

2025年3月期  
**決算説明会資料**  
2025年5月20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

# 目次

1. 経営理念・会社概要	3
2. 2025年3月期 通期業績	8
3. 2026年3月期 通期業績見通し	20
4. 成長戦略	26
(参考資料)	

# 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

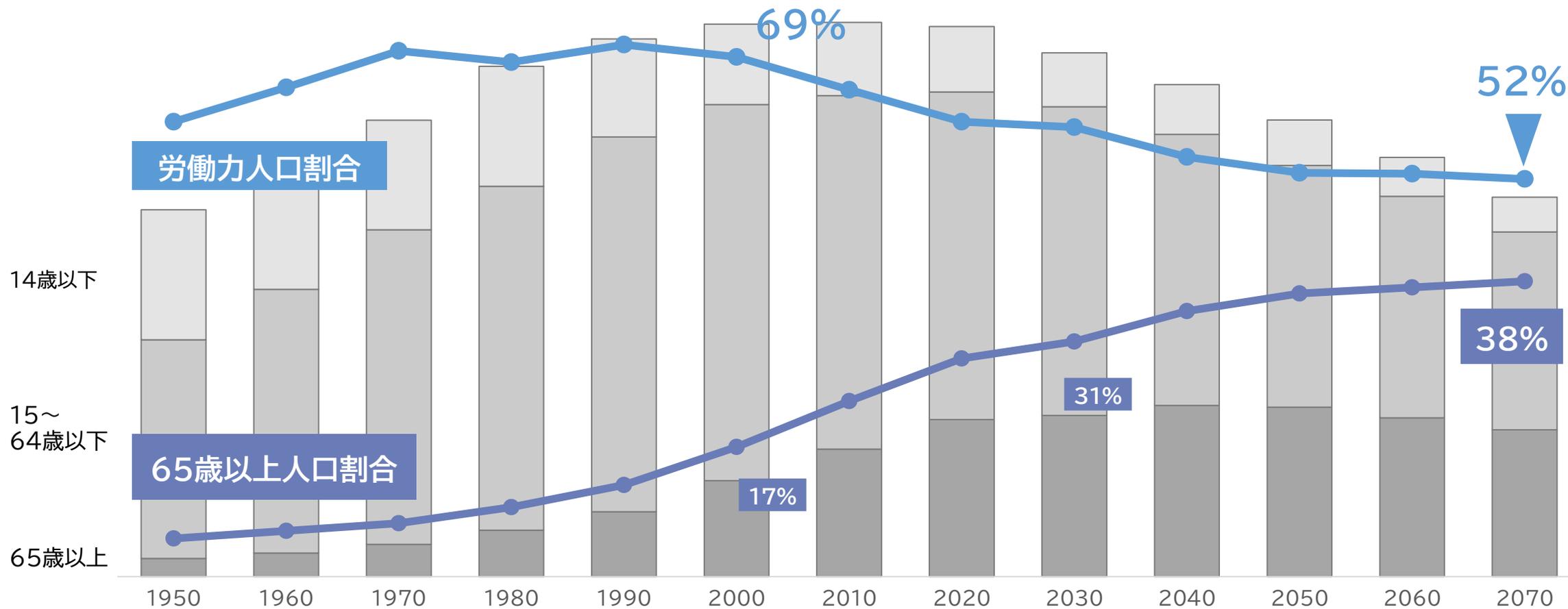
(2025年3月31日現在)

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353名(正社員)	
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. 2025年3月期 通期業績

## 業績サマリー

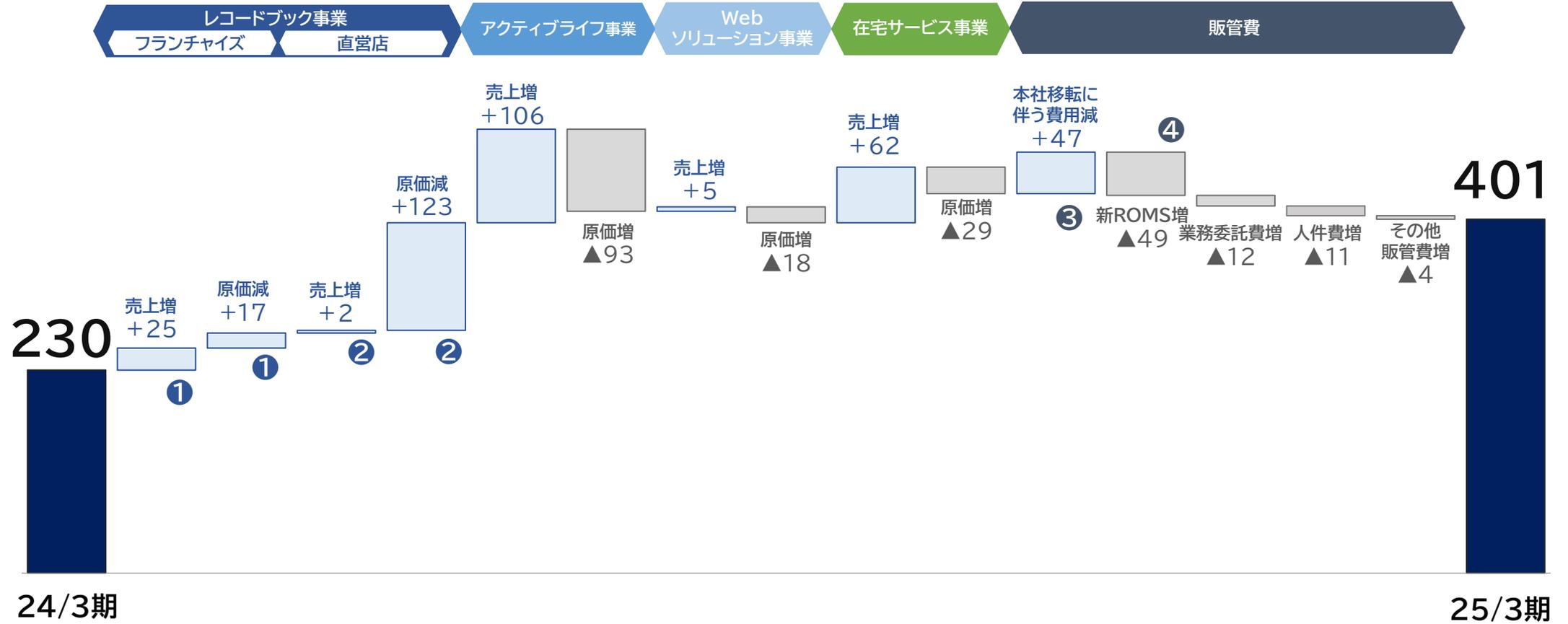
単位:百万円 ( )内は利益率	2024/3期 実績	2025/3期 実績	増減率	主な増減理由
売上高	4,959	5,161	+4.1%	アクティブライフ+106、在宅サービス+62、レコードブック+28、Web+5
営業利益	230 (4.6%)	401 (7.8%)	+74.2%	レコードブック+90、本社+67、アクティブライフ+36、在宅サービス▲0、Web▲23
経常利益	271 (5.5%)	411 (8.0%)	+51.6%	【営業外収益の減少理由】 事業譲渡益▲32
親会社株主に帰属する 当期純利益	130 (2.6%)	255 (4.9%)	+95.3%	【特別利益の増加理由】 受取立退料+40 【特別損失の増加理由】 減損損失+42 本社移転費用▲18
ROE (%)	9.8	16.8		
EPS (円)	24	47		

## セグメント別実績

(単位:百万円)	2024/3期			2025/3期			増減額	
	売上高	構成比	営業利益※	売上高	構成比	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	3,414	68.8%	421	3,554	68.9%	525	+139	+104
レコードブック	1,820	36.7%	292	1,848	35.8%	382	+28	+90
直営店	1,043	21.0%	118	1,046	20.3%	234	+2	+115
フランチャイズ	776	15.7%	173	802	15.5%	147	+25	▲25
アクティブライフ	1,256	25.3%	34	1,362	26.4%	71	+106	+36
Webソリューション	337	6.8%	95	342	6.6%	71	+5	▲23
シルバーマーケティング	152	3.1%		133	2.6%		▲19	
仕事と介護の両立支援	143	2.9%		145	2.8%		+1	
メディカルソリューション	41	0.8%		63	1.2%		+22	
■在宅サービス事業	1,544	31.2%	339	1,607	31.1%	338	+62	▲0
通所介護	463	9.3%	113	485	9.4%	113	+22	▲0
訪問介護	493	9.9%	147	498	9.7%	132	+4	▲15
居宅介護支援	344	7.0%	84	358	6.9%	89	+14	+4
施設介護	243	4.9%	▲6	264	5.1%	3	+21	+10
調整額	-	-	▲530	-	-	▲463	-	+67
合計	4,959	100.0%	230	5,161	100.0%	401	+202	+170

※前期の営業利益には、各セグメントに本社移転に伴う一時的な費用(合計▲27百万円)を配賦

# 営業利益増減分析



- ① 店舗数増加に伴い売上増加、主に一部フランチャイズ契約における、当社負担の地代家賃・減価償却がプラン変更等に伴い原価は減少
- ② FC譲渡や閉店で店舗数減少・新入社員の入社数が昨年比減により売上原価は大きく減少、既存店舗の稼働率向上により売上は増加
- ③ 本社移転により固定費が削減。前期の移転に伴う一時的な費用負担が当期はなくなったため
- ④ レコードブック基幹システムの開発・直営店からの段階的な導入により一時的に増加

## 売上高・営業利益推移

## point

◆ 分社化により、レコードブック事業を株式会社レコードブックへ移管

**直営店** 前期比で直営店舗数は減少も、各店舗の稼働率向上により、売上・営業利益ともに増加

**フランチャイズ** 店舗数増加に伴い、ロイヤルティ収入は前期比で増加

## 売上高

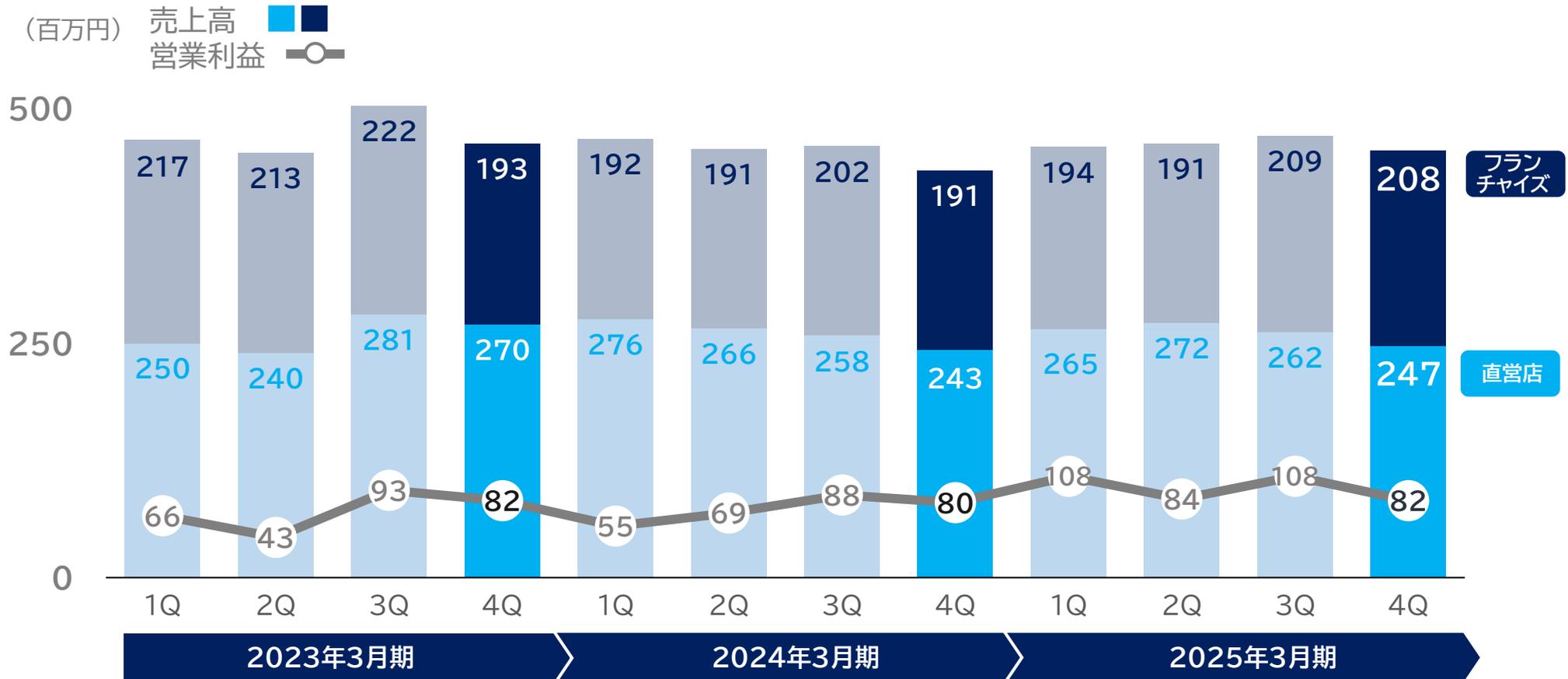
1,848百万円

(前期比+1.5%)

## 営業利益

382百万円

(前期比+31.0%)



## レコードブック利用者数推移

2024年10月に月間利用者数が21,000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

利用者数(人)

20,000

10,000

2014/12

2016/3

2018/3

2020/3

2022/3

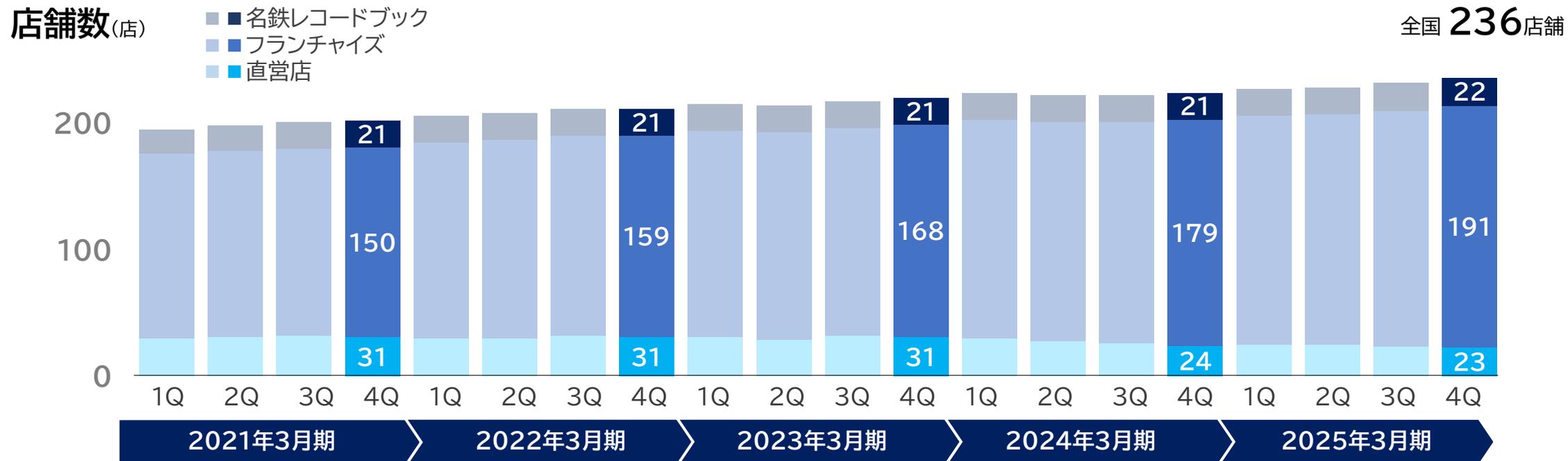
2025/3

▲  
フランチャイズ運営開始

- 名鉄レコードブック
- フランチャイズ
- 直営店

## レコードブック店舗数推移

当期の「レコードブック・ブランド」新規出店数合計は、前期より1店舗増の**13店舗**  
 来期の新規出店数は**20店舗前後**の開設を見込む



新規	9	3	4	2	4	3	3	0	5	3	4	4	5	1	2	4	3	1	5	4
閉店	4	0	1	1	0	1	0	0	1	4	2	0	1	3	2	2	0	0	1	0
店舗計	195	198	201	202	206	208	211	211	215	214	217	220	224	222	222	224	227	228	232	236
FC化	0	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	0	0	0	1	0
直営化	2	1	1	0	0	2	2	0	0	1	3	0	0	0	0	0	1	0	0	0

# 売上高・営業利益推移

## point

フルケア

カンケイ舎

正光技建

福祉用具貸与事業は堅調に推移

第3四半期にのれんの減損損失42百万円を計上  
来期より、フルケアとシナジー効果を発揮し、グループ利益に貢献できるよう構造改革を実施予定

## 売上高

1,362百万円

(前期比+8.5%)

## 営業利益

71百万円

(前期比+108.2%)



# 売上高・営業利益推移

## point

仕事と介護の両立支援

25年4月の育児介護休業法改正に向け、中小企業向けサービス「わかるかいごBizライト」を提供開始

わかるかいごBiz  
当期サービス提供開始企業

日立グループ5社、伊藤忠人事総務サービス、東京ガスネットワーク、稲畑産業、日本電算機販売、光アルファクス、大浩ホールディングス、中央日本土地建物

メディカル

前期から取引があった企業から大型受注を獲得により売上・営業利益ともに増加

## 売上高

342百万円

(前期比+1.6%)

## 営業利益

71百万円

(前期比▲24.6%)



# 売上高・営業利益推移

## point

**居宅介護支援**

千葉県の4事業所にて医療との連携による加算を新規取得

**施設介護**

退去等が重なり、第4半期は売上が減少したものの、前期比では売上・営業利益ともに増加

**訪問介護**

サービス提供責任者の不足により、売上が減少するも、採用活動強化により徐々に人員数が回復基調となる

## 売上高

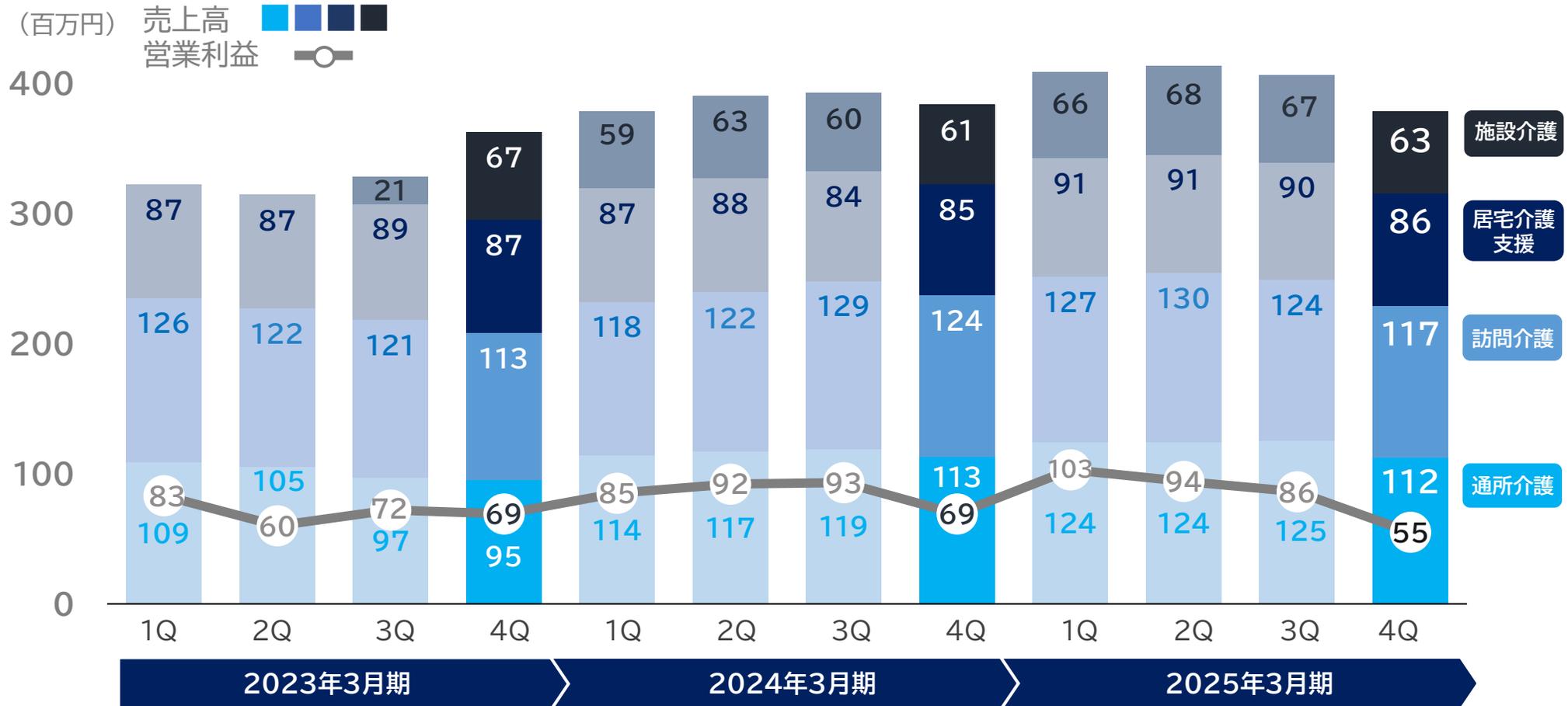
1,607百万円

(前期比+4.1%)

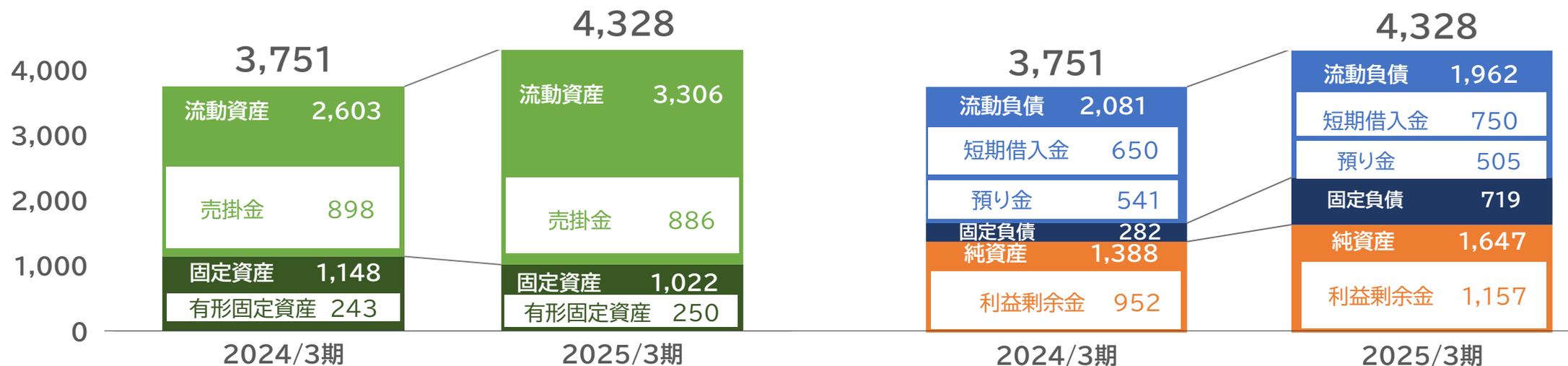
## 営業利益

338百万円

(前期比▲0.1%)



# 連結貸借対照表



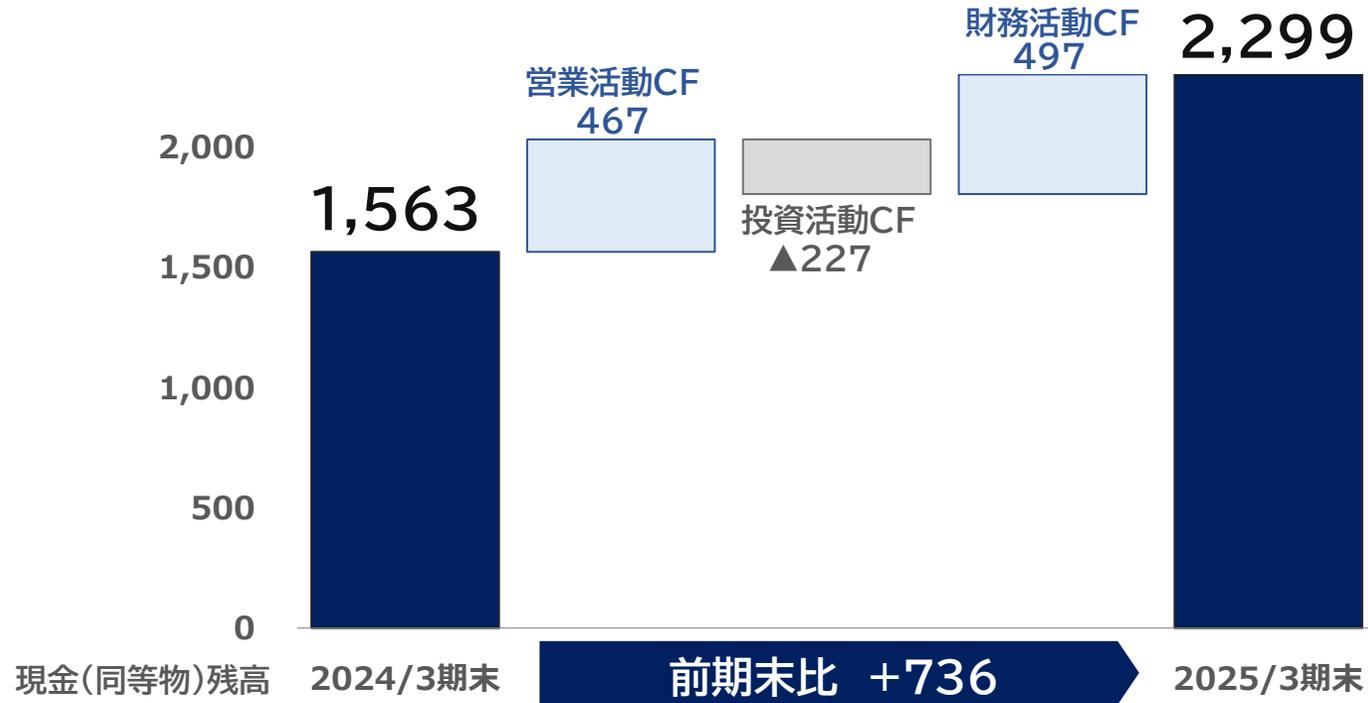
	2024/3期	2025/3期	増減額
流動資産	2,603	3,306	+703
現金・預金	1,563	2,299	+736 ①
売掛金	898	886	▲12
その他	140	120	▲20
固定資産	1,148	1,022	▲126
有形固定資産	243	250	+7
無形固定資産	563	435	▲127
投資その他資産	341	336	▲5
<b>資産合計</b>	<b>3,751</b>	<b>4,328</b>	<b>+577</b>

	2024/3期	2025/3期	増減額
流動負債	2,081	1,962	▲118
短期借入金	650	750	+100
預り金	541	505	▲36
その他	889	707	▲181 ②
固定負債	282	719	+437
長期借入金	168	608	+439 ①
その他	113	111	▲2
純資産合計	1,388	1,647	+258
資本金	252	252	—
資本剰余金	239	237	▲2
利益剰余金	952	1,157	+205
自己株式	▲56	▲276	+55
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,751</b>	<b>4,328</b>	<b>+577</b>

① 営業CFの創出及び銀行調達(セントワークス社株式取得資金)

② ソフトウェア製作費支払いによる未払金の減少

# 連結キャッシュ・フロー



	2024/3期	2025/3期	前期比(増減額)
営業活動CF	379	467 ①	+88
投資活動CF	15	▲227 ②	▲242
財務活動CF	61	497 ③	+436
現金(同等物)の増減額	456	736	+280
現金(同等物)期首残高	1,107	1,563	+456
現金(同等物)期末残高	1,563	2,299	+736

- ① 調整前当期純利益 408  
減価償却費 112  
法人税等の支払額 ▲131  
預り金の減少 ▲34  
その他営業CF 111
- ② 無形固定資産の取得 ▲160  
有形固定資産の取得 ▲62  
その他投資CF ▲5
- ③ 短期借入の純増減 100  
長期借入による収入 550  
配当金の支払額 ▲26  
その他財務CF ▲126

### 3. 2026年3月期 通期業績見通し

## 通期業績予想サマリー

各段階利益において、**二桁増益**へ ROE・EPSの指標も上昇

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	主な増減理由
売上高	5,161	<b>6,007</b>	+16.4%	※ DXソリューション+839、在宅サービス+95、レコードブック+79、アクティブライフ▲168
営業利益	401 (7.8%)	<b>530</b> (8.8%)	+32.4%	レコードブック+120、在宅サービス+72、アクティブライフ+53、DXソリューション+22、本社▲138
経常利益	411 (8.0%)	<b>534</b> (8.9%)	+30.0%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	255 (4.9%)	<b>310</b> (5.2%)	+21.6%	
ROE (%)	16.8	<b>17.2</b>		
EPS (円)	47	<b>57</b>		
1株当たり配当 (円)	12	<b>15</b>		25/3期(実績) 7円増配 26/3期(計画) 3円増配

※ 26/3期よりWebソリューション事業はDXソリューション事業に名称変更

## セグメント別見通し

各セグメントにおいて順調に増加。特に、システムソリューション事業(セントワークス社)のグループインにより、DXソリューション事業は大幅増収増益

2025/3期実績

2026/3期見込

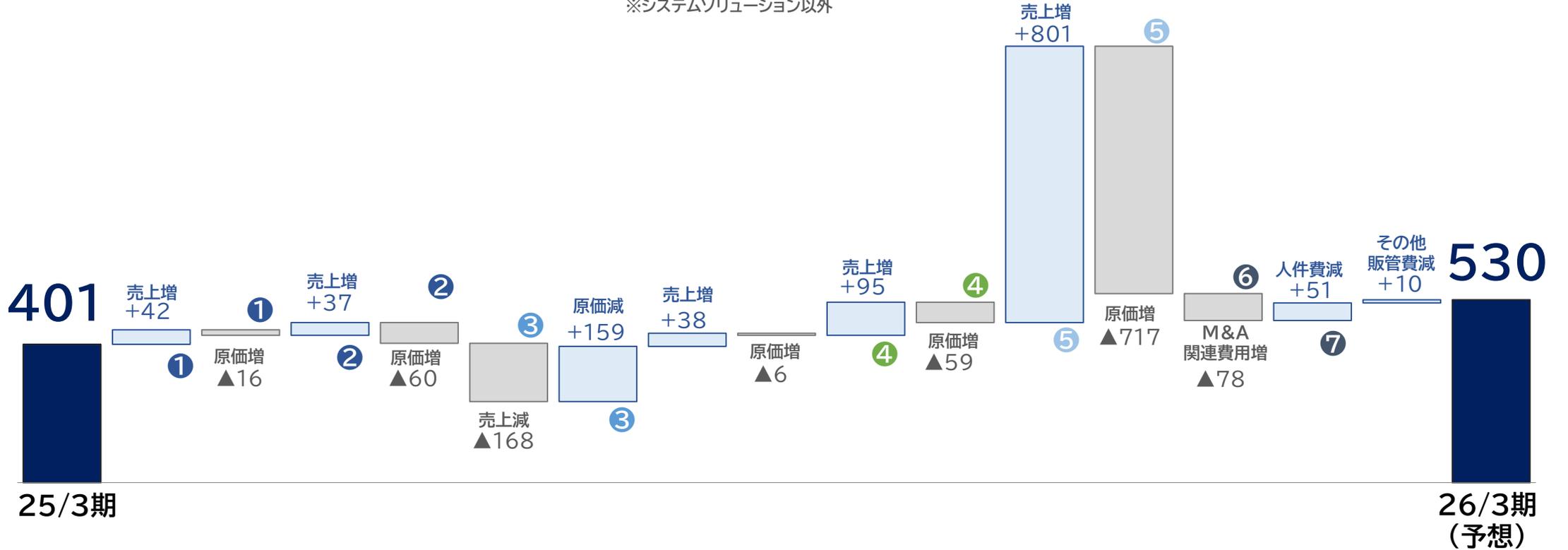
増減額

(単位:百万円)	2025/3期実績			2026/3期見込			増減額	
	売上高	構成比	営業利益	売上高	構成比	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	68.9%	525	4,304	71.6%	769	+750	+195
レコードブック	1,848	35.8%	382	1,928	32.1%	503	+79	+120
直営店	1,046	20.3%	234	1,084	18.0%	249	+37	+14
フランチャイズ	802	15.5%	147	844	14.1%	253	+42	+105
アクティブライフ	1,362	26.5%	71	1,193	19.9%	124	▲168	+53
DXソリューション	342	6.6%	71	1,181	19.7%	93	+839	+22
シルバーマーケティング	133	2.6%		180	3.0%		+47	
仕事と介護の両立支援	145	2.8%		150	2.5%		+4	
メディカルソリューション	63	1.2%		50	0.8%		▲13	
システムソリューション				801	13.3%		+801	
■在宅サービス事業	1,607	31.1%	338	1,703	28.4%	411	+95	+72
通所介護	485	9.4%	113	492	8.2%	125	+6	+12
訪問介護	498	9.6%	132	586	9.8%	177	+88	+44
居宅介護支援	358	6.9%	89	359	6.0%	94	+0	+5
施設介護	264	5.1%	3	264	4.4%	13	▲0	+9
調整額	-	-	▲463	-	-	▲601	-	▲138
合計	5,161	100.0%	401	6,007	100.0%	530	+846	+129

# 営業利益見通し増減分析



※システムソリューション以外



- ① 店舗数増加により増収。主に一部フランチャイズ契約における、当社負担の地代家賃・減価償却がプラン変更等に伴い減少
- ② 各店舗の稼働率向上により増収。社員数増加により原価増
- ③ 正光技建の構造改革の実施により減収増益
- ④ 各事業で順調に推移し、増収増益
- ⑤ システムソリューション事業(セントワークス社)により大幅に増収
- ⑥ 26/3期も積極的なM&A等を想定した費用を織り込み済
- ⑦ 業務効率化による減少

## 株主還元策 配当

利益還元の更なる強化と、資本効率の一層の向上を目的に連結配当性向の目途を25%に引き上げ利益成長に伴い、1株当たり配当金の増額を目指し、配当性向も累進的に高める方針

### ■ 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25%を目標

### ■ 配当予想について

- ✓ 上記の基本方針の変更を踏まえ、2025年3月期は7円の増配(5円→12円)を実施
- ✓ 2026年3月期期末は増益の予想を踏まえ、3円の増配(12円→15円)を計画

基準日	25年3月開示時点	25年5月15日開示	2026年3月31日
	2025年3月31日	2025年3月31日	
1株当たり配当金	10.0円	12.0円	15.0円
配当金総額	—	65百万円	—
配当性向	—	25.1%	26.2%
配当原資	利益剰余金	利益剰余金	利益剰余金

## 株主還元策 株主優待制度

## 2025年3月期 期末基準日より、株主優待制度を開始

## ■ 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

- ✓ 基準日:毎年3月31日
- ✓ 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

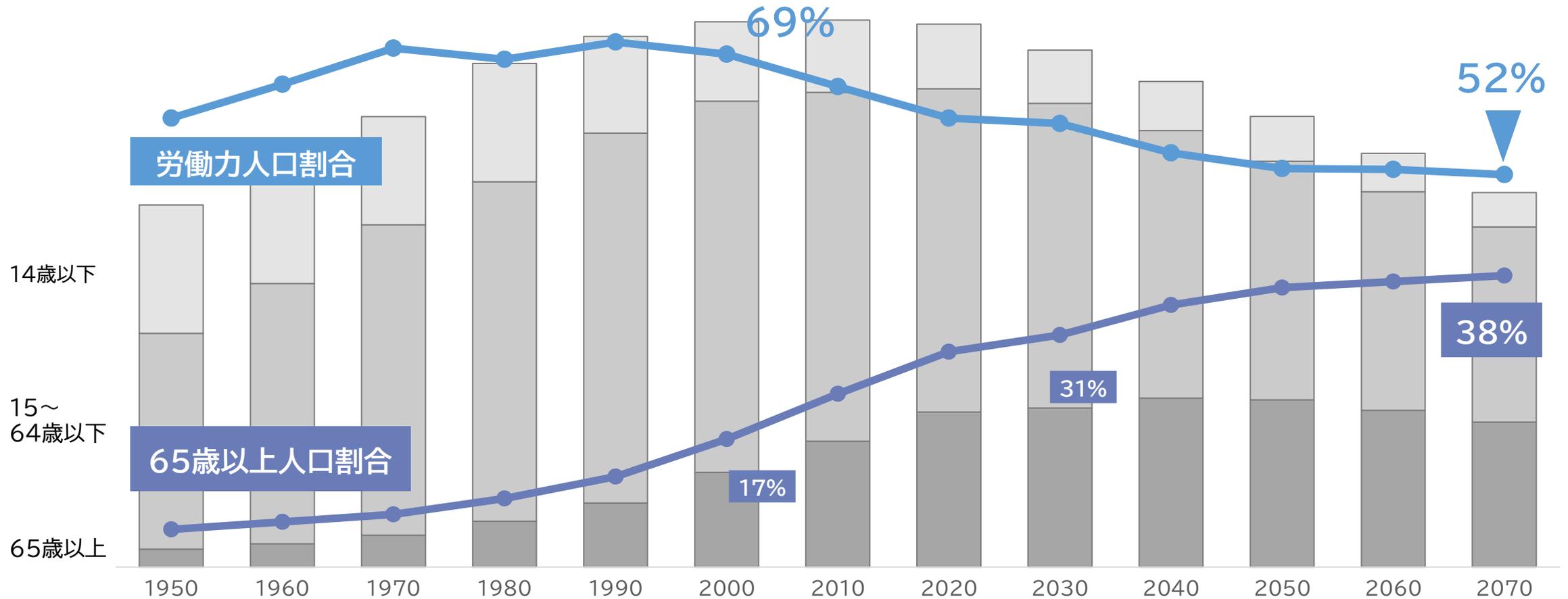
## 4. 成長戦略

# 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**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

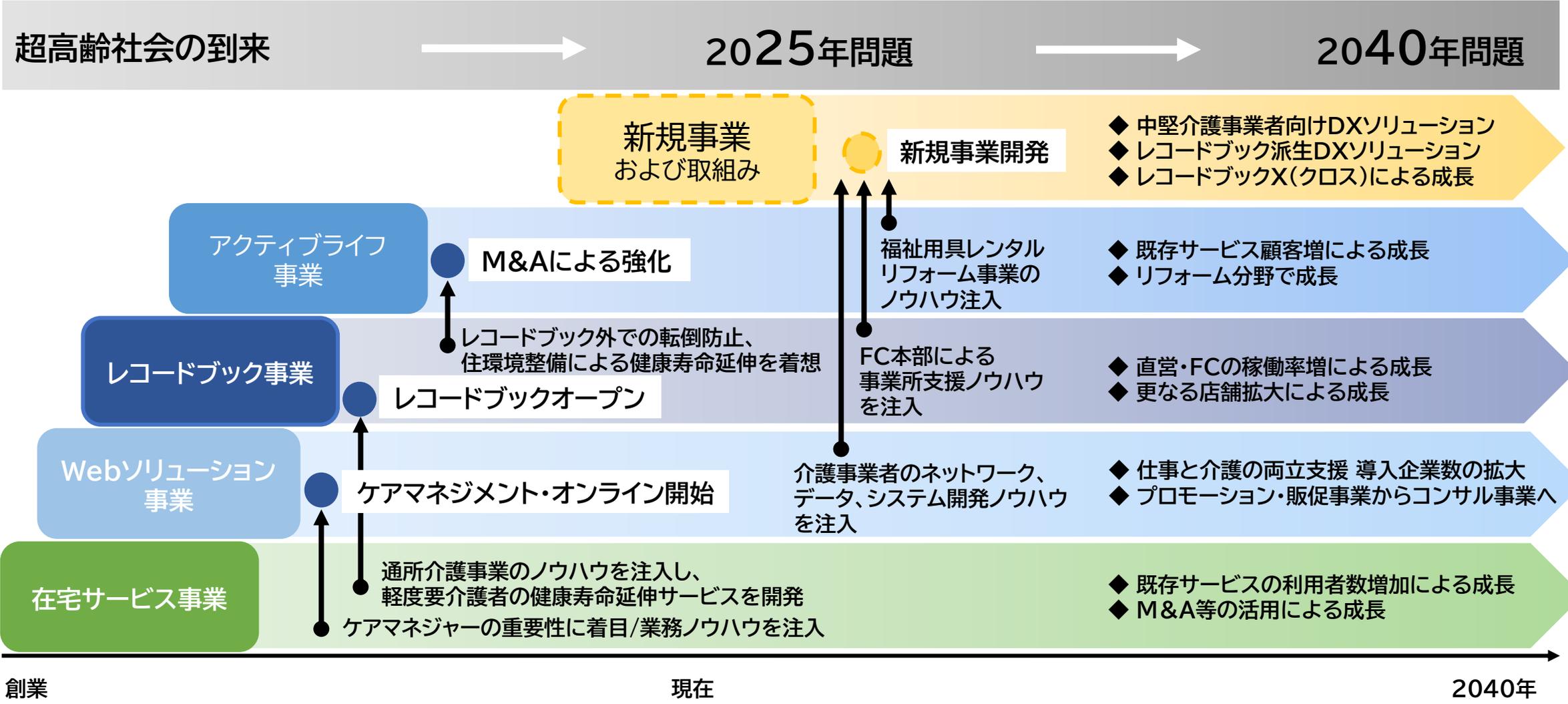
2040年問題: 高齢者人口の割合がピークに達し、医療や介護の需要が増加する一方、介護人材の不足が深刻化



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」

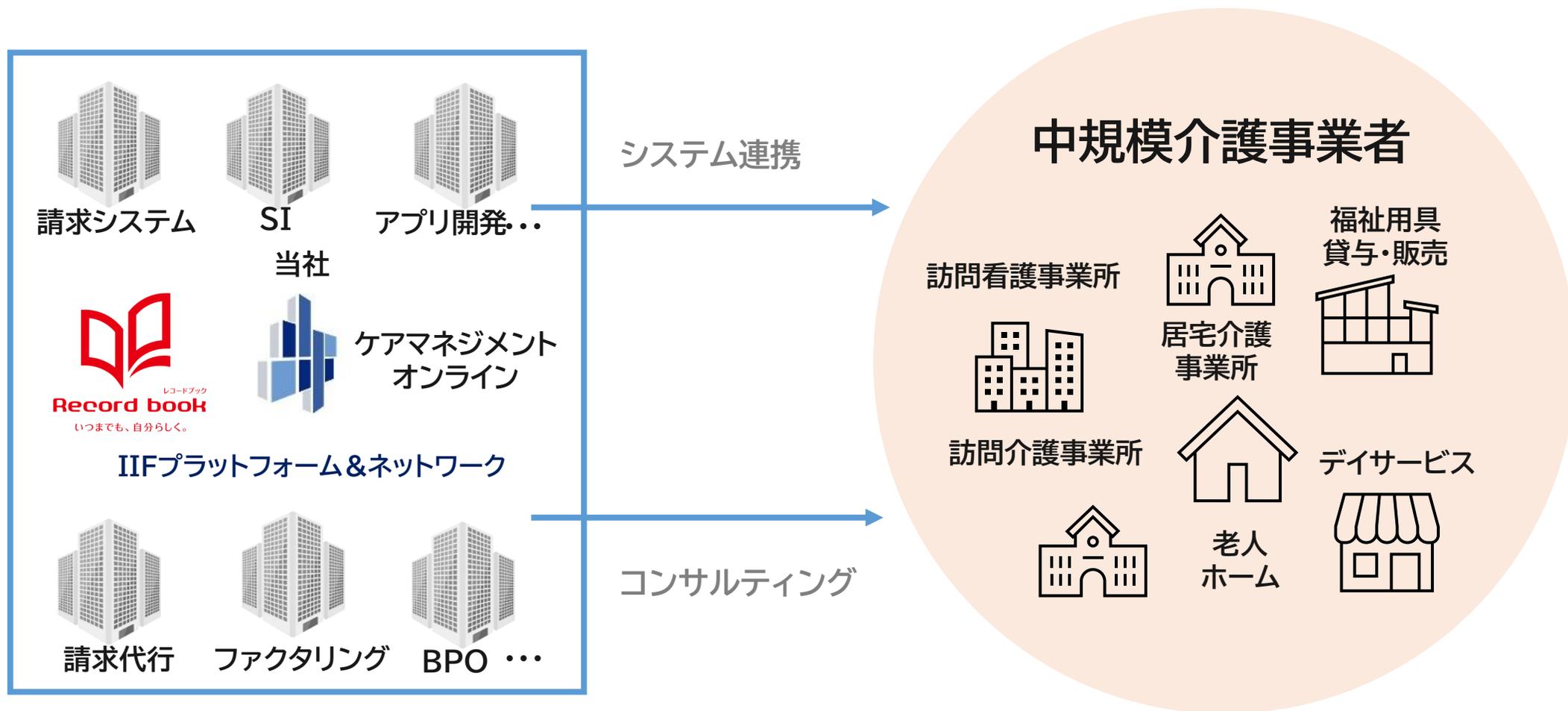
創業来の投資により確立されたノウハウを活用し、社会課題を解決する成長戦略



これまでの投資で確立されたビジネスモデルにより、売上・利益は安定  
更なる拡大により、売上・利益成長を実現する。

事業	成長シナリオ
レコードブック	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 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%)</li> <li>◆ 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)</li> <li>◆ 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。</li> </ul>
アクティブライフ	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 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。(フルケア・カンケイ舎) (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)</li> <li>◆ M&amp;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。(正光技建)</li> <li>◆ 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。(フルケア×正光技建)</li> </ul>
WEBソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 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。</li> <li>◆ 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。</li> </ul>
在宅サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 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。</li> <li>◆ M&amp;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の取り込みを図る。</li> </ul>

当社が蓄積してきた介護事業運営ノウハウ、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。



セントワークス株式会社の株式を2025年4月1日付で取得

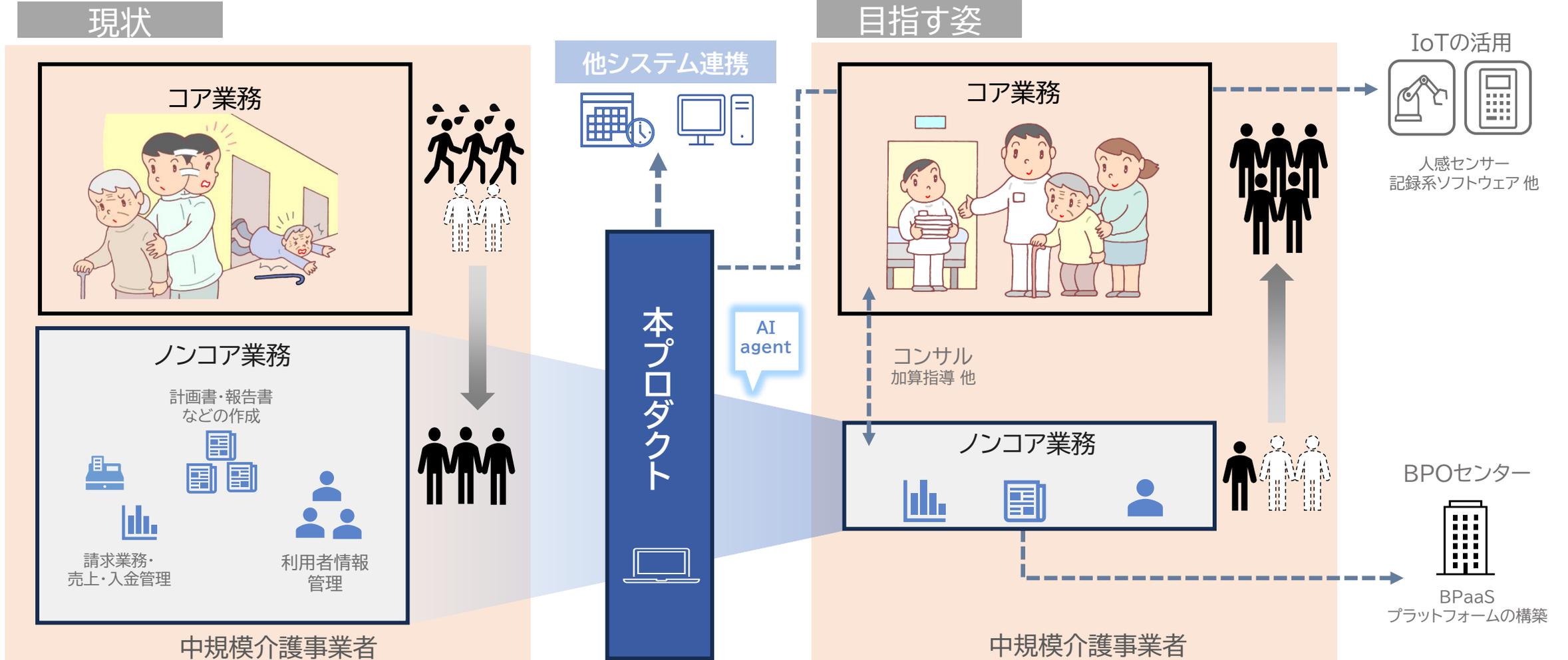
◆ セントワークス社のグループインによりDXソリューションの事業化と収益化の加速を目指す



※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。

企業概要	
所在地	東京都中央区八丁堀3-11-12 大基ビル3F
代表者	代表取締役 播本 賀彦
事業内容	ヘルスケア分野に特化したシステム開発・販売事業

◆ 対象会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





## ■ 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

(2024年8月14日公表の中期経営計画より抜粋)

(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
営業利益	165	156	96	230	355	530	727	980
親会社株主に帰属する 当期純利益	150	186	33	130	204	309	426	574
ROE (%)	16.1	15.0	2.7	9.8	13.8	17.7	20.2	22.0
売上高営業利益率(%)	4.8	3.7	2.2	4.6	7.0	9.0	10.7	13.3
EPS (円)	27	34	6	24	38	58	80	108

※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

(2024年8月14日公表の中期経営計画より抜粋)

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)										
<b>■既存事業</b>										
<b>■ヘルスケアソリューション事業</b>	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
<b>■在宅サービス事業</b>	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>

## M&amp;A方針

(2024年8月14日公表の中期経営計画より抜粋)

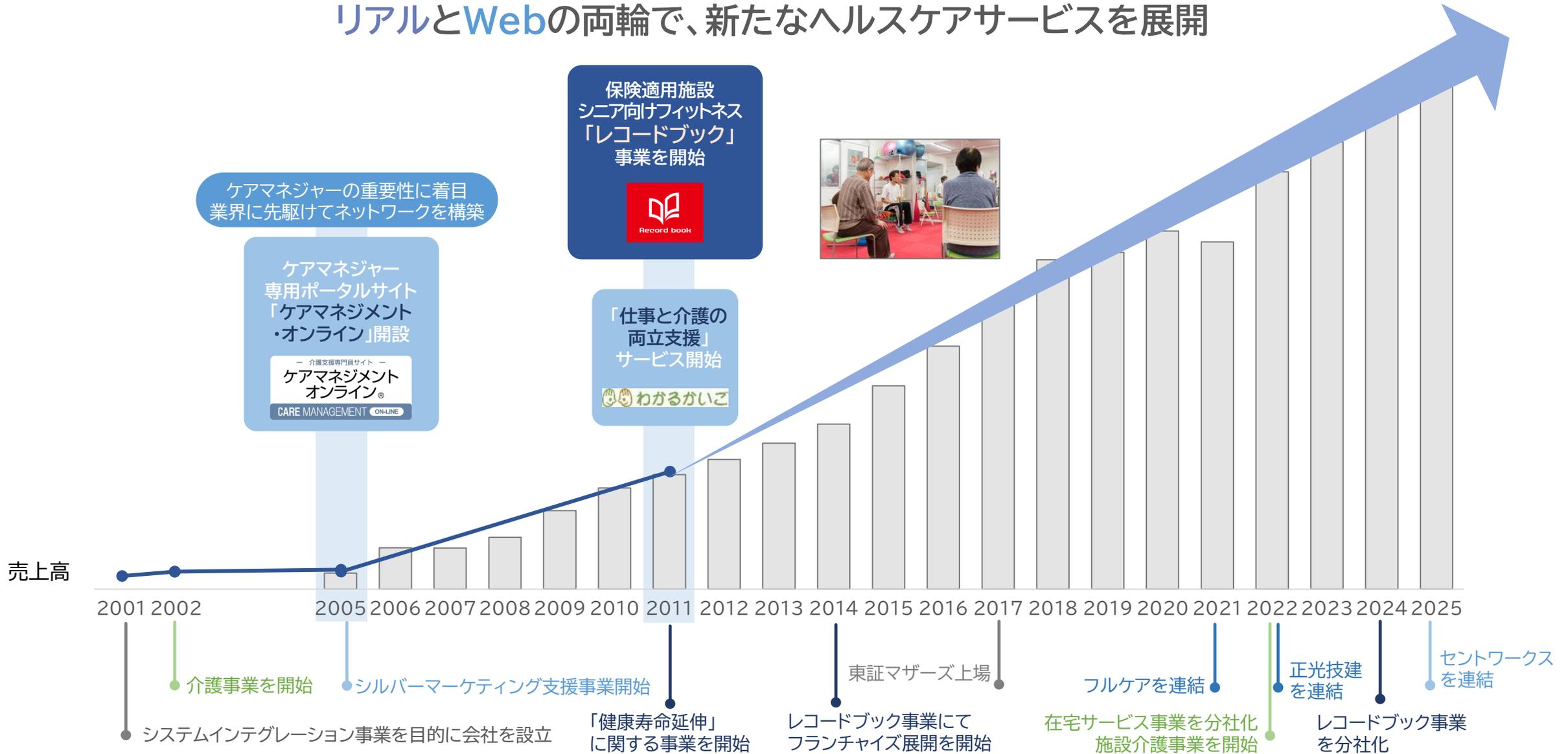
M&Aについては、既存事業の成長に寄与するもの(規模拡大、シナジーが見込める周辺領域、など)か、「2040年問題の解決」に資する領域へのM&Aを積極的に検討していく。

	既存事業	新規事業
領域	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 既存事業の規模拡大に資する領域</li> <li>② 既存事業に対し、シナジー創出もしくは補完となる事業領域</li> <li>③ 既存リソースを活用し、優位性が維持出来る周辺領域</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 当社グループが構想するDXソリューションのラインアップに含まれる領域</li> <li>② データ・AI等を活用したソリューション開発領域</li> <li>③ 超高齢社会の課題解決に向けた意義ある領域</li> </ul>
投資規模	~合計50億円程度 ※EBITDAの5~7倍以下での実施を前提	
投資方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 原則、赤字でないこと</li> <li>② 当社グループ全体の業績への影響が、のれん控除後利益でプラスであること</li> </ul>	成長戦略における新規事業の実行に資すること ※売上、利益規模は問わない
原資	現預金及び金融機関による借入をメイン戦略とし、そのほか資本性の調達スキームなど柔軟に検討	

(参考資料)

# 沿革

## リアルとWebの両輪で、新たなヘルスケアサービスを展開



## 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)



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

「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

#### 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12月現在

利用者数 **21,000** 人超

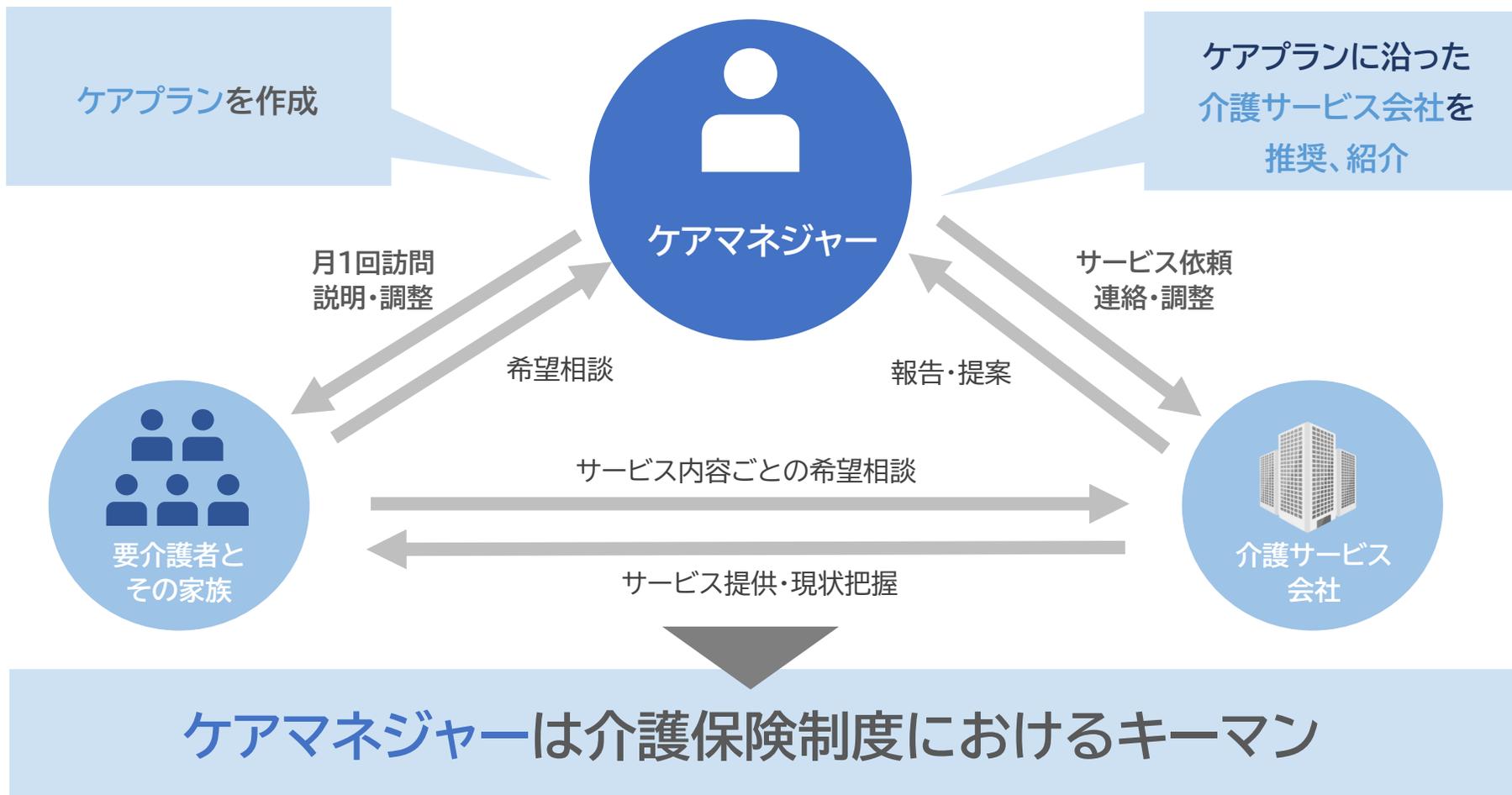
店舗数 **236** 店 (直営店 **23** 店 フランチャイズ **191** 店 名鉄レコードブック **22** 店)

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

# 介護保険制度におけるケアマネジャーの重要性

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

## 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

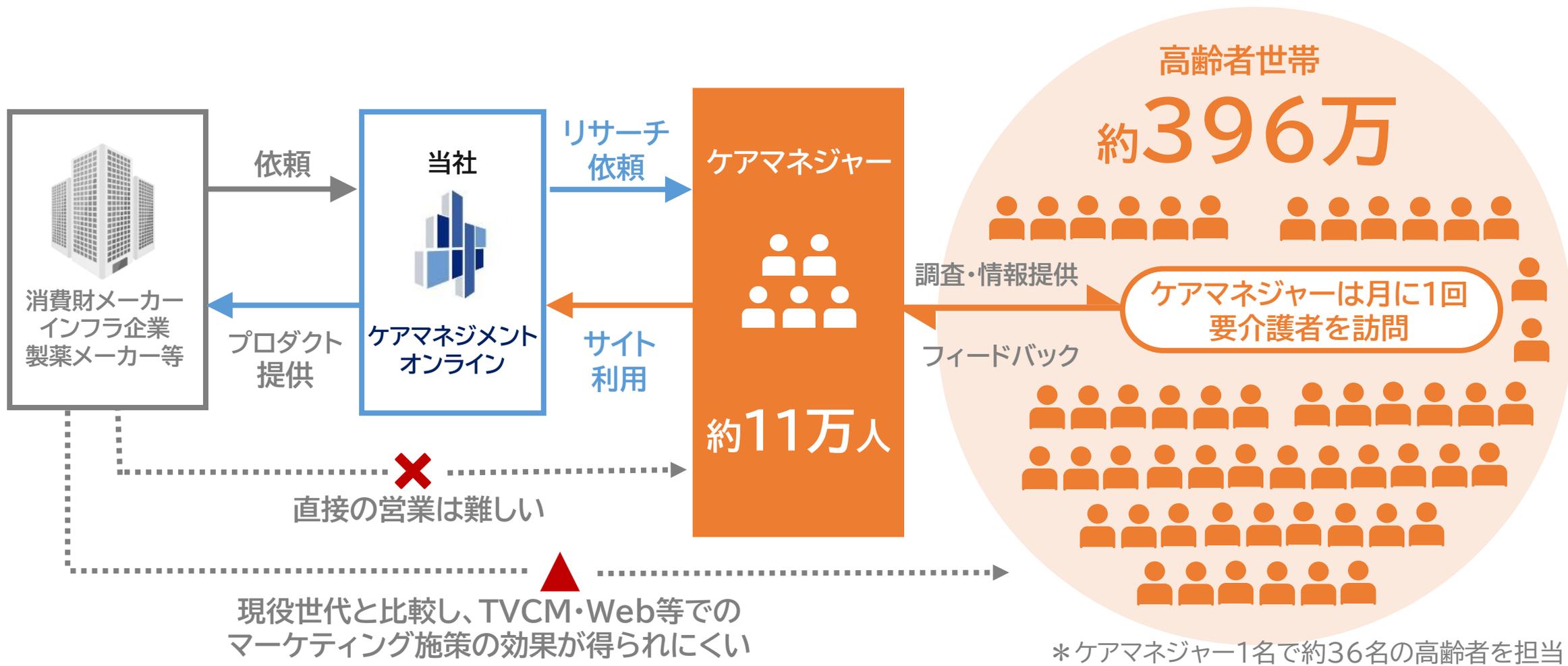
全国の介護サービス事業所情報を口コミ投稿とともに掲載



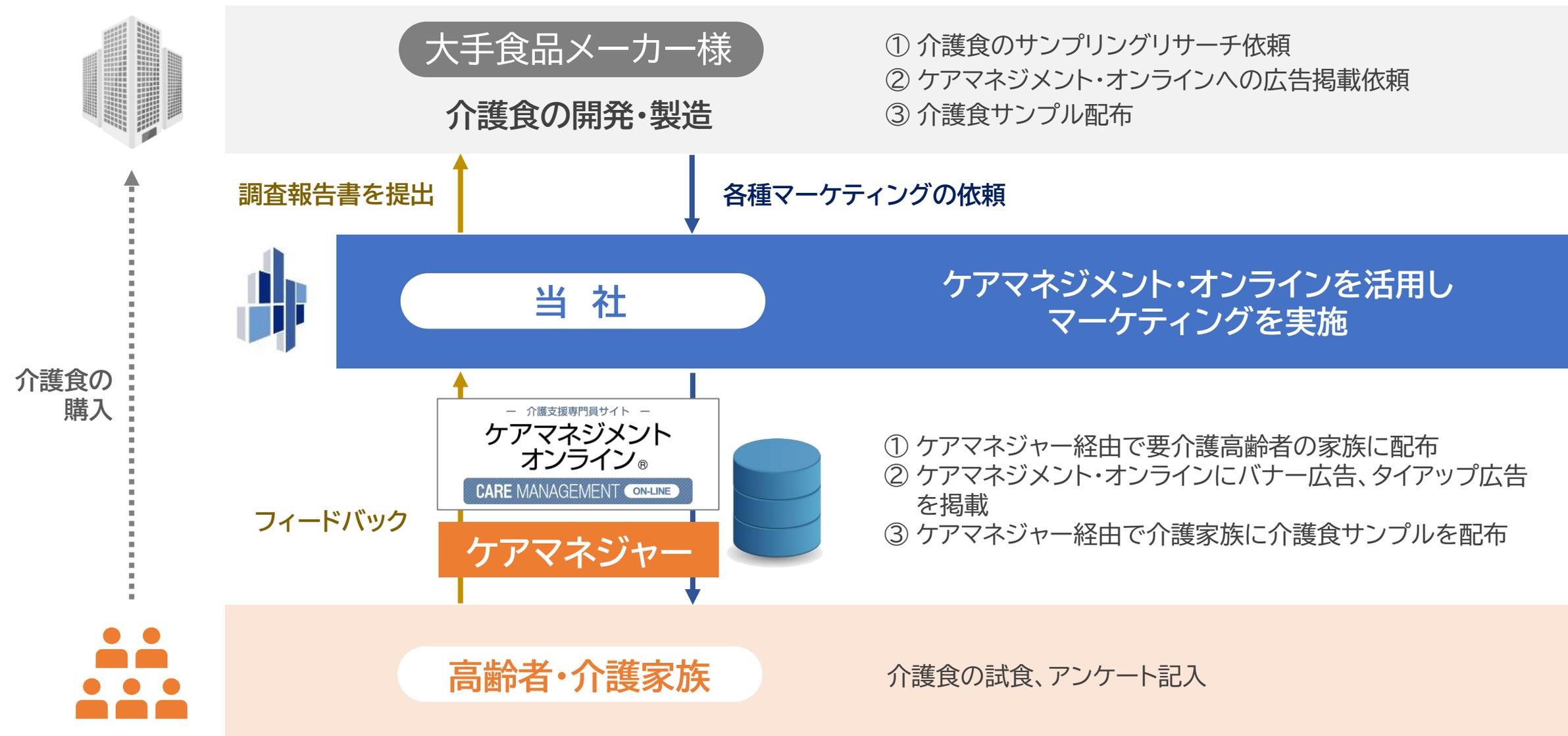
※サイト利用会員総数 約18万人

# Webソリューション事業 当社の強み

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



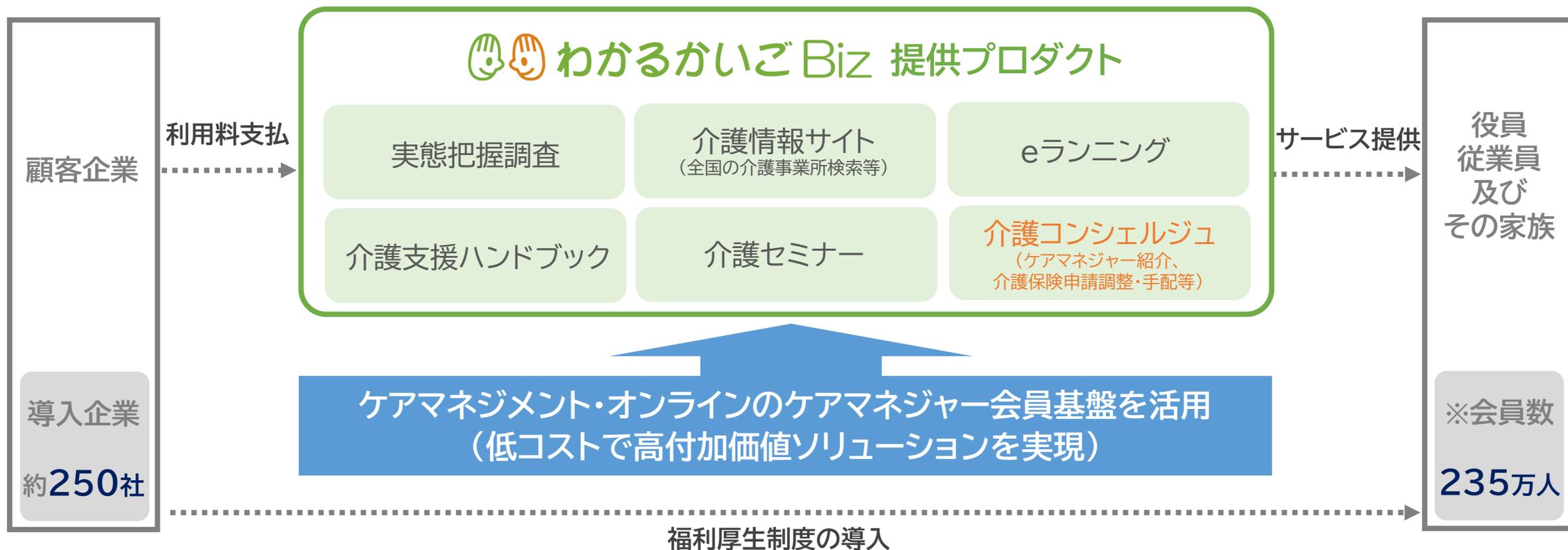
# Webソリューション事業 シルバーマーケティング支援（事例）



# Webソリューション事業 仕事と介護の両立支援

## 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。



※年間契約企業 従業員数合計

## 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.