

事業計画及び成長可能性に 関する説明資料

2024年11月28日



エコモット株式会社

証券コード：3987

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 業績ハイライト

06 事業計画

07 サステナビリティ

08 リスク情報

01

当社の概要

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。

VISION

もっと、
グリーンな明日に。

AI & IoT で社会課題を解決

地球温暖化が日々深刻になり、世界の平均気温は上がる一方です。
経済成長が優先され、自然は破壊、地下資源がどんどん使われます。
私たちは、これからの地球環境を次世代に残す責任があります。

AIやIoTなどの最先端のテクノロジーを駆使して、創エネ、省エネ、蓄エネで
地球環境を変えていくことが私たちの使命です。

「ITをツールとして環境を守る」創業時の理念に立ち返り、グリーントランス
フォーメーションGX社会の新たな時代に、私たちは貢献していきます。



CREDO

Commit to Growth

成長にコミット

Challenge for Innovation

イノベーションへの挑戦

Communicate with Team

チームでコミュニケーション

Carefully and Speedy

注意深くスピーディに

Contribution to Society

社会への貢献

Care for Wellness

健康に気を配る

会社概要

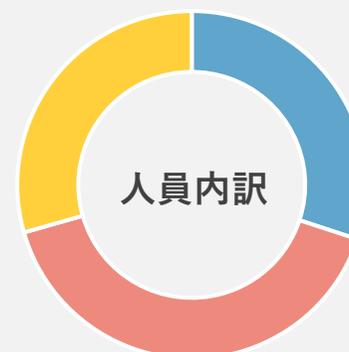
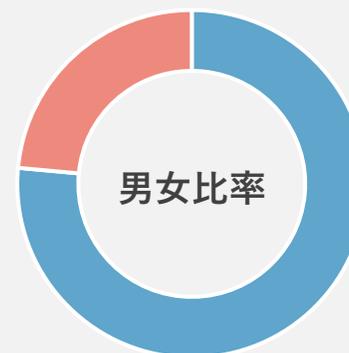


社名	エコモット株式会社
代表者	代表取締役 入澤 拓也
設立	2007年2月（決算期：8月）
資本金	6億1,796万円（2024年8月末現在）
本所在地	北海道札幌市中央区北1条東1丁目2-5 カレスサッポロビル7F
営業所	札幌・東京・青森
事業概要	IoTインテグレーション事業

- 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
- 2023年3月27日 積水樹脂株式会社と資本業務提携

従業員数（連結）

140名〔13名〕 2024年8月末時点



■ 男性 … **76.5%**

■ 女性 … **23.5%**

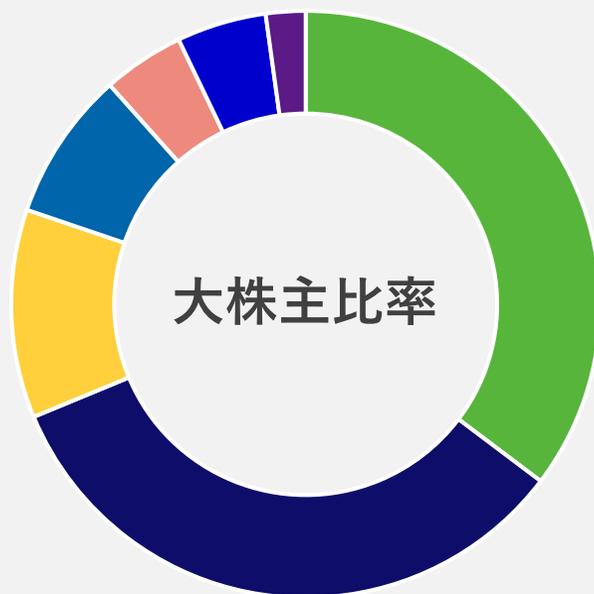
■ 営業職 … **30.1%**
営業・カスタマーサービス 他

■ 技術職 … **40.5%**
SE、設計製造、工事 他

■ 管理・総合職 … **29.4%**
管理・カスタマーサポート 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〔 〕内に記載しております。

大株主構成



- 入澤 拓也 21.2%
- K D D I 株式会社 20.1%
- 個人 6.9%
- 積水樹脂株式会社 4.9%
- 証券会社 4.4%
- しなねん商事株式会社 3.0%
- 株式会社テラスカイ 1.3%

※持株比率は自己株式を控除して計算しております。

主な事業会社株主





サステナブルな社会（持続可能な社会）の実現

02

ビジネスモデル

エコモットの強み

CONNECT

接続



多数のセンサー、計測機器、カメラの接続実績

DEVICE

IoTゲートウェイデバイス



自社開発で用途にあわせたゲートウェイデバイスを提供

NETWORK

ネットワーク



モバイル通信をメインとし、衛星通信やLPWAも提供

CLOUD

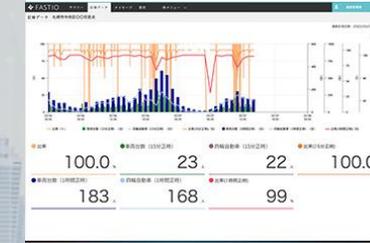
クラウド



お客様の用途に合わせてAWS、Azure等で開発可能

APP

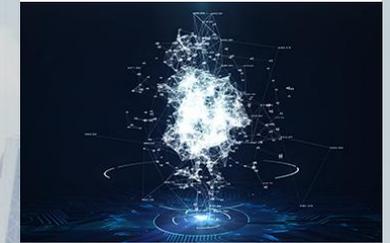
アプリケーション



標準のFASTIOアプリをベースにスピーディに導入可能

AI

人工知能



建設現場を中心にさまざまなAIを提供

10,000件以上の導入実績で培った「つなげる力」

エンジニアの働きやすい環境 & 資格取得の支援

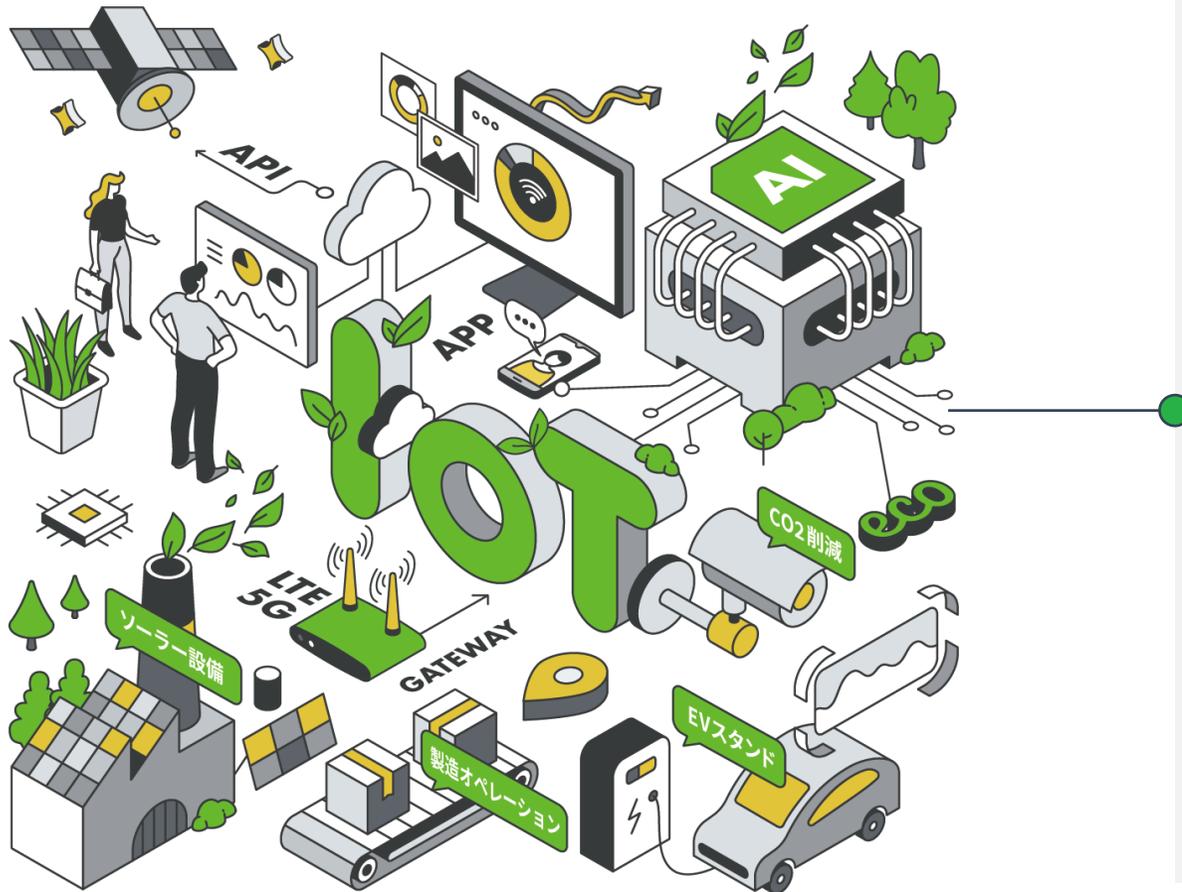
「つなげる力」を強みとしたIoTプラットフォームをワンストップで提供

ビジネスモデル：IoTビジネスイノベーション



当社IoTエキスパートが顧客の課題をヒアリング、ターゲットとなる「モノ」のデータ収集を行い、サーバー構築からアプリ開発、必要に応じてAIによる業務効率化・品質向上などを提案。社内IT人材不足や各レイヤーにおけるデバイス・開発先の選定などに悩むことなく、いかにDXにおけるベネフィットの部分を拡大していくかという重要な点に注力することができるIoTプラットフォームを中心にビジネス展開

「つなげる力」を強みとした、包括的なIoTプラットフォーム



事例01：KDDI「KDDI IoTクラウドStandard」



FASTIOをベースにKDDI社と共同開発。現地に設置したセンサー・カメラなどの2,000種類以上の機器をインターネットに接続することでさまざまなデータの収集・分析が可能なサービス。要望に応じてカスタマイズ可能な「コース」と開発不要で簡単に導入できる「パッケージ」の2種から選択可能。

事例02：積水樹脂「LED電光表示板のIoT化」



積水樹脂とのLED電光表示板のIoT化を共同開発中。センサーデータ・画像データだけではなく、AI活用による付加価値向上を視野に継続開発中。

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

融雪ロードヒーティングシステム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

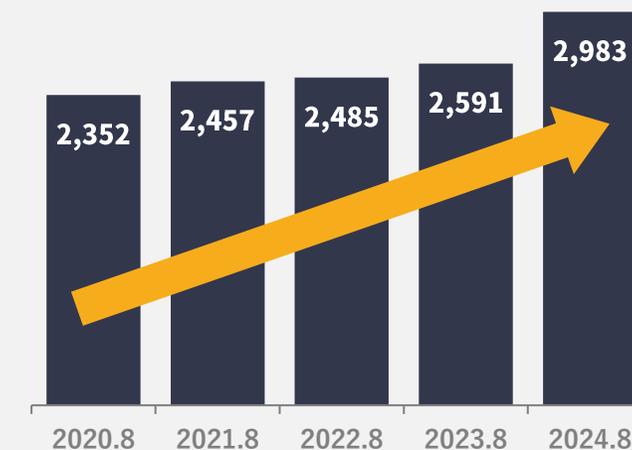


POINT

- 北海道・北東北のマンションを顧客とし、約3,000箇所の監視実績。同業他社との協業により、導入実績が大幅に増加
- 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39,000トンのCO2削減
(日本人1人あたりCO2排出量8.4トン※)
- 将来的にはAIによる監視自動化を目指す

※全国地球温暖化防止活動推進センター
「日本の二酸化炭素排出量の推移」
<https://www.jccca.org/download/65455> (2024/4/3)

ゆりもっと導入実績 (単位：箇所)



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



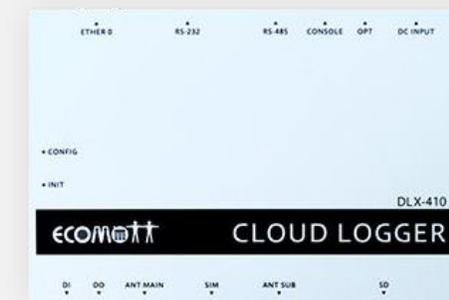
集合住宅における、EV充電器の運用課題を解決するためのシステムを北海道・青森エリアで提供。アプリ上でEV充電器の予約管理や決済、遠隔制御を実現



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
- 国や自治体のEV導入補助金の活用
- Yourstandで当社IoTデバイスが採用

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



株式会社 GRIFFY 建設現場向けDXサービス「現場ロイド」 (NETIS対応)



20,000件を超える現場導入実績を持つDXプロダクトのレンタルサービスを収益基盤として、ゼネコン各社との共創を通じたDXソリューションの創出を加速。今後はアプリケーション開発とサービスのサブスクリプション提供を強化することで、収益性の向上および販売チャネルの多様化を目指す

福井コンピュータ「EX-TREND武蔵」と連携
対前年同期比で売上高が6倍強と好調

2024年5月、国土交通省「NETIS」に登録。
更なる普及が期待

対前年同期比で売上高が180%
引き続き好調に推移

BAIAS (バイアス)
配筋検査ARシステム



NETIS登録番号：CB-230022-A

PROLICA (プロリカ)
生産性向上エッジAIカメラ



活用事例：
出庫箇所に接近する車両を検知

NETIS登録番号：KT-240018-A

おんどロイド
コンクリート養生温度管理システム



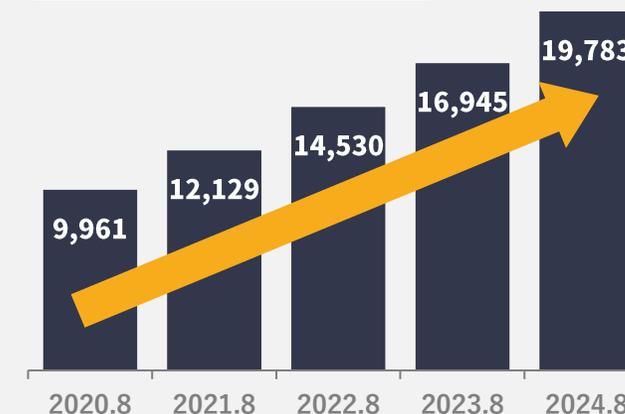
NETIS登録番号：KT-230101-A

POINT

- 販売代理店をメインとした全国の営業網で20,000件以上の導入実績
- 公共工事の入札時や工事評定にて加点評価がつくNETIS対応製品が豊富
- 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)

年間2,000件以上UP



サービス紹介：IoTパワー

株式会社パワーでんきイノベーション



再生エネルギーの活用を中心とする、太陽光発電システムや蓄電池システムなどの企画・設計・販売・施工を提供。また、エコモットグループとして、IoT・AIテクノロジーとの融合でさらなるエネルギー関連市場に対する挑戦をしていく



POINT

- auリニューアブルエナジー社との連携を強める。2023年6月29日、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むことによる収入、また、パッケージサービスを提供することによる収入が主である。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・インフラコストが主要な原価である

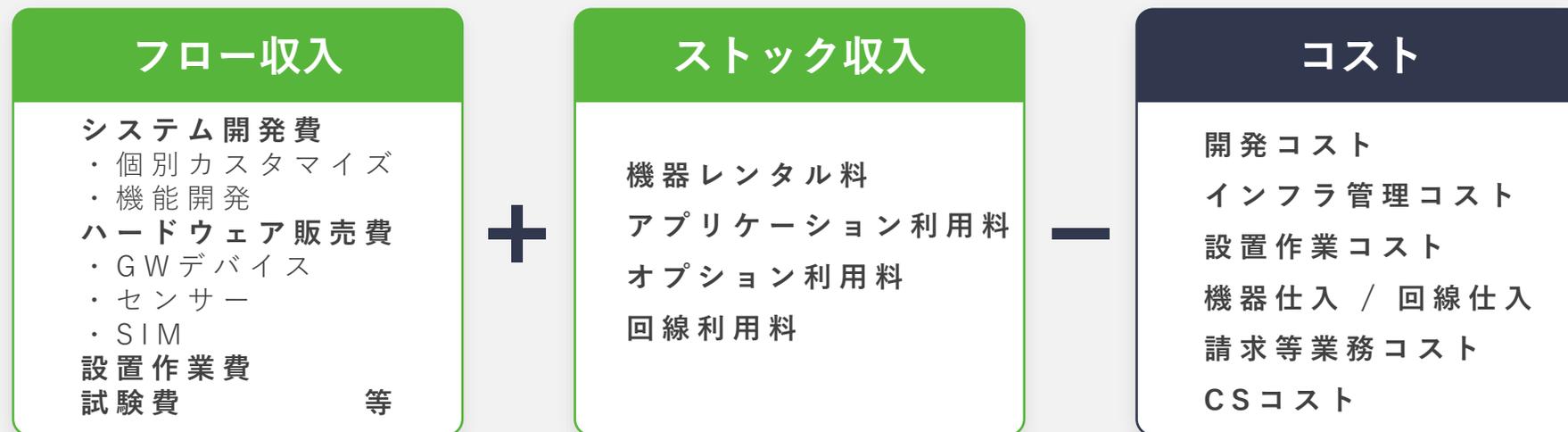


収益構造：コンストラクションソリューション



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。一方、建設会社等の顧客ニーズの多様化・高度化に対応する個別カスタマイズや、顧客との共同開発も収益源となる

SI パッケージ



収益構造：IoTパワード

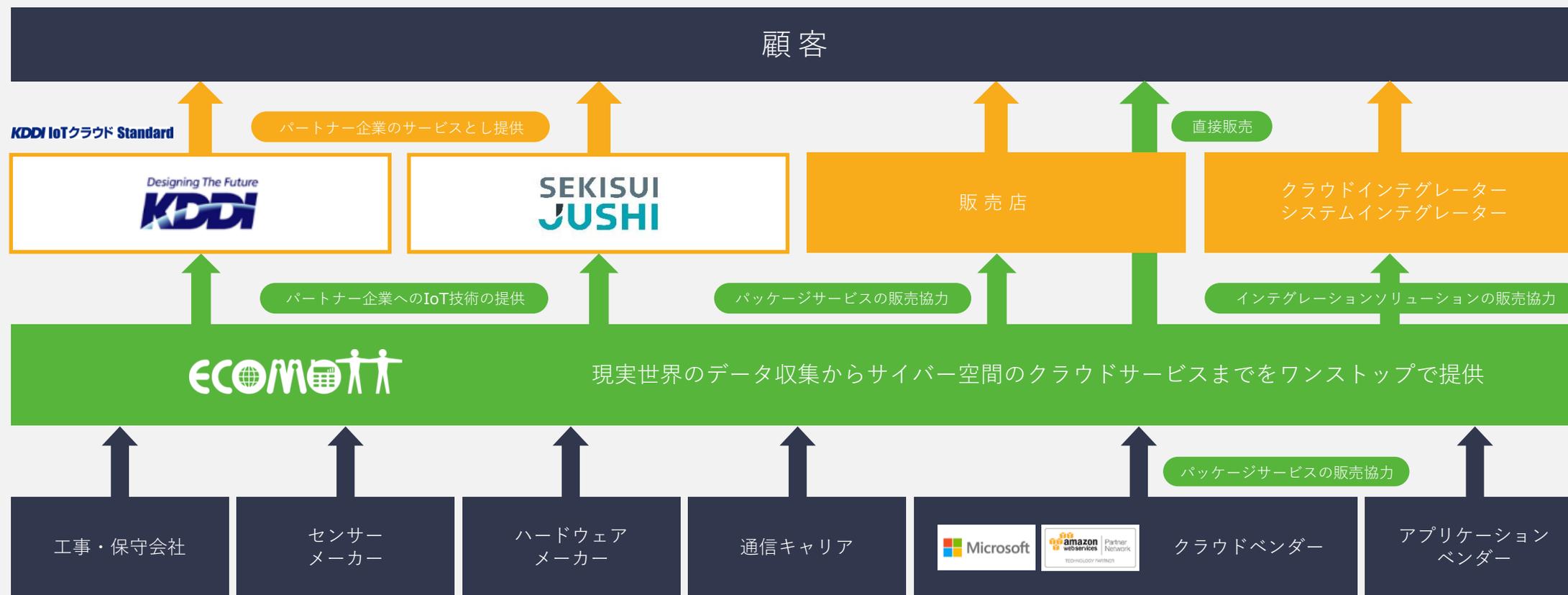
当社IoT・AI技術力や蓄電池製品を生かし、単純な施工会社ではなく、差別化されたビジネスモデルを構築



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





03

外部環境

国内IoT市場 6兆4,672億円 2023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2023年実績値で6兆4,672億円と巨大なマーケットであり、CAGRは8.0%と非常に高く、2028年には9兆4,818億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「物流や建設、医療分野でIoTの導入が進む～国内IoT市場、産業分野別テクノロジー別予測を発表～」

市場規模（IoTビジネスイノベーション）



国内IoT市場は2023～2028年のCAGR8.0%と成長市場であり、2028年には9兆4,818億円に達する予測 ※1

注力市場

- ✓ 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

- ✓ 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
- ✓ 公共インフラ管理
- ✓ 公共安全システム
- ✓ 輸送貨物管理
- ✓ 環境モニタリング

関連市場

IoT市場 ※1

約6兆4,672億円

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「物流や建設、医療分野でIoTの導入が進む～国内IoT市場、産業分野別テクノロジー別予測を発表～」

市場規模（コンストラクションソリューション）



建設産業の担い手不足が顕在化する中で、持続的にインフラの整備・維持管理を進めるべく、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で推進されており、巨大なマーケットが存在

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

2024年4月に国土交通省は「i-Construction 2.0」を発表。デジタル技術を最大限活用することで、より少ない人数で安全に、かつ快適な環境で働ける生産性の高い建設現場の実現と、2040年度までに建設現場における3割の省人化を目指す方針が掲げられた

2

省人化・生産性向上においては、監督・検査のリモート化をはじめとする施工管理のオートメーション化や、AIなど先進技術の活用を通じた労働環境の改善が現場ニーズとして強く求められており、今後の成長が期待できる分野となっている

※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

※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

※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。

国内太陽電池市場は2023年度比13.5%減の2,430億円となり、出力ベースでは11.6%減の6.86GW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

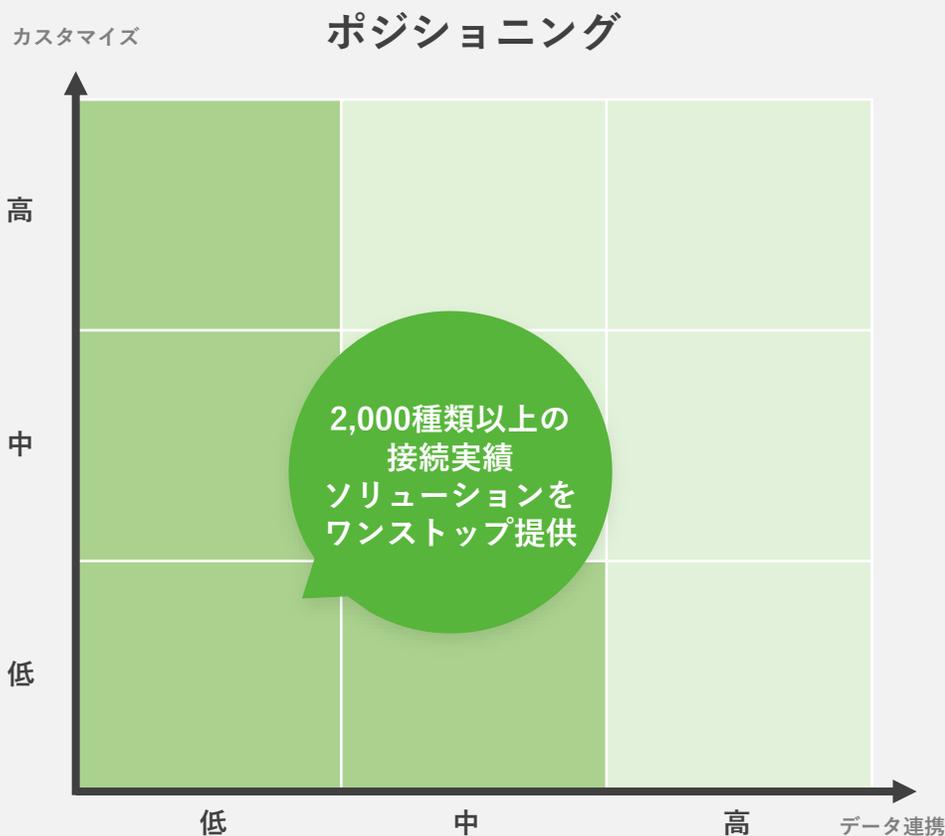
導入コスト低減により収益を得やすく、長期契約でユーザーとの直接的な関係構築を進め将来的にVPP／DR／P2P電力取引などへの展開を想定

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



	当社	A社	B社
特徴	多数のセンサーやカメラ等が接続可能 IoTデバイスからアプリケーション・AI までワンストップで提供 省エネ等のGXソリューションを提供	専用SIMによるスピー ディーなデータ収集・蓄 積を実現 パートナー企業が豊富	自社IoTデバイスと組み 合わせることでアプリ ケーションまでワンス トップで提供
カスタマイズ	アプリケーションの柔軟性に加え、自 社IoTデバイスを活用することで、カス タマイズ性が向上	-	画面カスタマイズのみ 対応 (当社調べ)
データ連携	アプリケーション毎にAPI※2実装	データ転送支援対応	API実装
営業戦略	KDDI(株)法人営業 直販 グループ企業	パートナー企業	パートナー企業 主なターゲットは製造 業

出所

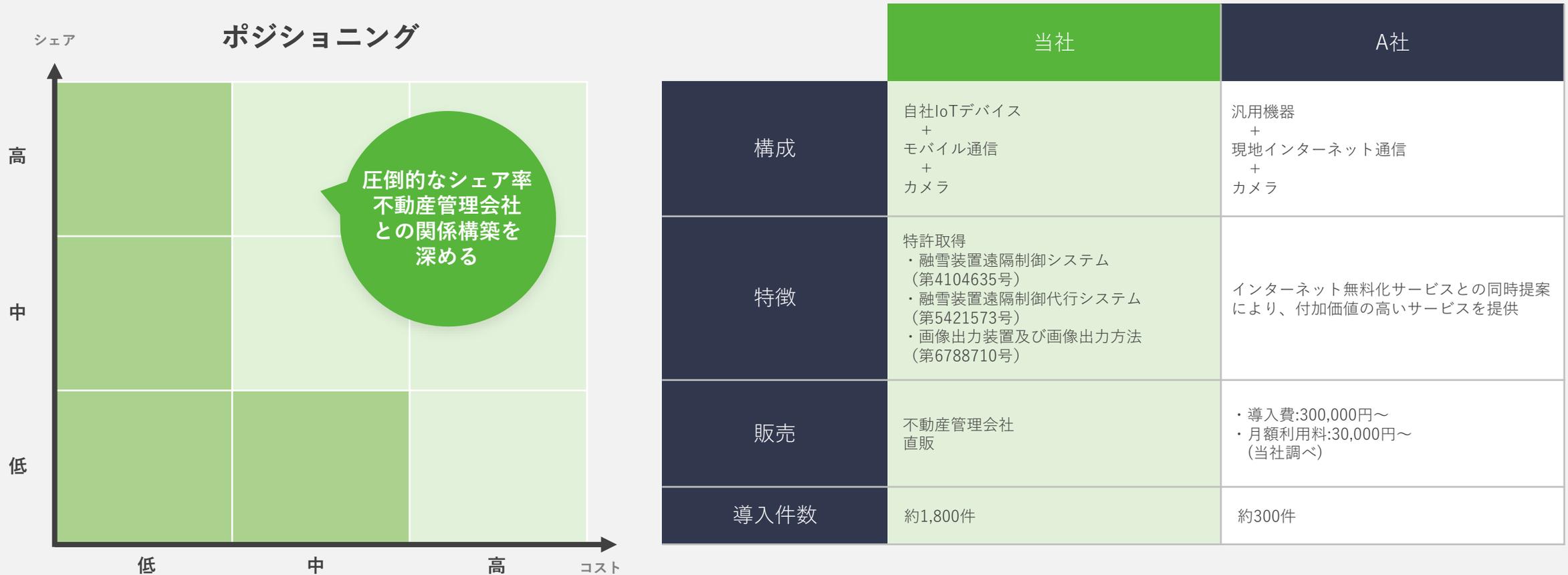
※1 総務省 令和4年度 情報通信白書

※2 APIは「Application Programming Interface」の略

© Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

競合環境：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



IoT・AI商材のみならず、**電源・通信環境の確保**や**機器連動**まで**1現場完結型のソリューション**を低価格・短納期で提供できることが強み
様々なユースケースでの導入実績を有するエッジAIカメラ「PROLICA」をはじめ、**機能や実績において競合に対し優位性を持つ製品を擁する**

1現場完結型のソリューションとしてワンストップで提供可能

電源・通信環境
の確保



IoT・AI商材

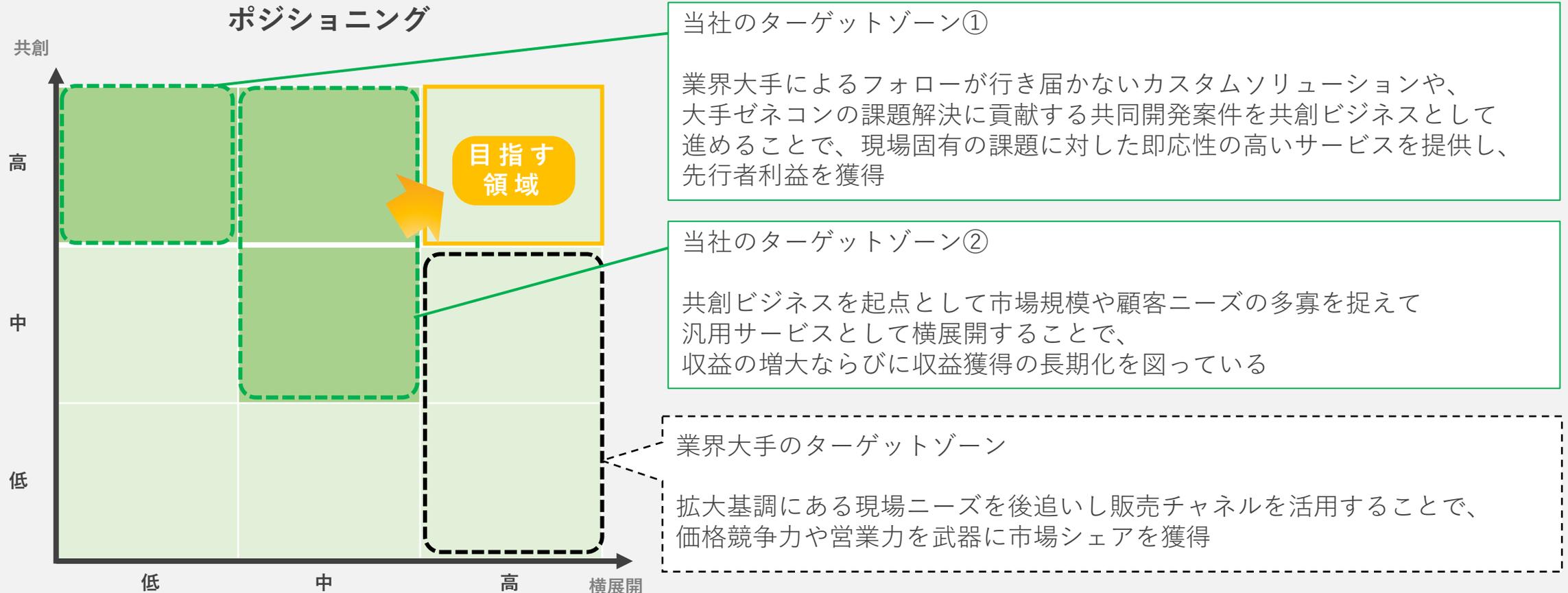
機器連動による導入効果の
最大化



競合環境：コンストラクションソリューション



多様化・高度化する建設現場のデジタル技術の活用ニーズに対して、ゼネコン等との共創による製品開発や個別カスタマイズを通じ、現場固有の課題に対する即応性の高いサービスを提供できることが強み



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



DEVICE

IoT GWデバイス



NETWORK

ネットワーク



- 多数のセンサー、計測機器、カメラの接続実績
- 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、衛星通信やLPWAも提供

エコモットの強み「つなぐ力」

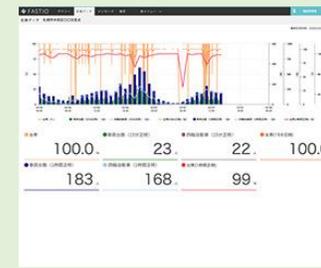
CLOUD

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

資格保有者

AWS認定 20名
情報処理技術者試験 22名
(2024年10月現在)

Backend Service

バックエンドサービス



AI
データ分析



IoT監視センター



カスタマーサポート



システム24時間保守



キッキング
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

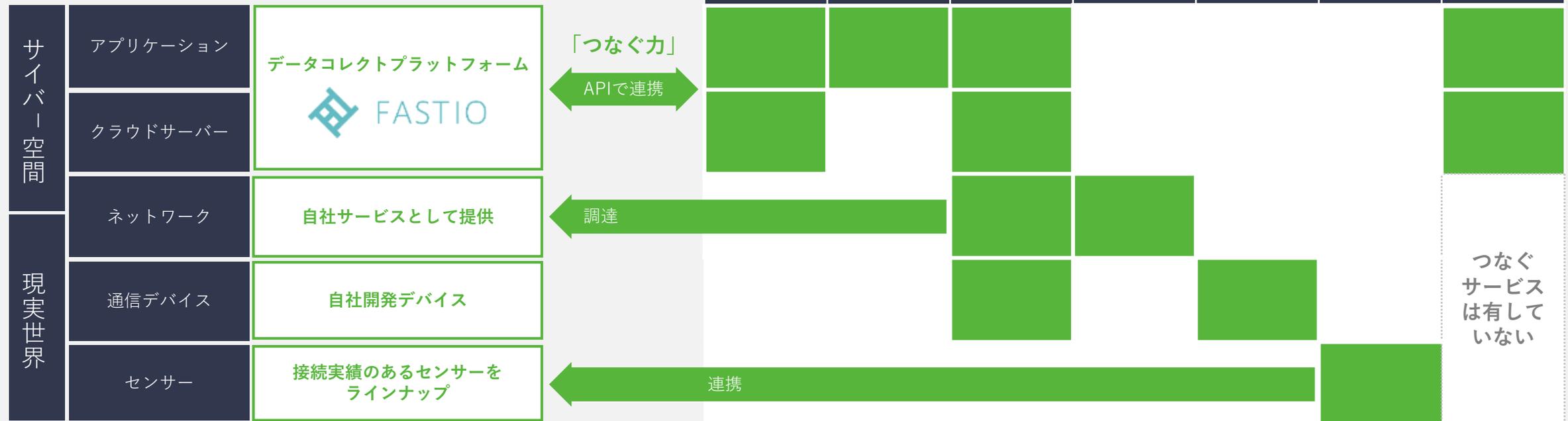
競争力の源泉：IoT業界でのポジショニング



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



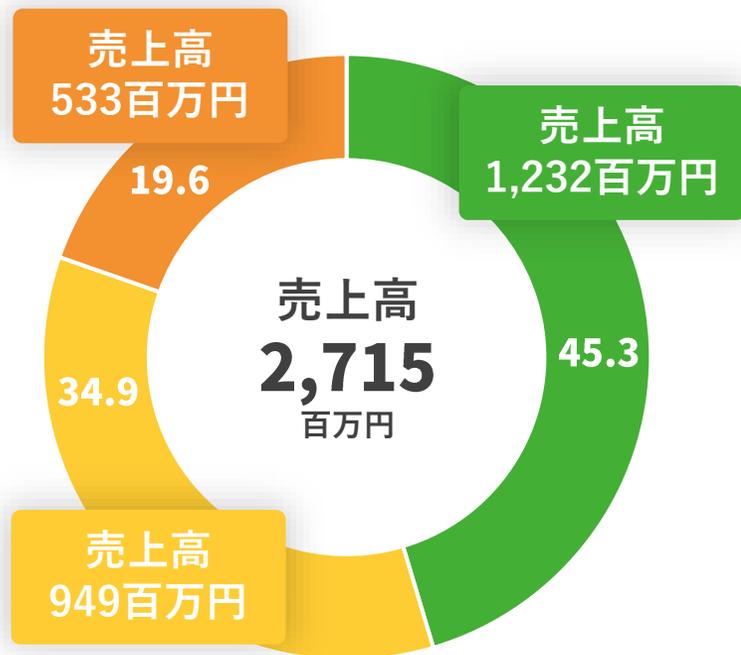
05

業績ハイライト

売上構成比較 (FY23-FY24実績)

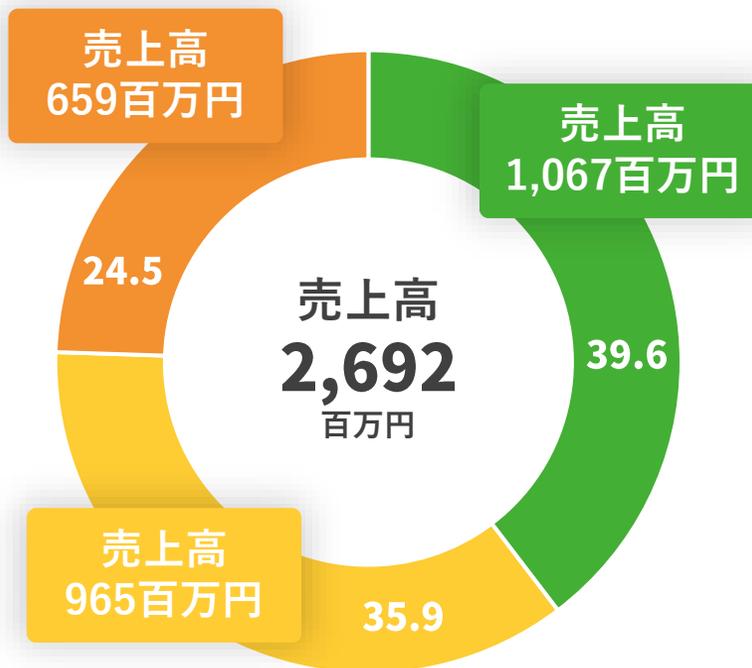
コンストラクションソリューション、IoTパワードの売上が伸長したことにより、前期と比較して売上構成が変化

2023年8月期



2024年8月期

(単位：%)



IoTビジネスイノベーション



ゆりもっとは好調に推移、KDDI株式会社との連携強化、積水樹脂株式会社との共同開発も順調。EV充電スタンド及びモビリティサービスの受注が想定より伸長せず、前期を下回る

コンストラクションソリューション



生産性向上AIカメラ「PROLICA」をはじめとするAI活用案件の拡大、配筋検査システム「BAIAS」やコンクリート養生温湿度管理システム「おんどロイド」が好調に推移

IoTパワード



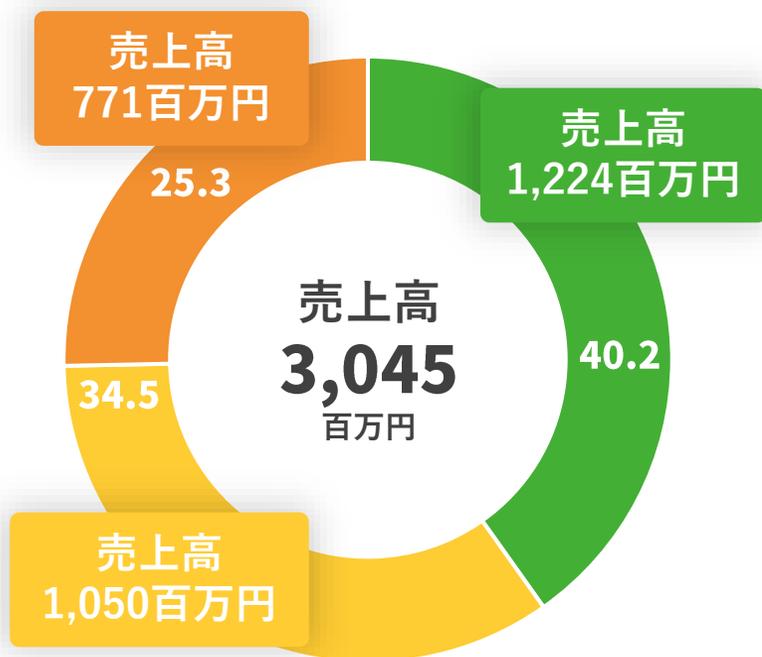
auリニューアブルエネルギーへの初納品含め旺盛なGXニーズにより前期比で増加

■ IoTビジネスイノベーション ■ コンストラクションソリューション ■ IoTパワード

FY24連結業績予想と実績差異分析

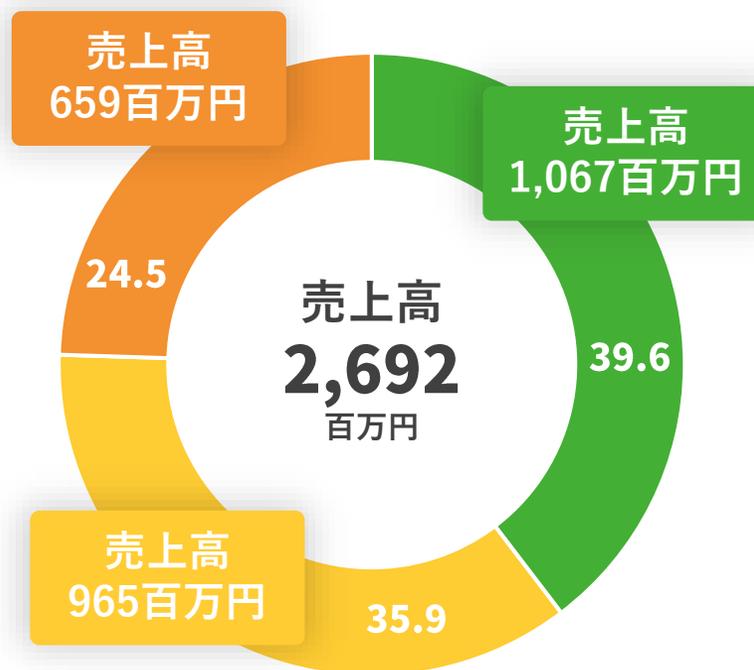
FY24連結業績予想と実績の差異に関しては、各ソリューションともに成長戦略の進捗が大きく影響

2024年8月期業績予想



2024年8月期実績

(単位：%)



■ IoTビジネスイノベーション ■ 構築ソリューション ■ IoTパワー



前回提示成長戦略の進捗状況

IoTビジネスイノベーション

KDDI社との事業連携強化において、パッケージ共同開発の進捗は低調、カスタマイズ案件は柔軟に対応。大型案件受注や案件創出は順調であるが、売上は翌期。積水樹脂社との共創事情は順調に推移。EV関連は直販は苦戦しているが、案件は増加傾向であり、売上としてはほぼ計画通りに推移

構築ソリューション

新規・成長分野として位置付けたNETIS登録は計画通り推移。また、「BAIAS」は機能改善や他社システム連携により利用者数が伸長。

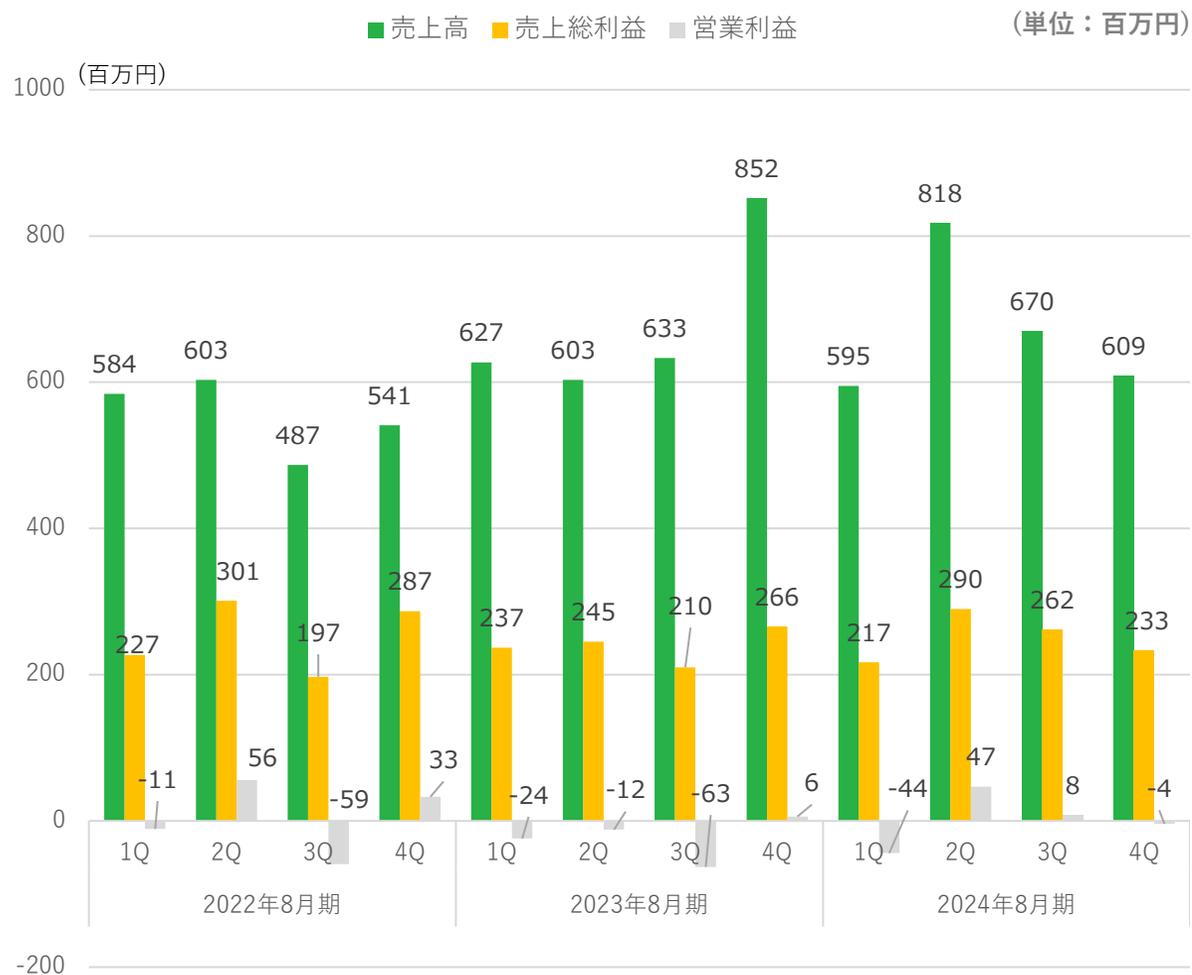
一方、計測器・カメラ等のコア分野の収益性維持には課題が多く、進捗は低調に推移。Starlinkを含む通信ネットワーク構築とのパッケージ、現場ニーズ深掘による製品力強化を図る

IoTパワー

パートナー協定締結先のauリニューアルブルエナジー社との案件は順調に推移。

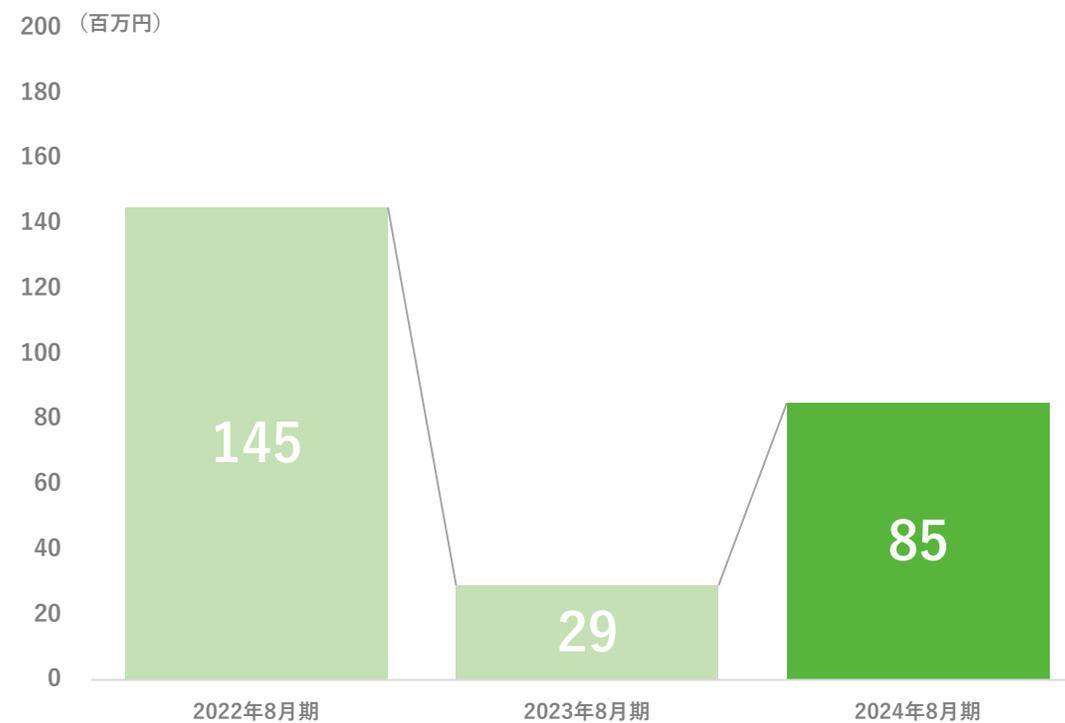
一方、大容量蓄電池併用の実用化、工場等への蓄電池を併用した自家消費型案件の進捗が低調。新たなビジネスモデル構築、ニーズの発掘の進展はあったが、売上寄与までは至らず

業績推移



EBITDA

(単位：百万円)



06

事業計画

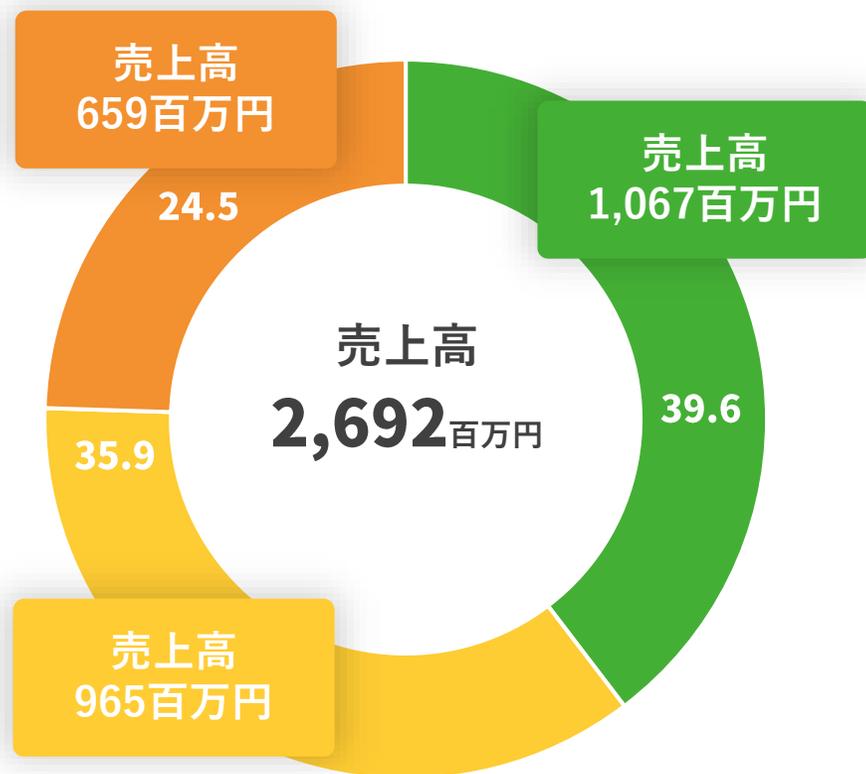
通期業績予想



連結売上高は11.2%増の成長。共創事業、開発単価の見直しを積極的に行い、収益性をさらに改善。その結果、営業利益率、純利益率は改善され、黒字拡大へ

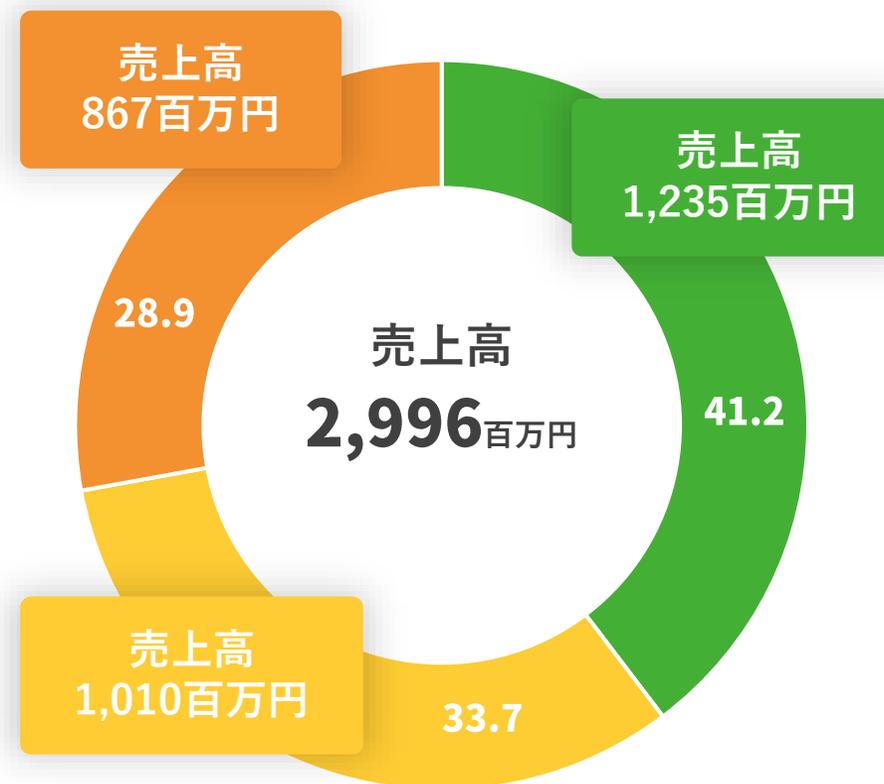
	2024年8月期 通期実績	2025年8月期 通期業績予想	対前年実績比
(単位：百万円)			
売上高	2,692	2,996	304 (11.2%増)
売上総利益	1,002 (37.2%)	1,045 (34.9%)	43 △2.3pt
営業利益	7 (0.2%)	33 (1.1%)	25 0.8pt
純利益	△ 69 (△ 2.5%)	21 (0.7%)	90 3.2pt

2024年8月期通期実績



2025年8月期通期業績予想

(単位：%)



■ IoTビジネスイノベーション ■ コンストラクションソリューション ■ IoTパワーワード

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

**SEKISUI
JUSHI**

5G / AI
新基盤・サービス

5G / AI

出典：
IDCJapan株式会社「物流や建設、医療分野でIoTの導入が進む～国内IoT市場、産業分野別テクノロジー別予測を発表～」

© Ecomott, Inc. ALL



成長戦略：IoTビジネスイノベーション



資本業務提携先であるKDDI社との共創事業の拡大。KDDI社とはKDDI IoTクラウドStandardを軸にした共同開発や共同システム開発案件を推進する。FY25において大型受注見込があるため、開発体制強化を図り、売上拡大へ

IoTパッケージ共同開発
外部システム連携強化

KDDI IoTクラウド Standard



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

通信周辺機器
メーカーD社向け

プラットフォーム開発

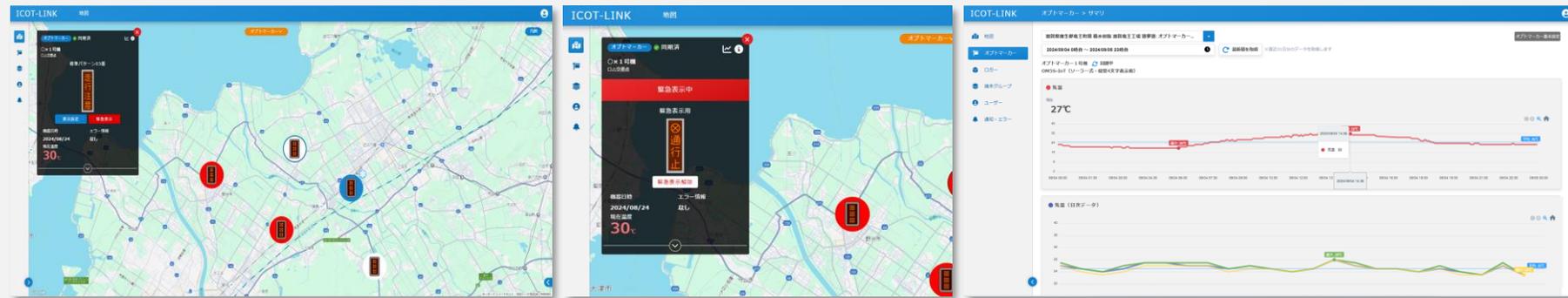
and more

成長戦略：IoTビジネスイノベーション



資本業務提携先である積水樹脂社との共創事業の拡大。道路管理者・施設管理者の省人・省力化を実現するシステムの来年リリースに向けて、各種実証実験・デバック対応中。市場投下・浸透を図り、積水樹脂社・当社のビジネス拡大へ。また、2024年6月に資本業務提携を締結したシムックスイニシアティブ社とは両社の営業チャンネル・プロダクトをクロスし、両社のシナジーを最大化することでGXソリューションを推進。今後、既存の共創事業の拡大に加え、新たな共創を創出し、売上拡大・新プロダクト開発につなげる

SEKISUI JUSHI



C I M X
I N I T I A T I V E



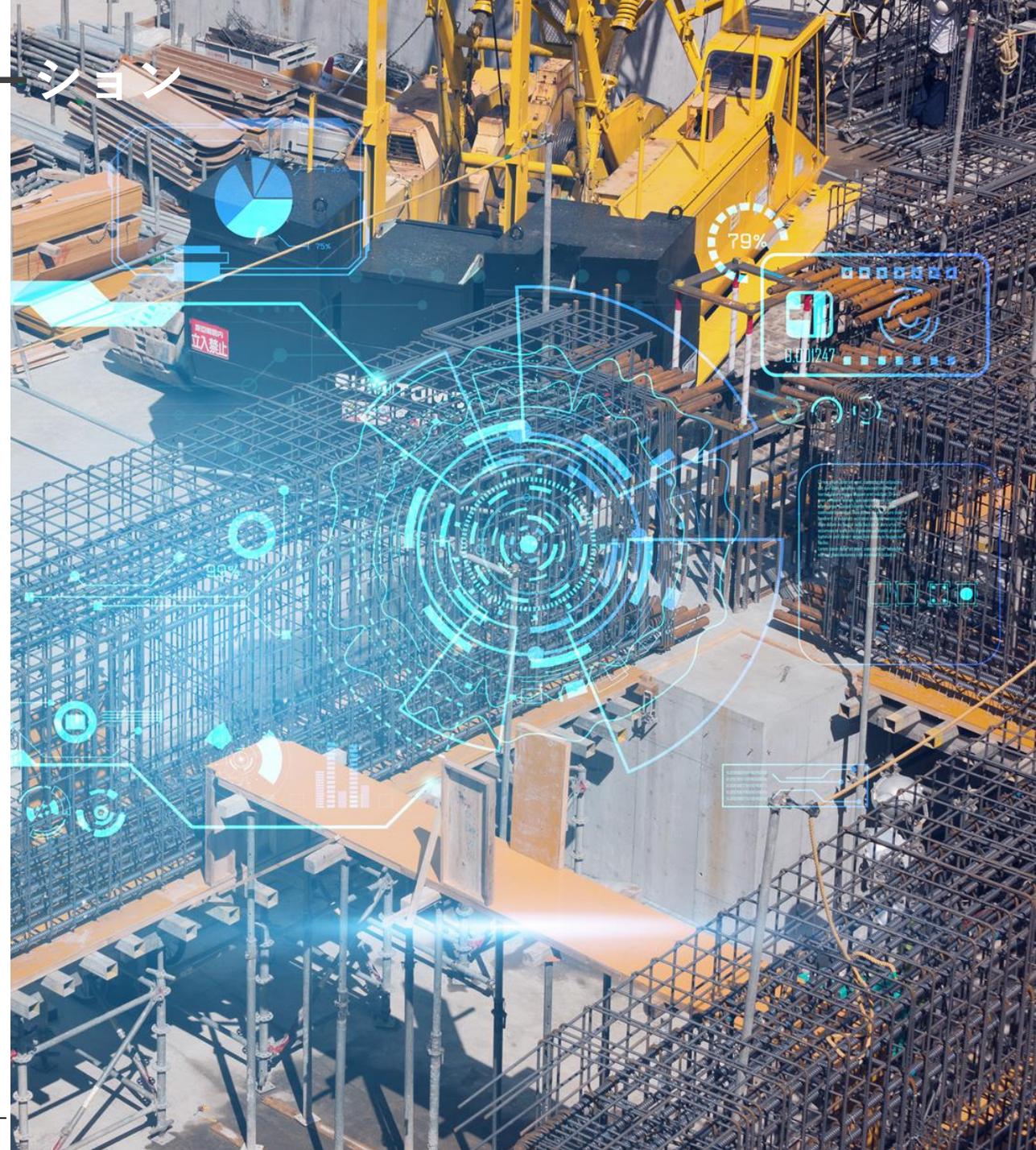
成長戦略：コンストラクションソリューション

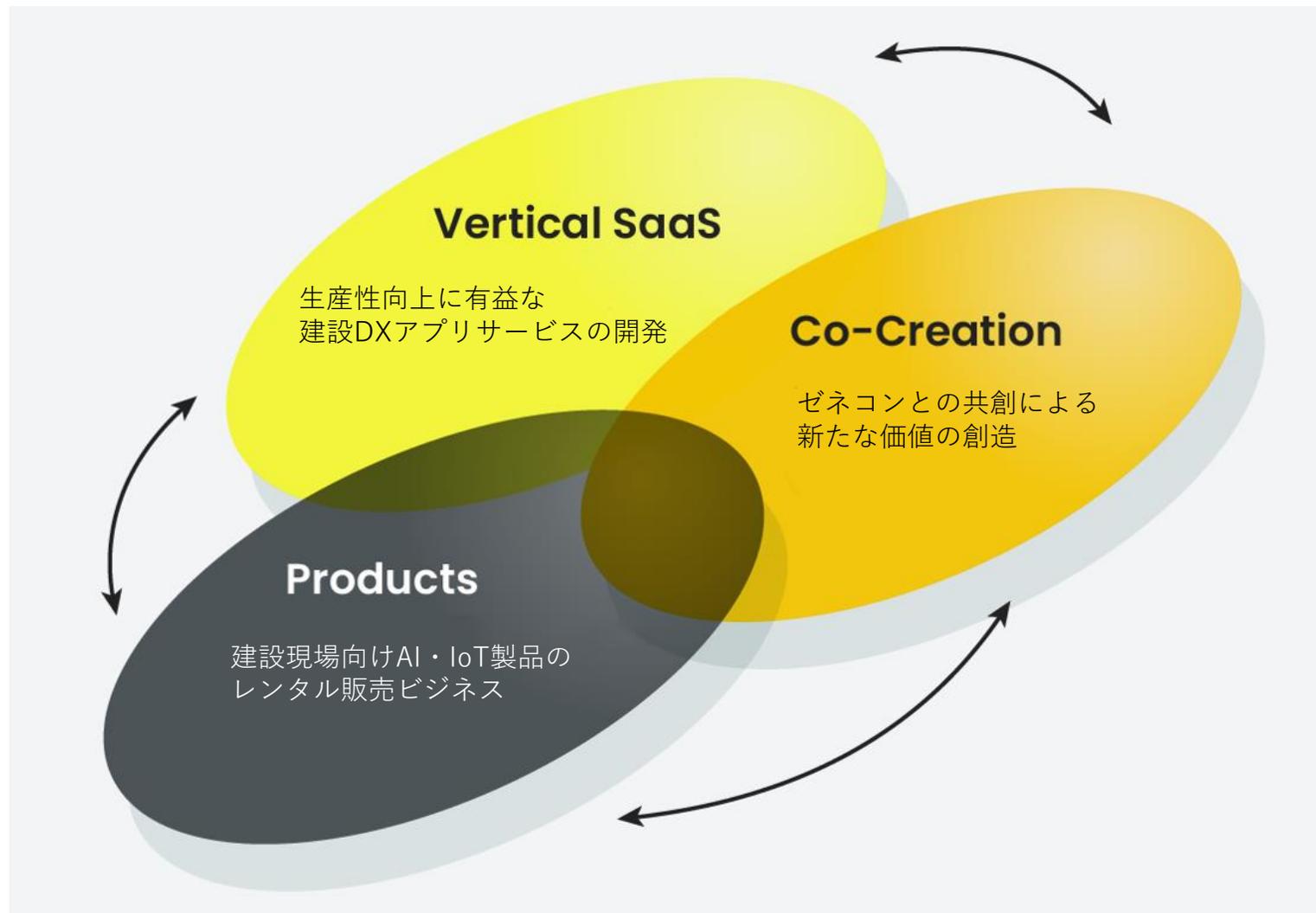
共創ビジネスの成長を通じて 製品競争力の強化、ユーザー層の拡大を目指す

当社では建設現場向けAI・IoT製品を「現場ロイド」ブランドとして展開し、2009年3月のサービス開始以来、延べ3,000の建設会社での採用実績を有している

建設現場におけるデジタル技術の活用ニーズが多様化・高度化していることを踏まえ、「現場ロイド」の提供を通じて蓄積したノウハウをフル活用して共創ビジネスの成長に注力する

共創ビジネスでの共同開発や現場実証を通じて、建設DXアプリサービスの展開によるユーザー層の拡大や、「現場ロイド」ブランド製品の競争力強化を実現し、成長拡大を図る





DXアプリ開発ビジネス

- ・ アプリサービスの提供によるユーザー層拡大
(例：検査領域)
- ・ 現場実証によるサービス競争力向上
- ・ 積極的な研究開発投資・広告宣伝投資

共創ビジネス

- ・ 本社営業推進部の体制強化による
大手ゼネコンへの提案力の向上
- ・ エッジAI活用事例のプロモーション強化
- ・ SaaS企業との連携
(例：当社製品と施工管理ソフトウェアとの
データ連携)

AI・IoT製品のレンタル販売ビジネス

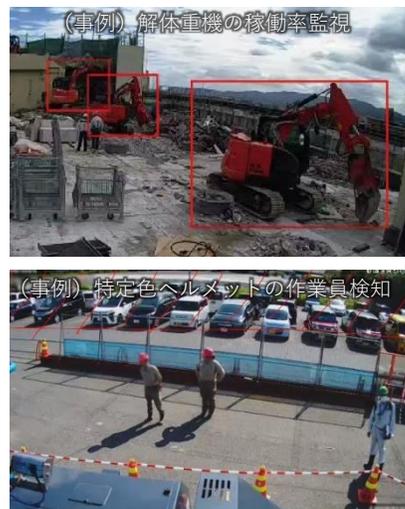
- ・ 販路拡大の為の販売代理店の拡充
- ・ 建築分野への営業強化
(例：ゼネコン建築部門、ハウスメーカー)
- ・ ソリューションパッケージ化による
価格競争力・提案力の向上

取り組み例：コンストラクションソリューション



生産性向上AIカメラ『PROLICA』

- ・エッジAIによりカメラ映像を解析することで、目視による状況認識や異常検知を代行し、省人化に貢献
- ・警報器やLED電光表示板、カーゲート等との連動も可能であり、効果的な安全対策を実現



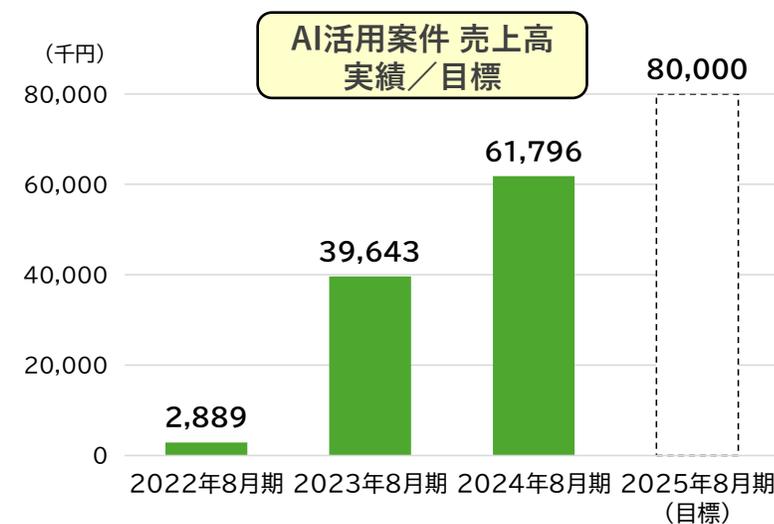
打ち手

エッジAI活用事例の
プロモーション強化

ソリューション
パッケージ化

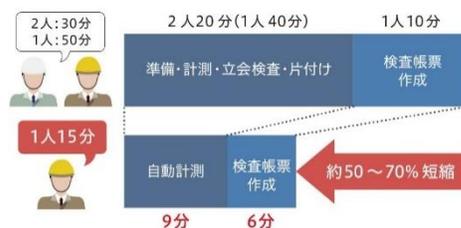
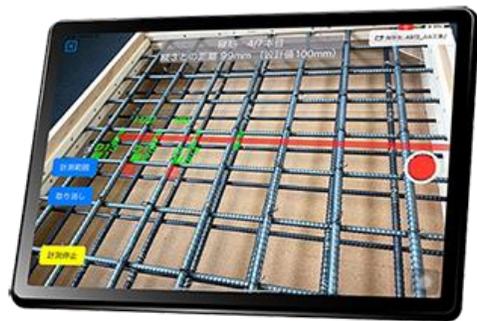


認知度／価格競争力／
提案力の向上



配筋検査ARシステム『BAIAS』

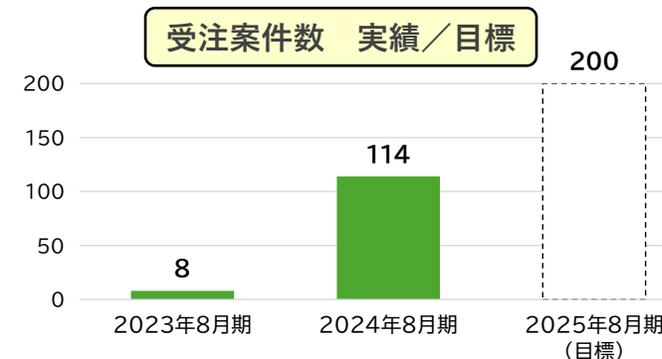
- ・iPad Proで鉄筋コンクリート構造物の配筋検査を1名で簡単に実施できるシステム
- ・省人化に加え、作業時間を50%以上短縮



打ち手

SaaS企業との連携

販路拡大



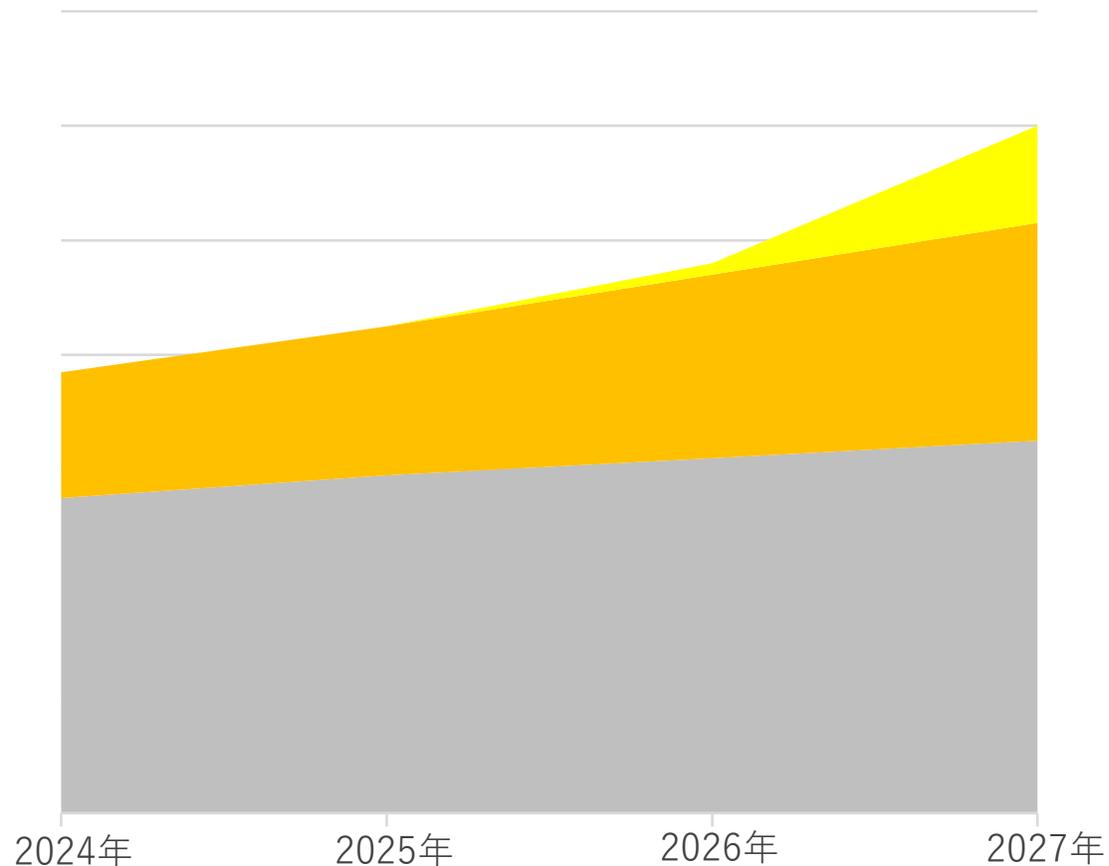
検査領域を
ターゲットにした
技術の横展開

ユーザー層の拡大を
目指す

成長イメージ：コンストラクションソリューション



DXアプリ開発ビジネス 共創ビジネス レンタル・販売ビジネス



DXアプリ開発ビジネス

- ・売上構成比15%を目標（2027年）
- ・導入期に積極的な広告宣伝投資を行い、地場の建設会社も含めた新規顧客の創出により高収益化を目指す

共創ビジネス

- ・年成長率20%を目標
- ・アプリサービスおよびレンタル展開するAI・IoT製品の創出の起点であり、当社の競争力の源泉である

AI・IoT製品のレンタル販売ビジネス

- ・年成長率5%を目標
- ・現在のキャッシュ創出源であり、収益性の維持を図る

成長戦略：IoTパワード

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

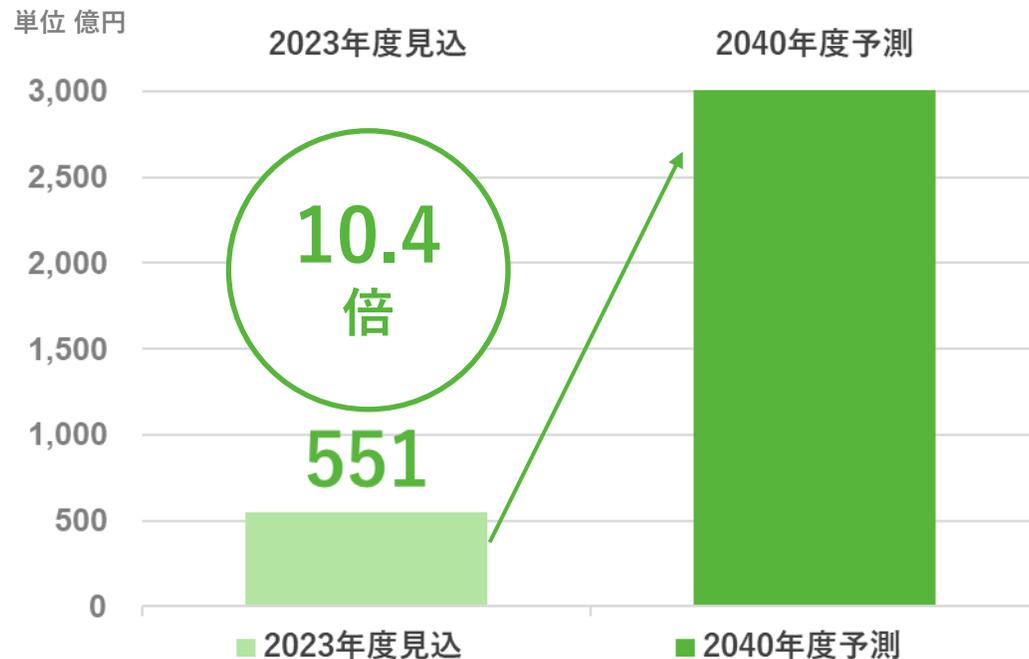
電気工事会社として群馬県から北関東を中心に全国で太陽光発電システムの設置・販売実績を積み重ねてきた卓越した電気工事技術と長年のノウハウをIoT・AIテクノロジーと融合し、今後需要が見込まれる法人向け産業用太陽光発電システム市場に本格参入。

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。



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、工場などへの営業強化に加え、auリニューアブルエナジーとのパートナーシップ協定を皮切りに、KDDIグループとの協業推進。また、太陽光発電所に比べ、短い工期で提供可能な系統用蓄電所の案件拡大を図る。既に数件受注があり、多くの実績を積むことで今分野での信頼性を高める優位性を確保する。将来的には太陽光発電所と系統用蓄電所を両輪として業界で確固たる地位を目指す

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。営業力の強化で案件数を増やし、受注増を狙う。

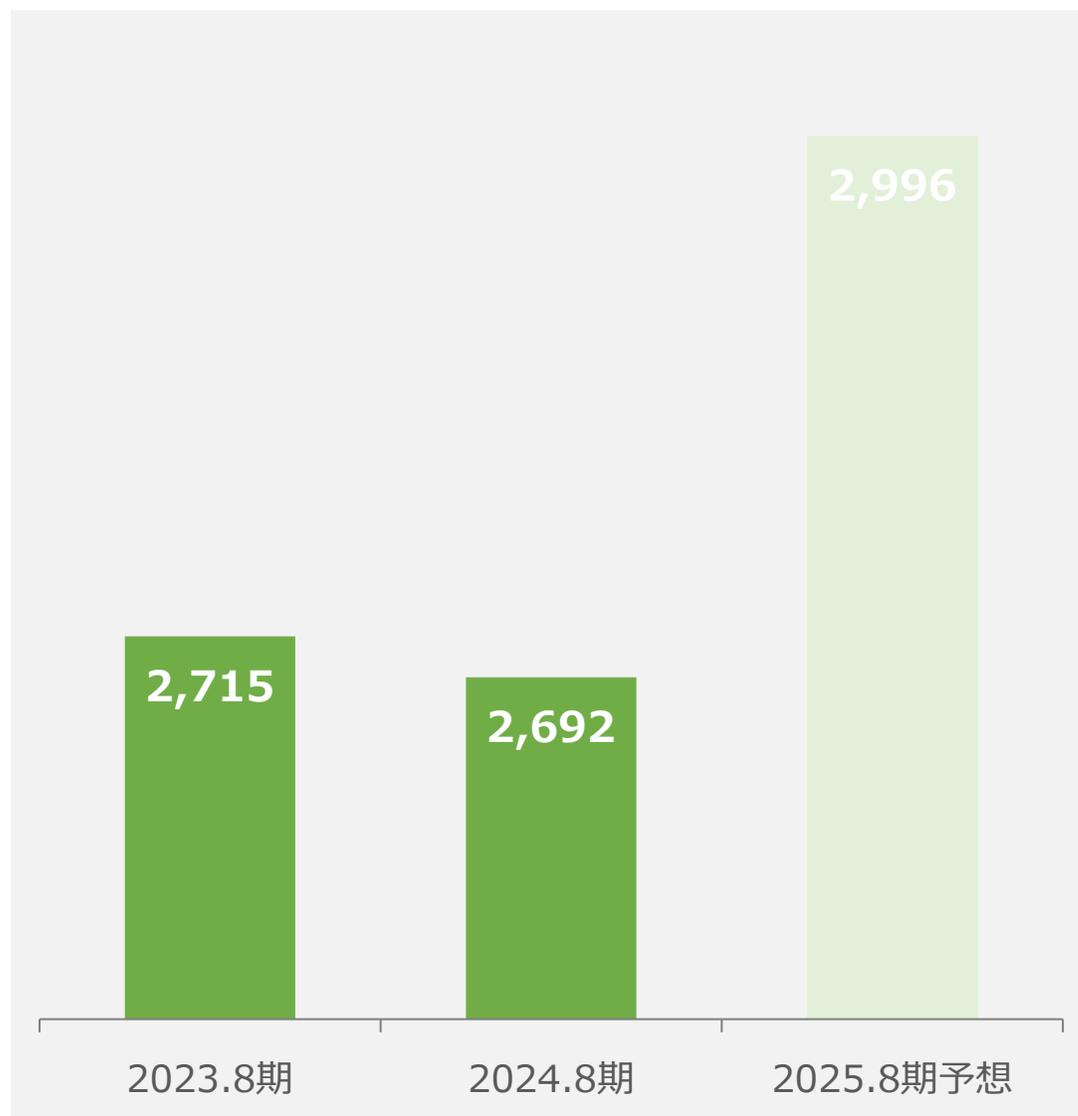
2

系統用蓄電所の旺盛な需要に対応すべく、事業用地の開発、顧客の開拓をすすめ、受注増を目指す。

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

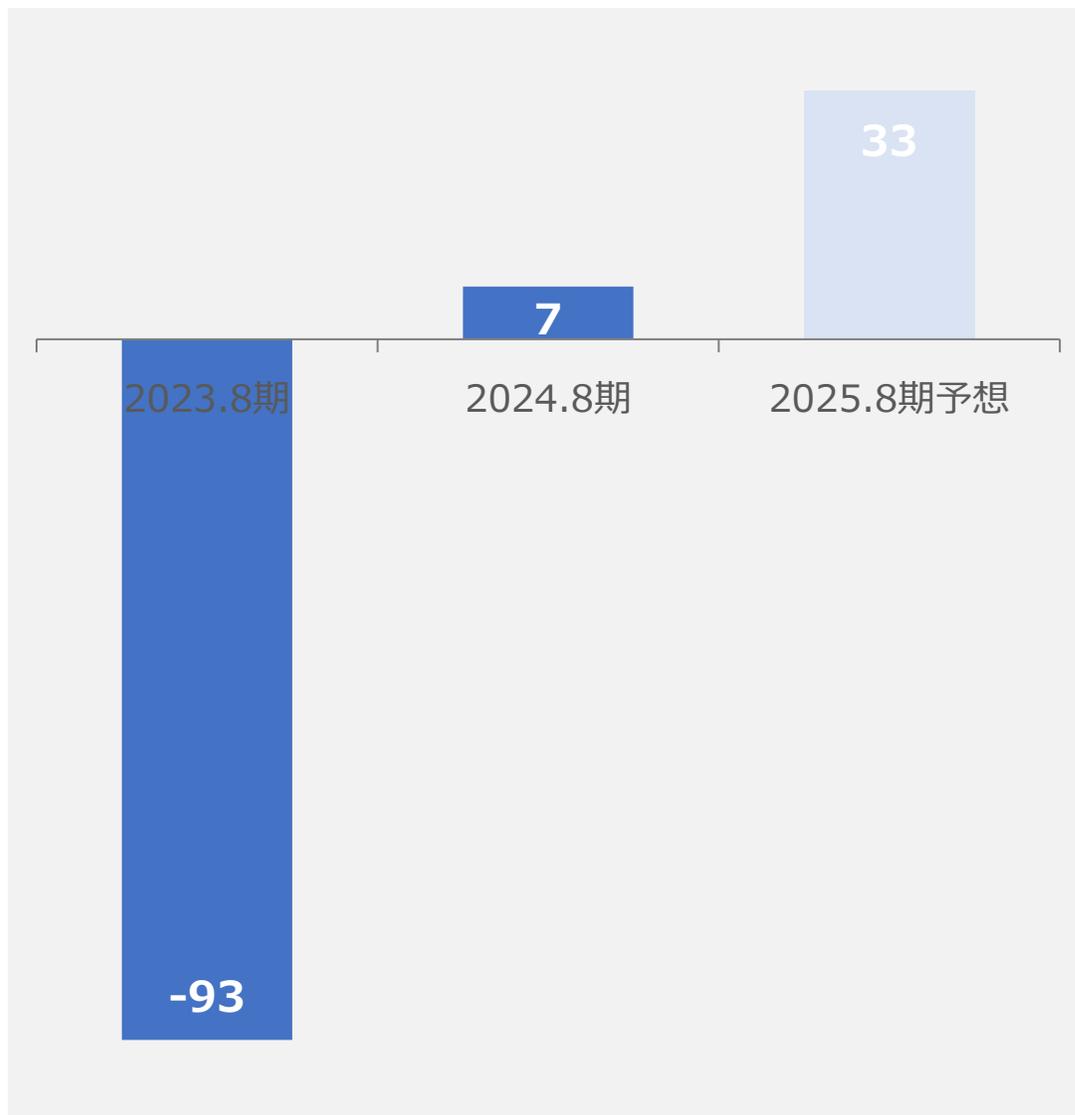


(単位：百万円)

安定した成長性

アライアンス強化による売上拡大

再エネ・創エネなどGXニーズに対応したソリューションの展開

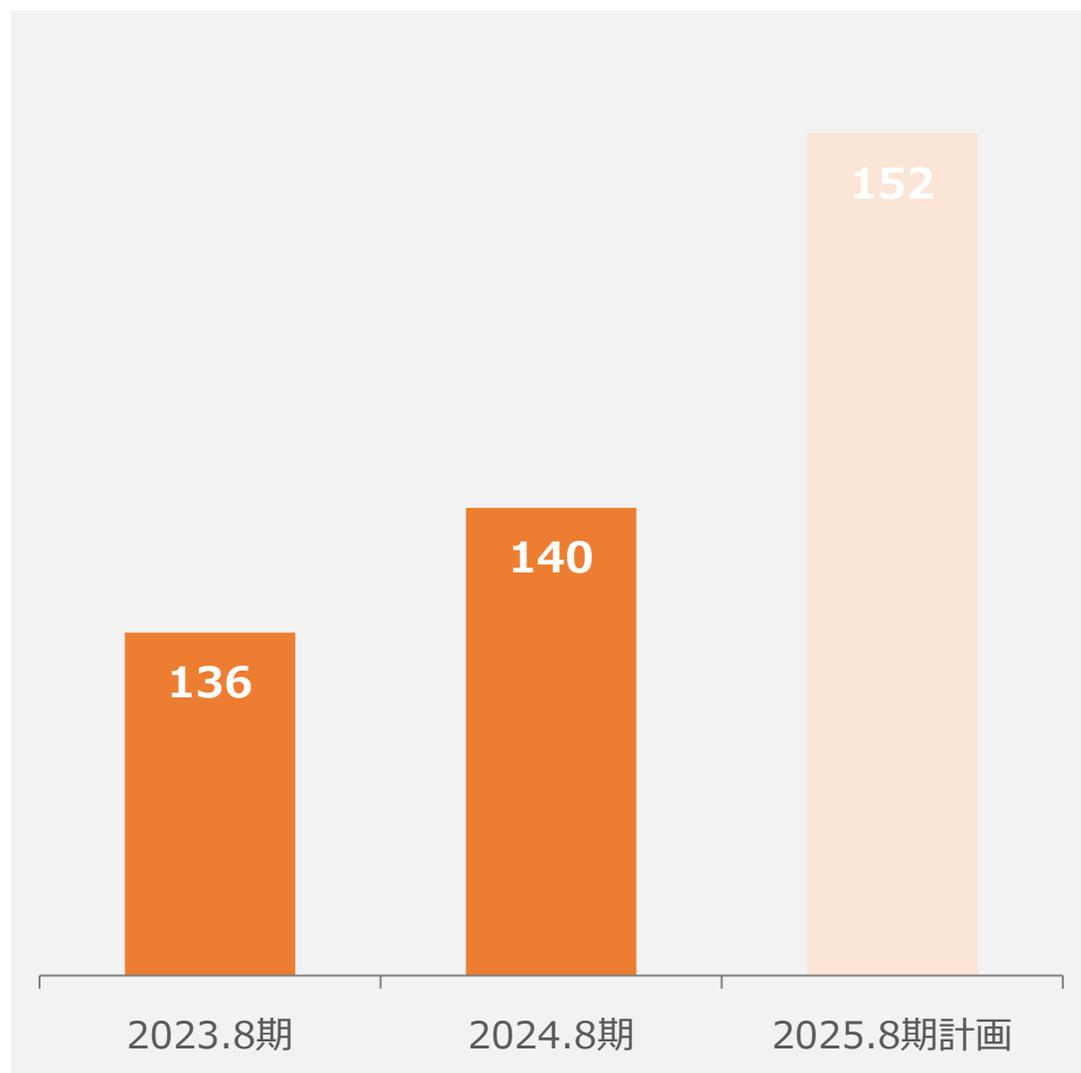


(単位：百万円)

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)

エンジニア採用強化

即戦力エンジニア採用強化

管理職・幹部候補の育成

※従業員数は当社グループから社外への出向者、臨時雇用者数（パートタイマー）、役員を除く。
※ 2023.8期は連結子会社であったゴモジー、フィット含まず

YR
ゆりもっと

モニタリングソリューション



GR
現場ロイド

コンストラクションソリューション



※FASTIOの導入ID数について、戦略上、KPIとして妥当ではないと判断したため、省略しております。

07

サステナビリティ

サステナビリティ基本方針



私たちは、「もっと、グリーンな明日に。」をスローガンに社会の持続可能な発展に貢献することを企業の責任と考え、サステナビリティに関する取り組みを積極的に推進します。カーボンニュートラル社会の実現、そして地域社会との共生を基本方針とし、未来の世代に豊かな地球を残すために、企業活動のあらゆる側面で持続可能性を追求します

行動方針

成長にコミット Commit to Growth

イノベーションへの挑戦 Challenge for Innovation

チームでコミュニケーション Communicate with Team

注意深くスピーディに Carefully and Speedy

社会への貢献 Contribution to Society

健康に気を配る Care for Wellness

ステークホルダーの皆さまにエコモットの活動を伝える
お客さま・株主さま・お取引先さま・社員・地域社会・子供たち



サステナビリティ活動

カーボンニュートラル社会の実現
ユニークなアイデアで新技術を創出
働きがいのある仕事を提供
地域社会の発展とパートナーシップの促進
誰もが安全で安心して暮らせるまちづくり
社員のウェルビーイングの向上

自社の技術力で、より多くの人々のウェルビーイングを
探求し、持続可能な社会を目指す

エコモットが定める経営理念（Mission・Vision・Credo）を中心としたサステナビリティ活動に対するKPIを設定し、「環境」「働く人」「社会貢献」の3カテゴリーに対する取り組みをステークホルダーの皆さまに発信

もっと、グリーンな明日に。

環境 IoT・AI テクノロジーによるGX 推進

未来の子供たちが安心して暮らせる世の中をつくるため、自社GXソリューションの提供やグループ会社との再生可能エネルギーの普及を推進



働く人 ウェルビーイングの向上

家族のための子育て・介護支援を中心に健康や生活をサポートするための豊富な福利厚生を提供



社会貢献 持続可能なまちづくり

毎年、北海道最大級の親子向け環境イベント「環境広場さっぽろ」に参加環境問題を共有し、より快適で安心なまちづくりを目指す



社員インタビュー

エコモットのサステナビリティ活動を採用向けインタビュー動画として配信しています。自社の活動や社員・オフィスの雰囲気を発信していくことで、採用活動だけでなく、サステナビリティ活動の参考事例としていただき、持続可能な社会の実現を目指します。

働きやすい環境編



ウェルネス編



エコモット YouTube



人材への投資（福利厚生）



より働きやすい環境を提供することで、従業員のモチベーションを高め生産性向上を目指す
他にも、子育て世代の従業員が多いことから、ベビーシッター補助や妊活補助といった子育て支援制度を実施

社内表彰制度



新サービスの開発や新しい取り組みに対して表彰を行う制度。自薦他薦問わず、バックオフィスから営業、開発まで幅広い人が受賞しています。

インセンティブ制度



個人やチームの成果に対して賞与を支給する制度。成果や価値に対して賞与でも還元をしています。

資格取得奨励金制度



会社が推奨している資格を取得すると受験料・テキスト代・報奨金がもらえる制度。常に成長し続ける社員を応援しています。

社内交流制度



ランチ会や懇親会の費用を会社が負担する制度。社員同士の交流を行い、社内の活性化を図っています。

フレックス制度



コアタイムは11時から16時に設定し、ワークライフバランスを高いところで維持することを支援する制度です。

共済会制度



保険組合の共済会に加入しています。ご家族の健康診断の助成やスポーツジム、旅行や観劇、プロ野球チケットの優待などが受けられます。

戦略と指標及び目標

当社グループは、サステナビリティ活動を「**環境・働く人・社会貢献**」に分類し、「働く人」における、働きがいのある仕事・より良い働き方の構築と社員やその家族・大切な人のウェルビーイングの向上を軸とした指標を定めます。また、既に顧客への当社グループ商品提供を通じて環境負荷低減を実現していますので、これらのサステナビリティ目標を新たに定めることにより、企業の社会的責任を更に推進できるものと考えております。

働きがいのある仕事・より良い働き方の構築

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

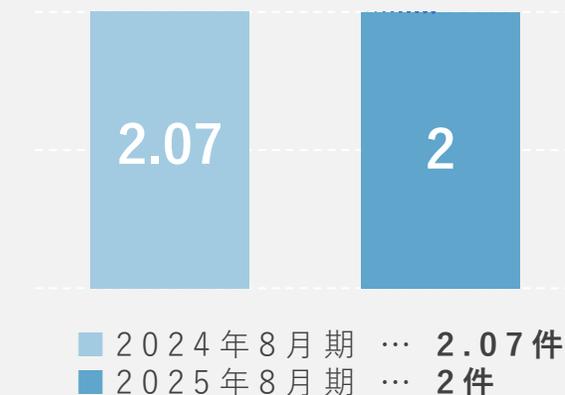
社員やその家族・大切な人のウェルビーイングの向上

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。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。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実施

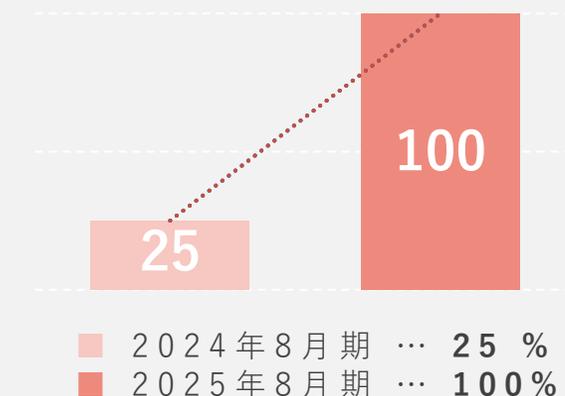
これらの指標を用い、
企業の社会的責任を更に推進してまいります。



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



08

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、2023年8月期において1社にて16.4%、2024年8月期において2社にて23.9%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2025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/>

もっと、グリーンな明日へ

