

# 2025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  
2025年3月14日

EcoNaviSta

ごあいさつ

# 新経営体制について 二代表制の採用

## 2025年10月期以降の全国シェア拡大をスピーディーに進めるため、経営執行体制の責任区分を明確化

- 取締役営業部長であった杉寄が、新たに代表取締役としてライフリズムナビ事業を含む既存事業を管掌
- 渡邊は新規アライアンス事業にかかわる分野を管掌

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。

# 2025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、通期業績予想に対し**売上高27.4%**、**営業利益34.5%**の進捗。**売上総利益率72.2%**、**営業利益率44.2%**で推移。

2025/10 1Q 累計

売上高

**393**百万円

前年同期比 **+13.3%**

営業利益

**174**百万円

前年同期比 **+30.2%**

### 業績面でのポイント

- 第1四半期は、ライフリズムナビ案件が予定通りに推移した結果、前年同期を上回る売上・利益を達成。
- 営業利益は原価の低減効果と販管費の成長投資を吸収し、前年同期を30.2%上回る結果となった。
- Churn Rateは、0.003%と引き続き低水準を維持。

### 事業環境・取組みのポイント

- 代理店契約の拡大に伴い、全国の代理店を通じた新規顧客開拓が堅調。
- ライフリズムナビ+Dr.の機能拡張に資する提携を通して、さらなる利便性向上、顧客価値増大を目指す。

## ライフリズムナビに関する協業

ライフリズムナビ+Dr.の特徴である、センサーメーカーを限定しない連携として、介護DXを推進する二社との協業を発表。

2025年1月16日  
プレスリリース

ライフリズムナビ+Dr.と高品質な  
音声コミュニケーションツール「BONX WORK」が連携



介護スタッフ間のコミュニケーションツールであるインカムと、ライフリズムナビ+Dr.のアラートが連携することで、迅速な対応が可能に

2025年1月23日  
プレスリリース

エコナビスタ株式会社と排泄予測デバイスの  
DFree株式会社が業務提携契約を締結



睡眠と排泄のアセスメントでご入居者の安眠促進、転倒リスク低減、介護スタッフの負担軽減を実現

## 2025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好調に推移した結果、売上で前年同期を13.3%上回る393百万円を達成。

売上高

**393**百万円

前年同期比 **+13.3%**

営業利益

**174**百万円

前年同期比 **+30.2%**

経常利益

**174**百万円

前年同期比 **+30.3%**

四半期純利益

**120**百万円

前年同期比 **+30.6%**

## 2025年10月期 第1四半期（累計）業績概要

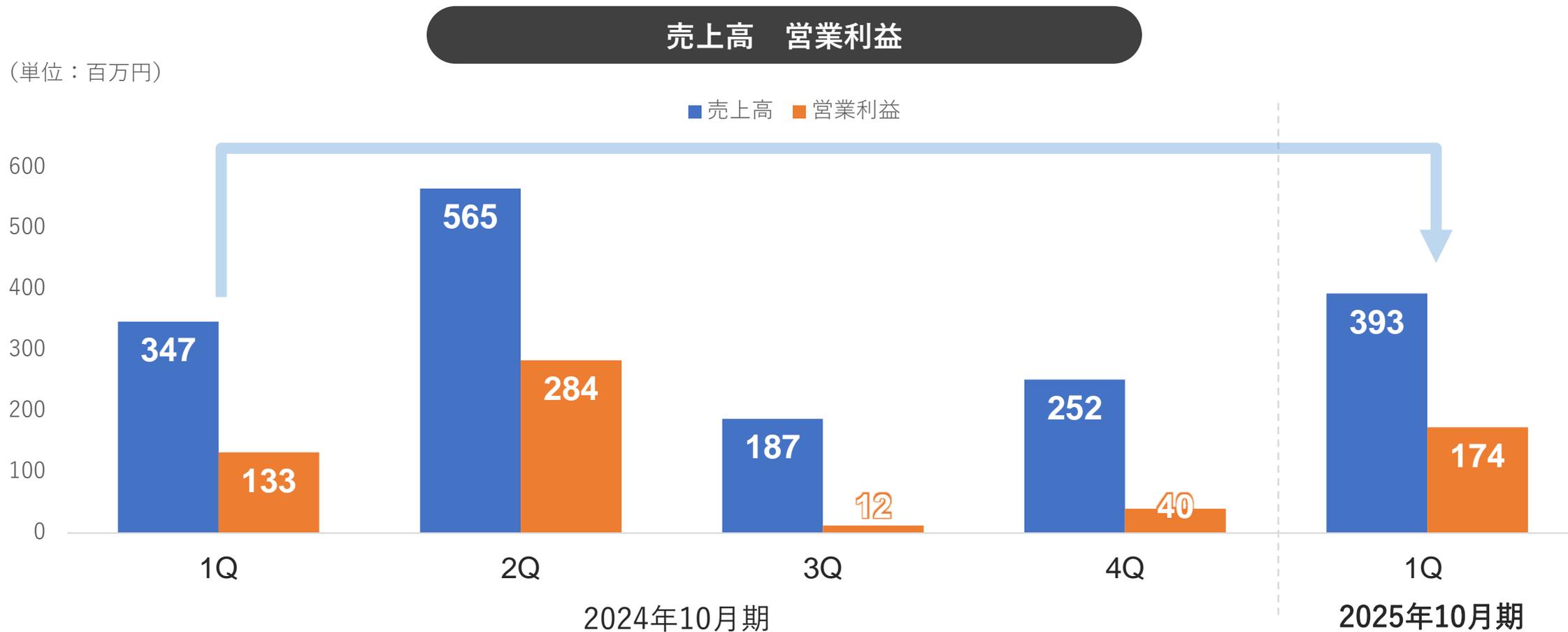
業績予想に対して売上高の進捗率は27.4%、営業利益は34.5%と順調に推移。

(百万円未満四捨五入)

(単位：百万円)	2024年10月期 第1四半期（累計）		2024年10月期 通期		2025年10月期 第1四半期（累計）					2025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	347	-	1,352	-	393	-	46	+13.3%	27.4%	1,433	
売上総利益	236	68.0%	908	67.2%	284	72.2%	48	+20.3%	28.4%	1,000	69.8%
販売費及び 一般管理費	102	29.6%	439	32.5%	110	28.0%	8	+7.4%	22.2%	497	34.7%
営業利益	133	38.5%	469	34.7%	174	44.2%	40	+30.2%	34.5%	503	35.1%
経常利益	133	38.5%	470	34.7%	174	44.2%	40	+30.3%	34.5%	503	35.1%
当期純利益	92	26.4%	334	24.8%	120	30.5%	28	+30.6%	34.3%	349	24.4%

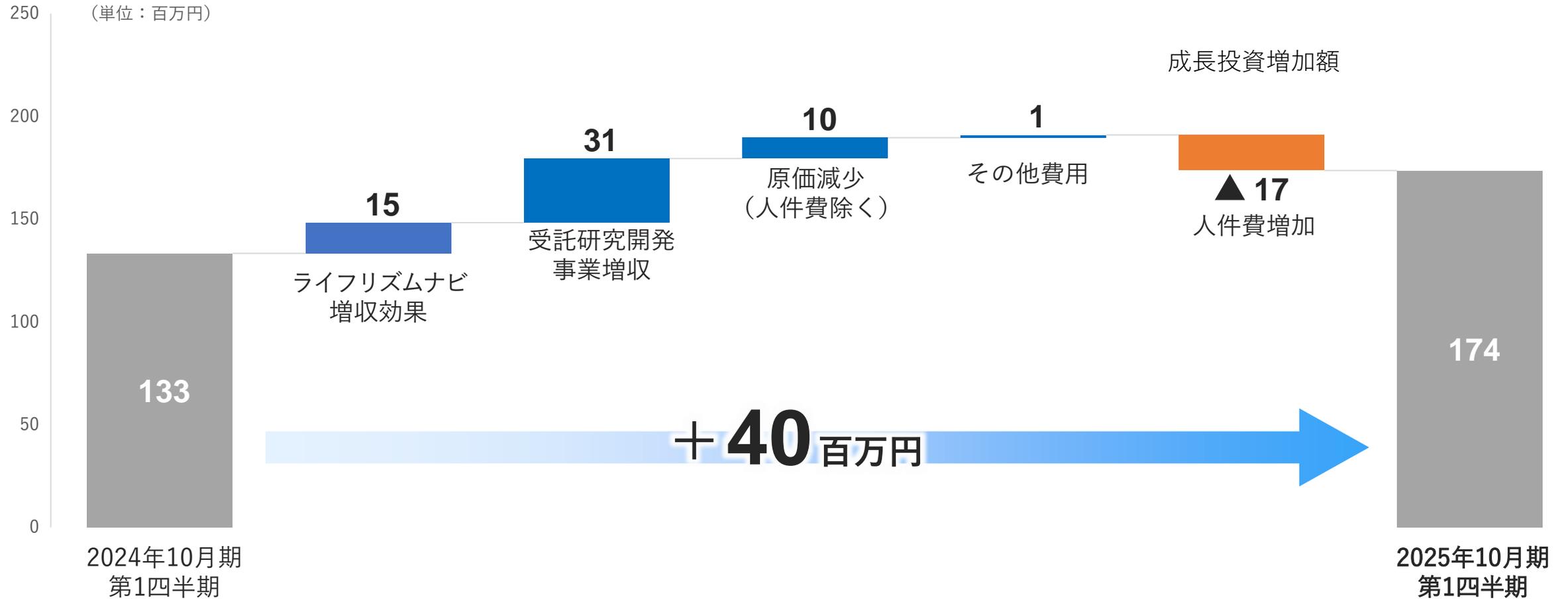
## 四半期（会計期間）業績推移

1Q売上高は前年同期比13.3%の増収。営業利益は積極的な成長投資を吸収し増加。



## 2025年10月期 第1四半期 営業利益増減要因（前年同期比）

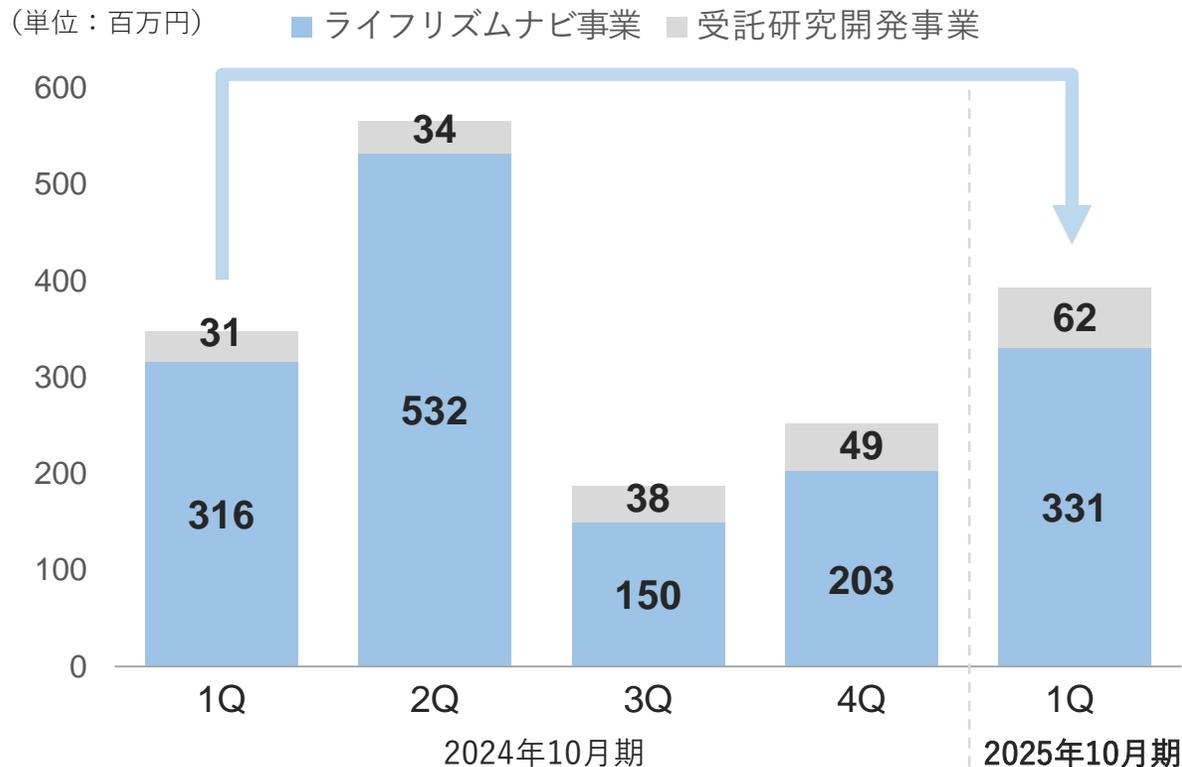
ライフリズムナビ及び受託研究開発の増収効果により売上が増加。コストダウン等による原価削減および人件費増加による成長投資分を吸収し、その他費用については効率的に事業を進めた結果、前年同期を上回る営業利益を確保。



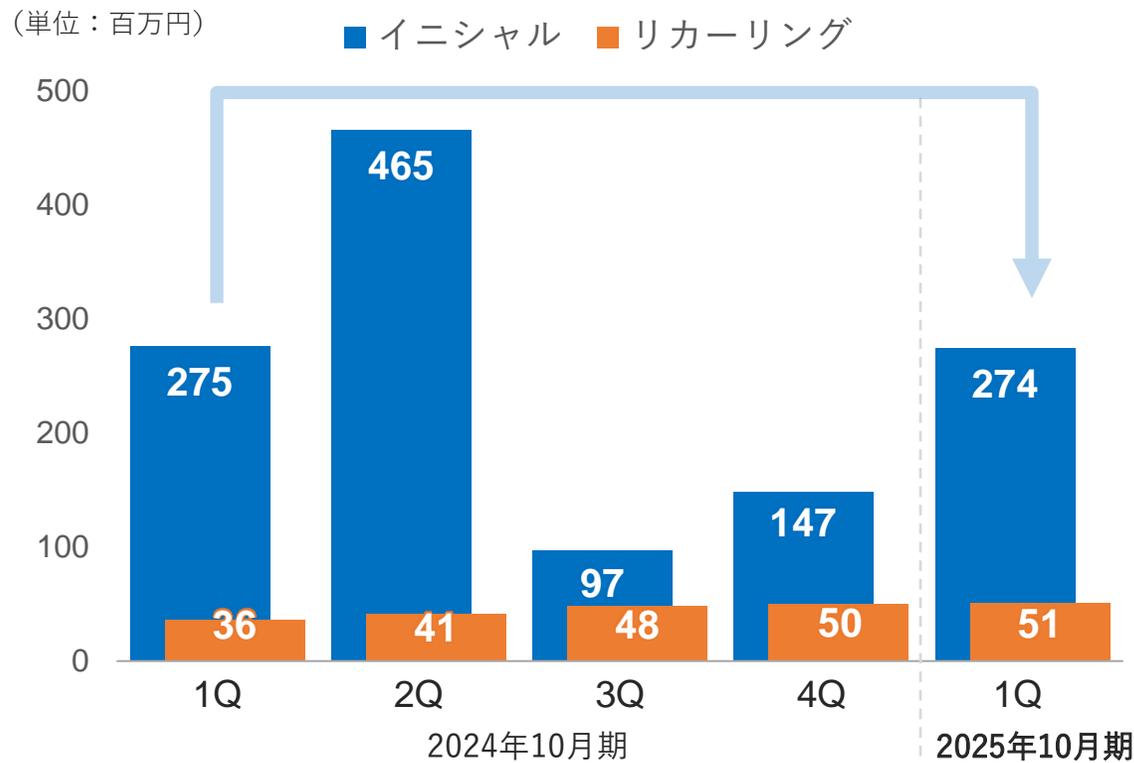
## 売上高推移（会計期間）

ライフリズムナビ事業の売上は予定通り推移し、前年同期比で4.7%増加。受託研究開発事業の売上も予定通りの推移となり、前年同期比で約2倍となった。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を継続。

### 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）

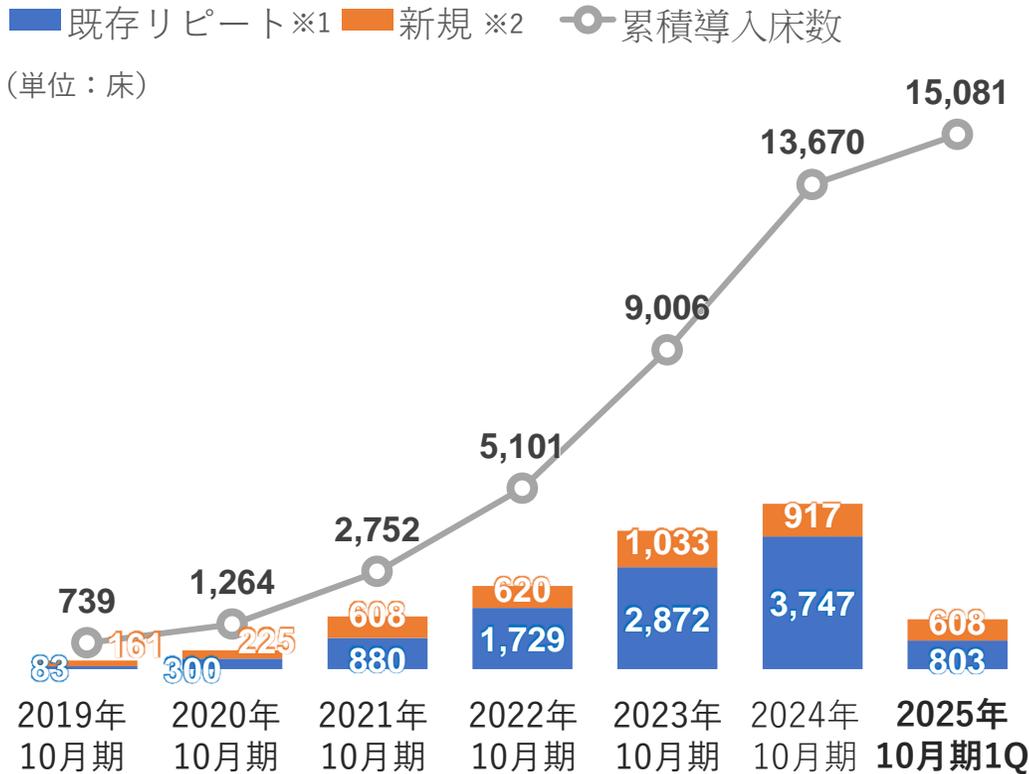


※NW工事やその他項目は除外

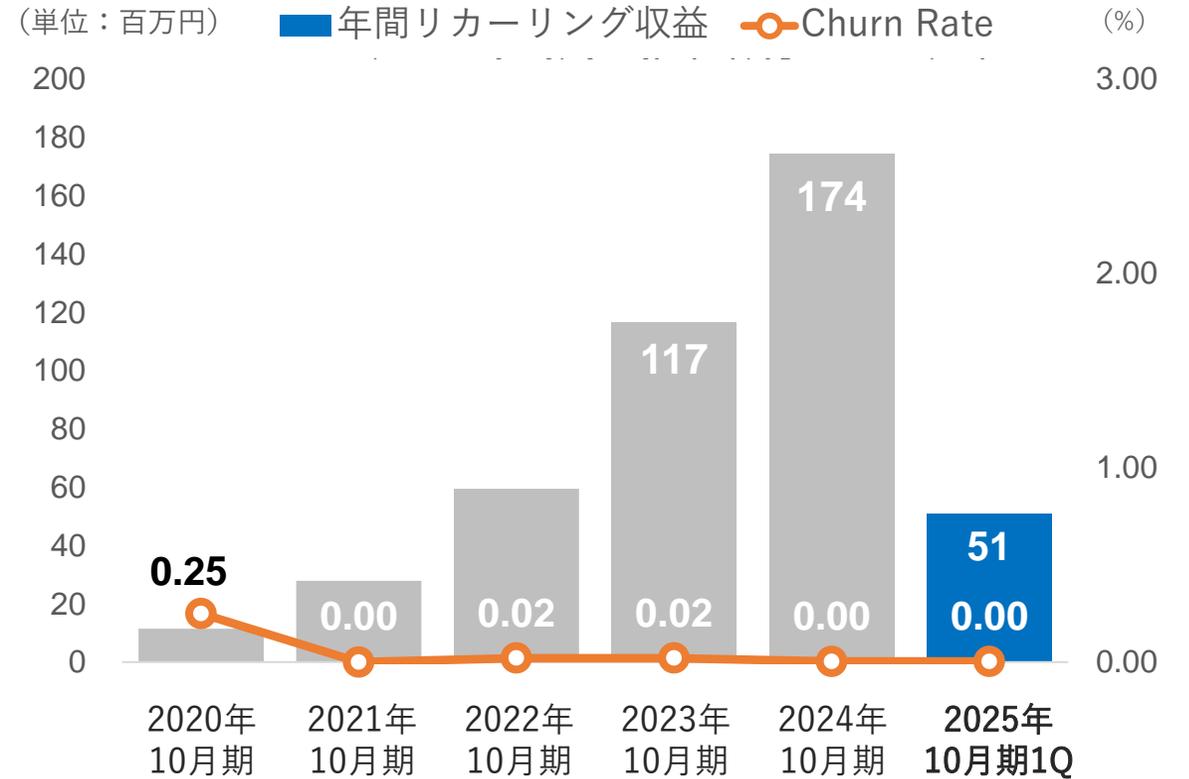
# 主要KPI

累計導入床数は新規法人の増加及び既存法人の他施設への導入が予定通り推移。  
1Qを含む過去1年間での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



## 2025年10月期 第1四半期（累計）業績概要

## 貸借対照表

(百万円未満四捨五入)

(単位：百万円)	2024/10末	2025/10 1Q末
現金及び預金	2,626	<b>2,461</b>
棚卸資産	306	<b>311</b>
流動資産合計	3,064	<b>3,113</b>
有形固定資産	269	<b>274</b>
無形固定資産	114	<b>133</b>
投資その他の資産	39	<b>36</b>
固定資産合計	422	<b>443</b>
資産合計	3,486	<b>3,556</b>

(単位：百万円)	2024/10末	2025/10 1Q末
買掛金	31	<b>35</b>
未払法人税等	94	<b>57</b>
流動負債合計	214	<b>163</b>
負債合計	214	<b>163</b>
純資産合計	3,273	<b>3,392</b>
負債及び純資産合計	3,486	<b>3,556</b>

## 2025年10月期 通期業績予想

2025年10月期の通期業績予想に変更なし。

成長投資による戦略的な販管費の増加を吸収し、営業利益率は35.1%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
<b>売上高</b>	<b>1,352</b>	-	<b>1,433</b>	-	+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%
<b>売上総利益</b>	<b>908</b>	67.2%	<b>1,000</b>	69.8%	+10.1%
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>439</b>	32.5%	<b>497</b>	34.7%	+13.2%
<b>営業利益</b>	<b>469</b>	34.7%	<b>503</b>	35.1%	+7.3%
<b>経常利益</b>	<b>470</b>	34.7%	<b>503</b>	35.1%	+7.2%
<b>当期純利益</b>	<b>334</b>	24.8%	<b>349</b>	24.4%	+4.4%

EcoNaviSta

# 成長戦略進捗

# 人材採用および組織体制強化

第1四半期も順調に採用が進んでいる。

## 採用計画

10名程度／年の採用を継続

## 採用実績

3名（カスタマーサクセス部、営業部）

※ 2025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.

2025年1月末時点。

## 累計ご利用者数

**34,503** 人

(2024年10月末日時点 32,159人)

## 出展イベント数

**26** 件

(2024年10月期1Q: 7件、2024年10月期合計: 68件)

## マイナーバージョンアップ件数 (不具合対応除く)

**13** 件

(2024年10月期1Q: 9件、2024年10月期合計: 62件)

- 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
- 前年を上回るペースでバージョンアップを実施

## NPS®※1 (ネットプロモータースコア)

**12.5** pt

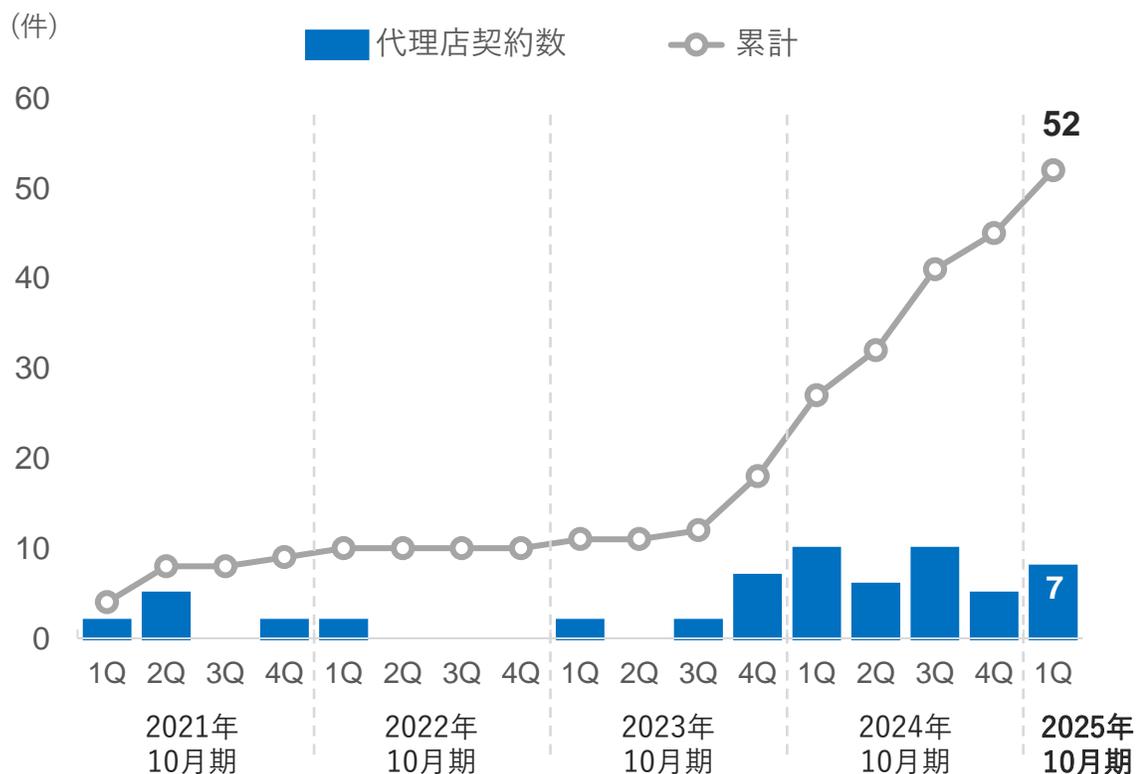
(2024年7月末日時点 12.1pt)

- 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

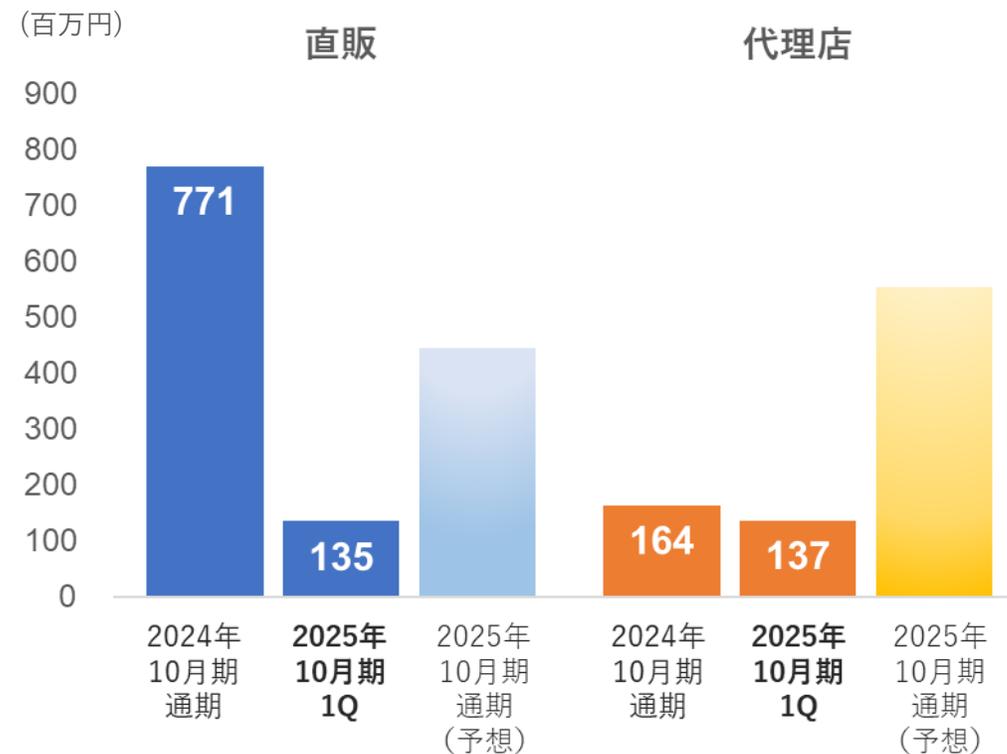
# 「ライフリズムナビ+Dr.」シェア拡大

直販に寄与する営業リソースを代理店開拓ならびに教育に継続的に注力。  
 全国展開に向けた代理店契約数は順調に増えており、それに伴い代理店の売上が大きく伸長。

## 代理店契約数



## 販売経路別売上高※



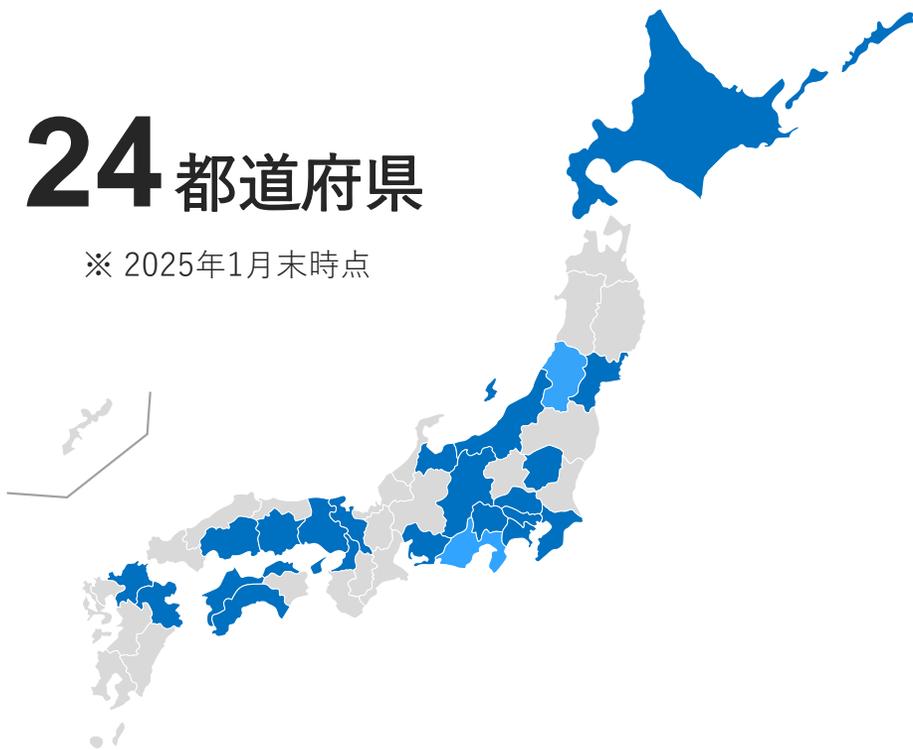
# 「ライフリズムナビ+Dr.」シェア拡大

全国展開に向け、代理店を通じたルートを開拓。  
第1四半期では山形県、静岡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

# 24都道府県

※ 2025年1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**

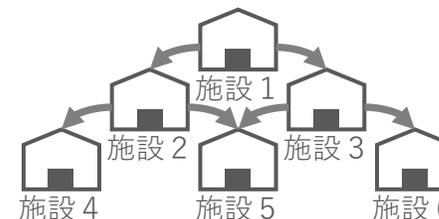
- ✓ 地域密着型の代理店を経由した顧客の獲得開始
- ✓ **イベント出展による認知度向上施策と併せて**  
全国のシェア拡大を狙う

## 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



EcoNaviSta

# Appendix

# 補助金等の動向

## 介護ロボット補助金

### 令和7年度補正予算が決議され、継続が確定

補助割合等については現時点で発表がないが、予算総額としては令和6年度からやや増額の見込み。

## 加算

### 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（2025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
2024年10月期	36	41	48	50
2025年10月期	51	—	—	—

### ● 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
2024年10月期	新規	205	541	121	50	917
	既存リピート	1,061	1,338	370	978	3,747
	合計	1,266	1,879	491	1028	4,664
2025年10月期	新規	608	—	—	—	608
	既存リピート	803	—	—	—	803
	合計	1,411	—	—	—	1,411

## 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。