



2025 年 10 月 15 日

各 位

会 社 名 エコモット株式会社
代表者名 代表取締役社長 入澤 拓也
(コード: 3987、東証グロース、札証アンビシャス市場)
問合せ先 取締役経営管理本部長 武田 研輔
(TEL. 011-558-2211)

(訂正)「2025 年 8 月期 通期決算説明資料」の一部訂正に関するお知らせ

当社は、2025 年 10 月 14 日に発表いたしました表記開示資料について訂正がありましたので、お知らせいたします。なお、発表済みの決算短信に訂正はありません。

記

1. 訂正の理由

記載内容の一部に誤りがあることが判明したため、訂正するものです。

2. 訂正の内容

訂正箇所には赤枠を付して表示しております。

また、訂正を反映した全文を別途添付いたしますので、ご参照ください。

2025 年 8 月期 通期決算説明資料 8 ページ

[訂正前]

業績ハイライト				
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ともに売上が拡大、通期実績は前期を上回った適切なコストコントロールによって営業利益は改善したものの、特別損失の影響により純利益はマイナス				
(単位: 百万円)	2024年8月期通期実績	2025年8月期計画	2025年8月期通期実績	対前年比
売上高	2,692	2,996	3,003	+311
売上総利益	1,002	1,045	1,070	+67 (+6.7%)
(売上総利益率)	37.2%	34.9%	35.6%	△1.6pt
営業利益	7	33	49	+42 (+567.0%)
(営業利益率)	0.2%	1.1%	1.7%	+1.5pt
純利益	△69	21	△35	+34 (-)※
(純利益率)	△2.5%	△0.7%	△1.2%	+1.3pt

© Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

※ 前期がマイナス値のため

[訂正後]

業績ハイライト



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ともに売上が拡大、通期実績は前期を上回った適切なコストコントロールによって営業利益は改善したものの、特別損失の影響により純利益はマイナス

(単位：百万円)	2024年8月期通期実績	2025年8月期計画	2025年8月期通期実績	対前年比
売上高	2,692	2,996	3,003	+311
売上総利益	1,002	1,045	1,070	+67 (+6.7%)
(売上総利益率)	37.2%	34.9%	35.6%	△1.6pt
営業利益	7	33	49	+42 (+567.0%)
(営業利益率)	0.2%	1.1%	1.7%	+1.5pt
純利益	△69	21	△35	+34 (一)※
(純利益率)	△2.5%	0.7%	△1.2%	+1.3pt

© Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

※ 前期がマイナス値のため

8

2025 年 8 月 期 通期決算説明資料 15 ページ

[訂正前]

IoTビジネスイノベーション

KDDIとの共創において空間自在ワークプレイスサービスの導入支援を実施

KDDIの新本社移転に伴う「空間自在ワークプレイスサービス」の導入において、システム設置業務を2025年9月に完了、新本社に10セット、全国5つの支社に各1セット、合計15セットを設置このサービス導入によりKDDI社内では部署間のコミュニティ強化が期待されているほか、今後はパートナー企業との連携拡大、そして教育・エンタメなど他の方面での活用も目指していく予定

KDDI & JR東日本 空間自在ワークプレイスサービス KDDI新本社に導入完了



※各画面はイメージとなります

© Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED



POINT

- 空間自在ワークプレイスサービスとは
JR東日本とKDDIが提供する「空間自在プロジェクト」の一環で、離れた場所からでも同じ空間にいるかのように一体感のあるコミュニケーションを可能にする次世代ワークスペースサービス
4K相当の高画質映像と臨場感のある音響設備により、遠隔地のチーム同士でのチームビルディングや打ち合わせを円滑にし、より質の高いコラボレーションを実現

KDDI & JR東日本 空間自在プロジェクトホームページ



ホームページURL: <https://biz.kddi.com/service/hot-cloud-standard/>

15

IoTビジネスイノベーション

KDDIとの共創において空間自在ワークプレイスサービスの導入支援を実施

KDDIの新社移転に伴う「空間自在ワークプレイスサービス」の導入において、システム設置業務を2025年9月に完了、新本社に10セット、全国5つの支社に各1セット、合計15セットを設置。このサービス導入によりKDDI社内では部署間のコミュニティ強化が期待されているほか、今後はパートナー企業との連携拡大、そして教育・エンタメなど他の方面での活用も目指していく予定

KDDI & JR東日本 空間自在ワークプレイスサービス KDDI新本社に導入完了



※各画面はイメージとなります

© Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED



POINT

- ・ **空間自在ワークプレイスサービスとは**
JR東日本とKDDIが提供する「空間自在プロジェクト」の一環で、離れた場所からでも同じ空間にいるかのように一体感のあるコミュニケーションを可能にする次世代ワークスペースサービス
4K相当の高画質映像と臨場感のある音響設備により、遠隔地のチーム同士でのチームビルディングや打ち合わせを円滑にし、より質の高いコラボレーションを実現

KDDI & JR東日本 空間自在プロジェクトホームページ



ホームページURL <https://kukan@rak.com/>

15

2025年8月期 通期決算説明資料

2025年10月14日



エコモット株式会社

証券コード：3987

- 01** 当社の概要

- 02** 2025年8月期決算概要

- 03** 事業運営の進捗状況

- 04** 2026年8月期通期業績予想

- 05** Appendix

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

02

2025年8月期決算概要

連結売上高は3,003百万円で計画を上回る 営業利益率は前期比1.5ポイント増

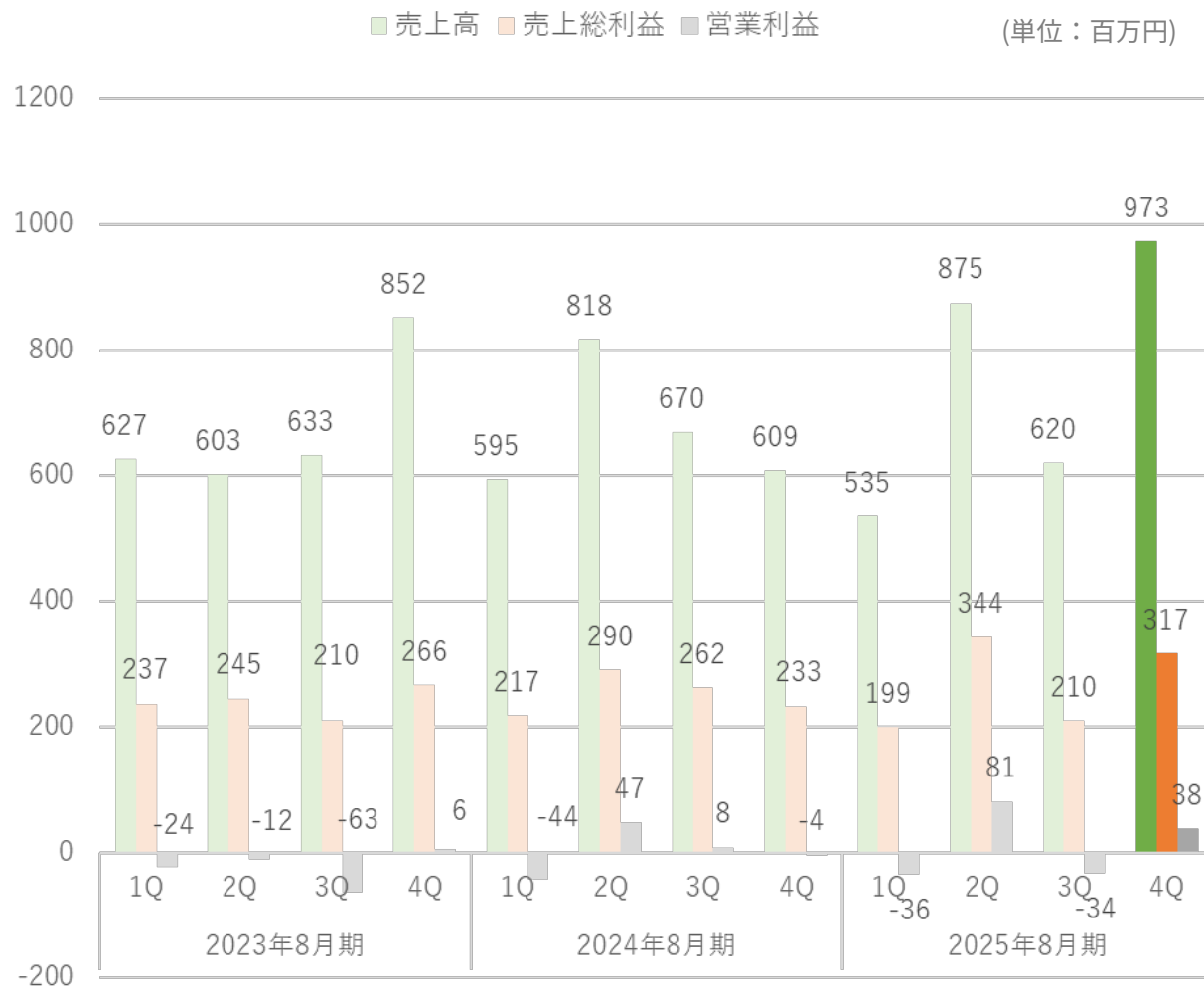
IoTビジネスイノベーション・コンストラクションソリューションとともに売上拡大
適切なコストコントロールにより収益性も改善

業績ハイライト



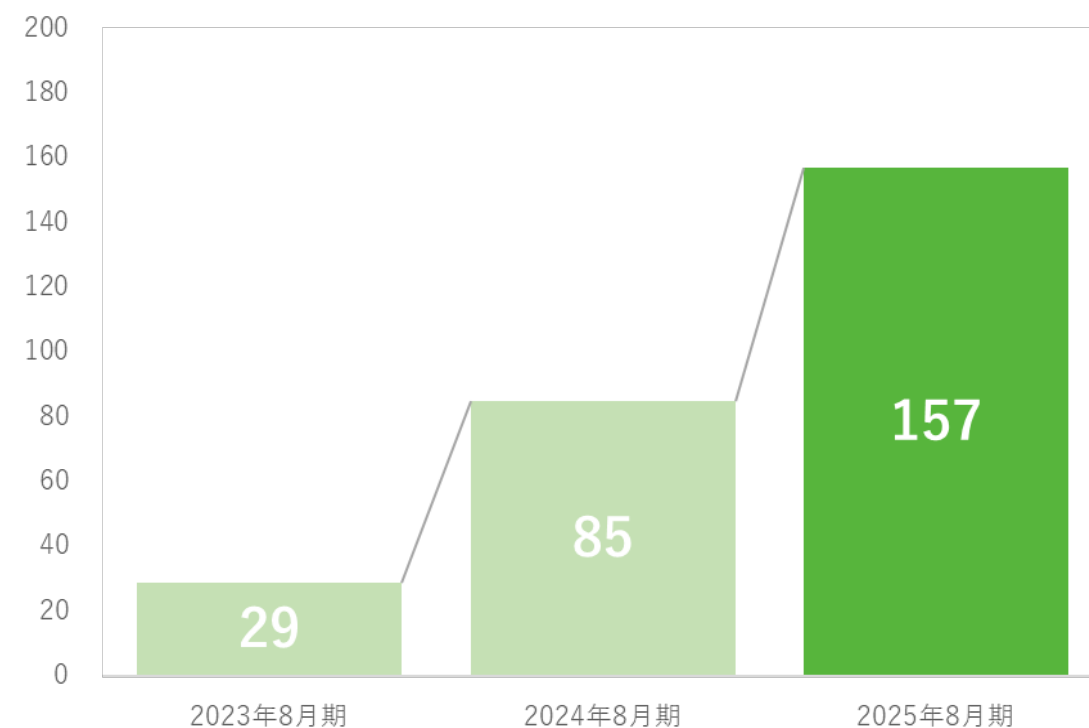
IoTビジネスイノベーション・コンストラクションソリューションとともに売上が拡大、通期実績は前期を上回った適切なコストコントロールによって営業利益は改善したものの、特別損失の影響により純利益はマイナス

(単位：百万円)	2024年8月期通期実績	2025年8月期計画	2025年8月期通期実績	対前年比
売上高	2,692	2,996	3,003	+311
売上総利益	1,002	1,045	1,070	+67 (+6.7%)
(売上総利益率)	37.2%	34.9%	35.6%	△1.6pt
営業利益	7	33	49	+42 (+567.0%)
(営業利益率)	0.2%	1.1%	1.7%	+1.5pt
純利益	△69	21	△35	+34 (-)※
(純利益率)	△2.5%	0.7%	△1.2%	+1.3pt



EBITDA

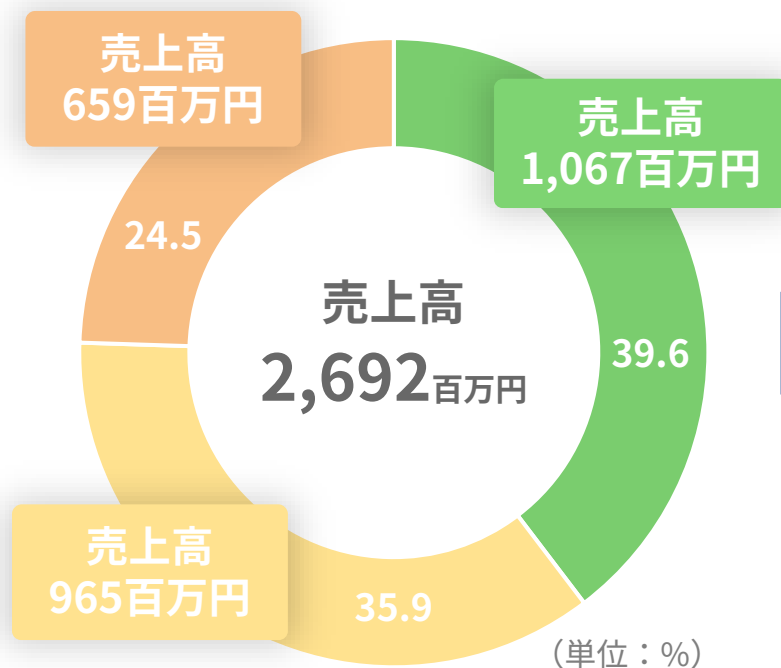
(単位：百万円)



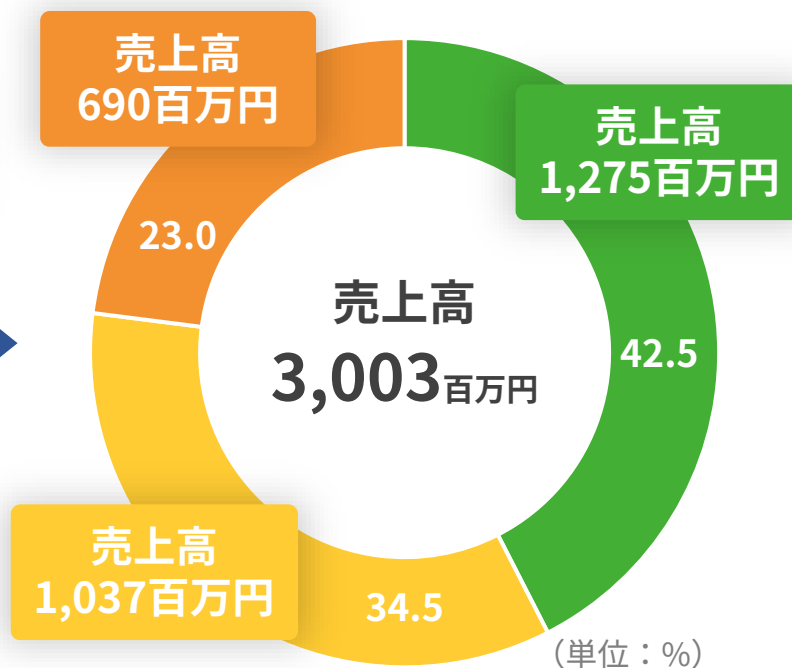
ソリューション別売上高増減要因

すべてのソリューションで売上高は対前期を上回り、連結の売上高も大きく伸長

2024年8月期通期売上高



2025年8月期通期売上高



■ IoTビジネスイノベーション ■ 建設ソリューション ■ IoTパワー



IoTビジネスイノベーション



ゆりもっとは前年を上回り好調に推移、積水樹脂との共同開発も継続して進行
KDDIとのアライアンスにおいては4Qで中・大型案件の売上により大きく伸長

建設ソリューション



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AR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
またトンネル内空変位計測案件などゼネコン各社との共創事業も拡大

IoTパワー



新規事業として行っている系統用蓄電池工事が3案件が無事に完工、高圧太陽光発電所開発案件(2.1MW)について来期に順延となった

ソリューション別実績ハイライト



IoTビジネスイノベーションは一時的な要因により報酬関連費用が増加し、営業利益に一定の影響を及ぼした一方、コンストラクションソリューションは適切な原価コントロールにより粗利率を高水準で維持

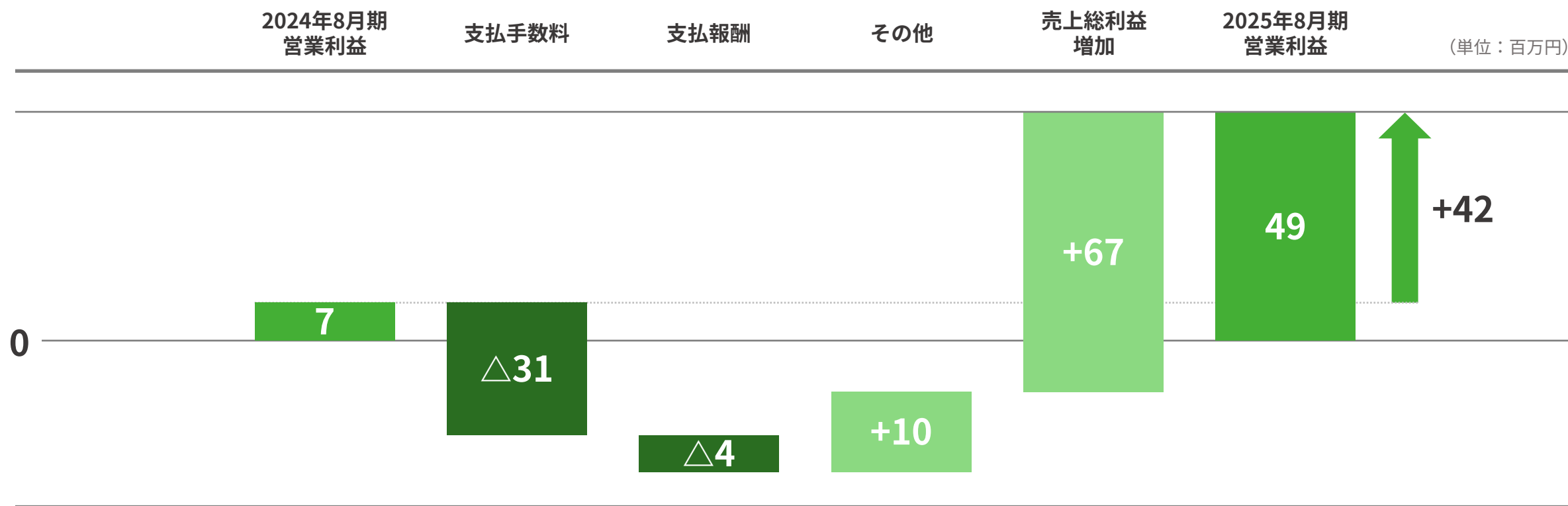
(単位：百万円)	IoTビジネスイノベーション	コンストラクション ソリューション	IoTパワード
売上高	1,413	1,045	690
売上総利益	422	522	132
(売上総利益率)	29.9%	49.9%	19.2%
営業利益	2	59	△13
(営業利益率)	0.2%	5.7%	△2.0%

※連結調整は含んでおりません

営業利益増減分析



当初計画比で売上総利益が67百万円増加
結果、当初計画比で営業利益プラス42百万円で着地



03

事業運営の進捗状況

組織再編について



連結子会社であったパワーでんきイノベーションを2025年8月29日に株式会社ファイバーゲートの子会社である株式会社オフグリッドラボへ売却、今後は同社とのシナジー創出を図る



IoTビジネスイノベーション

KDDIとの共創において空間自在ワークプレイスサービスの導入支援を実施

KDDIの新本社移転に伴う「空間自在ワークプレイスサービス」の導入において、システム設置業務を2025年9月に完了、新本社に10セット、全国5つの支社に各1セット、合計15セットを設置
このサービス導入によりKDDI社内では部署間のコミュニティ強化が期待されているほか、今後はパートナー企業との連携拡大、そして教育・エンタメなど他の方面での活用も目指していく予定

KDDI & JR東日本 空間自在ワークプレイスサービス KDDI新本社に導入完了



※各画面はイメージとなります

POINT

- **空間自在ワークプレイスサービスとは**
JR東日本とKDDIが提供する「空間自在プロジェクト」の一環で、離れた場所からでも同じ空間にいるかのように一体感のあるコミュニケーションを可能にする次世代ワークスペースサービス
4K相当の高画質映像と臨場感のある音響設備により、遠隔地のチーム同士でのチームビルディングや打ち合わせを円滑にし、より質の高いコラボレーションを実現

KDDI & JR東日本 空間自在プロジェクトホームページ



IoTビジネスイノベーション

「SORACOM Discovery2025」にゴールドスポンサーとして出展

ソラコムが主催する日本最大級のIoTカンファレンスにゴールドスポンサーとして出展
『実績ある“つなぐ力”でDX/GX支援』をテーマに車両検知・積雪監視等の安全管理ソリューションや現場作業員の体調管理ソリューションの実機デモ体験、選りすぐりの導入事例やユースケースを紹介

「SORACOM Discovery2025」の展示風景



POINT

- **SORACOM Discoveryとは**
ソラコムが毎年開催している日本最大級のIoTカンファレンス。IoTの最新動向や活用事例、ソラコムの最新技術やサービスについて、セッションや展示を通じて紹介している

SORACOM Discovery2025ホームページ



IoTビジネスイノベーション

通信型ドライブレコーダーによるAIリアルタイム解析 & クラウド保存ソリューションの進捗状況について

今秋の正式リリースを目標に、精度向上のためご協力いただける自治体へ提案を進めている
並行して、国土交通省が策定する「点検支援技術性能カタログ」への公募申請も予定
さらに、道路のひび割れ率だけでなく、IRI*やポットホール解析の開発も進める

*IRI：国際ラフネス指数。道路の路面の凹凸の程度を表す指標

提案自治体数

7 件

第三四半期比
(↑+1 件)

実証実験合意数

5 件

第三四半期比
(↑+2 件)

実証実験実施数

3 件

第三四半期比
(↑+2 件)

※実証実験合意数には実施数も含んでおります



POINT

- 自治体との連携強化
現在、システムの精度向上のため、ご協力いただける自治体への提案を進めている
- 「点検支援技術性能カタログ」への申請
国土交通省が策定する「点検支援技術性能カタログ」への公募申請を予定し、技術の公的な評価と認知を目指す
- 解析機能の拡充
道路のひび割れ率だけでなく、IRI（国際ラフネス指数）やポットホールの解析機能の開発も進め、より包括的な路面評価を可能にする

PRESS：エコモットが国土交通省 中部地方整備局が公募した現場ニーズ「道路異常箇所の自動抽出・事故損傷箇所を判別する技術」に採用



コンストラクションソリューション



体調管理ソリューション「GenVital LTE」

2025年5月提供開始からわずか4か月でユーザー数100社、導入台数2,000台を突破

土木系の建設現場のみならずマンション等の建築現場・プラント系企業・製造業でも多数導入実績
転倒通知機能やデバイス装着者からのSOS発信機能を新たにリリースし、ユーザー層の拡大を目指す

GenVital LTE



NETIS 登録製品

現場作業員の体調管理をサポートするシステム

- LTE対応デバイスから作業員の心拍数と位置情報を専用クラウドへ収集
- 作業員の年齢および現場の暑さ指数（WBGT値）を組み合わせ、体調管理判定アルゴリズムによる計算を行い作業員の体調を4段階の総合アラートにより表示
- 作業管理者と作業員本人に警報アラートを通知



着用者へはデバイスの振動によりアラート通知

市場における熱中症対策への意識は高水準で推移



2025年7月に東京で開催された「第11回 猛暑対策展」にGenVital LTEを展示、様々な業界から好評を得た

建設専門紙をはじめ、メディア掲載事例も多数

機能拡充により来期は導入台数3,000台以上を目指す

▶ 転倒通知機能の追加

デバイス着用者の転倒を検知し管理者へアラートを通知



▶ SOS通知機能の追加

デバイス本体のボタン押下で管理者へSOS通知を発信



クラウドサービス上で対象者の位置情報や通知内容、発生時間の確認が可能

通年での利用や、ユーザー層の拡大を図る

POINT

- 2025年5月に提供開始した体調管理ソリューション「GenVital LTE」が好調で、8月に導入ユーザー数100社、導入台数2,000台を突破
- 気候変動による熱中症リスクの増大や、事業者による熱中症対策の罰則付き義務化を背景に、市場における熱中症対策への意識は高水準で推移しており、さらなる需要拡大が見込まれる
- 転倒通知機能やデバイス装着者からのSOS発信機能を新たにリリース
- 建設業界以外のユーザー層拡大も図り、来シーズンは導入台数3,000台を目指す

04

2026年8月期業績予想

通期業績予想



連結子会社パワーでんきイノベーションを売却したことで売上高・売上総利益の減少が見込まれるが、同社の営業損失がなくなることで営業利益は改善

また積極的な共創事業・コストコントロールにより収益性が向上、営業利益率および純利益率が改善され黒字拡大へ

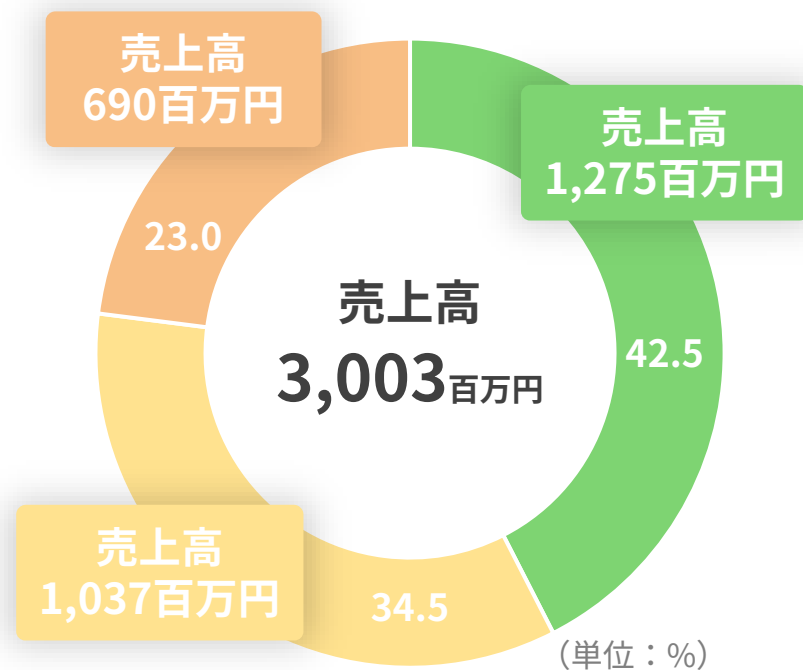
(単位：百万円)	2025年8月期通期実績	2026年8月期通期業績予想	対前年比
売上高	3,003	2,428	△575
売上総利益	1,070	1,014	△56 (△5.2%)
(売上総利益率)	35.6%	41.8%	+6.2pt
営業利益	49	56	+6 (+12.9%)
(営業利益率)	1.7%	2.3%	+0.6pt
純利益	△35	41	+76 (－)※
(純利益率)	△1.2%	1.7%	+2.9pt

ソリューション別業績予想

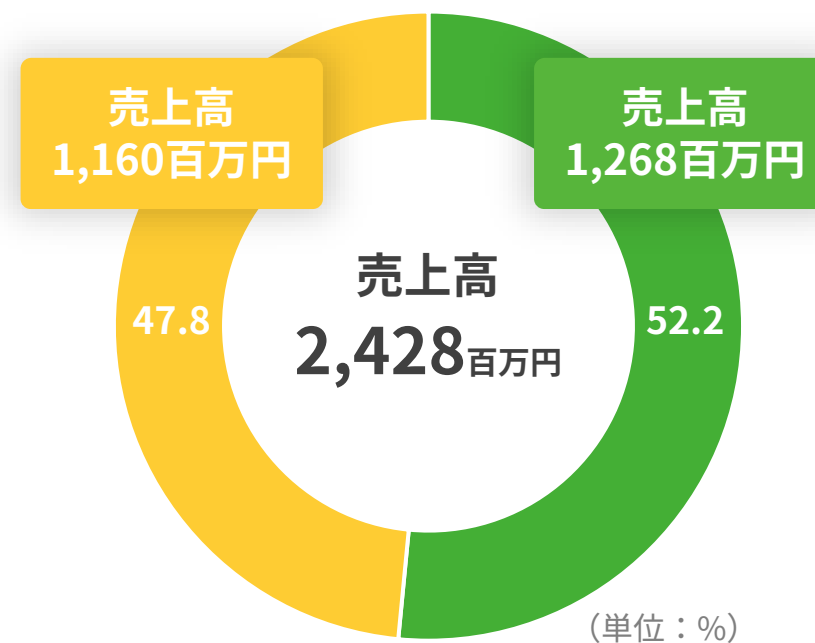


連結子会社パワーでんきイノベーションの売却（2025年8月29日売却）に伴い、売上高の構成が大きく変化

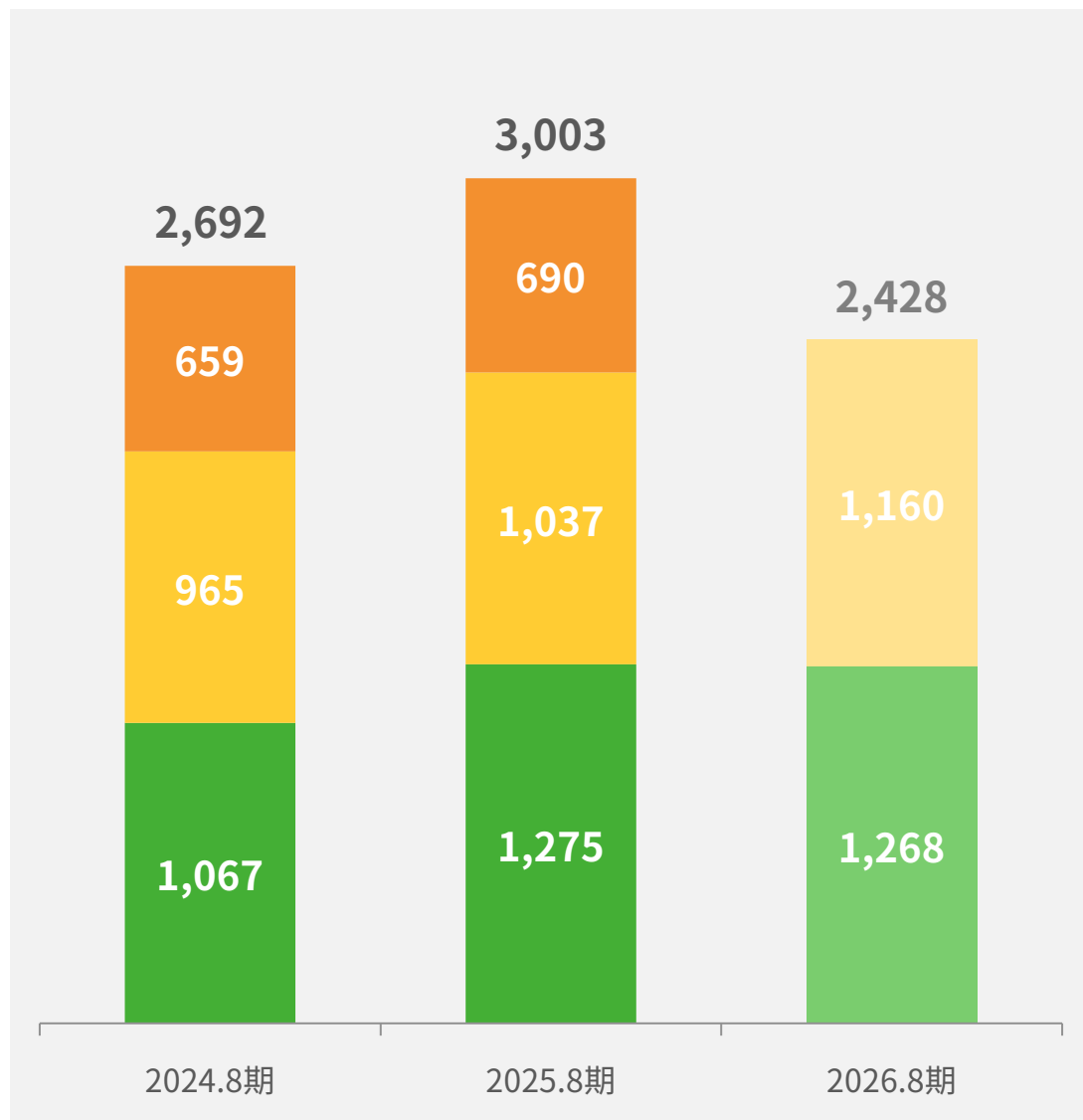
2025年8月期通期実績



2026年8月期通期業績予想



■ IoTビジネスイノベーション ■ 建設ソリューション ■ IoTパワー



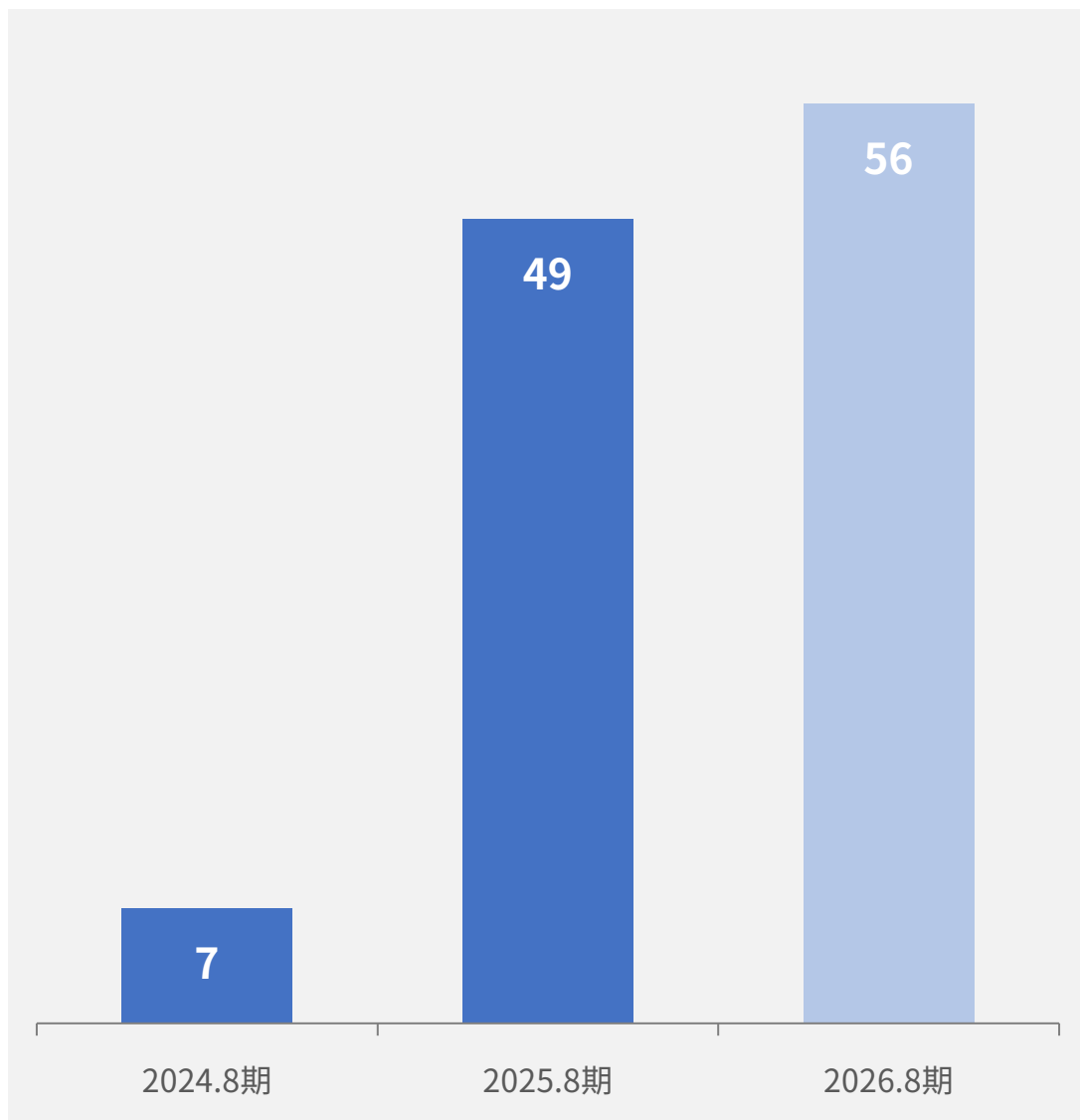
(単位：百万円)

中長期を見据えた 売上の質向上

共創事業・既存事業の持続的な成長

土木・建設業以外の業種への
ソリューション展開

※連結子会社パワーでんきイノベーションの売却（2025年8月29日売却）に伴い、売上高減少の見込み

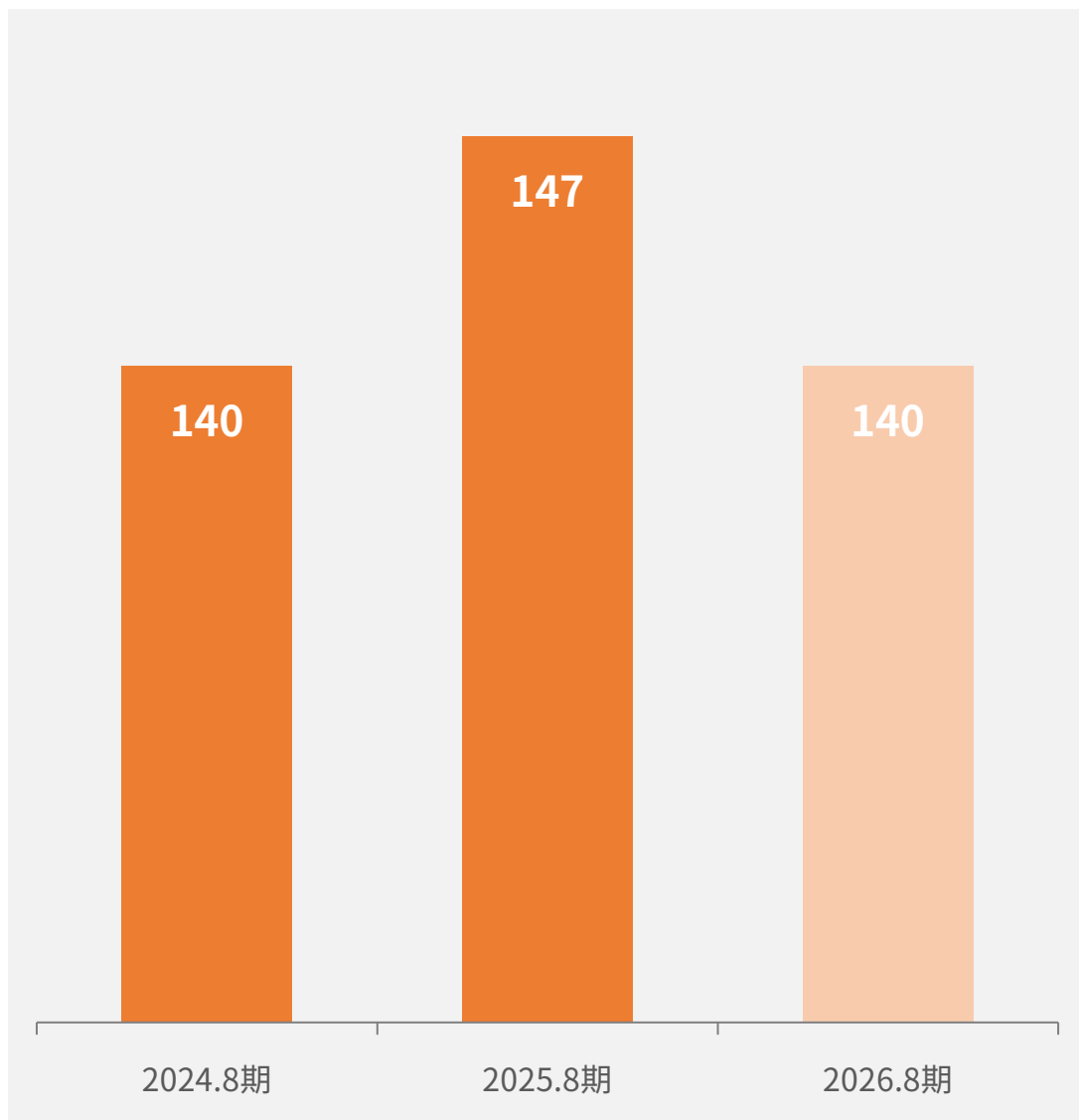


(単位：百万円)

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)

持続的成長を支える 人材基盤の強化

グローバル人材を含めた
即戦力エンジニア採用強化

次世代リーダーの早期育成

※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

IoTビジネスイノベーション



共創事業拡大と既存サービス深耕に加え、業種別、特にインフラ業向けソリューション強化による売上拡大・収益性の改善を図る

共創事業拡大

- ✓ KDDIとのKDDI IoTクラウドStandard、受託案件における連携強化
- ✓ 積水樹脂と共同開発している「ICOT-LINK」市場展開による収益化フェーズへ
- ✓ ソラコムとの連携強化（サービス活用等）

既存サービス深耕

- ✓ ゆりもっとの監視運用改善（AI活用の推進）
- ✓ AI関連の研究開発遂行
- ✓ 既存顧客の大型リプレイス案件受注

業種別SOL強化

- ✓ 社会インフラ（道路関連）向けプロダクト開発・拡販
- ✓ 製造業向けAIソリューション確立

IoT・エッジAI技術力を活かして売上拡大・新規領域への挑戦を図る

POINT

- **KDDI連携強化**
「KDDI IoTクラウドStandard」の機能追加・改善や外部システム連携、大型見込案件の獲得に注力
- **積水樹脂社との共同開発**
「ICOT-LINK」の機能追加・改修による顧客価値最大化を図り、顧客への導入を推進
- **新たな収益源の確保**
今まで培ってきたIoT・AI技術を駆使することで新規プロダクトを開発。新市場・業種への事業展開

コンストラクションソリューション



担い手不足や高齢化といった建設業界の課題に対し、DXによる安全性向上や省力化のニーズは年々高度化
収益強化には既存商品のさらなる普及や共創による顧客ニーズの充足が不可欠
えあり、営業面・顧客面・製品面の3つの分野の強化を加速する

営業面の強化ポイント

- ✓ 引き続き販路拡大の為に販売代理店の拡充
- ✓ 法令改正や新たな発注方式の試行などのトレンドを踏まえた製品利用や新製品開発に関する提案活動強化
- ✓ 東京本社の営業組織強化による建設分野・非建設分野での取引拡大

顧客面の強化ポイント

- ✓ 顧客との高付加価値な共創ビジネスや新製品の創出に注力し、顧客との長期的な関係を構築
- ✓ 点検・検査分野における新たなアプリサービスの開発や機能追加によるユーザー層拡大
- ✓ 周辺市場への進出を足掛かりにした新市場の開拓

製品面の強化ポイント

- ✓ 既存商品の機能改善や組合せパッケージ化による競争力強化
- ✓ 共創開発した製品の横展開による収益強化
- ✓ 製品部材の共通化や小型化による管理コスト削減・利益率向上

既存商品の普及や共創ビジネスへ一層注力し、収益強化を図る

POINT

- 営業面は、東京本社の営業組織強化により大手ゼネコンとの取引拡大はもとより非建設分野での取引を拡大させつつ、法令改正等のトレンドを踏まえた提案活動の強化を図る
- 顧客面は、顧客との高付加価値な共創ビジネスの創出に一層注力し、長期的な関係を構築するとともに、ユーザー層の拡大や新市場の開拓を図る
- 製品面は、既存製品の機能改善やパッケージ化による競争力強化を図りつつ、顧客との共創により創出した製品の建設市場・非建設市場への横展開や、製品部材の共通化・小型化による収益・利益の向上を図る

株主の皆様への日頃の感謝とともに、投資の魅力をより一層高めることを目的に株主優待制度の導入を決定
北海道を代表する製菓企業である石屋製菓株式会社と連携し、同社のオンラインショップ特設ページにて利用可能な
4,000円分のギフトカードを進呈

北海道を代表する銘菓「白い恋人」やミルフィーユ菓子の「美冬」を中心に季節限定商品を盛り込んだ「エコモット株主様向け限定特別セット」を全5種類用意



05 Appendix

会社概要

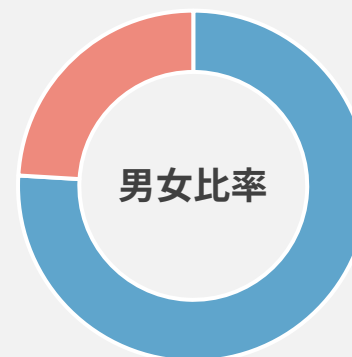


社名	エコモット株式会社
代表者	代表取締役 入澤 拓也
設立	2007年2月（決算期：8月）
資本金	6億1,796万円（2025年8月末現在）
本所在地	北海道札幌市中央区北1条東1丁目2-5 カレスサッポロビル7F
営業所	札幌・東京・青森
事業概要	IoTインテグレーション事業

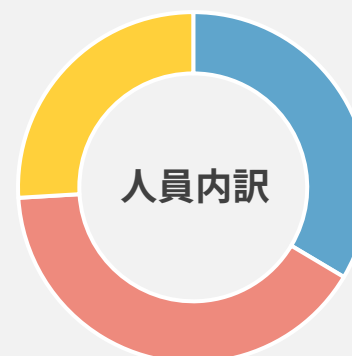
2017年6月21日 札幌証券取引所アンビシャス上場
2018年6月22日 東京証券取引所マザーズ(現グロース)上場
2019年1月16日 KDDI株式会社と資本業務提携
2023年3月27日 積水樹脂株式会社と資本業務提携

従業員数（連結）

147名〔11名〕 2025年8月末時点



■ 男性 … **75.9%**
■ 女性 … **24.1%**



■ 営業職 … **33.5%**
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 … **26.0%**
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

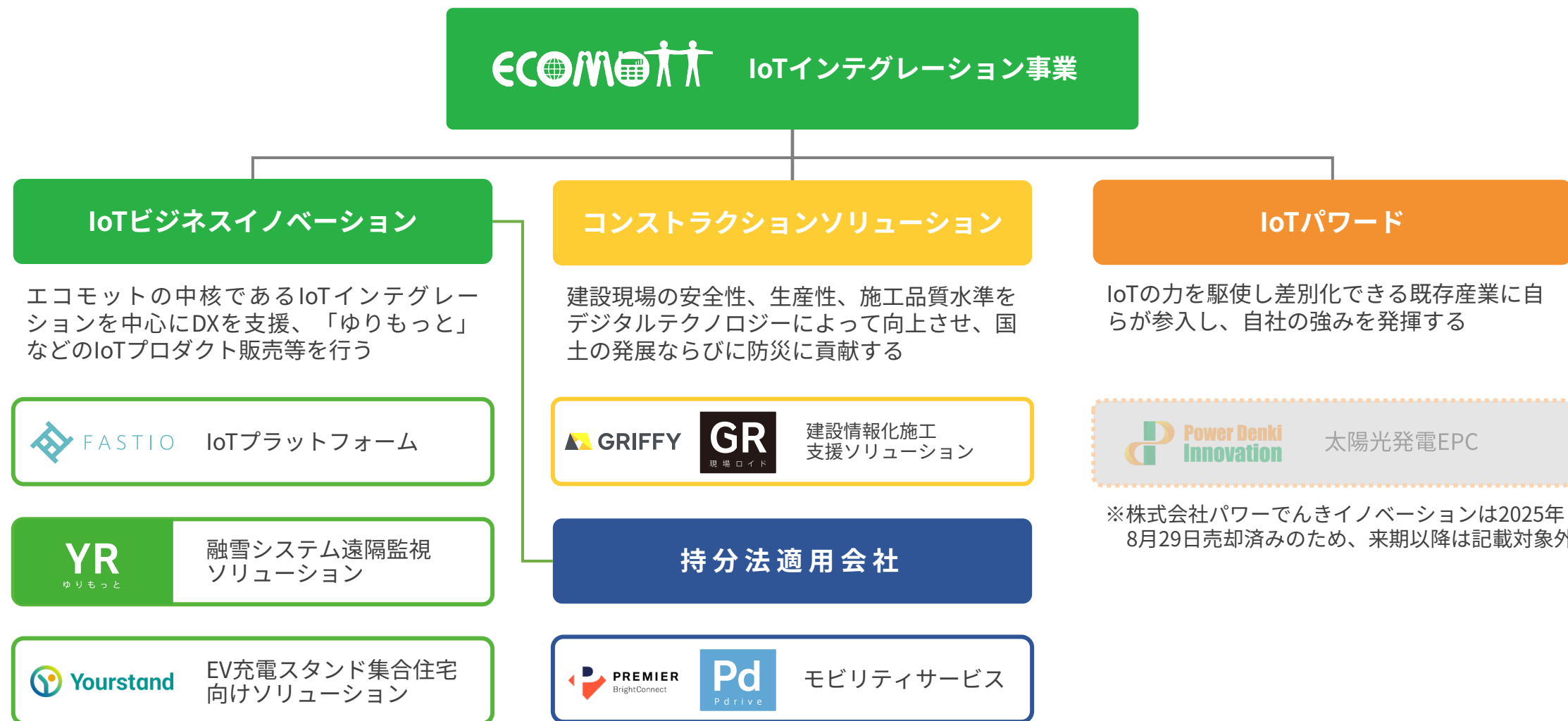


サステナブル（持続可能）な社会の実現

事業紹介



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



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：国内IoT市場



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6兆9,189億円と巨大なマーケット
CAGRは8.0%と非常に高く、2028年には10兆1,653億円まで成長すると予測されている成長市場である※ 1

国内IoT市場
6兆9,189億円
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.

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「生成AIや衛星通信の普及がIoT市場の拡大を後押しする ～国内IoT市場、産業分野別テクノロジー別予測アップデートを発表～」

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を展開

「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「ICOT-LINK」



IoT製品を地図データと連携させ、遠隔監視、制御、データ分析、システム連携可能な Web アプリケーションサービス「ICOT-LINK®」を積水樹脂と共同開発

ICOT-LINK対応製品の第一弾としてスマートLED表示板「オプトマーカ-ICOT」をリリース

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



© Ecomott, Inc. ALL RIGHTS RESERVED

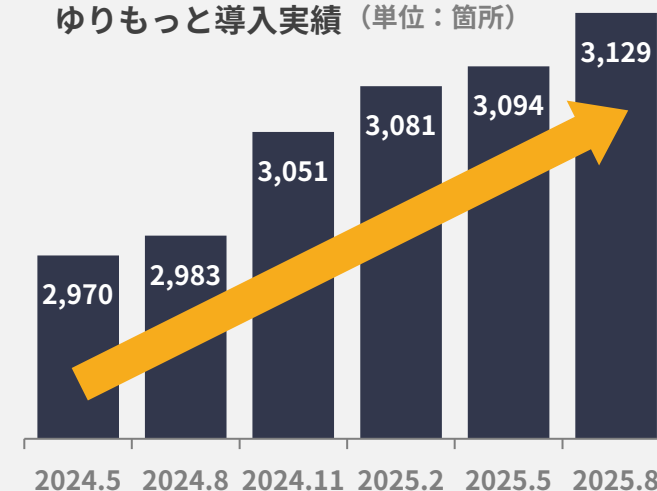


POINT

- 北海道・北東北のマンションを顧客とし、**3,000箇所以上の監視実績、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

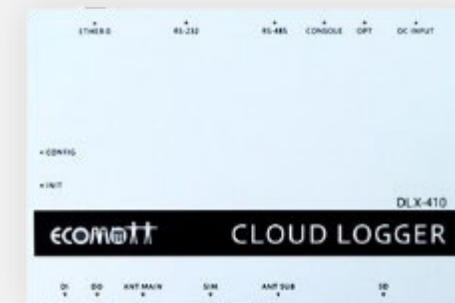
スマートフォンアプリ上でEV充電器の予約管理や決済、遠隔制御を実現した



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「クラウドロガーLTE (Cat1)」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

国土交通省NETIS「活用促進技術」に選定
対前年同期比で売上高が約180%と好調

BAIAS（バイアス）
配筋検査ARシステム



NETIS登録番号：CB-230022-VE

2024年5月、国土交通省「NETIS」に
登録、更なる普及が期待される

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

対前年同期比で売上高が約140%
引き続き好調に推移

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-VE

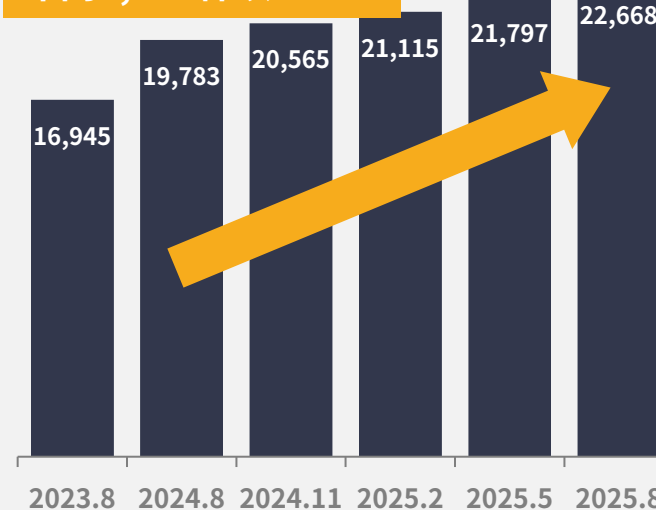


POINT

- 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
- 公共工事の入札時に加点評価がつく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を取り扱う

現場ロイド導入実績 (単位：件)

年間2,000件以上UP



※GRIFFYの決算期は6月

「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を企業の責務と捉え、サステナビリティ活動を積極的に推進、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



コーポレートスローガン
未来の常識を創る



持続可能な社会

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

- ユニークなアイデアで新しいソリューションを創出
- 融雪制御装置の省エネ運転でCO2削減
- 再生可能エネルギーの発電と利用

働く人

ウェルビーイングの向上

- 働きがいのある仕事・より良い働き方の構築
- 社員やその家族・大切な人のウェルビーイングの向上
- チームワークの向上と健康な体づくり

社会貢献

持続可能なまちづくり

- 次世代を担う人材の育成
- 安全で安心して暮せるまちづくり
- 災害対策と復興支援

エコモットサステナビリティレポート2024

<https://www.ecomott.co.jp/sustainability.pdf>



人材への投資（福利厚生）



従業員が働きやすい環境と心身の健康を保つことが、充実した仕事とプライベートを両立させる基盤と考え制度を導入これにより仕事における革新的なアイデアの創出が促進され、お互いの価値観を共有するチームワーク向上を目指す

働きがいのある仕事・より良い働き方の構築

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

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・
報奨金を支給する制度常に成長し続ける社員を応援

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

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

テレワーク制度・フレックス制度：幅広い働き方を支援

奨学金返還支援制度：若手人材の奨学金返済による経済的負担軽減

NEW

若手人材の獲得と育成

定職率向上

最先端技術の習得・革新的なアイデアの創出・チームワーク向上

ウェルビーイング・チームワーク向上と健康な体づくり

産後ケアホテル補助

産後ケアホテルの宿泊費を助成
産後の母親が十分な休息を取れる環境を提供

予防接種補助

従業員と扶養家族の予防接種の費用を会社が負担する制度社員と
家族の健康管理のために、社員の声から作った制度

妊活補助

子どもがほしい社員を応援する制度
妊活特別休暇、妊活費用貸付、特定不妊治療費用補助の制度

ベビーシッター補助：ベビーシッターを利用した人に料金の一部または全部を補助

法人契約スポーツジム：会社契約のスポーツジムを好きな時に利用

共済会制度：ご家族の健康診断の助成や宿泊補助、イベントチケットの優待

優秀なIターン・Uターン人材の獲得

充実した仕事とプライベートの両立



サステナビリティ活動報告



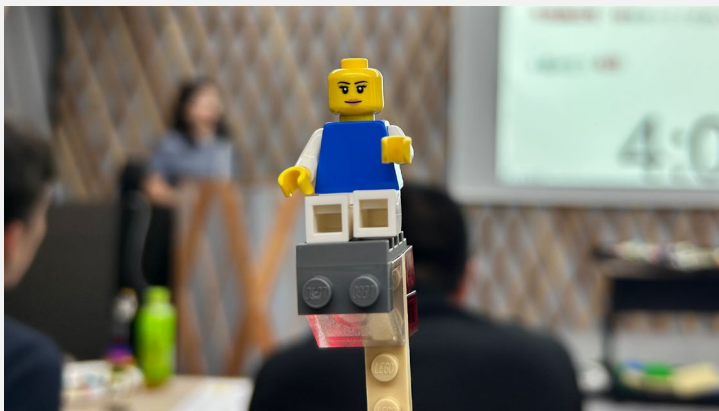
全社的な研修・交流による従業員同士の連携強化と福利厚生充実等の従業員が働きやすい環境の整備に加え、浜益区地域課題共助プロジェクトを通じて、地域との持続的な関係構築していくことで「働きやすい職場」と「持続可能なまちづくり」の実現を目指す

働く人

チームビルディングでより働きやすい環境を構築

チームビルディング研修では、LEGO®を活用した新ビジネスのアイデア創出と発表を通じて、柔軟な発想を促進

普段の業務では関わりの少ない社員同士がチームに分かれて協働することで、全社的な交流と連携強化を図る



※LEGO®はLEGO Groupの登録商標です。本研修はLEGO Groupが後援・承認・関与するものではありません。

働く人

奨学金返還支援制度の導入

教育による経済的負担を軽減し、誰もが公平に成長機会を得られる社会の実現を目指して、奨学金返還支援制度を導入

当制度を導入することによって、従業員の定着率・エンゲージメントの向上をはかり、持続可能な社会の発展に貢献する



社会貢献

浜益区地域づくり共助プロジェクト

現在、北海道石狩市浜益区での活動を継続、この地域を訪れる観光客の方々に地元の美味しい食材を堪能してもらうためのイベントに協力
この取り組みを通じて、地域との持続的な関係構築を目指す



もっと、グリーンな明日に。



- 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 経営企画部
TEL：011-558-2211 Mail：ir@ecomott.co.jp
URL：https://www.ecomott.co.jp/