



817.92
16106.928
65.9%
60.8%

事業計画及び成長可能性に関する事項

証券コード：3987



エコモット株式会社

2021年12月28日

目次

01 当社の概要

会社概要
沿革

02 ビジネスモデル

事業の内容

インテグレーションソリューション

収益構造

費用構造

モニタリングソリューション

収益構造

費用構造

コンストラクションソリューション

収益構造

費用構造

モビリティサービス

収益構造

費用構造

03 市場環境

市場規模
競合環境

04 競争力の源泉

経営資源・競争優位性

05 事業計画

成長戦略
経営指標
進捗状況

06 リスク分析

認識するリスクと対応策



01 当社の概要



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	6億1,529万（2021年8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
営業所	札幌・東京・青森・仙台・北信越 東海・関西・中四国・九州
従業員	154名（2021年8月現在、連結）
事業概要	IoTインテグレーション事業

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

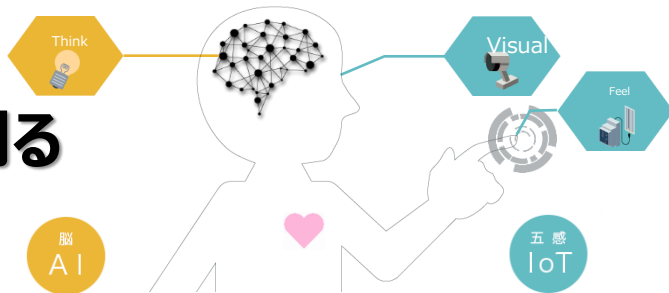
2019年1月15日 KDDI株式会社と資本業務提携

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。





02 ビジネスモデル

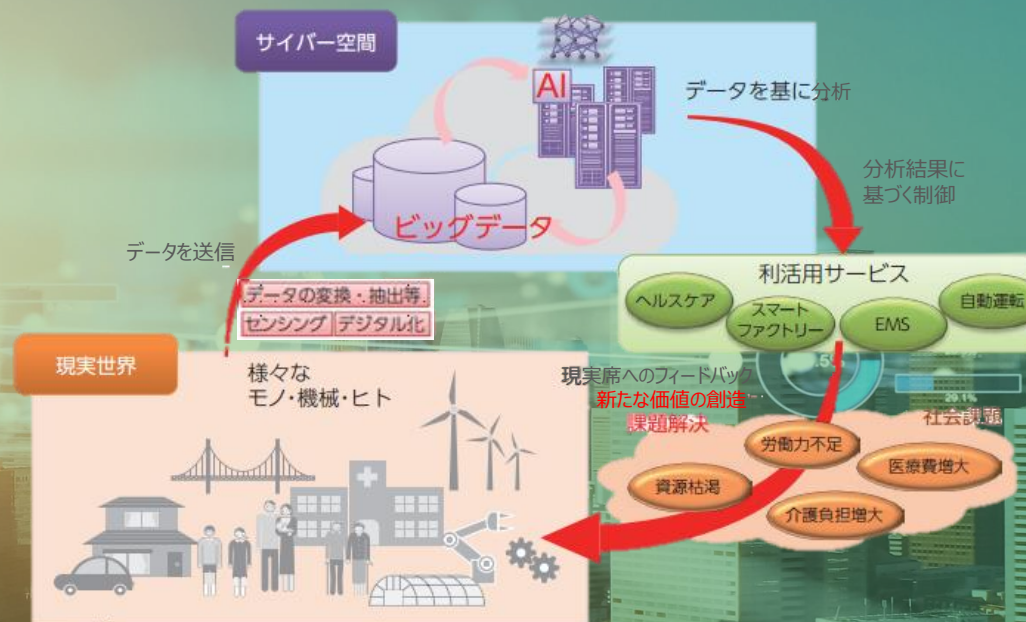
創業以来、一貫してIoTインテグレーション専門プロバイダーとしてソリューションを提供

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

当社が提供してきた
IoT



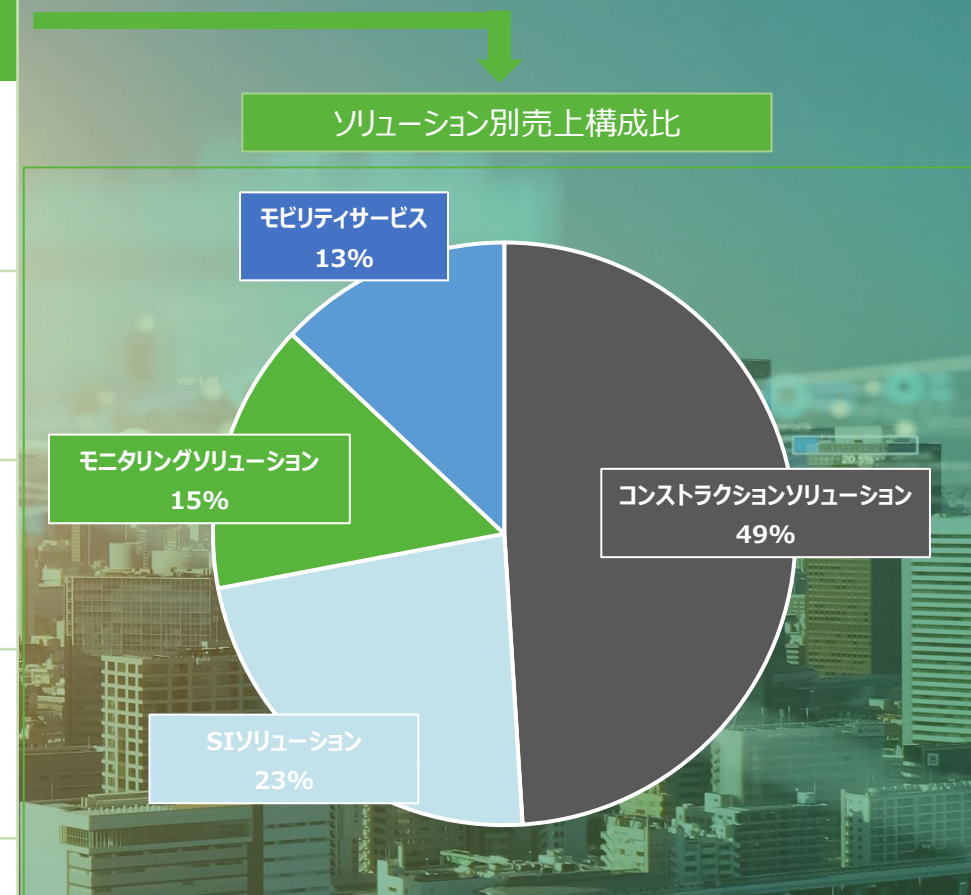
(出典) 総務省「平成28年版 情報通信白書」

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、課題の解決を実現

- 各分野における専門知識を有し、SIによるソリューションとパッケージソリューションをそれぞれ展開

(単位：百万円)

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	FY22計画
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	FASTIO IoTデータコレクト プラットフォーム FASTIO	584
	パッケージ ソリューション	YR 融雪システム遠 隔監視 ソリューション ゆりもっと	390
		GR 建設情報化施 工支援 ソリューション 現場ロイド	1,257
		Pd 交通事故削減 ソリューション Pdrive	335
IoTインテグレーション事業			2,567





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をワンストップで提供することで、お客様のDXを支援

クラウド環境

データ蓄積 ～「クラウド」で集めたデータを蓄積。ダッシュボード閲覧～

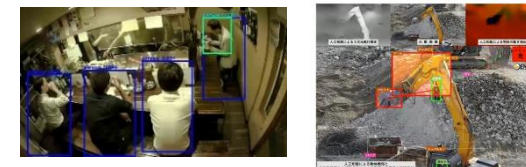
アプリケーション

センサー 映像 位置情報



収集データの閲覧や設備の遠隔制御、位置情報の確認などのアプリケーション群

データ解析 ～集めたデータをAIで解析し、現実世界へフィードバック～



多種多様な学習済みAIを活用し、最適なAIを選定。また、自社のデータサイエンティストによるオリジナルのアルゴリズムも研究開発。

現実世界

データ収集 ～「センサー」でモノから情報を取得し、クラウド環境に送信。～

ゲートウェイデバイス



多様なニーズに対応する自社開発の産業用IoT通信デバイス

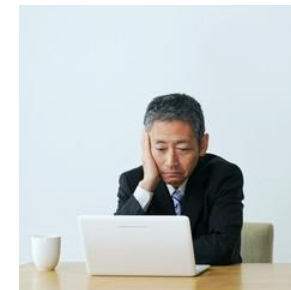


FASTIO LINK



接続実績のある豊富なセンサーパートナープログラム「FASTIO LINK」

【企業抱えている様々な課題に対してDX支援】



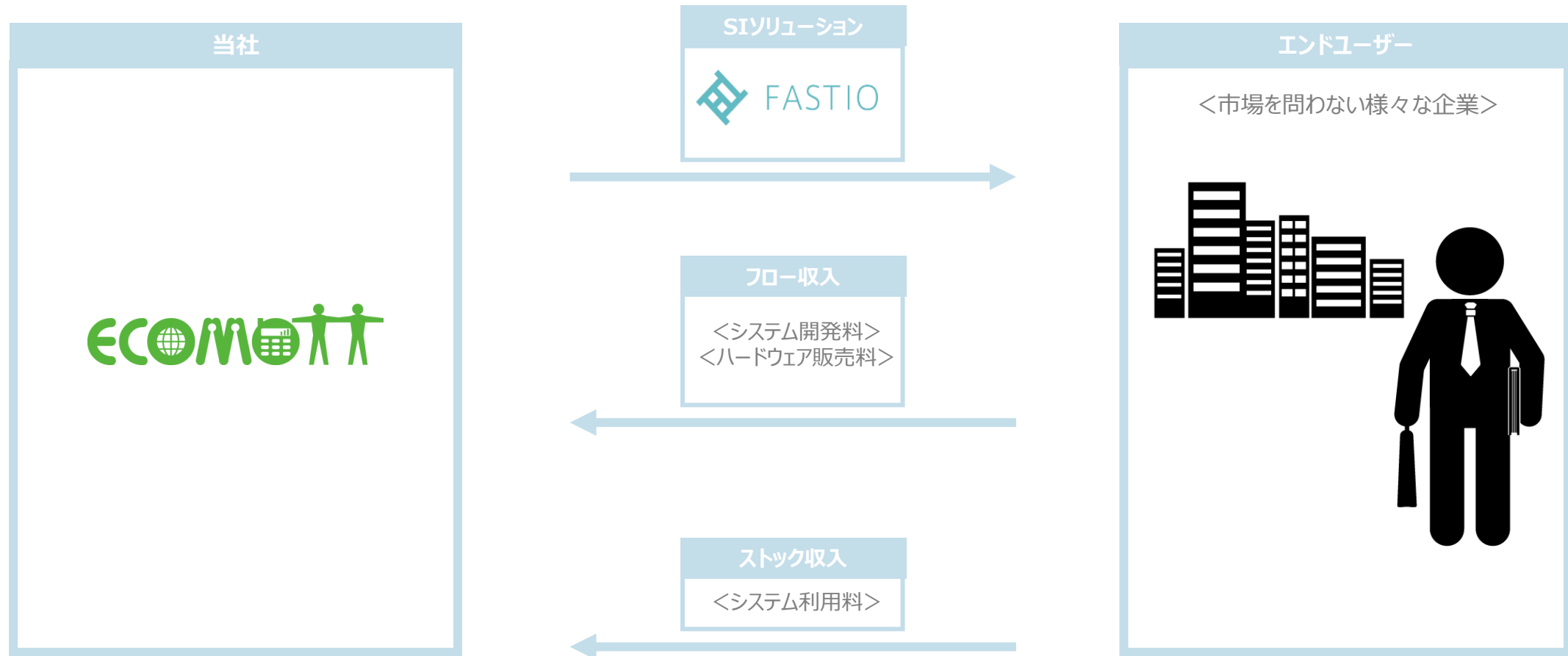
- ・ 人手不足が深刻だ。
- ・ 生産性を上げるにはどうしたらよいか？
- ・ 新製品を開発したい。
- ・ 競合に差をつけられないようにするには？

課題

解決



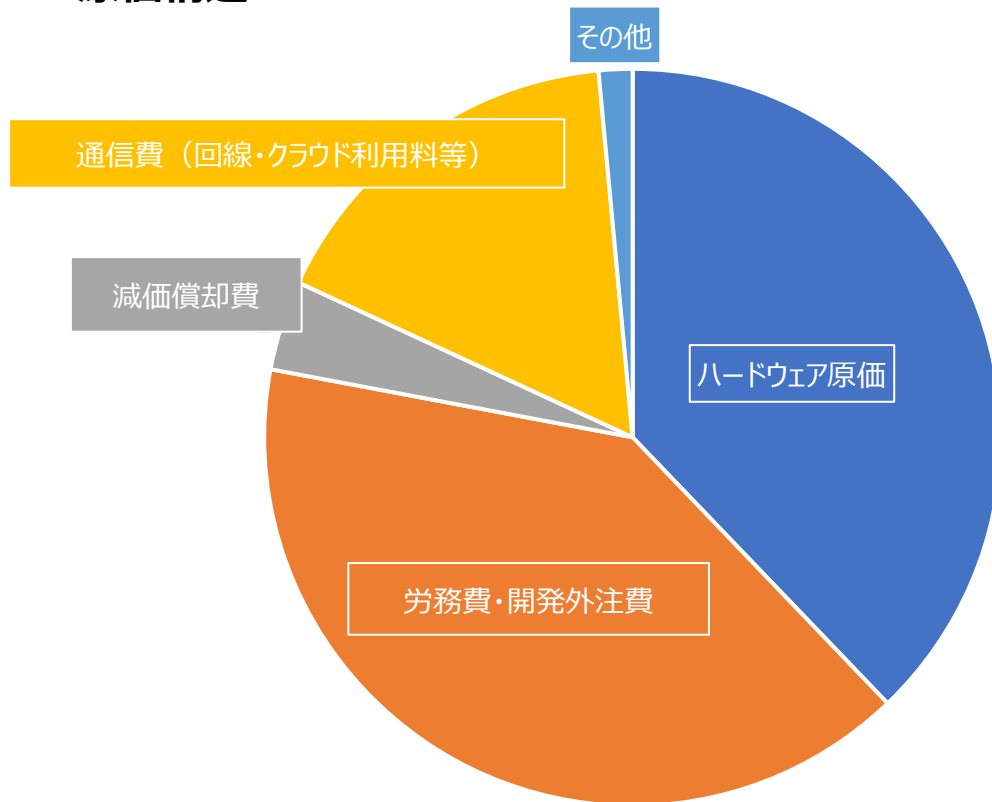
- フロー収入のシステム開発料は案件によって数十万円～数千万円
- ストック収入のシステム利用料はゲートウェイ端末ごとに月額で発生



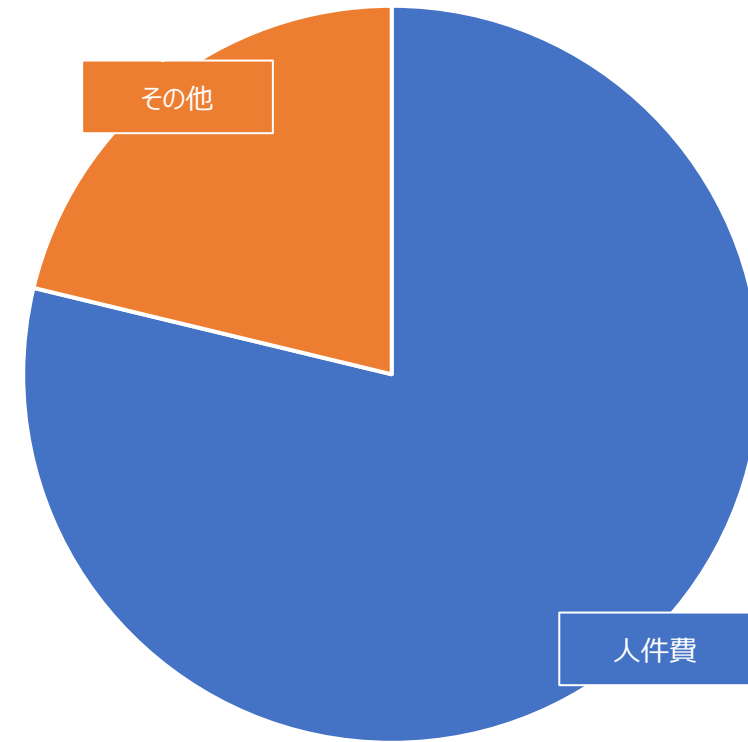


- FASTIOをベースに各企業固有の課題解決へと取組んでおり、データ収集に要するデバイスや個別カスタマイズに応じる開発コストが主要な原価となっている

■ 原価構造



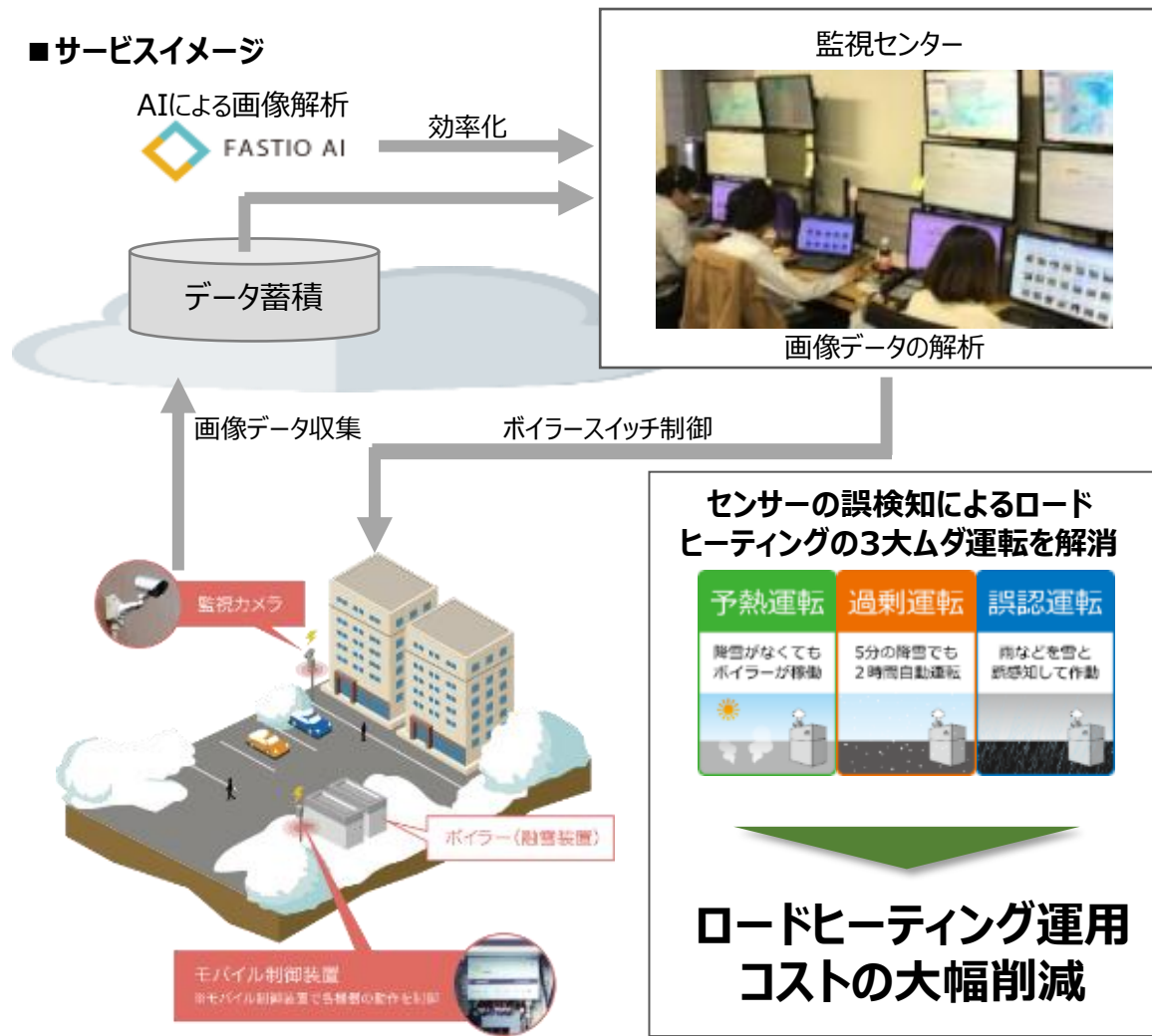
■ 販管費構造



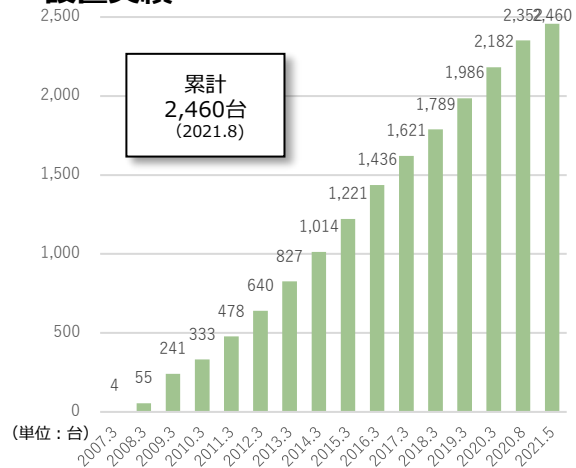


創業事業として融雪システム遠隔制御代行サービス「ゆりもっと」を提供。北海道・北東北を中心に2,400台以上設置し、冬期間の大幅な省エネルギーを実現

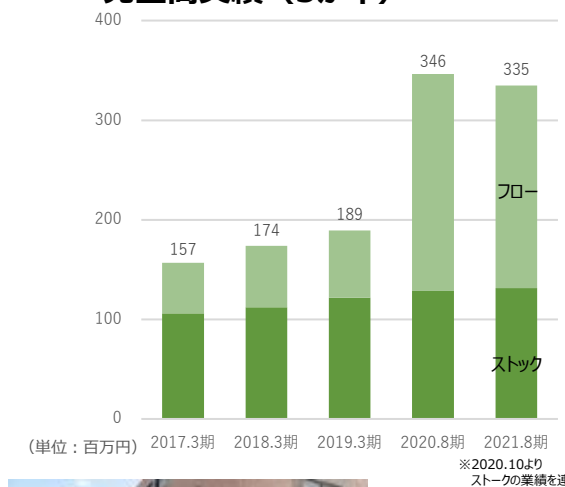
■ サービスイメージ



■ 設置実績



■ 売上高実績 (5か年)



■ 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

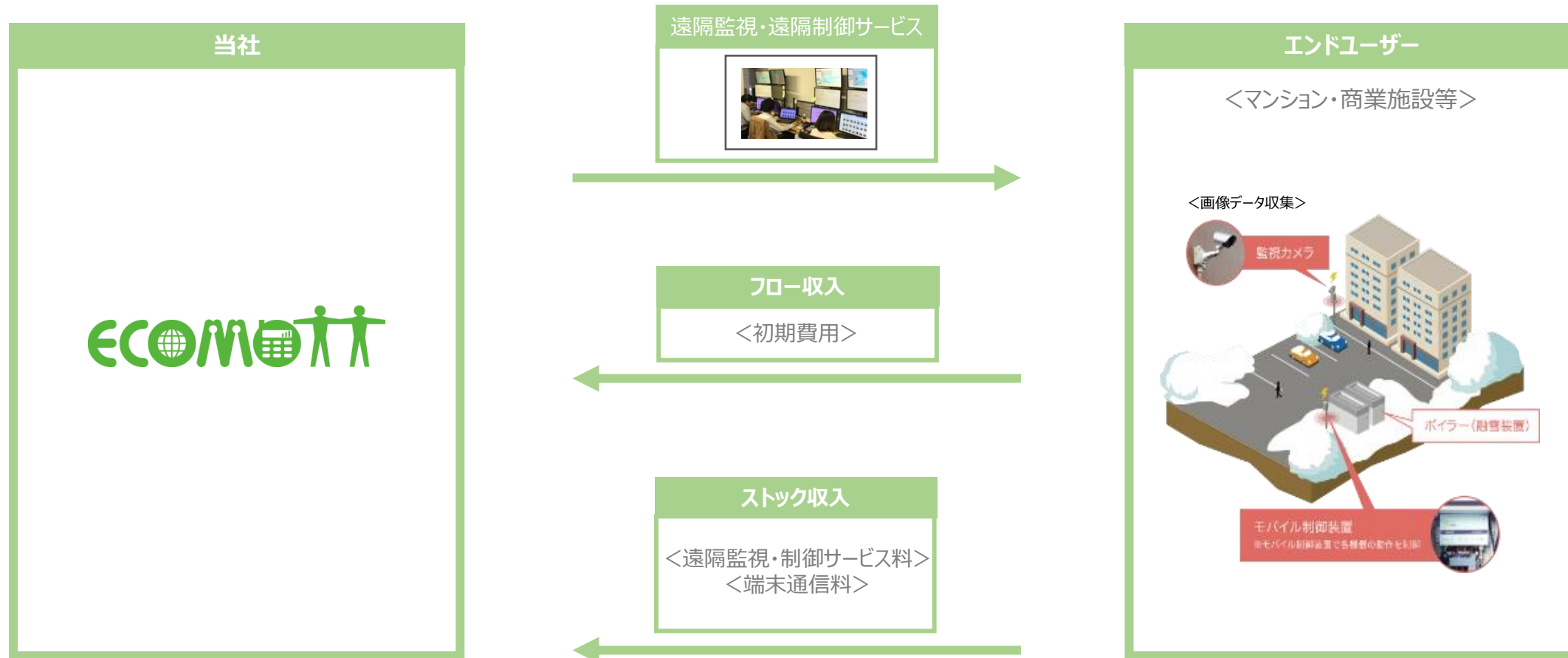
1シーズン平均効果額
1,414,800円

導入後8シーズンで
平均56%の削減効果





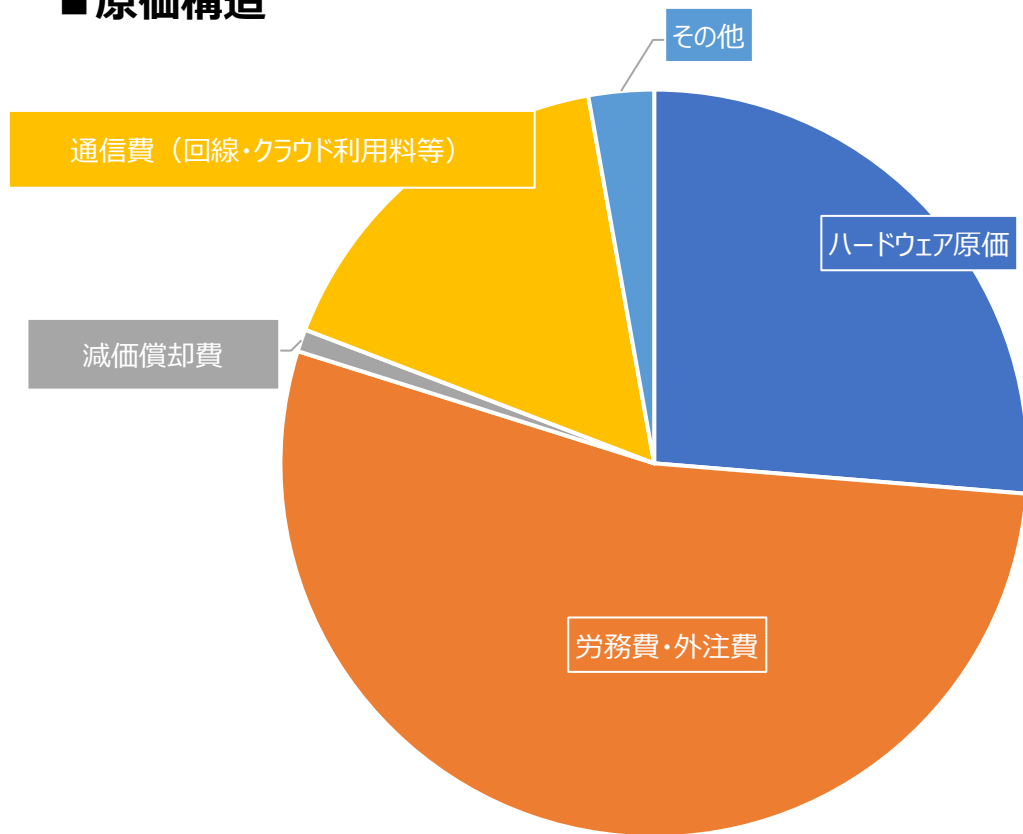
- フロー収入の初期費用にはハードウェア端末販売料や取付工事料などが含まれる
- ストック収入は積雪期である12～3月に「監視代行料」として発生



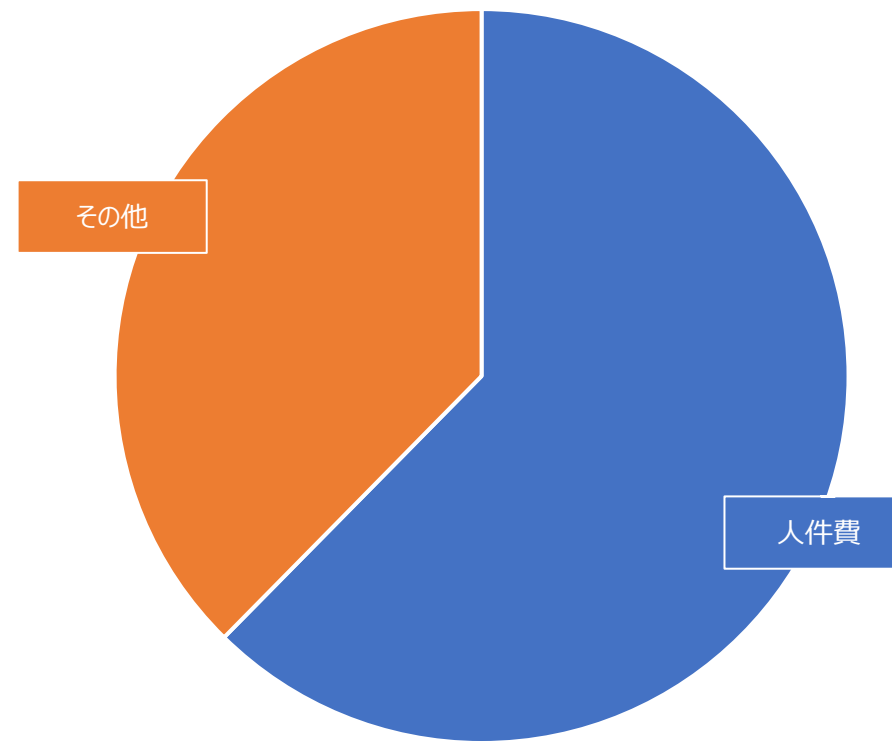


- 冬期間の遠隔監視サービス及び新規顧客への機器販売・設置作業が主な収益源であるため、主要な原価は労務費・外注費、ハードウェア原価となっている

■ 原価構造



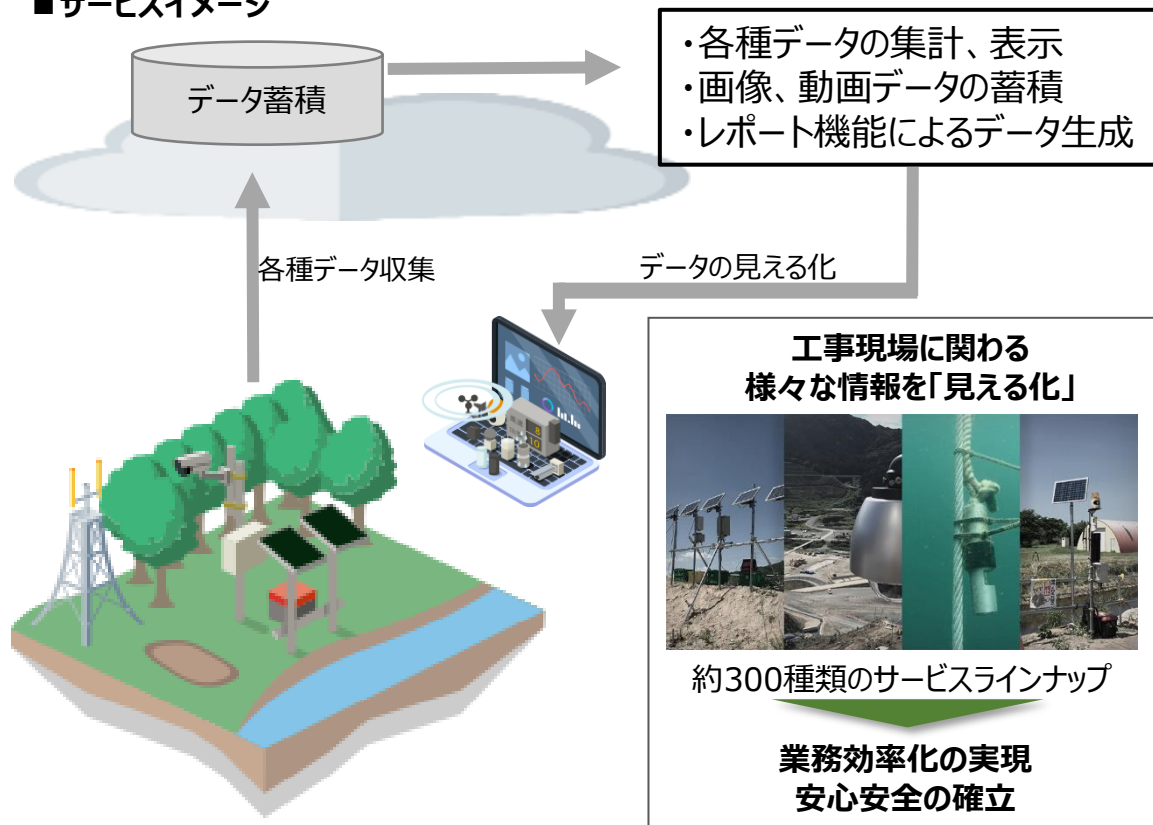
■ 販管費構造





建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」を2009年以来、12,000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

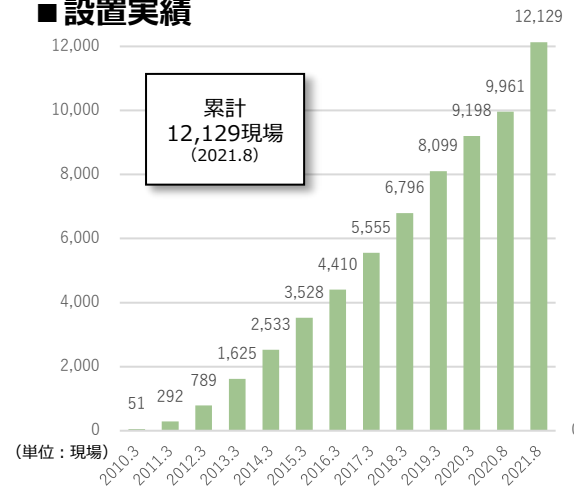
■ サービスイメージ



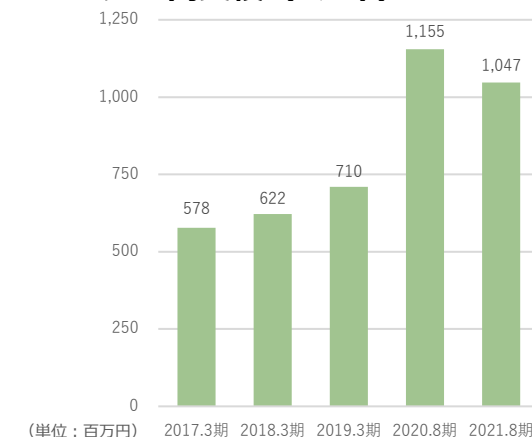
（参考）NETIS（新技術情報提供システム）について

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7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か年）



■ 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



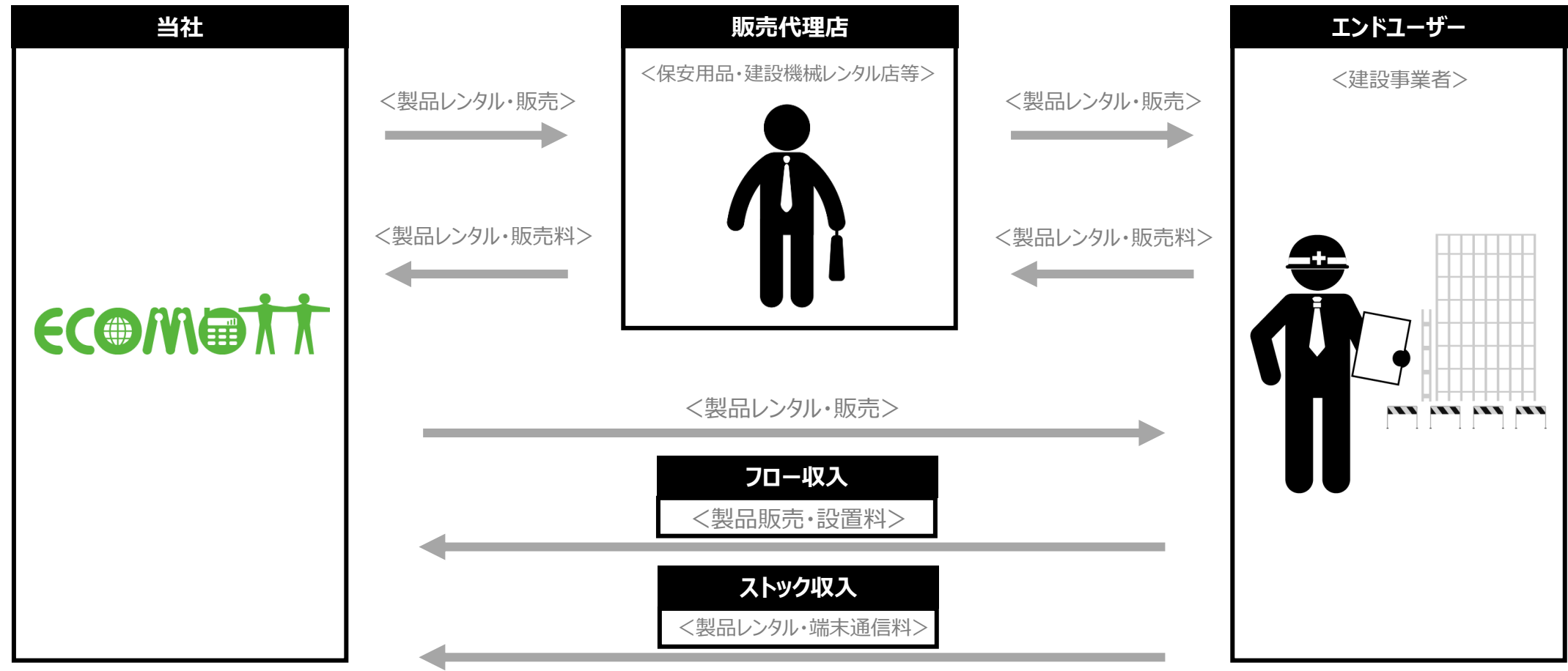
・Tbox（ワイヤレス警報検知システム）

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に、防犯・安全対策を強化





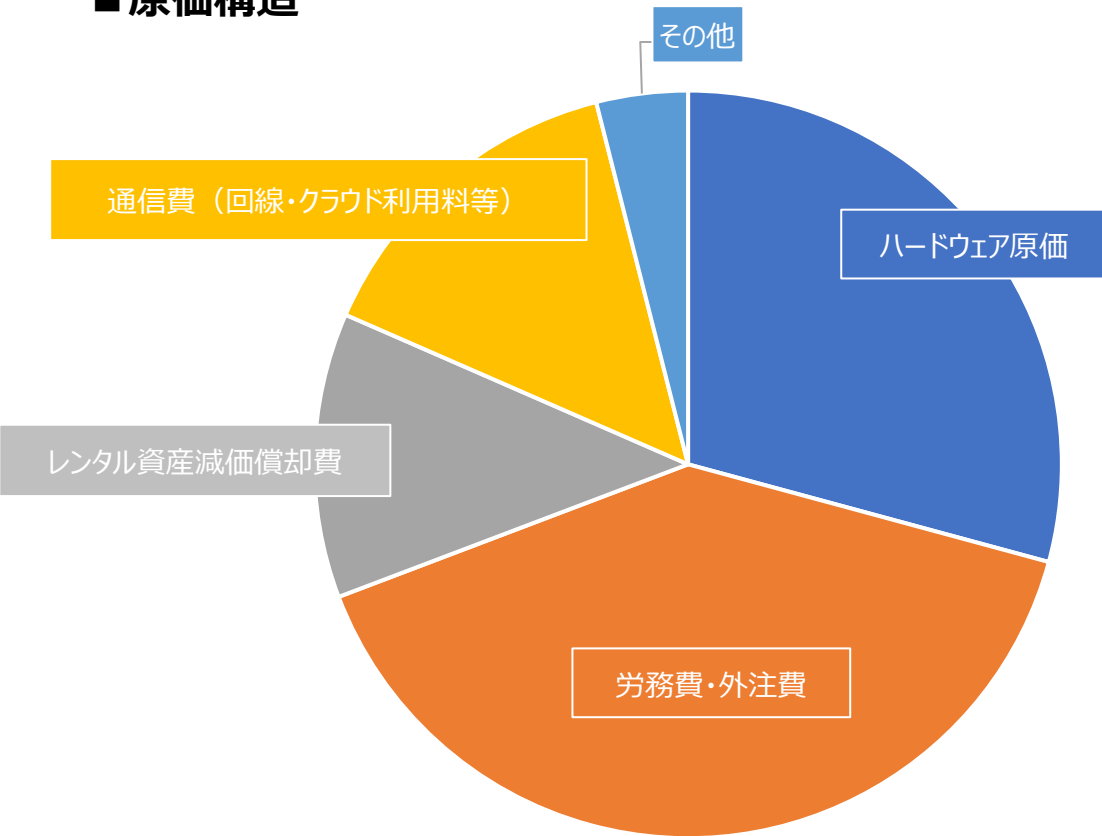
- 工期中に限った使用がメインであるためレンタル取引が中心、当該取引の製品レンタル料に係るストック収入が主な収益源となる



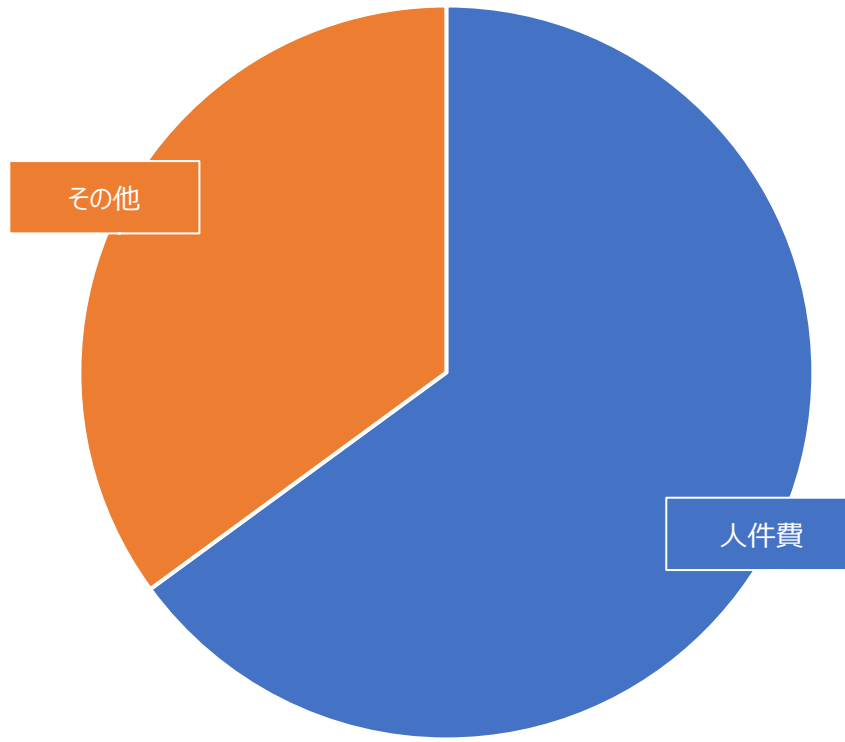


➤ 多様な製品を取り扱い、高度化する建設現場ニーズに対し新製品開発及び顧客の要望に応じた既存現場ロイド製品への個別カスタム対応を行っていることで、主な原価はハードウェア原価、労務費・外注費となっている

■ 原価構造



■ 販管費構造

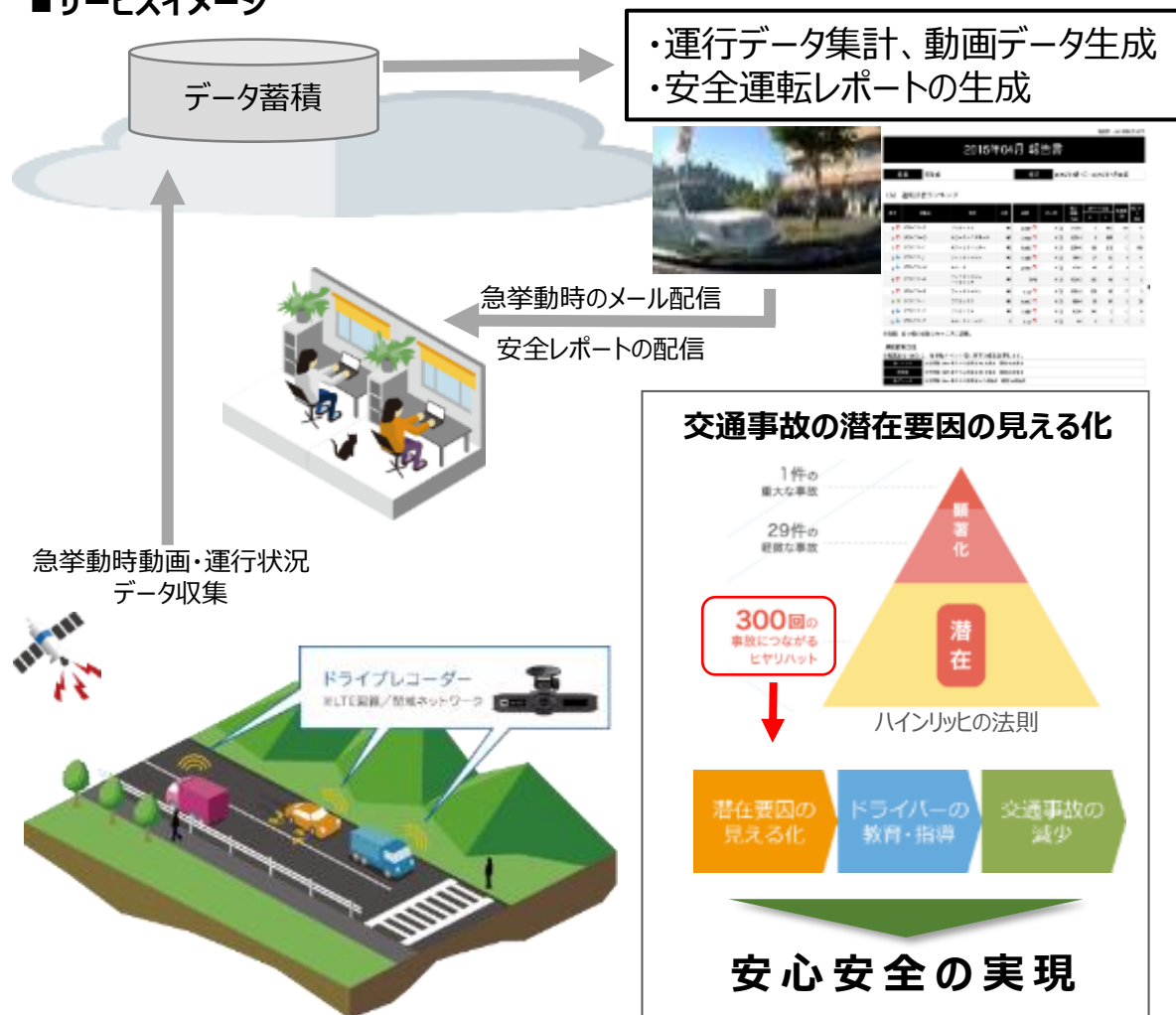


ビジネスモデル：事業の内容（モビリティサービス）

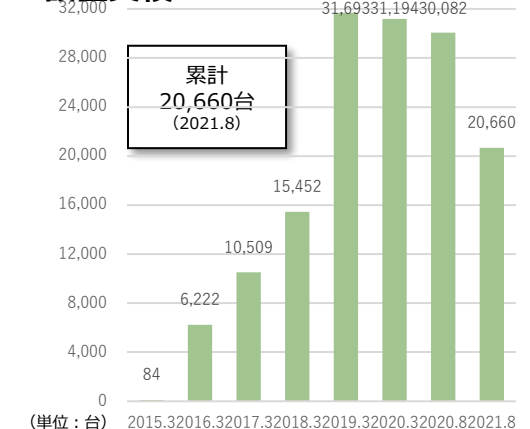


モバイル通信を搭載した高性能ドライブレコーダーを全国へ約2万台提供。導入により安全意識向上が事故の減少につながり、安心安全の実現へ貢献

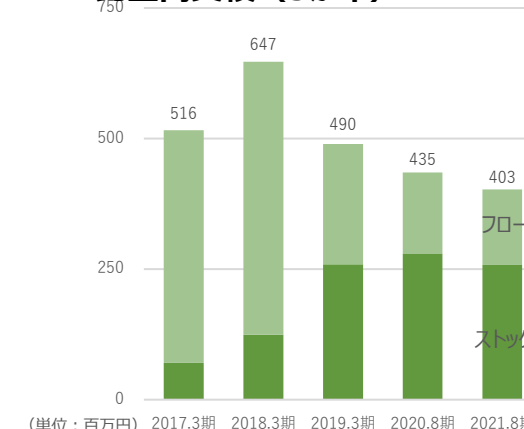
■ サービスイメージ



■ 設置実績

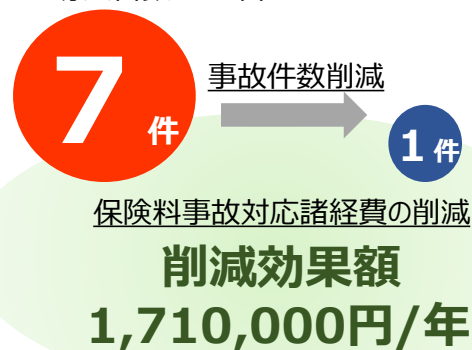


■ 売上高実績（5か年）



■ 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

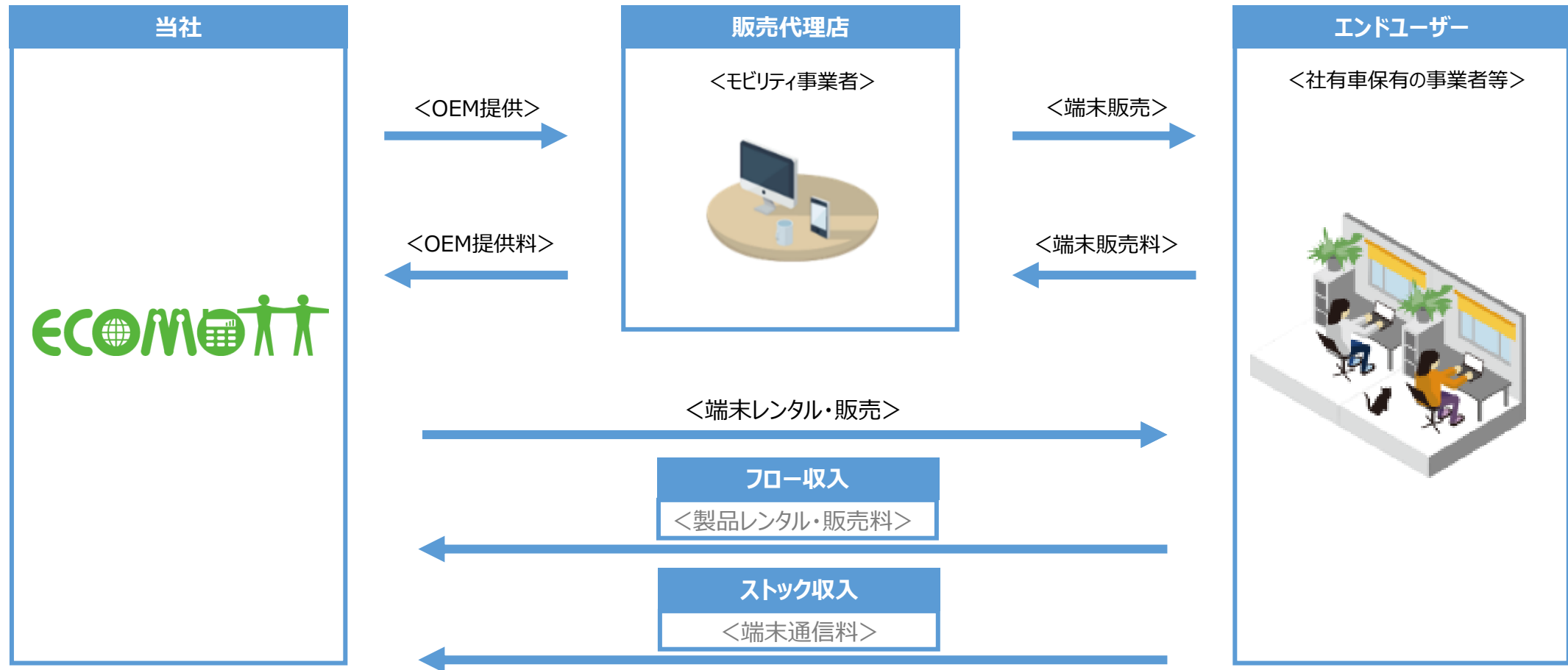
ドライバーID	ドライバー名	所属	走行距離 (km)	事故発生回数
1	ドライバーA	株式会社A	200.0	0
2	ドライバーB	株式会社B	150.0	1
3	ドライバーC	株式会社C	100.0	0
4	ドライバーD	株式会社D	80.0	0
5	ドライバーE	株式会社E	60.0	0
6	ドライバーF	株式会社F	40.0	0
7	ドライバーG	株式会社G	30.0	0
8	ドライバーH	株式会社H	20.0	0
9	ドライバーI	株式会社I	10.0	0
10	ドライバーJ	株式会社J	5.0	0
11	ドライバーK	株式会社K	2.0	0
12	ドライバーL	株式会社L	1.0	0
13	ドライバーM	株式会社M	0.5	0
14	ドライバーN	株式会社N	0.2	0
15	ドライバーO	株式会社O	0.1	0

ドライバーごとの特性を把握し、個別指導

ビジネスモデル：収益構造（モビリティサービス）



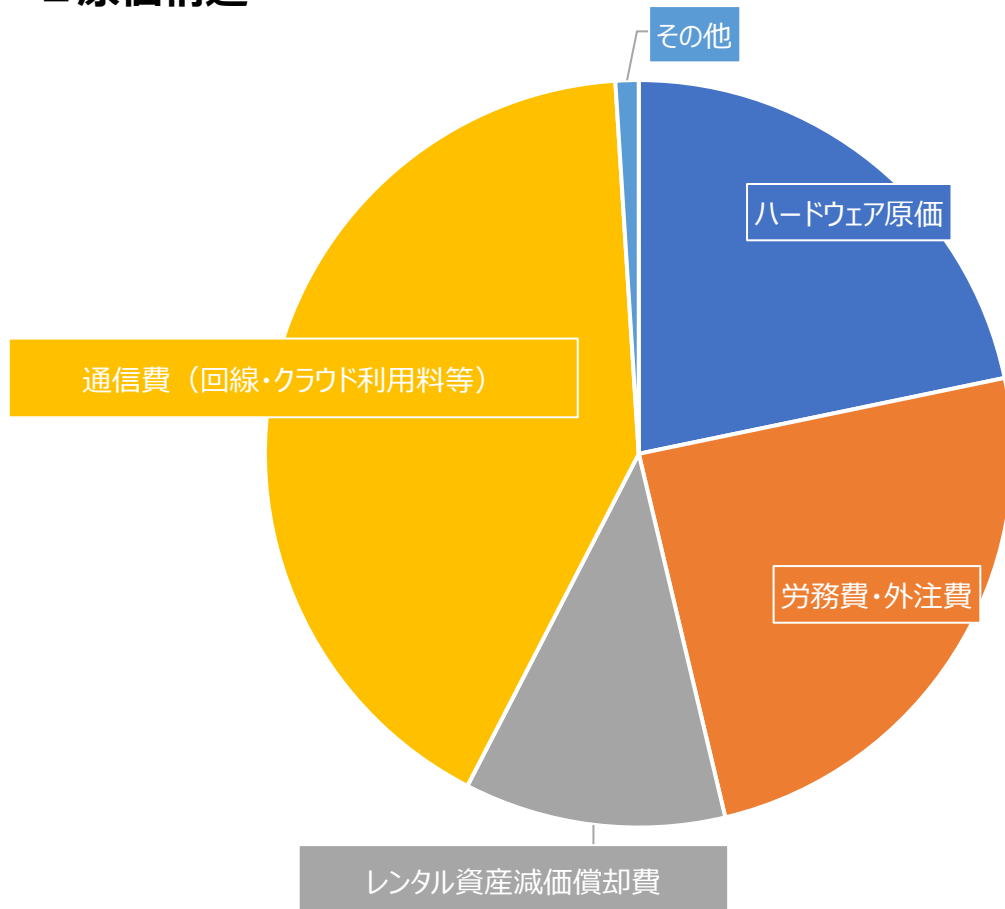
- フロー収入はOEM提供や端末レンタル・販売料から成る
- ストック収入は端末利用時に発生する端末通信料から成る



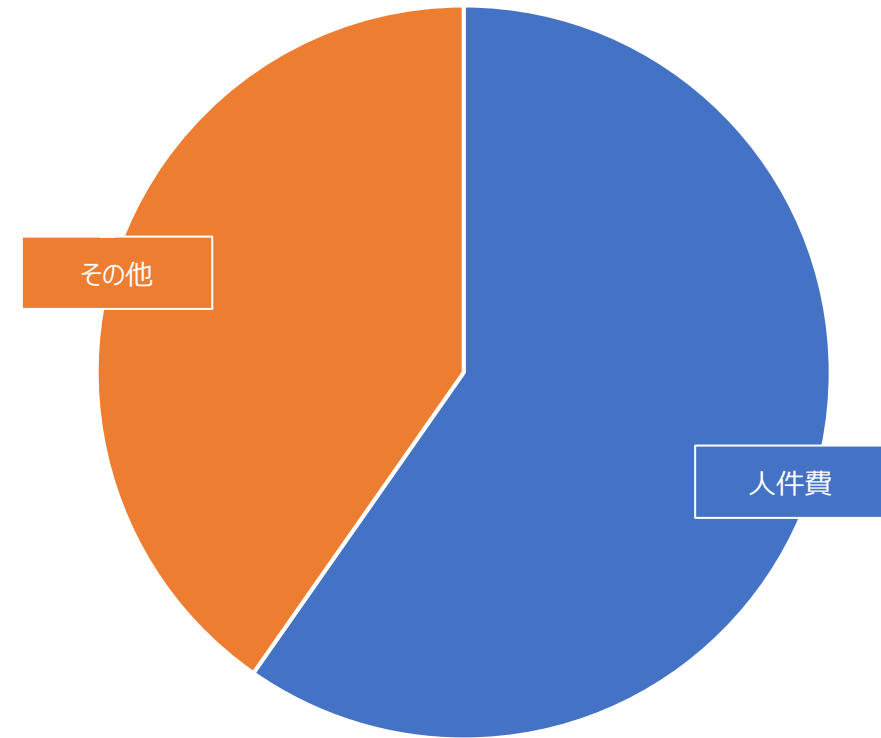


➤ 多くの運用端末が稼働中のため、ドライブレコーダー通信費（回線・クラウド利用料等）が主な原価となっている

■ 原価構造



■ 販管費構造

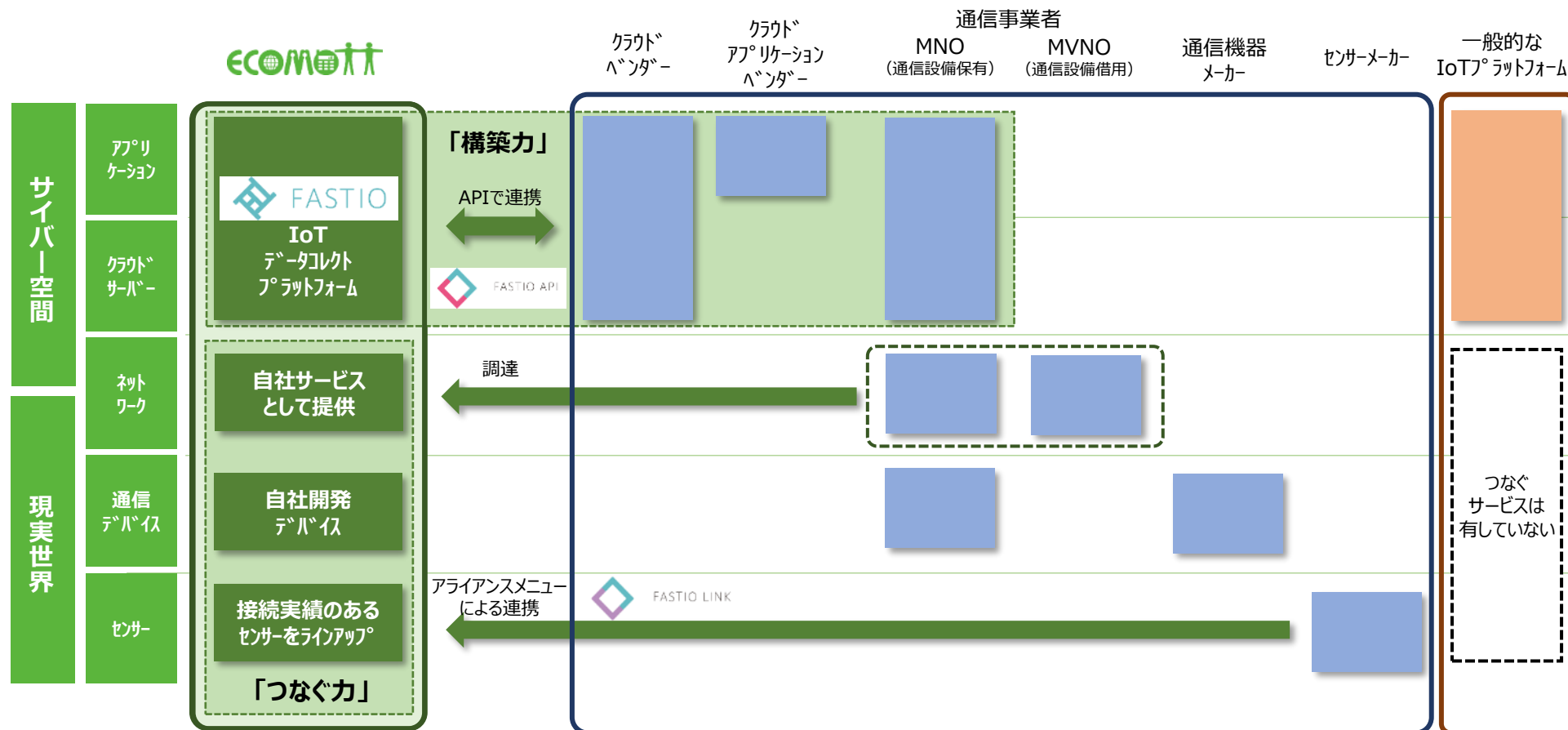




03 市場環境

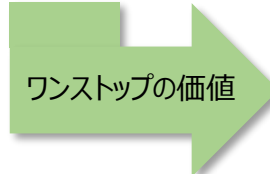
市場環境：競合環境（自社のポジショニング）

- IoT業界において当社は、大手事業者が保有しない「つなぐ力」と「圧倒的な現場力」を保持している稀有な存在



他社の良いサービスを含めて
ワンストップで提供

IoTを構成する要素をインテグレーションする事業者が必要

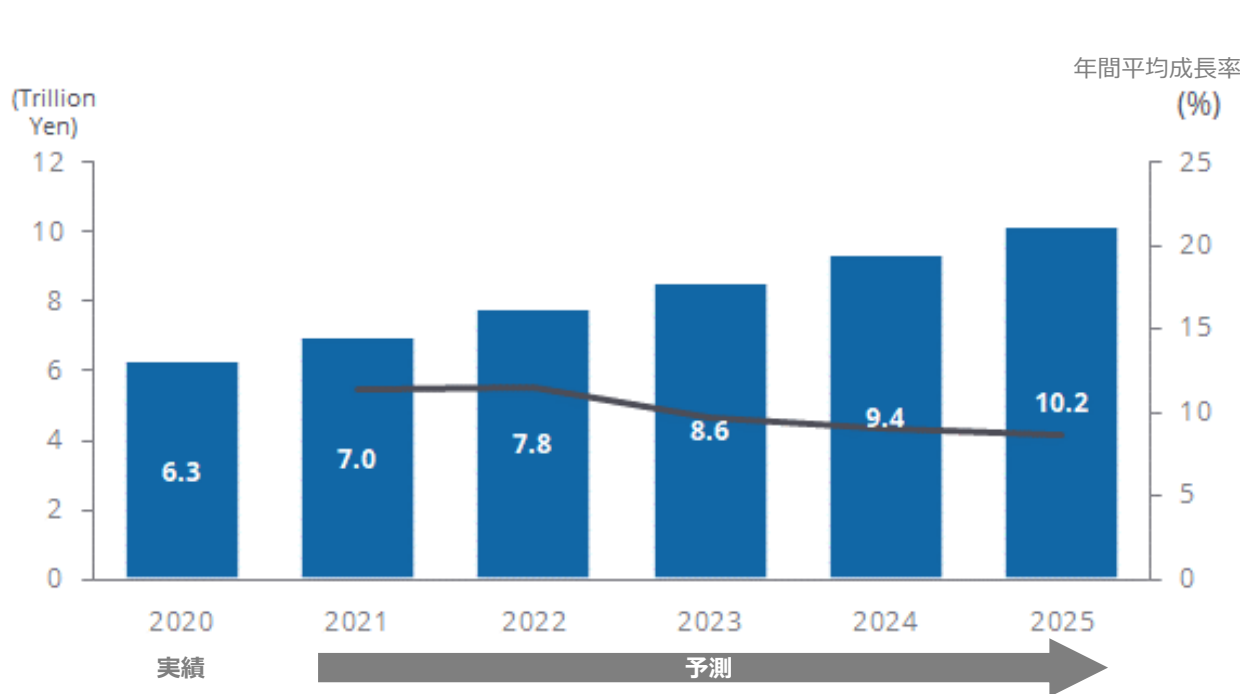


- 各ベンダー、メーカー間の調整に不要な時間を要せず、迅速なシステム構築が可能
- API連携により、各ベンダー、メーカーの良い部分を取り込んだシステム仕様を提供
- 構築ノウハウ、接続実績が豊富なため、安定したシステム構築、運用を実現

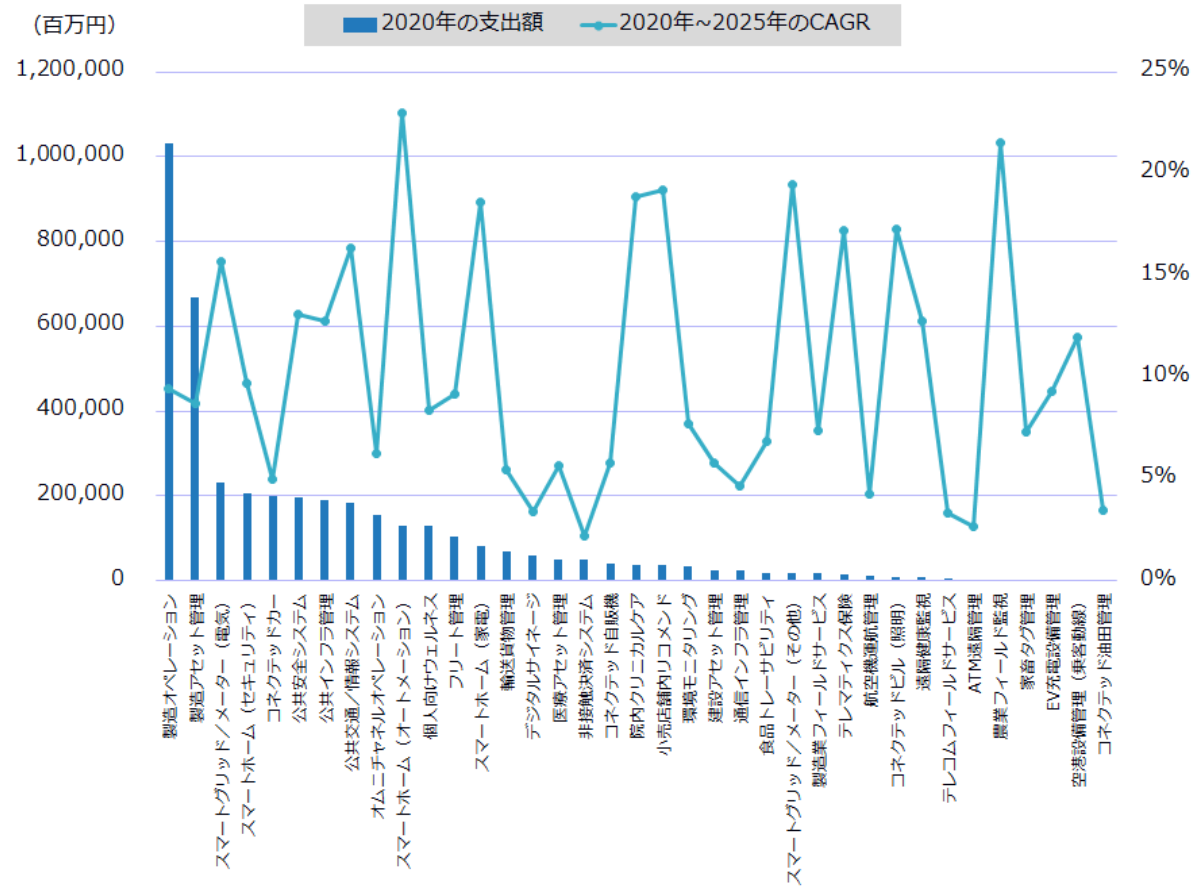
市場環境：市場規模（インテグレーションソリューション）



- 2020年～2025年の年間平均成長率（CAGR）は10.1%と予測されている
- 2025年の同市場規模予測は、10兆1,902億円に（2020年比 1.6倍）



※IDC Japan 株式会社 国内IoT市場 産業分野別予測 より抜粋



※IDC Japan 株式会社 国内IoT市場ユースケース別2020年の支出額および2020年～2025年の年間平均成長率 より抜粋

- 顧客のカスタマイズ要望に対して柔軟に対応
- KDDI株式会社やKDDIまとめてオフィス株式会社との連携により拡販を図っている

	株式会社ソラコム Harvest	株式会社YE DIGITAL MMCloud	エコモット株式会社 FASTIO
取扱製商品の特徴	<p>(株)ソラコムが提供する「Harvest」によって、顧客はIoTデバイスとSORACOM Airがあれば、別途サーバーやストレージを準備することなく、データおよびファイルの送信、保存、可視化までの一連の流れを手軽に実現。アプリケーションの準備が整わずともIoTデバイスのデータの可視化を実現する。</p> <p>SORACOMが提供する「SORACOM AIR」との親和性が高いプラットフォームである。</p>	<p>装置メーカーの保守に関する課題を解決するサービスである。現場だけでなく、経営層の課題も解決可能である。</p> <p>製造業をターゲットにしたソリューションであり、設備の予防保全を実現。接続可能な自社デバイスとしてMMLinkシリーズがある。</p>	<p>2,000種以上のセンサーや監視カメラに対応し、顧客の業務に併せて必要な表示を柔軟に変更できるカスタマイズが特長。</p> <p>監視カメラパッケージ、コロナ対策パッケージ、温湿度パッケージ、位置情報パッケージといったパッケージングで提供することでスムーズにIoTを導入可能としている。</p> <p>カスタマイズに柔軟に対応することも可能である。</p>
営業展開の特徴	パートナーが販売する。	法人営業担当が行う	KDDI(株)が法人営業担当が行うほか、中小企業向けに通信サービスやOA機器等の営業を行うKDDIまとめてオフィス(株)がパッケージを中心に拡販を図る

※各社ホームページより抜粋

- 札幌市内のマンションのうち、ロードヒーティングが設備されている物件は8,000棟以上存在
- 『ゆりもっと』の導入物件数は約1,700棟であることから、当面、増加を続ける見込み

単位：棟

地区	分譲マンション	賃貸アパート	計
中央区	1,262	5,268	6,530
豊平区	558	6,752	7,310
手稲区	95	2,205	2,300
北区	310	6,620	6,930
南区	248	2,502	2,750
清田区	76	1,534	1,610
東区	318	8,912	9,230
西区	462	5,238	5,700
白石区	383	7,927	8,310
厚別区	231	1,759	1,990
計	3,943	48,717	52,660
RH物件	1,428	6,820	8,248
構成比率	36%	14%	16%



※ 当社調べによる

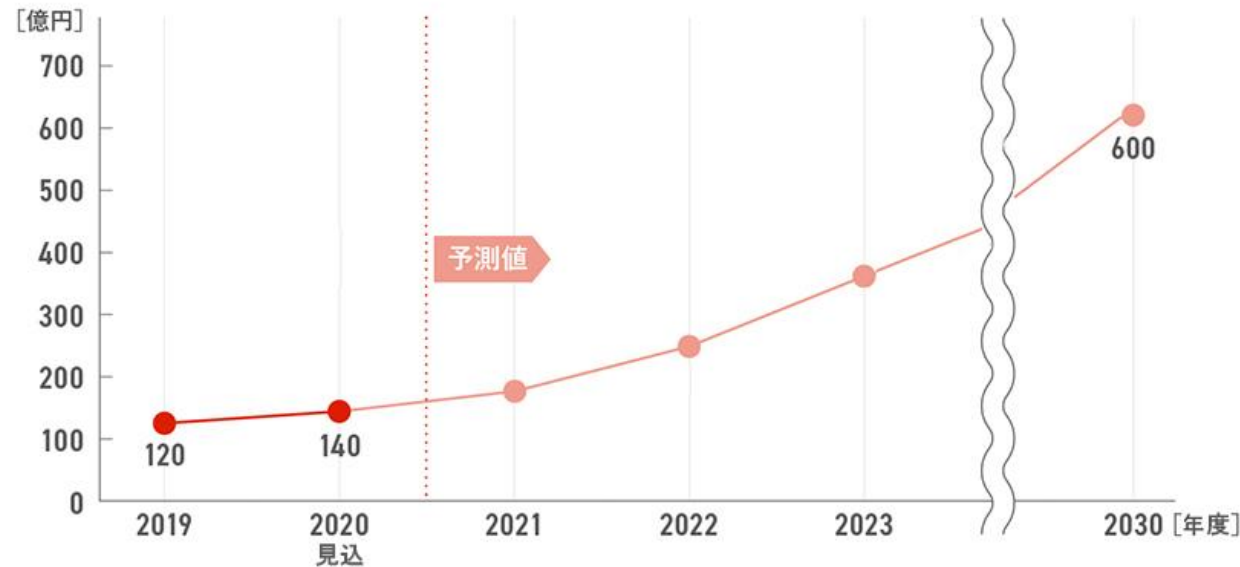
- 競合他社と比較して、契約物件数および年間の契約物件増加数が圧倒的に多い
- ユアスタンド社との資本業務提携により、さらに付加価値の高いサービス提供が可能となる

	A社	B社	エコモット株式会社 ゆりもっと
取扱製商品の特徴	汎用機器を使い、現地インターネット回線を利用し、客先のロードヒーティング熱源装置を遠隔で監視・制御する。 インターネット無料化サービスとの同時提案により、付加価値の高いサービスを提供できる。	モバイル通信に対応した汎用機器を使い、客先のロードヒーティング熱源装置を遠隔で監視・制御する。 電気設備工事専門会社のため、客先の設備保守等も可能。	自社開発の産業用ゲートウェイ端末を使い、モバイル通信を利用し、客先のロードヒーティング熱源装置を遠隔で監視・制御する。 モバイル通信を使った熱源機の遠隔操作に、特許を有している。 EVスタンドとの同時提案により、付加価値の高いサービスを提供できる。
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 導入費用：300,000円～ ■ 月額利用料：30,000円～ ※当社予測値	<ul style="list-style-type: none"> ■ 導入費用：258,000円～ ■ 月額利用料：38,000円～ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 導入費用：298,000円～ ■ 月額利用料：24,000円～
導入件数	約300件	約100件	約1,700件

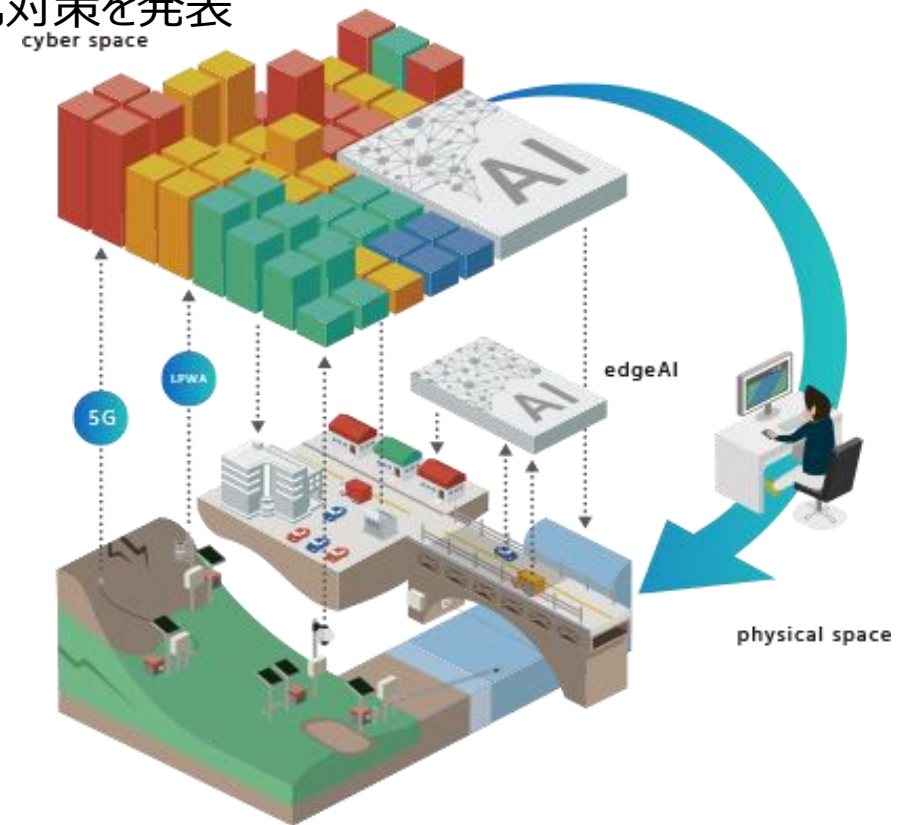
※当社調べによる

- 国土交通省は2020年11月、インフラ分野のDX推進に関する3つの方針を掲げた
 - ① 5G等基幹テクノロジーを活用したインフラ分野のDXを強力に推進
 - ② 2023年度までに小規模なものを除く全ての公共工事について、BIM/CIM活用への転換を実現
 - ③ 3次元データ等を活用した新技術の開発や導入促進、これらを活用する人材育成を実施
- 政府は2020年12月、防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策を発表
- 上記から、現場ロイドが活用される市場は、さらに拡大される見通し

建設DX市場規模予測



※ 富士キメラ総研「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」より抜粋



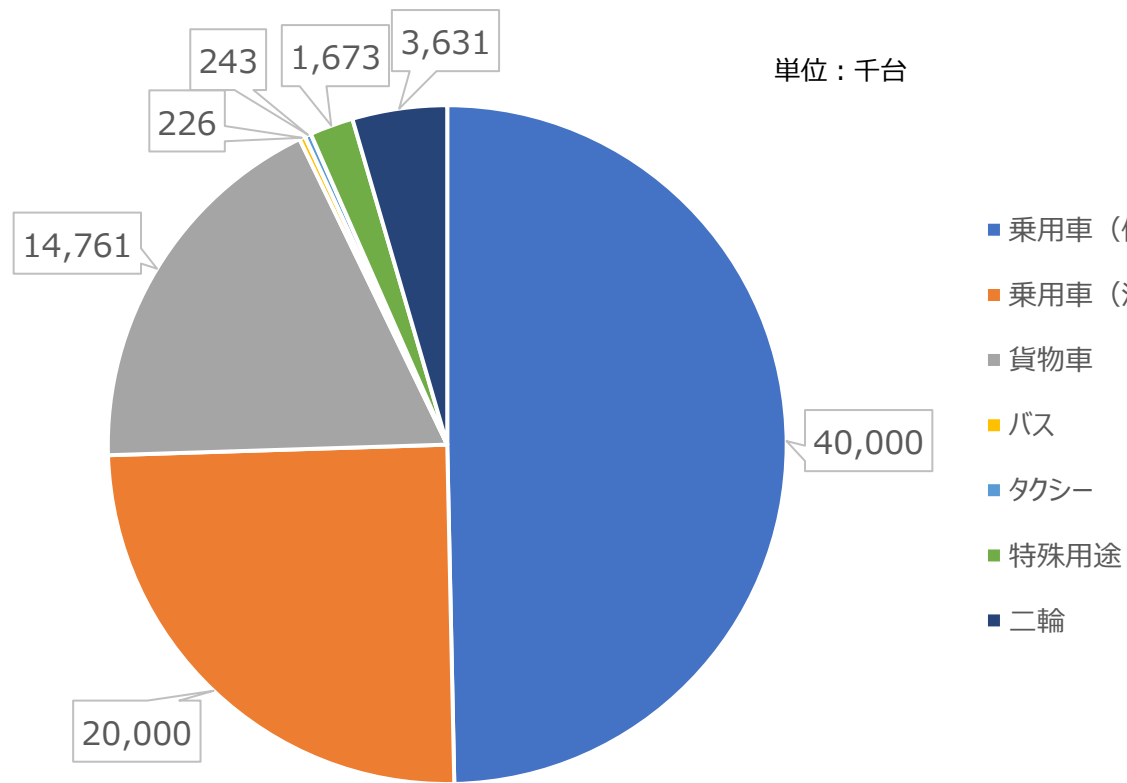
- 長年の実績により、現場からの信頼度が高い
- 屋外利用に最適化されたソーラーバッテリーにより、電源の無い環境下で安定的な長期間利用が可能

	従来技術	セーフィー株式会社 Safie GO	日建リース工業株式会社 見リオン'S	株式会社アシストユウ モニタリングミックス	エコモット株式会社 MIRUMOTT
概要	施工現場に関するリアルタイムの静止画を通して、遠隔より施工管理に用いるネットワークカメラであり、静止画データのクラウド経由によるデータの保存及び閲覧を行う技術である。	工事現場の遠隔監視に用いるルーター一体型の高画質カメラで従来は、画質の低い屋外型有線ネットワークカメラで対応していた。本技術の活用により現場の高画質な画像がリアルタイムで確認でき、効率的な現場監視が可能となり、安全性や施工性の向上が図れる。	高画質かつ超広角固定レンズネットワークカメラを用いた現場遠隔監視技術で、従来は、屋外型有線ネットワークカメラで対応していた。本技術の活用により、現場の広範囲に亘る遠隔監視が可能となるため、工事の進捗監視や安全監視等、施工性や安全性の向上が期待できる。	工事不要、移動が簡単にできる全天候型ネットワークカメラ・電源を入れるだけで、リアルタイムの動画をインターネットへ配信・電源のない場所でもバッテリーまたは太陽光パネル&バッテリーで対応可能・オールインワンシステムで複雑な配線や接続、設定が不要。	動画、静止画の撮影・閲覧を可能とするネットワークカメラであり、従来は無線接続による静止画のみの撮影・閲覧による。本技術の活用により、電源供給システムの向上等による動画撮影能力の付加、撮影画像の鮮明度の向上、カメラ設置範囲の拡大等が図れる。
品質	電圧供給能力が低下した場合の迅速なパネル取替が困難。また、カメラの撮影画像の鮮明度が低く、電力供給不足によりクラウドサーバーに動画データのリアルタイムのアップロードができない	高精細な画質による確実・正確な遠隔指示・監視が可能となるため、施工の品質が向上する	—	—	鮮明度の高いカメラの撮影画像、遠隔より施工動画データの取得、電圧低下時における迅速なパネル取替によるカメラの稼働の安定化が期待される
施工性	カメラとソーラー発電部分の間で離隔を設けることができない（つまり、常にソーラー発電機と一体化の設置）。このため、施工現場の地形条件等に柔軟に適応した設置、撮影はできない。	高画質カメラの設置工事が簡単になることで、設置作業の施工性が向上する。	従来技術と比較して、配線工事が不要かつハウジングが小型であるため、設置撤去が容易である。	従来技術と比較してバッテリーの交換が必要となる。	ソーラーバッテリー部分とカメラ部分に相当程度の離隔を設けることが可能となり、現場条件に柔軟に適応した設置が可能となる。

※国土交通省『NETIS（新技術情報提供システム）』より抜粋

市場環境：市場規模（モビリティサービス）

- 法人所有の白ナンバー営業車両 約2,000万台がターゲットとなる



※ 国土交通省 自動車情報課 公表統計資料 及び 環境省HPより 抜粋

- 顧客要望のカスタマイズに柔軟に対応
- KDDI株式会社やKDDIまとめてオフィス株式会社との連携により拡販を図っている

	保険 A社	ITサービス B社	ITサービス C社	ITサービス D社	ドライブレコーダーメーカー E社	エコモット株式会社 Pdrive
取扱製商品の特徴	東芝製の専用端末を使用し走行データを記録、急挙動を察知、画像撮影等を行う。	カメラ付き携帯通信型の運行管理支援サービス。グラフ表示等のWebアプリも充実。	センサーデバイスを使用し収集・解析されたデータを活用し、新たな移動にまつわるサービスを創造。	ケンウッド社製AI搭載端末を駆使して運転解析し、運転事故防止と業務効率化を支援。	AI搭載安全運行管理プラットフォームを提供。	カメラ付きの専用端末を使用した交通事故削減ソリューション。複数車両の位置を把握する運行管理機能を備え、急挙動を検知してリアルタイムで動画を管理者へ配信可能。
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 導入費用：0円 ■ 月額利用料：1,500円～2,000円程度 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 導入費用：0円 ■ 月額利用料：3,000円前後 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 導入費用：40,000円以下 ■ 月額利用料：2,500円前後 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 導入費用：50,000円以下 ■ 月額利用料：オープン 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 導入費用：0円 ■ 月額利用料：5,000円～6,000円程度 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 導入費用：0円（レンタルの場合。以下同じ） ■ 月額利用料：3,950円
営業展開の特徴	機能はシンプルであるが、本サービス導入者に対しては損害保険料の割引を行う、というストーリーで保険営業とセットで拡販を図っている。	代理店となる販売業者を増やし、販路拡大を図っている。	代理店となる販売業者を増やし、販路拡大を図っている。海外進出や、実証試験への参画もしている。	代理店となる販売業者を増やし、販路拡大を図っている。	大手が独占販売契約を締結し、拡販を図っている。	KDDI(株)や他の販売代理店との連携により拡販を図っているほか、提携先専用のテレマティクスサービスとして端末およびアプリのOEM提供も行っている。

※当社調べによる



04 競争力の源泉

- IoT専門ソリューションベンダーとして14年間顧客と向き合い、これまでに13,000件を超える案件に携わった実績が、当社の財産であり、積み上げられた強みとなっている

センシング技術

センサーの豊富な接続実績

パートナープログラムを通じ、多数の接続実績のあるセンサーを用意し、多様なニーズに対応可能



自社開発の通信デバイス

IoT専門だからこそその多様な顧客ニーズに対応した、多種多様な自社開発の通信デバイスを提供



システム構築力

アプリ・クラウド側のエンジニアと、ハード・ファームウェアを同時に構築できる強み

クラウド



PHP/JAVA
Javascript

ファームウェアアップデート、セキュリティ、カスタマイズ、死活監視、電力監視、パケット量監視など

製品



C,Python
組み込みソフト開発、
回路設計等

MCPC認定資格保有者

IoTプロフェッショナル 1名
IoTエキスパート 18名
IoTアドバイザー 13名

(2021年1月現在)

サービス運用力

豊富な実績が証明するサービス運用体制により「当たり前」に使えるIoTサービスを提供



融雪システム監視
(冬期間24時間)



カスタマーサポート



システム
24時間保守



自社エンジニアによる
カスタマイズ



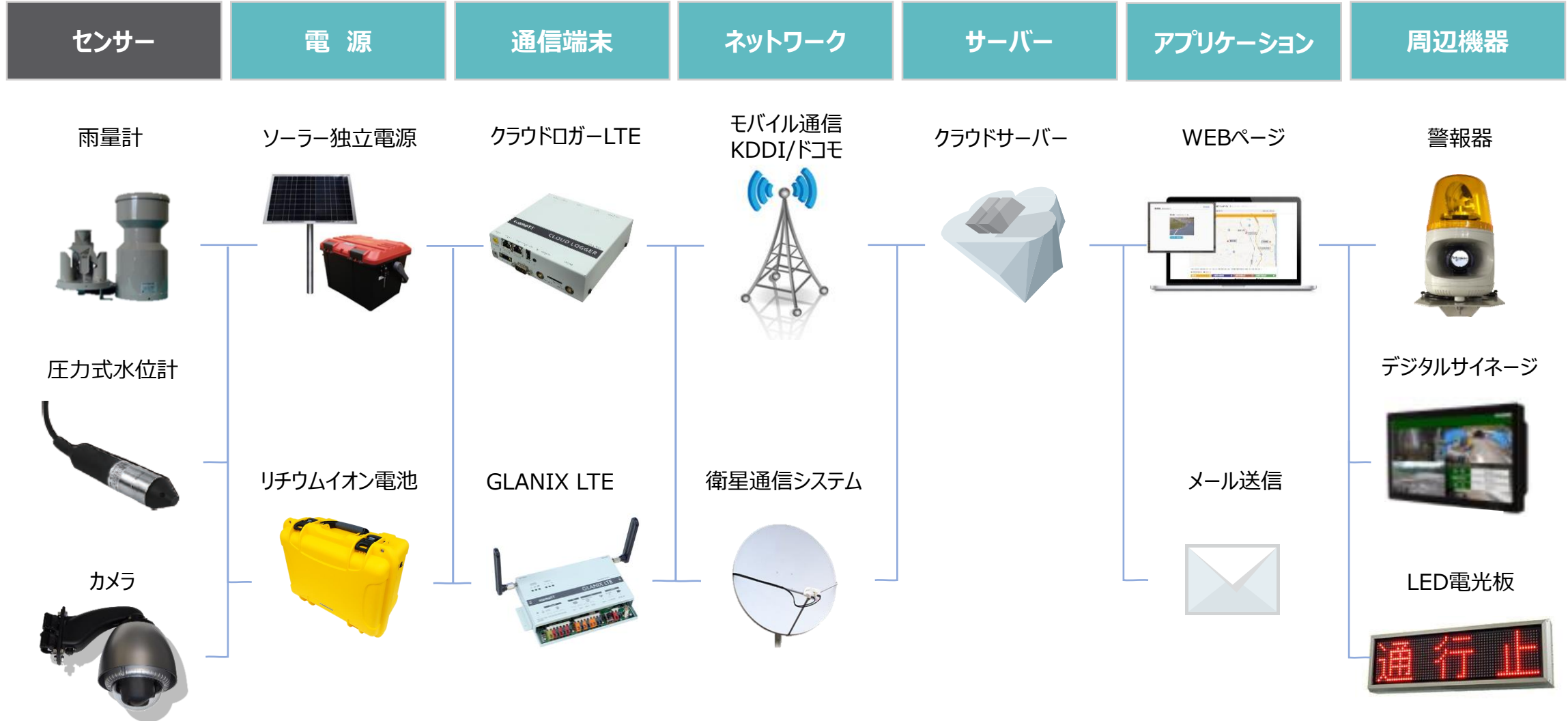
フィールドでの
設置ノウハウ



キットینگ
出荷作業

競争力の源泉：経営資源・競争優位性

- 「センサー」「電源」「通信端末」「ネットワーク」「サーバー」「アプリケーション」「周辺機器」を一気通貫で提供





05 事業計画

大きく変化する事業環境に柔軟に対応し進化を続ける

SDGsへのコミットメント



<p>3 すべての人に健康と福祉を</p>	<p>6 安全な水とトイレを世界中に</p>	<p>7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに</p>
<p>8 働きがいも経済成長も</p>	<p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p>	<p>11 住み続けられるまちづくりを</p>
<p>13 気候変動に具体的な対策を</p>	<p>14 海の豊かさを守ろう</p>	<p>15 陸の豊かさを守ろう</p>

5G通信

大容量・超高速・低遅延・多数同時接続といった新たな通信規格の登場により、IoTの世界観も一気に広がった。5Gテクノロジーを駆使し、すべてのソリューションを大きく進化させていく。



アフターコロナ/ニューノーマルへの対応

終わりの見えない未知のウイルスとの闘いは、まだ当面続くと考え、ニューノーマルの社会において、順応するソリューションの開発が求められる。



- 中期経営ビジョンの推進を強化する他、各ソリューションにおいて新たな挑戦も行い、成長拡大を目指す

「AIでこういうことをやりたい」「自社のDXを促進したい」

顧客ニーズは多岐にわたり、また、新型コロナウイルス感染症対策という全く新しいニーズも生まれた。それら課題解決にはいずれもデータ取得のためのIoTが不可欠であるため、IoTソリューションを中心に事業展開を行ってきた当社の強みの更なる強化を図る。これにより、取り巻く環境の変化に素早く順応し、適用範囲を広げ、全体のパイを拡大する



事業計画：成長戦略（インテグレーションソリューション）



より速く、より柔軟に

当社がこれまでに運用してきたセンシングのノウハウを生かし、IoTデータを収集・管理するために必要な要素を組み込んだプラットフォームサービス、それが「FASTIO」。

高度化する顧客要望に、IoT、そしてAIにおける専門知識と技術力で応え続け、数年内に10兆円を超えると予測されるIoT市場で、リーディングカンパニーを目指す。

※市場規模10兆円予測：IDC Japan 株式会社 国内IoT市場 産業分野別予測 より



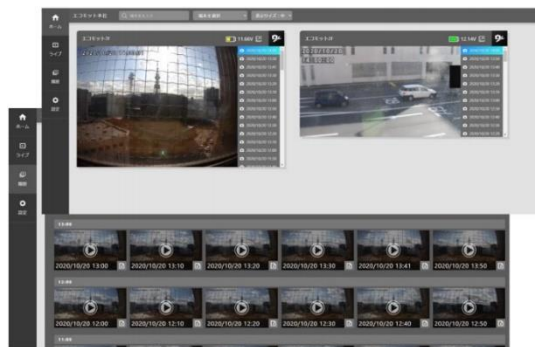
Sensing as a Service

センシングシステムは「作る」からクラウドで「使
FASTIOはそのしくみをご提供します。

インテグレーションソリューション① 5G/AI 新基盤・サービスの開発

5Gを見据えた新世代データ基盤の開発

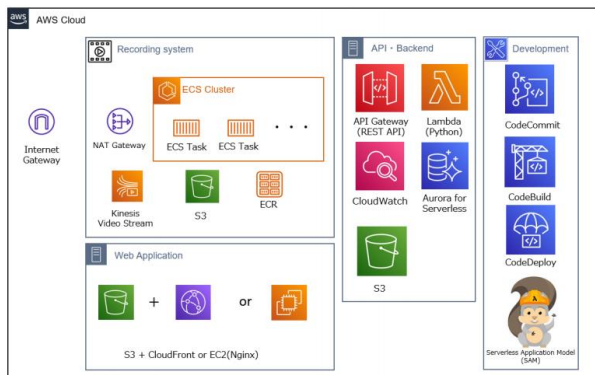
5G普及に伴う画像・映像ならびに周辺データの品質向上と需要増加に伴うトランザクション負荷の増大を見越し、Amazon Web Services(AWS)が提供するフルマネージドサービスを活用しサーバレスアーキテクチャを採用した新世代データ基盤を開発。あらゆるシーンでの応答性向上、高品質なクラウド録画やブラウザでの低遅延動画配信を実現。様々なサービスの提供が可能に。



新世代データ基盤サービスイメージ

- ・特徴1
応答性や映像品質の向上によるユーザー体験全般の大幅な改善
- ・特徴2
5Gでの接続を前提とする将来の機能拡張

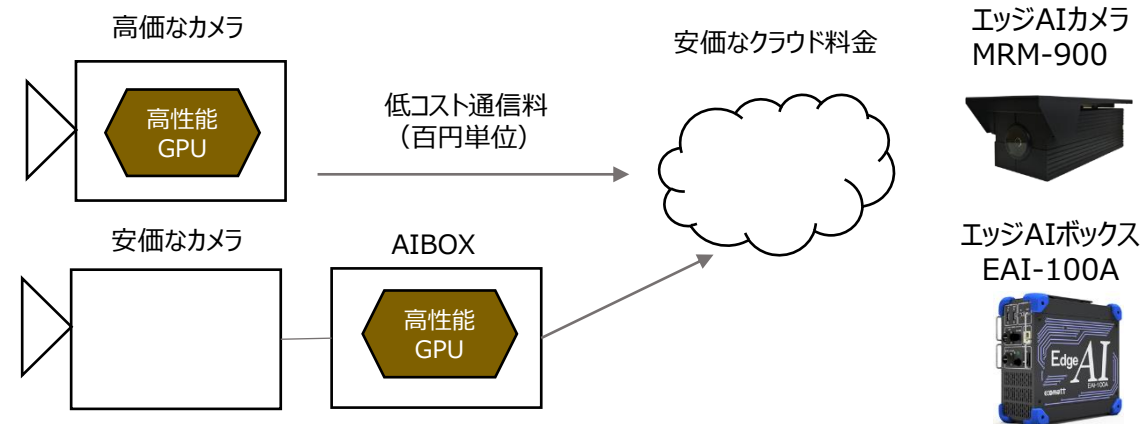
<トピック>
Amazon Web Services事例紹介ページで当社「新世代データ基盤」が掲載。



エッジAI開発案件の増加

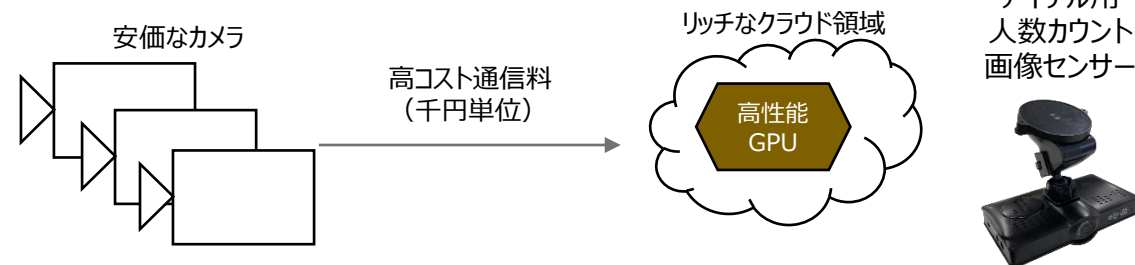
当社では、現場のニーズやお客様の要望に合わせ、AIをエッジ側、クラウド側、両方で提供できる製品やノウハウを有しており、小規模から大規模まで柔軟な対応が可能。昨今のエッジAI開発案件の増加に合わせ、開発リソースを強化中。

【エッジAI】映像をクラウドに上げないので、プライバシーに配慮した運用が可能。



【参考】

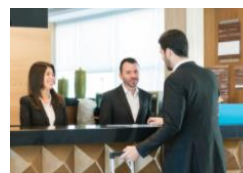
【クラウドAI】複数拠点をまとめて監視する際に、安く運用できる。



インテグレーションソリューション② KDDI社との資本業務提携におけるシナジーについて

2019年1月のKDDI社との資本業務提携以降、大きく3つの活動を行っており、今後さらにこの活動は強化する。このほか、5Gなどの新技術に対する情報連携や実証実験などを行い、今後市場投入するサービスも構築している

KDDI IoTクラウド Standard



KDDI IoTクラウド Standard サーマルカメラパッケージ



KDDI IoTクラウド Standard 換気促進パッケージ



KDDI IoTクラウド Standard 監視カメラパッケージ



KDDI IoTクラウド Standard 温湿度パッケージ



KDDI IoTクラウド Standard 位置情報パッケージ『ここルート』



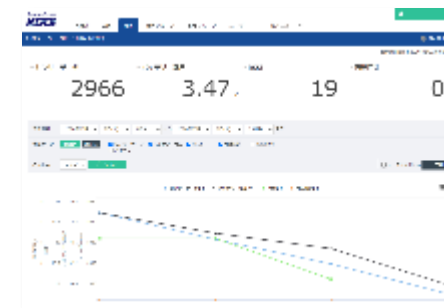
KDDI IoTクラウド Standard 混雑可視化パッケージ



KDDI IoTクラウド Standard エッジAIカメラパッケージ

KDDI IoTクラウド Standard

お客様の管理しやすい画面、サマリービューや地図表示、演算機能、図面を取り込み、値をプロットする機能など、お客様の要望に応じて、カスタマイズを行っています。



専用デバイスの開発→ファームウェア→アプリケーションまでを一気通貫。エコモットの強みを生かし、お客様のIoT案件を共同で受注

IoTパッケージ製品を
共同開発

KDDI ICS
お客様向けにカスタマイズ

大規模IoTインテグレーション事業の共同受注

製造業A社向け

エネルギー設備
モニタリングシステム

航空会社B社向け

遠隔作業
支援システム

鉄道会社C社向け

点検機材
置忘れ検知システム

and More

NOW
Under
Construction

インテグレーションソリューション③ コロナTECHの推進

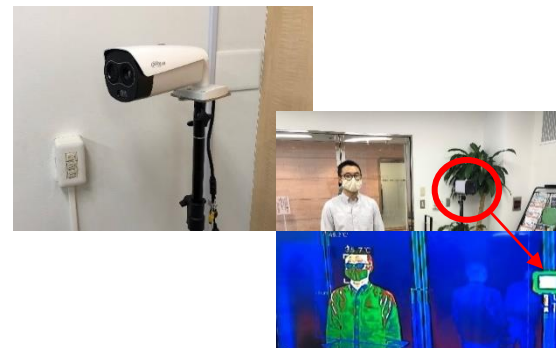
昨年2月より、市場に先駆け新型コロナウイルス対策ソリューションをリリース。当面続くとみられるコロナ禍において、当社の強みであるAI x IoTのソリューション企画力・開発力を生かし、社会に貢献するソリューションの開発を目指す

混雑状況の見える化「アイテル」

コロナ禍を背景に、導入が加速。現在地からの距離により、空いてるお店を探す機能など新機能を追加中。BtoBtoC領域の拡大を目指す。



体の表面温度スクリーニング「サーモイドPro」



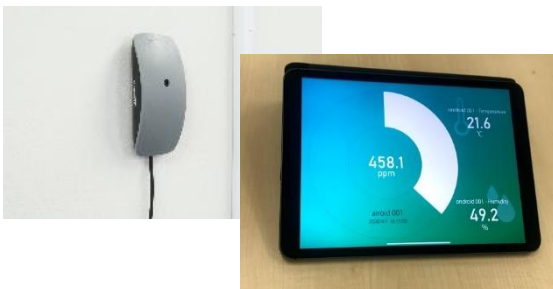
アフターコロナ、ニューノーマルに向けた、新しいAI x IoTソリューションを開発

◇遠隔臨場による、リモートワーク推進

◇遠隔監視サービスによる、接点業務の遠隔化支援

etc...

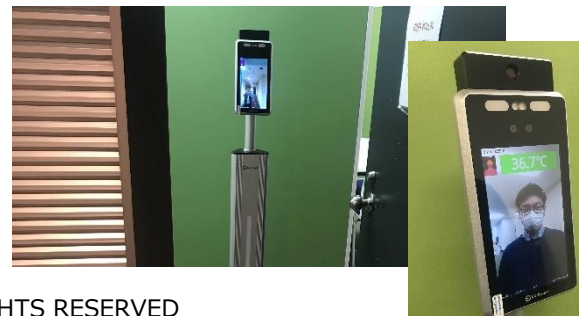
CO2値から換気状況の見える化「アイテル Fresh Air」



ウィルス飛散を抑える乾燥状態の見える化「アイテル Moist Air」



「KDDI IoTクラウドStandard サーマルカメラパッケージ」を共同開発



事業計画：成長戦略（モニタリングソリューション）



ストック基盤を更に盤石に

創業事業として2007年『ゆりもっと』をリリース。現在までに1,700件を超える物件のロードヒーティングに遠隔監視代行を提供し続け、安定的なストック基盤を構築。

24時間有人監視の先駆けとして培った経験と技術を活かし、ロードヒーティングに留まらない市場で、リモートモニタリングの普及に努める。

また、『ゆりもっと』と同顧客へ高付加価値提案として、EV充電スタンドの販売と拡大を狙う。

環境に優しい
おサイフにもやさしい
ロードヒーティング



モニタリングソリューション① 監視事業の確立と半自動オペレーション構築

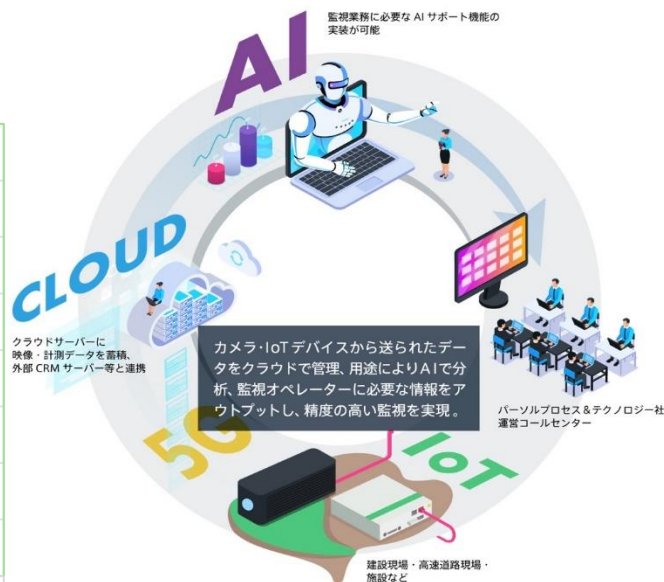
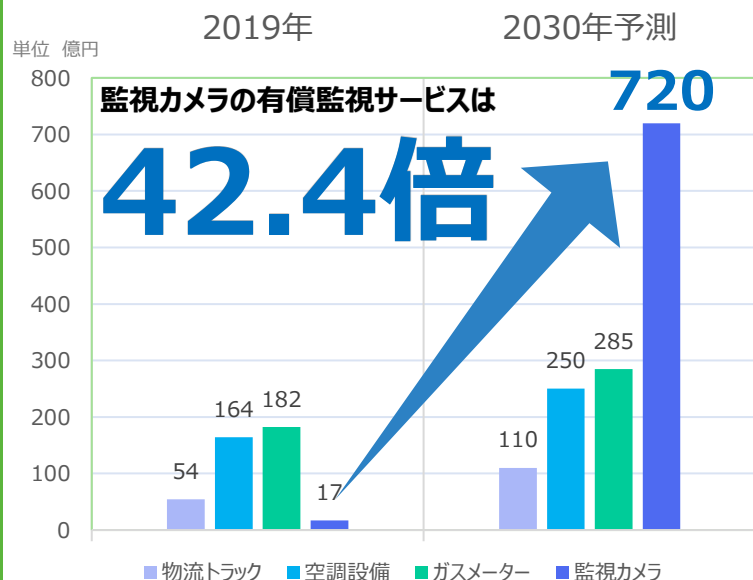
総合人材サービス・パーソルグループのパーソルプロセス&テクノロジー株式会社とリモートモニタリング業務の協業により開設したIoT監視センターは順調に稼働。超拡大が予測される市場において、全国での導入拡大を目指す

リモートモニタリング市場動向（予測）

IoT監視センター（イメージ）

IoT監視サービス概要

リモートモニタリングサービスの国内市場調査
(富士経済「2020年版 リモートモニタリング関連技術・市場の現状と将来展望」より)



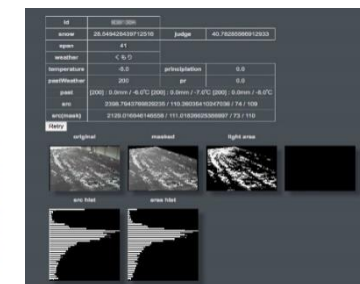
問題発生時に早期対応が可能

24時間の遠隔監視により高速道路での交通事故等の発生を目標確認し、迅速に決められた担当者へ連絡します。担当者は現地確認・復旧の早期対応が可能となることから、渋滞発生等の二次的な問題への発展可能性を抑制することができます。

24時間365日 夜間や休日も安心

24時間365日IoT監視センターでオペレーターが監視を代行。夜間や休日長期連休も安心して、現場を離れることが可能になります。

サービス概要



撮影データと、コールセンターで活用するクラウドCTIやCRMとのデータ連携によって、インシデント対応もサポート。

それらデータをAIに組み込むことにより、クラウドカメラによる画像解析と個々の特徴を加味したクオリティの高い判定を可能とする。

人手不足や施設・設備・インフラの老朽化より、状態監視の自動化ニーズが高まっている。中でも建設設備分野が大きく伸びるものと予測されており、特に『監視カメラ』の市場規模が超拡大するものと予測される

施設管理・危機管理者に対し、24時間365日の有人リモートモニタリングサービスを提供。モニタリング業務の適正化や生産性向上に貢献

IoT通信デバイス1台からモニタリングサービスを提供可能。課題に応じたカメラや、監視業務の判断材料として使用できる環境計測データ、機器稼働データ等のセンサーデバイスを選定し、モニタリング業務のプロセス設計・導入・運用を一貫して支援

モニタリングソリューション② EV充電スタンドの販売と拡大

ユアスタンド株式会社との資本業務提携により、北海道・青森エリアにおいてEVスタンドの販売を開始。これにより成熟市場であった遠隔監視サービス事業の底上げを図り、ストック収益基盤をより盤石なものに

集合住宅向けにEVスタンドの提案

ゆりもっと同顧客に対し高付加価値な提案を行う。2030年までに電気自動車用の充電スタンドを全国で15万基（現在のおよそ5倍）と掲げた政府目標の達成に貢献しつつ、顧客満足度の向上を図る



高い相乗効果が見込める業務提携

ユアスタンド社においては遠隔地のシェア拡大・知名度向上を図る一方、当社においては高いマーケットシェアを誇るものの成熟市場であった遠隔監視サービス事業の底上げを狙う

ワンストップサービス

私たちは、現地調査から、設置工事、設置後の運用までワンストップでサービスを提供させていただきます。お客様の状況やご要望に合わせて最適なプランをご提案させていただきます。



お問い合わせ



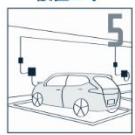
現地調査



管理組合への提案



契約締結



設置工事



アプリによる運用

管理者向けの専用システム

ユアスタンド社
自社開発アプリ

Multi Charging Control
(マルチチャージングコントロール)

複数EVの同時充電を可能にする機能

分電盤 容量: 60A 分電盤 容量: 60A

① 90% ② 40% ③ 100% ④ 70%

20A 20A 20A 20A

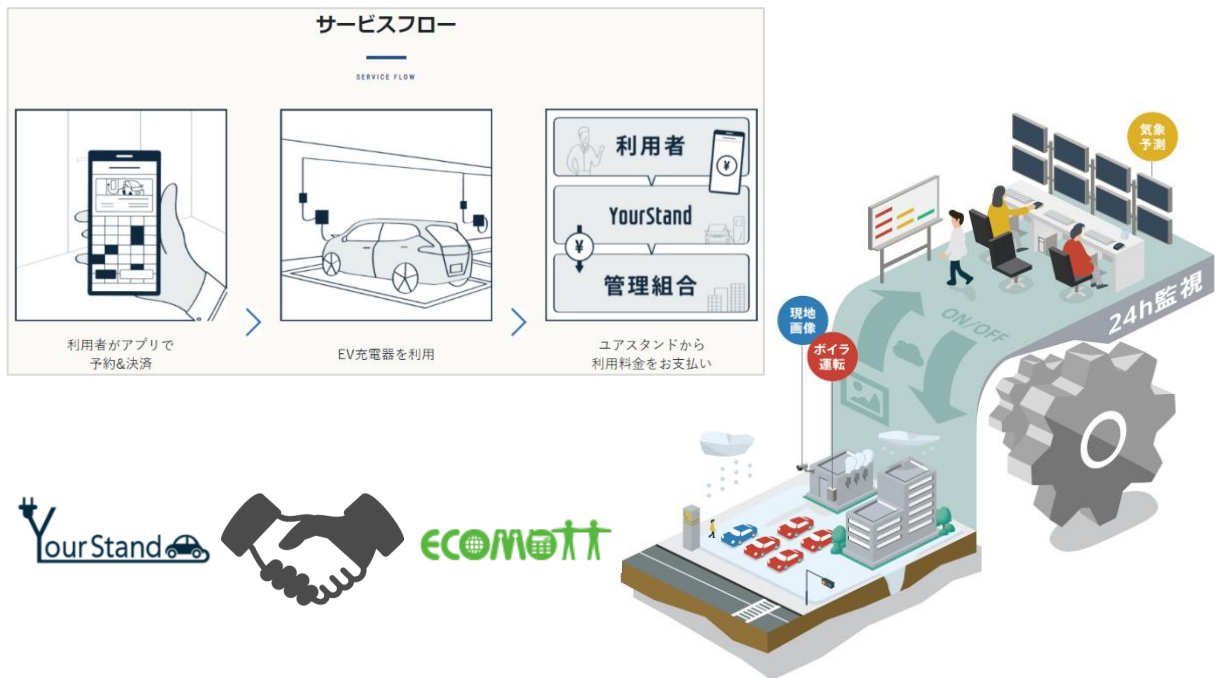
充電完了 充電完了

利用者向けのアプリ

集合住宅におけるEV充電の課題を解決するための利用者向けにアプリを提供

アプリの主要機能

- ・充電器の予約
- ・充電時間に応じた課金
- ・利用明細管理
- ・営業時間設定
- ・来客駐車場予約兼用機能
- ・パスワード機能



ユアスタンド社は電気自動車の充電スタンドの販売・導入・運用管理を行っている企業であり、主に東京を中心とした首都圏の集合住宅向けに営業活動を行っているが、2021年3月からは関西・中部地域にもその幅を広げている

「ゆりもっと」事業において北海道・青森エリアに顧客基盤を持つ当社がユアスタンド社と業務提携を結び、集合住宅向けのEV充電スタンドの導入・運用管理ノウハウを共有。上記エリアでの販売を行う

事業計画：成長戦略（コンストラクションソリューション）

GR

現場ロイド

現場ロイドを強かにドライブ

2009年以来、12,000件以上の工事現場に設置され、安全性向上や業務効率化、品質向上に大きく貢献してきた、建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」。

当社は「圧倒的な現場力」を武器に、今後も現場ロイドを主軸のパッケージサービスと位置づけ、更なる市場拡大が見込まれる「建設DX市場」においてコンストラクションソリューションをより押し進め、成長拡大を図る。

映像ソリューション



測量ソリューション



省エネソリューション



防災ソリューション

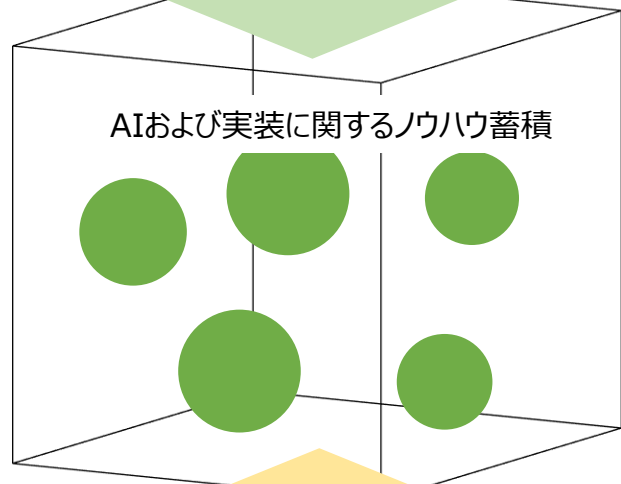


コンストラクションソリューション① 映像ソリューションの強化（AI映像認識）

当社の既存事業において、AI案件が増えている。実装に関するノウハウも蓄積されてきており、今後はAI実装に特化したチームを発足させ、AIのラインナップを増やし、あらゆるニーズに対応。また、（AIを活用した調査分析を行う）データアナリティクス部門も増員してAIトレンドへ追従するとともに、AI開発チームとの連携を深めていく



AI実装に特化した、AIラインナップ強化チームを新たに発足



最短でAIシステムを実現するための技術



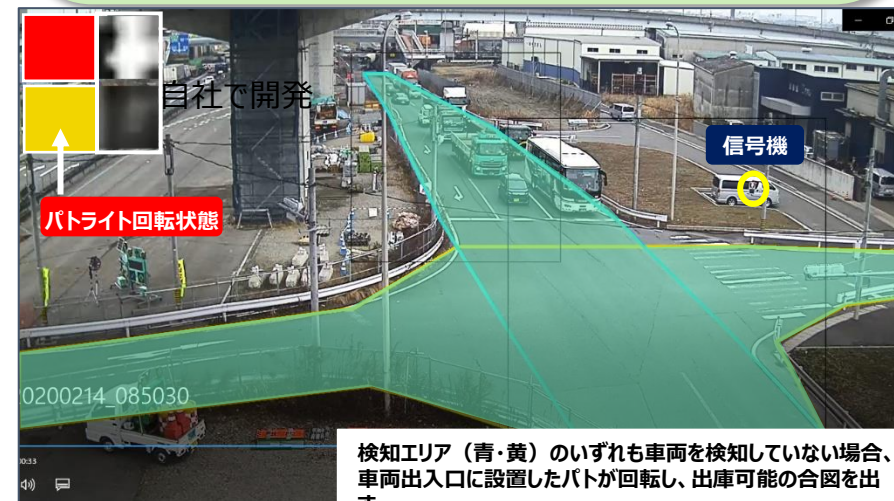
当社開発済みのAIおよびIoTデバイス群



データアナリティクスチームによる、アルゴリズムの深耕



AIとのインターフェースを構築するエッジ・クラウド双方での開発部隊



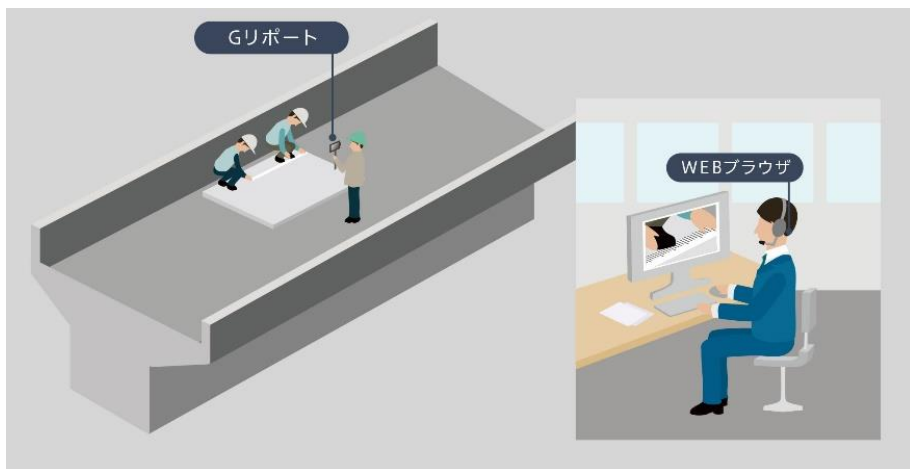
検知エリア（青・黄）のいずれも車両を検知していない場合、車両出入口に設置したパトが回転し、出庫可能な合図を出す

コンストラクションソリューション② 映像ソリューションの強化（遠隔臨場）

- ・Gレポートが販売好調。1年間で、延べ1,000現場以上で利用される
- ・協力会社とのシナジーにより販売網を拡充中

■リモートでの遠隔確認（遠隔臨場）

- ・受注者が施工現場で撮影した映像を、発注者が事務所等でリアルタイムに確認
- ・移動時間削減や立会の調整時間を削減



Gレポートが5Gに対応。出荷も順調に推移



【機能UP】
録画機能の実装
クラウド管理システム
3軸ジンバルの防水
防塵耐性の向上



【ウェアラブルカメラ接続に対応予定】



独自のブレ補正機能「エクスタビライザ」搭載により、作業者の揺れや傾きに影響されない安定した映像を提供

コンストラクションソリューション③ 測量ソリューションの強化

測量系IoT案件が増加傾向。新たなテクノロジーにチャレンジし、建設現場の安全性を高めるIoTソリューションを広めていく

高精度変位計測システム「DANA CLOUD™」



DANA Cloud 沈下計測

3次元で高精度な計測を実現するDANA Cloudは、地すべりや火山活動監視など防災用途、地盤変位の監視や、堤防・護岸、ダム堤体、送電線鉄塔、橋梁、構造物、のり面、鉄道路盤等の変状監視や管理など、様々な場所での施工管理段階から維持管理まで幅広く対応が可能。

3D地中変位クラウド計測システム「シェイプアレイ」



3D地中変位計測

3軸重力加速度センサ（MEMS）を用いた地中変位計。地すべり、護岸、橋梁、トンネル、鉄道、液状化対策、ダムなど、様々な用途で利用され、変位(変状)を測定する事が可能。クラウドを利用した遠隔モニタリングが可能となり、管理者の負担を軽減。



ソリューション④ 省エネソリューションの拡充

建設現場で延べ1,000件の実績を誇るエコモットの独立電源。従来の鉛蓄電池より安全性と耐環境性能に優れた日本製のリチウムイオン電池を採用し、これまでの監視ノウハウを生かしつつ、より広いマーケットへ販路拡大を目指す

鉛蓄電池+IoTでは、1,000件を超える案件で活用されている



SOBAT（ポータブル太陽電池電源装置）

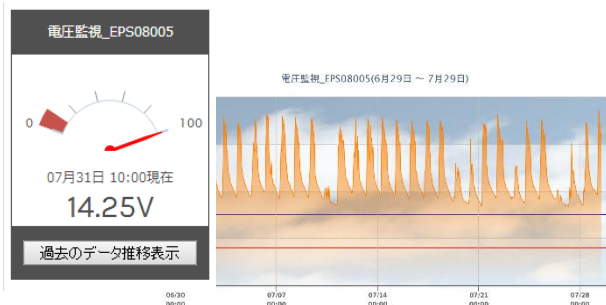


建設現場で延べ1,000件の実績を誇るエコモットの蓄電池管理技術を凝縮。発動発電機の置き換えに環境にも優しい大容量・大出力のパワフル蓄電池システム



- 大容量の蓄電容量 **3,200Wh**
- 電動工具の使用にも安心の出力容量 **2,100VA**
- 高速充電対応 満充電まで **約3時間** ※
- 低騒音なので **防音対策不要**
- 排気ガスが出ないので **屋内でも使える**
- オイルや燃料交換などの **メンテ不要**

※充電時間はバッテリー残量を使い切った状態から満充電までの目安です。周囲温度やバッテリー残量によって変化します。



発電量と電圧値を常時モニタリング

発動発電機の置き換えに
大容量・大出力の
パワフル蓄電池システム

IoTモニタリングで、電池残量を遠隔管理

	本製品	競合E社製品	競合N社製品
大容量	3.2kWh	2.5kWh	2kWh
大出力	2,100VA	1,500VA	1,000VA
高速充電	約 3時間	約4時間	約6時間
重量	約 31kg	約52kg	約38kg

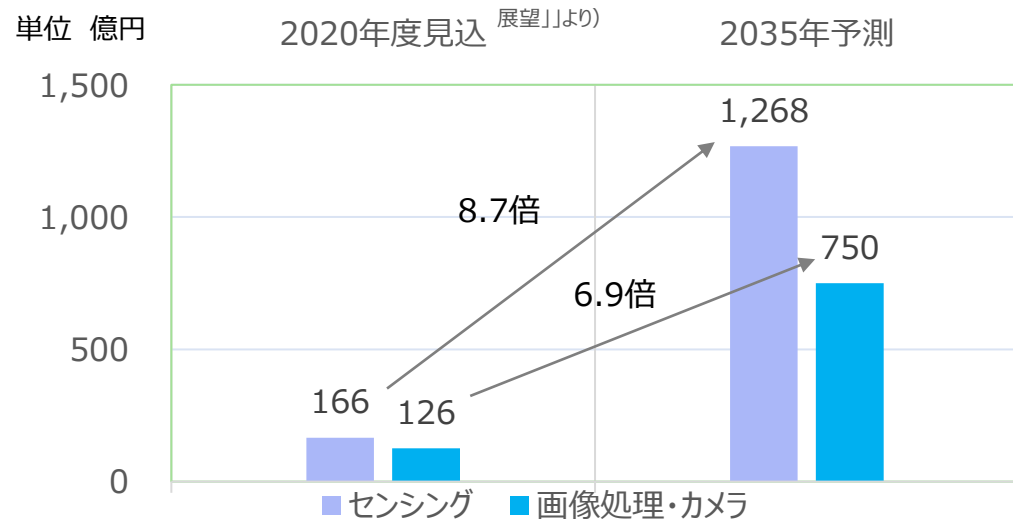
インフラソリューション⑤ 防災ソリューションの拡充

国は、「防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策」を発表。経年劣化による各インフラの老朽化が進行する中で、減災対策・劣化診断などIoTソリューションはさらに注目を浴びている

インフラ維持管理市場の伸び

インフラ維持管理の次世代技術・システム国内市場

(富士経済「2020年版 次世代インフラ維持管理技術・システム関連市場の現状と将来展望」より)



斜面崩壊検知センサー「ぐらロイド」の出荷が好調



- ・予防保全型インフラメンテナンスとして、ポンプ設備が故障する前に予兆をつかむプロジェクトへ参画

- ・インフラDXの推進に向け、水位周知下水道にIoT技術協力中

- IDC Japan 株式会社により、国内IoT市場は2025年に向けて年間平均成長率10.1%と予測されている中、当社はトップライン重視の経営を行い、年間平均15%以上の売上高伸長を目指す
- 先行して人員投資を実施。今後は人員投資は抑制し、トップライン重視の経営を継続することで、人件費等の固定比率を押し下げ収益改善を図る
- パッケージ製品の拡充や協力企業との連携強化により、2023年8月期の売上目標は35億円とし、さらにM&Aを視野に入れた挑戦目標として50億円を目指す

	2021年8月期 実績	2022年8月期 目標	2023年8月期 目標
売上高	21.6億円	25.6億円	35億~50億円
営業利益率	2.9%	4.2%	6~10%以上
従業員数	154名	161名	170名~250名

- 記載の各ソリューション施策を実施し、中期経営ビジョンの推進をより強化
- 設備投資はコンストラクションソリューションに係るレンタル資産を中心に157百万円を計画

(単位：百万円)

	2021年8月期 売上高実績	2022年8月期 売上高予想	対前年実績比 (%)	各ソリューションの施策
インテグレーション ソリューション	378	584	+206 (+54.6%)	<ul style="list-style-type: none"> ・KDDIとの連携強化によりKDDI IoTクラウドStandardの案件増および、大型案件の共同受注 ・直営による大型受託案件やUPS案件の獲得
コンストラクション ソリューション	1,047	1,257	+210 (+20.1%)	<ul style="list-style-type: none"> ・測量系IoTと遠隔臨場対応型サービスのブラッシュアップを実施 ・NETIS登録商品の拡充 ・既存パッケージの稼働向上、販売チャネルの拡大、新パッケージの開発の3つの重点施策の徹底
モニタリング ソリューション	334	390	+55 (+16.5%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ユアスタンド（EVスタンド）の提供開始 ・燃料価格の高騰に伴い、ゆりもつと導入メリットを享受可能な層が増加、再ターゲットングを図る
モビリティサービス	402	335	△67 (△16.7%)	<ul style="list-style-type: none"> ・安全運転推進協会と協調した安全運転教育プログラムの提供により顧客満足度向上を狙い、他社サービスへの流出を抑制 ・ストリーミングサービス等の新サービスを拡充し、新規獲得によるフロー売上増
計	2,162	2,567	+405 (+18.7%)	-

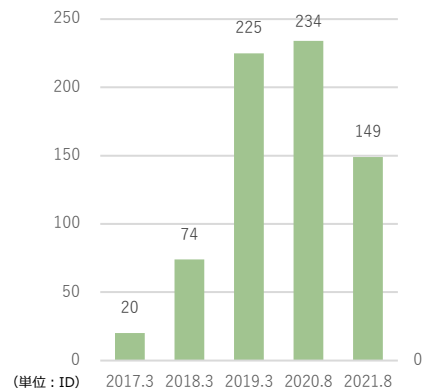
事業計画：経営指標 進捗状況



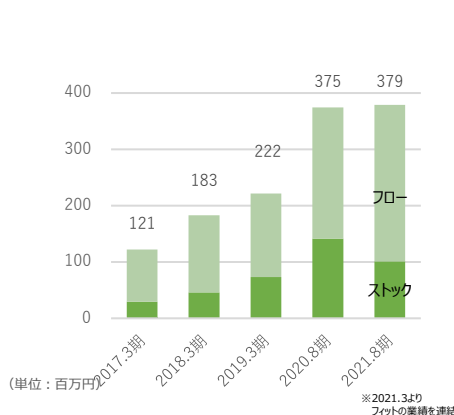
- 設置実績については、四半期決算ごとに進捗状況を報告（次回報告：2022年1月）
- 売上高実績については、事業年度ごとに報告（次回報告：2022年10月）

FASTIO インテグレーションソリューション

■ 設置実績 (ICS ID数)

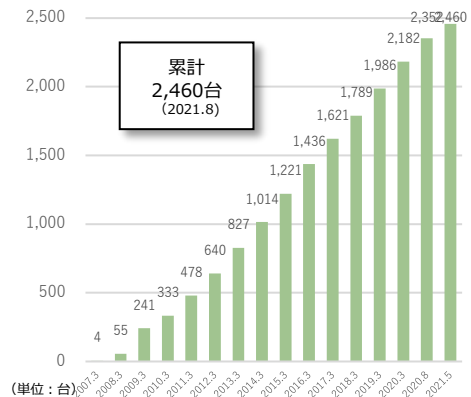


■ 売上高実績 (5か年)

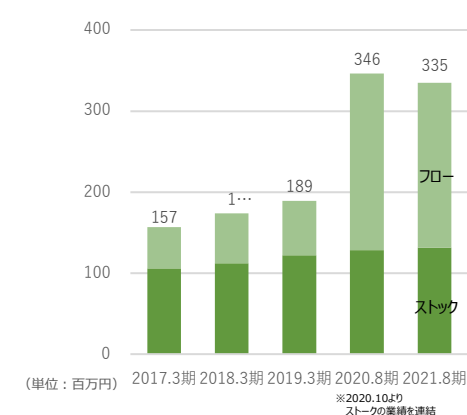


YR モニタリングソリューション

■ 設置実績

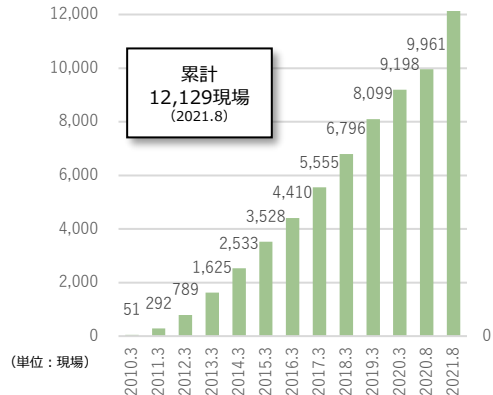


■ 売上高実績 (5か年)

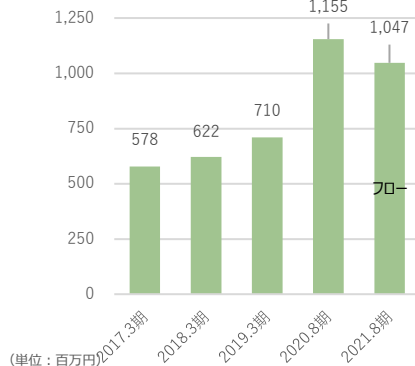


GR コンストラクションソリューション

■ 設置実績

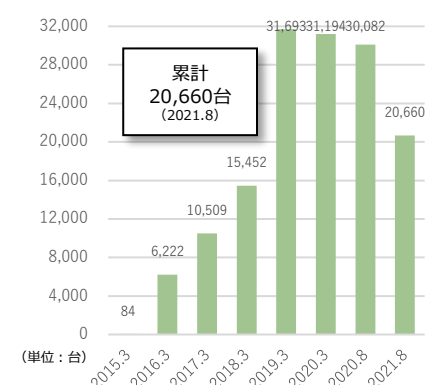


■ 売上高実績 (5か年)

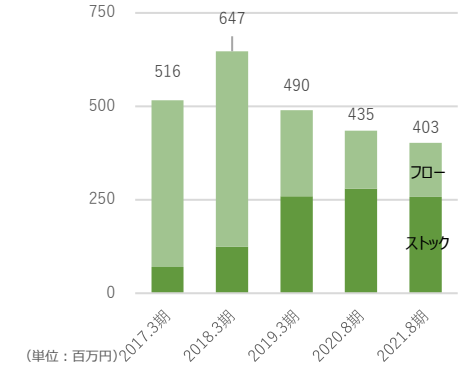


Pd モビリティサービス

■ 設置実績



■ 売上高実績 (5か年)





06 リスク情報

項目	主要なリスク	顕在化の可能性 ／時期	リスク対応策
市場環境に関するリスク /技術革新について	<p>当業界においては、技術革新のスピードが速いため、先進のノウハウと開発環境を保有し、かつそれらを継続的に進化させていく必要があります。</p> <p>当社の想定を超える技術革新等による著しい環境変化等が生じた場合、当該変化に当社が対応することができず、当社グループの事業活動及び業績に影響を与える可能性があります。</p>	中／中長期	<p>常に新しい技術を利用したシステム構築に挑戦しており、迅速な環境変化に対応できるよう技術者の採用・教育、開発環境の整備等を進めております。</p>
当社グループの事業に関するリスク /売上原価について	<p>当社の売上原価の大部分は、技術者に係る人件費及び外注費で構成されております。</p> <p>当社従業員の人件費は固定費であり、当社の受注量が急減して稼働率が低下した場合においても、それに応じて技術者に係る人件費が減少するわけではありません。受注量が急減した場合、収益性が悪化する可能性があります。</p> <p>また、業界全体で技術者不足が発生した場合、外注先から単価の値上げを求められる可能性があります。</p>	中／中長期	<p>顧客との長期的・安定的な取引関係を構築し、また事業内容や顧客の多様化を図ることで、外部環境の変化に左右されにくい収益構造の構築に努めております。</p> <p>外注単価の値上げに対しては、販売単価の値上げを顧客に対して求め適正な収益性を確保することで対応する方針であります。</p>
当社グループの事業に関するリスク /主要顧客への依存について	<p>当社グループの全売上高に占める割合が10.0%以上となる主要顧客の数及び売上高の割合の合計は、2019年3月期において2社にて39.5%、2020年8月期において1社にて24.3%となっております。</p> <p>何らかの事情により、当該顧客との取引が大幅に減少した場合、もしくは当該顧客との取引の継続が困難な事態に陥った場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	小／中長期	<p>当社グループは、今後において、当該顧客との取引に関して拡大を図っていきながらも、新規顧客等、当該顧客以外との取引の拡大を図り、当該顧客への依存度の低減に努めてまいります。</p>

※上記は成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋し掲載しています。その他のリスクにつきましては有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	リスク対応策
当社グループの事業に関するリスク /競合会社の参入について	IoT市場は、近年拡大を続けているため、当社グループのビジネスモデルと同様のビジネスモデルを掲げる新たな競合企業が誕生し、今後も増加する可能性があります。 そのような競合企業と当社の主要顧客企業との間で取引が開始され、当社と当該顧客企業との取引が縮小される可能性は否定できず、かかる事態となった場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	中／中長期	多様な環境下で培ったクラウドセンシングのノウハウを活用し、また独自の新規顧客獲得戦略を採用することにより、他社との差別化を図り、継続的な事業成長に努めております。
会社組織に関するリスク /代表者への依存について	当社代表取締役である入澤拓也は当社の創業者であり、創業以来の最高経営責任者であり、当社の事業運営における事業戦略の策定や業界における人脈の活用等に関して、重要な役割を果たしております。 現時点において同氏に対する依存度は高い状況にあると考えており、今後何らかの理由により同氏の当社における業務遂行の継続が困難となった場合、当社の事業活動及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	小／中長期	同氏への過度な依存を回避すべく、経営管理体制の強化、経営幹部職員の育成、採用を図っております。
会社組織に関するリスク /人材の確保、育成について	当社は、IoTインテグレーション事業において事業領域の拡大を行ってまいりましたが、事業規模の拡大に応じた採用活動・人材育成が計画どおりに進まず、人材の適正配置が困難となることで競争力低下等が生じた場合、当社の事業活動及び業績に影響を与える可能性があります。	小／中長期	積極的に優秀な人材を採用・教育し、また魅力的な職場環境を提供していく方針であります。
その他のリスク /新型コロナウイルス感染症拡大について	当社グループの従業員に新型コロナウイルス等の感染が拡大した場合、当社グループの事業活動、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 また、深刻な経済悪化が持続した場合には、部材調達の遅延や、商談機会減少による新規取引案件の減少等により、当社グループの事業活動、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中／不明	在宅勤務の実施、時差出勤、マスク着用の徹底、除菌・消毒設備の設置などを実施し感染予防に努めております。 また、部材調達チャネルの分散、リモートによる営業活動を行っており、リスクの極小化を図っております。

※上記は成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋し掲載しています。その他のリスクにつきましては有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

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、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す。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」は今後、決算発表の時期を目途として開示を行う予定です。尚、次回の更新は2022年8月期の決算発表後を予定しております。

＜本資料に関するお問い合わせ先＞

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/>