

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

エコモット

3987 東証マザーズ・札証アンビシャス

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年4月21日(水)

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. 業績動向及び今後の見通し	01
2. コンストラクションソリューションの更なる成長を目指す	01
3. 新・中期経営ビジョン	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 各種表彰	04
■ 事業概要	04
1. 事業内容と売上高構成	04
2. 3つの強み	06
3. 事業戦略	07
■ 業績動向	14
1. 2020年8月期の業績概要	14
2. 財務状況	16
■ 今後の見通し	17
1. 2021年8月期の業績見通し	17
2. 新・中期経営ビジョン	19
■ 株主還元	22

■ 要約

AI×IoTにより未来の常識を創る

エコモット<3987>は、「未来の常識を創る」をミッションに、AI×IoT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。IoT 専門ソリューションベンダーとして14年間、これまでに12,000件以上の案件に携わった実績が同社の財産であり強みでもある。IoT (Internet of Things:モノのインターネット)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。同社は、「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の提供を得意としているが、これに同社の最大の強みである「圧倒的な現場力」が加わることで、競争優位性を構築している。

1. 業績動向及び今後の見通し

2020年8月期は、決算期を3月から8月に変更したことから17ヶ月の変則決算となった。その期間を半期毎に分けると、需要期が1回、不需求期が2回であった。第5四半期累計では営業利益を維持したものの、第6四半期に売上原価に棚卸資産評価損412百万円を計上したため、売上高が2,859百万円、営業損失が339百万円となった。なお、これは事業基盤強化及び生産性向上、キャッシュ・フロー改善の取り組みの一環として、棚卸資産の評価法を精緻化したことによる。2021年8月期は一時的な減益要因がなくなるため、営業利益185百万円を見込む。

2. コンストラクションソリューションの更なる成長を目指す

同社は、土木工事などのIoTである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)が売上高の約半分を占めており、累計9,000件以上(2020年3月現在)の工事現場で利用されている。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に、同社のコンストラクションソリューションに対する需要は持続的に高まっている。同社は、先進的なIoTソリューションの開発を継続するとともに、中四国と甲信に営業拠点を設け営業体制を強化することで、更なる成長を目指す。

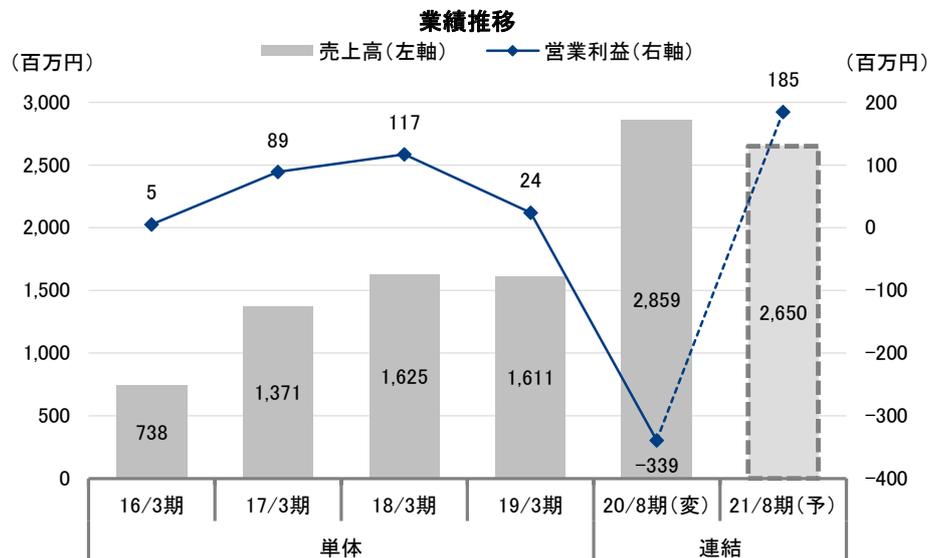
要約

3. 新・中期経営ビジョン

新・中期経営ビジョンでは、「AI ラインナップの拡充」「監視サービス事業の確立」「電源・電池領域の事業化」により事業領域の深化と拡大を図る。クラウド型 IoT ソリューションにおける KDDI<9433>との協業では、「KDDI IoT クラウド Standard」用パッケージの共同開発や、大規模 IoT インテグレーション事業の共同受注といった実績を上げている。具体的には、安価で短期間に導入可能なクラウド型 IoT サービスとして、店舗やオフィスの入口に設置して人物の表面温度を測定するサーマルカメラパッケージや、空間の CO₂ 濃度上昇を検知して換気のアラートを通知する換気促進パッケージを共同開発している。また同社自身では、3 密対策として店舗や施設の混雑状況を LINE で確認できる混雑状況確認サービスをパッケージ化しており、旺盛な引き合いを受けている。なお、新・中期経営ビジョンの数値目標としては、2023 年 8 月期の売上高 35 億～50 億円、営業利益率 6～10% 以上を掲げている。

Key Points

- ・ 2021 年 8 月期は営業利益 185 百万円を見込む
- ・ 好材料を背景にコンストラクションソリューションの更なる成長を目指す
- ・ 新・中期経営ビジョンでは、「AI ラインナップの拡充」「監視サービス事業の確立」「電源・電池領域の事業化」により事業領域の深化と拡大を図る



注：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、有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 会社概要

AI×IoT 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、IoT の利活用により環境問題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 2007 年 2 月に設立された。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、累計 13,000 以上の現場に IoT システムを提供しており、常時 30,000 アイテムの運用を行っている。また、リモート計測・制御技術、モバイルコネクティビティを活用した IoT インテグレーションの分野においても豊富な実績を持つ。

2. 沿革

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。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」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。なお、「ゆりもっと」は、降雪地域の中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（新潟県上越市）、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（佐賀県鳥栖市）となる。

2014 年にはデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」の提供を始めたが、これは 2016 年に 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。その他の一例を挙げると、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、2019 年 8 月には混雑状況確認サービス「AITELL（アイテル）」をリリースし、店舗や施設の混雑状況を見える化した。また、2020 年 1 月には建設現場の作業効率を向上させるヘルメット装着型ウェアラブルカメラ「MET-EYE」の提供を開始した。

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 20.62% 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。

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の強化を図った。これにより、大手協業先との共同開発及び共同販売に一層の拍車がかかる。

なお、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（株）ストークを2019年8月に買収、子会社化したことにより、2020年8月期より連結決算を開示している。

また、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月に東証マザーズに上場した。

3. 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システムの更なる普及促進を図るものである。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た。その他、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「ゆりもつと」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、2019年11月に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。

※ 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。

■ 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. 事業内容と売上高構成

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。2020年8月までの12ヶ月間の参考値売上高（2,346百万円）の内訳は、顧客ごとのニーズに対応したIoT導入を支援するデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」のインテグレーションソリューションが301百万円（構成比12.8%）であった。用途・業種別ソリューションで分かれるパッケージサービスは、建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」のコンストラクションソリューションが1,155百万円（同49.2%）、融雪システム遠隔監視ソリューション「ゆりもつと」のモニタリングソリューションが454百万円（同19.4%）、交通事故削減ソリューションである「Pdrive」のGPSソリューション※が435百万円（同18.5%）であった。

※ 2021年8月期よりGPSソリューションをモビリティサービスと変更している。

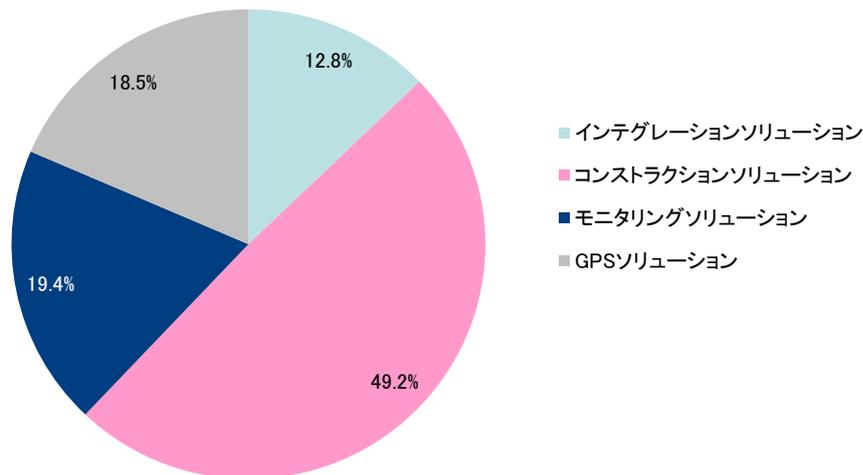
事業概要

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	IoT データコレクトプラットフォーム「FASTIO」
	建設情報化施工支援ソリューション「現場ロイド」	
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	自然災害の予兆を見える化「防災ソリューション」
	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「ゆりもっと」
	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高構成比
 (2020年8月期参考値:2,346百万円)

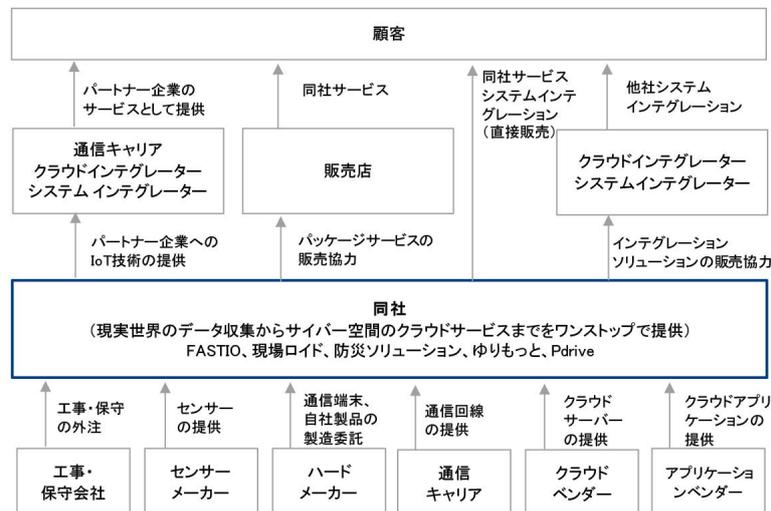


注：20/8 期は 17 ヶ月の変則決算のため、2019 年 9 月～2020 年 8 月の参考値で算出
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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、「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の提供を得意としている。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、業務・資本提携をしている 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により協業している。

事業概要

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。

※ 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。

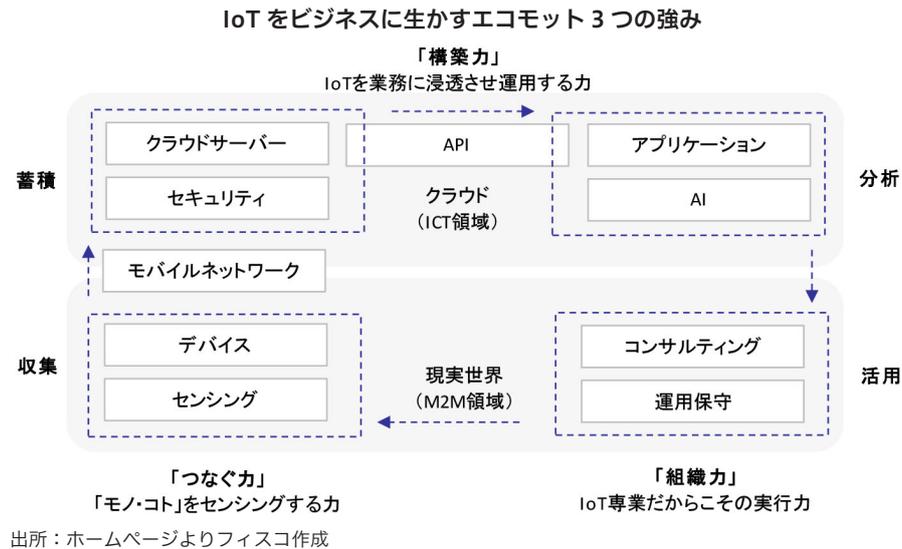
同社の強みは、「つなぐ力」「構築力」「組織力」である。「つなぐ力」では、パートナープログラムを通じて2,000種類以上の接続実績があるセンサーを用意し、モノ・コトからデータを収集し、多彩なニーズに対応可能としている。多様な顧客ニーズに適応するため、豊富な自社開発の通信デバイスを製品化している。また、顧客の利用形態に応じて、自社エンジニアがカスタマイズもする。多くの導入実績に基づき、多種多様な屋内外の設置場所において最もセンシングに適した場所の選定などフィールドでの設置ノウハウを蓄積している。「構築力」では、豊富なノウハウに裏付けられたシステムの構築力とサービス運用力を併せ持つことが強みで、コン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13,000以上の現場にIoTシステムを提供しており、常時30,000アイテムの運用を行っている。「組織力」では、IoT専門システムインテグレーターとして、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。

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

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。



好材料を背景に コンストラクションソリューションの更なる成長を目指す

3. 事業戦略

(1) コンストラクションソリューション

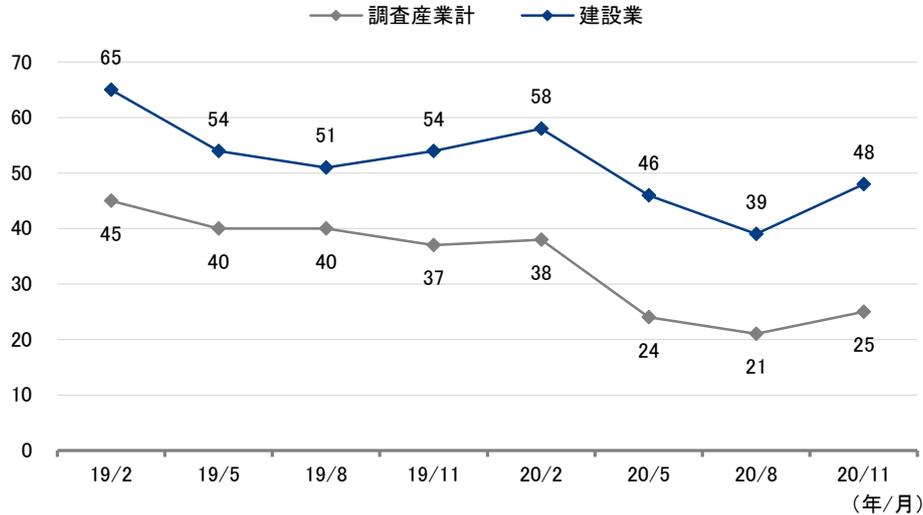
同社では、好材料を背景にコンストラクションソリューションの更なる成長を目指しているが、これらの背景として、建設業界の人手不足、労働環境と安全性の向上、生産性の引き上げ、デジタル化を推進する国土強靱化対策、有用な新技術の積極的な活用を促進する施策などが挙げられる。詳細は以下の通り。

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。2020年12月のすべての職業の有効求人倍率は、前年同月の1.51倍から1.04倍へ急落したが、建築・土木関係の人手不足は解消からほど遠い。職業別有効求人倍率は、建設躯体工事が9.42倍、保安が6.82倍、土木が6.79倍、建築・土木・測量技術者が6.26倍、採掘が5.06倍、建設が4.77倍と建設・土木関連が上位を占めた。2020年11月調査の正社員等労働者過不足判断D.I.では、調査産業計が25（不足超過）であったのに対し、建設業は48と高水準にある。

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：「労働経済動向調査」（厚生労働省）よりフィスコ作成

求人に対し応募者が少ないのは、工事現場の半数が週休1日であるうえ、男性現場作業員の平均年収が440万円と、全産業平均（約550万円）や製造業の現場社員（約470万円）より低いことに起因する。国を挙げた働き方改革が進行するなか、日本建設連合会は「週休二日実現行動計画」を発表している。2019年度末までに4週6閉所以上とし、2021年度末までに4週8閉所の実現を目指している。同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、これら建設業界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。

事業概要

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

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・監視など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「新技術情報提供システム」を整備した。これは、英訳である“New Technology Information System”の頭文字をとって「NETIS(ネティス)」と呼ぶ。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価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。

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。

事業概要

現場ロイドの代表的サービス

サービス名		内容
「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したデータがクラウド上に保存され、どこからでも確認可能。設定値に応じ警報装置と連動し、安全対策を強化する。
「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にも対応し、ソーラーバッテリーでの運用が可能。
「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で、採用現場が事務所から1キロ以上離れていてもリアルタイムにモニタリングすることができ、品質向上を実現する。
「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、防犯・安全対策を強化する。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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月にスタートして以来、累計9,000件以上(2020年3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でき、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。人手不足を補う、遠隔臨場を可能とするシステムを提供している。また、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件当たり平均3～4ヶ月程度利用され、利用料は約80～100万円である。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、2020年8月期の仙台銘板への売上高依存度は24.3%であった。

注目製品となっているのは、視界が遮られている工事現場の車両や作業員に対し、付近を通行する一般車両の存在を通知するシステム「カークルスリム」、広域エリアに設置可能な傾斜検知システム「ぐらロイド」、遠隔臨場に特化したハンディ型モバイルコミュニケーションツール「Gレポート」、専用通信機とヘルメット装着型カメラ、インカム付属で構成される「MET-EYE」、現在の風速だけでなく、気象データをAIで解析し、設置エリアにおけるピンポイントの風速を高い精度で予測し、表示する「サインロイド2」などである。

事業概要

注目される現場ロイドの製品・サービス

サービス名	内容
「カークルスリム」 走行車両の通知システム	 比較的高速な走行車両等の検知に適する。建設現場では、視界が遮られている工事現場の車両や作業員に対し、付近を通行する一般車両の存在を通知する。1つの検知センサーで稼働できるうえ、検知距離の設定が可能。
「ぐらロイド」 広域エリア傾斜検知システム	 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、地滑りの予兆をリアルタイムでアラートとして通知する。
「Gレポート」 遠隔臨場システム	 遠隔臨場に特化したハンディ型モバイルコミュニケーションツール。スマートフォン、3軸ジンバル、ワイヤレスヘッドセットで構成され、スムーズな映像とクリアな音声で遠隔臨場を強力にサポートする。
「MET-EYE」 (メットアイ)	 国土交通省の示す遠隔臨場試行方針に則った仕様を備えた、専用通信機とヘルメット装着型カメラのセット。通信デバイスにウェアラブルカメラ・モバイルバッテリーをUSBケーブルで接続するだけで誰でも簡単に撮影できる。
「サインロイド2」 風速予測・表示システム	 現地の風速データと気象データをAIで解析することにより、設置エリアにおけるピンポイントの風速を高い精度で予測し、LED表示板には実測風速と1時間後の予測風速が表示がされ、現場単位で作業中止・継続の判断を可能とする。

出所：ホームページよりフィスコ作成

(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では、ニーズの高いデータコレクトプラットフォーム「FASTIO」を開発し、外部顧客へ提供している。これは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という点が特徴である。

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」の、大きく3つの活動に分かれる。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する。

a) KDDI 顧客向けのカスタマイズ

顧客の要望に応じて、同社は「KDDI IoT クラウド Standard」の画面、サマリービューや地図表示、演算機能、画面取り込み、値をプロットする機能などをカスタマイズする。

b) 「KDDI IoT クラウド Standard」のパッケージ製品の共同開発

KDDI は、「KDDI IoT クラウド Standard」を中心としたパッケージをラインナップしている。このうち両社は、「サーマルカメラパッケージ」「換気促進パッケージ」「監視カメラパッケージ」「温湿度パッケージ」「位置情報パッケージ」を共同開発しているが、それらの中には「3密」対策用のものも含まれる。

なお、同社自身も同様なパッケージ製品「AITELL」を販売している。これは、「密集場所」対策として店舗や施設の混雑状況を LINE で確認できる混雑状況確認サービスで、このサービスによって、混雑を回避したい来店者が安心して来店できるようになる。また、「密閉空間」として、空間の CO₂ 濃度上昇を検知・アラート通知することで換気を促すパッケージ「アイテル FRESH AIR」を販売している。

事業概要

「KDDI IoT クラウド Standard」 パッケージ製品

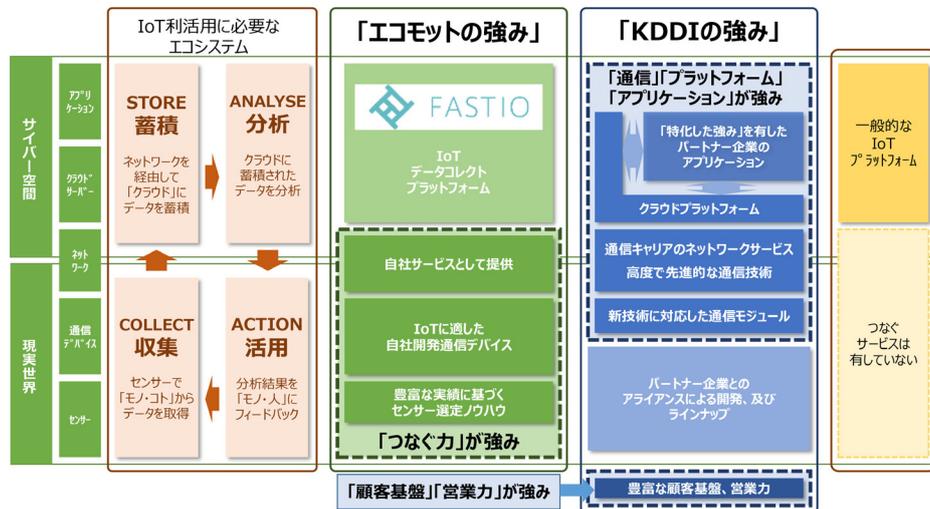
商品名	内容	利用シーン
サーマルカメラパッケージ	人物の体表面温度を測定、マスク着用を促すことにより、感染症拡大防止に	店舗やオフィスの入口に設置
換気促進パッケージ	空間の CO ₂ 濃度上昇を検知・アラート通知することで、換気を促す商品	店舗やオフィスに設置
監視カメラパッケージ	IoT を利用するために必要なクラウド、通信回線、監視カメラ、ゲートウェイ機器などを用途に合わせた商品	イベント会場や仮設建物の防犯、河川の定点観測、オフィスの受付、遠隔地の設備の監視、コインパーキングの 24 時間監視、農作物の育成状況の監視
湿温度パッケージ	IoT を利用するために必要なクラウド、通信回線、温湿度センサー、ゲートウェイ機器を用途に合わせた商品	オフィスの環境計測、ビニールハウス内の環境計測、冷凍車の庫内温度計測
位置情報パッケージ「ここルート」	幅広い業界、ニーズに対応した GPS+LTE のシンプル構造のサービスパッケージ	送迎バスの運行管理、配送トラックのルート管理、工事車両やダンプカーの管理、デリバリースクーター、車椅子、重要書類運搬用アタッシュケースの位置情報

出所：KDDI ホームページよりフィスコ作成

c) 大規模 IoT インテグレーション事業の共同受注

大規模 IoT インテグレーション事業では、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、共同受注に取り組んでいる。

同社の強みと KDDI の強み



出所：会社リリースより掲載

事業概要

これまでの共同受注の実績としては、産業用ボイラで業界トップメーカーの三浦工業<6005>向け案件がある。三浦工業は他社に先駆けてオンラインメンテナンスを導入しており、顧客のボイラを通信回線で監視し、データに基づく保守管理を行ってきた。客先は、工場にボイラを含むユーリティティ設備を管理する専任スタッフを常駐させているが、人手不足に悩まされている。三浦工業は、オンプレミス型の集中管理システムを提供しているものの、金額面のハードルが高い。そこで、近年は開発コストを大幅に下げ、中小企業でも利用可能なクラウド型エネルギー管理システムの開発に取り組み、2020年7月より「MEIS.CLOUD+」として提供を開始した。KDDIと当社が加わった同プロジェクトで、同社は開発パートナーとしてカスタマイズを行った。同集中管理システムは、三浦工業の製品を対象としたものだが、他社設備のセンサーから送られてくる信号を受け取るために必要なゲートウェイデバイスの開発も、当社が手がけた。なお、その他にも、航空向けの遠隔作業支援システムや鉄道会社向けの点検機材置忘れ検知システムも共同開発している。

KDDIとの案件は、規模が大きく、当初の開発には困難がともなうが、経験・知見を積むことで、将来は横展開による生産性向上が期待される。現中期経営計画でも、全体を上回る伸び率を目指している。

(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、コスト削減の一環としてAIによる融雪ボイラの運転判断情報を提供し、監視業務の効率化を図る方針である。

(4) モビリティサービス「Pdrive」

交通事故のない社会を目指す同事業は、2021年8月期より名称を「GPSソリューション」から「モビリティサービス」へ変更した。通信型ドライブレコーダーを核とし、培ったテレマティクス技術で、様々な業態とのアライアンスを強化し、販売機会を増やしていく。営業・開発の責任者を東京に置き、首都圏での営業活動を強化している。また、垂直統合的な同社の技術領域による柔軟な対応によって、様々な業態とのアライアンスを強化していく。

「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を核とするソリューションである。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」により、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ある。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、設置が大変なうえ、データが各車両のドライブレコーダーのSDカードに保存されるので、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。なお、導入後の効果として一例を挙げると、「Pdrive」を採用した車両46台を保有する卸売会社の場合、年間事故件数が導入前の7件から1件に減少し、その結果、保険料事故対応諸経費は171万円の削減効果が得られた。

事業概要

2017年3月期及び2018年3月期に大口注文があり、フローの売上高が急拡大したが、その後は縮小している。ただし、ストック売上は着実に積み上がっている。なお、2020年3月現在の累計設置台数は31,194台となっている。

業績動向

2020年8月期は、コンストラクション・モニタリングソリューションの業績が好調に推移し、売上高は当初計画を上回って着地

1. 2020年8月期の業績概要

(1) 損益計算書

2020年8月期は、決算期を3月から8月に変更したことから17ヶ月の変則決算となった。売上高が2,859百万円、営業損失が339百万円、経常損失が331百万円、親会社株主に帰属する当期純損失が393百万円となった。当初計画比では、売上高が4.0%上回ったが、営業損失は259百万円増加した。第5四半期累計(15ヶ月)の売上高は2,487百万円、営業利益は65百万円と黒字であったものの、第6四半期(2ヶ月)に棚卸資産評価損412百万円を売上原価に計上したことから、同四半期は売上総利益の段階で267百万円の損失となった。また、ベンチャー企業に関わる投資有価証券評価損28百万円を特別損失として計上している。なお、一過性の棚卸資産評価損及び有価証券評価損の影響を除くと、営業利益は73百万円(計画比153百万円増)、親会社株主に帰属する当期純利益は47百万円(同115百万円増)となる。ちなみに、全株式を取得して連結対象としたストックは第3四半期から損益計算書に反映されているものの、連結子会社の事業規模は小さい。

2020年8月期連結業績概要

(単位：百万円)

	当初計画		実績		計画比		参考(評価損・減損を除く)		
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	金額	売上比	計画比
売上高	2,750	-	2,859	-	109	4.0%	2,859	-	109
売上総利益	991	36.1%	736	25.8%	-254	-25.7%	1,149	40.2%	157
販管費	1,071	38.9%	1,076	37.6%	5	0.5%	1,076	37.6%	5
営業利益	-80	-2.9%	-339	-11.9%	-259	-	73	2.6%	153
経常利益	-77	-2.8%	-331	-11.5%	-254	-	80	2.8%	157
親会社株主に帰属する 当期純利益	-68	-2.5%	-393	-13.8%	-325	-	47	1.7%	115

注：20/8期は決算期変更のため17ヶ月の変則決算。また、20/8期第3四半期より連結決算。このため、前期比の記載はない
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

3月期決算時には、4つの主要なソリューションのうち、3つが下期（10～3月）偏重のため、上期（4～9月）に営業損失が発生し、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た。一例を挙げると、2019年3月期のサービス別売上高の上下比率は、インテグレーションソリューションが36.4%：63.6%、コンストラクションソリューションが43.1%：56.9%、モニタリングソリューションが15.3%：84.7%、GPSソリューションが52.0%：48.0%であった。一方で、売上高の季節的変動は大きいものの、販管費に大きな差異はない。第4四半期にならないと通期の収益見通しのめどが立たず、年間を見通した事業運営に支障があるため、決算期を変更した。なお、17ヶ月決算となった2020年8月期は、半期毎に分けると需要期が1回、不需求期が2回入ったことになる。

2020年8月期 四半期毎の業績推移

(単位：百万円)

	19/3期				20/8期					
	1Q 4～6月	2Q 7～9月	3Q 10～12月	4Q 1～3月	1Q 4～6月	2Q 7～9月	3Q 10～12月	4Q 1～3月	5Q 4～6月	6Q 7～8月
売上高	327	343	461	479	309	403	593	769	411	372
売上原価	199	254	268	272	212	232	348	415	274	639
売上総利益	127	89	193	207	97	170	244	354	136	-267
売上総利益率	39.1%	26.0%	41.9%	43.2%	31.4%	42.4%	41.3%	46.1%	33.3%	-71.9%
販管費	138	148	147	157	191	173	183	187	203	136
営業利益	-10	-59	45	49	-94	-2	61	167	-67	-404
営業利益率	-3.3%	-17.4%	9.9%	10.4%	-30.5%	-0.6%	10.4%	21.8%	-16.3%	-108.7%

注：20/8期第3四半期より連結決算
出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は、事業基盤強化及び生産性向上、キャッシュ・フロー改善の取り組みの一環として、棚卸資産の評価法を精緻化したことで棚卸資産評価損を計上した。対象となった製品と計上された評価損額は、カーテレマティクス端末「TMX-DM03」で204百万円、エッジAIカメラ「MRM-900」で104百万円、その他で104百万円の計412百万円であった。評価替えの理由として、「TMX-DM03」はGPSソリューションの戦略商品であるが、新型コロナウイルス感染症拡大により大口顧客の受注のずれ込み、他の顧客へのリプレイス営業活動の低下が挙げられた。エッジAIカメラは、引き合いや受注があるものの想定した水準になく、2021年8月期以降の見通しが不透明だったことが挙げられる。加えて、案件ごとにAI画像学習モデルの作成が必要であり、提案から受注までのリードタイムが長いこともある。ただし、両製品とも積極的な営業活動を展開しており、評価損の計上により製造原価が低減しているため、売上に伴い利益拡大に寄与することが期待される。

業績動向

棚卸資産評価損計上の対象製品と評価損計上額等

対象製品	棚卸資産評価損計上理由	評価損計上額	2021年8月期以降への影響
カーテレマティクス端末「TMX-DM03」	2020年8月期首仕入で、GPSソリューションにおける戦略製品であるが、新型コロナウイルス感染症影響の以下の理由により、2020年8月期販売数が低迷し2021年8月期以降の販売見込みが2020年10月時点では不透明であるため ・見込んでいた大口顧客の受注のずれ込み ・その他顧客へのリプレイス営業活動量低下	204百万円	・2021年8月期も継続してモビリティサービスにおける戦略製品として積極的な営業活動を展開 ・2021年8月期以降は製品原価が下がるため、売上拡大と比例して利益拡大に寄与
エッジAIカメラ「MRM-900」	顧客の引き合いも多く、受注しているが、2020年8月期販売数が低迷し、2021年8月期以降の販売見込みが2020年10月時点では不透明であるため ・単発案件が多い ・案件毎にAI画像学習モデル作成が必要であり、提案から受注までのリードタイムが長い	104百万円	・AI画像解析ニーズの高まりを受け、主力事業のソリューションソリューションでの大口案件もあることから、2021年8月期も継続して積極的な営業活動を展開 ・2021年8月期以降は製品原価が下がるため、売上拡大と比例して利益拡大に寄与
その他	棚卸資産評価方法で定められた水準より、棚卸資産残高が上回るため	104百万円	・通常の営業活動での提案を行い、売上計上時は利益拡大に貢献
合計		412百万円	

出所：会社リリースよりフィスコ作成

2. 財務状況

(1) 貸借対照表

2021年8月期第2四半期末の総資産は前期末比87百万円増の2,047百万円であった。現金及び預金が増加し、売上債権（受取手形及び売掛金、電子記録債権）が増加した一方、商品及び製品が減少し、原材料及び貯蔵品が減少した結果、流動資産は96百万円増加した。固定資産は8百万円減少した。流動負債は99百万円増加した。支払手形及び買掛金が20百万円減少し、その他の流動負債が100百万円増加した。有利子負債合計は38百万円減少した。この結果、財務の健全性を見る流動比率は308.4%、より長期的な比率となる自己資本比率は52.9%といずれも高い。

貸借対照表

(単位：百万円)

	17/3 期末	18/3 期末	19/3 期末	20/8 期末(変)	21/8 期 2Q 末	増減額
流動資産	701	1,119	1,783	1,596	1,692	96
固定資産	117	156	341	363	354	-8
資産合計	818	1,275	2,124	1,960	2,047	87
流動負債	271	399	363	449	548	99
固定負債	294	438	300	457	415	-42
負債合計	565	838	663	907	964	56
(有利子負債)	323	577	437	613	575	-38
純資産合計	253	436	1,460	1,053	1,083	30

注：19/3 期までは単体、20/8 期以降は連結。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

業績動向

(2) キャッシュ・フロー計算書

2020年8月期末の現金及び現金同等物の期末残高は610百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純損失が362百万円あったことから278百万円の出金となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、投資有価証券の売却による収入104百万円があったが、無形固定資産の取得による支出71百万円及び投資有価証券の取得による支出が38百万円あった。財務活動によるキャッシュ・フローの入金は141百万円であった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	17/3期	18/3期	19/3期	20/8期(変)
営業活動によるキャッシュ・フロー	-71	-148	-188	-278
投資活動によるキャッシュ・フロー	-25	-19	-151	-18
財務活動によるキャッシュ・フロー	54	346	858	141
現金及び現金同等物の期末残高	69	248	766	610

注：19/3期までは単体、20/8期は連結。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

2021年8月期の営業利益は185百万円を予想

1. 2021年8月期の業績見通し

2021年8月期の連結業績予想については、売上高が2,650百万円、営業利益が185百万円、経常利益が184百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が126百万円を見込んでいる。前期の棚卸資産評価損が原価を低減していることが、収益性改善に寄与する。

2021年8月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	20/8期(変)		21/8期	
	実績	参考値	予想	売上比
売上高	2,859	2,859	2,650	-
営業利益	-339	73	185	7.0%
経常利益	-331	80	184	7.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	-393	47	126	4.8%

注：20/8期は決算期変更のため17ヶ月の変則決算。参考値は評価損・減損の影響を除いた数値
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

(1) ソリューション別売上高予想

ソリューション別の予想売上高と比較のため算出された2020年8月までの12ヶ月間の参考値との増減率は、インテグレーションソリューションが29.2%増、コンストラクションソリューションが12.5%増、モニタリングソリューションが9.7%減、モビリティサービスが26.2%増の合計12.9%増となる。

2021年8月期 ソリューション別売上高見通し

(単位：百万円)

	20/8期(変)			21/8期		参考値との比較	
	実績	参考値	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
インテグレーションソリューション	374	301	12.8%	390	14.7%	88	29.2%
コンストラクションソリューション	1,411	1,155	49.2%	1,300	49.1%	144	12.5%
モニタリングソリューション	476	454	19.4%	410	15.5%	-44	-9.7%
モビリティサービス	596	435	18.5%	550	20.8%	114	26.2%
合計	2,859	2,346	100.0%	2,650	100.0%	303	12.9%

注：20/8期は決算期変更のため17ヶ月の変則決算。参考値は2019年9月～2020年8月実績

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

インテグレーションソリューションは、新型コロナウイルス感染症対策のパッケージを先行して開発したこともあり、引き合いが好調だ。3密対策に関わるシステムは、試験的な使用の段階であるため、今後本格導入を働きかける。特にチェーン展開をしている店舗や施設の運営者をターゲットとする。

新型コロナウイルス感染症対策ソリューションの新事業

ソリューション名	商品名	機能
3密対策ソリューション	「アイテル」	混雑状況の見える化
	「アイテル FRESH AIR」	CO ₂ 値から換気状況の見える化
	「アイテル MOIST AIR」	ウイルス飛散を抑える乾燥状態の見える化
サーモグラフィカメラソリューション	「サーモロイド Pro」	体の表面温度スクリーニング

出所：会社リリースよりフィスコ作成

売上高の約半分を占めるコンストラクションソリューションは、2018年4月から売上拡大に向けた営業人員強化を進めてきた。総従業員数は2017年3月末の54名から、年を追って71名、91名と増え、2020年8月期末には123名になった。2019年5月に開設した東海営業所は、1年以上経過して業績に寄与し始めた。営業面ではリモートによる打ち合わせが定着しており、コロナ禍による大きな影響は出ていない。反対に、現場に行きづらくなった顧客の遠隔臨場システムに対する需要が拡大している。

モニタリングソリューションは、唯一減収見込みとなる。2020年8月期に、3Gサービス終了を見据えて端末が3Gから4G/LTE対応に置き換えられる特需が発生した反動減が要因となる。

モビリティサービスは、2020年8月期からずれ込んだ大口顧客の注文を取り込み、大幅な増収を目指す。カーテレマティクス端末は、モビリティサービスの戦略製品として積極的な営業活動を展開する。

今後の見通し

(2) 2021年8月期第2四半期累計業績と下期の予想

2021年8月期第2四半期累計の業績は、売上高が1,075百万円、営業利益が43百万円であった。ソリューション別に見ると、インテグレーションソリューションの売上高は0.98億円となった。計画案件を順調に獲得したものの、大型案件1件の納品月が下期へ変更となったことが大きく影響した。コンストラクションソリューションの売上高は5.82億円となった。既存顧客専用システムにおける追加の大型開発と、東海営業所において大型案件の獲得がけん引した。モニタリングソリューションの売上高は1.87億円となった。2020年12月1日から「ゆりもつと」の遠隔監視サービスが始まるため、当第2四半期連結累計期間は遠隔監視料としてのストック売上比率が高くなっている。フロー売上は、LTE 端末へのリプレイス案件やストックの大型案件の納期が下期にずれ込んだ結果、やや低調となった。モビリティサービスの売上高は2.06億円となった。3Gサービス終了を見据えた3G 端末の解約が第1四半期以降継続しておりストック売上の積み上げが伸び悩み、これを新規販売台数でカバーしきれなかった。

2021年8月期下期は、売上高が1,574百万円、営業利益が141百万円以上で通期業績予想を達成する。売上高の季節的パターンは、2019年3月期で下期(10～3月)が上期(4～9月)の約1.4倍であったが、2021年8月期下期(3～8月)の売上高は上期(9～2月)比約1.4倍となる。つまり、2021年8月期の予想では、売上高及び営業利益の季節的パターンが逆転することになる。

新・中期経営ビジョンでは、 2023年8月期に売上高35億～50億円を目指す

2. 新・中期経営ビジョン

(1) 基本方針

2021年1月14日には、2021年8月期からの新・中期3ヵ年計画が開示された。「新・中期経営ビジョン」では、同社のIoT領域の強みを更に深化・拡大させるために、「垂直統合領域の拡大」「既存ソリューション領域の深化」「事業領域の拡大」の3つの基本方針が掲げられた。成長マトリクスになぞらえれば、AI、監視サービス、電源・電池領域の事業化を進める新製品開発戦略、既存領域で市場シェア拡大のために営業網を拡充する市場浸透戦略、BtoBtoC領域への拡大やDX支援事業の立ち上げなどが新市場開拓戦略となる。また、市場浸透戦略ではコンストラクションソリューションの事業機会増大を取り込むため、新たに中四国と甲信に営業拠点を設ける。

「新・中期経営ビジョン」の基本方針

1. 垂直統合領域の「拡大」

AI、監視サービス、電源・電池領域の事業化、ワンストップでの提供に組み入れることで競争優位性を高める

2. 既存ソリューション領域の「深化」

製品・サービス開発、販売チャネル開発等による既存ソリューションの市場シェア拡大

3. 事業領域の「拡大」

AITELL(アイテル)事業の本格展開によるBtoBtoC領域への拡大、DX支援事業立ち上げによる様々な業種業態への領域拡大

出所:「中期経営ビジョン」よりフィスコ作成

今後の見通し

(2) 数値目標

数値目標としては、最終年度の2023年8月期に、売上高35億円～50億円（2020年8月までの12ヶ月間の参考値23.4億円）、営業利益率6～10%以上（同8.5%、ただし棚卸資産評価損を含まない）、従業員数170～250名（同123名）を掲げている。売上高35億円はオーガニックな成長をベースとしており、3年間のCAGRは14.3%になる。また、売上高50億円にはM&Aを視野に入れ、新規事業拡大などの挑戦目標としている。

中期経営計画の数値目標

	20/8 期実績	23/8 期目標
売上高	23.4 億円	35 億円～50 億円
営業利益率	8.5%	6～10% 以上
従業員数	123 名	170～250 名

注：20/8 期売上高・営業利益率は、2019年8月～2020年8月の実績値で、棚卸資産評価損等を含まない参考値
 出所：「中期経営ビジョン」よりフィスコ作成

「AI ラインナップの拡充」「監視サービス事業の確立」 「電源・電池領域の事業化」により事業領域の深化と拡大を図る

(3) 成長戦略

同社は、SDGs へのコミットメント、5G 通信、アフターコロナ/ニューノーマルへの対応といった同社を取り巻く事業環境の大きな変化に対応し、進化を続ける方針である。具体的には、AI の利活用や DX 推進のために IoT ソリューションを必要とする顧客に対し、同社は製品・サービス開発、販売チャネル開発等で対応する。

a) AI ラインナップの拡充

IoT 技術によって収集した画像データやセンサーデータを活用し、画像解析やマシンラーニング等のテクノロジーを組み込んだ AI ベースのアルゴリズムによって、画期的なソリューションを提案する。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などの既存事業においては、垂直統合領域の拡大により事業機会を獲得する。IoT と連携した AI 活用によるソリューションでは、営業から開発・実装までを網羅し、圧倒的な現場力で他社との差別化を図る。具体的には、AI に詳しい営業担当者が現場の AI 案件を獲得することに加え、AI 実装に特化した AI ラインナップ強化チームを新たに発足することでデータアナリティクスチームによるアルゴリズムの深耕を目指す。また、開発部隊が AI とのインターフェースを構築するエッジ・クラウドの IoT デバイスを開発する。これまで建設工事向け AI、交通量 AI、行動・状態 AI 向けで実績があり、今後は対応できるニーズの拡大を図る。

学習済み AI ラインナップ

建築工事向け AI	交通量 AI	行動・状態 AI
<ul style="list-style-type: none"> ・工事車両識別 ・侵入車両検知 ・交差点の信号を判断した車両検知 ・建設重機の稼働状況管理 ・ドリル角度計測 	<ul style="list-style-type: none"> ・車両や歩行者の交通量を監視 ・車両ナンバー認識 	<ul style="list-style-type: none"> ・不審者検知 ・徘徊検知 ・置き去り検知 ・持ち去り検知

出所：「中期経営ビジョン」よりフィスコ作成

今後の見通し

b) 監視サービス事業の確立

高齢化や後継者不足による人手不足、施設・設備・インフラの老朽化が進んでいるため、センサーデバイスなどを活用した状態監視の自動化ニーズが高まっている。同社のモニタリングソリューションでは、冬期間のみ24時間の融雪システム監視を行っているが、2021年6月に365日稼働のIoT監視センターを開設予定である。専門性の高いIoT監視センターを開設することで、拡大傾向にあるリモートモニタリング市場ニーズにどこよりも的確に応えられるポジションを確立することを目指す。具体的には、有人監視をAIによる半自動監視に切り替え、効率化されたオペレーションを構築する。利用シーンとしては、コンストラクションソリューションでは道路工事時に事故の有無についての常時モニタリング、モビリティサービスでは運転LIVE映像から危険挙動へのアラートなどがある。遠隔監視ソリューションでは、建物設備、エネルギー、生活インフラ、商業・オフィス、コンシューマー、農業・畜産、モビリティなど広範囲の分野で有望市場の出現が予想されている。

AIによる半自動監視サービスの有望な対象市場

建物設備分野	空調設備、ボイラ、監視カメラ、UPS、AED、建物
エネルギー分野	発電所、プラント、定置用蓄電
生活インフラ分野	マンホールポンプ、ゴミ箱
商業・オフィス分野	冷凍・冷蔵ショーケース、コインパーキング
コンシューマー分野	ホームセキュリティ、ウェアラブルデバイス
農業・畜産分野	農業機械、家畜
モビリティ分野	物流トラック、物流パレット

出所：「中期経営ビジョン」よりフィスコ作成

c) 電源・電池領域の事業化

同社は、延べ1,000件の建設現場に独立電源を設置した実績を持つ。従来の鉛蓄電池より安全性と耐久性に優れた日本製リチウムイオン電池を採用した電源装置を開発したが、この新製品により、建築現場以外の安全性・耐環境性が重要視される新市場への展開を目指す。具体的には、これまでの監視ノウハウを活かし、停電バックアップ、バッテリー組込機器、電力安定・省エネ、産業機械・機器といった分野が見込まれている。また、用途としては、メガソーラー蓄電池容量監視、屋外通信機器用無停電電源装置(UPS)、照明システムの死活監視などが挙げられる。

リチウムイオン電池を採用した電源装置の用途

分野	用途
停電バックアップ	基地局、信号機、センサ、シャッター、立体駐車場、サーバー、監視カメラ、自動倉庫、ATM、LED照明器具
バッテリー組込機器	充放電装置、シーケンサ、サイネージ、UPS、電動カー、街路灯、表示灯、各種精算機
電力安定・省エネ (定置用蓄電システム)	蓄電池システム、メガソーラー、EVステーション、電力監視パネル、太陽光パネル
産業機械・機器 (再生電力の有効利用)	エスカレータ、バッテリー機関車、ポンプ、各種計測機器、特殊車両、コンプレッサー、CT・MRT、X線透視装置

出所：「中期経営ビジョン」よりフィスコ作成

■ 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。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。なお、2021年8月期の配当は計画していない。

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