動負債	1,456	1,613	+156
短期借入金	400	400	—
預り金	440	535	+94
その他	616	677	+61
固定負債	439	354	▲85
長期借入金	307	243	▲64
その他	131	110	▲20
純資産合計	1,288	1,291	+3
資本金	252	252	—
資本剰余金	237	239	+2
利益剰余金	821	855	+33
自己株式	▲23	▲56	▲32
負債純資産合計	3,184	3,258	+74

- ① 主にレコードブックの利用者数回復に伴う増加
 ② 自己株式取得 (23年5月) 及び処分 (23年7月) による変動

※ 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	2Q	2024/3期	2Q	前年同四半期比 (増減額)
営業活動CF		214		197	▲17
投資活動CF		▲4		▲60	▲56
財務活動CF		▲58		▲103	▲45
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)		151		33	▲118
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		1,282		1,140	▲141

2024年3月期 通期業績見通し

直近の業績推移に加え、下期にかけて各セグメントで上期を上回る利益が見込まれるため、5月15日公表の業績予想を据え置き

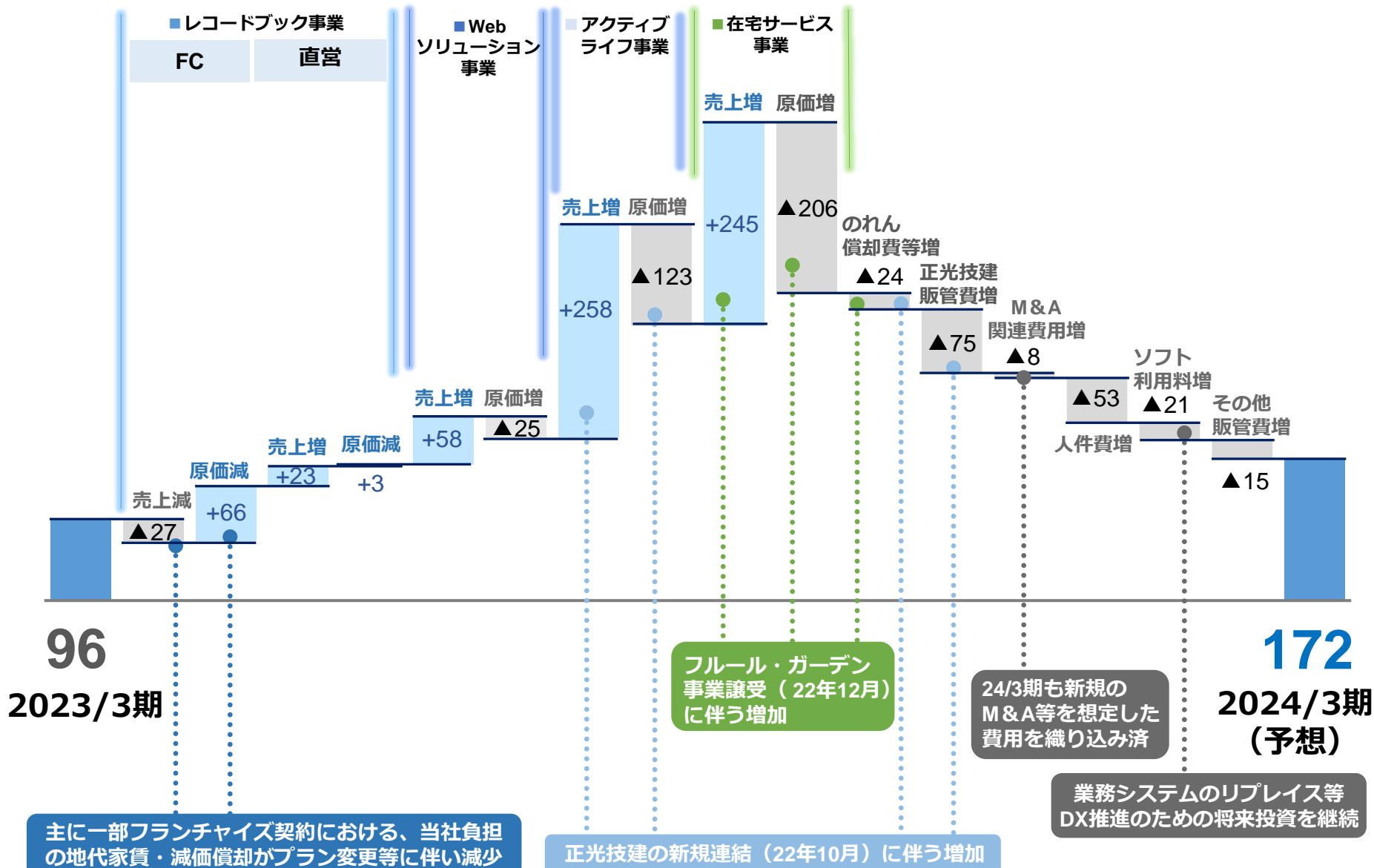
単位：百万円 ()内は利益率	2023/3期 通期実績 ※1	2024/3期 通期予想	前期比 増減率	2024/3期 2Q実績	通期予想比 進捗率
売上高	4,464	5,022	+12.5%	2,434	+48.5%
営業利益	96 (2.2%)	172 (3.4%)	+79.6%	60 (2.5%)	+35.0%
経常利益	146 (3.3%)	160 (3.2%)	+9.7%	71 (3.0%)	+44.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	33 (0.8%)	106 (2.1%)	+213.6%	33 (1.4%)	+31.9%
R O E (%)	2.7	7.9		5.3	
E P S (円) ※2	6	20		6	

※1 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

※2 通期予想のEPSは当四半期における自己株式の取得及び処分による影響を考慮しております

営業利益見通し増減分析

単位：百万円



※企業結合に係る暫定的な会計処理の確定の内容を2023年3月期の営業利益に反映したこと等に伴い、増減額の内訳を一部調整しております

2024年3月期 セグメント別業績見通し

(単位：百万円)	2023/3期実績			2024/3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	3,136	70.3%	417	3,449	68.7%	509	+312	+92
レコードブック	1,887	42.3%	284	1,883	37.5%	360	▲3	+76
直営店	1,041	23.3%	117	1,063	21.2%	※105	+21	▲12
FC店	845	18.9%	167	820	16.3%	254	▲24	+87
Webソリューション	233	5.2%	53	291	5.8%	57	+58	+3
シルバーマーケティング	90	2.0%		104	2.1%		+14	
仕事と介護の両立支援	127	2.9%		133	2.6%		+5	
メディカル	15	0.3%		54	1.1%		+38	
アクティブライフ	1,015	22.8%	79	1,274	25.4%	※91	+258	+12
■在宅サービス事業	1,327	29.7%	282	1,573	31.3%	355	+245	+73
通所介護	406	9.1%	63	442	8.8%	94	+35	+31
訪問介護	482	10.8%	132	503	10.0%	149	+21	+17
居宅介護支援	350	7.8%	85	362	7.2%	93	+12	+7
施設介護	88	2.0%	0	264	5.3%	※17	+176	+17
調整額	—	—	▲603	—	—	※▲692	—	▲89
合計	4,464	100.0%	96	5,022	100.0%	172	+558	+73

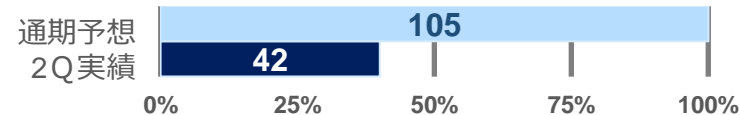
※2023年5月15日公表のセグメント別業績見通し資料より、以下の理由により営業利益のセグメント間の内訳を一部修正しております
 ・実績と同様の条件にするため、前回公表時、調整額に含めていたのれん償却費を、主にアクティブライフ事業に変更しております
 ・2024年3月期第2四半期における企業結合に係る暫定的な会計処理の確定等に伴い、施設介護事業及び調整額の営業利益を調整しております。
 なお、営業利益の合計額に変更はありません。

(単位：百万円)

売上高

営業利益

レコードブック
(直営店)

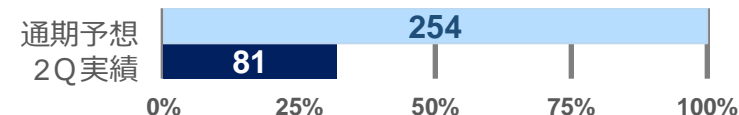
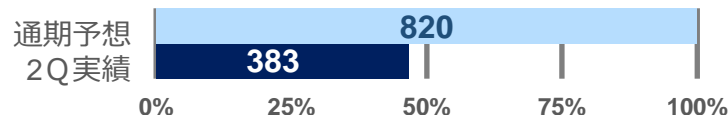


通期見通し

売上高はやや上回り、営業利益は概ね計画通りとなる見込み

✓ 直営店→FC店へ転換する店舗数が当初計画を下回る想定のため、売上高はやや上回る見込み

レコードブック
(FC店)



通期見通し

売上高・営業利益ともにやや下回る見込み

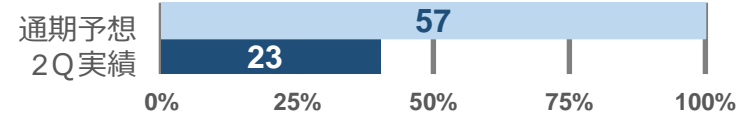
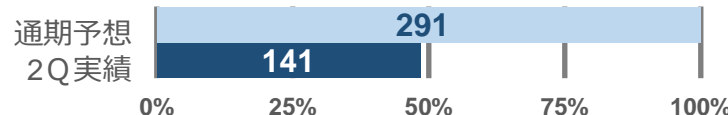
(既存加盟店)

- ✓ 当社が設備投資を行い転貸している契約のプラン変更が早期に進んでいる結果、利益に影響のない地代家賃等の売上と原価が当初計画よりも早く減少しているため、売上高は予想に未達の見込み
- ✓ ロイヤルティ売上は計画通り推移しており、営業利益は達成の見通し

(加盟店開発)

- ✓ 新規契約の申込はコロナ禍が明けて増加傾向に。しかしながら一時的な物件需要の高まりにより、新店舗の物件選定までの期間が当初想定より長引いているため、物件調査に注力できる体制の見直しにより選定の早期化、開業数増加を目指す
- ✓ 下半期では15店舗前後の出店を見込み、年間の当初計画（32店舗）は未達となる見通し

Web
ソリューション



通期見通し

売上高・営業利益ともに上回る見込み

✓ 上半期は当初計画を上回り推移。下半期もさらに大型案件の獲得を見込む

(単位：百万円)

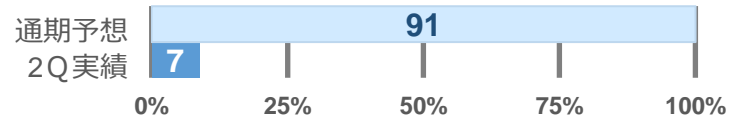
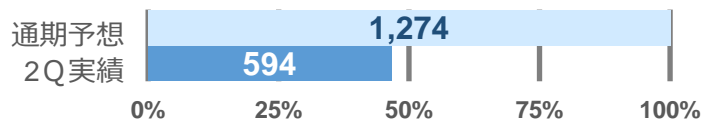
売上高

営業利益

アクティブ ライフ



通期見通し



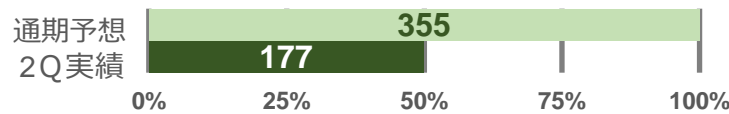
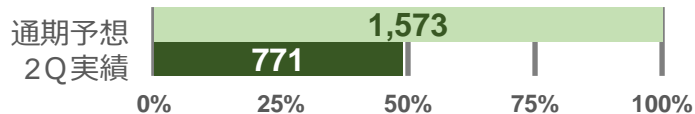
売上高・営業利益ともに下回る見込み

- ✓ 既存の福祉用具事業（カンケイ舎、フルケアが運営）は堅調に推移
- ✓ 2022年10月より新規連結した正光技建（住宅リフォーム事業）の売上高が当初計画を下回る見込み。旧来の訪問営業中心から、より多くの受注獲得を目指し営業の多角化を進めるとともに、社内の組織体制や、仕入先の見直しによる原価率改善等により、早期の黒字化を目指す

在宅サービス



通期見通し



売上高・営業利益ともにやや下回る見込み

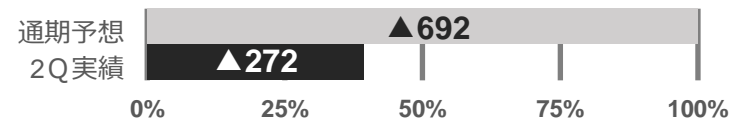
- ✓ 当社から在宅サービス事業を分社化したカンケイ舎では、課題であった介護人材の確保を目的に人事制度改革を推進し、採用数が増加
- ✓ 訪問介護事業においてはヘルパーの増員により、下半期以降に売上高増加を見込む
- ✓ 通所介護事業は、看護職員の増員による機能訓練加算の取得に伴い単価が上昇。前年同期比・計画比ともに好調に推移
- ✓ 施設介護事業は、上半期に入居者退去が重なり当初計画をやや未達となるも、営業活動の強化や自治体との連携を進めた結果、空室率が減少し、下半期以降は売上が回復する見込み

本社

(本社管理部門等の販管費)



通期見通し



営業利益は上回る（費用が想定を下回る）見込み

- ✓ 本社移転に係る原状回復費用が当初計画を下回る見通しとなったこと等により、本社の販管費全体は通期でも当初計画より減少する見込み

成長投資と株主還元の両立を図りつつ資本効率の向上を目指す方針のもと 2024年3月期期末からの配当開始を予定

■ 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

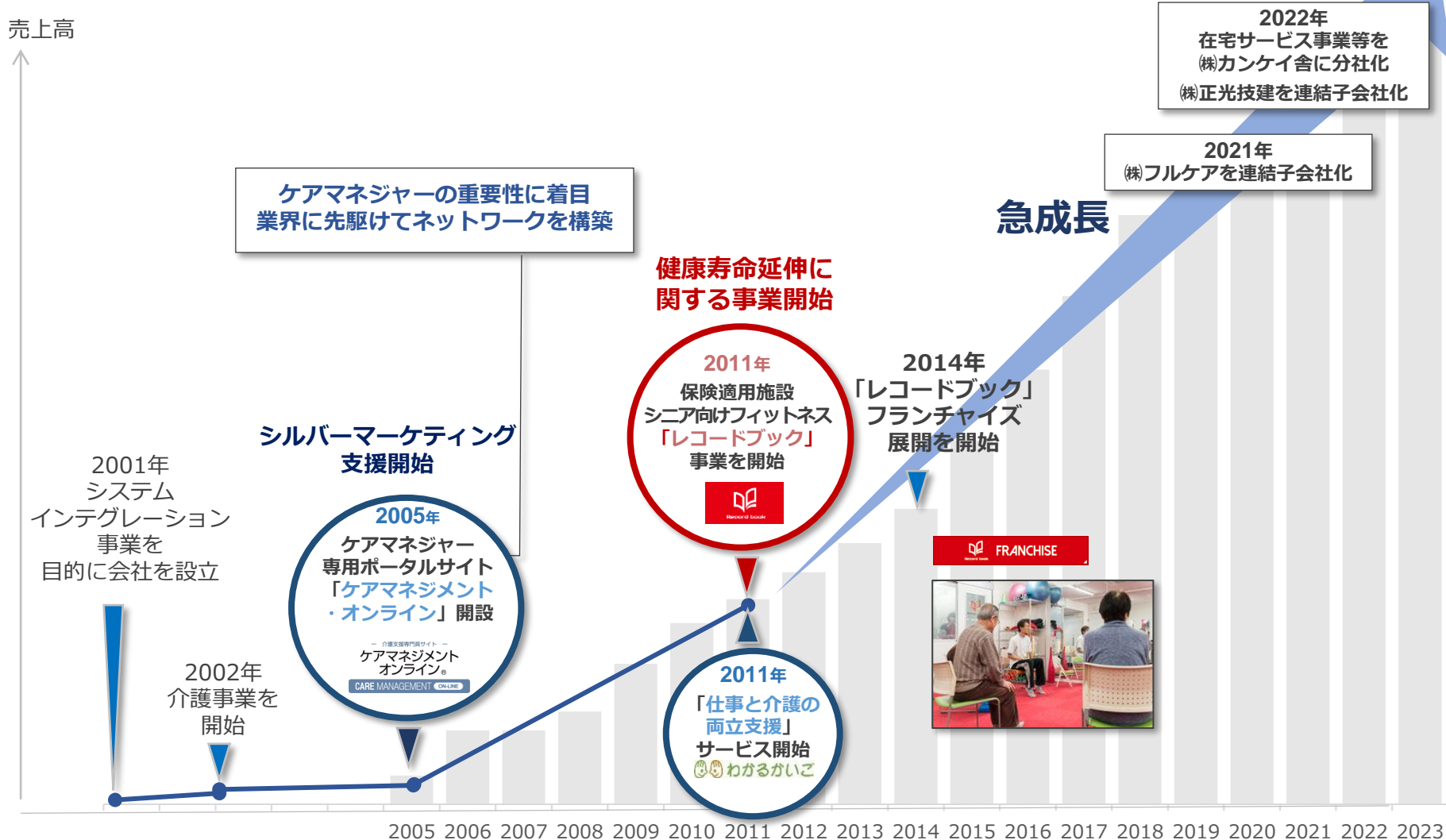
■ 2024年3月期配当予想について

- ✓ 上記の基本方針を踏まえ、2024年3月期期末より配当実施予定（初配）

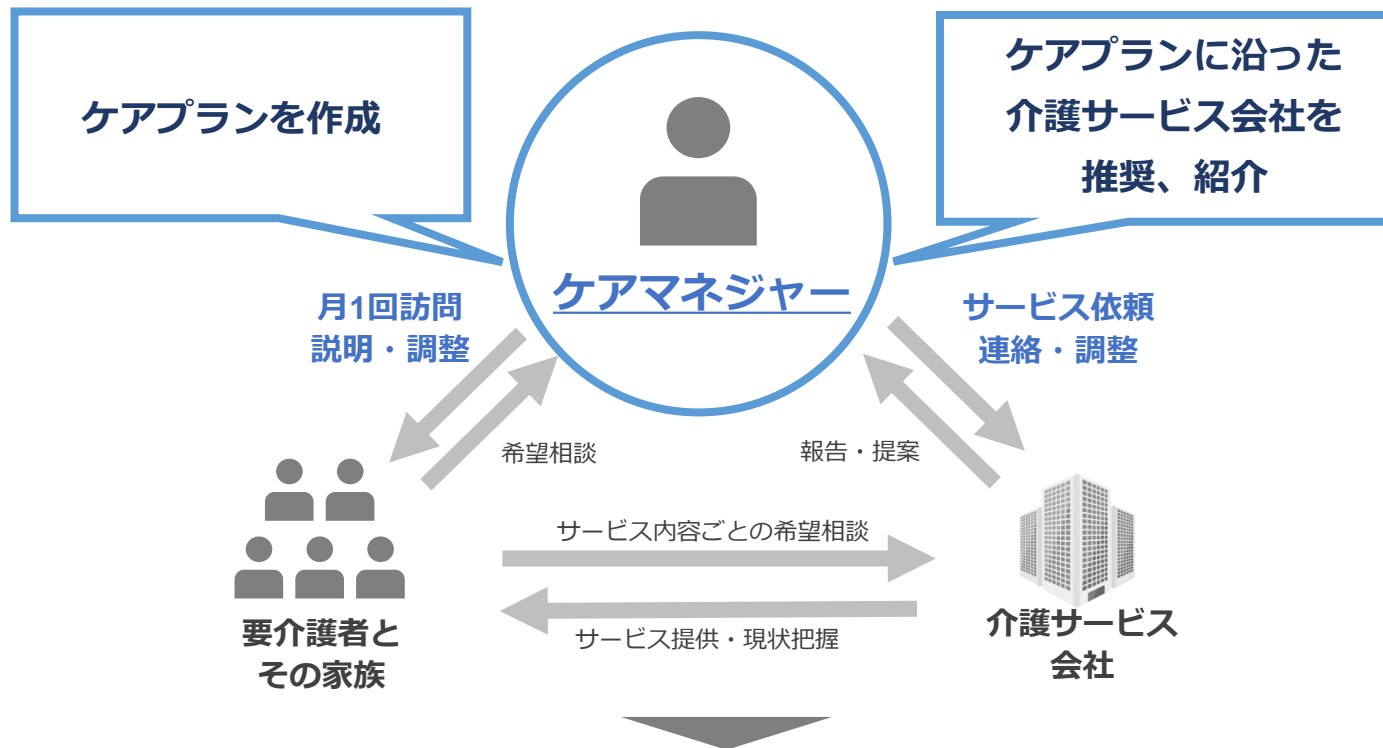
基 準 日	2024年3月31日
1株当たり配当金	4.0円
配当金総額	21百万円
配当性向	20.4%
配当原資	利益剰余金

(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

— 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...

結城教授の深掘り! / 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!

ログインしてください

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

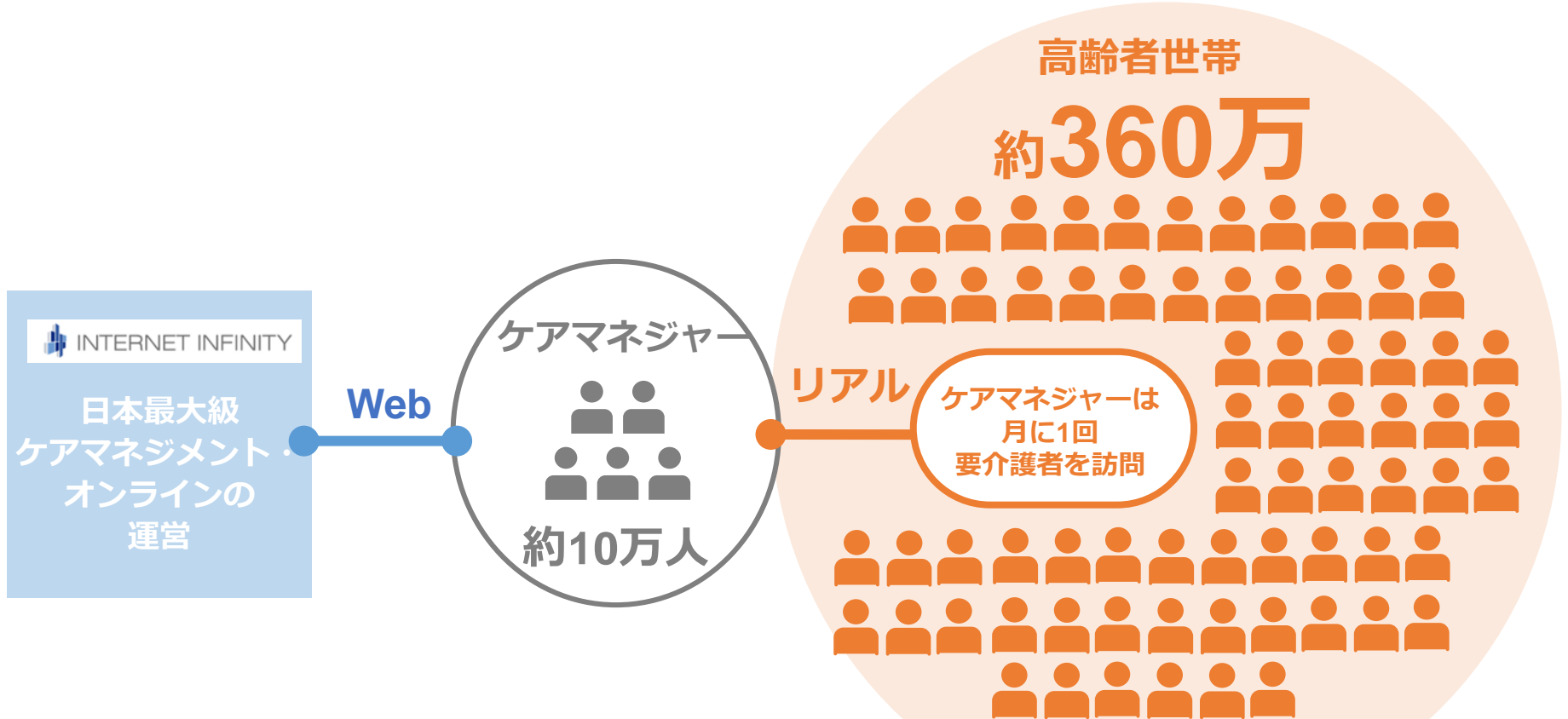
次回から自動でログインする

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

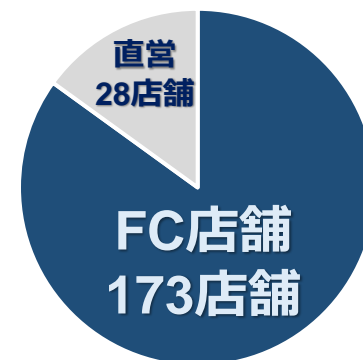
特長
2

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



2023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



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

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

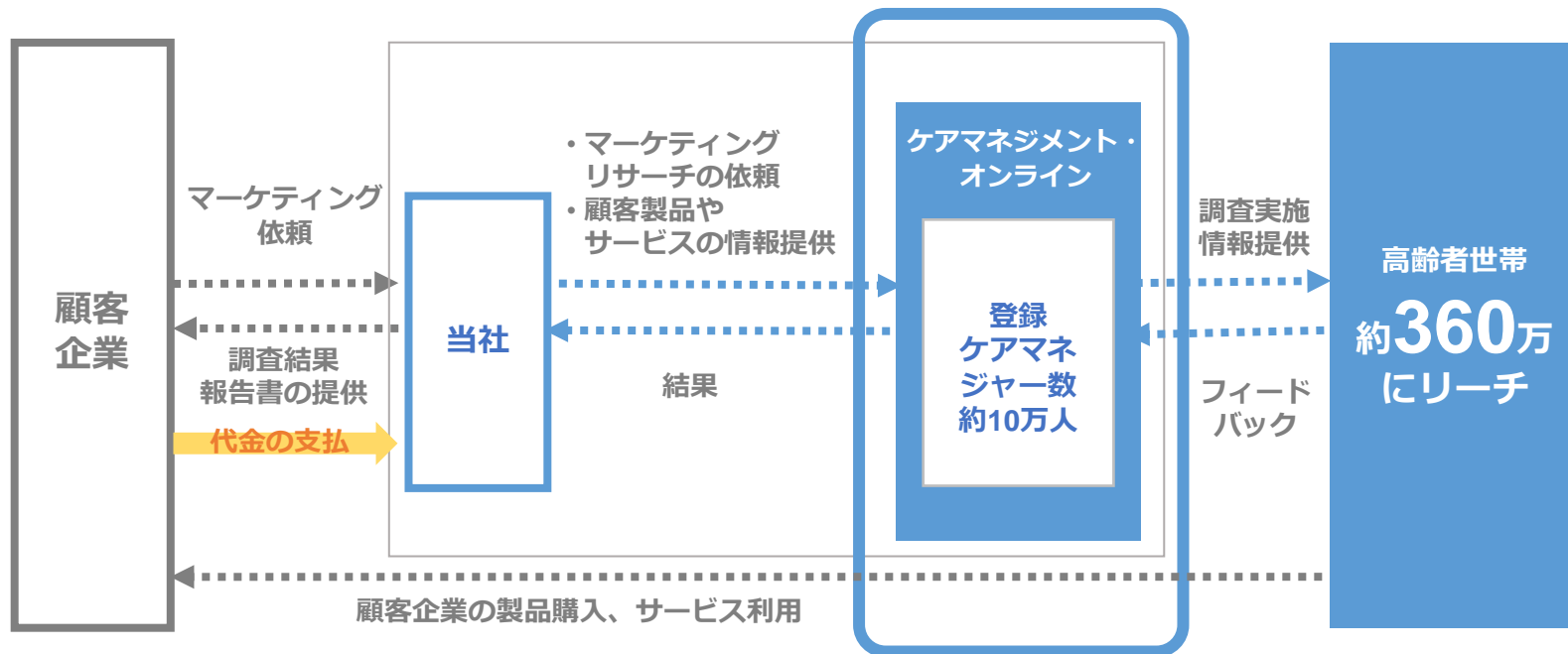
要介護
高齢者



ケアマネジャーは
月に1回
要介護者を訪問

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

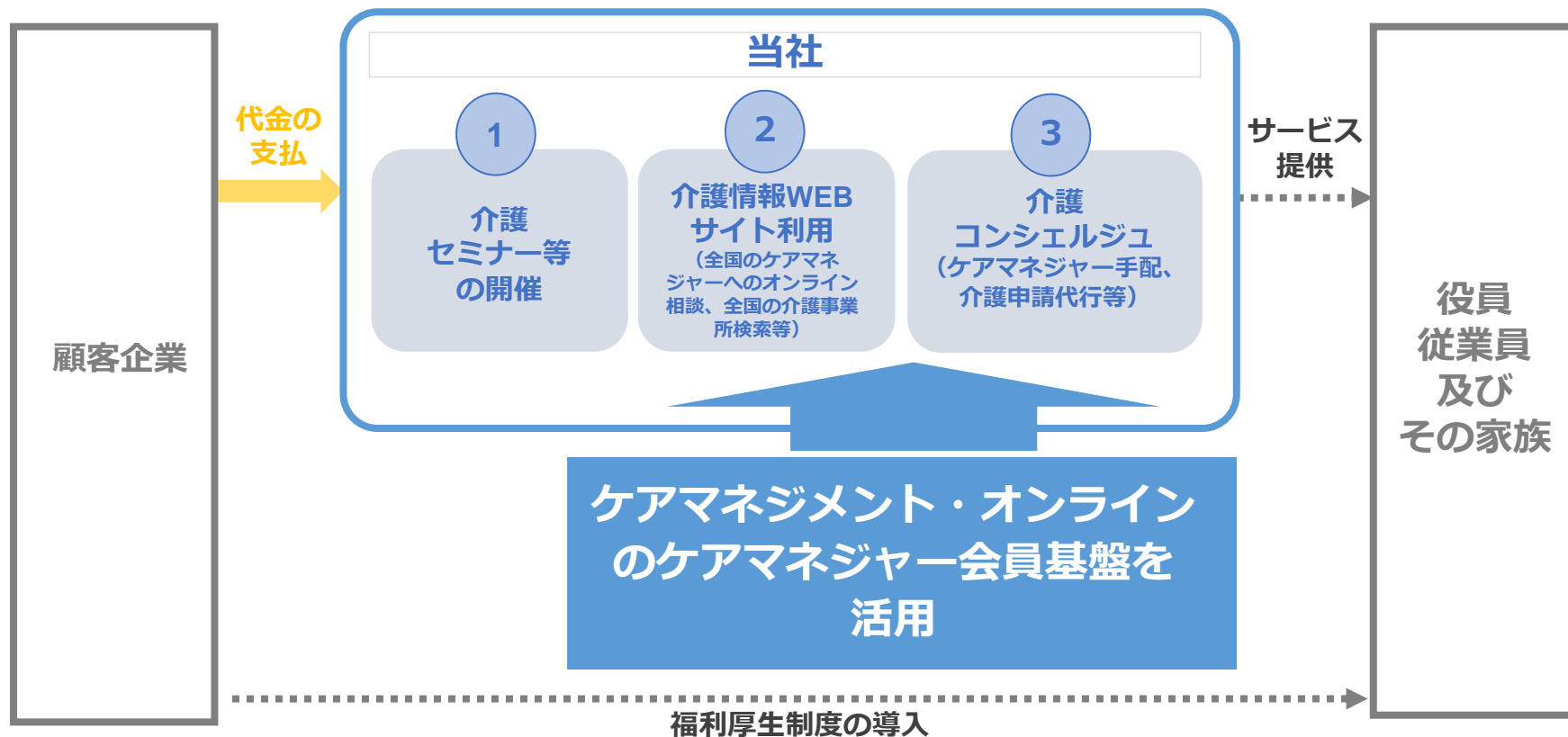
介護食の試食、アンケート記入

導入企業約210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