

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

インターネットインフィニティー

6545 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年12月29日 (月)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

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

インターネットインフィニティー | 2025年12月29日 (月)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

目次

■要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	01
3. 中期的な経営方針	02
■会社概要	03
■事業概要	04
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. セントワーカスを中心とするDXソリューション構想	09
■業績動向	10
1. 2026年3月期中間期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	13
■今後の見通し	13
● 2026年3月期の業績見通し	13
■中期的な経営方針	16
■株主還元策	20

インターネットインフィニティー | 2025年12月29日(月)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

■ 要約

営業利益は前四半期比で大幅改善。通期予想達成の蓋然性は高い

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、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、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ヤ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・メディカルソリューション、仕事と介護の両立支援、システムソリューションを行うDXソリューション事業を展開している。また、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. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比12.5%増の2,946百万円、営業利益が同9.2%減の203百万円、経常利益が同1.5%増の231百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同5.4%減の135百万円となった。セントワークス(株)のグループイン効果によって売上は増加したものの、第1四半期に計上された一時費用が収益を押し下げ、営業利益は前年同期比では減益となった。ただし、四半期推移に着目すると、第2四半期の営業利益は前四半期比で大幅改善している。レコードブック事業では、直営・FCともに稼働率が高い水準で維持されており、着実な成長を続けている。アクティブライフ事業では、(株)フルケア及び(株)カンケイ舎の既存事業が順調に推移する一方、(株)正光技建は構造改革の影響で売上・費用が縮小しつつも、費用削減効果の浸透によって赤字幅が改善している。DXソリューション事業は、セントワークスの事業の取り込みに伴い新領域として再定義され、仕事と介護の両立支援は法改正を追い風に利用企業数を伸ばしている。通期見通しに対してもおむね計画線上を進んでいる。

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比16.4%増の6,007百万円、営業利益が同32.4%増の530百万円、経常利益が同30.0%増の534百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同21.6%増の310百万円を見込んでいる。各段階利益において前期比で2ケタの増益を見込んでおり、ROEやEPSといった収益性指標も上昇する見通しだ。2026年3月期も積極的なM&Aや新規投資などの成長施策が計画されており、将来的な事業拡大に向けた準備が着実に進められている。また、業務効率化の推進により一部費用が減少しており、これが増益の下支えとなっている。第1四半期に一時費用が先行したものの、第2四半期では利益が改善し通期計画に沿って進捗している。各セグメントがおおむね順調に増収基調で推移しており、特にDXソリューション事業はセントワークスのグループインにより大幅な増収となっている。通期予想に対する進捗率はおおむね計画どおりであり、通期予想達成の蓋然性は高いと弊社では見ている。

インターネットインフィニティー | 2025年12月29日(月)
 6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

要約

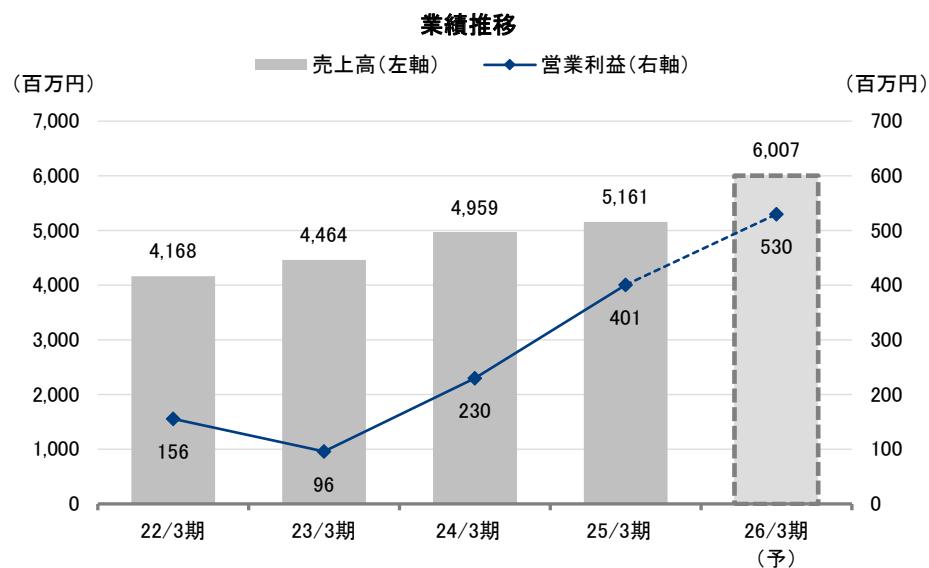
3. 中期的な経営方針

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の成長によって生み出したキャッシュを新規事業の創出に重点投資し、成長スピードを加速させることを掲げている。「リアル×テクノロジーで『健康な未来』を支える」というビジョンの下、「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や新規事業の創出に注力する。具体的には、中規模介護事業者の経営をトータルサポートできるようなDXソリューションを推進する。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2029年3月期に売上高8,045百万円、営業利益1,275百万円、親会社株主に帰属する当期純利益750百万円、ROE24.5%、売上高営業利益率15.8%、EPS138円の達成を目指す。

※ 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見される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
- ・好調な事業環境を背景に業績が順調に伸長、通期業績予想達成の蓋然性は高い
- ・セントワーズを中核としたDXソリューションによる飛躍的成長に期待



出所：決算短信よりFISCO作成

インターネットインフィニティー | 2025年12月29日(月)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

■ 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も活用して事業領域を拡大しており、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、DXソリューション事業は相対的に利益率が高い。

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」を開設して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月にカンケイ舎を設立し、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。2024年4月には、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、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。最近では、2025年4月にヘルスケア分野に特化したシステム開発、販売事業を展開するセントワーズの株式100%を取得し子会社化した。

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。

インターネットインフィニティー | 2025年12月29日(月)
 6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

会社概要

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	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
2025年 4月	ヘルスケア分野に特化したシステム開発、販売事業を展開するセントワークス(株)(現 連結子会社)の株式100%を取得し子会社化

出所：有価証券報告書よりFISCO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、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、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、システムソリューション等を行うDXソリューション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。

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

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

インターネットインフィニティー | 2025年12月29日(月)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

事業概要

2026年3月期中間期末の売上構成比は、レコードブック事業32.3%、アクティブライフ事業21.7%、DXソリューション事業18.0%、在宅サービス事業28.0%となっている。

事業領域



出所:「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

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。2026年3月期中間期末時点では直営店23店舗、FC店194店舗、名古屋鉄道<9048>との合弁会社である(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」20店舗を展開している。総店舗数は前期末比1店舗増の237店舗となった。

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リ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。

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

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

インターネットインフィニティー | 2025年12月29日(月)
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べく、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おり、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、市場の拡大余地や新規利用者見込数が大きいことから、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ル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) アクティブライフ事業

子会社のフルケア、カンケイ舍、正光技建を通じて、福祉用具貸与・販売、住宅改修、住宅リフォームを展開している。これらの事業は高齢者の生活環境整備に直結し、介護保険制度との親和性も高いことから、安定的かつ社会的意義の高い収益源となっている。福祉用具貸与・販売事業では、福祉用具専門相談員が高齢者とその家族の要望を丁寧に把握し、生活機能の維持向上や介護負担軽減に資する用具の貸与・販売を行っている。住宅改修事業においても同様に専門相談員が利用者の生活動線や身体状況を踏まえた住環境整備を提案し工事を実施している。これら2領域はいずれも介護保険が対象となるため、制度に基づく需要が安定的に見込まれる。加えて住宅リフォーム事業では、介護保険の対象外となるが、個人利用者向けに居住空間のリフォームやリノベーションを提供しており、一般住宅市場にも事業領域を拡張している。

インターネットインフィニティー | 2025年12月29日(月)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

事業概要

(3) DX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。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、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ことで、プラットフォームとしての魅力を向上していく。また、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向上による単価上昇と収益性の改善に取り組んでいる。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。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396万の高齢者世帯へアプローチしており、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月期においても日立グループ5社、伊藤忠人事総務サービス(株)、東京ガスネットワーク(株)、稻畠産業<8098>、日本電算機販売(株)、(株)光アルファクス、大浩ホールディングス(株)、中央日本土地建物(株)など、順調に導入企業数が拡大し、2026年3月期中間期末時点で導入企業数は約265社、会員数は236万人となっている。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、介護離職の防止などを目的に育児・介護休業法を改正し、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た。こうした政府方針の下、同サービスに対する顧客からの引き合いが順調に増加しているため、同社では既述の法改正を想定した中小規模企業向け「わかるかいごBizライト」のサービスを新たに開始している。

※ 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。

インターネットインフィニティー | 2025年12月29日(月)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

事業概要

c) 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寄与が期待される。「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なか、同社のビジネスモデルは「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の資産に対してアプローチできるため、同サービスの相対的な優位性も高まると期待される。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、単価上昇と収益性の改善に取り組んでいる。

d) システムソリューション

子会社化のセントワールクスを通じて、主に中小の介護事業者に向けて売上管理や債権管理、複数事業所の一括管理を支援する介護請求ソフト「Suisui Remon」などのシステムを開発、販売している。加えて、請求書や領収証封入代行作業や介護事業所運営に役立つIT機器の販売、レンタルなどヘルスケア分野に特化した現場サポートを行っている。他社ソフトとの連携も進めつつ、総合的に介護事業者の業務効率化や経営サポートを展開しており、単なるシステム開発、販売にとどまらない、事業運営全体を支えるサービスとして機能している点が特徴である。また、研修や講師派遣等を通じて、企業の働きがいと働きやすさを感じる職場づくりを支援するためのワーク・ライフバランスコンサルティングサービスを提供している。介護業界では人手不足や業務負荷増大が構造的な課題であり、生産性向上に資するITソリューションの需要は高い。システムと経営サポートを組み合わせることで、顧客の経営改善に直結する価値を提供し、長期的な関係構築につなげている。

2. 在宅サービス事業

中重度の高齢者を対象とした各種介護保険サービスのほか、「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を提供している。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の活用によって競合企業との差別化が図られている。

(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られるよう支援する。2026年3月期中間期末時点で8ヶ所の事業所を開設している。

(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。2026年3月期中間期末時点で5ヶ所の事業所を開設している。

インターネットインフィニティー | 2025年12月29日(月)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

事業概要

(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。2026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。

(4) 施設介護サービス

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と、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つた。2026年3月期中間期末時点で2ヶ所の施設を運営している。

3. セントワークスを中心とするDXソリューション構想

2025年4月にM&Aによりセントワークスが加わったことで、これまで抽象的であった中期経営計画内のDXソリューション構想が具体性を持ち、成長戦略の実行可能性が大きく高まつたと弊社では見ている。従来は2025年問題、すなわち後期高齢者の増加に伴う社会保障費のひっ迫への対応を主眼にレコードブック事業を推進していたが、今後は2040年問題、すなわち介護人材の不足と生産性向上がより深刻な課題となる。

同社はこの問題を中長期的な経営リスクかつ新たな成長機会と捉え、中規模介護事業者を対象としたDXによる業務効率化、特にノンコア業務の削減を主眼とする「DXソリューション事業」を中期経営計画の中核に据えている。ノンコア業務の効率化は現場運営を大きく改善し、介護現場の負荷軽減とサービス品質確保を両立させる手段として有効である。

2040年問題は、65歳以上の人口がピークに達することで介護・医療需要が一段と増加する一方、生産年齢人口は縮小し介護人材が不足する構造的な問題として認識されている。既に介護現場では人員確保が難しく、1人当たりの業務負担が増大している状況にあり、今後はサービス提供体制の維持が困難となる事業者が増えると想定される。こうした環境下で求められるのは、人材確保に加え、限られた人員でサービスを維持するための「業務効率化」であり、とりわけノンコア業務の削減が重要となる。現状の対策は身体介護や機能訓練などコア領域に偏っているものの、実際には書類作成や利用者管理、請求処理などノンコア業務の負荷こそが業務全体の品質を左右しやすい。同社自身の介護運営経験からも、ノンコア業務の効率化が現場課題の解消に直結するという認識が強い。

介護現場では多数のシステムが導入されているが、それぞれが分断されておりデータ連携が不十分であることが業務煩雑化の要因となっている。同社は、導入率が高く業務の中核を担う「請求ソフト」を統合の起点とすることが最も効率的であると判断した。とりわけ中規模介護事業者では、複数拠点・複数サービスの管理が必要となる一方、専任スタッフが十分に確保できず、SaaSの乱立がかえって運営負荷を高める構造的課題がある。そのため、DXによる業務改善の効果が最も大きく、事業者側のニーズも高い領域だといえる。

インターネットインフィニティー | 2025年12月29日(月)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

事業概要

こうした背景の下、同社がセントワークスを取得した理由は、中規模介護事業者向けに強みを持つ請求ソフト「SuisuiRemon」の存在にある。同ソフトは複数拠点の情報・数字管理、債権管理、実績管理などの機能を備えており、同社のDX構想における基幹システムとして適合性が高い。加えて、セントワークスは中規模介護事業者に対する顧客基盤を持ち、同社が目指すDXソリューションに必要な要件である「請求ソフトであること」「中規模介護事業者向けに強みを保有すること」を満たしている。これにより、同社グループの介護運営ノウハウとシステムの融合が実現し、ノンコア業務の大幅削減による生産性向上が期待される。

同社が目指すDXソリューション事業の全体像は、「SuisuiRemon」を中心とするシステム群を様々な外部サービスと連携させ、AIエージェントの活用や業務標準化を通じてノンコア業務の削減を実現するという方向にある。介護業界は一般企業に比べてDXが遅れており、各種SaaSのAPI連携も十分に進んでいない現状があるため、同社はまず会計や人事・勤怠など各種SaaSとのAPI連携を強化し、可能な領域から業務の自動化・効率化を図る方針である。一方で、APIではフルオート化が難しい業務についてはBPaaSを用いて包括的に補完する戦略をとり、現場負担を多角的に軽減する体制を整備する。これにより、介護現場は利用者支援など品質向上につながるコア業務に集中できる環境へと移行可能になる。将来的にはM&Aやサービス領域の拡張を通じ、「SuisuiRemon」を起点とした中規模介護事業者向けの包括的な経営支援プラットフォームを構築する計画であり、API連携とBPaaSの両輪によるシステム統合戦略がその基盤となる見通しである。

さらに、2035年3月期を見据え、DXソリューション事業の収益規模拡大を想定しており、システム開発や機器販売、保守サービス、コンサルティング、さらにはノンコア業務のBPOなど、多様な提供ソリューションを拡充していく方針である。同社は長期的に同事業をグループの主力事業へ成長させ、2040年問題の解決に寄与するとともに、持続的な企業価値向上につなげる構想を示している。

■ 業績動向

セントワークスの取得により大幅増収。 好調な事業環境を背景に業績が順調に伸長

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比12.5%増の2,946百万円、営業利益が同9.2%減の203百万円、経常利益が同1.5%増の231百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同5.4%減の135百万円となった。セントワークスのグループイン効果により売上が増加した一方、第1四半期に発生した一時費用が利益を圧迫し、営業利益は前年同期比では減益となった。ただし、四半期別に見れば、第2四半期の営業利益は前四半期比で大幅に改善しており、利益水準は回復基調にあると判断できる。レコードブック事業では、直営・FCとも稼働率が高水準で推移し、安定的な成長を続けている。アクティブライフ事業では、フルケア及びカンケイ舎の既存事業が堅調である一方、正光技建では構造改革の影響で売上・費用が縮小しつつも、費用削減効果の浸透により赤字幅が改善している。DXソリューション事業では、セントワークスの事業を取り込んだことで新領域として再定義され、特に仕事と介護の両立支援が法改正の追い風を受けて利用企業数を伸ばしている。通期見通しに対してはおおむね計画どおりの進捗であり、通期業績予想達成の蓋然性は高いと弊社では見ている。

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

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

インターネットインフィニティー | 2025年12月29日(月)
 6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

業績動向

2026年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3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	2,619	100.0%	2,946	100.0%	327	12.5%
ヘルスケアソリューション事業	1,797	68.6%	2,122	72.0%	324	18.1%
レコードブック事業	923	35.2%	951	32.3%	28	3.0%
直営店	537	20.5%	542	18.4%	4	0.9%
フランチャイズ	385	14.7%	409	13.9%	23	6.2%
アクティブライフ事業	712	27.2%	640	21.7%	-71	-10.1%
DXソリューション事業	161	6.2%	529	18.0%	367	228.6%
シルバーマーケティング支援	59	2.3%	62	2.1%	2	5.1%
仕事と介護の両立支援	70	2.7%	79	2.7%	9	12.9%
メディカルソリューション	31	1.2%	33	1.1%	1	6.5%
システムソリューション	0	0.0%	353	12.0%	353	-
在宅サービス事業	822	31.4%	824	28.0%	2	0.3%
通所介護	248	9.5%	250	8.5%	2	0.8%
訪問介護	257	9.8%	286	9.7%	29	11.3%
居宅介護支援	182	7.0%	170	5.8%	-11	-6.6%
施設介護	134	5.1%	116	4.0%	-17	-13.4%
売上総利益	1,041	39.7%	1,196	40.6%	155	14.9%
営業利益	224	8.6%	203	6.9%	-20	-9.2%
ヘルスケアソリューション事業	263	14.6%	304	14.3%	41	15.7%
レコードブック事業	192	20.8%	220	23.1%	28	14.6%
直営店	118	22.0%	125	23.1%	7	5.9%
フランチャイズ	73	19.0%	94	23.0%	20	28.8%
アクティブライフ事業	37	5.2%	28	4.4%	-8	-24.3%
DXソリューション事業	33	20.5%	55	10.4%	21	66.7%
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	-	-	-	-	-	-
システムソリューション	-	-	-	-	-	-
在宅サービス事業	197	24.0%	186	22.6%	-11	-5.6%
通所介護	66	26.6%	69	27.6%	2	4.5%
訪問介護	76	29.6%	88	30.8%	12	15.8%
居宅介護支援	48	26.4%	40	23.5%	-8	-16.7%
施設介護	6	4.5	-11	-9.5%	-17	-
調整額	-236	-	-286	-	-50	-
経常利益	227	8.7%	231	7.8%	3	1.5%
親会社株主に帰属する中間純利益	143	5.5%	135	4.6%	-7	-5.4%

注1：Webソリューション事業は、2026年3月期よりDXソリューション事業に名称変更

注2：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FISCO作成

インターネットインフィニティー | 2025年12月29日(月)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

業績動向

セグメント別の業績は以下のとおりである。

(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18.1%増の2,122百万円、営業利益は同15.7%増の304百万円となった。

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3.0%増の951百万円、営業利益は同14.6%増の220百万円となった。直営店では各店舗の稼働率向上が進み、売上・営業利益ともに増加した。FCも既存店の稼働率改善に加えて店舗数増加が寄与し、ロイヤルティ収入が前年同期比で増加した。利用者数は継続して増勢を維持し、2025年7月には月間利用者数が22,000人を超えるなど、需要の着実な拡大が確認できる。上期の新規出店数は5店舗にとどまったが、下期には一定の回復が見込まれ、通期では前期並みの出店数に達する見通しである。構造的に物件需要が高まるなかで、物件選定の長期化が課題となっており、物価や家賃相場が上昇するなかで、候補物件が見つかっても契約条件が折り合わないケースが増えている。このため、物件選定基準については一部条件緩和を進めていく方針であり、新規出店ペースの回復が期待される。

b) 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10.1%減の640百万円、営業利益は同24.3%減の28百万円となった。フルケアでは各営業所が順調に推移し、前年同期比で売上・利益とも増加した。カンケイ舎も同様に基盤収益が安定しており、既存事業の底堅さが確認できる。一方、正光技建では構造改革が進行中であり、売上・費用がともに減少している。費用削減効果が第2四半期から顕在化しつつあるものの、引き続き収益改善に注力する方針である。足元ではフルケアの顧客基盤に対して営業活動を展開しており、徐々に案件が形になり始めている。構造改革を経た来期以降の収益寄与が期待される。

c) DXソリューション事業

DXソリューション事業の売上高は前年同期比228.6%増の529百万円、営業利益は同66.7%増の55百万円となった。仕事と介護の両立支援サービスは、2025年4月の育児・介護休業法改正を受けて需要が拡大し、上期には18社に対してサービス提供を開始した。7月には「わかるかいごBiz」の掲示板機能が拡充され、24時間相談対応が可能になった。日立グループ5社、東京ガス不動産グループ3社、伊藤忠グループ2社など大手企業を含む幅広い顧客への導入が進んでいる。同サービスは短期的に需要が増減する性質ではないことから、社会的ニーズの高まりを背景に継続的な成長が続く見通しであり、来期以降も今期並みか、それ以上の積み上げが期待できる。システムソリューションではセントワークスの事業が新たに加わり、売上が大幅に増加した。セントワークスは2025年4月にM&Aによって取得して間もないが、中間期終了時点ではPMIを計画どおり進めている状況であり、業績もおおむね計画線上で推移している。セントワークス単体の事業のみならず、プロダクトや顧客基盤を活用した新規事業立ち上げのスピード加速が次の成長のカギになると弊社では見ている。

インターネットインフィニティー | 2025年12月29日(月)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

業績動向

(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0.3%増の824百万円、営業利益は同5.6%減の186百万円となった。施設介護は2施設のうち1施設で空室が続き、売上・利益ともに前年同期比で減少した。訪問介護ではサービス提供責任者の人員が回復し、提供体制が強化された結果、売上・利益ともに増加した。通所介護では処遇改善加算Ⅰの要件を満たしたことで加算率が上昇し、売上増加につながった。採用状況は足元で改善傾向が続いている、社会全体で賃上げが進むなか、同社においても人事制度改革、インセンティブ導入、賃上げ、評価制度改革等を推進してきたことが奏功し、主要ポジションが徐々に充足してきている。

2. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期末の総資産は前期末比92百万円増の4,421百万円となった。このうち流動資産は同489百万円減の2,817百万円となった。これは主に、受取手形及び売掛金が92百万円増加した一方で、セントワーズ株式取得の影響により現金及び預金が657百万円減少したことによる。固定資産は、有形固定資産が50百万円、無形固定資産が475百万円、投資その他の資産が55百万円それぞれ増加したことにより、同581百万円増の1,604百万円となった。負債合計は同112百万円増の2,794百万円となった。このうち流動負債は、預り金が67百万円、未払法人税等が27百万円、買掛金が16百万円それぞれ増加したことにより、同107百万円増の2,073百万円となった。固定負債は、連結子会社の増加に伴い、新たに退職給付に係る負債を60百万円計上した一方で、長期借入金が55百万円減少したことなどにより、同4百万円増の720百万円となった。純資産は、自己株式が90百万円増加した一方で、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70百万円増加したことなどにより、同19百万円減の1,627百万円となった。これらの結果、自己資本比率は同1.2ポイント下落の36.8%となった。

■ 今後の見通し

各セグメントにおいて順調に進捗、
通期業績予想達成の蓋然性は高い

● 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比16.4%増の6,007百万円、営業利益が同32.4%増の530百万円、経常利益が同30.0%増の534百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同21.6%増の310百万円を見込んでいる。各段階利益において前期比で2ケタの増益を見込んでおり、ROEやEPSといった収益性指標も上昇する見通しだ。2026年3月期も積極的なM&Aや新規投資などの成長施策が計画されており、将来的な事業拡大に向けた準備が着実に進められている。また、業務効率化の推進により一部費用が減少しており、これが増益の下支えとなっている。

インターネットインフィニティー | 2025年12月29日(月)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

今後の見通し

レコードブック事業は、売上高が前期比79百万円増加、営業利益が同120百万円増益と、セグメント全体として堅調な成長を見込んでいる。2026年3月期中間期までの進捗状況としては、レコードブック直営店は、売上高・営業利益ともにおおむね計画どおりの進捗となった。1店舗当たりの利用者数とサービス提供回数が増加し、需要の底堅さが継続している。FC事業は、売上高は計画どおりだが営業利益はやや計画を下回る見通しである。既存加盟店については、運営ノウハウの蓄積により稼働率が向上しており、基礎的な収益力は改善傾向にある。一方で加盟店開発では、物件選定に時間を要しており、当期計画である20店舗出店の達成は困難となる見込みである。引き続き物件選定の早期化に注力していく。

アクティブライフ事業は、正光技建における構造改革の実施により、売上高は前期比168百万円減少するものの、利益率が改善し営業利益は同53百万円の増益を見込んでいる。2026年3月期中間期までの進捗状況としては、売上高はおおむね計画どおりであるものの、営業利益は計画未達の見通しである。カンケイ舍やフルケアが手掛ける福祉用具事業は堅調に推移し安定収益を確保しているが、正光技建は第2四半期より費用削減効果が顕在化し始めたものの、通期で計画達成に届かない見立てである。

DXソリューション事業は、売上高が前期比839百万円の大幅な増加、営業利益が同22百万円の増益を見込んでいる。2025年4月にグループ入りしたセントワクスの業績が本格的に寄与することにより、事業全体の成長を加速させる見込みだ。2026年3月期中間期までの進捗状況としては、売上高・営業利益ともにおおむね計画どおりで推移した。シルバーマーケティング支援や仕事と介護の両立支援などの既存事業は下期偏重の性質があるため、現時点の進捗は計画線上と評価できる。システムソリューションではPMIに関連する一時費用が発生したが、おおむね計画に沿った進捗となった。

在宅サービス事業は、全体として各事業が安定的に推移しており、売上高が前期比95百万円増加、営業利益が同72百万円増益と、売上高・利益ともに堅調な増加を見込んでいる。同事業の領域では人材の確保が業界全体で課題となっており、同社も2025年3月期は人員不足の影響を強いられた。しかし、足元では採用強化や人事制度改革の成果が出始めており、2026年3月期においては人員の充足が見込まれる。構造的には人材を確保できれば収益・利益が確実に向上するビジネスモデルであり、人材確保が進むことで安定的な事業成長が期待される。2026年3月期中間期までの進捗状況としては、売上高・営業利益ともにおおむね計画どおりである。訪問介護と通所介護が好調に推移し、需要の強さを反映した結果となった。一方、施設介護では上期に退去が重なり、空室増加が売上・利益の計画未達要因となっている。空室率の改善を図ることで収益回復を目指す方針である。

全体としては、第1四半期に一時費用が先行したものの、第2四半期では利益が改善し通期計画に沿って進捗している。各セグメントがおおむね順調に増収基調で推移しており、特にDXソリューション事業はセントワクスのグループインにより大幅な増収となっている。通期予想に対する進捗率はおおむね計画どおりであり、通期予想達成の蓋然性は高いと弊社では見ている。

インターネットインフィニティー | 2025年12月29日(月)
 6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

今後の見通し

2026年3月期連結業績見通し

(単位:百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	5,161	100.0%	6,007	100.0%	846	16.4%
ヘルスケアソリューション事業	3,554	68.9%	4,304	71.6%	750	21.1%
レコードブック事業	1,848	35.8%	1,928	32.1%	79	4.3%
直営店	1,046	20.3%	1,084	18.0%	37	3.6%
フランチャイズ	802	15.5%	844	14.1%	42	5.2%
アクティブライフ事業	1,362	26.5%	1,193	19.9%	-168	-12.4%
DXソリューション事業	342	6.6%	1,181	19.7%	839	245.3%
シルバーマーケティング支援	133	2.6%	180	3.0%	47	35.3%
仕事と介護の両立支援	145	2.8%	150	2.5%	4	3.4%
メディカルソリューション	63	1.2%	50	0.8%	-13	-20.6%
システムソリューション	-	-	801	13.3%	801	-
在宅サービス事業	1,607	31.1%	1,703	28.4%	95	5.9%
通所介護	485	9.4%	492	8.2%	6	1.4%
訪問介護	498	9.6%	586	9.8%	88	17.7%
居宅介護支援	358	6.9%	359	6.0%	+0	0.3%
施設介護	264	5.1%	264	4.4%	-0	0.0%
営業利益	401	7.8%	530	8.8%	129	32.4%
ヘルスケアソリューション事業	525	14.8%	769	17.9%	244	46.3%
レコードブック事業	382	20.7%	503	26.1%	120	31.7%
直営店	234	22.4%	249	23.0%	14	6.4%
フランチャイズ	147	18.3%	253	30.0%	105	72.1%
アクティブライフ事業	71	5.2%	124	10.4%	53	74.6%
DXソリューション事業	71	20.8%	93	7.9%	22	31.0%
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	-	-	-	-	-	-
システムソリューション	-	-	-	-	-	-
在宅サービス事業	338	21.1%	411	24.1%	72	21.2%
通所介護	113	23.3%	125	25.4%	12	10.6%
訪問介護	132	26.5%	177	30.2%	44	34.1%
居宅介護支援	89	24.9%	94	26.2%	5	5.6%
施設介護	3	1.1%	13	4.9%	9	333.3%
調整額	-463	-	-601	-	-138	-
経常利益	411	8.0%	534	8.9%	122	30.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	255	4.9%	310	5.2%	54	21.6%

注1: 2026年3月期よりWebソリューション事業をDXソリューション事業に名称変更

注2: 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: 決算説明会資料、決算短信よりFISCO作成

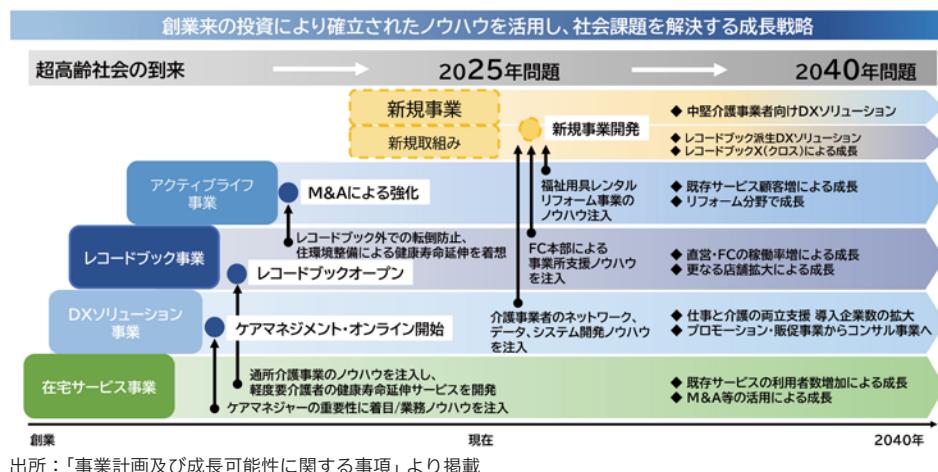
インターネットインフィニティー | 2025年12月29日(月)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

中期的な経営方針

既存事業の拡大を軸に新規事業展開を加速。 加えてM&Aにより飛躍的な成長を図る

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、2025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ことで2029年3月期の業績予測が加わった。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の成長によって生み出したキャッシュを新規事業の創出に重点投資し、成長スピードを加速させることを掲げている。「リアル×テクノロジーで『健康な未来』を支える」というビジョンの下、「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、中規模介護事業者の経営をトータルサポートできるようなDXソリューションを推進する。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2029年3月期に売上高8,045百万円、営業利益1,275百万円、親会社株主に帰属する当期純利益750百万円、ROE24.5%、売上高営業利益率15.8%、EPS138円の達成を目指す。

事業別の成長シナリオ



高齢化というトレンドは中長期的に継続するため、同社のヘルスケアサービスに対する需要も堅調に推移する予想される。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おり、収益性の高いDXソリューション事業の業績も好調である。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ることで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、安定して売上高と利益を計上できる事業ポートフォリオを構築しているため、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。

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

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

インターネットインフィニティー | 2025年12月29日(月)
 6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

中期的な経営方針

加えて、セントワーズの加入により、これまで抽象的であった中期経営計画内のDXソリューション構想が具体性を持ち、成長戦略の実行可能性が大きく高まると弊社では見ている。従来は2025年問題、すなわち後期高齢者の増加に伴う社会保障費のひっ迫への対応を主眼にレコードブック事業を推進していたが、今後は2040年問題、すなわち介護人材の不足と生産性向上の必要性を見据え、セントワーズの持つ介護事業者向けのプロダクトやコンサルティングを活用した成長戦略を本格化していく。

中期経営計画

(単位：百万円)

	25/3期 実績	26/3期 予想	27/3期 計画	28/3期 計画	29/3期 計画
売上高	5,161	6,007	6,863	7,549	8,045
(前回開示)	5,102	5,869	6,831	7,395	-
ヘルスケアソリューション事業	3,554	4,304	4,926	5,334	5,798
レコードブック事業	1,848	1,928	1,994	2,094	2,181
(前回開示)	1,776	1,854	1,992	2,196	-
アクティブライフ事業	1,362	1,193	1,250	1,309	1,392
(前回開示)	1,365	1,421	1,470	1,519	-
DXソリューション事業	342	1,181	1,681	1,931	2,224
(前回開示)	318	345	376	402	-
在宅サービス事業	1,607	1,703	1,937	2,214	2,246
(前回開示)	1,642	1,896	2,152	2,175	-
営業利益	401	530	727	1,015	1,275
(前回開示)	355	530	727	980	-
ヘルスケアソリューション事業	525	769	922	1,203	1,464
レコードブック事業	382	503	573	708	805
(前回開示)	433	540	647	809	-
アクティブライフ事業	71	124	147	169	197
(前回開示)	100	124	144	161	-
DXソリューション事業	71	93	200	325	461
(前回開示)	66	89	110	132	-
在宅サービス事業	338	411	420	435	442
(前回開示)	359	412	411	410	-
調整額	-463	-601	-615	-622	-631
親会社株主に帰属する当期純利益	255	310	431	605	750
(前回開示)	204	309	426	574	-
ROE	16.8%	17.2%	23.1%	25.4%	24.5%
(前回開示)	13.8%	17.7%	20.2%	22.0%	-
売上高営業利益率	7.8%	8.8%	10.6%	13.5%	15.8%
(前回開示)	7.0%	9.0%	10.7%	13.3%	-
EPS(円)	47	57	79	111	138
(前回開示)	38	58	80	108	-

注：2026年3月期よりWebソリューション事業をDXソリューション事業に名称変更。セントワーズが行うシステムソリューション事業と新規事業についてはDXソリューション事業の一部として前回開示より位置付けを変更。

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりFISCO作成

インターネットインフィニティー | 2025年12月29日(月)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

中期的な経営方針

また、M&Aによる非連続的な成長は中期計画達成に必須であると捉えており、特にDXソリューション領域(API連携、BPaaS開発、周辺領域)を中心に積極的に進める方針である。また、介護施設領域でも機会があれば前向きに実施する考えである。足元では常時5~10件程度の案件が検討に上がっており旺盛な状況が読み取れる。

セグメント別の利益計画と成長戦略は以下のとおりである。

(1) レコードブック事業

2029年3月期に売上高2,181百万円、営業利益805百万円を計画している。直近の稼働率推移を勘案した稼働率の見通しの変更や、直営店のFC化の時期変更により、売上高は前回開示に比べ、2027年3月期までは増加した一方、2028年3月期は減少した。また、前回開示時に調整額に計上していたレコードブック基幹システムの費用をレコードブック事業で計上したことにより、営業利益は減少している。「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増店速度を加速させるとともに、物件開発の課題を解決することで2029年3月期には351店舗まで増店する計画である。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ていく。

(2) アクティブライフ事業

2029年3月期に売上高1,392百万円、営業利益197百万円を計画している。正光技建の構造改革による事業計画の見直しや、フルケアとの連携施策の拡大時期の見直しにより、売上高は大幅に減少、営業利益はやや増加する計画である。ストック売上となる福祉用具貸与事業の成長に注力し、安定的な売上高・利益成長を目指す。正光技建に関しては、フルケアとの連携を中心とする事業に転換し、シナジー効果の発揮により住宅改修案件の増加及び単価の増加を目指す。

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、店舗の非滞在時間にもレコードブック利用者に本部提供の福祉用具貸与サービス等を利用してもらうことで、転倒骨折予防などの介護予防による健康寿命の延伸及び介護費・医療費増大の課題解決に貢献していく。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。

インターネットインフィニティー | 2025年12月29日(月)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

中期的な経営方針

(3) DXソリューション事業

2029年3月期に売上高2,224百万円、営業利益461百万円を計画している。前回開示時に「新規事業及び取り組み」に計上していたシステムソリューションの売上高及び営業利益をDXソリューション事業に計上するため、売上高及び営業利益は大幅に増加する計画としている。2025年4月の育児・介護休業法の改正に伴い、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高・利益成長を目指す。シルバーマーケティング支援は既存案件を起点として、プロモーション・販促事業からコンサル事業へ転換を図り成長を加速させる。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で案件単価の大型化と収益性の向上を目指すほか、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する。具体的には、業務支援ツールのプラッシュアップ、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強化し、会員ネットワークの価値向上を図る。

加えて、新規事業としてレコードブック派生DXソリューション、中規模介護事業者向けDXソリューションなどの開発を推進する。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。中規模介護事業者向け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する。2025年4月にセントワースを取得したことで早期の事業化(収益化)を実現し、前回開示計画よりも前倒しで実行することにより、売上高及び営業利益は増加する計画だ。

(4) 在宅サービス事業

2029年3月期に売上高2,246百万円、営業利益442百万円を計画している。直近の稼働状況を勘案した稼働見通しの変更や、介護人員の確保によるサービス提供数増加の計画により、売上高は前回開示に比べ減少、営業利益はやや増加する計画である。既存サービスの利用者数増加により、売上高・利益拡大を目指す。多様化するニーズに寄り添うために今後も、M&A等を活用した既存提供サービスのエリア拡大及び周辺事業の拡充を図る。

インターネットインフィニティー | 2025年12月29日(月)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

■ 株主還元策

2026年3月期は前期比3.0円増配の1株当たり15.0円の配当を予定

同社は、利益還元の強化及び資本効率の向上を目的に、連結配当性向の目途を25%へと引き上げた。資本の健全性や成長投資とのバランスを考慮したうえで、配当を基本とした株主還元を実施すること、利益成長を通じて、1株当たり配当金の安定的かつ持続的な増加を目指すことを基本方針としている。2025年3月期の1株当たり配当金は、前期比7.0円増配の12.0円とした。2026年3月期も増収増益予想を受け、同3.0円増配の1株当たり15.0円の配当を実施する予定である。

また、2025年3月末を基準日として、新たに株主優待制度を導入した。対象となるのは、毎年3月末時点において株主名簿に記載または記録された、同社株式を1単元(100株)以上保有する株主である。優待内容としては、保有期間が1年未満の株主に対してはQUOカード2,000円分を進呈し、1年以上の継続保有が確認された株主には、QUOカード2,000円分に加え、仕事と介護の両立を支援するサービス「わかるかいごBiz」の1年間利用権が付与される。このサービスは、介護に関する情報収集や専門家への相談が可能な専用Webサイトなどを含むものであり、働きながら介護を担う株主へのサポートを目的としている。

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものですが、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、企業から報酬を受け取って作成されています。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はありません。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