

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
2025年1月31日

EcoNaviSta

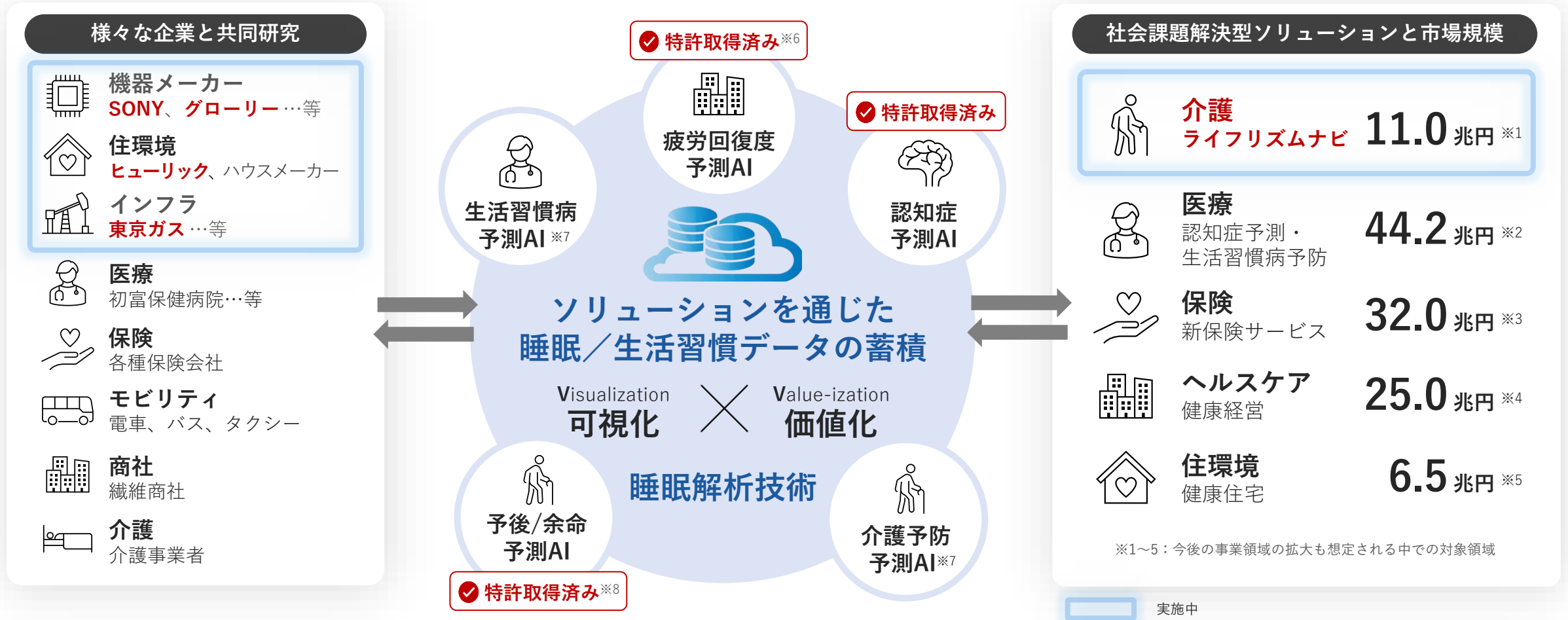
会社概要

はじめに

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 令和3年3月 みずほ銀行産業調査部報告書 2016年推計
- ※5 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」
- ※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
- ※8 余命予測について、特許取得済み ライフリズムナビ+Dr.において実装、活用中
予後予測については、開発検討中



2024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	12億3,875万円
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> <p>その他 大阪拠点、札幌拠点、名古屋拠点、福岡拠点 共同開発スペース (IoT base)</p>
従業員数	46名

主要株主 及び 事業パートナー	株式会社ココアアセット	31.77%
	ヒューリック株式会社	10.22%
	東京ガス株式会社	9.46%
	エムスリー株式会社	3.50%
	渡邊 君人	2.43%
	グローリー株式会社	1.52%



マネジメント陣の紹介

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。

代表取締役

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。

代表取締役

杉寄 将茂



名古屋商科大学大学院（MBA・AACSB&AMBA認証）修了。

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年に当社取締役、2025年に代表取締役就任。ライフリズムナビ事業の責任者として、全国シェア拡大を目指す。

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 CSO 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。

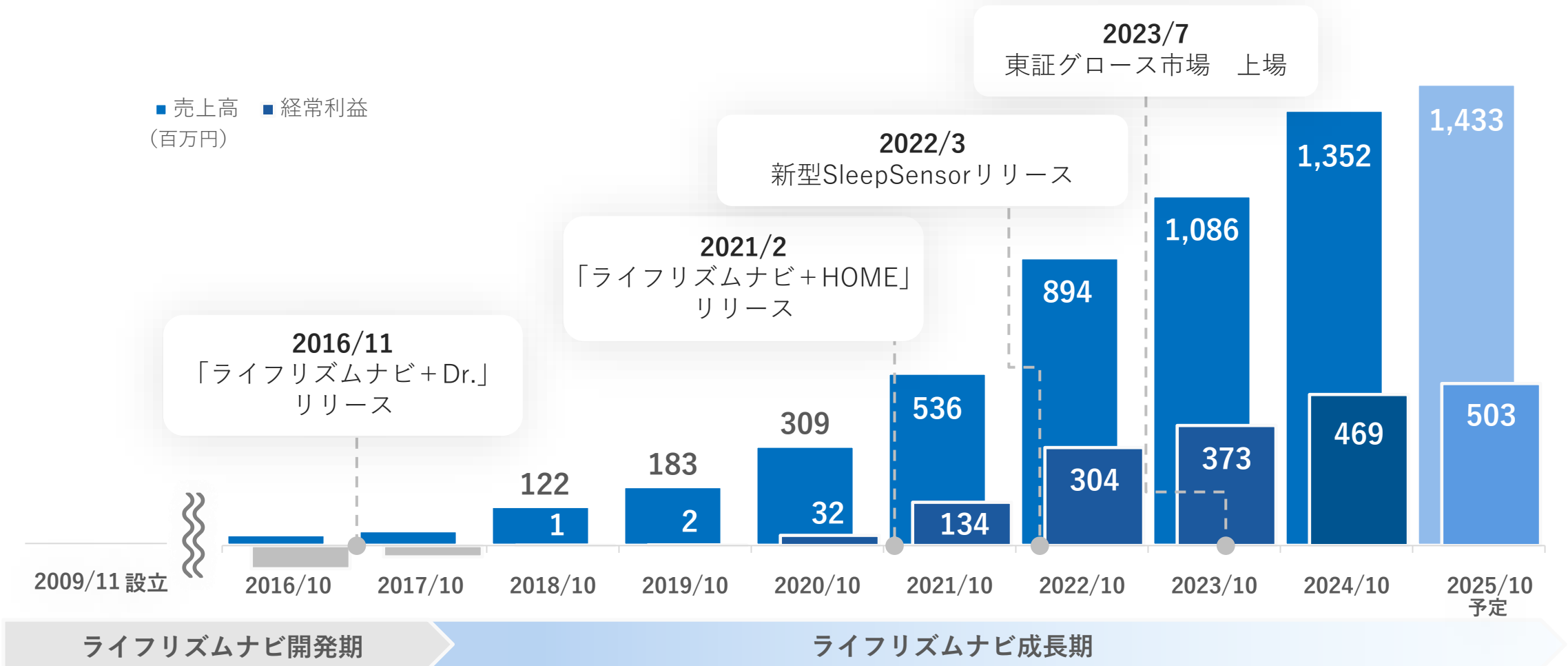


取締役 CCXO カスタマーサクセス部長
木戸岡 大輔

1997年ベンチャー・リンクに入社し金融機関及び企業コンサルティング業務に従事。2014年から在宅介護・看護や施設介護事業会社の新規事業開発を担当し、介護DX推進・啓発活動を行う。2020年よりエコナビスタに参画、2024年当社取締役。CS部を統括し、低Churn Rateに裏打ちされた高い顧客満足度の実現により当社事業の根幹を支える。

「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



SaaS型高齢者施設見守りシステム No.1

2023年10月25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

< 自社開発 / 直販・代理店 >

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

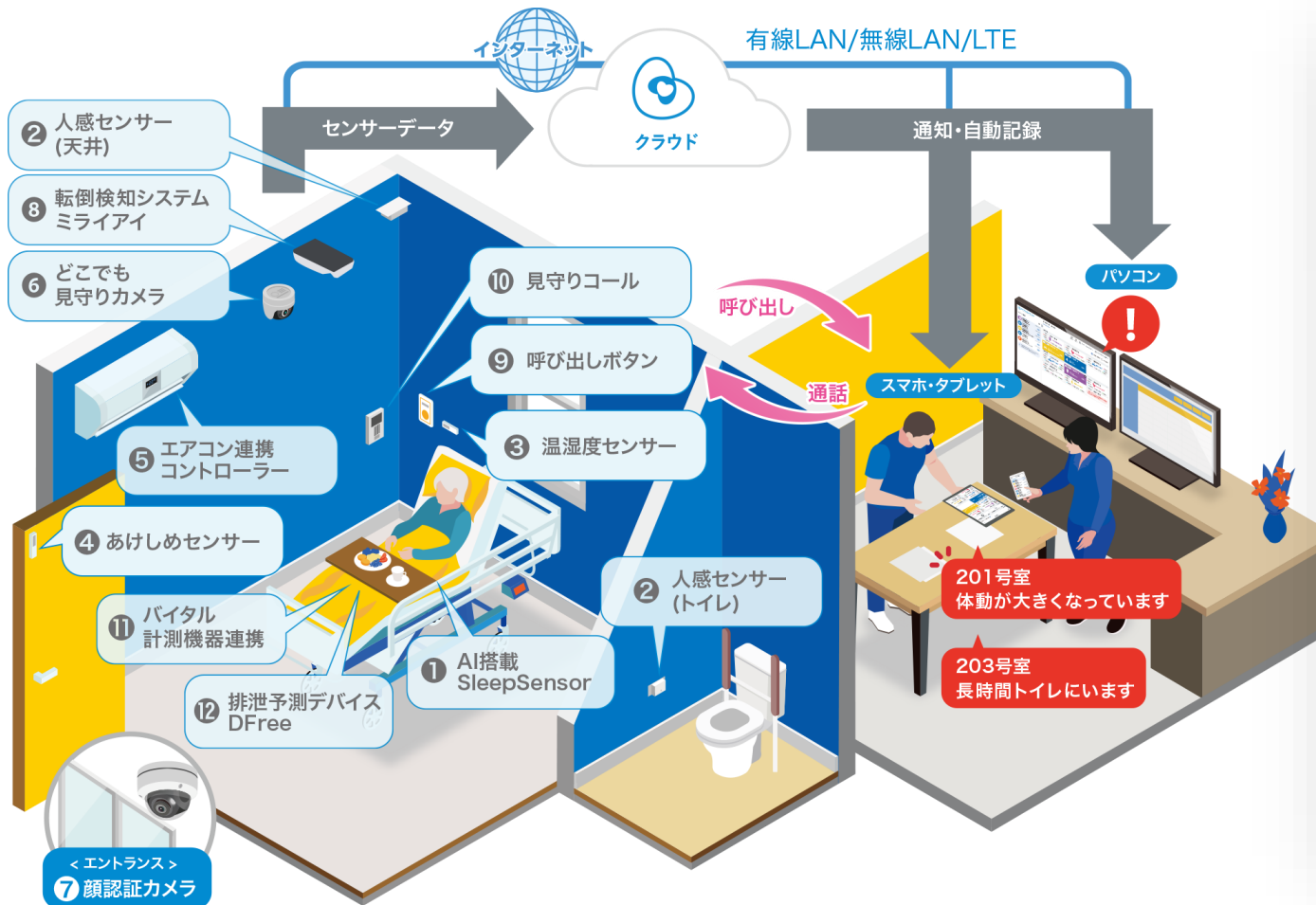


< 共創パートナー連携 >



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。



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

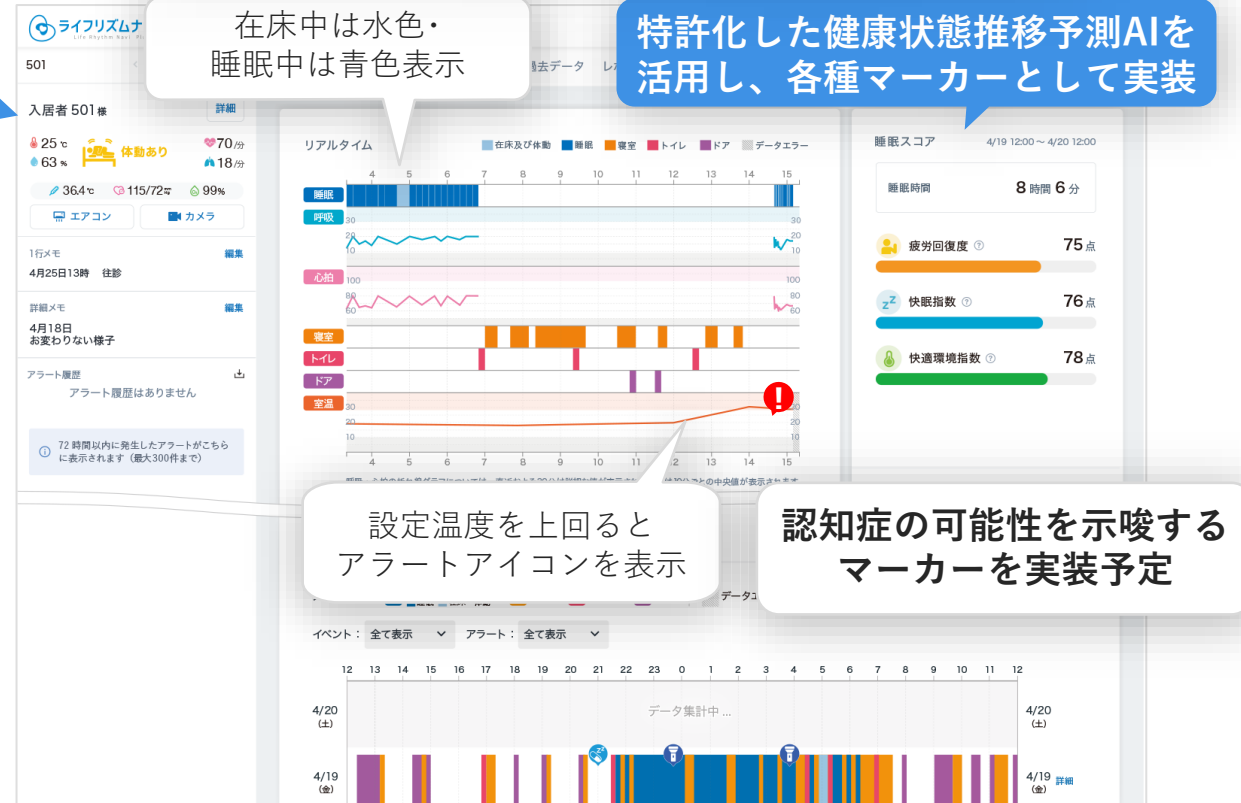
特許取得済のAIにより、蓄積された各種データを効果的に利活用

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

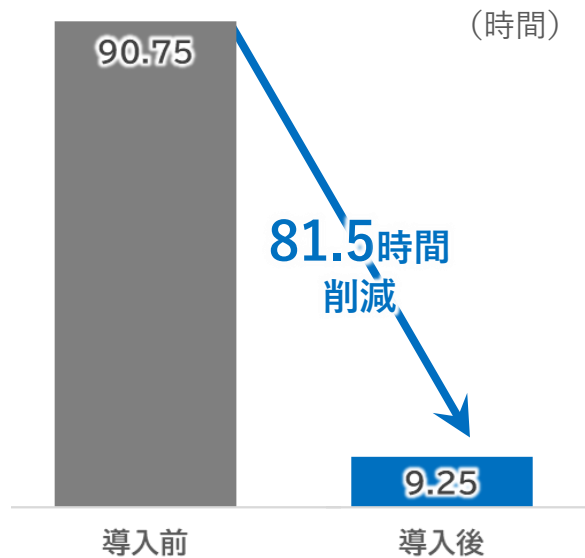


介護人材不足への打ち手としての「ライフリズムナビ+Dr.」

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**。



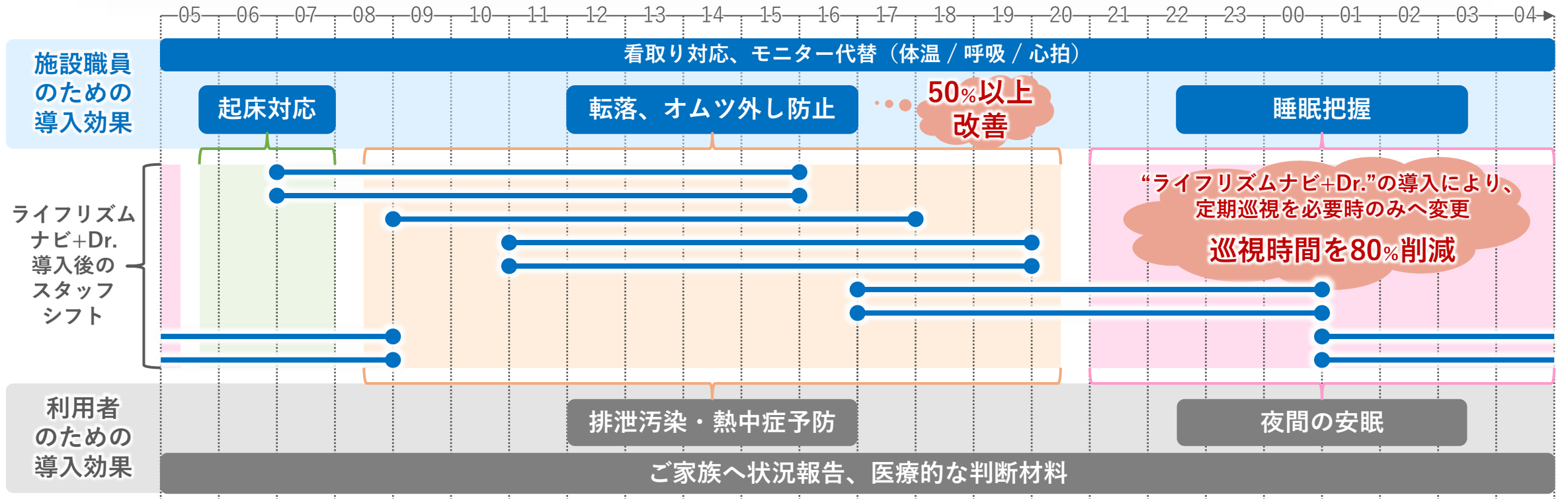
昼夜問わず居室で過ごされることが多い方に対して、**居室での生活の様子が見えるようになりました**。対応に配慮を要する方でも、センサーの反応状況を確認することで迅速に対応できています。困難事例があっても職員の経験からくる予測だけでなく、データを活用してより適切な対応方法の検討に役立っています。何より、**夜間勤務時の職員のストレスは大幅に軽減されています**。

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.」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

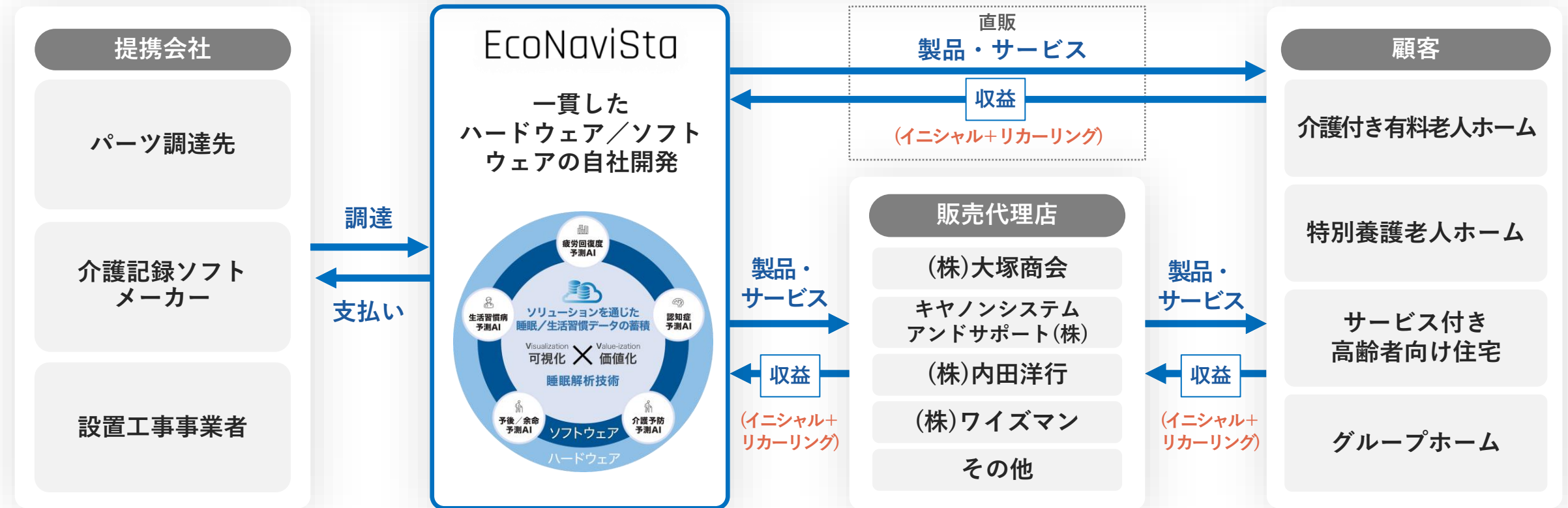


出所：社会福祉法人信愛報恩会様ご提供資料に基づき当社作成（東京都福祉保健局：ICT活用促進事業「先進事例」）

「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）。

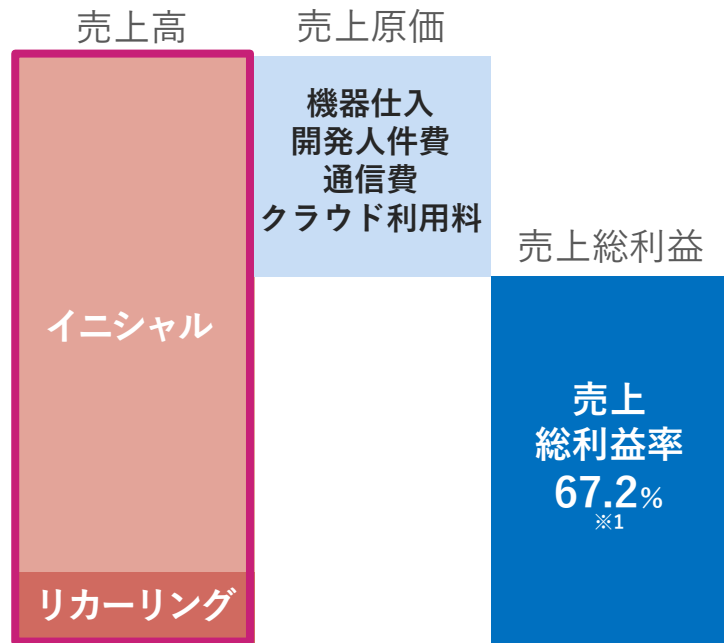
「ライフリズムナビ+Dr.」のビジネス系統図



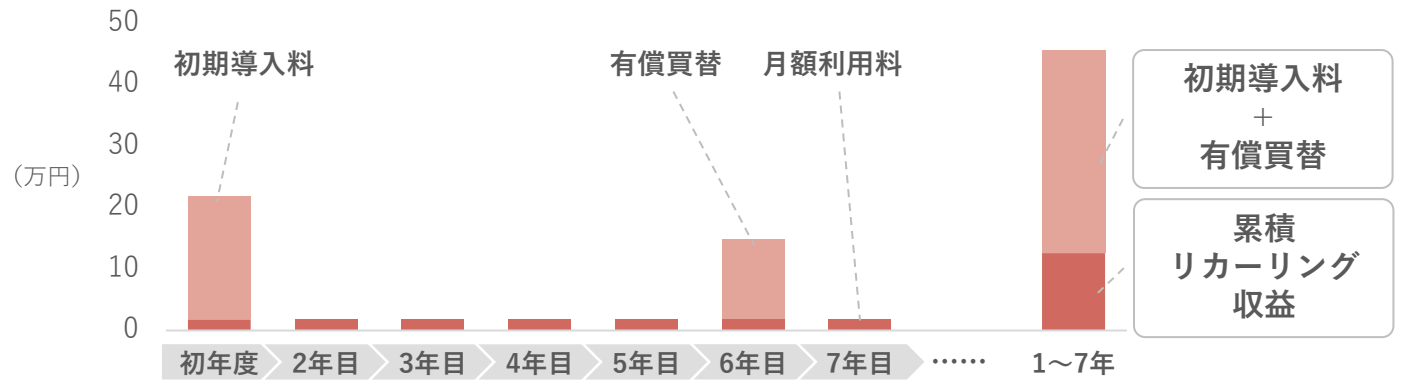
収益構造

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。

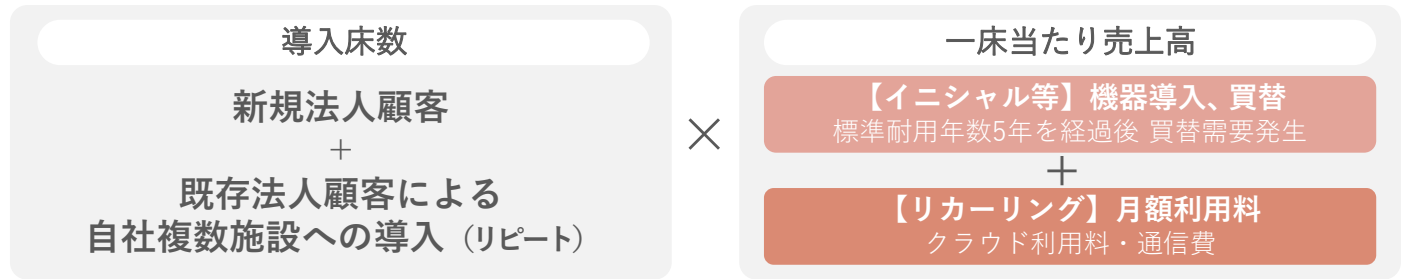
収益構造



1床当たり収益獲得イメージ ※2



< 売上高 >



EcoNaviSta

競争優位性

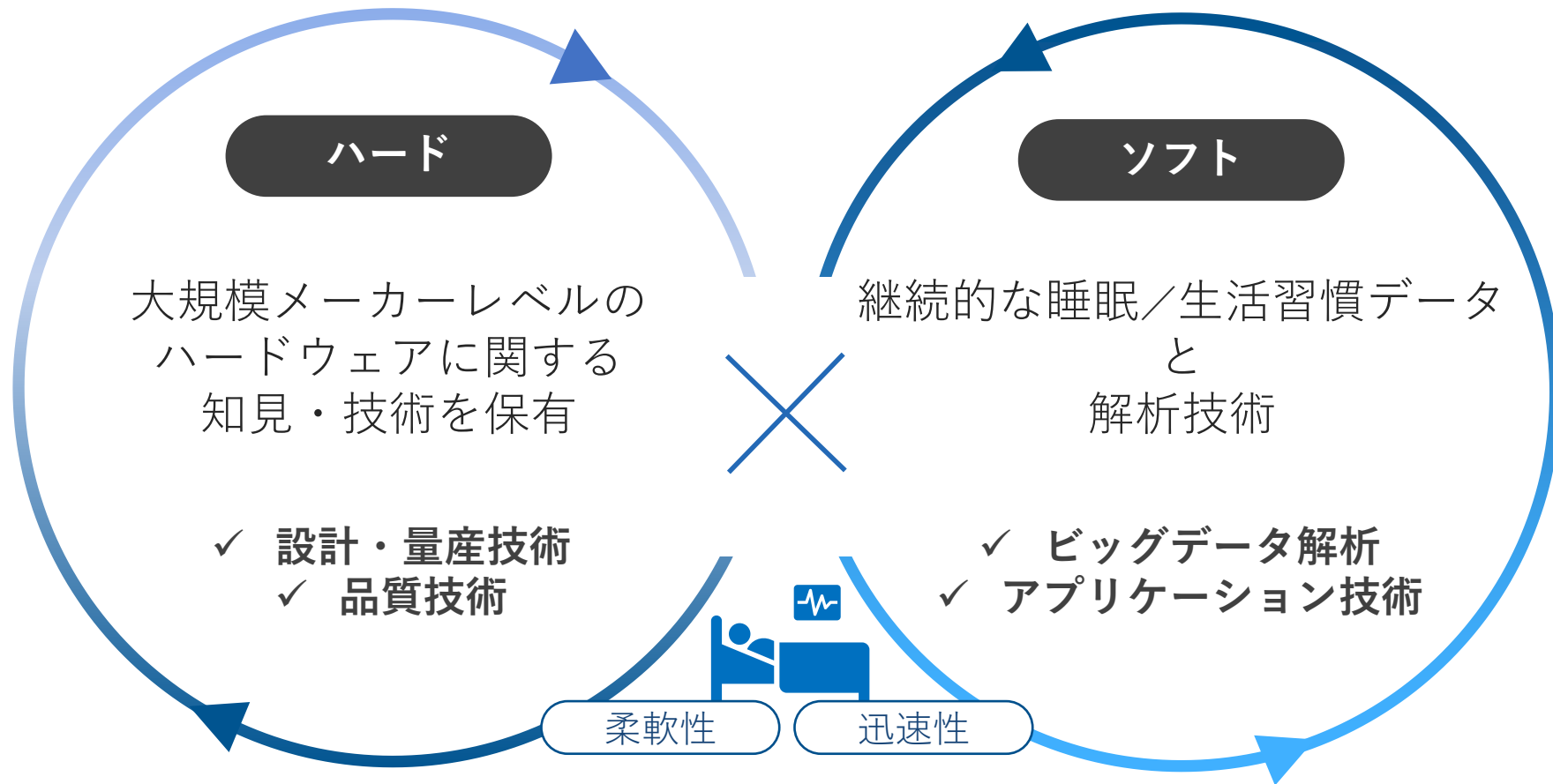
高い参入障壁

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

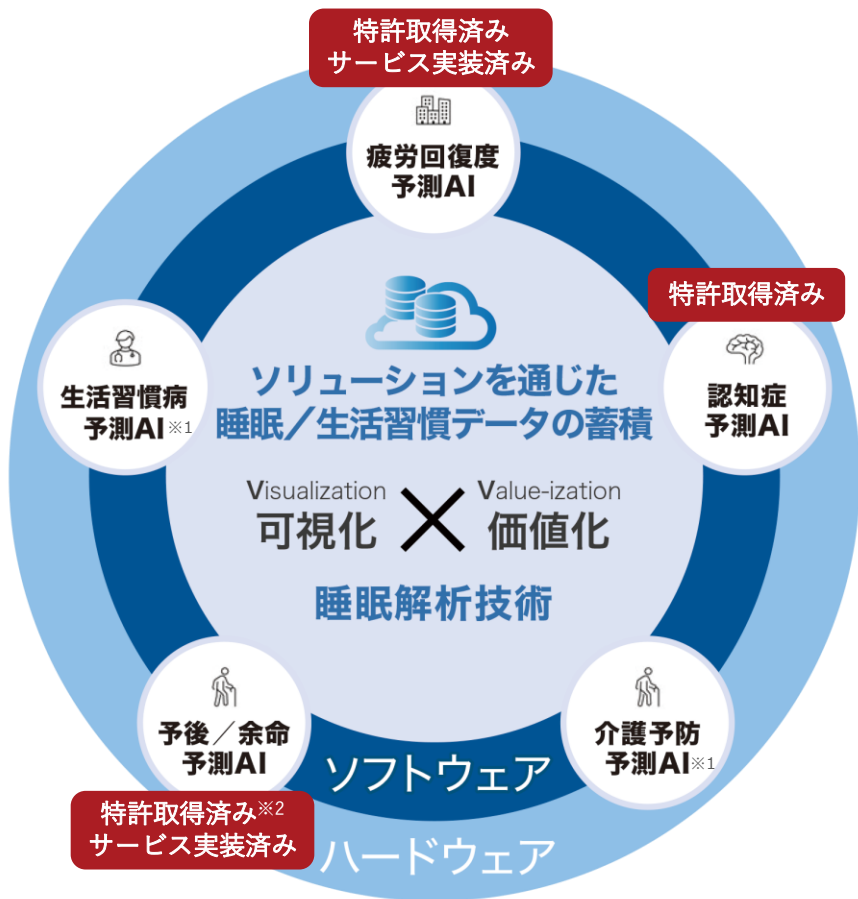
クラウドで迅速かつ柔軟にハードウェア・ソフトウェアを改良 = 高収益の源泉。



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、余命予測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。



特許取得件数

23 件

共同出願含む
(2024/10月末時点)

特許出願件数

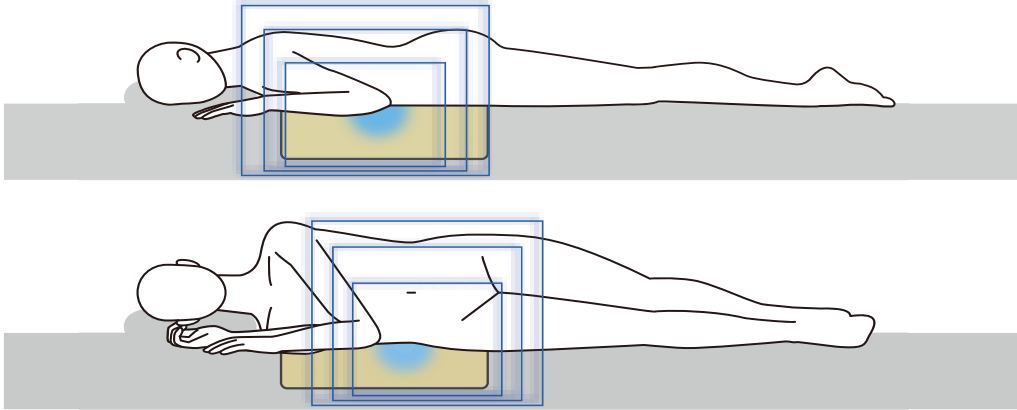
9 件

共同出願含む
(2024/10月末時点)

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。
ベッド端部仰臥時で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。

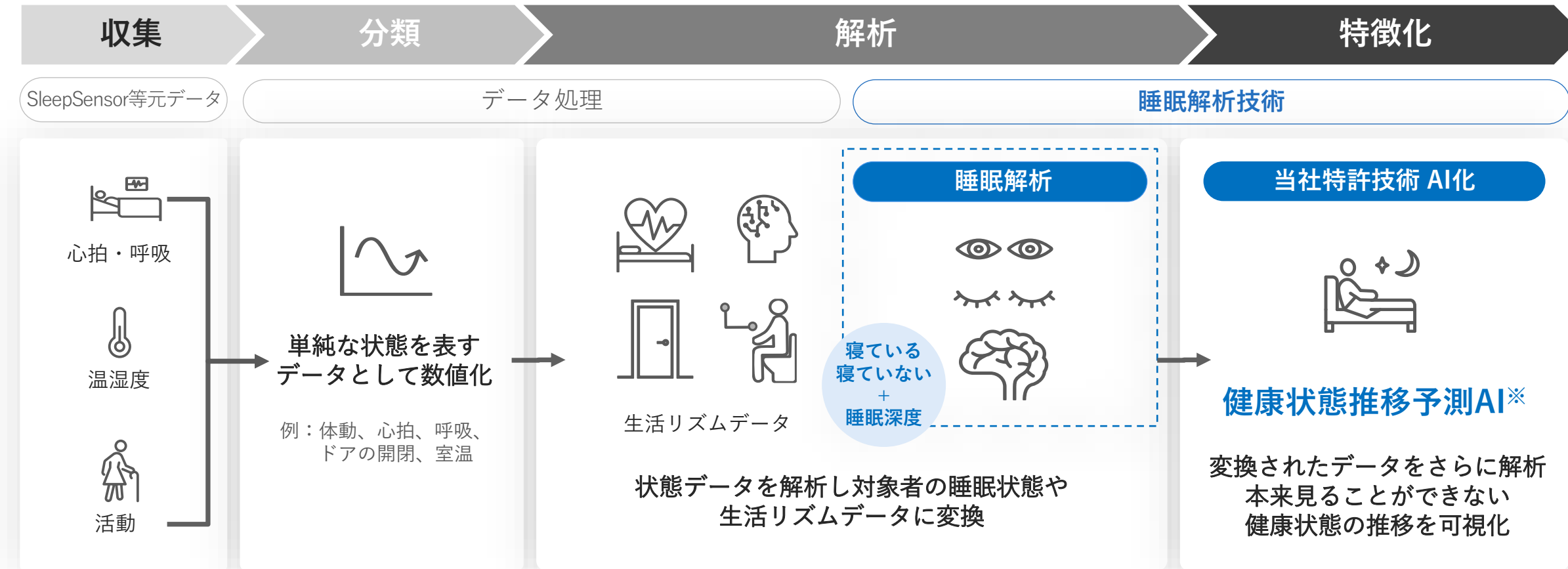
独自テクノロジー SleepSensorクラウドAI



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。

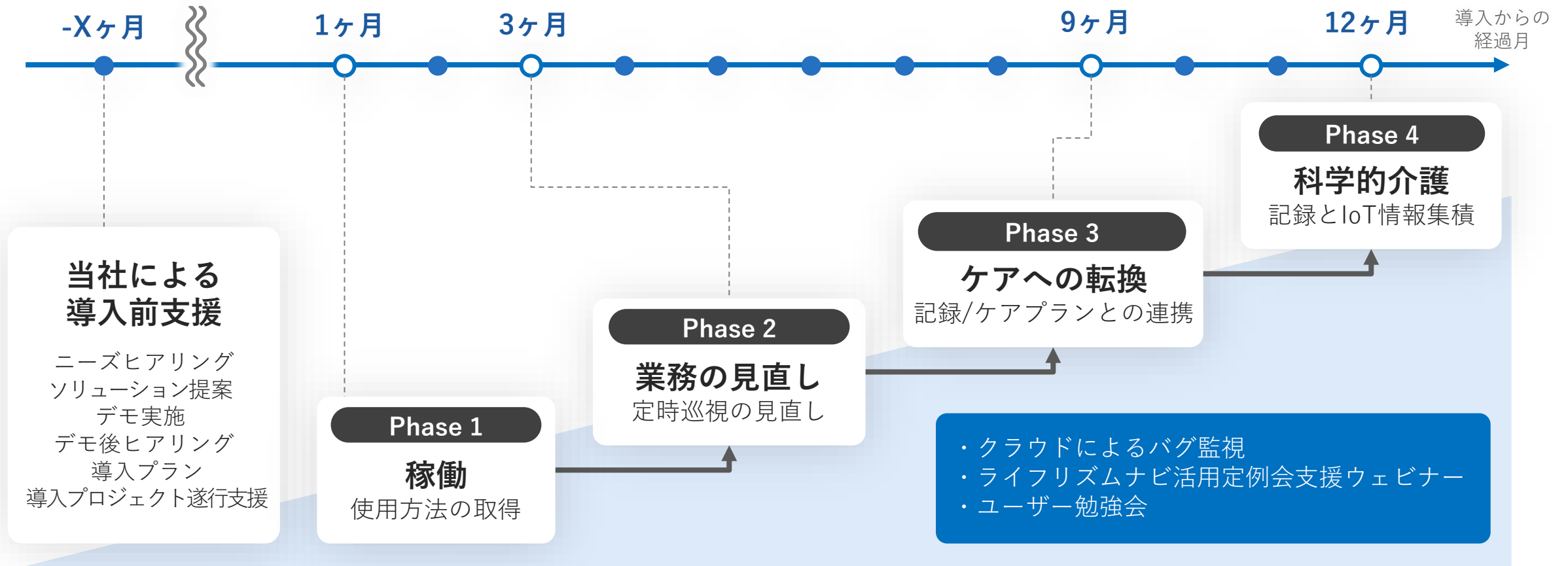
蓄積され続ける「睡眠/生活習慣ビッグデータ」を独自技術で解析

「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。



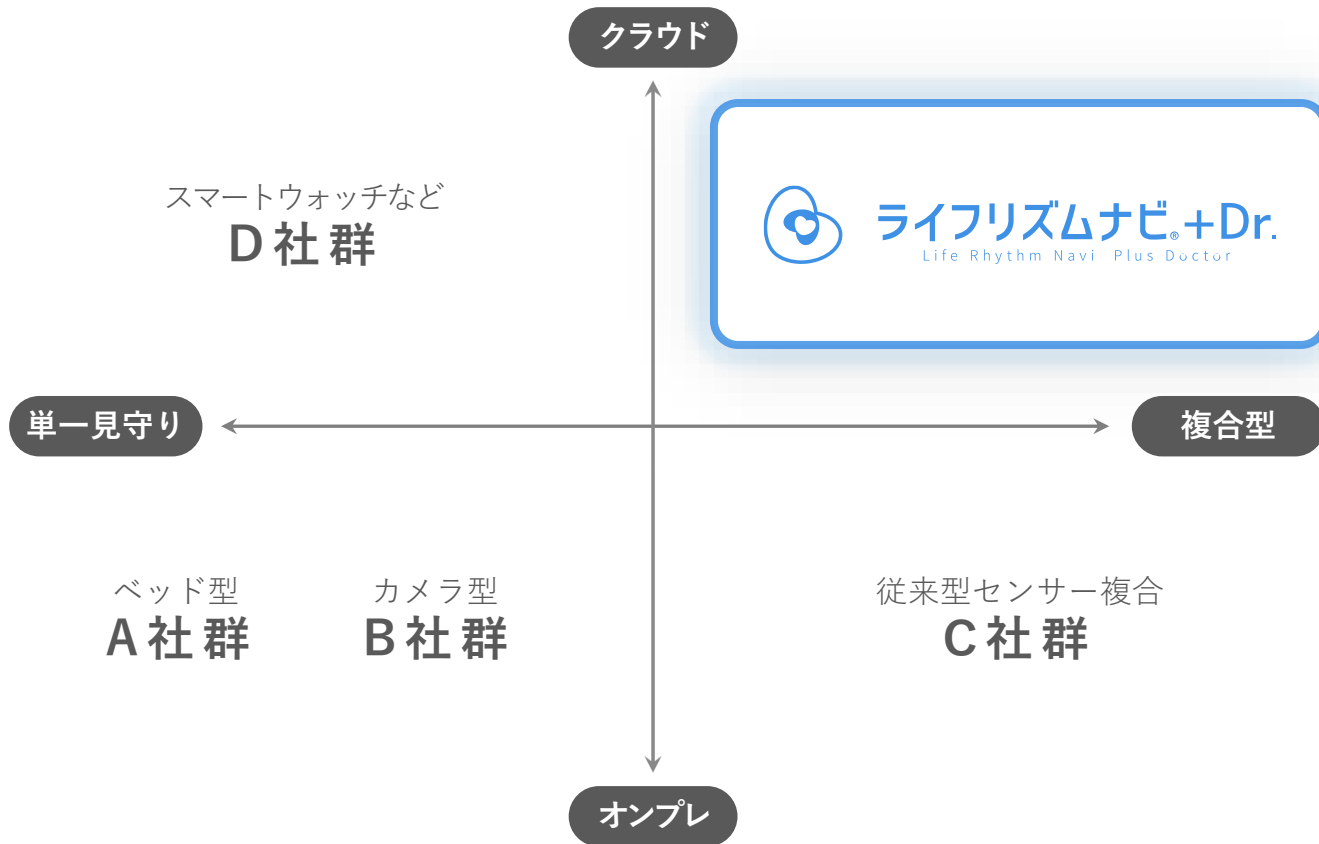
カスタマーサクセスによる伴走

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。



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					
ライフリズムナビ+Dr.	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	△	×	△	×

○：当社標準の機能、サービスレベルを基準とする

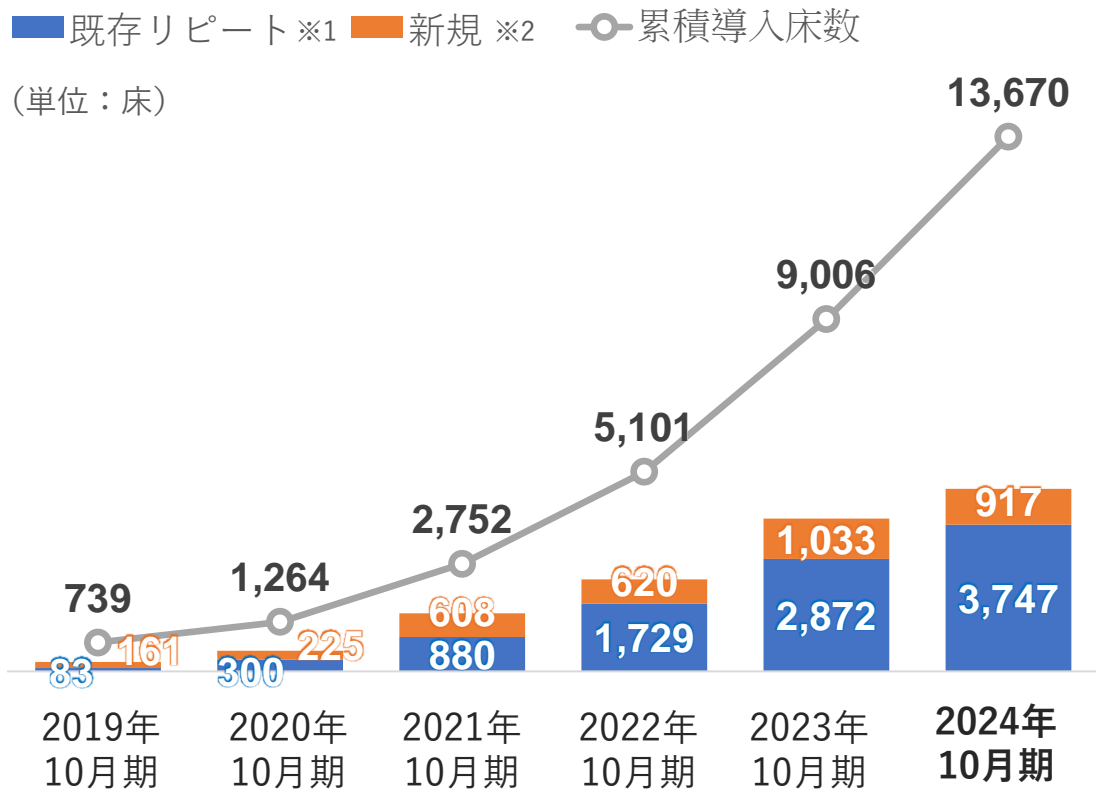
△：当社標準機能と同様の機能、サービスを有しているがスペックやサービスレベルが相対的に下回っているもの

×：当社標準機能と同様の機能、サービスが存在しないか、設計思想を含めスペックやサービスレベルが大きく乖離しているもの

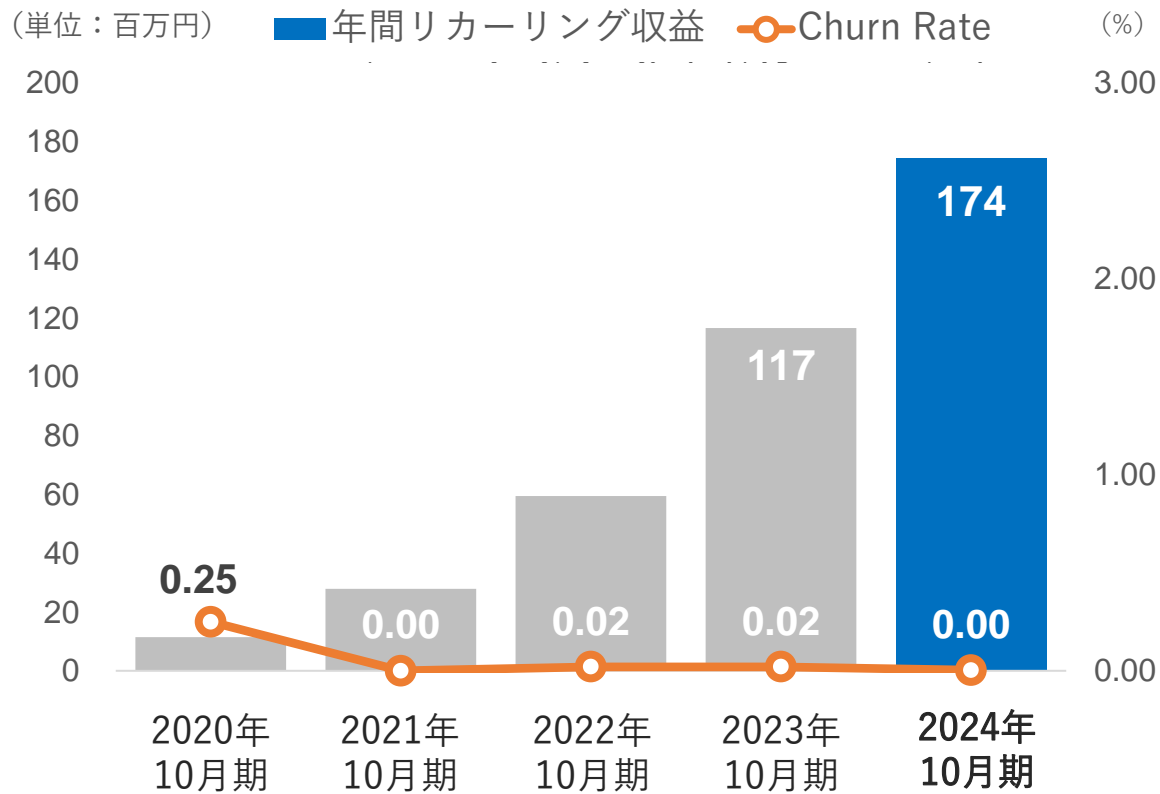
主要KPI

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。
過去1年間のChurn Rateは0.003%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

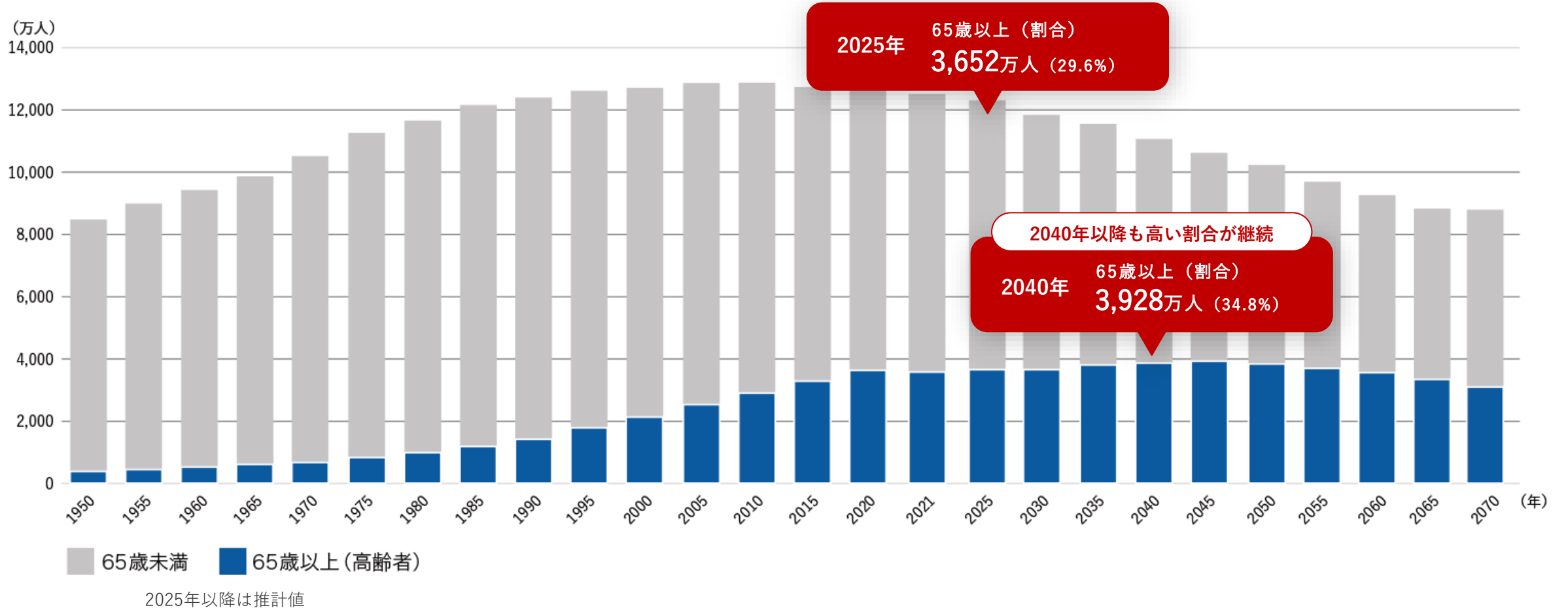


EcoNaviSta

外部環境分析

人口動態

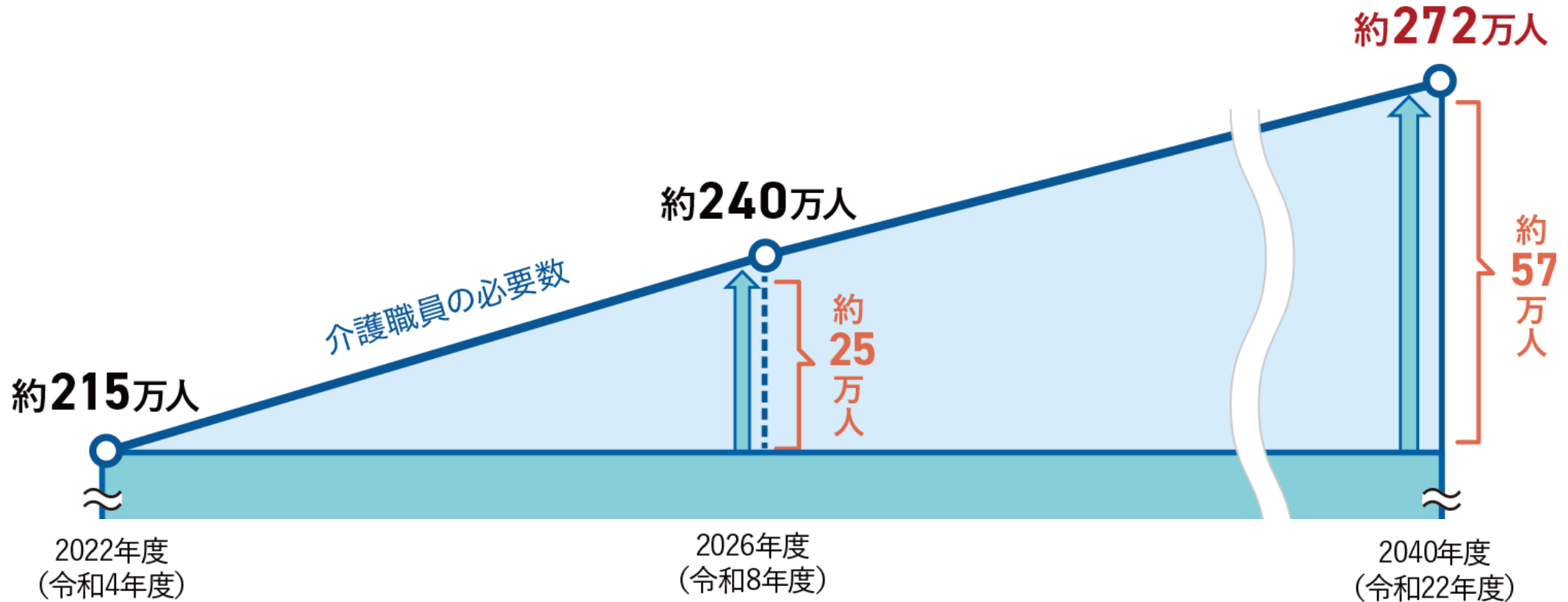
高齢者人口は増加を続け、ピークを迎える2040年～2045年以降もしばらくは高い割合が継続。
 高齢者を支える65歳未満の層もますます減少していく。



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2022年度比+57万人に達する見込み。

第9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

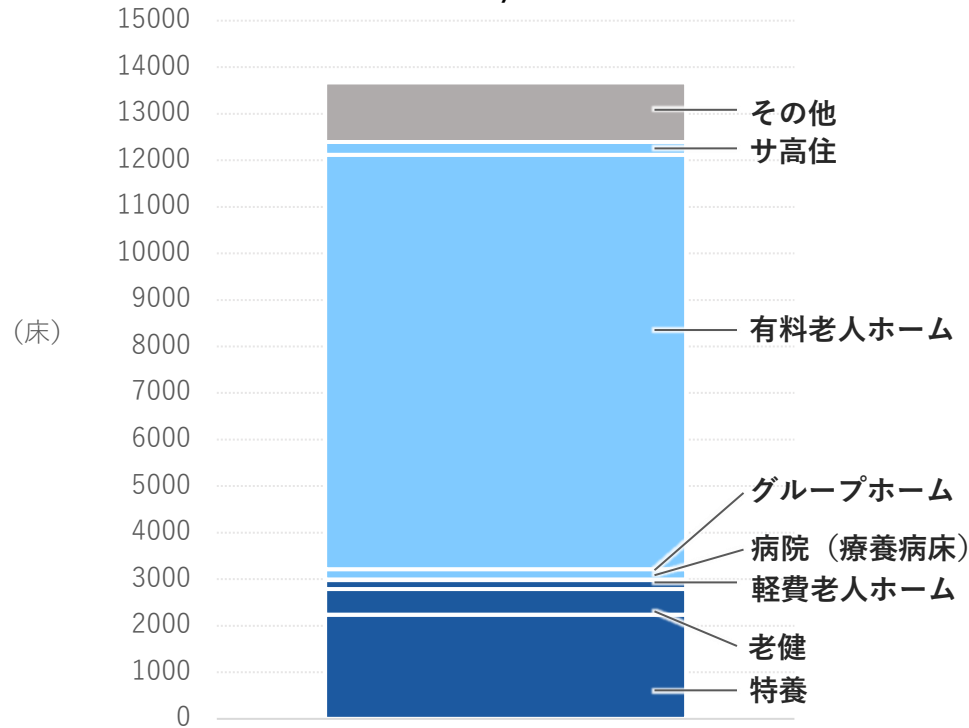


全国介護施設等のベッド数は200万床超

「ライフリズムナビ」の市場浸透率は1%未満であり、今後の導入余地は大きい。

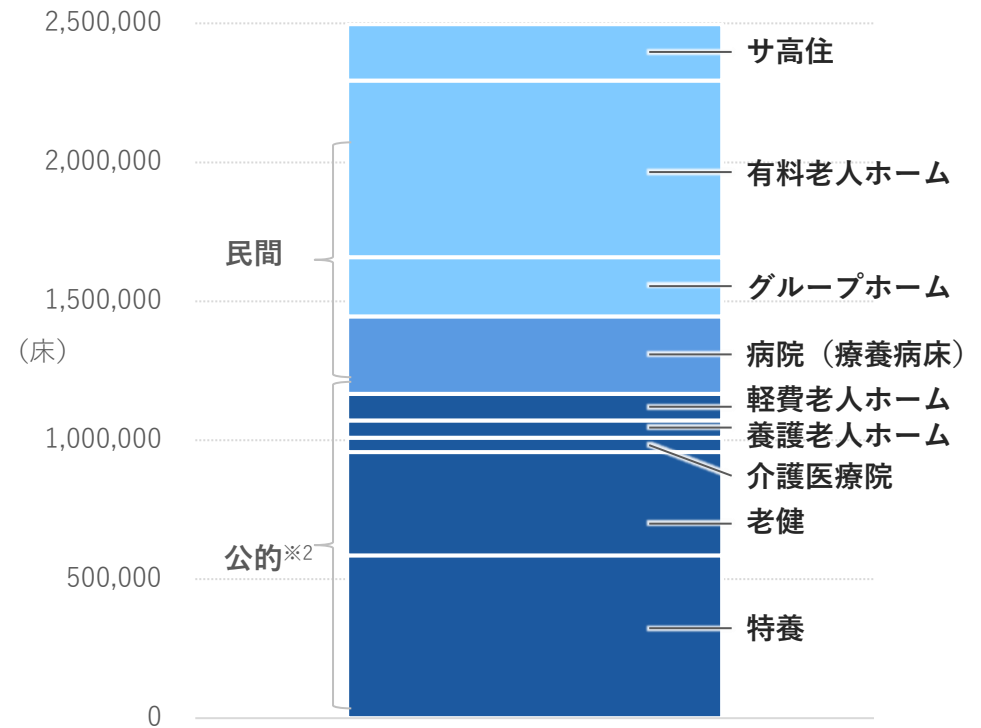
当社ライフリズムナビ導入床数※1

13,670



総定員・病床数

約250万



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)

EcoNaviSta

成長戦略

重点施策

共通

人材育成・体制強化

短期

「ライフリズムナビ+Dr.」のシェア拡大

1.代理店連携を有効活用

中期

地域包括ケアに対応した面的展開

1.「ライフリズムナビ+HOME」

2.多職種間連携による地域包括ケアシステムの実現

長期

パートナーシップ体制拡充によるソリューション開発

1.新たな商品・サービスモデルの種まきの範囲を拡充

2.社会課題解決とマネタイズの両立を志向

数字で見るライフリズムナビ+Dr.とエコナビスタの成長

累計ご利用者数

20,324 人
(2023年10月末日時点)

▶

32,159 人
(2024年10月末日時点)

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

42 件
(2023年10月期累計)

▶

62 件
(2024年10月期累計)

拠点数

3 拠点
(2022年10月末日時点)

▶

6 拠点
(2024年10月末日時点)

東京、千葉、大阪、札幌、名古屋、福岡

従業員数 (2024年10月末日時点)

35 人
(2023年10月末日時点)

▶

46 人
(2024年10月末日時点)

※アルバイト、派遣社員含まず。出向者含む。

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。
2024年10月期の採用実績として約10名が入社。

採用計画

10名程度／年の採用を継続
営業部、カスタマーサクセス部、開発部を中心に配属

人材育成

社内外の研修制度を拡充し、マネジメント職を育成
全社戦略を着実に遂行する少数精鋭の組織体を実現

ライフリズムナビシェアの拡大に向けた全国展開の取り組み

介護DXとしてのライフリズムナビの認知度向上、具体的なリード顧客獲得の施策を本格的に推進。
2025年10月期以降のシェア拡大に向けた取り組みを継続。

出展イベント数

2023年10月期
年間出展実績

8件



2024年10月期
年間出展実績

68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

代理店契約数

2023年10月期末

18件



2024年10月期末

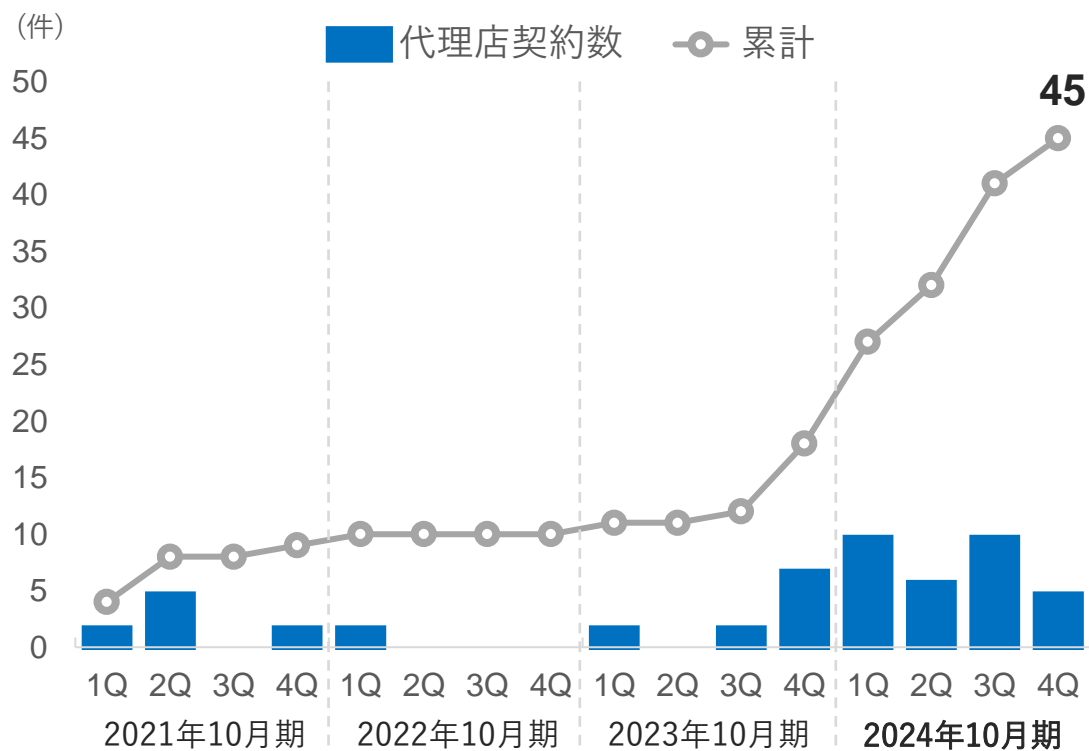
45件

- 全国各地でライフリズムナビの代理店契約が進む
- 地域の介護施設や病院等とつながりをもつ代理店の割合を増やすことで、比較的確度の高い顧客アプローチが可能に

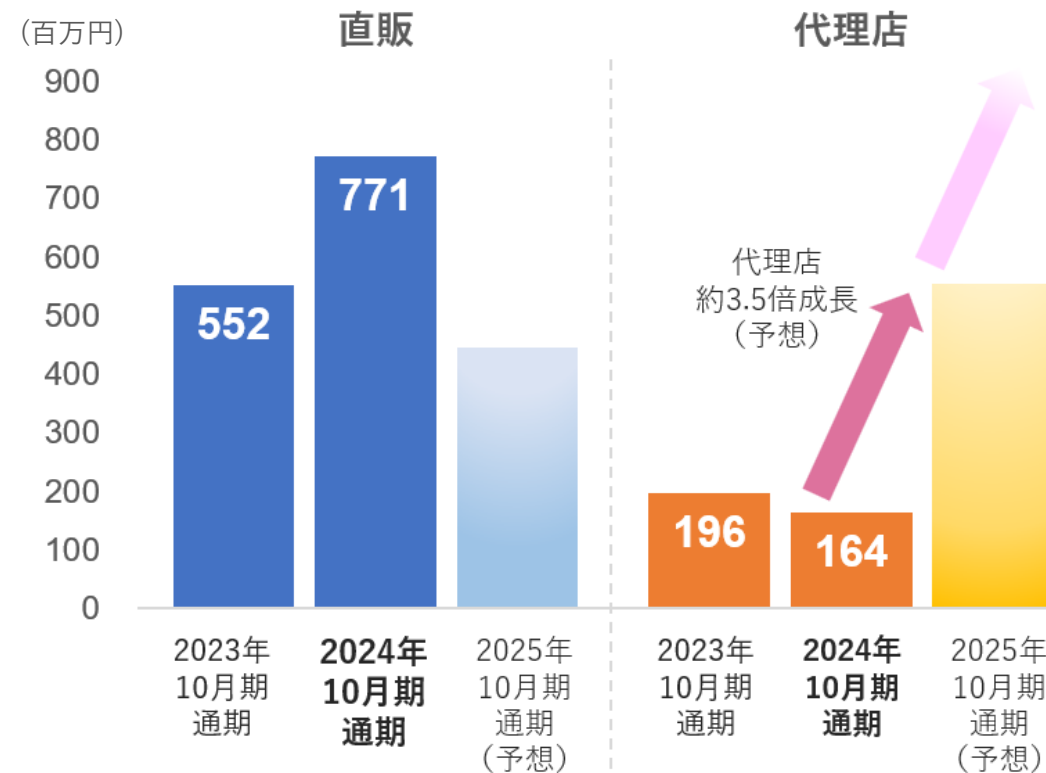
「ライフリズムナビ+Dr.」シェア拡大

直販に寄与する営業リソースは代理店開拓ならびに教育に継続的に注力。代理店契約数は順調に増えており、全国各地域の新規の顧客獲得を想定。

代理店契約数



販売経路別売上高※



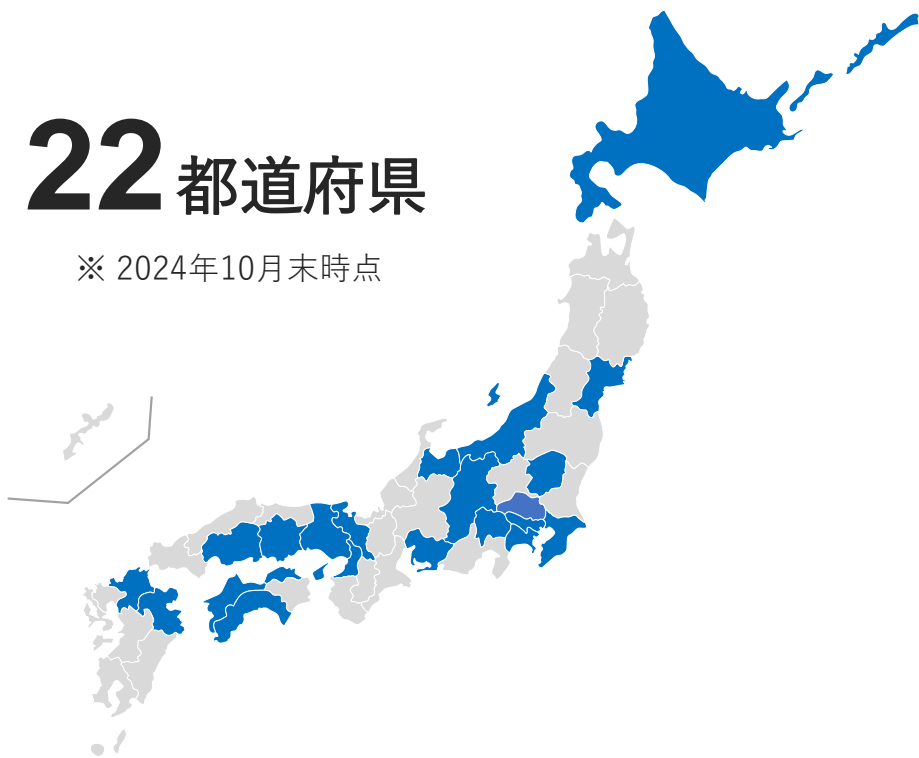
「ライフリズムナビ+Dr.」シェア拡大

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

22 都道府県

※ 2024年10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**

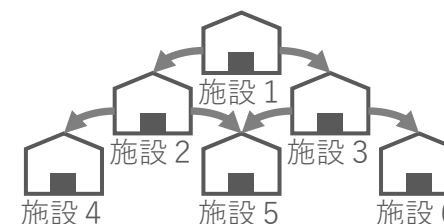
- ✓ 地域密着型の代理店を経由した顧客の獲得開始
- ✓ **イベント出展による認知度向上施策と併せて**
全国のシェア拡大を狙う

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



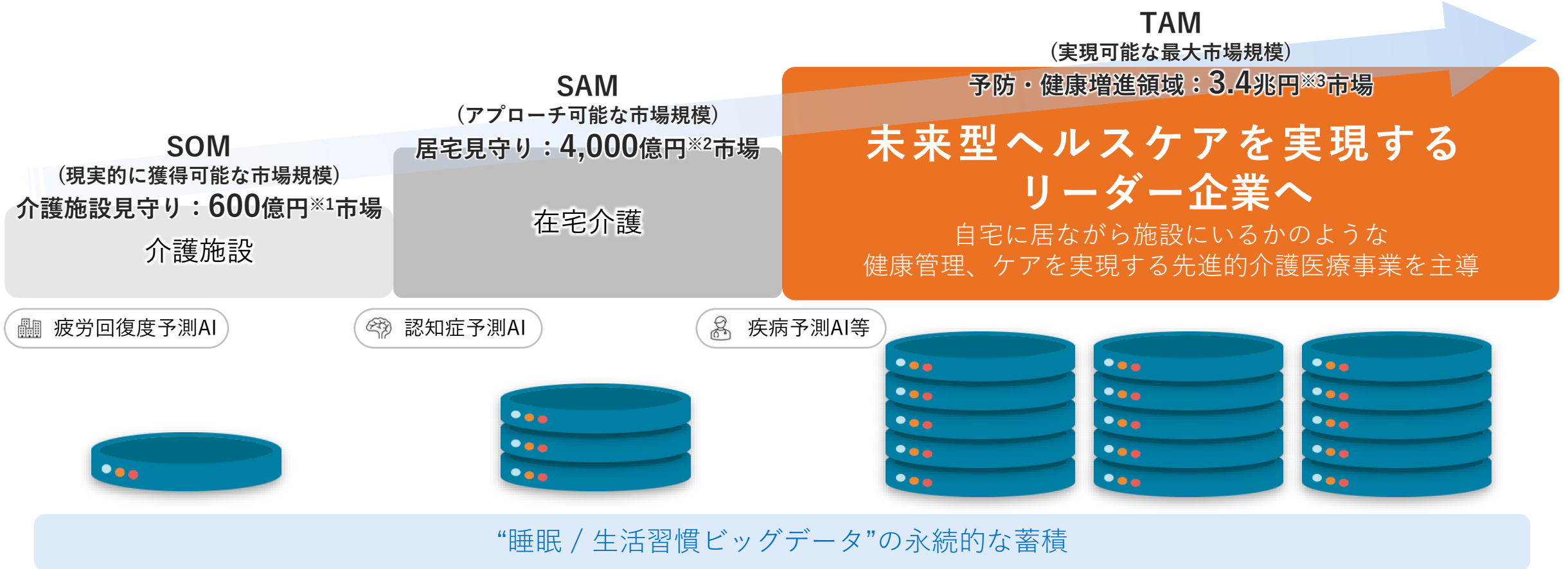
地域包括ケアシステムの実現、ライフリズムナビ+HOMEのマーケティング

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「ライフリズムナビ+HOME」の機能を拡充しつつマーケティングを継続。



巨大な介護市場で、睡眠ビッグデータを活用し成長の源泉に

当面のターゲットは福祉用具貸与市場で、推定市場規模は4,000億円。



※1 市場シェア15%の獲得を想定 (SAMの15%)

※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)

※3 2025年における65歳以上世帯数見込2,103万世帯×1床当たり出荷金額 (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審議会の今後の方向性」】 (平成30年4月18日)

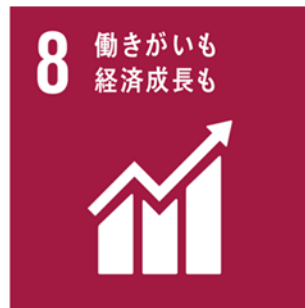
私たちの目指す姿

「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



EcoNaviSta

業績及び業績予想

2025年10月期 通期業績予想

ライフリズムナビについてはシェア拡大により6%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)	2024年10月期 (実績)		2025年10月期 (業績予想)		
		売上比率		売上比率	前期比
売上高	1,352	-	1,433	-	+6.0%
ライフリズムナビ事業					
ライフリズムナビ (イニシャル・リカーリング等)	1,167	86.2%	1,241	86.6%	+6.4%
NW工事その他	34	2.7%	34	2.3%	+0.0%
受託研究開発事業	151	11.2%	158	11.0%	+4.5%
売上総利益	908	67.2%	1,000	69.8%	+10.1%
販売費及び一般管理費	439	32.5%	497	34.7%	+13.2%
営業利益	469	34.7%	503	35.1%	+7.3%
経常利益	470	34.7%	503	35.1%	+7.2%
当期純利益	334	24.8%	349	24.4%	+4.4%

EcoNaviSta

リスク情報

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。

その他のリスクについては、有価証券報告書をご参照ください。

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2025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。

EcoNaviSta

Appendix

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mirAI-EYE（ミライアイ）を発売。

(株)ワイズマン NDソフトウェア(株)

ワイズマン、NDソフトウェア等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。

EcoNaviSta

お問い合わせ先

ir@econavista.com

担当：川又