

2026年3月期第2四半期(中間期)

決算説明会

2025年11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.

目次

1. 経営理念・会社概要	2
2. 2026年3月期 第2四半期(中間期)業績	7
3. 2026年3月期 通期業績見通し	20
4. 企業価値向上に向けた取り組み セントワークス(株)を中核とする当社DXソリューション構想について (参考資料)	27

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

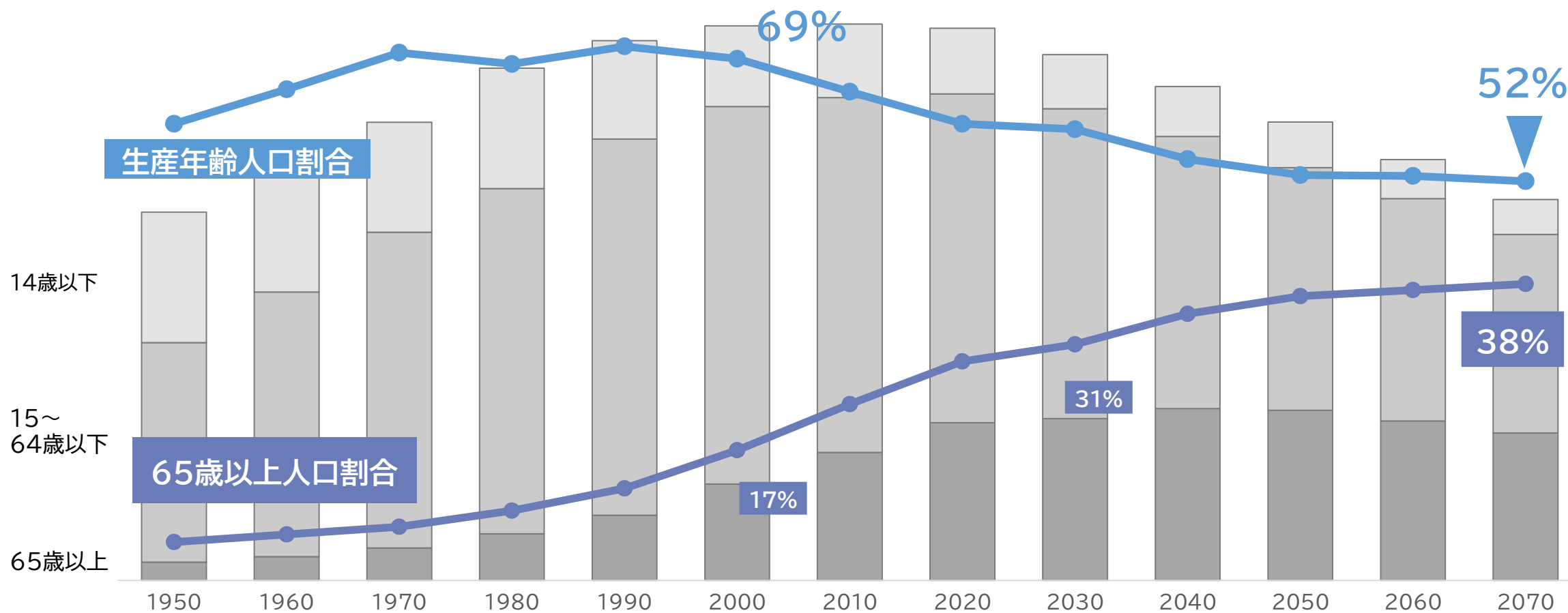
設立	2001年5月7日	
事業内容	レコードブック事業 アクティブライフ事業 Webソリューション事業 在宅サービス事業	リハビリ型デイサービスの運営 福祉用具貸与・住宅リフォーム 高齢者向けマーケティング支援、仕事と介護の両立支援 訪問介護、居宅介護支援、通所介護、施設介護
従業員数	連結407名(正社員)	
上場市場	東京証券取引所 グロース市場 (証券コード 6545)	
連結子会社	株式会社レコードブック 株式会社フルケア 株式会社正光技建 セントワークス株式会社 株式会社カンケイ舎	

事業環境 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7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. 2026年3月期 第2四半期(中間期)業績

業績サマリー

単位:百万円 ()内は利益率	2025/3期 2Q 実績	2026/3期 2Q 実績	増減率	主な増減理由
売 上 高	2,619	2,946	+12.5%	DX+367、レコードブック+28、在宅サービス+2、アクティブライフ▲71
営 業 利 益	224 (8.6%)	203 (6.9%)	▲9.2%	レコードブック+28、DX+21、アクティブライフ▲8、在宅サービス▲11、本社▲50
経 常 利 益	227 (8.7%)	231 (7.8%)	+1.5%	【営業外収益の増加理由】 助成金収入+28
親会社株主に帰属する 中 間 純 利 益	143 (5.5%)	135 (4.6%)	▲5.4%	
R O E (%) ※	20.4	16.5		
E P S (円)	26	25		

※ 四半期のROEは年率換算

売上高・営業利益の四半期推移

point

- ✓ 前期は第1四半期が最も利益水準が高かったが、当期は第2四半期で営業利益が第1四半期比1.8倍と利益水準が改善
- ✓ 2024年3月期と同様の利益トレンド通り、かつ大きく上回る水準で推移していく見通し



セグメント別実績

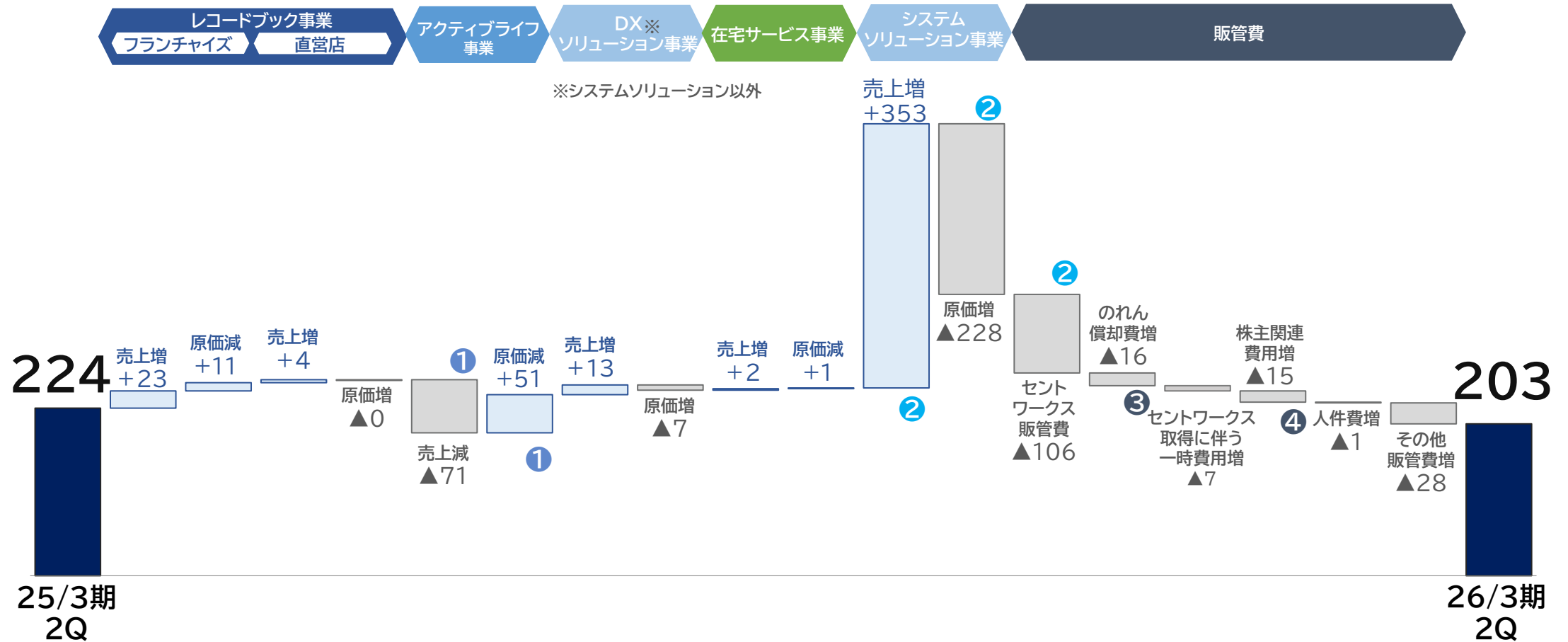
2025/3期 2Q

2026/3期 2Q

増減額

(単位:百万円)	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	1,797	68.6%	263	2,122	72.0%	304	+324	+41
レコードブック	923	35.2%	192	951	32.3%	220	+28	+28
直営店	537	20.5%	118	542	18.4%	125	+4	+7
フランチャイズ	385	14.7%	73	409	13.9%	94	+23	+20
アクティブライフ	712	27.2%	37	640	21.7%	28	▲71	▲8
DXソリューション	161	6.2%	33	529	18.0%	55	+367	+21
シルバーマーケティング	59	2.3%		62	2.1%		+2	
仕事と介護の両立支援	70	2.7%		79	2.7%		+9	
メディカルソリューション	31	1.2%		33	1.1%		+1	
システムソリューション				353	12.0%		+353	
■在宅サービス事業	822	31.4%	197	824	28.0%	186	+2	▲11
通所介護	248	9.5%	66	250	8.5%	69	+2	+2
訪問介護	257	9.8%	76	286	9.7%	88	+29	+12
居宅介護支援	182	7.0%	48	170	5.8%	40	▲11	▲8
施設介護	134	5.1%	6	116	4.0%	▲11	▲17	▲17
調整額	—	—	▲236	—	—	▲286	—	▲50
合 計	2,619	100.0%	224	2,946	100.0%	203	+327	▲20

営業利益増減分析



- ① 正光技建の構造改革実施により、売上・原価ともに減少
- ② システムソリューション事業(セントワークス社)の開始により、売上・原価・販管費増
- ③ 主にセントワークスののれん償却費が増加
- ④ 株主優待の開始や株主数増加に伴い株主関連費用が増加

売上高・営業利益推移

point

直 営 店

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

既存店舗の稼働率向上、店舗数の増加により前年同期比でロイヤルティ収入が増加

売上高

951百万円

(前期比+3.1%)

営業利益

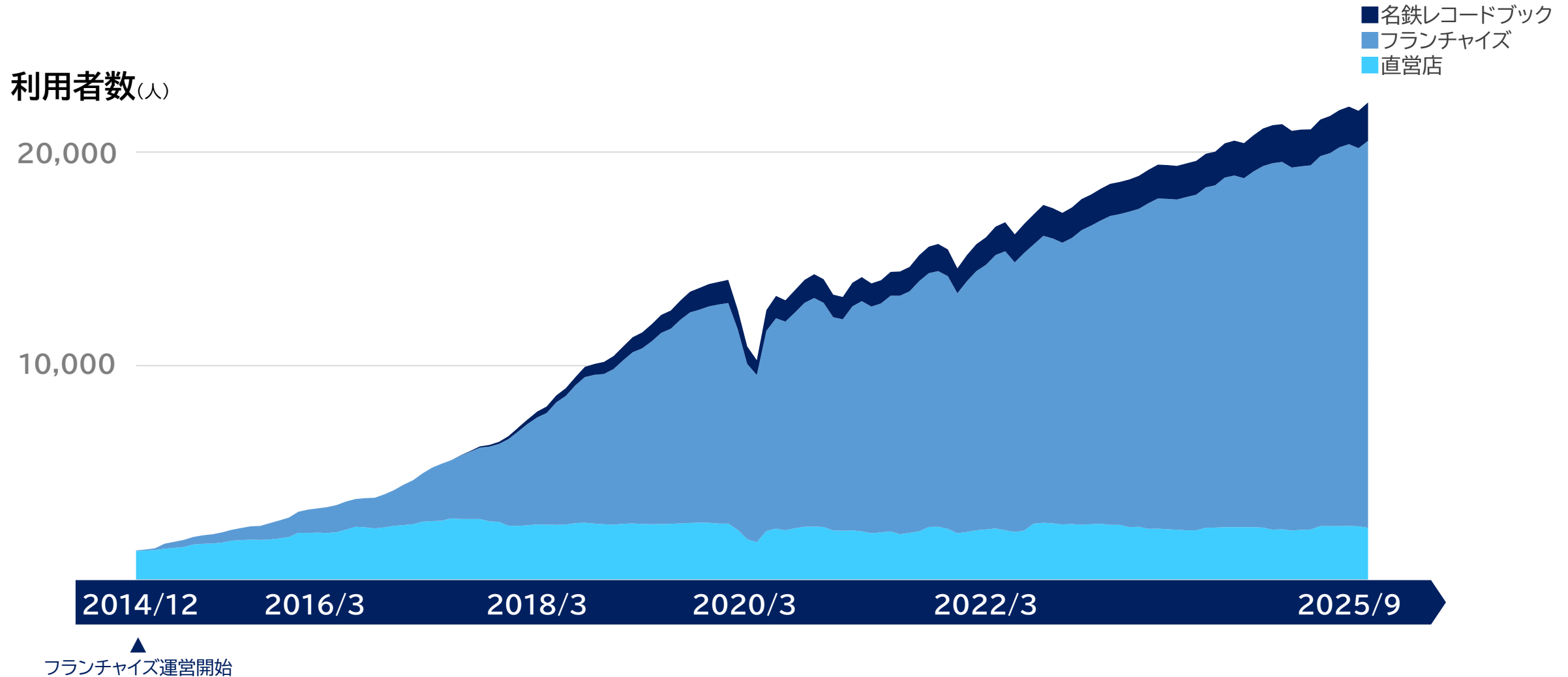
220百万円

(前期比+14.6%)



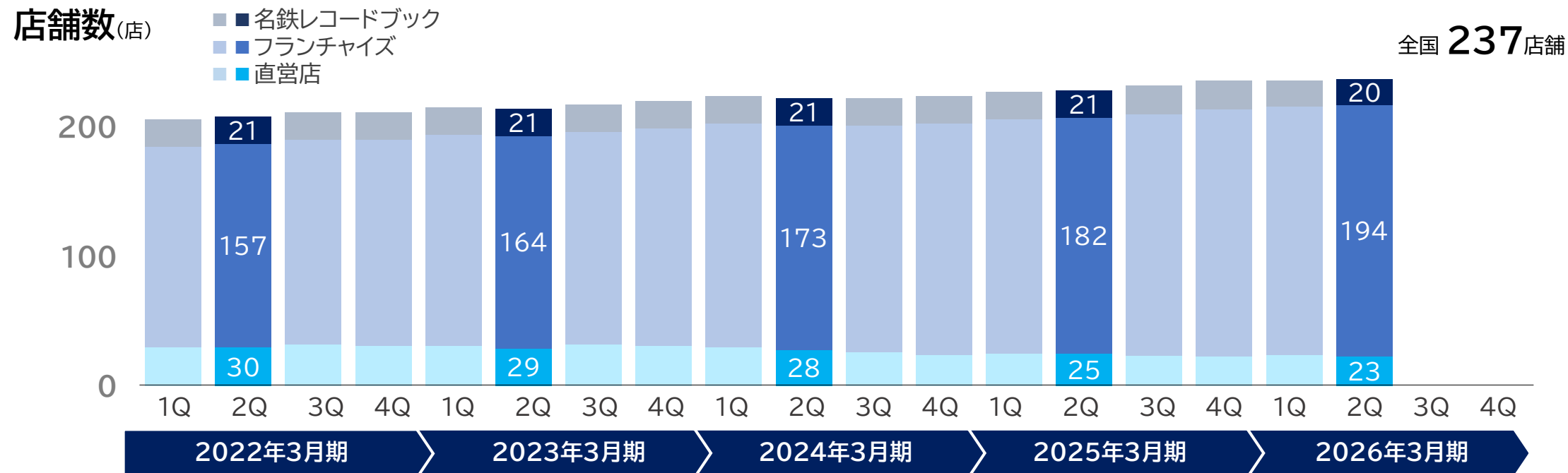
レコードブック利用者数推移

利用者数は右肩上がりに増加し、2025年7月には月間利用者数22,000人を突破



レコードブック店舗数推移

従来からの課題である新規物件選定の長期化により、上期の新規出店数は5店舗にとどまる
下期には、出店数が増加するものの、当期も前期と同水準の出店数となる見込み



新規	4	3	3	0	5	3	4	4	5	1	2	4	3	1	5	4	3	2			
閉店	0	1	0	0	1	4	2	0	1	3	2	2	0	0	1	0	3	1			
店舗計	206	208	211	211	215	214	217	220	224	222	222	224	227	228	232	236	236	237			
FC化	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	0	0	0	1	0	0	1			
直営化	0	2	2	0	0	1	3	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0			

売上高・営業利益推移

point

フルケア

各営業所が好調に推移し、前年同期比で売上、利益ともに増加

正光技建

構造改革により、売上・費用とも減少。
費用削減の効果が現れ始めており、引き続き利益改善に取り組む

売上高

640百万円

(前期比▲10.1%)

営業利益

28百万円

(前期比▲23.4%)



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を追い風にサービス提供企業数が前年同期比で増加。
7月には、「わかるかいごBiz」に掲示板機能を拡充し24時間相談が可能に

仕事と介護の両立支援
当期サービス提供開始企業

日立グループ5社、東京ガス不動産グループ3社、伊藤忠グループ2社、ユニコ、タイカ、AREホールディングス、レスター、食料マネジメントサポート、森六、近鉄百貨店、岡三証券グループ

システム
ソリューション

セントワークスの事業が加わったことにより、売上は大きく増加

売上高

529百万円

(前期比+227.3%)

営業利益

55百万円

(前期比+65.4%)



売上高・営業利益推移

point

施設介護

2施設のうち1施設にて空室が続いたことにより前年同期比で売上、利益ともに減少

訪問介護

サービス提供責任者の人員数回復により、前年同期比で売上、利益ともに増加

通所介護

処遇改善加算Iの要件を満たし加算率が向上したことにより、売上が増加

売上高

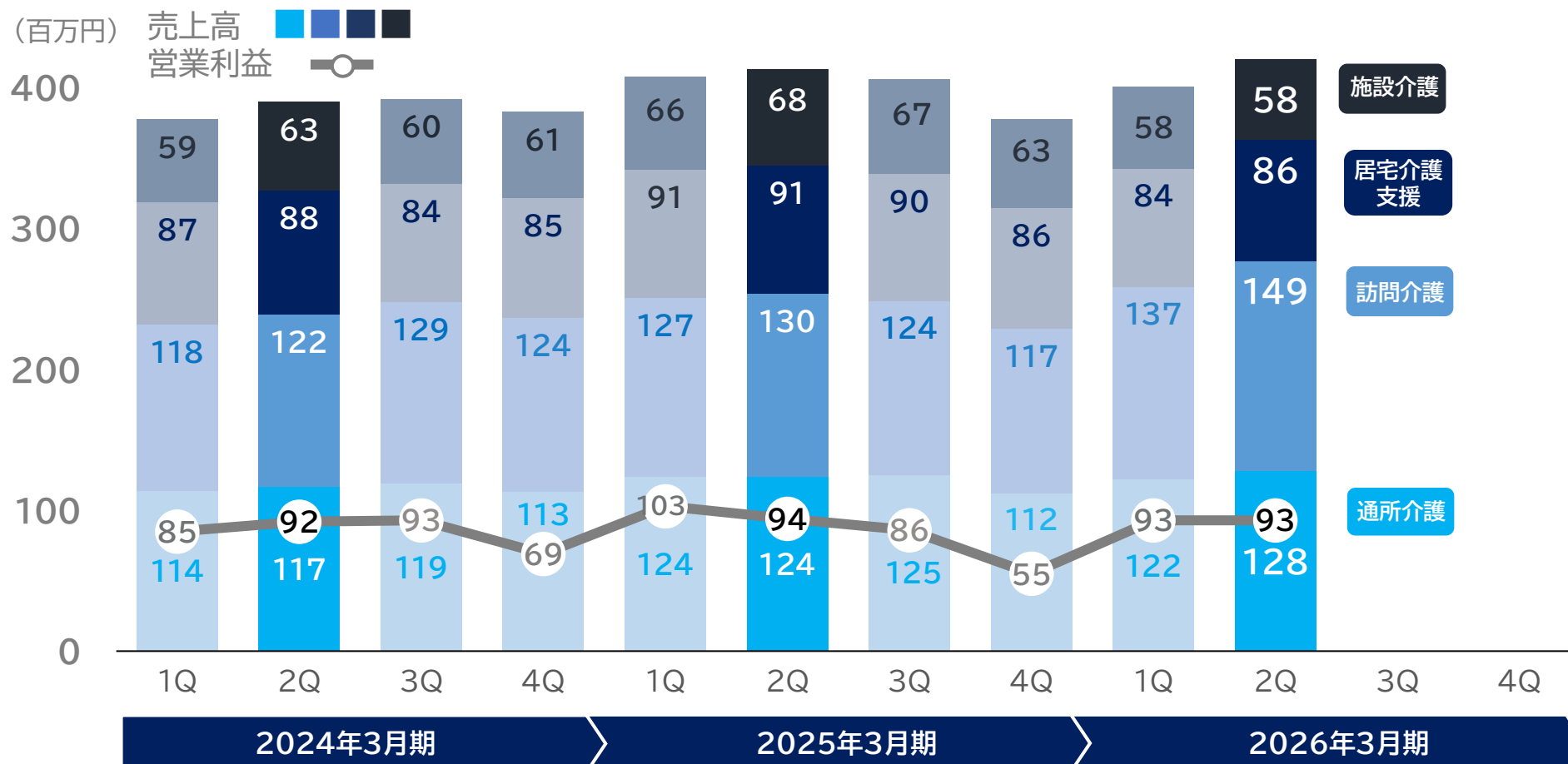
824百万円

(前期比+0.3%)

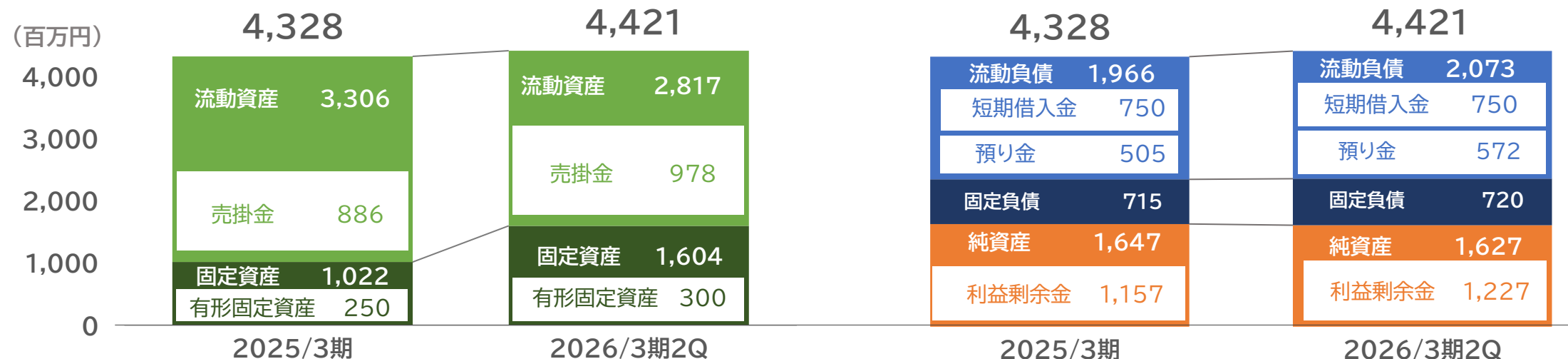
営業利益

186百万円

(前期比▲5.6%)



連結貸借対照表



	2025/3期	2026/3期2Q	増減額
流動資産	3,306	2,817	▲489
現金・預金	2,299	1,642	▲657
売掛金	886	978	+92
その他	120	195	+75
固定資産	1,022	1,604	+581
有形固定資産	250	300	+50
無形固定資産	435	911	+475
投資その他資産	336	391	+55
資産合計	4,328	4,421	+92

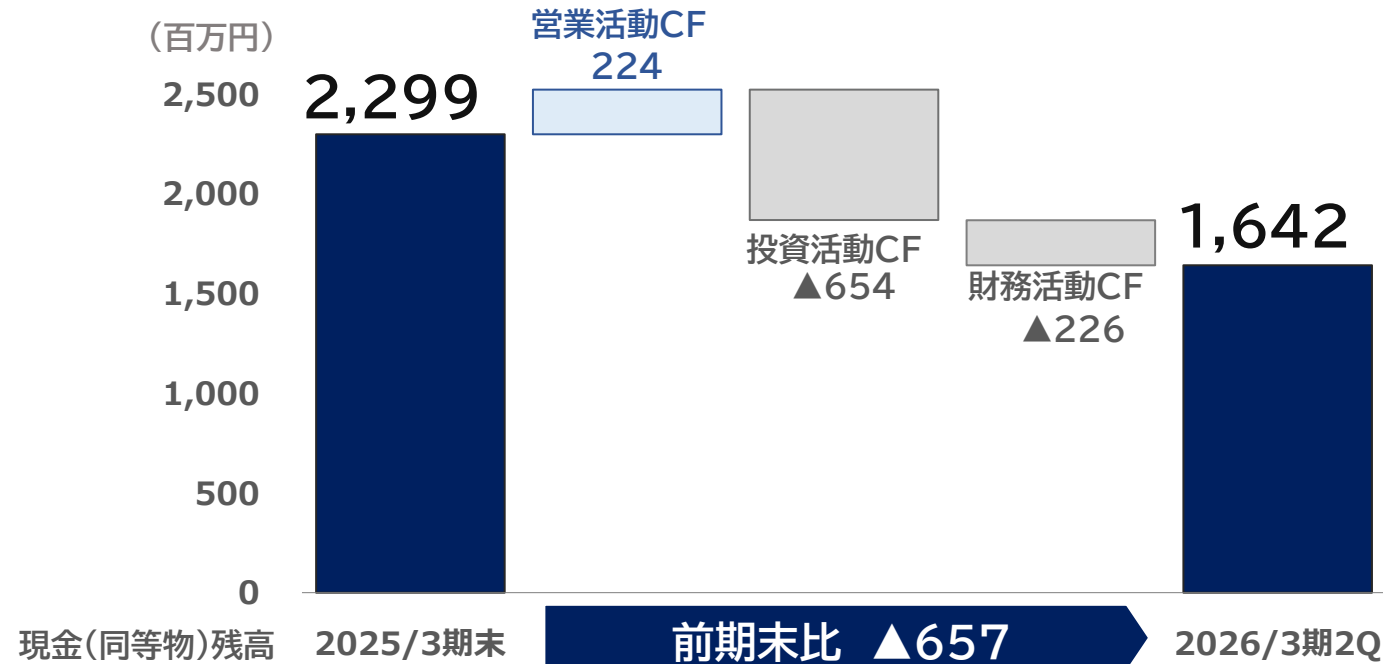
① セントワークス社株式取得による

② 自己株式の取得(25年4月-7月、9月)及び処分 による変動

	2025/3期	2026/3期2Q	増減額
流動負債	1,966	2,073	+107
短期借入金	750	750	0
預り金	505	572	+67
その他	710	751	+40
固定負債	715	720	+4
長期借入金	604	549	▲55
その他	111	170	+59
純資産合計	1,647	1,627	▲19
資本金	252	252	—
資本剰余金	237	237	—
利益剰余金	1,157	1,227	+70
自己株式	▲0	▲90	▲90
負債純資産合計	4,328	4,421	+92

②

連結キャッシュ・フロー



	2025/3期2Q	2026/3期2Q	前期比(増減額)
営業活動CF	162	224 ①	+62
投資活動CF	▲167	▲654 ②	▲487
財務活動CF	3	▲226 ③	▲229
現金(同等物)の増減額	▲1	▲657	▲656
現金(同等物)期首残高	1,563	2,299	+736
現金(同等物)期末残高	1,561	1,642	+81

①	調整前中間純利益	231
	減価償却費	93
	のれん償却額	39
	法人税等の支払額	▲108
	その他営業CF	▲31
②	子会社株式の取得による支出	▲600
	無形固定資産の取得	▲34
	有形固定資産の取得	▲20
	その他投資CF	0
③	自己株式の取得による支出	▲103
	配当金の支払額	▲65
	その他財務CF	▲58

3. 2026年3月期 通期業績見通し

通期業績予想サマリー

1Qにて一時費用の発生により費用先行となったものの、2Q(7~9月)は利益が改善
通期予想比進捗率は概ね計画通りであり通期予想は達成の見込み

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	通期予想比 進捗率
売 上 高	5,161	6,007	+16.4%	2,946	49.0%
営 業 利 益	401 (7.8%)	530 (8.8%)	+32.4%	203 (6.9%)	38.4%
経 常 利 益	411 (8.0%)	534 (8.9%)	+30.0%	231 (7.8%)	43.2%
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%)	43.7%
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			

※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及び処分による影響を考慮

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

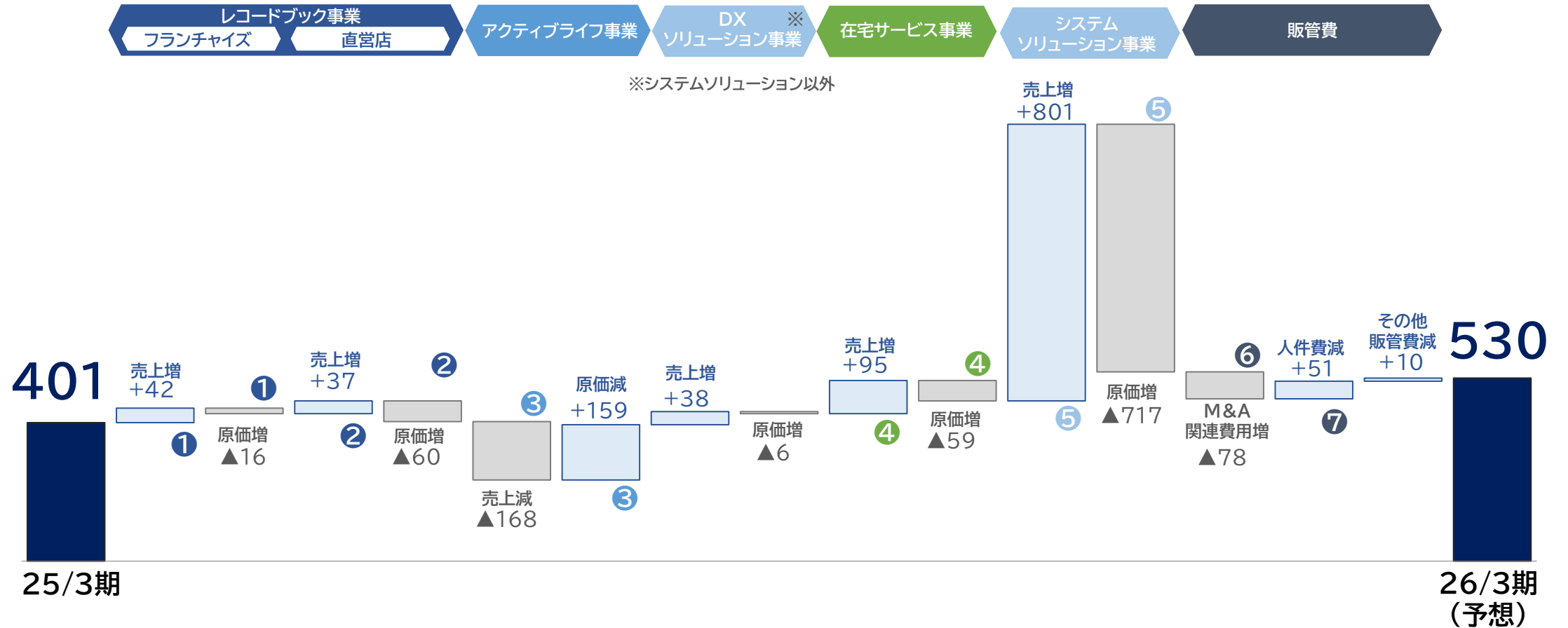
2025/3期実績

2026/3期見込

増減額

(単位:百万円)	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



- 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

セグメント別業績見通しの進捗状況 ①

	通期見通し	進捗状況 (単位:百万円)	point
レコードブック (直営店) 	売上高 概ね計画通り	通期予想 1,084 2Q実績 542 0% 25% 50% 75% 100%	✓ 1店舗当たりの利用者数、サービス提供回数増加により、2Qまで順調に進捗
	営業利益 概ね計画通り	通期予想 246 2Q実績 125 0% 25% 50% 75% 100%	
レコードブック (フランチャイズ) 	売上高 概ね計画通り	通期予想 844 2Q実績 409 0% 25% 50% 75% 100%	(既存加盟店) ✓ FC加盟店の運営ノウハウ蓄積により、FC店舗においても稼働率が向上 (加盟店開発) ✓ 物件選定の長期化が課題となり、当期計画の20店舗出店は未達となる見込み。 引き続き物件選定の早期化を目指す
	営業利益 計画をやや下回る見通し	通期予想 229 2Q実績 94 0% 25% 50% 75% 100%	
アクティブライフ 	売上高 概ね計画通り	通期予想 1,193 2Q実績 640 0% 25% 50% 75% 100%	✓ 既存の福祉用具事業(カンケイ舎、フルケア)は堅調に推移 ✓ 正光技建は、2Qより費用削減効果が現れ始めているものの計画達成は難しい。引き続き利益改善を目指す
	営業利益 計画を下回る見通し	通期予想 124 2Q実績 28 0% 25% 50% 75% 100%	

セグメント別業績見通しの進捗状況 ②

	通期見通し	進捗状況 (単位:百万円)	point
DXソリューション 	売上高 概ね計画通り	通期予想 1,181 2Q実績 529 0% 25% 50% 75% 100%	✓ シルバーマーケティング支援、仕事と介護の両立支援など既存事業は、下期偏重となる傾向があるため、計画通りの進捗
	営業利益 概ね計画通り	通期予想 120 2Q実績 55 0% 25% 50% 75% 100%	✓ システムソリューションは、PMI関連の一時費用が発生しているものの、概ね計画通りの進捗
在宅サービス 	売上高 概ね計画通り	通期予想 1,703 2Q実績 824 0% 25% 50% 75% 100%	✓ 在宅サービス全体としては、概ね計画通り ✓ 訪問介護、通所介護は好調に推移
	営業利益 概ね計画通り	通期予想 411 2Q実績 186 0% 25% 50% 75% 100%	✓ 施設介護では上期に退去が重なり空室により売上、利益ともに計画を未達。空室率減少による回復を目指す。
本社 (管理部門等の販管費) 	営業利益 計画を上回る見通し	通期予想 ▲601 2Q実績 ▲286 0% 25% 50% 75% 100%	✓ 1Qでは株主関連費用等の一時費用が発生 ✓ 2Qでは上記の一時費用発生せず、費用削減が進んだことにより通期で計画を上回る(費用が計画を下回る)見込み

株主還元策 配当

2024年3月期に配当を開始し、**毎期増配**

■ 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

- ✓ 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	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%	25.6%
配 当 原 資	利益剰余金	利益剰余金	利益剰余金

※ 2026年3月31日(計画)の配当性向は、当四半期における自己株式の取得及び処分による影響を考慮

4. 企業価値向上に向けた取り組み

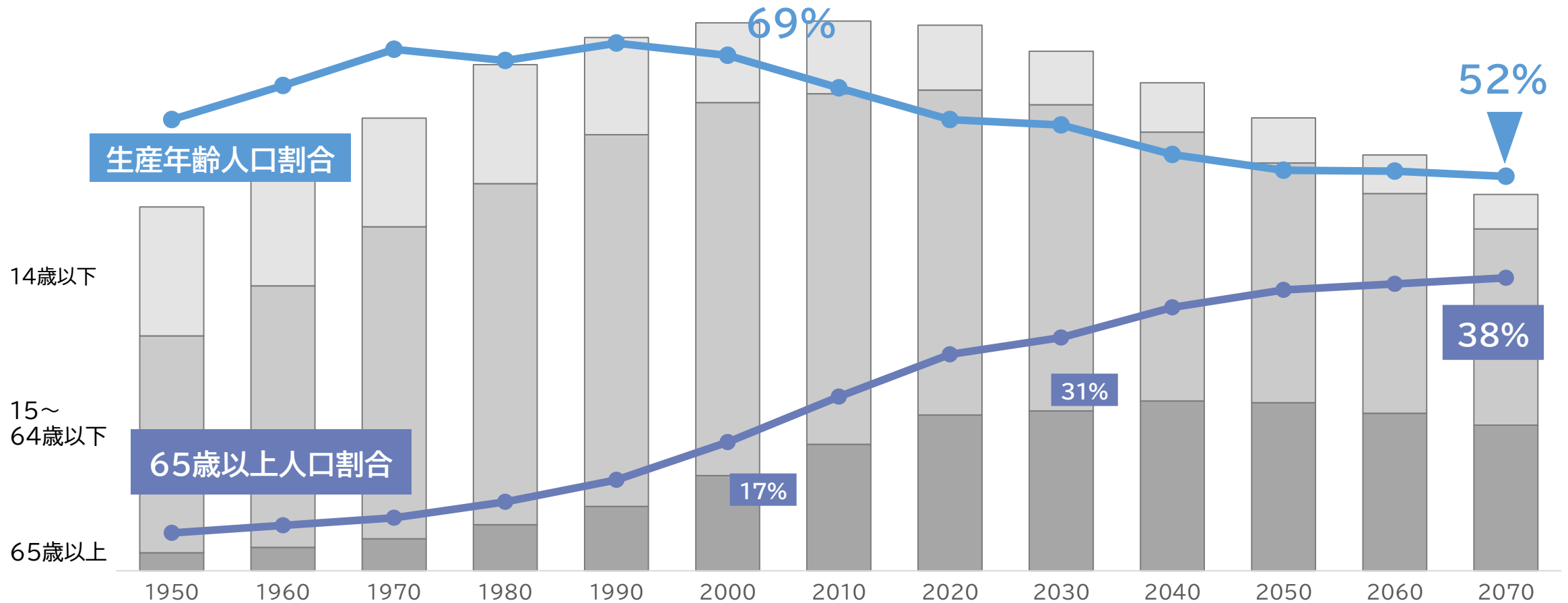
セントワークス(株)を中核とする当社DXソリューション構想について

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7年版高齢社会白書(概要版)第1節高齢化の状況」

2040年問題に対して必要な対策

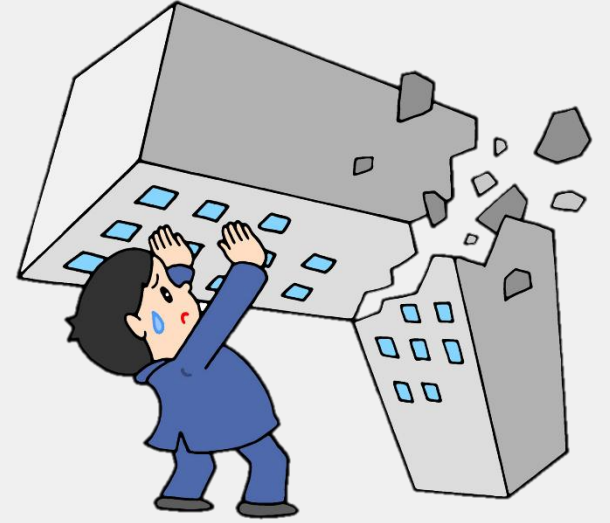
2040年にかけて介護業界で発生する課題



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

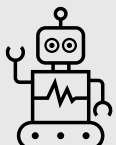


少ない人数で業務を回せなくなり、
サービス提供体制の確保が困難に

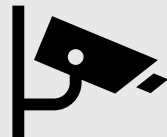
このままだと、サービス提供体制の確保が困難になる事業者が続出。
これからも介護サービスを受けられるよう、人材不足への対策が求められる

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※¹向けであり、ノンコア業務※²向けの対策は少ない。



介護ロボット



見守りセンサー



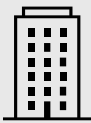
血圧・体温の計測デバイス

など

コア業務向け



※¹ 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



※² 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…



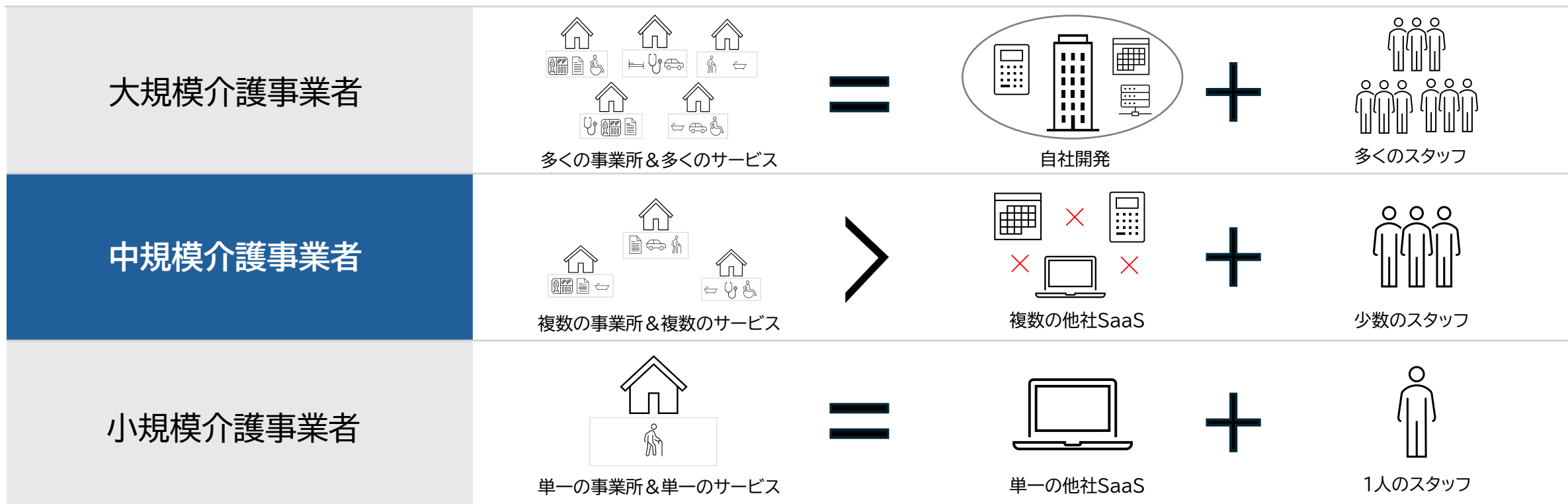
◎ 各システムを統合することで**DXによるノンコア業務効率化**が実現できる

◎ 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

介護事業者規模別に見る「DXによるノンコア業務効率化」の必要性の分析



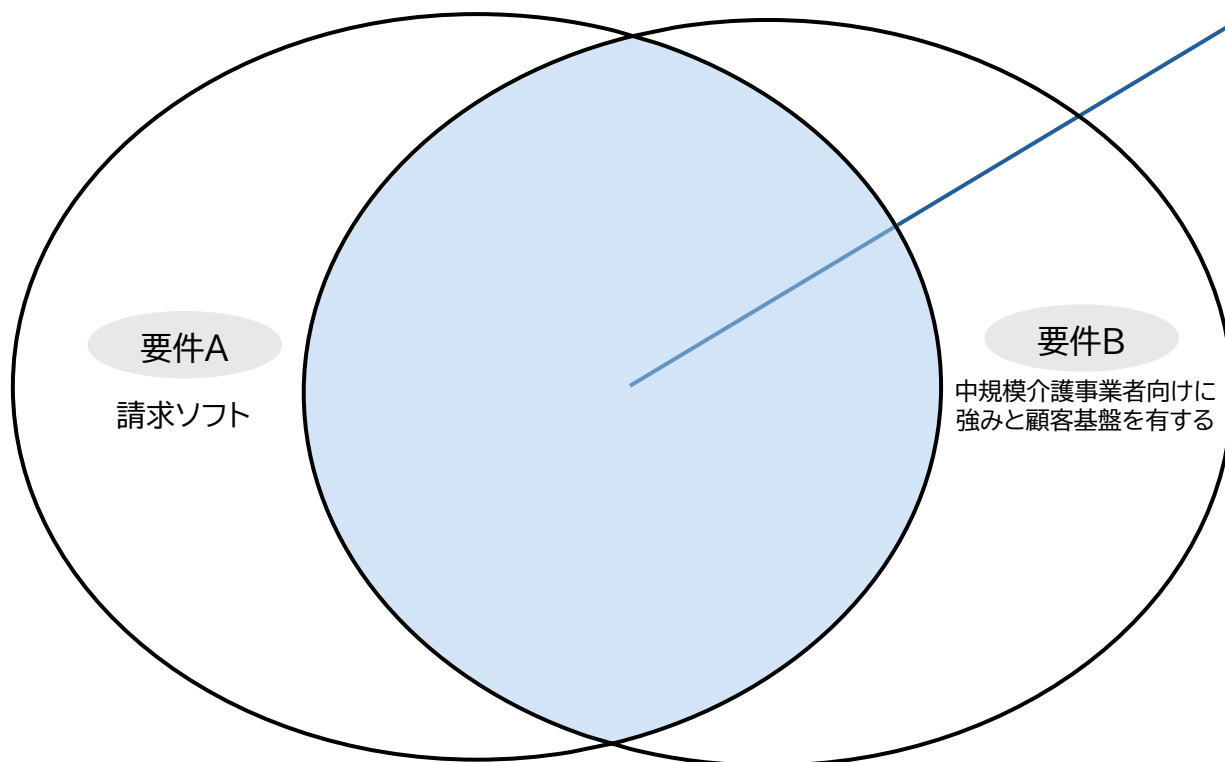
中規模介護事業者は、管理が必要な事業所・サービスの数に対して、スタッフの数が足りておらず、さらに導入している他社SaaSが連動していないため情報管理が煩雑になっている。

→ 中規模介護事業者がもっともDXによるノンコア業務効率化を必要としていると分析

なぜセントワークス社の取得を実行したのか

中規模介護事業者をメインターゲットに、請求ソフトを中核とした**DXソリューション**を提供するため、
中規模介護事業者向けに強みと顧客基盤を有する請求ソフトが必要となる

当社が目指すDXソリューションに必要な要件



SuisuiRemon



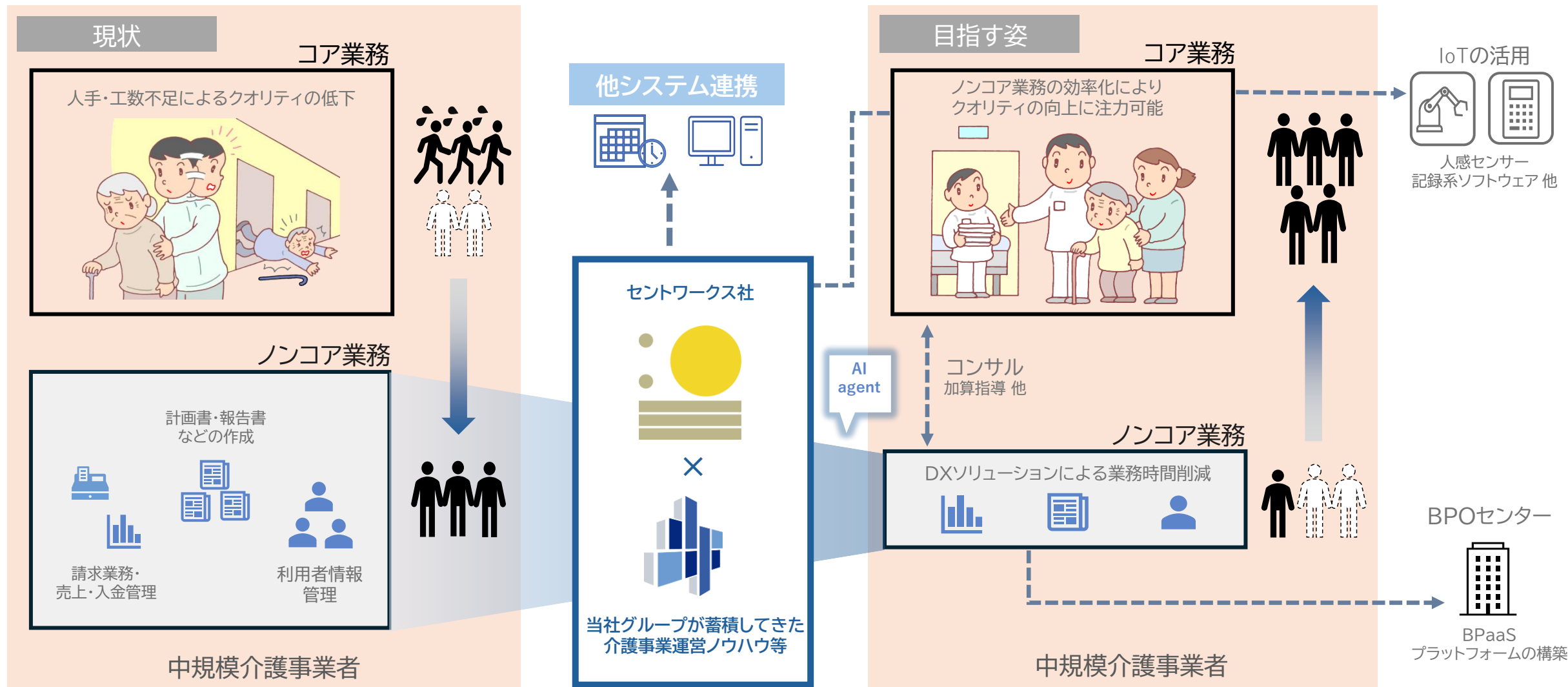
特徴的な機能

- (1)複数拠点の数字・情報管理
- (2)債権管理
- (3)実績管理

セントワークス社の保有する**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、取得を実行

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

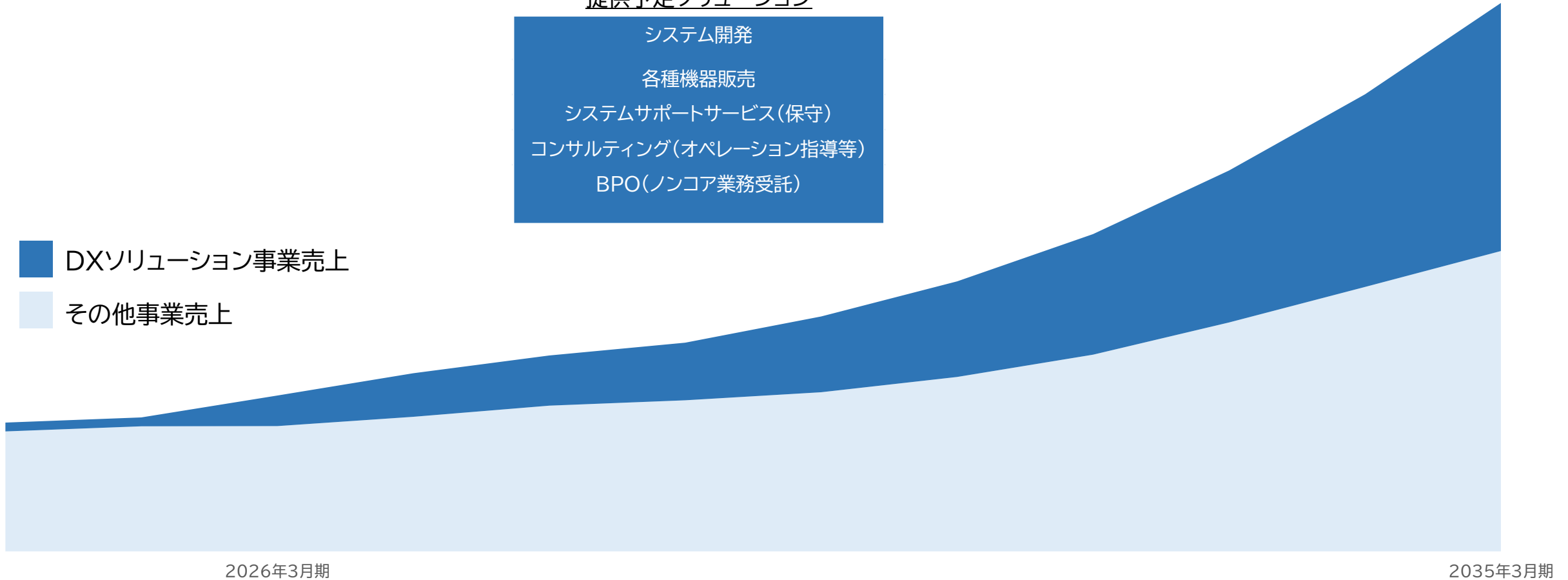
M&Aの実行等により**提供ソリューションの拡充**を図ることで、**DXソリューション事業**の成長を目指す
 長期的には当社グループの主力事業と位置づけ、**2040年問題解決**を力強く推進する

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日開示 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。

	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期	2027/3期	2028/3期	2029/3期
(単位:百万円)	実績				予想	計画		
売上高	4,168	4,464	4,959	5,161	6,007	6,863	7,549	8,045
営業利益	156	96	230	401	530	727	1,015	1,275
当期純利益	186	33	130	255	310	431	605	750
ROE (%)	15.0	2.7	9.8	16.8	17.2	23.1	25.4	24.5
売上高営業利益率(%)	3.7	2.2	4.6	7.8	8.8	10.6	13.5	15.8
EPS (円)	34	6	24	47	57	79	111	138

※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。
※2026年3月期の予想値は、2025年5月15日開示の決算短信にて開示済の業績予想値で、2027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。
※2026年3月期以降の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。
※2026年3月期以降の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(2025年6月23日開示 事業計画及び成長可能性の資料より抜粋)

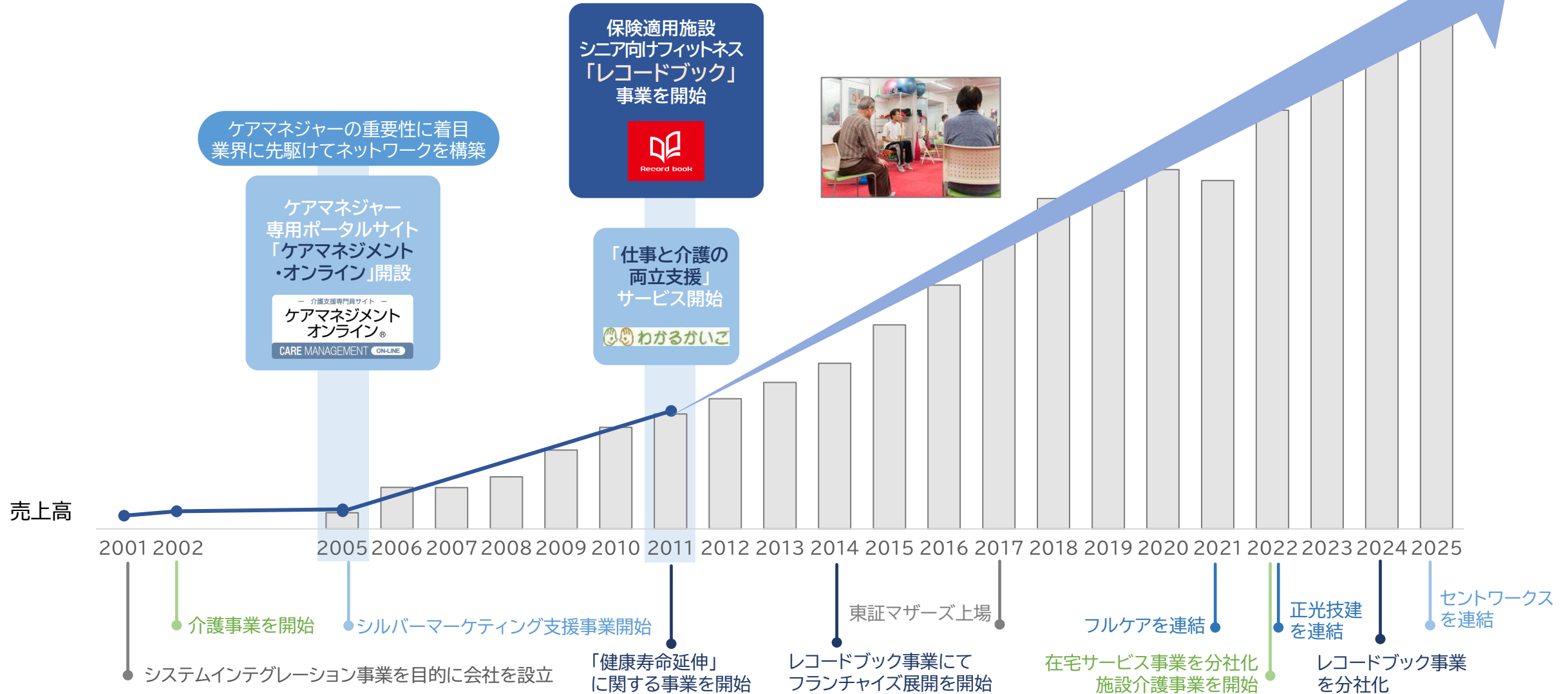
既存事業の伸長により、売上・利益ともに大きく増加。営業利益率も2桁へ
DXソリューション事業の拡大により、前回開示の計画を上方修正

		2025/3期		2026/3期		2027/3期		2028/3期		2029/3期	
		実績		予想		計画					
(単位:百万円)		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	1,848	382	1,928	503	1,994	573	2,094	708	2,181	805
	アクティブライフ	1,362	71	1,193	124	1,250	147	1,309	169	1,392	197
	※ DXソリューション	342	71	1,181	93	1,681	200	1,931	325	2,224	461
■在宅サービス事業		1,607	338	1,703	411	1,937	420	2,214	435	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	1,105	8,045	1,275

(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



レコードブック事業 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

※2025年9月現在

利用者数**22,000**人超

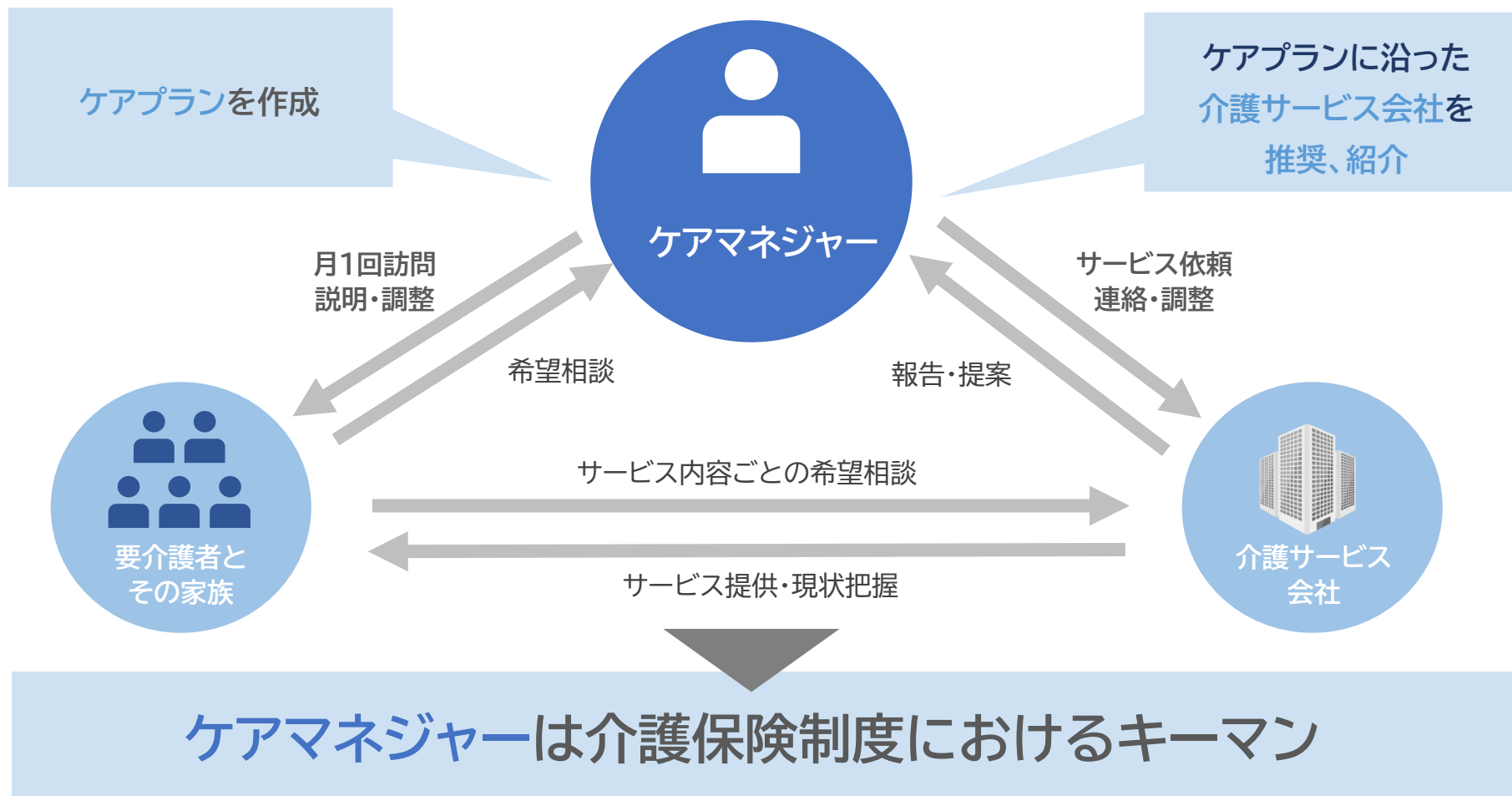
店舗数**237**店 (直営店**23**店 フランチャイズ**194**店 名鉄レコードブック**20**店)

24都道府県への出店を達成 うち関東圏に約156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

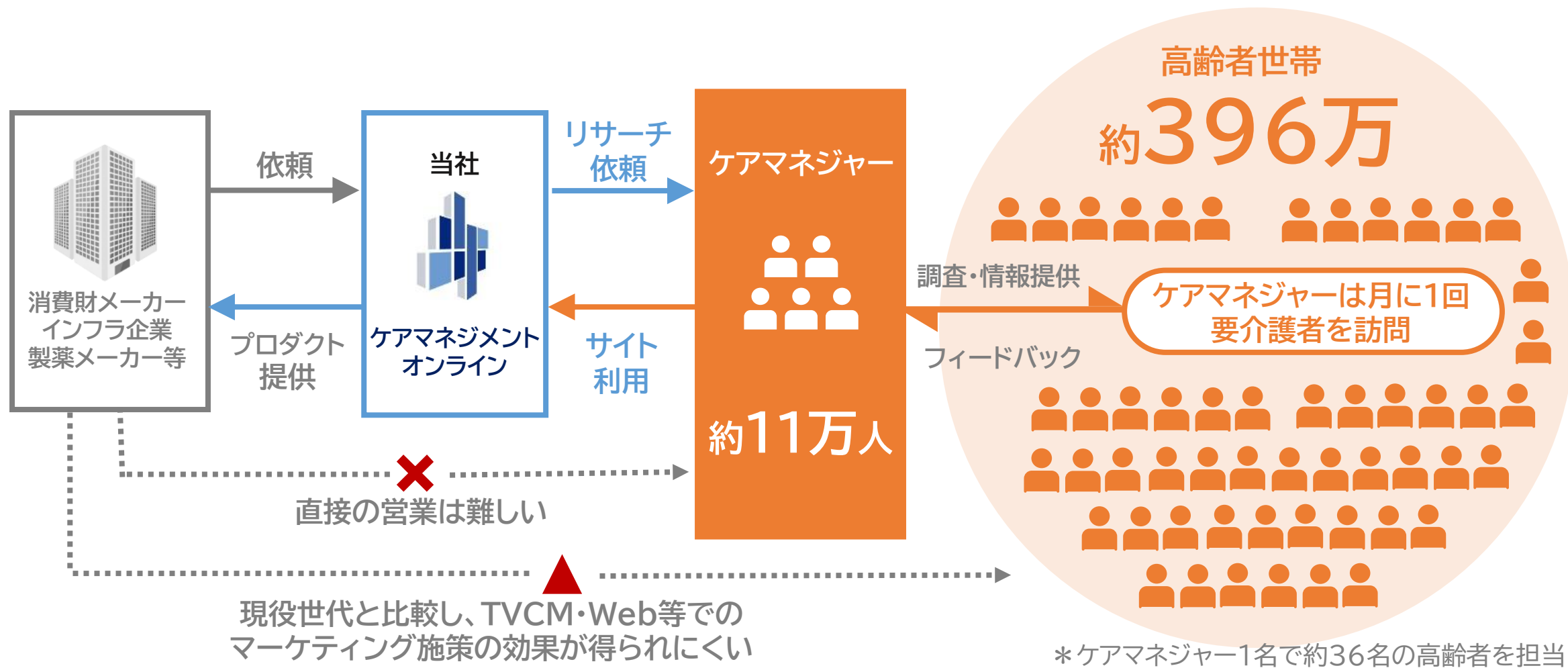
全国の介護サービス事業所情報を口コミ投稿とともに掲載



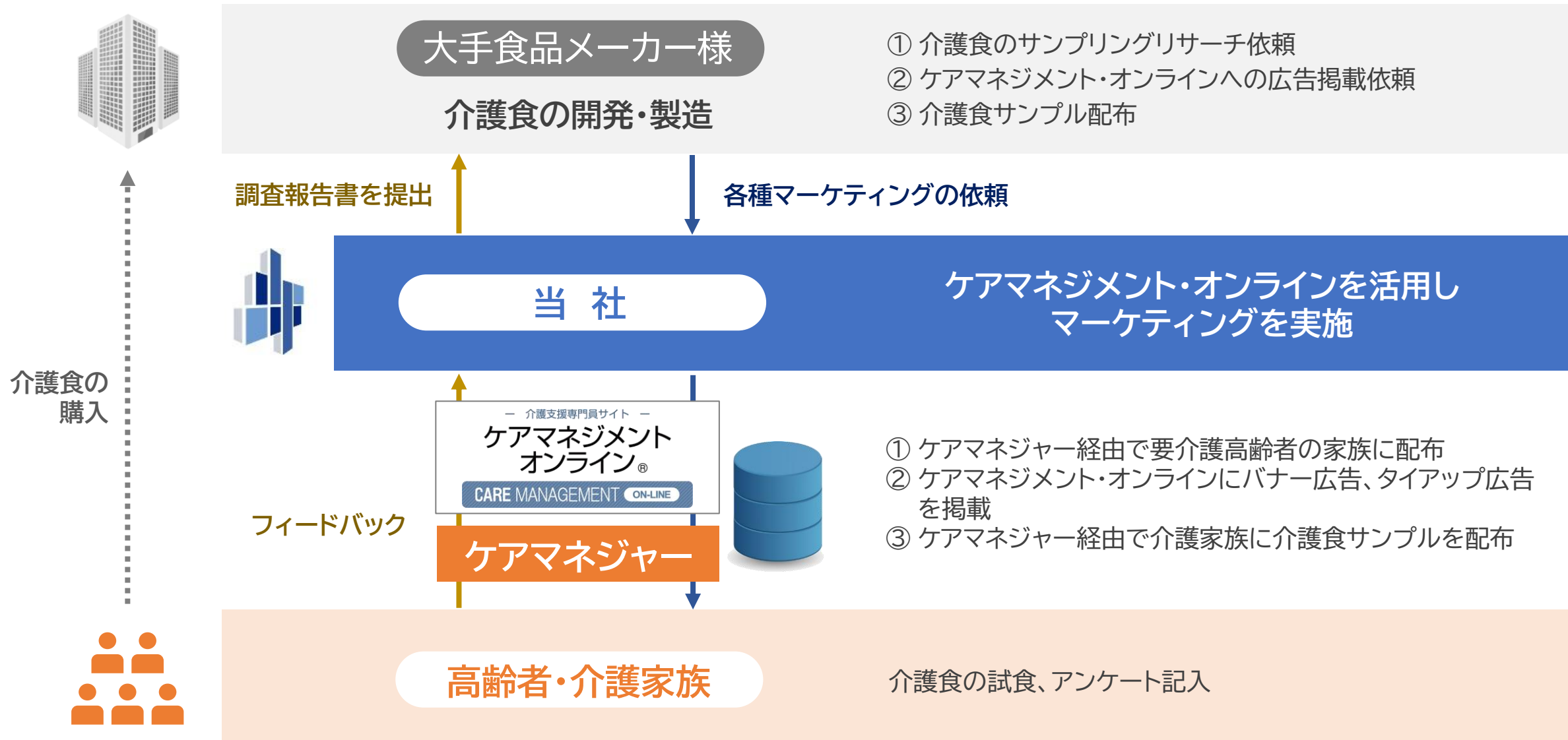
※サイト利用会員総数 約18万人

DX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



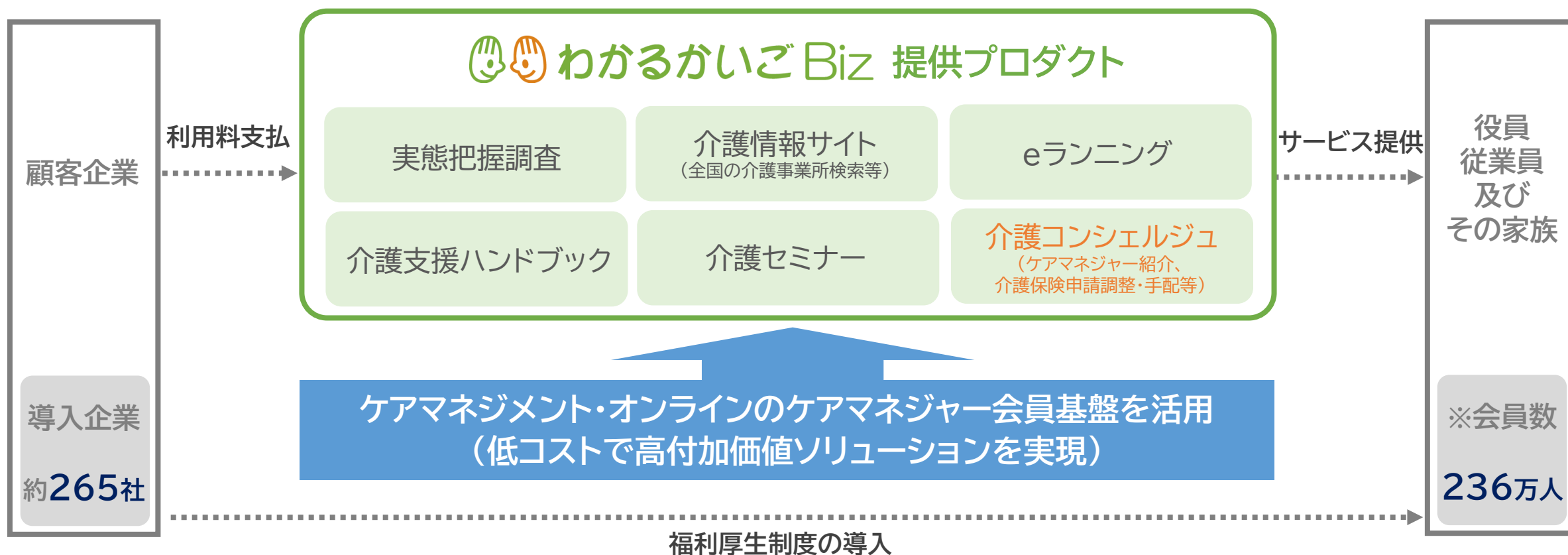
DXソリューション事業 シルバーマーケティング支援（事例）



DX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



INTERNET INFINITY

Copyright© internet infinity Inc. All Rights Reserved.