

事業計画及び成長可能性に 関する説明資料

2023年11月30日



エコモット株式会社

証券コード：3987

目次

01 当社の概要

02 ビジネスモデル

03 外部環境

04 内部環境

05 事業計画

06 サステナビリティに関する考え方及び取組

07 リスク情報

08 Appendix

01

当社の概要

MISSION

未来の常識を創る

近い未来、それが当たり前になるような
新しい革命的な製品を世に出し、人々の幸せに貢献します。

VALUE

今日、私たちは地球規模で進行する変化の最前線にいます。
サステナビリティ、DX、GX、ESG問題など時代を象徴するキーワードは、
単なる流行語ではありません。
これらは私たちの事業の根幹をなす、避けられない大きな波です。

こういった課題に挑戦し、イノベーションの火付け役となるべくIoT技術を駆使し、
解決策を提案・実現しています。

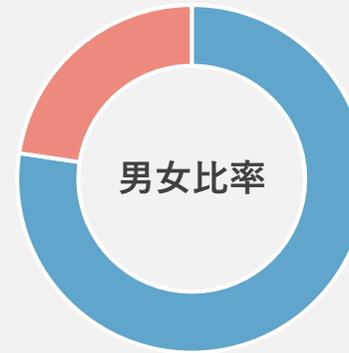
**持続可能な未来への重要なステップとなるだけでなく、
社会の新たな常識を創造する原動力となります。**

会社概要

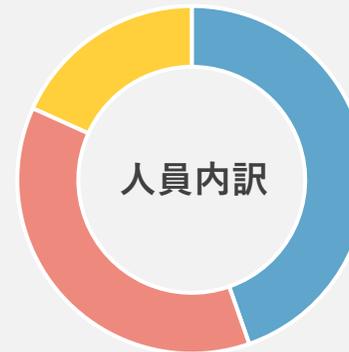
社名	エコモット株式会社
代表者	代表取締役 入澤 拓也
設立	2007年2月（決算期：8月）
資本金	6億1,748万円（2023年8月末現在）
本所在地	北海道札幌市中央区北1条東1丁目2-5 カレスサッポロビル7F
営業所	札幌・東京・青森・仙台・北信越 東海・関西・中四国・九州
事業概要	IoTインテグレーション事業

- 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

従業員数（連結） 132名〔11名〕



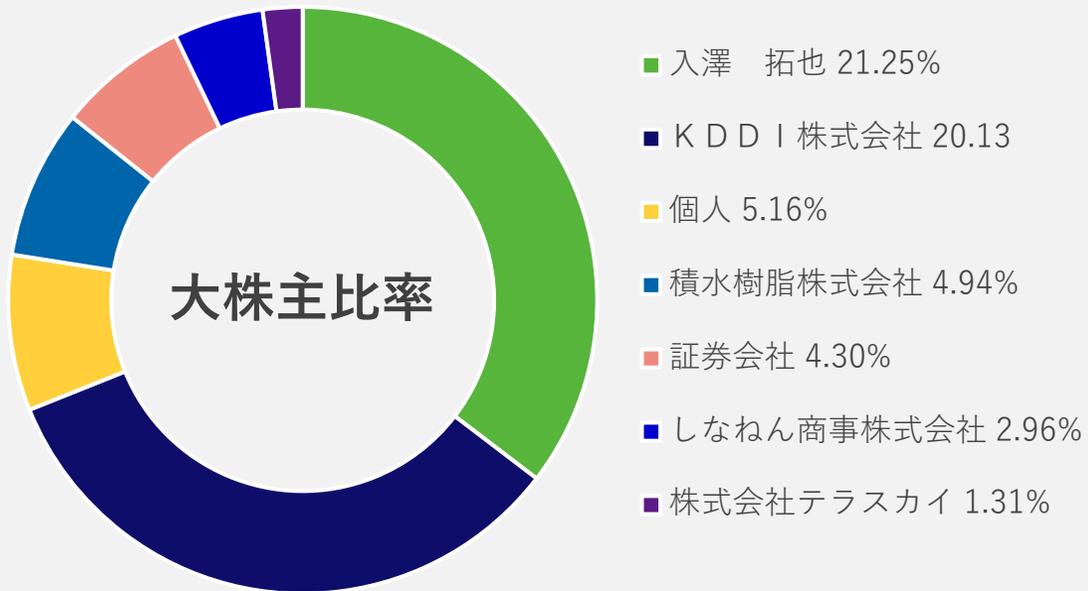
■ 男性 … **77.4%**
■ 女性 … **22.6%**



■ 営業職 … **44.7%**
セールス・カスタマーサポート
■ 開発職 … **37.1%**
エンジニア、データサイエンス
■ 総合職 … **18.2%**
管理部門 他

※従業員数は就業人員数（当社グループから社外への出向者・役員を除く）であり、臨時雇用者数（パートタイマー）は、年間の平均人員を〔 〕内に記載しております。

大株主構成



主な事業会社株主



沿革

2007

融雪装置遠隔制御代行サービスを開始
北海道札幌市白石区にて設立
融雪装置遠隔制御システムの特許取得

2013

融雪装置遠隔制御代行システムの特許取得
本社を北海道札幌市中央区に移転

2016

株式会社テラスカイと業務・資本提携
KDDI株式会社と提携し「KDDI IoTクラウド Standard」をリリース

2018

東京証券取引所マザーズ(現グロース)市場に株式を上場

2021

ユアスタンド株式会社と業務・資本提携
株式会社パワーでんきイノベーション子会社設立
合弁会社株式会社プレミア・ブライコネクト設立
ティ・アイ・エル株式会社と業務・資本提携

未来の常識を創る

2009

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
本社を北海道札幌市西区に移転、青森県青森市に青森営業所開設

2014

IoTデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」をリリース
交通事故削減ソリューション「Pdrive」の提供を開始

2017

札幌証券取引所アンビシャス市場に株式を上場

2019

KDDI株式会社と業務・資本提携

2023

積水樹脂株式会社と業務・資本提携

02

ビジネスモデル

ビジネスモデル：IoTプラットフォーム

現実世界とサイバースペースの連携

サイバースペース

データの蓄積・見える化

「クラウド」で集めたデータを蓄積。ダッシュボード閲覧

データ解析

多彩な学習済みAIを活用し、最適なAIを選定。オリジナルのアルゴリズムも研究開発。

現実世界へフィードバック

企業抱えている様々な課題に対してDX支援

現実空間

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

DX支援

最新のIT技術を活用し、企業の課題や業務改善を支援します。

サービス紹介：IoTビジネスイノベーション

融雪システム遠隔監視ソリューション

YR ゆりもっと

融雪ボイラーが設置されている施設の路面状況を、当社の監視センターで遠隔監視、従来の降雪センサーによる運用と比べ、融雪にかかるエネルギーコストを大幅に削減することができるサービス

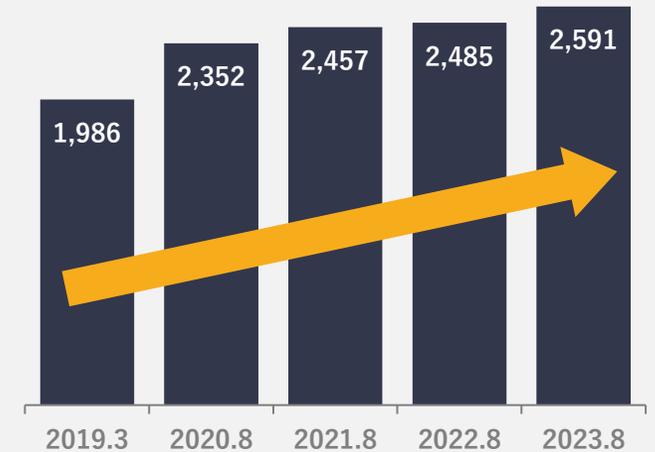


POINT

- 北海道・北東北のマンションを顧客とし、2,500台以上の設置実績
- 灯油・ガス等の年間燃料コストを平均42%削減
- 1シーズンで23,000トンのCO2を削減
- 将来的にはAIによる監視業務の自動化を目指す

ゆりもっと導入実績

(単位：台)



サービス紹介：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北海道・青森エリアで提供

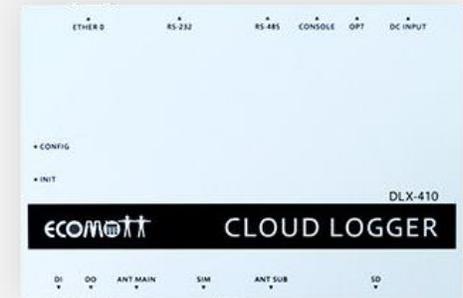
アプリ上でEV充電器の予約管理や決済、遠隔制御を行うことができる



POINT

- ユアスタンド社と資本業務提携を行い、北海道・青森エリアの集合住宅に販売
- ゆりもつとで接点のある管理会社・マンションオーナーにアプローチできる
- 国や自治体からEV導入補助金が頻繁に出ている
- Yourstandで当社のIoTデバイスが採用されている

制御特化型省電力汎用データロガー
「クラウドロガーLTE (Cat1)」



サービス紹介：コンストラクションソリューション

建設現場向けDXサービス（NETIS対応）

GR 現場ロイド

16,000件以上の土木建設・災害現場でご利用いただいている「現場の見える化」サービス。工事現場の安全性向上・業務効率化・品質向上を目的とした多種多様な製品を提供

サインロイド2
AI風速予測



NETIS登録番号：KT-200132-A

おんどロイド
コンクリート養生温度管理システム



NETIS登録番号：KT-230101-A

ミルモット
遠隔監視カメラシステム



NETIS登録番号：KT-220106-A

POINT

- 販売代理店をメインとした全国の営業網で16,000件以上の導入実績
- 公共工事の入札時に加点評価がつくNETIS対応製品が豊富にある
- NETIS対応製品含む42アイテムものパッケージ製品の取り扱い

現場ロイド導入実績

(単位：件)



サービス紹介：IoTパワー

パワーでんきイノベーション



グリーンエネルギーの普及のため、太陽光発電EPC※1 事業へ参入
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

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

メガソーラー発電所建設

- 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



POINT

- KDDIグループ会社として、auリニューアブルエナジー社との連携強化
※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
- 太陽光発電施設のIoTによる遠隔監視・制御のニーズが拡大
- 自家消費型、第三者所有PPAモデルなどのマーケットに展開



収益構造：IoTビジネスイノベーション

FASTIOをベースに各企業固有の課題解決に取り組み、
データ収集に要するデバイスや個別カスタマイズに対応する開発コストが主要な原価である



収
益

収益構造：コンストラクションソリューション

建設市場における仮設材については一般的に利用期間が決まっているため、その多くがレンタル取引となる

SI パッケージ

GR 現場ロイド



フロー収入

システム開発費
・ 個別カスタマイズ
・ 機能開発
ハードウェア販売費
・ GWデバイス
・ センサー
・ SIM
設置作業費
試験費 等

+

ストック収入

機器レンタル料
月額利用料
オプション利用料
回線利用料

-

コスト

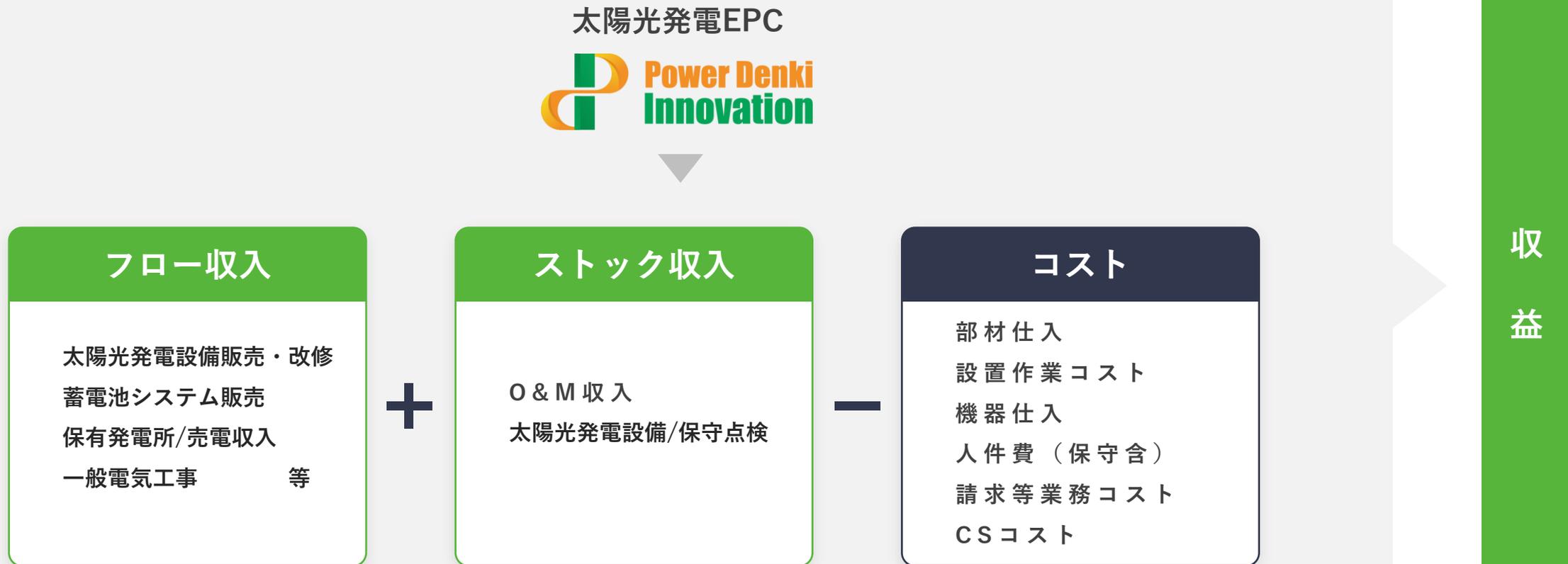
開発コスト
インフラ管理コスト
設置作業コスト
機器仕入 / 回線仕入
請求等業務コスト
CSコスト

収
益

収益構造：IoTパワー

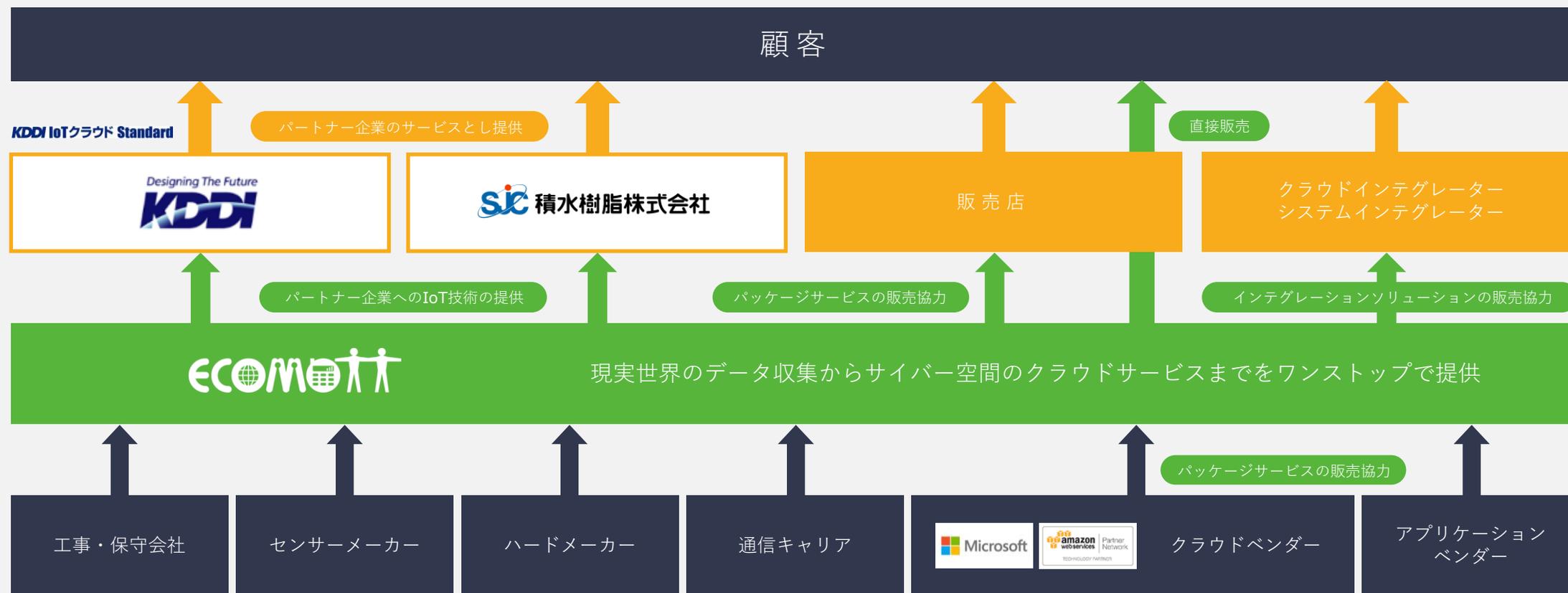
太陽光発電EPC事業へ参入

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



当社のIoTインテグレーションの提供形態

IoT事業を展開する企業の多くはサイバー空間におけるサービス提供であるが、当社は現実世界のあらゆる「モノ・コト」からのデータ収集から、サイバー空間のクラウドサービスまでをワンストップで提供

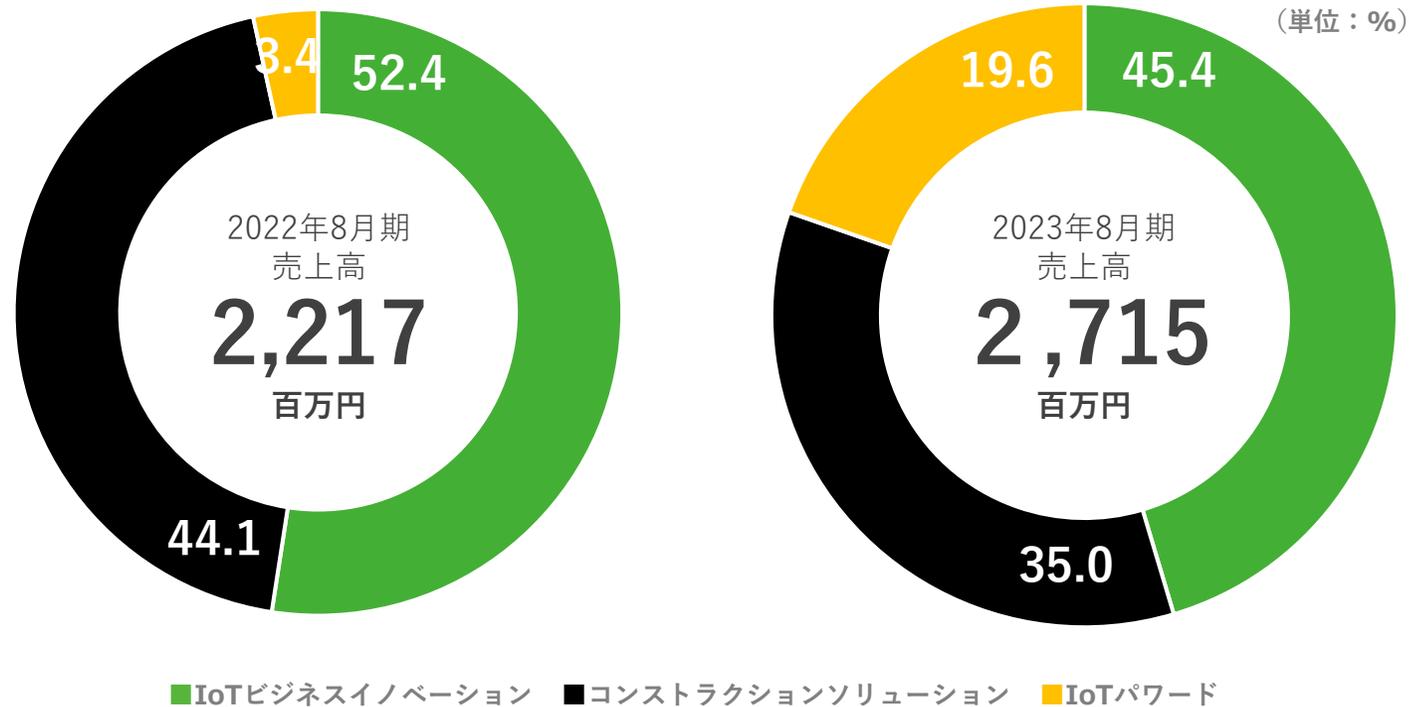


事業ポートフォリオ

投資方針	成長投資（探索フェーズ）	成長投資（成長フェーズ）	CF創出（収益フェーズ）
ポートフォリオの位置づけ	成長フェーズに移行可能な事業	成長フェーズに移行可能な事業	安定収益、安定成長
IoTビジネス イノベーション	EV充電スタンド集合住宅向けソリューション 公共インフラ	IoTプラットフォーム関連	融雪システム遠隔監視ソリューション
コンストラクション ソリューション			建設情報化施工支援ソリューション
IoTパワード	太陽光発電EPC事業		

売上構成比較（FY22-FY23）

新規参入した太陽光発電EPC事業※の売上高が堅調に伸長したことにより、FY2023より売上構成が大きく変化



※ 2022年10月14日開示「当社会社における事業譲受に関するお知らせ」に該当株式会社ゴモジーと株式会社フィットについては子会社売却のため記載しておりません。また持ち分法適用会社である株式会社プレミア・ブライトコネクトに関しては今資料から割愛しております。

IoTビジネスイノベーション



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

建設ソリューションソリューション

GR 現場ロイド

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

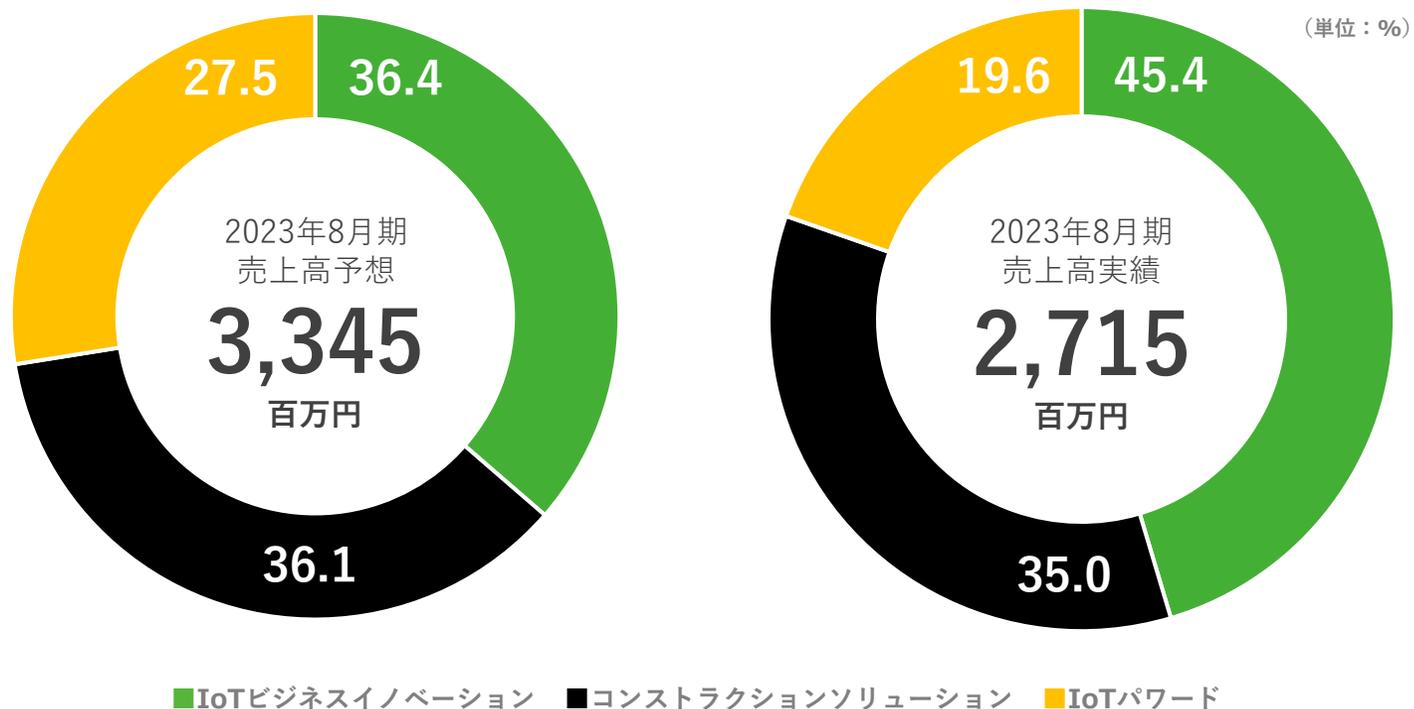
IoTパワー



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

FY23連結業績予想と実績の差異分析

IoTビジネスイノベーションは堅調
 コンストラクションソリューション及びIoTパワードが下振れ要因



※ 2022年10月14日開示「当社子会社における事業譲受に関するお知らせ」に該当
 株式会社ゴモジーと株式会社フィットについては子会社売却のため記載していません。
 また持ち分法適用会社である株式会社プレミア・ブライトコネクトに関しては今資料から割愛しております。

IoTビジネスイノベーション



予想売上高：1,217百万円
 実績売上高：1,232百万円
 予想比101.2%、15百万円の上振れ着地
 主力ソリューションが堅調に推移

コンストラクションソリューション

GR 現場ロイド

予想売上高：1,207百万円
 実績売上高：949百万円
 予想比78.6%、258百万円の下振れ着地
 営業人員退職と補充採用等で一時的な体制弱体化が
 影響し未達

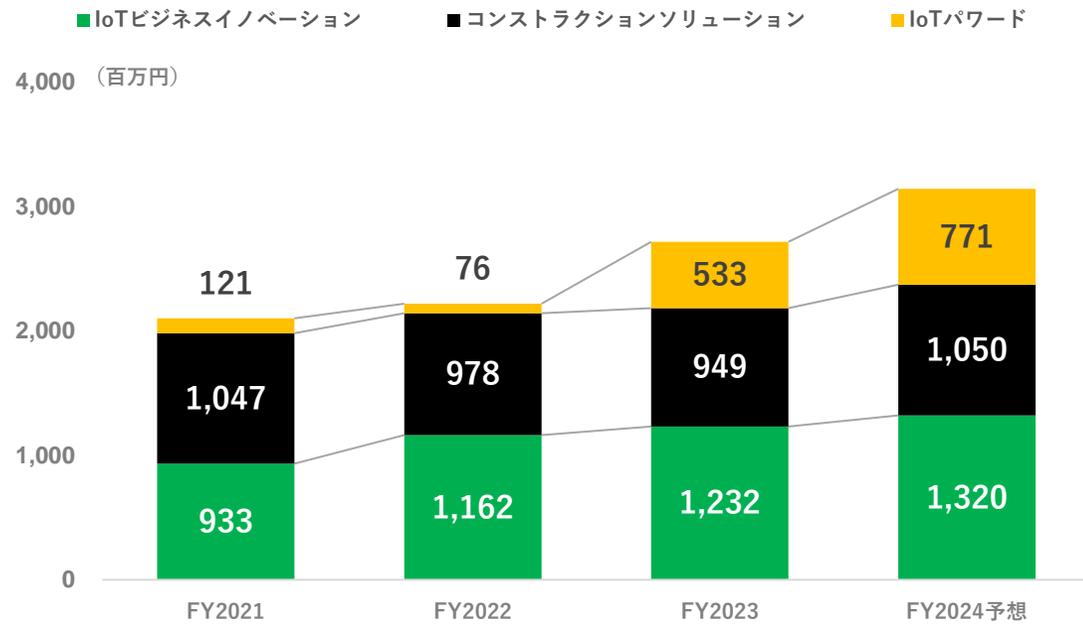
IoTパワード



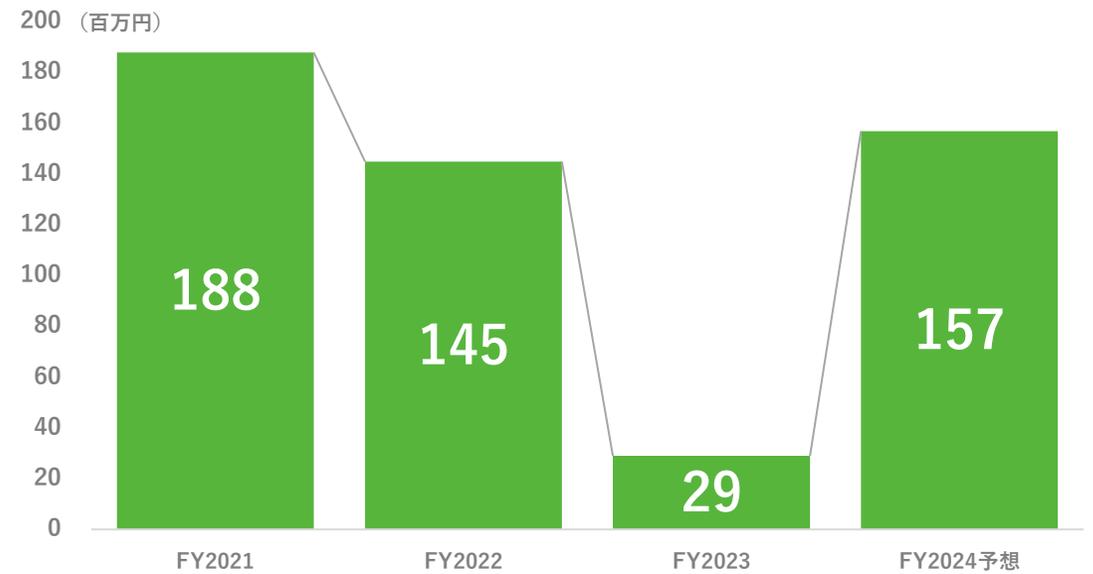
予想売上高：921百万円
 実績売上高：533百万円
 予想比57.9%、388百万円の下振れ着地
 高い目標を据えたが急激な成長を支える人員整備等
 に時間を要し未達

ソリューション別売上高推移

売上高



EBITDA



03

外部環境

ターゲットにしている市場環境

国内IoT市場
5兆8,177億円
2022年実績値

カーテレマティクス

製造
オペレーション

EV充電
管理設備

太陽光発電管理
システム

製造業フィールド
サービス

公共
インフラ管理

建築DX市場

etc.

当社が主ターゲットとしている国内IoT市場は2022年実績値で5兆8,177億円と巨大なマーケットであり、CAGRは8.5%と非常に高く、2027年には8兆7,641億円まで成長すると予測されている成長市場である※1

成長の背景にはIoT技術の普及と認知拡大が要因であると考えられ、様々な業種の企業も生産性や効率の向上を目指しIoTを採用している

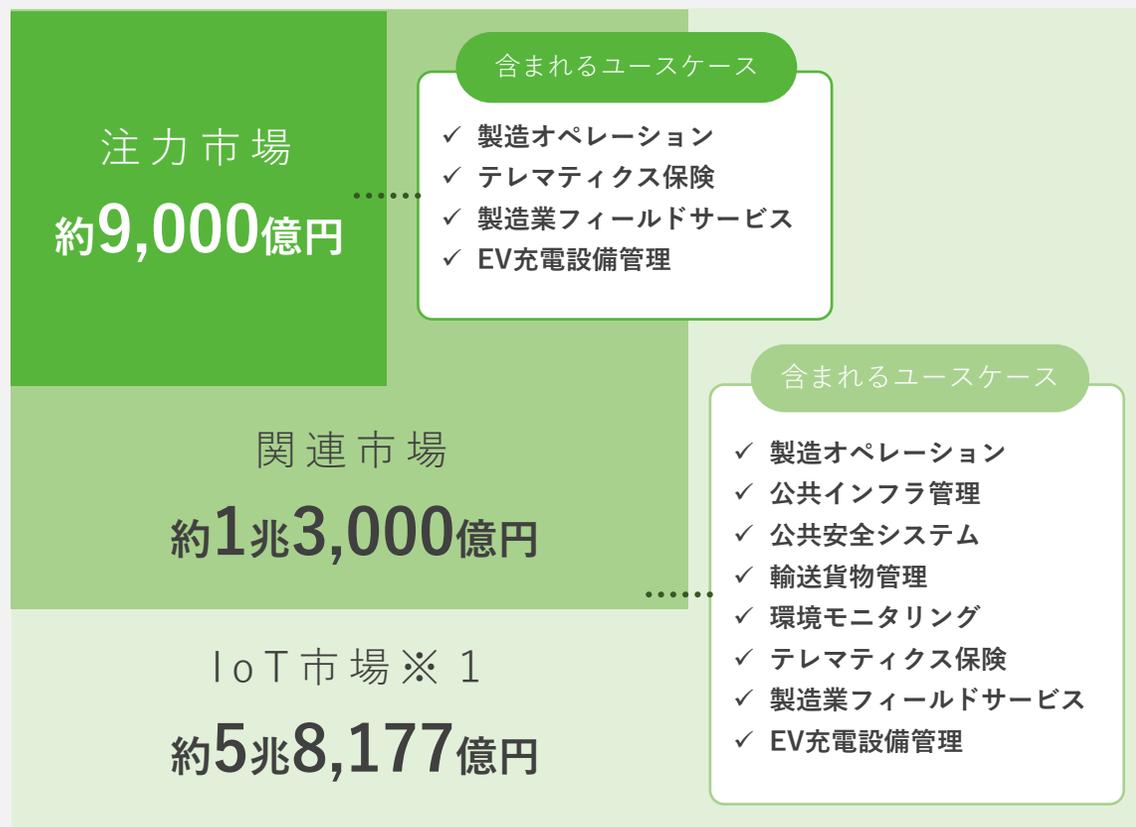
DXの推進にはIoTは不可欠であり、より高まるIoT需要に応えるべく、事業部ごとにターゲット市場を明確にし、最適な製品・サービスの提供を行う

出典

※1 IDCJapan株式会社「国内IoT市場は産業分野では製造業、技術分野ではソフトウェアを中心に成長」
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ50846223>

市場規模（IoTビジネスイノベーション）

国内IoT市場は2022～2027年のCAGR8.6%と成長市場であり、2027年には9兆1,877億円に達する予測



1 ユースケース「製造オペレーション」「テレマティクス保険」「製造業フィールドサービス」「EV充電設備管理」をメインターゲット（注力市場）と捉える

2 ユースケース単位でのCAGRが5%以上、特に「テレマティクス保険」はCAGR約15%と今後の成長が期待できる市場

出典

※1 IDCJapan株式会社「国内IoT市場は産業分野では製造業、技術分野ではソフトウェアを中心に成長」
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ50846223>

市場規模（コンストラクションソリューション）

デジタル技術の活用による建設現場の抜本的な生産性向上・安全性向上は国を挙げて強力に推進されており、巨大なマーケットが存在
また防災・減災に貢献する防災情報システムや各種センサ、クラウドサービスやAIの活用についても拡大が見込まれるマーケットが存在

注力市場※3

約774億円

受注額500万円以上の公共工事・民間
土木等工事におけるIT投資※2

約2,677億円

建設DX市場※1

約5,847億円

1

建設従事者の肉体的・精神的な負担軽減、省人化および
従事時間の短縮につながる
データ収集や監視、立会・検査の自動化・遠隔化への
需要の高まり

2

関係者間（受発注者や住民等）の理解促進や合意形成
に寄与するデジタルデバイスを介したコミュニケーション
円滑化への需要の高まり

3

気候変動に伴い激甚化する水災害や、切迫する地震災害
に対して、被害状況の把握や復旧対応の迅速化に寄
与する技術への需要の高まり

出典 ※1、※2、※3ともにP42に記載

市場規模（IoTパワーワード）

国内太陽電池市場は2022年度比7.1%減の3,110億円となったが容量ベースでは1.2%増の7.75GWの見込み

注力市場※2

第三者所有モデル
(PPAモデル、リース)

約**551**億円

太陽電池市場※1

約**3,110**億円

1

近年の電気料金高騰と環境価値ニーズの高まりを受けて注目度が高まっており、太陽光発電システムの導入形態のひとつとして定着

導入コスト低減により収益を得やすく、長期契約でユーザーとの直接的な関係構築を進め将来的にVPP／DR／P2P電力取引などへの展開を想定

出典：※1、2 富士経済「2023年版 太陽電池関連技術・市場の現状と将来展望」より

競合環境：IoTプラットフォーム（IoTビジネスイノベーション）

各社PoC→運用フェーズへ。ニーズ多様化によるカスタマイズニーズが増加
 企業のDX推進目的はデータ分析・活用が63.5%※1。プラットフォームにはデータ連携の柔軟性が必要



出所
 ※1 総務省 令和4年度 情報通信白書
 ※2 APIは「Application Programming Interface」の略

競合環境：融雪システム遠隔監視ソリューション（IoTビジネスイノベーション）

長年培ってきた設置や運用実績による差別化が優位性を築き、高いシェアを維持。大きな市場拡大は見込めないが、着実に累積導入件数が増加傾向 ※札幌市内のロードヒーティング整備マンションは8,000棟以上



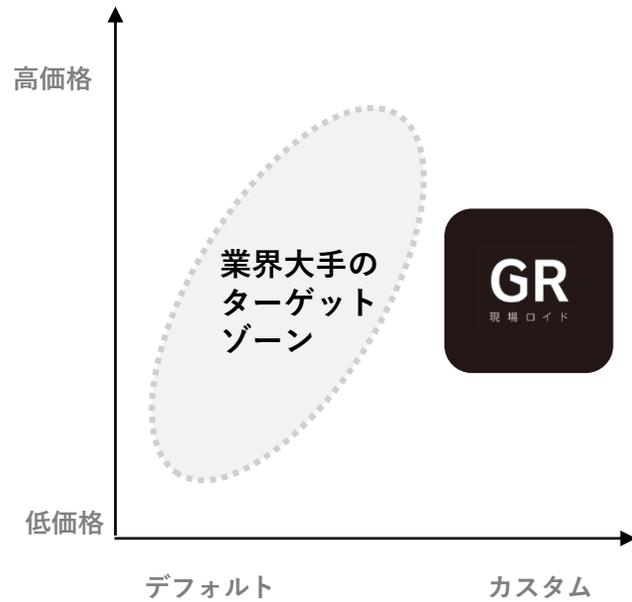
競合環境：コンストラクションソリューション

大手企業によるフォローが行き届かない、**1 現場完結型のカスタムソリューション**を低価格・短納期で提供できることが強みである
 また、ソーラー電源システムとのパッケージ提供を含め、建設産業が有する「一品受注生産」「現地屋外生産」の特性が色濃く出る、過酷環境下での対応に優位性がある

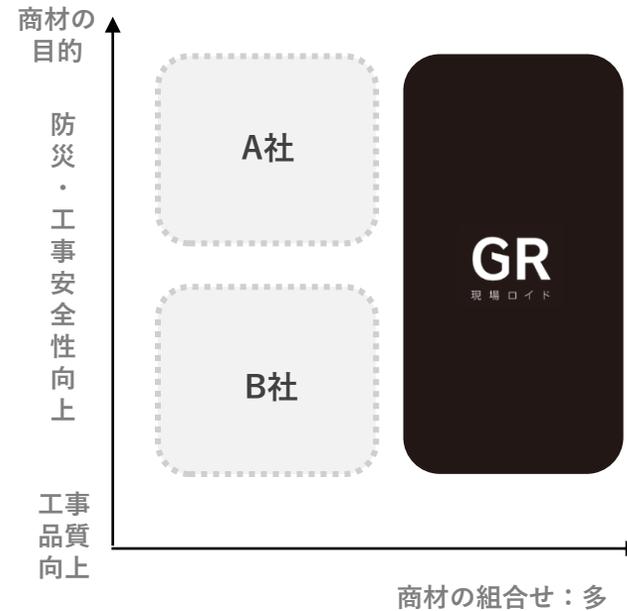


競合環境：コンストラクションソリューション

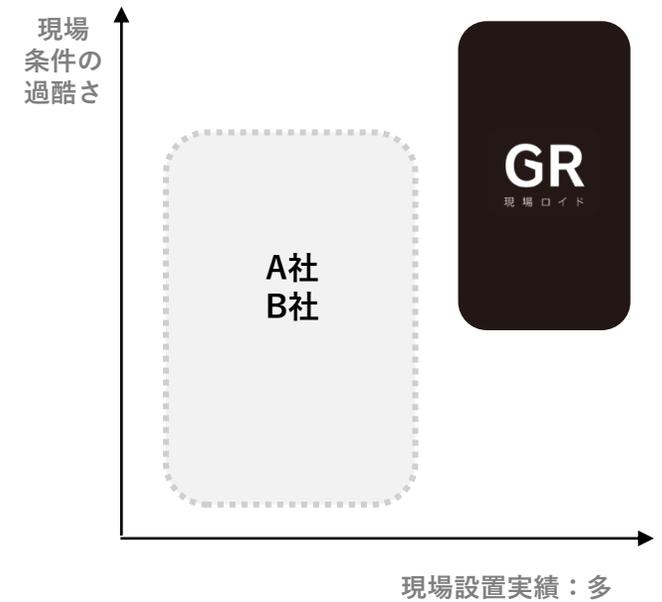
大手との比較



競合先（同年商規模）との比較



競合先（同年商規模）との比較



04

內部環境

競争力の源泉：経営資源・競争優位性

環境センシングや既存機械の遠隔制御など、10,000件を超える案件実績で培った、コネクティビティ技術とIoTプラットフォームの構築力で、幅広い分野のDXを加速することができる

CONNECT

接続



- ・2,000種類以上のセンサー・計測機器の接続実績
- ・自社開発で用途にあわせたIoTゲートウェイデバイス
- ・モバイル通信をメインとし、LPWAや衛星通信も提供

エコモットの強み「つなぐ力」

DEVICE

IoT GWデバイス



NETWORK

ネットワーク



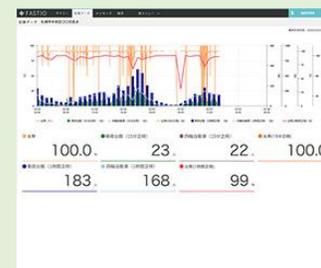
CLOUD

クラウドサーバー



APPLICATION

アプリケーション



- ・IoTプラットフォームの構築

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)

Backend Service

バックエンドサービス



AI・データ分析



IoT監視センサー



カスタマーサポート



システム24時間保守



キットिंगオペレーション

ワンストップで提供

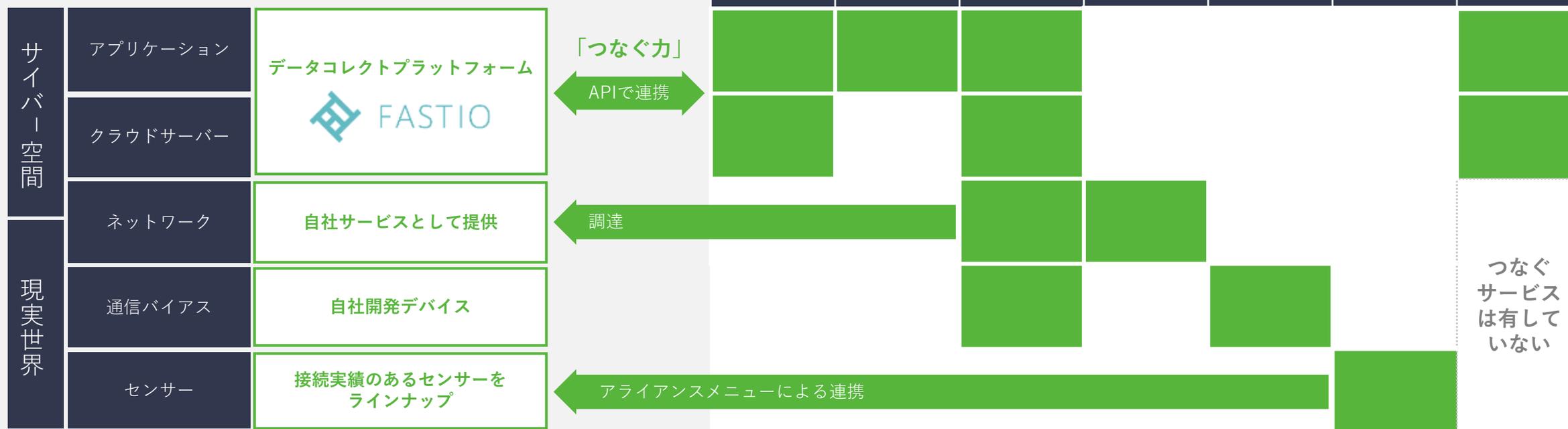
IoTデータコレクトプラットフォーム FASTIO

競争力の源泉：IoT業界でのポジショニング

IoT業界において当社は、大手事業者が保有しない「つなぐ力」を保持している稀有な存在

- ・各ベンダー、メーカー間の調整に不要な時間を要さず、迅速なシステム構築が可能
- ・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仕様を提供
- ・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、運用を実現

ecomott 他社の良いサービスを含めてワンストップで提供



05

事業計画

2024年8月期 連結業績予想サマリー

売上高

3,045百万円

前期比 +330M

営業利益

69百万円

前期比 +163M

営業利益率

2.3%

前期比 -1pt

IoTビジネスイノベーション事業
2024年8月期売上高予想

1,224百万円

前期比 △8M

コンストラクションソリューション事業
2024年8月期売上高予想

1,050百万円

前期比 +101M

IoTパワード事業
2024年8月期売上高予想

771百万円

前期比 +217M

事業計画：成長戦略（IoTビジネスイノベーション）

より速く、より柔軟に

当社がこれまでに運用してきたセンシングのノウハウを生かし、IoTデータを収集・管理するために必要な要素を組み込んだプラットフォームサービス、それが「FASTIO」

高度化する顧客要望に、IoT、そしてAIにおける専門知識と技術力で応え続け、数年内に10兆円※を超えると予測されるIoT市場で、リーディングカンパニーを目指す

KDDI社とのシナジー

Tomorrow, Together

KDDI

積水樹脂社との
シナジー

sjc 積水樹脂株式会社

5G / AI
新基盤・サービス

5G / AI

出典：市場規模10兆円予測：IDC Japan 株式会社 国内IoT市場 産業分野別予測 より

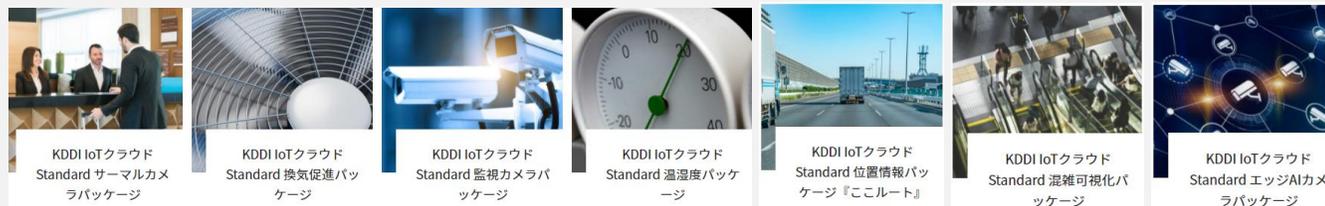


成長戦略：KDDI（株）との事業連携強化（IoTビジネスイノベーション）

2019年1月のKDDI社との資本業務提携以降、大きく3つの活動を行っており、今後さらにこの活動は強化
このほか、5Gなどの新技術に対する情報連携や実証実験などを行い、今後市場投入するサービスも構築中

IoTパッケージ製品を
共同開発

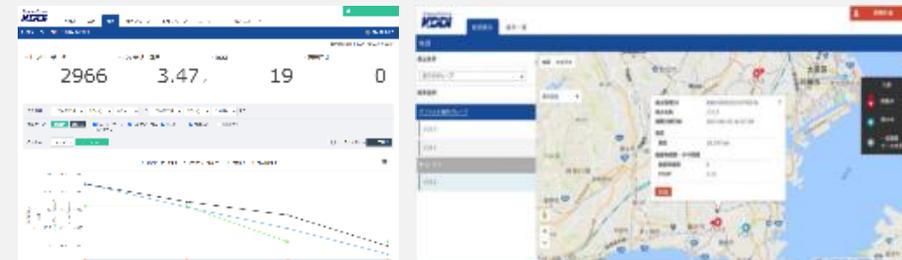
KDDI IoTクラウド Standard



KDDI ICS
お客様向けにカスタマイズ

KDDI IoTクラウド Standard

お客様の管理しやすい画面、サマリービューや地図表示、演算機能、図面を取り込み、値をプロットする機能など、お客様の要望に応じて、カスタマイズを行っています。



大規模IoTインテグレーション
事業の共同受注

製造業A社向け

エネルギー設備
モニタリングシステム

航空会社B社向け

遠隔作業
支援システム

鉄道会社C社向け

点検機材
置忘れ検知システム

and more...

NOW
Under
Construction

成長戦略：積水樹脂（株）との共創加速（IoTビジネスイノベーション）

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。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



×

DX



NEXT
新たな共同開発案件①

NEXT
新たな共同開発案件②

成長戦略：EV社会の普及促進（IoTビジネスイノベーション）

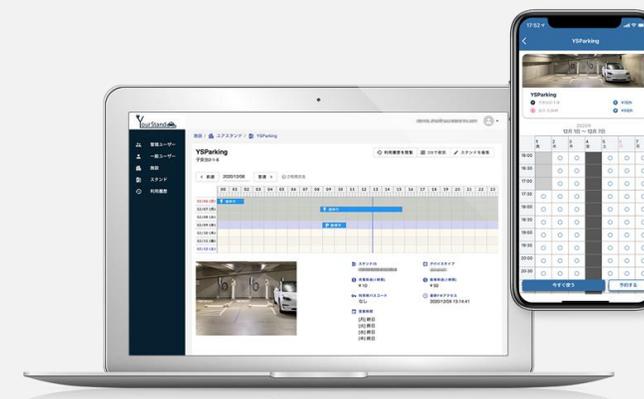
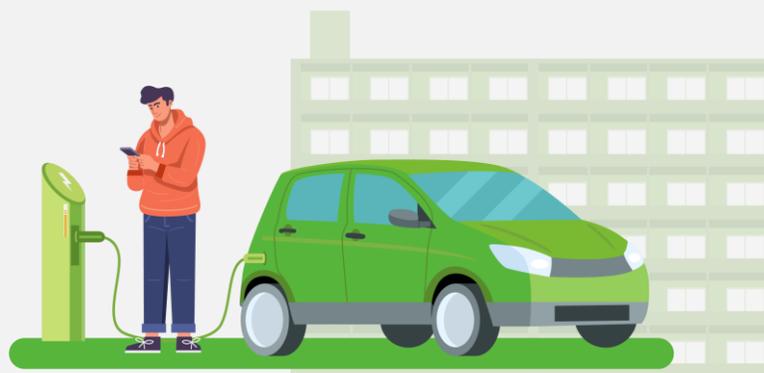
市場調査では、2035年予測80万台2021年比、1,000倍※に到達と予測され、伸びしろのあるマーケットである。ゆりもっと同顧客への販売を推進、顧客満足度向上を図るほか、ユアスタンド社へのIoTデバイス提供によるシナジーを創出する



当社IoTデバイス提供



- 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



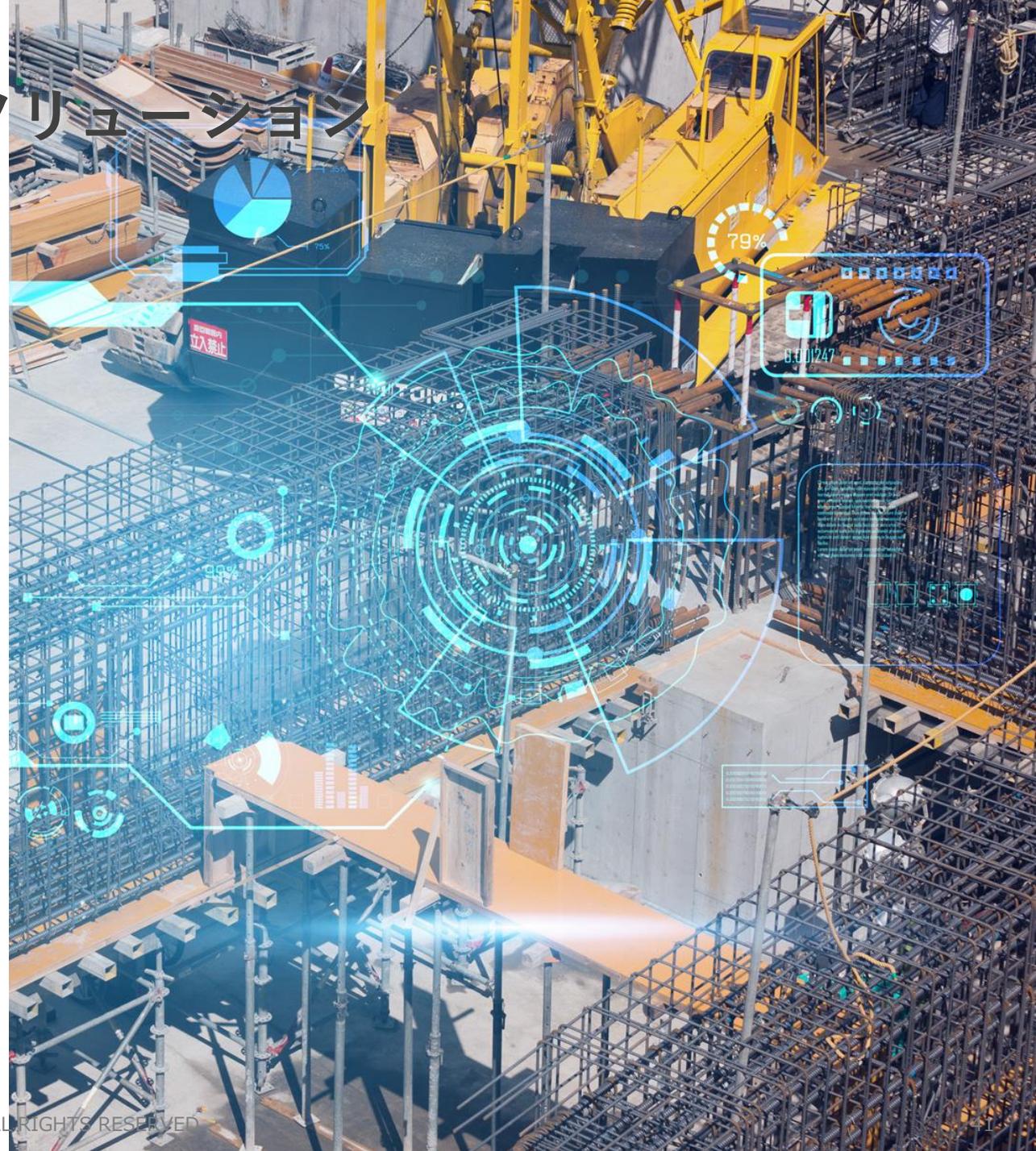
出典：2022年9月22日 富士経済 EV/PHV 用充電器と関連サービスの国内市場を調査プレスリリースより引用

成長戦略：コンストラクションソリューション

情報化施工ソリューション「現場ロイド」を軸にAIなどの新技術を積極的に市場展開し、持続的成長へ

2009年以来、1万件以上の工事現場に設置され、安全性向上や業務効率化、品質向上に大きく貢献してきた、建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」

当社は「圧倒的な現場力」を武器に、今後も情報化施工ソリューション「現場ロイド」を軸に、更なる市場拡大が見込まれる「建設DX市場」において、AIやARなどの新技術を用いた商品やサービスを積極的に展開に推進し、成長拡大を図る



成長戦略：コンストラクションソリューションのターゲット市場

建設業界におけるIT投資の割合は他業界と比べ低く、建設現場のDX化は道半ば
担い手不足や残業規制などの課題に直面し、今後市場の拡大が見込まれる

TAM 5,847億円

建設業界のIT投資 ※1

※国土交通省「令和4年度建設投資見通し」より得られた見込額（68.79兆円）に、（一社）日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書2023」より得られた建設業の売上高に占めるIT予算（0.85%）を乗じたもの

SAM 2,677億円

受注額500万円以上の公共工事・民間土木等工事におけるIT投資 ※2

※国土交通省「建設工事受注動態統計調査報告（R4年度計）」より得られた21.5兆円（公共）、10.0兆円（民間土木等）の合計に（一社）日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書2023」より得られた建設業の売上高に占めるIT予算（0.85%）を乗じたもの

SOM 774億円

当社がアプローチ可能な市場規模

※3

※国土交通省「直轄工事における総合評価落札方式等の実施状況」より、技術提案評価型の工事の金額シェアが金額ベースで28.9%（令和3年度実績）
当社技術も含めたデジタル技術の活用により、生産性向上や安全管理が特に必要とされる工事の割合とみなし、2,677億円にこれを乗じた。

団塊世代の
大量退職
(2025年問題)

残業規制
(2024年～)

老朽化するイン
フラストックの
維持・修繕

激甚化する自然
災害への対応

出典 ※1、※2、※3ともにP26の記載と同様

成長戦略：コンストラクションソリューション

主力の「現場ロイド」において、NETIS取得強化や商品アイテム数の増強、成長分野への積極的投資により継続的な成長を実現していき、収益確保に努める



成長戦略：コア分野の強化（コンストラクションソリューション）

コア分野である主力の情報化施工ソリューション「現場ロイド」において、NETIS取得アイテム強化や取扱商材の増強などにより、事業基盤の強化をはかり、安定したキャッシュの創出による利益確保に努める

NETIS 新技術情報提供システム
NEW TECHNOLOGY INFORMATION SYSTEM

NETIS登録商品数の増強をはかり各ゼネコンの技術提案書への採用機会の拡大を図る

2022年 5 アイテム ▶ 2023年 10 アイテム ▶ 2024年 13 アイテム

×

GR 現場ロイド
自社開発及び他社からの転レンタルも視野に取扱パッケージ商品数の増強をはかることで売上強化を図る

42 アイテム ▶ 倍増

市場競争力の強化

市場優位性の確保

事業基盤の強化

安定した収益の確保

市場競争力の強化により収益の安定化を図り、AI・ARなど成長分野への積極投資による持続的成長を目指す

成長戦略：成長分野への投資（コンストラクションソリューション）

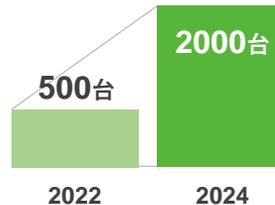
国土交通省が強力に推進している国土強靱化政策の一環として、建設市場におけるDX推進の動きの中で、特に近年売上が拡大している「遠隔臨場」・「変位計測」・「AI」の3つの分野に積極的に投資を行い、さらなる売上規模拡大を図る

遠隔臨場

遠隔臨場システム「Gレポート」



2024年度までに、稼働台数で2,000台、売上高4億を目指す



変位計測機器

高精度変位計測システム「DANA CLOUD™」



3次元で高精度な計測を実現するDANA Cloudは、地すべりや火山活動監視など防災用途、地盤変位の監視や、堤防・護岸、ダム堤体、送電線鉄塔、橋梁、構造物、のり面、鉄道路盤等の変状監視や管理など、様々な場所での施工管理段階から維持管理まで幅広く対応が可能。

地中変位計「ShapeArray CLOUD」



3軸重力加速度センサ（MEMS）を用いた地中変位計。地すべり、護岸、橋梁、トンネル、鉄道、液状化対策、ダムなど、様々な用途で利用され、変位（変状）を測定する事が可能。クラウドを利用した遠隔モニタリングが可能となり、管理者の負担を軽減。

AI関連パッケージ

生産性向上AIカメラ「PROLICA」



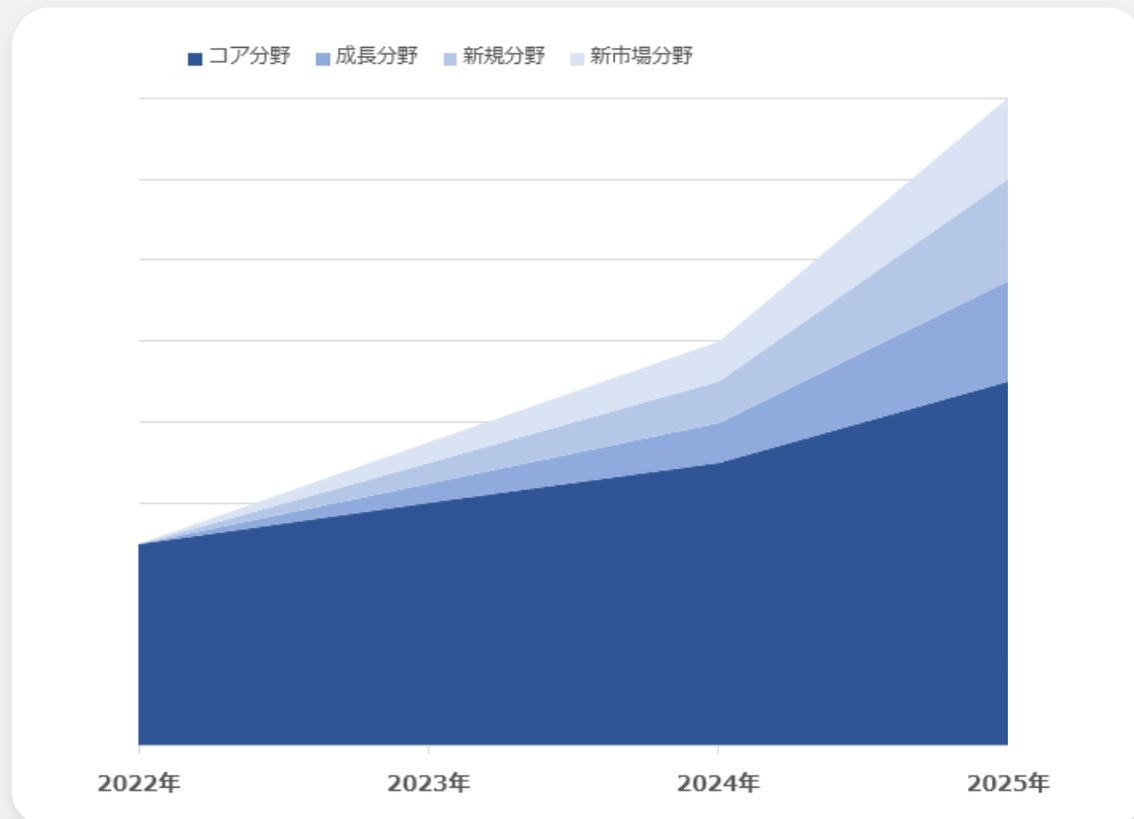
商品例 エッジAIカメラを用いた車両検知システム



検知エリア（青・黄）のいずれも車両を検知していない場合、車両出入口に設置したパトが回転し、出庫可能の合図を出す

成長戦略：成長イメージ（コンストラクションソリューション）

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



新領域への挑戦による事業領域の拡大

建築市場

新規カテゴリによる売上高の創出

建築向けアプリケーション

成長カテゴリへの積極的投資による売上高規模の拡大

AI

高精度計測

PoC

遠隔臨場

基幹システム「FASTIO」のリニューアルによる付加価値向上、積極的な
プロダクトアウト強化により事業基盤の成長と拡大

付加価値向上

アイテム強化

新FASTIO

成長戦略：IoTパワーワード

太陽光発電システムの設置・販売ノウハウとIoT・AIなどの最新テクノロジーで他社との差別化をはかり、安定したグリーン電力を提供

電気工事会社として群馬県から北関東を中心に全国で太陽光発電システムの設置・販売実績を積み重ねてきた卓越した電気工事技術と長年のノウハウをIoT・AIテクノロジーと融合し、今後需要が見込まれる法人向け産業用太陽光発電システム市場に本格参入。

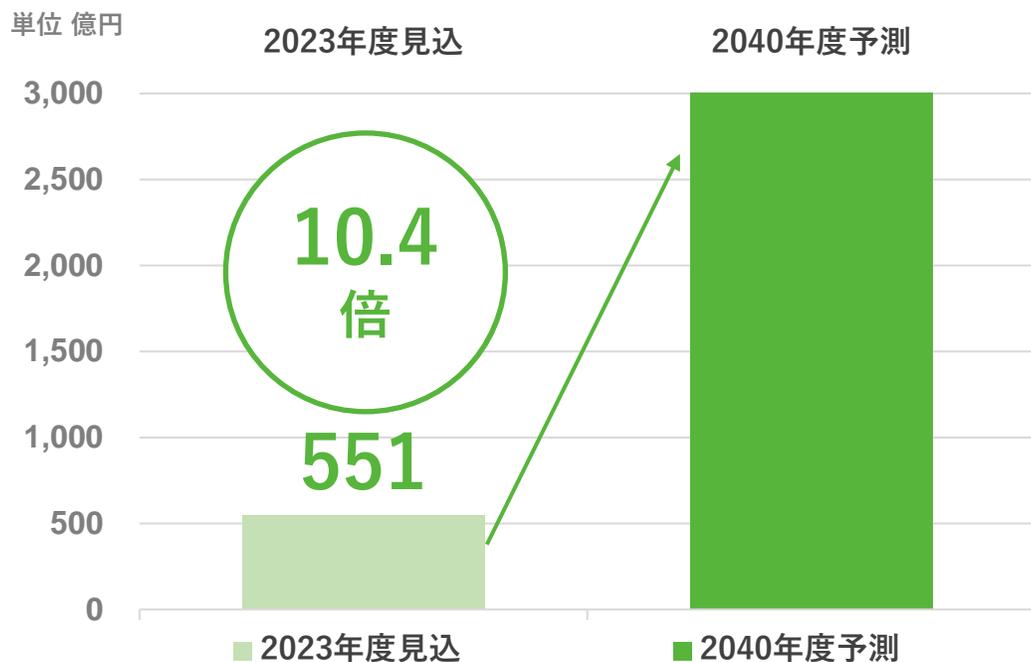
今後はIoT・AI×EPC事業で世に出ていないテクノロジーを開発、ソリューション化していく。また、新技術を用いた商品考案や付随的サービスも積極的に展開・推進し、成長拡大を図る。



成長戦略：成長イメージ（IoTパワーワード）

FITによる売電価格の引き下げと電力料金の上昇により、Non-FITや自家消費へ市場ニーズが大きく変革している
第三者所有モデル(PPAモデル、リース)は、2023年度比10.4倍（※）と大きな伸びを予測しており、工場や施設などへの営業を強化する

太陽光発電システム、太陽電池の市場調査※1



1

従来の野立てソーラー発電所（FIT/FIP）の需要も底堅くあり、販売は継続。施工能力強化で、受注増を狙う

2

大容量蓄電池を併用した新たな取り組みを研究開発。昼に電力をため、夜間に販売するというビジネスモデルの構築

3

電力代高騰に悩む工場や施設などに、PPAモデルを積極推進。蓄電池を併用した自家消費型で、新たなニーズを発掘

出典：※1 富士経済「2023年版 太陽電池関連技術・市場の現状と将来展望」より

事業計画：経営指標

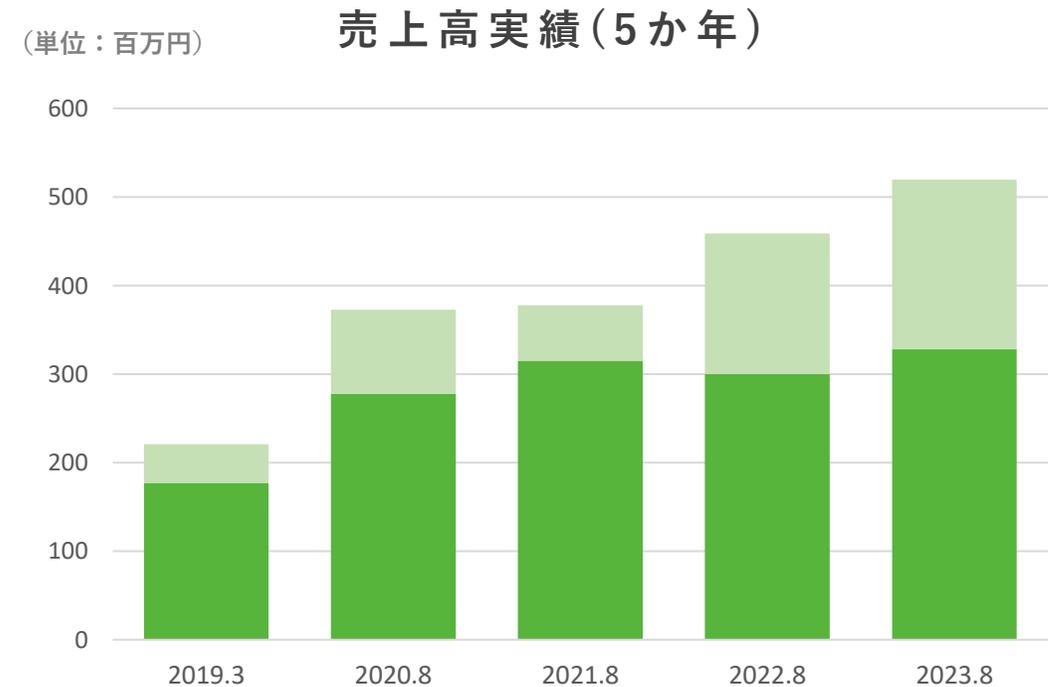
記載の各ソリューション施策を実施し、中期経営ビジョンの推進をより強化
 既存ソリューションの営業リソース集約やグループ間連携を強化することによる新規ビジネス創出、売上拡大

(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 (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	1,232	1,224	△8 (△0.6%)	・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」で構成
コンストラクション ソリューション	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パワーード	533	771	+237 (+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 ※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」で構成
計	2,715	3,045	+330 (+12.2%)	-

事業計画：経営指標 進捗状況

設置実績については、四半期決算ごとに進捗状況を報告（次回報告：2024年1月）
売上高実績については、事業年度ごとに報告（次回報告：2024年10月）

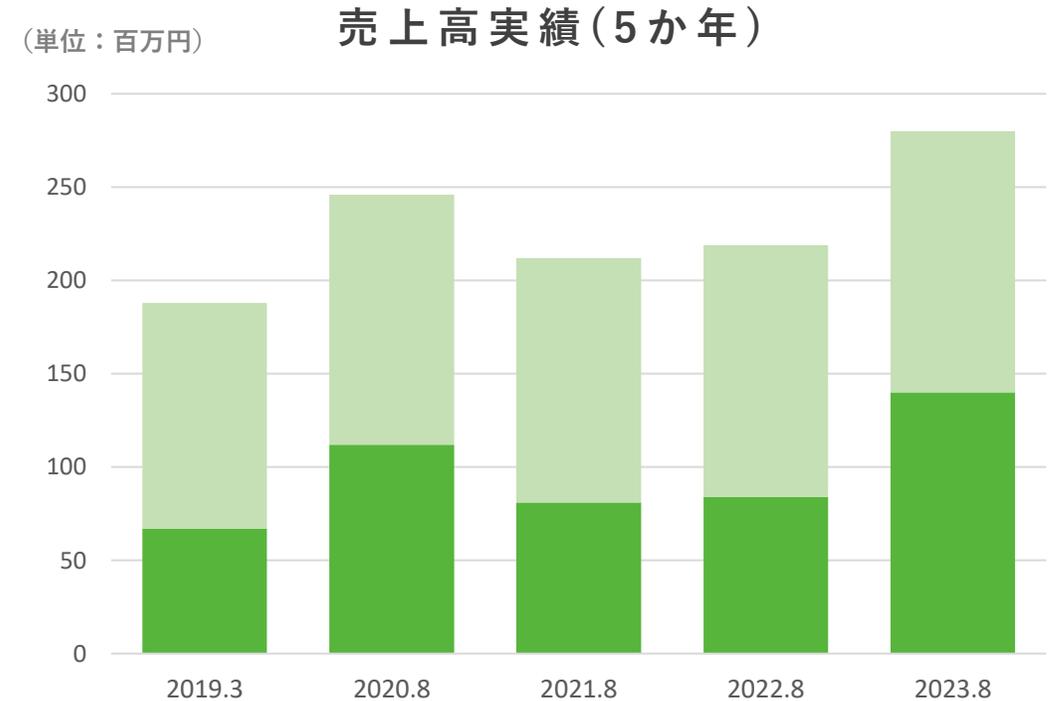


事業計画：経営指標 進捗状況

設置実績については、四半期決算ごとに進捗状況を報告（次回報告：2024年1月）
売上高実績については、事業年度ごとに報告（次回報告：2024年10月）

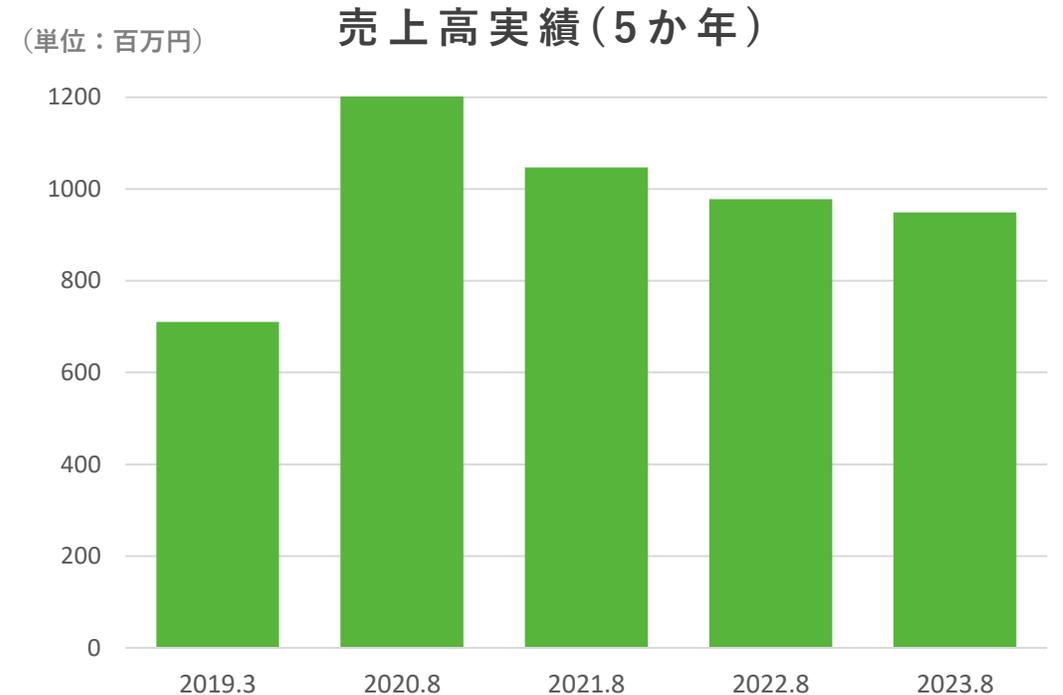
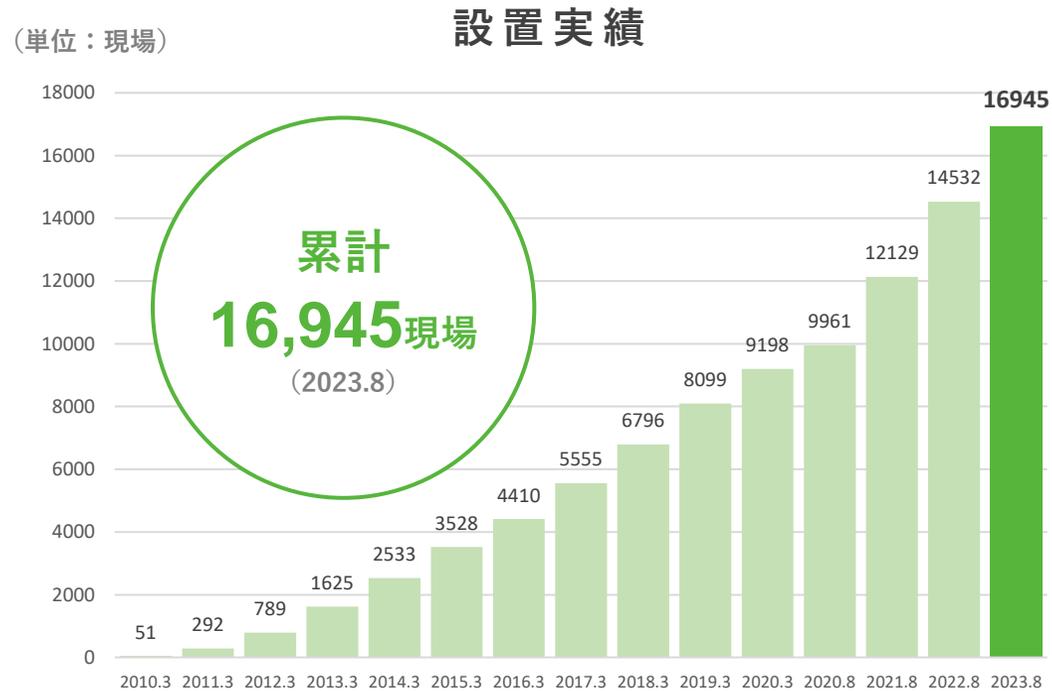


モニタリングソリューション



事業計画：経営指標 進捗状況

設置実績については、四半期決算ごとに進捗状況を報告（次回報告：2024年1月）
売上高実績については、事業年度ごとに報告（次回報告：2024年10月）



事業計画：経営指標 進捗状況

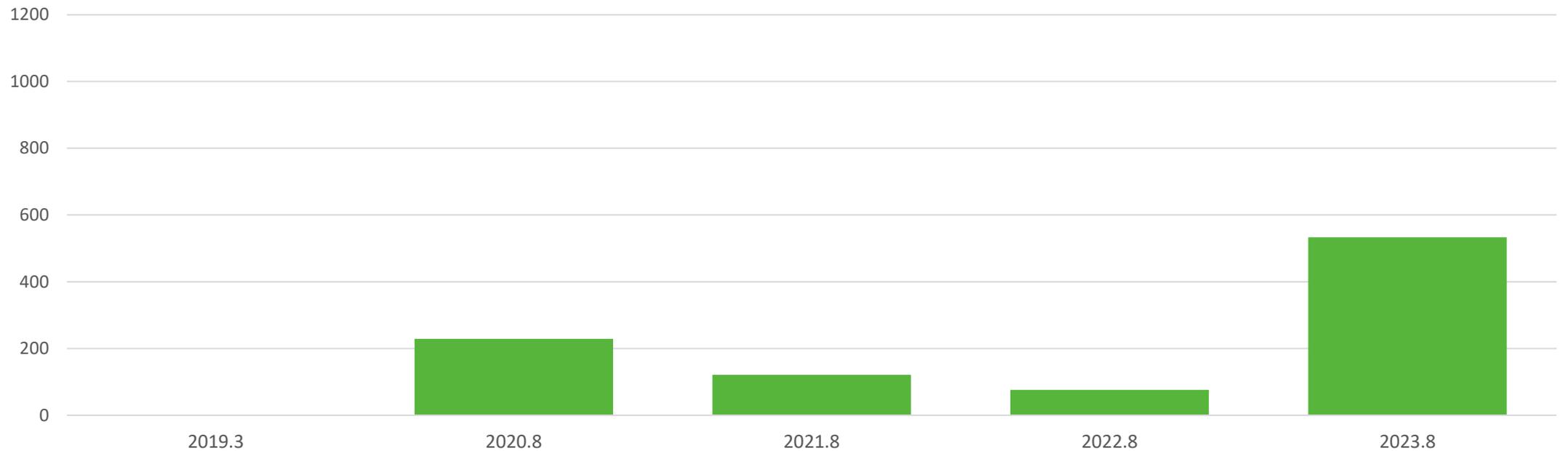
売上高実績については、事業年度ごとに報告（次回報告：2024年10月）



IoTパワーワード

売上高実績（5か年）

（単位：百万円）



06

サステナビリティに関する
考え方及び取組

サステナビリティ 基本方針

当社グループは経営理念に「未来の常識を創る」を掲げ、地球温暖化による環境問題や人口減による少子高齢化問題など、我々が直面している様々な社会問題に自ら主体となって取り組み、サステナブルな未来を実現していくことは企業の存在と活動において必須要件であると認識しております。このような事業展開を持続していくためには、多様な人材の能力を最大限発揮できる環境の構築と支援が重要であると考えます。

当社グループでは経営理念を実現するためにCREDO（クレド）という6つの行動指針を定めております。なかでも従業員の自発的な成長を促す「Challenge」と、ワークライフバランスを重視した健康的な生活を後押しする「Wellness」の二つは人的資本の活躍支援に欠かせない重要な行動指針となっております。この二つの行動指針を中心とした戦略を策定し実行することによって、社会やお客様の課題にいち早く取り組み、解決・貢献できる組織作りが可能と考えております。

サステナビリティ 戦略と指標及び目標

当社グループは人材教育とワークライフバランスをサステナビリティの取り組みの軸とし、多様性を含む人材の育成に関する方針、社内環境整備に関する方針に係る指標として以下の2つのサステナビリティ目標を定めました。

社員の能力発揮を後押しする学びの支援

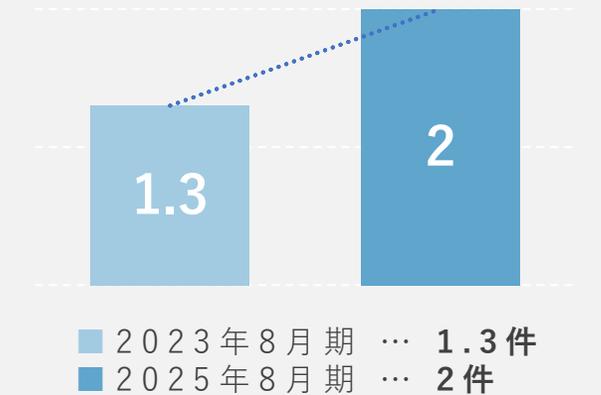
業務遂行に必要な知識やスキルを習得するための外部研修参加や資格取得の支援など様々な学習機会を提供し、社員の自己成長と能力の発揮をサポートしています。

安心して長く活躍できる基盤作り

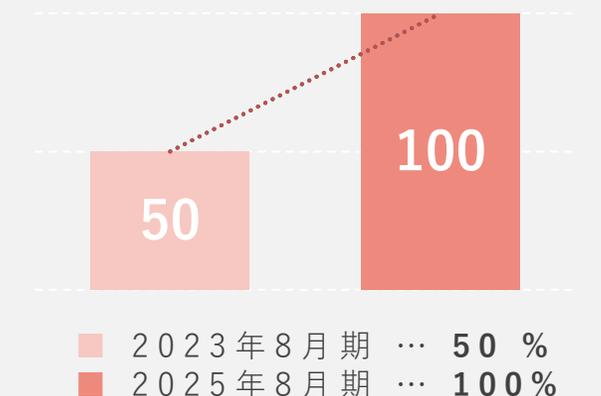
従業員のワークライフバランスを尊重し、ライフイベントに対するキャリアの中断を避けるための環境を整備しています。具体的には、在宅勤務制度や時短勤務制度、出産・育児休業の取得支援などを提供しています。また男性社員の育児参加が女性の活躍を後押しすると考え、男性社員にも出産・育児休業の活用支援を行っております。

これらの指標を用い、
企業の社会的責任を更に推進してまいります。

開発職における平均資格取得数



男性社員の育児休暇制度利用率



ESG経営・SDGsへの取り組み

当社は、創業当初から「未来の常識を創る」をスローガンに、社会問題と向き合い、新たなアプローチによる問題解決を推進。独自のIoT×AIテクノロジーを活かしたソリューションを創造し、世界全体の持続可能な社会の実現を目指す



「ゆりもっと」で燃料コスト削減

融雪用ボイラーを24時間監視センターで制御することにより、駐車場の融雪に使用される燃料コストを1シーズン平均約40%以上削減



「現場ロイド」で防災・減災に貢献

河川の増水や地滑りを検知しアラートを通知するソリューションや、災害時にも利用可能なソーラーバッテリー搭載の遠隔監視カメラの提供などを通じて、防災・減災に貢献



SDGsイベントへの参画

北海道最大級の環境・SDGsイベント「環境広場 さっぽろ2023」へ出展。当社の取り組みの紹介を通じて、子どもたちに環境問題への関心を深めることに貢献

07

リスク情報

リスク情報：認識するリスクと対応策（1/2）

項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	リスク対応策
市場環境に関するリスク /技術革新について	<p>当業界においては、技術革新のスピードが速いため、先進のノウハウと開発環境を保有し、かつそれらを継続的に進化させていく必要があります。</p> <p>当社の想定を超える技術革新等による著しい環境変化等が生じた場合、当該変化に当社が対応することができず、当社グループの事業活動及び業績に影響を与える可能性があります。</p>	中／中長期	常に新しい技術を利用したシステム構築に挑戦しており、迅速な環境変化に対応できるよう技術者の採用・教育、開発環境の整備等を進めております。
当社グループの事業に関するリスク /不採算の太陽光発電設備請負工事について	<p>工事施工段階での想定外の追加原価等により不採算工事が発生した場合には、業績及び財務状況に悪影響を与える可能性があります。</p>	中／中長期	実行予算の見積精度向上による徹底した予実管理、経験豊富な人員確保を通じ、利益率の確保が確実に行われる体制整備に努めてまいります。
当社グループの事業に関するリスク /売上原価について	<p>当社の売上原価の大部分は、技術者に係る人件費及び外注費で構成されております。</p> <p>当社従業員の人件費は固定費であり、当社の受注量が急減して稼働率が低下した場合においても、それに応じて技術者に係る人件費が減少するわけではありません。受注量が急減した場合、収益性が悪化する可能性があります。</p> <p>また、業界全体で技術者不足が発生した場合、外注先から単価の値上げを求められる可能性があります。</p>	中／中長期	<p>顧客との長期的・安定的な取引関係を構築し、また事業内容や顧客の多様化を図ることで、外部環境の変化に左右されにくい収益構造の構築に努めております。</p> <p>外注単価の値上げに対しては、販売単価の値上げを顧客に対して求め適正な収益性を確保することで対応する方針であります。</p>

リスク情報：認識するリスクと対応策（2/2）

項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	リスク対応策
当社グループの事業に関するリスク /主要顧客への依存について	<p>当社グループの全売上高に占める割合が10.0%以上となる主要顧客の数及び売上高の割合の合計は、2019年3月期において2社にて39.5%、2020年8月期において1社にて24.3%となっております。</p> <p>何らかの事情により、当該顧客との取引が大幅に減少した場合、もしくは当該顧客との取引の継続が困難な事態に陥った場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	小／中長期	当社グループは、今後において、当該顧客との取引に関して拡大を図っていきながらも、新規顧客等、当該顧客以外との取引の拡大を図り、当該顧客への依存度の低減に努めてまいります。
当社グループの事業に関するリスク /棚卸資産について	<p>当社グループは、IoTソリューションの企画及びこれに付随する端末製造、通信インフラ、アプリケーション 開発並びにクラウドサービスの運用・保守に関する業務をワンストップで提供する事業を展開しております。その中で、メンテナンス性やセキュリティ、アプリケーションとの連携等の観点から、独自デバイスを開発、製造する場合があります。想定される需要予測や規模の経済、在庫リスク等を勘案して製造や購買を行っておりますが、IoTソリューションの業界においては技術革新のスピードが速く、より低廉で高性能な代替品が開発された場合、需要の減少により棚卸資産評価損を計上する可能性があります。</p>	中／中長期	独自デバイスについては、開発段階から契約に至るまでに得意先と当社グループ間で交渉に努めてリスク低減を図るとともに、社内管理においては減損リスクが存在する在庫は常に可視化し、最適な対応を迅速に図る体制整備に努めてまいります。
当社グループの事業に関するリスク /競合会社の参入について	<p>IoT市場は、近年拡大を続けているため、当社グループのビジネスモデルと同様のビジネスモデルを掲げる新たな競合企業が誕生し、今後も増加する可能性があります。</p> <p>そのような競合企業と当社の主要顧客企業との間で取引が開始され、当社と当該顧客企業との取引が縮小される可能性は否定できず、かかる事態となった場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中／中長期	多様な環境下で培ったクラウドセンシングのノウハウを活用し、また独自の新規顧客獲得戦略を採用することにより、他社との差別化を図り、継続的な事業成長に努めております。
会社組織に関するリスク /人材の確保、育成について	<p>当社は、IoTインテグレーション事業において事業領域の拡大を行ってまいりましたが、事業規模の拡大に応じた採用活動・人材育成が計画どおりに進まず、人材の適正配置が困難となることで競争力低下等が生じた場合、当社の事業活動及び業績に影響を与える可能性があります。</p>	小／中長期	積極的に優秀な人材を採用・教育し、また魅力的な職場環境を提供していく方針であります。

※上記は成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋し掲載しています。その他のリスクにつきましては有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

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。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」は今後、決算発表の時期を目途として開示を行う予定です。尚、次回の更新は2024年8月期の決算発表後（11月）を予定しております。

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/>

08

Appendix

参考資料：2023年 NETISの登録実績



現場に着いたら
すぐに
遠隔臨場!!

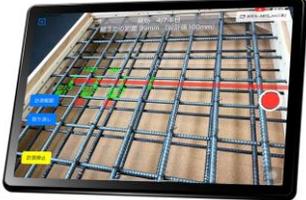
NETIS 登録製品 Gレポート

コンクリート内部の 温湿度を自動計測!!



NETIS 登録製品 おんどロイド

iPad Pro 1台で 配筋検査が完結!!



NETIS 登録製品
配筋検査ARシステム BAIAS
(バイアス)



特定小電力無線
不感地帯でも
通信可能

車両接近検知システム
NETIS 登録製品 カーデル



特定小電力無線
不感地帯でも
通信可能

車両接近検知システム
NETIS 登録製品 カークル