

# 2024年10月期 第1四半期 決算説明資料

エコナビスタ株式会社

証券コード：5585  
2024年3月15日

EcoNaviSta

# 2024年10月期 第1四半期 業績

## エグゼクティブサマリー

第1四半期実績は、ライフリズムナビ案件の受注が予定通り推移し、通期業績予想に対し**売上高25.8%、営業利益31.1%**の進捗。  
**売上総利益率68.0%、営業利益率38.5%**で推移。

2024/10 1Q累計

売上高

347百万円 進捗率 25.8%

営業利益

133百万円 進捗率 31.1%

### 業績面でのポイント

- ライフリズムナビを予定通り受注し、売上成長を維持。
- 営業利益率は38.5%で推移。成長投資及び上場維持に関連するコストを吸収し、ほぼ前年同期並みの営業利益を確保。
- Churn Rateは、0.02%と引き続き低水準を維持。

### 事業環境・取組みのポイント

- 2024年度、介護ロボット補助金の継続と拡張に加え、生産性向上推進体制加算の新設の見込み。
- 本格的な全国展開に向け、地域販社との代理店契約締結を推進。

## 塩崎彰久厚生労働大臣政務官の視察

視察と活発な質疑を行い、「システムの加速的な普及拡大に向け、導入や運用定着を支援する補助金の拡充や、本成功事例のようにスタートアップ企業が介護施設の課題を受け止めソリューションを開発、提供する仕組みを検討していきたい」とのご意向を示された。



※エコナビスタモデルルームご見学と  
代表渡邊とのディスカッション



※ライフリズムナビ+Dr.ユーザー 介護付有料老人ホーム松戸ニッセイエデンの園様  
ご見学と質問風景

## 2024年10月期 第1四半期（累計）業績サマリー

ライフリズムナビ案件の受注増により売上で前年同期を12.2%上回る347百万円を達成。

売上高

**347**百万円

営業利益

**133**百万円

経常利益

**133**百万円

当期純利益

**92**百万円

## 2024年10月期 第1四半期（累計）業績概要

## 貸借対照表

(百万円)	2023/10末	2024/10 1Q末	(百万円)	2023/10末	2024/10 1Q末
現金及び預金	2,545	2,319	買掛金	16	26
棚卸資産	303	332	未払法人税等	74	43
<b>流動資産</b>	<b>2,919</b>	<b>2,968</b>	<b>流動負債</b>	<b>183</b>	<b>138</b>
有形固定資産	23	22			
無形固定資産	84	94	<b>負債合計</b>	<b>183</b>	<b>138</b>
投資その他の資産	41	36			
<b>固定資産</b>	<b>148</b>	<b>152</b>	<b>純資産合計</b>	<b>2,883</b>	<b>2,981</b>
<b>資産合計</b>	<b>3,067</b>	<b>3,119</b>	<b>負債及び純資産合計</b>	<b>3,067</b>	<b>3,119</b>

## 2024年10月期 第1四半期（累計）業績概要

ライフリズムナビ案件の堅調な受注により、売上高前年同期比で112.2%を達成。業績予想に対して売上高は進捗率25.8%、営業利益は進捗率31.1%と順調に推移。

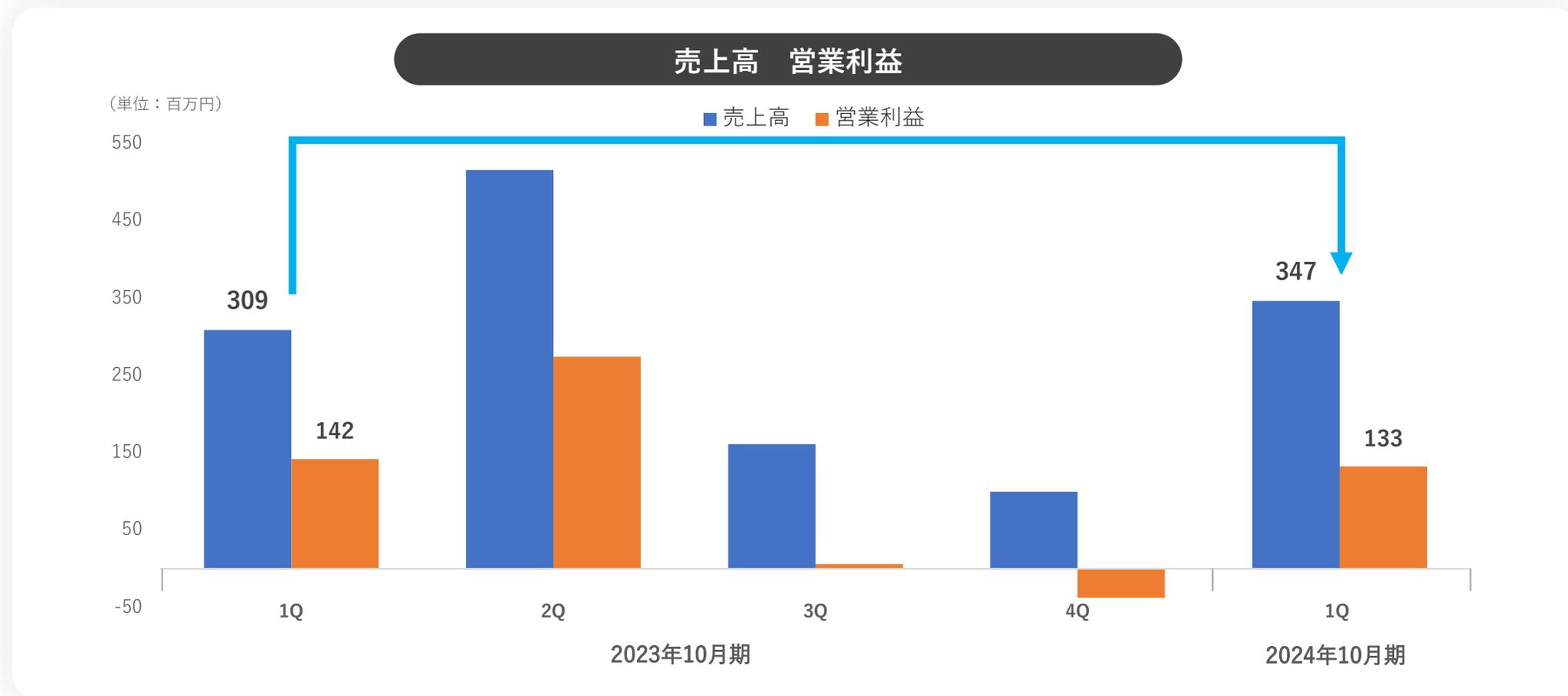
(百万円未満四捨五入)

(単位：百万円)	2023年10月期 第1四半期		2023年10月期 通期		2024年10月期 第1四半期（累計）					2024年10月期	
	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	309		1,086		<b>347</b>	—	38	112.2%	25.8%	<b>1,347</b>	
売上総利益	222	71.8%	723	66.6%	<b>236</b>	68.0%	14	106.2%	27.2%	<b>866</b>	64.3%
販売費及び 一般管理費	80	25.9%	338	31.1%	<b>102</b>	29.6%	23	128.2%	23.5%	<b>437</b>	32.4%
営業利益	142	45.9%	385	35.5%	<b>133</b>	38.5%	△9	93.9%	31.1%	<b>429</b>	31.8%
経常利益	143	46.1%	373	34.3%	<b>133</b>	38.5%	△9	93.6%	31.1%	<b>429</b>	31.8%
当期純利益	99	31.9%	273	25.1%	<b>92</b>	26.4%	△7	92.9%	30.8%	<b>297</b>	22.1%

※前年同期の数値及び比率は参考値

## 四半期（累計）業績推移

売上高は前年同期比12.2%の増収。  
営業利益は積極的な成長投資を吸収して黒字確保。

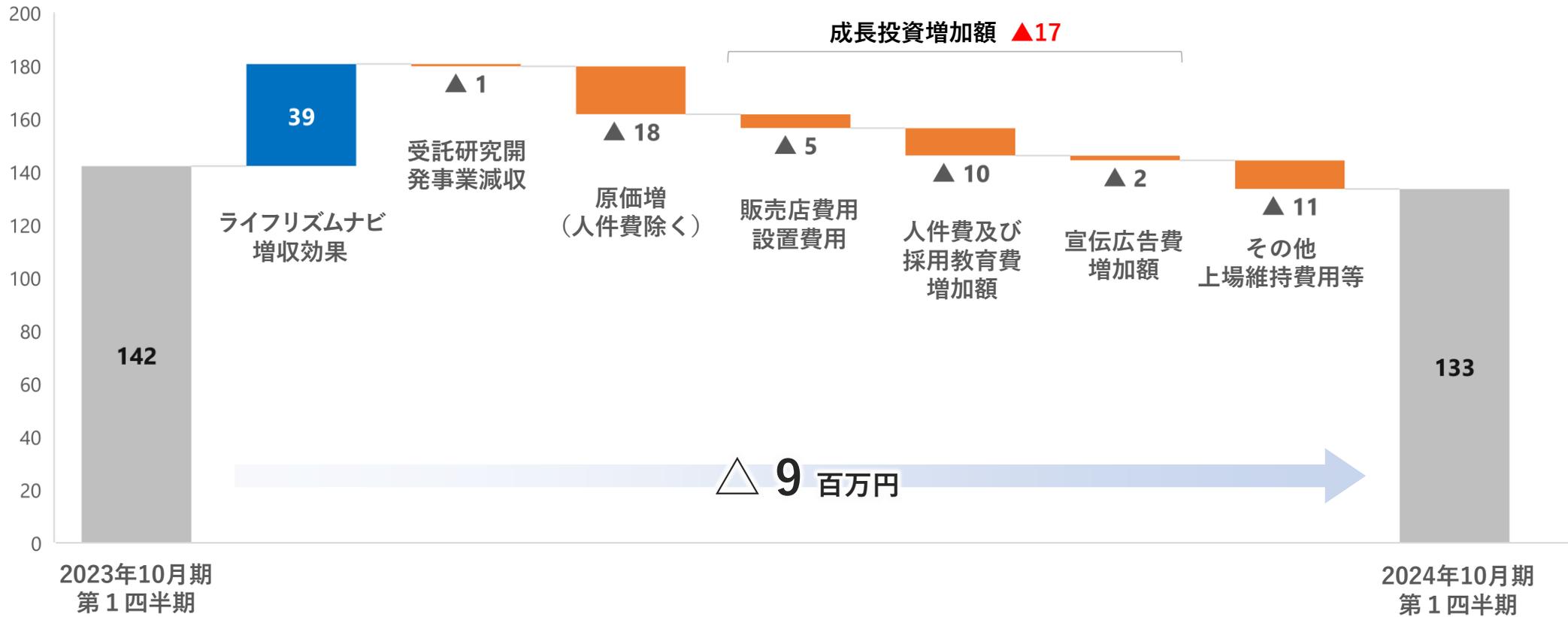


※過去の数値は参考値

# 2024年10月期 第1四半期 営業利益増減要因（前年同期比）

ライフリズムナビの販売店増加により売上が増加。成長投資増加額を吸収し、ほぼ前年同期並みの営業利益を確保。

(単位：百万円)



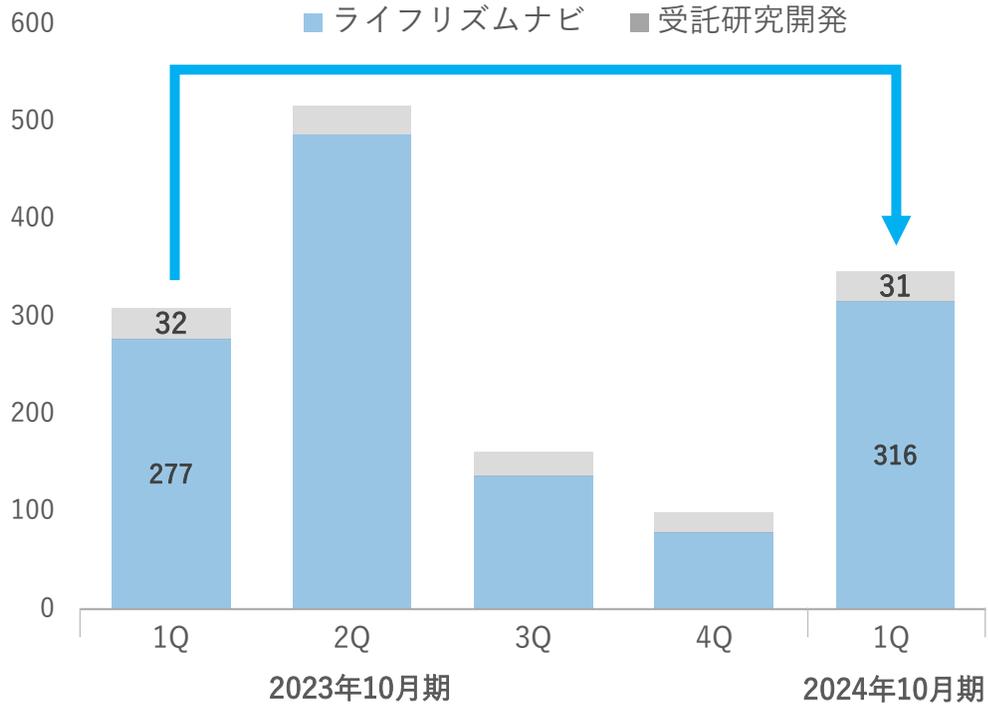
※過去の数値は参考値

# 売上高推移

ライフリズムナビの売上は前年同期比で13.9%と堅調に推移。  
リカーリング売上は着実に増加し、安定収益として確保。

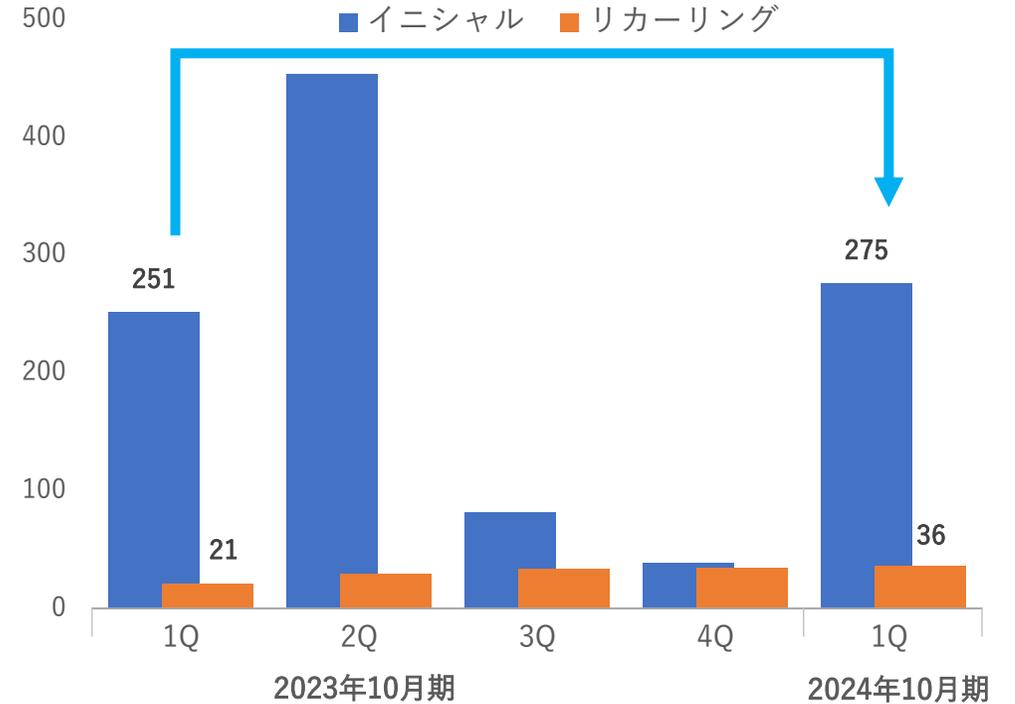
## 事業別売上高 四半期推移

(単位：百万円)



## 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)

(単位：百万円)

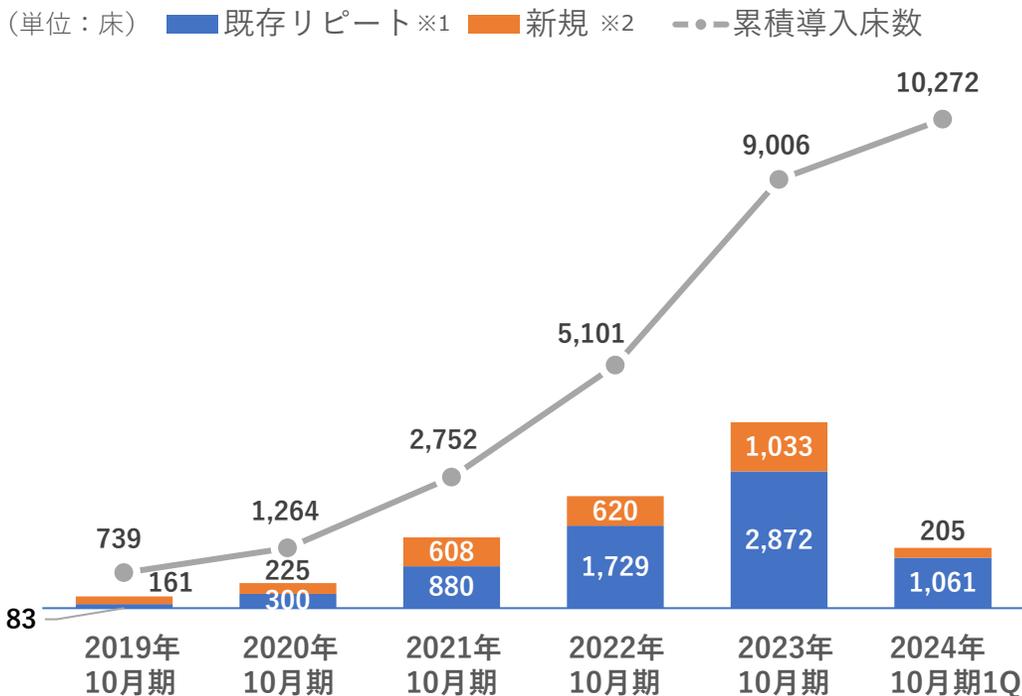


※NW工事やその他項目は除外 ※過去の数値は参考値

# 主要KPI

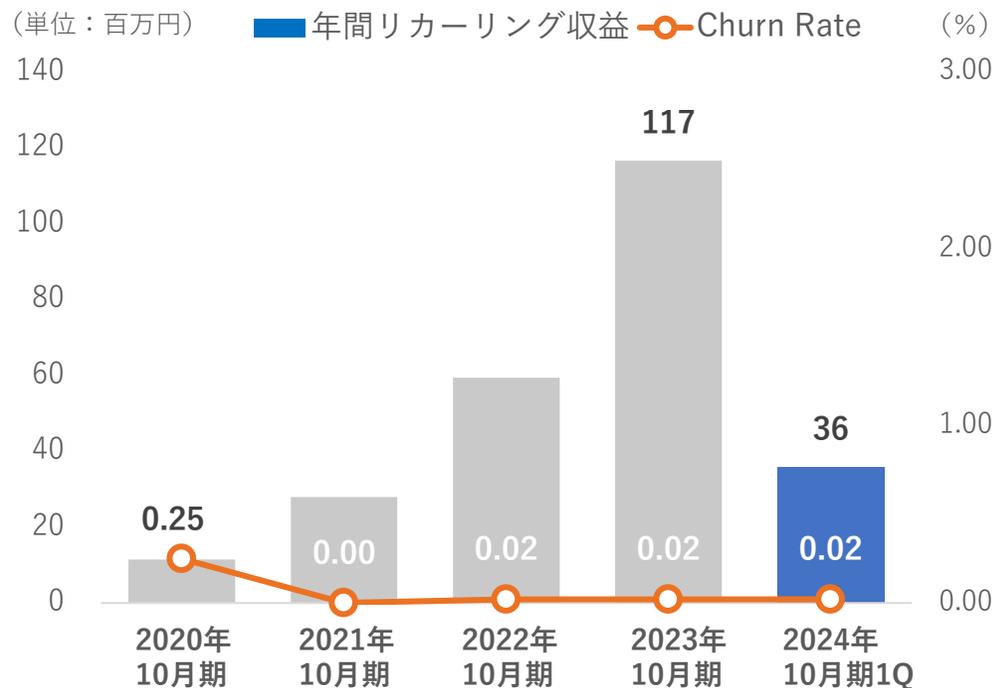
累計導入床数は既存法人の他施設への導入を中心に予定通り増加。  
 1Q3ヶ月間でのChurn Rateは0.00%。1Qを含む年間でのChurn Rateは0.02%と低水準で推移。

## 累計導入床数



※1 既存リピート：同一法人の他施設への導入  
 ※2 新規：新規契約法人による新規施設への導入

## 年間リカーリング収益/Churn Rate推移※3



※3 Churn Rate：解約率  
 当社ではグロスレベニューChurn Rateを採用  
 1QのChurn Rateは1Qを含む直近1年間の結果より算出

※ 過去の数値は参考値

## 2024年10月期 通期業績予想

2024年10月期の通期業績予想は、前回発表時からの変更はございません。

ライフリズムナビについてはシェア拡大により30%以上の増収を計画。成長投資による戦略的な販管費の増加を織り込みながらも、営業利益率30%以上を計画。なお、前期同様売上高については、今期も2Q偏重傾向が見込まれる。※P.9参照

(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	—	<b>1,347</b>	—	124.0%
ライフリズムナビ事業	939	86.5%	<b>1,279</b>	95.0%	136.2%
NW工事その他	40	3.7%	<b>9</b>	0.7%	22.2%
受託研究開発事業	107	9.9%	<b>59</b>	4.4%	54.7%
売上総利益	723	66.6%	<b>866</b>	64.3%	119.7%
販売費及び一般管理費	338	31.1%	<b>437</b>	32.4%	129.4%
営業利益	385	35.5%	<b>429</b>	31.8%	111.3%
経常利益	373	34.3%	<b>429</b>	31.8%	115.1%
当期純利益	273	25.1%	<b>297</b>	22.1%	108.9%

EcoNaviSta

# 成長戦略進捗

## 人材採用および組織体制強化

順調に採用が進んでいる。カスタマーサクセス部等は内定者が出ている状況。

採用計画

10名弱程度／年の採用を継続

採用実績

4名（営業部、管理部） ※ 2024年10月期第1四半期 入社人数

# 数字で見るライフリズムナビ + Dr.

2024年10月期第1四半期について。

## 累計ご利用者数 (2024年1月末時点)

23,496人

(2023年10月末日時点 20,324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、お客様の声 (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

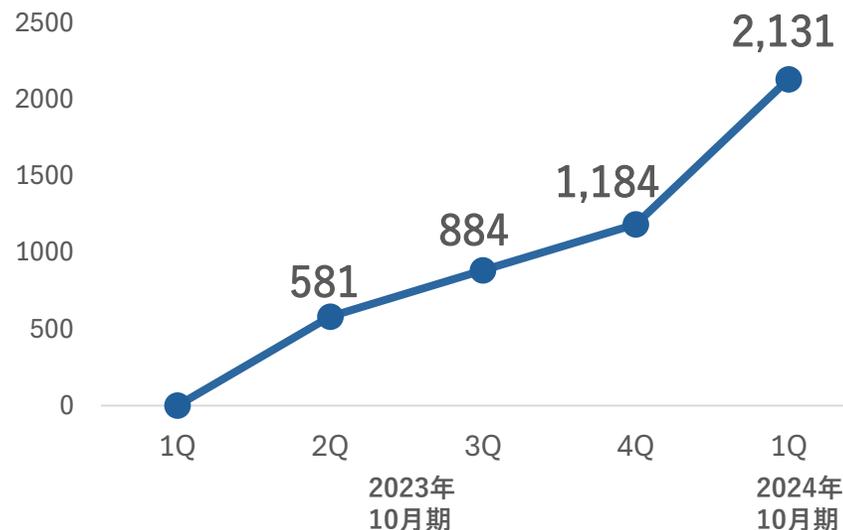
9件

(2023年10月期 42件/年)

## ver2.0への移行アカウント数

- 2023年3月にユーザー数の増加に対応するver2.0をリリース  
お客様の要望を容易に反映可能な基幹システムに刷新
- ver2.0はGWデータ通信量を削減可能であり、  
リカーリングの利益率向上に寄与

(累計移行アカウント数)



# 「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。地域ごとにフラグシップとなる大規模／中規模顧客の獲得を目指す。伴走型サポートは当社が直接実施することで、低いチャーンレートを維持しつつ、ライフリズムナビを全国に広げていく。

## 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

- ✓ 介護業界は地域法人間の繋がりが強い  
ため、獲得した大規模／中規模法人を通じて小規模法人に確度高くアプローチ
- ✓ 参加型オンラインデモ商談により効率良くロングテール獲得

## リピート顧客の獲得

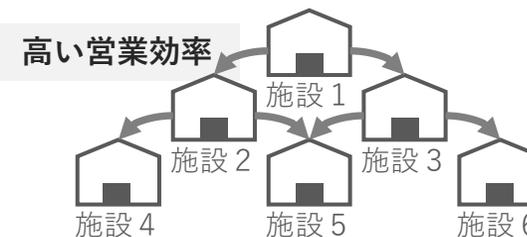
顧客(法人)の先行1施設に導入

カスタマーサクセス部による伴走  
使いこなせるまでサポート

### 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

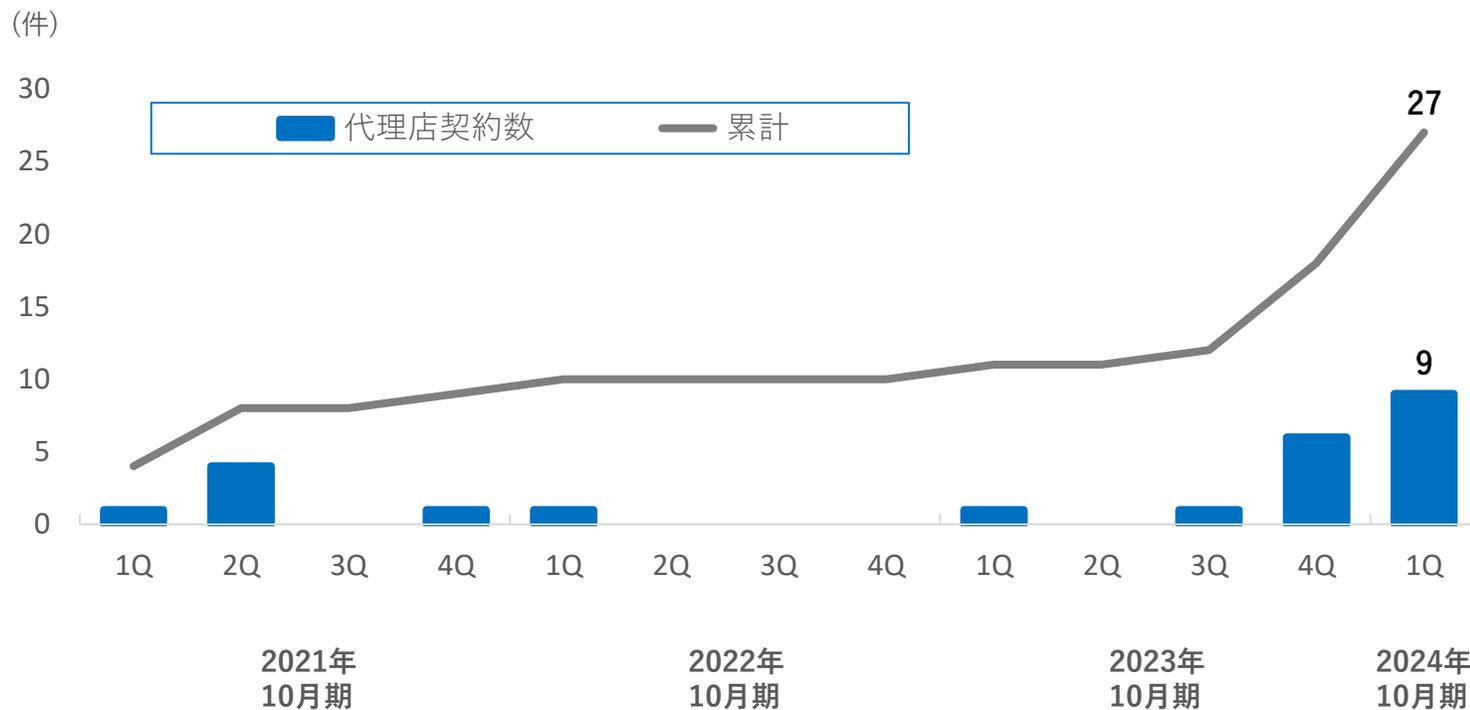


## 重点施策

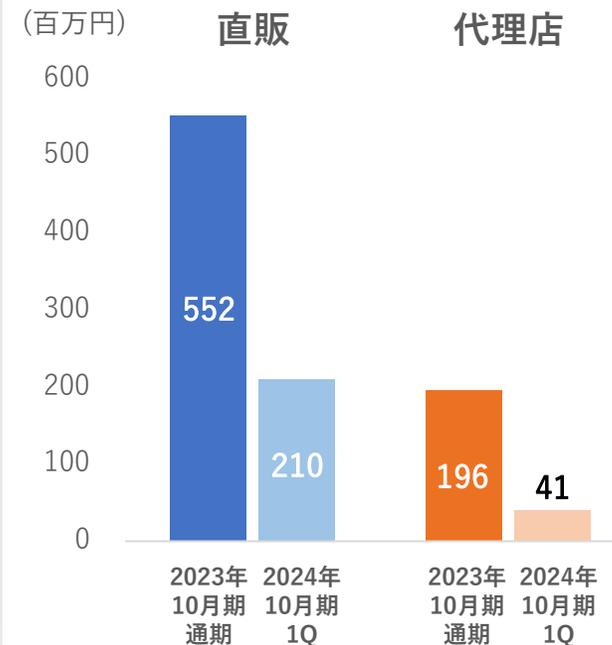
# 「ライフリズムナビ+Dr.」 シェア拡大

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



EcoNaviSta

# Appendix

## 補助金等の動向

### 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る見込み

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年後とに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	—	—	—

### ● 四半期ごとの床数 新規・既存リピート

(単位：床)		1Q	2Q	3Q	4Q
2023年10月期	新規	238	636	135	24
	既存リピート	976	1,583	160	153
	合計	1,214	2,219	295	177
2024年10月期	新規	205	—	—	—
	既存リピート	1,061	—	—	—
	合計	1,266	—	—	—

## 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。