



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

2020年8月期 第4四半期決算説明資料



証券コード：3987

エコモット株式会社

2020年5月15日



KEEP YOUR DISTANCE

距離をとって、心はとなりに。

新型コロナウイルス感染症の拡大を抑えるため、
今はこの社会に生きる私たち一人ひとりが行動を
変えなければならない時です。

エコモットは、自分自身と大切な人の命を守るために
一人ひとりが今すぐにできる行動として、
物理的な距離（互いに手を伸ばしても届かない距離）をとる
「ソーシャルディスタンス」を呼びかけてまいります。

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	614百万円（2020年3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	129名（2020年5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

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

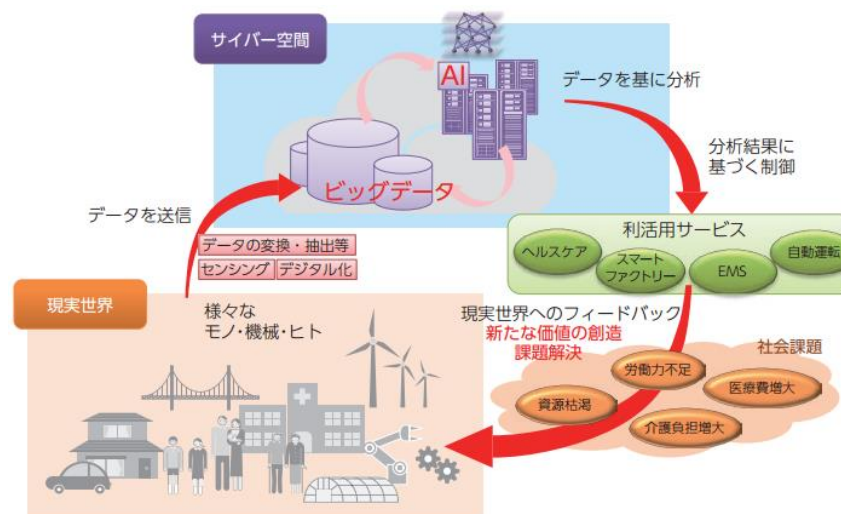
事業概要

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

事業紹介

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 ・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 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

1. 第4四半期決算概要

2. 事業運営の進捗状況、トピックス

3. 通期業績予想

4. 「新・中期経営ビジョン」基本方針

5. Appendix

2020年8月期 第4四半期決算トピックス

コンストラクションソリューションが好調に推移すると共に
ストークの業績が今四半期から連結対象となった影響により

売上高拡大 (対前期+464百万円、+28%)

人員体制強化に伴う、人件費、増床等の販管費増を
売上高拡大及び売上総利益率を高水準で維持することにより

営業利益132百万円 (対前期+107百万円+429%)

※連結決算への移行について（詳細は、7ページ参照）

- ・ストークの完全子会社化に伴い、今期第2四半期より連結決算へ移行
- ・本第3四半期連より、ストークの経営状況も連結決算対象となることから、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

今期第2四半期に株式会社ストック（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
 なお、第3四半期連より、ストックの経営成績も連結決算対象となることから、本資料における対前期の比較分析は、
 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

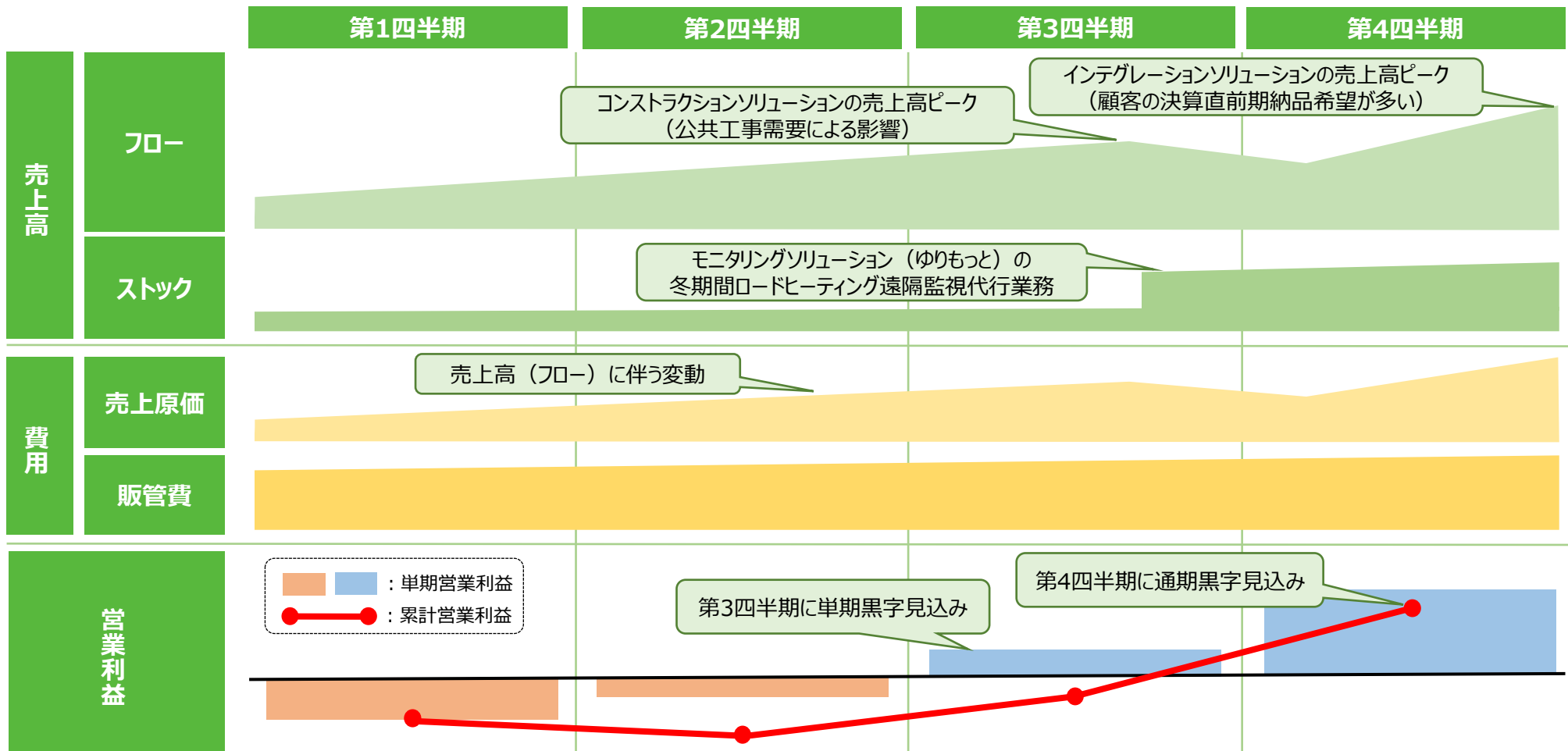
8月30日
全株式を取得
▽
9月30日
みなし取得日
▽

	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		

(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を見込む

■ 四半期ごとの売上高・営業利益のイメージ



業績ハイライト

売上高は2,076百万円（対前年+464百万円）と好調な推移と共に、大口・高利益率案件増により売上総利益率も41.8%（対前年+3.5pt）と大きく改善し、戦略的人員体制強化による販管費増を概ねカバー
 営業利益は132百万円（対前年+107百万円）となり、固定比の割合が高いことから営業利益率が6.4%（対前年+4.8pt）と改善している

※売上高のソリューション別内訳は、11ページ「ソリューション別売上高の増減要因」参照

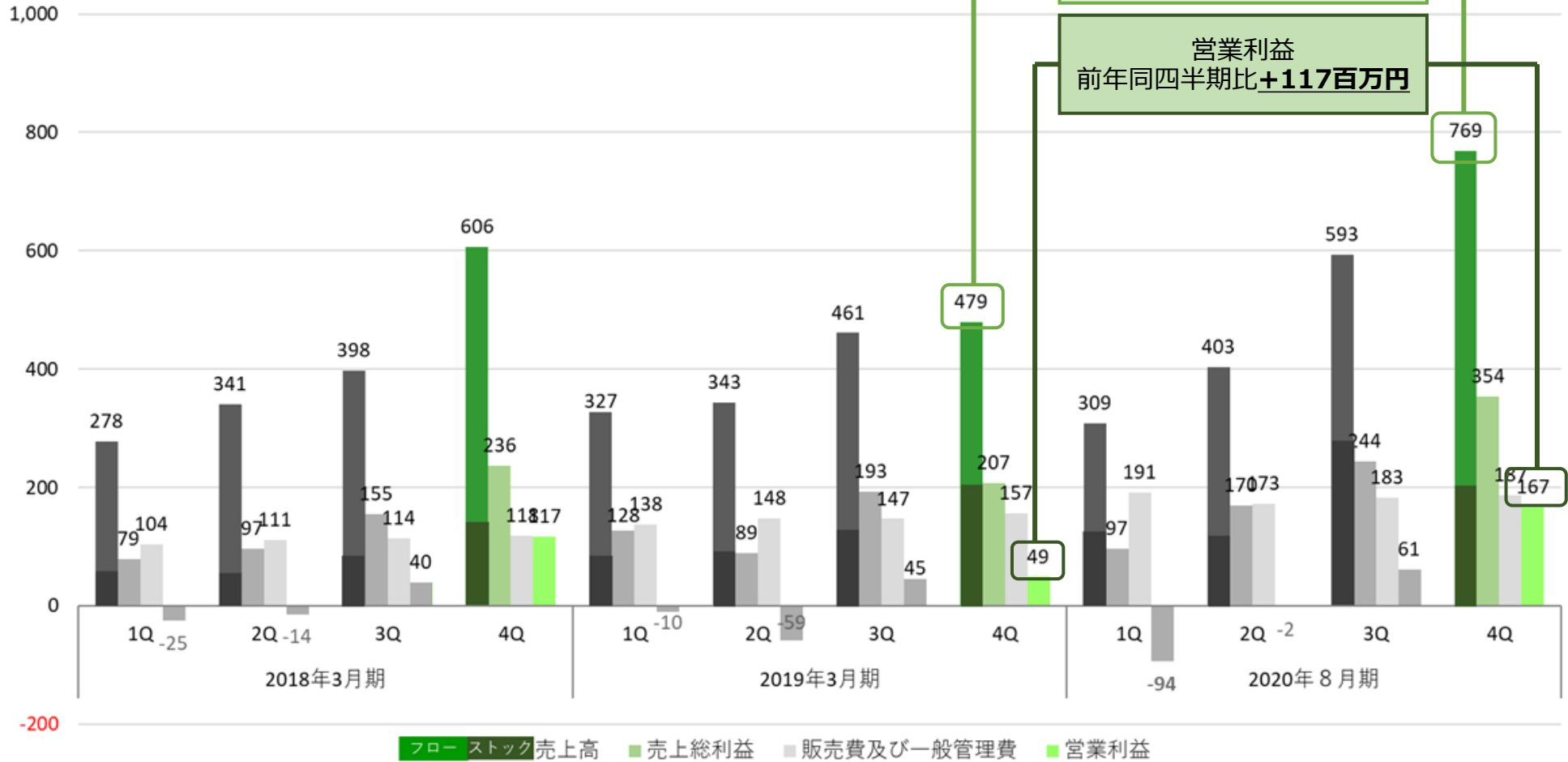
（単位：百万円）

	2019年 3月期 4Q累計	2020年 8月期 4Q累計	前年同期比 (%)
売上高	1,611	2,076	+464 (+28.8%)
売上総利益	617	867	+249 (+40.5%)
売上総利益率	38.3%	41.8%	+3.5pt
営業利益	24	132	+107 (+429.9%)
営業利益率	1.5%	6.4%	+4.8pt
純利益	11	92	+81 (+716.5%)
純利益率	0.7%	4.5%	+3.8pt

※2020年8月期2Qより連結決算に移行しており、2019年3月期4Q数値は単体の数値

四半期業績推移

(単位：百万円)



※2020年8月期3Qより子会社の損益計算書を連結しており、2020年8月期2Q以前は単体の数値

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同期比減となったものの、他ソリューションの売上が好調に推移し、2,076百万円で着地
(前年同期比+464百万円)

(単位：百万円)

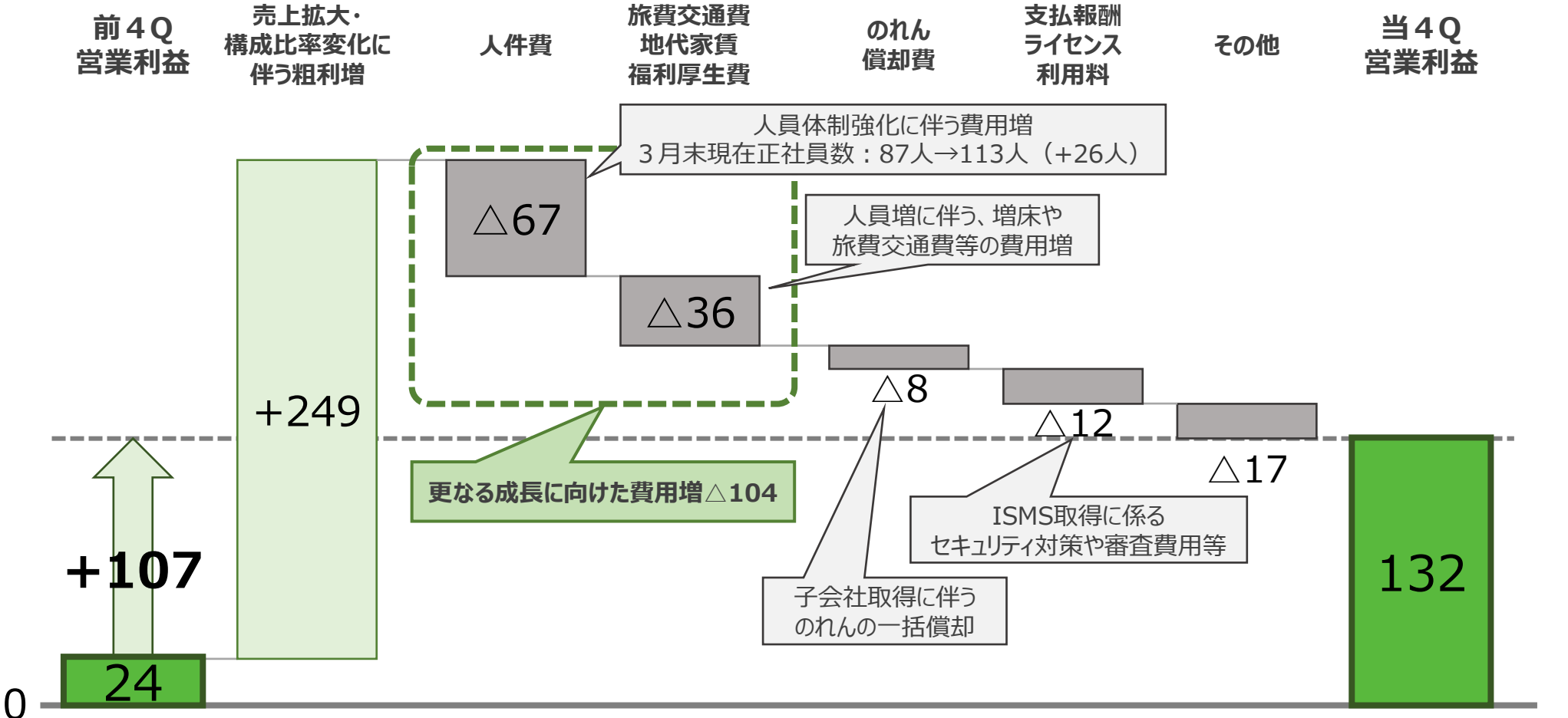
	2019年 3月期 4Q	2020年 8月期 4Q	前年同期比 (%)	主な増減要因 (対前年同期比)
インテグレーション ソリューション	221	255	+34 (+15.4%)	<ul style="list-style-type: none"> ・大口開発案件納品による、フロー売上増 ・前期からの累計契約数拡大によるストック売上増
コンストラクション ソリューション	710	1,072	+362 (+51.0%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ソフトウェア開発を含む大口・カスタマイズ案件の多数納品による、フロー売上増 ・営業人員強化、営業拠点拡充が顧客基盤拡大に貢献
モニタリング ソリューション	189	346	+156 (+82.9%)	<ul style="list-style-type: none"> ・2年後の3G停波に伴う、既存顧客の3G端末からLTE端末への多数のリプレイス案件によるフロー売上増 ・前期からの累計契約数拡大に伴うストック売上増 ・3Qより連結子会社（ストック）の業績を反映
GPS ソリューション	489	401	△88 (△18.1%)	<ul style="list-style-type: none"> ・新端末開発期における営業活動減に伴うフロー売上減少 ・前期からの累計契約数拡大に伴うストック売上増
計	1,611	2,076	+464 (+28.8%)	

※2020年8月期2Qより連結決算に移行しており、2019年3月期4Q数値は単体の数値
連結子会社のストックの業績は、事業の親和性によりモニタリングソリューションに計上（当四半期より業績を反映）

営業利益増減分析

売上高増、高利益率案件納品等による売上総利益率改善により、売上総利益が249百万円増加
 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104百万円や、子会社取得、ISMS取得等の一過性的な費用増を上回り、営業利益は前期比107百万円拡大

(単位：百万円)



※ 2020年8月期3Qより子会社の損益計算書を連結しており、2019年3月期4Q数値は単体の数値

貸借対照表

2019年3月期4Qは、期中の新株式発行により現預金として保有
 2020年8月期において、現預金を主に製品製造、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 4Q (2020年3月31日)	増減
流動資産	1,783	1,988	+205
(現金及び預金)	766	262	△504
固定資産	341	346	+5
総資産	2,124	2,335	+211
有利子負債	437	391	△46
自己資本	1,460	1,558	+97
自己資本比率 (%)	68.8%	66.7%	△2.0pt

※2020年8月期2Qより連結決算に移行しており、2019年3月期4Q数値は単体の数値

キャッシュ・フロー計算書

会計期間後半への売上集中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 (2019年3月31日)	2020年8月期4Q (2020年3月31日)	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	△188	△437	△249
うち、売上債権の増減額	170	△401	△572
投資活動による キャッシュ・フロー	△151	△4	+146
財務活動による キャッシュ・フロー	858	△62	△920

※2020年8月期2Qより連結決算に移行しており、2019年3月期4Q数値は単体の数値

1. 第4四半期決算概要

2. 事業運営の進捗状況、トピックス

3. 通期業績予想

4. 「新・中期経営ビジョン」基本方針

5. 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5Q以降も継続して事業運営の推進を強化

今期事業運営方針	第4四半期の事業運営状況、トピックス ※2020年4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"> ■ 前期からの営業体制強化による売上拡大 <ul style="list-style-type: none"> ・前期から取り組んできた人員強化、拠点新設による営業体制強化が実り、「現場ロイド」の売上が大きく拡大 ・営業体制充実の副次的効果として、高スキルな営業担当者がAI、カスタマイズ等の高付加価値案件の提案活動量が増え、高単価・高利益率の受注案件が増加 ■ 国土交通省の下水道革新的技術実証事業(B-DASHプロジェクト)への参加 <ul style="list-style-type: none"> ・共同研究体として「ICT技術（クラウドAIシステム）を用いた汚水マンホールポンプのスマートオペレーションの実証」に参加
<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"> ■ AI、IoT技術を活用した新型コロナウイルス感染症対策ソリューションの提供 <ul style="list-style-type: none"> ◇「MET-EYE（メットアイ）」の活用展開 <ul style="list-style-type: none"> ・石屋製菓株式会社と協働でウェアラブルサーモグラフィカメラによる健康管理実証実験実施 ・建設工事現場での新型コロナウイルス感染症の拡大防止対策としてのニーズの高まり ◇「サーモロイド Pro」の提供開始 <ul style="list-style-type: none"> ・AI顔認識とサーモグラフィにより最大16人同時検温可能、新千歳空港国内線へ設置
<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・育成推進による体制強化 <ul style="list-style-type: none"> ・第4四半期末で32名純増、2020年4月に新卒8名入社
<p>その他</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ グループ成長の促進に向けた自己株式取得 <ul style="list-style-type: none"> ・インセンティブ・プランへの活用等、機動的な資本政策を遂行し、企業価値を高めることを目的に自己株式を取得

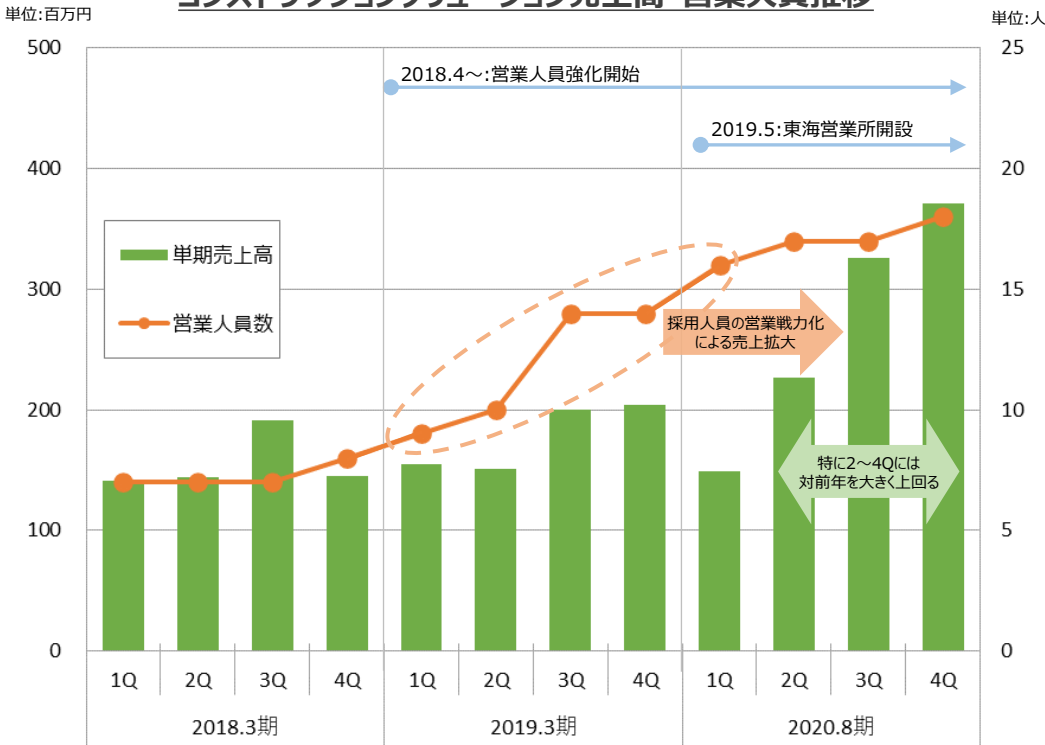
「現場ロイド」への営業リソース集中

前期から取り組んできた人員強化、拠点新設による営業体制強化が実り、「現場ロイド」の売上が拡大
国土交通省の下水道革新的技術実証事業への参加の様なAI、カスタマイズ案件等の高付加価値案件の受注も増加

前期からの営業体制強化による売上拡大

2018年4月からの売上拡大に向けた営業人員強化から2年、活動エリア拡充に向けた東海営業所開設から1年経過し、採用人員の営業戦力化、市場規模の大きな東海エリアでの活動量増加により、売上が拡大

コンストラクションソリューション売上高・営業人員推移

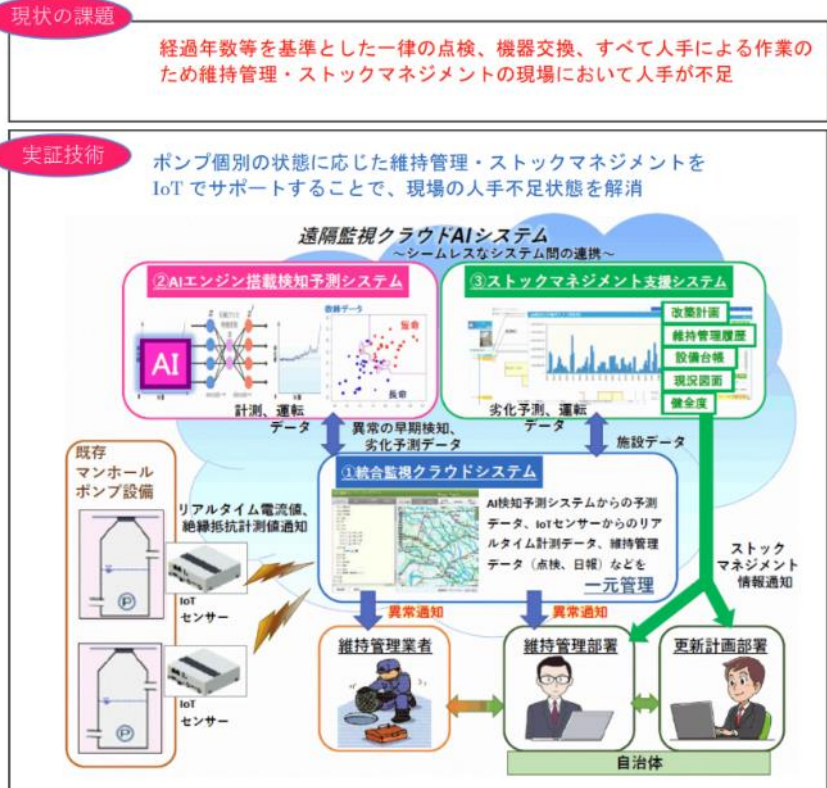


営業体制充実の副次的効果として、高スキルな営業担当者がAI、カスタマイズ等の高付加価値案件の提案活動量が増え、高単価・高利益率の受注案件が増加

下水道革新的技術実証事業(B-DASHプロジェクト)

国土交通省が実施する下水道革新的技術実証事業において、共同研究体として「ICT技術（クラウドAIシステム）を用いた汚水マンホールポンプのスマートオペレーションの実証」に参加

- 共同研究体：株式会社新日本コンサルタント、株式会社日水コン、国立大学法人北海道大学、富山市、エコモット株式会社
- 実証フィールド：富山市マンホールポンプ場60箇所
- エコモットの役割：AIエンジン搭載検知予測システム構築



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

Ecomottが培ってきたAI、IoT技術を活用した新型コロナウイルス感染症対策ソリューションを提供
今後も、皆様の不安の解消に少しでも役立てるよう、サービスラインナップ充実に向けた開発を推進

「MET-EYE（メットアイ）」の活用展開

建設現場向けサービスとして提供開始した「MET-EYE」を新型コロナウイルス感染症対策に向けたソリューションとして活用展開

■ 建設・工事現場向けサービスとして提供開始

新規就業者への遠隔からの作業行程指示、安全指導に向けたサービスとして提供



様々な業種業態でのコロナ対策として活用

建設工事現場でのコロナ対策として活用

■ 建設工事現場での対面接触削減ニーズ

発注者の現場立会による監督・検査業務をウェアラブルカメラにより遠隔で実施することにより、効率化推進と、対面接触削減による新型コロナウイルス感染症の拡大防止を目指す

■ ウェアラブルサーモグラフィーカメラによる健康管理実証実験

石屋製菓株式会社と協働で、石屋製菓宮の沢工場と白い恋人パークの2箇所にて、従業員、来場者への健康管理実証実験を実施



菓子製造に携わる従業員に対して、ウェアラブルサーモグラフィーカメラによる体表面温度測定を実施し、健康状態をチェック



来場者の体表面温度測定をし、大型モニターにサーモグラフィーを投影することで、来場者の安心感を醸成

「サーモロイド Pro」の提供開始

AI顔認識とサーモグラフィーにより最大16人同時検温し、可能恒温発熱体の同時撮影により、自動キャリブレーション（補正）を行うため、外気温や風の影響を和らげ、±0.3℃の高精度を実現



■ 導入事例

4月15日より新千歳空港国内線ターミナル到着ロビーゲートに設置

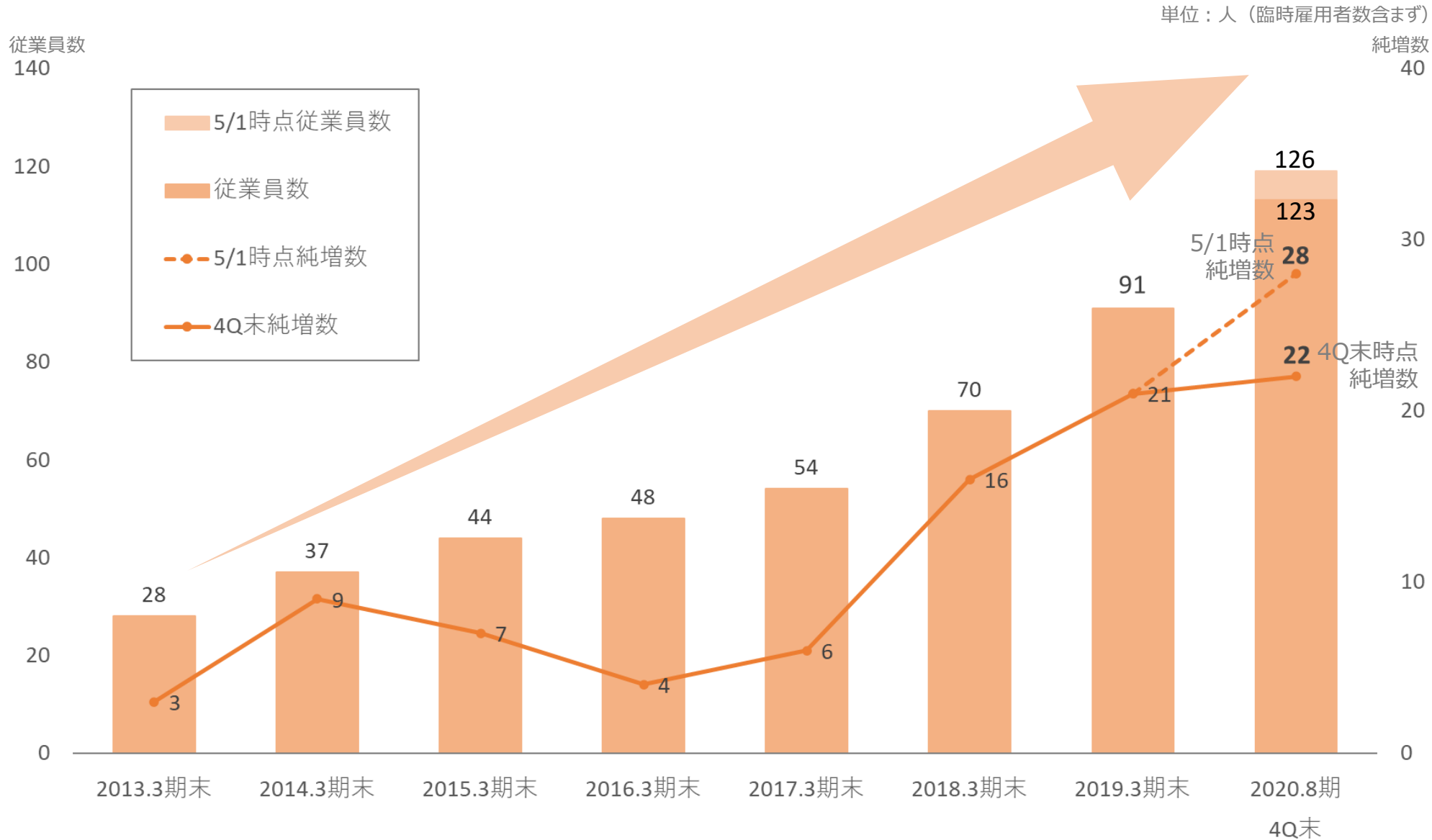


様々な業種業態のお客さまからの多数お問い合わせをいただくと共に、**大口案件を受注（5Q売上計上予定）**

■ 今後のサービス展開

- ・サーモグラフィーソリューション「サーモロイド」シリーズとして、検温精度、設置状況、価格等の諸条件に対応可能なラインナップを充実していく
- ・また、検温以外の新型コロナウイルス感染症への対応に向けたソリューション提供に向けた開発を推進

従業員数経年推移



グループ成長の促進に向けた自己株式取得

経営環境の変化を踏まえ、当社グループの成長を促進するためのインセンティブ・プランへの活用等、機動的な資本政策を遂行し、企業価値を高めることを目的として、自己株式を取得

■ 取得に係る事項

- ・取得対象株式の種類 : 当社普通株式
- ・取得し得る株式総数 : 30,000株 (上限)
※発行済株式総数に対する割合0.58% (自己株式除く)
- ・株式の取得価額の総額 : 20,000,000円 (上限)
- ・取得期間 : 2020年5月18日～2020年6月30日
- ・取得方法 : 東京証券取引所における市場買付

(参考) 2020年3月31日時点の自己株式保有状況

- ・発行済株式総数 (自己株式を除く) : 5,139,929株
- ・自己株式数 : 71株

1. 第4四半期決算概要
2. 事業運営の進捗状況、トピックス
- 3. 通期業績予想**
4. 「新・中期経営ビジョン」基本方針
5. Appendix

2020年8月期業績予想

事業計画達成に向けて堅調に進捗しており、新型コロナウイルス感染症に関しても今期業績に対する直接的な影響はないと見込み、通期業績予想は据え置く

※今期通期営業損失と見込む理由は次ページ参照

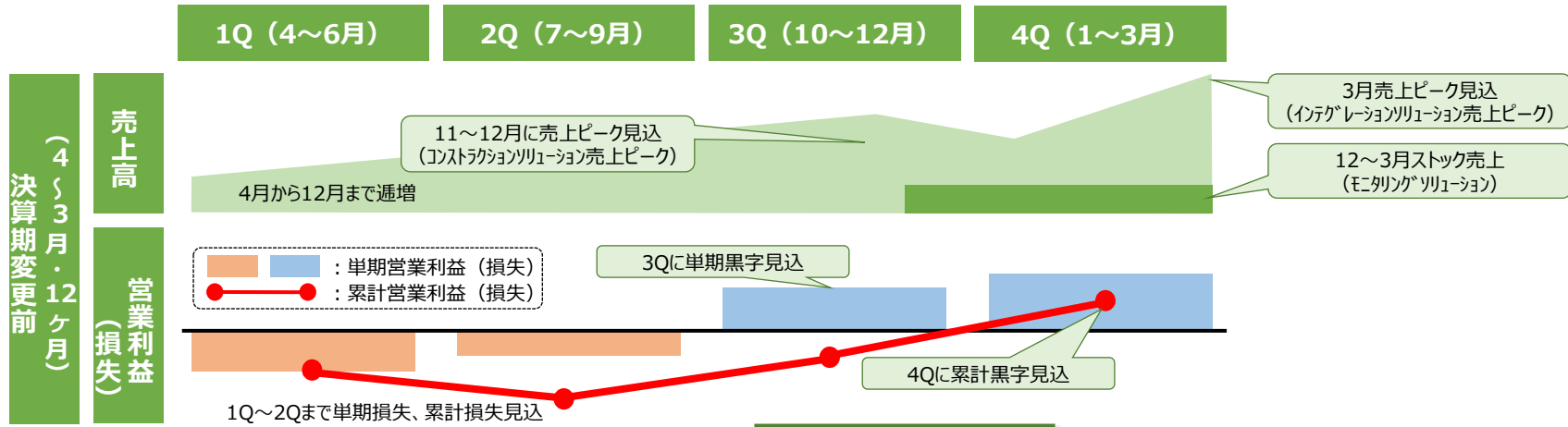
(単位：百万円)

	2020年8月期通期業績予想
売上高	2,750
営業利益	△80
営業利益率	-
経常利益	△77
経常利益率	-
純利益	△68
純利益率	-

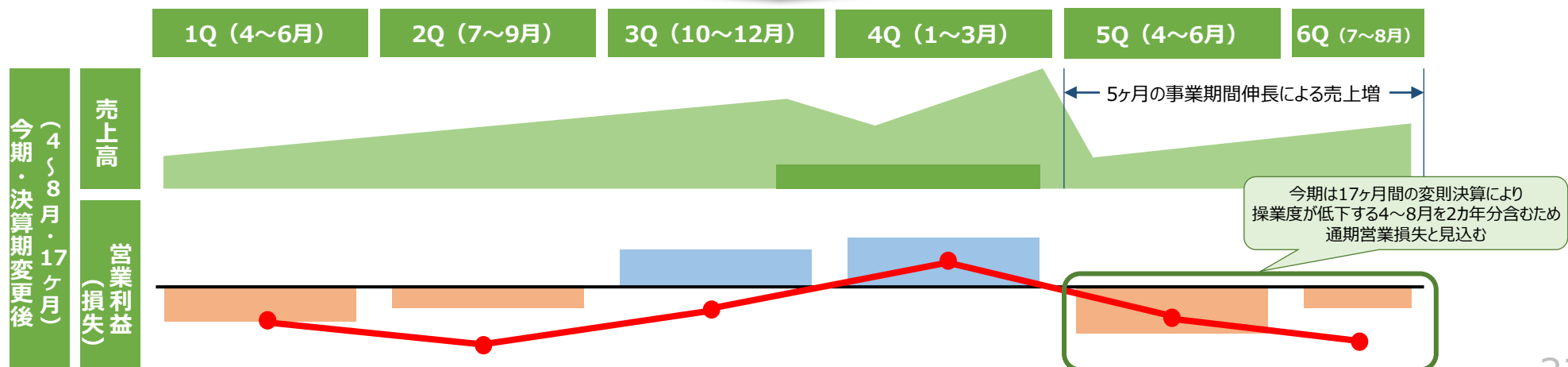
今期業績予想を通期営業損失と見込む理由

以下のモデルが示す通り、今期は操業度が低下する4～8月を2カ年分含むため通期営業損失と見込む
 なお、過去実績に基づくモデルケースを踏まえると、来期以降は12ヶ月決算であることから、特殊要因が無い場合は
 通期営業利益と見込む

※来期以降の業績イメージは、次ページ参照



決算期変更により売上高拡大するものの通期営業損失となる



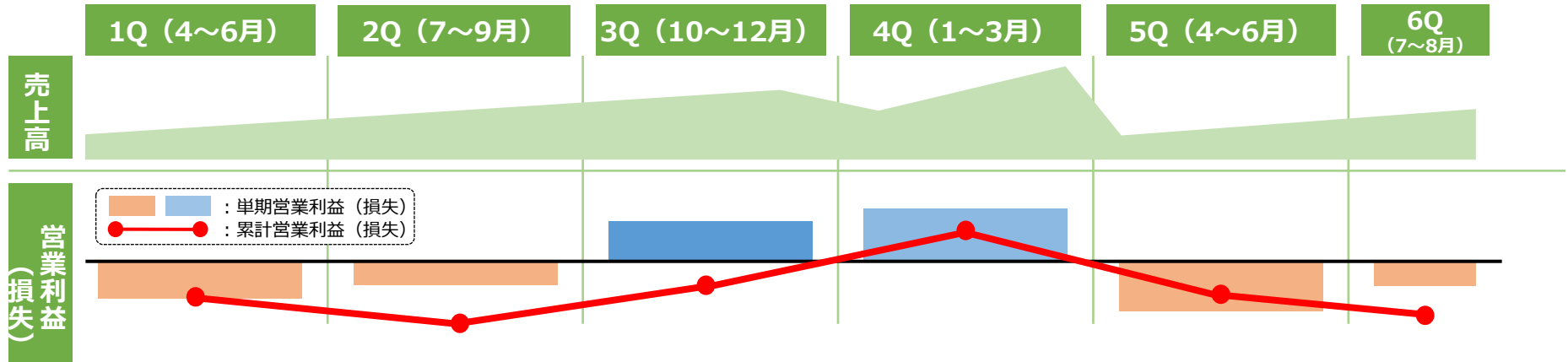
来期2021年8月期（12ヶ月間）以降の業績イメージ

来期以降は12ヶ月間の事業年度であることから、特殊要因が無い場合は通期営業利益と見込む

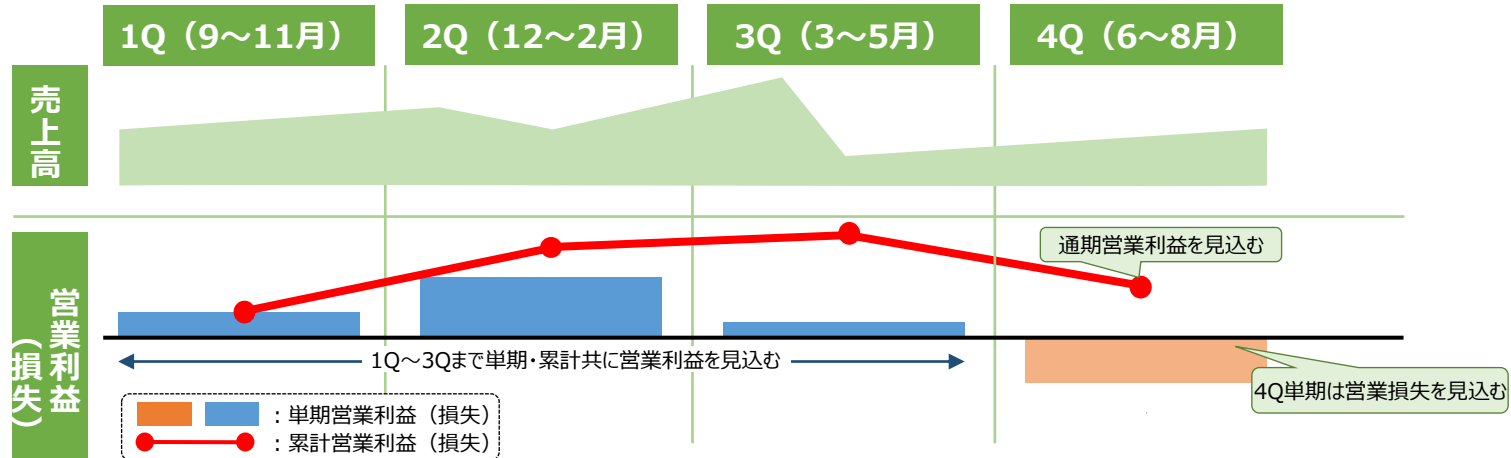
※売上高・営業利益（損失）は過去実績に基づくモデルケースのイメージであり、実際の業績を示すものではありません

■ 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）の業績予想イメージ



・来期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4四半期決算概要
2. 事業運営の進捗状況、トピックス
3. 通期業績予想
- 4. 「新・中期経営ビジョン」基本方針**
5. Appendix

現「中期経営方針」の1期前倒しでの完了について

現「中期経営方針」は、10年後「日本を代表するIoTリーディングカンパニー」への成長に向け、2018年4月から2021年3月までの3年を「飛躍的成長に向けた経営基盤強化」と位置付けたが1期前倒しで完了とし、来期2020年9月より「新・中期経営ビジョン」に基づいた事業活動を推進していく

現「中期経営方針（2018.4～2021.3）」

■ 方向性

1. 収益基盤強化に向け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. 新規市場創造も視野に入れた新製品・サービス開発

・エコモットの強みである「つなぐ力」を磨き続ける～LPWA・5Gへの対応～
・「IoT×新技術」による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

■ 業績等の動向

	売上高	営業利益	従業員数
2018.3 通期実績	1,625百万円	117百万円	70人
2020.8 4Q累計実績	2,076百万円	132百万円	123人
	+450百万円 (+27.7%)	+14百万円 (+12.0%)	+53人 (+75.7%)

◇ 現「中期経営方針」の1期前倒しでの完了理由

- ・営業・開発体制の強化、コンストラクションソリューションでの売上拡大による収益基盤強化達成と一定の成果を収めた
- ・決算期変更により、現「中期経営方針」を3期実施した場合、次期中期経営計画のスタートが2021年9月となり、技術動向、社会環境の変化への対応に遅れるため

**「飛躍的成長に向けた経営基盤強化」を1期前倒しの今期で完了とし、
来期2020年9月より「新・中期経営ビジョン」に基づいた事業活動を推進**

※当初、想定はしていなかったが、新型コロナウイルス感染症による影響も加味する

新型コロナウイルス感染症の影響によるマクロ環境変化の想定

政府・関連省庁、自治体、調査会社等の情報を勘案し、マクロ環境を「短期:感染拡大阻止フェーズ」「中期:経済回復フェーズ」「長期:経済復興フェーズ」の3つに分類の上、それぞれの経営方針を策定し、サステナブルな事業継続に努める
なお、「新・中期経営ビジョン」策定にあたってのフェーズは「中期:経済回復フェーズ」に該当する

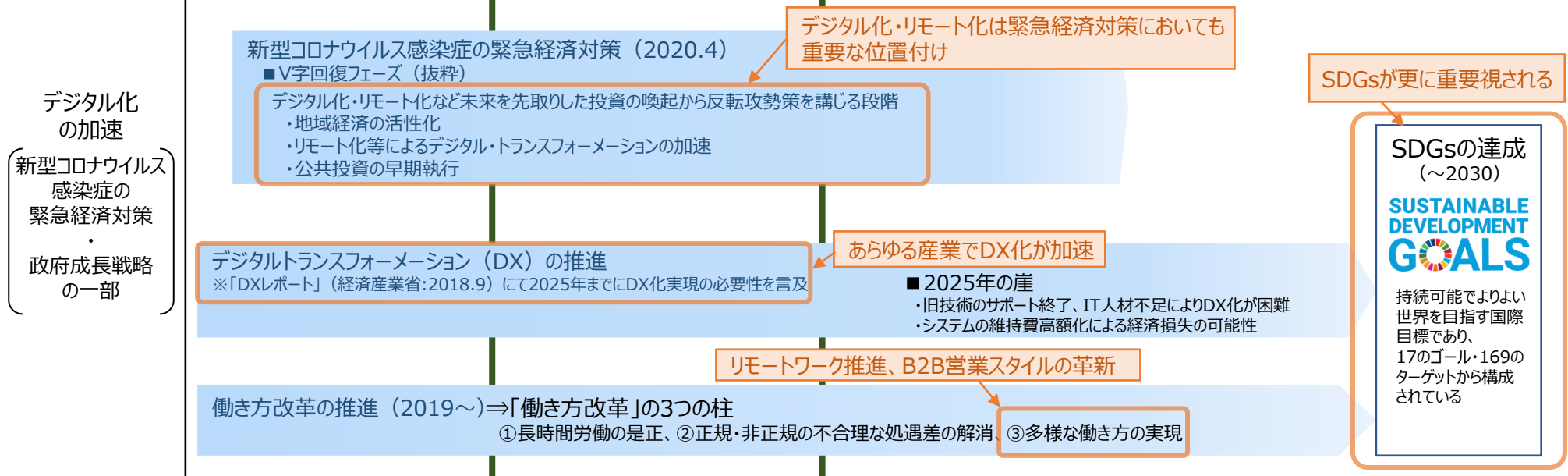
	2020年	2021～2023年	2024年～
<p>新型コロナウイルス感染症の状況</p> <p>政府、自治体等の対応</p>	<p>■ 1月:新型コロナウイルス感染症の発生</p> <ul style="list-style-type: none"> 中国武漢市にて原因不明肺炎の発生 日本国内にて新型コロナウイルス感染症に関連した肺炎患者の発生 <p>■ 2/28～3/19:北海道にて新型コロナウイルス緊急事態宣言</p> <p>■ 4/7:新型コロナウイルス感染症緊急事態宣言</p> <p>※4/16:区域を全国へ拡大、5/4:期間を5/31まで延長</p> <p>・新型コロナウイルス感染症緊急経済対策の閣議決定</p> <p>※4/20:変更の閣議決定、4/30:2020年度補正予算成立</p>		
<p>状況に応じた感染症対策、経済対策等の実施</p>			
<p>マクロ環境フェーズ</p>	<p>今期事業計画達成に向けた領域</p> <p>■ 短期（現在～6ヶ月）～感染拡大阻止フェーズ～</p> <ul style="list-style-type: none"> 従業員、取引先等の感染拡大阻止 事業継続に向けた柔軟な対応 感染拡大阻止に向けたソリューション提供 	<p>「新・中期経営ビジョン」の領域</p> <p>■ 中期（6ヶ月～3年）～経済回復フェーズ～</p> <ul style="list-style-type: none"> 働き方の多様化推進、デジタルマーケティング強化、サプライチェーン強化 マーケットの構造的変化に対応したソリューション提供、ビジネスモデルの構築 	<p>■ 長期（3年～）～経済復興フェーズ～</p>

新型コロナウイルス感染症の影響によるデジタル化の加速

感染拡大阻止フェーズ終了後も、「Before コロナ」の社会・経済には戻らず、大きな構造的変化が起こることが想定され、これらの対応、及び経済回復・復興に向け、IoT、AI等の革命技術の社会実装、DX等のデジタル化が一気に加速すると考えられる

	2020年	2021～2023年	2024～2030年
マクロ環境フェーズ	短期（現在～6ヶ月） ～感染拡大阻止フェーズ～	中期（6ヶ月～3年） ～経済回復フェーズ～	長期（3年～） ～経済復興フェーズ～
エコモット経営方針	今期事業計画達成	「新・中期経営ビジョン」	10年後のエコモット ～日本を代表するリーディングカンパニー～

新型コロナウイルス感染症の影響により、社会・経済のデジタル化が加速



本資料に記載されている新型コロナウイルス感染症の影響によるマクロ環境変化等についての見解はエコモット株式会社の独自見解です

「新・中期経営ビジョン」基本方針策定にあたっての考え方

「新・中期経営ビジョン」基本方針策定にあたっては、「エコモットの経営理念」、「エコモットの強み」、及び新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた「今後のマクロ環境」の3つを勘案したものとする

経営理念

未来の常識を創る

近い未来、それが当たり前になるような
新しい革命的な 製品を世に出し、人々の幸せに貢献します。

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。

私たちが目指すのは、
ひとりの人間が大勢の人の安心をつくれる仕組みです。

エコモットの強み

IoTを垂直統合的にワンストップで提供

今後のマクロ環境

**新型コロナウイルスの影響により
社会・経済のデジタル化が加速**

**「IoT領域の強み」を更に「深化・拡大」することで
あらゆる社会問題をIoTを通じて解決を目指す**

「新・中期経営ビジョン」の基本方針

エコモットの「IoT領域の強み」を更に「深化・拡大」に向けて以下の3つを基本方針とする

1. 垂直統合領域の「拡大」

・AI、監視サービス、電源・電池領域の事業化、ワンストップでの提供に組み入れることで競争優位性を高める

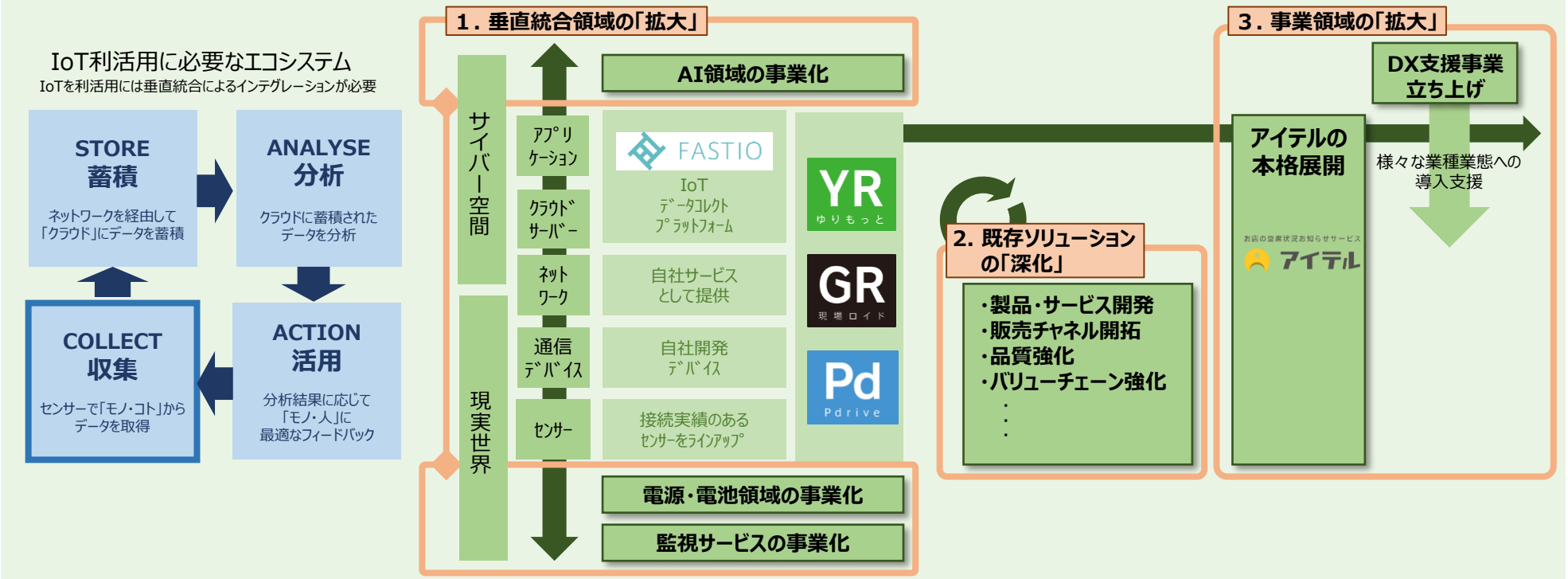
2. 既存ソリューション領域の「深化」

・製品・サービス開発、販売チャネル開発等による既存ソリューションの市場シェア拡大

3. 事業領域の「拡大」

・AITELL事業の本格展開によるBtoBtoC領域への拡大、DX支援事業立ち上げによる様々な業種業態への領域拡大

■ 基本方針によるビジネス領域の「深化・拡大」イメージ



「新・中期経営ビジョン」策定スケジュール

「新・中期経営ビジョン」基本方針を踏まえた具体的な事業戦略については、2020年8月期通期決算発表にて公表

2020年

5月

9月

10月

- 2020年8月期4Q決算発表
・「新・中期経営ビジョン」の基本方針を公表

2021年8月期スタート

- 2020年8月期通期決算発表
・「新・中期経営ビジョン」及び、
「経営基盤強化の棚卸し」を公表

- 決算発表毎
・「新・中期経営ビジョン」の進捗状況を報告

1. 第4四半期決算概要
2. 事業運営の進捗状況、トピックス
3. 通期業績予想
4. 「新・中期経営ビジョン」基本方針
- 5. Appendix**

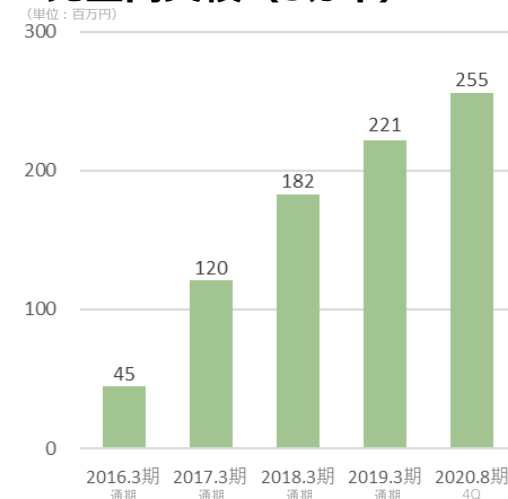
インテグレーションによるソリューション



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 (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



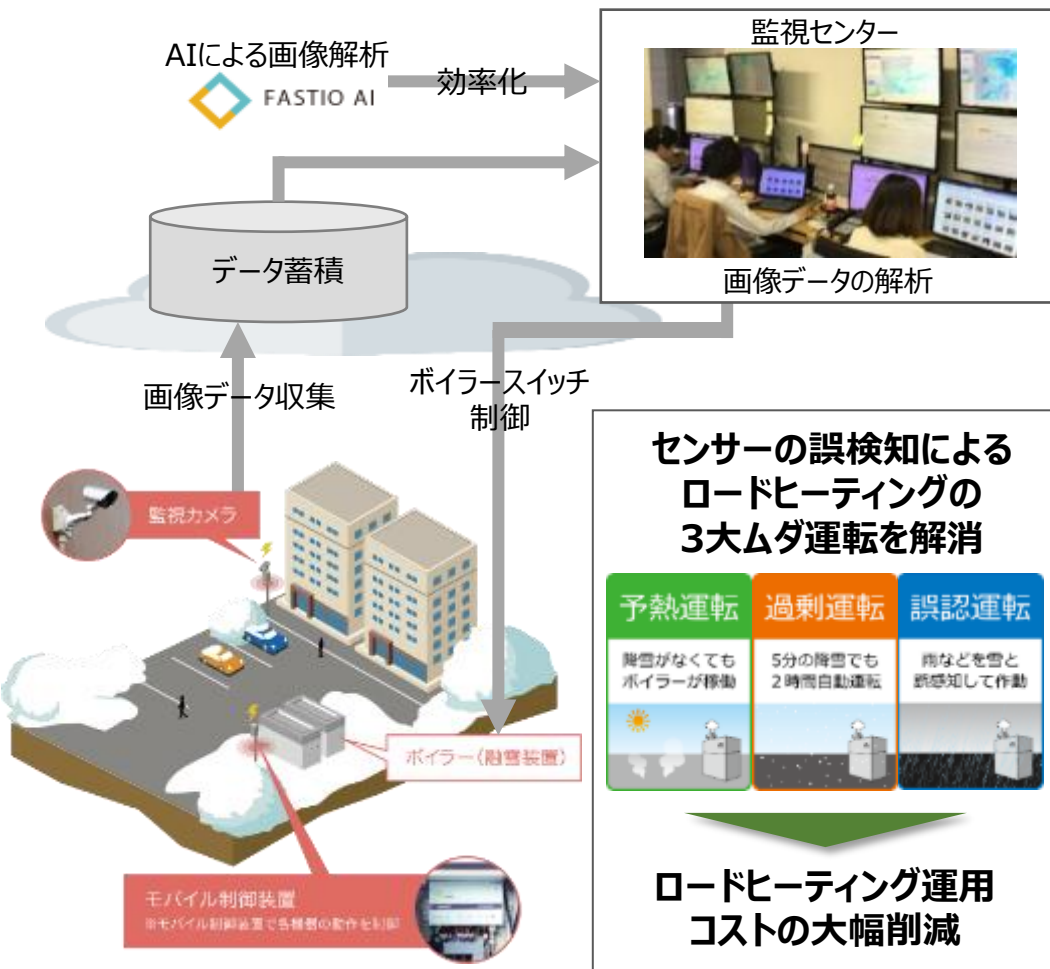
IoTに必要な全ての要素を顧客ニーズに合わせてワンストップで提供

「ゆりもっ」と紹介（雪のIoT）

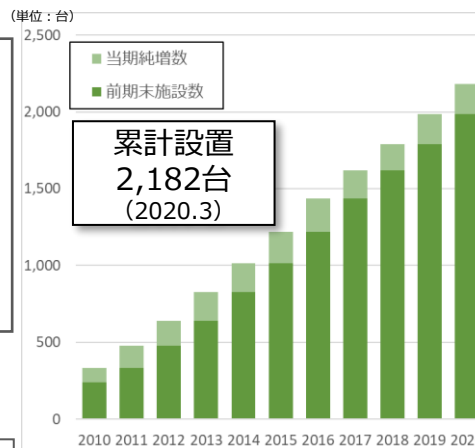


創業事業として融雪システム遠隔制御代行サービス「ゆりもっ」を提供、北海道・北東北を中心に2,000台以上設置し、冬期間の大幅な省エネルギーを実現

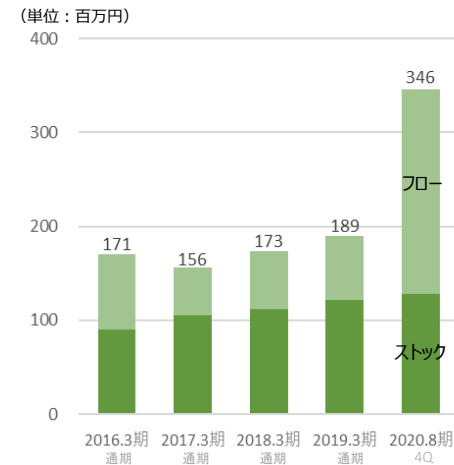
■ サービスイメージ



■ 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

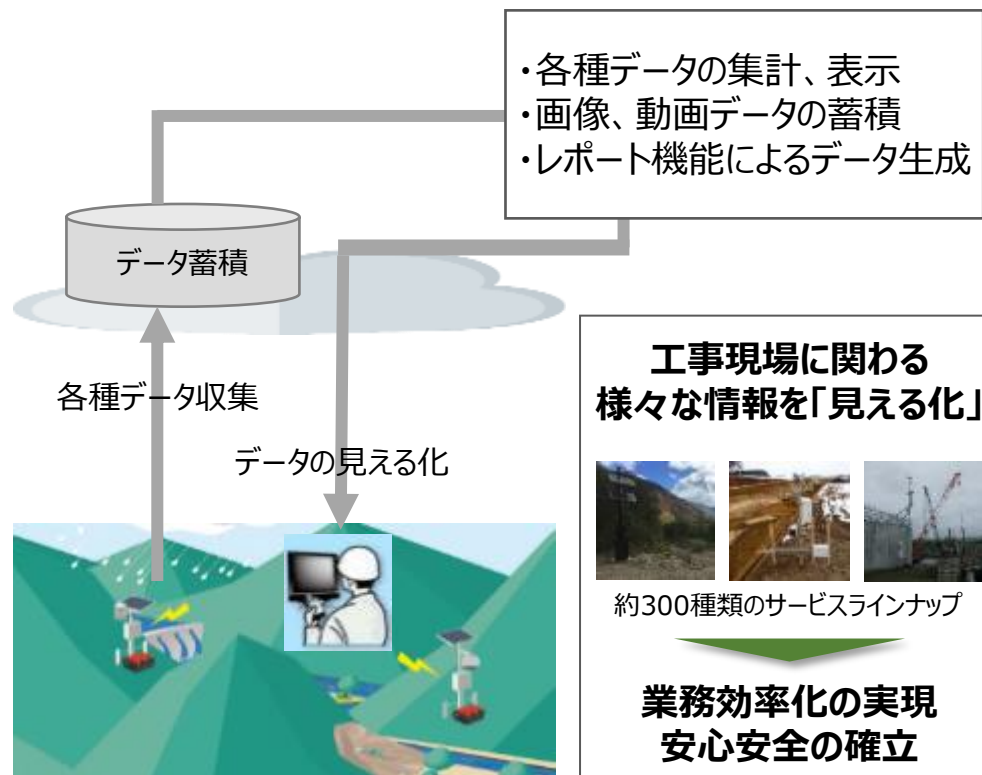
導入後8シーズンで
平均56%の削減効果



「現場ロイド」紹介（土木工事のIoT）

GR 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、9,000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

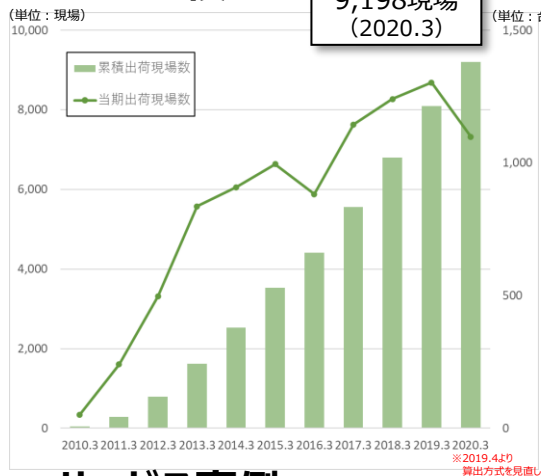
■ サービスイメージ



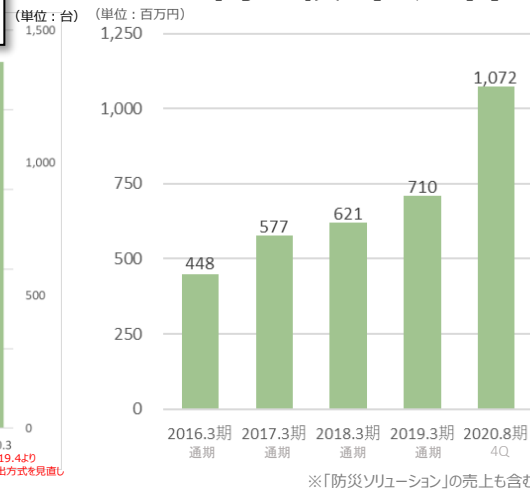
（参考）NETIS（新技術情報提供システム）について

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



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）

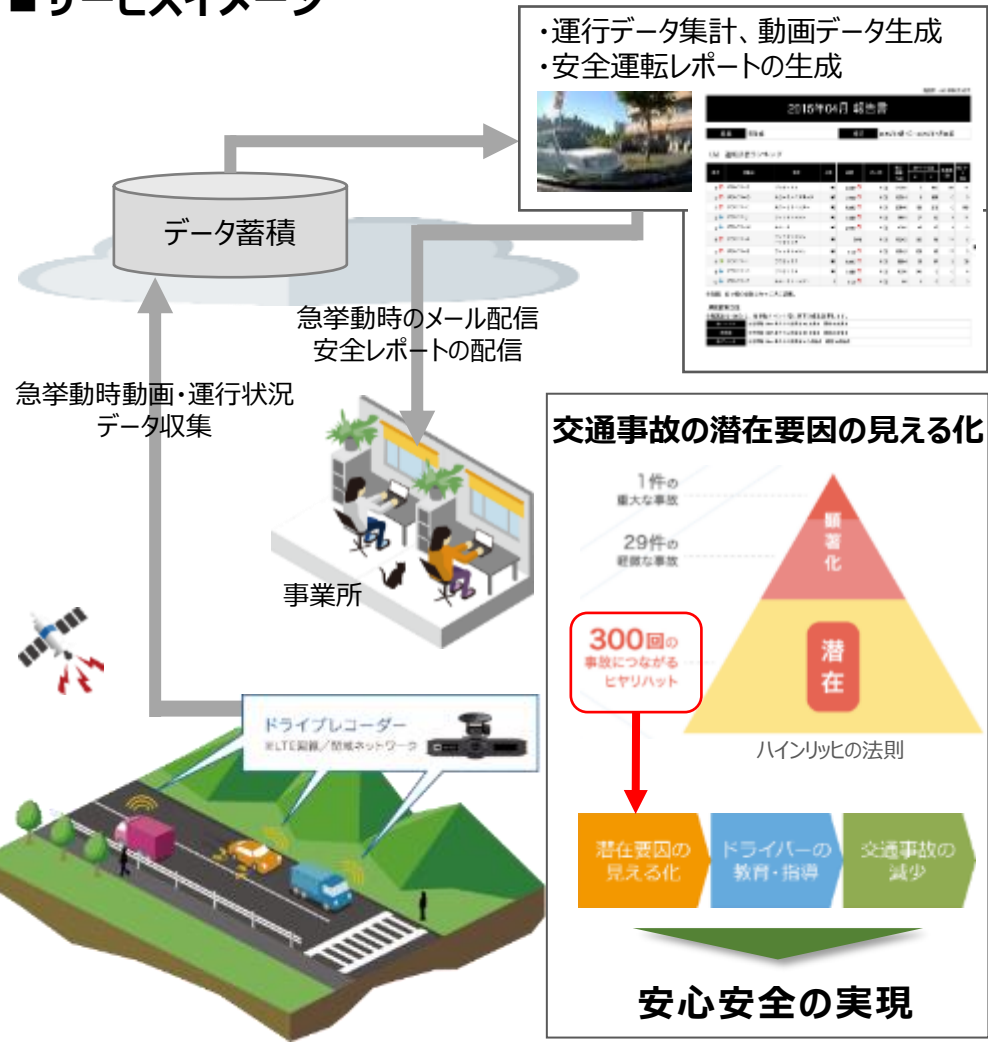
赤外線センサー、衝撃検知センサーなど、現地の警報システムをモバイルネットワークで遠隔地でも検知できるよう、防犯・安全対策を強化



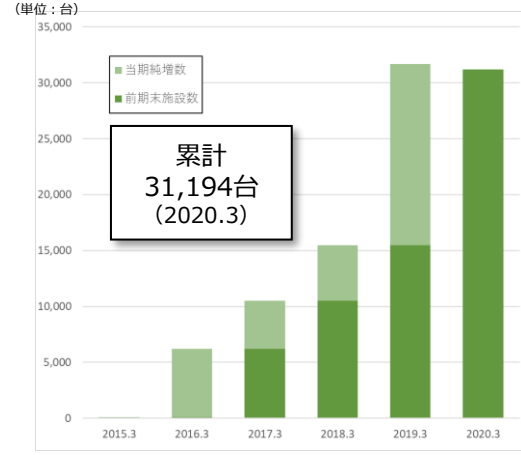
「Pdrive」紹介（車のIoT）

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

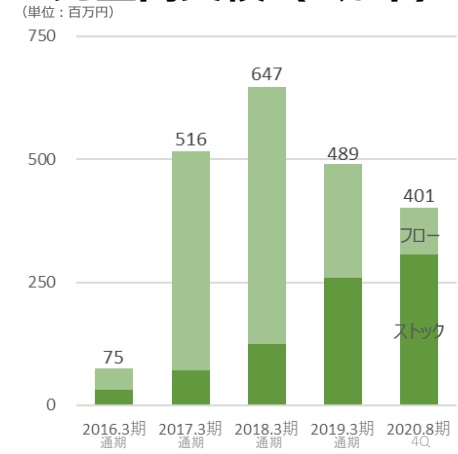
■ サービスイメージ



■ 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

7件 → 1件

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	走行距離	平均速度
1	ドライブレコーダー	200.00	20.4 km/h
2	ドライブレコーダー	198.00	22.2 km/h
3	ドライブレコーダー	196.00	22.2 km/h
4	ドライブレコーダー	195.00	21.8 km/h
5	ドライブレコーダー	195.00	14.9 km/h
6	ドライブレコーダー	195.00	18.1 km/h
7	ドライブレコーダー	192.00	13.1 km/h
8	ドライブレコーダー	192.00	20.9 km/h
9	ドライブレコーダー	191.00	15.9 km/h
10	ドライブレコーダー	187.00	18.2 km/h
11	ドライブレコーダー	184.00	15.5 km/h

ドライバーごとの特性を把握し、個別指導

ドライバー	走行距離	平均速度	平均燃費 (L/100km)	平均燃費 (L/100km)	燃費改善率
ドライブレコーダーA	4.00	0.00	23.00	6.00	25%
ドライブレコーダーB	2.00	0.00	0.00	0.00	0%
ドライブレコーダーC	9.00	0.00	0.00	113.00	34%
ドライブレコーダーD	0.00	0.00	0.00	0.00	0%
ドライブレコーダーE	0.00	0.00	0.00	0.00	0%
ドライブレコーダーF	0.00	0.00	0.00	0.00	0%
ドライブレコーダーG	2.00	0.00	3.00	14.00	3%
ドライブレコーダーH	0.00	0.00	0.00	0.00	0%
ドライブレコーダーI	12.00	0.00	9.00	140.00	24%
ドライブレコーダーJ	9.00	0.00	4.00	1.00	0%
ドライブレコーダーK	34.00	3.00	125.00	173.00	16%
ドライブレコーダーL	4.00	0.00	4.00	14.00	7%

本資料の取り扱いについて

- **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
経営企画部

TEL : 011-558-6600

Mail : ir@ecomott.co.jp

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