

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024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、『健康な未来』の実現に向けた新たな新規事業で成長を加速
- 2028/3期計画:売上高7,395百万円(24/3実績比49%増)営業利益980百万円(同326%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227)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10万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、レコードブッククロスやDXソリューションなど新規事業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グループの略記

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
- Webソリューション事業	20
- 在宅サービス事業	32
3. 利益計画及び成長戦略	34
4. リスク情報	46

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 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364名(2024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 株式会社正光技建 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 **別宮 圭一**



ベック 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**

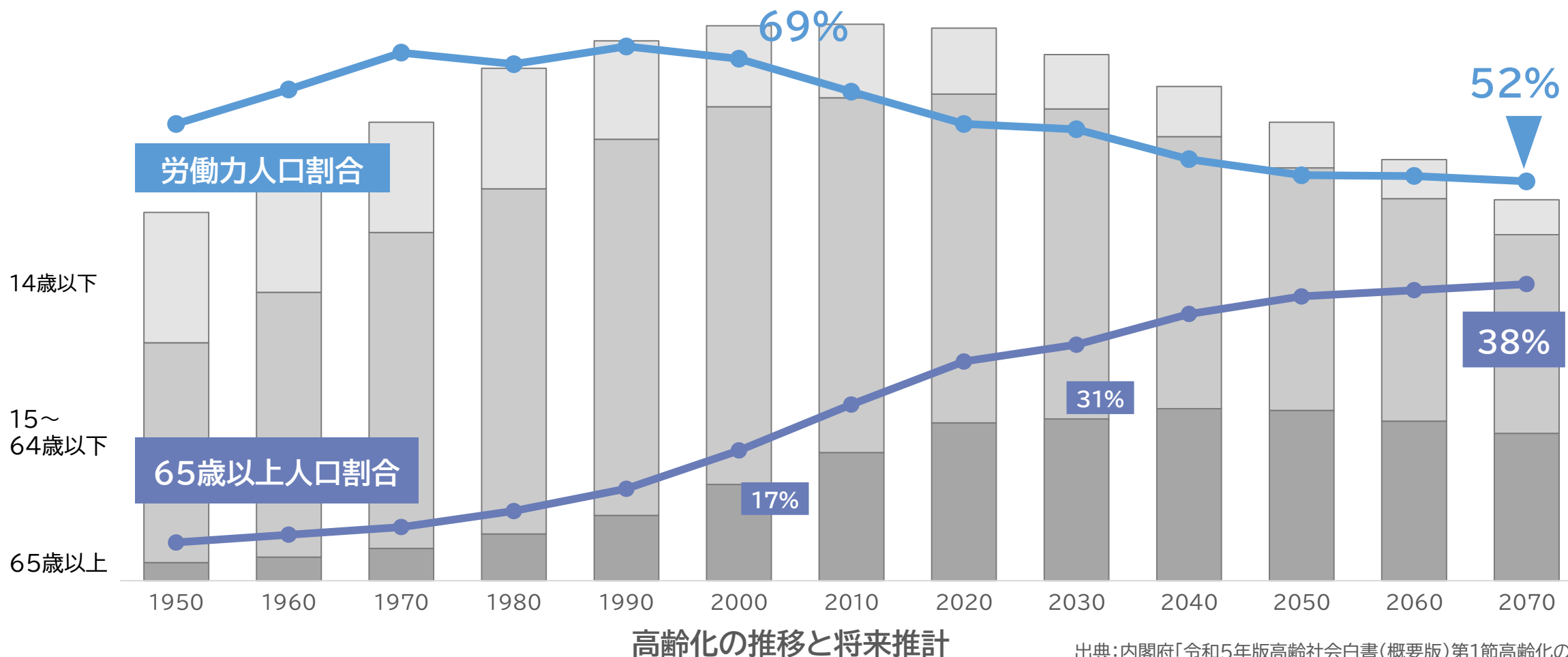
(株)電脳隊、(株)フラクタリスト取締役等を歴任し、現在、(株)PLAYの代表取締役社長。2024年6月 当社取締役就任

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**介護保障費の増大**、**医療・福祉人材の不足**、**労働力不足**の3つの重大な課題を抱え、課題は2020年から2040年にかけて急速に深刻化し、日本の経済に大きなダメージを与える



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

介護保障費の増大、医療・福祉人材の不足、労働力不足の課題を解決するべく、
リアルとWeb・テクノロジーの2つの領域で、健康な未来を創るための事業を展開

	介護受給者(要支援1~要介護2)	介護受給者(要介護3以上)	介護者受給者家族	介護事業者等
リアル(店舗サービス)	<p>●レコードブック事業</p> <p>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</p>  <p>利用者数20,000人超 直営店25店舗 フランチャイズ181店舗 名鉄レコードブック21店舗</p> <p>◆ 連結子会社(株)レコードブックが運営</p> <p>主要KPI</p>	<p>●在宅サービス事業</p> <p>訪問、通所、居宅、施設介護事業を運営</p> <p>主要KPI 東京、千葉、神奈川で21事業所を運営</p> <p>◆ 連結子会社(株)カンケイ舎が運営</p>		
		<p>●アクティブライフ事業</p>  <p>福祉用具貸与・販売サービス、住宅リフォームサービスを展開</p> <p>◆ 連結子会社(株)フルケア、(株)正光技建、(株)カンケイ舎が運営</p>		
テクノロジー	<p>●Web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</p> <p>新しい介護製品・サービスのマーケティングリサーチやプロモーション支援を実施</p>	<p>●Webソリューション事業</p> <p>仕事と介護の両立支援</p> <p>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</p>	<p>●新規事業</p> <p>DXソリューション</p>	

2. 事業内容

レコードブック事業

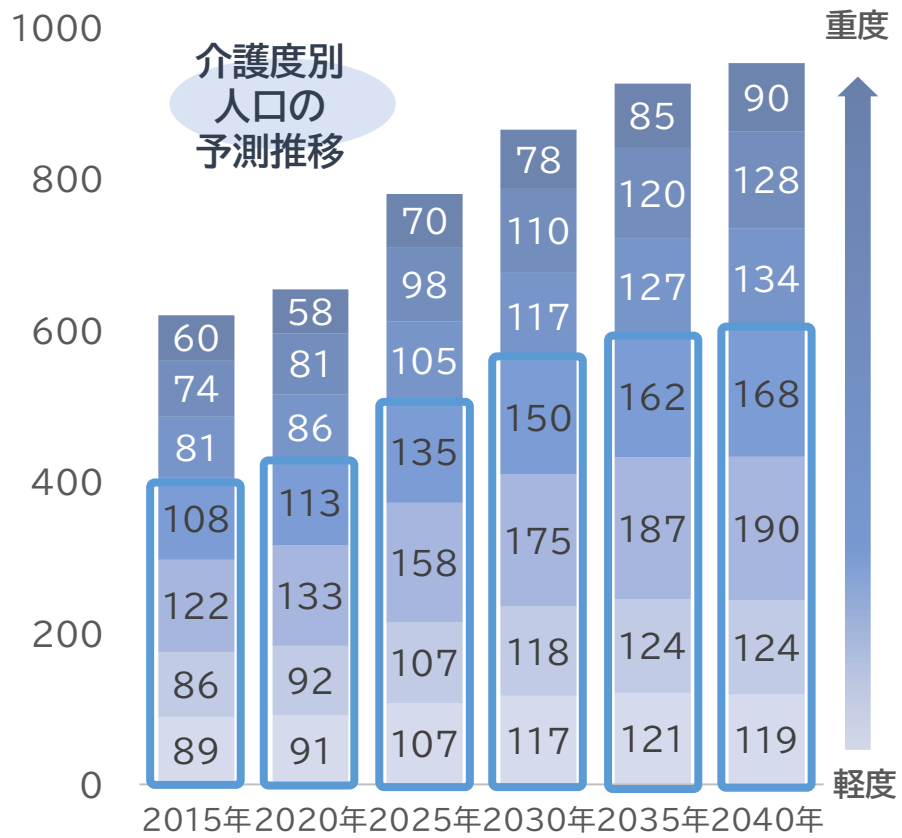
軽度要介護者の健康寿命の延伸を目指し、
身体機能の改善のための機能訓練を行う
運動特化型のデイサービスを直営店
およびフランチャイズで展開



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)

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

※2024年6月現在

利用者数**20,000**人超

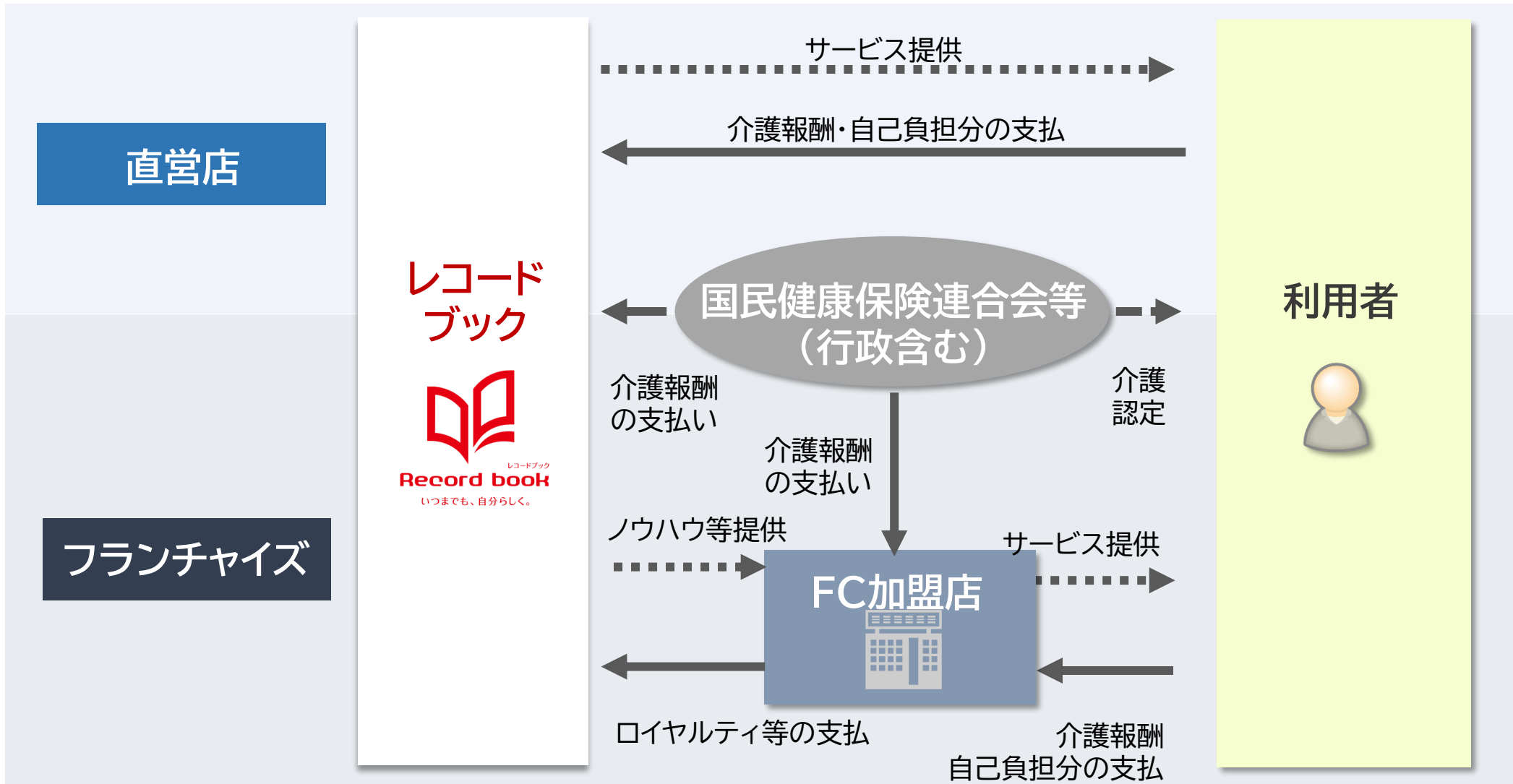
店舗数**227**店 (直営店**25**店 フランチャイズ**181**店 名鉄レコードブック**21**店)

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

ビジネスモデル

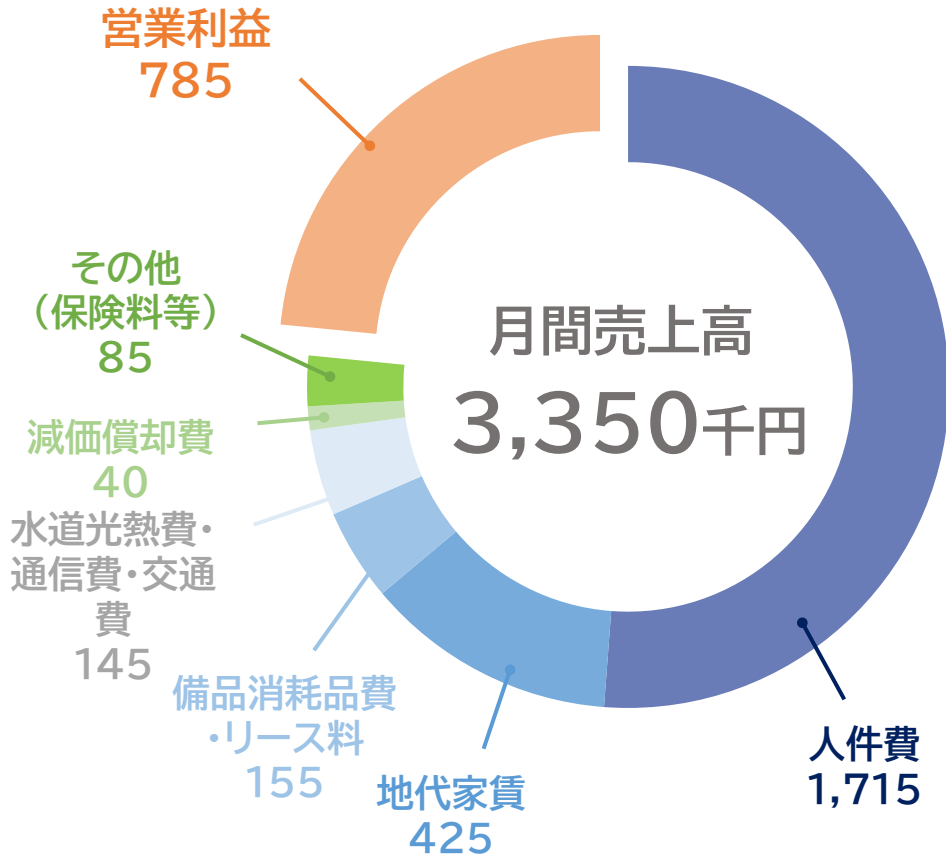
サービス等の提供 ←.....→ 介護認定 ←---→ お金の流れ ←==>



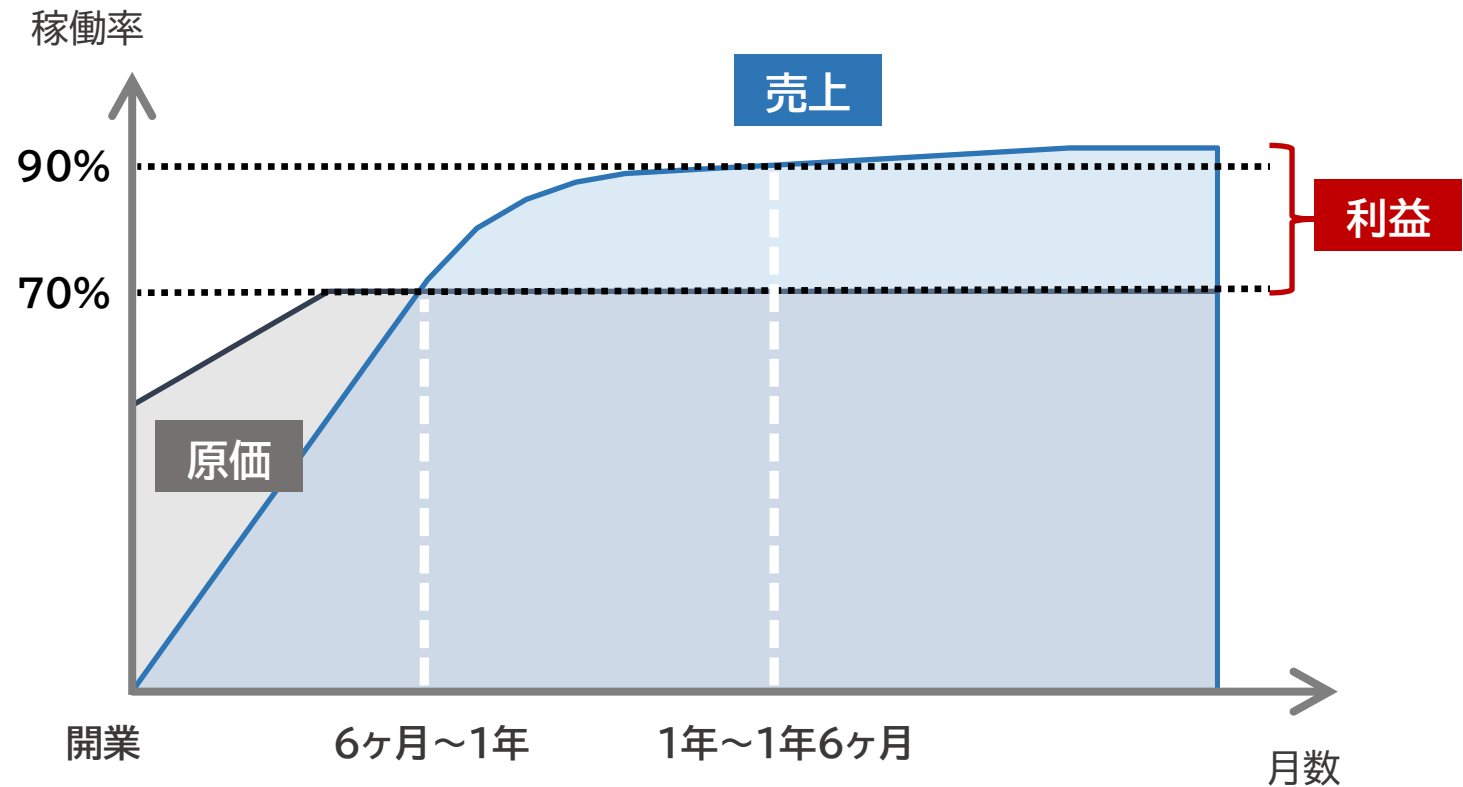
収支モデル

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	227店舗 (関東は約150店舗)	約205店舗 (関東は約80店舗)	約100店舗 (関東は約65店舗)	約85店舗 (関東は約25店舗)
運営企業	上場企業の子会社	非上場	上場企業の子会社	非上場

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	25店舗	181店舗

既存店舗及び新規店舗の稼働率向上による利益率向上に注力し、店舗数、利用者数の拡大目標における推移と達成時期を明示しない方針といたしました。
 なお、中期経営計画における年度毎の店舗数の前提条件につきましては、p.40をご覧ください。

前回開示重点目標の進捗



アクティブライフ事業

在宅時や外出時における快適な環境を提供し、
すべての時間で高齢者及び家族に寄り添う
生活支援を行う

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

※当事業は、前回開示「ケアサプライ事業」から名称変更しております。名称変更により、その内容に与える影響はございません。

■ 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11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11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 前回開示重点目標の進捗



 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

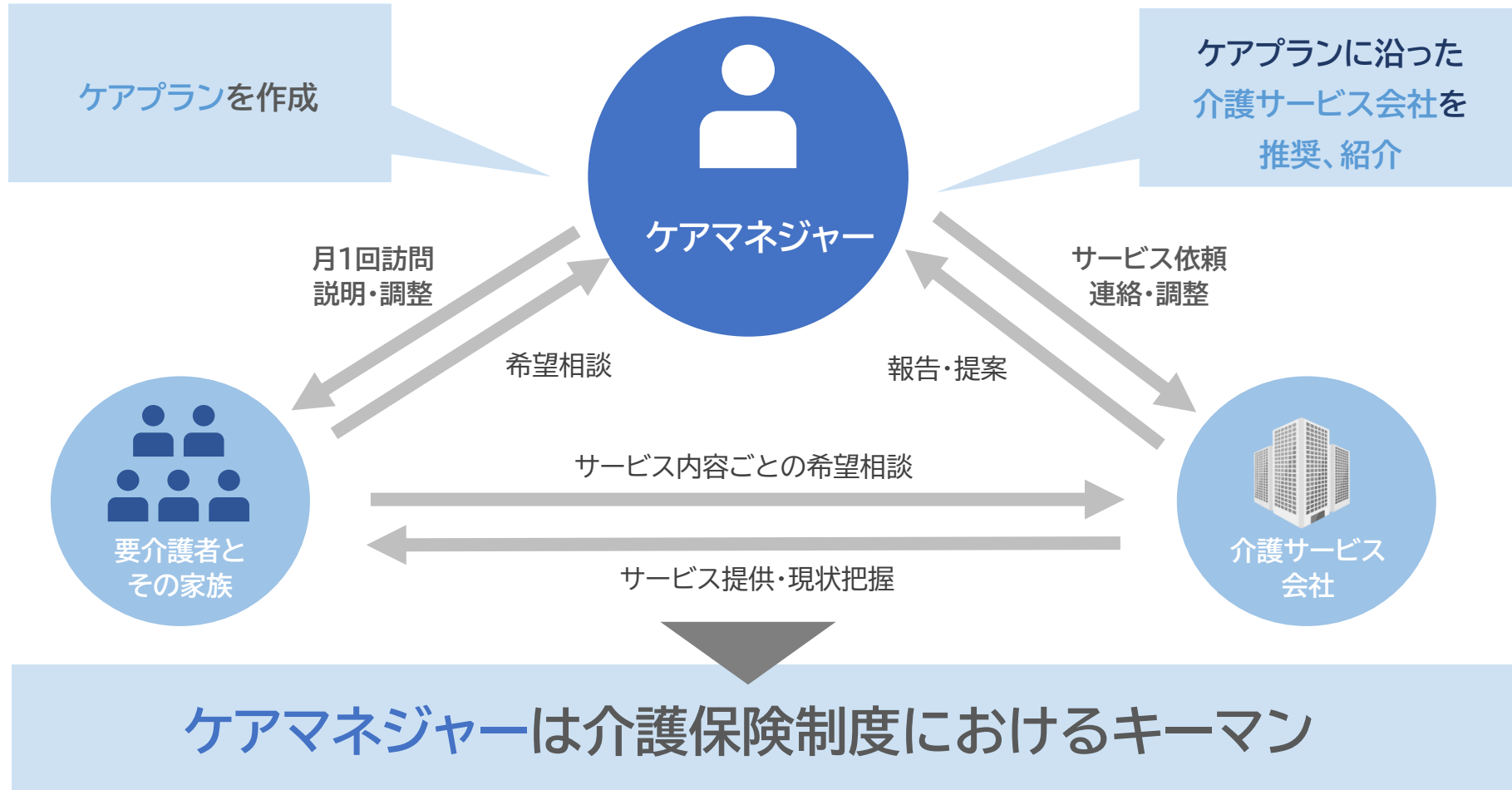
Webソリューション事業

ケマ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



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



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

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。

前回開示重点目標の進捗

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



※本事業の推進に必要とされるケアマネジャーの登録は一定数確保されたと判断したため、会員数拡大目標における推移と達成時期を明示しない方針といたしました。

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**17万人** 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

前回開示重点目標の進捗

■ 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

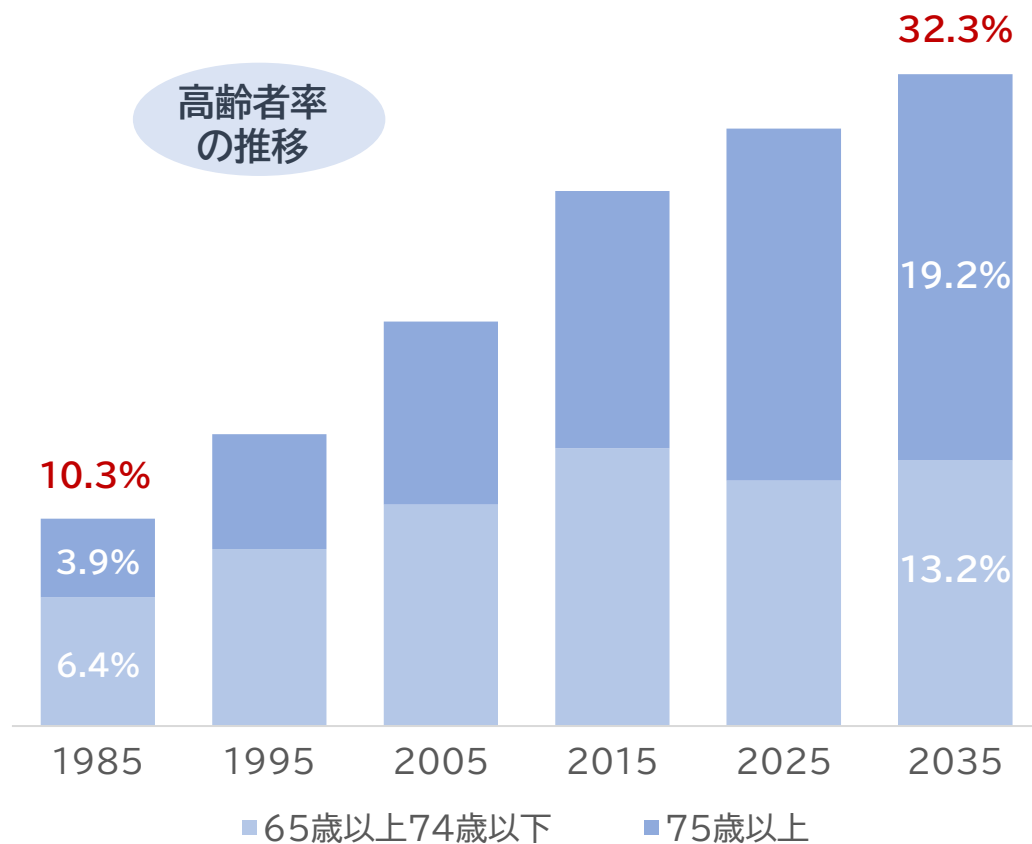
主要KPI

導入企業数**220社超** 会員数**230万人超**

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

「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たマーケティングリサーチやプロモーション支援/
製薬メーカー、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提供を行う医療用薬品マーケティング支援サービスの提供により、高齢者の健康寿命延伸や介護者の負担軽減を目指す。

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

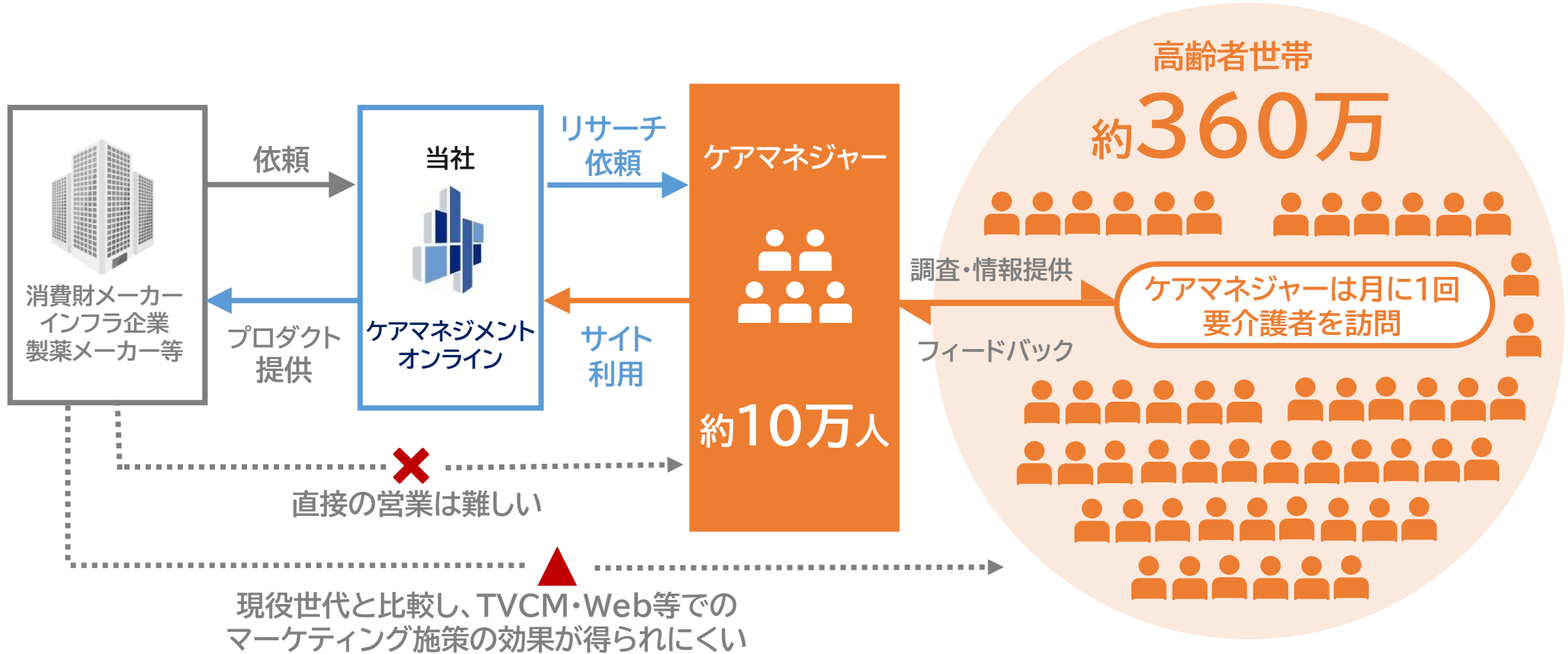
65歳以上

3人に1人

出典:内閣府 令和5年度版高齢社会白書

事業内容

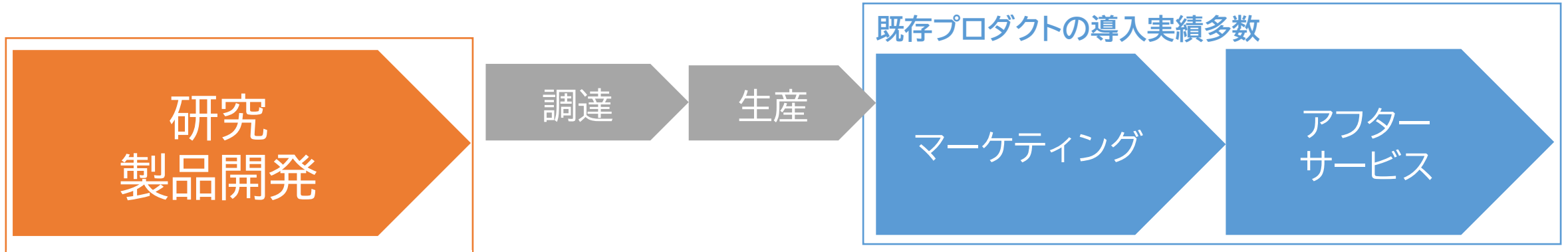
ケアマネジメント・オンラインのケアマネジャー会員経由で約360万の高齢者世帯へアプローチ
 ケアマネジャーは高齢者世帯と強い結びつきがあるため、効率的で効果の高い施策の実施が可能



サービス領域と特色

プロダクトの設計や検証等、**製品開発支援を前期(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

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をパッケージ化した「仕事と介護の両立支援サービス」を企業に提供することにより、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。

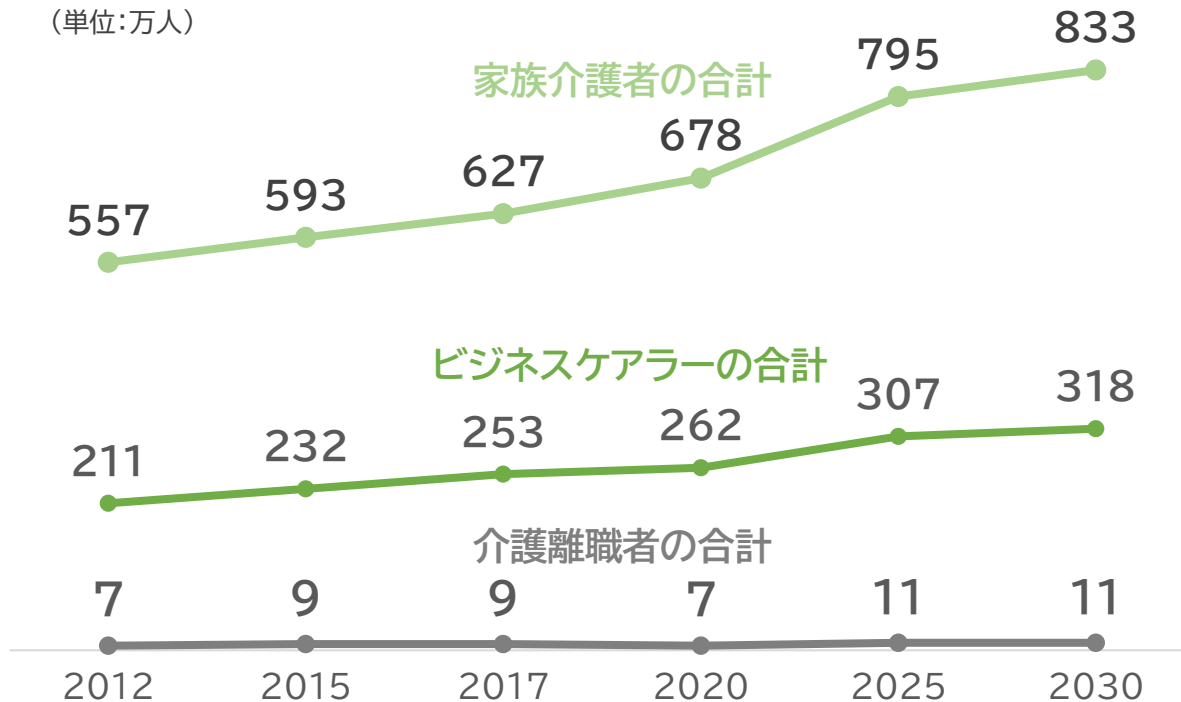
事業環境

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

介護・育児休業法改正により、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

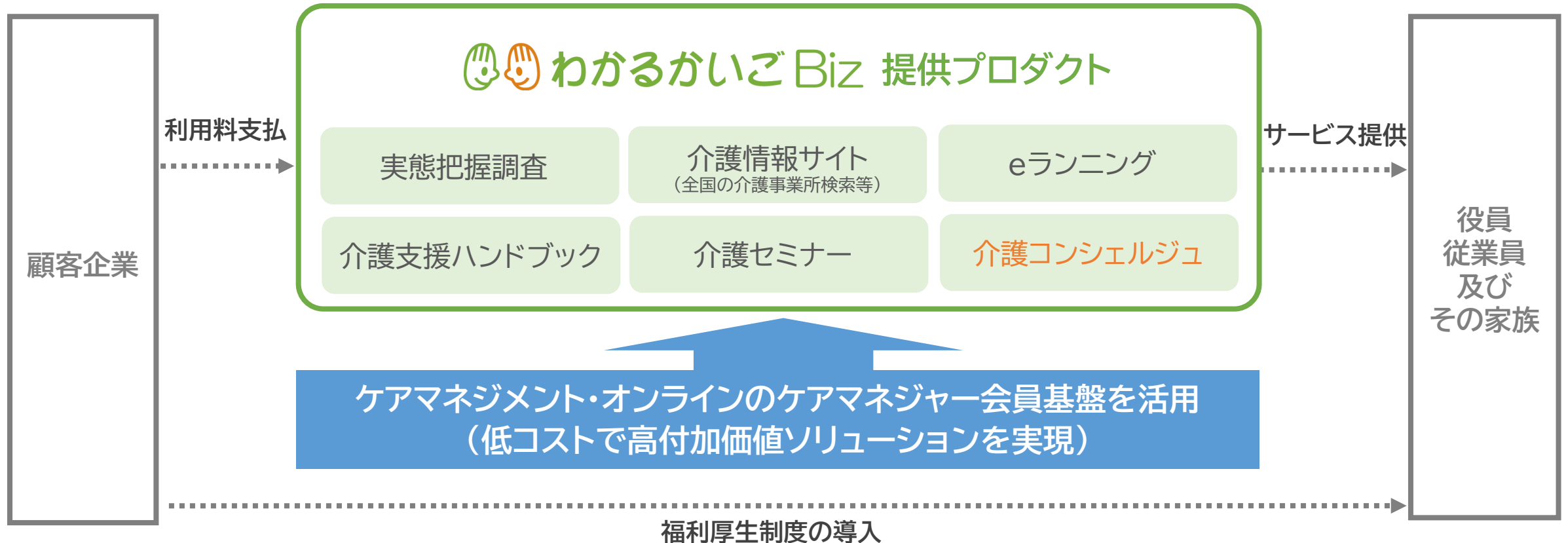
経済産業省「仕事と介護の両立支援に関する 経営者向けガイドライン」入門編

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月施行予定の改正介護・育児休業法に対応し、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

在宅サービス事業

インターネットインフィニティーの事業展開の原点であり、ケアマネジメントオンラインやレコードブック事業の着想につながる

今後も新たな事業領域に積極的にチャレンジするとともに、介護現場のノウハウを蓄積し、新たな事業開発、現場のDXや生産性向上の糸口を見つける

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



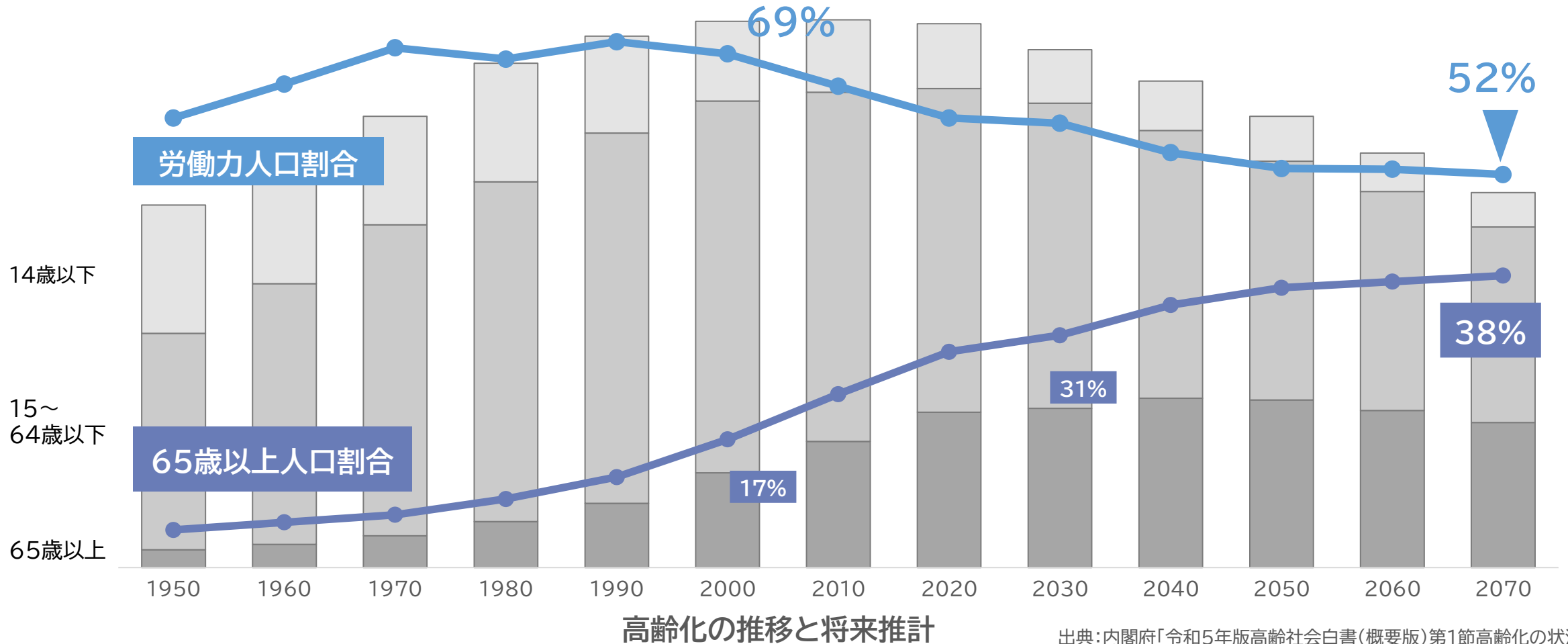
創業20年のノウハウを生かし、新たに開始した施設介護事業の運営が順調に推移。
多様化するニーズに寄り添うために、今後も新規事業所の開設や、事業領域の拡大を見込む

前回開示重点目標の進捗

3. 利益計画及び成長戦略

超高齢社会における課題(再掲)

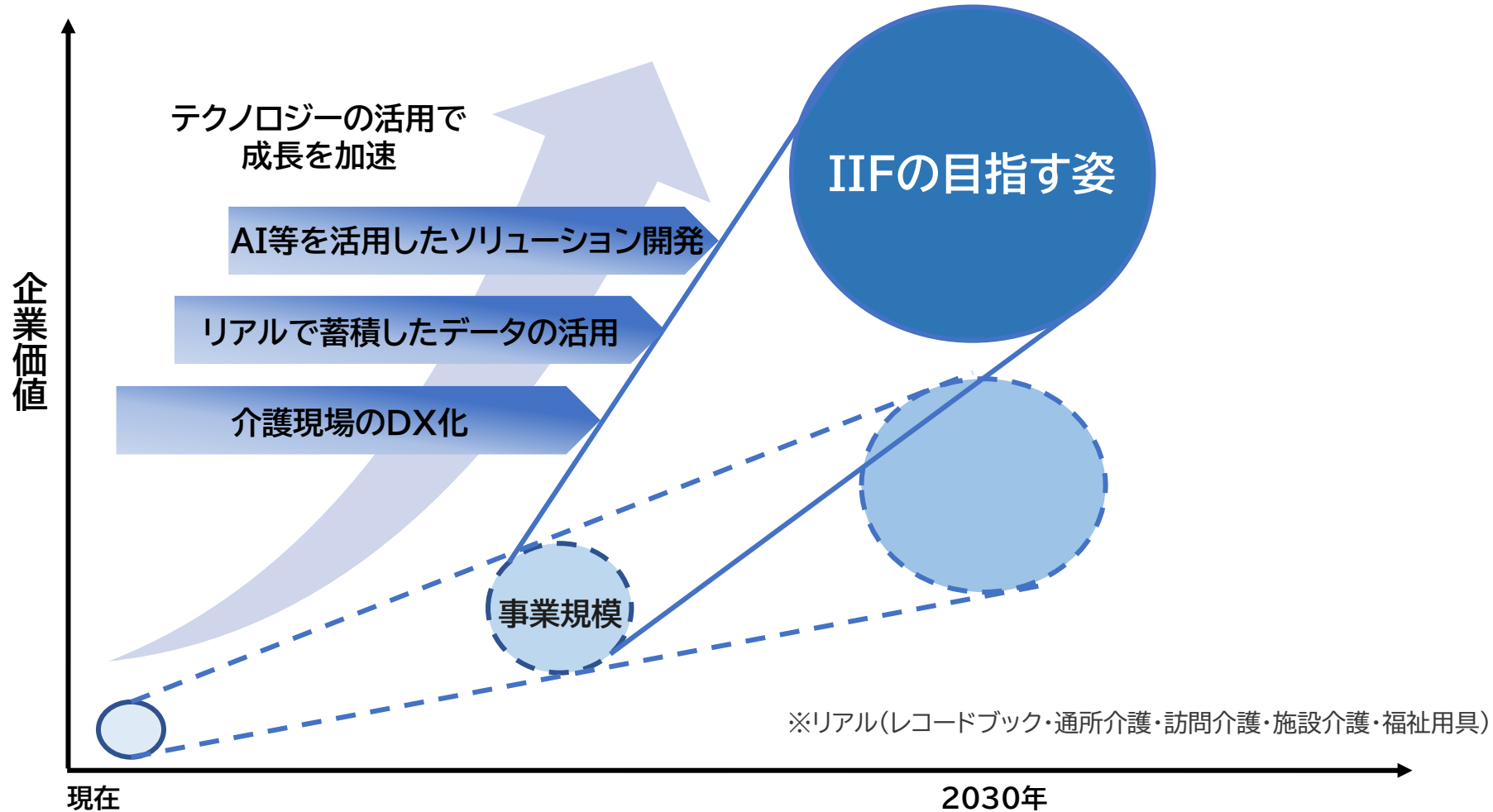
高齢者数の増加により、日本は**介護保障費の増大**、**医療・福祉人材の不足**、**労働力不足**の3つの重大な課題を抱え、課題は2020年から2040年にかけて急速に深刻化し、日本の経済に大きなダメージを与える



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」

IIFVision2030

『健康な未来』を実現するために、
「超高齢社会における課題解決」を重要なミッションと位置づけ
既存事業を拡大するとともに、今後はテクノロジーを活用することで成長を加速していきます。



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

(24/3期は24)

業績推移及び計画

(単位:百万円)	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期	2027/3期	2028/3期
	実績				予想	計画		
売上高	3,468	4,168	4,464	4,959	5,102	5,869	6,831	7,395
(前回開示)	—	—	—	5,022	4,880	4,850	5,060	—
営業利益	165	156	96	230	355	530	727	980
(前回開示)	—	—	—	172	350	420	540	—
当期純利益	150	186	33	130	204	309	426	574
(前回開示)	—	—	—	106	230	280	500	—
ROE (%)	16.1	15.0	2.7	9.8	13.8	17.7	20.2	22.0
(前回開示)	—	—	—	7.9	15.6	16.3	17.9	—
売上高営業利益率(%)	4.8	3.7	2.2	4.6	7.0	9.0	10.7	13.3
(前回開示)	—	—	—	3.4	7.2	8.7	10.6	—
EPS (円)	27	34	6	24	38	58	80	108
(前回開示)	—	—	—	19	43	51	65	—

※当社は2022年3月期より連結決算を開始しておりますため、2021年3月期以前については単体の業績を記載しております。

※2026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。

※2025年3月期の予想値は、2024年5月15日開示の決算短信にて開示済の業績予想値で、2026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。

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。
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	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)										
■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 (前回開示)	1,820 1,883	292	1,776 1,558	433	1,854 1,445	540	1,992 1,576	647	2,196 -	809
アクティブライフ (前回開示)	1,256 1,274	34	1,365 1,344	100	1,421 1,377	124	1,470 1,411	144	1,519 -	161
Webソリューション (前回開示)	337 291	95	318 335	66	345 377	89	376 419	110	402 -	132
■在宅サービス事業 (前回開示)	1,544 1,573	339	1,642 1,641	359	1,896 1,646	412	2,152 1,658	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					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

既存事業の伸長（利益計画の前提条件）

事業	成長シナリオ
レコードブック	<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 26/3月末:21,485人、27/3月末:23,786人、28/3月末:26,791人) (全店舗稼働率 26/3月:67.5%、27/3月:66.0%、28/3月:64.5%)※新店増加による減 (既存店舗稼働率 26/3月:73.5%、27/3月:76.6%、28/3月:79.4%) ◆ 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。 (26/3月末:236店舗、27/3月末:266店舗、28/3月末:306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。
アクティブライフ	<p>【(株)フルケア・(株)カンケイ舎】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ スtock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 26/3月末:6,299人、27/3月末:6,549人、28/3月末:6,869人) <p>【(株)正光技建】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ M&A後の構造改革により売上増加及び原価率低減を図り、利益貢献を目指す。 <p>【(株)フルケア×(株)正光技建】</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 両社の連携による住宅改修(リフォーム)案件の増加および単価増を目指す。
WEBソリューション	<p>【(株)インターネットインフィニティ】</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。
在宅サービス	<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24/3期予想と実績との主な差異	前回開示将来計画(25/3期以降)からの主な変更点
全体	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 主に、レコードブック事業における新規出店数の減少等の影響により売上高は減少。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、大きく増加。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 以下の通りレコードブック事業、在宅サービス事業の売上高及び営業利益が増加。グループ経営体制の確立に伴う税金費用の精緻化に伴い純利益についても増加の計画。
レコードブック	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 新規出店数は物件選定までの期間が想定より長引いていることに伴い減少。これに加え、直営店のFC化の時期のズレ等により売上高及び利益が減少。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 直近の稼働率回復状況に伴う稼働率の見通しの変更や、直営店のFC化の時期の変更に伴う直営店舗数の想定の見直しなどにより、売上高及び利益が増加する計画。
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が資源価格高騰により原価率が上昇したため、売上高はやや増加し利益は減少。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ M&Aにより取得した子会社の構造改革の進捗状況を踏まえ、顧客基盤の共有などの連携施策の拡大時期を見直し、売上高はやや増加、利益がやや減少する計画。
WEBソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ◆ シルバーマーケティング支援の大型案件受注及びメディカルソリューション分野の受注拡大などの影響により、売上高及び利益は増加。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 今後、新規事業(次ページ以降に記載のDXソリューション)の開発に注力していく方針としたため、既存事業の売上高及び利益はやや減少する計画。
在宅サービス	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 人事制度改革等による人材確保に伴い、既存事業の利用者数が概ね想定通り増加基調で推移したため、売上高及び利益も概ね計画通り。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 新たに開始した施設介護事業のノウハウを生かし、既存事業における新規事業所開設(M&Aによるものも含む)や、介護人員確保によるサービス提供数増加の計画により、売上高及び利益が大きく増加する計画。

新規事業（レコードブックX（クロス））（利益計画の前提条件）

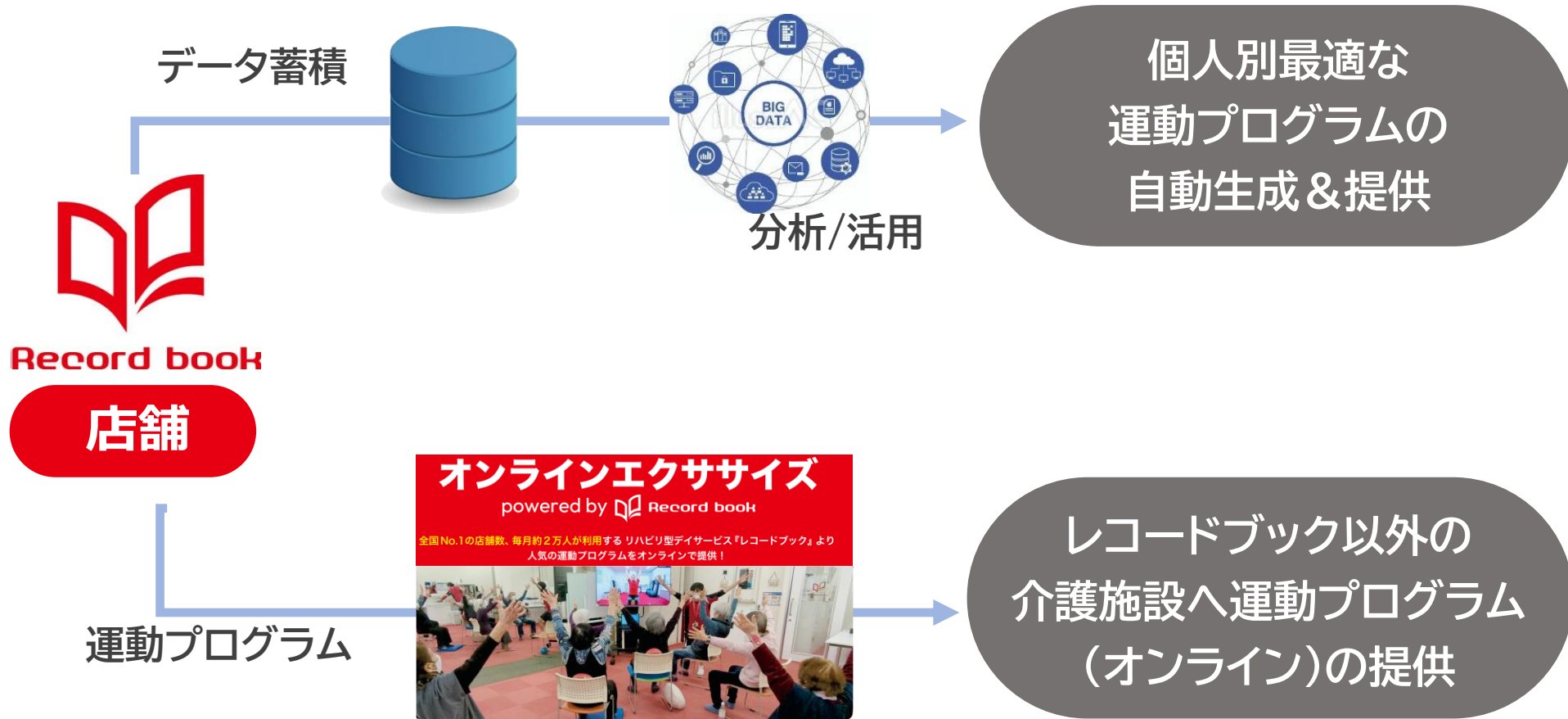
レコードブック利用者へ福祉用具貸与・販売サービスを提供することで、
 店舗の非滞在時間にも、転倒骨折予防による介護予防を推進。
 運動指導と生活支援両輪での健康寿命延伸により、介護費・医療費増大の課題解決を目指す。



出店計画 (期末店舗数)	現在	2026/3	2027/3	2028/3
レコードブックX池上				
レコードブックX洗足池				
		55店舗	65店舗	75店舗

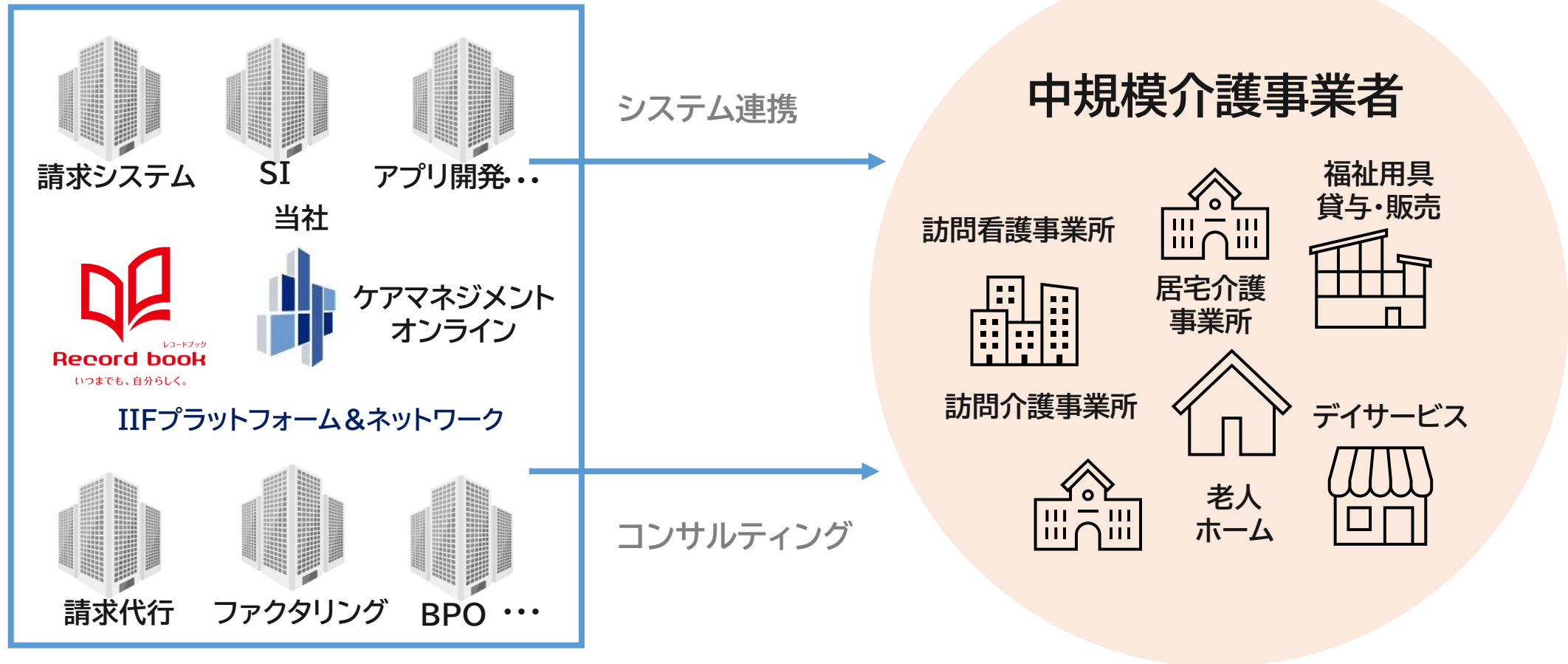
新規事業（レコードブック派生DXソリューション）（利益計画の前提条件）

レコードブック事業の運動プログラムや蓄積したデータを活用したDXソリューションを継続的に開発し、高齢者の健康寿命の延伸と、介護現場での業務生産性の向上を同時に追求する。



新規事業（中堅介護事業者向けDXソリューション）（利益計画の前提条件）

当社が蓄積してきた介護事業所ノウハウ、各種データ、ネットワークを用いて、介護事業者に対してシステム連携及びコンサルティングサービスの提供により、介護事業者の生産性を向上し、介護人材不足、労働力不足の課題解決を目指す。

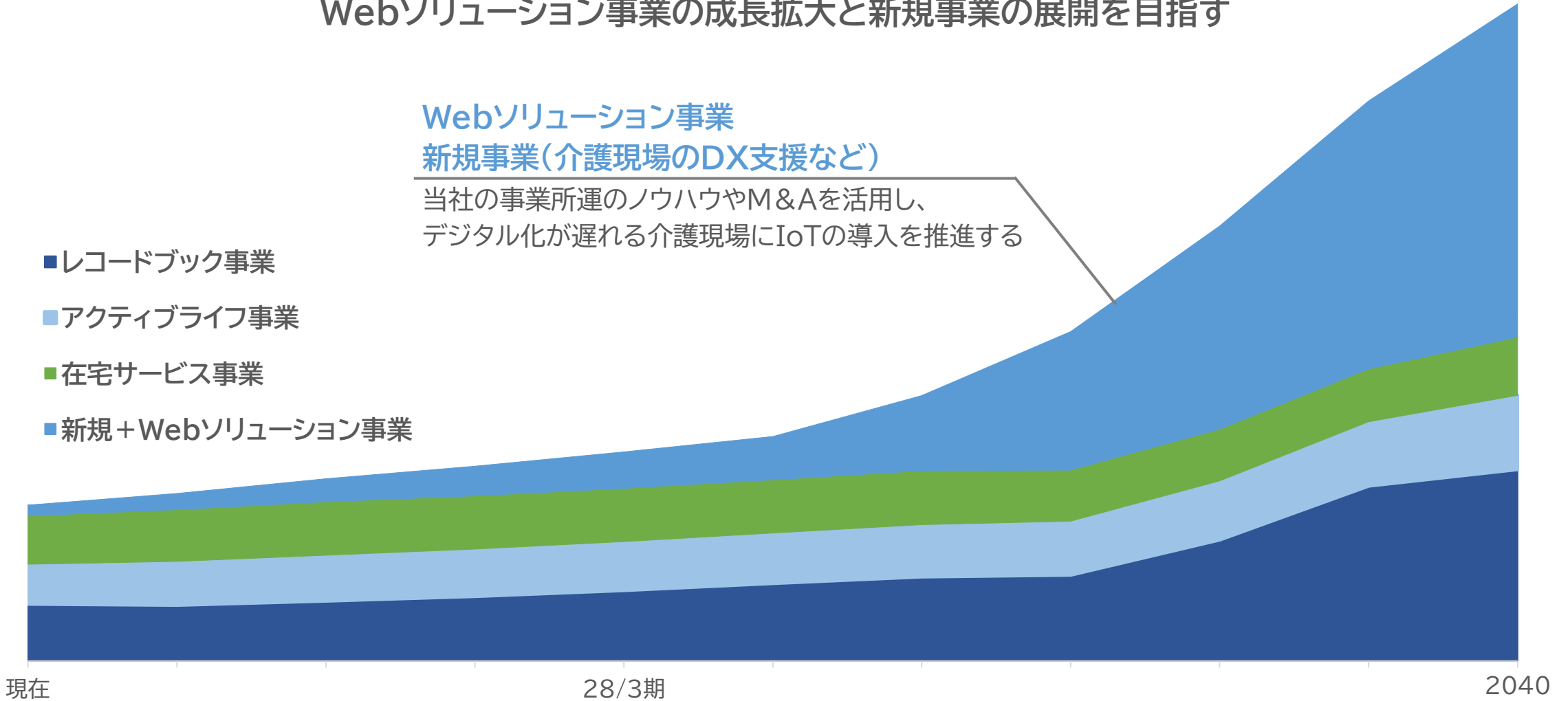


中長期戦略イメージ

『健康な未来』の実現に向けて、既存事業を拡大するとともに、
労働力不足、医療福祉人材の不足が深刻化する2040年の課題解決を担うべく
Webソリューション事業の成長拡大と新規事業の展開を目指す

Webソリューション事業 新規事業(介護現場のDX支援など)

当社の事業所運のノウハウや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



4. 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

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.