

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

2023年8月期 決算説明資料

エコモット株式会社

証券コード：3987

2023年10月13日

© Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED



目次

- 01 当社の概要
- 02 2023年8月期決算概要
- 03 事業再編
- 04 2024年8月期通期業績予想
- 05 Appendix

01

当社の概要

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

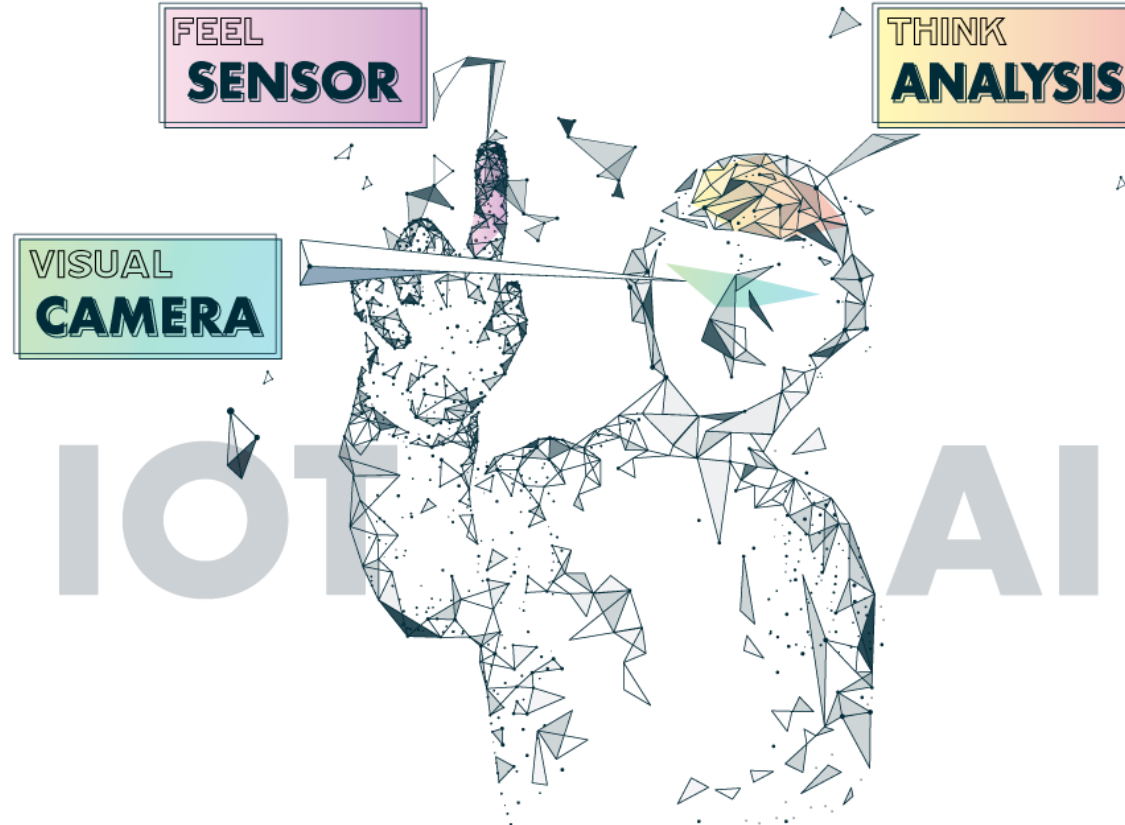
IoTで収集したデータをクラウド上に蓄積（ビッグデータ化）し統計解析、人工知能（AI）等の分析手法を活用してデータを知識に変え、サイバー空間から現実世界にフィードバックすることで効率化、高速化、安心・安全を提供し課題解決

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

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～



02

2023年8月期決算概要

2023年8月期 決算トピックス

グループ全体で前年売上高を上回り
売上高拡大（対前期+22.5%）

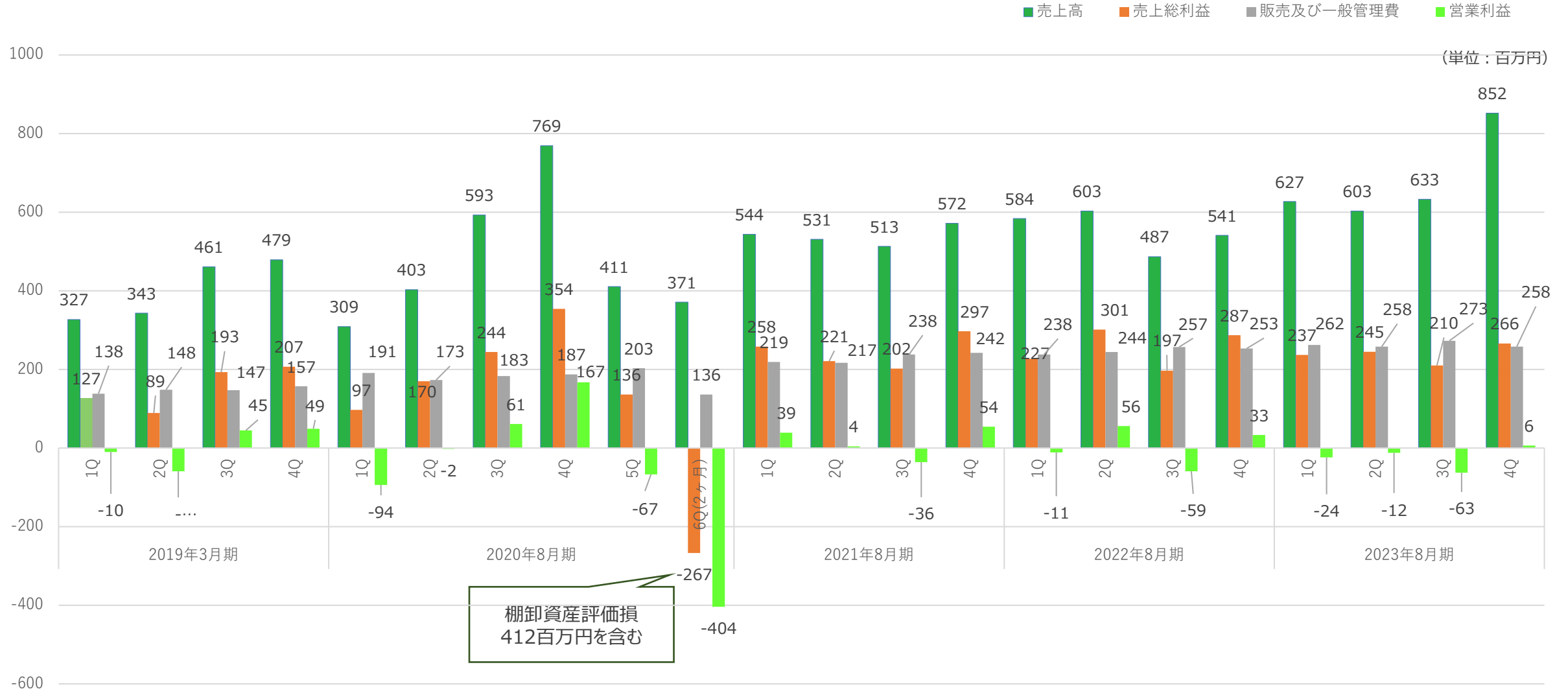
ソリューション区分を明確化することで
連結子会社とのシナジーを強化し成長を推進

IoTビジネスイノベーションの業績が堅調に推移したこと、パワーでんきイノベーションの業績が加算されたことで、売上高は前年実績を上回る。4Qにて巻き返しを図ったが、営業利益を改善することはできず、コンストラクション事業関連の減損損失を含めて純利益は大幅に計画を下回る。

(単位：百万円)

	前年同時期 (2021/9~2022/8)	当初計画	2023年8月期 通期実績	対計画比 (%)	対前年比 (%)
売上高	2,217	3,345	2,715	△630 (△18.8%)	498 (22.5%)
売上総利益	1,014	1,205	958	△247 (△20.5%)	△56 (△5.5%)
売上総利益率	45.7%	36.0%	35.3%	△0.7pt	△10.4pt
営業利益	19	59	△93	△152 (-%)	△112 (-%)
営業利益率	0.9%	1.8%	-3.4%	△5.2pt	△4.3pt
純利益	27	21	△174	△195 (-%)	△201 (-%)
純利益率	1.3%	0.6%	-6.4%	△7.0pt	△7.7pt

四半期業績推移



ソリューション別売上高増減要因



下記ソリューション別売上高増減要因を参照

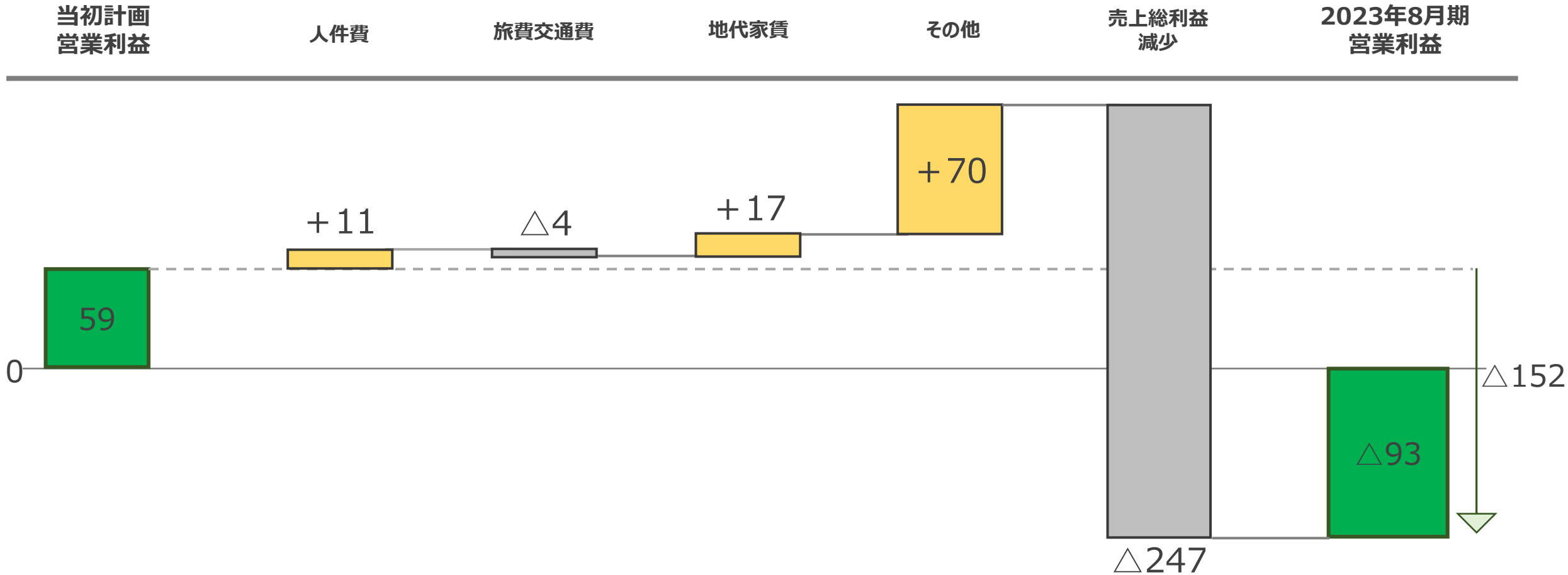
(単位：百万円)

	前年同時期 (2021/9~ 2022/8)	当初計画	2023年8月期 通期実績	対計画比 (%)	ソリューションの概況
IoTビジネス イノベーション事業	1,162	1,217	1,232	15 (1.2%)	・KDDIチャネルおよび直販、EV充電関連の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+70百万円となった
コンストラクション ソリューション事業	978	1,207	949	△258 (△21.3%)	・Gレポート、BAIASなど生産性向上関連製品の売上が堅調に推移したが、従来製品の売上が低調に推移し、対計画比で△258万円となった
IoTパワー事業	76	921	533	△388 (△42.1%)	・ゴモジー、パワーでんきイノベーションともに対計画を下回り、対計画比で△388百万円となった。パワーでんきイノベーションの案件が翌期以降へずれ込んだことも要因である。
計	2,217	3,345	2,715	△630 (△18.8%)	-

営業利益増減分析（対計画）

拠点の統廃合などコスト削減の成果があり、地代家賃、その他は当初計画比で改善を図れたが、売上総利益の大幅減少が要因で営業利益は当初計画を下回る。

(単位：百万円)



4Qの売上が好調に推移したことで、手形及び売掛金が増大し、流動資産が大きく増加している。固定資産の減少は減損損失の計上が主な要因である。2024年8月期は利益率改善を重視する。

(単位：百万円)

	2022年8期 (2022年8月31日)	2023年8月期 (2023年8月31日)	増減
流動資産	1,369	1,832	463
(現金及び預金)	(546)	(586)	(40)
固定資産	502	404	△98
総資産	1,871	2,237	366
有利子負債	427	583	156
自己資本	1,103	932	△171
自己資本比率 (%)	58.9%	41.7%	△17.2pt

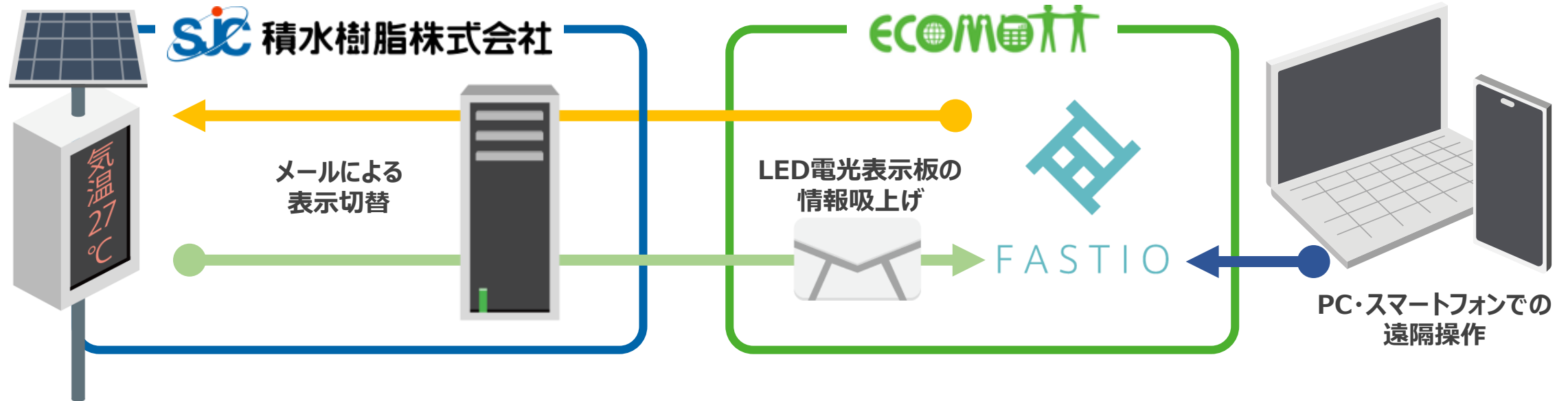
営業キャッシュ・フローは売上債権や棚卸資産の増加、投資キャッシュ・フローは連結子会社の事業譲受が要因で下記の実績となる。財務キャッシュ・フローは主に借入金増加によるものである。

(単位：百万円)

	2022年8期 (2022年8月31日)	2023年8月期 (2023年8月31日)	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	+84	△179	△263
うち、棚卸資産の増減額	△51	△168	△117
投資活動による キャッシュ・フロー	△213	△104	+109
財務活動による キャッシュ・フロー	△64	+324	+388
現金及び現金同等物の 増減額	△194	+40	+234

業務資本提携を締結した積水樹脂株式会社との共同開発へ

3月に業務資本提携を締結した積水樹脂株式会社の主要プロダクトであるLED電光表示板をIoT化するための共同開発へ。オペレーション改善含めた付加価値を最大化し、競争力ある製品開発を図る。



共同プロジェクトを通じた開発体制強化

積水樹脂株式会社の主力製品への付加価値提供を通じて、現場での効率化を図る

JR東日本株式会社とKDDI株式会社の「空間自在プロジェクト」に参画

2020年12月から開始している「空間自在プロジェクト」の一環として提供している「空間自在ワークプレイス」の現場構築・保守を当社で担い、導入を全国に拡大しております。



全国数十カ所に設置

- 現場対応 機器の設置・点検・修理の対応力
- コールセンター 緊急時のお客様への早期サポートの実現
- システム監視 サーバー・システムの安定稼働体制

IoTビジネス拡大に向けた新たな取り組み

画像提供：東日本旅客鉄道株式会社・KDDI株式会社

郊外・地方の快適なワークプレイス構築を目指す

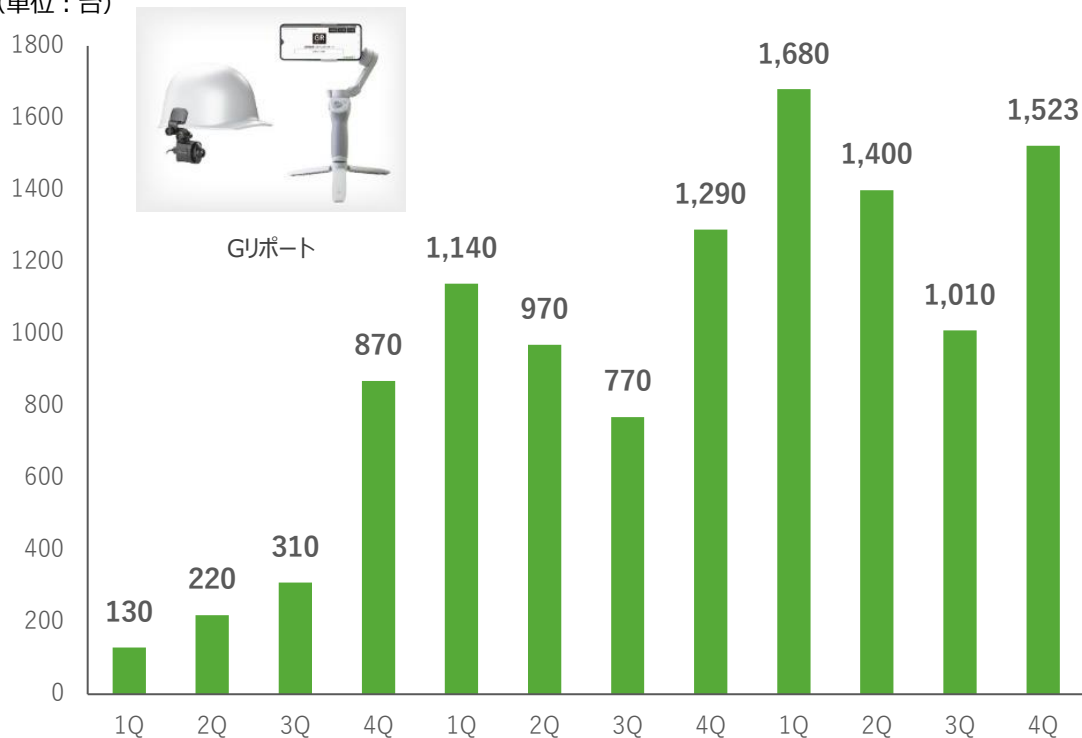
空間自在プロジェクトが提供するサービスの安定稼働を支援

遠隔臨場システム「Gレポート」の稼働台数が1.1万台を突破し好調に推移し、事業部売上高に大きく貢献

土木現場市場における国交省直轄工事において、100%遠隔臨場が実施される施行要領改正を背景に稼働台数は依然として拡大トレンドが継続。サービスインから当期末までに累計稼働台数が11,000台を突破、売上高拡大に大きく貢献している。

■ 四半期別累計稼働台数

(単位：台)



■ 累計稼働台数

(単位：台)



※累計稼働台数とは毎月の稼働台数の累計値を示すものです

新たなデバイス開発や利便性を高めるためのアップデートを実施し、さらなる販売規模拡大を図る

生産性向上AIカメラ「PROLICA」の現場導入が急速に広まり、売上規模が急速に拡大



【様々な現場に対応する2タイプのカメラをレンタルで提供】

PROLICA VISION (カメラ単体タイプ)

※IoT通信ボックスと接続します

PROLICA CORE (ボックスタイプ)

一般的な IP カメラ
ご利用環境に合わせてカメラを選定
したい場合
(例) サーモカメラ、パンラマカメラ、
小型ネットワークカメラなど

高性能GPUを内蔵したカメラ単体タイプ「**PROLICA VISION**」と、設置場所に応じてIPカメラが選べて、その映像を取り込みボックス内でAI処理をするボックスタイプ「**PROLICA CORE**」の2種類から、現場の状況に応じて選択が可能です。

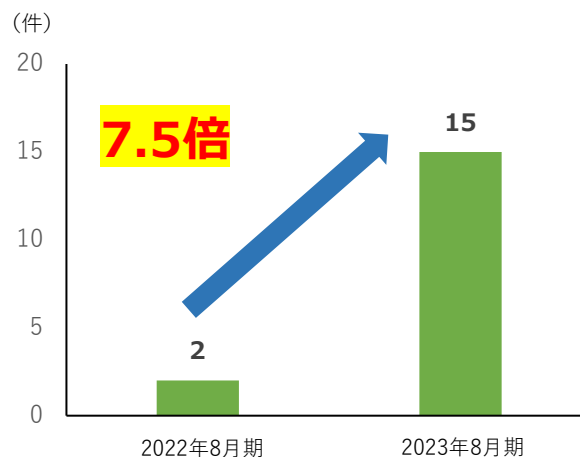
数々の建設現場においてPoCを繰り返してきたノウハウをライブラリ化し、様々なAIモデルをお客様が選びやすい形でご提供いたします。

【活用シーン】交通安全対策AIカメラ通行監視システム

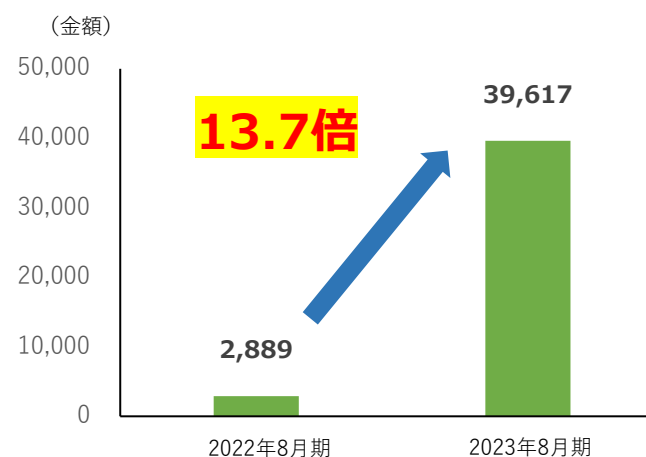


事前に、学習モデルで被写体を認識させたエッジAI画像解析により、一般道路を通行する車両を監視します。作業現場付近に接近する車両を検知し、現場から出場する工事車両や作業員に通知。これにより、車両同士の接触事故防止に繋がり、交通安全対策に貢献します。

■ 受注件数 (件)



■ 受注額 (千円)



03

事業再編

建設市場という巨大マーケットに対して、DX需要は大きい。2008年に遠隔監視カメラサービス「ミルモット」を発売して以来15年間にわたり、建設現場のDXサービス「現場ロイド」を提供してきたが、昨今の競合激化や、市場環境の変化により、2期連続の事業赤字となり、関連する棚卸資産の評価損・レンタル資産の減損損失を2023年8月期で計上。



出所
国土交通省 2021年度建設投資額（見込み）に対し、一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書2022」における、売上高に占めるIT予算比率（土木・建築）の値（2021年度平均値）を乗じたもの
（株）シード・プランニング「2022年版 防災情報システム・サービス市場の最新動向と市場展望」

■コンストラクションソリューション事業の直近の経営成績

単位：百万円

	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期
売上高	1,047	978	949
売上総利益	535	521	496
営業利益	0	▲115	▲123

外部環境要因

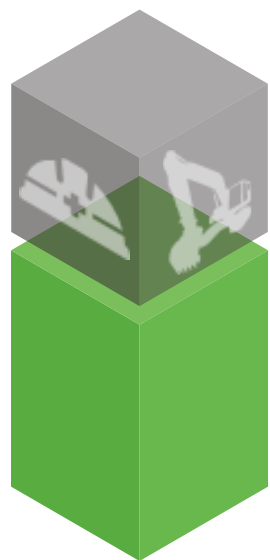
- ✓ プロダクトコンペティターの台頭・激化
- ✓ 市場環境の急速な変化
- ✓ 顧客ニーズの多様化・高度化

内部環境要因

- ✓ 採用難における営業マンのリソース不足
- ✓ 旺盛な開発ニーズを優先し、研究開発へのリソース不足
- ✓ 競合に比べ、広告宣伝費が潤沢ではない

Before

収益事業と投資事業が混在し、出た利益を、再投資してきた結果、成長と利益確保のバランスが崩れ、利益が出づらい体質になってしまっていた。
また、全国規模で行っているコンストラクションソリューション事業において、北海道本社であることが、採用面や移動コストなどで不利になっていた。



コンストラクション
ソリューション事業

IoTソリューション事業
他

After

成長は見込めるものの、多額の投資を必要とする不採算事業を切り離し、しっかりと利益をあげる会社へ成長させる。

IoTインテグレーションでは、強みである、ハードからクラウドまでのワンストップでの開発力を生かし、大手企業との共創を進める。また、環境エネルギー関連のIoTプロダクトでは、GX社会において、環境に貢献しながら、しっかりと収益を上げていく。

大きなマーケットであり、成長が見込める建設DX市場において、さらなる成長と競争に勝ち抜くため、新設分割でコンストラクションソリューション事業を別会社化し、本社機能を東京に移したうえで、積極的に外部から資金調達を行い、宣伝広告費や研究開発費に資金を活用し、更なる成長を図っていく。また、人材採用も強化し、営業所の人員確保を目指す。



新会社の本社機能を東京に移管し、積極的な外部からの資金調達により、根本から事業全体を見直しつつ、今までにない大胆で柔軟な事業展開に調達資金を投下することで、事業の再生をはかっていく。

現在の事業展開におけるボトルネック

営業リソースを十分に確保することが困難

市場の変化に素早く対応できていない

新たな研究開発や製品開発への積極的投資が不十分

WEBや媒体等への広告宣伝が不足している



カーブアウトによる改善効果

カーブアウトにより新会社本社を東京に移管することで、人材確保がしやすい環境を整備することができ、営業所数の拡大も視野に事業規模拡大がしやすくなる。

東京本社とすることで、タイムリーに市場の動向顧客ニーズを把握しやすくなり、製品やサービスに素早く転嫁できるようになる。

外部からの資金調達により、研究開発や新製品開発、新たなNETIS登録等に向けて積極的に投資ができるようになるため、事業拡大のスピードを速めることができる。

調達した資金を積極的に広告宣伝費に活用することで、事業やサービスの認知度アップを図ることができ、新規顧客の獲得やサービスの質の向上につなげることができる。

【会社概要】

会社名	(仮称) 株式会社現場ロイド
設立	2023年12月1日 (予定)
代表者	入澤 拓也
従業員数	65名 (非正規含む)
資本金	6,000万円
株主	エコモット株式会社 (100%) ※設立時。資金調達に伴い、割合は減少していく見通し。
本社所在地	東京都千代田区内神田2丁目12番6号 内神田OSビル7F
営業所	札幌・仙台・北信越・東海・関西・中四国・九州
事業内容	建設現場向けDXソリューションの提供

【新設分割に向けてのスケジュール】

2023年10月30日	株式買取請求権の公告及び手続
2023年11月22日	株主総会決議
2023年12月1日	新会社設立 (予定)



04

2024年8月期通期業績予想

2023年8月期に実施したコスト削減継続による利益計画を踏まえ、以下の業績予想となる。
ソリューション別の概要については次頁を参照

(単位：百万円)

	2023年8月期 通期実績	2024年8月期 業績予想	対前年実績比
売上高	2,715	3,045	330
売上総利益	958	1,139	181
売上総利益率	35.3%	37.4%	2.1pt
営業利益	△93	69	162
営業利益率	-3.4%	2.3%	5.7pt
純利益	△174	46	220
純利益率	-6.4%	1.5%	7.9pt

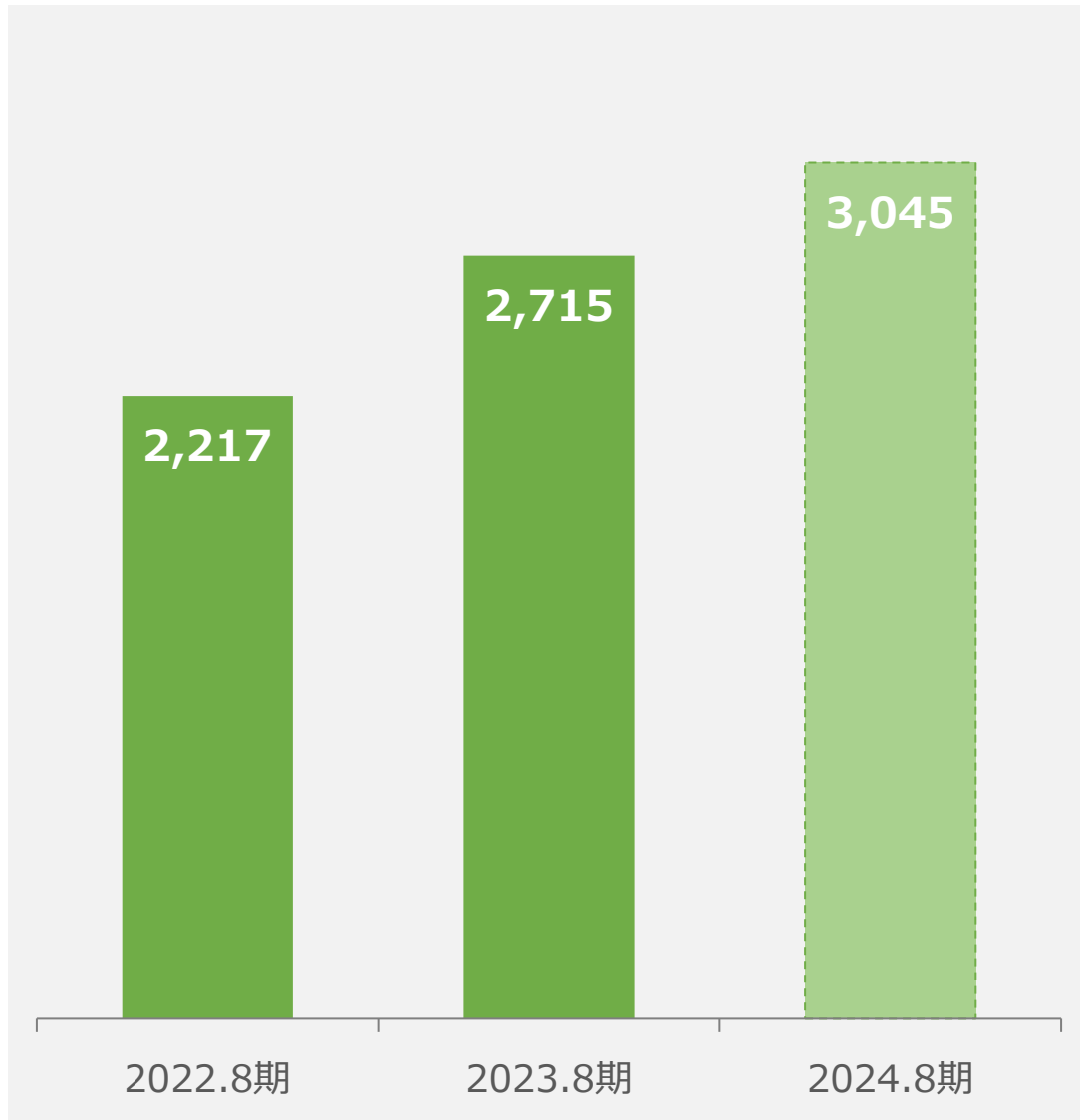
ソリューション別通期売上高予想



すべてのソリューションにおいて、2023年8月期からの売上成長を図る。特にIoTパワード事業は株式会社パワーでんきイノベーションの売上拡大が見込めるため、成長率が高くなると見込む。

(単位：百万円)

	2023年8月期 売上高実績	2024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
IoTビジネス イノベーション事業	1,232	1,320	+88 (+7.1%)	・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。 KDDI株式会社、積水樹脂株式会社とのアライアンス、「ゆりもつと」 「Yourstand」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	949	1,050	+101 (+10.6%)	・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	533	771	+238 (+44.6%)	・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。
計	2,715	3,045	+330 (+12.2%)	連結調整含む



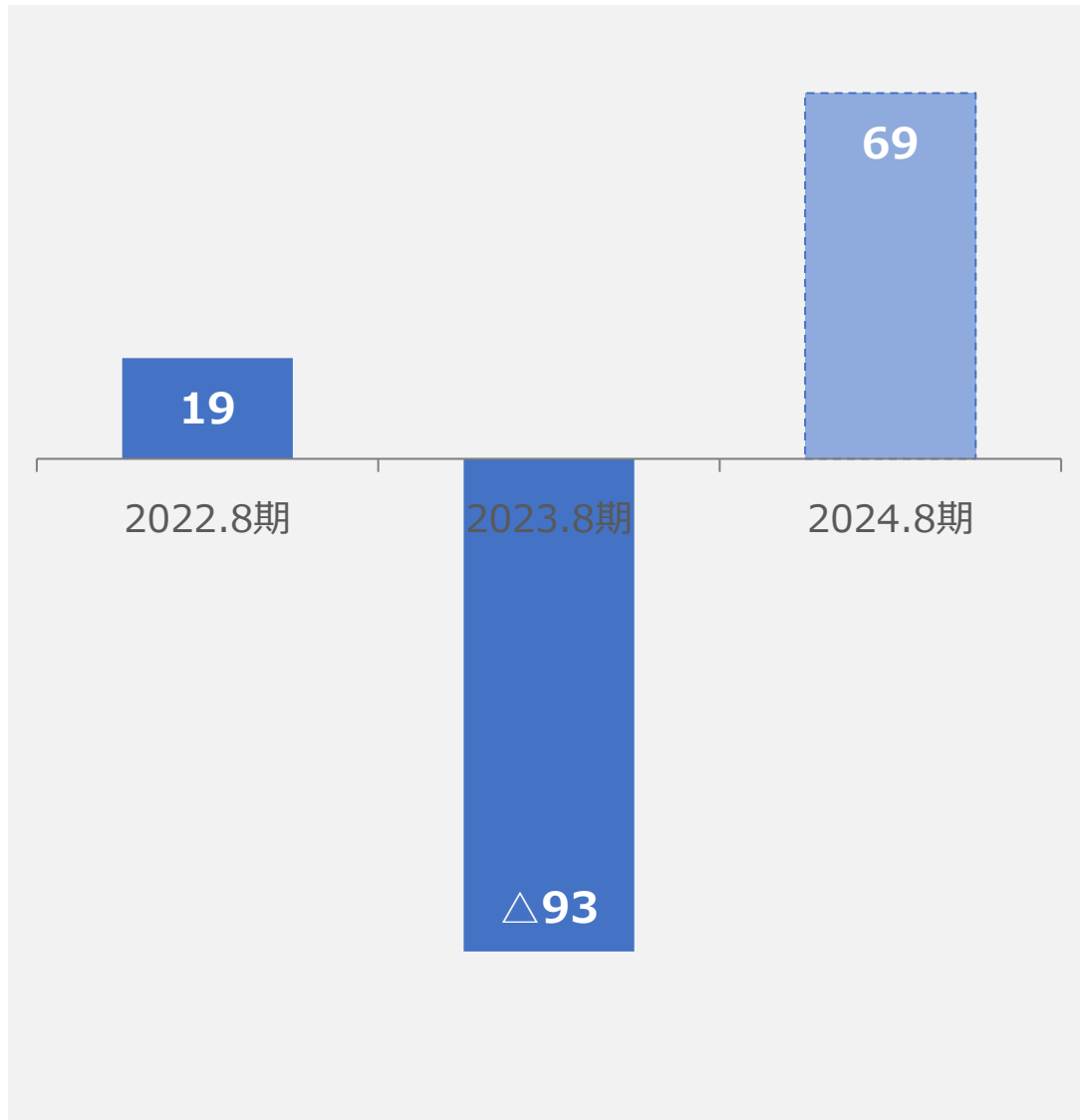
(単位：百万円)

安定した成長性

アライアンス強化による売上拡大

建設DX市場での成長

GXニーズに対応したソリューションでの売上拡大

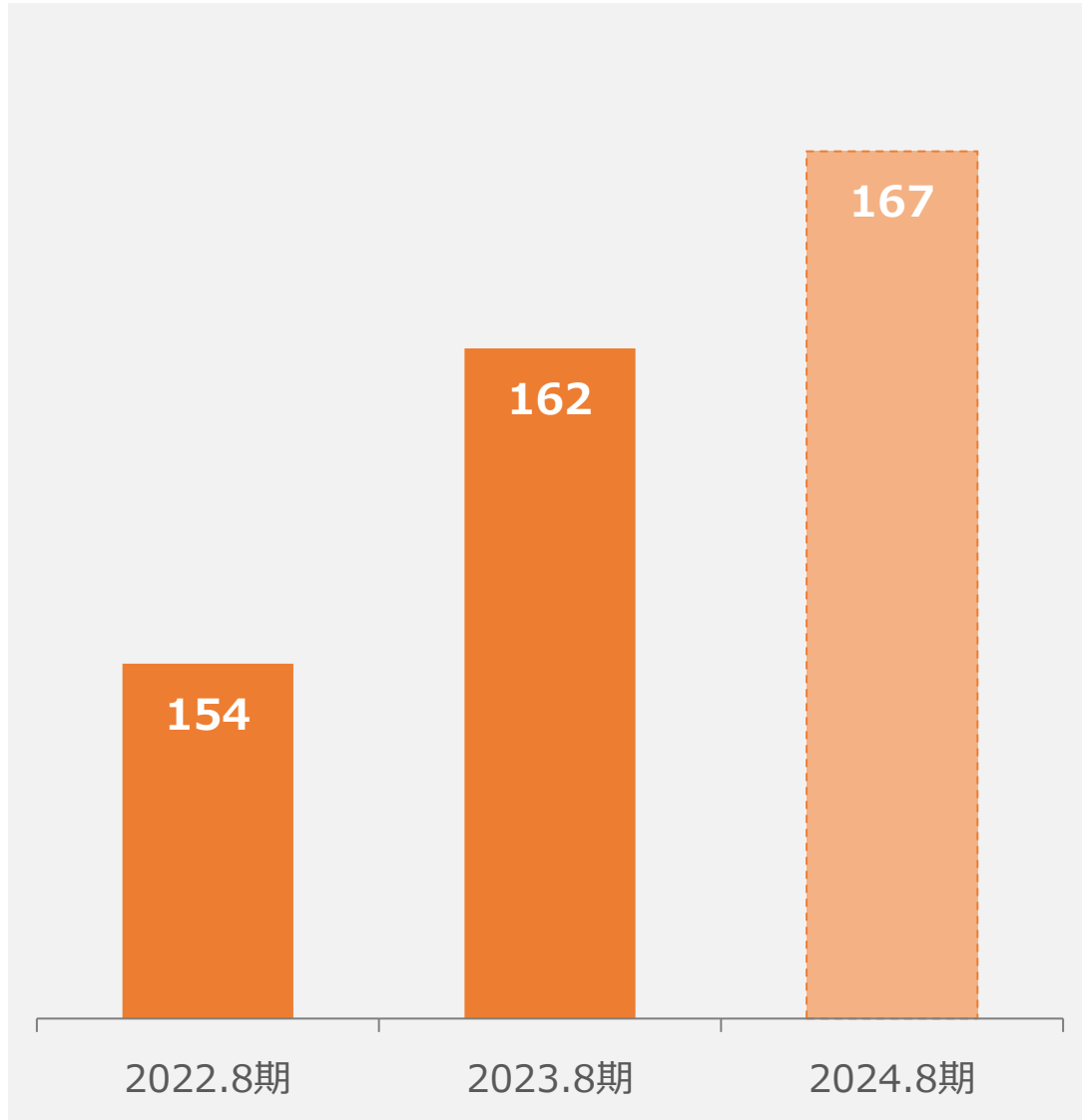


(単位：百万円)

収益性改善

継続かつ計画的なコスト削減

経営指標の細分化



(単位：人) ※役員、臨時雇用者数、2023.8期はゴモジー、フィット含まず。

営業・エンジニア採用強化

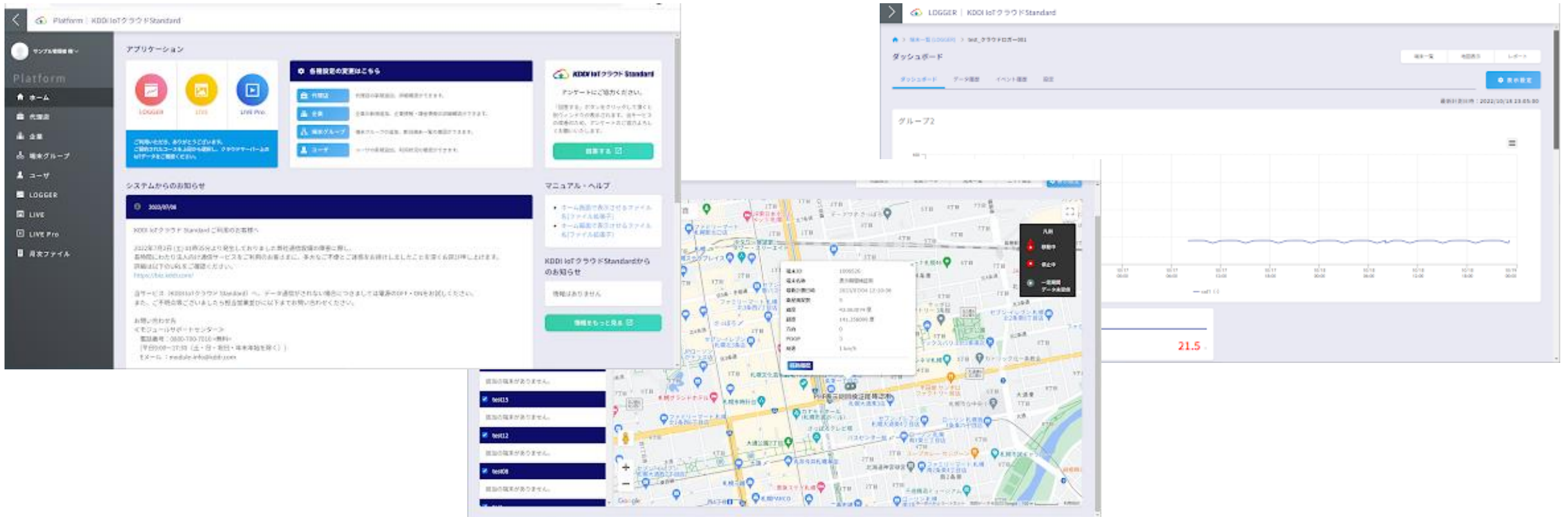
コンストラクションソリューション営業人員強化

エンジニア採用強化とAI人材育成

出向者19名含む（2名は出向先で役員のため、含まず。）

国内IoT市場は2022年5兆8,177億円、2022～2027年の年間平均成長率（CAGR）8.5%であり、2027年には8兆7,461億円まで成長する見込みである（※）。この成長市場に対して、KDDI IoTクラウドStandardのユーザビリティを高めることで、既存顧客の満足度向上、新規顧客を図る。

UI/UX改善イメージ

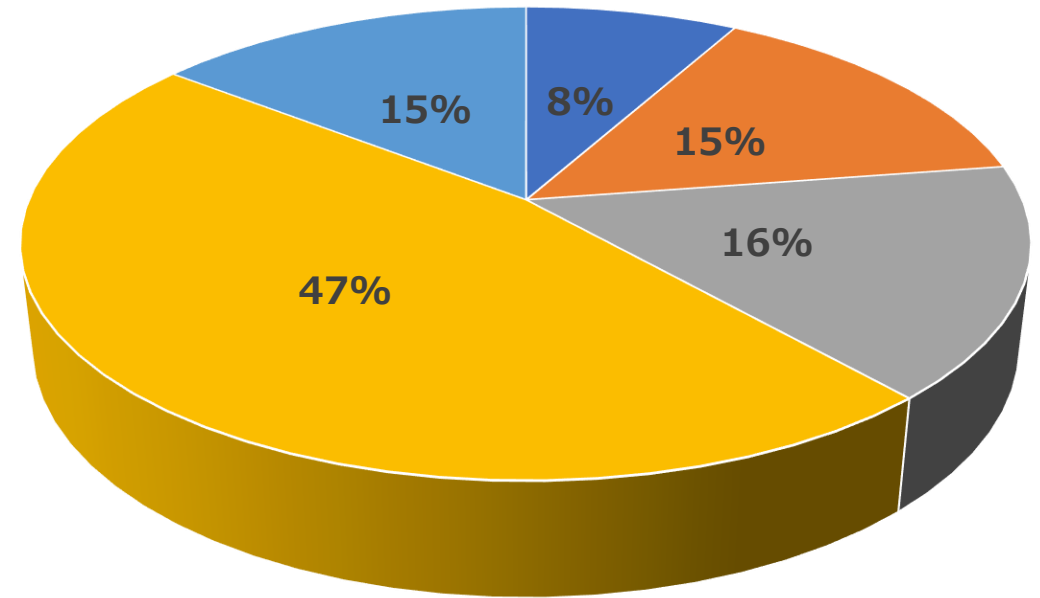


現在開発中のイメージであり、リリース時の画面と異なる可能性があります

※ 出所 IDC国内IoT市場予測
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ50846223>

LED電光表示板のIoT化を皮切りに、様々なターゲットに向けた共同開発を加速する。IPA「DX白書2023」によると製品・サービスの開発において、データ利活用による「売上増加」を実感している国内企業は23%と少ない（図1）。当社はAI、スマートフォン利用を意識したシステム構築により付加価値を最大化し、積水樹脂社との持続可能な共創を実現する。

【図1】データ利活用による「売上増加」効果（※）



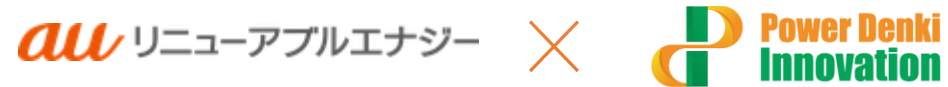
- 5%以上の売上増加
- 5%未満の売上増加
- 売上増加の成果はない
- 成果を測定していない
- データ利活用を適用していない

※ 出所 IPA「DX白書2023」

積水樹脂株式会社 × DX



KDDI関連会社として、auリニューアブルエナジー社との連携を強めていく。2023年6月29日に、群馬県、KDDI社、auリニューアブルエナジー社がGX推進の連携協定を締結(※)。群馬県内における、様々な案件でシナジーを創出。



自家消費型太陽光発電設備工事



群馬県内の施設における自家消費型太陽光発電設備工事の推進

メガソーラー発電所建設



年間 DC7.5MW~15MWの開発を目標値に設定

※ 出所 <https://news.kddi.com/kddi/corporate/newsrelease/2023/06/29/6814.html>

05

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	6億1,748万円（2023年5月末現在）
本社所在地	北海道札幌市中央区北1条東1丁目2-5 カレスサポロビル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	159名（2023年10月現在 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16日 KDDI株式会社と資本業務提携

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

ECOMOTT IoTインテグレーション事業

IoTビジネスイノベーション

ECOMOTTの中核である、IoTインテグレーションを中心に、DXを支援。また、「ゆりもつ」などの、IoTプロダクト販売等を行う。

FASTIO IoTプラットフォーム

YR 融雪システム遠隔監視ソリューション

YourStand EV充電スタンド集合住宅向けソリューション

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、国土の発展ならびに防災に貢献する。

GR 建設情報化施工支援ソリューション

持ち分法適用会社

PREMIER BrightConnect Pd Pdrive モビリティサービス

IoTパワードソリューション

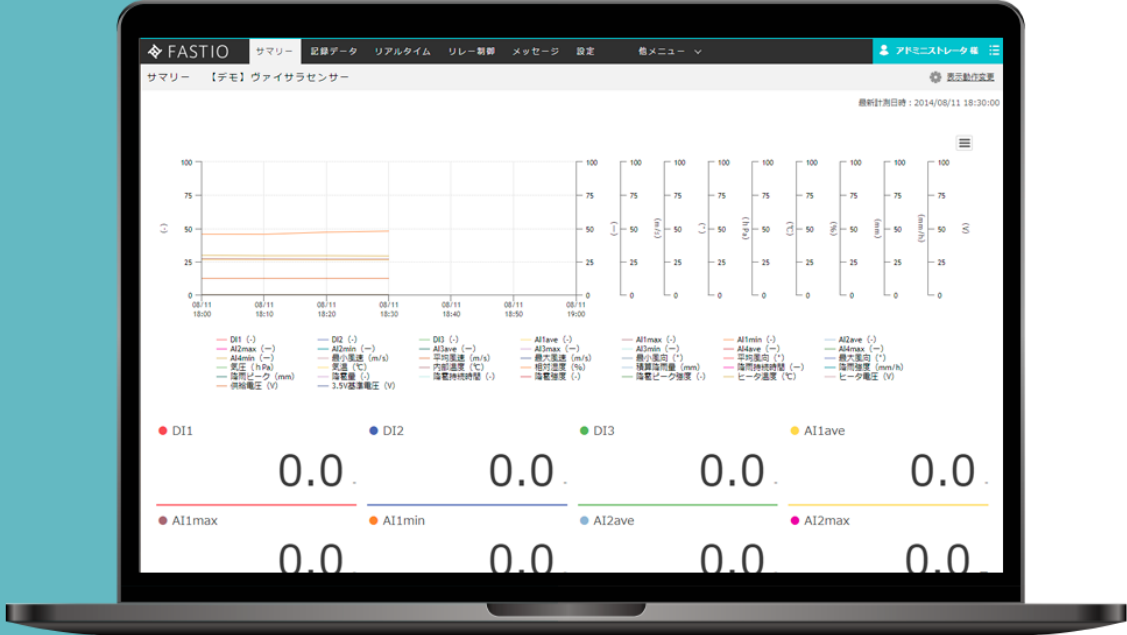
IoTの力を駆使し差別化できる既存産業に自らが参入し、自社の強みを発揮する。

Power Denki Innovation 太陽光発電EPC

IoTビジネスイノベーション - IoTプラットフォーム



IoTデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」により、通信・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エコモットがワンストップで提供。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



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～

FASTIO AI

多種多彩な学習済み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」



【企業抱えている様々な課題に対してDX支援】



課題

- ・ 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。
- ・ 競争に差をつけられないようにするには？

解決に貢献！

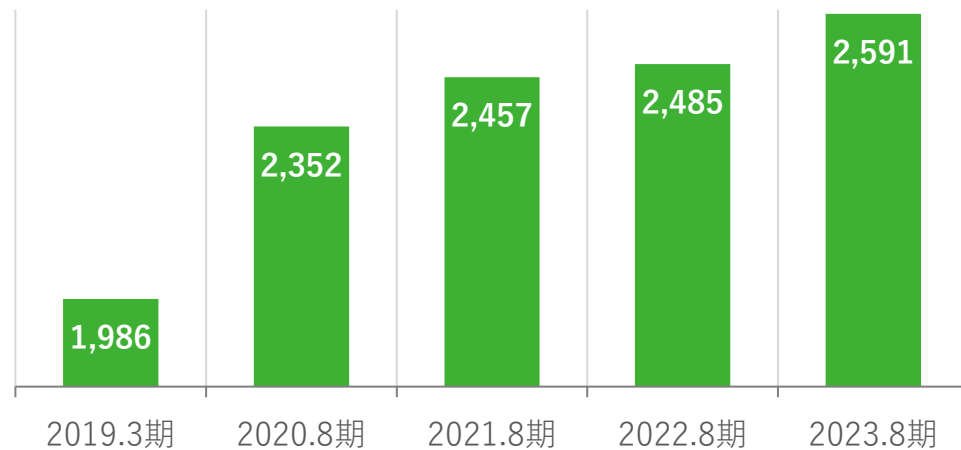
YR ゆりもっと

融雪システム遠隔制御代行サービス「ゆりもっと」。分譲マンション管理組合や、賃貸マンションオーナーを顧客とし、北海道・北東北を中心に2,500台以上設置し、冬期間の大幅な省エネルギーを実現。



■ 導入実績 (累計)

(単位: 箇所)



■ 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

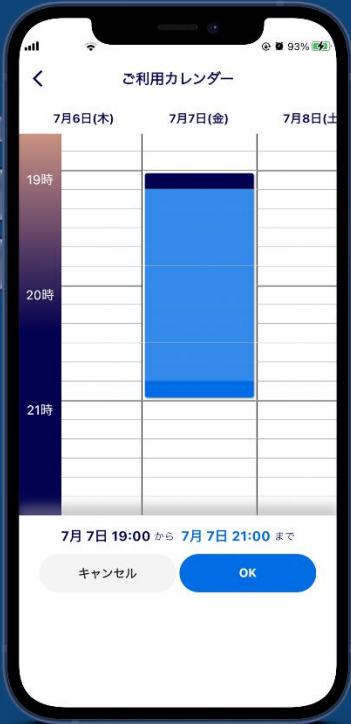
1シーズン平均効果額
1,414,800円

導入後8シーズンで
平均56%の削減効果

IoTビジネスイノベーション - EV充電集合住宅向けソリューション

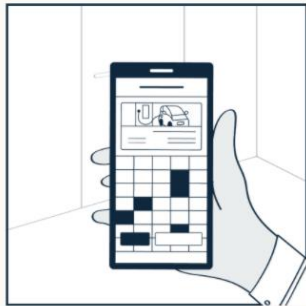


集合住宅における、EV充電器の運用課題を解決するためのシステムを提供。EV充電器の予約管理や決済、遠隔制御を行う。分譲マンション管理組合や賃貸マンションオーナーを顧客とし、住民がEVを購入できる環境を提供

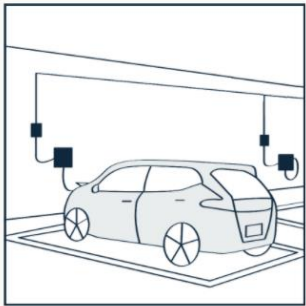


サービスフロー

SERVICE FLOW



利用者がアプリで予約&決済



EV充電器を利用



コアスタンドから利用料金をお支払い



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2009年以来、16,000件以上の全国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

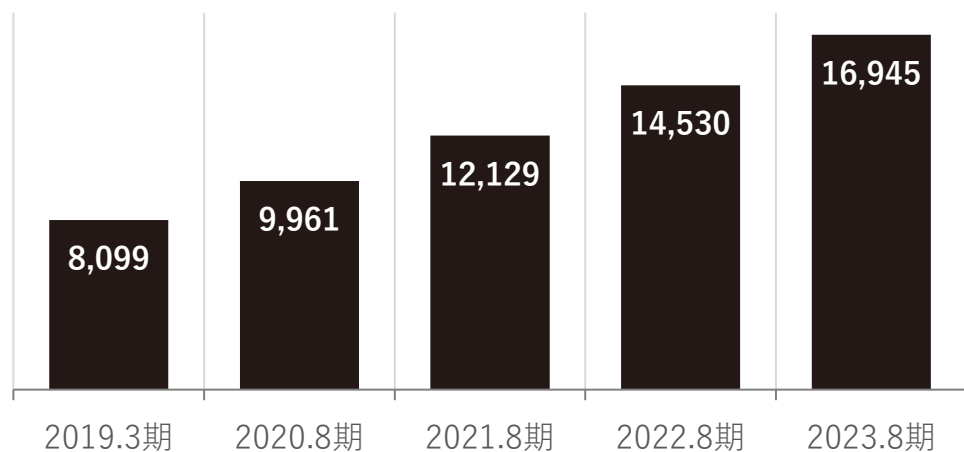
国土交通省 新技術情報提供システム

NETIS
認定製品多数



■ 導入実績 (累計)

(単位：現場)



■ 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



・おんどロイド (コンクリート養生温度管理システム)

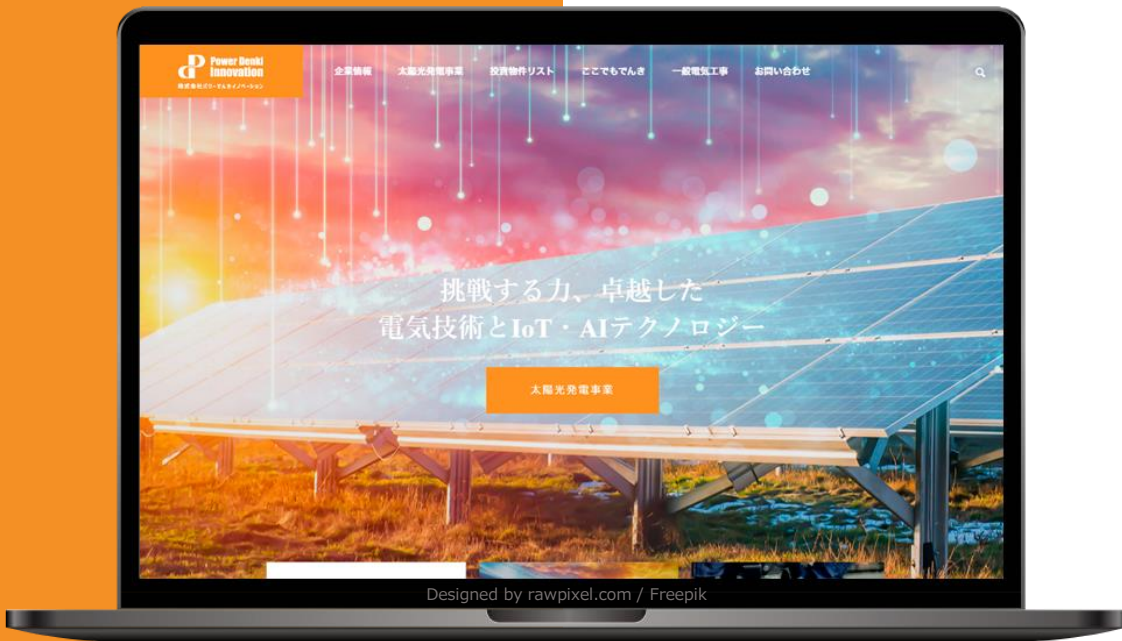
厳寒期のコンクリート養生温度管理等に採用現場事務所は1キロ以上離れているが、リアルタイムにモニタリングすることができ、品質向上を実現



・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





IoTパワードソリューション



グリーンエネルギーの普及のため、太陽光発電EPC[※]事業へ2023年8月期より参入。当社IoT/AI技術力や蓄電池製品を生かし、単純な施工会社ではなく、差別化されたビジネスモデルを構築

【業務内容】

- 野立ての太陽光発電のEPC事業
- 工場や店舗などの、自家消費型ソーラー発電システム設置事業
- 一般家庭向け屋根置きソーラーパネル・蓄電池設置事業

太陽光発電EPC事業



IoT



蓄電池



自家消費型、第三者所有PPAモデルなどのマーケットなどに展開



※ EPCとは、Engineering（設計）、Procurement（調達）、Construction（建設）の頭文字を取った用語

IoT専門ソリューションベンダーとして顧客と向き合い、1万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

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

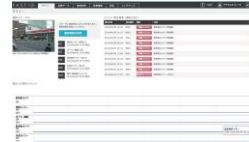
IoT専門だからこそその多様な顧客ニーズに対応した、多種多様な自社開発の通信デバイスを提供



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 13名
IoTアドバイザー 18名

(2023年10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



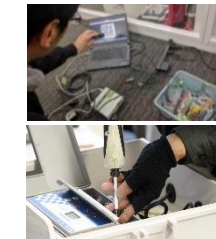
融雪システム監視
(冬期間24時間)



カスタマーサポート



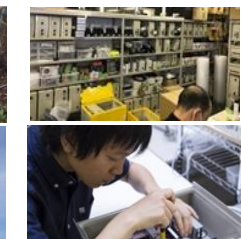
システム
24時間保守



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 経理財務部
TEL : 011-558-2211 Mail : ir@ecomott.co.jp
URL : <https://www.ecomott.co.jp/>