

「札証IR」会社説明会



エコモット株式会社

証券コード：3987

2017年10月24日

1. 当社の概要
2. 市場環境
3. 当社の強み
4. 成長戦略
5. 第1四半期の概況



社名	エコモット株式会社
代表者	代表取締役 入澤 拓也
設立	2007年2月（決算期：3月）
資本金	1億円（2017年9月末現在）
本社所在地	北海道札幌市中央区北1条東2丁目5-2 札幌泉第一ビル1F
従業員	71名（2017年9月末現在、臨時従業員含む）
事業概要	IoTインテグレーション事業



代表取締役 入澤 拓也
経歴

- 1980年 北海道札幌市生まれ
- 2002年 米ワシントン州HighlineCommunityCollege卒
- 2002年 クリプトン・フューチャー・メディア株式会社入社
- 2007年 クリプトン・フューチャー・メディア株式会社退職
- 2007年 エコモット株式会社設立
- 2010年 小樽商科大学大学院 商学研究科
アントレプレナーシップ専攻修了
経営学修士（MBA）

企業理念

未来の常識を創る

コーポレートスローガン

あなたの「見える」をみんなの安心に。



当社は創業以来、IoTインテグレーション事業を専業としています。

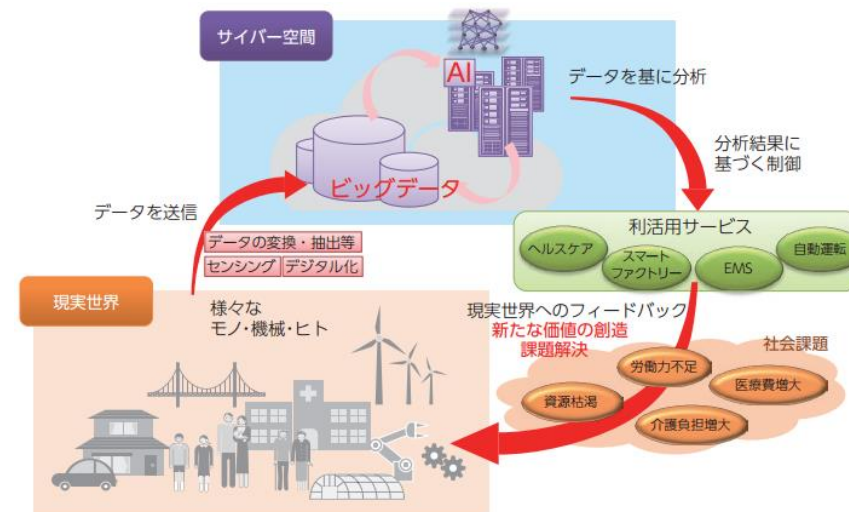
IoTとは

Internet of Thingsの略で「モノのインターネット化」と訳され「あらゆるモノ」をインターネットに接続、データ収集により「**現状の見える化**」を実現すること

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

当社が提供してきたIoT

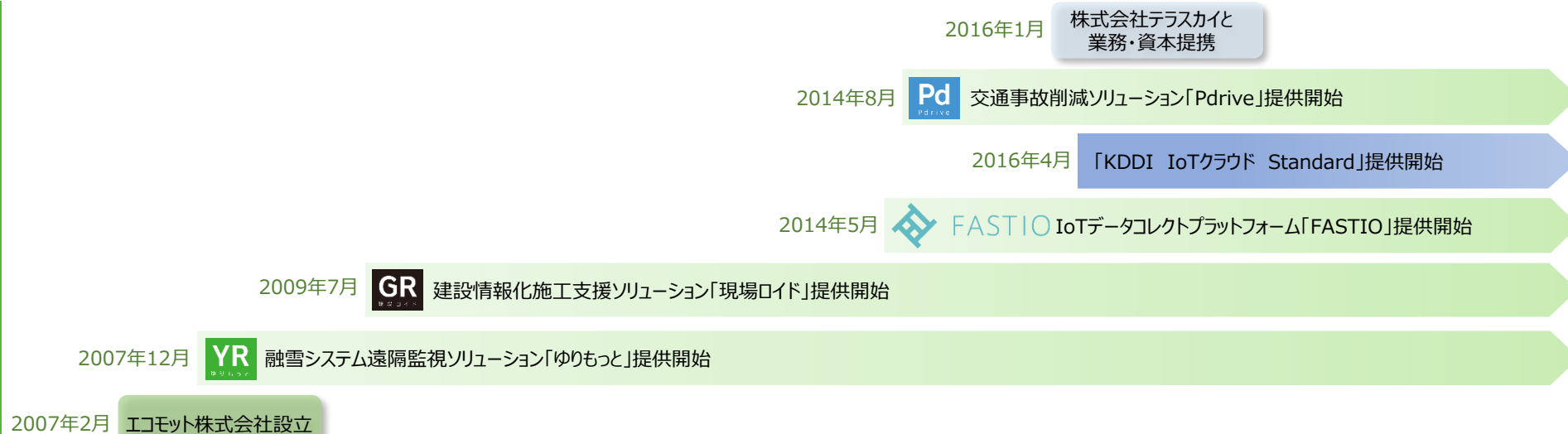
「データを収集・分析し、現実世界にフィードバックするサービス」を提供し続け、課題解決を実現



(出展) 総務省「平成28年版 情報通信白書」

時代に先駆けてIoT事業を拡大し、全国に事業エリアを展開

事業分野の拡大



事業エリアの拡大



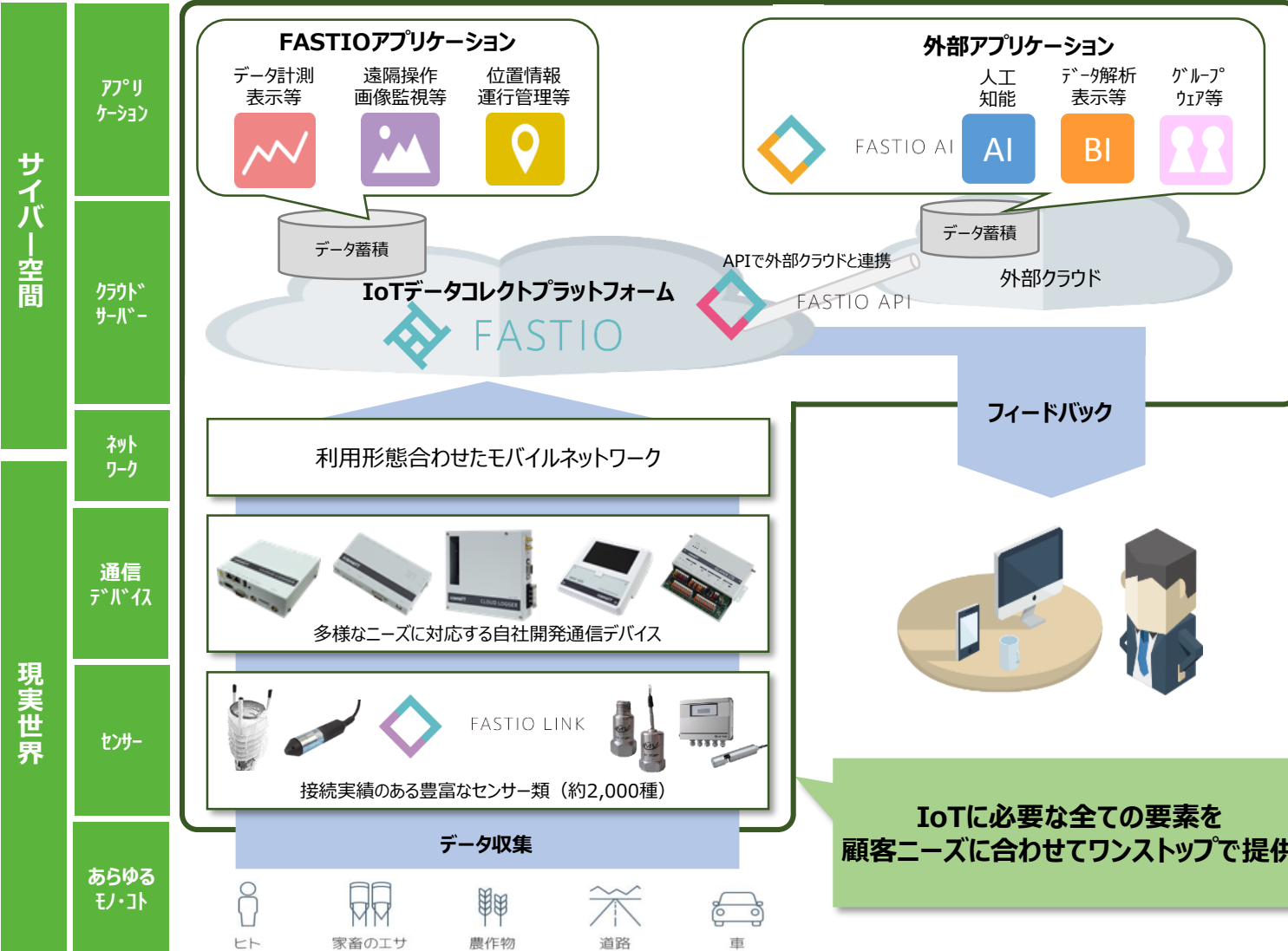
創業以来、一貫してIoTインテグレーション専門プロバイダーとしてソリューションを提供

提供スタイル・ソリューション分類		プラットフォーム・パッケージサービス
IoT インテグレーション事業	IoTプラットフォームをベースとした SIによるソリューション 顧客ニーズに合わせて的確にIoT導入を支援	 IoTデータコレクト プラットフォーム FASTIO
	モニタリング ソリューション 遠隔でのカメラ監視によるソリューションを提供	 融雪システム遠隔監視 ソリューション ゆりもっと
	パッケージサービス を中心とした ソリューション コンストラクション ソリューション 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	 建設情報化施工支援 ソリューション 現場ロイド
	GPS ソリューション GPS技術を活用したソリューションを提供	 交通事故削減 ソリューション Pdrive

インテグレーションによるソリューション



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



■導入事例

・機械振動計測による異常診断

工場の機械設備に接続した振動センサーより取得したデータを分析し、僅かな振動変化から機械の劣化状態を把握することで、メンテナンスの効率的なマネジメントを実現



・会議室の効率的運用

会議室のドア開閉センサー、室内の人感センサーから取得したデータをクラウド上で連携した会議室予約システム上のステータスを突合することで、会議室の効率的運用を実現

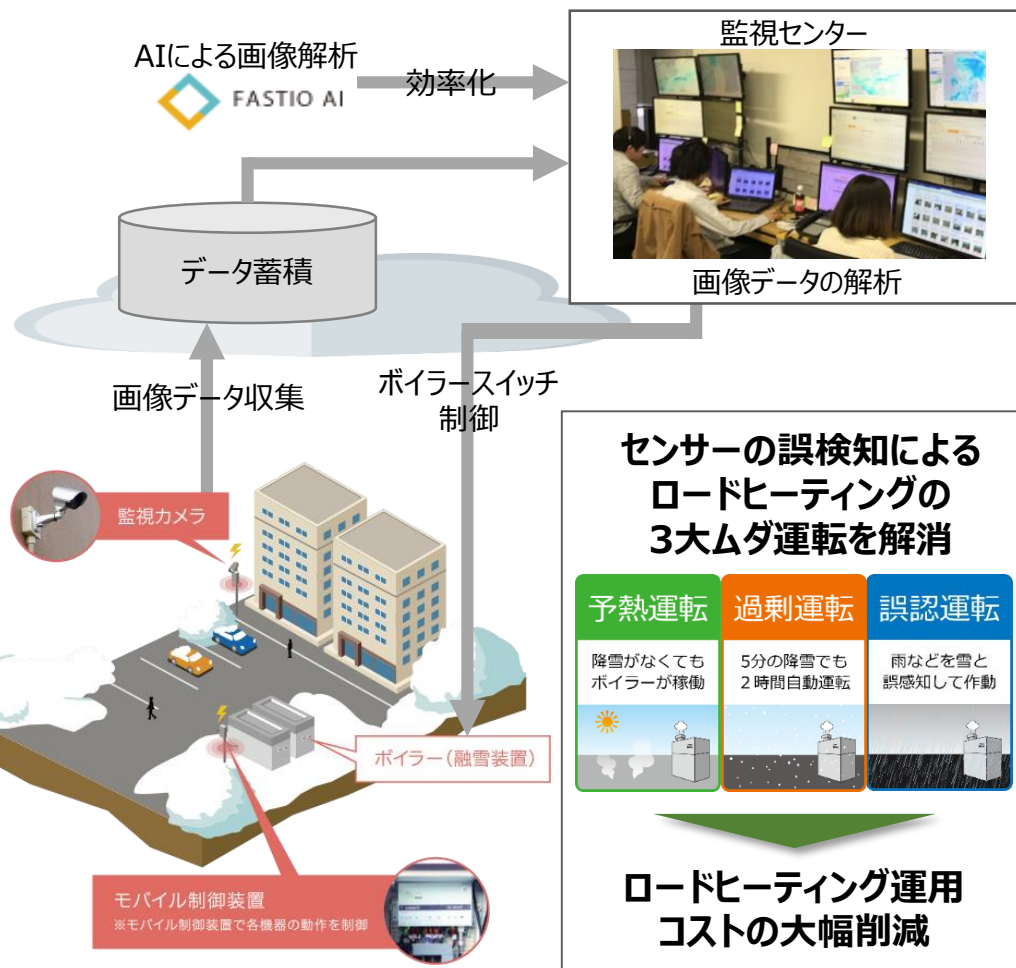


「ゆりもっ」と紹介（雪のIoT）



創業事業として融雪システム遠隔制御代行サービス「ゆりもっ」とを提供、北海道・北東北を中心に1,800台以上設置し、冬期間の大幅な省エネルギーを実現

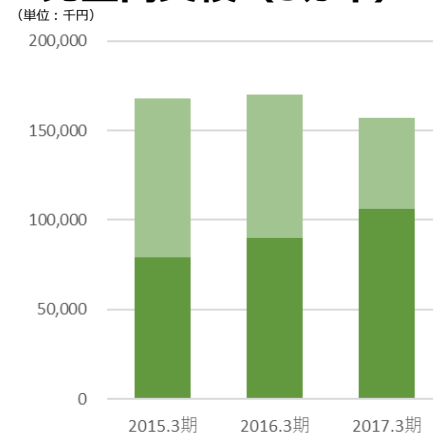
■ サービスイメージ



■ 設置実績



■ 売上高実績（3カ年）



■ 導入事例

札幌市西区賃貸マンションへの導入

- 融雪面積：1,116㎡
- 設備状況：融雪ボイラー8台

1シーズン平均効果額
1,414,800円

導入後8シーズンで
平均56%の削減効果

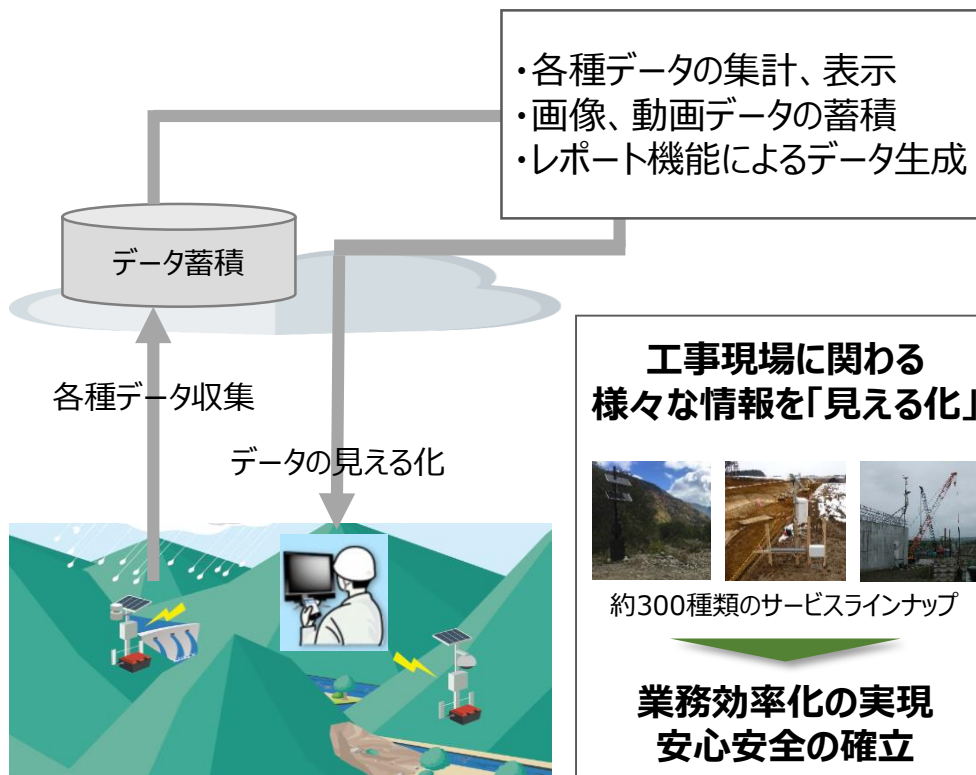


「現場ロイド」紹介（土木工事のIoT）



建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」を2010年以來、5,000件以上の工事現場に設置し、工事現場の安全性向上、業務効率化、品質向上に大きく貢献

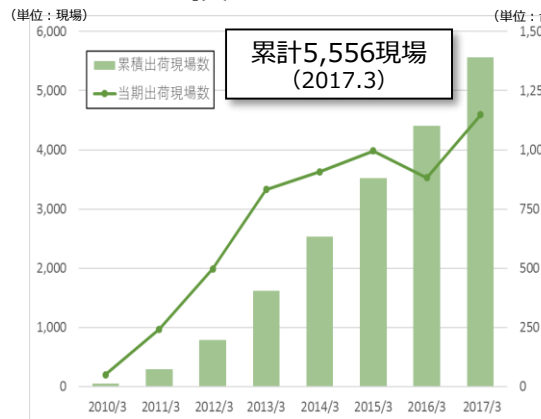
■ サービスイメージ



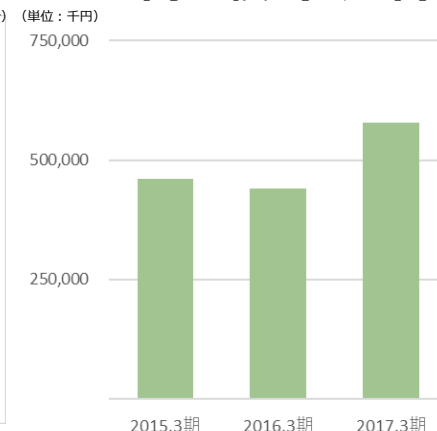
（参考）NETIS（新技術情報提供システム）について

NETISとは、民間の有用な新技術を積極活用するための国土交通省のデータベースであり、総合評価落札方式にて、NETIS登録技術を提案した場合、加点対象となる現場ロイドでは6技術がNETIS登録されており、多くの公共事業にて導入されている

■ 設置実績



■ 売上高実績（3カ年）



■ サービス事例

・クラウドロガー（遠隔クラウド計測システム）

風速、雨量、水位など現場の様子を自動計測データはクラウド保存されどこからでも確認可能設定値に応じ警報装置と連動し、安全対策を強化



・ミルモット（遠隔監視カメラシステム）

スマートフォン等で遠隔地から現場状況を動画監視可能赤外線照射機能により夜間撮影対応し、ソーラーバッテリーでの運用可能



・おんどロイド（コンクリート養生温度管理システム）

厳寒期のコンクリート養生温度管理等に採用現場事務所は1キロ以上離れているが、リアルタイムにモニタリングすることができ、品質向上を実現



・Tbox（ワイヤレス警報検知システム）

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

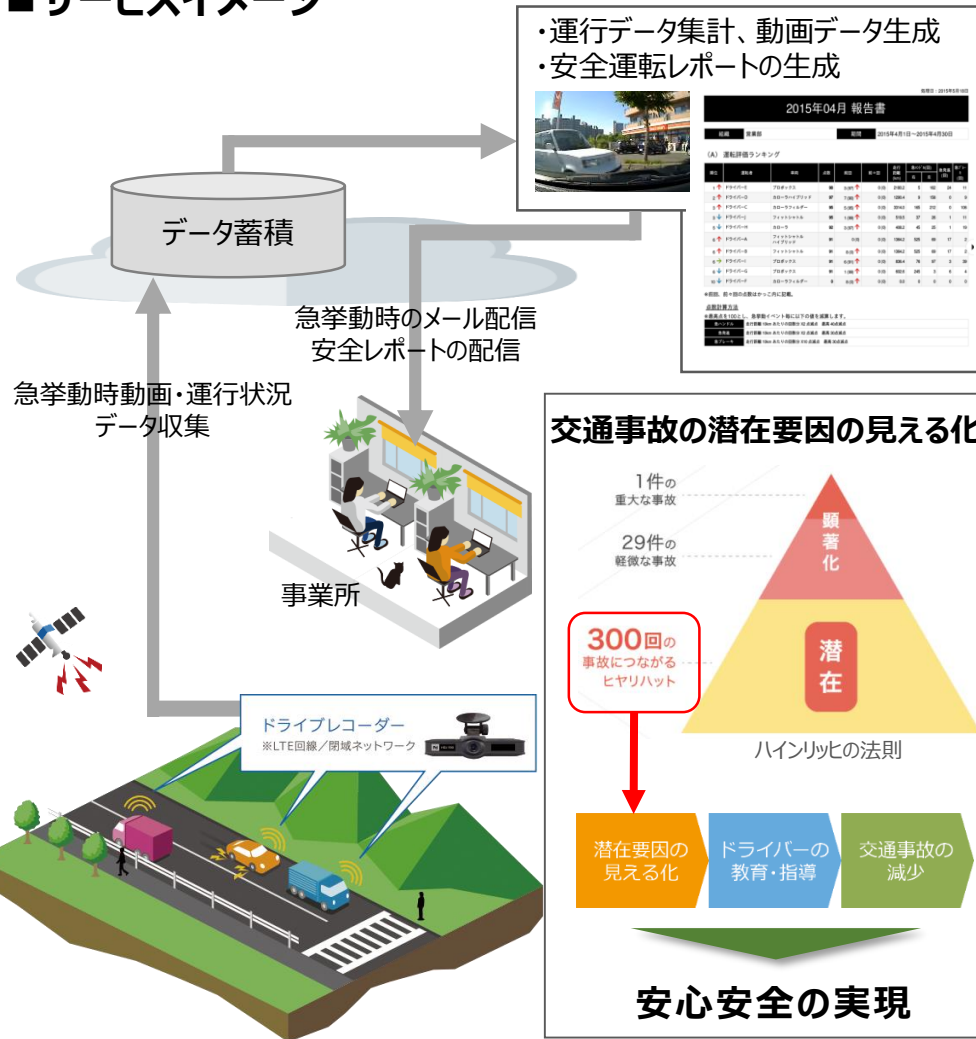


「Pdrive」紹介（車のIoT）

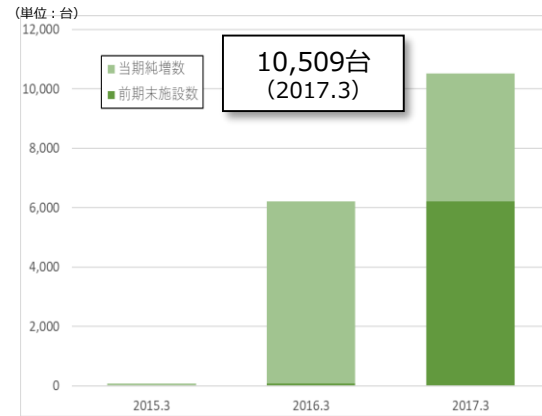


モバイル通信を搭載した高性能ドライブレコーダー「Pdrive」をわずか3年で10,000台以上提供。導入により安全意識向上が事故の減少につながり、安心安全の実現へ貢献

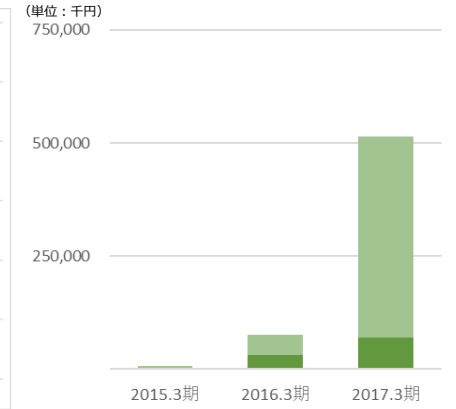
■ サービスイメージ



■ 設置実績



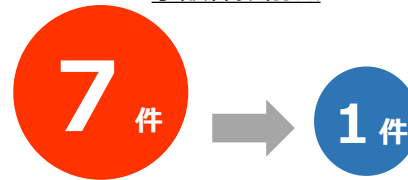
■ 売上高実績（3カ年）



■ 導入事例

札幌市 卸売業へ導入
・導入台数：46台

事故件数削減



保険料事故対応諸経費の削減

削減効果額
1,710,000円/年

月次ランキングによる評価

ランキング	機種	点数	事故件数
1	ドライバー-A	100点	10.4件
2	ドライバー-B	99点	2273.3km
3	ドライバー-C	98点	2222.8km
4	ドライバー-D	97点	371.8km
5	ドライバー-E	95点	1420.9km
5	ドライバー-F	95点	4413.9km
7	ドライバー-G	93点	1311.8km
7	ドライバー-H	93点	299.0km
9	ドライバー-I	91点	622.9km
10	ドライバー-J	87点	852.2km
11	ドライバー-K	84点	415.5km
12	ドライバー-L	0点	0.0km
12	ドライバー-M	0点	0.0km
12	ドライバー-N	0点	0.0km
12	ドライバー-O	0点	0.0km

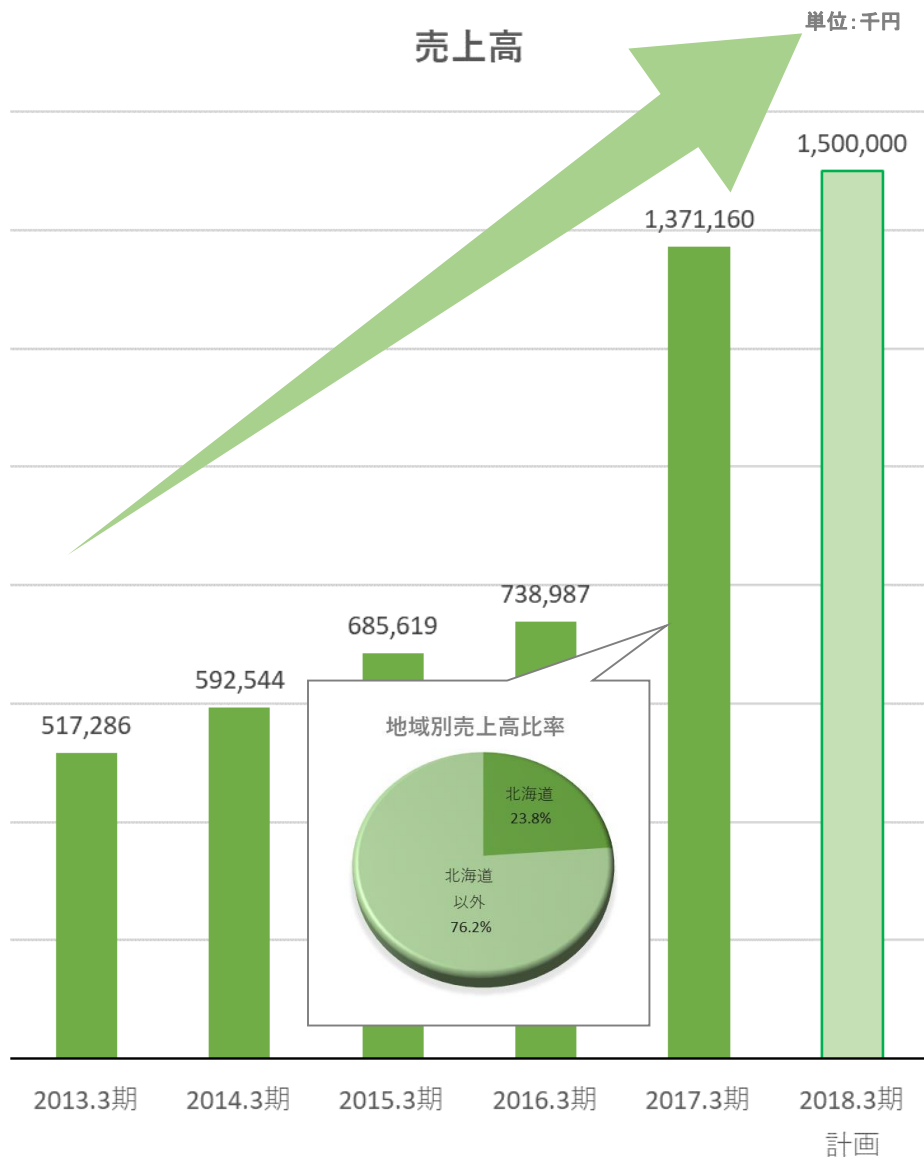
ドライバーごとの特性を把握し、個別指導

機種名	ドライバー	危険度	個人ハイルド (点)	個人ハイルド (点)	運転時間
ドライバー-A	4回	6回	23回	6回	25回
ドライバー-B	2回	0回	0回	0回	0回
ドライバー-C	9回	0回	0回	113回	34回
ドライバー-D	0回	0回	0回	0回	0回
ドライバー-E	0回	0回	0回	0回	0回
ドライバー-F	0回	0回	0回	0回	0回
ドライバー-G	2回	0回	3回	14回	3回
ドライバー-H	0回	0回	0回	0回	0回
ドライバー-I	12回	0回	8回	140回	24回
ドライバー-J	9回	0回	4回	1回	0回
ドライバー-K	34回	3回	125回	173回	16回
ドライバー-L	8回	27回	8回	153回	7回
ドライバー-M	16回	8回	34回	3回	23回
ドライバー-N	4回	21回	169回	11回	25回
ドライバー-O	4回	19回	16回	43回	2回

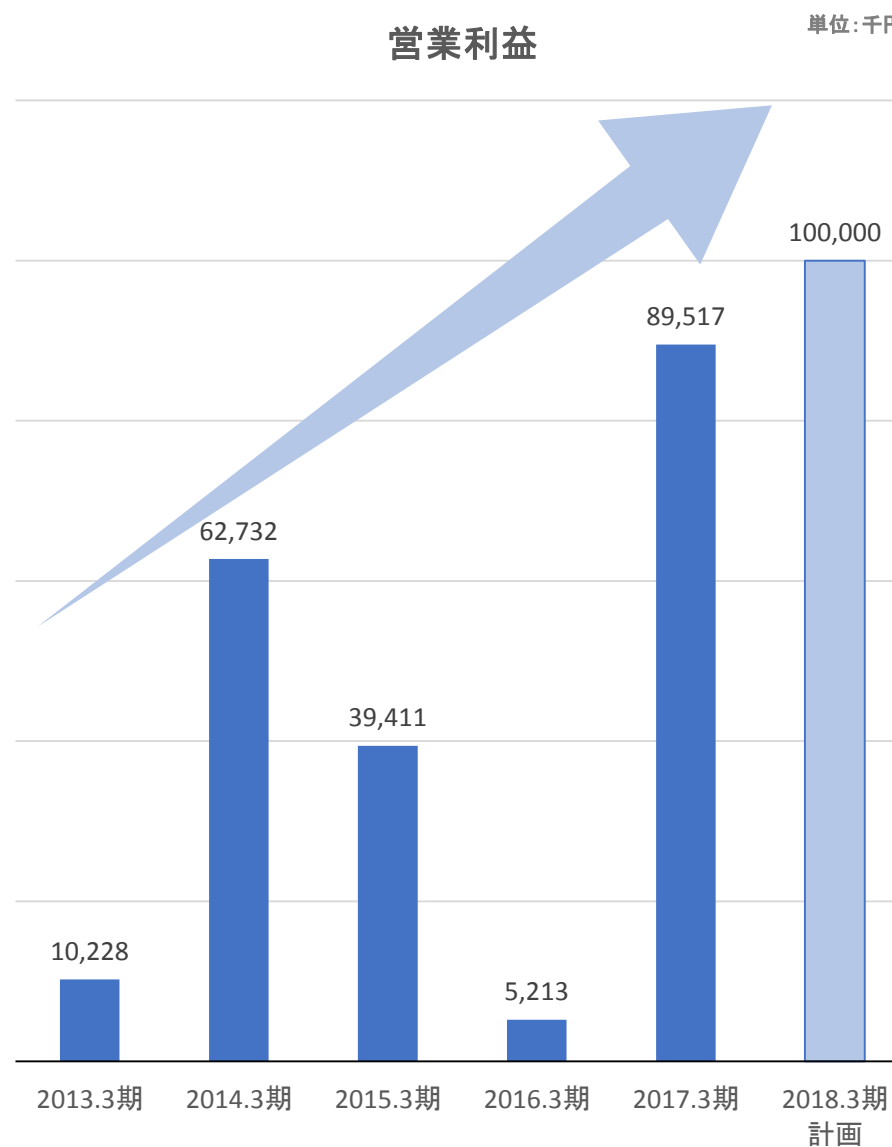
業績ハイライト・当期計画（売上高・営業利益）



売上高 単位：千円



営業利益 単位：千円



■ MCPC award

モバイルシステム、M2M/IoT技術により「業務効率化」「コスト削減」「業績向上」等の顕著な成果をあげている企業や学校・団体・自治体を顕彰

2008.03
MCPC award
2008
モバイル中小企業賞

「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」」がグランプリノミネート モバイル中小企業賞受賞

2011.04
MCPC award
2011
特別賞

「建設現場の見える化システム「現場ロイド」」として特別賞受賞

2015.12
MCPC award
2015
プロバイダー部門グランプリ

「IoT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グランプリおよび優秀賞を受賞

(参考) 直近3か年のプロバイダー部門グランプリ

2014

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

株式会社東芝
TransferJet対応
USBアダプタ

2015

ECOMOTT

エコモット株式会社
FASTIO

2016



SORACOM
株式会社ソラコム
IoT通信プラットフォーム
SORACOM

■ 北海道における各種表彰

2009.11
北海道地方発明表彰

「ゆりもっと」が平成21年度「北海道地方発明表彰」中小企業庁長官奨励賞・実施功績賞受賞

2009.11
北海道新技術
新製品開発賞

「ゆりもっと」が平成20年度「北海道新技術・新製品開発賞」特別賞受賞

2010.01
「北のブランド」認定

ロードヒーティング省エネ運転監視代行サービス『ゆりもっと』と、エコモバイル定点カメラ情報サービス『ミルモット』が「北のブランド2010」に認定

2010.02
北国の省エネ
新エネ大賞

「ゆりもっと」が、第1回「北国の省エネ新エネ大賞」開発・製造部門大賞受賞

2015.03
札幌商工会議所
北の起業家表彰

代表取締役入澤が、札幌商工会議所「北の起業家表彰」奨励賞受賞

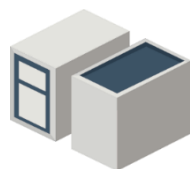
1. 当社の概要
- 2. 市場環境**
3. 当社の強み
4. 成長戦略

IT技術と産業発展の推移

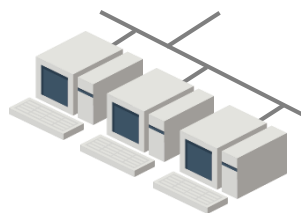
IoT、モバイル、クラウド、ビックデータ、AI等のIT技術の融合が第四次産業革命を引き起こす

IT技術の急速な発展

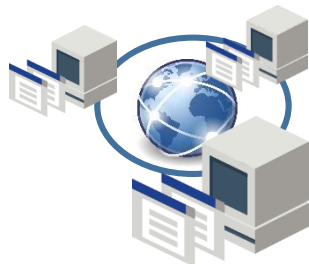
1960年代
メインフレーム登場



1980年代
PCの登場による
クライアントサーバーの普及



1990年代
インターネット登場による
接続広がり



2000年代

モバイル、クラウドの普及、ビックデータ、IoT、AIの登場



2010年～

産業の発展

18世紀

第1次産業革命



蒸気
— 機械化 —

19世紀

第2次産業革命



電力
— 大量生産 —

20世紀後半

第3次産業革命



コンピューター
— 自動化 —

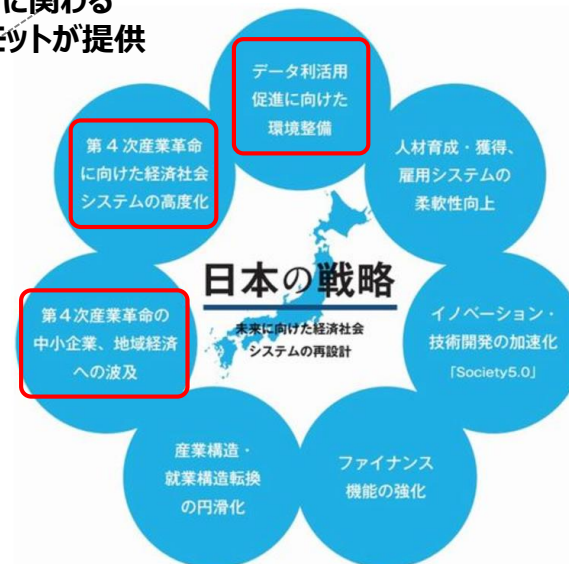
現在

第4次産業革命



AI
— 自律化 —

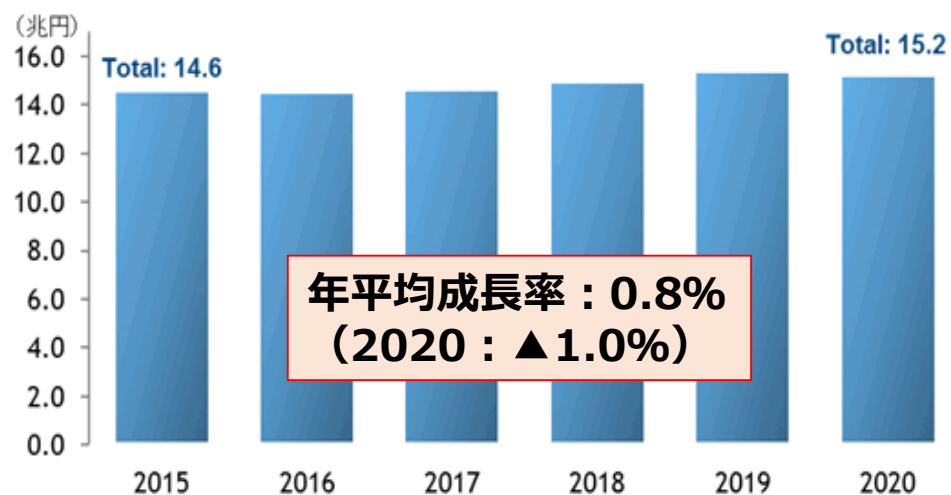
第4次産業革命に関わる
全ての要素をエコモットが提供



IT市場とIoT市場の成長比較

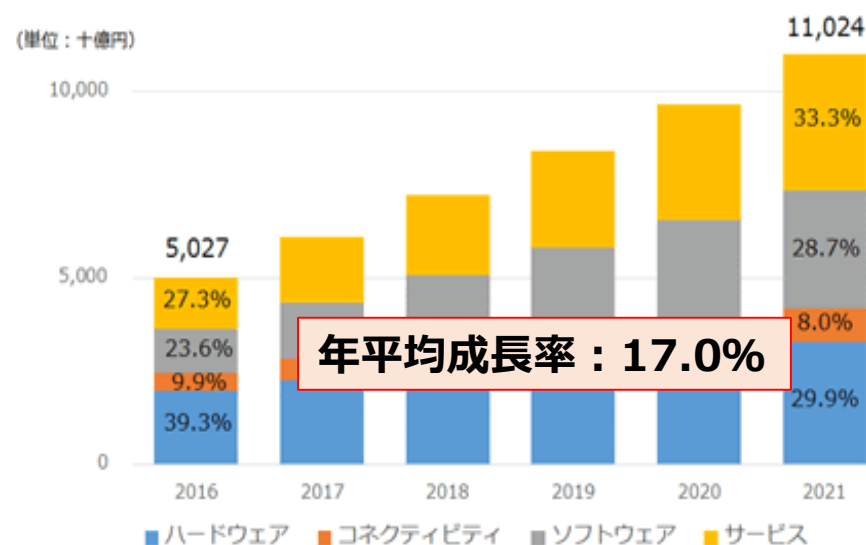
IT市場は2020年にマイナス成長となるが、IoT市場は高い成長性を維持し2021年には11兆円超の市場規模へ

国内IT市場 支出額：2015年～2020年



(出展) IDC Japan株式会社「国内IT市場 製品別予測、2016年～2020年：2015年第4半期の実績に基づく」(2016年4月)

国内IoT市場 支出額予測と技術グループ別支出割合推移、2016～2021年



(出展) IDC Japan株式会社「国内IoT向けITサービス市場 支出額予測、2016～2021年」(2017年4月)

1. 当社の概要
2. 市場環境
- 3. 当社の強み**
4. 成長戦略
5. 第1四半期の概況

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以上の現場に設置し、常時18,000以上の通信デバイスを運用
これらの実績が当社の財産であり、今後さらにIoTを普及させる力です。

1.「つなぐ力」

「モノ・コト」をセンシングする力

2.「構築力」

IoTを業務に浸透させ運用する力

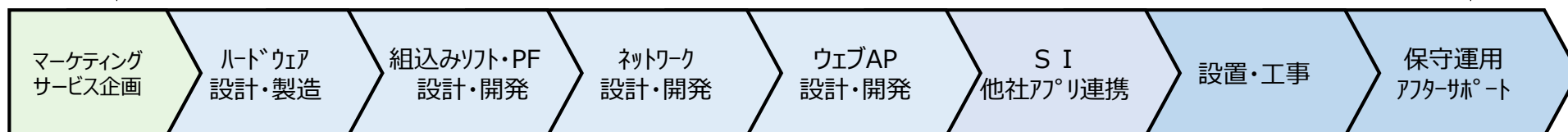
7,000の現場設置、18,000の常時運用

3.「組織力」

IoT専門だからこそその実行力

IoTの全てをワンストップで提供できる力

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



1. 「つなぐ力」 ～「モノ・コト」をセンシングする力～

センサー、自社開発通信デバイスの提供とともに、多様な顧客ニーズに応じたカスタマイズ、豊富な設置ノウハウにより、あらゆる「モノ・コト」からセンシングが可能

センサーの豊富な接続実績

パートナープログラムを通じ、2,000種類以上もの接続実績のあるセンサーを用意し、多様なニーズに対応可能



自社開発の通信デバイス

IoT専門だからこそその多様な顧客ニーズに対応した、多種多様な自社開発の通信デバイスを提供



自社エンジニアによるカスタマイズ

顧客の利用形態に応じて簡単に導入できるよう、自社エンジニアがカスタマイズした上で提供



フィールドでの設置ノウハウ

豊富な導入実績に基づき、屋内外どのような設置場所においても最もセンシングに適した場所へ設置



2.「構築力」 ～IoTを業務に浸透させ運用する力～

豊富な実績、高い技術力に裏打ちされたIoTシステム構築、サービス運用によりIoTを業務に浸透

システム構築力

マルチクラウドに対応可能な技術力とクラウドアプリケーションベンダーとのパートナーシップにより、IoTを課題解決ツールとして提供

クラウド



IoTクラウド Standardをアライアンスにて提供



北海道で初めてテクノロジーパートナーとして認定



マイクロソフトシルバーパートナーとして認定

アプリケーション



資本提携、mitocoのIoT機能をアライアンスにて提供



「Salesforce1 IoTジャンプスタートプログラム」に参加



BIツール提供会社とのアライアンス

※BI（ビジネスインテリジェンス）：データを収集・蓄積・分析・報告することで、経営上などの意思決定に役立てる手法や技術

サービス運用力

豊富な実績が証明するサービス運用体制により「当たり前」に使えるIoTサービスを提供



融雪システム監視
(冬期間24時間)



カスタマーサポート



システム
24時間保守

累計**7,000現場**以上の設置
常時**18,000アイテム**以上の運用



3.「組織力」 ～IoT專業だからこそその実行力～



創業以来一貫したIoT提供により培われたIoTネイティブなマインド、全社員参加型の業務推進をベースとして、一元的な体制により、IoTをフルスタックで提供することを実現

組織力

IoTをフルスタックで提供可能な体制

各領域のスペシャリストがIoTをフルスタックで提供

エコモット

保守メンテ・アフターサポート

設置工事

コンサルティング

ウェブアプリケーション設計・開発

ネットワーク設計・開発

組み込みソフト・F/Wの設計・開発

ハードウェアの設計・製造

商品・サービス企画

マーケティング



パートナー企業
通信キャリア、クラウドベンダー、アプリケーションベンダー、通信機器メーカー、センサーメーカー、工事・保守会社等

日本コムラス株式会社
(2017年9月より協業)

全社員参加型の業務推進

アイデア発想からプロトタイプ、商用化までを一気に実現する業務の枠組み

短期間で商用化

アイデア

ディスカッション

プロトタイプ

商用化

社内SNS上での業務推進

IoTネイティブなマインド

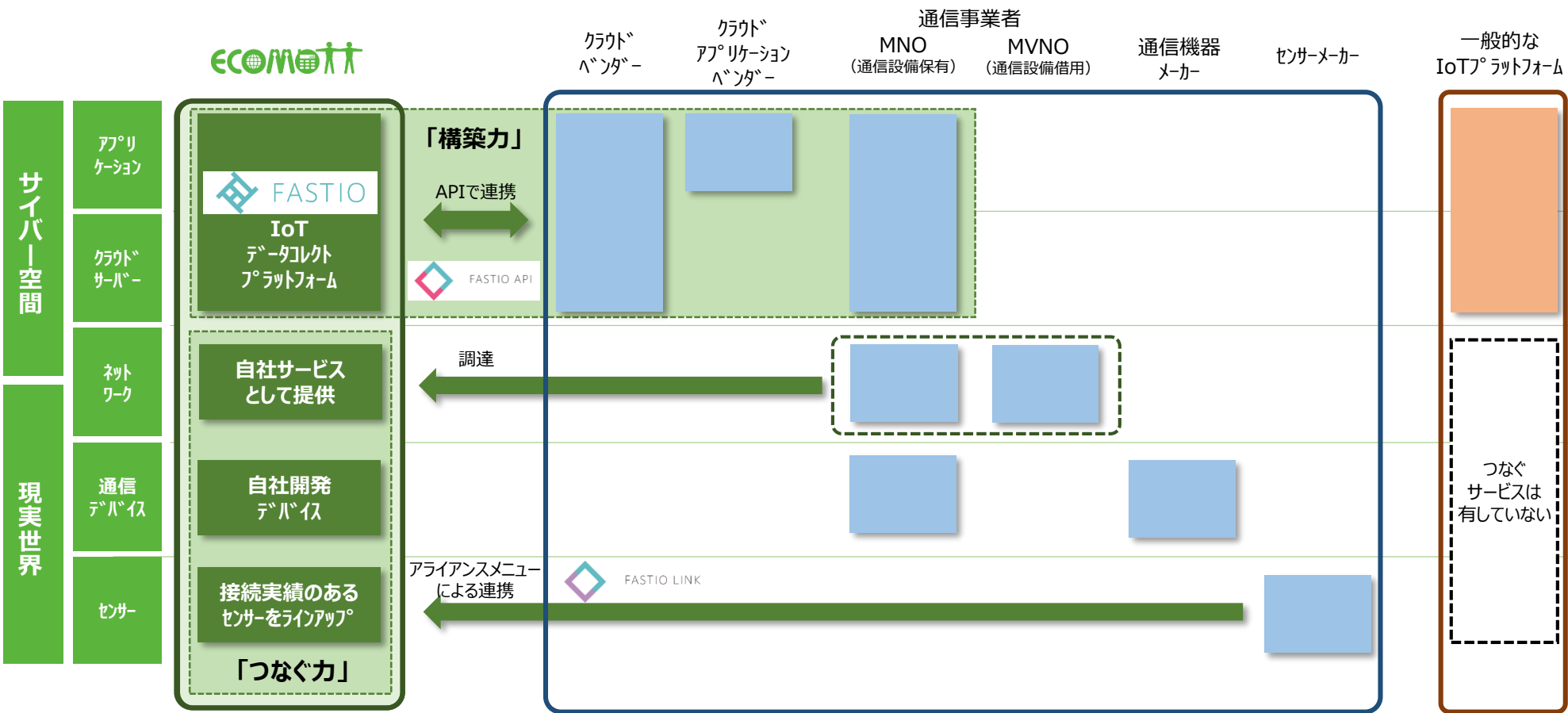
各領域のプロフェッショナルが既存概念にとらわれない柔軟な発想でIoTを提供



IoT業界でのポジショニング ~3つの「強み」により実現~

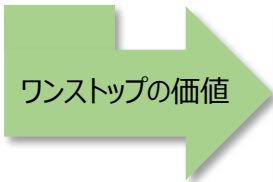


IoT業界において当社は、大手事業者が保有しない「つなぐ力」を保持している稀有な存在



他社の良いサービスを含めて
ワンストップで提供

IoTを構成する要素をインテグレーションする事業者が必要

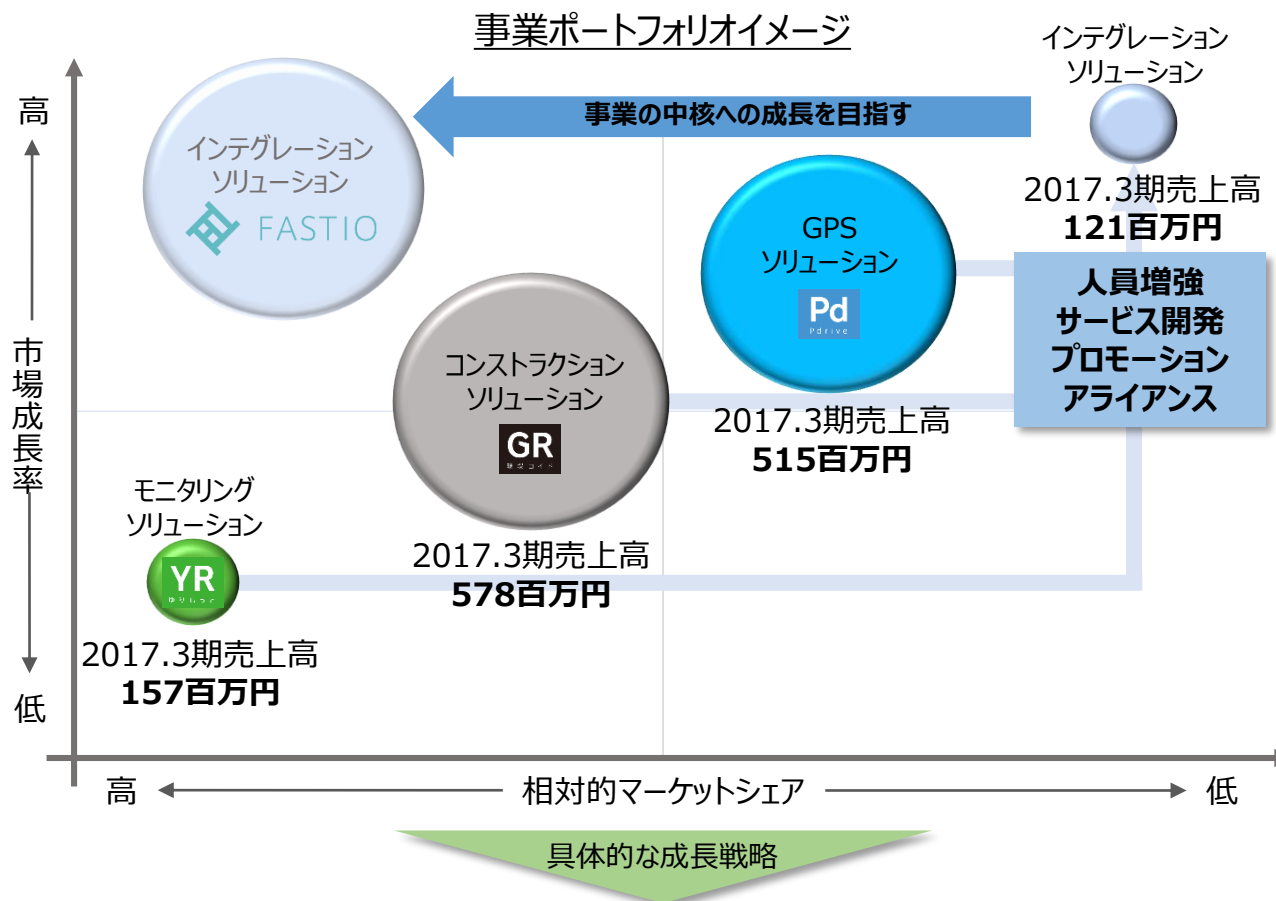


- ・各ベンダー、メーカー間の調整に不要な時間を要さず、迅速なシステム構築が可能
- ・API連携により、各ベンダー、メーカーの良い部分を取り込んだシステム仕様を提供
- ・構築ノウハウ、接続実績が豊富なため、安定したシステム構築、運用を実現

1. 当社の概要
2. 市場環境
3. 当社の強み
- 4. 成長戦略**
5. 第1四半期の概況

成長戦略に向けた考え方

インテグレーションソリューションを事業の中核とするため、他ソリューションにて生み出した利益を再投資し成長を目指す



インテグレーションソリューションの飛躍的成長

- ・AI×IoTによる市場創造
- ・LPWAによる新規市場開拓

パッケージサービスメニュー拡充による市場拡大

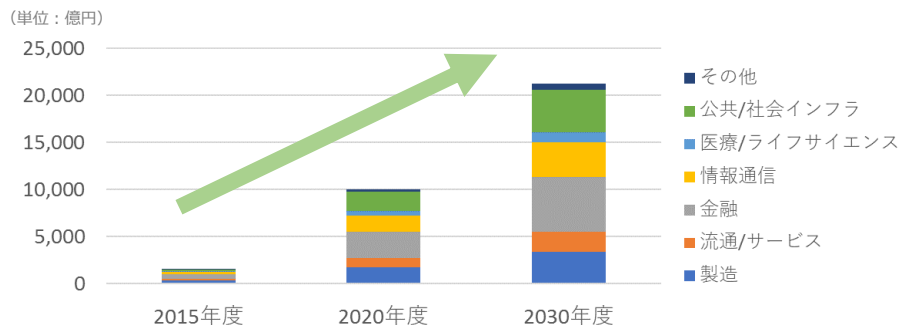
- ・既存ソリューションの充実
- ・新規ソリューションの拡大

AI×IoTによる市場創造

IoTで収集した膨大なデータをAI技術の活用により価値の高いサービスとして提供し、新たな市場創造を目指す

AIの成長性とIoTとの親和性

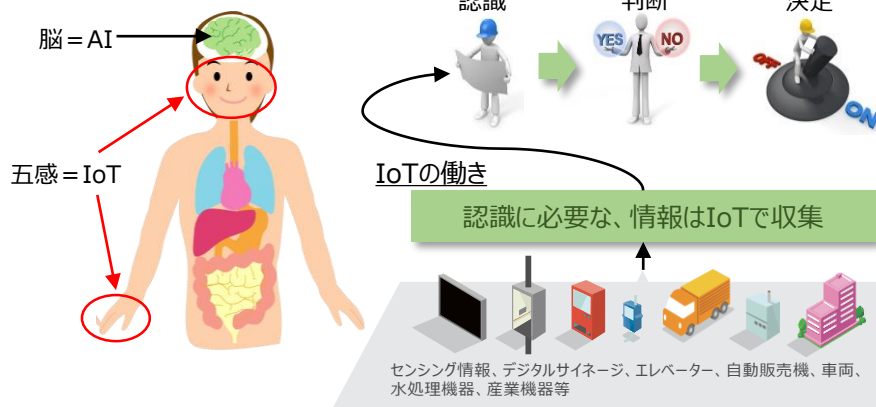
AI関連ビジネス市場は2015年度から5年間で10倍と飛躍的に成長



(出典) 富士キメラ総研「2016 人工知能ビジネス総調査」

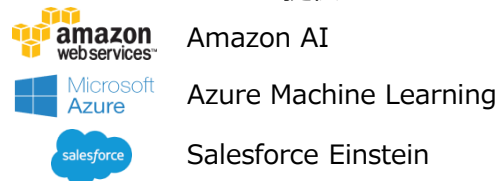
AI市場の成長と共に、データ収集するためのIoT市場も成長

AIとIoTの親和性



パートナー企業とのAIの協業

AIのAPIを提供



AIをサービスに組み込み

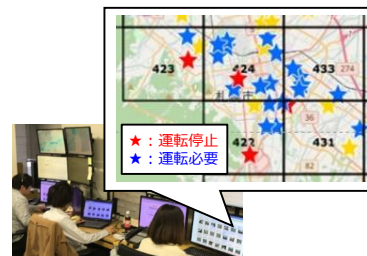


パートナー企業のAIをインテグレーションにより提供

自社サービスへのAIの取り込み

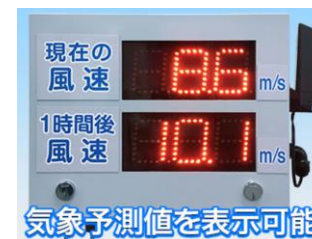
融雪システム遠隔監視へのAI技術導入

監視画像をAI技術により分析を実施し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実現



気象情報のピンポイント未来予測

気象データの現地計測値をAI技術で予測値を表示し、工事現場の安心・安全の実現に貢献



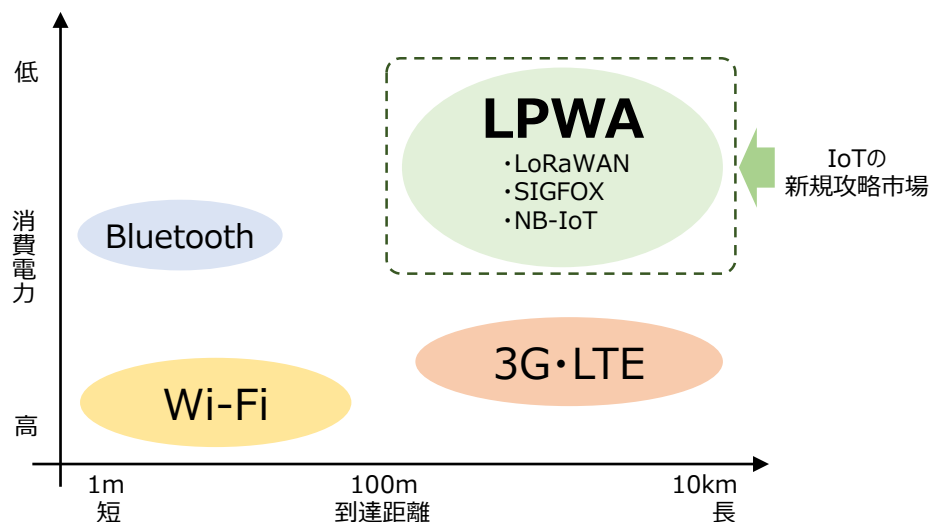
自社パッケージサービスへのAIラインナップ拡充

IoTに適した新通信技術であるLPWAを活用することにより、今まで未開拓の市場に対してIoTソリューションを提供

LPWAとは

LPWA (Low Power Wide Area)

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

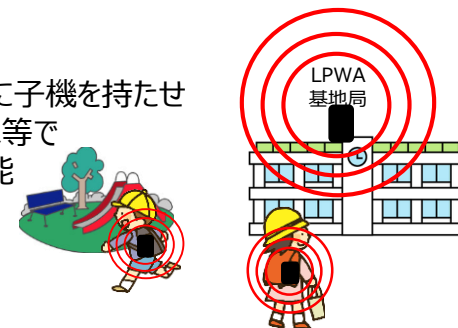


IoTで提供できなかったソリューションが提供可能

LPWAを活用したソリューション

■ 小学校児童の見守り

小学校に基地局を設置し、児童に子機を持たせ
位置情報を把握し、父兄はスマホ等で
常に子供の見守りを行うことが可能



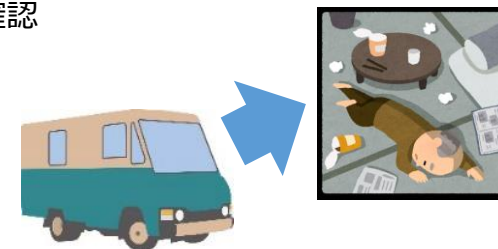
■ 点在する燃料タンクの残量監視

数キロごとに基地局を設置し、数百カ所に点在する
燃料タンクの残量を常時監視し、常に燃料が満たされ
ている状態を提供



■ 独居老人の見守り

数キロごとに基地局を設置し、独居老人宅に子機を設置
一定時間反応のない老人宅に対して、周囲を巡回している
宅配トラックを派遣し状況を確認



パッケージサービスメニュー拡充による市場拡大

既存ソリューションの充実拡大、及び新ソリューションメニュー拡大による収益基盤の更なる安定化を目指す

モニタリング ソリューション
遠隔でのカメラ監視によるソリューション

コンストラクション ソリューション
工事現場総合情報化ソリューション

GPS ソリューション
GPS技術を活用したソリューション

新ソリューションの拡大

在庫監視 ソリューション hakario

「はかり」の見える化による流通業向けのソリューション

残量監視 ソリューション

タンク残量の見える化によるソリューション

故障検知 ソリューション

振動計測、未来予測による工場機器向けのソリューション

既存
ソリューション
の充実

《効率化》

・「ゆりもつ」のAI機能の改善による更なる業務効率化

《市場拡大》

・対応サービス拡充による通建・建設市場への拡大

《新サービス》

・AI関連サービスの更なるメニュー拡大

《新サービス》

・簡易GPS端末と他社車両管理システムのアライアンス
・AI関連サービスの更なるメニュー拡大

1. 当社の概要
2. 市場環境
3. 当社の強み
4. 成長戦略
- 5. 当第1四半期の概況**

全体

・売上高	278,784千円	対前年同期比 + 140,434千円 (201.5%)
・営業利益	▲25,278千円	対前年同期比 + 30,741千円 (-)
・経常利益	▲38,349千円	対前年同期比 + 17,822千円 (-)
・四半期純利益	▲26,044千円	対前年同期比 + 11,358千円 (-)

営業利益、経常利益、四半期純利益がマイナスとなっている理由は次ページ「(参考) 売上高・営業利益の季節的変動について」を参照

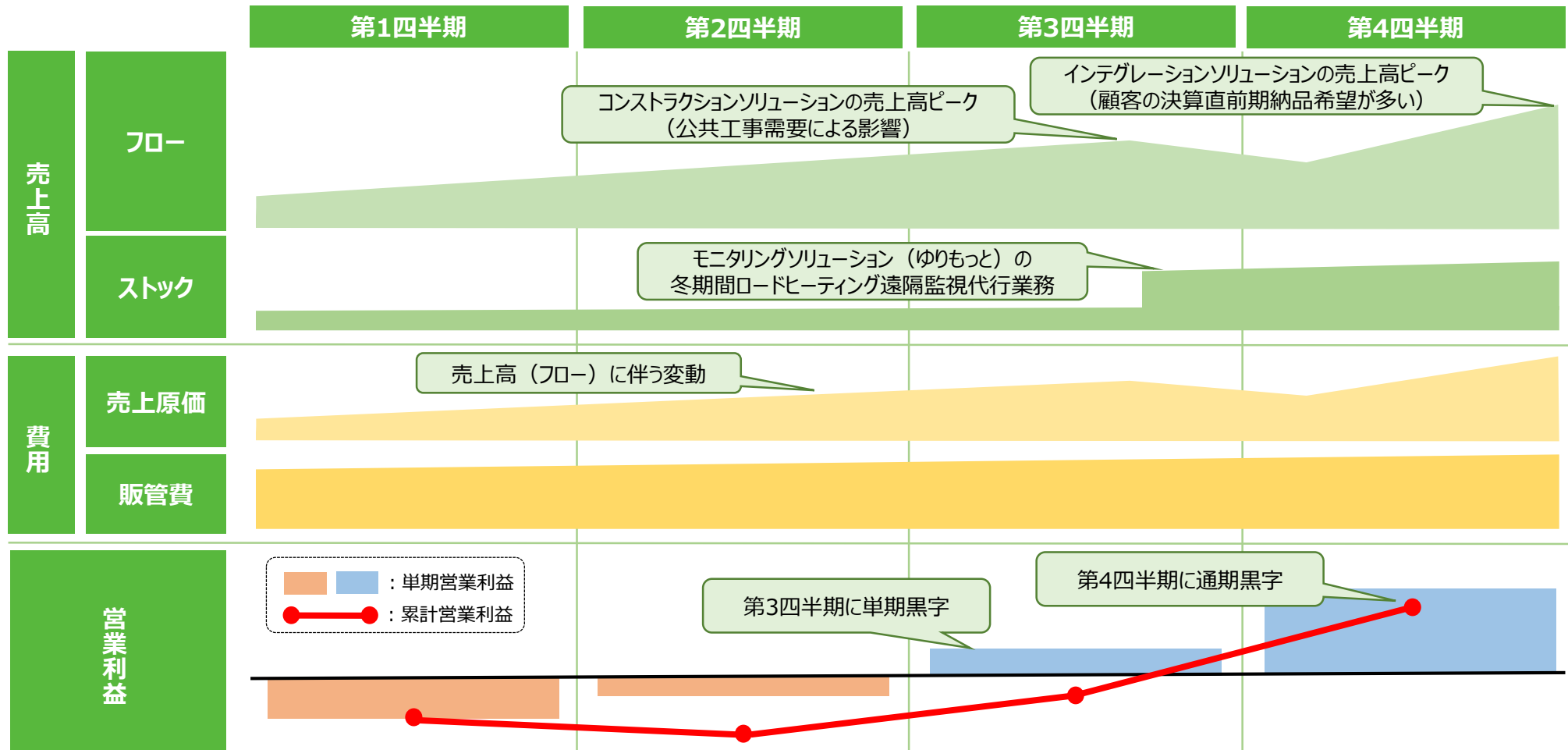
ソリューション別
売上高

提供スタイル	ソリューション分類	売上高
インテグレーション による提供	インテグレーション ソリューション FASTIO	13,676千円 対前年同期比 + 3,491千円 (134.3%)
	コンストラクション ソリューション GR 現場ロイド	141,286千円 対前年同期比 + 50,842千円 (156.2%)
パッケージサービス による提供	モニタリング ソリューション YR ゆりもっと	9,414千円 対前年同期比 ▲3,082千円 (75.3%)
	GPS ソリューション Pd Pdrive	114,407千円 対前年同期比 + 89,183千円 (453.6%)

(参考) 売上高・営業利益の季節的変動について

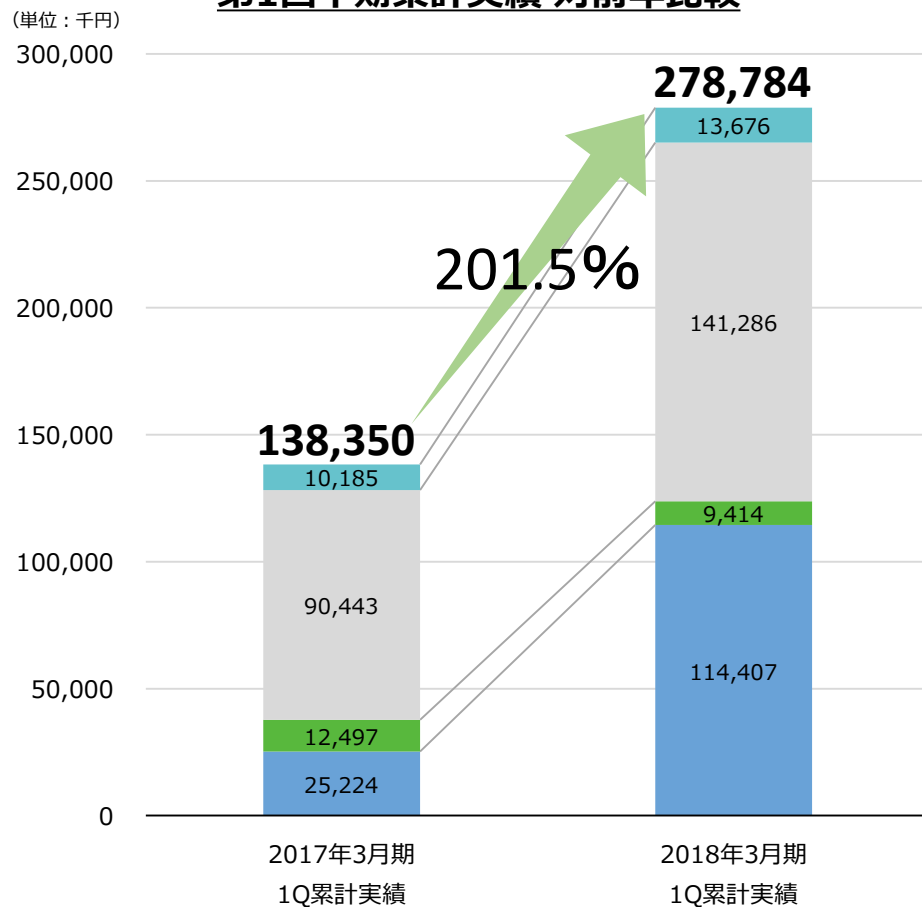
提供ソリューションの性質上、売上高が下半期に集中するため、営業利益は第1四半期、第2四半期はマイナスとなるが、第3四半期から単期黒字化、第4四半期に通期黒字化となる見込み

■ 四半期ごとの売上高・営業利益のイメージ

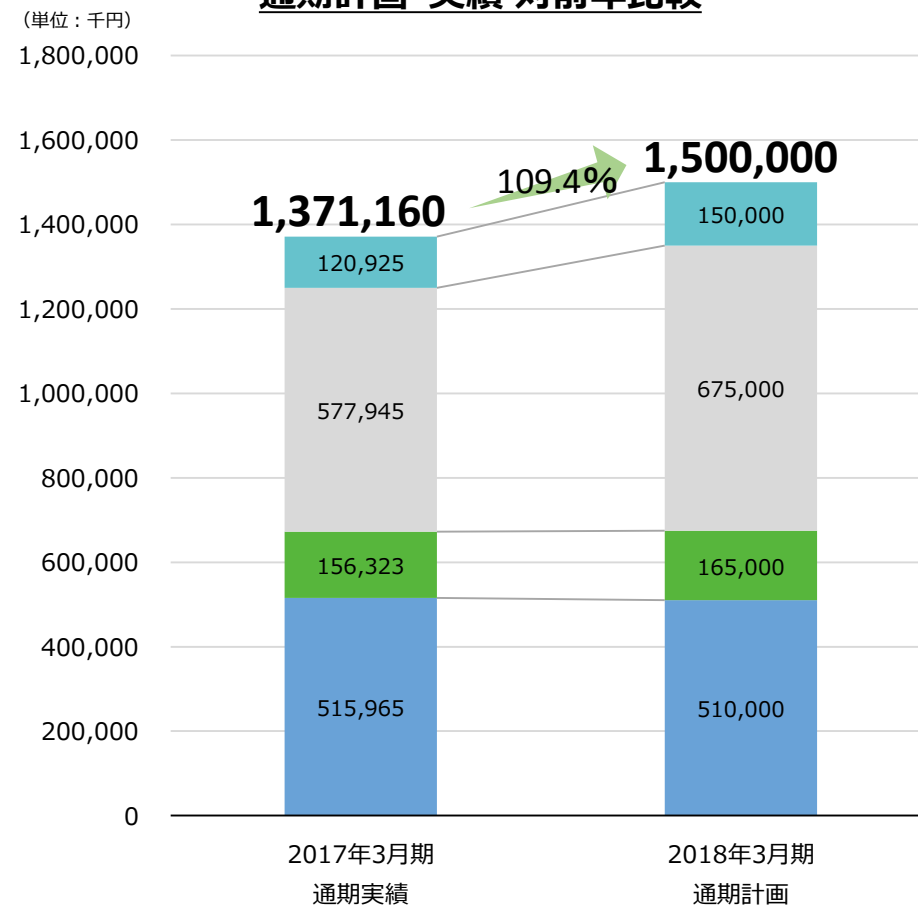


第1四半期実績は、パッケージサービスの堅調な売上等により、対前年同期比201.5%と大幅に拡大
 (売上高実績の主な増加要因は次ページ参照)

第1四半期累計実績 対前年比較






通期計画・実績 対前年比較



■ GPSソリューション ■ モビリティソリューション ■ コンストラクションソリューション ■ インテグレーションソリューション

■ GPSソリューション ■ モビリティソリューション ■ コンストラクションソリューション ■ インテグレーションソリューション

ソリューション別売上高の主な増加要因

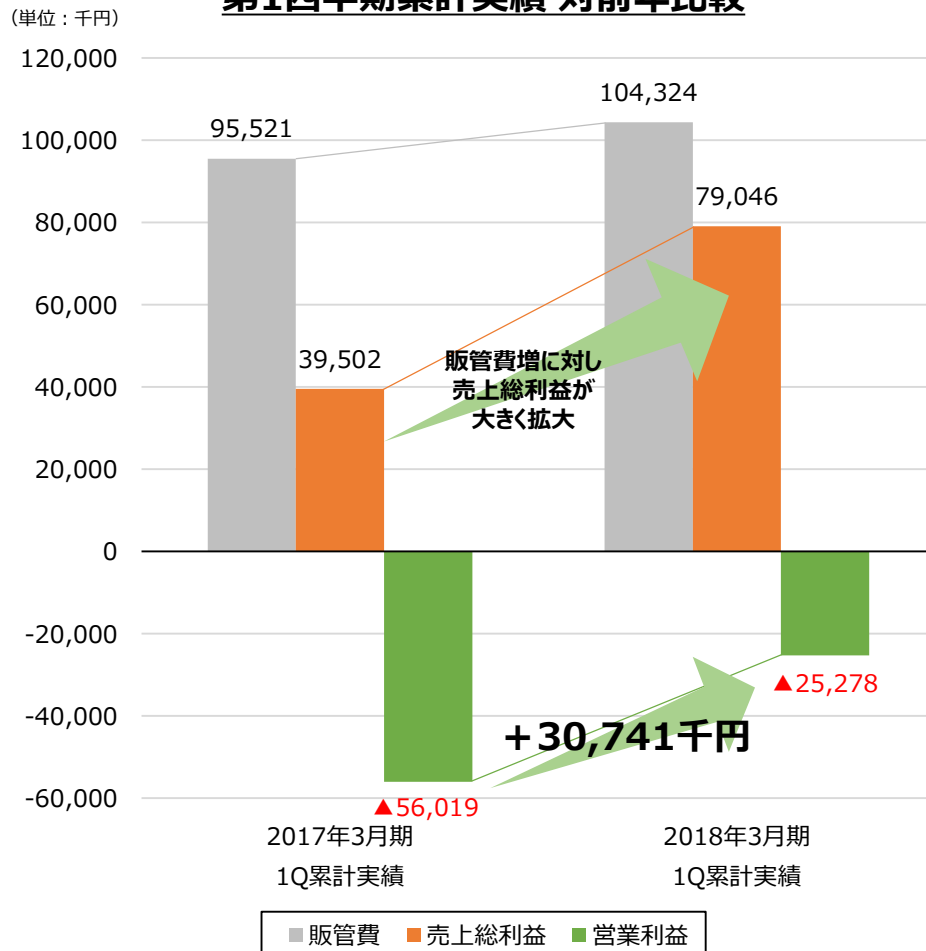
ソリューション分類	第1四半期実績 (対前年同期比)	主な増加要因
インテグレーション ソリューション 	13,676千円 対前年同期比 + 3,491千円 (134.3%)	<ul style="list-style-type: none"> ・受注数拡大によるフロー売上増 ・利用者数拡大によるストック売上増
コンストラクション ソリューション 	141,286千円 対前年同期比 + 50,842千円 (156.2%)	<ul style="list-style-type: none"> ・西日本エリアにおける売上増 ・大口案件受注による売上増
GPS ソリューション 	114,407千円 対前年同期比 + 89,183千円 (453.6%)	<ul style="list-style-type: none"> ・OEM提供先の新規導入件数の拡大によるフロー売上増 <small>※OEM提供先の本格営業開始時期：2016年9月</small> ・利用者数拡大によるストック売上増

営業利益実績・営業利益改善要因

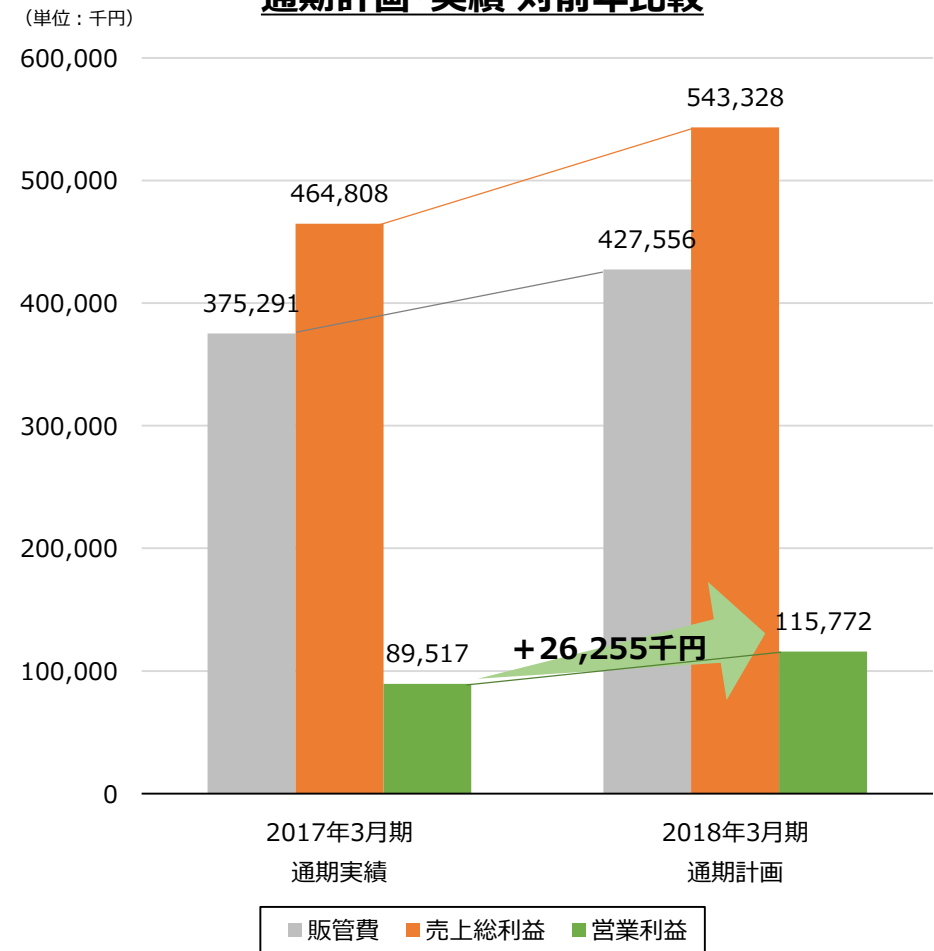


第1四半期営業利益は、対前年同期比+30,741千円の▲25,278千円と大きく改善
 営業利益改善要因は、販管費の対前年同期比+8,803千円（109.2%）に対し、売上総利益の対前年同期比が+39,544千円（200.1%）と大きく拡大したため

第1四半期累計実績 対前年比較



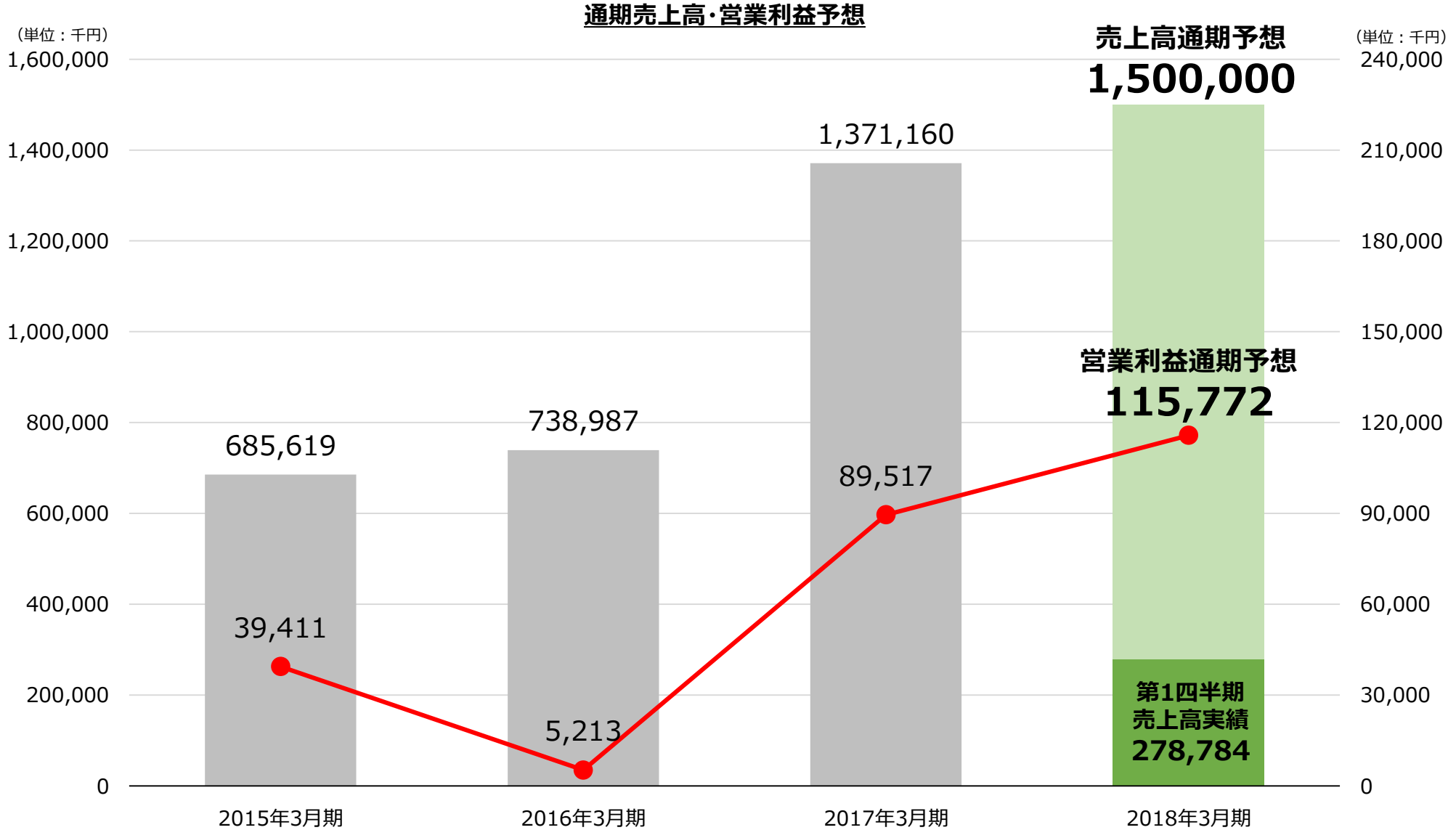
通期計画・実績 対前年比較



(単位：千円)

	2017年3月期		2018年3月期			
	第1四半期 累計実績	通期実績	第1四半期 累計実績	対前年同期比	通期予想	対前年比
売上高	138,350	1,371,160	278,784	+140,434 (201.5%)	1,500,000	+128,840 (109.4%)
営業利益 (営業利益率)	▲56,019 (▲40.5%)	89,517 (6.5%)	▲25,278 (▲9.1%)	+30,741 (-) (+31.4ポイント)	115,772 (7.7%)	+26,255 (129.3%) (+1.2ポイント)
経常利益	▲56,171	93,949	▲38,349	+17,822 (-)	100,347	+6,398 (106.8%)
純利益	▲37,402	66,054	▲26,044	+11,358 (-)	65,000	▲1,054 (98.4%)

通期売上高・営業利益予想



分類	主なトピックス
経営関連	<ul style="list-style-type: none"> ■ 札幌証券取引所アンビシャス市場上場 (6月21日) <ul style="list-style-type: none"> ・目的:信用力、知名度向上によるアライアンス強化、優秀な人材採用強化 資金調達力向上によるサービス開発強化 ■ エコモットにおける組織変更 (7月14日) <ul style="list-style-type: none"> ・目的:経営企画機能・製品開発力・営業機能の強化、および効率化
アライアンス 関連	<ul style="list-style-type: none"> ■ 日商エレクトロニクス株式会社とのIoT事業における協業 (4月3日) <ul style="list-style-type: none"> ・目的:GPSソリューションにおける売上拡大 ■ Yellowfin Japan株式会社との協業 (6月23日) <ul style="list-style-type: none"> ・目的:インテグレーションソリューションにおける売上拡大 ■ 株式会社フレクトのリアルタイム車両管理「Cariot」へのGPS端末提供 (7月10日) <ul style="list-style-type: none"> ・目的:GPSソリューションにおける売上拡大 ■ 「北海道IoTビジネス共創ラボ」の発足に際し、エコモットが幹事企業として参画 (7月26日) <ul style="list-style-type: none"> ・目的:北海道におけるIoT事業の普及拡大
セミナー 関連	<ul style="list-style-type: none"> ■ Yellowfin Japan株式会社と「ビッグデータ+IoTで切り開くデータビジュアライズの新たな地平！」共催 (4月27日・東京) ■ 株式会社テラスカイ、IMV株式会社と「IoTソリューションセミナー」共催 (5月26日・大阪) ■ Yellowfin Japan株式会社、NTTテクノクロス株式会社と「IoT実践セミナー」共催 (6月22日・大阪) ■ 株式会社セールスフォース・ドットコム、株式会社テラスカイと「エンタープライズIoTのセカイ」共催 (6月30日・東京)

- **本資料は、情報提供を目的としたものであり、当社株式等特定の商品についての募集・投資勧誘・営業等を目的としたものではありません。**
- **本資料に記載されている見解・見通し・予測等は、資料作成時点での当社の判断です。将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を確認された上で、ご利用ください。**
- **本資料で提供している情報は万全を期していますが、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また予告なしに内容が変更または廃止される場合がありますので、あらかじめご了承ください。**
- **本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。**