



事業計画及び成長可能性に関する説明資料

エコモット株式会社

証券コード:3987

2022年11月30日

目次

- 01 当社の概要
 - ・会社概要
 - ・沿革
- 02 ビジネスモデル
 - ・事業概要
 - ・事業系統図
 - ・ビジネスモデル
 - ・提供形態
 - ・事業ポートフォリオ
 - ・売上高構成比推移
 - ・ソリューション別売上高推移
- 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 ESG経営・SDGsに関する取り組み
- 07 リスク情報
 - ・認識するリスクと対応策

01

当社の概要

「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やサービスを世に出し、人々の幸せに貢献します。

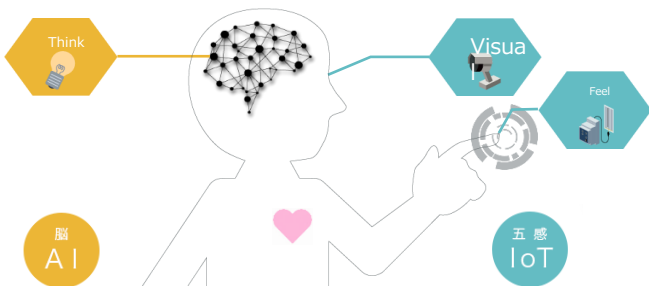


社名	エコモット株式会社
代表者	代表取締役 入澤 拓也
設立	2007年2月（決算期：8月）
資本金	6億1,532万円（2022年8月末現在）
本社所在地	北海道札幌市中央区北1条東1丁目2-5 カレスサッポロビル7F
営業所	札幌・東京・青森・仙台・北信越 東海・関西・中四国・九州
従業員	154名（2022年8月現在 連結）
事業概要	IoTインテグレーション事業

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(現グロース)上場
2019年1月16日 KDDI株式会社と資本業務提携

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。



2022
・株式会社パワーでんきイノベーション子会社化
・ティ・アイ・エル株式会社と業務・資本提携

2021
・株式会社フィットを完全子会社化
・ユアスタンド株式会社と業務・資本提携

2020

2019

・株式会社ストークを完全子会社化
・BULB株式会社と業務・資本提携
・KDDI株式会社と業務・資本提携

・愛知県名古屋市に東海営業所開設
・KDDI株式会社と「KDDI IoTクラウド Standard」
LOGGERコース(LPWA)を共同開発

2018

・東京証券取引所マザーズ(現グロース)市場に株式を上場

2017

・札幌証券取引所アンビシャス市場に株式を上場

2016

・株式会社テラスカイと業務・資本提携

・KDDI株式会社と提携し「KDDI IoTクラウド Standard」をリリース
・交通事故削減ソリューション「Pdrive」のOEM提供を開始

2015

・大阪府吹田市に関西営業所移転

2014

・IoTデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」をリリース

2013

・融雪装置遠隔制御代行システムの特許取得

・本社を北海道札幌市中央区に移転

2012

・宮城県仙台市宮城野区に仙台営業所開設

2011

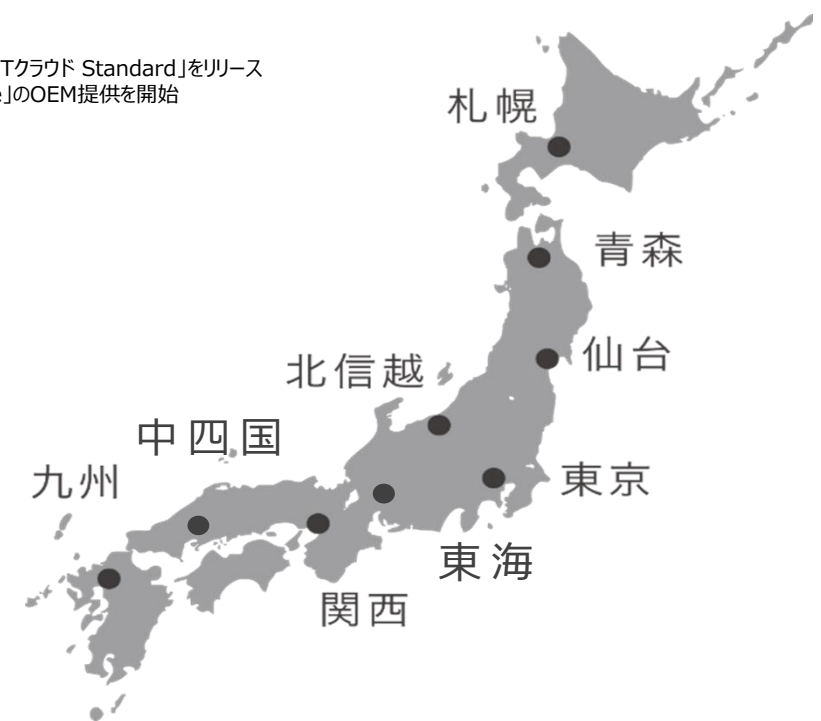
・東京都千代田区に東京営業所開設、兵庫県尼崎市に関西営業所開設、佐賀県鳥栖市に九州営業所開設

2009

・建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」をリリース
・本社を北海道札幌市西区に移転、青森県青森市に青森営業所開設

2007

・融雪装置遠隔制御システムの特許取得
・融雪装置遠隔制御代行サービスを開始
・北海道札幌市白石区にて設立



02

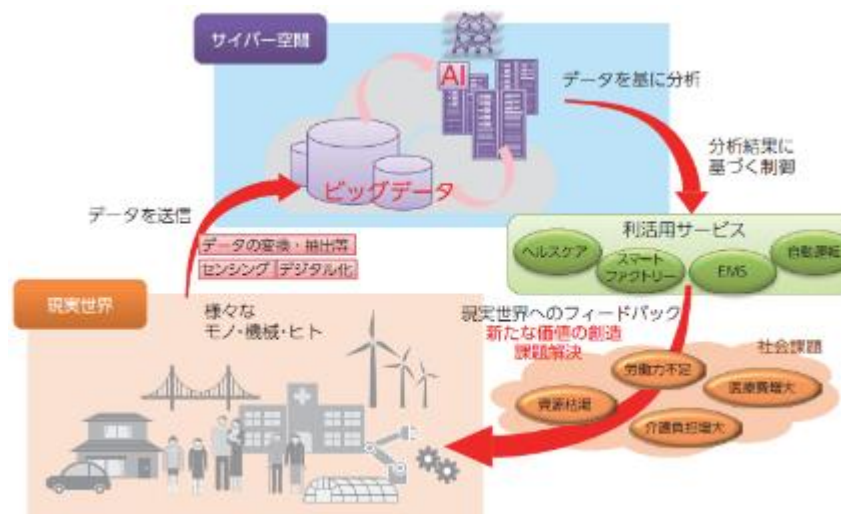
ビジネスモデル

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



(出展) 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

ECOMOTT IoTインテグレーション事業

IoTビジネスイノベーション

エコモットの中核である、IoTインテグレーションを中心に、DXを支援。また、「ゆりもっと」などの、IoTプロダクト販売等を行う。

FASTIO IoTプラットフォーム
前期インテグレーションソリューション

YR 融雪システム遠隔監視ソリューション
前期モニタリングソリューション

YourStand EV充電スタンド集合住宅向けソリューション

FIT 電気電子回路設計・機械設計

コンストラクションソリューション

建設現場の安全性、生産性、施工品質水準をデジタルテクノロジーによって向上させ、国土の発展ならびに防災に貢献する。

GR 建設情報化施工支援ソリューション
前期コンストラクションソリューション

持ち分適用会社

PREMIER BrightConnect **Pd** Pdrive モビリティサービス

IoTパワードソリューション

IoTの力を駆使し差別化できる既存産業に自らが参入し、自社の強みを発揮する。

Power Denki Innovation 太陽光発電EPC

GOMOGY リモート監視・メンテナンス

※現在の名称は株式会社ストーク。2023年1月変更予定

※モビリティサービスの合併会社「株式会社プレミア・ブライコネクト」およびIoTパワードの「株式会社パワーでんきイノベーション」に関しては、期中の参画となるため、体制確立後、財務状況の報告が可能となる2023年8月期発表決算以降に開示いたします。また、IoTビジネスイノベーションに各ソリューション、合併会社等が内包されるため、収益・費用構造は「IoTビジネスイノベーション」として集約する。

ビジネスモデル：IoTプラットフォーム



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～

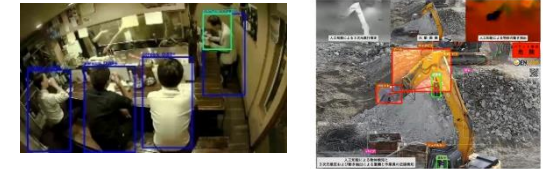
アプリケーション

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



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

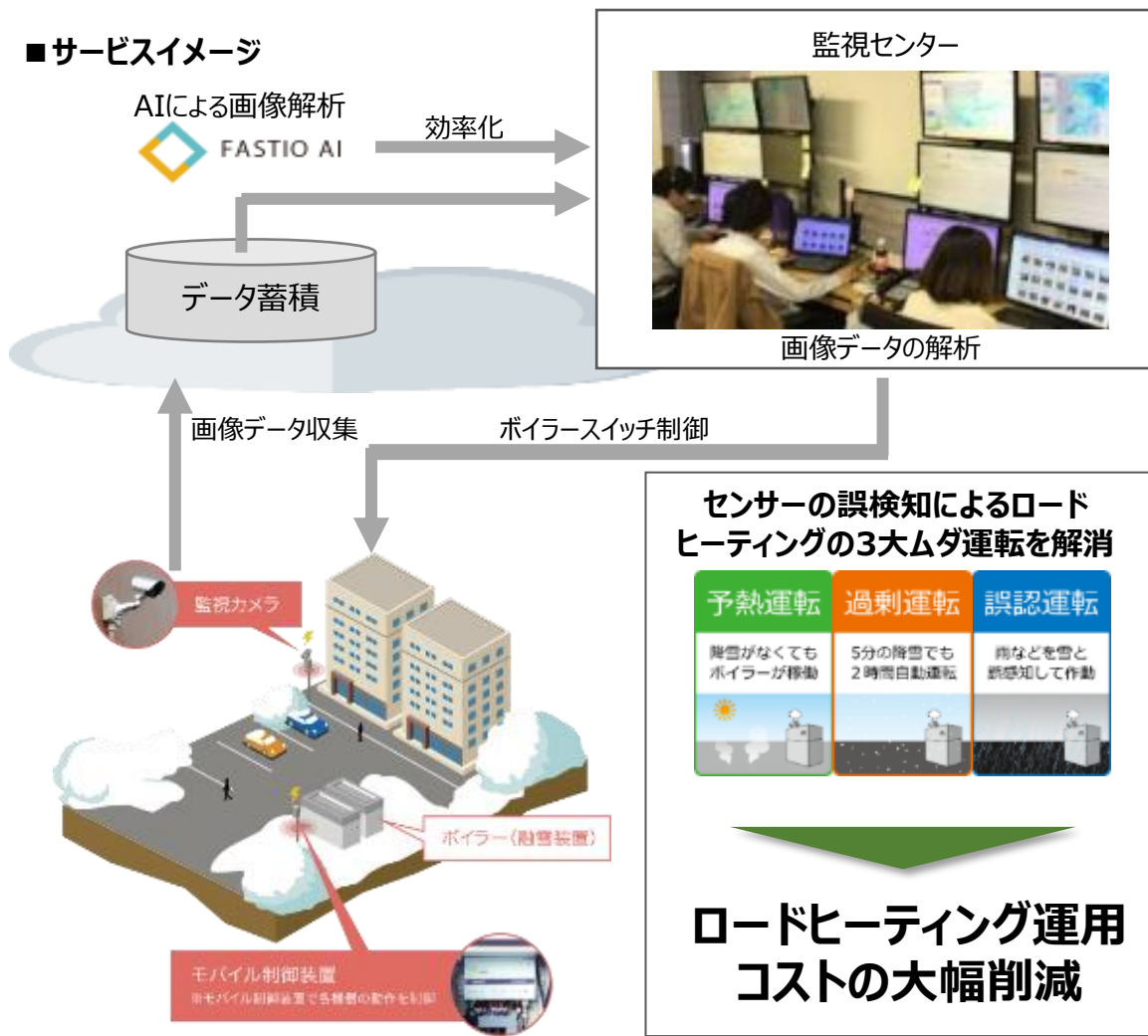
解決

ビジネスモデル：融雪システム遠隔監視ソリューション

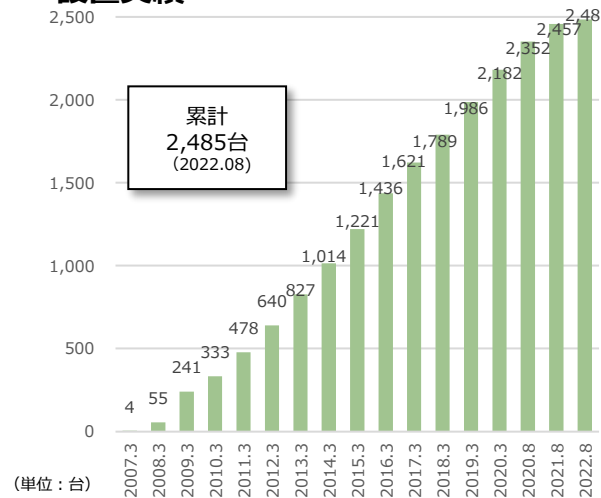
創業事業として融雪システム遠隔制御代行サービス「ゆりもっと」を提供。分譲マンション管理組合や、賃貸マンションオーナーを顧客とし、北海道・北東北を中心に展開し、無駄な運転を削減し、大幅な省エネルギーを実現



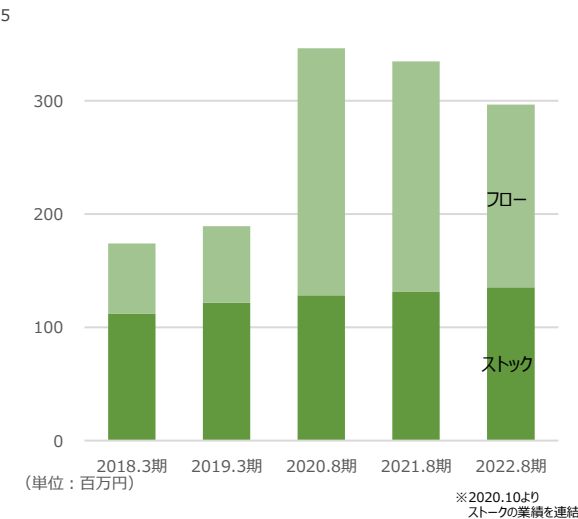
■ サービスイメージ



■ 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

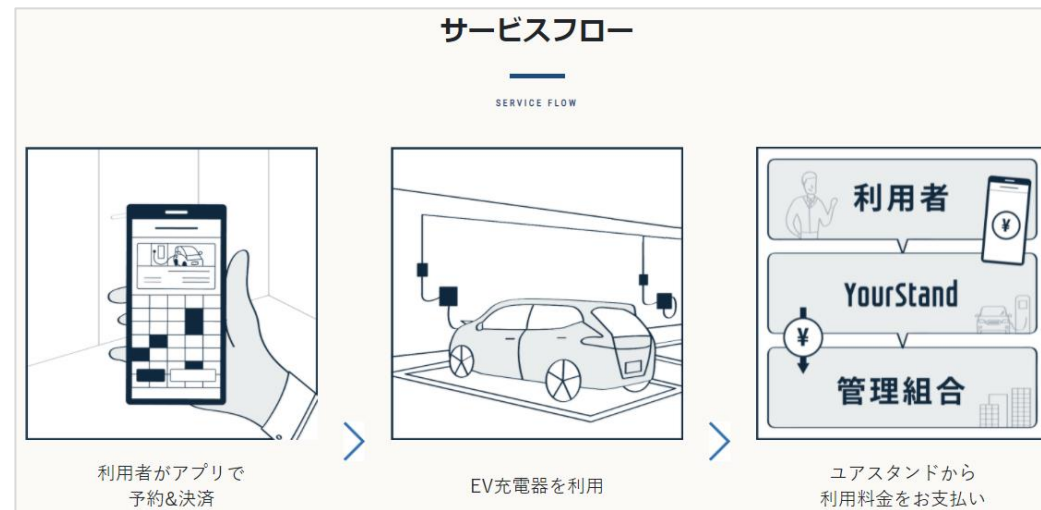


1シーズン平均効果額
1,414,800円

導入後8シーズンで
平均56%の削減効果

ビジネスモデル：EV充電集合住宅向けソリューション

集合住宅における、EV充電器の運用課題を解決するためのシステムを提供。EV充電器の予約管理や決済、遠隔制御を行う。分譲マンション管理組合や賃貸マンションオーナーを顧客とし、住民がEVを購入できる環境を提供

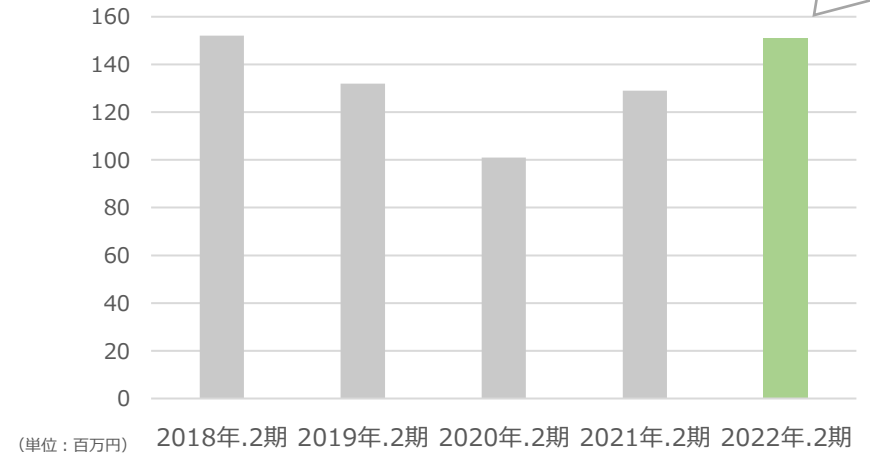


ビジネスモデル：電気電子回路設計・機械設計

電気・電子回路、ソフトウェア、機械の設計を主にトータルソリューションを提供。産業設備、環境・プラントにおける設計実績が多く、豊富なノウハウを蓄積。また、ニアショア開発体制を有しており、お客様に合わせたご提案を実現

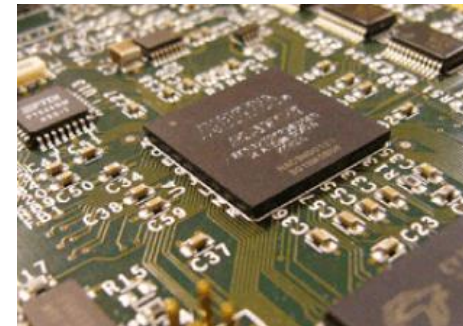


■売上高実績（5か年）



■導入事例

電子回路設計



水処理・ごみ処理プラント設備設計



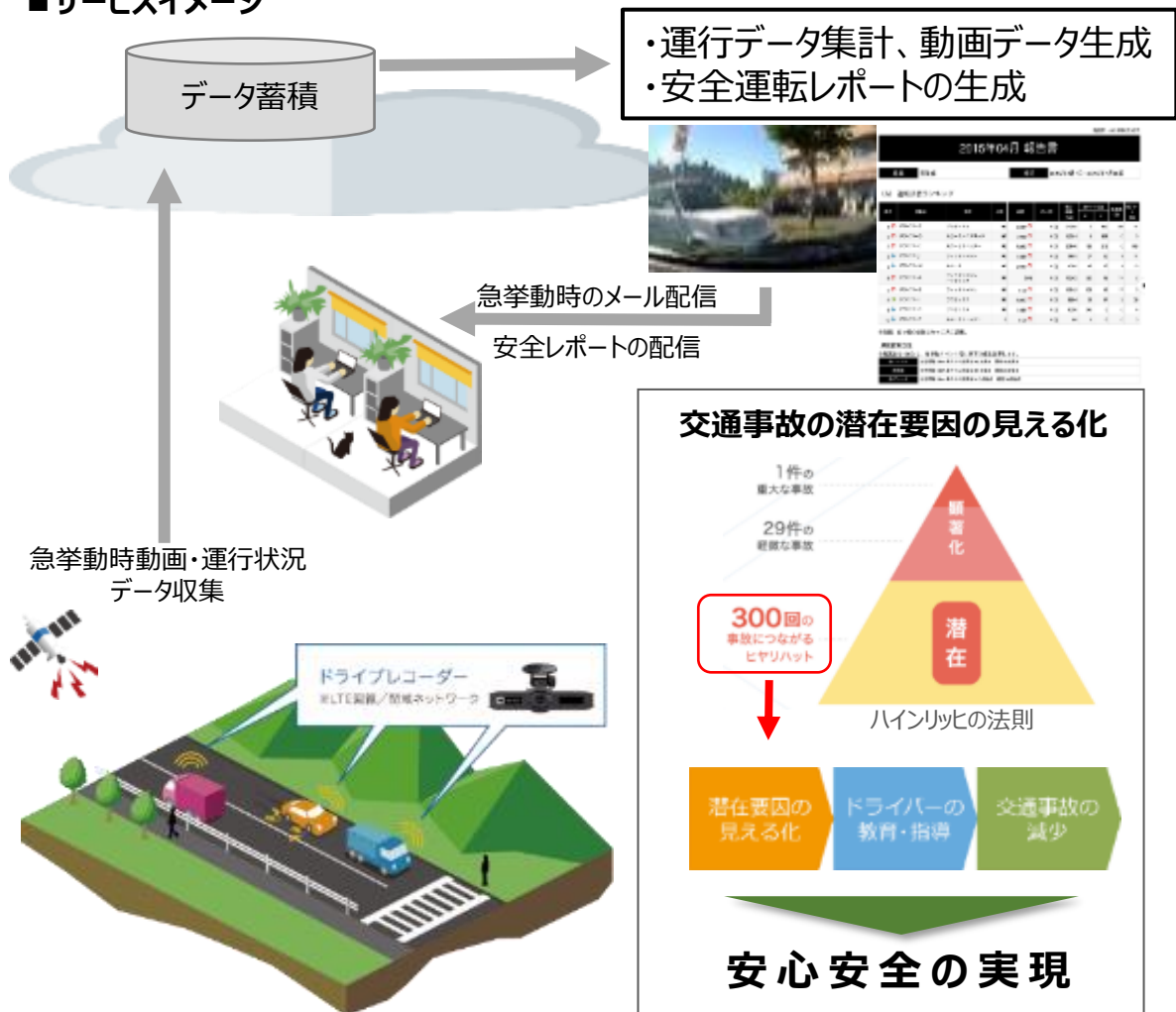
ビジネスモデル：モビリティサービス



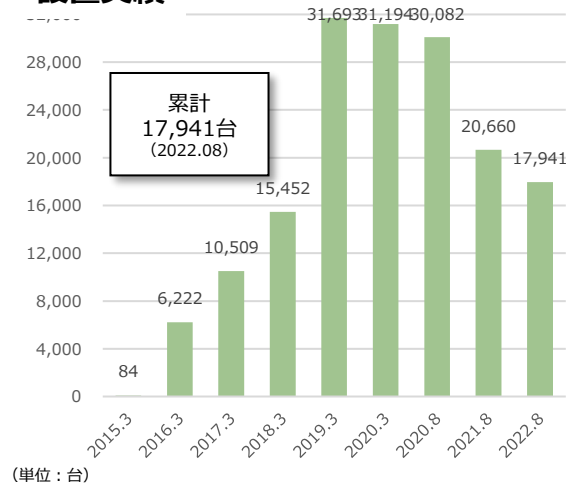
モバイル通信を搭載した高性能ドライブレコーダーを全国へ約1.8万台提供。
導入により安全意識向上が事故の減少につながり、安心安全の実現へ貢献



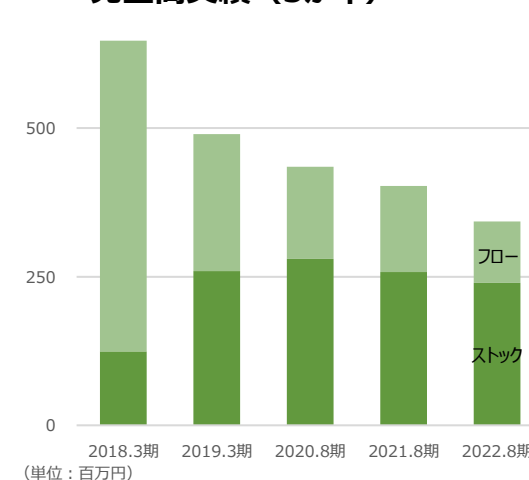
■ サービスイメージ



■ 設置実績

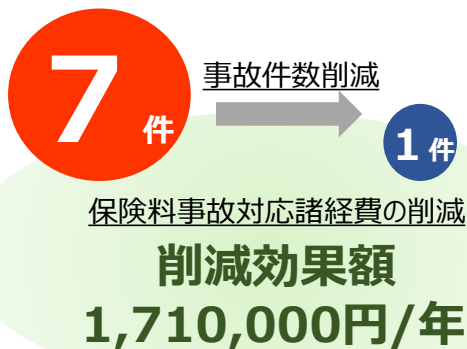


■ 売上高実績 (5か年)



■ 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

順位	ドライバー名	月間走行距離 (km)	月間事故件数	月間保険料 (円)
1	ドライバーA	200.00	0	0.00
2	ドライバーB	150.00	0	0.00
3	ドライバーC	100.00	0	0.00
4	ドライバーD	80.00	0	0.00
5	ドライバーE	60.00	0	0.00
6	ドライバーF	40.00	0	0.00
7	ドライバーG	30.00	0	0.00
8	ドライバーH	20.00	0	0.00
9	ドライバーI	10.00	0	0.00
10	ドライバーJ	5.00	0	0.00
11	ドライバーK	3.00	0	0.00
12	ドライバーL	2.00	0	0.00
13	ドライバーM	1.00	0	0.00
14	ドライバーN	0.50	0	0.00
15	ドライバーO	0.20	0	0.00

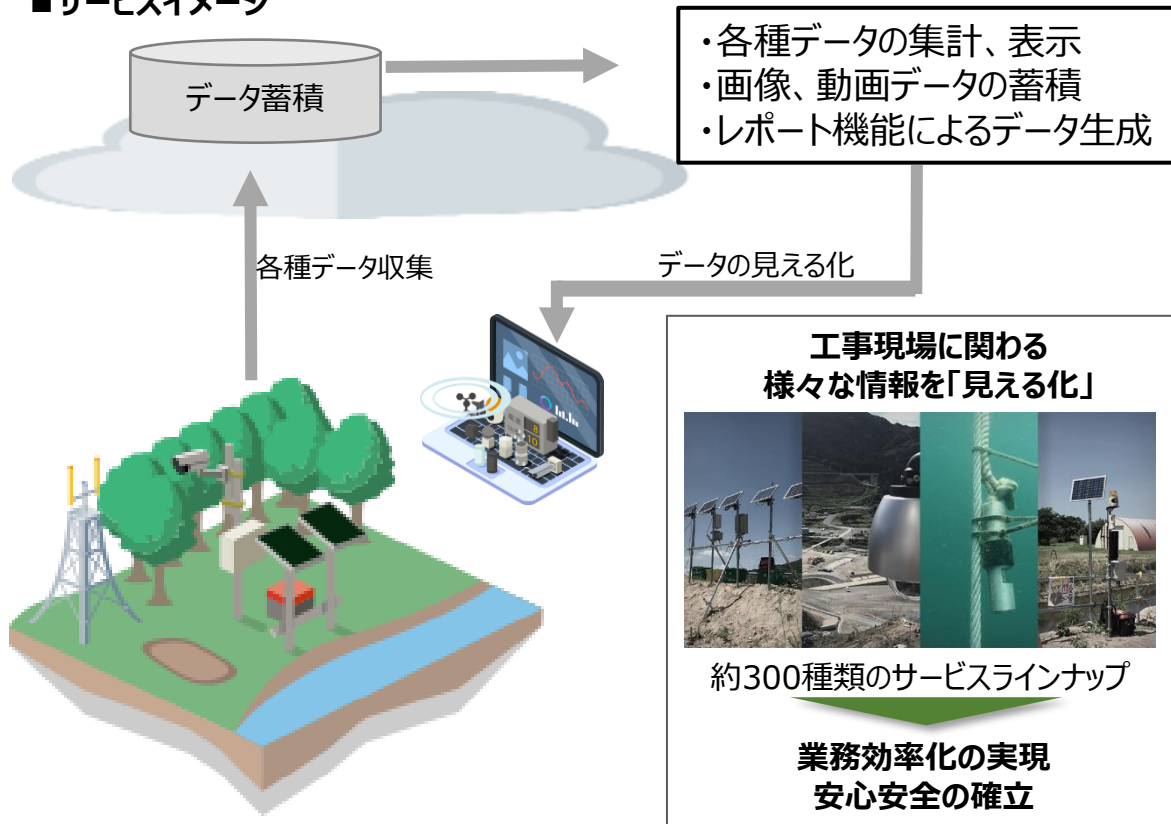
ドライバーごとの特性を把握し、個別指導

ビジネスモデル：コンストラクションソリューション

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、1万件を超える全国の工事現場への設置が進み、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



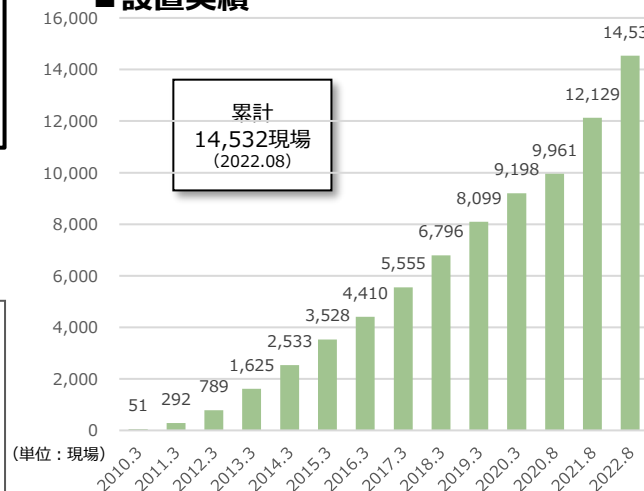
■ サービスイメージ



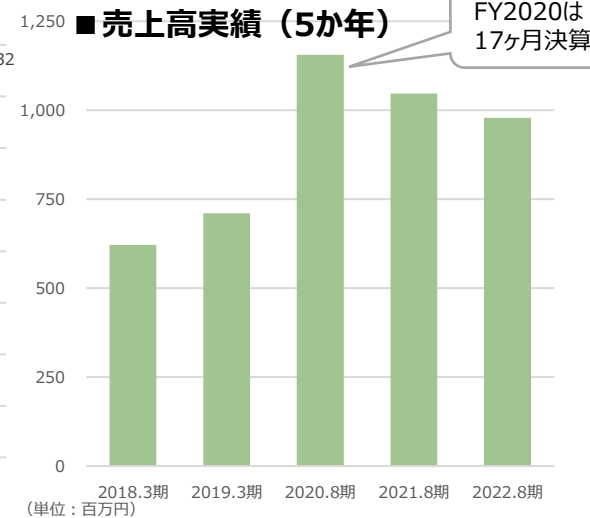
(参考) NETIS (新技術情報提供システム) について

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4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、防犯・安全対策を強化



ビジネスモデル：リモート監視・メンテナンス

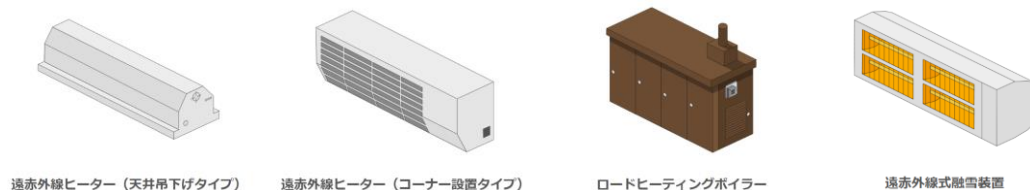


自治体、病院、学校等に対し、空調・暖房機器の販売、設置、保守・メンテナンスを実施。
また、水処理関連の顧客に対して、IoTリモートモニタリングサービスを展開

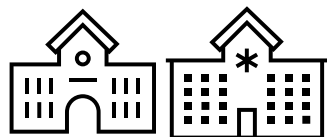


Go more to Gratify
『満足のもと先へ』

■空調・暖房機器関連



～空調・暖房機器の販売、設置、保守・メンテナンス～



主要顧客：自治体、病院、学校など

空調・暖房機器の販売、設置、保守・メンテナンスのほか、IoT機器の提供による、それら機器の遠隔監視や遠隔制御まで広くサポート

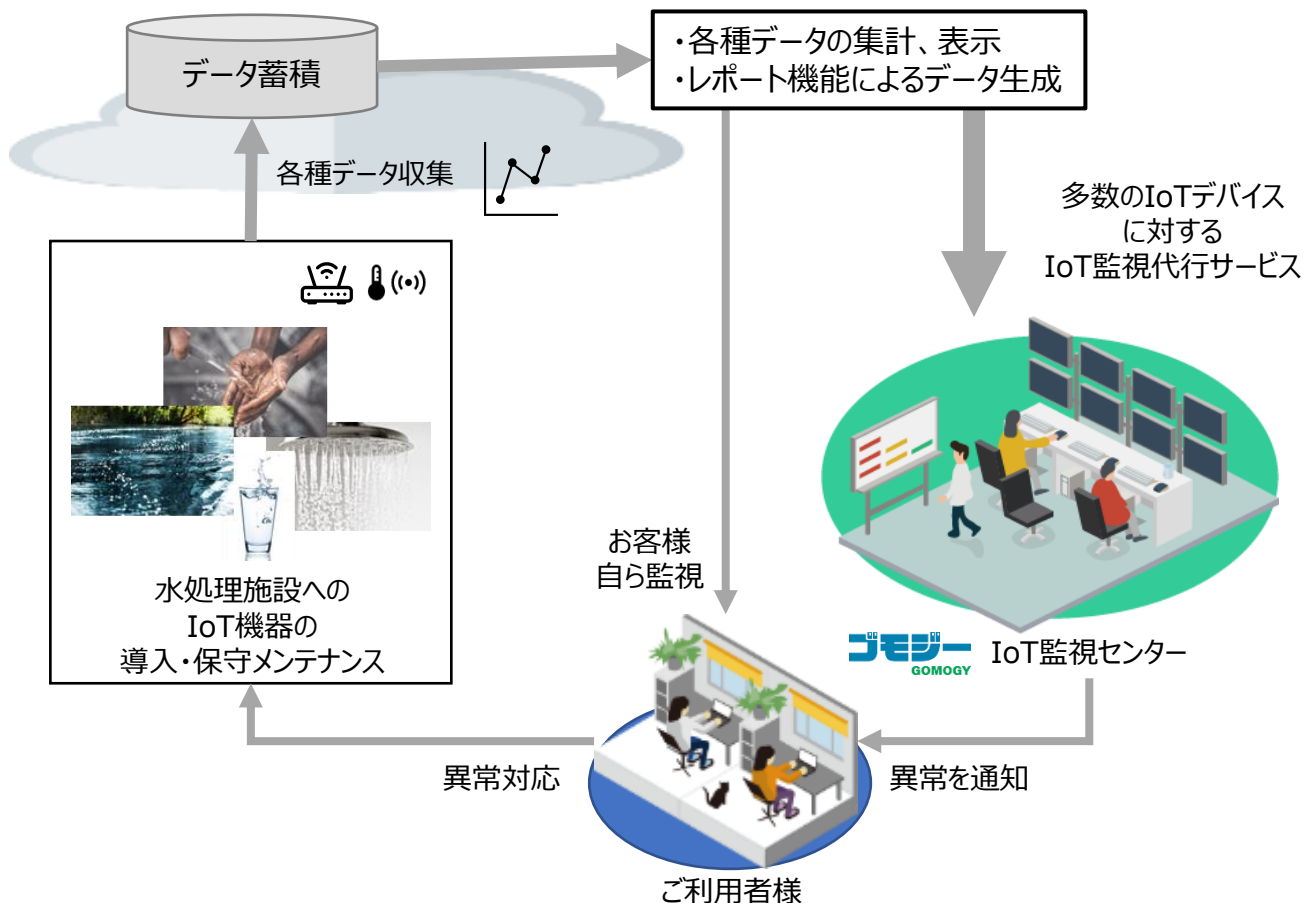


暖房製品



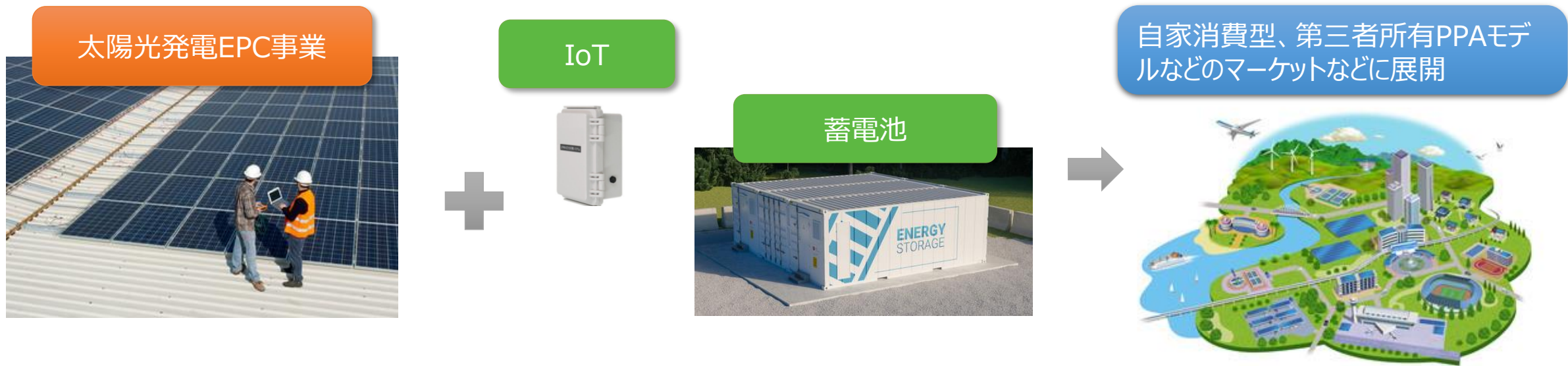
メンテナンス

■水処理関連



ビジネスモデル：太陽光発電EPC

グリーンエネルギーの普及のために、太陽光発電EPC[※]事業にFY2023より参入。EcomottのIoT/AI技術力や蓄電池製品を生かし、単純な施工会社ではなく、差別化されたビジネスモデルを構築。拡販につなげる

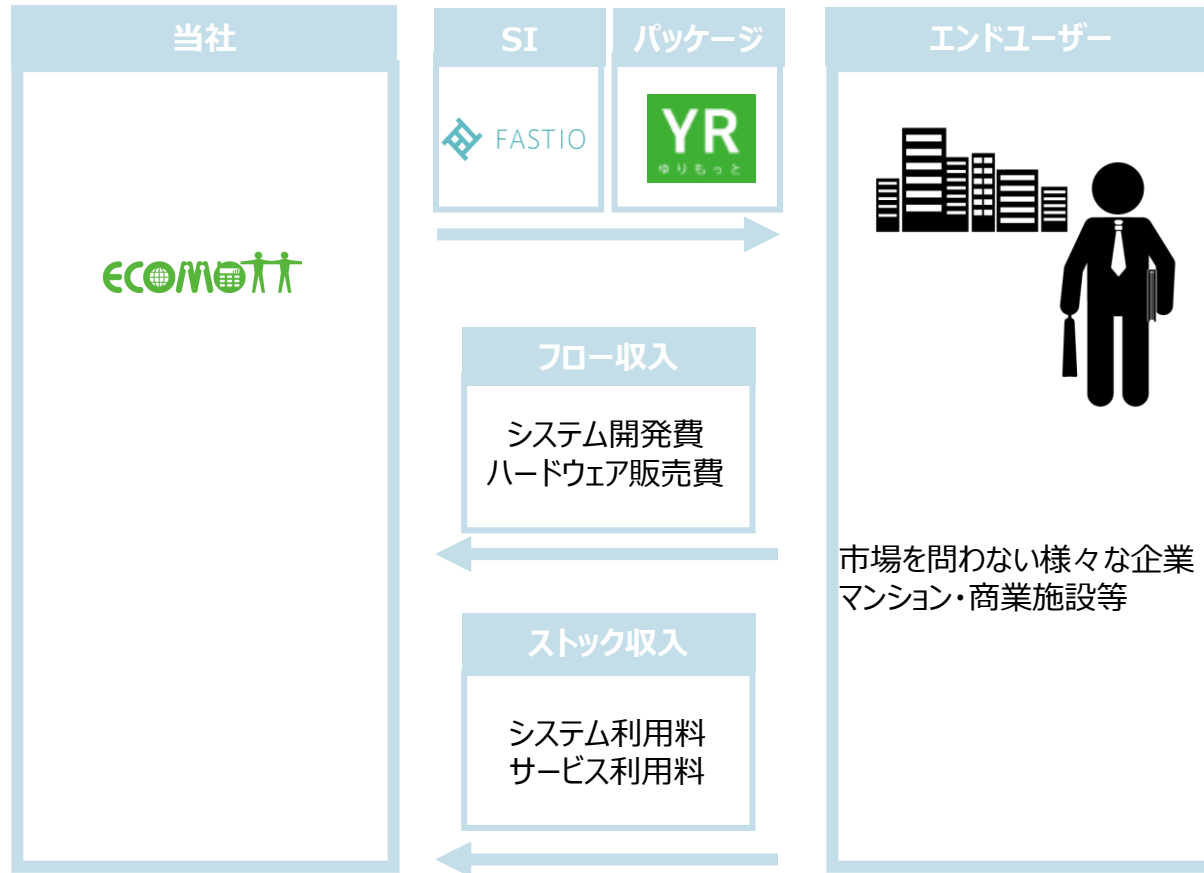


※ EPCとは、Engineering（設計）、Procurement（調達）、Construction（建設）の頭文字を取った言葉です。

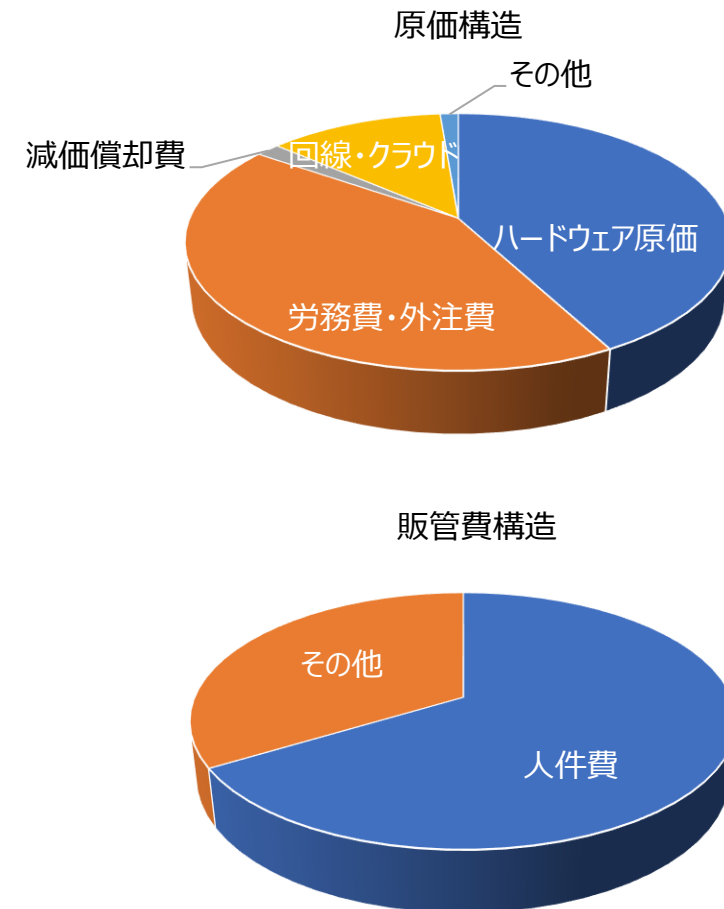
収益・費用構造：IoTビジネスイノベーション

フロー収入のシステム開発料とハードウェア販売料、ストック収入のシステム利用料はゲートウェイ端末単位やサービス単位で課金。
FASTIOをベースに各企業固有の課題解決に取り組み、データ収集に要するデバイスや個別カスタマイズに対応する開発コストが主要な原価である

■ 収益構造



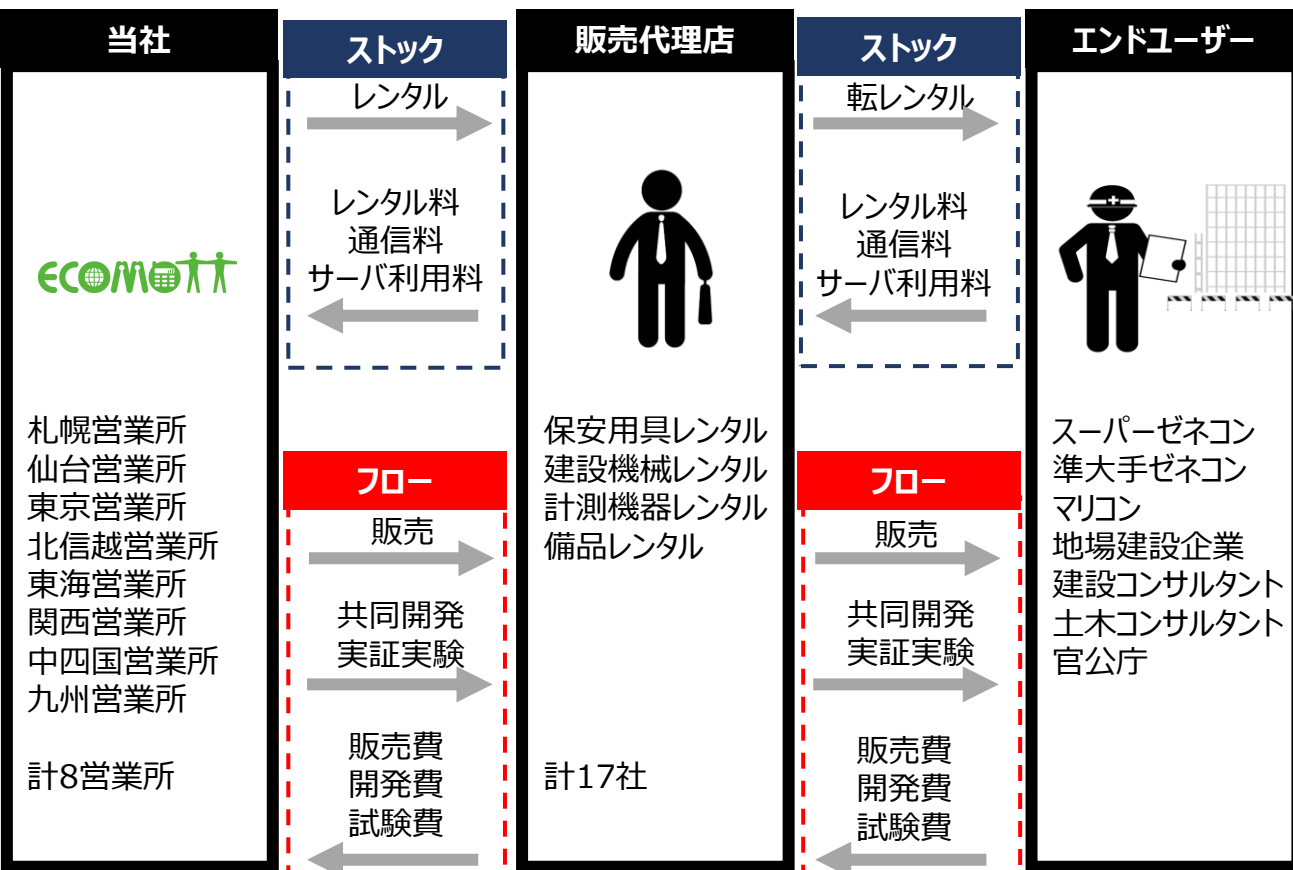
■ 費用構造



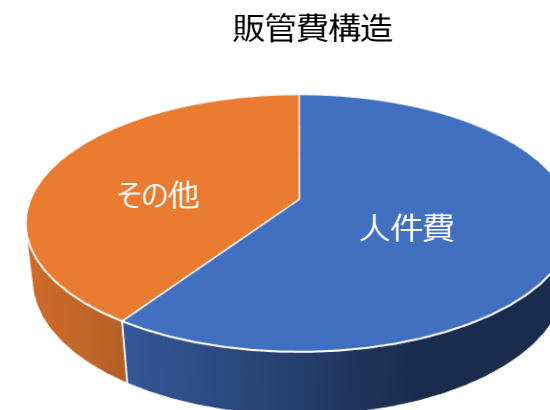
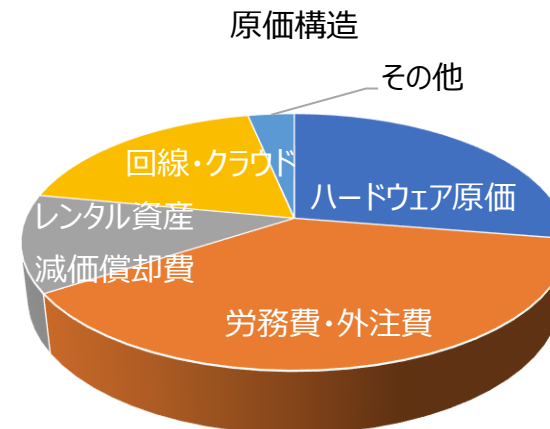
収益・費用構造：コンストラクションソリューション

建設市場における仮設材については一般的に利用期間が決まっているため、その多くがレンタル取引となる。
 主な収益源は、機器のレンタル料金や通信料などのストック収入であり、その他機器販売や設置作業費、共同開発は実証実験等の開発費などのフロー収入で構成される

■ 収益構造



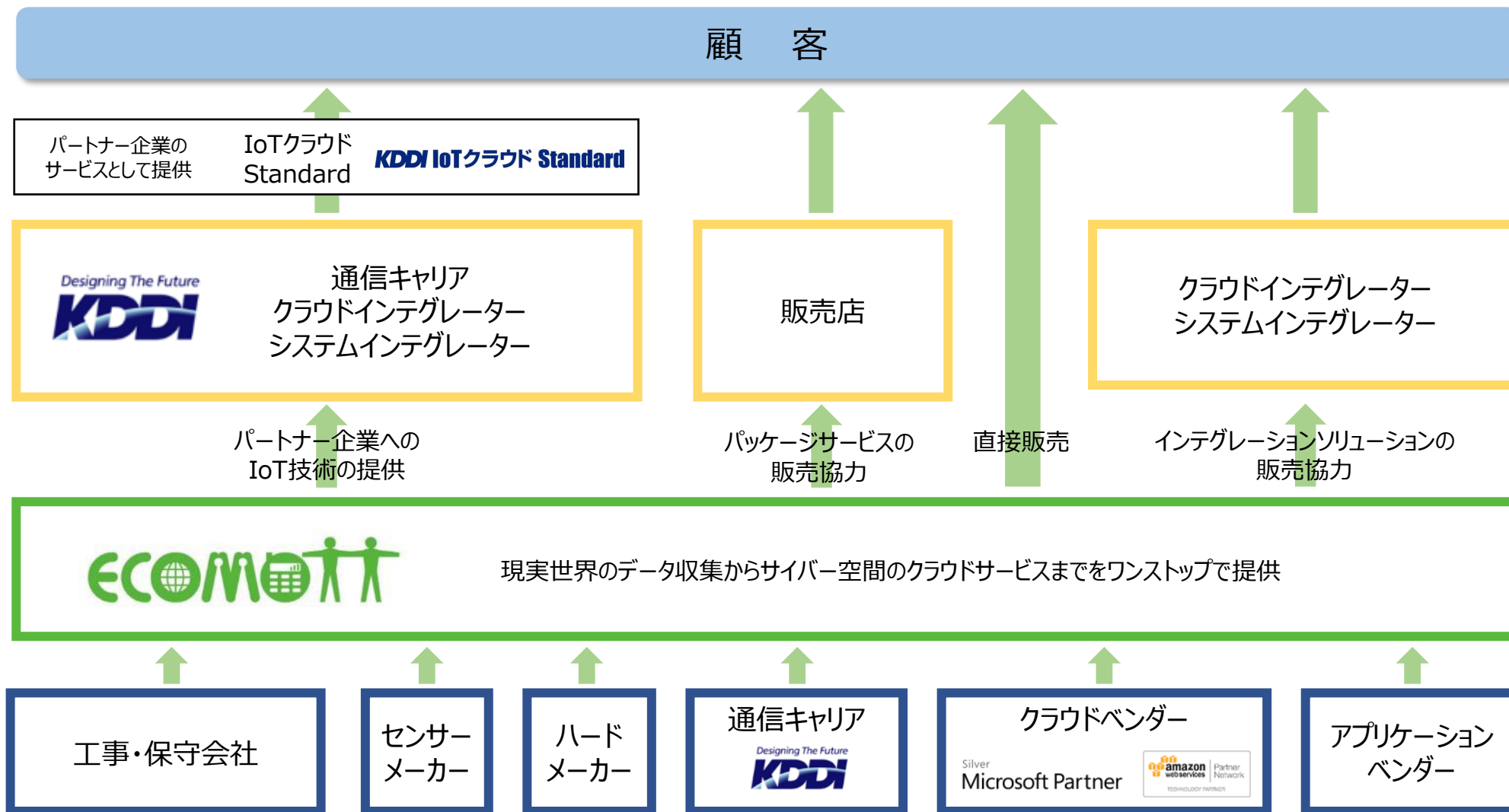
■ 費用構造



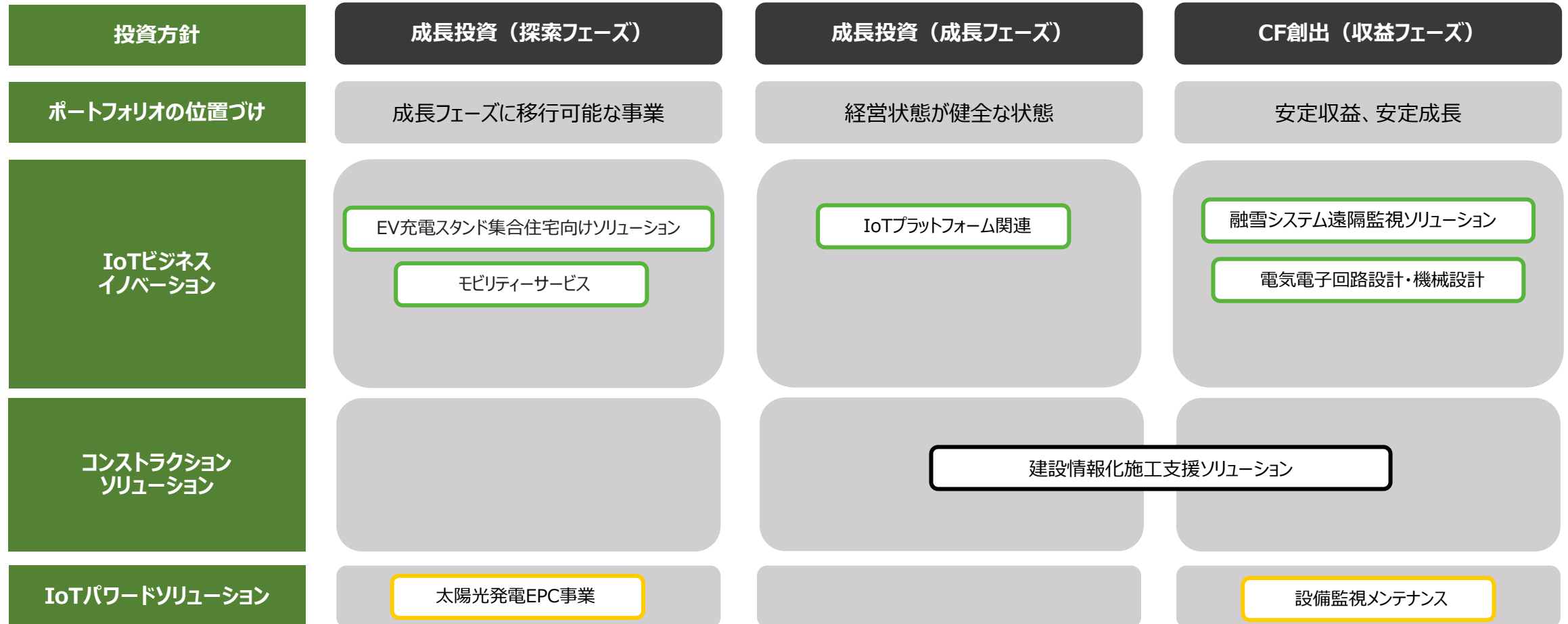
当社のIoTインテグレーションの提供形態



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



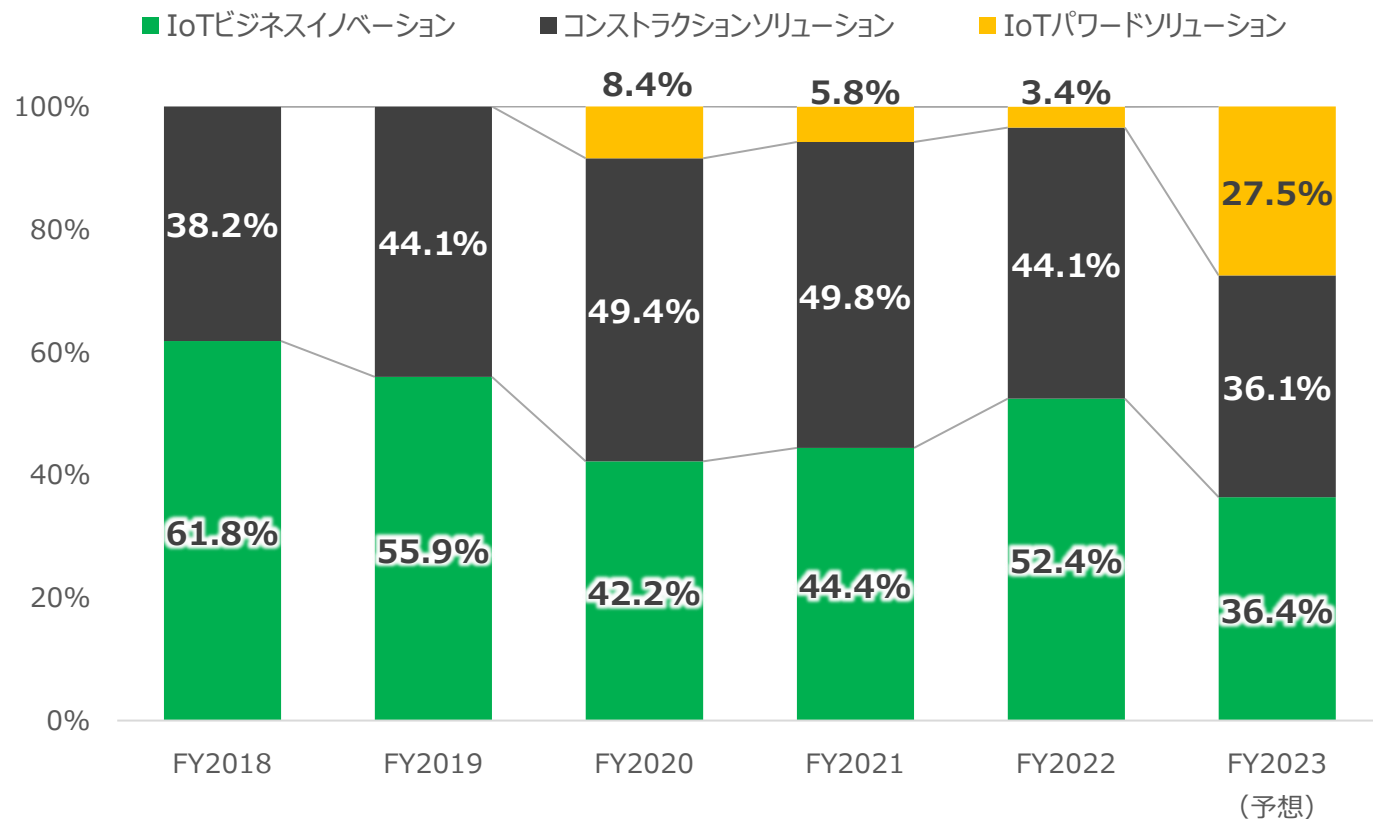
上場時より、事業が多岐にわたり、安定的に収益を生む事業と、投資フェーズの事業とをすみ分け、生まれた収益を再投資している。今後もM&Aや新規ソリューション立ち上げにより、探索・成長フェーズの事業を拡大



売上高構成比

新規参入した太陽光発電EPC事業^{*}においての売上高が多く、FY2023より売上構成が大きく変化

【売上高 構成比】



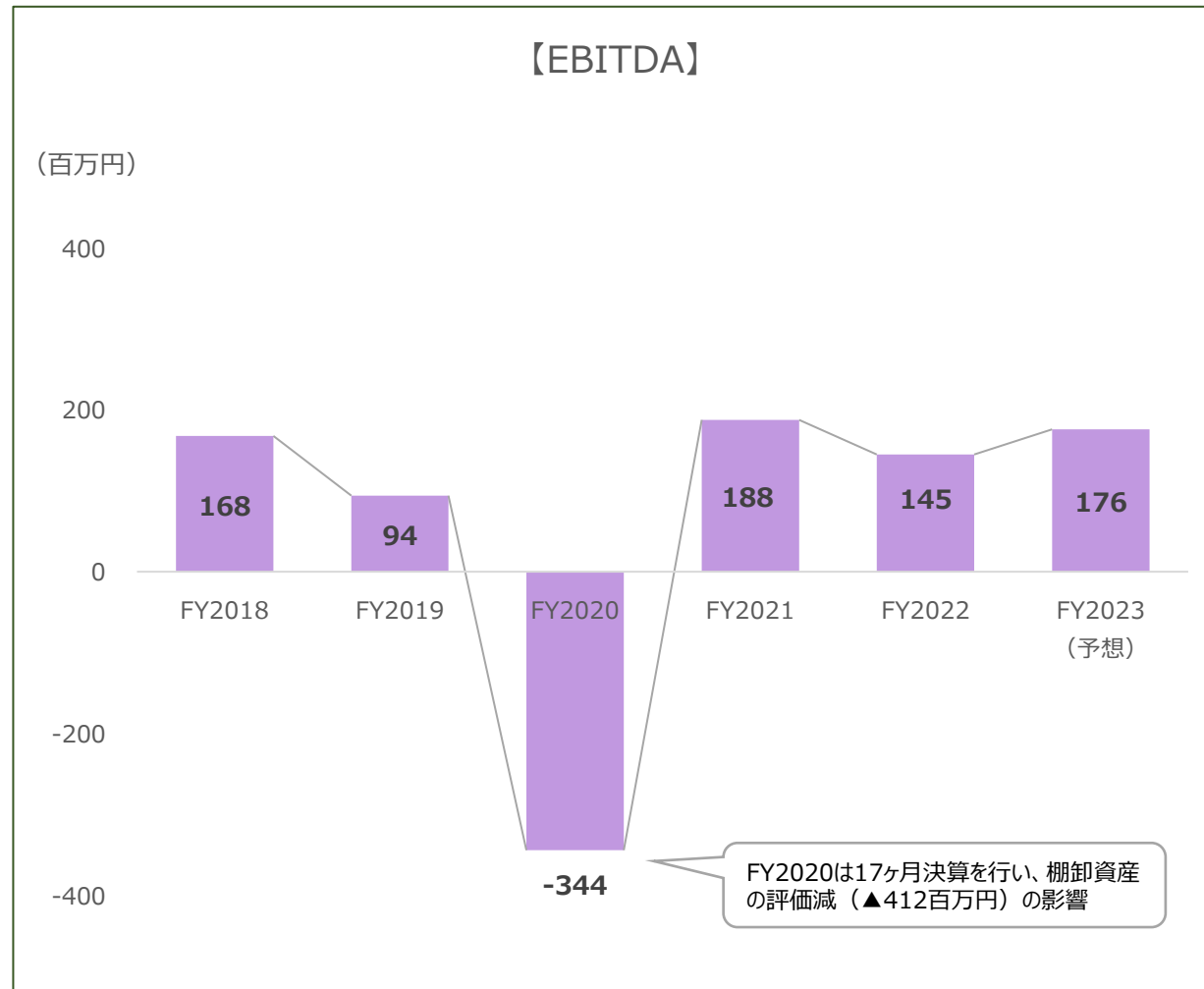
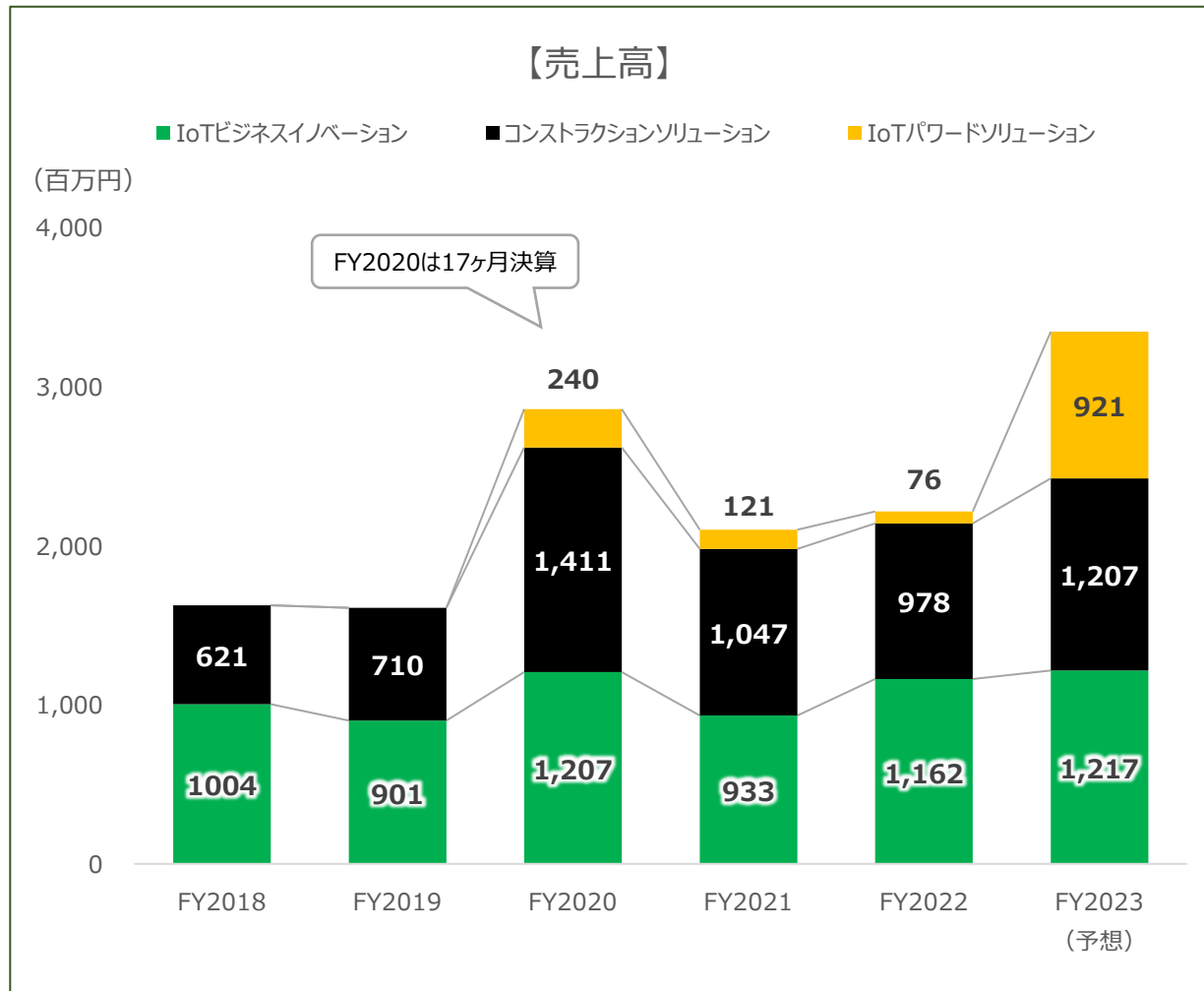
(単位：百万円)

	2022年8月期 売上高実績	2023年8月期 売上高予想	対前年実績比 (%)
IoTビジネス イノベーション	1,162	1,217	+54 (+4.7%)
建設ソリューション	978	1,207	+220 (+23.4%)
IoTパワード ソリューション	76	921	+844 (+1104.7%)
計	2,217	3,345	+1,127 (+50.9%)

^{*} 2022年10月14日開示「当社会社における事業譲受に関するお知らせ」に該当

ソリューション別売上高推移

事業拡大のため、利益は成長フェーズの事業に再投資を継続予定

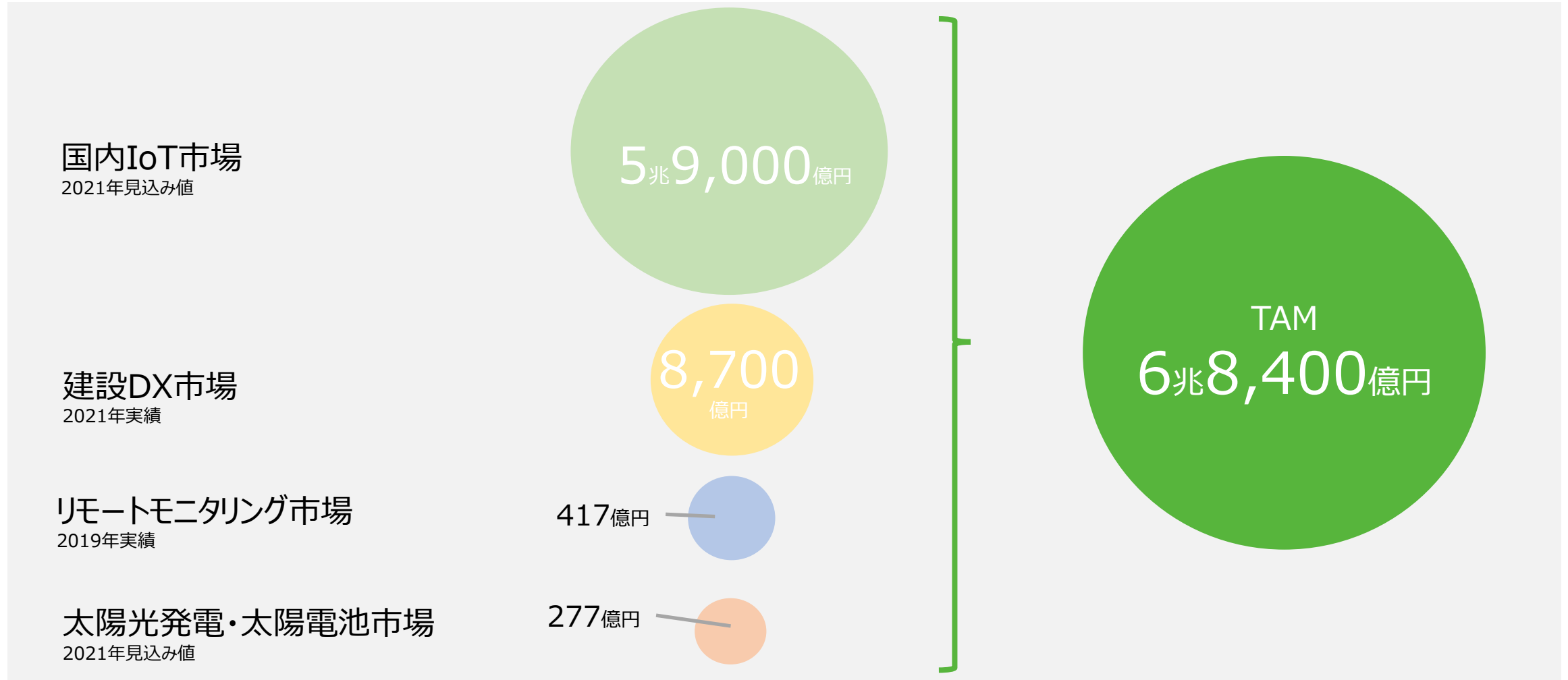


03

市場環境

ターゲットにしている市場環境

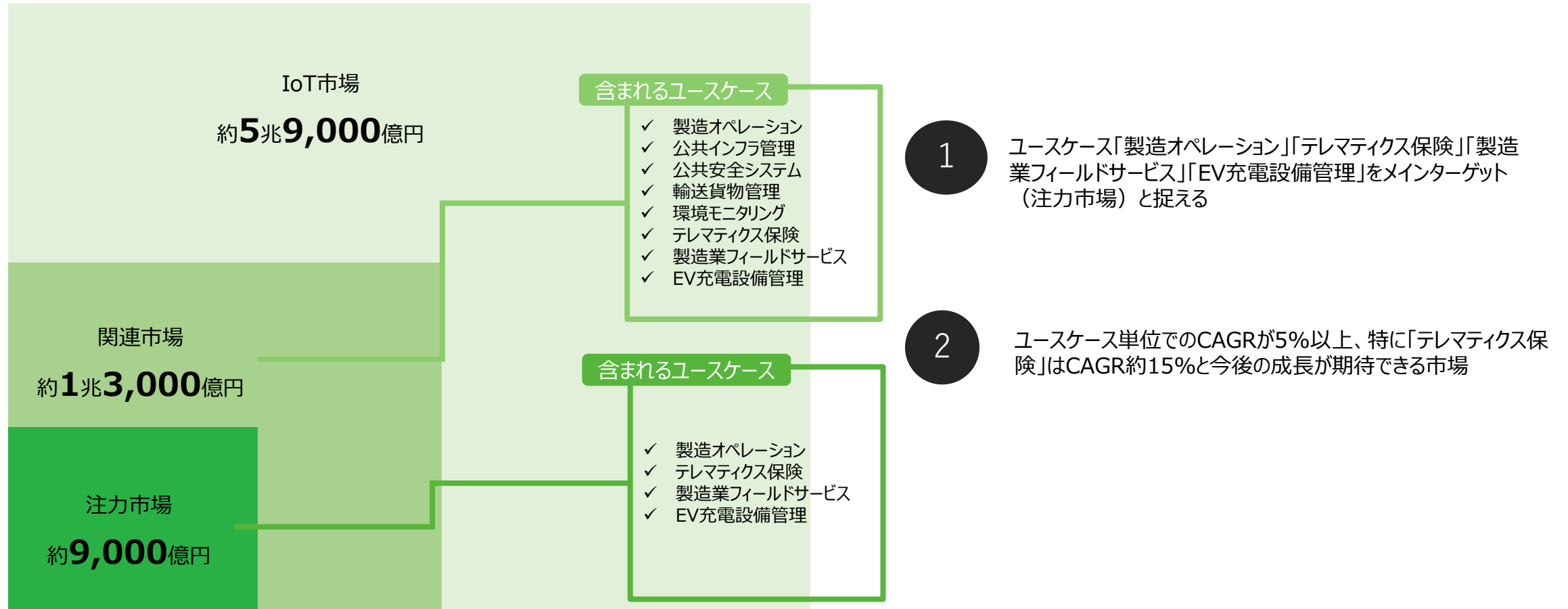
当社がターゲットとしている販促領域には巨大なマーケットが存在し成長余地が大きい
また、各市場のCAGRも高く、市場全体の拡大が期待できる



出所
P24~26、46に記載

市場環境：市場規模（IoTビジネスイノベーション）

国内IoT市場は2021～2026年のCAGR9.1%と成長市場であり、IoTインテグレーションを本業としている



出所
IDCJapan株式会社 国内IoT市場の産業分野別/テクノロジー別市場予測
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ48989222>

市場環境：建設DX市場規模（コンストラクションソリューション）



デジタル技術の活用による建設現場の抜本的な生産性向上・安全性向上は国を挙げて強力に推進されており、巨大なマーケットが存在
また防災・減災に貢献する防災情報システムや各種センサ、クラウドサービスやAIの活用についても拡大が見込まれるマーケットが存在

建設DX市場
約**8,700**億円

防災情報システム・サービス市場
約**1,000**億円

1

建設従事者の肉体的・精神的な負担軽減、省人化および従事時間の短縮につながるデータ収集や監視、立会・検査の自動化・遠隔化への需要の高まり

2

関係者間（受発注者や住民等）の理解促進や合意形成に寄与するデジタルデバイスを介したコミュニケーション円滑化への需要の高まり

3

気候変動に伴い激甚化する水災害や、切迫する地震災害に対して、被害状況の把握や復旧対応の迅速化に寄与する技術への需要の高まり

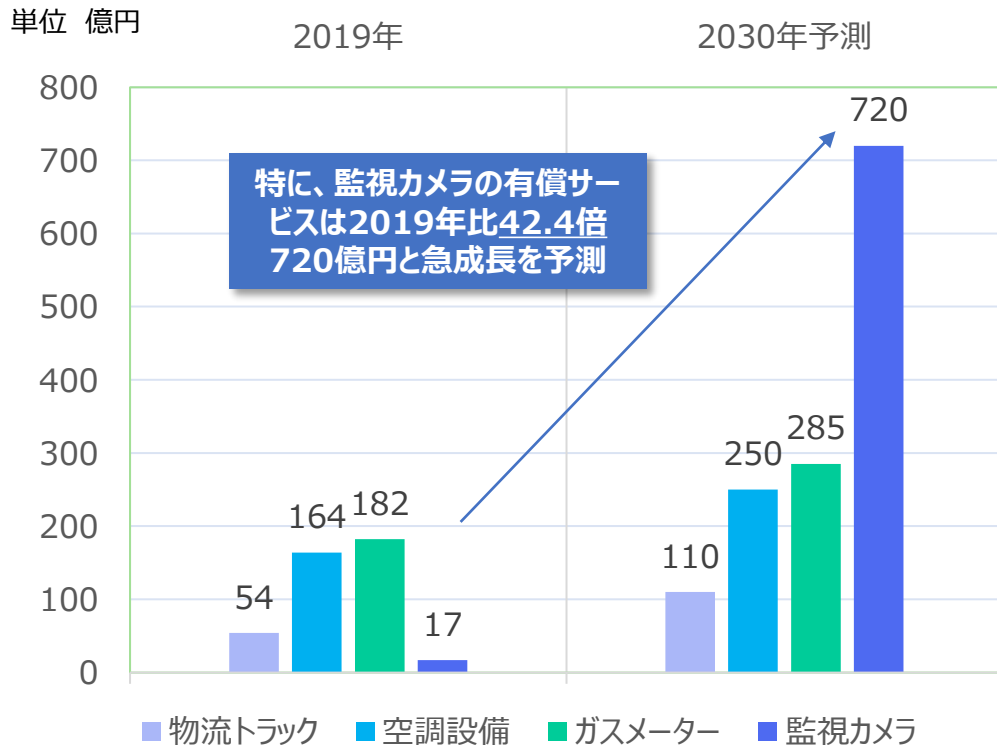
出所

国土交通省 2021年度建設投資額（見込み）に対し、一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書2022」における、売上高に占めるIT予算比率（土木・建築）の値（2021年度平均値）を乗じたもの
（株）シード・プランニング「2022年版 防災情報システム・サービス市場の最新動向と市場展望」

監視カメラ映像のリモートモニタリング市場は急成長が予想されている

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）



建物設備分野

- ・エレベーター
- ・空調設備
- ・受変電設備
- ・ボイラ
- ・監視カメラ
- ・UPS
- ・機械警備
- ・工作機械
- ・AED
- ・建物

エネルギー分野

- ・太陽光発電
- ・風力発電
- ・自家発電機
- ・定置用蓄電池
- ・プラント

生活インフラ分野

- ・産業排水
- ・電カスマートメーター
- ・ガスメーター
- ・水道メーター
- ・マンホールポンプ
- ・ゴミ箱

商業・オフィス分野

- ・冷凍・冷蔵ショーケース
- ・自動販売機
- ・コインパーキング
- ・デジタルサイネージ
- ・POSシステム

モビリティ分野

- ・自動車（位置情報）
- ・タクシー配車
- ・建機
- ・物流トラック
- ・物流パレット

コンシューマー分野

- ・住宅
- ・ホームセキュリティ
- ・ウェアラブルデバイス

農業・畜産分野

- ・農作物・栽培環境
- ・農業機械
- ・家畜

環境インフラ分野

- ・水質
- ・橋梁
- ・気象

AIによる半自動監視で効率化された
オペレーションを構築。



【コンストラクションソリューション】
道路工事において事故などが
起きてないかを常時モニタリング

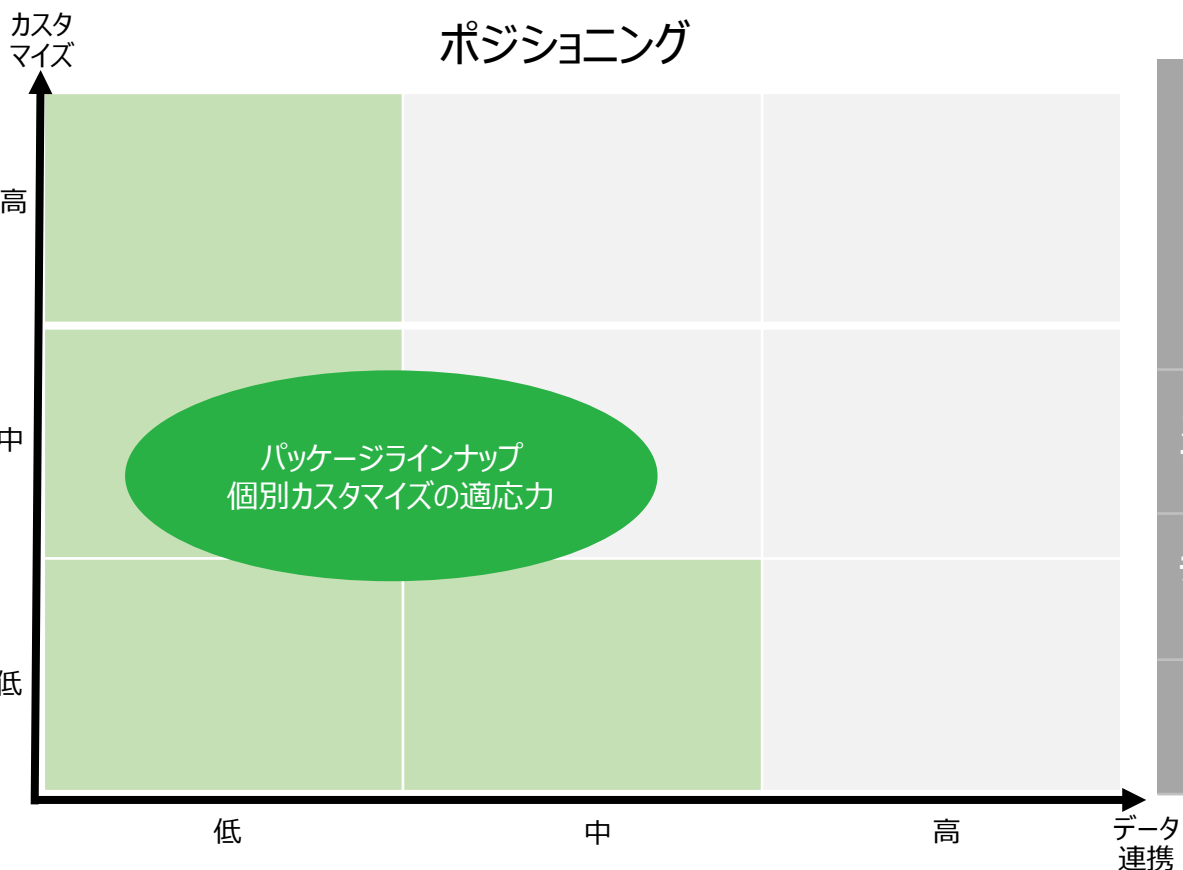


【モビリティサービス】
運転LIVE映像から、危険挙動を
アラート

競合環境：IoTプラットフォーム（IoTビジネスイノベーション）



各社PoC→運用フェーズへ。ニーズ多様化によるカスタマイズニーズが増加
 企業のDX推進目的はデータ分析・活用が63.5%^{※1}。プラットフォームにはデータ連携の柔軟性が必要



	当社	A社	B社
特徴	センサーやカメラ接続実績が豊富 監視カメラ、温湿度、換気促進、 混雑可視化など用途別パッケージ 整備	専用SIMによるスピーディーな データ収集・蓄積を実現 可視化は別の連携アプリケーション	自社IoTデバイスと組み合わせることでアプリケーションまで ワンストップで提供
カスタマイズ	アプリケーションの柔軟性に加え、自 社IoTデバイスを活用することで、カ スタマイズ性が向上	-	画面カスタマイズのみ対応 (当社調べ)
データ連携	アプリケーション毎にAPI ^{※2} 実装	データ転送支援対応	API実装
営業戦略	KDDI(株)法人営業 直販 グループ企業	パートナー企業	パートナー企業 主なターゲットは製造業

※1 出所 総務省 令和4年度 情報通信白書

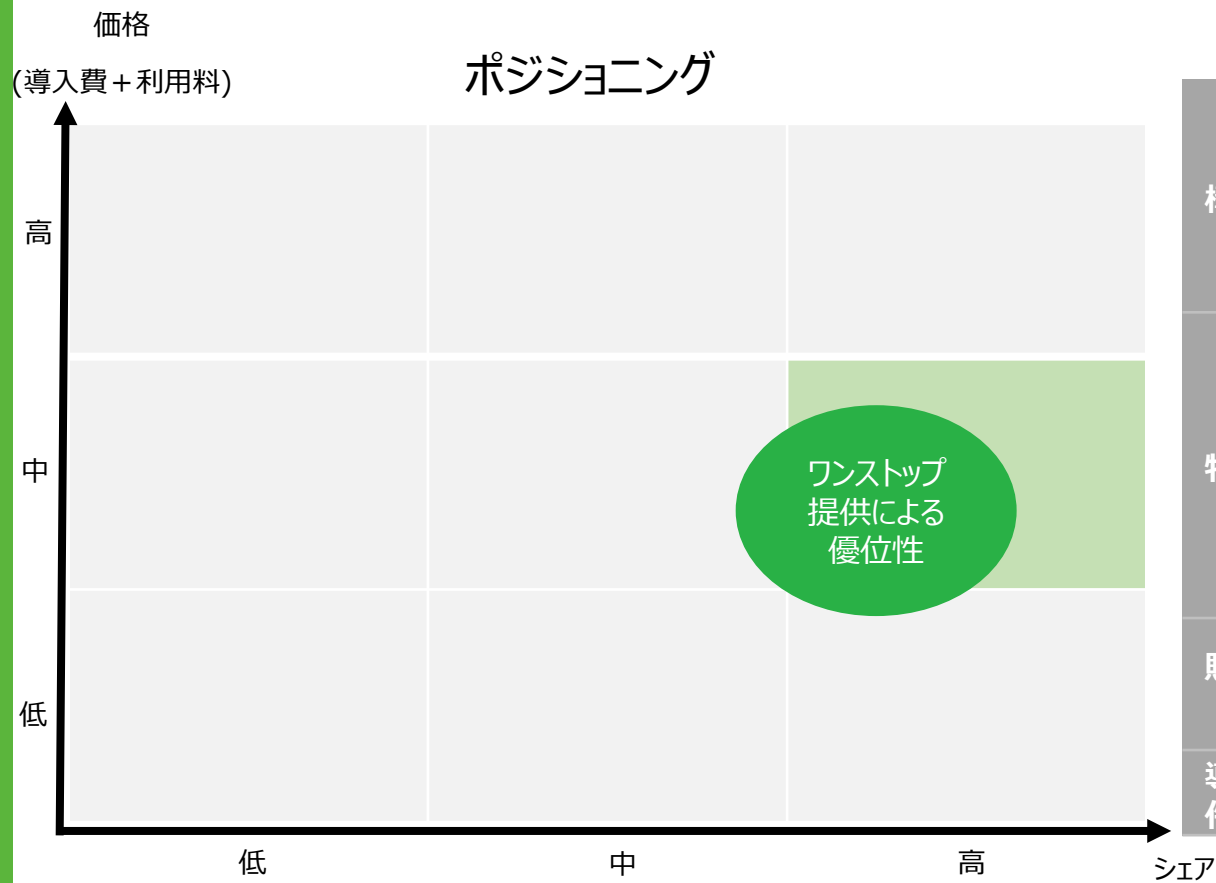
※2 APIは「Application Programming Interface」の略

競合環境：融雪システム遠隔監視ソリューション（IoTビジネスイノベーション）

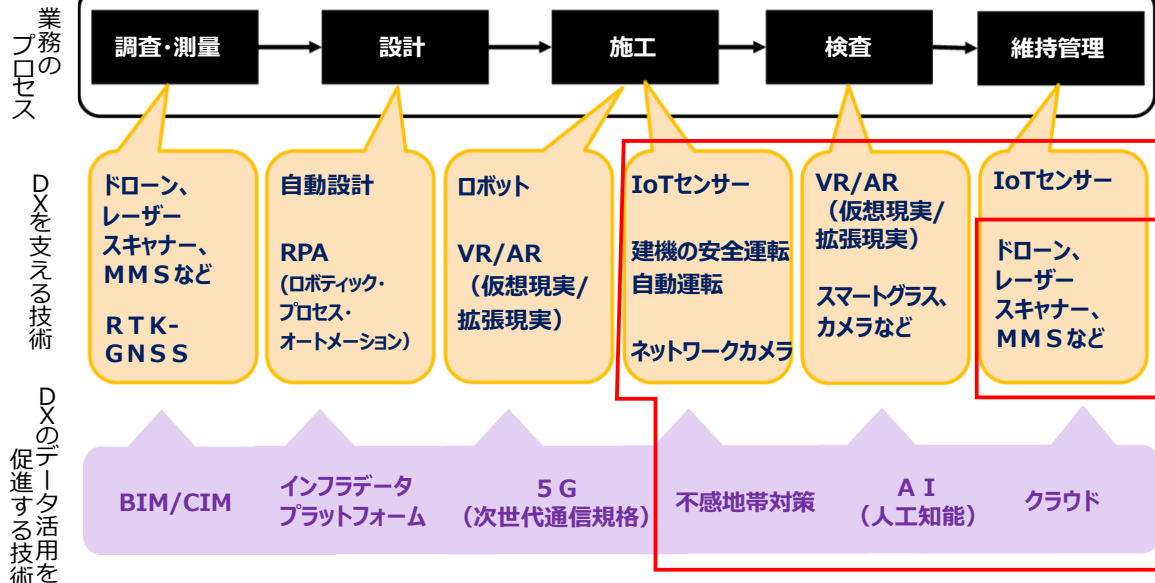


長年培ってきた設置や運用実績による差別化が優位性を築き、高いシェアを維持
 大きな市場拡大は見込めないが、着実に累積導入件数が増加傾向

※札幌市内のロードヒーティング整備マンションは8,000棟以上



	当社	A社	B社
構成	自社IoTデバイス + モバイル通信 + カメラ	汎用機器 + 現地インターネット通信 + カメラ	汎用機器 + モバイル通信 + カメラ
特徴	特許取得 ・融雪装置遠隔制御システム（第4104635号） ・融雪装置遠隔制御代行システム（第5421573号） ・画像出力装置及び画像出力方法（第6788710号）	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	電気設備工事専門会社のため、客先の設備保守等も可能
販売	KDDI社の販売網直販	■ 導入費:300,000円～ ■ 月額利用料:30,000円～ (当社調べ)	■ 導入費用:258,000円～ ■ 月額利用料:38,000円～
導入件数	約1,800件	約300件	約100件



当社のポジショニング

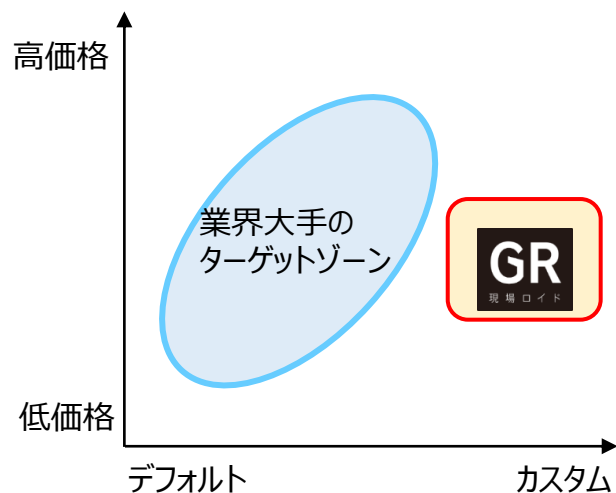
○大手企業によるフォローが行き届かない、**1 現場完結型のカスタムソリューション**を低価格・短納期で提供することに強み

(具体的には)
安全性向上に貢献する監視・検知・発報技術と、
工事品質向上に貢献する監視・計測・収集技術を組合せ提供可能

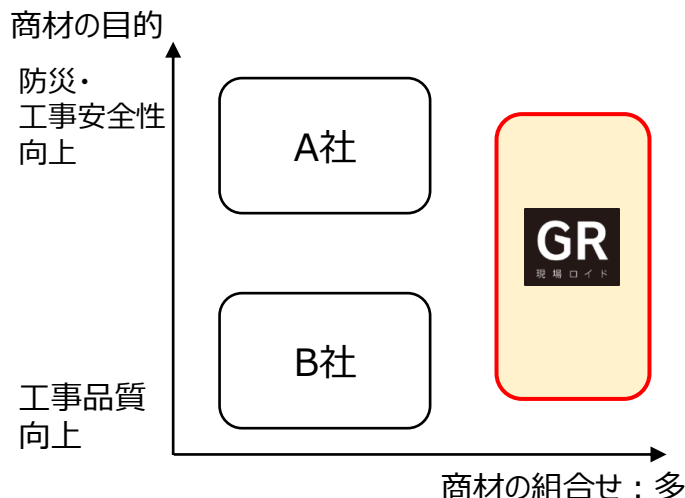
建設生産プロセスの多様なシーンで活用可能なソリューションを提供

○ソーラー電源システムとのパッケージ提供を含め、建設産業が有する「一品受注生産」「現地屋外生産」の特性が色濃く出る、過酷環境下への提供に強み

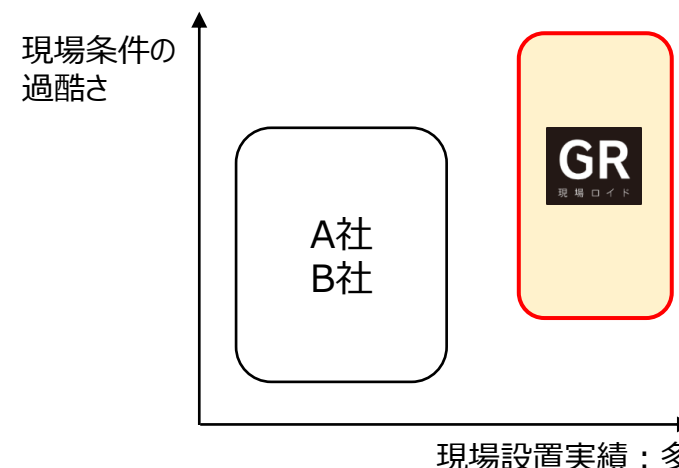
業界大手との比較



競合先（同年商規模）との比較



競合先（同年商規模）との比較



04

競争力の源泉

ソリューションベンダーとして創業以来顧客と向き合い、これまでに1.6万件以上の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

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専業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

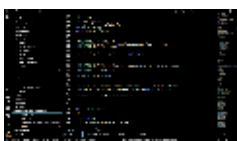
クラウド



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

(2022年8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

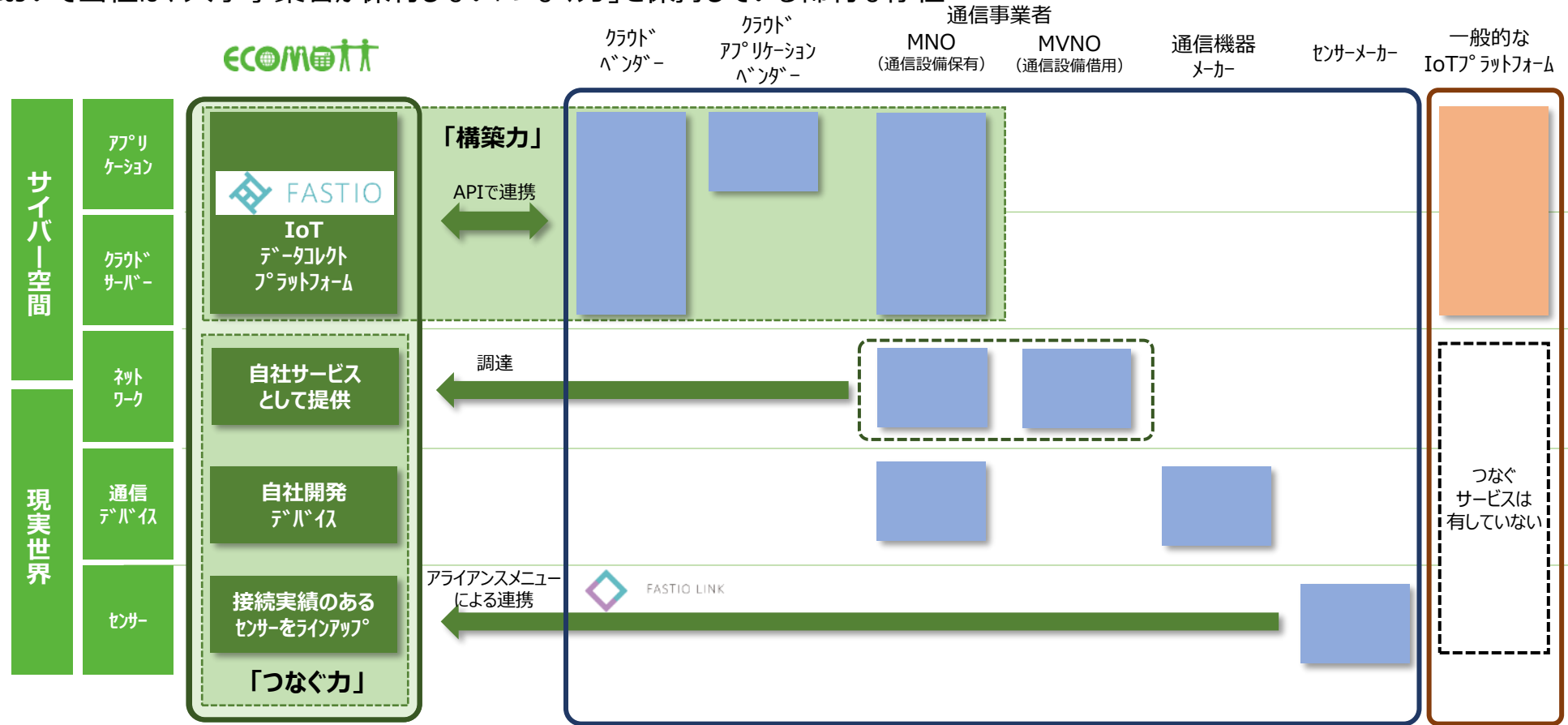


キitting
出荷作業

競争力の源泉：IoT業界でのポジショニング



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」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さず、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

05

事業計画

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※を超える予測されるIoT市場で、リーディングカンパニーを目指す。

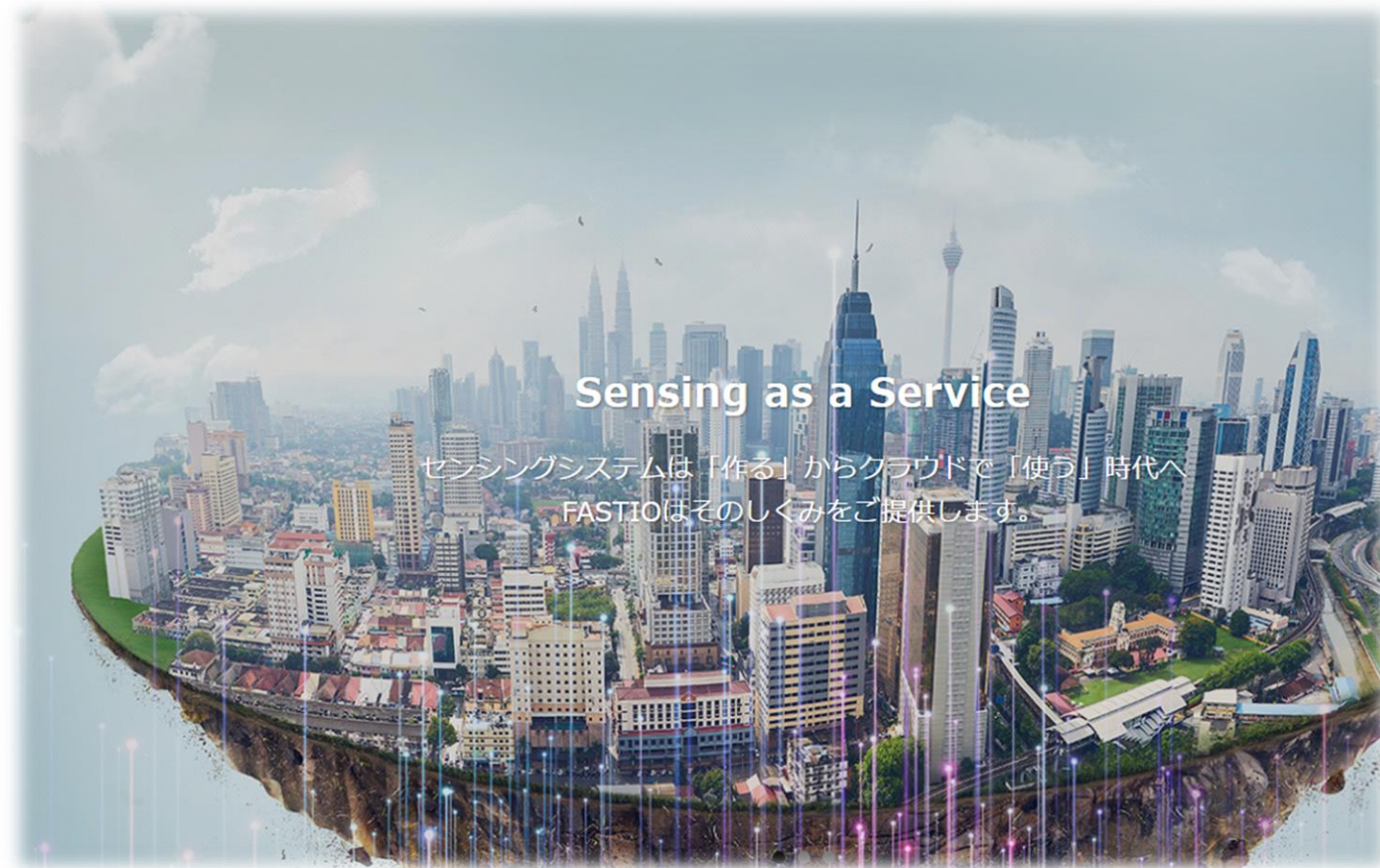
KDDI社とのシナジー

5G/AI 新基盤・サービス

Tomorrow, Together



※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



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

IoTパッケージ製品を
共同開発

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
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
ッケージ



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



KDDI IoTクラウド
Standard 混雑可視化パ
ッケージ

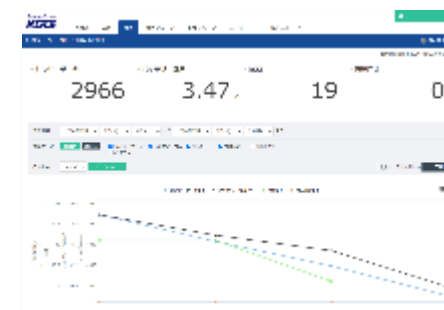


KDDI IoTクラウド
Standard エッジAIカメ
ラパッケージ

KDDI ICS
お客様向けにカスタマイズ

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

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

成長戦略：IoTインテグレーション力強化（IoTビジネスイノベーション）



「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、AIを活用したり、DXを進めていく際に、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



Tomorrow, Together



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
KDDI社との連携強化



5G

Covid-19

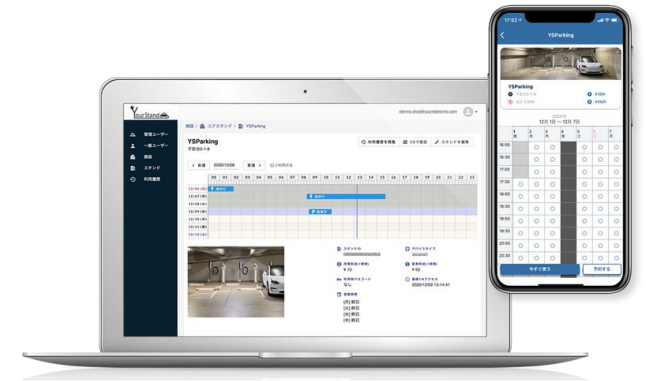
成長戦略：EV社会の普及促進（IoTビジネスイノベーション）



ゆりもっと同顧客への付加価値提案としてのEVスタンド販売を推進し、顧客満足度の向上を図る
市場調査において、しても2035年予測**80万台** 2021年比 **1,000倍**※に到達と予測され、非常に伸びしろのあるマーケットである
また、資本業務提携先である、株式会社ユアスタンド社へのIoTデバイス提供によるシナジーを創出する



- デバイスを含めた制御盤販売
- ユアスタンド社顧客であるニッパツパーキングシステム製機械式駐車場導入や北陸電力との業務提携による見込案件増加



※2022年9月22日 富士経済 EV/PHV 用充電器と関連サービスの国内市場を調査プレスリリースより引用



東証プライム上場企業「株式会社プレステージ・インターナショナル」のグループ企業「プレミア・エイド社」と合併会社「株式会社プレミア・ブライトコネクト」設立。モビリティサービス事業での協業により、新たなマーケットを展開。互いの人的資本を拠出しリソースを集中。当社の開発力とPIグループの持つ強固な顧客基盤・エンドユーザーへの高度な対応力を掛け合わせ、新たなマーケットを展開



【強み】

- ①コネクテッドデバイス開発可能な技術力
- ②コネクテッドデバイス運用プラットフォーム
- ③アプリケーション・ソフトウェア開発



【強み】

- ①緊急通報＋医療連携ネットワーク
- ②安定したコールセンター基盤
- ③PCSと連携したワンストップソリューション



情報化施工ソリューション「現場ロイド」を軸にAIなどの新技術を積極的に市場展開し、持続的成長へ

2009年以来、1万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」

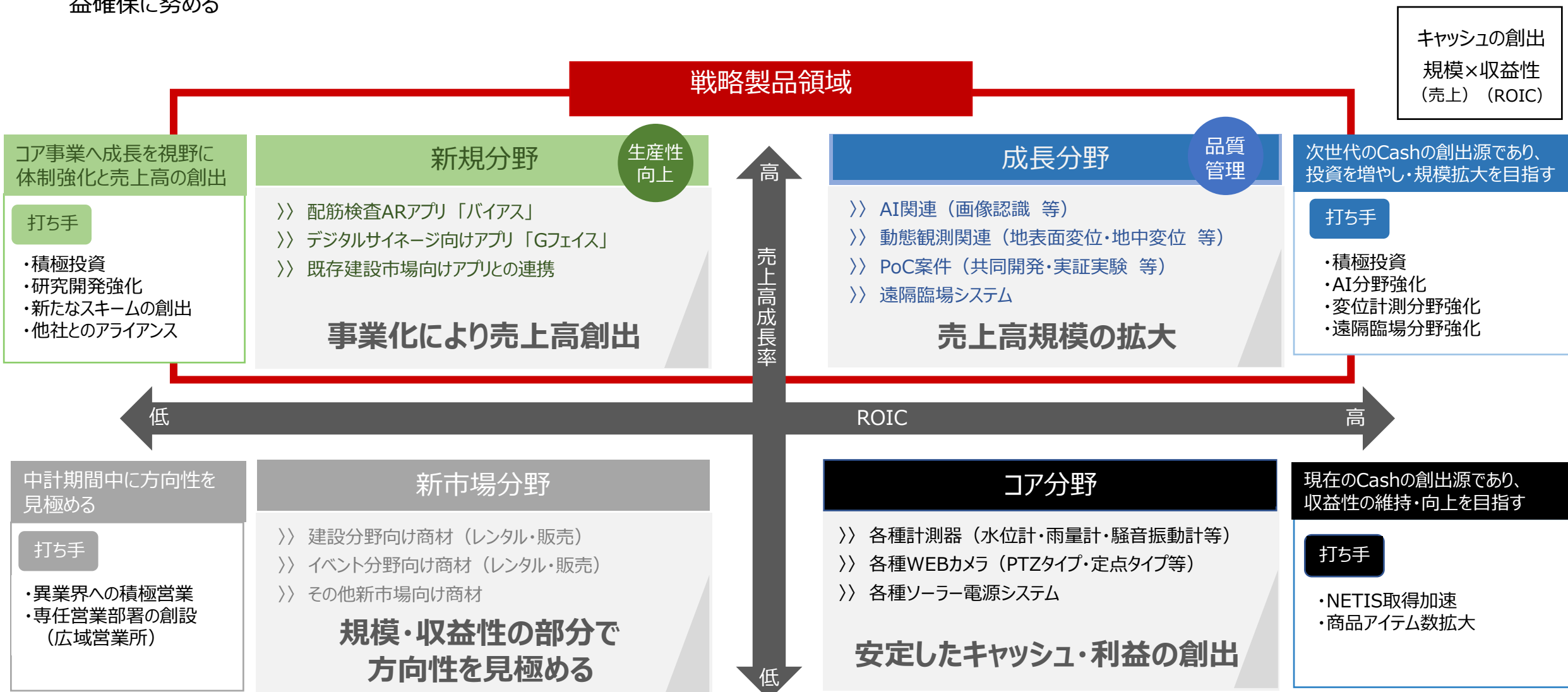
当社は「圧倒的な現場力」を武器に、今後も情報化施工ソリューション「現場ロイド」を軸に、更なる市場拡大が見込まれる「建設DX市場」において、AIやARなどの新技術を用いた商品やサービスを積極的に展開に推進し、成長拡大を図る



成長戦略：コンストラクションソリューション



主力の「現場ロイド」において、NETIS取得強化や商品アイテム数の増強、成長分野への積極的投資により継続的な成長を実現していき、収益確保に努める



キャッシュの創出
規模×収益性
(売上) (ROIC)

成長戦略：コア分野の強化（コンストラクションソリューション）

コア分野である主力の情報化施工ソリューション「現場ロイド」において、NETIS取得アイテム強化や取扱商材の増強などにより、事業基盤の強化をはかり、安定したキャッシュの創出による利益確保に努める

NETIS 新技術情報提供システム
NEW TECHNOLOGY INFORMATION SYSTEM

NETIS登録商品数の増強をはかり
各ゼネコンの技術提案書への採用
機会の拡大を図る

4 アイテム → **10** アイテム

×



自社開発及び他社からの転レンタル
も視野に取扱パッケージ商品数の増
強をはかることで売上強化を図る。

42アイテム → **倍増**

市場競争力の強化

市場優位性の確保

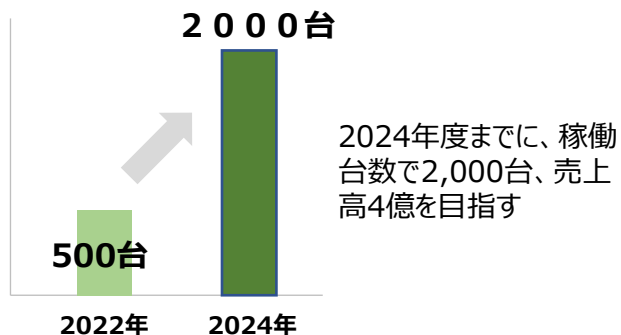
事業基盤の強化

安定した収益の確保

国土交通省が強力に推進している国土強靱化政策の一環として、建設市場におけるDX推進の動きの中で、特に近年売上が拡大している「遠隔臨場」・「変位計測」・「AI」の3つの分野に積極的に投資を行い、さらなる売上規模拡大を図る

遠隔臨場

遠隔臨場システム「GRレポート」



変位計測機器

高精度変位計測システム「DANA CLOUD™」



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」



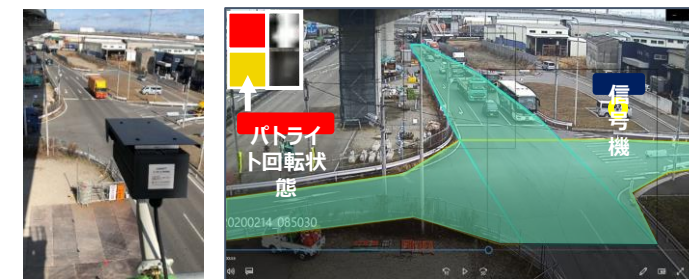
3軸重力加速度センサ（MEMS）を用いた地中変位計。地すべり、護岸、橋梁、トンネル、鉄道、液状化対策、ダムなど、様々な用途で利用され、変位（変状）を測定する事が可能。クラウドを利用した遠隔モニタリングが可能となり、管理者の負担を軽減。

AI関連パッケージ

エッジAIカメラ「MRM-900」



（商品例） エッジAIカメラを用いた車両検知システム



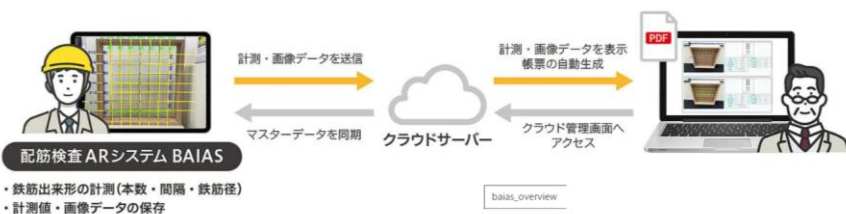
検知エリア（青・黄）のいずれも車両を検知していない場合、車両出入口に設置したパトが回転し、出庫可能な合図を出す

建設現場向けアプリケーション開発を中心に、新たな成長カテゴリへも積極的に取り組み、売上の創出を図る

開発事例：配筋検査における作業効率を飛躍的にUPさせて配筋検査ARアプリ「バイアス」

iPadProを使ったAR配筋検査で
生産性や作業効率が大幅に改善！

検査から帳票作成まで、シンプルで一貫したワークフローを実現します



必要なのはiPadProだけ。
配筋検査の常識が変わります。

鉄筋コンクリート構造物の配筋検査を、誰でも簡単に実施できます。必要なのはiPadProだけ。鉄筋へのマーキングも検尺ロッドも不要。だから、作業人数もたったひとりで問題ありません。



配筋を自動計測

iPad Proのセンサーで収集する点群データから、鉄筋の本数・間隔を自動計測することができます。



鉄筋径も計測可能

D10～D51までの12種類の鉄筋径を、カメラを使って簡単に計測することができます。



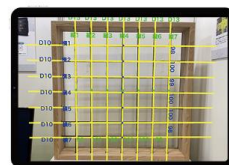
帳票をPDFで出力

連携するクラウド管理画面から、設計図と出来形を同時に表示する検査帳票を出力できます。



#01 点群から鉄筋の三次元データを測定

配筋間隔の計測はiPad Pro上でアプリを起動して、対象を撮影します。iPad Proに搭載されたLiDARセンサーによって、予め設定した計測範囲の内側で取得した点群から鉄筋の配置を検出し、鉄筋の間隔を自動で算出します。



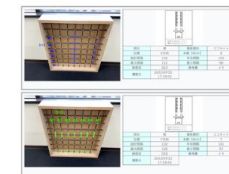
#02 撮影画像にライン・配筋間隔をオーバーレイ

鉄筋の点群データを利用し、鉄筋の本数・間隔を自動計測した結果に基づいて、画面内にラインおよび配筋間隔の数値をオーバーレイ表示します。この時撮影した画像データは、関連情報とともに保存することが可能です。



#03 鉄筋径の自動計測が可能

検知した鉄筋に対して、D10～D51までの12種類の鉄筋径計測を行うことが可能です。計測した鉄筋径も画面上にオーバーレイ表示されます。

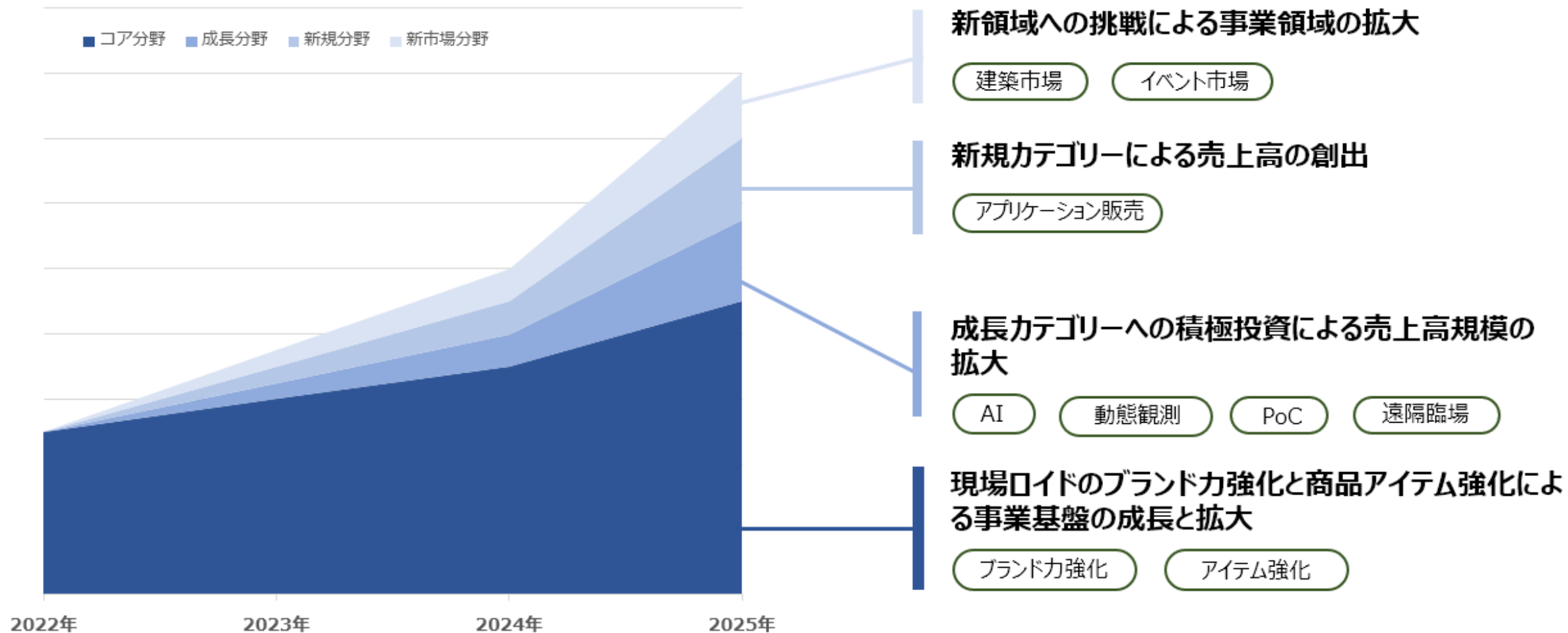


#04 クラウドとの同期で帳票をPDF出力

保存された鉄筋の計測値と画像データは、アプリ内でいつでも確認することができます。さらにiPad Pro内のデータをクラウドと同期することで、設計図と実際の配筋状況を比較できる帳票をPDFファイルとして出力することが可能です。

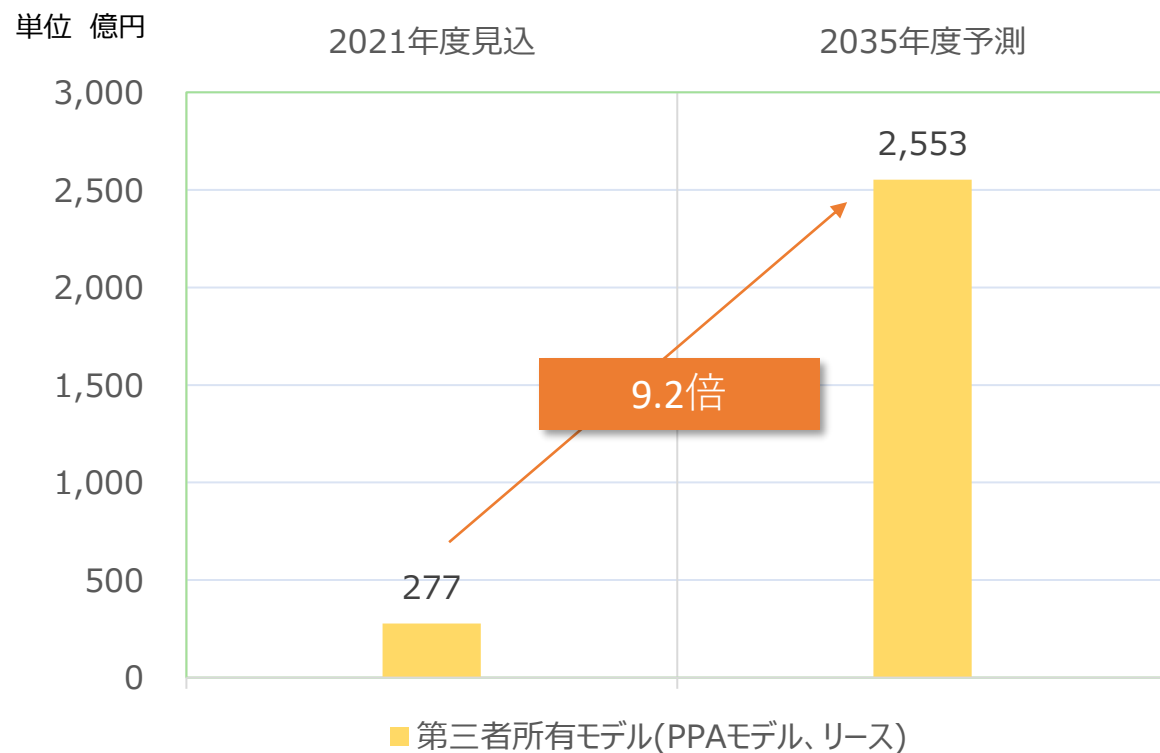
成長戦略：成長イメージ（コンストラクションソリューション）

主力事業「現場ロイド」のさらなる育成と拡大を成長の基盤としつつ、積極的に新領域へも挑戦していきます。急速なデジタル化を遂げている建設市場において、常にイノベーションを創出し、市場を牽引する存在を目指す



FITによる売電価格の引き下げと電力料金の上昇により、FITを活用したPVシステムの導入から自家消費を目的とした導入へ移行しつつある中、第三者所有モデル(PPAモデル、リース)は、2021年度比9.2倍（※）と大きな伸びを予測しており、工場や施設などへの営業を強化する

太陽光発電システム、太陽電池の市場調査



- 1 従来の野立てソーラー発電所（FIT/FIP）の需要も底堅くあり、販売は継続。施工能力強化で、受注増を狙う。
- 2 大容量蓄電池を併用した新たな取り組みを研究開発。昼に電力をため、夜間に販売するというビジネスモデルの構築。
- 3 電力代高騰に悩む、工場や施設などに、PPAモデルを積極推進。蓄電池を併用した自家消費型で、新たなニーズを発掘

※出所：富士経済「2021年版 太陽電池関連技術・市場の現状と将来展望」より

事業計画：経営指標



- IDC Japan 株式会社により、国内IoT市場は2026年に向けて年間平均成長率9.1%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下げ収益改善を図る
- 2022年8月期の目標と実績の差異は、売上高割合の大きいコンストラクションソリューションにおける計画大幅未達（対計画比△13.6%）が大きな要因である
- 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33.4億円とする。前回開示の数値と異なる理由は、内部、外部環境を考慮し、慎重な計画策定を行った結果である

	2022年8月期 目標※前回開示	2022年8月期 実績	2023年8月期 目標※前回開示	2023年8月期 目標
売上高	25.6億円	22.1億円	35～50億円	33.4億円
営業利益率	4.2%	0.9%	6～10%以上	1.8%
EBITDA※	-	145百万円	-	176百万円
従業員数	161名	154名	170～250名	195名

※今後、中長期的な指標での価値評価を実現するために営業利益率ではなく、EBITDAを利用する予定

- 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
- 既存ソリューションの営業リソース集約やグループ間連携を強化することによる新規ビジネス創出、売上拡大

(単位：百万円)

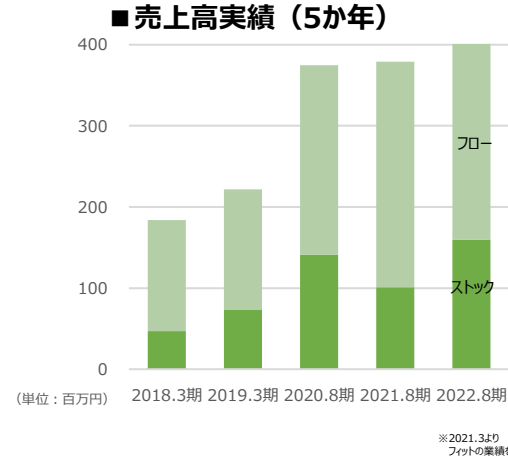
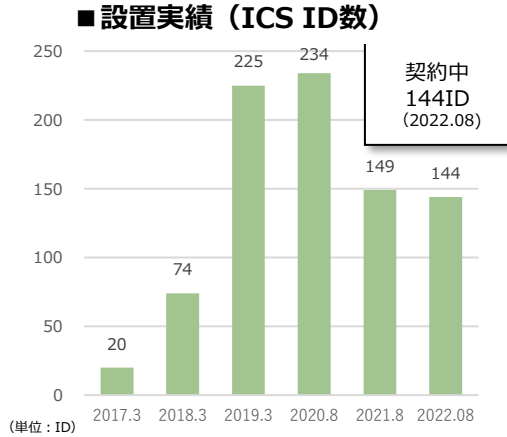
	2022年8月期 売上高実績	2023年8月期 売上高予想	対前年実績比 (%)	各ソリューションの内容 (旧ソリューション区分との関連)
IoTビジネス イノベーション	1,162	1,217	+54 (+4.7%)	<p>・エコモットの中核事業である、IoTインテグレーションを中心に、DXを支援。また、「ゆりもっと」などの、IoTプロダクト販売等を行う</p> <p>※同事業は、旧「インテグレーションソリューション」、「モニタリングソリューション」、「モビリティサービス」及び連結子会社「株式会社フィット」で構成</p>
コンストラクション ソリューション	978	1,207	+220 (+23.4%)	<p>・建設現場の安全性、生産性、施工品質水準をデジタルテクノロジーによって向上させ、これを以て日本国土の発展ならびに防災に貢献する</p>
IoTパワー	76	921	+844 (+1104.7%)	<p>・IoTの力を駆使し差別化できる既存産業自らが参入し、自社の強みを発揮する</p> <p>※同事業は、連結子会社「株式会社パワーでんきイノベーション」「株式会社ゴモジー」で構成</p>
計	2,217	3,345	+1,127 (+50.9%)	-

事業計画：経営指標 進捗状況

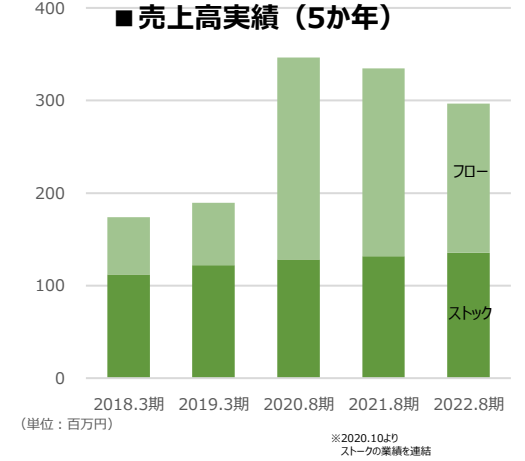
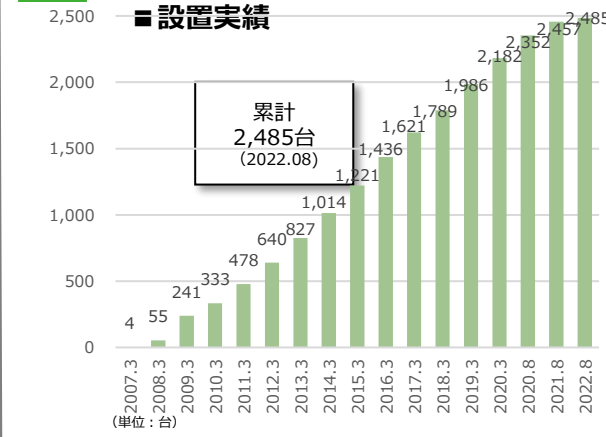


- 設置実績については、四半期決算ごとに進捗状況を報告（次回報告：2023年1月）
- 売上高実績については、事業年度ごとに報告（次回報告：2023年10月）

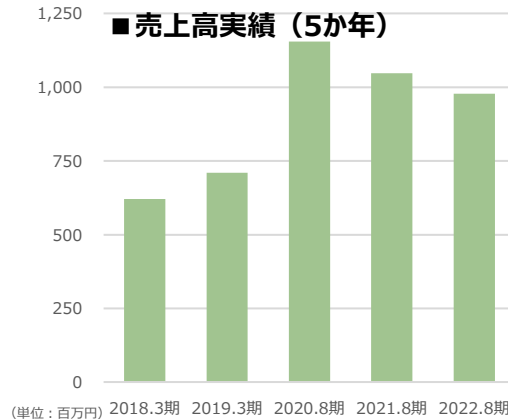
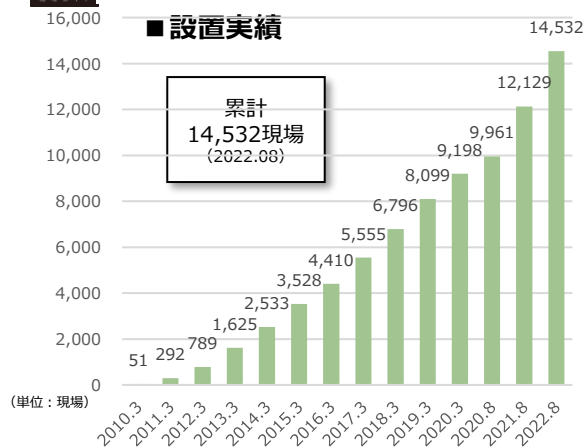
FASTIO インテグレーションソリューション



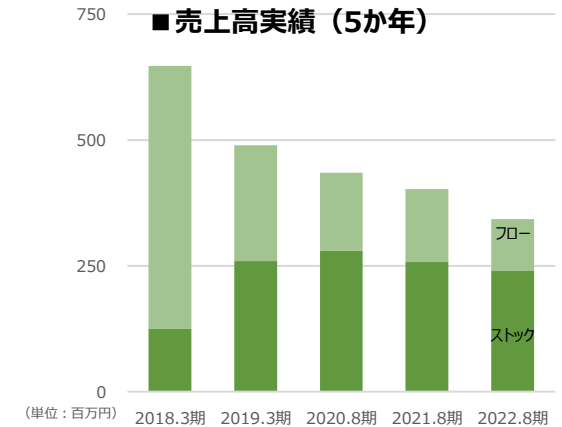
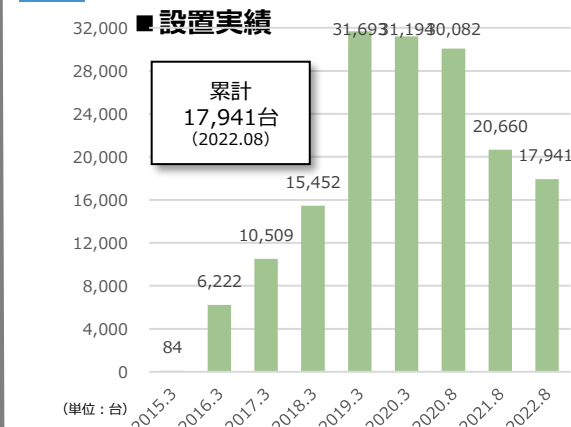
YR モニタリングソリューション



GR コンストラクションソリューション



Pd モビリティサービス



06

ESG経営・SDGsに関する取り組み

エコモットは、創業当初から「未来の常識を創る」をスローガンに、社会問題と向き合い、新たなアプローチによる問題解決を目指す



「ゆりもっと」
融雪用ボイラーを24時間監視センターで制御することにより、
駐車場の融雪に使用される燃料コストを
1シーズン平均約40%以上削減



「Pdrive」
高性能ドライブレコーダーにより急発進や急ブレーキの回数、ならびに
アイドリング時間を集計
燃料消費量を見える化し、エコ運転の啓発を促進

独自のIoT×AIテクノロジーを活かしたソリューションを創造し、世界全体の持続可能な社会の実現に貢献する



「現場ロイド」
河川の増水や地滑りを検知しアラートを通知するソリューションや、災害時にも利用可能なソーラーバッテリー搭載の遠隔監視カメラの提供などを通じて、防災・減災に貢献



SDGsイベントへの参画
北海道最大級の環境・SDGsイベント「環境広場さっぽろ2022」へ出展
当社の取り組みの紹介を通じて、子どもたちに環境問題への関心を深めて頂きました。



07

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	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。
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	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。

※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2023年8月期の決算発表後（11月）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 経理財務部
TEL : 011-558-2211 Mail : ir@ecomott.co.jp
URL : <https://www.ecomott.co.jp/>