



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3四半期 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30年2月13日

第3四半期決算トピックス

全ソリューションで前年同期売上高を上回り

売上高拡大（前期比+8.3%）

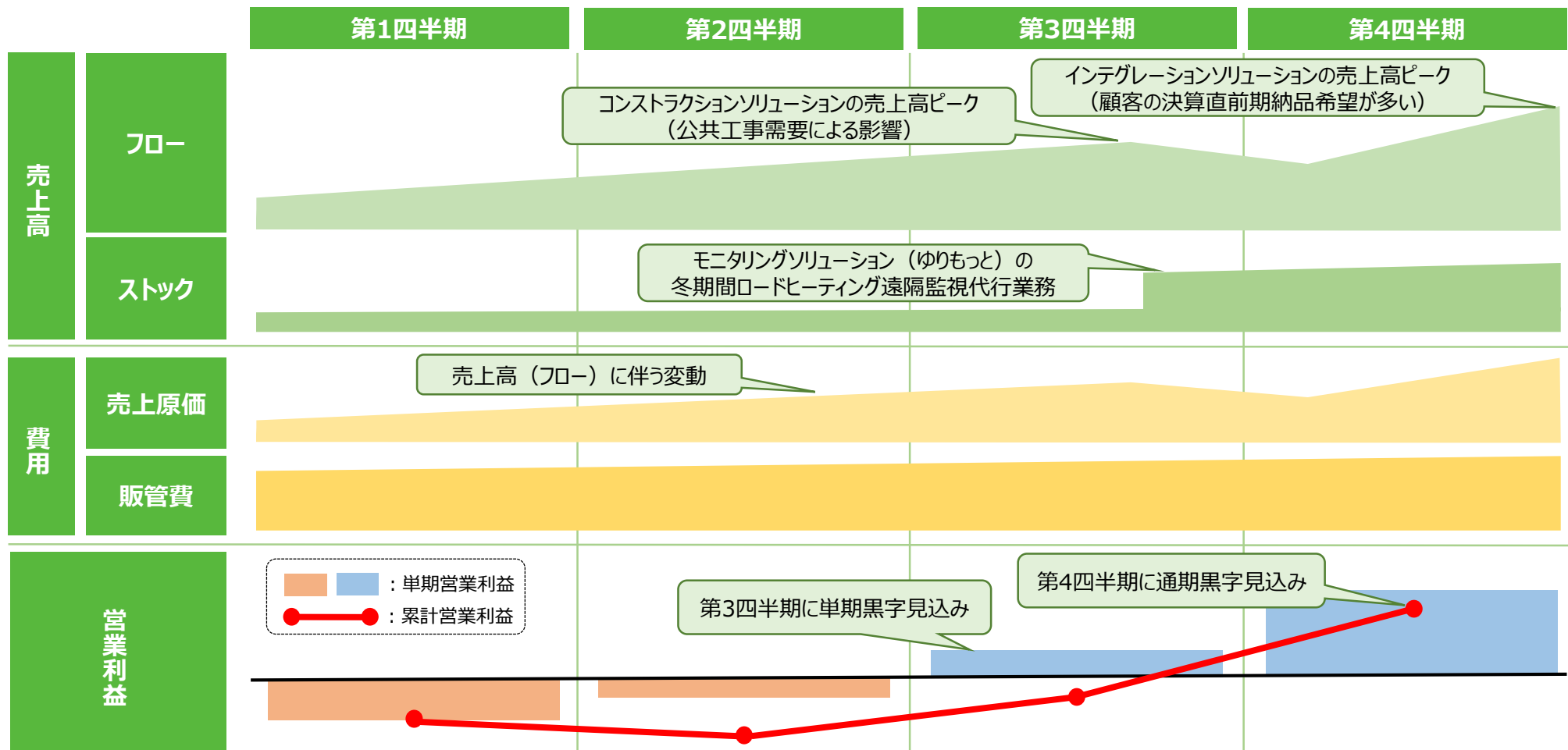
採用活動等により固定費が増加するも売上高拡大により

営業黒字化達成

(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



1. 決算概要

2. 通期業績予想

人材採用を中心に、固定費が増加し営業利益率が低下したものの、各ソリューションで売上が好調に推移し、営業損益はプラスで着地

(単位：百万円)

	2017年3月期 3Q累計	2018年3月期 3Q累計	前年同期差	前年同期比
売上高	940	1,018	+77	+8.3%
営業利益	33	0	△32	—
営業利益率	3.5%	0.0%	△3.5pt	—
経常利益	32	△11	△44	—
純利益	21	△12	△34	—

ソリューション別売上高の増減要因



全ソリューションの売上高が順調に推移し、全体で前年同期比8.3%増の1,018百万円の売上

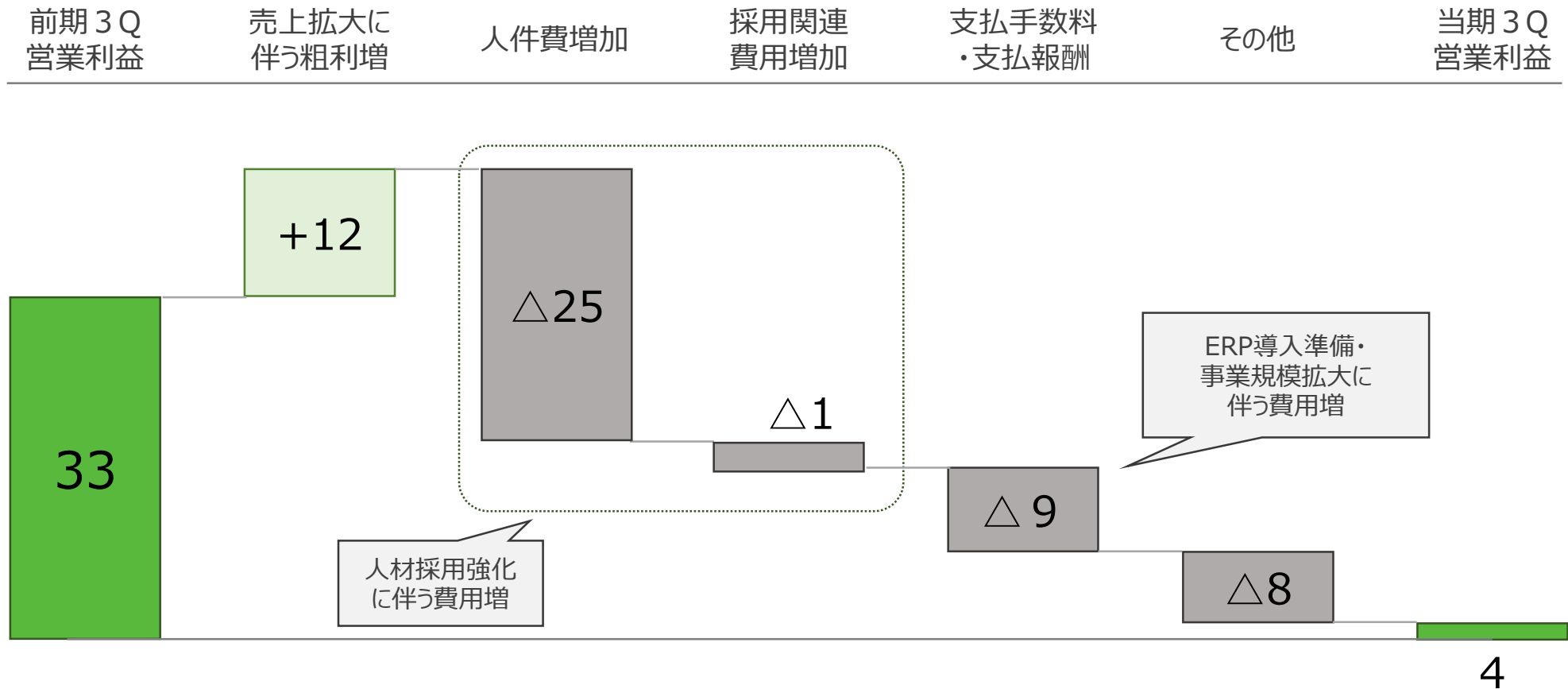
(単位：百万円)

	2017年3月期 3Q	2018年3月期 3Q	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	61	85	+24	+39.3%	<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	459	476	+17	+3.7%	<ul style="list-style-type: none"> ・高速道路工事の安全対策や協業を契機とした防災案件等、大型案件受注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	79	82	+2	+3.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・新規物件受注の増加によるフロー売上の微増【要確認】
GPSソリューション	340	374	+33	+10.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・新規導入案件が堅調に推移し、前期からの累計契約数拡大に伴うストック売上増
計	940	1,018	+77	+8.3%	

営業利益増減分析

前年同四半期と比較し、売上拡大に伴う粗利の増加に対して人件費を中心とした固定費の増加が上回った。
主な増減要因は、売上の増加による粗利増（+12百万円）、及び人材採用強化に伴うコスト増（△27百万円）

(単位：百万円)



貸借対照表



売上債権回収及び長期借入による資金調達を実施し、さらなる事業拡大に向けた資金需要に対応

(単位：百万円)

	2017年3月期4Q (2017年3月31日)	2018年3月期3Q (2017年12月31日)	増減
流動資産	701	1,001	+300
(現金及び預金)	79	339	+260
固定資産	117	170	+52
総資産	818	1,171	+352
有利子負債	323	600	+277
自己資本	253	335	+82
自己資本比率 (%)	31.0%	28.7%	△2.3pt

■「AIRNOTE(エアノート)」を開発（11月9日）



- ・エアコン設備の吸排気温度や通電状態といった稼働状況や異常の有無等をクラウド上で把握できるIoT技術を使った遠隔管理システム「AIRNOTE」を共同開発

（図）「AIRNOTE」システム構成

■ DeSET（海底探査技術開発プロジェクト）の公募に採択（12月1日）

- ・海底地形図作成を飛躍的に加速する新技術開発に向けた公募事業において、エコモットを含む開発チーム（代表者：株式会社環境シミュレーション研究所）による技術開発提案が採択

<DeSET公式サイト> <https://deset.lne.st/>

■「地域未来牽引企業」に選出（12月22日） 地域未来牽引企業

- ・地域経済牽引事業の担い手の候補となる地域の中核企業2,148社の1社として経済産業省より選出。

■ セルラーLPWA対応デバイス開発に着手（2月8日）

- ・KDDI株式会社の国内初となるセルラーLPWA通信サービス「KDDI IoT通信サービス LPWA(LTE-M)」に対応した新たな通信デバイスの開発に着手

<KDDI ニュースリリース> <http://news.kddi.com/kddi/corporate/newsrelease/2018/01/29/2916.html>

1. 決算概要

2. 通期業績予想

通期業績予想



各ソリューションの売上高は順調に推移しているが、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」（3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%

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、大口案件の受注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に伴うストック売上増
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%	

- **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/>