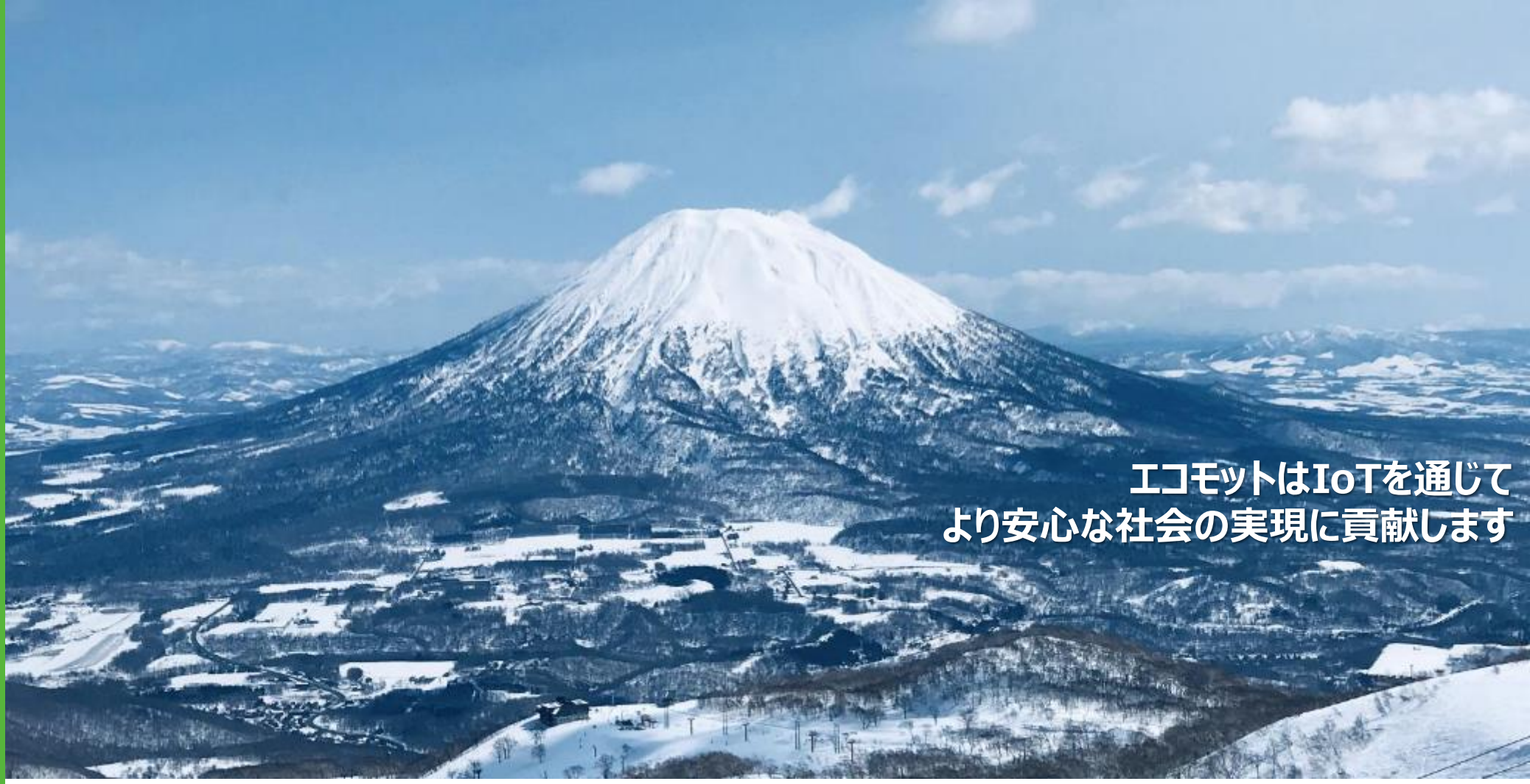


証券コード：3987

エコモット株式会社

2019年5月20日

機関投資家・アナリスト向け

2019年3月期決算説明会

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

会社概要

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：3月）
資本金	612百万円（2019年3月末現在）
本社所在地	北海道札幌市中央区北1条東2丁目5-2 札幌泉第一ビル1F
従業員	108名（2019年5月1日現在、臨時従業員含む）
事業概要	IoTインテグレーション事業

企業理念

未来の常識を創る

コーポレートスローガン

あなたの「見える」をみんなの安心に。

2017年6月21日
札幌証券取引所アンビシャス　上場

2018年6月22日
東京証券取引所マザーズ上場
証券コード：3987

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

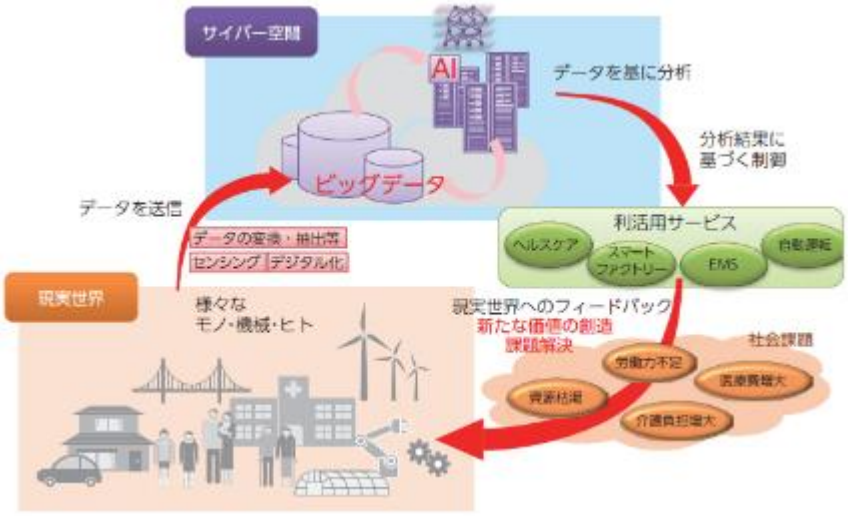
事業概要

当社は創業以来、IoTインテグレーション事業を専業としています

IoTとは

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

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



（出典）総務省「平成28年版 情報通信白書」

当社が提供してきたIoT

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

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

事業紹介

創業以来、一貫してIoTインテグレーション専業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		FASTIO 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	YR ゆりもっと 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	GR 現場ロイド 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	Pd Pdrive 交通事故削減 ソリューション **Pdrive**

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

1. 2019年3月期決算概要

2. 今期事業運営内容、トピックス

3. 2020年3月期業績予想

4. Appendix

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

2019年3月期 決算トピックス

大口案件来期持ち越し等での売上減、戦略的人員体制強化での費用増により

売上高1,611百万円（対計画△313百万円）

営業利益24百万円（対計画△108百万円）

売上高、営業利益共に計画未達

「経営基盤強化期間」の1期目として、「売上拡大」は未達だったが
その大半は持ち越し案件として来期計画へ計上
「人員強化」は計画達成し来期活動強化の源泉となるため、
今期未達分を来期リカバリーし、経営基盤強化の実現を目指す

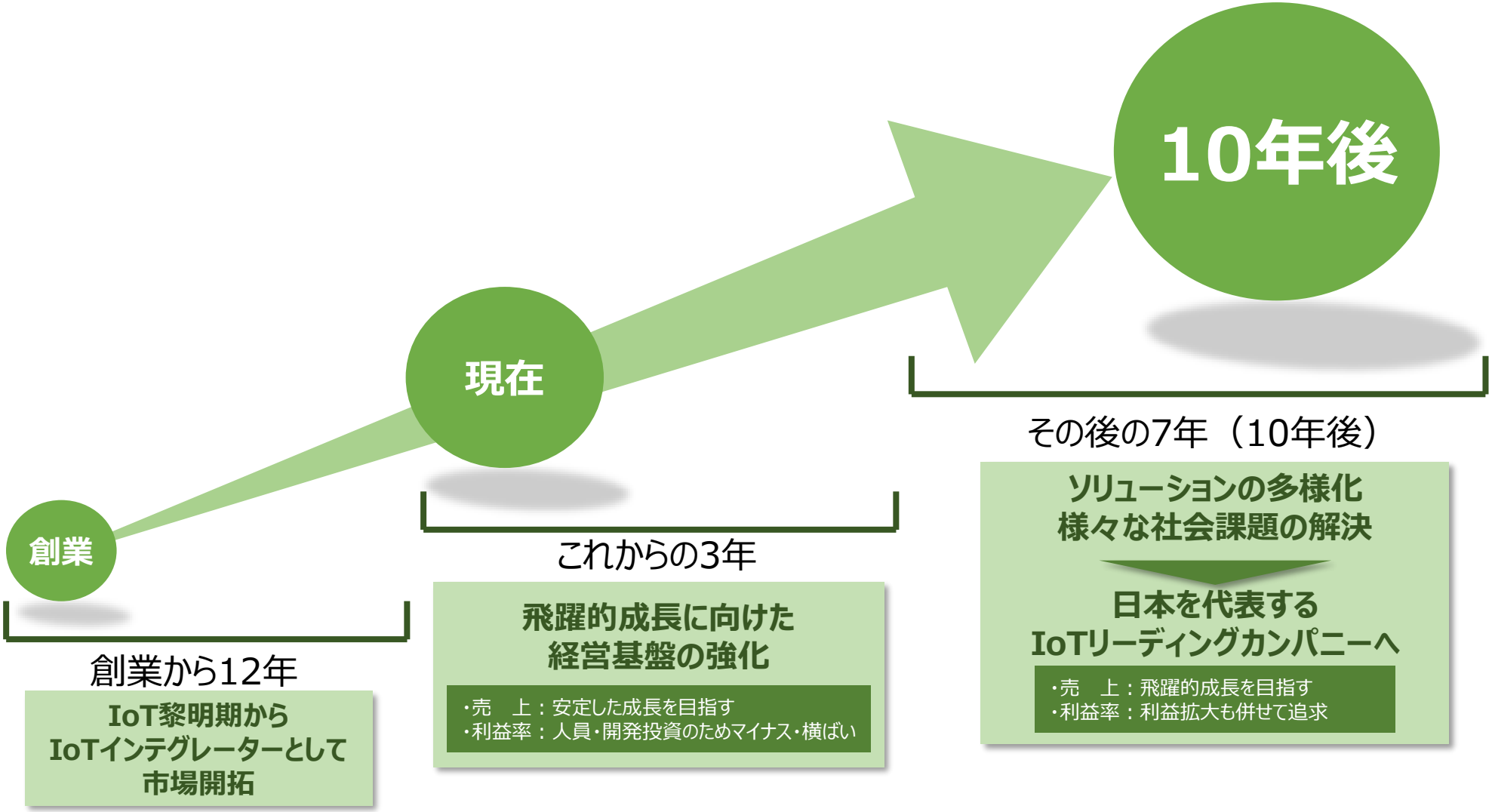
※「経営基盤強化期間」については7,8ページ参照（「2018年3月期 決算説明資料」からの抜粋資料）

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

（参考）10年後の成長イメージ

2018年3月期 決算説明資料
（2018.5.14）より抜粋

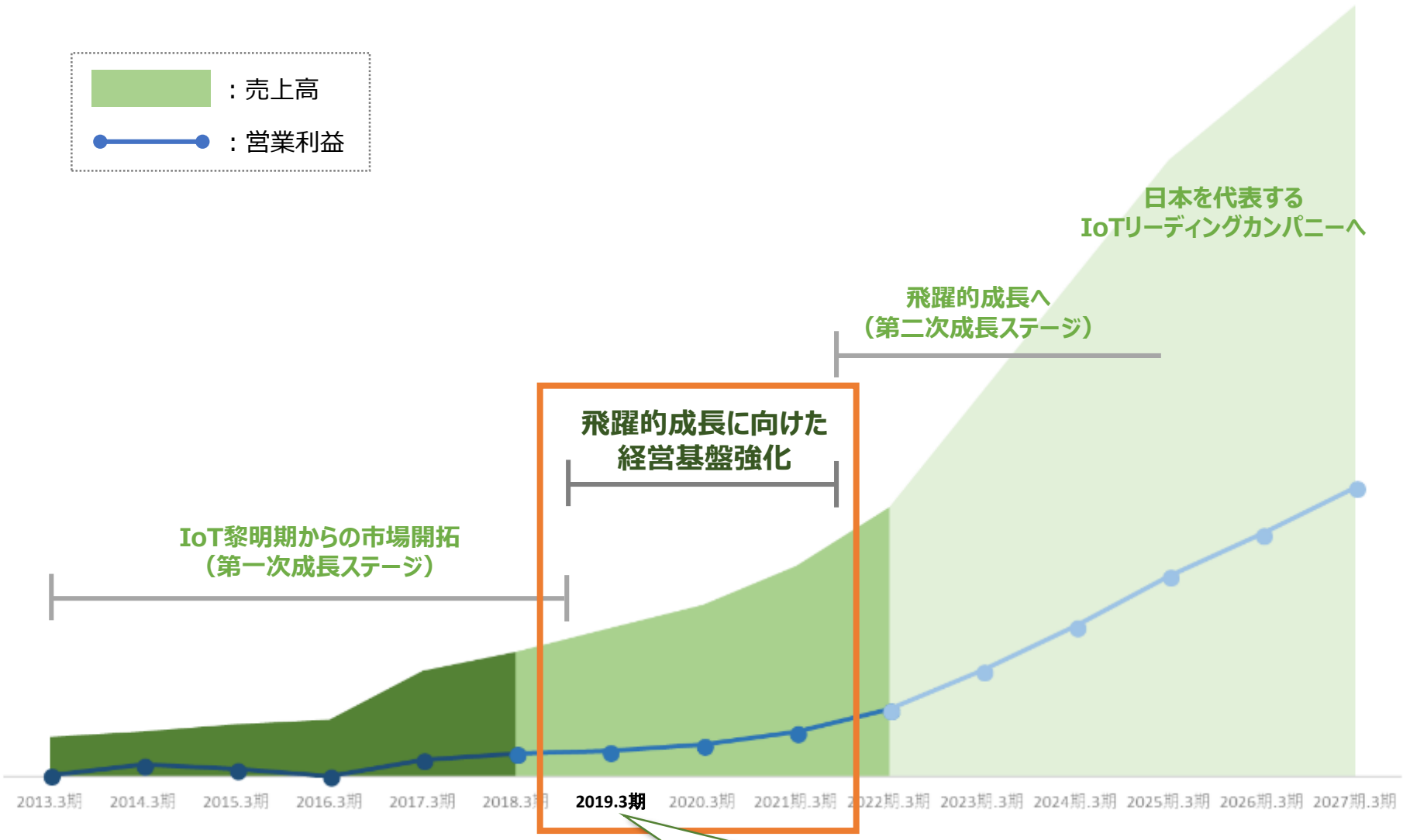
10年後に「**日本を代表するIoTリーディングカンパニー**」へ成長するため
2019年3月期からの3年は飛躍的成長に向けた「経営基盤強化期間」と位置付ける



Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

（参考）売上・営業利益成長イメージ

2018年3月期 決算説明資料
（2018.5.14）より抜粋



経営基盤強化3ヶ年の1年目

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

業績ハイライト

前期大口案件があったため今期売上計画を対前年減としたGPSソリューションを除き、既存市場においては順調に顧客基盤を拡大したが、新規市場に対して「部材調達遅れによるLPWA大口案件来期持ち越し」「危機管理型水位計の競争激化」等により計画未達（※ソリューション別売上高の増減要因については12ページ参照）

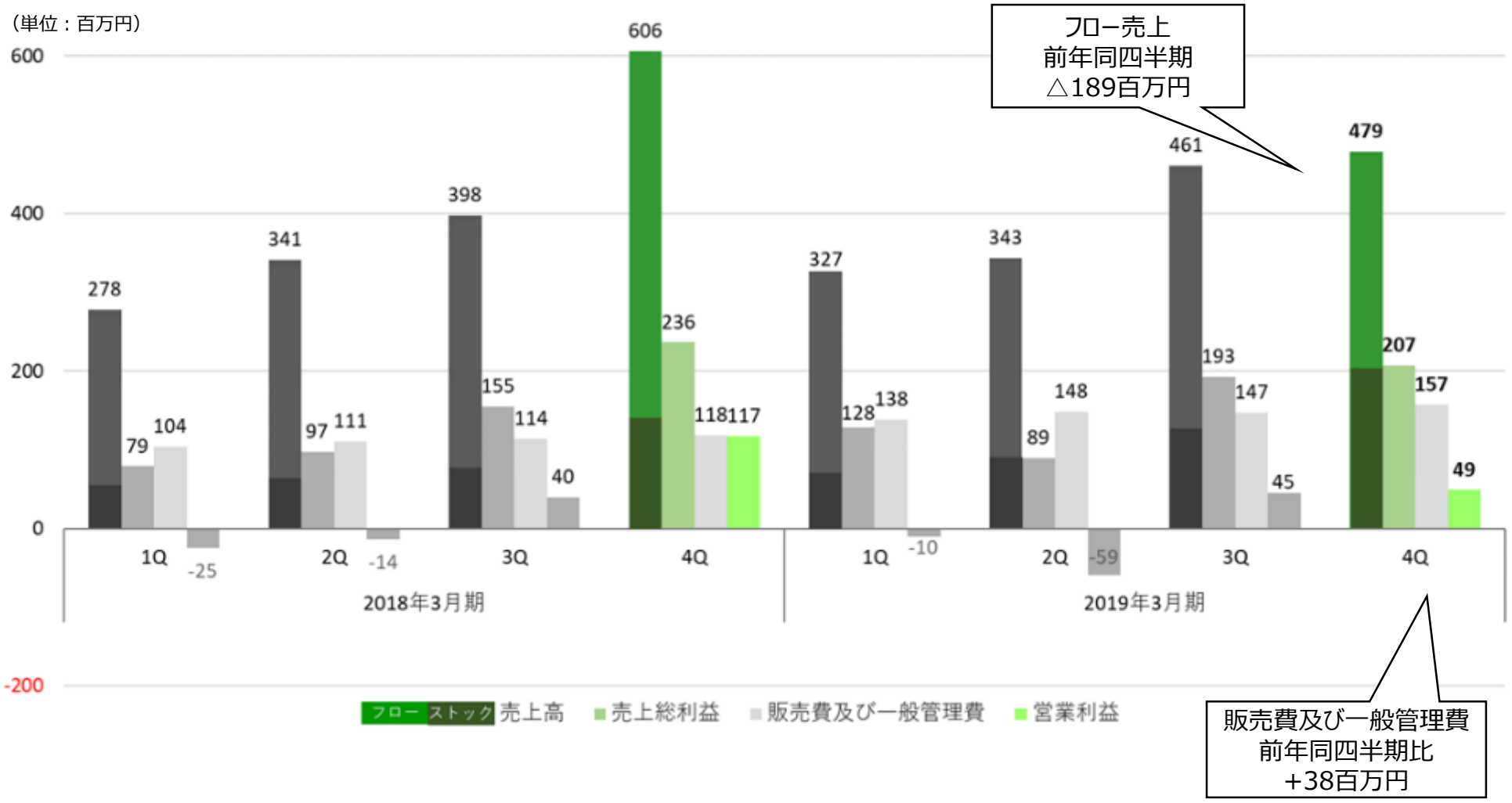
（単位：百万円）

	2018年3月期	2019年3月期	前年同期比（%）	当初計画	対計画比（%）
売上高	1,625	**1,611**	△14（△1%）	1,924	△313（△16%）
売上総利益	566	**617**	+50（+9%）	720	△102（△14%）
総利益率	34.9%	**38.3%**	+3.5pt	37.4%	+0.9pt
営業利益	117	**24**	△92（△79%）	133	△108（△81%）
営業利益率	7.3%	**1.5%**	△5.7pt	6.9%	△5.4pt
純利益	79	**11**	△67（△86%）	82	△71（△86%）
純利益率	4.9%	**0.7%**	△4.2pt	4.3%	△3.6pt

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

四半期業績推移

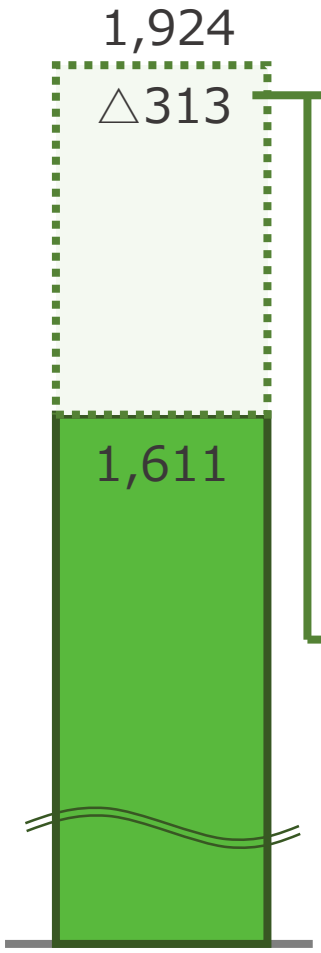
戦略的人員体制強化に伴い、販売費及び一般管理費は逓増する一方、ストック売上拡大等により、売上総利益率が改善したが、フロー売上が計画未達となったため、営業利益は前年同四半期比△67百万で着地



Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

今期売上高未達の主な要因

今期売上高計画1,924百万円に対し、△313百万円未達となった要因は、「『現場ロイド』大口案件来期繰り越し」、「危機管理型水位計の競争激化」、「部材調達遅れによるLPWA大口案件来期持ち越し」の3件あり、内2件については受注確度も高いため、来期売上高計画へ計上



（単位：百万円）

今期売上高未達の主な要因	来期への展望
約△140百万円 【今期重点方針:コンストラクションソリューションへの営業リソース集中】 **・「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、来期へ持ち越し	**提案継続し、来期計画計上** 仕様検討も進み、カスタマイズによる機能差別化により受注確度も高い
・危機管理型水位計の競争激化（約△100百万円） 危機管理型水位計受注をトリガーとし、自治体へのさらなる防災パッケージ提案を目指し、営業リソースを集中し一定の成果は出したが、機能差別化が難しく、案件単価も低く想定以上に競争が激しく計画受注数まで至らずに売上未達	**防災ソリューション戦略見直し** 緊急時の迅速性、AI・GNSS等の機能差別化が実現可能な製品・サービス提案へ戦略転換
約△150百万円 【今期重点方針:新製品・サービスの開発推進】 **・部材調達遅れによるLPWA大口案件来期持ち越し** 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、来期へ持ち越し	**提案継続し、来期計画計上** 部材調達も可能となり、受注確度も高く、機能差別化を見込めるソリューションであり、水平展開の可能性が高い

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

ソリューション別売上高の増減要因

前期大口案件により今期売上計画を対前年減としたGPSソリューションを除き、既存市場においては順調に顧客基盤を拡大したが、新規市場に対して「部材調達遅れに伴うLPWA大口案件来期持ち越し」「危機管理型水位計の競争激化」等により計画未達

（単位：百万円）

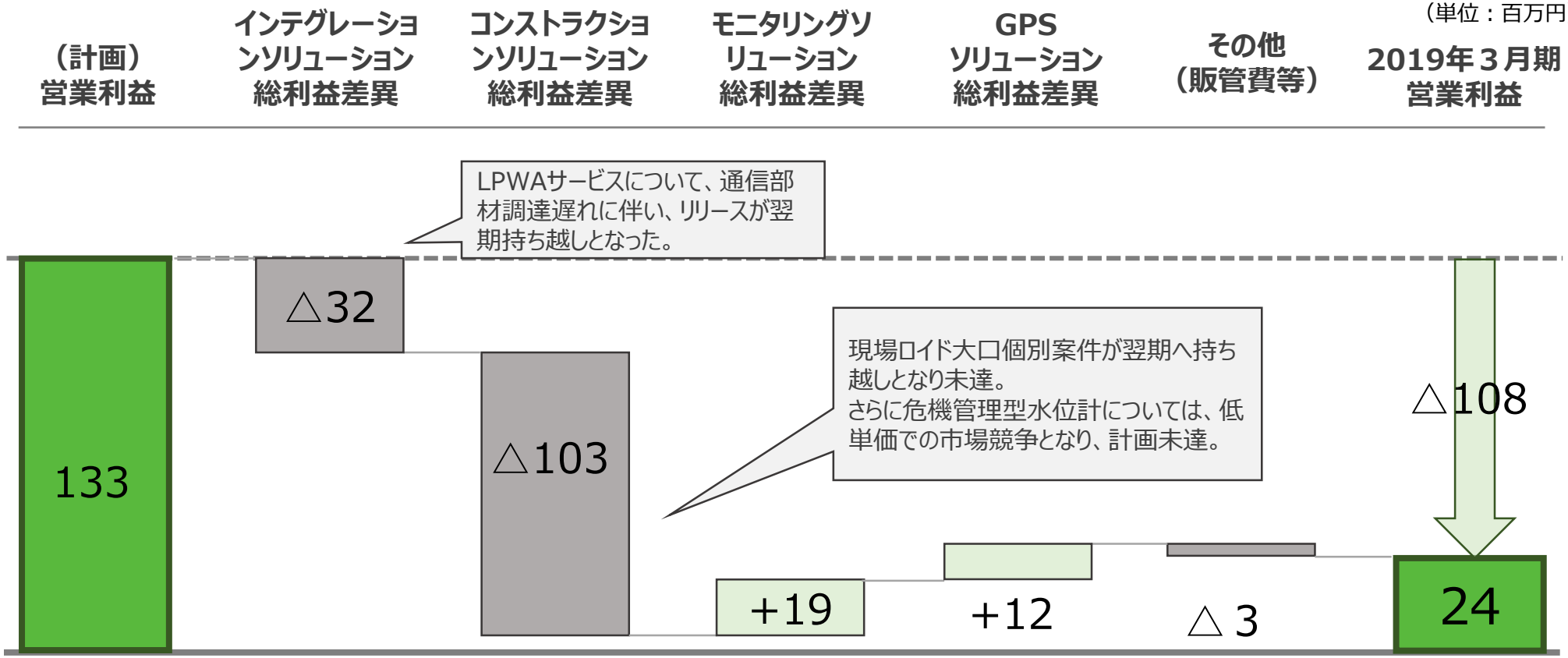
	2018年3月期	2019年3月期	前年同期比（%）	当初計画	対計画比（%）	主な増減要因
インテグレーションソリューション	182	**221**	+38 (+21.3%)	400	△178 (△44.6%)	・KDDIとのアライアンス強化に伴う受注拡大及び大口案件受注によるフロー売上増（対前期比） ・前期からの累計契約数拡大によるストック売上増（対前期比） ・部材調達遅れに伴うLPWA大口案件来期持ち越しによる売上減だが、来期受注に向けて営業活動を継続（対計画比）
コンストラクションソリューション	621	**710**	+88 (+14.3%)	925	△214 (△23.2%)	・高速道路工事の安全対策や、協業を契機とした防災案件等、大型案件受注によるフロー売上増（対前期比） ・危機管理型水位計は想定より競争激化しており計画未達だが、緊急時の迅速性、高度機能での差別化へ戦略転換し来期巻き返しを図る（対計画比）
モニタリングソリューション	173	**189**	+15 (+8.9%)	170	+19 (+11.4%)	・新規導入案件が堅調に推移し、前期からの累計契約数拡大に伴うストック売上増（対前期比）
GPSソリューション	647	**489**	△157 (△24.3%)	429	+60 (+14.0%)	・新規導入案件が堅調に推移し、前期からの累計契約数拡大に伴うストック売上増（対前期比） ・前期大口案件により今期売上計画を対前年減としたため対前年減で着地（対前期比）
計	1,625	**1,611**	△14 (△0.9%)	1,924	△313 (△16.3%)	

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

営業利益予算実績分析

インテグレーションソリューション、コンストラクションソリューションで売上計画未達となり、売上総利益が対計画で大きく下回った。販売費及び一般管理費は計画水準となった結果、営業利益は108百万円の未達で着地

（単位：百万円）

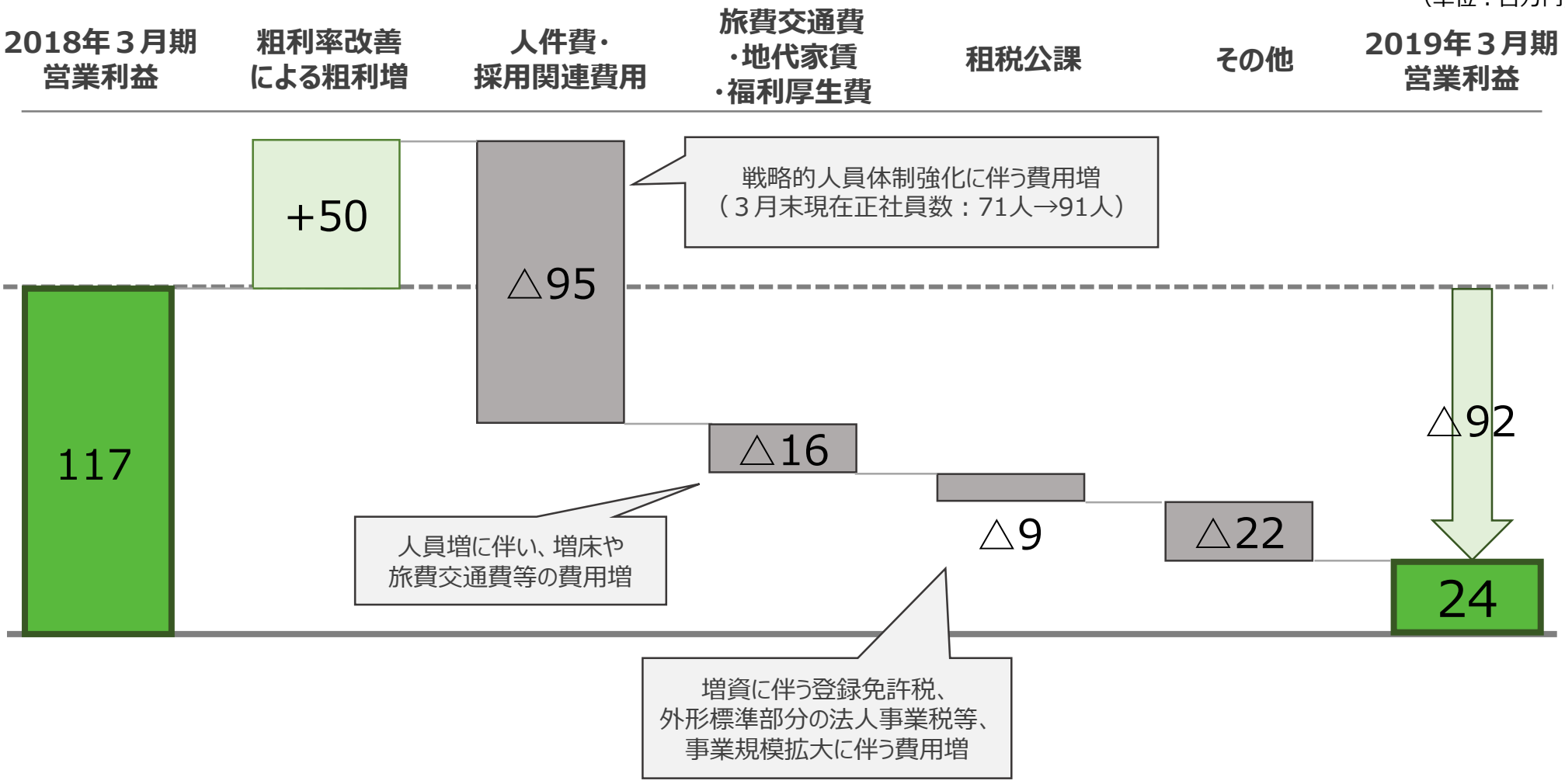


Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

営業利益増減分析

ストック比率向上等に伴う粗利率改善により50百万円利益貢献したが、戦略的人員体制強化に伴う人件費等、事業規模拡大に伴う租税公課等の成長に向けた経営基盤強化に資する費用増により、対前期△92百万円減益で着地

（単位：百万円）



Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

貸借対照表

東京証券市場マザーズ上場に伴う公募増資、資本提携に伴う第三者割当増資により、自己資本が1,460百万円（＋1,024百万円）となり、自己資本比率は68.8%（＋34.5pt）と向上
なお、公募増資での調達資金は、事業拡大に向けた製品製造、体制強化に向けた人件費に充当

（単位：百万円）

	2018年3月期 （2018年3月31日）	2019年3月期 （2019年３月31日）	増減
流動資産	1,109	**1,783**	+674
（現金及び預金）	248	**766**	+518
固定資産	166	**341**	+174
総資産	1,275	**2,124**	+849
有利子負債	578	**437**	△140
自己資本	436	**1,460**	+1,024
自己資本比率（%）	34.3%	**68.8%**	+34.5pt

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

キャッシュ・フロー計算書

対前期比での減益着地の影響により、営業活動によるキャッシュ・フローが大きく悪化したが、公募増資、及び第三者割当増資の結果、財務活動によるキャッシュ・インフローが増加

（単位：百万円）

	2018年3月期	2019年3月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	△148	△188	△40
投資活動によるキャッシュ・フロー	△19	△151	△131
財務活動によるキャッシュ・フロー	346	858	+511

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

1. 2019年3月期決算概要

2. 今期事業運営内容、トピックス

3. 2020年3月期業績予想

4. Appendix

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

2019年3月期通期業績について

売上高　：1,611百万円（対計画△313百万円）
営業利益：　22百万円（対計画△108百万円）

2019年3月期業績予想の考え方

2018年3月期 決算説明資料
（2018.5.14）より抜粋

2019年3月期から2021年3月期の3ヶ年は、経営基盤の強化期間と位置付け、
その1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ソリューション（「現場ロイド」「防災ソリューション」）への営業リソース集中
2．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
3．営業・開発体制強化に向けた人員採用強化

■2019年3月期業績予想

売上高　：1,924百万円（対前年＋18.4%）
営業利益：　133百万円（対前年＋13.1%）

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

今期事業運営状況、トピックス（サマリー）

期首に掲げた３つの事業運営方針に基づき、事業計画達成に向け活動実施、来期は3ヶ年方針、今期実績を踏まえ、飛躍的成長に向けた経営基盤強化を目指す

※「期首に掲げた３つの事業運営方針」については18ページ参照（「2018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4四半期の事業運営状況、トピックス ※2019年4月以降の実績含む
収益基盤安定に向けたコンストラクションソリューション（現場ロイド・防災）への営業リソース集中	■**「現場ロイド」営業人員計画早期達成** ・早期人員計画達成による営業活動強化により、期末での大口受注、来期に向けた案件拡大 ■**国土交通省「i-Construction推進コンソーシアム」での活動成果** ・現場ニーズに対応した技術シーズとして、複数地方整備局からエコモット製品が採択 ■**防災ソリューションでの活動** ・「北海道胆振東部地震」等の大規模災害、国交省防災事業での監視システム等を複数導入 ・危機管理型水位計設置案件、対応通信デバイス大口案件、ファームウェアカスタマイズ等を導入
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	■**LPWAによる新規市場創造に向けた開発** ・「KDDI IoTクラウド Standard」LOGGERコース(LPWA)をKDDIと共同開発 ■**「IoT×新技術」での高付加価値提供** ・「みちびき」対応の高精度3次元変位計測システム「DANA CLOUD™」に機能追加し、ロシアの衛星測位システムGLONASSに対応
営業・開発体制強化に向けた人員採用強化	■**人員採用・育成推進による体制強化** ・今期純増計画19名に対し21名純増（＋3名、達成率110.5%）

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

「現場ロイド」への営業リソース集中

「現場ロイド」は、営業関連人員増強を計画以上に達成し、早期戦力化に向けて育成強化を推進していると共に、
今期6月に加盟した「i-Constructionコンソーシアム」での活動が成果を生み出しており、今後も活動を強化していく

営業人員（フィールドセールス）強化による成果

■営業人員の採用状況

・全営業拠点の人員増強（対前期末比1.75倍）を早期（10月）に達成
・営業サポートもパート社員を含めた人員増強により、フィールドセールスの　活動効率化を推進し、売上拡大に貢献

◇拠点別フィールドセールス人員数

拠点	FY2018	FY2019		対計画	対前期末差	
	昨期末人員数	計画人員数	期末人員数			
札幌	1名	2名	3名	+1名	+2名	(300.0%)
仙台	2名	2名	3名	+1名	+1名	(150.0%)
東京	**1名**	**2名**	**2名**	**-**	**+1名**	**(200.0%)**
北信越	1名	1名	1名	-	±0名	(100.0%)
関西	**1名**	**2名**	**3名**	**+1名**	**+2名**	**(300.0%)**
九州	2名	2名	2名	-	±0名	(100.0%)
合計	**8名**	**11名**	**14名**	**+3名**	**+6名**	**(175.0%)**

※札幌の増員1名については社内異動により対応

■営業人員強化による成果

・市場規模に対して営業人員が少なかった東京、関西における営業活動量向上に伴い、案件数も拡大
・期末に、東京、関西において800～1,000万円規模の大口案件売上計上

■来期への展望

・人員体制強化を早期に実現したため、採用人員の製品・サービス知識、営業スキルも向上しており、売上拡大を見込む
・来期も利益計画進捗状況、来期人員計画を踏まえながら、 優秀な営業人員獲得に向けた採用活動を継続

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

i-Construction推進コンソーシアムでの活動成果

「i-Construction推進コンソーシアム」での活動が成果を生み出しており、今回のマッチングイベントでの採択された「技術シーズ」の新製品・サービス化と共に「i-Construction」に準拠した新たな開発も強化していく

「技術開発・導入WG」主催マッチングイベントにおいて新技術マッチングに採択

関東地方整備局がとりまとめた「現場ニーズ」

・CCTV画像により落下物等を検知できる技術
・交通量調査、旅行速度調査を画像等による解析システム
（高崎河川国道事務所）

新技術マッチングに採択

エコモットが提案した「技術シーズ」

・普及型エッジAIカメラ「MRM-900」
（定点監視カメラによるAI画像解析技術）

中部地方整備局がとりまとめた「現場ニーズ」

・地震時にリアルタイムで各種構造物の変状を把握したい
・衛星データを用いるなど、短期間で広範囲のインフラ施設の変位を把握したい
・目視では判断できないインフラ施設の変状・変位とその進行性を把握したい

新技術マッチングに採択

エコモットが提案した「技術シーズ」

・クラウド版GNSS自動変位計測システムDANA CLOUD™

北陸地方整備局がとりまとめた「現場ニーズ」

・CCTV画像処理により冬期登坂不能車情報を自動観測・整理できる技術
（高田河川国道事務所）

新技術マッチングに採択

エコモットが提案した「技術シーズ」

・普及型エッジAIカメラ「MRM-900」
（画像解析による冬期登坂不能車の自動観測技術）

※エコモットが新技術マッチングに採択された「技術シーズ」は、22～23ページ参照

■来期への展望

・採択された「技術シーズ」を「i-Construction」準拠の新製品・サービス化に向けた活動強化
・今後予定される他地方整備局のマッチングイベントへの水平展開

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

（参考）マッチングに採択された「技術シーズ」（1/2）

活動内容

○企業間連携の場の提供
- **行政ニーズや現場ニーズ、技術シーズの抽出**（アンケート、ヒアリング等）
- **ニーズとシーズのマッチング**
  （ピッチイベント等の実施）

○技術開発の促進
- **国等が指定するテーマに基づく技術開発**（建設技術研究開発助成制度の活用）
- **企業間で技術開発された有用な技術の普及拡大**（現場への試行導入、NETISの活用等）

○社会実装に向けた制度基準の課題と対応の整理

⑤CCTV画像により落下物等を検知できる技術

■技術シーズの概要

○ 落下物を識別してオブジェクトとして認識する手法ではなく「何かしら道路に変化が起きている。その座標を抽出する」考え方で落下物を検出します。その際、車両や"動いているもの"などは排除して処理を進めます。車両は物体検出、"動いているもの"はオプティカルフローにより識別し排除します。画像処理の結果、落下物を識別した時にエッジAIカメラ「MRM-900」に搭載した通信モジュールから4GLTE通信で、管理室等に発報することが可能です。

図-1 エッジAIカメラ「MRM-900」　図-2 エッジAIカメラ構成図

図-3 平常時の道路　図-4 道路における変化を検出

⑧交通量調査、旅行速度調査を画像等による解析システム

■技術シーズの概要

○ 画像解析用GPUを搭載した定点監視カメラ「MRM-900」を用いて、撮影した画像をGPUとAIにより画像解析します。映像から車両を識別可能です。普通自動車、トラック（バン、中型、工事用車両）、バス、バイク、自転車、歩行者等を識別します。解析した結果は帳票として出力します。

図-1 エッジAIカメラ「MRM-900」　図-2 エッジAIカメラ構成図

図-3 トラック・普通自動車　図-4 バン・普通自動車　図-5 歩行者・自転車　図-6 バス

出典：国土交通省「i-Construction 推進コンソーシアム」ホームページ、出典：関東地方整備局 記者発表資料（2018.2.1）

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

（参考）マッチングに採択された「技術シーズ」（2/2）

①地震後にリアルタイムで各種構造物の変状を把握可能な技術

■ 技術シーズの概要

○クラウド版GNSS自動変位計測システムDANA CLOUD™は、GNSSスタティック測位法により観測点の変位量を3次元計測します。DANA CLOUD™は定期的にクラウドに各種構造物の変位データを集約します。
地震等の有事の際に、時間帯や場所を選ばずにインターネット回線へ接続可能なPC、スマートフォン、タブレットなどからクラウドへアクセスするだけで、各種構造物の変状を確認いただくことができます。
計測したデータはリアルタイムにクラウドへアップロードされます。計測したデータの解析には数時間のタイムラグが生じます。各種構造物の変位をほぼ無人で計測することが可能です。

図-1 DANA CLOUD™外観

図-2 DANA CLOUD™構成図

図-3 データ閲覧画面

図-4 設置イメージ

②衛星データを用いるなど、短期間で広範囲のインフラ施設の変位を把握可能な技術

■ 技術シーズの概要

○クラウド版GNSS自動変位計測システムDANA CLOUD™は、GNSSスタティック測位法により観測点の変位量を3次元計測します。
DANA CLOUD™に搭載された4G LTEモバイル通信モジュールからクラウドに変位データを定期送信します。
クラウドを介して変位データを確認することが可能になるため、時間帯や場所を選ばずに短期間に広範囲のインフラ施設の変位をパソコン、スマートフォン、タブレット等のインターネットに接続した端末からご確認いただけます。
変位の計測は自動ですので、インフラ施設の変位計測はほぼ無人化することが可能です。

図-1 DANA CLOUD™外観

図-2 DANA CLOUD™構成図

図-3 データ閲覧画面

図-4 設置イメージ

③目視では判読できないインフラ施設の変状・変位と、その進行性を把握可能な技術

■ 技術シーズの概要

○クラウド版GNSS自動変位計測システムDANA CLOUD™は、GNSSスタティック測位法により観測点の変位量を3次元計測します。DANA CLOUD™は変位をミリメートルオーダーで計測するため、目視では判読できないインフラ施設の変位とその進行状況を把握可能です。
データはモバイル通信網を通じてクラウドに集約し、計測データはモバイル通信回線を介してクラウドサーバに集約し、パソコン、スマートフォン、タブレット等のインターネットに接続した端末から確認いただけます。
変位の計測は自動ですので、インフラ施設の変位計測はほぼ無人化することが可能です。

図-1 DANA CLOUD™外観

図-2 DANA CLOUD™構成図

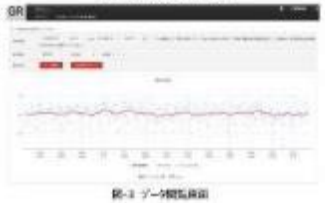


図-3 データ閲覧画面

図-4 設置イメージ

② CCTV画像処理により冬期登坂不能車情報を自動観測・整理できる技術

■技術シーズの概要

冬期における登坂不能車を「何かしら道路に変化が起きている」その事柄を抽出する」考え方で検出します。
車両や"動いているもの"などは排除して処理を進めます。画像処理の結果、登坂不能車を識別した時にエッジAIカメラ「MRM-900」に搭載した通信モジュールから4G LTE通信で、管理室等に発報することが可能です。

図-1 エッジAIカメラ（MRM-900）

図-2 エッジAIカメラ構成図

図-3 平常時の道路

図-4 道路しおさ変化を検出

■導入による効果

CCTVのスクロールや監視員の目視による確認では早期の登坂不能車の発見に時間を要する場合があるため、
AIによる自動的な登坂不能車の検出により、発見に要する時間を短縮し、迅速な登坂不能車両の移動を実現することが可能になります。

出展：中部地方整備局 記者発表資料（2018.3.15）、北陸地方整備局 記者発表資料（2018.4.3）

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

防災ソリューションでの活動

大規模災害では近隣危険個所からのニーズがあり継続提案中、危機管理型水位計は一定の成果は出したが競争激化、機能差別化が難しく、案件単価も低いため方針転換が必要、その他国交省防災事業等へは継続した活動実施

大規模災害に対する活動

■「平成29年7月北九州北部豪雨」
・「河川増水状況監視システム」の継続提案中（受注案件の水平展開）

■「平成30年7月豪雨（西日本豪雨）」
・「河川増水状況監視システム」の継続提案中

■「北海道胆振東部地震」
・「緊急災害用監視カメラシステム」、及び冬期間対策案件導入

「危機管理型水位計」受注拡大に向けた活動

・水位計導入案件、対応通信デバイス大口受注、ファームウェアカスタマイズ等受注と一定の成果は出したが、当初想定以上に競争が激しかった共に、機能差別化が難しく、案件単価も低いため、来期は差別化可能なソリューション営業活動へ転換

国交省防災事業、各地方自治体等に対する活動

・国交省防災事業（火山、砂防、地すべり監視等）における監視システム等複数案件導入、国交省防災事業、地方自治体等への提案継続

・政府の防災事業への取り組み強化に伴い、国交省、地方自治体、防災コンサルティング会社等への営業活動継続

リソースをシフト

来期への展望

大規模災害の爪痕は大きく、近隣危険個所からのニーズがあるため、来期も活動継続

従来型の防災ソリューションと共に、緊急時の迅速性、AI・GNSS等の機能差別化が実現可能な製品・サービスの提案強化

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

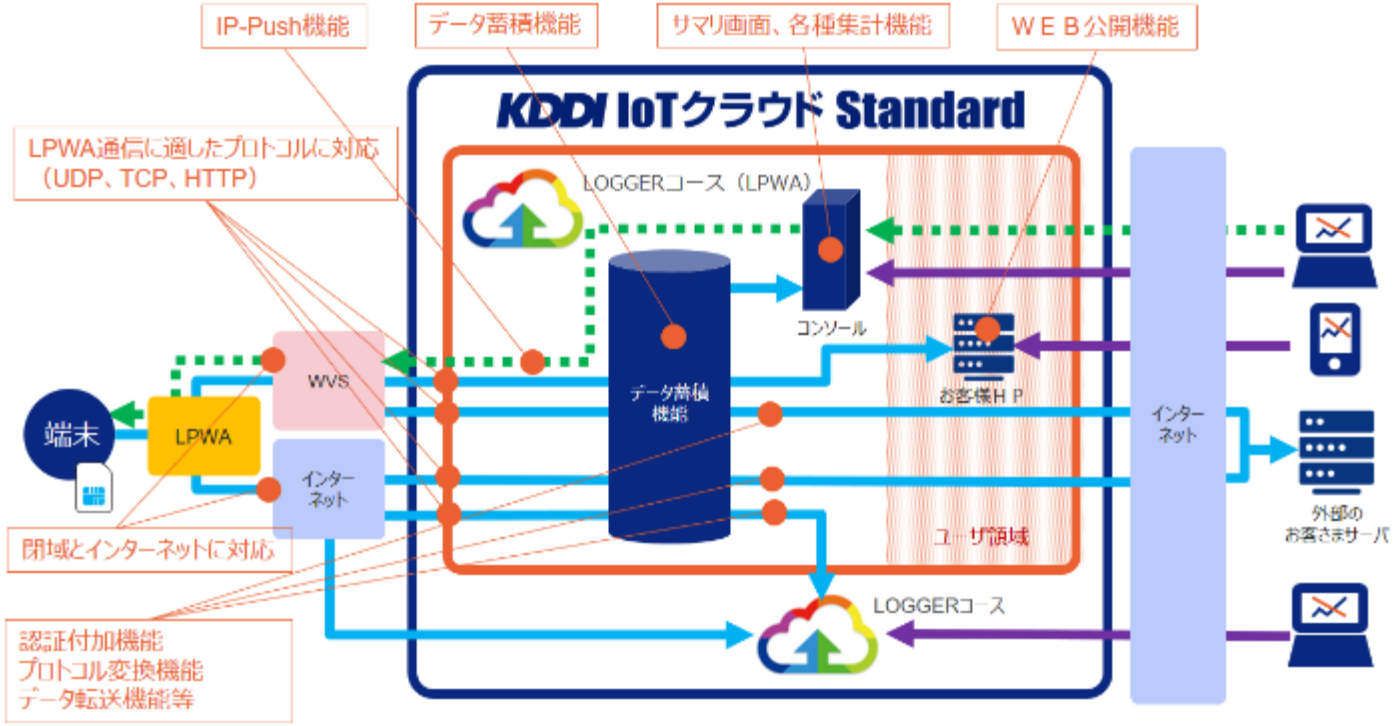
KDDIとの協業によるLPWA対応

LPWA環境に最適化した「KDDI IoTクラウド Standard」LOGGERコース（LPWA）を共同開発し、KDDIより2019年8月上旬からにサービス提供

「KDDI IoTクラウド Standard」LOGGERコース（LPWA）を共同開発

■サービスの特徴

LPWA通信に最適化された通信プロトコルやデータフォマットに対応し、端末の使用した台数に応じて課金する従量制の料金体系など、あらゆる面でLPWA環境に最適化しており、ネットワーク面では、端末からクラウドまでを閉域で接続することで、セキュアな環境を提供



■来期への展望

・KDDIと協業関係を更に深め、開発・営業活動を強化し、今期持ち越しとなったLPWAによる新規市場獲得を目指す

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

「IoT×新技術」での高付加価値提供

古野電気との協業により提供しているクラウド型GNSS自動変位システム「DANA CLOUD™（ダーナクラウド）」へ機能追加によりロシアの衛星測位システムGLONASSに対応し、北向き斜面の測位安定性が大きく向上

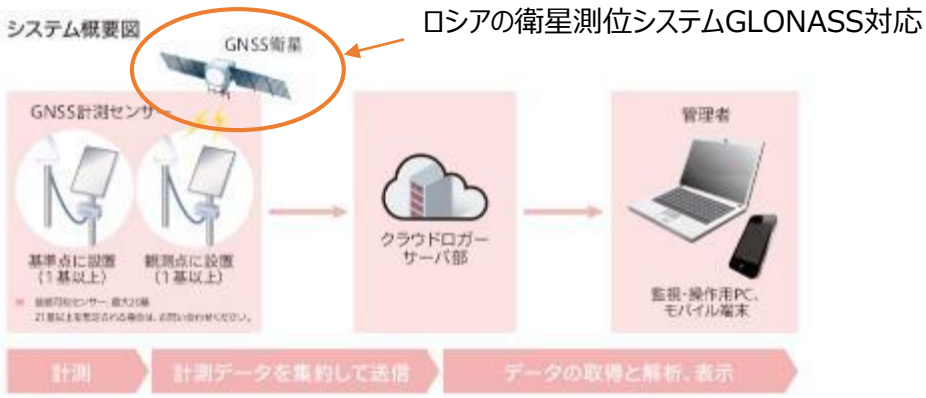
高精度3次元変位計測システム「DANA CLOUD™」ロシアの衛星測位システムGLONASSに対応

■GNSS自動変位計測システム「DANA CLOUD™」について

・みちびき（準天頂衛星システム）対応のGNSS自動変位観測システムで地盤変位や人工構造物の変位をミリメートルオーダーで3次元計測し、長期にわたってその状態を遠隔で自動監視可能

◇ロシアの衛星測位システムGLONASS対応によるメリット

・GPS、QZSS（みちびき：準天頂衛星システム）などで信号の遮蔽が発生しやすかった北向き斜面での測位安定性が大きく向上



※GLONASS対応はオプション

■来期への展望

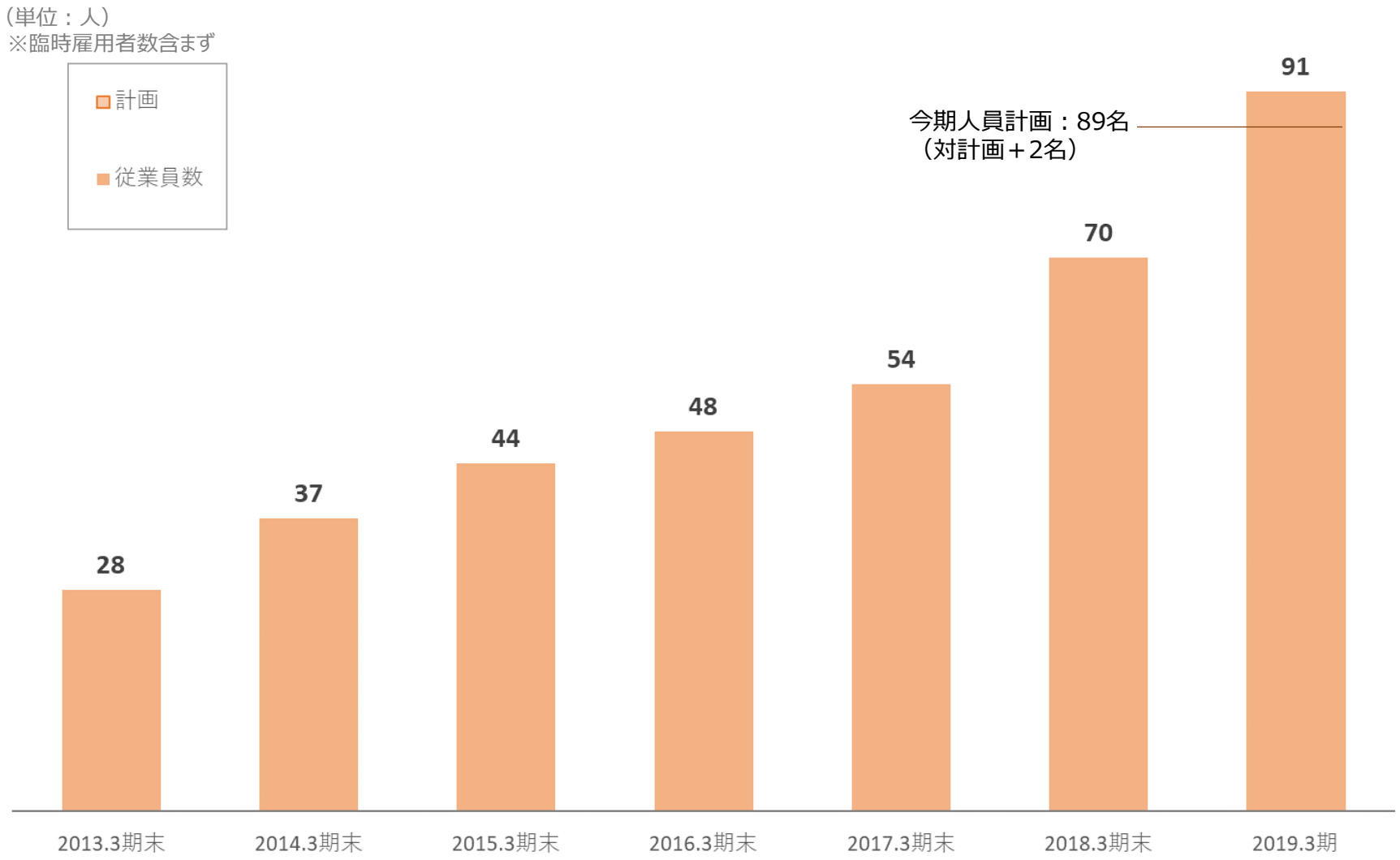
・建設工事現場、防災ソリューション双方がターゲットあり、且つ同様精度で観測する他システムとの価格競争力が高いため積極的に営業活動を展開

■「IoT/M2M展」でのでの展示模様

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

営業・開発体制強化に向けた人員採用強化

今期末89名（純増21名）の人員計画に対し、91名（対計画＋2名）と採用状況が困難ながらも通期計画達成



Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

1. 2019年3月期決算概要

2. 今期事業運営内容、トピックス

3. 2020年3月期業績予想

4. Appendix

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

2020年3月期業績予想の考え方

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3月期業績予想**

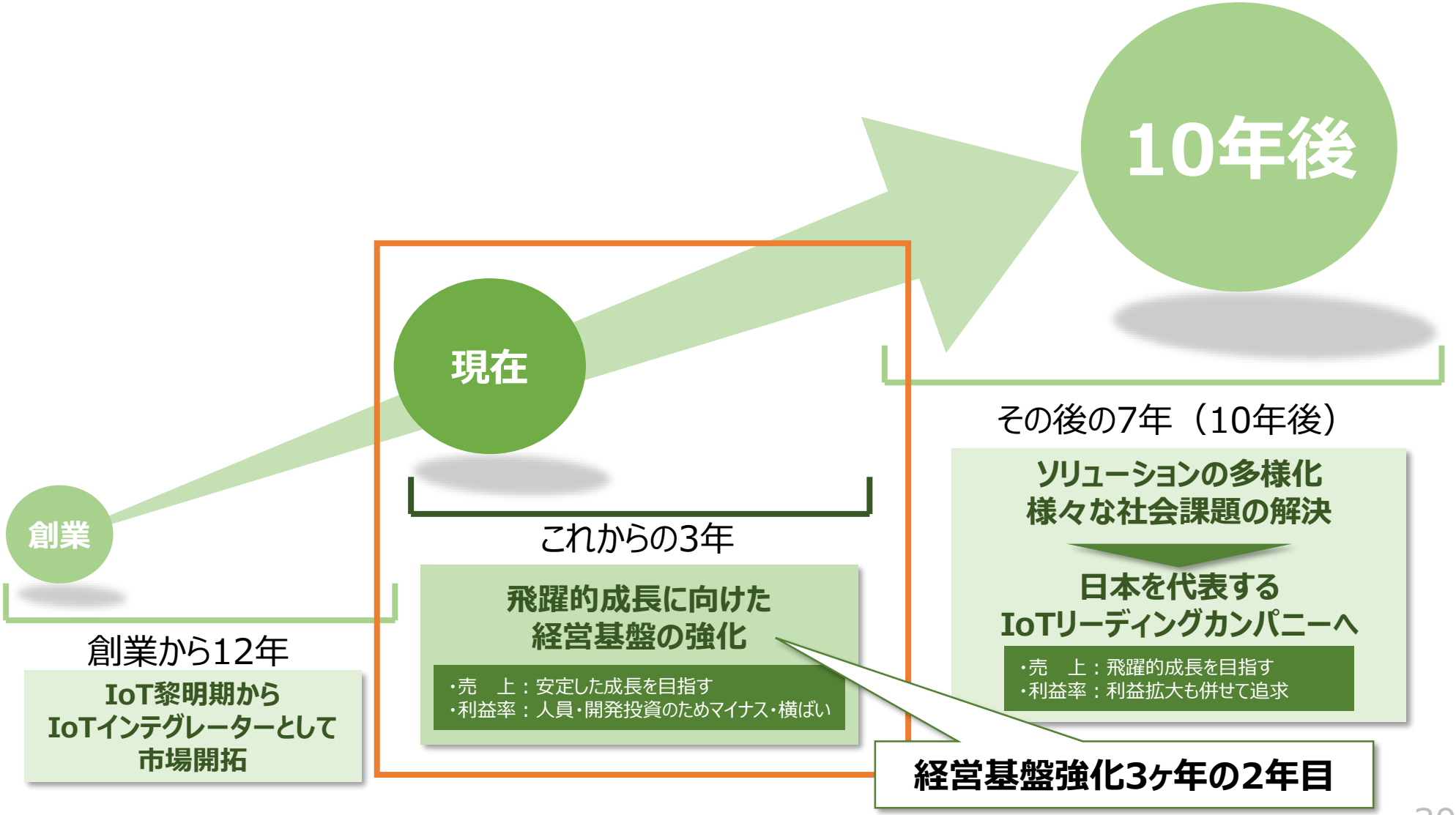
売上高　：2,430百万円（対前年＋50.8%）
営業利益：　159百万円（対前年＋538.7%）

※「経営基盤強化期間」については30～31ージ参照（「2018年3月期 決算説明資料」からの抜粋資料）

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

10年後の成長イメージ

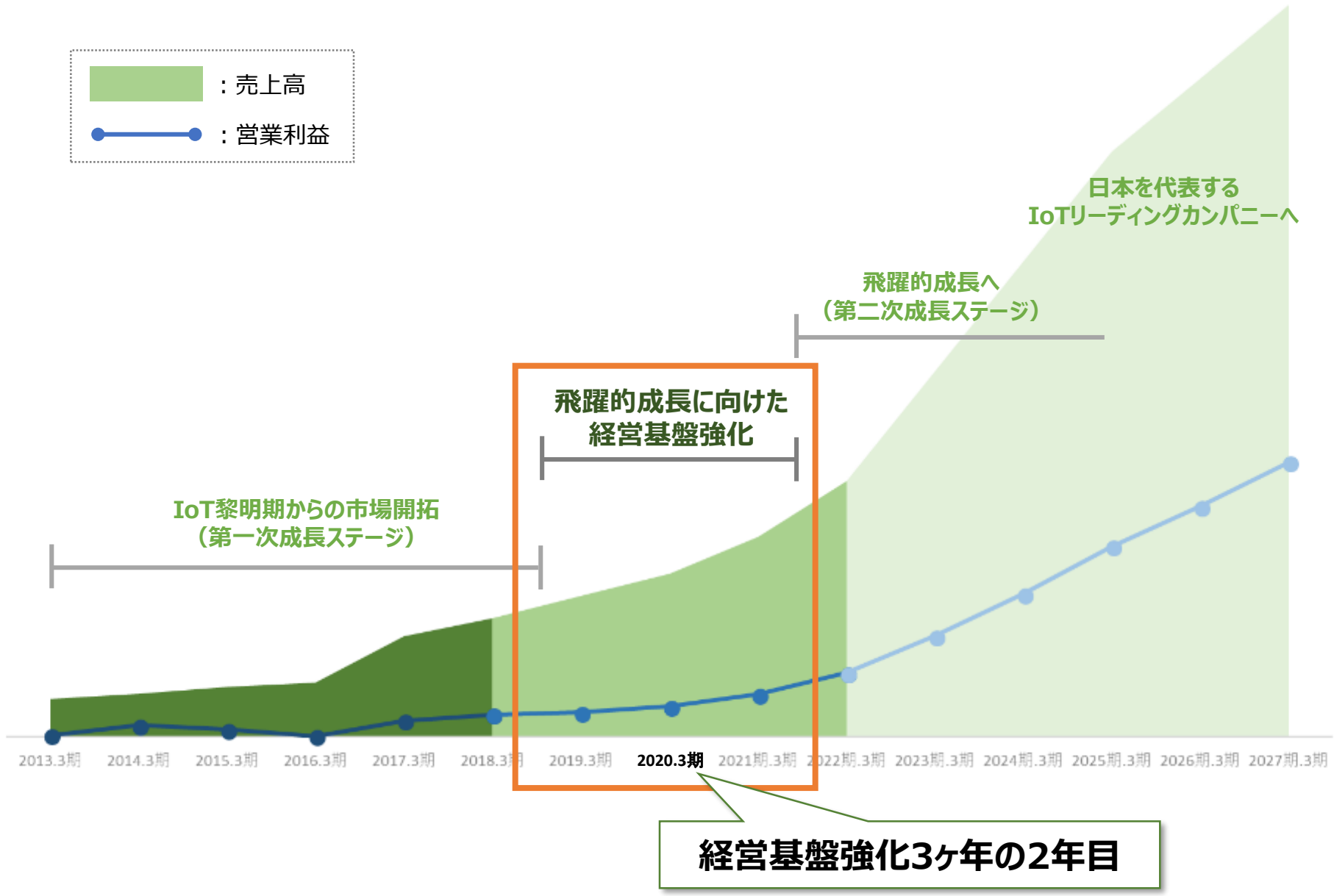
10年後に「**日本を代表するIoTリーディングカンパニー**」へ成長するため
2019年3月期からの3年は飛躍的成長に向けた「経営基盤強化期間」と位置付ける



Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

売上・営業利益成長イメージ

2018年3月期 決算説明資料
（2018.5.14）より抜粋



Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

通期業績予想

前期繰り越しの大口案件受注、営業体制強化、新製品・サービス開発、KDDIとの営業・開発双方でのアライアンス強化により、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%）の増収増益を見込む

（単位：百万円）

	2019年3月期 通期実績	2020年3月期 通期予想	前年比 差額・比率	主な増減要因
売上高	1,611	**2,430**	+818 (+50.8%)	・インテグレーション・コンストラクション・GPSソリューションでの売上増 ※詳細は次ページの「ソリューション別売上高通期売上高予想」を参照
営業利益	24	**159**	+134 (+538.7%)	・売上増に伴う営業利益の増加
営業利益率	1.5%	**6.5%**	+5.0pt	
経常利益	25	**157**	+132 (+529.7%)	
経常利益率	1.5%	**6.4%**	+4.9pt	
純利益	11	**108**	+97 (+859.6%)	
純利益率	0.6%	**4.4%**	+3.8pt	

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

ソリューション別売上高通期売上高予想

営業体制を強化したコンストラクションソリューション、LPWA案件をKDDIとのアライアンスによる新規市場獲得を目指すインテグレーションソリューション、新製品・サービスを提供開始するGPSソリューションは、対前年約2億円以上の売上拡大を見込む

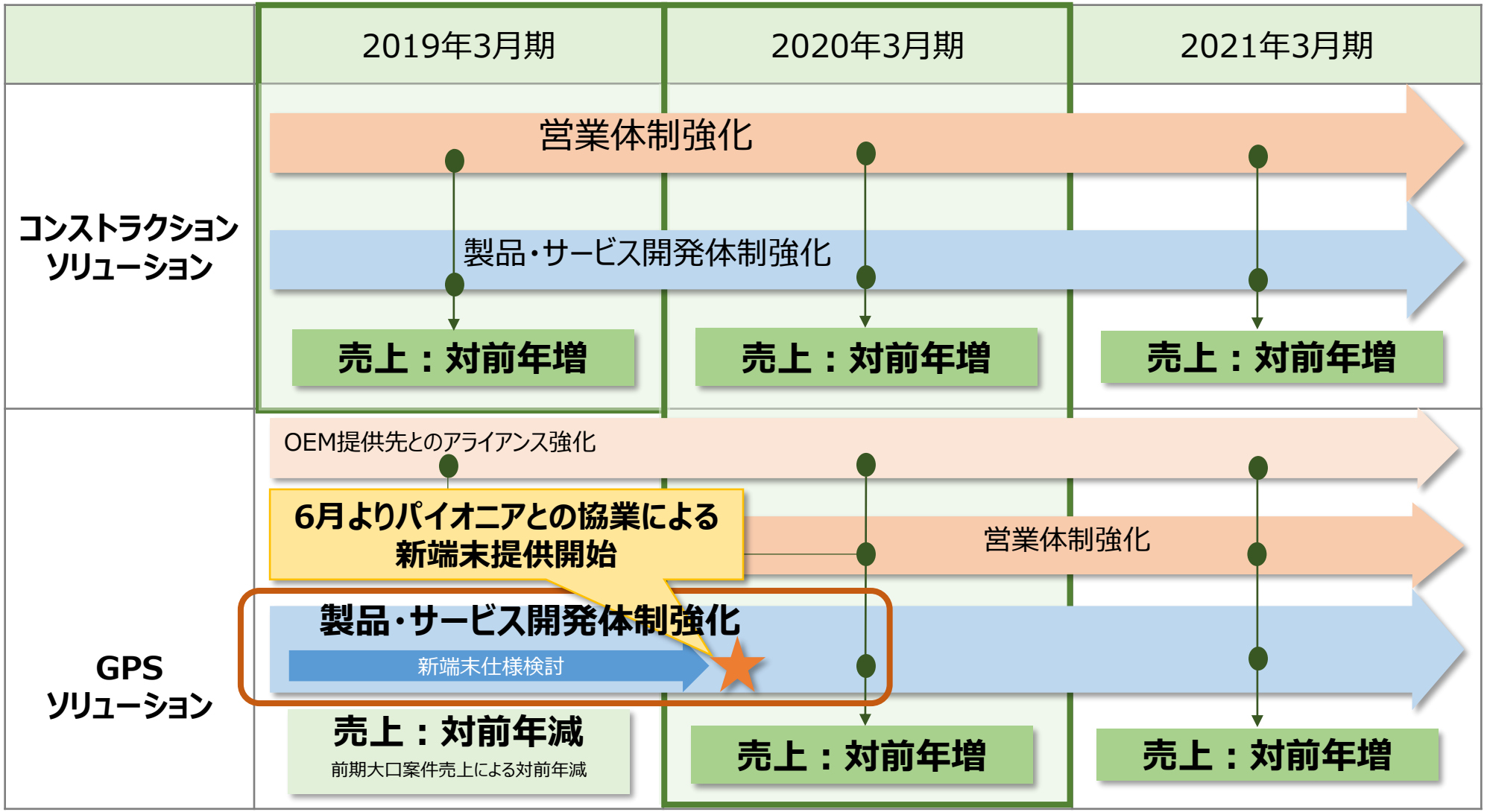
（単位：百万円）

	2019年3月期 通期実績	2020年3月期 通期予想	前年比		主な増減要因
			差	比率	
インテグレーション ソリューション	221	**420**	+198	+89.4%	・前期繰り越しLPWA大口案件受注、及びKDDIとアライアンス強化伴う同様案件の水平展開に向けた営業活動によるフロー売上増 ・既存ユーザーからの大口カスタイズ案件受注によるフロー売上増
コンストラクション ソリューション	710	**1,000**	+289	+40.7%	・前期採用人員の営業力向上、東海営業所新設、新規販売店の増による「現場ロイド」でのフロー売上増 ・前期繰り越し大口カスタマイズ案件受注によるフロー売上増
モニタリング ソリューション	189	**180**	△9	△4.9%	・市場成熟化に伴う新規物件獲得減によるフロー売上減 ・累計契約者数増加によるストック売上増
GPS ソリューション	489	**830**	+340	69.4%	・6月からのパイオニアとの協業による新製品・サービス提供開始によるフロー売上増 ・累計契約者数増加によるストック売上増
計	1,611	**2,430**	+818	+50.8%	

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

コンストラクション・GPSソリューションへの段階的な経営リソース集中

前期はコンストラクションに人員体制強化等を行っていたが、今期はGPSも営業・開発双方のリソースを集中させると共に、前期仕様検討等を行っていた新機能搭載のカーテレマティクス端末を6月より提供開始



Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

「現場ロイド」への営業リソース集中

昨期は営業人員体制強化に重きを置いたが、今期は昨期採用人員の更なる営業戦力化と共に、東海営業所の新設、新規販売店獲得により売上拡大を目指す

営業体制、営業チャネル強化

■営業人員体制のさらなる強化

・5月より東海営業所（名古屋市）を開設し、市場規模の大きいエリアカバレッジによる売上拡大を目指す

・今期は採用強化よりも昨期採用人材の製品・営業スキル向上、営業活動量拡大による個々人の更なる営業戦力化を目指す

拠点	FY2019 昨期末 人員数	FY2020 計画 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	-	**1名**
関西	3名	3名
九州	2名	2名
合計	14名	15名

■営業チャネルの強化

・営業活動の強化を目指すエリアにおける新規販売店獲得による売上拡大を目指す

i-Construction推進コンソーシアムの活用強化

■新製品・サービス力強化による受注件数、受注単価の拡大

・国土交通省が推進する「i-Construction」「情報化施工」に準拠した新製品、サービスの開発

i-Construction

「i-Construction」とは
・「ICTの全面的な活用（ICT土工）」等の施策を建設現場への導入により、建設生産システム全体の生産性向上を図り、魅力ある建設現場を目指す取り組み

2018年６月に「i-Construction推進コンソーシアム」に加盟

■「i-Construction”貫徹の年”」を目指す国土交通省

・建設現場への新技術導入に向け各地方整備局でも企業間連携”×Tech.”(クロステクノロジー)実装に向けた取り組みが活発化

昨期、関東、中部、北陸地方整備局で開催されたマッチングイベントにおいてエコモットの新技術がマッチングに採択

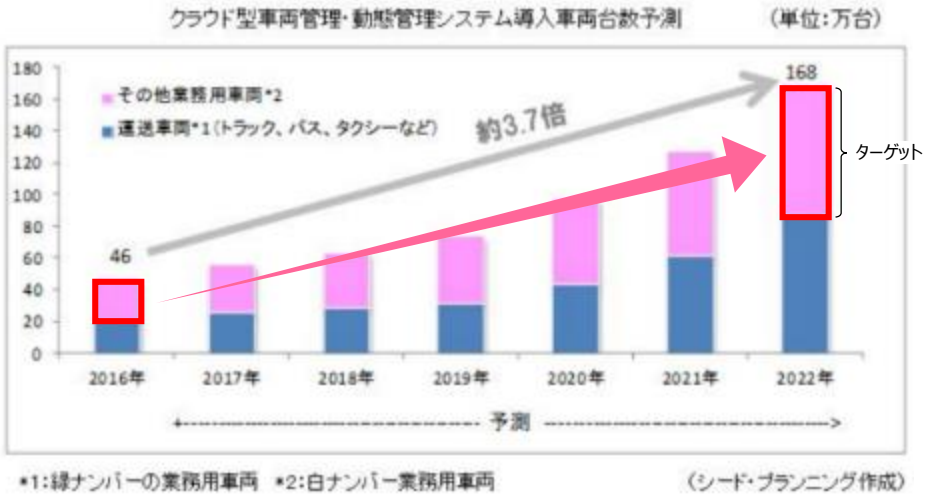
Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

GPSソリューションにおけるシェア獲得に向けた取り組み

市場規模は80万台程度が見込まれており、シェア拡大に向け6月よりパイオニアとの協業による新端末提供開始、MaaS時代の到来に向けて、GPSソリューションで培ってきた技術を高め新製品、サービスに努める

GPSソリューションの市場規模

カーテレマティクスサービス市場の中でも法人用車両における「クラウド型車両管理・勤怠管理システム」の市場は2022年に利用台数168万台見込まれる



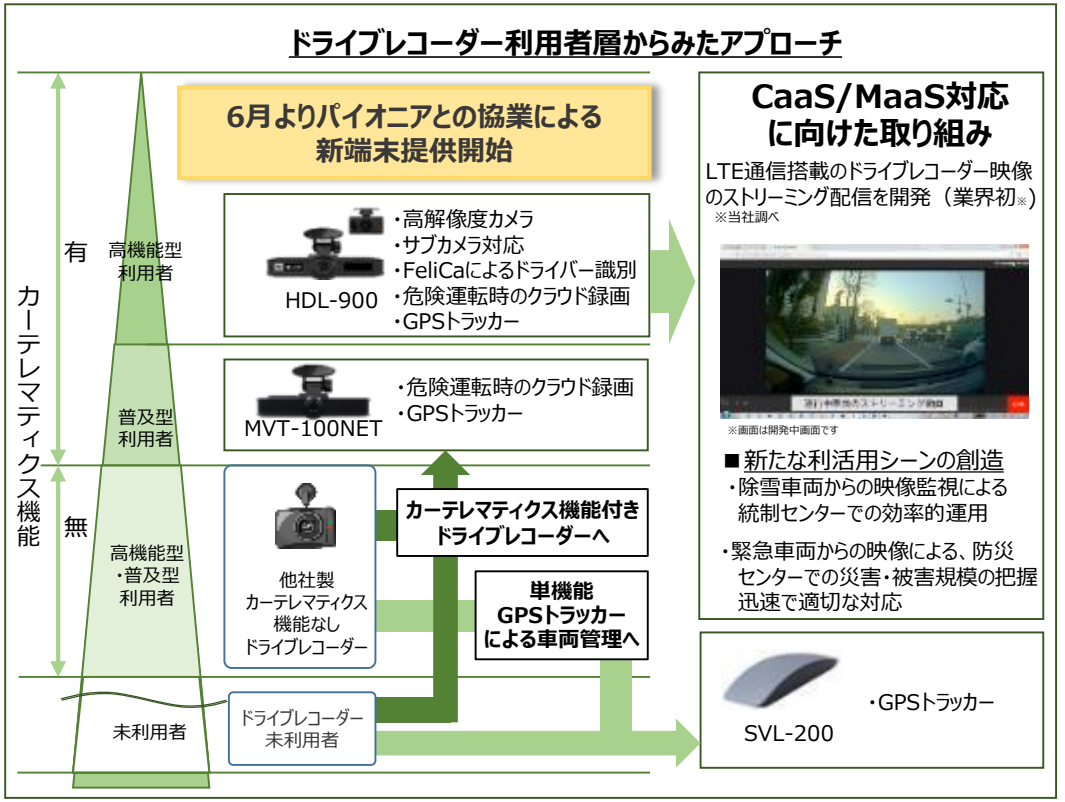
エコモットのGPSソリューションの利用ユーザーは「白ナンバー業務用車両」なので、168万台の約半数**80万台がターゲット**

80万台のターゲットへのアプローチ

■ターゲットへのアプローチに向けた考え方

1.製品ラインナップ充実による未利用層からの販売拡大

2.新サービス開発による新たな利活用シーンの創出



※「FeliCa」はソニー株式会社の登録商標です

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

パイオニアと新たなカーテレマティクスソリューションサービスで協業

拡大を続けるMaaS市場に向けて、パイオニアの先進運転支援システム「Intelligent Pilot」を搭載したカーテレマティクス端末「TMX-DM03」を活用した次世代カーテレマティクスソリューション提供による協業

LTE通信対応高性能カーテレマティクス端末「TMX-DM03」の主な特徴

■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
「眠気検知機能」、「わき見検知機能」等により、居眠り運転の予兆、わき見運転をドライバーへ警告

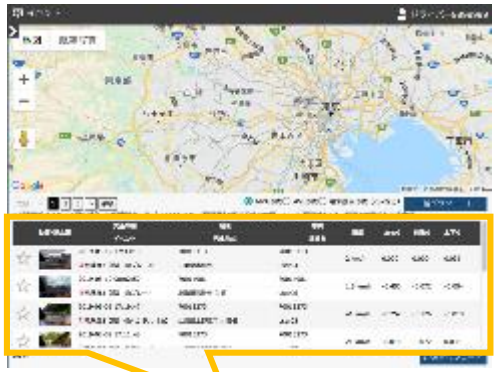
・前方カメラによるADAS（安全運転支援システム）機能
「前方車両接近検知機能」「片寄走行検知機能」により危険運転を検知し、ドライバーに危険運転を警告

・高度な安全運転支援を実現
デジタル地図データや走行データ、事故発生地点、天気などの各種データと、ドライバー毎の運転傾向等から事故リスクをリアルタイムに予測し、事故リスクが高い場合、ドライバーに注意喚起・警告

AI活用した危険運転の予兆、早期警告により更なる交通事故削減へ

■アプリケーション画面

・イベント画面



・リアルタイム画面

動画/静止画	発生時刻 / イベント	端末 / 発生地点	車両 / 運転者
	2019-05-12 17:33:18 危険度3（高）-急ブレーキ	70013313 千葉県市川市	70013313 user04
	2019-05-10 08:02:50 危険度3（高）-急ブレーキ	70014981 北海道石狩市 生振	70014981 user06
	2019-05-09 17:19:47 危険度3（高）-急ハンドル（左）	70013273 山梨県上野原市 大曽根	70013273 user03

「急ブレーキ」「急ハンドル」等の危険運転（イベント）の発生状況を一覧で把握し、個々のイベントの状況を動画での確認が可能

※アプリケーション画面は開発中画面です

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

先進運転支援システム「Intelligent Pilot」について

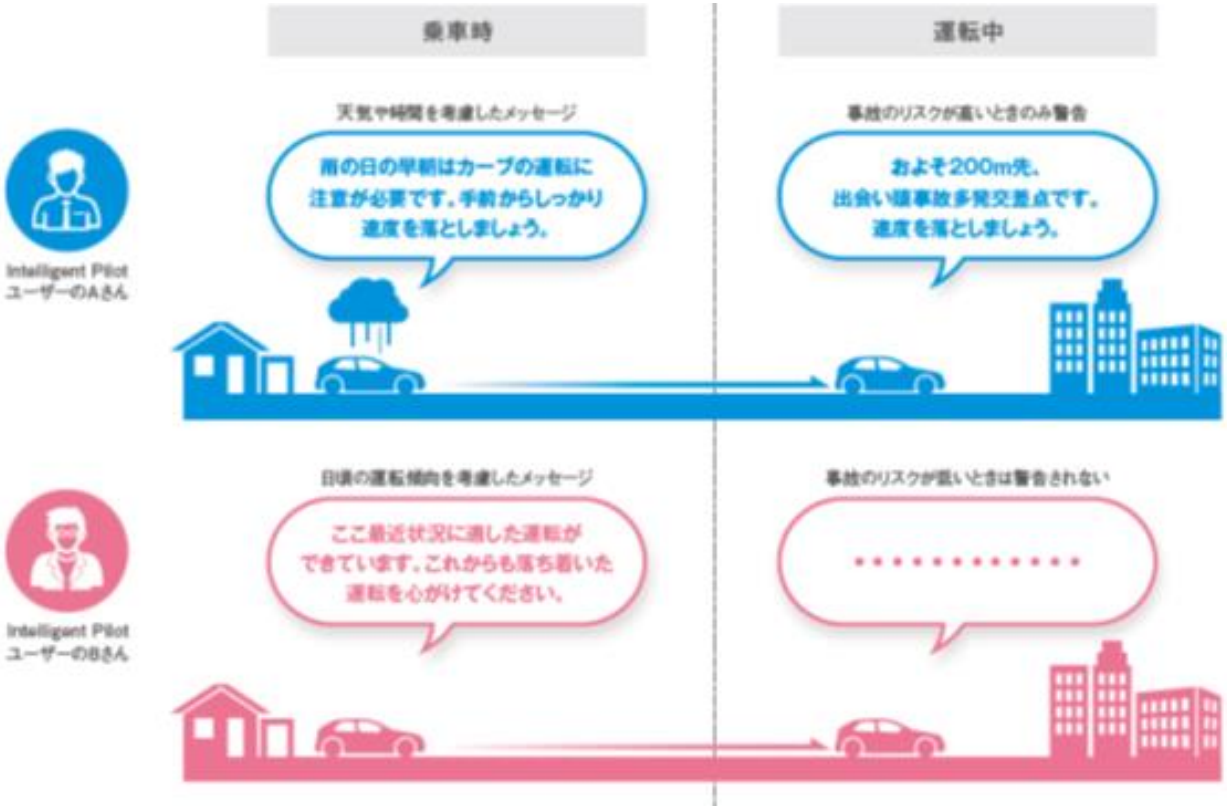
パイオニアの先進運転支援システム「Intelligent Pilot」の各種機能により、交通事故リスクを大幅に低減することが可能

「Intelligent Pilot」概要

クラウド上の機械学習による高事故リスク地点予測アルゴリズムを活用した「事故リスク予測プラットフォーム」とカーテレマティクス端末「TMX-DM03」の収集データを連携させ、ドライバー特性に応じた安全運転支援を提供

パーソナライズされた運転アドバイス（警告）

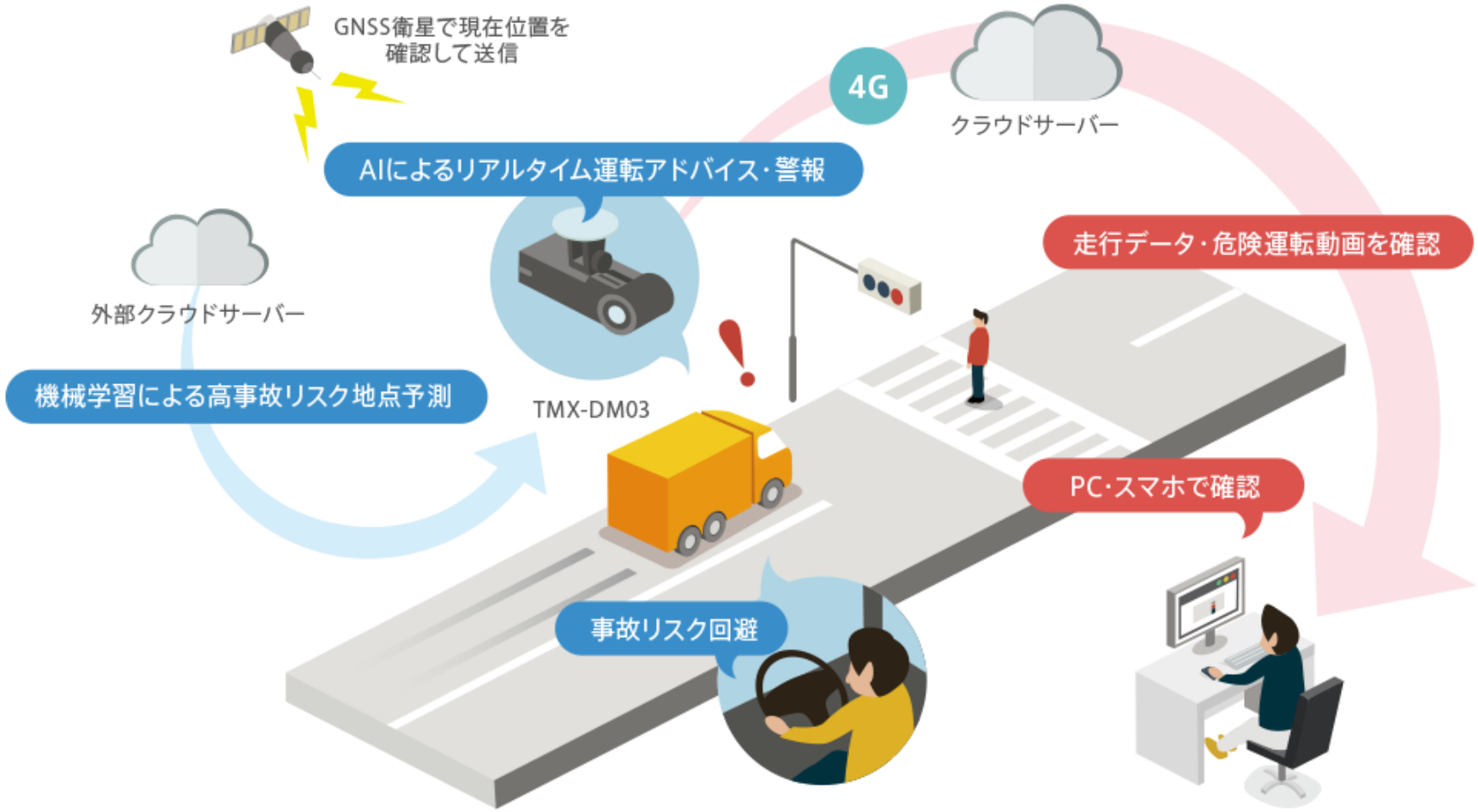
個々のドライバー特性（走行エリアの天候、ドライバー個々の運転傾向等）に応じたパーソナライズ化された適切な運転アドバイス、警告をリアルタイム提供することにより、交通事故リスクを大幅に低減することが可能



Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

次世代カーテレマティクスソリューションの利用シーン

パイオニアの先進運転支援システム「Intelligent Pilot」等の先進技術とエコモットがカーテレマティクスソリューション培ってきたノウハウを組み合わせることで、車両の種類を問わない移動の安全性を底上げを目指す



移動の安全性を底上げする「Safe Mobility as a Service（SMaaS）」を目指す

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

新たなネットワーク技術への対応

エコモットの強みである「つなぐ力」を更に強化するために、新たなネットワーク技術に順次対応し、新製品・サービスを提供

	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
3G LTE	既存製品の提供・順次製品ラインナップの拡充				
LPWA	セルラーLPWA対応製品の開発		▲Cat-M対応製品のリリース	順次製品ラインナップの拡充	
	ノンセルラーLPWA対応製品の開発		▲LoRa対応製品のリリース	順次製品ラインナップの拡充	
5G			5G対応製品の開発 ▲実証実験	▲5G対応製品のリリース 順次製品ラインナップの拡充	

ハンディ位置情報デバイス「HLP-200」

LPWA圧力計測システムを第3四半期より提供予定

LPWA傾斜センサー「LRG-50」

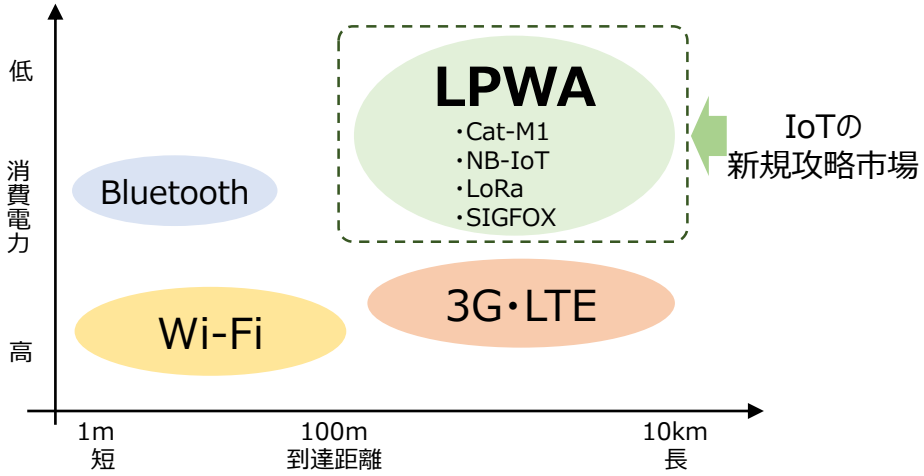
Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

LPWA各種規格への対応による新規市場創造

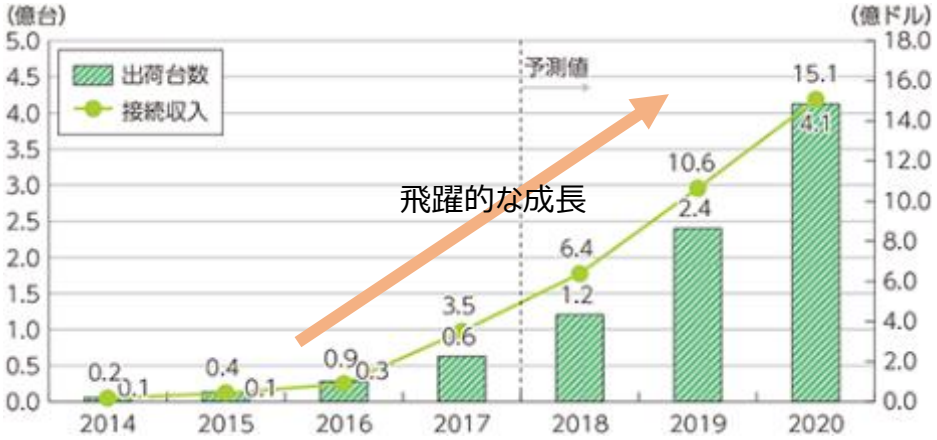
IoTに適した新通信技術であるLPWAの通信規格に対応した通信デバイス開発により新規市場創造を目指す

LPWAの市場成長性

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30年版　情報通信白書」

LPWA各種規格への対応

■セルラーLPWA（LTE-M）への対応

・ハンディ位置情報デバイス「HLP-200」

セルラーLPWA（LTE-M）に対応し、低消費電力で動作するハンディ位置情報デバイス（緊急通報ボタン付き）

災害やトラブル等の有事の際のみ位置情報を管理者へ提供することが可能

・LPWA圧力計測システム（開発中）

圧力センサー・スイッチと通信モジュールを一つにした電池駆動のセルラーLPWA（LTE-M）圧力計測デバイス

電源や通信回線の確保が困難な灯油や重油タンクの残量監視をはじめ様々な用途での利用可能

■LoRaへの対応

・LPWA傾斜センサー「LRG-50」

地すべりや構造物倒壊の予兆を迅速に検知するLPWA傾斜センサー

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

5Gの対応による新規市場創造

IoT分野での活躍が期待される次世代通信技術5Gに対応した通信デバイス開発により新規市場創造を目指す

5Gの技術と利活用シーン

5G（第5世代通信システム）

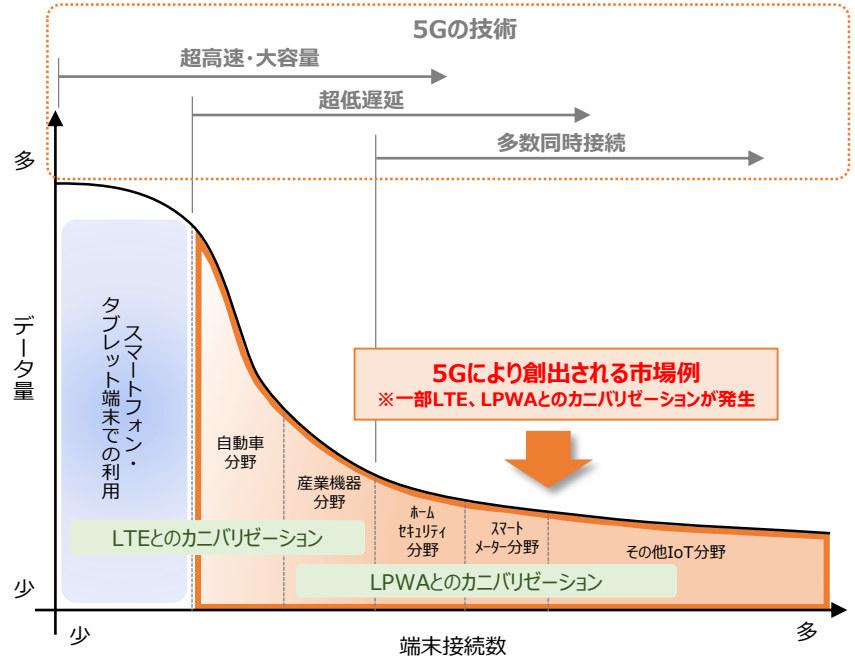
5Gは、「超高速」だけでなく「多数接続」や「超低遅延」といった新たな特徴を持つ次世代の移動通信システムであり、ICT時代のIoT基盤として早期実現が期待されている

（出典）総務省「平成28年版　情報通信白書」

5Gが創出する新規市場とエコモットの開発方針

5Gが創出する新規市場

5Gの特徴である「超高速」「多数接続」「超低遅延」の技術により新たな市場が創出される



（参考）総務省「電波政策2020懇談会 サービスワーキンググループ　モバイルサービスタスクフォース（第7回）」（2016.5）

エコモットの開発方針

LTE、LPWAで培った技術を踏まえ5Gの実証実験に参画し5Gサービスリリースと合わせて新製品・サービス提供を目指す

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

KDDIとの業務提携による成長イメージ

「『KDDI IoTクラウド Standard』を中心とした協業」、「新規IoTパッケージ商品の共同開発・拡販」をKDDIと取り組み、未攻略市場攻略により売上拡大を目指す

■「KDDI IoTクラウド Standard」を中心とした協業による成長

STEP2
KDDI IoTプラットフォームのコンポーネント化

・未攻略市場攻略による売上拡大
・KDDI IoTプラットフォームへのコンポーネント化による売上単価向上

KDDI IoTクラウド Standard

STEP1
既存サービスの充実
（安定運用強化・機能拡張等）

・既存ユーザーへの売上拡大
・新規ユーザーの売上単価拡大

■新規IoTパッケージ商品の共同開発・拡販による成長

現在のエコモットのパッケージ商品

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

・未攻略市場攻略による売上拡大

共同開発・拡販

業種A	業種B
○○○ ソリューション	△△△ ソリューション

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

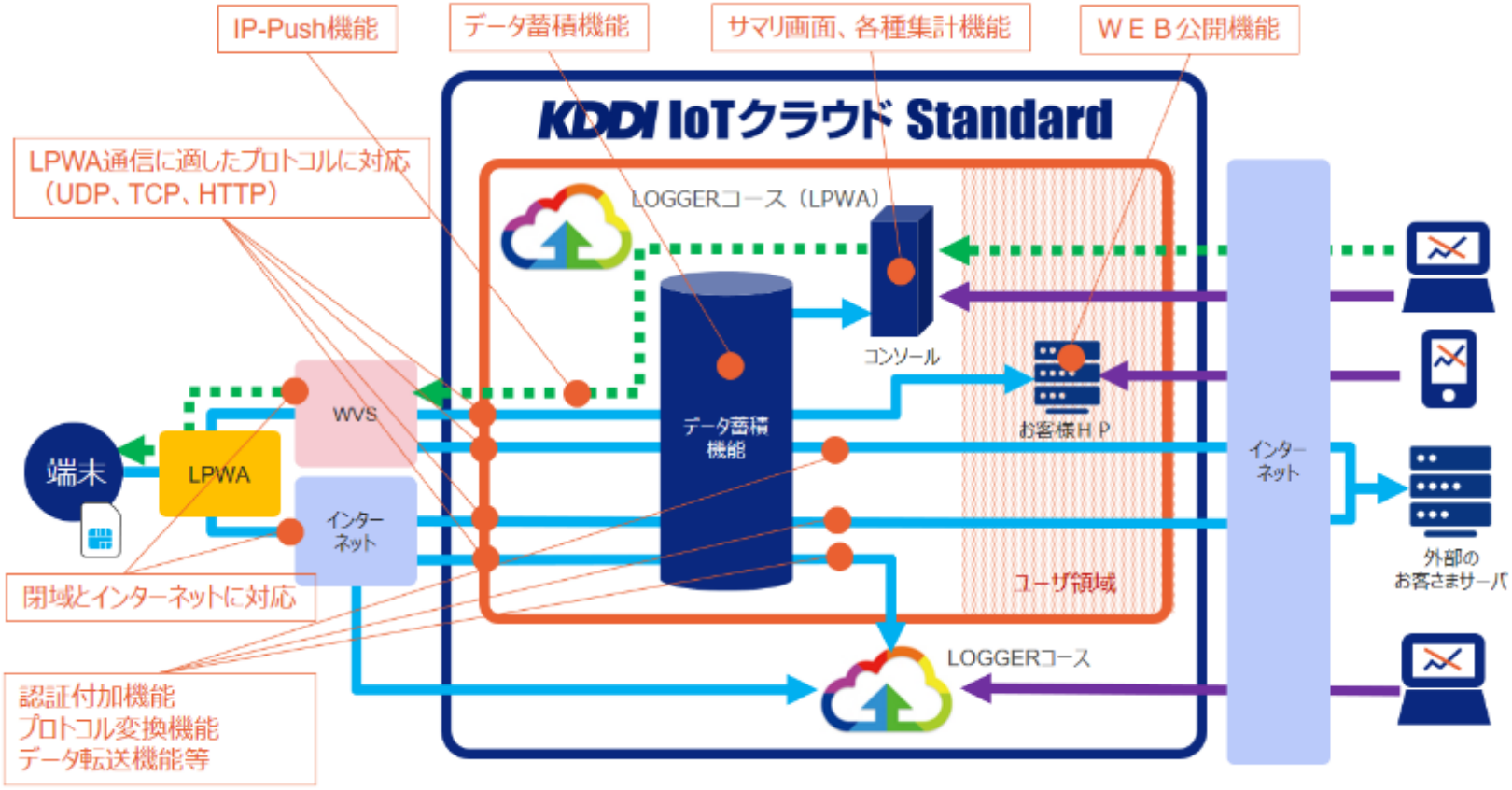
KDDIとの資本業務提携後、最初の共同開発

LPWA環境に最適化した「KDDI IoTクラウド Standard」LOGGERコース（LPWA）を共同開発し、KDDIより2019年8月上旬からサービス提供

「KDDI IoTクラウド Standard」LOGGERコース（LPWA）を共同開発

■サービスの特徴

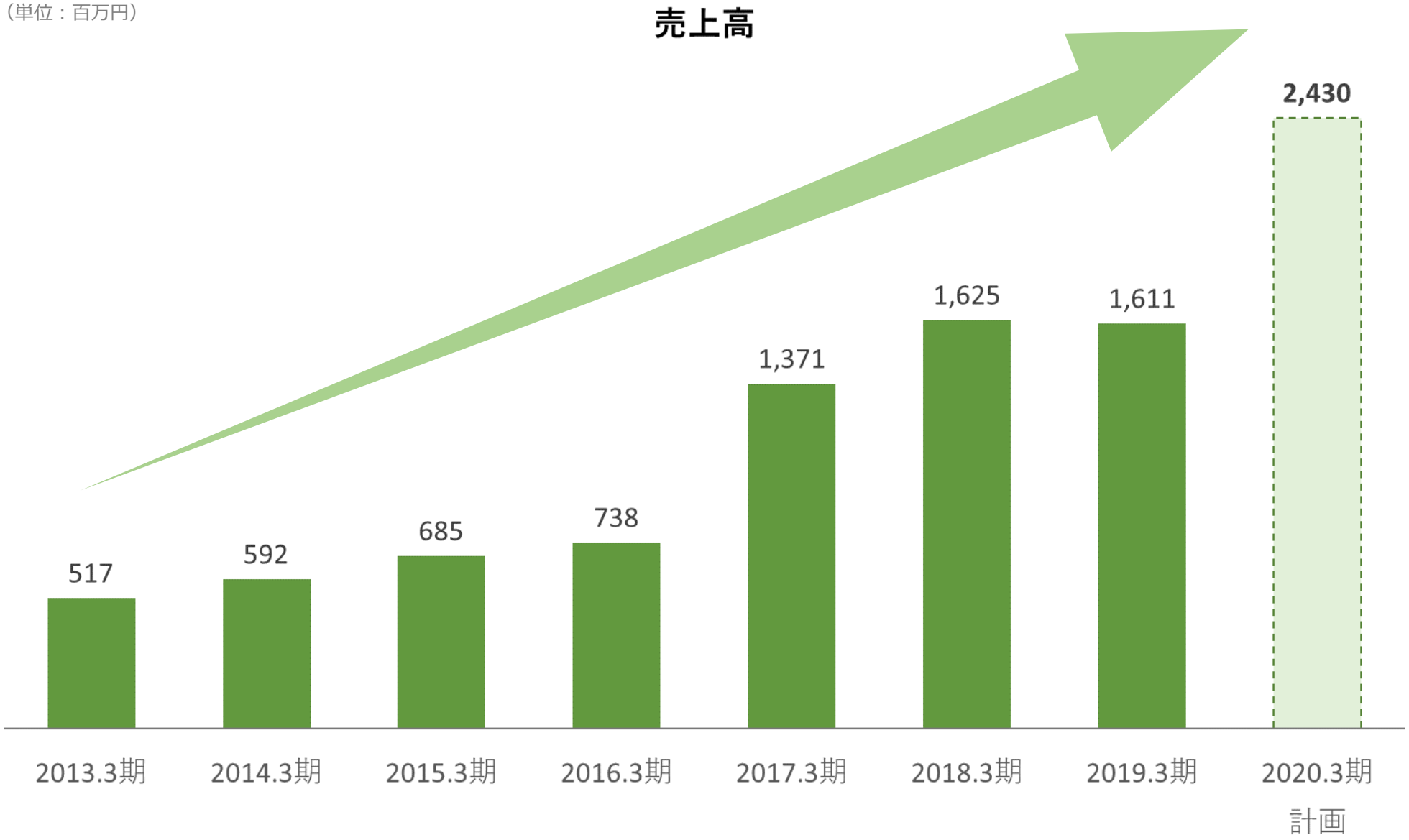
LPWA通信に最適化された通信プロトコルやデータフォマットに対応し、端末の使用した台数に応じて課金する従量制の料金体系など、あらゆる面でLPWA環境に最適化しており、ネットワーク面では、端末からクラウドまでを閉域で接続することで、セキュアな環境を提供



Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

売上高経年推移

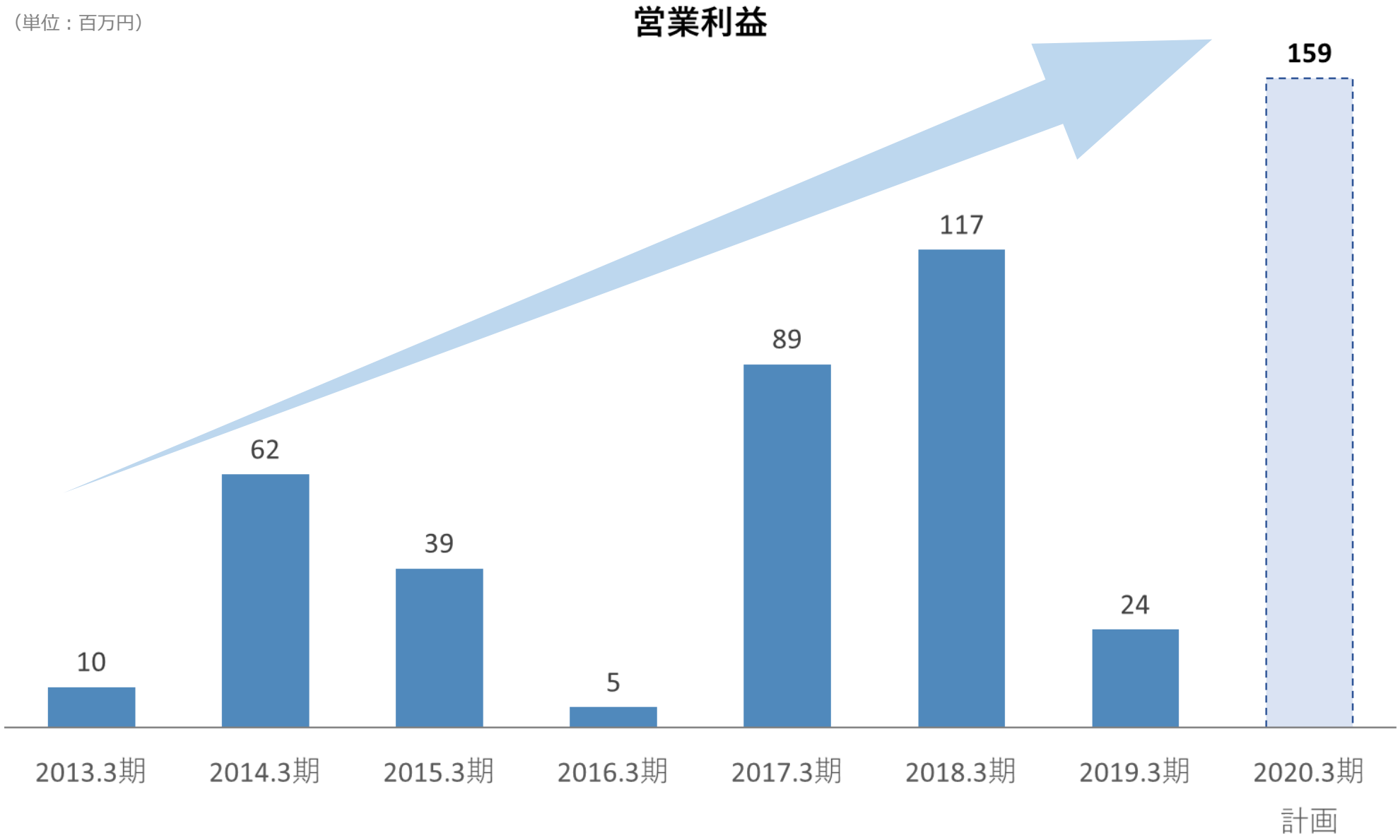
（単位：百万円）



Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

営業利益経年推移

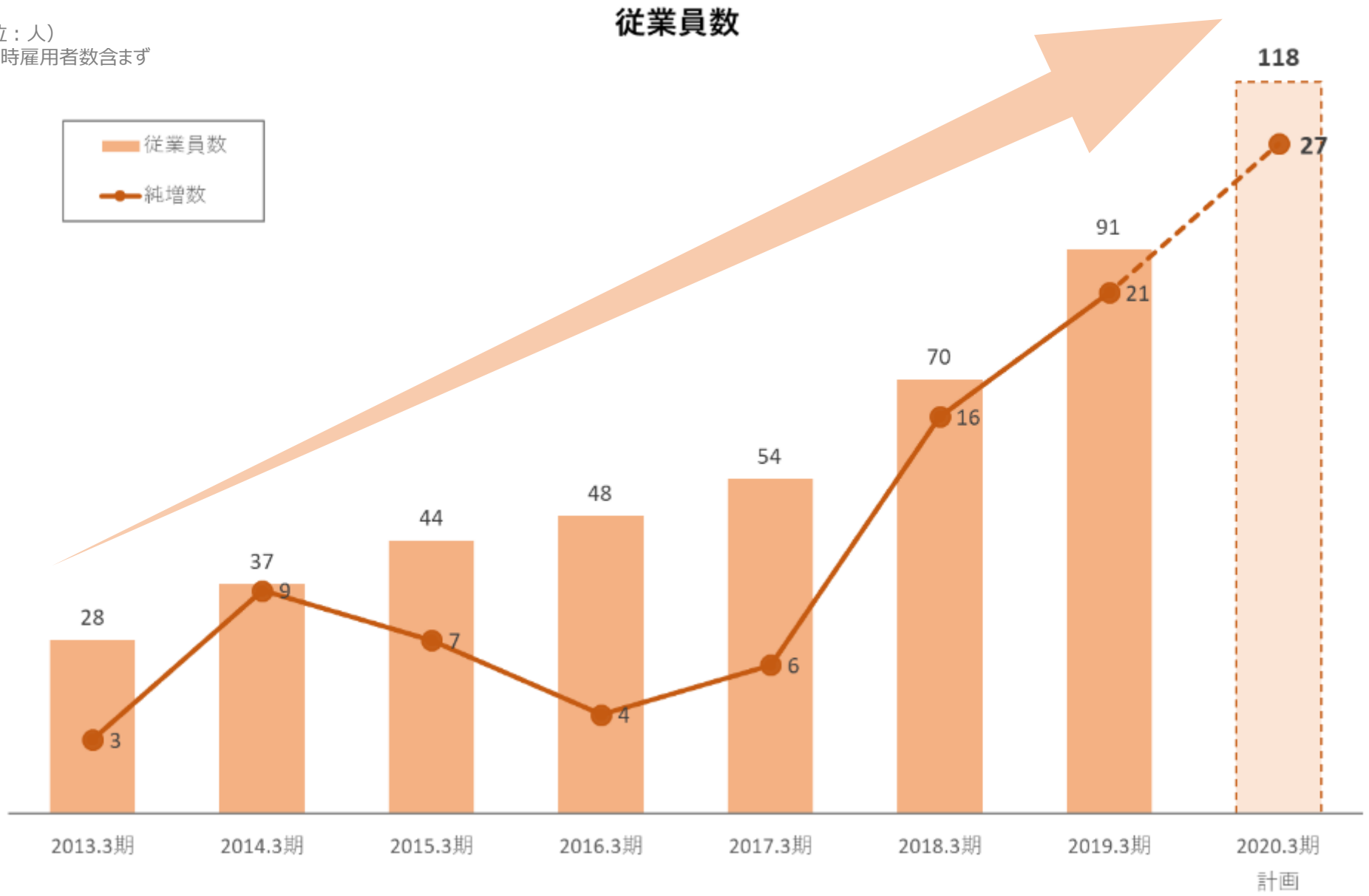
（単位：百万円）



Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

従業員数経年推移

（単位：人）
※臨時雇用者数含まず



Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

1. 2019年3月期決算概要

2. 今期事業運営内容、トピックス

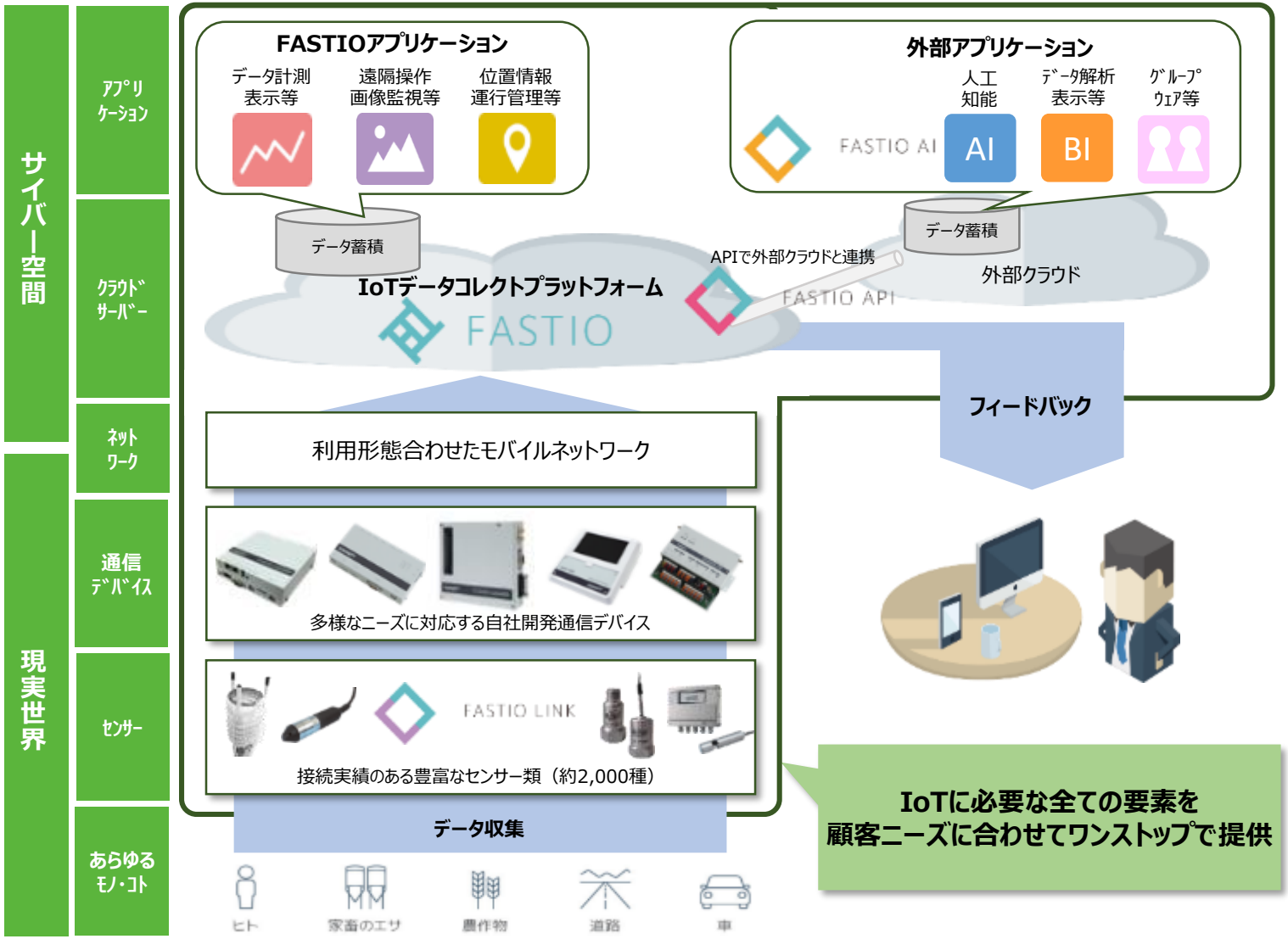
3. 2020年3月期業績予想

4. Appendix

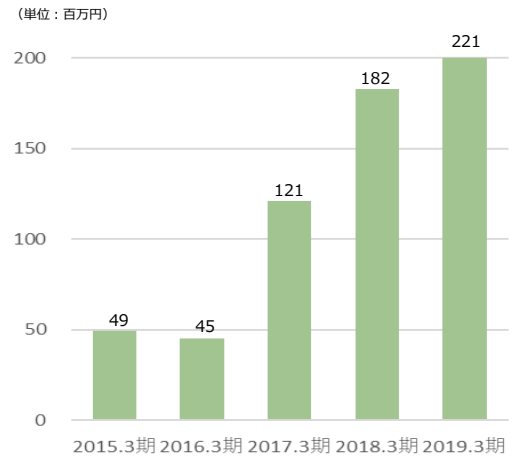
Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

インテグレーションによるソリューション

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



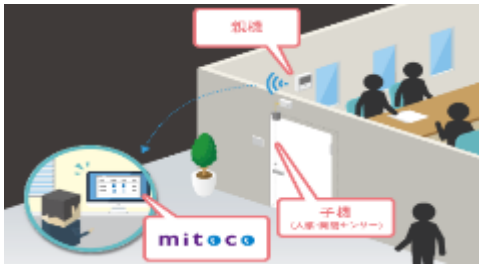
■売上高実績（5カ年）



■導入事例

・会議室の効率的運用

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



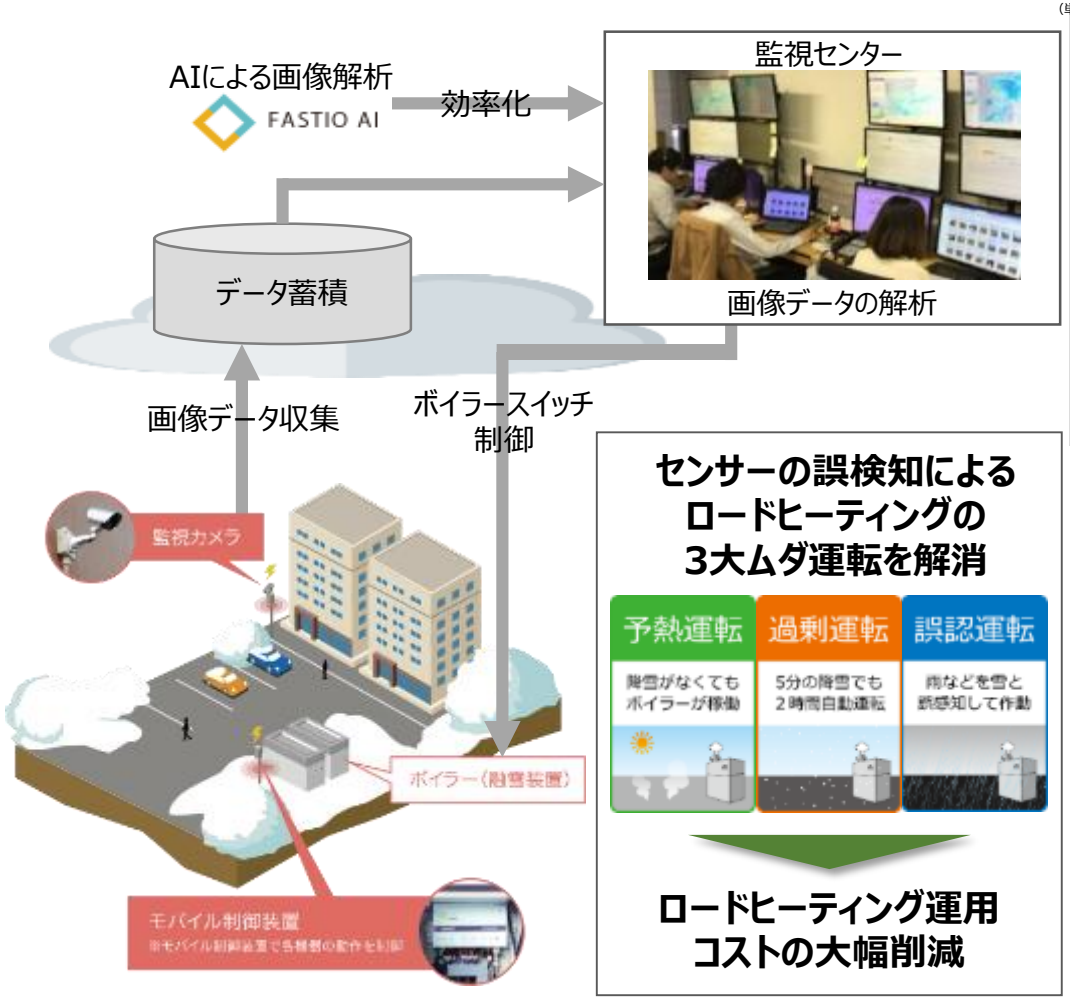
Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

「ゆりもっと」紹介（雪のIoT）

YR ゆりもっと

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2,000台以上設置し、冬期間の大幅な省エネルギーを実現

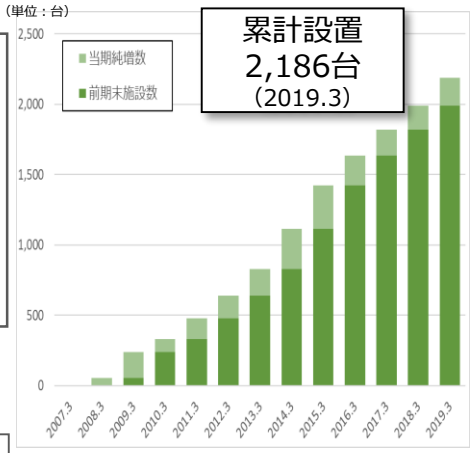
■サービスイメージ



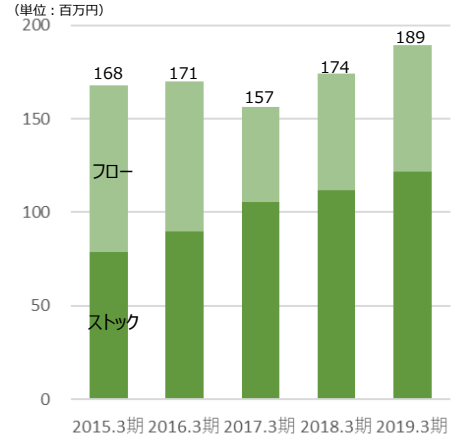
センサーの誤検知による
ロードヒーティングの
3大ムダ運転を解消

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（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

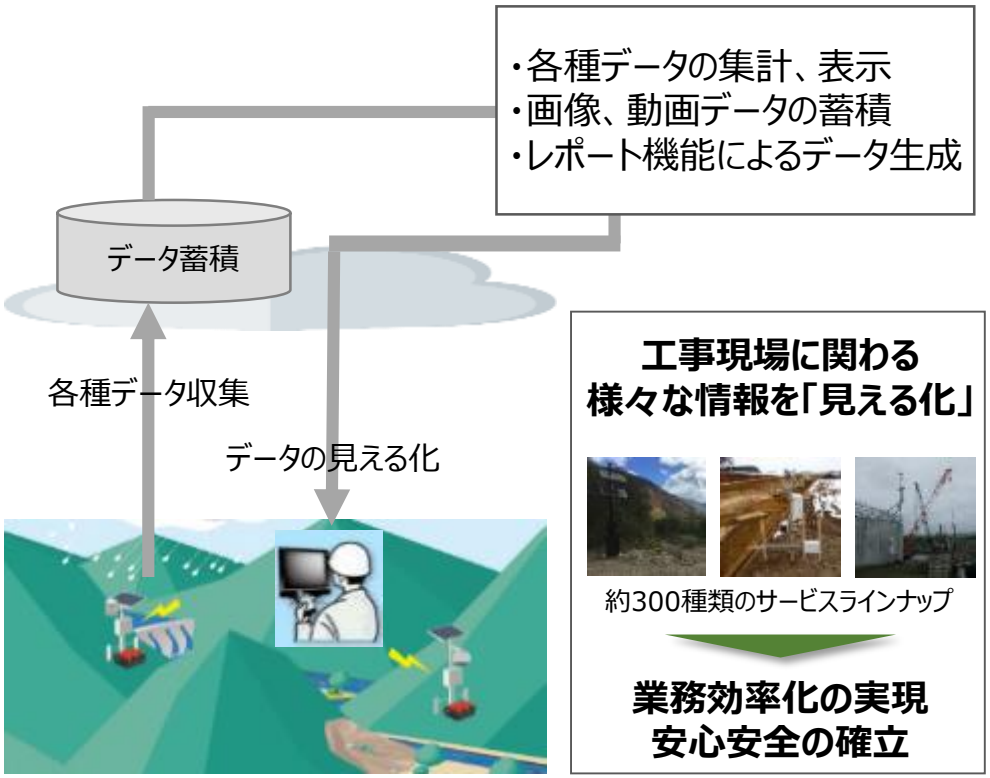
Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

「現場ロイド」紹介（土木工事のIoT）

GR 現場ロイド

建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」を2010年以来、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

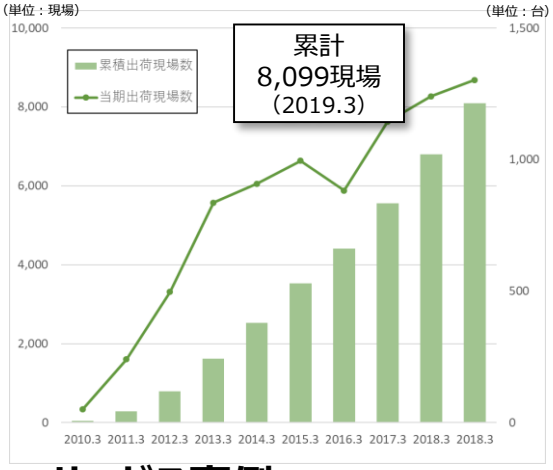


工事現場に関わる様々な情報を「見える化」

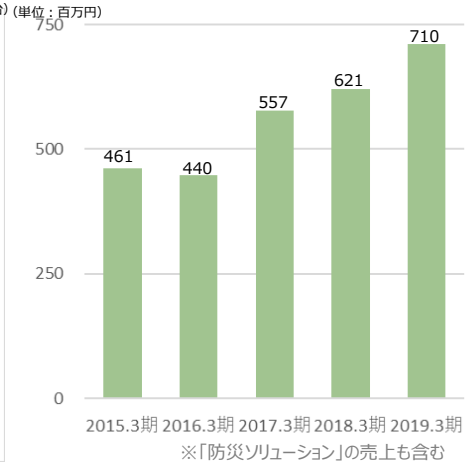
約300種類のサービスラインナップ

業務効率化の実現
安心安全の確立

■設置実績



■売上高実績（5カ年）



※「防災ソリューション」の売上も含む

■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

（参考）NETIS（新技術情報提供システム）について

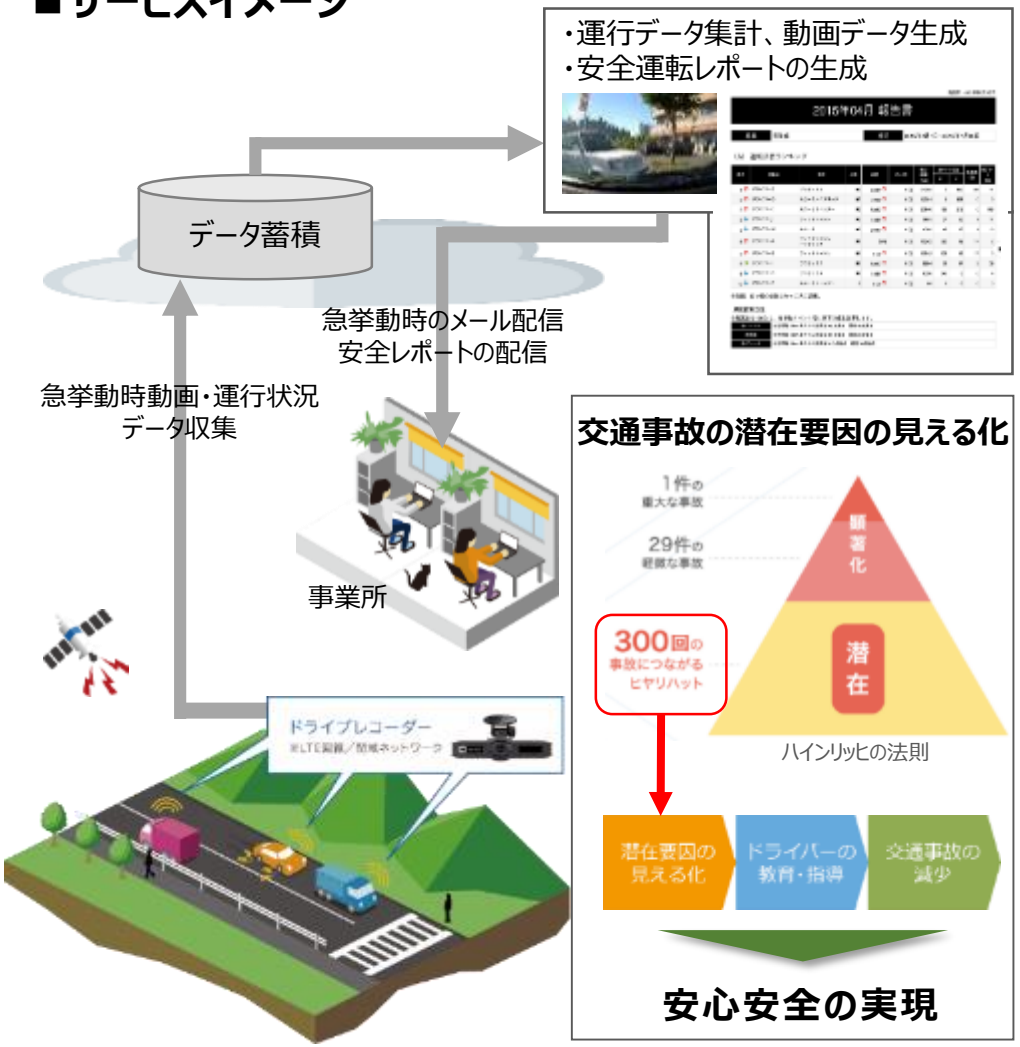
NETISとは、民間の有用な新技術を積極活用するための国土交通省のデータベースであり、総合評価落札方式にて、NETIS登録技術を提案した場合、加点対象となる現場ロイドでは6技術がNETIS登録されており、多くの公共事業にて導入されている

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

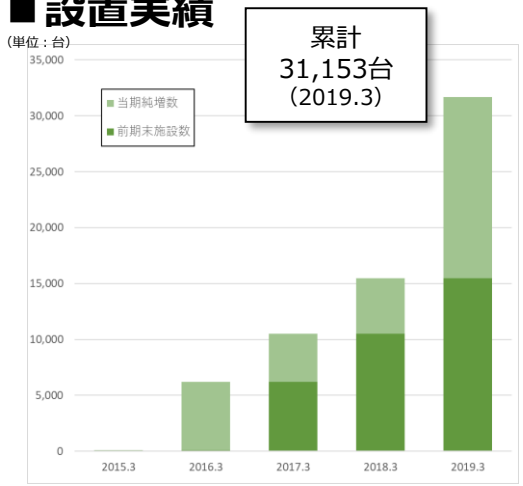
「Pdrive」紹介（車のIoT）

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4年で15,000台以上提供
導入により安全意識向上が事故の減少につながり、安心安全の実現へ貢献

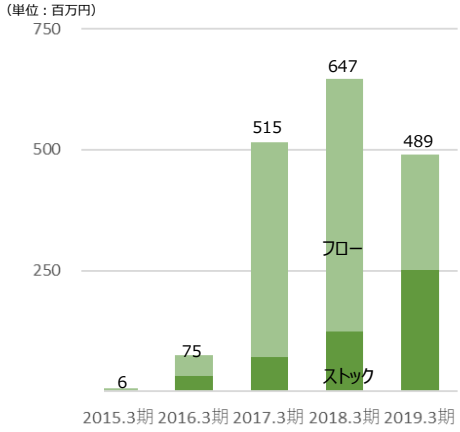
■サービスイメージ



■設置実績



■売上高実績（5カ年）



■導入事例

札幌市　卸売業へ導入
・導入台数：46台

事故件数削減

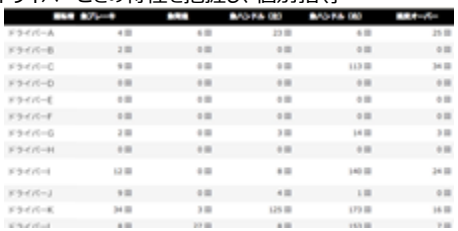
7 件 → 1 件

保険料事故対応諸経費の削減

削減効果額
1,710,000円/年

月次ランキングによる評価

ドライバーごとの特性を把握し、個別指導

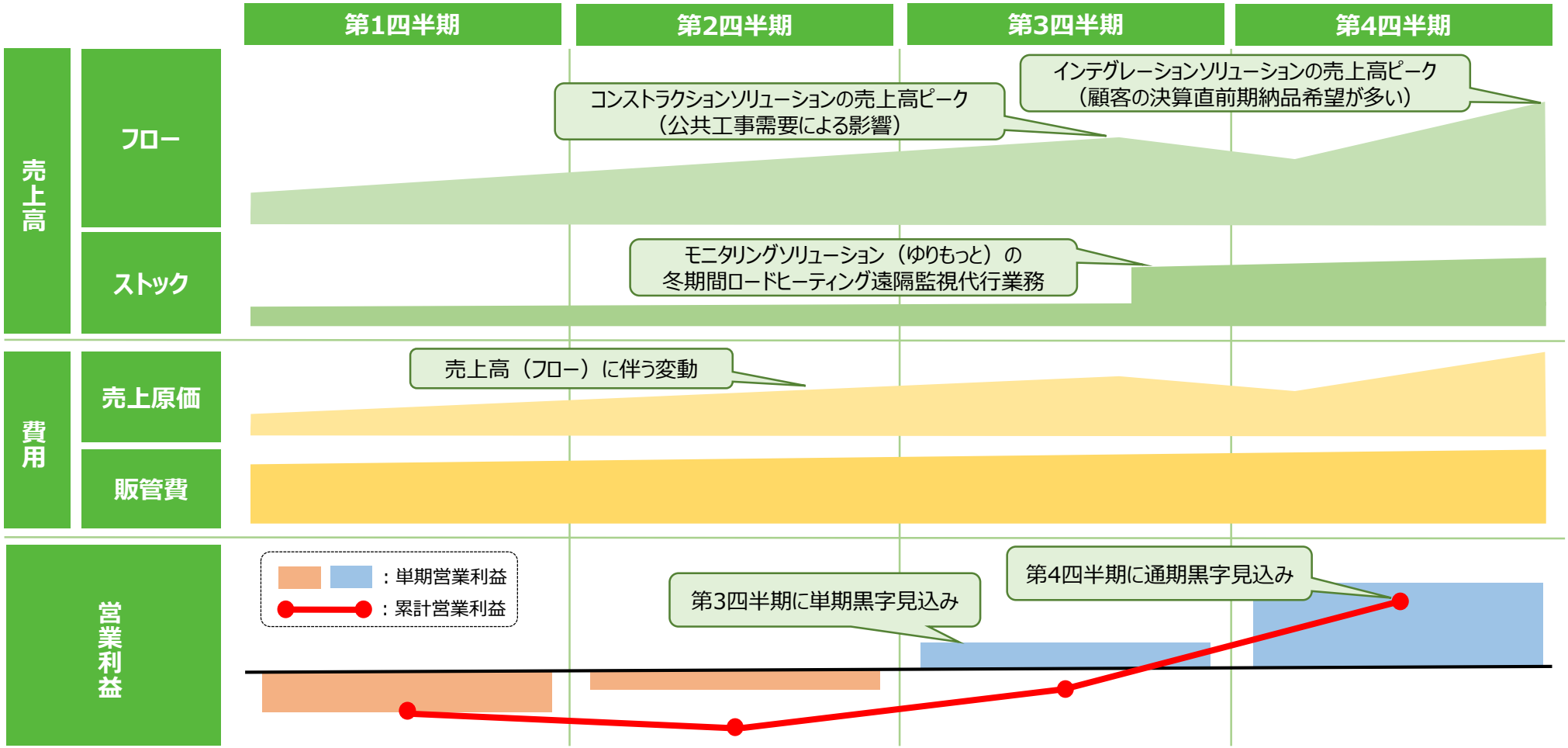


Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

（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



Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

本資料の取り扱いについて

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

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

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/

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED