

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

6545 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2026年8月5日(水)

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
6545 東証グロース市場

2026年8月5日 (水)
<https://iif.jp/ir/index.html>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027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	04
2. 在宅サービス事業	07
3. セントワークスの中核とするDXソリューション構想	08
■ 業績動向	09
1. 2026年3月期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
● 2027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

6545 東証グロース市場

2026年8月5日 (水)

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

要約

セントワークスの取得が業績をけん引、 営業利益は過去最高水準を達成

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・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月期の業績概要

2026年3月期は、売上高5,892百万円(前期比14.2%増)、営業利益536百万円(同33.8%増)、経常利益589百万円(同43.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益319百万円(同25.4%増)となった。事業全体はおおむね計画どおりに推移し、売上高及び各利益段階で前期を上回った。既存事業の安定成長に加え、セントワークス(株)の子会社化によるDXソリューション事業の強化が奏功した。一方、将来計画の見直しにより、(株)正光技建関連ののれん減損損失を特別損失として計上しているが、これは事業再編を進める過程での一時的な費用であり、本業の収益拡大基調に大きな変化はない。今後は、セントワークスの介護事業者向けソフトウェアを活用し、中規模介護事業者向けDXソリューションの展開を加速する方針である。介護業界では高齢化の進展や人材不足を背景に業務効率化ニーズが高まっており、既存の介護サービス事業とのシナジー創出も期待される。総じて当期は、短期的な費用負担を伴いながらも、介護DX市場の成長を取り込むための事業基盤整備が進展した1年であったと弊社では見ている。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高6,100百万円(前期比3.5%増)、営業利益670百万円(前期比25.0%増)、経常利益680百万円(前期比15.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益431百万円(前期比34.8%増)を見込んでいる。既存事業の安定成長に加え、DXソリューション事業の拡大によって売上高・利益ともに過去最高を更新する計画である。高齢化の進展を背景に、介護予防サービス、福祉用具貸与、在宅介護サービスなどの既存事業は堅調な需要が見込まれており、利用者数の増加や既存拠点の稼働率向上によって安定的な収益成長が期待される。特にレコードブックは積極的な出店継続に加え、人材確保面で相対的な優位性を有しており、中長期的な成長ドライバーとしての役割を担う見通しである。一方、今後の成長加速を担うのがDXソリューション事業である。セントワークスの買収後はPMI(Post Merger Integration : M&A後の統合プロセス)が順調に進展しており、中規模介護事業者向けシステムを起点としたDXソリューションの展開を本格化させる方針である。介護業界では人材不足が深刻化しており、生産性向上に向けたDX需要は今後も拡大が見込まれる。同社は介護事業の運営ノウハウを有する点を強みとして、単なるシステム提供にとどまらないコンサルティング機能を含めた差別化を図る考えである。既存事業の安定成長とDX領域への投資を両立させた、中長期的な企業価値向上が期待できると弊社では考える。

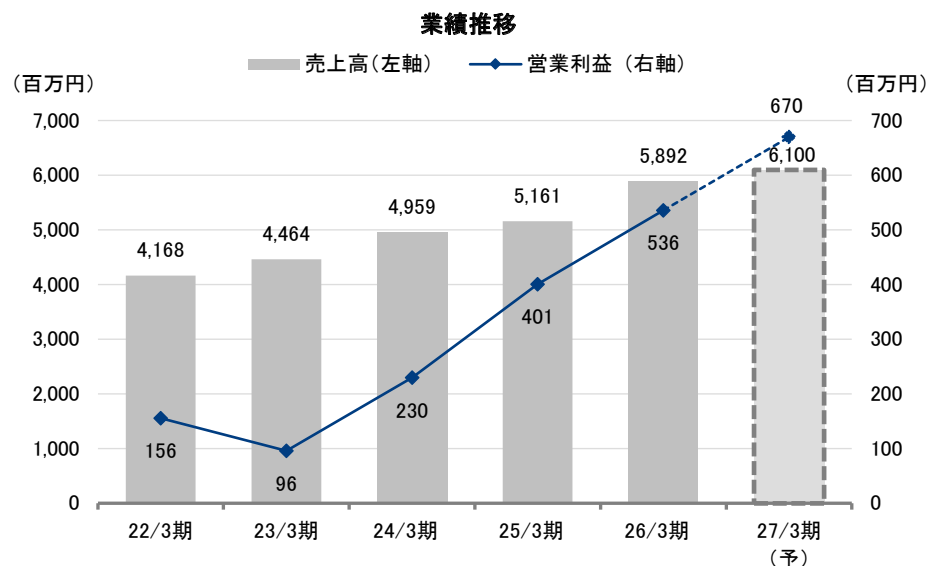
要約

3. 中期的な経営方針

同社は中期的な経営方針として、リハビリ型デイサービス「レコードブック」を中心とする介護予防事業と、介護事業者向けDXソリューション事業を成長の両輪として事業拡大を目指している。事業環境は追い風が続いている。高齢化の進展に伴い要支援者や軽度要介護者が増加する一方、介護・医療人材不足は深刻化しており、介護予防サービスへの需要拡大と介護現場の生産性向上に向けたDXニーズの高まりが見込まれている。同社はこうした社会課題を事業機会と捉え、介護予防と介護DXの両分野で成長を図る方針である。主力のレコードブックは全国242店舗まで拡大しており、高齢者の健康寿命延伸を支援しているほか、約11万人の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サービスも展開している。今後は既存店舗の稼働率向上やフランチャイズ展開を通じて収益基盤を強化するとともに、福祉用具貸与や在宅サービスなどストック型収益の積み上げを進める考えである。さらに、2025年に子会社化したセントワークスを起点として、介護事業者向けDXソリューション事業の拡大を推進する。介護業界向けシステム導入を足掛かりに、業務効率化や生産性向上を支援するサービスを展開し、介護業界が抱える人材不足の課題解決に取り組む方針である。既存事業の安定成長とDX事業の拡大を両立させることで、中長期的な企業価値向上を目指す。これらにより、最終年度である2030年3月期に売上高8,143百万円、営業利益1,343百万円、親会社株主に帰属する当期純利益790百万円、ROE20.5%、売上高営業利益率16.5%、EPS148円の達成を目指す。

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
- ・M&Aにより売上高が大きく伸長、営業利益も過去最高水準を達成
- ・セントワークスを中核としたDXソリューションによる飛躍的成長に期待



出所：決算短信よりフィスコ作成

インターネットインフィニティ
6545 東証グロース市場

2026年8月5日(水)
<https://iif.jp/ir/index.html>

■ 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（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（株）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。2025年4月にはヘルスケア分野に特化したシステム開発及び販売事業を展開するセントワークスの株式100%を取得し子会社化した。最近では2026年6月にフルケアが正光技建を吸収合併しており、事業構造改革が進んだ。

インターネットインフィニティ
6545 東証グロース市場

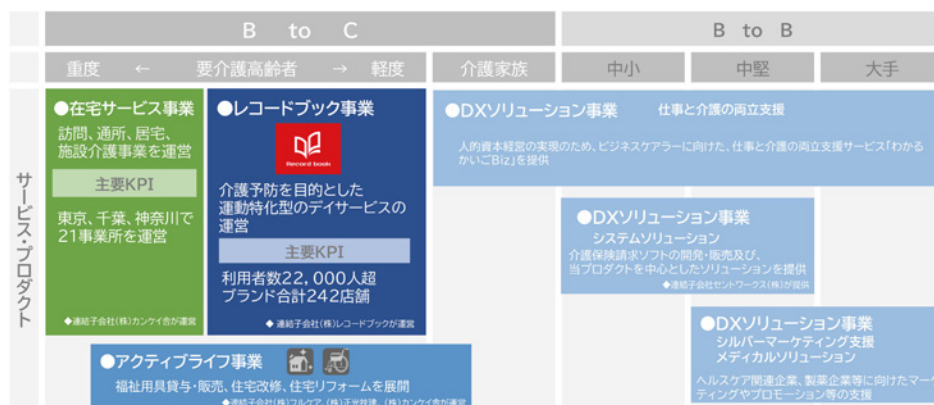
2026年8月5日(水)
https://iif.jp/ir/index.html

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。2026年3月期末の売上構成比は、レコードブック事業32.1%、アクティブライフ事業21.3%、DXソリューション事業18.4%、在宅サービス事業28.2%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月期末時点では直営店22店舗、FC店201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」19店舗を展開している。総店舗数は前期末比6店舗増の242店舗となった。

インターネットインフィニティ

6545 東証グロース市場

2026年8月5日 (水)

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

事業概要

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。

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) ブ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

子会社のフルケアとカンケイ舎を通じて、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

6545 東証グロース市場

2026年8月5日 (水)

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

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。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、11万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。導入企業数は順調に拡大しており、2026年3月期末時点で導入企業数は294社、会員数は239万人に達した。育児・介護休業法改正の影響もあり、導入企業数は前年を上回るペースで増加している。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、同社ではこの法改正を想定した中小規模企業向け「わかるかい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。

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。

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.

インターネットインフィニティー

6545 東証グロース市場

2026年8月5日 (水)

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

事業概要

d) システムソリューション

子会社化のセントワークスを通じて、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「SuisuiRemon」などのシステムを開発し販売している。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担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。2026年3月期末時点で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。2026年3月期末時点で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で、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。2026年3月期末時点で2ヶ所の施設を運営している。

インターネットインフィニティー

6545 東証グロース市場

2026年8月5日 (水)

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

事業概要

3. セントワークスの中核とする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っ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言える。

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」を中核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。

インターネットインフィニティー

6545 東証グロース市場

2026年8月5日 (水)

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

事業概要

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、2040年を見据えて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

M&Aにより売上高が大きく伸長、 営業利益も過去最高水準を達成

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期は、売上高5,892百万円（前期比14.2%増）、営業利益536百万円（同33.8%増）、経常利益589百万円（同43.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益319百万円（同25.4%増）となり、増収増益で着地した。当期の特徴として、2025年4月に中規模介護事業者向けソフトウェアを開発・販売するセントワークスを完全子会社化し、新たに連結対象へ加えたことが挙げられる。M&Aに伴うのれん償却費やPMI関連費用などの一時的な負担が発生したものの事業全体はおおむね計画どおりに進捗し、売上高及び各利益段階で前期を上回った。一方で、アクティブライフ事業における経営資源の集約と収益力強化を目的として、フルケアと正光技建の連結子会社間合併を決定した。これに伴い将来計画を見直した結果、正光技建に関連するのれんの減損損失を特別損失として計上している。事業ポートフォリオの最適化を進める過程で一時的な損失を計上したものの、本業収益の拡大基調は維持されている。

同社は今後、セントワークスが有する介護事業者向けソフトウェアを起点として中規模介護事業者向けDXソリューションの提供を強化する方針である。介護人材不足や高齢化進展を背景に、業務効率化ニーズは今後も高まると見られ、既存の介護サービス事業とのシナジー創出が期待されると弊社では見ている。総じて、当期は既存事業の安定成長に加え、セントワークス買収によるDXソリューション領域の強化が業績拡大に寄与した年度であった。短期的にはのれん償却や事業再編に伴う負担が発生しているものの、中長期的には介護DX市場の成長を取り込むための事業基盤整備が進展した1年であったと弊社では評価する。

インターネットインフィニティー

6545 東証グロース市場

2026年8月5日 (水)

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

業績動向

2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	5,161	-	5,892	-	730	14.2%
ヘルスケアソリューション事業	3,554	68.9%	4,232	71.8%	678	19.1%
レコードブック事業	1,848	35.8%	1,888	32.1%	39	2.2%
直営店	1,046	20.3%	1,056	17.9%	10	1.0%
フランチャイズ	802	15.5%	831	14.1%	29	3.6%
アクティブライフ事業	1,362	26.4%	1,257	21.3%	-105	-7.7%
DXソリューション事業	342	6.6%	1,086	18.4%	744	217.5%
シルバーマーケティング	133	2.6%	113	1.9%	-19	-15.0%
仕事と介護の両立支援	145	2.8%	167	2.8%	21	15.2%
メディカルソリューション	63	1.2%	95	1.6%	31	50.8%
システムソリューション	-	-	709	12.0%	709	-
在宅サービス事業	1,607	31.1%	1,659	28.2%	52	3.3%
通所介護	485	9.4%	493	8.4%	7	1.6%
訪問介護	498	9.7%	573	9.7%	75	15.1%
居宅介護支援	358	7.0%	343	5.8%	-15	-4.2%
施設介護	264	5.1%	248	4.2%	-15	-6.1%
売上総利益	2,043	39.6%	2,440	41.4%	396	19.4%
営業利益	401	7.8%	536	9.1%	135	33.8%
ヘルスケアソリューション事業	525	14.8%	686	16.2%	160	30.6%
レコードブック事業	382	20.7%	465	24.6%	82	21.7%
直営店	234	22.4%	268	25.4%	33	14.5%
フランチャイズ	147	18.3%	196	23.6%	48	33.3%
アクティブライフ事業	71	5.2%	78	6.2%	7	9.9%
DXソリューション事業	71	20.8%	142	13.1%	71	100.0%
シルバーマーケティング	-	-	-	-	-	-
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%	399	24.1%	60	17.9%
通所介護	113	23.3%	132	26.8%	18	16.8%
訪問介護	132	26.5%	184	32.1%	51	39.4%
居宅介護支援	89	24.9%	89	25.9%	0	0.0%
施設介護	3	1.1%	-6	-2.4%	-10	-
調整額	-463	-	-549	-	-85	-
経常利益	411	8.0%	589	10.0%	177	43.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	255	4.9%	319	5.4%	64	25.4%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

インターネットインフィニティー

6545 東証グロース市場

2026年8月5日 (水)

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

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4,232百万円（前期比19.1%増）、営業利益は686百万円（同30.6%増）となった。レコードブック事業の堅調な成長に加え、セントワークスの連結化によるDXソリューション事業の拡大が増収増益を牽引した。

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2.2%増の1,888百万円、営業利益は同21.7%増の465百万円となった。当期は短時間リハビリ型通所介護サービス「レコードブック」の店舗網拡大が継続し、直営店が1店舗、フランチャイズ店舗が8店舗増加した一方で、直営店2店舗をフランチャイズ加盟店へ譲渡した結果、期末店舗数は直営22店舗、フランチャイズ201店舗となった。また、名鉄ライフサポートが運営する「名鉄レコードブック」19店舗を含めたレコードブック・ブランド全体の店舗数は242店舗となり、前期末から6店舗増加した。業績面では、要支援・軽度要介護高齢者の増加や介護予防ニーズの高まりを背景として既存店舗の稼働率が上昇した。直営店舗の平均稼働率は80%を超える水準まで向上しており、利用者数増加が売上成長を支えた。また、フランチャイズ店舗数の増加に伴うロイヤルティ収入の拡大に加え、業務管理システムのリプレイス完了によって移行期間中に発生していた重複コストが解消され、収益性も改善した。一部加盟店では設備レンタル契約満了に伴う契約形態変更が発生し、従来計上していた地代家賃や減価償却費に対応する売上高が減少したものの、既存店舗の稼働率向上や利用者数増加の効果がこれを吸収した。競争環境については近年シニア向けフィットネスサービスが増加しているものの、レコードブックは介護保険サービスであるため、対象年齢や制度面で一般的なシニア向けフィットネスとは明確な違いがある。2026年4月には月間利用者数が23,000人を突破しており、2027年3月期は22店舗前後の新規出店を計画していることから、引き続き同社の成長を牽引する事業として期待される。

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期比7.7%減の1,257百万円、営業利益は同9.9%増の78百万円となった。フルケア及びカンケイ舎が展開する福祉用具貸与事業は堅調に推移しており、高齢化に伴う福祉用具需要の拡大を背景に安定した成長を維持した。一方、正光技建では利益率改善を目的とした構造改革を継続しており、その結果として売上高は減少したものの、費用削減効果が寄与し事業全体では増益を確保した。資材価格高騰などの影響については一定程度受けており、前々期頃から原価上昇が続いているという。

また、同社はアクティブライフ事業における経営資源の集約と収益力強化を目的として、2026年6月にフルケアによる正光技建の吸収合併を実施した。これに伴う事業計画の見直しにより、正光技建関連ののれん減損損失12百万円を計上している。今後は事業統合による重複機能の削減や運営効率の向上を通じて、さらなる収益性改善が期待される。

インターネットインフィニティー

6545 東証グロース市場

2026年8月5日 (水)

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

業績動向

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期比217.5%増の1,086百万円、営業利益は倍増の142百万円となった。当期からセントワークスを連結対象に加えたことにより、介護事業者向けソフトウェア事業が新たに業績へ寄与し、売上規模は大幅に拡大した。のれん償却費やPMI関連費用などの負担が発生したものの、高い成長率を実現している。仕事と介護の両立支援サービスでは、2025年4月施行の育児・介護休業法改正を追い風として企業からの需要が拡大した。当期は前期比2倍超となる29社へのサービス提供を開始しており、導入企業数・対象会員数ともに拡大している。さらに、メディカルソリューション分野では大型案件の獲得が進み、売上高・利益ともに大きく増加した。今後はセントワークスが保有する介護事業者向けソフトウェアと同社グループの介護サービス事業との連携を通じて、介護業界向けDXソリューションの提供拡大が期待される。

(2) 在宅サービス事業

在宅サービス事業の売上高は1,659百万円（前期比3.3%増）、営業利益は399百万円（同17.9%増）となった。同事業では、カンケイ舎において課題となっていた有資格者の採用強化を目的とした人事制度改革を推進しており、その成果として採用環境が改善した。これにより各サービスの提供回数は回復傾向を示し、事業全体として増収増益を達成した。サービス別では、通所介護事業が引き続き堅調に推移し、サービス提供回数の増加を背景に売上高・利益ともに増加した。

訪問介護事業については、第4四半期に営業日数の影響などから一時的な減収要因があったものの、通期ではサービス提供回数が増加し、前期比で売上高・利益ともに大幅な伸長を示した。一方、居宅介護支援事業ではケアマネジャー数が回復傾向にあるものの、前期に取得していた一部加算が算定できなかったことから売上高は減少した。しかしながら、人員体制の改善が進んでいることから、今後の収益回復余地は残されている。介護業界全体で人材確保が重要な経営課題となるなか、人事制度改革による採用強化とサービス提供能力の向上が業績改善につながっており、売上成長率を上回る利益成長を実現している点は高く評価できる。

2. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の資産合計は4,546百万円となり、前期末比218百万円増加した。流動資産は3,081百万円となり、前期末比225百万円減少した。主な要因は現金及び預金が343百万円減少した一方で、売掛金が100百万円増加したことである。現金減少の背景にはM&A関連支出や自己株式取得などの資金流出が含まれると見られる一方、売掛金の増加は事業規模拡大に伴う売上債権の積み上がりを反映している。固定資産は1,465百万円となり、前期末比443百万円増加した。主因はセントワークスの子会社化に伴う無形固定資産の増加であり、有形固定資産も増加した。M&Aを通じた成長投資が資産規模拡大につながった構図である。負債合計は2,758百万円となり、前期末比76百万円増加した。流動負債は2,080百万円と114百万円増加し、未払法人税等や預り金の増加が主な要因となった。一方、固定負債は678百万円と37百万円減少した。長期借入金105百万円減少した一方で、連結子会社増加に伴い、退職給付に係る負債58百万円を新たに計上している。純資産は1,788百万円となり、前期末比141百万円増加した。利益剰余金が192百万円増加したことが主因であり、自己株式取得による51百万円の減少を吸収した。利益成長により自己資本の積み上げが進んでおり、M&Aや事業再編を実施しながらも財務基盤は維持されている状況である。

インターネットインフィニティー
6545 東証グロース市場

2026年8月5日 (水)
<https://iif.jp/ir/index.html>

■ 今後の見通し

DXソリューション事業の拡大を背景に、 売上高及び各利益ともに過去最高を見込む

● 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高6,100百万円（前期比3.5%増）、営業利益670百万円（前期比25.0%増）、経常利益680百万円（前期比15.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益431百万円（前期比34.8%増）を見込んでいる。既存事業の堅調な成長に加え、DXソリューション事業の拡大を背景として、売上高及び各利益ともに過去最高の更新を計画している。主力事業の収益拡大と事業ポートフォリオ最適化の成果が本格的に顕在化する年度として位置付けられている。高齢化の進展に伴う介護需要の増加や介護事業者におけるDXニーズの高まりを追い風として、各事業セグメントで安定的な成長を見込んでいる。一方で、将来の成長に向けた投資も継続する方針であり、既存事業の利益成長と成長投資を両立させながら企業価値向上を目指す考えである。

レコードブック事業では、既存店舗の稼働率向上と店舗数拡大を背景に着実な利益成長を見込んでいる。既に直営店舗の平均稼働率は高水準に達しているものの、利用者数の増加余地は依然として大きく、新規出店による収益機会の拡大も期待される。2027年3月期は22店舗前後の新規開設を予定しており、店舗網拡大が業績成長に寄与する見通しである。物件確保の環境は引き続き厳しい状況が続いている一方で、同社では店舗開発に携わる人員を増強して積極的な物件探索を進め、計画達成に向けた取り組みを強化している状況である。また、人材確保の観点では、レコードブックの利用者は比較的軽度な要介護者が中心であり、専門的な介護技術や介護資格を必須としない。そのため、運動指導に特化した人材を新卒採用や異業種からの転職者として確保することが可能である。この柔軟な採用構造がフランチャイズ展開を支える要因の1つにもなっており、介護業界全体が抱える人材不足の影響を相対的に受けにくい事業モデルを構築している。また、高額な人材紹介手数料への依存度が低いことも、同事業の競争優位性として評価できる。

アクティブライフ事業では、フルケアの正光技建の吸収合併による経営資源の集約効果が期待される。正光技建の事業規模縮小により売上高は一部減少するものの、重複機能の削減や業務効率化による収益性改善が進む見込みである。また、従来の住宅リフォームや介護保険外サービスに加え、フルケアの既存顧客に対して介護保険を活用した住宅改修サービスを提供するとともに、保険外リフォーム案件の獲得も進めていく方針である。

DXソリューション事業では、セントワークスを中心に本格的な事業拡大を進める方針である。PMIの状況については、バックオフィスや管理部門など守りの領域はおおむね完了しており、現在は営業体制の構築など攻めのPMIに取り組んでいる段階である。買収時に策定した計画に沿っておおむね順調に進捗しているという。一方で市場環境には変化も生じており、2026年7月には、競合となる介護・医療向けシステム大手の(株)ワイズマンがエムスリー<2413>に買収されるといった動きも見られている。同社としては単なるSaaS提供にとどまらず、周辺領域のDXサービスや既存事業とのシナジーを活用する戦略を推進する方針である。同社最大の強みである介護事業そのものへの深い知見を生かし、介護現場を熟知した視点からのDXソリューションに加えてコンサルティングサービスも提供することで、差別化を図っていく考えである。

インターネットインフィニティー

6545 東証グロース市場

2026年8月5日(水)

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

今後の見通し

在宅サービス事業では、人材採用強化や人事制度改革の成果を背景に、サービス提供体制の拡充が進む見通しである。訪問介護及び通所介護を中心として利用者数増加を見込み、安定した増収増益を計画している。介護事業においては、ヘルパー不足が深刻化するなか、利用者ニーズが存在していても必要な人員を確保できず、事業継続が困難となるケースが増えている。特に中小事業者を取り巻く経営環境は厳しさを増しており、人材不足が事業継続そのものを左右する状況となっている。同社においても人材確保は決して容易ではないものの、人材採用強化や人事制度改革の成果により充足できている状況である。また、人材紹介会社経由での採用における紹介手数料の負担は、大きな課題として認識している。このため、同社では可能な限り紹介会社に依存しない採用活動を推進しているが、必要な人材を確保するためには一定の採用コストを負担せざるを得ないケースもあるとしている。一方で、このような業界環境の変化は同社にとって成長機会にもなり得る。中小介護事業者の経営環境悪化が進むなか、今後は事業承継やM&Aの案件が増加する可能性があると考えており、同社はこうした市場再編の動きを成長戦略の1つとして捉えている。これまでのM&A実績や介護事業運営のノウハウを活用することで、事業規模拡大の機会を取り込む余地は大きいと弊社でも考える。

インターネットインフィニティー

6545 東証グロース市場

2026年8月5日 (水)

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

今後の見通し

2027年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	予想	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	5,892	-	6,100	-	207	3.5%
ヘルスケアソリューション事業	4,232	71.8%	4,343	71.2%	111	2.6%
レコードブック事業	1,888	32.1%	1,996	32.7%	108	5.7%
直営店	1,056	17.9%	1,081	17.7%	24	2.4%
フランチャイズ	831	14.1%	915	15.0%	83	10.1%
アクティブライフ事業	1,257	21.3%	1,177	19.3%	-79	-6.4%
DXソリューション事業	1,086	18.4%	1,168	19.2%	82	7.6%
シルバーマーケティング	113	1.9%	183	3.0%	69	61.9%
仕事と介護の両立支援	167	2.8%	181	3.0%	14	8.4%
メディカルソリューション	95	1.6%	50	0.8%	-45	-47.4%
システムソリューション	709	12.0%	753	12.4%	43	6.2%
在宅サービス事業	1,659	28.2%	1,756	28.8%	96	5.8%
通所介護	493	8.4%	524	8.6%	30	6.3%
訪問介護	573	9.7%	614	10.1%	40	7.2%
居宅介護支援	343	5.8%	360	5.9%	16	5.0%
施設介護	248	4.2%	257	4.2%	8	3.6%
営業利益	536	9.1%	670	11.0%	133	25.0%
ヘルスケアソリューション事業	686	16.2%	870	20.0%	183	26.7%
レコードブック事業	465	24.6%	587	29.4%	122	26.2%
直営店	268	25.4%	316	29.2%	47	17.9%
フランチャイズ	196	23.6%	271	29.6%	75	38.3%
アクティブライフ事業	78	6.2%	131	11.1%	53	67.9%
DXソリューション事業	142	13.1%	150	12.8%	7	5.6%
シルバーマーケティング	-	-	-	-	-	-
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	399	24.1%	423	24.1%	23	5.8%
通所介護	132	26.8%	145	27.7%	13	9.8%
訪問介護	184	32.1%	195	31.8%	10	6.0%
居宅介護支援	89	25.9%	78	21.7%	-11	-12.4%
施設介護	-6	-2.4%	3	1.2%	10	-
調整額	-549	-	-623	-	-74	-
経常利益	589	10.0%	680	11.1%	90	15.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	319	5.4%	431	7.1%	111	34.8%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

インターネットインフィニティ
6545 東証グロース市場

2026年8月5日(水)
<https://iif.jp/ir/index.html>

■ 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、2026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2030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、リハビリ型デイサービス「レコードブック」を中核とした介護予防事業を展開するとともに、介護事業者向けDXソリューションや介護関連サービスを組み合わせることで成長を目指している。足元では既存事業の着実な成長に加え、セントワークスの連結化を契機とした介護業界向けDXソリューションの拡大を推進しており、中長期的な事業規模の拡大を図っている。同社を取り巻く事業環境は良好である。高齢化の進展に伴い、要支援者や軽度要介護者を中心とした高齢者人口の増加が続いている。また、医療費や介護費などの社会保障費の増加が社会課題となるなか、介護予防や健康寿命延伸に対するニーズは一段と高まっている。一方で、労働人口の減少に伴う介護・医療人材不足は深刻化しており、介護サービスの効率化やDX化への需要も拡大している。このような環境変化は、介護予防サービスと介護DXの双方を展開する同社にとって事業機会の拡大につながる可能性が高い。事業面では、全国242店舗まで拡大したリハビリ型デイサービス「レコードブック」を中心に、高齢者の健康寿命延伸を支援している。また、約11万人の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サービスなども展開しており、高齢者本人だけでなく、その家族や介護事業者を含めた幅広い顧客基盤を有していることが特徴である。成長戦略としては、まずレコードブックをはじめとする既存事業の拡大によって安定的な売上高及び利益成長を実現する方針である。既存店舗の稼働率向上やフランチャイズ店舗の拡大を通じて収益基盤を強化するとともに、福祉用具貸与や在宅サービス事業などストック型収益の積み上げを進める考えである。さらに、既存事業から得られる安定収益をベースとして、介護事業者向けソフトウェアを活用したDXソリューション事業の拡大に注力している。セントワークスが展開する介護事業者向けシステムの導入を起点として、業務効率化や生産性向上を支援する各種DXサービスを展開し、介護業界の課題解決に取り組む方針である。人材不足が深刻化する介護業界において、こうした生産性向上ソリューションへの需要は今後も拡大する可能性が高く、同社の新たな成長ドライバーとして期待される。これらにより、最終年度である2030年3月期に売上高8,143百万円、営業利益1,343百万円、親会社株主に帰属する当期純利益790百万円、ROE20.5%、売上高営業利益率16.5%、EPS148円の達成を目指す。

インターネットインフィニティ
6545 東証グロース市場

2026年8月5日 (水)
<https://iif.jp/ir/index.html>

中期的な経営方針

利益計画

(単位：百万円)

	26/3期 実績	27/3期 予想	28/3期 計画	29/3期 計画	30/3期 計画
売上高	5,892	6,100	6,993	7,696	8,143
(前回開示)	6,007	6,863	7,549	8,045	-
ヘルスケアソリューション事業	4,232	4,343	4,962	5,391	5,829
レコードブック事業	1,888	1,996	2,106	2,221	2,372
(前回開示)	1,928	1,994	2,094	2,181	-
アクティブライフ事業	1,257	1,177	1,263	1,334	1,387
(前回開示)	1,193	1,250	1,309	1,392	-
DXソリューション事業	1,086	1,168	1,592	1,836	2,069
(前回開示)	1,181	1,681	1,931	2,224	-
在宅サービス事業	1,659	1,756	2,030	2,304	2,315
(前回開示)	1,703	1,937	2,214	2,246	-
営業利益	536	670	893	1,110	1,343
(前回開示)	530	727	1,015	1,275	-
ヘルスケアソリューション事業	686	870	1,099	1,316	1,569
レコードブック事業	465	587	720	802	929
(前回開示)	503	573	708	805	-
アクティブライフ事業	78	131	158	174	181
(前回開示)	124	147	169	197	-
DXソリューション事業	142	150	221	339	459
(前回開示)	93	200	325	461	-
在宅サービス事業	399	423	467	476	465
(前回開示)	411	420	435	442	-
調整額	-549	-623	-674	-682	-691
親会社株主に帰属する当期純利益	319	431	550	697	790
(前回開示)	310	431	605	750	-
ROE	18.6%	21.5%	22.1%	22.4%	20.5%
(前回開示)	17.2%	23.1%	25.4%	24.5%	-
売上高営業利益率	9.1%	11.0%	12.8%	14.4%	16.5%
(前回開示)	8.8%	10.6%	13.5%	15.8%	-
EPS (円)	60	80	103	130	148
(前回開示)	57	79	111	138	-

出所：「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

インターネットインフィニティー

6545 東証グロース市場

2026年8月5日 (水)

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

中期的な経営方針

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

レコードブック事業では、2030年3月期に売上高2,372百万円、営業利益929百万円を計画している。既存店舗の稼働率向上と積極的な店舗網拡大を両輪とした成長戦略を推進している。直近の稼働率推移を踏まえて事業計画を見直した結果、売上高は前回開示時の計画を上回る見通しとなっている。利用者数は今後も着実な増加を見込んでおり、全店舗ベースでは2028年3月期末26,154人、2029年3月期末29,107人、2030年3月期末32,331人へ拡大する計画である。高齢化の進展や介護予防ニーズの高まりを背景として利用者基盤の拡大が続く見通しであり、事業成長の重要なドライバーになると考えられる。稼働率については、新規出店の増加に伴い全店舗ベースでは2028年3月期末67.0%、2029年3月期末65.0%、2030年3月期末63.9%と推移する計画である。一方で、既存店舗ベースでは2028年3月期末73.9%、2029年3月期末76.5%、2030年3月期末79.1%へ上昇する見込みであり、既存店の収益力向上が継続する想定となっている。新規出店に伴う稼働率の一時的な希薄化を織り込みながらも、成熟店舗の利用者数増加によって収益性を高めていく戦略である。店舗展開については、物件開発における課題解決を進めるとともに、既存FC加盟店への運営支援を強化することで2店舗目、3店舗目の出店を促進し、増店ペースの加速を目指している。店舗数は2028年3月期末300店舗、2029年3月期末342店舗、2030年3月期末382店舗まで拡大する計画であり、引き続き高い出店成長を見込んでいる。また、新たな取り組みとして、レコードブック店舗において福祉用具貸与・販売サービスを提供する「レコードブックX」の展開を進めている。既存サービスとの親和性を生かしながら、利用者への提供価値向上と収益機会の拡大を図る方針であり、対応店舗数も順次拡大している。さらに、直営店については段階的にフランチャイズ加盟店へ譲渡する方針を継続している。直営店舗運営に伴う人的・資本的負担を軽減するとともに、ロイヤルティ収入を中心とした収益構造への転換を進めることで、事業効率の向上を図る考えである。

(2) アクティブライフ事業

アクティブライフ事業では、2030年3月期に売上高1,387百万円、営業利益181百万円を計画している。福祉用具貸与事業を中心としたストック型収益の拡大を成長戦略の中核に据えており、高齢化の進展に伴い福祉用具需要の増加が見込まれるなか、利用者数の着実な積み上げを通じて安定的な売上高及び利益成長を目指す方針である。福祉用具貸与サービスの利用者数は、2028年3月期末7,374人、2029年3月期末7,612人、2030年3月期末7,792人を計画しており、継続的な顧客基盤の拡大を見込んでいる。福祉用具貸与事業は契約期間中に継続的な収益が発生するストック型ビジネスであり、利用者数の増加が中長期的な収益基盤の強化につながると考えられる。足元では、フルケア及びカンケイ舎が展開する福祉用具貸与事業は堅調に推移している。一方で、正光技建が手掛ける住宅リフォーム事業については、構造改革の進捗が当初想定を下回った影響から、売上高は計画どおりに推移したものの利益は計画を下回る結果となった。こうした状況を踏まえ、同社は2026年6月にフルケアによる正光技建の吸収合併を実施した。今後は両社の経営資源を統合することで、住宅改修(リフォーム)案件の営業活動を効率化する方針である。福祉用具貸与事業と住宅改修事業は顧客基盤や営業チャンネルに共通点が多く、両サービスを一体的に提案することでクロスセル機会の拡大も期待される。一方で、中期計画においては、フルケアと正光技建の統合後の事業計画を見直した結果、従来計画と比較して売上高及び営業利益の見通しは引き下げられている。これは事業規模の拡大を優先するのではなく、収益性を重視した事業運営へ転換する方針を反映したものである。同事業は今後、福祉用具貸与事業による安定収益の積み上げを軸としながら、住宅改修事業との連携強化による顧客単価向上を図ることで、持続的な成長を目指す考えである。特に吸収合併によるシナジー創出と営業効率化の進展が、中長期的な収益改善のカギを握ると考えられる。

(3) DXソリューション事業

DXソリューション事業では、2030年3月期に売上高2,069百万円、営業利益459百万円を計画している。介護業界及びシニア市場におけるデジタル活用ニーズの高まりを背景に、仕事と介護の両立支援、シルバーマーケティング支援、システムソリューションの各領域を成長ドライバーとして事業拡大を進めている。仕事と介護の両立支援サービスについては、2025年4月に施行された育児・介護休業法改正を追い風として導入企業数の拡大を目指している。企業における介護離職防止や従業員支援への関心が高まるなか、同社はこれまで培ってきた介護相談ノウハウや専門家ネットワークを活用し、導入企業の拡大を通じて売上高及び利益の成長を図る方針である。シルバーマーケティング支援分野では、既存顧客との取引基盤を活用しながら、従来のプロモーション・販促支援中心のビジネスモデルから、より付加価値の高いコンサルティングサービスへの転換を進めている。高齢者市場に関する知見やデータを活用し、顧客企業の事業戦略立案やマーケティング施策の高度化を支援することで収益性向上を目指す考えである。システムソリューション分野では、セントワークスが展開する介護事業者向けクラウドサービス「SuisuiRemon」の導入拡大を推進している。同サービスを入口として、介護事業者が抱える請求業務や労務管理、各種事務処理などの周辺業務に対するDXソリューションを展開し、顧客当たりの取引拡大を図る方針である。介護業界では人材不足や業務効率化ニーズが一段と高まっており、中規模介護事業者向けDXソリューション市場には大きな成長余地があると考えられる。また、同社はM&Aを積極的に活用しながらDXソリューション事業の拡大を進める方針を掲げている。セントワークスの買収に続き、ソフトウェアやDX関連サービスとの連携を強化することで、事業領域の拡大と成長スピードの加速を目指している。

足元の業績については、メディカルソリューション分野における大型案件の受注に加え、仕事と介護の両立支援サービスの導入企業数増加が寄与し、売上高及び利益は拡大した。一方で、中期計画においてはシルバーマーケティング支援や仕事と介護の両立支援の受注拡大、中規模介護事業者向けDXソリューションの本格展開を見込んでいるものの、足元の事業環境や案件動向を踏まえて事業計画を見直した結果、従来計画との比較では売上高及び利益見通しを引き下げている。もっとも、法改正を背景とした仕事と介護の両立支援ニーズの拡大に加え、介護業界におけるDX需要は中長期的に拡大が見込まれる。シルバーマーケティング支援、介護事業者向けDXソリューション、仕事と介護の両立支援という複数の事業基盤を有する点は同社の強みであり、今後はM&Aも活用しながら事業領域の拡張と収益基盤の強化を進めていく方針である。

インターネットインフィニティー

6545 東証グロース市場

2026年8月5日 (水)

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

中期的な経営方針

(4) 在宅サービス事業

在宅サービス事業では、2030年3月期に売上高2,315百万円、営業利益465百万円を計画している。既存サービスにおける利用者数の拡大を通じて、安定的な売上高及び利益成長を目指している。高齢化の進展に伴い在宅介護ニーズの増加が見込まれるなか、訪問介護、通所介護、居宅介護支援など既存サービスの提供体制を強化し、利用者基盤の拡大を図る方針である。同事業では、サービス提供能力の向上と事業エリアの拡大を重要な成長戦略として位置付けている。特にM&Aを活用しながら既存サービスの展開地域を広げるとともに、周辺事業への進出も検討しており、地域包括ケアのニーズに対応した事業基盤の構築を進める考えである。一方、足元の事業環境においては人材確保が大きな経営課題となっている。特に居宅介護支援事業ではケアマネジャーの確保に苦戦しており、サービス提供体制の制約から売上高及び利益の減少要因となった。介護業界全体で有資格者不足が深刻化するなか、同社においても人材採用及び定着施策の強化が重要なテーマとなっている。中期計画においては、直近の稼働状況を踏まえた事業見通しの見直しに加え、M&A実施時期の変更などを反映している。その結果、2028年3月期の売上高は従来計画を下回る見通しとなったものの、2029年3月期以降は利用者数の増加や事業エリア拡大の効果により増収を見込んでいる。また、営業利益についてはサービス提供体制の改善や運営効率化の進展を背景として、従来計画を上回る成長を見込んでいる。同事業は人材確保が成長の前提条件となる事業である一方、在宅介護需要そのものは中長期的な拡大が見込まれる。今後は既存サービスの利用者数増加に加え、M&Aによる事業規模拡大や周辺領域への展開を進めることで、収益基盤の強化を図る方針である。特に人材採用力の向上とサービス提供能力の拡大が、中長期的な成長を左右する重要な要素になると考えられる。

株主還元策

2027年3月期は前期比7.0円増配の1株当たり25.0円の配当を予定

同社は、資本の健全性と成長投資とのバランスを考慮しながら、配当を中心とした株主還元を実施する方針である。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しており、配当性向30%を目標としている。2024年3月期に配当を開始して以降、継続的な増配を実施しており、2027年3月期についても増益見通しを背景として期末配当金25.0円を計画している。これは前期の18.0円から7.0円の増配となり、実現すれば4期連続の増配となる。同社は介護サービス事業とDXソリューション事業の成長を通じて利益拡大を図るとともに、その成果を株主へ還元する姿勢を明確に示している。今後も継続的な利益成長が実現すれば、安定配当と増配の両立が期待される。

また、株主優待制度も導入しており、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、配布等することは強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