

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 >>>

2022年12月27日(火)

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>

インターネットインフィニティー | 2022年12月27日(火)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

目次

■要約	01
1. 2023年3月期第2四半期の業績概要	01
2. 2023年3月期の業績見通し	02
3. 中期的な経営方針	02
■会社概要	03
■事業概要	05
1. ヘルスケアソリューション事業	05
2. 在宅サービス事業	07
3. 事業環境	08
■業績動向	09
1. 2023年3月期第2四半期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	13
■今後の見通し	14
● 2023年3月期の業績見通し	14
■中期的な経営方針	16
■株主還元策	19

インターネットインフィニティー | 2022年12月27日(火)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

■ 要約

アフターコロナを見据え、 M&A やスタートアップへの投資を含めた構造改革を進行

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

※¹ 健康上の問題で日常生活が制限されることなく生活できる期間。

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

1. 2023年3月期第2四半期の業績概要

2023年3月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比0.3%減の2,083百万円、営業利益が同47.5%減の35百万円、経常利益が同67.4%減の53百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同74.7%減の27百万円となった。引き続き新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響を受けたものの、レコードブック事業で新規出店を継続した結果、全体の売上高は微減に留まった。一方、コロナ禍収束後（以下、アフターコロナ）を見据え、通常の事業活動の再開やそれに伴う賞与水準の見直し、DX推進に向けたIT投資、各事業における将来投資等に伴い全体的に費用が増加し、営業減益となった。

トピックとしては、アフターコロナを見据え、M&A やスタートアップへの投資を含めた構造改革を進行した。M&A については、2022年10月に広島県で住宅リフォーム事業を専業とする（株）正光技建を子会社化した。正光技建は主に介護保険外の住宅リフォーム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し、長期的な収益力拡大を目指している。同年12月には連結子会社である（株）カンケイ舍が、（株）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。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していく。スタートアップへの投資については、2022年8月に SeniorLife Technologies, Inc. に出資し、レコードブック事業において歩行解析を行う等、既存サービスの向上を目指していく。

インターネットインフィニティー | 2022年12月27日(火)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

要約

2. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績について同社は、売上高で前期比6.1%増の4,421百万円、営業利益で同102.4%増の315百万円、経常利益で同8.2%増の313百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同9.4%増の203百万円を見込んでいる。直近の業績推移に加え、下期のM&Aによる売上高・利益の増加見通し等を考慮し、期初予想を据え置いた。通期予想に対する進捗率は、売上高で47.1%、営業利益で11.2%、経常利益で16.9%、親会社株主に帰属する当期純利益で13.3%となっている。売上高は順調に推移しているものの、新型コロナウイルス感染症第7波や先行投資など費用増加等の影響により、各利益の進捗は落ち込んでいる。これに対し同社は、下期にかけて実施する2件のM&A(2022年10月に子会社化した正光技建及び同年12月に子会社が事業譲受予定の住宅型有料老人ホーム)が寄与すると見込んでいる。また、レコードブック事業は下期偏重型で、期末にかけて店舗数が増加する傾向にあることを考慮すれば、通期予想達成の可能性は高いと弊社では見ている。

3. 中期的な経営方針

中期的な経営方針として同社は、2022年6月に「事業計画及び成長可能性に関する事項」を更新した。この中で、持続的な成長と中期的な企業価値向上に向けたグループ中期ビジョン「中期ビジョン2025～健康寿命延伸社会の実現に向けて～」を定め、「身体の健康」「脳と心の健康」「社会参加」に取り組むことで健康寿命延伸の実現を目指している。また、重点戦略としては、既存事業を拡大するとともに新たなソリューションを開発・提供していくことで、健康寿命延伸に向けた取り組みを加速させていく。これらを推進することで、最終年度である2026年3月期に売上高5,900百万円、営業利益750百万円、親会社株主に帰属する当期純利益492百万円、ROE20.0%、売上高営業利益率12.9%の達成を目指す。このうちROE及び売上高営業利益率を主要経営指標に掲げているが、高付加価値サービスの提供による利益率向上を目標とし、それによりROEを高めていく方針だ。加えて、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。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。

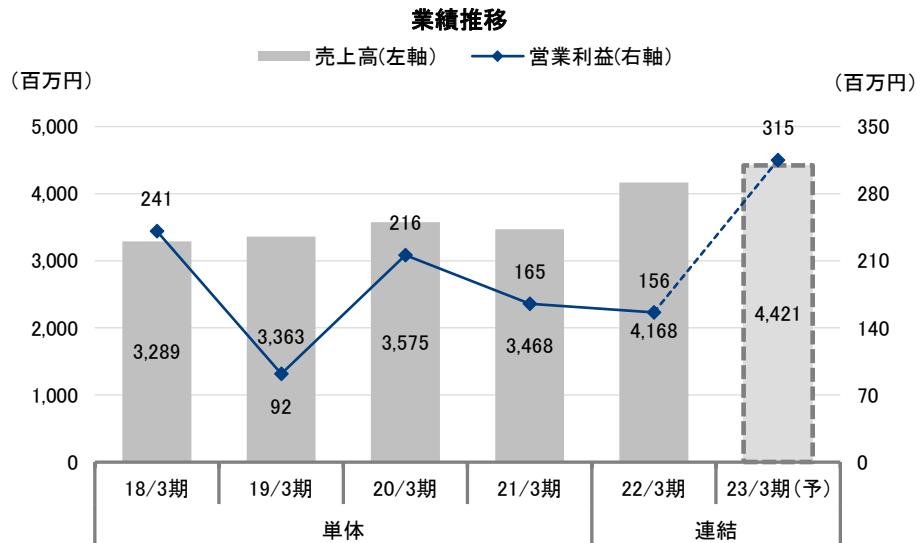
弊社では、レコードブック事業は新規出店数・利用者数ともに足元は堅調に推移していること、既存加盟店にさらなる出店を促す戦略により効率的かつスピーディーな出店が可能になると、メディカルソリューションの足元の業績は好調であることなどを考慮すると、中期経営計画達成の可能性は高いと見ている。特に、利益率の高いフランチャイズ店舗やWebソリューション事業の拡大、新規サービスの市場投入などによって利益率がさらに高まることに期待したい。

Key Points

- ・リアルとWebの両輪で新たなヘルスケアサービスを展開するヘルスケアソリューション企業
- ・2023年3月期第2四半期はレコードブック事業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
- ・2023年3月期は期初予想を据え置き、增收増益予想。下期のM&Aによる売上高・利益の増加見通し等を考慮
- ・健康寿命延伸に向けた取り組みを加速することで、2026年3月期に売上高5,900百万円、営業利益750百万円を目指す

インターネットインフィニティー | 2022年12月27日(火)
 6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

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ー | 2022年12月27日(火)
 6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

会社概要

同社は、代表取締役社長である別宮圭一（べっくけいいち）氏が2001年5月、システムインテグレーション事業を目的に（有）インターネットインフィニティーを設立したことによる。会社設立から1年ほど経過した頃に、介護業界の業務システム構築案件を手掛けるなかで、介護業界に大きなビジネスチャンスがあることを認識し、2002年10月に訪問介護の事業所を開設し、介護関連事業に参入した。2005年8月には、ケアマネジャー専用ポータルサイト「ケアマネジメント・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月にカンケイ舎を設立した。なお、2022年4月1日付で在宅サービス事業等を会社分割によりカンケイ舎に承継している。

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

沿革

年月	概要
2001年5月	システムインテグレーション事業を目的として東京都墨田区に（有）インターネットインフィニティーを設立
2002年10月	東京都中央区にてクローバーケーステーション（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）を開設
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

出所：有価証券報告書よりFISCO作成

インターネットインフィニティー | 2022年12月27日(火)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

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ヤ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月期第2四半期の売上構成比は、レコードブック事業44.2%、Webソリューション事業5.0%、ケアサプライ事業20.2%、在宅サービス事業30.6%となっている。

1. ヘルスケアソリューション事業

超高齢社会を迎え直面している課題を解決するために、「レコードブック店舗ネットワーク」「ケアマネジヤーネットワーク」「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月期第2四半期末時点では直営店29店舗、フランチャイズ店164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」21店舗を展開しており、総店舗数は前期末比3店舗増の214店舗と順調に拡大している。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リハビリ型デイサービスとなっている。レコードブック独自のマシンを使用しないプログラムやティータイム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。

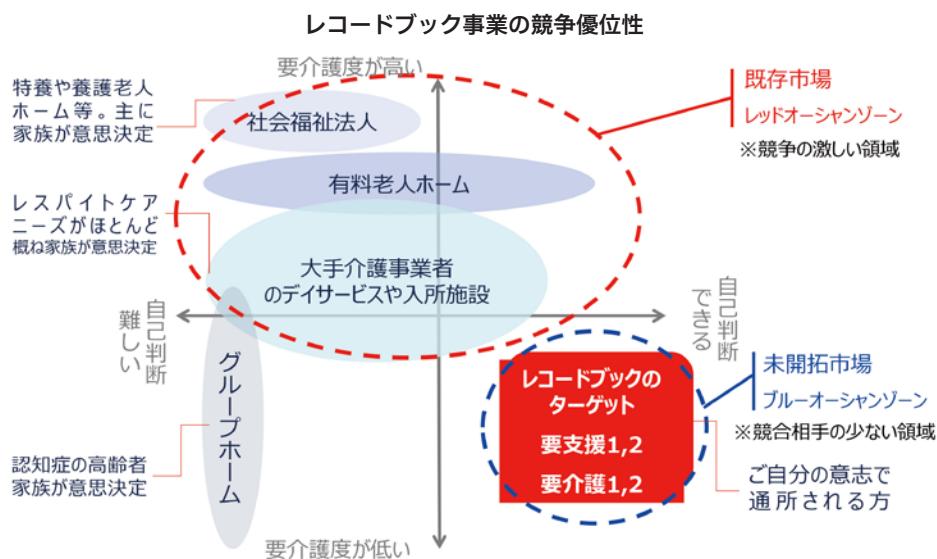
レコードブックのプログラムには同事業を通じて収集されたデータが積極的に活用されている。2022年4月には、レコードブックデータとAIを活用した歩行解析アプリケーションを(株)LiveSmartと共同開発し、レコードブック直営店でサービスを開始している。TUG測定※をアプリで撮影して利用者の歩行能力を可視化し、歩行スコアやバランススコアといった項目を自動で分析・評価しレポートを作成、測定結果に基づいた「アドバイス」や「おススメプログラム」を提案している。このほかにも、その他の運動プログラムを筑波大学と共同開発するなど、AI・IoTを活用した健康寿命延伸ソリューションの開発を推進している。

※ 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。

インターネットインフィニティー | 2022年12月27日(火)
 6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

事業概要

レコードブックは、自己判断ができる軽度（要支援、要介護1～2）の介護認定者をターゲットとすることで、競合相手の少ない優位なポジションを獲得している。レコードブックが属するリハビリ型デイサービス施設は、対象人数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。



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

(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、2023年3月期第2四半期末時点では10万人超のケアマネジャーが会員登録している。介護保険法改正を含む介護に関する最新情報や、業務に必要なツール・マニュアルなどを提供しており、ケアマネジャー業務に欠かせないツールとして定着している。同社は「ケアマネジメント・オンライン」を通じて全国約260万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。

インターネットインフィニティー | 2022年12月27日(火)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

事業概要

b) 仕事と介護の両立支援

働きながら介護をする人が増加するなかで、介護が理由で離職・転職する人が増加している。このような状況の下、同社は企業の福利厚生サービスをパッケージにして※顧客企業の従業員向けに提供し、仕事と介護の両立を支援している。2022年3月期にサービスを開始した企業は(株)ロッテ、(株)日立アカデミー、帝人<3401>、兼松<8020>等で、2023年3月第2四半期末時点での導入企業は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・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。第2四半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。

(3) ケアサプライ事業

2023年3月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。

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月期第2四半期末時点で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）が要介護者又は要支援者の家庭を訪問し、入浴・排せつ・食事等の介護のほか、清掃・着替え・買い物等の日常生活上の支援を行う。2023年3月期末時点で4ヶ所の事業所を展開している。

インターネットインフィニティー | 2022年12月27日(火)
 6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

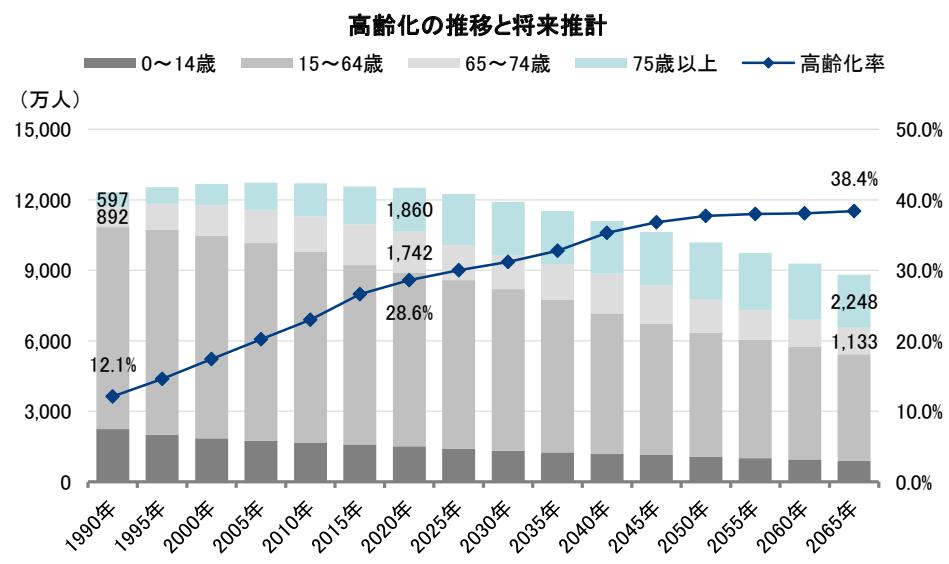
事業概要

(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。2023年3月期第2四半期末時点で6ヶ所の事業所を展開している。

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とともに増加傾向が続いている。内閣府「令和4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2020年には141.9%増の3,602万人に急増している。また、2065年時点の高齢者人口は3,381万人と2020年に比べて若干減少するものの、総人口が減少することを受けて高齢化率(全人口に占める65歳以上の割合)は38.4%まで上昇すると予想されている。



出所：内閣府「令和4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に弊社では見ている。

インターネットインフィニティー | 2022年12月27日(火)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

事業概要

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月期第2四半期はレコードブック事業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

1. 2023年3月期第2四半期の業績概要

2023年3月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比0.3%減の2,083百万円、営業利益が同47.5%減の35百万円、経常利益が同67.4%減の53百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同74.7%減の27百万円となった。引き続きコロナ禍の影響を受けたものの、レコードブック事業で新規出店を継続した結果、全体の売上高は微減に留まった。一方、アフターコロナを見据え、通常の事業活動の再開やそれに伴う賞与水準の見直し、DX推進に向けたIT投資、各事業における将来投資等に伴い全体的に費用が増加し、営業減益となった。また、これまで新型コロナウイルス感染症対策として活用していた雇用調整助成金等の計上がほぼなかったため、営業外収益が大きく減少した。トピックとしては、アフターコロナを見据え、M&Aやスタートアップへの投資を含めた構造改革を進行した。

インターネットインフィニティー | 2022年12月27日(火)
 6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

業績動向

2023年3月期第2四半期連結業績

(単位：百万円)

	22/3期 2Q		23/3期 2Q		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	2,090	-	2,083	-	-6	-0.3%
ヘルスケアソリューション事業	1,444	69.1%	1,445	69.4%	0	0.0%
レコードブック事業	914	43.8%	920	44.2%	6	0.7%
Webソリューション事業	117	5.6%	103	5.0%	-14	-11.9%
シルバーマーケティング支援	48	2.3%	34	1.7%	-13	-29.2%
仕事と介護の両立支援	65	3.1%	63	3.0%	-2	-3.1%
メディカルソリューション	4	0.2%	5	0.3%	1	25.0%
ケアサプライ事業	412	19.7%	420	20.2%	7	1.9%
在宅サービス事業	645	30.9%	638	30.6%	-7	-1.1%
通所介護	231	11.1%	214	10.3%	-17	-7.4%
訪問介護	257	12.3%	248	11.9%	-8	-3.5%
居宅介護支援	156	7.5%	174	8.4%	18	11.5%
売上総利益	741	35.5%	736	35.3%	-5	-0.7%
営業利益	67	3.2%	35	1.7%	-31	-47.5%
ヘルスケアソリューション事業	160	11.1%	156	10.8%	-4	-2.5%
レコードブック事業	100	10.9%	109	11.8%	9	9.0%
Webソリューション事業	25	21.4%	14	13.6%	-11	-43.7%
ケアサプライ事業	34	8.3%	31	7.4%	-2	-6.1%
在宅サービス事業	198	30.8%	143	22.5%	-54	-27.6%
調整額	-291	-	-264	-	27	-
経常利益	162	7.8%	53	2.5%	-109	-67.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	106	5.1%	27	1.3%	-79	-74.7%

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FISCO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年同期比 0.0% 増の 1,445 百万円、営業利益は同 2.5% 減の 156 百万円となった。

a) レコードブック事業

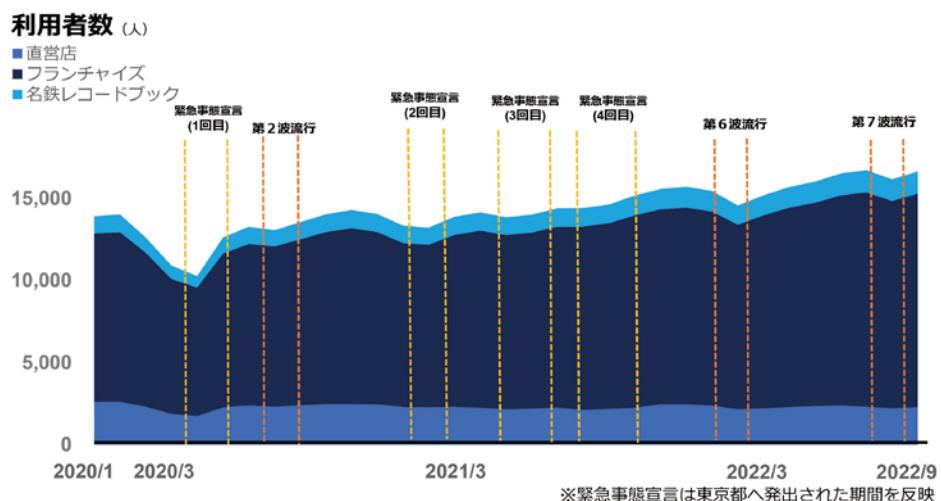
レコードブック事業の売上高は前年同期比 0.7% 増の 920 百万円、営業利益は同 9.0% 増の 109 百万円となった。フランチャイズの新規出店に伴う加盟金等の収入が前年同期比でやや減少したものの、「レコードブック」総店舗数の増加が寄与し、増収となった。利益面では、一部フランチャイズ契約において、同社負担の地代家賃・減価償却がプラン変更等に伴い減少した結果、営業利益率は 11.8% と高水準を維持している。

インターネットインフィニティー | 2022年12月27日(火)
 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融資環境の改善により一定の新規出店を継続している。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店舗目の出店を促しており、順調に進捗しているようだ。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。直近の2022年7～8月にかけては、新型コロナウイルス感染症第7波により複数店舗で一時休業などの影響を受け回復傾向が鈍化したもの、9月に入り一時利用を控えていた利用者に再開を呼びかけた結果、第2四半期末には再び回復基調となっている。

「レコードブック」利用者数の推移



出所：決算説明会資料より掲載

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 11.9% 減の 103 百万円、営業利益は同 43.7% 減の 14 百万円となった。メディカルソリューションの分野で営業活動を強化し、複数案件の新規受注を獲得したものの、シルバーマーケティング支援で前年同期の大型案件剥落の反動減があり、減収減益となった。

仕事と介護の両立支援は、SDGs・ESG 推進の追い風を受け需要は旺盛なもの、コロナ禍に伴う顧客の福利厚生予算削減の影響を受けた。トピックとしては、2022年10月より新サービス「わかるかいご Biz クラウド」の提供を開始した。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た。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。

インターネットインフィニティー | 2022年12月27日(火)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

業績動向

ダッシュボード機能



出所：会社リリースより掲載

メディカルソリューション分野での営業活動強化としては、製薬企業・医療機器メーカー向けのセミナーを多数開催したほか、プロモーション活動に注力した。同サービスの有用性を訴求するとともに、マーケティング担当者との接点を増やした結果、新規受注獲得に結び付けた。

c) ケアサプライ事業

ケアサプライ事業の売上高は前年同期比 1.9% 増の 420 百万円、営業利益は同 6.1% 減の 31 百万円となった。コロナ禍の影響は軽微で、売上高は堅調に推移した。2022 年 3 月期に子会社化したフルケアとともに、グループ間でノウハウの共有などを進めており、長期安定的な収益基盤とする方針だ。2022 年 10 月に子会社化した正光技建についても、シナジー効果が期待できる。

(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 1.1% 減の 638 百万円、営業利益は同 27.6% 減の 143 百万円となった。変異株の感染拡大に伴う利用者数の落ち込みが影響し、微減収となった。通所介護では、新型コロナウイルス感染症第 7 波により、2022 年 8 月に一部店舗が休業するなど影響を受けた。利益面では、カンケイ舎の分社化に伴い、さらなる成長を目指し事業の特性に合わせた独自施策等を推進した結果、費用がやや増加し、減益となった。

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 | 2022年12月27日(火)
 6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

業績動向

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月期第2四半期末の総資産は前期末比119百万円増の2,949百万円となった。このうち流動資産は同172百万円増の2,123百万円となった。これは主に、現金及び預金が151百万円、受取手形及び売掛金が14百万円それぞれ増加したことによる。固定資産は、有形固定資産が74百万円減少したことなどにより、同52百万円減の825百万円となった。負債合計は、同82百万円増の1,666百万円となった。このうち、流動負債は、預り金が65百万円増加したことなどにより、同133百万円増の1,253百万円となった。固定負債は、長期借入金が48百万円減少したことなどにより、同50百万円減の412百万円となった。純資産は、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上27百万円などにより、同37百万円増の1,282百万円となった。この結果、自己資本比率は同0.5ポイント減の43.5%、流動比率は同4.8ポイント低下の169.4%、固定比率は同6.1ポイント低下の64.4%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 2Q 末	増減額
流動資産	1,951	2,123	172
現金及び預金	1,130	1,282	151
固定資産	878	825	-52
有形固定資産	340	265	-74
無形固定資産	240	232	-7
総資産	2,829	2,949	119
負債合計	1,584	1,666	82
流動負債	1,120	1,253	133
固定負債	463	412	-50
純資産	1,245	1,282	37
利益剰余金	798	816	17
負債純資産合計	2,829	2,949	119
[安全性]			
自己資本比率	44.0%	43.5%	-0.5pt
流動比率	174.1%	169.4%	-4.8pt
固定比率	70.5%	64.4%	-6.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

2023年3月期第2四半期の営業活動によるキャッシュ・フローは214百万円の収入となった。主な収入は減価償却費60百万円、税金等調整前四半期純利益45百万円、主な支出は法人税等の支払額23百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは4百万円の支出となった。主な収入は事業譲渡による収入14百万円、主な支出は無形固定資産の取得による支出9百万円、差入保証金の差入による支出7百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは、長短借入金の返済による支出53百万円などがあり、58百万円の支出となった。これらの結果、現金及び現金同等物は151百万円増加し、四半期末残高は1,282百万円となった。

インターネットインフィニティー | 2022年12月27日(火)
 6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	22/3 期 2Q	23/3 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	118	214
投資活動によるキャッシュ・フロー	-245	-4
財務活動によるキャッシュ・フロー	54	-58
現金及び現金同等物の増減額	-71	151
現金及び現金同等物の四半期末残高	773	1,282

出所: 決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

**2023年3月期は期初予想を据え置き、増収増益予想。
 下期のM&Aによる売上高・利益の増加見通し等を考慮**

● 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績について同社は、売上高で前期比6.1%増の4,421百万円、営業利益で同102.4%増の315百万円、経常利益で同8.2%増の313百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同9.4%増の203百万円を見込んでいる。直近の業績推移に加え、下期のM&Aによる売上高・利益の増加見通し等を考慮し、期初予想を据え置いた。なお、2023年3月期は、コロナ禍がレコードブック事業や在宅サービス事業の利用者数の増減に与えた影響が2022年3月期と比較すると小さくなってきたことから、2023年3月期の業績予想についてはコロナ禍を考慮せず、利用者数等の増減に影響を受けない前提の下に算出している。

インターネットインフィニティー | 2022年12月27日(火)
 6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

今後の見通し

2023年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		増減		2Q
	実績	構成比	予想	構成比	額	率	進捗率
売上高	4,168	-	4,421	-	253	6.1%	47.1%
ヘルスケアソリューション事業	2,893	69.4%	3,133	70.9%	240	8.3%	46.1%
レコードブック事業	1,819	43.7%	2,008	45.4%	189	10.4%	45.8%
Webソリューション事業	230	5.5%	272	6.2%	41	18.3%	37.9%
ケアサプライ事業	843	20.2%	853	19.3%	9	1.2%	49.2%
在宅サービス事業	1,274	30.6%	1,287	29.1%	13	1.0%	49.6%
営業利益	156	3.7%	315	7.1%	159	102.4%	11.2%
ヘルスケアソリューション事業	338	11.7%	559	17.8%	220	65.2%	27.9%
レコードブック事業	212	11.7%	369	18.4%	157	74.1%	29.5%
Webソリューション事業	49	21.3%	89	32.7%	39	81.6%	15.7%
ケアサプライ事業	76	9.0%	100	11.7%	24	31.6%	31.0%
在宅サービス事業	377	29.6%	345	26.8%	-32	-8.6%	41.7%
調整額	-559	-	-588	-	-28	-	-
経常利益	289	6.9%	313	7.1%	24	8.2%	16.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	186	4.5%	203	4.6%	17	9.4%	13.3%

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FISCO作成

通期予想に対する進捗率は、売上高で47.1%、営業利益で11.2%、経常利益で16.9%、親会社株主に帰属する当期純利益で13.3%となっている。売上高は順調に推移しているものの、新型コロナウイルス感染症第7波や先行投資など費用増加等の影響により、各利益の進捗は落ち込んでいる。これに対し同社は、下期にかけて実施する2件のM&A（2022年10月に子会社化した正光技建及び同年12月に子会社が事業譲受予定の住宅型有料老人ホーム）が寄与すると見込んでいる。また、レコードブック事業は下期偏重型で、期末にかけて店舗数が増加する傾向にあることを考慮すれば、通期予想達成の可能性は高いと弊社では見ている。

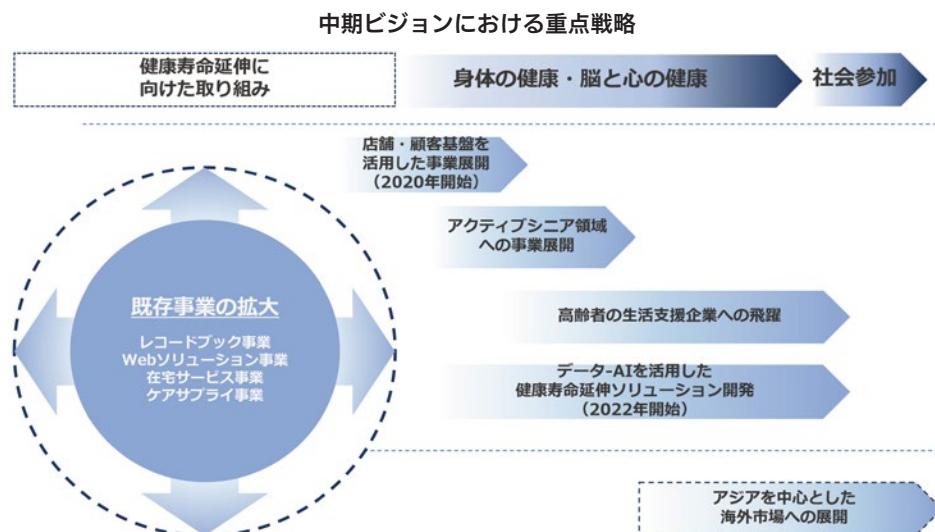
ヘルスケアソリューション事業のうち、レコードブック事業ではフランチャイズの既存加盟店の増店に注力し、新規出店を継続する。利用者数については、利用再開を呼びかけることで、早期に新型コロナウイルス感染症第6波以前の水準まで回復させ、さらなる増加を目指す。Webソリューション事業のうち、シルバーマーケティング支援では新規顧客獲得に注力する。仕事と介護の両立支援では「わかるかいご Bizクラウド」をフックに、クロスセルによる拡大を目指す。メディカルソリューションでは上期に試用していた企業の本格導入が見込まれており、さらなる拡大が期待できる。ケアサプライ事業はグループ間でノウハウの共有などを進め、長期安定的な収益基盤として成長を目指す。在宅サービス事業については足元の利用者数は安定しており、下期にかけて回復する見込みだ。

インターネットインフィニティー | 2022年12月27日(火)
 6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

中期的な経営方針

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

中期的な経営方針として同社は、2022年6月に「事業計画及び成長可能性に関する事項」を更新した。この中で、持続的な成長と中期的な企業価値向上に向けてグループ中期ビジョン「中期ビジョン2025～健康寿命延伸社会の実現に向けて～」を定め、「身体の健康」「脳と心の健康」「社会参加」に取り組むことで健康寿命延伸の実現を目指している。また、重点戦略としては、既存事業を拡大するとともに新たなソリューションを開発・提供していくことで、健康寿命延伸に向けた取り組みを加速させていく。これらを推進することで、最終年度である2026年3月期に売上高5,900百万円、営業利益750百万円、親会社株主に帰属する当期純利益492百万円、ROE20.0%、売上高営業利益率12.9%の達成を目指す。このうちROE及び売上高営業利益率を主要経営指標に掲げているが、高付加価値サービスの提供による利益率向上を目標とし、それによりROEを高めていく方針だ。



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

インターネットインフィニティー | 2022年12月27日(火)
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

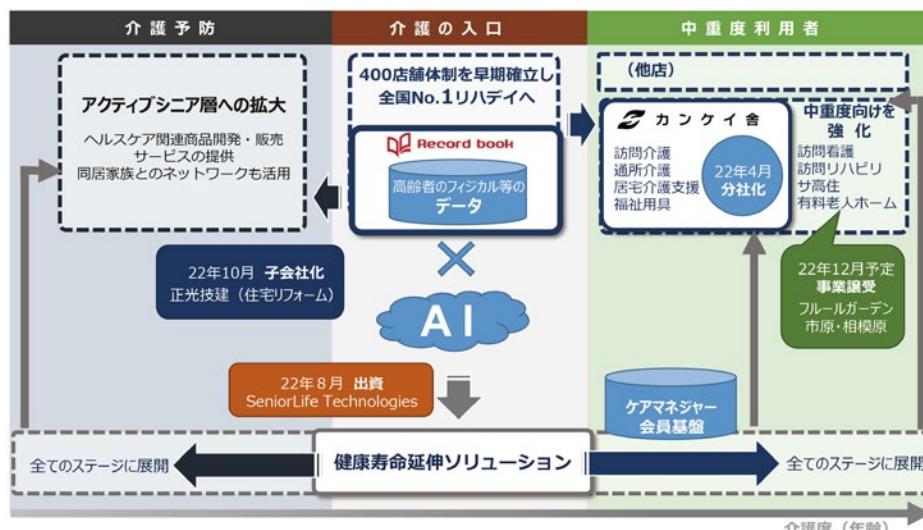
(単位:百万円)

	22/3期 実績	23/3期 予想	24/3期 計画	25/3期 計画	26/3期 計画
売上高	4,168	4,421	5,080	5,630	5,900
ヘルスケアソリューション事業	2,893	3,133	3,690	4,080	4,340
レコードブック事業	1,819	2,008	2,470	2,760	2,850
Webソリューション事業	230	272	310	380	500
ケアサプライ事業	843	853	910	940	990
在宅サービス事業	1,274	1,287	1,390	1,550	1,560
営業利益	156	315	540	650	750
売上高営業利益率	3.7%	7.1%	10.7%	11.7%	12.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	186	203	355	427	492
ROE	15.0%	15.1%	21.8%	21.2%	20.0%

出所: 決算説明会資料、「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりFISCO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。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。

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ー | 2022年12月27日(火)
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

2026年3月期に売上高2,850百万円を計画している。既存加盟店に対して業績向上支援に注力することで、2店舗目・3店舗目の出店を促し、今後3～4年でフランチャイズを中心に「レコードブック」総店舗数を400店舗まで増店する計画である。この結果、レコードブックブランドの競争力強化のほか、物販やケアサプライ事業・Webソリューション事業などとの連携による収益性向上を見込んでいる。2023年3月期第2四半期における進捗は順調で、コロナ禍においても一定の新規出店を継続できている。

(2) Webソリューション事業

2026年3月期に売上高500百万円を計画している。メディカルソリューションを中心に事業を拡大していく方針で、データとAIの活用などによる健康寿命延伸ソリューションを創出することで、メディカルソリューションの事業化を目指す。既述のとおり営業強化が奏功し、2023年3月期第2四半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メント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月期末時点約10万人）を目指している。

(3) ケアサプライ事業

2026年3月期に売上高990百万円を計画している。連結子会社のフルケア及びカンケイ舎と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。トピックスとしては、2022年10月に正光技建を子会社化した。正光技建は広島県で住宅リフォーム事業を専業としており、顧客層の7割以上がシニア世代となっている。フルケアが同エリアで20年以上住宅リフォームを展開していることから、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。また、正光技建は主に介護保険外の住宅リフォーム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、長期的な収益力拡大を目指す。

(4) 在宅サービス事業

2026年3月期に売上高1,560百万円を計画している。2022年4月にカンケイ舎に事業分割を実行したこと、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、アクティビティ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。トピックスとしては、カンケイ舎が2022年12月に、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。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していく。

インターネットインフィニティー | 2022年12月27日(火)
6545 東証グロース市場 <https://iif.jp/ir/>

中期的な経営方針

(5) その他

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

■ 株主還元策

事業拡大により株主価値を向上させる方針。将来的には配当も検討

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

重要事項（ディスクレーマー）

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標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