

事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年6月26日

株式会社インターネットインフィニティ〈証券コード:6545〉



INTERNET INFINITY

Copyright© internet infinity Inc. All Rights Reserved.

インベストメントサマリー

- 既存事業の確実な伸長による利益拡大及び利益率上昇、中小規模向けDXソリューションにより成長を加速
- 2030/3期計画:売上高8,143百万円(26/3実績比38%増)営業利益1,343百万円(同150%増)

事業環境

- 高齢者人口(特に軽度介護認定者)が大幅に増加
- それに伴い、医療費・介護費などの社会保障費も大幅に増加
- 労働人口減少、介護・医療人材の不足など、介護担い手不足の問題も。

事業内容

- リハビリ型デイサービス「レコードブック」の全国展開(店舗数246)により、高齢者の健康寿命延伸を目指す
- ケアマネジャー会員11万人のネットワークをベースとした介護者を支援するサービスも展開

成長戦略

- レコードブックを始めとした既存事業の伸長により売上、利益ともに拡大
- 既存事業の安定収益をベースにして、介護事業者の生産性向上に資するシステムの導入を起点としたDXソリューションへのチャレンジにより、事業規模(売上規模)を拡大

注:IIFは、当社インターネットインフィニティーの略記

目次

1. 経営理念・会社概要	3
2. 事業内容	
- レコードブック事業	10
- アクティブライフ事業	18
- DXソリューション事業	20
- 在宅サービス事業	36
3. 利益計画	38
4. 時価総額100億円及び市場評価向上 に向けた取り組み	46
5. リスク情報	49

1. 経営理念・事業概要

健康な未来へ。

世界に類を見ない超高齢化社会における課題を
創意革新と挑戦によって解決し、
すべての世代が安心していきいきと活躍し続けられる
健康な未来を目指します

会社概要

設立	2001年5月7日
事業内容	レコードブック事業 アクティブライフ事業 DXソリューション事業 在宅サービス事業 運動特化型のデイサービス『レコードブック』の運営 福祉用具貸与・販売、住宅改修、住宅リフォーム 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 訪問介護、居宅介護支援、通所介護、施設介護
従業員数	連結391名(2026年3月31日現在)
上場市場	東京証券取引所 グロース市場 (証券コード 6545)
連結子会社	株式会社レコードブック 株式会社フルケア セントワークス株式会社 株式会社カンケイ舎

マネジメントチーム

中長期かつ継続的な健康な未来の実現のため、バランスを重視したマネジメント体制。

代表取締役社長 べっく けいいち
別宮 圭一



IT企業でコンピューター書籍や電子商取引サイトの法人営業に従事。

その後、インターネットは人々の生活に不可欠となると考え、システムインテグレーション事業を目的に当社を設立。

当時、介護ビジネスを手掛ける会社からシステム構築依頼を受けたことをきっかけにヘルスケア業界においてインターネットを活用したビジネスの可能性を見出し、高齢者市場に専門特化したヘルスケア事業を開始。

常務取締役 **藤澤 卓**

(株)アスキー入社後、2004年5月当社入社。介護事業本部長兼在宅サービス事業部長を務め、2005年3月取締役就任。(株)フルケア、(株)正光技建の代表取締役社長を兼任

取締役(社外) **金子 博臣**

三菱商事(株)入社、(株)日本ケアサプライ代表取締役社長、(一社)日本福祉用具供給協会理事等を歴任。2020年6月 当社取締役就任

常勤監査役(社外) **衣川 信也**

三楽オーシャン(株)(現メルシャン)入社、新日本証券(株)(現みずほ証券)等を経て、2015年6月 当社常勤監査役就任

監査役 **渡邊 龍男**

2014年6月 当社取締役就任、2020年6月 当社監査役就任。(株)オールアバウト、(株)ワイヤレスゲート 社外取締役(監査等委員)、(株)CAC Holdings社外取締役等を兼任

常務取締役 **星野 健治**

公認会計士。あずさ監査法人入社後、2013年8月当社入社。当社入社後IPOに携わる。経営管理部長を務め、2016年3月取締役就任

取締役(社外) **黒田 和道**

(株)電脳隊、(株)フラクタリスト取締役等を歴任し、現在、(株)PLAYの代表取締役社長。2024年6月 当社取締役就任

監査役(社外) **佐藤 雅彦**

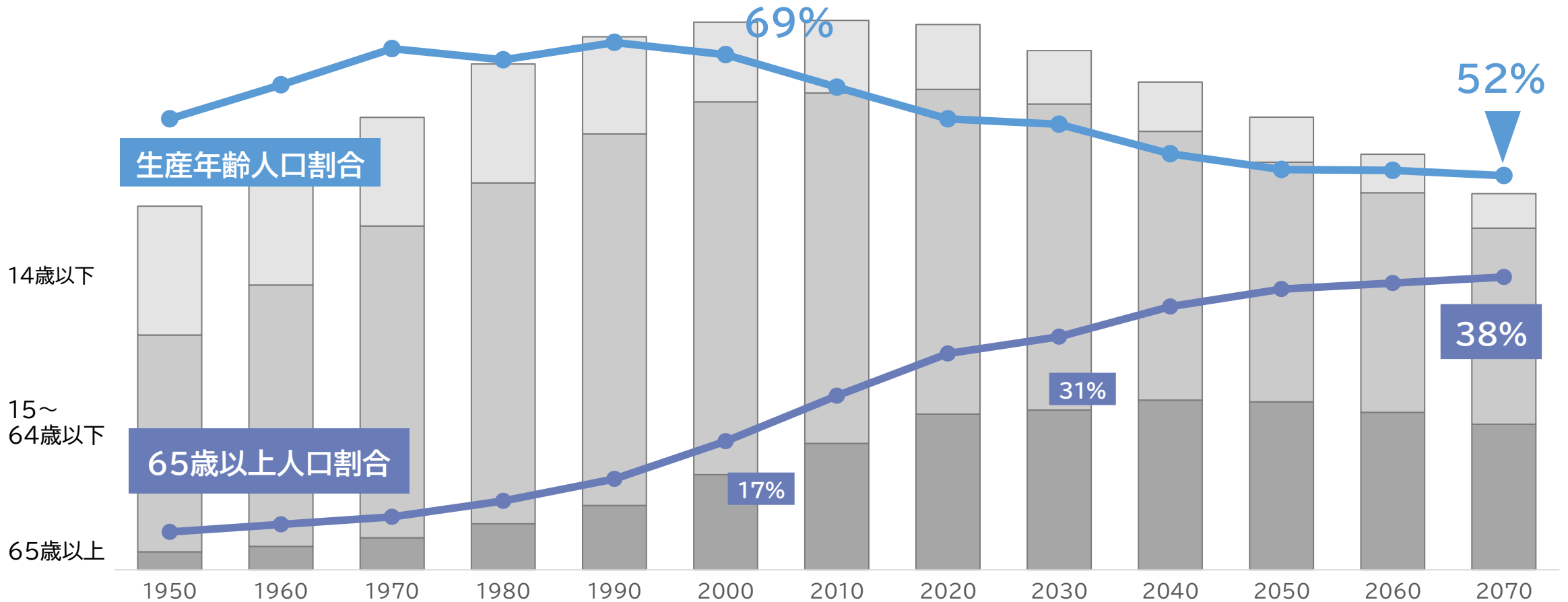
弁護士。1997年4月弁護士登録、高瀬法律事務所入所。2015年4月viola法律事務所を開設、同事務所所長(現任)。2016年6月 当社監査役就任

超高齢社会における課題

高齢者数の増加により、日本は**社会保障費の増大**、**医療・介護人材の不足**、**労働力不足**の3つの重大な課題を抱える

2025年問題: 団塊の世代が75歳以上の後期高齢者となることによる介護や医療などの社会保障費の急増

2040年問題: 高齢者人口の割合がピークに達し、医療や介護の需要が増加する一方、介護人材の不足が深刻化

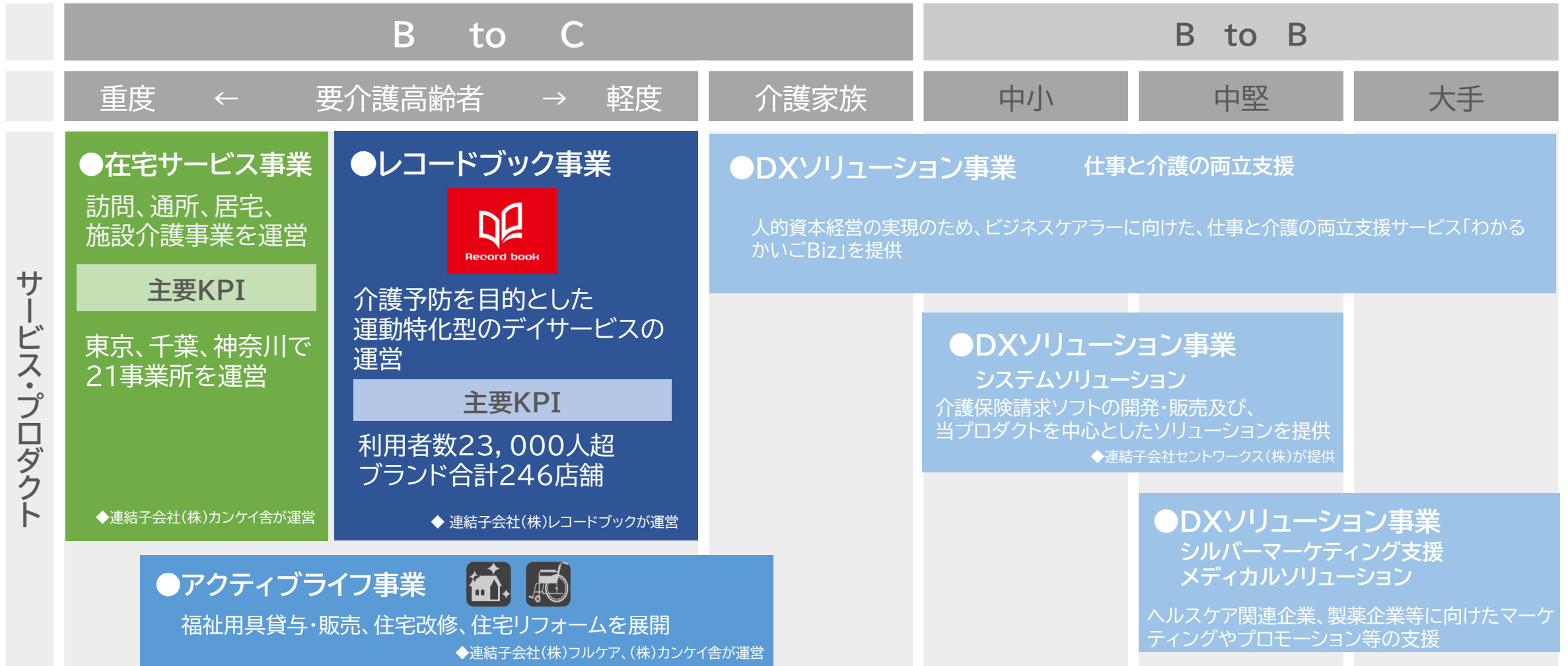


高齢化の推移と将来推計

出典: 内閣府「令和8年版高齢社会白書(概要版)第1節高齢化の状況」

事業領域

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るべく、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展開



2. 事業内容

レコードブック事業

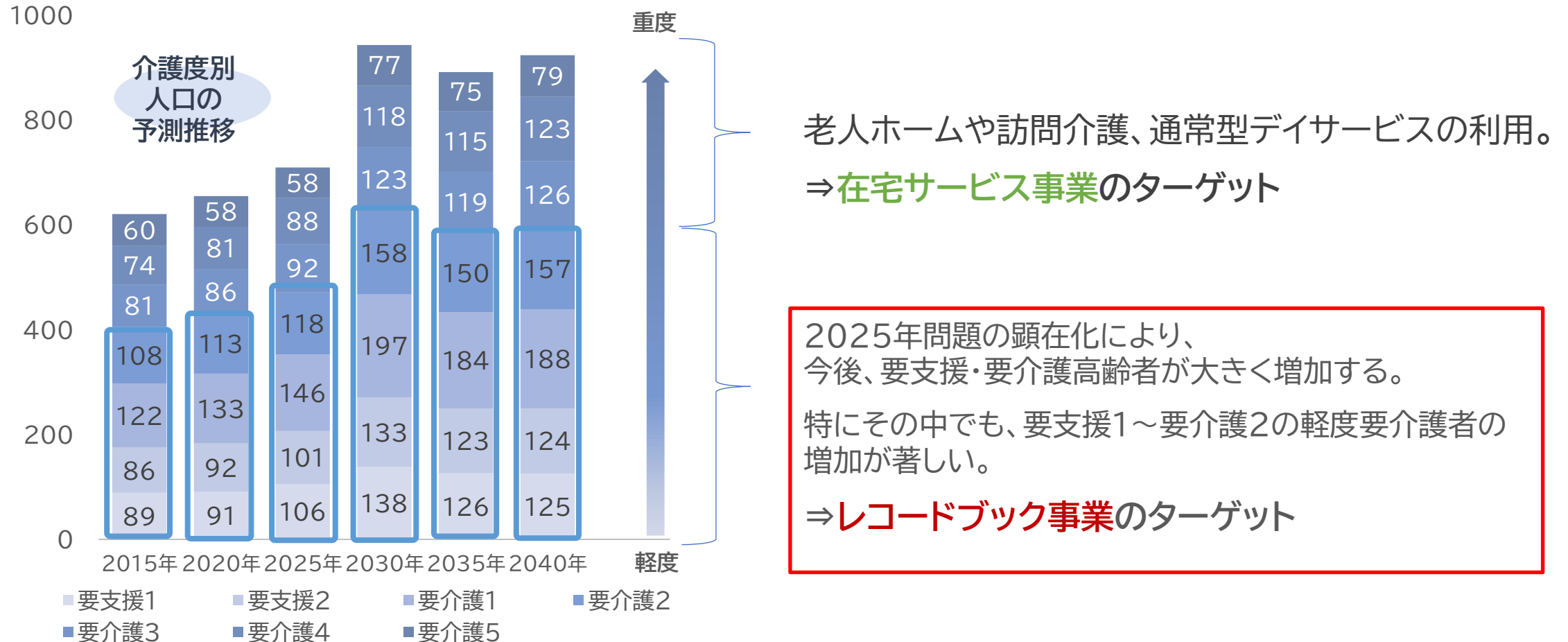
介護予防を目的とした
運動特化型のデイサービス
『レコードブック』の運営



事業環境

対象人数(レコードブック:450万人 通常型:500万人)に対してレコードブックのような
短時間型のデイサービスは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は大きい


(単位:万人)



出典:介護保険事業状況報告月報 GDFreaK!日本の要介護(要支援)認定者数の将来予測(2025年~2050年)

要介護度別の介護費

介護3以上に重度化すると、一人当たりの介護保険料も高額となるため、
要介護2まで状態を可能な限り長く維持することが、介護費の削減に大きく貢献

	要介護区分	状態の具体例	区分支給限度額
重度  軽度	要介護 5	ほぼ寝たきりの状態、意思疎通をするのが困難	362,170円
	要介護 4	常時介護が必要な状態。入浴や食事など全体的に介護が必要	309,380円
	要介護 3	自力での歩行ができない。ほぼ全ての日常生活動作に介助が必要な状態	270,480円
	要介護 2	自力での立ち上がりや歩行が困難。基本的な日常生活に介助が必要	197,050円
	要介護 1	身体能力、思考力低下がみられ、日常生活の一部に介護が必要	167,650円
	要支援 2	歩行・立ち上がりが不安定。日常生活の一部に支援や見守りが必要	105,310円
	要支援 1	基本的に一人で生活ができるが、家事などの一部に見守りや支援が必要	50,320円

レコードブックの
ターゲット



出典：厚生労働省 2019年度介護報酬改定について一區分支給限度基準額について

事業内容



運動指導に特化した3時間のリハビリ型デイサービス (主な対象:要支援~要介護2までの介護認定者)



レコードブックの 3 つの特徴

1.介護を感じさせない空間

介護施設を初めてご利用いただく方にも抵抗感なくご利用いただける、フィットネスクラブのような介護を感じさせない外観・内装

2.専門的な運動指導

科学的根拠に基づき、日常生活動作の継続を可能にする運動プログラム
ご利用者様ごとの身体状況に合わせ、個別の運動指導を実施

3.ホスピタリティ

明るく活動的なスタッフが丁寧で礼儀正しくおもてなしと活気にあふれた空間を演出

主要KPI

※2026年6月現在

利用者数**23,000**人超

店舗数**246**店 (直営店**22**店 フランチャイズ**205**店 名鉄レコードブック**19**店)

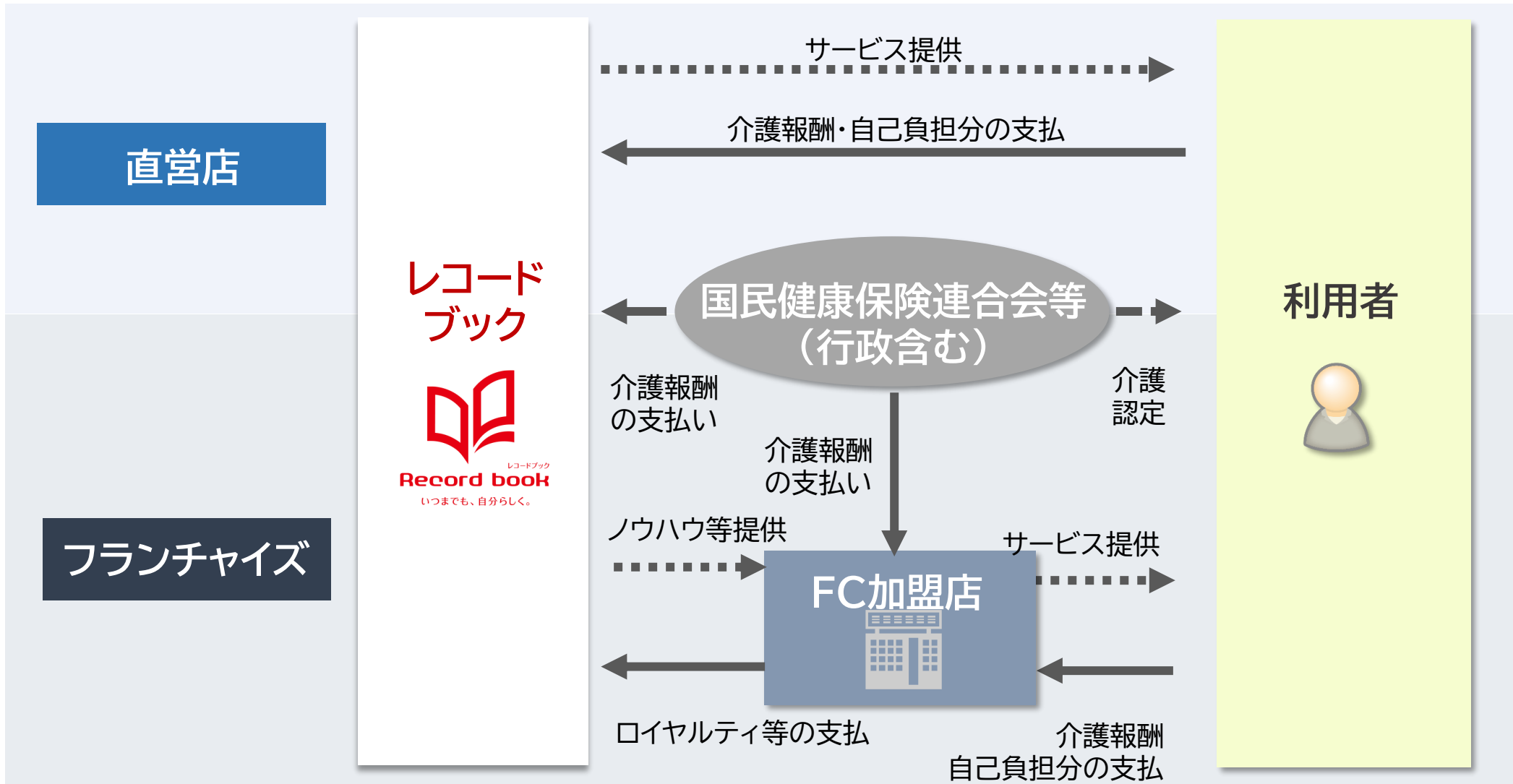
24都道府県への出店を達成 うち関東圏に約165店舗出店

前回開示重点目標の進捗

~いつまでも自分らしく~ “介護される”から“レコードブックする”へ
誰もが“やりたいことができる自由な人生を楽しむ”を実現する

ビジネスモデル

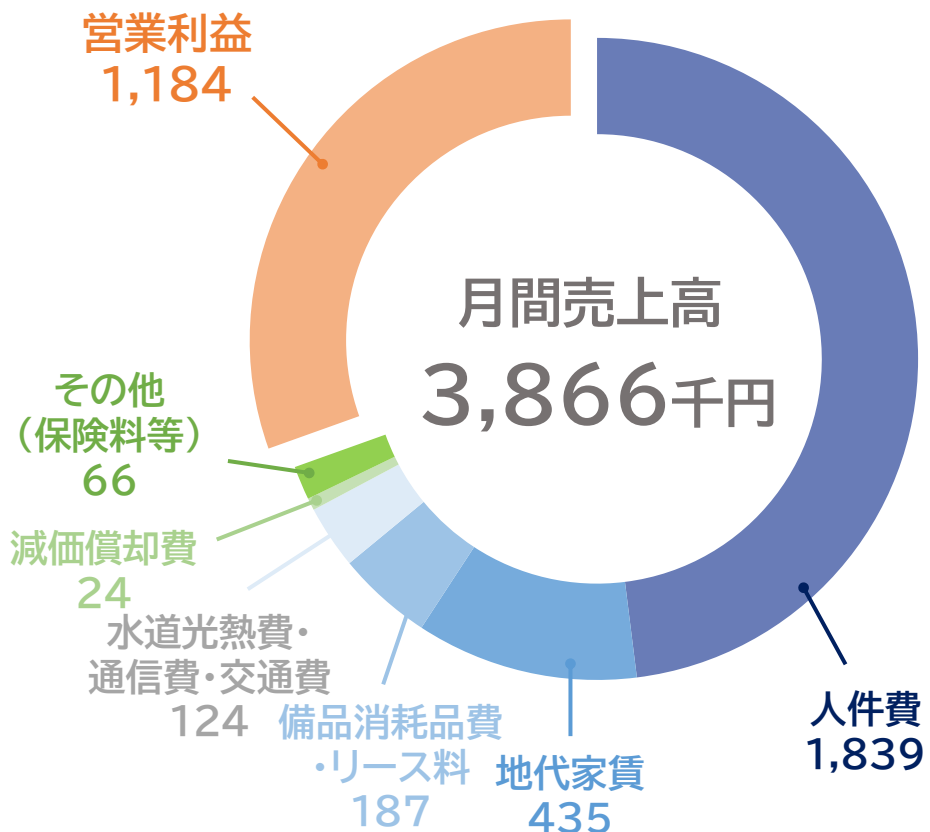
サービス等の提供 ←.....→ 介護認定 ←---→ お金の流れ ←==>



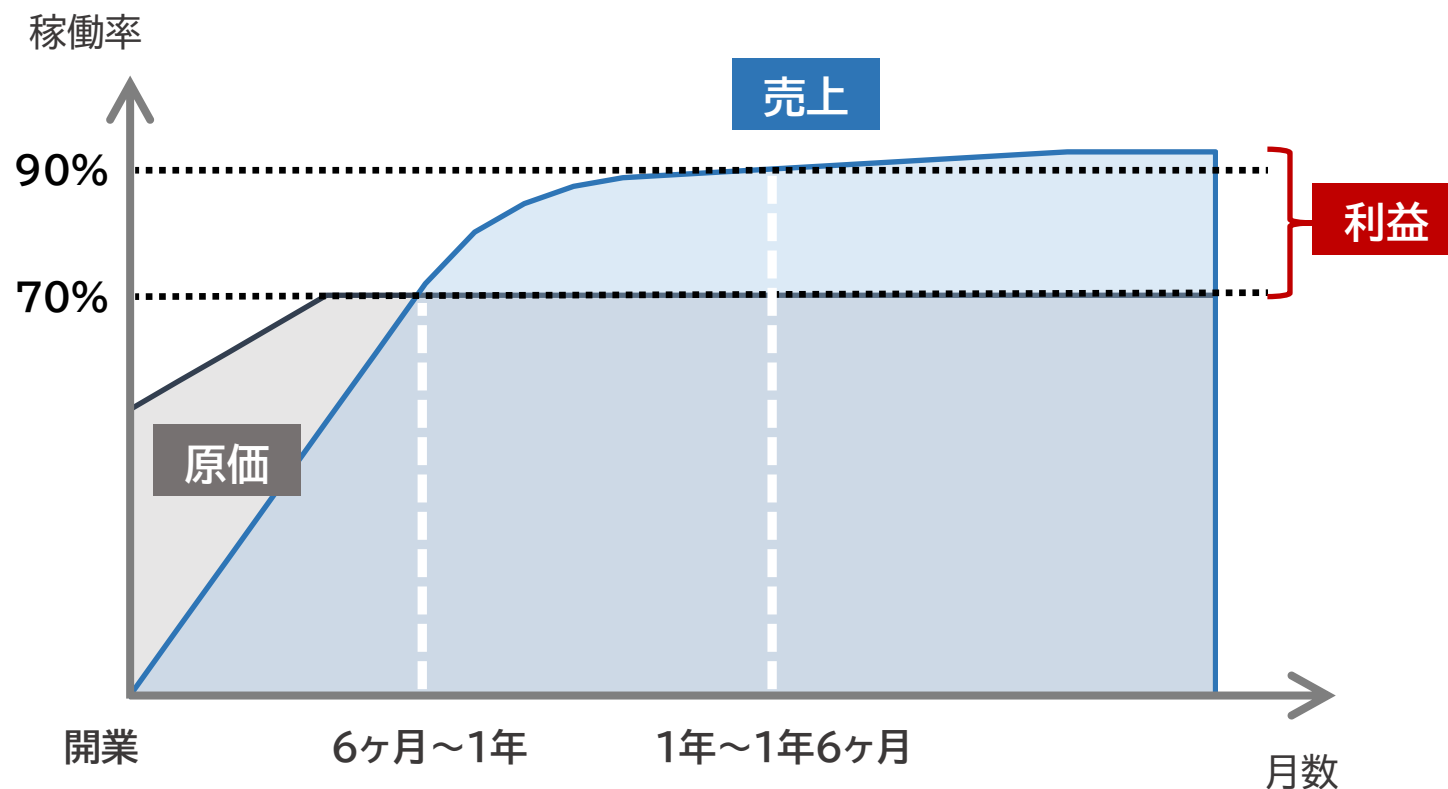
収支モデル

シンプルで安定的な収支モデルであり、かつ、稼働率の上昇に伴い利益が安定するストック型のビジネスモデル

首都圏直営店1店舗当たり月平均




売上・原価・利益時系列



リハビリ型デイサービス 他社ブランド比較

利用者同士・スタッフとのコミュニケーションが多く、レコードブック独自のマシンを使用しない運動プログラムや、ティータイム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。
結果として、レコードブックを3年間以上利用した利用者の約70%が要介護区分2以下に改善および維持

	 Record book	Aブランド	Bブランド	Cブランド
プログラム内容	<ul style="list-style-type: none"> ・機能改善運動 (筋トレ・歩行ステップ 高機能振動マシン等) ・集団運動 (個別プログラム) ・ティータイム 	<ul style="list-style-type: none"> ・マシンによるリハビリ ・体操 ・座位での太極拳 	<ul style="list-style-type: none"> ・マシンによるリハビリ ・集団体操 ・手技トレーニング 	<ul style="list-style-type: none"> ・マシンによるリハビリ ・歩行プログラム
1回あたり人数	18名	15~20名	30~35名	14~18名
コミュニケーション	◎	△	○	△
個別プログラム	◎	△	○	△
店舗数	246店舗 (関東は約165店舗)	約200店舗 (関東は約80店舗)	約70店舗 (関東は約30店舗)	約70店舗 (関東は約10店舗)
運営企業	上場企業の子会社	非上場	非上場	非上場

直営店及びフランチャイズ(FC)での展開

レコードブック店舗数拡大の為、直営店舗に比べ店舗人件費や設備投資が少なく、新規出店までのスピードが早いフランチャイズの店舗開発に注力

当社から見た店舗展開における直営店とFC店の違い

前回開示重点目標の進捗

	直営店展開	FC展開
当社の収益性	◎	△
当社の利益率	△	◎
店舗拡大スピード	遅い	早い
設備投資	多い	少ない
人員確保	△	○
事業展開	店舗運営に注力せざるを得ないため、事業開発は難しい	運営自体はFC加盟店に任せ、FC本部としての事業開発に注力できる
店舗数	22店舗	205店舗



アクティブライフ事業

福祉用具貸与・販売、住宅改修、
住宅リフォームを展開

事業内容

現在は福祉用具貸与・販売、住宅改修、住宅リフォームを展開しているが、
 今後も新規事業開発、M&Aなどの活用により、さらなるサービスの多角化を目指す

■ 現在展開しているサービス

項目	介護保険	事業内容	事業所数
福祉用具貸与・販売	対象	福祉用具専門相談員が高齢者及び家族の要望を聞き、生活や介護環境整備のための福祉用具の貸与、販売を行う。	東京と広島に10事業所
住宅改修	対象	福祉用具専門相談員が高齢者及び家族の要望を聞き、住環境整備のための住宅改修工事を行う。	東京と広島に10事業所
住宅リフォーム	対象外	個人利用者向けに居住環境のリフォーム、リノベーションを行う。	広島の8事業所で対応

■ 現在事業開発中のサービス



 Record book

×

福祉用具

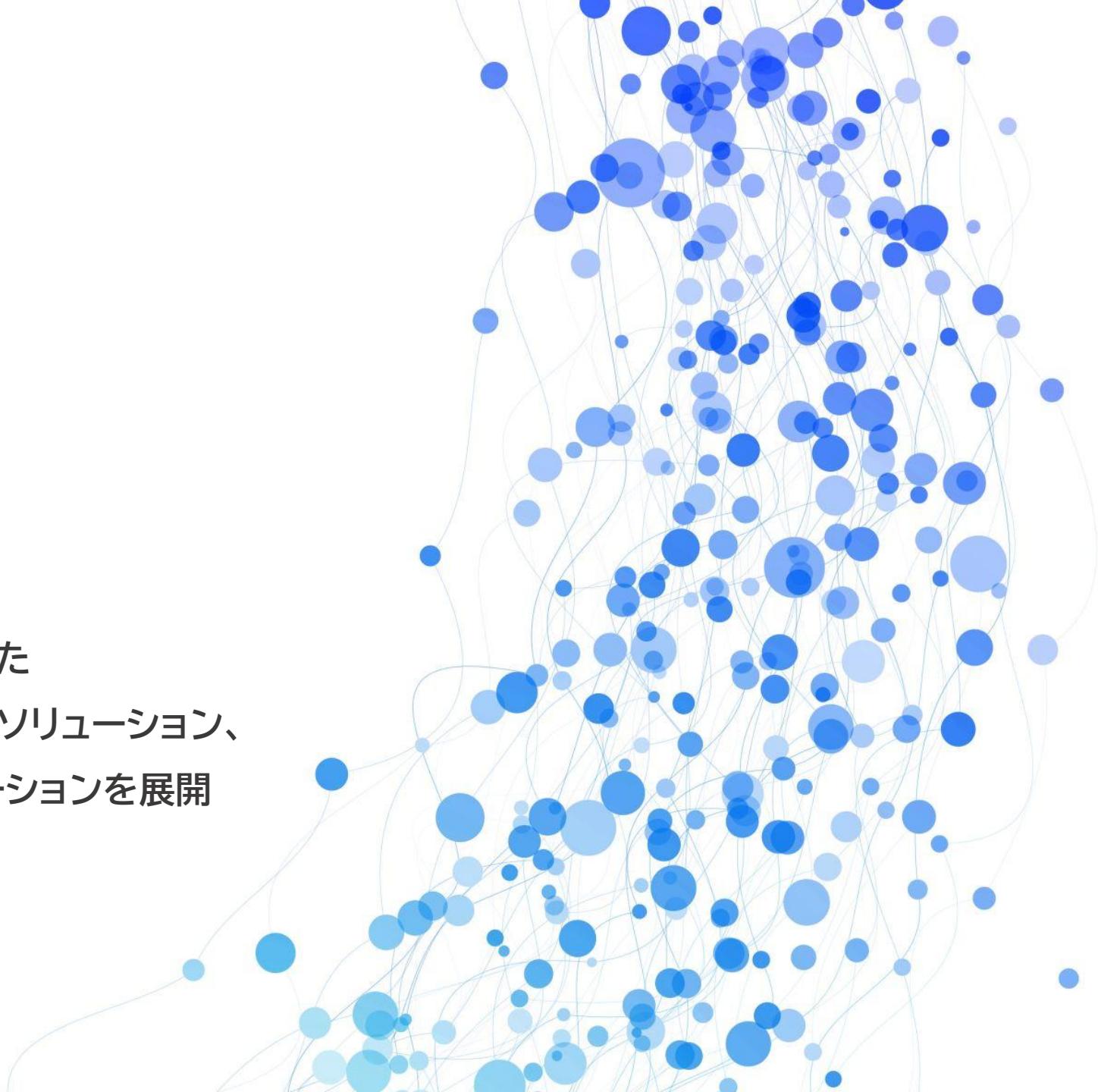
×

住宅リフォーム

- ◆ レコードブック店舗で利用者への福祉用具貸与・販売サービスのテスト展開
- ◆ 福祉用具の提案で、店舗の非滞在時間にも介護予防を推進

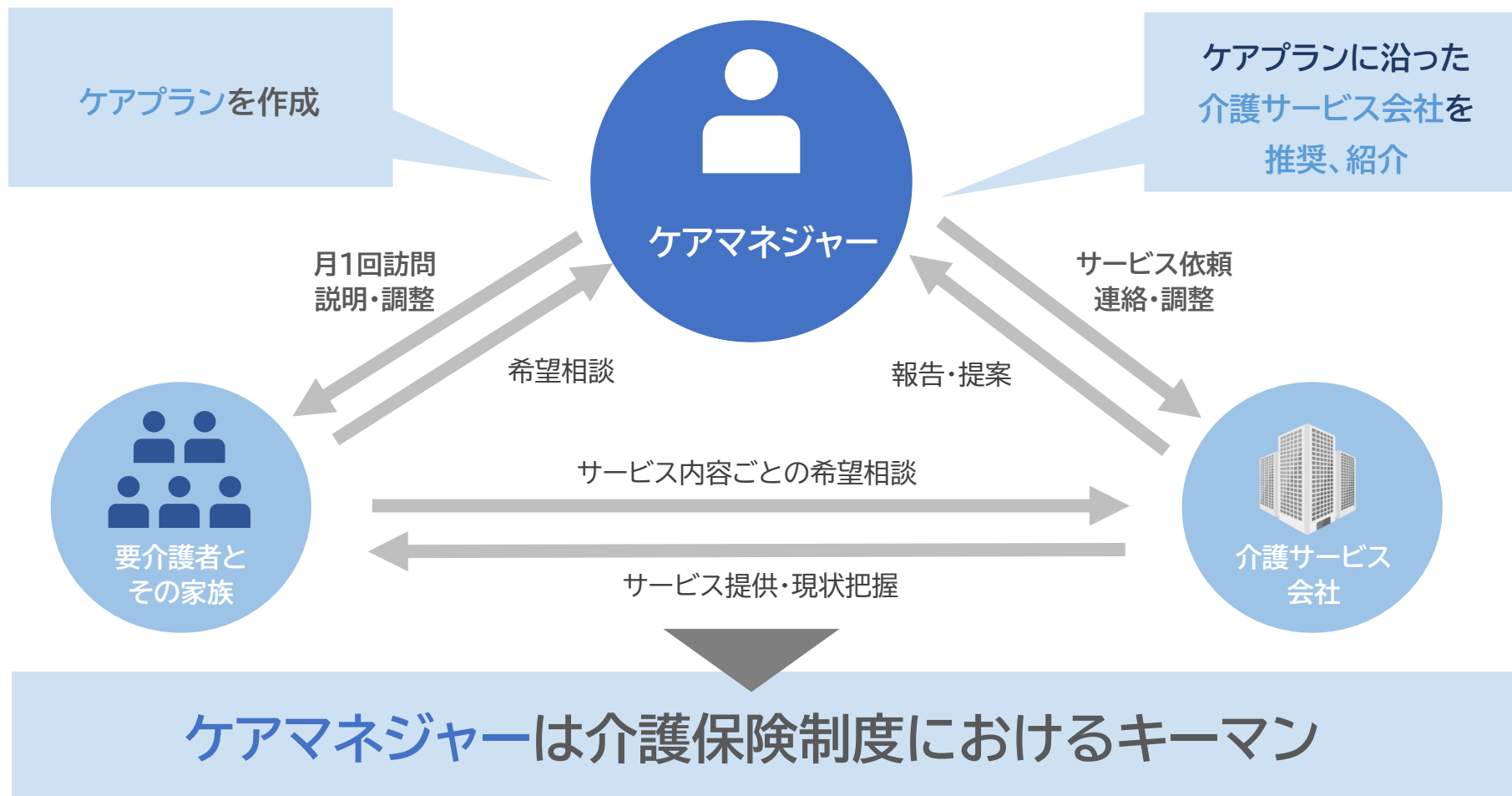
DXソリューション事業

ケアマネジャーネットワークをベースとした
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展開



ケアマネジャーの役割

介護事業所の利用等、介護保険サービスの利用開始には**ケアマネジャーへの依頼が必須**であり
サービス利用開始後も高齢者・その家族と**月に一度の状況把握**を行っている



11万人超のケアマネジャーが登録する業務支援ポータルサイトを運営

ケアマネジャー業務に欠かせないツールとして定着

前回開示重点目標の進捗

以下のコンテンツの強化などにより、ケアマネジャー会員のアクティブ化を推進しております。

業務支援ツール

ケアプラン、介護保険適用申請に必要な帳票などのダウンロードが可能
ChatGPTを活用した書類作成支援ツールを2023年よりローンチ

介護関連ニュースの配信

法改正等の行政情報や介護関係団体・企業の最新ニュースを配信

掲示板機能

全国のケアマネジャーと業務や制度、職場に関する意見交換が可能

事業所検索機能

全国の介護サービス事業所情報を口コミ投稿とともに掲載



The screenshot shows the homepage of the 'Care Management Online' portal. The header includes the site name and navigation links like 'ニュース', 'CMOメディカル', 'CMOたより', '特集', '業務ツール', '事業所検索', 'コミュニティ', 'キャンペーン', '相談', and 'チャットGPT'. A main banner features '介護の悩み解決 サンプルプレゼント' with images of care products. Below this is a '新着情報' section with several news items, including '賃上げ補助金で給与アップ、居宅ケアマネの1割' and '「潜在ケアマネ」有資格者の約半数 復帰の意欲低く'. A '賃上げ' (Wage Increase) section is also visible on the right, with a 'ログインしてください' (Please log in) prompt and a '無料会員登録はこちら' (Click here for free membership registration) button. The footer shows '最新ニュース' and 'CMOブログ' sections.

事業内容

■ 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

シニア向けマーケットにおけるイノベーションの創出を支援し、高齢者に豊かな暮らしを提供する

事業内容

ケアマネジャー業務支援ポータルサイト「**ケアマネジメント・オンライン**」を通じて、プロモーション支援、マーケティングリサーチ、ケアマネジャーを介した啓発活動・調査、製品開発コンサルティングを展開

主要KPI

ケアマネジメント・オンライン会員数**18万人** ケアマネジャー会員数**11万人**
 高齢者世帯**396万**世帯にリーチが可能 前回開示重点目標の進捗

導入実績

消費財、食品、製薬、医療機器、介護製品、ヘルスケア商品等の大手メーカー、インフラ企業等、幅広い業界の企業へサービスを提供
 メディカルソリューション事業においても複数の製薬メーカーの案件を受注

■ 仕事と介護の両立支援

今後増大するビジネスケアラーの支援により、労働力不足を解決する

事業内容

人的資本経営の実現のため、ビジネスケアラーに向けたコンテンツ「**わかるかいごBiz**」を提供

主要KPI

導入企業数**294社**超 会員数**239万人**超 前回開示重点目標の進捗

■ システムソリューション事業

介護事業者向けソフトウェアの提供を起点として中規模介護事業者の生産性向上を目指す

事業内容

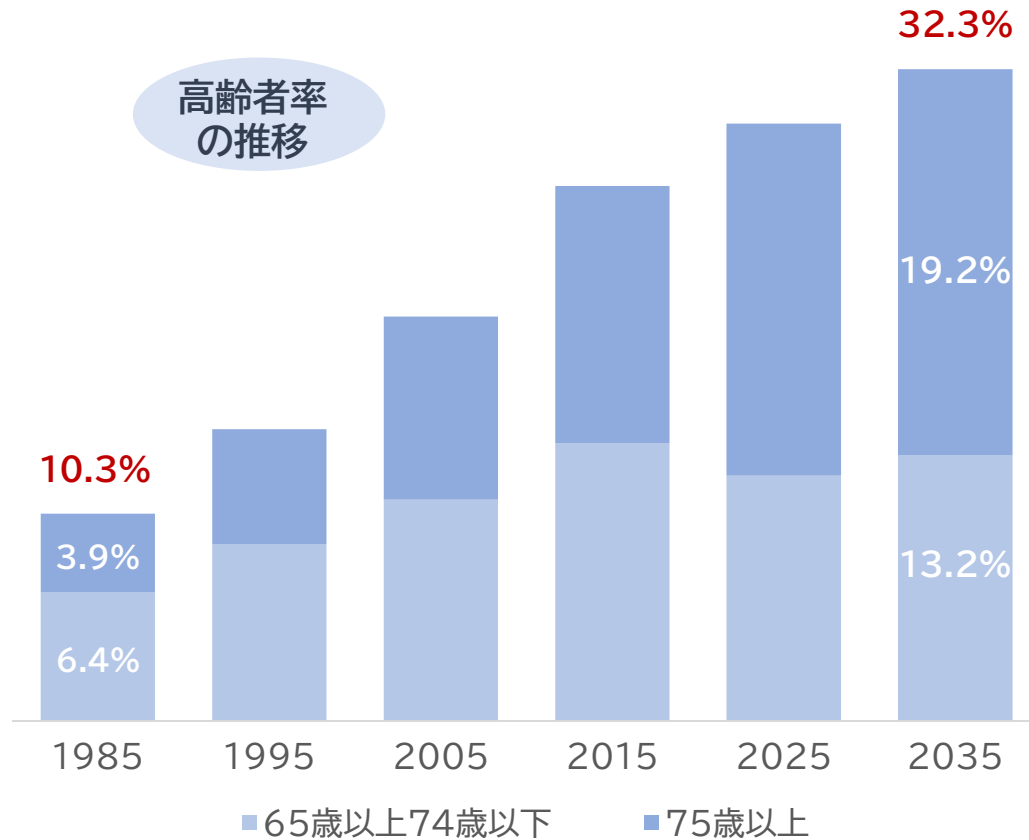
介護事業者向けソフトウェアの開発及び販売
 介護事業者の生産性向上に資するシステムの導入を通じて、経営サポート機能も提供

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

ヘルスケア関連企業に向けた、ケアマネジャーネットワークを活用したマーケティング
リサーチやプロモーション支援

製薬・医療機器メーカーに向けた、疾患啓発等によるマーケティング支援

シニア向けマーケットは今後も拡大を見込む



2025年には
団塊世代が75歳以上の後期高齢者に

75歳以上

5人に1人

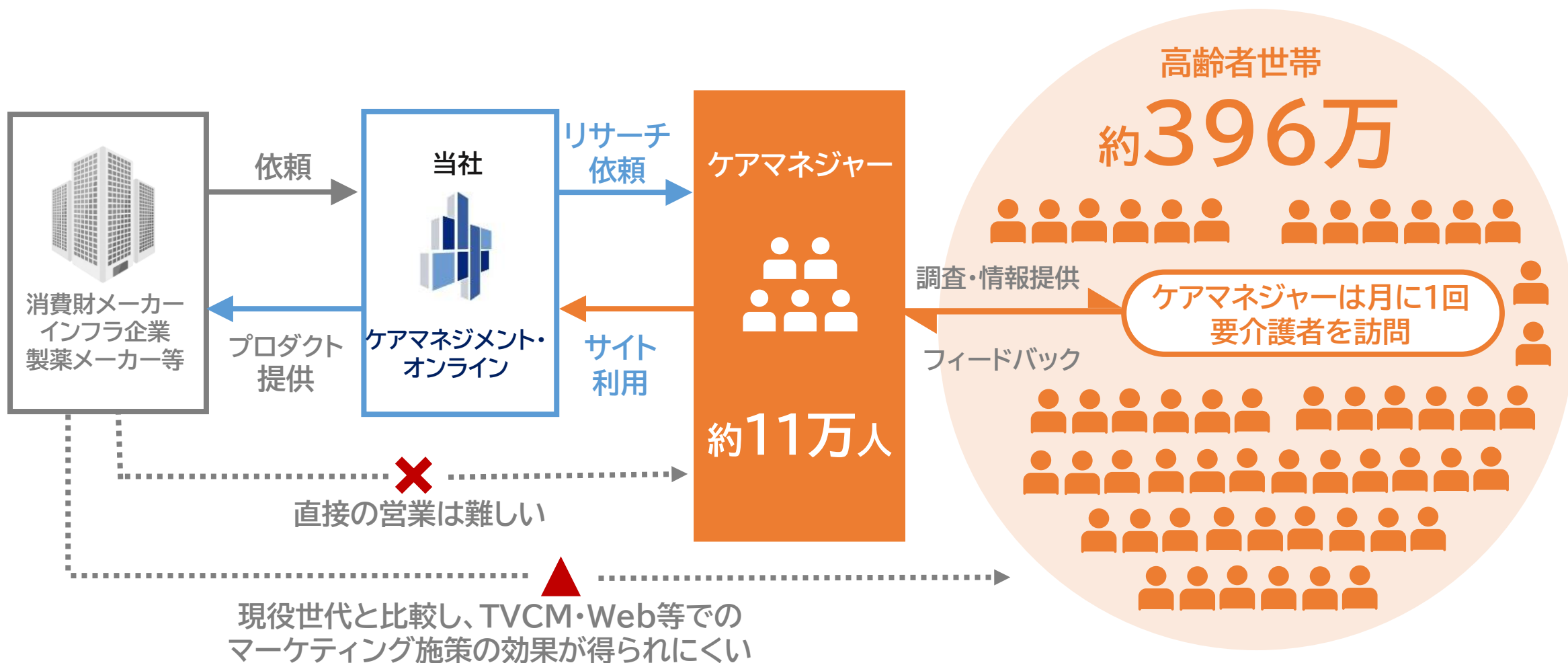
65歳以上

3人に1人

出典:内閣府 令和6年度版高齢社会白書

事業内容

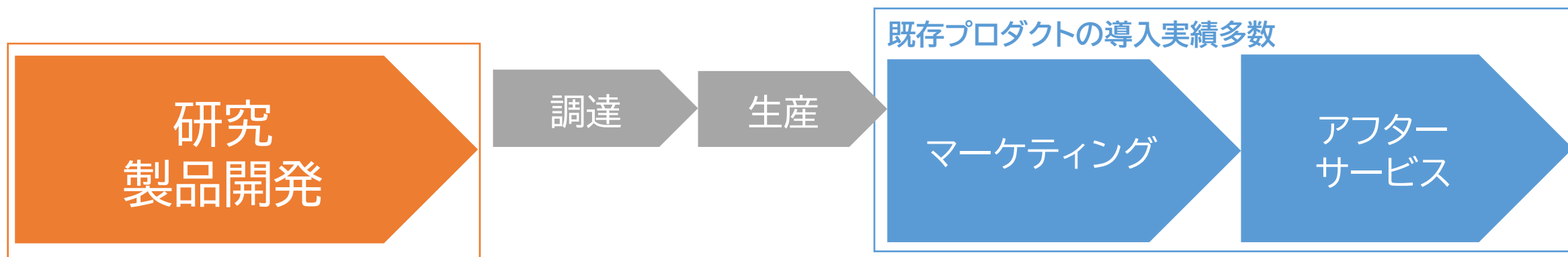
ケアマネジメント・オンラインのケアマネジャー会員経由で約396万の高齢者世帯へアプローチ
 ケアマネジャーは高齢者世帯と強い結びつきがあるため、効率的で効果の高い施策の実施が可能



サービス領域と特色

プロダクトの設計や検証等、**製品開発支援を24/3期より開始**

これまでのサービス提供を通じて積み上げたノウハウと、IIFグループ内他事業とのシナジーを活用し
コンサルティング型サービスの確立を図り、製品開発工程を含むより広範囲のサポートを目指す



ケアマネジメント・オンラインでの調査に加え、**IIFグループが運営する介護事業所での検証が可能**
フランチャイズ含む**200超**の事業所で**幅広い**要介護区分の介護受給者のサンプル取得が**速やかに**可能

仕事と介護の両立支援

人的資本経営の実現のため、ビジネスケアラーに向けた、仕事と介護の両立支援サービス「わかるかいごBiz」を提供

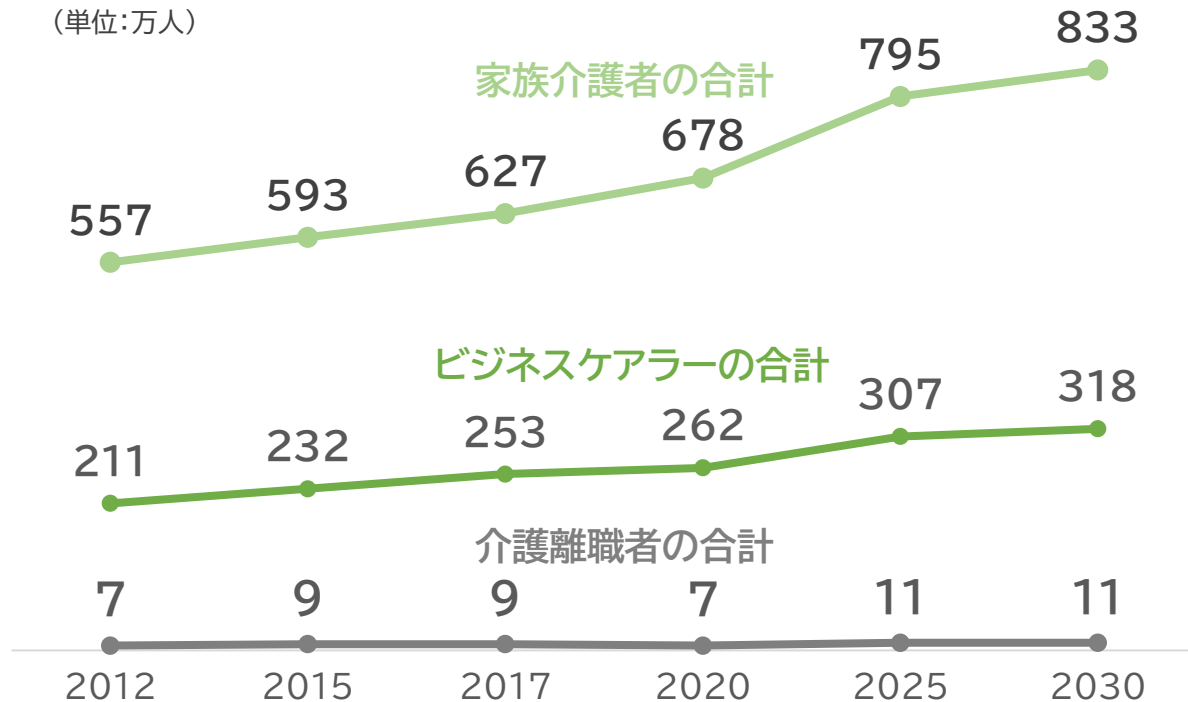
事業環境

高齢化が進み、ビジネスケアラーは2030年で**318万**に増加

2030年における経済損失額は**9兆円**に

育児・介護休業法改正により、労働者への仕事と介護の両立支援制度の周知が**25年4月に義務化**

(単位:万人)



仕事と介護の両立困難に関連する企業ごとの経済損失額を特定の業種・従業員数をモデルとして試算

大企業

【モデル企業】製造業/従業員3,000名

62,415万円/社

(従業員一人当たり20.8万円)

中小企業

【モデル企業】製造業/従業員100名

773万円/社

(従業員一人当たり7.73万円)

出典:日本総研「令和4年度ヘルスケアサービス社会実装事業(持続可能な高齢化社会の実現に向けた調査)」概要報告書

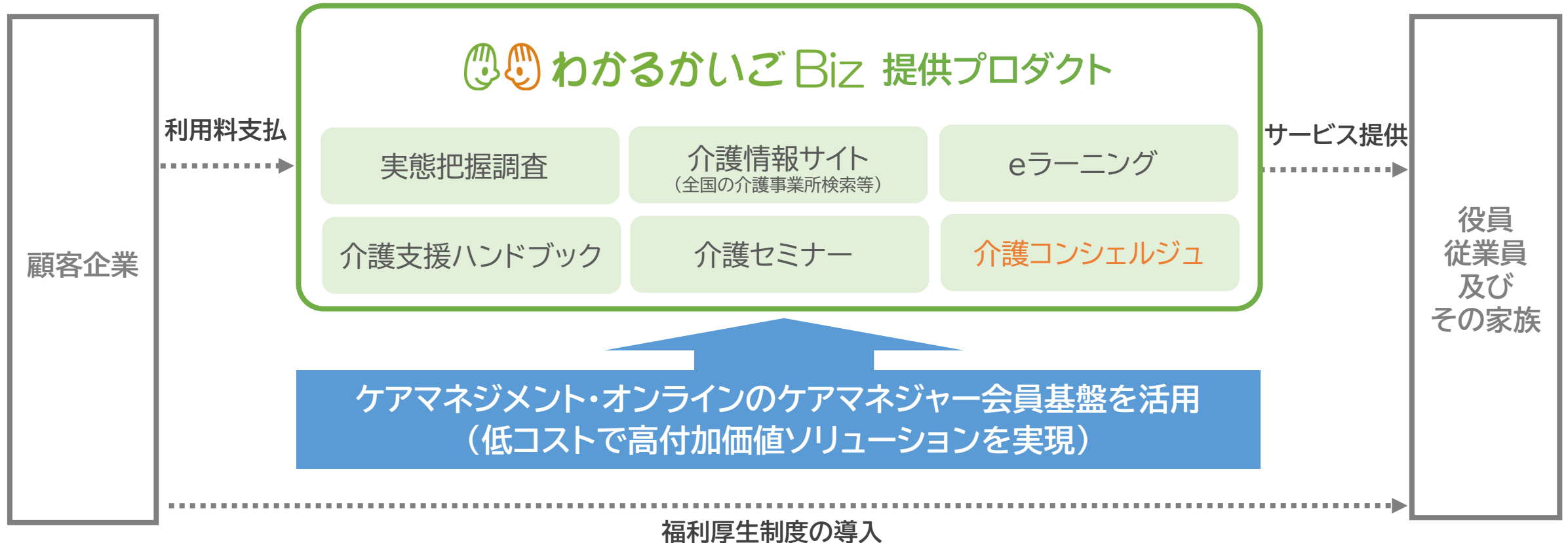
経済産業省「仕事と介護の両立支援に関する 経営者向けガイドライン」入門編

出所:経済産業省「第1回 企業経営と介護両立支援に関する検討会」資料3

事業内容

契約企業の社員向けに仕事と介護の両立支援サービスの提供

2025年4月施行の改正育児・介護休業法に対応し、従業員のキャリア継続だけでなく、企業の人的資本経営の実現、人材不足に対するリスクマネジメントの一端を担う



特色(介護コンシェルジュサービス)

ケアマネジャー、介護福祉士等、専門性の高いスタッフによる相談窓口

介護サービス利用開始時の複雑な手続きをはじめ

転居時・重度化時などに別施設の利用検討のサポートや、セカンドオピニオンの役割も果たす



ケアマネジメント・オンラインの
ケアマネジャー会員基盤を活用

主なサービス内容

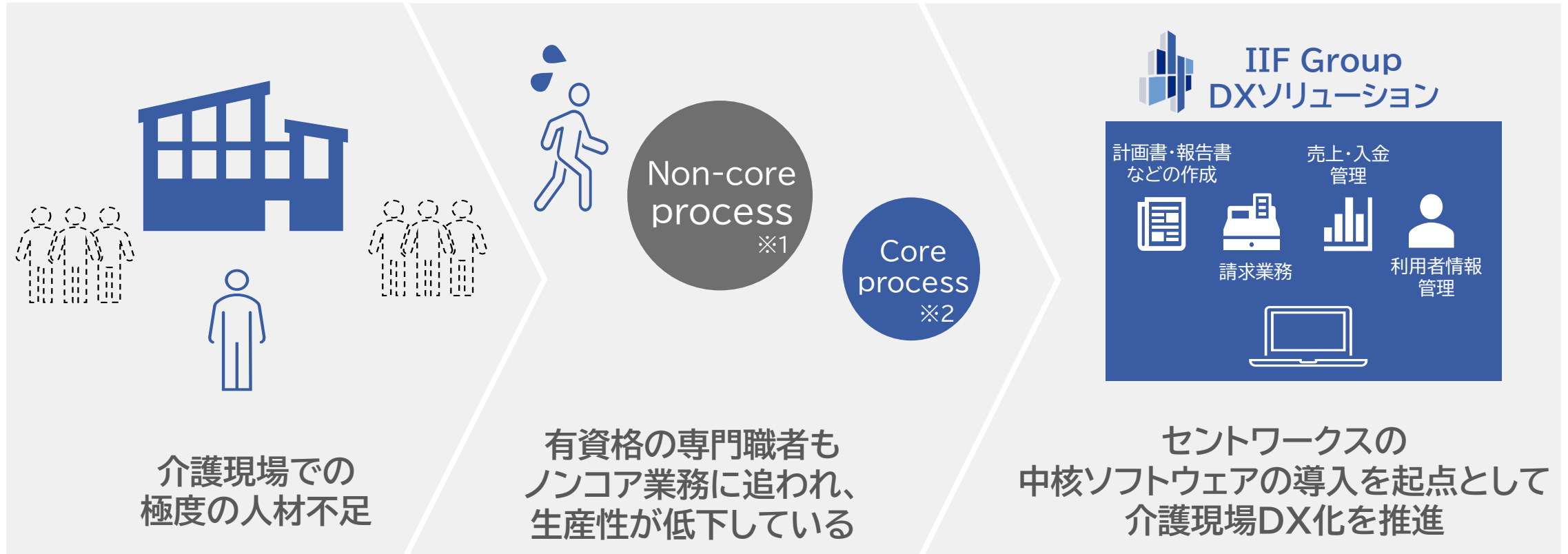
- ケアマネジャーの紹介、手配(介護保険申請の調整・手配)
- 介護サービス事業所の紹介、マッチング
- 介護施設の紹介、見学手配
- 自費(介護保険外)サービスの紹介

システムソリューション

介護保険請求ソフトの開発・販売及び、
当プロダクトを中心としたソリューションを提供

事業環境

2040年には、介護職員が約57万人不足すると想定されている
 労働力不足が深刻化する2040年問題解決のため、介護のノンコア業務の
 生産性向上策として特に中規模介護事業者のDXソリューションを提供^{※1}



※1 売上や利益を直接生み出さない業務。データ管理や清掃など。

※2 売上や利益を直接生み出す業務。介護現場におけるサービス・施設運営。

事業内容

介護事業者の生産性向上に資するシステムを提供
他社ソフトとの連携も進めつつ、総合的に介護事業者の業務効率化や経営サポートを展開

■ 介護事業者向けソフトウェア提供サービス

サービス	内容
SuisuiRemon	介護保険請求ソフト。売掛金の回収率100%を目指して設計された管理機能に加え、経営上必要な200種類以上の帳票をExcel形式で出力可能。
看護のアイちゃん	訪問看護アセスメント支援ソフト。訪問看護の特性を踏まえ「アセスメントプロトコル」を完全搭載。
コネクトケア	デイサービス・ショートステイ対応の介護記録ソフト。記録から請求まで一気通貫で行なえ、売上予測などの経営サポートも可能。

■ 介護事業者向け業務支援サービス

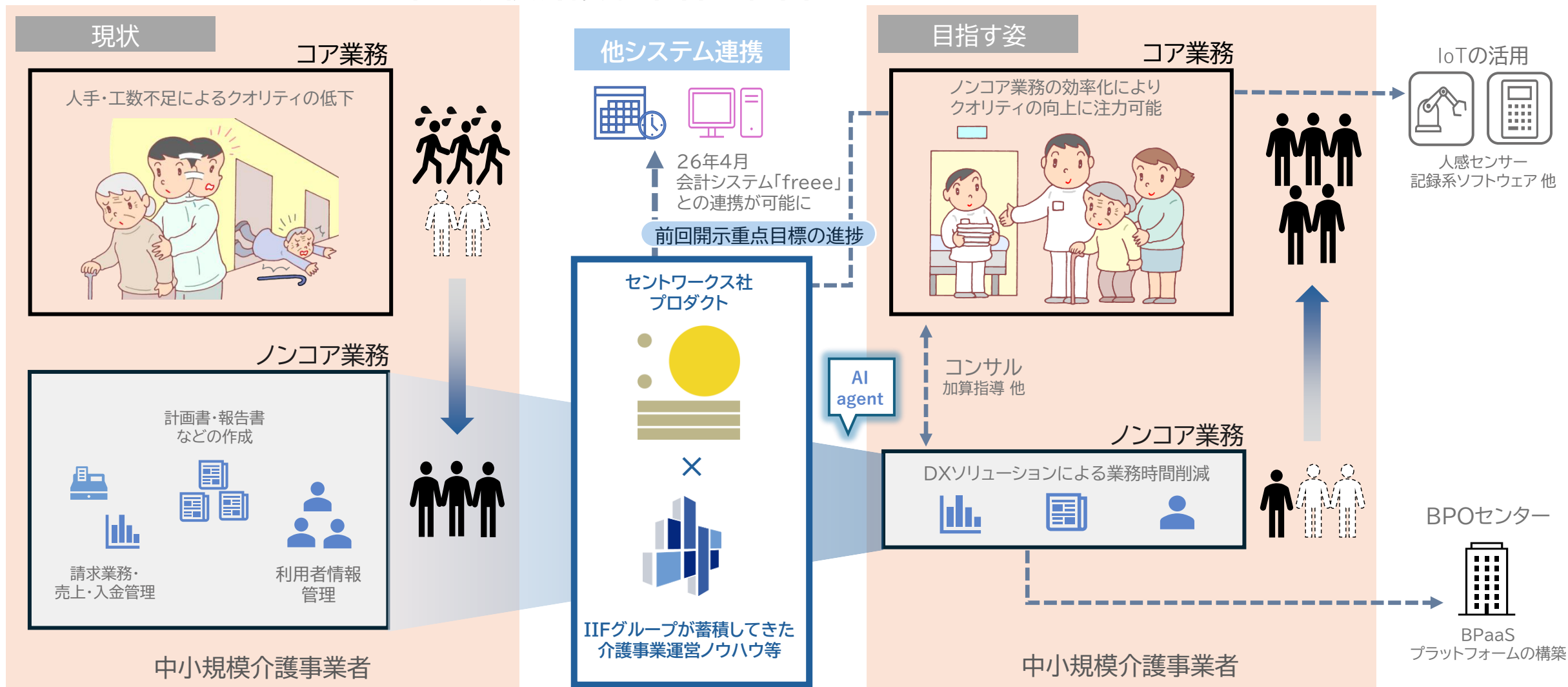
IT機器販売・レンタル	介護事業所運営に役立つソフトウェアとPCやタブレット等をセットにして提供
請求書・領収証圧着 ハガキ作成・送付代行	請求書・領収証封入作業を代行

■ ワーク・ライフバランスコンサルティング

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

DXソリューション事業の構想

セントワークス社プロダクトと、これまでIIFグループが蓄積してきた介護事業運営ノウハウ等を活用し、
中小規模介護事業者の経営をトータルサポート



在宅サービス事業

中重度要介護者に向けた、訪問介護、通所介護、
居宅介護支援、施設介護サービスを提供

中重度の高齢者に安心できる暮らしを提供するための4つの事業を展開



カンケイ舎

■訪問介護事業

事業内容

ヘルパーによる身体介護・生活援助サービス

事業所数

東京都、千葉県に**5**事業所

■通所介護事業

事業内容

利用者の通所による介護サービス
身体介護、機能訓練など

事業所数

東京都、千葉県に**6**事業所

■居宅介護支援事業

事業内容

ケアマネジャーによるケアプラン作成などの
介護受給者支援

事業所数

東京都、千葉県に**8**事業所

■施設介護事業

事業内容

住宅型有料老人ホームの運営

事業所数

神奈川県、千葉県に**2**事業所



要介護高齢者増加に伴い、サービスの需要は拡大していく。

今後は、既存事業のある地域でのロールアップM&A等の実施により、規模拡大を目指す

3. 利益計画

2030年3月期目標

■ 財務数値目標

連結売上高

81.4億

(26/3期比 +38%)

連結営業利益

13.4億

(26/3期比 +150%)

連結純利益

7.9億

(26/3期比 +147%)

■ 収益性・効率性目標

営業利益率

16.5%

(26/3期は9.1%)

ROE

20.5%

(26/3期は18.6%)

EPS

148

(26/3期は60)

※ROE算出における分母は、利益計画上の期中平均自己資本を用いております。

※EPS算出における分母は、2026年3月末の発行済株式数及び自己株式数を用いております。

業績推移及び計画

(単位:百万円)	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期	2027/3期	2028/3期	2029/3期	2030/3期
	実績				予想	計画		
売上高	4,464	4,959	5,161	5,892	6,100	6,993	7,696	8,143
(前回開示)	—	—	—	6,007	6,863	7,549	8,045	—
営業利益	96	230	401	536	670	893	1,110	1,343
(前回開示)	—	—	—	530	727	1,015	1,275	—
当期純利益	33	130	255	319	431	550	697	790
(前回開示)	—	—	—	310	431	605	750	—
ROE (%)	2.7	9.8	16.8	18.6	21.5	22.1	22.4	20.5
(前回開示)	—	—	—	17.2	23.1	25.4	24.5	—
売上高営業利益率(%)	2.2	4.6	7.8	9.1	11.0	12.8	14.4	16.5
(前回開示)	—	—	—	8.8	10.6	13.5	15.8	—
EPS (円)	6	24	47	60	80	103	130	148
(前回開示)	—	—	—	57	79	111	138	—

※2028年3月期以降の計画には、在宅サービス事業及び新規事業におけるM&Aによる拡大も含んでおります。

※2027年3月期の予想値は、2026年5月15日開示の決算短信にて開示済の業績予想値で、2028年3月期以降の計画値はこの予想を計画通り達成することを前提としております。なお、四半期ごとの経営指標は決算補足説明資料にて開示いたします。

※2027年3月期以降のROE算出における分母は、利益計画上の期中平均自己資本を用いております。

※2027年3月期以降のEPS算出における分母は、2026年3月末の発行済株式数及び自己株式数を用いております。

セグメント別業績推移及び計画

既存事業の伸長により、売上・利益ともに大きく増加。営業利益率も2桁へ

	2026/3期		2027/3期		2028/3期		2029/3期		2030/3期	
	実績		予想		計画					
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
(単位:百万円)										
ヘルスケアソリューション事業	4,232	686	4,343	870	4,962	1,099	5,391	1,316	5,829	1,569
レコードブック (前回開示)	1,888 1,928	465 503	1,996 1,994	587 573	2,106 2,094	720 708	2,221 2,181	802 805	2,372 -	929 -
アクティブライフ (前回開示)	1,257 1,193	78 124	1,177 1,250	131 147	1,263 1,309	158 169	1,334 1,392	174 197	1,387 -	181 -
DXソリューション (前回開示)	1,086 1,181	142 93	1,168 1,681	150 200	1,592 1,931	221 325	1,836 2,224	339 461	2,069 -	459 -
在宅サービス事業 (前回開示)	1,659 1,703	399 411	1,756 1,937	423 420	2,030 2,214	467 435	2,304 2,246	476 442	2,315 -	465 -
調整額	-	▲549	-	▲623	-	▲674	-	▲682	-	▲691
総合計	5,892	536	6,100	670	6,993	893	7,696	1,110	8,143	1,343

各事業の伸長（利益計画の前提条件）

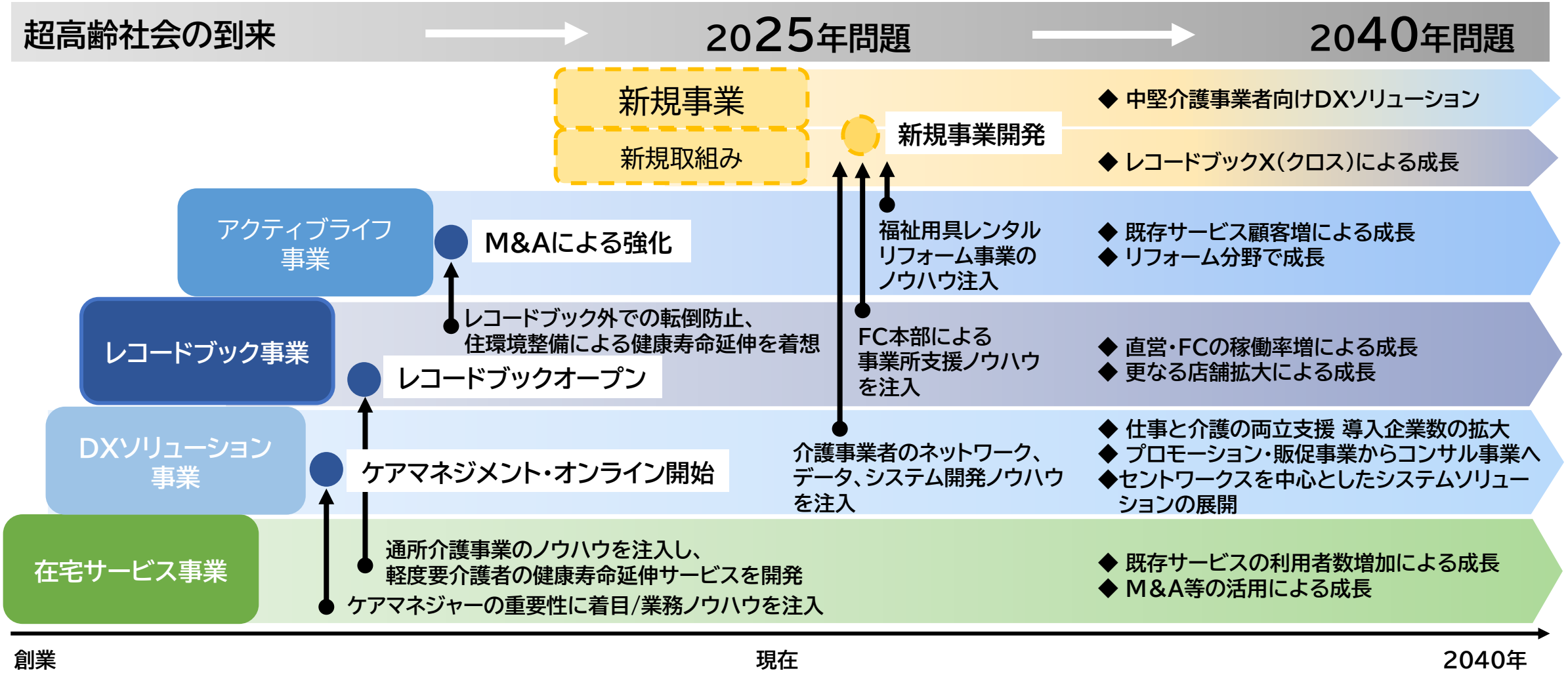
事業	成長シナリオ
<p>レコードブック</p> <p>(株)レコードブック</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 直営店及びFC加盟店の稼働率上昇による売上・利益成長 (全店舗利用者数 28/3月末:26,154人、29/3月末:29,107人、30/3月末:32,331人) (全店舗稼働率 28/3月:67.0%、29/3月:65.0%※、30/3月:63.9%) ※新店増加による減 (既存店舗稼働率 28/3月:73.9%、29/3月:76.5%、30/3月:79.1%) ◆ 物件開発の課題を解決し、既存FC加盟店の増店速度を加速し、継続して店舗数拡大を目指す (28/3月末:300店舗、29/3月末:342店舗、30/3月末:382店舗) ◆ 直営店を段階的にFC化(FC加盟店に譲渡)し、事業の効率化を図る
<p>アクティブライフ</p> <p>(株)フルケア (株)カンケイ舎</p> <p>(株)フルケア</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ストック売上となる福祉用具貸与件数の増加に注力し、安定的な売上・利益成長を目指す (利用者数 28/3月末:7,374人、29/3月末:7,612人、30/3月末:7,792人) ◆ (株)正光技建の吸収合併による住宅改修(リフォーム)案件の営業効率化、増加および単価増を目指す
<p>DXソリューション</p> <p>(株)インターネットインフィニティー</p> <p>セントワークス(株)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 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導入企業数の拡大を図り、売上・利益成長を目指す ◆ シルバーマーケティング支援の既存案件を起点とし、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する ◆ S u i s u i R e m o nの導入数を拡大するとともに、これを起点として周辺のノンコア業務効率化にむけたDXソリューションサービスを展開し、売上・利益成長を目指す ◆ M&A等の活用により、上記DXソリューションの展開を加速する
<p>在宅サービス</p> <p>(株)カンケイ舎</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 既存サービスの利用者数増加による、売上・利益拡大を目指す ◆ M&A等の活用により、既存提供サービスのエリア拡大および周辺事業を図る

前回開示計画からの差異及び変更点について

事業	前回開示26/3期予想と実績との主な差異	前回開示将来計画(27/3期以降)からの主な変更点
全体	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 以下の通り売上高は減少となったものの、営業利益以下の段階利益は、計画段階で確保していたM&A関連費用が未消化となったこと等に伴い増加 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 各事業伸長していく計画は変わらないものの、直近の動向を精査し、計画に織り込む時期を見直したため、売上高及び営業利益以下の段階利益は減少
レコードブック	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 直営店及び既存FC店の稼働率は堅調に推移するも、新規出店が未達になったことにより、売上高、利益ともに計画から減少 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 直近の稼働率推移を勘案した見通しの変更、FC店新規出店件数の変更により、売上高は前回開示に比べ増加 ◆ レコードブックでの福祉用具貸与・販売サービスを取り扱う取り組み(レコードブックX)を展開。FC店舗にて対応店舗拡大中
アクティブライフ	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 既存の福祉用具貸与事業(カンケイ舎、フルケア)は堅調に推移するも、正光技建の住宅リフォーム事業の構造改革が遅れた影響により、売上高は計画どおりであったものの利益は減少 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ フルケアと正光技建の吸収合併により、フルケアの事業計画の見直し拡大施策の見直しにより、売上高及び営業利益は減少
DXソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ◆ メディカルソリューション分野の大型案件受注及び仕事と介護の両立支援の導入企業数増加などの影響により、売上高及び利益は増加 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ シルバーマーケティング支援及び仕事と介護の両立支援の受注を拡大するとともに、システムソリューションにおいて、中規模介護事業者向けDXソリューションの展開加速を計画であるものの、直近の動向を勘案した見通しの変更により、売上高及び利益は減少※M&Aを含む
在宅サービス	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 主に居宅介護支援においてケアマネジャーの確保に苦戦し、売上高及び利益が減少 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 直近の稼働状況を勘案した見通しの変更、M&A実行時期の変更等により、売上高は28/3期は減少、29/3期増加、営業利益は増加

事業別の成長シナリオ

創業来の投資により確立されたノウハウを活用し、社会課題を解決する成長戦略



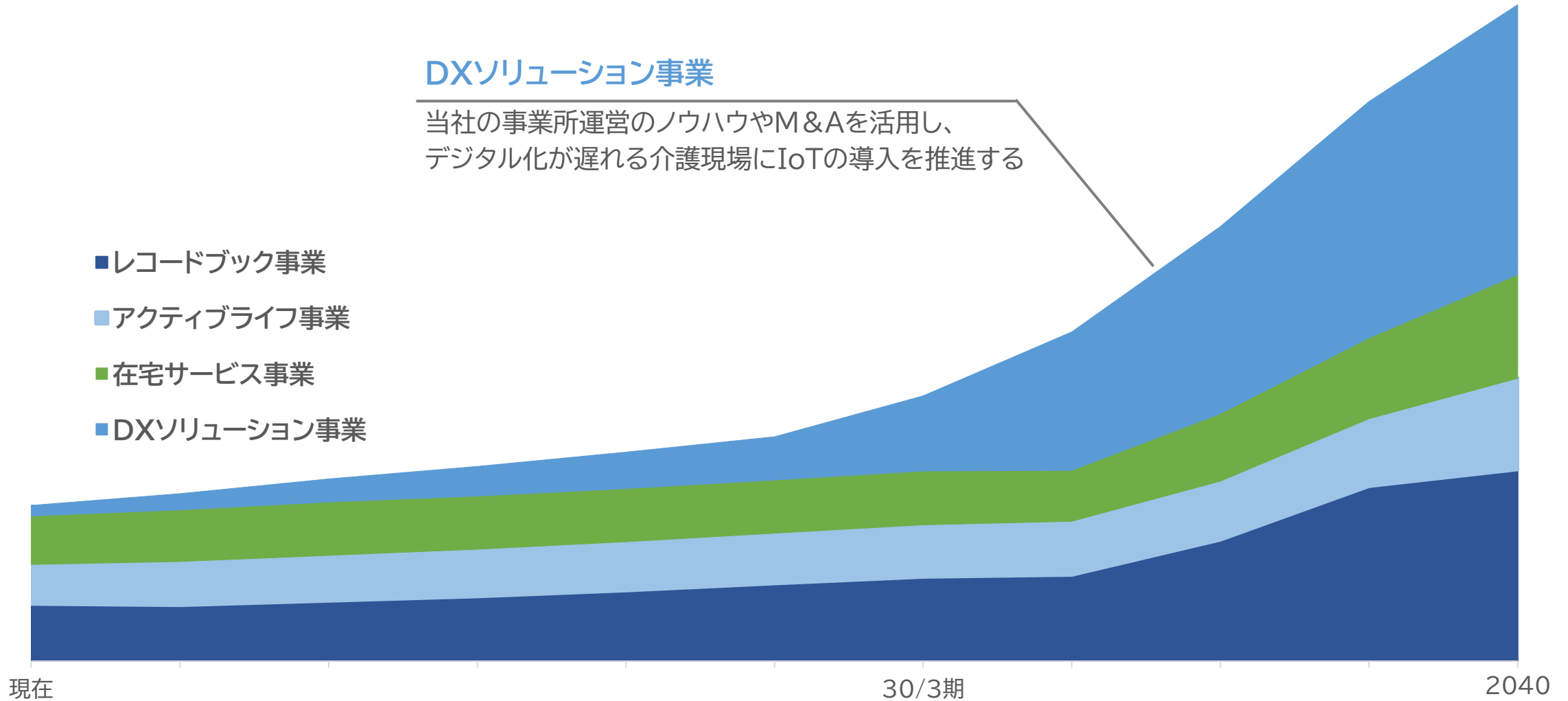
中長期戦略イメージ

レコードブック事業の店舗数拡大に加え、
2040年の課題解決を担うべくDXソリューションの展開によりさらなる企業価値向上を目指す

DXソリューション事業

当社の事業所運営のノウハウやM&Aを活用し、
デジタル化が遅れる介護現場にIoTの導入を推進する

- 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
- DXソリューション事業



4. 時価総額100億円及び市場評価向上 に向けた取組み

東証グロース新上場維持基準(2030年適用)への当社の方針

基本方針

- 当社は現時点で時価総額100億円未満であるが、当面はグロース市場への上場を維持する方針
- 当資料の事業計画の達成により、2030年までに時価総額100億円に到達する想定
- しかしながら、外部環境変化等によるEPS、PER等の低下圧力が強まることも想定し、新たな上場維持基準に確実に適合していくため、以下の二軸で成長を加速させる

時価総額
100億円



オーガニックな事業成長

既存事業の更なる成長のため、以下の2つを実行する

- 1 利益計画の達成**
各事業において、「利益計画における前提条件」(P42~45)に記載の成長シナリオを達成できるよう着実に成長していく
- 2 組織力強化**
利益計画達成に向けた組織力強化のため、ミドル人材の積極的な採用、育成を実施



非連続な成長

非連続な成長を実現するため、2つの軸で積極的にM&Aを検討していく方針

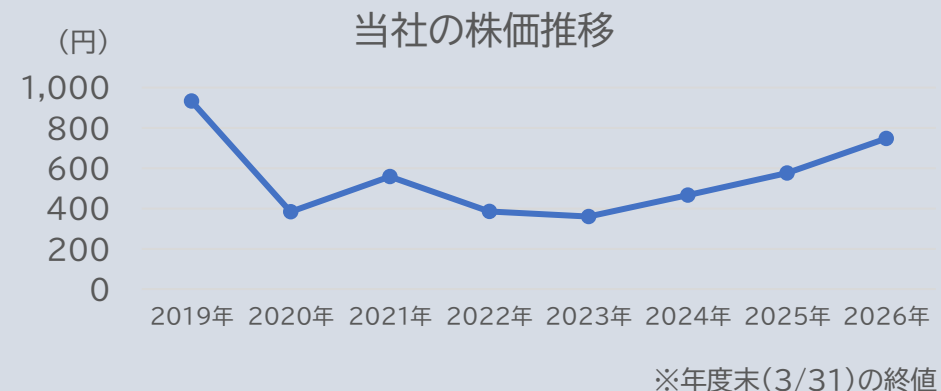
- 1 2040年問題の解決に資する領域**
介護現場の生産性向上を行うDXソリューション構想の実現を加速させるためのM&A
- 2 レコードブックを含む既存事業拡大に資する領域**
要介護高齢者は、1年で約14万人増加と介護事業の需要は拡大→既存リソースの活用、優位性が維持できる周辺領域のM&A

市場評価向上に向けた取組み

当社は、資本市場における適切な評価を獲得し、株主価値の持続的向上を目指します

■現状の市場評価分析

- ◆ コロナ流行時に株価が大きく下がる。
コロナ禍を乗り越え、着実な利益成長により株価も徐々に回復
- ◆ 今後も利益成長によるEPSの更なる向上や、DXソリューション提供による
介護銘柄からの転換によりPERの向上を掲げている
- ◆ 現状は株価やPERへの市場評価が追いついておらず、割安の認識
市場評価はコロナ流行前の水準以上には改善の余地あり



■現状から抽出した課題と対応方針

	現状	対応方針
投資の決め手となる情報の開示	利益成長はしているものの、今後の成長戦略を伝えられていない	DXソリューションを中心とした当社の中長期の成長シナリオを明確化し、どのように成長するのか進捗状況を継続的に開示していく
積極的なIRの実施	知名度が低く、流動性が低い	投資家との対話や情報発信を強化することで認知度向上を図り、当社の成長性や事業価値に対する理解を深めていただくことで、資本市場における評価向上を目指す

5. リスク情報

認識するリスクと対応策 ①

以下には、有価証券報告書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

なお、文中の将来に関する事項は、本資料提出日現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

	主要なリスク	可能性	影響度	対応策
介護保険制度について	◆ レコードブック事業及び在宅サービス事業において、介護保険制度の改正及び介護報酬の改定により収益が減少するリスク	中	大	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 介護保険制度に依存しない新規事業の早期立ち上げを目指します ◆ レコードブック店舗において、介護保険外サービスの提供を併せて行い、収益力を強化します
新規出店について	◆ レコードブック事業において新規出店が予定通り行われない場合、もしくは出店時期が何らかの事情により延期となった場合、店舗出店時の投資金額の回収が長期化するリスク	中	中	◆ 外部環境の変化等により出店計画に無理がないかのチェックを進めるとともに、過去の新規出店で遅れが生じたケースの原因分析などを行い、出店計画について常に精査することで計画通りの出店が行える体制を整備します
競争について	◆ 介護福祉及び予防介護市場の事業者の拡大や大手企業の本格参入により、介護サービス利用者の獲得が激化するリスク	中	中	◆ 長年の介護保険ビジネスの運営によるノウハウの蓄積や、ターゲット人口・競争事業所の状況・直営店の実績データ等を用いた当社独自のエリアマーケティングシステムの構築、利用者のモチベーションを高める優れた運動プログラムの確立、ケアマネジャーネットワークを用いたブランド戦略などにより差別化を図ってまいります

認識するリスクと対応策 ②

	主要なリスク	可能性	影響度	対応策
フランチャイズ ビジネスについて	<ul style="list-style-type: none"> ◆ フランチャイズ加盟店の経営状況が芳しくない場合、ロイヤルティ収入の減少、当社への未払金の増加、当フランチャイズチェーンからの撤退等が生じるリスク ◆ 契約内容が変更され、加盟店及び当社の収益構造が変化することにより、フランチャイズチェーン展開が計画通りに実現できないリスク ◆ フランチャイズ加盟店に対する指導が十分に理解されず、又は当社の指導の及ばない範囲で苦情や芳しくない評判等が発生し、当社のブランドイメージが棄損するリスク 	高	中	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 専任のスーパーバイザーからきめ細かい指導を行うとともに、本部機能を強化しサポート体制を万全にすることで加盟店とのより強固な連携を図ります
有資格者及び人員 の確保について	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 有資格者による介護サービスが義務付けられているため、今後の事業拡大に際して十分な人員確保が困難となった場合又は人員の流出等が生じた場合、質の低下や継続提供が困難となる可能性や、人員確保のためのコスト負担増加等が生じるリスク 	中	中	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 年間を通して継続的な採用活動を行い、有能な社員の確保に努めるとともに、離職防止に向けて賃金・福利厚生などの制度面の継続的な見直しを進めます
投融資について	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 各種の投融資の結果、事業環境の変化により投融資に見合う収益が得られない、あるいは損失が発生した場合、減損の対象となる事象が生じるリスク 	中	中	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 投融資先の状況及びそれに伴うリスク等を慎重に検討した上で実行するとともに、出資後も定期的なモニタリングを継続実施していきます

認識するリスクと対応策③

	主要なリスク	可能性	影響度	対応策
ソフトウェア開発について	◆ 開発途中の要件変更や開発遅延等により、計画通りに開発が進捗しない場合に、ソフトウェアが完成せず事業の用に供することができない、あるいは、完成後に投資額の一部の回収が見込めなくなるリスク	中	中	◆ ソフトウェアの開発にあたっては一定の投資額及び開発時期を要し、プロジェクトに関する期間や費用の見積もりおよび顧客ニーズ等のヒヤリングに基づく収益性について、妥当性を確認していきます。
子会社管理体制について	◆ 当社による連結子会社への管理及び支援が適切に行われず、当該子会社の業績悪化や不祥事が生じるリスク	中	中	◆ グループ会社経営管理規程に基づき、子会社の管理体制を整備するとともに、当社役職員が子会社の役員を兼務し、子会社の業務運営の把握や改善をすることで適切な管理及び支援をしていきます。

本資料の取り扱いについて

資料中の業績見通し数値は、現時点において入手可能な情報から得られた判断・予想に基づくものですが、リスクや不確実性を含んでいる情報から得られた多くの仮定及び考えに基づきなされたものであります。実際の業績は、さまざまな要素によりこれら業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える要素には、事業環境、経済情勢の悪化、法令その他の関連する規制の動向、訴訟における不利な判決等がありますが、これらに限定されるものではありません。

問合せ窓口：経営企画部
Email： ir@iif.jp

本資料の更新は今後、6月中を目処として開示を行う予定です



INTERNET INFINITY

Copyright© internet infinity Inc. All Rights Reserved.