

あなたの「見える」をみんなの安心に

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

撮影者 磯 真査彦氏

2022年8月期 決算説明資料



© Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

証券コード：3987



エコモット株式会社

2022年10月14日

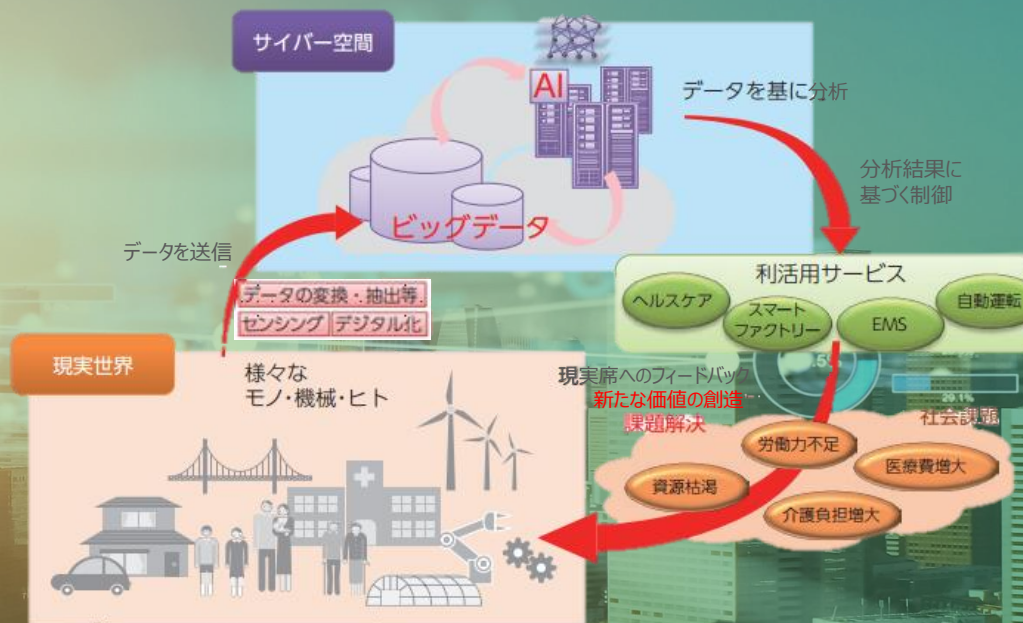
創業以来、一貫してIoTインテグレーション専門プロバイダーとしてソリューションを提供

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

当社が提供してきた
IoT

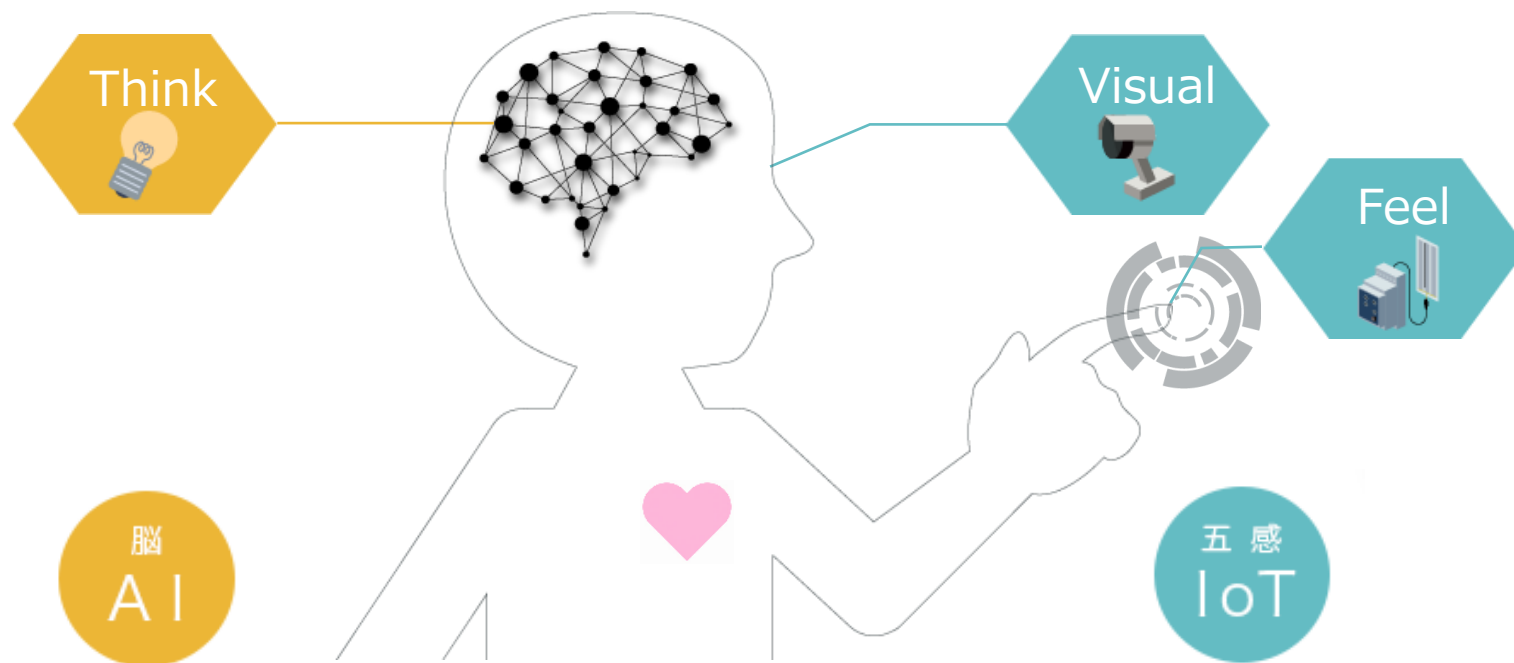


(出典) 総務省「平成28年版 情報通信白書」

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、課題の解決を実現

未来の常識を創る

～IoT x AI を活用し、社会の課題を解決するリーディングカンパニーを目指す～



アジェンダ

1. 2022年8月期決算概要

2. 2023年8月期通期業績予想

3. Appendix

売上高不足が直結し各項目において当初の計画値を下回る結果となった

(単位：百万円)

| | 前年同時期 (2020/9~2021/8) | 当初計画 | 2022年8月期 通期実績 | 対計画比 (%) |
|--------|--------------------------|-------|------------------|------------------|
| 売上高 | 2,162 | 2,567 | 2,217 | △350 (△13.6%) |
| 売上総利益 | 980 | 1,163 | 1,014 | △149 (△12.9%) |
| 売上総利益率 | 45.3% | 45.3% | 45.7% | +0.4pt |
| 営業利益 | 61 | 107 | 19 | △87 (△81.8%) |
| 営業利益率 | 2.9% | 4.2% | 0.9% | △3.3pt |
| 純利益 | 13 | 76 | 27 | △48 (△63.6%) |
| 純利益率 | 0.6% | 3.0% | 1.3% | △1.7pt |

ソリューション別売上高の増減要因



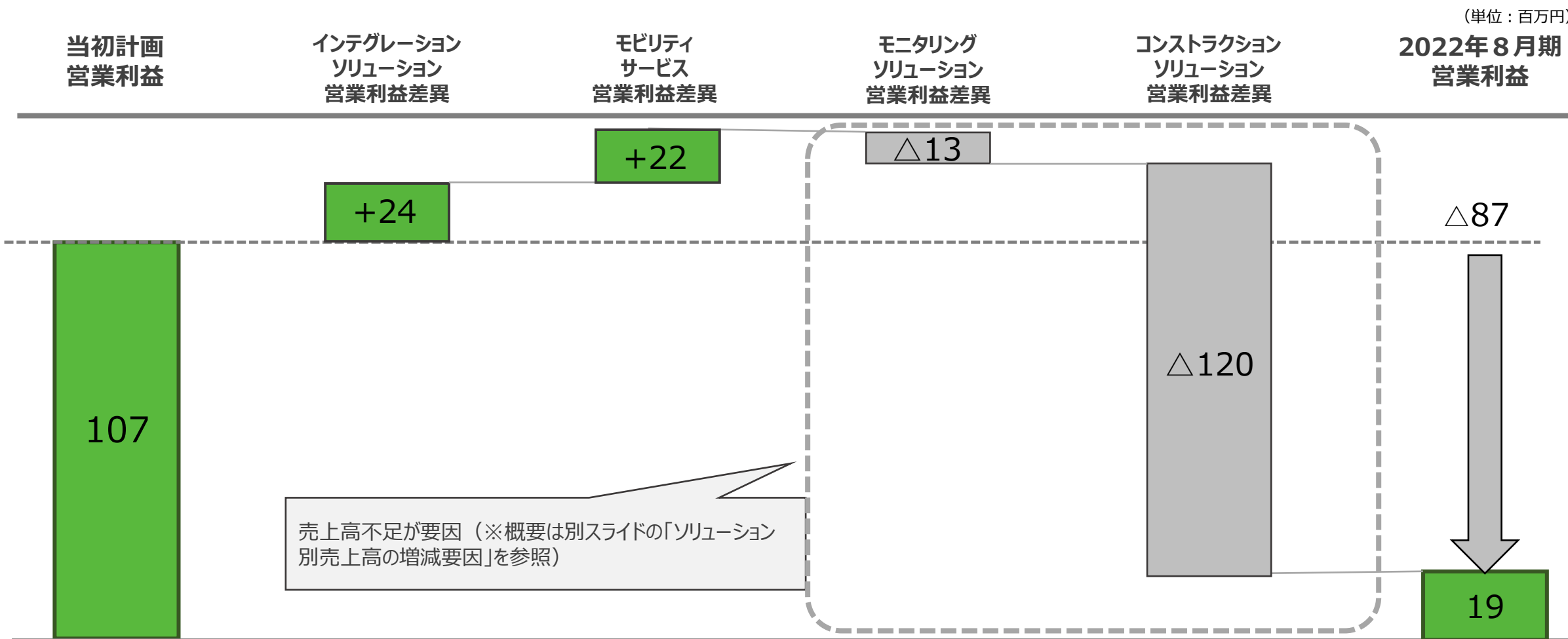
コンストラクションソリューションの大幅未達が影響し、対計画でマイナス（対計画比△13.6%）。各増減要因はソリューション概況の通り

(単位：百万円)

| | 前年同時期 (2020/9~ 2021/8) | 当初計画 | 2022年8月期 通期実績 | 対計画比 (%) | ソリューションの概況 |
|----------------------|------------------------------|-------|------------------|------------------|--|
| インテグレーション ソリューション | 378 | 584 | 599 | 15 (2.6%) | ・KDDIおよび他チャネルにおける営業活動が順調に進行し、対計画比で+15百万円、対前年実績比で+221百万円となった |
| コンストラクション ソリューション | 1,047 | 1,257 | 978 | △278 (△22.2%) | ・Gレポートの好調により顧客基盤は堅調に拡大している一方で、開発案件の受注が伸び悩んだことにより、対計画比で△278万円となった |
| モニタリング ソリューション | 334 | 390 | 296 | △93 (△23.9%) | ・ベース案件が堅調に推移し、モニタリングソリューション事業部単体では計画通りの着地となったものの、ストックのベース案件が失注や納期遅延となったことが大きく影響し、対計画比で△93百万円となった |
| モビリティサービス | 402 | 335 | 342 | 7 (2.4%) | ・3G端末の解約が続き、売上高は対前年実績を下回る結果となったものの、ベース案件の獲得は順調に推移し、当期計画通りの売上高となった |
| 計 | 2,162 | 2,567 | 2,217 | △348 (△13.6%) | - |

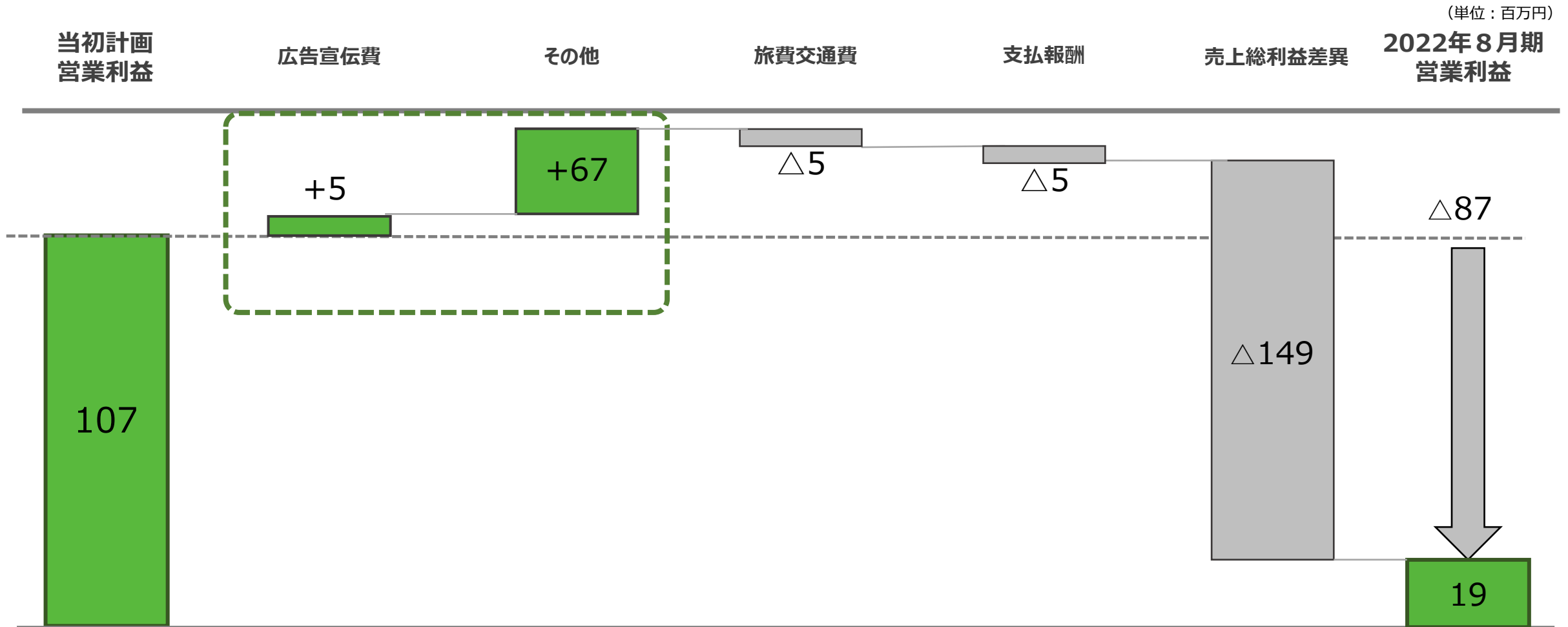
営業利益増減分析（対計画）

インテグレーションソリューションおよびモビリティサービスにおいて収益及び費用計画を上回る良好な結果となったが、他事業部における売上高不足が影響し売上総利益は減少、営業利益19百万円の着地となった



営業利益増減分析（対計画 販管費フォーカス）

人員増による旅費交通費の増加がみられたが展示会の減少によって広告宣伝費は減少。全社的なコスト削減の取り組みにより販管費は対計画で減少。しかし売上総利益の不足によって営業利益は計画を下回る数値となった



有利子負債の返済が進行したことにより、自己資本比率が増加した

(単位：百万円)

| | 2021年8月期 (2021年8月31日) | 2022年8月期 (2022年8月31日) | 増減 |
|------------|--------------------------|--------------------------|--------|
| 流動資産 | 1,651 | 1,369 | △282 |
| (現金及び預金) | 742 | 546 | △195 |
| 固定資産 | 311 | 502 | 190 |
| 総資産 | 1,963 | 1,871 | △91 |
| 有利子負債 | 492 | 427 | △64 |
| 自己資本 | 1,075 | 1,103 | +27 |
| 自己資本比率 (%) | 54.8% | 58.9% | +4.1pt |

合併会社設立出資に伴う投資活動によるキャッシュフローの影響により現金同等物は減少するも、出資に付随する契約により、来期投資分を上回る回収が確定している

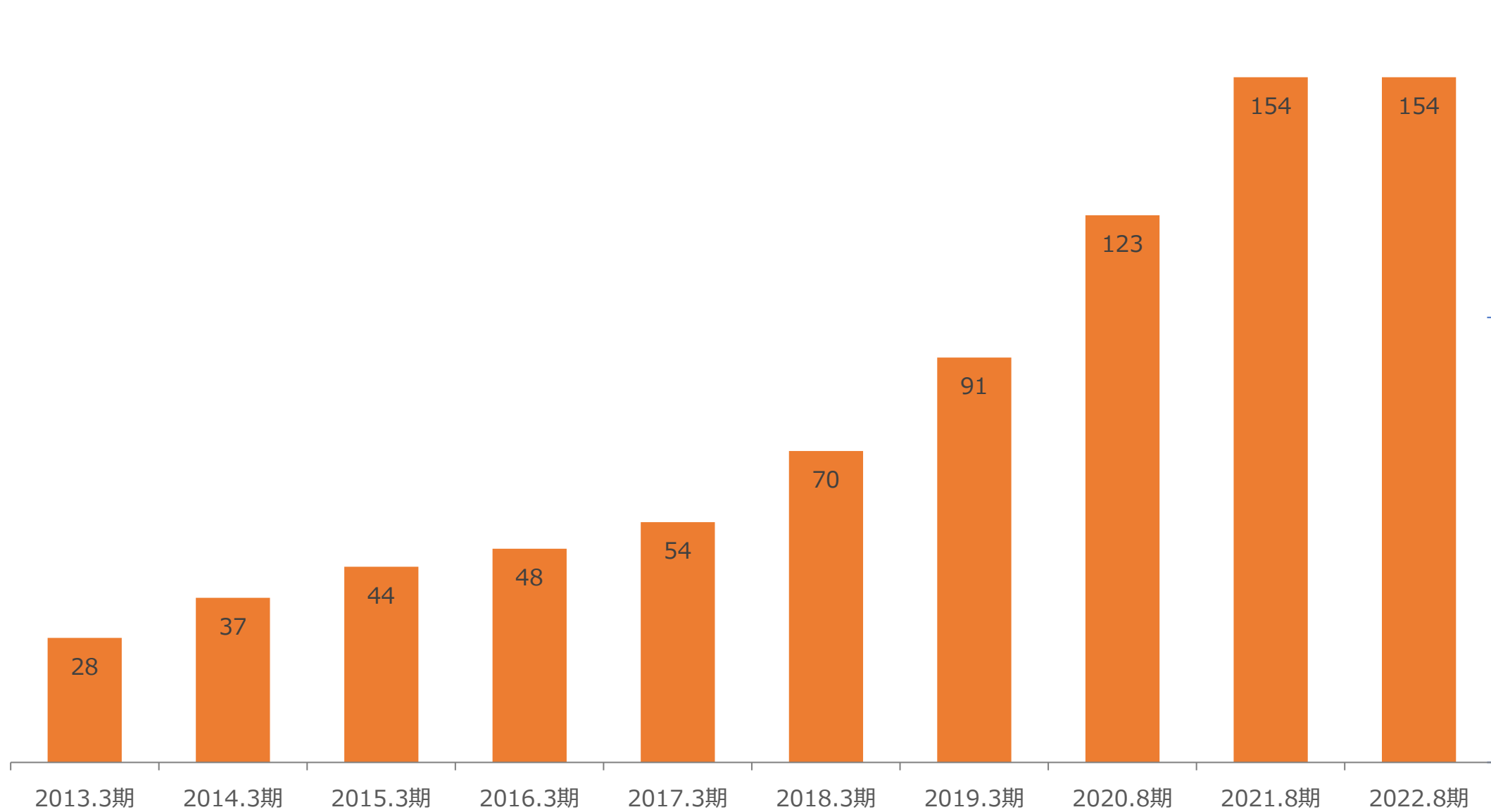
(単位：百万円)

| | 2021年8月期 (2021年8月31日) | 2022年8月期 (2022年8月31日) | 増減 |
|------------------------------|--------------------------|--------------------------|------|
| 営業活動による キャッシュ・フロー | + 303 | +84 | △219 |
| うち、たな卸資産の増減額 | △23 | △51 | △28 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | △12 | △213 | △201 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | △161 | △64 | 97 |
| 現金及び現金同等物の 増減額 | + 129 | △194 | △323 |

従業員数経年推移



(単位：人)
※役員、臨時雇用者数含まず



アジェンダ

1. 2022年8月期決算概要

2. 2023年8月期通期業績予想

3. Appendix

1. 抜本的な組織改編を伴うソリューション事業体系の再編を実施
2. 経営体制を一新し、事業運営を推進する

ソリューション区分

1. IoTビジネスイノベーション事業 (P15~P19)
2. コンストラクションソリューション事業 (P20~22)
3. IoTパワード事業 (P23~24)

売上高 : 3,345百万円 (対前期実績 + 1,128百万円)
営業利益 : 59百万円 (対前期実績 + 40百万円)

中期経営ビジョンで掲げた各プランの実現可能性をより高めるべく、事業体系を3つへ再編。既存ソリューションの営業リソース集約や子会社同士の連携を強固に。新規ビジネス創出へのリソースを確保し、売上拡大を実現

IoTビジネスイノベーション事業

- ・IoTインテグレーション
- ・モニタリングソリューション
- ・モビリティサービス
- ・フィット

エコモットの中核事業である、IoTインテグレーションを中心に、DXを支援。また、「ゆりもっと」などの、IoTプロダクト販売等を行う。

コンストラクションソリューション事業

- ・コンストラクションソリューション

建設現場の安全性、生産性、施工品質水準をデジタルテクノロジーによって向上させ、これを以て日本国土の発展ならびに防災に貢献する。

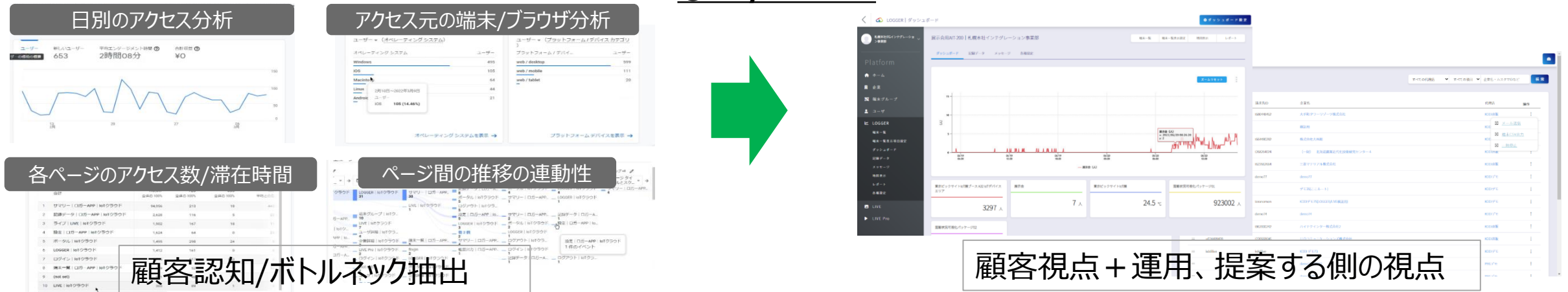
IoTパワード事業

- ・ストック
- ・パワーでんきイノベーション

IoTの力を駆使し差別化できる既存産業に自らが参入し、自社の強みを発揮する。

IoTクラウドStandard(ICS)UI/UX改善やKDDIグループとの他社連携を拡大し、既存顧客深堀、新規顧客獲得を図る。また、API機能拡充によって、顧客システム・サービスへの連携を図る。国内IoT市場は2021年**5兆8,948億円**、2021～2026年の**年間平均成長率(CAGR)9.1%**、**2026年には9兆1,181億円** (※) まで成長する見込であるため、KDDI社との協業関係強化によって実現する

①UI/UX改善



②API実装による他社連携



顧客システム連携



KDDI社、JR東日本社共創の空間自在プロジェクトにおけるWeb会議システムの運用、保守、設置、機器をパートナーと協業・構築。国内Web会議システム市場は2020年約309.5億円、2025年約519億円（※）に成長する見込であり、今後のビジネス拡大が期待できる

サーバ監視

設置・保守

運用

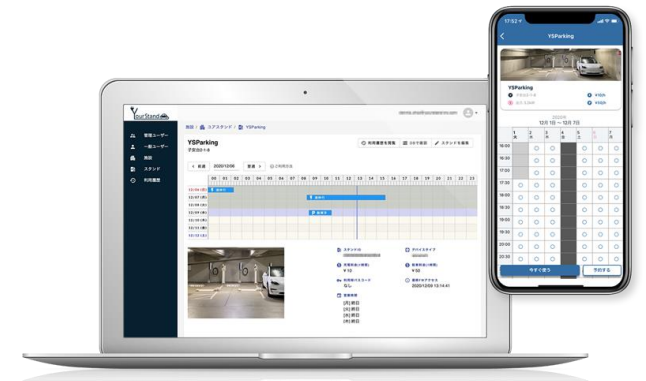


～EVスタンド普及事業～

ゆりもっと同顧客への付加価値提案としてのEVスタンド販売を推進し、顧客満足度の向上を図ると共に、
2035年予測80万台 2021年比 1,000倍 (※) に到達と予測され、非常に伸びしろのあるマーケットである。
また、ユアスタンド社へのデバイス提供によるシナジー創出を図る



- デバイスを含めた制御盤販売
- ユアスタンド社顧客であるニッパツパーキングシステム製機械式駐車場導入や北陸電力との業務提携による見込案件増加



※2022年9月22日 富士経済 EV/PHV 用充電器と関連サービスの国内市場を調査プレスリリースより引用



東証プライム上場企業「株式会社プレステージ・インターナショナル」のグループ企業「プレミア・エイド社」と合併会社「株式会社プレミア・ブライトコネクト」設立。モビリティサービス事業での協業により、新たなマーケットを展開。

互いの人的資本を拠出しリソースを集中。当社の開発力とPIグループの持つ強固な顧客基盤・エンドユーザーへの高度な対応力を掛け合わせ、新たなマーケットを展開。



【強み】

- ①コネクテッドデバイス開発可能な技術力
- ②コネクテッドデバイス運用プラットフォーム
- ③アプリケーション・ソフトウェア開発



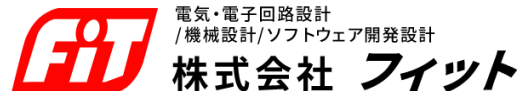
【強み】

- ①緊急通報+医療連携ネットワーク
- ②安定したコールセンター基盤
- ③PCSと連携したワンストップソリューション



企業の様々なDXを支援する体制をエコモット単体ではなくグループのシナジーで行っていくことで、開発支援体制を強化し、インテグレーション事業を強化しております。

完全子会社



電気電子回路設計、ソフトウェア開発、機械設計

持分法適用会社



モビリティサービス事業提携パートナー

資本業務提携



A I 開発



アプリ開発



E V 充電スタンド事業提携パートナー

コンストラクションソリューション事業 ～建設DX市場～



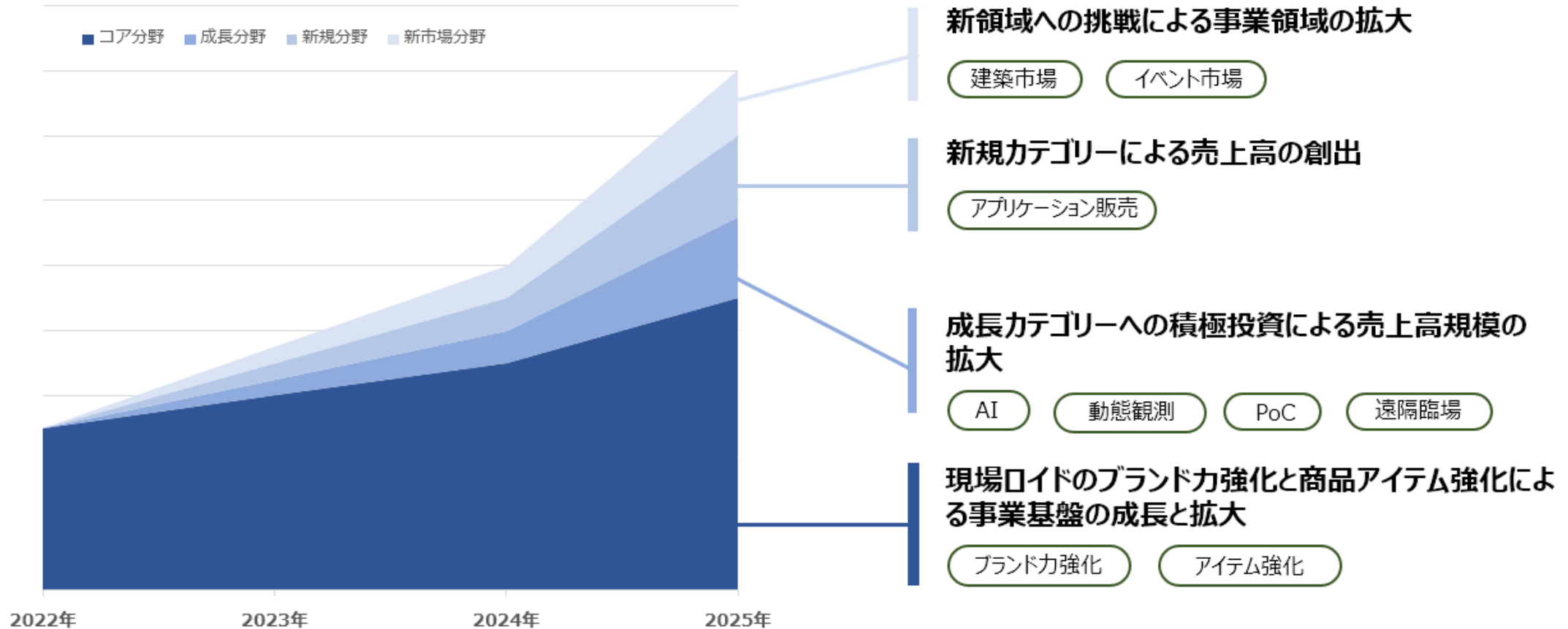
建設DX市場は、2030年度予測**2,078億円**、2020年度比**4.2倍**（※）の成長市場である。成長が著しいこの分野で、これまでの累計15,000現場に近づく実績を強みとし、成長と収益性の両方を目指す



コンストラクションソリューション事業 ～拡大イメージ～



主力事業「現場ロイド」のさらなる育成と拡大を成長の基盤としつつ、積極的に新領域へも挑戦。急速なデジタル化を遂げている建設市場において、常にイノベーションを創出し、市場を牽引する存在を目指す



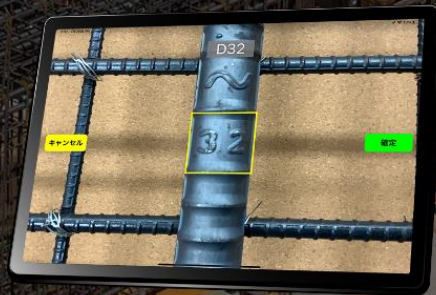
国土交通省は、令和5年度を目標として社会実装を目指す方針のもと「デジタルデータを活用した鉄筋出来形計測の試行要領(案)」を発表。これに向けて当社は、配筋検査ARシステム「バイアス」を開発

iPad Pro1台で配筋検査が完結 建設DXの効果を感じられます！

配筋検査ARシステムBAIAS（バイアス）

※iPad Pro専用（特許出願中）

試験導入モニターに今すぐ応募！



iPadProを使ったAR配筋検査で
生産性や作業効率が大幅に改善！

検査から帳票作成まで、シンプルで一貫したワークフローを実現します



配筋検査ARシステム BAIAS

- ・鉄筋出来形の計測(本数・間隔・鉄筋径)
- ・計測値・画像データの保存

biaas_overview

必要なのはiPadProだけ。
配筋検査の常識が変わります。

鉄筋コンクリート構造物の配筋検査を、誰でも簡単に実施できます。必要なのはiPadProだけ。鉄筋へのマーキングも検尺ロッドも不要。だから、作業人数もたったひとりでも問題ありません。



配筋を自動計測

iPad Proのセンサーで収集する点群データから、鉄筋の本数・間隔を自動計測することができます。



鉄筋径も計測可能

D10～D51までの12種類の鉄筋径を、カメラを使って簡単に計測することができます。



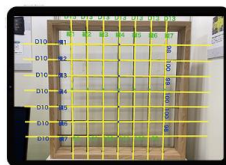
帳票をPDFで出力

連携するクラウド管理画面から、設計図と出来形を同時に表示する検査帳票を出力できます。



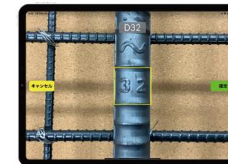
#01 点群から鉄筋の三次元データを測定

配筋間隔の計測はiPad Pro上でアプリを起動して、対象を撮影します。iPad Proに搭載されたLiDARセンサーによって、予め設定した計測範囲の内側で取得した点群から鉄筋の配置を検出し、鉄筋の間隔を自動で算出します。



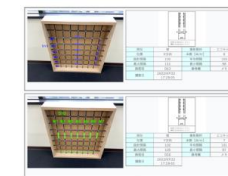
#02 撮影画像にライン・配筋間隔をオーバーレイ

鉄筋の点群データを利用し、鉄筋の本数・間隔を自動計測した結果に基づいて、画面内にラインおよび配筋間隔の数値をオーバーレイ表示します。この時撮影した画像データは、関連情報とともに保存することが可能です。



#03 鉄筋径の自動計測が可能

検知した鉄筋に対して、D10～D51までの12種類の鉄筋径計測を行うことが可能です。計測した鉄筋径も画面上にオーバーレイ表示されます。



#04 クラウドとの同期で帳票をPDF出力

保存された鉄筋の計測値と画像データは、アプリ内でいつでも確認することができます。さらにiPad Pro内のデータをクラウドと同期することで、設計図と実際の配筋状況を比較できる帳票をPDFファイルとして出力することが可能です。

～リモートモニタリングサービスの強化～



子会社ストックを「株式会社ゴモジー」へ社名変更し、リブランディング。組織体制を強化し既存の暖房設備、空調設備メンテナンス事業に加え、市場規模および成長性が大きいとされる水関連市場を皮切りに、リモートモニタリング事業の普及拡大を目指す

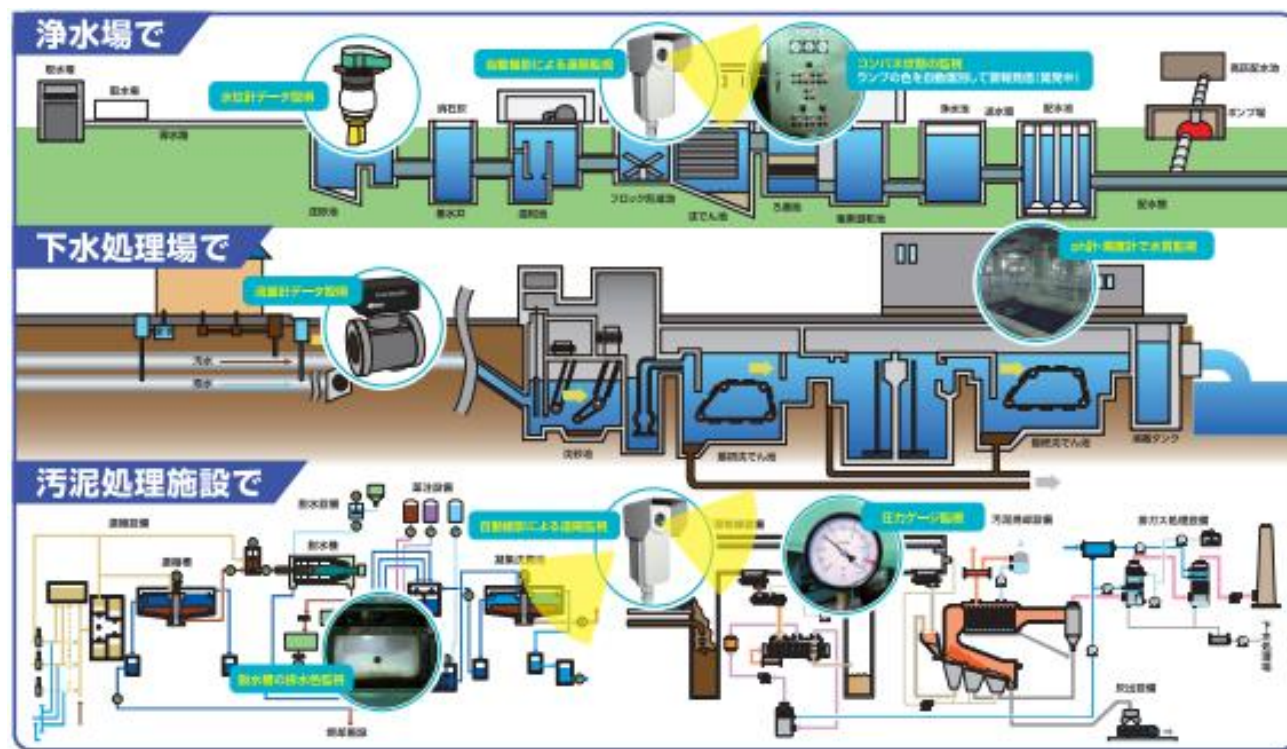
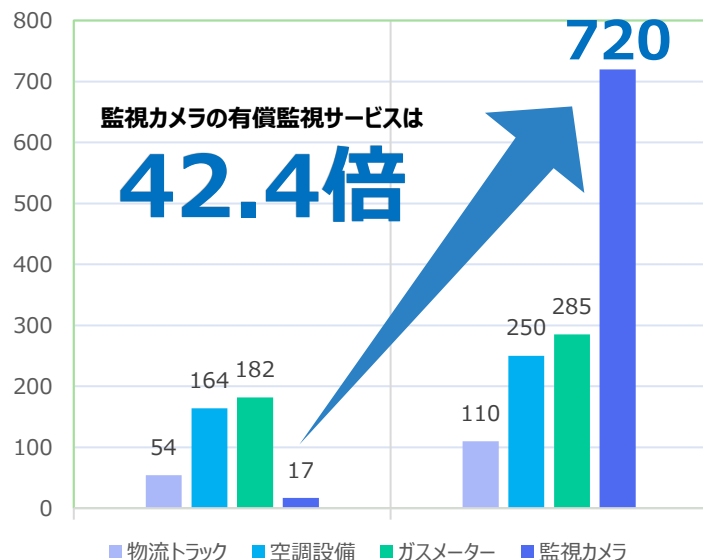
Go more to Gratify 『満足のもっと先へ』

水処理施設監視パッケージ（※開発中）

リモートモニタリングサービスの国内市場調査
 (富士経済「2020年版 リモートモニタリング関連技術・市場の現状と将来展望」より)

単位 億円

2019年 2030年予測



～グリーンエネルギーの普及にIoT～



グリーンエネルギーの普及のために、新会社「株式会社パワーでんきイノベーション」を設立。有限会社パワーでんきカンパニー（本社 群馬県高崎市）より事業譲渡を受け、太陽光発電EPC事業（※1）に参入。EcomottのIoT/AI技術力や蓄電池製品を生かし差別化を図る

FITによる売電価格の引き下げと電力料金の上昇により、FITを活用したPVシステムの導入から自家消費を目的とした導入へ移行しつつある中、第三者所有モデル(PPAモデル、リース)は、2035年度予測**2,553億円**、2020年度比**15.9倍**（※2）と大きな伸びを予測されている。こうしたマーケットへの販売を強化



※1 EPCとは、Engineering（設計）、Procurement（調達）、Construction（建設）の頭文字を取った言葉です。

※2 2021/12/23 富士経済 太陽光発電システム、太陽電池の市場を調査記事より。https://www.fuji-keizai.co.jp/market/detail.html?cid=21126&view_type=2

通期業績予想



足元の事業動向や新規事業の展望を踏まえて下記の業績予想となる。ソリューション別の概要については別スライド「ソリューション別通期売上高予想」を参照

(単位：百万円)

| | 2022年8月期 通期実績 | 2023年8月期 業績予想 | 対前年実績比 (%) |
|--------|------------------|------------------|--------------------|
| 売上高 | 2,217 | 3,345 | +1,127 (+50.9%) |
| 売上総利益 | 1,014 | 1,205 | +191 (+18.9%) |
| 売上総利益率 | 45.7% | 36.0% | △9.7pt |
| 営業利益 | 19 | 59 | +39 (+202.8%) |
| 営業利益率 | 0.9% | 1.8% | +0.9pt |
| 純利益 | 27 | 21 | △6 (△22.9%) |
| 純利益率 | 1.3% | 0.6% | △0.6pt |

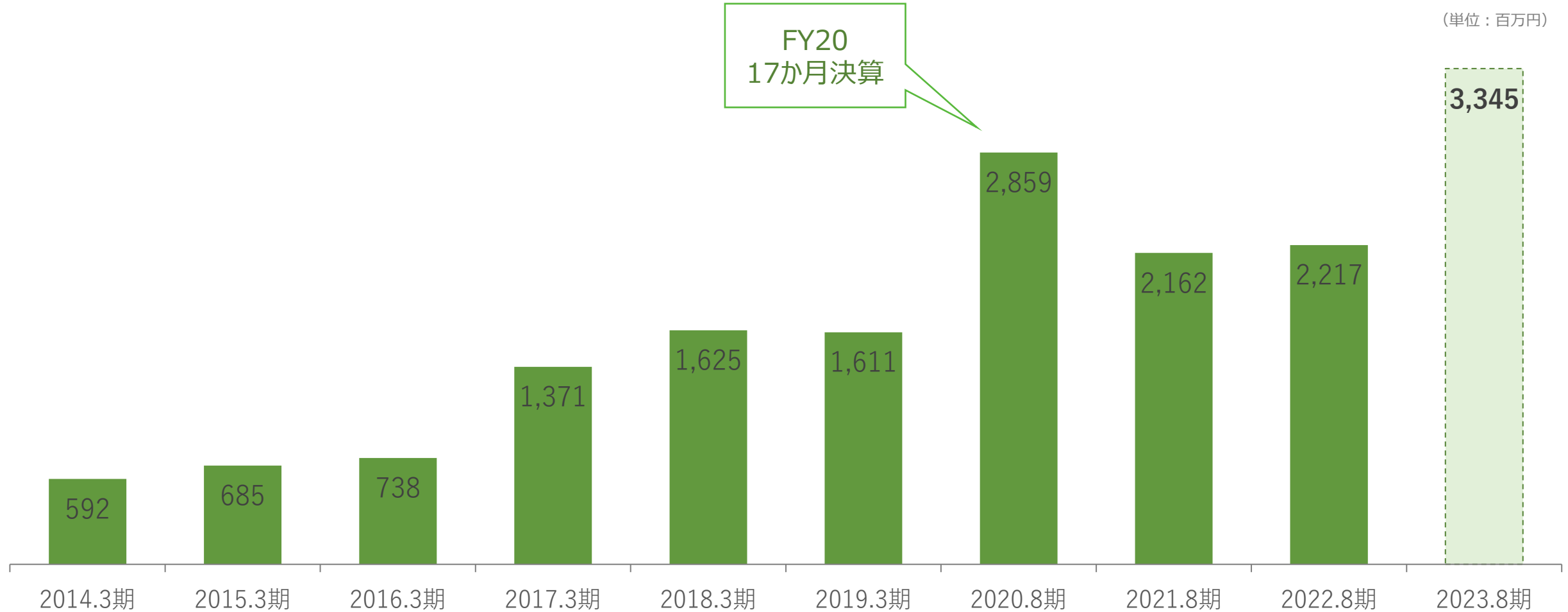
ソリューション別通期売上高予想



FY23は中期経営ビジョンで掲げた各プランの実現可能性をより高めるべく事業体系を3つへ再編。既存ソリューションの営業リソース集約や子会社同士の連携を強固に。新規ビジネス創出へのリソースを確保し、売上拡大を実現

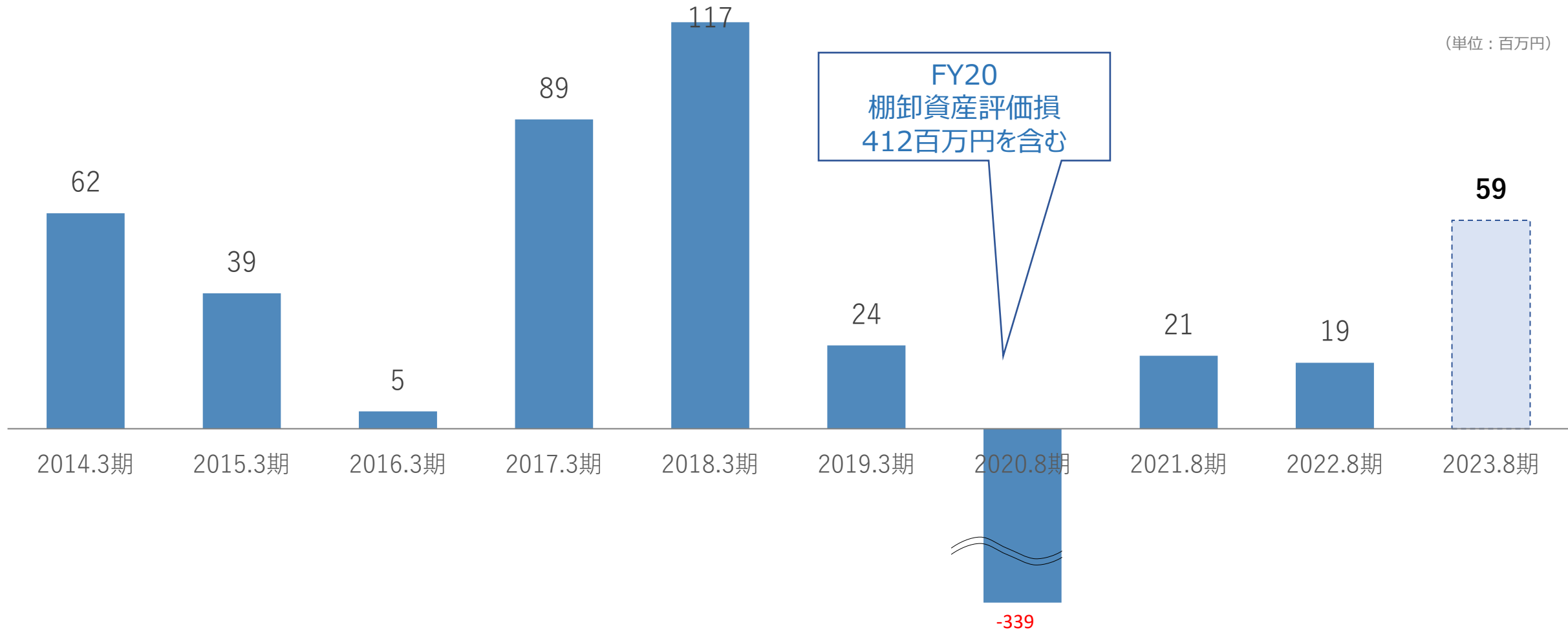
(単位：百万円)

| | 2022年8月期 売上高実績 | 2023年8月期 売上高予想 | 対前年実績比 (%) | 各ソリューションの内容 (旧ソリューション区分との関連) |
|------------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--|
| IoTビジネス イノベーション事業 | 1,162 | 1,217 | +54 (+4.7%) | ・エコモットの中核事業である、IoTインテグレーションを中心に、DXを支援。また、「ゆりもっと」などの、IoTプロダクト販売等を行う ※同事業は、旧「インテグレーションソリューション」、「モニタリングソリューション」、「モビリティサービス」及び連結子会社「株式会社フィット」から構成 |
| コンストラクション ソリューション事業 | 978 | 1,207 | +22 (+23.4%) | ・建設現場の安全性、生産性、施工品質水準をデジタルテクノロジーによって向上させ、これを以て日本国土の発展ならびに防災に貢献する ※同事業は、旧「コンストラクションソリューション」 |
| IoTパワード事業 | 76 | 921 | +844 (+1104.7%) | ・IoTの力を駆使し差別化できる既存産業自らが参入し、自社の強みを発揮する。 ※同事業は、連結子会社「株式会社パワーでんきイノベーション」「株式会社ストーク」から構成 |
| 計 | 2,217 | 3,345 | +1,127 (+50.9%) | - |



※2020年8月期より連結となっております

営業利益経年推移

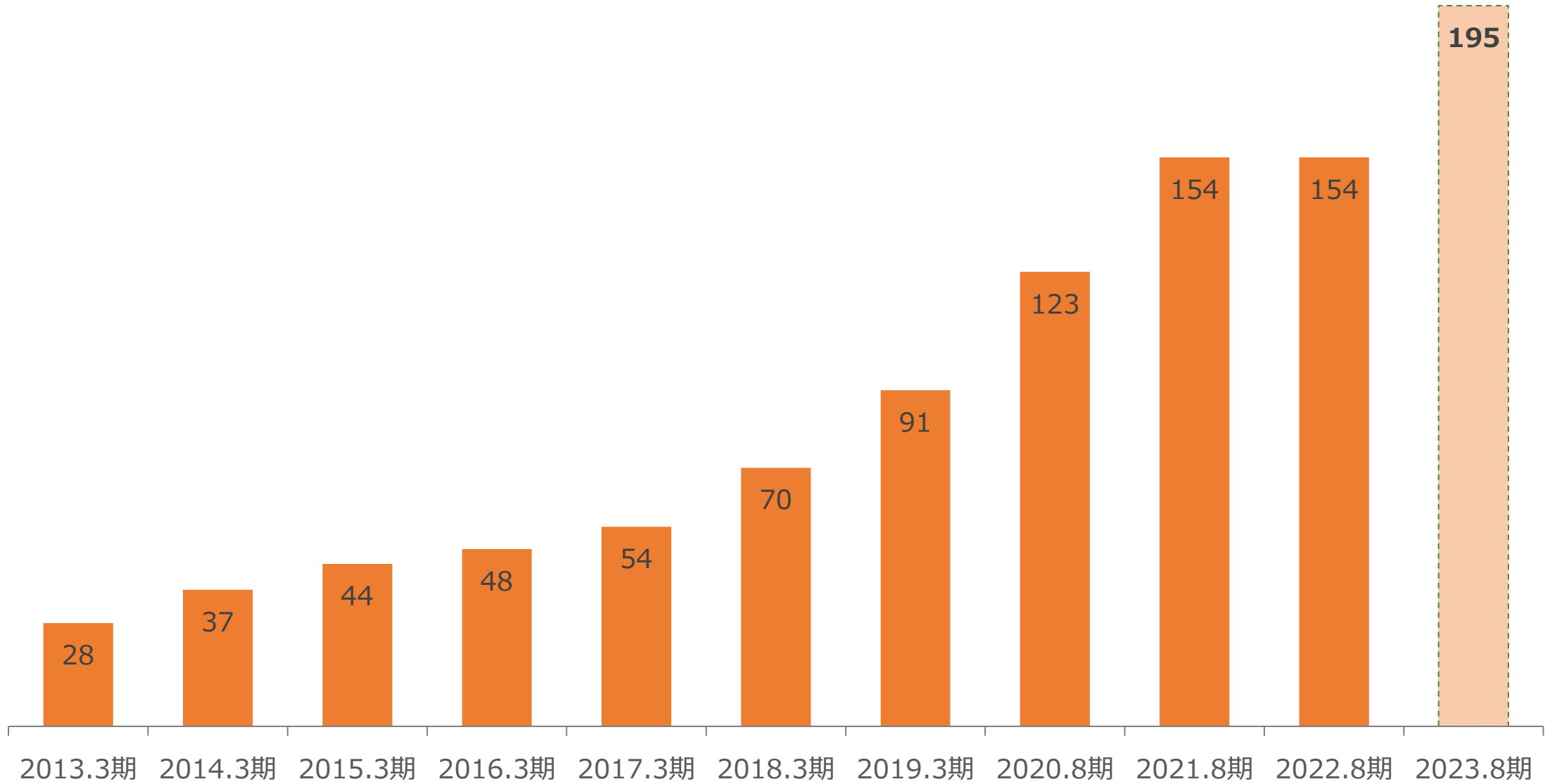


※2020年8月期より連結となっております

従業員数経年推移



(単位：人)
※役員、臨時雇用者数含まず



アジェンダ

1. 2022年8月期決算概要
2. 2023年8月期通期業績予想
3. Appendix



| | |
|------|-----------------------------------|
| 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 | 6億1,532万（2022年8月末現在） |
| 本所在地 | 北海道札幌市中央区北1条東1丁目2-5 カレスサップビル7F |
| 営業所 | 札幌・東京・青森・仙台・北信越 東海・関西・中四国・九州 |
| 従業員 | 154名（2022年8月末現在、連結） |
| 事業概要 | IoTインテグレーション事業 |

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(現グロース)上場

2019年1月15日 KDDI株式会社と資本業務提携

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。



- 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 | 建設情報化施工支援 ソリューション 現場ロイド |
| | | モビリティサービス 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 |



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をワンストップで提供することで、お客様のDXを支援

クラウド環境

データ蓄積 ～「クラウド」で集めたデータを蓄積。ダッシュボード閲覧～

アプリケーション



収集データの閲覧や設備の遠隔制御、位置情報の確認などのアプリケーション群

データ解析 ～集めたデータをAIで解析し、現実世界へフィードバック～



多種多様な学習済みAIを活用し、最適なAIを選定。また、自社のデータサイエンティストによるオリジナルのアルゴリズムも研究開発。

現実世界

データ収集 ～「センサー」でモノから情報を取得し、クラウド環境に送信～

ゲートウェイデバイス

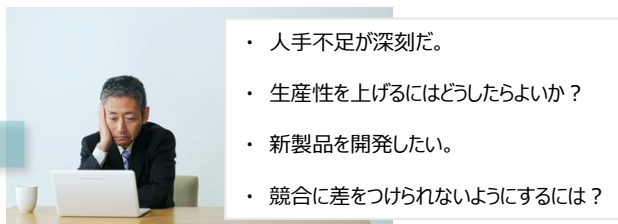


多様なニーズに対応する自社開発の産業用IoT通信デバイス

FASTIO LINK

接続実績のある豊富なセンサー・パートナープログラム「FASTIO LINK」

【企業が抱えている様々な課題に対してDX支援】

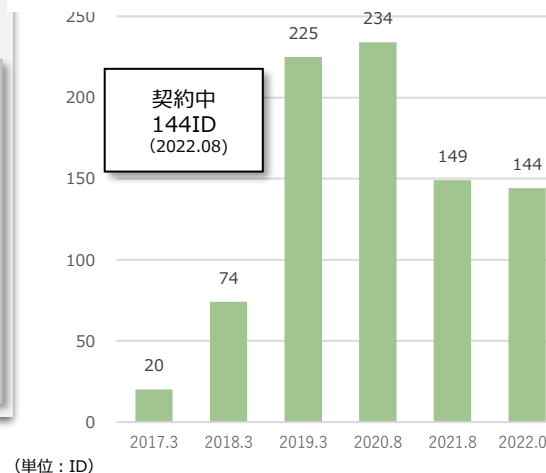


- ・ 人手不足が深刻だ。
- ・ 生産性を上げるにはどうしたらよいか？
- ・ 新製品を開発したい。
- ・ 競合に差をつけられないようにするには？

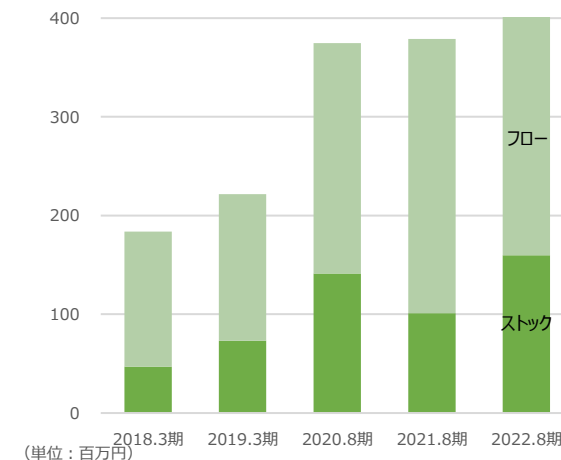
課題

解決

■ ICS稼働実績

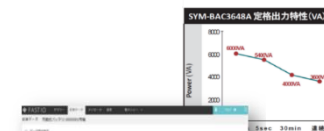


■ 売上高実績 (5か年)



■ サービス事例

新型コロナワクチンの保管用フリーザー対応 無停電電源装置



出力電流を50Aとし保管用フリーザーの突入電流に対応



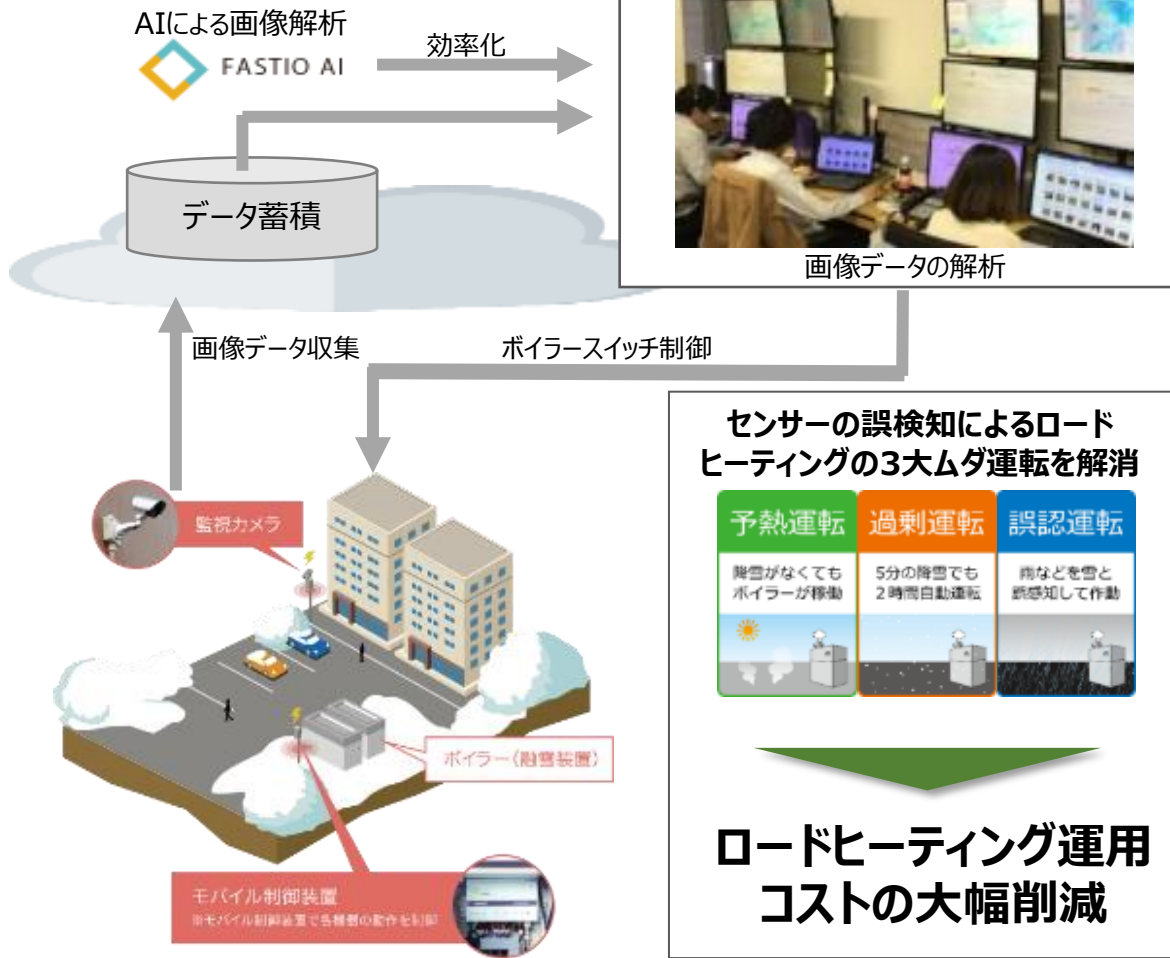
LPWA通信の採用により、低消費電力化と通信料の低価格化を実現。設置も簡便なため、災害時におけるフリーザー温度管理およびバッテリー状態の遠隔管理にも非常に適している



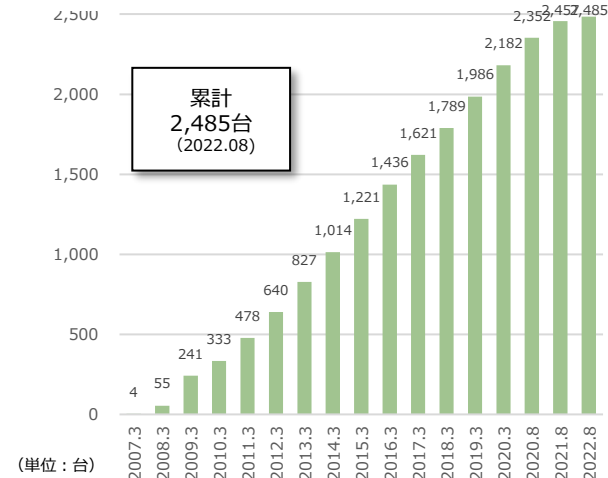


創業事業として融雪システム遠隔制御代行サービス「ゆりもっと」を提供。北海道・北東北を中心に約2,500台設置し、冬期間の大幅な省エネルギーを実現

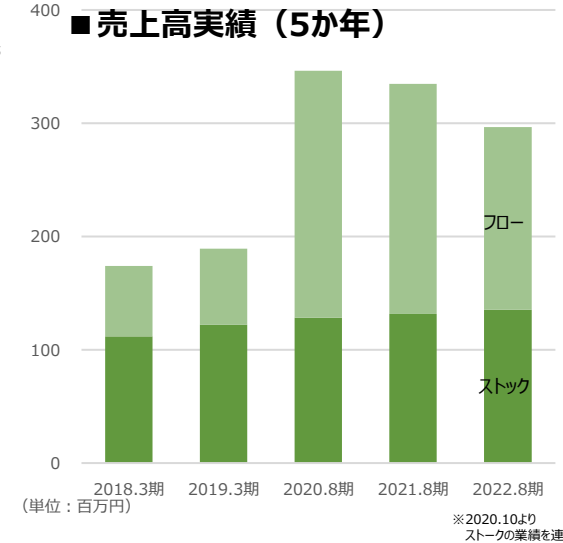
■ サービスイメージ



■ 設置実績



■ 売上高実績 (5か年)



■ 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**

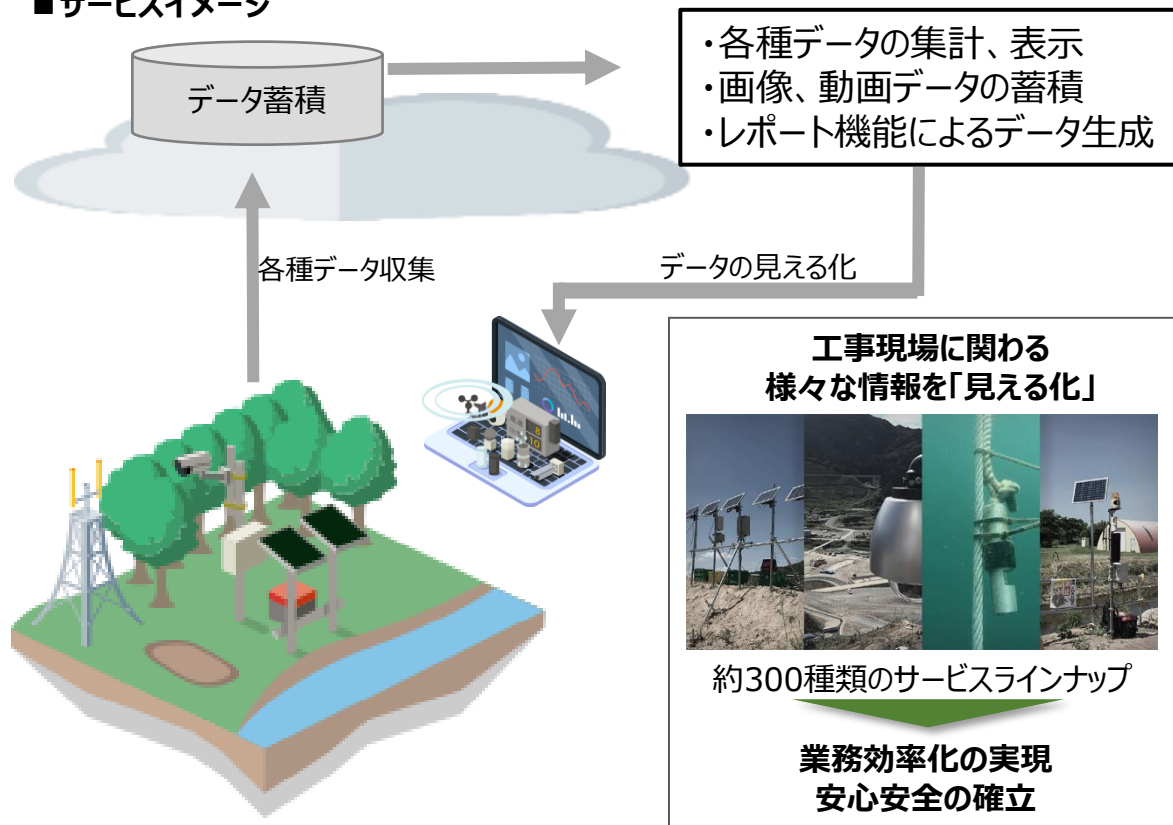
導入後8シーズンで
平均56%の削減効果





建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」を2009年以来、14,000件を超える全国の工事現場への設置が進み、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

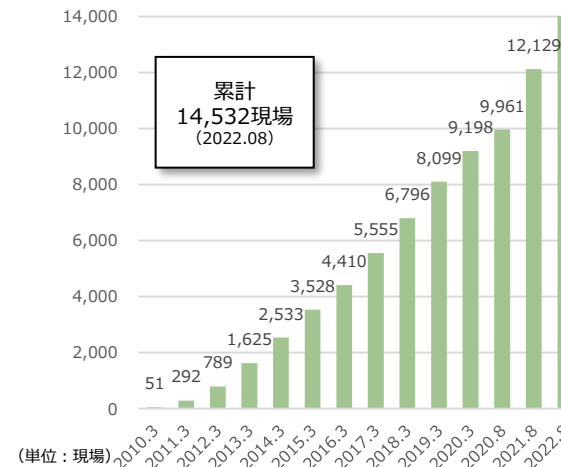
■ サービスイメージ



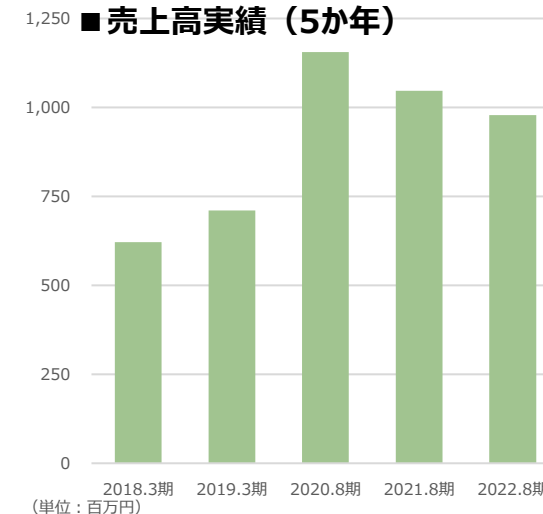
(参考) NETIS (新技術情報提供システム) について

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4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か年)



■ 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

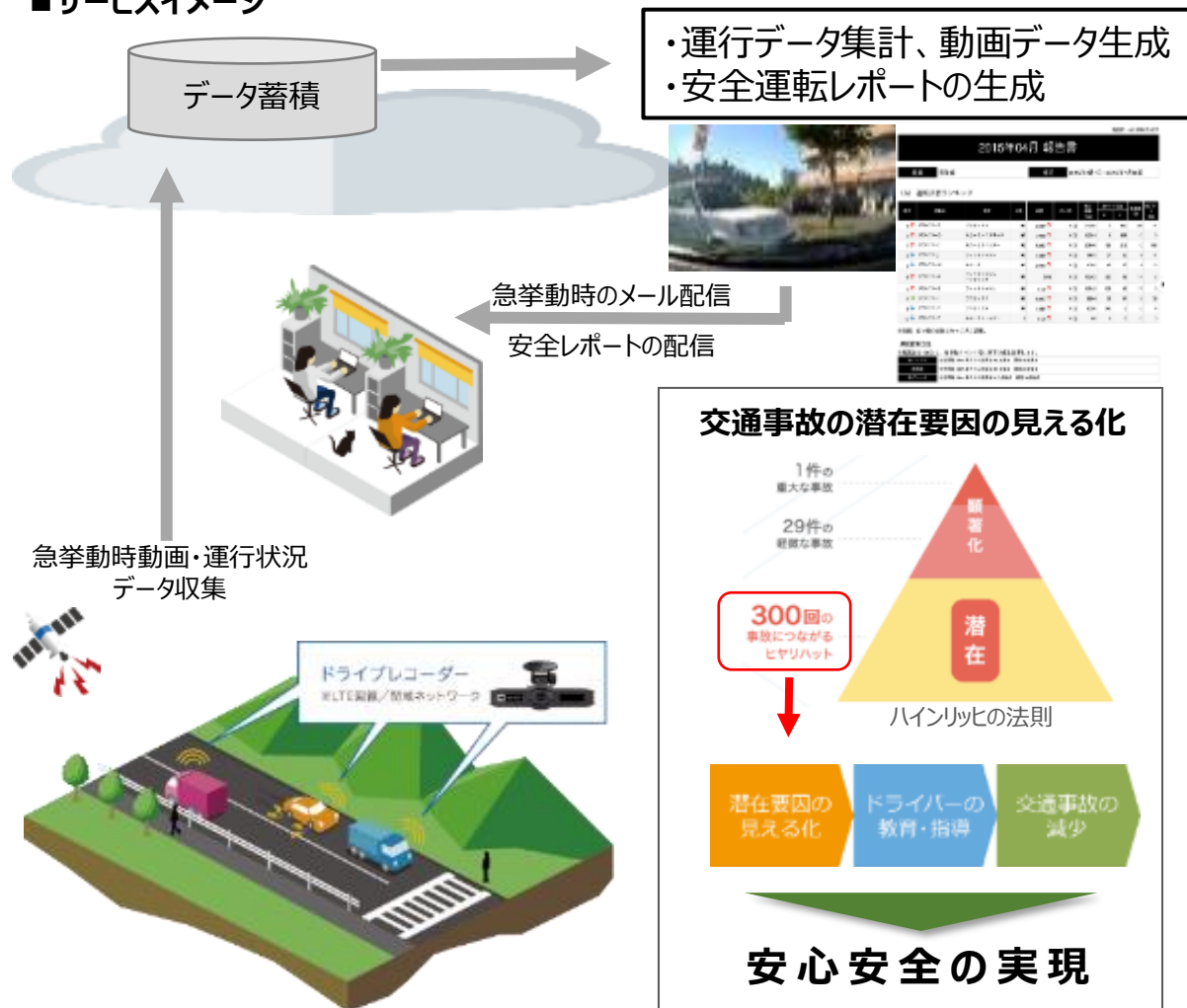


事業紹介：モビリティサービス

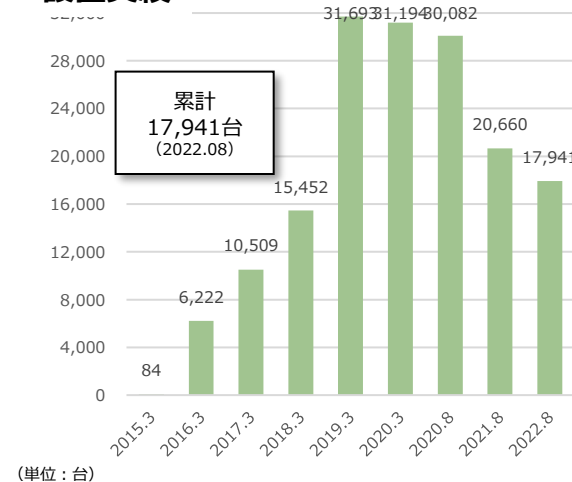


モバイル通信を搭載した高性能ドライブレコーダーを全国へ提供。導入により安全意識向上が事故の減少につながり、安心安全の実現に貢献

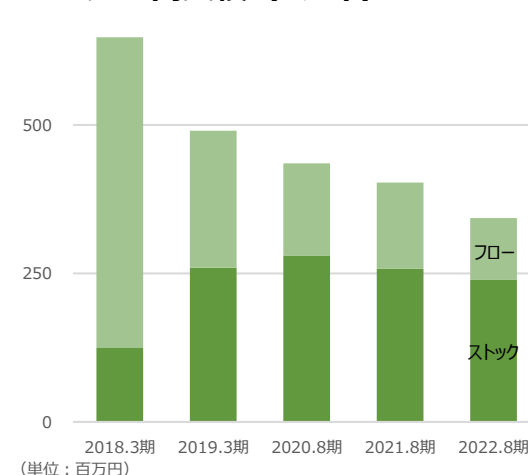
■ サービスイメージ



■ 設置実績

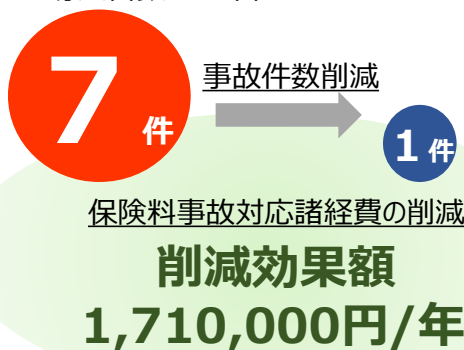


■ 売上高実績 (5か年)



■ 導入事例

札幌市 卸売業へ導入
・導入台数：46台



月次ランキングによる評価

| ドライバーID | 月間走行距離 (km) | 月間事故件数 | 月間安全走行距離 (km) |
|---------|-------------|--------|---------------|
| 1 | 200.00 | 0 | 200.00 |
| 2 | 2373.30 | 0 | 2373.30 |
| 3 | 2322.80 | 0 | 2322.80 |
| 4 | 211.80 | 0 | 211.80 |
| 5 | 1420.90 | 0 | 1420.90 |
| 6 | 111.80 | 0 | 111.80 |
| 7 | 209.80 | 0 | 209.80 |
| 8 | 623.80 | 0 | 623.80 |
| 9 | 802.20 | 0 | 802.20 |
| 10 | 415.50 | 0 | 415.50 |
| 11 | 0.00 | 0 | 0.00 |
| 12 | 0.00 | 0 | 0.00 |
| 13 | 0.00 | 0 | 0.00 |
| 14 | 0.00 | 0 | 0.00 |
| 15 | 140.00 | 0 | 140.00 |
| 16 | 179.00 | 0 | 179.00 |
| 17 | 100.00 | 0 | 100.00 |

ドライバーごとの特性を把握し、個別指導

- IoT専門ソリューションベンダーとして15年間顧客と向き合い、これまでに16,000件を超える案件に携わった実績が、当社の財産であり、積み上げられた強みとなっている（2022年8月31日時点累計現場数：16,843件）

センシング技術

センサーの豊富な接続実績

パートナープログラムを通じ、多数の接続実績のあるセンサーを用意し、多様なニーズに対応可能



自社開発の通信デバイス

IoT専門だからこそその多様な顧客ニーズに対応した、多種多様な自社開発の通信デバイスを提供



システム構築力

アプリ・クラウド側のエンジニアと、ハード・ファームウェアを同時に構築できる強み

クラウド



PHP/JAVA
Javascript



ファームウェアアップデート、セキュリティ、カスタマイズ、死活監視、電力監視、パケット量監視など

製品



C,Python

組み込みソフト開発、
回路設計等

MCPC認定資格保有者

IoTプロフェッショナル 1名
IoTエキスパート 18名
IoTアドバイザー 13名

(2021年1月現在)

サービス運用力

豊富な実績が証明するサービス運用体制により「当たり前」に使えるIoTサービスを提供



融雪システム監視
(冬期間24時間)



カスタマーサポート



システム
24時間保守



自社エンジニアによる
カスタマイズ



フィールドでの
設置ノウハウ



キットिंग
出荷作業

あなたの「見える」をみんなの安心に。



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、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す。

＜本資料に関するお問い合わせ先＞

エコモット株式会社 経営企画部
TEL : 011-558-2211 Mail : ir@ecomott.co.jp
URL : <https://www.ecomott.co.jp/>