



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

機関投資家・アナリスト向け 2018年3月期第2四半期決算説明会



証券コード：3987

エコモット株式会社

2017年11月30日

第2四半期決算トピックス（対前期比較）

パッケージサービスの好調な売上により

売上高拡大（44.8%）

営業損失縮小（△19百万円）

**下期偏重の事業構造ながらも
売上高・営業利益ともに通期計画達成の見込み**

※「下期偏重の事業構造」については、「（参考）売上高・営業利益の季節的変動について」（9ページ）を参照

I. 第二四半期決算説明

1. 事業紹介

2. 決算概要

3. 通期業績予想

4. Appendix (ソリューション紹介)

II. 今後の成長戦略

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

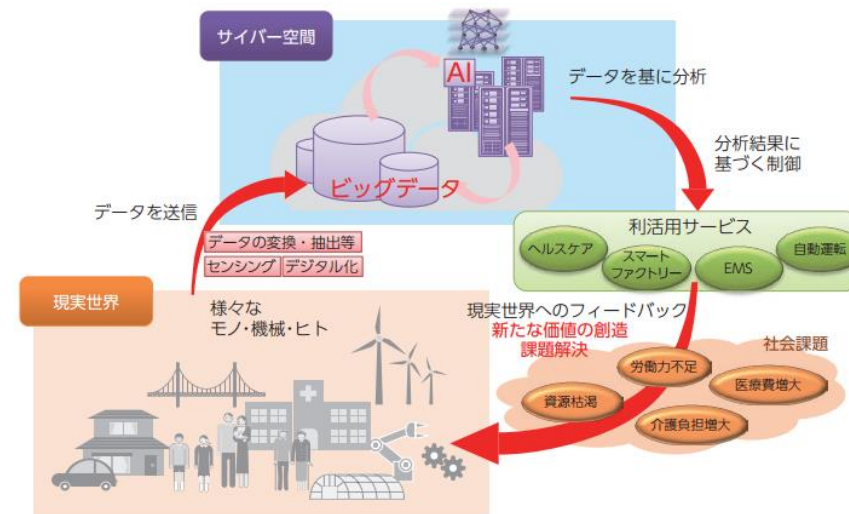
IoTとは

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

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

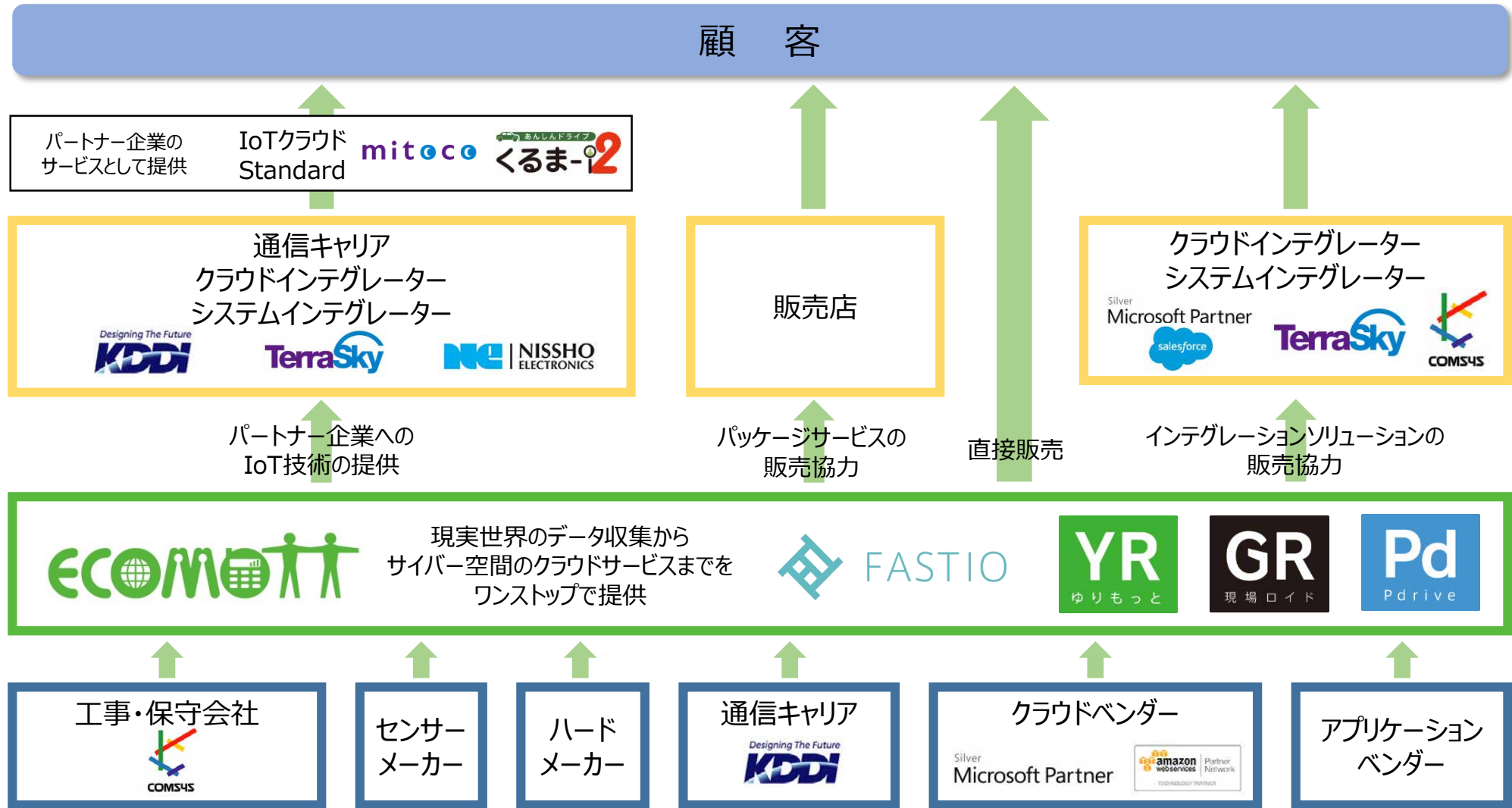


(出展) 総務省「平成28年版 情報通信白書」

当社のIoTソリューション提供形態



IoT事業を展開する企業の多くはサイバー空間におけるサービス提供であるが、当社は現実世界のあらゆる「モノ・コト」からのデータ収集から、サイバー空間のクラウドサービスまでをワンストップで提供



当社の提供ソリューションについて

顧客ニーズに合わせて、インテグレーション、パッケージサービスによる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	
<p>インテグレーションによる提供</p> <p>顧客ニーズに合わせて的確にIoT導入を支援</p>			<p>IoTデータコレクトプラットフォーム</p> <p>FASTIO</p>
<p>パッケージサービスによる提供</p>	<p>モニタリング ソリューション</p> <p>遠隔でのカメラ監視によるソリューションを提供</p>		<p>融雪システム遠隔監視ソリューション</p> <p>ゆりもっと</p>
	<p>コンストラクション ソリューション</p> <p>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</p>		<p>建設情報化施工支援ソリューション</p> <p>現場ロイド</p>
	<p>GPSソリューション</p> <p>GPS技術を活用したソリューションを提供</p>		<p>交通事故削減ソリューション</p> <p>Pdrive</p>

※各プラットフォーム・パッケージサービスについては、19～22ページを参照

I. 第二四半期決算説明

1. 事業紹介

2. 決算概要

3. 通期業績予想

4. Appendix (ソリューション紹介)

II. 今後の成長戦略

パッケージサービスの売上が好調に推移し、当初発表の第2四半期（累計）業績予想を上方修正

■ 業績予想修正概要

- ・売上高 : 567百万円 ⇒ 620百万円
- ・営業利益 : △77百万円 ⇒ △39百万円
- ・経常利益 : △90百万円 ⇒ △50百万円
- ・当四半期純利益 : △59百万円 ⇒ △37百万円

※「下期偏重の事業構造」については、「（参考）売上高・営業利益の季節的変動について」（9ページ）を参照

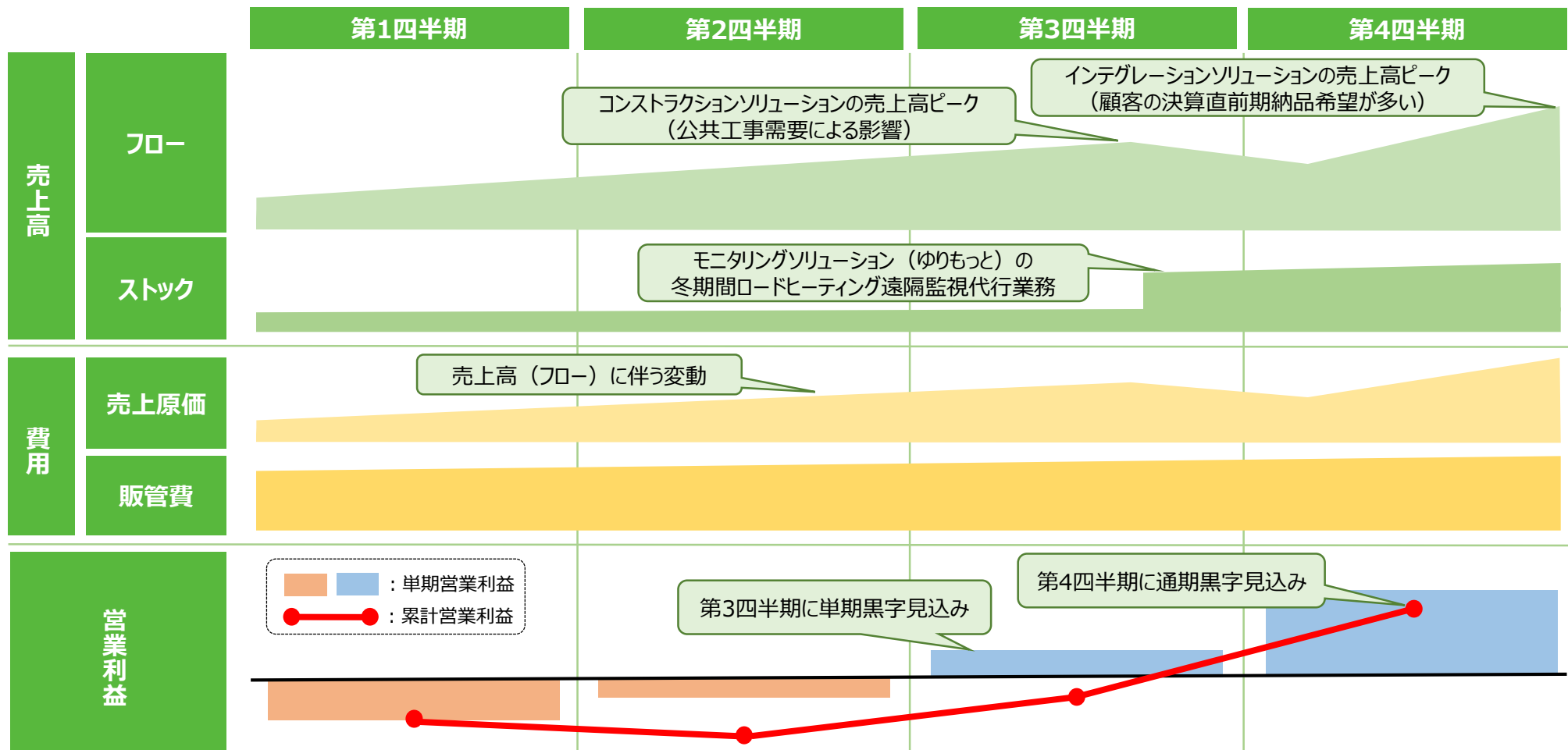
（単位：百万円）

	2017年3月期 2Q累計	2018年3月期 2Q累計	前年同期差	前年同期比
売上高	428	620	+191	+44.8%
営業利益	△58	△39	+19	—
営業利益率	△13.8%	△6.4%	+7.4pt	—
経常利益	△58	△50	+8	—
純利益	△39	△37	+1	—

(参考) 売上高・営業利益の季節的変動について

提供ソリューションの性質上、売上高が下半期に集中するため、営業利益は第1四半期、第2四半期はマイナスとなるが、第3四半期から単期黒字化、第4四半期に累計黒字化の見込み

■ 四半期ごとの売上高・営業利益のイメージ



ソリューション別売上高の増減要因



コンストラクションソリューション、GPSソリューション売上が順調に推移し、全体で前年同期比44.8%増の620百万円の売上

(単位：百万円)

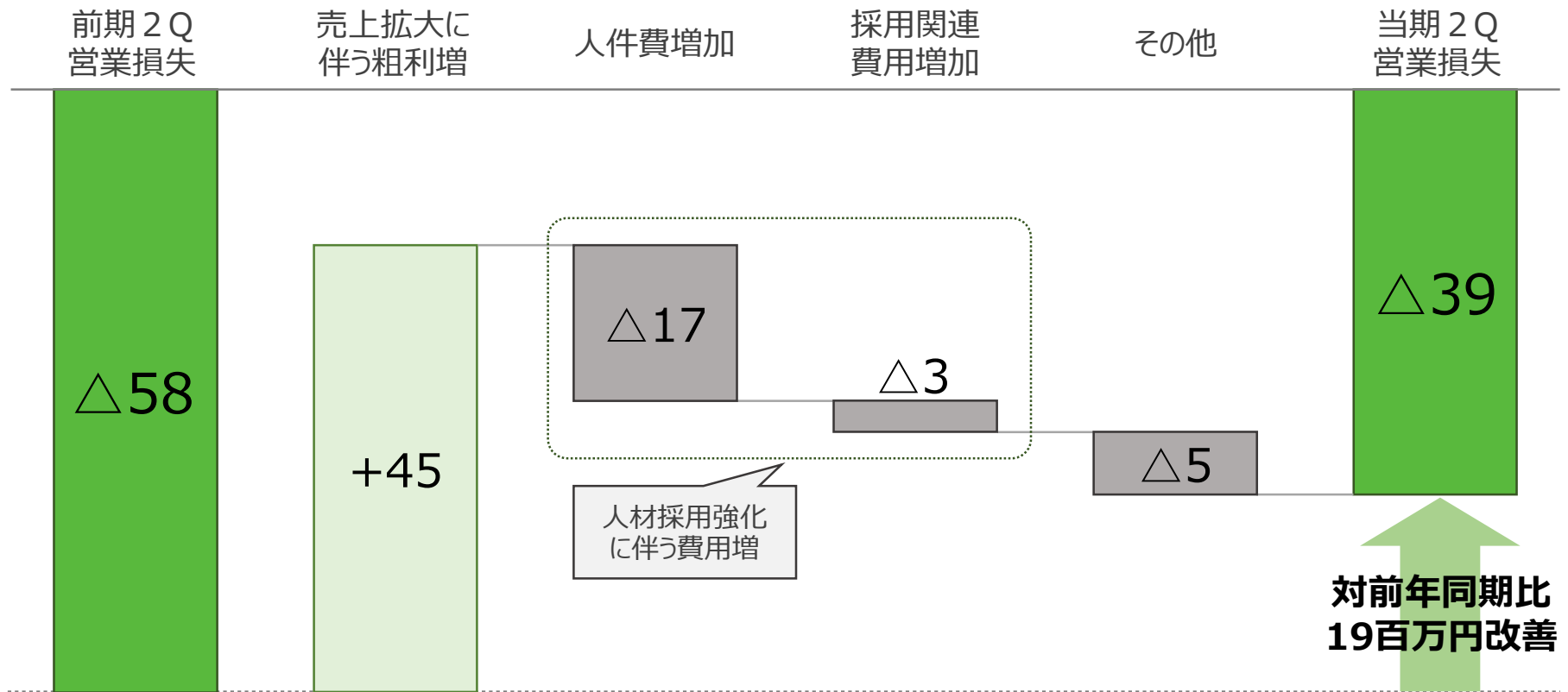
	2017年3月期 2Q	2018年3月期 2Q	前年同期比		主な増減要因
	売上高	売上高	差	比率	
インテグレーション ソリューション	24	42	+17	+72.3%	<ul style="list-style-type: none"> ・KDDIとのアライアンス強化に伴う受注拡大、及び大口案件受注によるフロー売上増 ・前期からの累計契約数拡大によるストック売上増
コンストラクション ソリューション	211	285	+73	+34.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・関東エリアの大口案件受注、西日本エリアの受注拡大によるフロー売上増 ・前期の売上拡大に伴う継続利用現場数増による、ストック売上増
モニタリング ソリューション	27	24	△2	△9.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・新規物件受注の減少によるフロー売上の微減
GPSソリューション	164	266	+102	+62.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・OEM提供先の新規導入件数の拡大によるフロー売上増 (OEM提供は前期2016年9月開始) ・前期からの累計契約数拡大に伴うストック売上増
計	428	620	+191	+44.8%	

営業損失増減分析

事業構造の特性上、第2四半期累計期間は営業損失となるものの、前年同期比で19百万円改善
主な増減要因は、売上の増加による粗利増（+45百万円）、及び人材採用強化に伴うコスト増（△20百万円）

※「下期偏重の事業構造」については、「（参考）売上高・営業利益の季節的変動について」（9ページ）を参照

（単位：百万円）



貸借対照表



売上債権回収による現預金の増加とともに、有利子負債の圧縮、及び増資により自己資本比率が向上

(単位：百万円)

	2017年3月期4Q (2017年3月31日)	2018年3月期2Q (2017年9月30日)	増減
流動資産	701	657	△44
(現金及び預金)	79	122	+42
固定資産	117	132	+14
総資産	818	789	△29
有利子負債	323	308	△15
自己資本	253	310	+57
自己資本比率 (%)	31.0%	39.4%	+8.4pt

キャッシュ・フロー計算書

売上高の増加、及び売上債権回転期間の改善により営業キャッシュ・フローが改善

(単位：百万円)

	2017年3月期 2Q (2016年9月30日)	2018年3月期 2Q (2017年9月30日)	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	△159	△11	+148
投資活動による キャッシュ・フロー	△16	△4	+12
財務活動による キャッシュ・フロー	236	67	△169

■ 日商エレクトロニクス株式会社とのIoT事業における協業（4月3日）

- ・目的：全国エリアの営業網による、車両保有数の多い企業へのGPSソリューションの提案活動強化

■ 株式会社フレクトのリアルタイム車両管理「Cariot」へのGPS端末提供（7月10日）

- ・目的：広く普及している「Cariot」に接続可能な簡易GPS端末の開発・提供によるGPSソリューションの普及拡大



簡易型GPS端末「SVL-200」

GPS端末にLTEモジュールを搭載
シガーソケットに差し込むだけの簡単設置

■ 日本マイクロソフト株式会社が事務局の「北海道IoTビジネス共創ラボ」発足に際し、 エコモットが幹事企業として参画（7月26日）

- ・目的：地域課題解決を通じた北海道内におけるIoT事業の普及拡大



■ 日本コムシス株式会社と防災分野を中心にIoT分野で協業（9月8日）

- ・目的：防災分野におけるサービスの共同開発、全国エリアの営業網による、官公庁・自治体への提案活動強化
全国エリアの工事・保守網を活用した「つなぐ力」の強化



協業による防災IoTソリューション提供（土石流監視・監視）



協業による灯油タンク残量監視ソリューションの施工模様

I. 第二四半期決算説明

1. 事業紹介

2. 決算概要

3. 通期業績予想

4. Appendix (ソリューション紹介)

II. 今後の成長戦略

ソリューション別売上高通期予想



下期も各ソリューションの売上が堅調に推移することが見込まれることから、当初計画1,500百万円（前年同期比+128百万円（+9.4%））を達成する見込み

（単位：百万円）

	2017年3月期 通期	2018年3月期 通期	前年同期比		主な増減要因
	売上高	売上高	差	比率	
インテグレーション ソリューション	120	150	+29	+24.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・KDDIとのアライアンス強化の継続、受注案件の当期納品、受注確度の高い案件増加によるフロー売上増 ・フロー売上拡大に伴う継続的な契約数拡大、及び多拠点案件の当期納品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	577	675	+97	+16.8%	<ul style="list-style-type: none"> ・継続した販売店営業活動強化、及び日本コムシスとの防災分野での営業活動の本格展開によるフロー売上増 ・フロー売上拡大に伴う継続利用現場数増によるストック売上増
モニタリング ソリューション	156	165	+8	+5.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・市場成熟化に伴う新規物件獲得によるフロー売上の横ばい ・前期からの累計契約者数拡大によるストック売上増
GPSソリューション	515	510	△5	△1.2%	<ul style="list-style-type: none"> ・GPS売上を牽引した「Pdrive」OEM提供が一巡しOEM提供による下期のフロー売上は前期比で減 ・累計契約者増加によるストック売上増、フレクトとのアライアンスを契機とした新GPS端末の拡販によるフロー売上増
計	1,371	1,500	+128	+9.4%	

通期業績予想



上期は売上高の好調な推移により当初業績予想を修正したが、下半期偏重のビジネスモデルのため売上高の進捗に不確実性が伴うとともに、人材採用を強化する可能性があることから、現段階においては通期業績予想を据え置く

※「下期偏重の事業構造」については、「（参考）売上高・営業利益の季節的変動について」（9ページ）を参照

（単位：百万円）

	2017年3月期 通期	2018年3月期 通期（予想）	前年同期比	
			差額	比率
売上高	1,371	1,500	+128	+9.4%
営業利益	89	115	+26	+29.3%
営業利益率	6.5%	7.7%	+1.2pt	—
経常利益	93	100	+6	+6.8%
純利益	66	65	△1	△1.6%

I. 第二四半期決算説明

1. 事業紹介

2. 決算概要

3. 通期業績予想

4. Appendix（ソリューション紹介）

II. 今後の成長戦略

インテグレーションによるソリューション



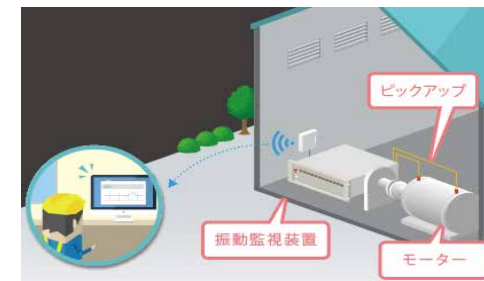
IoTデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」により、センシングからデータの蓄積・分析、フィードバックまでワンストップで提供することで、顧客ニーズに合ったIoT導入を実現し、課題解決を支援



■導入事例

・機械振動計測による異常診断

工場の機械設備に接続した振動センサーより取得したデータを分析し、僅かな振動変化から機械の劣化状態を把握することで、メンテナンスの効率的なマネジメントを実現



・会議室の効率的運用

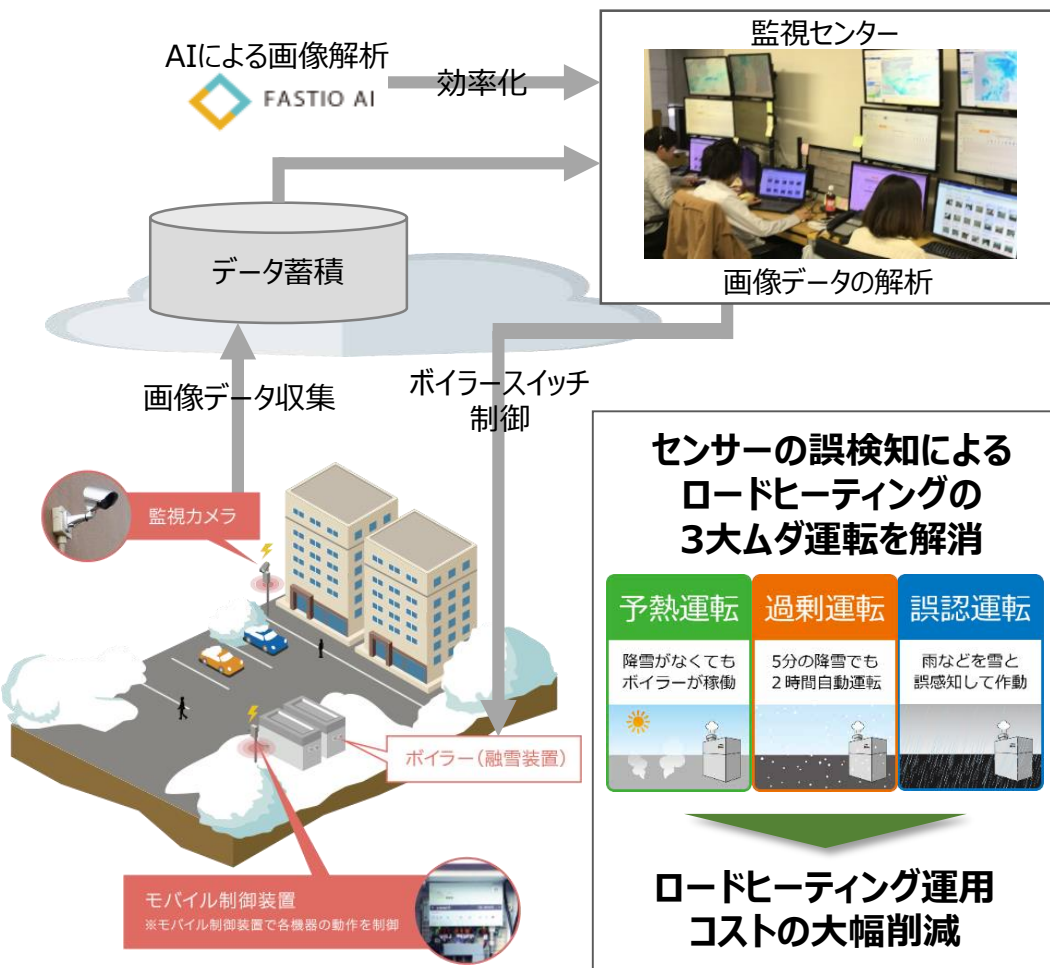
会議室のドア開閉センサー、室内の人感センサーから取得したデータをクラウド上で連携した会議室予約システム上のステータスを突合することで、会議室の効率的運用を実現



「ゆりもっ」と紹介（雪のIoT）

YR 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1,800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



センサーの誤検知による ロードヒーティングの 3大ムダ運転を解消

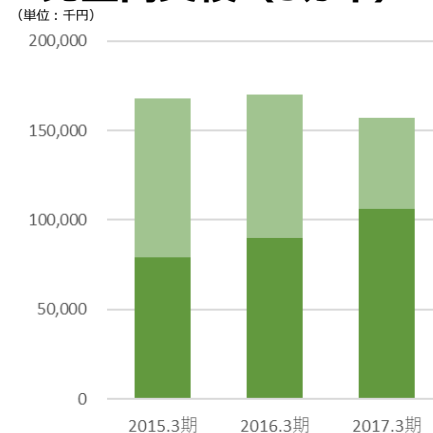
予熱運転	過剰運転	誤認運転
降雪がなくてもボイラーが稼働	5分の降雪でも2時間自動運転	雨などを雪と誤感知して作動

ロードヒーティング運用
コストの大幅削減

■ 設置実績



■ 売上高実績（3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

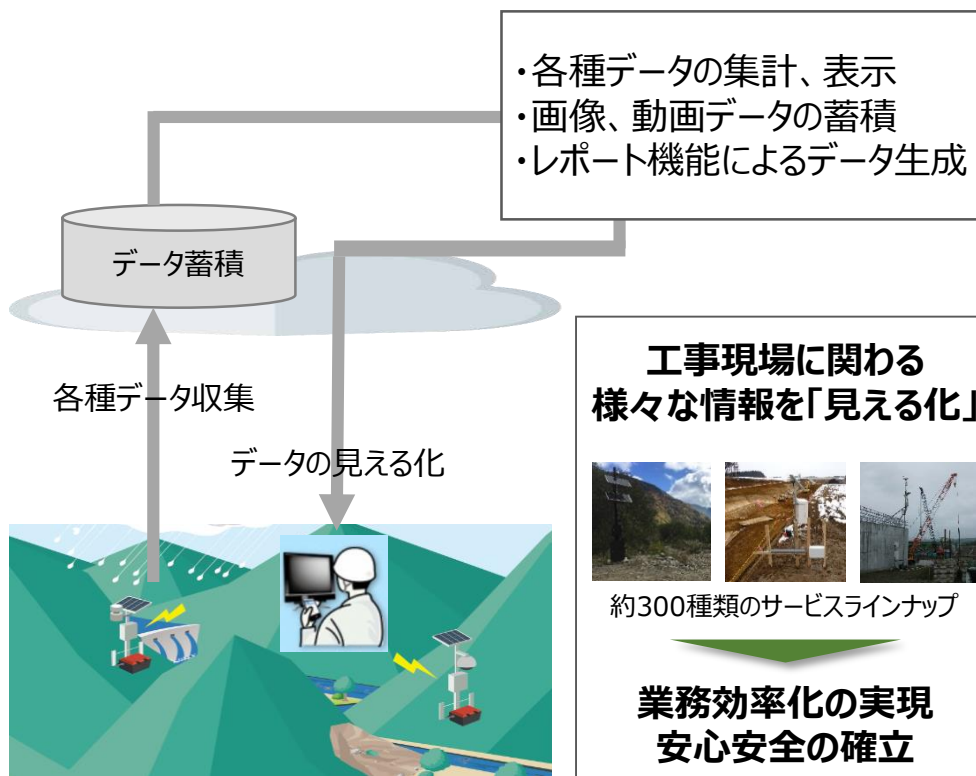


「現場ロイド」紹介（土木工事のIoT）



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、5,000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



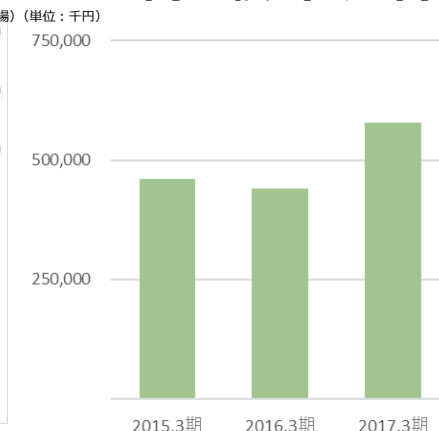
（参考）NETIS（新技術情報提供システム）について

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（3カ年）



■ サービス事例

- ・クラウドロガー（遠隔クラウド計測システム）
- ・ミルモット（遠隔監視カメラシステム）

風速、雨量、水位など現場の様子を自動計測データはクラウド保存されどこからでも確認可能設定値に応じ警報装置と連動し、安全対策を強化



スマートフォン等で遠隔地から現場状況を動画監視可能赤外線照射機能により夜間撮影対応し、ソーラーバッテリーでの運用可能



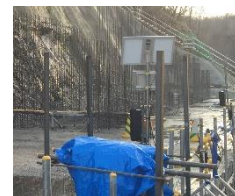
- ・おんどロイド（コンクリート養生温度管理システム）

厳寒期のコンクリート養生温度管理等に採用現場事務所は1キロ以上離れているが、リアルタイムにモニタリングすることができ、品質向上を実現



- ・Tbox（ワイヤレス警報検知システム）

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

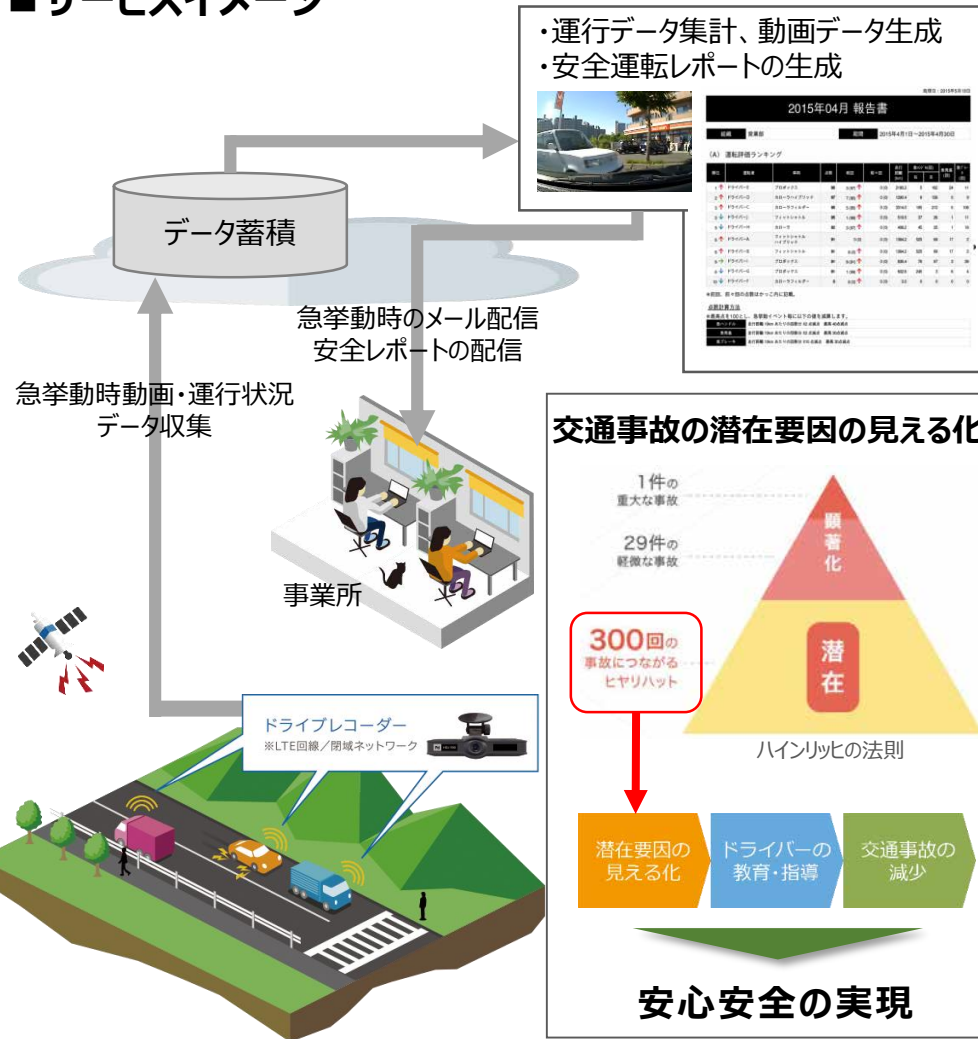


「Pdrive」紹介（車のIoT）

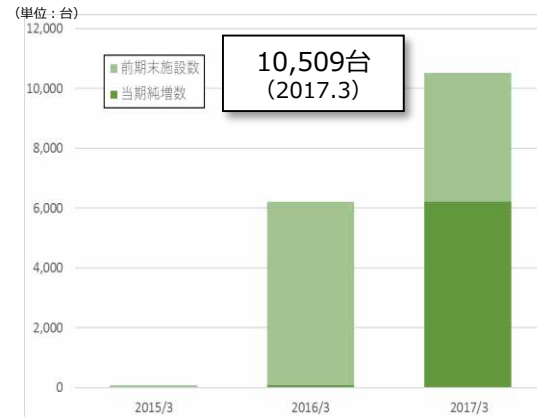


モバイル通信を搭載した高性能ドライブレコーダー「Pdrive」をわずか3年で10,000台以上提供。導入により安全意識向上が事故の減少につながり、安心安全の実現へ貢献

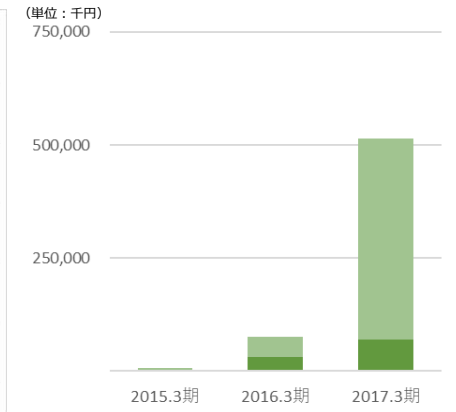
■ サービスイメージ



■ 設置実績



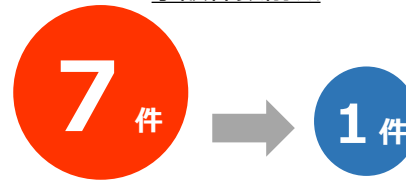
■ 売上高実績 (3カ年)



■ 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

ランキング	車種	評価	最高	平均
1	ドライバー-A	フィットシャトル6000	100点	10.4 km
2	ドライバー-B	プロボックス	99点	2273.3 km
3	ドライバー-C	モリタ自動車プロボックス	98点	2222.8 km
4	ドライバー-D	プロボックス	97点	371.8 km
5	ドライバー-E	プロボックス	95点	1420.9 km
5	ドライバー-F	コーラフィールダー	95点	4413.9 km
7	ドライバー-G	(旧)フィットシャトルハイブリッド	93点	1311.8 km
7	ドライバー-H	プロボックス	93点	299.0 km
9	ドライバー-I	コーラアクト	91点	622.9 km
10	ドライバー-J	プロボックス	87点	852.2 km
11	ドライバー-K	コーラ	74点	415.5 km
12	ドライバー-L	コーラハイブリッド	0点	0.0 km
12	ドライバー-M	プロボックス	0点	0.0 km
12	ドライバー-N	コーラフィールダー	0点	0.0 km
12	ドライバー-O	コーラフィールダー	0点	0.0 km

ドライバーごとの特性を把握し、個別指導

車種	急ブレーキ	急減速	急ハンドル (回)	急ハンドル (度)	急ハンドル (秒)
ドライバー-A	4回	6回	23回	6回	25回
ドライバー-B	2回	0回	0回	0回	0回
ドライバー-C	9回	0回	0回	113回	34回
ドライバー-D	0回	0回	0回	0回	0回
ドライバー-E	0回	0回	0回	0回	0回
ドライバー-F	0回	0回	0回	0回	0回
ドライバー-G	2回	0回	3回	14回	3回
ドライバー-H	0回	0回	0回	0回	0回
ドライバー-I	12回	0回	8回	140回	24回
ドライバー-J	9回	0回	4回	1回	0回
ドライバー-K	34回	3回	125回	173回	16回
ドライバー-L	8回	27回	8回	153回	7回
ドライバー-M	16回	8回	34回	3回	23回
ドライバー-N	4回	21回	169回	11回	25回
ドライバー-O	4回	19回	16回	43回	2回

I. 第二四半期決算説明

II. 今後の成長戦略

1. 市場環境

2. 当社の強み

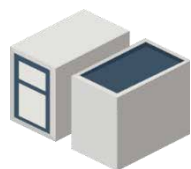
3. 今後の成長戦略

IoT、モバイル、クラウド、ビックデータ、AI等のIT技術の融合が第四次産業革命を引き起こす

IT技術の急速な発展

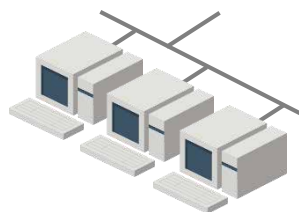
1960年代

メインフレーム登場



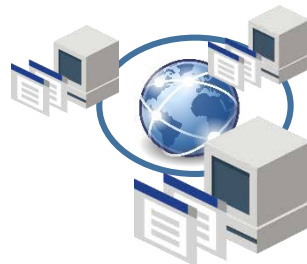
1980年代

PCの登場による
クライアントサーバーの普及



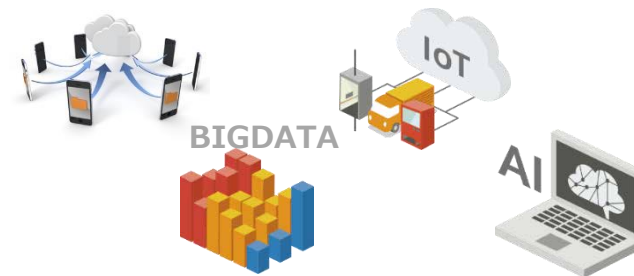
1990年代

インターネット登場による
接続広がり



2000年代

モバイル、クラウドの普及、ビックデータ、IoT、AIの登場



産業の発展

18世紀

第1次産業革命



蒸気

— 機械化 —

19世紀

第2次産業革命



電力

— 大量生産 —

20世紀後半

第3次産業革命



コンピューター

— 自動化 —

現在

第4次産業革命



AI

— 自律化 —

第4次産業革命に関わる
全ての要素をエコモットが提供

経済産業省の「新産業構造ビジョン」における最大の鍵は「第4次産業革命技術の社会実装」

今、求められるもの (成長戦略第2ステージの課題)

最大の鍵は第4次産業革命技術の社会実装 (IoT、ビッグデータ、人工知能、ロボット)

- ・ 潜在需要を開花させる新たな製品・サービスの創出
- ・ 生産性革命

Society 5.0 の実現

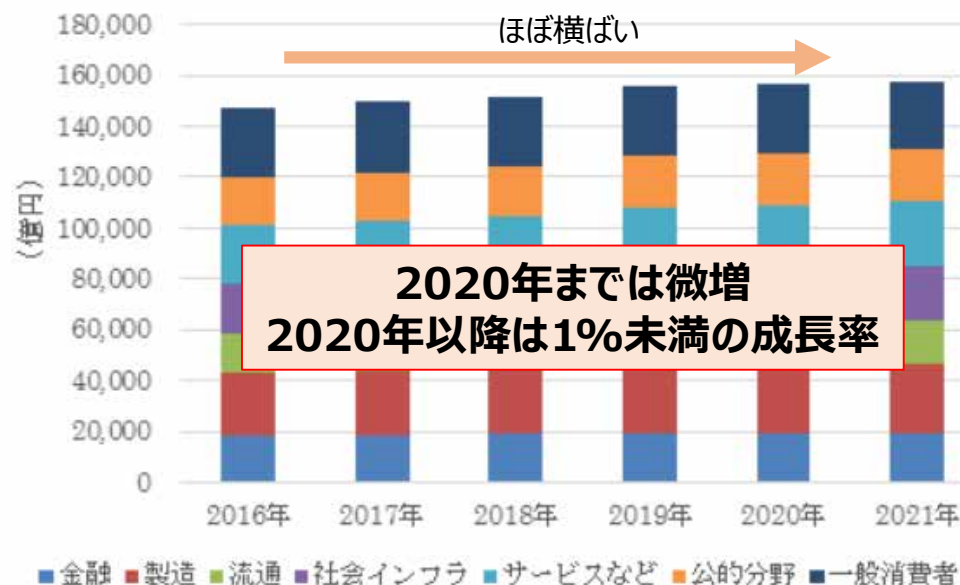
：「必要なもの・サービスを、必要な人に、必要な時に、必要なだけ提供し、社会の様々なニーズにきめ細かく対応でき、あらゆる人が質の高いサービスを受けられ、年齢、性別、地域、言語といった様々な違いを乗り越え、生き活きと快適に暮らすことのできる社会。」

(第5期科学技術基本計画)

IT市場とIoT市場の成長比較

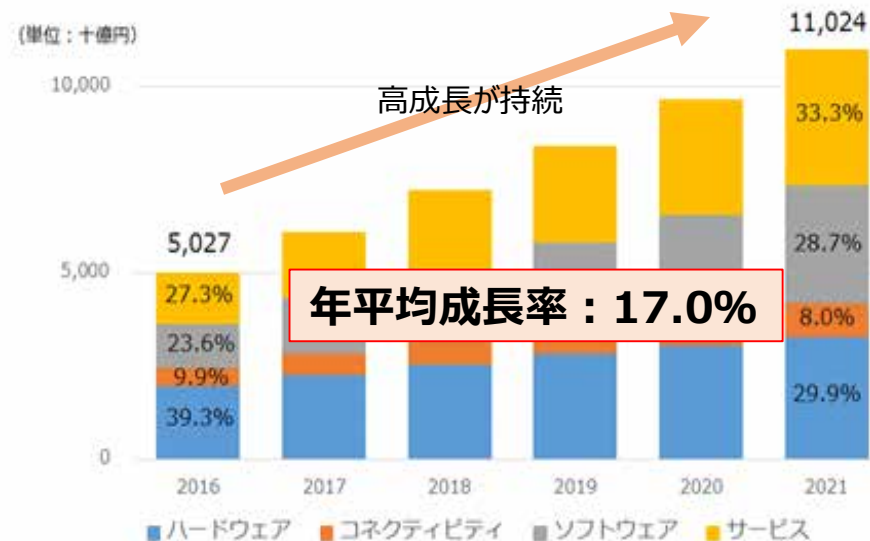
IT市場は2020年以降1%未満の低成長となるが、IoT市場は高い成長が持続し2021年には11兆円超の市場規模へ

国内IT市場 支出額予測、2016年～2021年



(出展) IDC Japan株式会社「国内IT市場 産業分野別 企業規模別予測、2017年～2021年」
(2017年6月)

国内IoT市場 支出額予測と技術グループ別支出割合推移、2016～2021年



(出展) IDC Japan株式会社「国内IoT向けITサービス市場 支出額予測、2016～2021年」
(2017年4月)

I. 第二四半期決算説明

II. 今後の成長戦略

1. 市場環境

2. 当社の強み

3. 今後の成長戦略

IoT専門ソリューションベンダーとして10年間顧客と向き合い
7,000以上の現場に設置し、常時18,000以上の通信デバイスを運用
これらの実績が当社の財産であり、今後さらにIoTを普及させる力です。

1.「つなぐ力」

「モノ・コト」をセンシングする力

2.「構築力」

IoTを業務に浸透させ運用する力

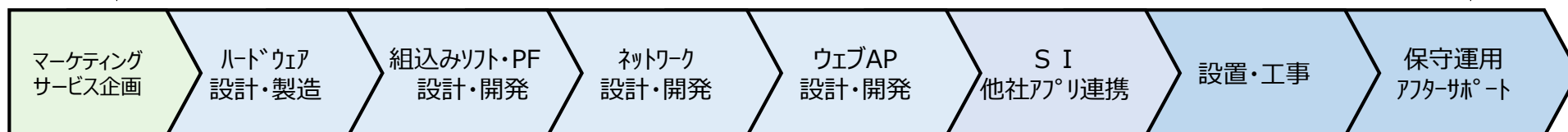
7,000の現場設置、18,000の常時運用

3.「組織力」

IoT専門だからこそその実行力

IoTの全てをワンストップで提供できる力

豊富なノウハウに裏付けされたコンサルティングにより顧客ニーズに即したソリューションを提供



1. 「つなぐ力」 ～「モノ・コト」をセンシングする力～



センサー、自社開発通信デバイスの提供とともに、多様な顧客ニーズに応じたカスタマイズ、豊富な設置ノウハウにより、あらゆる「モノ・コト」からセンシングが可能

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、2,000種類以上も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



自社エンジニアによるカスタマイズ

顧客の利用形態に応じて簡単に導入できるよう、自社エンジニアがカスタマイズした上で提供



フィールドでの設置ノウハウ

豊富な導入実績に基づき、屋内外どのような設置場所においても最もセンシングに適した場所へ設置



日本コムシスとの業務提携により
フィールドでの「つなぐ力」を更に強化

2.「構築力」 ～IoTを業務に浸透させ運用する力～

豊富な実績、高い技術力に裏打ちされたIoTシステム構築、サービス運用によりIoTを業務に浸透

システム構築力

マルチクラウドに対応可能な技術力とクラウドアプリケーションベンダーとのパートナーシップにより、IoTを課題解決ツールとして提供

クラウド



IoTクラウド Standardをアライアンスにて提供



北海道で初めてテクノロジーパートナーとして認定

Silver
Microsoft Partner

マイクロソフトシルバーパートナーとして認定

アプリケーション



資本提携、mitocoのIoT機能をアライアンスにて提供



「Salesforce1 IoTジャンプスタートプログラム」に参加



BIツール提供会社とのアライアンス

※BI（ビジネスインテリジェンス）：データを収集・蓄積・分析・報告することで、経営上などの意思決定に役立てる手法や技術

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

累計**7,000現場**以上の設置
常時**18,000アイテム**以上の運用



3.「組織力」 ～IoT專業だからこそその実行力～



創業以来一貫したIoT提供により培われたIoTネイティブなマインド、全社員参加型の業務推進をベースとして、一元的な体制により、IoTをフルスタックで提供することを実現

組織力

IoTをフルスタックで提供可能な体制

各領域のスペシャリストがIoTをフルスタックで提供

エコモット

保守メンテ・アフターサポート

設置工事

コンサルティング

ウェブアプリケーション設計・開発

ネットワーク設計・開発

組み込みソフト・F/Wの設計・開発

ハードウェアの設計・製造

商品・サービス企画

マーケティング



パートナー企業
通信キャリア、クラウドベンダー、アプリケーションベンダー、通信機器メーカー、センサーメーカー、工事・保守会社等

日本コムラス株式会社
(2017年9月より協業)

全社員参加型の業務推進

アイデア発想からプロトタイプ、商用化までを一気に実現する業務の枠組み

短期間で商用化

アイデア

ディスカッション

プロトタイプ

商用化

社内SNS上での業務推進

IoTネイティブなマインド

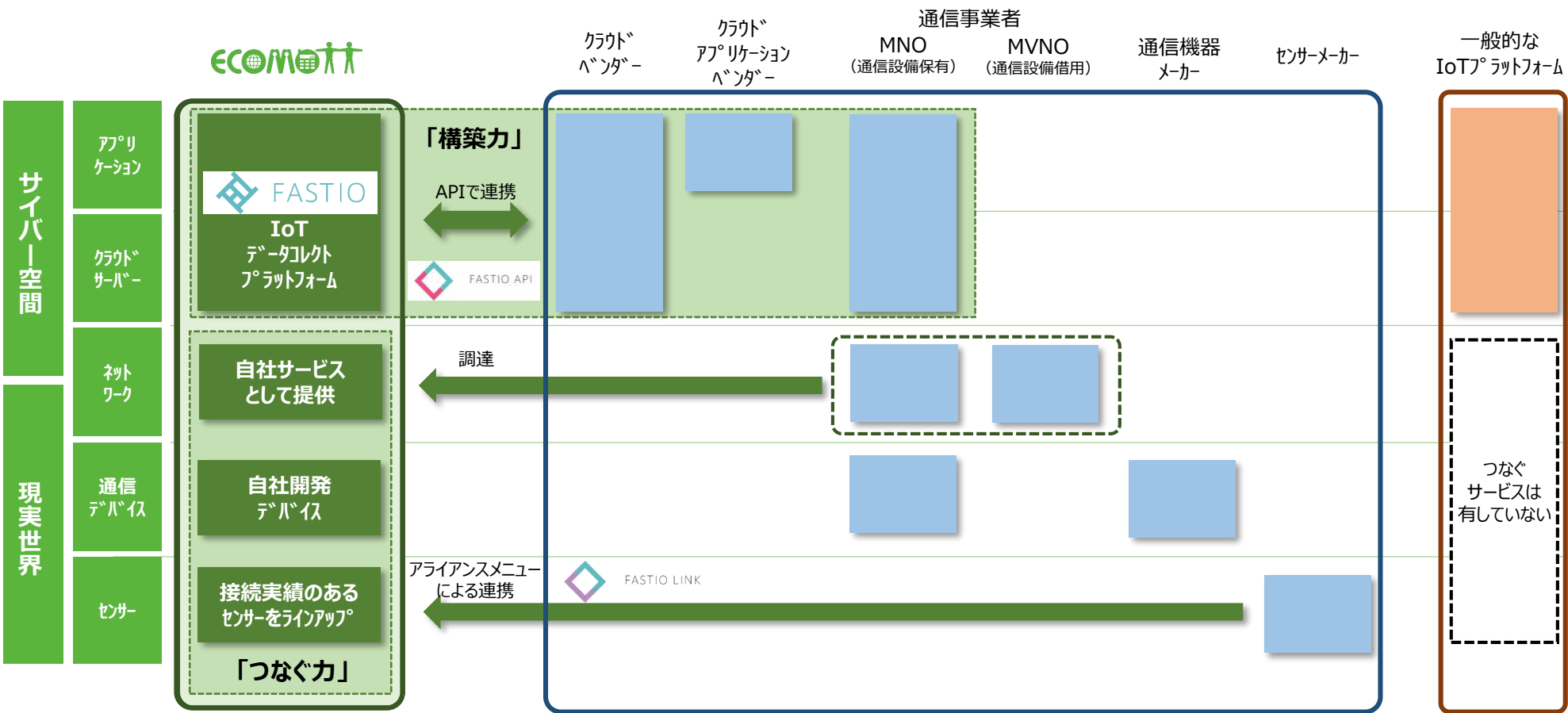
各領域のプロフェッショナルが既存概念にとらわれない柔軟な発想でIoTを提供



IoT業界でのポジショニング ~3つの「強み」により実現~

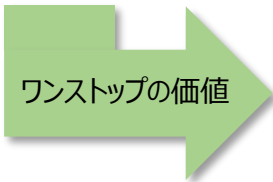


IoT業界において当社は、大手事業者が保有しない「つなぐ力」を保持している稀有な存在



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

I. 第二四半期決算説明

II. 今後の成長戦略

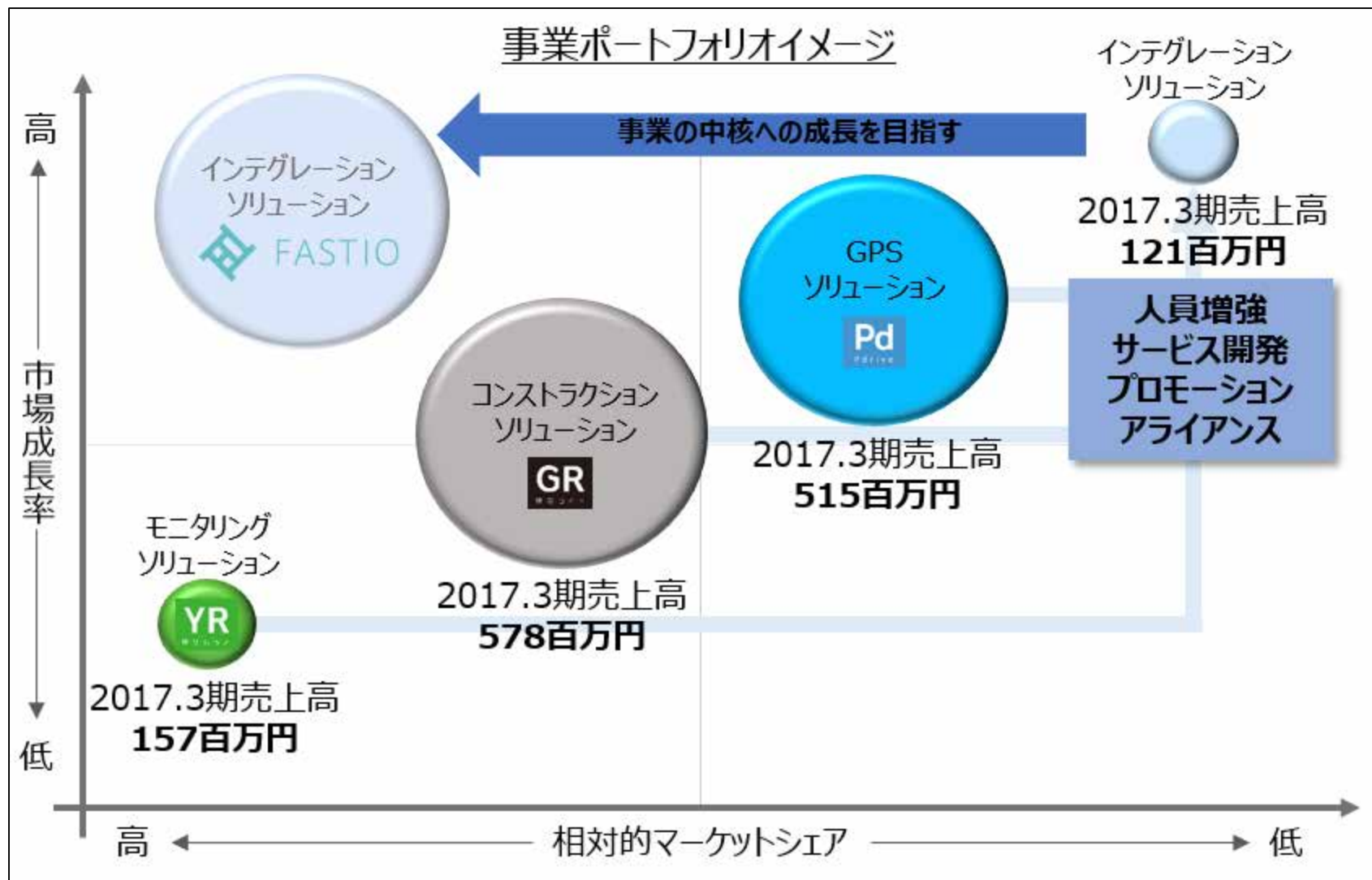
1. 市場環境

2. 当社の強み

3. 今後の成長戦略

将来の中核事業について

将来的には、他ソリューションにて生み出した利益をインテグレーション事業に再投資し、インテグレーションソリューションを事業の中核とすることを目指す



現在の中核事業であるコンストラクションソリューションを更に成長させると共に、新技術によるサービス力向上、アライアンスによる営業力強化によるインテグレーションソリューションの成長を目指す

1. 中核事業のコンストラクションソリューションの売上拡大

- ・「現場ロイド」の更なる売上拡大
- ・アライアンス強化による防災ソリューションの本格展開

2. インテグレーションソリューションの成長推進

- ・新技術（LPWA、AI）による新規市場開拓
- ・アライアンスによる新規案件創出、プラットフォームビジネスの強化

「現場ロイド」の更なる売上拡大

現場ロイドの市場規模は100億円と見込まれるが、昨期のコンストラクションソリューション売上実績は5.5億円と売上拡大の余地は大いにあることから、営業人員強化等により、更なる売上拡大を目指す

現場ロイドの市場規模

■ 2016年度建設工事発注機関別受注額

(単位：百万円)

発注機関	工事受注額
国	4,385,789
国土交通省	1,882,763
国土交通省以外	2,503,026
公団・独立行政法人・政府関連企業等	3,792,985
都道府県	5,301,660
市区町村	5,223,153
地方公営企業	1,828,652
その他	509,314
合計	21,041,553

出展：国土交通省「建設工事受注動態統計調査報告」

建設工事発注額総額21兆円に対し、
新技術活用状況、受注単価、過去実績等を勘案し、
エコモット独自で市場規模を算出

現場ロイド市場規模

約100億円

昨期（2017年3月期）
コンストラクションソリューション売上実績

5.5億円

売上拡大に向けた考え方

■ 営業人員（フィールドセールス）の強化

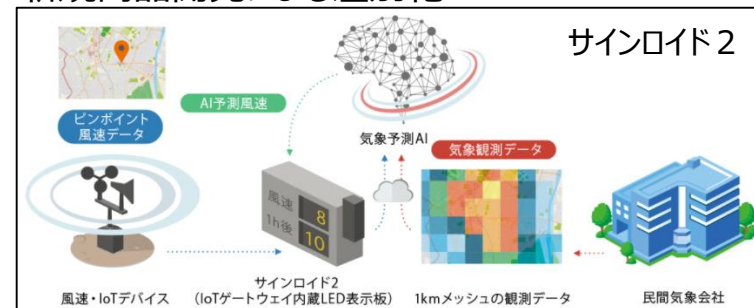
拠点別フィールドセールス人員数

拠点	人員数
札幌	1名
仙台	2名
東京	1名
北信越	1名
関西	1名
九州	1名
合計	7名

採用活動を強化し
1拠点2名体制を目指す

■ 商品力強化による受注件数、受注単価の拡大

- ・既存商品の改善、AI・LPWA等の新技術を組込んだ新規商品開発による差別化



■ 業務効率化による営業活動リソースの創出

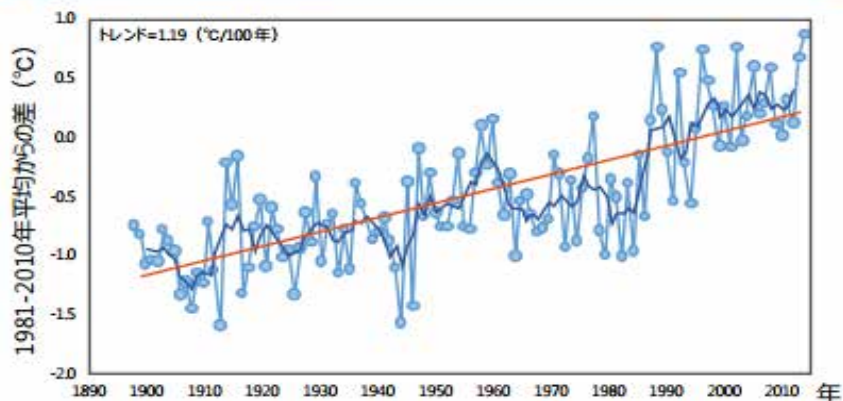
- ・社内システム更改により、業務プロセスを簡素化し、営業活動リソースを創出

防災ソリューションの必要性

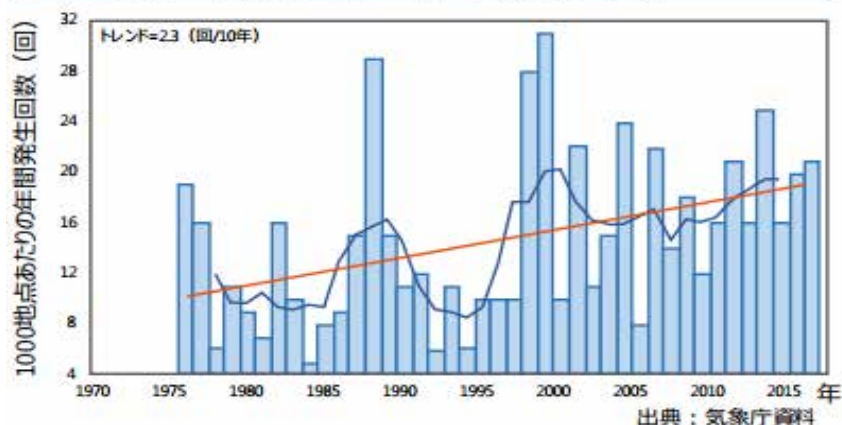
年平均気温の上昇、猛烈な雨の年間発生回数も増加しており、大雨や短時間に降る強い雨の頻度の増加、台風や豪雨による風水害・土砂災害発生リスクが高まっていることから、防災ソリューションによる被害の極小化が必要

最近の水害・土砂災害の状況

◆ 日本の年平均気温偏差



◆ [アメダス] 1時間降水量80mm以上の年間発生回数



最近の主な水害・土砂災害

平成26年	7月 6日～ 7月11日 平成26年台風第8号 7月30日～ 8月11日 平成26年台風第12号及び第11号 8月15日～ 8月26日 平成26年8月15日からの大雨等 8月20日 平成26年（2014年）8月豪雨（広島土砂災害）	8月19日から20日にかけて、 広島市 で1時間降水量101mmという猛烈な雨。安佐南区などでは土砂災害が発生し、死者77人、 住家全壊179棟 を出す被害となりました。
平成27年	7月16日～ 7月18日 平成27年台風第11号 8月22日～ 8月26日 平成27年台風第15号 9月 9日～ 9月11日 平成27年9月関東・東北豪雨 9月27日～ 9月28日 平成27年台風第21号	台風・前線の影響で、西日本～北日本の広い範囲で大雨となり、 茨城県常総市 では、鬼怒川の堤防が決壊。常総市の面積の約3分の1にあたる約40km ² が浸水する被害が生じるなど、 2万棟近くの住家が被害を受けました。
平成28年	6月20日～ 6月21日 平成28年6月20日からの西日本の大雨 8月16日～ 8月31日 平成28年台風第7号、第11号、第9号及び第10号 9月 1日～ 9月 5日 平成28年台風第12号 9月 6日～ 9月 7日 平成28年台風第13号 9月16日～ 9月21日 平成28年台風第16号 9月30日～10月 5日 平成28年台風第18号	8月30日、台風第10号が 岩手県 に上陸。台風が東北太平洋側に直接上陸したのは、気象庁が統計を開始して以来初めてでした。岩手県岩泉町では、小本川が氾濫し、グループホームに水が流れ込むなど、東北・北海道の各地で死者・行方不明者27人、 500棟を超える住家全壊 を出す被害が発生しました。

出展：内閣府「水害・地震から我が家を守る 保険・共催加入のすすめ」

頻発する豪雨や台風、地震などの自然災害を受け、政府は防災・減災対策を強化。河川氾濫対策や台風・豪雨などの予測高度化、災害時の情報伝達強化などを推進し、ハード・ソフト両面で防災力を上げる

国土交通省の平成30年度予算概算要求

河川氾濫、土砂災害を管轄する水管理・国土保全局の予算概算要求

・一般公共事業費 **9,285億円（対前年1.16倍）**

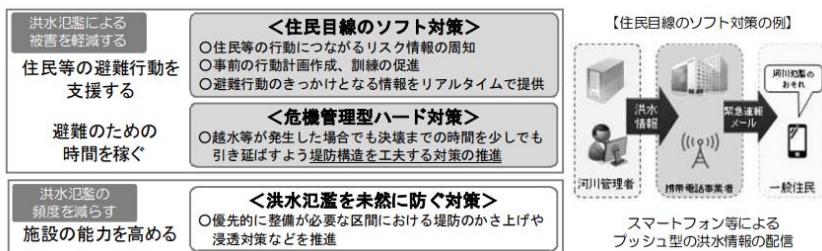
⇒エコモットの防災ソリューションに関連する主要項目

1. 治水事業等関係費

(1) 防災意識社会への転換の加速化

1) 水害の頻発激甚化に対応する治水対策（4,955億円）

一例：水防意識社会の再構築



2) 地域を守る総合的な土砂災害対策（959億円）

(3) 公共施設のストック管理・適正化（2,021億円）

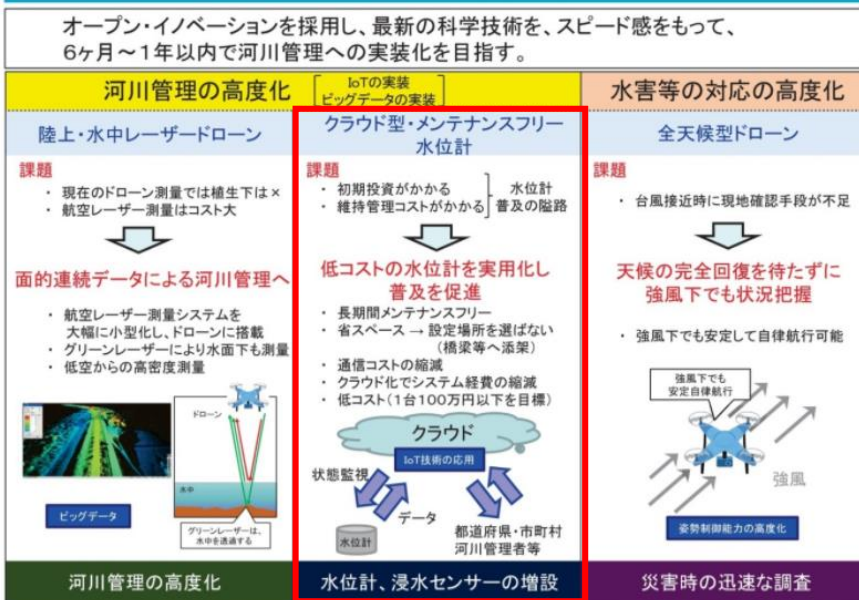
一例：i-Water2.0～ICT活用の加速化～



国土交通省の今年度取組み例

IoTを活用した河川管理プロジェクトにおいて、低コストの水位計の実用化、普及促進を目指している

革新的河川管理プロジェクト（第一弾）



アライアンスによる防災ソリューションの本格展開



年平均気温の上昇、猛烈な雨の年間発生回数も増加しており、大雨や短時間に降る強い雨の頻度の増加、台風や豪雨による風水害・土砂災害発生リスクが高まっていることから、防災ソリューションによる被害の極小化が必要

エコモットの防災ソリューション実績



土石流監視



火山防災監視



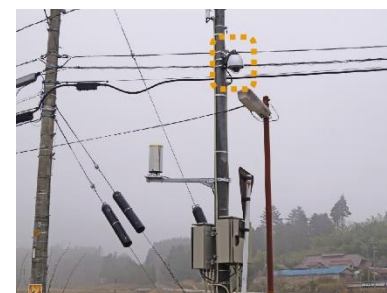
火山土石流監視



土砂移動監視



消防・防災設備の遠隔制御



ふるさとライブカメラ

日本コムシとのアライアンスによる本格展開

日本コムシの全国の営業網による営業活動を展開

拠点	拠点数
本社	2
支店	13
営業所	7

日本コムシの拠点数



協業による防災IoTソリューション実績
(土石流監視・監視)

コムシホールディングス中期成長戦略「COMSYS VISION 2020」



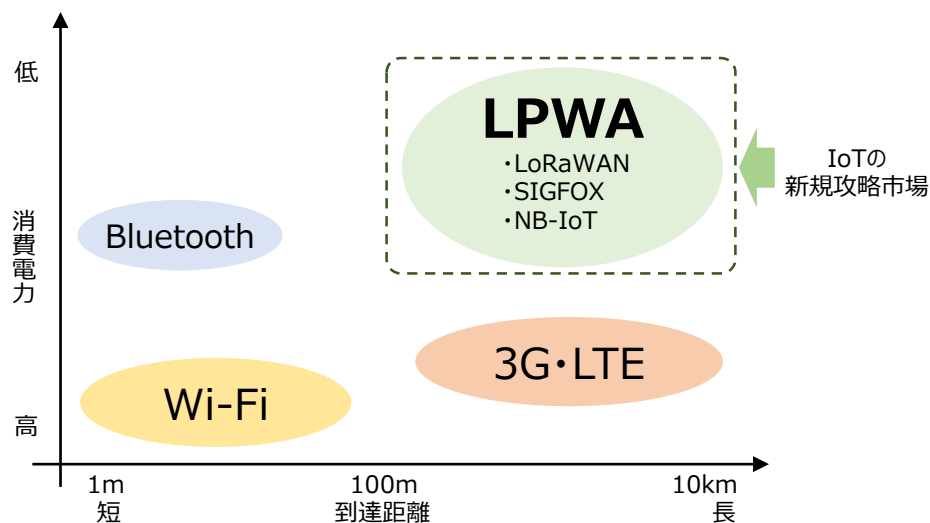
出展：コムシホールディングス平成30年3月期第2四半期決算説明会資料
(2017年11月)

IoTに適した新通信技術であるLPWAは、今後飛躍的な成長が予測されている

LPWAとは

LPWA (Low Power Wide Area)

低消費電力で広い領域を対象にできる無線通信技術
また、低速通信で通信モジュールも低価格



LPWAの市場成長性

LPWAの台数及びLPWA接続売上高推移及び予測（世界）



(出典) 総務省「平成29年版 情報通信白書」

LPWAの主要方式とエコモットの取組み



IoTに適した新通信技術であるLPWAを活用することにより、今まで未開拓の市場に対してIoTソリューションを提供

方式	ノンセルラーLPWA		セルラーLPWA	
	SIGFOX	LoRaWAN	NB-IoT	LTE-M
標準化団体	シグフォックス	LoRaアライアンス	3GPP	
免許	不要		必要	
日本での商用化	商用化		2018年商用化予定	
周波数帯	920MHz		LTEの周波数帯	

エコモットでの取組み

SIGFOX、LoRaWANについては実証実験対応
LTE M、NB-IoTについても商用化次第、順次実証実験に着手

LPWAの特性を生かしたソリューションの提供により、新たな市場開拓が可能

■ 小学校児童の見守り

小学校に基地局を設置し、児童に子機を持たせ位置情報を把握し、父兄はスマホ等で常に子供の見守りを行う



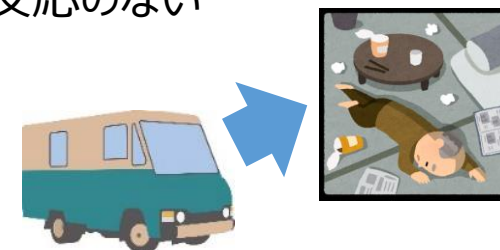
■ 点在する燃料タンクの残量監視

数キロごとに基地局を設置し、数百カ所に点在する燃料タンクの残量を常時監視し、常に燃料が満たされている状態を提供



■ 独居老人の見守り

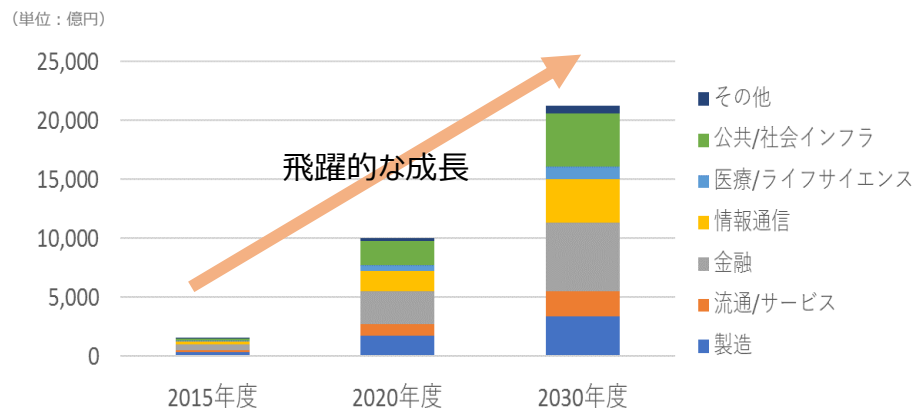
数キロごとに基地局を設置し、独居老人宅に子機を設置し、一定時間反応のない老人宅に対して、周囲を巡回している宅配トラックを派遣し状況を確認



IoTで収集した膨大なデータをAI技術の活用により価値の高いサービスとして提供し、新たな市場創造を目指す

AIの成長性

AI関連ビジネス市場は2015年度から5年間で10倍と飛躍的に成長

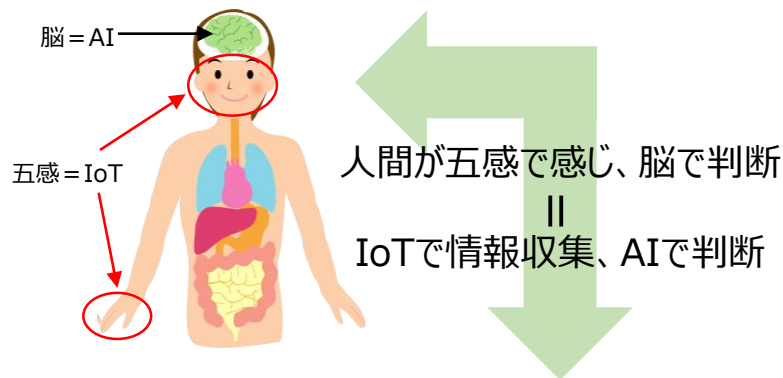


(出典) 富士キメラ総研「2016 人工知能ビジネス総調査」

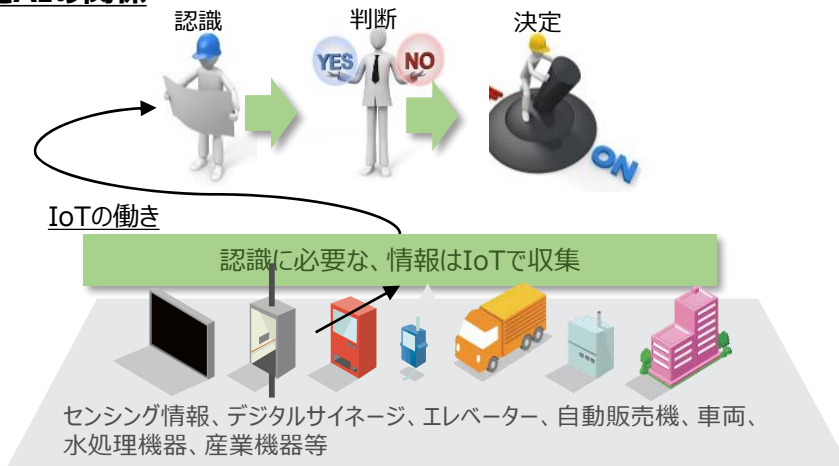
AI市場の成長と共に、データ収集するためのIoT市場も成長

AIとIoTとの親和性

人間の判断と行動



IoTとAIの関係

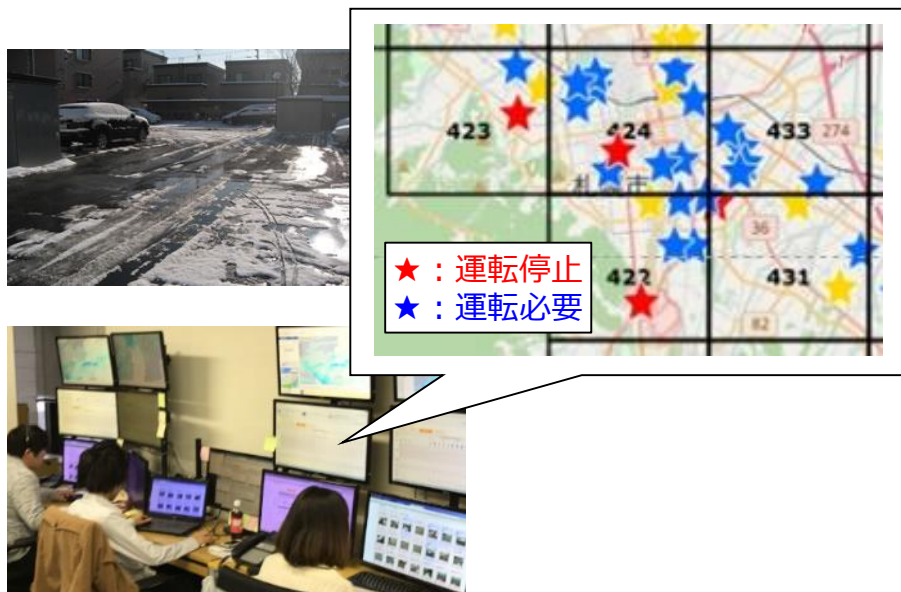


自社サービスへのAIの取り込み

自社サービスへのAIの取組みを拡大することで差別化を実現し、更なる売上拡大を目指す

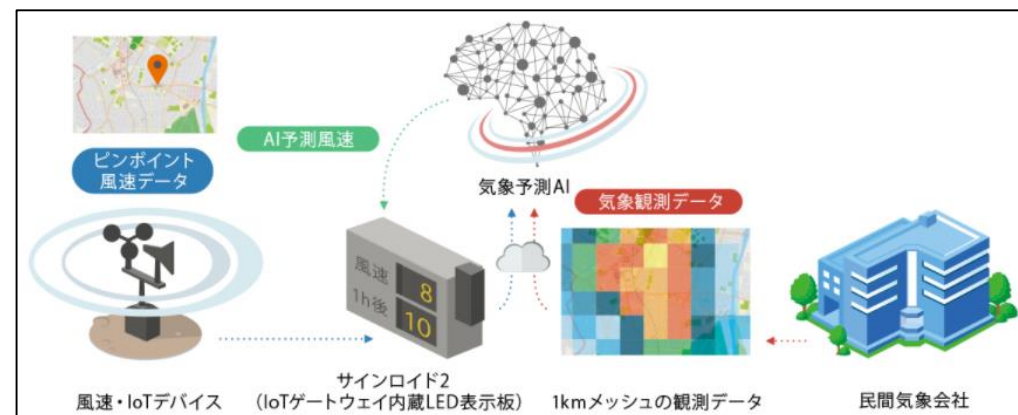
融雪システム遠隔監視へのAI技術導入

監視画像をAI技術により分析し、融雪ボイラーの運転判断情報の提供により、監視業務の効率化を実現



気象情報のピンポイント未来予測 (サインロイド2)

気象データの現地計測値をAI技術で予測値を表示し、工事現場の安心・安全の実現に貢献



2017年9月10日放送TBS「がちりマンデー!!」において紹介

AIへの取組み強化に向けて、新たに担当を新設 「開発部データアナリティクス担当」

アライアンス、プラットフォームビジネスの強化

アライアンスによる新規案件創出、データコレクトプラットフォーム「FASTIO」のサービス力の強化により、インテグレーションソリューションの成長を推進

アライアンスによる新規案件創出

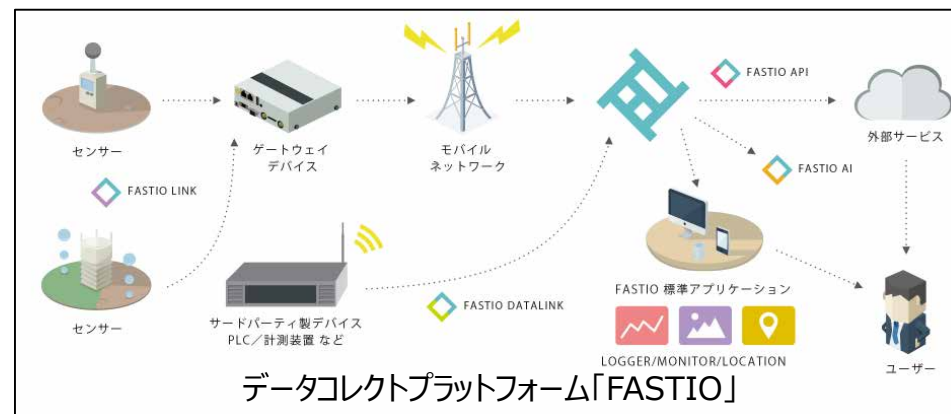
KDDIを中心としたアライアンスの更なる強化により、新規案件の創出を目指す



KDDIとの活動を強化（特にLPWA、AI等の新技術案件）するとともに、新たなアライアンスパートナーとの活動の強化を目指す

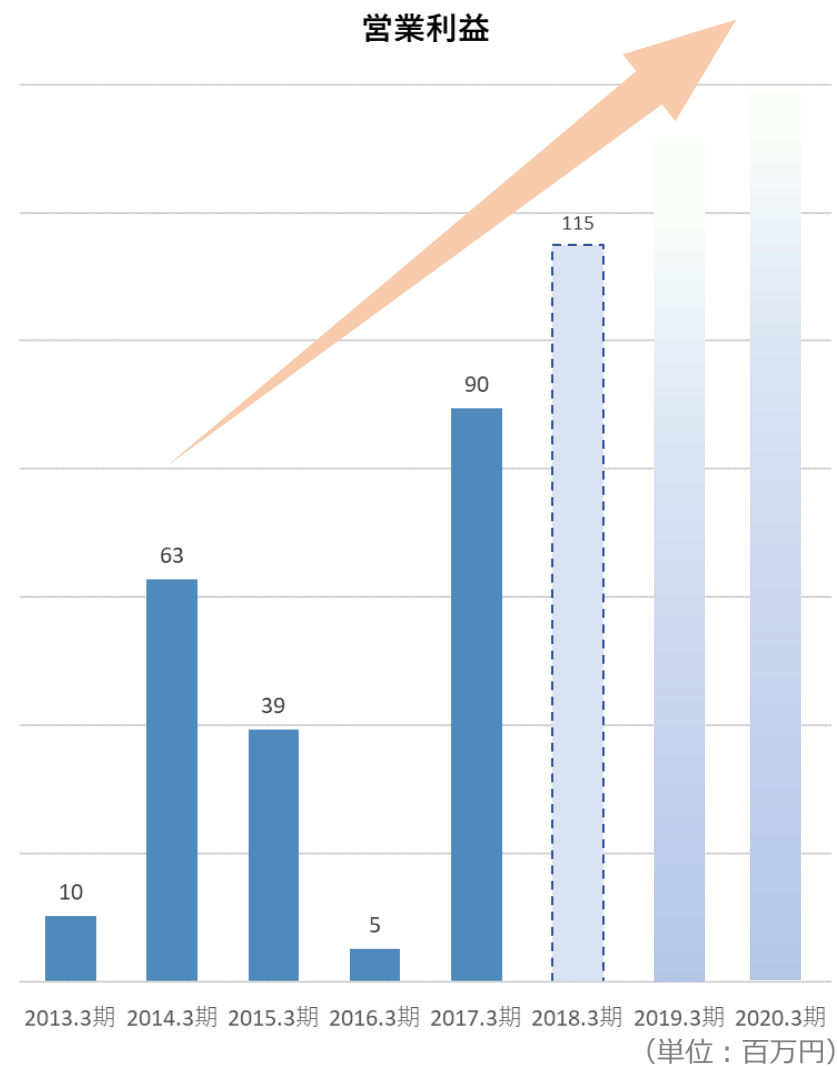
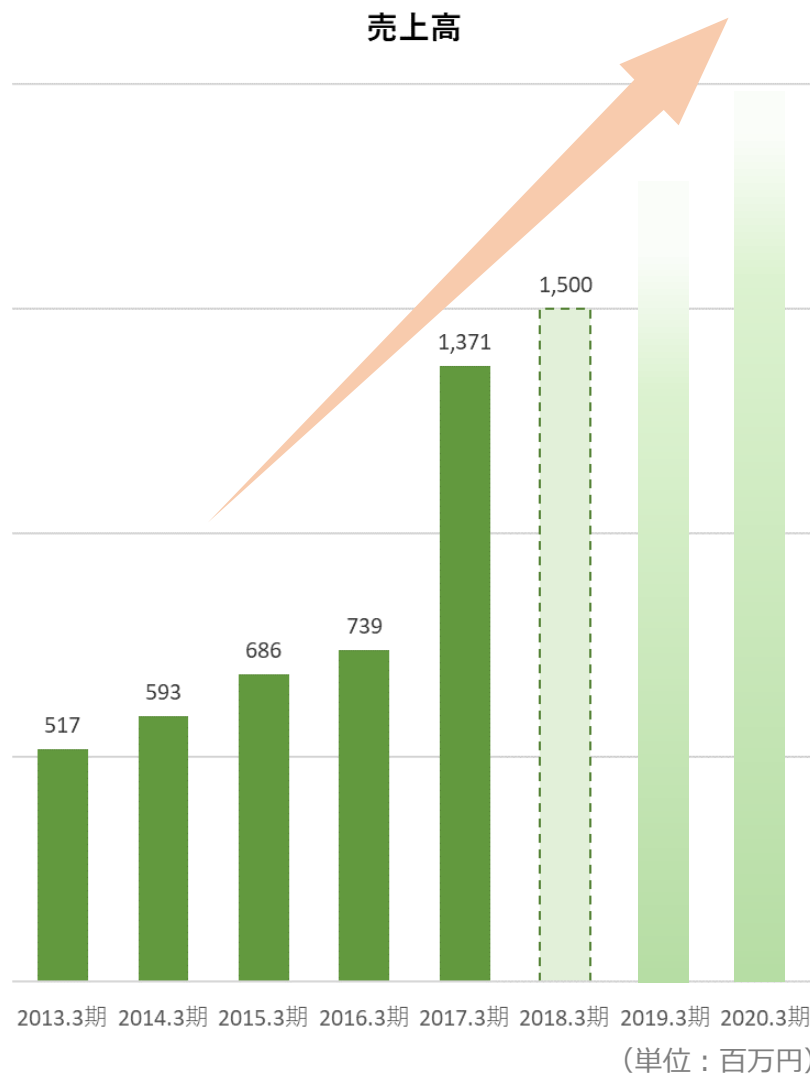
プラットフォームビジネスの強化

データコレクトプラットフォーム「FASTIO」のサービス力を強化しプラットフォームビジネスを推進



今期上半期で主要アップデートを18回実施、今後も更なる競争力強化に向けた開発を継続

各種成長戦略の実現により売上高・利益の持続的な成長を目指す



- **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
管理部

TEL : 011-558-6600

Mail : kanri@ecomott.co.jp

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