



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3四半期決算説明資料

ECOMOTT

証券コード：3987

エコモット株式会社

2020年2月14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	614百万円（2019年12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	122名（2020年2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



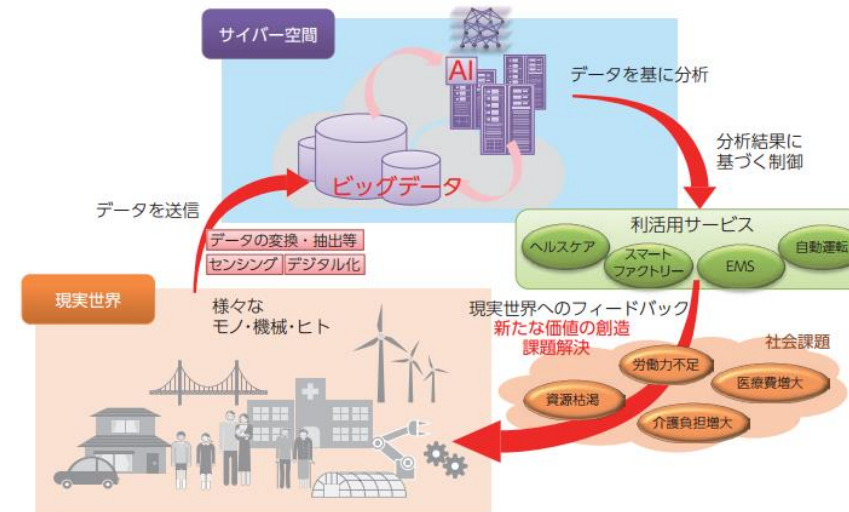
2018年6月22日
東京証券取引所マザーズ上場
証券コード：3987

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3四半期決算概要

2. 事業運営の進捗状況、トピックス

3. 決算期変更に伴う今期業績予想

4. Appendix

2020年8月期 第3四半期決算トピックス

コンストラクションソリューションが好調に推移すると共に
ストックの業績が今四半期から連結対象となった影響により

売上高拡大 (対前期+15.4%)

人員体制強化に伴う、人件費、増床等の販管費増を
売上高拡大、及び売上総利益率を高水準で維持することにより

単期営業利益61百万円

(対前期+15百万円 / +33.9%)

※連結決算への移行について (詳細は、7ページ参照)

- ・ストックの完全子会社化に伴い、今期第2四半期より連結決算へ移行
- ・本第3四半期連より、ストックの経営状況も連結決算対象となることから、本資料において前期個別財務諸表数値と当期連結財務諸表数値を用いて比較分析を説明

ストック子会社化による連結決算移行について

今期第2四半期に株式会社ストック（以下「ストック」）を完全子会社化したことに伴い、連結決算へ移行
なお、本第3四半期連より、ストックの経営成績も連結決算対象となることから、本資料における対前期の比較分析は、
前期個別財務諸表数値と当期連結財務諸表数値を用いて実施

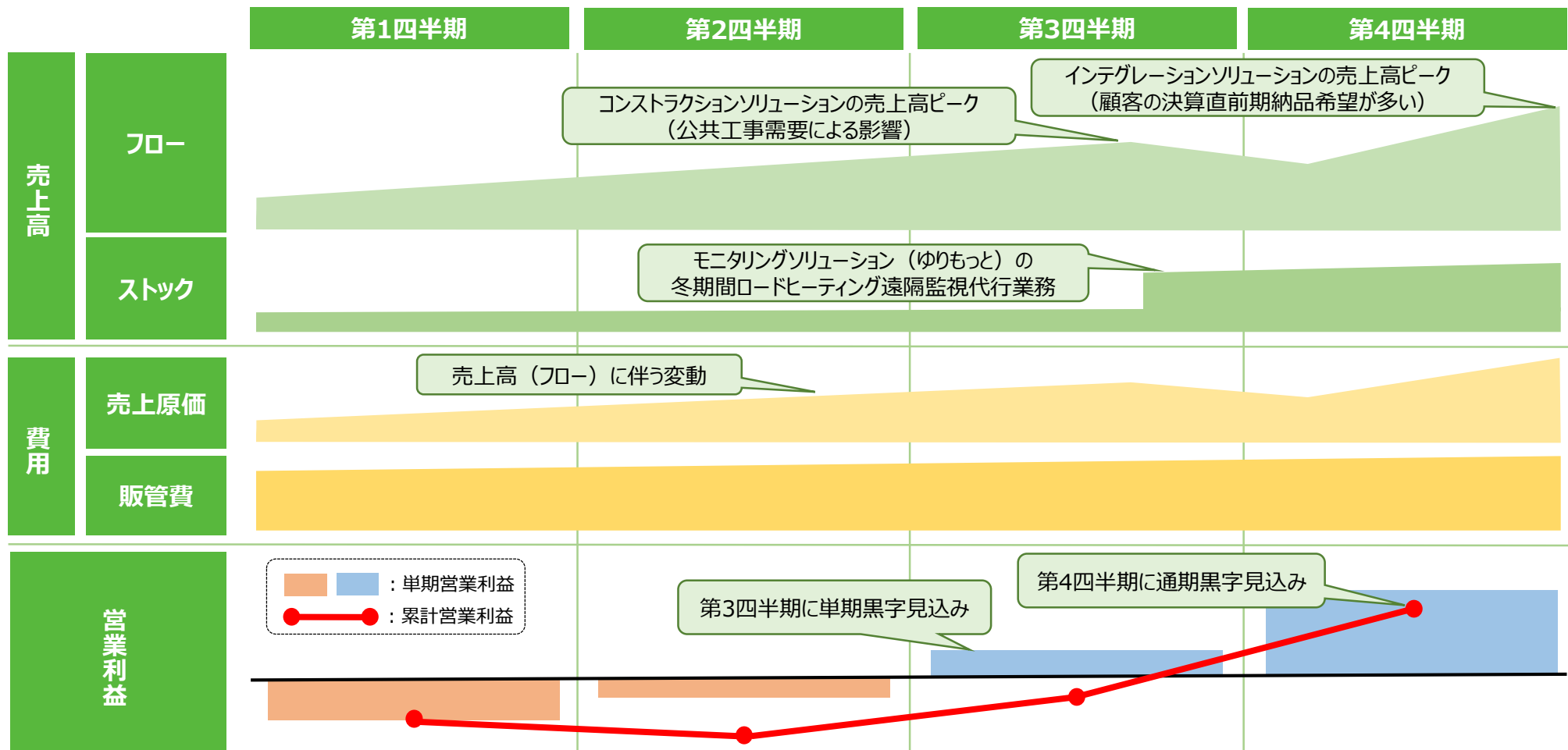
	8月30日 全株式を取得 ▽	9月30日 みなし取得日 ▽		
			第2四半期	第3四半期
			第4四半期	
貸借対照表	(2Q会計期間末日の) 子会社の財政状態を反映		子会社の財政状態、経営成績及び キャッシュ・フローの状況を反映	
損益計算書 包括利益計算書 キャッシュ・フロー計算書	子会社の経営成績及び キャッシュ・フローの状況は 原則、反映されない			

(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を見込む

※決算期変更に伴う2020年8月期業績予想（17ヶ月）は、21ページ以降参照

■ 四半期ごとの売上高・営業利益のイメージ



売上高は1,306百万円（対前年+174百万円）と好調に推移すると共に、大口・高利益率案件増により売上総利益率も39.3%（対前年+3.0pt）と大きく改善し、戦略的人員体制強化による販管費増を概ねカバー

営業損失は対前年同期比を下回る△35百万円（対前年△10百万円）となったものの、営業利益率は△2.7%

（対前年△0.5pt）と2Q決算時の対前年同期比△3.0ptよりも改善している

※売上高のソリューション別内訳は、11ページ「ソリューション別売上高の増減要因」参照

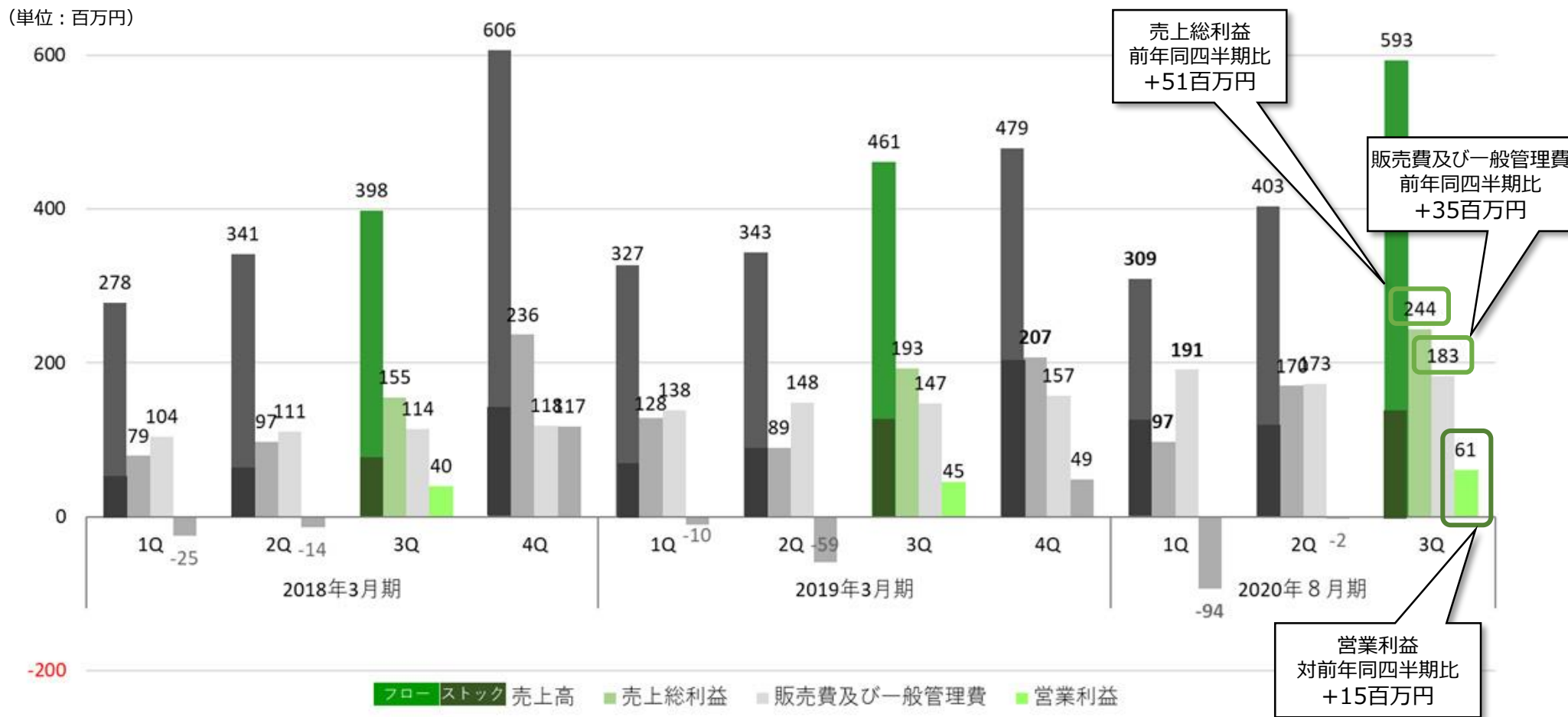
（単位：百万円）

	2019年 3月期 3Q累計	2020年 8月期 3Q累計	前年同期比 (%)
売上高	1,131	1,306	+174 (+15.4%)
売上総利益	410	512	+102 (+25.0%)
売上総利益率	36.2%	39.3%	+3.0pt
営業利益	△24	△ 35	△10 (－)
営業利益率	△2.2%	△ 2.7%	△0.5pt
純利益	△23	△ 32	△8 (－)
純利益率	△2.1%	△ 2.5%	△0.4pt

※2020年8月期2Qより連結決算に移行しており、2019年3月期3Q数値は単体の数値

四半期業績推移

売上高の大幅な伸長、及び大口・カスタマイズ案件の増加による高粗利率の維持により、売上総利益が前年同四半期比+51百万円の大増となり、戦略的人員体制強化に伴う人件費を中心とした販売費及び一般管理費の+35百万円増を上回まることにより、今期第3四半期の営業利益は61百万円（前年同四半期比+15百万円）で着地



※2020年8月期2Qより連結決算に移行しており、2019年3月期3Q数値は単体の数値

ソリューション別売上高の増減要因



インテグレーション・GPSソリューションが対前年同期比減となったが、コンストラクション・モニタリングソリューションの好調な売上推移、及びストックの業績が今四半期から連結対象となった影響により全社1,306百万円で着地

(前年同期比+174百万円)

(単位：百万円)

	2019年 3月期 3Q	2020年 8月期 3Q	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	153	141	△12 (△8.0%)	<ul style="list-style-type: none"> 前期3Qの大口案件売上により、相対的に前年同四半期比のフロー売上減 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	505	701	+195 (+38.7%)	<ul style="list-style-type: none"> ソフトウェア開発を含む大口・カスタマイズ案件の多数納品による、フロー売上増 2Qから継続し、LoRa無線通信を活用した「ぐらロイド（広域傾斜検知システム）」の売上が堅調に推移
モニタリング ソリューション	89	164	+75 (+85.0%)	<ul style="list-style-type: none"> 2年後の3G停波に伴う、既存顧客の3G端末からLTE端末への多数のリプレイス案件によるフロー売上増 前期からの累計契約数拡大に伴うストック売上増 当3Qより連結子会社（ストック）の業績を反映
GPS ソリューション	383	298	△84 (△22.2%)	<ul style="list-style-type: none"> 新端末開発期における営業活動減に伴うフロー売上減少 ⇒3Qより新端末の営業活動強化等のリカバリー策を展開中 前期からの累計契約数拡大に伴うストック売上増
計	1,131	1,306	+174 (+15.4%)	

※2020年8月期2Qより連結決算に移行しており、2019年3月期3Q数値は単体の数値

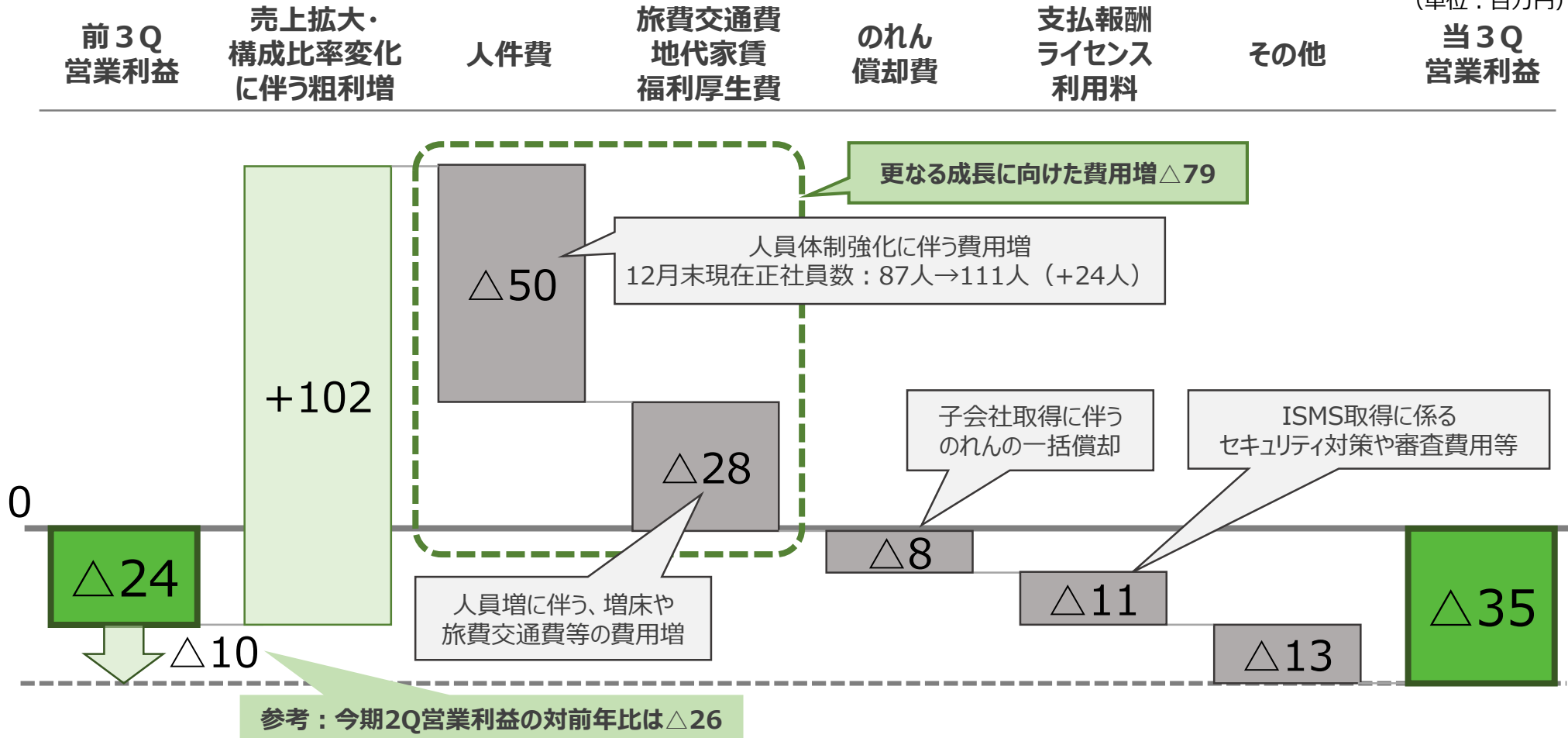
連結子会社のストックの業績は、事業の親和性によりモニタリングソリューションに計上（当四半期より業績を反映）

営業利益増減分析

下期偏重の事業特性により、第3四半期連結累計期間では営業損失となるものの、売上高増、高利益率案件納品等による売上総利益率改善により、売上総利益は102百万円増加し、戦略的人員体制強化に伴う人件費、地代家賃等の更なる成長に向けた費用増79百万円をリカバーしたが、子会社取得、ISMS取得等の一過性的な費用増等もあり、営業損失は前期比△10百万円拡大

※下期偏重の事業特性については、8ページ「(参考) 売上高・営業利益の季節的変動について」を参照

(単位：百万円)



※2020年8月期2Qより連結決算に移行しており、2019年3月期3Q数値は単体の数値

貸借対照表



2019年3月期末は、期中の新株式発行により調達した増加した現預金を2020年8月期において、主に製品製造、ソフトウェアの取得、投資有価証券の取得（事業領域拡大に向けたBULB社との資本提携）等に充当

(単位：百万円)

	2019年3月期 4Q (2019年3月31日)	2020年8月期 3Q (2019年12月31日)	増減
流動資産	1,783	1,933	+150
(現金及び預金)	766	412	△354
固定資産	341	352	+11
総資産	2,124	2,286	+161
有利子負債	437	471	+33
自己資本	1,460	1,432	△28
自己資本比率 (%)	68.8%	62.7%	△6.1pt

※2020年8月期2Qより連結決算に移行しており、2019年3月期4Q数値は単体の数値

Copyright © Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

1. 第3四半期決算概要
- 2. 事業運営の進捗状況、トピックス**
3. 決算期変更に伴う今期業績予想
4. 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4Q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」は、21ページ「2020年8月期通期業績予想の考え方」を参照

今期事業運営方針	第3四半期の事業運営状況、トピックス ※2020年1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"> ■ 前期からの継続施策による売上貢献 <ul style="list-style-type: none"> ・採用人員の営業スキル向上、営業活動量拡大による営業戦力化、東海エリアでの市場開拓により、「現場ロイド」の売上拡大に大きく貢献 ・業界特化型イベント出展へのシフト、業界特化型自社セミナー開催により、顧客接点が拡大し案件創出にも貢献 ■ 新サービス提供と併せて、既存サービスの国土交通省施策への提供 <ul style="list-style-type: none"> ・ウェアブルカメラ「MET-EYE（メットアイ）」の提供開始 ・高速道路の老朽化に向けた大規模更新・修繕事業長期プロジェクトに対し、「現場ロイド」の既存サービスを提供し、継続的な売上に貢献
<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"> ■ エッジAIカメラ「MRM-900」の利活用シーン創造 <ul style="list-style-type: none"> ・「体験型有料ハンズオンセミナー」の実施と共に大手企業へのソリューション提案機会提供 ■ 5G商用サービス開始に向けた開発推進 <ul style="list-style-type: none"> ・「超高速」「多数接続」「超低遅延」といった新たな特徴を利活用したサービス開発を推進中
<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"> ■ 飲食店向け自動応対サービス「AITELL」の新規事業化に向けた取り組み <ul style="list-style-type: none"> ・「MCPC award 2019 奨励賞」受賞 ・今後の本格提供に向けたビジネスパートナー獲得に向けたプロモーション活動を強化
<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20名純増（進捗率74.0%）

「現場ロイド」「GPSソリューション」への営業リソース集中



前期からの営業体制強化、業界特化型イベント・自社セミナー等のプロモーション施策が売上拡大に貢献
 新サービス提供と併せて、既存サービスの国土交通省施策への提供により更なる売上拡大を目指す

前期からの継続施策による売上貢献

■ 営業体制強化による貢献

2018年4月より実施した営業人員強化、営業所開設から1年以上経過し、採用人員の営業スキル向上、営業活動量拡大による営業戦力化、加えて東海エリアでの地道な市場開拓が、「現場ロイド」の売上拡大に大きく貢献

◇拠点別フィールドセールス人員数

拠点	2018.3末 営業人員数	2019.12末 営業人員数
札幌	1名	3名
仙台	2名	3名
東京	1名	3名
北信越	1名	1名
東海	-	1名
関西	1名	3名
九州	2名	3名
合計	8名	17名



■ 業界特化型イベント・自社セミナー開催による貢献

業界特化型イベント出展へのシフト、業界特化型自社セミナー開催により、ターゲットとなる顧客接点が拡大し、案件創出に貢献



◇今後のイベント出展予定

- ・オフィスサービスEXPO (4/15~17 東京・ビックサイト)
- ・CSPI-EXPO 2020 (4/22~24 千葉・幕張メッセ)
- ・砂防学会 (5/19 名古屋)

「MET-EYE (メットアイ)」の提供開始

新規就業者が着用しているウェアブルカメラを通じて、遠隔地の熟練者が同じ目線での作業行程指示、安全指導が可能となり、安全性・生産性を向上



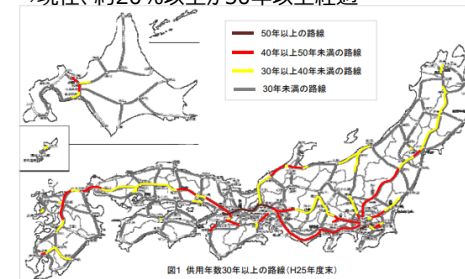
「高速道路リニューアルプロジェクト」への対応

高速道路の老朽化に向けた大規模更新・修繕事業の長期プロジェクトに対し、「現場ロイド」既存サービスを提供し、継続的な売上拡大に貢献

高速道路リニューアルプロジェクト

- ・2014年から2030年にかけて実施している長期プロジェクト
- ・作業の安全性・生産性向上に向け「現場ロイド」の各種サービスを提供

・2013年年度末の高速道路の開通からの経過年数
 ⇒現在、約20%以上が50年以上経過



多くの現場で利用されている遠隔監視カメラ「ミルモットHD」



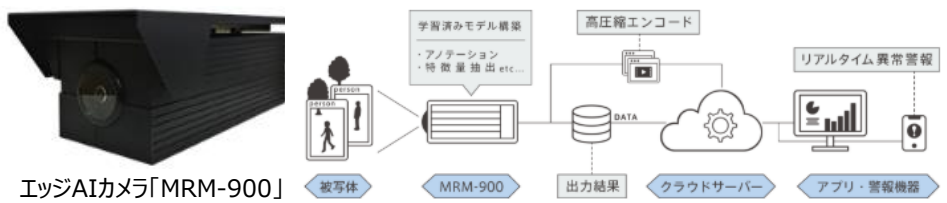
モバイル通信、ソーラー利用により最適な監視環境に設置可能
 遠隔地でクラウドサーバーと通じての監視、保存データのダウンロードも可能

	現在 (平成25年度末)	10年後
50年以上	118km (1.3%)	1,351km (14.3%)
40年以上50年未満	1,233km (13.6%)	2,317km (24.6%)
30年以上40年未満	2,317km (25.6%)	2,166km (23.0%)
合計	9,055km	9,418km

(出典) 国土交通省「高速道路の更新の取組等について」

エッジAI、5G等の新技術を活用した製品・サービス開発と併せて、利活用シーン創造による市場開拓を視野に入れた活動を更に推進

エッジAIカメラ「MRM-900」の利活用シーン創造



■「体験型有料ハンズオンセミナー」での利活用シーンの創造
 2019年11月「Azure IoT Edge+エッジAIカメラ画像解析セミナー」を実施
 ・協賛企業：東京エレクトロデバイス株式会社、日本マイクロソフト株式会社、三井不動産株式会社、株式会社クリューシステムズ

「体験型有料ハンズオンセミナー」のパッケージ内容

AIエンジニアからの実機を用いたAI画像判定体験研修

+

エッジAIカメラ「MRM-900」本体提供

+

Microsoft Azure 利用アカウント提供

三井不動産株式会社へのソリューション提案機会提供

管理するオフィスビルや商業施設に対するエッジAIカメラを活用したソリューションの企画・提案を募集



5G商用サービス開始に向けた開発推進

■ 5Gの「超高速」「多数接続」「超低遅延」といった新たな特徴を利活用したサービス開発を推進中

- 5G（第5世代通信システム）
 「超高速」「多数接続」「超低遅延」といった新たな特徴を持つ次世代の移动通信システムであり、ICT時代のIoT基盤として期待されている



(出典) 総務省「平成28年版 情報通信白書」

飲食店向け自動応対サービス「AITELL」(アイテル)が、MCPC award 2019<サービス&ソリューション部門>奨励賞を受賞、今後の本格提供を見据えたビジネスパートナー獲得に向けてプロモーション活動を強化

MCPC award 2019 奨励賞受賞

■「AITELL」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カウントし、来店前の空席状況の問い合わせに対してLINEBOTによる自動応答により対応



■「MCPC award」について

モバイルコンピューティング推進コンソーシアム (MCPC) が、IoT/AIシステムの普及促進に向けて、IoT/AI分野での成果事例に対し顕彰

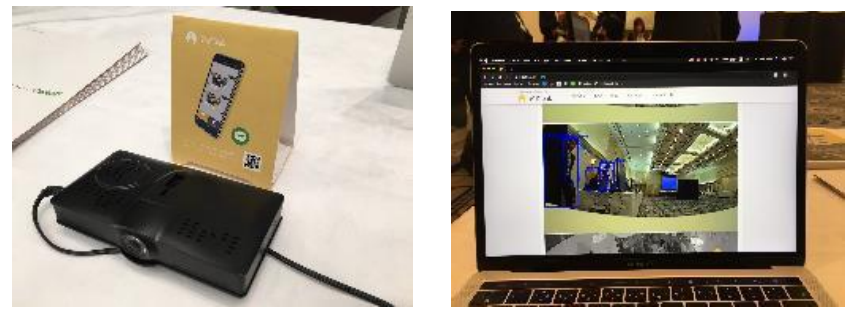
「飲食店向け自動応対サービス「AITELL」(アイテル)」
・[MCPC award 2019<サービス&ソリューション部門>奨励賞](#)

- ◇エコモットの過去の受賞実績
- 2011年4月 「建設現場の見える化システム『現場ロイド』」
・[MCPC award 2011 特別賞 受賞](#)
- 2015年12月 「IoT プラットフォーム FASTIO (ファスティオ)」
・[MCPC award 2015 プロバイダー部門グランプリ、優秀賞 受賞](#)

ビジネスパートナー獲得に向けたプロモーション展開

■ 食関連事業者対象のイベント出展

札幌市、さっぽろ産業振興財団主催の食関連産業の活性化に向けた、食関連事業者対象とした「FOOD FAIR 2020 ～食のビジネスマッチング～」に出展



簡単に設置可能な「ピープルカウンター」(画像センサー)と実際のAI画像解析画面を紹介

■ 札幌市内繁華街での大型ビジョンによるCM放映

飲食店事業者、ビジネスパートナー及びサービス利用者が多く集まる繁華街でのCM放映によるプロモーション施策を実施予定



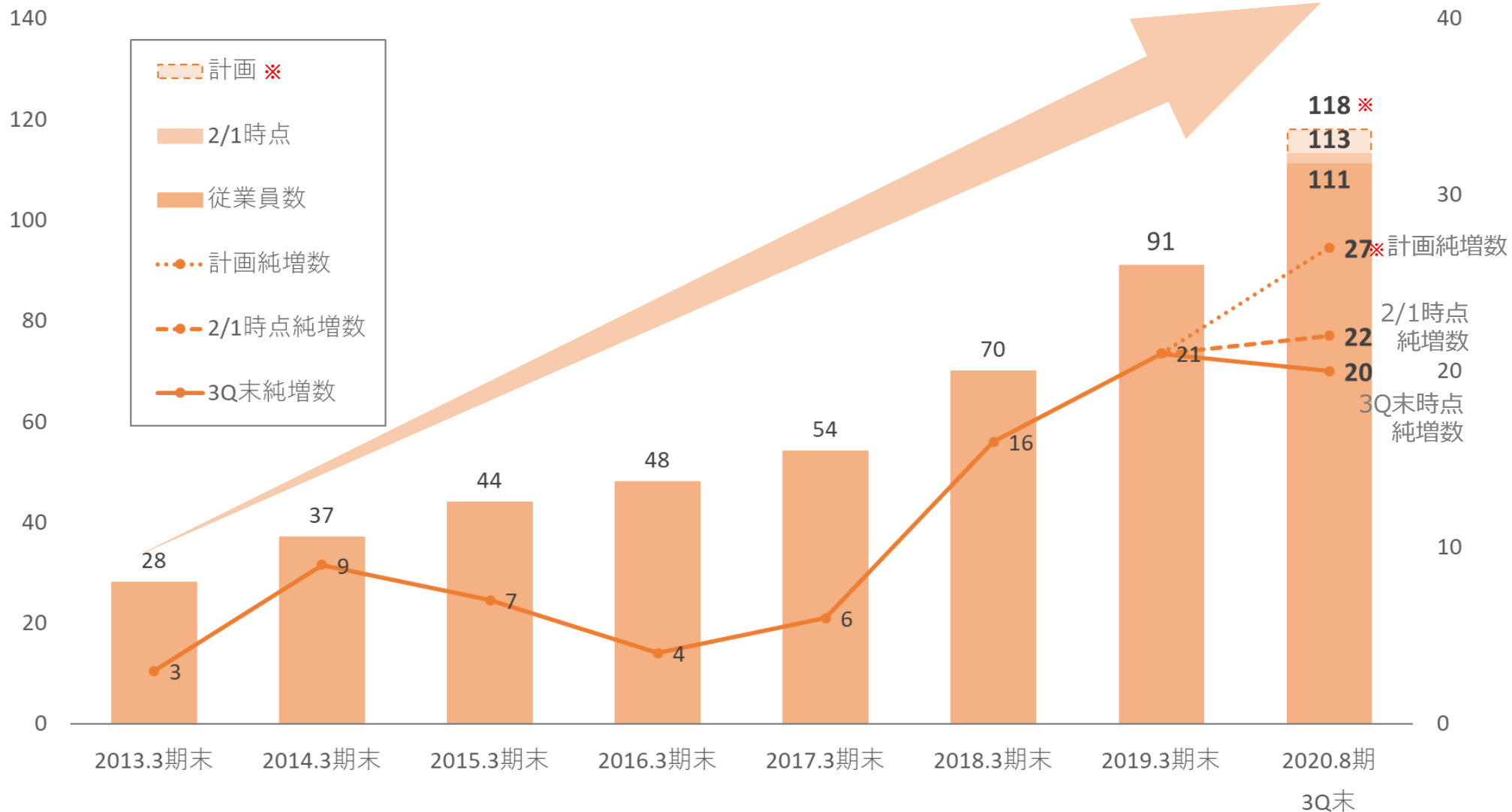
(にぎやかな店内の雑音)

AI画像解析により店内の人数をカウント

従業員数経年推移

単位：人（臨時雇用者数含まず）
純増数

従業員数



※記載人員は2020年3月末までの人員計画

1. 第3四半期決算概要
2. 事業運営の進捗状況、トピックス
- 3. 決算期変更に伴う今期業績予想**
4. Appendix

決算期変更前の考え方を踏襲し、期首に掲げた4つの方針に基づき事業運営を推進
ただし、「飛躍的成長に向けた経営基盤の強化期間」を今期末までとし、

来期以降は「新・中期経営ビジョン」に基づいた事業運営により、飛躍的成長を目指す

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月期通期業績予想サマリー

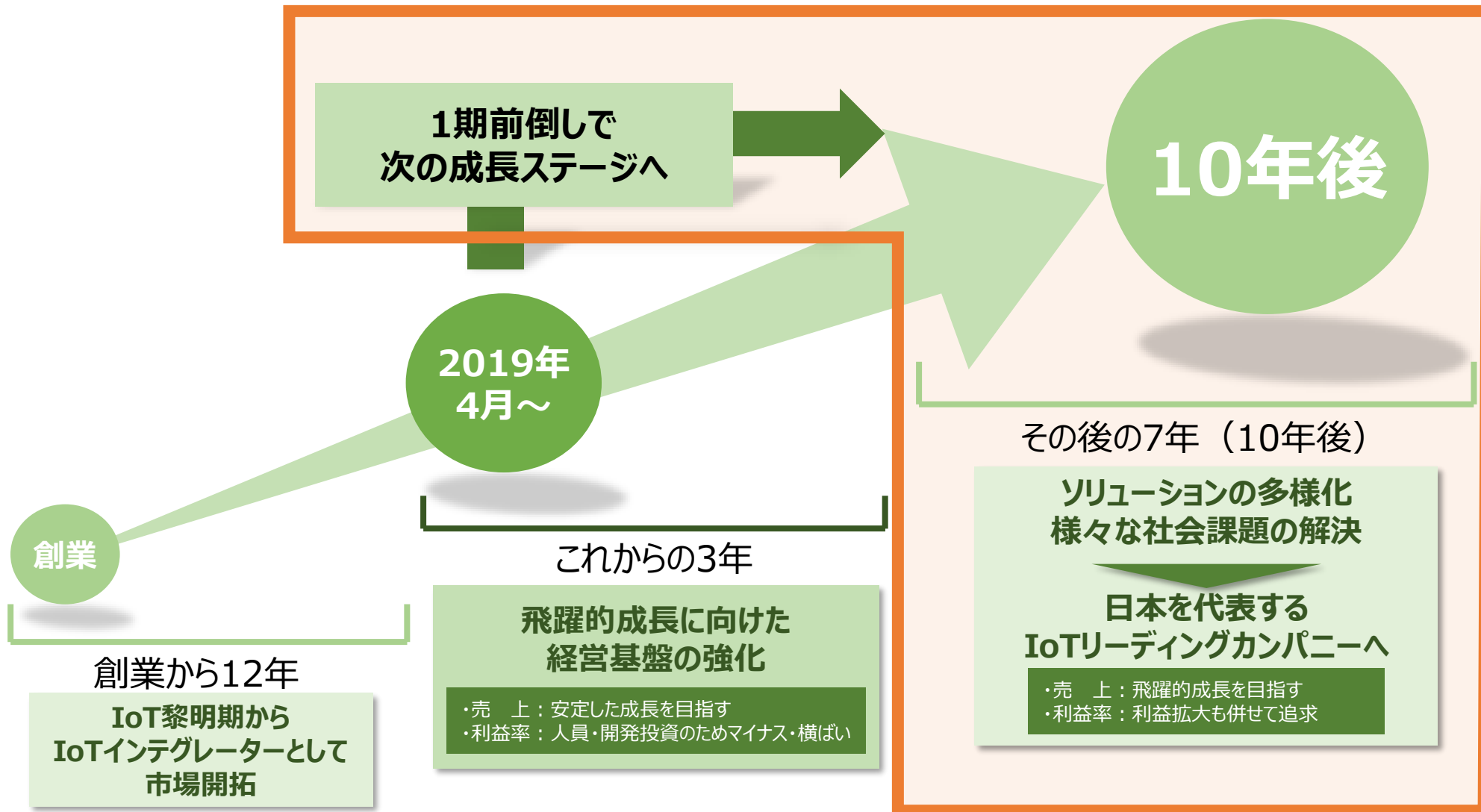
・売上高 : 2,750百万円
・営業利益 : △80百万円

更なる成長に向けて加速化

2019年3月期 決算説明資料
(2019.5.14) を抜粋し一部変更



2019年3月期からの3ヶ年を飛躍的成長に向けた「経営基盤強化期間」と位置付けていたが
今期にて経営基盤強を完結させ、1期前倒しで次の成長ステージへ進む



2020年8月期業績予想



今期は17ヶ月間変則決算に伴い営業活動期間も延伸となることから、売上高は2,750百万円を見込むものの、操業度が低下する4～8月を2カ年分含むため営業利益は△80百万円と見込む

※今期通期営業損失と見込む理由は次ページ参照

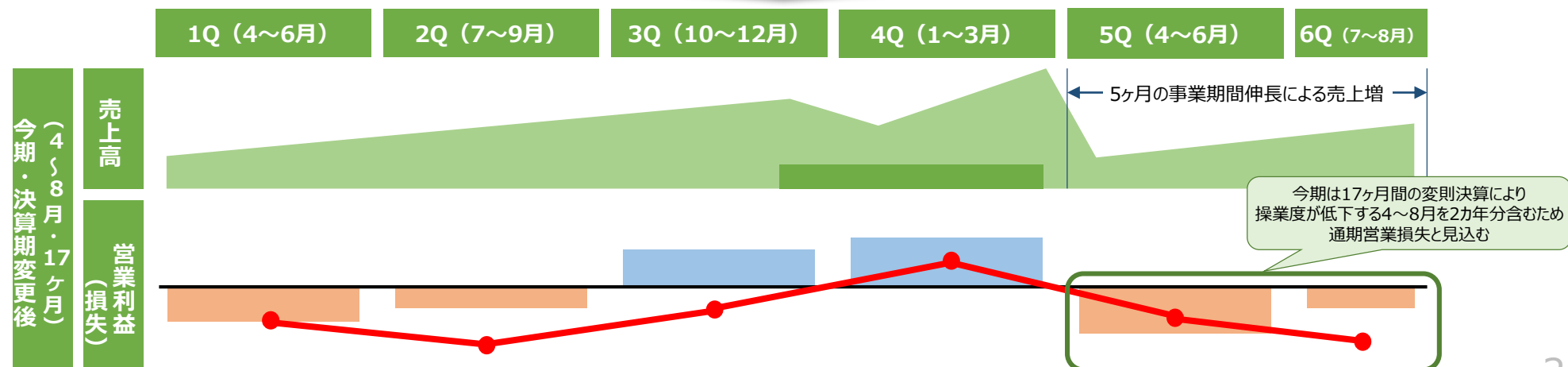
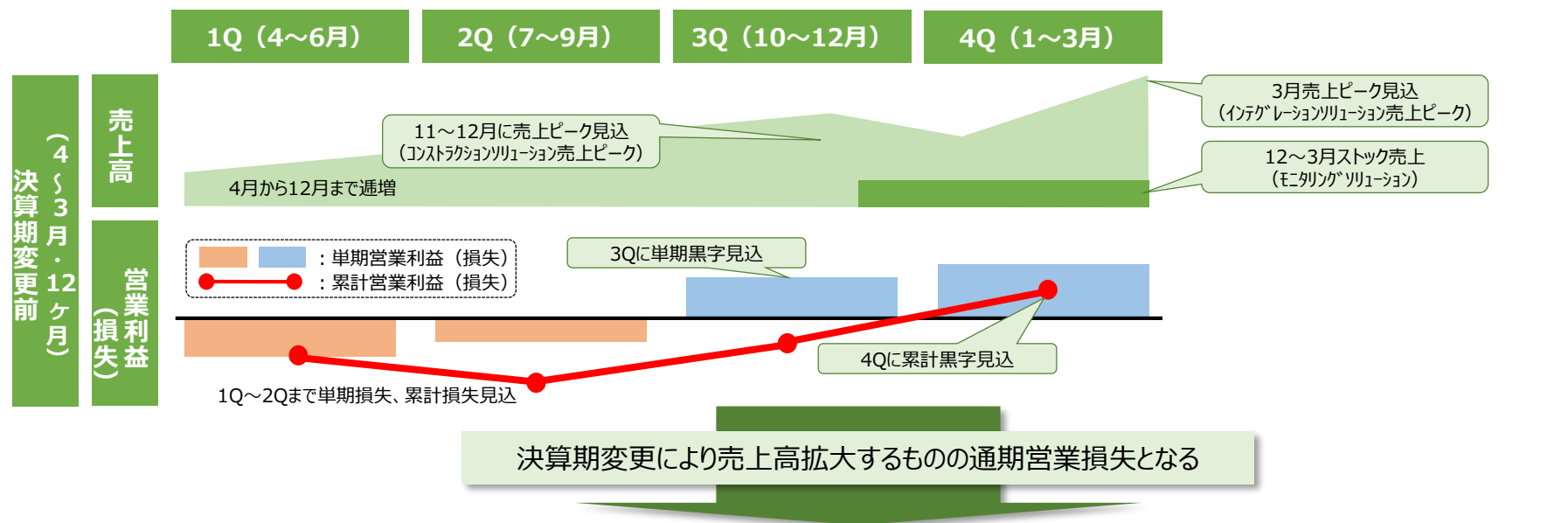
(単位：百万円)

	2020年8月期通期業績予想
売上高	2,750
インテグレーションソリューション	375
コンストラクションソリューション	1,360
モニタリングソリューション	395
GPSソリューション	620
営業利益	△80
営業利益率	-
経常利益	△77
経常利益率	-
純利益	△68
純利益率	-

今期業績予想を通期営業損失と見込む理由

以下のモデルが示す通り、今期は操業度が低下する4～8月を2カ年分含むため通期営業損失と見込む
 なお、過去実績に基づくモデルケースを踏まえると、来期以降は12ヶ月決算であることから、特殊要因が無い場合は
 通期営業利益と見込む

※来期以降の業績イメージは、次ページ参照



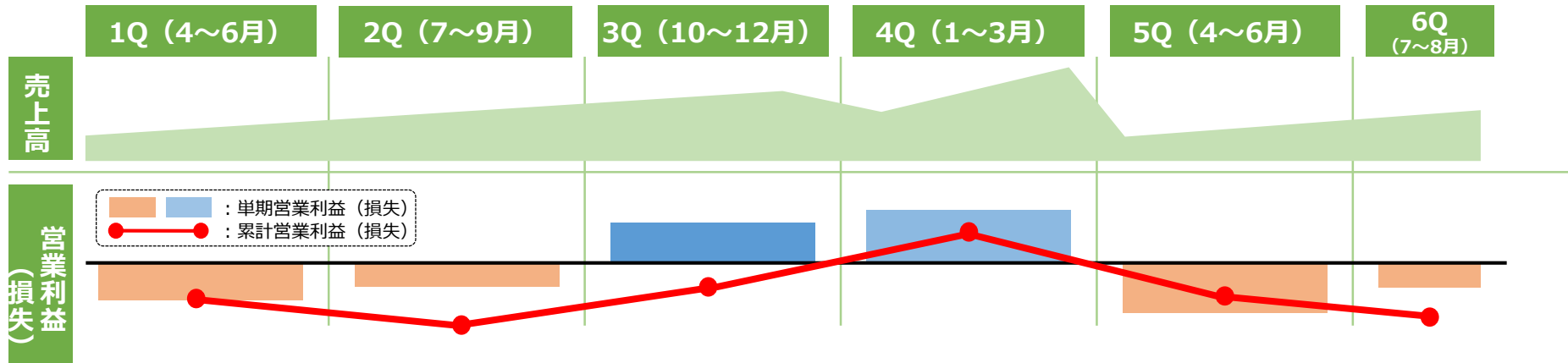
来期2021年8月期（12ヶ月間）以降の業績イメージ

来期以降は12ヶ月間の事業年度であることから、特殊要因が無い場合は通期営業利益と見込む

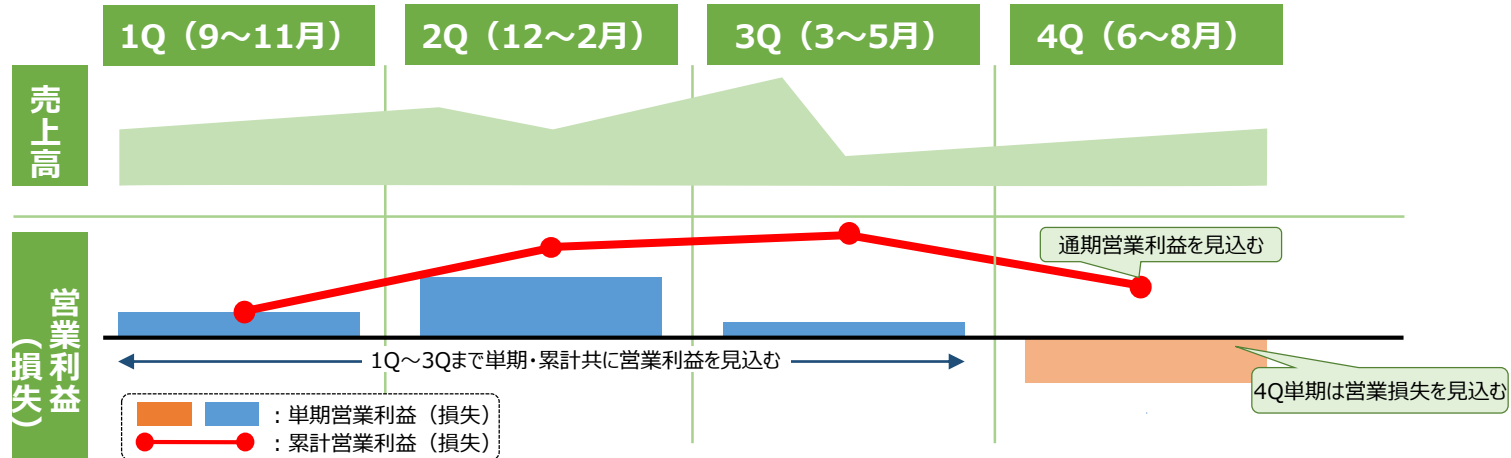
※売上高・営業利益（損失）は過去実績に基づくモデルケースのイメージであり、実際の業績を示すものではありません

■ 四半期毎の売上高・営業利益のイメージ

・今期2020年8月期（17ヶ月）の業績予想イメージ



・来期2021年8月期（12ヶ月間）以降の通期業績イメージ



業績予想の精度向上のため
決算期（事業年度末日）を
3月から8月へ変更

「新・中期経営ビジョン」策定スケジュール

2020年

2月

5月

9月

10月

■ 2020年8月期3Q決算発表

- ・「経営基盤強化期間」の1期前倒しを公表
- ・更なる成長に向けた「新・中期経営ビジョン」策定を公表

■ 2020年8月期4Q決算発表

- ・「新・中期経営ビジョン」の基本方針を公表

2021年8月期スタート

■ 2020年8月期通期決算発表

- ・「新・中期経営ビジョン」及び、
「経営基盤強化の棚卸し」を公表

■ 決算発表時

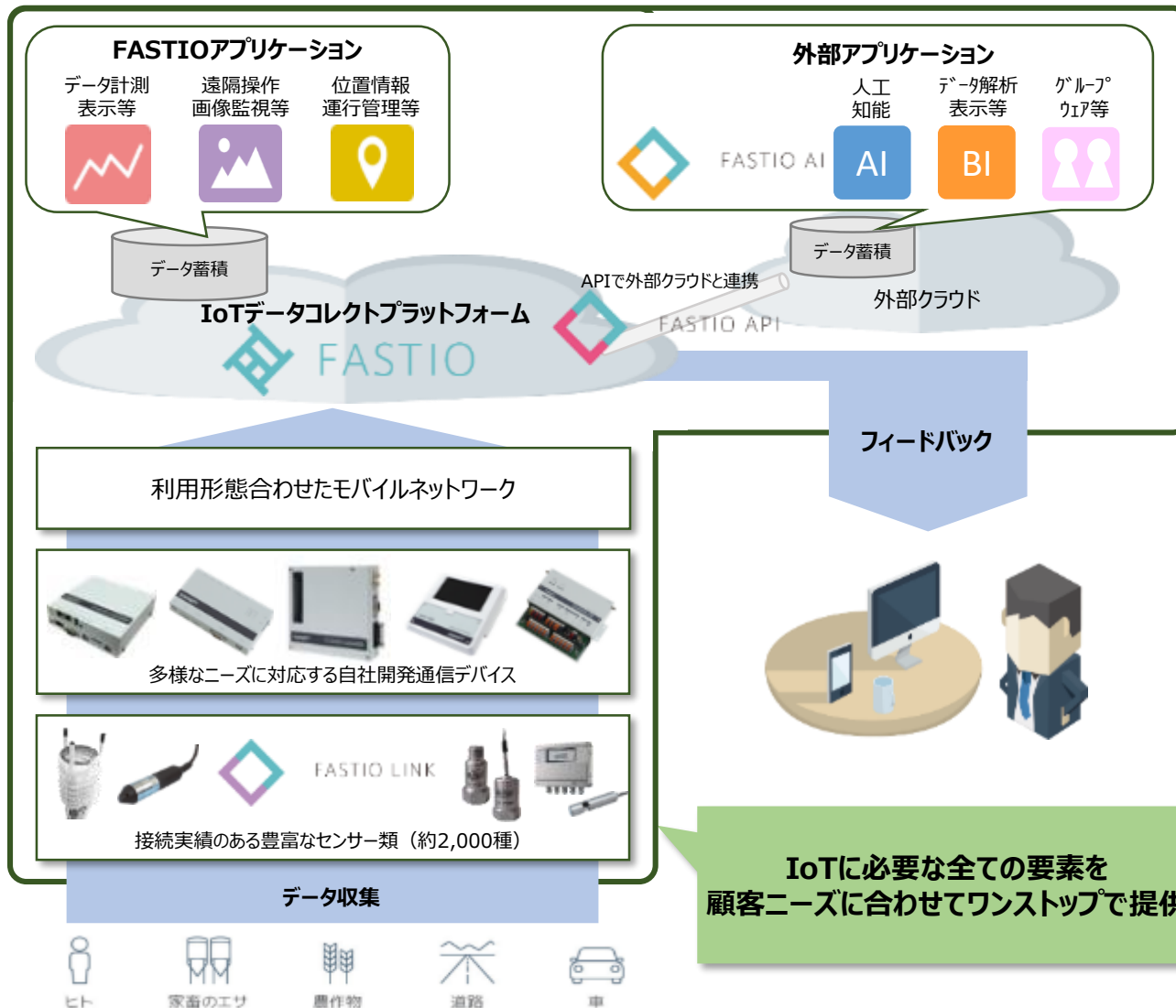
- ・「新・中期経営ビジョン」の進捗状況を報告

1. 第3四半期決算概要
2. 事業運営の進捗状況、トピックス
3. 決算期変更に伴う今期業績予想
- 4. Appendix**

インテグレーションによるソリューション

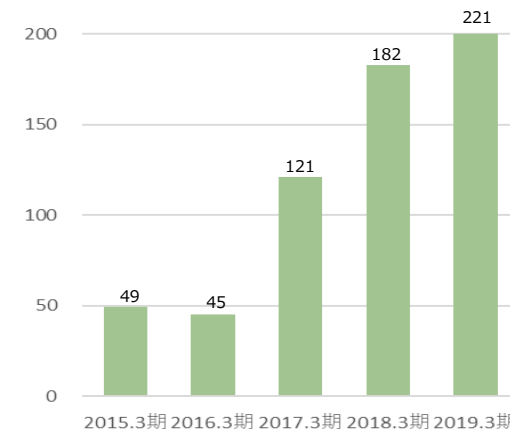


IoTデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」により、センシングからデータの蓄積・分析、フィードバックまでワンストップで提供することで、顧客ニーズに合ったIoT導入を実現し、課題解決を支援



■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



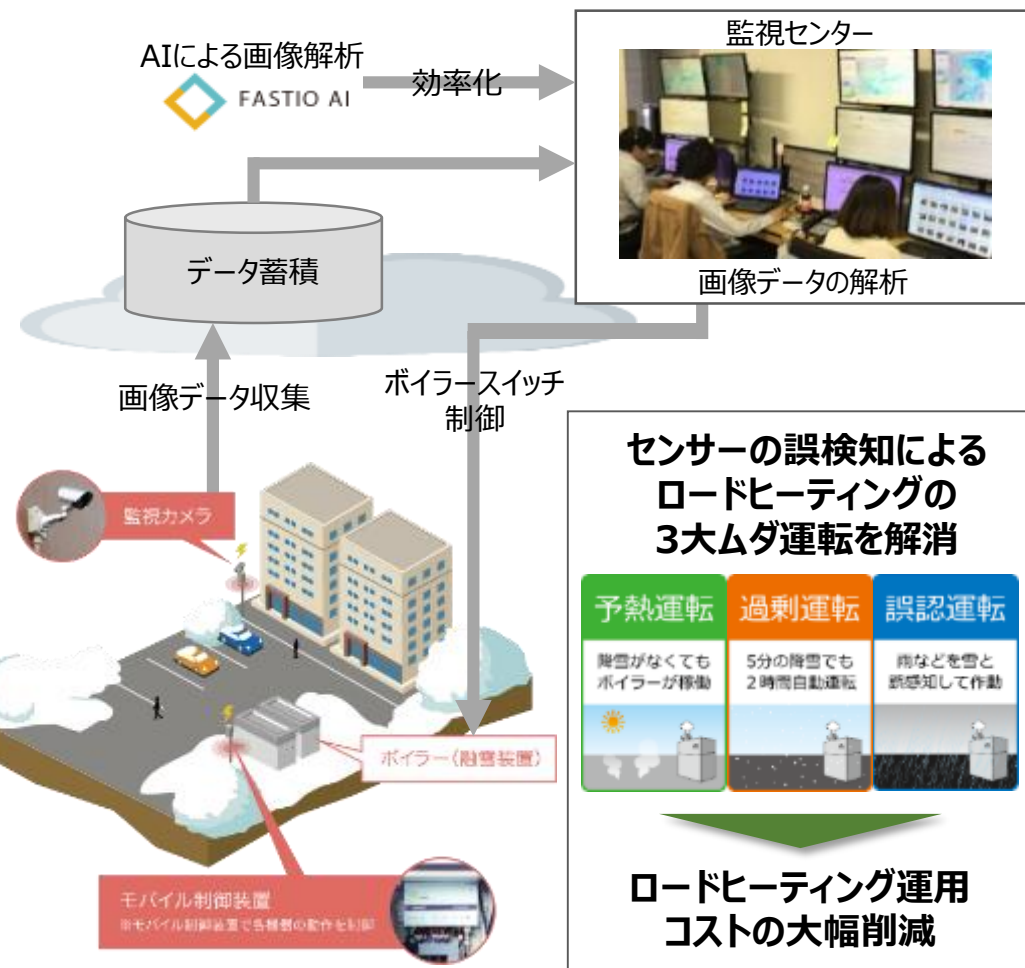
IoTに必要な全ての要素を顧客ニーズに合わせてワンストップで提供

「ゆりもっ」と紹介（雪のIoT）

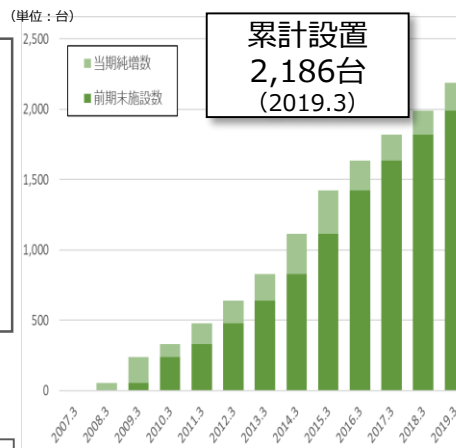


創業事業として融雪システム遠隔制御代行サービス「ゆりもっ」を提供、北海道・北東北を中心に2,000台以上設置し、冬期間の大幅な省エネルギーを実現

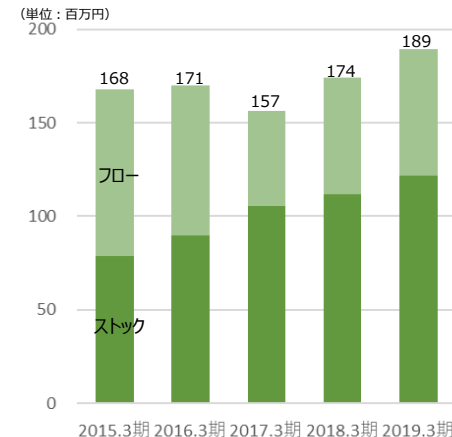
■ サービスイメージ



■ 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

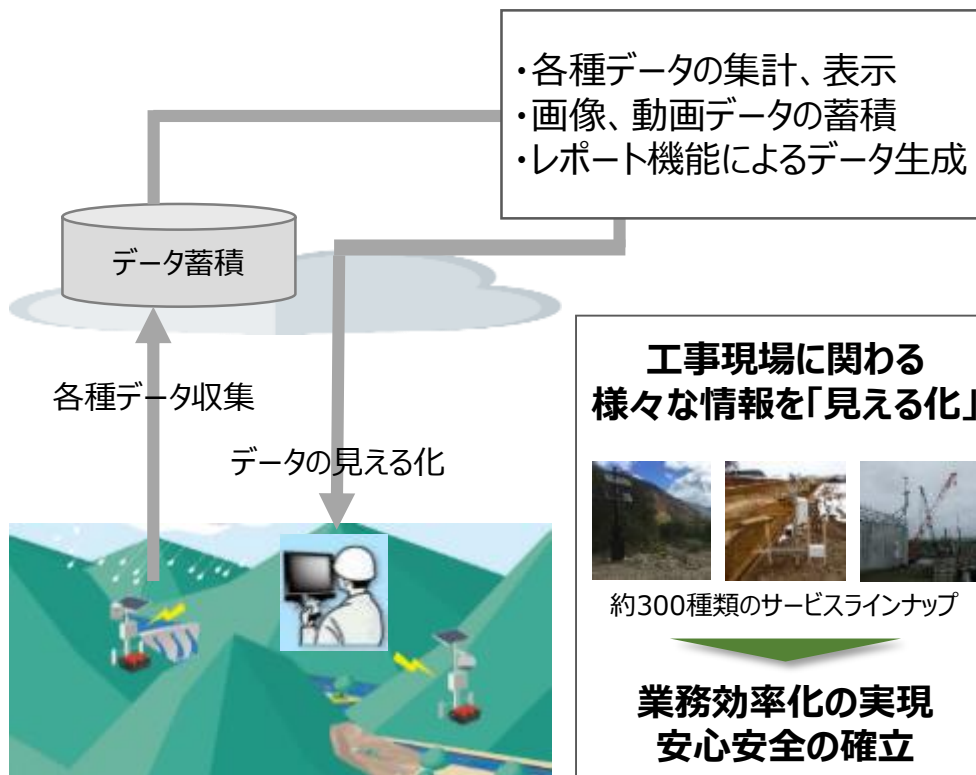


「現場ロイド」紹介（土木工事のIoT）



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

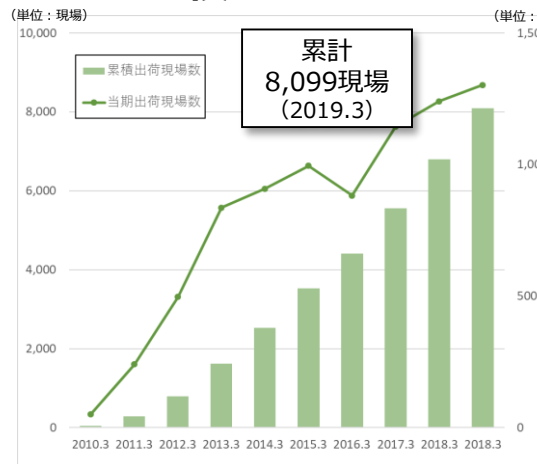
■ サービスイメージ



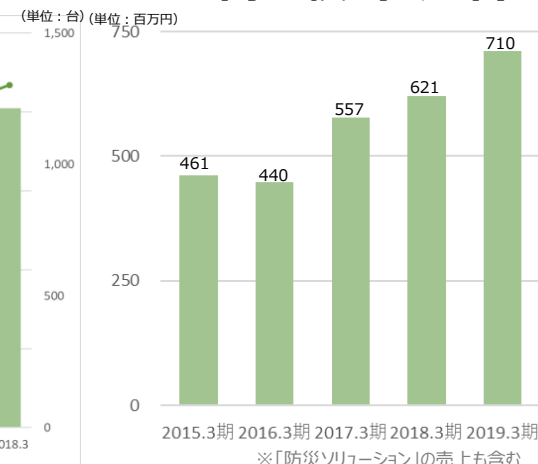
（参考）NETIS（新技術情報提供システム）について

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）
- ・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）

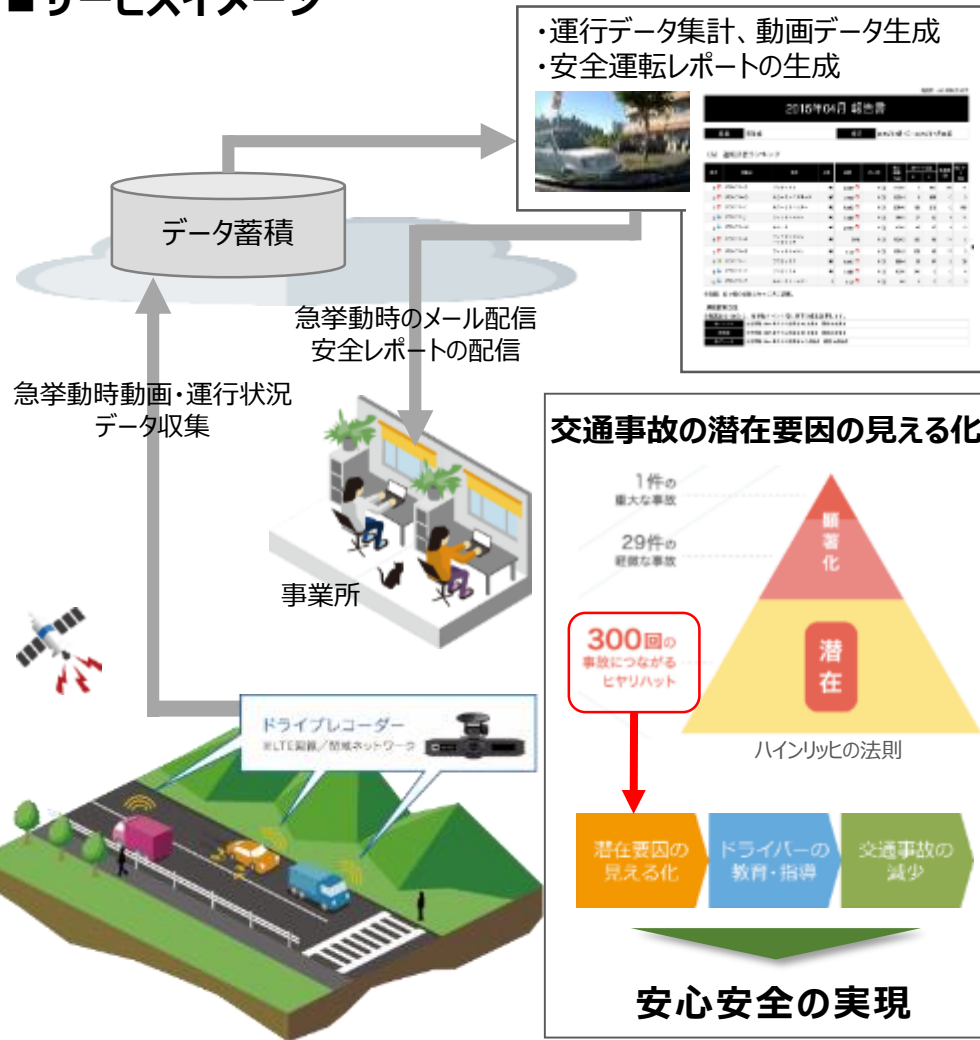
赤外線センサー、衝撃検知センサーなど、現地の警報システムをモバイルネットワークで遠隔地でも検知できるよう、防犯・安全対策を強化



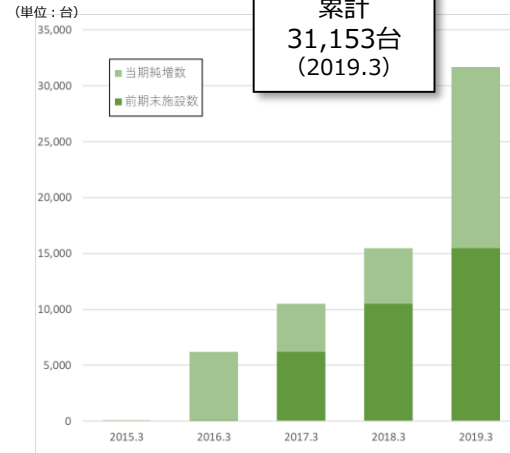
「Pdrive」紹介（車のIoT）

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

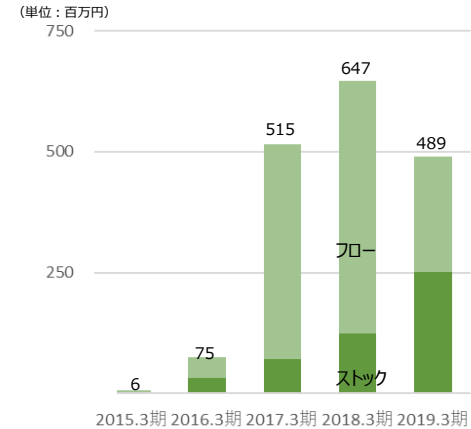
■ サービスイメージ



■ 設置実績



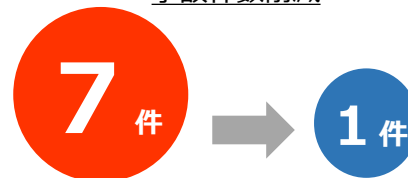
■ 売上高実績（5カ年）



■ 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	走行	事故
1	ドライブレコーダー	200.00	0.00
2	ドライブレコーダー	180.00	0.00
3	ドライブレコーダー	160.00	0.00
4	ドライブレコーダー	140.00	0.00
5	ドライブレコーダー	120.00	0.00
6	ドライブレコーダー	100.00	0.00
7	ドライブレコーダー	80.00	0.00
8	ドライブレコーダー	60.00	0.00
9	ドライブレコーダー	40.00	0.00
10	ドライブレコーダー	20.00	0.00
11	ドライブレコーダー	0.00	0.00

ドライバーごとの特性を把握し、個別指導

ドライバー	走行	事故	保険料	事故対応諸経費
ドライブレコーダー	200.00	0.00	0.00	0.00
ドライブレコーダー	180.00	0.00	0.00	0.00
ドライブレコーダー	160.00	0.00	0.00	0.00
ドライブレコーダー	140.00	0.00	0.00	0.00
ドライブレコーダー	120.00	0.00	0.00	0.00
ドライブレコーダー	100.00	0.00	0.00	0.00
ドライブレコーダー	80.00	0.00	0.00	0.00
ドライブレコーダー	60.00	0.00	0.00	0.00
ドライブレコーダー	40.00	0.00	0.00	0.00
ドライブレコーダー	20.00	0.00	0.00	0.00
ドライブレコーダー	0.00	0.00	0.00	0.00

- **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 : ir@ecomott.co.jp

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