

|| 企業調査レポート ||

# インターネットインフィニティ

6545 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年12月27日(水)

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. 2024 年 3 月期第 2 四半期の業績概要	01
2. 2024 年 3 月期の業績見通し	02
3. 中期的な経営方針	02
■ 会社概要	03
■ 事業概要	05
1. ヘルスケアソリューション事業	05
2. 在宅サービス事業	08
3. 事業環境	09
■ 業績動向	10
1. 2024 年 3 月期第 2 四半期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
● 2024 年 3 月期の業績見通し	15
■ 中期的な経営方針	18
■ 株主還元策	21

インターネットインフィニティー  
6545 東証グロース市場

2023年12月27日(水)  
<https://iif.jp/ir/index.html>

## 要約

### 2024年3月期第2四半期は増収増益。 M&A 案件が増収に寄与

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<sup>※1</sup>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<sup>※2</sup>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・販売をメインとす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. 2024年3月期第2四半期の業績概要

2024年3月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比16.8%増の2,434百万円、営業利益が同71.5%増の60百万円、経常利益が同35.5%増の71百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同25.4%増の33百万円となった。売上高に関しては、(株)正光技建(2022年10月に連結子会社化)と(株)合の家から事業譲受した施設介護事業(2022年12月)が寄与した。また、主力事業の1つであるレコードブック事業に関しては、新型コロナの5類感染症への移行、経済社会活動の正常化、ウィズコロナを前提とした新たな生活様式の浸透など、外部環境が好転するなか、総利用者数は過去最高を更新した。一部フランチャイズ契約におけるプラン変更等により、利益に影響のないFC店舗の売上高が前年同期比で減少したものの、利用者数の回復等を受けて直営店売上が前年同期比で増加したことなどを受け、同事業全体としては増収で着地したことも連結ベースの売上高を押し上げた。また、相対的に収益性の高いWebソリューション事業も好調な進捗を見せ、すべてのサービスが前年同期比で増収となった。一方、利益面に関しては、固定費の削減と業務効率化を目的とした本社移転に伴う費用や、M&Aをした正光技建の業績が想定を下回ったことなどが減益要因となったものの、既存事業がしっかりと利益を積み上げたことにより、連結ベースでは増益となった。

## 要約

## 2. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績については、売上高が前期比12.5%増の5,022百万円、営業利益が同79.6%増の172百万円、経常利益が同9.7%増の160百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同213.6%増の106百万円と増収増益を見込んでおり、期初の想定から変更はない。2023年5月に新型コロナウイルスの感染症法上の分類が季節性インフルエンザ等と同じ「5類」に移行したことを受けて社会経済活動のさらなる活性化が期待されること、また社会活動の正常化や外出意欲の高まりなどによって高齢者の健康への意識が高まることなどを受け、2023年3月期と比較すると新型コロナウイルスの影響は軽微となる前提で業績予想を立てている。レコードブック事業において、特に既存加盟店向けの増店施策に注力し、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）で鈍化していた既存オーナーの出店ペースを再加速させていくほか、2023年3月期に実施した2件のM&A（正光技建、施設介護事業）がアクティブライフ事業、在宅サービス事業の業績拡大に寄与することを想定している。加えて、顧客企業の投資意欲回復などにより、Webソリューション事業に関しても順調に推移する見通しだ。2024年3月期第2四半期終了時点において、レコードブック事業（FC店向け）とアクティブライフ事業の進捗がやや低調なもの、期末に向けて各種事業施策を遂行し、売上と利益を積み上げていく。具体的にはレコードブック事業において物件需要の高まりに対応できる物件調査体制を社内で構築すること、アクティブライフ事業において社内体制の変革による営業手法と商材の多角化により、正光技建の早期黒字化を推進すること、などを計画している。

## 3. 中期的な経営方針

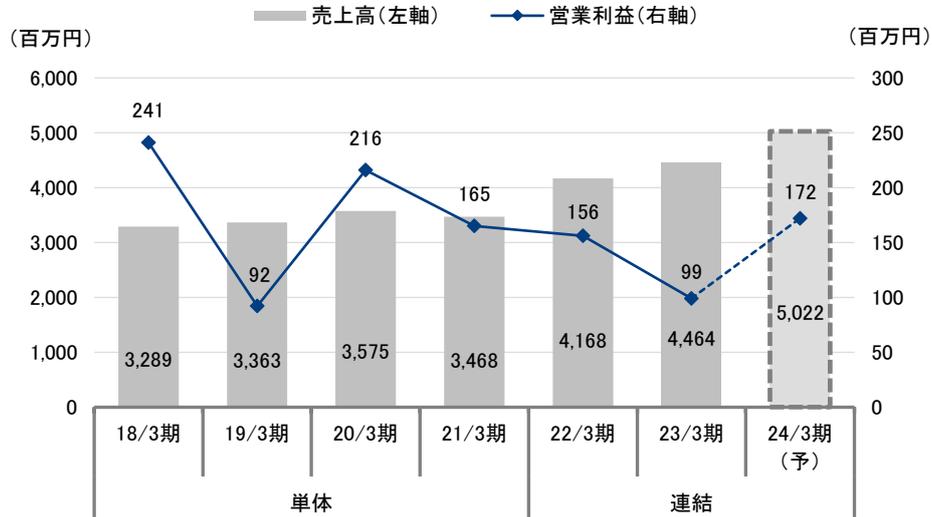
中期的な経営方針として同社は2023年6月、「IIF Vision2030 リアル×テクノロジーで『健康な未来』を創造する」を新たに策定した。超高齢化社会における課題を解決することをミッションと位置付け、既存事業を拡大するとともに、今後はテクノロジーの活用で成長を加速させ、健康寿命の延伸を実現していく方針だ。具体的には、介護現場のDX化、リアル店舗で蓄積したデータの活用、AI等を活用したソリューションの開発など、テクノロジーを積極的に事業活動に導入することによって、既存事業のさらなる競争力強化と企業価値の向上を図っていく。加えて、M&Aなどによって介護保険制度外の新規事業にも積極的に着手し、収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

### Key Points

- ・リアルとWebの両輪で新たなヘルスケアサービスを展開するヘルスケアソリューション企業
- ・2024年3月期第2四半期は正光技建、施設介護事業の連結化が増収要因
- ・利益面に関しては、正光技建の営業損失、本社移転費用がマイナス要因も既存事業の増益でカバー
- ・2024年3月期は事業環境が好転するなかで増収増益を見込む
- ・リアルとテクノロジーの融合により成長を加速させ、2027年3月期に売上高5,060百万円、営業利益540百万円を目指す

要約

業績推移



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広げている。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 | 2023年12月27日(水)

6545 東証グロース市場 | <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を設立したことによる。会社設立から1年ほど経過した頃に、介護業界の業務システム構築案件を手掛けるなかで、介護業界に大きなビジネスチャンスがあることを認識し、2002年10月に訪問介護の事業所を開設し、介護関連事業に参入した。2005年8月には、ケアマネジャー専用ポータルサイト「ケアマネジメン・オンライン」をオープンし、新規事業としてシルバーマーケティング支援事業を開始した。その後、2011年10月に「レコードブック日本橋」を開設し、短時間リハビリ型デイサービス「レコードブック」事業を開始、2014年3月には「レコードブック」のフランチャイズ展開を開始した。2021年4月には福祉用具貸与及び販売、高齢者向けの住宅改修事業を展開する（株）フルケアを子会社化したほか、在宅サービス事業等の分社化を進めるため、同年12月に（株）カンケイ舎を設立した。なお、2022年4月1日付で在宅サービス事業等を会社分割によりカンケイ舎に承継している。また、2023年3月期には、正光技建と住宅型有料老人ホーム2施設（フルール・ガーデン市原、フルール・ガーデン相模原）をM&Aし、事業ポートフォリオの拡大を積極的に実施している。

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

### 沿革

年月	概要
2001年 5月	システムインテグレーション事業を目的として東京都墨田区に（有）インターネットインフィニティを設立
2002年10月	東京都中央区にてクローバーケアステーション（訪問介護）を開設し介護事業に参入
2003年 6月	東京都中央区にて居宅介護支援センターひまわり（ケアプラン、福祉用具のレンタル・販売）を開始
2004年 7月	有限会社から株式会社に組織変更
2005年 3月	千葉県習志野市にクローバーデイサービス（通所介護施設）を開設
2005年 8月	ケアマネジャー専用ポータルサイト「ケアマネジメン・オンライン」をオープンし、新規事業としてシルバーマーケティング支援事業を開始
2009年12月	介護医療専門の人材紹介及び有料老人ホーム紹介運営の（株）あいけあの株式を取得し子会社化
2010年 7月	介護の専門家に相談できる個人向け介護相談サービス「わかるかいご」をサービス開始
2011年 1月	企業の従業員向け福利厚生サービスとして、仕事と介護の両立支援サービス「わかるかいご biz」をサービス開始
2011年10月	東京都中央区に「レコードブック日本橋」を開設し、短時間リハビリ型デイサービス「レコードブック」事業を開始
2014年 3月	「レコードブック」のフランチャイズ展開を開始
2017年 3月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
2017年 7月	仕事と介護の両立支援サービス「わかるかいご biz」に、認知症のサポートに特化した「わかる認知症」、対面での介護相談が可能な「わかるかいご相談センター」サービスを追加
2021年 4月	福祉用具貸与及び販売、高齢者向けの住宅改修事業を展開する（株）フルケア（現 連結子会社）の株式を取得し子会社化
2021年12月	在宅サービス事業等の分社化を進めるため（株）カンケイ舎（現 連結子会社）を設立
2022年 4月	在宅サービス事業等を会社分割によりカンケイ舎に承継 東京証券取引所市場区分再編に伴いグロース市場へ移行
2022年10月	住宅リフォーム事業を展開する（株）正光技建（現 連結子会社）の株式100%を取得し子会社化
2022年12月	（株）カンケイ舎が住宅型有料老人ホーム事業等を譲り受け

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### ヘルスケアソリューション事業及び在宅サービス事業を展開

同社は、ヘルスケアソリューション事業及び在宅サービス事業を展開している。ヘルスケアソリューション事業では、高齢者の健康寿命を延ばすための短時間リハビリ型デイサービス「レコードブック」の運営を行うレコードブック事業、ケアマネジャー専用ポータルサイト「ケアマネジメント・オンライン」を通じて構築したケアマネジャーネットワークを利用したシルバーマーケティング支援や仕事と介護の両立支援等を行う Web ソリューション事業、福祉用具のレンタル・販売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。

2024 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 38.1%、Web ソリューション事業 5.8%、アクティブライフ事業 24.4%、在宅サービス事業 31.7% となっている。

#### 1. ヘルスケアソリューション事業

超高齢社会を迎え直面している課題を解決するために、「レコードブック店舗ネットワーク」「ケアマネジャーネットワーク」「介護相談データ」等のプラットフォームを活用し、健康寿命の延伸、高齢者の生活環境の整備や介護現場の情報整備と共有、シルバーマーケティングに関する支援、仕事と介護の両立のための支援を行っている。

##### (1) レコードブック事業

要介護認定者や要支援認定者を対象に、身体機能の維持・回復・改善を目的として、短時間リハビリ型デイサービス「レコードブック」を運営している。2024 年 3 月期第 2 四半期末時点では直営店 28 店舗、フランチャイズ店 173 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比 8 店舗増の 222 店舗となり、新型コロナの影響を受けるなかにあっても、着実に店舗数を増加させた。新型コロナの分類が 5 類に移行し、新規出店を希望する問合せが増加している。足元では物件選定までの期間が想定よりも長引いており、需要超過の状況となっているものの、2024 年 3 月期の期末に向けては物件開発体制を強化することにより物件選定の早期化に注力していく。これにより、出店ペースを再加速させていく方針だ。

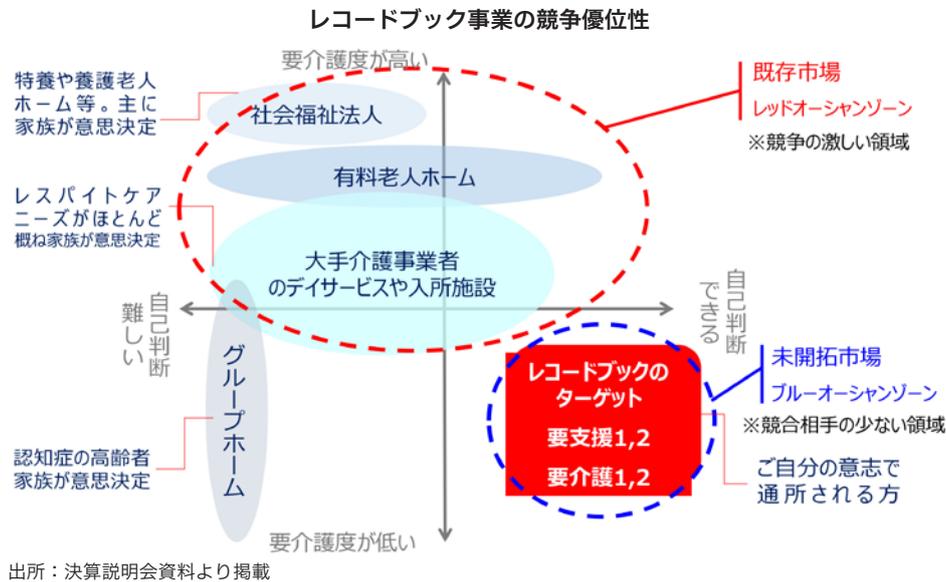
レコードブックの特長は、フィットネスクラブやダンススタジオなどをイメージさせる「介護を感じさせない空間」、科学的根拠に基づいた本格的な運動プログラムを取り入れた「専門的な運動指導」、おもてなしと活気にあふれた空間を演出して積極的にコミュニケーションを図る「ホスピタリティ」であり、これまでの介護施設のイメージから脱却したリハビリ型デイサービスである。レコードブック独自のマシンを使用しないプログラムやティータイムを設けるなどの充実した内容で利用者の満足度が高く、会員継続率が高い。

事業概要

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

※ TUG (Timed Up and Go) 測定は、歩行能力や動的バランス、敏捷性などを総合的に判断するテストとして世界的に使われている指標。一般的には転倒リスクの高い高齢者に有用なテストとされている。

レコードブックは、自己判断ができる軽度(要支援、要介護1~2)の介護認定者をターゲットとすることで、競合相手の少ない優位なポジションを獲得している。レコードブックが属するリハビリ型デイサービス施設は、対象人数に対して店舗数が少なく、市場規模の拡大余地や新規利用者見込数が多いことから、さらなる事業拡大が見込める。また、軽度の介護認定者をターゲットとしているため、店舗内での物品販売なども可能であり、実際に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ている。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。



## 事業概要

**(2) Web ソリューション事業**
**a) シルバーマーケティング支援**

「ケアマネジメント・オンライン」に登録しているケアマネジャーネットワークを活用してアンケート等による定性・定量調査や要介護高齢者へのサンプリング等を行うことで、顧客企業のマーケティングリサーチやプロモーション支援を展開している。「ケアマネジメント・オンライン」はケアマネジャーの業務支援を目的としたポータルサイトで、介護保険法改正を含む介護に関連する最新情報や、業務に必要なツール・マニュアルなどを提供しており、ケアマネジャー業務に欠かせないツールとして定着している。2024 年 3 月期においても業務支援ツールのブラッシュアップや外部企業とのタイアップによりコンテンツの質・量を高めており、特に 2023 年 10 月には ChatGPT を活用した業務支援ツールを新たに開発した。ケアマネジャーの文章作成業務などを支援する機能であり、ケアマネジャーは業務効率を大幅にあげることが可能になる。足元では利用者からの評判もよく、問い合わせも多い状況だ。これらにより、会員数は順調に増加しており、2024 年 3 月期第 2 四半期末時点で 10 万人超のケアマネジャーが会員登録している。今後も、同ポータルサイトの訴求力を高めていく方針であり、2024 年春の介護保険法改正に向けてさらなるコンテンツ拡充に注力していく方針だ。

同社は「ケアマネジメント・オンライン」を通じて全国約 360 万の高齢者世帯とつながっており、このケアマネジャーネットワークを活用して顧客企業のマーケティングを支援している。大手食品メーカーなどをはじめ、多数の実績があるようだ。

**b) 仕事と介護の両立支援**

働きながら介護をする人が増加するなかで、介護が理由で離職・転職する人が増加している。このような状況の下、同社は企業の福利厚生サービスをパッケージ※にして顧客企業の従業員向けに提供し、仕事と介護の両立を支援している。2022 年 3 月期には (株) ロッテ、(株) 日立アカデミー、帝人 <3401>、兼松 <8020> 等、2023 年 3 月期には日立グループ各社、コーンズグループ会社、2024 年 3 月期第 2 四半期には日立グループ計 25 社、(株) エレケア、丸三証券 <8613> が新たに同サービスの導入を開始しており、2024 年 3 月期第 2 四半期末時点で導入企業は 210 社、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が増えると考えられる。また、2023 年 11 月には厚生労働省が介護離職を防止することを目的に、すべての企業に対して介護支援制度等の周知を義務付ける方針を決定している。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いくことが想定される。

※ 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提供している。「ケアマネジメント・オンライン」に登録しているケアマネジャーを活用し、メディカル領域に特化したケアマネジャー会員向けの Web アンケートや、「ケアマネジメント・オンライン」内で啓発コンテンツの展開等を行っている。同社は今後、メディカルソリューションを事業化することで Web ソリューション事業の拡大を目指している。2023 年 3 月期からは営業活動を強化しており、製薬企業・医療機器メーカー向けのセミナー開催やプロモーション活動に注力している。複数の新規受注を獲得しており、今後のさらなる業績寄与が期待される。

## 事業概要

### (3) アクティブライフ事業

2023 年 3 月期期首の分社化に伴い、子会社のカンケイ舎が事業を承継している。在宅介護事業所や 2021 年 4 月に完全子会社化したフルケアなどを通じて、高齢者やその家族が必要とする生活支援関連物品を販売している。なかでも、介護環境の整備に係る福祉用具のレンタル・販売、介護予防福祉用具のレンタル・販売、住宅改修サービスを主に提供している。最近では、2022 年 10 月に広島県において住宅リフォーム事業を展開する正光技建を M&A し、事業ポートフォリオを介護保険外へと拡大している。同社の連結子会社化によって、従来は外注していたフルケアの住宅改修工事をグループ内で施工することが可能になった。さらに、フルケアが正光技建向けの案件を獲得し、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していく方針だ。

なお、正光技建を M&A したことに伴い、2024 年 3 月期第 2 四半期から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

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。2024 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 3 月期第 2 四半期末時点で 4 ヶ所の事業所を展開している。

### (3) 通所介護サービス（デイサービス）

要介護者または要支援者を対象に、デイサービスセンターで入浴・排せつ・食事等の介護、日常生活上の支援のほか、機能訓練・レクリエーション活動など、自立支援サービスを提供する。2024 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。

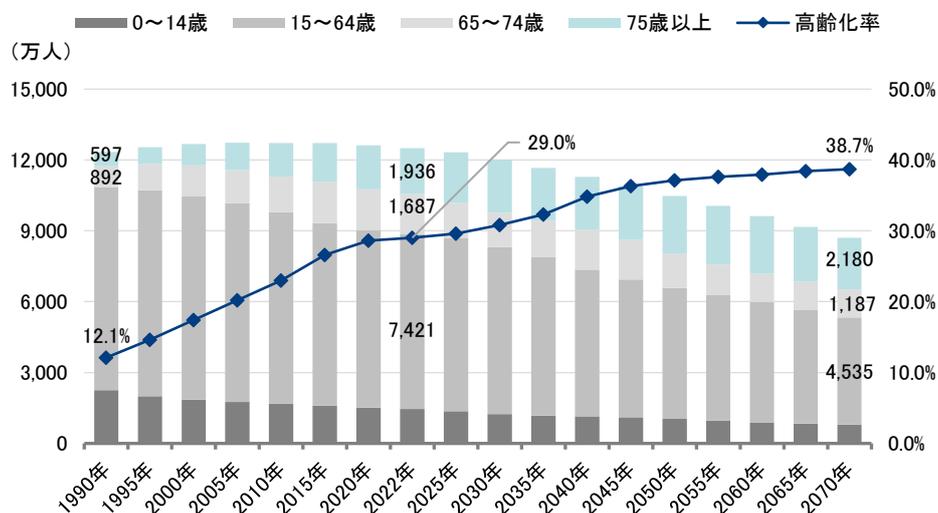
上記に加えて、2022 年 12 月からは連結子会社のカンケイ舎が住宅型有料老人ホーム事業を事業譲受し、新たに施設介護事業の領域へも参入している。施設介護事業への参入によって、あらゆる介護ステージの利用者に対する健康寿命の延伸に貢献していくとともに、同社のノウハウを活用した重度化防止プログラムを提供することによって他施設との差別化を図り、業績を拡大させていく方針だ。

事業概要

3. 事業環境

同社が対象とする高齢者については、人数及び人口に占める高齢者の割合がともに増加傾向が続いている。内閣府「令和5年版高齢社会白書」によると、1990年に65歳以上の高齢者人口は1,489万人だったが2022年には143.3%増の3,623万人に急増している。また、2070年時点の高齢者人口は3,367万人と2022年に比べて若干減少するものの、総人口が減少することを受けて高齢化率（全人口に占める65歳以上の割合）は38.7%まで上昇すると予想されている。

高齢化の推移と将来推計



出所：内閣府「令和5年版高齢社会白書」よりフィスコ作成

また、国民皆保険制度による質の高い医療提供体制の維持に向けて、政府が「医療適正化計画」を策定している点も同社にとっては追い風だ。同計画において政府は、超高齢社会が到来するなかで医療費適正化のための具体的な取り組みとして「高齢者の医療費の伸びを中長期にわたって徐々に下げていくものでなければならない」という方針を示している。医療技術の進歩や食生活の変化により平均寿命が伸び、平均寿命と健康寿命の差は約10年に広がっているが、この間の医療費・介護費の負担が極めて大きくなる。平均寿命と健康寿命の差を縮めること、つまり「健康寿命の延伸」が高齢者人口増加に伴う医療費・介護費を削減するために重要と言える。同社が運営するレコードブックには介護認定の改善効果もあり、利用者の行動範囲の拡大・生活の質の向上につながっている。このことから、同社は国が課題とする社会保障費の増大に歯止めをかける役割を担っており、社会的ニーズは高まると弊社では見ている。

なお、介護保険制度改正及び介護報酬改定により、レコードブック事業及び在宅サービス事業において、収益が減少するリスクがある。これに対し同社は、レコードブック店舗で介護保険外サービスの提供も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

### レコードブック、在宅サービスはおおむね想定どおりの着地。 Web ソリューションが好調な一方、アクティブライフは想定を下回る

#### 1. 2024 年 3 月期第 2 四半期の業績概要

2024 年 3 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 16.8% 増の 2,434 百万円、営業利益が同 71.5% 増の 60 百万円、経常利益が同 35.5% 増の 71 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 25.4% 増の 33 百万円となった。売上高に関しては、レコードブック事業、Web ソリューション事業、在宅サービス事業の既存事業が着実に売上を伸ばしたことに加えて、2022 年 10 月に連結子会社化した正光技建と 2022 年 12 月に合の家から事業譲受した施設介護事業がトップラインを押し上げた。主力事業の 1 つであるレコードブック事業に関しては、新型コロナウイルスの 5 類感染症への移行など外部環境が好転するなか、しっかりと売上を伸ばした。一部フランチャイズ契約におけるプラン変更等により、FC 店舗の売上高が前年同期比で減少したものの、利用者数の回復等を受けて直営店売上が前年同期比で増加したことなどが、FC 店舗の減収分をカバーした。一方、利益面に関しては、固定費の削減と業務効率化を目的とした本社移転に伴う費用や、M&A をした正光技建の業績が想定を下回ったことなどが減益要因となったものの、既存事業がしっかりと利益を積み上げたことにより、連結ベースでは前年同期を上回って着地した。

## 業績動向

## 2024年3月期第2四半期連結業績

(単位：百万円)

	23/3期2Q		24/3期2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	2,083	-	2,434	-	350	16.8%
ヘルスケアソリューション事業	1,445	69.4%	1,662	68.3%	217	15.0%
レコードブック事業	920	44.2%	925	38.1%	4	0.5%
Webソリューション事業	103	5.0%	141	5.8%	38	36.9%
シルバーマーケティング支援	34	1.7%	60	2.5%	26	76.5%
仕事と介護の両立支援	63	3.0%	69	2.8%	5	9.5%
メディカルソリューション	5	0.3%	11	0.5%	5	120.0%
アクティブライフ事業	420	20.2%	594	24.4%	174	41.4%
在宅サービス事業	638	30.6%	771	31.7%	133	20.9%
通所介護	214	10.3%	231	9.5%	17	7.9%
訪問介護	248	11.9%	240	9.9%	-7	-3.2%
居宅介護支援	174	8.4%	175	7.2%	1	0.6%
施設介護	-	-	122	5.1%	122	-
売上総利益	736	35.3%	883	36.3%	146	19.9%
営業利益	35	1.7%	60	2.5%	25	71.5%
ヘルスケアソリューション事業	156	10.8%	155	9.4%	0	-0.4%
レコードブック事業	109	11.8%	124	13.4%	14	13.8%
Webソリューション事業	14	13.6%	23	16.3%	9	64.3%
アクティブライフ事業	31	7.4%	7	1.2%	-24	-77.4%
在宅サービス事業	143	22.5%	177	23.0%	33	23.3%
調整額	-264	-	-272	-	-	-
経常利益	53	2.5%	71	3.0%	18	35.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	27	1.3%	33	1.4%	6	25.4%

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

セグメント別の業績は以下のとおり。

**(1) ヘルスケアソリューション事業**

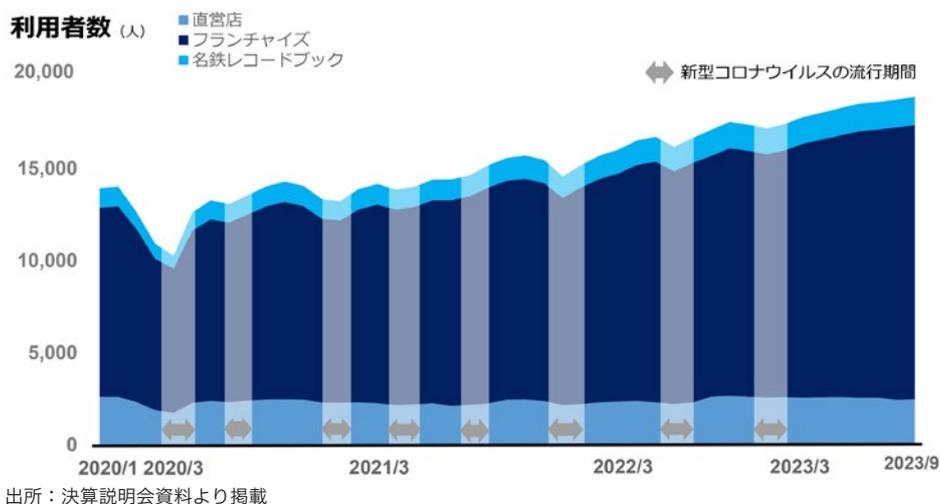
ヘルスケアソリューション事業の売上高は前年同期比 15.0% 増の 1,662 百万円、営業利益は同 0.4% 減の 155 百万円と増収減益となった。

## 業績動向

**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0.5%増の925百万円、営業利益は同13.8%増の124百万円となった。一部フランチャイズ契約におけるプラン変更等によってFC店舗の売上高が前年同期比で減少したものの、利用者数増加等により、直営店の売上が前年同四半期比で増加したことなどを受け、レコードブック事業全体としては増収増益で着地した。新型コロナの5類感染症への移行、高齢者の運動習慣の重要性への理解の高まりなど外部環境が好転するなかで、直営、フランチャイズともに既存店舗の利用者数が順調に増加し、レコードブックの総利用者数は過去最高を更新した。加えて、既存のFCオーナーの増店により、稼働率が高まったことも総利用者数の増大に寄与した。既存オーナーへの増店に注力するという方針の下、稼働率が上昇していることなどを受け、セグメント営業利益率も前年同期比1.6ポイント増の13.4%に上昇している。一方、新規出店に関しては前年同期比2店舗減の累計6店舗となった。社会経済活動の正常化に伴い出店に対するニーズが旺盛なもの、物件選定に想定よりも時間がかかり、旺盛な需要に対応しきれていない状態が続いた。今後は、社内における物件開発体制を強化し、期末に向けては15店舗程度の出店を見込んでいる。

「レコードブック」利用者数の推移


**b) Webソリューション事業**

Webソリューション事業の売上高は前年同期比36.9%増の141百万円、営業利益は同64.3%増の23百万円と売上と利益が揃って急伸した。収益性の高いWebソリューション事業に注力するなかで、シルバーマーケティング支援、仕事と介護の両立支援、メディカルソリューションとすべてのサービスが揃って増収増益と好調だった。

## 業績動向

仕事と介護の両立支援に関しては、SDGs・ESG推進といった事業環境の追い風を受け需要が旺盛なか、大手顧客に対するクロスセルなどの営業施策を推進することにより、効率的に新規顧客を開拓していった。期中の新規サービス提供開始企業としては、日立グループ計25社、エレケア、丸三証券などが挙げられる。また、「わかるかいご Biz」の提供サービスも順調に拡充されており、2023年8月にはトリニティ・テクノロジー（株）との提携により、「わかるかいご Biz」の顧客に対して、家族信託の基礎知識や事例の紹介を行い、資産凍結に関する課題解決を支援するサービスの提供を始めた。今後も厚生労働省が介護離職を防止することを目的に、すべての企業に対して介護支援制度等の周知を義務付ける方針を決定するなど、事業環境の見通しは明るい。そうしたなかで、ラインナップの強化を継続することにより、導入顧客が拡大していくと弊社は見ている。

シルバーマーケティング支援に関しては、営業活動の強化などが大型案件の受注につながった。同サービスにおいては、同社の提案能力を高めることによって、より川上の工程から顧客のマーケティング活動に携わる戦略をとっている。付加価値を高めることにより案件当たりの単価が上昇し、案件の大型化につながっている格好だ。また、付加価値を高めた提案活動を実施することにより、中長期的には収益性も高まっていくことが期待される。

メディカルソリューション分野に関しては、製薬企業・医療機器メーカー向けのセミナー開催をはじめとする営業活動強化を実施したほか、プロモーション活動にも注力し、複数の新規案件を獲得するなど好調だった。

### 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41.4%増の594百万円、営業利益は同77.4%減の7百万円と増収減益だった。既存の福祉用具貸与事業が堅調に推移したほか、2022年10月にM&Aした正光技建の連結化が売上高を押し上げた。一方で、利益面に関しては正光技建が営業損失だったことが響いた。正光技建の売上高が想定を下回って推移したなかで、資源価格高騰などの影響を受けた格好だ。売上高が想定を下回った要因は、新たな営業スタイルの確立に時間を要したことである。今後は、Webなどを活用した新規営業手法の採用と販売商材の多角化などにより、早期黒字化を目指していく。なお、同事業に関しては正光技建のM&Aに伴い、2024年3月期第2四半期から従来のケアサブライ事業より名称を変更した。

### (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20.9%増の771百万円、営業利益は同23.3%増の177百万円と増収増益だった。売上高に関しては、訪問介護のみ前年同期比減収となったものの、その他の既存事業である通所介護、居宅介護支援が増収だったことに加えて、2022年12月に事業譲受した施設介護事業が押し上げた。利益面に関しては、施設介護事業のみPMI関連費用により減益となったものの、その他の事業に関しては揃って増益となった。

## 長短の手元流動性に問題はなく、財務の健全性は高い

### 2. 財務状況と経営指標

2024年3月期第2四半期末の総資産は前期末比74百万円増の3,258百万円となった。このうち流動資産は同77百万円増の2,126百万円となった。これは主に、現金及び預金が33百万円、受取手形及び売掛金が25百万円増加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40百万円、無形固定資産が16百万円減少した一方で、投資その他の資産が53百万円増加したことなどにより、同3百万円減の1,132百万円となった。負債合計は、同71百万円増の1,967百万円となった。このうち、流動負債は、預り金が94百万円、賞与引当金が38百万円増加した一方で、未払法人税等が17百万円減少したことなどにより、同156百万円増の1,613百万円となった。固定負債は、長期借入金が64百万円減少したことなどにより、同85百万円減の354百万円となった。純資産は、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上等により利益剰余金が33百万円増加したことに加え、自己株式が32百万円増加したことなどにより、同3百万円増の1,291百万円となった。これらの結果、自己資本比率は同0.9ポイント低下の39.6%、流動比率は同8.8ポイント低下の131.8%、固定比率は同0.4ポイント低下の87.7%となった。自己資本比率、流動比率は若干のマイナスとなっているものの、依然として問題のない水準であり、財務の健全性は高いと弊社では見ている。

#### 連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期2Q	増減額
流動資産	2,048	2,126	77
現金及び預金	1,107	1,140	33
固定資産	1,135	1,132	-3
有形固定資産	280	240	-40
無形固定資産	472	455	-16
総資産	3,184	3,258	74
負債合計	1,896	1,967	71
流動負債	1,456	1,613	156
固定負債	439	354	-85
純資産	1,288	1,291	3
利益剰余金	821	855	33
負債純資産合計	3,184	3,258	74
<b>【安全性】</b>			
自己資本比率	40.5%	39.6%	-0.9pt
流動比率	140.6%	131.8%	-8.8pt
固定比率	88.1%	87.7%	-0.4pt

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

2023 年 12 月 27 日 (水)

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

## 業績動向

2024 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 197 百万円の収入となった。これは主に預り金 84 百万円、減価償却費 81 百万円等による資金の増加が、法人税等の支払額 57 百万円等による資金の減少を上回ったことによるものである。投資活動によるキャッシュ・フローは 60 百万円の支出となった。これは主に、差入保証金の差入による支出 38 百万円、有形固定資産の取得による支出 32 百万円等による資金の減少が、差入保証金の回収による収入 17 百万円等による資金の増加を上回ったことによるものである。財務活動によるキャッシュ・フローは、長期借入金の返済による支出 53 百万円、自己株式の取得による支出 46 百万円があったことなどにより、103 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 33 百万円増加し、四半期末残高は 1,140 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)

	23/3 期 2Q	24/3 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	214	197
投資活動によるキャッシュ・フロー	-4	-60
財務活動によるキャッシュ・フロー	-58	-103
現金及び現金同等物の増減額	151	33
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,282	1,140

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 正光技建とレコードブック（FC 店）は不確定要素だが、Web ソリューションの見通しは良好

#### ● 2024 年 3 月期の業績見通し

2024 年 3 月期の連結業績については、売上高が前期比 12.5% 増の 5,022 百万円、営業利益が同 79.6% 増の 172 百万円、経常利益が同 9.7% 増の 160 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 213.6% 増の 106 百万円と増収増益を見込んでおり、期初の想定から変更はない。2023 年 5 月に新型コロナウイルスの感染症法上の分類が季節性インフルエンザ等と同じ「5 類」に移行したことを受けて社会経済活動のさらなる活性化が期待されること、社会活動の正常化や外出意欲の高まりなどによって高齢者の健康への意識が高まることなどを受け、2023 年 3 月期と比較すると新型コロナウイルスの影響は軽微となる前提で業績予想を立てている。外部環境が好転するなかで、既存事業を着実に成長させることに加えて、M&A した正光技建、施設介護事業によって業績を拡大させていく。

インターネットインフィニティー

6545 東証グロース市場

2023 年 12 月 27 日 (水)

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

## 今後の見通し

レコードブック事業においては、特に既存加盟店向けの増店施策に注力し、コロナ禍で鈍化していた既存オーナーの出店ペースを再加速させていく方針だ。2024 年 3 月期第 2 四半期末時点の進捗としては、直営店に関してはおおむね想定どおりの進捗となっているものの、FC 店に関しては計画をやや下回るペースで推移している。これは、契約プランの変更が想定よりも早いペースで進み、利益に影響のない地代家賃等の売上が当初計画より早く減少していること、新規出店ペースが想定を下回ったことなどが要因だ。新規出店の需要が旺盛ななか今後は、物件調査に注力できる体制の構築により物件選定にかかる時間を短縮し、開業スピードを加速させていく。これにより、期末に向けては 15 店舗前後の新規出店を計画している。

シルバーマーケティング支援に関しては、新型コロナウイルスの影響が薄れてくるなかで顧客企業の投資意欲が回復してきている。また、従来どおりの対面の営業活動が実施できるようになってきているなど、事業環境の見通しは良好である。こうしたなか、営業活動をさらに強化し、新規顧客の獲得に注力していくほか、顧客のプロジェクトに川上から関与することによって案件単価と収益性の向上に注力していく。

仕事と介護の両立支援に関しては、SDGs・ESG などの社会的潮流があるなかで、事業環境の見通しは良好である。加えて、厚生労働省が介護離職を防止することを目的に、すべての企業に対して介護支援制度等の周知を義務付ける方針を決定していることも追い風だ。政府の方針を常にキャッチアップしながら、同サービスのラインナップ拡充に引き続き注力していく。

メディカルソリューションに関しても、コロナ禍から社会経済活動が再開してくるなかで営業活動が積極化するなど、事業環境は良好である。そうしたなかで、引き続きセミナーの開催やプロモーション強化などを実施するほか、ケアマネジャーを活用したダイレクトマーケティングの有効性を顧客に訴求し、新規導入企業の拡大を図っていく。加えて、期末に向けてもテスト導入した企業の本格導入への切り替えに注力し、業績の拡大を図っていく。

アクティブライフ事業に関しては、フルケアに加えて、2023 年 3 月期に M&A した正光技建を中心に事業展開を図っていく。当初、正光技建の加入により売上に加えて利益も伸長することを想定していたものの、2024 年 3 月期第 2 四半期終了時点においては、売上が想定を下回ったことに加えて、資源価格高騰に伴う原価率上昇なども重なり、正光技建は営業損失を計上した。これを受け、アクティブライフ事業は通期でも売上高・営業利益ともに計画を下回る見込みではある。今後は正光技建の早期黒字化に注力していく。具体的には、訪問型を主流としていた従来の営業手法を継続性や今後の成長性を考慮し、Web を活用した集客と営業受注に転換していき、トップラインを安定的に伸ばしていく。

在宅サービス事業においては、コロナ禍の影響が利用者数等の増減に少なからず影響を与えるものの、各サービスについては緩やかな回復を見込んでいる。2024 年 3 月期第 2 四半期終了時点での進捗は、売上高・営業利益ともにおおむね想定どおりの進捗となった。施設介護事業に関しては、上半期に入居退去者が重なったことにより当初計画を若干下回ったものの、足元で営業活動の強化や自治体との連携を推進した結果、空室率は減少傾向にあり、期末に向けて売上が拡大していく見通しである。また、訪問介護事業に関しても、ヘルパーの増員により、期末に向けてトップラインが伸びていくことを想定している。

今後の見通し

## 2024年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	4,464	-	5,022	-	558	12.5%
ヘルスケアソリューション事業	3,136	70.3%	3,449	68.7%	312	10.0%
レコードブック事業	1,887	42.3%	1,883	37.5%	-3	-0.2%
Webソリューション事業	233	5.2%	291	5.8%	58	24.9%
シルバーマーケティング支援	90	2.0%	104	2.1%	14	15.6%
仕事と介護の両立支援	127	2.9%	133	2.6%	5	4.7%
メディカルソリューション	15	0.3%	54	1.1%	38	260.0%
アクティブライフ事業	1,015	22.8%	1,274	25.4%	258	25.5%
在宅サービス事業	1,327	29.7%	1,573	31.3%	245	18.5%
通所介護	406	9.1%	442	8.8%	35	8.9%
訪問介護	482	10.8%	503	10.0%	21	4.4%
居宅介護支援	350	7.8%	362	7.2%	12	3.4%
施設介護	88	2.0%	264	5.3%	176	200.0%
営業利益	99	2.2%	172	3.4%	73	73.7%
ヘルスケアソリューション事業	417	13.3%	509	14.8%	92	22.1%
レコードブック事業	284	15.1%	360	19.1%	76	26.8%
Webソリューション事業	53	22.7%	57	19.6%	3	7.5%
アクティブライフ事業	79	7.8%	91	7.1%	12	15.2%
在宅サービス事業	282	21.3%	355	22.6%	73	25.9%
調整額	-603	-	-692	-	-89	-
経常利益	146	3.3%	160	3.2%	14	9.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	33	0.8%	106	2.1%	73	213.6%

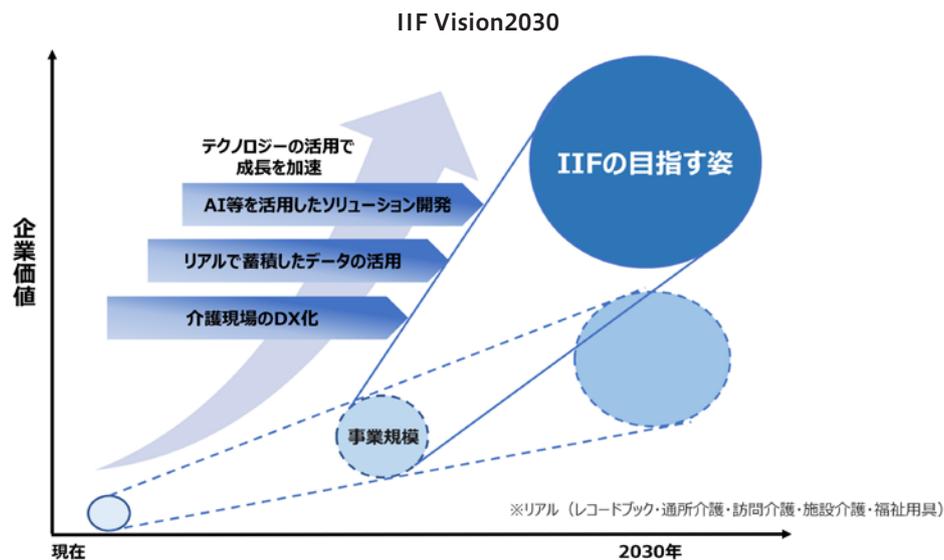
注：セグメント別営業利益の構成比は、セグメント別の売上高に対する比率（セグメント営業利益率）を示す  
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 中期的な経営方針

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

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

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



※前回(2022/6)開示しておりました「中期ビジョン2025」及び「中期戦略における重点戦略」については、コロナ禍の収束を機に再整理し「IIF Vision2030」として改め、公表しております。

出所：決算説明会資料より掲載

## 中期的な経営方針

## 中期経営計画

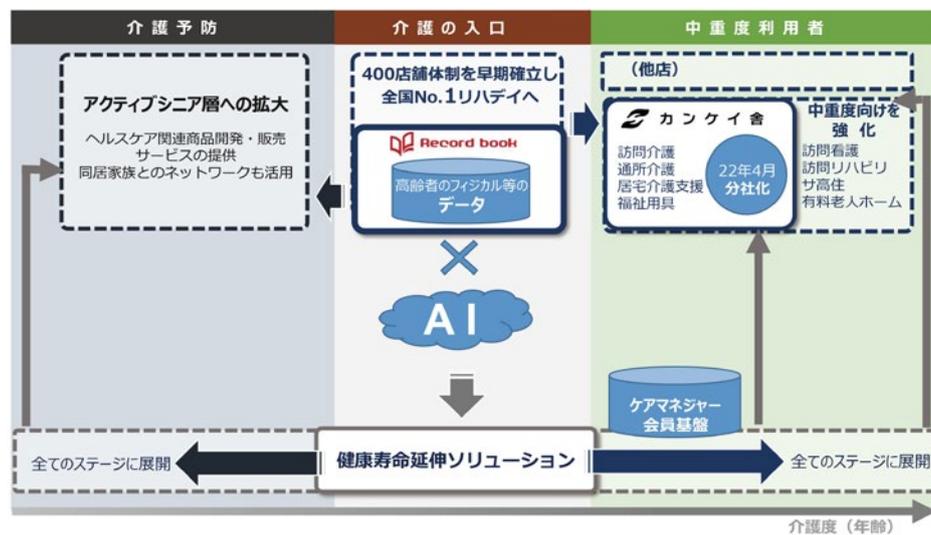
(単位：百万円)

	23/3期 実績	24/3期 予想	25/3期 計画	26/3期 計画	27/3期 計画
売上高	4,464	5,022	4,880	4,850	5,060
ヘルスケアソリューション事業	3,136	3,449	3,237	3,199	3,406
レコードブック事業	1,887	1,883	1,558	1,445	1,576
Webソリューション事業	233	291	335	377	419
アクティブライフ事業	1,015	1,274	1,344	1,377	1,411
在宅サービス事業	1,327	1,573	1,641	1,646	1,658
営業利益	99	172	350	420	540
売上高営業利益率	2.2%	3.4%	7.2%	8.7%	10.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	33	106	230	280	500
ROE	2.7%	7.9%	15.6%	16.3%	17.9%

出所：決算短信、決算説明会資料、事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

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

## 目指す姿



出所：決算説明会資料より掲載

セグメント別の売上計画は以下のとおり。

### (1) レコードブック事業

2027年3月期に売上高1,576百万円を計画している。フランチャイズ加盟店の増店計画の見直し等を受け、売上計画を引き下げた。出店戦略に関しては、既存加盟店に対する業績向上支援に注力することで、2店舗目・3店舗目の出店を促し、2027年3月期にフランチャイズを中心に「レコードブック」総店舗数を400店舗まで増店する計画である（2030年代には店舗数を約1,000店舗にする計画）。地域密着型のFCオーナーの出店を促進することにより、売上の大きい直営店が減少し、売上が一時的に減少するものの、ロイヤリティ収入の増加を受けて利益率に関しては上昇することを見込んでいる。また、データやAIを活用した競合との差別化、他事業との連携などにより、収益性を一段と引き上げていく方針だ。

### (2) Webソリューション事業

2027年3月期に売上高419百万円を計画している。メディカルソリューションを中心に事業を拡大していく方針で、データとAIの活用などによる健康寿命延伸ソリューションを創出することで、メディカルソリューションの事業化を目指す。既述のとおり営業強化が奏功し、2023年3月期には複数案件の新規受注を獲得している。加えて、顧客プロジェクトにより川上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も進んでおり、今後のさらなる業績寄与が期待される。

また、基盤となるケアマネジャーネットワーク強化のため、「ケアマネジメント・オンライン」の登録者増加施策を継続し、会員ネットワークの価値向上を図っていく。具体的には、業務支援ツールのブラッシュアップ、他企業とのタイアップ、介護保険法改正についての最新情報など、ケアマネジャーにとってメリットのある情報やツールの提供を引き続き強化していく。これにより、2026年3月期に登録者数11万人（2024年3月期第2四半期末時点で約10万人）を目指している。

### (3) アクティブライフ事業

2027年3月期に売上高1,411百万円を計画している。2022年10月に正光技建を子会社化したことに伴い、業績計画を大きく上方修正した。戦略としては、連結子会社のフルケア及びカンケイ舎がともに専門性を生かし事業を深耕し成長することで、レコードブック事業とのシナジー効果（周辺ニーズの取り込み）による事業拡大を目指す。また、営業ノウハウや顧客基盤の共有を進めることで、利益率向上を図る方針だ。さらに、子会社化した正光技建の顧客層は7割以上がシニア世代となっており、同エリアで20年以上住宅リフォーム事業を展開しているフルケアと営業ノウハウや顧客基盤を共有することでシナジー効果が期待できる。加えて、正光技建は主に介護保険外の住宅リフォーム事業を展開していることから、同社グループの事業ポートフォリオを介護保険外の領域へ分散させる効果も持つ。介護保険制度の改定に左右されづらい収益基盤の構築に向け、さらなる収益力の拡大を目指す。

インターネットインフィニティ

6545 東証グロース市場

2023 年 12 月 27 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

2027 年 3 月期に売上高 1,658 百万円を計画している。2022 年 4 月にカンケイ舎に事業分割を実行したことで、権限移譲を進め意思決定を迅速化させ、機動的な業務執行を推進していく。また、M&A や新規出店を積極的に進め、事業拡大を目指していく。具体的には、中重度要介護サービスへチャレンジし、アクティブシニア層からより重度な要介護高齢者まで、すべてのステージで健康寿命の延伸に貢献する方針だ。この方針の下、2022 年 12 月にはカンケイ舎が合の家より住宅型有料老人ホーム 2 施設とそれに付随する事業を譲受した。施設介護運営のノウハウを早期に取得することを目指すほか、カンケイ舎の既存事務所と近距離に立地する環境を生かし、相互作用により収益拡大を目指す。また将来的に、あらゆる介護ステージの利用者に対する健康寿命延伸に寄与することを目指すしていく。

#### (5) その他

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

## 株主還元策

### 2024 年 3 月期から配当を実施し、今後の目標は配当性向 20%

同社は、事業拡大に向けた内部留保の充実が重要であると認識しつつ、株主に対する利益還元として配当を行うことも重要な経営課題と認識しており、今後は、財務体質の強化を図り、必要な内部留保を確保しながら、経営成績・財政状態を勘案して配当を行っていく方針である。この方針の下、2024 年 3 月期の 1 株当たり配当金は、4.0 円を見込んでいる。今後も、利益成長を通じ、1 株当たり配当金の安定的・持続的な増加を目指し、配当性向 20% を目標に株主還元を実施していく方針だ。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp