

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

エコモット

3987 札幌アンビシャス

[企業情報はこちら >>>](#)

2017年10月4日(水)

執筆：客員アナリスト

瀬川 健

FISCO Ltd. Analyst **Ken Segawa**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. IoT ネイティブのソリューションベンダー	01
2. 高成長中	01
3. IoT 普及の環境が整備されつつある	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
3. 各種表彰	03
■ 事業概要	04
1. 事業概要	04
2. インテグレーションソリューション「FASTIO」	06
3. モニタリングソリューション「ゆりもつと」	07
4. コンストラクションソリューション「現場ロイド」	08
5. GPS ソリューション「Pdrive」	10
6. 事業系統図と経営方針	10
7. 季節要因	11
■ 業績動向	11
1. 2017年3月期の業績概要	11
2. 2018年3月期第1四半期業績	13
■ 今後の見通し	14
1. 2018年3月期の業績見通し	14
2. 2018年3月期の活動状況	15
■ 中長期の成長戦略	16
1. 中長期の成長戦略	16
2. 株主還元	17
3. 上場メリット	17

要約

高成長中、地に足の着いた IoT ソリューションベンダー

エコモット <3987> は、2017年6月に札証アンビシャス市場に上場した IoT ネイティブ銘柄である。少子高齢化による労働力不足に代表される社会的課題を、IoT を利活用して解決することを企業使命とする。過去10年間に累計7,000現場にIoTシステムを設置した実績を持ち、常時18,000アイテム以上を運用しているIoTインテグレーターだ。モノのインターネットであるIoTは、現実世界で起こる温度や振動などの物理現象をセンサーにより電気信号に変換し、通信デバイスにより通信回線でインターネットに接続してクラウド上のサーバーにデータを収集する。サイバー空間でデータの加工や解析、他のシステムと連携をし、顧客の「業務効率化」「コスト削減」「業績向上」に貢献している。同社は、IoTプラットフォームから、システム構築、通信デバイスの設計・製造、“泥臭い”設置工事までサイバー空間と現実世界の作業の両方を手掛ける稀有な存在である。

1. IoT ネイティブのソリューションベンダー

主力事業は、「MCPC award 2015」プロバイダー部門グランプリを受賞したデータコレクトプラットフォーム、創業事業であり燃料コストや環境負荷低減を可能とする融雪装置遠隔制御システム、国土交通省の新技术情報提供システム（NETIS）登録製品をラインナップにそろえた建設情報化施工支援ソリューション、危険運転の「見える化」によりドライバーに安全運転意識向上を促す交通事故削減ソリューションである。IoT運用により大量に発生するセンサーデータをリアルタイムかつ効率的に扱うための各種機能を実装した自社開発のIoTプラットフォームは、カスタマイズして「KDDI IoT クラウド Standard」としても提供している。

2. 高成長中

2018年3月期の予想売上高は1,500百万円と5年間で3倍となる見込みだ。2017年3月期の業績は売上高が前期比85.5%増、経常利益は同711.8%増であった。急成長の後だけに、2018年3月期予想は同9.4%の増収、同6.8%の経常増益と抑え目にしてある。ただし、2018年3月期1四半期の売上高は倍増しており、高成長を維持している。

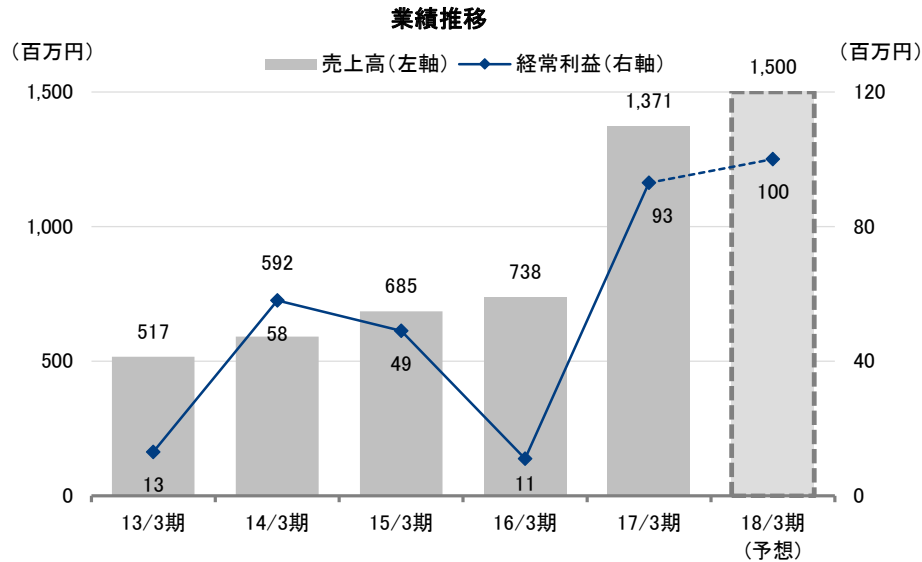
3. IoT 普及の環境が整備されつつある

人工知能（AI）やIoTを前提とした移動体通信規格によるサービスが導入されると、IoTの普及が加速することが期待される。2018年に携帯電話大手3社は、通信速度は遅いものの、低消費電力、低通信コストで遠距離通信を可能にするLPWAの商用サービスを開始する予定だ。水道の自動検針などを可能にし、様々な分野でIoTサービスの利用を促進するだろう。また、2020年にサービス開始が見込まれている第5世代移動通信システム（5G）も、IoTで使用されることを前提としている。

Key Points

- ・急成長中のIoTネイティブのソリューションベンダー
- ・2017年3月期の業績は売上高・利益ともに大幅増
- ・AI、LPWA、5GなどがIoTの普及を後押し

要約



出所：有価証券報告書及び決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

急成長中のIoTネイティブのソリューションベンダー

1. 会社概要

2007年2月に、ITCの活用により環境問題や少子高齢化など日本の社会が直面する課題を解決することを目的に、現代表取締役の入澤拓也(いりさわたくや)氏により設立された。Internet of Things(モノのインターネット)という言葉が広まる以前から、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7,000以上の現場にIoTシステムを構築してきた。2018年3月期の売上高は1,500百万円を予想しており、5年間でほぼ3倍となる見込みだ。経常利益は100百万円を想定している。

同社は、IoTインテグレーション事業の単一セグメントである。ただし、提供スタイル・ソリューション別では、IoT導入を支援するインテグレーションサービスのデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」と、パッケージサービスによる用途・業種別ソリューションに分かれる。パッケージサービスには、融雪システム遠隔監視ソリューション「ゆりもっと」(YR)、建設情報化施工支援ソリューションの「現場ロイド」(GR)、交通事故削減ソリューション「Pdrive」(Pd)がある。

会社概要

2. 沿革

北海道札幌市に本社を置く当社が創業時に手掛けたビジネスは、融雪装置遠隔制御代行サービスであった。2年目に「融雪装置遠隔制御システム」を開発し、特許を取得した。遠隔でのカメラ監視によるモニタリングソリューションとして「ゆりもっと」(YR)の名称で融雪システム遠隔監視ソリューションをパッケージ化した。「ゆりもっと」の対象エリアは、積雪の多い寒冷地に限定されるため、札幌本社と2009年に開設した青森営業所が対応している。

2009年に、建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」をリリースした。幅広い地域をターゲットにできるため、北海道から九州までをカバーする全国7ヶ所に販売網を築いた。2011年に、東京営業所、北信越営業所、関西営業所、九州営業所を一気に開設し、2012年に仙台営業所をオープンした。

2017年3月期の地域別売上高は、北海道が23.8%、北海道以外が76.2%であった。

2014年に、データコレクトプラットフォーム「FASTIO」の提供を始めた。同プラットフォームは、2016年にKDDI<9433>向けにカスタマイズして「KDDI IoT クラウド Standard」として提供している。2016年3月に、交通事故削減ソリューション「Pdrive」のOEM提供を開始した。

3. 各種表彰

同社はIoT/M2M※技術により、各種表彰されている。モバイルコンピューティング推進コンソーシアム(MCPC)が開催する「MCPC award」において、過去3回受賞している。「MCPC award」は、モバイルシステムの導入により、IoT/M2M分野での「業務効率化」「業績向上」「顧客満足度向上」「社会貢献の推進」「先進的なモバイル活用」等の成果を上げた事例を顕彰し、モバイルソリューション、IoT/M2Mシステムの更なる普及促進を図るもの。同社は、2015年12月にデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」がプロバイダー部門のグランプリ及び優秀賞を受賞しており、過去には2008年3月に業界初エコロードヒーティング遠隔操作システム「ゆりもっと」がモバイル中小企業賞、2011年4月に建設現場の見える化システム「現場ロイド」が特別賞を受賞している。

※ M2M : Machine to Machine (マシン・ツー・マシン) の略で、機器同士が人間の介在なしにコミュニケーションをし、動作するシステムを表す。

北海道における表彰は、その地域性から「ゆりもっと」が対象となった。受賞実績を列挙すると、2009年11月に「ゆりもっと」が北海道地方発表明表彰、中小企業庁長官奨励賞・実績功績賞と北海道新技術新製品開発賞を受賞した。2010年1月に「ゆりもっと」が札幌商工会議所より「北のブランド」認定を受けた。同年2月に、「ゆりもっと」が第1回「北国の省エネ新エネ大賞」開発・製造部門大賞を受賞した。2015年5月に、入澤社長が、札幌商工会議所から「北の起業家表彰」奨励賞を受けた。同社の受賞は、単にビジネスモデルや技術等の新規性にとどまらず、新技術や新製品が社会に実装され、省エネ、省力化、コスト削減などで顕著な成果を上げていることが理由となっている。技術力だけでなく、IoTシステム構築力、IoTネイティブな組織力の総合力が強みとなる。

事業概要

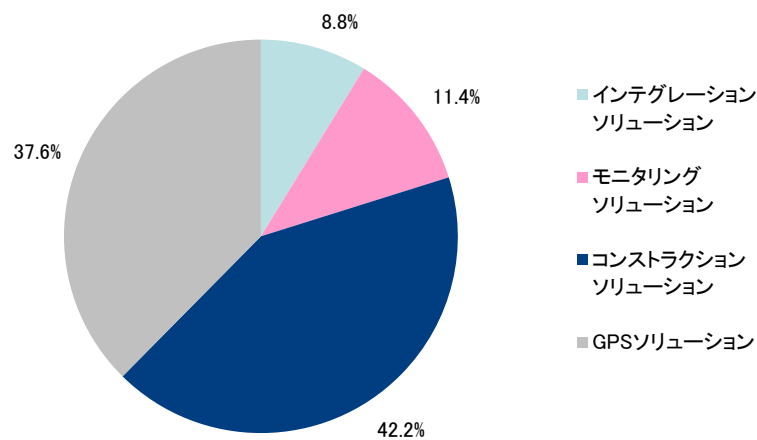
強みは「つなぐ力」「構築力」「組織力」

1. 事業概要

(1) ソリューション別売上高構成

2017年3月期の売上高は前期比85.5%増の1,371百万円へと急成長した。ソリューション別構成比は、インテグレーションソリューションのデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」が8.8%、モニタリングソリューションの融雪システム遠隔監視ソリューション「ゆりもつと」が11.4%、コンストラクションソリューションの建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」が42.2%、GPSソリューションの交通事故削減ソリューション「Pdrive」が37.6%であった。前期比増減率は「FASTIO」が134.4%増、「ゆりもつと」が8.8%減、「現場ロイド」が31.2%増、「Pdrive」が583.7%増となった。

ソリューション別売上高構成比
(2017年3月期:1,371百万円)



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

IoT インテグレーション事業

ソリューションの位置付け	ソリューション	プラットフォーム/ 主なパッケージサービス
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	インテグレーションソリューション	データコレクトプラットフォーム「FASTIO」(FI)
	モニタリングソリューション	融雪システム遠隔監視ソリューション「ゆりもつと」(YR)
パッケージサービスを中心とした ソリューション	コンストラクションソリューション	建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」(GR)
	GPSソリューション	交通事故削減ソリューション「Pdrive」(Pd)

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

(2) IoT システムの構成

モノのインターネットである IoT は、センサーをインターネットにつなぐことで、離れた場所の状態を知ることや、遠隔でモノを操作することが可能である。現実世界で起こる温度、湿度、気圧、照度、騒音、振動などの物理現象をセンサーにより電気信号に変換し、通信デバイスにより通信回線でインターネットに接続してクラウド上のサーバーにデータを収集する。サイバー空間では、クラウドサーバーからの計測データの表示、画像監視、遠隔操作、車両の運行管理を行い、機械の稼働状況などを解析する。データ解析には、人工知能 (AI) を活用することもある。また、データをビジネスに生かすため、グループウェアや BI ツール※とリンクさせる。

※ BI ツール：Business Intelligence ツールの略。企業の業務システムの一つで、膨大なデータを蓄積・分析・加工し、意思決定に活用できるような形式にまとめる。昨今は、情報の収集や成型といった入り口側の機能を簡略化し、美しく直感的なアウトプットに特化したものが注目されている。

同社のインテグレーションソリューションは、独自の IoT プラットフォーム※「FASTIO」を基盤として提供される。「FASTIO」は、IoT 運用により大量に発生するセンサーデータをリアルタイムかつ効率的に扱うための各種機能を実装している。

※ IoT プラットフォーム：IoT を実現するためのプラットフォームのこと。一般的な IoT のフローでは、データの発生源であるセンサーから計測データが発信され、当該計測データを加工・分析した結果をトリガーとして、現地のデバイス（アクチュエーター）に対して何らかのアクションを起こす。この一連の処理を実現するソフトウェア並びにインフラを、IoT プラットフォームと呼ぶ。現在では広く解釈されており、データの収集や蓄積に特化したものや、データ解析に特化したもの、モバイル通信サービスに特化したもの等も IoT プラットフォームと総称される。

同社の特長は、サイバー空間から現実世界までのサービスや作業をワンストップで提供できることにある。一般的な IoT プラットフォームは、業務がサイバー空間に限定されがちだ。同社は、AI や BI、グループウェアなどは外部アプリケーションと連携し、クラウドサーバーや通信網は大手ベンダーやキャリアのサービスを利用するが、IoT プラットフォームから、システム構築、現実世界で使用される通信デバイスの設計・製造から屋外現場での設置工事までを手掛けられる稀有な存在になる。

同社は、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している。そのため、センサーや通信デバイスの設置工事などのインシタル売上に加えて、顧客がサービスを利用する限り、ストック型のランニング収入が積み上がる。実際、2017年3月期の役務提供売上原価の最大項目は通信費であり、役務提供売上原価の39.1%を占めている。携帯電話大手3社は、2018年よりIoTに適した新しい通信サービスを開始するため、IoTシステムの用途とユーザー層の拡大が期待される。

(3) 強みは「つなぐ力」「構築力」「組織力」

同社は、過去10年間に累計7,000現場にIoTシステムを設置した実績を持ち、常時18,000アイテム以上を運用している。IoTシステムインテグレーターとして同社が有する機能は、ワークフロー順でマーケティング・サービス企画、ハードウェア設計・製造、組込ソフト・プラットフォーム設計・開発、ネットワーク設計・開発、Webアプリケーション設計・開発、システムインテグレーション、他社アプリ連携、設置・工事、保守運用・アフターサポートと多岐にわたる。

事業概要

IoTを活用した現実世界の課題解決のためには「モノ・コト」をセンシングする機能が要る。パートナープログラムを通じて2,000種類以上の接続実績があるセンサーを用意し、多彩なニーズに対応可能としている。多様な顧客ニーズに適応するため、豊富な自社開発の通信デバイスを製品化している。また、顧客の利用形態に応じて、自社エンジニアがカスタマイズもする。多くの導入実績に基づき、多種多様な屋内外の設置場所において最もセンシングに適した場所の選定などフィールドでの設置ノウハウを蓄積している。同社の強みは、この「つなぐ力」にある。

第2の強みとして、「構築力」が挙げられる。同社がSIerとしてIoTシステム開発することで、各ベンダーやメーカー間の調整に時間をかけず、迅速なシステム構築が可能になる。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使用を提供する。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と運用を実現している。

第3は「組織力」になる。IoTシステムによる課題解決するため、IoTネイティブのマインド、全社員参加型の業務推進、一元的な体制でIoTをフルスタックエンジニアにより提供することを実現している。IoTシステム開発では、「つなぐ力」「構築力」「組織力」が合わさって、同社の強みが増幅する。

創業以来一貫してIoTを提供している会社では、上記「つなぐ力」「構築力」「組織力」が強みとして培われている。

2. インテグレーションソリューション「FASTIO」

IoTインテグレーションソリューションに対するニーズが高かったことから、IoTプラットフォームとして「FASTIO」を開発し、外部顧客へ提供している。クラウド提供であることから、通信インフラやクライアントソフトのインストールが不要であり、短期間で、安価にIoTサービスを利用することができる。IoTの導入はセンサーやゲートウェイ※端末選定が重要となるが、アライアンスプログラム「FASTIO LINK」及び「FASTIO DATALINK」により多様なデバイスからのデータ取り込みを可能にしている。

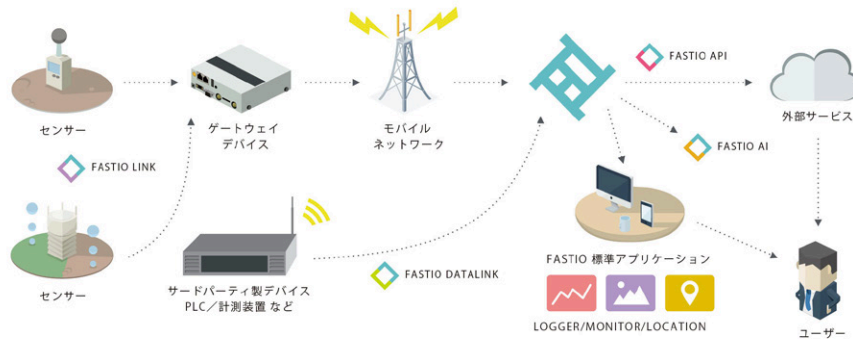
※ゲートウェイ：異なるネットワーク同士を接続するネットワーク関連機器及びソフトウェアの総称。

標準のアプリケーションで、画像・動画管理、遠隔接点制御、位置情報管理等に対応しており、様々な産業、市場が利用できる。さらに、複雑な分析やBIツール、AIのマシンラーニング等の先進分野における外部クラウドサービスとの連携を前提として設計されている。外部クラウドサービスがセンシングデータを利用できるようAPI※を充実させ、シームレスなデータ提供を可能とする。クラウドベンダーに対しても、インテグレーションソリューションの提供を行っている。

※ API：Application Programming Interfaceの略。ソフトウェアコンポーネントが互いにやりとりするのに使用するインタフェースの仕様。

事業概要

FASTIO プラットフォームのイメージ



出所：ホームページより掲載

同ソリューションにおいては、パートナー企業との協業を推し進めている。「KDDI IoT クラウド Standard」は「FASTIO」をKDDI向けにカスタマイズしたものになる。データコレクトプラットフォーム「FASTIO」は、APIで外部クラウドと接続できる。2016年1月に業務・資本提携したテラスカイ<3915>のグループウェア「mitoco」との連携を図っている。また、同年12月に外部AIエンジンを活用した「FASTIO AI」を利用した画像解析システム及び気象予測システムをリリースした。顧客のニーズに対応するため、自社で不足する経営リソースは、それを得意とする外部のベンダーとのパートナーシップにより最適なソリューションを提案する。

3. モニタリングソリューション「ゆりもつと」

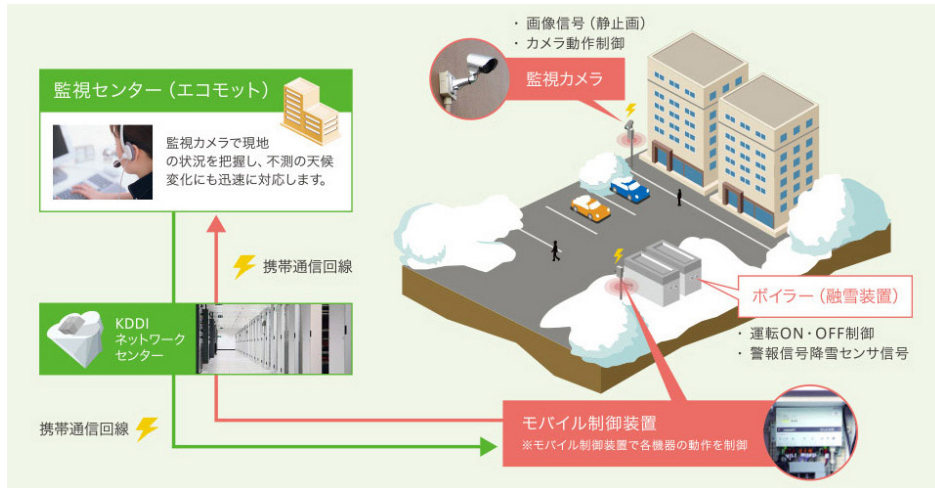
創業事業である融雪システム遠隔監視ソリューション「ゆりもつと」は、北海道を中心に1,800台以上設置している。2017年3月期は、約200台を新規に設置した。現場に設置される監視カメラの費用は、1台当たり約30万円になる。同期の売上高は157百万円であり、内訳としてインシヤルとランニングに分類できる。インシヤルは、主にカメラ等のハードウェアの導入料である。ランニングは遠隔監視サービス利用料であり、物件毎に1シーズン当たり平均して約10万円の料金を受け取る。

顧客は、賃貸マンション・アパートのオーナーや分譲マンションの管理組合及び管理会社となる。札幌市内の賃貸マンションへの導入例では、融雪面積1,116平米、融雪ボイラー8台の条件で、導入後8シーズンにおける省エネ効果は平均56%、1シーズン当たり141万円の燃料費の削減を実現した。

同ソリューションは、監視センターの設置や24時間監視の要員を配置しなければならず、事業が一定規模を超えないと収益化しづらい。同社は、他社に先駆けて市場に参入した上、数々の賞を受賞しており、市場をほぼ独占している。札幌市内のターゲットとするマンションでは、対象とする物件の約7割への浸透を済ませており、より小型物件へすそ野を広げることになる。市場は成熟化し、稼働期間も12月から3月の冬季に限定される。市場の成長性は低いものの、圧倒的なシェアにより、同ソリューションは「金のなる木」となっている。今後は、コスト削減の一環として、AIによる融雪ボイラーの運転判断情報を提供し、監視業務の効率化を図る。

事業概要

融雪システム遠隔監視ソリューション「ゆりもっと」



出所：ホームページより掲載

4. コンストラクションソリューション「現場ロイド」

建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」は、2009年以來、約5,000件の工事現場に設置され、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している。屋外に設置した環境センサーやネットワークカメラからのデータにより、建設現場を見える化する。センサーによる常時警戒や、異常を検知してからの迅速な警報発報は、コストや精度など多くの面で人が行う作業を凌駕する。同社は、土木建築や災害の現場において、管理者や作業員がより高度で本質的な働きに集中できるよう、ワイヤレスコネクティビティ技術で現場を足元から支える。

収入形態は、工事期間の機器レンタル料とサービス利用料になる。1件当たりの平均月額利用料は約10万円で、平均3ヶ月程度利用される。同サービスはパッケージ化されていることから、建機レンタル業者等の販売店経由で提供する。保安安全用品の販売及びレンタル事業を行う(株)仙台銘板が最大の販売店であり、2017年3月期の仙台銘板への売上高依存度は、21.9%であった。

業務効率化の実現や安心安全の確立をサポートする約300種類のサービスラインナップをそろえている。サービス事例としては、遠隔クラウド計測システム、遠隔監視カメラシステム、コンクリート養生温度管理システム、ワイヤレス警報検知システムなどがある。

「現場ロイド」のサービス事例

サービス名称	内容
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表す自動計測データは、クラウド上に保存されており、どこからでも確認が可能。設定値に応じ警報装置が連動し、安全対策を強化する。
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が可能。赤外線照射機能により夜間撮影に対応。ソーラーバッテリーの独立電源による運用が可能。
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。遠隔地の現場事務所からリアルタイムにモニタリングができ、品質向上を実現する。
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にし、防犯・安全対策を強化する。

出所：会社説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

国土交通省は、新技術活用のため、新技術に関わる情報の共有及び提供を目的として、新技術情報提供システム（New Technology Information System : NETIS）を整備している。NETISは、国土交通省のイントラネット及びインターネットで運用されるデータベースシステムである。公共工事等において総合評価落札方式の場合、NETIS登録技術を提案することで加点対象となる場合がある。NETISの本格運用は2006年8月に開始され、更なる普及促進のため2014年4月に制度改正が行われた。

「現場ロイド」は、6技術がNETIS登録されており、多くの公共事業に導入されている。国交省やゼネコンなど、上位工程に対する情宣活動を行う。

NETIS登録製品の「おんどロイド」を紹介する。打設したコンクリートは打ち込み時の状態から硬化する過程で熱を発生するため、すでに硬化して冷えた表面部分と、硬化中で熱を持った内部とで過度な温度差が発生すると、膨張率の違いから表面にひび割れが生じてしまう。そのため、コンクリートの品質管理のためには、温度計測が不可欠になる。「おんどロイド」は、温度の24時間計測、計測値の遠隔確認、異常の警報及びメールによる通知等を可能にする。

コンクリート養生温度管理をするために、コンクリート温度のほか、コンクリート養生仮囲い内の気温、外気の温度と3種類の温度計測を同時に行い、養生中のコンクリート温度が適切かどうかを24時間常時計測する。データは携帯電話網を使い自動収集されるため、データ回収のための移動が不要になる。

仮囲い内の気温を維持するためのヒーターにトラブルが起き、あらかじめ設定していた上限・下限温度をオーバーしたときは、システムに接続された各種警報器（パトランプ、ブザー、サイレン、電光板等）との連動により、周囲に光や音で周知され、早期対応を促す。異常通知は、登録されている担当者宛てにメールで配信される。従来システムでは、測定温度は計測器内に記録されるだけで、そばに監視員を配置する以外に異常値を即座に知る手立てがなかった。工事時間外や深夜、土日などの休日に異常が発生した場合は、対応ができない。「おんどロイド」はそうした問題を解決し、優れたコンクリート品質を確保することに貢献する。また、養生中のコンクリート温度を計測する温度センサーは、従来方式では生コンクリートに直接埋め込まれるため、使い捨てにされていた。同社は、熱電対センサーを使用することで、繰り返し使用することを可能にし、ランニングコストを抑えた。

「おんどロイド」遠隔温度監視と異常警報システム



出所：ホームページより掲載

事業概要

おんどロイド以外にも各種アナログデータの遠隔計測システムを提供しており、夏に集中豪雨が発生した九州へのサービス提供でも高い評価を得た。雨量計や水位計、現場の軟地盤の傾斜を監視するための伸縮計などアナログデータが遠隔監視された。アナログデータ計測システムの主力製品である「クラウドロガー」は、NETIS 登録されている。

5. GPS ソリューション「Pdrive」

GPS ソリューション「Pdrive」は、モバイル通信機能を搭載した高性能ドライブレコーダーになる。ドライブレコーダー内蔵カメラが撮影した危険運転の動画がプッシュ送信され、管理者はスマートフォンやパソコンでいつでもどこでも危険運転をチェックできる。危険運転の「見える化」で、ドライバーに安全運転意識の向上を促し事故を未然に防ぐ効果が出ている。

IoT システムである「Pdrive」は、設置が簡単で、データ管理に手間がかからず、確認も Web ブラウザがあればいつでもどこでもできる。一方、既存のドライブレコーダーは自動車の計器からデータを取得するタイプが多く、設置が大変な上、データが各車両のドライブレコーダーの SD カードに残される。専用ソフトをインストールしたパソコンでなければ確認できず、リアルタイム性がない。

「Pdrive」を採用した車両 50 台を保有する歯科資材卸売会社の場合、年間事故件数が導入前の 7 件から 1 件に減少した。その結果、事故対応諸経費は 30 万円から 5 万円へ、年間保険料は 728 万円から 582 万円へと 20% 節減できた。

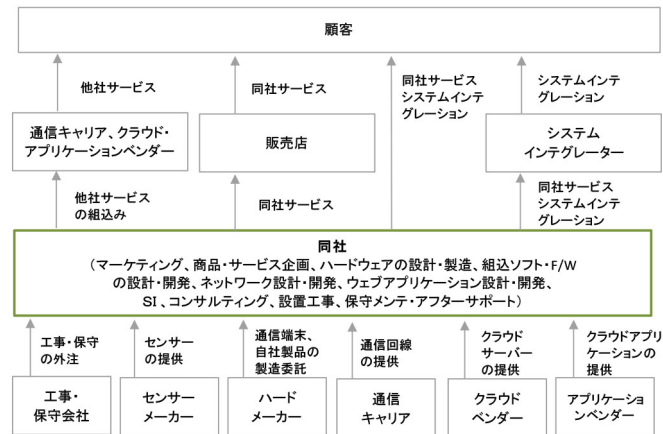
日本の法人車両は、約 1,000 万台あると言われている。デジタルタコメーターの装備が進んでいるが、ドライブレコーダーの普及率は低い。同分野においてトップのオリックス <8591> の販売台数は、約 10 万台に過ぎない。「Pdrive」の出荷実績は 1.5 万台まで伸びている。

6. 事業系統図と経営方針

IoT システムの構築は、モノが介在する現実社会とインターネットのサイバー空間をカバーするため、各分野で優位性を持つ企業とのアライアンスが必要となる。同社は、得意とする「つなぐ力」「システム構築力」「組織力」などの領域でエッジを効かせた製品やサービスを提供することで、年率 17% 程度の成長が予想されている国内 IoT サービス市場で成長機会を取り込む意向だ。IoT プラットフォームを自社開発しているが、クラウドインフラとしては、アマゾンの AWS やマイクロソフトの Microsoft Azure を利用している。アマゾンからは、札幌に本店を置く企業としては初めてテクノロジーパートナーとして認定された。日本マイクロソフト(株)からは、シルバーパートナーの認定を受けた。電気通信工事分野で業界トップのコムシスホールディングス <1721> 傘下の日本コムシス(株)と、パートナー関係を築いている。

事業概要

事業系統図



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

7. 季節要因

同社は4つの主要なソリューションのうち、3つが下期偏重のため、上期の業績が損失となり、下期の利益で通期の黒字化を果たす季節的なパターンが見られる。モニタリングソリューションは、創業事業であるロードヒーティング遠隔監視代行サービスの提供期間が冬季の12月から3月までに限定される。コンストラクションソリューションは、公共工事現場に対するサービス提供が中心であるため、9月から11月にサービス提供及び売上高の計上がピークを迎える。また、IoTシステムの受託開発であるインテグレーションソリューションは、多くの顧客が決算直前期の納品を希望することから、第4四半期に納期が集中する傾向がある。一方、GPSソリューションの「Pdrive」は、他ソリューションほどの季節要因はない。2017年3月期下期より新たなOEM先への供給を開始したため、同期はたまたま下期偏重となった。今後の方針としては、パッケージサービスメニューを拡充することで他業界の顧客を増やし、新規市場を開拓する。今期に入って、協働先と東京、大阪でIoT関連のセミナーを開催している。

業績動向

2017年3月期は、前期比85.5%の増収で、経常利益が同711.8%増

1. 2017年3月期の業績概要

(1) 損益計算書

2017年3月期の業績は、売上高が前期比85.5%増の1,371百万円、営業利益が同1617.1%増の89百万円、経常利益が同711.8%増の93百万円、当期純利益が同902.2%増の66百万円であった。2016年をIoT時代の本格的な幕開けと位置付け、様々な取り組みを進めた成果が出た。

業績動向

売上高のソリューション別動向は、インテグレーションソリューション「FASTIO」が前期比134.4%増の120百万円、モニタリングソリューション「ゆりもつ」が同8.8%減の156百万円、コンストラクションソリューション「現場ロイド」が同31.2%増の577百万円、GPSソリューション「Pdrive」が同583.7%増の515百万円となった。インテグレーションソリューションは、イニシャル売上高に加え、通信利用料やアプリケーション利用料のストック売上が積み上がった。モニタリングソリューションは、遠隔監視サービスの解約者が少ないものの、シェアが相当高まったことから端末提供料が減少した。コンストラクションソリューションは、公共工事発注件数が増加したほか、防災対策関連製品及び構造物維持管理関連製品の売上が寄与した。GPSソリューションは、交通事故のリスク軽減のために法人車両へ導入する企業が増えた。

損益計算書

(単位：百万円)

	16/3 期		17/3 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高						
インテグレーションソリューション	51	7.0%	120	8.8%	69	134.4%
モニタリングソリューション	171	23.2%	156	11.4%	-15	-8.8%
コンストラクションソリューション	440	59.6%	577	42.2%	137	31.2%
GPSソリューション	75	10.2%	515	37.6%	440	583.7%
売上高 - 計	738	100.0%	1,371	100.0%	632	85.5%
売上総利益	351	47.5%	464	33.9%	113	32.3%
販管費	346	46.8%	375	27.4%	29	8.4%
営業利益	5	0.7%	89	6.5%	84	1617.1%
経常利益	11	1.6%	93	6.9%	82	711.8%
当期純利益	6	0.9%	66	4.8%	59	902.2%

出所：発行目論見書、有価証券報告書よりフィスコ作成

主要な販売先への売上高依存度は、「現場ロイド」の販売店となる(株)仙台銘板が21.9%、「Pdrive」の販売先である(株)クリューシステムズと日商エレクトロニクス(株)がそれぞれ20.6%、14.4%であった。売上高の変化率は、仙台銘板が37.2%増、日商エレクトロニクスが2.2倍となった。日商エレクトロニクスは、取扱商品を自社製品から同社商品に切り替えた。2017年3月期に取引を開始したクリューシステムズに対しては、「Pdrive」端末のOEM提供を行っている。

売上総利益率は、前期比13.6ポイント減の33.9%となったが、大幅増収により販管費率が同19.4ポイント減の27.4%へ低下したことから、売上高営業利益率は同5.8ポイント増の6.5%となった。

(2) 2017年3月期の財務状況と経営指標

2017年3月期末の総資産は、前期末比252百万円増の818百万円となった。流動資産の受取手形及び売掛金が101百万円、棚卸資産が92百万円、それぞれ増加した。短期的な支払い能力を表す流動比率は258.6%、長期的な指標の自己資本比率は31.0%であった。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	15/3 期末	16/3 期末	17/3 期末	増減額
流動資産	467	489	701	211
(現金及び預金)	138	122	79	-42
(受取手形及び売掛金)	238	270	372	101
(棚卸資産)	67	67	160	92
固定資産	74	75	117	41
有形固定資産	45	40	63	23
無形固定資産	14	20	35	15
投資その他の資産	13	15	17	2
資産合計	542	565	818	252
流動負債	135	135	271	135
固定負債	225	243	294	51
負債合計	361	378	565	186
(有利子負債)	255	267	323	55
純資産合計	180	187	253	66

出所：新株式発行並びに株式売出届出目論見書、有価証券報告書よりフィスコ作成

収益性指標は、著しく改善した。売上高営業利益率は前期の0.7%から6.5%へ、ROA（総資産経常利益率）は2.0%から13.4%へ、ROE（自己資本当期純利益率）が3.6%から30.0%へ上昇した。売上高が大幅に増加したことにより、総資産回転率が前期の1.33回から1.98回に高まり、売上高当期純利益率が0.9%から4.8%へ上昇した。財務レバレッジは、同3.01倍から3.14倍へ上がった。

2018年3月期第1四半期の売上高が倍増

2. 2018年3月期第1四半期業績

2018年3月期第1四半期の実績は、売上高が前年同期比101.5%増の278百万円となった。売上総利益率は前年同期並みの28.4%が保たれた。大幅な増収により、販管費率は前年同期の69.0%から37.4%へ低下した。その結果、営業損失が前年同期の56百万円から25百万円に縮小した。

同社は、売上高が下期に集中するため、上半期は通常赤字となる。他の3つのソリューションほど季節性がないGPSソリューションの高成長が続いている。2018年3月期第1四半期の売上高は353.6%増となり、売上高構成比は41.0%へ拡大した。前下期よりOEM先の開拓が進んだ。

業績動向

2018年3月期 第1四半期 損益計算書

(単位：百万円)

	17/3期1Q		18/3期1Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高						
インテグレーションソリューション	10	7.4%	13	4.9%	3	34.3%
モニタリングソリューション	12	9.0%	9	3.4%	-3	-24.7%
コンストラクションソリューション	90	65.4%	141	50.7%	50	56.2%
GPSソリューション	25	18.2%	114	41.0%	89	353.6%
売上高-計	138	100.0%	278	100.0%	140	101.5%
売上総利益	39	28.6%	79	28.4%	39	100.1%
販管費	95	69.0%	104	37.4%	8	9.2%
営業利益	-56	-40.5%	-25	-9.1%	30	-
経常利益	-56	-40.6%	-38	-13.8%	17	-
四半期純利益	-37	-27.0%	-26	-9.3%	11	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年3月期は、急成長後の慎重な見通し

1. 2018年3月期の業績見通し

2018年3月期通期の業績は、売上高で前期比9.4%増の1,500百万円、営業利益が同29.3%増の115百万円、経常利益で同6.8%増の100百万円、当期純利益で同1.6%減の65百万円を予想している。ソリューション別の増収率は、モニタリングソリューションが同5.6%増、インテグレーションソリューションが同24.0%増、コンストラクションソリューションが同16.8%増であるのに対し、GPSソリューションが同1.2%減としている。GPSソリューションは、2017年3月期に583.7%増と急拡大したため、2018年3月期期初予想を前期並みとした。仮に、2018年3月期下期の売上高を前年同期並みとしても、2018年3月期上期は第1四半期で見られたように大幅増収となるため、通期予想は堅めと言えるだろう。

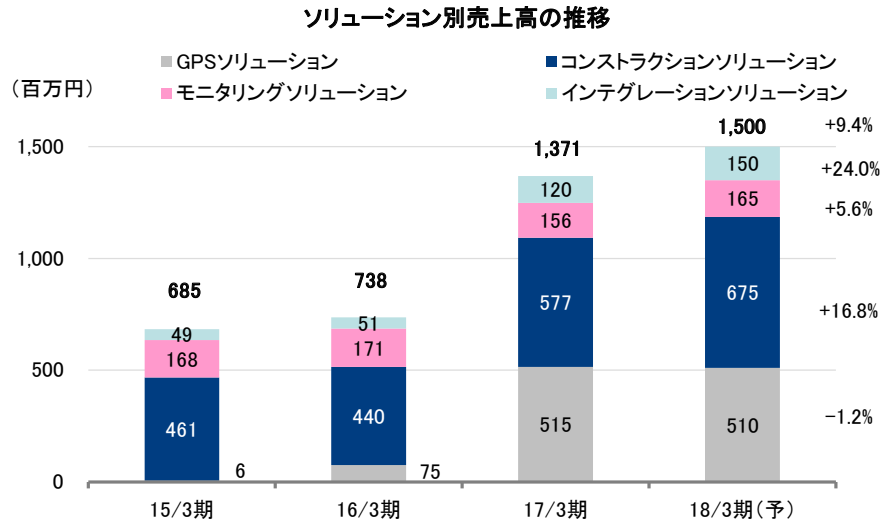
2018年6月期 業績予想

(単位：百万円)

	17/3期		18/3期 予想		前期比	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	1,371	100.0%	1,500	100.0%	128	9.4%
売上総利益	464	33.9%	543	36.2%	78	16.9%
販管費	375	27.4%	427	28.5%	52	13.9%
営業利益	89	6.5%	115	7.7%	26	29.3%
経常利益	93	6.9%	100	6.7%	6	6.8%
当期純利益	66	4.8%	65	4.3%	-1	-1.6%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し



出所：発行目論見書、決算説明資料よりフィスコ作成

アライアンスの締結とセミナーの共催

2. 2018年3月期の活動状況

2017年4月以降も精力的に事業活動を行っている。アライアンスでは、4月に日商エレクトロニクスと、6月に Yellowfin Japan(株)と、7月に(株)フレクトと日本マイクロソフト、9月には日本コムシスとの取り組みを発表した。日商エレクトロニクスとフレクトとは、GPSソリューションにおける売上拡大を目指している。Yellowfin Japanとはインテグレーションソリューションで関わる。日本マイクロソフトの「北海道IoTビジネス共創ラボ」の発足に際して、エコモットは幹事企業として参画している。日本コムシスとの取り組みにおいては、日本コムシスの有する全国の工事・保守網や営業網との連携や、インフラネットワーク構築における技術的協力を得ながら、IoT事業に特化したエコモットのサービス開発や技術的な強みを生かし、防災分野等におけるサービス拡充の本格化を目指す。IoTビジネス関連のセミナー・展示会は、東京、大阪で Yellowfin Japan、テラスカイ、IMV<7760>、(株)セールスフォース・ドットコム、日本コムシスと共催又は共同出展を行った。

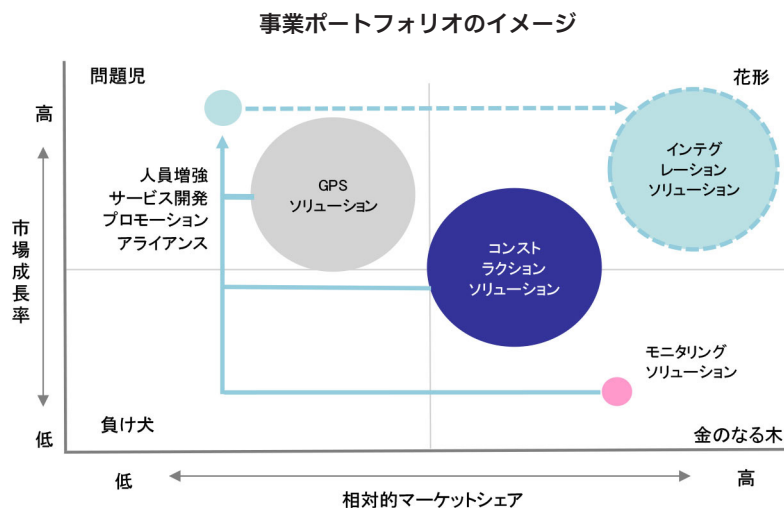
■ 中長期の成長戦略

AI、LPWA、5GなどがIoTの普及を後押し

1. 中長期の成長戦略

(1) 事業ポートフォリオ

中長期的な成長戦略としては「FASTIO」を基盤とするインテグレーションソリューションに経営資源を傾斜する。IoTシステムを活用した新たな社会課題ソリューションを開発し、その市場ニーズが高いようならパッケージ化する。それにより、コンストラクションソリューションやGPSソリューションに次ぐ、新たな事業の柱を生む。新たなパッケージサービスを増やし、ストックビジネス化を進め、事業基盤の安定化を実現する意向だ。新ソリューションとして、在庫監視ソリューション、残量監視ソリューション、故障検知ソリューションの開発に取り組んでいる。



(2) 中期的な経営戦略

中期的な成長戦略としては、前述したパッケージサービスの拡充によるストック基盤の更なる安定化に加え、AIの活用による市場の創造を掲げている。AIなどの新技術を活用して、モニタリングソリューションでは自動認識システムを実現する。コンストラクションソリューションは、センサーによる現場の情報に、AIを利用した気象データの未来予測などを組み合わせる。今後は、IoTで収集したデータとAIによる分析を組み合わせることで、より付加価値の高いサービスを生み出し、新たな市場の創造を実現する。

(3) 新しい通信サービス規格

既存の ICT インフラは、IoT を前提に構築されたわけではない。来年から商用化する新規格の通信サービスにより、IoT 市場は爆発的に成長することが期待される。携帯電話大手 3 社の NTT ドコモ <9437>、KDDI、ソフトバンク <9984> は、2018 年から新しい通信規格「LPWA」のサービスを開始する。LPWA は、Low Power Wide Area の略で、消費電力を抑えて、遠距離通信を実現する通信方式となる。通信速度は携帯電話の 100 分の 1 程度と遅いが、通信時の消費電力が少なく、端末の電池は使い方次第で 10 年間交換が不要となる。通信費用も 1 回線当たり年 100 円と、携帯電話の数 10 分の 1 と格安になる。

M2M アプリケーションに対応できるよう設計されており、京セラ <6971> や KDDI は LPWA を利用した水道の自動検針の商用化を進めている。ほかには、ガス検針、スマートグリッド、安全性監視、都市駐車場、自動販売機、都市照明など幅広い分野での利用が予想される。携帯通信事業者の業界団体である GSMA の「モバイル IoT イニシアチブ」には、世界 67 社のモバイル通信事業者、デバイスメーカー、チップセット、モジュール、インフラ企業が参画している。2022 年までに、14 億接続を達成して IoT の中心的技術となると予想している。

同社は、LPWA を IoT の新規攻略市場と位置付けている。コンストラクションソリューションに活用するのはもとより、児童の見守り、点在する燃料タンクの残量監視、独居老人の見守りなど、従来の ICT インフラでは提供が困難であったソリューションが可能になる。現在は、通信キャリア、自治体、学術団体との実証実験に従事している。

現在の携帯電話の通信規格である「4G」は、スマートフォンの普及とともに浸透した。NTT ドコモは、第 5 世代移動通信システムとなる「5G」の開発に取り組み、2020 年のサービス提供開始を目指している。2020 年代の情報社会では、移動通信のトラフィック量が 2010 年と比較して 1,000 倍以上に増大すると予測しており、それに応えるネットワークシステムとして大容量化を、低コスト・低消費電力で実現することを目標としている。当然 IoT への対応も視野に入れている。同社は新しい通信規格に対応すべく研究開発を進める。

2. 株主還元

株主に対する利益還元を重要な経営課題と認識している。しかし、現在は成長段階にあるため、内部留保の充実による将来の事業展開及び経営体質の強化のための投資を優先している。今期の配当は、計画していない。

一方、株式の流動性の向上と投資家増の拡大を目的に、株式分割を予定している。2017 年 9 月 30 日を基準に、普通株式 1 株につき 2 株の割合で分割する。株式分割後の発行済株式数は、1,318,400 株となる。

3. 上場メリット

株式の上場メリットを意識して活用することで、更なる成長を目指している。上場メリットとして、信用力、知名度、資金調達力の 3 つの向上が挙げられる。これらを生かして、アライアンスの強化、優秀な人材の採用、サービス開発の強化を進めている。これらの施策が、営業力やサービス力を強化し、持続的な成長につながるように戦略を立てている。札幌市に所在する IT 企業は、一般的に受託開発が主要業務となる。同社は、株式の上場とあいまって、社会課題解決のための IoT ソリューションを主体的に開発できるため魅力的だ。優秀な技術者の採用が順調に進んでいる。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ