

|| 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 >>>](#)

2024年12月26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. 2025年3月期中間期の業績概要	01
2. 2025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	06
2. 在宅サービス事業	09
3. 事業環境	10
■ 業績動向	11
1. 2025年3月期中間期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	16
● 2025年3月期の業績見通し	16
■ 中期的な経営方針	19
■ 株主還元策	23

要約

2025年3月期中間期は増収、大幅増益。 好調な各事業と固定費の削減が利益急伸に寄与

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活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・販売及び住宅リフォームなどを手掛けるアクティブライフ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. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比7.6%増の2,619百万円、営業利益が同271.3%増の224百万円、経常利益が同217.1%増の227百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同322.4%増の143百万円となった。コロナ禍の収束に伴い社会経済活動が正常化し、高齢者の外出意欲や健康への関心が高まりを見せるなど事業環境が好調に推移するなか、ヘルスケアソリューション事業と在宅サービス事業の両事業が揃って増収と好調だったことが全体の売上高を押し上げた。特にアクティブライフ事業は、既存の福祉用具貸与事業が堅調に推移したことに加えて、(株)正光技建が大型案件を受注したことなどが寄与し、売上高が同19.7%増と伸長した。利益面に関しては、ヘルスケアソリューション事業、在宅サービス事業ともに増益となったことに加えて、本社移転による固定費の削減などが寄与した。

要約

2. 2025 年 3 月期の業績見通し

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 2.9% 増の 5,102 百万円、営業利益が同 54.5% 増の 355 百万円、経常利益が同 29.2% 増の 350 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 56.6% 増の 204 百万円を見込んでおり、期初予想から変更はない。売上高に関しては、一部 FC 店の契約プラン変更などの影響によりレコードブック事業が減収となる見込みだ。また、前期に大型案件を獲得した反動で Web ソリューション事業も減収の予想ではあるものの、アクティブライフ事業、在宅サービス事業が全体をけん引し、連結ベースでは増収を確保する見通しだ。利益面に関しては、レコードブック事業、アクティブライフ事業、在宅サービス事業を中心に積み上げを図る。

在宅サービス事業に関しては上期終了時点ですべてのサービスが増収増益と好調であり、下期も順調な進捗を見込んでいる。また、主力事業であるレコードブック事業に関しては、不採算店舗の整理や稼働率の向上などによって収益性を高め、利益を積み上げていく方針だ。足元の稼働率は順調に上昇しており、営業利益は想定をやや上回る見込みだ。アクティブライフ事業に関しては、上期終了時点で営業利益の進捗が若干軟調であることから、正光技建の原価率低減に向けた取り組みを推進する。

3. 中期的な経営方針

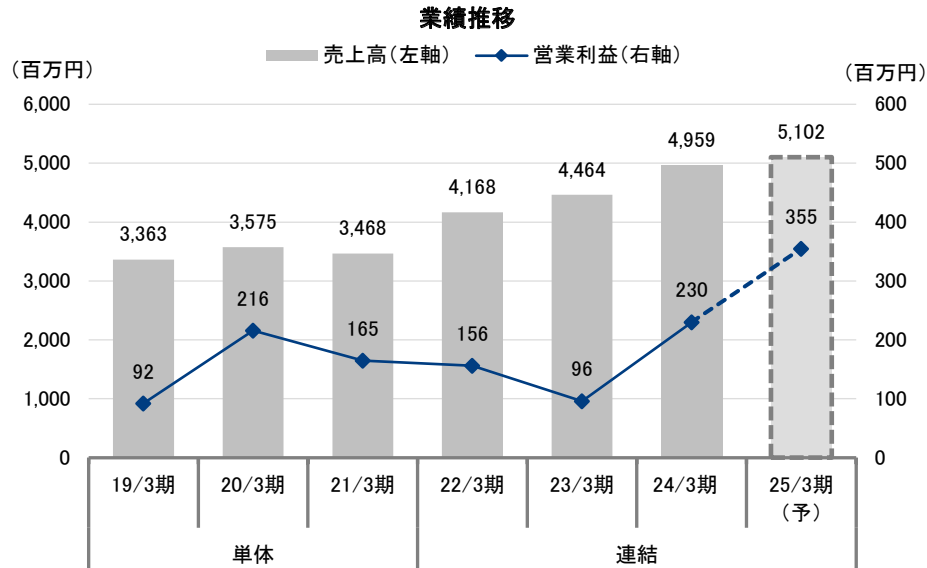
同社は中期的な経営方針として、レコードブック事業をはじめとする既存事業を成長させ、既存事業から生み出したキャッシュを新規事業の創出に重点投資することで、成長スピードを加速させることを掲げている。IIF Vision2030 で掲げたビジョン「リアル×テクノロジーで『健康な未来』を創造する」の下、「超高齢社会における課題※の解決」を重要なミッションとし、テクノロジーを活用しながら既存事業の競争力向上や新規事業の創出に注力する。具体的には、AI 等を活用したソリューション開発、リアルで蓄積したデータの活用、介護現場の DX を推進する。これにより、既存事業の競争力と収益性を高めるとともに、業績拡大を加速し、企業価値をさらに向上させる。加えて、外部要因に左右されにくい安定収益基盤の構築にも引き続き注力する。自社内で介護保険外の新規事業を立ち上げるとともに、既存事業の成長に寄与する領域へ M&A を積極的に検討し、収益基盤の多様化を進める考えだ。これらにより、最終年度である 2028 年 3 月期に売上高 7,395 百万円、営業利益 980 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 574 百万円、ROE22.0%、売上高営業利益率 13.3% の達成を目指す。

※ 団塊の世代が 75 歳以上となることにより社会保障費の急増が予想される 2025 年問題、高齢者人口の割合がピークに達し、介護人材の不足が深刻化する 2040 年問題を指す。

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
- ・2025 年 3 月期中間期は増収、大幅増益。既存事業の伸長と固定費の削減が寄与
- ・2025 年 3 月期の業績予想に変更はなく増収、2 ケタ増益と好調な業績を見込む
- ・中期的には既存事業を成長させながら新規事業展開に注力し、成長スピードを加速させる

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（経営理念）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。最近では M&A も活用し事業領域を拡大している。これにより、収益基盤の安定化及び外部環境に左右されにく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（以下、FC）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

2024年12月26日(木)

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

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始まる。会社設立から1年ほど経過したころ、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と認識、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「ケアマネジメント・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FC展開を開始した。2021年4月に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月に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）を譲受するなど、事業ポートフォリオを積極的に拡大させた。最近では、意思決定に関する権限委譲を進め、店舗ネットワークの拡大を加速させるため、2024年4月にレコードブック事業を連結子会社の（株）レコードブックに承継した。

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パ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パーデイサービス（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「ケアマネジメント・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	住リ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	カンケイ舎が住宅型有料老人ホーム事業等を譲り受け
2024年 4月	レコードブック事業を会社分割（簡易吸収分割）により100%子会社の（株）レコードブックに承継

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

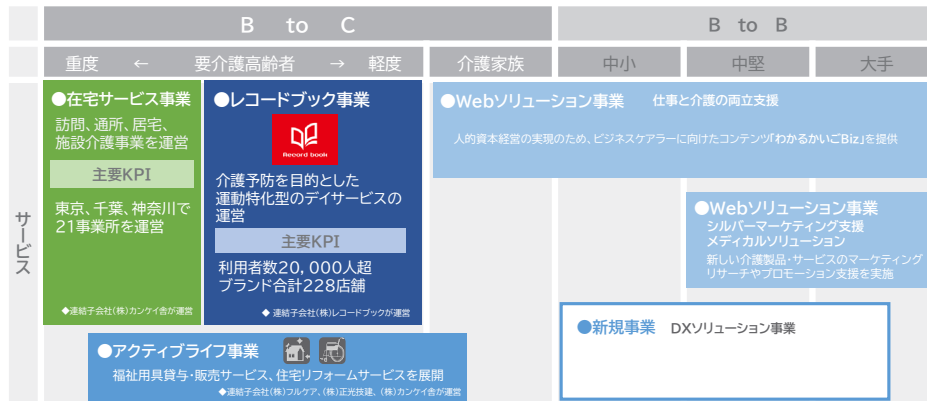
■ 事業概要

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、リアルと Web・テクノロジーの2つの領域で社会保障費の増大、医療・介護人材の不足、労働力不足の課題を解決すべく、BtoC と BtoB の両面で、幅広い対象をターゲットに健康な未来を創るための事業を手掛けている。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・販売及び住宅リフォーム事業を行うアクティブライフ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。

2025年3月期中間期の売上構成比は、レコードブック事業 35.3%、Web ソリューション事業 6.2%、アクティブライフ事業 27.2%、在宅サービス事業 31.4% となっている。

同社の事業領域



出所：中期経営計画資料より掲載

事業概要

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。2025年3月期中間期末時点では直営店25店舗、FC店182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。総店舗数は前年同期末比6店舗増の228店舗となった。新型コロナウイルス感染症の分類が5類に移行し、新規出店を希望する問い合わせが増加している。そうしたなかで、人員の増員やコールセンターの設置によるアウトバウンドコールの推進など、物件開発の課題を解決する各種施策が進展し、物件情報が順調に蓄積された。加えて、新たに設立したレコードブックへの事業継承によって意思決定が迅速化している。事業体制の変革と情報収集能力の強化を受け、期末に向けて新規店舗の出店が順調に増加していく見通しだ。

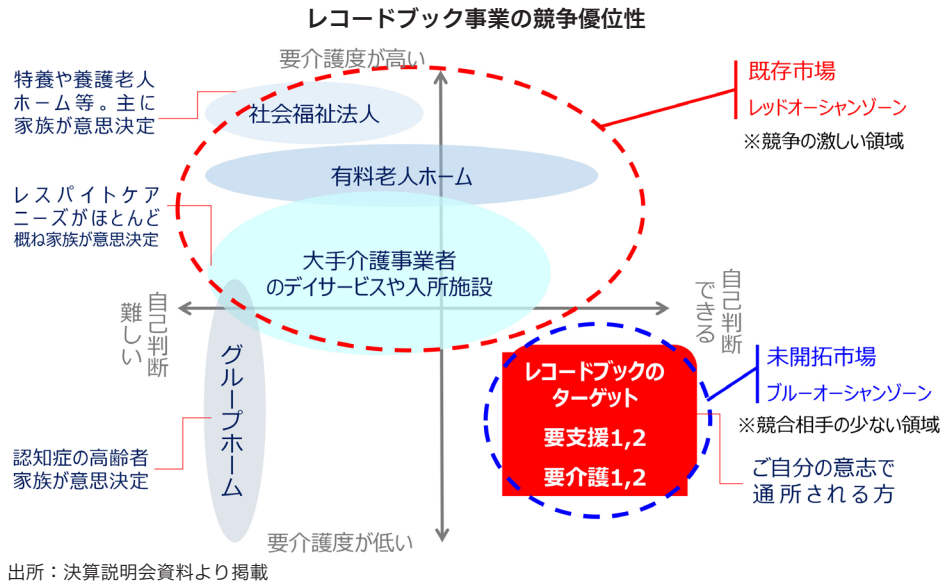
レコードブックは、フィットネスクラブやダンススタジオなどをイメージさせる「介護を感じさせない空間」、科学的根拠に基づいた本格的な運動プログラムを取り入れた「専門的な運動指導」、おもてなしと活気にあふれた空間を演出して積極的にコミュニケーションを図る「ホスピタリティ」が特長であり、これまでの介護施設のイメージから脱却したりハビリ型デイサービスである。レコードブック独自のマシンを使用しない運動プログラムやティータイムを設けるなどの充実した内容で利用者の満足度が高く、会員継続率が高い。

レコードブックのプログラムには同事業を通じて蓄積したデータを積極的に活用している。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展開している。TUG測定※をアプリで撮影することで、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」を提案する。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を活用して競争優位性を高める方針だ。具体的には、データに基づき利用者ごとに最適化された運動プログラムの提供や、転倒予防・防止に貢献できる新規サービスの開発などに取り組んでいく計画であり、足元では順調に各種データが蓄積されている。

※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。

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にすることで、競合相手の少ない優位なポジションを獲得している。レコードブックのようなり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で、2023年11月には全国のレコードブックで(株)プラザクリエイトと共同開発したシニア向けトレーニングパズルの販売を開始した。なおレコードブックは、直営店に加え2014年からFC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。

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等を展開している。「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。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ってコンテンツの質・量を継続的に高めており、2023年10月にはChatGPTを活用した書類作成支援ツールを、2024年5月には介護報酬改定対応に活用できるChatGPTを利用した新機能をローンチした。これらの機能はケアマネジャーの業務生産性を向上させることから利用者からの評判が良く、問い合わせも多いという。ChatGPTを活用した新機能のほかにも、ヤマト運輸(株)が提供する「クロネコ見守りサービス ハローライト訪問プラン」との連携(2023年12月)や(株)クラピスの「くらしのパートナー」サービスとの提携(2024年3月)を開始している。これらの連携により、ケアマネジャーの負担の軽減や業務効率性の向上に貢献している。継続的なコンテンツの拡充によって会員数は順調に増加しており、2025年3月期中間期末時点で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継続的に高め、プラットフォームとしての魅力を向上させる方針だ。

また、2024年3月期からはバリューチェーンの上流工程から積極的に関わり、提供サービスの付加価値を高めることで、単価と収益性の向上に注力している。具体的には、プロダクトの設計や検証など研究・製品開発の段階から顧客を支援するコンサルティングサービスを開始している。従来のサービスラインナップにバリューチェーンの上流工程からコンサルティングサービスを付加することで、広範囲にわたって顧客を支援していく考えだ。

事業概要

同サービスの領域と特色



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

同社は「ケアマネジメント・オンライン」のケアマネジャー会員経由で全国約360万の高齢者世帯とつながっており、この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。こうした状況下で、同社は企業の福利厚生サービスをパッケージ※にして提供し、仕事と介護の両立を支援している。2025年3月期中間期においても日立グループ、東京ガスネットワーク(株)、伊藤忠人事総務サービス(株)、日本電算機販売(株)など、順調に導入企業数が拡大し、2025年3月期中間期末時点で導入企業数は220社超、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、従業員の生活の質や満足度の向上を実現するためにサービス導入を検討する企業が増えていると考えられる。また、厚生労働省は2024年5月に、介護離職を防止することなどを目的に、育児・介護休業法を改正した。2025年4月からすべての企業に対して従業員への仕事と介護の両立支援制度の周知や、労働者への研修など雇用環境の整備を義務付ける方針が決定している。こうした政府方針の下、同サービスに対する需要がさらに高まっており、顧客からの引き合いは、順調に増加しているという。同社では、既述の法改正を想定した中小規企業向け「わかかい Biz ライト」のサービスを新たに開始しており、需要の高まりが予想される。

※ 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展開している。「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のネットワークを活用し、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す。2023年3月期から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きた。同事業の外部環境の見通しは良好であり、足元の新規受注は順調でさらなる業績貢献が期待される。同社によると、「医薬品等の品質、有効性及び安全性を確保することなどによって保健衛生の向上を図る(国民の健康を保ち生命を守る)」ことを目的に制定された薬機法において、ネット広告に対する規制が厳しくなっているという。同社は「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というリアルな資産に対してアプローチできるビジネスモデルを構築しており、同サービスの相対的な優位性が高まっていくことが期待される。また、シルバーマーケティング支援と同様に、バリューチェーンの上流工程から関与することで、単価と収益性の向上に注力している。

事業概要

(3) アクティブライフ事業

2023年3月期の分社化に伴い、子会社のカンケイ舎が事業を承継した。介護事業所や2021年4月に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サービスの提供及び物品を販売している。なかでも、介護環境の整備のための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月に広島県で住宅リフォーム事業を展開する正光技建を子会社化し、事業ポートフォリオを介護保険外へと拡大している。正光技建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し、同社に紹介するなど、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生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、自宅においても利用者の介護予防を推進する方針だ。

なお、2024年3月期より従来のケアサプライ事業をアクティブライフ事業へと名称変更した。

2. 在宅サービス事業

中重度の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付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。2025年3月期中間期末時点で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。2024年6月に千葉県船橋市に事業所を新たに開設し、2025年3月期中間期末時点で5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。2025年3月期中間期末時点で6ヶ所の事業所を展開している。

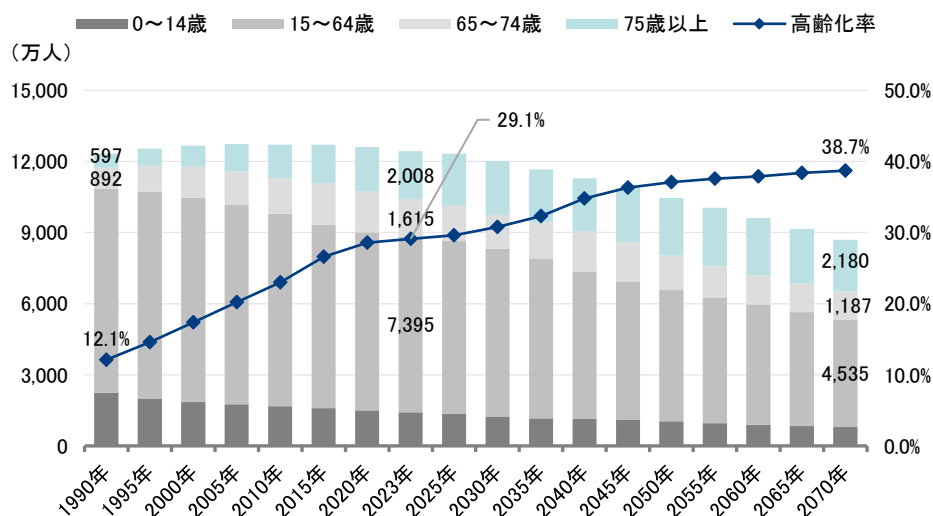
また、2022年12月からは連結子会社のカンケイ舎が住宅型有料老人ホーム事業等を譲受し、施設介護事業領域へ参入した。これにより、あらゆる介護ステージの利用者に対して健康寿命延伸に資するサービスの提供が可能となった。今後は、創業以来20年以上にわたって介護事業に携わってきたノウハウを活用しながら競合企業との差別化を図り、既存施設の売上・利益を拡大させる方針だ。

事業概要

3. 事業環境

同社の事業対象であ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の増加傾向が続いている。内閣府「令和6年版高齢社会白書」によると、1990年に65歳以上の人口は1,489万人だったが、2023年には1990年比143.3%増の3,623万人に急増している。また、2070年の65歳以上の人口は3,367万人と2023年比べて若干減少するものの、総人口が減少することから高齢化率（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。

高齢化の推移と将来推計



出所：内閣府「令和6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年に拡大しているが、この間の介護費・医療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介護費・医療費の削減の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うことで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

既存事業の着実な成長と固定費の削減によって利益が急伸。 営業利益は前年同期比 271.3% 増加

1. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比7.6%増の2,619百万円、営業利益が同271.3%増の224百万円、経常利益が同217.1%増の227百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同322.4%増の143百万円となった。社会経済活動が正常化し、高齢者の外出意欲や健康への関心が高まりを見せるなど事業環境が好調に推移するなか、ヘルスケアソリューション事業と在宅サービス事業の両事業が揃って増収と好調だったことが全体の売上高を押し上げた。特にアクティブライフ事業に関しては、既存の福祉用具貸与事業が堅調に推移したことに加えて、正光技建が大型案件を受注したことなどが寄与し、売上高が同19.7%増と伸長した。ヘルスケアソリューション事業のレコードブック事業に関しては、不採算店舗の整理や事業効率化を目的としたFC化などを受け、同0.8%減とわずかに減収となったものの、既述の収益性向上を目的とした各種施策の実行に加えて、既存店舗の稼働率上昇などが寄与し、収益性が高まっている。利益面に関しては、ヘルスケアソリューション事業、在宅サービス事業ともに増益となったことに加えて、本社移転による固定費の削減などが寄与した。通期業績予想に対する上期の進捗率は、売上高が51.3%、営業利益が63.1%、経常利益が65.0%、親会社株主に帰属する当期純利益が70.0%となっている。売上高はおおむね想定どおりの進捗、利益面ではレコードブック既存店舗の稼働率上昇に加えて、その他の事業の順調な推移により、想定を上回る進捗だ。

業績動向

2025年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	24/3 期中間期		25/3 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	2,434	-	2,619	-	185	7.6%
ヘルスケアソリューション事業	1,662	68.3%	1,797	68.6%	135	8.1%
レコードブック事業	925	38.0%	923	35.3%	-2	-0.2%
Webソリューション事業	141	5.8%	161	6.2%	19	14.1%
シルバーマーケティング支援	60	2.5%	59	2.3%	-1	-1.7%
仕事と介護の両立支援	69	2.8%	70	2.7%	1	1.7%
メディカルソリューション	11	0.5%	31	1.2%	19	166.6%
アクティブライフ事業	594	24.4%	712	27.2%	117	19.7%
在宅サービス事業	771	31.7%	822	31.4%	50	6.6%
居宅介護支援	175	7.2%	182	7.0%	6	3.5%
訪問介護	240	9.9%	257	9.8%	16	6.8%
通所介護	231	9.5%	248	9.5%	16	7.1%
施設介護	122	5.0%	134	5.1%	11	9.5%
売上総利益	883	36.3%	1,041	39.7%	158	17.9%
営業利益	60	2.5%	224	8.6%	163	271.3%
ヘルスケアソリューション事業	155	9.4%	263	14.6%	107	69.2%
レコードブック事業	124	13.4%	192	20.8%	68	54.8%
Webソリューション事業	23	16.5%	33	20.6%	9	42.4%
アクティブライフ事業	7	1.3%	37	5.3%	29	373.2%
在宅サービス事業	177	23.0%	197	24.0%	19	11.3%
調整額	-272	-	-236	-	36	-
経常利益	71	3.0%	227	8.7%	155	217.1%
親会社株主に帰属する中間純利益	33	1.4%	143	5.5%	109	322.4%

注：セグメント別営業利益の売上比は、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

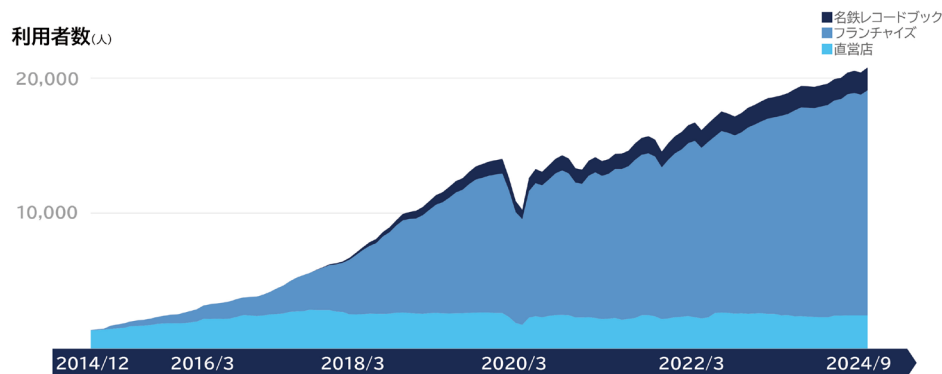
ヘルスケアソリューション事業の売上高は前年同期比 8.1% 増の 1,797 百万円、営業利益は同 69.2% 増の 263 百万円となった。

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年同期比 0.2% 減の 923 百万円、営業利益は同 54.8% 増の 192 百万円となった。社会経済活動が正常化し、高齢者の外出意欲や健康への関心が高まりを見せるなど、事業環境が好調に推移するなか、FC 店は利用者増加などにより、ロイヤルティ収入が増加した。不採算店舗の整理や事業運営の効率化を目的とした FC 化などを受け、直営店の売上高は同 0.8% 減の 537 百万円とわずかに減少したものの、FC の増収がこれをカバーし、レコードブック事業全体としては同 0.2% の減収に留まった。FC 店に対しては、FC 本部機能強化によって収益の向上をサポートする方針を掲げている。この方針の下、営業活動強化や一部地域での TVCM によるブランド認知度向上などが稼働率上昇に寄与した。直営店は減収であったものの、稼働率が順調に上昇し、営業利益は同 177.6% 増の 118 百万円と急伸した。中長期的な生産性向上を目的としたシステムのリプレイスなどに伴い、FC 店は営業減益となったが、直営店の利益急伸がレコードブック事業全体の利益伸長に寄与した。

好調な事業環境と稼働率向上を目的とした各種施策の実行により、稼働率は順調に上昇している。実際、2024 年 5 月にレコードブックの月間利用者数が過去最高の 20,000 人を突破した後も順調に増加傾向をたどり、2024 年 9 月の月間利用者数も過去最高を更新した。

「レコードブック」利用者数の推移



フランチャイズ運営開始
出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

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年同期比 14.1% 増の 161 百万円、営業利益は同 42.4% 増の 33 百万円となった。売上高に関しては、仕事と介護の両立支援が同 1.7% 増の 70 百万円、メディカルソリューションが同 166.6% 増の 31 百万円となったことが寄与した。仕事と介護の両立支援に関しては、2025 年 4 月の育児・介護休業法の改正に向け、セミナーなどの普及活動を積極的に実施したことが新規顧客の獲得につながった。加えて、中小企業向けに機能を限定したライトプロダクトも新たに市場に投入している。今後、中小企業からの引き合いの増加が想定されるなか、ニーズを取り込む商品構成を整えた。メディカルソリューションに関しては、全体の売上に占める割合は相対的に小さいものの、試験導入をした企業に対して本格導入への切り替えを促進するという基本戦略を推進し、全国のケアマネジャー向け疾患啓発施策を企画段階から行う大型案件を獲得できたことなどが売上高の急伸に寄与した。なお、シルバーマーケティング支援に関しては、同 1.7% 減となったものの、既存顧客、新規顧客双方から中型の案件をコンスタントに受注できており、おおむね順調に推移している。上流工程から関与することによって案件当たりの単価と収益性を向上させる戦略の下、顧客への提案活動を積極化しており、足元で商談中の案件を受注につなげることを目指している。利益面に関しては、上流工程からの提案活動によって収益性を向上させる戦略が順調に進捗し、売上高の伸びを上回った。

c) アクティブライフ事業

アクティブライフ事業の売上高は前年同期比 19.7% 増の 712 百万円、営業利益は同 373.2% 増の 37 百万円となった。既存の福祉用具貸与事業が堅調に推移したことに加えて、正光技建が大型案件を受注したことなどが寄与した。正光技建に関しては、インターネットを活用した受注経路の開拓や、新規開拓を推進するための人員配置の最適化などを実行しており、これらの施策が大型案件の受注につながった。また、フルケアの顧客から介護保険外のリフォーム案件を受注するなど、事業活動上のシナジーが順調に発揮され、介護保険制度に左右されにくい収益基盤の構築も進捗している。利益面に関しては、増収効果などにより増益となった。正光技建では、収益性を高めるため、引き続き原価率低減に向けた各種施策を推進する。

(2) 在宅サービス事業

在宅サービス事業の売上高は前年同期比 6.6% 増の 822 百万円、営業利益は同 11.3% 増の 197 百万円となった。すべてのサービスが増収増益と好調だった。特に新たに譲受した施設介護に関しては、入居者増加による稼働率の上昇が寄与し、黒字に転換した。通所介護に関しては、看護職員の増員により機能訓練加算を新たに取得したことが業績の拡大に寄与した。訪問介護に関しては、既存事業所のサービス提供回数が増加した順調に伸びたことに加えて、2024 年 6 月に千葉県船橋市に新規事業所を開設したことも寄与した。

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

2025年3月期中間期末の総資産は前期末比74百万円減の3,676百万円となった。このうち流動資産は同30百万円減の2,572百万円となった。これは主に、受取手形、売掛金及び契約資産が13百万円、現金及び預金が1百万円それぞれ減少したことなどによるものである。固定資産は、有形固定資産が18百万円、無形固定資産が38百万円それぞれ減少した一方で、投資その他の資産が12百万円増加したことなどにより、同44百万円減の1,103百万円となった。負債合計は同204百万円減の2,158百万円となった。このうち流動負債は、前期に計上したソフトウェアの製作費の支払等により未払金が含まれるその他が186百万円、1年内返済予定の長期借入金が47百万円それぞれ減少した一方で、短期借入金が100百万円増加したことなどにより、同185百万円減の1,895百万円となった。固定負債は、長期借入金が19百万円減少したことなどにより、同19百万円減の263百万円となった。純資産は、親会社株主に帰属する中間純利益の計上等により利益剰余金が116百万円増加したことに加え、自己株式が13百万円減少したことなどにより、同129百万円増の1,517百万円となった。これらの結果、自己資本比率は同4.3ポイント上昇の41.3%、流動比率は同10.6ポイント上昇の135.7%、固定比率は同10.0ポイント低下の72.7%となり、すべての指標が改善した。自己資本比率も健全な値であり、流動比率、固定比率も問題のない水準であることから長短の手元流動性に問題はないと弊社は見ている。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	24/3期	25/3期中間期	増減
流動資産	2,603	2,572	-30
現金及び預金	1,563	1,561	-1
固定資産	1,148	1,103	-44
有形固定資産	243	224	-18
無形固定資産	563	524	-38
総資産	3,751	3,676	-74
負債合計	2,363	2,158	-204
流動負債	2,081	1,895	-185
固定負債	282	263	-19
純資産	1,388	1,517	129
利益剰余金	952	1,068	116
負債純資産合計	3,751	3,676	-74
【安全性】			
自己資本比率	37.0%	41.3%	4.3pp
流動比率	125.1%	135.7%	10.6pp
固定比率	82.7%	72.7%	-10.0pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2025年3月期中間期の営業活動によるキャッシュ・フローは162百万円の収入となった。これは主に、税金等調整前中間純利益227百万円、減価償却費53百万円等による資金の増加が、法人税等の支払額63百万円等による資金の減少を上回ったことによる。投資活動によるキャッシュ・フローは167百万円の支出となった。これは主に、無形固定資産の取得による支出158百万円などによる資金の減少による。財務活動によるキャッシュ・フローは、短期借入金の純増減額が100百万円の増加となったこと等による資金の増加が、長期借入金の返済による支出66百万円、配当金の支払額26百万円等による資金の減少を上回ったことなどにより、3百万円の収入となった。これらの結果、現金及び現金同等物は前期末比1百万円減少し、中間期末残高は1,561百万円となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/3 期中間期	25/3 期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	197	162
投資活動によるキャッシュ・フロー	-60	-167
財務活用によるキャッシュ・フロー	-103	3
現金及び現金同等物の増減額	33	-1
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,140	1,561

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

レコードブック事業、アクティブライフ事業中心に利益を積み上げ、各段階利益で2ケタ成長を見込む

● 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高が前期比2.9%増の5,102百万円、営業利益が同54.5%増の355百万円、経常利益が同29.2%増の350百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同56.6%増の204百万円を見込んでおり、期初予想から変更はない。売上の拡大に加えて、各事業の利益率改善によって、各段階利益の2ケタ成長を見込んでいる。

インターネットインフィニティー

6545 東証グロース市場

2024 年 12 月 26 日 (木)

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

今後の見通し

売上高では、レコードブック事業と Web ソリューション事業が減収予想であるものの、その他の事業が全体をけん引し、連結ベースでは増収を確保する見通しだ。利益面では、Web ソリューション事業を除くすべての事業で増益を見込んでいる。特にレコードブック事業の直営店に関しては、不採算店舗の整理や FC 化による事業効率化によって稼働率が上昇しており、通期でも計画をやや上回る見込みだ。アクティブライフ事業に関しては、正光技建が不確定要素ではあるものの、引き続き原価低減に向けた各種施策を実行することにより、利益の積み上げを図っていく。なお、通所介護事業は減益予想だが、上期終了時点で業績が好調に推移していることから、増益で着地する可能性が高い。

レコードブック事業は、売上高で前期比 2.4% 減の 1,776 百万円、営業利益で同 48.3% 増の 433 百万円を見込んでいる。一部 FC 店の契約プラン変更などを受け、減収予想であるものの、採算性の低い直営店を整理したことや、既存店の稼働率と収益性の向上により、利益を積み上げる方針だ。直営店に関しては、稼働率の上昇により、営業利益が想定をやや上回る見込みで、FC 店に関しては、下期に新規開業が順調に進む見込みであることに加えて、既存加盟店の稼働率好調により、下期もロイヤルティ収入が順調に推移する見通しだ。FC 本部機能を強化し、稼働率が上昇した既存オーナーに対して順次、2 店舗目、3 店舗目の開業を促すことにより、店舗数を拡大させていく方針だ。これにより、通期では前期と同等の 12 店舗前後の新規開業を見込んでいる。

シルバーマーケティング支援は、売上高で前期比 17.1% 減の 126 百万円を見込んでいる。コロナ禍が収束し顧客企業の投資意欲が回復してきたことに加え、従来どおりの対面の営業活動が実施できるようになるなど、事業環境は良好だ。実際、足元では既存顧客、新規顧客、双方から中型規模の案件をコンスタントに受注している。前期に大型案件を獲得した反動などにより減収を見込んでいるものの、下期も上流工程から関与することによって案件当たりの単価と収益性を向上させる戦略を実行し、売上の拡大と利益の積み上げを図っていく。特に、足元で商談中の案件が受注に結びつけば売上高の上振れもあると弊社は見ている。

仕事と介護の両立支援は、売上高で前期比 1.4% 減の 141 百万円とわずかに減収となる見込みだ。2025 年 4 月からすべての企業に対して従業員への仕事と介護の両立支援に関する情報の周知などが義務付けられるのを前に、提供サービスの拡販に注力していく。トピックスとしては、中小規模の企業を対象にしたライトなプロダクトを新たに市場に投入している。同プロダクトに関しては、期末に向けて需要の高まりが想定されるほか、法改正後においても駆け込み需要的にニーズが高まる可能性もあると弊社は見ている。

メディカルソリューションは、売上高で前期比 22.0% 増の 50 百万円を見込んでいる。引き続き、セミナーの開催やプロモーション強化によって新規顧客の獲得に注力していくほか、既に試験導入している企業に対する本格導入への切り替えを促進することで業績拡大を目指す。現在、試験導入している企業が複数あることから、これらの企業の本格導入切替による大型案件の獲得に注力していく方針だ。また、薬機法においてネット広告への規制が厳しくなっていることを受け、相対的に同社サービスの優位性が高まっているようだ。これらの外部環境の変化も追い風となることが想定される。

インターネットインフィニティー

6545 東証グロース市場

2024年12月26日(木)

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

今後の見通し

アクティブライフ事業は、売上高で前期比 8.7% 増の 1,365 百万円、営業利益で同 194.1% 増の 100 百万円を見込んでいる。下期も福祉用具事業は堅調な推移を見込んでいる。一方、正光技建に関しては、大型案件の獲得などにより売上高は順調に拡大しているものの、収益性の観点ではさらなる改善が必要な状況である。原価率低減や人員配置の最適化など、各種コスト削減施策は一段落したことから、今後は同社の強みが生かせる収益性の高い案件を積極的に受注していくことにより利益を積み上げていく。

在宅サービス事業は、売上高で前期比 6.3% 増の 1,642 百万円、営業利益で同 5.9% 増の 359 百万円を見込んでいる。下期もすべてのサービスにおいて利用者数が順調に増加することが見込まれる。通所介護のみ若干の減益を見込むものの、居宅介護支援、訪問介護、施設介護は増収増益を見込む。既述のとおり、通所介護は足元の業績が好調なことから通期で増益となる可能性も十分に考えられる。

2025年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	4,959	-	5,102	-	143	2.9%
ヘルスケアソリューション事業	3,414	68.8%	3,460	67.8%	45	1.3%
レコードブック事業	1,820	36.7%	1,776	34.8%	-44	-2.4%
Web ソリューション事業	337	6.8%	318	6.2%	-18	-5.6%
シルバーマーケティング支援	152	3.1%	126	2.5%	-25	-17.1%
仕事と介護の両立支援	143	2.9%	141	2.8%	-2	-1.4%
メディカルソリューション	41	0.8%	50	1.0%	8	22.0%
アクティブライフ事業	1,256	25.3%	1,365	26.8%	108	8.7%
在宅サービス事業	1,544	31.2%	1,642	32.2%	97	6.3%
居宅介護支援	344	7.0%	366	7.2%	21	6.4%
訪問介護	493	10.0%	555	10.9%	62	12.6%
通所介護	463	9.3%	470	9.2%	7	1.5%
施設介護	243	4.9%	249	4.9%	6	2.5%
営業利益	230	4.6%	355	7.0%	125	54.5%
ヘルスケアソリューション事業	421	12.3%	600	17.3%	179	42.5%
レコードブック事業	292	16.0%	433	24.4%	141	48.3%
Web ソリューション事業	95	28.2%	66	20.8%	-28	-30.5%
アクティブライフ事業	34	2.7%	100	7.3%	66	194.1%
在宅サービス事業	339	22.0%	359	21.9%	20	5.9%
調整額	-530	-	-604	-	-	-
経常利益	271	5.5%	350	6.9%	79	29.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	130	2.6%	204	4.0%	74	56.6%

注：セグメント別営業利益の売上比は、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

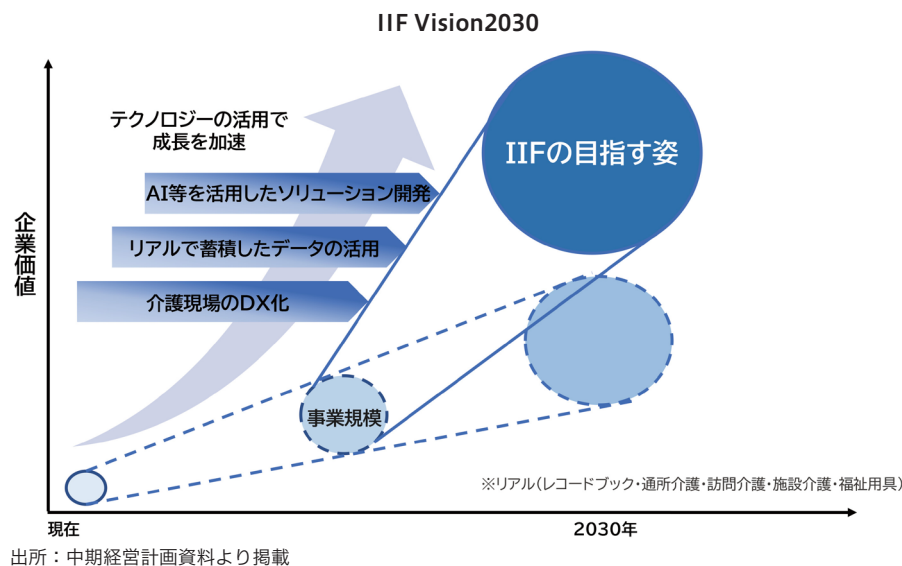
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 中期的な経営方針

「IIF Vision2030」の下、既存事業の拡大を軸に 新規事業展開を積極化し、成長スピードを加速させる

2024年8月、同社として初となる中期経営計画を公表した。これまで「事業計画及び成長可能性に関する事項」として中長期的な成長戦略を公表していたが、今回改めて中期経営計画の形でまとめた。基本的な戦略等に変更はないが、2025年問題に加えて、介護人材の不足が深刻化する2040年問題の解決に向けて、成長拡大と新規事業の展開を目指すことを強調した。

中期的な経営方針として同社は、レコードブック事業をはじめとする既存事業を成長させ、既存事業から生み出したキャッシュを新規事業の創出に重点投資することで、成長スピードを加速させることを掲げている。IIF Vision2030で掲げたビジョン「リアル×テクノロジーで『健康な未来』を創造する」の下、「超高齢社会における課題解決」を重要なミッションとし、テクノロジーを活用しながら既存事業の競争力向上と新規事業の創出に注力する。具体的には、AI等を活用したソリューションの開発、リアルで蓄積したデータの活用、介護現場のDXを推進する。これにより、既存事業の競争力と収益性を高めるとともに、業績拡大スピードを加速し、企業価値をさらに向上させる。加えて、外部要因に左右されにくい安定収益基盤の構築にも引き続き注力する。自社内で介護保険外の新規事業を立ち上げるとともに、既存事業の成長に寄与する領域へはM&Aを積極的に検討し、収益基盤の多様化を推し進める考えだ。これらにより、最終年度である2028年3月期に売上高7,395百万円、営業利益980百万円、親会社株主に帰属する当期純利益574百万円、ROE22.0%、売上高営業利益率13.3%の達成を目指す。



インターネットインフィニティ

6545 東証グロース市場

2024年12月26日(木)

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

中期的な経営方針

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を策定した。その後、2024年6月には足元の業績動向などを考慮し、利益計画及び成長戦略を最新版にアップデートした。主にレコードブック事業と在宅サービス事業、並びに連結ベースの売上高と営業利益の業績見通しを上方修正した。また、2026年3月期からは、新規事業も業績の拡大に寄与する見通しとした。既存事業の着実な成長と新規事業の創出によって売上高が伸長するなか、各事業の収益性をさらに高める戦略だ。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することが予想される。さらに、足元ではレコードブック事業の稼働率が向上していることに加えて、収益性の高いWebソリューション事業の業績も好調である。コロナ禍の影響を一定程度受けたものの、2025年3月期以降はコロナ禍前の成長スピードに回帰する見込みだ。中期経営計画の数値目標に関しては、既存事業と新規事業を分けて検討することによって計画の精度をあげている。同社はこれまでの成長投資によって、レコードブック事業を中心に、安定して売上と利益をあげることができる事業ポートフォリオを構築してきた。そのため、既存事業の数値計画は精度の高いものとなっており、連結ベースの業績計画達成の確度も高いと弊社は見ている。

中期経営計画

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 予想	26/3期 計画	27/3期 計画	28/3期 計画
売上高	4,959	5,102	5,869	6,831	7,395
(前回開示)	(5,022)	(4,880)	(4,850)	(5,060)	(-)
ヘルスケアソリューション事業	3,414	3,460	3,622	3,839	4,118
レコードブック事業	1,820	1,776	1,854	1,992	2,196
(前回開示)	(1,883)	(1,558)	(1,445)	(1,576)	(-)
Webソリューション事業	337	318	345	376	402
(前回開示)	(291)	(335)	(377)	(419)	(-)
アクティブライフ事業	1,256	1,365	1,421	1,470	1,519
(前回開示)	(1,274)	(1,344)	(1,377)	(1,411)	(-)
在宅サービス事業	1,544	1,642	1,896	2,152	2,175
(前回開示)	(1,573)	(1,641)	(1,646)	(1,658)	(-)
新規事業及び取り組み	-	-	351	839	1,101
営業利益	230	355	530	727	980
(前回開示)	(172)	(350)	(420)	(540)	(-)
ヘルスケアソリューション事業	421	600	754	902	1,103
(営業利益率)					
レコードブック事業	292	433	540	647	809
(営業利益率)	(16.0%)	(24.4%)	(29.1%)	(32.5%)	(36.8%)
Webソリューション事業	95	66	89	110	132
(営業利益率)	(28.2%)	(20.8%)	(25.8%)	(29.3%)	(32.8%)
アクティブライフ事業	34	100	124	144	161
(営業利益率)	(2.7%)	(7.3%)	(8.7%)	(9.8%)	(10.6%)
在宅サービス事業	339	359	412	411	410
(営業利益率)	(22.0%)	(21.9%)	(21.7%)	(19.1%)	(18.9%)
新規事業及び取り組み	-	-	37	102	173
親会社株主に帰属する当期純利益	130	204	309	426	574
(前回開示)	(106)	(230)	(280)	(500)	(-)
ROE	9.8%	13.8%	17.7%	20.2%	22.0%
(前回開示)	(7.9%)	(15.6%)	(16.3%)	(17.9%)	(-)
売上高営業利益率	4.6%	7.0%	9.0%	10.7%	13.3%
(前回開示)	(3.4%)	(7.2%)	(8.7%)	(10.6%)	(-)

出所：中期経営計画資料、「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

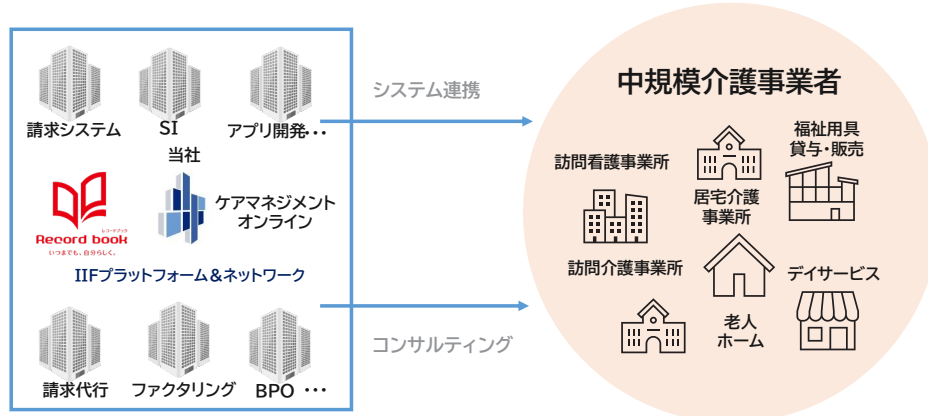
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中期的な経営方針

また、M&A を含めた構造改革も引き続き推進する。既述のとおり、2023 年 3 月期には 2 件の M&A を実行した。今後は、2040 年問題の課題である介護人材不足、労働力不足を解決すべく、介護事業者の生産性向上に資する DX ソリューションの提供に向けた M&A の実行を目指す。

新規事業（中規模介護事業者向け DX ソリューション）



出所：中期経営計画資料より掲載

セグメント別の利益計画と成長戦略は以下のとおり。

(1) レコードブック事業

2028 年 3 月期に売上高 2,196 百万円、営業利益 809 百万円を計画している。直近の稼働率回復状況に伴う稼働率の見直しの変更や、直営店の FC 化の時期の変更に伴う直営店舗数の想定の見直しなどにより、売上高及び営業利益計画を上方修正した。「レコードブック」の出店戦略に関しては、FC 加盟店の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、3～4 年後を目途に FC を中心に総店舗数を 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）。また、物件開発の課題を解決し、店舗数拡大を目指す。利用者数は足元で過去最高の月間利用者数を更新するなど、順調に増加している。利用者が増加するなかで稼働率を高位安定させるとともに、段階的に直営店を FC 化することにより業務の効率化を図り、事業としての収益性も高める方針だ。

(2) Web ソリューション事業

2028 年 3 月期に売上高 402 百万円、営業利益 132 百万円を計画している。仕事と介護の両立支援サービスの導入企業数拡大に注力することで売上・利益成長を目指す。シルバーマーケティング支援及びメディカルソリューションに関しては、引き続きバリューチェーンの上流工程から関与することによって、案件単価の大型化と収益性の向上を目指す。

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る。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、介護保険法についての最新情報の発信など、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引き続き強化する方針だ。

中期的な経営方針

Webソリューション事業については、売上高の計画を下方修正したが、これは新規事業の開発に注力するためだ。具体的には、レコードブック派生 DX ソリューション、中堅介護事業者向け DX ソリューションなどの新規事業を開発していく。レコードブック派生 DX ソリューションでは、店舗で蓄積したデータを活用し、個人別に最適な運動プログラムを自動生成したり、同社の運動プログラムをレコードブック以外の介護施設へ販売する計画だ。中堅介護事業者向け DX ソリューションでは、同社が蓄積してきた介護事業所運営ノウハウ、各種データ、ネットワークを活用し、介護事業者に対してシステム連携やコンサルティングサービスを提供していく。

(3) アクティブライフ事業

2028年3月期に売上高1,519百万円、営業利益161百万円を計画している。既存の福祉用具貸与事業を成長させながら、正光技建の構造改革により業績を拡大させる。正光技建に関しては、今後も売上拡大と収益性向上を追求していく。さらに、フルケアと正光技建の連携による住宅改修案件の増加と単価の上昇に注力する。住宅リフォーム事業を展開している正光技建の子会社化は、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、介護保険制度の改定に左右されにくい収益基盤を構築するというねらいもある。このほかにも、レコードブック X (クロス) などの新規事業も開発していく。レコードブック X では、レコードブック利用者への福祉用具貸与・販売を提供することで、店舗の非滞在時間にも転倒骨折予防などの介護予防を推進し、健康寿命の延伸に貢献するとともに、介護費・医療費増大の課題解決を目指す。レコードブック X は現在、2店舗を出店しているが、2028年3月期までに75店舗に拡大する計画である。今後も新規事業開発やM&Aによって、さらなるサービスの多角化を目指す方針だ。

レコードブック X の今後の計画



出店計画 (期末店舗数)	現在	2026/3	2027/3	2028/3
レコードブックX池上 レコードブックX洗足池		55店舗	65店舗	75店舗

出所：中期経営計画資料より掲載

(4) 在宅サービス事業

2028年3月期に売上高2,175百万円、営業利益410百万円を計画している。既存サービスの利用者数増加により、売上・利益拡大を目指す。2022年12月に住宅型有料老人ホーム2施設を譲受したことにより、中重度の介護者へのサービスラインナップが強化・拡充されたが、多様化するニーズに寄り添うために今後も、M&A等を活用した新規事業所の開設や周辺事業の取り込みを図る。

(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

2025年3月期は前期比3.0円増配の1株当たり8.0円の配当を予定

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う方針である。この方針の下、同社は2024年3月期から配当を開始した。2024年3月期の1株当たり配当金は、利益が想定を上回ったことを受け、当初の予想から1.0円増額し5.0円とした。2025年3月期も増益予想を受け、前期から3.0円増配の1株当たり8.0円の配当を実施する予定である。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する方針だ。

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