



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

2019年11月12日

# 2020年8月期 第2四半期決算説明資料

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：8月）
資本金	612百万円（2019年9月末現在）
本社所在地	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	118名（2019年10月31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



## 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。



2017年6月21日  
札幌証券取引所アンビシャス 上場



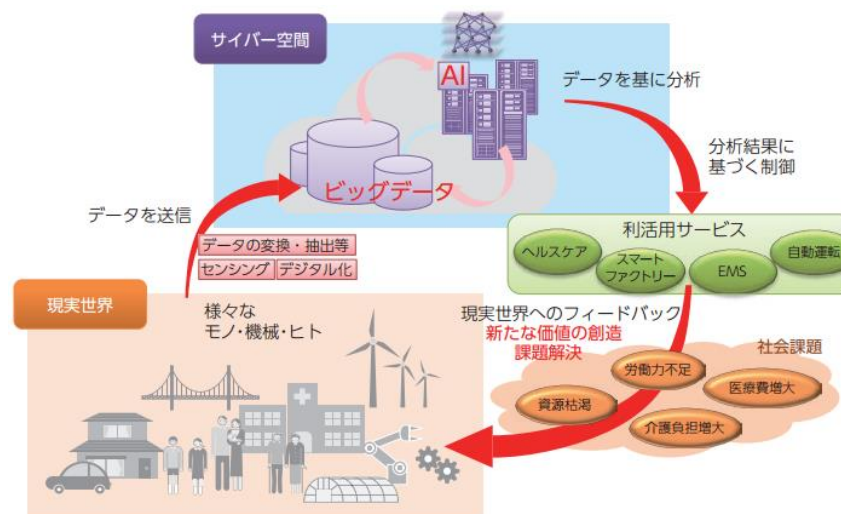
2018年6月22日  
東京証券取引所マザーズ上場  
証券コード：3987

## 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

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	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 <b>ゆりもっと</b>
		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  ・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>
		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 <b>Pdrive</b>

# 1. 第2四半期決算概要

## 2. 事業運営の進捗状況、トピックス

## 3. Appendix

## 2020年8月期 第2四半期決算トピックス

GPSを除いた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+6.3%）**

人件費増等により販管費率が悪化（+8.3pt）したものの  
売上構成の変化に伴う売上総利益率の改善（+5.3pt）により

**通期利益計画は好調に推移  
（対計画+41百万円）**

※連結決算への移行について（詳細は次ページ参照）

- ・当第2四半期より連結決算へ移行
- ・連結子会社の事業規模が小さく比較分析への影響は僅少であるため、本資料において前期個別財務諸表数値と当期連結財務諸表数値を用いて比較分析を説明

# ストック子会社化による連結決算移行について

当2Qにおいて株式会社ストック（以下「ストック」）を完全子会社化したことに伴い、連結決算へ移行  
ストックの事業規模が小さく比較分析への影響は僅少であるため、本資料においては前期個別財務諸表数値と  
当期連結財務諸表数値を用いて比較分析を実施

8月30日  
全株式を取得



9月30日  
みなし取得日



第2四半期

第3四半期

第4四半期

貸借対照表

(2Q会計期間末日の)  
子会社の財政状態を反映

子会社の財政状態、経営成績及び  
キャッシュ・フローの状況を反映

損益計算書  
包括利益計算書  
キャッシュ・フロー計算書

子会社の経営成績及び  
キャッシュ・フローの状況は  
原則、反映されない

# 業績ハイライト



売上高は対前年同期を上回る712百万円（対前年+6.3%）で着地、高利益率案件、ストック売上比率向上により売上総利益率が改善した一方、戦略的人員体制強化により販管費率も高まり、営業損失は対前年同期比を下回る△96百万円（対前年△26百万円）で着地だが、対計画比+41百万円であり順調に推移している

※売上高のソリューション別内訳はP11「ソリューション別売上高の増減要因」参照

（単位：百万円）

	2019年 3月期 2Q	2020年 8月期 2Q	前年同期比 (%)	当初計画	対計画比 (%)
売上高	670	<b>712</b>	+42 (+6.3%)	731	△18 (△2.6%)
売上総利益	216	<b>268</b>	+51 (+23.6%)	243	+24 (+10.0%)
売上総利益率	32.4%	<b>37.6%</b>	+5.3pt	33.3%	+4.3pt
営業利益	△70	△ <b>96</b>	△26 (－)	△138	+41 (－)
営業利益率	△10.5%	△ <b>13.6%</b>	△3.0pt	△19.0%	+5.4pt
純利益	△53	△ <b>74</b>	△21 (－)	△97	+22 (－)
純利益率	△8.0%	△ <b>10.5%</b>	△2.5pt	△13.3%	+2.8pt

※2020年8月期2Qより連結決算に移行しており、2019年3月期2Q数値及び当初計画値は単体の数値

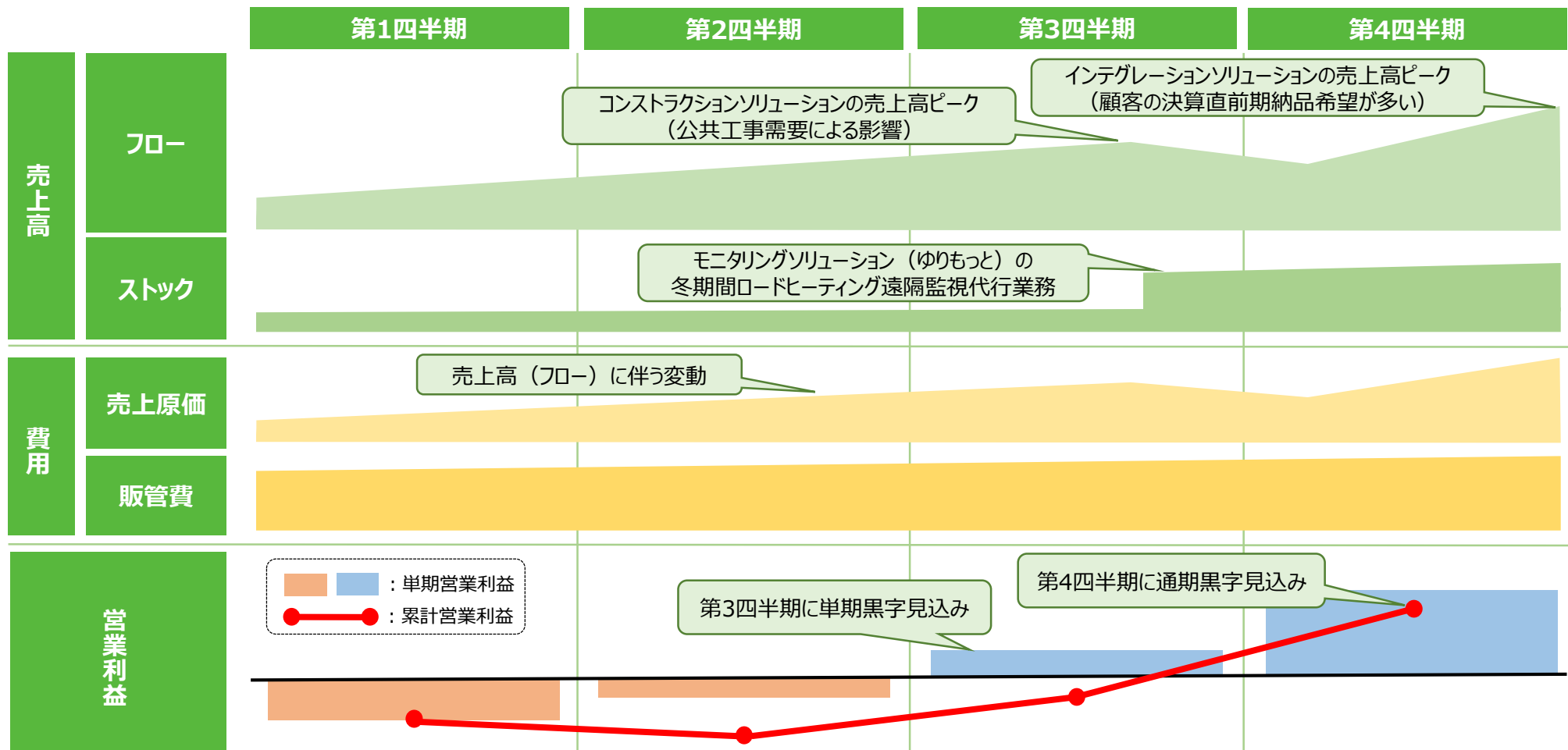


# (参考) 売上高・営業利益の季節的変動について

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

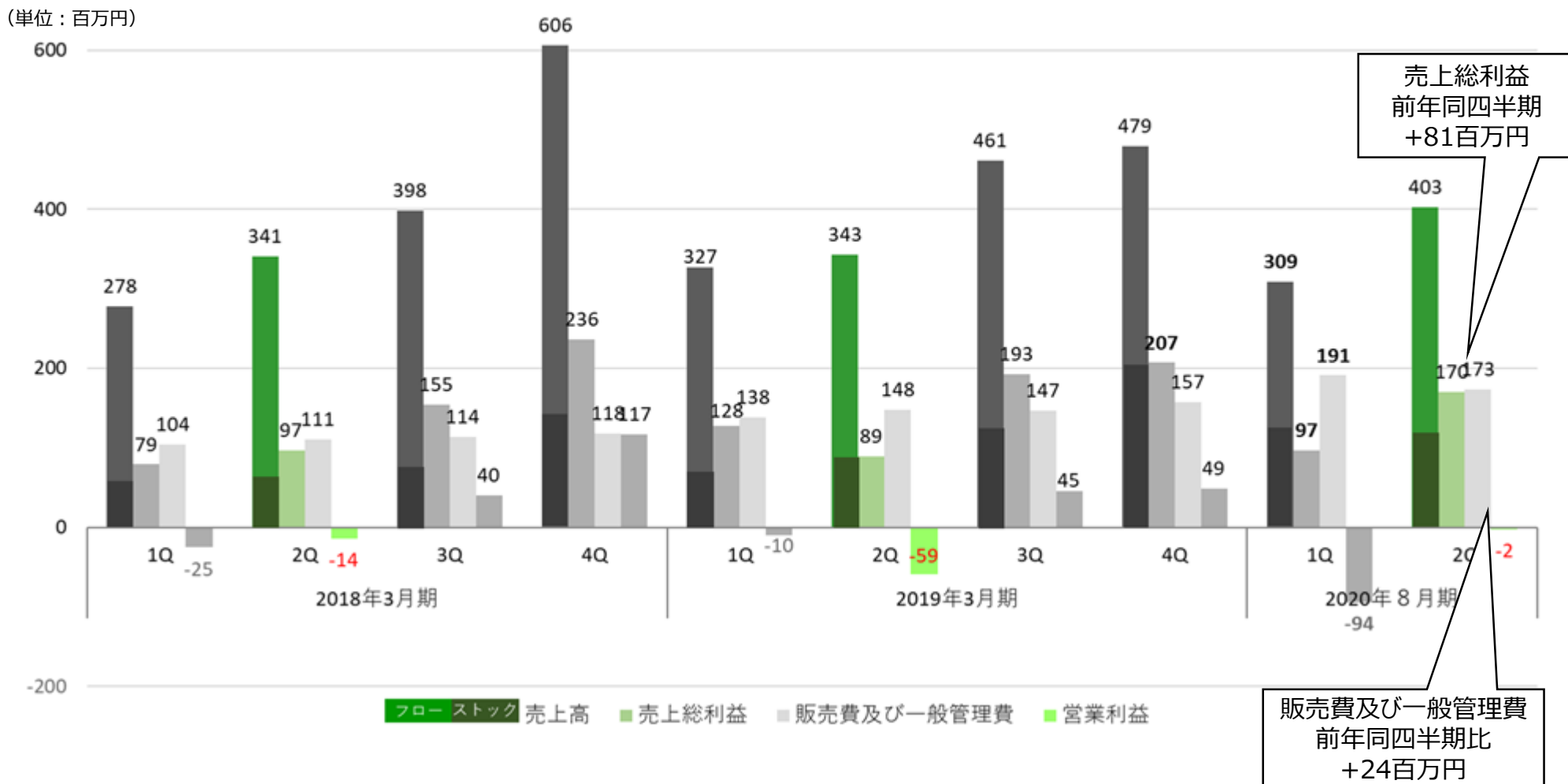
※決算期変更に伴う2020年8月期業績予想（17ヶ月）は現在精査中であり、詳細が確定次第速やかにお知らせいたします

## ■ 四半期ごとの売上高・営業利益のイメージ



# 四半期業績推移

戦略的人員体制強化に伴い人件費を中心に販売費及び一般管理費は逡増し前年同四半期比+24百万円増となったものの、利益率の高い大口案件やカスタマイズ案件の複数納品、及びストック売上比率上昇により売上総利益が前年同四半期比+81百万円増となり、営業損失は△2百万円で着地



※2020年8月期2Qより連結決算に移行しており、2020年8月期1Q以前は単体の数値です。

# ソリューション別売上高の増減要因

GPSソリューションが対前年・計画共にショートしたが、他ソリューションの好調な売上推移により、全社712百万円で着地  
(前年同期比+42百万円、当初計画比△18百万円)

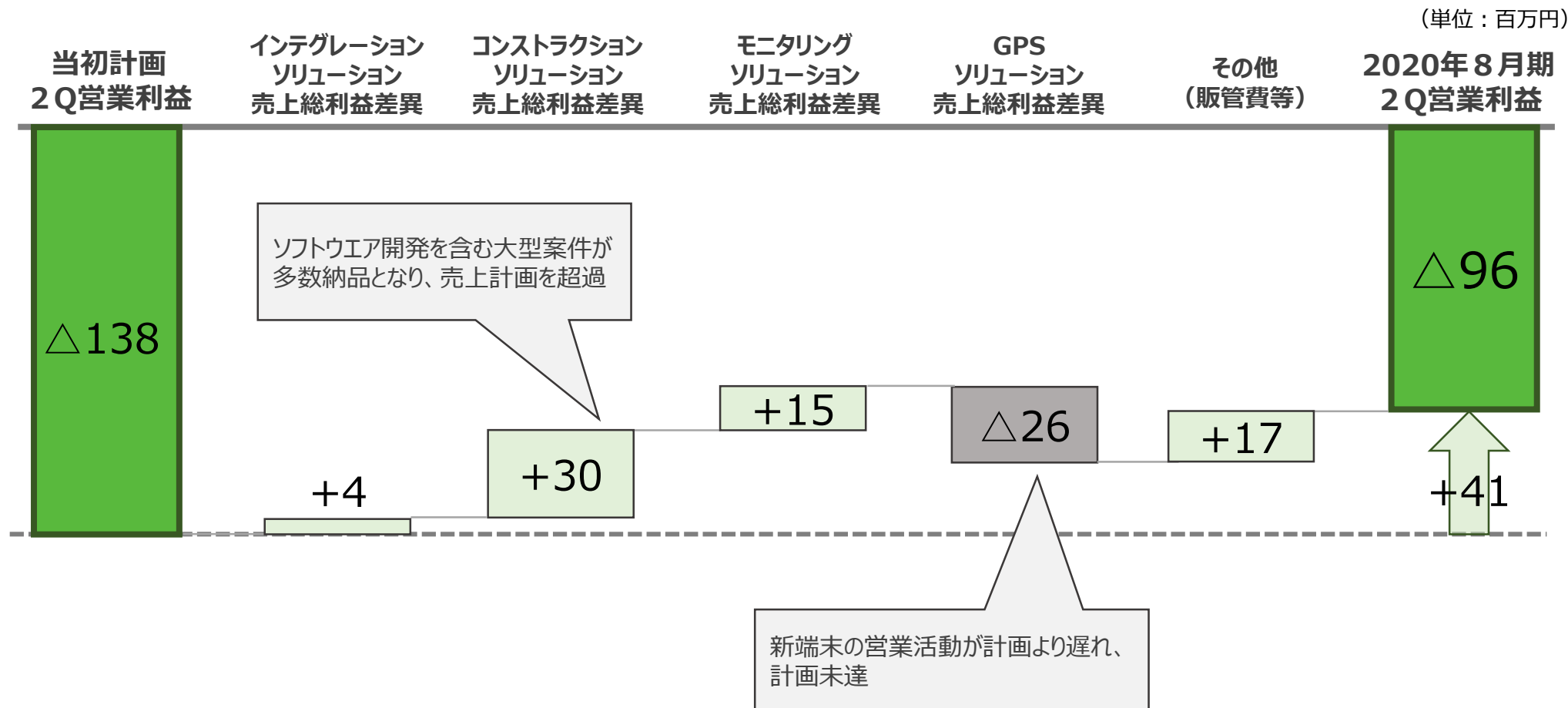
(単位：百万円)

	2019年 3月期 2Q	2020年 8月期 2Q	前年同期比 (%)	当初計画	当初計画比 (%)	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	80	94	+14 (+17.4%)	89	+5 (+6.5%)	<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	306	375	+69 (+22.7%)	345	+30 (+8.7%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・LoRa無線通信を活用した新製品、ぐらロイド（広域傾斜検知システム）の売上が堅調に推移</li> <li>・前期持ち越し案件（P14）が納品となったほか、ソフトウェア開発を含むカスタマイズ案件が多く納品となり、フロー売上増</li> </ul>
モニタリング ソリューション	28	44	+15 (+54.1%)	28	+16 (+59.4%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3G端末からLTE端末へのリプレイス案件が多く、フロー売上増</li> <li>・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	254	197	△56 (△22.3%)	269	△71 (△26.5%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新端末開発期における受注活動減に伴いフロー売上減少。3Q以降、新端末の拡販期に本格移行し、リカバリーを図る</li> <li>・前期からの累計契約数拡大に伴うストック売上増</li> </ul>
計	670	712	+42 (+6.3%)	731	△18 (△2.6%)	

※2020年8月期2Qより連結決算に移行しており、2019年3月期2Q数値及び当初計画値は単体の数値です。

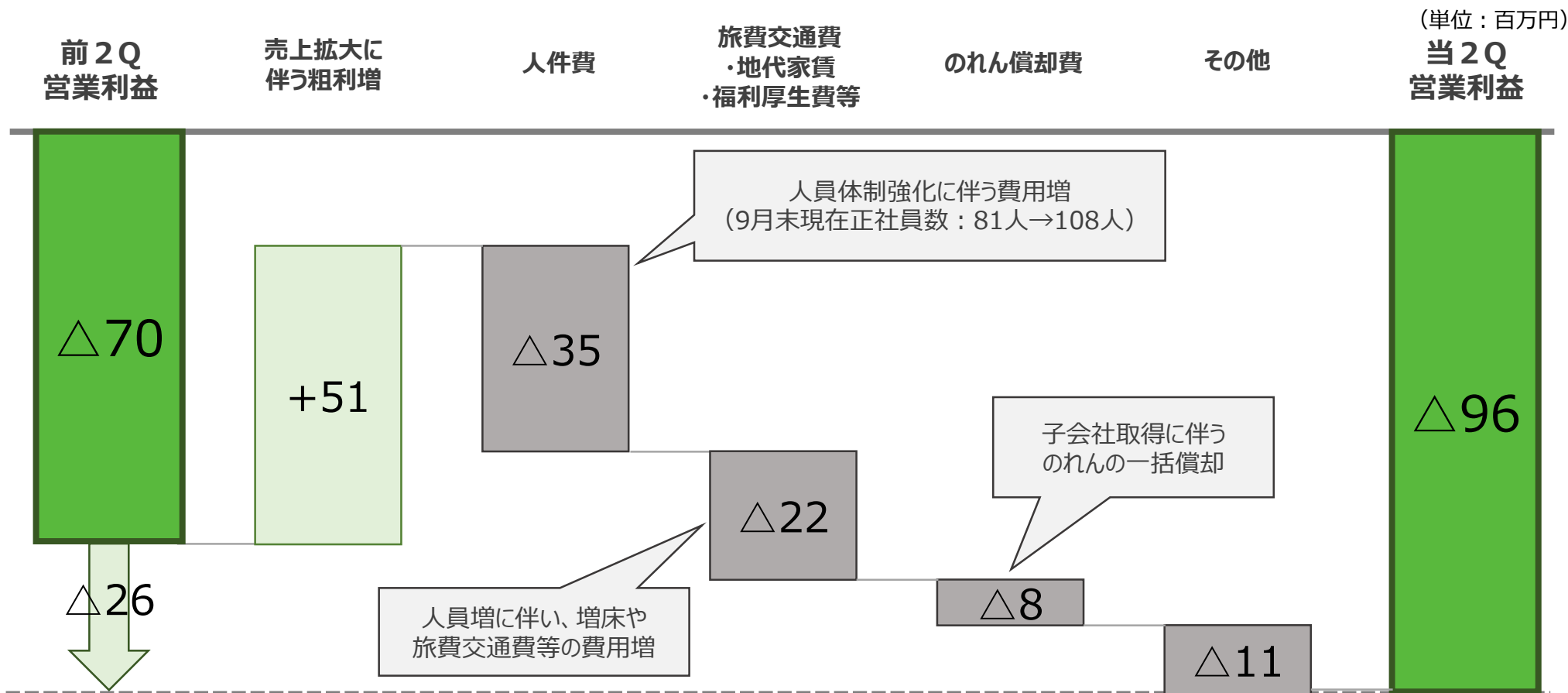
# 営業利益増減分析（対業績予想）

GPSソリューションの売上計画未達分をコンストラクションソリューション、モニタリングソリューションを中心とした売上拡大によりカバーし、売上総利益は対計画+24百万円増、販管費は、人員採用遅れ等により対計画△17百万円となり、営業利益は対計画+41百万円で着地



# 営業利益増減分析（対前年同期）

下期偏重の事業特性により、第2四半期連結会計期間では営業損失となるものの、売上高増、高利益率案件納品、ストック比率向上等による売上総利益率の改善により、売上総利益は51百万円増加したが、戦略的人員体制強化に伴う人件費、地代家賃等の更なる成長に向けた費用増等により、営業損失は対前期比△26百万円拡大  
 ※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」（P9）を参照



前期持ち越しの2案件は、①「現場ロイド」大口案件は、2Qに売上計上し、②部材調達遅れによるLPWA大口案件は、実証実験が終了、KDDIとの営業活動強化により、想定されたファーストユーザー導入見送りに対するリカバリー策を実施し、今期内の受注獲得を目指す

## 前期持ち越し案件（前期決算説明資料より抜粋）

### ①「現場ロイド」大口案件来期持ち越し（約△40百万円）

大口の個別カスタマイズ案件について、今期売上計上を目指していたが、仕様検討に時間を要し、来期持ち越し



TMX-DM03

## 今期2Q 進捗状況

### 2Q売上計上

建設車両の位置情報管理向け高性能ドライブレコーダーの導入、運用システムカスタマイズによる大口案件納品（P24参照）

### ②部材調達遅れによるLPWA大口案件来期持ち越し（約△150百万円）

LPWAによる広エリア・多拠点での大口案件受注をファーストユーザーとし、同様案件の水平展開により更なる売上拡大を目指していたが、通信部材調達遅れにより導入時期を明確にできず、今期導入に間に合う提案機会を逸し、来期持ち越し

### 実証実験終了 KDDIとの営業活動強化

想定されたファーストユーザーへは導入見送りとなったが、同技術の水平展開可能なターゲットに対してKDDIとの営業活動強化により今期受注獲得を目指す



LPWA  
圧力センサー  
スイッチ  
PSB-200

「PSB-200」による残量監視ソリューション

# 貸借対照表

2019年3月期末は、期中の新株式発行により調達した増加した現預金を2020年8月期において、主に製品製造、ソフトウェアの取得、投資有価証券の取得（事業領域拡大に向けたBULB社との資本提携）等に充当

(単位：百万円)

	2019年3月期 4Q (2019年3月31日)	2020年8月期 1Q (2019年6月30日)	増減
流動資産	1,783	1,736	△47
(現金及び預金)	766	306	△460
固定資産	341	354	+13
総資産	2,124	2,090	△34
有利子負債	437	412	△25
自己資本	1,460	1,387	△73
自己資本比率 (%)	68.8%	66.4%	△2.4pt

※2020年8月期2Qより連結決算に移行しており、2019年3月期数値は単体の数値です。

3Q以降の売上計画達成に向けた仕入増（たな卸資産の増加）により営業キャッシュ・フローが悪化

(単位：百万円)

	2019年3月期 2 Q (2018年9月30日)	2020年8月期 2 Q (2019年9月30日)	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	△189	△433	△244
うち、たな卸資産の増加額	△145	△381	△235
投資活動による キャッシュ・フロー	△7	16	+24
財務活動による キャッシュ・フロー	272	△43	△316

※2020年8月期2Qより連結決算に移行しており、2019年3月期2Q数値は単体の数値です。



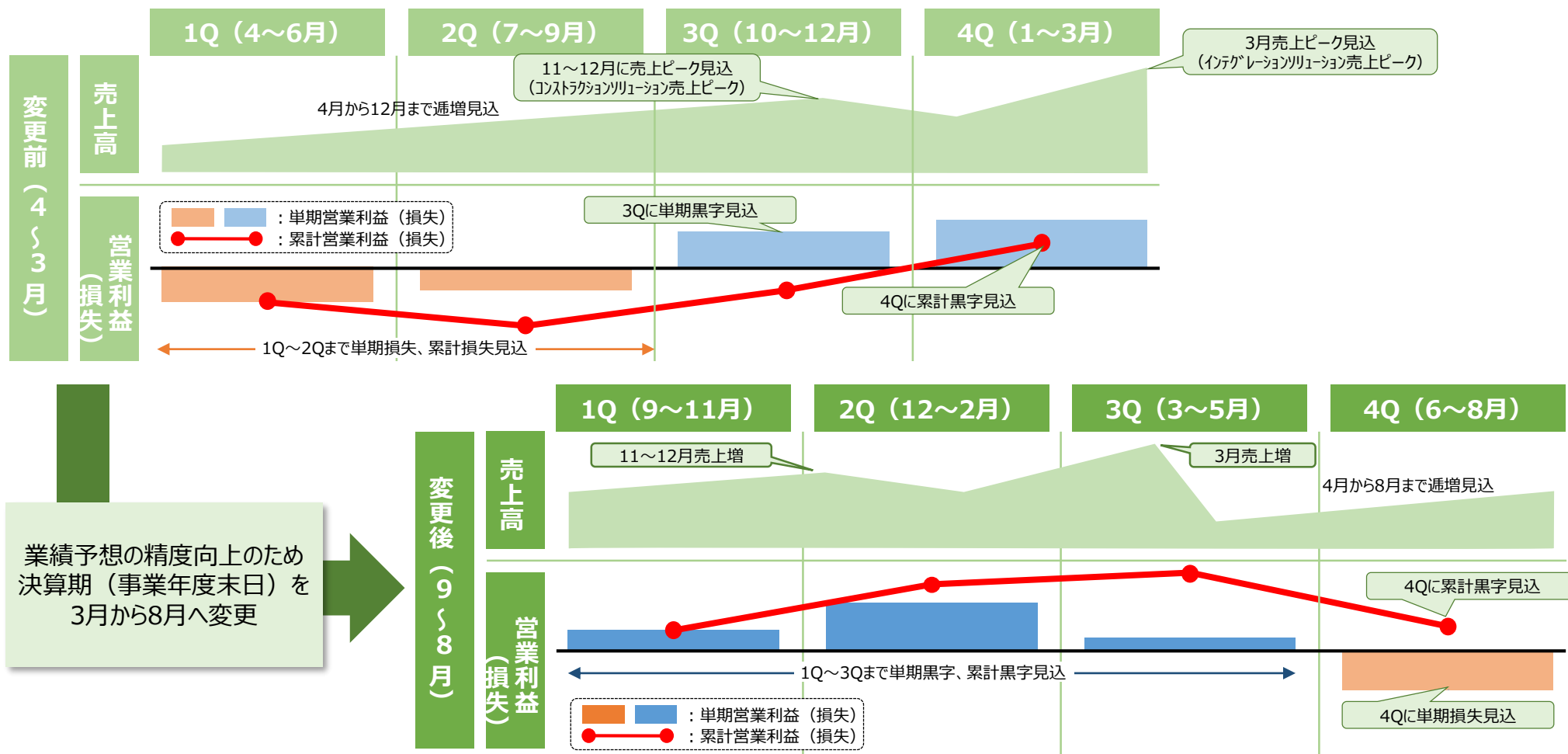
# 決算期（事業年度末日）の変更

提供ソリューションの性質上、売上が10～3月に集中することから、業績予想の精度を向上させるため、第13期定時株主総会（6月27日開催）において、決算期の3月から8月への変更を決議

変更前後の四半期毎における売上高・営業利益（損失）のイメージは以下のとおり

※売上高・営業利益（損失）は過去実績に基づくモデルケースのイメージであり、実際の業績を示すものではありません

## ■ 四半期毎の売上高・営業利益のイメージ



# 今期2020年8月期決算（17ヶ月間）の特徴、業績予想



本事業年度は2019年4月～2020年8月の17ヶ月間となる。なお、操業度が低下する4～8月を2カ年分含むこともあり、

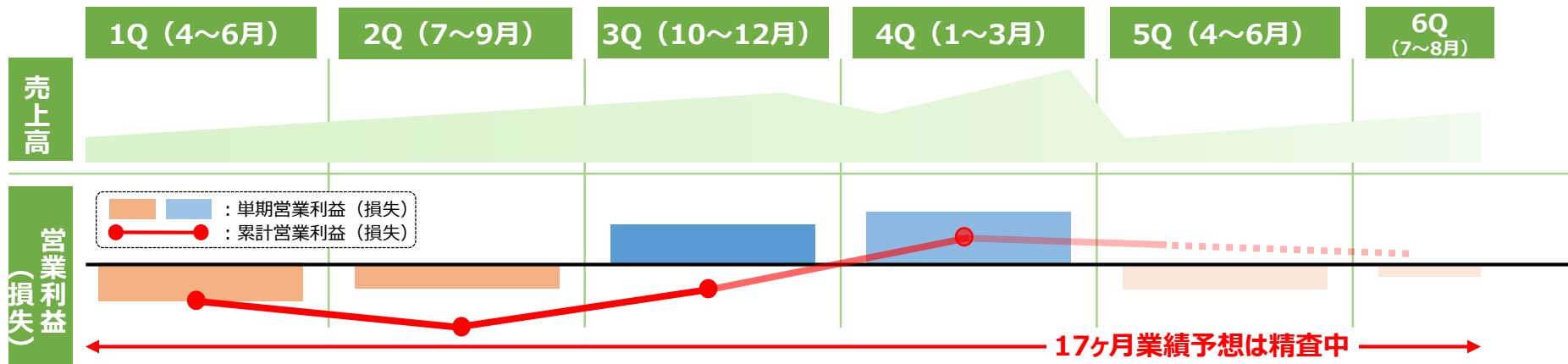
今期2020年8月期（17ヶ月間）の通期業績予想については精査中

翌期2021年8月期（12ヶ月間）以降は通期営業利益となると見込まれる

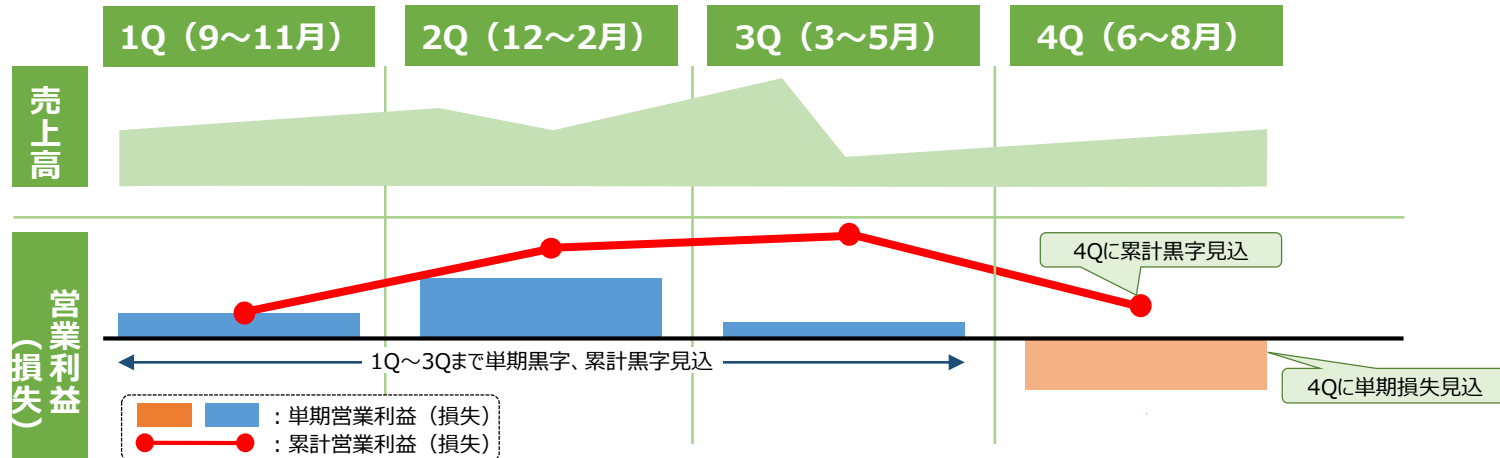
※売上高・営業利益（損失）は過去実績に基づくモデルケースのイメージであり、実際の業績を示すものではありません

## ■ 四半期毎の売上高・営業利益のイメージ

・今期2020年8月期（17ヶ月）の業績イメージ



・翌期2021年8月期（12ヶ月間）以降の通期業績イメージ



業績予想の精度向上のため  
決算期（事業年度末日）を  
3月から8月へ変更

1. 第2四半期決算概要

2. 事業運営の進捗状況、トピックス

3. Appendix

# 今期事業運営状況、トピックス（サマリー）



期首に掲げた4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3Q以降も継続して事業運営の推進を強化 ※「期首に掲げた4つの事業運営方針」については次ページ参照（「2019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2四半期の事業運営状況、トピックス ※2019年10月以降の実績含む
<p>収益基盤安定に向けた コンストラクション・GPS ソリューションへの 営業リソース集中</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>業界特化型のプロモーション活動強化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新施策の業界特化型自社セミナーによるプロモーション活動による営業活動支援</li> <li>・全国エリアでの売上拡大に向け、首都圏以外での業界特化型イベントへの出展強化</li> </ul> </li> <li>■ <b>高付加価値製品・サービスの販売好調</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・パイオニア製高性能ドライブレコーダー「TMX-DM03」、運用システムカスタマイズ大口案件の納品</li> <li>・AI技術による気象予測値を表示可能な「サインロイド2」の販売好調により増産</li> <li>・相次ぐ災害に対して、国道交通省、自治体等から防災ソリューションへの問い合わせ複数</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>5G時代到来を見据えた開発推進</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・本格的CaaS/MaaS時代到来を見据えた独自技術の開発推進 →「東京モーターショー2019」デンソーブース出展への技術協力</li> </ul> </li> </ul>
<p>業務領域拡大に向けた新規事業 M&amp;Aも視野に入れた ベンチャー投資</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>飲食店向け自動対応サービス「AITELL」の先行提供</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「IoT×AI」を活用したBtoBtoCサービス「AITELL」（アイテル）の先行提供によるテストマーケティング実施中、飲食店以外への提供も視野に入れ本格提供に向けて開発継続中</li> </ul> </li> <li>■ <b>業務領域拡大加速化に向けたM&amp;A、ベンチャー出資</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ストック社（8/31取得）とモニタリングソリューションにおけるシナジー効果を見込む</li> <li>・BULB社（6/25出資）との連携によるDX推進に向けた活動推進</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・育成推進による体制強化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・今期純増計画27名に対し17名純増（進捗率62.9%）</li> </ul> </li> </ul>
<p>その他</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>安定した業務運営基盤強化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）の国際規格認証を取得</li> </ul> </li> </ul>

2019年から2021年の3ヶ年は「飛躍的成長に向けた経営基盤の強化期間」位置付け、その2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・GPSソリューションへ営業リソースを集中
2. 新規市場創造も視野に入れた新製品・サービス開発
3. 業務領域拡大（BtoC、BtoBtoCも含む）に向けた新規事業、及びM&Aも視野に入れたベンチャー投資
4. 営業・開発体制強化に向けた人員採用強化

## ■ 2020年8月期業績予想※（2020年3月末での業績予想）

**売上高** : 2,430百万円 (対前年 + 50.8%)  
**営業利益** : 159百万円 (対前年 + 538.7%)

※2020年8月期業績予想は現在精査中、記載金額は2020年3月末までの業績予想

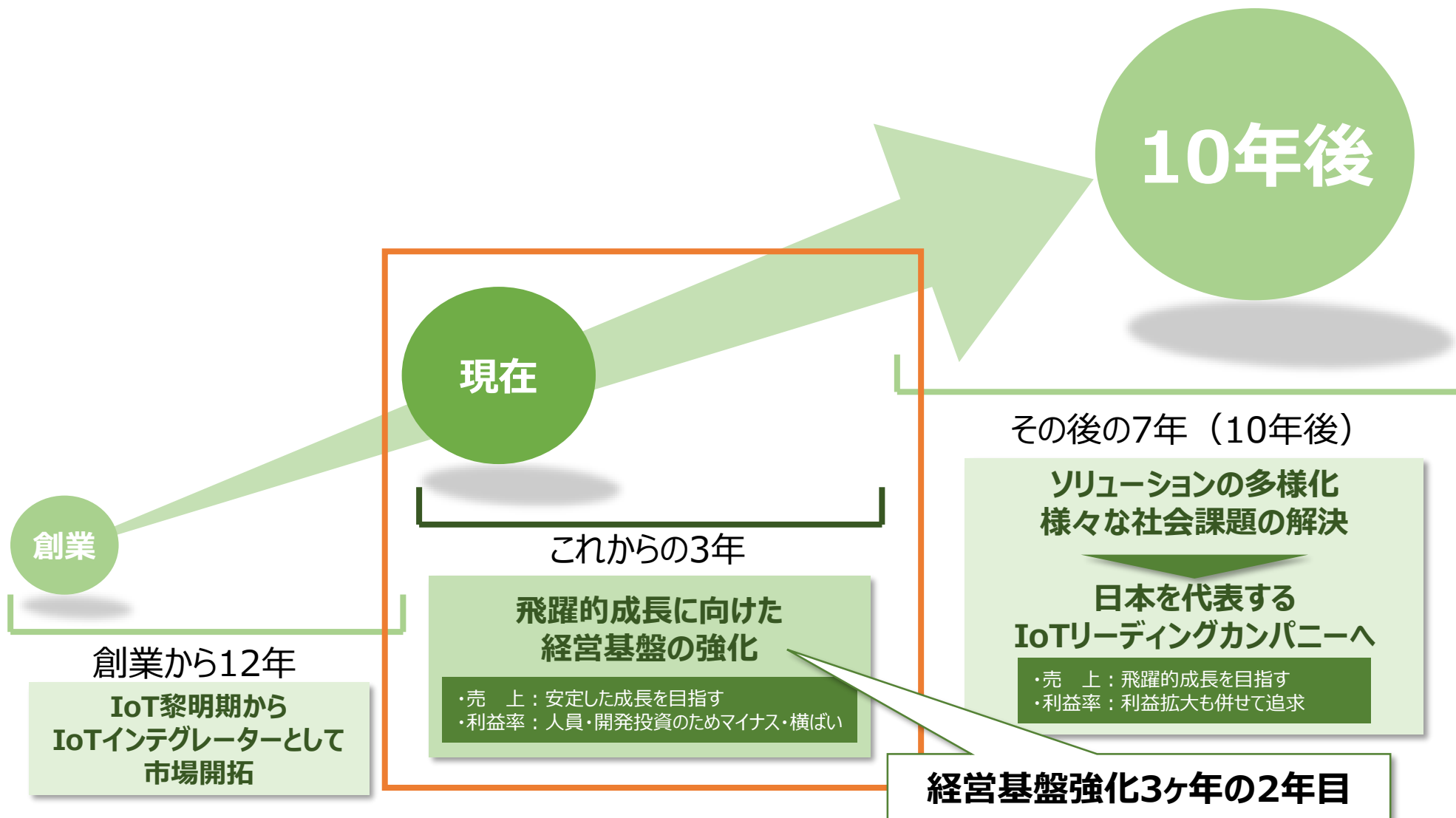
※「経営基盤強化期間」については17～18ページ参照（「2018年3月期 決算説明資料」からの抜粋資料）

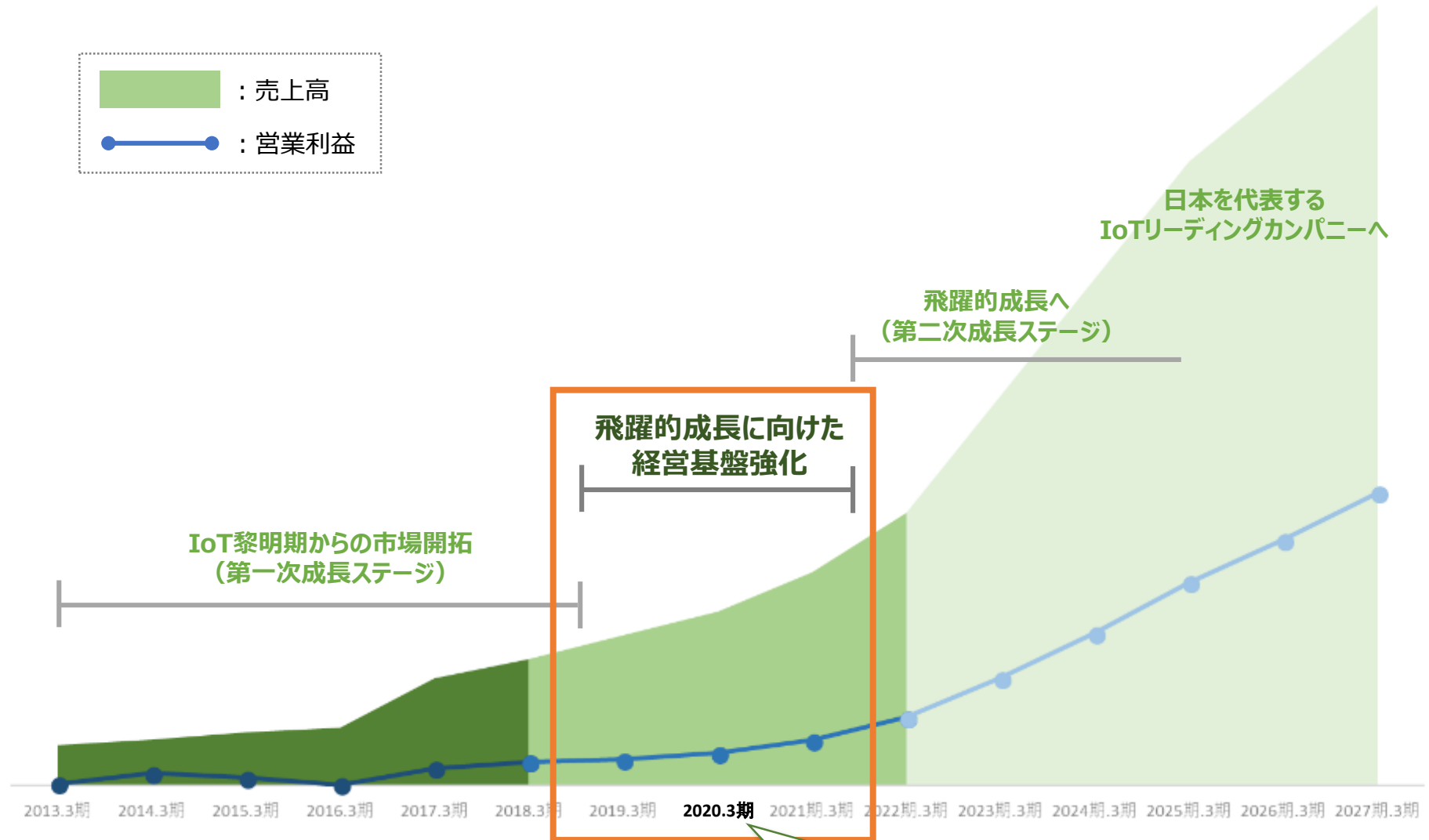
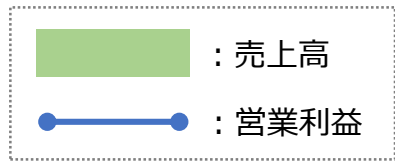
# 10年後の成長イメージ

2019年3月期 決算説明資料  
(2019.5.14) 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





経営基盤強化3ヶ年の2年目

# 「現場ロイド」「GPSソリューション」への営業リソース集中



「現場ロイド」「GPSソリューション」共に業界特化型の自社セミナー開催、イベント出展強化により営業活動をサポート  
高付加価値製品、サービスの販売好調により案件単価向上により、売上拡大に貢献

## 業界特化型のプロモーション活動強化

### ■ 自社セミナー開催スタート

7月より新たな取り組みとして業界特化型自社セミナー開催  
具体的な質疑が多く、案件化を見込めるケースもあり、今後も継続実施

#### ◇「現場ロイド」特化型セミナー

「今日からはじめる『i-Construction』  
～ICT(AI/IoT)を活用した建設現場の生産性向上～」

- ・ 7/6 : 名古屋 (7名)    ・ 11/13 : 札幌
- ・ 8/2 : 東京 (31名)    ・ 11/22 : 博多
- ・ 9/3 : 大阪 (16名)    ・ 1月予定: 広島



東京でのセミナー模様 (8/2)

#### ◇「GPSソリューション」特化型セミナー

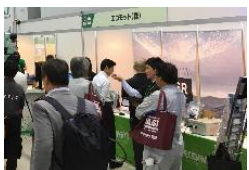
「商用車へのドラレコ搭載。その『3大メリット』をお教えます！」

- ・ 10/18 : 東京 (9名) (1月に東京で開催予定)

### ■ 業界特化型イベントへの出展強化

1Qに出展した建設土木工事業界向けイベント (千葉、仙台) が好評により、  
3Qに静岡、熊本へも出展

- ・ 10/30 : 新技術交流イベント in Shizuoka 2019
- ・ 11/20～21 : 創造的復興に寄与する先進建設・防災・減災技術フェア in 熊本2019



建設技術公開「EE東北'19  
(6/5～6 仙台)



建設・測量 生産性向上展 (CSPI-EXPO)  
(5/22～24 千葉)

## 高付加価値サービスの販売好調、防災ニーズへの対応

### ■ 高性能ドライブレコーダー、運用システムカスタマイズ案件納品

建設車両位置情報管理向けにパイオニア製高性能ドライブレコーダー  
「TMX-DM03」を多数導入、並びに  
運用システムカスタマイズによる  
大口案件納品

※コンストラクションソリューションにて計上



- ・ 赤外線対応車室内カメラによる  
ドライバーモニタリング機能
- ・ 前方カメラによるADAS機能  
(安全運転支援システム)

### ■ AIでの気象予測可能な「サインロイド2」の販売好調

AIによる気象データ予測機能が好評により、販売好調 (対前年+73.9%)  
レンタル機器の増産により、更なる売上拡大を目指す

#### ◇「サインロイド2」サービス概要

風速、雨量、暑さ指数(WBGT)等の現地気象データを民間気象会社に送信、  
民間気象会社所有のデータと共にAIにより分析し、予測された気象データを  
現地へフィードバックし、表示



### ■ 集中豪雨、台風での災害による高まる防災ソリューションニーズ

相次ぐ災害に対して、  
国道交通省、自治体等  
から防災ソリューションへの  
問い合わせ複数あり

発生月	主な災害	主な被災地域
8月	・ 令和元年8月の前線に伴う大雨	九州北部
	・ 令和元年台風第10号	西日本全域
9月	・ 令和元年台風第15号	首都圏、北関東
10月	・ 令和元年台風第19号	関東甲信越、静岡県、 新潟県、東方地方
	・ 千葉県豪雨	千葉県、福島県

3Qの受注を目指す



「東京モーターショー2019」（10/24～11/4）のデンソーブースにおいて、「リアルタイムストリーミング配信技術」の利用シーンとして「セキュリティカメラ」デモへ技術協力

## 「東京モーターショー2019」にて、デンソーブース「Mobility IoT Core」対応セキュリティカメラデモに技術協力

### ■「Mobility IoT Core」対応セキュリティカメラデモのシステム構成

- ◇デンソー「Mobility IoT Core」とエコモット「リアルタイムストリーミング」の融合
  - ・デンソー開発による車両状態を高精度にデジタル化しクラウドへの連携を目的とした車載エッジコンピューティング「Mobility IoT Core」に、エコモットがGPSソリューションで培った独自技術「リアルタイムストリーミング配信」を融合

### ◇「セキュリティカメラ」デモのシステム・技術構成

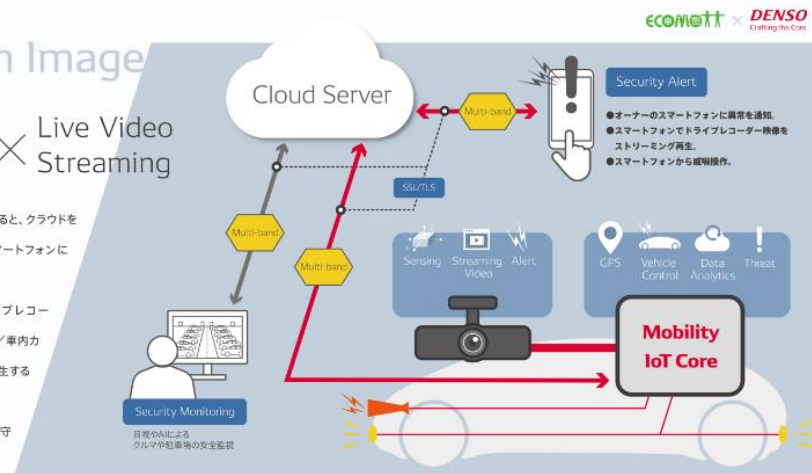
- ・車両の挙動検知、車両内外の映像配信  
エコモットのドライブレコーダーのセンサー、「リアルタイムストリーミング配信」技術により提供
- ・車両所有者への通知、ホーン・ライト点滅による威嚇  
「Mobility IoT Core」とクラウドの連携により、遠隔地へのスマホへ異常通知、遠隔地から車両のホーン、ライト点滅の操作が可能



### System Image

Mobility IoT Core × Live Video Streaming

クルマへの衝撃を検知すると、クラウドを經由してオーナーのスマートフォンに異常を通知します。  
スマートフォンでドライブレコーダーの映像（車外カメラ/車内カメラ）をストリーミング再生することが可能です。  
クルマの安全も遠隔から守ることができます。



### ■今回「東京モーターショー2019」と前回「CES2019」の出展内容の違い ～技術から利用シーン（サービス）へ～

#### CES2019 「リアルタイムストリーミング配信」の技術展示



#### 東京モーターショー2019 「リアルタイムストリーミング配信」を活用した利用シーン展示



CaaS/MaaS時代到来に向けて、「**実社会で使える**」独自技術の開発推進

飲食店向け自動応対サービス「AITELL」（アイテル）は、本格提供に向けてテストマーケティング実施中  
M&Aにより取得したストックはモニタリングソリューションとの販売拡大に向けたシナジー効果が見込まれる

## 「AITELL」先行提供によるテストマーケティング

### ■ 先行提供実績（2019.11.1現在）

8月の先行提供開始以降、15カ所に設置しテストマーケティング実施中、  
歯科医院、病院にも設置され、飲食店以外の市場ニーズもあると見込まれる

### ■ 「AITELL」サービス概要

飲食店の店内画像をディープラーニングによる解析で人数カウントし、来店前の  
空席状況の問い合わせに対してLINEBOTによる自動応答により対応

- ・先行提供開始：2019年8月5日
- ・価格：月額4,900円
- ・提供内容：サービス利用料、ピープルカウンターレンタル料、通信料全て含む



### ■ 今後の展開

テストマーケティングの内容を踏まえて、機能改善・追加等の開発完了後、  
本格提供を目指す

## ストック取得による期待されるシナジー効果

### ■ ストックについて

- ・本社所在地：北海道札幌市
- ・事業概要：空調設備、暖房設備機器の販売、保守及び修理 等
- ・主な導入実績：北海道エリアを中心とした商業施設チェーン、公共施設、  
学校施設、医療・福祉施設 等に豊富な実績があり

### ■ ストックとモニタリングソリューションとのシナジー効果

◇ エコモットにおけるモニタリングソリューションの課題

「ゆりもつ」のメインターゲットは集合住宅が中心であり、更なる普及拡大に  
向けて商業施設への展開が不可欠

⇒ **ストック顧客基盤（商業施設等）へ「ゆりもつ」の営業展開**

### モニタリングソリューション責任者を社長として派遣し活動強化

※売上は今期3Q以降に連結決算へ反映

## 出資先のBULB社とのDX推進への活動強化

### ■ DX推進に向けたエコモットとの活動

北海道内の企業・団体に対して、具体的なデジタルトランスフォーメーション  
に向けた共同セミナーの今期中開催を目指し、活動を強化



# 安定した業務運営基盤強化に向けた取り組み

安心・安全なサービスを提供し続ける業務運営体制強化に向けて、ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）の国際規格認証であるJIS Q 27001:2014（ISO/IEC 27001:2013）を取得

## ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）の国際規格認証を取得

### ■ ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）の国際規格認証取得の背景、目的

- ・IoTシステムインテグレーターとして大量のデータを取り扱うことから、セキュリティ対策を継続し、安心・安全なサービスを提供し続ける事は最も重要な経営課題の一つ
- ・ISMSを構築、ISMS認証を取得することで、全社的なセキュリティ対策への意識を更に向上させ、常に新たなセキュリティリスクへ対応可能な組織となり、更なる事業発展に資するに値すると考え、取得するに至る

### ■ 認証登録概要

- ・認証規格: JIS Q 27001:2014（ISO/IEC 27001:2013）
- ・認証範囲: ◇対象事業
  - ・IoTシステムインテグレーションサービスの提供
  - ・IoTパッケージサービスの提供
  - ・AI技術を活用した調査分析業務およびシステム開発
- ◇対象事業所
  - ・本社、東京営業所、青森営業所、仙台営業所  
東海営業所、関西営業所、九州営業所、第一工場
- ・認証日: 2019年10月21日
- ・審査登録証: JP19/080587



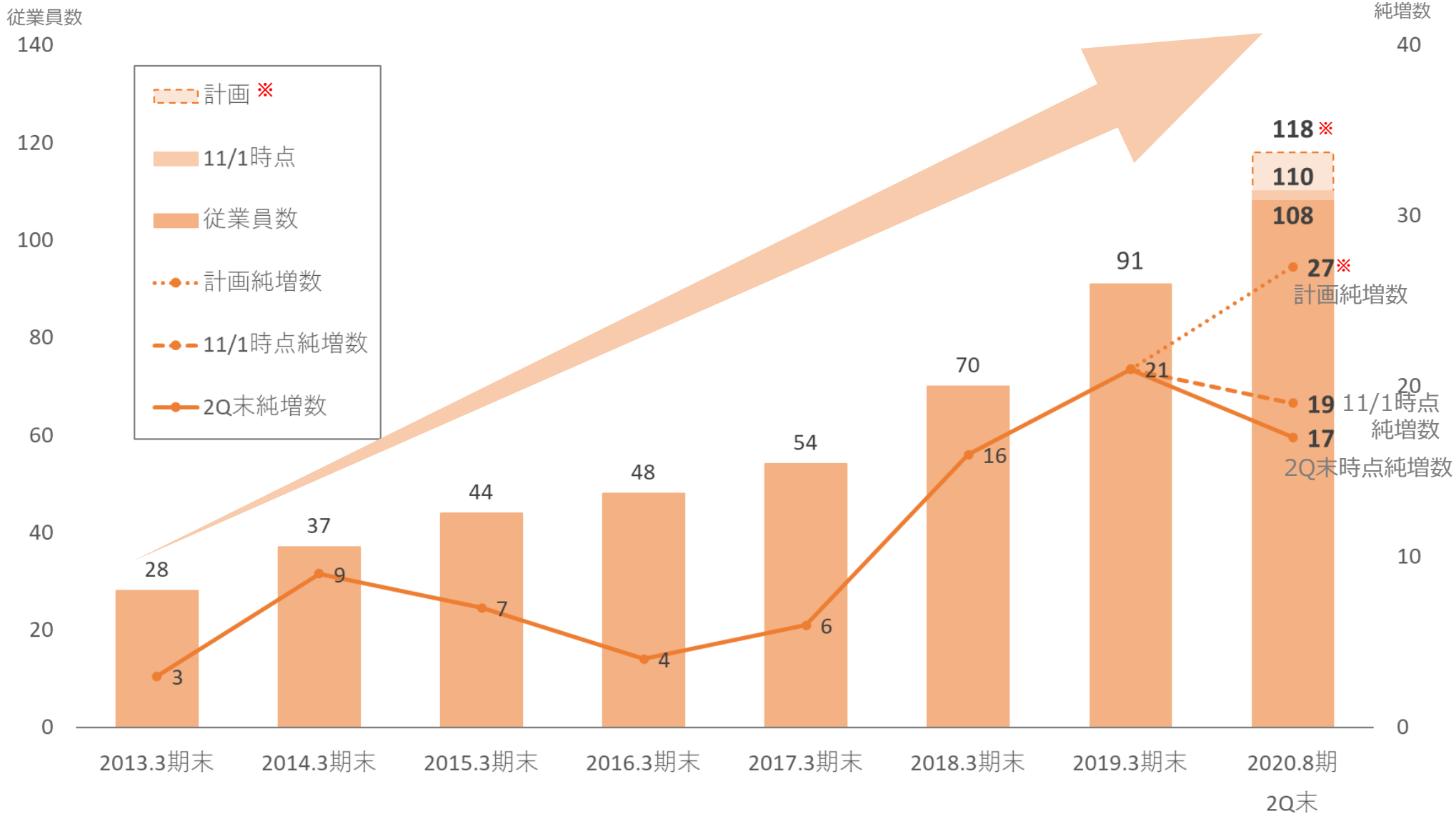
(参考) ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）について

ISMSは、「Information Security Management System」の頭文字で、「情報セキュリティマネジメントシステム」と呼ばれている。このISMSの構築基準が、日本工業規格JIS Q 27001（国際規格ISO/IEC 27001）「情報セキュリティマネジメントシステム－要求事項」であり、構築されたISMSを第三者認証機関が、上記要求事項への適合を評価、認定する制度が「JIS Q 27001（ISO/IEC 27001認証）」制度である。

# 従業員数経年推移



単位：人（臨時雇用者数含まず）



※2020年8月期人員計画は現在精査中、記載人員は2020年3月末までの人員計画

1. 第2四半期決算概要

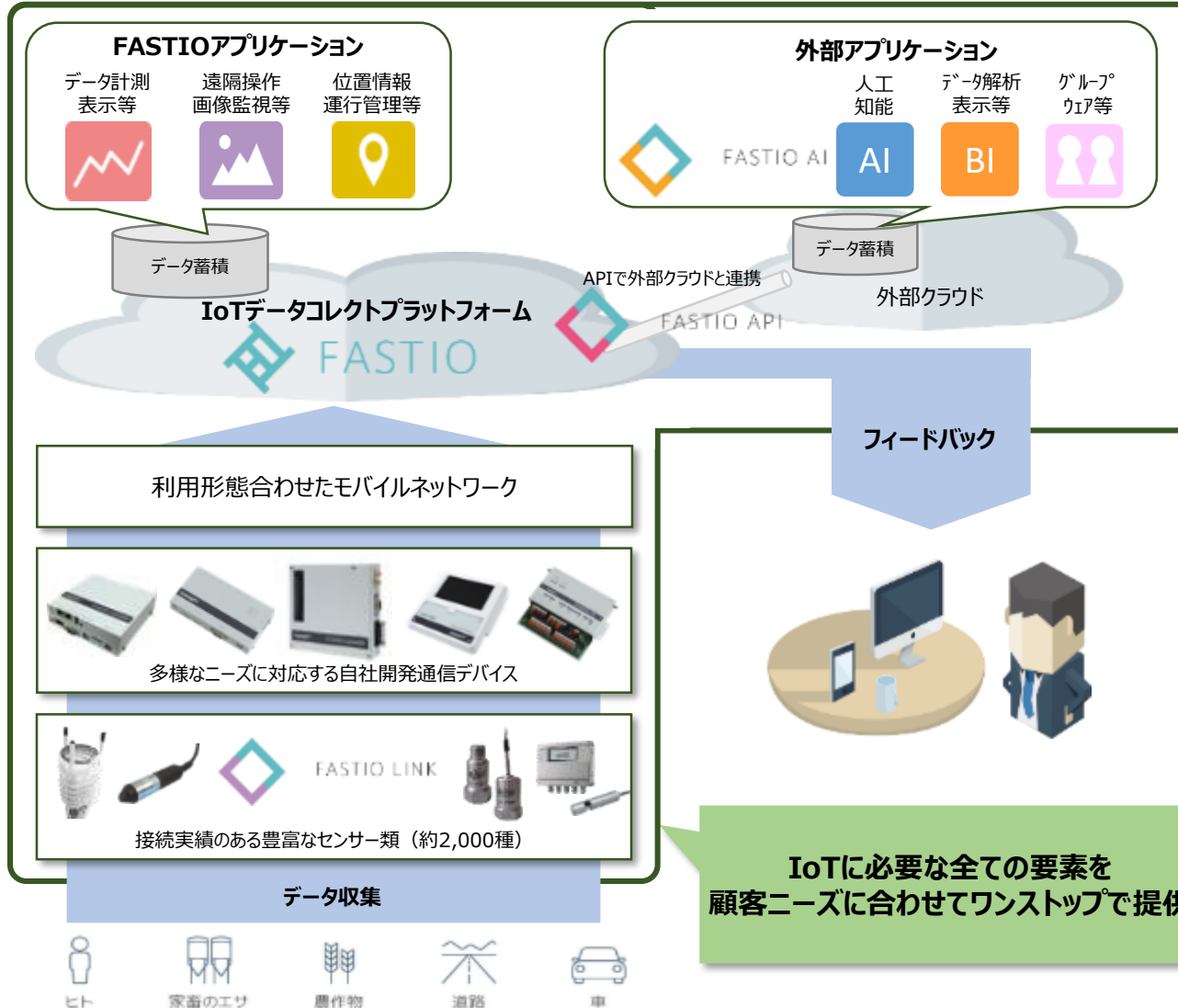
2. 事業運営の進捗状況、トピックス

**3. Appendix**

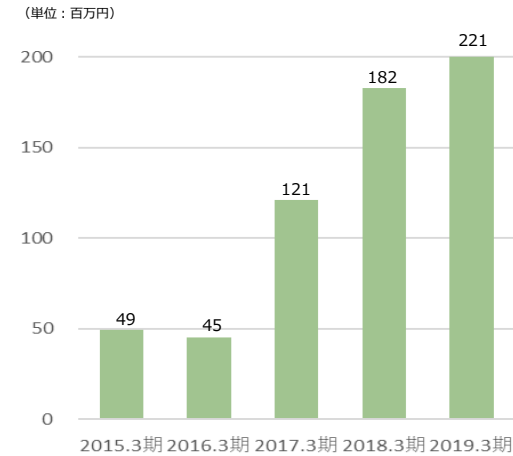
# インテグレーションによるソリューション



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 (5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



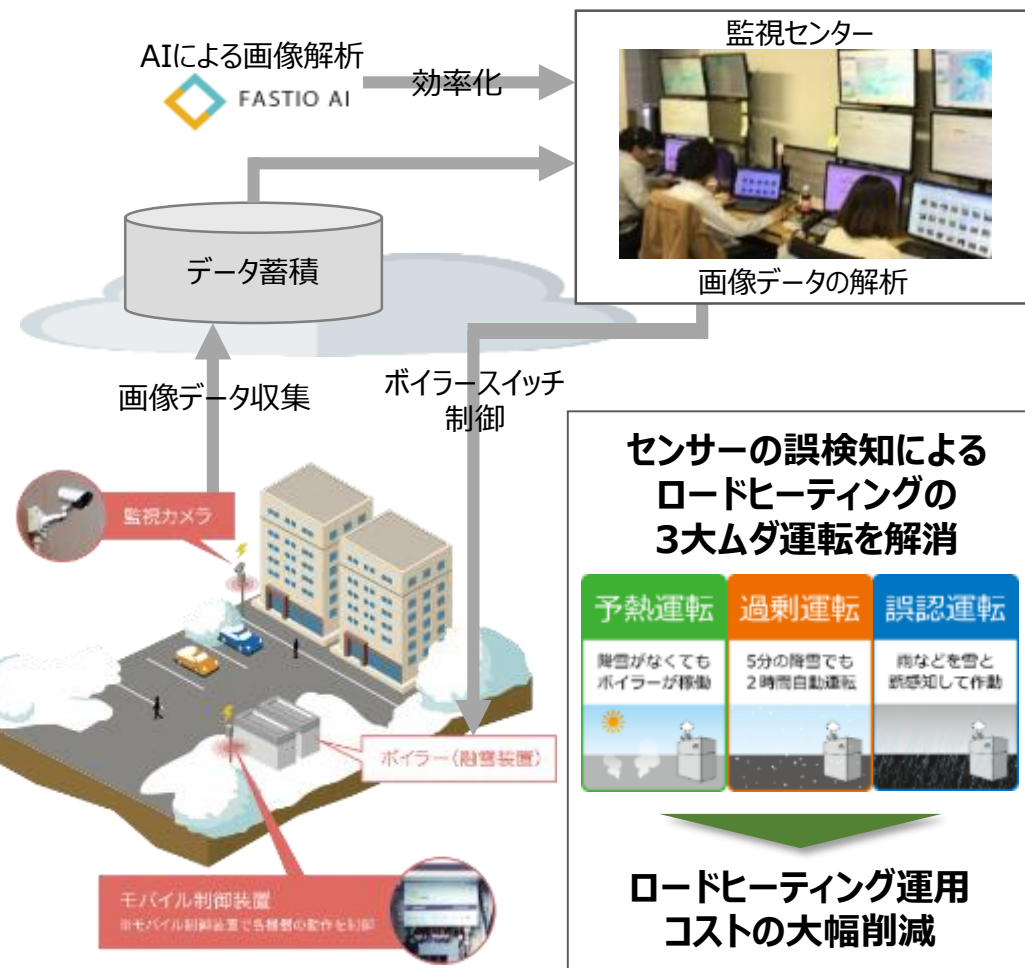
IoTに必要な全ての要素を顧客ニーズに合わせてワンストップで提供

# 「ゆりもっ」と紹介（雪のIoT）

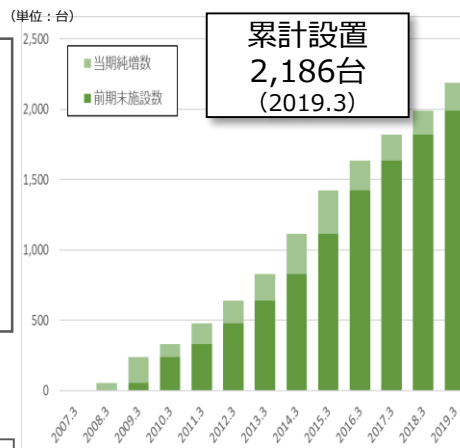


創業事業として融雪システム遠隔制御代行サービス「ゆりもっ」を提供、北海道・北東北を中心に2,000台以上設置し、冬期間の大幅な省エネルギーを実現

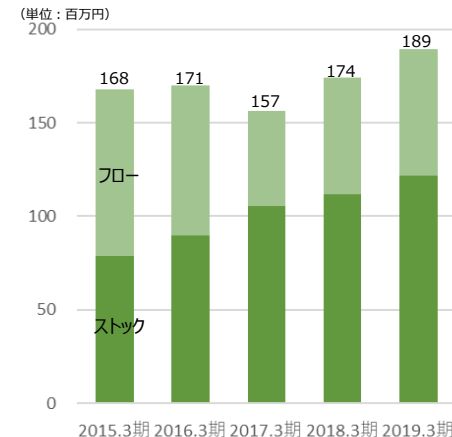
## ■ サービスイメージ



## ■ 設置実績



## ■ 売上高実績 (5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

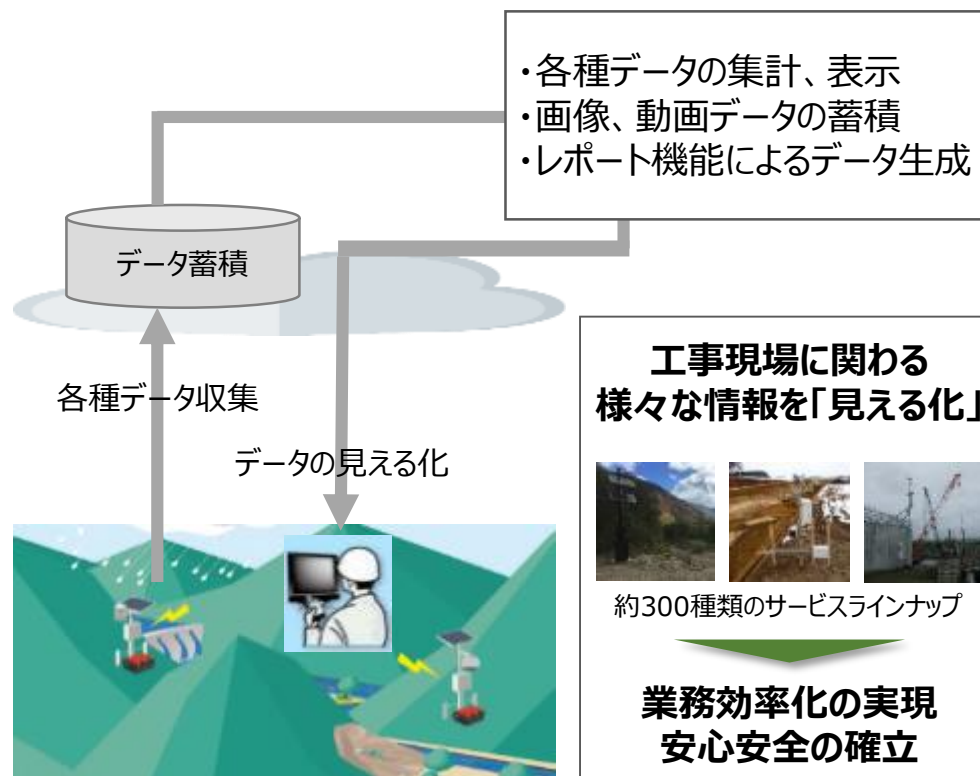


# 「現場ロイド」紹介（土木工事のIoT）



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、8,000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

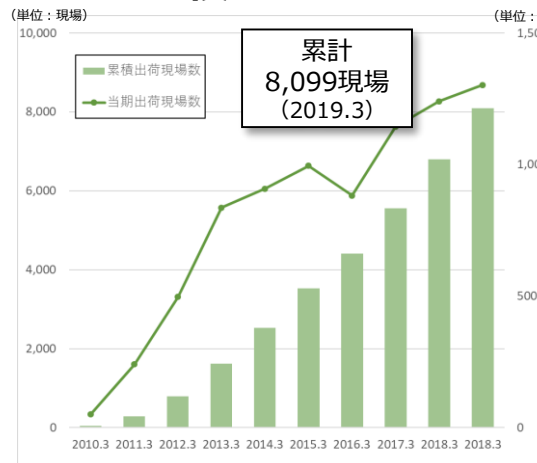
## ■ サービスイメージ



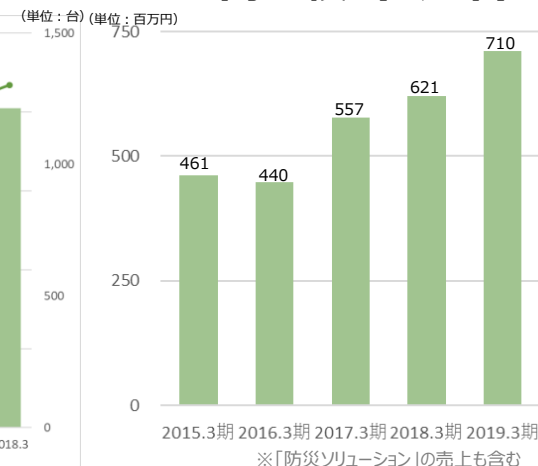
### （参考）NETIS（新技術情報提供システム）について

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（5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）

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

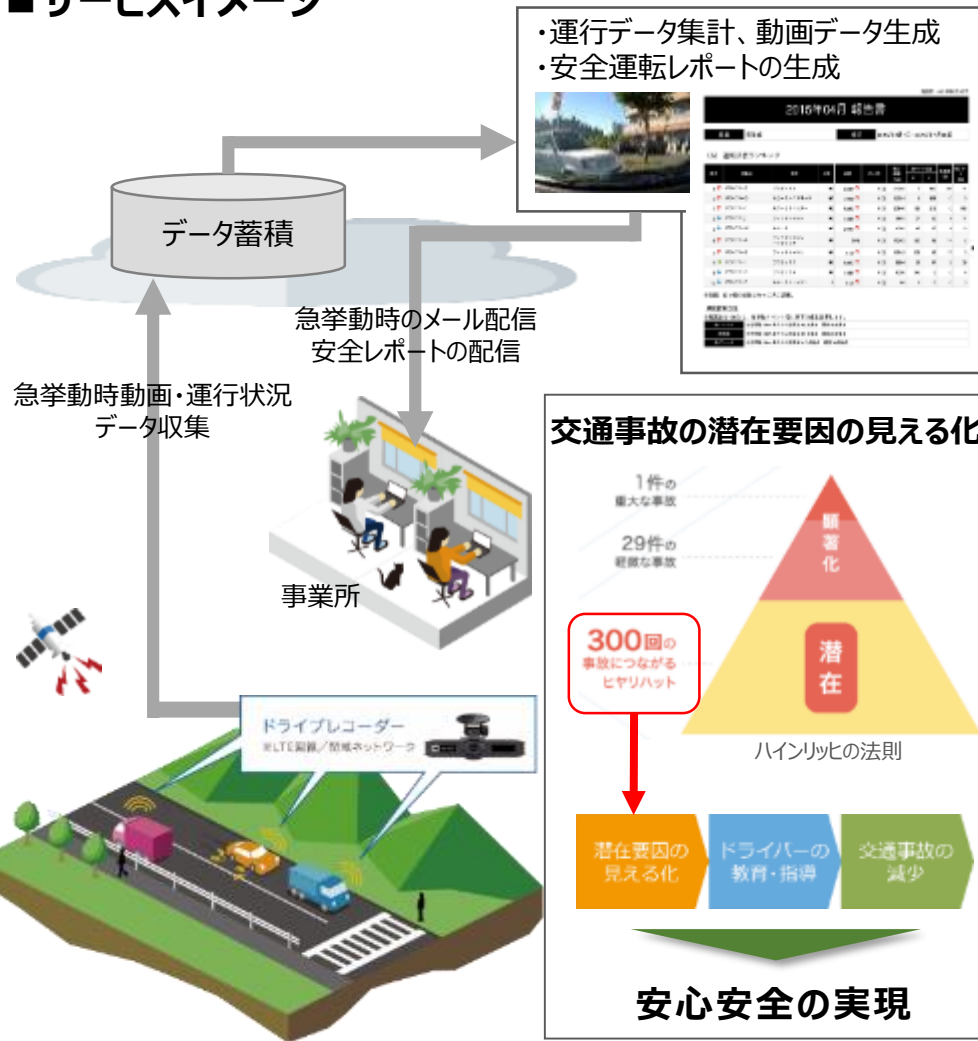




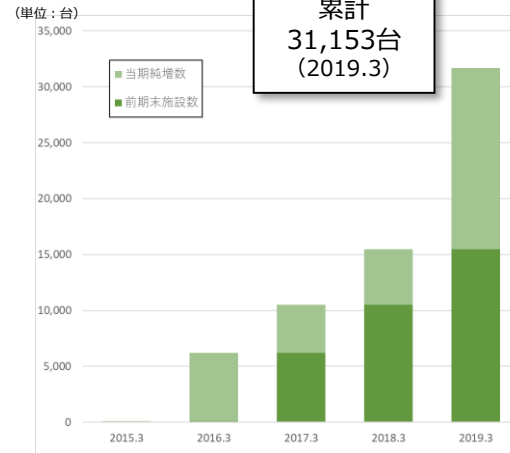
# 「Pdrive」紹介（車のIoT）

**Pd Pdrive** 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

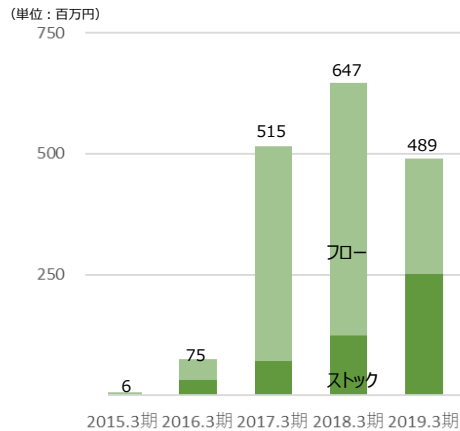
## ■ サービスイメージ



## ■ 設置実績



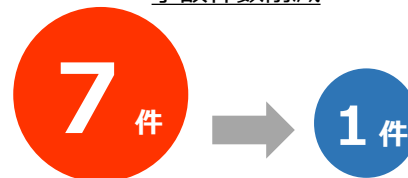
## ■ 売上高実績（5カ年）



## ■ 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

ドライバー	評価	順位	事故件数
1	ドライブレコーダー	1位	0件
2	ドライブレコーダー	2位	1件
3	ドライブレコーダー	3位	2件
4	ドライブレコーダー	4位	3件
5	ドライブレコーダー	5位	4件
6	ドライブレコーダー	6位	5件
7	ドライブレコーダー	7位	6件
8	ドライブレコーダー	8位	7件
9	ドライブレコーダー	9位	8件
10	ドライブレコーダー	10位	9件
11	ドライブレコーダー	11位	10件

### ドライバーごとの特性を把握し、個別指導

ドライバー	評価	順位	事故件数
1	ドライブレコーダー	1位	0件
2	ドライブレコーダー	2位	1件
3	ドライブレコーダー	3位	2件
4	ドライブレコーダー	4位	3件
5	ドライブレコーダー	5位	4件
6	ドライブレコーダー	6位	5件
7	ドライブレコーダー	7位	6件
8	ドライブレコーダー	8位	7件
9	ドライブレコーダー	9位	8件
10	ドライブレコーダー	10位	9件

- **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/>