

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

2019年3月期  
**第3四半期 決算説明資料**

**ECOMOTT**

証券コード：3987

**エコモット株式会社**

2019年2月12日



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12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1F
従業員	100名（2019年2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

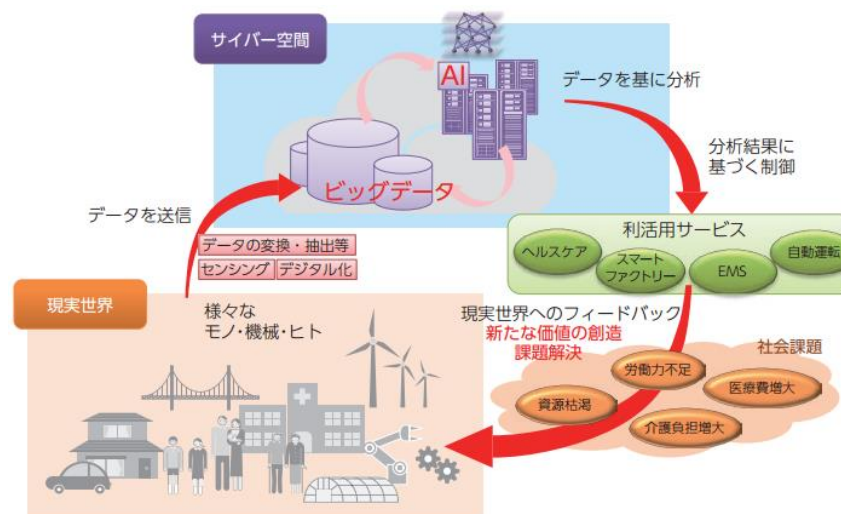
あなたの「見える」をみんなの安心に。

## 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」

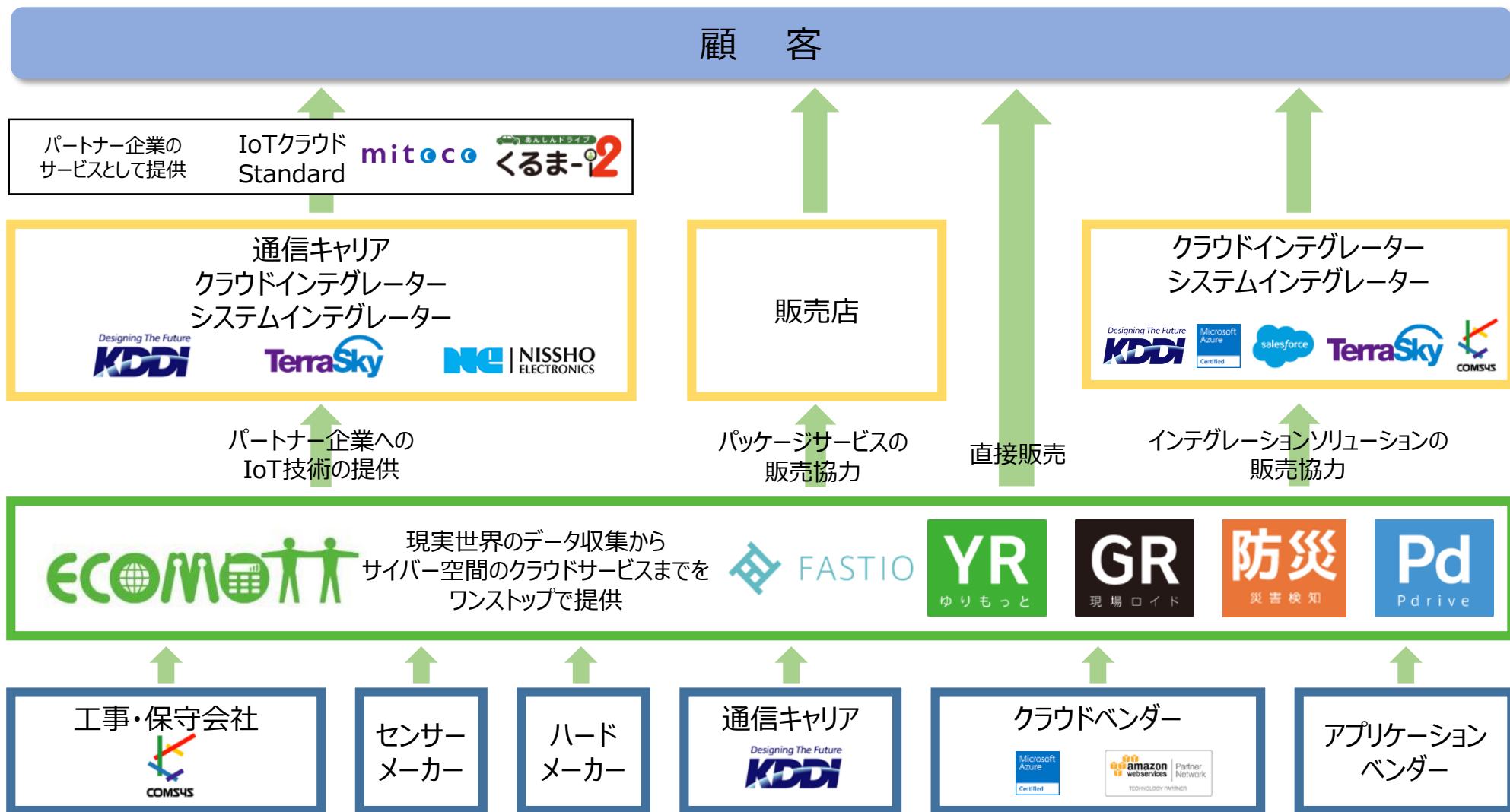
### 当社が提供してきたIoT

## 「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 <b>FASTIO</b>
	パッケージサービス を中心とした ソリューション	<b>モニタリング ソリューション</b> 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 <b>ゆりもっと</b>
		<b>コンストラクション ソリューション</b> ・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 ・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	 建設情報化施工支援 ソリューション <b>現場ロイド</b>
			 自然災害の予兆を見える化 <b>防災ソリューション</b>
		<b>GPSソリューション</b> 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 <b>Pdrive</b>

# 1. 第3四半期決算概要

2. 事業運営の進捗状況、トピックス

3. KDDIとの資本業務提携について

4. 今期業績予想

5. Appendix

## 2019年3月期 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（対前期+11.1%）

通期人員計画をほぼ完了させながら

# 単期営業利益45.8百万円 （対前期+14.3%）

「経営基盤強化期間」の1期目として、「売上拡大」「人員強化」双方を  
順調に進捗させながら、対前期を上回る単期営業利益を創出

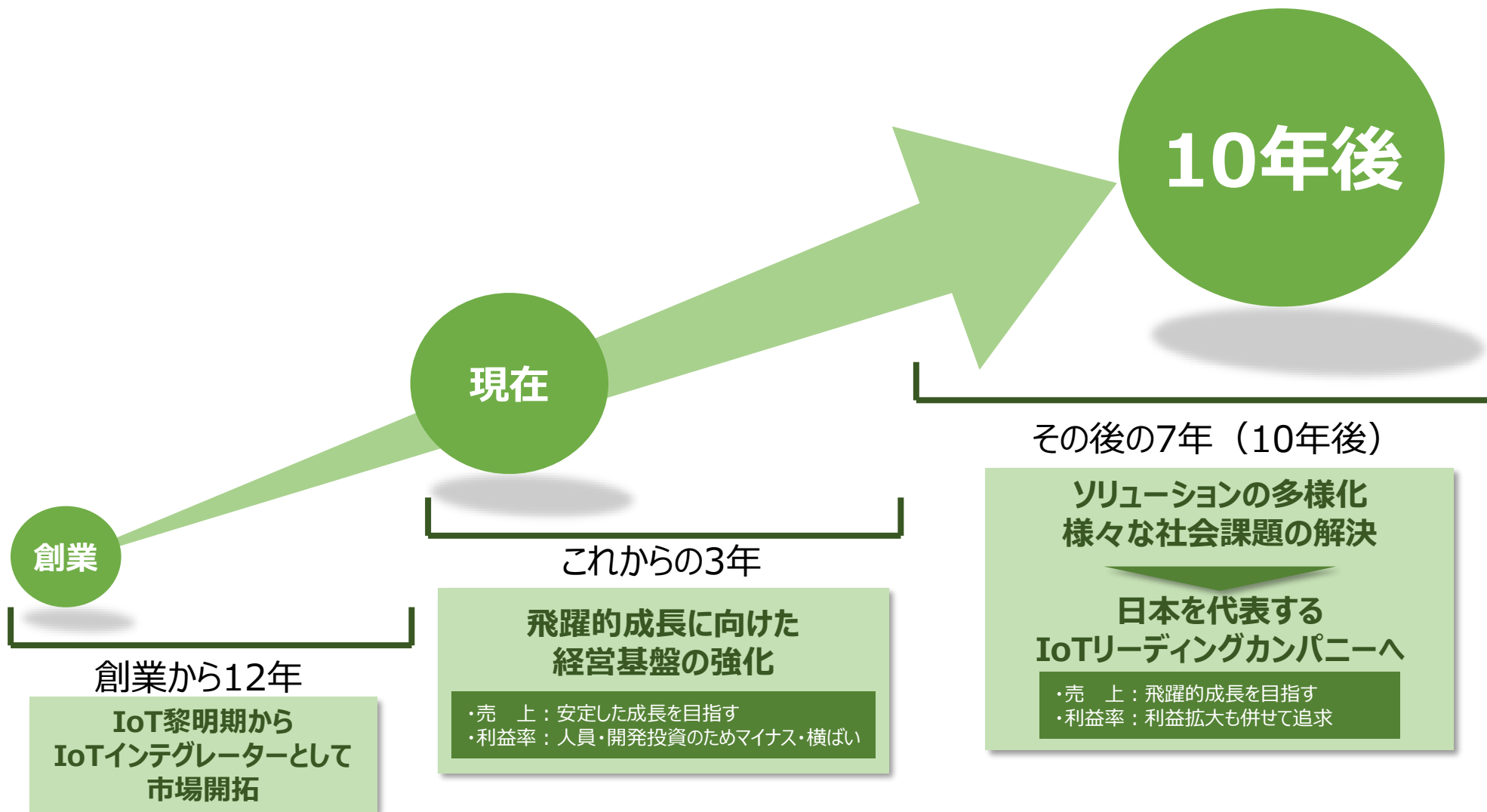
※「経営基盤強化期間」については次ページ参照（「2018年3月期 決算説明資料」からの抜粋資料）

# (参考) 10年後の成長イメージ

2018年3月期 決算説明資料  
(2018.5.14) より抜粋



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

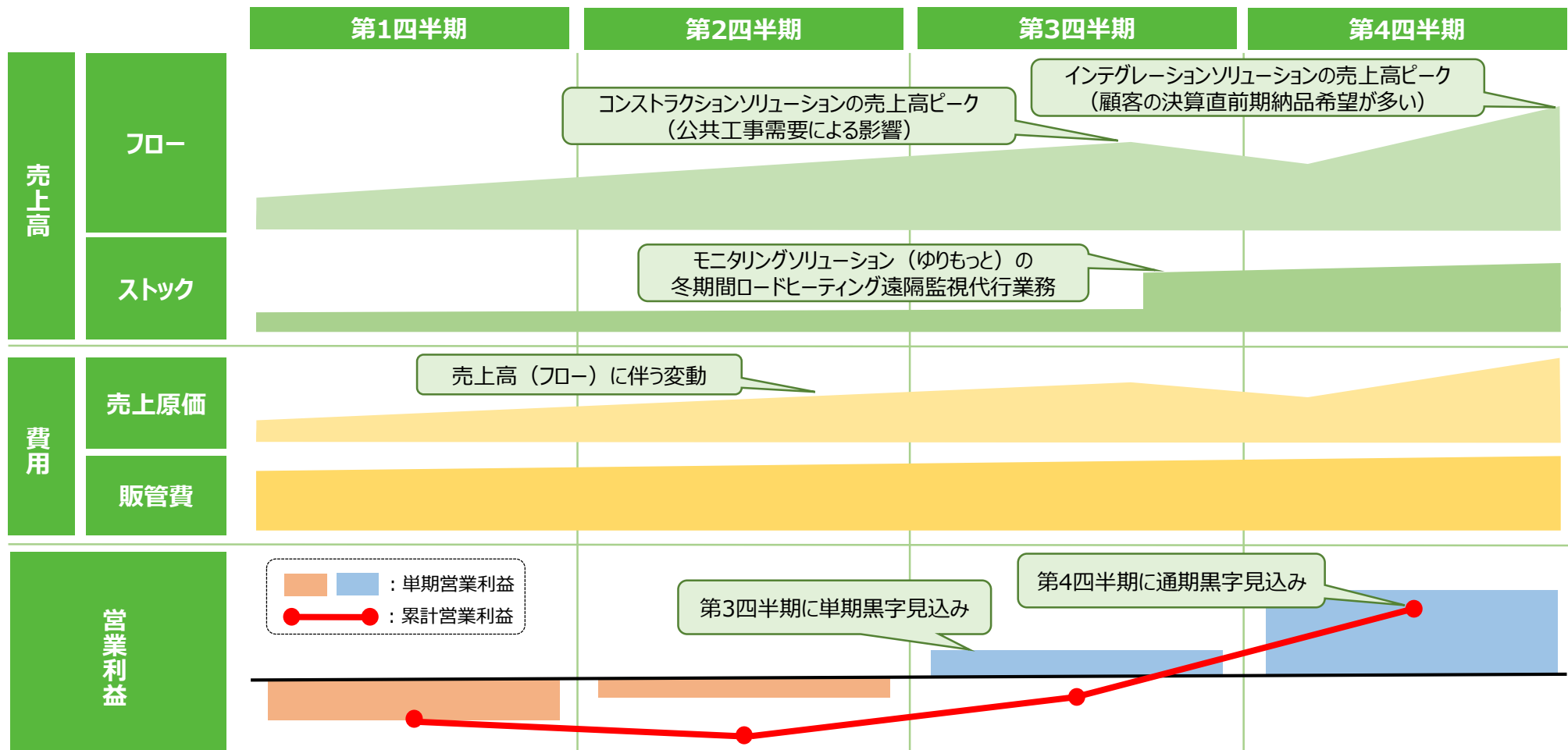




# (参考) 売上高・営業利益の季節的変動について

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



売上高、売上総利益率はともに前年同期比で上回ったものの、人員体制強化に伴う費用増により、営業損失は△24百万円（対前年比△25百万円）で着地

※売上高の増加は12ページ、費用の増加は13ページを参照

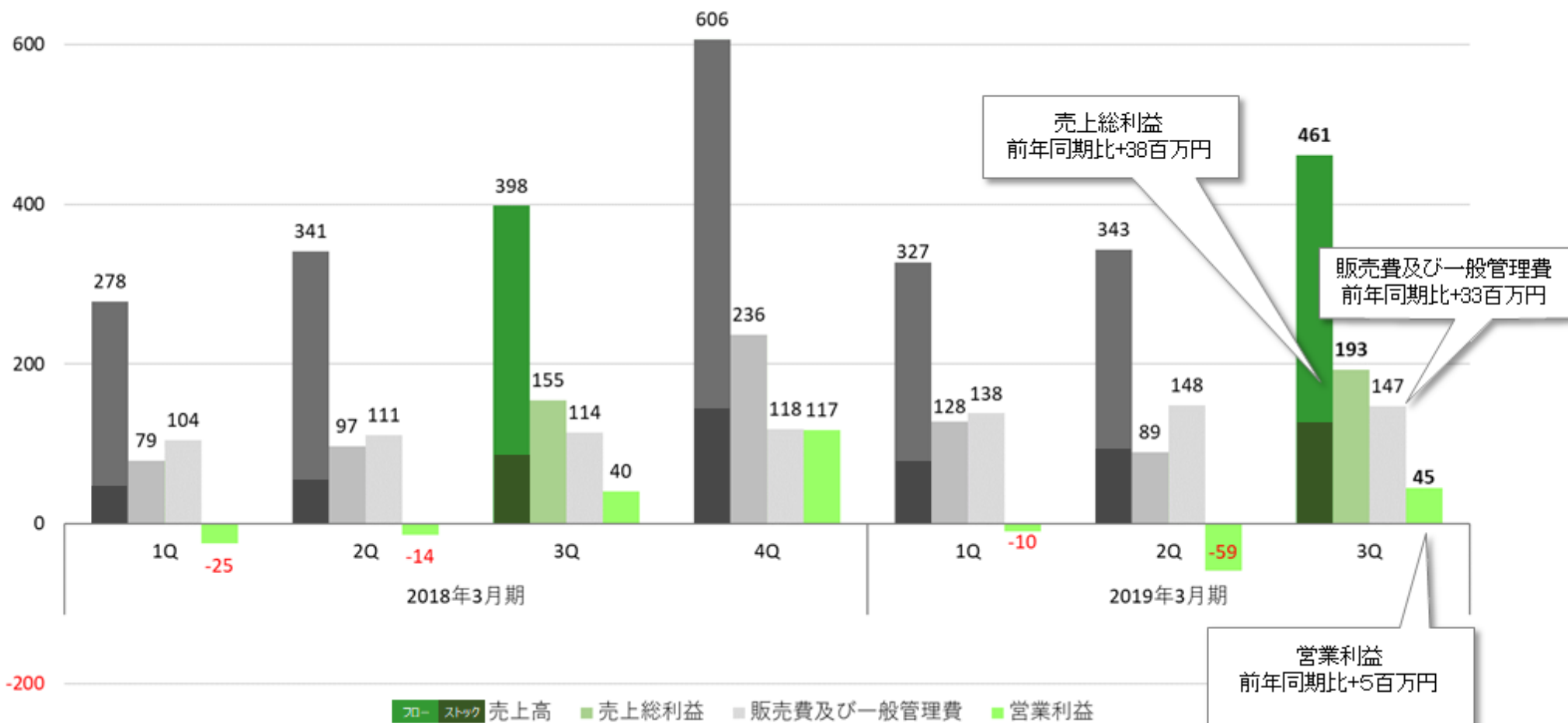
（単位：百万円）

	2018年 3月期 3Q	2019年 3月期 3Q	前年同期比 (%)
売上高	1,018	<b>1,131</b>	+113 (+11.1%)
売上総利益	330	<b>410</b>	+79 (+24.1%)
売上総利益率	32.4%	<b>36.2%</b>	+3.8pt
営業利益	0	<b>△24</b>	△25 (-)
営業利益率	0.0%	<b>△2.2%</b>	△2.2pt
経常利益	△11	<b>△30</b>	△19 (-)
経常利益率	△1.1%	<b>△2.7%</b>	△1.6pt
純利益	△12	<b>△23</b>	△10 (-)
純利益率	△1.3%	<b>△2.1%</b>	△0.8pt

# 四半期業績推移

人員体制強化に伴い、販売費及び一般管理費は逡増を続ける一方で、ストック売上の積上げ等により売上総利益も拡大し、営業利益は前年同期比 5 百万増加で着地

(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1,131百万円（対前年+11.1%）で着地  
特にアライアンスを強化しているインテグレーションソリューションで前年同期比で+80.7%と伸長

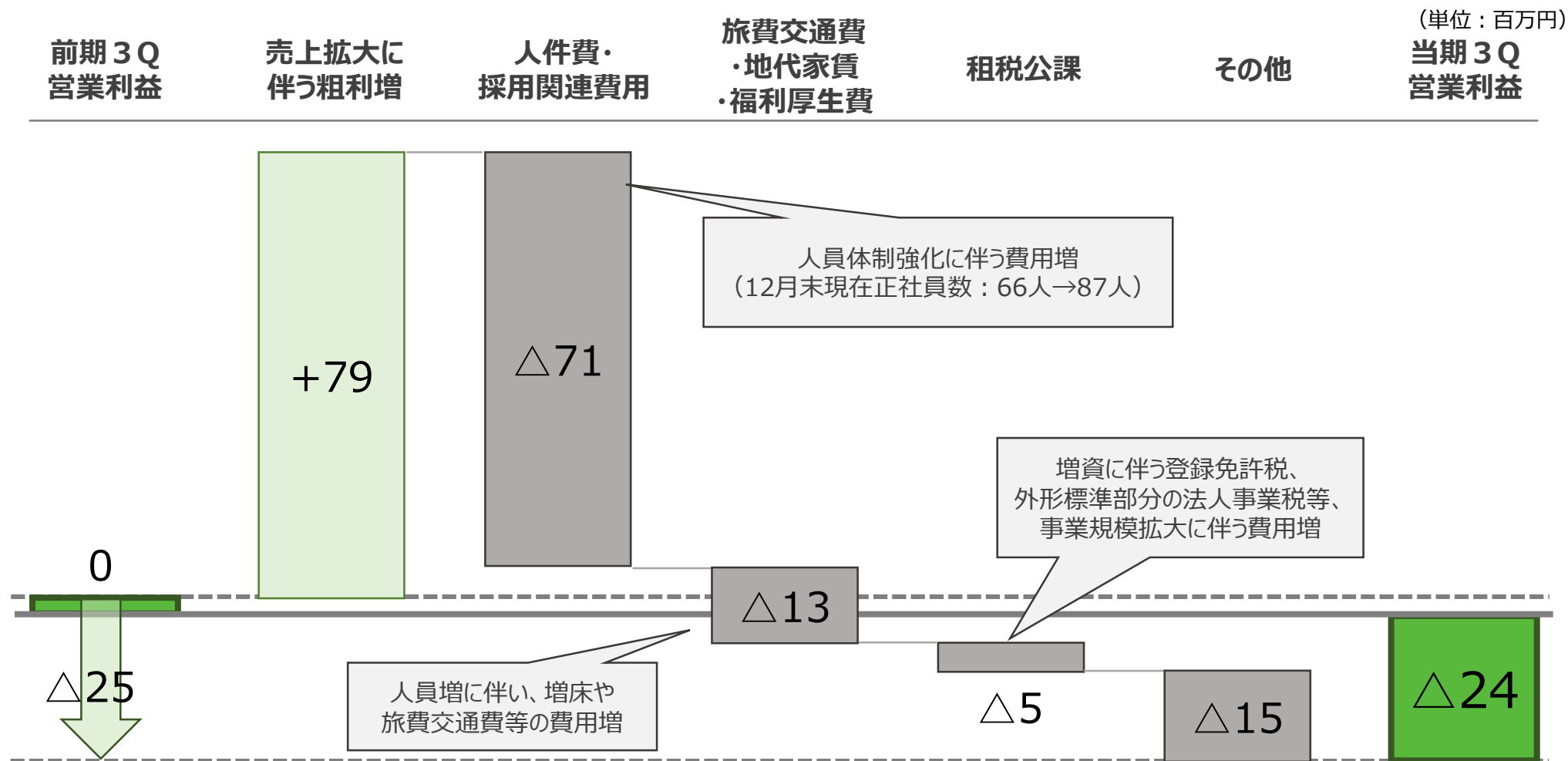
（単位：百万円）

	2018年 3月期 3Q	2019年 3月期 3Q	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	85	<b>153</b>	+68 (+80.7%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・前期からの累計契約数拡大によるストック売上増</li> </ul>
コンストラクション ソリューション	476	<b>505</b>	+29 (+6.1%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高速道路工事の安全対策、九州北部豪雨、北海道胆振東部地震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</li> <li>・受注件数拡大に伴う継続利用現場数増による、ストック売上増</li> </ul>
モニタリング ソリューション	82	<b>89</b>	+6 (+8.2%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>
GPS ソリューション	374	<b>383</b>	+8 (+2.3%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大口案件の需要一巡により、フロー売上減少</li> <li>・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いストック売上増</li> </ul>
計	1,018	<b>1,131</b>	+113 (+11.1%)	-

# 営業利益増減分析

事業特性上、第3四半期では単期間は営業利益を計上（45百万円）するも、累計期間では営業損失となる  
 ※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」（9ページ）を参照

売上高及び粗利率の向上により粗利額が79百万円増加した一方、人員数の増加（66人→87人）に伴い、人件費関連費用や、事業規模拡大に伴う租税公課等、更なる成長に向けた費用が増加し、対前期△25百万円の減益



# 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793百万円（+356百万円）となり、自己資本比率は52.5%（+18.2pt）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 3Q (2018年12月31日)	増減
流動資産	1,109	<b>1,298</b>	+189
(現金及び預金)	248	<b>391</b>	+143
固定資産	166	<b>214</b>	+47
総資産	1,275	<b>1,512</b>	+237
有利子負債	578	<b>460</b>	△117
自己資本	436	<b>793</b>	+356
自己資本比率 (%)	34.3%	<b>52.5%</b>	+18.2pt

1. 第3四半期決算概要
- 2. 事業運営の進捗状況、トピックス**
3. KDDIとの資本業務提携について
4. 今期業績予想
5. 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3四半期も継続して事業運営の推進を強化 ※「期首に掲げた3つの事業運営方針」については次ページ参照（「2018年3月期 決算説明資料」からの抜粋資料）

今期事業運営方針	第3四半期の進捗状況、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"> <li>■ <b>営業関連人員強化 (現場ロイド)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・全営業所において計画を上回る人員増強を達成、早期戦力化に向けて育成強化を推進</li> </ul> </li> <li>■ <b>i-Constructionコンソーシアムでの活動強化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「技術開発・導入WG」主催のマッチングイベントにおいて、エッジAIカメラを用いたリアルタイム画像解析技術がi-Constructionに対応する技術シーズとして採択</li> </ul> </li> <li>■ <b>防災ソリューションへの取り組み</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・大規模災害に対する防災ソリューション、「危機管理型水位計」、及び国交省防災事業における各種システムを受注、日本コムシスとのアライアンスによる全国エリアへのローラー営業活動実施</li> </ul> </li> </ul>
<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"> <li>■ <b>セルラーLPWA (LTE-M) への対応</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・LPWA観光振興・災害支援サービス「MOTENAZ CLOUD」において北海道庁とタイアップ</li> </ul> </li> <li>■ <b>「IoT×AI」での付加価値提供</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・処理性能が向上したエッジAIカメラ「MRM-900-TX2」、「AIカメラPoCパッケージ」の提供開始</li> </ul> </li> <li>■ <b>「IoT×新技術」で目指す、将来の市場拡大～MaaS分野へのチャレンジ～</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「CES2019」デンソーブースにおける「CaaS/MaaS基盤技術」出展への技術協力</li> </ul> </li> </ul>
<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"> <li>■ <b>人員採用・育成強化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・今期純増計画19名に対し17名純増（進捗率89.5%）                              （参考）2月1日時点では21名純増（進捗率110.5%）であり、年間人員計画は達成する見込み</li> </ul> </li> </ul>



# (参考) 2019年3月期業績予想の考え方

2018年3月期 決算説明資料  
(2018.5.14) より抜粋



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%)

# 「現場ロイド」への営業リソース集中



「現場ロイド」は、営業関連人員増強を計画以上に達成し、早期戦力化に向けて育成強化を推進していると共に、今期6月に加盟した「i-Constructionコンソーシアム」での活動が成果を生み出しており、今後も活動を強化していく

## 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

- ・全営業拠点の人員増強（対前期末比1.75倍）を達成
- ・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			対前期末差 (2/1時点)
	昨期末 人員数	計画 人員数	3Q末 人員数	2/1時点 人員数	
札幌	1名	2名	3名	3名	+2名
仙台	2名	2名	3名	3名	+1名
東京	1名	2名	2名	2名	+1名
北信越	1名	1名	1名	1名	±0名
関西	1名	2名	3名	3名	+2名
九州	2名	2名	2名	2名	±0名
合計	8名	11名	14名	14名	+6名

※札幌の増員については社内異動により対応

### ■ 今後の取り組み

- ・採用人員の育成強化による早期戦力化の推進
- ・今期利益計画進捗状況、来期人員計画を踏まえながら、優秀な営業人員獲得に向けた採用活動を継続

## i-Constructionコンソーシアムでの活動強化

### ■ 「技術開発・導入WG」主催マッチングイベントにおいて 新技術マッチングに採択

- ・国交省関東地方整備局にて実施されたマッチングイベントへ参加し、エッジAIカメラによる新技術が採択

◇ エコモットが採択された「技術シーズ」のマッチング

#### 国交省関東地方整備局がとりまとめた「現場ニーズ」

- ・CCTV画像により落下物等を検知できる技術
- ・交通量調査、旅行速度調査を画像等による解析システム（高崎河川国道事務所）

新技術マッチングに採択

#### エコモットが提案した「技術シーズ」

- ・普及型エッジAIカメラ「MRM-900」（定点監視カメラによるAI画像解析技術）

※エコモットが新技術マッチングに採択された「技術シーズ」は、19、20ページ参照

### ■ 今後の取り組み

- ・採択された「技術シーズ」を「i-Construction」準拠の新製品・サービス化に向けた活動強化
- ・今後予定される他地方整備局のマッチングイベントへの水平展開

## ⑤ CCTV画像により落下物等を検知できる技術

### ■ 技術シーズの概要

- 落下物を識別してオブジェクトとして認識する手法ではなく「何かしら道路に変化が起きている。その座標を抽出する」考え方で落下物を検出します。その際、車両や“動いているもの”などは排除して処理を進めます。車両は物体検出、“動いているもの”はオプティカルフローにより識別し排除します。画像処理の結果、落下物を識別した時にエッジAIカメラ「MRM-900」に搭載した通信モジュールから4GLTE通信で、管理室等に発報することが可能です。



図-1 エッジAIカメラ「MRM-900」

図-2 エッジAIカメラ構成図



図-3 平常時の道路



図-4 道路におきた変化を抽出

出典：「i-Construction“貫徹の年”を目指した新技術の導入を加速～×Tech.”(クロステクノロジー)を実現する新技術マッチング結果を公表～」  
関東地方整備局 記者発表資料 (2018.2.1)

## ⑧ 交通量調査、旅行速度調査を画像等による解析システム

### ■ 技術シーズの概要

- 画像解析用GPUを搭載した定点監視カメラ「MRM-900」を用いて、撮影した画像をGPUとAIにより画像解析します。映像から車両を識別可能です。普通自動車、トラック(バン、中型、工事用車両)、バス、バイク、自転車、歩行者等を識別します。解析した結果は帳票として出力します。



図-1 エッジAIカメラ「MRM-900」

図-2 エッジAIカメラ構成図

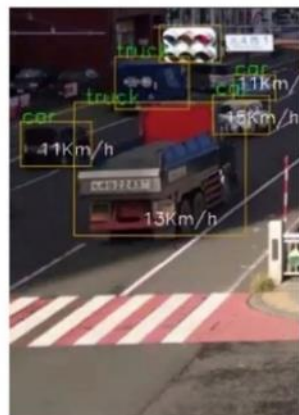


図-3 トラック・普通自動車

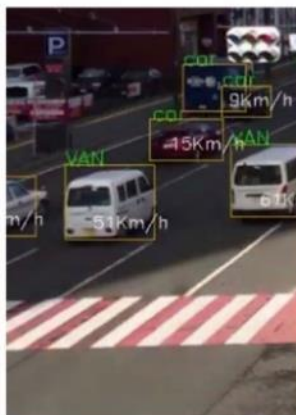


図-4 バン・普通自動車



図-5 歩行者・自転車



図-6 バス

出典：「i-Construction“貫徹の年”を目指した新技術の導入を加速～×Tech.”(クロステクノロジー)を実現する新技術マッチング結果を公表～」  
関東地方整備局 記者発表資料 (2018.2.1)

大規模災害に対する防災ソリューション、「危機管理型水位計」、及び国交省防災事業における各種システムを受注（一部4Q計上）、更なる受注拡大に向け、日本コムシスとのアライアンスによる営業活動等の活動強化

## 大規模災害に対する活動状況

### ■「平成29年7月北九州北部豪雨」

- ・「河川増水状況監視システム」の継続提案中（昨期、今期受注案件の水平展開）

### ■「平成30年7月豪雨（西日本豪雨）」

- ・「河川増水状況監視システム」の継続提案中

### ■「北海道胆振東部地震」

- ・「緊急災害用監視カメラシステム」の受注（3Q計上）に加え、冬期間対策案件受注（4Q計上予定）

※システム設置状況は次ページ参照

## 「危機管理型水位計」受注拡大に向けた活動状況

- ・危機管理型水位計対応通信デバイス、ファームウェアカスタマイズ等（33件）の受注（3Q計上）に加え、約10案件受注済み（4Q計上予定）、その他継続提案あり
- ・日本コムシスとの全国エリアへのローラー営業活動実施（約10拠点での勉強会実施、4Q以降も継続）

## 国交省防災事業、各地方自治体等に対する活動状況

- ・国交省防災事業（火山、砂防、地すべり監視等）における監視システム等の複数受注（3Q計上）  
その他、国交省防災事業、地方自治体等への継続提案多数あり
- ・2018年度補正予算成立（第一次:11月7日成立、第二次:2月7日成立）に対して、国交省、地方自治体、防災コンサルティング会社等への活動強化

# (参考) 「北海道胆振東部地震」における防災システム設置状況

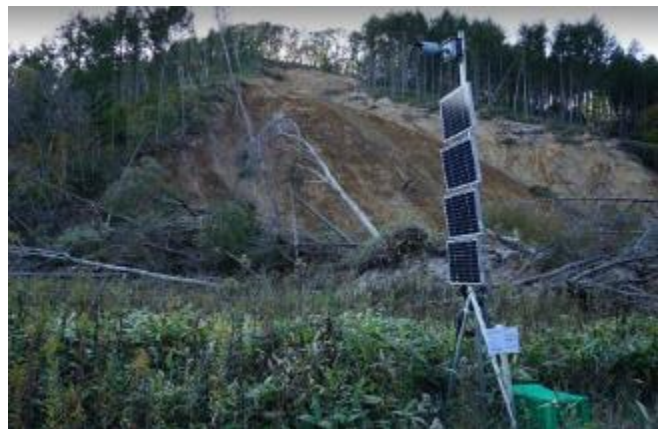
北海道胆振東部地震により厚真町において地滑りが多数発生するとともに地盤も緩んでいる状態であり二次災害防止に向けて、危険箇所を24時間監視する必要が生じたため、「緊急災害用監視カメラシステム」9セットを設置



厚真町へ設置時の被災状況



設定済みの状態でシステムをワンストップで提供するため、どのような場所でも簡単に設置可能



ソーラー電源、モバイル回線を利用するため、電源、通信回線がない場所でも設置可能



遠隔での監視により二次災害を防止

※写真はエコモット社員が撮影

# セルラーLPWA (LTE-M) への対応

セルラーLPWA (LTE-M) 対応のハンディ位置情報デバイス「HLP-200」、及びLPWA観光振興・災害支援サービス「MOTENAZ CLOUD (モテナス クラウド)」による実証事業を開始と共に、北海道庁とのタイアップによりコンテンツ拡充

## セルラーLPWA (LTE-M) 対応の通信デバイス、サービスの提供

### ■ ハンディ位置情報デバイス「HLP-200」



低コストで手軽に人やモノの動体管理を可能とする  
小型で軽量のハンディ位置情報デバイス

今期提供開始を予定し、2020年までに3万台の  
販売を目指す

本端末に対応したLPWA観光振興・災害支援サービス  
「MOTENAZ CLOUD」にて、実証事業を開始

### ■ 北海道庁とのタイアップによるコンテンツ拡充

・北海道へのインバウンド観光需要拡大に向け、北海道庁が運営するコンテンツから外国人観光客向けの情報を抜粋し、多言語化 (14言語) して提供

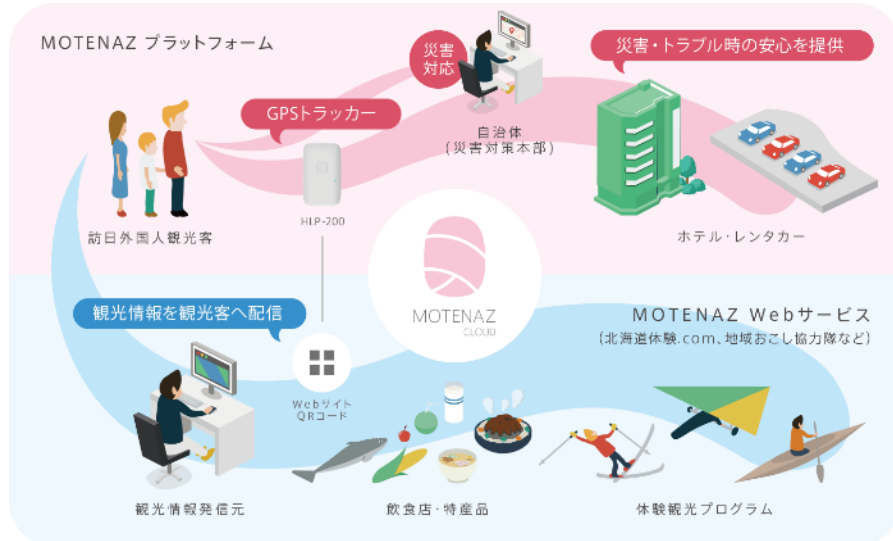
#### ◇「MOTENAZ CLOUD」と連携する北海道庁が運営するコンテンツ

- 「北海道庁広報Twitter※1」「北海道庁ブログ 超!!旬ほっかいどう※1」
- 「北海道庁インターネット放送局 Hokkai・Do・画※1」「北海道ミライノート※2」
- 「北海道防災情報※3」

※1:外国語での閲覧は不可 ※2:英語での閲覧が可能 ※3:5ヶ国語 (英語、繁体字、簡体字、韓国語、ロシア語) での閲覧が可能

### ■ LPWA観光振興・災害支援サービス「MOTENAZ CLOUD」

・「HLP-200」を活用し、平常時は外国人観光客に有益な各種情報を提供、  
災害時は位置情報も活用した防災情報の提供、安否確認が可能



※「MOTENAZ CLOUD」は実証事業で提供中

### MOTENAZ 観光振興・災害支援情報サンプル(英語)

# 「IoT×AI」での付加価値提供

従来製品より処理性能を2倍に高めたエッジAIカメラ「MRM-900-TX2」、及びAI活用に向けた大きな課題である「学習モデル構築」を含めた「AIカメラPoCパッケージ」の提供により、「IoT×AI」ソリューションの普及拡大に努める

## 処理性能を高めたエッジAIカメラ、及び「PoCパッケージ」の提供開始

### ■ エッジAIカメラのラインナップ拡充「MRM-900-TX2」

- ・「**NVIDIA Jetson TX2モジュール**」搭載  
処理性能が約2倍向上しており、より複雑なニューラルネットワークの構築可能
- ・**2種類の通信方式の提供**  
PoE-LAN/WiFi、LTE（KDDI/NTTドコモ）から選択可能
- ・**設置場所・用途にあわせたカメラハウジングの提供**  
屋外タイプ（IP66 準拠）、屋内タイプ（IP3x 準拠）から選択可能



### ■ エッジAIカメラと学習モデル構築を含めたPoCパッケージを提供

- ・「MRM-900-TX2」の処理能力を最大限活かした学習モデル構築、カメラへの学習モデルのインストール等をパッケージ化



#### AIカメラPoCプログラム

カメラ本体（屋内モデル・屋外モデル問わず）1台  
弊社エンジニア1人月相当の稼働（学習済みモデルの構築）  
PoC期間中のクラウドリソース利用、通信等のランニング費用

課題例「来場者数カウントおよび属性（性別・年齢）付与の自動化」



#### (参考) 学習モデルの例



交通量・スピード調査



斜面の地滑り検知



ハーネス着用検知

※ NVIDIA、Jetson TX1、Jetson TX2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。



「CES2019」デンソーブースにおける「CaaS/MaaS基盤技術」出展に対し、エコモットの「LTE通信搭載ドライブレコーダー映像のストリーミング配信技術」により協力、今後普及が見込まれるMaaS分野での市場獲得に向けて開発を強化

## 「CES2019」デンソーブースにおける「CaaS/MaaS基盤技術」出展への技術協力

### ■ 業界初※の「LTE通信搭載ドライブレコーダー映像のストリーミング配信技術」※LTE通信搭載ドライブレコーダーでは業界初(当社調べ)

- ・LTE通信対応高性能カーテレマティクス端末「HDL-900」を搭載した複数の運行車両から任意に選択したカメラの映像を、LTE回線により遠隔地にてリアルタイムで把握可能な技術

#### ◇「リアルタイムストリーミング技術」の主な特徴

1. 4G通信下での安定した映像送信
2. HLSによるマルチデバイス対応（スマホ、タブレット、PC等）
3. AES、及びSSL/TLSでの暗号化によるセキュアなストリーミング配信



HDL-900

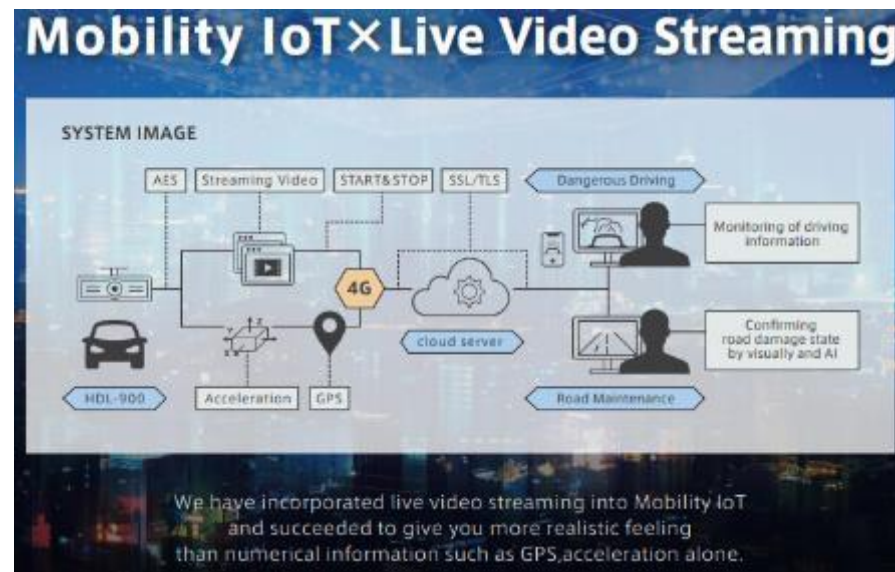


セキュアな  
リアルタイム  
ストリーミング  
配信



複数車両の同時閲覧も可能

### ■ 「CES2019」での展示模様



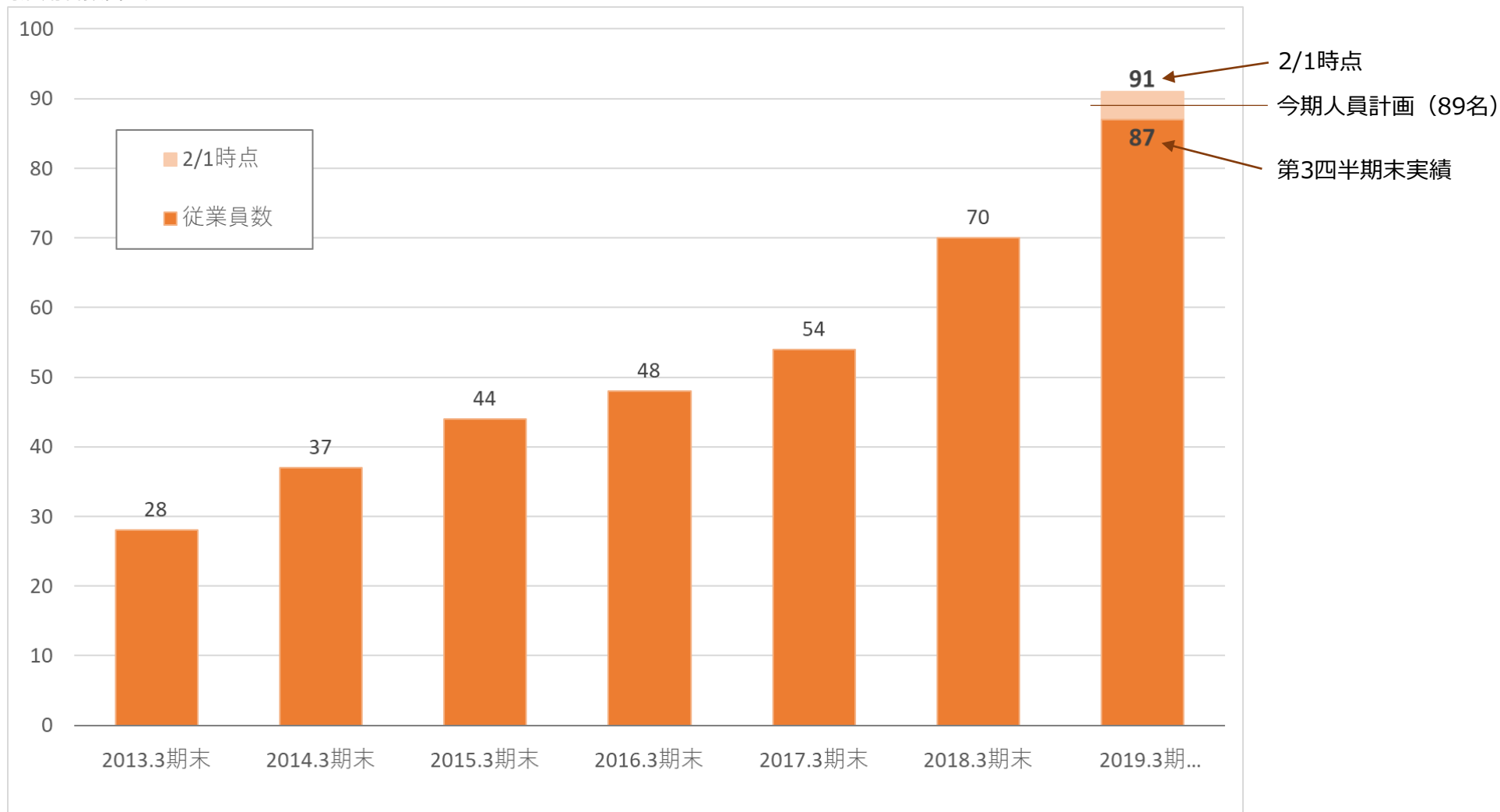
### ■ 今後の取り組み

- ・今後普及が見込まれるMaaS分野でのリアルタイムストリーミング技術の積極的な展開を推進
- ・関連技術開発を進めると共に、カーテレマティクスサービスで培ったノウハウを組み合わせ、MaaS分野での製品・サービス提供を目指す

# 営業・開発体制強化に向けた人員採用強化

第3四半期は、今期純増計画19名に対し17名純増（進捗率89.5%）と順調に推移、2月1日時点で21名純増（進捗率110.5%）と採用活動が困難な状況ながらも優秀な人員採用ができ、通期人員計画は達成の見込

(単位：人)  
※臨時雇用者数含まず



1. 第3四半期決算概要
2. 事業運営の進捗状況、トピックス
- 3. KDDIとの資本業務提携について**
4. 今期業績予想
5. Appendix

2019年1月15日

# KDDI株式会社と資本提携を伴う業務提携契約を締結



(左) KDDI株式会社ビジネスIoT推進本部ビジネスIoT企画部長 原田圭悟氏

# KDDIとの資本提携を伴う業務提携のトピックス

## ■ 本提携の目的

- ・KDDIとの関係強化による「法人向けIoTビジネスのスケール化」

## ■ 業務提携概要

- ・5G時代も見据えた「KDDI IoTクラウド Standard」の強化、及びKDDI IoTプラットフォームでのコンポーネント化
- ・新技術を活用した通信デバイスの共同開発
- ・新規IoTパッケージ商品の共同開発、及び拡販
- ・地方創生に向けた地域産業の高度化に関わる施策推進
- ・「両社の強みの融合」に向けたノウハウの相互流通、人材交流

## ■ 資本提携概要

- ・エコモットに対するKDDIの持株比率は21.07%

## ■ 今期業績予想への影響

- ・本提携を契機に各種施策展開するため今期での影響はなし

# エコモットの歩みとKDDIとの関係



エコモットの現在までの成長にはKDDIとの協力関係が不可欠であり、今後の更なる成長に向けてKDDIとの協力関係強化のために資本提携を伴う業務提携契約を締結

## 創業時

- ・創業事業である雪のIoT「ゆりもっと」開発時に技術協力を受ける



融雪システム遠隔監視ソリューション「ゆりもっと」

スムーズな  
スタートアップ

## 現在

- ・パッケージサービス拡充、販売拡大に伴い、多くのKDDIモバイル回線を活用



建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」

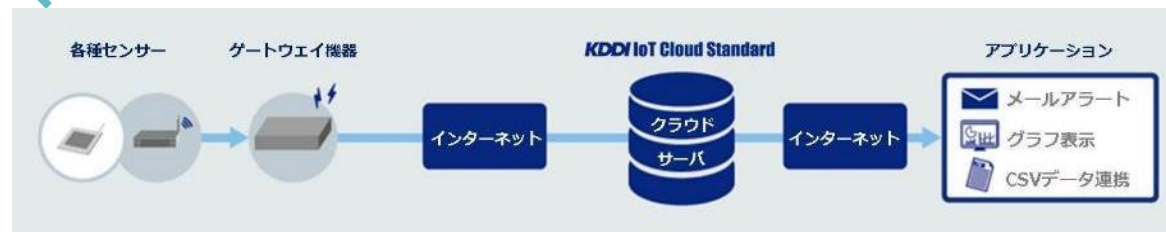


交通事故削減ソリューション「Pdrive」

- ・「KDDI IoTクラウドStandard」のベースシステムを提供



IoTデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」



パートナー企業との  
マッチング

顧客の紹介

共同提案

株式公開への成長

## 今後

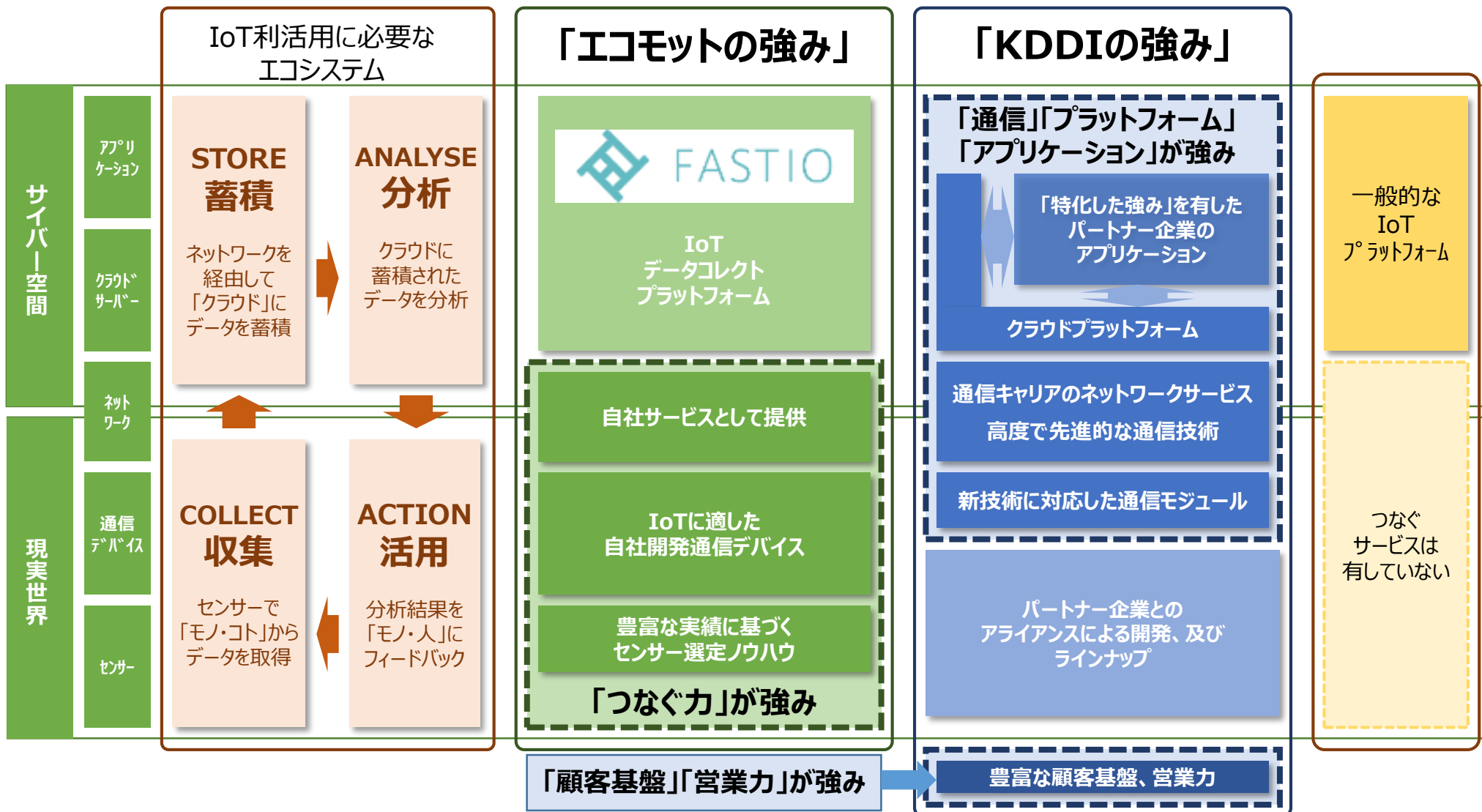
- ・資本提携を伴う業務提携契約の締結  
協力関係を強化し「法人向けIoTビジネスのスケール化」を目指す

IoTリーディング  
カンパニーへ

# 「エコモットの強み」と「KDDIの強み」



IoT分野における、「KDDIのサイバー空間でのクラウドプラットフォーム・アプリケーション、及びネットワークの強み」、「エコモットの現実世界での『つなぐ力』の強み」を融合させ、垂直統合的な強みが生み出される



業務提携による実施施策実現に向けた土台作りのため「両社の強み」を融合すべく人材交流等を実施  
なお、IoT市場での早期市場獲得が必要であることから「土台作り」と「施策推進」は並行して実施

## ・業務提携による実施施策

1. 「KDDI IoTクラウド Standard」の強化、及び  
KDDI IoTプラットフォームでのコンポーネント化
2. 新技術を活用した通信デバイスの共同開発  
センサー端末ラインナップ強化
3. 新規IoTパッケージサービスの共同開発、及び拡販
4. 地方創生に向けた地域産業の高度化に関わる施策推進

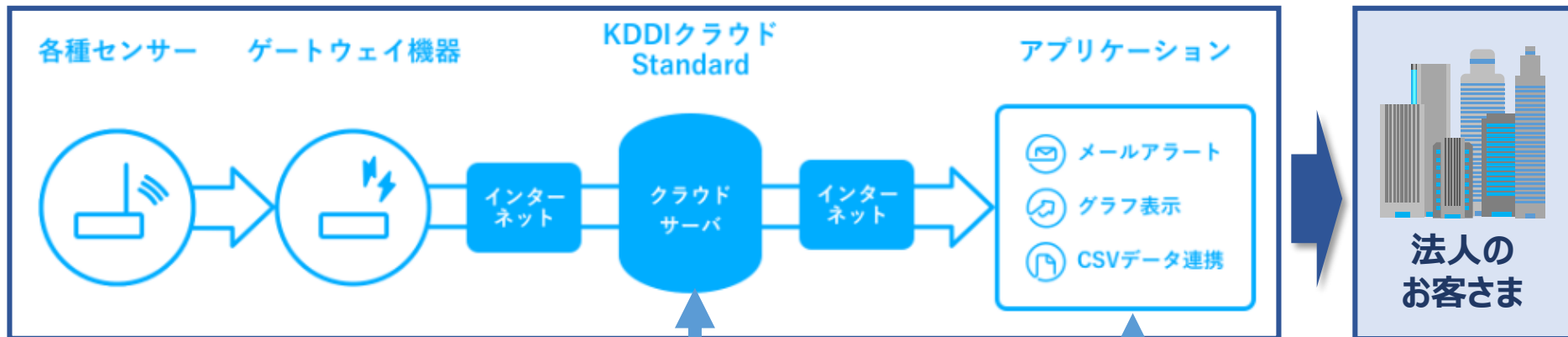
## ・施策実現に向けた土台

5. 「両社の強みの融合」に向けたノウハウの相互流通、人材交流



# 「KDDI IoTクラウド Standard」を中心とした協業イメージ

「KDDI IoTクラウドStandard」の強化、5Gを見据えたKDDI IoTプラットフォームでのコンポーネント化などのサービス・製品の拡充と併せ、営業体制強化により「法人向けIoTビジネスのスケール化の促進」を目指す



STEP1  
(直近)



LTE・LPWA  
通信デバイス  
共同開発

5G・新技術  
5G等の新技術  
を活用した  
通信デバイス  
共同開発

センサーラインナップ  
拡充

更なる安定運用体制の構築  
機能拡張・アプリケーション開発  
「KDDI IoTクラウドStandard」の強化

KDDI IoTプラットフォーム

KDDI  
各種サービス

「KDDI IoTクラウドStandard」をKDDIの様々なサービスと融合  
(KDDI IoTプラットフォームの1コンポーネントとして機能)



営業体制  
強化

# 新規IoTパッケージサービスの共同開発イメージ



KDDIの多種多様なお客さまからの課題に対して、両社の強みを活かした共同開発によりエコモットのIoTパッケージサービスのラインナップ拡充、及び共同販売による販売拡大を目指す

## 現在のエコモットの業種業界に特化したパッケージサービス

## 新規パッケージサービスの共同販売

### 雪のIoT

融雪システム遠隔監視  
ソリューション



### 工事現場のIoT

建設情報化施工支援  
ソリューション



### 車のIoT

交通事故削減  
ソリューション



### 業種A

〇〇〇  
ソリューション

### 業種B

△△△  
ソリューション



パッケージサービスのラインナップ拡充

## KDDIの多種多様なお客さまからの課題

## 両社の強みを活かした共同開発



### エコモットの強み

「つなぐ力」

### KDDIの強み

「通信技術」  
「プラットフォーム」  
「アプリケーション」



# 地方創生に向けた地域産業の高度化への取り組み

KDDIの地域産業の高度化への取り組みにおいて、北海道の現地パートナーとして、北海道ならではの地域課題に対して、IoTを活用した課題解決に向けて積極的に支援

## 農業×IoT



## 防災×IoT



## 観光×IoT



「『KDDI IoTクラウド Standard』を中心とした協業」、「新規IoTパッケージ商品の共同開発・拡販」をKDDIと取り組み、未攻略市場攻略により売上拡大を目指す

## ■「KDDI IoTクラウド Standard」を中心とした協業による成長



## ■新規IoTパッケージ商品の共同開発・拡販による成長



1. 第3四半期決算概要
2. 事業運営の進捗状況、トピックス
3. KDDIとの資本業務提携について
- 4. 今期業績予想**
5. Appendix

# 通期業績予想



各ソリューションの売上高は堅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

なお、今回の提携を契機に各種施策展開するため、KDDIとの資本業務提携による今期への業績予想への影響はなし

※「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」（9ページ）を参照

（単位：百万円）

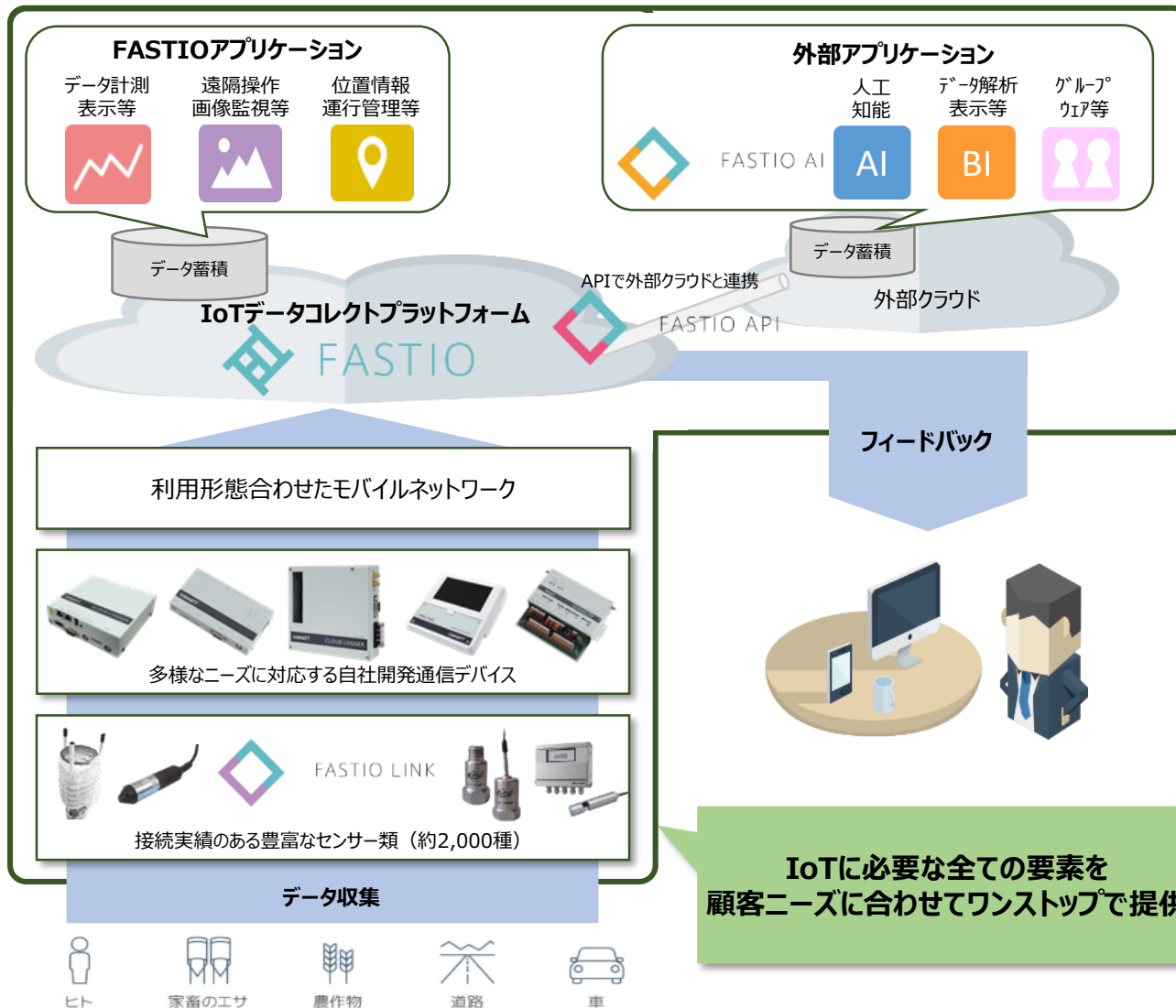
	2018年3月期 通期実績	2019年3月期 通期予想	前期比
			差額・比率
売上高	1,625	<b>1,924</b>	+298 (+18.4%)
営業利益	117	<b>133</b>	+15 (+13.1%)
営業利益率	7.3%	<b>6.9%</b>	△0.3pt
経常利益	115	<b>120</b>	+4 (+4.1%)
経常利益率	7.1%	<b>6.3%</b>	△0.9pt
純利益	79	<b>82</b>	+3 (+5.0%)
純利益率	4.9%	<b>4.3%</b>	△0.6pt

1. 第3四半期決算概要
2. 事業運営の進捗状況、トピックス
3. KDDIとの資本業務提携について
4. 今期業績予想
- 5. Appendix**

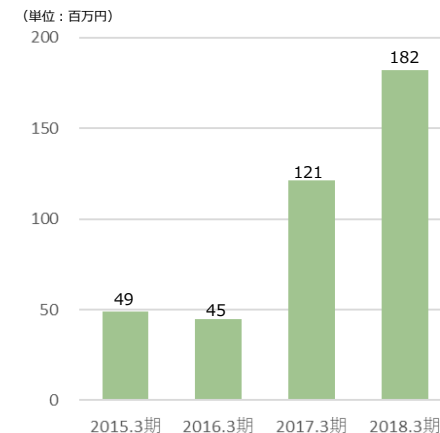
# インテグレーションによるソリューション



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

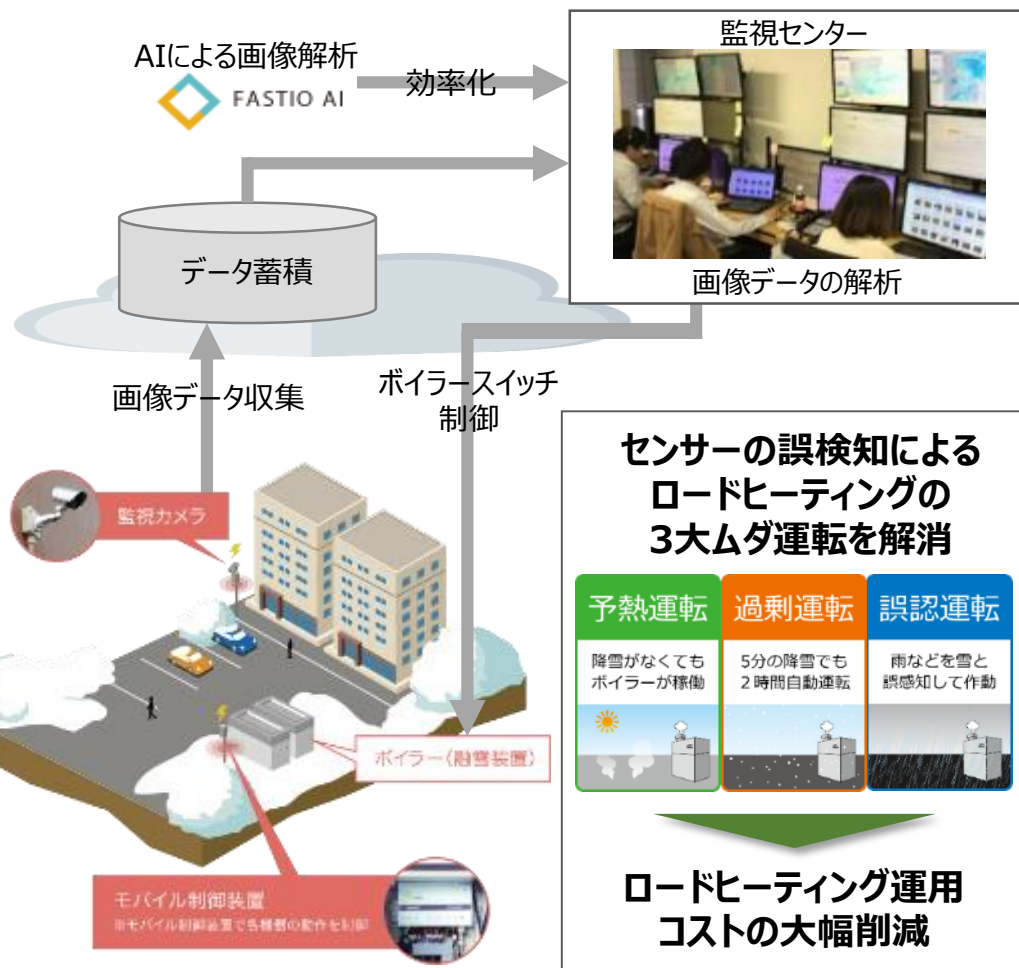


# 「ゆりもっ」と紹介（雪のIoT）

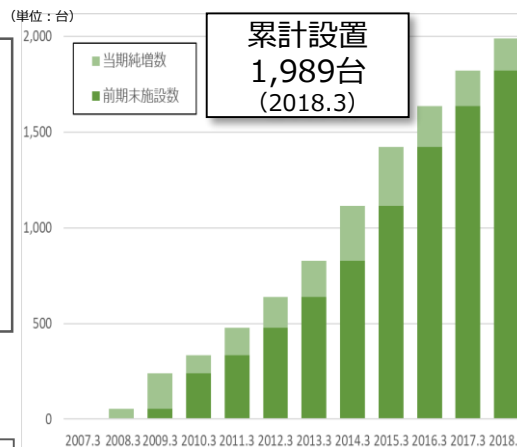


創業事業として融雪システム遠隔制御代行サービス「ゆりもっ」とを提供、北海道・北東北を中心に2,000台弱設置し、冬期間の大幅な省エネルギーを実現

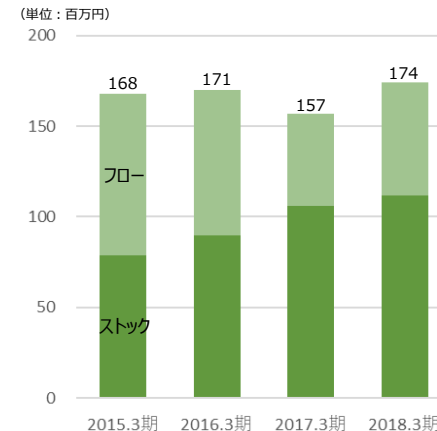
## ■ サービスイメージ



## ■ 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

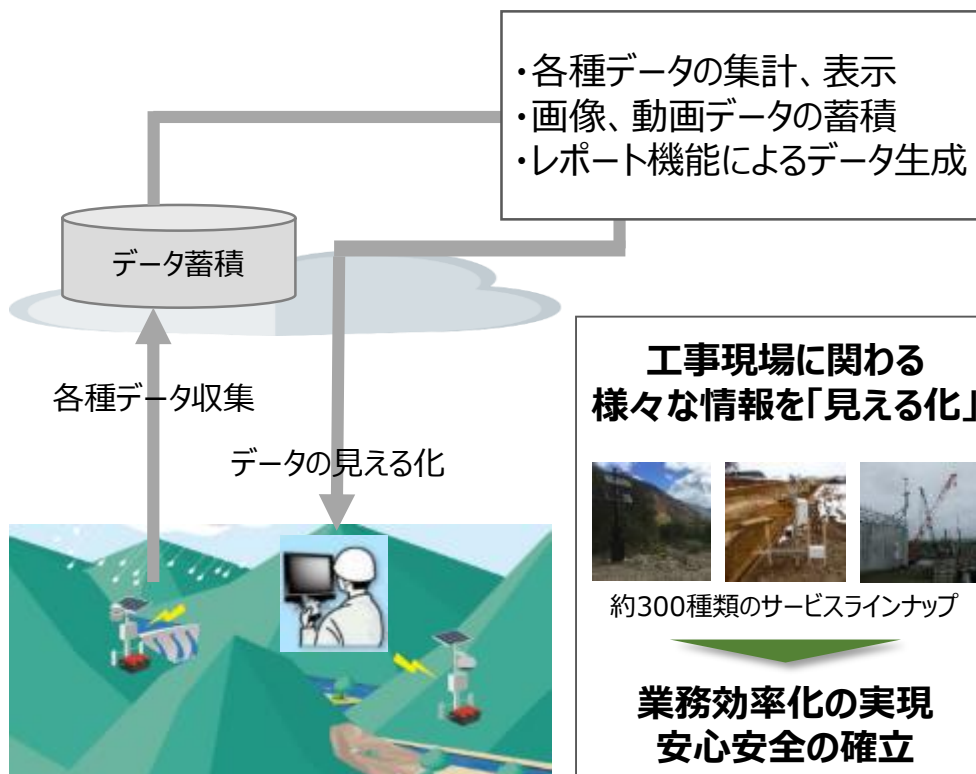


# 「現場ロイド」紹介（土木工事のIoT）



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

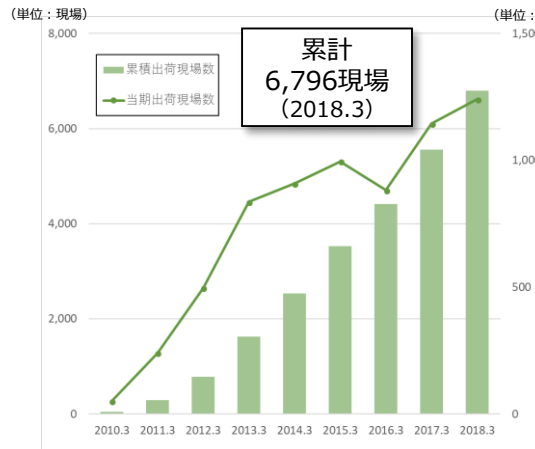
## ■ サービスイメージ



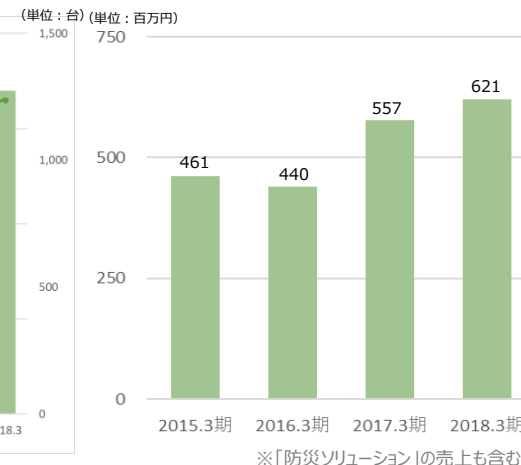
### （参考）NETIS（新技術情報提供システム）について

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

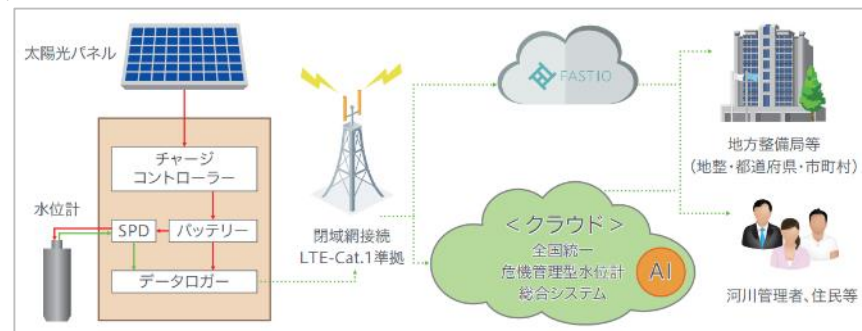
## ■ サービスイメージ



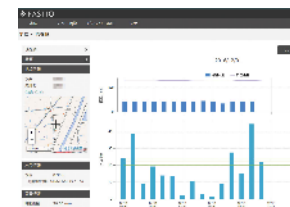
## ■ 危機管理型水位計パッケージ (国土交通省観測基準対応)

・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)



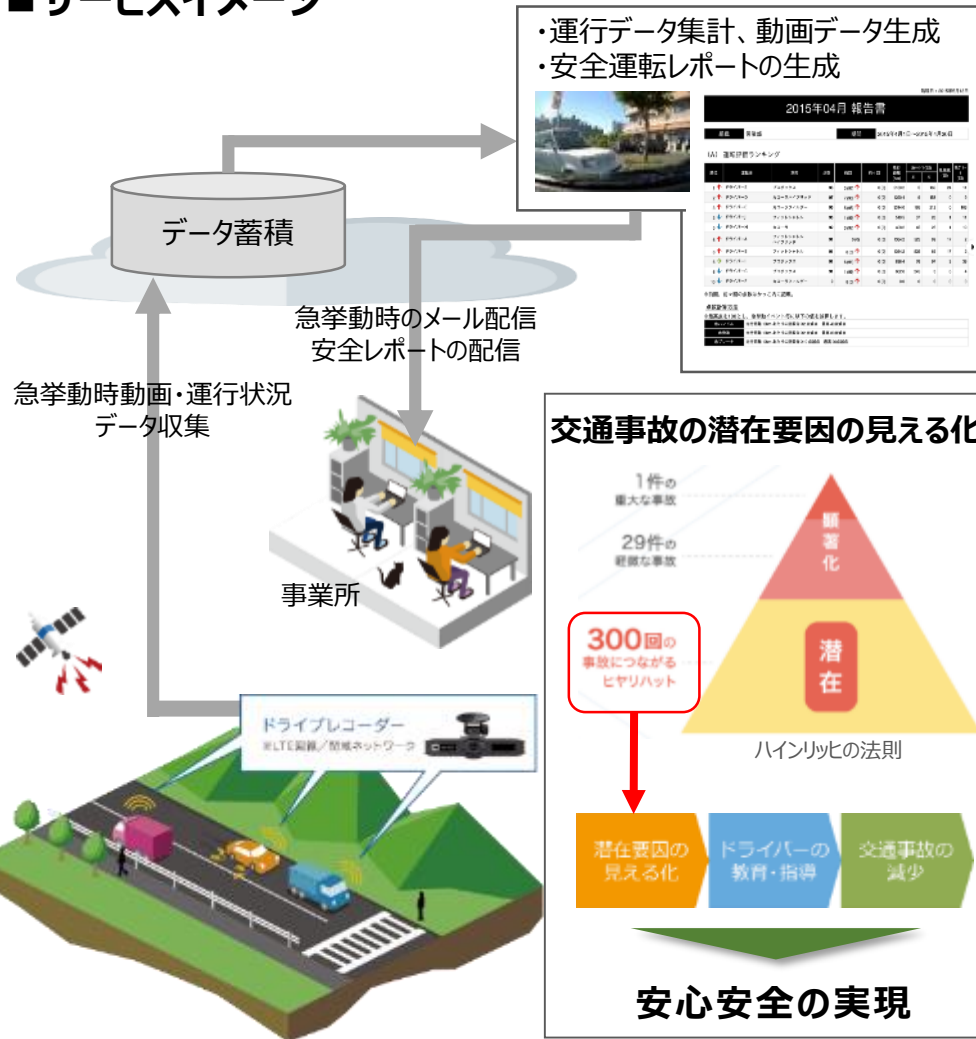
土砂災害の緊急監視 (土砂移動監視)

# 「Pdrive」紹介（車のIoT）

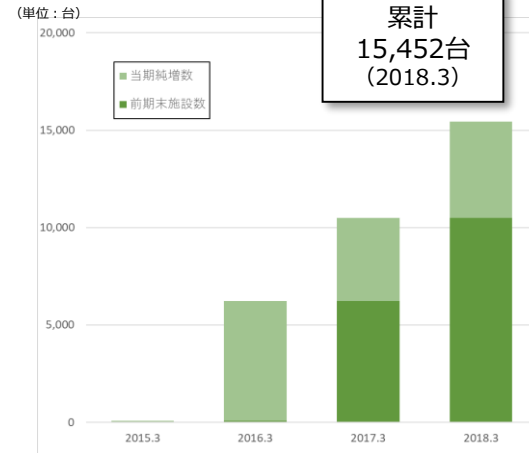


**Pd** drive  
モバイル通信を搭載した高性能ドライブレコーダー「Pdrive」をわずか4年で15,000台以上提供  
導入により安全意識向上が事故の減少につながり、安心安全の実現へ貢献

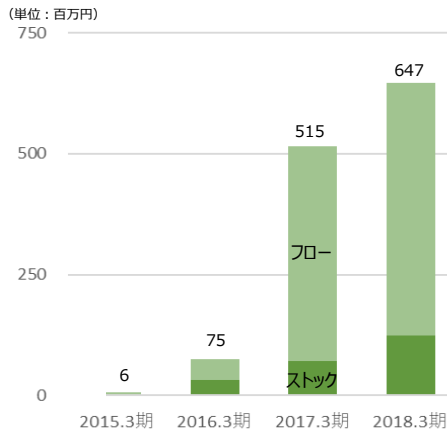
## ■ サービスイメージ



## ■ 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



### 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	走行距離
1	ドライバー-A	フィットシャトル4000S	100点	10.4 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(後期)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	0.00	0.00	0.00	140.00	7.00

- **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 : [ir@ecomott.co.jp](mailto:ir@ecomott.co.jp)

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