

# 個人投資家向け オンライン会社説明会

2025年3月13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3四半期業績	21
4. 成長戦略	23
5. 株主還元	30

# 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

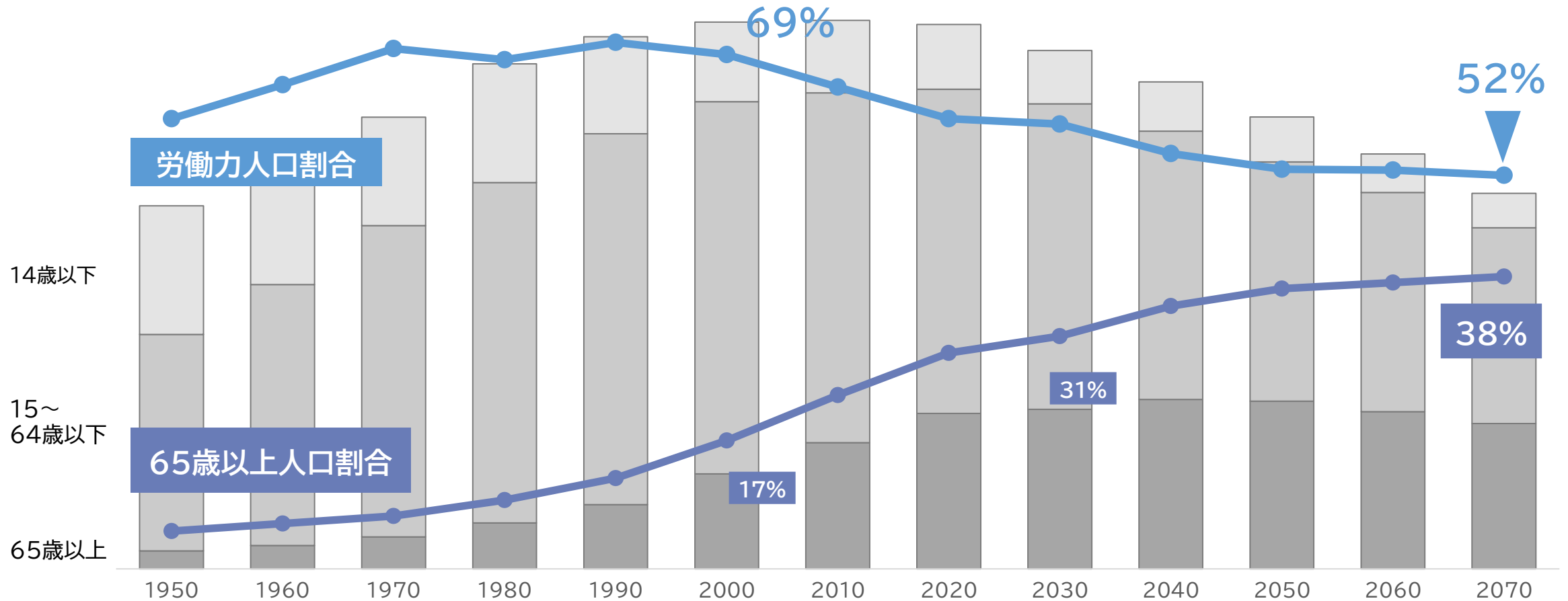
設立	2001年5月7日	
事業内容	レコードブック事業 アクティブライフ事業 Webソリューション事業 在宅サービス事業	リハビリ型デイサービスの運営 福祉用具貸与・住宅リフォーム 高齢者向けマーケティング支援、仕事と介護の両立支援 訪問介護、居宅介護支援、通所介護、施設介護
従業員数	連結355名(2024年12月31日現在)	
上場市場	東京証券取引所 グロース市場 (証券コード 6545)	
連結子会社	株式会社レコードブック 株式会社フルケア 株式会社正光技建 株式会社カンケイ舎	

# 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



## レコードブック事業

軽度要介護者の健康寿命の延伸を目指し、  
身体機能の改善のための機能訓練を行う  
運動特化型のデイサービスを直営店  
およびフランチャイズで展開



## 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

※2025年3月現在

利用者数**21,000**人超

店舗数**236**店 (直営店**23**店 フランチャイズ**191**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

# 介護保険制度の概要

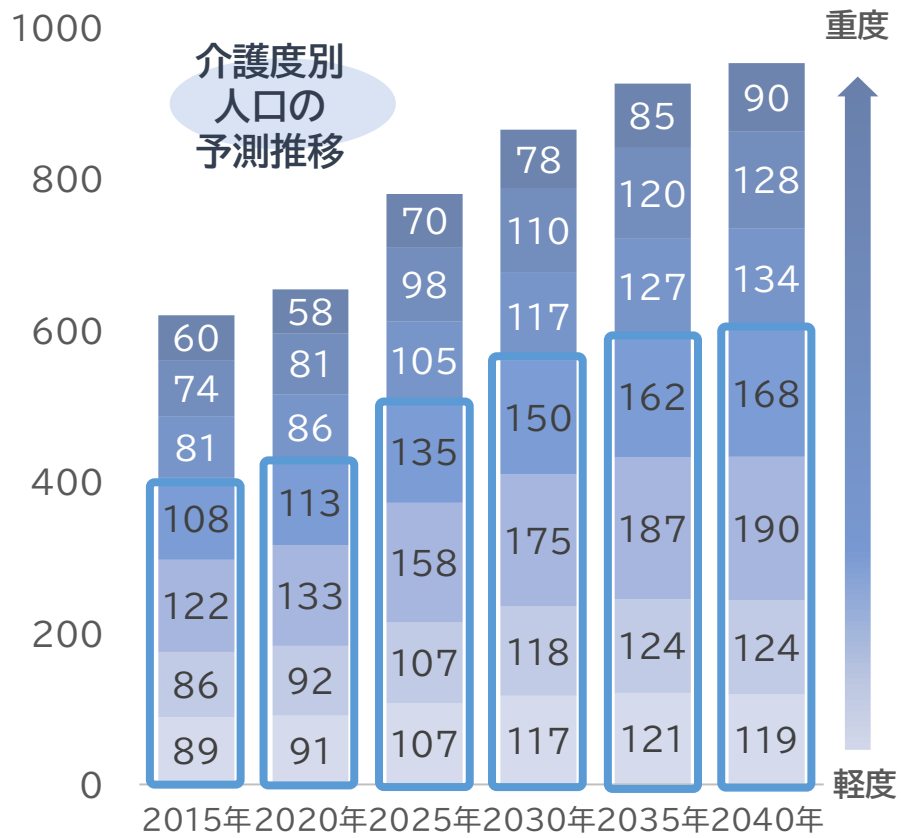
介護が必要となった際に、市区町村から**要介護認定**または**要支援認定**を受け、費用の一部を負担することで**介護保険サービス**を利用できる制度

介護保険		重度 ↑ 軽度	要介護区分	状態の具体例
サービス利用者の条件	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 主治医により介護が必要と判断された方で、               <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 65歳以上で要支援・要介護と認定された方</li> <li>2. 40歳以上65歳未満は、16特定疾患の方で、要介護と認定された方</li> </ol> </li> </ul>		要介護 5	ほぼ寝たきりの状態、意思疎通をするのが困難
保険料の納付	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 40歳以上の方全員 収入に応じた保険料を給与天引きで納付 (65歳以上は年金天引きもしくは口座振替)</li> </ul>	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	
サービス利用時の自己負担	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 原則、利用額の1割 (支給限度額を超える分は自己負担)</li> </ul>	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	
利用手続き	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ ① 市区町村に利用を申請</li> <li>② 認定調査や審査・判定を経て要介護認定を受ける 要支援1～要介護5までの7段階の介護度に分類 ⇒右記は介護度別の身体状況を示す表</li> <li>③ ケアマネジャーがケアプランを作成し、 介護サービスを利用開始</li> </ul>	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	
		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	
		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	
		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	

## 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

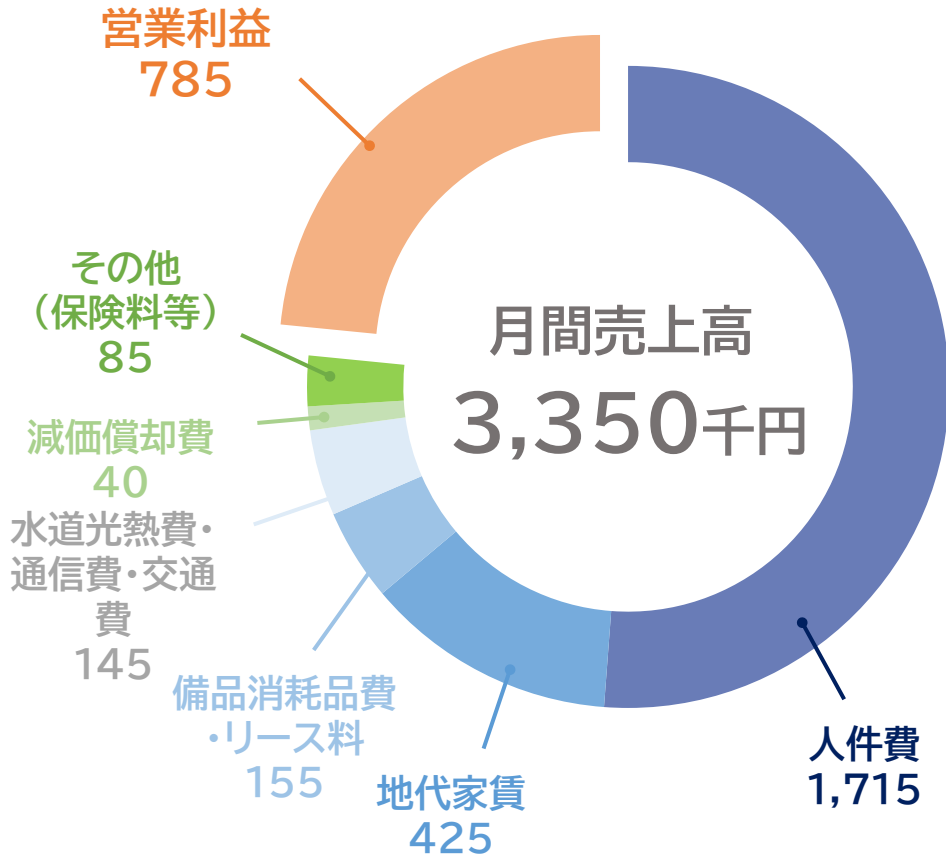
■ 要支援1 ■ 要支援2 ■ 要介護1 ■ 要介護2  
■ 要介護3 ■ 要介護4 ■ 要介護5

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)

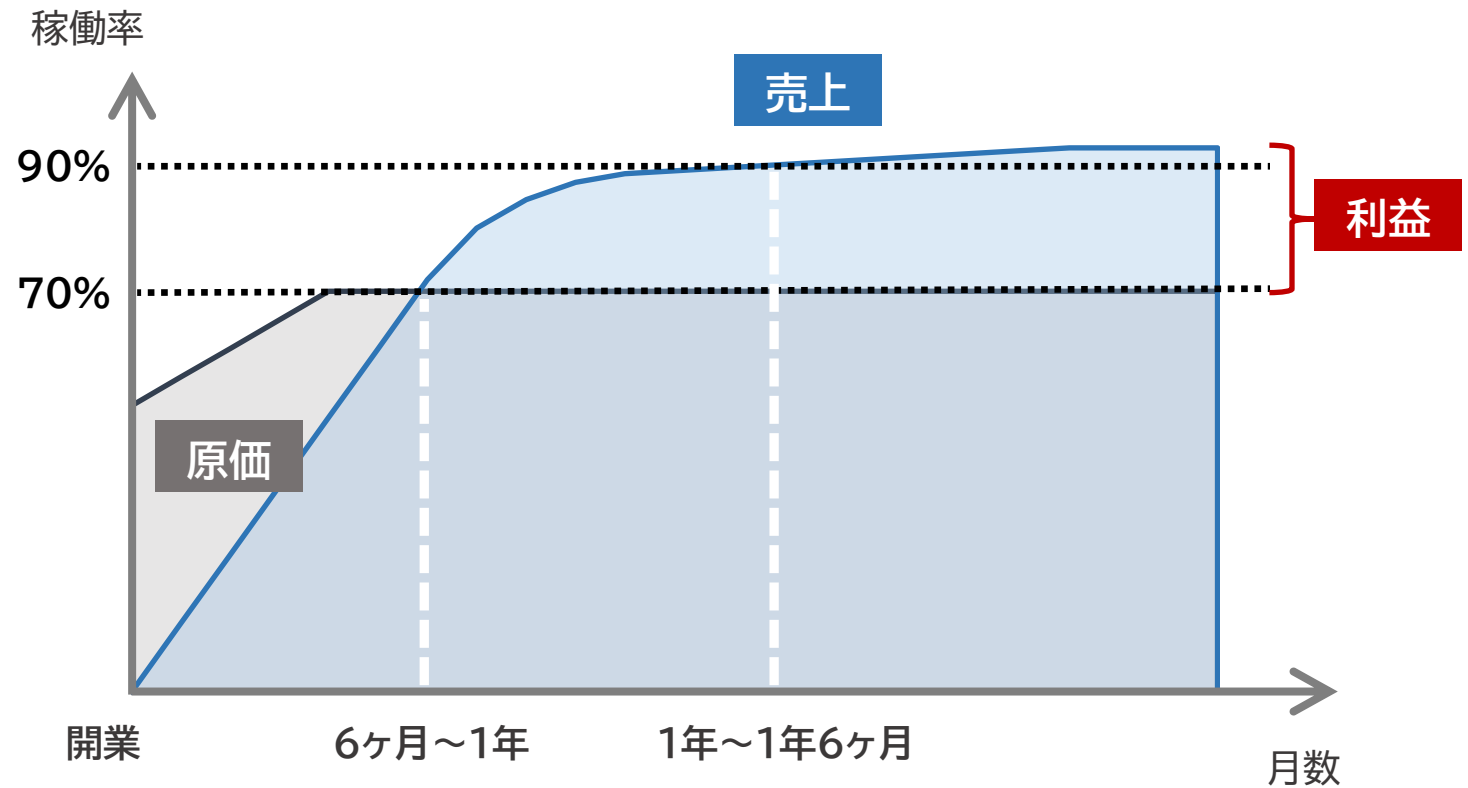
## 収支モデル

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



## フランチャイズ(FC)展開により新規出店を加速

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

	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	23店舗	191店舗

# Web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マーケティング支援や仕事と介護の両立支援など、要介護高齢者だけでなく、介護者や介護事業者も含めた支援により高齢者社会の課題解決を広範囲に目指す



# 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

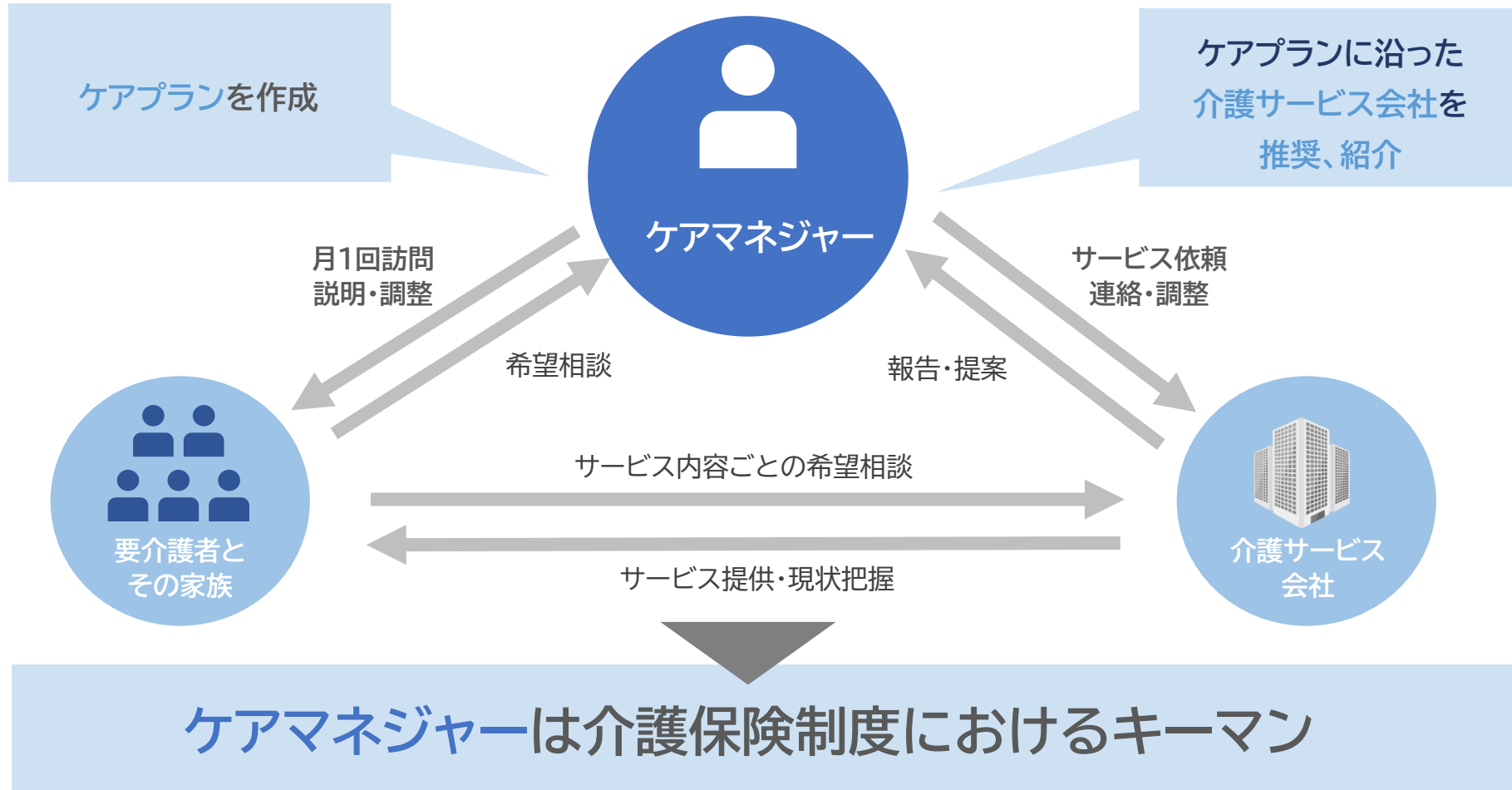
全国の介護サービス事業所情報を口コミ投稿とともに掲載





# 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

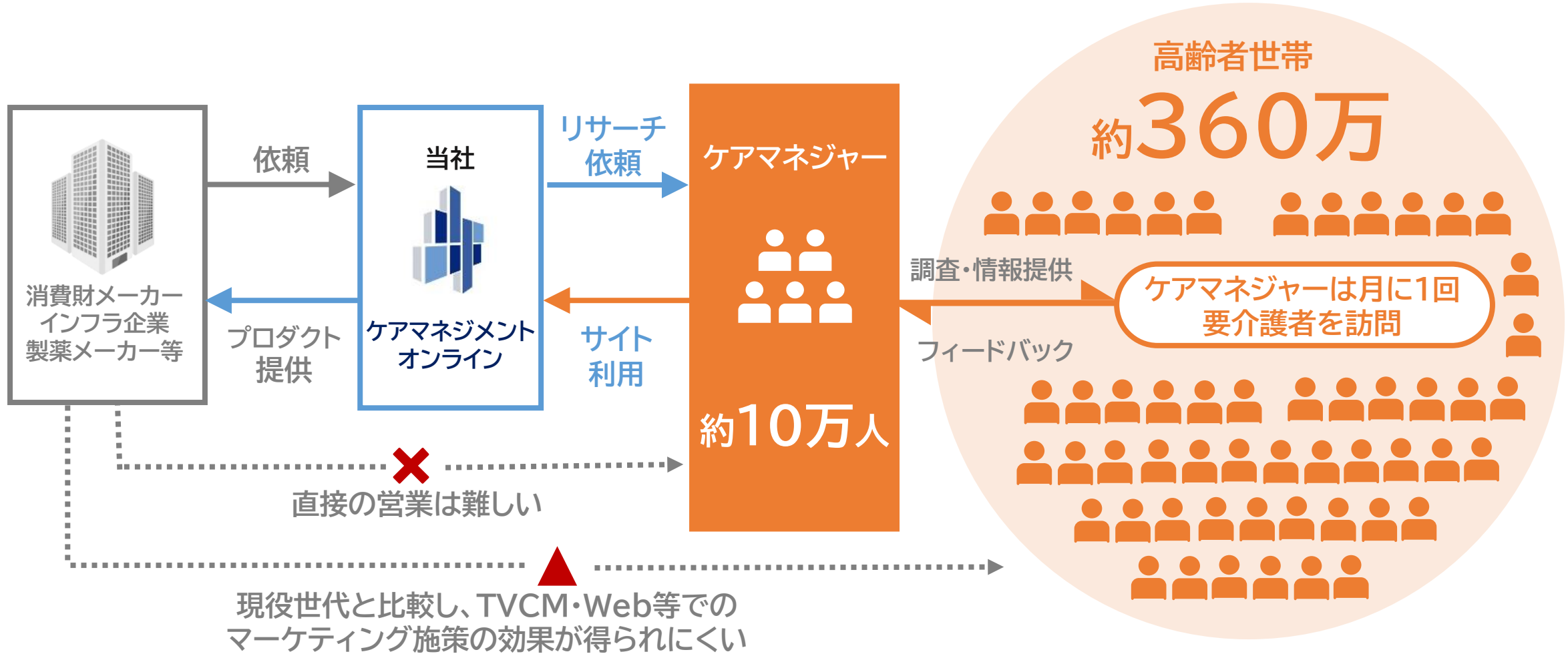
人的資本経営の実現のため、ビジネスケアラーに向けたコンテンツ「[わかるかいごBiz](#)」を提供

## 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



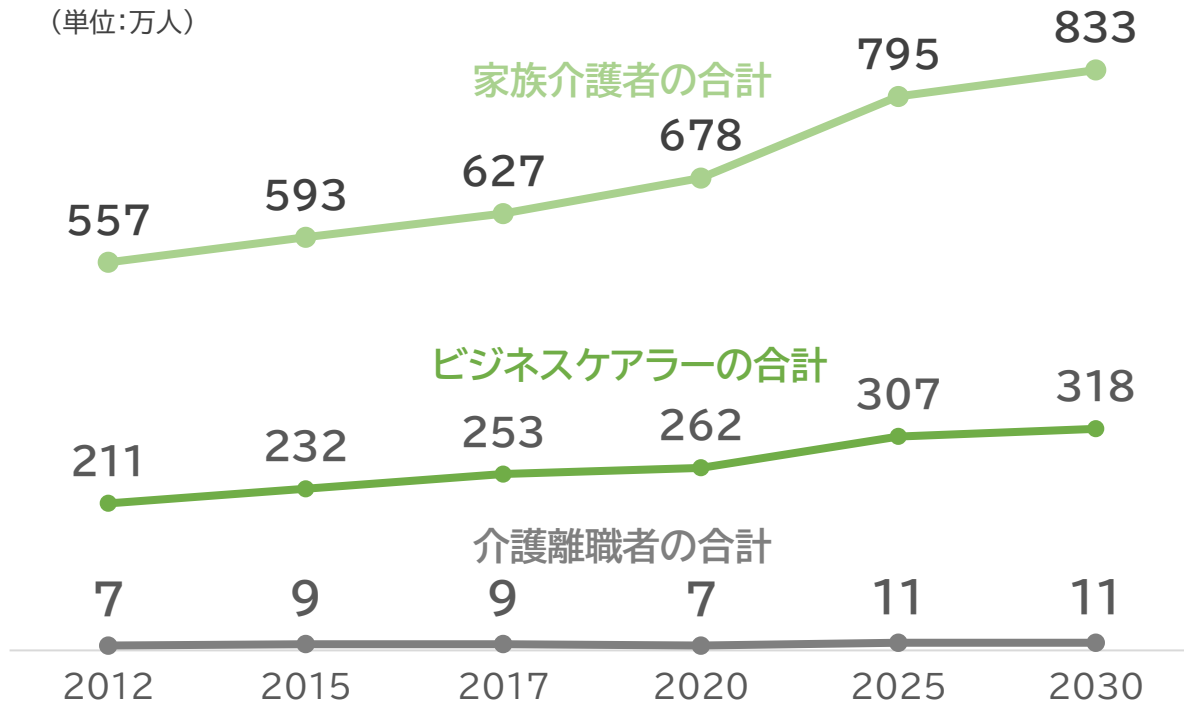
# 事業環境

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

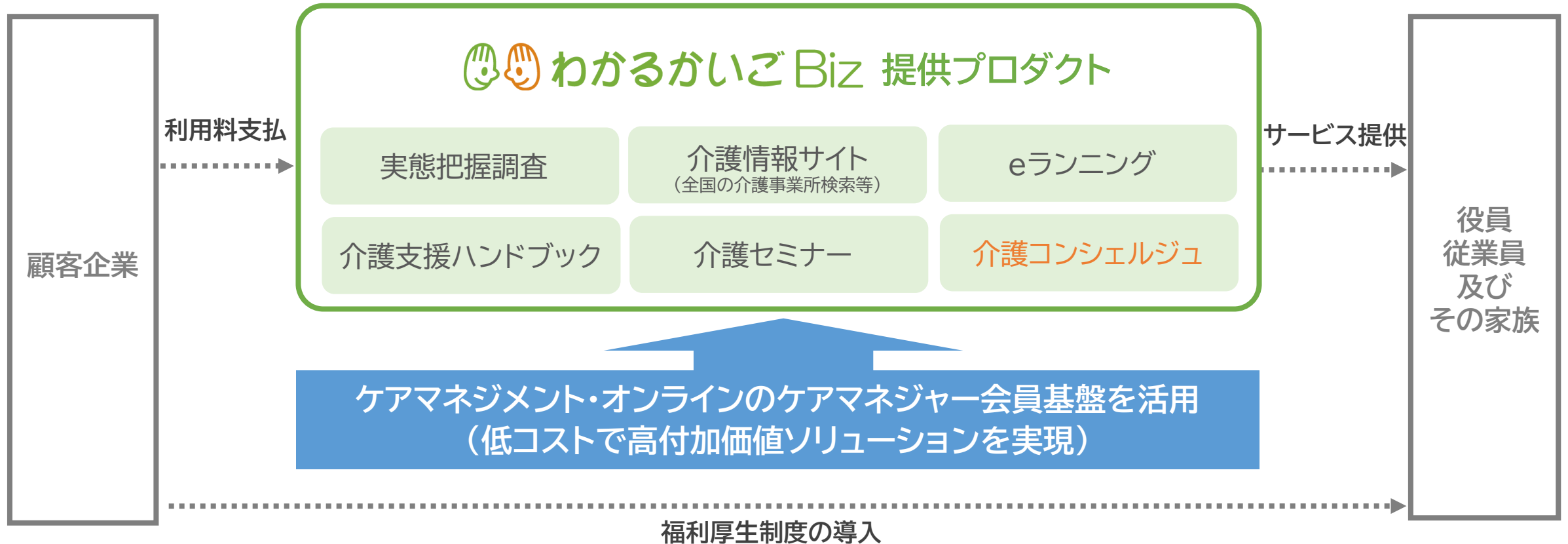
経済産業省「仕事と介護の両立支援に関する 経営者向けガイドライン」入門編

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クマネジメントの一端を担う。



### 3. 2025年3月期 第3四半期業績

## 業績サマリー

各段階利益の進捗率は90%を超えており、通期業績は達成の見通し

単位:百万円 ( )内は利益率	2024/3期 3Q実績	2025/3期 3Q実績	増減率	2025/3期 通期予想	通期予想比 進捗率
売上高	3,725	<b>3,917</b>	+5.2%	5,102	76.8%
営業利益	173 (4.6%)	<b>338</b> (8.6%)	+95.3%	355 (7.0%)	95.0%
経常利益	210 (5.7%)	<b>347</b> (8.9%)	+65.1%	350 (6.9%)	99.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	115 (3.1%)	<b>205</b> (5.3%)	+77.5%	204 (4.0%)	100.6%
ROE (%) ※	11.6	<b>19.1</b>		13.8	
EPS (円)	21	<b>38</b>		38	

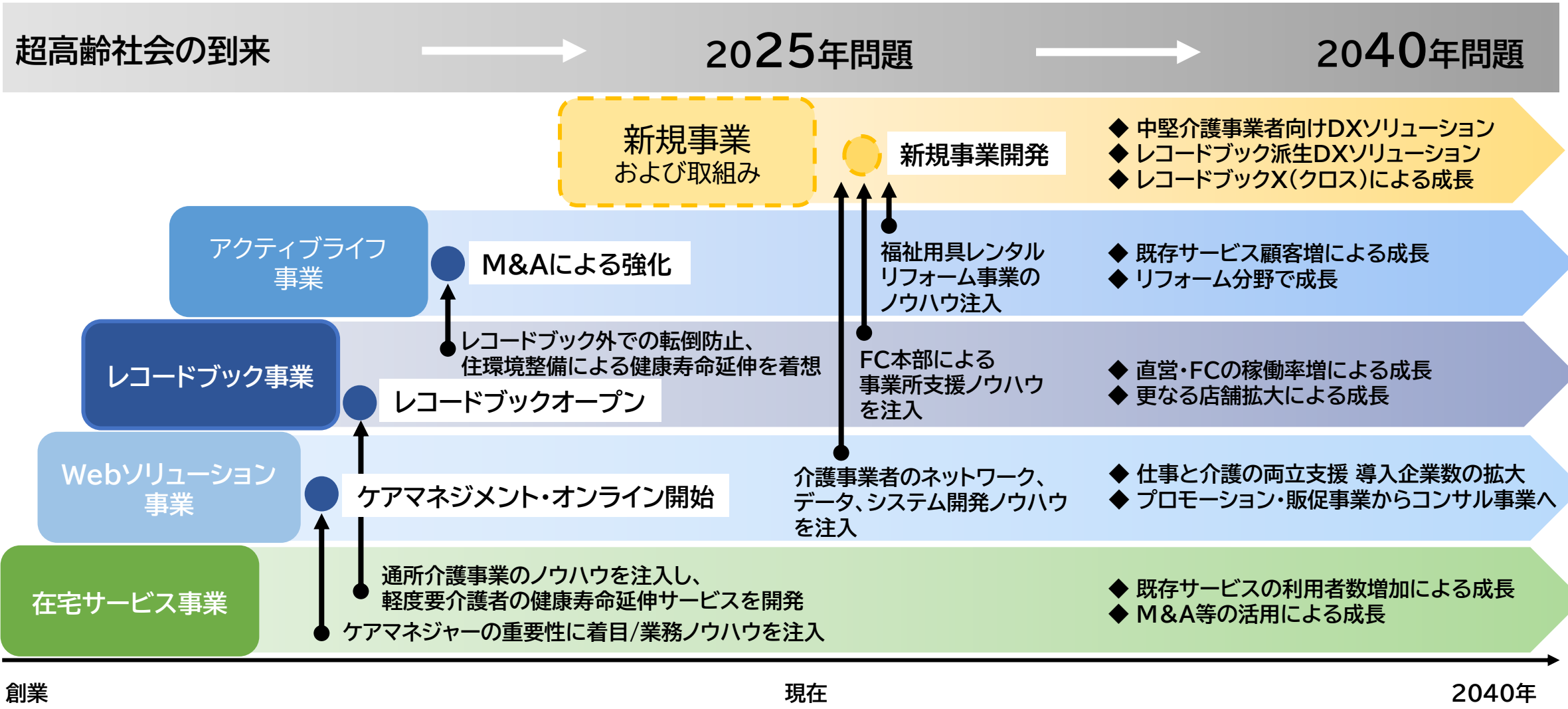
※1 四半期のROEは年率換算

## 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

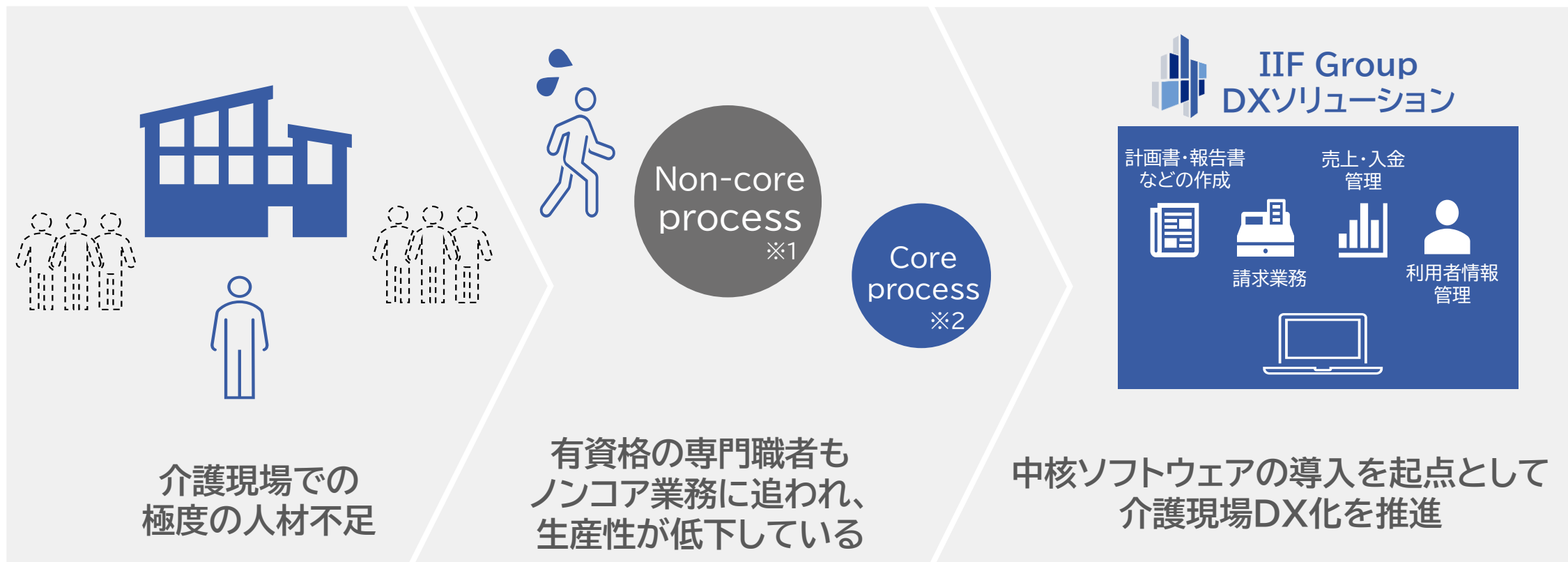




## 介護系システム開発企業の子会社化

【2025年2月27日公表】 4月1日付でセントワークス株式会社の全株式を取得

- ◆ 2040年問題解決のため、特に中規模介護事業者の生産性向上策としてDXソリューションを提供
- ◆ 当子会社をDXソリューション事業の中核に位置づけ、事業化と収益化を加速

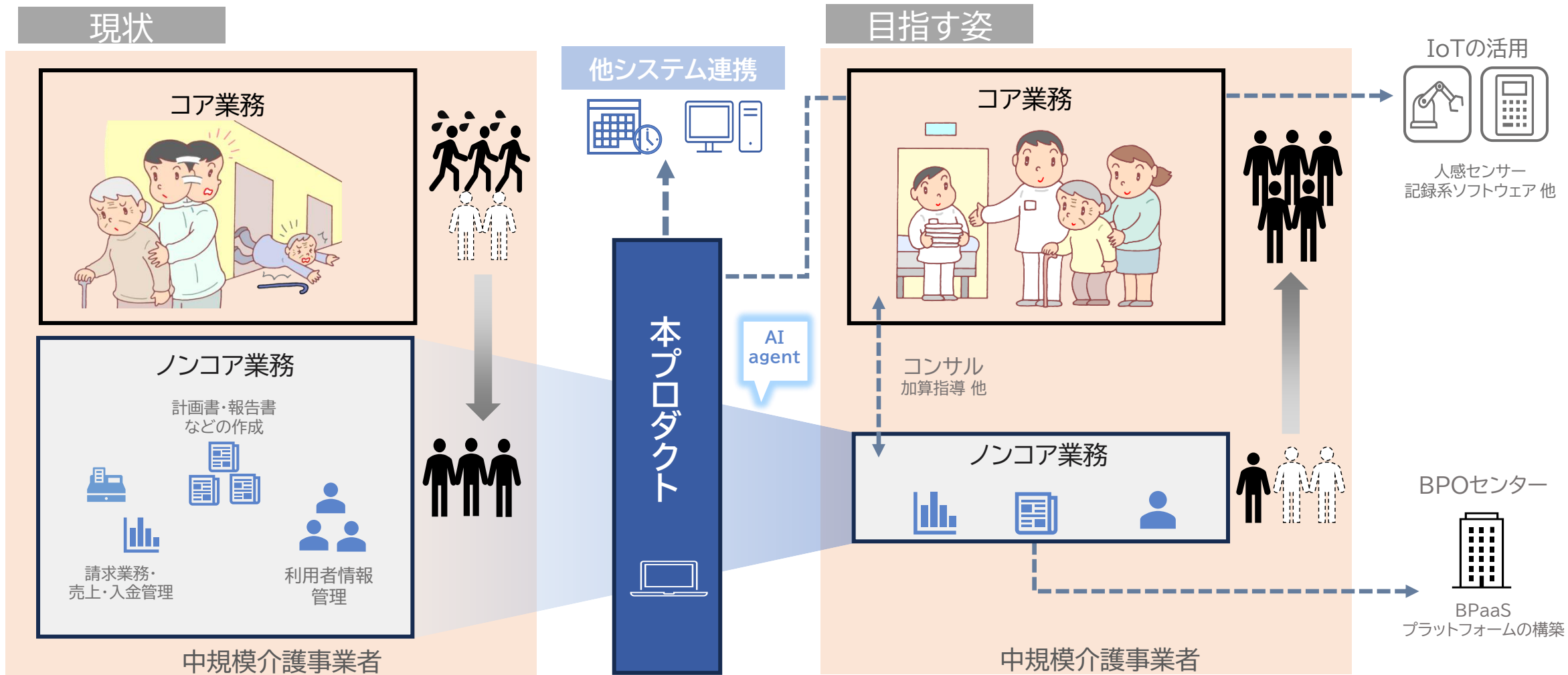


※1 売上や利益を直接生み出さない業務。データ管理や清掃など。

※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。

# DXソリューション事業の構想

◆ セントワークス社の子会社化により、業界に精通した開発力を生かし、  
中規模介護事業者に対し中核ソフトウェアの導入を起点として経営をトータルサポート



## 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

- ・セントワークス社の中期経営計画における事業セグメントは、新規事業および取組みに該当
- ・26/3期から業績に寄与。中期経営計画の前倒しでの達成を目指す(※具体的な売上・営業利益は精査中)

(単位:百万円)	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	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
<b>■既存事業</b>										
■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
<b>既存事業 計</b>	<b>4,959</b>	<b>230</b>	<b>5,102</b>	<b>355</b>	<b>5,518</b>	<b>492</b>	<b>5,992</b>	<b>625</b>	<b>6,293</b>	<b>806</b>
<b>■新規事業および取組み</b>					351	37	839	102	1,101	173
<b>総合計</b>	<b>4,959</b>	<b>230</b>	<b>5,102</b>	<b>355</b>	<b>5,869</b>	<b>530</b>	<b>6,831</b>	<b>727</b>	<b>7,395</b>	<b>980</b>

(中期経営計画 p.23より)

## 5. 株主還元

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



## 株主優待制度の導入

【2025年2月14日公表】 株主の皆様のご支援に感謝するとともに、  
当社サービスへのご理解と認知度の向上を目的として、株主優待制度を導入

## ■ 優待内容

- ✓ 対象となる株主様: 毎年3月末日現在の当社株主名簿上に記載または記録された、当社株式を1単元(100株)以上保有されている株主様

保有株式数	継続保有期間	
	1年未満	1年以上※
1単元(100株)以上	QUOカード 2,000円分	QUOカード 2,000円分 + 仕事と介護の両立支援サービス 「わかるかいごBiz」1年間利用権 (7月から翌年6月までを予定) 介護に関する情報収集や介護相談を行うこと ができる専用Webサイト等の利用が可能



※毎年3月末日の当社株主名簿に記載または記録され、かつ9月末、3月末時点の当社株主名簿に同一株主番号で3回以上連続して1単元(100株)以上の保有が記載または記録されていること

## ■ 優待スケジュール

- ✓ 初回基準日: 2025年3月31日  
継続保有期間につきましては、2024年3月31日の株主名簿をさかのぼり算出
- ✓ 贈呈時期: 当社定時株主総会終了後に送付する配当金計算書に同封して発送予定

# 質疑応答



INTERNET INFINITY

〈証券コード:6545〉

## 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](mailto:ir@iif.jp)



INTERNET INFINITY

Copyright© internet infinity Inc. All Rights Reserved.