

個人投資家向け IRセミナー

2025年9月20日

株式会社インターネットインフィニティー 〈証券コード:6545〉



INTERNET
INFINITY

Copyright© internet infinity Inc. All Rights Reserved.

本日お伝えしたいこと

1. IIFグループの主力事業

3時間のリハビリ型デイサービス 「レコードブック」(2025年問題の課題解決)

2. 中長期の成長戦略

中規模介護事業者向けDXソリューション (2040年問題の課題解決)

3. 株主還元

2024年3月期に配当を開始し、毎期増配。株主優待も実施

目次

自己紹介	3
事業環境・事業領域	6
業績見通し	8
1. 3時間のリハビリ型デイサービス 「レコードブック」 (2025年問題の課題解決)	9
2. 中規模介護事業者向けDXソリューション (2040年問題の課題解決)	20
中期計画	27
3. 株主還元	29
(参考資料)	33

自己紹介



INTERNET INFINITY

株式会社インターネットインフィニティー

(東証グロース 証券コード:6545)

代表取締役社長

別宮圭一(べっく けいいち)

1972年 愛媛県出身

趣味

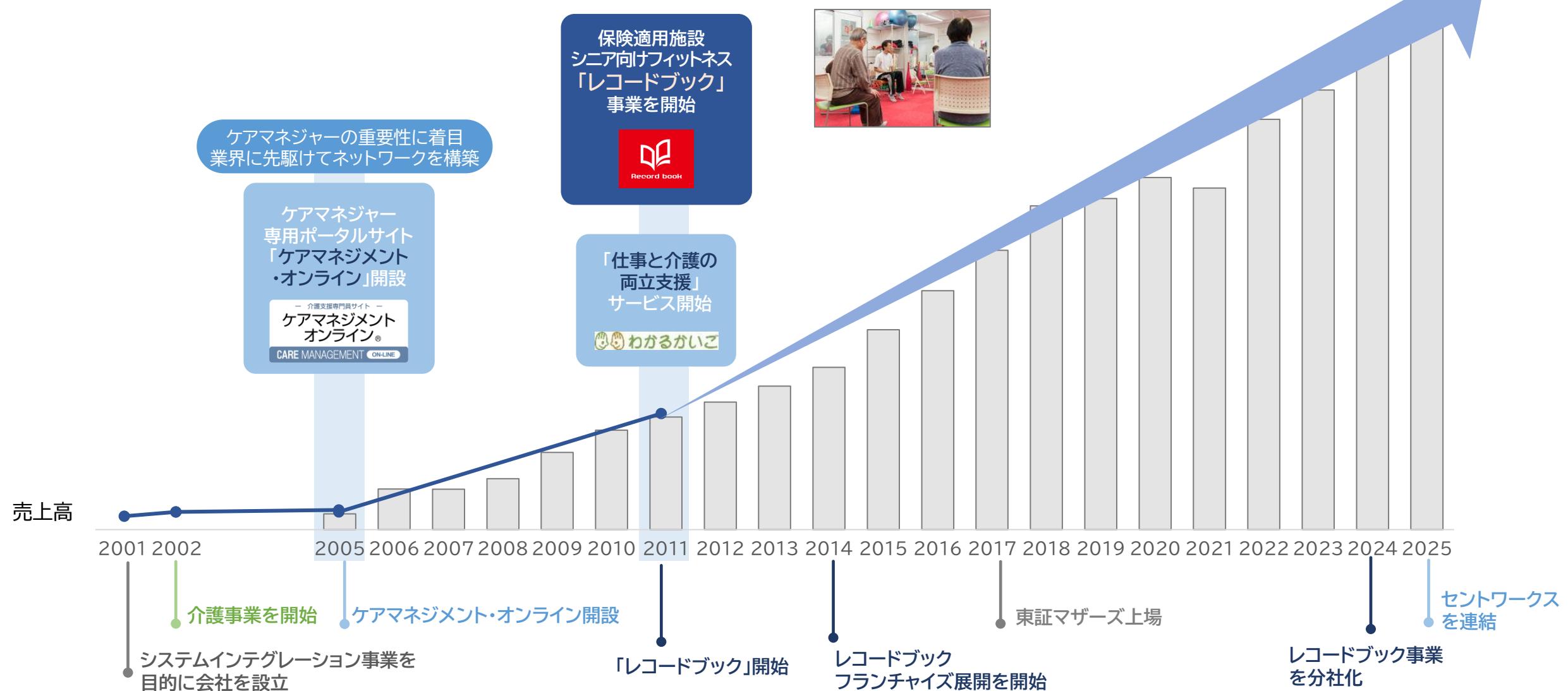
相撲観戦・ゴルフ

経歴

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、システムインテグレーション事業を目的に当社を設立

これまでの歩み

リアルとWebの両輪で、新たなヘルスケアサービスを展開



健康な未来

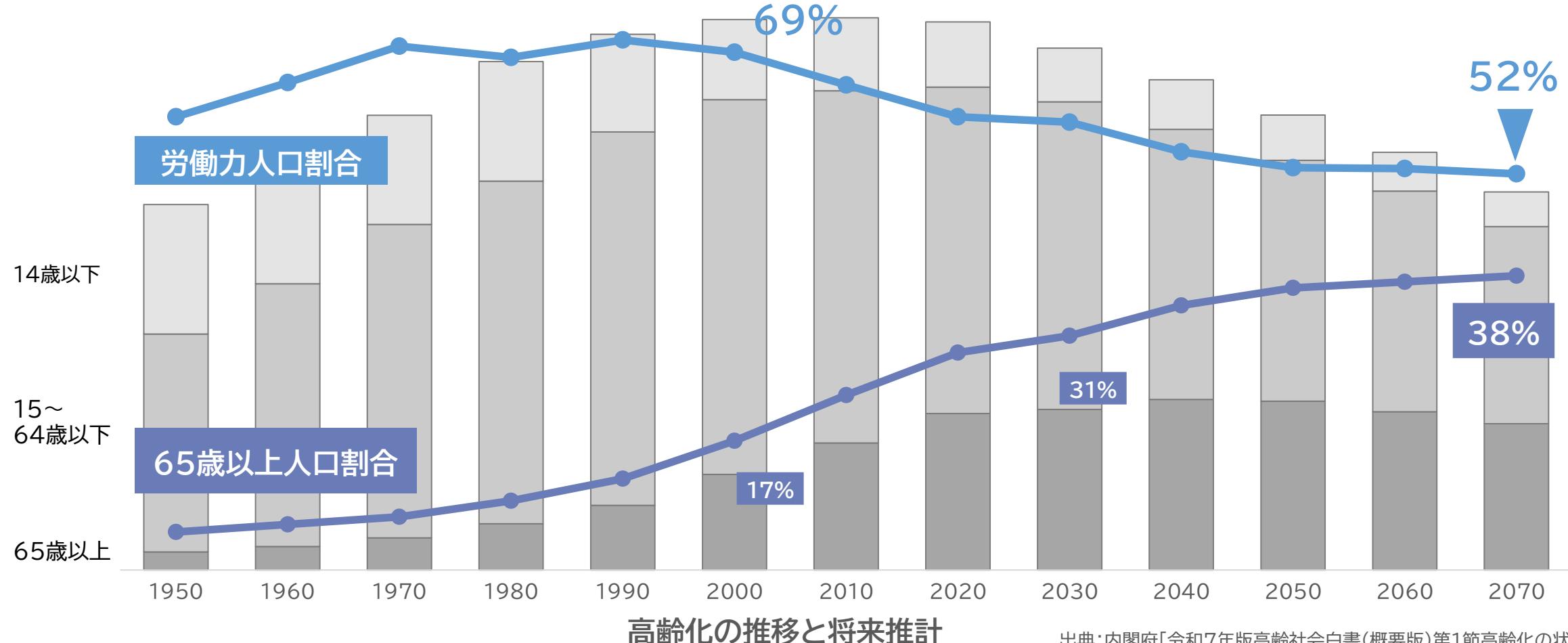
世界に類を見ない超高齢化社会における課題を
創意革新と挑戦によって解決し、
すべての世代が安心していきいきと活躍し続けられる
健康な未来を目指します

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



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**

B to C

重度 ← 要介護高齢者 → 軽度

B to B

介護家族

中小

中堅

大手

●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
◆連結子会社(株)カンケイ舎が運営

●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22,000人超
ブランド合計237店舗

◆連結子会社(株)レコードブックが運営

●DX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

●DXソリューション事業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

◆連結子会社セントワーズ(株)が提供

●DX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

ヘルスケア関連企業、製薬企業等に向けたマーケティングやプロモーション等の支援

●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

◆連結子会社(株)フルケア、(株)正光技建、(株)カンケイ舎が運営

2026年3月期 通期業績予想サマリー

前期比で各段階利益ともに二桁増益を計画。1Qの通期予想比進捗率は概ね計画通りに推移

単位:百万円 ()内は利益率	2025/3期 通期実績	2026/3期 通期予想	前期比 増減率	2026/3期 1Q実績	
売 上 高	5,161	6,007	+16.4%	1,428	・セントワークスの連結開始により増加
営 業 利 益	401 (7.8%)	530 (8.8%)	+32.4%	71 (5.0%)	・1Qは主にセントワークス株式取得に伴い 2Q以降発生しない一時費用が発生
経 常 利 益	411 (8.0%)	534 (8.9%)	+30.0%	69 (4.9%)	
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	255 (4.9%)	310 (5.2%)	+21.6%	36 (2.5%)	・各段階利益とも1Q時点の進捗は計画通り
R O E (%)	16.8 ※1	17.2		9.2	
E P S (円)	47 ※2	58		6	
1株当たり配当 (円)	12	15		-	・25/3期末配当 7円増配(実績) ・26/3期末配当 3円増配(計画)

※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による影響を考慮

IIFグループの主力事業 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

B to C

重度



要介護高齢者



軽度

B to B

中小

中堅

大手

介護家族

サービス・プロダクト

●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
21事業所を運営

◆連結子会社(株)カンケイ舎が運営

●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22,000人超
ブランド合計237店舗

◆連結子会社(株)レコードブックが運営

●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

◆連結子会社(株)フルケア、(株)正光技建、(株)カンケイ舎が運営

●DXソリューション事業

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

●DXソリューション事業

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
◆連結子会社セントワ克斯(株)が提供

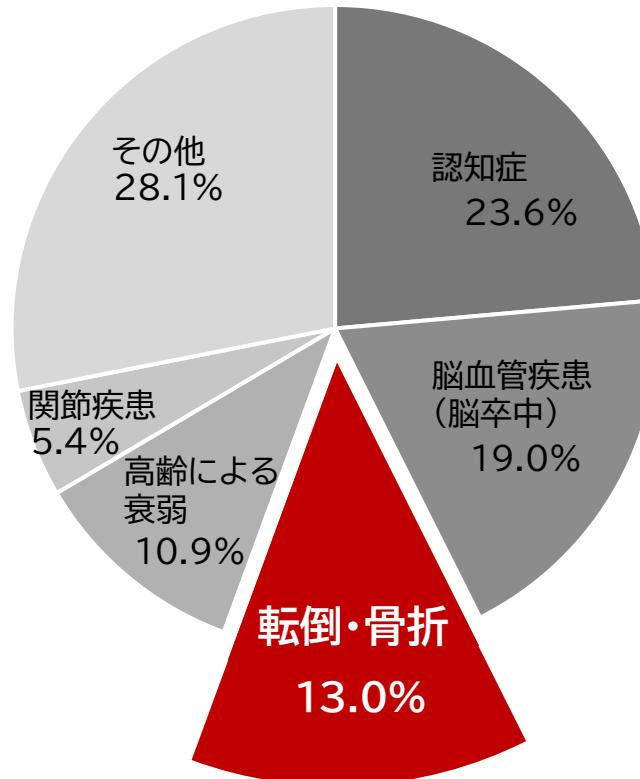
●DXソリューション事業

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
ヘルスケア関連企業、製薬企業等に向けたマーケティングやプロモーション等の支援

転倒予防の重要性

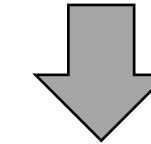
高齢者の転倒・骨折は、介護が必要となる原因のひとつであり、
認知症、脳血管疾患(脳卒中)に続き第3位となっている

介護が必要となった原因



出典:厚生労働省 R4国民生活基礎調査の概況 統計表第13表

健康寿命の延伸



転倒予防が大事！！



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

「健康でいたい」利用者が積極的に参加
 高い会員継続率を実現



定 員 : 各18名(午前・午後)
 利用回数 : 1.5～2回／週

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

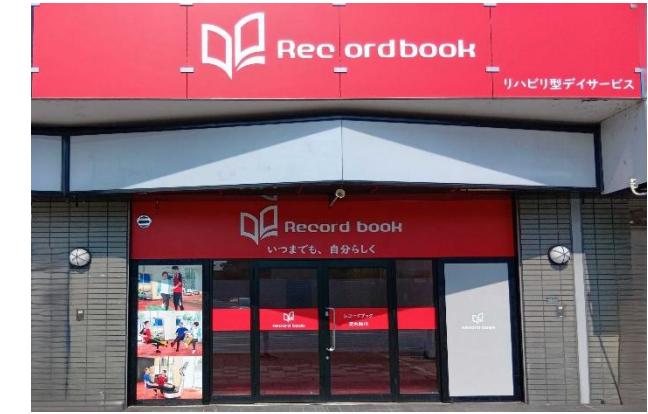
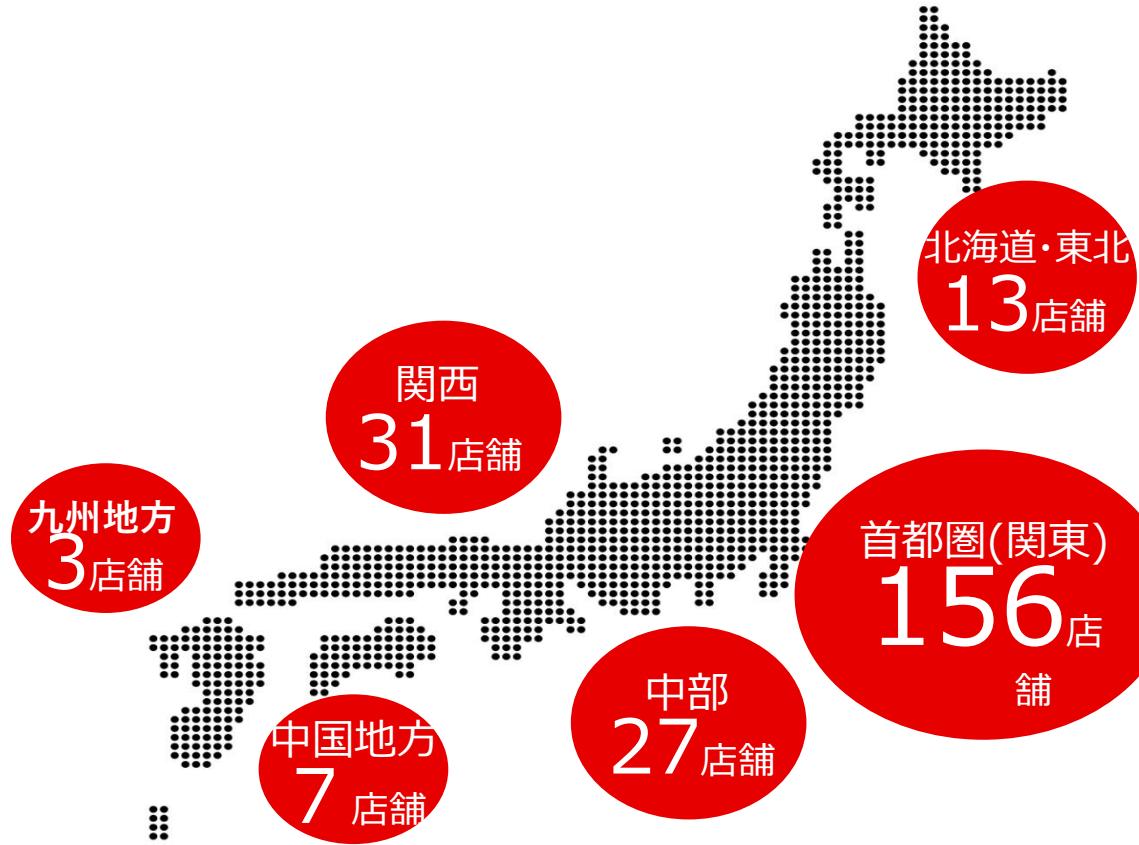
明るく活動的なスタッフが
 丁寧で礼儀正しく
 おもてなしと活気にあふれた空間を演出

～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

リハビリ型デイサービスで最大級

全国で **237** 店舗を運営

※2025年9月現在



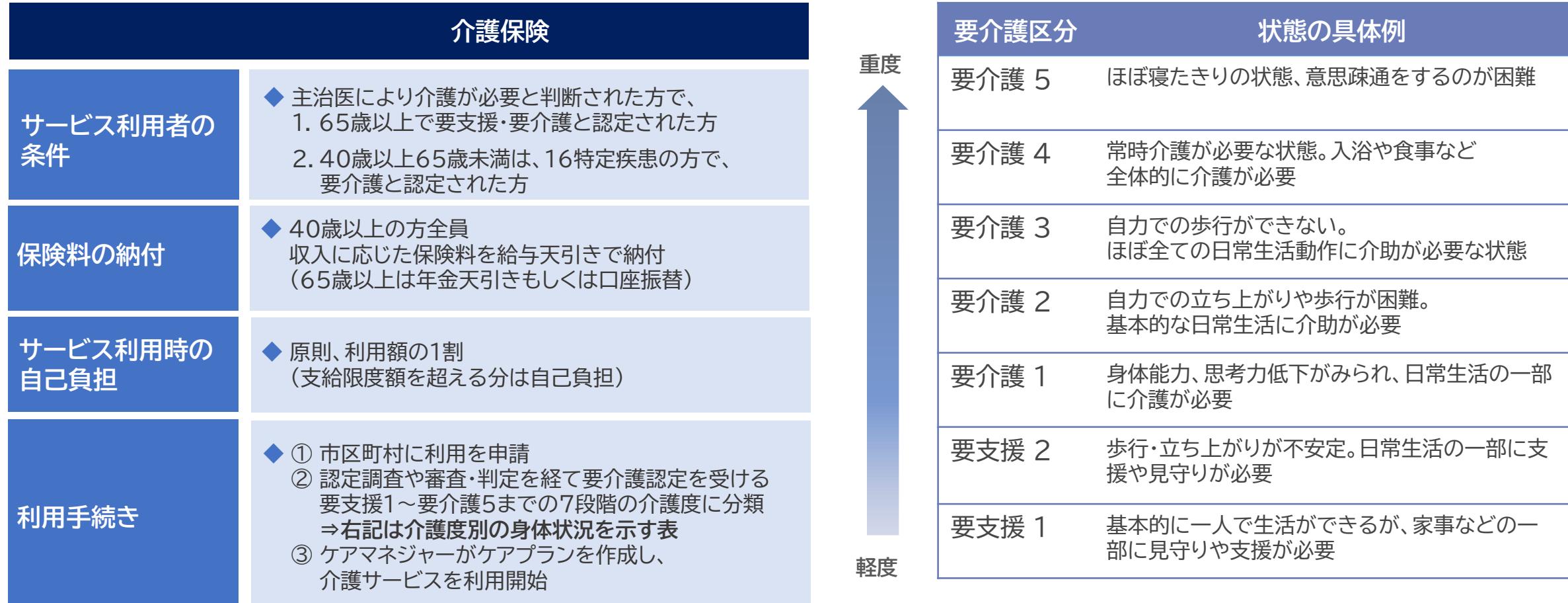
月間利用者数 : **22,000**人超

直営店 : **23**店舗

フランチャイズ : **194**店舗

名鉄レコードブック : **20**店舗

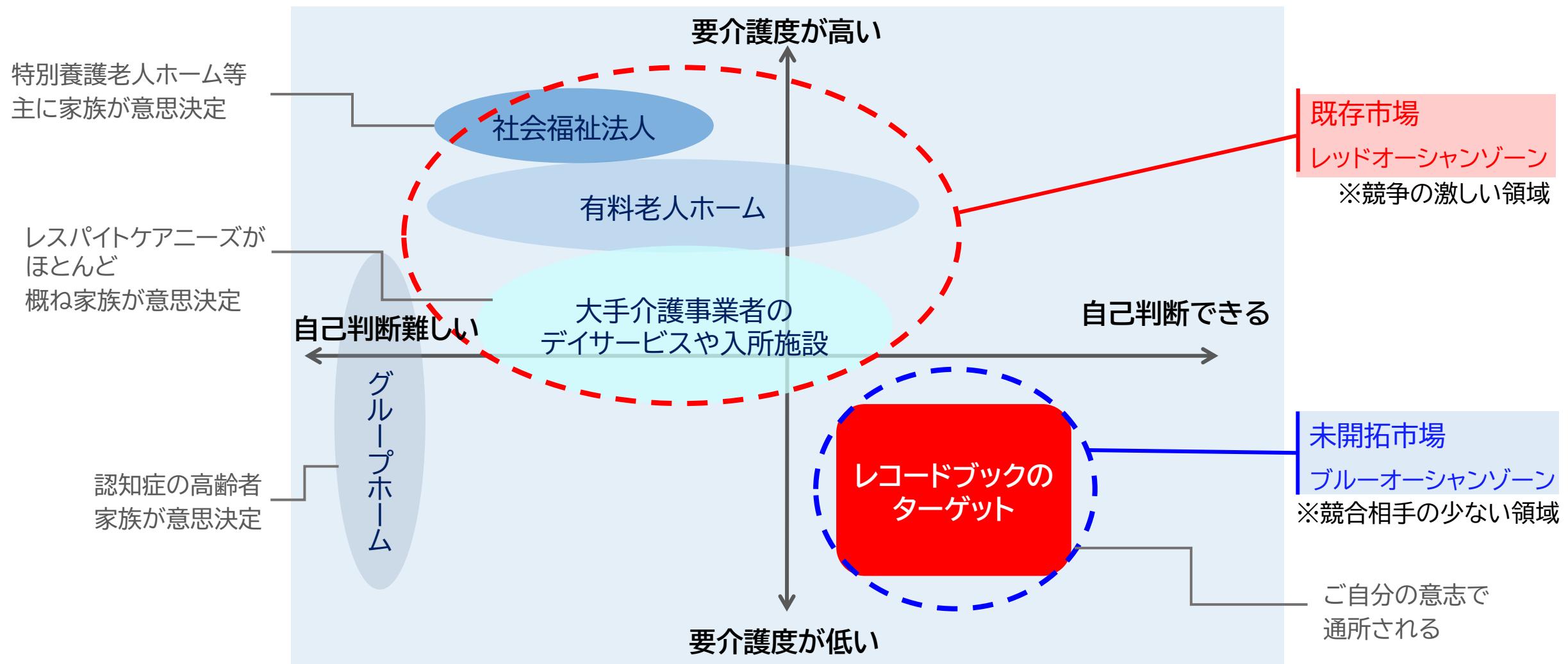
介護が必要となった際に、市区町村から要介護認定または要支援認定を受け、費用の一部を負担することで介護保険サービスを利用できる制度



↑ 重度
↓ 軽度

レコードブックのポジショニング

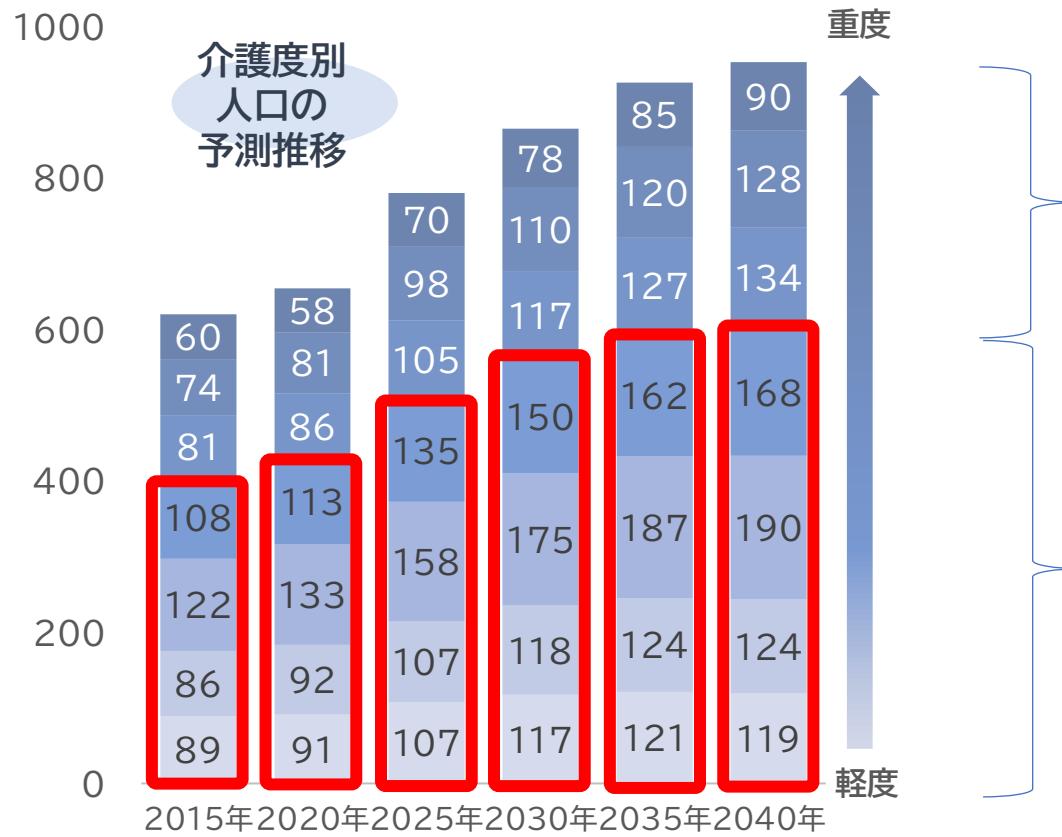
自己判断ができる軽度の要介護認定者をターゲットとすることで、競争相手の少ない優位なポジションを獲得



レコードブックのターゲティング

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。

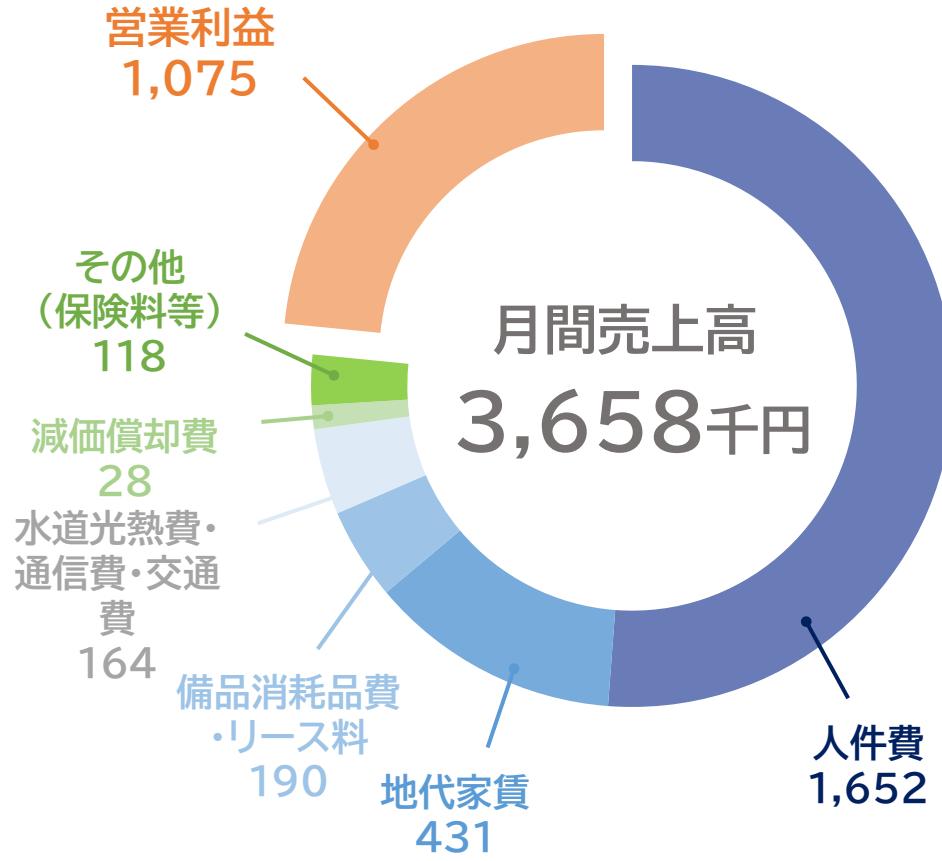
2025年問題の顕在化により、
 今後、要支援・要介護高齢者が大きく増加する。
 特にその中でも、要支援1～要介護2の軽度要介護者の
 増加が著しい。

⇒レコードブック事業のターゲット。

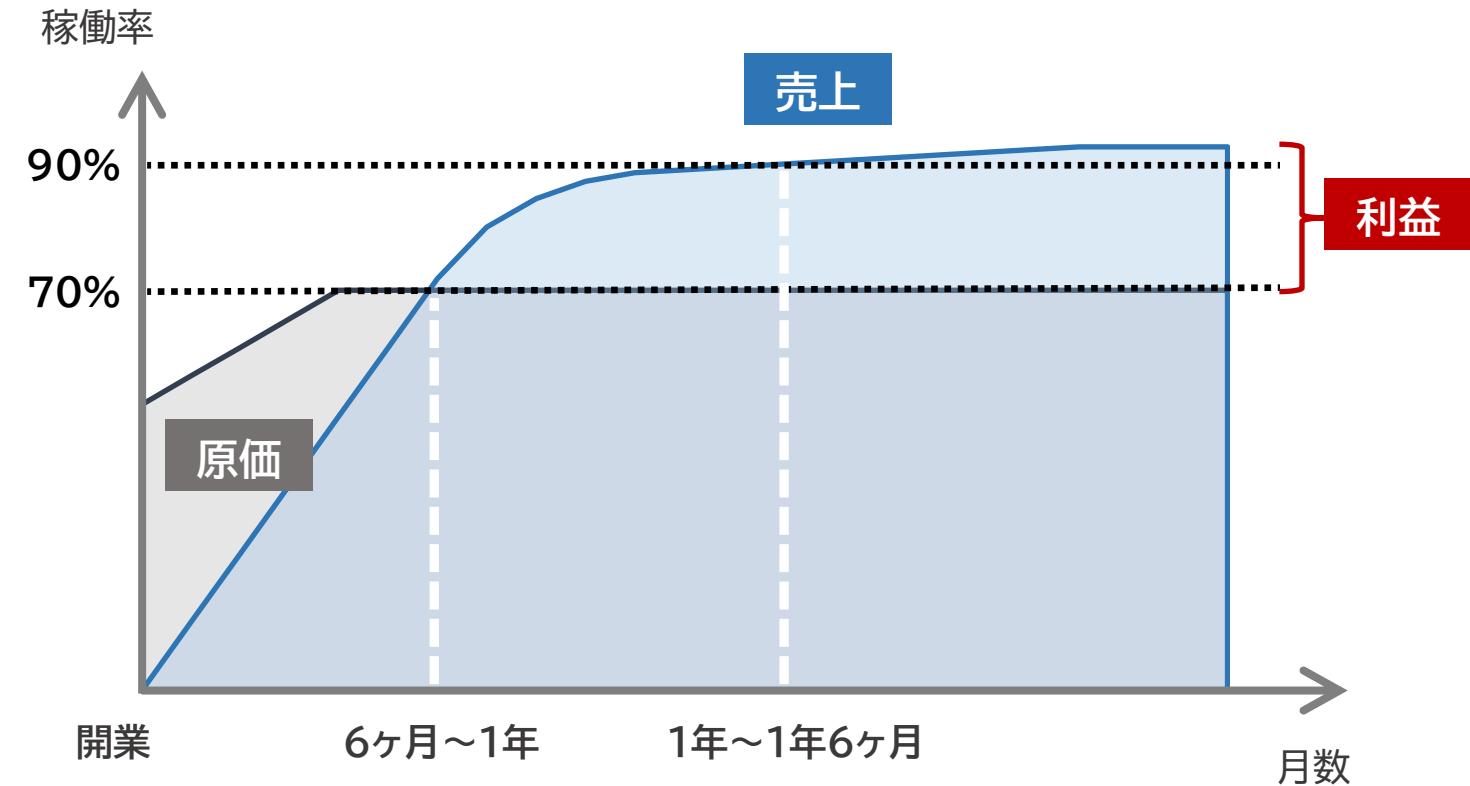
出典:介護保険事業状況報告月報 GDFreak! 日本の要介護(要支援)認定者数の将来予測(2020年～2045年)

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



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	194店舗

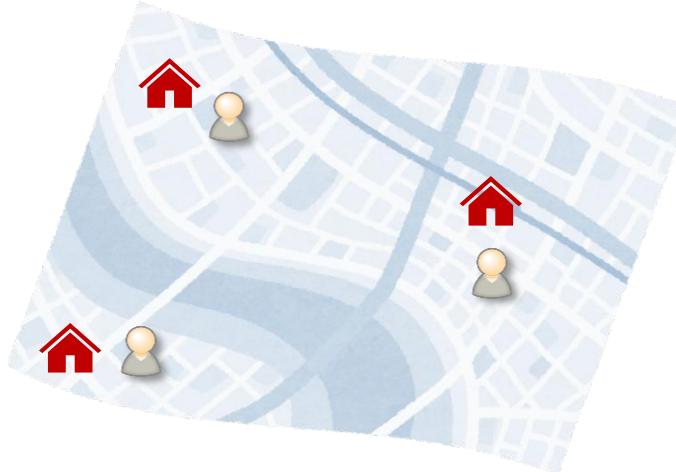
既存オーナーの支援に注力し、FC店舗の収益力を強化し、データやAIを活用したサービス等で
他社との差別化を図ることにより、早期に**400店舗**体制へ



レコードブック成功のポイント

これまで

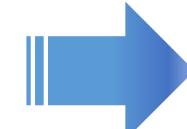
新規オーナーの獲得



これから

既存オーナーによる増店

既存オーナーが
増加したため..



- ✓ 地域に密着し、ケアマネジャー等のステークホルダーと密接に連携
- ✓ 地域を良く知るオーナーによるドミナント出店

全国のレコードブック店舗ネットワークを活かした“健康寿命延伸”に関する介護保険外サービスを展開、
収益基盤をさらに拡充。レコードブックの**全国展開**による**店舗プラットフォーム**の構築を目指す

中長期の成長戦略 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



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

B to C

重度 ← 要介護高齢者 → 軽度

B to B

介護家族

中小

中堅

大手

●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
◆連結子会社(株)カンケイ舎が運営

●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22,000人超
ブランド合計237店舗

◆連結子会社(株)レコードブックが運営

●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

◆連結子会社(株)フルケア、(株)正光技建、(株)カンケイ舎が運営

●DX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

●DXソリューション事業

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

●DX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

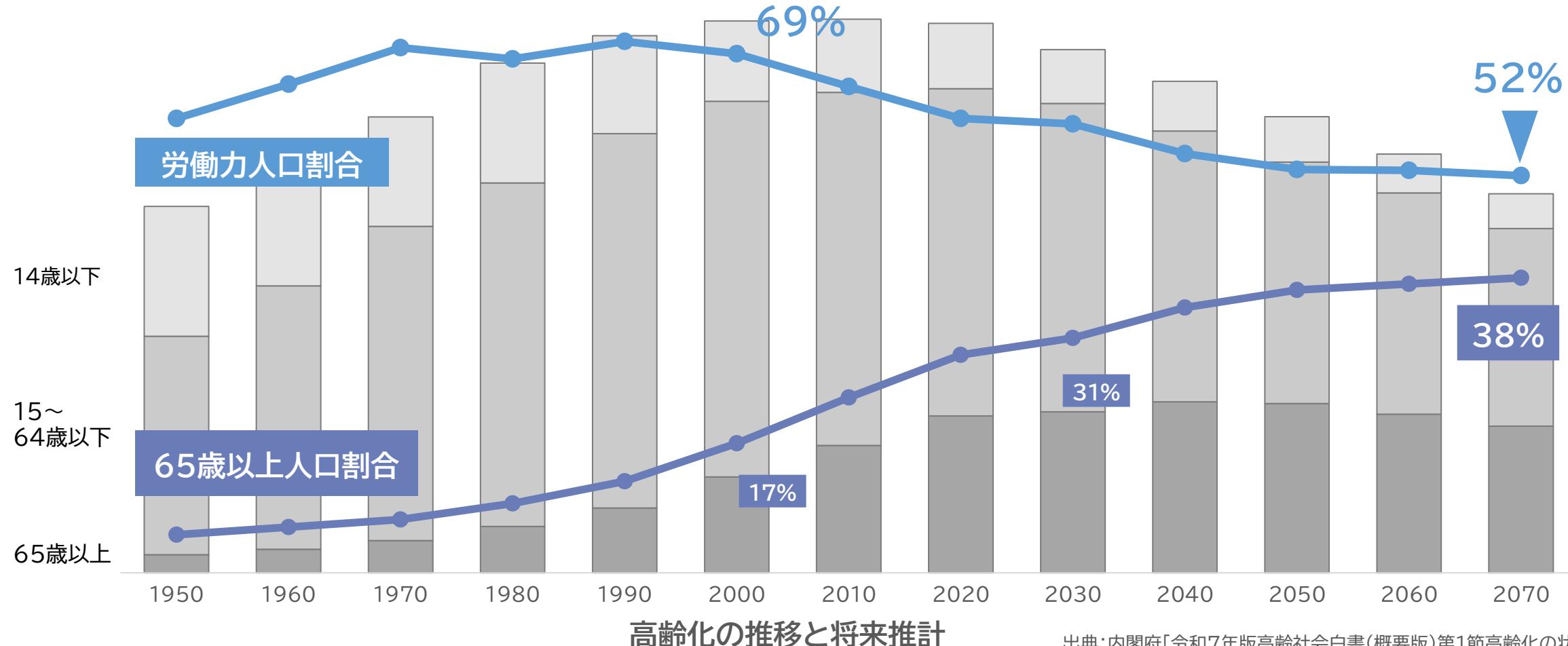
ヘルスケア関連企業、製薬企業等に向けたマーケティングやプロモーション等の支援

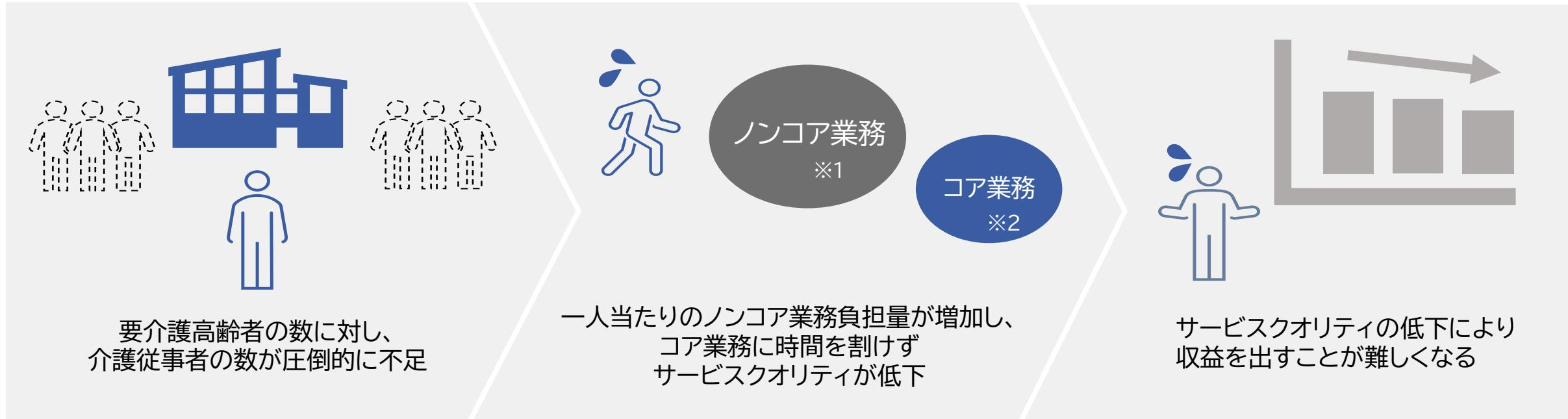
超高齢社会における課題（再掲）

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

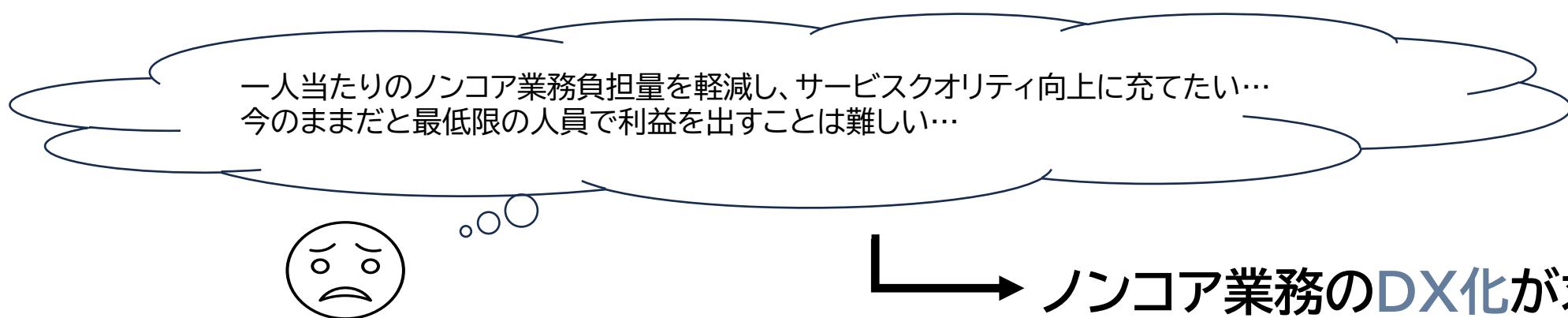
2040年問題：高齢者人口の割合がピークに達し、医療や介護の需要が増加する一方、介護人材の不足が深刻化





※1 売上や利益を直接生み出さない業務。データ管理や書類作成など

※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。



2025年4月1日 セントワークス株式を100%取得し完全子会社化

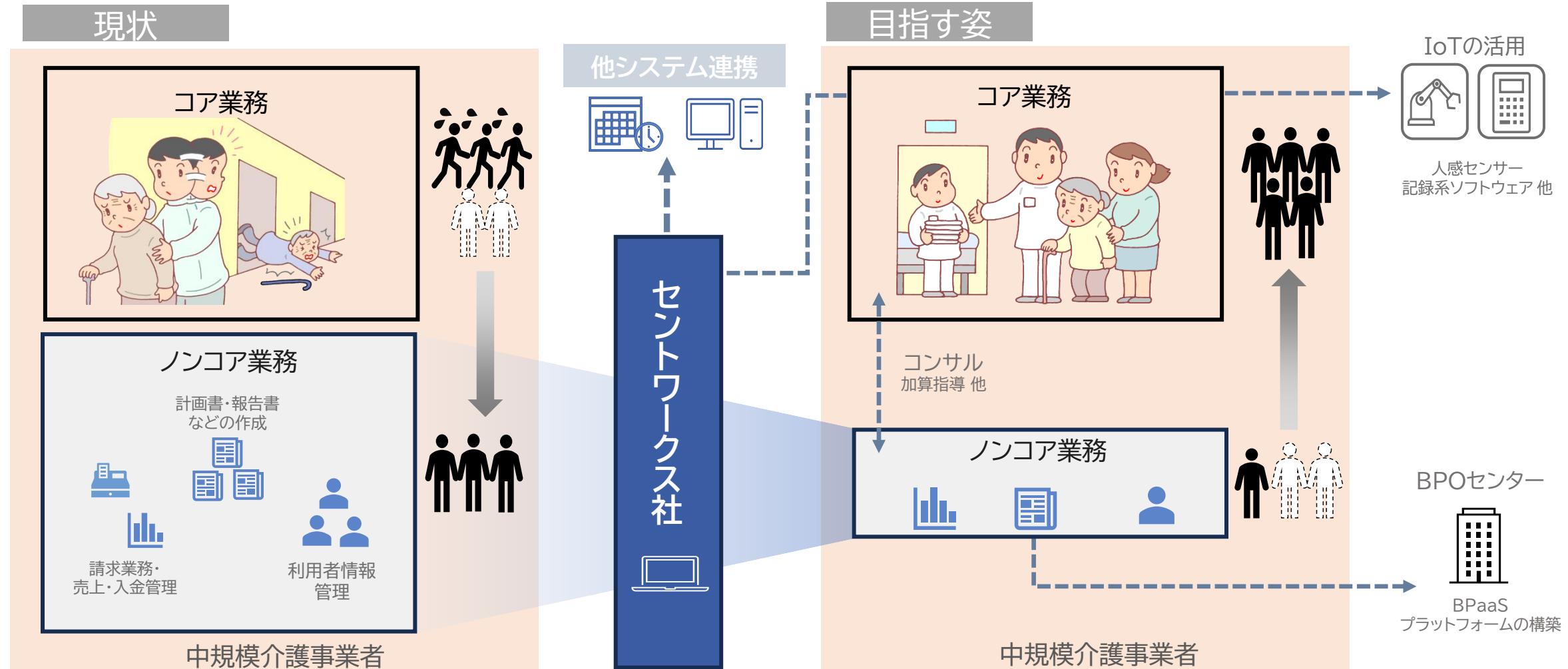
介護現場では様々なシステムの導入が進んでいるが、各システムが連動しておらず、データが分散している…



- ◎ 各システムを統合することでノンコア業務のDX化が実現できる
- ◎ 統合先は、規模を問わずどの事業者も導入している請求ソフトが最もふさわしい
→ 介護事業所を実際に運営する当社のこれまでの経験上、請求ソフトへの統合が最もふさわしいと判断

DXソリューション事業の構想

SuisuiRemonの導入・提案を起点に、M&Aやサービス展開を進め、中規模介護事業者の経営サポート体制を構築。IIFに依頼すれば中規模介護事業者のDXソリューションが実現できる状態へ。



ビジネスチャンスに対するセントワークスの買収理由



中規模介護事業者をターゲットに、請求ソフトを中心としたDXソリューションを提供するため
中規模介護事業者の悩みに適した機能を備える請求ソフトが必要となる



大規模介護事業者



中規模介護事業者



小規模介護事業者

- ▶ 複数拠点の情報管理
- ▶ 債権管理
- ▶ 実績管理

自社対応

自社対応が困難

管理にコストをかけられない

SuisuiRemonの
特徴的な機能

- (1)複数拠点の数字・情報管理
- (2)債権管理
- (3)実績管理

セントワークスの保有するSuisuiRemonは
中規模介護事業者の悩みを解決できる機能を備えており、
当社DXソリューション構想に適した請求ソフトであると判断し、買収を実行



■ 財務數値目標

連結売上高

80.4億

(25/3期比 +55%)

連結営業利益

12.7億

(25/3期比 +217%)

連結純利益

7.5億

(25/3期比 +194%)

■ 収益性・効率性目標

営業利益率

15.8%

(25/3期は7.8%)

ROE

24.5%

(25/3期は16.8%)

EPS

138

(25/3期は47)

※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、2025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

(単位:百万円)	2025/3期		2026/3期		2027/3期		2028/3期		2029/3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
■ヘルスケアソリューション事業	3,554	525	4,304	721	4,926	922	5,334	1,203	5,798	1,464
レコードブック (前回開示)	1,848 1,776	382 433	1,928 1,854	503 540	1,994 1,992	573 647	2,094 2,196	708 809	2,181 —	805 —
アクティブライフ (前回開示)	1,362 1,365	71 100	1,193 1,421	124 124	1,250 1,470	147 144	1,309 1,519	169 161	1,392 —	197 —
※ DXソリューション (前回開示)	342 318	71 66	1,181 345	93 89	1,681 376	200 110	1,931 402	325 132	2,224 —	461 —
■在宅サービス事業 (前回開示)	1,607 1,642	338 359	1,703 1,896	411 412	1,937 2,152	420 411	2,214 2,175	435 410	2,246 —	442 —
調整額	—	▲463	—	▲601	—	▲615	—	▲622	—	▲631
総合計	5,161	401	6,007	530	6,863	727	7,549	1,015	8,045	1,275

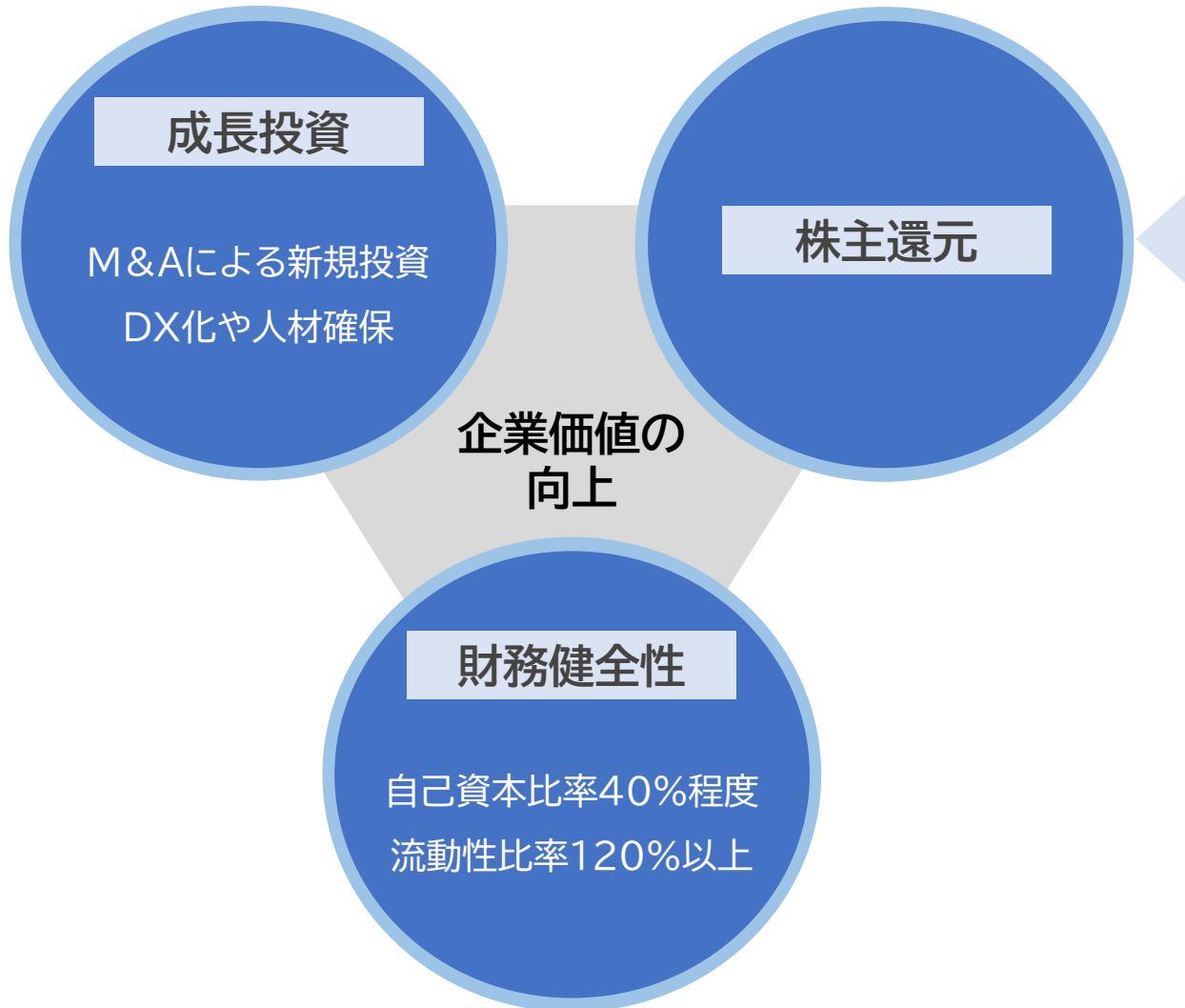


株主還元

2024年3月期に配当を開始し、毎期増配
株主優待も実施

株主還元策 基本方針

成長投資と株主還元を図りつつ資本効率の向上を目指す



配当予想／自己株式取得

■ 配当予想について

- ✓ 2024年3月期に配当を開始し、[毎期増配](#)
- ✓ 2026年3月期期末は増益の予想を踏まえ、[3円の増配](#)を計画

基 準 日	2024年3月31日	2025年3月31日	2026年3月31日(計画)
1株当たり配当金	5.0円	12.0円	15.0円
配 当 金 総 額	26百万円	65百万円	—
配 当 性 向	20.3%	25.1%	26.2%
配 当 原 資	利益剰余金	利益剰余金	利益剰余金

■ 自己株式の取得の決定

- ✓ 2025年9月12日付取締役会決議にて自己株式の取得を[決定](#)

株 式 の 種 類	当社普通株式
取 得 す る 株 式 の 総 数	100,000株(上限)
取 得 価 額 の 総 額	80百万円(上限)
取 得 期 間	2025年9月16日～2025年12月30日(予定)
配 当 原 資	東京証券取引所における市場買付

株主優待制度について

■ 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	<p>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(7月から翌年6月まで)利用権</p> <p>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</p> 

※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

- ✓ 基準日：毎年3月末日
- ✓ 贈呈時期：当社定時株主総会(毎年6月下旬に開催)終了後に送付する配当金計算書に同封して発送

(参考資料)

設立

2001年5月7日

本社所在地

〒102-0084 東京都千代田区二番町11-19 興和二番町ビル 2階

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

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405名(2025年6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
セントワークス株式会社
株式会社カンケイ舎

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。	広島に2事業所

■ 現在事業開発中のサービス



Record book



福祉用具

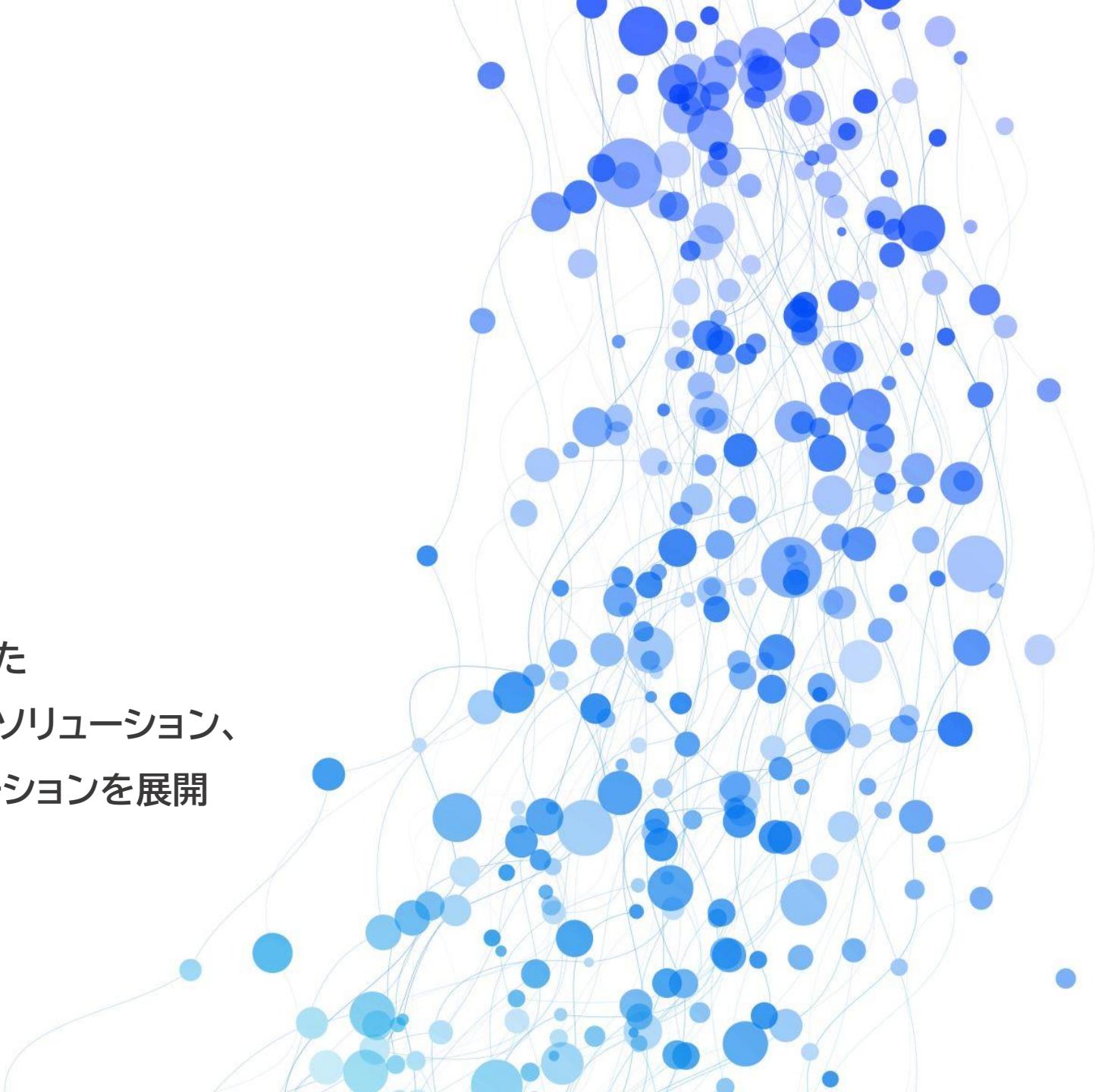


住宅リフォーム

- ◆ 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



ケアマネジャーの業務支援ポータルサイト ケアマネジメントオンライン

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

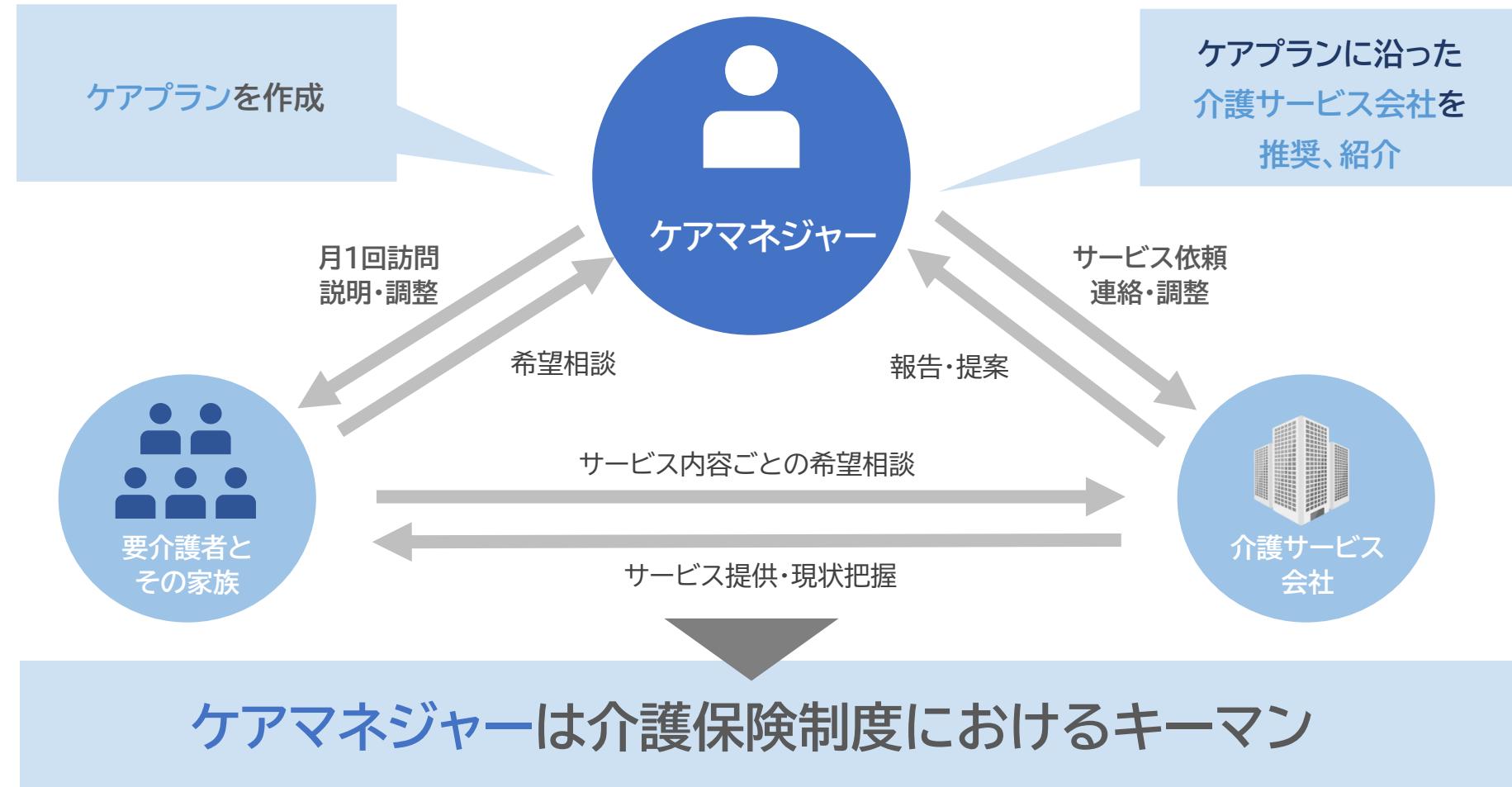
全国のケアマネジャーと業務や制度、職場に関する意見交換が可能

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



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**11万人**
高齢者世帯**396万**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、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**250社**超 会員数**235万人**超

■ システムソリューション事業

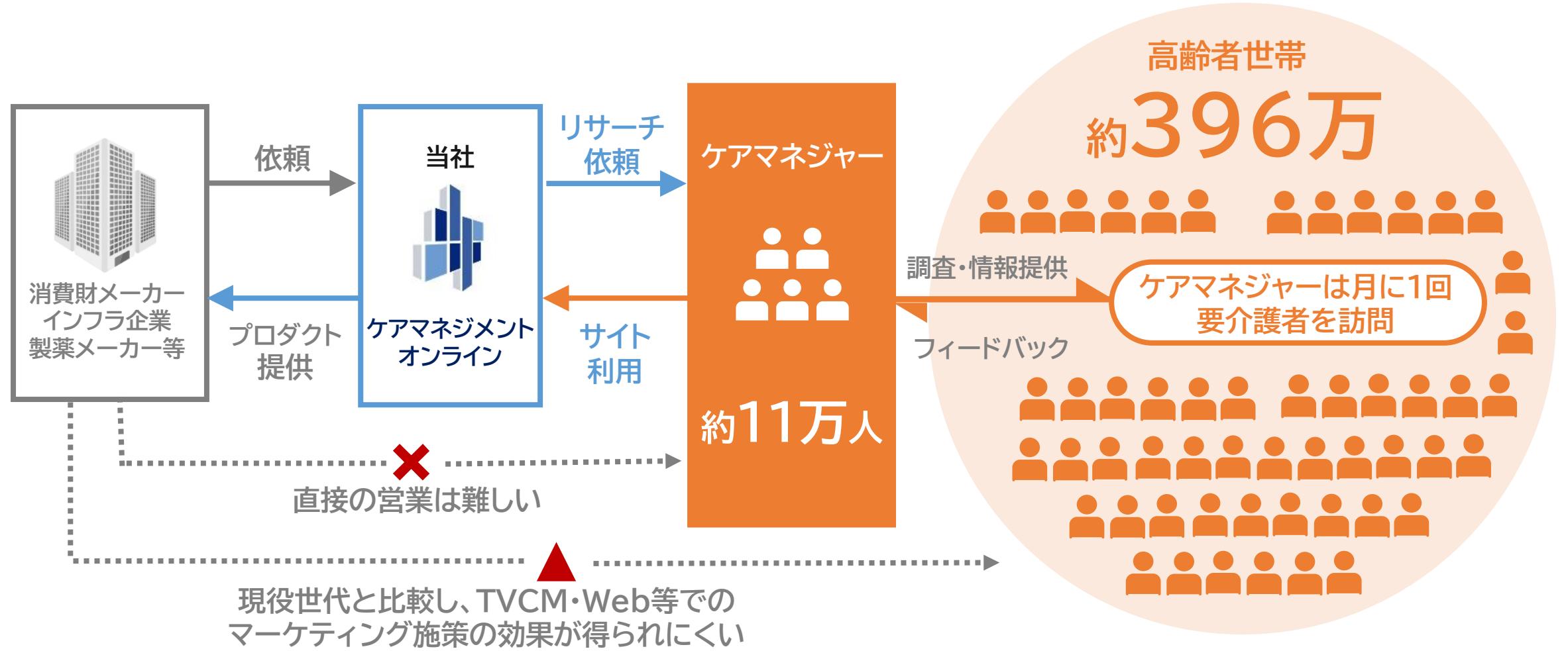
介護事業者向けソフトウェアの提供を起点として中規模介護事業者の生産性向上を目指す

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

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

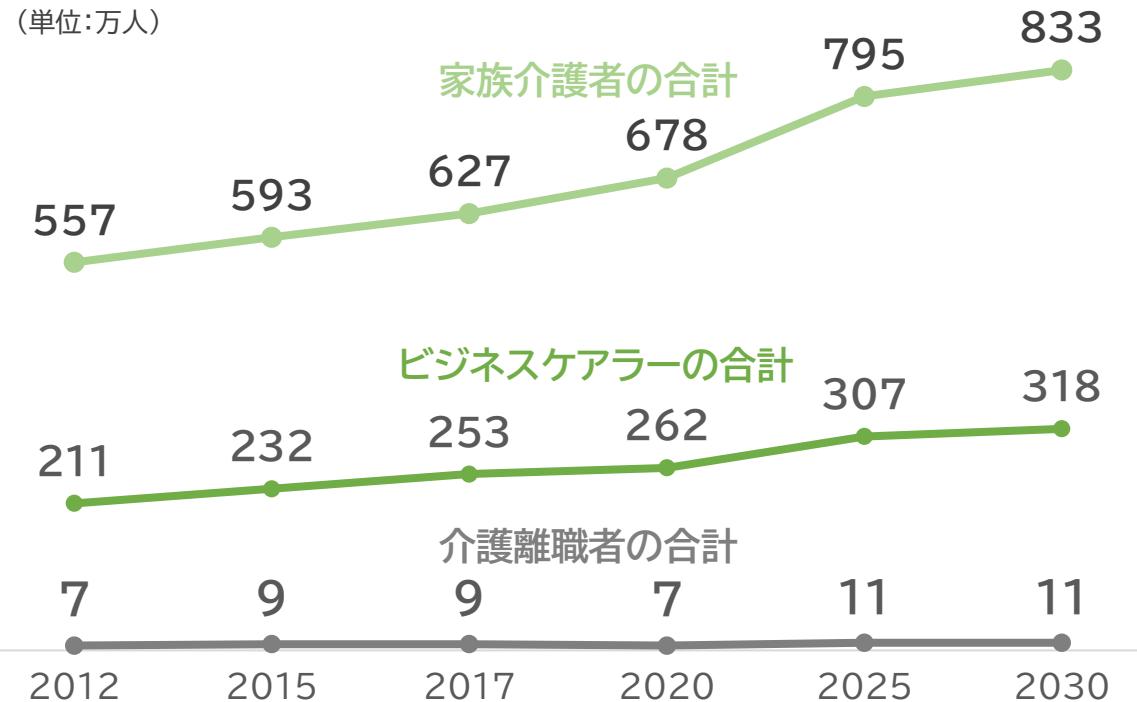


事業環境

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**



仕事と介護の両立困難に関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)

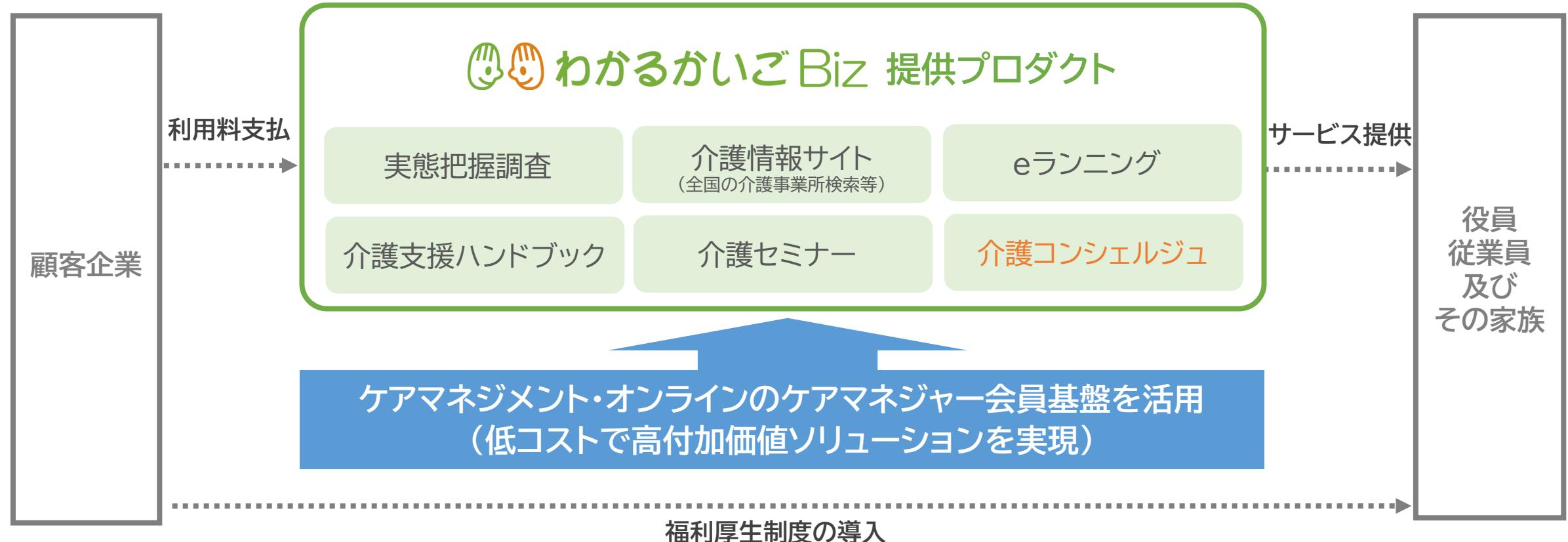
出典:日本総研「令和4年度ヘルスケアサービス社会実装事業(サステナブルな高齢化社会の実現に向けた調査)」概要報告書

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

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。



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く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



2024年6月に訪問介護事業所を千葉県船橋市に新規開業。

多様化するニーズに寄り添うために、今後も新規事業所の開設や、事業領域の拡大を見込む

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.