

|| 企業調査レポート ||

エコモット

3987 東証グロース市場・札証アンビシャス

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年12月8日(木)

執筆：客員アナリスト

瀬川 健

FISCO Ltd. Analyst **Ken Segawa**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2022年8月期の業績概要	01
2. 2023年8月期の業績見通し	01
3. 経営体制を一新する抜本的な組織改編	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. M&A戦略とグループ企業	04
4. 各種表彰	05
■ 事業概要	05
1. 事業内容と売上構成比	05
2. 3つの強み	07
3. 事業戦略	09
■ 業績動向	13
1. 2022年8月期の業績概要	13
2. ソリューション別売上高	14
3. 財務状況	15
■ 今後の見通し	16
1. 2023年8月期の業績見通し	16
2. ソリューション区分の変更	17
■ 株主還元	22
■ SDGsへの取り組み	22

要約

新規ビジネス創出へのリソースを確保し、 売上拡大と収益性向上を目指す

エコモット<3987>は、IoT（Internet of Things：モノのインターネット）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し、IoT × AI を活用することで社会の課題を解決するリーディングカンパニーを目指している。2007年の創業以来、IoT 専門ソリューションベンダーとして累計16,000件以上の案件に携わった「圧倒的な現場力」が強みとなる。IoT の事業領域はセンサー、通信デバイス、ネットワーク、クラウドサーバー、アプリケーションと多岐にわたることに加え、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。成長に向けた事業領域拡大に当たり、シナジー効果を有する企業との資本業務提携、合併会社設立、事業譲受、企業買収などを行っている。

1. 2022年8月期の業績概要

2022年8月期の連結業績※は、売上高が前期比2.5%増の2,217百万円、営業利益が同68.3%減の19百万円となった。インテグレーションソリューション及びモビリティサービスの売上高は計画を上回る良好な結果となったものの、その他ソリューションの売上高不足が影響し、期初計画比では売上高で13.6%減、営業利益で81.8%減となった。ソリューション別売上高では、インテグレーションソリューションがKDDI<9433>及び他チャネルにおける営業活動が順調に進行した結果、前期比及び計画比ともに上回り好調に推移した。コンストラクションソリューションは、遠隔臨場システム「Gレポート」が好調に推移し顧客基盤は堅調に拡大したものの、開発案件の受注が伸び悩んだ。モニタリングソリューションはベース案件が堅調に推移し、事業部単体では計画どおりの着地となったものの、(株)ストーク(現(株)ゴモジー)の失注や納期遅延が響いた。モビリティサービスは、3G 端末の解約が続き、前期を下回ったものの、ベース案件の獲得は順調に推移し、計画どおりの着地となった。

※ 2022年8月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、前期比は当該基準適用前の数値との比較となる。

2. 2023年8月期の業績見通し

2023年8月期の連結業績は、売上高が前期比50.8%増の3,345百万円、営業利益が同202.7%増の59百万円を見込んでいる。2期連続して期初計画を下回って着地したことを鑑み、2023年8月期の業績予想については、売上計上の確度が高いものを予算に入れ、不確定要素の大きな開発案件を伸び代とした。大幅な増収要因としては、前期に伸び悩んだコンストラクションソリューション事業のNETIS登録製品のパッケージ販売拡大、並びに事業譲受による新規子会社の連結寄与となる。前期は売上高の計画未達により販管費率が上昇したことを踏まえ、2023年8月期は売上高、売上総利益率、販管費率を慎重に精査したようだ。

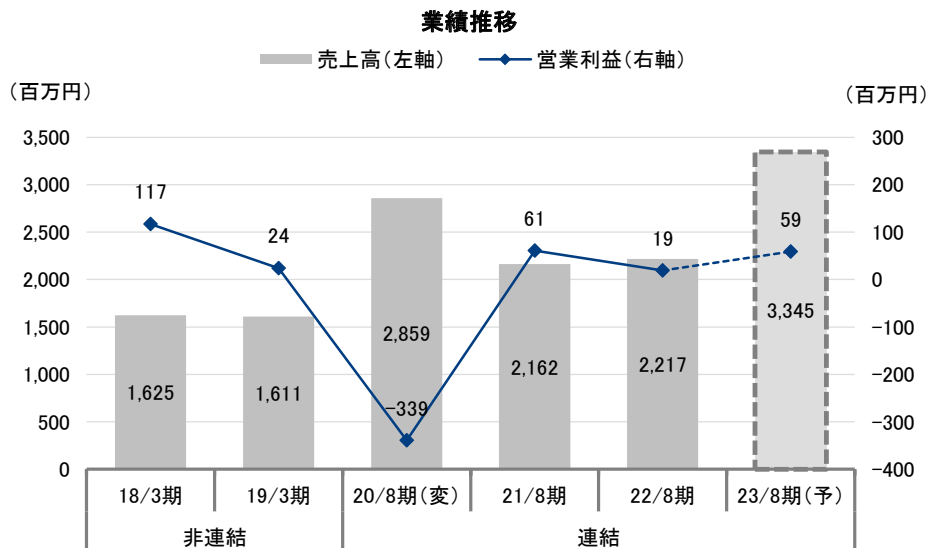
要約

3. 経営体制を一新する抜本的な組織改編

新・中期経営ビジョンで掲げた各プランの実現可能性をより高めるべく、2023年8月期より事業体系を「IoTビジネスイノベーション事業」「コンストラクションソリューション事業」「IoTパワード事業」の3つへ再編した。既存ソリューションの営業リソース集約を進め、子会社同士の連携を強固にすることで、新規ビジネス創出へのリソースを確保し、売上拡大と収益性の向上を実現する考えだ。IoTビジネスイノベーション事業では、KDDIとの協業関係強化、ユアスタンド(株)との提携、モビリティサービスの合併会社設立による事業拡大に注力する。コンストラクションソリューション事業では、主力事業「現場ロイド」のさらなる育成と拡大を成長の基盤としつつ、積極的に新領域へも挑戦する。IoTパワード事業では、設備管理メンテナンス市場でのリモートモニタリングサービス強化に取り組むほか、太陽光発電EPC市場への参入を果たした。同市場では、IoT×AI技術や蓄電池製品を生かし、差別化を図ることでこれらのマーケットへの販売を強化する。

Key Points

- ・IoT×AIを活用し、社会の課題を解決するIoTリーディングカンパニーを目指す
- ・2022年8月期業績は計画比で未達となるも、インテグレーションソリューションや遠隔臨場システムが好調に推移
- ・2023年8月期業績は大幅な増収・営業増益予想も、堅実な計画
- ・経営体制を一新する抜本的な組織改編を断行。新規ビジネス創出へのリソースを確保し、売上拡大と収益性向上を目指す



注：20/8期は決算期変更のため17ヶ月の変則決算。22/8期より「収益認識に関する会計基準」等を適用
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

IoT×AI を活用し、 社会の課題を解決する IoT リーディングカンパニーを目指す

1. 会社概要

同社は創業以来、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している。IoT という言葉が広まる以前から、IoT × AI を活用することで社会の課題を解決するリーディングカンパニーを目指している。「未来の常識を創る」をミッションに、IoT を通じてより安心な社会の実現に貢献するため、「あなたの『見える』を、みんなの安心に。」というコーポレートスローガンを掲げている。

2. 沿革

同社は、2007年2月、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。北海道札幌市に本社を置く同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。その後、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、融雪システム遠隔監視ソリューションを「ゆりもっと」の名称でパッケージ化した。なお、「ゆりもっと」は、降雪地域のなかでも特に気温が低くロードヒーティングが普及したエリアに限定されるため、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」をリリースするなど、幅広い地域をターゲットにできるサービスを拡充したことにより、現在は北海道から九州までをカバーする全国9ヶ所に営業所を展開している。具体的には、北から本社・札幌営業所（札幌市中央区）、青森営業所（青森県青森市）、仙台営業所（宮城県仙台市）、北信越営業所（新潟県新潟市）、東京営業所（東京都千代田区）、東海営業所（愛知県名古屋市）、関西営業所（大阪府吹田市）、中四国営業所（広島県広島市）、九州営業所（福岡県久留米市）となる。

2014年にはデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」の提供を開始、2016年からはKDDI向けにカスタマイズして「KDDI IoT クラウド Standard」として提供されている。2016年3月には交通事故削減ソリューション「Pdrive」のOEM提供を開始した。

2019年1月にはKDDIと資本業務提携を行った。これにより、KDDIは同社株式の20.53%（2022年2月末現在）を所有する第2位の株主となった。法人向けIoTビジネスの拡大を目的としており、同社の「つなぐ力」と、KDDIの持つ通信、プラットフォーム、アプリケーションの強みを生かし、新たな業種業界に特化した新規パッケージの共同開発及び共同販売に取り組んでいる。また、2019年8月には、経済性に強みを持つ暖房設備機器の製造、販売、メンテナンス事業を行うストックを子会社化した。

会社概要

2019年10月には、ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）の国際規格認証「JIS Q 27001：2014」を取得した。IoTインテグレータとして大量のデータを取り扱うことから、セキュリティ対策を継続し、常に安全なサービスを提供し続けられるよう業務運営体制を強化しており、大手協業先との共同開発や共同販売の拡大につながっている。

株式関係では、2017年6月に札幌証券取引所アンビシャス市場に株式を公開、2018年6月に東京証券取引所マザーズ市場に上場した。2022年4月の同新市場区分見直しに伴い、グロース市場へ移行している。

3. M&A 戦略とグループ企業

同社は成長戦略として、1) 垂直統合領域の「拡大」、2) 既存ソリューション領域の「深化」、3) 事業領域の「拡大」を掲げている。このうち、3) 事業領域の「拡大」については、シナジー効果を有する企業への出資やM&Aは不可欠であると考えており、これまでも資本業務提携、合併会社設立、事業譲受、企業買収を行ってきた。資本業務提携の代表例となるKDDIとの提携は、インテグレーションソリューションの持続的な拡大に貢献している。また、2021年7月には、電気自動車の充電スタンド（以下、EVスタンド）の販売・導入・運用管理を行うユアスタンドと資本業務提携した。「ゆりもっと」顧客への付加価値提案としてEVスタンドの販売を推進し、顧客満足度の向上を図るとともに、ユアスタンドへデバイスを提供することでシナジー創出を図る。

2022年8月期末時点の連結子会社はストック及び（株）フィットで、いずれも企業買収により子会社化した。このうちフィットは、電気・電子回路設計（E）、機械設計（M）、ソフトウェア開発設計（S）を主な事業領域とする。直近では、生体認証を活用したセキュリティ機器の販売・設置事業を開始している。電気・電子回路設計部門のなかでも画像及び通信（5G）分野を注力領域に掲げており、グループシナジーを見込んでいる。

資本業務提携・M&A

	年月	企業名	概要
資本業務提携	2016年 1月	（株）テラスカイ	テラスカイのグループ会社でクラウドの運用監視を行う（株）Sky365と連携
	2019年 1月	KDDI（株）	KDDIの通信やクラウドプラットフォームと同社の「つなぐカ」を組み合わせ、ワンストップサービスを提供
	2019年 6月	BULB（株）	XTech 事業、シェアリングサービス構築支援に強みを有する
	2021年 7月	ユアスタンド（株）	ユアスタンドの集合住宅向けにEV充電設備の導入・運用管理サービスを展開（北海道・青森エリア）
	2022年 4月	ティ・アイ・エル（株）	北海道大学発のベンチャー企業。ビッグデータ収集とAI構築のプロセスを外部化し、IoTインテグレーション事業の強化を図る
企業買収	2019年 8月	（株）ストック*	北海道を中心とした暖房設備機器の製造、販売、メンテナンス事業
	2021年 3月	（株）フィット*	電気・電子回路設計、機械設計、ソフトウェア開発設計事業
合併会社設立	2022年 7月	（株）プレミア・ブライコネクト**	（株）プレステージ・インターナショナルの子会社（株）プレミア・エイドとの合併会社
事業譲受	2022年10月	（株）パワーでんきイノベーション*	（有）パワーでんきカンパニーの太陽光設備に係る造成・販売施工・電気工事事業を譲受

注：* 連結子会社、** 持分法適用関連会社

出所：決算説明資料、有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

会社概要

4. 各種表彰

同社は、IoT/M2M※技術で各種表彰されている。一例を挙げると、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 システムのさらなる普及促進を図るものである。2015年12月には、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た。

※ 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、動作するシステムのこと。

2008年3月には、業界初のエコロードヒーティング遠隔操作システム「ゆりもつと」がモバイル中小企業賞、2011年4月には建設現場の見える化システム「現場ロイド」が特別賞、2019年11月には飲食店向け自動対応サービス「AITELL」がサービス&ソリューション部門奨励賞を受賞している。直近では、2022年1月に、札幌商工会議所より令和3年SDGs経営表彰「気候変動アクション部門」を受賞した。「ゆりもつと」でロードヒーティングをIoT技術で24時間遠隔監視することで、年間9億円の燃料コストと25,000トンのCO₂削減に貢献したことが評価された。また、同年4月には、「札幌DX推進方針」を打ち出している札幌市より、同社代表取締役の入澤氏がDX(デジタルトランスフォーメーション)推進のアドバイザーとして、北海道大学の山本強名誉教授とともにCDO(最高デジタル責任者)補佐官に任命された。

■ 事業概要

「つなぐ力」「構築力」「組織力」と「圧倒的な現場力」が強み

1. 事業内容と売上構成比

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が、提供スタイル・ソリューションで売上高を区分している。提供スタイルは「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」と「パッケージサービスを中心としたソリューション」に分けられ、前者はインテグレーションソリューション、後者はモニタリングソリューション、コンストラクションソリューション、モビリティサービスが該当する。

※ IoTを実現するためのプラットフォームのこと。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などもIoTプラットフォームと総称される。

事業概要

インテグレーションソリューションでは顧客ニーズに合わせて的確にIoT導入を支援しており、IoTデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」を提供している。モニタリングソリューションでは遠隔でのカメラ監視によるソリューションを提供しており、融雪システム遠隔監視ソリューション「ゆりもつと」を展開している。コンストラクションソリューションでは工事現場の安全管理、生産性向上、作業精度向上等の総合情報化ソリューションを提供しており、建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」を展開している。モビリティサービスではGPS技術を活用したソリューションを提供しており、交通事故削減ソリューション「Pdrive」を展開している。

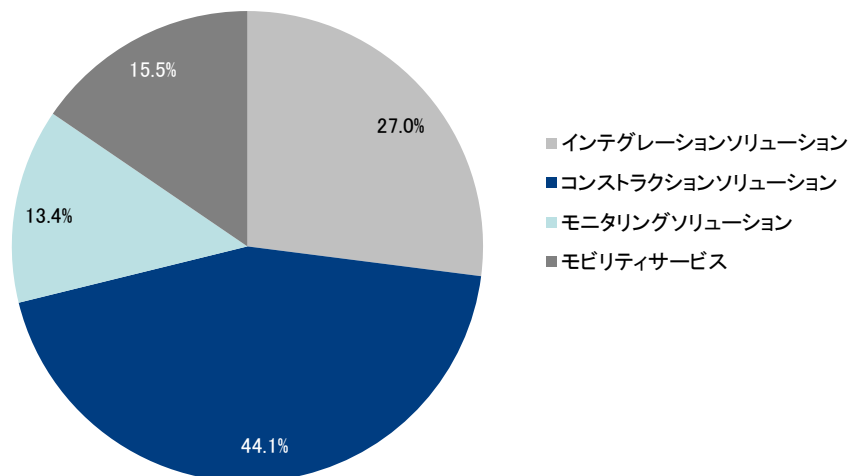
2022年8月期の売上高(2,217百万円)の内訳は、インテグレーションソリューションが599百万円(構成比27.0%)、コンストラクションソリューションが978百万円(同44.1%)、モニタリングソリューションが296百万円(同13.4%)、モビリティサービスが342百万円(同15.5%)であった。

ソリューション別事業区分

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	IoTデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」
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」
	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」
	モビリティサービス	交通事故削減ソリューション「Pdrive」

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

ソリューション別売上構成比
 (2022年8月期:2,217百万円)

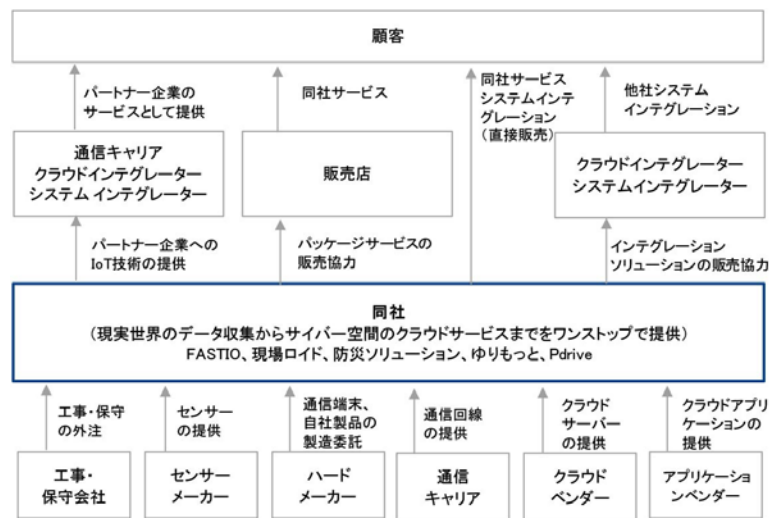


出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

IoTシステムの構築で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・ドット・コム<AMZN>のアマゾン・ウェブ・サービス(AWS)やマイクロソフト<MSFT>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。また、資本業務提携しているKDDIとは、「IoTクラウドStandard」の強化、5G等の新技術を活用した通信デバイスの共同開発、KDDI顧客基盤への営業活動強化等で協業している。

事業系統図



出所：会社資料よりフィスコ作成

2.3つの強み

IoT利活用に必要なエコシステムは、モノ・コトからのデータ「収集」、クラウド上にデータ「蓄積」、クラウド上でデータ「分析」、分析結果を現実世界の「モノ・人」にフィードバックし「活用」という4つの機能で成り立つ。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を可能にする。具体的には、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。なお、データ解析にはAIを活用することもある。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。

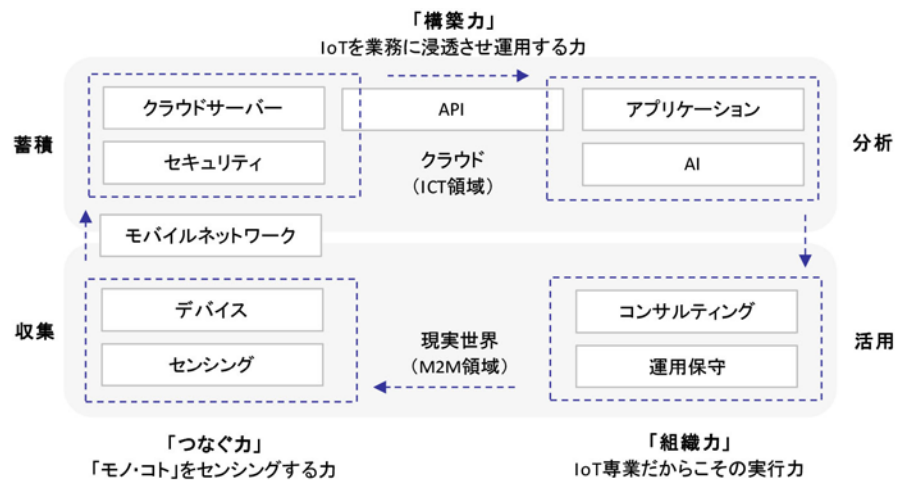
※ Business Intelligence ツールの略。企業の業務システムの一つで、膨大なデータを蓄積・分析・加工し、意思決定に活用できるような形式にまとめる。昨今は、情報の収集や成型といった入り口側の機能を簡略化し、美しく直感的なアウトプットに特化したものが注目されている。

事業概要

同社の強みは、「つなぐ力」「構築力」「組織力」である。「つなぐ力」では、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、モノ・コトからデータを収集し、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。「構築力」では、豊富なノウハウに裏付けられたシステムの構築力とサービス運用力を併せ持つことが強みで、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ワンストップで提供できる独自性を持つ。累計16,000以上の案件にIoTシステムを提供している。「組織力」では、IoT 専門システムインテグレータとして、多岐にわたる分野をカバーしている。ワークフロー順に並べると、マーケティング、商品・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、コンサルティング、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なる。

バーチャルの世界で完結するネットビジネスとは異なり、IoT は現場での活用で真価が問われるが、同社の最大の強みは圧倒的な現場力にある。同社のIoT ビジネスを構成するのは、「センシング技術」「システム構築力」「サービス運用力」の3つの現場力になる。

IoT をビジネスに生かすエコモット3つの強み



出所：会社ホームページよりフィスコ作成

事業概要

3. 事業戦略

(1) インテグレーションソリューション「FASTIO」

「FASTIO」(= FAST +IoT) はデータ収集基盤として、業務アプリケーションや分析ツールといった、よりビジネスと密接に関連するサービスに対して適切にデータをデリバリーする役割を担う。DX は、視覚や触覚など五感に相当する IoT から得た情報を AI が理解し、適切な判断をすることで価値が創出されるが、これには環境データやオペレーショナルテクノロジーなどのデータを的確に分析するオートメーションシステムの構築が必要となる。「FASTIO」は、DX 推進により適切な判断ができるように、状況に合った機能をセレクトし、ワンストップで提供する。一例を挙げると、「3 密対策」対応の IoT サービスでは、混雑状況確認や換気促進などのソリューションをワンストップで提供し、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）でも社員や来店客の安全を確保できる。

「3 密対策」対応の IoT サービス

ラインナップ	センサー	内容
混雑状況確認サービス 「アイテル」	ピープルカウンター	<ul style="list-style-type: none"> AI 画像解析により、LINE で混雑状況を見える化 飲食店に行く前に店内の混雑状況を確認できる
換気おすすめサービス 「アイテル FRESH AIR」	小型 CO ₂ センサー	<ul style="list-style-type: none"> CO₂ 濃度を常時計測し、換気のアラートを管理者に通知 タブレットなどに店内 CO₂ 濃度を表示することで、来店客の安心感を高める
発熱の疑いがある人物の 非接触検知	高性能サーモグラフィカメラ	<ul style="list-style-type: none"> AI が顔を認識し体表面温度を測定 37.5 度を超えるとアラートが出る

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

「FASTIO」の特長は、クラウド環境で提供するため、短期間で安価に IoT サービスを利用できることである。また、8 つ（ウィズコロナ、インフラ・防災、設備、オフィス、店舗・小売、農業、観光、IoT 監視センター）のソリューションに分類し、パッケージ化しており、汎用性が高い点も挙げられる。

なお、KDDI との協業としては、「KDDI 顧客向けのカスタマイズ」「IoT パッケージ製品の共同開発」「大規模 IoT インテグレーション事業の共同受注」に大別される。また、5G などの新技術に対する情報連携や実証実験などを行い、今後市場投入するサービスも構築している。

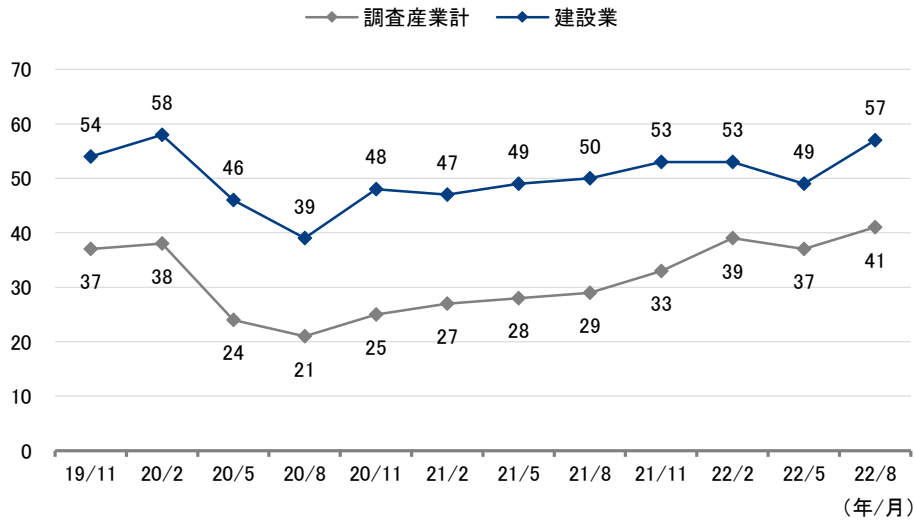
(2) コンストラクションソリューション事業

同社は、建設業界の人手不足、労働環境と安全性の向上、生産性の引き上げ、デジタル化を推進する国土強靱化対策、有用な新技術の積極的な活用を促進する施策などを背景として、コンストラクションソリューションのさらなる成長を目指している。

a) 建設業界の人手不足

建設業界にとって、生産性の向上は喫緊の課題だ。厚生労働省「労働経済動向調査」によると、コロナ禍の影響を受け、2020 年 8 月の正社員等労働者の過不足状況判断指数（D.I.= 不足 - 過剰）（調査産業計）は 21（同年 2 月は 38）まで低下したものの、直近の 2022 年 8 月は 41 まで回復している。これに対し建設業は 2020 年 8 月で 39、直近の 2022 年 8 月で 57 と、調査産業計と比べ労働者不足感が高い。

事業概要

正社員等労働者の過不足状況判断指数(D.I.)の推移


出所：厚生労働省「労働経済動向調査」よりフィスコ作成

日本建設連合会の長期ビジョンによると、今後10年以内に、著しい高齢化に伴う建設技能者の大量離職時代が到来する。2014年の技能労働者数は約343万人であったが、60歳以上が全体の23.2%、50代が21.2%を占めており、2025年度までに全体の3分の1に当たる約109万人が退職すると予測されている。同社は、コンストラクションソリューションの各種サービスを拡大することで、これらの建設業界での人手不足解消の実現を目指している。

b) 「防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策」

政府は2020年12月に、2021年度から2025年度までの5年間で大規模地震対策などを実施する新たな国土強靱化対策を閣議決定した。防災・減災のための国土強靱化計画は、2018年度から2020年度までの3か年の事業規模が7兆円だった。これに対し、新たな5か年対策では15兆円が見込まれている。豪雨対策や交通網維持に対し約12.3兆円、インフラ老朽化対策を加速するために2.7兆円、防災のための災害情報の充実などデジタル化の推進に2,000億円を充て、大規模地震対策など123事業を実施する。重点プログラムは、激甚化する風水害や切迫する大規模地震等への対策、予防保全型インフラメンテナンスへの転換に向けた老朽化対策の加速、国土強靱化に関する施策を効率的に進めるためのデジタル化等の推進が挙げられている。

国土強靱化5か年対策の重点プログラム

- 1 激甚化する風水害や切迫する大規模地震等への対策
 - (1) 人命・財産の被害を防止・最小化するための対策
 - (2) 交通ネットワーク・ライフラインを維持し、国民経済・生活を支えるための対策
- 2 予防保全型インフラメンテナンスへの転換に向けた老朽化対策
- 3 国土強靱化に関する施策を効率的に進めるためのデジタル化等の推進
 - (1) 国土強靱化に関する施策のデジタル化
 - (2) 災害関連情報の予測、収集・集積・伝達の高度化

出所：「防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策」よりフィスコ作成

事業概要

同社は、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、工事現場の「安全管理」「生産性向上」「作業精度向上」等の総合情報化ソリューションを提供してきた。また、増水、豪雨、突風、倒壊、土石流、土砂崩れなどの自然災害の予兆・監視等の防災ソリューションも手がけている。このことから、国がデジタル化及び情報化を推進することは、同社にとって追い風となると弊社では見ている。

c) 「NETIS」(公共工事における新技術情報提供システム)

国土交通省は2006年度に、公共工事等に関する優れた技術を持続的に創出していくため、民間事業者等により開発された有用な新技術を積極的に活用する目的で、データベース「NETIS(ネティス)※」を整備した。新技術情報の収集・共有、積極的な現場導入、導入現場での活用効果の調査、調査結果に基づく事後評価という一連の流れを制度化し、有用な新技術の活用と技術開発のスパイラルアップを図る総合的な仕組みとなっている。評価結果が優れている新技術については、総合評価落札方式や工事成績評定において加点対象となるなどのインセンティブが付与される。

※ New Technology Information System の略で、新技術情報提供システムのこと。

同社の風向風速計、傾斜計、振動騒音計、水位計や広角高画質動画カメラ、車両検知システム、モバイル式コンクリート養生温度管理システムなどがNETIS登録製品となっている。それら製品の活用シーンは、土木、共通工、コンクリート工、仮設工、河川海岸、砂防工、道路維持補修工、建築、建築設備(電気)と多岐にわたる。代表的なサービスには、遠隔クラウド計測システム「クラウドロガー」、コンクリート養生温度管理システム「おんどロイド」、ワイヤレス警報検知システム「Tbox」がある。これらは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。

d) 建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」

建設情報化施工支援ソリューションの「現場ロイド」は、多くの経験と実績に裏打ちされた高い技術力で、現場の安全対策・進捗管理・防犯対策等をしっかりとサポートする。「現場ロイド」は、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。2009年3月の提供開始以来、累計14,000件以上(2022年8月現在)の工事現場で利用されている。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し、センサーによる常時警戒や迅速な警報発報など、人手不足を補い遠隔臨場※を可能とするシステムを提供している。一方、土木建築や災害現場においては、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支えている。このほかにも、現在の風速を始めとする気象データをAIで解析し、設置エリアの風速を高精度で予測する「サインロイド2」(NETIS登録製品)や、エッジAIカメラ、配筋検査ARアプリ、3D地中変位クラウド計測システム、遠隔臨場システム「Gレポート」などがある。

※ 2020年3月に国土交通省より試行要領が発表されたもので、動画撮影用のカメラ(ウェアラブルカメラ等)により撮影した映像と音声を利用したWeb会議システム等を利用して「段階確認」材料確認「立会」を行うもの。

事業概要

「現場ロイド」の主要な製品・サービス

製品・サービス	NETIS登録	内容
AI		
サインロイド2	*	環境データ計測システムを構成するクラウドロガーを内蔵し、風速・雨量・水位などの気象計測データをはじめ、騒音・振動・湿度・pH・傾斜などといったアナログ計測データの表示にも対応した汎用LED表示板。オプションで、各種気象データの現地計測値とともに、人工知能(AI)技術で補正された気象予報値の表示も可能。数時間後の天候変化を容易に観測できるため、作業工程の見直しや予定の組み換え等をスムーズに行うことができる。
エッジAIカメラ [MRM-900]		カメラ本体に搭載されたエッジAI画像解析機能を用いて、目視による状況認識や異常検知等を代行することで、現場の省人化や生産性向上をサポート。事前に認識させたい対象をディープラーニングにより学習することで、最適化された機械学習モデルを構築し、さまざまな被写体を同時に認識することができる。活用例は、交通安全対策AIカメラ通行監視システムやコンクリート充填ソリューション。
計測		
おんどロイド		専用の小型センサー(温度、湿度等)が計測するデータを無線で定期的に取り出し、専用のクラウドサーバーに送信して、パソコンやスマートフォン等で、離れた場所から計測データをいつでも確認できる。計測データが設置した警戒値を超えると、担当者にメールで通知する。回転灯、ポンプやジェットヒーターとの連動が可能で、機器操作のために人員を動かす必要がなく、現場の管理や生産性を向上。コンクリートの養生温度管理等に利用。
配筋検査ARシステム BAIAS		タブレット端末iPad Proを使ったAR配筋検査により、生産性や作業効率が大幅に向上。国土交通省「デジタルデータを活用した鉄路出来形計測の施行要領(案)」に対応。
3D地中変位クラウド計測システム		3軸重力加速度センサー(MEMS)を用いた3D地中変位計。地すべり、護岸、橋梁、トンネル、鉄道、液状化対策、ダムなど様々なシーンで、0.01mm(誤差±1.5mm)を測定可能な高精度で遠隔モニタリング。
カメラ		
遠隔臨場システム [Gレポート]		遠隔臨場に特化したモバイルコミュニケーションツール。対象にフォーカスして検査することに加えてハンディ型基本パッケージに加え、両手が自由に使えるウェアラブルカメラ(オプション)の利用により、1台のデバイスで2つの撮影スタイルに対応することが可能。令和3年3月改定の国土交通省策定「建設現場の遠隔臨場に関する試行要領(案)」に示された仕様、並びに「令和4年関東地方整備局における建設現場の遠隔臨場の試行方針」に準拠。
ミルモットHD (高性能タイプ)	*	パソコンやスマートフォン、タブレット等で、離れた場所から現場の様子をいつでも静止画や動画で確認できるクラウドカメラソリューション。あらかじめ設定したタイミングで自動的に静止画を撮影し、専用クラウドサーバーに保存。パン・チルト機能で360度の視野を実現。光学20倍ズーム機能で遠くのものも高精細に映し出す。商用電源タイプと電源を確保できない現場にソーラー電源付属を用意。
検知		
Tbox	*	モバイル通信化ステーション。危険な環境をセンサーが監視し即時警報を出すことで、属人的な監視にありがちだった間違いや見落としを防ぐ。目の届きにくい箇所監視に活用することで、リスクの存在をより安全・確実に知らせる。
くらロイド (広域傾斜検知)	*	広域傾斜検知システム。地すべりの恐れがある広域エリアに複数の傾斜計を設置し、警戒値を超えた際にメールやパトランプで管理者や周囲の住民・作業員に対し、地滑りの予兆をアラートとして通知することができる。
通信		
長距離無線LAN		現場事務所に敷設したインターネット回線やモバイルルーターから無線で中継することにより、本来は通信圏外となる不感地帯の現場にWi-Fi環境を構築する。

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

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件当たり平均3～4ヶ月程度利用され、利用料は約80～100万円となる。同サービスはパッケージ化されていることから、保安安全用品・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、2022年8月期の仙台銘板への売上高依存度は20.2%であった。

(3) モニタリングソリューション「ゆりもっと」

創業事業である融雪システム遠隔制御代行サービス「ゆりもっと」は、北海道・北東北を中心に展開している。同社は他社に先駆けて市場に参入したうえ、数々の賞を受賞しており、市場をほぼ独占している。一方で、同ソリューションの普及率は高く、市場が成熟化していることに加え、稼働期間も12月から3月の冬季に限定される。このため、今後はEVスタンドの普及事業に注力する方針だ(詳細は後述)。

事業概要

(4) モビリティサービス「Pdrive」

「Pdrive」は、主に社有車を保有する事業者向けに、危険運転時のリアルタイム動画を提供し、運転状況を「見える化」することで、交通事故削減を図るカーテレマティクス※サービスを提供している。モバイル通信を搭載した高性能ドライブレコーダーを車両に取り付け、加速度センサーが急ブレーキや急ハンドルといった交通事故の兆候（ヒヤリハット）である危険運転を感知すると、搭載するモバイル通信端末を介し、車載カメラの動画をクラウドへ保存し、安全管理者にメール配信する。

※ カー（Car、自動車）とテレコミュニケーション（Telecommunication、遠隔通信）及びインフォマティクス（Informatics、情報学・情報処理）から作られた造語で、移動体通信を用いて自動車や輸送車両等に対して提供するサービスの総称。

一般的に、カーテレマティクス導入には3つの効果があると言われる。危険運転の見える化による交通事故の減少、稼働実績の「見える化」による車両経費の削減、運行履歴の見える化による業務効率の向上だ。「Pdrive」を活用することで、交通事故の発生件数を低減し、事故にかかる諸費用や自動車保険の保険料を節約できる。また、車両利用の偏りや余剰が見つかることで、不要車両の処分などコスト削減にもつながる。このほかにも、日報機能を活用することで運転日報の作成時間が短縮でき、1日当たりの訪問件数が増加するといった業務効率向上の効果もある。

■ 業績動向

2022年8月期業績は計画比で未達となるも、インテグレーションソリューションや遠隔臨場システムが好調に推移

1. 2022年8月期の業績概要

2022年8月期の連結業績は、売上高が前期比2.5%増の2,217百万円、営業利益が同68.3%減の19百万円、経常利益が同54.6%減の34百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同102.6%増の27百万円となった。また期初計画比では、売上高で13.6%減、営業利益で81.8%減となった。インテグレーションソリューション及びモビリティサービスの売上高は計画を上回る良好な結果となったものの、その他ソリューションの売上高不足が影響した結果、売上総利益以下も計画を下回って着地した。

業績動向

2022年8月期連結業績概要

(単位：百万円)

	21/8期		22/8期		前期比		計画比		
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	2,162	-	2,567	2,217	-	54	2.5%	-350	-13.6%
売上総利益	980	45.3%	1,163	1,014	45.7%	34	3.5%	-149	-12.9%
販管費	918	42.5%	1,056	994	44.9%	76	8.3%	-61	-5.8%
営業利益	61	2.9%	107	19	0.9%	-42	-68.3%	-87	-81.8%
経常利益	75	3.5%	112	34	1.5%	-41	-54.6%	-77	-69.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	13	0.6%	76	27	1.3%	14	102.6%	-48	-63.7%

注：2022年8月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、前期比は当該基準適用前の数値との比較となる
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. ソリューション別売上高

(1) インテグレーションソリューション

前期比 58.4% 増の 599 百万円、計画比で 2.6% 増と好調に推移した。KDDI 及び他チャネルにおける営業活動が順調に進行した。

(2) コンストラクションソリューション

前期比 6.6% 減、計画比 22.2% 減の 978 百万円となった。遠隔臨場システム「G リポート」が好調に推移し顧客基盤は堅調に拡大したが、開発案件の受注が伸び悩んだ。

(3) モニタリングソリューション

前期比 11.4% 減、計画比 23.9% 減の 296 百万円となった。ベース案件が堅調に推移し、事業部単体では計画どおりの着地となったものの、ストックの失注や納期遅延が響いた。

(4) モビリティサービス

前期比 14.7% 減、計画比 2.4% 増の 342 百万円となった。3G 端末の解約が続き、前期を下回ったものの、ベース案件の獲得は順調に推移し、計画どおりの着地となった。

2022年8月期 ソリューション別売上高

(単位：百万円)

	21/8期		22/8期		前期比		計画比		
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
インテグレーションソリューション	378	17.5%	584	599	27.0%	220	58.4%	15	2.6%
コンストラクションソリューション	1,047	48.4%	1,257	978	44.1%	-68	-6.6%	-278	-22.2%
モニタリングソリューション	334	15.5%	390	296	13.4%	-38	-11.4%	-93	-23.9%
モビリティサービス	402	18.6%	335	342	15.5%	-59	-14.7%	7	2.4%
合計	2,162	100.0%	2,567	2,217	100.0%	54	2.5%	-348	-13.6%

注：2022年8月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、前期比は当該基準適用前の数値との比較となる
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

3. 財務状況

(1) 貸借対照表

2022年8月期末の資産合計は前期末比91百万円減の1,871百万円となった。流動資産は同282百万円減の1,369百万円となった。これは主に現金及び預金が195百万円、電子記録債権が52百万円それぞれ減少したこと等による。固定資産は同190百万円増の502百万円となった。これは主に投資その他の資産が170百万円、有形固定資産が28百万円それぞれ増加したこと等による。負債合計は同119百万円減の768百万円となった。流動負債は同172百万円減の469百万円となった。これは主に支払手形及び買掛金が18百万円増加した一方、1年内償却予定社債が100百万円、1年内返済予定の長期借入金が10百万円それぞれ減少したこと等による。固定負債は、長期借入金が45百万円増加したこと等により同53百万円増の298百万円となった。また、有利子負債は同64百万円減の427百万円と、現金及び預金の546百万円を下回った。これらの結果、流動比率は291.6%、自己資本比率は58.9%となり、財務の健全性が示された。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	18/3 期末	19/3 期末	20/8 期末(変)	21/8 期末	22/8 期末	増減
流動資産	1,119	1,783	1,596	1,651	1,369	-282
(現金及び預金)	248	766	611	742	546	-195
固定資産	156	341	363	311	502	190
資産合計	1,275	2,124	1,960	1,963	1,871	-91
流動負債	399	363	449	642	469	-172
固定負債	438	300	457	245	298	53
負債合計	838	663	907	887	768	-119
(有利子負債)	578	437	613	492	427	-64
純資産合計	436	1,460	1,053	1,075	1,103	27
【安全性】						
自己資本比率	34.3%	68.8%	53.7%	54.8%	58.9%	4.1pt

注：20/8期以降は連結ベース。それ以前は非連結ベース。20/8期は決算期変更のため17ヶ月の変則決算
 出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) キャッシュ・フロー計算書

2022年8月期末の現金及び現金同等物の期末残高は前期末比194百万円減の546百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは、たな卸資産の減少(51百万円)等により84百万円の収入となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、持分法適用会社株式の取得による支出98百万円等により213百万円の支出となったが、出資に付随する契約により2023年8月期に投資分を上回る回収が確定している。財務活動によるキャッシュ・フローは、社債償還や長期借入金返済等により64百万円の支出となった。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	18/3期	19/3期	20/8期(変)	21/8期	22/8期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-148	-188	-278	303	84
投資活動によるキャッシュ・フロー	-19	-151	-18	-12	-213
財務活動によるキャッシュ・フロー	346	858	141	-161	-64
現金及び現金同等物の期末残高	248	766	610	740	546

注：20/8期以降は連結ベース。それ以前は非連結ベース。20/8期は決算期変更のため17ヶ月の変則決算
出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2023年8月期業績は大幅な増収・営業増益予想も、堅実な計画

1. 2023年8月期の業績見通し

2023年8月期の連結業績は、売上が前期比50.8%増の3,345百万円、営業利益が同202.7%増の59百万円、経常利益が同12.9%増の38百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同22.8%減の21百万円を見込んでいる。親会社株主に帰属する当期純利益が減益となるのは、前期の実効税率が14.8%と低かったことによる。なお、新・中期経営ビジョンの業績予想から変更が生じていることから、中期経営計画の目標値は取り下げた。

2023年8月期連結業績予想

(単位：百万円)

	22/8期		23/8期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	2,217	-	3,345	-	1,127	50.8%
売上総利益	1,014	45.7%	1,205	36.0%	190	18.8%
販管費	994	44.9%	1,146	34.3%	151	15.2%
営業利益	19	0.9%	59	1.8%	39	202.7%
経常利益	34	1.5%	38	1.1%	3	12.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	27	1.3%	21	0.6%	-6	-22.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2期連続して期初計画を下回って着地したことを鑑み、2023年8月期の業績予想については、売上計上の確度が高いものを予算に入れ、不確定要素の大きな開発案件を伸び代とした。大幅な増収要因としては、前期に伸び悩んだコンストラクションソリューション事業のNETIS登録製品のパッケージ販売拡大、並びに事業譲受による新規子会社の連結寄与となる。前期は売上高の計画未達により販管費率が上昇したことを踏まえ、2023年8月期は売上高、売上総利益率、販管費率を慎重に精査したようだ。

今後の見通し

経営体制を一新する抜本的な組織改編を断行

2. ソリューション区分の変更

同社は、新・中期経営ビジョンで掲げた各プランの実現可能性をより高めるべく、2023年8月期より事業体系を「IoT ビジネスイノベーション事業」「コンストラクションソリューション事業」「IoT パワード事業」の3つへ再編した。既存ソリューションの営業リソース集約を進め、子会社同士の連携を強固にすることで、新規ビジネス創出へのリソースを確保し、売上拡大と収益性の向上を実現する考えだ。

IoT ビジネスイノベーション事業では、中核事業である IoT インテグレーションを中心に DX を支援するほか、「ゆりもつと」やモビリティサービスなどの IoT プロダクト販売等も行う。コンストラクションソリューション事業は旧 コンストラクションソリューションを引き継いだもので、建設現場の安全性、生産性、施工品質水準をデジタルテクノロジーによって向上させ、日本国土の発展並びに防災に貢献する。IoT パワード事業は、連結子会社であるゴモジー及び事業譲受による新規子会社（株）パワーでんきイノベーションからなる。IoT の力を駆使し差別化できる既存産業に自らが参入し、自社の強みを発揮する。

ソリューション区分体系の変更

	事業内容	事業区分構成
IoT ビジネスイノベーション事業	同社の中核事業である IoT インテグレーションを中心に DX を支援するほか、「ゆりもつと」などの IoT プロダクト販売等を行う	インテグレーションソリューション、モニタリングソリューション、モビリティサービス、連結子会社フィットから構成
コンストラクションソリューション事業	建設現場の安全性、生産性、施工品質水準をデジタルテクノロジーによって向上させ、日本国土の発展並びに防災に貢献する	コンストラクションソリューション
IoT パワード事業	IoT 技術力や蓄電池製品を生かした太陽光発電 EPC 事業、暖房設備及び空調設備のメンテナンス事業、上水・下水処理施設などのリモートモニタリング事業	連結子会社パワーでんきイノベーション及びゴモジー（旧 ストック）から構成

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ソリューション別の売上高予想としては、IoT ビジネスイノベーション事業が前期比 4.7% 増の 1,217 百万円、コンストラクションソリューション事業が同 23.4% の 1,207 百万円、IoT パワード事業が同 1,104.7% 増の 921 百万円としており、各事業の売上構成比のバランスがとれる形となった。なお、IoT パワード事業はパワーでんきイノベーションが 2023 年 8 月期からの連結化となるため、売上高は前期比 10 倍以上、構成比も 3 割近くになる計画だ。

2023 年 8 月期 ソリューション別売上高予想

(単位：百万円)

	22/8 期		23/8 期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
IoT ビジネスイノベーション事業	1,162	52.4%	1,217	36.4%	54	4.7%
コンストラクションソリューション事業	978	44.1%	1,207	36.1%	229	23.4%
IoT パワード事業	76	3.4%	921	27.5%	844	1104.7%
合計	2,217	100.0%	3,345	100.0%	1,127	50.8%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

(1) IoT ビジネスイノベーション事業

IoT ビジネスイノベーション事業では、IoT クラウド Standard (ICS) の UI/UX 改善や KDDI グループとの他社連携を拡大し、既存顧客の深堀や新規顧客の獲得を図る。また、API 機能拡充によって、顧客システム・サービスへの連携を図る。国内 IoT 市場は、中期的に高成長が続くとが予想されており、KDDI との協業関係を強化することで持続的な成長を目指す。

2023年8月期は a) KDDI とのシナジー強化、b) ユアスタンドとの提携、c) 合併会社設立に注力する。

a) KDDI とのシナジー強化

鉄道のリアルネットワークを提供する東日本旅客鉄道 <9020> (JR 東日本) と通信のバーチャルネットワークを担う KDDI は、時間・場所にとらわれない豊かなくらしづくりに向けて、新たな分散型まちづくり「空間自在プロジェクト」の共同事業化を推進している。従来の都市を中心とした拠点集約型スマートシティから、都市部のコアシティと郊外・地方のサテライトシティが一体となって機能する新たな分散型まちづくりの実現を目指す。同社は、同プロジェクトに Web 会議システムの運用、保守、設置、機器で関わっている。

b) ユアスタンドとの提携

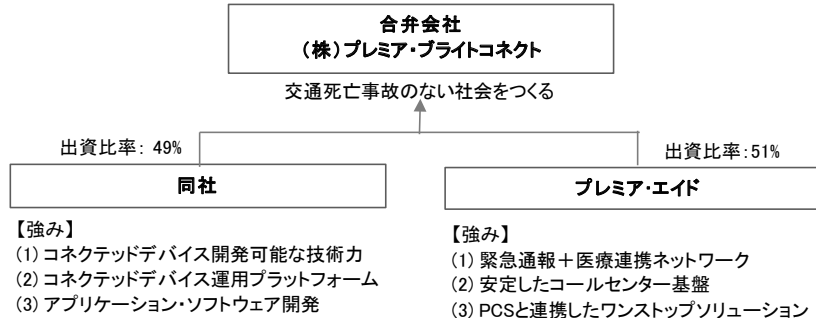
同社は 2021 年 7 月、EV スタンドの販売・導入・運用管理を行うユアスタンドと資本業務提携した。「ゆりもつと」顧客への付加価値提案として EV スタンドの販売を推進し、顧客満足度の向上を図るとともに、ユアスタンドへデバイスを提供することでシナジー創出を図る。国際エネルギー機関 (IEA) によると、2021 年の国内 EV スタンド設置数は 3 万基弱と、米国 (11 万基)、EU (33 万基)、中国 (114 万基) と比較し少なく、1 人当たり設置数としても見劣りするが、日本政府が 2030 年までに EV スタンド設置数を 15 万基に増やす目標を掲げていることから、伸びしろのあるマーケットであると言える。なお、ユアスタンドは関東を基盤とし中部地区や関西へ市場開拓を進めているが、北海道・青森地区の市場開拓は「ゆりもつと」の顧客基盤を生かし同社が担当する。

c) モビリティサービスの合併会社設立

同社は 2022 年 7 月、プレステージ・インターナショナル <4290> の子会社である (株) プレミア・エイドと合併会社「(株) プレミア・ブライコネク」を設立した。プレミア・ブライコネクの資本金は 1 億円で、出資比率はプレミア・ブライコネク 51%、同社 49% となる。事業内容は、主にテレマティクス・サービスを提供するための機器、装置、システム類の設計・開発・販売・保守・レンタル及び代理店業務と第三者緊急通報サービスを提供するための機器、装置、システム類の設計・開発・販売・保守・レンタル及び代理店業務になる。プレミア・ブライコネクは、通信型高性能ドライブレコーダーなどの IoT 機器を、プレステージ・インターナショナルグループの顧客 (損害保険会社、自動車ディーラー、リース会社、カー用品店等) へ販売供給する。同社は、これまで競合先の大手損害保険会社などに対し事業規模の点で見劣りしていたが、プレミア・ブライコネク設立により営業力が高まると弊社では期待している。なお、同社の登録顧客もプレミア・ブライコネクに移管するが、製品供給は引き続き同社からとなる。原価で提供することになるが、プレミア・ブライコネクの利益が持株比率に応じて営業外収益における持分法投資損益として計上される。

今後の見通し

合併会社プレミア・ブライコネクトの設立



出所：決算説明資料、会社リリースよりフィスコ作成

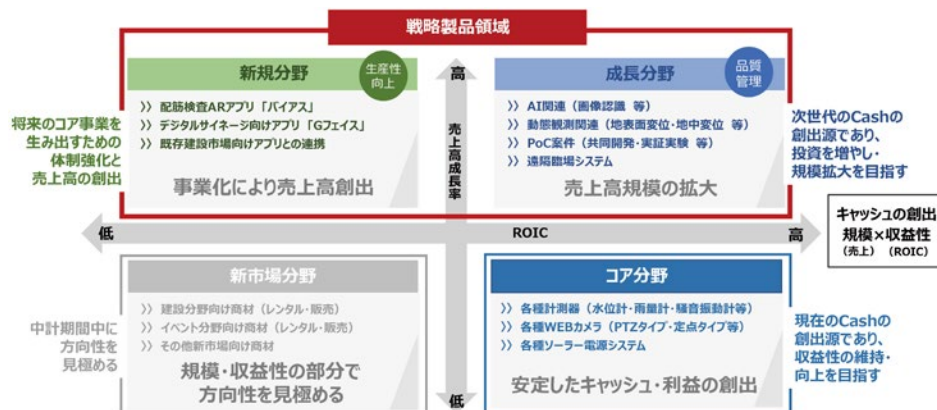
d) 「Pdrive」で新機能の提供開始

2022年4月の道路交通法の一部改正により、「酒気帯びの有無の確認」においてアルコール検知器を常時有効に保持することが定められた。これに伴い同社は、(株)デジタルロジスティクスが提供しているモバイルアルコール探知ソリューション「KOSUKE PLUS/FUGOsmart シリーズ」と同社が提供する「Pdrive」を連携し、アルコール探知器を用いた酒気帯びの確認・記録保存までを「Pdrive」上で一元管理できるアルコールチェック記録機能の提供を開始した。

(2) コンストラクションソリューション事業

コンストラクションソリューション事業では、主力事業「現場ロイド」のさらなる育成と拡大を成長の基盤としつつ、積極的に新領域へも挑戦する方針だ。急速なデジタル化を遂げている建設市場において、累計約15,000現場の実績を強みに、常にイノベーションを創出し、市場をけん引する存在を目指す。現在のキャッシュを生み出すコア分野は、各種計測器（水位計や雨量計、騒音振動計等）やWebカメラ、ソーラー電源システムであるが、新たに戦略製品領域を設定し、成長分野と新規分野に分類した。成長分野については、AI関連（画像認識等）、動態観測関連（地表面変位や地中変位等）、PoC（Proof of Concept）案件、遠隔臨場システムとした。次世代のキャッシュの創出源であり、投資を増やし売上高規模の拡大を目指す。一方、新規分野は将来のコア事業を生み出すために体制を強化し、事業化による売上高創出を目指す。新規分野のトピックスである配筋検査ARアプリ「バイアス」及び遠隔臨場システム「Gレポート」については、以下のとおり。

コンストラクションソリューション事業の事業戦略



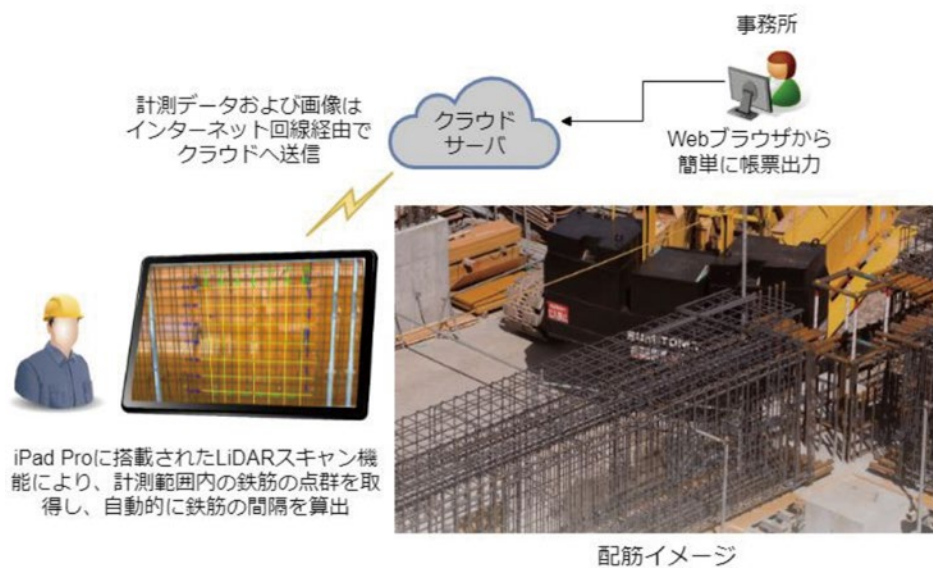
出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

a) 配筋検査 AR アプリ「バイアス」

同社は、村本建設（株）と配筋検査 AR アプリ「バイアス」を共同開発し、2022年5月に開催された建設・測量生産性向上展「CSPI-EXPO 2022」に参考出品した。「バイアス」は、タブレット端末 iPad Pro で鉄筋を撮影するだけで配筋間隔を自動計測でき、構造物の鉄筋出来形計測に係る事前準備・帳簿作成の省人化及び計測時の省力化を実現した。計測結果や画像は Web ブラウザからも参照でき、PDF 出力も可能だ。現在、同サービスのモニターを募り、試験導入を進めている。

配筋検査 AR アプリ「バイアス (BAIAS)」



出所：会社リリースより掲載

b) 遠隔臨場システム「G リポート」

「G リポート」は、遠隔臨場に特化したモバイルコミュニケーションツールである。国土交通省策定「建設現場における遠隔臨場に関する試行要領（案）」に示された仕様、並びに「令和4年関東地方整備局における建設現場の試行方針」に準拠し、スムーズな映像とクリアな音声で現場と隔地の円滑な相互コミュニケーションを実現する。受注者が施工現場で撮影した映像については、発注者が事務所等でリアルタイムに確認でき、移動時間や立会調整時間の削減に寄与している。なお、対象にフォーカスして検査することに適したハンディ型基本パッケージに加え、2022年1月からは両手が自由に使えるウェアラブルカメラの提供を開始した。スタビライザー（ブレ防止機構）を内蔵した高性能小型カメラをヘルメットに固定して使用する。災害発生現場や急斜面、高所など足元が不安定な現場でも円滑な相互コミュニケーションが可能となり、活用シーンが大幅に広がっている。なお、2022年度から遠隔臨場を本実施に移行するとして国土交通省の発表が当該市場にとって追い風となり、累計稼働台数は2021年8月期比で3.3倍まで増加のペースで進行するなど、好調を維持している。

今後の見通し



(3) IoT パワード事業

a) 設備監視メンテナンス市場

同社は、リモートモニタリングサービスの強化を目的に、子会社のストックをゴモジーへ社名変更し、リブランディングした。社名の由来は「Go more to Gratify (満足のもと先へ)」となる。組織体制を強化し既存の暖房設備、空調設備メンテナンス事業に加え、市場規模及び成長性が大きいとされる水関連市場を皮切りに、リモートモニタリング事業の普及拡大を目指す。足下では浄水場、下水処理場、汚泥処理施設向けの水処理施設監視パッケージを開発している。

b) 太陽光発電 EPC 事業への参入

同社は、2022年9月にパワーでんきイノベーションを設立し、2022年10月に(有)パワーでんきカンパニーより事業譲渡を受け、太陽光発電 EPC^{※1}市場に参入した。太陽光設備に係る造成・販売施工・電気工事事業を請け負う。太陽光発電は、FIT による売電価格の引き下げと電力料金の上昇により、FIT を活用した売電から自家消費を目的とした導入へ移行しつつあり、自家消費の形態として PPA^{※2}モデルが増えると予想されていることから、IoT × AI 技術や蓄電池製品を生かし、差別化を図ることでこれらのマーケットへの販売を強化する。なお、パワーでんきカンパニーの直近(2021年8月期)の売上高は865百万円であった。

※1 EPC とは、Engineering (設計)、Procurement (調達)、Construction (建設) の頭文字を取った言葉。

※2 Power Purchase Agreement の略で、電力販売契約のこと。

■ 株主還元




同社は、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ものの、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。この方針に基づき、2023年8月期の配当は計画していない。

■ SDGs への取り組み

同社はサステナビリティに配慮し、独自の IoT × AI テクノロジーを生かしたソリューションを創造し、世界全体の持続可能な社会の実現に貢献することを目指している。この方針に基づき、SDGs の 7「エネルギーをみんなにそしてクリーンに」、11「住み続けられるまちづくり」、13「気候変動に具体的な対策を」に取り組んでいる。

7「エネルギーをみんなにそしてクリーンに」では、クリーンエネルギーを提案している。「ゆりもっと」では、自動で制御されていた融雪用のボイラーを24時間監視センターで制御することにより、平均約40%以上のエネルギー削減を実現している。11「住み続けられるまちづくり」では、安心して住めるまちづくりを目指している。防災ソリューションの提案を行っており、災害の予兆を検知する水位計測・地滑り検知などのソリューションを提供している。また、災害時でも利用可能なソーラーバッテリー搭載の遠隔カメラも提供している。13「気候変動に具体的な対策を」では、エコドライブ支援機能を提供している。「Pdrive」には急発進や急ブレーキのカウンタや、アイドリング時間を集計する機能を搭載しているが、これによりおおよその燃料消費量を算出し、燃費の悪い運転を抽出することができる。

SDGs への取り組み

SDGs	同社の取り組み
 エネルギーをみんなにそしてクリーンに	【クリーンエネルギーの提案】 「ゆりもっと」では、自動で制御されていた融雪用のボイラーを24時間監視センターで制御することにより、平均約40%以上のエネルギー削減
 住み続けられるまちづくりを	【安心して住めるまちづくり】 防災ソリューションの提案を行っており、災害の予兆を検知する水位計測・地滑り検知などのソリューションを提供している。また、災害時でも利用可能なソーラーバッテリー搭載の遠隔カメラを提供
 気候変動に具体的な対策を	【エコドライブ支援機能】 高性能ドライブレコーダー「Pdrive」には、急発進や急ブレーキのカウンタや、アイドリング時間を集計する機能を搭載している。これにより、おおよその燃料消費量を算出し、燃費の悪い運転を抽出する

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp