

# 2024年10月期 第2四半期 決算説明資料

エコナビスタ株式会社

証券コード：5585  
2024年6月14日

EcoNaviSta

# 2024年10月期 第2四半期 業績

## エグゼクティブサマリー

第2四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**。通期業績予想に対し**売上高67.7%、営業利益97.3%**の進捗。**売上総利益率67.8%、営業利益率45.7%**で推移。

2024/10 2Q 累計

売上高

**912**百万円

(進捗率 **67.7%**)

営業利益

**417**百万円

(進捗率 **97.3%**)

### 業績面でのポイント

- 当上期は、事業性質上2Q偏重型の収益構造に対して平準化を推進。  
(売上げ集中によるピーク時対応コストを分散するため)  
既存顧客については3Q以降での導入を計画している。
- 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一定の拡張に加え、生産性向上推進体制加算が新設。加算獲得に向け、介護施設からの相談が増加。
- 本格的な全国展開に向け、地域販社との代理店契約締結と育成を推進。

## トピックス(1) 直販・代理店 全国展開の進展、地域導入の開始

九州地方、北海道など関東圏以外の地域でのライフリズムナビ+Dr.の導入が進む。

直販

### 福岡県福岡市

介護付有料老人ホーム「アンペレーナ百道」様  
西部ガスライフサポート株式会社様



代理店

### 北海道河東郡音更町

「ケアハウスあさひ苑」様  
社会福祉法人音更町柏寿協会様



## トピックス(2) 全国展開を想定した戦略的季節性平準化と代理店の獲得・育成

導入床数の拡大を見据え、リピート顧客との信頼関係を活かし、導入時期のスライドをあらかじめ相談。また当社営業リソースを、新規代理店の獲得と育成に振り分け。

### 季節性(2Q偏重)を平準化

- 補助金を申請しない、自費導入のリピート顧客に対し、あらかじめ導入時期の調整を打診
- 複数法人のご協力のもと、導入時期について3Q、4Qにスライドを計画
- ピーク時コストを分散しつつ、今後数年かけ全国で増加を見込む設置対応の準備を開始

### 急増する代理店の育成にリソースを振り分け

- 地域代理店契約の推進を進めつつ、一定のレピュテーションリスクを想定し、代理店の育成に注力
- 当社の特徴である低いChurn Rateを維持とシェア拡大の両立を目指す



代理店向け教育資料イメージ

前期期首から今期2Qまでの  
代理店新規契約数

22件

## トピックス(3) 積極的な地域イベントへの出展

高齢者見守りシステムの認知度は地域差あり。  
積極的な対面イベントへの出展を重ねることで認知度向上+新規直販の機会創出も狙う。

### 前期イベント出展数と今期出展計画数

2023年10月期  
年間出展実績

8件

2024年5月末時点  
年間出展計画

54件

- 全国の大都市圏のイベントに加え、地域の中小規模のイベントにも出展
- 代理店と連携したプライベートイベント出展も実施



2024年2月

北海道介護ロボット展示  
セミナー in 小樽



2024年3月

CareTEX 東京

東京ガス株式会社  
(ライフリズムナビ+HOME)  
グローリー株式会社  
(mirAI-EYE)  
と共同出展

## 2024年10月期 第2四半期（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10.5%上回る912百万円を達成。  
第2四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

912百万円

営業利益

417百万円

経常利益

417百万円

四半期純利益

288百万円

## 2024年10月期 第2四半期（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110.5%を達成。  
業績予想に対して売上高は進捗率67.7%、営業利益は進捗率97.3%と順調に推移。

(百万円未満四捨五入)

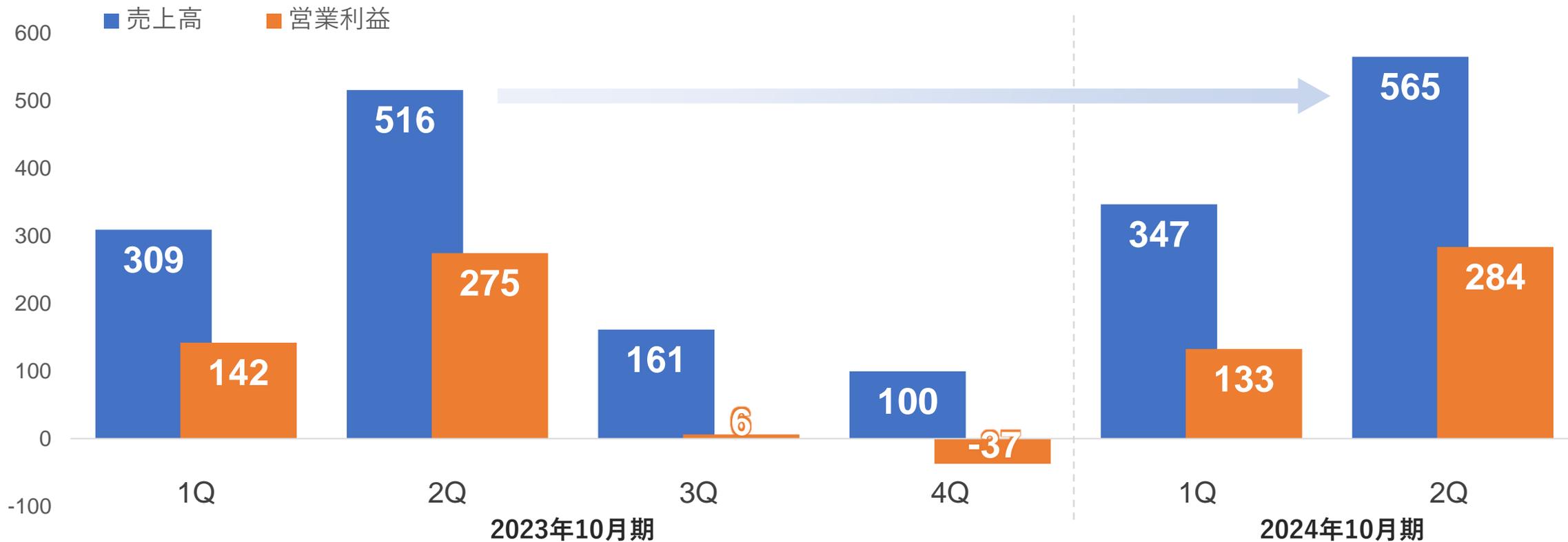
(単位：百万円)	2023年10月期 第2四半期（累計）		2023年10月期 通期		2024年10月期 第2四半期（累計）					2024年10月期 通期	
	実績	売上比率	実績	売上比率	実績	売上比率	前年差額	前年同期比	進捗率	業績予想	売上比率
売上高	825	-	1,086	-	912	-	87	110.5%	67.7%	1,347	
売上総利益	579	70.1%	723	66.6%	618	67.8%	40	106.8%	71.4%	866	64.3%
販売費及び 一般管理費	162	19.7%	338	31.1%	201	22.1%	39	124.2%	46.1%	437	32.4%
営業利益	417	50.5%	385	35.5%	417	45.7%	0	100.1%	97.3%	429	31.8%
経常利益	415	50.3%	373	34.3%	417	45.7%	2	100.4%	97.3%	429	31.8%
当期純利益	288	34.9%	273	25.1%	288	31.6%	0	100.0%	96.8%	297	22.1%

## 四半期（会計期間）業績推移

2Q売上高は前年同期比9.5%の増収。  
営業利益は積極的な成長投資を吸収し3.3%の増益。

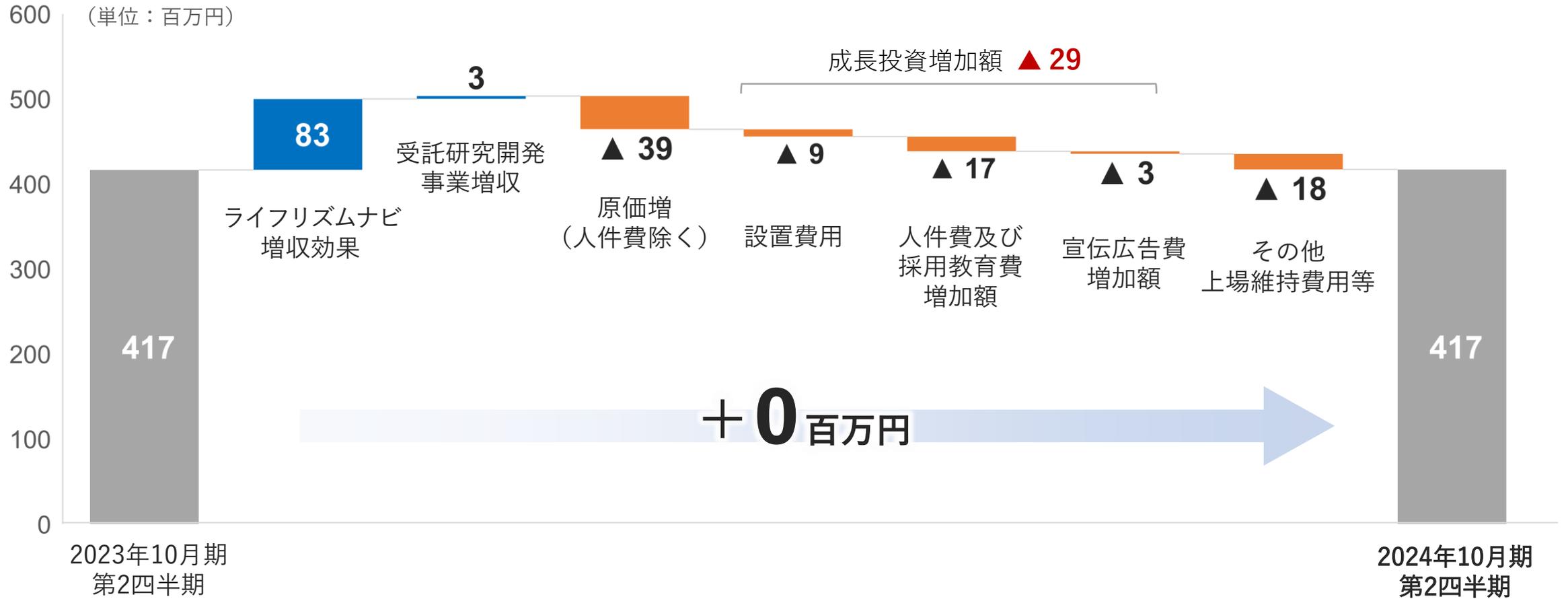
### 売上高 営業利益

(単位：百万円)



# 2024年10月期 第2四半期 営業利益増減要因（前年同期比）

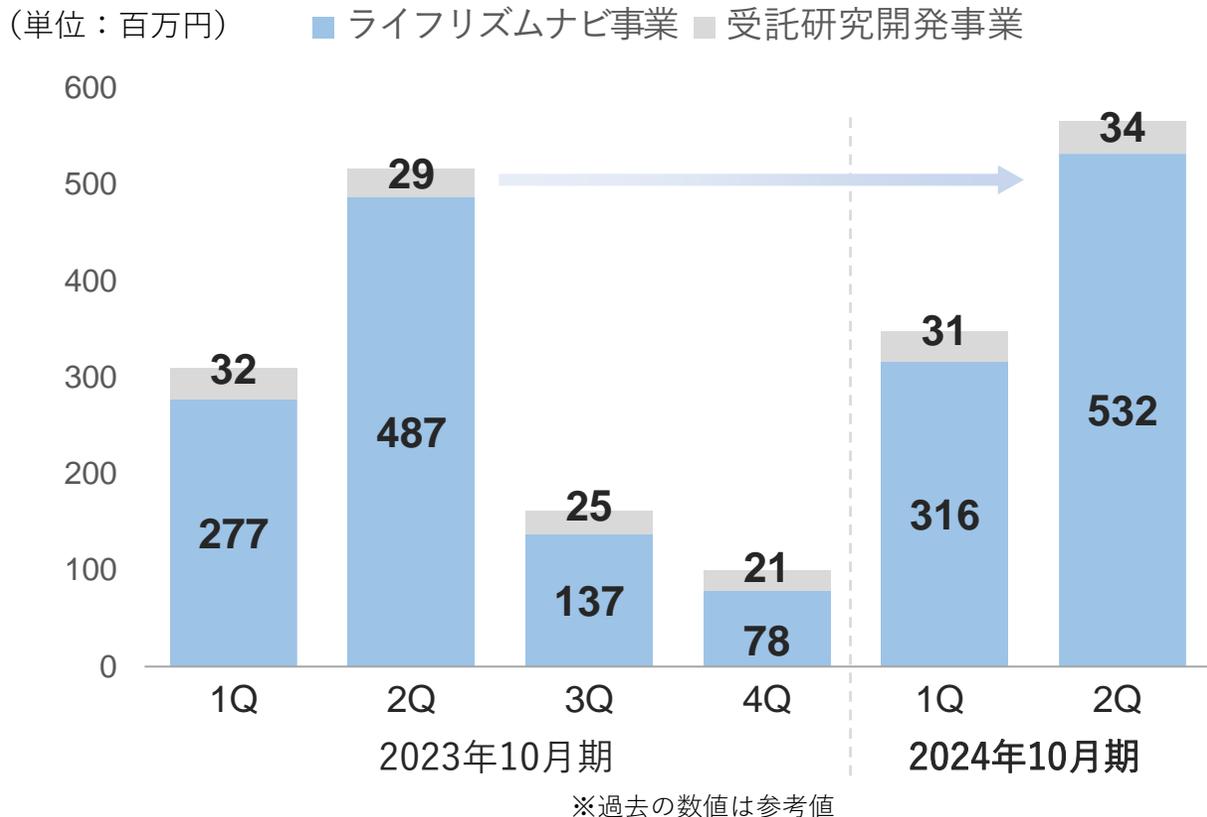
ライフリズムナビの地方施設への導入が進んだことにより売上が増加。  
成長投資増加額を吸収し、ほぼ前年同期並みの営業利益を確保。



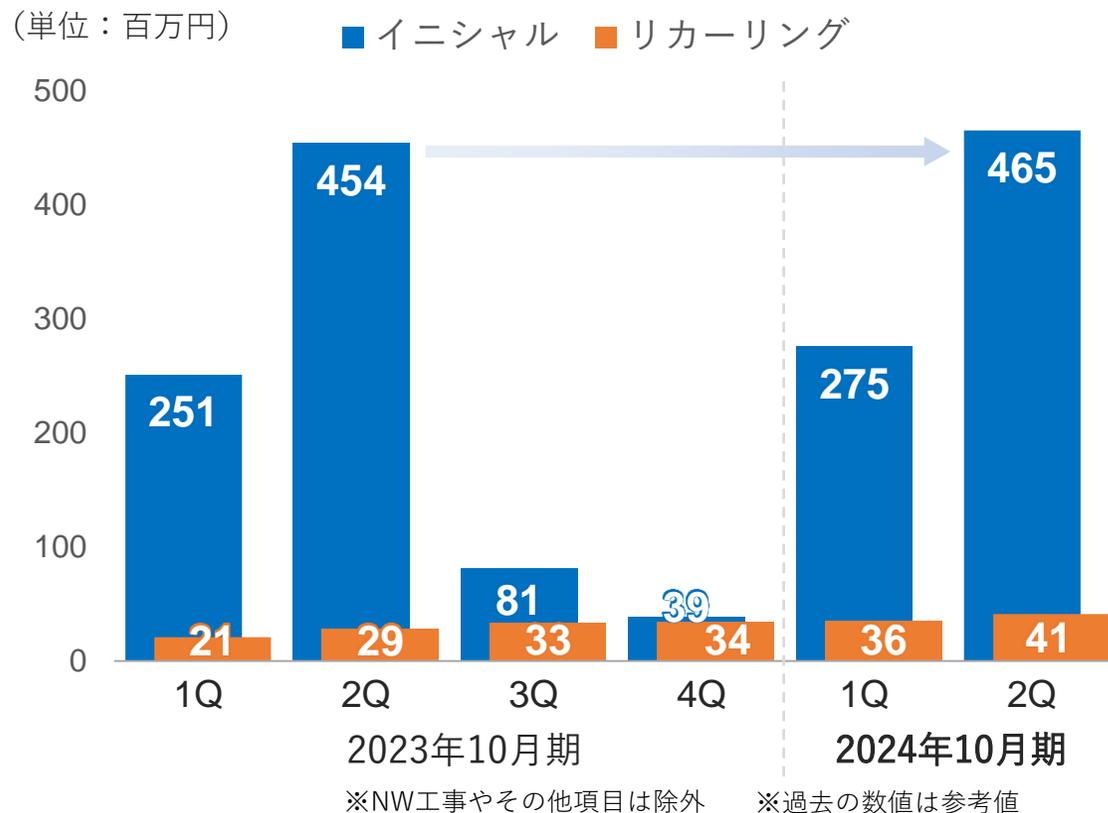
# 売上高推移（会計期間）

ライフリズムナビ事業の売上は前年同期比で9.2%増と堅調に推移。  
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



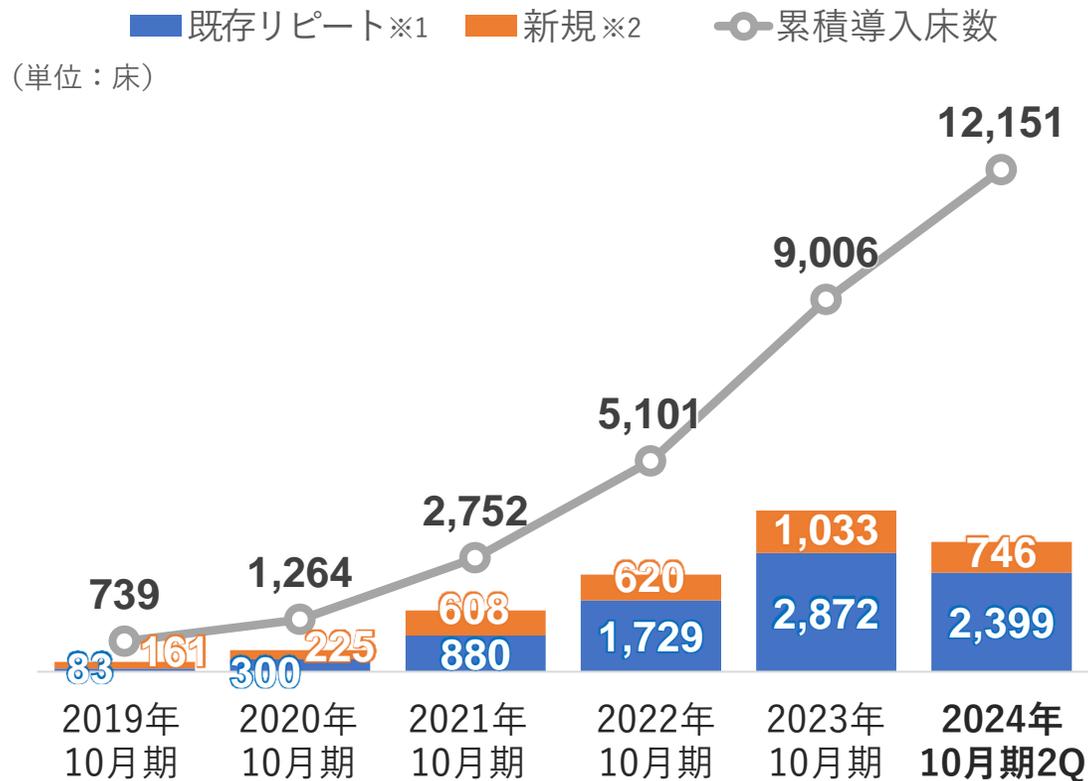
## うちライフリズムナビ事業（イニシャル・リカーリング四半期推移）



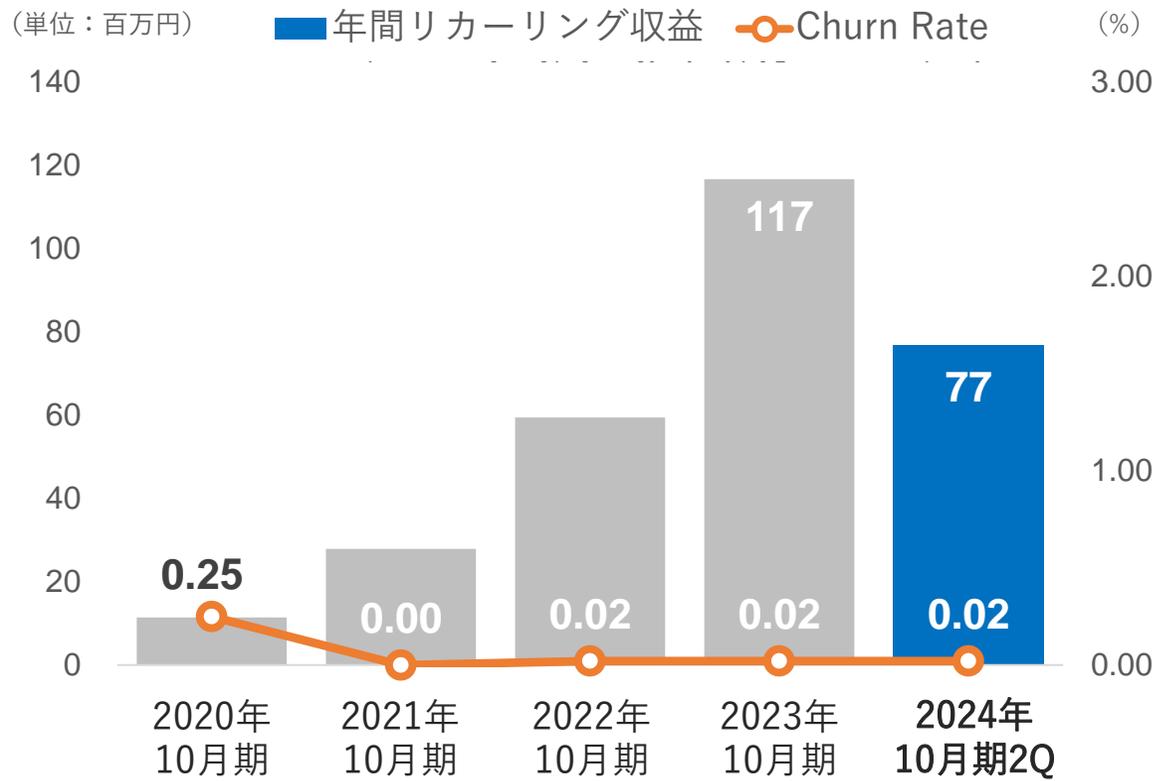
# 主要KPI

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。  
 2Qまでの6ヶ月間でのChurn Rateは0.00%。2Q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



## 年間リカーリング収益/Churn Rate推移 ※3



※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

※3 Churn Rate：解約率  
 当社ではグロスレベニューChurn Rateを採用  
 2QのChurn Rateは2Q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 第2四半期（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 2Q末	(百万円)	2023/10末	2024/10 2Q末
現金及び預金	2,545	<b>2,778</b>	買掛金	16	<b>29</b>
棚卸資産	303	<b>278</b>	未払法人税等	74	<b>143</b>
<b>流動資産</b>	<b>2,919</b>	<b>3,269</b>	<b>流動負債</b>	<b>183</b>	<b>259</b>
有形固定資産	23	<b>20</b>			
無形固定資産	84	<b>107</b>	<b>負債合計</b>	<b>183</b>	<b>259</b>
投資その他の資産	41	<b>41</b>			
<b>固定資産</b>	<b>148</b>	<b>168</b>	<b>純資産合計</b>	<b>2,883</b>	<b>3,177</b>
<b>資産合計</b>	<b>3,067</b>	<b>3,437</b>	<b>負債及び純資産合計</b>	<b>3,067</b>	<b>3,437</b>

## 2024年10月期 第2四半期（累計）業績概要

## キャッシュフロー計算書

(百万円未満四捨五入)

(単位：百万円)	2023年10月期 2Q	2024年10月期 2Q	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	462	256	▲ 206
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 26	▲ 28	▲ 2
フリー・キャッシュ・フロー	436	228	▲ 208
財務活動によるキャッシュ・フロー	—	6	6
現金及び現金同等物の期末残高	1,141	2,778	1,637

## 2024年10月期 通期業績予想

2024年10月期の通期業績予想は、前回公表時からの変更なし。

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。

(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
<b>売上高</b>	<b>1,086</b>	-	<b>1,347</b>	-	124.0%
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%	136.2%
NW工事その他	40	3.7%	9	0.7%	22.2%
受託研究開発事業	107	9.9%	59	4.4%	54.7%
<b>売上総利益</b>	<b>723</b>	66.6%	<b>866</b>	64.3%	119.7%
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>338</b>	31.1%	<b>437</b>	32.4%	129.4%
<b>営業利益</b>	<b>385</b>	35.5%	<b>429</b>	31.8%	111.3%
<b>経常利益</b>	<b>373</b>	34.3%	<b>429</b>	31.8%	115.1%
<b>当期純利益</b>	<b>273</b>	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。今期実績として計6名入社。新たに開発部（エンジニア職）等で内定が進む。

採用計画

10名程度／年の採用を継続

採用実績

2名（カスタマーサクセス部） ※ 2024年10月期第2四半期 入社人数

# 数字で見るライフリズムナビ + Dr.

2024年10月期第2四半期について。

## 累計ご利用者数 (2024年4月末時点)

**26,380** 人

(2024年1月末日時点 23,496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

**14** 件

(2024年10月期 23件／半期累計  
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

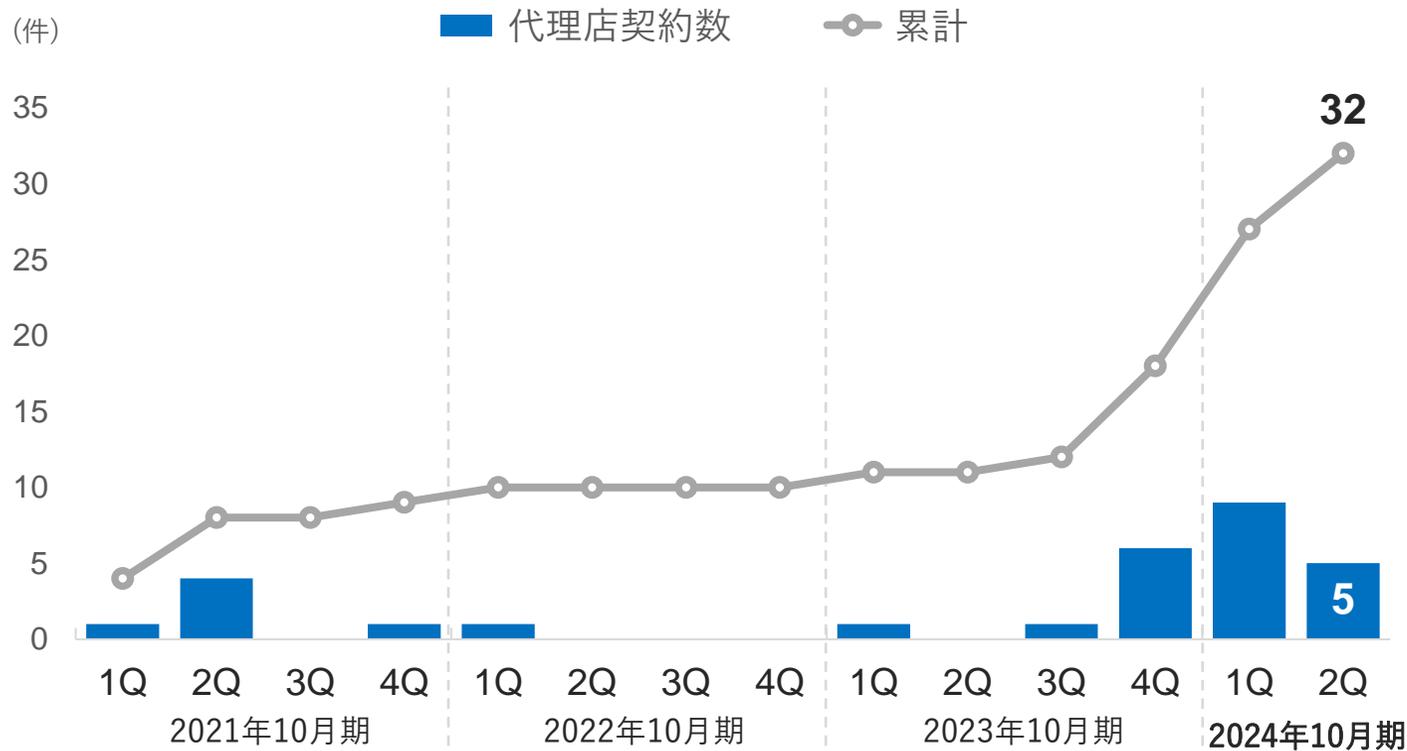
(累計移行アカウント数)



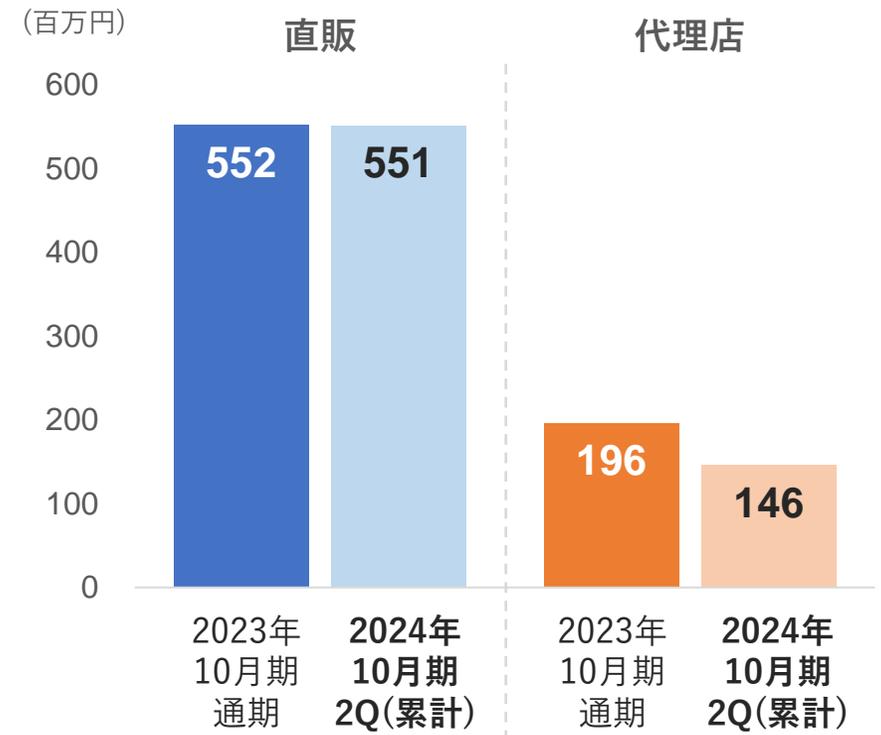
# 「ライフリズムナビ+Dr.」シェア拡大

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



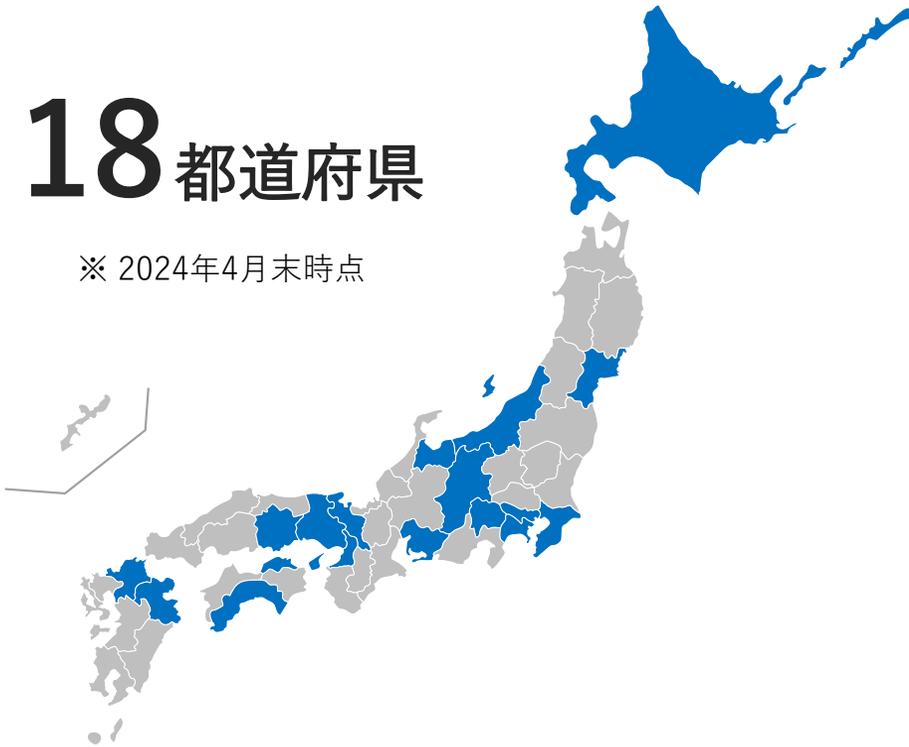
# 「ライフリズムナビ+Dr.」シェア拡大

全国展開に向け、代理店を通じたルートを開拓。

## 代理店契約のある都道府県

# 18 都道府県

※ 2024年4月末時点



## 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**

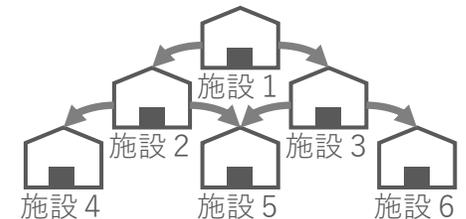
- ✓ 地域密着型の代理店を経由した顧客の獲得開始
- ✓ **イベント出展による認知度向上施策と併せて**  
全国のシェア拡大を狙う

## 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



## ライフリズムナビ + HOMEのマーケティングを継続

地域包括ケアに関わる専門家に加え、ご家族も繋ぐ多職種間連携見守りシステムとして継続的に「ライフリズムナビ+HOME」の機能を拡充していく。

### 多職種のニーズから機能開発とロビー活動を継続

## ライフリズムナビ + Dr.の全国展開を通じ、 様々な在宅介護関係者から徹底したヒアリングを実施

< 代表的な課題、ニーズの例 >

- ✓ 自治体：地域住民高齢化、見守りニーズと予算の関係
- ✓ 訪問介護事業所、訪問看護事業所：  
訪問時の入室対応、点数、責任区分、ほか

ライフリズムナビ + HOMEに**必要な機能を継続開発**しつつ、  
制度、政策として必要なものを**国や業界団体に訴求**



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を開始。加算獲得を前提とした当社へのライフリズムナビ導入相談が増えている。

### 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	<b>21</b>	<b>29</b>	<b>33</b>	<b>34</b>
2024年10月期	<b>36</b>	<b>41</b>	—	—

### ● 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	<b>1,033</b>
	既存リピート	976	1,583	160	153	<b>2,872</b>
	合計	1,214	2,219	295	177	<b>3,905</b>
2024年10月期	新規	205	541	—	—	<b>746</b>
	既存リピート	1,061	1,338	—	—	<b>2,399</b>
	合計	1,266	1,879	—	—	<b>3,145</b>

## 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。