



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1四半期決算説明資料



証券コード：3987

エコモット株式会社

2019年8月9日

社名	エコモット株式会社
代表者	代表取締役 入澤 拓也
設立	2007年2月（決算期：8月）
資本金	612百万円（2019年6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
従業員	117名（2019年7月31日現在、臨時従業員含む）
事業概要	IoTインテグレーション事業



企業理念

未来の常識を創る

コーポレートスローガン

あなたの「見える」をみんなの安心に。



2017年6月21日
札幌証券取引所アンビシャス 上場



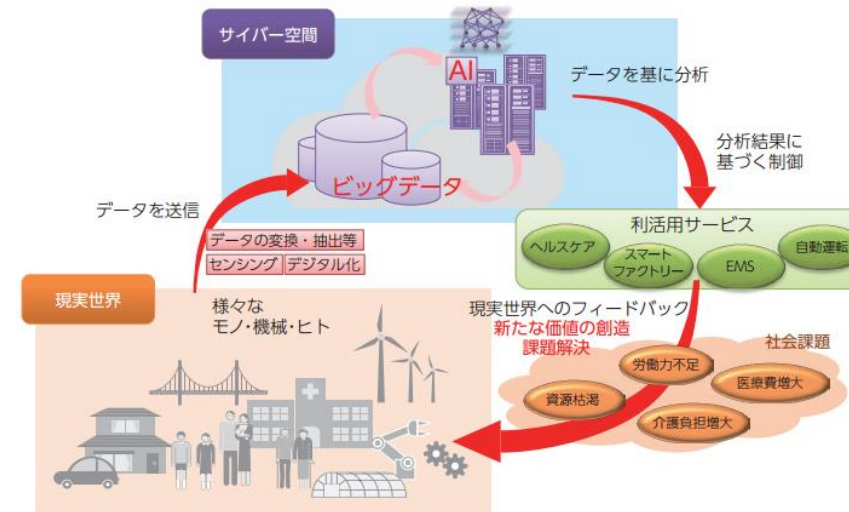
2018年6月22日
東京証券取引所マザーズ上場
証券コード：3987

当社は創業以来、IoTインテグレーション事業を専業としています

IoTとは

Internet of Thingsの略で「モノのインターネット化」と訳され「あらゆるモノ」をインターネットに接続、データ収集により「現状の見える化」を実現すること

IoTで収集したデータをクラウド上に蓄積（ビッグデータ化）し統計解析、人工知能（AI）等の分析手法を活用してデータを知識に変え、サイバー空間から現実世界にフィードバックすることで効率化、高速化、安心・安全を提供し課題解決






(出典) 総務省「平成28年版 情報通信白書」

当社が提供してきたIoT

「データを収集・分析し、現実世界にフィードバックするサービス」を提供し続け、課題解決を実現

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

提供スタイル・ソリューション分類		プラットフォーム・パッケージサービス		
IoT インテグレーション事業	IoTプラットフォームをベースとした SIによるソリューション 顧客ニーズに合わせて的確にIoT導入を支援		IoTデータコレクト プラットフォーム 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1四半期決算概要

2. 事業運営の進捗状況、トピックス

3. Appendix

2019年8月期 第1四半期決算トピックス

売上高、営業利益ともに対前年減だが
減要因は織り込み済みであり事業計画達成に向けて堅調に推移

売上高309百万円（対前年△17百万円）

■売上高に関するトピックス

- ・前期持ち越しの大口案件（約190百万円）は、第2四半期以降に売上計上（1案件受注）
- ・前年同期の大口案件影響、6月リリース新製品の営業活動期間による相対的な対前年減

営業利益△94百万円（対前年△83百万円）

■営業利益に関するトピックス

- ・前年同期の高利益大口案件の影響による一過性の売上高営業利益率の悪化
- ・事業規模拡大に向けた戦略的人員体制強化による人件費・採用関連費用の増

なお、3月から8月への決算期変更に伴う2020年8月期業績予想（17ヶ月）は現在精査中であり、詳細が確定次第速やかにお知らせいたします

- 売上高は、前期持ち越し案件（次ページ参照）を計上せず309百万円（対前年△5.4%）で着地
- 営業損失、純損失の計上は、提供ソリューションの特性による影響 ※P9「売上高・営業利益の季節的変動について」参照
- 売上総利益率、営業利益率の対前年同期比低下は、当期事業計画に織り込み済み
 - ・売上総利益率低下：前年の高利益率大口案件による本四半期のみの一過性の事象
 - ・営業利益率低下：戦略的人員体制強化に伴う販売費及び一般管理費の固定費割合の高まりが主要因

※売上高増減要因分析はP11「ソリューション別売上高の増減要因」、営業利益増減要因分析はP12「営業利益の増減要因」参照

（単位：百万円）

	2019年 3月期 1Q	2020年 8月期 1Q	前年同期比 (%)
売上高	327	309	△17 (△5.4%)
売上総利益	127	97	△30 (△23.9%)
売上総利益率	39.1%	31.4%	△7.6pt
営業利益	△10	△94	△83 (-)
営業利益率	△3.3%	△30.5%	△27.2pt
純利益	△17	△67	△50 (-)
純利益率	△5.3%	△21.9%	△16.6pt

前期持ち越し案件の進捗状況

前期持ち越しの2案件は順調に進捗しており、①「現場ロイド」大口案件は、受注（2Q売上計上予定）し、②部材調達遅れによるLPWA大口案件は、2Q以降ファーストユーザーより受注が見込まれる、並行して同様案件の水平展開に向けた他ユーザーへの継続提案を強化

前期持ち越し案件（前期決算説明資料より抜粋）

今期1Q 進捗状況

①「現場ロイド」大口案件来期持ち越し（約△40百万円）

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

受注し、2Q売上計上予定

個別カスタイズ仕様確定し、受注
2Qにシステム、利用機器の売上計上予定

②部材調達遅れによるLPWA大口案件来期持ち越し（約△150百万円）

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

通信デバイス試用機の開発完了 ファーストユーザーから2Q以降受注見込

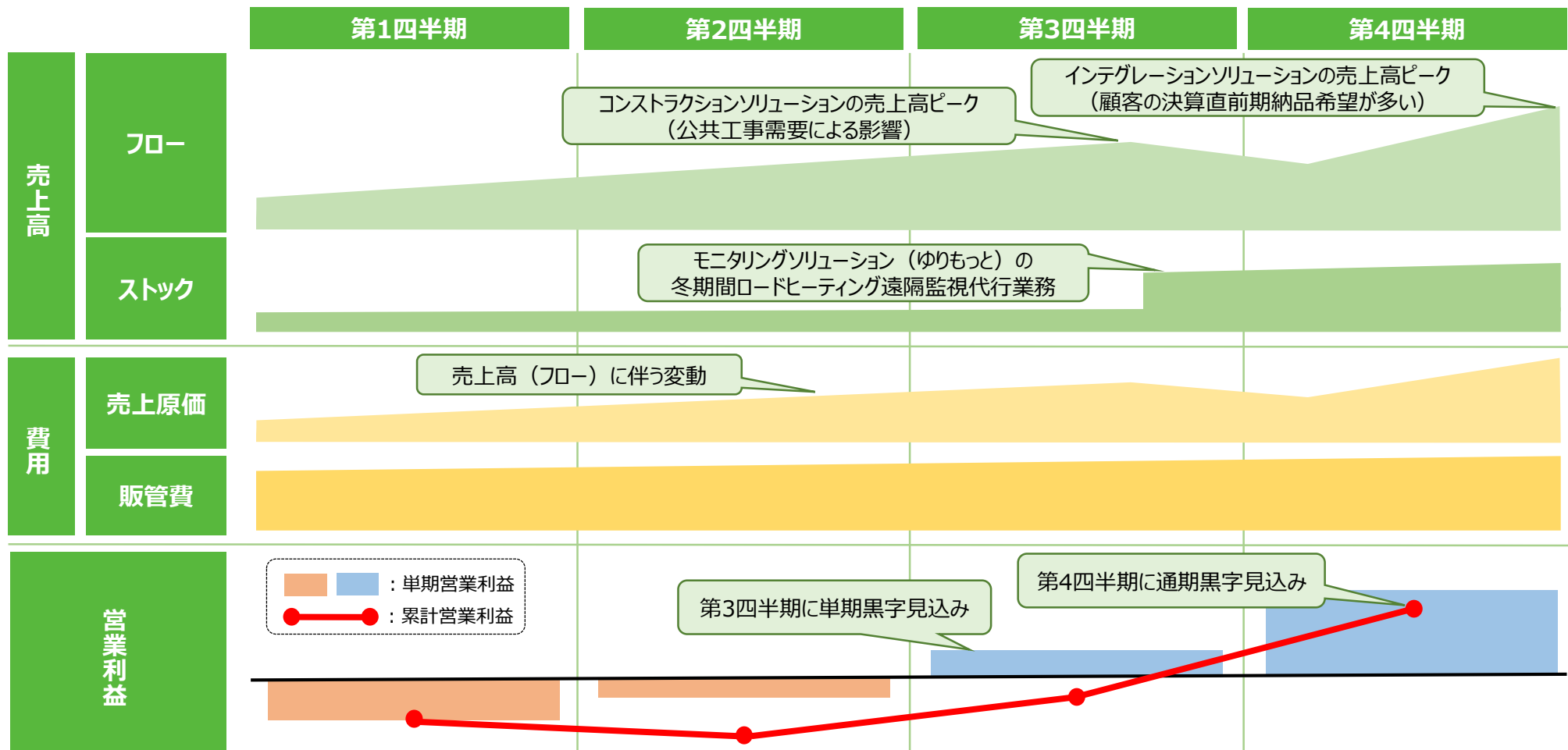
通信デバイス試用機の開発が完了し、現在、ファーストユーザー案件下でのフィールド試験を実施しており、2Q以降受注見込
また、同様案件の水平展開での受注拡大に向けて他ユーザーへの提案継続中

(参考) 売上高・営業利益の季節的変動について

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

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

■ 四半期ごとの売上高・営業利益のイメージ

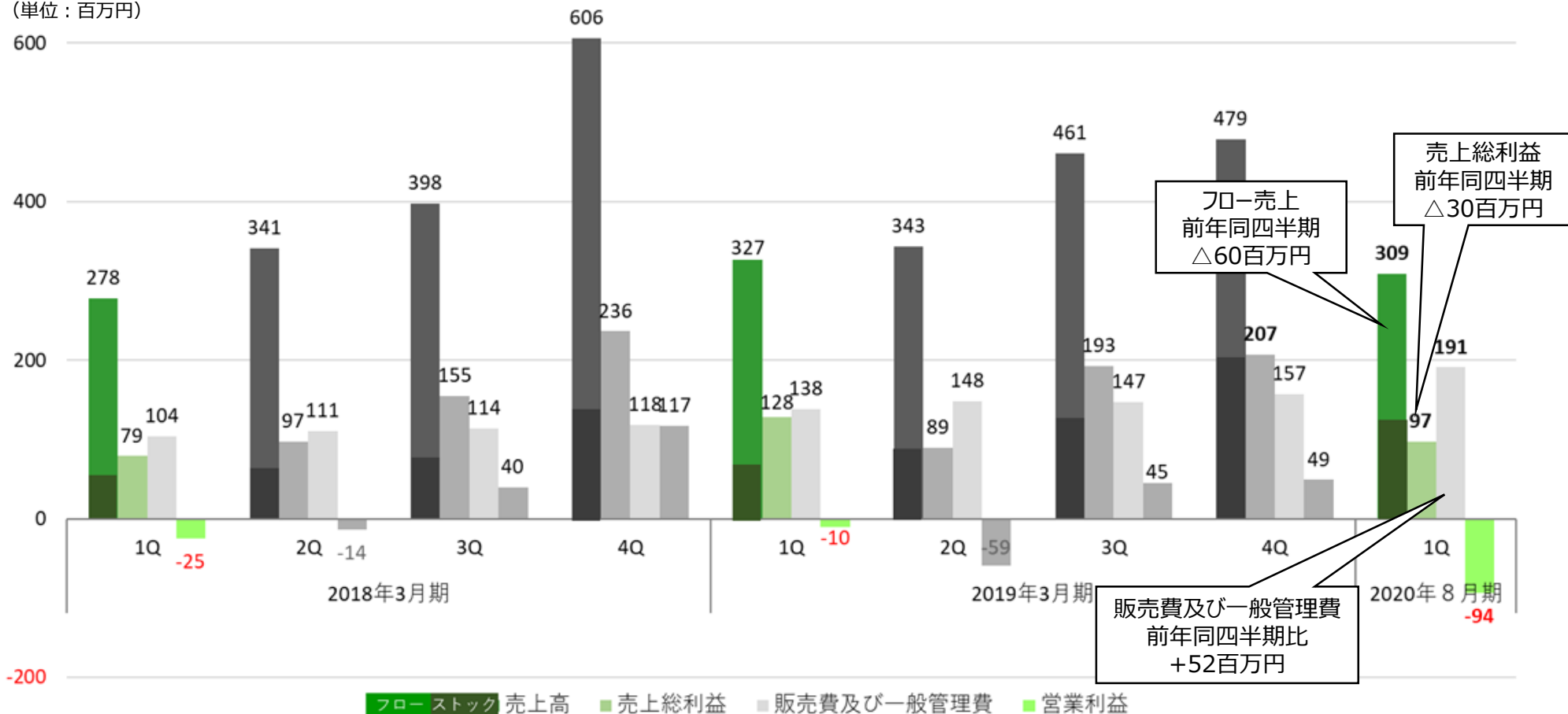


四半期業績推移

対前年より営業損失が拡大しているが、主な要因は以下の通りであり今期事業計画に織り込み済み

- ・売上高減：前年大口案件、GPS新端末の6月リリース影響により、相対的にフロー売上が対前年減
- ・売上総利益減：前期の高利益率大口案件の影響による一過性の粗利率悪化により、売上総利益が対前年減
- ・販管費増：事業規模拡大に向けた戦略的人員体制強化等により、販売比及び一般管理費が対前年増

(単位：百万円)



ソリューション別売上高の増減要因



前年大口案件影響による相対的な対前年減（コンストラクション）、6月リリースの新端末の本格的売上反映は2Q以降（GPS）等の要因により、対前年減のソリューションがあるが、今期計画達成に向けて堅調に進捗

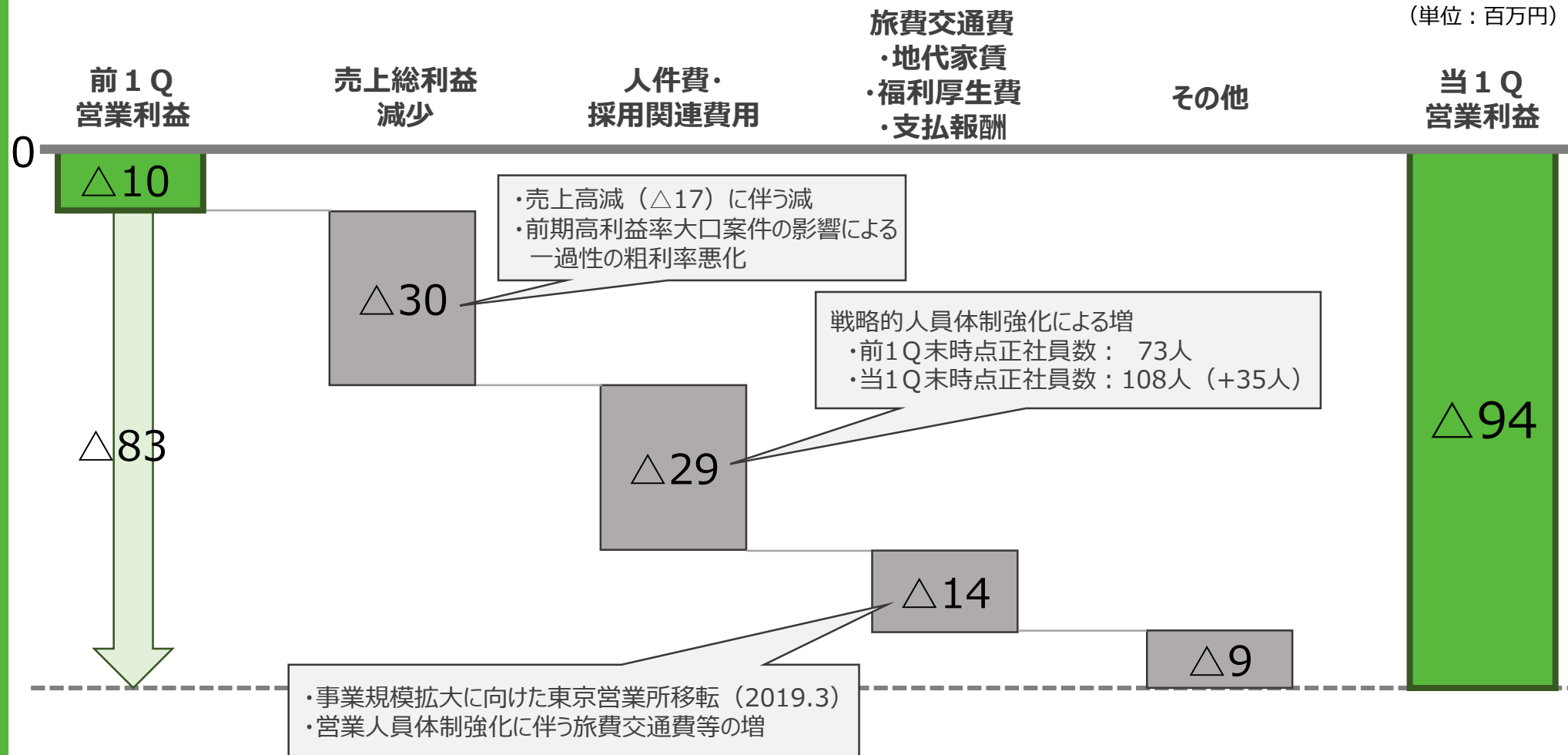
（単位：百万円）

	2019年 3月期 1Q	2020年 8月期 1Q	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	40	52	+12 (+30.1%)	<ul style="list-style-type: none"> ・KDDIとの協業、及び大口案件受注によるフロー売上増 ・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	155	149	△6 (△3.9%)	<ul style="list-style-type: none"> ・前期、高速道路工事安全対策、九州北部豪雨対応等の大口案件が多かったため、相対的に今期フロー売上減 ・前期提供開始のLPWA活用サービス「ぐらロイド（広域傾斜検知システム）」の売上が好調に推移
モニタリング ソリューション	13	9	△4 (△30.1%)	<ul style="list-style-type: none"> ・2Q持ち越しによるフロー売上減（2Q累計への影響なし） ・累計契約数拡大に伴うストック売上増
GPS ソリューション	117	98	△19 (△16.5%)	<ul style="list-style-type: none"> ・6月リリースの新端末の営業活動期間であり、本格的な売上反映は2Q以降のため、相対的に今期フロー売上減 ・累計契約数拡大に伴うストック売上増
合計	327	309	△17 (△5.4%)	

営業利益の増減要因

営業利益の対前年同期△94百万円の要因は、大きく①売上高減に伴う減、及び前期の高利益率大口案件の影響による一過性の粗利率の悪化、②事業規模拡大に向けた戦略的人員体制強化、営業所移転の2点で、ともに当期事業計画に織り込まれており、事業計画達成に向けて堅調に推移

(単位：百万円)



貸借対照表

前期に新株式発行により調達した現金及び預金は、売上拡大に向けた製品製造、ソフトウェア取得、及び事業領域拡大に向けたBULB社との資本提携での投資有価証券取得に充当

(単位：百万円)

	2019年3月期 4Q (2019年3月31日)	2020年8月期 1Q (2019年6月30日)	増減
流動資産	1,783	1,613	△169
(現金及び預金)	766	348	△418
固定資産	341	434	+93
総資産	2,124	2,048	△76
有利子負債	437	415	△22
自己資本	1,460	1,393	△67
自己資本比率 (%)	68.8%	68.0%	△0.7pt

1. 第1四半期決算概要

2. 事業運営の進捗状況、トピックス

3. Appendix

今期事業運営状況、トピックス（サマリー）



期首に掲げた4つの事業運営方針は、それぞれ順調に進捗しており、事業計画達成に向け2Q以降も継続して事業運営の推進を強化 ※「期首に掲げた4つの事業運営方針」については次ページ参照（「2019年3月期 決算説明資料」からの抜粋資料）

今期事業運営方針	第1四半期の事業運営状況、トピックス ※2019年7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"> ■ 「現場ロイド」への継続した営業体制強化 <ul style="list-style-type: none"> ・東海営業所の開設、計画人員以上の営業人員配置、及び業界特化型イベントへの出展強化、新たに業界向け自社セミナー実施によるプロモーション活動を強化 ■ LPWA活用サービス「ぐらロイド」の販売好調 <ul style="list-style-type: none"> ・今期新たに16案件導入、受注確度の高い案件も多いことから生産計画を前倒し ■ パイオニアとの協業による新製品提供、KDDIとの協業により「Pdrive」販売好調 <ul style="list-style-type: none"> ・市場競争力を有した新製品を6月提供開始、KDDIの顧客基盤とのサービス親和性の高さから「Pdrive」の販売が好調に推移
<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"> ■ LPWAによる新規市場創造に向けた開発 <ul style="list-style-type: none"> ・LPWAプラットフォームをKDDIと共同開発、競争力を有するLPWA対応通信デバイス開発 ■ 5G時代到来を見据えた技術開発推進 <ul style="list-style-type: none"> ・「KDDI 5G SUMMIT 2019」に5Gの活用技術であるリアルタイムストリーミング映像技術展示
<p>業務領域拡大に向けた新規事業 M&Aも視野に入れた ベンチャー投資</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「IoT×AI」を活用したBtoBtoCサービスの提供 <ul style="list-style-type: none"> ・飲食店向け自動対応サービス「AITELL」（アイテル）を8月より先行提供 ■ 業務領域拡大加速化に向けたM&A、ベンチャー出資 <ul style="list-style-type: none"> ・X-tech、シェアリングサービス構築に強みを有するBULBと資本業務提携契約を締結
<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"> ・今期純増計画27名に対し17名純増（進捗率62.9%）

2019年から2021年の3ヶ年は「飛躍的成長に向けた経営基盤の強化期間」位置付け、その2年目となる今期は以下の方針に基づき事業運営を推進

1. 収益基盤安定に向けたコンストラクション・GPSソリューションへ営業リソースを集中
2. 新規市場創造も視野に入れた新製品・サービス開発
3. 業務領域拡大（BtoC、BtoBtoCも含む）に向けた新規事業、及びM&Aも視野に入れたベンチャー投資
4. 営業・開発体制強化に向けた人員採用強化

■ 2020年8月期業績予想※（2020年3月末での業績予想）

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

※2020年8月期業績予想は現在策定中、記載金額は2020年3月末までの業績予想

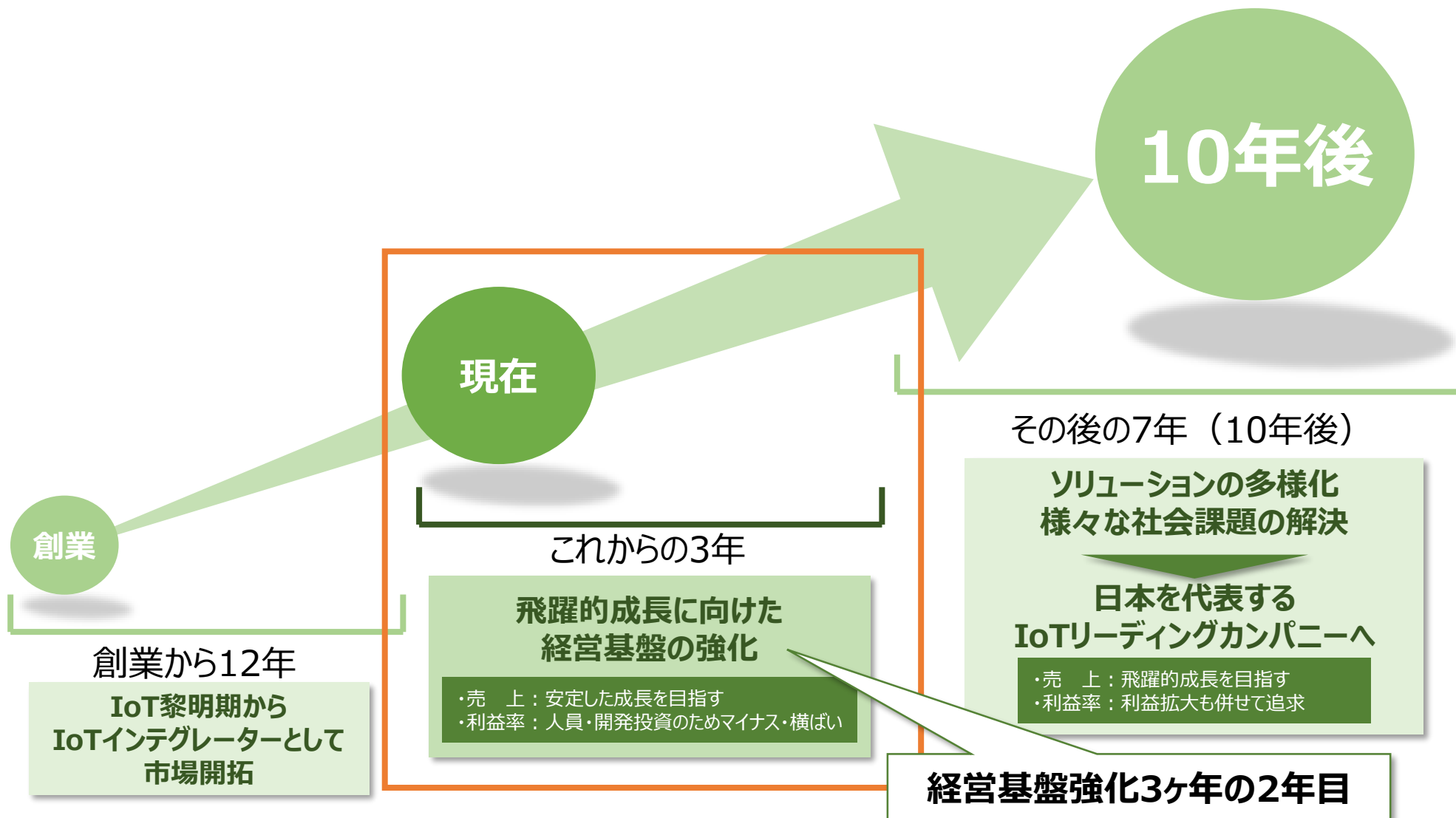
※「経営基盤強化期間」については17～18ページ参照（「2018年3月期 決算説明資料」からの抜粋資料）

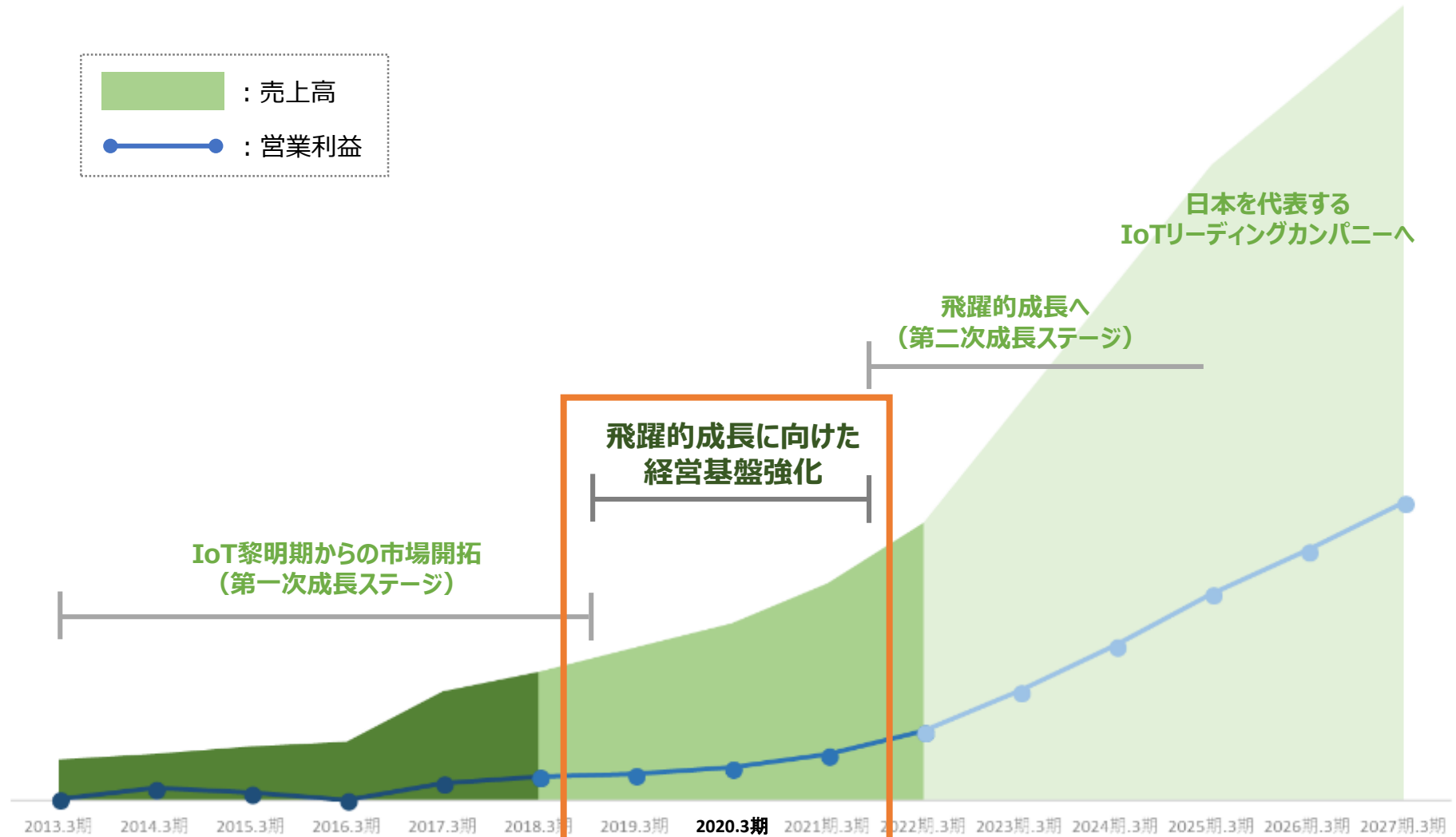
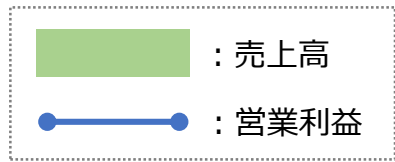
10年後の成長イメージ

2019年3月期 決算説明資料
(2019.5.14) より抜粋



10年後に「日本を代表するIoTリーディングカンパニー」へ成長するため
2019年3月期からの3年は飛躍的成長に向けた「経営基盤強化期間」と位置付ける





経営基盤強化3ヶ年の2年目

「現場ロイド」への継続した営業体制強化

東海エリアに営業拠点を設置し、市場規模の大きい東名阪をエリアカバレッジする共に、「現場ロイド」特化のプロモーション強化による更なる販売拡大を目指す。昨期提供開始したLPWA活用「ぐらロイド（広域傾斜検知）」が販売好調

営業体制・プロモーション強化

■ 市場規模の大きい東名阪エリア営業体制強化

- 東海営業所開設と共に、営業担当者2名配置（対計画+1名）し、市場規模の大きいエリアカバレッジにより売上拡大を目指す

◇拠点別フィールドセールス人員数

拠点	2019.3期	2020.8期
	昨期末 人員数	1Q末 人員数
札幌	3名	3名
仙台	3名	3名
東京	2名	2名
北信越	1名	1名
東海	-	2名
関西	3名	3名
九州	2名	2名
合計	14名	16名



■ 業界特化型イベント出展強化、自社セミナー開催スタート

- 業界特化型イベントへの出展強化すると共に、2Q以降新たに自社セミナー開催により更なる「現場ロイド」認知度向上を目指す

◇業界特化型イベント出展



建設・測量 生産性向上展
(CSPI-EXPO)
(5/22~24 千葉)



建設技術公開「EE東北'19」
(6/5~6 仙台)

◇自社セミナー開催

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

- 7/26 名古屋開催
- 8/2 東京開催
- 9/3 大阪開催
- 今後も各エリアで開催予定

LPWA活用サービス「ぐらロイド」の販売好調

- LPWA (LoRaWAN) 活用の広域傾斜検知「ぐらロイド」が、機能性、コストパフォーマンスの良さから販売好調、生産計画前倒しで増産し、更なる売上拡大を目指す

◇1Q主な導入事例

今期20案件売上（今期新規案件は内16案件）

- 砂防ダムの防災対策工事での導入
→親機1台、子機10台
- 港湾施設の災害復旧工事での導入
→親機1台、子機12台
- 高速道路トンネル工事での導入
→親機2台、子機24台



LPWA傾斜センサー
「LRG-50」

◇「ぐらロイド」サービス概要



「GPSソリューション」への営業リソース集中



パイオニアとの協業による市場競争力を有するカーテレマティクス端末「TMX-DM03」提供開始に伴い、本格的な営業活動を展開。また、KDDI顧客基盤へのサービス親和性の高さからKDDIによる「Pdrive」販売が好調に推移

パイオニアとの協業による新製品提供開始

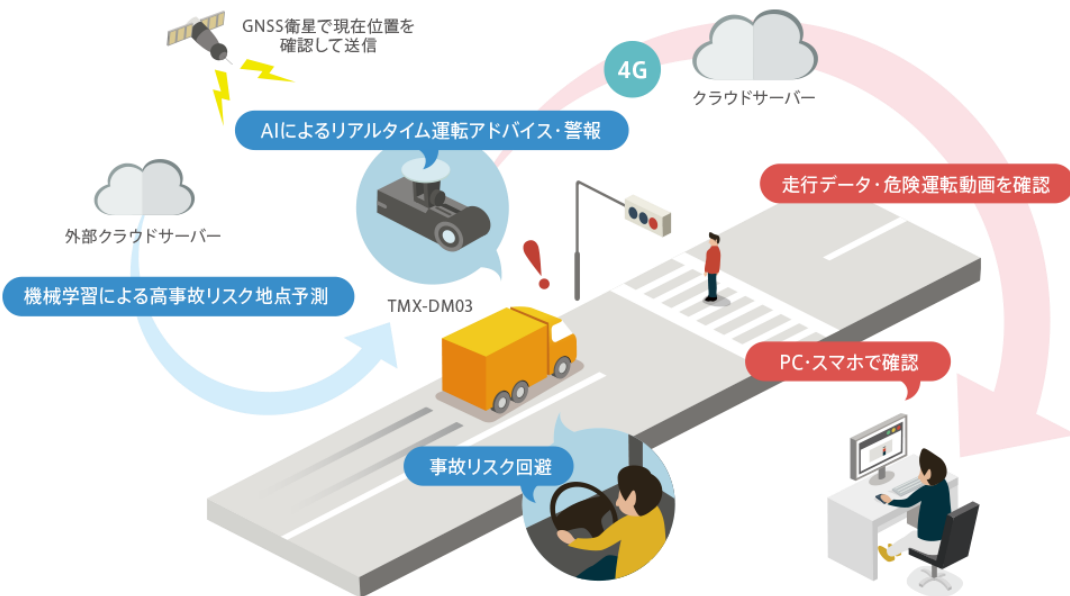
- ・カーテレマティクス端末「TMX-DM03」提供開始、顧客、販売店からの評価も高く、2Qより本格的な営業活動による販売拡大を目指す



■主な特徴

- ・赤外線対応車室内カメラによるドライバーモニタリング機能
- ・前方カメラによるADAS（安全運転支援システム）機能
- ・パイオニアの先進運転支援システム「Intelligent Pilot」による高度な安全運転支援を実現

◇「TMX-DM03」機能イメージ



KDDI協業も含めた新たな販売チャンネルが好調

- ・「Pdrive」のKDDI顧客基盤に対するサービス親和性の高さから、KDDIによる「Pdrive」販売が好調に推移
※資本業務提携時は、新規パッケージサービスの共同開発以降での共同販売を目指していたが、既存サービス「Pdrive」での共同販売スタート
- ・新規販売店開拓による営業体制強化（2Q以降本格稼働）

（参考）KDDIとのIoTパッケージサービス共同開発・販売イメージ

新規IoTパッケージサービスの共同開発イメージ



KDDIの多種多様なお客さまからの課題に対して、両社の強みを活かした共同開発によりエコモットのIoTパッケージサービスのラインナップ拡充、及び共同販売による販売拡大を目指す

現在のエコモットの業種業界に特化したパッケージサービス

雪のIoT 融雪システム遠隔監視ソリューション YR ゆりもっと	工事現場のIoT 建設情報化施工支援ソリューション GR 現場ロイド
---	---

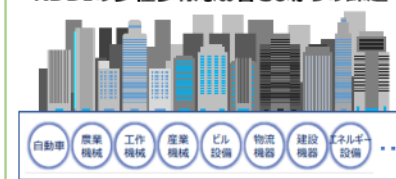
新規パッケージサービスの共同販売

業種A ○○○ ソリューション	業種B △△△ ソリューション
------------------------------	------------------------------

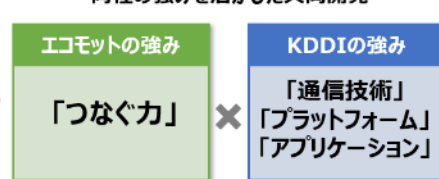


パッケージサービスのラインナップ拡充

KDDIの多種多様なお客さまからの課題



両社の強みを活かした共同開発



Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

10

（出典）KDDIとの法人向けIoT分野で資本業務提携に関する説明資料（2019.1.15）

新規市場創造も視野に入れたLPWAを活用した開発推進

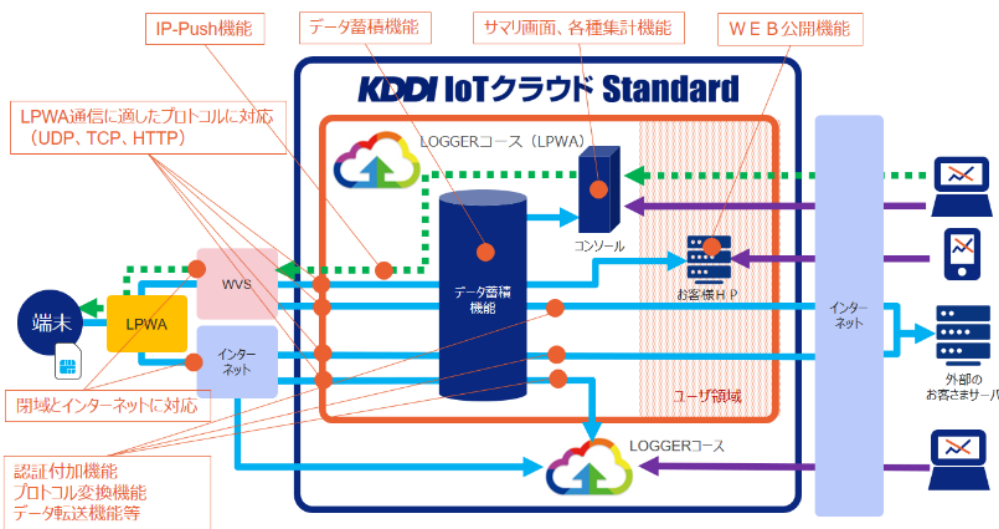


LTE-M対応、アナログ値計測も可能な圧力センサーデバイス「PSB-200」の7月提供開始、およびKDDIと共同開発の『「KDDI IoTクラウド Standard」LOGGERコース（LPWA）』の8月提供開始予定に合わせて営業活動を強化

KDDI協業によるLPWAプラットフォーム開発

- ・KDDIと共同開発したLPWAの通信プロトコル、データフォーマット、料金体系等に対応した『「KDDI IoTクラウド Standard」LOGGERコース（LPWA）』が8月提供予定

◇システムイメージ



競争力を有するLPWA対応通信デバイス開発

- ・LTE-M対応、アナログ値計測可能、乾電池での電源供給等の競争力を有した圧力センサーデバイスを提供開始

◇製品概要



項目	PSB-200-LMA	PSB-200-LMD
外形寸法	160 x 130 x 70	
質量	約510g	
通信方式	LTE-M(Cat.M1)	
接点タイプ 圧力センサ	なし	あり
アナログタイプ 圧力センサ	あり	なし
電源	単3リチウム乾電池3本	
バッテリーライフ	180日(環境により変動あり)	
防水防塵性能	IPx5	

◇主な利用シーン



前期持ち越し案件を含め、3Q以降の売上拡大に向けて営業活動を強化

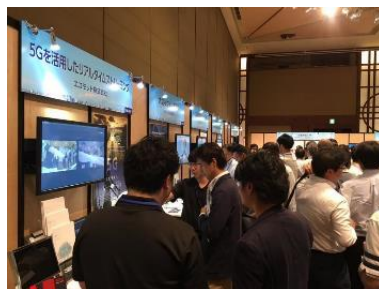
5G時代到来を見据えた技術開発推進

来たるべき5G時代到来に向けて、5Gの特徴である「高速・大容量」「低遅延」「多接続」とエコモットの既存技術、ノウハウを掛け合わせた技術開発を推進

「KDDI 5G SUMMIT 2019」に5Gの活用技術を展示

■「KDDI 5G SUMMIT 2019」について

- ・次世代通信「5G」に関するKDDI主催イベント（6月27日開催）
- ・ビジネス変革、ビッグデータ活用等のセッション、5Gを用いた技術、サービス等を展示



■5Gでのリアルタイムストリーミング映像技術の展示

- ・5Gの特徴である「高速・大容量」「低遅延」を活かしたリアルタイムストリーミング映像技術を利用シーンに応じて展示

◇車載端末からの映像ストリーミング

- ・「高速・大容量」を活かしたストリーミングデータをもとにしたディープラーニングでの路面劣化状況診断を想定

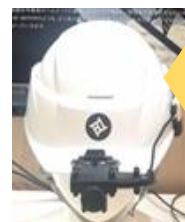


ストリーミング配信



◇ヘルメット搭載型ウェアラブルカメラからの映像ストリーミング

- ・「低遅延」の特徴を活かした遠隔技術指導の利用シーンを想定



ストリーミング配信



「IoT×AI」を活用したBtoBtoCサービスの提供



更なる事業拡大に向けて、新たにBtoBtoC向けサービスである飲食店向け自動応対サービス「AITELL」（アイテル）の先行提供を8月より開始、テストマーケティング、更なる機能拡充をして10月より本格提供開始予定

AIが空席状況をLINEで応答する飲食店向け自動応対サービス「AITELL」（アイテル）提供開始

■ サービス概要

- 飲食店の店内画像をディープラーニングによる解析で人数をカウントし、来店前の顧客からくる空席状況の問い合わせに対してLINEBOTで自動応答するサービス
 - 先行提供開始：2019年8月5日
 - 本格提供開始：2019年10月予定
 - 価格：月額4,900円
 - 提供内容：AITELLサービス利用料、ピープルカウンターレンタル料、通信料全て含む

◇ サービスイメージ

- 飲食店に設置されたモバイル通信機能付き画像センサ（ピープルカウンター）から店舗内画像を5分間隔でクラウドへ送信
- ディープラーニングを用いたオブジェクト検出アルゴリズムにより人数カウントし、あらかじめ設定した席数との比較によって空席状況を判定し、LINE BOTサーバーを通じて空席情報を通知



◇ 画面イメージ



業務領域拡大加速化に向けたM&A、ベンチャー出資



2019年6月7日にBULB株式会社と資本業務提携契約を締結、双方の強みを掛け合わせて、北海道産業のデジタルトランスフォーメーションの推進、シェアリングサービス構築事業参入によりBtoBtoC事業への業務領域の拡大を目指す

BULBとの資本業務提携による業務領域拡大（X-techによるBtoBtoC参入、シェアリングサービス構築等）

■ BULBについて

社名 BULB株式会社 <https://bulbcorp.jp/>
 設立 2011年3月
 資本金 3百万円
 本社 北海道札幌市
 従業員 20名（業務委託含む）
 事業概要 Xtechシステム開発、VRシステム開発 等



代表取締役 阿部 友暁
 経歴

- 1981年 北海道室蘭市生まれ
- 2001年 個人運営でCGMネットラジオ「ねとらじ」立上げ
- 2004年 「ねとらじ」をlivedoor社へ売却し、自身も入社
- 2006年 デジタルサイネージのベンチャー立上げ
- 2008年 株式会社ウフルへCTOとして参画
- 2011年 BULB株式会社設立
- 2013年 エムスリー株式会社に入社
- 現在複数のスタートアップにてCTO兼務

◇ 主な提供サービス



Airbnbのようなシェアリングサービスを簡単に構築可能
<https://sharingeconomies.jp/>



手元の2次元図面を活用し、AIにより間取りを自動でVR化
<https://autofloor.jp/lp/service/>

■ エコモットの業務領域拡大に向けた業務提携内容

◇ 「エコモット×BULB」によるデジタルトランスフォーメーションの推進



北海道産業のデジタルトランスフォーメーションを推進

観光×Tech

食×Tech

農業×Tech

元気です北海道

Where GO!!! Hokkaido

◇ 「エコモット×BULB」によるシェアリングサービス構築事業参入

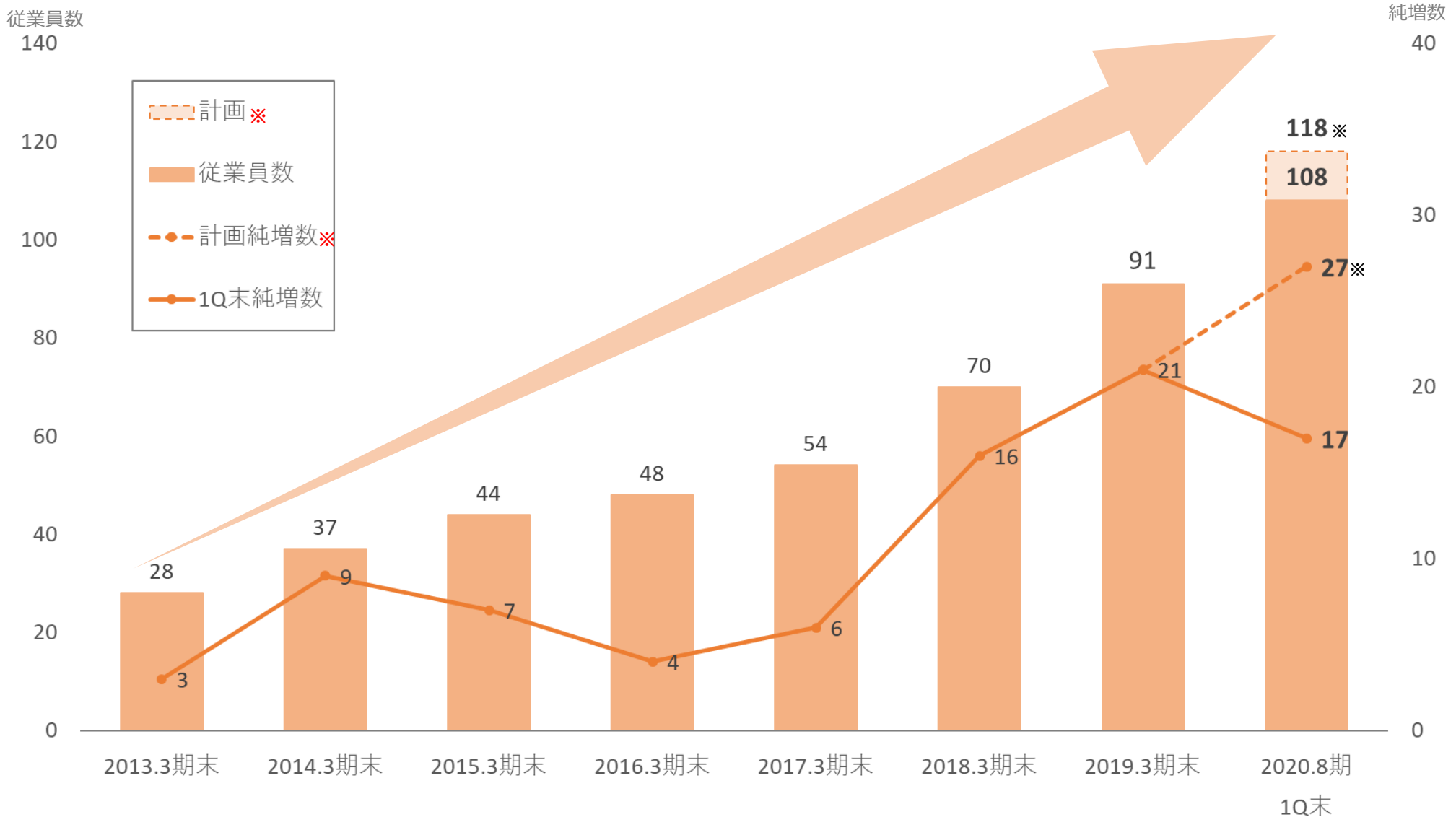


シェアリングサービス構築事業参入によりBtoBtoC事業への業務領域の拡大
 北海道を中心とした地域活性化に貢献

従業員数経年推移



(単位：人) ※臨時雇用者数含まず



※2020年8月期業績予想は現在精査中、記載人員は2020年3月末までの人員計画

1. 第1四半期決算概要

2. 事業運営の進捗状況、トピックス

3. Appendix

インテグレーションによるソリューション

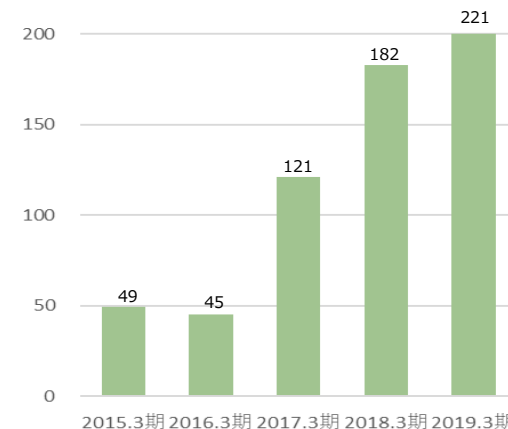


IoTデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」により、センシングからデータの蓄積・分析、フィードバックまでワンストップで提供することで、顧客ニーズに合ったIoT導入を実現し、課題解決を支援



■売上高実績 (5カ年)

(単位: 百万円)



■導入事例

・会議室の効率的運用

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



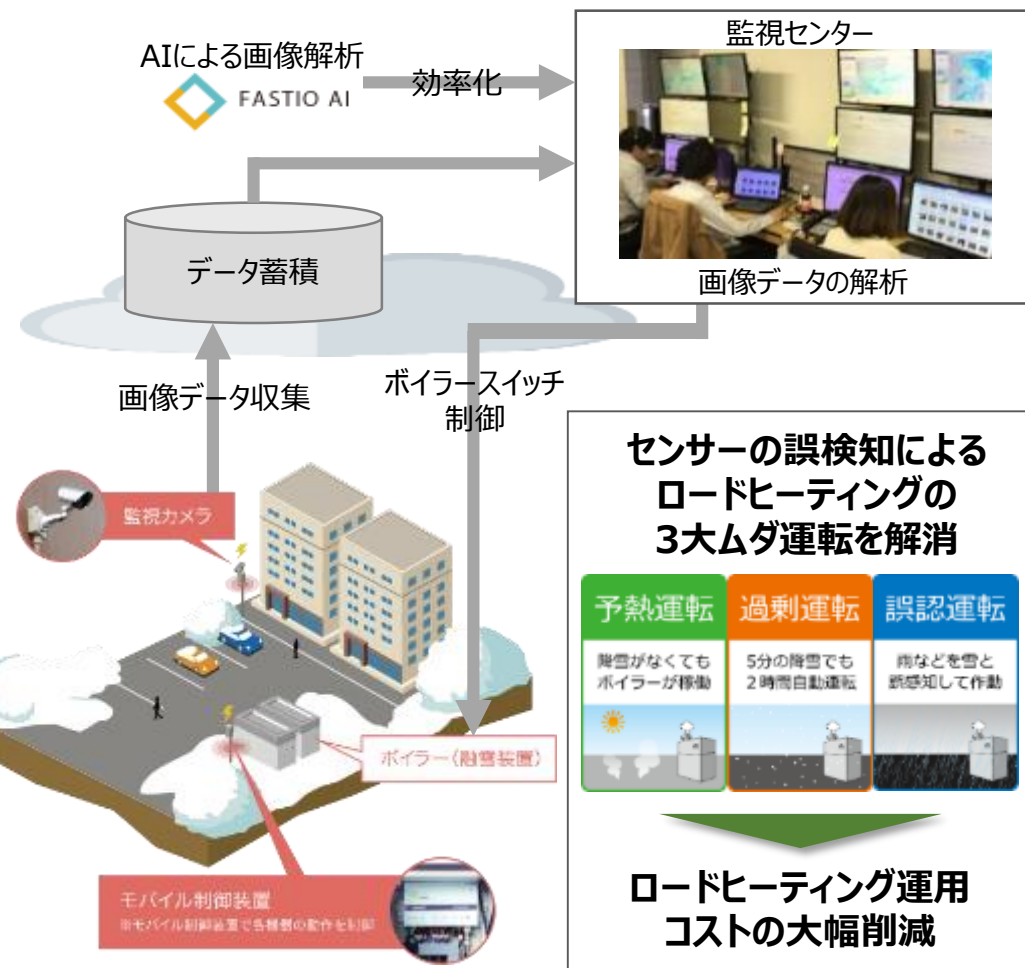
IoTに必要な全ての要素を顧客ニーズに合わせてワンストップで提供

「ゆりもっ」と紹介（雪のIoT）

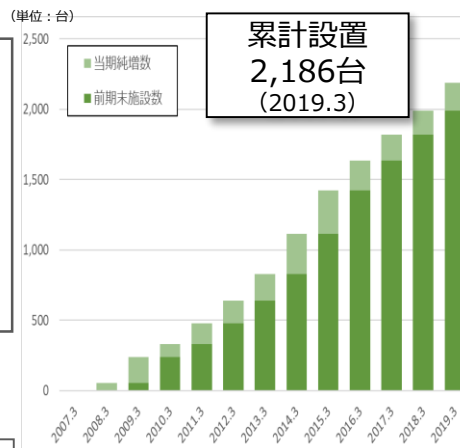


創業事業として融雪システム遠隔制御代行サービス「ゆりもっ」を提供、北海道・北東北を中心に2,000台以上設置し、冬期間の大幅な省エネルギーを実現

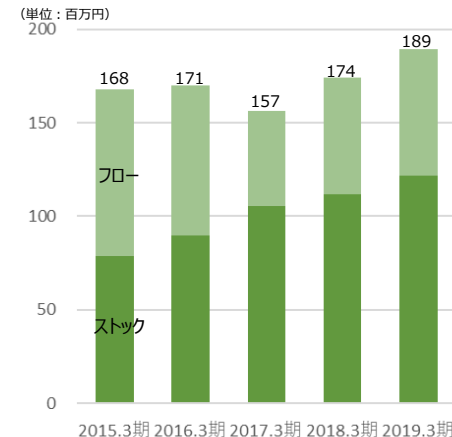
■ サービスイメージ



■ 設置実績



■ 売上高実績（5カ年）



■ 導入事例

札幌市西区賃貸マンションへの導入

- 融雪面積：1,116㎡
- 設備状況：融雪ボイラー8台

1シーズン平均効果額
1,414,800円

導入後8シーズンで
平均56%の削減効果

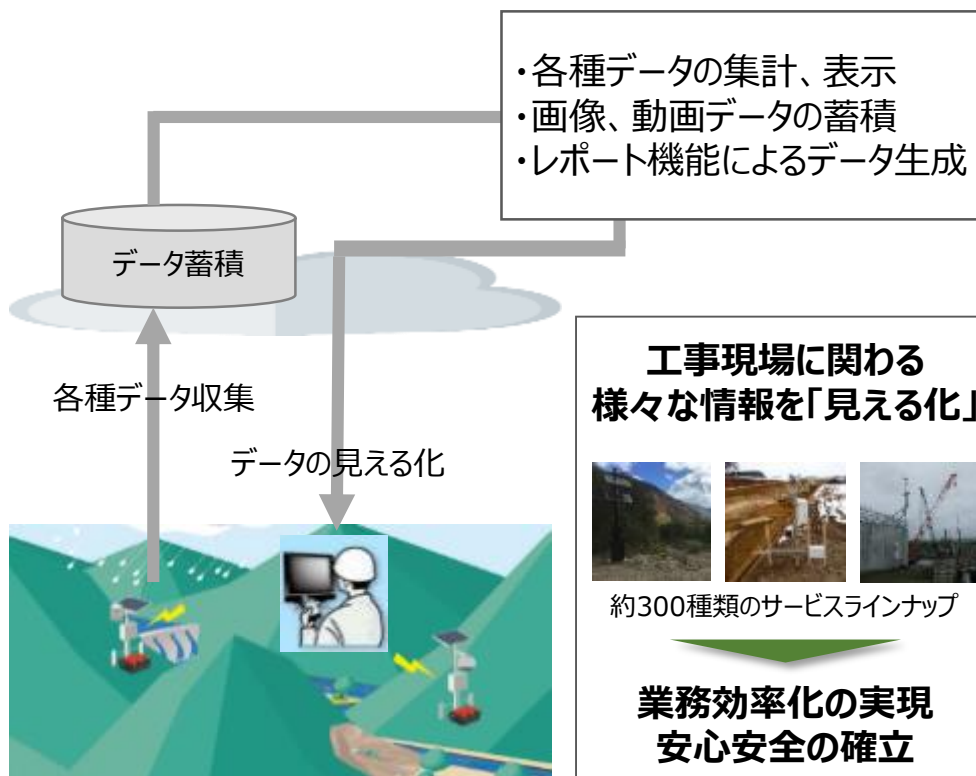


「現場ロイド」紹介（土木工事のIoT）



建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」を2010年以來、8,000件以上の工事現場に設置し、工事現場の安全性向上、業務効率化、品質向上に大きく貢献

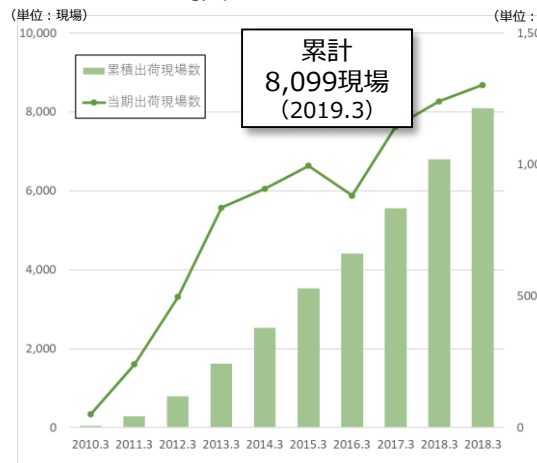
■ サービスイメージ



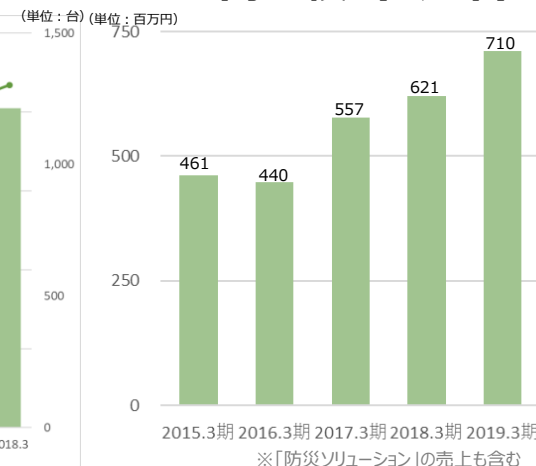
（参考）NETIS（新技術情報提供システム）について

NETISとは、民間の有用な新技術を積極活用するための国土交通省のデータベースであり、総合評価落札方式にて、NETIS登録技術を提案した場合、加点対象となる現場ロイドでは6技術がNETIS登録されており、多くの公共事業にて導入されている

■ 設置実績



■ 売上高実績（5カ年）



■ サービス事例

・クラウドロガー（遠隔クラウド計測システム）

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



・ミルモット（遠隔監視カメラシステム）

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



・おんどロイド（コンクリート養生温度管理システム）

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



・Tbox（ワイヤレス警報検知システム）

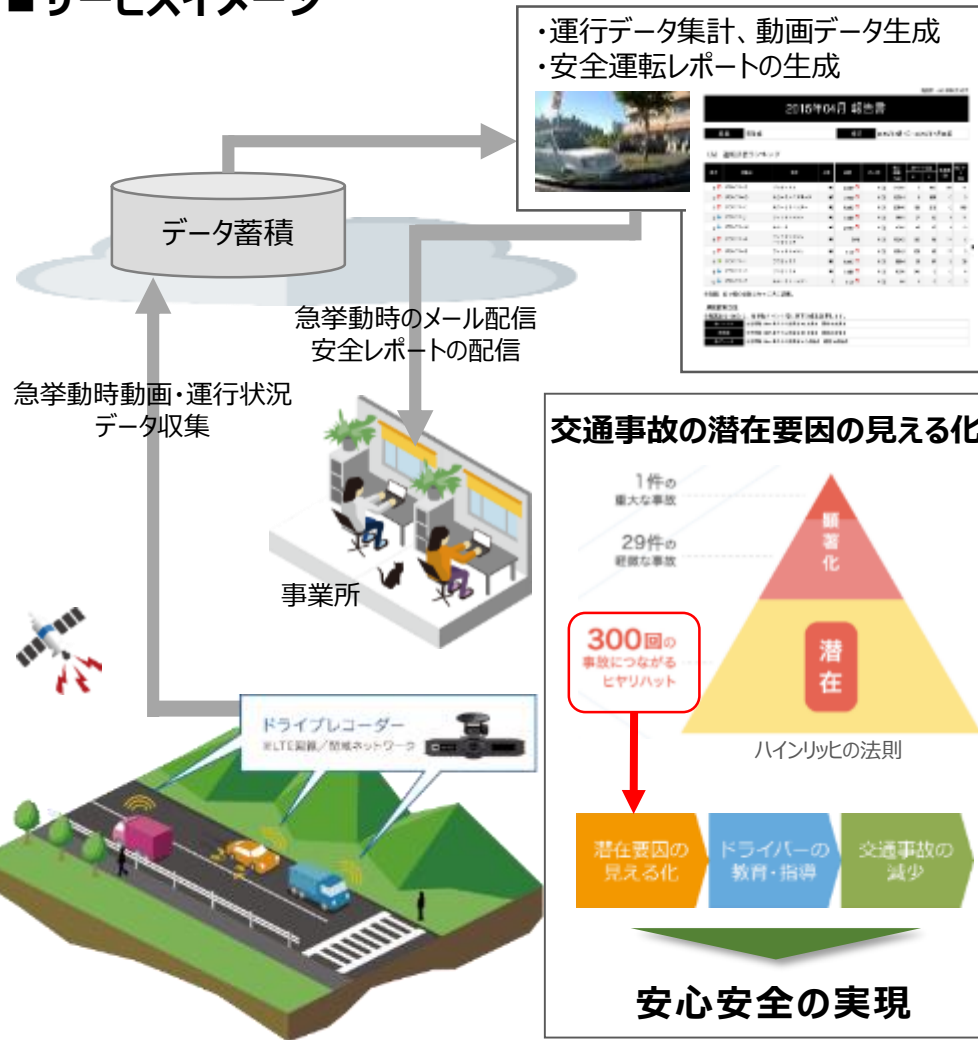
赤外線センサー、衝撃検知センサーなど、現地の警報システムをモバイルネットワークで遠隔地でも検知できるよう、防犯・安全対策を強化



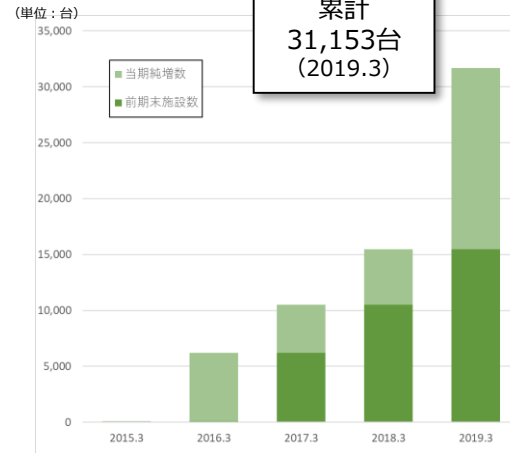
「Pdrive」紹介（車のIoT）

Pd Pdrive モバイル通信を搭載した高性能ドライブレコーダー「Pdrive」をわずか4年で15,000台以上提供
導入により安全意識向上が事故の減少につながり、安心安全の実現へ貢献

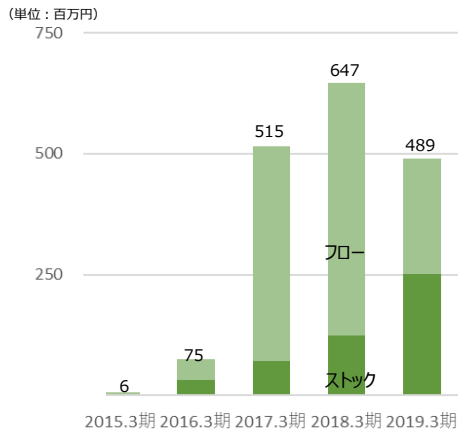
■ サービスイメージ



■ 設置実績



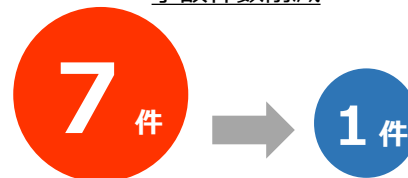
■ 売上高実績（5カ年）



■ 導入事例

札幌市 卸売業へ導入
・導入台数：46台

事故件数削減



保険料事故対応諸経費の削減

削減効果額
1,710,000円/年

月次ランキングによる評価

ドライバー	評価	事故件数	事故金額
1	ドライブレコーダー	0件	0円
2	ドライブレコーダー	0件	0円
3	ドライブレコーダー	0件	0円
4	ドライブレコーダー	0件	0円
5	ドライブレコーダー	0件	0円
6	ドライブレコーダー	0件	0円
7	ドライブレコーダー	0件	0円
8	ドライブレコーダー	0件	0円
9	ドライブレコーダー	0件	0円
10	ドライブレコーダー	0件	0円
11	ドライブレコーダー	0件	0円
12	ドライブレコーダー	0件	0円
13	ドライブレコーダー	0件	0円
14	ドライブレコーダー	0件	0円
15	ドライブレコーダー	0件	0円
16	ドライブレコーダー	0件	0円
17	ドライブレコーダー	0件	0円
18	ドライブレコーダー	0件	0円
19	ドライブレコーダー	0件	0円
20	ドライブレコーダー	0件	0円

ドライバーごとの特性を把握し、個別指導

ドライバー	評価	事故件数	事故金額
1	ドライブレコーダー	0件	0円
2	ドライブレコーダー	0件	0円
3	ドライブレコーダー	0件	0円
4	ドライブレコーダー	0件	0円
5	ドライブレコーダー	0件	0円
6	ドライブレコーダー	0件	0円
7	ドライブレコーダー	0件	0円
8	ドライブレコーダー	0件	0円
9	ドライブレコーダー	0件	0円
10	ドライブレコーダー	0件	0円
11	ドライブレコーダー	0件	0円
12	ドライブレコーダー	0件	0円
13	ドライブレコーダー	0件	0円
14	ドライブレコーダー	0件	0円
15	ドライブレコーダー	0件	0円
16	ドライブレコーダー	0件	0円
17	ドライブレコーダー	0件	0円
18	ドライブレコーダー	0件	0円
19	ドライブレコーダー	0件	0円
20	ドライブレコーダー	0件	0円

- **本資料は、情報提供を目的としたものであり、当社株式等特定の商品についての募集・投資勧誘・営業等を目的としたものではありません。**
- **本資料に記載されている見解・見通し・予測等は、資料作成時点での当社の判断です。将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を確認された上で、ご利用ください。**
- **本資料で提供している情報は万全を期していますが、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また予告なしに内容が変更または廃止される場合がありますので、あらかじめご了承ください。**
- **本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。**

お問い合わせ先



エコモット株式会社
管理部

TEL : 011-558-6600

Mail : ir@ecomott.co.jp

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