

事業計画及び成長可能性に 関する事項

2025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
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

地球規模での環境危機は深刻化の一途を辿り、同時に、少子高齢化や労働人口の減少は、産業構造と社会基盤の維持に大きな課題を突きつけています。経済成長を追求する中で生じた、これらの複雑に絡み合う社会課題は、私たち次世代の責任として、根本的な解決が求められています。

AIやIoTなどの最先端のテクノロジーを社会に実装し、そうした社会課題を解決していくことが、私たちの使命です。

地球環境と人間社会、双方の課題の解決を通じて、持続可能な未来社会の実現に、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（2025年8月末現在）

従 業 員 数 147名（11名）（2025年8月末時点）*

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

エコモット株式会社

札幌・東京・青森・本社技術センター

株式会社GRIFFY

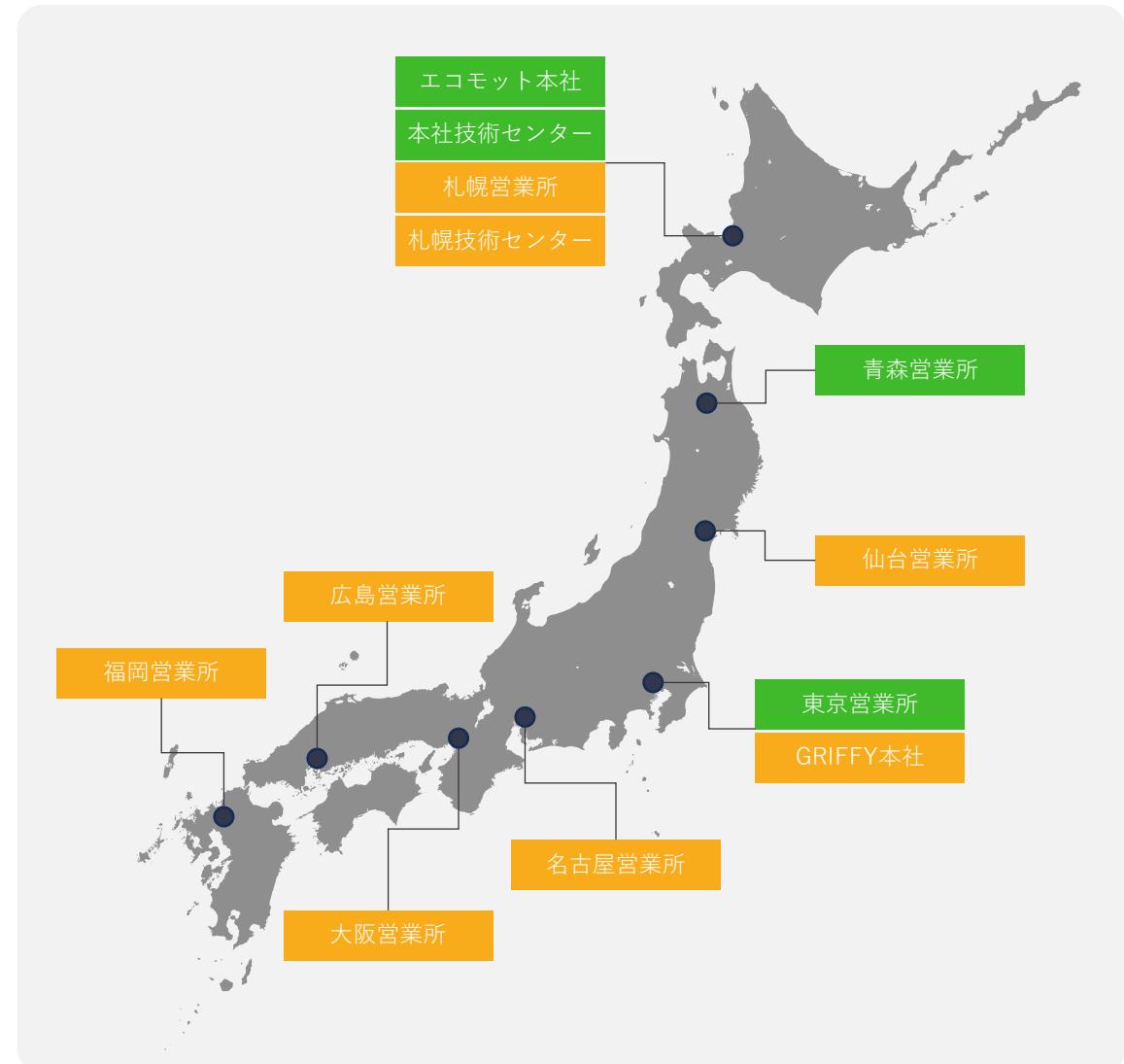
東京・札幌・仙台・名古屋・大阪・広島
福岡・札幌技術センター

事 業 概 要 IoTインテグレーション事業

子 会 社 ・ 株式会社GRIFFY

関 係 会 社 株式会社プレミア・ブライトコネクト

*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

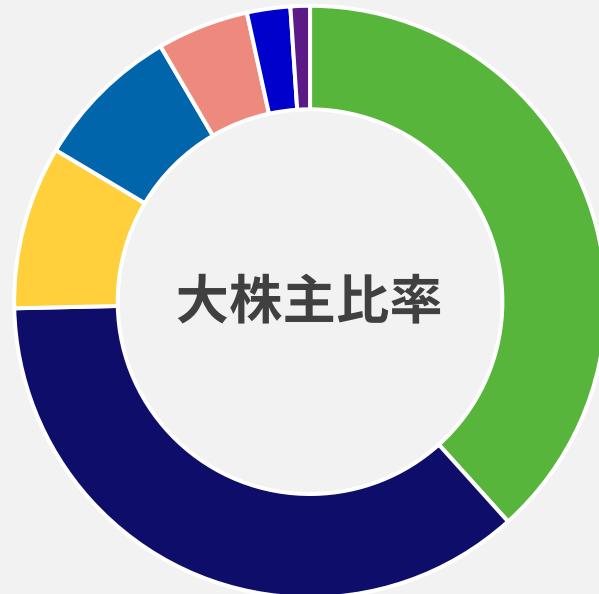


- 北海道札幌市白石区にて設立
融雪装置遠隔制御代行サービスを開始
融雪装置遠隔制御システムの特許取得
- 本社を北海道札幌市中央区に移転
融雪装置遠隔制御代行システムの特許取得
- 株式会社テラスカイと資本業務提携
KDDI株式会社と提携し「KDDI IoTクラウド Standard」をリリース
- 東京証券取引所マザーズ(現グロース)市場に株式を上場
- ユアスタンド株式会社と資本業務提携
株式会社パワーでんきイノベーション子会社設立
合弁会社株式会社プレミア・ブライトコネクト設立
- auリニューアブルエナジー株式会社と太陽光発電所に
係るパートナーシップ協定締結
サステナビリティレポート2024を発表



サステナブル（持続可能）な社会の実現

大株主構成



※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

Tomorrow, Together
KDDI

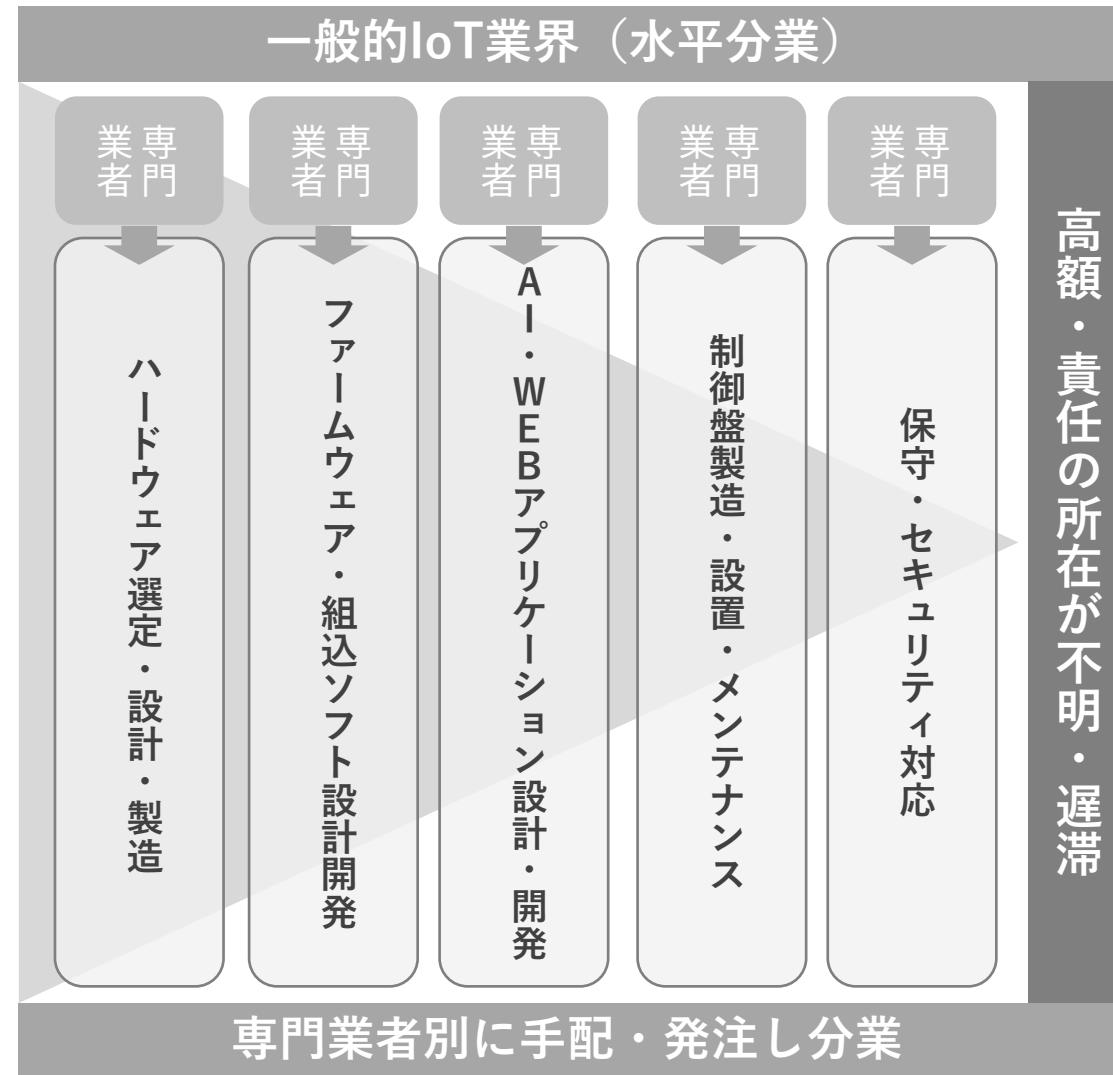
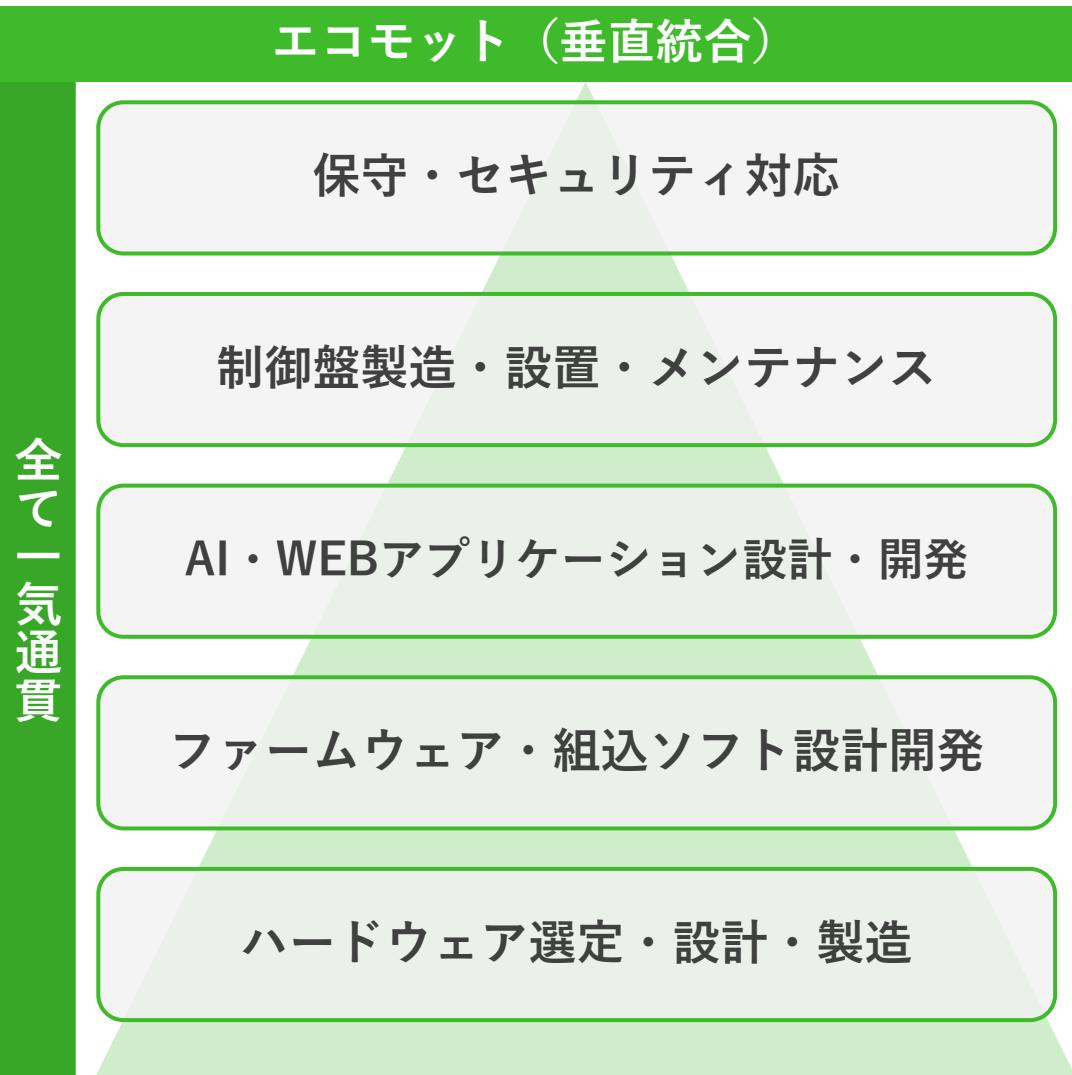
**SEKISUI
JUSHI**

TerraSky

02

ビジネスモデル

エコモットの強み



ビジネスモデル：IoTビジネスイノベーション



顧客の課題をヒアリング、ターゲットとなる「モノ」からデータ収集を行い、サーバー構築からアプリ開発、必要に応じてAIも活用した業務効率化・品質向上にも対応

社内IT人材不足や各レイヤーにおけるデバイス・開発パートナー選定といった悩みを解消し、DXにおけるベネフィットの最大化という本質的な価値に集中できるIoTプラットフォームを中心に事業を展開

「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「オプトマーカー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

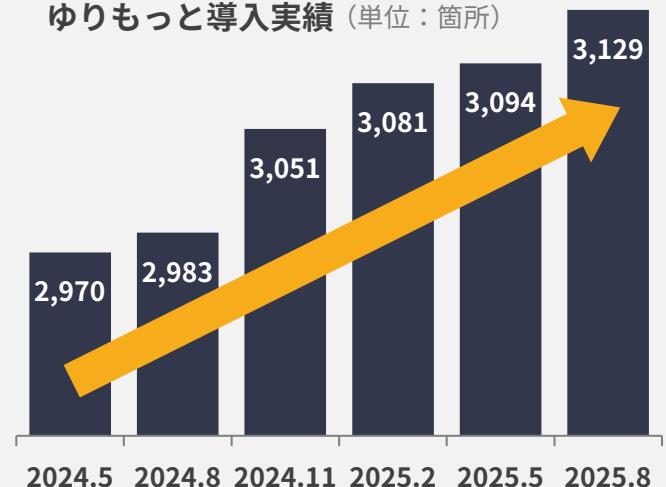


POINT

- ・ 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、導入実績が増加
- ・ 灯油・ガス等の年間燃料コストを平均約42%削減
- ・ 1シーズンで39,000トン超のCO2削減
(日本人1人あたりCO2排出量8.4トン※)
- ・ AI運用の検証を開始、AIによる監視自動化・省人化を目指す

※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：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

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

2024年5月、国土交通省「NETIS」に
登録以降、多くの現場で利用拡大

対前年同期比で売上高が約140%
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-VE

PROLICA（プロリカ） 生産性向上エッジAIカメラ



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-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

年間2,000件以上UP

(単位：件)



※GRIFFYの決算期は6月

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、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

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
- アプリケーション利用料
- オプション利用料
- 回線利用料



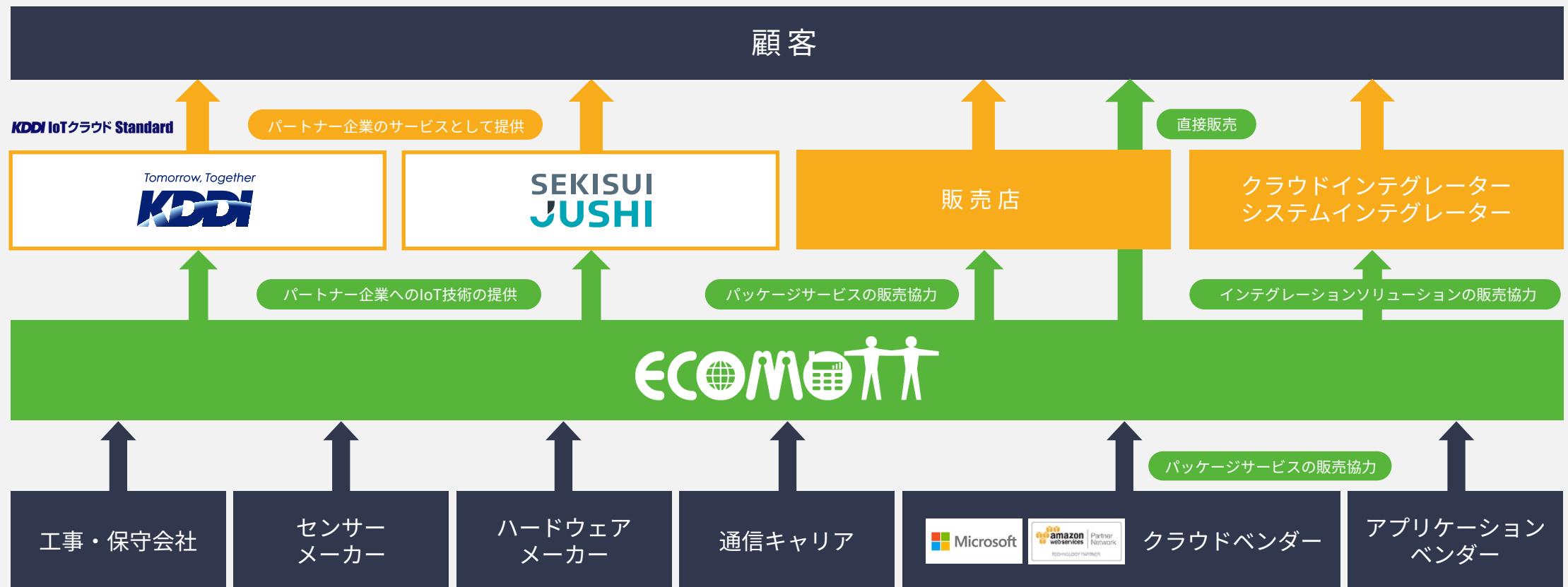
コスト

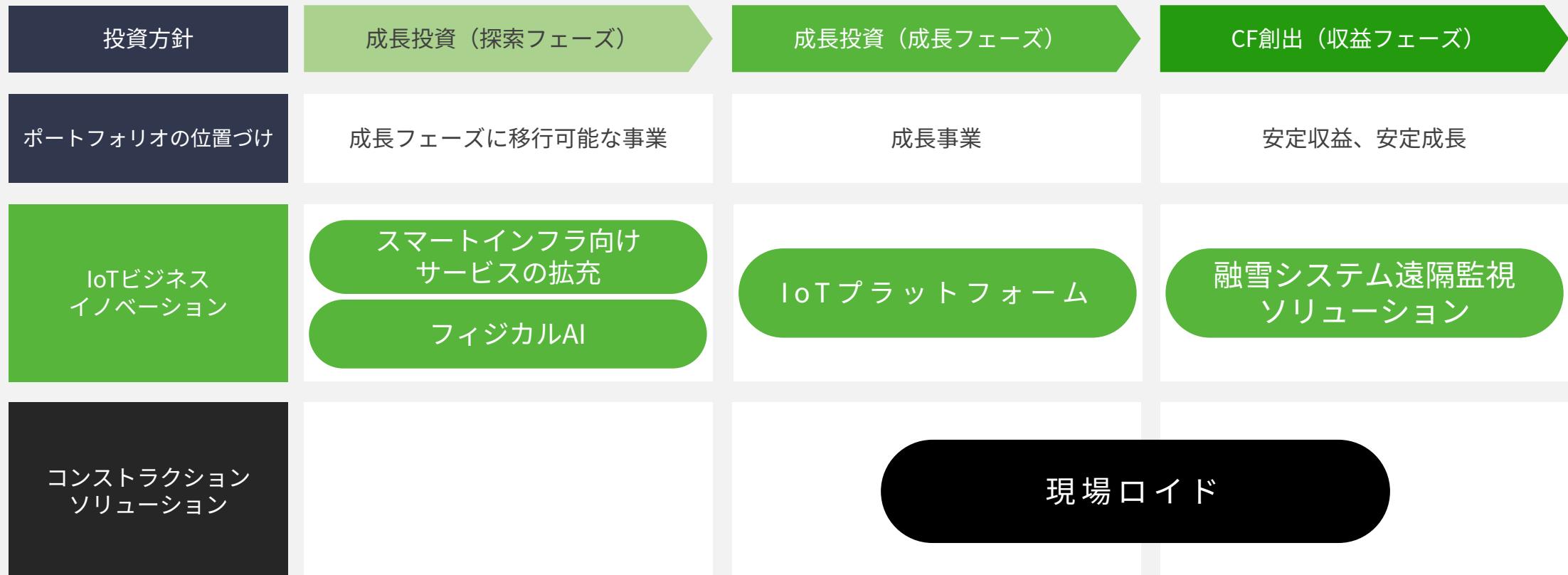
- 開発コスト
- インフラ管理コスト
- 設置作業コスト
- 機器仕入 / 回線仕入
- 請求等業務コスト
- CSコスト

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





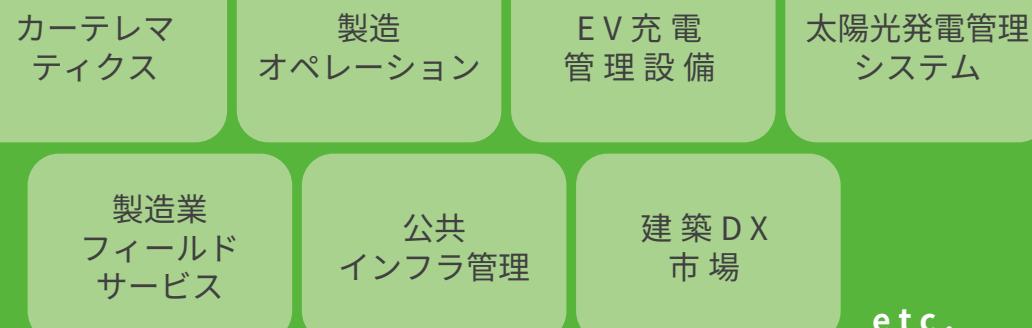
03 外部環境

ターゲット市場：国内IoT市場



当社が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



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、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～」

国内AIシステム市場は、2024年に支出額ベースで1兆3,412億円（前年比56.5%増）に達しており、今後もCAGR25.6%という高い成長率で拡大が続く見込み
2029年には4兆1,873億円に達すると予測されており、持続的な市場拡大が期待される分野※1

国内AIシステム市場

1兆3,412億円

2024年実績値（支出額ベース）

製造産業

公共
インフラ管理

etc.

国内AIシステム市場は、生成AIを中心とした大規模言語モデル（LLM）の社会実装が進んだことにより急成長

業務効率化や意思決定支援など企業内のデータやセンシングデータの活用需要の急速な高まりにあわせ、エッジAI技術を中心としたサービスの提供を行う

出典

※1 IDCJapan株式会社「国内AIシステム市場予測を発表」

注力市場：IoTビジネスイノベーション



成長市場である国内IoT市場の中でも「製造オペレーション」「テレマティクス保険」「公共インフラ管理」といった市場に注目し、各市場ニーズにマッチしたサービスを提供する

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
- ✓ 公共インフラ管理

関連市場

- ✓ 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
- ✓ 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

IoT市場※1

約6兆9,189億円

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」をメイン target (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「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～」

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に推進されており、巨大なマーケットが存在

注力市場※3
約**1,212億円**

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**3,640億円**

建設DX市場※1
約**8,388億円**

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く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7年度建設投資見通し」より得られた2024年度見込額（75.57兆円）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2025」より得られた建設業の売上高に占めるIT予算（1.11%、2024年調査結果）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（R6年度計）」より得られた22.3兆円（公共）、10.5兆円（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2025」より得られた建設業の売上高に占めるIT予算（1.11%、2024年調査結果）を乗じたもの

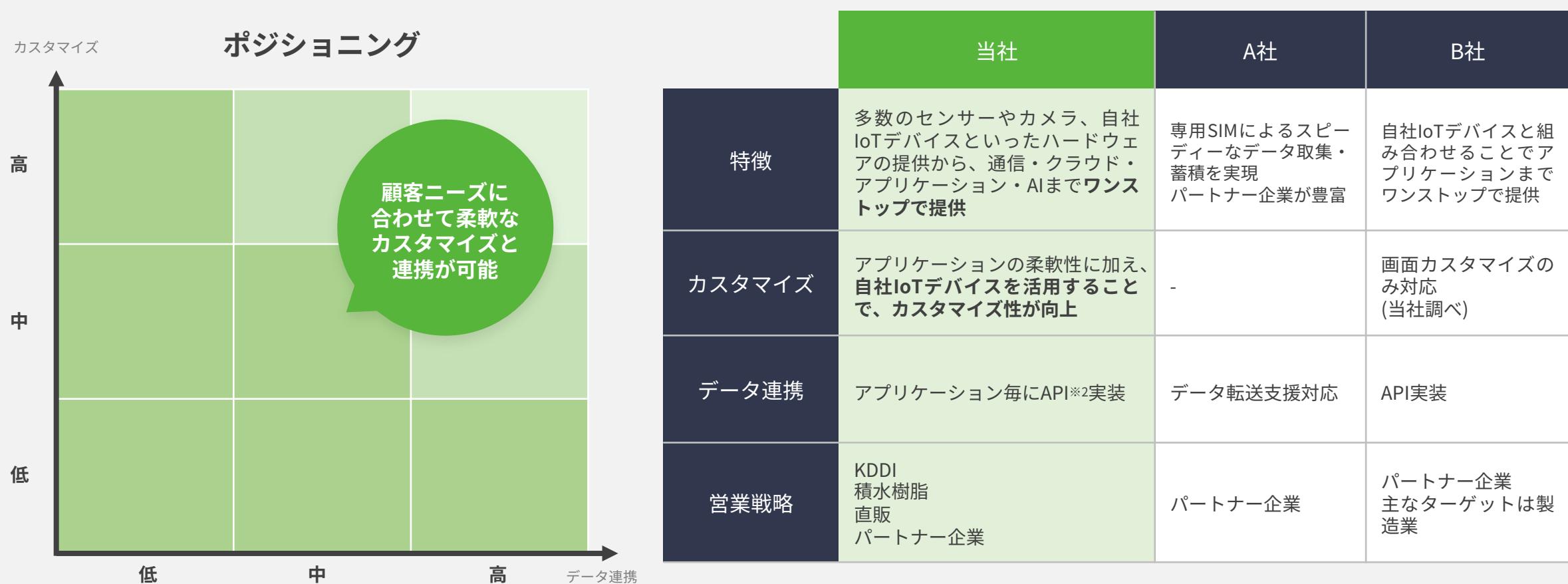
※3 国土交通省「直轄工事における総合評価落札方式等の実施状況」より、技術提案評価型の工事の金額シェアが金額ベースで33.3%（2022年度実績）。当社技術も含めたデジタル技術の活用により、生産性向上や安全管理が特に必要とされる工事の割合とみなし、3,640億円にこれを乗じた。

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から運用フェーズへ移行、ニーズ多様化によるカスタマイズニーズが増加

企業のデジタル化推進目的は「業務プロセスの改善・改革」が43.9%を占めており※1、プラットフォームには企業毎の目的やニーズに合わせられるカスタマイズ・データ連携といった柔軟性が重要



出典：※1 総務省 令和7年度 情報通信白書

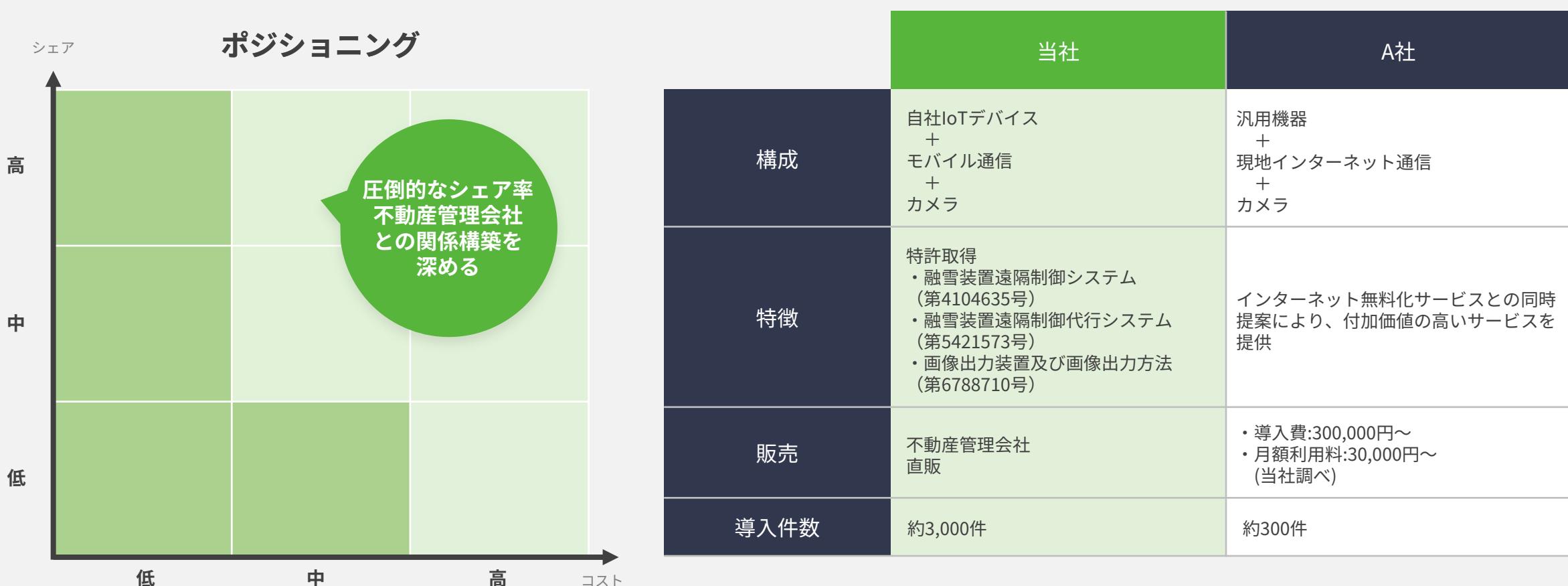
※2 APIは「Application Programming Interface」の略

© 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）ECOMOTT

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



各種IoT・AI商材

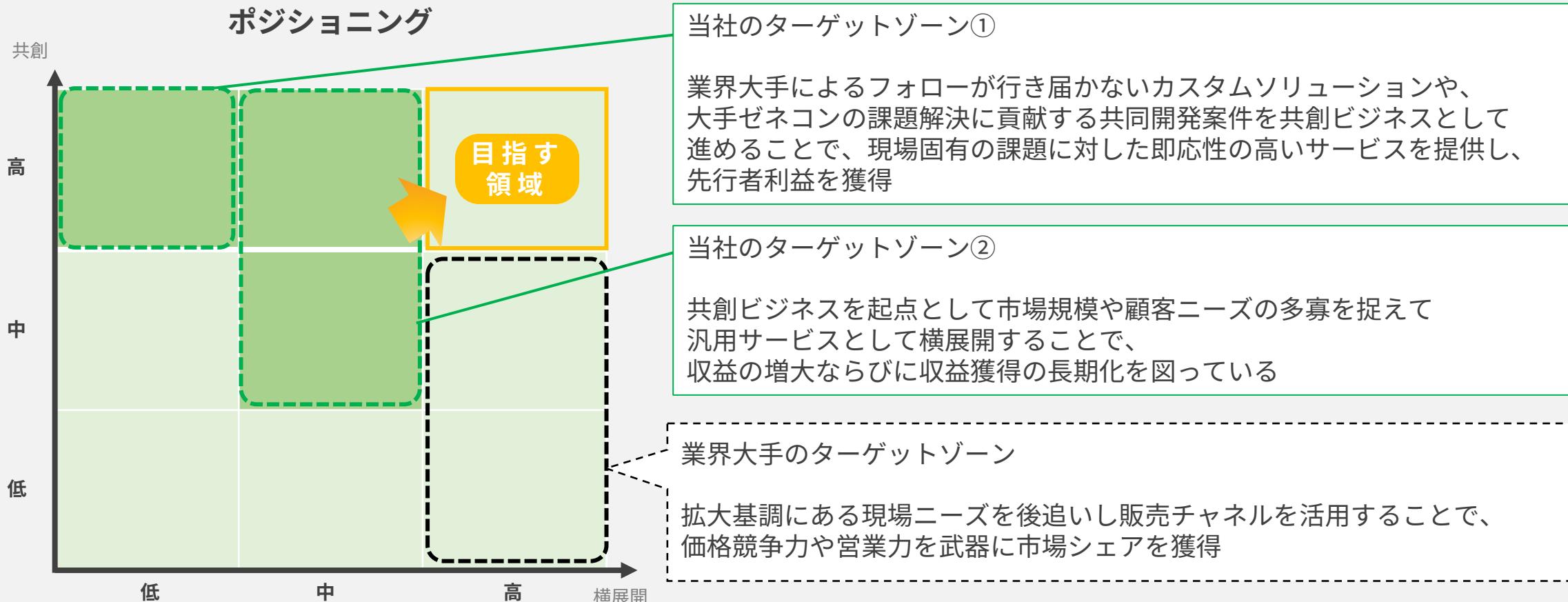
機器連動による導入効果の
最大化



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した即応性の高いサービスを提供できることが強み



04

内部環境

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、20,000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



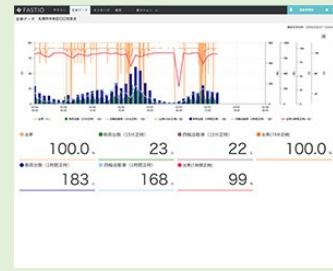
CLOUD

クラウドサーバー



APPLICATION

アプリケーション



Backend Service

バックエンドサービス



AI データ分析

- ・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」

ワンストップで提供

資格保有者

情報処理技術者試験	24名
AWS認定資格	20名
AI・データサイエンス関連資格	4名

(2025年11月現在)



IoTデータコレクトプラットフォーム FASTIO

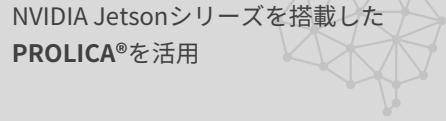
競争力の源泉：多様な現場ニーズに応えるAI・IoT開発基盤



エッジAIとクラウドAIを組み合わせ、現場でのリアルタイム検知とクラウドでの高度分析を両立
ゼネコンとの共創開発を通じて、平均1~2カ月の短納期でモデル最適化を実現し、安全性・品質向上に貢献

AI開発環境

エッジAI環境



クラウドAI解析

AWS/Azure連携による
高性能GPU解析



データ基盤

10,000件超のIoT接続実績から得
られた多様なデータ



サーバレス制御

端末間通信により迅速なデバイス
連携を実現



モデル開発

共創開発ゼネコンとの現場実
証を通じたモデル精度改善と
新ソリューション開発



学習体制

独自データ収集・アノテー
ション体制現場実証とクラウ
ド連携で独自モデル構築



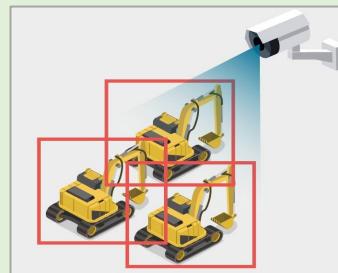
顧客ニーズに合わせたAI提供を迅速に行うため
開発環境を整備

AI活用事例



入退場管理

人物検知とボーダーライン判
定によるIN/OUTカウントを
リアルタイムで実施



重機稼働率監視

エッジでの前処理とクラウド
での稼働率詳細解析により、
遠隔リアルタイム把握を実現



コンクリート充填監視

振動データ解析と連動したデ
ジタルツインにより、充填・
締固め状況を可視化

NETIS登録製品 PROLICA(KT-240018-A)の活用
により公共工事での優位性を確保

迅速なAIモデル構築力と改善力を
強みに、フィジカルAIの社会実装
を目指す



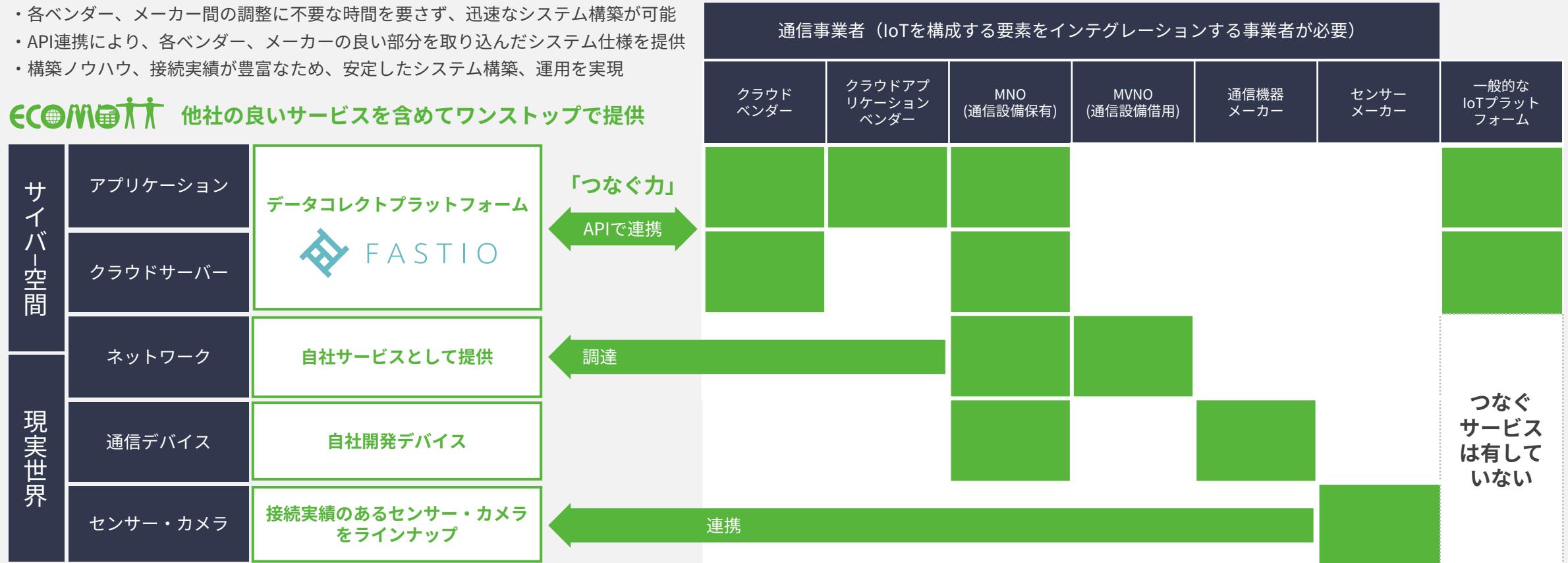
競争力の源泉：IoT業界でのポジショニング



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

 他社の良いサービスを含めてワンストップで提供



競争力の源泉：技術人材基盤



従業員の約40.5%が技術職であり、製造・開発・実装までを一気通貫で担う体制を構築
技術人材を中心とした組織構造が、高付加価値なIoT/AIソリューションの継続的な創出を支えている

① 高度技術を“自社完結”できる組織体制

IoTデバイス開発からクラウド、アプリケーション、AI解析まで一気通貫で提供可能な体制と品質が市場優位性を創出

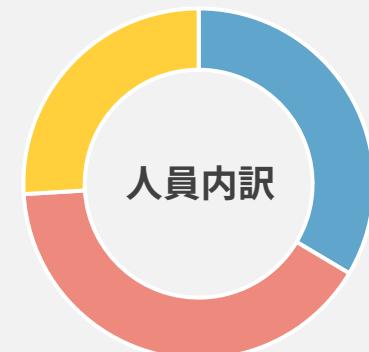
② 技術人材の確保・育成への継続投資

積極的な技術者採用、技術資格取得支援等を通じたノウハウの蓄積による技術優位を持続

③ 現場実装力による差別化

顧客要件に合わせた柔軟な提案・実装が可能、AI・IoTのPoCから実運用まで一貫対応できる価値は業界でも希少

技術者中心の組織構造



■ 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



■ 情報処理技術者試験

■ Aws認定資格

■ IoTシステム技術検定

■ AI・データサイエンス関連

■ Azure認定資格

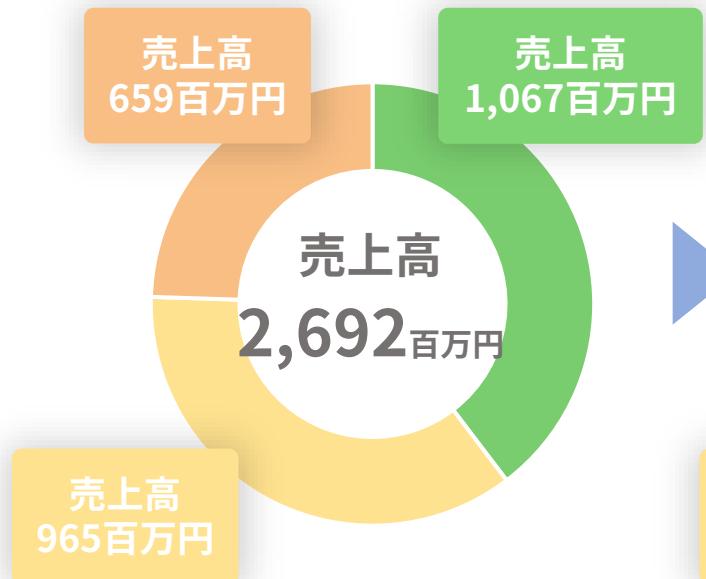
05

業績ハイライト

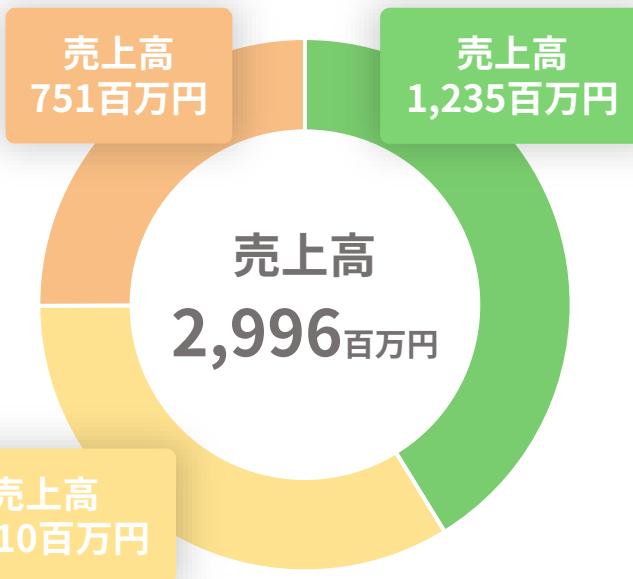
売上構成比較・連結業績予想と実績差異分析（FY24-FY25実績）



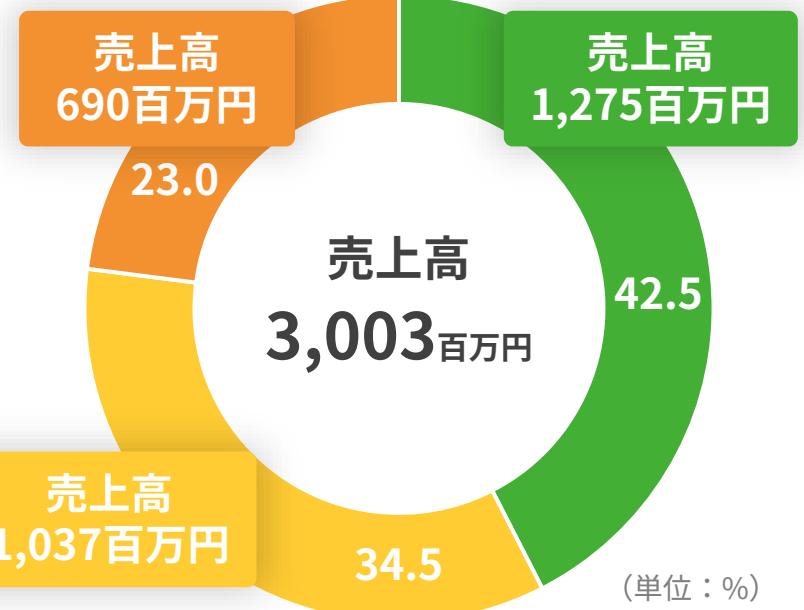
2024年8月期通期売上高



2025年8月期業績予想



2025年8月期実績



(単位：%)

IoTビジネスイノベーション

ゆりもつ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

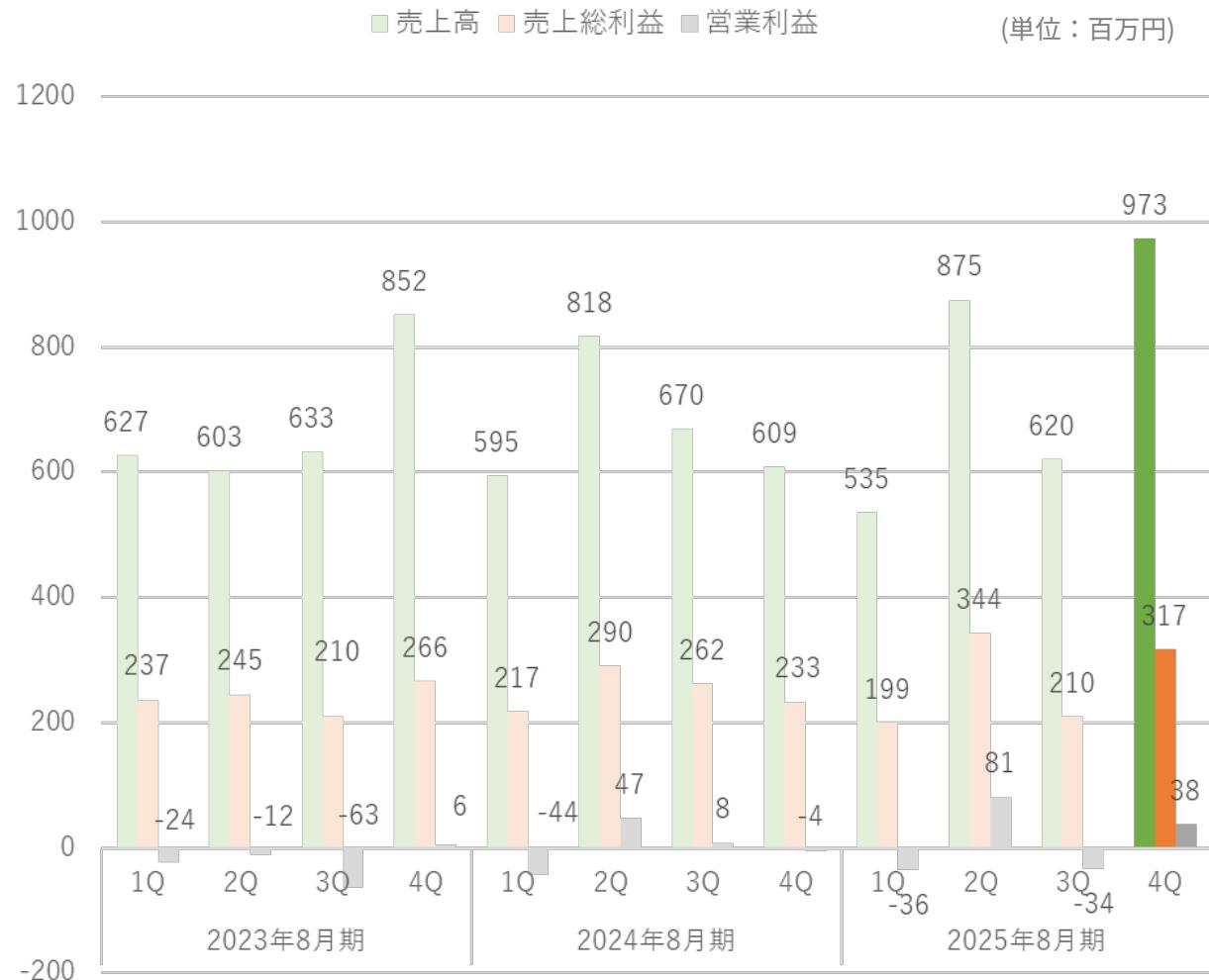
コンストラクションソリューション

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」、ゼネコン各社との共創事業が好調に推移

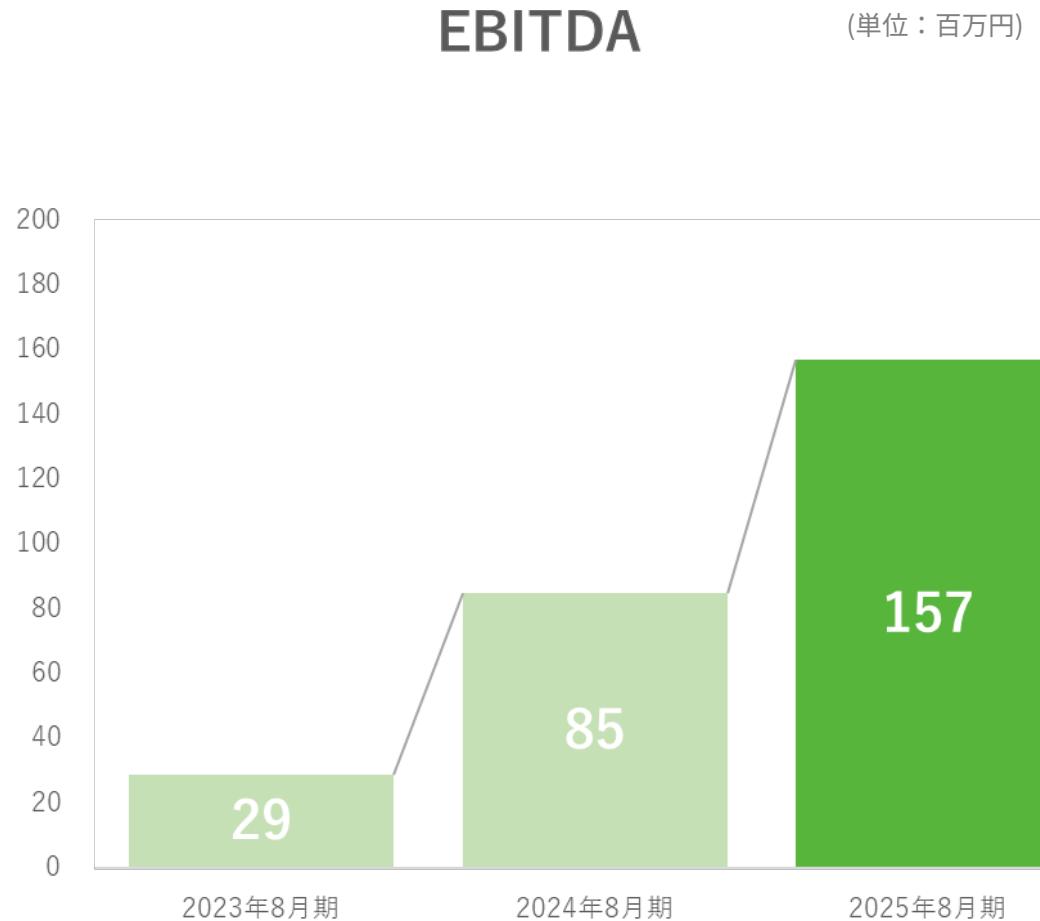
IoTパワード

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

業績推移



EBITDA



06 事業計画

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

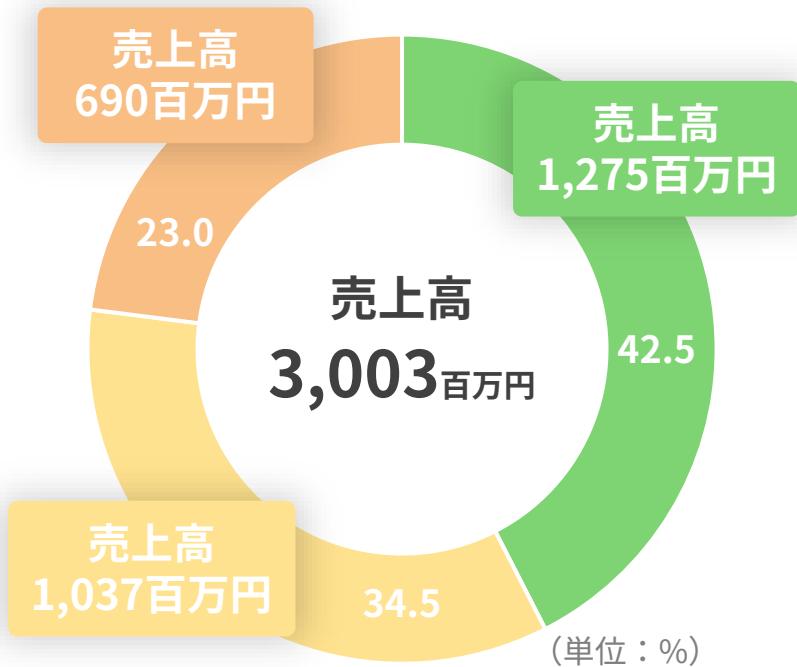
※ 前期がマイナス値のため

ソリューション別業績予想

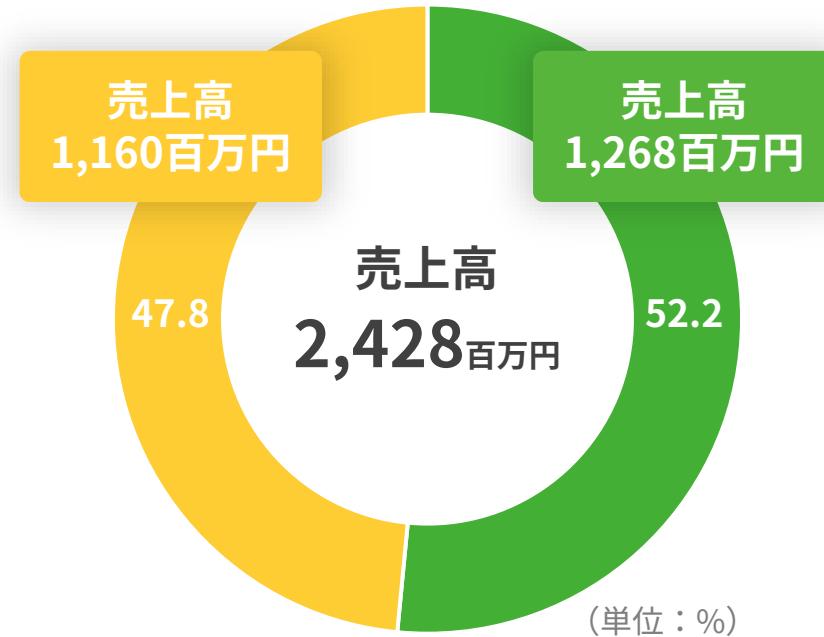


連結子会社パワーでんきイノベーションの売却（2025年8月29日売却）に伴い、売上高の構成が大きく変化

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 ■ コンストラクションソリューション ■ IoTパワード

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



積水樹脂との シナジー



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



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）向けサービス開発・拡販
- ✓ 製造業向けAIサービスの確立

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**
創業より培ってきた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

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

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との共創事業の拡大

KDDI IoTクラウドStandardを軸とした共同開発を推進、開発体制強化を図り売上拡大へ

IoTパッケージ共同開発

KDDI IoTクラウド Standard



IoTインテグレーション 事業の共同受注

医療機器 メーカー

温度管理システム
拡大展開

某衛星施設

遠隔監視システム

某製造業向け

良品監視システム

某電力会社 向け

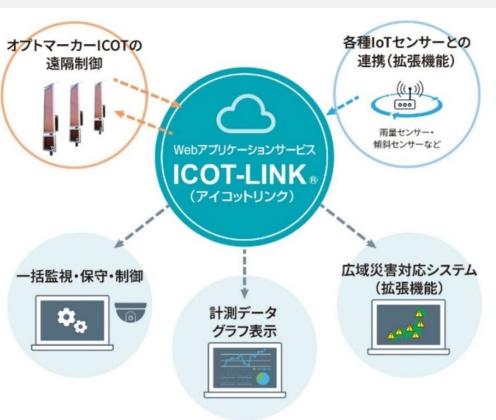
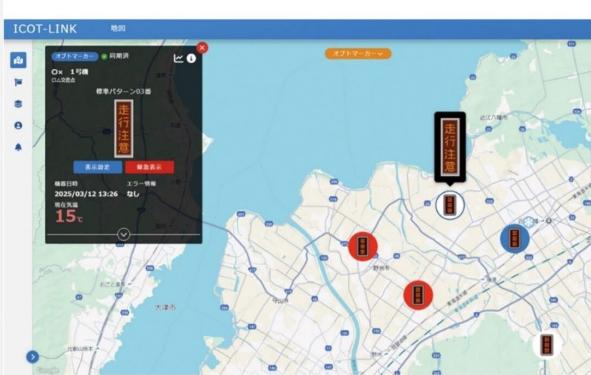
地下管路監視システム

and more

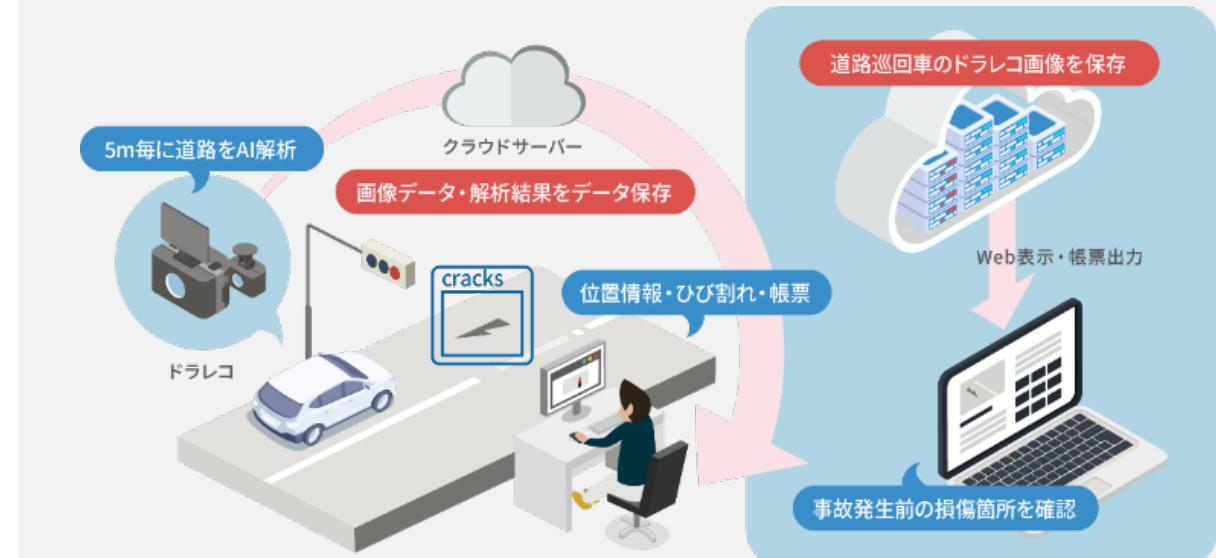
資本業務提携先である積水樹脂との共同でLED表示板「オプトマーカーICOT」とインターネット上の地図データを連携させリアルタイムな情報表示や遠隔操作が可能となった『ICOT-LINK®』をリリース
市場投下・浸透を図り、積水樹脂社・当社のビジネス拡大へ

また、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」に採用された、通信型ドライブレコーダーによるひび割れ等のリアルタイム解析・クラウド保存ソリューション開発を進行、自治体との連携を強化し、解析機能の拡充や提案を行う

SEKISUI JUSHI



道路異常箇所の自動抽出・事故損傷箇所を 判別する技術概要



「つなぐ力」で未来の常識を創る



道路・インフラ



防災



建設・土木



モビリティ

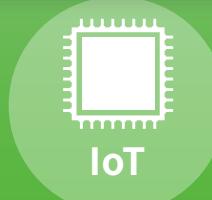


省エネ

共創パートナー

Tomorrow, Together
KDDI

**SEKISUI
JUSHI**



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



成長戦略：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であり、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の販売代理店の拡充
- ✓ 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

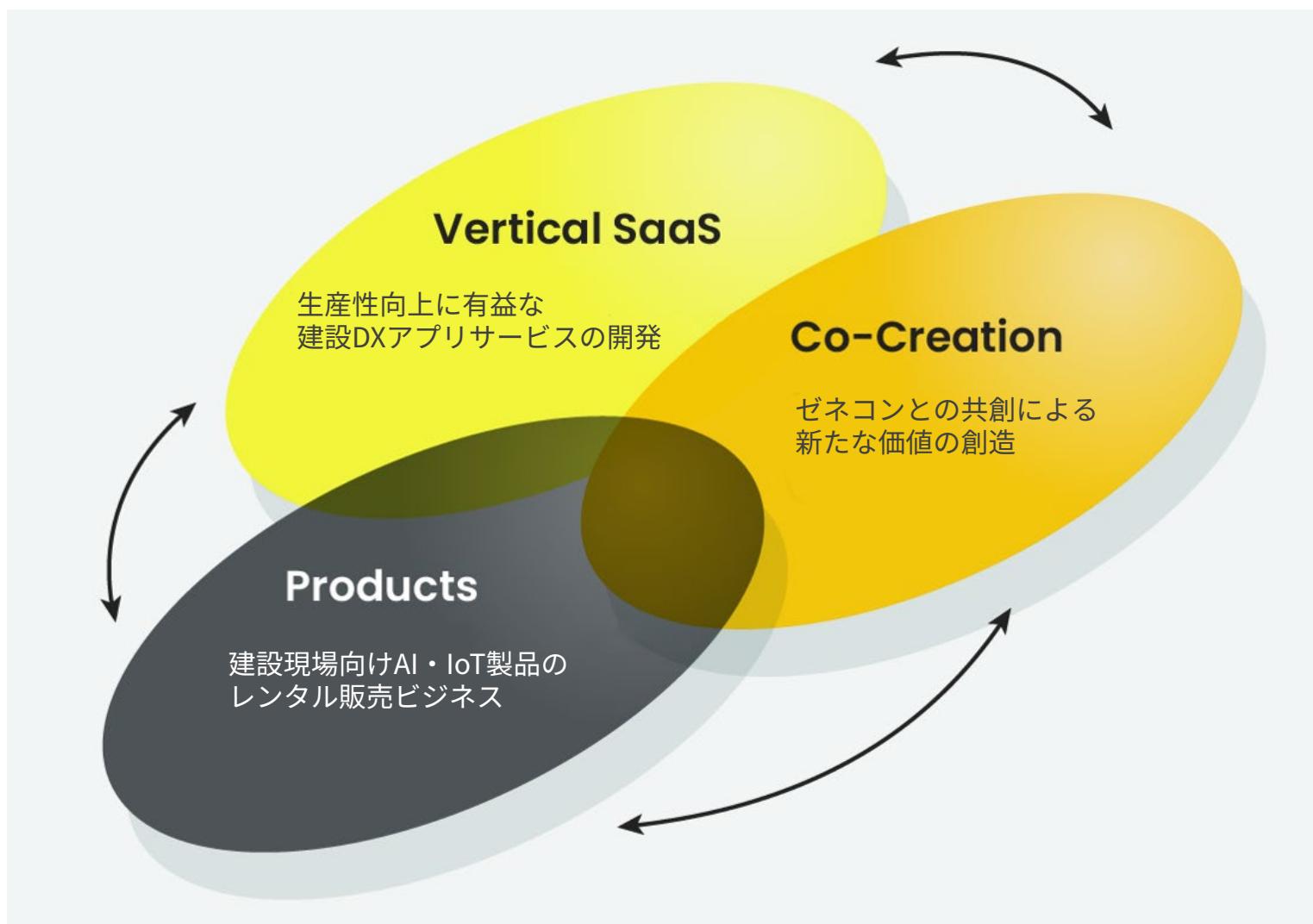
- ✓ 既存商品の機能改善や組合せパッケージ化による競争力強化
- ✓ 共創開発した製品の横展開による収益強化
- ✓ 製品部材の共通化や小型化による管理コスト削減・利益率向上

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

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





DXアプリ開発ビジネス

- ・広告宣伝投資によるアクティブユーザー拡大
- ・顧客の声を反映した高頻度なバージョンアップによるエンゲージメント向上
- ・顧客ロイヤリティ向上による収益強化

共創ビジネス

- ・東京本社の営業組織強化による大手ゼネコンへの提案力の向上
- ・共同開発による新製品の創出および横展開による収益強化
- ・SaaS企業との連携
(例：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
- ・建築分野など周辺市場への進出を足掛かりにした新市場の開拓
- ・既存商品の機能改善や組合せ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



体調管理ソリューション『GenVital LTE』

- リストバンド着用者の体調を4段階で表示し、作業管理者と作業員に通知することで体調管理をサポート
- 作業員の心拍数と位置情報を専用クラウドへ収集
体調管理判定アルゴリズムにより演算



熱中症対策の罰則付き義務化も背景に市場拡大
**2025年5月の提供開始から4か月で
ユーザー数100社、
導入台数2,000台を突破**

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

新市場の開拓

継続的な機能追加

自社・他社の
IoTサービスとの連携

↓
製品競争力の向上
収益性の向上

(例) IoT連携機能を2025年10月より提供開始



マンション等の建築現場をはじめ、プラント系企業、
製造業など土木建設現場以外での導入実績も多数

来シーズンの導入台数として3,000台を目標とし、さらなる収益性向上を図る

打ち手

SaaS企業との連携

継続的なUI改善/機能追加

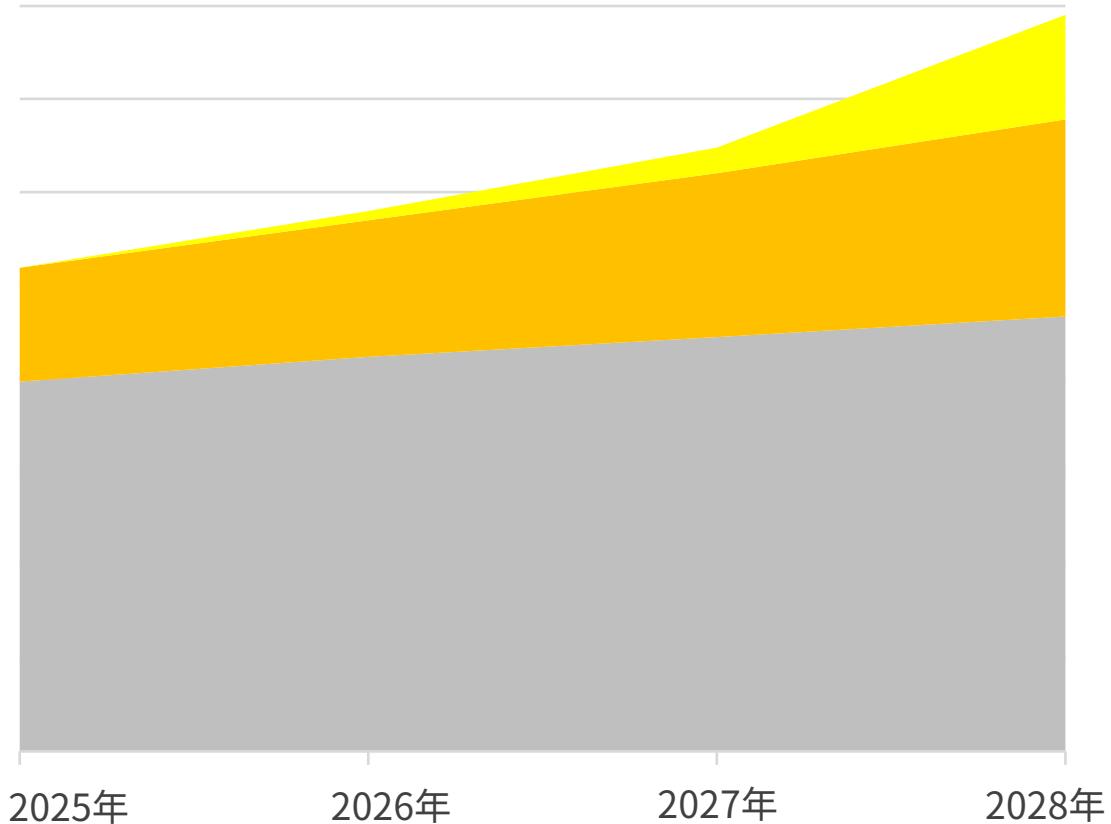
稼働現場数（月平均） 実績／目標



+ 検査領域をターゲットとした技術の横展開

ユーザー層の拡大を目指す

■ 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

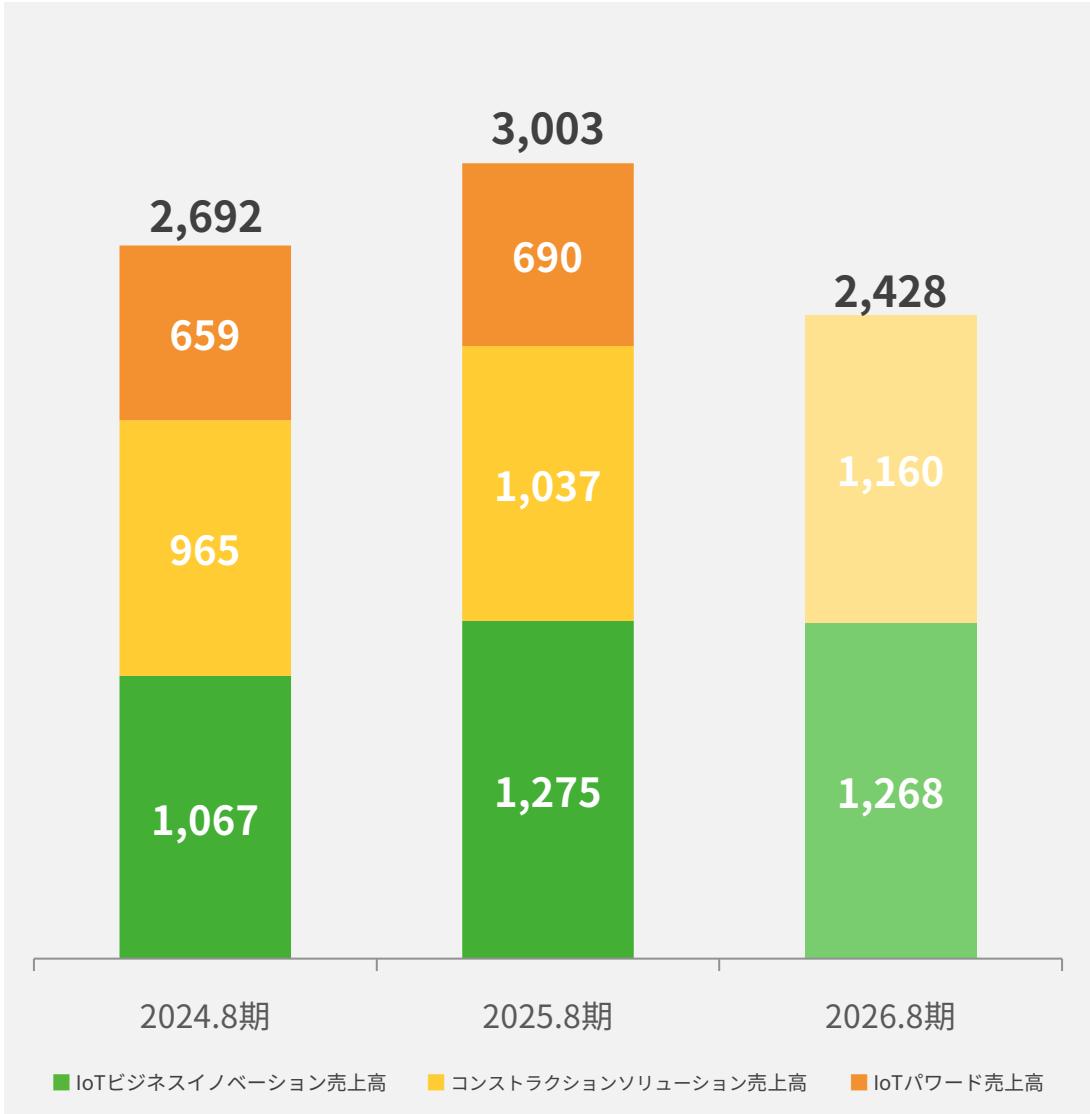
- ・売上構成比 15 %を目標（2028年）
- ・広告宣伝投資によるアクティブユーザー拡大、顧客の声を反映した高頻度アップデートの継続により、顧客ロイヤリティ向上に伴う高収益化を目指す

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

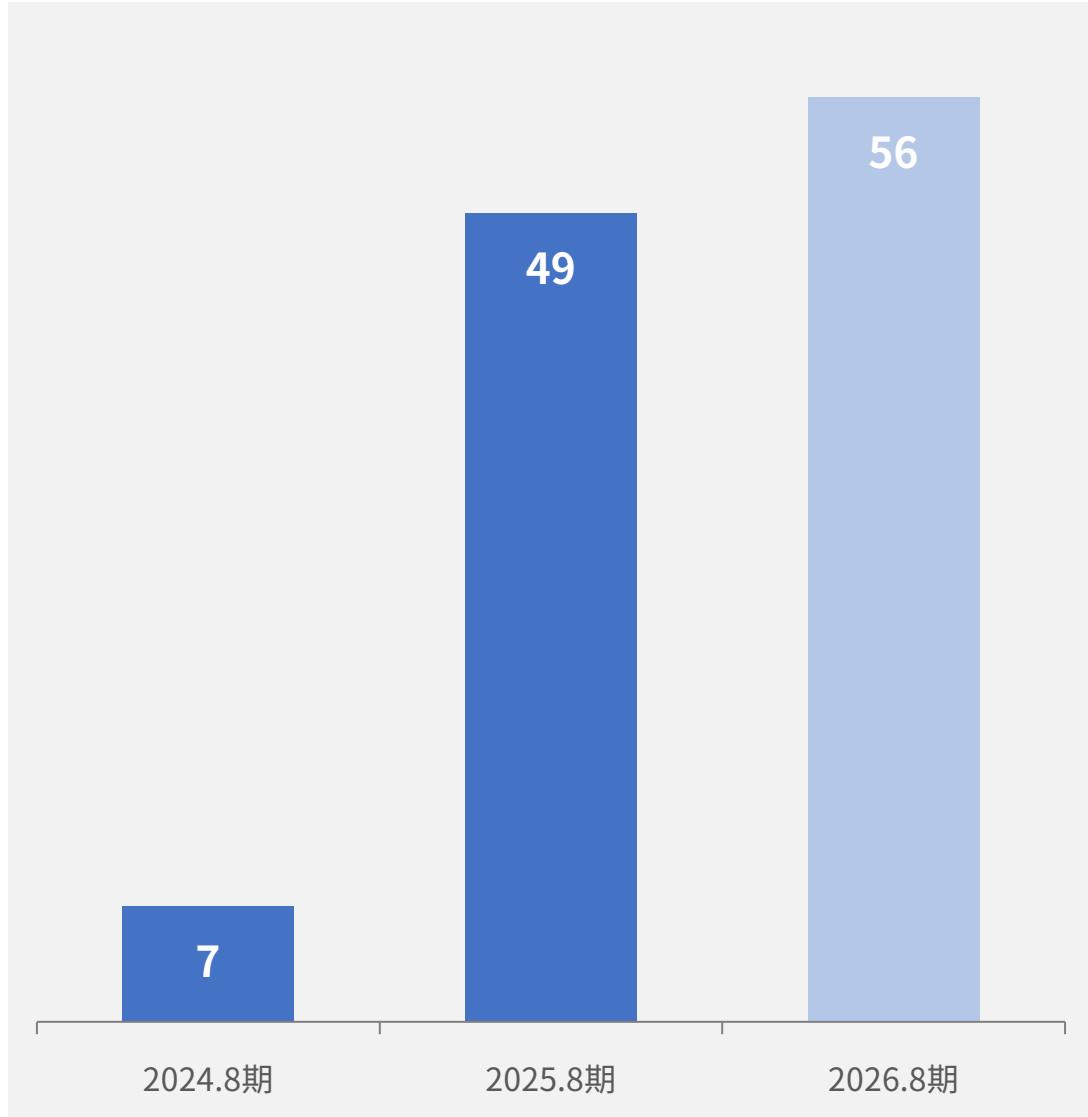


中長期を見据えた
売上の質向上

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

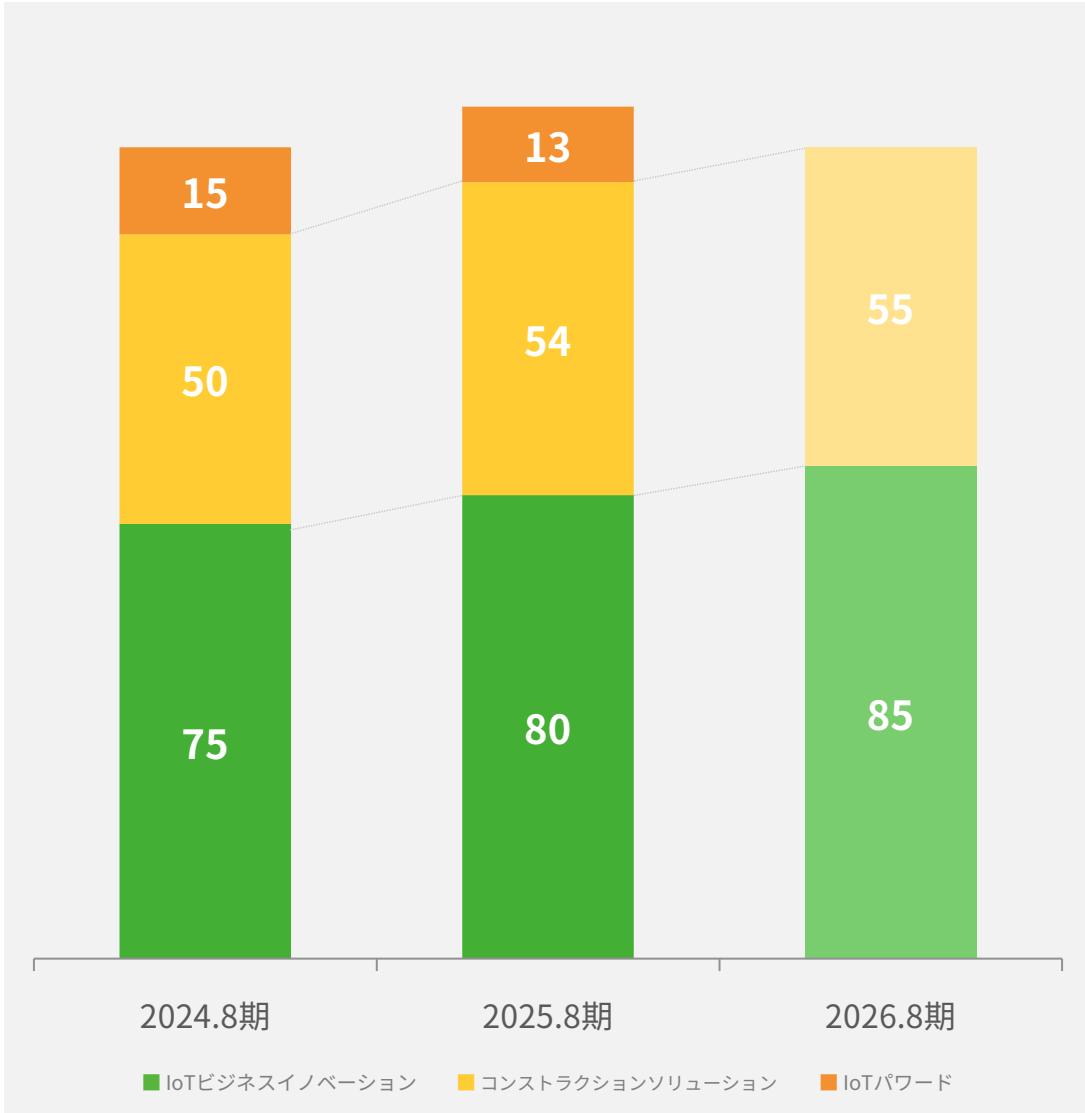
※連結子会社パワーでんきイノベーションの売却（2025年8月29日売却）
に伴い、売上高減少の見込み



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



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

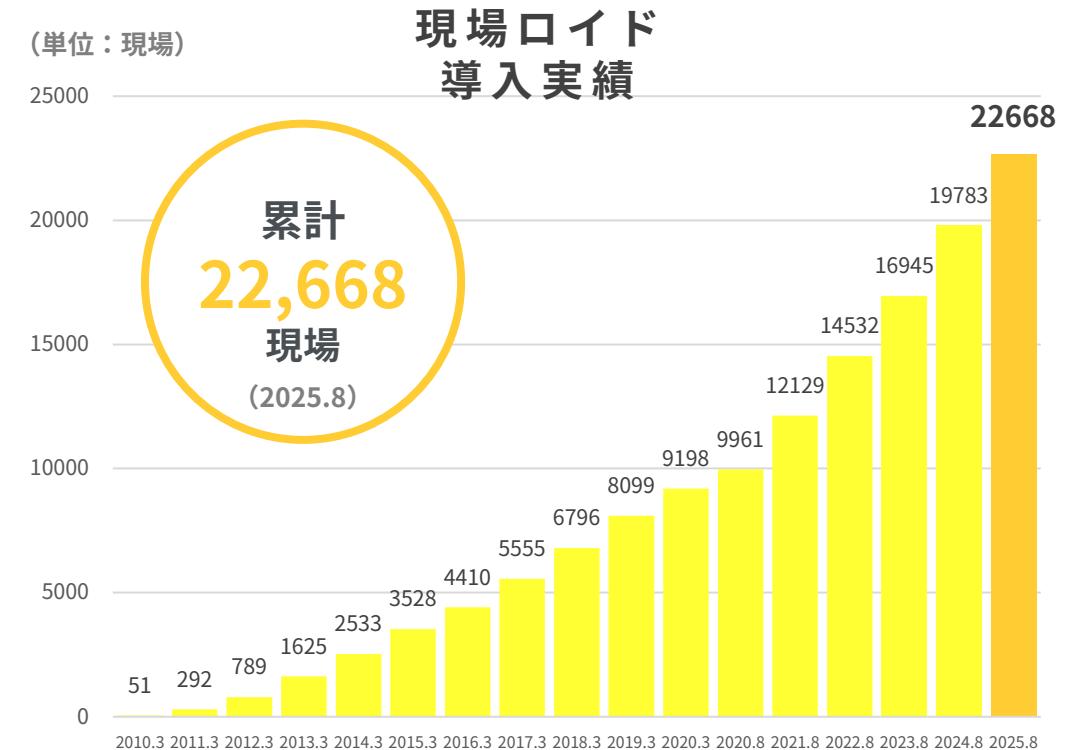
※従業員数は当社グループから社外への出向者、臨時雇用者数（パートタイマー）、役員を除く

※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、
従業員数は減少

YR モニタリングソリューション
ゆりもっと



GR コンストラクションソリューション
現場ロイド



※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

持続可能な社会の実現



「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



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

- ユニークなアイディ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ィ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・革新的なアイディアの創出・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の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



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



※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。

08

リスク情報

リスク情報：認識するリスクと対応策（1/3）



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 /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います。</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います。</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>
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、2024年8月期において2社にて23.9%、2025年8月期において1社にて12.2%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。

※「不採算の太陽光発電設備請負工事について」は当該事業を担っていた株式会社パワーでんきイノベーションを売却したことにより、該当がなくなったため記載しておりません。
 ※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。

リスク情報：認識するリスクと対応策（2/3）



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 /棚卸資産について	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、独自デバイスを企画、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。	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	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。 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。	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います。
会社組織に関するリスク /人材の確保、育成について	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。	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。

リスク情報：認識するリスクと対応策（3/3）



項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	リスク対応策
IoTサービスへのサイバー攻撃と物理的被害	外部からの悪意ある攻撃（DDoS、乗っ取り等）により、顧客へのサービス提供が停止するほか、遠隔制御の不具合により顧客の資産・操業に物理的被害を与え、損害賠償や信用失墜を招く可能性があります。	中／中長期	当社が取り扱うIoT製品のIPA「JC-STAR」適合の取得を推進し、設計段階から暗号化・認証・脆弱性管理を標準化することで、安全性を確保しています。また、万が一の外部攻撃発生時は、インシデント管理手順書に基づき迅速な初動対応を実施とともに、サイバー保険への加入検討など事後対応体制の強化を進めています。
サプライチェーン・セキュリティリスク	業務委託先を経由した攻撃により、製品のリコール、修正対応コストの増大、ブランドイメージの毀損が発生する可能性があります。	小／中長期	ISMSの枠組みに基づき、「外部委託管理手順書」に従い、委託先選定時に事前評価と最終承認を得るプロセスを徹底しています。委託業務に起因する脆弱性が発見された場合は、インシデント管理手順書に基づく是正処置を迅速に適用できる体制を整備し、継続的なサプライチェーンの安全強化を図ります。
ランサムウェア・情報漏えいリスク	標的型攻撃やランサムウェア感染により、社内システムやクラウド基盤が停止し、顧客データの暗号化・流出が発生した場合、多額の復旧費用や法的責任が生じ、業績に重大な影響を与える可能性があります。	中／短期～中長期	全拠点へ最新のUTM（統合脅威管理）機器を導入し、不正侵入防御（IPS）やWebフィルタリングによるネットワーク防御を強化とともに、VPN接続時の多要素認証（MFA）によりなりすましを防止しています。運用面では業務利用サービスの登録・管理を徹底しています。退職者のアカウント削除の徹底や定期的なアカウント棚卸を実施することで、不要なアクセス権限を排除し、外部サービス経由の侵入リスクを低減しています。
事業継続性の阻害（災害・大規模障害）	地震、火災、広域的な通信インフラの停止などの災害や、重大なシステム故障により、IoTプラットフォームや基幹システムが利用不能になった場合、サービス中断やデータ提供停止が発生し、顧客の業務や安全管理に重大な支障をきたす可能性があります。	中／中長期	ISMSの要求事項に基づき、事業継続管理（BCM）体制を構築しています。リスクアセスメント手順書に従い、事業継続計画（BCP）の策定と訓練を定期的に実施することで、重大な中断発生時でも復旧時間を最小化し、事業の継続性を確保します。

※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2026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/>