

|| 企業調査レポート ||

インターネットインフィニティ

6545 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年7月27日(水)

執筆：客員アナリスト

清水陽一郎

FISCO Ltd. Analyst **Yoichiro Shimizu**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2022年3月期の業績概要	01
2. 2023年3月期の業績見通し	02
3. 中期的な経営方針	02
■ 会社概要	03
■ 事業概要	05
1. ヘルスケアソリューション事業	05
2. 在宅サービス事業	07
3. 事業環境	08
■ 業績動向	09
1. 2022年3月期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
● 2023年3月期の業績見通し	13
■ 中期的な経営方針	14
■ 株主還元策	16

■ 要約

リアルと Web の両輪で新たなヘルスケアサービスを展開する ヘルスケアソリューション企業。 2022年3月期はコロナ禍に伴う利用控えの影響が軽微となり、 売上高増加

インターネットインフィニティー<6545>は、リアルと Web の両輪で新たなヘルスケアサービスを展開するヘルスケアソリューション企業である。ヘルスケアソリューション事業では、高齢者の健康寿命^{※1}を延ばすための短時間リハビリ型通所介護サービス（デイサービス）「レコードブック」の運営を行うレコードブック事業、ケアマネジャー^{※2}専用ポータルサイト「ケアマネジメント・オンライン」を通じて構築したケアマネジャーネットワークを利用したシルバーマーケティング支援や仕事と介護の両立支援等を行う Web ソリューション事業、福祉用具のレンタル・販売を行うケアサプライ事業を展開している。一方、在宅サービス事業では、在宅高齢者の各種介護保険サービスを提供している。

※1 健康上の問題で日常生活が制限されることなく生活できる期間。

※2 介護が必要な人の心身の状況や希望に応じて、適切な介護サービスを利用できるように「ケアプラン」を作成する介護支援専門員。

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の連結業績[※]は、売上高が前期比 20.2% 増の 4,168 百万円、営業利益が同 5.6% 減の 156 百万円、経常利益が同 15.9% 増の 289 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 24.1% 増の 186 百万円となった。レコードブック事業において総店舗数の増加及び利用控えの影響が軽微となったことで売上高が増加したほか、(株)フルケアの連結化に伴いケアサプライ事業の売上高が大きく増加した。利益面では、レコードブック事業で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したものの、経費助成金等収入による営業外収益の増加で経常利益が、経費助成金に伴う固定資産圧縮損等による特別損失の減少で親会社株主に帰属する当期純利益が、それぞれ増加した。トピックとしては、レコードブック事業(11.7%)及びWebソリューション事業(21.3%)が高い営業利益率を維持していることが挙げられる。これは、レコードブック事業がフランチャイズ方式によるロイヤリティ収入を主な収益源としていること、Webソリューション事業が収益性の高いビジネスであることによる。また、2022年3月期の ROE（自己資本当期純利益率）は 15.0% であった。上場時から継続的に利益を創出し、純資産を積み重ねたことなどを受けて 2018年3月期の ROE32.1% と比較すると低下しているものの、引き続き高い水準を維持している。

※ 2022年3月期より連結決算へ移行したため増減率は参考値。また、2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、2021年3月期の各数値は当該基準等適用前の数値となる。

インターネットインフィニティ

6545 東証グロース市場

2022年7月27日(水)

<https://iif.jp/ir/>

要約

2. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績予想について同社は、売上高で前期比6.1%増の4,421百万円、営業利益で同102.4%増の315百万円、経常利益で同8.2%増の313百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同9.4%増の203百万円を見込んでいる。なお、2022年3月期は、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）がレコードブック事業や在宅サービス事業の利用者数の増減に与えた影響が2021年3月期と比較すると小さくなってきたことから、2023年3月期の業績予想についてはコロナ禍を考慮せず、利用者数等の増減に影響を受けない前提のもと算出している。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に注力することで、新規出店のペースを再加速する。また、直営店を含めた既存店についてはコロナ禍の影響を受けない前提で予算を策定し、利用者数は期末にかけて緩やかに増加すると予想している。Webソリューション事業は、メディカルソリューションに注力することで増収増益を見込んでいる。一方、在宅サービス事業は分社化に伴い人事制度改革等の独自施策を推進することで、さらなる成長を目指していく。2022年3月期はコロナ禍による利用控えの影響が軽微となったこと、足元の利用者数が回復傾向であること、Webソリューション事業の引き合いが好調であることなどを考慮すれば、売上高は十分達成可能な水準であると弊社では見ている。

3. 中期的な経営方針

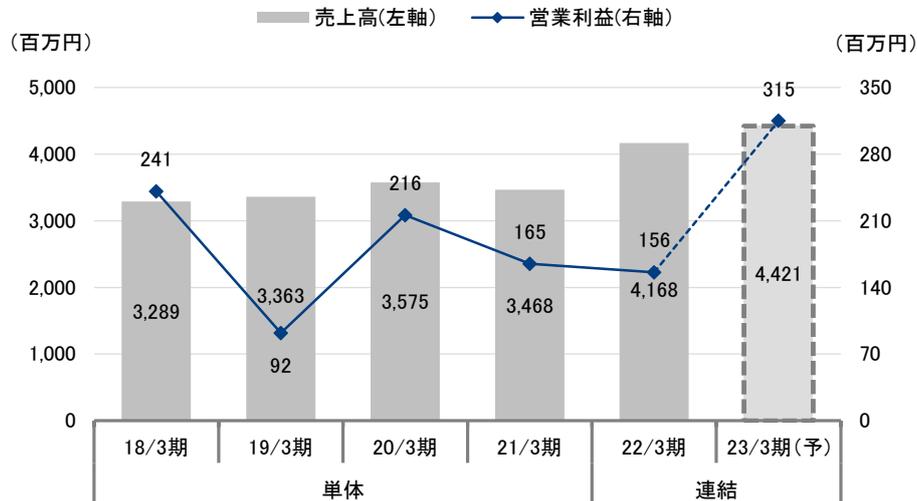
中期的な経営方針として同社は、2022年6月に「事業計画及び成長可能性に関する事項」を更新した。この中で、持続的な成長と中期的な企業価値向上に向けてグループ中期ビジョン「中期ビジョン2025～健康寿命延伸社会の実現に向けて～」を定め、「身体の健康」「脳と心の健康」「社会参加」に取り組むことで健康寿命延伸の実現を目指している。また、重点戦略としては、既存事業を拡大するとともに新たなソリューションを開発・提供していくことで、健康寿命延伸に向けた取り組みを加速させていく。これらを推進することで、最終年度である2026年3月期に売上高5,900百万円、営業利益750百万円、親会社株主に帰属する当期純利益492百万円、ROE20.0%、売上高営業利益率12.9%の達成を目指す。このうちROE及び売上高営業利益率を主要経営指標に掲げているが、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を高めていく方針だ。弊社では、レコードブック事業は新規出店数・利用者数ともに足元は堅調に推移していること、既存加盟店にさらなる出店を促す戦略により効率的かつスピーディーな出店が可能になること、メディカルソリューションの足元の業績は好調であることなどを考慮すると、中期経営計画達成の可能性は高いと見ている。特に、利益率の高いフランチャイズ店舗やWebソリューション事業の拡大、新規サービスの市場投入などによって利益率がさらに高まることに期待したい。

Key Points

- ・リアルとWebの両輪で新たなヘルスケアサービスを展開するヘルスケアソリューション企業
- ・2022年3月期はコロナ禍に伴う利用控えの影響が軽微となり、売上高増加
- ・2023年3月期は増収増益予想、レコードブック事業においてフランチャイズの既存加盟店の増店に注力することで、新規出店のペースを再加速
- ・健康寿命延伸に向けた取り組みを加速することで、2026年3月期に売上高5,900百万円、営業利益750百万円を目指す

要約

業績推移



注：22/3期より「収益認識に関する会計基準」等を適用
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

リアルと Web の両輪で新たなヘルスケアサービスを展開するヘルスケアソリューション企業

同社は、リアルと Web の両輪で新たなヘルスケアサービスを展開するヘルスケアソリューション企業である。「健康な未来」というコーポレートスローガン（企業理念）に基づき、「創意革新と挑戦による、超高齢社会における課題解決」をミッションとし、ヘルスケアソリューション事業及び在宅サービス事業を展開している。

同社の特長は、リアル店舗や「ケアマネジメント・オンライン」という既存アセットを活用し、周辺事業へと積極的に進出している点だ。これにより、収益基盤の安定化及び外部環境に左右されづらい事業構造を実現している。また、効率的に利益をあげられるビジネスモデルを構築している点も特長である。ヘルスケアソリューション事業のうち、レコードブック事業は利益率の高いフランチャイズの増店を戦略に掲げているほか、Webソリューション事業は相対的に利益率が高い。

インターネットインフィニティー

6545 東証グロース市場 | 2022年7月27日(水)
<https://iif.jp/ir/>

会社概要

同社は、代表取締役社長である別宮圭一（べっくけいいち）氏が2001年5月、システムインテグレーション事業を目的に（有）インターネットインフィニティーを設立したことによる。会社設立から1年ほど経過した頃に、介護業界の業務システム構築案件を手掛けるなかで、介護業界に大きなビジネスチャンスがあることを認識し、2002年10月に訪問介護の事業所を開設し、介護関連事業に参入した。2005年8月には、ケアマネジャー専用ポータルサイト「ケアマネジメン・オンライン」をオープンし、新規事業としてシルバーマーケティング支援事業を開始した。その後、2011年10月に「レコードブック日本橋」を開設し、短時間リハビリ型デイサービス「レコードブック」事業を開始、2014年3月には「レコードブック」のフランチャイズ展開を開始した。2021年4月には福祉用具貸与及び販売、高齢者向けの住宅改修事業を展開するフルケアを子会社化したほか、在宅サービス事業等の分社化を進めるため、同年12月に（株）カンケイ舎を設立した。なお、2022年4月1日付で在宅サービス事業等を会社分割によりカンケイ舎に承継している。

株式関係では、2017年3月に東京証券取引所マザーズ市場に上場し、2022年4月の同市場区分再編に伴い、グロース市場に移行した。

沿革

年月	概要
2001年 5月	システムインテグレーション事業を目的として東京都墨田区に（有）インターネットインフィニティーを設立
2002年10月	東京都中央区にてクローバーケアステーション（訪問介護）を開設し介護事業に参入
2003年 6月	東京都中央区にて居宅介護支援センターひまわり（ケアプラン、福祉用具のレンタル・販売）を開始
2004年 7月	有限会社から株式会社に組織変更
2005年 3月	千葉県習志野市にクローバーデイサービス（通所介護施設）を開設
2005年 8月	ケアマネジャー専用ポータルサイト「ケアマネジメン・オンライン」をオープンし、新規事業としてシルバーマーケティング支援事業を開始
2009年12月	介護医療専門の人材紹介及び有料老人ホーム紹介運営の（株）あいけあの株式を取得し子会社化
2010年 7月	介護の専門家に相談できる個人向け介護相談サービス「わかるかいご」をサービス開始
2011年 1月	企業の従業員向け福利厚生サービスとして、仕事と介護の両立支援サービス「わかるかいご biz」をサービス開始
2011年10月	東京都中央区に「レコードブック日本橋」を開設し、短時間リハビリ型デイサービス「レコードブック」事業を開始
2014年 3月	「レコードブック」のフランチャイズ展開を開始
2017年 3月	東証マザーズに株式を上場
2017年 7月	仕事と介護の両立支援サービス「わかるかいご biz」に、認知症のサポートに特化した「わかる認知症」、対面での介護相談が可能な「わかるかいご相談センター」サービスを追加
2021年 4月	福祉用具貸与及び販売、高齢者向けの住宅改修事業を展開する（株）フルケア（現 連結子会社）の株式を取得し子会社化
2021年12月	在宅サービス事業等の分社化を進めるため（株）カンケイ舎（現 連結子会社）を設立
2022年 4月	在宅サービス事業等を会社分割によりカンケイ舎に承継 東証市場区分再編に伴いグロース市場へ移行

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 事業概要

ヘルスケアソリューション事業及び在宅サービス事業を展開

同社は、ヘルスケアソリューション事業及び在宅サービス事業を展開している。ヘルスケアソリューション事業では、高齢者の健康寿命を延ばすための短時間リハビリ型デイサービス「レコードブック」の運営を行うレコードブック事業、ケアマネジャー専用ポータルサイト「ケアマネジメント・オンライン」を通じて構築したケアマネジャーネットワークを利用したシルバーマーケティング支援や仕事と介護の両立支援等を行う Web ソリューション事業、福祉用具のレンタル・販売を行うケアサプライ事業を展開している。一方、在宅サービス事業では、在宅高齢者の各種介護保険サービスを提供している。

2022年3月期の売上構成比は、レコードブック事業 43.7%、Web ソリューション事業 5.5%、ケアサプライ事業 20.2%、在宅サービス事業 30.6% となっている。

1. ヘルスケアソリューション事業

超高齢社会を迎え直面している課題を解決するために、「レコードブック店舗ネットワーク」「ケアマネジャーネットワーク」「介護相談データ」等のプラットフォームを活用し、健康寿命の延伸、高齢者の生活環境の整備や介護現場の情報整備と共有、シルバーマーケティングに関する支援、仕事と介護の両立のための支援を行っている。

(1) レコードブック事業

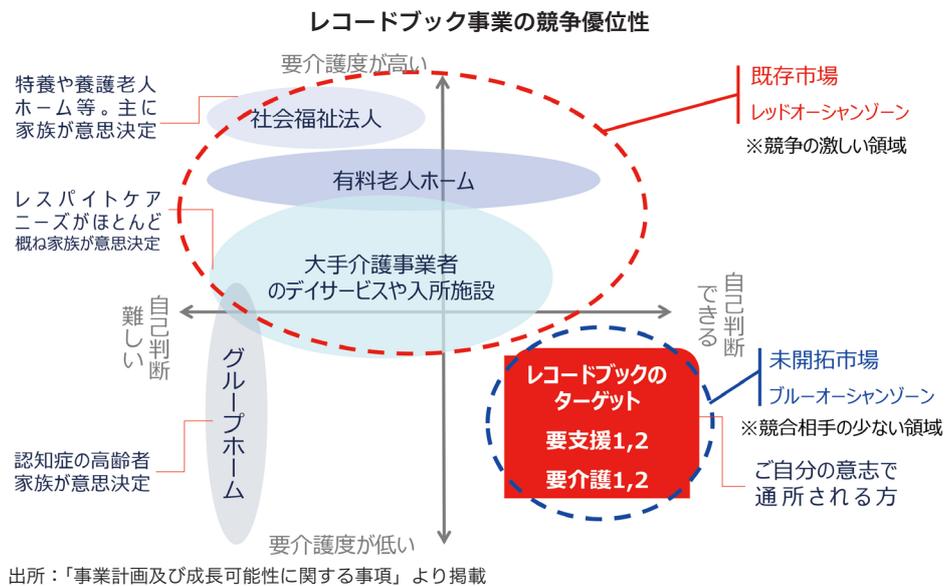
要介護認定者や要支援認定者を対象に、身体機能の維持・回復・改善を目的として、短時間リハビリ型デイサービス「レコードブック」を運営している。2022年3月末時点の店舗数は直営店 31 ヶ所、フランチャイズ店 159 ヶ所、名古屋鉄道<9048>との合併会社である(株)名鉄ライフサポートが愛知県を中心に展開する「名鉄レコードブック」21 ヶ所を展開している。レコードブックの特徴は、フィットネスクラブやダンススタジオなどをイメージさせる「介護を感じさせない空間」、科学的根拠に基づいた本格的な運動プログラムを取り入れた「専門的な運動指導」、おもてなしと活気にあふれた空間を演出して積極的にコミュニケーションを図る「ホスピタリティ」であり、これまでの介護施設のイメージから脱却したリハビリ型デイサービスとなっている。レコードブック独自のマシンを使用しないプログラムや、ティータイムなどの充実した内容で利用者の満足度が高く、会員継続率が高い。

レコードブックのプログラムには同事業を通じて収集されたデータが積極的に活用されている。2022年4月には、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、レコードブック直営店でサービスを開始している。TUG 測定※をアプリで撮影してレコードブック利用者の歩行能力を可視化し、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する。測定結果に基づいた「アドバイス」や「おススメプログラム」を提案している。このほかにも、その他の運動プログラムも筑波大学と共同開発するなど、AI・IoTを活用した健康寿命延伸ソリューションの開発を推進している。

※ TUG (Timed Up and Go) 測定は、歩行能力や動的バランス、敏捷性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。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る。

事業概要

レコードブックは自己判断ができる軽度（要支援、要介護1～2）の介護認定者をターゲットとすることで、競合相手の少ない優位なポジションを獲得している。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（全国約450万人）に対して店舗数（全国8,349店）が少なく、市場規模の拡大余地や新規利用者見込数が多いことから、さらなる事業拡大が見込める。また、軽度の介護認定者をターゲットとしているため、店舗内での物販販売なども可能だ。なお、レコードブックは直営店に加え、2014年からフランチャイズ展開を開始しており、加盟店からのロイヤリティ収入が安定した収益源（ストック収益）となっている。



(2) Web ソリューション事業

a) 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て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行うことで、顧客企業のマーケティングリサーチやプロモーション支援を展開している。「ケアマネジメント・オンライン」はケアマネジャーの業務支援を目的としたポータルサイトで、2022年3月末時点で10万人超のケアマネジャーが会員登録している。介護保険法改正を含む介護に関連する最新情報や、業務に必要なツール・マニュアルなどを提供しており、ケアマネジャー業務に欠かせないツールとして定着している。同社は「ケアマネジメント・オンライン」を通じて全国約260万人の高齢者世帯とつながっており、このケアマネジャーネットワークを活用して顧客企業のマーケティングを支援している。大手食品メーカーなどを初め、多数の実績があるようだ。

インターネットインフィニティ | 2022年7月27日(水)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/>

事業概要

b) 仕事と介護の両立支援

働きながら介護をする人が増加するなかで、介護が理由で離職・転職する人が増加している。このような状況の下、同社は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している。2022年3月期にサービスを開始した企業は(株)ロッテ、(株)日立アカデミー、帝人<3401>、兼松<8020>等で、2022年3月末時点で導入企業は210社、会員数は230万人超となっている。企業のESGやSDGsに対する関心が高まるなか、従業員の生活の質向上や満足度の向上を実現するために同サービス導入を検討する企業は増えると弊社では見ている。

※具体的には、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）がある。

c) メディカルソリューション

製薬メーカーや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を提供する、医療用薬品マーケティング支援サービスを提供している。「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を活用し、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の展開等を行っている。同社は今後、メディカルソリューションを事業化することでWebソリューション事業の拡大を目指している。

(3) ケアサブライ事業

在宅介護事業所や2021年4月に完全子会社化したフルケアなどを通じて、高齢者やその家族が必要とする生活支援関連物品を販売している。なかでも、介護環境の整備に係る福祉用具のレンタル・販売、介護予防福祉用具のレンタル・販売、住宅改修サービスを主に提供している。

2. 在宅サービス事業

在宅高齢者を対象に各種介護保険サービスの提供を行っている。また、「わかるかいご相談センター」において、介護に関する各種相談の受け付けや支援サービスも提供している。

(1) 居宅介護支援サービス

専門知識を備えたケアマネジャーが、利用者及びその家族の要望に応じ、必要な介護サービスの種類・内容を織り込んだ介護支援計画（ケアプラン）を作成のうえ、介護サービスの提供事業者との連絡調整等を行い、利用者がスムーズに介護サービスを受けることができるよう支援する。2022年3月末時点で8ヶ所の事業所を展開している。

(2) 訪問介護サービス

専任の訪問介護員（ホームヘルパー）が要介護者又は要支援者の家庭を訪問し、入浴・排せつ・食事等の介護のほか、清掃・着替え・買い物等の日常生活上の支援を行う。2022年3月末時点で4ヶ所の事業所を展開している。

(3) 通所介護サービス（デイサービス）

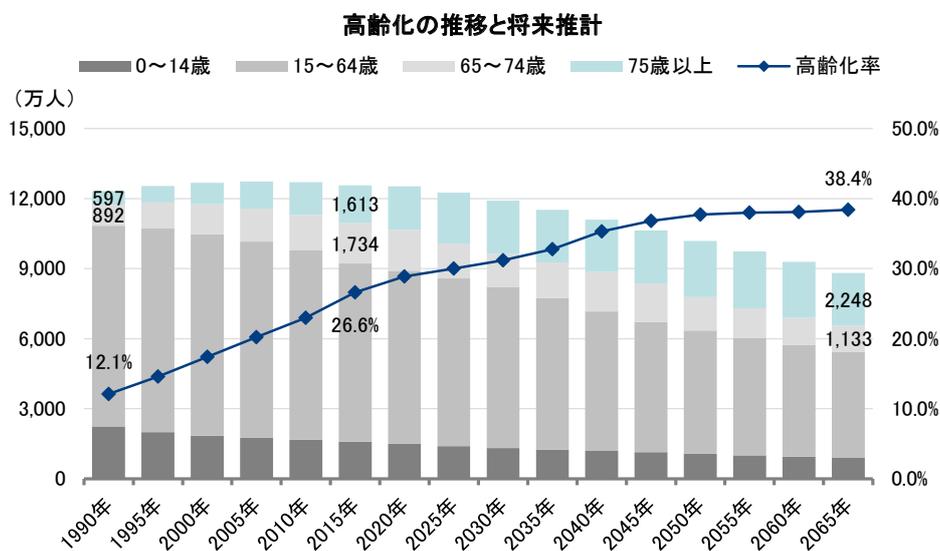
要介護者又は要支援者を対象に、デイサービスセンターで入浴・排せつ・食事等の介護、日常生活上の支援のほか、機能訓練・レクリエーション活動など、自立支援サービスを提供する。2022年3月末時点で6ヶ所の事業所を展開している。

インターネットインフィニティ | 2022年7月27日(水)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/>

事業概要

3. 事業環境

同社が対象とする高齢者については、人数及び人口に占める高齢者の割合がともに増加傾向が続いている。内閣府「令和元年版高齢社会白書」によると、1990年に65歳以上の高齢者人口は1,489万人だったが2018年には139.0%増の3,558万人に急増している。また、2065年時点の高齢者人口は3,381万人と2018年に比べて若干減少するものの、総人口が減少することを受けて高齢化率（全人口に占める65歳以上の割合）は38.4%まで上昇すると予想されている。



出所：内閣府「令和元年版高齢社会白書」よりフィスコ作成

また、国民皆保険制度による質の高い医療提供体制の維持に向けて、政府が「医療適正化計画」を策定している点も同社にとっては追い風だ。同計画において政府は、超高齢社会が到来するなかで医療費適正化のための具体的な取り組みとして「高齢者の医療費の伸びを中長期にわたって徐々に下げていくものでなければならない」という方針を示している。医療技術の進歩や食生活の変化により平均寿命が伸び、平均寿命と健康寿命の差は約10年に広がっているが、この間の医療費・介護費の負担が極めて大きくなる。平均寿命と健康寿命の差を縮めること、つまり「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と言える。同社が運営するレコードブックには介護認定の改善効果もあり、利用者の行動範囲の拡大・生活の質の向上につながっている。このことから、同社は国が課題とする社会保障費の増大に歯止めをかける役割を担っており、社会的ニーズは高まると弊社では見ている。

なお、レコードブック事業及び在宅サービス事業において、介護保険制度改正及び介護報酬改定により収益が減少するリスクがある。これに対し同社は、レコードブック店舗で介護保険外サービスの提供を併せて行い、収益力を強化している。また、介護保険制度に依存しない新規事業の早期立ち上げを目指している。

業績動向

2022年3月期はレコードブック事業で利用控えの影響が軽微となり、売上高増加

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の連結業績は、売上高が前期比20.2%増の4,168百万円、営業利益が同5.6%減の156百万円、経常利益が同15.9%増の289百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同24.1%増の186百万円となった。レコードブック事業において総店舗数の増加及び利用控えの影響が軽微となったことで売上高が増加したほか、フルケアの連結化に伴いケアサプライ事業の売上高が大きく増加した。利益面では、レコードブック事業で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したものの、経費助成金等収入による営業外収益の増加で経常利益が、経費助成金に伴う固定資産圧縮損等による特別損失の減少で親会社株主に帰属する当期純利益が、それぞれ増加した。

2022年3月期連結業績

(単位：百万円)

	21/3期(単体)		22/3期(連結)		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	3,468	-	4,168	-	699	20.2%
ヘルスケアソリューション事業	2,217	63.9%	2,893	69.4%	675	30.5%
レコードブック事業	1,796	51.8%	1,819	43.7%	22	1.2%
Webソリューション事業	225	6.5%	230	5.5%	4	2.2%
シルバーマーケティング	102	3.0%	86	2.1%	-15	-15.7%
仕事と介護の両立支援	121	3.4%	133	3.2%	12	9.9%
メディカルソリューション	1	0.1%	10	0.2%	8	900.0%
ケアサプライ事業	194	5.6%	843	20.2%	648	333.0%
在宅サービス事業	1,251	36.1%	1,274	30.6%	23	1.9%
通所介護	441	12.7%	445	10.7%	4	0.9%
訪問介護	504	14.6%	508	12.2%	3	0.8%
居宅介護支援	305	8.8%	320	7.7%	14	4.9%
売上総利益	1,121	32.3%	1,467	35.2%	346	30.9%
営業利益	165	4.8%	156	3.7%	-9	-5.6%
ヘルスケアソリューション事業	351	15.9%	338	11.7%	-13	-3.8%
レコードブック事業	253	14.1%	212	11.7%	-41	-16.2%
Webソリューション事業	40	17.8%	49	21.3%	9	23.3%
ケアサプライ事業	58	29.9%	76	9.0%	18	31.3%
在宅サービス事業	373	29.8%	377	29.6%	4	1.2%
調整額	-559	-	-559	-	0	-
経常利益	249	7.2%	289	6.9%	39	15.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	150	4.3%	186	4.5%	36	24.1%

注：22/3期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、21/3期の各数値は当該基準等適用前の数値となる。

22/3期より連結決算へ移行したため増減率は参考値。また、21/3期は当期純利益。

セグメント別営業利益の構成比は、セグメント別の売上高に対する比率（セグメント営業利益率）を示す

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

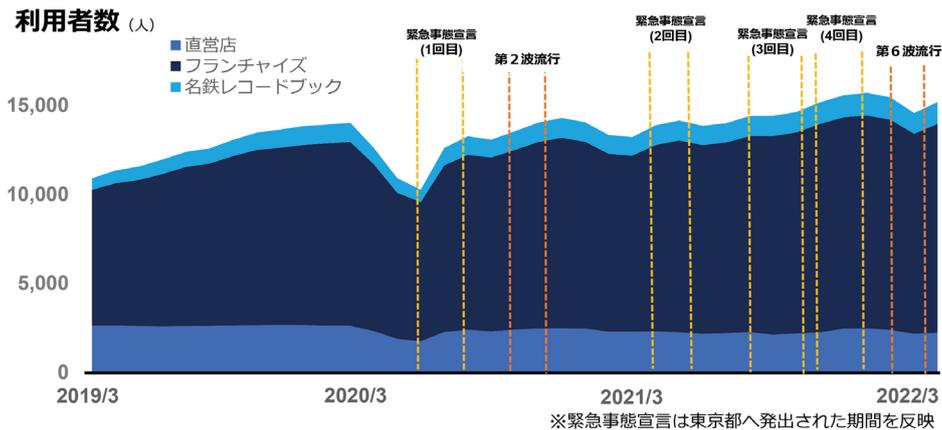
セグメント別の業績は以下のとおり。

(1) ヘルスケアソリューション事業

ヘルスケアソリューション事業の売上高は前期比 30.5% 増の 2,893 百万円、営業利益は同 3.8% 減の 338 百万円となった。

a) レコードブック事業

レコードブック事業の売上高は前期比 1.2% 増の 1,819 百万円、営業利益は同 16.2% 減の 212 百万円となった。「レコードブック」総店舗数が前期末比 9 店舗増加したことに加え、利用控えの影響が軽微となったことにより、売上高は増加した。コロナ禍の影響としては、第 4 四半期に新型コロナ変異株感染拡大の影響を受け、売上高はやや減少したものの、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おおむね回復基調で推移した。これらの結果、2021 年 12 月の「レコードブック」利用者数は過去最高となった。なお、2022 年 3 月期末から 4 月以降にかけて再び回復傾向となっている。

「レコードブック」利用者数の推移


出所：決算説明会資料より掲載

利益面では、通常の運営体制に戻したこと等により減益となったものの、セグメント利益率は 11.7% と高く、効率的に利益を上げるビジネスモデルが構築されている。これは同事業がフランチャイズ方式によるロイヤリティ収入を主な収益源としていることによる。

b) Web ソリューション事業

Web ソリューション事業の売上高は前期比 2.2% 増の 230 百万円、営業利益は同 23.3% 増の 49 百万円となった。コロナ禍に伴う営業制限を受けた前期と比較すると新規案件の獲得状況が復調しており、売上高・利益ともに増加した。トピックスとしては、製薬企業・医療機器メーカー向けのマーケティング支援サービスであるメディカルソリューションに対する引き合いが好調に推移した。同事業の利益率も 21.3% と高く、収益性の高いビジネスと言える。

業績動向

c) ケアサブライ事業

ケアサブライ事業の売上高は前期比 333.0% 増の 843 百万円、営業利益は同 31.3% 増の 76 百万円となった。同事業強化を目的として 2021 年 4 月にフルケアを子会社化したことに伴い、売上高が大幅に増加した。フルケアの業務改善や営業ノウハウなどの共有などを推進することで、利益面での貢献も目指していく。

(2) 在宅サービス事業

在宅サービス事業の売上高は前期比 1.9% 増の 1,274 百万円、営業利益は同 1.2% 増の 377 百万円となった。長らくコロナ禍においても安定収益を継続している。第 4 四半期は通所介護事業を中心に新型コロナ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な回復傾向となっている。

長短の手元流動性に問題はなく、財務の健全性は高い

2. 財務状況と経営指標

2022 年 3 月期末の総資産は前期末比 483 百万円増の 2,829 百万円となった。このうち流動資産は同 418 百万円増の 1,951 百万円となった。これは主に、手元資金の調整により現金及び預金が 285 百万円増加したこと、フルケアを連結化したことにより売掛金が 125 百万円増加したこと等による。固定資産はフルケア株式取得に伴いのれんがが増加し、無形固定資産が 203 百万円増加したこと等により、同 65 百万円増の 878 百万円となった。負債合計は同 254 百万円増の 1,584 百万円となった。これは主に、手元資金の調整により短期借入金が増加したこと等による。純資産は、親会社株主に帰属する当期純利益の計上で利益剰余金が 206 百万円増加したこと等により、同 228 百万円増の 1,245 百万円となった。この結果、自己資本比率は同 0.6 ポイント上昇し 44.0% となった。

ROE は 15.0% であった。上場時から継続的に利益を創出し、純資産を積み重ねたことなどをを受けて 2018 年 3 月期の ROE32.1% と比較すると低下しているものの、引き続き高い水準を維持している。また、手元資金が 1,951 百万円と潤沢にあること、流動比率が 174.1%、固定比率が 70.5% と長短の手元流動性に問題がないことなどから、財務状態は健全な状態にあると弊社では見ている。

2022 年 3 月期の営業活動によるキャッシュ・フローは 271 百万円の収入となった。これは主に、税引前当期純利益が 286 百万円、減価償却費が 131 百万円増加した一方、法人税等の支払額が 147 百万円あったこと等による。投資活動によるキャッシュ・フローは 236 百万円の支出となった。これは主に、連結範囲変更に伴う子会社株式の取得による支出 274 百万円等による。財務活動によるキャッシュ・フローは 250 百万円の収入となった。これは主に、長短借入金（ネット）259 百万円等による。これらの結果、現金及び現金同等物は 285 百万円増加し、期末残高は 1,130 百万円となった。連結範囲変更に伴う子会社株式の取得に 274 百万円支出しているものの、財務の健全性を意識して投資活動を行っていると言える。また、事業拡大に向けて積極的に投資を実行している点も評価できる。

インターネットインフィニティ | 2022年7月27日(水)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/>

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/3 期 (単体)	22/3 期 (連結)	増減額
流動資産	1,533	1,951	418
現金及び預金	845	1,130	285
固定資産	813	878	65
有形固定資産	438	340	-98
無形固定資産	37	240	203
総資産	2,346	2,829	483
負債合計	1,329	1,584	254
流動負債	957	1,120	163
固定負債	371	463	92
純資産	1,017	1,245	228
利益剰余金	592	798	206
負債純資産合計	2,346	2,829	483
【経営指標】			
自己資本比率	43.4%	44.0%	0.6pt
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	10.4%	10.2%	-0.2pt
ROE (自己資本当期純利益率)	16.1%	15.0%	-1.1pt
流動比率	160.1%	174.1%	14.0pt
固定比率	79.9%	70.5%	-9.4pt

注：22/3 期より連結決算へ移行したため増減率は参考値

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/3 期 (単体)	22/3 期 (連結)
営業活動によるキャッシュ・フロー	361	271
投資活動によるキャッシュ・フロー	-104	-236
財務活動によるキャッシュ・フロー	-342	250
現金及び現金同等物の増減額	-84	285
現金及び現金同等物の期末残高	845	1,130

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年3月期は増収増益予想、レコードブック事業において フランチャイズの既存加盟店の増店に注力することで、 新規出店のペースを再加速

● 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績予想について同社は、売上高で前期比6.1%増の4,421百万円、営業利益で同102.4%増の315百万円、経常利益で同8.2%増の313百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同9.4%増の203百万円を見込んでいる。なお、2022年3月期は、コロナ禍がレコードブック事業や在宅サービス事業の利用者数の増減に与えた影響が2021年3月期と比較すると小さくなってきたことから、2023年3月期の業績予想についてはコロナ禍を考慮せず、利用者数等の増減に影響を受けない前提のもと算出している。

2023年3月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		増減	
	実績	売上比	予想	売上比	額	率
売上高	4,168	-	4,421	-	253	6.1%
ヘルスケアソリューション事業	2,893	69.4%	3,133	70.9%	240	8.3%
レコードブック事業	1,819	43.7%	2,008	45.4%	189	10.4%
Webソリューション事業	230	5.5%	272	6.2%	41	18.3%
ケアサプライ事業	843	20.2%	853	19.3%	9	1.2%
在宅サービス事業	1,274	30.6%	1,287	29.1%	13	1.0%
営業利益	156	3.7%	315	7.1%	159	102.4%
ヘルスケアソリューション事業	338	11.7%	559	17.8%	220	65.2%
レコードブック事業	212	11.7%	369	18.4%	157	74.1%
Webソリューション事業	49	21.3%	89	32.7%	39	81.6%
ケアサプライ事業	76	9.0%	100	11.7%	24	31.6%
在宅サービス事業	377	29.6%	345	26.8%	-32	-8.6%
調整額	-559	-	-588	-	-28	-
経常利益	289	6.9%	313	7.1%	24	8.2%
親会社株式に帰属する当期純利益	186	4.5%	203	4.6%	17	9.4%

注：セグメント別営業利益の構成比は、セグメント別の売上高に対する比率（セグメント営業利益率）を示す

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

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に注力することで、新規出店のペースを再加速する。また、直営店を含めた既存店についてはコロナ禍の影響を受けない前提で予算を策定し、利用者数は期末にかけて緩やかに増加すると予想している。Webソリューション事業は、メディカルソリューションに注力することで増収増益を見込んでいる。一方、在宅サービス事業は分社化に伴い人事制度改革等の独自施策を推進することで、さらなる成長を目指していく。2022年3月期はコロナ禍による利用控えの影響が軽微となったこと、足元の利用者数が回復傾向であること、Webソリューション事業の引き合いが好調であることなどを考慮すれば、売上高は十分達成可能な水準であると弊社では見ている。なお、DX化推進に向けたシステム導入等で9百万円を見込んでいるほか、新型コロナウイルス感染症対策としてこれまで活用していた経費助成等の助成金収入はほぼ見込んでいない。ただし、施策強化により利益率の高いフランチャイズ収入が増加する見通しであること、利益率の高いWebソリューション事業に注力することなどから、営業利益率7.1%（前期比3.4ポイント改善）の達成は堅いと弊社では考えている。

■ 中期的な経営方針

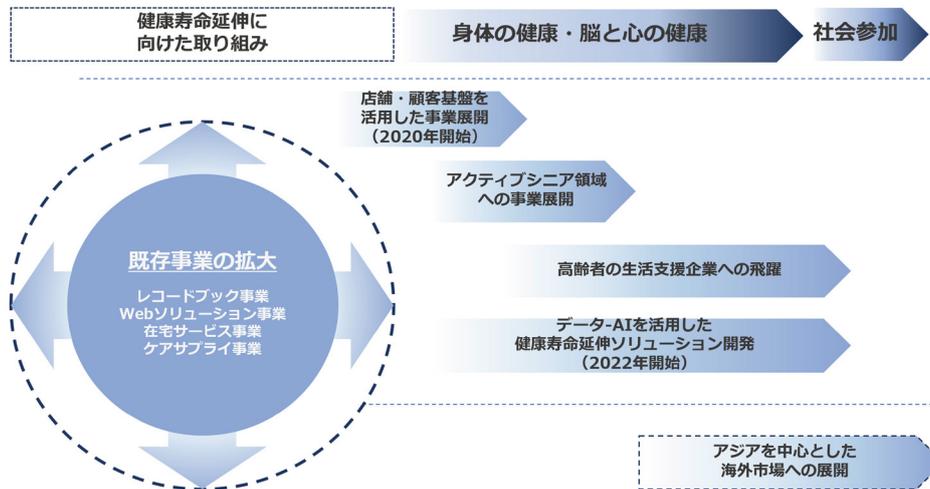
健康寿命延伸に向けた取り組みを加速することで、2026年3月期に売上高5,900百万円、営業利益750百万円を目指す

中期的な経営方針として同社は、2022年6月に「事業計画及び成長可能性に関する事項」を更新した。この中で、持続的な成長と中期的な企業価値向上に向けてグループ中期ビジョン「中期ビジョン2025～健康寿命延伸社会の実現に向けて～」を定め、「身体の健康」「脳と心の健康」「社会参加」に取り組むことで健康寿命延伸の実現を目指している。また、重点戦略としては、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く。これらを推進することで、最終年度である2026年3月期に売上高5,900百万円、営業利益750百万円、親会社株主に帰属する当期純利益492百万円、ROE20.0%、売上高営業利益率12.9%の達成を目指す。このうちROE及び売上高営業利益率を主要経営指標に掲げているが、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を高めていく方針だ。

インターネットインフィニティ | 2022年7月27日(水)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/>

中期的な経営方針

中期ビジョンにおける重点戦略



出所：決算説明会資料より掲載

中期経営計画

(単位：百万円)

	22/3 期 実績	23/3 期 予想	24/3 期 計画	25/3 期 計画	26/3 期 計画
売上高	4,168	4,421	5,080	5,630	5,900
レコードブック事業	1,819	2,008	2,470	2,760	2,850
Webソリューション事業	230	272	310	380	500
ケアサプライ事業	843	853	910	940	990
在宅サービス事業	1,274	1,287	1,390	1,550	1,560
営業利益	156	315	540	650	750
売上高営業利益率	3.7%	7.1%	10.7%	11.7%	12.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	186	203	355	427	492
ROE	15.0%	15.1%	21.8%	21.2%	20.0%

出所：決算説明会資料、「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

セグメント別の売上計画は以下のとおり。

(1) レコードブック事業

2026年3月期に売上高2,850百万円を計画している。既存加盟店に対して業績向上支援に注力することで、2店舗目・3店舗目の出店を促し、今後3～4年でフランチャイズを中心に「レコードブック」総店舗数を400店舗まで増店する計画である。この結果、レコードブックブランドの競争力強化のほか、物販やケアサプライ事業・Webソリューション事業などとの連携による収益性向上を見込んでいる。

インターネットインフィニティ | 2022年7月27日(水)

6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/>

中期的な経営方針

(2) Web ソリューション事業

2026年3月期に売上高500百万円を計画している。メディカルソリューションを中心に事業を拡大していく方針で、データとAIの活用などによる健康寿命延伸ソリューションを創出することで、メディカルソリューションの事業化を目指す。また、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し、会員ネットワークの価値向上を図っていく。具体的には、他企業とのタイアップや、ケアマネジャーにとってメリットのある情報やツールの提供を強化することで、2026年3月期に登録者数11万人（2022年3月期末時点で約10万人）を目指している。

(3) ケアサブライ事業

2026年3月期に売上高990百万円を計画している。連結子会社のフルケア及びカンケイ舎がともに専門性を生かし事業を深耕し成長することで、レコードブック事業とのシナジー効果（周辺ニーズの取り込み）による事業拡大を目指す。また、営業ノウハウや顧客基盤の共有を進めることで、利益率向上を図る方針だ。

(4) 在宅サービス事業

2026年3月期に売上高1,560百万円を計画している。2022年4月にカンケイ舎に事業分割を実行したことで、権限移譲を進め意思決定を迅速化させ、機動的な業務執行を推進していく。また、M&Aや新規出店を積極的に進め、事業拡大を目指していく。具体的には、中重度要介護サービスへチャレンジし、アクティブシニア層からより重度な要介護高齢者まで、すべてのステージで健康寿命の延伸に貢献する方針だ。

(5) その他

近い将来、同社の介護サービス提供ノウハウを、アジアを中心とした海外へと展開することも視野に入れているようだ。

弊社では、レコードブック事業は新規出店数・利用者数ともに足元は堅調に推移していること、既存加盟店にさらなる出店を促す戦略により効率的かつスピーディーな出店が可能になること、メディカルソリューションの足元の業績は好調であることなどを考慮すると、中期経営計画達成の可能性は高いと見ている。特に、利益率の高いフランチャイズ店舗やWebソリューション事業の拡大、新規サービスの市場投入などによって利益率がさらに高まることに期待したい。

株主還元策

事業拡大により株主価値を向上させる方針。将来的には配当も検討

同社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題と認識しているが、現在成長過程にあるため、人材確保及び育成、レコードブック等店舗網拡大のための投資等積極的な事業展開及び経営基盤強化のため、内部留保の充実を図っている。このため、現在まで配当を実施しておらず、今後も当面は内部留保の充実を図る方針だ。ただし、将来的には経営成績及び財政状態、内部留保とのバランスを勘案して配当を行う方針である。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp