

|| 企業調査レポート ||

インターネットインフィニティー

6545 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年8月1日(金)

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>

目次

| | |
|-------------------|----|
| ■ 要約 | 01 |
| 1. 2025年3月期の業績概要 | 01 |
| 2. 2026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 | 06 |
| 2. 在宅サービス事業 | 09 |
| 3. 事業環境 | 10 |
| ■ 業績動向 | 11 |
| 1. 2025年3月期の業績概要 | 11 |
| 2. 財務状況と経営指標 | 14 |
| ■ 今後の見通し | 15 |
| 1. 2026年3月期の業績見通し | 15 |
| 2. セントワークスの株式取得 | 17 |
| ■ 中期的な経営方針 | 17 |
| ■ 株主還元策 | 21 |

■ 要約

2025年3月期は各段階利益で2ケタ増の大幅増益。 積極的なM&Aや新規投資により、さらなる成長加速へ

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長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。

* 2026年3月期よりWebソリューション事業から名称を変更。

1. 2025年3月期の業績概要

2025年3月期の連結業績は、売上高が前期比4.1%増の5,161百万円、営業利益が同74.2%増の401百万円、経常利益が同51.6%増の411百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同95.3%増の255百万円となった。すべてのセグメントにおいて売上高が順調に増加したほか、前期中に実施した本社移転による賃料などの固定費削減効果も加わったことで、営業利益及び経常利益は大幅増益となった。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、直営店の減少を既存店の稼働率回復が補い、営業利益は大幅に増加した。アクティブライフ事業では福祉用具貸与が堅調だった一方、(株)正光技建ののれんについて42百万円の減損損失を第3四半期に計上した。今後は(株)フルケアとのシナジーにより利益貢献が期待され、構造改革が進むと見られる。Webソリューション事業では、育児・介護休業法の改正に向けて中小企業を対象とした「わかるかいごBizライト」の提供を開始した。在宅サービス事業では安定した事業運営が続いたことに加え、(株)カンケイ舎が運営する通所介護事業所移転に伴う受取立退料40百万円を特別利益に計上した。

インターネットインフィニティ | 2025年8月1日(金)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/index.html>

要約

2. 2026年3月期の業績見通し

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

2025年4月のセントワークス(株)のグループインにより、これまで抽象的であった中期経営計画内のDXソリューション構想が具体性を持ち、成長戦略の実行可能性が大きく高ま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の必要性を見据え、セントワークスの持つ介護事業者向けのプロダクトやコンサルティングを活用した成長戦略を本格化していく。

3. 中期的な経営方針

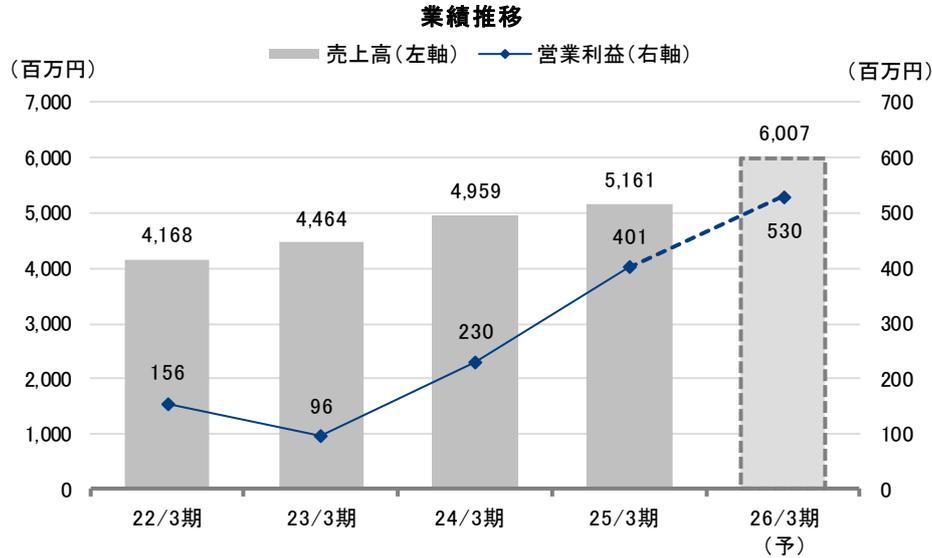
同社は中期的な経営方針として、レコードブック事業をはじめとする既存事業の成長によって生み出したキャッシュを新規事業の創出に重点投資し、成長スピードを加速させることを掲げている。「リアル×テクノロジーで『健康な未来』を支える」というビジョンの下、「超高齢社会における課題※の解決」を重要なミッションとし、テクノロジーを活用しながら既存事業の競争力向上や新規事業の創出に注力する。具体的には、中規模介護事業者の経営をトータルサポートできるようなDXソリューションを推進する。これにより、既存事業の競争力と収益性を高めるとともに、業績拡大を加速し、企業価値をさらに向上させる。加えて、外部要因に左右されにくい安定収益基盤の構築にも引き続き注力する。自社内で介護保険外の新規事業を立ち上げるとともに、既存事業の成長に寄与する領域へM&Aを積極的に検討し、収益基盤の多様化を進める考えだ。これらにより、最終年度である2029年3月期に売上高8,045百万円、営業利益1,275百万円、親会社株主に帰属する当期純利益750百万円、ROE24.5%、売上高営業利益率15.8%、EPS138円の達成を目指す。

※ 団塊の世代が75歳以上となることにより社会保障費の急増が予見される2025年問題、高齢者人口の割合がピークに達し、介護人材の不足が深刻化する2040年問題を指す。

Key Points

- ・リアルとWebの両輪で新たなヘルスケアサービスを展開するヘルスケアソリューション企業
- ・2025年3月期は2ケタ増の大幅増益。既存事業の伸長と固定費の削減が寄与
- ・2026年3月期も2ケタ増益
- ・セントワークスのグループインにより、新規事業展開と成長スピード加速へ

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（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。

インターネットインフィニティ | 2025年8月1日(金)
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・オンライン」をオープンし、新規事業としてシルバーマーケティング支援事業を開始した。その後、2011年10月に「レコードブック日本橋」を開設して短時間リハビリ型デイサービス「レコードブック」事業を開始、2014年3月には「レコードブック」のFC展開を開始した。2021年4月に福祉用具貸与及び販売、高齢者向けの住宅改修事業を展開するフルケアを子会社化したほか、在宅サービス事業等の分社化を進めるため、同年12月にカンケイ舎を設立し、2022年4月に在宅サービス事業等を会社分割によりカンケイ舎に承継した。2023年3月期には、正光技建と住宅型有料老人ホーム2施設（フルール・ガーデン市原、フルール・ガーデン相模原）を譲受するなど、事業ポートフォリオを積極的に拡大させた。2024年4月には、意思決定に関する権限委譲を進め、店舗ネットワークの拡大を加速させるため、レコードブック事業を連結子会社の（株）レコードブックに承継した。最近では、2025年4月にヘルスケア分野に特化したシステム開発、販売事業を展開するセントワークスの株式100%を取得し子会社化した。

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

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 | 住リフォーム事業を展開する（株）正光技建（現 連結子会社）の株式100%を取得し子会社化 |
| 2022年12月 | カンケイ舎が住宅型有料老人ホーム事業等を譲り受け |
| 2024年 4月 | レコードブック事業を会社分割（簡易吸収分割）により100%子会社の（株）レコードブックに承継 |
| 2025年 4月 | ヘルスケア分野に特化したシステム開発、販売事業を展開するセントワークス（株）（現 連結子会社）の株式100%を取得し子会社化 |

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

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.

■ 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。

2025年3月期の売上構成比は、レコードブック事業 35.8%、アクティブライフ事業 26.4%、Web ソリューション事業※ 6.6%、在宅サービス事業 31.1% となっている。

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

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

インターネットインフィニティ | 2025年8月1日(金)

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

事業概要

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。2025年3月期末時点では直営店23店舗、FC店191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」22店舗を展開している。総店舗数は前期末比12店舗増の236店舗となった。新型コロナウイルス感染症の分類が5類に移行後、新規出店を希望する問い合わせが増加しており、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など、物件開発の課題を解決する各種施策が進展し、物件情報が順調に蓄積された。加えて、新たに設立したレコードブックへの事業継承によって意思決定が迅速化した。事業体制の変革と情報収集能力の強化を受け、新規店舗の出店が順調に増加する見通しだ。

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り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ertime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を積極的に活用している。2022年4月には、レコードブックデータとAIを活用した歩行解析アプリケーションを(株)LiveSmartと共同開発し、レコードブック直営店で展開している。TUG測定※をアプリで撮影することで、歩行スコアやバランススコアといった項目を自動で分析・評価しレポートを作成、測定結果に基づいた「アドバイス」や「おススメプログラム」を提案する。このほかにも、その他の運動プログラムを筑波大学と共同開発するなど、AI・IoTを活用した健康寿命延伸ソリューションの開発を推進している。今後もデータやAIを活用して競争優位性を高めるべく、データに基づき利用者ごとに最適化された運動プログラムの提供や、転倒予防・防止に貢献できる新規サービスの開発などに取り組んでおり、足元では順調に各種データが蓄積されている。

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

レコードブックは、自己判断ができる軽度(要支援、要介護1~2)の介護認定者をターゲットにすることで、競合相手の少ない優位なポジションを獲得している。レコードブックのような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)プラザクリエイトと共同開発したシニア向けトレーニングパズルの販売を開始した。なおレコードブックは、直営店に加え2014年からFC展開を開始しており、加盟店からのロイヤルティ収入が安定した収益源(ストック収益)となっている。

インターネットインフィニティ | 2025年8月1日(金)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/index.html>

事業概要

(2) アクティブライフ事業

2023年3月期の分社化に伴い、福祉用具貸与事業は子会社のカンケイ舎が事業を承継した。介護事業所や2021年4月に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サービスの提供及び物品を販売している。なかでも、介護環境の整備のための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子会社化し、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できるようになった。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、レコードブックで得られたデータや運動機能把握ノウハウを活用した福祉用具の貸与・販売サービスの展開を計画しており、利用者一人ひとりの生活全般サポートや自宅における利用者の介護予防につなげていく。

(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。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ってコンテンツの質・量を継続的に高めており、2023年10月には ChatGPT を活用した書類作成支援ツールを、2024年5月には ChatGPT を活用した介護報酬改定に対応できる新機能をローンチした。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ほかにも、ヤマト運輸(株)が提供する「クロナコ見守りサービス ハローライト訪問プラン」との連携(2023年12月)や(株)クラビスの「くらしのパートナー」サービスとの提携(2024年3月)を開始するなど、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、10万人超のケアマネジャーが会員登録している。今後も、同ポータルサイトの訴求力を高めていくことで、プラットフォームとしての魅力を向上していく。

また、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。

インターネットインフィニティ | 2025年8月1日(金)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/index.html>

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。こうした状況下で、同社は企業の福利厚生サービスをパッケージ※にして提供し、仕事と介護の両立を支援している。2025年3月期においても日立グループ5社、伊藤忠人事総務サービス(株)、東京ガスネットワーク(株)、稲畑産業<8098>、日本電算機販売(株)、(株)光アルファクス、大浩ホールディングス(株)、中央日本土地建物(株)など、順調に導入企業数が拡大し、2025年3月期末時点で導入企業数は250社超、会員数は235万人超となっている。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ていると考えられる。また、厚生労働省は2024年5月に、介護離職の防止などを目的に育児・介護休業法を改正し、2025年4月からすべての企業に対して従業員への仕事と介護の両立支援制度の周知や、労働者への研修など雇用環境の整備を義務付けた。こうした政府方針の下、同サービスに対する顧客からの引き合いが順調に増加しているため、同社では既述の法改正を想定した中小規企業向け「わかるかいご Biz ライト」のサービスを新たに開始している。

※ 具体的には、介護セミナー等の開催、介護情報 Web サイトの運営、介護コンシェルジュ（電話やメールによるケアマネジャー紹介、介護施設紹介、介護保険申請代行等）がある。

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。同社はメディカルソリューションの事業化によって Web ソリューション事業を拡大すべく、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。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。

d) システムソリューション

2025年4月に子会社化した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「Suisui Remon」などのシステムを開発、販売している。加えて、請求書や領収証封入代行作業や介護事業所運営に役立つ IT 機器の販売、レンタルなどヘルスケア分野に特化した現場サポートを行っている。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。

事業概要

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。

(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。2025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6月に千葉県船橋市に事業所を新たに開設し、2025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。2025年3月期末時点で6ヶ所の事業所を展開している。

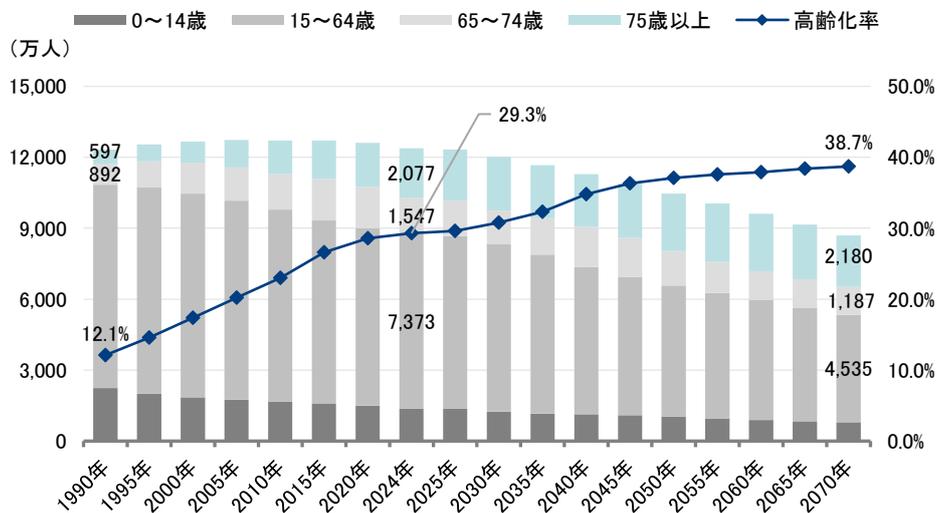
また、2022年12月からは連結子会社のカンケイ舎が住宅型有料老人ホーム事業等を譲受し、施設介護事業領域へ参入したことで、あらゆる介護ステージの利用者に対して健康寿命延伸に資するサービスの提供が可能となった。今後は、創業以来20年以上にわたって介護事業に携わってきたノウハウの活用によって競合企業との差別化を進め、既存施設の売上高・利益の拡大を図る。

事業概要

3. 事業環境

同社の事業対象であ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の増加傾向が続いている。内閣府「令和7年版高齢社会白書」によると、1990年に65歳以上の人口は1,489万人だったが、2024年には1990年比143.4%増の3,624万人に急増している。また、2070年の65歳以上の人口は3,367万人と2024年に比べて若干減少するものの、総人口が減少することから高齢化率（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7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年に拡大しているが、この間の介護費・医療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介護費・医療費の削減の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ることから、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が、これに対してはレコードブック店舗で介護保険外サービスを併せて提供する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を立ち上げるべく、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

2025年3月期は各段階利益で2ケタ増の大幅増益。 すべてのセグメントで売上高が順調に伸長

1. 2025年3月期の業績概要

2025年3月期の連結業績は、売上高が前期比4.1%増の5,161百万円、営業利益が同74.2%増の401百万円、経常利益が同51.6%増の411百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同95.3%増の255百万円となった。すべてのセグメントにおいて売上高が順調に増加したほか、前期中に実施した本社移転による賃料などの固定費削減効果も加わったことで、営業利益及び経常利益は大きく増加した。

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、直営店舗数が減少したものの、既存店舗の稼働率が回復したことにより営業利益は大きく増加した。新規出店数は前期より1店舗増加し、合計で13店舗となった。アクティブライフ事業においては、福祉用具貸与事業が堅調に推移した一方で、正光技建に係るのれんについて、第3四半期に42百万円の減損損失を計上した。背景としては、M&A時に想定していた売上構成の変化や原価率の上昇などにより、当初想定していた将来的な収益を見込めなくなったことが挙げられる。ただし、今後はフルケアとのシナジー効果により、グループとしての利益貢献が見込まれ、構造改革が進められている。Webソリューション事業では、育児・介護休業法の改正に向けて中小企業を対象とした「わかるかいごBizライト」の提供を開始した。在宅サービス事業は、全体として安定した事業運営が継続したことに加え、連結子会社であるカンケイ舎が運営する通所介護事業所の移転に伴い、受取立退料40百万円を特別利益に計上した。

インターネットインフィニティ | 2025年8月1日(金)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/index.html>

業績動向

2025年3月期連結業績

(単位：百万円)

| | 24/3期 | | 25/3期 | | 前期比 | |
|-----------------|-------|--------|-------|--------|-----|--------|
| | 実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 4,959 | 100.0% | 5,161 | 100.0% | 202 | 4.1% |
| ヘルスケアソリューション事業 | 3,414 | 68.8% | 3,554 | 68.9% | 139 | 4.1% |
| レコードブック事業 | 1,820 | 36.7% | 1,848 | 35.8% | 28 | 1.5% |
| 直営店 | 1,043 | 21.0% | 1,046 | 20.3% | 2 | 0.3% |
| フランチャイズ | 776 | 15.7% | 802 | 15.5% | 25 | 3.2% |
| アクティブライフ事業 | 1,256 | 25.3% | 1,362 | 26.4% | 106 | 8.5% |
| Webソリューション事業 | 337 | 6.8% | 342 | 6.6% | 5 | 1.6% |
| シルバーマーケティング | 152 | 3.1% | 133 | 2.6% | -19 | -12.5% |
| 仕事と介護の両立支援 | 143 | 2.9% | 145 | 2.8% | 1 | 1.2% |
| メディカルソリューション | 41 | 0.8% | 63 | 1.2% | 22 | 54.7% |
| 在宅サービス事業 | 1,544 | 31.2% | 1,607 | 31.1% | 62 | 4.1% |
| 通所介護 | 463 | 9.3% | 485 | 9.4% | 22 | 4.9% |
| 訪問介護 | 493 | 9.9% | 498 | 9.7% | 4 | 1.0% |
| 居宅介護支援 | 344 | 6.9% | 358 | 6.9% | 14 | 4.1% |
| 施設介護 | 243 | 4.9% | 264 | 5.1% | 21 | 8.7% |
| 売上総利益 | 1,843 | 37.2% | 2,043 | 39.6% | 200 | 10.9% |
| 営業利益 | 230 | 4.6% | 401 | 7.8% | 170 | 74.2% |
| ヘルスケアソリューション事業 | 421 | 12.3% | 525 | 14.8% | 104 | 24.7% |
| レコードブック事業 | 292 | 16.0% | 382 | 20.7% | 90 | 31.0% |
| 直営店 | 118 | 11.3% | 234 | 22.4% | 115 | 97.5% |
| フランチャイズ | 173 | 22.3% | 147 | 18.3% | -25 | -14.6% |
| アクティブライフ事業 | 34 | 2.7% | 71 | 5.2% | 36 | 108.2% |
| Webソリューション事業 | 95 | 28.2% | 71 | 20.8% | -23 | -24.6% |
| 在宅サービス事業 | 339 | 22.0% | 338 | 21.1% | -0 | -0.1% |
| 通所介護 | 113 | 24.4% | 113 | 23.3% | -0 | -0.3% |
| 訪問介護 | 147 | 29.8% | 132 | 26.5% | -15 | -10.3% |
| 居宅介護支援 | 84 | 24.4% | 89 | 24.9% | 4 | 5.9% |
| 施設介護 | -6 | - | 3 | 1.1% | 10 | - |
| 調整額 | -530 | - | -463 | - | 67 | - |
| 経常利益 | 271 | 5.5% | 411 | 8.0% | 139 | 51.6% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 130 | 2.6% | 255 | 4.9% | 124 | 95.3% |

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

注2：セグメント別営業利益の売上比は、セグメント別の売上高に対する比率（セグメント営業利益率）を示す

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

インターネットインフィニティ | 2025年8月1日(金)
6545 東証グロース市場 | <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。

(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 4.1% 増の 3,554 百万円、営業利益は同 24.7% 増の 525 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期比 1.5% 増の 1,848 百万円、営業利益は同 31.0% 増の 382 百万円となった。同事業は、事業分社化によりレコードブックが運営を担う体制となった。直営店は前期比で店舗数が 1 ヶ所減少したが、稼働率が向上したことで売上高及び営業利益はともに増加した。FC においては、店舗数が 12 ヶ所増加しており、ロイヤルティ収入の増加につながった。これらの店舗増加に加え、高齢者における運動習慣の重要性に対する理解の浸透により、既存店舗の稼働率が上昇傾向を示した。直営店舗の 1 店舗当たり売上高や FC 加盟店からのロイヤルティ収入も前期比で増加している。また、FC 新規出店による加盟金等の収入も微増となった。2024 年 10 月には、レコードブックの月間利用者数が 21,000 人を突破し、今後も既存店舗の稼働率向上と新規出店により利用者数の増加が見込まれる。2025 年 3 月期のレコードブック・ブランドの新規出店数は 13 店舗で、前期より 1 店舗の増加であり、店舗数は全国で 236 店舗となった。2026 年 3 月期には 20 店舗前後の新規出店を見込んでいる。一方で、従来の設備投資型レンタルプランから契約満了に伴いプラン変更を行った加盟店の増加により、売上原価と同額の売上高が減少する影響があったものの、レコードブック事業全体としては増収増益にて着地した。

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 8.5% 増の 1,362 百万円、営業利益は同 108.2% 増の 71 百万円となった。同事業では、福祉用具貸与を営むフルケア及びカンケイ舎の事業が堅調に推移した。さらに正光技建では、営業手法や営業先の見直し、組織体制の改革、仕入先の選定見直しによる原価率の改善などの各種施策を推進し、売上高・営業利益ともに前期比で増加となった。今後もフルケアとのシナジー効果によるグループとしての利益貢献を目指し、構造改革を実施する。

c) 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 1.6% 増の 342 百万円、営業利益は同 24.6% 減の 71 百万円となった。同事業では、仕事と介護の両立支援を目的として「わかるかいご Biz」を提供している。サービス提供先としては、日立グループ 5 社、伊藤忠人事総務サービス、東京ガスネットワーク、稲畑産業、日本電算機販売、光アルファクス、大浩ホールディングス、中央日本土地建物などが含まれる。また、2025 年 4 月の育児・介護休業法改正に対応する形で中小企業向けサービス「わかるかいご Biz ライト」の提供を開始した。現時点では相談窓口設置義務化の認知が進んでおらず、引き合いは限定的であるが、今後の法改正周知の進展によって需要拡大が期待される。加えて、メディカル領域では前期からの既存取引先から大型受注を獲得し、売上高・営業利益ともに増加している。今後も営業活動を推進し、コンテンツを拡充していく。

業績動向

(2) 在宅サービス事業

在宅サービス事業の売上高は前期比 4.1% 増の 1,607 百万円、営業利益は同 0.1% 減の 338 百万円となった。同事業においては、カンケイ舎において有資格者を含む介護人材の確保を目的とした人事制度改革を進めた。また、新たに千葉県船橋市に訪問介護事業所を開設し、居宅介護支援では、千葉県の 4 事業所で医療連携による加算を新たに取得した。施設介護では退去などが重なり、第 4 四半期の売上高は一時的に減少したが、通期では売上高・営業利益ともに前期比で増加した。訪問介護では、サービス提供責任者の人材不足が一部に影響を及ぼしたが、全体としては安定した事業運営を継続している。

2. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期末の総資産は前期末比 577 百万円増の 4,328 百万円となった。このうち流動資産は同 703 百万円増の 3,306 百万円となった。これは主に、現金及び預金が 736 百万円増加したことによる。固定資産は、有形固定資産が 7 百万円増加した一方で、無形固定資産が 127 百万円、投資その他の資産が 5 百万円それぞれ減少したことにより、同 126 百万円減の 1,022 百万円となった。負債合計は同 318 百万円増の 2,681 百万円となった。このうち流動負債は、前期に計上したソフトウェアの製作費の支払等により未払金が 117 百万円、1 年内返済予定の長期借入金が 10 百万円それぞれ減少した一方で、短期借入金が 100 百万円増加したことなどにより、同 118 百万円減の 1,962 百万円となった。固定負債は、長期借入金が 439 百万円増加したことなどにより、同 437 百万円増の 719 百万円となった。純資産は、親会社株主に帰属する当期純利益の計上等により利益剰余金が 205 百万円増加したことに加え、自己株式が 55 百万円減少したことなどにより、同 258 百万円増の 1,647 百万円となった。これらの結果、自己資本比率は同 1.0 ポイント上昇の 38.0%、流動比率は同 43.4 ポイント上昇の 168.5%、固定比率は同 20.6 ポイント低下の 62.1% となり、すべての指標が改善した。自己資本比率も健全な値であり、流動比率、固定比率も問題のない水準であることから長短の手元流動性に問題はないと弊社は見ている。

■ 今後の見通し

2026年3月期は、DXソリューション事業は大幅な増収増益、各段階利益は2ケタ増益の見込み

1. 2026年3月期の業績見通し

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

レコードブック事業は、売上高が前期比79百万円増加、営業利益が120百万円増益と、セグメント全体として堅調な成長を見込んでいる。同事業は、店舗数の増加により収益が拡大する見通しで、特にFC契約において、地代家賃や減価償却費用を同社が負担する形態からのプラン変更によるコストの抑制が収益性の向上に寄与する。加えて、各店舗の稼働率が改善しており、これも利益増加の要因となっている。FCについては、売上高が前期比42百万円増加の844百万円に対して、営業利益は同105百万円増加の253百万円と大きく増加を見込んでいるが、これはソフトウェア費用の減少が主因である。レコードブックの基幹システムは新システムへの移行が進められていたが、重要度の高いシステムであることから既存システムとの並行稼働となっていた。並行稼働は2026年3月期中に終了予定であり、これにより二重コストの解消を見込んでいる。

アクティブライフ事業は、正光技建における構造改革の実施により、売上高は前期比168百万円減少するものの、利益率が改善し営業利益は53百万円の増益を見込んでいる。

DXソリューション事業は、売上高が前期比839百万円の大幅な増加、営業利益が22百万円増益を見込んでおり、特にシステム開発・導入の受注拡大が業績をけん引する。2025年4月にグループ入りしたセントワークスの業績が本格的に寄与することにより、事業全体の成長を加速させる見込みだ。

在宅サービス事業は、全体として各事業が安定的に推移しており、売上高が前期比95百万円増加、営業利益が同72百万円増加と、売上高・利益とも堅調な増加を見込んでいる。同事業の領域では人材の確保が業界全体で課題となっており、同社も2025年3月期は人員不足の影響を強いられた。しかし、足元では採用強化や人事制度改革の成果が出始めており、2026年3月期においては人員の充足が見込まれる。構造的には人員を確保できれば収益・利益が確実に向上するビジネスモデルであり、人材確保が進むことで安定的な事業成長が期待される。

インターネットインフィニティ | 2025年8月1日(金)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/index.html>

今後の見通し

2026年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

| | 25/3期 | | 26/3期 | | 前期比 | |
|-----------------|-------|--------|-------|--------|------|--------|
| | 実績 | 売上比 | 予想 | 売上比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 5,161 | 100.0% | 6,007 | 100.0% | 846 | 16.4% |
| ヘルスケアソリューション事業 | 3,554 | 68.9% | 4,304 | 71.6% | 750 | 21.1% |
| レコードブック事業 | 1,848 | 35.8% | 1,928 | 32.1% | 79 | 4.3% |
| 直営店 | 1,046 | 20.3% | 1,084 | 18.0% | 37 | 3.5% |
| フランチャイズ | 802 | 15.5% | 844 | 14.1% | 42 | 5.2% |
| アクティブライフ事業 | 1,362 | 26.4% | 1,193 | 19.9% | -168 | -12.3% |
| DXソリューション事業 | 342 | 6.6% | 1,181 | 19.7% | 839 | 245.3% |
| シルバーマーケティング | 133 | 2.6% | 180 | 3.0% | 47 | 35.3% |
| 仕事と介護の両立支援 | 145 | 2.8% | 150 | 2.5% | 4 | 2.8% |
| メディカルソリューション | 63 | 1.2% | 50 | 0.8% | -13 | -20.6% |
| システムソリューション | - | - | 801 | 13.3% | - | - |
| 在宅サービス事業 | 1,607 | 31.1% | 1,703 | 28.4% | 95 | 5.9% |
| 通所介護 | 485 | 9.4% | 492 | 8.2% | 6 | 1.2% |
| 訪問介護 | 498 | 9.7% | 586 | 9.8% | 88 | 17.7% |
| 居宅介護支援 | 358 | 6.9% | 359 | 6.0% | 0 | 0.0% |
| 施設介護 | 264 | 5.1% | 264 | 4.4% | -0 | -0.0% |
| 営業利益 | 401 | 7.8% | 530 | 8.8% | 129 | 32.4% |
| ヘルスケアソリューション事業 | 525 | 14.8% | 721 | 16.8% | 195 | 37.2% |
| レコードブック事業 | 382 | 20.7% | 503 | 26.1% | 120 | 31.7% |
| 直営店 | 234 | 22.4% | 249 | 23.0% | 14 | 6.4% |
| フランチャイズ | 147 | 18.3% | 253 | 30.0% | 105 | 72.1% |
| アクティブライフ事業 | 71 | 5.2% | 124 | 10.4% | 53 | 74.6% |
| DXソリューション事業 | 71 | 20.8% | 93 | 7.9% | 22 | 31.0% |
| 在宅サービス事業 | 338 | 21.1% | 411 | 24.1% | 72 | 21.2% |
| 通所介護 | 113 | 23.3% | 125 | 25.4% | 12 | 10.6% |
| 訪問介護 | 132 | 26.5% | 177 | 30.2% | 44 | 33.3% |
| 居宅介護支援 | 89 | 24.9% | 94 | 26.2% | 5 | 5.6% |
| 施設介護 | 3 | 1.1% | 13 | 4.9% | 9 | 300.0% |
| 調整額 | -463 | - | -601 | - | -138 | - |
| 経常利益 | 411 | 8.0% | 534 | 8.9% | 122 | 30.0% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 255 | 4.9% | 310 | 5.2% | 54 | 21.6% |

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

注2：セグメント別営業利益の売上比は、セグメント別の売上高に対する比率（セグメント営業利益率）を示す

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. セントワークスの株式取得

同社は、2025年4月1日付でセントワークスを株式取得により完全子会社化した。これにより、セントワークスが有するシステムソリューション事業のノウハウや技術力を同社のDXソリューション事業に取り込み、介護業界における業務効率化やDXを加速させる。介護現場における深刻な人材不足を背景としており、有資格者であってもノンコア業務に多くの時間を割かれていることが生産性の低下につながっている。このノンコア業務には、データ管理や清掃などの間接的な業務が含まれており、直接的に収益を生み出すコア業務であるサービス提供や施設運営に集中できていない現状に対応する形で、中核となるソフトウェアの導入を起点として介護現場のDXを推進する戦略で、セントワークスの技術や製品がその中核的な役割を果たすと期待されている。足元のPMIの進捗は、業務系の統合や会議体の設計、組織体制などはおおむね計画どおりで、今後1年程度の期間をかけて事業系のPMIを進める予定である。営業面やプロダクト面についてもおおむね計画どおりの進捗を見せており、システムが比較的大規模であることから単年でのバリューアップを図るものではなく、複数年の期間をかけて中長期的な視点で進めていく。

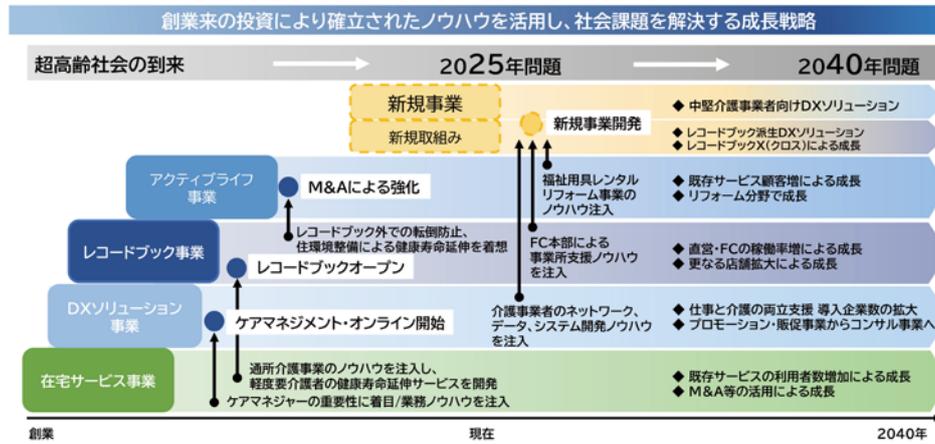
■ 中期的な経営方針

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

同社は2023年6月、コロナ禍の収束を機に「中期ビジョン2025」「中期戦略における重点戦略」について再度整理を行い、新たにIIF Vision2030を策定した。その後、2025年6月には足元の業績動向などを考慮し、利益計画及び成長戦略を最新版にアップデートしたことで2029年3月期の業績予測が加わった。中期的な経営方針として同社は、レコードブック事業をはじめとする既存事業の成長によって生み出したキャッシュを新規事業の創出に重点投資し、成長スピードを加速させることを掲げている。「リアル×テクノロジーで『健康な未来』を支える」というビジョンの下、「超高齢社会における課題解決」を重要なミッションとし、テクノロジーを活用しながら既存事業の競争力向上と新規事業の創出に注力する。具体的には、中規模介護事業者の経営をトータルサポートできるようなDXソリューションを推進する。これにより、既存事業の競争力と収益性を高めるとともに、業績拡大を加速し、企業価値をさらに向上させる。加えて、外部要因に左右されにくい安定収益基盤の構築にも引き続き注力する。自社内で介護保険外の新規事業を立ち上げるとともに、既存事業の成長に寄与する領域へはM&Aを積極的に検討し、収益基盤の多様化を推し進める考えだ。これらにより、最終年度である2029年3月期に売上高8,045百万円、営業利益1,275百万円、親会社株主に帰属する当期純利益750百万円、ROE24.5%、売上高営業利益率15.8%、EPS138円の達成を目指す。

中期的な経営方針

事業別の成長シナリオ



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

高齢化というトレンドは中長期的に継続するため、同社のヘルスケアサービスに対する需要も堅調に推移すると予想される。さらに、足元ではレコードブック事業の稼働率が向上しており、収益性の高いDXソリューション事業の業績も好調である。中期経営計画の数値目標に関しては、既存事業と新規事業を分けることで計画の精度をあげている。同社はこれまでの成長投資によって、レコードブック事業を中心に、安定して売上高と利益を計上できる事業ポートフォリオを構築しているため、既存事業の数値計画は精度の高いものとなっており、連結ベースの業績計画達成の確度も高いと弊社は見ている。

加えて、セントワークスの加入により、これまで抽象的であった中期経営計画内のDXソリューション構想が具体性を持ち、成長戦略の実行可能性が大きく高ま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の必要性を見据え、セントワークスの持つ介護事業者向けのプロダクトやコンサルティングを活用した成長戦略を本格化していく。

インターネットインフィニティ | 2025年8月1日(金)
6545 東証グロース市場 | <https://iif.jp/ir/index.html>

中期的な経営方針

中期経営計画

(単位：百万円)

| | 25/3 期 実績 | 26/3 期 予想 | 27/3 期 計画 | 28/3 期 計画 | 29/3 期 計画 |
|-----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 売上高 | 5,161 | 6,007 | 6,863 | 7,549 | 8,045 |
| (前回開示) | 5,102 | 5,869 | 6,831 | 7,395 | - |
| ヘルスケアソリューション事業 | 3,554 | 4,304 | 4,926 | 5,334 | 5,798 |
| レコードブック事業 | 1,848 | 1,928 | 1,994 | 2,094 | 2,181 |
| (前回開示) | 1,776 | 1,854 | 1,992 | 2,196 | - |
| アクティブライフ事業 | 1,362 | 1,193 | 1,250 | 1,309 | 1,392 |
| (前回開示) | 1,365 | 1,421 | 1,470 | 1,519 | - |
| DX ソリューション事業 | 342 | 1,181 | 1,681 | 1,931 | 2,224 |
| (前回開示) | 318 | 345 | 376 | 402 | - |
| 在宅サービス事業 | 1,607 | 1,703 | 1,937 | 2,214 | 2,246 |
| (前回開示) | 1,642 | 1,896 | 2,152 | 2,175 | - |
| 営業利益 | 401 | 530 | 727 | 1,015 | 1,275 |
| (前回開示) | 355 | 530 | 727 | 980 | - |
| ヘルスケアソリューション事業 | 525 | 721 | 922 | 1,203 | 1,464 |
| レコードブック事業 | 382 | 503 | 573 | 708 | 805 |
| (前回開示) | 433 | 540 | 647 | 809 | - |
| アクティブライフ事業 | 71 | 124 | 147 | 169 | 197 |
| (前回開示) | 100 | 124 | 144 | 161 | - |
| DX ソリューション事業 | 71 | 93 | 200 | 325 | 461 |
| (前回開示) | 66 | 89 | 110 | 132 | - |
| 在宅サービス事業 | 338 | 411 | 420 | 435 | 442 |
| (前回開示) | 359 | 412 | 411 | 410 | - |
| 調整額 | -463 | -601 | -615 | -622 | -631 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 255 | 310 | 431 | 605 | 750 |
| (前回開示) | 204 | 309 | 426 | 574 | - |
| ROE | 16.8% | 17.2% | 23.1% | 25.4% | 24.5% |
| (前回開示) | 13.8% | 17.7% | 20.2% | 22.0% | - |
| 売上高営業利益率 | 7.8% | 8.8% | 10.6% | 13.5% | 15.8% |
| (前回開示) | 7.0% | 9.0% | 10.7% | 13.3% | - |
| EPS | 47 | 57 | 79 | 111 | 138 |
| (前回開示) | 38 | 58 | 80 | 108 | - |

注：2026年3月期よりWebソリューション事業をDXソリューション事業に名称変更。セントワークスが行うシステムソリューション事業と新規事業についてはDXソリューション事業の一部として前回開示より位置付けを変更。
出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

また、M&Aを含めた構造改革についても、介護領域及びDX分野において多様な案件が集まりつつあり、足元でも複数の案件を同時並行で検討している。今後は、2040年問題の課題である介護人材不足、労働力不足を解決すべく、介護事業者の生産性向上に資するDXソリューションの提供に向けたM&Aの実行を目指す。

インターネットインフィニティ | 2025年8月1日(金)
6545 東証グロース市場 | <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。

(1) レコードブック事業

2029年3月期に売上高2,181百万円、営業利益805百万円を計画している。直近の稼働率推移を勘案した稼働率の見通しの変更や、直営店のFC化の時期変更により、売上高は前回開示に比べ、2027年3月期までは増加した一方、2028年3月期は減少した。また、前回開示時に調整額に計上していたレコードブック基幹システムの費用をレコードブック事業で計上したことにより、営業利益は減少している。「レコードブック」の出店戦略に関しては、FC加盟店の業績向上支援に注力することで、2店舗目・3店舗目の出店を促し増店速度を加速させるとともに、物件開発の課題を解決することで2029年3月期には351店舗まで増店する計画である。利用者数は足元で過去最高の月間利用者数を更新するなど、順調に増加している。利用者が増加するなかで稼働率を高位安定させるとともに、段階的に直営店をFC化することにより業務の効率化を図り、事業としての収益性も高めていく。

(2) アクティブライフ事業

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

住宅リフォーム事業を展開している正光技建の子会社化は、同社グループの事業ポートフォリオを介護保険外の領域へ分散させ、介護保険制度の改定に左右されにくい収益基盤を構築するというねらいもある。このほかにも、レコードブックX(クロス)などの新規事業も開発していく。レコードブックXでは、店舗の非滞在時間にもレコードブック利用者に本部提供の福祉用具貸与サービス等を利用してもらうことで、転倒骨折予防などの介護予防による健康寿命の延伸及び介護費・医療費増大の課題解決に貢献していく。今後も新規事業開発やM&Aによって、さらなるサービスの多角化を目指す。

(3) DXソリューション事業

2029年3月期に売上高2,224百万円、営業利益461百万円を計画している。前回開示時に「新規事業及び取り組み」に計上していたシステムソリューションの売上高及び営業利益をDXソリューション事業に計上するため、売上高及び営業利益は大幅に増加する計画としている。2025年4月の育児介護休業法の改正に伴い、仕事と介護の両立支援サービスの導入企業数拡大に注力することで売上高・利益成長を目指す。シルバーマーケティング支援は既存案件を起点として、プロモーション・販促事業からコンサル事業へ転換を図り成長を加速させる。メディカルソリューションに関しては、引き続きバリューチェーンの上流工程から関与することで案件単価の大型化と収益性の向上を目指すほか、基盤となるケアマネジャーネットワーク強化のため、「ケアマネジメント・オンライン」の登録者増加施策を継続する。具体的には、業務支援ツールのブラッシュアップ、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強化し、会員ネットワークの価値向上を図る。

中期的な経営方針

加えて、新規事業としてレコードブック派生 DX ソリューション、中堅介護事業者向け DX ソリューションなどの開発を推進する。レコードブック派生 DX ソリューションでは、店舗で蓄積したデータを活用し、個人別に最適な運動プログラムを自動生成したり、同社の運動プログラムをレコードブック以外の介護施設へ販売する計画だ。中堅介護事業者向け 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、介護事業者に対してシステム連携やコンサルティングサービスを提供する。2025年4月にセントワークスを取得したことで早期の事業化（収益化）を実現し、前回開示計画よりも前倒しで実行することにより、売上高及び営業利益は増加する計画だ。

(4) 在宅サービス事業

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

株主還元策

2026年3月期は前期比 3.0 円増配の 1 株当たり 15.0 円の配当を予定

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

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

重要事項（ディスクレマー）

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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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

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

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp