

2024年10月期 第3四半期 決算説明資料

エコナビスタ株式会社

証券コード：5585
2024年9月13日

EcoNaviSta

2024年10月期 第3四半期 業績

エグゼクティブサマリー

第3四半期累計期間実績は、ライフリズムナビ案件の受注が予定通り推移し、**売上・利益ともに過去最高を更新**。前年同期と比較し**売上高+11.4%、営業利益+1.5%**の推移。売上比率は**売上総利益率67.3%、営業利益率39.0%**で推移。

2024/10 3Q 累計

売上高

1,100百万円

前年同期比 **+11.4%**

営業利益

429百万円

前年同期比 **+1.5%**

業績面でのポイント

- 第3四半期は、事業性質上2Q偏重型の収益構造に対して平準化を推進し、かつ好調に推移した結果、前年同期を上回る売上・利益を達成。
- 第4四半期についても、平準化施策が功を奏し通期業績予想で開示した、残り売上が順調にこなし着地する予定。4Q単体の営業利益についても黒字転換見込み。
- Churn Rateは、0.001%と引き続き低水準を維持。

事業環境・取組みのポイント

- ライフリズムナビ+Dr.が医療機関の病床に初導入。介護施設以外への導入として切り拓きが進む。
- 当社のビッグデータや、開発した独自AIの活用事例として、認知症エコシステム構築に向けたエーザイ株式会社との業務提携を発表。

トピックス(1) ライフリズムナビ + Dr.が医療機関に導入

医療法人社団青洲会神立病院に20床導入。病床利用として、初の事例となった。
その他医療機関にも導入に向けた実証が複数進んでいる。

2024年7月22日
プレスリリース



神立病院 理事長
平塚 圭介 様

ライフリズムナビへの期待

- ライフリズムナビがあれば、患者さんの異常を早期に発見し、即座に対応できる。定時訪室も減らせるためスタッフの業務負担も軽減できる。
- 眠れない方には眠剤を処方するなどの対処療法などが一般的だが、全身の状態の安定、回復には睡眠の質が重要。睡眠の状況がわかることに大いに期待。
- さらに、睡眠の質の分析は、疾患の早期発見、早期治療に繋がる可能性を秘めている。認知症の早期発見ができれば、患者さん、ご家族、スタッフ、みんなの負担軽減になり、日本全体の課題解決に繋がる。

※弊社インタビューより抜粋、詳細はこちら
<https://info.liferhythmnavi.com/interview/kandatsu/>

トピックス(2) 新たな業務提携の推進

ライフリズムナビ+Dr.に関する提携に加え、当社が保有する睡眠・バイタルのビッグデータや、独自AIの活用を想定した「認知症エコシステム」領域の業務提携を発表。

2024年7月24日
プレスリリース

エーザイとエコナビスタ、認知症エコシステムの構築をめざす業務提携契約の締結と協業を開始



ライフリズムナビ+Dr.を導入している介護施設において、認知機能の変化を早期に発見し、示唆する実証実験を推進中

2024年8月8日
プレスリリース

エコナビスタとソニー・ライフケアが事業提携に関する合意書を締結



ソニー・ライフケアグループが運営する施設の現場ニーズ等を提供いただき、ライフリズムナビ+Dr.の新機能・新AIを開発中

2024年10月期 第3四半期（累計）業績サマリー

ライフリズムナビ案件の季節性に対する平準化を推進し、かつ好調に推移した結果、売上で前年同期を11.4%上回る1,100百万円を達成。第3四半期累計期間において売上・利益ともに過去最高を更新。

売上高

1,100百万円

前年同期比 +11.4%

営業利益

429百万円

前年同期比 +1.5%

経常利益

429百万円

前年同期比 +3.3%

四半期純利益

295百万円

前年同期比 +3.1%

2024年10月期 第3四半期（累計）業績概要

業績予想に対して売上高の進捗率は81.6%、営業利益は100.1%と順調に推移。

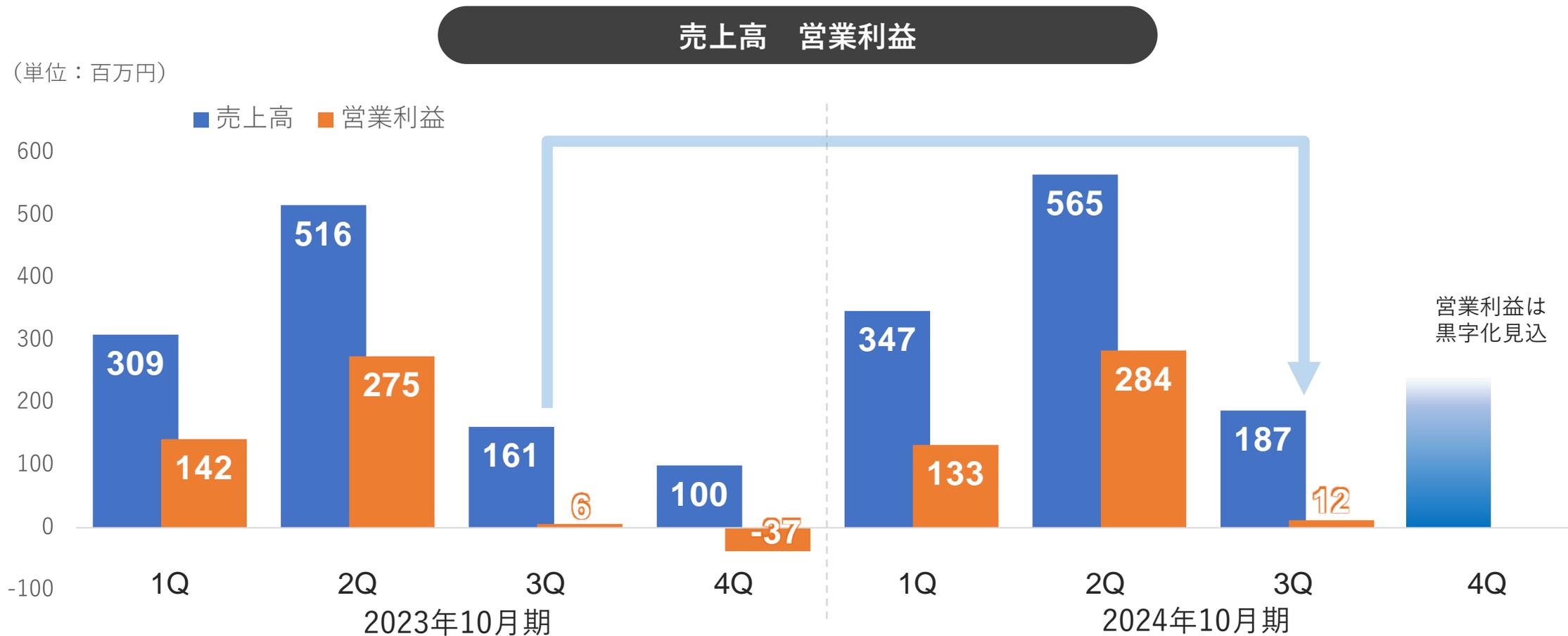
(百万円未満四捨五入)

(単位：百万円)	2023年10月期 第3四半期（累計）		2023年10月期 通期		2024年10月期 第3四半期（累計）					2024年10月期 通期	
	実績	売上比率	実績	売上比率	実績	売上比率	前年差額	前年同期比	進捗率	業績予想	売上比率
売上高	987	-	1,086	-	1,100	-	113	+11.4%	81.6%	1,347	
売上総利益	670	67.9%	723	66.6%	740	67.3%	70	+10.5%	85.5%	866	64.3%
販売費及び 一般管理費	247	25.0%	338	31.1%	311	28.3%	64	+25.9%	71.2%	437	32.4%
営業利益	423	42.8%	385	35.5%	429	39.0%	6	+1.5%	100.1%	429	31.8%
経常利益	416	42.1%	373	34.3%	429	39.0%	14	+3.3%	100.1%	429	31.8%
当期純利益	286	29.0%	273	25.1%	295	26.9%	9	+3.1%	99.3%	297	22.1%

四半期（会計期間）業績推移

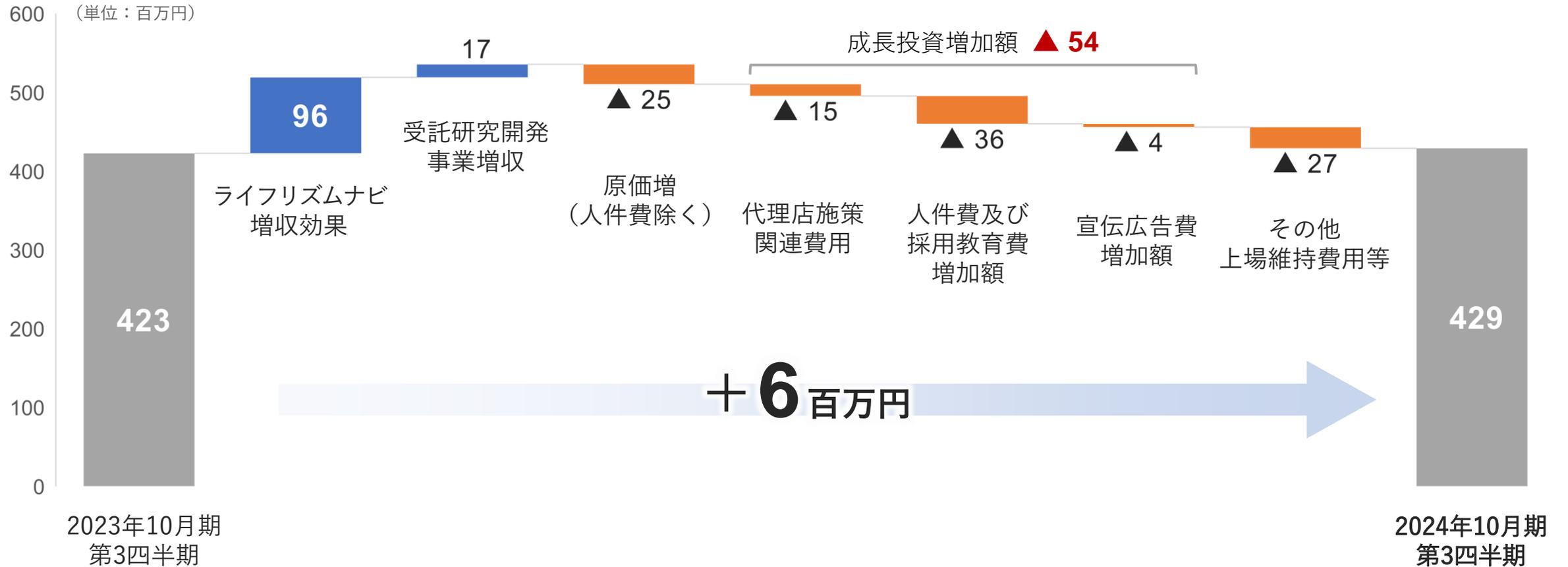
3Q売上高は前年同期比16.2%の増収。営業利益は積極的な成長投資を吸収し増加。

4Qについては、繁忙期の平準化施策が功を奏し通期業績予想で開示した、残り売上を順調にこなし着地する予定。4Q単体の営業利益についても黒字転換見込み。



2024年10月期 第3四半期 営業利益増減要因（前年同期比）

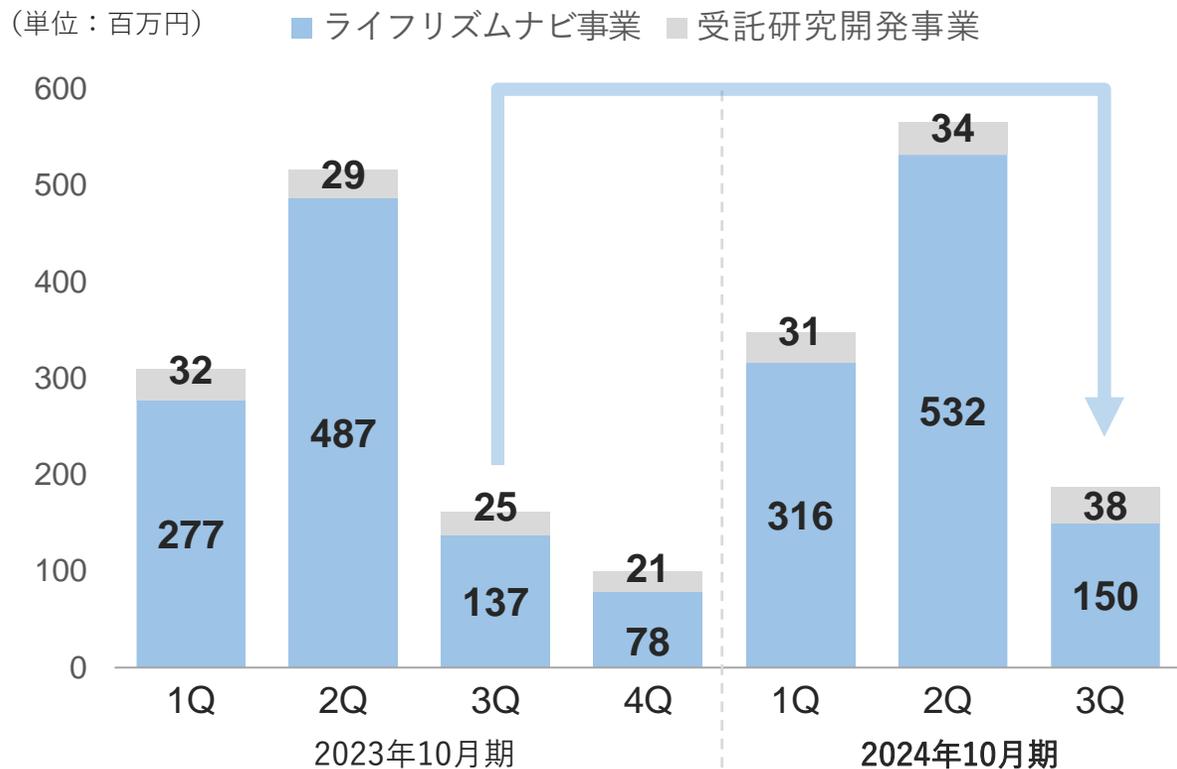
ライフリズムナビ+Dr.の季節性平準化を推進したことにより売上が増加。
成長投資の増加を吸収し、前年同期を上回る営業利益を確保。



売上高推移（会計期間）

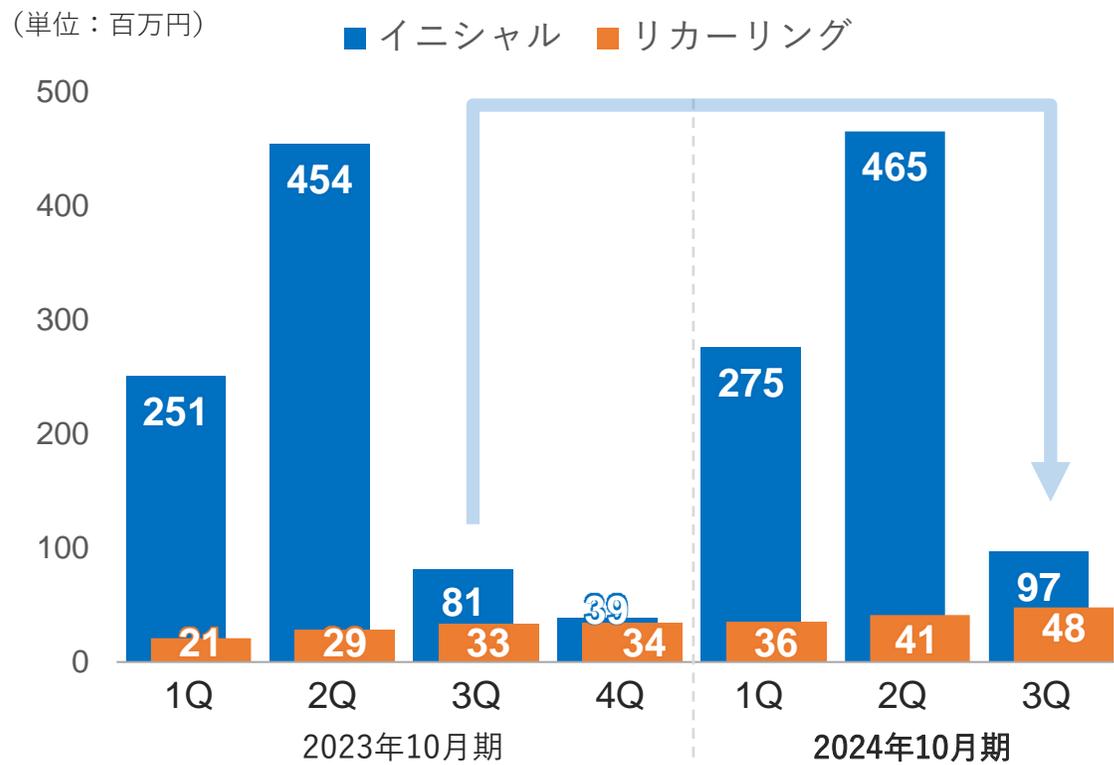
ライフリズムナビ事業の売上は前年同期比で9.5%増と堅調に推移。受託研究開発事業の売上は3Qまでの受注が確定し、前年同期比で53.3%増。リカーリング売上も引き続き着実に増加し、安定収益として確保。

事業別売上高 四半期推移



※過去の数値は参考値

うちライフリズムナビ事業（イニシャル・リカーリング四半期推移）



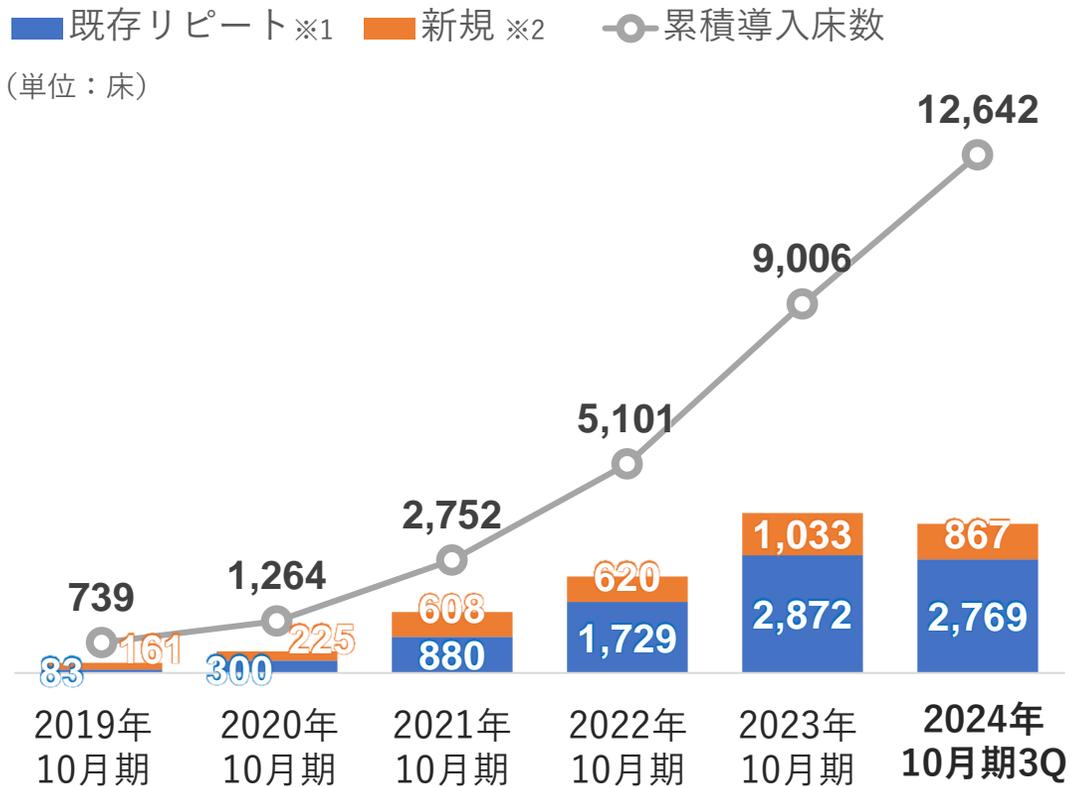
※NW工事やその他項目は除外

※過去の数値は参考値

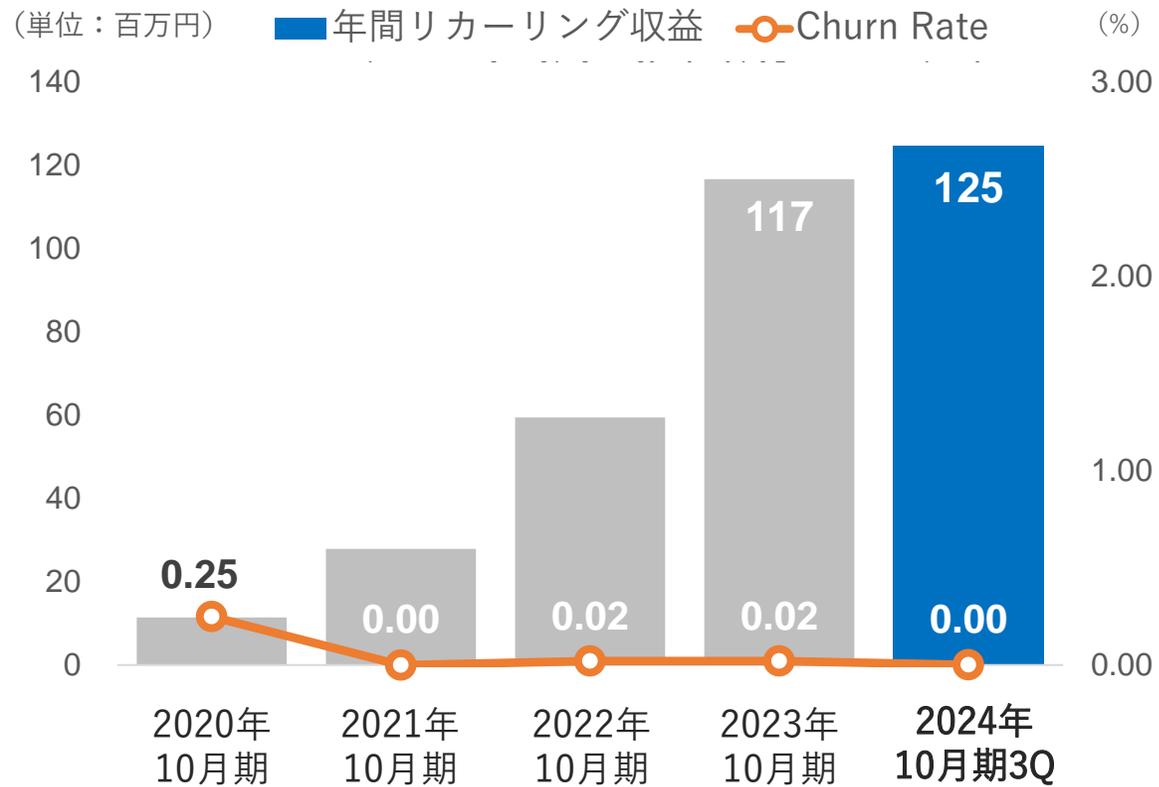
主要KPI

累計導入床数は既存法人の他施設への導入を中心に予定通り増加。
3Qを含む過去1年間でのChurn Rateは0.001%と低水準で推移。

累計導入床数



年間リカーリング収益/Churn Rate推移 ※3



2024年10月期 第3四半期（累計）業績概要

貸借対照表

(百万円未満四捨五入)

(百万円)	2023/10末	2024/10 3Q末	(百万円)	2023/10末	2024/10 3Q末
現金及び預金	2,545	2,838	買掛金	16	13
棚卸資産	303	297	未払法人税等	74	86
流動資産	2,919	3,251	流動負債	183	191
有形固定資産	23	19			
無形固定資産	84	112	負債合計	183	191
投資その他の資産	41	37			
固定資産	148	168	純資産合計	2,883	3,228
資産合計	3,067	3,420	負債及び純資産合計	3,067	3,420

2024年10月期 通期業績予想

2024年10月期の通期業績予想に変更なし。

営業利益については、成長投資に伴う戦略的な販管費の増加を織り込みながらも、順調に推移する見込み。

(単位：百万円)	2023年10月期 (実績)		2024年10月期 (業績予想)		
		売上比率		売上比率	前期比
売上高	1,086	-	1,347	-	+24.0%
ライフリズムナビ事業					
ライフリズムナビ (イニシャル・リカーリング)	939	86.5%	1,279	95.0%	+36.2%
NW工事その他	40	3.7%	9	0.7%	▲77.8%
受託研究開発事業	107	9.9%	59	4.4%	▲45.3%
売上総利益	723	66.6%	866	64.3%	+19.7%
販売費及び一般管理費	338	31.1%	437	32.4%	+29.4%
営業利益	385	35.5%	429	31.8%	+11.3%
経常利益	373	34.3%	429	31.8%	+15.1%
当期純利益	273	25.1%	297	22.1%	+8.9%

EcoNaviSta

成長戦略進捗

人材採用および組織体制強化

各部門、順調に採用が進んでいる。今期実績として計10名入社。
さらに今期入社予定の内定が数名出ており、採用計画を若干上回る見込み。

採用計画

10名程度／年の採用を継続

採用実績

3名（開発部、カスタマーサクセス部、営業部）

※ 2024年10月期第3四半期 入社人数

数字で見るライフリズムナビ + Dr.

累計ご利用者数 (2024年7月末時点)

29,603 人

(2024年4月末日時点 26,380人)

マイナーバージョンアップ件数 (不具合対応除く)

- SaaS型のメリットを活かし、お客さまの声（ニーズ）を新機能として随時拡充
- 前年と同様のペースでバージョンアップを実施

18 件

(2024年10月期 41件/3Q累計
2023年10月期 42件/年)

ver2.0への移行アカウント数

- 3Qまでにおいて、**主要ユーザーのver2.0移行が概ね完了**

3,711 アカウント

(2024年4月末日時点 2,474アカウント)

NPS®※1 (ネットプロモータースコア)

- NPSの計測を開始。サービス関連の国内各業種において、トップスコアが-30~-20ptであるところ、カスタマーサクセス部の伴走支援によりプラスのスコアを記録※2

12.1 pt

(2024年7月末日時点)

※1 NPS：商品やサービスに対する信頼・愛着を示す指標。顧客アンケートにより、親しい方へのおすすめ度を0~10の11段階で回答を得て算出する。顧客満足度と異なり、業界との相関性が高いとされる。NPSは、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズの登録商標です。

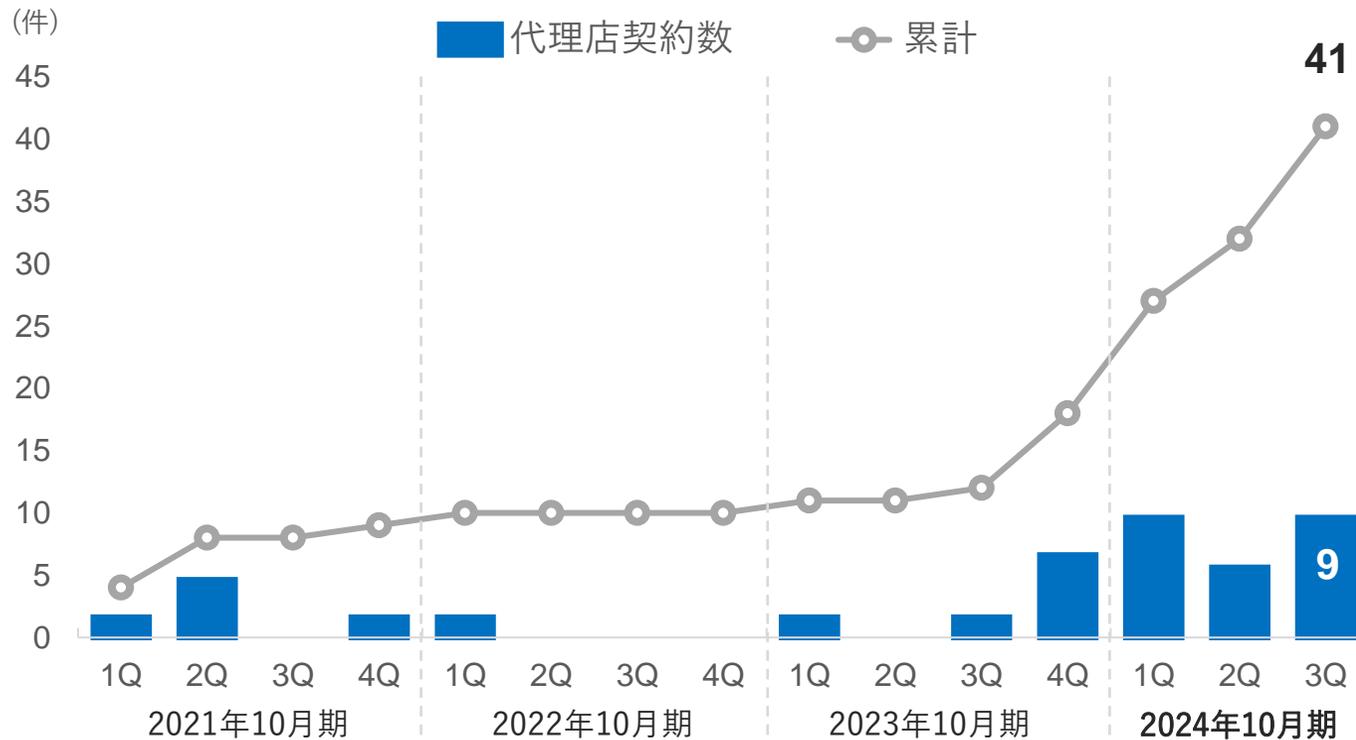
※2 今回は参考値。今後継続的にサンプル数を増やす予定。

重点施策

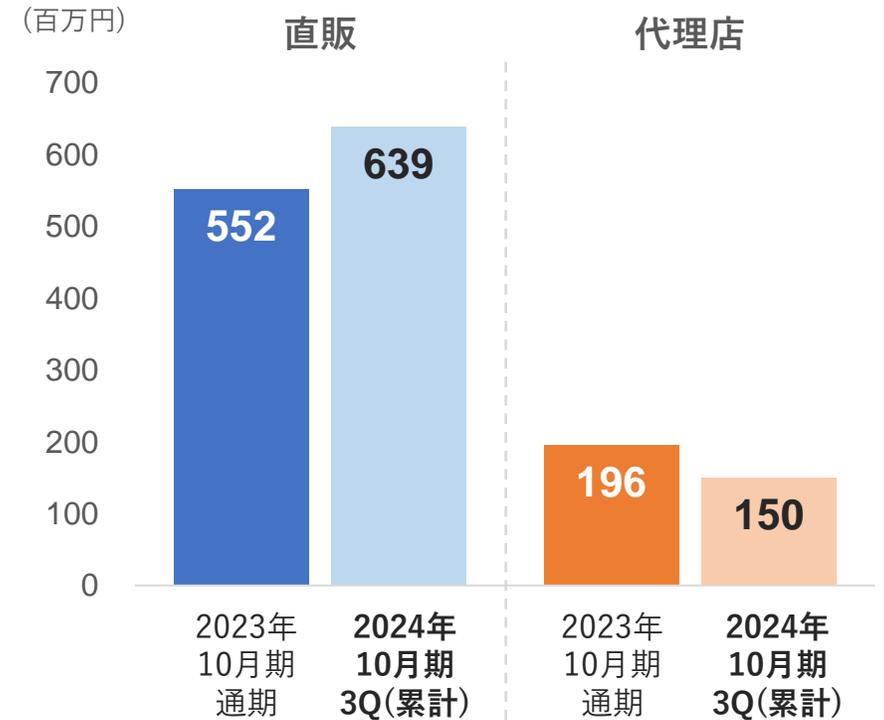
「ライフリズムナビ+Dr.」シェア拡大

代理店契約数は順調に増えている。今後地域のフラッグシップ顧客においてライフリズムナビ+Dr.が定着し、代理店が周辺の施設に対してフラッグシップ施設の見学会を実施することを起点に、売上も増加していく想定。

代理店契約数



販売経路別売上高※



※ ライフリズムナビ+Dr.のイニシャル売上

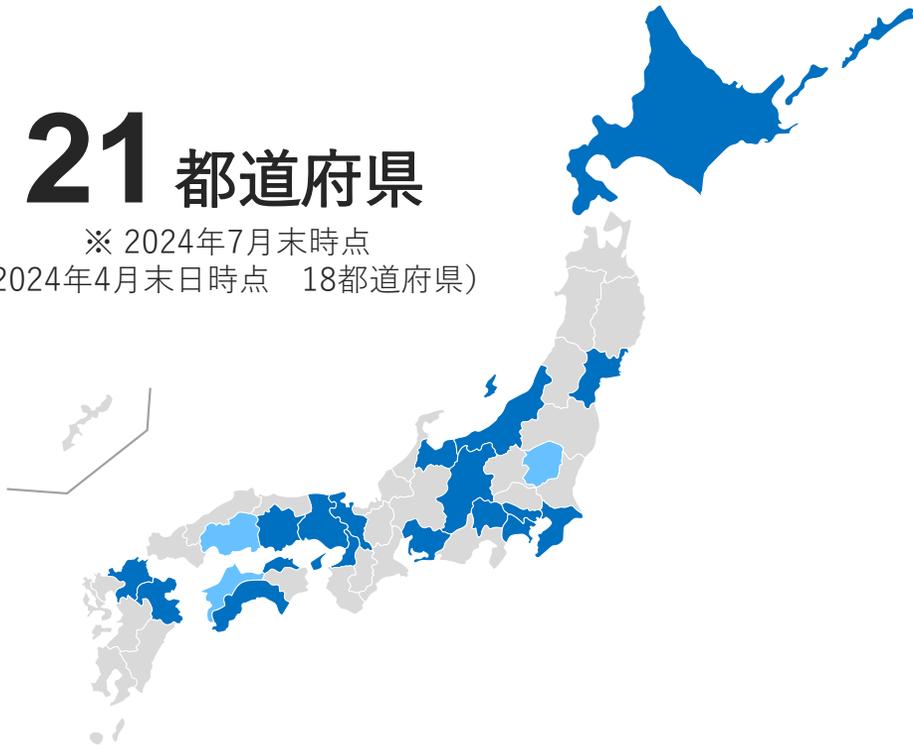
「ライフリズムナビ+Dr.」シェア拡大

全国展開に向け、代理店を通じたルートを開拓。
第3四半期では栃木県、広島県、愛媛県において新たな代理店契約を締結。

代理店契約のある都道府県

21 都道府県

※ 2024年7月末時点
(2024年4月末日時点 18都道府県)



全国展開に向けた代理店の拡充

各地域の病院・福祉法人営業に強みを持つ
販社などとパートナーシップ提携

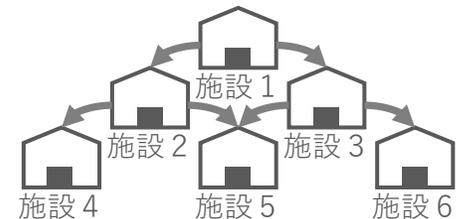
- ✓ 地域密着型の代理店を経由した顧客の獲得開始
- ✓ イベント出展による認知度向上施策と併せて
全国のシェア拡大を狙う

リピート顧客の獲得

- ✓ 顧客(法人)の先行1施設に導入後、直販も代理店経由も
等しく当社カスタマーサクセス部が伴走サポート

顧客価値最大化
＜実感・納得感＞

- ✓ 指名買い（リピート）による
同一法人の他施設への導入



EcoNaviSta

Appendix

補助金等の動向

業界が待ち望んでいた加算が新設され、各施設が数年単位で加算獲得に向けた動きが進む。まずは獲得条件が比較的容易な加算(Ⅱ)の取得を目指しながら、近い将来の加算(Ⅰ)の獲得を目指し、当社へのライフリズムナビ導入相談が引き続き継続している。

介護ロボット補助金

令和6年度も継続、一定の拡張がなされた

補助額：上限30万円

補助率：3/4 ※一定の要件を満たす場合。それ以外は1/2。

補助台数：必要台数

加算も新設

生産性向上推進体制加算（Ⅰ） 100単位/月

現状以下の要件（抜粋）を満たすことで加算が可能になり、施設にとって収入増になる。

- ・業務改善の取組による成果が確認される。
- ・見守り機器等のテクノロジーを複数導入していること。※見守り機器はすべての居室に設置すること。
- ・1年ごとに1回、業務改善の取組による効果を示すデータの提供を行うこと。

その他詳細（2024年10月期四半期ベース）

● 四半期ごとのリカーリング収益

(単位：百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q
2023年10月期	21	29	33	34
2024年10月期	36	41	48	—

● 四半期ごとの床数 新規・既存リピート

(単位：床)		1Q	2Q	3Q	4Q	累計
2023年10月期	新規	238	636	135	24	1,033
	既存リピート	976	1,583	160	153	2,872
	合計	1,214	2,219	295	177	3,905
2024年10月期	新規	205	541	121	—	867
	既存リピート	1,061	1,338	370	—	2,769
	合計	1,266	1,879	491	—	3,636

免責事項

本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。