

|| 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 >>>](#)

2023年7月27日(木)

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. 2023年3月期の業績概要	01
2. 2024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	08
3. 事業環境	09
■ 業績動向	10
1. 2023年3月期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
● 2024年3月期の業績見通し	15
■ 中期的な経営方針	18
■ 株主還元策	21

要約

新型コロナ 5 類移行など、事業環境の見通しは良好。 アフターコロナを見据え、M&A を含めた構造改革を実施

インターネットインフィニティ <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・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. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高が前期比 7.1% 増の 4,464 百万円、営業利益が同 36.5% 減の 99 百万円、経常利益が同 48.4% 減の 149 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 81.2% 減の 35 百万円となった。新型コロナウイルスワクチン接種の進展、経済社会活動の正常化、ウィズコロナを前提とした新たな生活様式の浸透など、外部環境が好転したほか、2022年10月に連結子会社化した（株）正光技建、同年12月に事業譲受した施設介護事業が売上高を押し上げた。主力事業の1つであるレコードブック事業に関しては、新型コロナウイルス感染症の感染拡大（以下、コロナ禍）第7波、第8波の影響を受け店舗運営が制限されるなど事業運営上の制約があったものの、既存加盟店に対する出店促進に注力し、2023年3月期末時点の店舗数を前期末比9店舗増の220店舗まで拡大した。その他、Webソリューション事業、ケアサプライ事業、在宅サービス事業の各事業も前期比で増収だった。一方で利益面に関しては、新型コロナウイルスの影響が緩和したことを受けて通常の事業活動を再開したこと、将来の生産性と収益性向上を目的としてシステム投資を実施したこと、2023年3月期に2件のM&Aを実施したことなどの影響を受けた。

インターネットインフィニティ | 2023年7月27日(木)

6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/>

要約

2. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績について同社は、売上高で前期比12.5%増の5,022百万円、営業利益で同74.2%増の172百万円、経常利益で同7.5%増の160百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同202.6%増の106百万円と増収増益を見込んでいる。新型コロナの感染症法上の位置付けが、2023年5月8日から季節性インフルエンザ等と同じ「5類」に移行したことを受けて社会経済活動のさらなる活性化が期待されること、社会活動の正常化や外出意欲の高まりなどによって高齢者の健康への意識が高まることなどを受け、2023年3月期と比較すると新型コロナの影響は軽微となる前提で業績予想を立てている。そうしたなか、レコードブック事業においては新規出店のペースを再加速させていく。特に、既存加盟店向けの増店施策に注力し、コロナ禍で鈍化していた既存オーナーの出店ペースを加速させていく方針だ。加えて、2023年3月期に実施したM&Aがケアサプライ事業、在宅サービス事業の業績を押し上げることを見込んでいるほか、顧客企業の投資意欲回復などにより、Webソリューション事業に関しても順調に推移する見通しだ。2023年3月期においては下期に向けて事業環境が好転していったものの、M&A関連費用が一時的に利益に影響した。2024年3月期においてはM&A関連費用をより精度高く業績予想に織り込んでおり、その意味で達成確度が高い予想と言えるだろう。

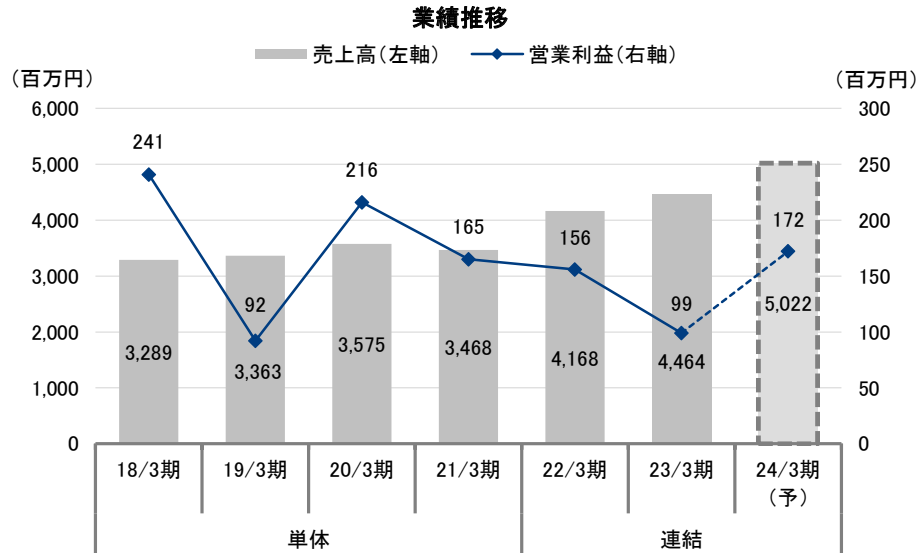
3. 中期的な経営方針

中期的な経営方針として同社は2023年6月、「IIF Vision2030 リアル×テクノロジーで『健康な未来』を創造する」を新たに策定した。超高齢化社会における課題を解決することをミッションと位置付け、既存事業を拡大するとともに、今後はテクノロジーの活用で成長を加速させ、健康寿命の延伸を実現していく方針だ。具体的には、介護現場のDX化、リアル店舗で蓄積したデータの活用、AI等を活用したソリューションの開発など、テクノロジーを積極的に事業活動に導入することによって、既存事業のさらなる競争力強化と企業価値の向上を図っていく。加えて、M&Aなどによって介護保険制度外の新規事業にも積極的に着手し、収益基盤の多様化も図っていく構えだ。将来的には介護の予防から中重度利用者向けサービスまで、すべてのステージで健康寿命延伸ソリューションを提供していく。これらを推進することで、最終年度である2027年3月期に売上高5,060百万円、営業利益540百万円、親会社株主に帰属する当期純利益500百万円、ROE17.9%、売上高営業利益率10.6%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。

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
- ・2023年3月期はレコードブック事業、Webソリューション事業、ケアサプライ事業、在宅サービス事業の各事業が増収が堅調に推移したものの、アフターコロナを見据えた成長投資により減益
- ・事業環境は良好な一方、将来の生産性向上や事業ポートフォリオ拡大に向けた先行投資により減益
- ・2024年3月期はレコードブック事業の新規出店ペースを再加速させるほか、M&A効果により増収増益を見込む
- ・リアルとテクノロジーの融合により成長を加速させ、2027年3月期に売上高5,060百万円、営業利益540百万円を目指す

要約



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

6545 東証グロース市場 | 2023年7月27日(木)
<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（株）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。また、2023年3月期には、正光技建と住宅型有料老人ホーム2施設（フルール・ガーデン市原、フルール・ガーデン相模原）をM&Aし、事業ポートフォリオの拡大を積極的に実施している。

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	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
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 東京証券取引所市場区分再編に伴いグロース市場へ移行
2022年10月	住宅リフォーム事業を展開する（株）正光技建（現 連結子会社）の株式100%を取得し子会社化
2022年12月	（株）カンケイ舎が住宅有料老人ホーム事業等を譲受け

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。

2023年3月期の売上構成比は、レコードブック事業 42.3%、Web ソリューション事業 5.2%、ケアサプライ事業 22.7%、在宅サービス事業 29.7% 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。2023年3月期末時点では直営店 31 店舗、フランチャイズ店 168 店舗、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 店舗を展開している。総店舗数は前期末比 9 店舗増の 220 店舗となっており、新型コロナの影響を受けるなかにあっても、着実に店舗数を増加させてきている。新型コロナの分類が 5 類に移行し、足元では新規出店を希望する問合せが増加している。出店に適した物件の選定に注力しながら、2024年3月期以降は出店ペースを再加速させていく方針だ。

レコードブックの特長は、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り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を設ける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。

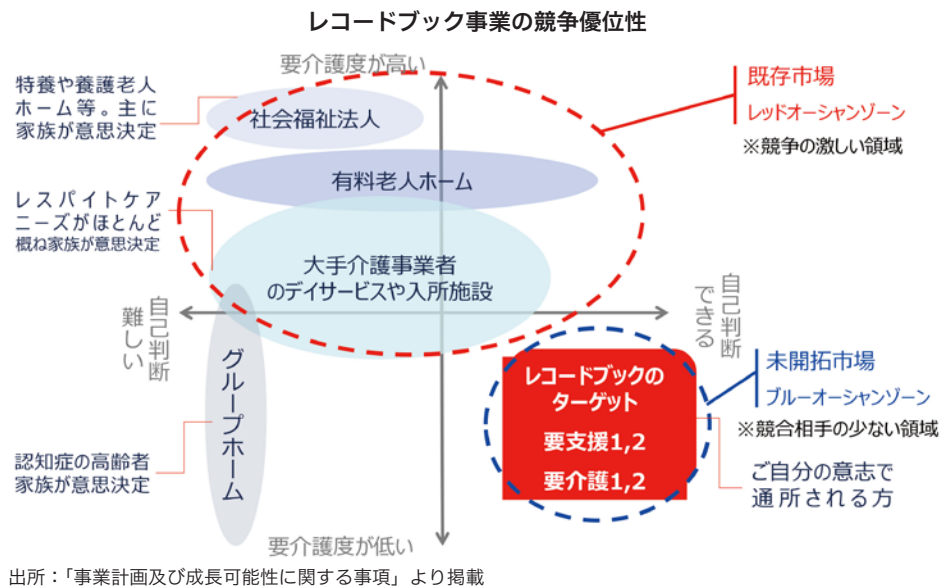
インターネットインフィニティ | 2023年7月27日(木)
6545 東証グロース市場 | https://iif.jp/ir/

事業概要

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、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を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。今後もデータやAIを活用して同事業の競争優位性を高めていく方針だ。具体的には、転倒予防・防止に貢献することができるような新規サービスの開発などを検討していく。

※ 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。

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、店舗内での物品販売なども可能だ。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。



インターネットインフィニティ | 2023年7月27日(木)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/>

事業概要

(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、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。2023年3月期においても業務支援ツールのブラッシュアップや外部企業とのタイアップによりコンテンツの質・量を高めた。これらにより、会員数は順調に増加しており、2023年3月期末時点で10万人超のケアマネジャーが会員登録している。今後も、同ポータルサイトの訴求力を高めていく方針であり、2024年春の介護保険法改正に向けてさらなるコンテンツ拡充に注力していく。さらに、ケアマネジャーの業務負担軽減と生産性の向上を目的に、生成AIを活用した新規サービスに関しても研究開発に着手しているという。

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はじめ、多数の実績があるようだ。

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月期には(株)ロッテ、(株)日立アカデミー、帝人<3401>、兼松<8020>等、2023年3月期には日立グループ各社、コーンズグループ会社が新たに同サービスの導入を開始しており、2023年3月期末時点で導入企業は210社、会員数は210万人超となっている。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。2023年3月期からは営業活動を強化しており、製薬企業・医療機器メーカー向けのセミナー開催やプロモーション活動に注力している。複数の新規受注を獲得しており、今後のさらなる業績寄与が期待される。

インターネットインフィニティ

2023年7月27日(木)
6545 東証グロース市場
<https://iif.jp/ir/>

事業概要

(3) ケアサブライ事業

2023年3月期期首の分社化に伴い、子会社のカンケイ舎が事業を承継している。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。最近では、2022年10月には広島県において住宅リフォーム事業を展開する正光技建をM&Aし、事業ポートフォリオを介護保険外へと拡大している。同社の連結子会社化によって、従来は外注していたフルケアの住宅改修工事をグループ内で施工することが可能になった。さらに、フルケアが正光技建向けの案件を獲得するなど、事業活動面でのシナジー効果も生まれている。

今後は、レコードブック事業での運動機能把握ノウハウを活かした福祉用具の貸与・販売サービスの展開を計画している。レコードブックで得られたデータを同事業と掛け合わせることで、利用者一人ひとりの生活全般をサポートしていく方針だ。

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。2023年3月期末時点で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）が要介護者また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。2023年3月期末時点で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）

要介護者また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。2023年3月期末時点で6ヶ所の事業所を展開している。

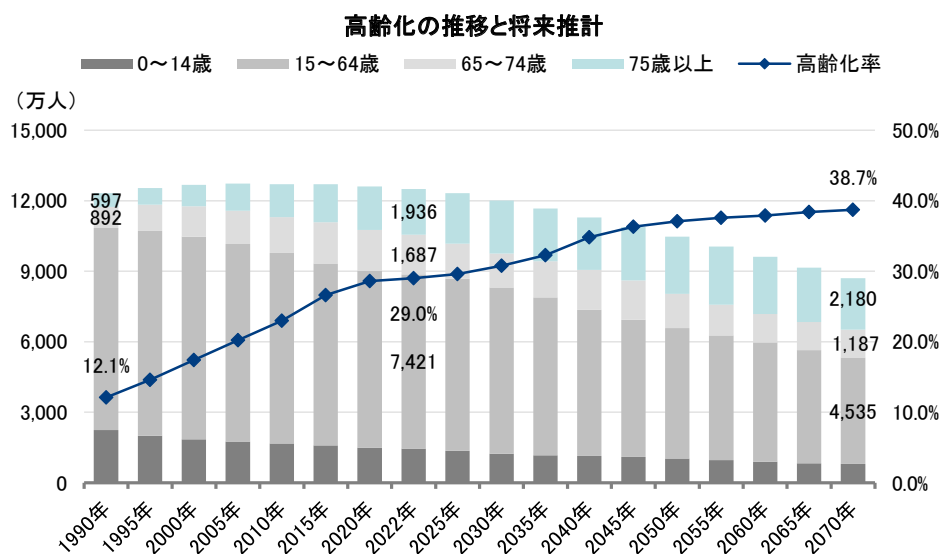
上記に加えて、2022年12月からは連結子会社のカンケイ舎が住宅型有料老人ホーム事業を事業譲受し、新たに施設介護事業の領域へも参入している。施設介護事業への参入によって、あらゆる介護ステージの利用者に対する健康寿命の延伸に貢献していくとともに、同社のノウハウを活用した重度化防止プログラムを提供することによって他施設との差別化を図り、業績を拡大させていく方針だ。

インターネットインフィニティ | 2023年7月27日(木)
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5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2022年には143.4%増の3,623万人に急増している。また、2070年時点の高齢者人口は3,367万人と2022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38.7%まで上昇すると予想されている。



出所：内閣府「令和5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。

なお介護保険制度改正及び介護報酬改定により、レコードブック事業及び在宅サービス事業において、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立ち上げを目指し、2022年10月には、介護保険外の住宅リフォーム事業を展開している正光技建を子会社化した。

■ 業績動向

2023年3月期は事業環境の好転、M&A効果により増収。 アフターコロナを見据えたシステム投資、M&A関連費用により減益

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高が前期比7.1%増の4,464百万円、営業利益が同36.5%減の99百万円、経常利益が同48.4%減の149百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同81.2%減の35百万円となった。新型コロナウイルスワクチン接種の進展、経済社会活動の正常化、ウィズコロナを前提とした新たな生活様式の浸透など、外部環境が好転したほか、2022年10月に連結子会社化した正光技建、同年12月に事業譲受した施設介護事業が売上高を押し上げた。これらの要因により、レコードブック事業、Webソリューション事業、ケアサプライ事業、在宅サービス事業、各事業が増収となった。事業自体は好調な推移を見せたものの、利益面に関しては、将来の生産性・収益性の向上を目的としたシステム投資、通常の事業活動が再開するなかでの報酬水準の見直し、事業ポートフォリオ拡大のためのM&Aなどにより、減益となった。M&A関連費用などによって減益となったものの、当該M&Aは中期ビジョンの下、健康寿命延伸を実現するために実行されたものである。介護保険制度外も含めた事業ポートフォリオの拡大に加えて、同社既存事業との相乗効果も発揮されており、将来の業績拡大に貢献することが期待される。

インターネットインフィニティ | 2023年7月27日(木)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/>

業績動向

2023年3月期連結業績

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		増減	
	実績	売上比	実績	売上比	額	率
売上高	4,168	-	4,464	-	296	7.1%
ヘルスケアソリューション事業	2,893	69.4%	3,136	70.3%	243	8.4%
レコードブック事業	1,819	43.6%	1,887	42.3%	68	3.7%
Webソリューション事業	230	5.5%	233	5.2%	3	1.3%
シルバーマーケティング支援	86	2.1%	90	2.0%	4	4.7%
仕事と介護の両立支援	133	3.2%	127	2.8%	-6	-4.5%
メディカルソリューション	10	0.2%	15	0.3%	5	50.0%
ケアサブライ事業	843	20.2%	1,015	22.7%	172	20.4%
在宅サービス事業	1,274	30.6%	1,327	29.7%	53	4.2%
通所介護	445	10.7%	406	9.1%	-39	-8.8%
訪問介護	508	12.2%	482	10.8%	-26	-5.1%
居宅介護支援	320	7.7%	350	7.8%	30	9.4%
施設介護	-	-	88	2.0%	-	-
売上総利益	1,467	35.2%	1,649	36.9%	182	12.4%
営業利益	156	3.7%	99	2.2%	-57	-36.5%
ヘルスケアソリューション事業	338	11.7%	417	9.3%	79	23.4%
レコードブック事業	212	11.7%	284	15.1%	72	34.0%
Webソリューション事業	49	21.3%	53	22.7%	4	8.2%
ケアサブライ事業	76	9.0%	79	7.8%	3	3.9%
在宅サービス事業	377	29.6%	284	21.4%	-93	-24.7%
調整額	-559	-	-603	-	-	-
経常利益	289	6.9%	149	3.3%	-140	-48.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	186	4.5%	35	0.8%	-151	-81.2%

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

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 8.4% 増の 3,136 百万円、営業利益は同 23.4% 増の 417 百万円と増収増益となった。

a) レコードブック事業

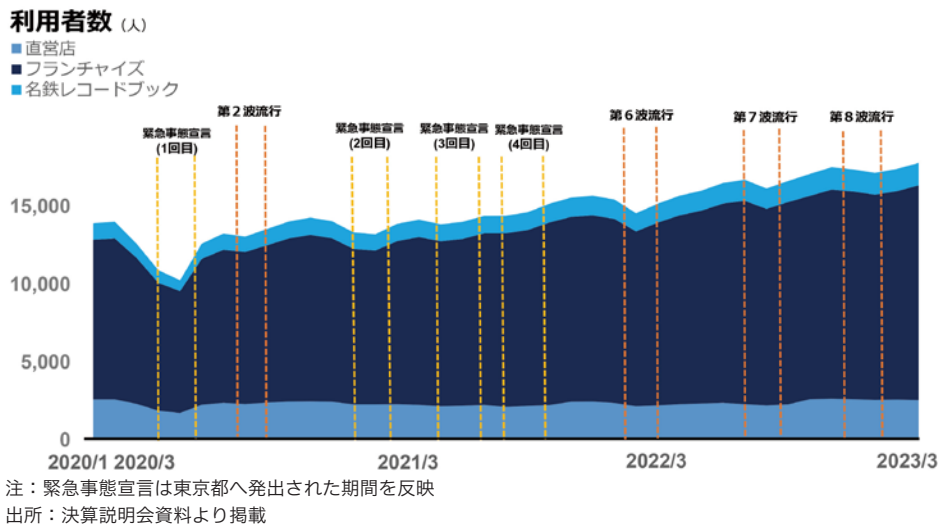
レコードブック事業の売上高は前期比 3.7% 増の 1,887 百万円、営業利益は同 34.0% 増の 284 百万円となった。新型コロナウイルスの影響を受けながらも既存加盟店の新規出店施策に注力し、新規フランチャイズ店舗数を着実に増加させたこと、高齢者の運動習慣の重要性への理解が浸透し、レコードブック既存店舗の稼働率が全体的に回復基調で推移したことなどを受け、加盟店からのロイヤリティ収入が前期比で増加した。収益性の高いフランチャイズ店舗が着実に増加したことを受け、セグメント営業利益率も前期比プラス 3.4 ポイントの 15.1% まで高まっている。

インターネットインフィニティ | 2023年7月27日(木)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/>

業績動向

同社は、コロナ禍においても一定の新規出店を継続した。新規加盟に加え、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店舗目の出店を促す戦略が順調だった。利用者数については、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、増加基調で推移している。新型コロナ第8波による影響もこれまでと比較すると軽微にとどまっており、2023年3月の利用者数は過去最高を更新している。

「レコードブック」利用者数の推移



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1.3%増の233百万円、営業利益は同8.2%増の53百万円と増収増益だった。収益性の高いWebソリューション事業に注力するなかで、シルバーマーケティング支援、メディカルソリューションが増収となったものの、仕事と介護の両立支援の売上高のみわずかながら前期を下回った。

仕事と介護の両立支援は、SDGs・ESG推進の追い風を受け需要が旺盛ななか、日立グループ各社やコーンズグループ会社など、新たにサービスを導入する企業を着実に増加させた。加えて、2022年10月から開始した新規クラウドサービス「わかるかいご Biz クラウド」の評価も高かったという。一方で、退会する企業があったために減収となった。

メディカルソリューション分野に関しては、製薬企業・医療機器メーカー向けのセミナー開催をはじめとする営業活動強化を実施したほか、プロモーション活動にも注力し、複数の新規案件を獲得するなど好調だった。シルバーマーケティング支援に関しては、新型コロナの影響を受け、顧客企業がマーケティング予算を縮小するなかにも、しっかりと増収を確保した。

インターネットインフィニティー | 2023年7月27日(木)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/>

業績動向

トピックとしては、先述の「わかるかいご Bizクラウド」の提供を2022年10月より新たに開始している。顧客企業の従業員の実態把握調査の実施から、調査結果の分析・比較、必要な支援施策の検討・実施（依頼）までの各種コンテンツをクラウド上で一元管理できるため、操作性と利便性が大幅に向上している。また、各種施策の実施状況や実績、制作コンテンツについてもクラウド上で確認でき、情報管理やセキュリティ面での安全性も向上した。2024年3月期以降においては、「わかるかいご Bizクラウド」を通じて提供するサービスラインナップを強化しながら、クロスセルとアップセルに引き続き注力していく方針だ。

ダッシュボード機能



出所：会社リリースより掲載

c) ケアサプライ事業

ケアサプライ事業の売上高は前期比 20.4% 増の 1,015 百万円、営業利益は同 3.9% 増の 79 百万円と増収増益だった。既存事業が好調だったことに加えて、2022年10月に正光技建を連結子会社化したことを受け、売上高は急伸した。一方で、利益面に関しては増益だったものの、正光技建の M&A に関連する費用を計上したことなどを受け、売上高の伸びと比較すると相対的に小さい伸びとなった。

同事業においては先述のとおり、フルケアと正光技建のシナジー効果が営業活動面、バリューチェーン面、双方において発揮されている。今後も両社の相乗効果により、業績が拡大していくことが期待される。

(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 4.2% 増の 1,327 百万円、営業利益は同 24.7% 減の 284 百万円となった。売上高に関しては、2022年12月に(株)合の家が運営していた住宅型有料老人ホーム「フルール・ガーデン市原」及び「フルール・ガーデン相模原」に関する事業を譲受したことなどを受け、増収となった。一方で利益面に関しては、2023年3月期期首にカンケイ舎を分社化したこと、施設介護事業を事業譲受したことなどにより費用が増加し、減益となった。

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

2023年3月期末の総資産は前期末比356百万円増の3,185百万円となった。このうち流動資産は同97百万円増の2,048百万円となった。これは主に、売掛金が95百万円増加したことなどによるものである。固定資産は、無形固定資産が208百万円、投資その他の資産が109百万円増加したことなどにより、同258百万円増の1,137百万円となった。負債合計は、同312百万円増の1,896百万円となった。このうち、流動負債は、短期借入金が100百万円、預り金が73百万円、未払法人税等が60百万円増加したことなどにより、同336百万円増の1,456百万円となった。固定負債は、長期借入金が36百万円減少した一方で、資産除去債務が15百万円増加したことなどにより、同24百万円減の439百万円となった。純資産は、親会社株主に帰属する当期純利益の計上等により利益剰余金が24百万円増加したことに加え、自己株式が19百万円減少したことなどにより、同44百万円増の1,289百万円となった。これらの結果、自己資本比率は同3.5ポイント減の40.5%、流動比率は同33.5ポイント低下の140.6%、固定比率は同17.7ポイント増加の88.2%となった。自己資本比率、流動比率、固定比率の各指標は、それぞれ若干悪化はしているものの、依然として問題のない水準であり、財務の健全性は高いと弊社では見ている。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/3 期末	23/3 期末	増減額
流動資産	1,951	2,048	97
現金及び預金	1,130	1,107	-23
固定資産	878	1,137	258
有形固定資産	340	280	-60
無形固定資産	240	449	208
総資産	2,829	3,185	356
負債合計	1,584	1,896	312
流動負債	1,120	1,456	336
固定負債	463	439	-24
純資産	1,245	1,289	44
利益剰余金	798	822	24
負債純資産合計	2,829	3,185	356
【安全性】			
自己資本比率	44.0%	40.5%	-3.5pt
流動比率	174.1%	140.6%	-33.5pt
固定比率	70.5%	88.2%	17.7pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

インターネットインフィニティ | 2023年7月27日(木)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/>

業績動向

2023年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは302百万円の収入となった。これは主に減価償却費126百万円、税金等調整前当期純利益107百万円等の資金の増加によるものである。投資活動によるキャッシュ・フロー301百万円の支出となった。主な収入は事業譲渡による収入35百万円、主な支出は事業譲受による支出258百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは、短期借入金の純増額100百万円による資金の増加があった一方で、長期借入金の返済による支出115百万円があったことなどにより、24百万円の支出となった。これらの結果、現金及び現金同等物は23百万円減少し、期末末残高は1,107百万円となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	271	302
投資活動によるキャッシュ・フロー	-236	-301
財務活動によるキャッシュ・フロー	250	-24
現金及び現金同等物の増減額	285	-23
現金及び現金同等物の期末残高	1,130	1,107

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年3月期はM&A効果とDX投資により増収増益を見込む。 レコードブック事業は新規出店ペースを再加速

● 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績について同社は、売上高で前期比12.5%増の5,022百万円、営業利益で同74.2%増の172百万円、経常利益で同7.5%増の160百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同202.6%増の106百万円と増収増益を見込んでいる。新型コロナウイルスの感染症法上の位置付けが、2023年5月8日から季節性インフルエンザ等と同じ「5類」に移行したことを受けて社会経済活動のさらなる活性化が期待されること、社会活動の正常化や外出意欲の高まりなどによって高齢者の健康への意識が高まることなどを受け、新型コロナウイルスの影響は2023年3月期と比較すると軽微となることを想定している。こうしたなかで、2023年3月期に実施した正光技建と施設介護事業（フルール・ガーデン市原、フルール・ガーデン相模原）のM&Aがトップラインの拡大に寄与することを見込んでいる。加えて、システム投資による生産性と収益性の向上によって、利益に関しても大幅な増益を見込んでいる。

レコードブック事業に関しては、新型コロナウイルスの影響が緩和されるなかで、新規出店に関する問合せが増加している状況である。こうしたなか、既存オーナーに対する新規出店促進に特に注力し、新規出店のペースを再加速させていく。具体的には、新規出店店舗数は30店舗、2024年3月期末日時点の利用者数は18,000人程度を見込んでいる。

インターネットインフィニティ | 2023年7月27日(木)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/>

今後の見通し

シルバーマーケティング支援に関しては、新型コロナの影響が薄れてくるなかで顧客企業の投資意欲が回復してきている。また、従来どおりの対面の営業活動が実施できるようになってきているなど、事業環境の見通しは良好である。こうしたなか、営業活動をさらに強化し、新規顧客の獲得に注力していく。

仕事と介護の両立支援に関しては、企業がSDGs・ESGを推進しているほか、政府が仕事と介護の両立支援を促進するなど、外部環境の追い風が吹いている。そうしたなかで、認知症関連をはじめとした新規サービスの開発によりサービスラインナップを拡充し、クロスセルとアップセルによって業績を拡大させていく方針だ。加えて、大手グループ企業に対する営業活動を強化することにより、効率的に業績を拡大させていく。

メディカルソリューションに関しては、2023年3月期に新規受注を獲得した企業が同サービスを本格導入することなどを受け、業績が急伸することを見込んでいる。加えて、引き続きセミナーの開催やプロモーション強化などを実施することにより、新規顧客の獲得にも注力していく。

ケアサプライ事業においては、フルケアに加えて、2023年3月期にM&Aした正光技建を中心に事業展開を加速させることにより、業績を拡大させていく。また、レコードブックでの運動機能把握ノウハウを活かした福祉用具貸与・販売サービスなどをはじめとする他事業との連携により、競争力のさらなる強化に注力していく方針だ。

在宅サービス事業においては、コロナ禍の影響が利用者数等の増減に少なからず影響を与えるものの、各サービスについては緩やかな回復を見込んでいる。加えて、2023年3月期に事業譲受した施設介護事業も業績の拡大に寄与することを見込んでいる。

インターネットインフィニティ | 2023年7月27日(木)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/>

今後の見通し

2024年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		増減	
	実績	売上比	予想	売上比	額	率
売上高	4,464	-	5,022	-	558	12.5%
ヘルスケアソリューション事業	3,136	70.3%	3,449	68.7%	313	10.0%
レコードブック事業	1,887	42.3%	1,883	37.5%	-4	-0.2%
Webソリューション事業	233	5.2%	291	5.8%	58	24.9%
シルバーマーケティング支援	90	2.0%	104	2.1%	14	15.6%
仕事と介護の両立支援	127	2.8%	133	2.6%	6	4.7%
メディカルソリューション	15	0.3%	54	1.1%	39	260.0%
ケアサブライ事業	1,015	22.7%	1,274	25.4%	259	25.5%
在宅サービス事業	1,327	29.7%	1,573	31.3%	246	18.5%
通所介護	406	9.1%	442	8.8%	36	8.9%
訪問介護	482	10.8%	503	10.0%	21	4.4%
居宅介護支援	350	7.8%	362	7.2%	12	3.4%
施設介護	88	2.0%	264	5.3%	176	200.0%
営業利益	99	2.2%	172	3.4%	73	73.7%
ヘルスケアソリューション事業	417	9.3%	535	28.4%	118	28.3%
レコードブック事業	284	15.1%	361	19.2%	77	27.1%
Webソリューション事業	53	22.7%	57	19.6%	4	7.5%
ケアサブライ事業	79	7.8%	116	9.1%	37	46.8%
在宅サービス事業	284	21.4%	364	23.1%	80	28.2%
調整額	-603	-	-727	-	-	-
経常利益	149	3.3%	160	3.2%	11	7.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	35	0.8%	106	2.1%	71	202.9%

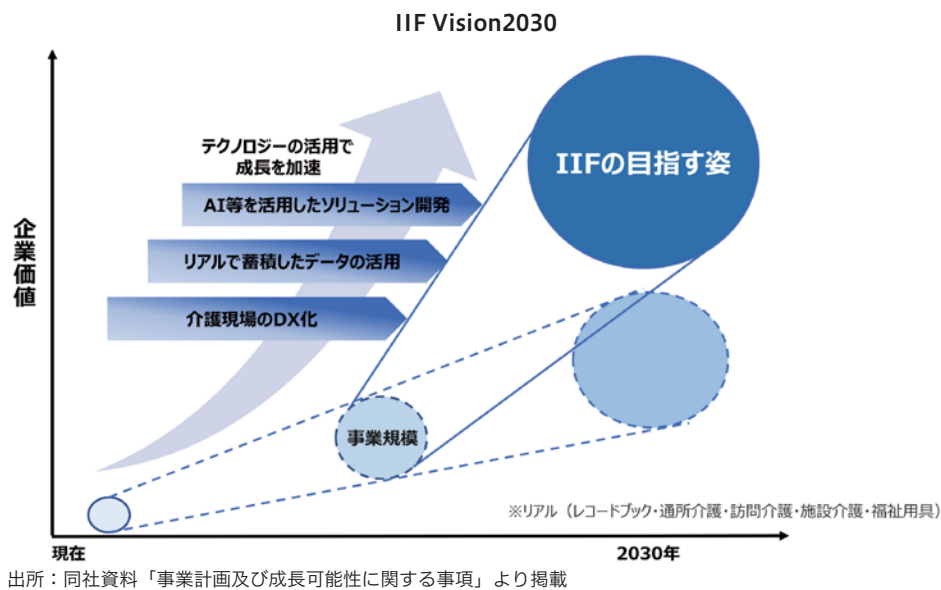
注：セグメント別営業利益の構成比は、セグメント別の売上高に対する比率（セグメント営業利益率）を示す
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 中期的な経営方針

中期ビジョンを IIF Vision2030 として再整理、テクノロジーの活用により、健康寿命延伸と業績拡大を目指す

同社は2023年6月、コロナ禍の収束を機に「中期ビジョン2025」、「中期戦略における重点戦略」について再度整理を行い、新たに「IIF Vision2030 リアル×テクノロジーで『健康な未来』を創造する」を策定した。超高齢化社会における課題を解決することをミッションと位置付け、既存事業を拡大するとともに、今後はテクノロジーの活用で成長を加速させ、健康寿命の延伸を実現していく方針だ。具体的には、介護現場のDX化、リアル店舗で蓄積したデータの活用、AI等を活用したソリューションの開発など、テクノロジーを積極的に事業活動に導入することによって、既存事業のさらなる競争力強化と企業価値の向上を図っていく。加えて、M&Aなどによって介護保険制度外の新規事業にも積極的に着手し、収益基盤の多様化も図っていく構えだ。将来的には介護の予防から中重度利用者向けサービスまで、すべてのステージで健康寿命延伸ソリューションを提供していく。これらを推進することで、2027年3月期に売上高5,060百万円、営業利益540百万円、親会社株主に帰属する当期純利益500百万円、ROE17.9%、売上高営業利益率10.6%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。

中長期的に高齢化というトレンドは継続することが想定され、同社のヘルスケアサービスに対する需要は堅調に推移していくことが予想される。加えて、足元では収益性の高いWebソリューションの業績も好調であり、同社の収益性は中長期的に高まっていくものと弊社は見ている。



インターネットインフィニティ | 2023年7月27日(木)
6545 東証グロース市場 | https://iif.jp/ir/

中期的な経営方針

中期経営計画

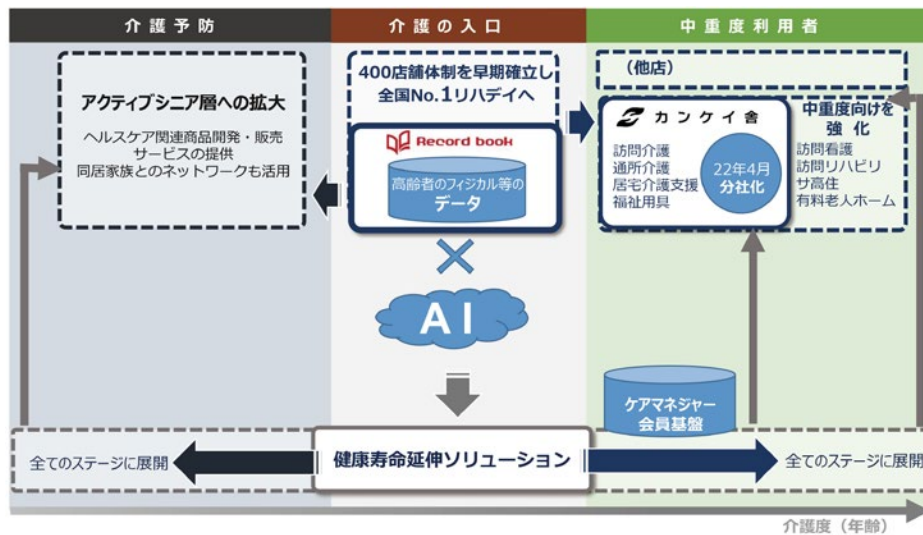
(単位：百万円)

	23/3 期 実績	24/3 期 予想	25/3 期 計画	26/3 期 計画	27/3 期 計画
売上高	4,464	5,022	4,880	4,850	5,060
ヘルスケアソリューション事業	3,136	3,449	3,237	3,199	3,406
レコードブック事業	1,887	1,883	1,558	1,445	1,576
Webソリューション事業	233	291	335	377	419
ケアサプライ事業	1,015	1,274	1,344	1,377	1,411
在宅サービス事業	1,327	1,573	1,641	1,646	1,658
営業利益	99	172	350	420	540
売上高営業利益率	2.2%	3.4%	7.2%	8.7%	10.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	35	106	230	280	500
ROE	2.8%	7.9%	15.6%	16.3%	17.9%

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

また、アフターコロナを見据え、M&A などを含めた構造改革を推進している。先述のとおり、2023年3月期には2件のM&Aを実行した。将来的には、介護の予防から中重度利用者向けサービスまで、すべてのステージで健康寿命延伸ソリューションを提供していく方針だ。加えて、介護保険制度の改定に左右されづらい収益基盤の構築にも注力していく。

目指す姿



出所：決算説明会資料より掲載

インターネットインフィニティ | 2023年7月27日(木)

6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/>

中期的な経営方針

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

2027年3月期に売上高1,576百万円を計画している。フランチャイズ加盟店の増店計画の見直し等を受け、売上計画を引き下げた。出店戦略に関しては、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、2027年3月期に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（2030年代には店舗数を約1,000店舗にする計画）。地域密着型のFCオーナーの出店を促進することにより、売上の大きい直営店が減少し、売上が一時的に減少するものの、ロイヤリティ収入の増加を受けて利益率に関しては上昇することを見込んでいる。また、データやAIを活用した競合との差別化、他事業との連携などにより、収益性を一段と引き上げていく方針だ。

(2) Webソリューション事業

2027年3月期に売上高419百万円を計画している。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。既述のとおり営業強化が奏功し、2023年3月期には複数案件の新規受注を獲得しており、さらなる業績寄与が期待される。

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、業務支援ツールのブラッシュアップ、他企業とのタイアップ、介護保険法改正についての最新情報など、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

2027年3月期に売上高1,411百万円を計画している。2022年10月に正光技建を子会社化したことに伴い、業績計画を大きく上方修正した。戦略としては、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。さらに、子会社化した正光技建の顧客層は7割以上がシニア世代となっており、同エリアで20年以上住宅リフォーム事業を展開しているフルケアと営業ノウハウや顧客基盤を共有することでシナジー効果が期待できる。加えて、正光技建は主に介護保険外の住宅リフォーム事業を展開していることから、同社グループの事業ポートフォリオを介護保険外の領域へ分散させる効果も持つ。介護保険制度の改定に左右されづらい収益基盤の構築に向け、さらなる収益力の拡大を目指す。

(4) 在宅サービス事業

2027年3月期に売上高1,658百万円を計画している。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。この方針の下、2022年12月にはカンケイ舎が合の家より住宅型有料老人ホーム2施設とそれに付随する事業を譲受した。施設介護運営のノウハウを早期に取得することを目指すほか、カンケイ舎の既存事務所と近距離に立地する環境を生かし、相互作用により収益拡大を目指す。また将来的に、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することを目指すしていく。

(5) その他

将来的には、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。

株主還元策

2024年3月期から配当を実施、 今後は配当性向20%を目標

同社は、事業拡大に向けた内部留保の充実が重要であると認識しつつ、株主に対する利益還元として配当を行うことも重要な経営課題と認識しており、今後は、財務体質の強化を図り、必要な内部留保を確保しながら、経営成績・財政状態を勘案して配当を行っていく方針である。この方針の下、2024年3月期の1株当たり配当金は、4.0円を見込んでいる。今後も、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%を目標に株主還元を実施していく方針だ。

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