



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

札幌証券取引所主催
個人投資家向け会社説明会
会社説明資料

ECOMOTT

証券コード：3987

エコモット株式会社

2019年7月12日

- 1. 会社概要**
2. 事業概要
3. 当社の強み
4. 決算概要
5. 成長戦略



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：3月）
資本金	612百万円（2019年3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	108名（2019年5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



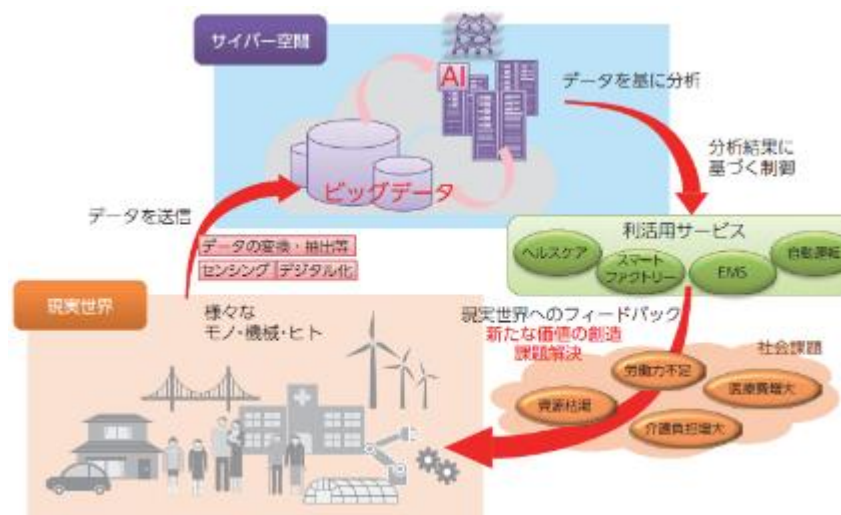
2018年6月22日
東京証券取引所マザーズ上場
証券コード：3987

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

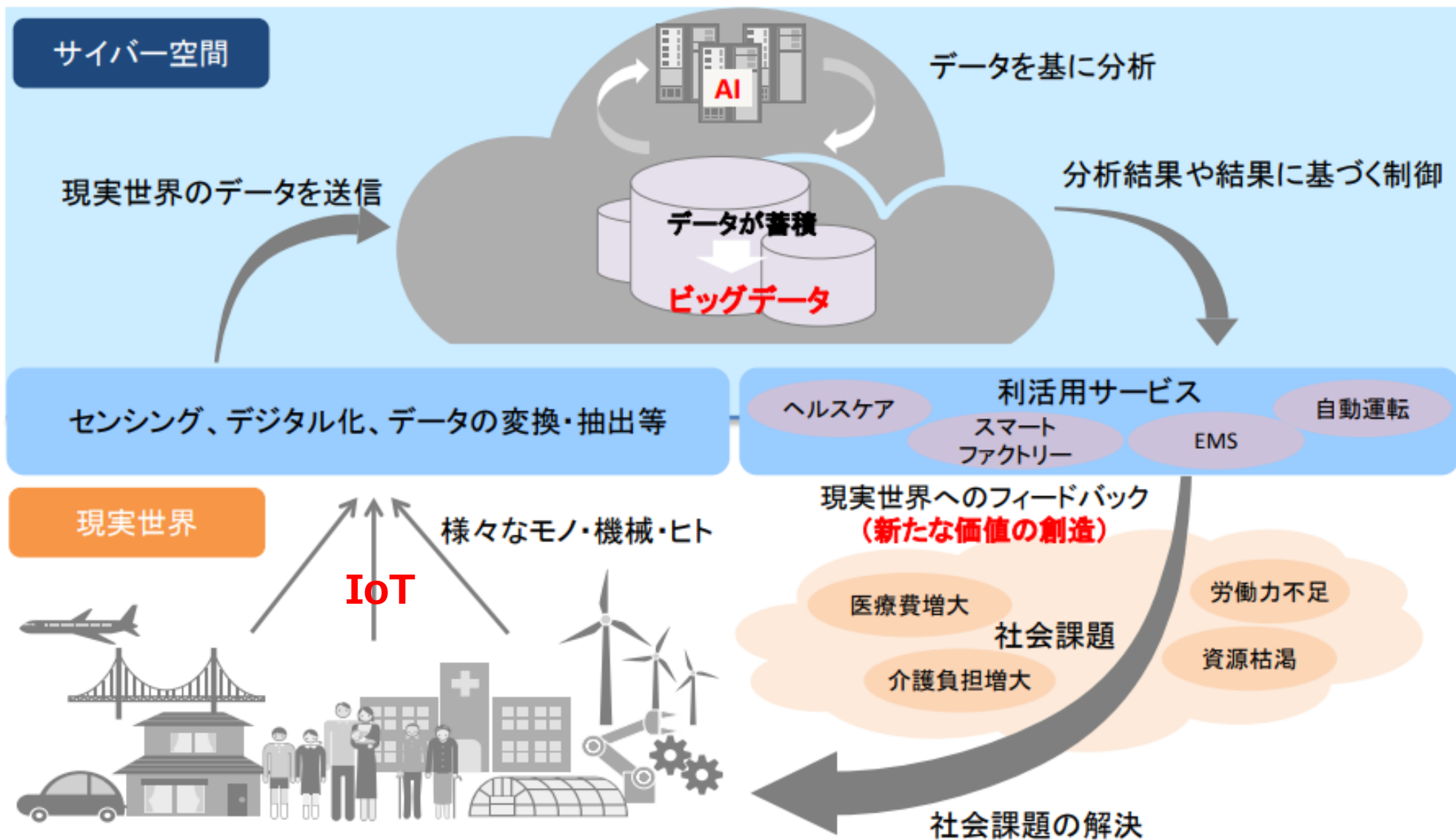
IoTで収集したデータをクラウド上に蓄積（ビッグデータ化）し統計解析、人工知能（AI）等の分析手法を活用してデータを知識に変え、サイバー空間から現実世界にフィードバックすることで効率化、高速化、安心・安全を提供し課題解決



(出展) 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



成長戦略第2ステージを実現に向けての最大の鍵は「第4次産業革命技術（IoT、ビッグデータ、AI、ロボット）の社会実装」と位置付けられており、IoTは日本産業発展において非常に重要な位置付け

今、求められるもの （成長戦略第2ステージの課題）

**最大の鍵は第4次産業革命技術の社会実装
（IoT、ビッグデータ、人工知能、ロボット）**

- ・ 潜在需要を開花させる新たな製品・サービスの創出
- ・ 生産性革命

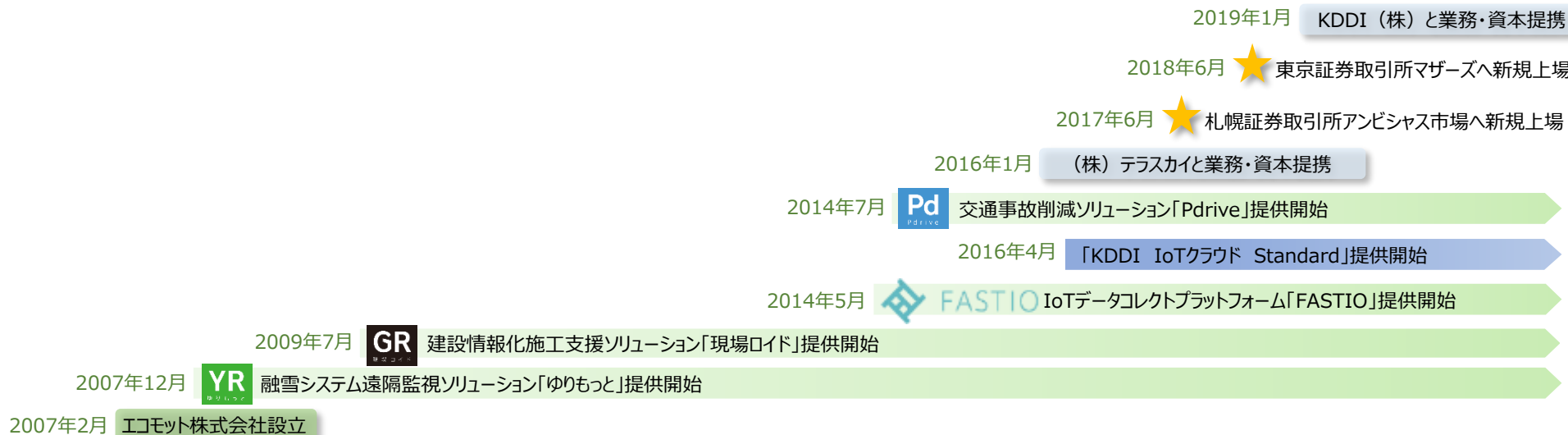
Society 5.0 の実現

：「必要なもの・サービスを、必要な人に、必要な時に、必要なだけ提供し、社会の様々なニーズにきめ細かく対応でき、あらゆる人が質の高いサービスを受けられ、年齢、性別、地域、言語といった様々な違いを乗り越え、生き活きと快適に暮らすことのできる社会。」

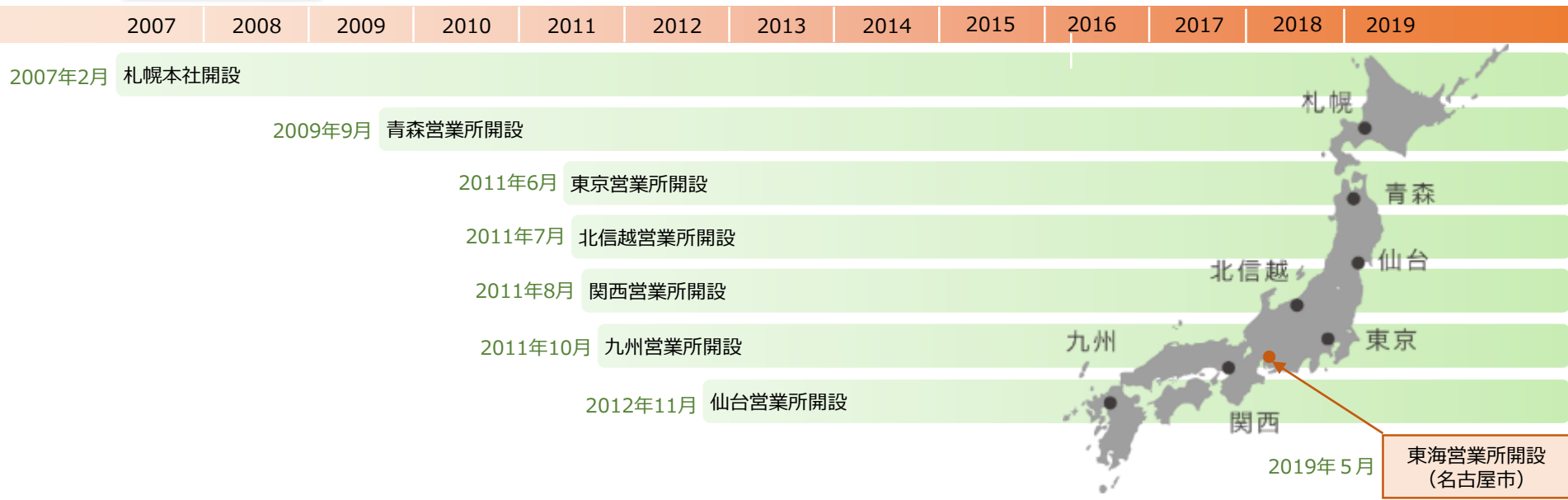
（第5期科学技術基本計画）

時代に先駆けてIoT事業を拡大し、全国に事業エリアを展開

事業分野の拡大



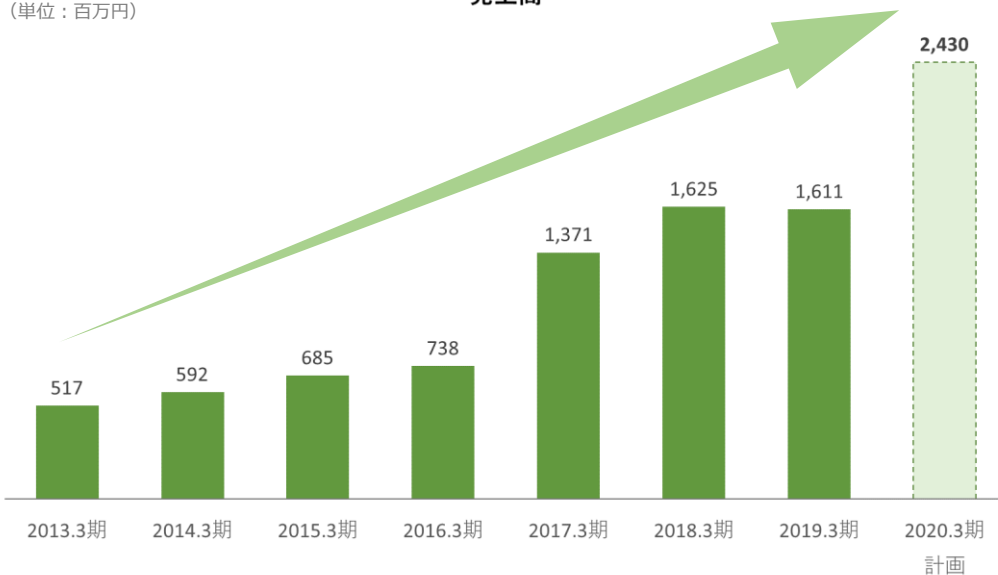
事業エリアの拡大



各種經營指標經年推移

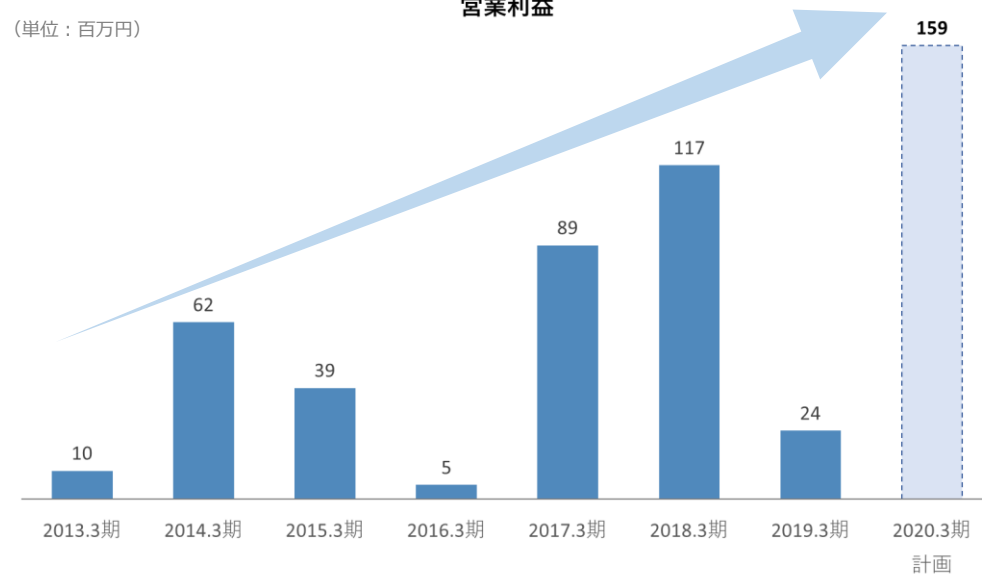
(単位：百万円)

売上高

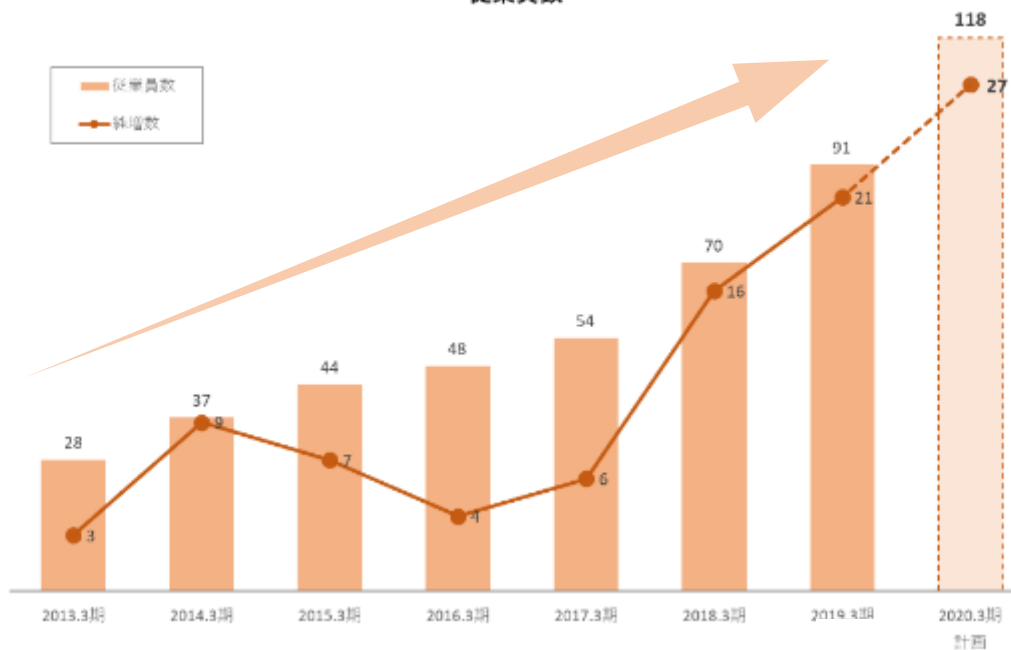


(単位：百万円)

営業利益



従業員数



1. 会社概要
- 2. 事業概要**
3. 当社の強み
4. 決算概要
5. 成長戦略

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
	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
	パッケージサービスを 中心とした ソリューション	 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

インテグレーションによるソリューション

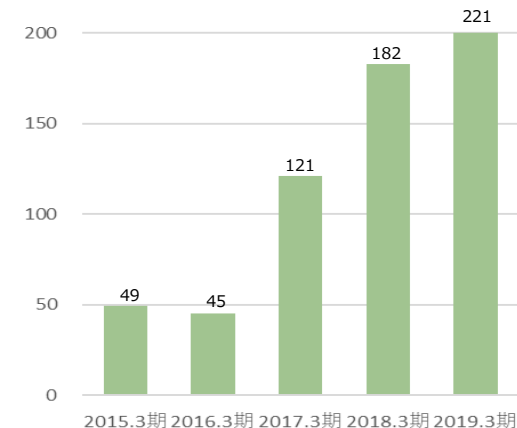


IoTデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」により、センシングからデータの蓄積・分析、フィードバックまでワンストップで提供することで、顧客ニーズに合ったIoT導入を実現し、課題解決を支援



■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



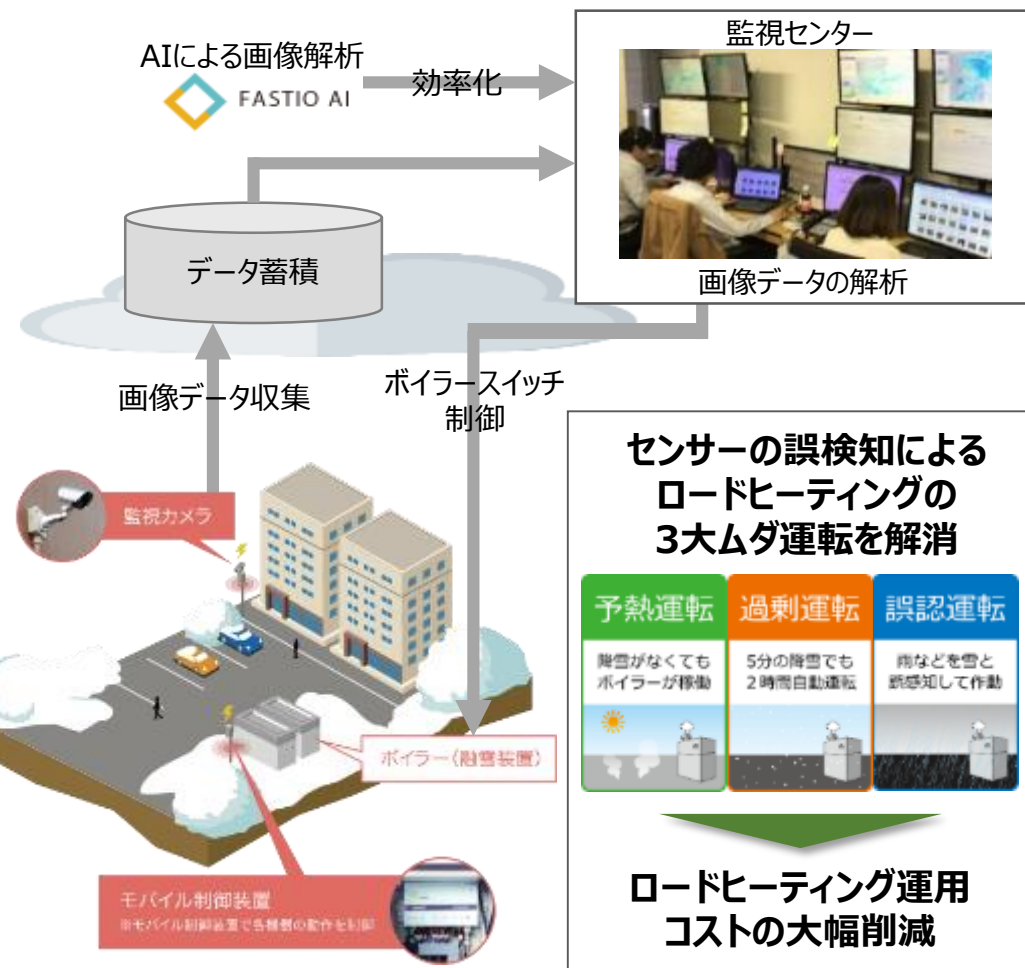
IoTに必要な全ての要素を顧客ニーズに合わせてワンストップで提供

「ゆりもっ」と紹介（雪のIoT）

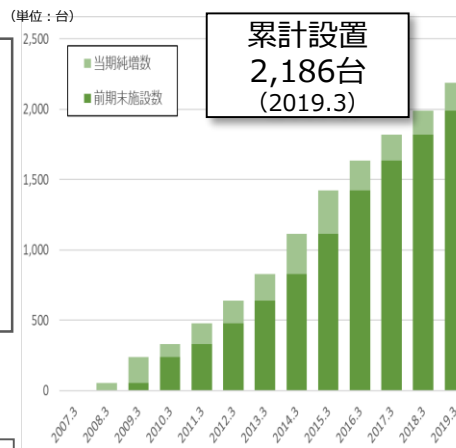


創業事業として融雪システム遠隔制御代行サービス「ゆりもっ」を提供、北海道・北東北を中心に2,000台以上設置し、冬期間の大幅な省エネルギーを実現

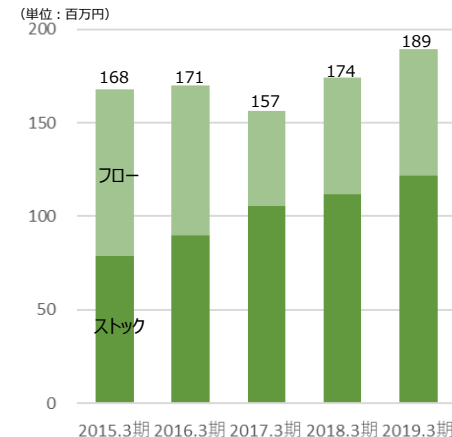
■ サービスイメージ



■ 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

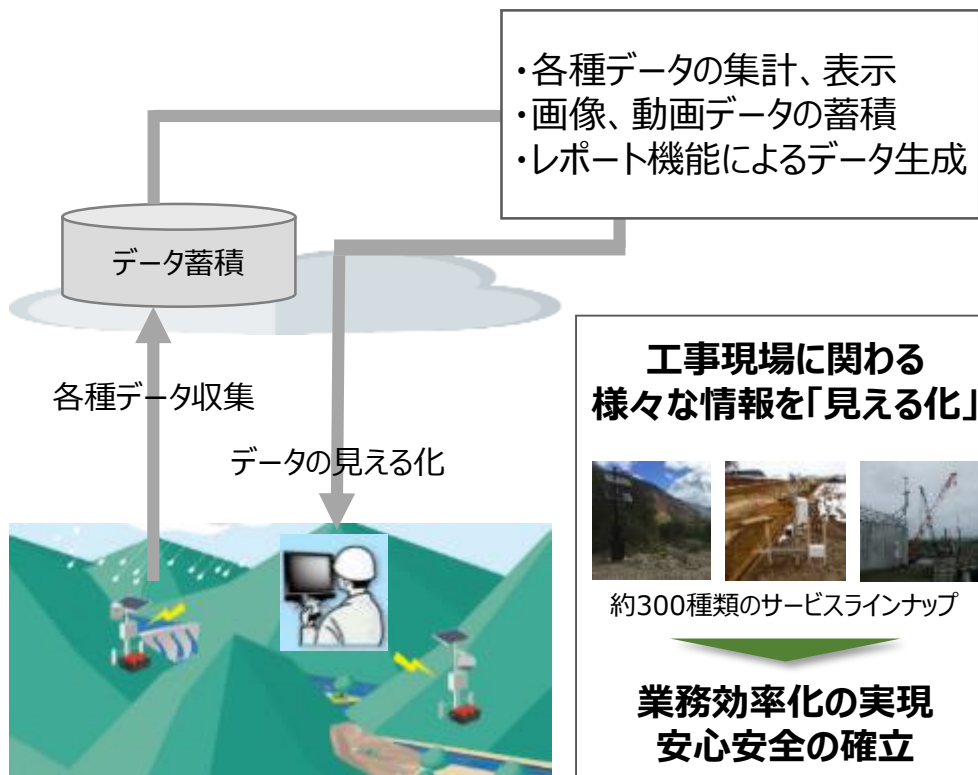


「現場ロイド」紹介（土木工事のIoT）



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

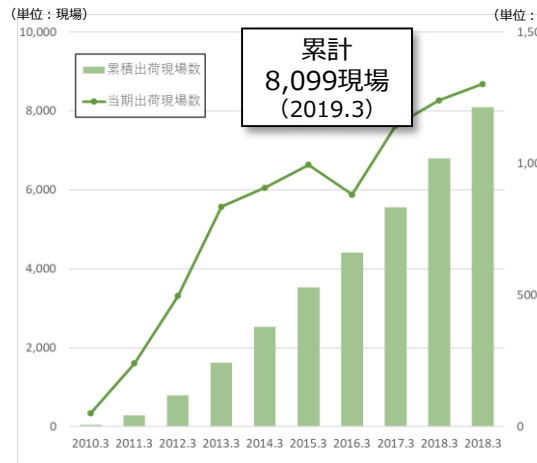
■ サービスイメージ



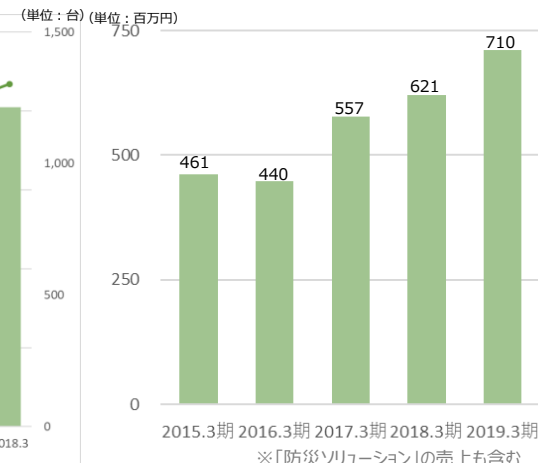
（参考）NETIS（新技術情報提供システム）について

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）

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）

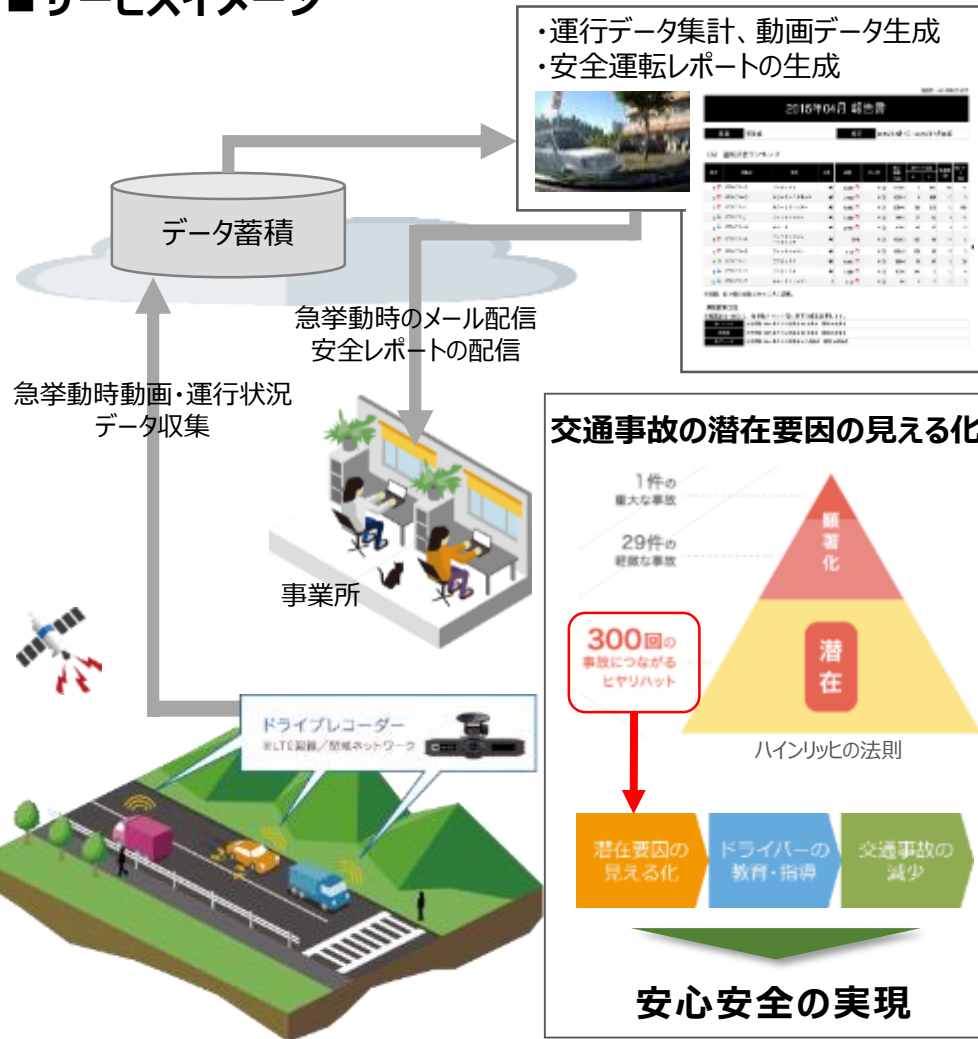
赤外線センサー、衝撃検知センサーなど、現地の警報システムをモバイルネットワークで遠隔地でも検知できるよう、防犯・安全対策を強化



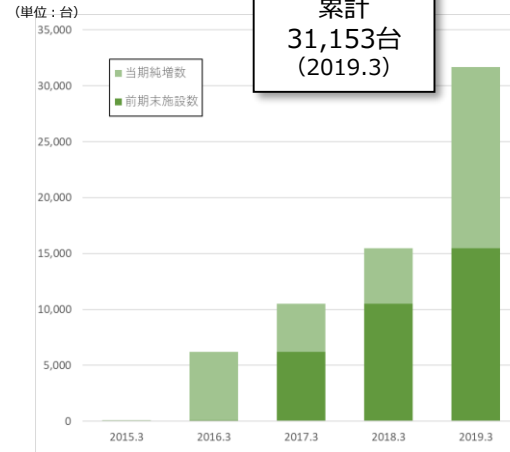
「Pdrive」紹介（車のIoT）

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

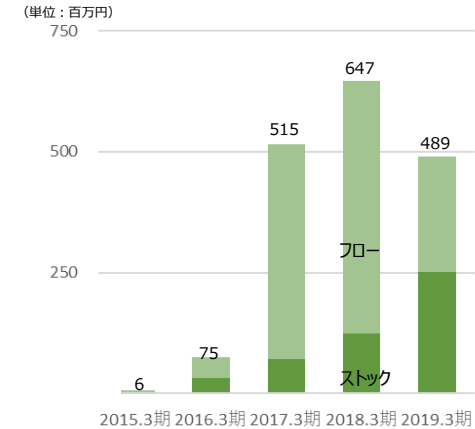
■ サービスイメージ



■ 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



月次ランキングによる評価

ドライバー	評価	走行距離	平均速度
1	ドライブレコーダー	200.00	204.0 km/h
2	ドライブレコーダー	188.00	222.2 km/h
3	ドライブレコーダー	186.00	222.8 km/h
4	ドライブレコーダー	167.00	211.8 km/h
5	ドライブレコーダー	165.00	149.9 km/h
6	ドライブレコーダー	155.00	163.9 km/h
7	ドライブレコーダー	133.00	131.8 km/h
8	ドライブレコーダー	122.00	209.8 km/h
9	ドライブレコーダー	101.00	629.8 km/h
10	ドライブレコーダー	97.00	852.2 km/h
11	ドライブレコーダー	24.00	415.5 km/h

ドライバーごとの特性を把握し、個別指導

ドライバー	走行距離	平均速度	最高速度	急加速	急減速
ドライブレコーダー	4.00	0.00	23.00	0.00	25.00
ドライブレコーダー	2.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ドライブレコーダー	9.00	0.00	113.00	0.00	34.00
ドライブレコーダー	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ドライブレコーダー	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ドライブレコーダー	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ドライブレコーダー	2.00	0.00	3.00	14.00	3.00
ドライブレコーダー	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ドライブレコーダー	12.00	0.00	9.00	140.00	24.00
ドライブレコーダー	9.00	0.00	4.00	1.00	0.00
ドライブレコーダー	34.00	3.00	125.00	173.00	16.00
ドライブレコーダー	0.00	0.00	0.00	149.00	0.00

1. 会社概要
2. 事業概要
- 3. 当社の強み**
4. 決算概要
5. 成長戦略

IoT専門ソリューションベンダーとして10年間顧客と向き合い
9,000以上の現場に設置し、常時23,000以上の通信デバイスを運用
これらの実績が当社の財産であり、今後さらにIoTを普及させる力です。

1.「つなぐ力」

「モノ・コト」をセンシングする力

2.「構築力」

IoTを業務に浸透させ運用する力

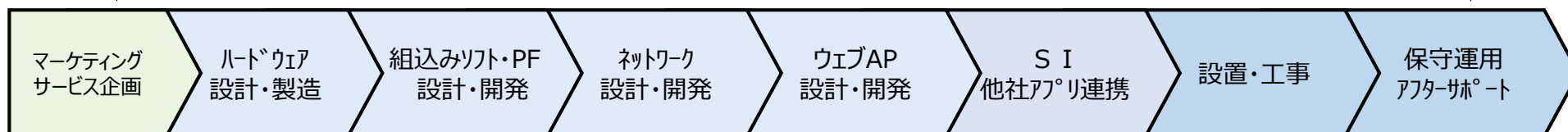
9,000の現場設置、23,000の常時運用

3.「組織力」

IoT専門だからこそその実行力

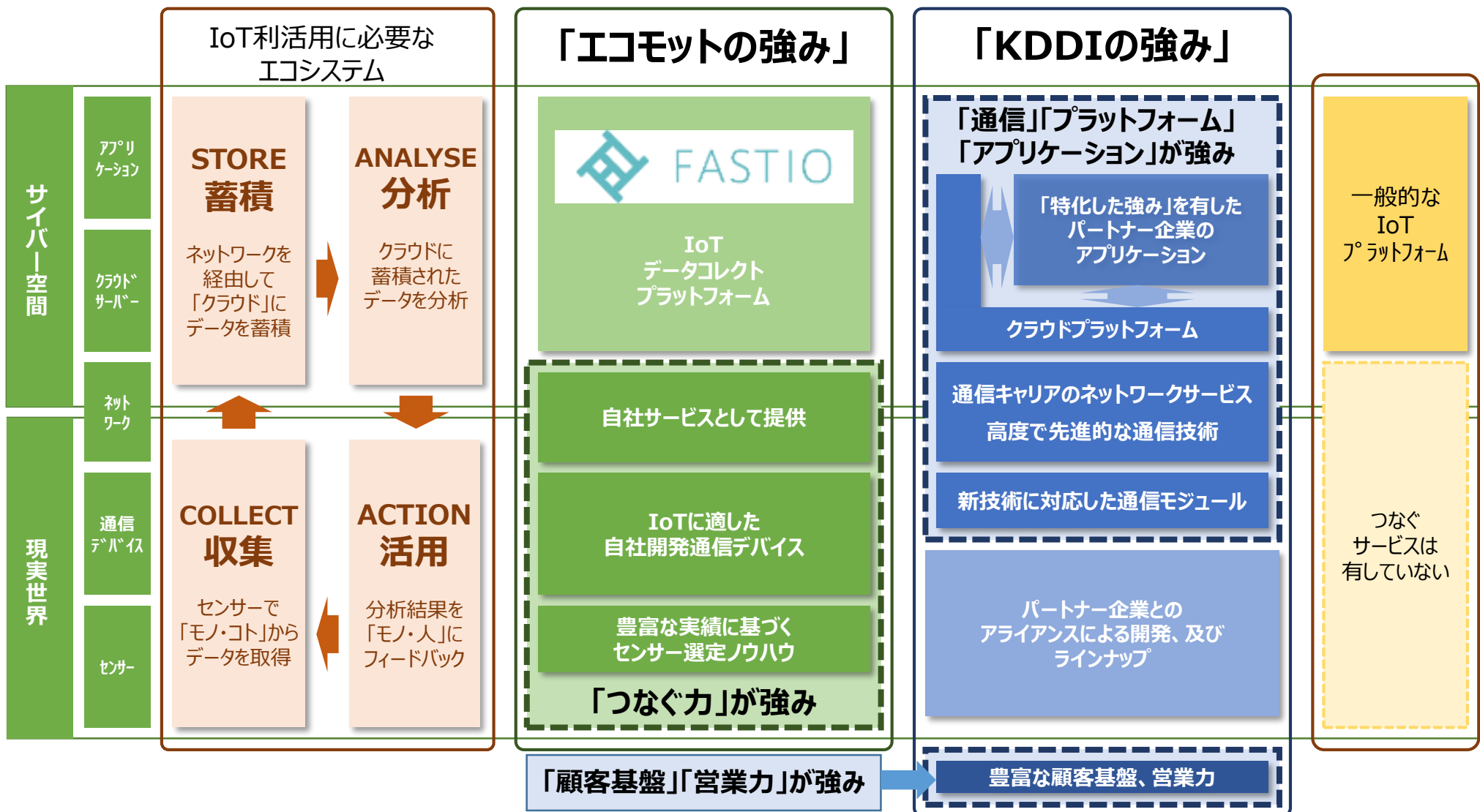
IoTの全てをワンストップで提供できる力

豊富なノウハウに裏付けされたコンサルティングにより顧客ニーズに即したソリューションを提供



「エコモットの強み」と「KDDIの強み」

IoT分野における、「KDDIのサイバー空間でのクラウドプラットフォーム・アプリケーション、及びネットワークの強み」、「エコモットの現実世界での『つなぐ力』の強み」を融合させ、垂直統合的な強みが生み出される



1. 会社概要
2. 事業概要
3. 当社の強み
- 4. 決算概要**
5. 成長戦略

2019年3月期 決算トピックス

大口案件来期持ち越し等での売上減、戦略的人員体制強化での費用増により

売上高1,611百万円（対計画△313百万円）

営業利益24百万円（対計画△108百万円）

売上高、営業利益共に計画未達

「経営基盤強化期間」の1期目として、「売上拡大」は未達だったが
その大半は持ち越し案件として来期計画へ計上
「人員強化」は計画達成し来期活動強化の源泉となるため、
今期末達分を来期リカバリーし、経営基盤強化の実現を目指す

2019年3月期 業績ハイライト



前期大口案件があったため今期売上計画を対前年減としたGPSソリューションを除き、既存市場においては順調に顧客基盤を拡大したが、新規市場に対して「部材調達遅れによるLPWA大口案件来期持ち越し」「危機管理型水位計の競争激化」等により計画未達（※ソリューション別売上高の増減要因については30ページ参照）

（単位：百万円）

	2018年 3月期	2019年 3月期	前年同期比 (%)	当初計画	対計画比 (%)
売上高	1,625	1,611	△14 (△1%)	1,924	△313 (△16%)
売上総利益	566	617	+50 (+9%)	720	△102 (△14%)
総利益率	34.9%	38.3%	+3.5pt	37.4%	+0.9pt
営業利益	117	24	△92 (△79%)	133	△108 (△81%)
営業利益率	7.3%	1.5%	△5.7pt	6.9%	△5.4pt
純利益	79	11	△67 (△86%)	82	△71 (△86%)
純利益率	4.9%	0.7%	△4.2pt	4.3%	△3.6pt

2019年3月期 売上高未達の主な要因

今期売上高計画1,924百万円に対し、△313百万円未達となった主な要因は以下の3つであり、そのうち190百万円については、来期持ち越しとして計画計上

今期売上高未達の主な要因

来期への展望

1,924

△313

1,611

約△190百万円 ⇒ 来期持ち越し

・「現場ロイド」大口案件（約△40百万円）

大口の個別カスタマイズ案件について、今期売上計上を目指していたが、仕様検討に時間を要し、来期へ持ち越し

提案継続し、来期計画計上

仕様検討も進み、カスタマイズによる機能差別化により受注確度も高い

・部材調達遅れによるLPWA大口案件（約△150百万円）

LPWAによる広エリア・多拠点での大口案件受注をファーストユーザーとし、同様案件の水平展開により更なる売上拡大を目指していたが、通信部材調達遅れにより導入時期を明確にできず、今期導入に間に合う提案機会を逸し、来期へ持ち越し

提案継続し、来期計画計上

部材調達も可能となり、受注確度も高く、機能差別化を見込めるソリューションであり、水平展開の可能性が高い

約△100百万円

・「中小河川緊急治水プロジェクト」での 危機管理型水位計案件管理型水位計の競争激化

危機管理型水位計受注をトリガーとし、自治体へのさらなる防災パッケージ提案を目指し、営業リソースを集中し一定の成果は出したが、機能差別化が難しく、案件単価も低く想定以上に競争が激しく計画受注数まで至らずに売上未達

防災ソリューション戦略見直し

緊急時の迅速性、AI・GNSS等の機能差別化が実現可能な製品・サービス提案へ戦略転換

2018年3月期

売上高

(単位：百万円)

2019年3月期 ソリューション別売上高の増減要因



前期大口案件により今期売上計画を対前年減としたGPSソリューションを除き、既存市場においては順調に顧客基盤を拡大したが、新規市場に対して「部材調達遅れに伴うLPWA大口案件来期持ち越し」「危機管理型水位計の競争激化」等により計画未達

(単位：百万円)

	2018年 3月期	2019年 3月期	前年同期比 (%)	当初計画	対計画比 (%)	主な増減要因
インテグレーション ソリューション	182	221	+38 (+21.3%)	400	△178 (△44.6%)	<ul style="list-style-type: none"> ・KDDIとのアライアンス強化に伴う受注拡大及び大口案件受注によるフロー売上増 (対前期比) ・前期からの累計契約数拡大によるストック売上増 (対前期比) ・部材調達遅れに伴うLPWA大口案件来期持ち越しによる売上減だが、来期受注に向けて営業活動を継続 (対計画比)
コンストラクション ソリューション	621	710	+88 (+14.3%)	925	△214 (△23.2%)	<ul style="list-style-type: none"> ・高速道路工事の安全対策や、協業を契機とした防災案件等、大型案件受注によるフロー売上増 (対前期比) ・危機管理型水位計は想定より競争激化しており計画未達だが、緊急時の迅速性、高度機能での差別化へ戦略転換し来期巻き返しを図る (対計画比)
モニタリング ソリューション	173	189	+15 (+8.9%)	170	+19 (+11.4%)	<ul style="list-style-type: none"> ・新規導入案件が堅調に推移し、前期からの累計契約数拡大に伴うストック売上増 (対前期比)
GPS ソリューション	647	489	△157 (△24.3%)	429	+60 (+14.0%)	<ul style="list-style-type: none"> ・新規導入案件が堅調に推移し、前期からの累計契約数拡大に伴うストック売上増 (対前期比) ・前期大口案件により今期売上計画を対前年減としたため対前年減で着地 (対前期比)
計	1,625	1,611	△14 (△0.9%)	1,924	△313 (△16.3%)	

2019年3月期 貸借対照表



東京証券市場マザーズ上場に伴う公募増資、資本提携に伴う第三者割当増資により、自己資本が1,460百万円（+1,024百万円）となり、自己資本比率は68.8%（+34.5pt）と向上
なお、公募増資での調達資金は、事業拡大に向けた製品製造、体制強化に向けた人件費に充当

（単位：百万円）

	2018年3月期 (2018年3月31日)	2019年3月期 (2019年3月31日)	増減
流動資産	1,109	1,783	+674
(現金及び預金)	248	766	+518
固定資産	166	341	+174
総資産	1,275	2,124	+849
有利子負債	578	437	△140
自己資本	436	1,460	+1,024
自己資本比率 (%)	34.3%	68.8%	+34.5pt

2019年3月期 キャッシュ・フロー計算書



対前期比での減益着地の影響により、営業活動によるキャッシュ・フローが大きく悪化した。公募増資、及び第三者割当増資の結果、財務活動によるキャッシュ・インフローが増加

(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	△148	△188	△40
投資活動による キャッシュ・フロー	△19	△151	△131
財務活動による キャッシュ・フロー	346	858	+511

2020年3月期 業績予想の考え方



2019年から2021年の3ヶ年は「飛躍的成長に向けた経営基盤の強化期間」位置付け、その2年目となる今期は以下の方針に基づき事業運営を推進

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3月期業績予想

売上高 : 2,430百万円 (対前年 + 50.8%)
営業利益 : 159百万円 (対前年 + 538.7%)

※「経営基盤強化期間」については30～31ページ参照（「2018年3月期 決算説明資料」からの抜粋資料）

※2019年6月27日株主総会において決議された定款一部変更により、決算期・事業年度末日が3月31日から8月31日への変更に伴い、今期は「2019年4～2020年8月」までの17ヶ月決算と変更となったが、本業績予想は定款一部変更前の「2019年4～2020年3月」の業績予想である

Copyright © 2019 Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

2020年3月期 通期業績予想



営業体制強化、新製品・サービス開発、KDDIとの営業・開発双方でのアライアンス強化により、売上高2,430百万円（対前年+50.8%）、営業利益159百万円（対前年+538.7%）の増収増益を見込む

※2019年6月27日株主総会において決議された定款一部変更により、決算期・事業年度末日が3月31日から8月31日への変更に伴い、
今期は「2019年4～2020年8月」までの17ヶ月決算と変更となったが、本業績予想は定款一部変更前の「2019年4～2020年3月」の業績予想である

（単位：百万円）

	2019年3月期 通期実績	2020年3月期 通期予想	前年比	主な増減要因
			差額・比率	
売上高	1,611	2,430	+818 (+50.8%)	・インテグレーション・コンストラクション・GPS ソリューションでの売上増 ※詳細は次ページの「ソリューション別売上高通期売上高予想」を参照
営業利益	24	159	+134 (+538.7%)	・売上増に伴う営業利益の増加
営業利益率	1.5%	6.5%	+5.0pt	
経常利益	25	157	+132 (+529.7%)	
経常利益率	1.5%	6.4%	+4.9pt	
純利益	11	108	+97 (+859.6%)	
純利益率	0.6%	4.4%	+3.8pt	

ソリューション別売上高通期売上高予想



営業体制を強化したコンストラクションソリューション、KDDIとのアライアンスによる新規市場獲得を目指すインテグレーションソリューション、新製品・サービスを提供開始するGPSソリューションは、対前年約2億円以上の売上拡大を見込む

※2019年6月27日株主総会において決議された定款一部変更により、決算期・事業年度末日が3月31日から8月31日への変更に伴い、
 今期は「2019年4～2020年8月」までの17ヶ月決算と変更となったが、本業績予想は定款一部変更前の「2019年4～2020年3月」の業績予想である

(単位：百万円)

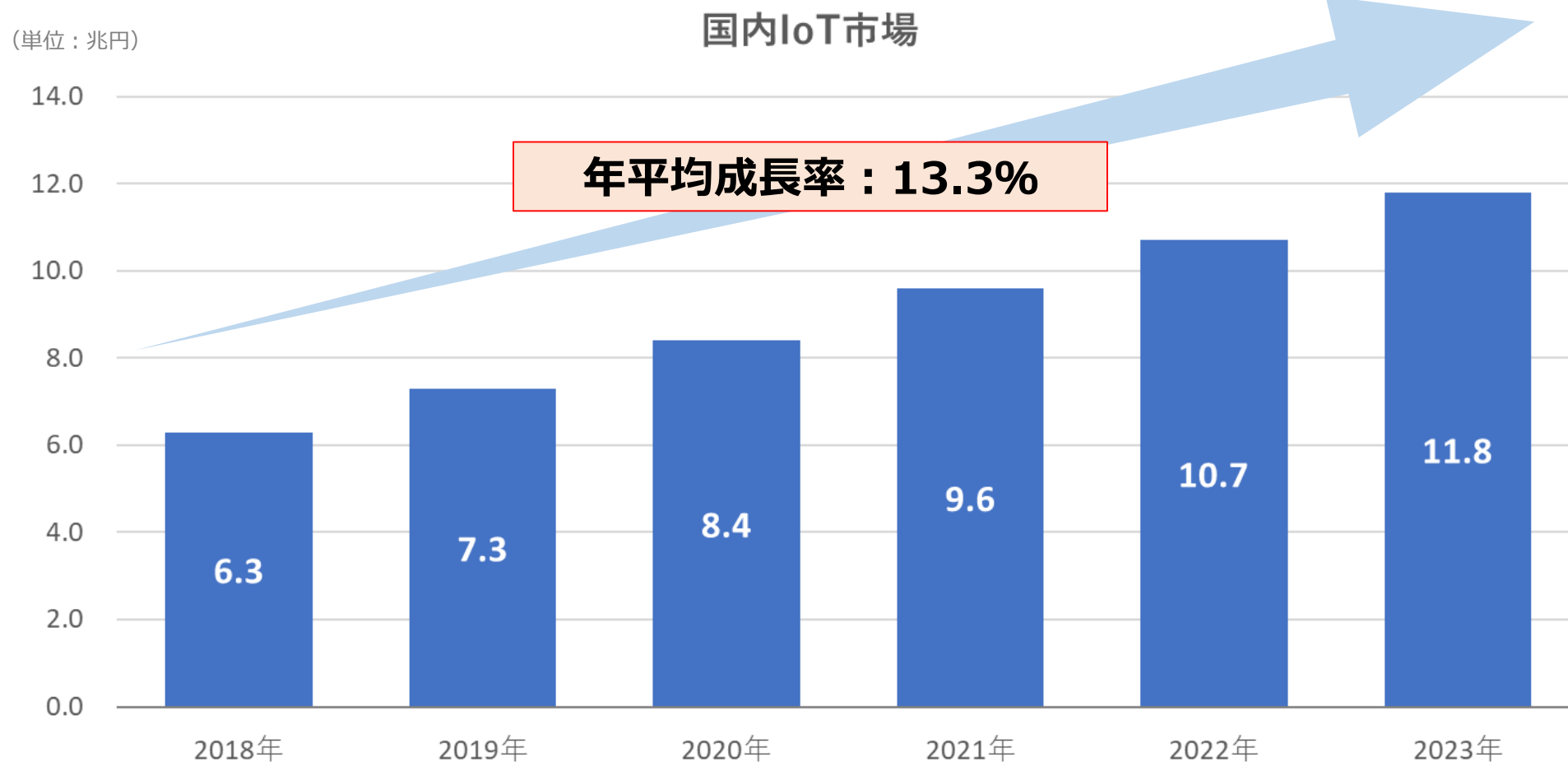
	2019年3月期 通期実績	2020年3月期 通期予想	前年比		主な増減要因
			差	比率	
インテグレーション ソリューション	221	420	+198	+89.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・前期繰り越しLPWA大口案件受注、及びKDDIとアライアンス強化に伴う同様案件の水平展開に向けた営業活動によるフロー売上増 ・既存ユーザーからの大口カスタイズ案件受注によるフロー売上増
コンストラクション ソリューション	710	1,000	+289	+40.7%	<ul style="list-style-type: none"> ・前期採用人員の営業力向上、東海営業所新設、新規販売店の増による「現場ロイド」でのフロー売上増 ・前期繰り越し大口カスタイズ案件受注によるフロー売上増
モニタリング ソリューション	189	180	△9	△4.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・市場成熟化に伴う新規物件獲得減によるフロー売上減 ・累計契約者数増加によるストック売上増
GPS ソリューション	489	830	+340	69.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・6月からのパイオニアとの協業による新製品・サービス提供開始によるフロー売上増 ・累計契約者数増加によるストック売上増
計	1,611	2,430	+818	+50.8%	

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 当社の強み
4. 決算概要
5. **成長戦略**

エコモットはIoTを通じて日本産業発展へ貢献いたします

**日本を代表する
IoTリーディングカンパニーへ**
～あらゆる社会問題をIoTを通じて解決する企業～

国内IoT市場は高い成長性を維持し2022年には11.8兆円の市場規模へ



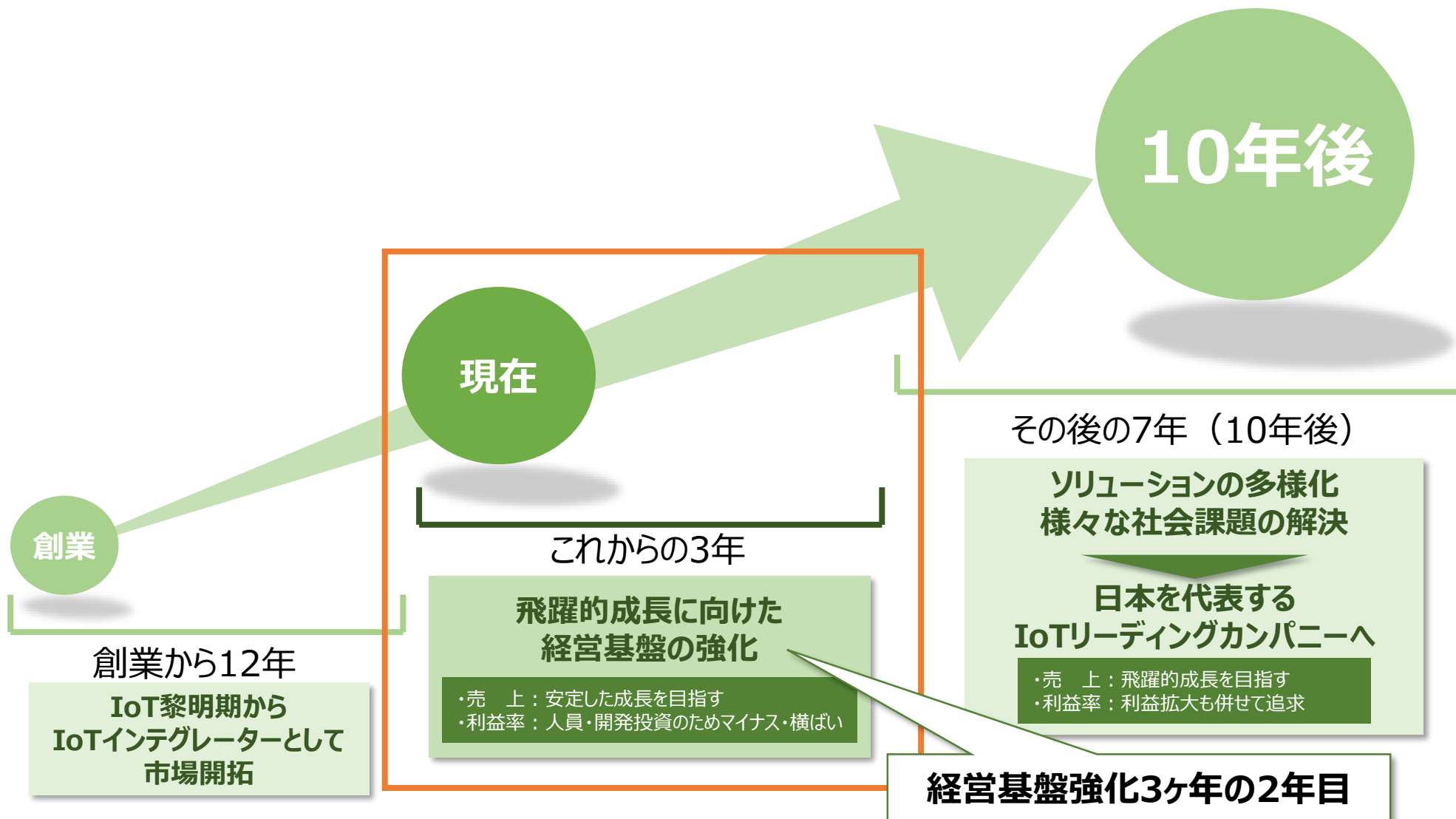
(出展) IDC Japan株式会社「国内IoT市場 支出額および前年比成長率予測、2018年～2023年」(2019年3月)

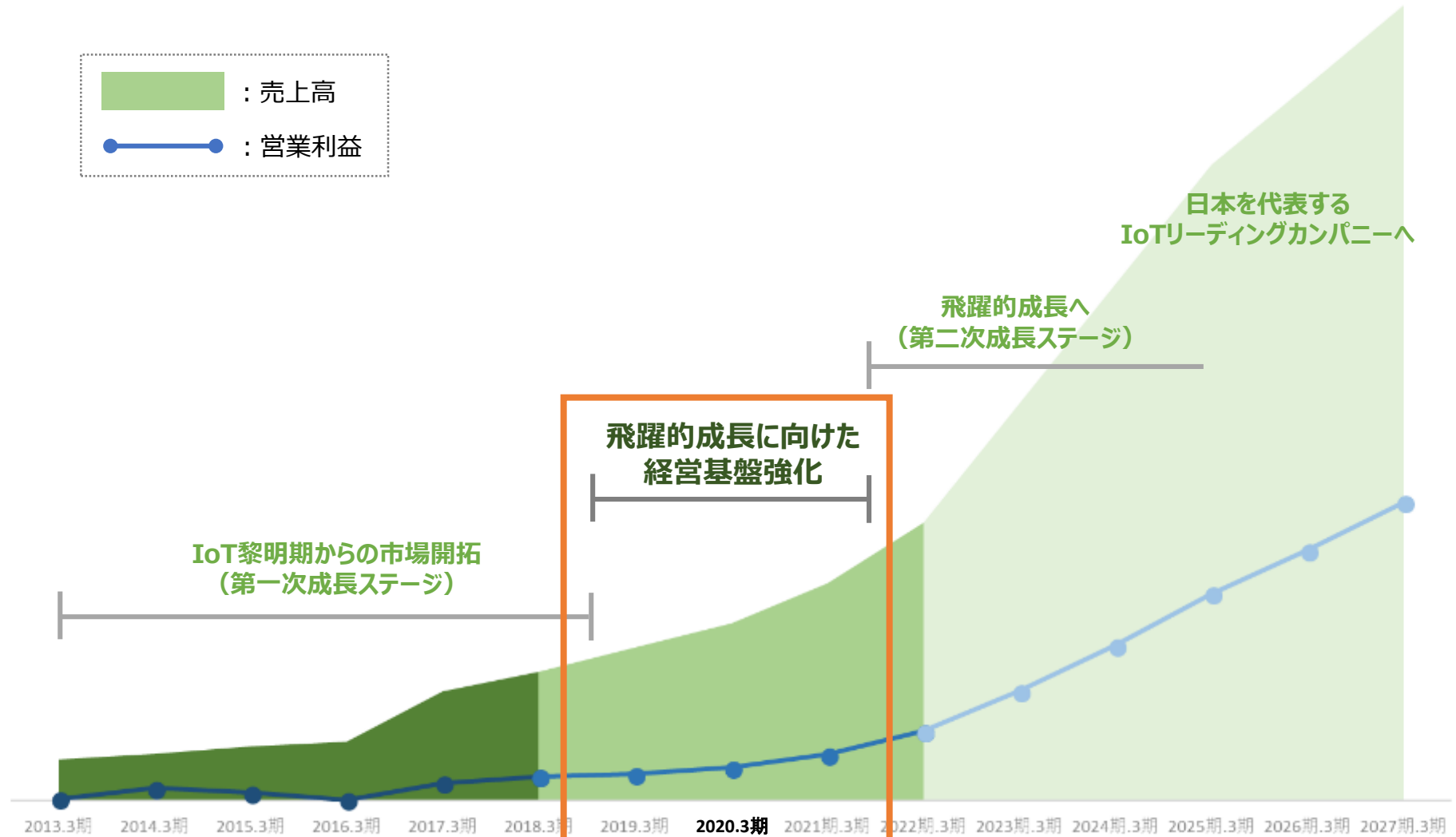
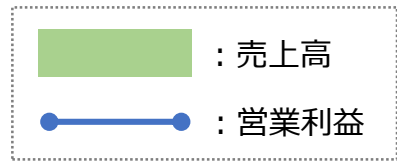
10年後の成長イメージ

2018年3月期 決算説明資料
(2018.5.14) より抜粋



10年後に「日本を代表するIoTリーディングカンパニー」へ成長するため
2019年3月期からの3年は飛躍的成長に向けた「経営基盤強化期間」と位置付ける





経営基盤強化3ヶ年の2年目

1. 中核ソリューションに経営リソースを集中

- ・コンストラクション・GPSソリューションでの利益創出を拡大

2. 製品・サービス開発の推進

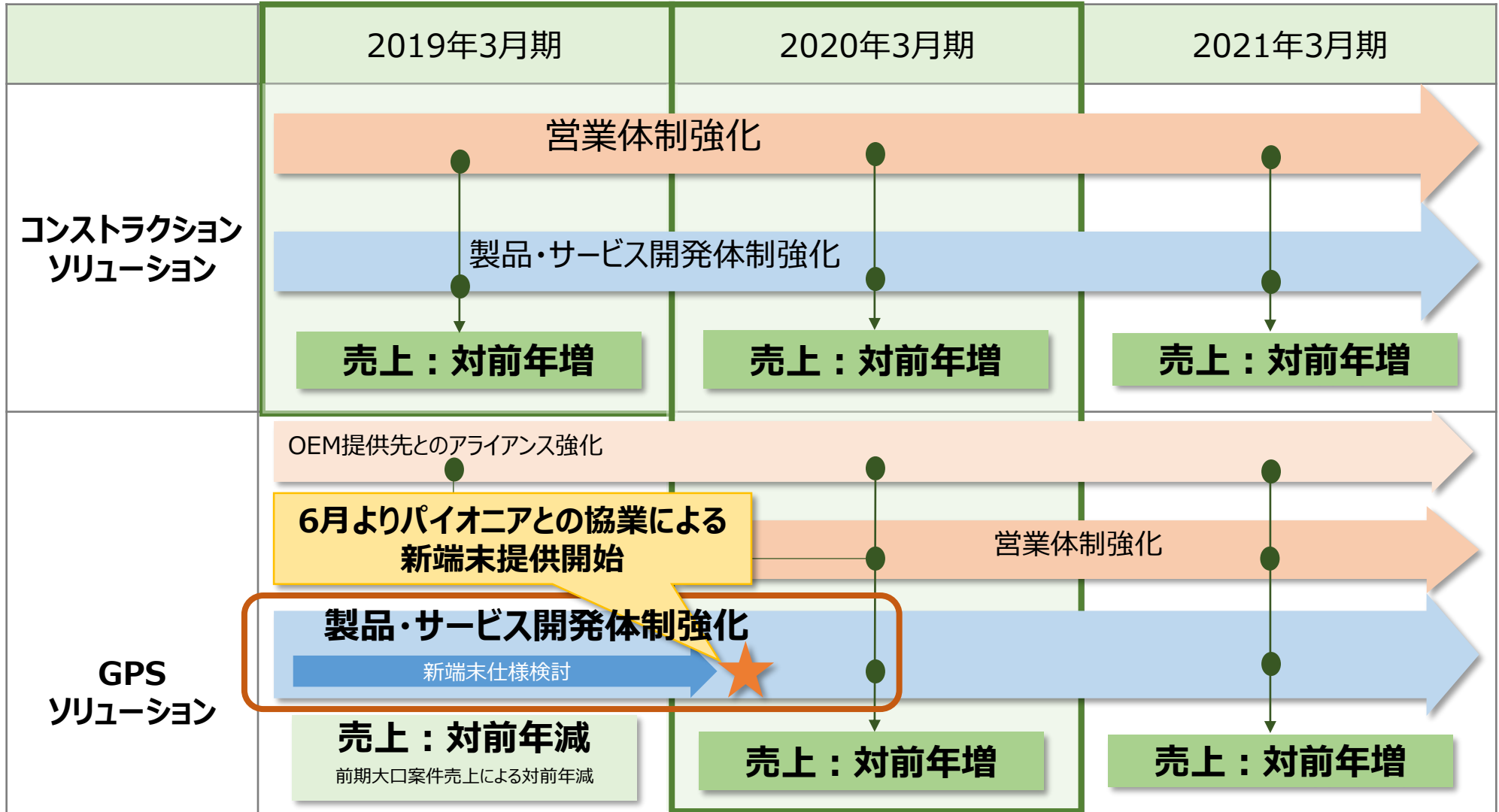
- ・エコモットの強みである「つなぐ力」を磨き続ける
- ・「IoT×新技術」により付加価値のあるサービスを提供

3. 営業・開発体制の強化

- ・人員採用・育成の強化
- ・従業員満足度向上による定着率の更なる向上

CONSTRUCTION・GPSソリューションへの段階的な経営リソース集中

前期はCONSTRUCTIONに人員体制強化等を行っていたが、今期はGPSも営業・開発双方のリソースを集中させると共に、前期仕様検討等を行っていた新機能搭載のカーテレマティクス端末を6月より提供開始



「現場ロイド」への営業リソース集中

昨期は営業人員体制強化に重きを置いたが、今期は昨期採用人員の更なる営業戦力化と共に、東海営業所の新設、新規販売店獲得により売上拡大を目指す

営業体制、営業チャネル強化

■ 営業人員体制のさらなる強化

- ・5月より東海営業所（名古屋市）を開設し、市場規模の大きいエリアカバレッジによる売上拡大を目指す
- ・今期は採用強化よりも昨期採用人材の製品・営業スキル向上、営業活動量拡大による個々人の更なる営業戦力化を目指す

拠点	FY2019	FY2020
	昨期末 人員数	計画 人員数
札幌	3名	3名
仙台	3名	3名
東京	2名	2名
北信越	1名	1名
東海	-	1名
関西	3名	3名
九州	2名	2名
合計	14名	15名



■ 営業チャネルの強化

- ・営業活動の強化を目指すエリアにおける新規販売店獲得による売上拡大を目指す

i-Construction推進コンソーシアムの活用強化

■ 新製品・サービス力強化による受注件数、受注単価の拡大

- ・国土交通省が推進する「i-Construction」「情報化施工」に準拠した新製品、サービスの開発



「i-Construction」とは
 ・「ICTの全面的な活用（ICT土工）」等の施策を建設現場への導入により、建設生産システム全体の生産性向上を図り、魅力ある建設現場を目指す取り組み

2018年6月に「i-Construction推進コンソーシアム」に加盟

■ 「i-Construction“貫徹の年”」を目指す国土交通省

- ・建設現場への新技術導入に向け各地方整備局でも企業間連携“×Tech.”(クロステクノロジー)実装に向けた取り組みが活発化

国土交通省、旅行会社を画像等による解析システム



昨期、関東、中部、北陸地方整備局で開催されたマッチングイベントにおいてエコモットの新技术がマッチングに採択

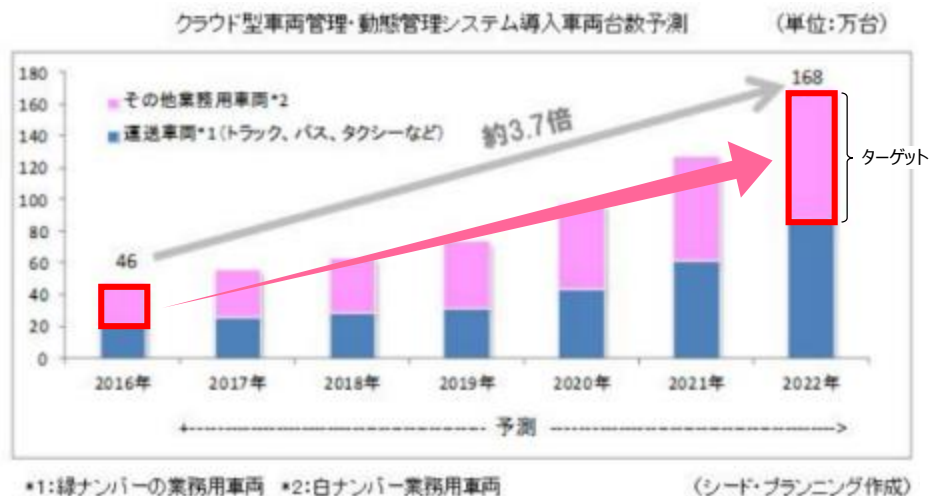
GPSソリューションにおけるシェア獲得に向けた取り組み



市場規模は80万台程度が見込まれており、シェア拡大に向け6月よりパイオニアとの協業による新端末提供開始、MaaS時代の到来に向けて、GPSソリューションで培ってきた技術を高め新製品、サービスに努める

GPSソリューションの市場規模

カーテレマティクスサービス市場の中でも法人用車両における「クラウド型車両管理・勤怠管理システム」の市場は2022年に利用台数168万台見込まれる

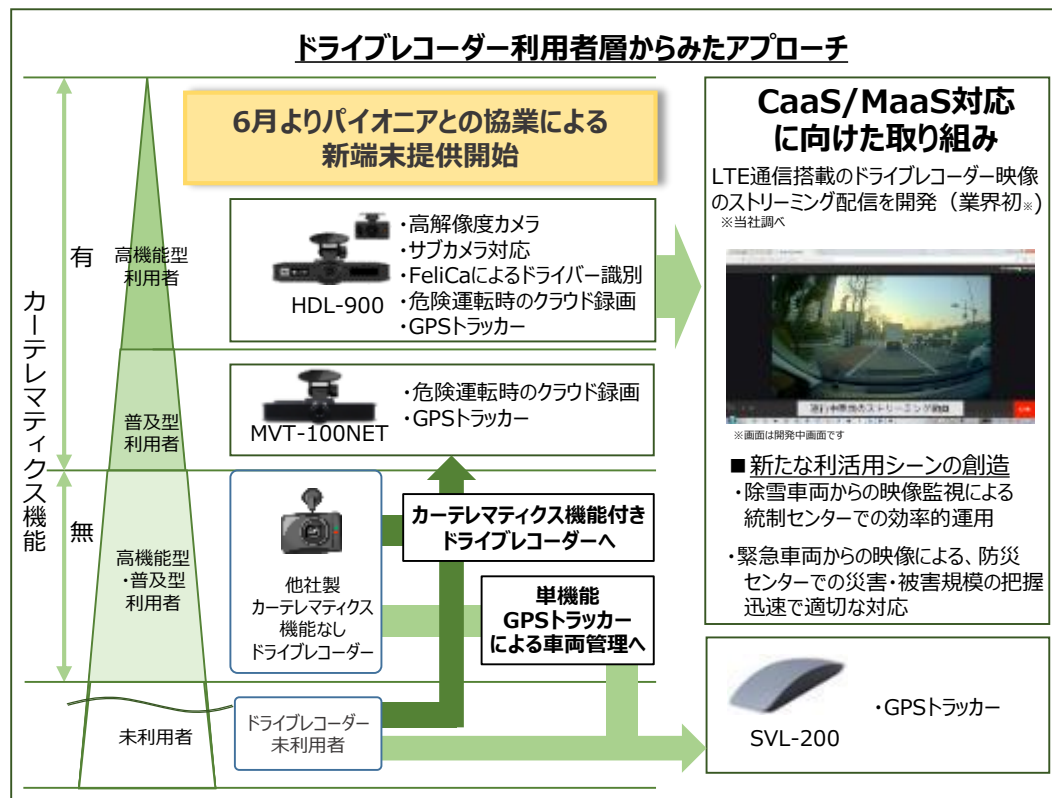


エコモットのGPSソリューションの利用ユーザーは「白ナンバー業務用車両」なので、168万台の約半数**80万台がターゲット**

80万台のターゲットへのアプローチ

- ターゲットへのアプローチに向けた考え方
 1. 製品ラインナップ充実による未利用層からの販売拡大
 2. 新サービス開発による新たな利活用シーンの創出

ドライブレコーダー利用者層からみたアプローチ



※「FeliCa」はソニー株式会社の登録商標です

拡大を続けるMaaS市場に向けて、パイオニアの先進運転支援システム「Intelligent Pilot」を搭載したカーテレマティクス端末「TMX-DM03」を活用した次世代カーテレマティクスソリューション提供による協業

LTE通信対応高性能カーテレマティクス端末「TMX-DM03」の主な特徴



■ 主な特徴

- **赤外線対応車室内カメラによるドライバーモニタリング機能**
「眠気検知機能」、「わき見検知機能」等により、居眠り運転の予兆、わき見運転をドライバーへ警告
- **前方カメラによるADAS（安全運転支援システム）機能**
「前方車両接近検知機能」「片寄走行検知機能」により危険運転を検知し、ドライバーに危険運転を警告
- **高度な安全運転支援を実現**
デジタル地図データや走行データ、事故発生地点、天気などの各種データと、ドライバー毎の運転傾向等から事故リスクをリアルタイムに予測し、事故リスクが高い場合、ドライバーに注意喚起・警告

■ アプリケーション画面

・イベント画面



・リアルタイム画面



動画/静止画	発生時刻	端末	車両
	イベント	発生地点	運転者
	2019-05-12 17:33:18 危険度3(高) -急ブレーキ	70013313 千葉県市川市	70013313 user04
	2019-05-10 08:02:50 危険度3(高) -急ブレーキ	70014981 北海道石狩市 生振	70014981 user06
	2019-05-09 17:19:47 危険度3(高) -急ハンドル(左)	70013273 山梨県上野原市 大曾根	70013273 user03

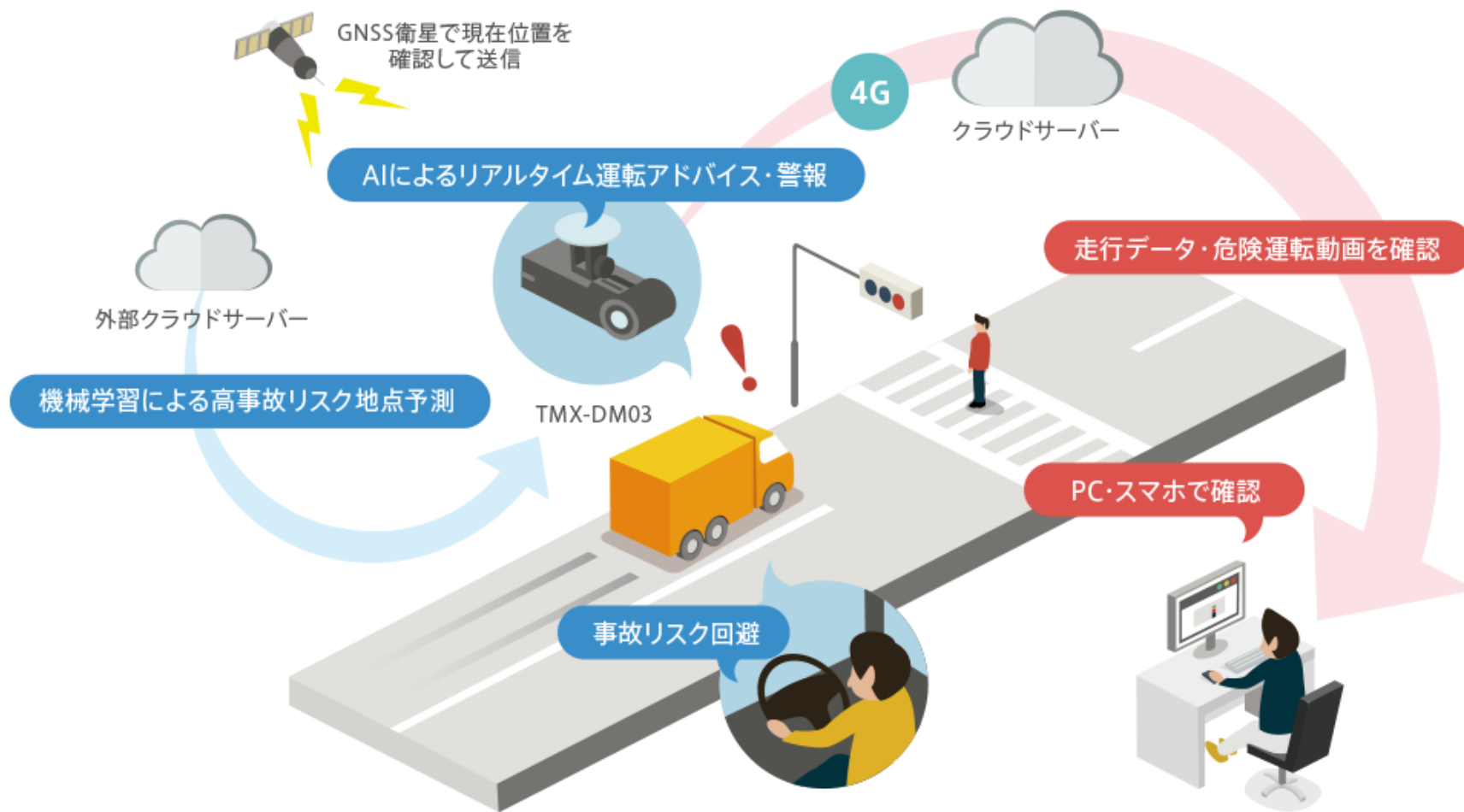
「急ブレーキ」「急ハンドル」等の危険運転（イベント）の発生状況を一覧で把握し、個々のイベントの状況を動画での確認が可能

※アプリケーション画面は開発中画面です

**AI活用した危険運転の予兆、早期警告
により更なる交通事故削減へ**

次世代カーテレマティクスソリューションの利用シーン

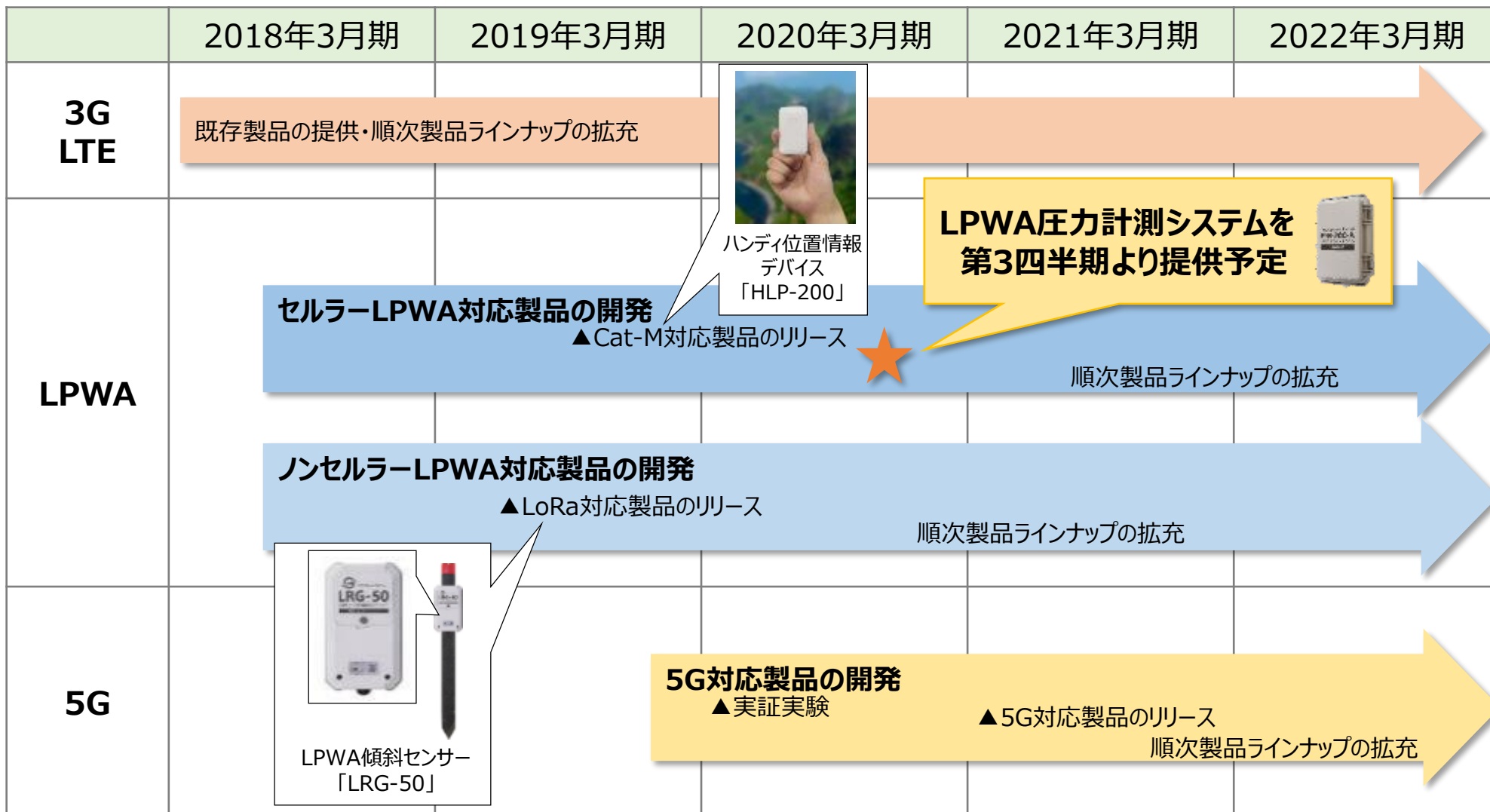
パイオニアの先進運転支援システム「Intelligent Pilot」等の先進技術とエコモットがカーテレマティクスソリューション培ってきたノウハウを組み合わせることで、車両の種類を問わない移動の安全性を底上げを目指す



移動の安全性を底上げする「Safe Mobility as a Service (SMaaS)」を目指す

新たなネットワーク技術への対応

エコモットの強みである「つなぐ力」を更に強化するために、新たなネットワーク技術に順次対応し、新製品・サービスを提供



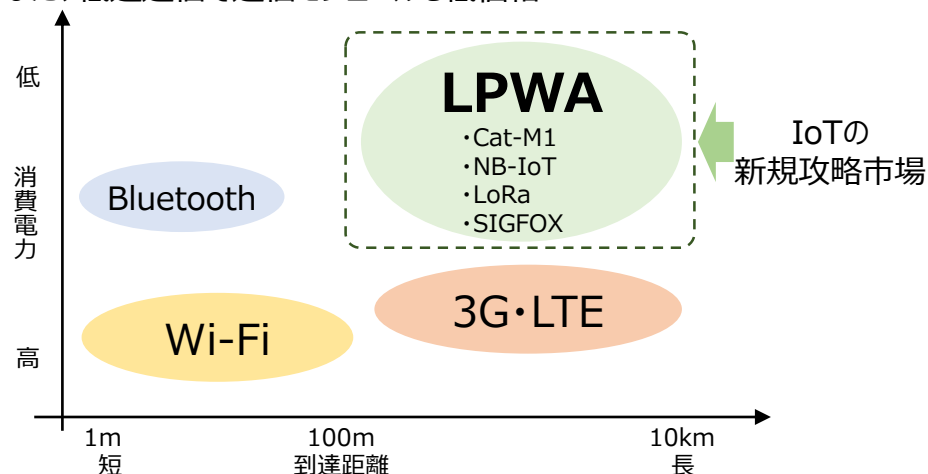
LPWA各種規格への対応による新規市場創造

IoTに適した新通信技術であるLPWAの通信規格に対応した通信デバイス開発により新規市場創造を目指す

LPWAの市場成長性

LPWA (Low Power Wide Area)

低消費電力で広い領域を対象にできる無線通信技術
また、低速通信で通信モジュールも低価格



LPWAの台数及びLPWA接続売上高推移及び予測 (世界)



LPWA各種規格への対応

■ セルラーLPWA (LTE-M) への対応

- ・ハンディ位置情報デバイス「HLP-200」



セルラーLPWA (LTE-M) に対応し、低消費電力で動作するハンディ位置情報デバイス (緊急通報ボタン付き)

災害やトラブル等の有事の際のみ位置情報を管理者へ提供することが可能

- ・LPWA圧力計測システム (開発中)



圧力センサー・スイッチと通信モジュールを一つにした電池駆動のセルラーLPWA (LTE-M) 圧力計測デバイス

電源や通信回線の確保が困難な灯油や重油タンクの残量監視をはじめ様々な用途での利用可能

■ LoRaへの対応

- ・LPWA傾斜センサー「LRG-50」

地すべりや構造物倒壊の予兆を迅速に検知するLPWA傾斜センサー



5Gの対応による新規市場創造

IoT分野での活躍が期待される次世代通信技術5Gに対応した通信デバイス開発により新規市場創造を目指す

5Gの技術と利活用シーン

5G（第5世代通信システム）

5Gは、「超高速」だけでなく「多数接続」や「超低遅延」といった新たな特徴を持つ次世代の移動通信システムであり、ICT時代のIoT基盤として早期実現が期待されている

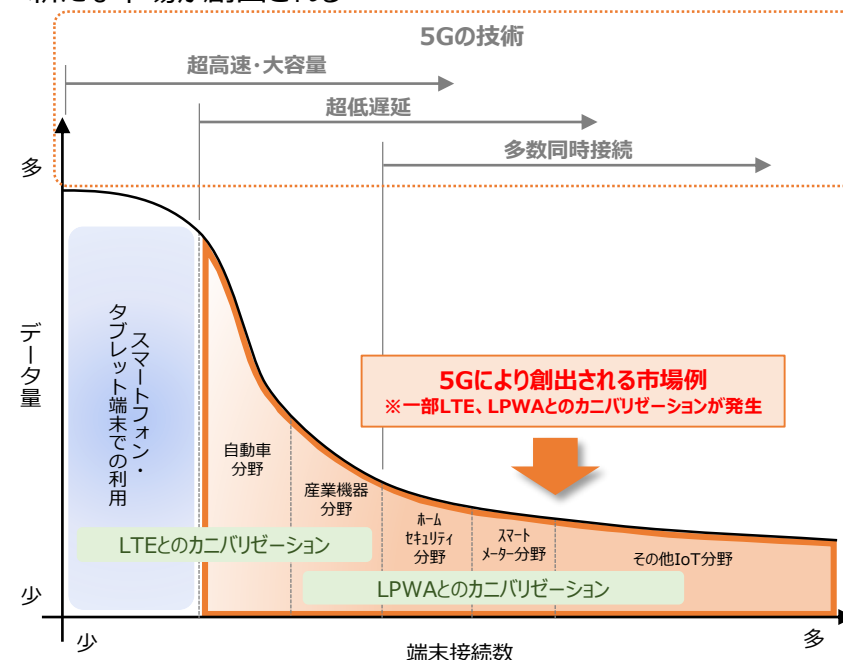


(出典) 総務省「平成28年版 情報通信白書」

5Gが創出する新規市場とエコモットの開発方針

5Gが創出する新規市場

5Gの特徴である「超高速」「多数接続」「超低遅延」の技術により新たな市場が創出される



(参考) 総務省「電波政策2020懇談会 サービスワーキンググループ モバイルサービスタスクフォース（第7回）」（2016.5）

エコモットの開発方針

LTE、LPWAで培った技術を踏まえ5Gの実証実験に参画し5Gサービスリリースと合わせて新製品・サービス提供を目指す

「『KDDI IoTクラウド Standard』を中心とした協業」、「新規IoTパッケージ商品の共同開発・拡販」をKDDIと取り組み、未攻略市場攻略により売上拡大を目指す

■「KDDI IoTクラウド Standard」を中心とした協業による成長



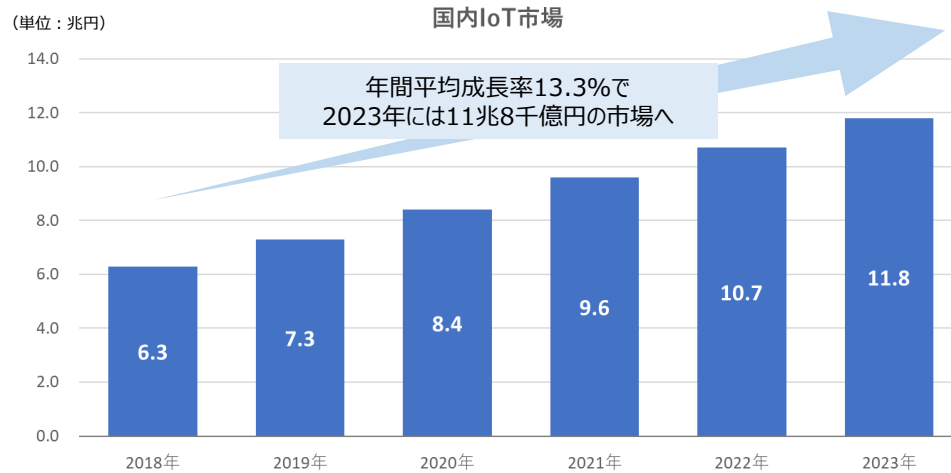
■新規IoTパッケージ商品の共同開発・拡販による成長



エコモットの更なる事業領域拡大に向けた方向性

BULB株式会社との資本提携を伴う
業務提携契約締結について
(2019.6.7) より抜粋

国内IoT市場の成長性



出典: 「国内IoT市場産業分野別/ユースケース別予測、2019年~2023年」(IDC Japan株式会社)

エコモットのポジショニング



**IoT市場の成長性を上回る更なる成長に向け、既存パッケージサービスの市場浸透と併せて
事業領域拡大 (BtoBtoC、新規市場参入等) が必要**

×

事業領域拡大に向けては、「AI・IoT」×「新技術」等による差別化が必要

ベンチャー出資による「新技術」「ビジネスモデル」での差別化

成長戦略第2ステージを実現に向けての最大の鍵は「第4次産業革命技術（IoT、ビッグデータ、AI、ロボット）の社会実装」と位置付けられており、IoTは日本産業発展において非常に重要な位置付け

今、求められるもの （成長戦略第2ステージの課題）

**最大の鍵は第4次産業革命技術の社会実装
（IoT、ビッグデータ、人工知能、ロボット）**

- ・ 潜在需要を開花させる新たな製品・サービスの創出
- ・ 生産性革命

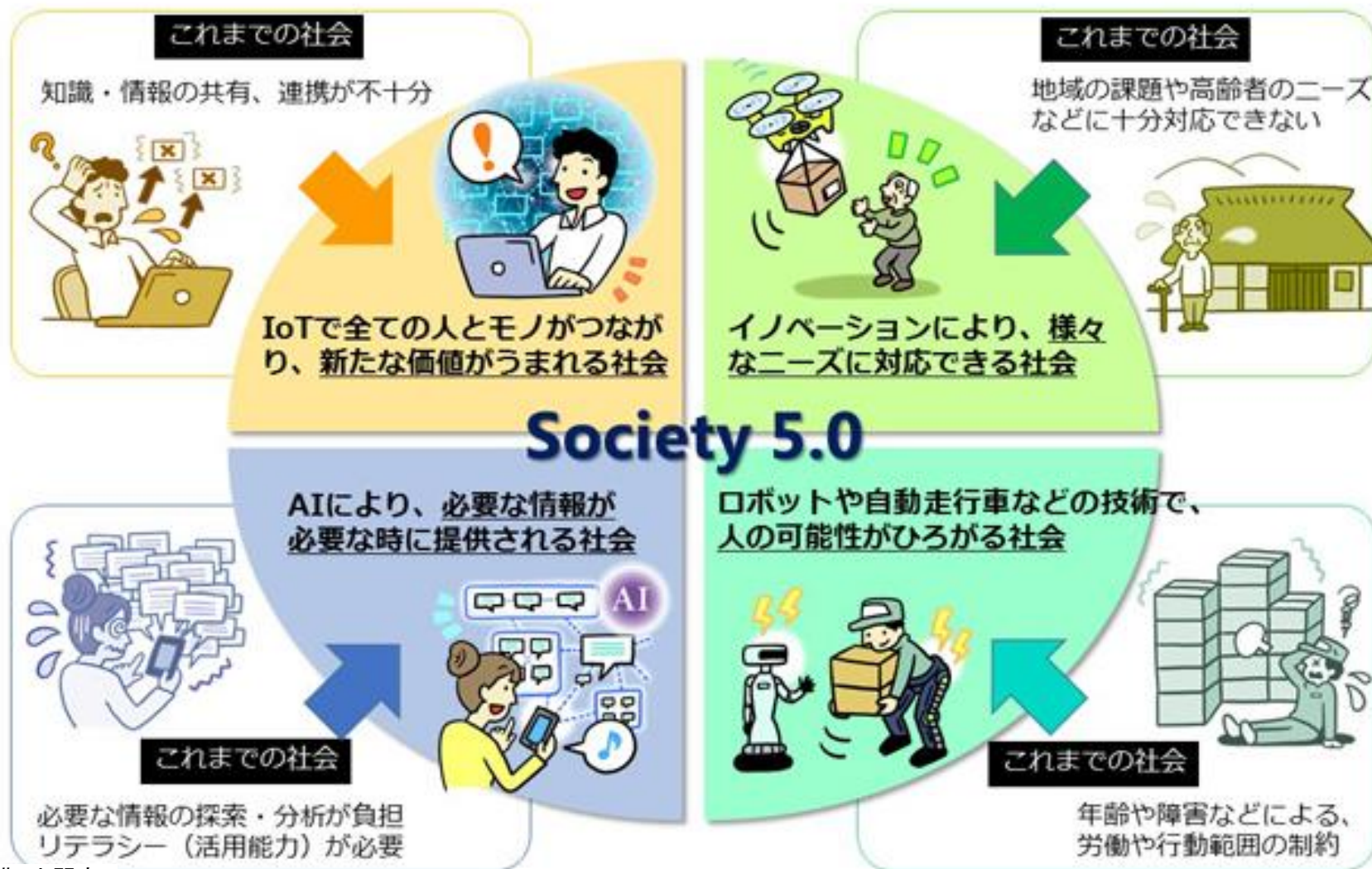
Society 5.0 の実現

：「必要なもの・サービスを、必要な人に、必要な時に、必要なだけ提供し、社会の様々なニーズにきめ細かに対応でき、あらゆる人が質の高いサービスを受けられ、年齢、性別、地域、言語といった様々な違いを乗り越え、生き活きと快適に暮らすことのできる社会。」

（第5期科学技術基本計画）

日本政府が提唱する今後の社会 「Society 5.0」

サイバー空間（仮想空間）とフィジカル空間（現実空間）を高度に融合させたシステムにより、経済発展と社会的課題の解決を両立する人間中心の社会（Society）



出典：内閣府

Society 5.0

ソサイエティ

それは、
いつもの毎日にやってくる、
半歩先の未来。



»» 5.0ってなに？

WEB限定ムービー公開中!

あなたのところにも
こんな未来が!?



Scroll



出典:内閣府

<https://www.gov-online.go.jp/cam/s5/>

BULBとの資本提携を伴う業務提携のトピックス

2019年6月7日にBULB株式会社と資本提携を伴う業務提携契約を締結

■ 本提携の目的

- ・更なる成長に向け、BULBの技術力を活用した業務領域の拡大

■ 業務提携概要

- ・BtoBtoC分野、事業領域拡大に向けたX-techによる技術協力
- ・シェアリングサービス構築支援事業参入に向けた技術協力

■ 資本提携概要

- ・BULBに対するエコモットの持株比率は8.6%となる見込み

※持株比率は「増資後の発行済株式総数に対する所有割合」、2019年6月25日に株式取得予定

BULB株式会社との資本提携を伴う
業務提携契約締結について
(2019.6.7) より抜粋

社名	BULB株式会社 https://bulbcorp.jp/
代表者	代表取締役 阿部 友暁
設立	2011年3月
資本金	3百万円
本社所在地	北海道札幌市中央区北1条東1丁目4-1 サン経成ビル2F
従業員	20名（業務委託含む）
事業概要	Xtechシステム開発、VRシステム開発 等



代表取締役 阿部 友暁
経歴

1981年 北海道室蘭市生まれ
2001年 個人運営でCGMネットラジオ「ねとらじ」立上げ
2004年 「ねとらじ」をlivedoor社へ売却し、自身も入社
2006年 デジタルサイネージのベンチャー立上げ
2008年 株式会社ウフルへCTOとして参画
2011年 BULB株式会社設立
2013年 エムスリー株式会社に入社
現在複数のスタートアップにてCTO兼務

ミッション

場所と時間に縛られず、最先端のサービスを世界に届ける

Xtech事業

「不動産×TECH」「飲食業×TECH」などの様々な産業に対してテクノロジーによりイノベーションを起こす事業を展開

主な提供サービス



Airbnbのようなシェアリングサービスを簡単に構築可能
<https://sharingeconomies.jp/>

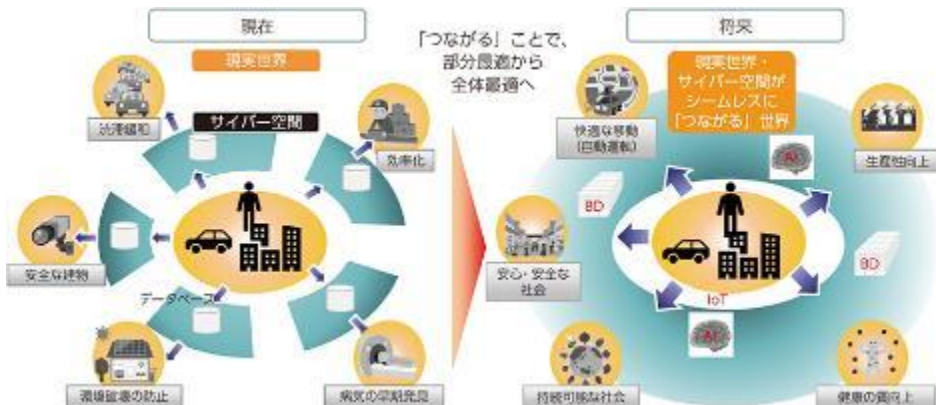


手元の2次元図面を活用し、AIにより間取りを自動でVR化
<https://autofloor.jp/lp/service/>

デジタルトランスフォーメーション

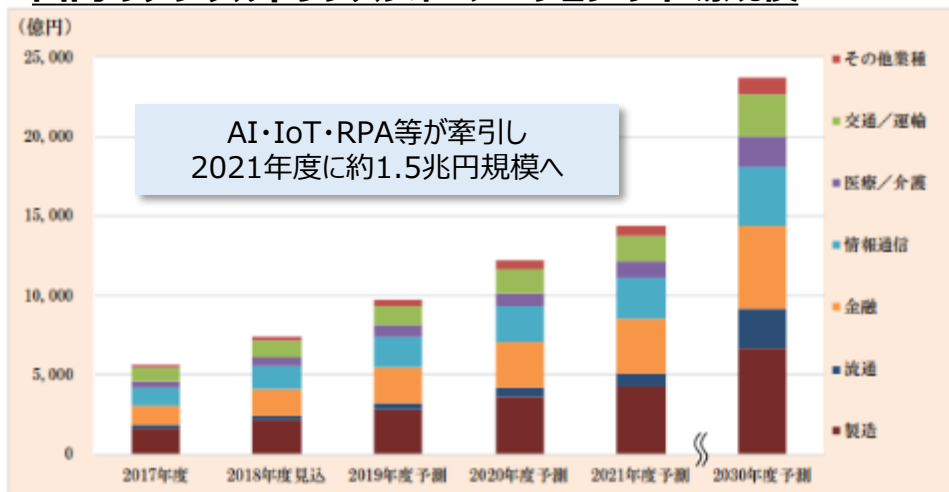
■「デジタルトランスフォーメーション」とは

日本政府が提唱する「Society5.0」の実現に向け、社会基盤、産業構造の転換に向けてIT技術の浸透させること



出典：「平成30年度版 情報通信白書」（総務省）

■国内のデジタルトランスフォーメーションの市場規模



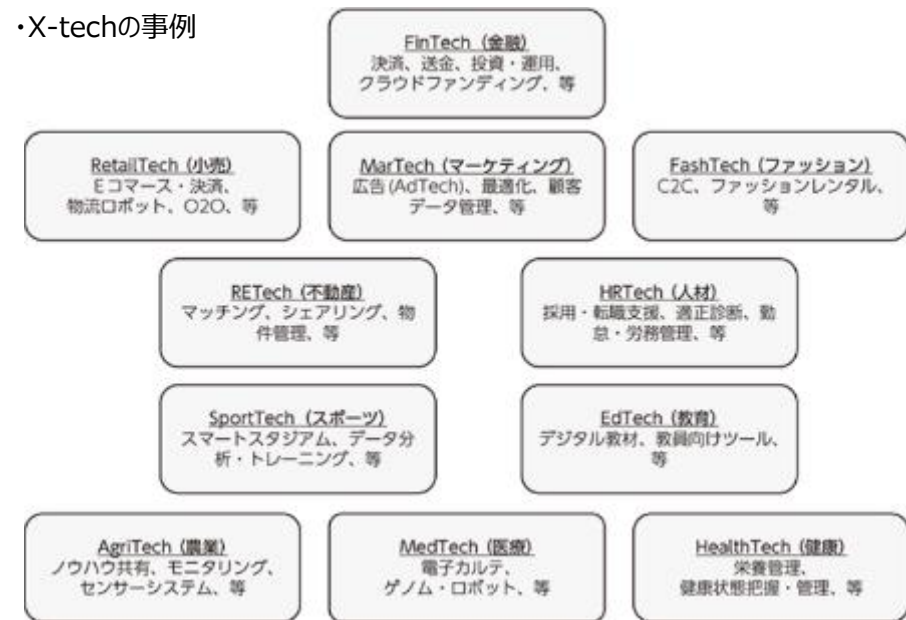
出典：「2018 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」（株式会社富士キメラ総研）

デジタルトランスフォーメーションのツール「X-tech」

■「X-tech（クロステック）」とは

産業や業種を超えて、テクノロジーを活用したソリューションを提供することで、新しい価値や仕組みを提供する動き

・X-techの事例



出典：「平成30年度版 情報通信白書」（総務省）

X-techを実現するための技術

- ・IoTプラットフォーム ・クラウドコンピューティング ・API ・5G
- ・AI基盤 ・RPA ・ブロックチェーン ・IoTセキュリティ ・画像処理
- ・自然言語処理 ・AR/VR ・サービスロボット ・感情認識
- ・音声処理 ・量子コンピューティング 等

出典：「2018 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」（株式会社富士キメラ総研）

「エコモット×BULB」によるデジタルトランスフォーメーションの推進

エコモットの「AI・IoT」の技術力



BULBのX-techの技術力・ノウハウ



「AutoFloor」を活用した「不動産×Tech」の事例



自動レストランプロジェクト「サーボ」による「飲食業×Tech」の事例

北海道産業のデジタルトランスフォーメーションを推進



観光×Tech



食×Tech



農業×Tech



シェアリングエコノミー

■「シェアリングエコノミー」とは

主に個人が保有する活用可能な遊休資産等（空間、モノ、カネ、スキル、知識等）を他の個人等も利用可能とする経済活動のこと

・シェアリングエコノミーによる経済への貢献イメージ

供給不足の解消による消費拡大

いつもこの時期はホテルが取れなくて行けなかったけど、民泊が取れてよかった。

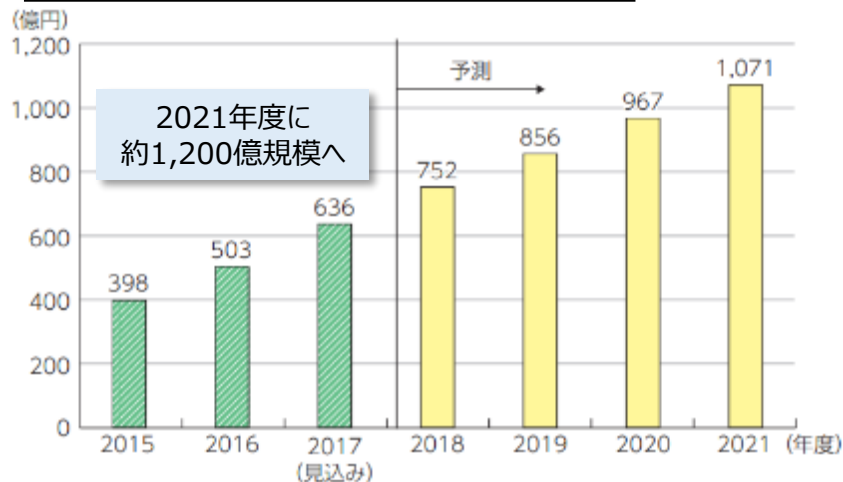
深夜にゲストが来ても起きる必要がなくなってよかった。



潜在的な需要が顕在化することによる消費拡大

出典：「平成30年度版 情報通信白書」（総務省）

■国内のシェアリングエコノミーの市場規模

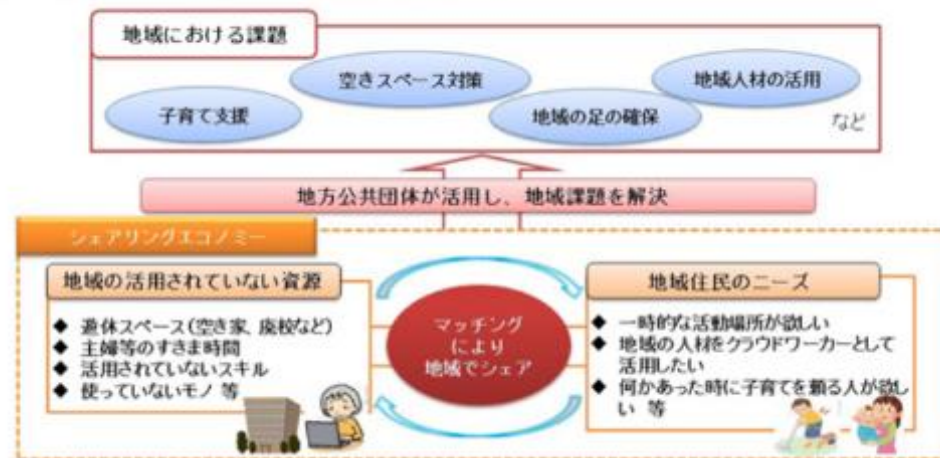


出典：「平成30年度版 情報通信白書」（総務省）

シェアリングエコノミーによる地域活性化

地域ならではの課題をシェアリングエコノミーによる解決に向け、政府が推進

＜シェアリングエコノミーを活用した地域課題解決の取組イメージ＞



出典：シェアリングエコノミー活用推進事業HPより（総務省）

シェアリングエコノミー導入時の課題

CtoC(個人間取引)というビジネスモデルの特性上、安全性向上が重要

■導入にあたっての主な課題

- ・本人確認と信頼性の向上
運転免許証等の公的証明書等での本人性確認、対面確認等
 - ・評価システム、見える化
相互レビューシステムによる悪質なユーザー（ホスト、ゲスト双方）の排除
 - ・料金回収の確実性
決済会社による審査基準の高さ
- 等

システム構築、運用双方において信頼できる企業選定が必要

BULBのシェアリングサービス構築の技術力・ノウハウ

■ シェアリングエコミープラットフォーム「シェアリングエコミークローンスクリプト」 様々なジャンルのシェアリングサービス構築、豊富な導入実績に基づく安定した基本機能を実装

◇様々なジャンルへ提供可能



◇基本機能の実装

- ・デザインカスタマイズ
 - ・予約フローのカスタマイズ
 - ・柔軟な決済システムの実装
 - ・ユーザー登録時の個人情報確認
 - ・スモールスタートから事業拡大への対応 等
- ※プランによる提供選択の機能含む

■ 豊富な導入実績に基づく技術力、構築ノウハウ

個人、ベンチャー・大手企業まで幅広いユーザー層に対して100以上導入実績があるため、企画、構築、運用に対する様々なノウハウを蓄積



エコモットの「AI・IoT」の技術力 ワンストップサービス提供実績

■ シェアリングと親和性の高いサービス提供



カメラによる防犯サービス センサーによる異常検知
※上記はサービス開発イメージです

✕ 企画・コンサル・構築・運用のノウハウ AI・IoTによる課題解決型ワンストップサービスの提供実績



シェアリングサービス構築事業参入により BtoBtoC事業への業務領域の拡大、北海道を中心とした地域活性化に貢献

- **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。**