

# 株式会社イベントス主催 IRセミナー

2025年12月22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.

# 本日本お伝えしたいこと

## 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)

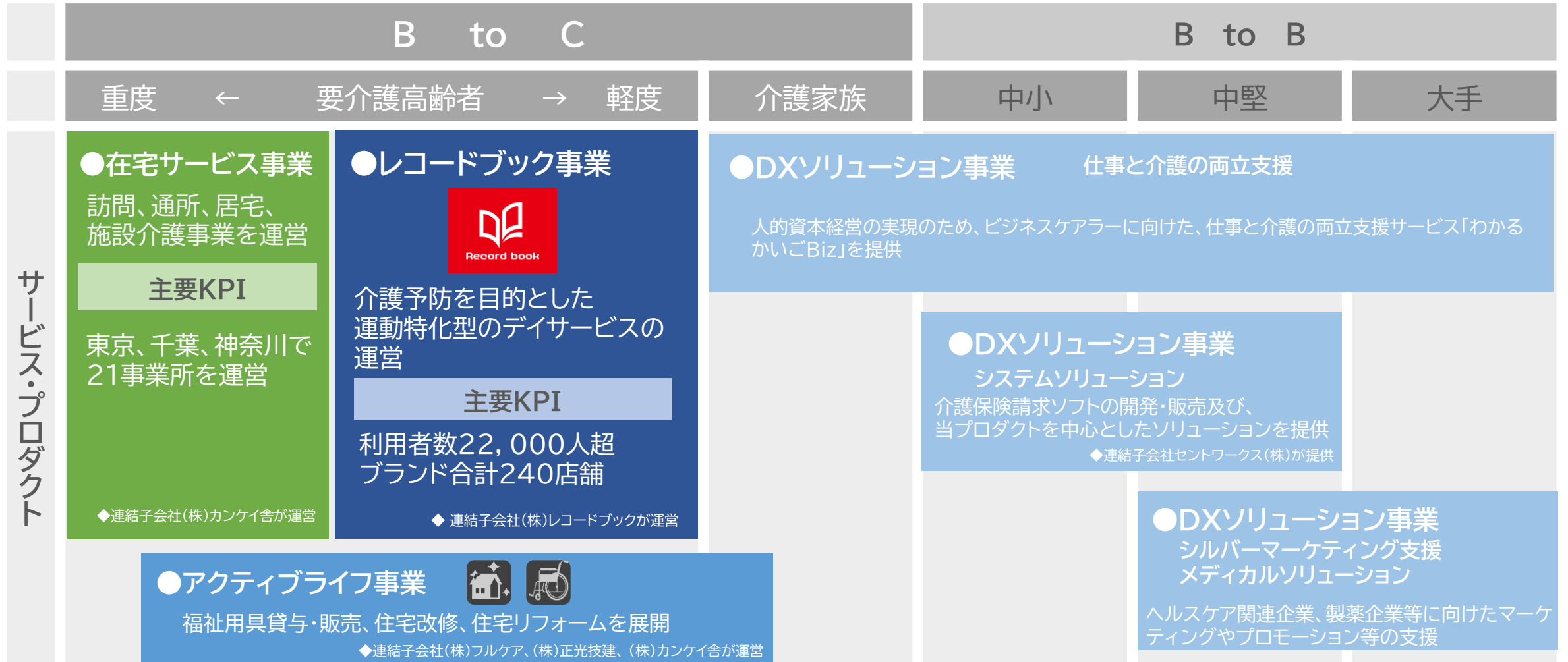
## 3. 株主還元

2024年3月期に配当を開始し、每期増配。株主優待も実施

## 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

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



## 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**。2Q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 2Q実績	
売 上 高	5,161	6,007	+16.4%	2,946	・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%	203 (6.9%)	・セントワークス株式取得に伴い 1Qにて一時費用が発生
経 常 利 益	411 (8.0%)	534 (8.9%)	+30.0%	231 (7.8%)	
親 会 社 株 主 に 帰 属 す る 当 期 純 利 益	255 (4.9%)	310 (5.2%)	+21.6%	135 (4.6%)	
R O E (%) ※1	16.8	17.2		16.5	
E P S (円) ※2	47	58		25	
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

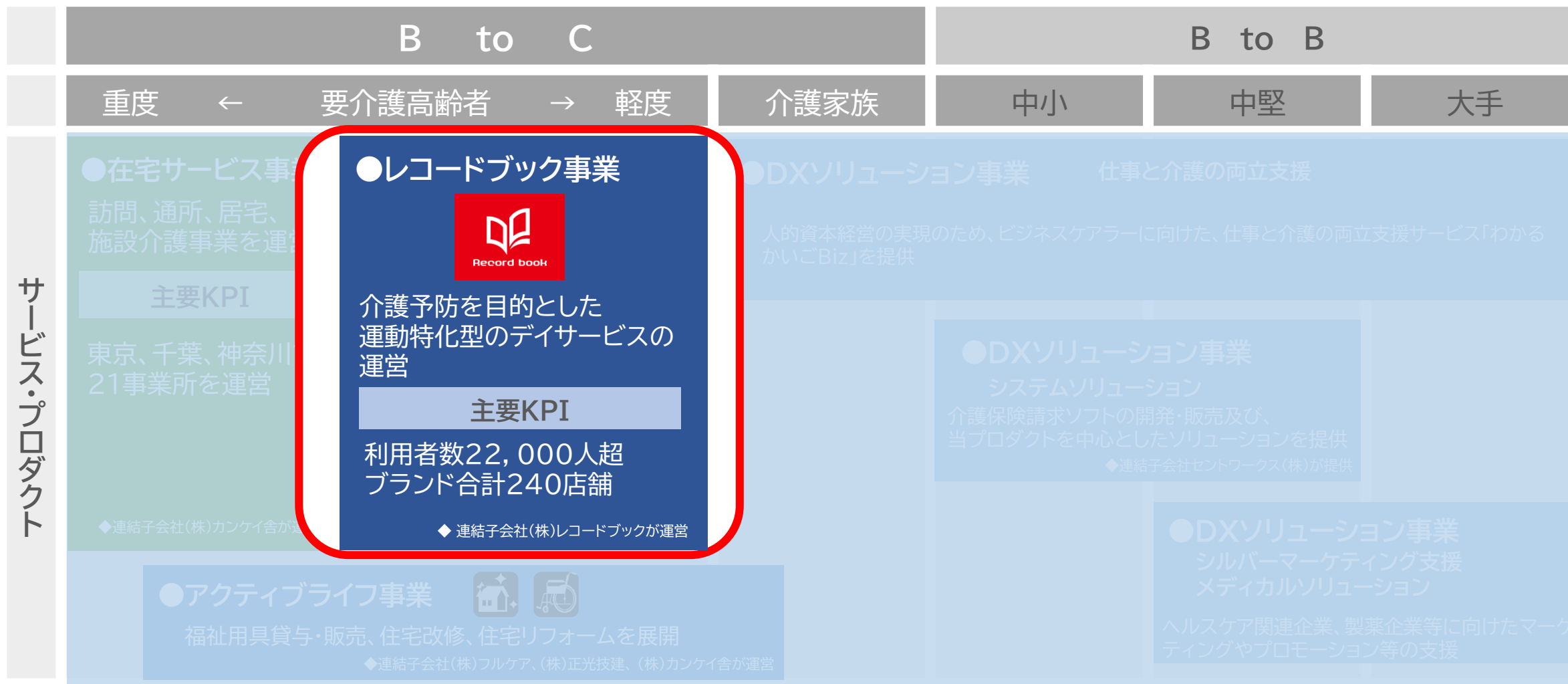


IIFグループの主力事業  
レコードブック事業

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



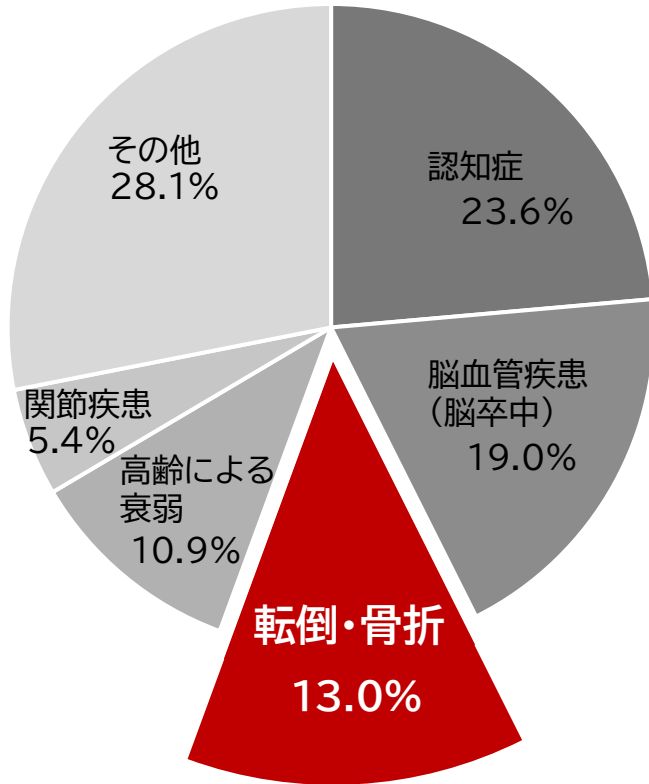
社会保障費の増大、医療・介護人材の不足、労働力不足の課題を解決するべく、  
BtoCとBtoBの両面で、幅広い対象をターゲットに健康な未来を創るための事業を展開



## 転倒予防の重要性

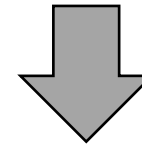
高齢者の転倒・骨折は、介護が必要となる原因のひとつであり、  
認知症、脳血管疾患(脳卒中)に続き第3位となっている

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!!



## レコードブックの特徴



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)

「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

## 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



## レコードブックの特徴



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)

「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

## レコードブックの 3 つの特徴

### 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



## レコードブックの 3 つの特徴

### 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



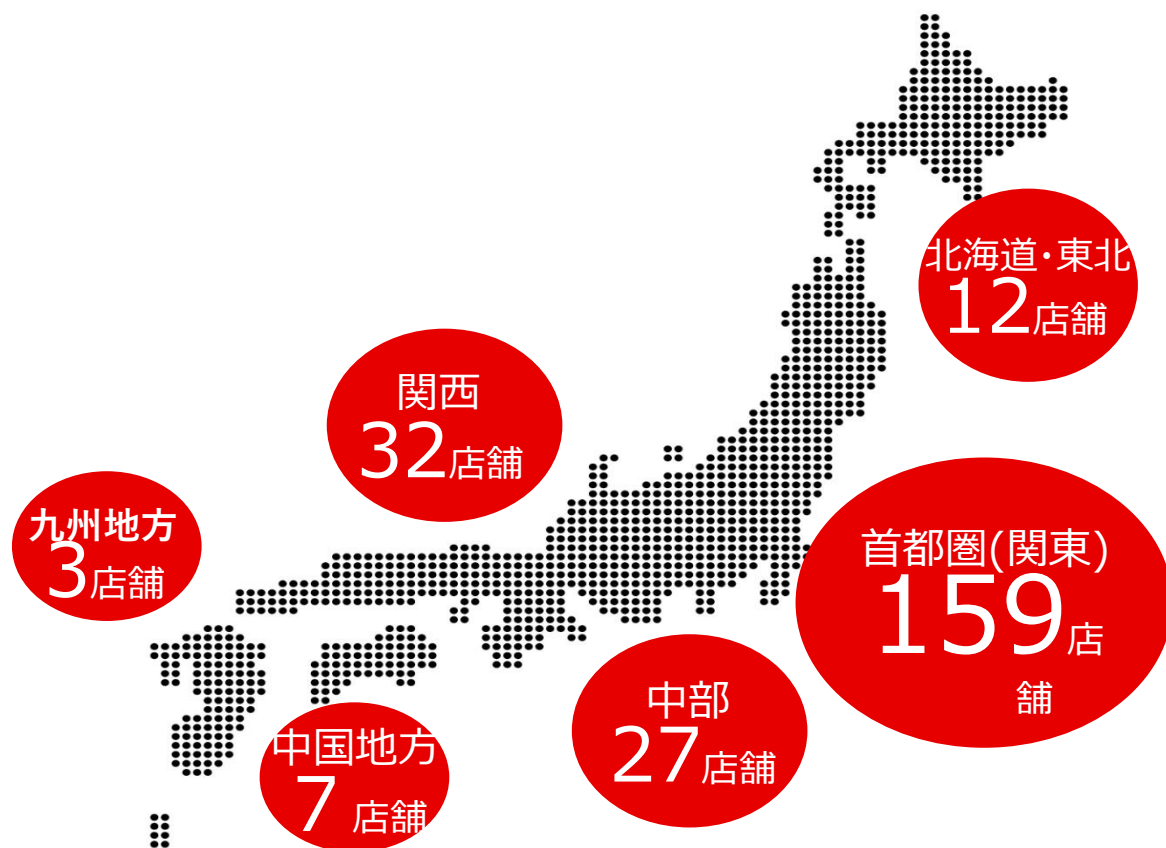
～いつまでも自分らしく～ “介護される”から“レコードブックする”へ  
誰もが“やりたいことができる自由な人生を楽しむ”を実現する



リハビリ型デイサービスで最大級

# 全国で **240** 店舗を運営

※2025年12月現在



月間利用者数：**22,000**人超

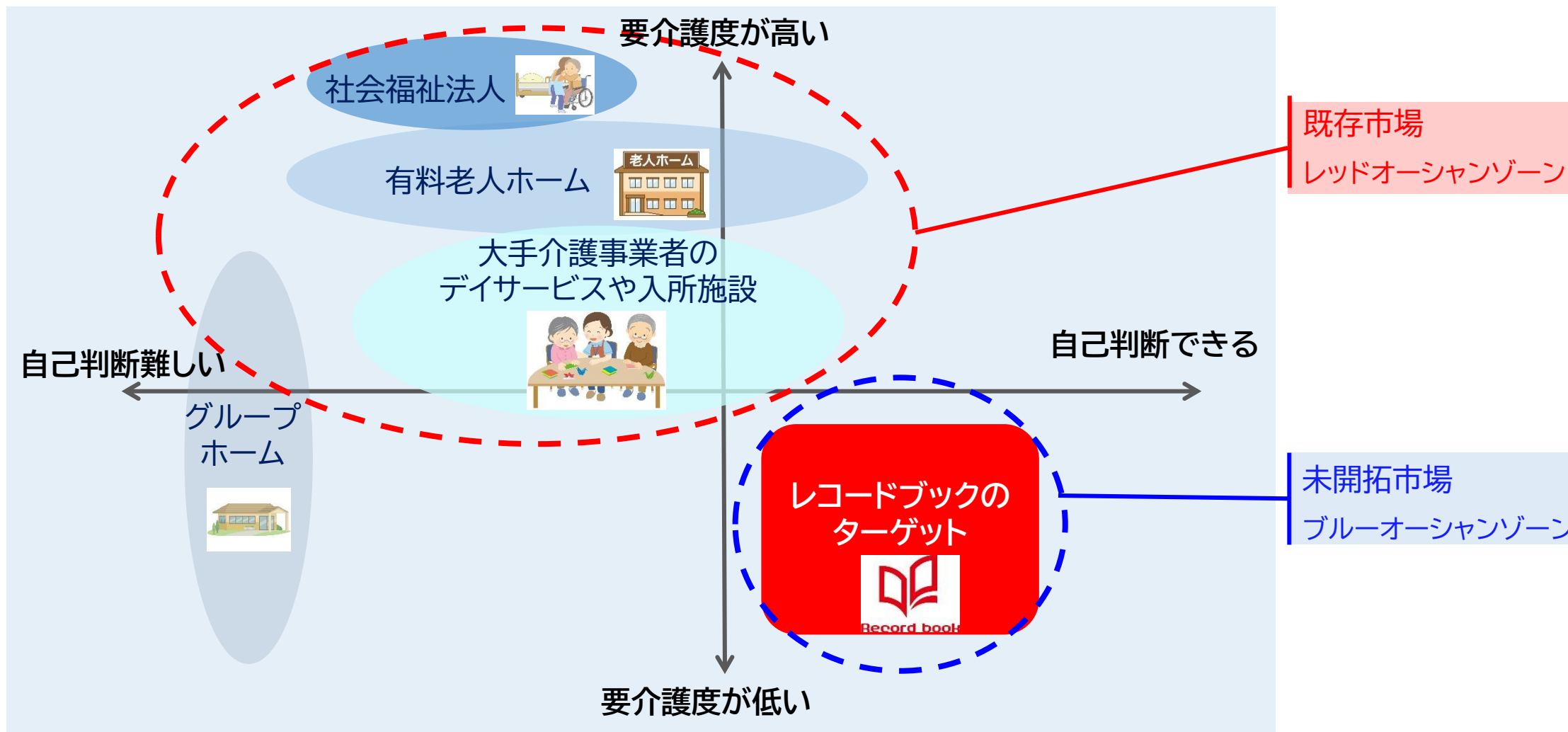
直営店：**22**店舗

フランチャイズ：**198**店舗

名鉄レコードブック：**20**店舗

## 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

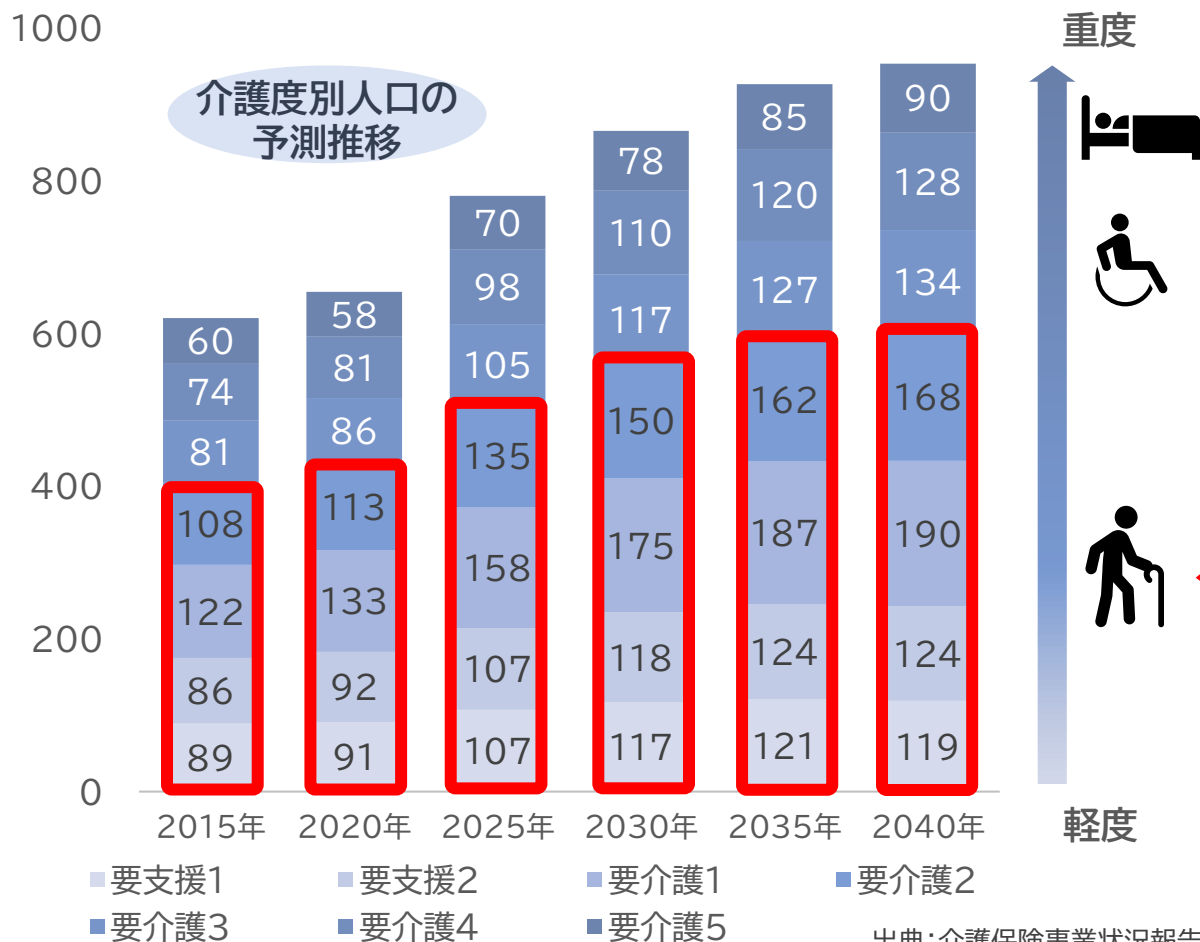




## レコードブックのターゲティング

対象人数約450万人 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)



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

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。

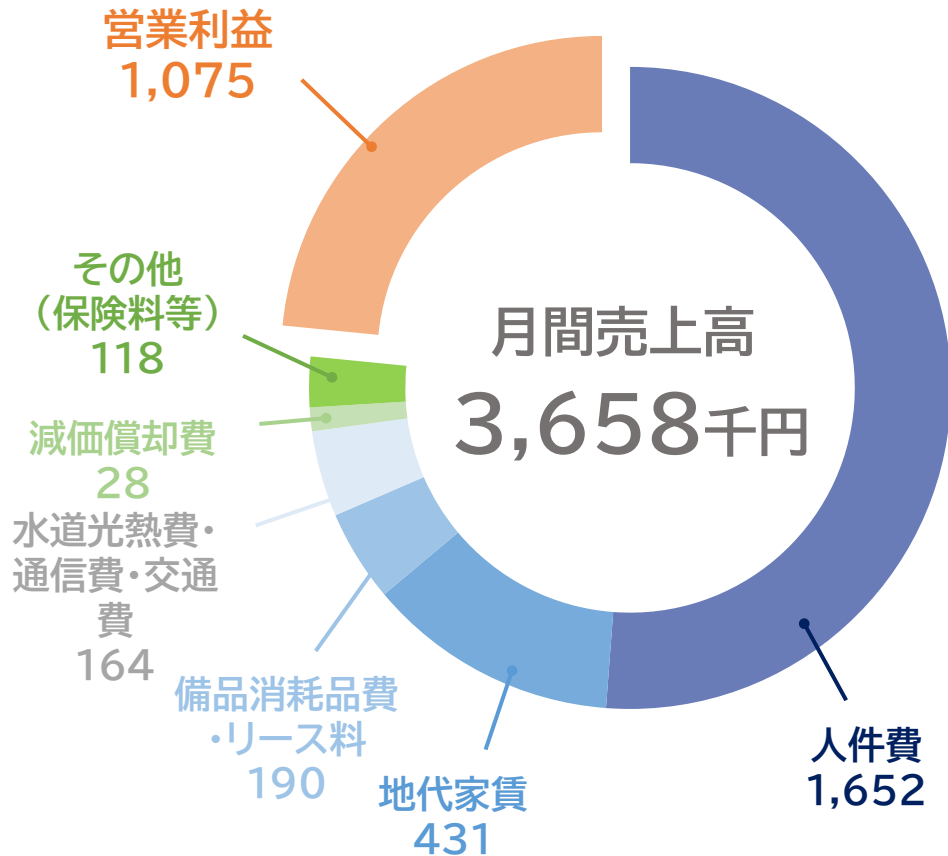
レコードブックのターゲット

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)

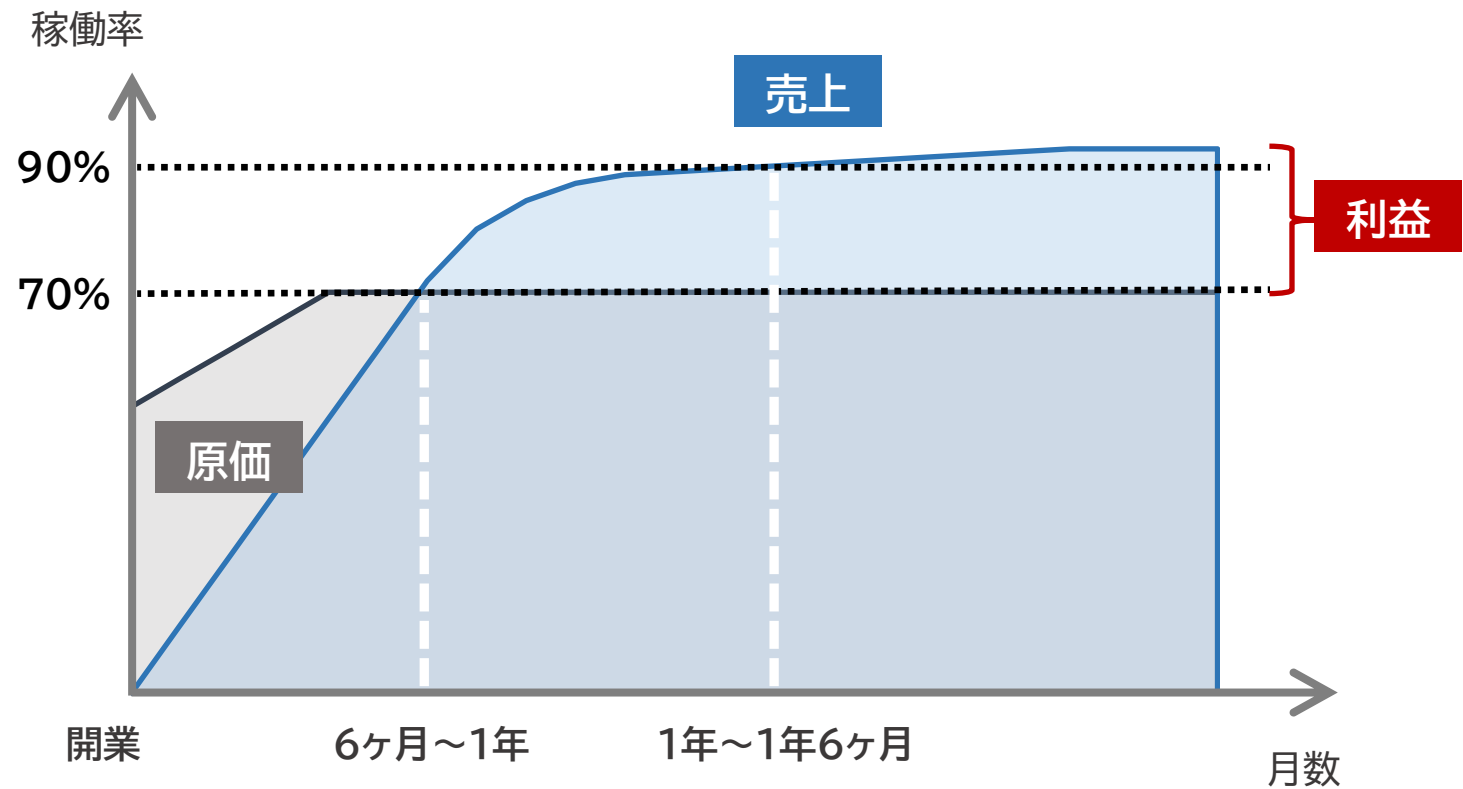
## 収支モデル

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	22店舗	198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



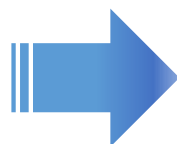
## レコードブック成功のポイント

これまで

新規オーナーの獲得

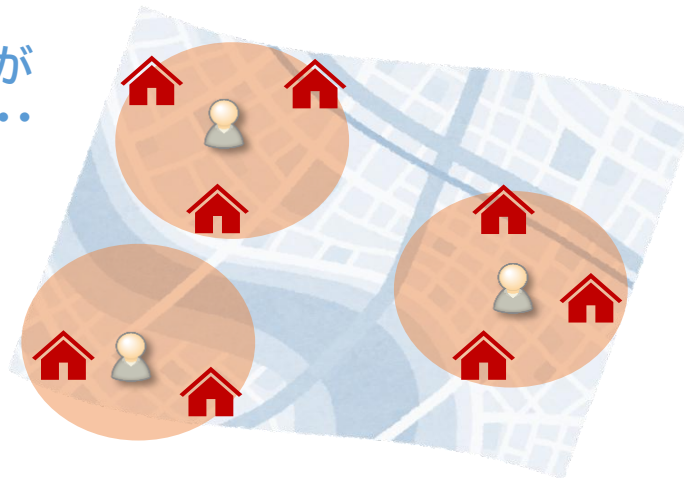


既存オーナーが  
増加したため・・・



これから

既存オーナーによる増店



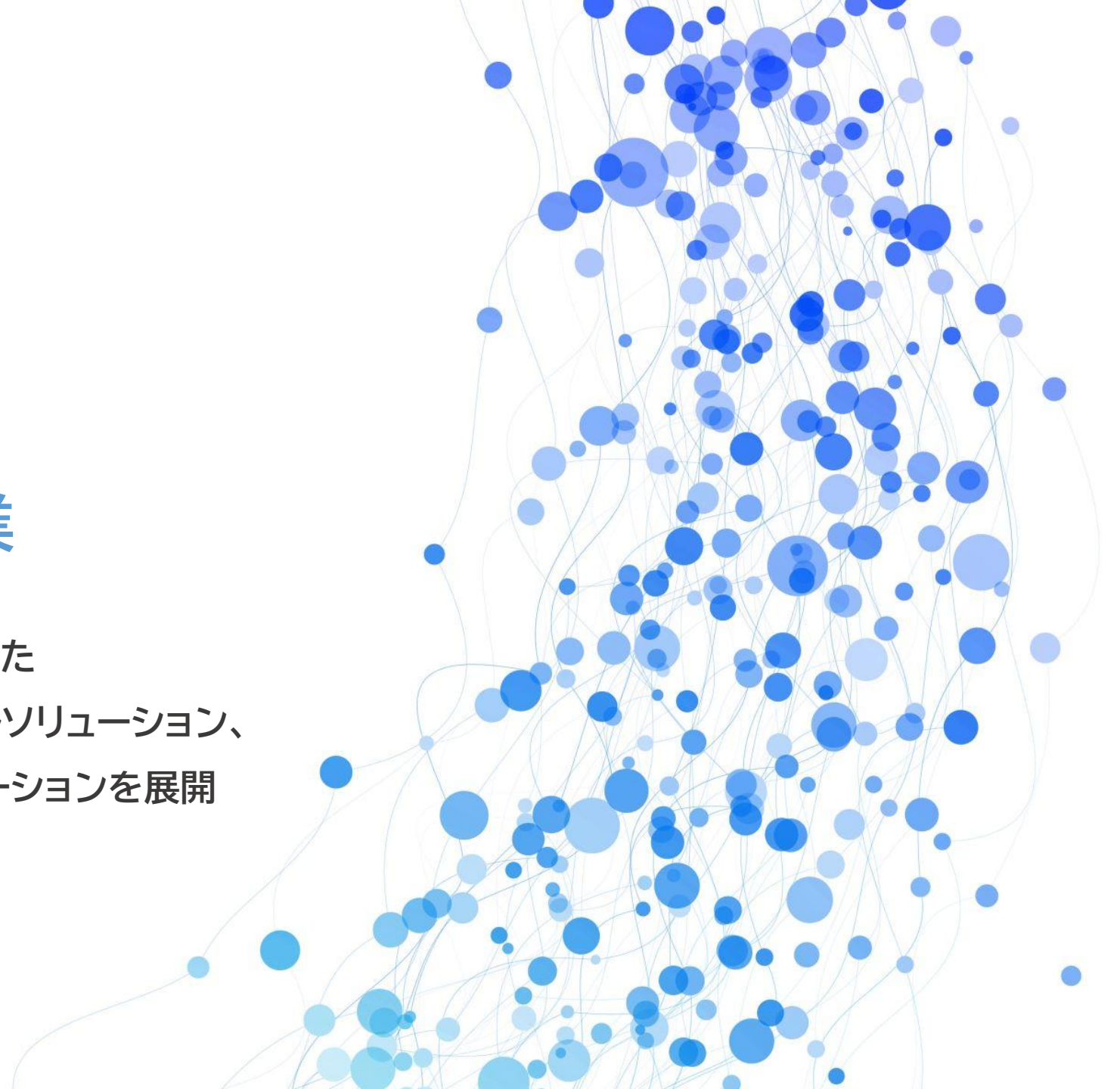
- ✓ 地域に密着し、ケアマネジャー等のステークホルダーと密接に連携
- ✓ 地域を良く知るオーナーによるドミナント出店

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

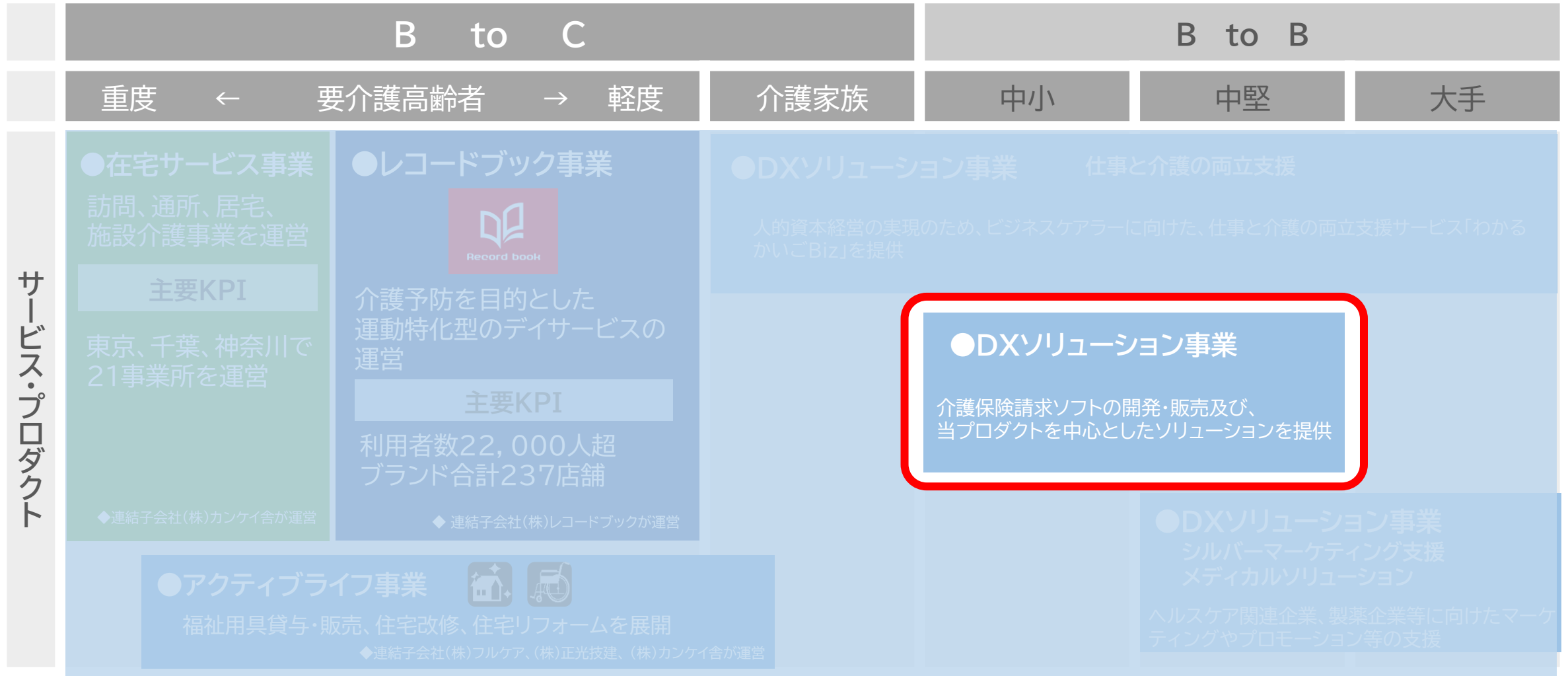
ケアマネジャーネットワークをベースとした  
シルバーマーケティング支援/メディカルソリューション、  
仕事と介護の両立支援、システムソリューションを展開





## 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



## 2040年問題に対して必要な対策

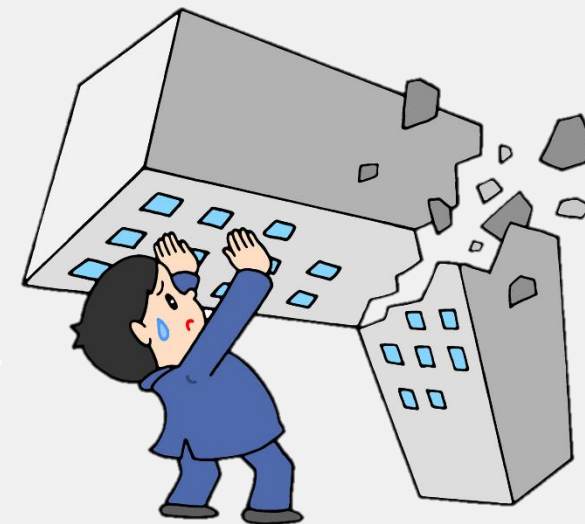
### 2040年にかけて介護業界で発生する課題



介護業界では人材不足が  
続いている



人材不足は深刻化  
1人当たりの業務負担が増える



少ない人数で業務を回せなくなり、  
サービス提供体制の確保が困難に

このままだと、サービス提供体制の確保が困難になる事業者が続出。  
これからも介護サービスを受けられるよう、人材不足への対策が求められる

## 2040年問題における人材不足への対策

介護業界では様々な人材不足対策が打ち出されているが、その多くがコア業務※<sup>1</sup>向けであり、ノンコア業務※<sup>2</sup>向けの対策は少ない。

  
介護ロボット

  
見守りセンサー

  
血圧・体温の計測デバイス など

コア業務向け



※<sup>1</sup> 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。

  
外部業者に業務委託

  
SaaSの導入 など

ノンコア業務向け



※<sup>2</sup> 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。

しかし、介護現場では、コア業務よりも**ノンコア業務**に多くの時間や工数がかかっているケースが多い。



介護事業所を実際に運営する当社の経験から、人材不足対策は**ノンコア業務の効率化**が有効であると判断

## 当社が考えるノンコア業務効率化のためのソリューション

介護現場では業務効率化を目指して様々なシステムを導入しているが、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**DXによるノンコア業務効率化**が実現できる

◎ 統合先は、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

## 介護事業者規模別に見る「DXによるノンコア業務効率化」の必要性

	 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	自社対応	自社対応が困難	管理にコストをかけられない
実績管理			

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

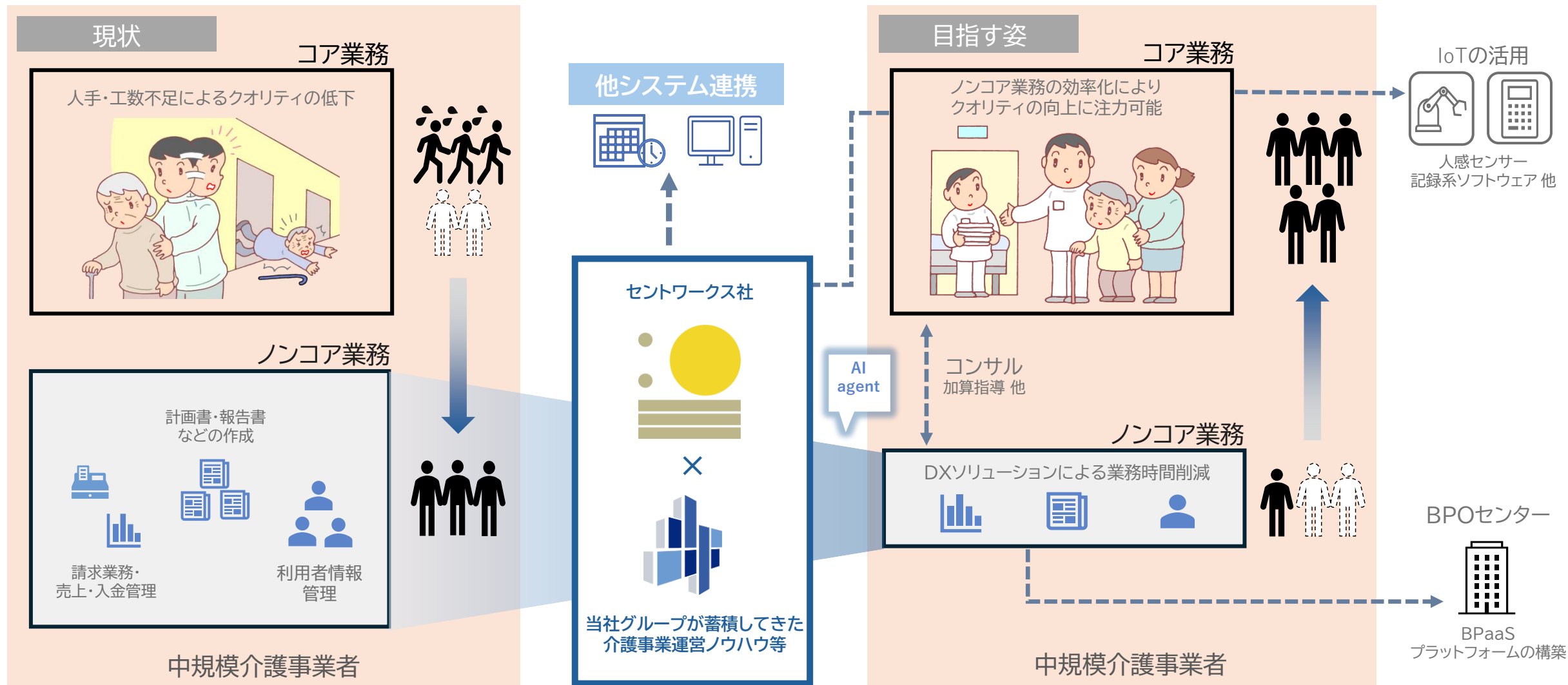


セントワークスの保有するSuisuiRemonは  
特徴として中規模介護事業者の悩みを解決できる機能を備えている



## DXソリューション事業の構想

M&Aやサービス展開を進め、**SuisuiRemonの導入・提案**を起点に中規模介護事業者の経営サポート体制を構築  
当社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



## DXソリューション事業の将来図

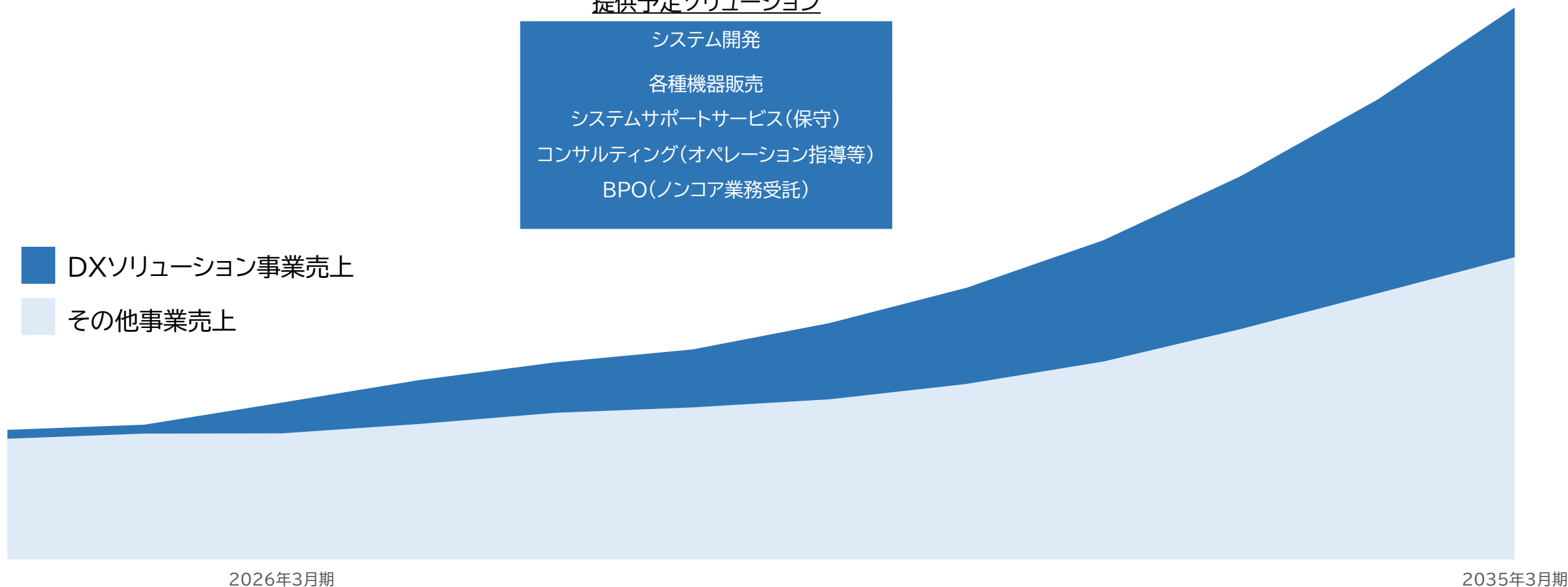
M&Aの実行等により**提供ソリューションの拡充**を図ることで、**DXソリューション事業**の成長を目指す  
長期的には当社グループの主力事業と位置づけ、**2040年問題解決**を力強く推進する

提供ソリューションの拡充とは、以下のようなサービスの提供によりラインナップを増やすとともに、1事業所当たりの受注金額を増加させることを見込む

## 提供予定ソリューション

システム開発  
各種機器販売  
システムサポートサービス(保守)  
コンサルティング(オペレーション指導等)  
BPO(ノンコア業務受託)

■ DXソリューション事業売上  
■ その他事業売上



2029年3月期目標

(2025年6月23日公表 事業計画及び成長可能性の資料より抜粋)

## ■ 財務数値目標

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。

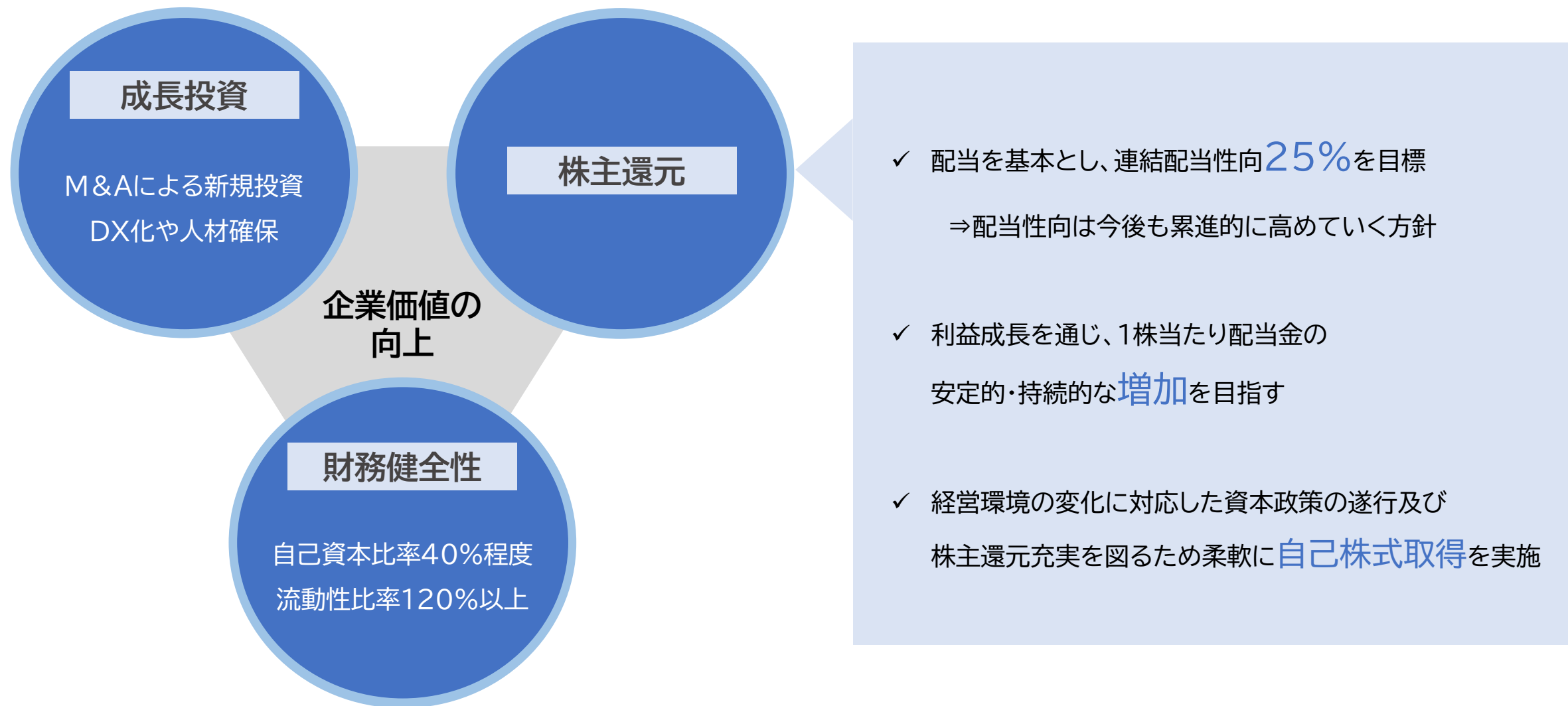


## 株主還元

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単位(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単位(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(7月から翌年6月まで)利用権 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単位(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



INTERNET INFINITY (東証グロース 証券コード:6545)

代表取締役社長

別宮圭一(ベック けいいち)

X(旧 Twitter)




... 送信 共有 続く

**別宮圭一 | インターネットインフィニティ(6545 東証)の社長** 

@IIF\_beck あなたをフォロー

[Show translation](#)

お相撲とゴルフとお城と神社巡りが好きです。介護・医療現場の生産性向上を目的としたDXソリューション事業、仕事と介護の両立支援事業、健康寿命を延伸するレコードブック事業、高齢者市場に専門特化したマーケティング支援事業など、ヘルスケアソリューションを通じて超高齢社会における課題を解決し、健康な未来を創りたいと思っています！

📍 千代田区二番町 🌐 [iif.jp](http://iif.jp) 📅 Born April 5, 1972 📅 2009年10月入社 >

7,134 フォロー中 1万人のフォロワー

## 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.