

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

2018年8月10日

2019年3月期
第1四半期 決算説明資料



社名	エコモット株式会社
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	295百万円（2018年6月末現在）
本所在地	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1F8460
従業員	89名（2018年8月1日現在、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

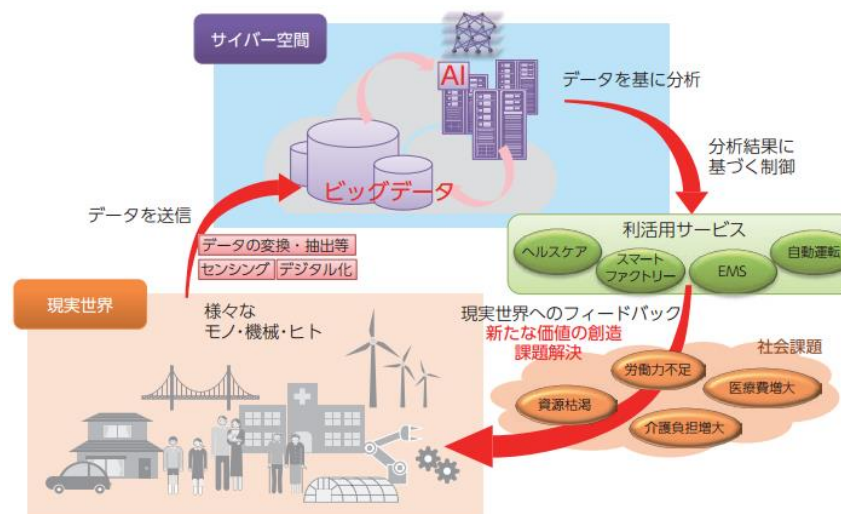
あなたの「見える」をみんなの安心に。

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



(出典) 総務省「平成28年版 情報通信白書」

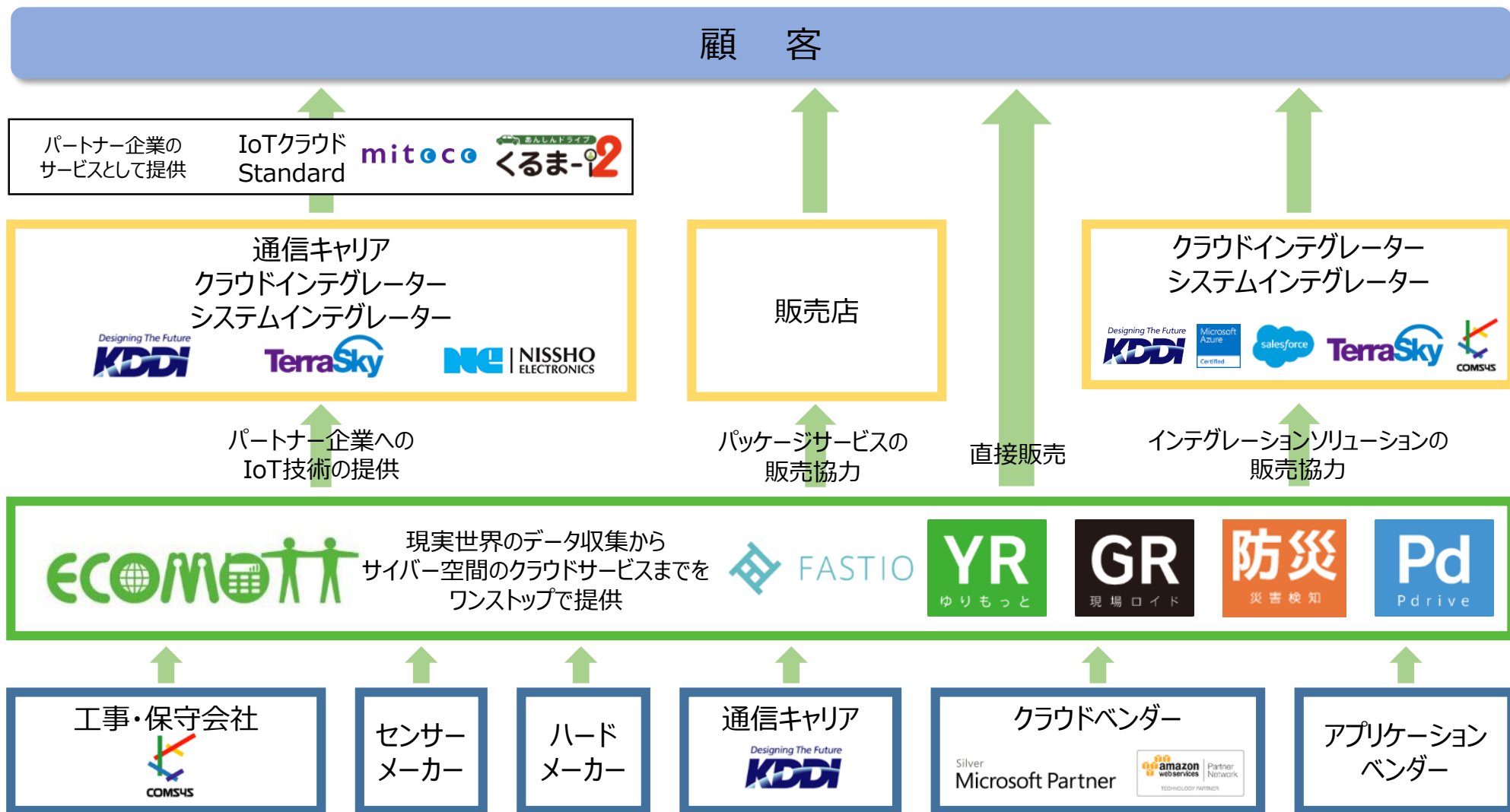
当社が提供してきたIoT

「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



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
		・増水、豪雨、突風、倒壊、土石流、土砂崩 れなどの自然災害の予兆・監視等の ソリューションを提供		自然災害の予兆を見える化 防災ソリューション
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		

1. 第1四半期決算概要

2. 事業運営の進捗状況、トピックス

3. 今期業績予想

4. Appendix

2019年3月期 第1四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 (対前期+17.4%)

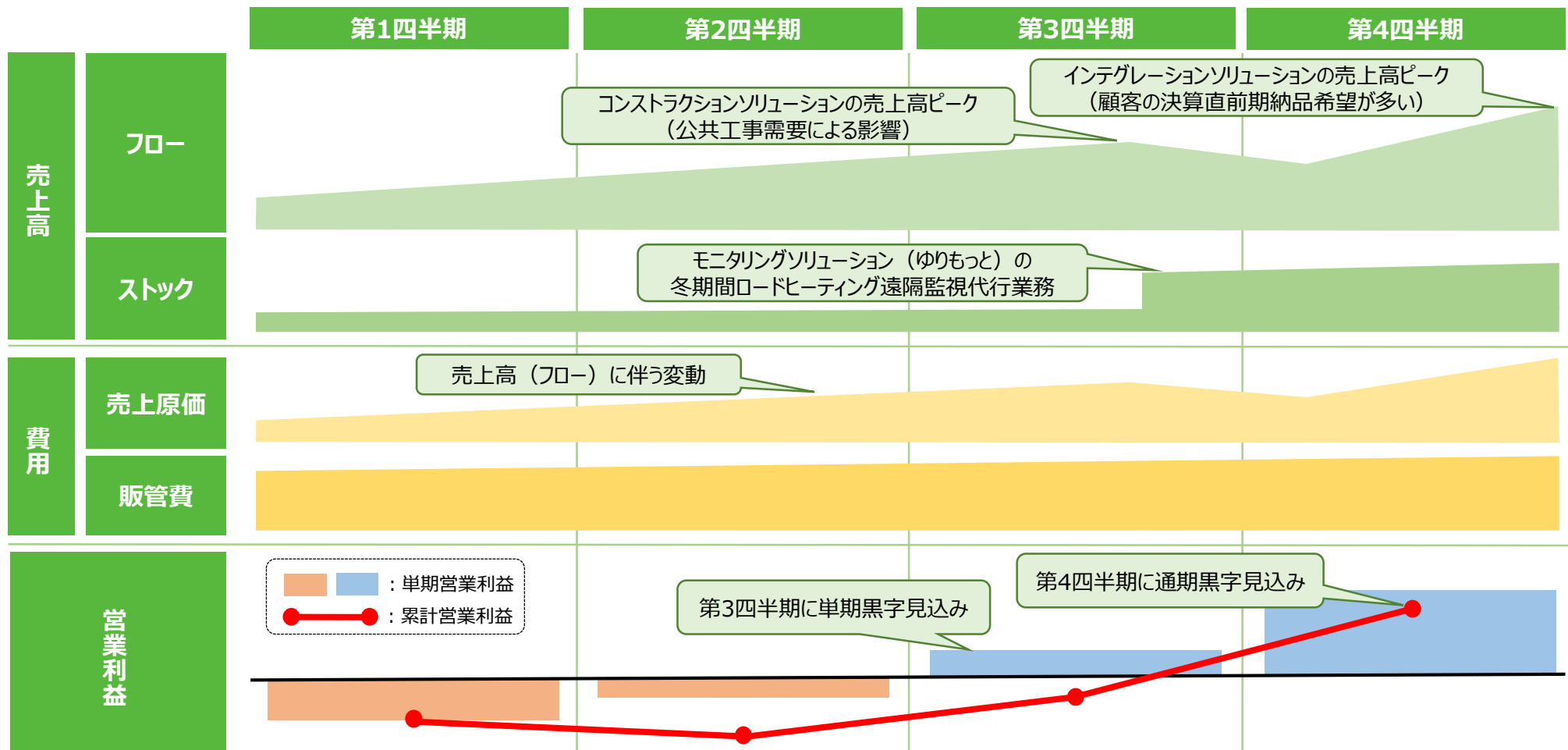
人件費増等により販管費率が悪化 (+5.0pt) したものの
ストック比率向上等による売上総利益率の改善 (+10.7pt) により

通期利益計画は好調に推移 (対前期+14百万円)

(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



売上が327百万円（対前年+17.4%）と好調に推移し、売上総利益率が39.1%（対前年10.7pt）と向上したため、営業損失は△10百万円（対前年+14百万円）に縮小

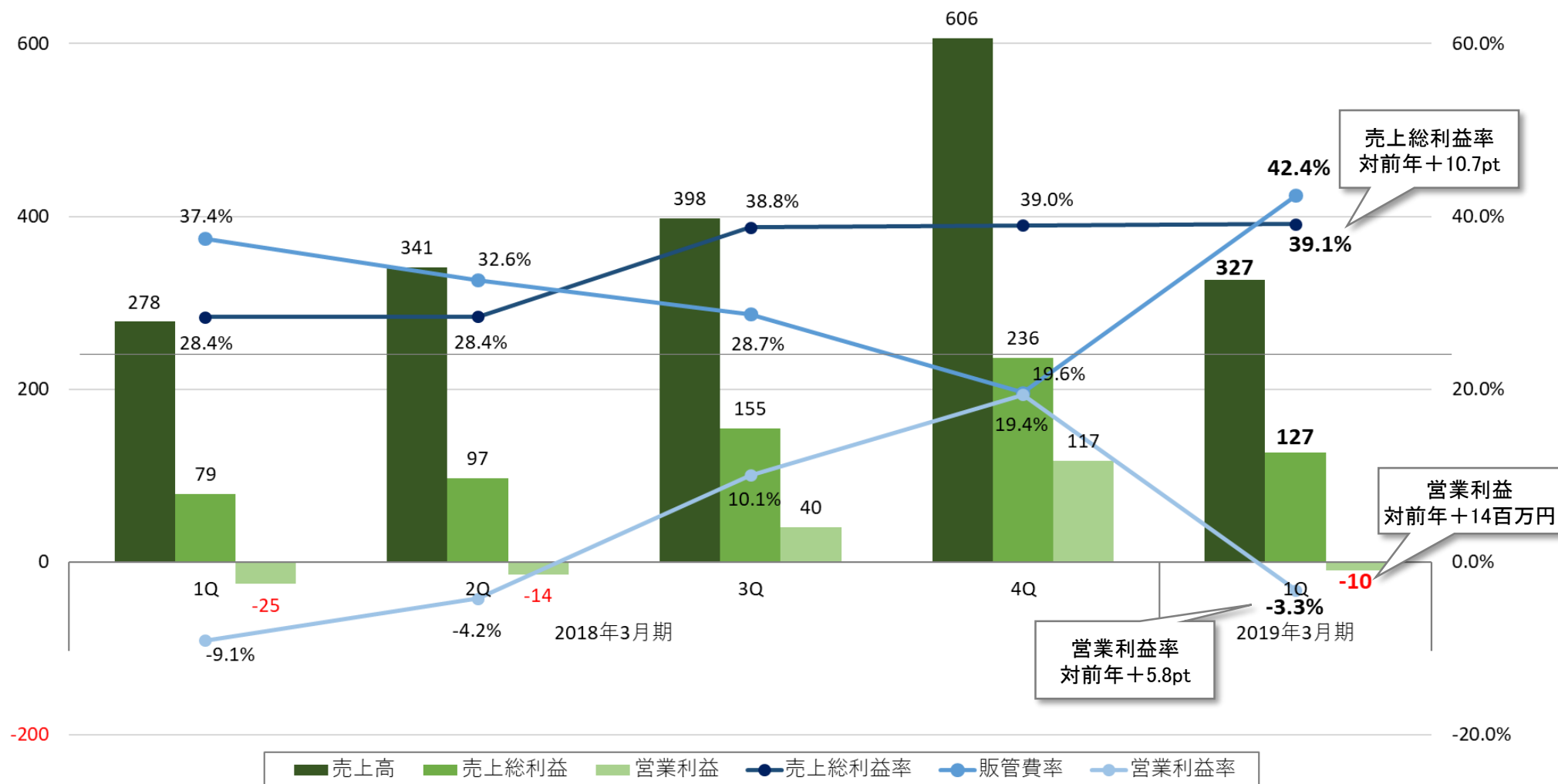
（単位：百万円）

	2018年 3月期 1Q	2019年 3月期 1Q	前年同期比 (%)
売上高	278	327	+48 (+17.4%)
売上総利益	79	127	+48 (+61.7%)
売上総利益率	28.4%	39.1%	+10.7pt
営業利益	△25	△ 10	+14 (-)
営業利益率	△9.1%	△ 3.3%	+5.8pt
経常利益	△38	△ 24	+14 (-)
経常利益率	△13.8%	△ 7.4%	+6.4pt
純利益	△26	△ 17	+8 (-)
純利益率	△9.3%	△ 5.3%	+4.0pt

四半期業績、各種指標推移

販管費率が人員体制強化のため対前期で悪化しているが、ストック比率の向上、高利益率の大口案件受注等による売上総利益率の大幅な改善に伴い、営業利益率も改善し、営業損失が△10百万円（対前年+14百万円）に縮小

(単位：百万円)



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327百万円（対前年+17.4%）と好調に推移

（単位：百万円）

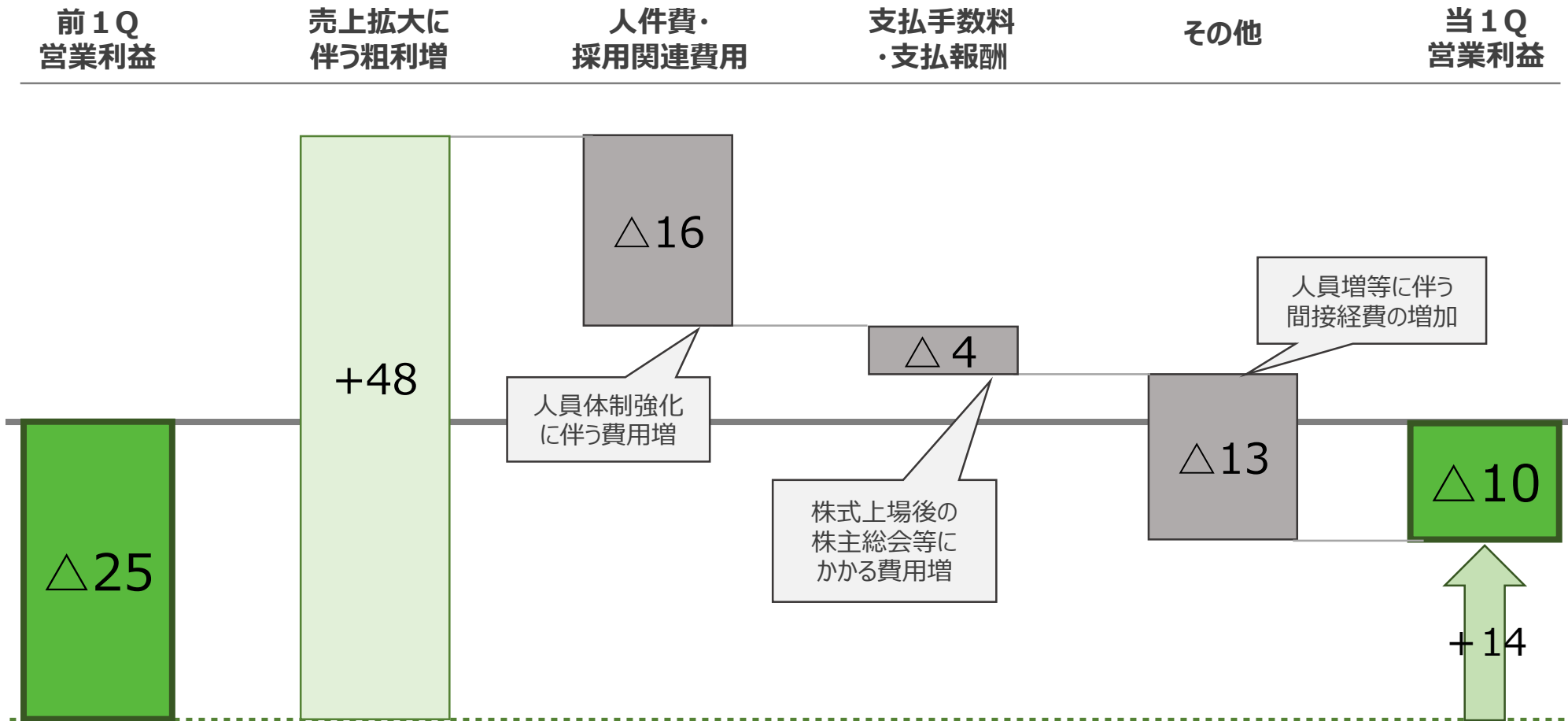
	2018年 3月期 1Q	2019年 3月期 1Q	前年同期比 (%)	主な増減要因（対前年同期比）
インテグレーション ソリューション	13	40	+26 (+195.0%)	<ul style="list-style-type: none"> ・KDDIとのアライアンス強化に伴う受注拡大、および大口案件受注によるフロー売上増 ・前期からの累計契約数拡大によるストック売上増
コンストラクション ソリューション	141	155	+13 (+9.9%)	<ul style="list-style-type: none"> ・高速道路工事の安全対策、九州北部豪雨対応等の防災案件等の大口案件受注によるフロー売上増 ・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	9	13	+4 (+46.9%)	<ul style="list-style-type: none"> ・モニター物件の受注、メンテナンス受注増によるフロー売上増 ・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	114	117	+3 (+3.0%)	<ul style="list-style-type: none"> ・OEM提供先における受注拡大によるフロー売上増 ・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	278	327	+48 (+17.4%)	

営業利益増減分析

事業特性上、第1四半期累計期間は営業損失となるものの、前年同期比で14百万円改善
主な増減要因は、売上増加による粗利増（+48百万円）、及び人材採用強化に伴うコスト増（△16百万円）

※下期偏重の事業特性については「（参考）売上高・営業利益の季節的変動について」（8ページ）を参照

（単位：百万円）



貸借対照表



東京証券市場マザーズ上場に伴う公募増資により、自己資本が799百万円（+362百万円）となり、自己資本比率は51.5%（+17.3%）と向上

なお、公募増資での調達資金は、事業拡大に向けた製品製造、体制強化に向けた人件費に充当予定

（単位：百万円）

	2018年3月期 4Q (2018年3月31日)	2019年3月期 1Q (2018年6月30日)	増減
流動資産	1,109	1,363	+254
(現金及び預金)	248	575	+326
固定資産	166	188	+22
総資産	1,275	1,552	+277
有利子負債	578	555	△22
自己資本	436	799	+362
自己資本比率 (%)	34.3%	51.5%	+17.3pt

1. 第1四半期決算概要

2. 事業運営の進捗状況、トピックス

3. 今期業績予想

4. Appendix

今期事業運営の主な進捗状況、トピックス（サマリー）

期首に掲げた3つの事業運営方針は、それぞれ順調に進捗しており、事業計画達成に向け第2四半期からも継続して事業運営の推進を強化

今期事業運営方針	第1四半期の進捗状況、トピックス
<p>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) への営業リソース集中</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 営業関連人員強化（現場ロイド） <ul style="list-style-type: none"> ・関西営業所のフィールドセールス2名純増し3名体制化（8/1現在）、営業サポートもパート社員含めて人員増強 ■ 商品力強化による受注件数、受注単価の拡大（現場ロイド） <ul style="list-style-type: none"> ・「i-Construction推進コンソーシアム」加盟により、「i-Construction」に準拠した開発を加速化 ・気象予測機能付きデータ表示版「サインロイド2」に「ピンポイント雨量予測」のメニュー追加 ■ 国土交通省「中小河川緊急治水プロジェクト（危機管理型水位計設置）」への対応（防災） <ul style="list-style-type: none"> ・国土交通省観測基準対応の危機管理型水位計パッケージを参考出展 ・日本コムシスとのアライアンスによるエリア別面的営業活動を開始 ■ 大型自然災害への対応（防災） <ul style="list-style-type: none"> ・「九州北部豪雨」（2017.7）に対する防災ソリューションの大口受注 ・自然災害の予防、緊急対応に対するインバウンド需要の拡大
<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ LPWA各種規格への対応 <ul style="list-style-type: none"> ・セルラーLPWA、LoRaWAN対応デバイスを参考出展 ■ 「IoT×AI・VR・API」での付加価値提供 <ul style="list-style-type: none"> ・IoTと各種新技術（AI・VR・API）を融合した新製品・サービスを参考出展 ・NVIDIA® Jetson™搭載 普及型エッジAIカメラ「MRM-900」を発売開始
<p>営業・開発体制強化に向けた 人員採用強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人員採用・育成強化 <ul style="list-style-type: none"> ・今期純増計画19名に対し2名採用（進捗率10.5%） （参考）8月1日時点では8名採用（進捗率42.1%）と順調に推移

※ NVIDIA® Jetson™は、米国およびその他の国におけるNVIDIA Corporationの商標または登録商標です。

「現場ロイド」への営業リソース集中

「現場ロイド」は、営業関連人員増強が順調に進捗していると共に、i-Constructionに準拠した開発体制が整うと共に顧客ニーズを踏まえた新製品・サービス提供しており、「現場ロイド」の売上計画達成に向け順調に進捗

営業人員（フィールドセールス）の強化

■ 営業人員の採用状況

- ・厳しい採用環境ながらも関西営業所の人員増強を実現
- ・営業サポートもパート社員を含めた人員増強により、フィールドセールスの活動効率化を推進し、売上拡大に貢献

◇ 拠点別フィールドセールス人員数

拠点	FY2018	FY2019			対計画差 (8/1時点)
	昨期末 人員数	計画 人員数	1Q末 人員数	8/1時点 人員数	
札幌	1名	2名	1名	1名	△1名
仙台	2名	2名	2名	2名	±0名
東京	1名	2名	1名	1名	△1名
北信越	1名	1名	1名	1名	±0名
関西	1名	2名	2名	3名	+1名
九州	2名	2名	2名	2名	±0名
合計	8名	11名	9名	10名	△1名

■ 今後の取り組み

- ・計画人員数の早期採用実現に向け、各種媒体を活用した採用活動の強化
- ・採用人員の育成強化による早期戦力化の推進

商品力強化による受注件数、受注単価の拡大

■ 「i-Construction推進コンソーシアム」への加盟

- ・コンソーシアム加盟により国土交通省が推進する「i-Construction」「情報化施工」に準拠した製品・サービス開発を推進



i-Construction

(参考) 「i-Construction」とは
・「ICTの全面的な活用（ICT土工）」等の施策を建設現場への導入により、建設生産システム全体の生産性向上を図り、魅力ある建設現場を目指す取り組み

■ 気象予測機能付きデータ表示版「サインロイド2」に「ピンポイント雨量予測」のメニュー追加

- ・集中豪雨対応ニーズが多く、6月の提供開始以降5件受注



■ 今後の取り組み

- ・「i-Construction」に準拠した新製品・サービスの開発推進
- ・NETIS取得による新製品・サービスの付加価値向上
- ・土木建設業界イベントへの出展、全国土木施工管理技士会連合会の継続学習制度（CPSD）によるプロモーション強化

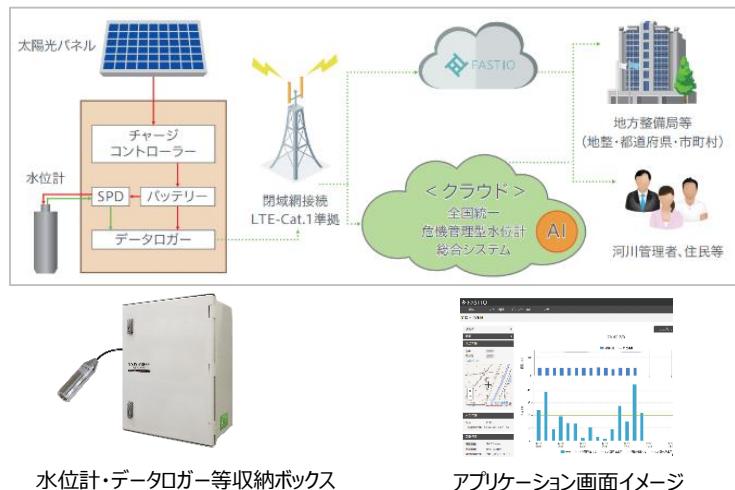
「防災ソリューション」でのアライアンス営業強化

危機管理型水位計の営業活動を開始し、幸先よく受注獲得（売上計上は第2四半期以降）するとともに、大型自然災害に対する大口受注、引き合いも拡大しており、「防災ソリューション」の売上計画達成に向け順調に進捗

危機管理型水位計設置施策への対応

■国土交通省観測基準対応の危機管理型水位計パッケージの開発、営業活動開始

◇危機管理型水位計パッケージの参考出展



◇国土交通省地方整備局、自治体への営業活動開始

- ・日本コムシスとのアライアンスによる面的営業活動
- ※第1四半期受注あり（売上計上は第2四半期以降）

■今後の取り組み

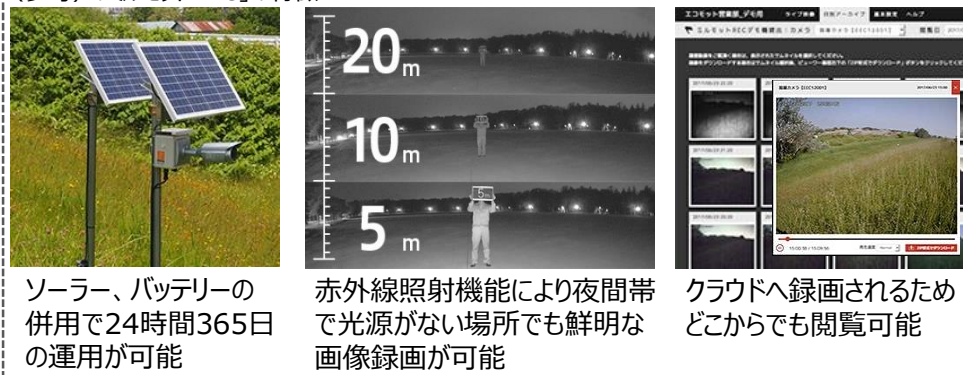
- ・日本コムシスを始めとしたアライアンスを活用した面的営業活動のエリア拡大・活動強化

大型自然災害への対応

■「九州北部豪雨」（2017.7）に対する防災ソリューションの大口受注

- ・大雨が降った際の河川の増水状況監視のため、水位計、および24時間365日運用可能な「ミルモットREC」を複数台受注
- ※昨期の水位計、ワイヤーセンサー、ミルモットRECに引き続き受注

(参考)「ミルモットREC」の特徴



ソーラー、バッテリーの併用で24時間365日の運用が可能

赤外線照射機能により夜間帯で光源がない場所でも鮮明な画像録画が可能

クラウドへ録画されるためどこからでも閲覧可能

■災害予防、緊急対応への引き合い増加

- ・異常気象による自然災害の増加に伴い、防災ソリューションへの引き合いが増加
- ※平成30年7月豪雨（西日本豪雨）における緊急対応の要請あり

■今後の取り組み

- ・予防、緊急対応のインバウンド需要への早期、かつ確実な対応

LPWA各種規格への対応、「IoT×新技術」での付加価値提供

LPWA、「IoT×AI・VR・API」双方のプロトタイプ開発が完了し5月の展示会に参考出展する等、開発は順調に進捗、今期内の売上・利益貢献に向け、継続した開発活動の推進とともに、早期受注獲得に向けた営業戦略を策定

LPWA各種規格への対応

■ セルラーLPWA (LTE-M) への対応

「LPS-200」



「DLT-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

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

■ 今後の取り組み

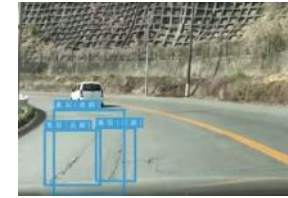
- ・参考出展の製品・サービスの早期提供開始に向けた開発推進
- ・大口利用獲得に向けたビジネスモデルの構築、アライアンス強化

「IoT×新技術」での付加価値提供

■ 「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



■ 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閲覧可能



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



■ 今後の取り組み

- ・参考出展の製品・サービスの早期提供開始に向けた開発推進
- ・提供開始時の早期受注獲得に向けた営業戦略の策定

「IoT×AI」の普及に向けたAIカメラの販売開始



「IoT×AI」の普及拡大に向け、NVIDIA® Jetson™搭載 普及型エッジAIカメラ「MRM-900」を販売開始、第2四半期より本格的な営業活動を展開



NVIDIA® Jetson™搭載

ディープラーニング学習モデルをベースとしたエッジコンピューティングでの画像解析が可能

一体型の省スペース筐体 防水・熱処理設計 (IP66対応)

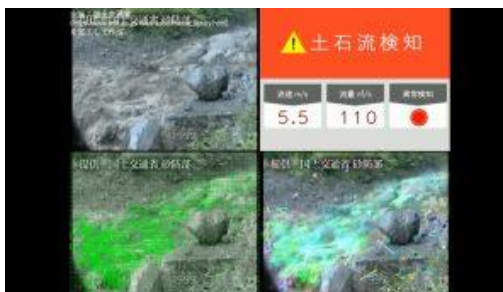
従来運用が難しいとされてきた狭小スペースや屋外で稼働可能

GPUを利用した高圧縮エンコード

LTE回線を利用してフルハイビジョン動画を伝送する高画質ライブストリーミングが可能



走行中車両からの路面劣化診断
(剥離・劣化等)



河川増水や土石流検知などの防災用途



安全帯の着用有無をリアルタイム検知

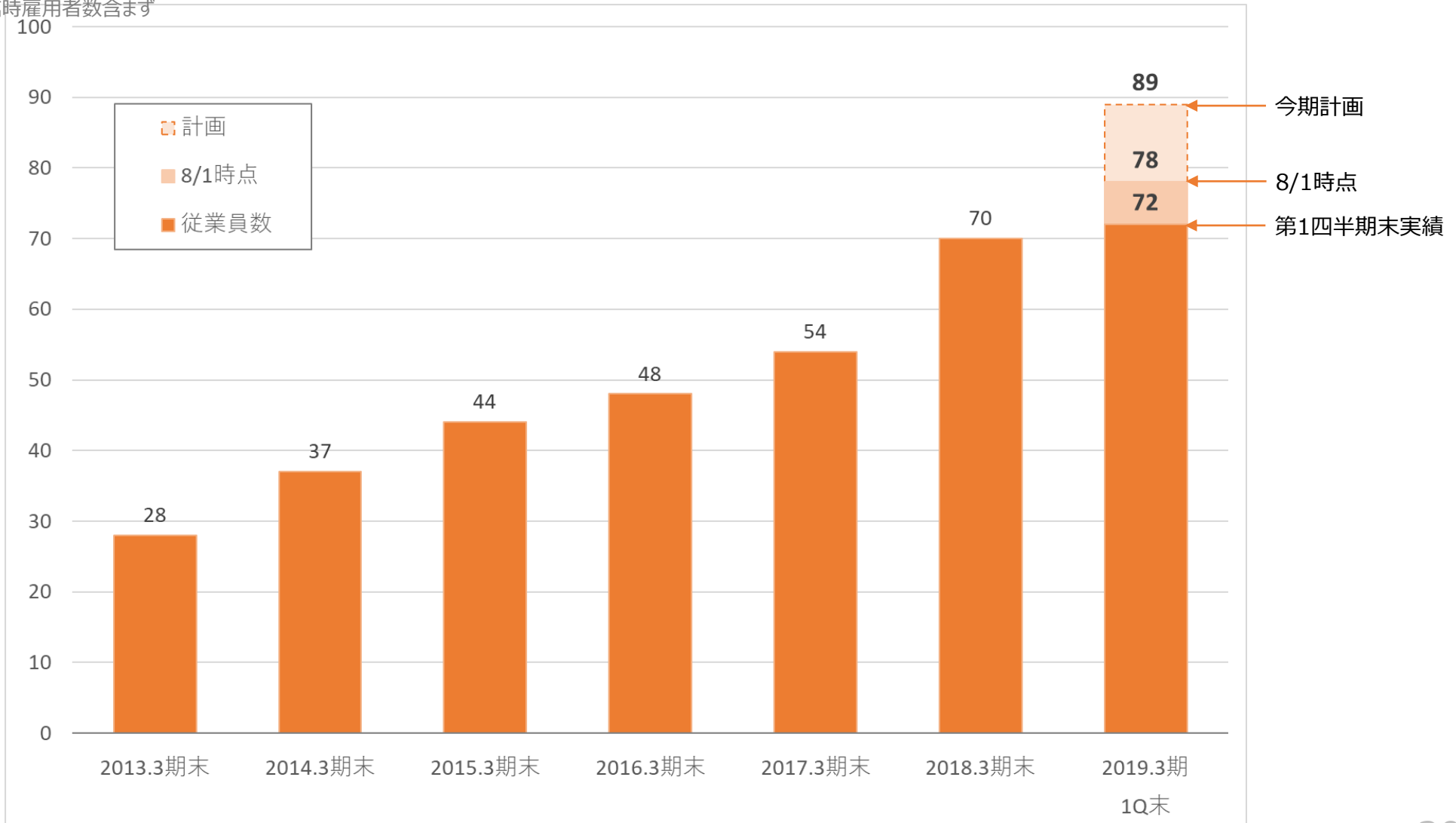
※想定活用シーン画面は開発中画面です

※ NVIDIA® Jetson™は、米国およびその他の国におけるNVIDIA Corporationの商標または登録商標です。

営業・開発体制強化に向けた人員採用強化

第1四半期は、今期純増計画19名に対し2名採用（進捗率10.5%）に留まっているが、8月1日時点で8名採用（進捗率42.1%）と順調に推移。計画人員数の早期実現に向けて、各種媒体を活用し採用活動を強化

(単位：人)
※臨時雇用者数含まず



6月22日に東京証券市場マザーズへ上場、今後もIoTを通じた社会貢献に努めていくとともに、株主様、取引先様等、全てのステークホルダー及び社会から信頼される企業を目指して、一層努力してまいります



1. 第1四半期決算概要
2. 事業運営の進捗状況、トピックス
- 3. 今期業績予想**
4. Appendix

通期業績予想



各ソリューションの売上高は好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」（8ページ）を参照

（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
			差額・比率
売上高	1,625	1,924	+298 (+18.4%)
営業利益	117	133	+15 (+13.1%)
営業利益率	7.3%	6.9%	△0.3pt
経常利益	115	120	+4 (+4.1%)
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

1. 第1四半期決算概要
2. 事業運営の進捗状況、トピックス
3. 今期業績予想
- 4. Appendix**

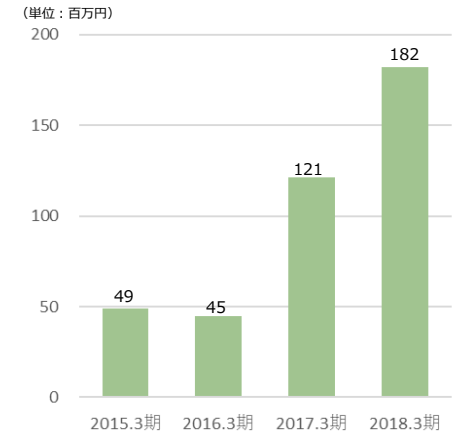
インテグレーションによるソリューション



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



■売上高実績（4カ年）



■導入事例

・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



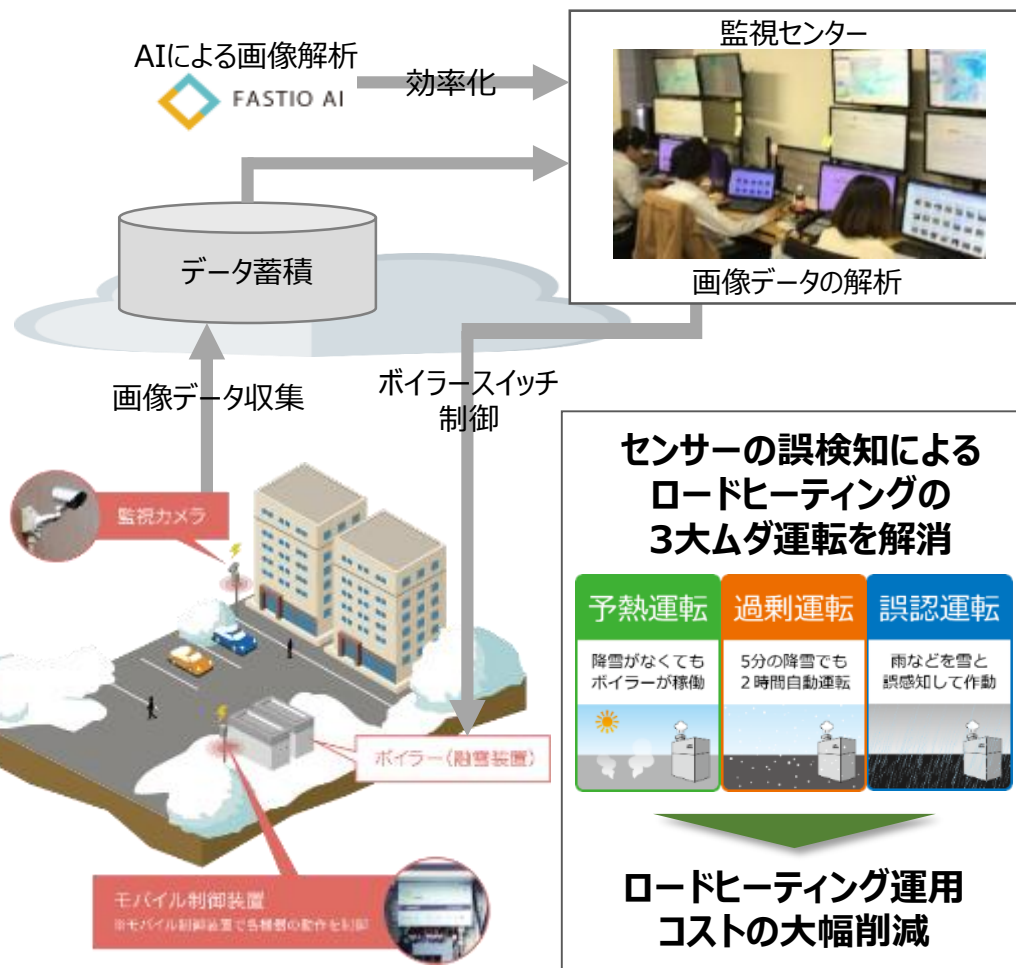
IoTに必要な全ての要素を顧客ニーズに合わせてワンストップで提供

「ゆりもっ」と紹介（雪のIoT）

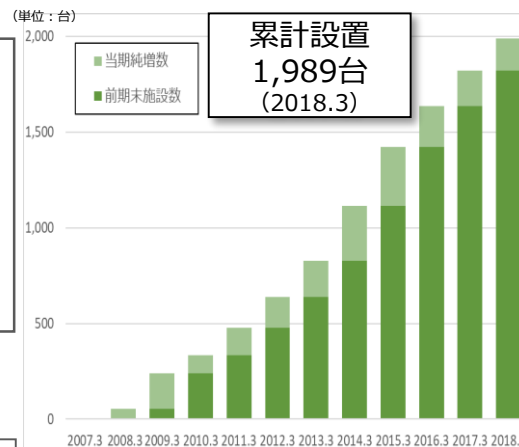


創業事業として融雪システム遠隔制御代行サービス「ゆりもっ」を提供、北海道・北東北を中心に2,000台弱設置し、冬期間の大幅な省エネルギーを実現

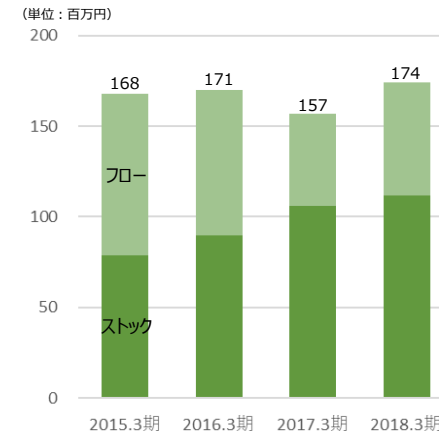
■ サービスイメージ



■ 設置実績



■ 売上高実績（4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

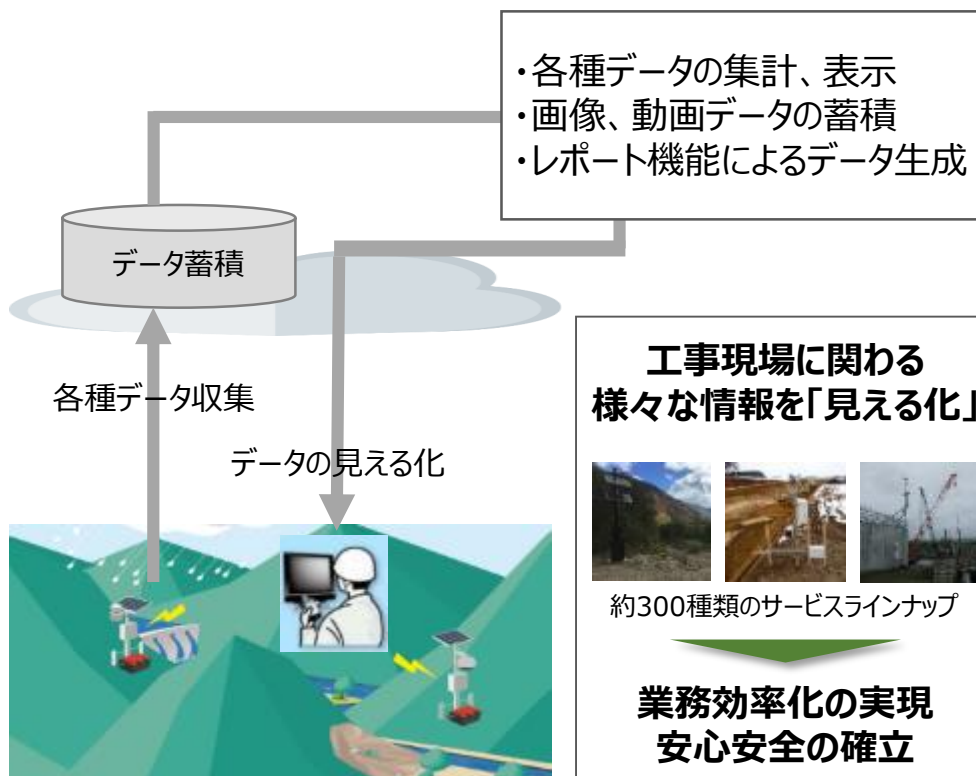


「現場ロイド」紹介（土木工事のIoT）



建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」を2010年以来、6,500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

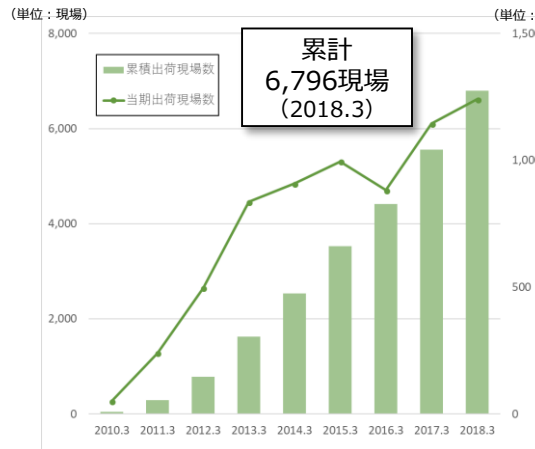
■ サービスイメージ



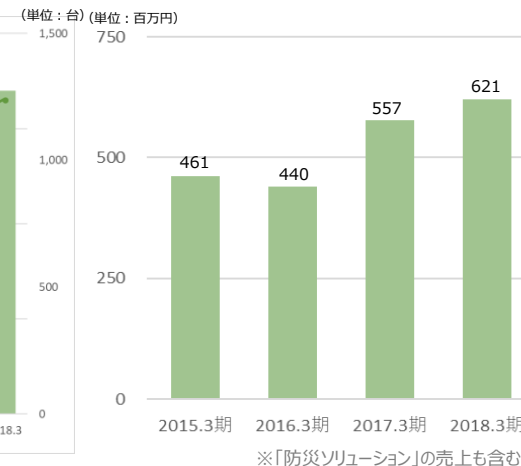
（参考）NETIS（新技術情報提供システム）について

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（4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



「防災ソリューション」紹介

防災 大雨や短時間に降る強い雨の頻度の増加、台風や豪雨による風水害・土砂災害発生リスクが高まっていることから、クラウドを活用した安価で早期に構築可能な「防災ソリューション」を提供

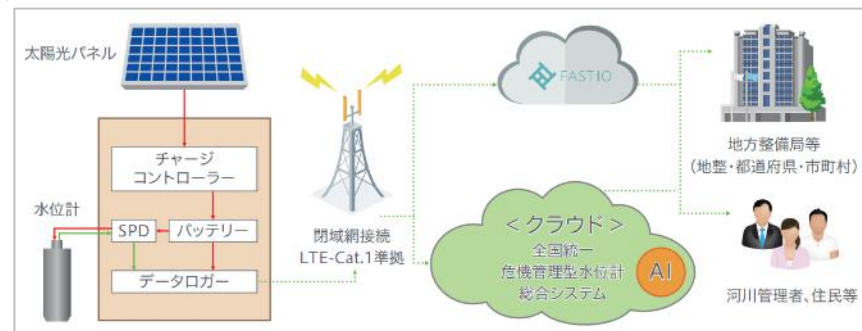
■ サービスイメージ



■ 危機管理型水位計パッケージ (国土交通省観測基準対応)

・国土交通省が従来型の1/10以下のコスト(100万円/台以下)、長期間メンテナンスフリー等の自治体負担が軽減する観測基準に準拠した「危機管理型水位計パッケージ」

◇システム構成図



水位計・データロガー等収納ボックス



河川水位確認画面

国土交通省管轄の河川で多数の水位観測実績を有する

■ エコモットの防災ソリューション提供事例



火山防災監視
(監視カメラ)



火山土石流監視
(ワイヤーセンサー)



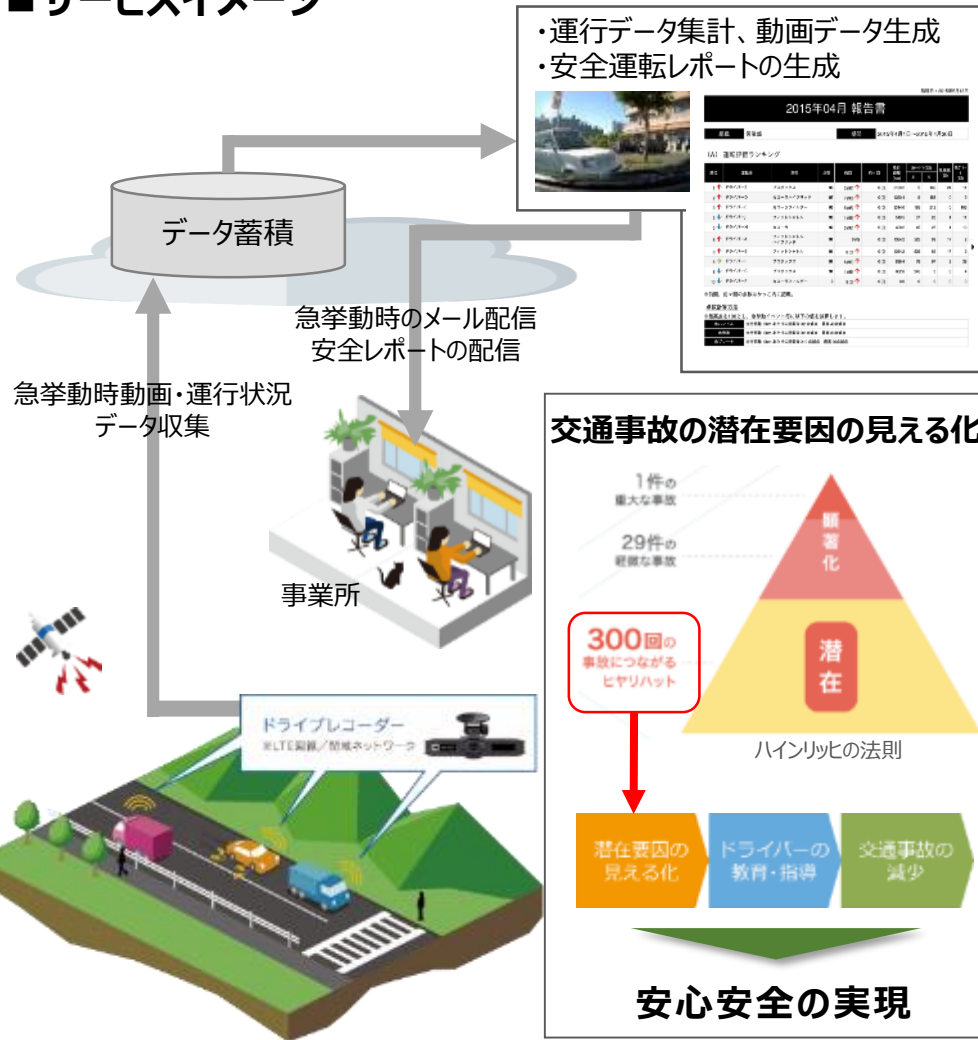
土砂災害の緊急監視
(土砂移動監視)

「Pdrive」紹介（車のIoT）

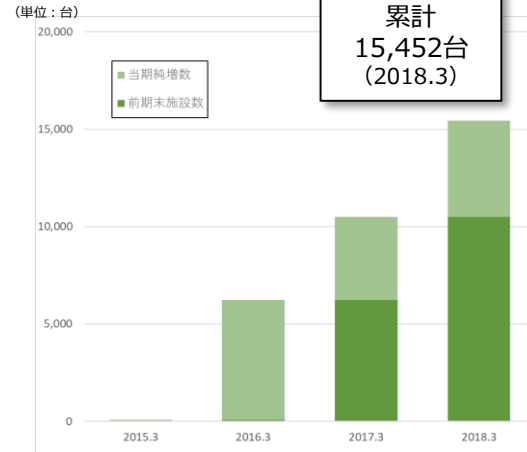


Pd drive
モバイル通信を搭載した高性能ドライブレコーダー「Pdrive」をわずか4年で15,000台以上提供
導入により安全意識向上が事故の減少につながり、安心安全の実現へ貢献

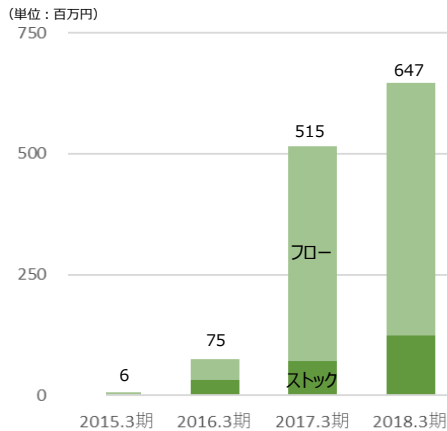
■ サービスイメージ



■ 設置実績



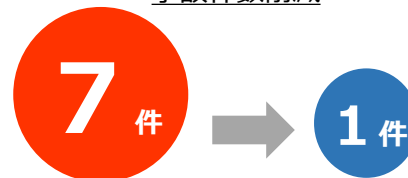
■ 売上高実績（4カ年）



■ 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	点数	平均距離
1	ドライバー-A	フィットシャトル4000S	100点	15.4 km
2	ドライバー-B	プロボックス	99点	2272.3 km
3	ドライバー-C	セウカワ(軽型)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
6	ドライバー-F	カローラフィールダー	95点	4113.9 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
8	ドライバー-H	プロボックス	93点	299.0 km
9	ドライバー-I	カローラアクソ	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

ドライバーごとの特性を把握し、個別指導

ドライバー	危険度	危険度	危険度	危険度	危険度
ドライバー-A	4.00	0.00	23.00	6.00	25.00
ドライバー-B	2.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ドライバー-C	9.00	0.00	0.00	113.00	34.00
ドライバー-D	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ドライバー-E	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ドライバー-F	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ドライバー-G	2.00	0.00	3.00	14.00	3.00
ドライバー-H	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ドライバー-I	12.00	0.00	9.00	140.00	24.00
ドライバー-J	9.00	0.00	4.00	1.00	0.00
ドライバー-K	34.00	3.00	125.00	179.00	14.00
ドライバー-L	4.00	0.00	4.00	140.00	1.00

- **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/>