

|| 企業調査レポート ||

インターネットインフィニティ

6545 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年7月25日(木)

執筆：客員アナリスト

清水陽一郎

FISCO Ltd. Analyst **Yoichiro Shimizu**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2024年3月期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績見通し	02
3. 中期的な経営方針	02
■ 会社概要	03
■ 事業概要	05
1. ヘルスケアソリューション事業	05
2. 在宅サービス事業	09
3. 事業環境	10
■ 業績動向	11
1. 2024年3月期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	16
● 2025年3月期の業績見通し	16
■ 中期的な経営方針	19
■ 株主還元策	23

要約

2024年3月期は増収、大幅増益。 既存事業の伸長と業務効率化などにより利益急伸

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

※1 健康上の問題で日常生活が制限されることなく生活できる期間。

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

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上高が前期比11.1%増の4,959百万円、営業利益が同139.7%増の230百万円、経常利益が同85.2%増の271百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同286.0%増の130百万円となった。新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の収束に伴い経済社会活動が正常化し、高齢者の外出意欲や健康への関心が高まるなど外部環境が好転するなか、ヘルスケアソリューション事業、在宅サービス事業が揃って増収と好調だった。ヘルスケアソリューション事業では、アクティブライフ事業において2022年10月に連結子会社化した(株)正光技建が売上高の急伸に寄与した。また、Webソリューション事業も、シルバーマーケティング支援をけん引役に各サービスが順調に売上を伸ばした。主力事業の1つであるレコードブック事業は、利用者数が順調に回復する中で稼働率も上昇するなど、事業は順調に推移したものの、一部FC店における契約プランの変更等により、利益に影響のないFC店舗の売上高が減少した。在宅サービス事業では、2022年12月に事業譲受した施設介護事業が売上拡大に寄与した。利益面では、ヘルスケアソリューション事業の一部事業が減益となったが、Webソリューション事業及び在宅サービス事業を中心にしっかりと利益を積み上げた。減収となったレコードブック事業は、稼働率の向上や不採算店舗の整理などにより増益を確保した。なお、従来から進めていた業務の効率化や、前期に発生したM&A費用の剥落などを受け、営業利益以下の各利益が急伸した。

インターネットインフィニティ | 2024年7月25日(木)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/index.html>

要約

2. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高が前期比2.9%増の5,102百万円、営業利益が同54.5%増の355百万円、経常利益が同29.2%増の350百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同56.6%増の204百万円を見込んでいる。レコードブック事業、アクティブライフ事業、在宅サービス事業を中心に利益を積み上げる。主力事業の1つであるレコードブック事業は、一部FC店の契約プラン変更などを受け減収予想ではあるものの、月間利用者数が足元で過去最高を更新するなど、事業は順調に進捗している。不採算店舗の整理や稼働率の上昇によって収益力を高め、利益を積み上げる方針だ。その他の各事業も、Webソリューション事業と通所介護を除くすべての事業で増益を見込んでいる。特にアクティブライフ事業は、福祉用具のレンタル事業が引き続き好調に推移し、正光技建も2024年3月期からの様々な構造改革に一定の目処が付き、2025年3月期から利益に寄与する見込みだ。また、在宅サービス事業も順調で、特に訪問介護では新たに開設した船橋市の事業所が増益に寄与する見込みだ。売上高は前期比の増加率から縮小するものの、アクティブライフ、在宅サービス事業をけん引役にしっかりと伸ばす考えだ。

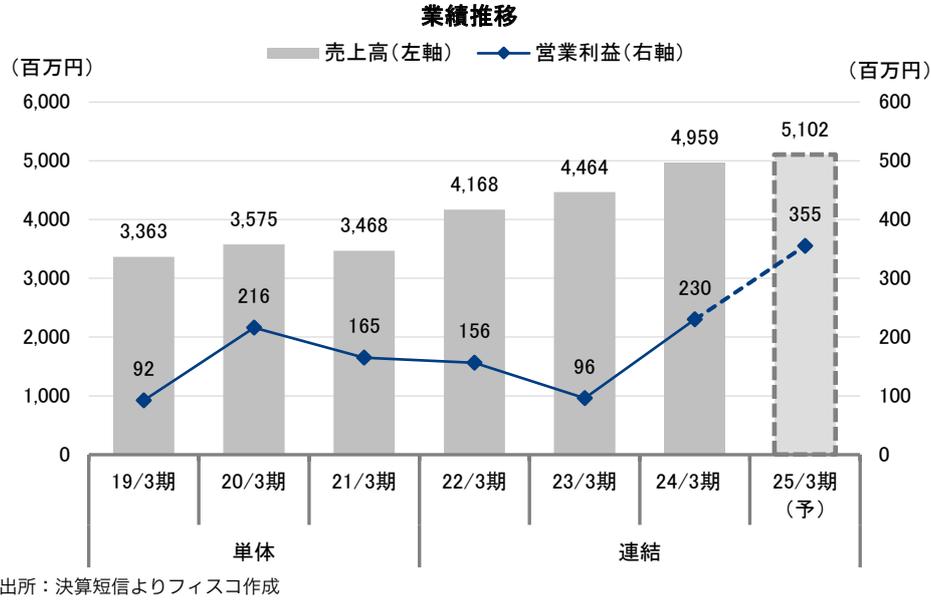
3. 中期的な経営方針

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

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月期は増収、既存事業の伸長とM&A案件が寄与。増収効果や業務効率化などにより、各段階利益が急伸
- ・2025年3月期も増収、2ケタ増益と好調な業績を見込む
- ・中期的には既存事業を着実に成長させながら新規事業展開に注力し成長スピードを加速させる

要約



■ 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

6545 東証グロース市場 | 2024年7月25日(木)
<https://iif.jp/ir/index.html>

会社概要

同社は、代表取締役社長である別宮圭一（べっくけいいち）氏が2001年5月、システムインテグレーション事業を目的に（有）インターネットインフィニティを設立したことに始まる。会社設立から1年ほど経過した頃、介護業界の業務システム構築案件を手掛けるなかで、介護業界に大きなビジネスチャンスがあると認識、2002年10月に訪問介護の事業所を開設し、介護関連事業に参入した。2005年8月には、ケアマネジャー専用ポータルサイト「ケアマネジメント・オンライン」をオープンし、新規事業としてシルバーマーケティング支援事業を開始した。その後、2011年10月に「レコードブック日本橋」を開設し、短時間リハビリ型デイサービス「レコードブック」事業を開始、2014年3月には「レコードブック」のフランチャイズ（以下、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（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。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ている。最近では、2024年4月にレコードブック事業を同社の連結子会社である（株）レコードブックに承継させた。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する。

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パーケアステーション（訪問介護）を開設し介護事業に参入
2003年 6月	東京都中央区にて居宅介護支援センターひまわり（ケアプラン、福祉用具のレンタル・販売）を開始
2004年 7月	有限会社から株式会社に組織変更
2005年 3月	千葉県習志野市にクローパーデイサービス（通所介護施設）を開設
2005年 8月	ケアマネジャー専用ポータルサイト「ケアマネジメント・オンライン」をオープンし、新規事業としてシルバーマーケティング支援事業を開始
2009年12月	介護医療専門の人材紹介及び有料老人ホーム紹介運営の（株）あいけあの株式を取得し子会社化
2010年 7月	介護の専門家に相談できる個人向け介護相談サービス「わかるかいご」をサービス開始
2011年 1月	企業の従業員向け福利厚生サービスとして、仕事と介護の両立支援サービス「わかるかいご biz」をサービス開始
2011年10月	東京都中央区に「レコードブック日本橋」を開設し、短時間リハビリ型デイサービス「レコードブック」事業を開始
2014年 3月	「レコードブック」のフランチャイズ展開を開始
2017年 3月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
2017年 7月	仕事と介護の両立支援サービス「わかるかいご biz」に、認知症のサポートに特化した「わかる認知症」、対面での介護相談が可能な「わかるかいご相談センター」サービスを追加
2021年 4月	福祉用具貸与及び販売、高齢者向けの住宅改修事業を展開する（株）フルケア（現 連結子会社）の株式を取得し子会社化
2021年12月	在宅サービス事業等の分社化を進めるため（株）カンケイ舎（現 連結子会社）を設立
2022年 4月	在宅サービス事業等を会社分割によりカンケイ舎に承継 東京証券取引所市場区分再編に伴いグロース市場へ移行
2022年10月	住リ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
2024年 4月	レコードブック事業を会社分割（簡易吸収分割）により100%子会社の（株）レコードブックに承継

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 事業概要

ヘルスケアソリューション事業及び在宅サービス事業を展開

同社は、ヘルスケアソリューション事業及び在宅サービス事業を展開し、リアルと Web・テクノロジーの2つの領域で健康な未来を創るための事業を行っている。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月期の売上構成比は、レコードブック事業 36.7%、Web ソリューション事業 6.8%、アクティブライフ事業 25.3%、在宅サービス事業 31.2%となっている。

同社の事業領域

	介護受給者(要支援1~要介護2)	介護受給者(要介護3以上)	介護者受給者家族	介護事業者等
リアル(店舗サービス)	●レコードブック事業 介護予防を目的とした運動特化型のデイサービスの運営 主要KPI 利用者数20,000人超 直営店25店舗 フランチャイズ181店舗 名鉄レコードブック21店舗 <small>◆連結子会社(株)レコードブックが運営</small>	●在宅サービス事業 訪問、通所、居宅、施設介護事業を運営 主要KPI 東京、千葉、神奈川で21事業所を運営 <small>◆連結子会社(株)カンパイが運営</small>		
	●アクティブライフ事業 福祉用具貸与・販売サービス、住宅リフォームサービスを展開 <small>◆連結子会社(株)ソルリア、(株)正栄建設、(株)カンパイが運営</small>			
テクノロジー	●Webソリューション事業 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 新しい介護製品・サービスのマーケティングリサーチやプロモーション支援を実施	●Webソリューション事業 仕事と介護の両立支援 人的資本経営の実現のため、ビジネスアカデミーに向けたコンテンツ「わかるかいBiz」を提供		●新規事業 DXソリューション

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。

インターネットインフィニティ | 2024年7月25日(木)

6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/index.html>

事業概要

(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月期末時点では直営店24店舗、FC店179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。総店舗数は前期末比4店舗増の224店舗となった。新型コロナウイルスの分類が5類に移行し、新規出店を希望する問い合わせが増加しているものの、物件選定までの期間が想定よりも長引いており、店舗開設ペースが遅れている状況だ。ただ、人員の増員やコールセンターの設置によるアウトバウンドコールの推進で物件情報が順調に蓄積されており、期末に向けて成果が顕在化する見通しである。物件開発体制の強化に加え、子会社への事業継承で意思決定のさらなる迅速化を図り、出店ペースを加速させる方針だ。

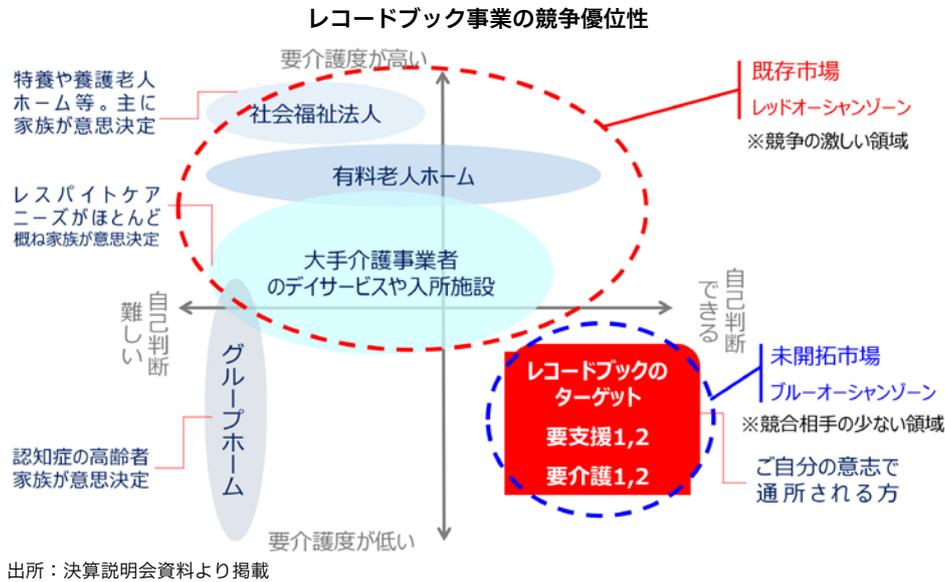
レコードブックは、フィットネスクラブやダンススタジオなどをイメージさせる「介護を感じさせない空間」、科学的根拠に基づいた本格的な運動プログラムを取り入れた「専門的な運動指導」、おもてなしと活気にあふれた空間を演出して積極的にコミュニケーションを図る「ホスピタリティ」が特長であり、これまでの介護施設のイメージから脱却したリハビリ型デイサービスである。レコードブック独自のマシンを使用しないプログラムやティータイムを設けるなどの充実した内容で利用者の満足度が高く、会員継続率が高い。

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※をアプリで撮影することで、歩行スコアやバランススコアといった項目を自動で分析・評価しレポートを作成、測定結果に基づいた「アドバイス」や「おススメプログラム」を提案する。このほかにも、その他の運動プログラムを筑波大学と共同開発するなど、AI・IoTを活用した健康寿命延伸ソリューションの開発を推進している。今後もデータやAIを活用して競争優位性を高める方針だ。具体的には、データに基づき利用者ごとに最適化された運動プログラムを提供することや、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に取り組んでいく。

※ 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。レコードブックのようなりハビリ型デイサービス施設は、対象人数に対して店舗数が少なく、市場の拡大余地や新規利用者見込数が大きいことから、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・量を高めた。2023年10月には ChatGPT を活用し、ケアマネジャーの文章作成業務などを支援する新機能を新たにローンチしたほか、2024年5月には介護報酬改定対応に活用できる ChatGPT を利用した新たな機能を投入した。これらの機能はケアマネジャーの業務生産性を向上させることから利用者からの評判が良く、問い合わせも多いという。ChatGPT を活用した新機能の他にも、ヤマト運輸(株)が提供する「クロネコ見守りサービス ハローライト訪問プラン」との連携(2023年12月)や(株)クラピスの「くらしのパートナー」サービスとの提携(2024年3月)を開始している。これらの連携により、ケアマネジャーの負担の軽減や業務効率性の向上に貢献している。継続的なコンテンツの拡充によって会員数は順調に増加しており、2024年3月期末時点で10万人超のケアマネジャーが会員登録している。今後も、同ポータルサイトの訴求力を継続的に高め、プラットフォームとしての魅力を向上させる方針だ。

また、2024年3月期からはバリューチェーンの上流工程から積極的に関わり、提供サービスの付加価値を高めることで、単価と収益性の向上を図った。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た。従来のサービスラインナップにバリューチェーンの川上でのコンサルティングサービスを付加することで、広範囲にわたって顧客を支援していく考えだ。

事業概要

同サービスの領域と特色



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

同社は「ケアマネジメント・オンライン」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。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、コーンズグループ各社、2024年3月期には日立グループ計40社、(株)エレケア、丸三証券<8613>、東京ガスネットワーク(株)がサービスを導入しており、2024年3月期末時点で導入企業は220社超、会員数は230万人超となっている。企業のESGやSDGsに対する関心が高まるなか、従業員の生活の質や満足度の向上を実現するためにサービス導入を検討する企業が増えると考えられる。また、2024年5月には介護離職を防止することなどを目的に厚生労働省が、育児・介護休業法を改正した。2025年4月からすべての企業に対して従業員への仕事と介護の両立支援制度の周知や、労働者への研修など雇用環境の整備を義務付ける方針が決定している。こうした政府方針のもと、同サービスに対する需要がさらに高まっており、顧客からの引き合いは、順調に増加しているという。

※ 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す。2023年3月期から営業活動を強化しており、製薬企業・医療機器メーカー向けのセミナー開催やプロモーション活動に注力してきた。2024年3月期も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。同事業の外部環境の見通しは良好だ。同社によると、「医薬品等の品質、有効性及び安全性を確保することなどによって保健衛生の向上を図る（国民の健康をもち生命を守る）」ことを目的に制定された薬機法において、ネット広告に対する規制が厳しくなっているという。同社は「ケアマネジメント・オンライン」に登録しているケアマネジャーというリアル資産に対してアプローチできるビジネスモデルを構築しており、同サービスの相対的な優位性が高まっていくことが期待される。また、シルバーマーケティング支援と同様、同事業においても顧客バリューチェーンの上流工程から関与することにより、単価と収益性の向上に注力している。

事業概要

(3) アクティブライフ事業

2023年3月期初の分社化に伴い、子会社のカンケイ舎が事業を承継した。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月に広島県で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。正光技建の連結子会社化によって、従来は外注していたフルケアの住宅改修工事をグループ内で施工することが可能になった。さらに、フルケアが正光技建向けの案件を獲得し、同社に紹介するなど、事業活動面でのシナジー効果も生まれている。

今後は、レコードブック事業での運動機能把握ノウハウを生かした福祉用具の貸与・販売サービスの展開を計画している。レコードブックで得られたデータを同事業と掛け合わせることで、利用者一人ひとりの生活全般をサポートし、自宅においても利用者の介護予防を推進する方針だ。

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

2. 在宅サービス事業

中重度の高齢者を対象に各種介護保険サービスの提供を行っている。また、「わかるかいご相談センター」において、介護に関する各種相談の受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月期末時点では4ヶ所の事業所だったが、2024年6月に千葉県船橋市に事業所を新たに開設し、計5ヶ所の事業所で事業を展開している。

(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月期末時点で6ヶ所の事業所を展開している。

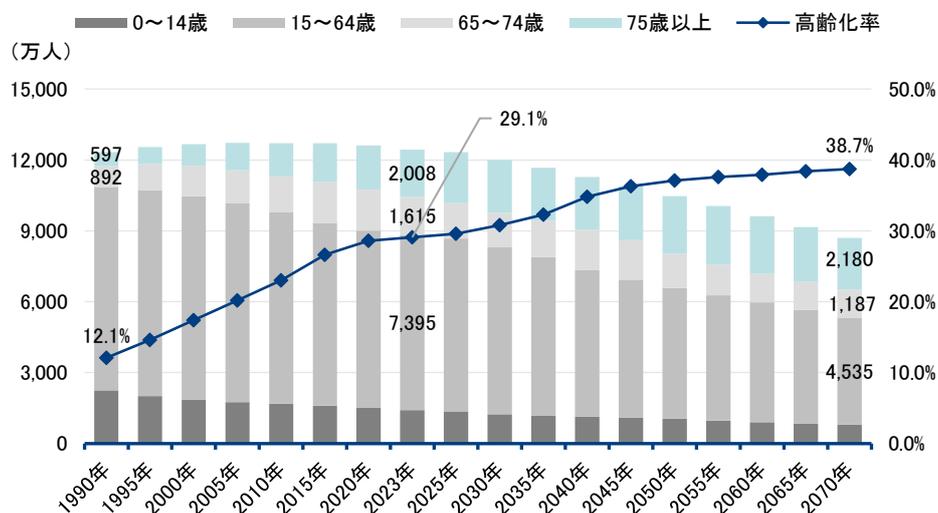
また、2022年12月からは連結子会社のカンケイ舎が住宅型有料老人ホーム事業を事業譲受し、新たに施設介護事業の領域へも参入している。これにより、あらゆる介護ステージの利用者に対して健康寿命延伸に資するサービスの提供が可能となった。今後は、創業以来20年以上にわたって介護事業に携わってきたノウハウを活用しながら競合企業との差別化を図り、既存施設の売上、利益を拡大させる方針だ。

事業概要

3. 事業環境

同社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6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2023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2023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6年版高齢社会白書」よりフィスコ作成

また、国民皆保険制度による質の高い医療提供体制の維持に向けて、政府が「医療適正化計画」を策定している点も同社にとっては追い風だ。同計画において政府は、超高齢社会が到来するなかで医療費適正化のための具体的な取り組みとして「高齢者の医療費の伸びを中長期にわたって徐々に下げていくものでなければならない」という方針を示している。医療技術の進歩や食生活の変化により平均寿命が伸び、平均寿命と健康寿命の差は約10年に広がっているが、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

既存事業の成長と業務効率化などにより営業利益急伸、各段階利益が期初の想定を上回って着地

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上高が前期比11.1%増の4,959百万円、営業利益が同139.7%増の230百万円、経常利益が同85.2%増の271百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同286.0%増の130百万円となった。コロナ禍の収束に伴い経済社会活動が正常化し、高齢者の外出意欲や健康への関心が高まるなど外部環境が好転するなか、ヘルスケアソリューション事業、在宅サービス事業が揃って増収と好調だった。ヘルスケアソリューション事業では、アクティブライフ事業において2022年10月に連結子会社化した正光技建が売上高の急伸に寄与した。また、Webソリューション事業も、シルバーマーケティング支援をけん引役に各サービスが順調に売上を伸ばした。主力事業の1つであるレコードブック事業は、利用者数が順調に回復する中で稼働率も上昇するなど、事業は順調に推移したものの、一部FC店における契約プランの変更などを受け減収となった。在宅サービス事業では、2022年12月に事業譲受した施設介護事業が売上拡大に寄与した。利益面では、アクティブライフ事業が減益となったものの、Webソリューション事業及び在宅サービス事業を中心にしっかりと利益を積み上げた。減収となったレコードブック事業も稼働率の向上や不採算店舗の整理などにより増益を確保した。このほか、従前から注力していた業務効率化や前期に発生したM&A費用が剥落したことなどを受け、同社全体の営業利益は急伸した。経常利益と親会社株主に帰属する当期純利益も、それぞれ同85.2%増、同286.0%増となり、トップラインを大きく上回る伸びを見せた。経常利益はレコードブック事業において直営店3店舗をFC加盟店に譲渡し、営業外収益に事業譲渡益を計上したことが寄与した。親会社株主に帰属する当期純利益は、本社移転費用が減益要因となったものの、前期に発生した減損損失がなくなったことなどで増益となった。期初予想との比較では、売上高が1.2%減、営業利益が33.9%増、経常利益が69.5%増、親会社株主に帰属する当期純利益が23.2%増となり、各段階利益が期初予想を大きく上回って着地した。

インターネットインフィニティ | 2024年7月25日(木)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/index.html>

業績動向

2024年3月期連結業績

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	4,464	-	4,959	-	494	11.1%
ヘルスケアソリューション事業	3,136	70.3%	3,414	68.8%	277	8.8%
レコードブック事業	1,887	42.3%	1,820	36.7%	-66	-3.5%
Webソリューション事業	233	5.2%	337	6.8%	103	44.5%
シルバーマーケティング支援	90	2.0%	152	3.1%	62	69.0%
仕事と介護の両立支援	127	2.9%	143	2.9%	15	12.4%
メディカルソリューション	15	0.3%	41	0.8%	25	166.8%
アクティブライフ事業	1,015	22.8%	1,256	25.3%	240	23.7%
在宅サービス事業	1,327	29.7%	1,544	31.2%	217	16.4%
居宅介護支援	350	7.8%	344	7.0%	-5	-1.6%
訪問介護	482	10.8%	493	10.0%	10	2.3%
通所介護	406	9.1%	463	9.3%	56	14.0%
施設介護	88	2.0%	243	4.9%	155	175.7%
売上総利益	1,649	36.9%	1,843	37.2%	193	11.8%
営業利益	96	2.2%	230	4.6%	134	139.7%
ヘルスケアソリューション事業	417	13.3%	421	12.3%	3	0.9%
レコードブック事業	284	15.1%	292	16.0%	7	2.6%
Webソリューション事業	53	22.7%	95	28.2%	41	77.1%
アクティブライフ事業	79	7.8%	34	2.7%	-44	-56.8%
在宅サービス事業	282	21.2%	339	22.0%	57	20.4%
調整額	-603	-	-530	-	-	-
経常利益	146	3.3%	271	5.5%	124	85.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	33	0.8%	130	2.6%	96	286.0%

注：セグメント別営業利益の売上比は、セグメント別の売上高に対する比率（セグメント営業利益率）を示す

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

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期比 8.8% 増の 3,414 百万円、営業利益は同 0.9% 増の 421 百万円と増収増益となった。

インターネットインフィニティ | 2024年7月25日(木)
 6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/index.html>

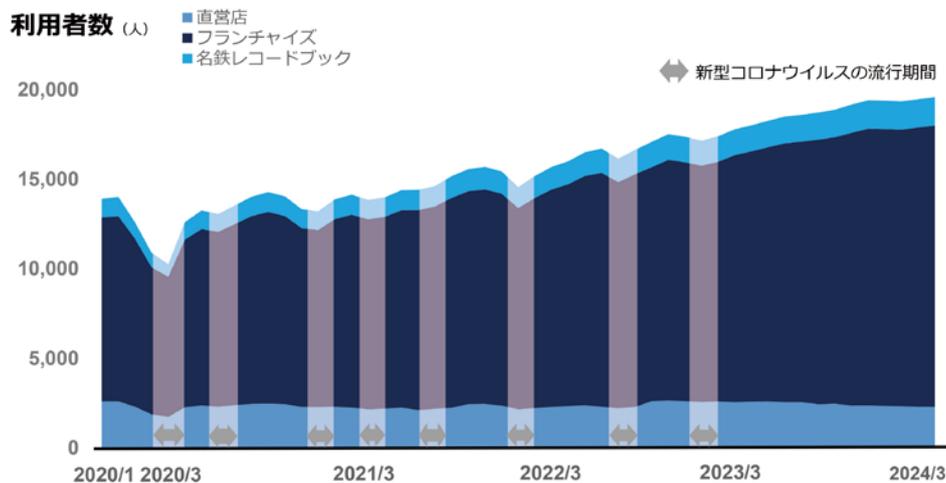
業績動向

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期比 3.5% 減の 1,820 百万円、営業利益は同 2.6% 増の 292 百万円となった。新型コロナウイルスの感染症法上の位置付けが 5 類に変更され社会経済活動が正常化するなか、高齢者の外出意欲や健康への関心が高まったことを受け、直営店、FC 店ともに稼働率が上昇した。これにより、直営店の売上高や FC 加盟店からのロイヤリティ収入が前期比で増加した。一方、一部 FC 店における契約プラン変更による利益に影響のない地代家賃等の売上の減少が減収要因となったことに加え、新規出店のための物件選定に想定よりも時間を要し、出店ペースが鈍化したことにより、FC 店の新規出店に伴う加盟金等の収入が前期比で減少した。これらにより、レコードブック事業全体としては減収となった。利益面は、2024 年 3 月の月間利用者数が過去最高を更新するなど、店舗利用者数が順調に増加するなか、直営店、FC 店ともに稼働率が上昇し増益となった。直営店に関しては不採算店舗の整理を実行しており、このことも増益に寄与した。減収となるも、しっかりと増益を確保したことにより、営業利益率は前期比 0.9 ポイント上昇の 16.0% となった。なお、新規出店は前期比 4 店舗減の 12 店舗だった。

また、トピックとしては外部への発信を強化した。2023 年 12 月～2024 年 1 月にかけて宮城県内の東日本放送、東北放送、宮城テレビでテレビ CM を放映したほか、2024 年 3 月にはテレビ東京「なないろ日和！」に出演した。同ブランドのプロモーションを強化したことも利用者数の拡大に寄与したもようだ。

「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期比 44.5% 増の 337 百万円、営業利益は同 77.1% 増の 95 百万円と売上、利益ともに急伸した。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が揃って増収増益と好調だった。

インターネットインフィニティ | 2024年7月25日(木)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/index.html>

業績動向

シルバーマーケティング支援の売上高は前期比 69.0% 増と急拡大し、Web ソリューション事業の業績拡大をけん引した。業績が急拡大した要因は、従来のプロモーション支援やマーケティングリサーチに加え、バリューチェーンの上流に対するコンサルティングサービスの提供に注力したことで案件の大型化を実現したことによる。提供サービスの付加価値を高めることにより、収益性も向上した。

仕事と介護の両立支援に関しては、SDGs・ESG 推進といった社会的風潮に加え、すべての企業に対して 2025 年 4 月から従業員への仕事と介護の両立支援制度の周知などを義務付ける政府方針が決定したことを受け、顧客からの引き合いが順調に増加した。外部環境の追い風が吹くなか、サービス内容の拡充も精力的に行い、競争力向上に努めた。2024 年 3 月にはクラピスの「くらしのパートナー」サービスとの提携を開始した。導入企業の従業員は「わかるかいご Biz」を通じて同サービスを利用することにより、日々の介護負担を軽減することができる。顧客企業からの評価も順調に高まっており、契約継続率も上昇した。

新規事業として育成に注力しているメディカルソリューションも好調で、製薬メーカーなど、複数の新規受注を獲得した。新規受注を確実に獲得し利益もしっかりと創出しており、Web ソリューション事業の増益に寄与した。

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期比 23.7% 増の 1,256 百万円、営業利益は同 56.8% 減の 34 百万円と増収減益となった。既存の福祉用具貸与事業が堅調に推移したことに加え、2022 年 10 月に子会社化した正光技建が通年で業績寄与したことで増収となった。一方、利益面は、正光技建の売上高が想定を下回って推移したこと、資源価格の高騰などが押し下げ要因となった。ただ、正光技建の収益性は足元で上向いている。2024 年 3 月期の下期においても、フルケアとのシナジーによるクロスセル・アップセル、インターネットを活用した受注経路の開拓、新規開拓を推進するための人員配置の最適化など、各種施策を着実に実行してきた。これらの施策により売上を伸ばすとともに、資源価格高騰の影響を緩和するために仕入先の見直しなどを行ったことで、収益性は確実に上向いている。

(2) 在宅サービス事業

在宅サービス事業の売上高は前期比 16.4% 増の 1,544 百万円、営業利益は同 20.4% 増の 339 百万円と増収増益となった。2022 年 12 月に 2 つの施設介護事業を譲受したことを受け、施設介護の売上高が同 175.7% と急伸した。居宅介護支援が若干の減収となったものの、人事制度改革等により人材確保が進み、サービス提供回数が増加したことなどを受け、通所介護、訪問介護がともに増収となった。利益面は増収効果などにより訪問介護、通所介護が増益となった一方、居宅介護支援、施設介護が若干の減益となった。施設介護に関しては、足元でほぼ満床経営となっているものの、上期に退去者が重なったことが響いた。

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月期末の総資産は前期末比567百万円増の3,751百万円となった。このうち流動資産は同554百万円増の2,603百万円となった。これは主に、現金及び預金が456百万円、売掛金が86百万円、それぞれ増加したことによる。固定資産は、無形固定資産が90百万円増加した一方で、有形固定資産が37百万円、投資その他の資産が41百万円減少したことなどにより、同12百万円増の1,148百万円となった。負債合計は、同466百万円増の2,363百万円となった。このうち流動負債は、短期借入金が250百万円、未払金が172百万円、預り金が101百万円、それぞれ増加したことなどにより、同624百万円増の2,081百万円となった。固定負債は、長期借入金が139百万円減少したことなどにより、同157百万円減の282百万円となった。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130百万円増加した一方で、自己株式が32百万円増加したことなどにより、同100百万円増の1,388百万円となった。これらの結果、自己資本比率は同3.5ポイント低下の37.0%、流動比率は同15.5ポイント低下の125.1%、固定比率は同5.5ポイント低下の82.7%となった。自己資本比率、流動比率ともに低下しているものの、依然として問題のない水準で、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	増減額
流動資産	2,048	2,603	554
現金及び預金	1,107	1,563	456
固定資産	1,135	1,148	12
有形固定資産	280	243	-37
無形固定資産	472	563	90
総資産	3,184	3,751	567
負債合計	1,896	2,363	466
流動負債	1,456	2,081	624
固定負債	439	282	-157
純資産	1,288	1,388	100
利益剰余金	821	952	130
負債純資産合計	3,184	3,751	567
【安全性】			
自己資本比率	40.5%	37.0%	-3.5pt
流動比率	140.6%	125.1%	-15.5pt
固定比率	88.2%	82.7%	-5.5pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2024年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは379百万円の収入となった。これは主に税金等調整前当期純利益243百万円、減価償却費123百万円による資金の増加が、法人税等の支払額136百万円による資金の減少を上回ったことによる。投資活動によるキャッシュ・フローは15百万円の収入となった。これは主に、差入保証金の回収による収入86百万円、事業譲渡による収入55百万円による資金の増加が、有形固定資産の取得による支出56百万円、差入保証金の差入による支出40百万円による資金の減少を上回ったことによる。財務活動によるキャッシュ・フローは、短期借入金の純増減額250百万円による資金の増加が、長期借入金の返済による支出132百万円、自己株式の取得による支出46百万円による資金の減少を上回った。これらの結果、現金及び現金同等物は前期末比456百万円増加し、期末残高は1,563百万円となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	302	379
投資活動によるキャッシュ・フロー	-301	15
財務活動によるキャッシュ・フロー	-24	61
現金及び現金同等物の増減額	-23	456
現金及び現金同等物の期末残高	1,107	1,563

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

レコードブック事業、アクティブライフ事業を中心に利益を積み上げる。収益性に磨きをかけ、各段階利益で2ケタ成長を見込む

● 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高が前期比2.9%増の5,102百万円、営業利益が同54.5%増の355百万円、経常利益が同29.2%増の350百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同56.6%増の204百万円を見込んでいる。レコードブック事業とWebソリューション事業が減収予想であるものの、アクティブライフ事業、在宅サービス事業が全体をけん引することにより、連結ベースでは増収を見込む。利益面では、Webソリューション事業と通所介護を除くすべての事業で増益を見込む。特にレコードブック事業とアクティブライフ事業を中心に収益力を高めることにより、各段階利益で2ケタ成長を見込んでいる。

インターネットインフィニティ | 2024年7月25日(木)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/index.html>

今後の見通し

レコードブック事業は、売上高で前期比 2.4% 減の 1,776 百万円、営業利益で同 48.3% 増の 433 百万円を見込んでいる。一部 FC 店の契約プラン変更などを受け、減収予想であるものの、採算性の低い直営店を整理したことや、既存店の稼働率と収益性の向上により、利益を積み上げる方針だ。既述のとおり、外部環境が好転するなか、足元の利用者数は順調に拡大しており、既存店の稼働率は今後も上昇することが見込まれる。また、FC 本部機能を強化することにより、FC 店の収益力向上をサポートするとともに、FC 加盟店の増店を強化する。同事業は 2024 年 4 月から、新設した子会社のレコードブックにて事業を推進している。会社分割により権限委譲を進め、意思決定を迅速化するとともに、物件開発体制を強化することで、出店ペースを加速させる。レコードブックの月間利用者数は 2024 年 5 月、過去最高となる 2 万人を突破した。利用者数が順調に拡大し、利益が積み上がっていくと弊社は見ている。

シルバーマーケティング支援は、売上高で前期比 17.1% 減の 126 百万円を見込んでいる。コロナ禍が収束し顧客企業の投資意欲が回復してきたことに加え、従来どおりの対面の営業活動が実施できるようになったことなど、事業環境の見通しは良好である。こうしたなか引き続き、上流工程に対するコンサルティングサービスの提供に注力することにより、案件の大型化と収益性の向上を図る。事業の進捗は順調な見通しであるものの、前期に大型案件を獲得した反動などにより減収を見込んでいる。ただ、当該案件は 2025 年 3 月期も受注獲得を目指して事業活動を遂行しており、若干保守的な計画と言える。

仕事と介護の両立支援に関しては、売上高で同 1.4% 減の 141 百万円とわずかに減収となる見込みだ。2025 年 4 月からすべての企業に対して従業員への仕事と介護の両立支援に関する情報の周知などが義務付けられるのを前に、提供サービスの見直しを行っていく。具体的には、これまで同社は主に大企業向けのフルスペックサービスの提供を行ってきたが、法改正を受けて中小企業でも導入しやすいライトなプロダクトサービスを開発・導入する方針だ。2024 年の夏から秋にかけて開発を進める計画であり、足元で顧客からの引き合いが順調に増加している。サービスラインナップを拡充することにより顧客の裾野を拡大させる。

メディカルソリューションは、売上高で前期比 22.0% 増の 50 百万円を見込んでいる。既述のとおり、薬機法においてネット広告への規制が厳しくなってきたことを受け、相対的に同社サービスの優位性が高まっているようだ。引き続きセミナーの開催やプロモーション強化によって新規顧客の獲得に注力する。また、テスト導入した企業に対して本格導入への切り替えを促進することにより顧客単価を上昇させ、業績の拡大を図る。

アクティブライフ事業は、売上高で前期比 8.7% 増の 1,365 百万円、営業利益で同 194.1% 増の 100 百万円を見込んでいる。前期に続き、福祉用具のレンタル事業が好調に推移し、増収増益に寄与する見込みだ。さらに、フルケアと正光技建の連携強化によりシナジー効果を発揮し、正光技建の売上を拡大させる。正光技建に関しては、受注拡大や収益性向上を目的とした構造改革に一定の目処がついた。2025 年 3 月期からは利益に寄与する見通しだ。

在宅サービス事業は、売上高で前期比 6.3% 増の 1,642 百万円、営業利益で同 5.9% 増の 359 百万円を見込んでいる。コロナ禍の影響が解消され、すべてのサービスにおいて利用者数が順調に増加することを想定している。そのため、通所介護のみ若干の減益を見込むものの、その他の居宅介護支援、訪問介護、施設介護は増収増益を見込む。特に訪問介護においては 2024 年 6 月、千葉県船橋市に開設した新たな事業所が業績の拡大に寄与する見込みだ。

インターネットインフィニティ | 2024年7月25日(木)
 6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/index.html>

今後の見通し

2025年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

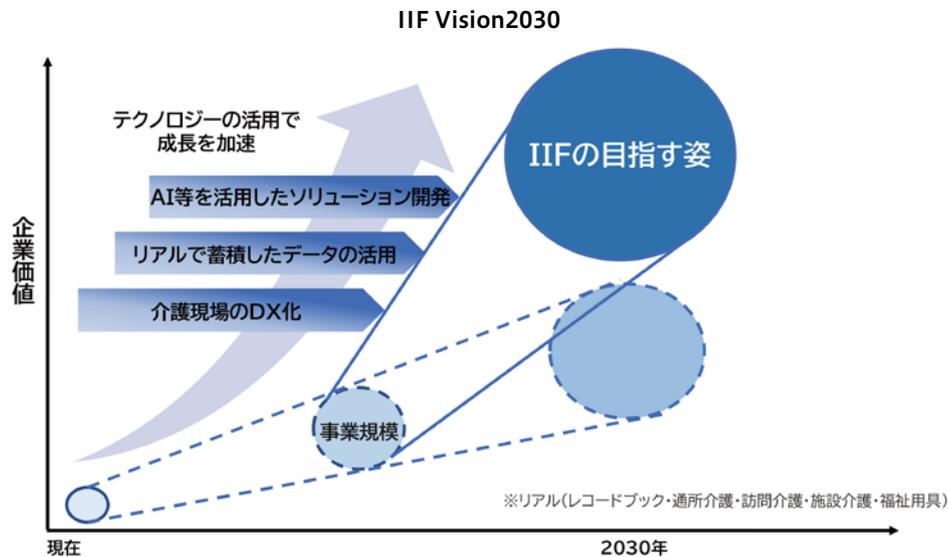
	24/3期		25/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	4,959	-	5,102	-	143	2.9%
ヘルスケアソリューション事業	3,414	68.8%	3,460	67.8%	45	1.3%
レコードブック事業	1,820	36.7%	1,776	34.8%	-44	-2.4%
Webソリューション事業	337	6.8%	318	6.2%	-18	-5.6%
シルバーマーケティング支援	152	3.1%	126	2.5%	-25	-17.1%
仕事と介護の両立支援	143	2.9%	141	2.8%	-2	-1.4%
メディカルソリューション	41	0.8%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

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

■ 中期的な経営方針

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

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



インターネットインフィニティ | 2024年7月25日(木)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/index.html>

中期的な経営方針

同社は2023年6月、コロナ禍の収束を機に「中期ビジョン2025」「中期戦略における重点戦略」について再度整理を行い、新たに「IIF Vision2030 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。2024年6月には足元の業績動向などを考慮し、成長戦略を最新版にアップデートした。主にレコードブック事業と在宅サービス事業の業績見通しを上方修正し、連結ベースの売上高と営業利益は前回開示の計画を上回る水準で推移することを見込んでいる。また、2026年3月期からは、新規事業も業績の拡大に寄与する見通しだ。既存事業の着実な成長と新規事業の創出によってトップラインが伸びるなか、各事業の収益性をさらに高める戦略で、営業利益率も前回開示の見通しを上方修正した。中長期的に高齢化というトレンドは継続することが想定され、同社のヘルスケアサービスに対する需要は堅調に推移することが予想される。さらに、足元ではレコードブック事業の稼働率が向上していることに加えて、収益性の高いWebソリューション事業の業績も好調である。コロナ禍の影響を一定程度受けたものの、2025年3月期以降はコロナ禍前の成長スピードに回帰する見込みだ。

中期経営計画

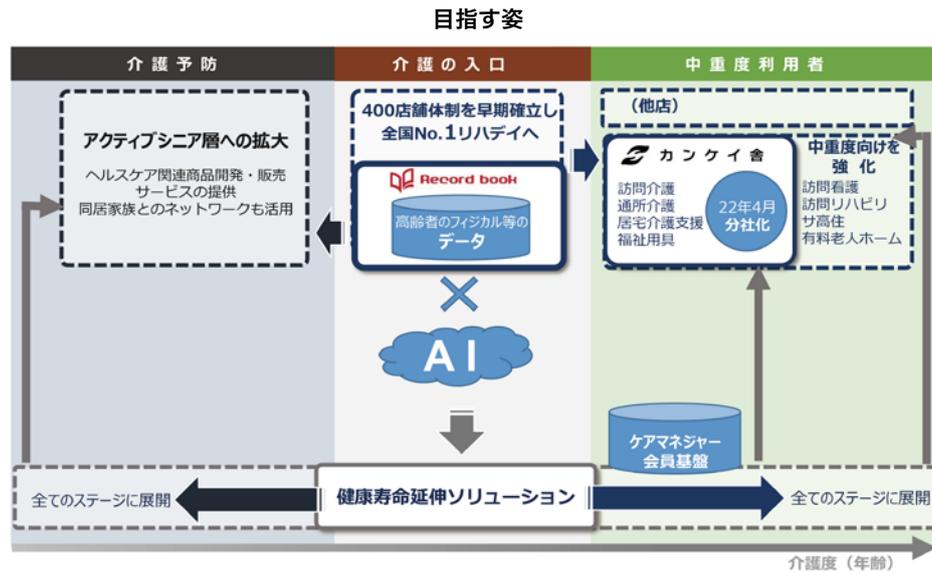
(単位：百万円)

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

出所：「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

中期的な経営方針

また、M&A などを含めた構造改革も引き続き推進する。既述のとおり、2023年3月期には2件のM&A を実行した。介護の予防から中重度利用者向けまで、すべてのステージでサービスを提供できる事業体制を構築し、中長期的に健康寿命延伸に貢献する方針だ。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する。



出所：決算説明会資料より掲載

セグメント別の利益計画と成長戦略は以下のとおり。

(1) レコードブック事業

2028年3月期に売上高2,196百万円、営業利益809百万円を計画している。直近の稼働率回復状況に伴う稼働率の見直しの変更や、直営店のFC化の時期の変更に伴う直営店舗数の想定の見直しなどにより、売上高及び利益計画を上方修正した。「レコードブック」の出店戦略に関しては、FC加盟店の業績向上支援に注力することで、2店舗目・3店舗目の出店を促し、3～4年後を目途にフランチャイズを中心に総店舗数を400店舗まで増店する計画である(2030年代には店舗数を約1,000店舗にする計画)。また、物件開発体制も強化し、出店スピードを加速させる。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る方針だ。

(2) Webソリューション事業

2028年3月期に売上高402百万円、営業利益132百万円を計画している。仕事と介護の両立支援サービスの導入企業数拡大に注力することで売上と利益を積み上げていく。シルバーマーケティング支援とメディカルソリューションに関しては、引き続き顧客プロジェクトの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を目指す。

インターネットインフィニティ | 2024年7月25日(木)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/index.html>

中期的な経営方針

また、基盤となるケアマネジャーネットワーク強化のため、「ケアマネジメント・オンライン」の登録者増加施策を継続し、会員ネットワークの価値向上を図る。具体的には、業務支援ツールのブラッシュアップ、他企業とのタイアップ、介護保険法についての最新情報の発信など、ケアマネジャーにとってメリットのある情報やツールの提供を引き続き強化する方針だ。

前回開示と比較して、売上高及び利益の計画を下方修正したが、これは新規事業の開発に注力するためだ。具体的には、レコードブック派生 DX ソリューション、中堅介護事業者向け DX ソリューションなどの各種新規事業を開発していく。レコードブック派生 DX ソリューションでは、現場で蓄積したデータを活用し、個人ごとに最適な運動プログラムを自動生成することや、そうした運動プログラムを他社へ販売することを計画している。中堅介護事業者向け DX ソリューションでは、同社が蓄積してきた介護事業所運営ノウハウ、各種データ、ネットワークを活用し、中堅介護事業者に対してシステム連携やコンサルティングサービスを提供していく。

(3) アクティブライフ事業

2028年3月期に売上高1,519百万円、営業利益161百万円を計画している。既存事業である福祉用具貸与事業を着実に成長させながら、正光技建の構造改革を完遂することにより業績を拡大させる。正光技建に関しては、今後もトップライン拡大と収益性向上に資する構造改革を推進し、早期に利益貢献できる体制の構築を目指す。さらに、フルケアと正光技建の連携によるシナジー創出により、住宅改修案件数の増加と単価の上昇に注力する。住宅リフォーム事業を展開している正光技建の子会社化は、同社グループの事業ポートフォリオを介護保険外の領域へ分散させ、介護保険制度の改定に左右されづらい収益基盤を構築するという狙いもあった。また、レコードブックX(クロス)などの新規事業も開発していく。レコードブックXでは、レコードブック利用者への福祉用具貸与・販売を行う方針で、これにより、店舗の非滞在時間にも転倒骨折予防などの介護予防を推進し、健康寿命の延伸に貢献するとともに、介護・医療費の増大を抑制していく考えだ。レコードブックXは現在、2店舗を出店しているが、2028年3月期までに75店舗に拡大する計画である。今後も新規事業開発やM&Aによって、さらなるサービスの多角化を目指す方針だ。

レコードブックXのイメージ



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

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

(4) 在宅サービス事業

2028年3月期に売上高2,175百万円、営業利益410百万円を計画している。既存サービスの利用者数の着実な増加により、売上と利益を拡大する。2022年12月に住宅型有料老人ホーム2施設を事業譲受したことにより、中重度要介護サービスのラインナップが強化・拡充された格好だが、多様化するニーズに寄り添うために今後も、M&Aを活用した新規事業所の開設や周辺事業領域への進出を積極的に模索していく。

(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月期は配当予想を上方修正、1株当たり5.0円を配当。 2025年3月期は3.0円増配の1株当たり8.0円の配当を予定

同社は、事業拡大に向けた内部留保の充実が重要であると認識しつつ、株主に対する利益還元として配当を行うことも重要な経営課題と認識しており、今後は、財務体質の強化を図り、必要な内部留保を確保しながら、経営成績・財政状態を勘案して配当を行う方針である。この方針の下、同社は2024年3月期から配当を開始した。1株当たり配当金は、利益が想定を上回ったことを受け、当初の予想から1.0円配当を積み増し5.0円となった。2025年3月期も増益予想を受け、前期から3.0円増配の1株当たり8.0円の配当を実施する予定である。今後も、利益成長を通じ、1株当たり配当金の安定的・持続的な増加を目指し、配当性向20%を目標に株主還元を実施する方針だ。

重要事項（ディスクレマー）

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

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

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

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

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

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

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

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp