

# 2023年10月期 決算説明資料

エコナビスタ株式会社

証券コード：5585  
2023年12月15日

- 01 会社概要
- 02 2023年10月期 通期業績
- 03 2024年10月期 通期業績予想
- 04 成長戦略

EcoNaviSta

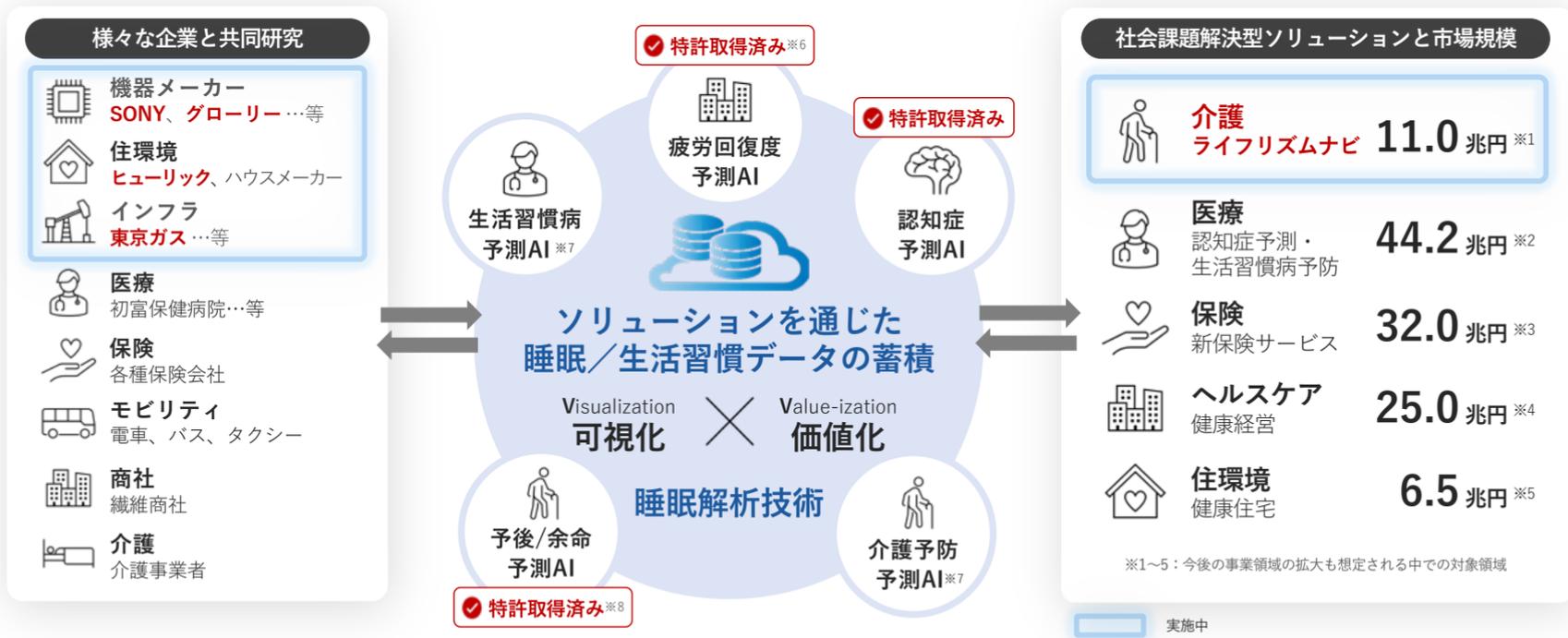
# 会社概要

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



# 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

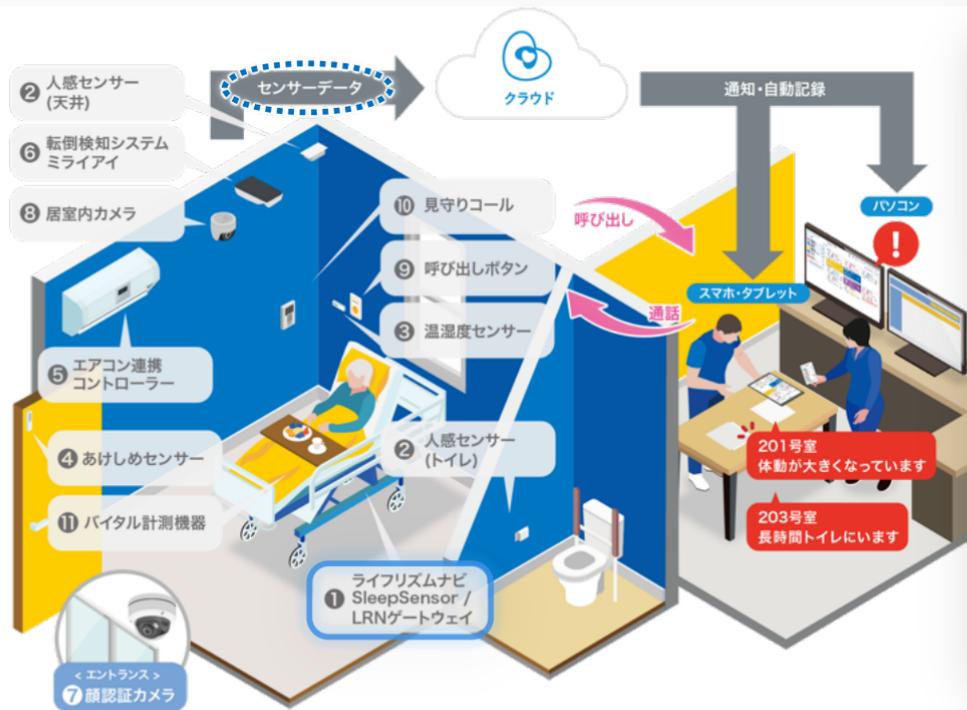


< 共創パートナー連携 >



# 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。



# 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

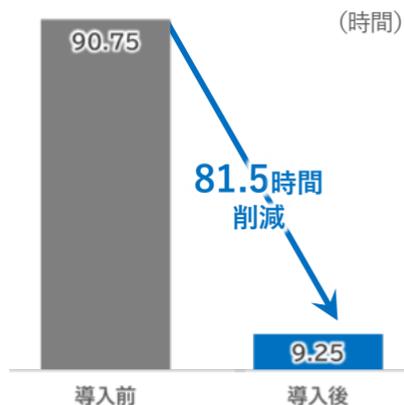


## 介護人材不足への打ち手としての「ライフリズムナビ+Dr.」

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**。



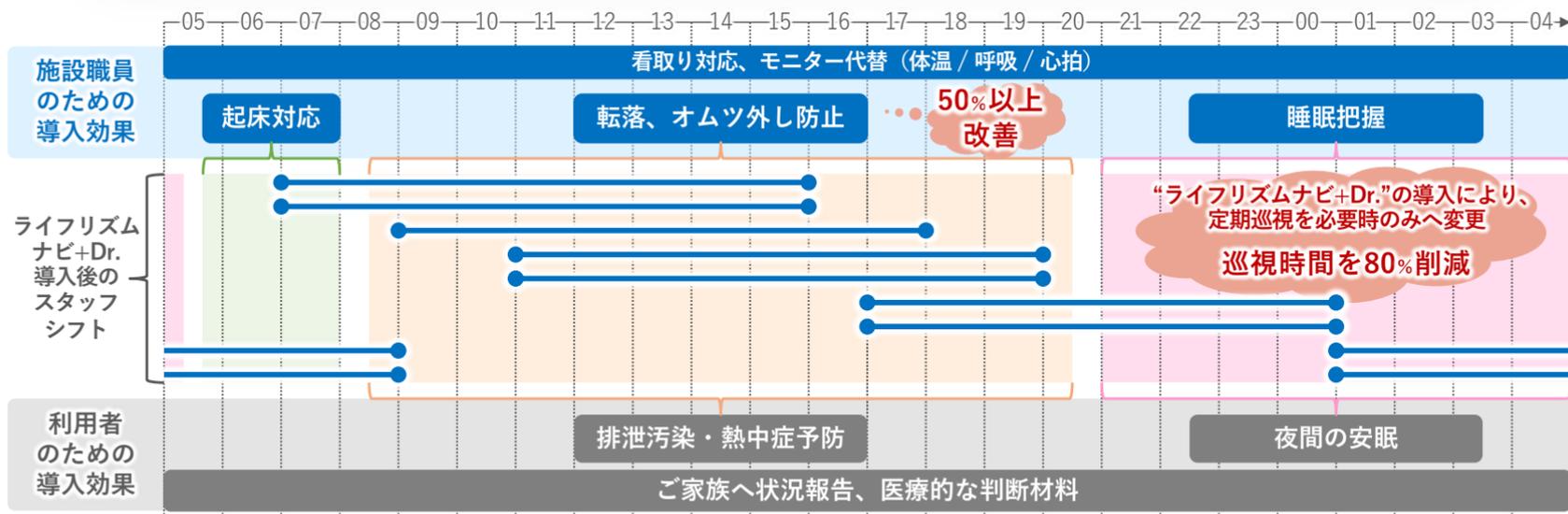
昼夜問わず居室で過ごされることが多い方に対して、**居室での生活の状況が見えるようになりました**。対応に配慮を要する方でも、センサーの反応状況を確認することで迅速に対応できています。困難事例があっても職員の経験からくる予測だけでなく、データを活用してより適切な対応方法の検討に役立てています。何より、**夜間勤務時の職員のストレスは大幅に軽減されています**。

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。

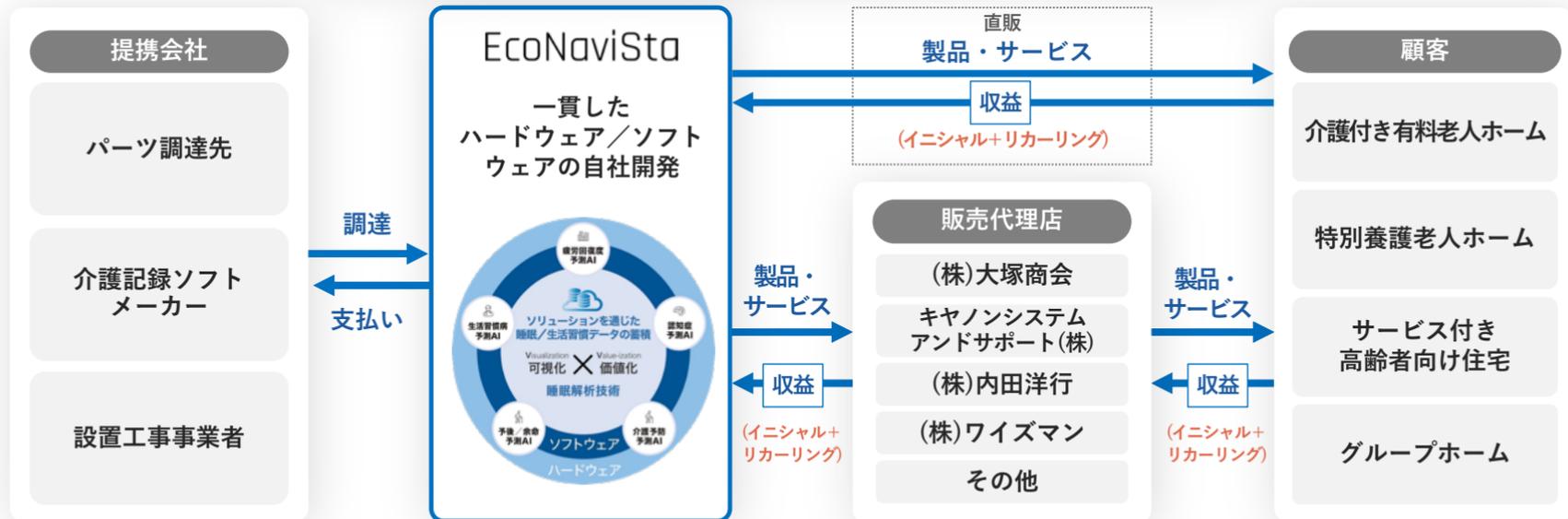
## 「ライフリズムナビ+Dr.」導入後の介護施設スタッフの勤務状況と具体的な導入効果例



# 「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



EcoNaviSta

# 2023年10月期 通期業績

## エグゼクティブサマリー

2023年10月期実績は、昨年を大幅に上回るライフリズムナビ案件の受注が奏功し、売上、営業利益ともに過去最高。

### 2023年10月期 累計

売上高

1,086百万円 前年同期比 +21.5%

営業利益

385百万円 前年同期比 +27.1%

### 業績面でのポイント

- ライフリズムナビの好調な受注により、過去最高売上高を更新
- ライフリズムナビSleepSensorの原価率低減効果により、営業利益増加率は前年度を大きく上回る水準
- 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

- 介護人材不足は喫緊の課題。  
岸田首相や関連大臣から、介護DX推進に関連する言及や具体的な目標設定、会議体の組成などが相次ぐ
- 当社としては引き続き地域販社との連携を強化するとともに、地方展示会への出展を強化し、全国展開を進め積極的な受注獲得を図る

## 2023年10月期 業績サマリー

ライフリズムナビ+Dr.案件の高水準な受注増により売上で前年同期を21.5%上回る1,086百万円を達成。

売上高

**1,086**百万円

前年同期比 **+21.5%**

営業利益

**385**百万円

前年同期比 **+27.1%**

経常利益

**373**百万円

前年同期比 **+22.4%**

当期純利益

**273**百万円

前年同期比 **+38.0%**

## 2023年10月期 業績概要

売上高、各利益ともに前年同期を大幅に上回る成長。

(単位：百万円)	2022年10月期 通期		2023年10月期 通期			2023年10月期 ※	
	実績	売上高 比率	実績	売上高 比率	前年同期比	業績予想	達成率
売上高	894	-	1,086	-	+21.5%	1,065	102.0%
売上総利益	545	61.0%	723	66.6%	+32.6%	-	
販売費及び一般管理費	242	27.1%	338	31.1%	+39.4%	-	
営業利益	303	33.9%	385	35.5%	+27.1%	385	99.9%
経常利益	304	34.1%	373	34.3%	+22.4%	375	99.3%
当期純利益	198	22.1%	273	25.1%	+38.0%	260	105.0%

## 2023年10月期 業績概要

上場による資金調達に伴い、現金及び預金、純資産が増加。

## 貸借対照表

(単位：百万円)	2022/10月末	2023/10月末
現金及び預金	704	2,545
棚卸資産	272	303
<b>流動資産</b>	<b>1,044</b>	<b>2,919</b>
有形固定資産	26	23
無形固定資産	49	84
投資その他の資産	32	41
<b>固定資産</b>	<b>107</b>	<b>148</b>
<b>資産合計</b>	<b>1,151</b>	<b>3,067</b>

(単位：百万円)	2022/10月末	2023/10月末
買掛金	8	16
未払法人税等	83	74
<b>流動負債合計</b>	<b>136</b>	<b>183</b>
<b>負債合計</b>	<b>136</b>	<b>183</b>
<b>純資産合計</b>	<b>1,015</b>	<b>2,883</b>
<b>負債及び純資産合計</b>	<b>1,151</b>	<b>3,067</b>

## 2023年10月期 業績概要

上場による資金調達に伴い、資本金及び資本準備金が増加。

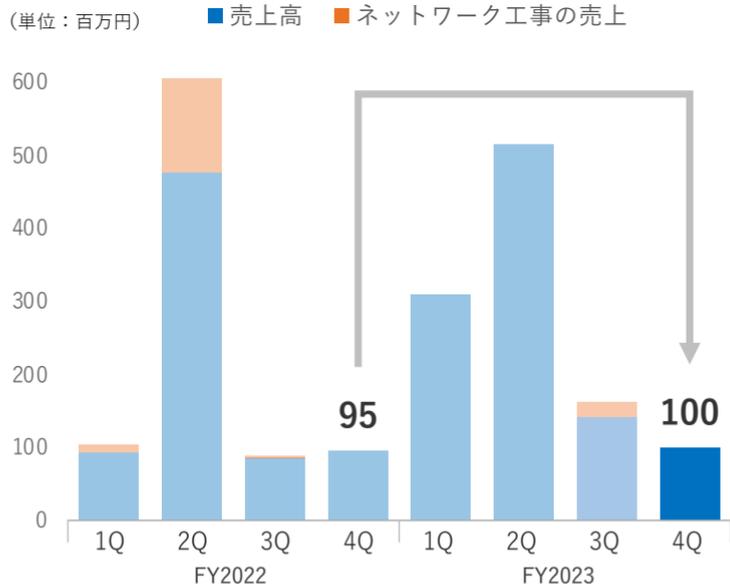
### キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)	2022年10月期 通期	2023年10月期 通期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	94	309	215
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲78	▲64	14
フリー・キャッシュ・フロー	16	245	229
財務活動によるキャッシュ・フロー	189	1,595	1,406
現金及び現金同等物の期末残高	704	2,545	1,840

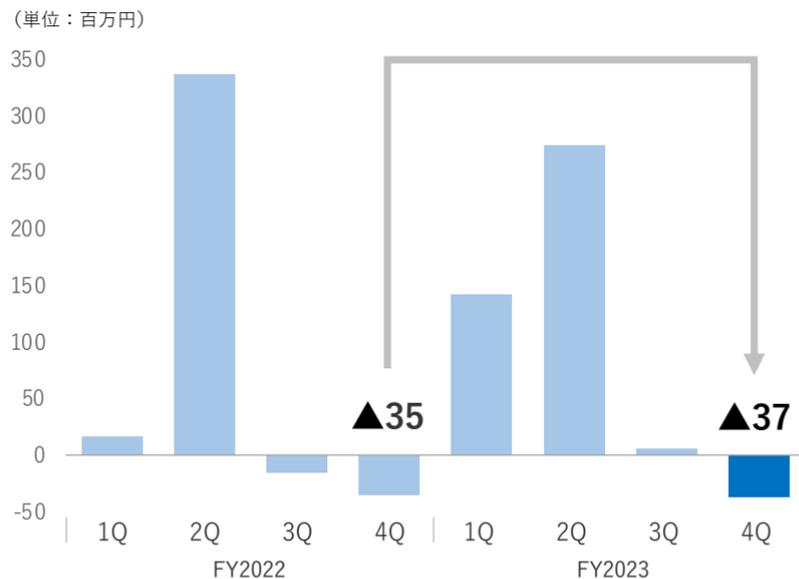
## 四半期（会計期間）業績推移

4Qの売上は改善傾向。営業損失は積極的な成長投資（広告宣伝）実施のためほぼ同水準。

### 売上高



### 営業損益

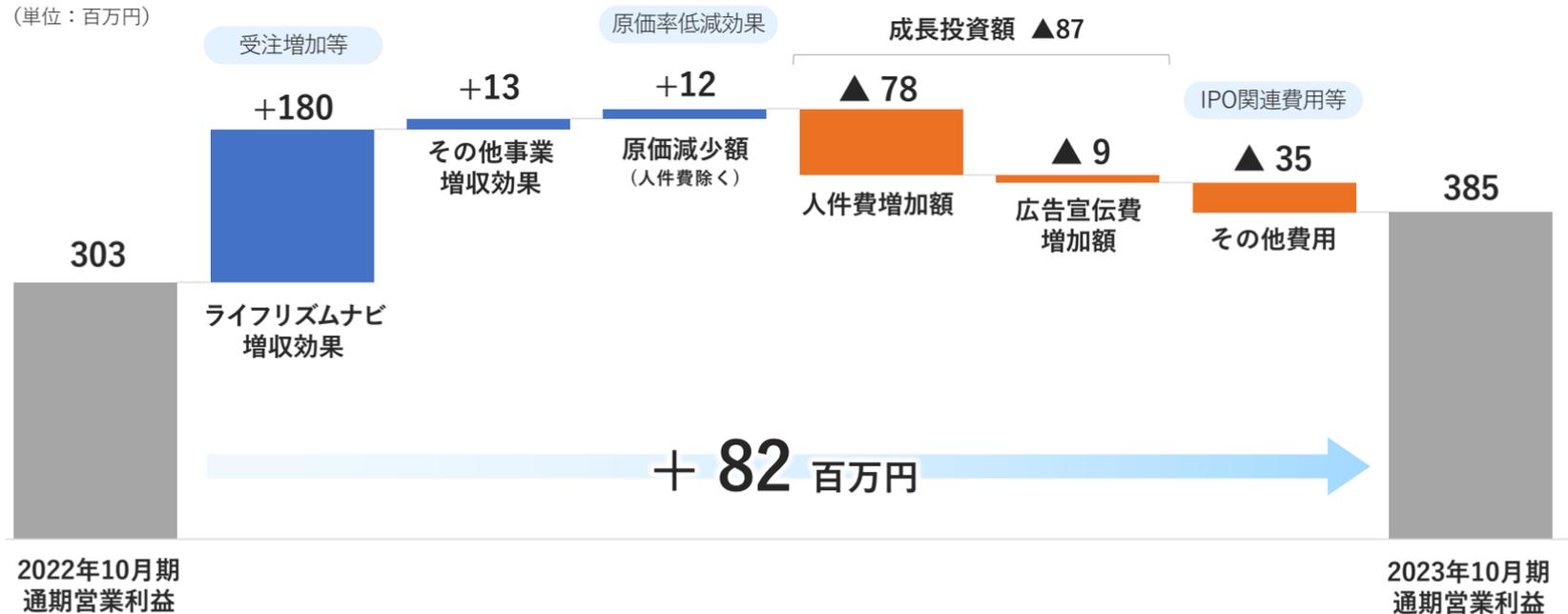


## 2023年10月期 営業利益増減要因（前期比）

ライフリズムナビ受注増加に伴う増収。成長投資としての人件費・広告宣伝費の増加。

ライフリズムナビSleepSensorの原価率低減効果により、人件費を除く売上原価が減少。成長投資増加分を吸収して営業利益は82百万円(+27.1%)増加。

(単位：百万円)



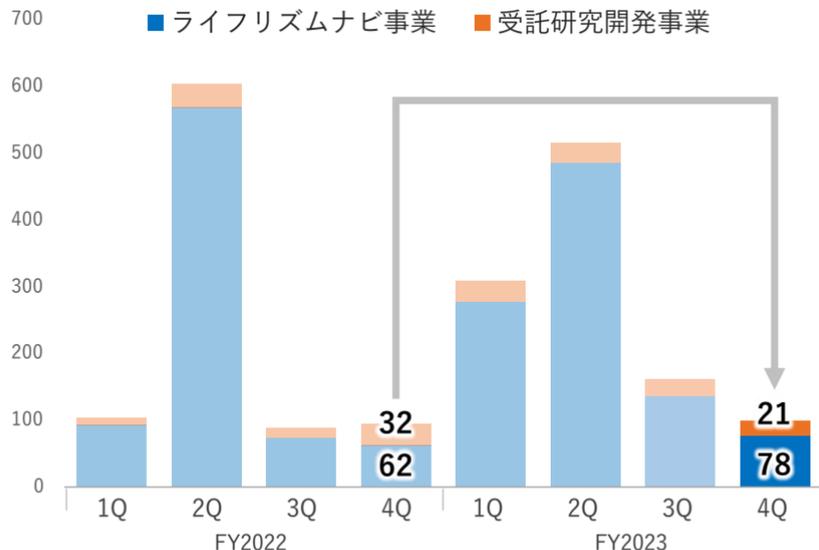
# 売上高推移

2Q偏重傾向はあるものの、今期は1Q、3Q、4Qにおける売上が増加。

リカーリング売上は低Churn Rateにより堅調に増加。（当社の業績は、季節的変動により2Qに偏重する傾向にあります）

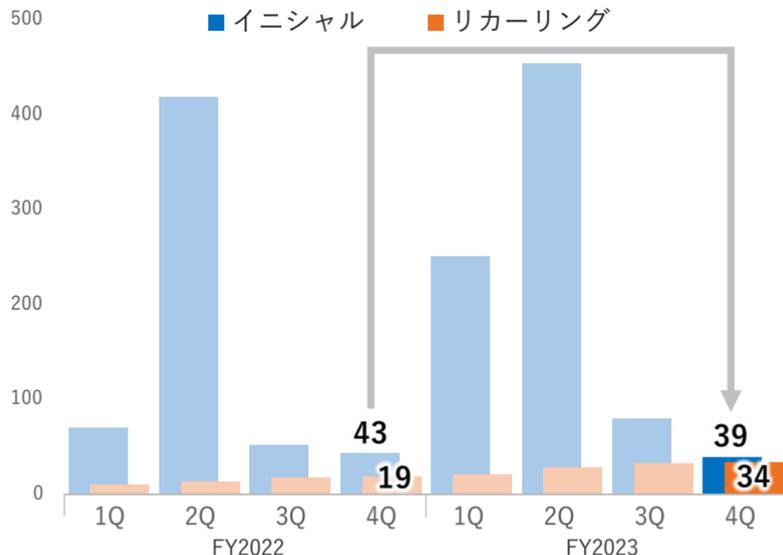
## 事業別売上高 四半期推移

（単位：百万円）



## うちライフリズムナビ (イニシャル・リカーリング四半期推移)

（単位：百万円）

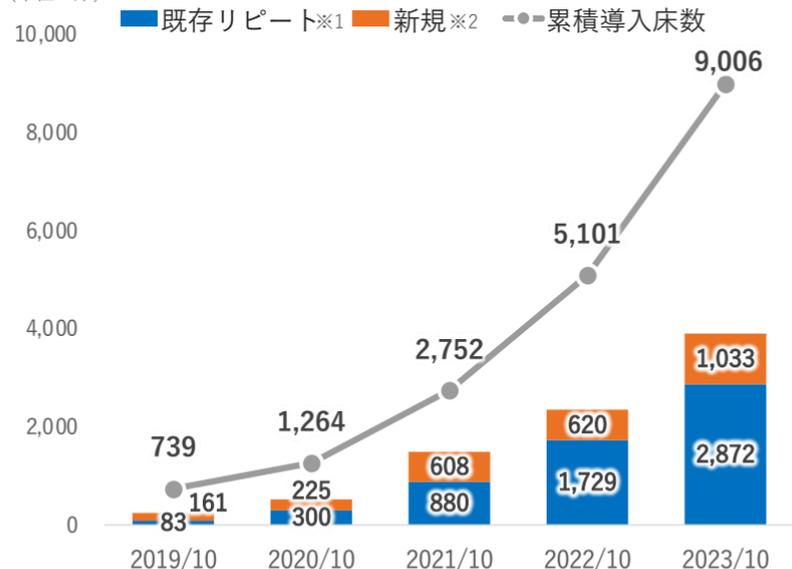


## 主要KPI

累計導入床数は新規導入に加え、既存法人の他施設への導入を中心に大幅に増加。  
通期予測8,901床に対し9,006床（101.2%）を達成。Churn Rateは低水準（0.02%）で推移。

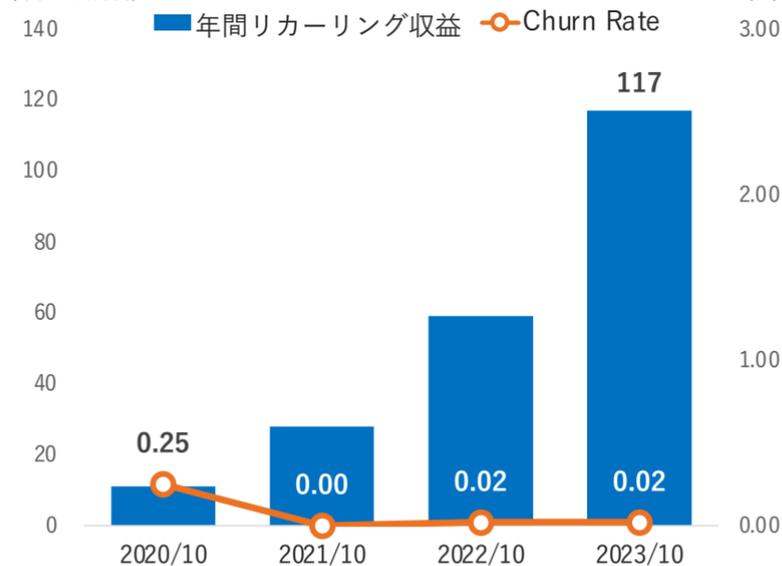
### 累計導入床数

(単位：床)



### 年間リカーリング収益/Churn Rate推移 ※3

(単位：百万円)



# 2024年10月期 通期業績予想

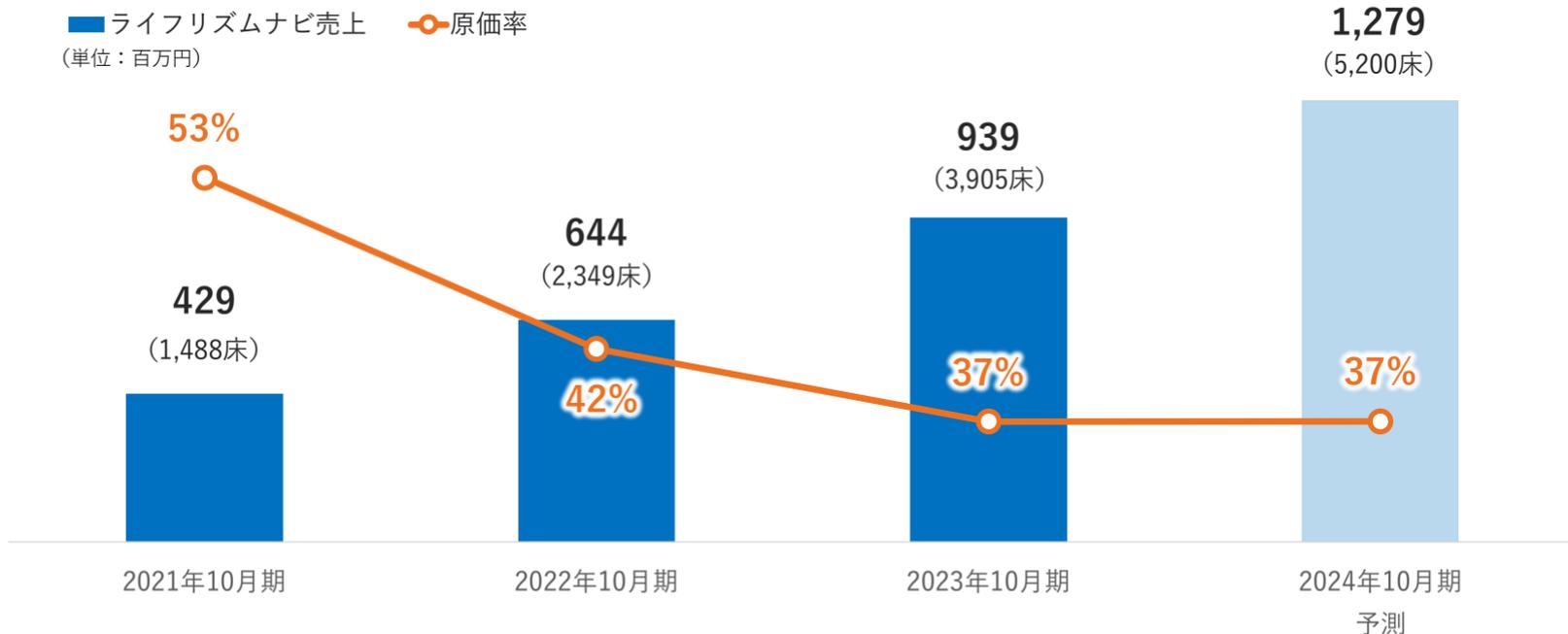
## 2024年10月期 通期業績予想

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)		
		売上高比率		売上高比率	前期比
売上高	1,086	-	1,347	-	124.0%
ライフリズムナビ	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	107	9.9%	59	4.4%	54.7%
売上総利益	723	66.6%	866	64.3%	119.7%
販売費及び一般管理費	338	31.1%	437	32.4%	129.4%
営業利益	385	35.5%	429	31.8%	111.3%
経常利益	373	34.3%	429	31.8%	115.1%
当期純利益	273	25.1%	297	22.1%	108.9%

## ライフリズムナビ売上高と原価率の推移予想

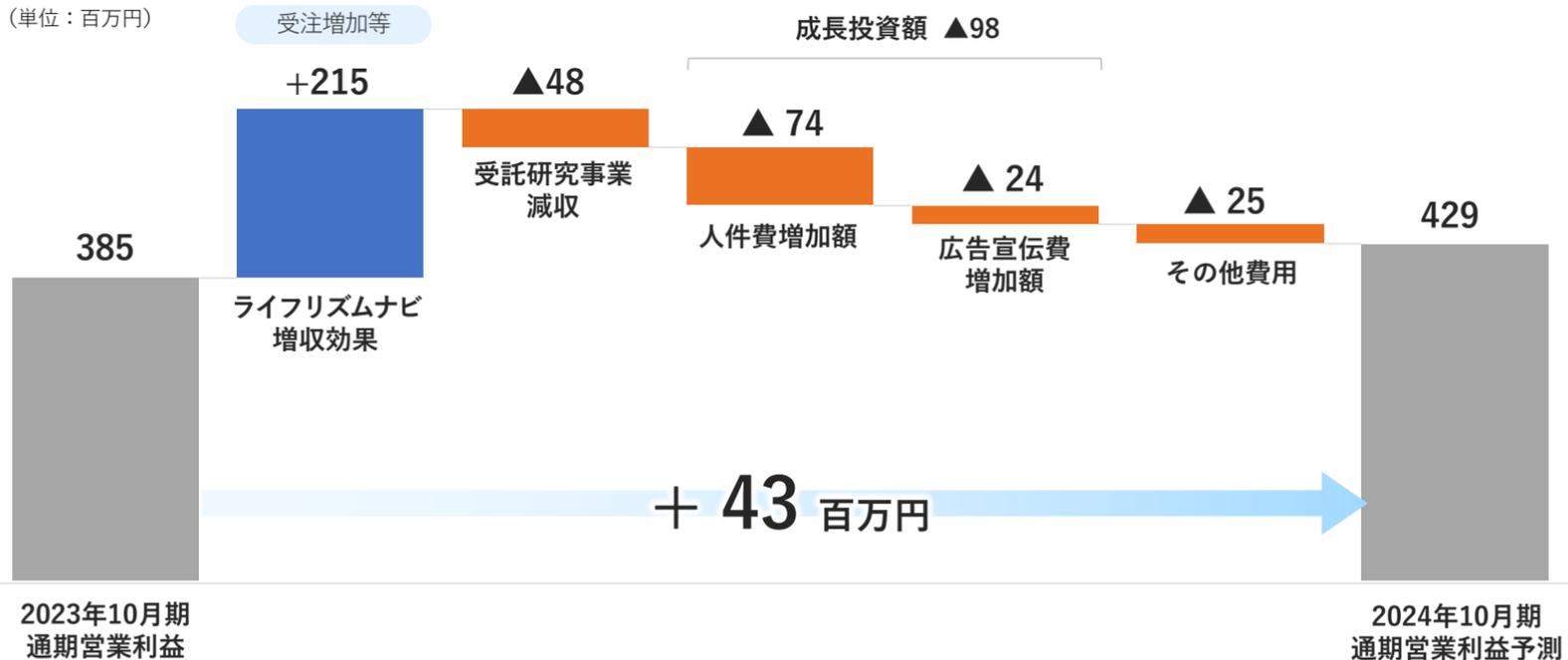
ライフリズムナビのシェア拡大により、2021年10月期から2024年10月期までの3カ年CAGRは43.9%を計画。導入床数は5,200床（33%増）を計画。原価率は引き続き同水準を維持し37%を計画。



## 2024年10月期 営業利益増減予想（前期比）

ライフリズムナビの売上について30%以上の成長を計画。成長投資として人件費・広告宣伝費の増加を計画。受託研究開発は、確定している案件のみを計画。成長投資増加分を吸収して**営業利益は43百万円（+11.3%）**増加を計画。

(単位：百万円)



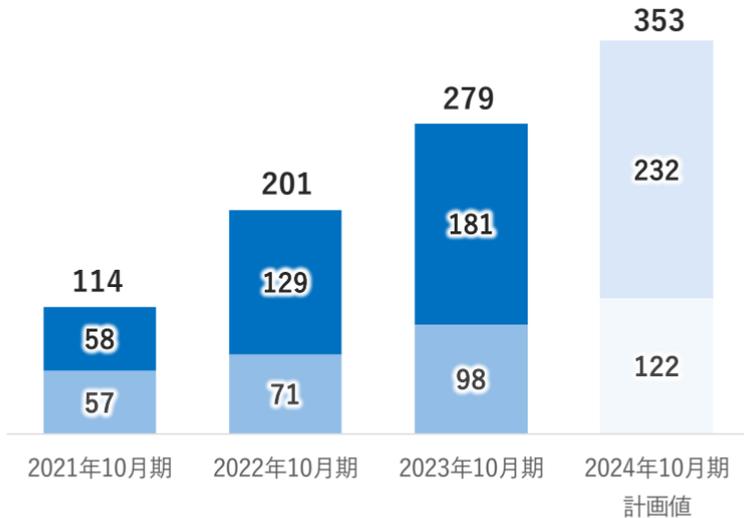
## 人件費及び広告宣伝費計画

成長戦略のための投資として、人件費及び広告宣伝費の増加を計画。

### 人件費

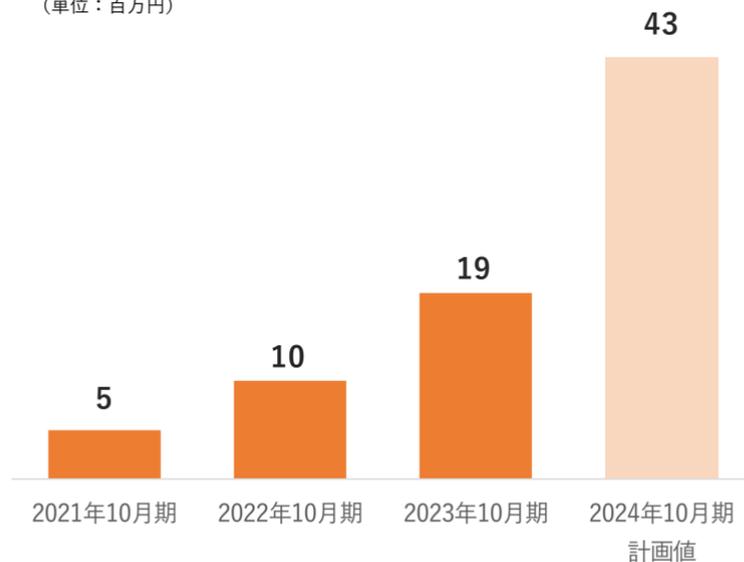
(単位：百万円)

■ 製造原価人件費 ■ 販管費人件費



### 広告宣伝費

(単位：百万円)



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

## 人材採用および組織体制強化

持続的な成長のために全社的に採用を継続。  
当社が得意とするICT技術を活用した事業運営を行うことで、労働集約型に陥らない効率的な組織を構築。

### 人材採用

10名弱程度／年の採用を継続

### 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

# 数字で見るライフリズムナビ+Dr.

累計ご利用者数 (2023年11月1日時点)

20,324人

(2023年4月1日時点 16,666人 )

マイナーバージョンアップ件数 (不具合対応除く)

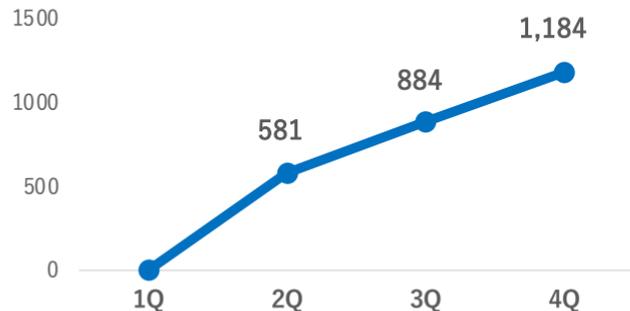
- SaaS型のメリットを活かし、お客様の声 (ニーズ) を新機能として随時拡充
- いつでも最新で使い勝手の良いライフリズムナビを提供

42件/年

※ 2023年10月期

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データ通信量を約80%削減可能であり、  
リカーリングの利益率に寄与



# 「ライフリズムナビ+Dr.」 シェア拡大

## 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

高い営業効率



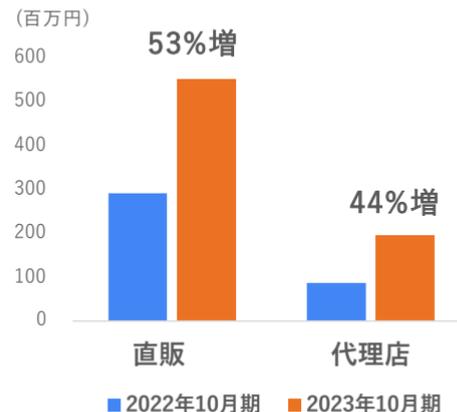
## 全国展開に向けた代理店の拡充

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**

- ✓ 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**

## 着実な成長実績

< 販売経路別売上高成長率 >  
代理店ルートも順調に成長



# 地域包括ケアシステムの実現、ライフリズムナビ+HOMEの立ち上げ

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。



# 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

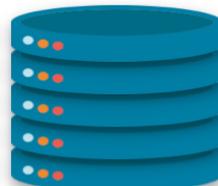
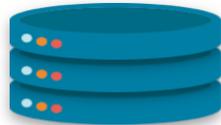
当面のターゲットは福祉用具貸与市場で、推定市場規模は4,000億円。



疲労回復度予測AI

認知症予測AI

疾病予測AI等



“睡眠 / 生活習慣ビッグデータ”の永続的な蓄積

※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) /

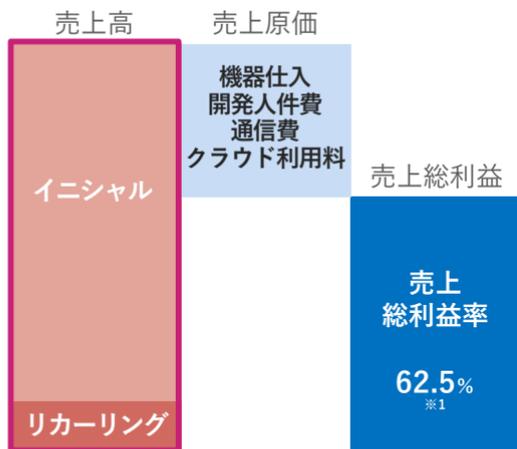
【経済産業省 「次世代ヘルスケア産業審議会の今後の方向性」】 (平成30年4月18日)

# Appendix

# 収益構造

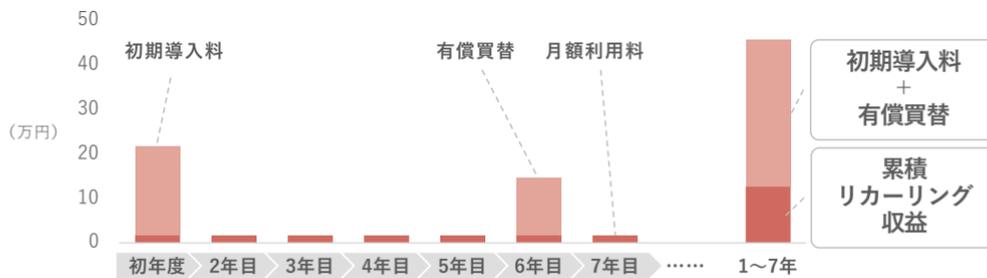
リカーリング収益（月額利用料）と導入時イニシャル収益が発生。  
継続的な利用と定期的な有償買替えにより一床当たりLTVを最大化。

## 収益構造



※1 2023年10月期実績

## 1床当たり収益獲得イメージ ※2



< 売上高 >



※2 耐用年数以降の買替発生を必ずしも保証するものではありません。上図は6年目に買替が発生した場合のイメージ

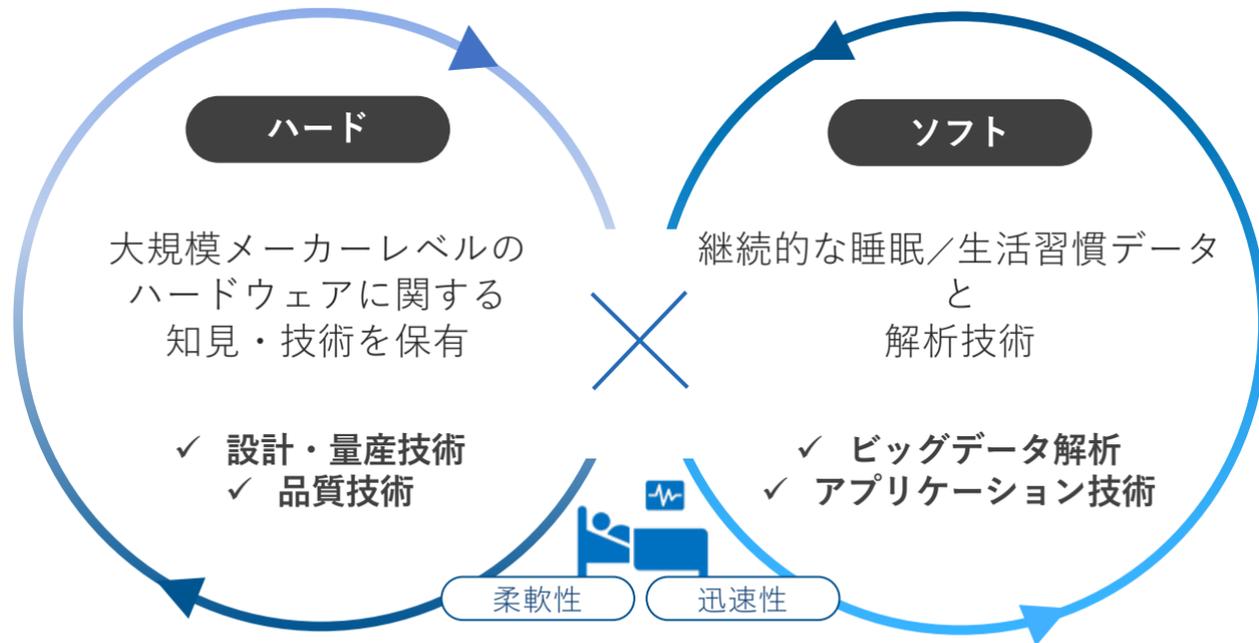
## 高い参入障壁

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。



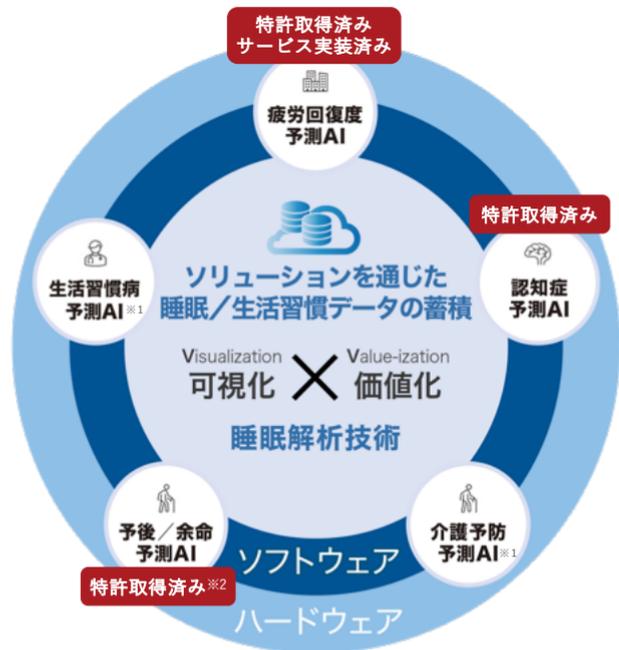
# ソフトウェア・ハードウェア一体開発

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。



### 特許取得件数

19 件

うち単独8件  
(2023/10月末時点)

### 特許出願件数

11 件

うち単独3件  
(2023/10月末時点)

### 共同研究開発企業数

12 社

延べ数  
(2018/10～2023/10)

### 共同プロジェクト

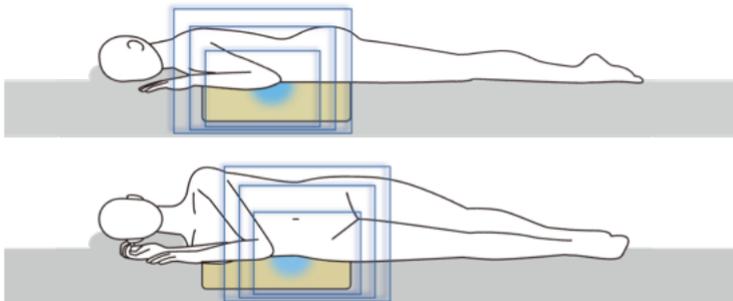
15 件

(2018/10～2023/10)

## 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。

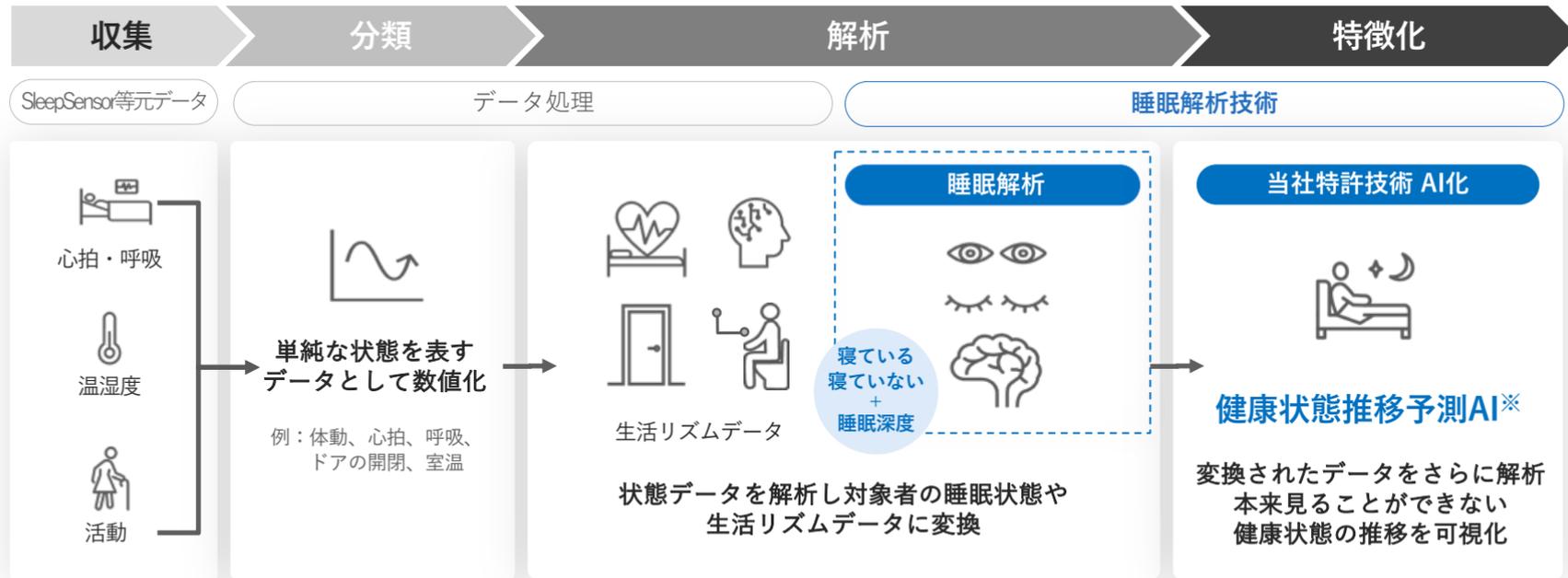
### 独自テクノロジー SleepSensorクラウドAI



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。

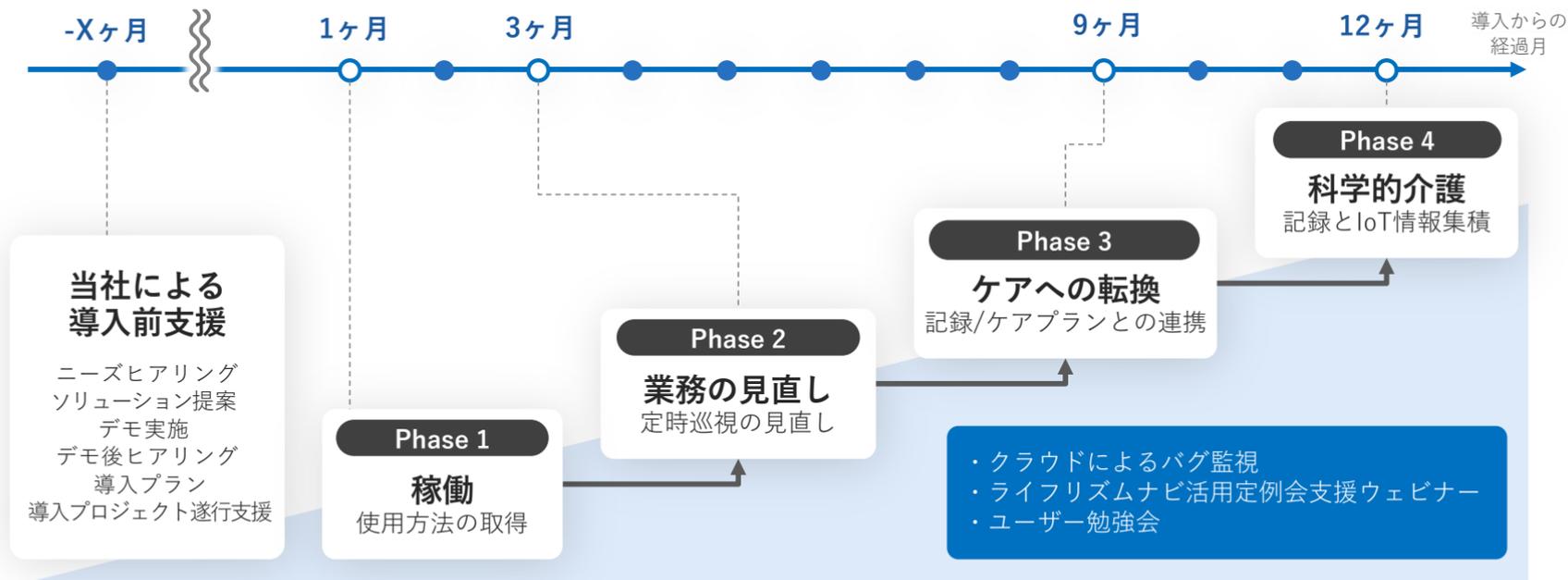
# 蓄積され続ける「睡眠/生活習慣ビッグデータ」を独自技術で解析

「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。



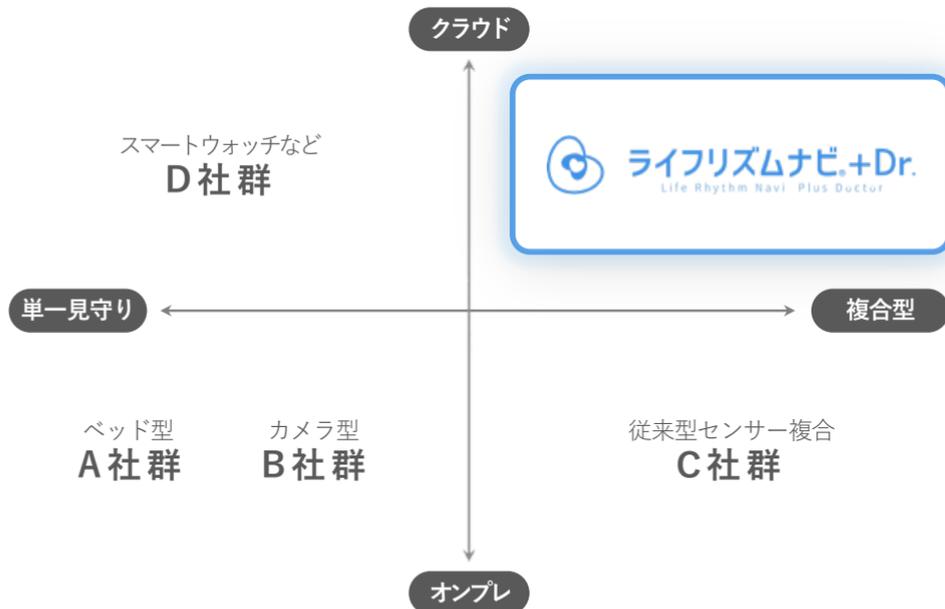
## カスタマーサクセスによる伴走

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、常に最新の状態を利用可能
- ✓ 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	△	×	△	×

○：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

## 外部環境の変遷、トピックス

### 介護関連の状況

- **介護人材の不足状況は変わらず。予断を許さない状況が続く。**

関連記事：「介護就労者、初の減少」（日本経済新聞、2023年10月23日）

### 最近の国の動向

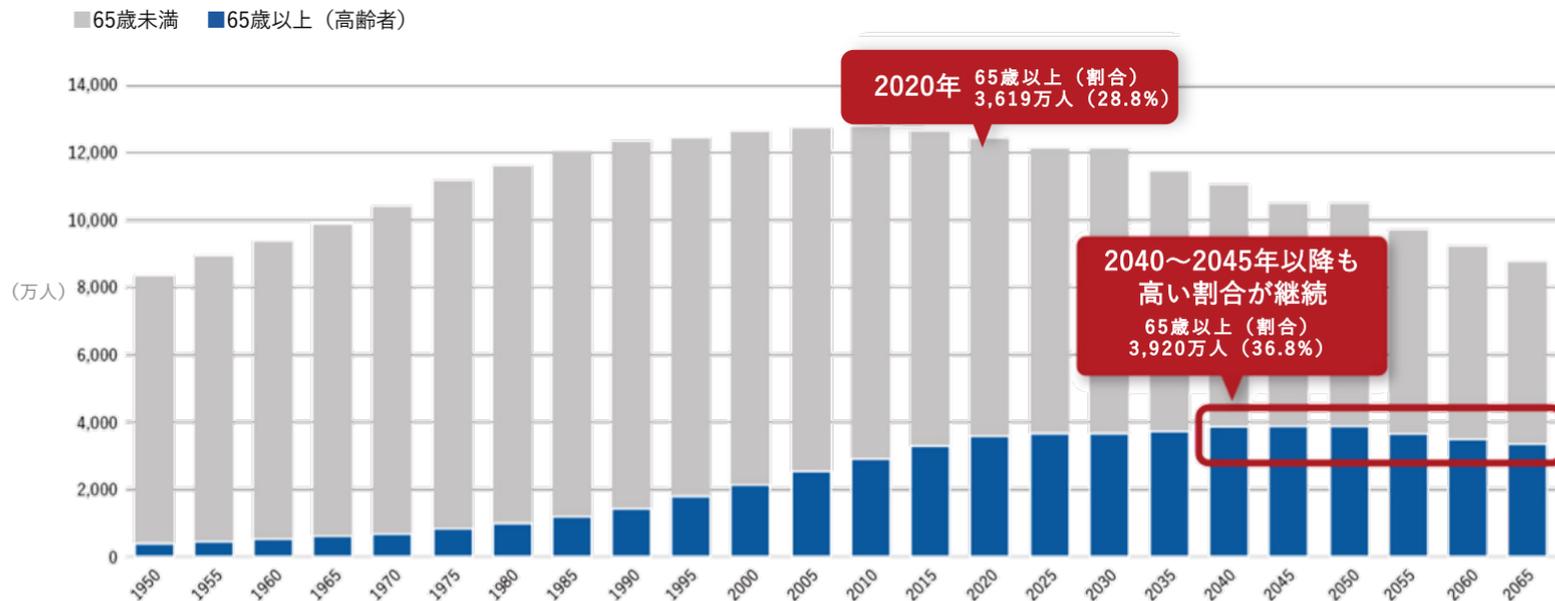
- **岸田首相や大臣等による介護や認知症に関わる言動が続き、具体的な政策や体制整備が進む**

< 2023年 >

- 7月 岸田首相が介護施設を訪問し、介護DXを活用した生産性向上への取り組み推進を積極後押しすると発言
- 8月 9月 岸田首相が認知症の方を受け入れる介護施設を視察し、新たな会議体の発足を表明。9月に『幸齢社会』実現会議を実施
- 10月 河野デジタル担当相、介護職員不足への対応に言及。2024年度の介護報酬改定「デジタル技術の導入を強力に後押しする改定に」
- 11月 介護離職防止のための両立支援の加速、法改正案提出検討を指示

## 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。



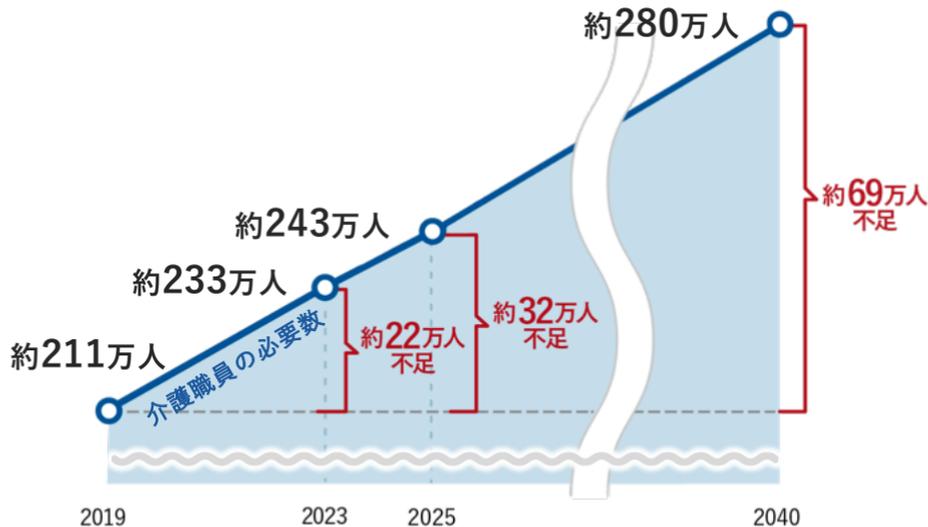
## 介護人材の不足は既に深刻、業界最大の課題

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

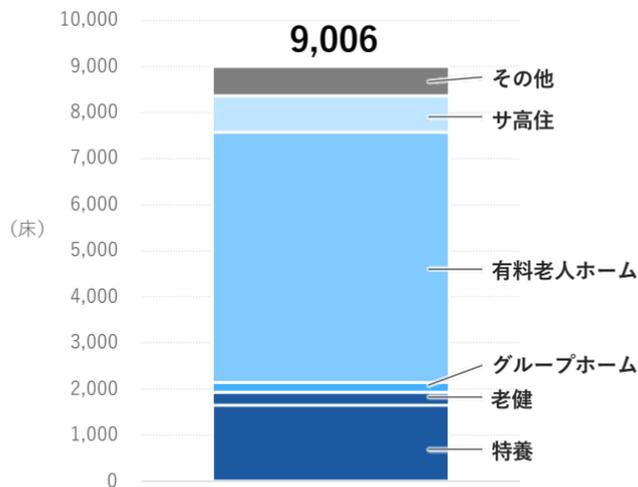
### 凡例

当社の事業による  
カバー領域

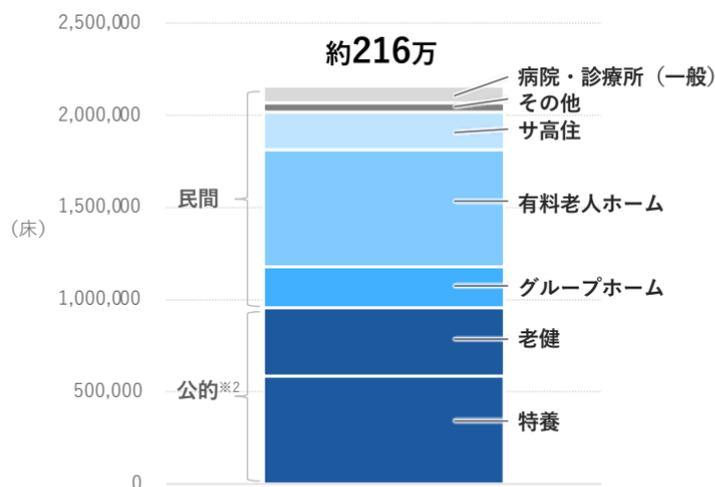
# 全国介護施設等のベッド数は200万床超

「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)

## その他詳細（2023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
リカーリング収益	21	29	33	34

### ● 四半期ごとの床数 新規・既存リピート

（単位：百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q
新規	238	636	135	24
既存リピート	976	1,583	160	153
合計	1,214	2,219	295	117

## 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。