

個人投資家向け IRセミナー

2024年11月24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.

目次

1. 経営理念・会社概要	2
2. 事業内容	7
3. 2025年3月期 第2四半期(中間期)業績	18
4. 成長戦略	21
5. 株主還元	26

1. 経営理念・会社概要

健康な未来

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

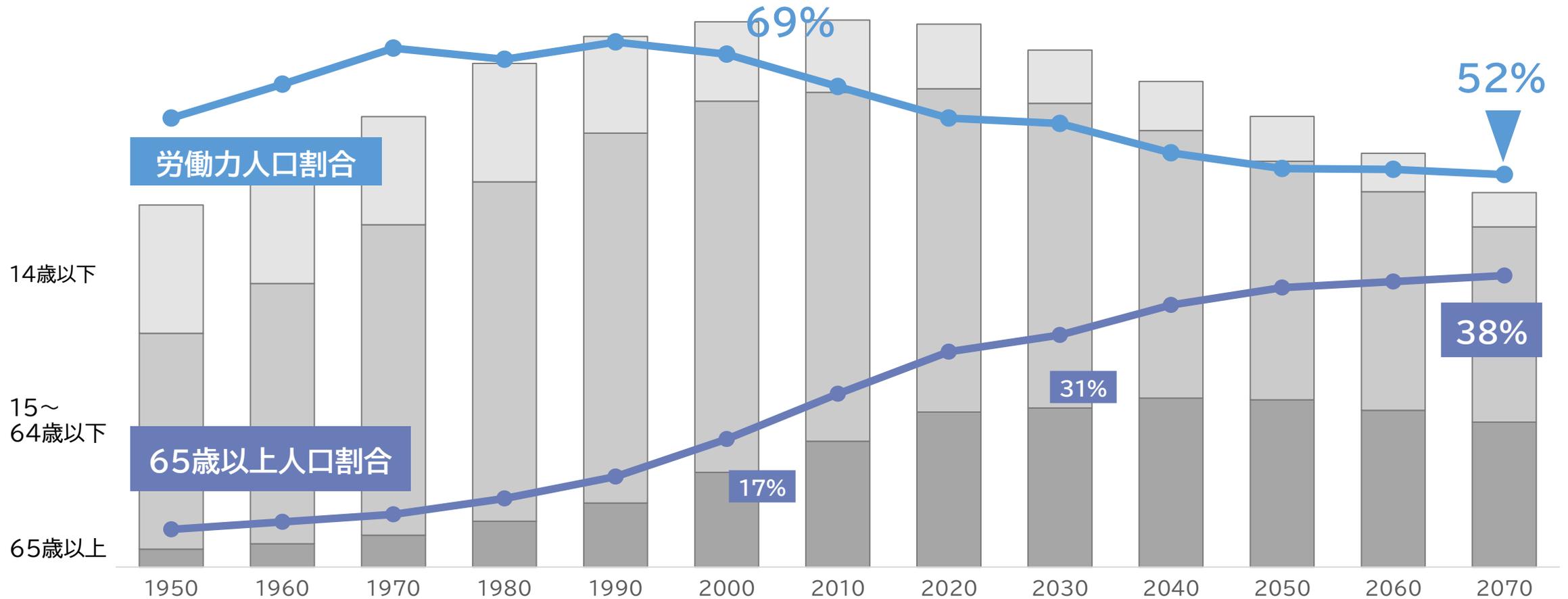
設立	2001年5月7日	
事業内容	レコードブック事業 アクティブライフ事業 Webソリューション事業 在宅サービス事業	リハビリ型デイサービスの運営 福祉用具貸与・住宅リフォーム 高齢者向けマーケティング支援、仕事と介護の両立支援 訪問介護、居宅介護支援、通所介護、施設介護
従業員数	連結357名(2024年9月30日現在)	
上場市場	東京証券取引所 グロース市場 (証券コード 6545)	
連結子会社	株式会社レコードブック 株式会社フルケア 株式会社正光技建 株式会社カンケイ舎	

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5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

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

※2024年11月現在

利用者数**20,000**人超

店舗数**231**店 (直営店**23**店 フランチャイズ**186**店 名鉄レコードブック**22**店)

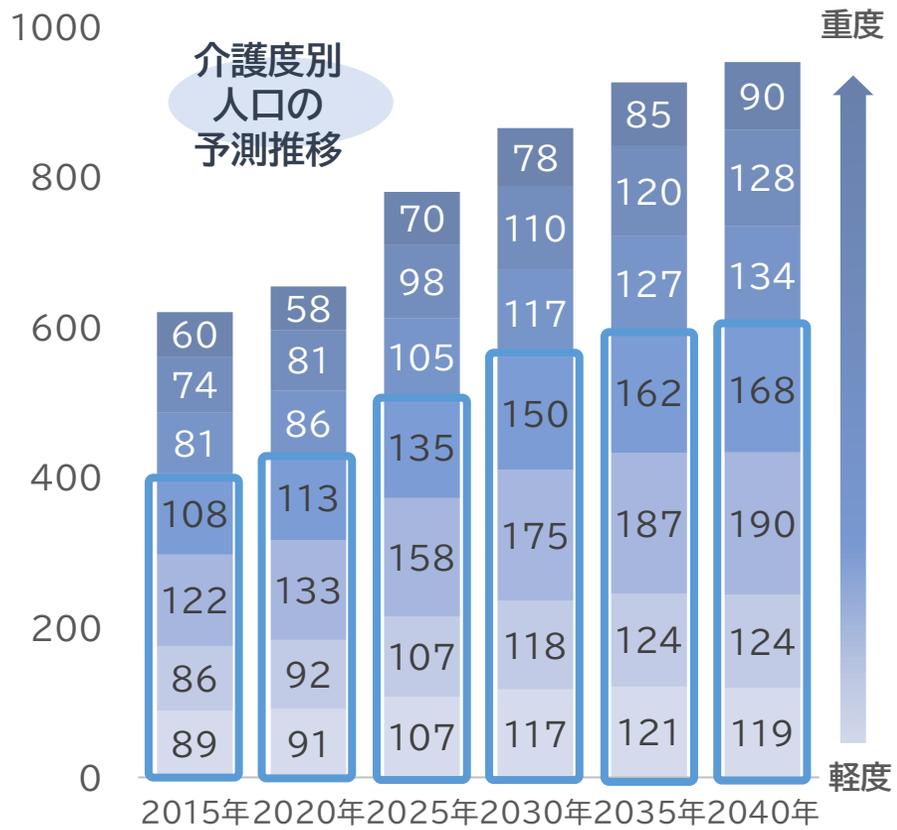
26都道府県への出店を達成 うち関東圏に約150店舗出店

~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

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)



老人ホームや訪問介護、通常型デイサービスの利用。
⇒在宅サービス事業のターゲット。

今後、要支援・要介護高齢者が大きく増加する。
その中でも、要支援1～要介護2の軽度要介護者の増加が著しい。
⇒レコードブック事業のターゲット。

■ 要支援1 ■ 要支援2 ■ 要介護1 ■ 要介護2
■ 要介護3 ■ 要介護4 ■ 要介護5

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(2020年~2045年)

直営店及びフランチャイズ(FC)での展開

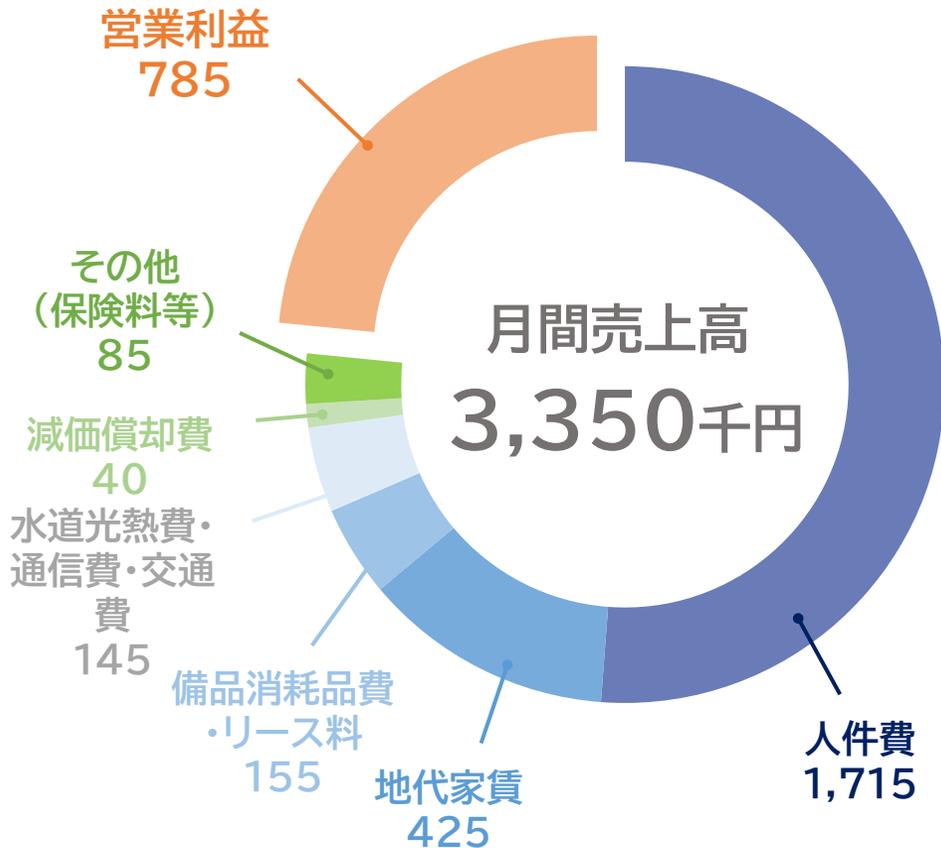
より多くの高齢者の健康寿命延伸実現のため、店舗拡大スピードの早いFC方式へ徐々にシフト。直営店での展開に比べ、売上自体は下がるものの、利益率は高まるため、今後の事業収益としては売上増加は鈍化するものの、利益率は大きく高まっていくものと考えられる。

	直営店展開	FC展開
収益モデル	売上：介護報酬(国保連&利用者) 原価：トレーナー等店舗人件費 内装工事費用、店舗家賃 車両や機器等のリース など	売上：加盟時の初期費用 毎月のロイヤルティや諸手数料 原価：スーパーバイザーの人件費 FC本部の運営費用
当社の収益性	◎	△
当社の利益率	△	◎
店舗拡大スピード	遅い	早い
人員確保	大量採用が必要であり、昨今の環境では難しい	FC加盟店が地元密着で個別に採用活動を行うため、採用しやすい
事業開発	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	23店舗	186店舗

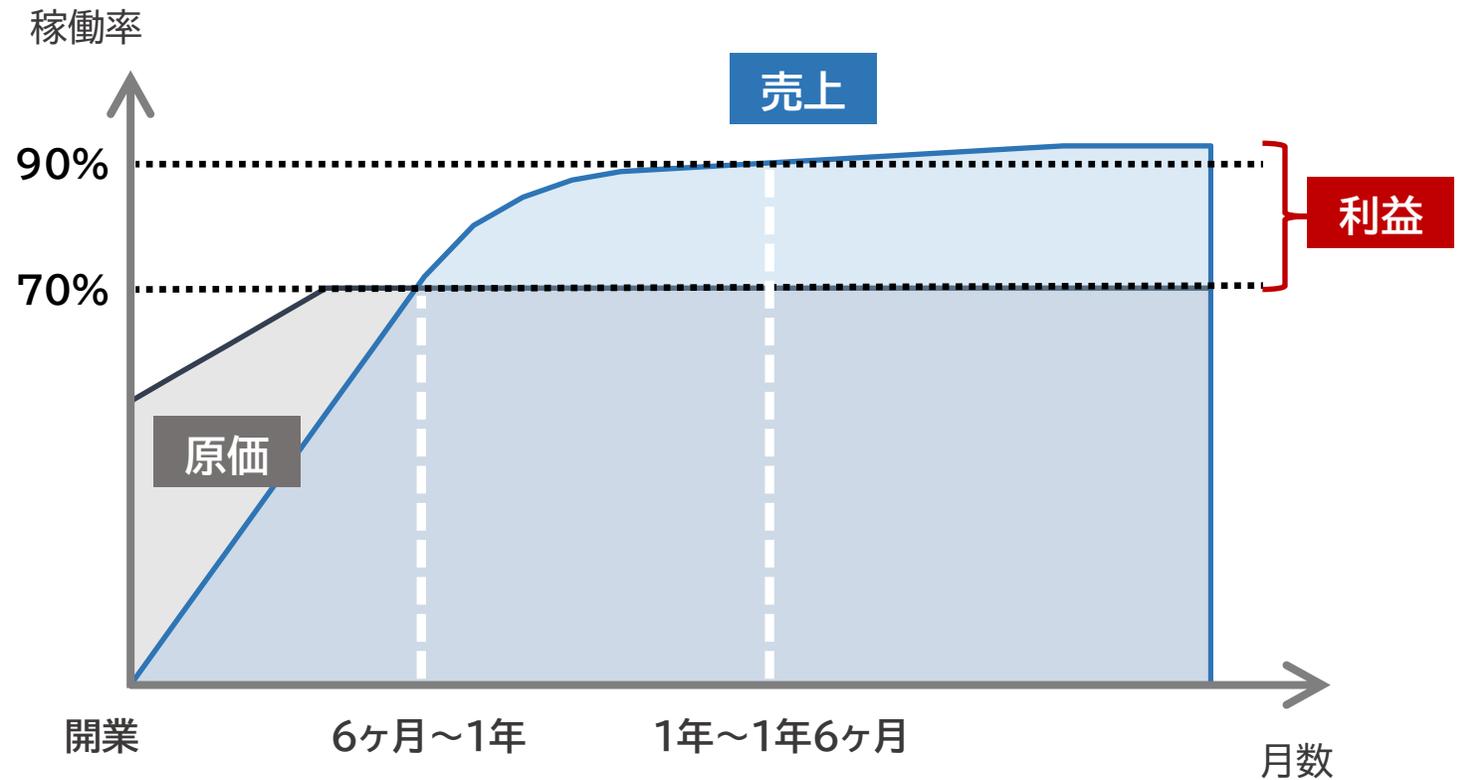
収支モデル

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



10万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

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

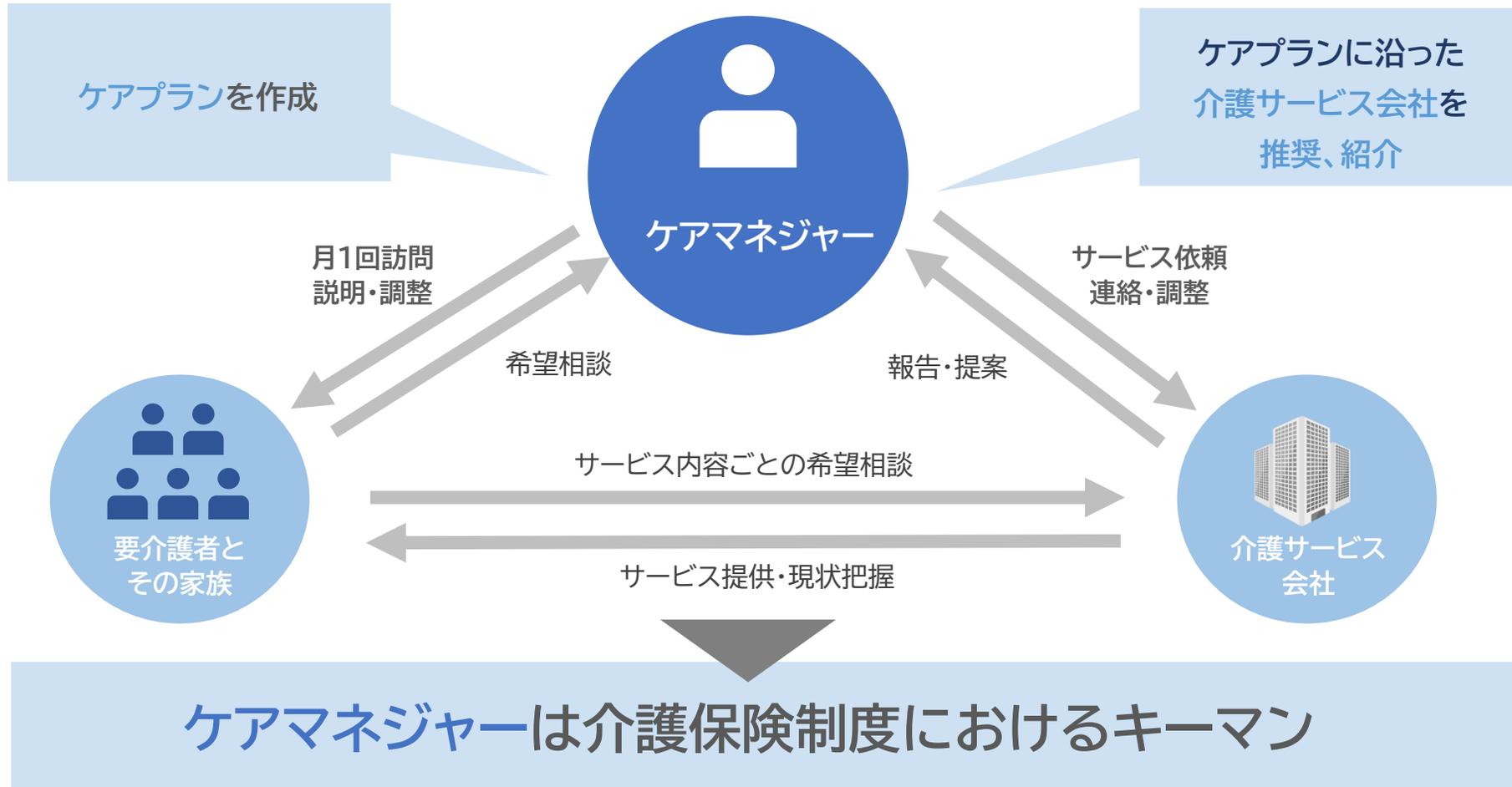
事業所検索機能

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



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



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**10万人**
高齢者世帯**360万**世帯にリーチが可能

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・運送業者、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、2040年の労働力不足を解決する

事業内容

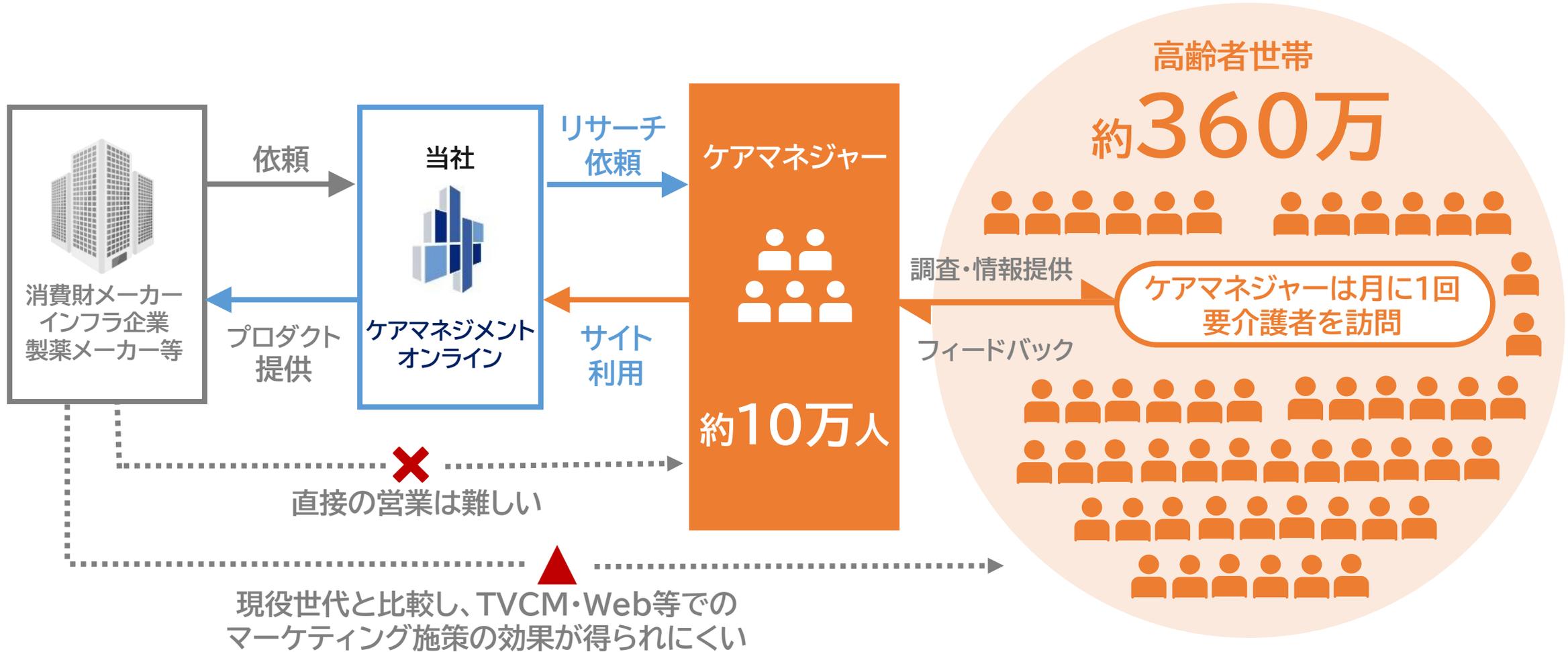
人的資本経営の実現のため、ビジネスケアラーに向けたコンテンツ「[わかるかいごBiz](#)」を提供

主要KPI

導入企業数**220社超** 会員数**230万人超**

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360万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



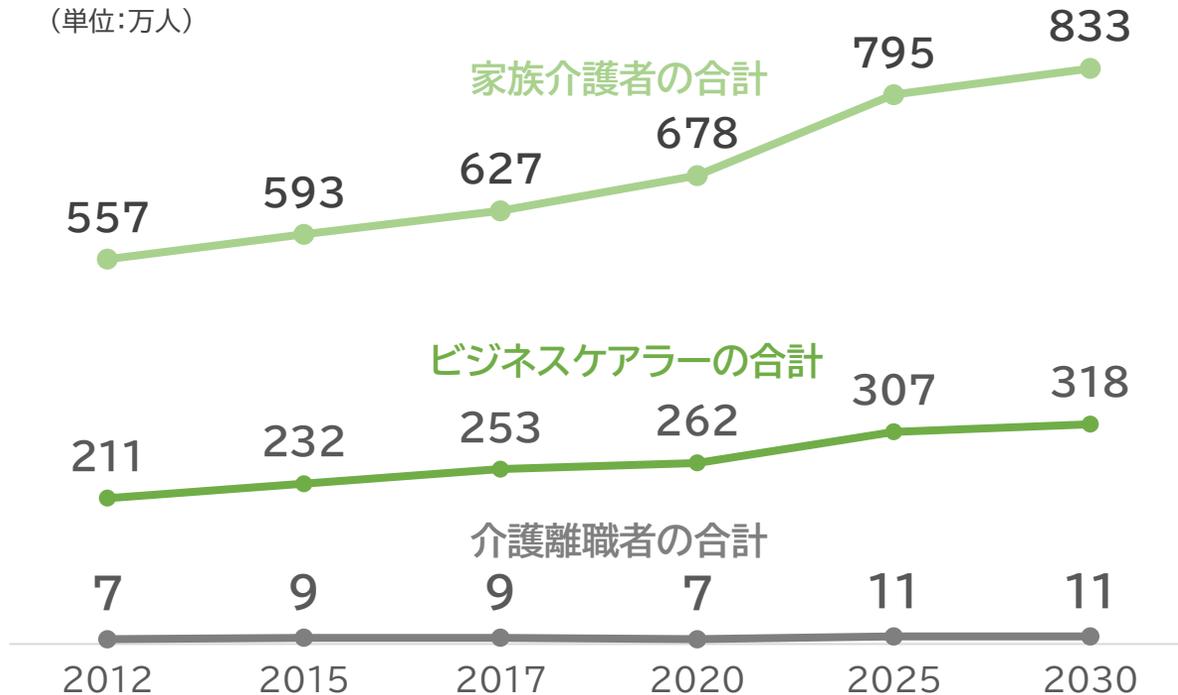
事業環境

団塊世代ジュニアの高齢化により、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**へ

(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月施行予定の改正育児・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リスクマネジメントの一端を担う。



3. 2025年3月期 第2四半期(中間期)業績

業績サマリー

各事業の利益率改善により、各段階利益は二桁増益へ
2Qの進捗状況も各事業、概ね順調に推移

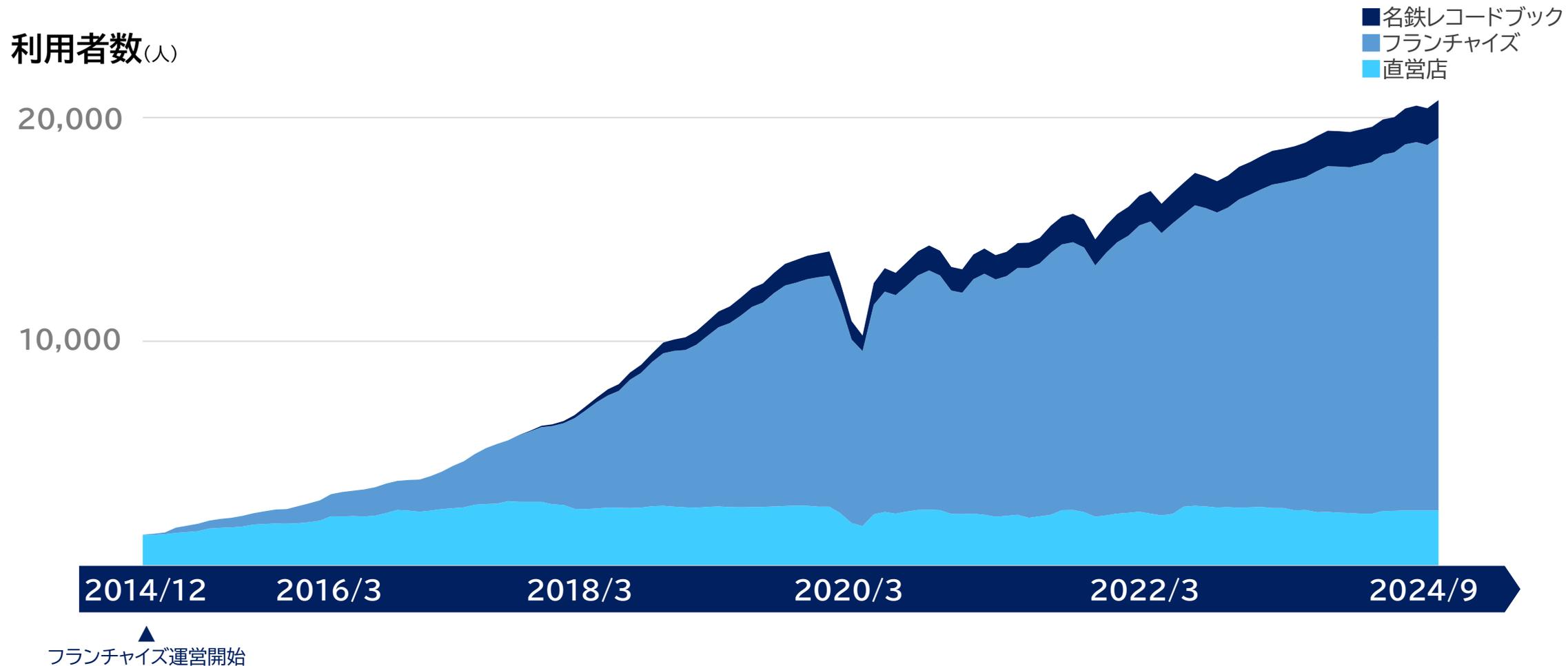
単位:百万円 ()内は利益率	2024/3期 2Q実績	2025/3期 2Q実績	増減率	2025/3期 通期予想	通期予想比 進捗率
売上高	2,434	2,619	+7.6%	5,102	51.3%
営業利益	60 (2.5%)	224 (8.6%)	+271.3%	355 (7.0%)	63.1%
経常利益	71 (3.0%)	227 (8.7%)	+217.1%	350 (6.9%)	65.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	33 (1.4%)	143 (5.5%)	+322.4%	204 (4.0%)	70.0%
ROE (%) ※1	5.3	20.4		13.8	
EPS (円) ※2	6	26		38	

※1 四半期のROEは年率換算

※2 通期予想のEPSは当四半期における自己株式の取得及び処分による影響を考慮

レコードブック利用者数推移

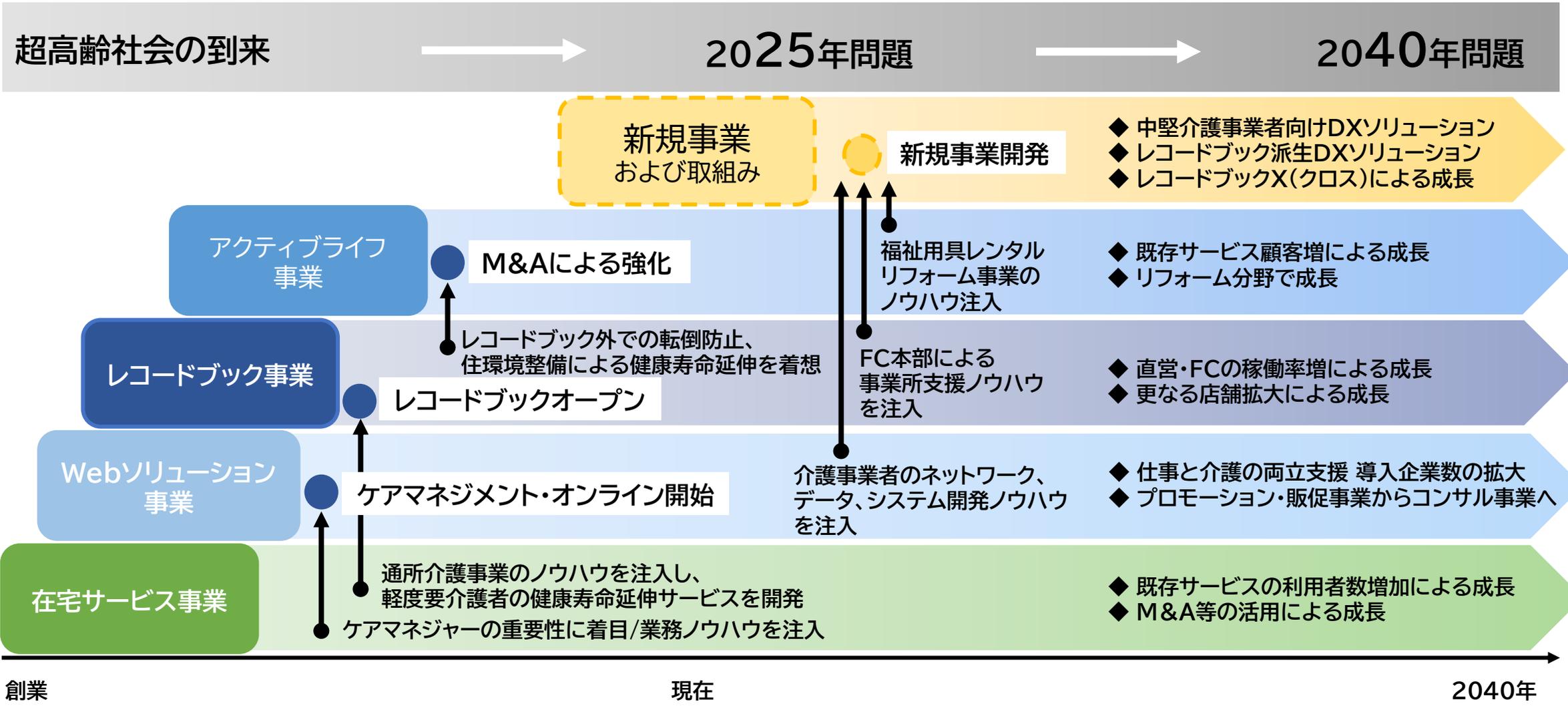
2024年5月 月間利用者数が20,000人を突破
既存店舗の稼働率向上と新規出店を継続し、今後も利用者数増加を見込む



4. 成長戦略

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



2028年3月期目標

■ 財務数値目標

連結売上高

73.9億

(24/3期比 +49%)

連結営業利益

9.8億

(24/3期比 +326%)

連結純利益

5.7億

(24/3期比 +338%)

■ 収益性・効率性目標

営業利益率

13.3%

(24/3期は4.6%)

ROE

22.0%

(24/3期は9.8%)

EPS

108円

(24/3期は24円)

セグメント別業績推移及び計画

既存事業の安定拡大により、大幅な利益成長を実現。
加えて、新規事業開発により更なる事業規模、売上拡大を目指す。

	2024/3期		2025/3期		2026/3期		2027/3期		2028/3期	
	実績		予想		計画					
	売上高	営業利益								
(単位:百万円)										
■既存事業										
■ヘルスケアソリューション事業	3,414	421	3,460	600	3,622	754	3,839	902	4,118	1,103
レコードブック	1,820	292	1,776	433	1,854	540	1,992	647	2,196	809
アクティブライフ	1,256	34	1,365	100	1,421	124	1,470	144	1,519	161
Webソリューション	337	95	318	66	345	89	376	110	402	132
■在宅サービス事業	1,544	339	1,642	359	1,896	412	2,152	411	2,175	410
調整額	—	▲530	—	▲604	—	▲674	—	▲688	—	▲707
既存事業 計	4,959	230	5,102	355	5,518	492	5,992	625	6,293	806
■新規事業および取組み					351	37	839	102	1,101	173
総合計	4,959	230	5,102	355	5,869	530	6,831	727	7,395	980

2024年3月期から配当を開始し、2025年3月期は増配予定

■ 利益配分に関する基本方針

- ✓ 資本の健全性や成長投資とのバランスを検討した上で、配当を基本として株主還元を実施
- ✓ 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

■ 当期の配当予想及び配当方針について

- ✓ 当期の増益予想を踏まえ、2025年3月期は3円の増配を計画
- ✓ 中期経営計画を力強く推進することで、配当性向及び1株当たり配当金の増加を目指す

基準日	2024年3月31日	2025年3月31日	……
1株当たり配当金	5.0円	8.0円	
配当金総額	26百万円	42百万円	
配当性向	20.3%	20.7%	
配当原資	利益剰余金	利益剰余金	

利益成長に伴う
増額を目指す

累進的に
配当性向を高める

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



INTERNET INFINITY

Copyright© internet infinity Inc. All Rights Reserved.