

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

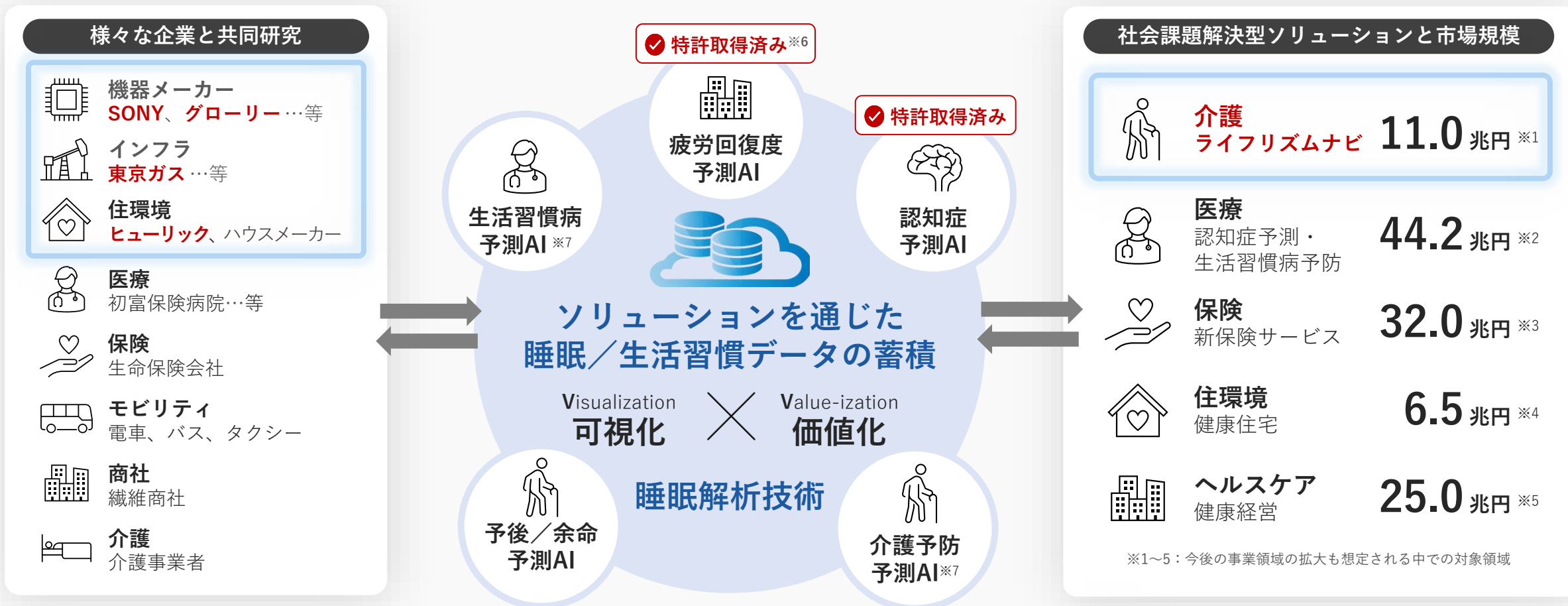
エコナビスタ株式会社

証券コード：5585  
2023年7月26日

# エコナビスタとは

睡眠データ解析技術で社会課題解決のためのソリューションを提供

- ※1 厚生労働省「令和3年度 介護給付費実態統計」
- ※2 厚生労働省「令和3年度 医療費の動向」
- ※3 社団法人生命保険協会「2022年版生命保険の動向」
- ※4 公益財団法人住宅リフォーム・紛争処理支援センター「2021年住宅リフォーム市場規模」
- ※5 令和3年3月 みずほ銀行産業調査部報告書 2016年推計
- ※6 ライフリズムナビ+Dr.において実装、活用中
- ※7 開発検討中



## インベストメント・ハイライト

永続的に蓄積する睡眠データと独自の睡眠解析技術に基づいたソリューションの提供により社会課題を解決  
対象領域の拡大・独自技術を追加し提供価値を増大しスリープテック市場のトップランナーへ

- 1** クラウドによるハードウェア・ソフトウェア一体開発がもたらす柔軟かつスピーディーな開発・改善改良により独自性と高収益を実現
- 2** カスタマーサクセスの伴走が高い顧客満足につながり既契約法人が複数施設への導入を加速  
解約率はほぼゼロ  
月額利用料に加えてセンサーの買い替えが一定期間をおいて継続的に発生しLTVを最大化
- 3** 地域包括ケアに対応し施設から在宅へのシームレスなサービス提供が本格化  
介護施設向け「ライフリズムナビ+Dr.」のシェア拡大と  
在宅向け「ライフリズムナビ+HOME」が成長期迎える
- 4** 独自の睡眠解析技術により複数特許取得  
様々な企業とのパートナーシップ体制を拡充し  
「睡眠」を軸とした製品・サービスをより幅広いターゲットに向けて投入

はじめに

## At a Glance

社会貢献度の高いビジネスで収益化することが難しい中一定の収益性を保ちながら売上・利益ともに 高成長を持続

売上高

8.9 億円 <sup>※1</sup>

売上高CAGR

69 % <sup>※2</sup>

Churn Rate

0.02 % <sup>※1</sup>

営業利益

3.0 億円 <sup>※1</sup>

営業利益率

33.9 % <sup>※1</sup>

売上総利益率

61.0 % <sup>※1</sup>

EcoNaviSta

# 会社概要

## 2022年10月末現在

会社名	エコナビスタ株式会社
設立	2009年11月18日
資本金	8億1,254万円（資本準備金含む）
所在地	<p>本社 〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-1 KKDビル6階</p> <p>幕張拠点 〒261-8501 千葉県千葉市美浜区中瀬1-3 幕張テクノガーデンB棟10階</p>
従業員数	29名

主要株主	株式会社ココアアセット	58.41%
	ヒューリック株式会社	14.08%
	東京ガス株式会社	13.03%
	梶本 修身	7.59%
	ソニーグループ株式会社	2.90%
	グローリー株式会社	2.09%
	Sony Innovation Fund 3 L.P.	1.04%
	株式会社G M S	0.81%
(潜在株式を除いた株式保有割合・小数点第三位を切り捨て)		



## マネジメント陣の紹介

代表取締役社長

**渡邊 君人**



2000年大阪外国語大学大学院修了。

大学在学中に梶本修身と共に**脳機能検査プログラムATMT**※1を作成。後にゲーム化され一般向けに販売された任天堂DS「アタマスキャン」は、年間販売本数30万本超のヒット。

2000年から2017年までIT企業の代表取締役を経て、2017年に代表取締役としてエコナビスタへ参画。

取締役会長、創業者  
医師・医学博士

**梶本 修身**



大阪大学大学院医学研究科博士課程修了。

**睡眠と疲労医学研究の第一人者**であり、これまで大阪市立大学疲労医学講座等の特任教授を歴任。2003年より産学官連携「疲労定量化および抗疲労食薬開発プロジェクト」統括責任者に就任。2009年にエコナビスタを設立し、医科学根拠に基づいた健康で快適な空間・環境を創造するホームシステムコントロールの開発に着手。2017年より現職にてライフリズムナビ+Dr.を監修。

## マネジメント陣の紹介



取締役 CTO  
**安田 輝訓**

2002年に株式会社総合医科学研究所（現・株式会社総医研HD）に入社し、臨床試験・データマネジメント業務に従事。2006年に健康食品の販促・情報発信や市販後調査事業を手掛ける株式会社エビデンスラボの副社長を経て、2009年よりエコナビスタに参画。現在、取締役CTOとして、ヘルスケア領域に関連する広範囲の技術開発を担当。



取締役 CFO  
**野村 和弘**

2008年よりキャノンソフトウェア株式会社にてシステム導入支援やコンサルティングを経て、2010年よりエコナビスタ株式会社に参画。取締役として、総務・経理・営業など幅広い業務でエコナビスタの創業期を支える。現在はCFOとして管理部門の統括と業務推進を行う。



取締役 営業部長  
**杉寄 将茂**

1997年株式会社大塚商会へ入社にて営業職に従事。2009年より10年間医療介護向けの本部プロジェクトに参画。2020年よりエコナビスタに営業部部長として参画し、2022年より当社取締役。「ライフリズムナビ+Dr.」「ライフリズムナビ+HOME」の責任者として、さらなる事業拡大を目指す。



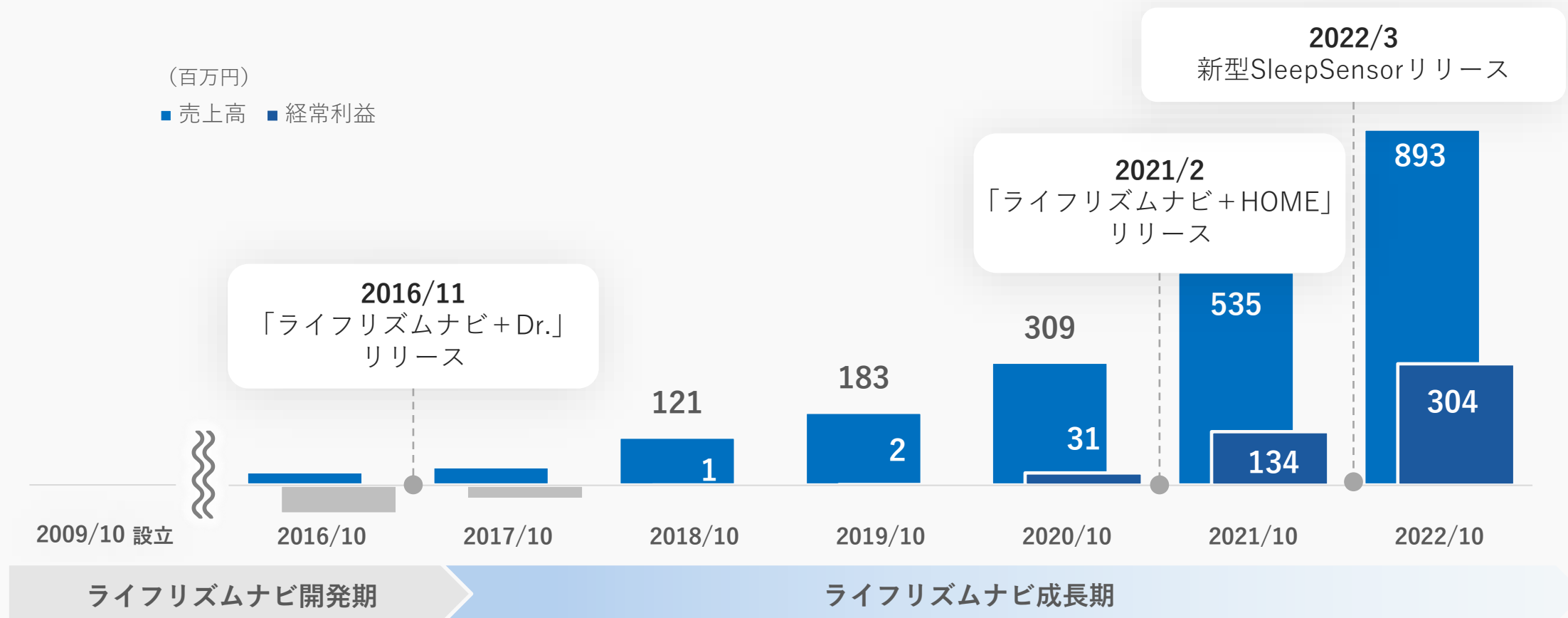
取締役 経営企画室長  
**川又 大祐**

2002年東京ガス株式会社に入社しR&D業務に従事後、2015年にIoT、システム連携技術を活用した新商品、新サービス開発のチームリーダー就任。主に家庭用のお客さま向けソリューション領域で新規事業組織を牽引。その一つが当社との共創による「ライフリズムナビ+HOME」。2022年よりエコナビスタ入社、現職兼経営企画室長。



## 「ライフリズムナビ+Dr.」リリース契機に業績拡大

現在はライフリズムナビ事業のうち「ライフリズムナビ+Dr.」が売上の大部分を占める  
 今後は一般家庭向けの「ライフリズムナビ+HOME」を拡大



EcoNaviSta

# 事業概要

## 介護の現場における 「SaaS型見守りシステム」のトップランナー

自社開発のAIを活用した、SaaS型見守りシステム「ライフリズムナビ」を展開

高齢者施設向け BtoB



睡眠解析技術とセンサー・フュージョン技術※を  
ベースとしたSaaS型高齢者施設見守りシステム

< 自社開発 / 直販・代理店 >



エコナビスタとは

## 介護の現場における 「SaaS型見守りシステム」のトップランナー

自社開発のAIを活用した、SaaS型見守りシステム「ライフリズムナビ」を展開

在宅介護／一般ご家庭向け BtoBtoC／BtoC



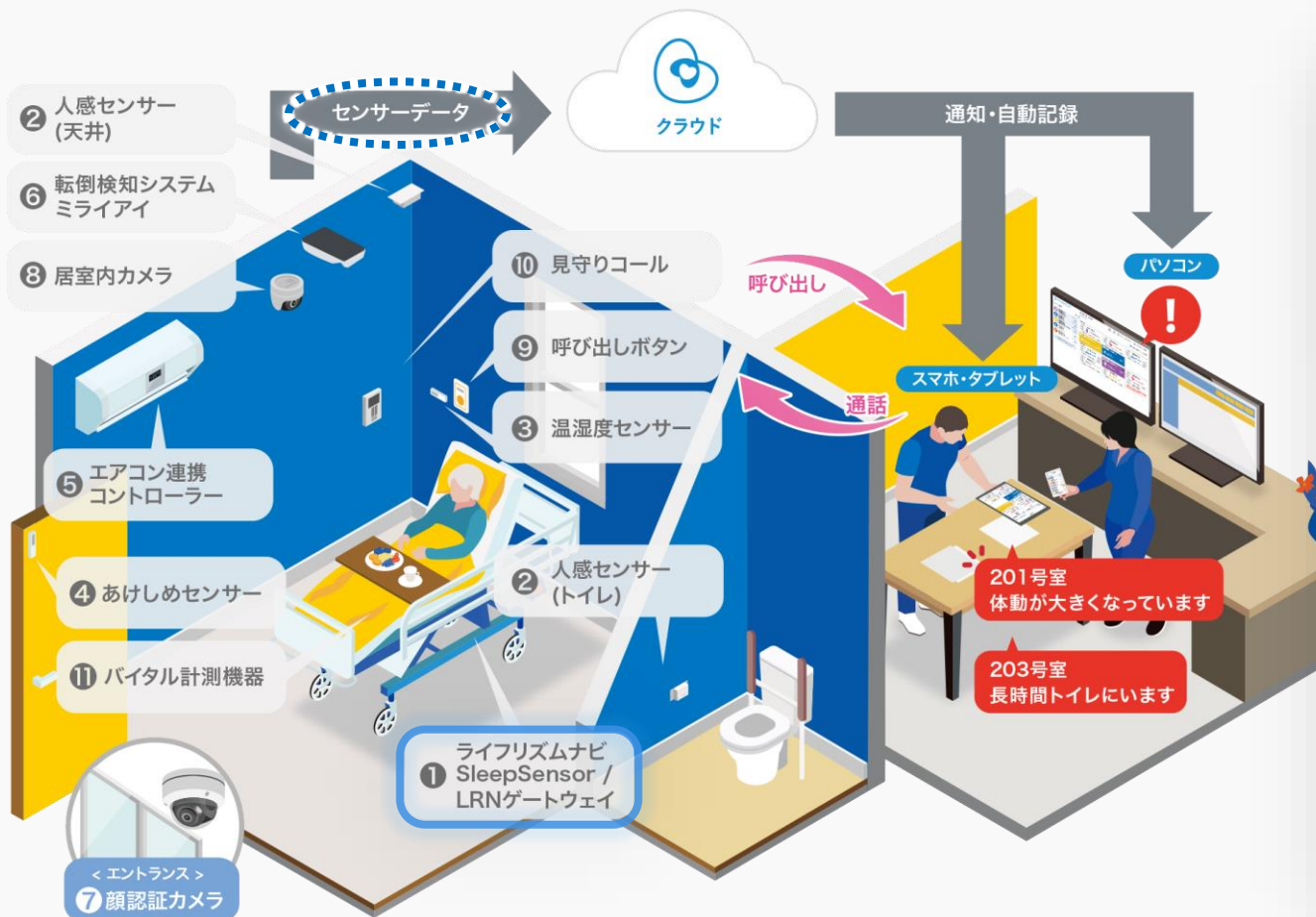
多職種間のコミュニケーションによる  
地域包括ケアの実現

< 共創パートナー連携 >



# ライフリズムナビ事業

入居者の暮らしを妨げず、必要なときだけ介助を行う「先回りの介護」を実現  
現場の業務効率化と生産性向上を同時に実現し、質の高い介護を可能にする見守りシステム



1 ライフリズムナビ SleepSensor / LRNゲートウェイ※  
※温湿度センサー内蔵オプション有り

2 人感センサー

3 温湿度センサー

4 あけしめセンサー

5 エアコン連携コントローラー

6 転倒検知システム ミライアイ

7 顔認証カメラ

8 居室内カメラ

9 呼び出しボタン

10 見守りコール

11 バイタル計測機器 (体温計・パルスオキシメータ・血圧計)

12 レピーター

スタッフルームのPCモニター、スタッフが携帯するスマートフォンに、リアルタイムで全入居者の状態を表示



# 特許取得済のAIにより、蓄積された各種データを効果的に利活用

施設の入居者全員のリアルタイムの状態を網羅的に可視化  
各居室に訪問する前に、入居者の行動及び体調を正確に把握可能

## パソコンモニター：一覧画面



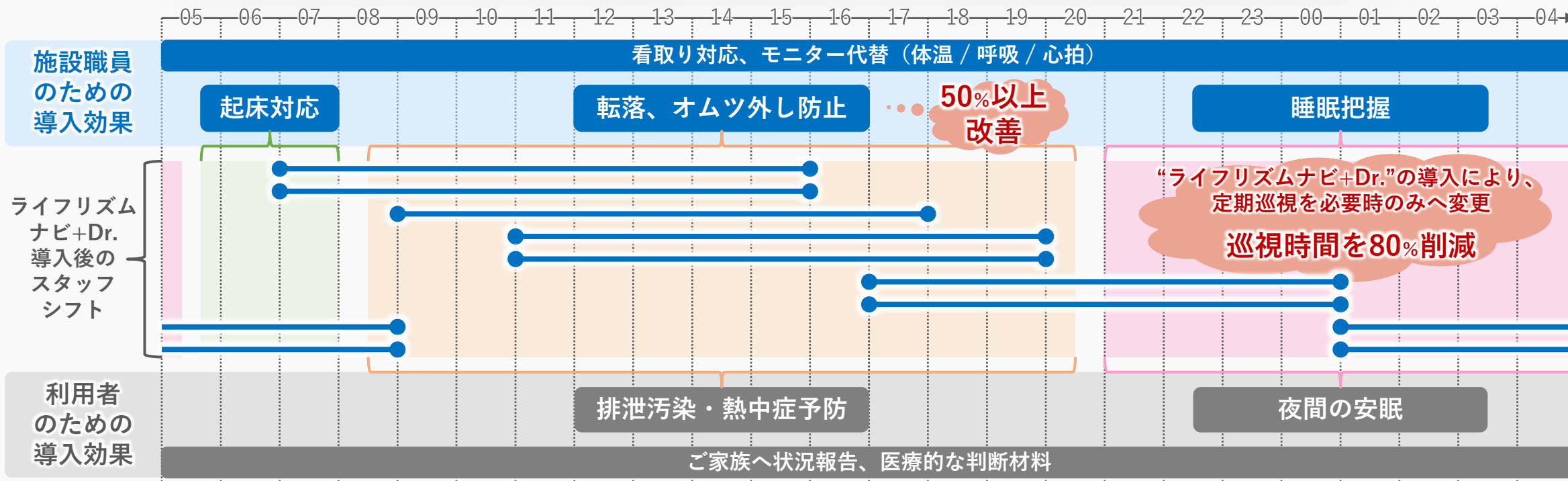
## パソコンモニター：個別画面



# 「ライフリズムナビ+Dr.」が選ばれる理由

利用者及び介護者双方にメリット、人材の採用と定着に貢献するとともに介護サービスの質も向上

## 「ライフリズムナビ+Dr.」導入後の介護施設スタッフの勤務状況と具体的な導入効果例

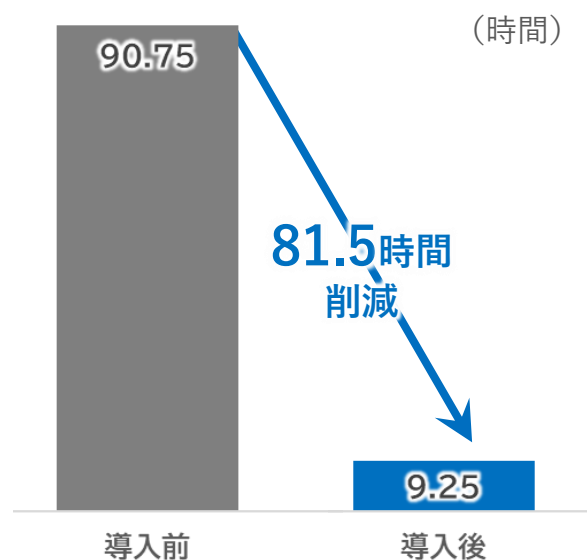


## 介護人材不足への打ち手としての「ライフリズムナビ+Dr.」

介護人材不足が社会課題となっている中で、  
ライフリズムナビは生産性を向上し介護人材の需給ギャップを補填する可能性を持ったシステム

### < 事例1 >

#### 3ヶ月間の総残業時間



出所：社会福祉法人信愛報恩会グループホーム  
労務データ事例を元に当社作成

### < 事例2 >



ご利用者様のベッド上での様子がパソコンなどで確認できるので、**夜間の巡回業務がなくなりました**。体動や呼吸、心拍数も確認でき、危険な際はアラートにて知らせてくれるので安心です。睡眠状況もグラフ化されているので、疲労回復はできているか、眠りは浅くないか、なども見ることができ、**ご利用者様の生活改善にも役立っています**。



昼夜問わず居室で過ごされることが多い方に対して、**居室での生活の状況が見えるようになりました**。対応に配慮を要する方でも、センサーの反応状況を確認することで迅速に対応できています。困難事例があっても職員の経験からくる予測だけでなく、データを活用してより適切な対応方法の検討に役立っています。何より、**夜間勤務時の職員のストレスは大幅に軽減されています**。

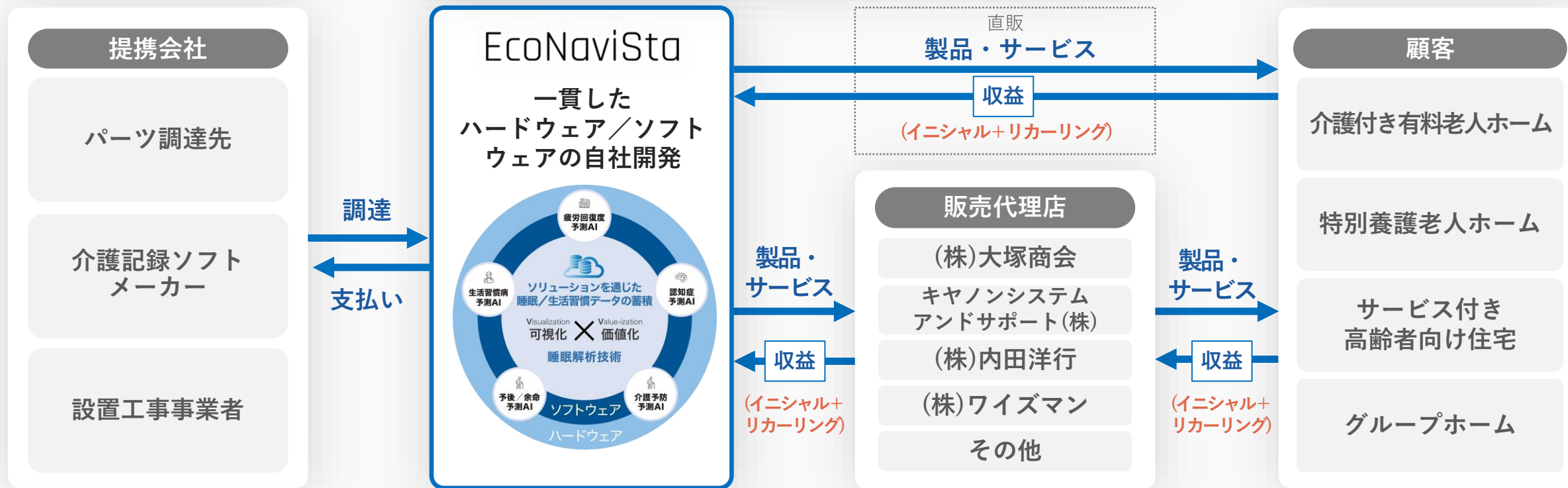
出所 株式会社加治川の里 求人募集資料もとに当社作成



# 「ライフリズムナビ+Dr.」販売フロー

ハードウェア及びソフトウェアを独自に設計・開発し、直販及び代理店経由で各種介護施設へ販売  
製品・サービスの対価は、①導入時の初期売上高と②導入後の月額利用料（リカーリング収益）

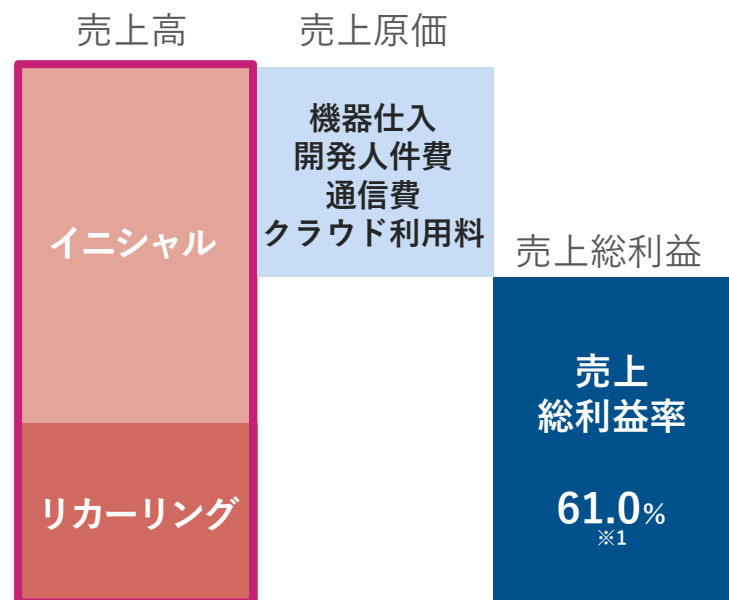
「ライフリズムナビ+Dr.」のビジネス系統図



# 収益構造

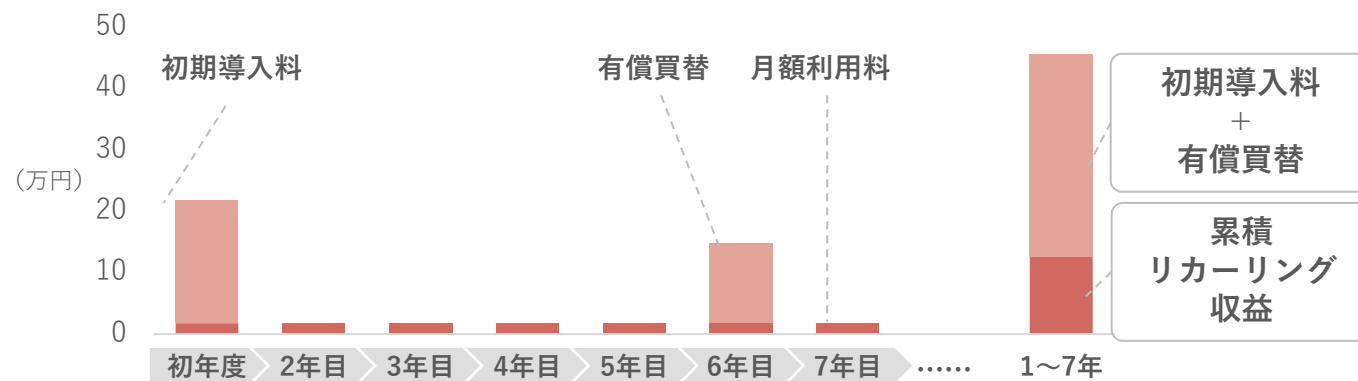
リカーリング収益（月額利用料）と導入時イニシャル収益が発生  
継続的な利用と定期的な有償買替えにより一床当たりLTVを最大化

## 収益構造



※ 2022年10月期実績

## 1床当たり収益獲得イメージ



### < 売上高 >

$$\begin{aligned}
 & \text{導入床数} \\
 & \text{新規法人顧客} \\
 & + \\
 & \text{既存法人顧客による} \\
 & \text{自社複数施設への導入 (リピート)} \\
 & \times \\
 & \text{一床当たり売上高} \\
 & \text{【イニシャル等】機器導入、買替} \\
 & \text{標準耐用年数5年を経過後 買替需要発生} \\
 & + \\
 & \text{【リカーリング】月額利用料} \\
 & \text{クラウド利用料・通信費}
 \end{aligned}$$

# 競争優位性

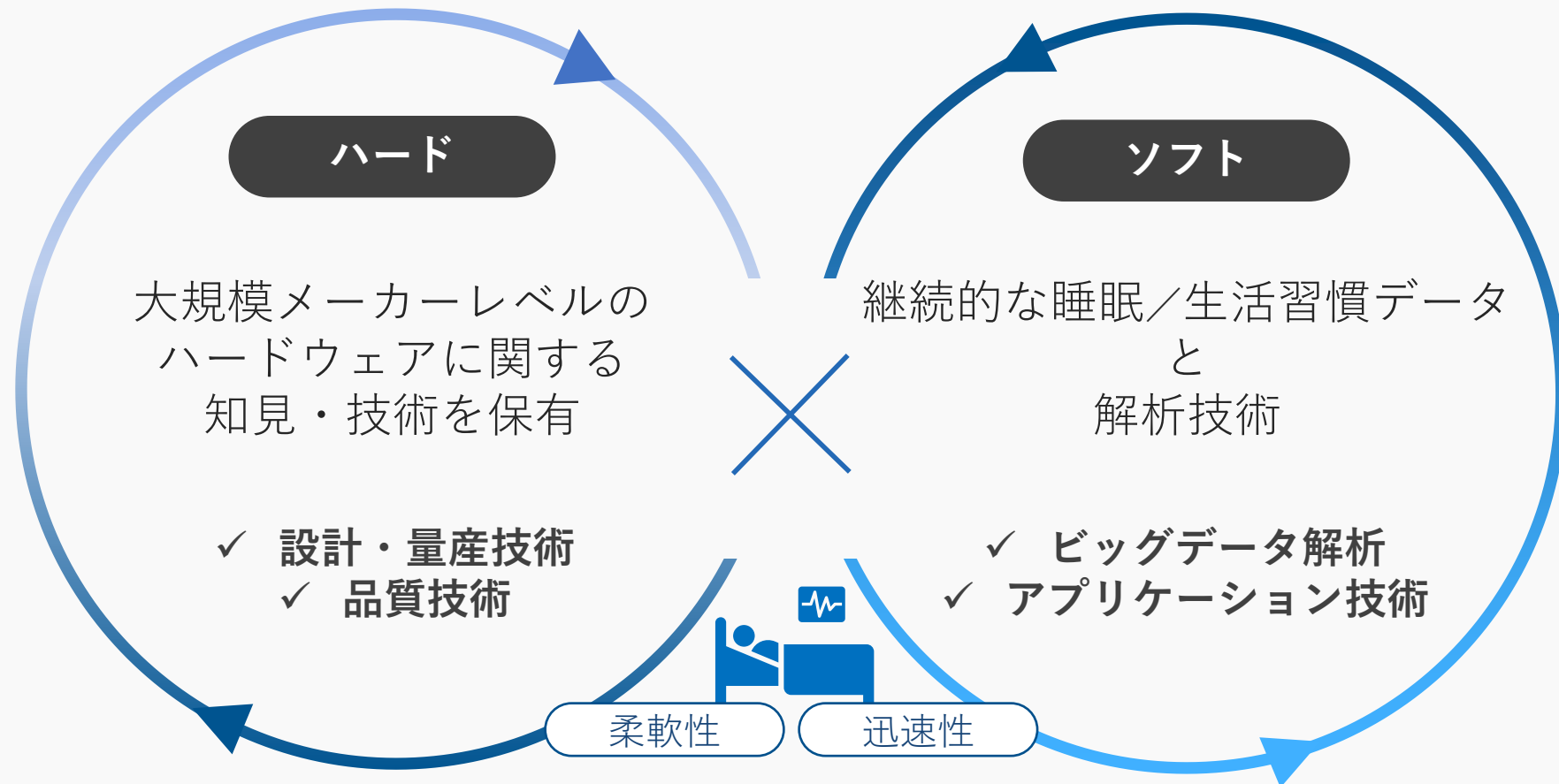
## 高い参入障壁

模倣困難性の高い独自の解析技術およびビッグデータの蓄積により持続的に顧客価値を最大化



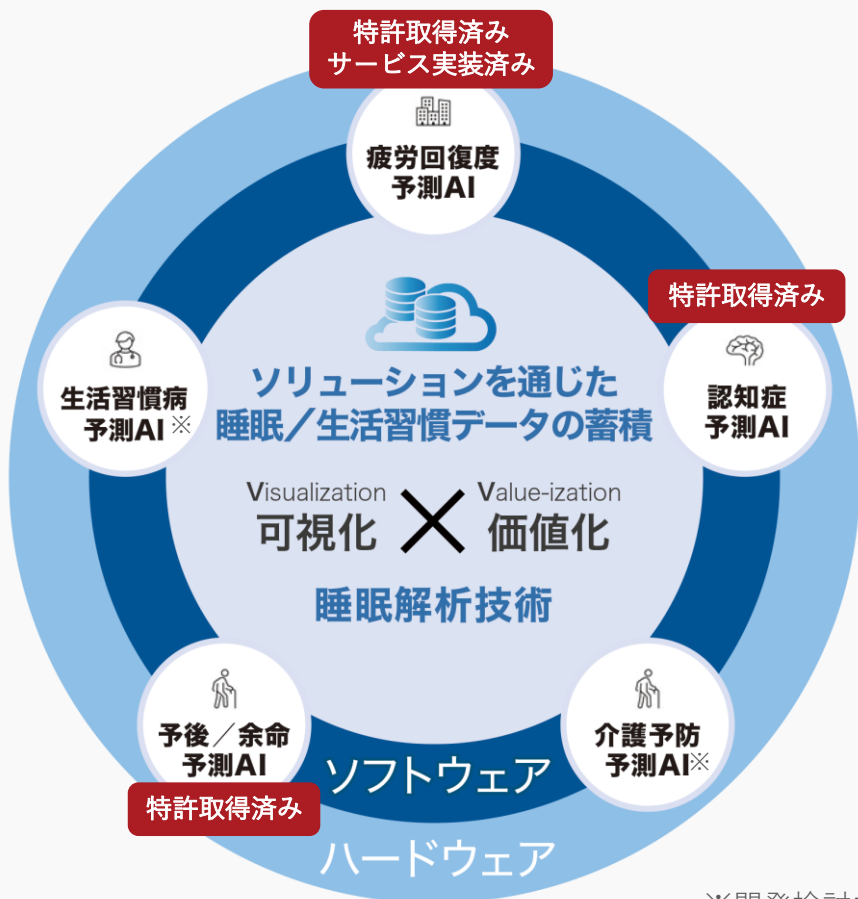
# ソフトウェア・ハードウェア一体開発

クラウドで迅速かつ柔軟にハードウェア・ソフトウェアを改良 = 高収益の源泉



## ソフトウェア・ハードウェア一体開発

自社独自の特許取得に加えて他社との共同研究も積極的に推進  
疲労回復度予測AIは「ライフリズムナビ+Dr.」に実装、ライフリズムスコアとして活用中



※開発検討中

特許取得件数

16 件  
(うち単独8件)

特許出願件数

13 件  
(うち単独4件)

共同研究

12 件  
(2018/10～2022/10)

共同プロジェクト

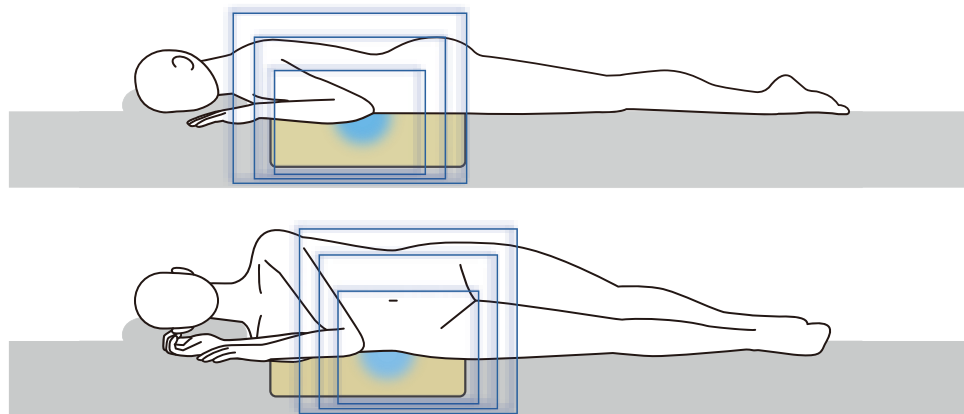
15 件  
(2018/10～2022/10)

## 2つのAIが連携し、対象者の状態を正確に把握

要介護者一人一人の臥位情報を学習し、センサー自体が対象者に適合  
ハードとソフト両方を自社開発するからこそ成し得た、他に類を見ないセンサー

新開発テクノロジー

### SleepSensorエッジAI



対象者に適合しデータを取得

対象者の臥位情報を3D検知し、正確に伝達します。  
ベッド端部仰臥時にもくまなくデータ取得が可能です。

延べ1万人を超える臥位データを解析し独自開発した  
生体情報を学習するエッジAI機能により、  
新型SleepSensor自体が対象者に適合していきます。

独自テクノロジー

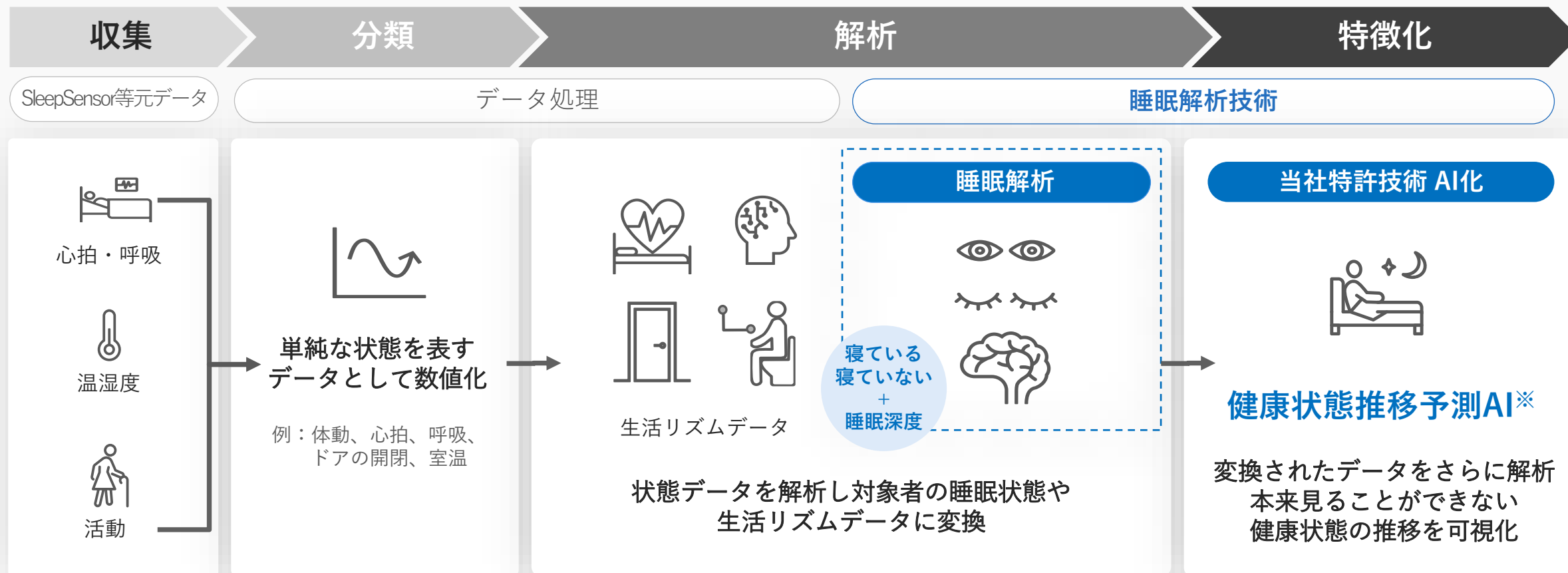
### SleepSensorクラウドAI



クラウドAIシステムでは 生体判別のための200種類以上のスクリーニングフィルターが常に稼働。エッジAIシステムから取得した生体情報をダブル判定することで、より正確なセンシングにつながっています。

# 蓄積され続ける「睡眠/生活習慣ビッグデータ」を独自技術で解析

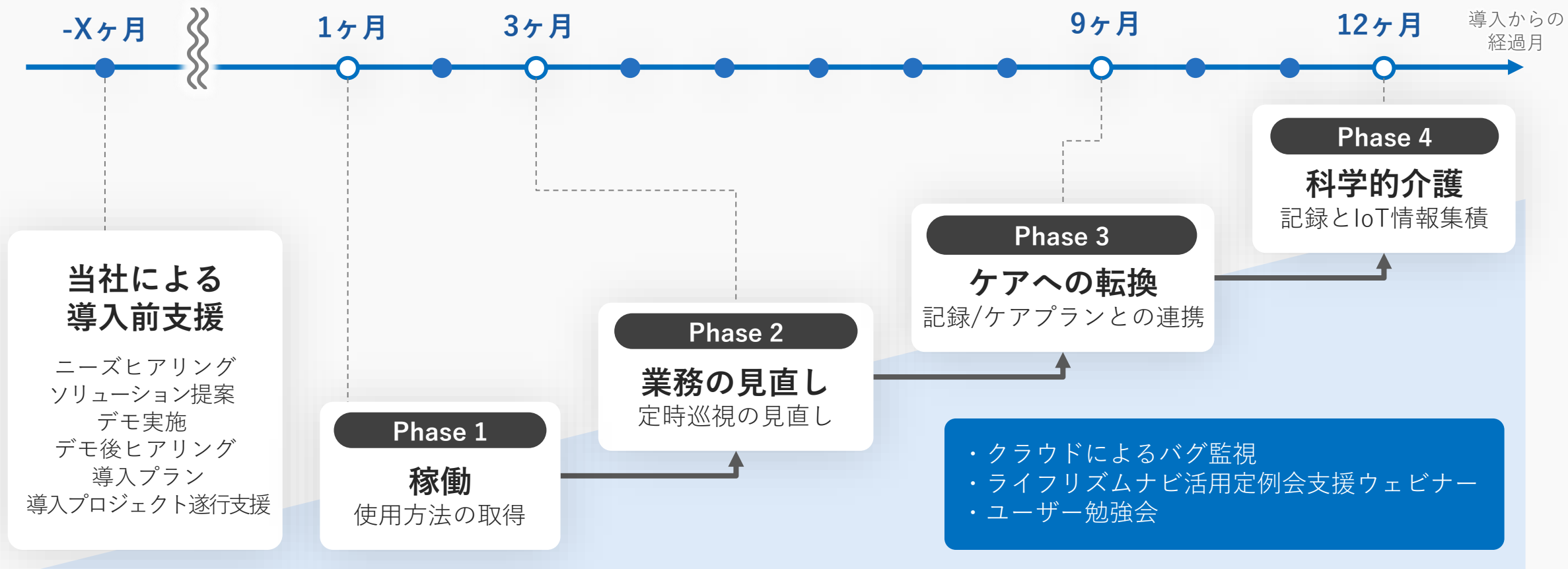
「SleepSensor」から取得した膨大な睡眠・バイタルデータを独自の分析技術により可視化  
独自の解析技術によりデータ変換を重ね、疲労回復度等のサービスに有用な値として出力





## カスタマーサクセスによる伴走

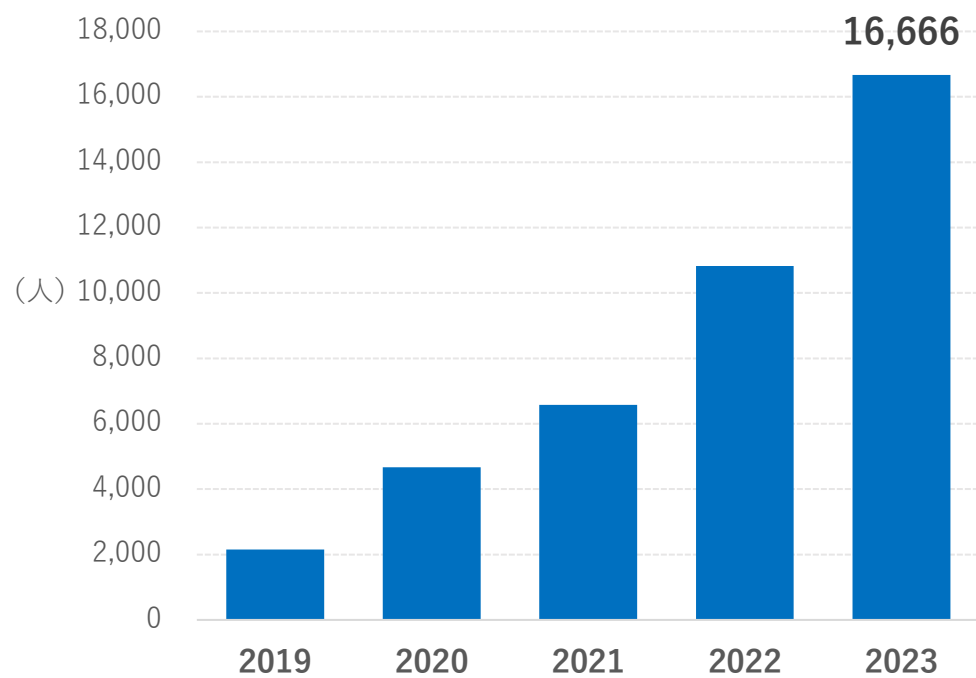
介護現場の経験者で組織され、介護福祉士の有資格者も在籍する  
カスタマーサクセス部による顧客目線でのサポート体制



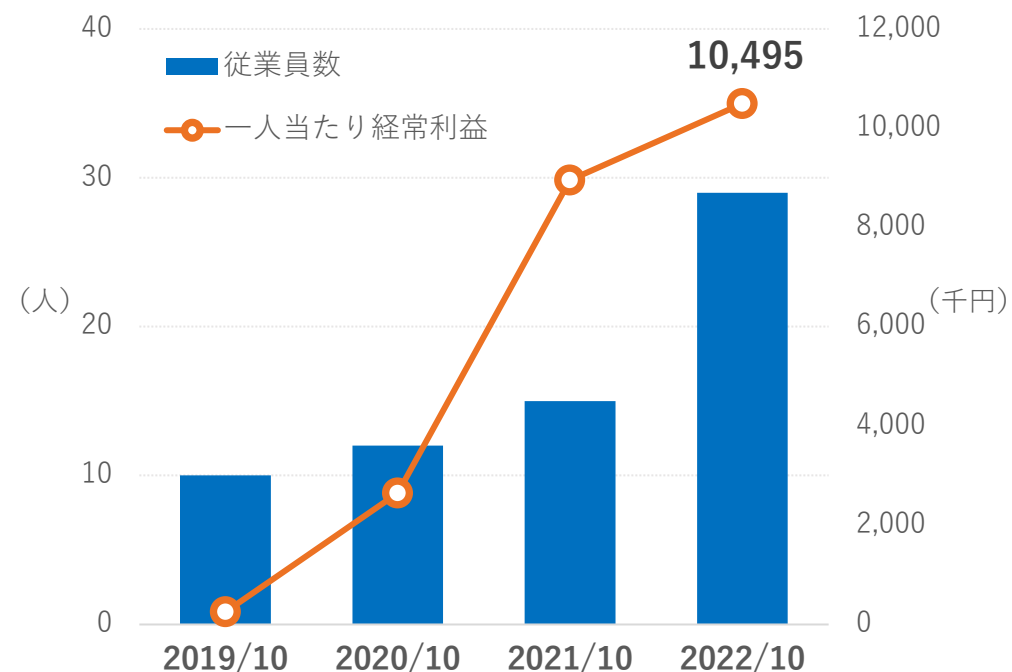
## 永続的な睡眠/生活習慣ビッグデータ

売上高の大半を占める「ライフリズムナビ+Dr.」の累計利用者数は16,666人を突破※  
カスタマーサクセス部門の顧客満足度向上がリピート導入による利用者増につながり生産性も向上

### 累計利用者数※

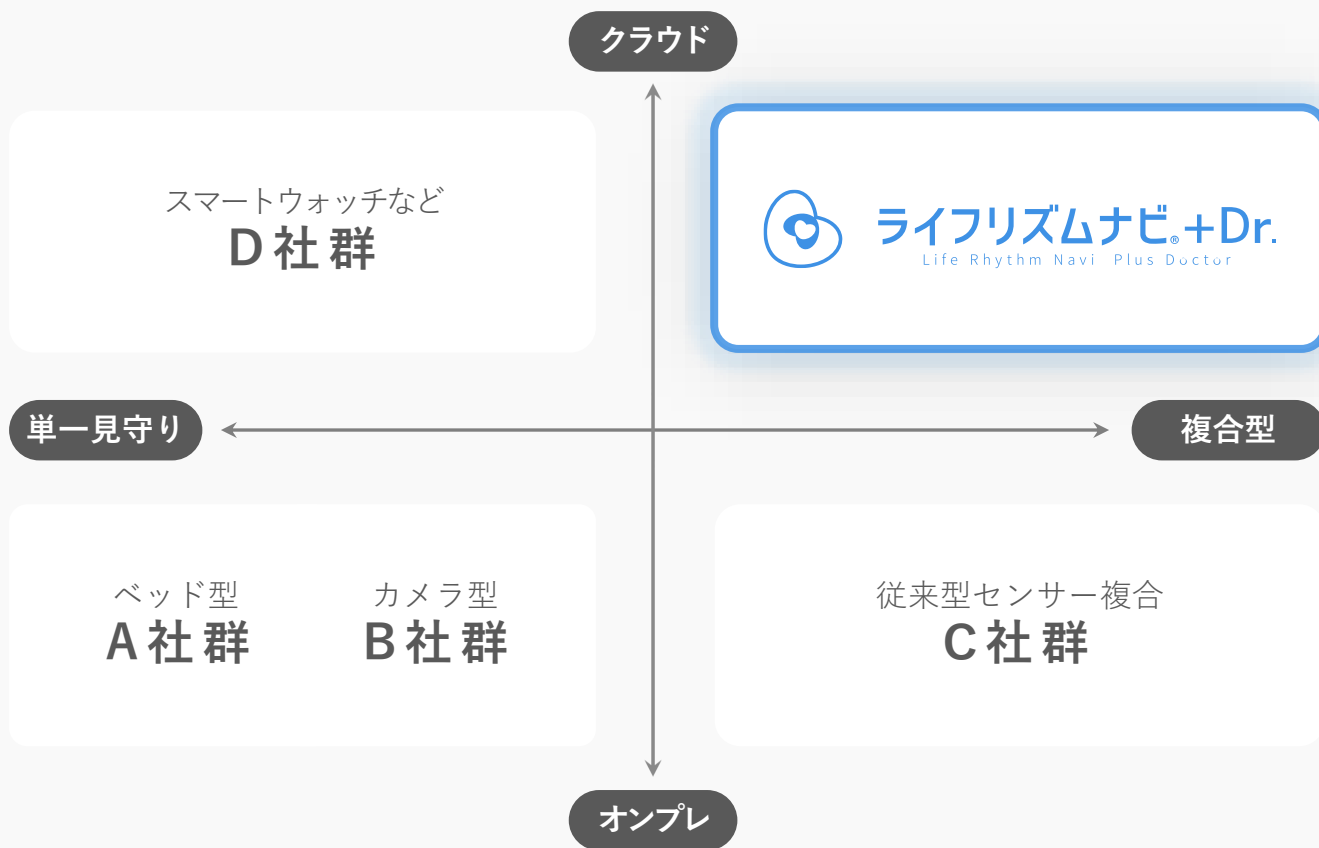


### 従業員数と一人当たり経常利益



## ユニークなポジショニング

ソフト面におけるクラウド型、ハード面における複合型により独自のポジションを確立



### ソフトウェア：クラウド型

- ✓ SaaSのため顧客ニーズを優先したスピーディーな開発を実現
- ✓ 現場の手間なく自動でアップデートされ、常に最新の状態で利用可能
- ✓ 不具合も遠隔で監視

### ハードウェア：複合型

- ✓ センサーメーカーを限定しない組み合わせが可能
- ✓ 居室や建物の出入り口まで広範囲検知
- ✓ 各施設に適したセンサーの組み合わせ提案や追加対応も容易で、圧倒的な柔軟性

## 類似サービスとの比較

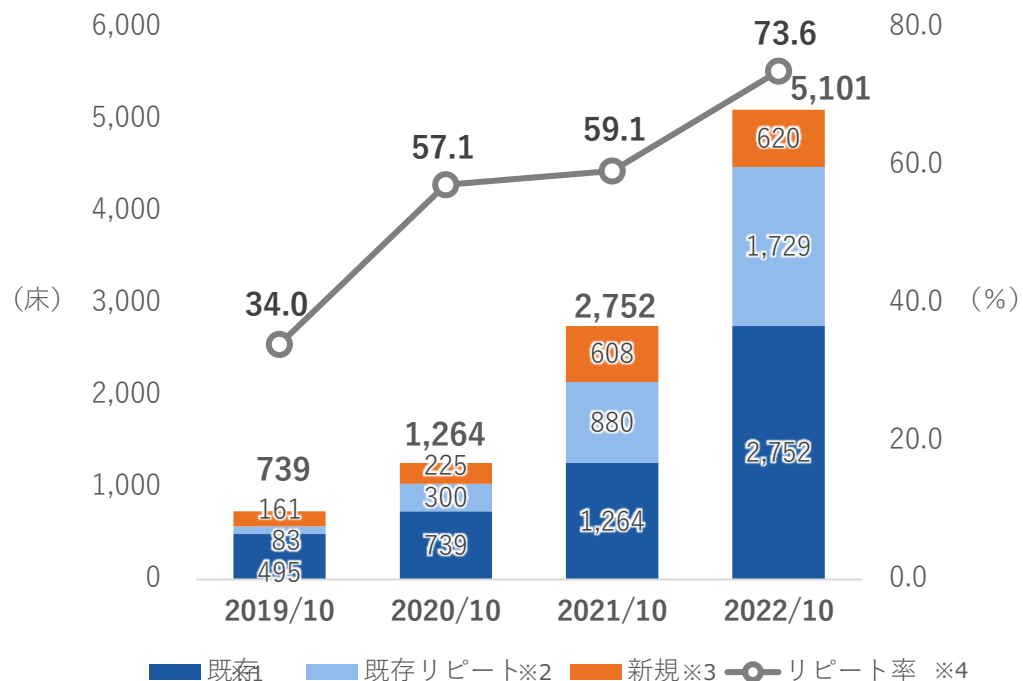
クラウドを活用した複合型の特徴は「データ解析」と「柔軟性」  
手厚いカスタマーサクセスであらゆる顧客のニーズに寄り添ったサービスを提供

システム名	システムの特徴		特徴	睡眠分析機能	見守り検知範囲	サービスアップデート	サポート体制
	ハードウェア	備考					
<b>ライフリズムナビ+Dr.</b>	複合型	SaaS型	ユニークポジションならではの使い易さ、顧客価値を提供するサービス	○ 睡眠の質の分析により客観的データに基づく介護を実現	○ 多数のセンサーで居室にとどまらず施設全体を見守り	○ 顧客の作業負担なく随時アップデート	○ 導入前から科学的介護の実践まで徹底的にサポート
A社群	単一型見守り	ベッド型	見守り機能付きベッド	△	×	×	×
B社群	単一型見守り	カメラ型	画像・センサーカメラの範囲での見守り	×	△	×	△
C社群	複合型	有線接続	有線のため、設置やセンサーの追加・更新が困難	×	△	×	×
D社群	単一型見守り	接触型	携行している時間帯のみデータを収集	△	×	△	×

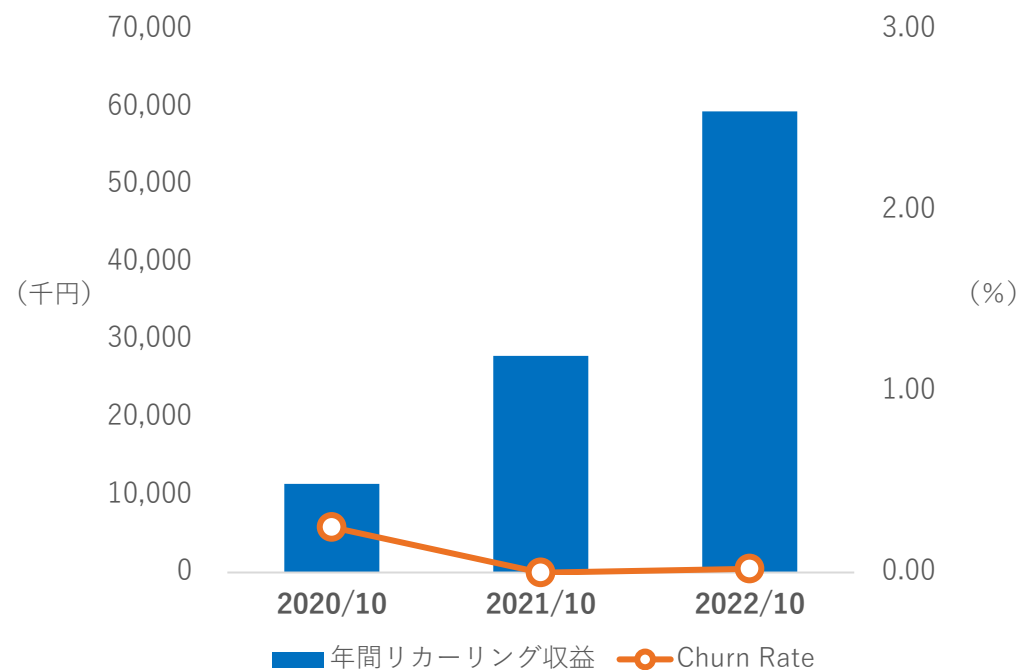
# 主要KPI

カスタマーサクセスによる顧客満足度の高さがグループ法人単位でのリピート導入と低位な解約率につながる  
安定したリカーリングとリピート顧客の見込み数増加を実現（主な売上であるライフリズムナビ+Dr.について記載）

累計導入床数



年間リカーリング収益/Churn Rate推移 ※5



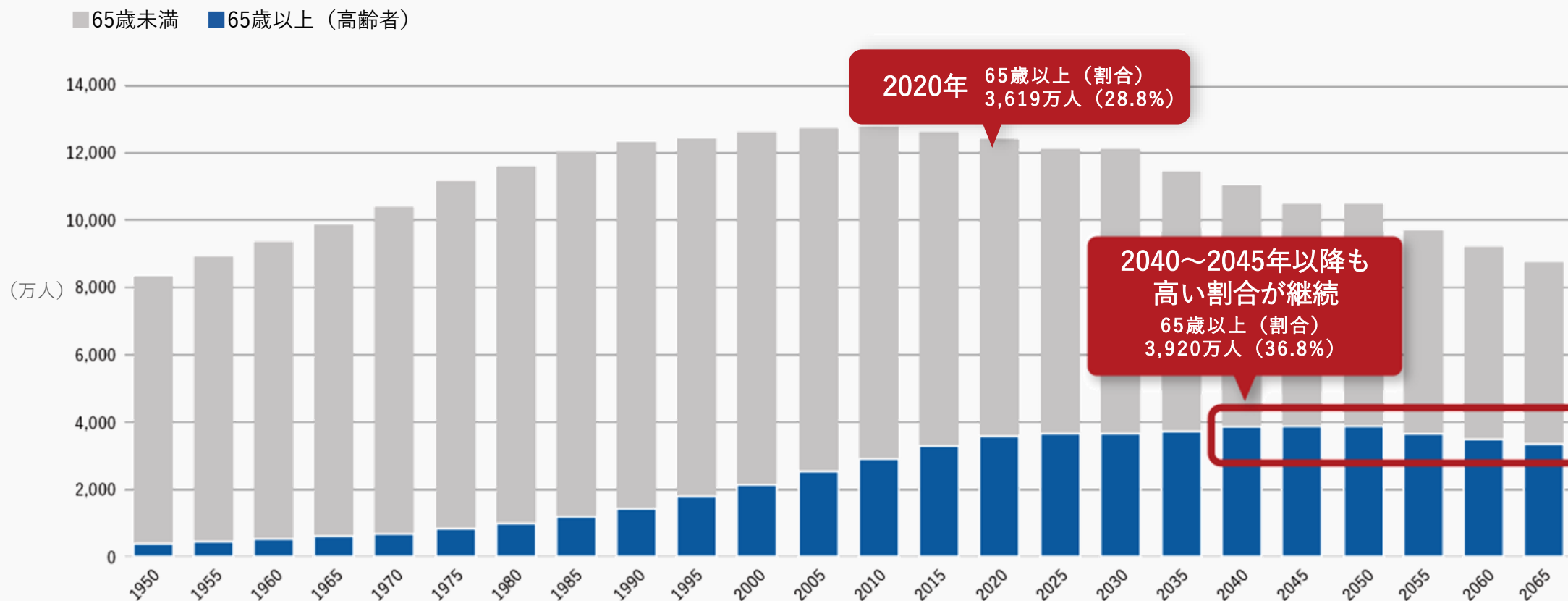
※1 新規：新規契約法人による新規施設への導入  
 ※2 既存リピート：同一法人の他施設への導入  
 ※3 既存：既契約 既導入済床数  
 ※4 リピート率：期中増加床数に占めるリピート数の割合

※5 Churn Rate： 解約率

## 外部環境分析

# 人口動態

高齢者人口は増加を続け、ピークを迎える2040年～2045年以降もしばらくは高い割合が継続  
高齢者を支える65歳未満の層もますます減少していく



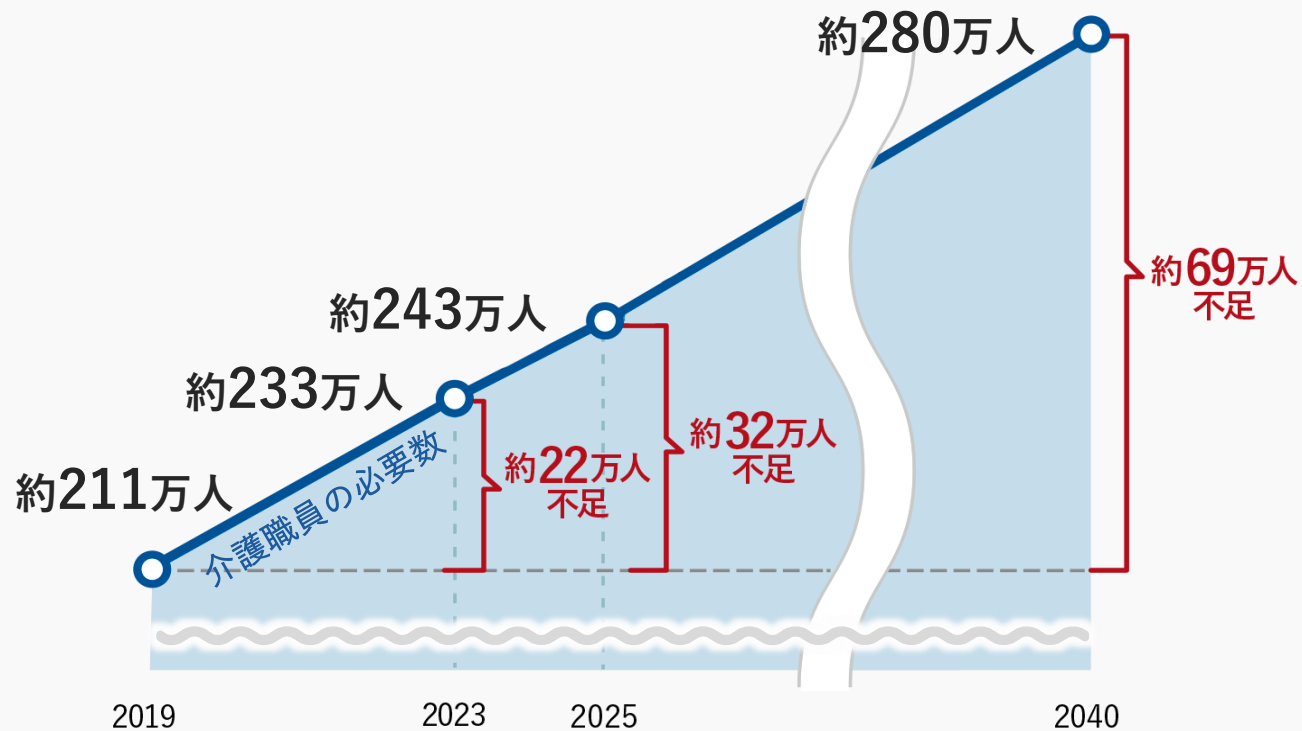
## 介護人材の不足は既に深刻、業界最大の課題

介護職員の不足数は2040年度にかけて2019年度比+69万人に達する見込み

### 第8期介護保険事業計画の介護サービス見込み量等に基づき、都道府県が推計した介護職員の必要数

- 2023年度には約233万人  
+ 約22万人（5.5万人/年）
- 2025年度には約243万人  
+ 約32万人（5.3万人/年）
- 2040年度には約280万人  
+ 約69万人（3.3万人/年）

※ () 内は2019年度（211万人）比





## 継続的な国の支援と当社事業のカバー領域

重点分野における取組「データヘルス、健康・医療・介護のDX」を明記（内閣官房「成長戦略フォローアップ」）  
介護ロボットの開発について重点分野を設定 6分野13項目（2017年10月改訂）

### 移乗支援

#### 装着

ロボット技術を用いて介助者のパワーアシストを行う装着型の機器

#### 非装着

ロボット技術を用いて介助者による抱え上げ動作のパワーアシストを行う非装着型の機器

### 移動支援

#### 屋外

高齢者等の外出をサポートし、荷物等を安全に運搬できるロボット技術を用いた歩行支援機器

#### 屋内

高齢者等の屋内移動や立ち座りをサポートし、特にトイレへの往復やトイレ内での姿勢保持を支援するロボット技術を用いた歩行支援機器

#### 装着

高齢者等の外出をサポートし、転倒予防や歩行等を補助するロボット技術を用いた装着型の移動支援機器

### 排泄支援

#### 排泄物処理

排泄物の処理にロボット技術を用いた位置調節可能なトイレ

#### トイレ誘導

ロボット技術を用いて排泄を予測し、的確なタイミングでトイレに誘導する機器

#### 動作支援

ロボット技術を用いてトイレ内での下衣の着脱等排泄の一連の動作を支援する機器

### 見守り・コミュニケーション

#### 施設

介護施設にて使用するセンサーや外部通信機能を備えたロボット技術を用いた機器のプラットフォーム

#### 在宅

在宅施設において使用する転倒検知センサーや外部通信機能を備えたロボット技術を用いた機器のプラットフォーム

#### 生活支援

高齢者等のコミュニケーションにロボット技術を用いた生活支援機器

### 入浴支援

ロボット技術を用いて浴槽に出入りする際の一連の動作を支援する機器

### 介護支援業務

ロボット技術を用いて見守り、移動支援、排泄支援をはじめとする介護業務に伴う情報を収集・蓄積し、それを基に高齢者等の必要な支援に活用することを可能とする機器

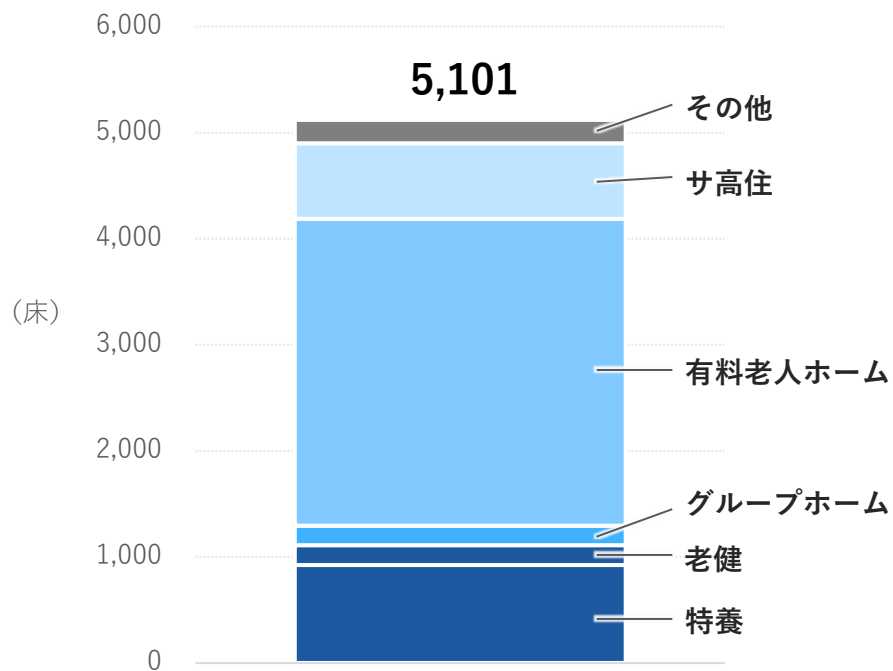
### 凡例

当社の事業による  
カバー領域

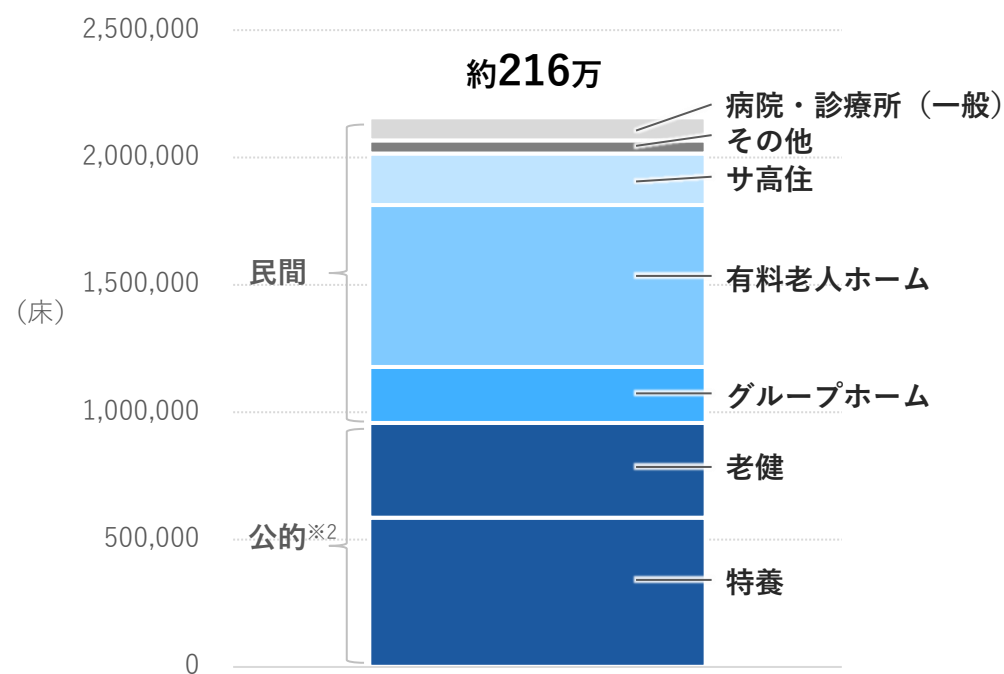
# 全国介護施設等のベッド数は200万床超

「ライフリズムナビ+Dr.」の市場浸透率は1%未満であり民間介護施設中心に導入余地は大きい

### 当社ライフリズムナビ+Dr.導入床数※1



### 総定員・病床数



# 当面のターゲット市場規模は推定4,000億円

当社のターゲットは福祉用具貸与の市場  
見守りニーズの拡大により「ライフリズムナビ+HOME」の継続的な拡大が見込まれる



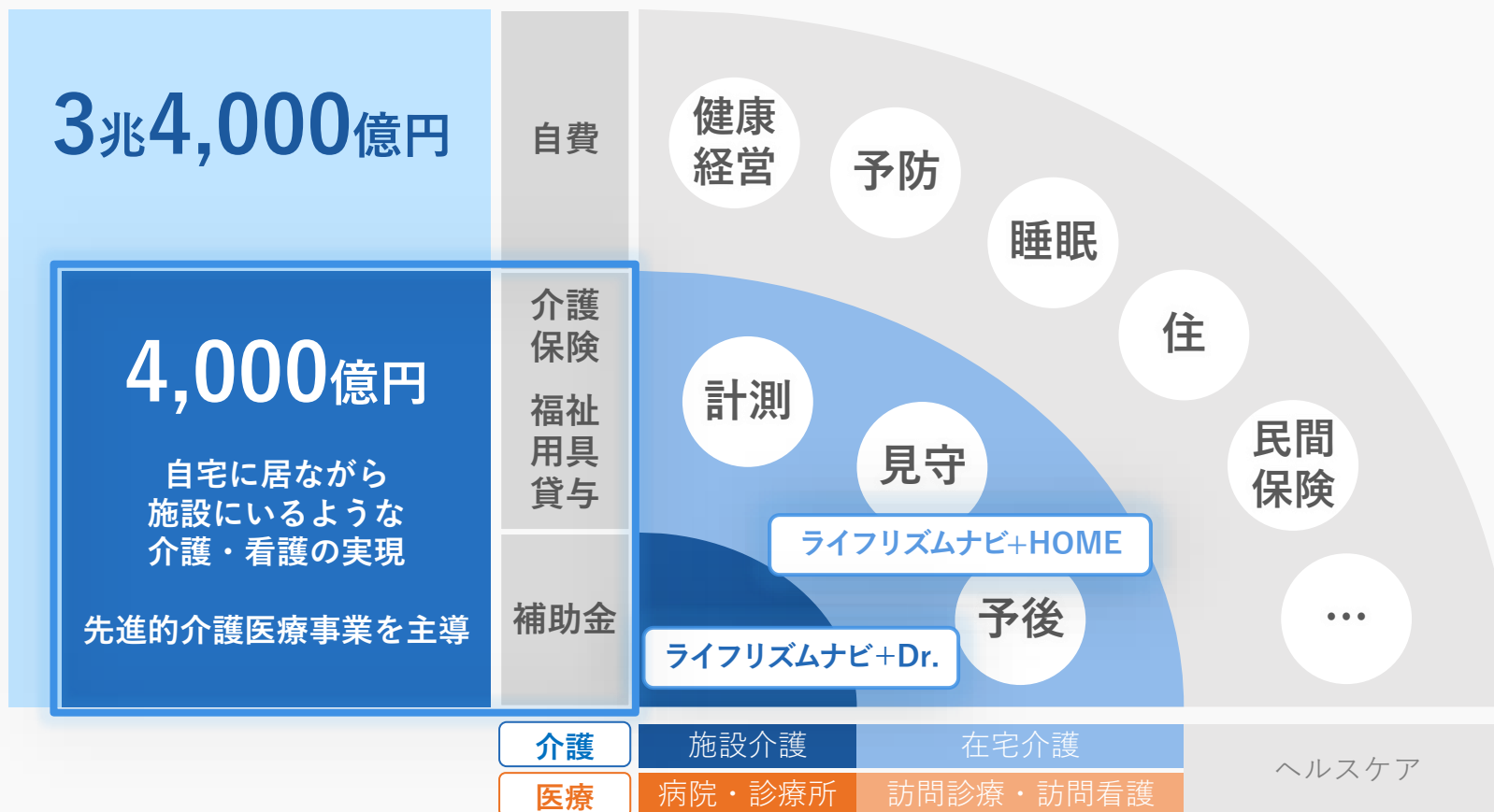
※1 2025年における65歳以上世帯数見込2,103万世帯×1台当たり出荷金額(概算)15万円+公的保険外ヘルスケア市場のうち睡眠市場1,900億円+同ヘルスケア関連アプリ市場規模600億円  
【国立社会保障・人口問題研究所 日本の世帯数の将来推計(全国推計)2018(平成30)年推計】(平成30年2月28日)  
【経済産業省】「次世代ヘルスケア産業協議会の今後の方向性」(平成30年4月18日)

※2 介護予防サービスにおける「介護予防福祉用具貸与48,595百万円」、及び介護サービスにおける「福祉用具貸与350,628百万円」の合計  
【厚生労働省 令和3年度 介護給付費等実態統計の概況(令和3年5月審査分~令和4年4月審査分)】(令和4年9月21日)

# 成長戦略

# 基本戦略

睡眠ビッグデータ活用により医療・介護市場をはじめとする社会課題の解決と自社の成長につなげる  
当面は4,000億円の市場をターゲットとし「ライフリズムナビ+Dr.」「ライフリズムナビ+HOME」普及拡大を図る



## 重点施策

短期

### 「ライフリズムナビ+Dr.」のシェア拡大

1. 案件獲得法人に対するリピート戦略
2. 国内全地域を対象とした営業・アフター拡充によるロングテール戦略

中期

### 地域包括ケアに対応した面的展開

1. 介護から医療・施設から住宅へシームレスなサービスを提供
2. 「ライフリズムナビ+HOME」の本格展開

長期

### パートナーシップ体制拡充によるソリューション拡大

1. 多様なパートナーとの協業により「睡眠」を軸とした製品・サービスを投入
2. より幅広い顧客層を獲得

共通

人材育成・体制強化

# 高齢者施設を対象とした 「ライフリズムナビ+Dr.」シェア拡大

## 現状の取り組み

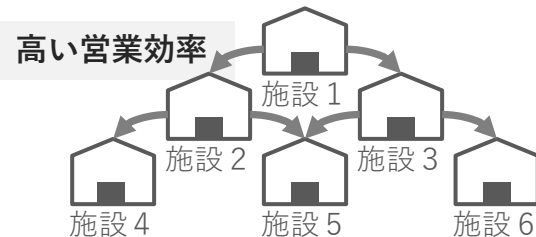
顧客(法人)の**先行1施設**に導入

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

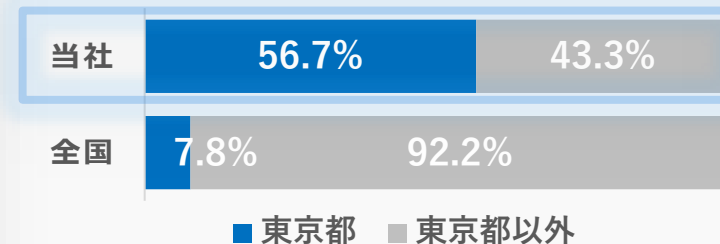


## 次のステップ

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**

- ✓ 当社の営業、カスタマーサクセス  
メソッドで全国を面的にカバー
- ✓ 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**

## < 地域別定員割合※ >



## < 契約経路別割合※ >

累計導入拠点に占める直販・代理店の割合



# 地域包括ケアシステムのバックボーンを目指す“ライフリズムナビ”

介護から医療へ、施設から住宅へシームレスなサービスを提供（「ライフリズムナビ+HOME」の本格展開）  
センサーデータと多職種間コミュニケーションにより、高効率、高品質な見守りの実現

## ライフリズムナビが支える地域包括ケアシステム





# 共創パートナーとの連携による「ライフリズムナビ+HOME」展開本格化

1,000万件を超える顧客の管理システム・料金徴収システムを擁する東京ガスをサービサーとして普及促進図る  
収益は最終ユーザーへの貸与元への機器を含む販売とサービスの月額利用料



## < 別居の親の生活リズムを確認 >



- 「ライフリズムナビ+Dr.」の機能をシンプル化
- センサーで計測したデータをもとに、ご家族の様子を確認
- お部屋の温湿度が高いまたは低い場合アラートで告知
- エアコン嫌いの高齢者向けに、エアコンの遠隔操作機能

## ビジネスのフロー



# 「ライフリズムナビ+HOME」の本格展開

稲城市の見守り高齢者サービスに採用 全国自治体の採用目指し認知度向上による利用促進を図る

## 稲城市在宅見守り高齢者サービス

生活リズム等をモニタリングすることが可能なセンサー（「見守りセンサー」）を活用した見守り事業を実施

### 自治体様との取組

稲城市内にお住まいの高齢者を対象にサービス提供開始。



### 最大の特徴

#### 費用負担なし

無償でサービスを利用可能  
(稲城市が費用負担)

### 稲城市コメント

稲城市では、市内在住の高齢者を対象とした「在宅高齢者見守りサービス事業」を着実に進めてきました。今回、東京ガスとの協働により、高齢者の見守り事業を更に推進していきます。東京ガスには高齢者福祉への更なる貢献を期待します。

## 人材採用および組織体制強化

持続的な成長のために開発・カスタマーサクセスを中心に人材強化  
当社の企業理念や事業内容に共感し高い意欲を持った優秀な人材を積極的に採用

### 人材採用

個の力をまとめ成長戦略を速やかに実行する組織形成を目指し  
課長級、部長級**マネジメント人材**を集中採用

### 人材育成

#### - カスタマーサクセス職

顧客視点でのOJTを徹底し**エコナビスタスペシャリスト化**

#### - エンジニア職

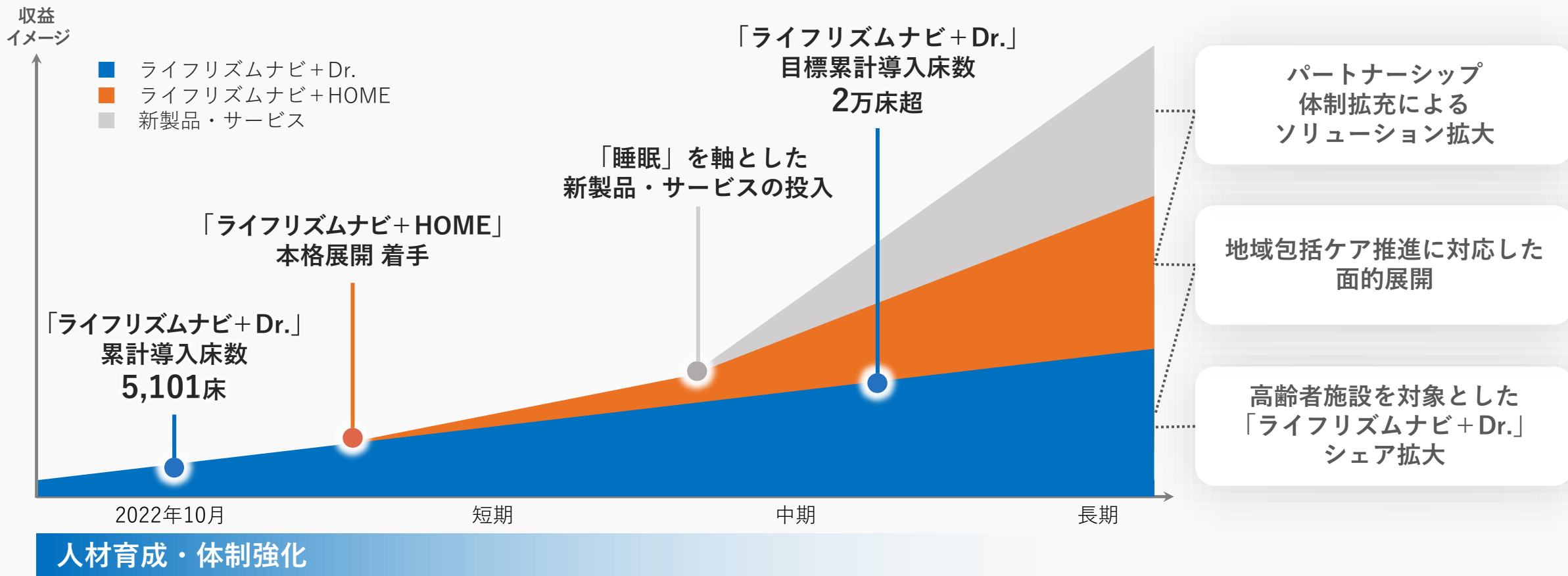
**フルスタックエンジニア**の育成に力を入れ、変化に強くスピーディーな開発体制に

#### - 社員共通

**オンラインデイリーMTG**で社員が**情報共有と意思決定に参加** 社員全員の力を集結し組織力を強化

# 成長イメージ

「ライフリズムナビ+Dr.」、「ライフリズムナビ+HOME」、「睡眠関連製品」・・・と重層的に積み上がる成長ドライバー



## 私たちの目指す姿

「今と未来を見える化し 次世代の安心を創造する」

という理念のもとまずは介護から

様々な社会課題の解決に

継続的に貢献する企業でありたいと考えております



# 業績について・リスク情報他

# 業績

## 貸借対照表

(千円)	2021/10末	2022/10末	(千円)	2021/10末	2022/10末
現金及び預金	499,360	704,398	買掛金	26,496	7,697
棚卸資産	50,193	272,151	未払法人税等	24,658	83,380
<b>流動資産</b>	639,387	1,044,138	<b>流動負債合計</b>	83,038	135,772
有形固定資産	7,544	25,851			
無形固定資産	31,022	48,873	<b>負債合計</b>	83,038	135,772
投資その他の資産	33,651	32,157			
<b>固定資産</b>	72,217	106,881	<b>純資産合計</b>	628,566	1,015,247
<b>資産合計</b>	711,604	1,151,019	<b>負債及び純資産合計</b>	711,604	1,151,019

## 業績

### 損益計算書

(千円)	2021/10	2022/10
売上高	535,737	893,680
前期比 (%)	73.4	66.8
売上原価	280,211	348,430
売上総利益	255,526	545,250
売上総利益率 (%)	47.7	61.0
販売費及び一般管理費	124,181	242,257
営業利益	131,346	302,993
営業利益率 (%)	24.5	33.9
経常利益	134,085	304,357
経常利益率 (%)	25.1	34.1
税引前当期純利益	134,006	304,357
法人税等合計	8,436	106,475
当期純利益	125,571	197,881

### キャッシュフロー計算書

(千円)	2021/10	2022/10
営業活動によるキャッシュフロー	89,927	94,491
投資活動によるキャッシュフロー	△18,732	△78,253
財務活動によるキャッシュフロー	271,187	188,800
現金及び現金同等物の増減額	342,382	205,037
現金及び現金同等物の期首残高	156,979	499,360
現金及び現金同等物の期末残高	499,360	704,398



# 事業等のリスク

ビジネスリスク	リスクの内容	顕在化する可能性	顕在化の時期	影響度	当社の対応方針
業績の季節変動	介護施設運営法人の事業年度と業界の各種補助金の締めが重なっており、当社の1Qから2Qにかけて売上に偏りが生じる傾向がある。	高	短	中	現状のライフリズムナビ事業では介護施設運営法人が主要顧客となっているが、今後居宅向け見守り等事業年度によらないサービスを拡充、展開を推進していく。
競合の動向	介護見守りは当面継続する課題であり、既存・新規、規模の大小問わず事業者が多数存在し、当社事業に影響する可能性がある。	中	中	中	サービスを通じて蓄積する生活習慣ビッグデータ、睡眠解析技術やそこから生み出される各種AIの実装を通して模倣困難性の高いサービスを提供し続けるとともに、事業パートナーとの共創を通じた競争優位性の確保を進めていく。
知的財産の侵害	他社が当社の知財を侵害するリスク、当社が他社の知財を侵害するリスクの両面が存在する。	中	中	中	当社が事業上成し得た発明や商標等は遅滞なく出願し、権利化を図ることで保護していく。また競合等との相互の知財侵害については定期的に調査を実施し、適切に対応を行っていく。
法的規制	介護業界に係る法律や、一般的にサービスの販売等を規制する法律や規則が存在する。これらの改正動向により当社事業に影響する可能性がある。	小	中	高	各種法規制に関してはコンプライアンス体制の整備等を前提とした上で、法や規則の改正については自社内で四半期ごとの提起調査を行うとともに、必要に応じて顧問弁護士等の専門家に指示を仰ぐことで対応を図っていく。

## 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。

次回の「事業計画及び成長性に関する事項」については2023年10月期の決算発表後の1月をメドに開示する予定です。

# Appendix

睡眠解析技術とセンサフュージョン技術を駆使したSaaS型高齢者施設見守りシステム「ライフリズムナビ+Dr.」を開発・提供し、社会課題の解決に継続的に貢献しております。



### SaaS型高齢者施設見守りシステム No.1※1

※1 2022年4月27日発行 高齢者住宅新聞 見守りシステム アンケート調査より

累計ご利用者数

16,666 人<sup>※2</sup>

※2 2023年4月1日時点

導入施設数

200 施設以上!



社会福祉法人 聖隷福祉事業団



since 1909 社会福祉法人 信愛報恩会



フォービス付き高齢者向け住宅 リハ・ハウス 来夢



医療法人 博仁会  
Medical Corporation HAKUJINKAI



株式会社 長谷工 シニアウェルデザイン



山万グループ 社会福祉法人 ユーカリ優都会



## 用語集

### 3D検知

動圧と静圧を検知することで、ベッド上のX-Y-Z空間の範囲で動きを検知することができる。なお、静圧とは流体の圧力のことで、空気であれば大気圧に相当。動圧とは流体の持つ運動エネルギーを圧力の単位で表現したもの。

### エッジAI

使用頻度の高い厳選されたフィルタを搭載し、取得したデータを一次処理。例えば人かノイズかをエッジ側で判定し、さらにオートチューニングにより人にフィット&ギャップする機能を持つ。新たなパターンを検出した場合は、当該データパターンをクラウドAIに転送する。

### クラウドAI

200種類以上のスクリーニングフィルタを持ち、正確なセンシングを可能にしている。また、エッジ側から送信された新たなパターンデータを学習し、新たなフィルタとして構築する。そしてこの新フィルタをエッジ側にフィードバックする機能を持つ。

### デュアルAI

エッジAIで検出した新たなデータパターンをクラウドに転送し、クラウドAIで新たなフィルタを生成。随時エッジAIにフィードバックすることで常に最新の判定が可能となる、自己成長型のAIを指す。

## 開発済み、実施中案件

### ヒューリック(株)

ヒューリックが掲げる「スマートハウジング構想」を共同して推進中。  
ヒューリックが手掛ける物件において、ICT技術を取り入れた介護施設としてライフリズムナビ+Dr.を積極的に導入している。

### 東京ガス(株)

東京ガスはラストワンマイルのリアル拠点を通じた営業リソース、1000万件を超える顧客を保有する。  
地域包括支援ケアシステムの枠組みの中で、在宅介護を支援するサービスライフリズムナビ+HOMEを展開中。

### グローリー(株)

グローリーの顔認証技術に基づく離脱防止のための検知機能を当社のライフリズムナビ+Dr.のオプションとして連携。2020年2月にライフリズムナビ+Dr.に顔認証カメラをラインナップ。さらにグローリーは2023年1月にライフリズムナビ+Dr.と連携した転倒検知システムを発売。

### (株)ワイズマン NDソフトウェア(株)

ワイズマン、NDソフトウェアの介護記録ソフトと連携。  
顧客の利便性向上に伴う業務効率化に貢献している。

## 各自治体の補助金動向（2022年度・見守り支援機器のみ抜粋）

自治体の財政状況により補助内容は異なるものの、介護ロボット導入支援を継続的に実施

	東京都	神奈川県	千葉県	兵庫県
交付対象	居宅サービス 地域密着型サービス 居宅介護支援 介護保健施設 地域密着型介護予防サービス 介護予防支援 認知症対応型共同生活介護 地域密着型介護老人福祉施設入所者生活支援 地域密着型特定施設入居者介護 介護予防グループホーム 特定施設入居生活介護	介護保険法による指定・許可を受けている県内介護サービス事業所 （1）居宅サービス事業者 （2）地域密着型サービス事業者及び介護保険施設の開設者(例外あり) （1）（2）ともに優先順位あり	介護保険法による指定・許可を受けた民間の介護サービス事業者 特別養護老人ホーム及び介護老人保健施設は対象 ※公立施設・住宅型老人ホームは対象外 補助限度床数 ：利用定員の2割	介護保険法による指定を受けた介護サービス施設・事業者 有料老人ホームおよびサービス付き高齢者向け住宅等は特定施設入居者生活介護の指定を受けていること
介護ロボット	補助上限額	30万円（1台当たり）		
	補助率	1/2下限（一定の条件※を満たす場合は3/4を下限）		
通信環境整備	上限額	750万円		

お問い合わせ先

[ir@econavista.com](mailto:ir@econavista.com)

担当：川又、榎本