



# 2022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>

2022年5月18日



- 1. 企業理念と事業内容**
- 2. 2022年3月期 通期業績**
- 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

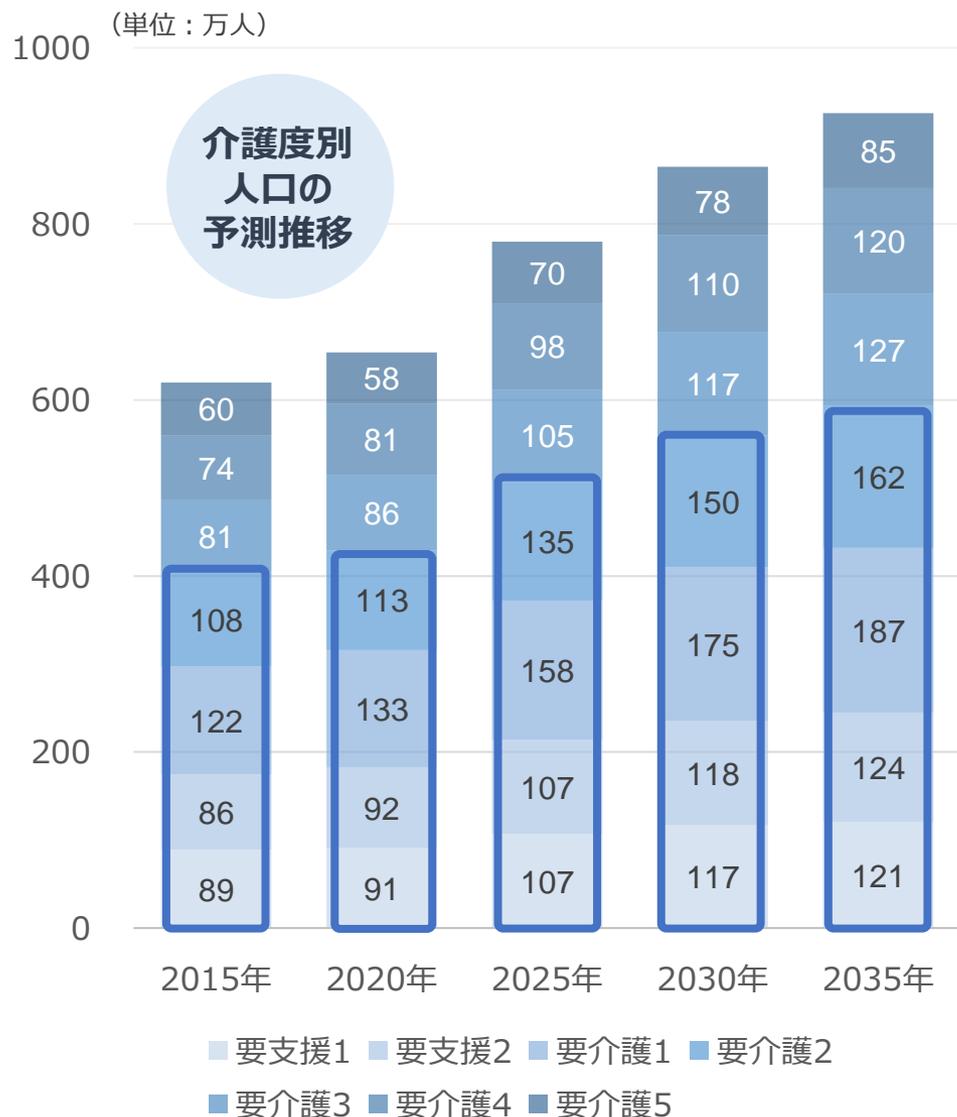
社会参加  
*Identity*

「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%**

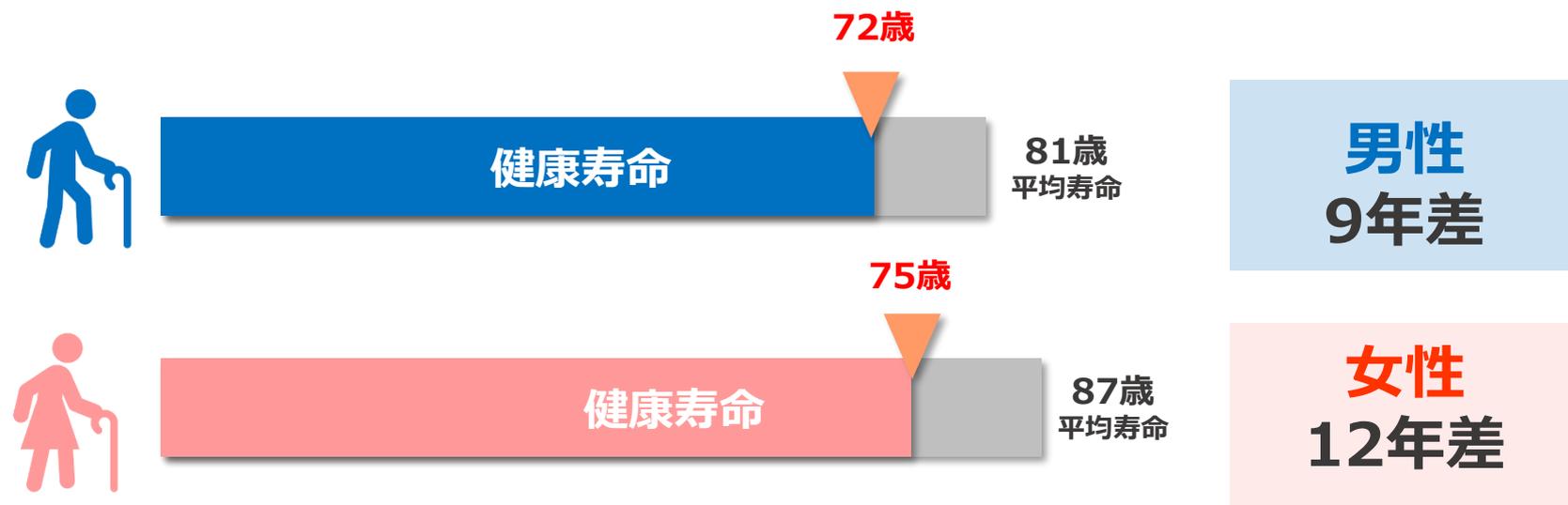
2015年には約405万人だった  
軽度介護者が  
2025年には約507万人となる見込み

※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

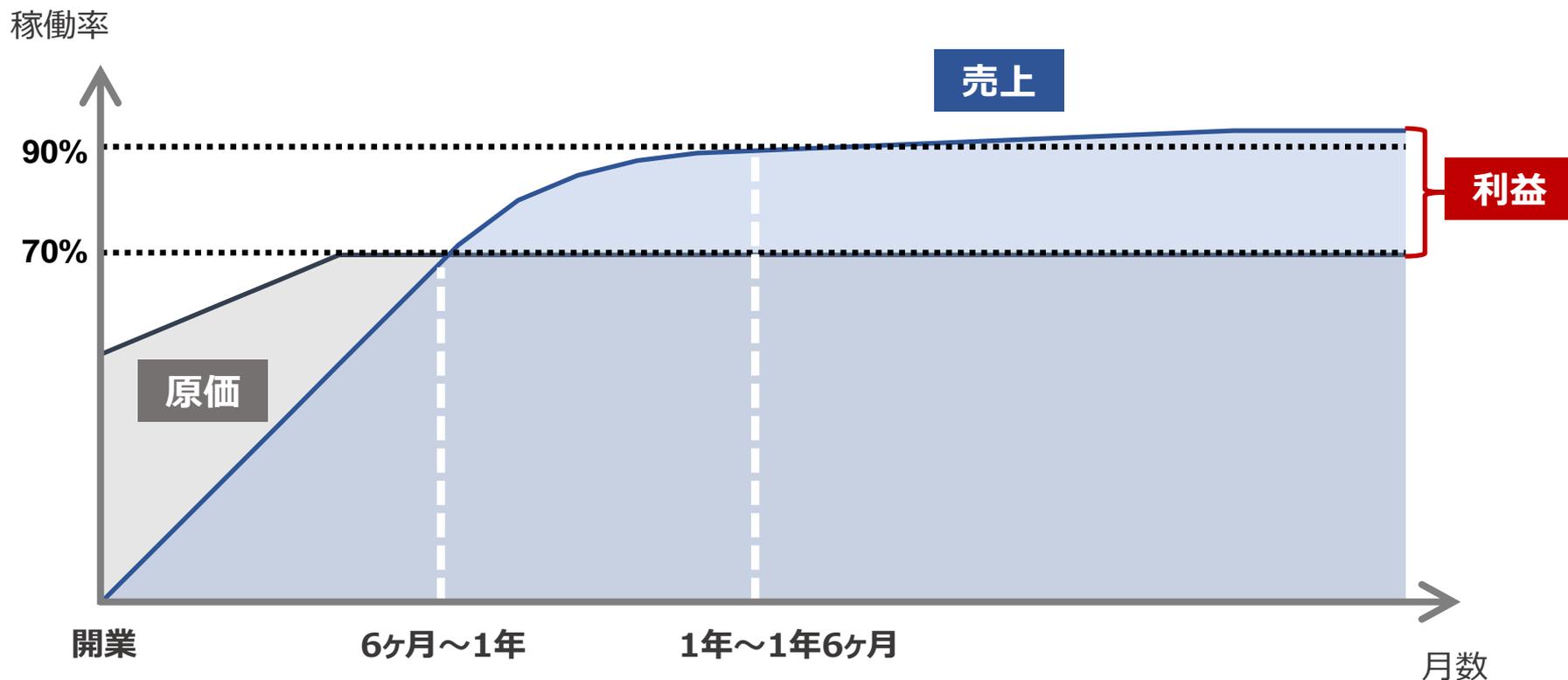
明るく活動的なスタッフが、丁寧で礼儀正しく、おもてなしと活気にあふれた空間を演出して積極的にコミュニケーションを図り、心身ともにリフレッシュできる3時間を提供

	通所介護		訪問介護
事業区分	リハビリ型デイサービス Record book	通常型デイサービス	
対象者	要支援1~2 要介護1~2	要介護1~5	要介護1~5
サービス内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>生活機能向上</li> <li>介護予防のための機能訓練</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>生活機能向上のための機能訓練</li> <li>身体介護</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>身体介護</li> <li>生活援助</li> </ul>
対象人数	全国 約450万人	全国 約490万人	全国 約490万人
店舗数	全国 8,318店	全国 24,035店	全国 34,825店

## 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に対して店舗数が少なく、ほかの介護事業と比較して市場規模の拡大余地や新規利用者見込数は大きい

出典：厚生労働省 介護保険状況報告(暫定)都道府県別 要介護(要支援)認定者数-男女計-(その1)  
厚生労働省 令和元年介護サービス施設・事業所調査の概況 施設・事業所の概況



- ・ 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

**43.7%**

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

わかるがいご Biz

事業別  
売上構成比  
2022年3月期

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



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

わかるがいご  
相談センター

**5.5%**

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

**20.2%**

ケアサプライ事業

福祉用具のレンタル・販売



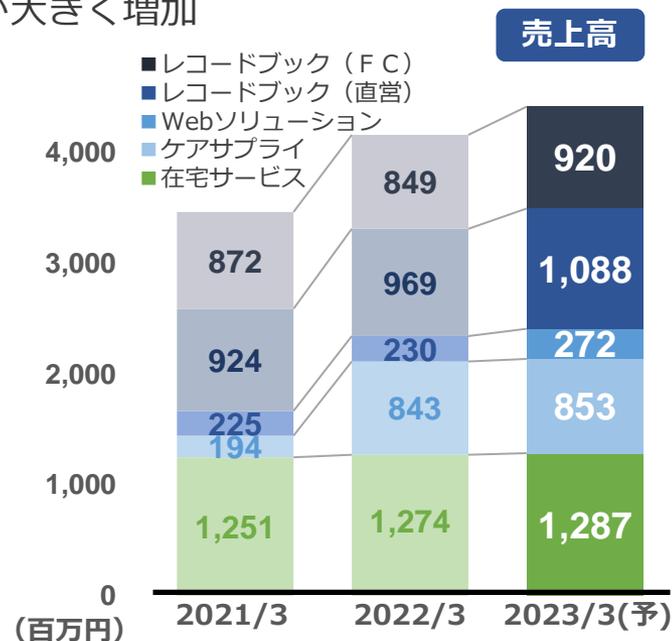
## 2. 2022年3月期 通期業績

## 2022年3月期 通期業績

- ✓ レコードブック事業は、前期比で総店舗数が増加、利用控えの影響が軽微になり売上高は増加。一方、通常の運営体制に戻したこと等により営業利益はやや減少
- ✓ 利用者数は、徹底した感染拡大防止策や、高齢者の運動習慣の重要性への理解が進んだ結果、感染拡大の波による影響を受けながらも概ね回復基調で推移
- ✓ Webソリューション事業は、営業制限を受けた前期比で売上利益ともにやや増加
- ✓ 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

## 2023年3月期 通期業績見通し

- ✓ 翌期の見通しは、感染拡大の波を考慮せず利用者数等の増減には影響を受けない前提のもとに算出
- ✓ レコードブック事業は、フランチャイズの既存加盟店の増店施策強化により出店再加速。既存店利用者も緩やかに増加
- ✓ 当期比で、売上高6.1%増、営業利益102.4%増、経常利益8.2%増、親会社株主に帰属する当期純利益9.4%増を見込む

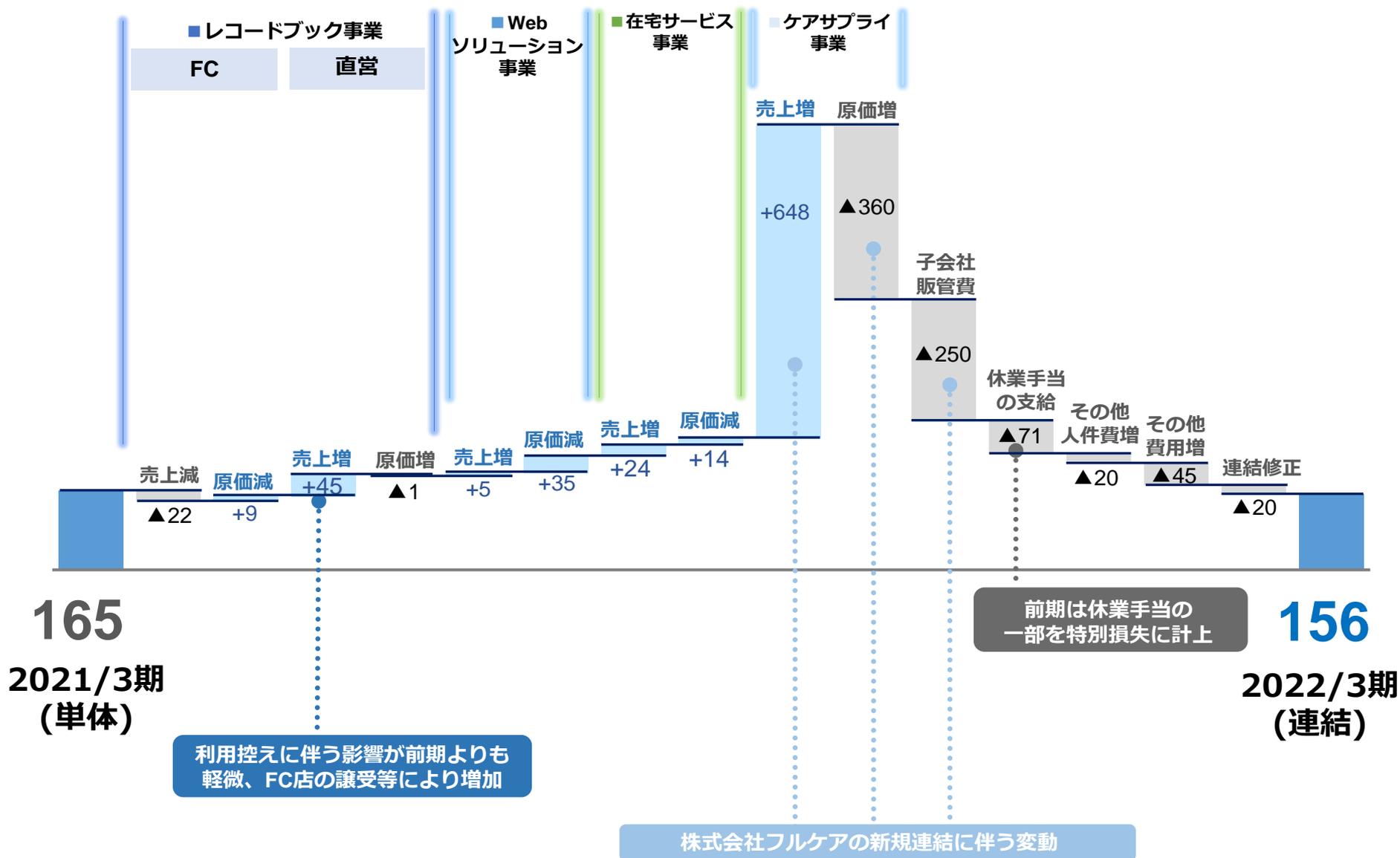


※ 2022年3月期期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日）等を適用。  
本資料において、2021年3月期以前の数値は適用前の開示済み数値を記載

単位：百万円 ( )内は利益率	2021/3期 通期実績 (単体)	2022/3期 通期実績 (連結)	(参考) 増減率
売上高	3,468	<b>4,168</b>	+20.2% レコードブック+22、Web+4、ケアサプライ+648（フルケア社）、在宅サービス+23
営業利益	165 (4.8%)	<b>156</b> (3.7%)	▲5.6% レコードブック▲41、Web+9、ケアサプライ+18、在宅サービス+4、本社▲0
経常利益	249 (7.2%)	<b>289</b> (6.9%)	+15.9% 【営業外収益の増加理由】 経費助成金等収入+20、事業譲渡益（レコードブックFCへ譲渡等）+32
親会社株主に帰属する 当期純利益 ※	150 (4.3%)	<b>186</b> (4.5%)	+24.1% 【特別損失の減少理由】 経費助成金に伴う固定資産圧縮損+14、減損損失+8
ROE (%) ※※	16.1	<b>15.0</b>	
EPS (円)	27	<b>34</b>	

※ 2022/3期から連結決算を開始したため、2021/3期は当期純利益

※※ 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



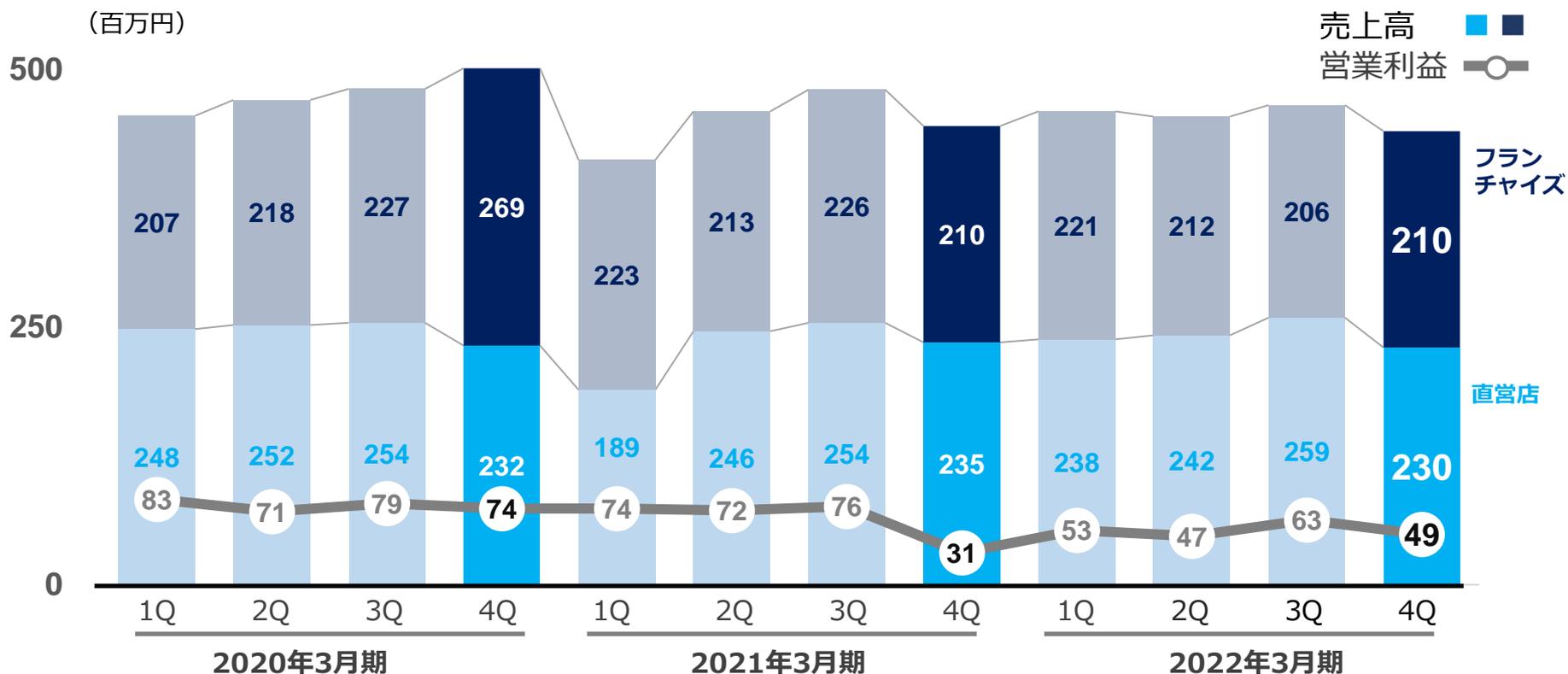
## 2022年3月期 セグメント別業績

(単位：百万円)	2021/3期 通期実績 (単体)			2022/3期 通期実績 (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>	2,217	63.9%	351	<b>2,893</b>	<b>69.4%</b>	<b>338</b>	+675	▲13
<b>レコードブック</b>	1,796	51.8%	253	<b>1,819</b>	<b>43.7%</b>	<b>212</b>	+22	▲41
直営店	924	26.7%	52	<b>969</b>	<b>23.3%</b>	<b>52</b>	+44	+0
FC店	872	25.1%	200	<b>849</b>	<b>20.4%</b>	<b>159</b>	▲22	▲41
<b>Webソリューション</b>	225	6.5%	40	<b>230</b>	<b>5.5%</b>	<b>49</b>	+4	+9
シルバーマーケティング	102	3.0%		<b>86</b>	<b>2.1%</b>		▲15	
仕事と介護の両立支援	121	3.4%		<b>133</b>	<b>3.2%</b>		+12	
メディカル	1	0.1%		<b>10</b>	<b>0.2%</b>		+8	
<b>ケアサプライ</b>	194	5.6%	58	<b>843</b>	<b>20.2%</b>	<b>76</b>	+648	+18
<b>■在宅サービス事業</b>	1,251	36.1%	373	<b>1,274</b>	<b>30.6%</b>	<b>377</b>	+23	+4
通所介護	441	12.7%	125	<b>445</b>	<b>10.7%</b>	<b>123</b>	+4	▲1
訪問介護	504	14.6%	178	<b>508</b>	<b>12.2%</b>	<b>182</b>	+3	+3
居宅介護支援	305	8.8%	68	<b>320</b>	<b>7.7%</b>	<b>71</b>	+14	+2
<b>調整額</b>	—	—	▲559	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>▲559</b>	—	▲0
<b>合計</b>	<b>3,468</b>	<b>100%</b>	<b>165</b>	<b>4,168</b>	<b>100%</b>	<b>156</b>	+699	▲9

※ 2022/3期から連結決算を開始したため、比較有用性の観点から2021/3期の個別業績との増減額を表示

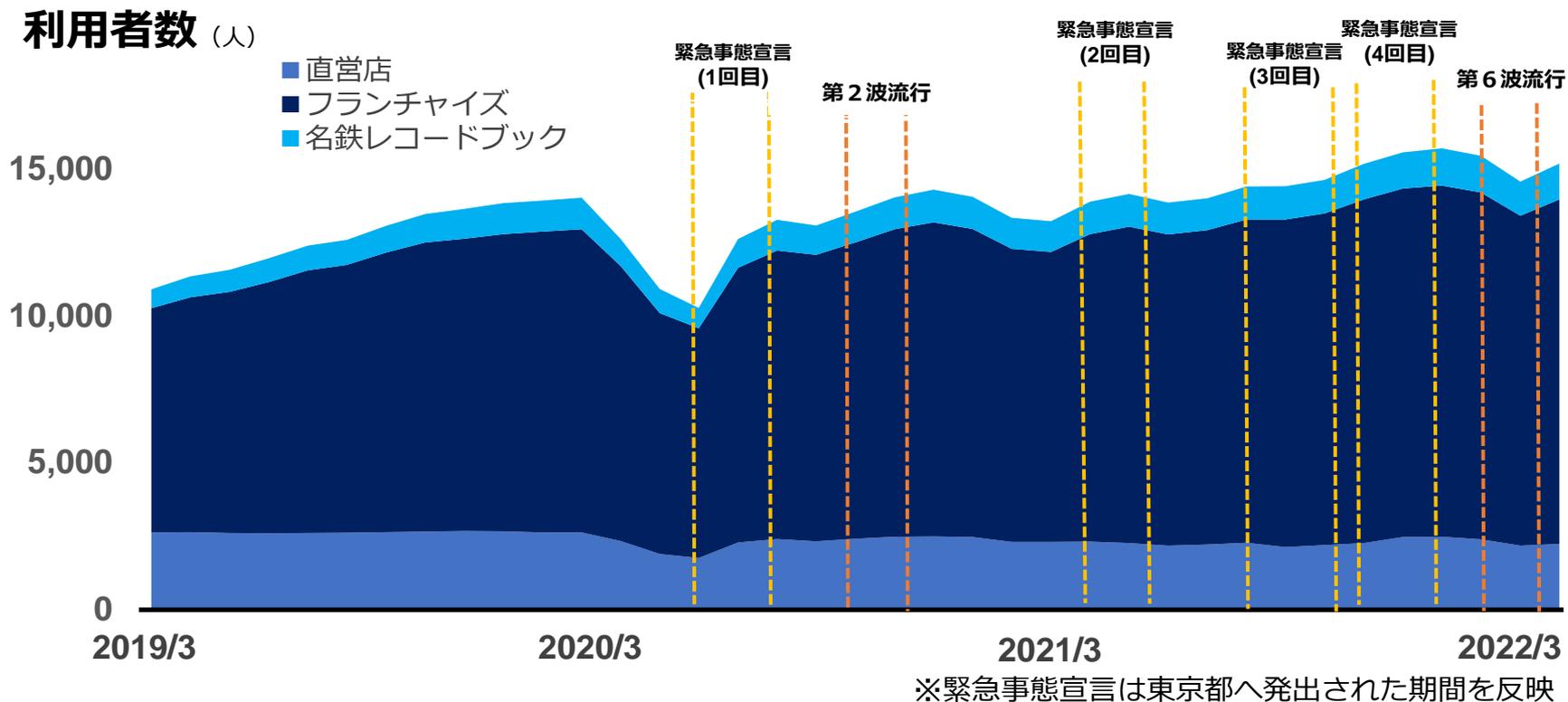
売上高 1,819百万円（前期比+1.2%）

営業利益 212百万円（同▲16.2%）



### ■ 総店舗数の増加や、利用控えの影響が軽微となったことにより売上高は増加

- ✓ 第4四半期は新型コロナ変異株感染拡大の影響を受け、売上高はやや減少
- ✓ 年間を通じて、当期は利用者から店舗の徹底した感染拡大防止策が評価され、利用控えによる売上の落ち込み幅は軽微に留まり、直営店の営業利益は前期比で増加
- ✓ FCは新規開設数減少等の影響を受け、売上高・利益とも前期比でやや減少



### ■ 店舗数の増加等により2021年12月の利用者数は過去最高に

- ✓ 第4四半期は新型コロナ変異株感染拡大の影響を受けてやや減少。  
期末から4月以降にかけて再び回復傾向に
- ✓ 年間を通して、高齢者の運動習慣の重要性への理解が進んだ結果、  
感染拡大の波による影響を受けながらも利用者数は概ね回復基調で推移

## 店舗数（店）

全国 211 店舗



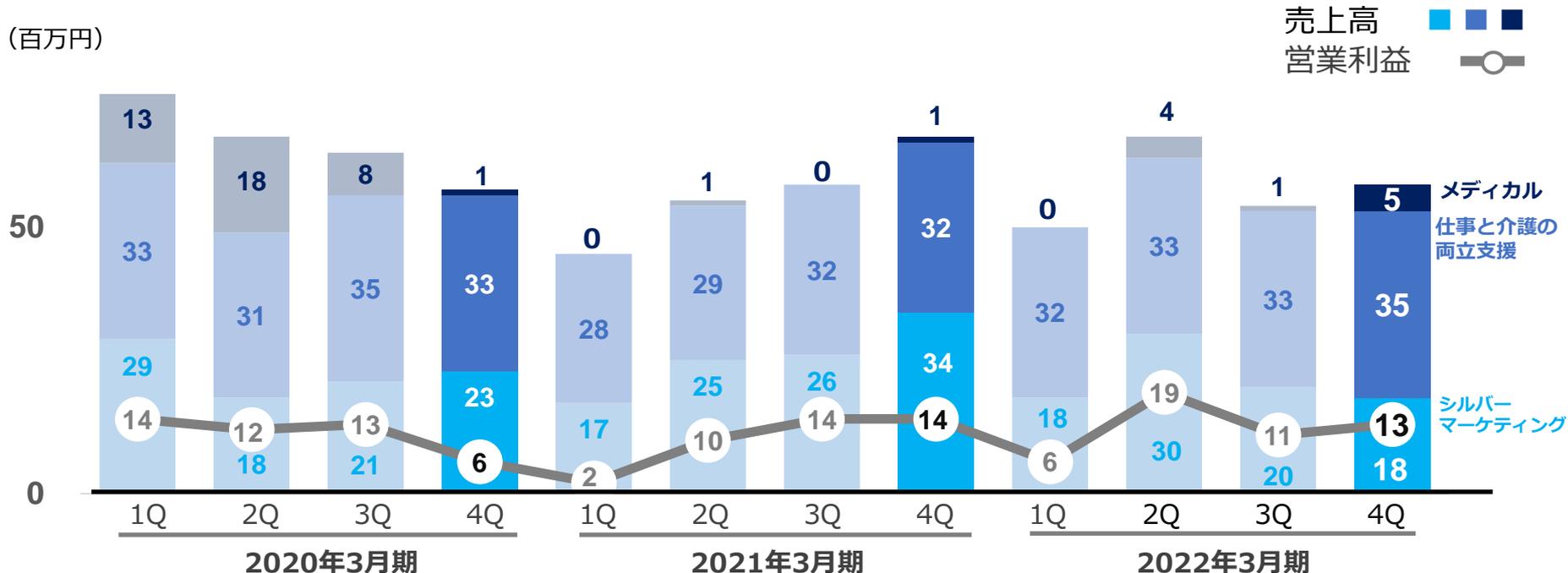
	2018/3期				2019/3期				2020/3期				2021/3期				2022/3期			
新規	10	9	7	21	10	13	19	13	13	8	9	8	9	3	4	2	4	3	3	0
閉店	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2	2	1	4	0	1	1	0	1	0	0
店舗計	66	75	82	103	113	126	144	157	170	176	183	190	195	198	201	202	206	208	211	211
FC化	1	0	1	2	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1
直営化	0	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	1	1	0	0	2	2	0

### ■ 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

- ✓ 当期の新規出店数は10店舗。2022年4月には新たに5店舗が開業済。  
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た前期と比べやや減少
- ✓ 既存加盟店の業績向上施策の強化を進めることで、当期より新規の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

売上高 230百万円（前期比+2.2%）

営業利益 49百万円（同+23.3%）



### ■ 営業制限の影響を受けた前期と比較して売上高、利益ともに増加

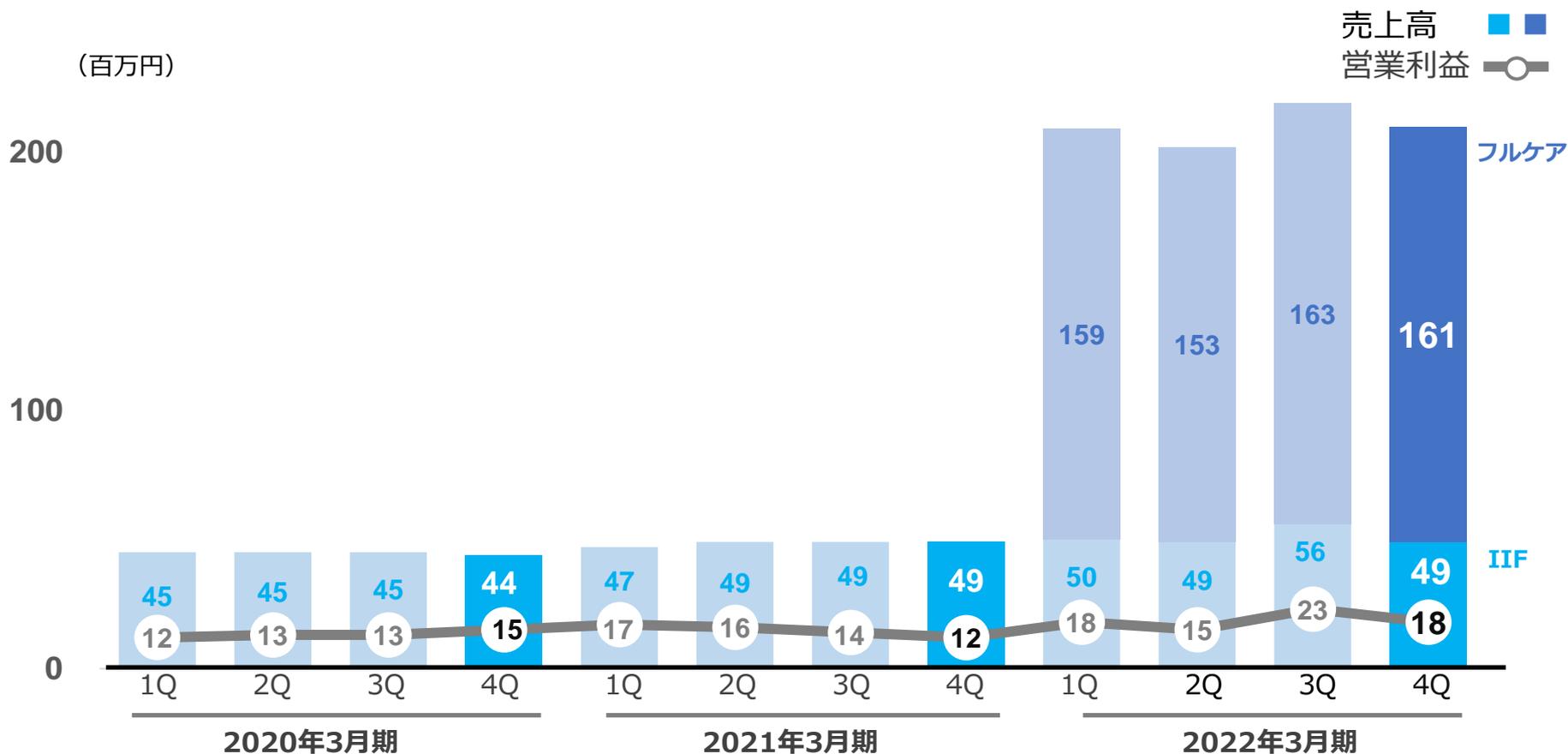
- ✓ 仕事と介護の両立支援に関しては、わかるかいごbizの新規契約企業が着実に増加

当期のサービス開始企業 (株)ロッテ、(株)日立アカデミー、帝人(株)、兼松(株)、等

- ✓ 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
- ✓ 2022年4月より、(株)三井住友銀行の「SMBCエルダープログラム」ご契約者様向けのサービスとして「介護コンシェルジュ」の提供を開始

売上高 843百万円（前期比+333.0%）

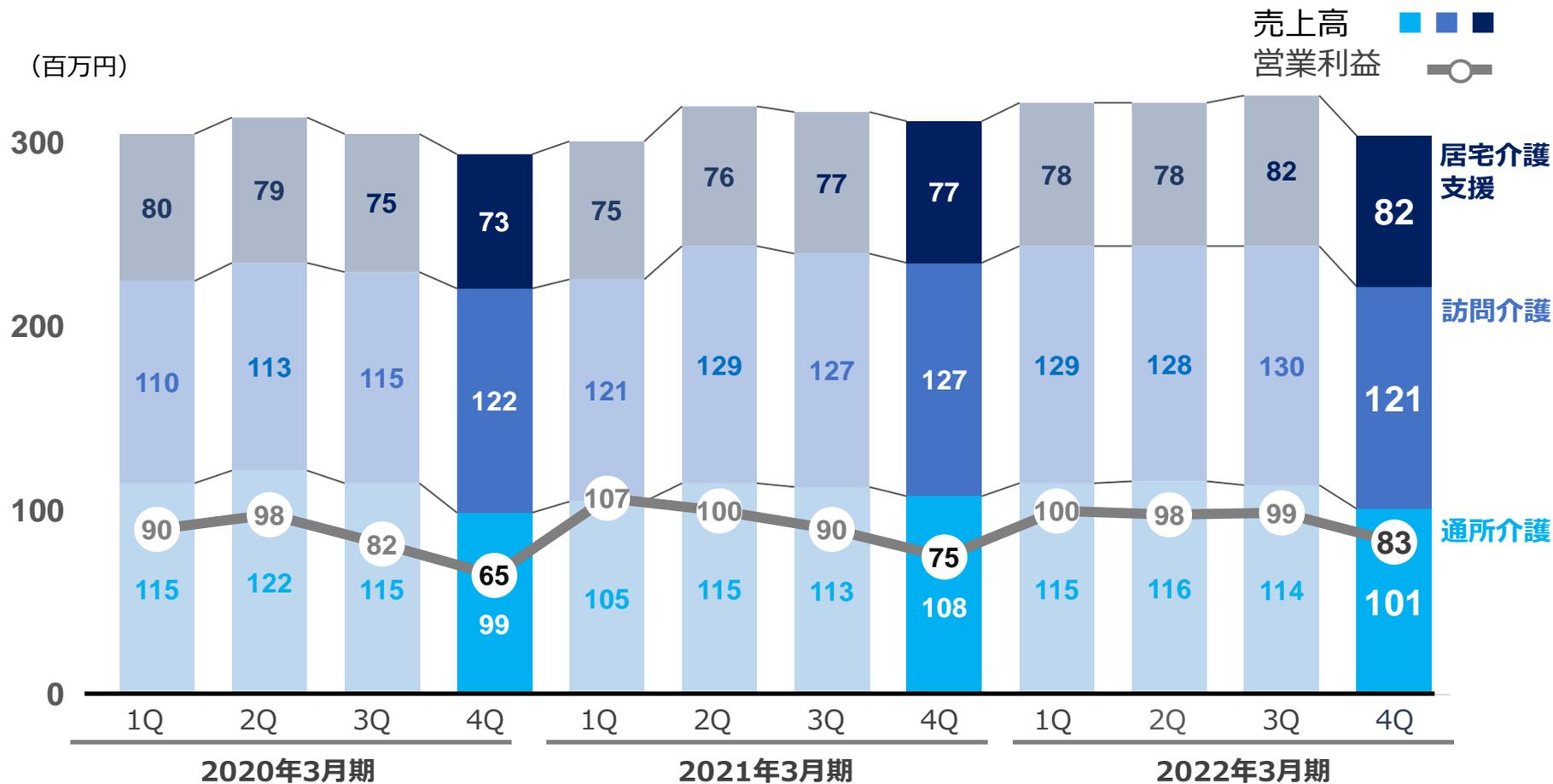
営業利益 76百万円（同+31.3%）



### 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

- ✓ 当期首からの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

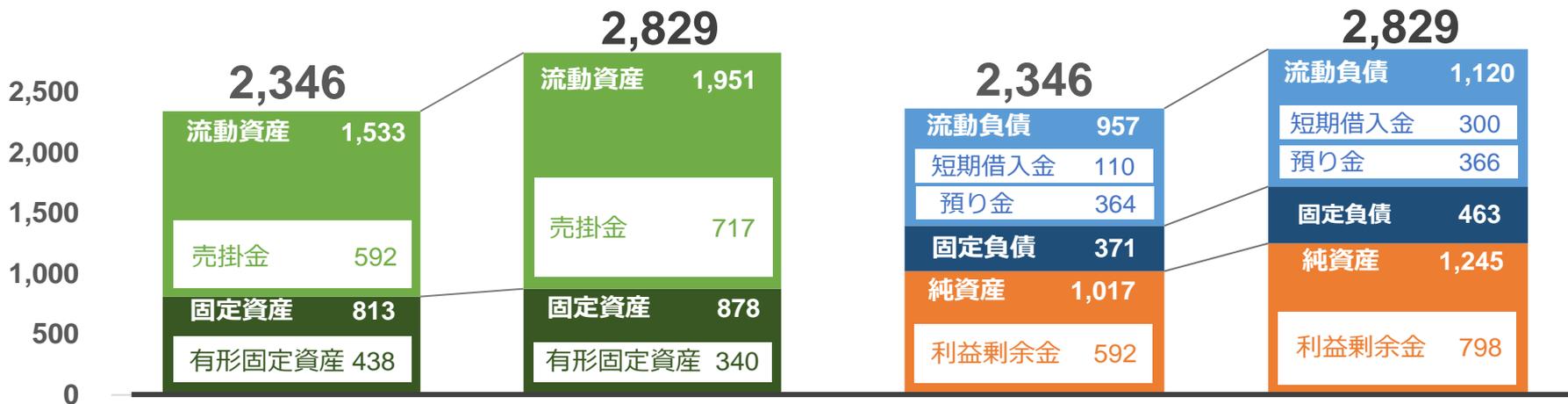
売上高 1,274百万円（前期比+1.9%） 営業利益 377百万円（同+1.2%）



■ 長引くコロナ禍においても安定収益を継続、前年比で売上高、利益ともに増加

- ✓ 第4四半期は通所介護事業を中心に、新型コロナウイルス変異株感染拡大の影響を受け稼働率がやや低下したものの、期末から4月以降にかけて緩やかに回復傾向

# 2022年3月期 貸借対照表



(単位：百万円) 2021/3期

2022/3期

	2021/3期	2022/3期	増減額
<b>流動資産</b>	1,533	1,951	+418
現金・預金	845	1,130	+285 ①
売掛金	592	717	+125 ②
その他	96	103	+7
<b>固定資産</b>	813	878	+65
有形固定資産	438	340	▲98
無形固定資産	37	240	+203 ③
投資その他資産	337	297	▲40
<b>資産合計</b>	<b>2,346</b>	<b>2,829</b>	<b>+483</b>

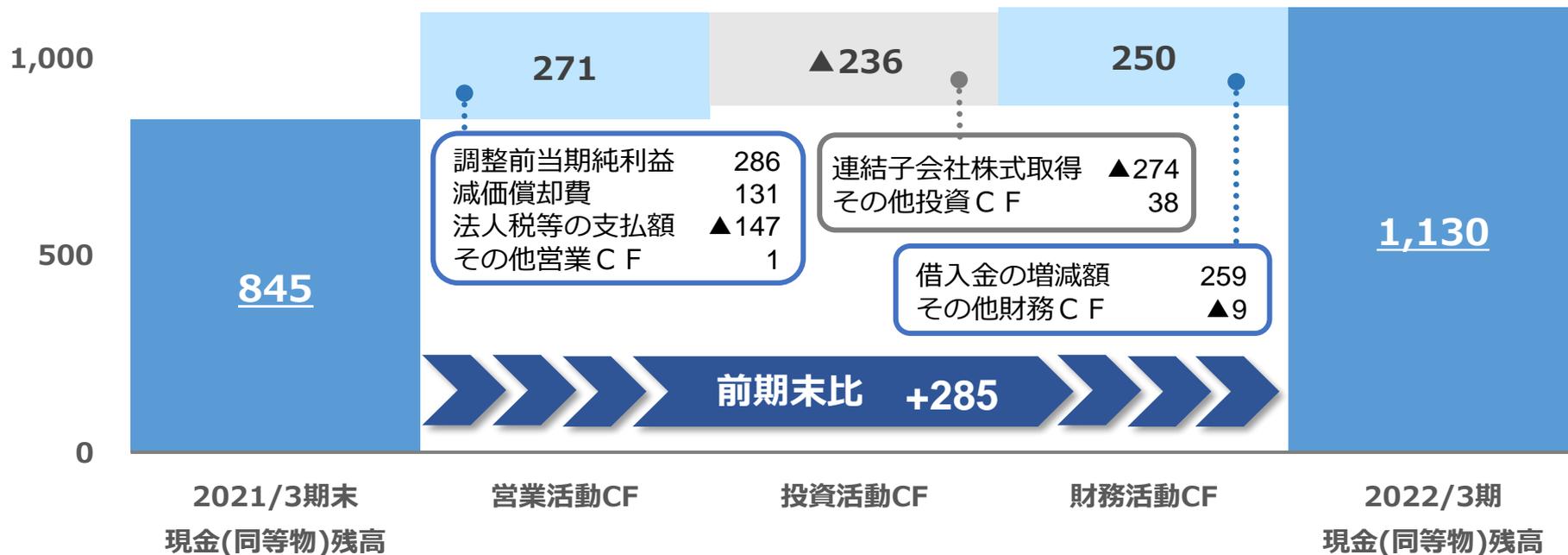
- ① 手元資金の調整により増加
- ② 株式会社フルケアを連結の範囲に含めたことにより増加
- ③ 2021/4のフルケア株式取得に伴うのれんの増加

2021/3期

2022/3期

	2021/3期	2022/3期	増減額
<b>流動負債</b>	957	1,120	+163
短期借入金	110	300	+190 ①
預り金	364	366	+2
その他	483	453	▲30
<b>固定負債</b>	371	463	+92
長期借入金	261	343	+82
その他	110	119	+9
<b>純資産合計</b>	1,017	1,245	+228
資本金	252	252	—
資本剰余金	237	237	—
利益剰余金	592	798	+206
自己株式	▲64	▲42	+22
<b>負債純資産合計</b>	<b>2,346</b>	<b>2,829</b>	<b>+483</b>

(単位：百万円)



	2021/3期(単体)	2022/3期(連結)	前期比 (増減額)
営業活動 C F	361	271	▲90
投資活動 C F	▲104	▲236	▲132
財務活動 C F	▲342	250	+592
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	▲84	285	+370
現金及び現金同等物の期首残高	930	845	▲84
現金及び現金同等物の期末残高	845	1,130	+285

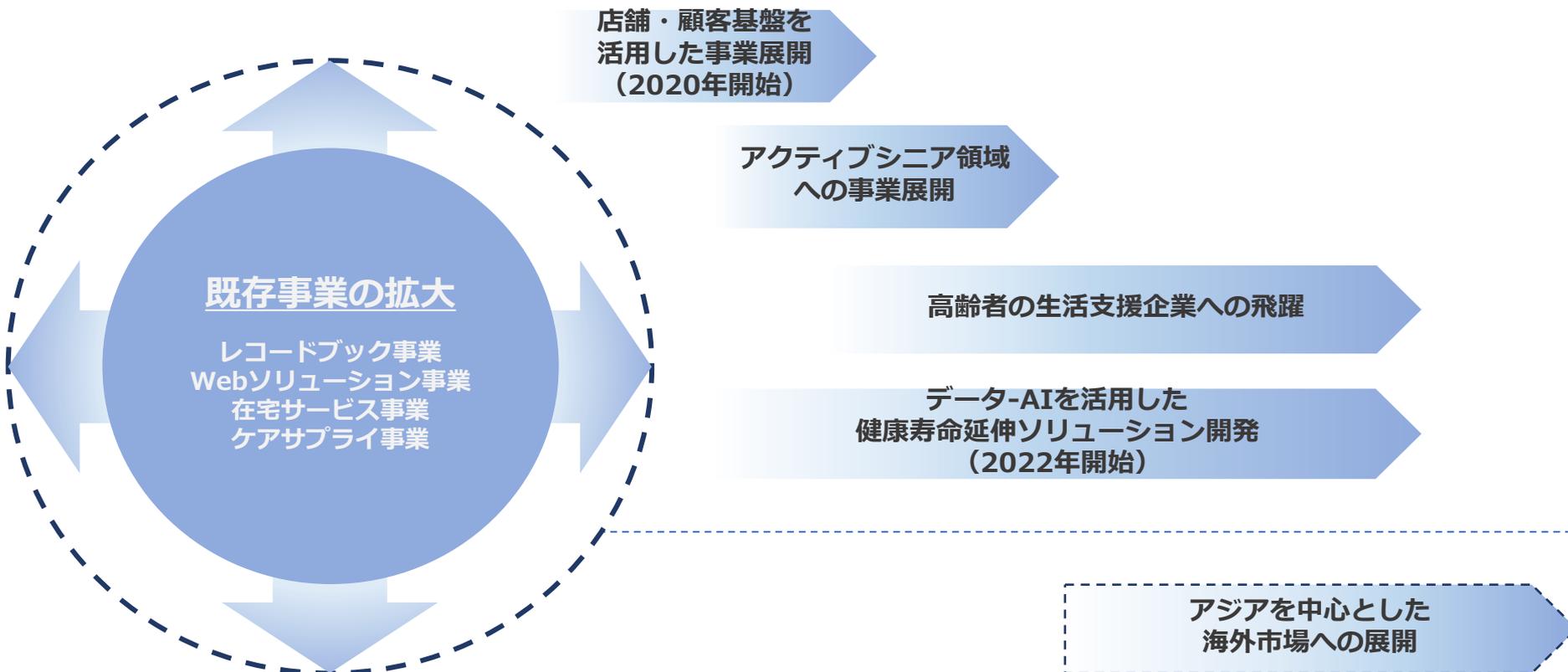
## 3. 成長戦略

既存事業を拡大するとともに新たなソリューションを開発・提供していくことで、健康寿命延伸に向けた取り組みを加速させていきます。

健康寿命延伸に向けた取り組み

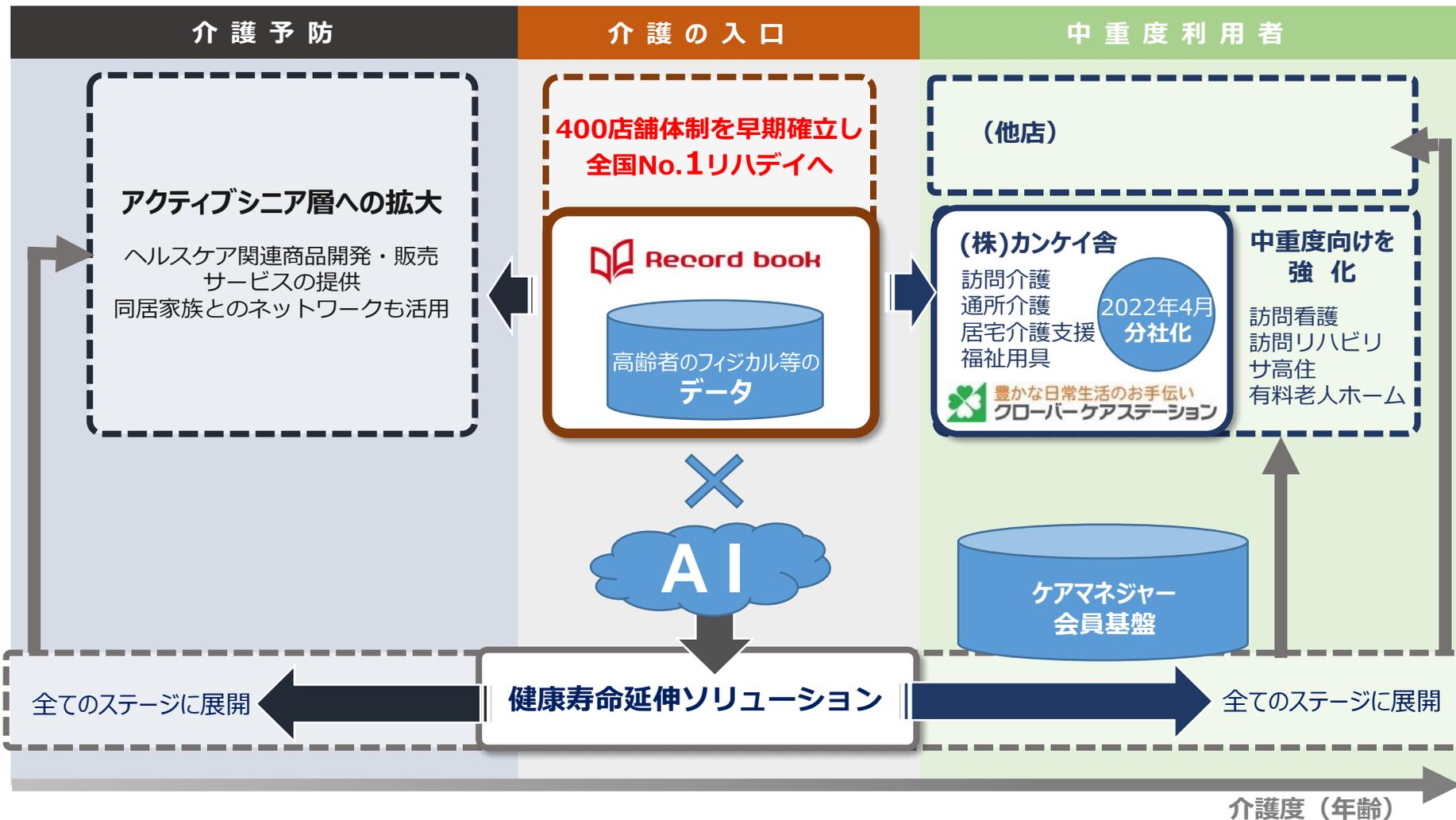
身体の健康・脳と心の健康

社会参加



～ 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



## IIFプラットフォーム × テクノロジー で差別化を進め、高収益事業を展開

✓ AI・IoTを活用し、健康寿命延伸ソリューションを開発

(4/28掲載 プレスリリース)

### レコードブックデータとAIを活用した歩行解析アプリケーションを (株)LiveSmartと共同開発し、2022年4月より直営店舗でサービス開始

TUG測定(※)をアプリで撮影し、レコードブックご利用者の歩行能力を可視化。歩行スコアやバランススコアといった項目を自動で分析・評価し、レポートを作成。測定結果に基づいた「アドバイス」や「おススメプログラム」を提案

※TUG(=Timed Up and Go)測定は、歩行能力や動的バランス、敏捷性(びんしょうせい)などを総合的に判断するテストとして世界的に使われている指標で、一般的には転倒リスクの高い高齢者に有用なテストとされています



データ



分析

レコードブックプログラムの強化・差別化

データ提供 (BtoB、自治体連携など)

日常ツールとして活用 (医療等とも連携)

全てのステージに健康寿命  
延伸ソリューションを展開

介護予防

中重度  
要介護高齢者

## 4. 2023年3月期 通期業績見通し

レコードブックにおいて、フランチャイズ既存加盟店の増店施策強化により  
新規出店を再加速。既存店の利用者も緩やかに増加を見込み、増収増益の見通し

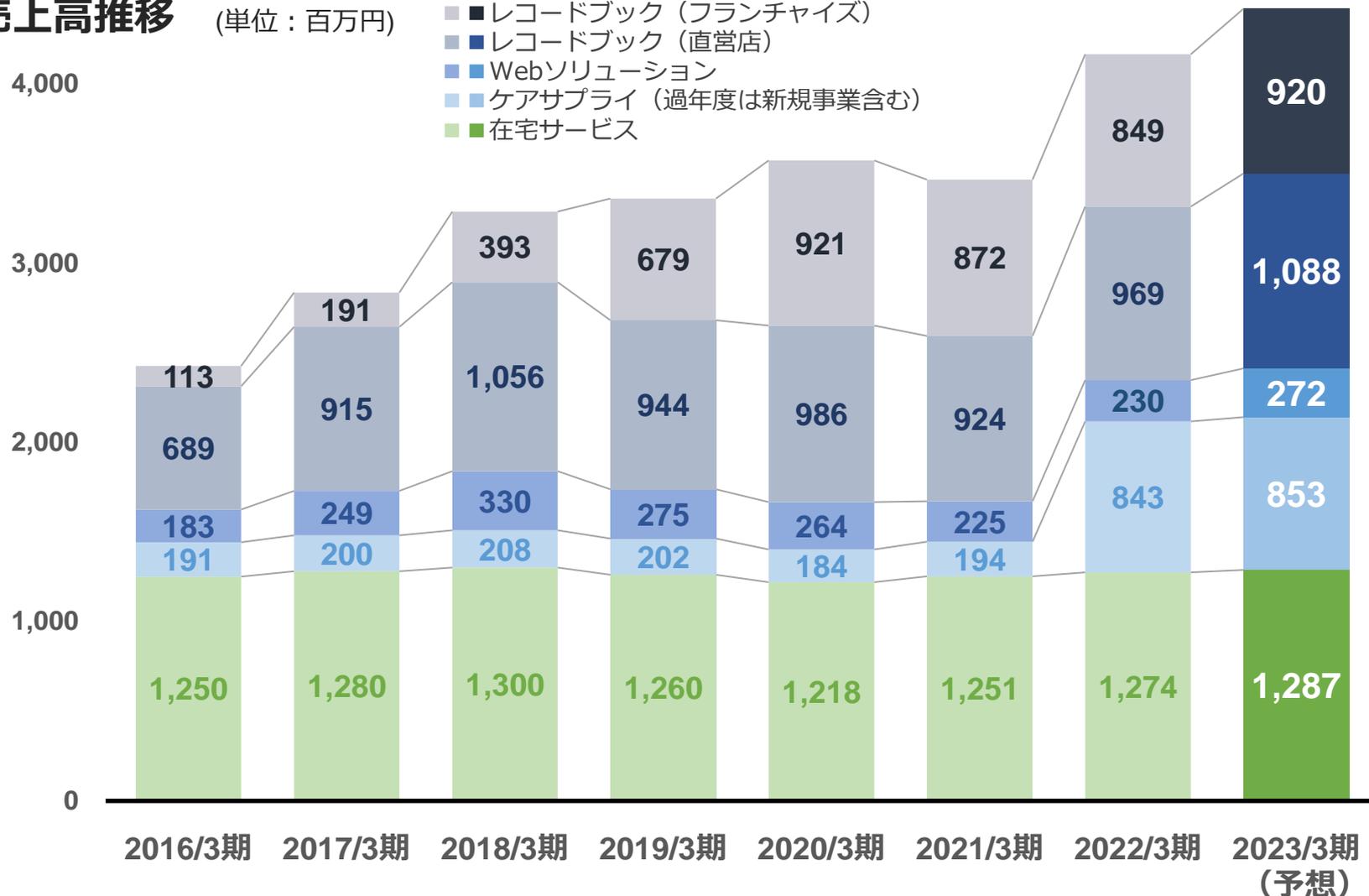
単位：百万円 ( )内は利益率	2022/3期 通期実績	2023/3期 通期予想	前期比 増減率	
売上高	4,168	4,421	+6.1%	レコードブック+189、Web+41、 ケアサプライ+9、在宅サービス+13
営業利益	156 (3.7%)	315 (7.1%)	+102.4%	レコードブック+159、Web+39、 ケアサプライ+21、在宅サービス▲32、 本社▲28
経常利益	289 (6.9%)	313 (7.1%)	+8.2%	【営業外収益の減少理由】 助成金収入（雇用調整助成金、経費助成 金等）▲109
親会社株主に帰属する 当期純利益	186 (4.5%)	203 (4.6%)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

翌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

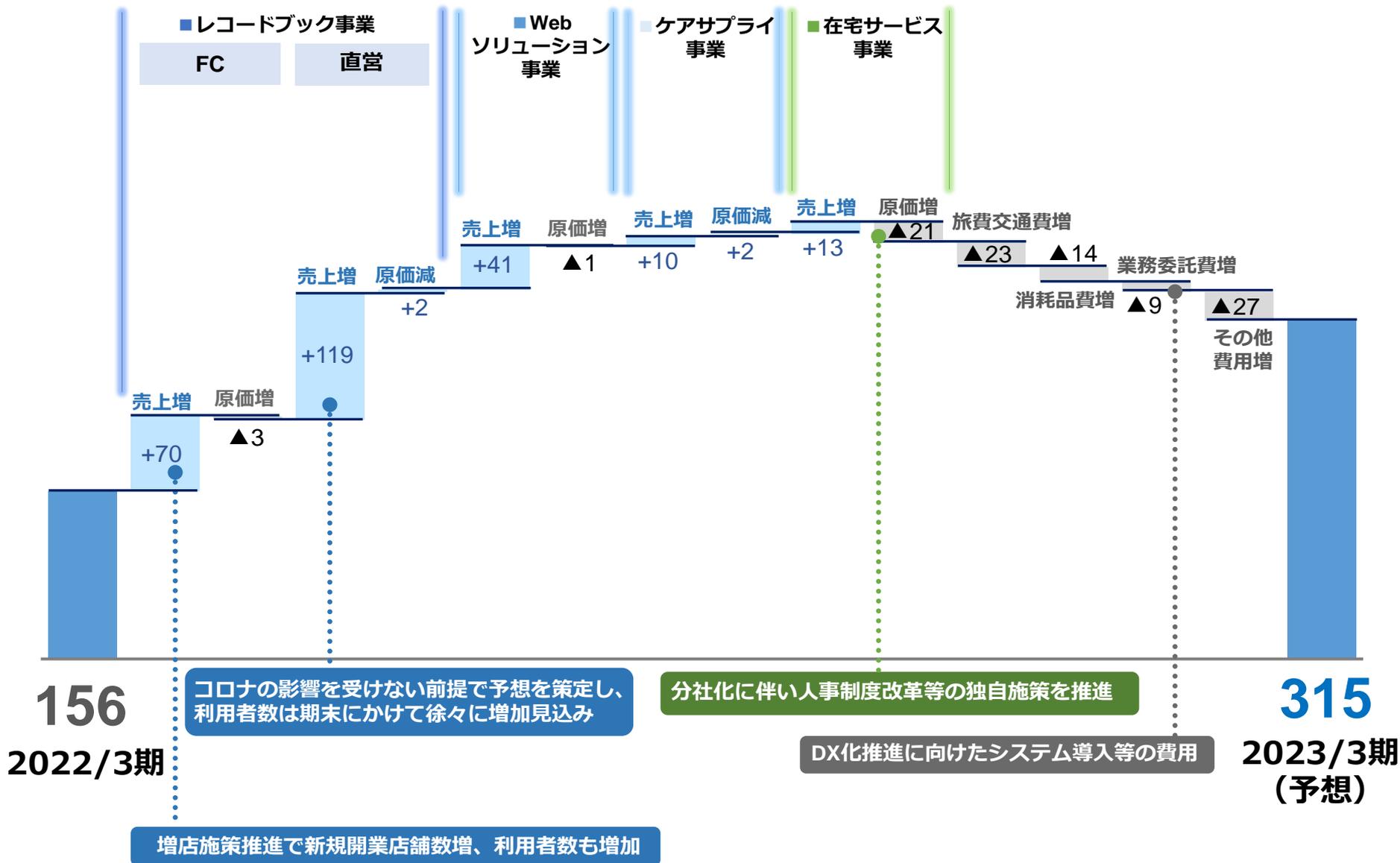
(単位：百万円)

- レコードブック (フランチャイズ)
- レコードブック (直営店)
- Webソリューション
- ケアサプライ (過年度は新規事業含む)
- 在宅サービス



# 営業利益見通し増減分析

単位：百万円



# 2023年3月期 セグメント別業績見通し

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

**(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3月31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4月1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：329名（2022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 株式会社カンケイ舎 株式会社フルケア

## ISMS認証取得

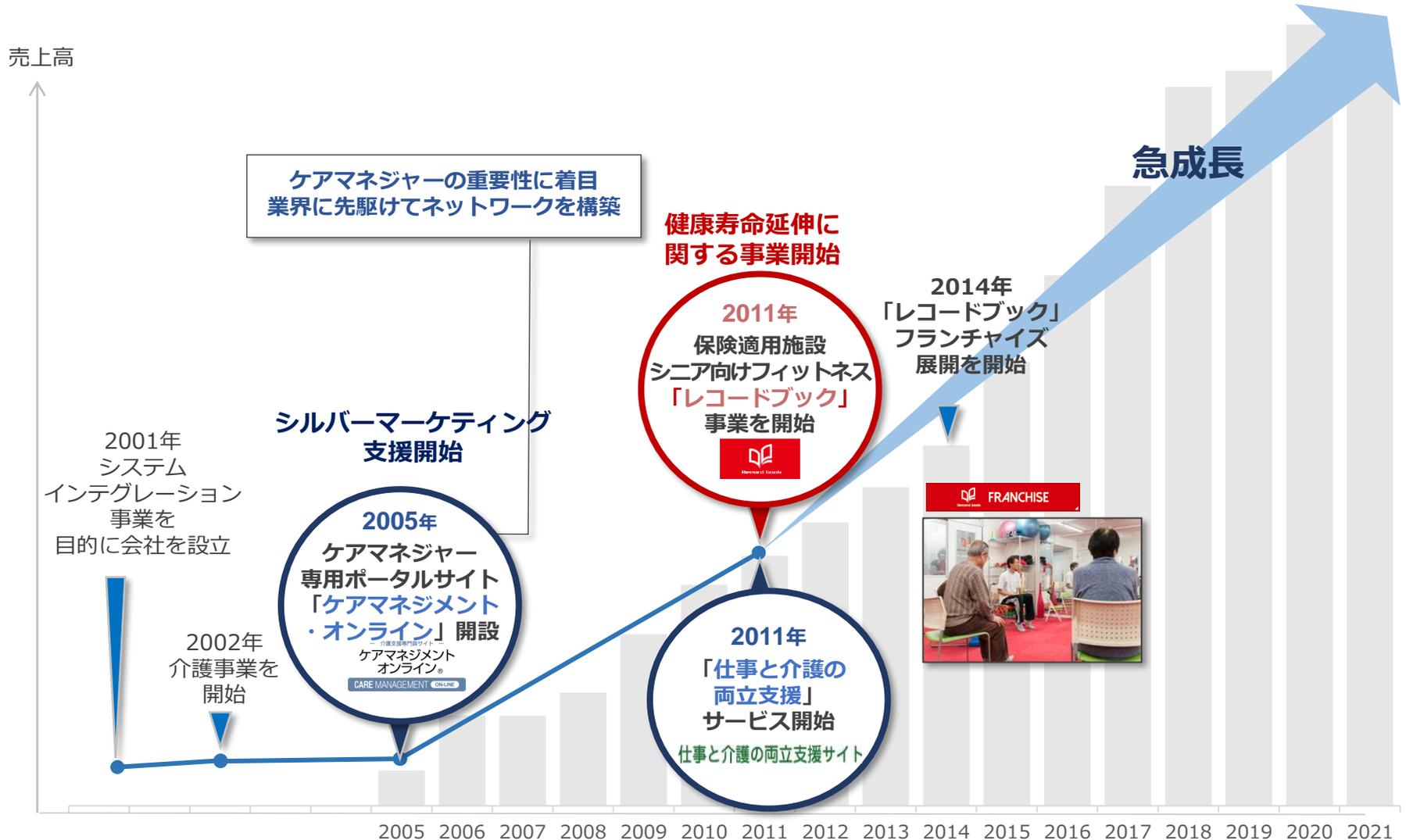


当社は2016年1月に一般財団法人日本情報経済社会推進協会（JIPDEC）のISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）適合性評価制度の審査に合格し、認証登録をしています。

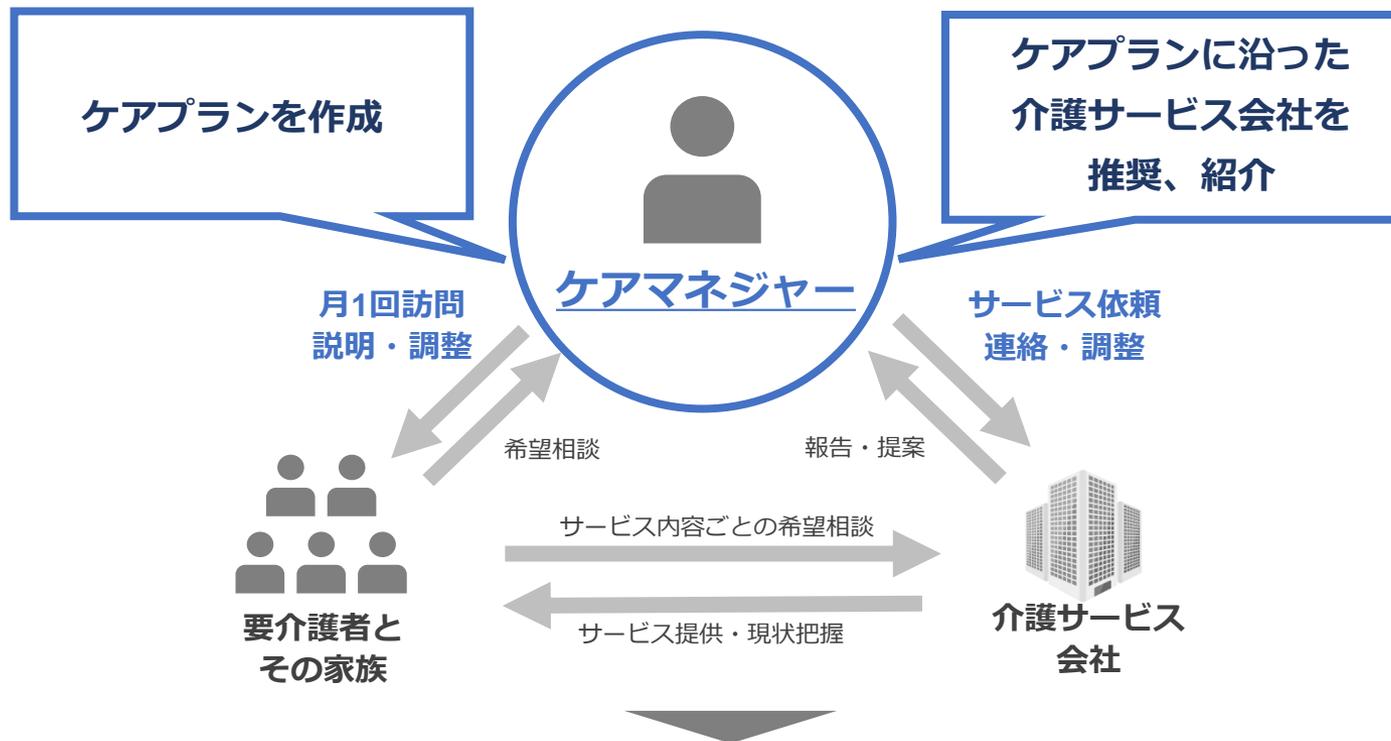
- 認証登録番号 JP16/080384
  - 認証登録範囲
1. シルバーマーケティング支援事業
  2. 仕事と介護の両立支援事業
  3. 会員顧客満足度の向上支援事業



# 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

ケアマネがおさえておきたい  
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

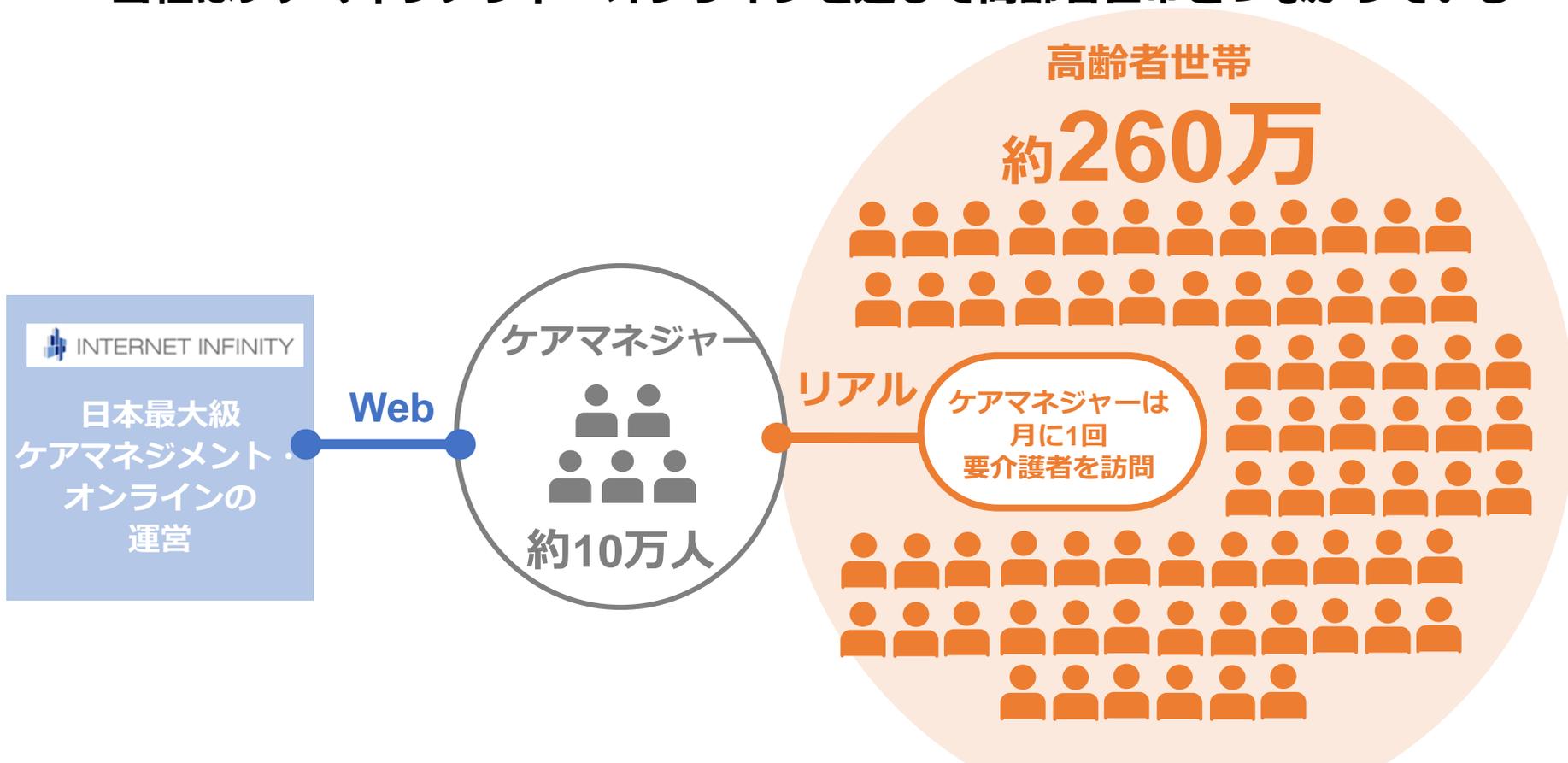
次回から自動でログインする

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

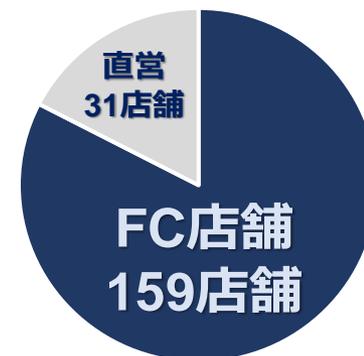
特長  
2

## 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



## 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

地域の  
ケアマネ  
ジャー



推奨  
紹介

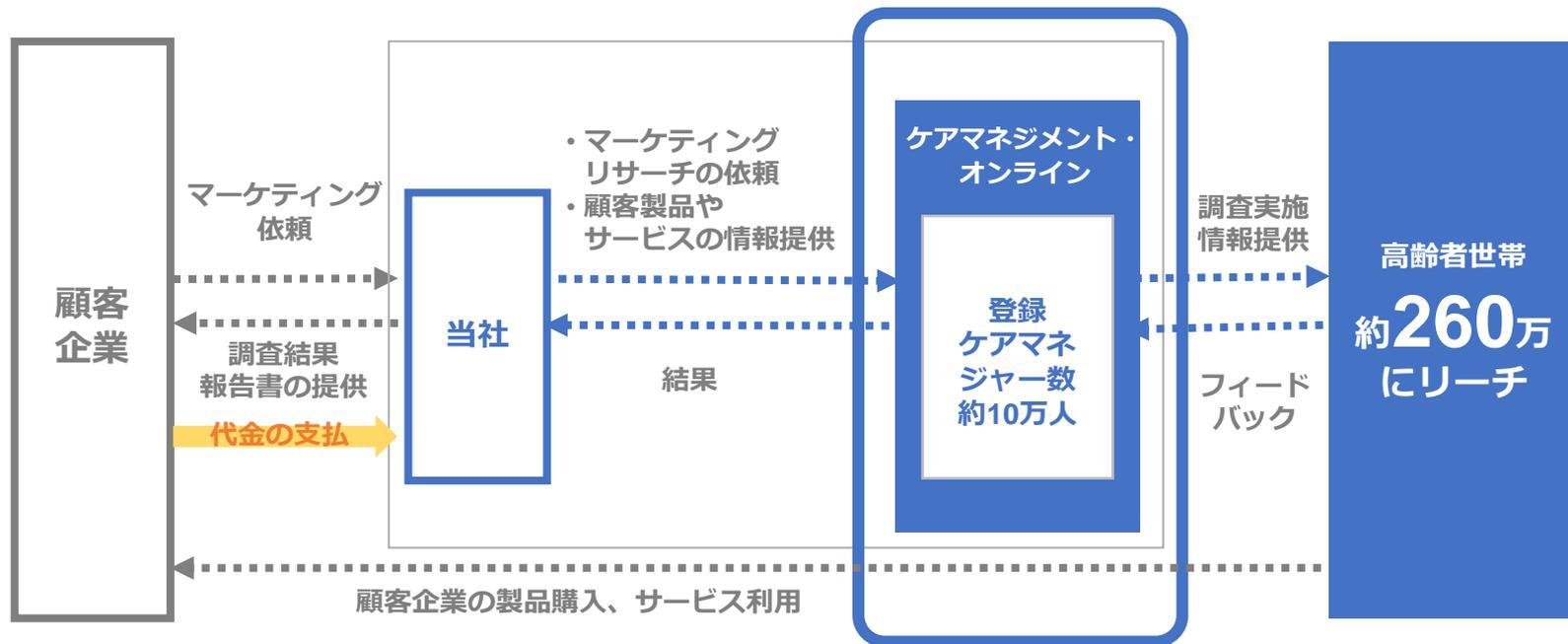
要介護  
高齢者



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

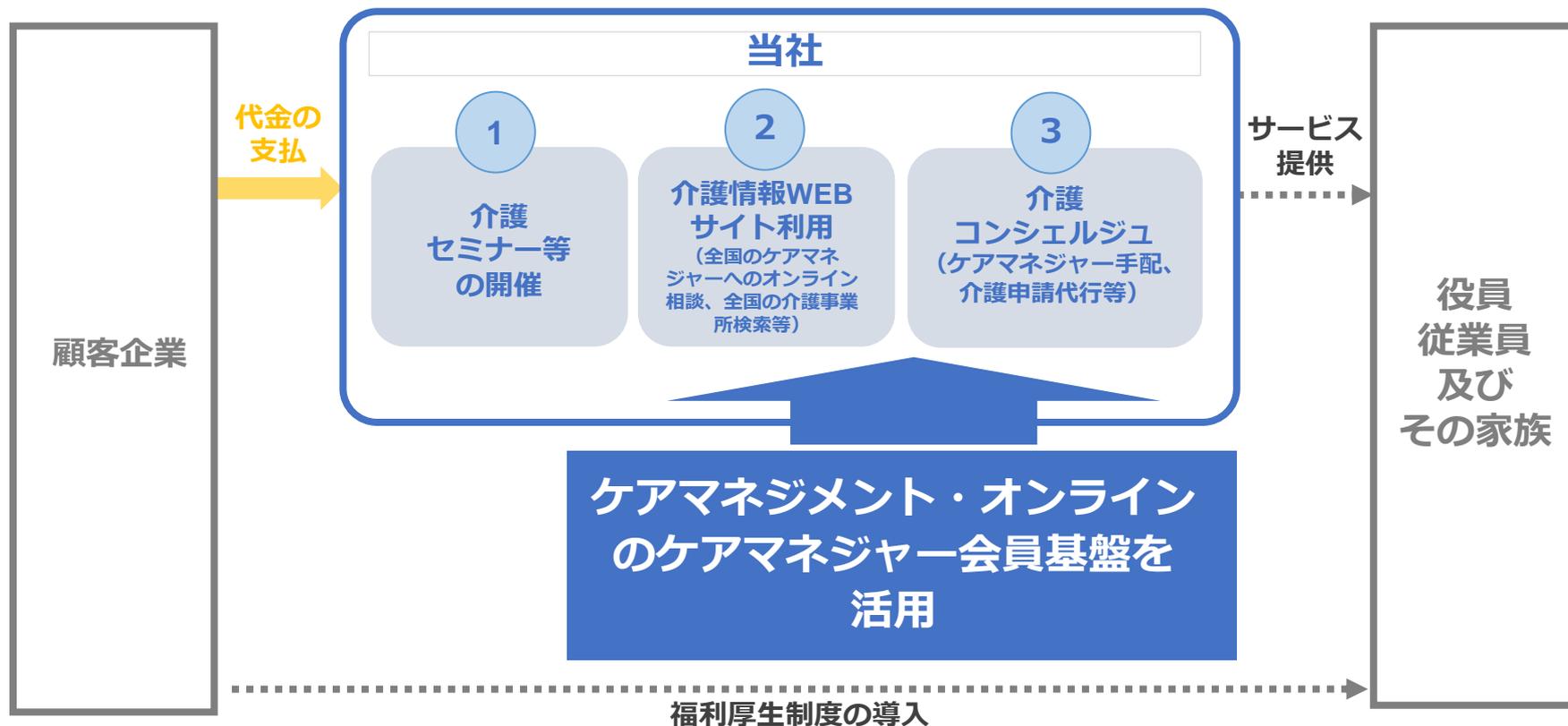
介護食の試食、アンケート記入

# 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

※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)