

|| 企業調査レポート ||

## エコモット

3987 東証マザーズ・札証アンビシャス

[企業情報はこちら >>>](#)

2018年9月28日(金)

執筆：客員アナリスト

瀬川 健

FISCO Ltd. Analyst **Ken Segawa**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 国土交通省の「i-Construction」など国策がフォローの風となる	01
2. 高成長が期待される「防災ソリューション」	01
3. 東証マザーズに上場と上場メリットの享受	01
<b>■ 会社概要</b>	<b>02</b>
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
3. 各種表彰	04
4. 事業系統図	04
<b>■ 事業概要</b>	<b>05</b>
1. 事業概要	05
2. インテグレーションソリューション「FASTIO」	08
3. 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」	09
4. モニタリングソリューション「ゆりもっと」	14
5. GPSソリューション「Pdrive」	14
6. 季節要因	15
<b>■ 業績動向</b>	<b>16</b>
1. 2018年3月期の業績概要	16
2. 2019年3月期第1四半期業績	18
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>18</b>
● 2019年3月期の業績見通し	18
<b>■ 中長期の成長戦略</b>	<b>19</b>
1. 中長期的な成長戦略	19
2. 株主還元	22

## ■ 要約

### 土木工事・防災分野で、「IoT×新技術」により日本の課題を解決

エコモット<3987>は、少子高齢化による労働力不足など日本の社会的課題や、国民の安心・安全を、IoTを利活用して解決することを企業使命としている。主要顧客市場である建設業には、今後10年以内に著しい高齢化に伴う建設技能者の大量離職時代が到来する。加えて業界は、2021年度までに週休2日制の導入を完了する計画であり、人手不足に拍車がかかる。

#### 1. 国土交通省の「i-Construction」など国策がフォローの風となる

国土交通省は、2016年より「ICTの全面的な活用（ICT土工）」等の施策を建設現場に導入することによって、建設生産システム全体の生産性向上を図り、魅力ある建設現場とする取り組み「i-Construction（アイ・コンストラクション）」を進めている。IoT・人工知能（AI）などの革新的な技術の現場導入や、3次元データの活用などを進める。ICT土工の普及促進のため「i-Construction 推進コンソーシアム」が設立され、同社も加盟している。国土交通省の新技術提供システム NETIS に登録された製品を多数ラインアップしており、9,000件以上の工事現場への導入実績がある。同社の中長期的な成長戦略は、「IoT×新技術（AI・VR・API）」の組合せで高付加価値サービスを提供することである。

#### 2. 高成長が期待される「防災ソリューション」

「防災ソリューション」は、IoTで自然災害の予兆が見える化し、少しでも早い災害対応による自然災害の被害を軽減することを目的とする。営業面では、通信工事最大手の日本コムシス（株）と協業している。国土交通省は、2017年の九州北部豪雨等の豪雨災害による中小河川の氾濫などを踏まえ、的確な避難判断のための水位観測が必要な全国約5,800ヶ所（約5,000河川）に対し、水位計の早期設置を推進するための中小河川緊急治水対策プロジェクトを定めた。市町村による水位計設置には、価格を従来の10分の1以下の100万円未満に引き下げる必要がある。同社は、商用化が始まった新しい通信規格 LPWA を利用して、2018年6月より国土交通省の基準を満たす危機管理型水位計パッケージの提供を開始した。2018年7月に発生した西日本豪雨は、激甚災害の指定を受けるほどの水害被害をもたらした。国民の安全及び生命を守るため、ICTを活用した防災システムの導入は喫緊の課題になっている。

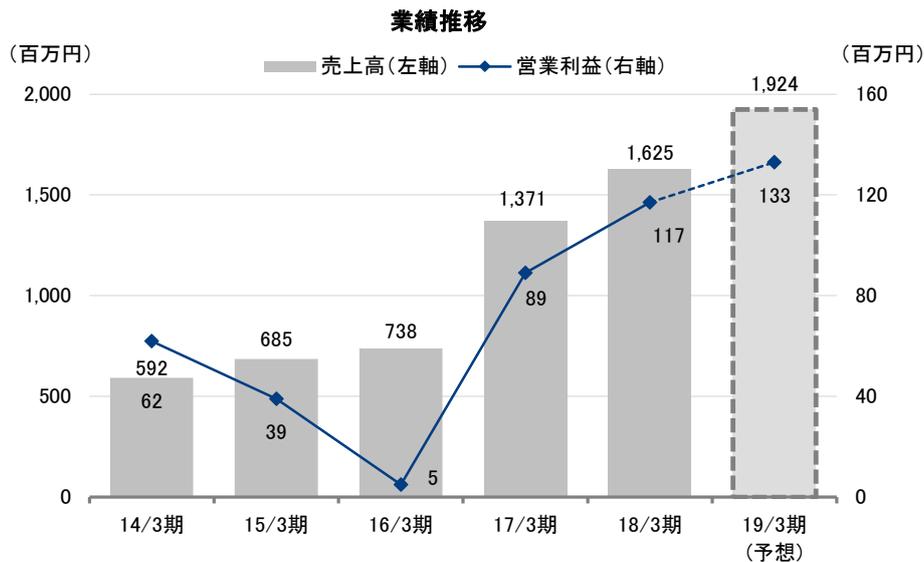
#### 3. 東証マザーズに上場と上場メリットの享受

2017年の札証アンビシャス市場における株式上場につき、2018年6月に東証マザーズに上場した。出来高の増加や投資家層の広がりだけでなく、全国規模の採用などで上場メリットを享受している。

要約

Key Points

- ・「i-Construction」など国策がフォローの風となる
- ・LPWA を用いた低コスト危機管理型水位計の提供を開始
- ・全国規模の採用では東証マザーズ上場のメリットを受ける



出所：有価証券報告書及び決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 地に足の着いた、IoT ネイティブのソリューションベンダー

#### 1. 会社概要

2007年2月に、ITCの活用により環境問題や少子高齢化など日本の社会が直面する課題を解決することを目的に、現代表取締役の入澤拓也(いりさわたくや)氏により設立された。Internet of Things(モノのインターネット)という言葉が広まる以前から、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9,000以上の現場にIoTシステムを構築してきた。

同社は、IoT インテグレーション事業の単一セグメントである。ただし、提供スタイル・ソリューション別では、IoT 導入を支援するインテグレーションサービスのデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」と、パッケージサービスによる用途・業種別ソリューションに分かれる。パッケージサービスには、建設情報化施工支援ソリューションの「現場ロイド」(GR)、融雪システム遠隔監視ソリューション「ゆりもつと」(YR)、交通事故削減ソリューション「Pdrive」(Pd)がある。

## 会社概要

## 2. 沿革

北海道札幌市に本社を置く同社が創業時に手掛けたビジネスは、融雪装置遠隔制御代行サービスであった。2年目に「融雪装置遠隔制御システム」を開発し、特許を取得した。遠隔でのカメラ監視によるモニタリングソリューションとして「ゆりもつと」(YR)の名称で融雪システム遠隔監視ソリューションをパッケージ化した。「ゆりもつと」の対象エリアは、積雪の多い寒冷地に限定されるため、札幌本社と2009年に開設した青森営業所が対応している。

2009年に、建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」をリリースした。幅広い地域をターゲットにできるため、北海道から九州までをカバーする全国7ヶ所に販売網を築いた。2011年に、東京営業所、北信越営業所、関西営業所、九州営業所を一気に開設し、2012年に仙台営業所をオープンした。売上高の地域別構成比では、北海道のウェイトが4分の1以下に低下している。

2014年に、データコレクトプラットフォーム「FASTIO」の提供を始めた。同プラットフォームは、2016年にKDDI<9433>向けにカスタマイズして「KDDI IoT クラウド Standard」として提供している。2016年3月に、交通事故削減ソリューション「Pdrive」のOEM提供を開始した。

2017年6月に札幌証券取引所アンビシャス市場に株式を上場し、次いで2018年6月に東証マザーズに上場した。

## 沿革

2007年 2月	全般	北海道札幌市に設立、札幌本社開設
2007年12月	事業分野	融雪システム遠隔監視ソリューション「ゆりもつと」(YR) 提供開始
2009年 7月	事業分野	建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」(GR) 提供開始
2009年 9月	エリア	青森営業所開設
2011年 6月	エリア	東京営業所開設
2011年 7月	エリア	北信越営業所開設
2011年 8月	エリア	関西営業所開設
2011年10月	エリア	九州営業所開設
2012年11月	エリア	仙台営業所開設
2014年 5月	事業分野	IoT プラットフォーム「FASTIO」(FASTIO) 提供開始
2014年 7月	事業分野	交通事故削減ソリューション「Pdrive」(Pd) 提供開始
2016年 4月	事業分野	「KDDI IoT クラウド Standard」 提供開始
2016年 1月	全般	株式会社テラスカイと業務・資本提携
2017年 6月	全般	札幌証券取引所アンビシャス市場に上場
2018年 6月	全般	東京証券取引所マザーズ市場に上場

出所：会社資料よりフィスコ作成

## 会社概要

### 3. 各種表彰

同社は IoT/M2M※技術により、各種表彰されている。モバイルコンピューティング推進コンソーシアム(MCPC)が開催する「MCPC award」において、過去3回受賞している。「MCPC award」は、モバイルシステムの導入により、IoT/M2M分野での「業務効率化」「業績向上」「顧客満足度向上」「社会貢献の推進」「先進的なモバイル活用」等の成果を上げた事例を顕彰し、モバイルソリューション、IoT/M2Mシステムの更なる普及促進を図るもの。同社は、2015年12月にデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」がプロバイダー部門のグランプリ及び優秀賞を受賞した。過去には、2008年3月に業界初エコロードヒーティング遠隔操作システム「ゆりもつと」がモバイル中小企業賞、2011年4月に建設現場の見える化システム「現場ロイド」が特別賞を受賞している。

※ M2M : Machine to Machine (マシン・ツー・マシン) の略で、機器同士が人間の介在なしにコミュニケーションをし、動作するシステムを表す。

北海道では複数回の表彰を受けているが、その地域性から「ゆりもつと」が対象となった。同社の受賞は、単にビジネスモデルや技術等の新規性にとどまらず、新技術や新製品が社会に実装され、省エネ、省力化、コスト削減などで顕著な成果を上げていることが理由となっている。技術力だけでなく、IoTシステム構築力、IoTネイティブな組織力の総合力が強みとなる。

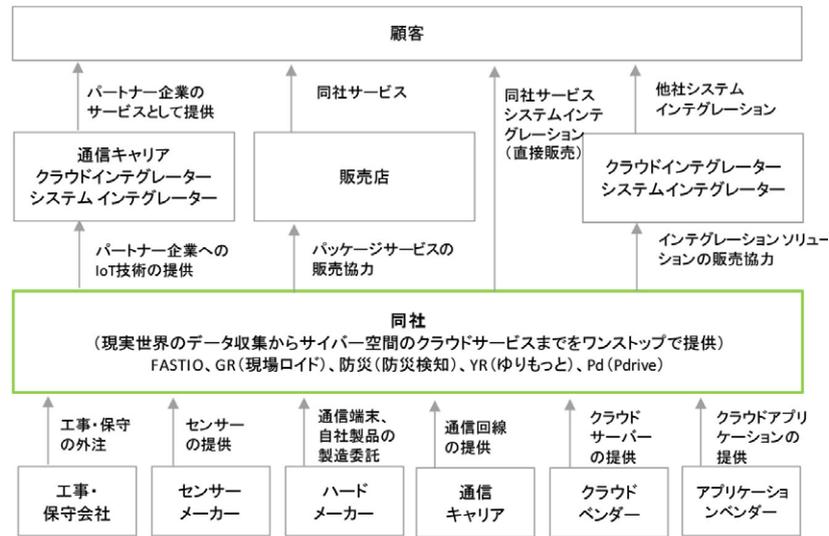
2017年12月に、経済産業省から2,148社を「地域未来牽引企業」として選出したが、同社もその1社として認定を受けた。「地域未来牽引企業」は、事業を一層発展させ、地域経済の成長の中核となって活躍することが期待されている。

### 4. 事業系統図

IoTシステムの構築は、モノが介在する現実社会とインターネットのサイバー空間をカバーするため、各分野で優位性を持つ企業とのアライアンスが必要となる。同社は、得意とする「つなぐ力」「システム構築力」「組織力」などの領域でエッジを効かせた製品やサービスを提供することで、年率17%程度の成長が予想されている国内IoTサービス市場で成長機会を取り込む意向だ。IoTプラットフォームを自社開発しているが、クラウドインフラとしては、アマゾン・ドット・コム<AMZN>のAWSやマイクロソフト<MSFT>のMicrosoft Azureを利用している。アマゾンからは、札幌に本店を置く企業としては初めてテクノロジーパートナーとして認定され、日本マイクロソフト(株)からは、シルバーパートナーの認定を受けた。

会社概要

事業系統図



出所：会社資料よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 強みは「つなぐ力」「構築力」「組織力」

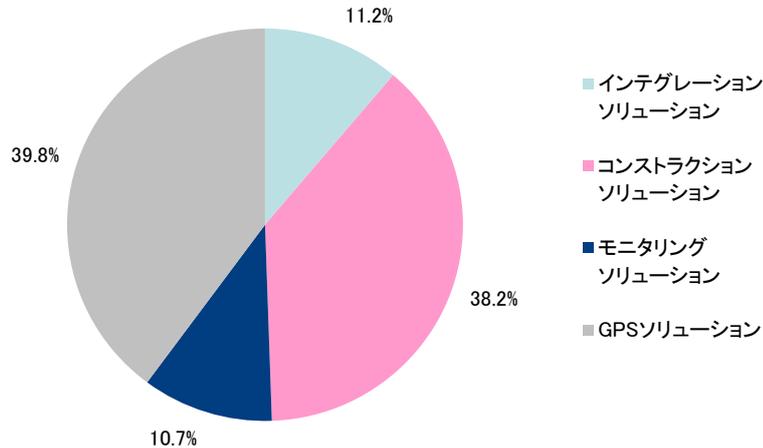
#### 1. 事業概要

##### (1) ソリューション別売上高構成

2018年3月期の売上高は前期比18.6%増の1,625百万円となった。ソリューション別構成比は、インテグレーションソリューションのデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」が11.2%、コンストラクションソリューションの建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」が38.2%、モニタリングソリューションの融雪システム遠隔監視ソリューション「ゆりもつと」が10.7%、GPSソリューションの交通事故削減ソリューション「Pdrive」が39.8%である。前期比増収率は「FASTIO」が51.2%増、「現場ロイド」が7.5%増、「ゆりもつと」が11.3%増、「Pdrive」が25.5%増であった。

## 事業概要

**ソリューション別売上高構成比**  
 (2018年3月期: 1,625百万円)



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

## IoT インテグレーション事業

ソリューションの位置付け	ソリューション	プラットフォーム/ 主なパッケージサービス
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	インテグレーションソリューション	IoT プラットフォーム 「FASTIO」(FI)
	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」(GR) 自然災害の予兆を見える化 「防災ソリューション」
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	融雪システム遠隔監視 ソリューション「ゆりもつと」(YR)
	GPS ソリューション	交通事故削減ソリューション 「Pdrive」(P d)

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

売上高は、センサーや通信デバイスの設置工事などのイニシャル（フロー）の売上げに加えて、顧客がサービスを利用する限り、ストック型のランニング収入が積み上がる。2018年3月期に、ストックビジネスは売上高の21%を占めた。2019年3月期は、23%へ上昇すると予想している。創業事業の融雪システム遠隔監視ソリューションは、市場の成熟化によりストックビジネス比率が65%へ拡大し、安定収益を生み出している。ストックビジネスは、毎期のフロー売上により積み上がる。顧客獲得のための追加的費用が発生しないこともあり、収益性はフロー売上よりも高い。2018年3月期の役務提供売上原価の最大項目は通信費であり、役務提供売上原価の35.5%を占めた。通信料金が下落傾向にあることも朗報だ。

事業概要

## (2) IoT システムの構成

モノのインターネットである IoT は、センサーをインターネットにつなぐことで、離れた場所の状態を知ることや、遠隔でモノを操作することを可能にする。現実世界で起こる温度、湿度、気圧、照度、騒音、振動などの物理現象をセンサーにより電気信号に変換し、通信デバイスにより通信回線でインターネットに接続してクラウド上のサーバーにデータを収集する。サイバー空間では、クラウドサーバーからの計測データの表示、画像監視、遠隔操作、車両の運行管理を行い、機械の稼働状況などを解析する。データ解析には、人工知能 (AI) を活用することもある。また、データをビジネスに生かすため、グループウェアや BI ツール\*とリンクさせる。

\* BI ツール：Business Intelligence ツールの略。企業の業務システムの一つで、膨大なデータを蓄積・分析・加工し、意思決定に活用できるような形式にまとめる。昨今は、情報の収集や成型といった入り口側の機能を簡略化し、美しく直感的なアウトプットに特化したものが注目されている。

同社のインテグレーションソリューションは、独自の IoT プラットフォーム\*「FASTIO」を基盤として提供される。「FASTIO」は、IoT 運用により大量に発生するセンサーデータをリアルタイムかつ効率的に扱うための各種機能を実装している。

\* IoT プラットフォーム：IoT を実現するためのプラットフォームのこと。一般的な IoT のフローでは、データの発生源であるセンサーから計測データが発信され、当該計測データを加工・分析した結果をトリガーとして、現地のデバイス（アクチュエーター）に対して何らかのアクションを起こす。この一連の処理を実現するソフトウェア並びにインフラを、IoT プラットフォームと呼ぶ。現在では広く解釈されており、データの収集や蓄積に特化したものや、データ解析に特化したもの、モバイル通信サービスに特化したもの等も IoT プラットフォームと総称される。

同社の特長は、サイバー空間から現実世界までのサービスや作業をワンストップで提供できることにある。一般的な IoT プラットフォームは、業務がサイバー空間に限定されがちだ。同社は、AI や BI、グループウェアなどは外部アプリケーションと連携し、クラウドサーバーや通信網は大手ベンダーやキャリアのサービスを利用するが、IoT プラットフォームから、システム構築、現実世界で使用される通信デバイスの設計・製造から屋外現場での設置工事までを手掛けられる稀有な存在になる。

## (3) 強みは「つなぐ力」「構築力」「組織力」

同社は、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ワンストップで提供できることが独自性・強みとなる。過去 10 年間に累計 9,000 現場に IoT システムを設置した実績を持ち、常時 23,000 アイテム以上を運用している。IoT システムインテグレータとして同社が有する機能は、ワークフロー順でマーケティング・サービス企画、ハードウェア設計・製造、組込ソフト・プラットフォーム設計・開発、ネットワーク設計・開発、Web アプリケーション設計・開発、システムインテグレーション、他社アプリ連携、設置・工事、保守運用・アフターサポートと多岐にわたる。

IoT を活用した現実世界の課題解決のためには「モノ・コト」をセンシングする機能が要る。パートナープログラムを通じて 2,000 種類以上の接続実績があるセンサーを用意し、多彩なニーズに対応可能としている。多様な顧客ニーズに適應するため、豊富な自社開発の通信デバイスを製品化している。また、顧客の利用形態に応じて、自社エンジニアがカスタマイズもする。多くの導入実績に基づき、多種多様な屋内外の設置場所において最もセンシングに適した場所の選定などフィールドでの設置ノウハウを蓄積している。同社の強みは、この「つなぐ力」にある。

事業概要

第2の強みとして、「構築力」が挙げられる。同社がSIerとしてIoTシステム開発することで、各ベンダーやメーカー間の調整に時間をかけず、迅速なシステム構築が可能になる。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使用を提供する。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と運用を実現している。

第3は「組織力」になる。IoTシステムによる課題解決するため、IoTネイティブのマインド、全社員参加型の業務推進、一元的な体制でIoTをフルスタックエンジニアにより提供することを実現している。IoTシステム開発では、「つなぐ力」「構築力」「組織力」が合わさって、同社の強みが増幅する。

## 2. インテグレーションソリューション「FASTIO」

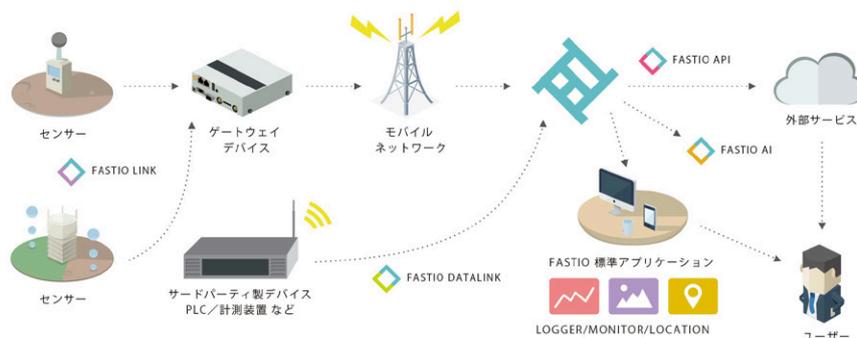
IoTインテグレーションソリューションに対するニーズが高かったことから、IoTプラットフォームとして「FASTIO」を開発し、外部顧客へ提供している。クラウド提供であることから、通信インフラやクライアントソフトのインストールが不要であり、短期間で、安価にIoTサービスを利用することができる。IoTの導入はセンサーやゲートウェイ※端末選定が重要となるが、アライアンスプログラム「FASTIO LINK」及び「FASTIO DATALINK」により多様なデバイスからのデータ取り込みを可能にしている。

※ ゲートウェイ：異なるネットワーク同士を接続するネットワーク関連機器及びソフトウェアの総称。

標準のアプリケーションで、画像・動画管理、遠隔接点制御、位置情報管理等に対応しており、様々な産業、市場が利用できる。さらに、複雑な分析やBIツール、AIのマシンラーニング等の先進分野における外部クラウドサービスとの連携を前提として設計されている。外部クラウドサービスがセンシングデータを利用できるようAPI※を充実させ、シームレスなデータ提供を可能とする。クラウドベンダーに対しても、インテグレーションソリューションの提供を行っている。

※ API：Application Programming Interfaceの略。ソフトウェアコンポーネントが互いにやりとりするのに使用するインタフェースの仕様。

### FASTIO プラットフォームのイメージ



出所：ホームページより掲載

事業概要

同ソリューションにおいては、パートナー企業との協業を推し進めている。「KDDI IoT クラウド Standard」は「FASTIO」をKDDI向けにカスタマイズしたものになる。データコレクトプラットフォーム「FASTIO」は、APIで外部クラウドと接続できる。2016年1月に業務・資本提携したテラスカイ<3915>のグループウェア「mitoco」との連携を図っている。また、同年12月に外部AIエンジンを活用した「FASTIO AI」を利用した画像解析システム及び気象予測システムをリリースした。顧客のニーズに対応するため、自社で不足する経営リソースは、それを得意とする外部のベンダーとのパートナーシップにより最適なソリューションを提案する。

### 3. 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」

#### (1) 建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」

「現場ロイド」は、土木工事のIoTになる。工事現場に設置され、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している。屋外に設置した環境センサーやネットワークカメラからのデータにより、建設現場を見える化する。センサーによる常時警戒や、異常を検知してからの迅速な警報発報は、コストや精度など多くの面で人が行う作業を凌駕する。同社は、土木建築や災害の現場において、管理者や作業員がより高度で本質的な働きに集中できるよう、ワイヤレスコネクティビティ技術で現場を足元から支える。

収入形態は、工事期間の機器レンタル料とサービス利用料になる。1件当たりの平均月額利用料は約10万円で、平均3ヶ月程度利用される。同サービスはパッケージ化されていることから、建機レンタル業者等の販売店経由で提供する。保安安全用品の販売及びレンタル事業を行う(株)仙台銘板が最大の販売店であり、2018年3月期の仙台銘板への売上高依存度は、24.6%であった。

業務効率化の実現や安心安全の確立をサポートする約300種類のサービスラインナップをそろえている。サービス事例としては、遠隔クラウド計測システム、遠隔監視カメラシステム、コンクリート養生温度管理システム、ワイヤレス警報検知システム、熱中症対策システムなどがある。

#### 「現場ロイド」のサービス事例

サービス名称	内容
遠隔クラウド計測システム「クラウドロガー」	風速、雨量、水位など現場の様子を表す自動計測データは、クラウド上に保存されており、どこからでも確認が可能。設定値に応じ警報装置が連動し、安全対策を強化する
遠隔監視カメラシステム「ミルモット」	スマートフォン等で遠隔地から現場状況を動画監視が可能。赤外線照射機能により夜間撮影に対応。ソーラーバッテリーの独立電源による運用が可能
コンクリート養生温度管理システム「おんどロイド」	厳寒期のコンクリート養生温度管理等に採用。現場事務所が1キロ以上離れていても、リアルタイムにモニタリングができ、品質向上を実現する
ワイヤレス警報検知システム「Tbox」	赤外線センサー、衝撃検知センサーなど、現地の警報システムをモバイルネットワークで遠隔地でも検知できるようにし、防犯・安全対策を強化する
熱中症対策システム「ヒートロイド」	暑さ指数(WBGT)の現在値と1時間後の予測値を同時にLED表示板に投影するうえ、警戒値を超えた際にパトランプや音声ブザーを鳴動することで建設現場の熱中症のリスクを低減し、安全な就労環境の提供を可能とする

出所：会社資料よりフィスコ作成

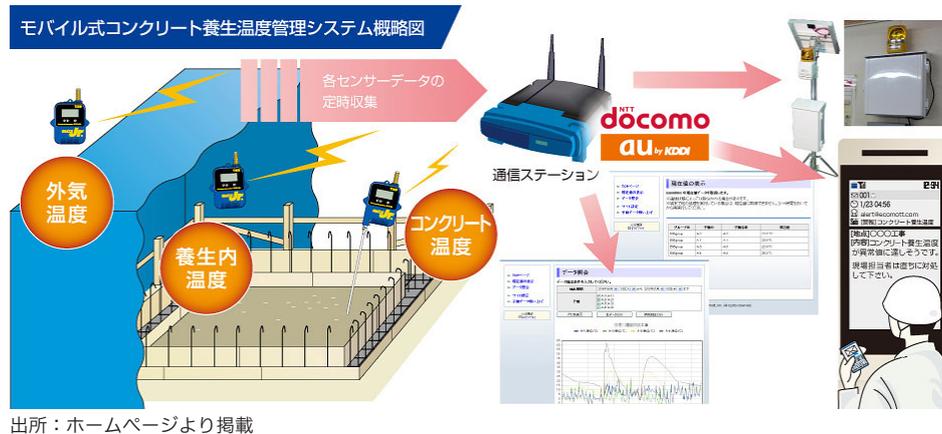
事業概要

国土交通省は、新技術活用のため、新技術に関わる情報の共有及び提供を目的として、新技術情報提供システム(New Technology Information System:NETIS)を整備している。NETISは、国土交通省のイントラネット及びインターネットで運用されるデータベースシステムである。公共工事等において総合評価落札方式の場合、NETIS登録技術を提案することで加点対象となる場合がある。NETISの本格運用は2006年8月に開始され、更なる普及促進のため2014年4月に制度改正が行われた。

「現場ロイド」は、6技術がNETIS登録されており、多くの公共事業に導入されている。国交省やゼネコンなど、上位工程に対する情宣活動を行う。

NETIS登録製品の「おんどロイド」を紹介する。打設したコンクリートは打ち込み時の状態から硬化する過程で熱を発するため、既に硬化して冷えた表面部分と、硬化中で熱を持った内部とで過度な温度差が発生すると、膨張率の違いから表面にひび割れが生じてしまう。そのため、コンクリートの品質管理のためには、温度計測が不可欠になる。「おんどロイド」は、温度の24時間計測、計測値の遠隔確認、異常の警報及びメールによる通知等を可能にする。データは携帯電話網を使い自動収集されるため、データ回収のための移動が不要になる。

「おんどロイド」(遠隔温度監視と異常警報システム)



## 「i-Construction」など国策がフォローの風となる

### (2) ICTの全面的な活用 (ICT 土工) 「i-Construction」

国土交通省は、2016年より「ICTの全面的な活用 (ICT 土工)」等の施策を建設現場に導入することによって、建設生産システム全体の生産性向上を図り、魅力ある建設現場とする取り組み「i-Construction (アイ・コンストラクション)」を進めている。ICT技術の活用により、測量・設計から施工、管理に至る全プロセスの情報化を実現し、2025年までに建設現場の生産性を2割向上させることを目指す。産学官連携により、IoT・人工知能(AI)などの革新的な技術の現場導入や、3次元データの活用などを進めることで、生産性が高く、魅力的な新しい建設現場を創出することを目的に、2017年1月にi-Construction推進コンソーシアムが設立された。同社は、2018年6月に同コンソーシアムに加盟した。

#### 事業概要

建設業界にとって、生産性の向上は喫緊の課題だ。2018年6月の「建設・採掘の職業」分野の有効求人倍率は4.50倍とすべての職業の1.37倍を大きく上回る人手不足に陥っている。求人に対し応募者が少ないのは、工事現場の半数が週休1日である上、男性現場作業員の平均年収が440万円と全産業平均（約550万円）や製造業の現場社員（約470万円）より低いことが要因となる。国を挙げての働き方改革が進行するなか、日本建設連合会は「週休二日実現行動計画」を発表している。2019年度末までに4週6閉所以上、2021年度末までに4週8閉所の実現を目指している。同連合会の長期ビジョンによると、今後10年以内に著しい高齢化に伴う建設技能者の大量離職時代が到来する。2014年の技能労働者数は約343万人であったが、60歳以上が全体の23.2%、50代が21.2%を占めた。2025年度までに、全体の3分の1に当たる約109万人が退職すると予測されている。

同社の「現場ロイド」は、2009年に土木現場に関わる様々な環境データを見える化することにより、生産性や安全性の向上を実現してきた。今後は、「i-Construction」の考え方に準拠した商品・サービスを開発し、実効性のある生産性向上の取り組みを強化する。IoTによるセンサーデータ収集とAIによる予測を組み合わせた「サインロイド2」は、ピンポイント風速予測機能が市場ニーズを捉え、順調に売上げを伸ばしている。

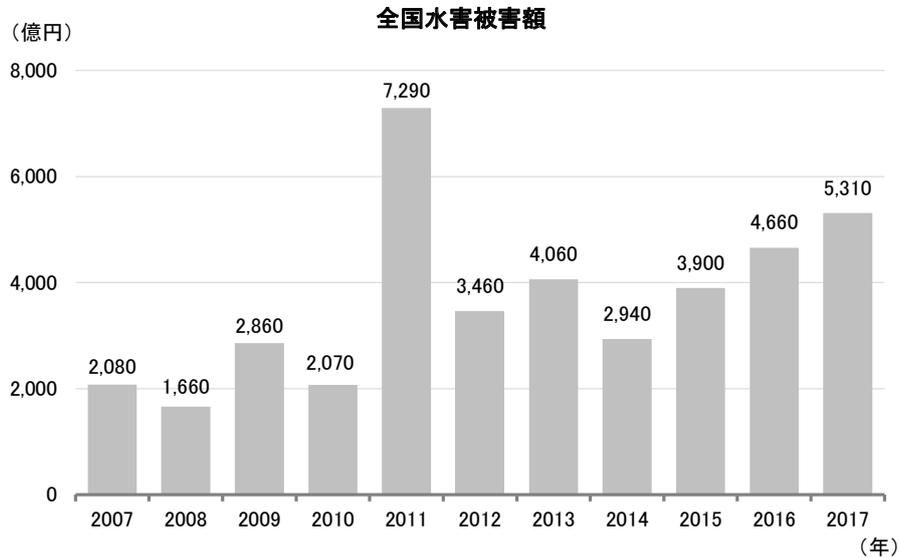
## LPWA を用いた低コスト危機管理型水位計の提供を開始

### (3) 需要拡大の期待が高い「防災ソリューション」

日本は、自然災害が多い。台風、大雨、洪水、土砂災害、地震、津波、火山噴火などが発生しやすい。国土の面積は世界の0.28%しかないが、全世界の7.0%の活火山がある。

時間雨量50mmを超える短時間強雨の平均年間発生回数は、1976 - 1985年の174回に対し2007 - 2016年は232回と約1.3倍になった。総雨量が1,000mmを超える大雨が頻発し、多量の土砂や流木を含む洪水を引き起こし、堤防決壊などにより市街地を浸水する。2017年の全国水害被害額は約5,310億円と過去10年間で2番目の規模になった。被害額には、人的損失、交通機関のストップなどによる波及被害、被災した企業の部品・製品供給機能、本社機能等が損なわれることによる他地域の企業への影響等にかかるものは含まれていない。県別では福岡県の被害額が約1,530億円、大分県が約580億円、秋田県が約410億円と3県とも1961年の統計開始以来最大の被害額となった。被災地は、全国に広がっている。2011年の被災地は、和歌山県（被害額約1,600億円）と新潟県（同約1,200億円）であった。2016年は、岩手県（同約1,680億円）と北海道（同約1,650億円）が甚大な被害を受けた。2018年7月の西日本豪雨は、激甚災害に指定されるほどの被害を引き起こした。2000年以降に激甚災害とされたのは、2004年の新潟県中越地震、2007年の台風5～9号による暴風雨災害、2011年の東日本大震災であった。西日本豪雨などを受け、2019年度の概算要求では水害対策が2018年度の当初予算比で33%増の5,273億円、土砂災害対策が同25%増の958億円が要求された。

## 事業概要



出所：国土交通省のデータよりフィスコ作成

同社は、IoT で自然災害の予兆を見える化し、少しでも早い災害対応による自然災害の被害を軽減することを目的に「防災ソリューション」を提供している。「防災ソリューション」は、コンストラクションソリューションにおける重要なソリューションメニューの1つと位置付けている。製品・サービス開発を推進するとともに、電気通信工事分野で業界トップのコムシスホールディングス<1721>傘下の日本コムシス(株)とアライアンスを組み、営業活動を本格展開している。日本コムシスは、東京と大阪の2本社体制を採っており、全国13支店と7営業所により北は北海道から南は沖縄までをカバーしている。同社はラインアップとして、簡易水位計測クラウド監視システム、振動計測クラウド監視システム、簡易監視システムを揃える。

## 「防災ソリューション」のサービス事例

サービス名称	内容
簡易水位計測クラウド監視システム	河川や湖沼の異常増水監視に最適。集中豪雨被害から人命や財産を守る
振動計測クラウド監視システム	目に見えぬ建築物・構築物の微細なダメージを把握。倒壊事故に備える
簡易監視カメラシステム	増水、豪雨、突風、倒壊、土石流、土砂崩れなどの現地の様子をライブ映像で確認。写真や動画をクラウド上に保存できる

出所：ホームページよりフィスコ作成

事業概要

同社の「防災ソリューション」は、独立型電源、モバイルデータ通信、クラウドサーバーの組み合わせにより、従来型システムに比べ価格、準備期間、設置範囲、導入の手間、機能性で優位にある。ソーラーバッテリーや燃料電池を用いた独立型電源とモバイルデータ通信を組み合わせることで、電源配線工事や光ファイバー等の通信配線工事を不要にした。従来型はシステムをすべて有線接続しているため、導入時に考慮していなかった機能等を付加するためのハードルが高い。既存のシステムには数十年前に導入したのも少なくなく、最新の技術を取り入れられるような拡張性に乏しい。同社のソリューションは、データ処理をクラウドサーバーで行うため、庁舎内に専用サーバーを設置するのに比べて大幅なコストダウンができる。端末側も、既存のパソコンやスマートフォンを活用でき、専用アプリケーションも必要としない。従来型では設置から運用開始までおおむね1ヶ月の期間を要したが、同社ソリューションであれば長くて2～3日、即日使用可能となるケースも多い。低コストで済むため、今までの防災システムと同額の予算であれば、より広い範囲をカバーした監視や、センサーの設置密度を高めて精度の高い検証や予測を立てることができる。2017年の九州北部豪雨においても同社の増水状況監視システムが利用されている。

「防災ソリューション」のメリット

価格	準備期間	設置範囲
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 設置工事に伴う配線工事が不要</li> <li>・ データ処理用のサーバの構築費</li> <li>・ 維持費が大幅にダウン</li> <li>・ 監視用の新たな設備投資が不要</li> <li>・ より多くのセンサーを配備することが可能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 導入から運用開始に至るまでのリードタイムを最小に抑えることができる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 広い範囲をカバーできるため、より迅速に、より多角的な災害情報を得ることができる</li> <li>・ センサーの設置密度を高めれば、より精度の高い検証や予測を立てることができる</li> </ul>

導入の手間	機能性
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 設置における手間を現地側・端末側それぞれで最小限に抑えることができる</li> <li>・ 従来要していた設備費用（人件費）を大幅にカットできる</li> <li>・ 運用開始までの期間を短縮できる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 設計段階で想定していないような機能を取り込める</li> <li>・ 拡張性を備えている点は将来的に大きなメリットとなる</li> </ul>

出所：ホームページよりフィスコ作成

国土交通省は、2017年の九州北部豪雨等の豪雨災害による中小河川の氾濫などを踏まえ、的確な避難判断のための水位観測が必要な全国約5,800箇所（約5,000河川）に対し、早期設置を推進するための中小河川緊急治水対策プロジェクトを定めた。従来型の水位計設置では約1,000万円以上のコストがかかるため、自治体単独の設置・運用に適した1台当たり100万円以下で済む危機管理型水位計の観測基準を策定した。同社は、2018年6月に同基準を満たす危機管理型水位計パッケージを開発し提供を始めた。セルラーLPWA規格の一つである「LTE Cat.1」に対応した通信デバイスを用い、消費電力を低く抑えた。各種センサーからのアナログ信号を含めたデータをクラウドに送信することが可能であり、オプションでネットワークカメラにも対応可能とした。国土交通省の構築するクラウドサーバー「全国統一危機管理型水位計統合システム」のみならず、同社が提供するIoTデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」へデータ送信し、運用することも可能だ。自治体が新製品を検討してから予算に組み込む期間を考慮すると、本格的な需要拡大は2020年3月期以降となる。

事業概要

**危機管理型水位計（防災ソリューション）**



出所：ホームページより掲載

#### 4. モニタリングソリューション「ゆりもっと」

創業事業である融雪システム遠隔監視ソリューション「ゆりもっと」は、雪のIoTになる。北海道を中心に2018年3月末時点で1,989台を設置している。2018年3月期のモニタリングソリューションの売上高は前期比11.3%増の173百万円であった。売上高は、イニシャル（フロー）とランニング（ストック）に分類される。イニシャルは、主にカメラ等のハードウェアの導入料である。ランニングは、遠隔監視サービス利用料であり、物件ごとに1シーズン当たり平均して約10万円の料金を受け取る。市場が成熟化してきたこともあり、ストック型ビジネスに移行しつつある。

顧客は、賃貸マンション・アパートのオーナーや分譲マンションの管理組合及び管理会社となる。札幌市内の賃貸マンションへの導入例では、融雪面積1,116平米、融雪ボイラー8台の条件で、導入後8シーズンにおける省エネ効果は平均56%、1シーズン当たり141万円の燃料費の削減を実現した。

同ソリューションは、監視センターの設置や24時間監視の要員を配置しなければならず、事業が一定規模を超えないと収益化しづらい。同社は、他社に先駆けて市場に参入した上、数々の賞を受賞しており、市場をほぼ独占している。市場は成熟化し、稼働期間も12月から3月の冬季に限定される。市場の成長性は低いものの、圧倒的なシェアにより、同ソリューションは「金なる木」となっている。今後は、コスト削減の一環として、AIによる融雪ボイラーの運転判断情報を提供し、監視業務の効率化を図る。

#### 5. GPSソリューション「Pdrive」

GPSソリューション「Pdrive」は、モバイル通信機能を搭載した高性能ドライブレコーダーになる。ドライブレコーダー内蔵カメラが撮影した危険運転の動画がプッシュ送信され、管理者はスマートフォンやパソコンでいつでもどこでも危険運転をチェックできる。危険運転の「見える化」で、ドライバーに安全運転意識の向上を促し事故を未然に防ぐ効果が出ている。

事業概要

IoTシステムである「Pdrive」は、設置が簡単で、データ管理に手間がかからず、確認もWebブラウザがあればいつでもどこでもできる。一方、既存のドライブレコーダーは自動車の計器からデータを取得するタイプが多く、設置が大変な上、データが各車両のドライブレコーダーのSDカードに残される。専用ソフトをインストールしたパソコンでなければ確認できず、リアルタイム性がない。

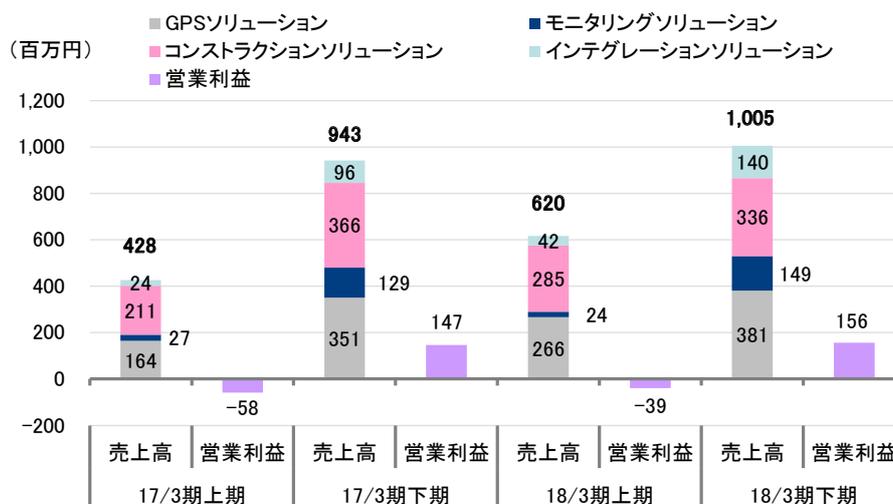
「Pdrive」を採用した車両50台を保有する歯科資材卸売会社の場合、年間事故件数が導入前の7件から1件に減少した。その結果、事故対応諸経費は30万円から5万円へ、年間保険料は728万円から582万円へと20%節減できた。

日本の法人車両は、約1,000万台あると言われている。デジタルタコメーターの装備が進んでいるが、ドライブレコーダーの普及率は低い。同分野においてトップのオリックス<8591>の販売台数は、約10万台に過ぎない。「Pdrive」の出荷実績は1.5万台まで伸びている。

6. 季節要因

同社の4つの主要なソリューションのうち、3つが下期偏重のため、上期に営業損失が発生し、下期の利益で通期の黒字化を果たす季節的なパターンが見られる。創業事業であるモニタリングソリューションは、ロードヒーティング遠隔監視代行サービスの提供期間が冬季の12月から3月までに限定される。コンストラクションソリューションは、公共工事現場に対するサービス提供が中心であるため、9月から11月にサービス提供及び売上高の計上がピークを迎える。また、IoTシステムの受託開発であるインテグレーションソリューションは、多くの顧客が決算期末直前の納品を希望することから、第4四半期に売上が集中する傾向がある。一方、GPSソリューションの「Pdrive」は、他ソリューションほどの季節要因はない。今後の方針としては、パッケージサービスメニューを拡充することで顧客を増やし、季節的変動の平準化を図る。

半期毎ソリューション別売上高と営業利益



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2018年3月期は、前期比18.6%の増収で、経常利益が同23.2%増

#### 1. 2018年3月期の業績概要

##### (1) 損益計算書

2018年3月期の業績は、売上高が前期比18.6%増の1,625百万円、営業利益が同31.7%増の117百万円、経常利益が同23.2%増の115百万円、当期純利益が同19.7%増の79百万円であった。計画比では、売上高が8.4%増、営業利益が1.8%増、経常利益が15.3%増、当期純利益が21.6%といずれも上回る好業績を上げた。

売上高のソリューション別動向は、インテグレーションソリューション「FASTIO」が前期比51.2%増の182百万円、コンストラクションソリューション「現場ロイド」が同7.5%増の621百万円、モニタリングソリューション「ゆりもつと」が同11.3%増の173百万円、GPSソリューション「Pdrive」が同25.5%増の647百万円となった。インテグレーションソリューションは、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とフローが増加した。累計契約数拡大によるストック売上も増加した。コンストラクションソリューションは、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の大型受注がフロー売上を拡大した。モニタリングソリューションは、新規導入案件が堅調に推移し、累計契約数も積み上がった。GPSソリューションは、新規案件が堅調に推移し、ストック売上も増加した。

#### 損益計算書

(単位：百万円)

	17/3期		18/3期			前期比		計画比	
	実績	対売上比	計画	実績	対売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高									
インテグレーションソリューション	120	8.8%	150	182	11.2%	61	51.2%	32	21.9%
コンストラクションソリューション	577	42.1%	675	621	38.2%	43	7.5%	-53	-7.9%
モニタリングソリューション	156	11.4%	165	173	10.6%	17	11.3%	8	5.4%
GPSソリューション	515	37.6%	510	647	39.8%	131	25.5%	137	26.9%
売上高 - 計	1,371	100.0%	1,500	1,625	100.0%	254	18.6%	125	8.4%
売上総利益	464	33.8%	543	566	34.8%	102	22.0%	23	4.2%
販管費	375	27.4%	427	449	27.6%	74	19.7%	22	5.2%
営業利益	89	6.5%	115	117	7.3%	28	31.7%	2	1.8%
経常利益	93	6.8%	100	115	7.1%	21	23.2%	15	15.3%
当期純利益	66	4.8%	65	79	4.9%	13	19.7%	14	21.6%

出所：決算資料よりフィスコ作成

業績動向

主要な販売先への売上高依存度は、「現場ロイド」の販売店となる(株)仙台銘板が24.6%、「Pdrive」の販売先である(株)クリューシステムズと日商エレクトロニクス(株)がそれぞれ22.1%、12.8%であった。売上高の変化率は、仙台銘板が前期比33.4%増、クリューシステムズが同27.8%増、日商エレクトロニクスが同4.9%増であった。仙台銘板は、「現場ロイド」の販売体制を継続して強化している。日商エレクトロニクスは、取扱商品を自社製品から同社商品に切り替えた前期は倍増したが、当期は伸び率が低下した。2017年3月期に取引を開始したクリューシステムズに対しては、「Pdrive」端末のOEM提供を行っている。

売上総利益率は、2ケタ増収を反映して前期比1.0ポイント増の34.9%となった。販管費率が同0.2ポイント増の27.6%へ上昇した。企業規模の拡大に伴い、人員を30%増の71名に増強した。人材採用強化に伴う費用も増加した。それらを吸収して、営業利益は創業以来の最高益となった。

**(2) 2018年3月期の財務状況と経営指標**

2018年3月期末の総資産は、前期末比456百万円増の1,275百万円となった。業容拡大を反映して、流動資産が407百万円増加した。短期的な支払い能力を表す流動比率は277.3%、長期的な指標の自己資本比率は34.3%であった。

貸借対照表

(単位：百万円)

	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期1Q	増減額
流動資産	467	489	701	1,119	1,363	244
(現金及び預金)	138	122	79	248	575	327
(売掛金)	237	270	372	608	420	-188
(棚卸資産)	67	67	159	221	323	102
固定資産	74	75	117	156	188	32
有形固定資産	45	40	63	85	100	15
無形固定資産	14	20	35	49	49	0
投資その他の資産	13	15	17	21	39	18
資産合計	542	565	818	1,275	1,552	277
流動負債	135	135	271	399	336	-63
固定負債	225	243	294	438	416	-22
負債合計	361	378	565	838	753	-85
(有利子負債)	255	267	323	577	641	64
純資産合計	180	187	253	436	799	363

出所：決算資料よりフィスコ作成

収益性指標は、売上高営業利益率は前期比0.8ポイント増の7.3%へ上昇したが、ROA(総資産経常利益率)は2.5ポイント減の11.1%へ、ROE(自己資本当期純利益率)が7.1ポイント減と低下したものの22.9%の高水準を維持した。

## 2019年3月期第1四半期は、増資により自己資本比率が51.5%に

### 2. 2019年3月期第1四半期業績

2018年3月期第1四半期の実績は、売上高が前年同期比17.4%増の327百万円となった。売上総利益率は同10.7ポイント改善し39.1%に上昇した。販管費は、人件費の増加により同33.0%増と増収率を上回った。営業損失は、前年同期の25百万円から10百万円に縮小した。

同社は、2017年の札幌証券取引所アンビシャス市場での株式上場につき、2018年6月に東証マザーズに上場した。上場時に新株発行による増資をしたことから、自己資本比率は51.5%へ上昇した。

## ■ 今後の見通し

### 2019年3月期第2四半期累計の予想はコンサバ

#### ● 2019年3月期の業績見通し

2019年3月期通期の業績は、売上高で前期比18.4%増の1,924百万円、営業利益が同13.1%増の133百万円、経常利益で同4.1%増の120百万円、当期純利益で同5.0%増の82百万円を予想している。営業・開発体制強化に伴う人件費増により、売上高営業利益率は前期比0.4ポイントダウンの6.9%としている。

ソリューション別売上高予想は、インテグレーションソリューションが同118.8%増の400百万円、コンストラクションソリューションが同48.8%増の925百万円、モニタリングソリューションが同2.3%減の170百万円、GPSソリューションが同33.6%減の429百万円としている。インテグレーションソリューションは、セルラーLPWA対応通信デバイス販売などKDDIとのアライアンスを強化する。コンストラクションソリューションは、営業体制強化により「現場ロイド」の売上増を見込む。日本コムシスとの防災分野での協業も本格化する。GPSソリューションは、「Pdrive」のOEM提供の大口案件が一巡したことからフロー売上の減少を予想している。

今後の見通し

### 損益計算書

(単位：百万円)

	18/3 期		19/3 期		前期比	
	実績	対売上比	計画	対売上比	増減額	増減率
売上高						
インテグレーションソリューション	182	11.2%	400	20.8%	217	118.8%
コンストラクションソリューション	621	38.2%	925	48.1%	303	48.8%
モニタリングソリューション	173	10.6%	170	8.8%	-3	-2.3%
GPS ソリューション	647	39.8%	429	22.3%	-217	-33.6%
売上高 - 計	1,625	100.0%	1,924	100.0%	298	18.4%
営業利益	117	7.3%	133	6.9%	15	13.1%
経常利益	115	7.1%	120	6.3%	4	4.1%
当期純利益	79	4.9%	82	4.3%	3	5.0%

出所：決算資料よりフィスコ作成

第1四半期の業績が計画を上回ったものの、第2四半期累計の予想を据え置いた。その結果、計算上では第2四半期3ヶ月の予想売上高が前年同期比7.7%減少し、営業損失は前年同期の14百万円から83百万円に拡大することになる。同社は、順調な採用で営業力を強化しており、減収は想定し難い。また、中途採用のエンジニアは即戦力であることから、収益拡大への寄与が期待される。下期偏重の収益体質であることから、現時点での通期予想見直しには時期尚早であろうが、弊社としては第2四半期累計の予想は保守的と見ている。

## ■ 中長期の成長戦略

### IoT×新技術 (AI・VR・API) の組合せで高付加価値サービスを提供

#### 1. 中長期的な成長戦略

同社は、10年後に「日本を代表するIoTリーディングカンパニー」となることを目指している。これからの3ヶ年を飛躍的成長に向けた経営基盤強化の時期と位置付け、人員・開発投資に注力する。そのため、利益率は圧迫される懸念がある。これからの3年の経営戦略は、収益基盤安定に向けた事業戦略、新規市場創造を視野に入れた新製品・サービスの開発推進、営業・開発体制強化に向けた人員採用強化で構成される。

4年目以降は、ソリューションの多様化による様々な社会課題の解決を提供することで、売上高の飛躍的成長と利益の急拡大を追求する。防災ソリューションやGPSソリューションなど季節性が少ない事業が拡大すれば、年間を通して安定的な収益を確保することになる。

中長期の成長戦略

**経営戦略**

**1. 収益基盤安定に向けた事業戦略**

- (1) コンストラクションソリューションに注力
  - ・「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) GPSソリューションでの市場シェア拡大

**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**

- (1) LPWA 各種規格への対応
  - ・エコモットの強みである「つなぐ力」を磨き続ける
  - ・LPWA による IoT 新規市場創造を目指す
- (2) 「IoT × AI・VR・API」での付加価値提供
  - ・高付加価値サービスの提供による受注単価拡大を目指す
  - ・新たな切り口でサービス提供による新規市場創造を目指す

**3. 営業・開発体制強化に向けた人員採用強化**

- ・6拠点のフィールドセールスを、前期末の8名から早期に1拠点2名体制へ
- ・2020年3月期以降も、每期各拠点1～2名増員

出所：決算資料よりフィスコ作成

**(1) 収益基盤安定に向けた事業戦略**

経営戦略としては、収益基盤の安定を図るため、同社の独自性と強みを生かせるコンストラクションソリューションである「現場ロイド」と「防災ソリューション」に営業リソースを集中する。また、GPSソリューションも大きな成長ポテンシャルがある。

GPSソリューションは、前期にあった「Pdrive」の大口 OEM 供給案件が一巡するため、2019年3月期は一時的な減収を見込むが、中長期的に有望な市場だ。カーテレマティクスサービス市場の中で、同社がターゲットしている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」はニッチであるものの、高い成長性が見込まれる。2016年の市場規模は約46万台で、同社のシェアは5%弱にとどまる。市場は、2022年に168万台、511億円へ成長すると予測されている。仮に5%のシェアでも25億円の売上高となる。2019年3月期のGPSソリューションの予想売上高が429百万円である。

**(2) 新規市場創造を視野に入れた新製品・サービスの開発推進**

**a) 新しい通信サービス規格「LPWA」と「5G」**

既存のICTインフラは、IoTを前提に構築されたわけではない。商用化が始まった新規規格の通信サービスにより、IoT市場は爆発的に成長することが期待される。

M2Mに適した新たな通信サービスにLPWAがある。LPWAは、Low Power Wide Areaの略で、消費電力を抑えて、遠距離通信を実現する通信方式となる。通信速度は携帯電話の100分の1程度と遅いが、通信時の消費電力が少なく、端末の電池は使い次第で10年間交換が不要となる。通信費用も1回線あたり年100円と、携帯電話の数10分の1と格安になる。M2Mアプリケーションに対応できるよう設計されており、京セラ<6971>やKDDIはLPWAを利用した水道の自動検針の商用化を進めている。ほかには、ガス検針、スマートグリッド、安全性監視、都市駐車場、自動販売機、都市照明など幅広い分野での利用が予想される。

中長期の成長戦略

寒冷地での用途の1つに、灯油タンクの残量検針がある。屋外に設置される固定型の灯油用ホームタンクは、容量が200～1000リットルある。現在は、灯油販売業者が残量を推測して、各家庭に給油に回っている。IoTを活用すれば、契約販売業者はタンク内の残量を検針してから配達に回るため、1回当たりの給油量が増え、給油回数を減らせる。配達の効率性が上がり、人手不足に対応できる。家庭も、燃料切れの心配がなくなる。

LPWAは、各種規格に対応する。LPWAは、免許が必要な周波数帯域を利用するものと、免許不要な帯域を利用するものとに大別される。携帯電話向けの通信方式の標準化団体である3GPPによって標準化された規格は、免許必要な周波数帯域を使用するセルラーLPWAになる。携帯電話大手3社のNTTドコモ<9437>、KDDI、ソフトバンクグループ<9984>は、2018年から新しい通信規格「LPWA」のサービスを開始した。セルラーLPWAの規格には、LTE Cat-MとNB-IoTがある。同社は、既にCat-M対応の通信デバイスを製品化し、各種センサーからのデータクラウド送信を可能にした。来年度の対応となるNB-IoT(Narrow Band IoT)は、家電や環境センサーなど、高速のデータ通信を必要としないIoT向けLTE通信の仕様になる。一方、免許不要の帯域を利用するノンセルラーLPWAには、LoRaやSigfoxなどの規格がある。LoRaは、携帯電話の電波が届かない山の中などで利用される。同社のLoRa対応の傾斜センサーは、地滑りのおそれがある箇所や建設現場の仮囲い鋼板などに設置され、傾きを検知した際に通知することで、事故を未然に防ぐ。

現在の携帯電話の通信規格である「4G」は、スマートフォンの普及とともに浸透した。NTTドコモは、第5世代移動通信システムとなる「5G」の開発に取り組み、2020年のサービス提供開始を目指している。2020年代の情報社会では、移動通信のトラフィック量が2010年と比較して1,000倍以上に増大すると予測しており、それに応えるネットワークシステムとして大容量化を、低コスト・低消費電力で実現することを目標としている。当然IoTへの対応も視野に入れている。同社は新しい通信規格に対応すべく研究開発を進める。

**モバイルデータ通信規格と社内の対応計画**

		19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
<b>3GLTE</b>		既存製品の提供・順次製品ラインアップの拡充			
<b>LPWA</b>	セルラーLPWA 対応製品の開発	▲ Cat-M 対応製品のリリース	▲ NB-IoT 対応製品のリリース順次 製品ラインアップの拡充		
	ノンセルラーLPWA 対応製品の開発	▲ LoRa 対応製品のリリース	▲ Sigfox 対応製品のリリース	順次製品ラインアップの拡充	
<b>5G</b>	5G 対応製品の開発		▲ 実証実験	▲ 5G 対応製品のリリース	順次製品ラインアップの拡充

出所：会社資料よりフィスコ作成

**b) 「IoT × AI・VR・API」での付加価値提供**

中長期的な成長戦略としては「FASTIO」を基盤とするインテグレーションソリューションに経営資源を傾斜する。IoTシステムを活用した新たな社会課題ソリューションを開発し、その市場ニーズが高いようならパッケージ化する。それにより、コンストラクションソリューションやGPSソリューションに次ぐ、新たな事業の柱を生む。新たなパッケージサービスを増やし、ストックビジネス化を進め、事業基盤の安定化を実現する意向だ。新ソリューションとして、在庫監視ソリューション、残量監視ソリューション、故障検知ソリューションの開発に取り組んでいる。

中長期の成長戦略

「IoT × AI」では、普及型エッジ AI カメラ「MRM-900」を発売した。同製品は、米 NVIDIA のモバイル組み込みシステムの並列処理を GPU で高速化する AI コンピューティング プラットフォーム「Jeston」を搭載した。ディープラーニング学習モデルをベースとしたエッジコンピューティングでの画像解析により、走行中の車両から撮影する画像を解析することで、離・劣化などの路面劣化診断を可能にした。河川増水や土石流検知などの防災用途では、防水・熱処理設計を施した一体型の省スペース筐体の製品を開発することで、従来運用が難しいとされてきた狭小スペースや屋外稼働を可能にした。作業員の安全帯の着用有無をリアルタイムで検知するシステムもラインアップした。道路や河川に設置したカメラのリアルタイム画像解析により、管理者の監視業務の補助や無人監視を可能にした。人為的ミスや見落としを軽減し、人材不足の解消に寄与する。

「IoT × 新技術」でも付加価値提供

IoT × 新技術	製品名	
IoT × AI	MIRUMOTT AI	遠隔監視カメラシステム「ミルモット」の動画を AI 技術での分析により、様々な利用シーンで画像解析、早期検知等の機能を実現
IoT × VR	ミルモット Omni360	工事現場に不在でも、設置された全天球カメラにより工事の監督、検査を可能とし、安全性、効率性を実現
IoT × API	GPS トラッカー	LINE との API 連携により、トラッカーのボタン押下で位置情報の通知が可能

出所：会社資料よりフィスコ作成

## 全国規模の採用では東証マザーズ上場のメリットを受ける

### (3) 営業・開発体制強化に向けた人員採用強化

2018年3月期末の従業員数を、前期比17名、3割増の71名とした。2019年3月期は、18名の純増を計画しており、8月1日までに8名を採用した。「IoT × 新技術」による高付加価値サービスを市場に浸透させるためには、営業・開発体制を強化する必要がある。活動エリアが、北海道から全国へと広がっていることから、東証マザーズに上場したことが採用活動の助けとなっている。

## 2. 株主還元

株主に対する利益還元を重要な経営課題と認識している。現在は成長段階にあるため、内部留保の充実による将来の事業展開及び経営体質の強化のための投資を優先している。2019年3月期の配当は、計画していない。

一方、株式の流動性の向上と投資家層の拡大を目的に、株式分割を行っている。2017年10月1日付で普通株式1株につき2株、2018年4月1日付で1株を3株の割合で分割した。2018年6月の東証マザーズ上場の際に35万株の新株式を発行したことから、2019年3月期第1四半期末の発行済株式数は4,515,200株へ増加した。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ