



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



証券コード：3987

エコモット株式会社

平成30年5月14日

2018年3月期 決算説明資料

2018年3月期決算トピックス

全ソリューションで前年同期を上回り

売上計画達成

1,625百万円（対計画+8.4%、対前年+18.6%）

×

計画を上回る人員体制強化をしながらも

営業利益計画達成

117百万円（対計画+1.8%、対前年+31.7%）

売上高・営業利益ともに過去最高実績により増収増益

1. 2018年3月期 決算概要

2. 2019年3月期 通期業績予想

3. 中期経営方針

4. Appendix

業績ハイライト



売上が1,625百万円（対前年+18.6%）と好調に推移したため、人件費を中心とした固定費が増加したものの、営業利益は過去最高水準の117百万円（+31.7%）で着地

（単位：百万円）

	2017年 3月期	2018年 3月期	前年同期比 (%)	当初計画	対計画比 (%)
売上高	1,371	1,625	+254 (+18.6%)	1,500	+125 (+8.4%)
営業利益	89	117	+28 (+31.7%)	115	+2 (+1.8%)
営業利益率	6.5%	7.3%	+0.7pt	7.7%	△0.5pt
経常利益	93	115	+21 (+23.2%)	100	+15 (+15.3%)
経常利益率	6.9%	7.1%	+0.3pt	6.7%	+0.4pt
純利益	66	79	+13 (+19.7%)	65	+14 (+21.6%)
純利益率	4.8%	4.9%	+0.0pt	4.3%	+0.5pt

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が対前年を上回り、合計売上高は1,625百万円（対前年+18.6%）と過去最高水準で着地

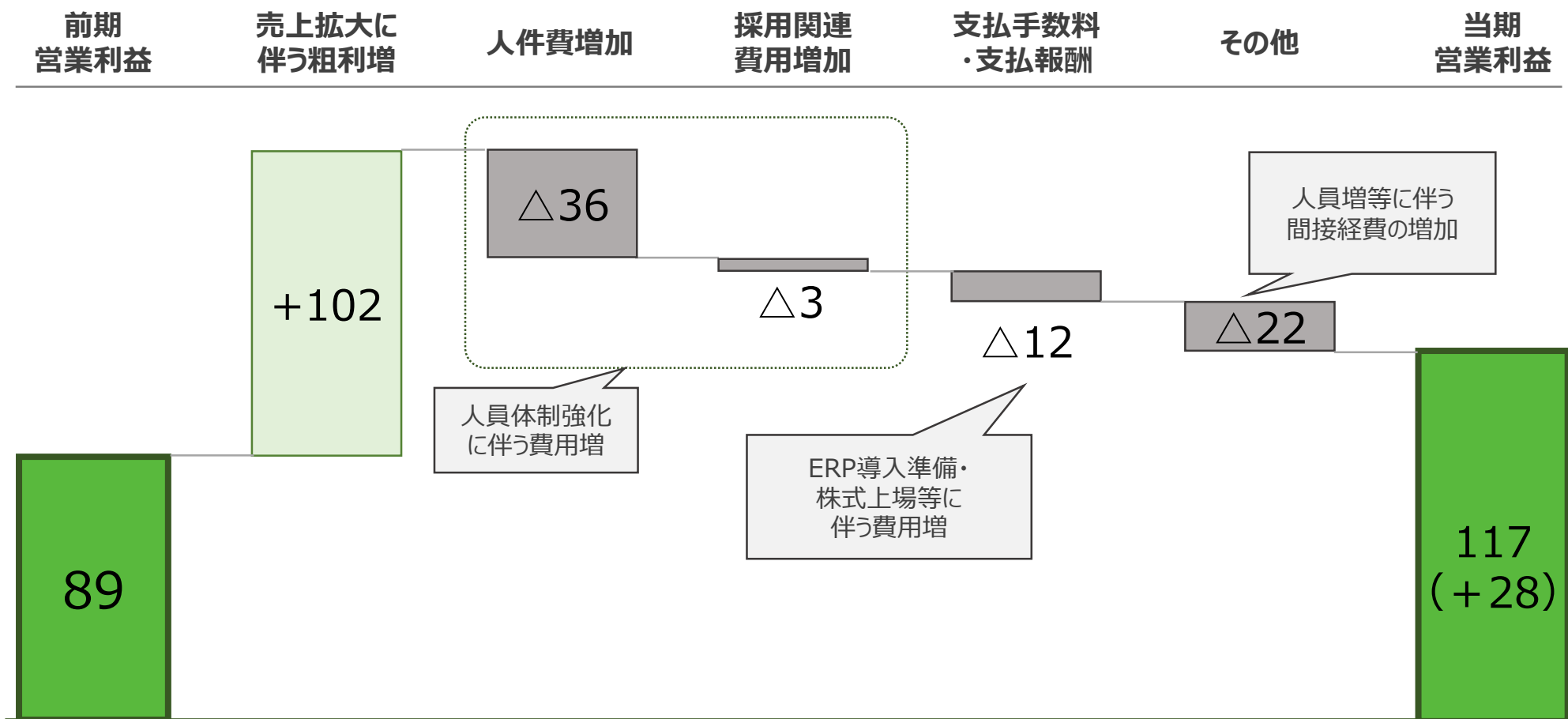
（単位：百万円）

	2017年 3月期	2018年 3月期	前年同期比 (%)	当初計画	対計画比 (%)	主な増減要因（対前年同期比）
インテグレーション ソリューション	120	182	+61 (+51.2%)	150	+32 (+21.9%)	<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	577	621	+43 (+7.5%)	675	△53 (△7.9%)	<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	156	173	+17 (+11.3%)	165	+8 (+5.4%)	<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
GPS ソリューション	515	647	+131 (+25.5%)	510	+137 (+26.9%)	<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	1,371	1,625	+254 (+18.6%)	1,500	+125 (+8.4%)	

営業利益増減分析

前事業年度末と比較し、人員が30%増加（54名→70名）するなど、事業規模拡大に伴い販売費及び一般管理費が増加したものの、売上高増加に伴う売上総利益の増加が上回り、営業利益は創業以来最高益となった
主な増減要因は、売上増加による粗利増（+102百万円）、及び人材採用強化に伴うコスト増（△39百万円）

（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	2018年3月期	増減
流動資産	701	1,119	+418
(現金及び預金)	79	248	+168
固定資産	117	156	+38
総資産	818	1,275	+456
有利子負債	323	578	+254
自己資本	253	436	+183
自己資本比率 (%)	31.0%	34.2%	+3.3pt

キャッシュ・フロー計算書



第4四半期での売上高増加に伴う売上債権増加により、営業キャッシュ・フローはマイナス

(単位：百万円)

	2017年3月期	2018年3月期	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	△71	△148	△76
投資活動による キャッシュ・フロー	△25	△19	+6
財務活動による キャッシュ・フロー	54	346	+291

■ 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）

・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）

・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）

・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）

・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、および全国エリアの工事・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

■「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



■ 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. 2018年3月期 決算概要

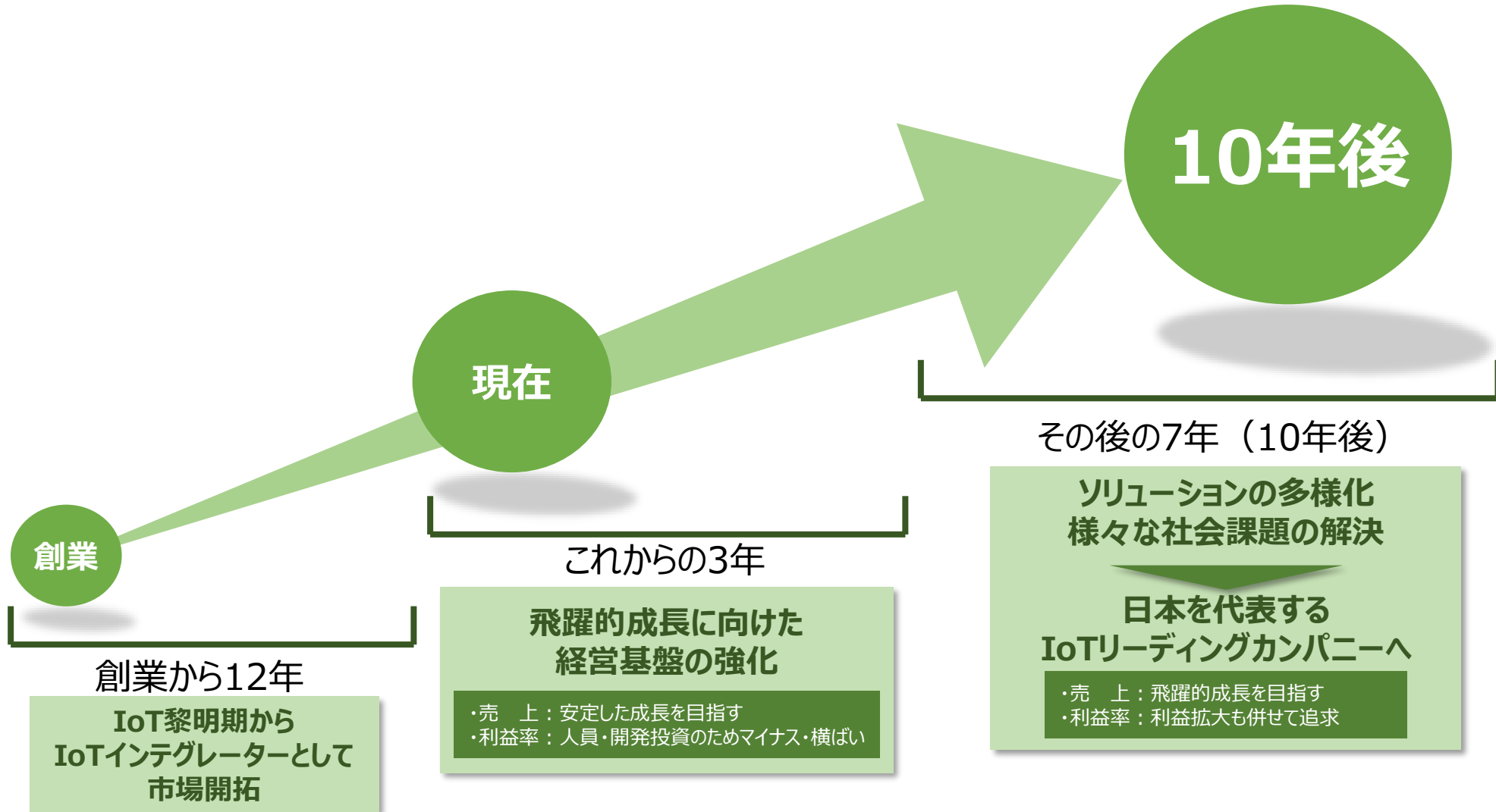
2. 2019年3月期 通期業績予想

3. 中期経営方針

4. Appendix

10年後の成長イメージ

10年後に「日本を代表するIoTリーディングカンパニー」へ成長するため
2019年3月期からの3年は飛躍的成長に向けた「経営基盤強化期間」と位置付ける



2019年3月期から2021年3月期の3ヶ年は、経営基盤の強化期間と位置付け、その1年目となる今期は以下の方針に基づき事業運営を推進

1. 収益基盤安定に向けたコンストラクションソリューション（「現場ロイド」「防災ソリューション」）への営業リソース集中
2. 新規市場創造も視野に入れた新製品・サービスの開発推進
3. 営業・開発体制強化に向けた人員採用強化

■ 2019年3月期業績予想

売上高 : 1,924百万円 (対前年 + 18.4%)
営業利益 : 133百万円 (対前年 + 13.1%)

通期業績予想



営業体制強化、新製品・サービス開発により、売上高1,924百万円（対前年+18.4%）、営業利益133百万円（対前年+13.1%）の増収増益となる見込むものの、営業・開発体制強化に伴う人件費増のため、営業利益率は6.9%（対前年△0.3pt）とマイナス成長になる見込み
（単位：百万円）

	2018年3月期 通期実績	2019年3月期 通期予想	前年比	主な増減要因
			差額・比率	
売上高	1,625	1,924	+298 (+18.4%)	・インテグレーションソリューション、コンストラクションソリューションでの売上増 ※詳細は次ページの「ソリューション別売上高通期売上高予想」を参照
営業利益	117	133	+15 (+13.1%)	・売上増に伴う営業利益の増加 ・営業・開発体制強化に伴う人件費増により、営業利益率はマイナス成長
営業利益率	7.3%	6.9%	△0.3pt	
経常利益	115	120	+4 (+4.1%)	・営業利益率と比較し、経常利益率、純利益率が悪化しているのは、2018年3月期に補助金収入が計上されているため
経常利益率	7.1%	6.3%	△0.9pt	
純利益	79	82	+3 (+5.0%)	
純利益率	4.9%	4.3%	△0.6pt	

ソリューション別売上高通期売上高予想



営業体制を強化するコンストラクションソリューション、セルラー-LPWA本格提供に伴う通信デバイス販売拡大によるインテグレーションソリューションの売上高拡大に牽引され、売上高合計は1,924百万円（対前年+18.4%）を見込む

（単位：百万円）

	2018年3月期 通期実績	2019年3月期 通期予想	前年比		主な増減要因
			差	比率	
インテグレーション ソリューション	182	400	+217	+118.8%	・KDDIとのアライアンス強化（セルラー-LPWA対応通信 デバイス販売等）に伴うフロー売上増
コンストラクション ソリューション	621	925	+303	+48.8%	・営業体制強化に伴う「現場ロイド」のフロー売上増 ・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
モニタリング ソリューション	173	170	△3	△2.3%	・市場成熟化に伴う新規物件獲得減少によるフロー売上減 既存顧客へのリテンション活動を通じたメンテナンスによる フロー売上増 ・前期からの累計契約者数増加によるストック売上増
GPS ソリューション	647	429	△217	△33.6%	・GPS売上を牽引した「Pdrive」OEM提供の大口案件の 一巡によるフロー売上減 ・前期からの累計契約者数増加によるストック売上増
計	1,625	1,924	+298	+18.4%	

「現場ロイド」への営業リソース集中

「現場ロイド」の市場規模は100億円と見込まれるが、昨期のコンストラクションソリューション売上実績は6.2億円と売上拡大の余地は大いにあることから、営業人員強化等により、更なる売上拡大を目指す

現場ロイドの市場規模

■ 2016年度建設工事発注機関別受注額

(単位：百万円)

発注機関	工事受注額
国	4,385,789
国土交通省	1,882,763
国土交通省以外	2,503,026
公団・独立行政法人・政府関連企業等	3,792,985
都道府県	5,301,660
市区町村	5,223,153
地方公営企業	1,828,652
その他	509,314
合計	21,041,553

出展：国土交通省「建設工事受注動態統計調査報告」

建設工事発注額総額21兆円に対し、
新技術活用状況、受注単価、過去実績等を勘案し、
エコモット独自で市場規模を算出

現場ロイド市場規模
約100億円

昨期（2017年3月期）
コンストラクションソリューション売上実績

6.2億円

「現場ロイド」売上拡大に向けた考え方

■ 営業人員（フィールドセールス）の強化

拠点別フィールドセールス人員数

拠点	人員数
札幌	1名
仙台	2名
東京	1名
北信越	1名
関西	1名
九州	2名
合計	8名

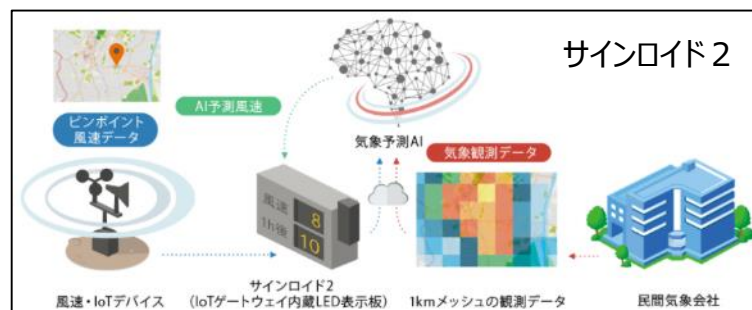
※2018年3月現在

採用活動を強化し
早期に**1拠点2名体制化**

2020年3月期以降も
毎期**各拠点1～2名増員**

■ 商品力強化による受注件数、受注単価の拡大

- ・既存商品の改善、AI・LPWA等の新技術を組込んだ新規商品開発による差別化



「防災ソリューション」でのアライアンス営業強化



防災ソリューションは、コンストラクションソリューションにおける重要なソリューションメニューの一つと位置付け、製品・サービス開発を推進すると共に、日本コムシスとのアライアンスによる営業活動を本格展開

国土交通省防災関連の平成30年度予算概要

河川氾濫、土砂災害を管轄する水管理・国土保全局の予算概要

・一般公共事業費 **8,014億円（対前年1.00倍）**

⇒エコモットの防災ソリューションに関連する主要項目

1. 治水事業等関係費

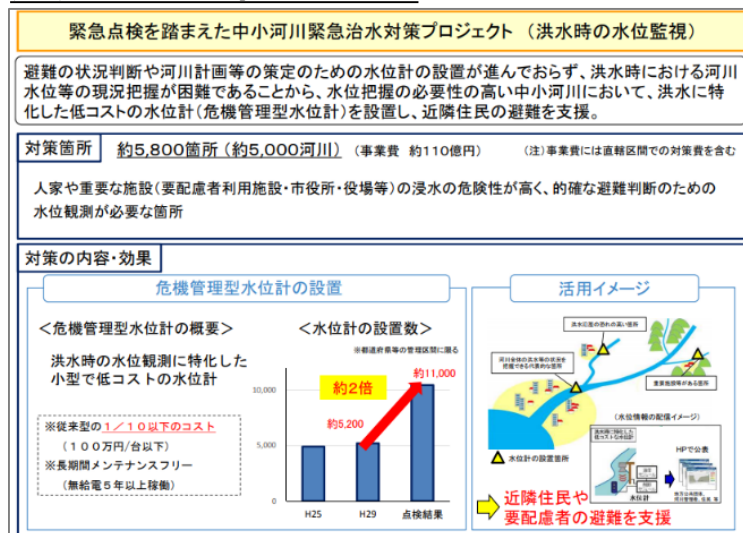
(1) 防災意識社会への転換の加速化

- 1) 水害の頻発激甚化に対応する治水対策（3,917億円）
- 2) 地域を守る総合的な土砂災害対策（768億円）

(3) 公共施設のストック管理・適正化（2,021億円）

・i-Water2.0 ~ICT 活用の加速化~

⇒**危機管理型水位計の設置**



日本コムシスとのアライアンスによる本格展開

日本コムシスの全国の営業網による営業活動を展開

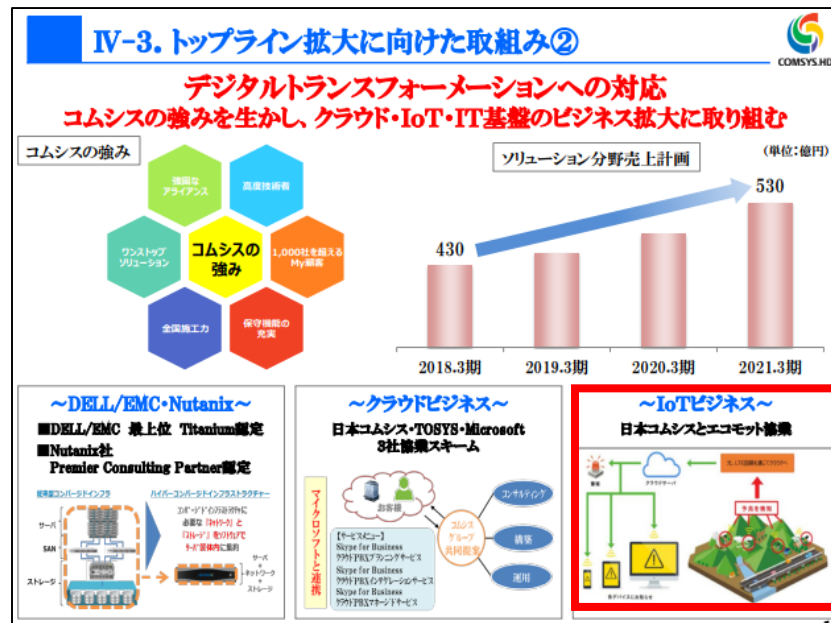
拠点	拠点数
本社	2
支店	13
営業所	7

※日本コムシスの拠点数



（参考）協業による防災IoTソリューション実績（土石流監視・監視）

コムシスホールディングス中期成長戦略「COMSYS VISION 2020」



（出典）コムシスホールディングス「平成30年3月期第2四半期決算説明会資料」（2017年11月）

（出典）国土交通省「中小河川緊急治水対策プロジェクト」（2017年12月）

1. LPWA各種規格への対応

- ・エコモットの強みである「つなぐ力」を磨き続ける
- ・LPWAによるIoT新規市場創造を目指す

2. 「IoT×AI・VR・API」での付加価値提供

- ・高付加価値サービスの提供による受注単価拡大を目指す
- ・新たな切り口でのサービス提供による新規市場創造を目指す

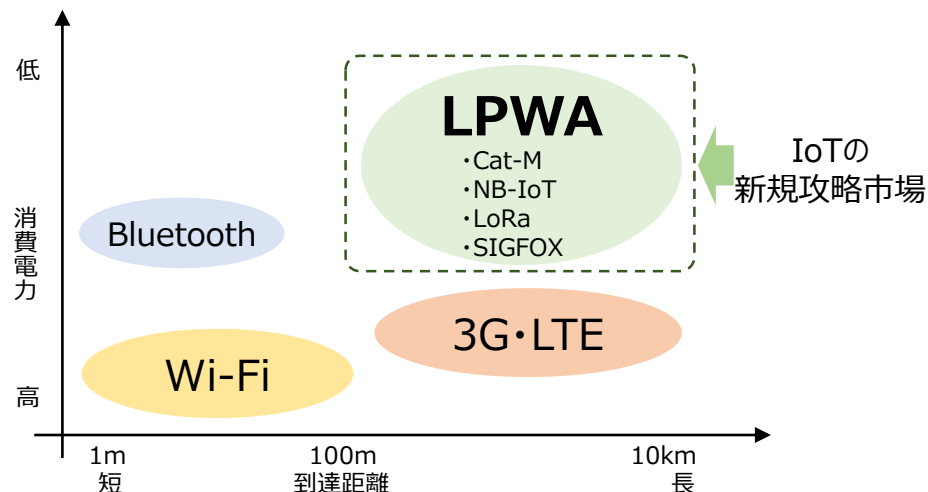
LPWA各種規格への対応による新規市場創造

IoTに適した新通信技術であるLPWAの通信規格に対応した通信デバイス開発により新規市場創造を目指す

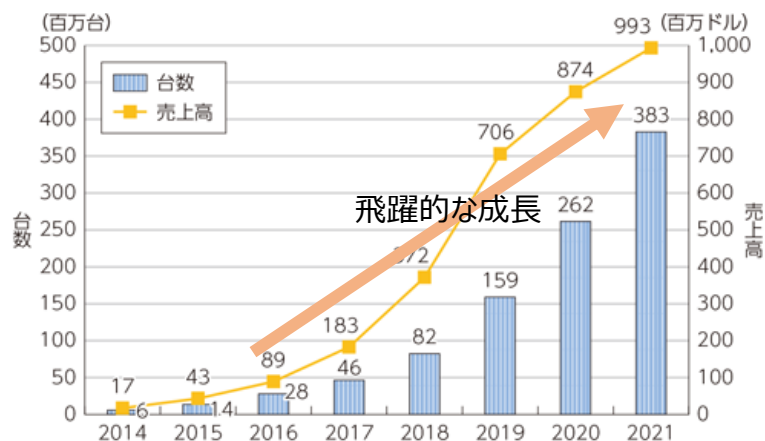
LPWAの市場成長性

LPWA (Low Power Wide Area)

低消費電力で広い領域を対象にできる無線通信技術
また、低速通信で通信モジュールも低価格



LPWAの台数及びLPWA接続売上高推移及び予測 (世界)



(出典) 総務省「平成29年版 情報通信白書」

LPWA各種規格への対応

Cat-Mへの対応 「LPS-200」



GPSトラッキング機能にボタン通知アプリケーションを搭載したセルラーLPWA対応通信デバイス
ソーラーパネル搭載により電源不要であり、防水対応でもあり、屋外設置が可能

「DLT-200」



内蔵電池で駆動する防水仕様のセルラーLPWA対応通信デバイス各種センサーからのデータのクラウド送信が可能

LoRaへの対応

「LRG-500」「LRG-50」



LoRa対応の傾斜センサーで、地滑りの恐れがある箇所、建設現場の仮囲い鋼板等に設置し、傾きを検知した際に通知が可能

更なる展開

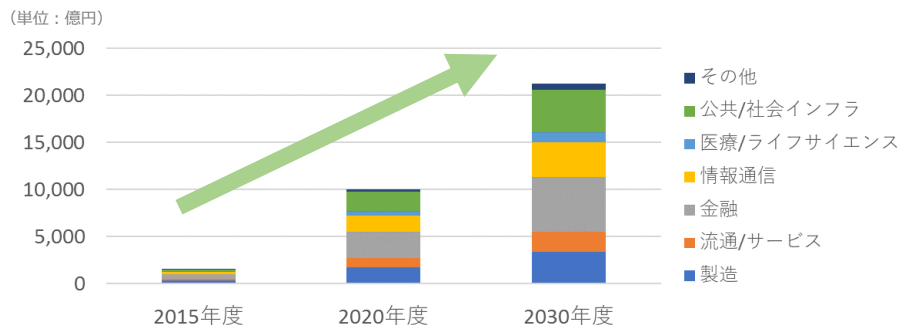
更に、各通信規格の特性に応じた通信デバイス、サービスを開発し、IoTの新規市場の創出を目指す

「IoT×AI」による市場創造

IoTで収集した膨大なデータをAI技術の活用により価値の高いサービスとして提供し、新たな市場創造を目指す

AIの成長性とIoTとの親和性

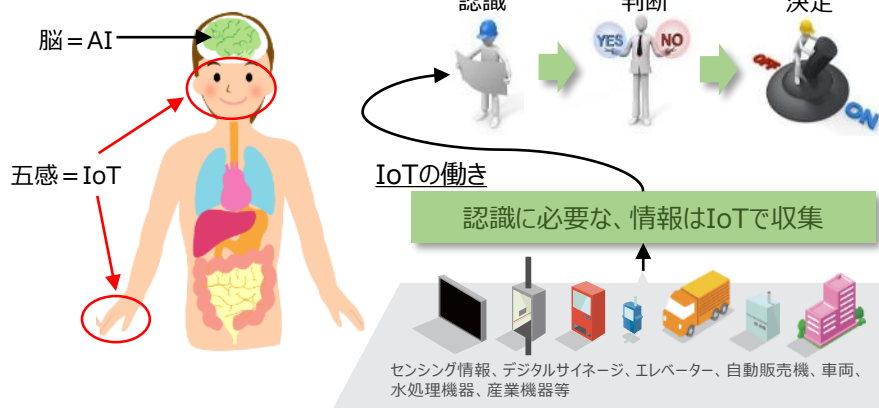
AI関連ビジネス市場は2015年度から5年間で10倍と飛躍的に成長



(出典) 富士キメラ総研「2016 人工知能ビジネス総調査」

AI市場の成長と共に、データ収集するためのIoT市場も成長

AIとIoTの親和性



新たな「IoT×AI」サービスの開発

自社サービスへのAIの取組みの推進により差別化、高収益化を目指す
(取組み例) 遠隔監視カメラシステムへのAIの組み込み

「MIRUMOTT AI」



遠隔監視カメラシステム「ミルモット」



AI技術による画像解析、ディープラーニング



道路の亀裂・補修状況の確認



河川水位監視時における自然災害の早期検知

(既存提供サービス)

融雪システム遠隔監視へのAI技術導入

監視画像をAI技術により分析を実施し融雪ボイラーの運転判断情報を提供し、監視業務の効率化を実現



気象情報のピンポイント未来予測

気象データの現地計測値をAI技術で予測値を表示し、工事現場の安心・安全の実現に貢献



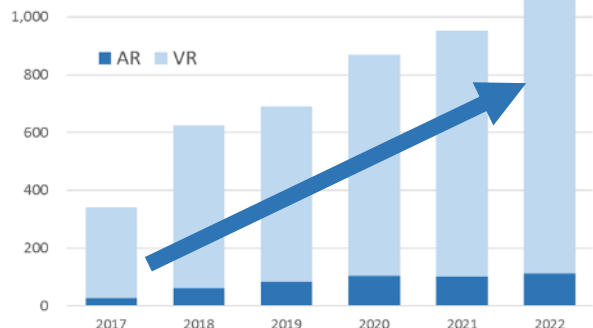
「IoT×VR」による市場創造

VRを活用する事で、建設業界の更なる効率化、安心・安全の確保、早期人材育成の価値を提供し新規市場創造を目指す

VRの成長性と建設業界での必要性

VR端末は2020年までに100万台以上普及すると見込まれる

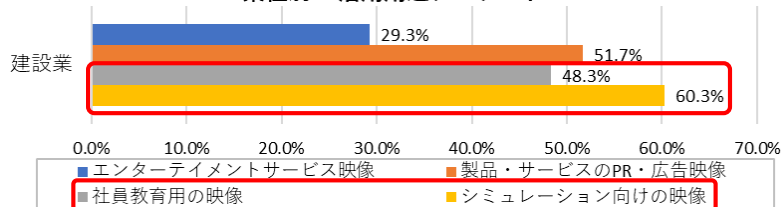
(単位：千台)



(出典) IDC JAPAN株式会社 「国内AR/VR ヘッドセット市場 出荷台数予測」(2018年3月)

■ 建設業界のVR活用ニーズ

業種別VR活用用途アンケート



(出典) 野村総合研究所 「ITナビゲーター2018年版」(2017年12月)

■ 建設業界の人材不足を起因とする課題

「安心・安全」
×
「早期人材育成」
の両立

国土交通省において建設技能者の育成に向けて、映像等による技術の見える化・標準化、VR等の最新技術の活用等をコンテンツとした研修プログラム作成支援等を行う

映像等を活用した技能訓練



VRを活用した技能訓練



(出典) 国土交通省「第1回 専門工事企業の施工能力の見える化等に関する検討会」(2018年4月)

「IoT×VR」サービスの開発

工事現場での安心・安全、効率化に向けて、「IoT×VR」サービスを開発

(取組み例) 遠隔監視カメラシステムへのVRの組み込み「ミルモット Omni360」

「ミルモット Omni360」

■ 工事現場



工事現場に不在でも、全地球カメラを設置し工事の監督、検査が可能となり、安全性、効率化を実現

■ 遠隔地（他現場、会社等）



現地にいるかのように様々な角度から工事状況を閲覧可能



更なる展開

■ 「安心・安全」の徹底

工事現場の危険箇所を事前に把握



■ 人材育成へ活用

研修教材として熟練工の動きを閲覧



「IoT×API」によるサービス利活用の拡大

外部アプリケーションとの更なるAPI連携により、IoTの利活用シーンを拡大することで新規市場創造を目指す

APIの市場規模と「FASTIO」におけるAPI

■ APIエコノミーの市場規模

APIを活用することで生み出される経済圏のことを「APIエコノミー」と呼ばれ、その市場規模はIBMの試算によると**2018年に250兆円規模**とされている

■ IoTデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」におけるAPI

「FASTIO」のアプリケーションのAPIは公開されており、他のアプリケーションにおいても利用可能

また、AWS (Amazon) 、 Azure (Microsoft) 、 Sales Cloud (salesforce) 等のアプリケーションとは連携可能な設計となっている



(参考) APIとは

- APIとは、アプリケーションプログラミングインターフェイス (Application Programming Interface) のことであり、ソフトウェア同士が互いにやりとりするために使用するインターフェイス仕様のことを指す
- 利用したいソフトウェア機能のAPIが公開していれば、新たな開発をせずにAPI連携し機能を実装することが可能

「IoT×API」の拡がりによるサービス利活用の拡大

外部アプリケーションとの更なるAPI連携により、IoTの利活用シーンを拡大

- (取組み例) ・クラウド重量管理システム「HAKARIO Pad」での重量通知
・GPSトラッカー「LPS-200(仮称)」での位置情報通知

「HAKARIO Pad」



LINEとのAPI連携により遠隔地からLINEのやり取りで重量の把握が可能



GPSトラッカー



LINEとのAPI連携により、トラッカーのボタン押下で位置情報の通知が可能



更なる展開

様々なアプリケーションとのAPI連携を拡大

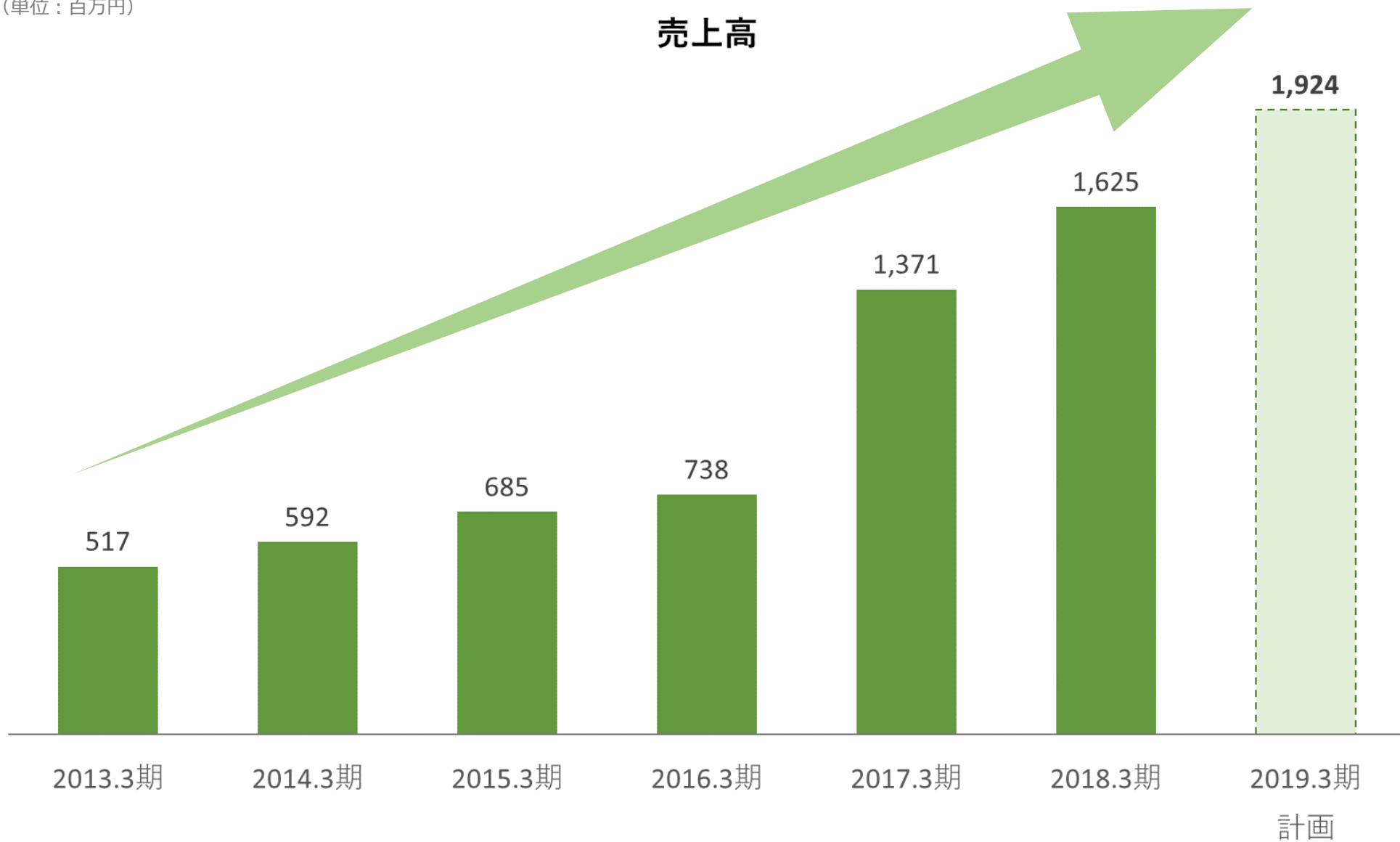


... 順次拡大

売上高経年推移

(単位：百万円)

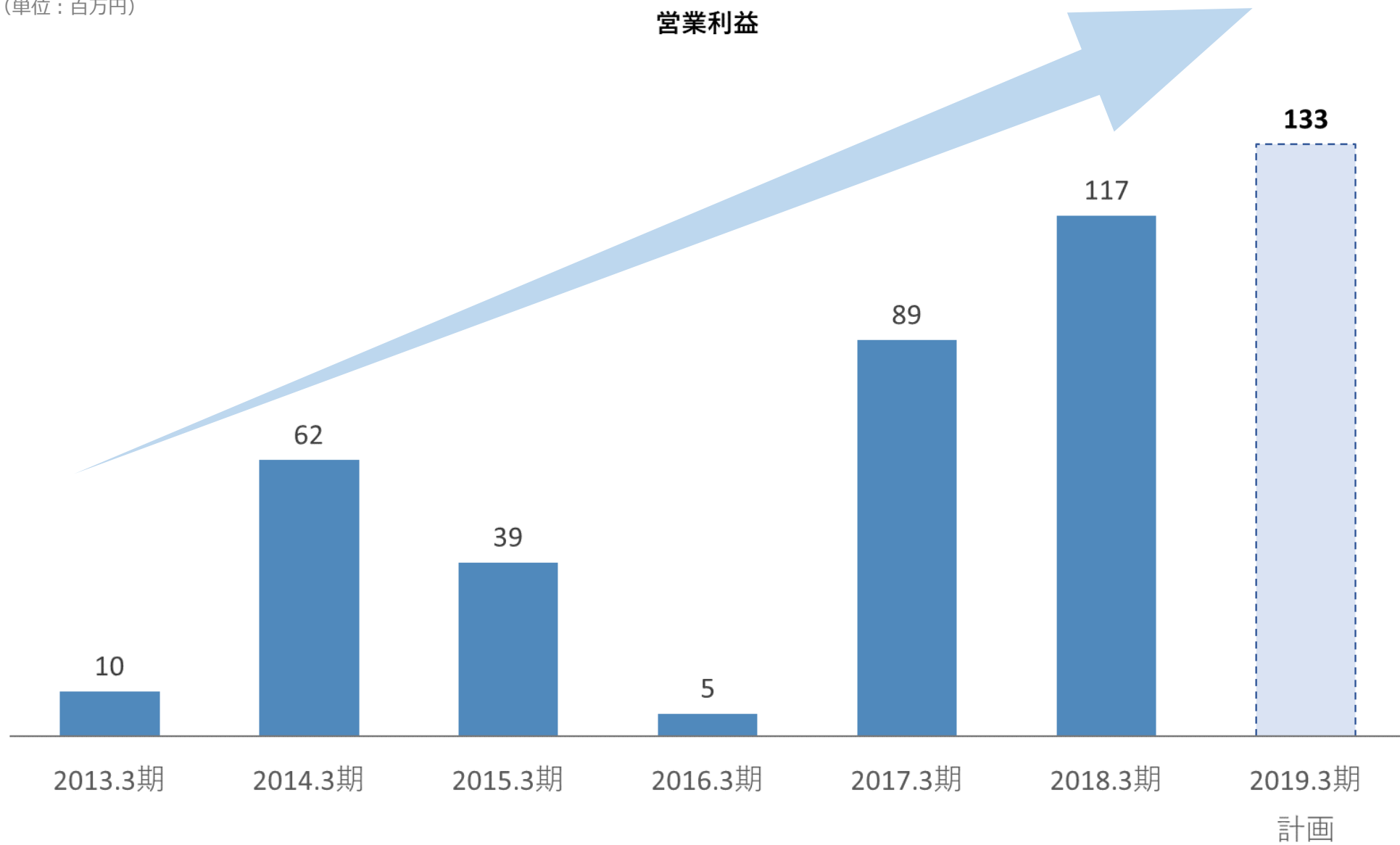
売上高



営業利益経年推移

(単位：百万円)

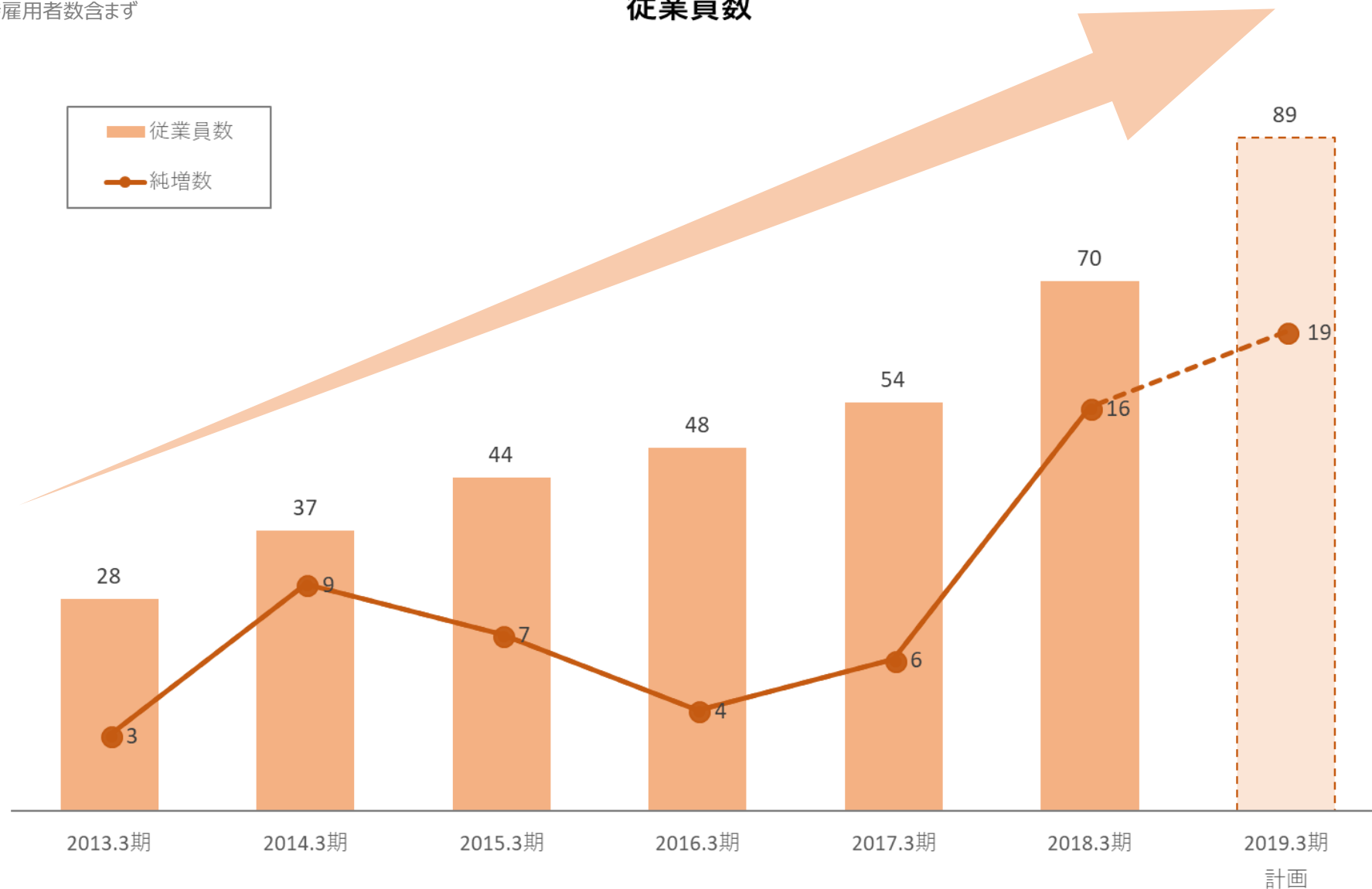
営業利益



従業員数経年推移

(単位：人)
※臨時雇用者数含まず

従業員数



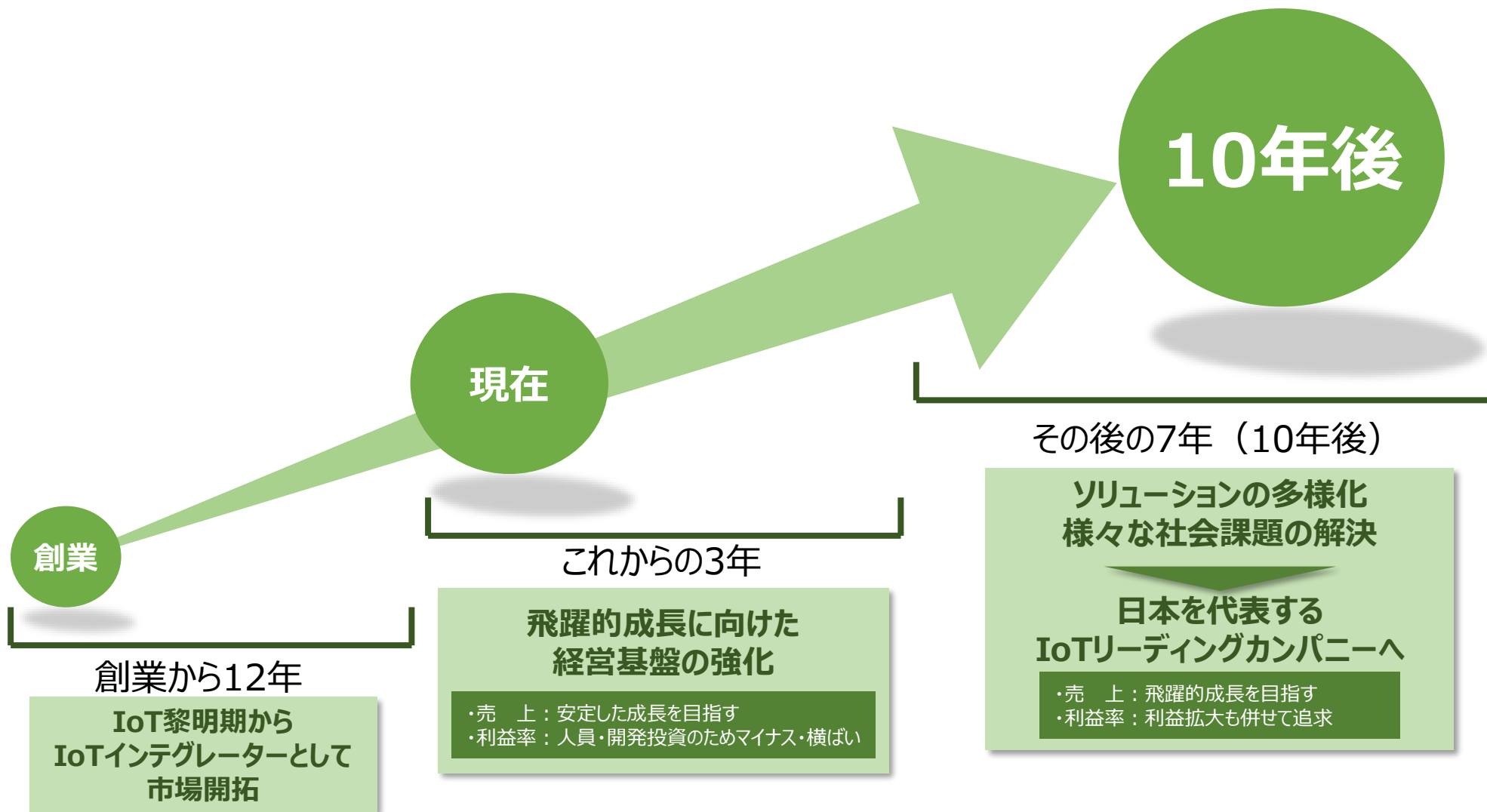
1. 2018年3月期 決算概要
2. 2019年3月期 通期業績予想
- 3. 中期経営方針**
4. Appendix

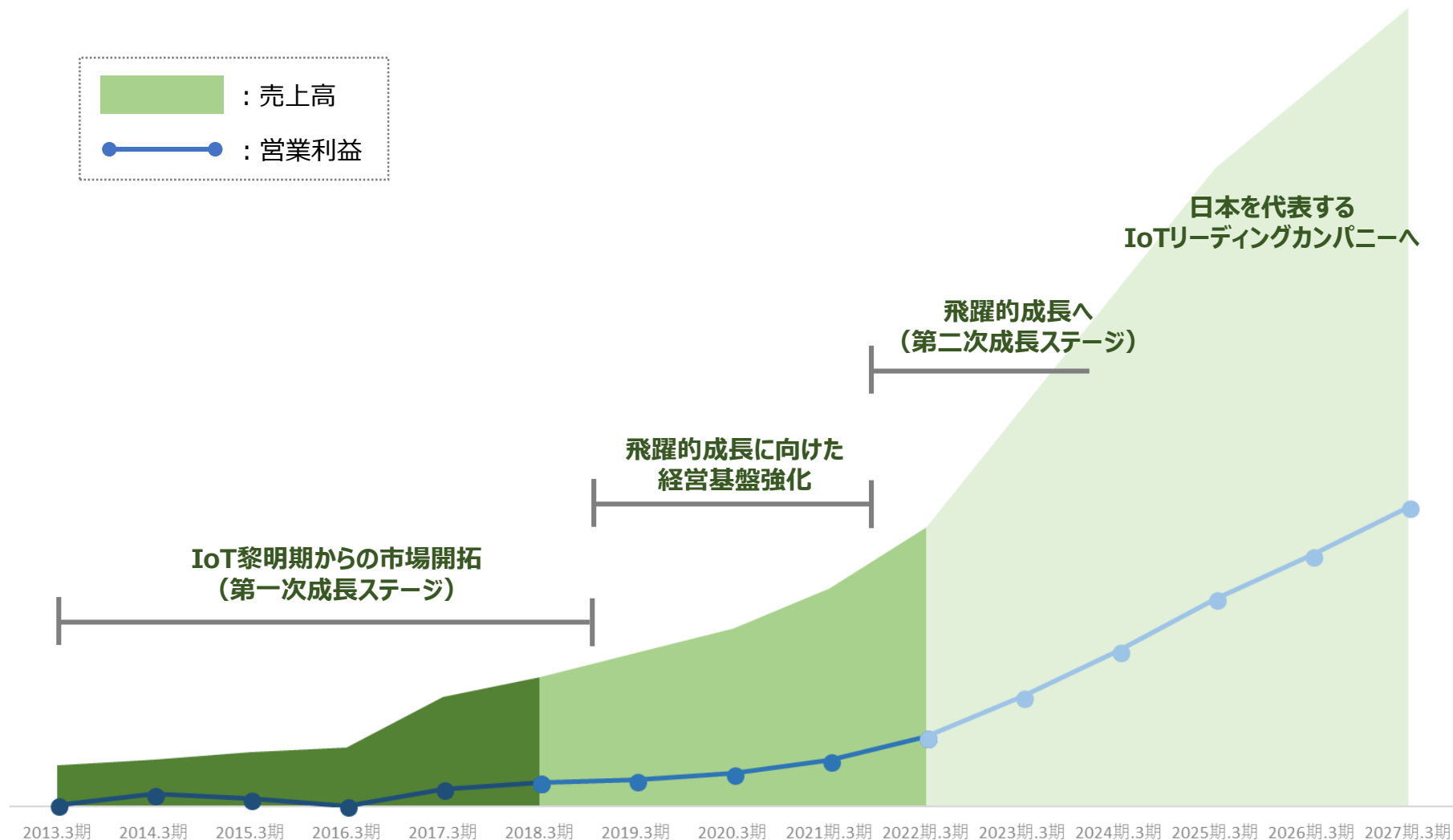
エコモットはIoTを通じて日本産業発展へ貢献いたします

**日本を代表する
IoTリーディングカンパニーへ**
～あらゆる社会問題をIoTを通じて解決する企業～

10期後までの成長イメージ

10年後に「日本を代表するIoTリーディングカンパニー」へ成長するため
2019年3月期からの3年は飛躍的成長に向けた「経営基盤強化期間」と位置付ける





成長戦略第2ステージを実現に向けての最大の鍵は「第4次産業革命技術（IoT、ビッグデータ、AI、ロボット）の社会実装」と位置付けられており、IoTは日本産業発展において非常に重要な位置付け

今、求められるもの （成長戦略第2ステージの課題）

**最大の鍵は第4次産業革命技術の社会実装
（IoT、ビッグデータ、人工知能、ロボット）**

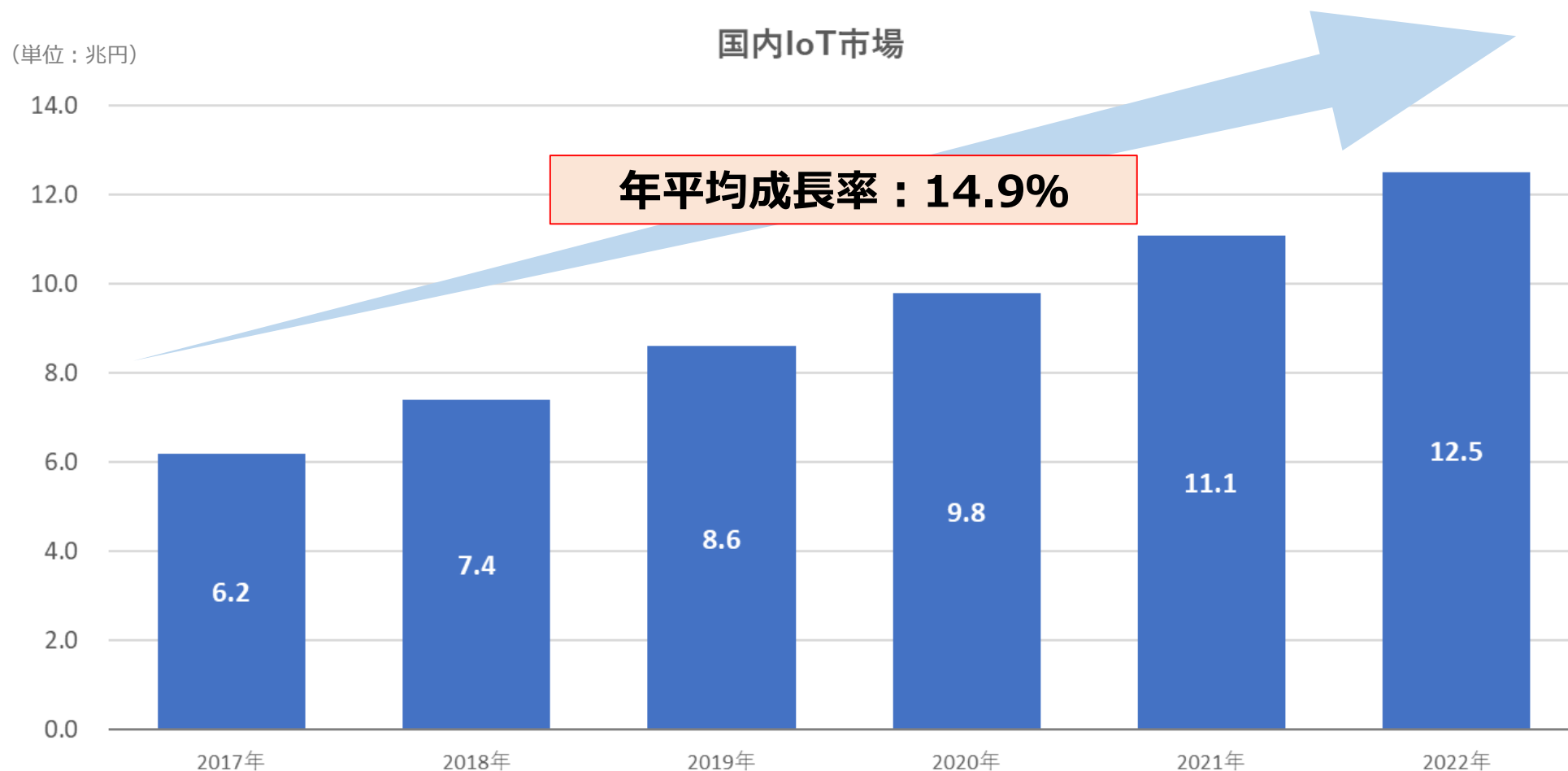
- ・ 潜在需要を開花させる新たな製品・サービスの創出
- ・ 生産性革命

Society 5.0 の実現

：「必要なもの・サービスを、必要な人に、必要な時に、必要なだけ提供し、社会の様々なニーズにきめ細かに対応でき、あらゆる人が質の高いサービスを受けられ、年齢、性別、地域、言語といった様々な違いを乗り越え、生き活きと快適に暮らすことのできる社会。」

（第5期科学技術基本計画）

国内IoT市場は高い成長性を維持し2022年には12兆円超の市場規模へ



(出展) IDC Japan株式会社「国内IoT市場 ユースケース (用途) 別/産業分野別予測、2017~2022年」(2018年4月)

1. 中核ソリューションに経営リソースを集中

- ・コンストラクション・GPSソリューションでの市場シェア拡大

2. 製品・サービス開発の推進

- ・エコモットの強みである「つなぐ力」を磨き続ける
- ・「IoT×新技術」により付加価値のあるサービスを提供

3. 営業・開発体制の強化

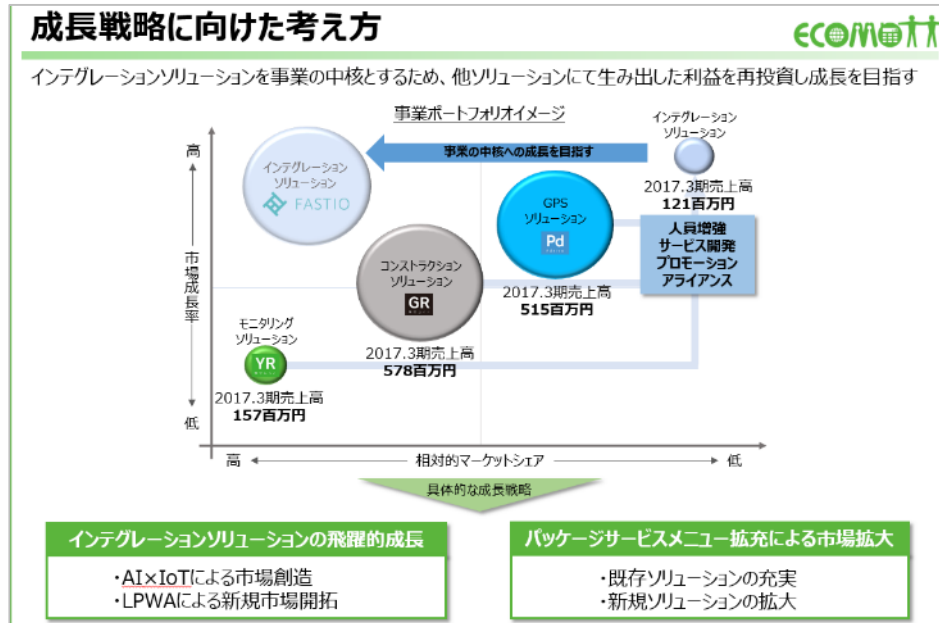
- ・人員採用・育成の強化
- ・従業員満足度向上による定着率の更なる向上

CONSTRUCTION・GPSソリューションへの営業リソース集中

今期の事業運営を踏まえ、将来的にインテグレーションを中核事業にするために、来期以降3年は現時点の中核事業であるCONSTRUCTION・GPSに経営リソースを集中し、経営基盤強化を強化

今期の成長戦略の考え方

他ソリューションが生み出した利益をインテグレーションソリューションに再投資し、2～3年で中核事業にすることを旨とする



※Ecomott株式会社「2018年3月期成長戦略」

今期の活動棚卸・今後の活動方針

■ インテグレーションソリューションの課題

- ・今期、一定の成果は収めたものの、市場領域が広く全て対応するには経営リソースが分散する
- ・ソリューションを中核事業に成長させるためには一定の期間が必要

■ CONSTRUCTION・GPSソリューションの成長性

- ・両ソリューションは既に中核事業として成果を出していると共に、更なる市場成長性も見込まれる

今後3年の注カソリューション

CONSTRUCTION・GPSソリューションでの市場シェアを拡大し確固たる地位を確立し、経営基盤を強化

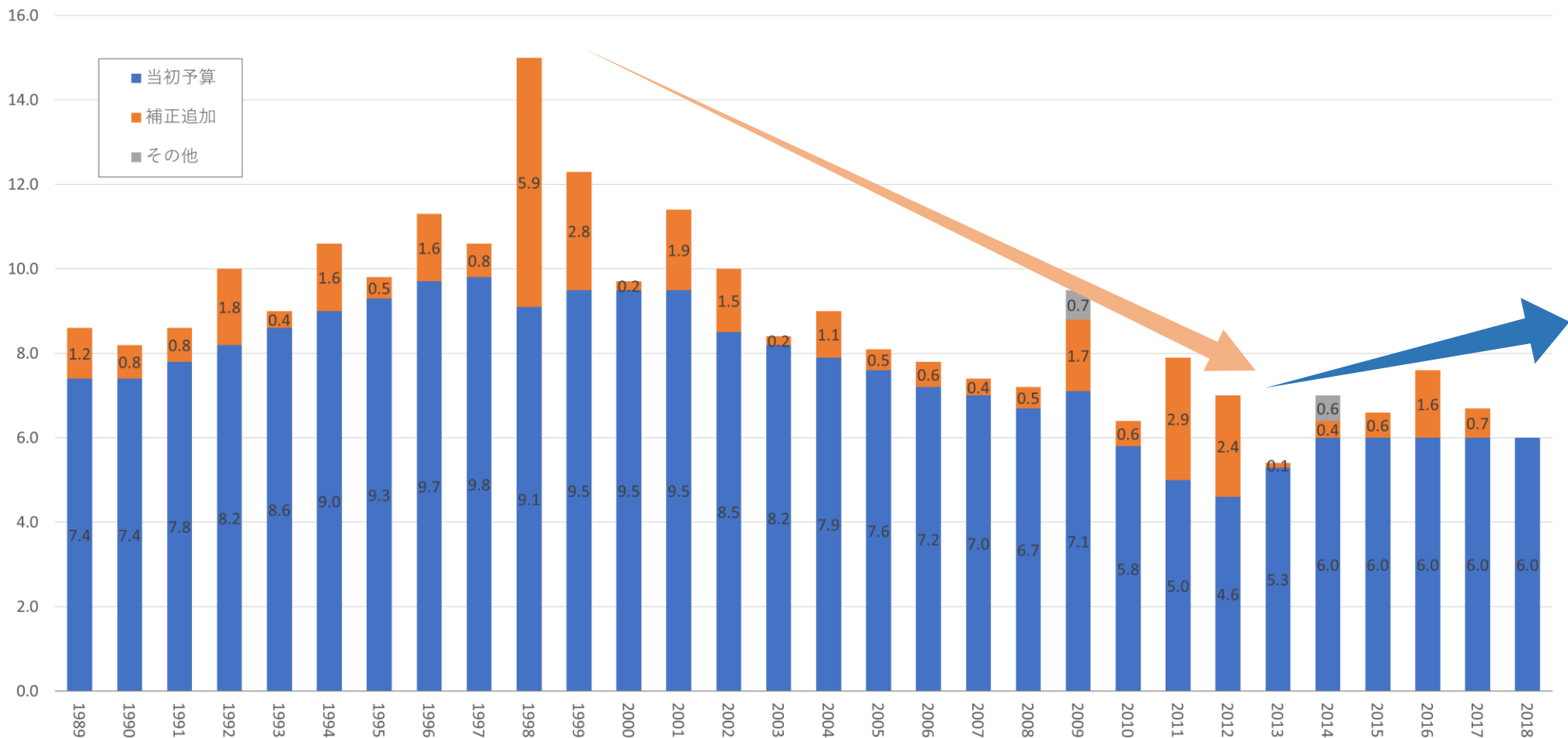
■ インテグレーションソリューションの位置付け

将来的に中核ソリューションとする方針は変更はせず
アライアンスによる営業活動を中心とした営業活動を展開

コンストラクションソリューション市場の成長性

コンストラクションソリューション市場の最も大きい源泉である公共事業関係費の推移は、1998年をピークに減少の一途を辿っていたが、2013年を谷としてほぼ横ばいで推移している

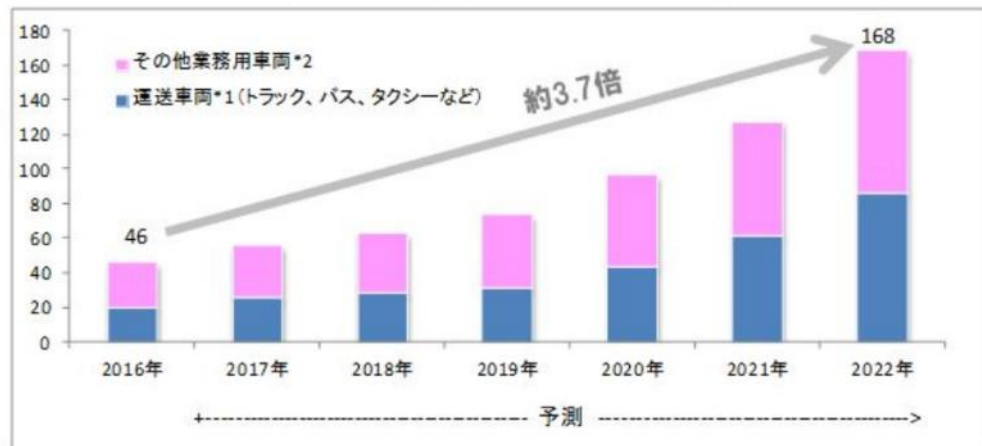
公共事業関係費の推移



(出典) 国土交通省

今後の法的規制強化、ドライバーの減少・高齢化などを背景に、カーテレマティクスサービス市場の中でも法人用車両における「クラウド型車両管理・勤怠管理システム」の市場は2022年には利用台数168万台、市場規模は511億円になると見込まれている

クラウド型車両管理・動態管理システム導入車両台数予測 (単位:万台)



*1:緑ナンバーの業務用車両 *2:白ナンバー業務用車両

(シード・プランニング作成)

クラウド型車両管理・動態管理システム市場規模予測 (単位:億円)

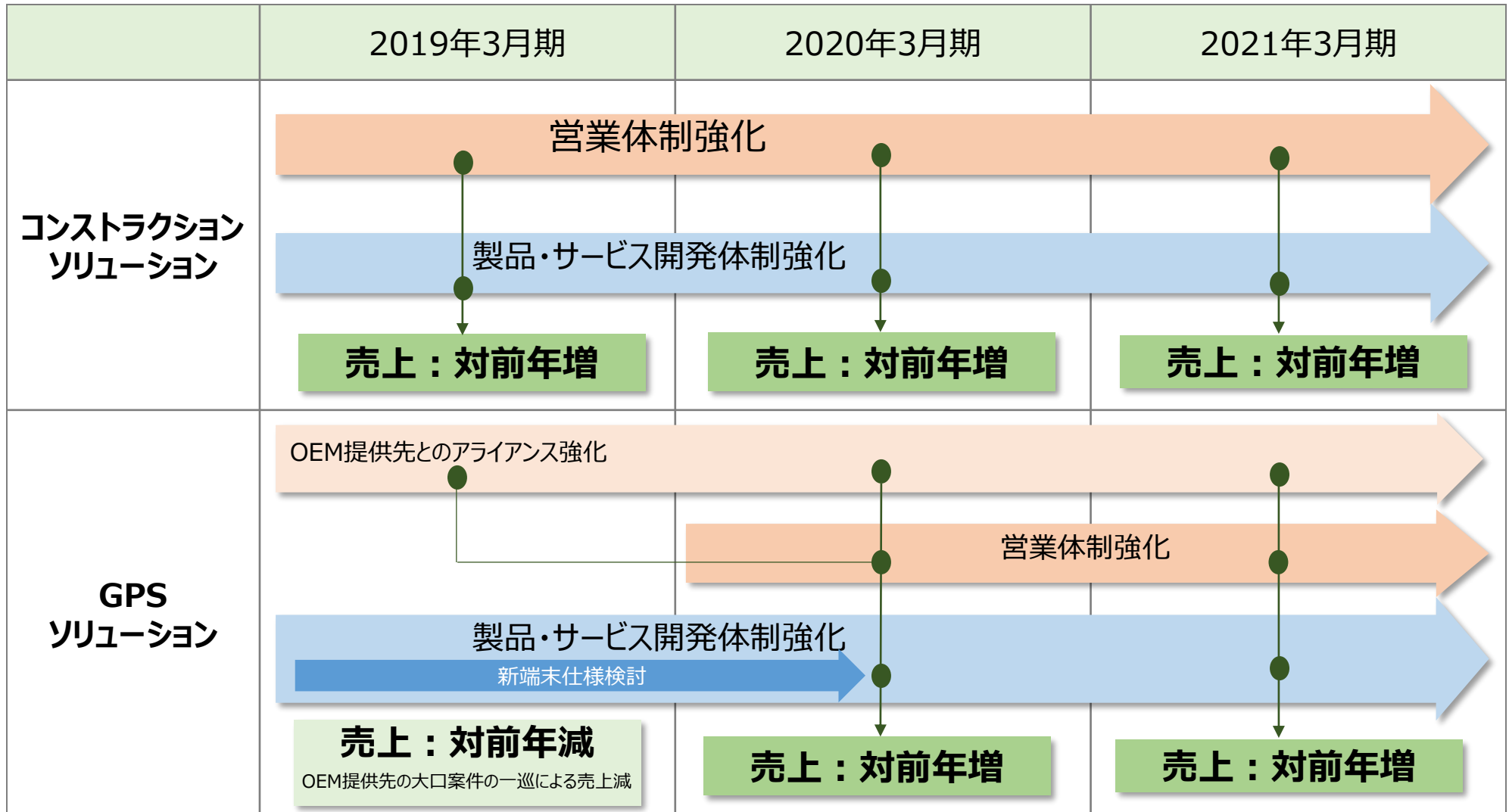


(シード・プランニング作成)

(出展) 株式会社シード・プランニング「自動車IoT時代におけるテレマティクス、車両管理・動態管理システムの現状と将来展望—業務効率化・事故防止を目指す車載機器/システム/サービスの注目事例と市場動向—」(2017年11月)

CONSTRUCTION・GPSソリューションへの段階的な経営リソース集中

現時点においては経営リソースが限られていることから、CONSTRUCTION・GPSソリューションは段階的に経営リソースを集中し、3年後に両ソリューション共に成果を出すことを目指す



1. 「つなぐ力」の更なる強化

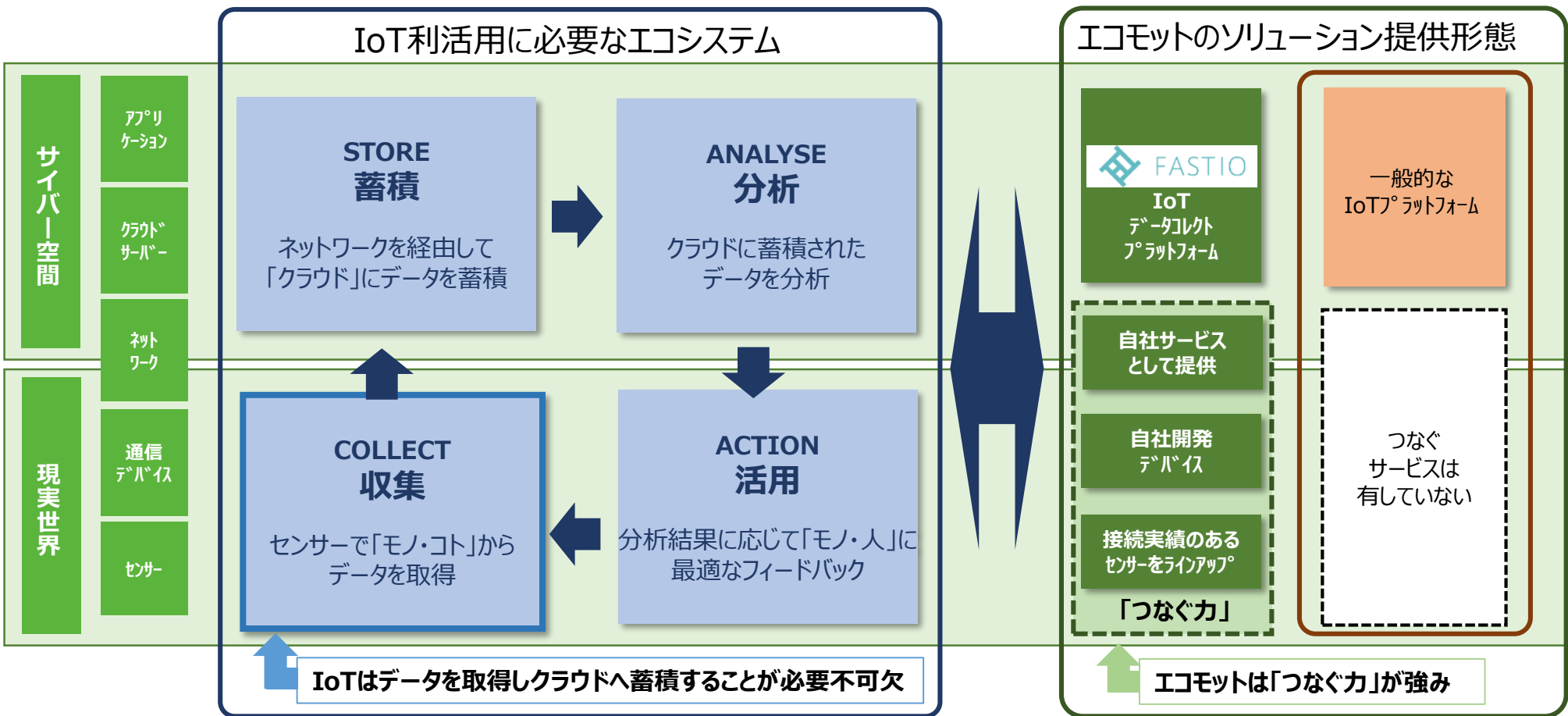
- ・LPWA各種規格への対応
- ・5Gへの対応

2. 「IoT×新技術」での付加価値提供

エコモットの強み～「つなぐ力」～

エコモットは、IoTを利活用するにあたり必要なエコシステムを垂直統合型のパッケージサービス、及びインテグレーションにより提供している業界でも稀有な存在

特にIoTに必要な不可欠な「モノ・コト」からデータをセンシングする「つなぐ力」はエコモットの大きな強み

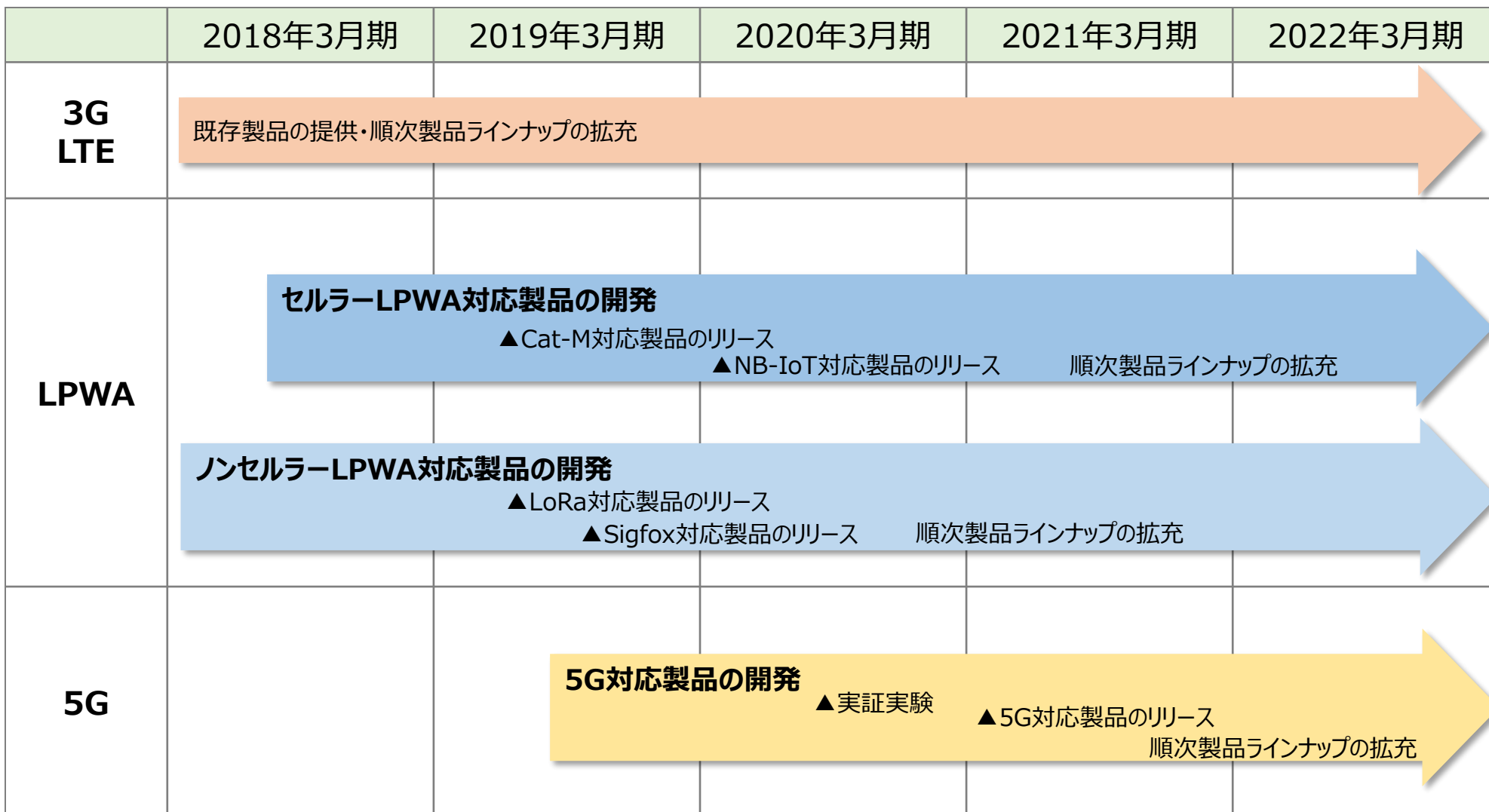


新たなネットワーク技術に対応することで「つなぐ力」を更に強化

新たなネットワーク技術への対応



エコモットの強みである「つなぐ力」を更に強化するために、新たなネットワーク技術に順次対応し、新製品・サービスを提供



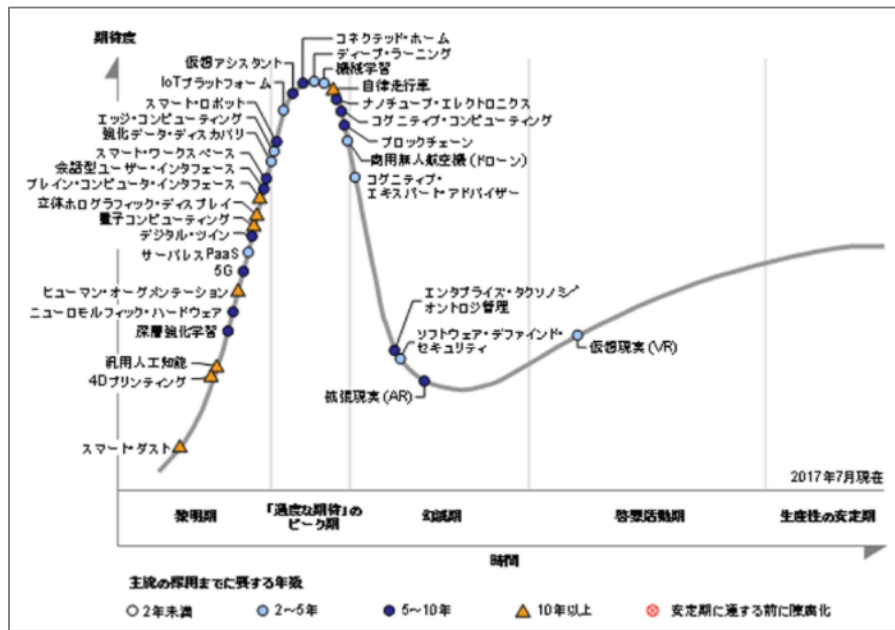
「IoT×新技術」での付加価値提供

IoTは様々な新技術との親和性が高く、新技術をIoTを組み合わせることで、高付加価値のサービスを提供できると共に、新たな切り口でのサービス提供により新規市場創造が可能

IoTと新技術との親和性

IoTは様々な新技術との親和性が高く、新技術と組み合わせることで、高付加価値のサービスを提供する事が可能

(参考) 先進テクノロジーのハイブ・サイクル



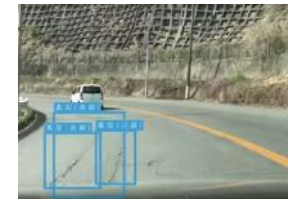
(出展) ガートナー ジャパン株式会社「先進テクノロジーのハイブ・サイクル：2017年」(2017年8月)

来期の「IoT×新技術」の取り組み

「IoT×AI」

・MIRUMOTT AI

遠隔監視カメラシステム「ミルモット」の動画をAI技術での分析により、様々な利用シーンで画像解析、早期検知等の機能を実現



道路の亀裂・補修状況の確認



河川水位監視時における自然災害の早期検知

「IoT×VR」

・ミルモット Omni360

工事現場に不在でも、全天球カメラを設置し工事の監督、検査が可能となり、安全性、効率化を実現

■工事現場



■遠隔地（他現場、会社等）



現地にいるかのように様々な角度から工事状況を開覧可能

VRゴーグル

「IoT×API」

・GPSトラッカー

LINEとのAPI連携により、トラックのボタン押下で位置情報の通知が可能

■端末設置場所



■遠隔地



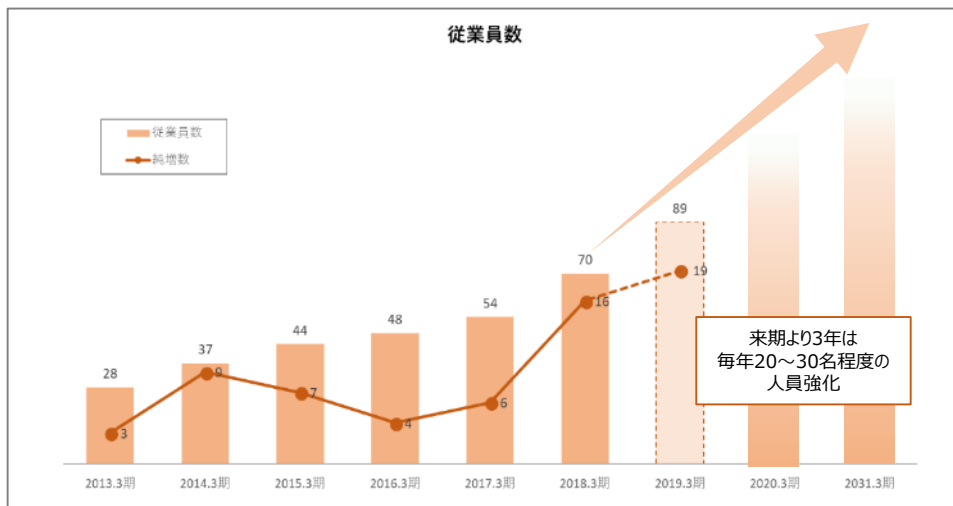
成長戦略実現に向けて計画的に人員体制を強化すると共に、従業員満足度向上施策を実施し定着率の更なる向上を目指す

人員採用・育成の強化

■ 今後3年の成長戦略の方向性

- ・中核ソリューションに経営リソースを集中
- ・製品・サービス開発の推進

成長戦略を実現するには計画的な人員採用が必要
来期より3年間は人員採用を強化すると共に
早期戦力化に向けた社員育成も強化



従業員満足度向上による定着率の更なる向上

■ 今期実施した従業員満足度向上施策

- ・従業員持株会の設立
- ・企業型確定拠出年金の導入
- ・地域手当（首都圏、関西圏）の導入
- ・首都圏、関西圏転勤時の家賃補助制度の見直し
- ・資格取得奨励金制度の見直し
- ・インセンティブ制度の導入
- ・ベビーシッター補助制度の導入

※来期より導入決定した施策も含む

来期以降も従業員満足度向上施策を実施

1. 2018年3月期 決算概要
2. 2019年3月期 通期業績予想
3. 中期経営方針
- 4. Appendix**



代表者	代表取締役 入澤 拓也
設立	2007年2月（決算期：3月）
資本金	1億円（2018年3月現在）
本所所在地	北海道札幌市中央区北1条東2丁目5-2 札幌泉第一ビル1F
従業員	78名（2018年3月現在、臨時従業員含む）
事業概要	IoTインテグレーション事業



代表取締役 入澤 拓也

経歴

- 1980年 北海道札幌市生まれ
- 2002年 米ワシントン州HighlineCommunityCollege卒
- 2002年 クリプトン・フューチャー・メディア株式会社入社
- 2007年 クリプトン・フューチャー・メディア株式会社退職
- 2007年 エコモット株式会社設立
- 2010年 小樽商科大学大学院 商学研究科
アントレプレナーシップ専攻修了
経営学修士（MBA）

企業理念

未来の常識を創る

コーポレートスローガン

あなたの「見える」をみんなの安心に。

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。

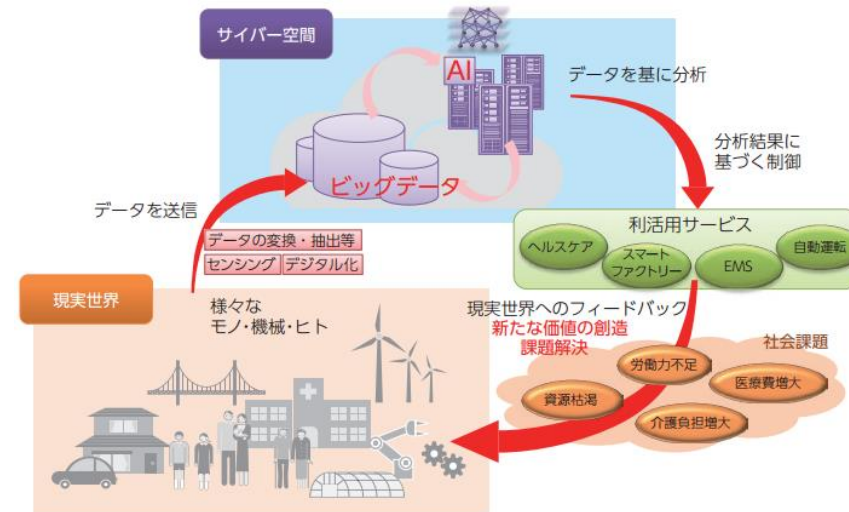
IoTとは

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

当社が提供してきたIoT

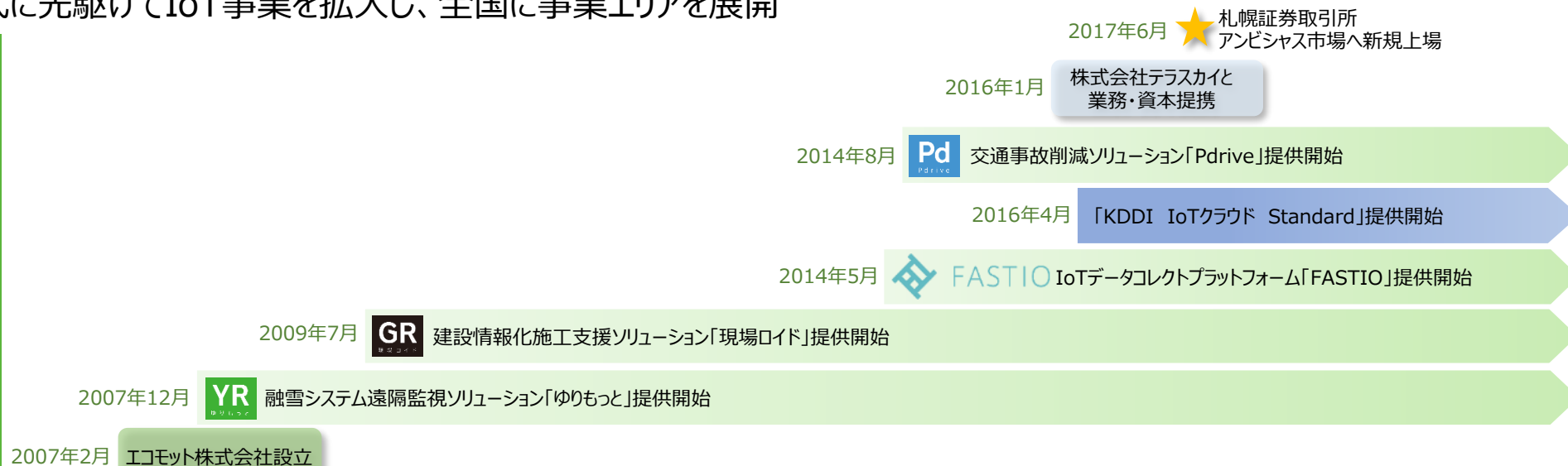
「データを収集・分析し、現実世界にフィードバックするサービス」を提供し続け、課題解決を実現



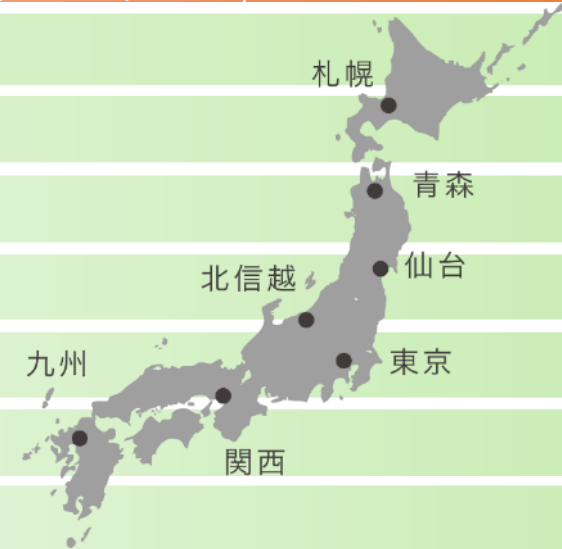
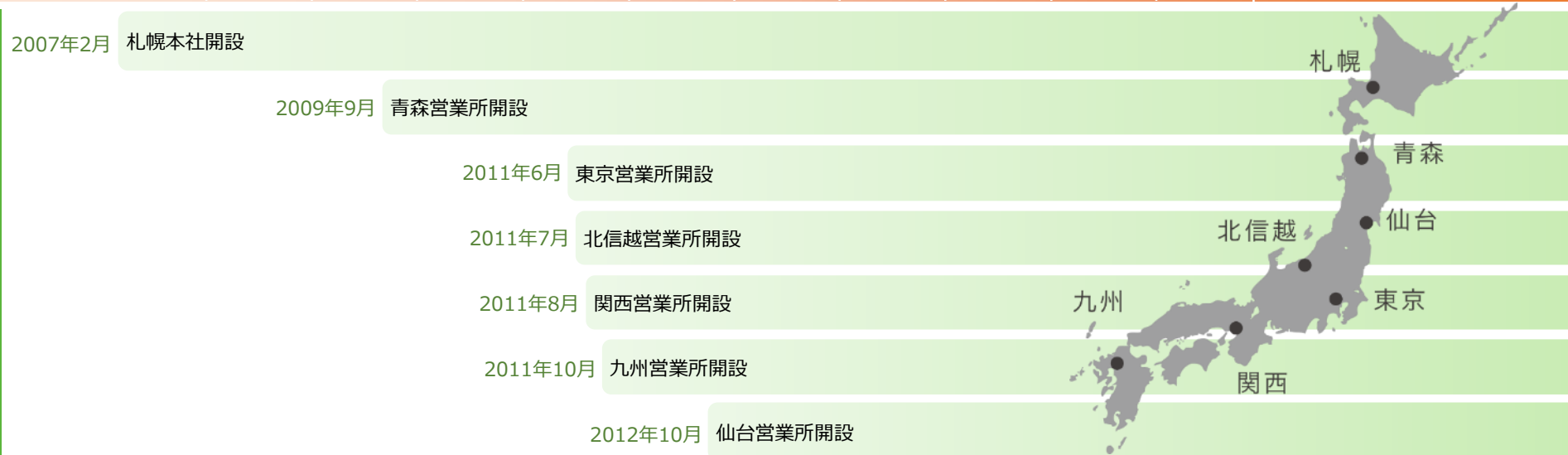
(出展) 総務省「平成28年版 情報通信白書」

時代に先駆けてIoT事業を拡大し、全国に事業エリアを展開

事業分野の拡大



事業エリアの拡大



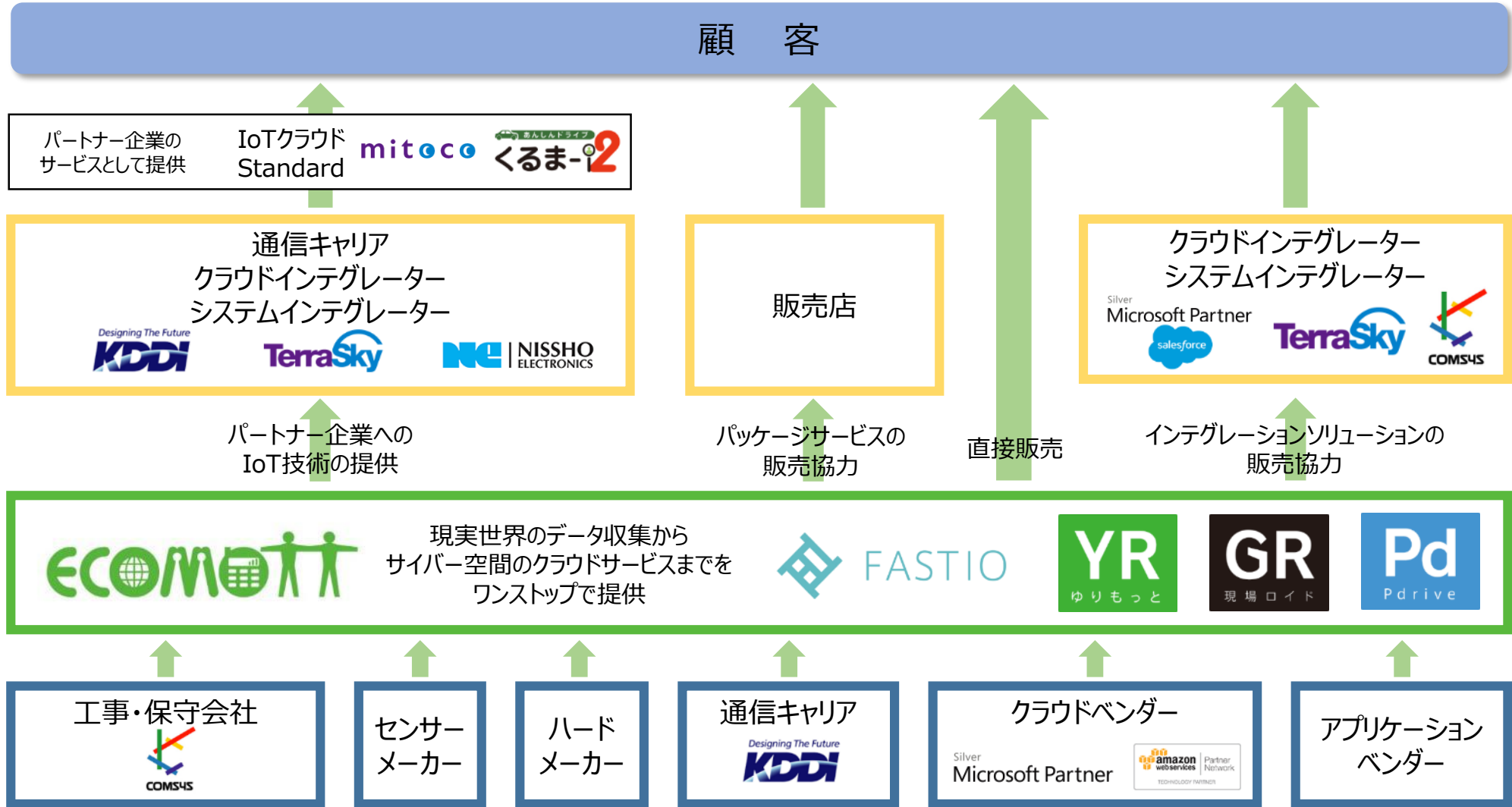
創業以来、一貫してIoTインテグレーション専門プロバイダーとしてソリューションを提供

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	
IoT インテグレーション事業	IoTプラットフォームをベースとした SIによるソリューション 顧客ニーズに合わせて的確にIoT導入を支援		 IoTデータコレクト プラットフォーム FASTIO
	パッケージサービスを 中心とした ソリューション	モニタリング ソリューション 遠隔でのカメラ監視によるソリューションを提供	 融雪システム遠隔監視 ソリューション ゆりもっと
		コンストラクション ソリューション 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	 建設情報化施工支援 ソリューション 現場ロイド
		GPS ソリューション GPS技術を活用したソリューションを提供	 交通事故削減 ソリューション Pdrive

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



インテグレーションによるソリューション



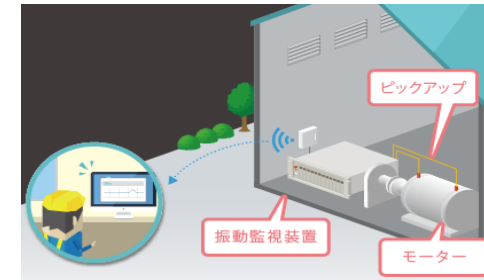
IoTデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」により、センシングからデータの蓄積・分析、フィードバックまでワンストップで提供することで、顧客ニーズに合ったIoT導入を実現し、課題解決を支援



■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

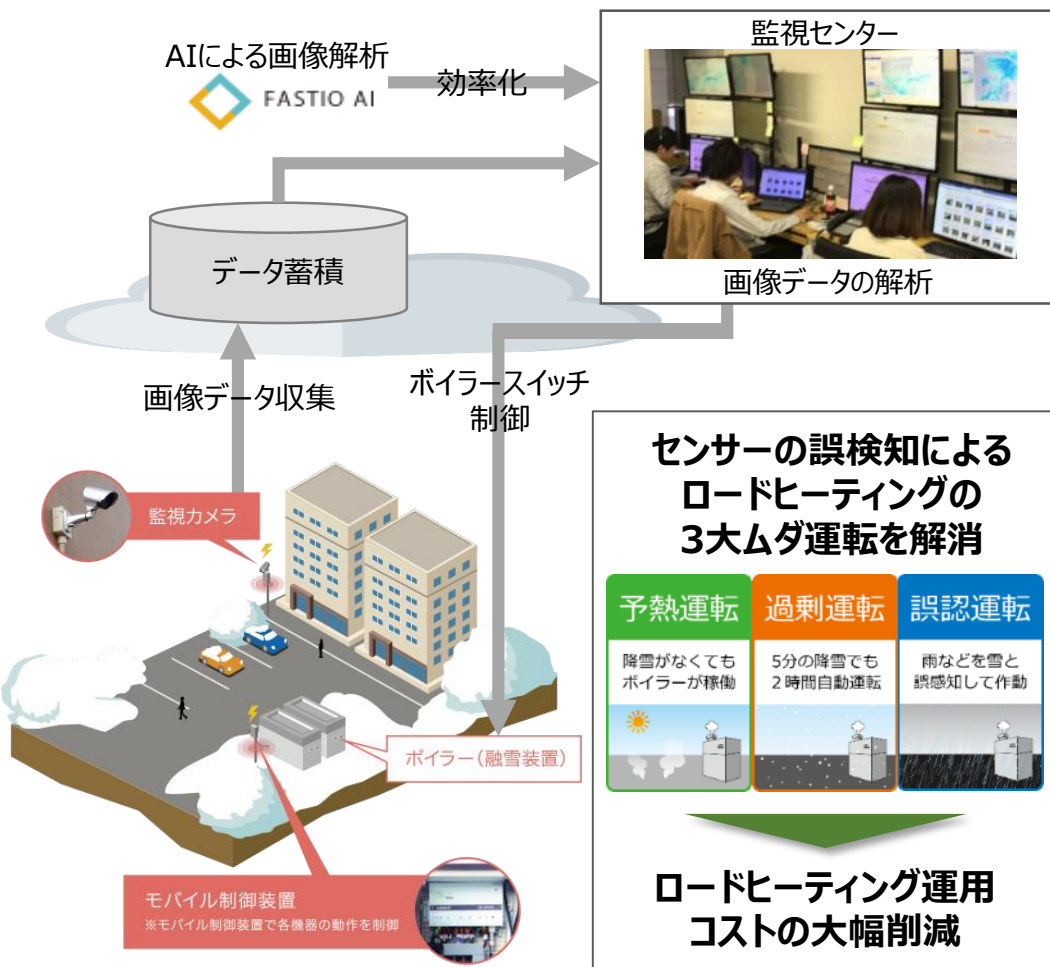


「ゆりもっ」と紹介（雪のIoT）

YR
ゆりもっ

創業事業として融雪システム遠隔制御代行サービス「ゆりもっ」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



■ 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

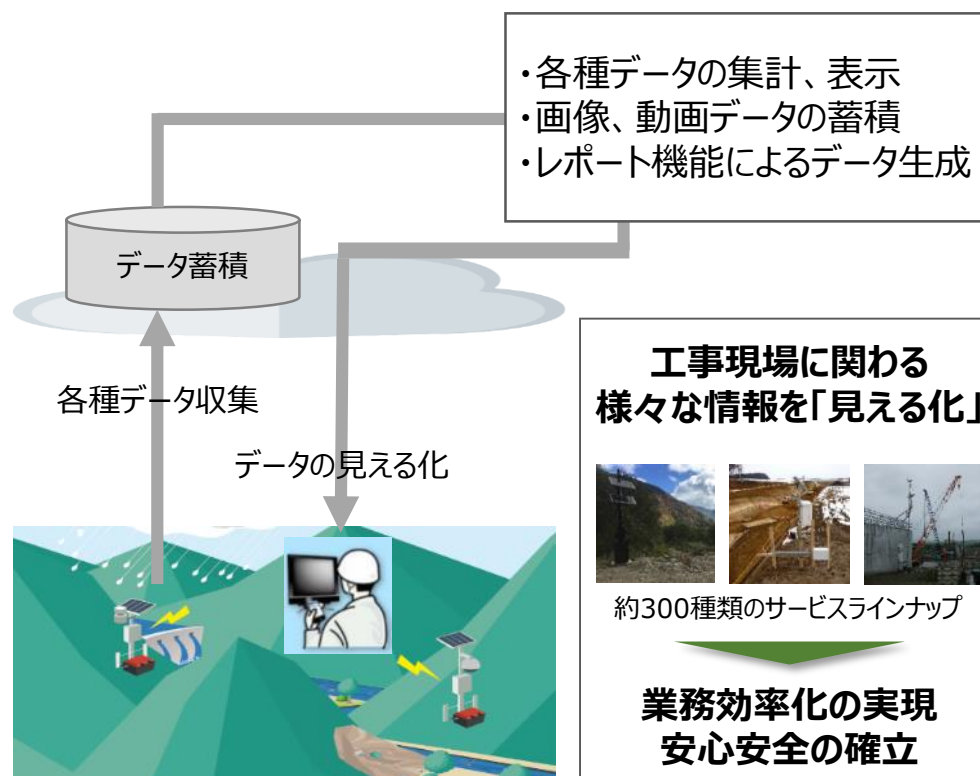


「現場ロイド」紹介（土木工事のIoT）



建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」を2010年以来、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

■ 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）

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



・ミルモット（遠隔監視カメラシステム）

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

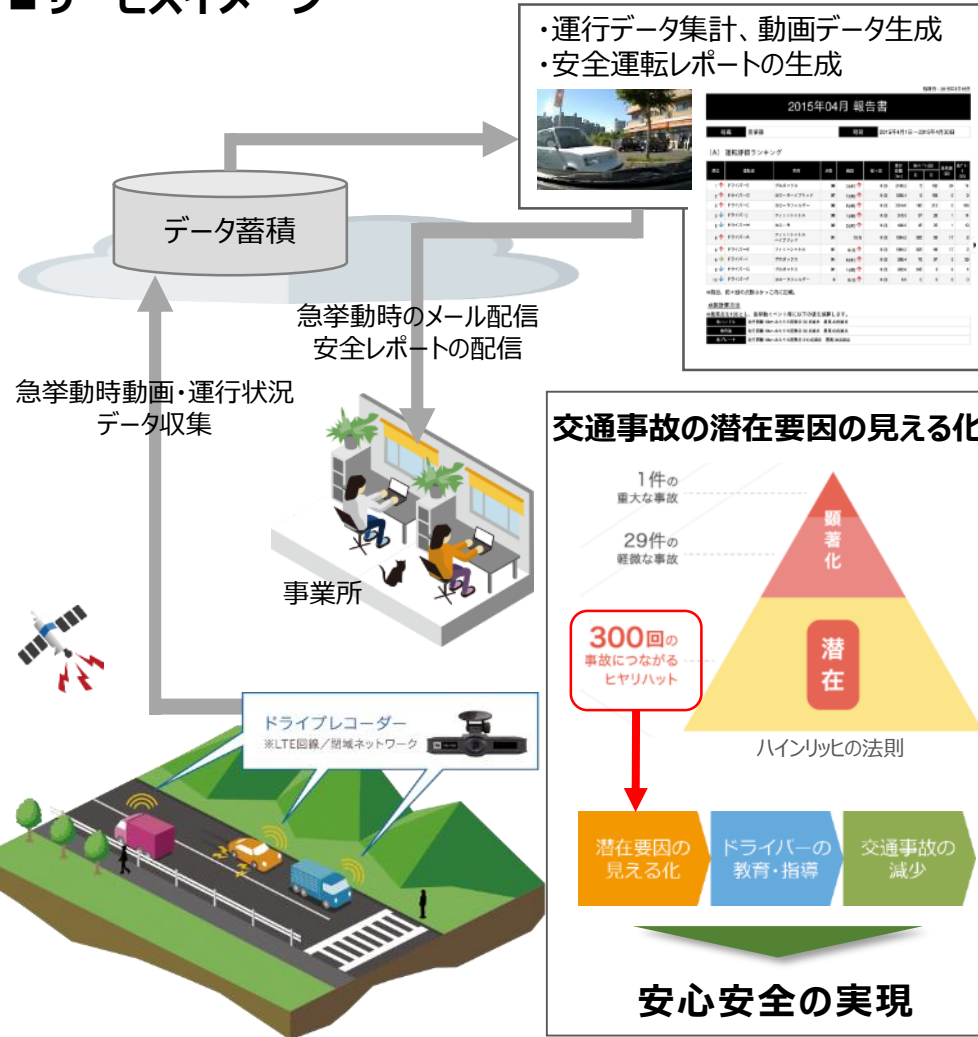


「Pdrive」紹介（車のIoT）



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

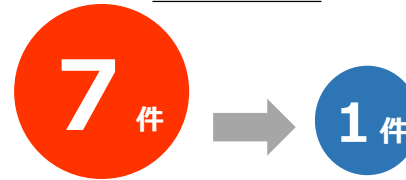
■ サービスイメージ



■ 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	車両	点数	移動距離
1	ドライバーA フィットシャトル@関西	100点	10.4 km
2	ドライバーB プロボックス	99点	2273.3 km
3	ドライバーC もりかわ(新型)プロボックス	98点	2222.8 km
4	ドライバーD プロボックス	97点	371.8 km
5	ドライバーE プロボックス	95点	1420.9 km
5	ドライバーF カローラフィールダー	95点	4413.9 km
7	ドライバーG (九州)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 プロボックス	93点	299.0 km
9	ドライバーI カローラアクシオ	91点	622.9 km
10	ドライバーJ プロボックス	87点	852.2 km
11	ドライバーK カローラ	74点	415.5 km
12	ドライバーL カローラハイブリッド	0点	0.0 km
12	ドライバーM プロボックス	0点	0.0 km
12	ドライバーN カローラフィールダー	0点	0.0 km
12	ドライバーO カローラフィールダー	0点	0.0 km

- **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は負いません。**

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/>