



エコモットはIoTを通じて
より安心な社会の実現に貢献します

2018年3月期
第2四半期 決算説明資料

Copyright © 2017 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED



証券コード：3987

エコモット株式会社

平成29年11月13日

第2四半期決算トピックス（対前期比較）

パッケージサービスの好調な売上により

売上高拡大（44.8%）

営業損失縮小（△19百万円）

**下期偏重の事業構造ながらも
売上高・営業利益ともに通期計画達成の見込み**

※「下期偏重の事業構造」については、「（参考）売上高・営業利益の季節的変動について」（16ページ）を参照

1. 事業紹介

2. 決算概要

3. 通期業績予想

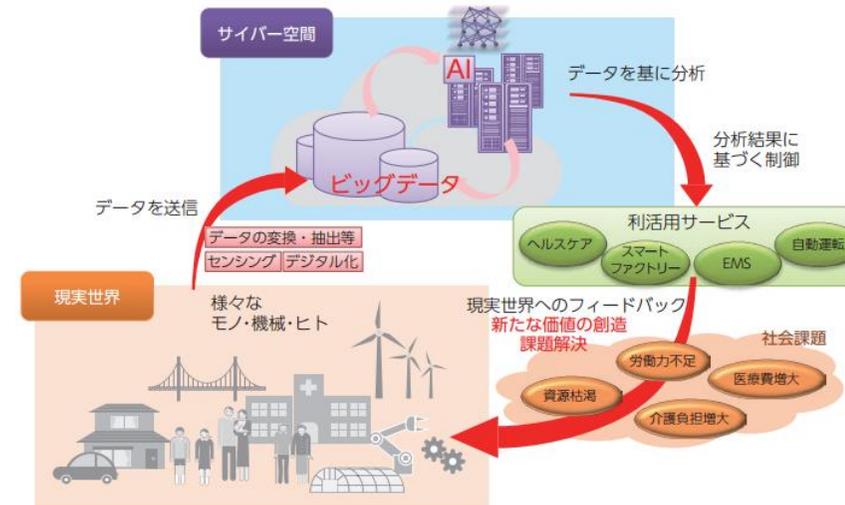
4. Appendix (ソリューション紹介)

当社は創業以来、IoTインテグレーション事業を専業としています

IoTとは

Internet of Thingsの略で「モノのインターネット化」と訳され「あらゆるモノ」をインターネットに接続、データ収集により「**現状の見える化**」を実現すること

IoTで収集したデータをクラウド上に蓄積（ビッグデータ化）し統計解析、人工知能（AI）等の分析手法を活用してデータを知識に変え、サイバー空間から**現実世界にフィードバック**することで効率化、高速化、安心・安全を提供し課題解決



(出展) 総務省「平成28年版 情報通信白書」

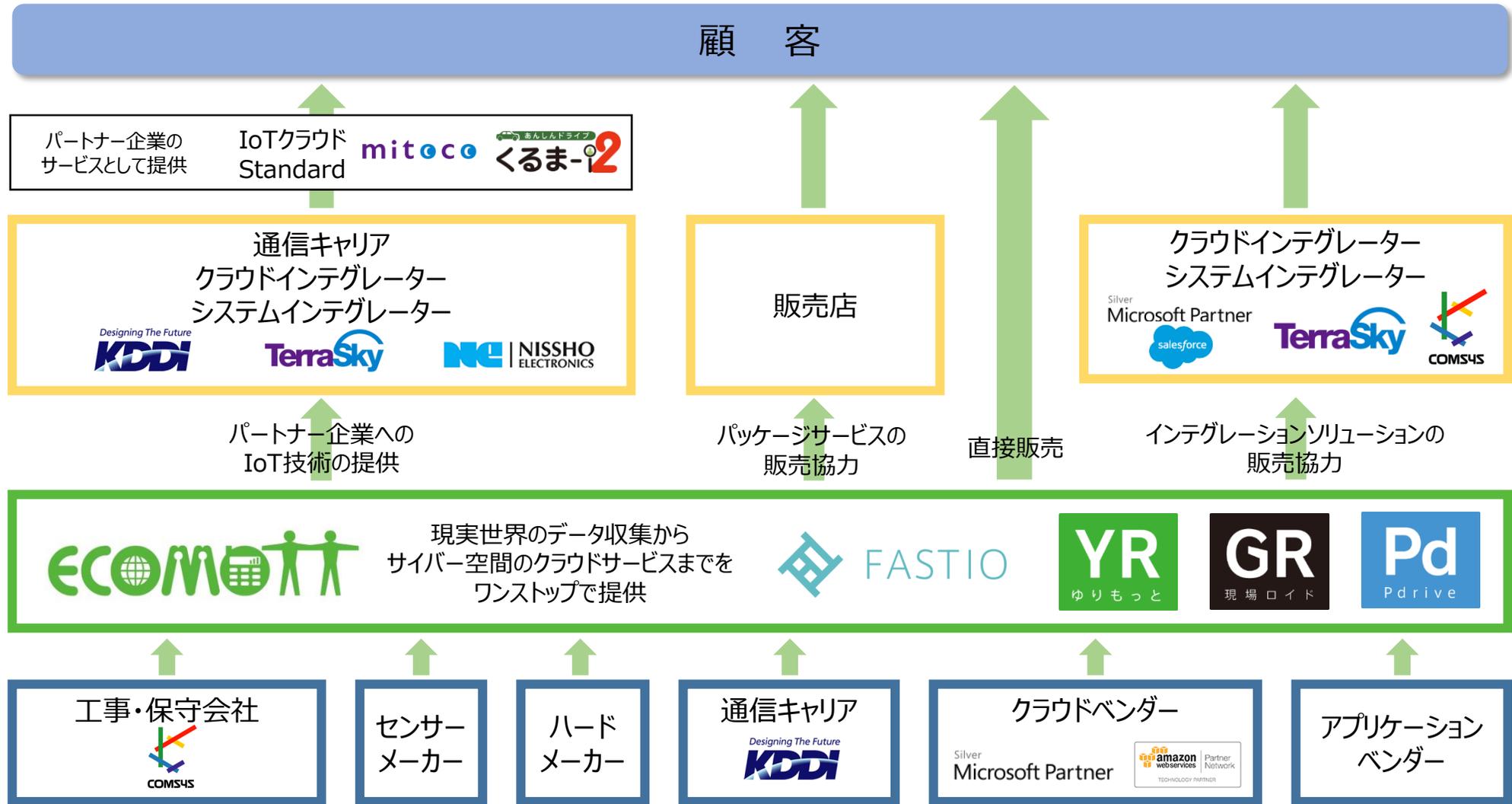
当社が提供してきたIoT

「データを収集・分析し、現実世界にフィードバックするサービス」を提供し続け、課題解決を実現

当社のIoTソリューション提供形態



IoT事業を展開する企業の多くはサイバー空間におけるサービス提供であるが、当社は現実世界のあらゆる「モノ・コト」からのデータ収集から、サイバー空間のクラウドサービスまでをワンストップで提供



※各プラットフォーム・パッケージサービスについては、P19～22を参照

当社の提供ソリューションについて

顧客ニーズに合わせて、インテグレーション、パッケージサービスによるソリューションを提供

提供スタイル・ソリューション分類		プラットフォーム・パッケージサービス	
<p>インテグレーションによる提供</p> <p>顧客ニーズに合わせて的確にIoT導入を支援</p>			<p>IoTデータコレクトプラットフォーム</p> <p>FASTIO</p>
<p>パッケージサービスによる提供</p>	<p>モニタリング ソリューション</p> <p>遠隔でのカメラ監視によるソリューションを提供</p>		<p>融雪システム遠隔監視ソリューション</p> <p>ゆりもっと</p>
	<p>コンストラクション ソリューション</p> <p>工事現場の「安全管理」「生産性向上」「作業精度向上」等の総合情報化ソリューションを提供</p>		<p>建設情報化施工支援ソリューション</p> <p>現場ロイド</p>
	<p>GPSソリューション</p> <p>GPS技術を活用したソリューションを提供</p>		<p>交通事故削減ソリューション</p> <p>Pdrive</p>

※各プラットフォーム・パッケージサービスについては、P19～22を参照

1. 事業紹介

2. 決算概要

3. 通期業績予想

4. Appendix (ソリューション紹介)

パッケージサービスの売上が好調に推移し、当初発表の第2四半期（累計）業績予想を上方修正

■ 業績予想修正概要

- ・売上高 : 567百万円 ⇒ 620百万円
- ・営業利益 : △77百万円 ⇒ △39百万円
- ・経常利益 : △90百万円 ⇒ △50百万円
- ・当四半期純利益 : △59百万円 ⇒ △37百万円

(単位：百万円)

	2017年3月期 2Q累計	2018年3月期 2Q累計	前年同期差	前年同期比
売上高	428	620	+191	+44.8%
営業利益	△58	△39	+19	—
営業利益率	△13.8%	△6.4%	+7.4pt	—
経常利益	△58	△50	+8	—
純利益	△39	△37	+1	—

ソリューション別売上高の増減要因



コンストラクションソリューション、GPSソリューション売上が順調に推移し、全体で前年同期比44.8%増の620百万円の売上

(単位：百万円)

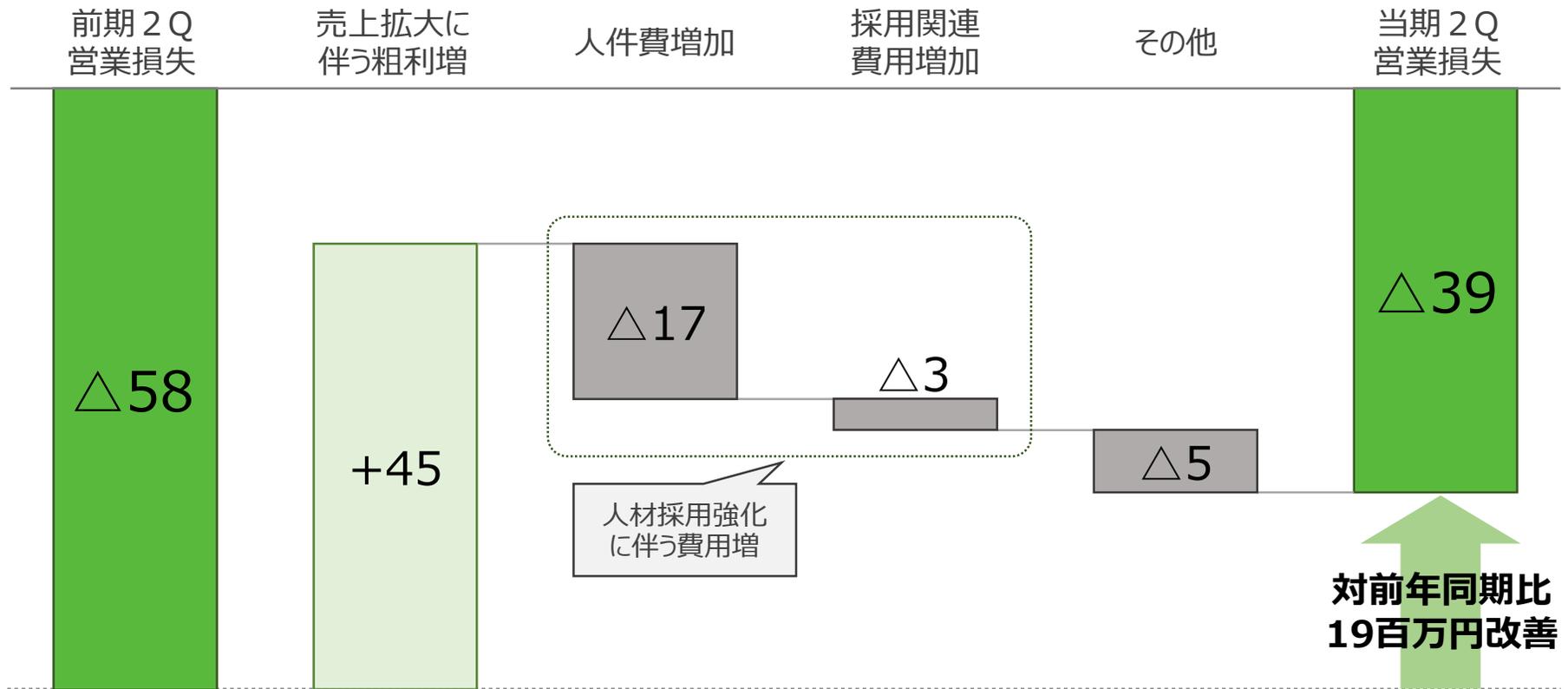
	2017年3月期 2Q	2018年3月期 2Q	前年同期比		主な増減要因
	売上高	売上高	差	比率	
インテグレーション ソリューション	24	42	+17	+72.3%	<ul style="list-style-type: none"> ・KDDIとのアライアンス強化に伴う受注拡大、及び大口案件受注によるフロー売上増 ・前期からの累計契約数拡大によるストック売上増
コンストラクション ソリューション	211	285	+73	+34.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・関東エリアの大口案件受注、西日本エリアの受注拡大によるフロー売上増 ・前期の売上拡大に伴う継続利用現場数増による、ストック売上増
モニタリング ソリューション	27	24	△2	△9.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・新規物件受注の減少によるフロー売上の微減
GPSソリューション	164	266	+102	+62.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・OEM提供先の新規導入件数の拡大によるフロー売上増 (OEM提供は前期2016年9月開始) ・前期からの累計契約数拡大に伴うストック売上増
計	428	620	+191	+44.8%	

営業損失増減分析

事業構造の特性上、第2四半期累計期間は営業損失となるものの、前年同期比で19百万円改善
主な増減要因は、売上の増加による粗利増（+45百万円）、及び人材採用強化に伴うコスト増（△20百万円）

※「下期偏重の事業構造」については、「（参考）売上高・営業利益の季節的変動について」（16ページ）を参照

（単位：百万円）



貸借対照表



売上債権回収による現預金の増加とともに、有利子負債の圧縮、及び増資により自己資本比率が向上

(単位：百万円)

	2017年3月期4Q (2017年3月31日)	2018年3月期2Q (2017年9月30日)	増減
流動資産	701	657	△44
(現金及び預金)	79	122	+42
固定資産	117	132	+14
総資産	818	789	△29
有利子負債	323	308	△15
自己資本	253	310	+57
自己資本比率 (%)	31.0%	39.4%	+8.4pt

キャッシュ・フロー計算書



売上高の増加、及び売上債権回転期間の改善により営業キャッシュ・フローが改善

(単位：百万円)

	2017年3月期 2Q (2016年9月30日)	2018年3月期 2Q (2017年9月30日)	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	△159	△11	+148
投資活動による キャッシュ・フロー	△16	△4	+12
財務活動による キャッシュ・フロー	236	67	△169

■ 日商エレクトロニクス株式会社とのIoT事業における協業（4月3日）

- ・目的：全国エリアの営業網による、車両保有数の多い企業へのGPSソリューションの提案活動強化

■ 株式会社フレクトのリアルタイム車両管理「Cariot」へのGPS端末提供（7月10日）

- ・目的：広く普及している「Cariot」に接続可能な簡易GPS端末の開発・提供によるGPSソリューションの普及拡大



簡易型GPS端末「SVL-200」

GPS端末にLTEモジュールを搭載
シガーソケットに差し込むだけの簡単設置

■ 日本マイクロソフト株式会社が事務局の「北海道IoTビジネス共創ラボ」発足に際し、 エコモットが幹事企業として参画（7月26日）

- ・目的：地域課題解決を通じた北海道内におけるIoT事業の普及拡大



■ 日本コムシス株式会社と防災分野を中心にIoT分野で協業（9月8日）

- ・目的：防災分野におけるサービスの共同開発、全国エリアの営業網による、官公庁・自治体への提案活動強化
全国エリアの工事・保守網を活用した「つなぐ力」の強化



協業による防災IoTソリューション提供（土石流監視・監視）



協業による灯油タンク残量監視ソリューションの施工模様

1. 事業紹介

2. 決算概要

3. 通期業績予想

4. Appendix (ソリューション紹介)

通期業績予想



上期は売上高の好調な推移により当初業績予想を修正したが、下半期偏重のビジネスモデルのため売上高の進捗に不確実性が伴うとともに、人材採用を強化する可能性があることから、現段階においては通期業績予想を据え置く

※「下期偏重の事業構造」については、「（参考）売上高・営業利益の季節的変動について」（16ページ）を参照

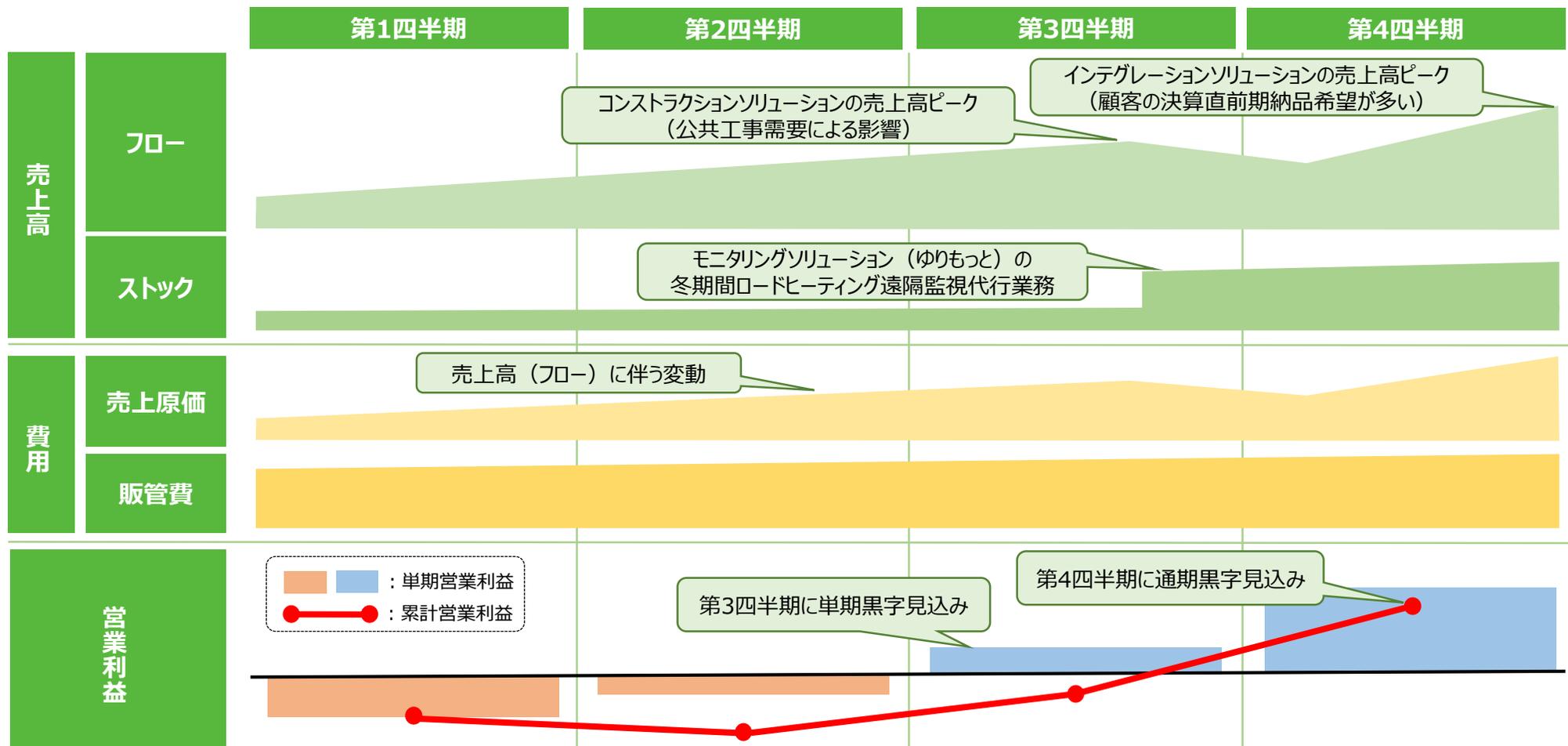
（単位：百万円）

	2017年3月期 通期	2018年3月期 通期（予想）	前年同期比	
			差額	比率
売上高	1,371	1,500	+128	+9.4%
営業利益	89	115	+26	+29.3%
営業利益率	6.5%	7.7%	+1.2pt	—
経常利益	93	100	+6	+6.8%
純利益	66	65	△1	△1.6%

(参考) 売上高・営業利益の季節的変動について

提供ソリューションの性質上、売上高が下半期に集中するため、営業利益は第1四半期、第2四半期はマイナスとなるが、第3四半期から単期黒字化、第4四半期に累計黒字化の見込み

■ 四半期ごとの売上高・営業利益のイメージ



ソリューション別売上高通期予想



下期も各ソリューションの売上が堅調に推移することが見込まれることから、当初計画1,500百万円（前年同期比+128百万円（+9.4%））を達成する見込み

（単位：百万円）

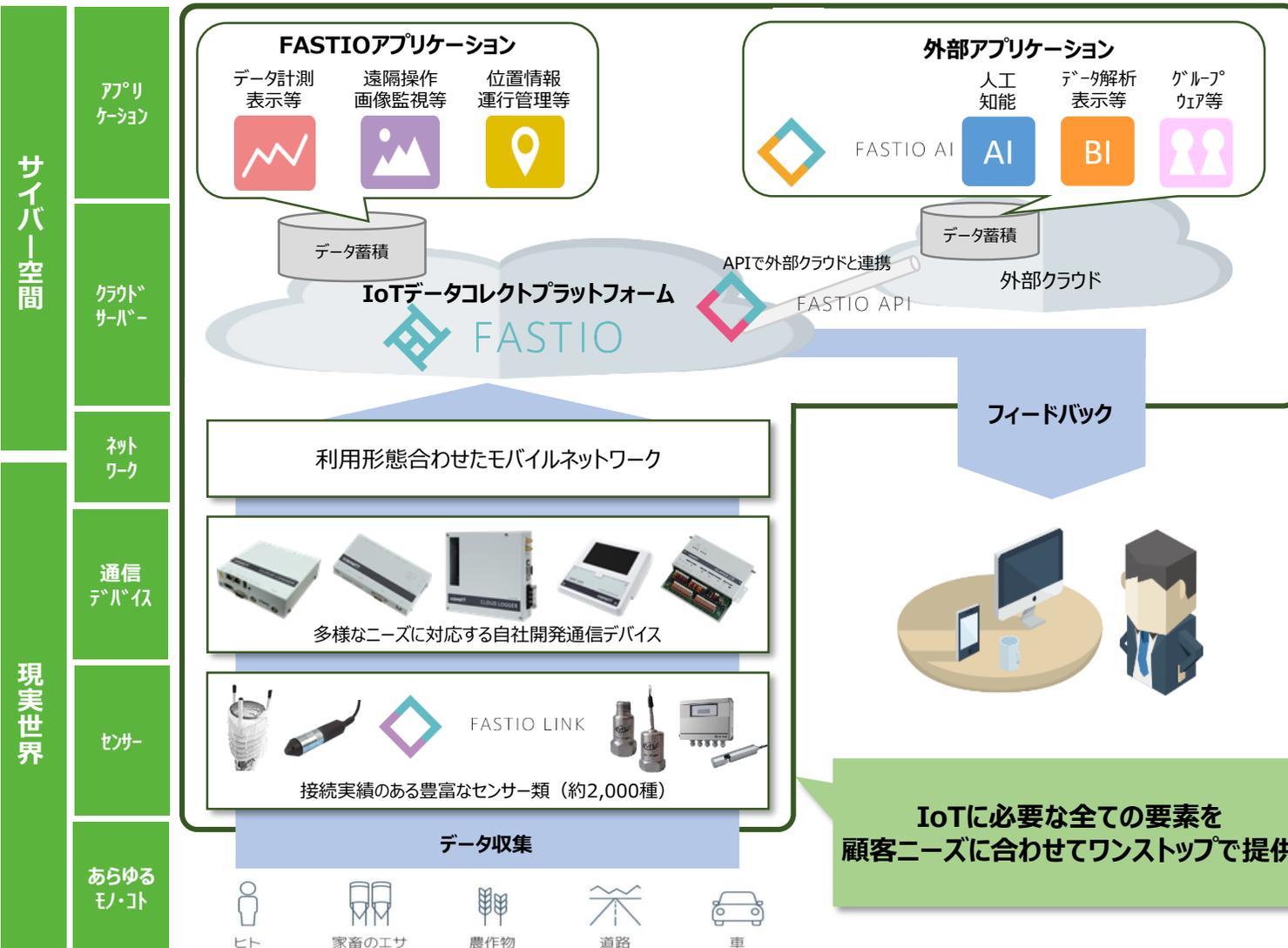
	2017年3月期 通期	2018年3月期 通期	前年同期比		主な増減要因
	売上高	売上高	差	比率	
インテグレーション ソリューション	120	150	+29	+24.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・KDDIとのアライアンス強化の継続、受注案件の当期納品、受注確度の高い案件増加によるフロー売上増 ・フロー売上拡大に伴う継続的な契約数拡大、及び多拠点案件の当期納品によるストック売上増
コンストラクション ソリューション	577	675	+97	+16.8%	<ul style="list-style-type: none"> ・継続した販売店営業活動強化、及び日本コムシスとの防災分野での営業活動の本格展開によるフロー売上増 ・フロー売上拡大に伴う継続利用現場数増によるストック売上増
モニタリング ソリューション	156	165	+8	+5.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・市場成熟化に伴う新規物件獲得によるフロー売上の横ばい ・前期からの累計契約者数拡大によるストック売上増
GPSソリューション	515	510	△5	△1.2%	<ul style="list-style-type: none"> ・GPS売上を牽引した「Pdrive」OEM提供が一巡しOEM提供による下期のフロー売上は前期比で減 ・累計契約者増加によるストック売上増、フレクトとのアライアンスを契機とした新GPS端末の拡販によるフロー売上増
計	1,371	1,500	+128	+9.4%	

1. 事業紹介
2. 決算概要
3. 通期業績予想
- 4. Appendix (ソリューション紹介)**

インテグレーションによるソリューション



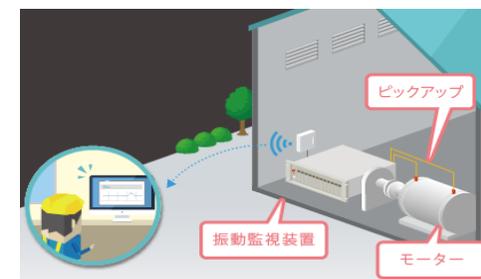
IoTデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」により、センシングからデータの蓄積・分析、フィードバックまでワンストップで提供することで、顧客ニーズに合ったIoT導入を実現し、課題解決を支援



■導入事例

・機械振動計測による異常診断

工場の機械設備に接続した振動センサーより取得したデータを分析し、僅かな振動変化から機械の劣化状態を把握することで、メンテナンスの効率的なマネジメントを実現



・会議室の効率的運用

会議室のドア開閉センサー、室内の人感センサーから取得したデータをクラウド上で連携した会議室予約システム上のステータスを突合することで、会議室の効率的運用を実現



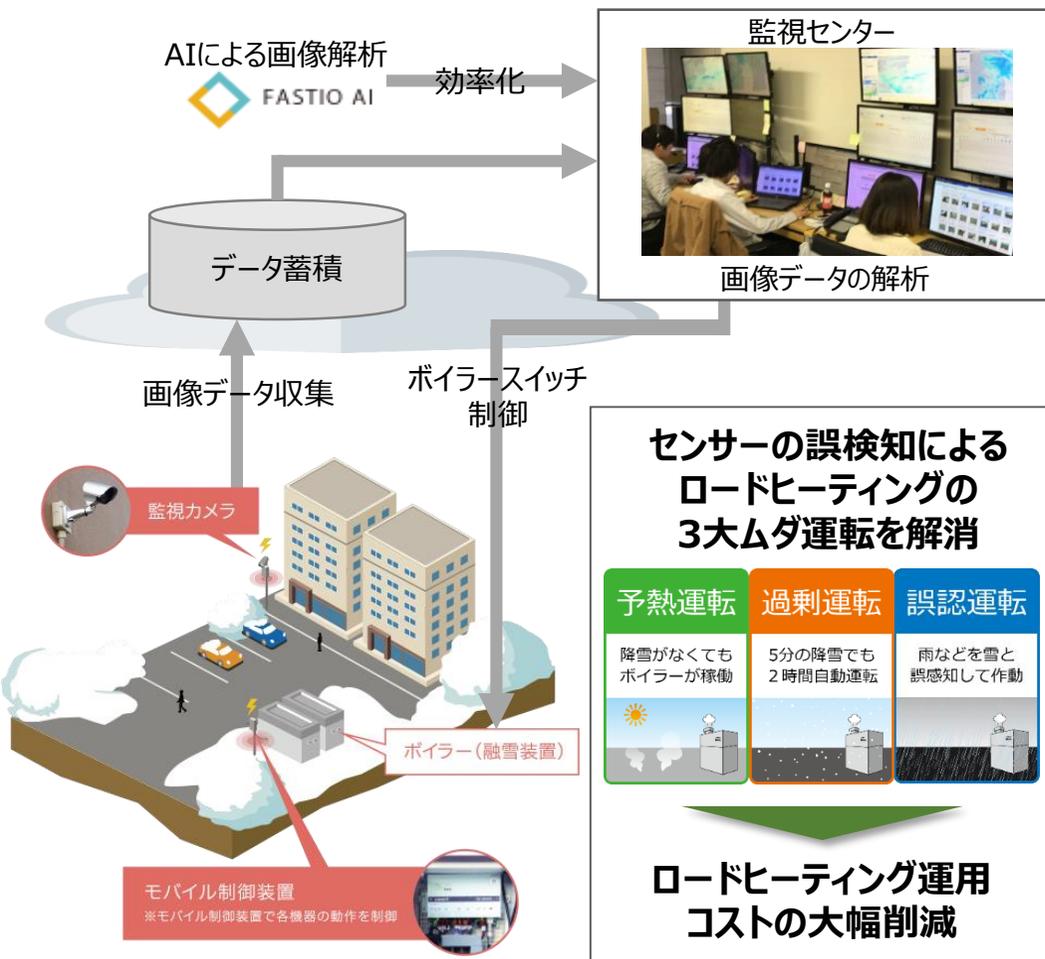
IoTに必要な全ての要素を顧客ニーズに合わせてワンストップで提供

「ゆりもつ」紹介（雪のIoT）



創業事業として融雪システム遠隔制御代行サービス「ゆりもつ」を提供、北海道・北東北を中心に1,800台以上設置し、冬期間の大幅な省エネルギーを実現

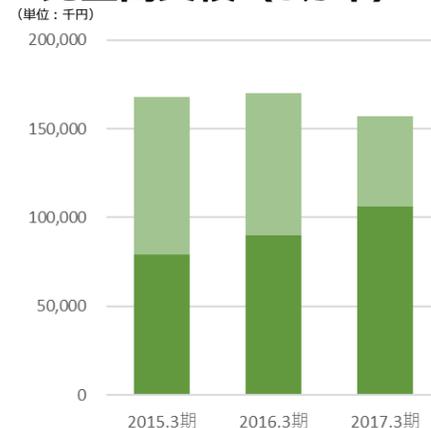
■ サービスイメージ



■ 設置実績



■ 売上高実績（3カ年）



■ 導入事例

札幌市西区賃貸マンションへの導入

- 融雪面積：1,116㎡
- 設備状況：融雪ボイラー8台

1シーズン平均効果額
1,414,800円

導入後8シーズンで
平均56%の削減効果

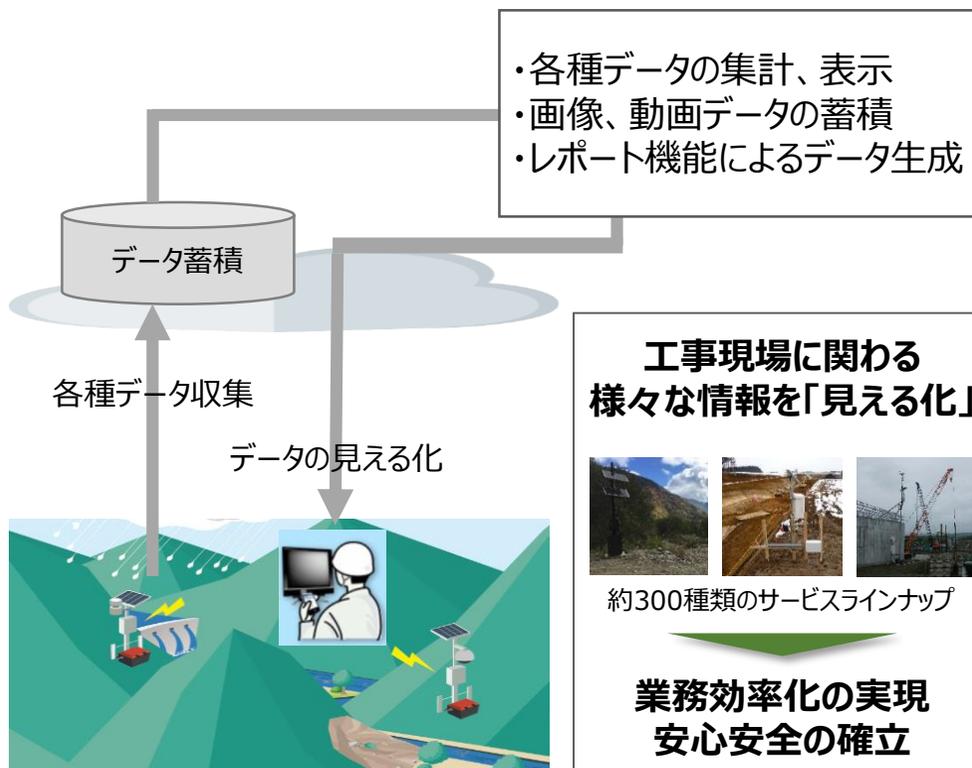


「現場ロイド」紹介（土木工事のIoT）



建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」を2010年以來、5,000件以上の工事現場に設置し、工事現場の安全性向上、業務効率化、品質向上に大きく貢献

■ サービスイメージ



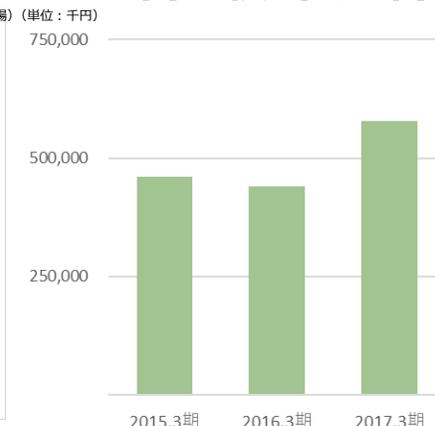
（参考）NETIS（新技術情報提供システム）について

NETISとは、民間の有用な新技術を積極活用するための国土交通省のデータベースであり、総合評価落札方式にて、NETIS登録技術を提案した場合、加点対象となる現場ロイドでは6技術がNETIS登録されており、多くの公共事業にて導入されている

■ 設置実績



■ 売上高実績（3カ年）



■ サービス事例

- ・クラウドロガー（遠隔クラウド計測システム）
- ・ミルモット（遠隔監視カメラシステム）

風速、雨量、水位など現場の様子を自動計測データはクラウド保存されどこからでも確認可能設定値に応じ警報装置と連動し、安全対策を強化



スマートフォン等で遠隔地から現場状況を動画監視可能
赤外線照射機能により夜間撮影対応し、ソーラーバッテリーでの運用可能



- ・おんどロイド（コンクリート養生温度管理システム）

厳寒期のコンクリート養生温度管理等に採用現場事務所は1キロ以上離れているが、リアルタイムにモニタリングすることができ、品質向上を実現



- ・Tbox（ワイヤレス警報検知システム）

赤外線センサー、衝撃検知センサーなど、現地の警報システムをモバイルネットワークで遠隔地でも検知できるよう、防犯・安全対策を強化

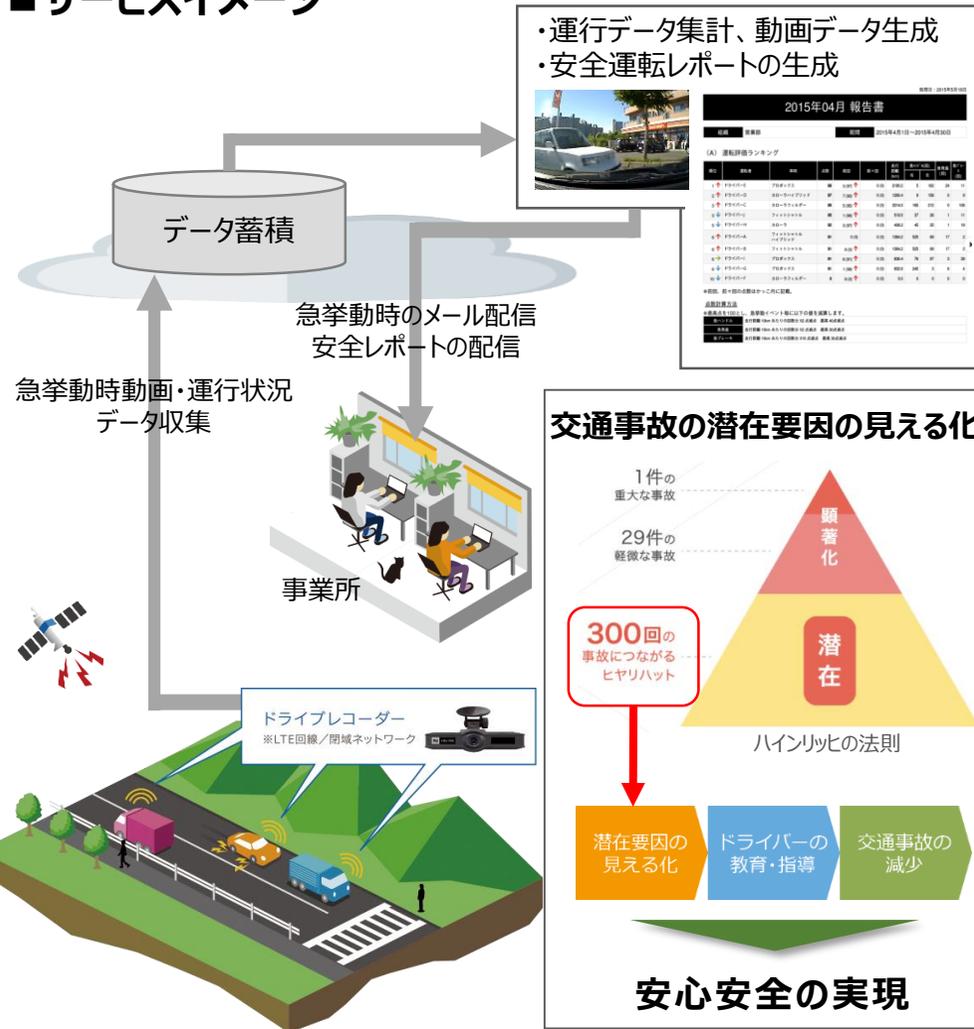


「Pdrive」紹介（車のIoT）

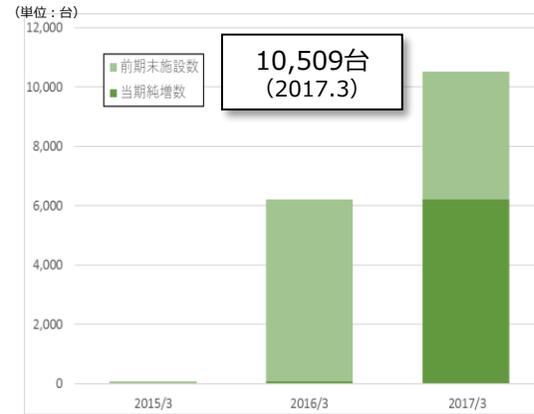


モバイル通信を搭載した高性能ドライブレコーダー「Pdrive」をわずか3年で10,000台以上提供。導入により安全意識向上が事故の減少につながり、安心安全の実現へ貢献

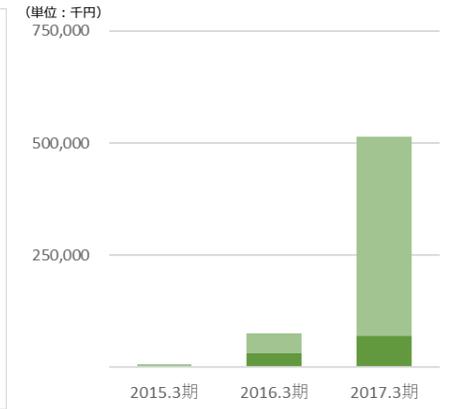
■ サービスイメージ



■ 設置実績



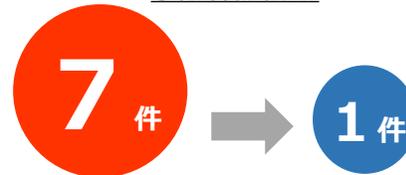
■ 売上高実績（3カ年）



■ 導入事例

札幌市 卸売業へ導入
・導入台数：46台

事故件数削減



保険料事故対応諸経費の削減

削減効果額
1,710,000円/年

月次ランキングによる評価

ランキング	ドライバー	評価項目	点数	事故件数
1	ドライバー-A	フィットシャトル6000	100点	10.4 km
2	ドライバー-B	フロボックス	99点	2273.3 km
3	ドライバー-C	モリカワ(新製)フロボックス	98点	2222.8 km
4	ドライバー-D	フロボックス	97点	371.8 km
5	ドライバー-E	フロボックス	95点	1420.9 km
5	ドライバー-F	コーラフィルター	95点	4413.9 km
7	ドライバー-G	(旧)フィットシャトルハイブリッド	93点	1311.8 km
7	ドライバー-H	フロボックス	93点	299.0 km
9	ドライバー-I	コーラアクト	91点	622.9 km
10	ドライバー-J	フロボックス	87点	852.2 km
11	ドライバー-K	コーラ	84点	415.5 km
12	ドライバー-L	コーラハイブリッド	0点	0.0 km
12	ドライバー-M	フロボックス	0点	0.0 km
12	ドライバー-N	コーラフィルター	0点	0.0 km
12	ドライバー-O	コーラフィルター	0点	0.0 km

ドライバーごとの特性を把握し、個別指導

ドライバー	最高値	最低値	個人1ドル (点)	個人1ドル (点)	個人1ドル (点)
ドライバー-A	4回	6回	23回	6回	25回
ドライバー-B	2回	0回	0回	0回	0回
ドライバー-C	9回	0回	0回	113回	34回
ドライバー-D	0回	0回	0回	0回	0回
ドライバー-E	0回	0回	0回	0回	0回
ドライバー-F	0回	0回	0回	0回	0回
ドライバー-G	2回	0回	3回	14回	3回
ドライバー-H	0回	0回	0回	0回	0回
ドライバー-I	12回	0回	8回	140回	24回
ドライバー-J	9回	0回	4回	1回	0回
ドライバー-K	34回	3回	125回	173回	16回
ドライバー-L	8回	27回	8回	153回	7回
ドライバー-M	16回	8回	34回	3回	23回
ドライバー-N	4回	21回	169回	11回	25回
ドライバー-O	4回	19回	16回	43回	2回

- **本資料は、情報提供を目的としたものであり、当社株式等特定の商品についての募集・投資勧誘・営業等を目的としたものではありません。**
- **本資料に記載されている見解・見通し・予測等は、資料作成時点での当社の判断です。将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を確認された上で、ご利用ください。**
- **本資料で提供している情報は万全を期していますが、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また予告なしに内容が変更または廃止される場合がありますので、あらかじめご了承ください。**
- **本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。**

お問い合わせ先



エコモット株式会社
管理部

TEL : 011-558-6600

Mail : kanri@ecomott.co.jp

URL : <https://www.ecomott.co.jp/>