

Full-Year Financial Results

2026年8月期 通期決算説明資料

2026年10月14日



エコモット株式会社

証券コード：3987

01 当社の概要

02 2026年8月期決算概要

03 事業運営の進捗状況

04 2027年8月期通期業績予想

05 Appendix



01

当社の概要

Mission

未来の常識を創る

近い未来、それが当たり前になるような
新しい革命的な製品を世に出し、
人々の幸せに貢献します。

進化するテクノロジーの最先端を追いかけながら、
いち早く社会に実装していく。
それが、我々のミッションです。

地球温暖化による環境問題や人口減による少子高齢化
問題、インフラの老朽化など、我々は様々な社会問題
と直面しております。

この問題は誰かが解決してくれるわけではありません。
我々が自ら主体となって取り組んでいかななくてはなら
ない問題なのです。

IoT・AIを中心としたソリューションを提供し、
世の中のインフラとして機能し、無くてはならない
会社となることを目指しております。

サイバーとフィジカルを繋ぐ、次世代インフラ企業と
して、誰もがやったことの無い事に取り組み、お客様
と共に悩み苦しみ、そして喜び、新しい常識を創って
いく。

Vision

このテクノロジーで もっと、先の未来へ

誰かのものではない、私たちのテクノロジーを、
今より少し先の社会に実装する。

Credo

Commit to Growth

成長にコミット

Challenge for Innovation

イノベーションへの挑戦

Communicate with Team

チームでコミュニケーション

Carefully and Speedy

注意深くスピーディに

Contribution to Society

社会への貢献

Care for Wellness

健康に気を配る

02

2026年8月期決算概要

事業領域拡大に果敢に挑戦 ～水産業・気象予報業務へ参入～

M&A積極的な投資を敢行、FY27以降での新たな柱へ

業績ハイライト



連結子会社パワーでんきイノベーションの連結除外により、売上高は前期比26.2%減の2,216百万円
売上総利益率は36.6%（前期比+1.0pt）に改善した一方、当期純損失174百万円を計上

(単位：百万円)	2026年8月期 通期実績		2026年8月期 計画		2025年8月期 通期実績		対前年比	
	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	実績増減	前期比
売上高	2,216	-	2,428	-	3,003	-	△787	26.2%減
売上総利益	810	36.6%	1,014	41.8%	1,070	35.6%	△260	24.2%減
営業利益	△232	△10.5%	56	2.3%	49	1.7%	△281	-
純利益	△174	△7.9%	41	1.7%	△35	△1.2%	△139	-

期首計画との差異要因



売上高	(単位：百万円)	
2026年8月期 計画	2,428	
EPC案件の期ずれ（連系遅延）	△120	
大型開発案件の期ずれ	△50	
藤山水産加工の連結子会社化	+116	
その他（納期遅延・GenVital LTEの供給不足 等）	△158	
2026年8月期 実績		2,216
計画差		△212

純利益	(単位：百万円)	
2026年8月期 計画	41	
売上未達による売上総利益の減少	△136	
GRIFFY：原価高騰による粗利圧迫、販売管理システム刷新・本社家賃値上げの影響	△80	
ライフビジネスウェザー事業譲受に伴う既存株式の減損・PMI費用	△25	
藤山水産加工への新規投資に伴う赤字	△44	
投資有価証券の減損	△14	
藤山水産加工の株式取得に伴う負ののれん発生益	+87	
その他	△3	
2026年8月期 実績		△174
計画差		△215

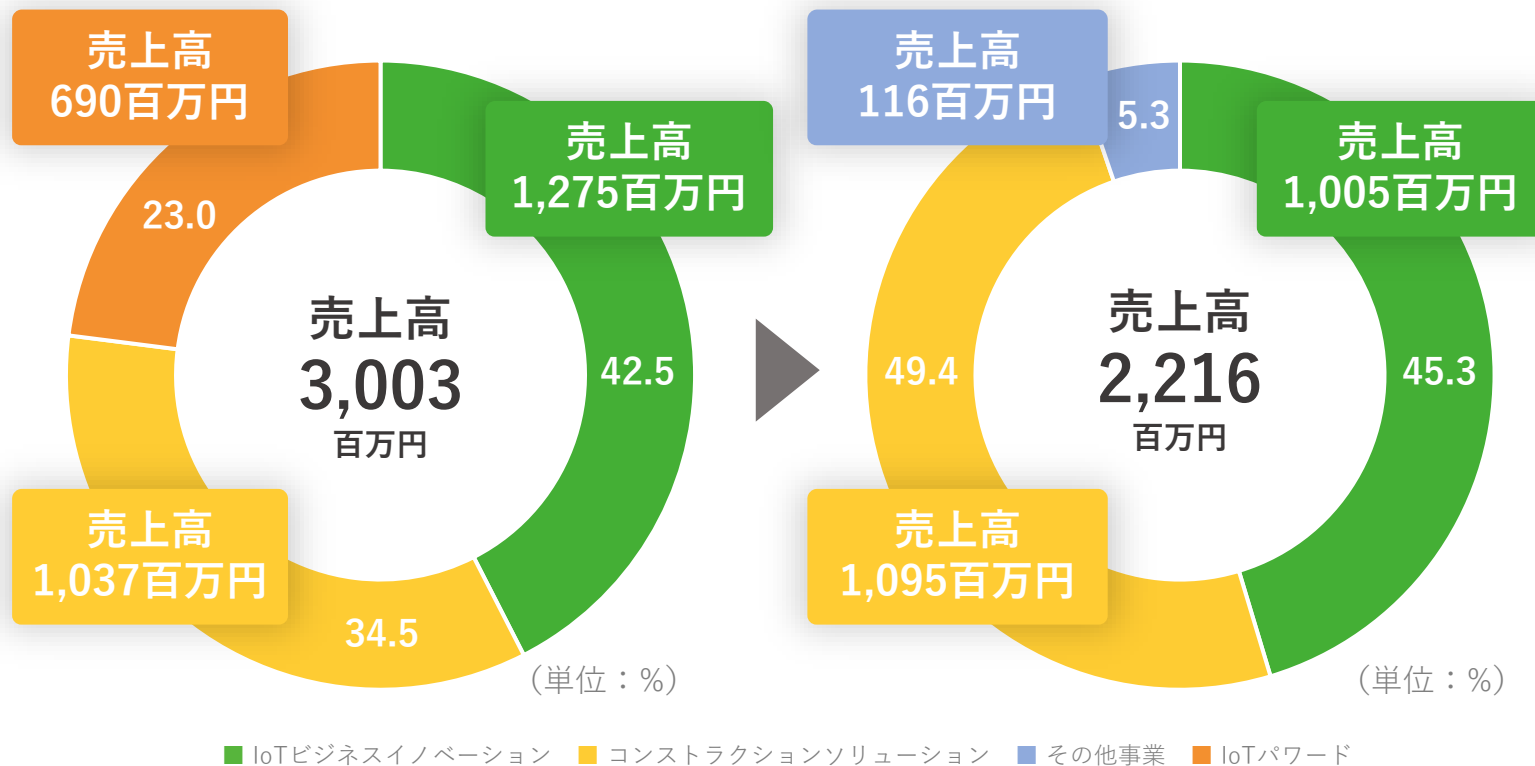
※売上未達による売上総利益の減少＝藤山水産加工を除く売上未達額（約328百万円）× 計画売上総利益率41.8%で計算

ソリューション別売上高増減要因



2025年8月期通期売上高

2026年8月期通期売上高



※連結子会社パワーでんきイノベーションの連結除外（2025年8月29日売却）および藤山水産加工株式会社の連結子会社化に伴い、売上高の構成が大きく変化

IoTビジネスイノベーション



ゆりもっとは予算比103%で堅調に推移
KDDI株式会社チャネルではアライアンス案件の一部がPoCフェーズで検証完了となったほか開発案件の売上計上が次年度へ移行、新規案件については受注に向けた提案活動を継続した直販チャネルでは一部開発案件の計画見直し等もあり、売上高は前年を下回る結果に

建設ソリューション



生産性向上AIカメラ「PROLICA」をはじめとするAI活用案件および、「Gウェーブ」による通信不感地帯でのネットワーク構築を伴う案件の拡大に加えて、「GenVital LTE」や配筋検査ARシステム「BAIAS」が好調に推移
またゼネコン各社との共創事業も拡大した結果、売上高増加

その他事業



2026年3月2日に全株式を取得し、連結子会社化つづ貝、北寄貝等を中心に仕入後、一定期間を自社水槽で畜養し市場向けに安定供給を目指す
また、システム開発に向けた水産業知見獲得の場として活用中

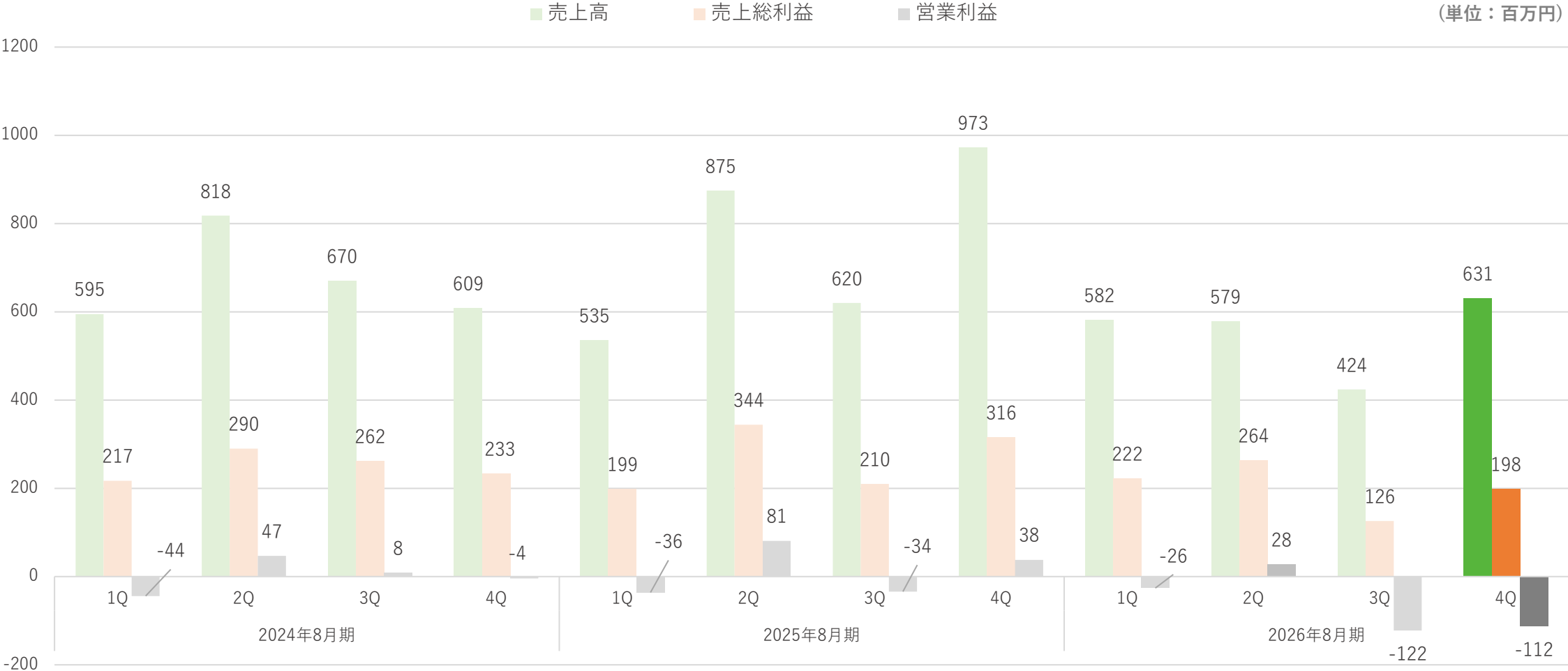
ソリューション・事業別 業績ハイライト



IoTビジネスイノベーションは新規ビジネスの低迷・大型案件の失注に起因し、営業利益に一定の影響を及ぼした一方、コンストラクションソリューションは適切な原価コントロールにより粗利率を高水準で維持
 その他事業においては期中の取り込みのため、安定した収益化に向けた動きを進行中

(単位：百万円)	IoTビジネス イノベーション		コンストラクション ソリューション		その他事業	
	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比
売上高	1,151	-	1,112	-	116	-
売上総利益	343	29.8%	471	42.4%	0	0.4%
営業利益	△133	△11.6%	△52	△4.7%	△44	△38.2%

※各事業の数値は連結調整前のもの



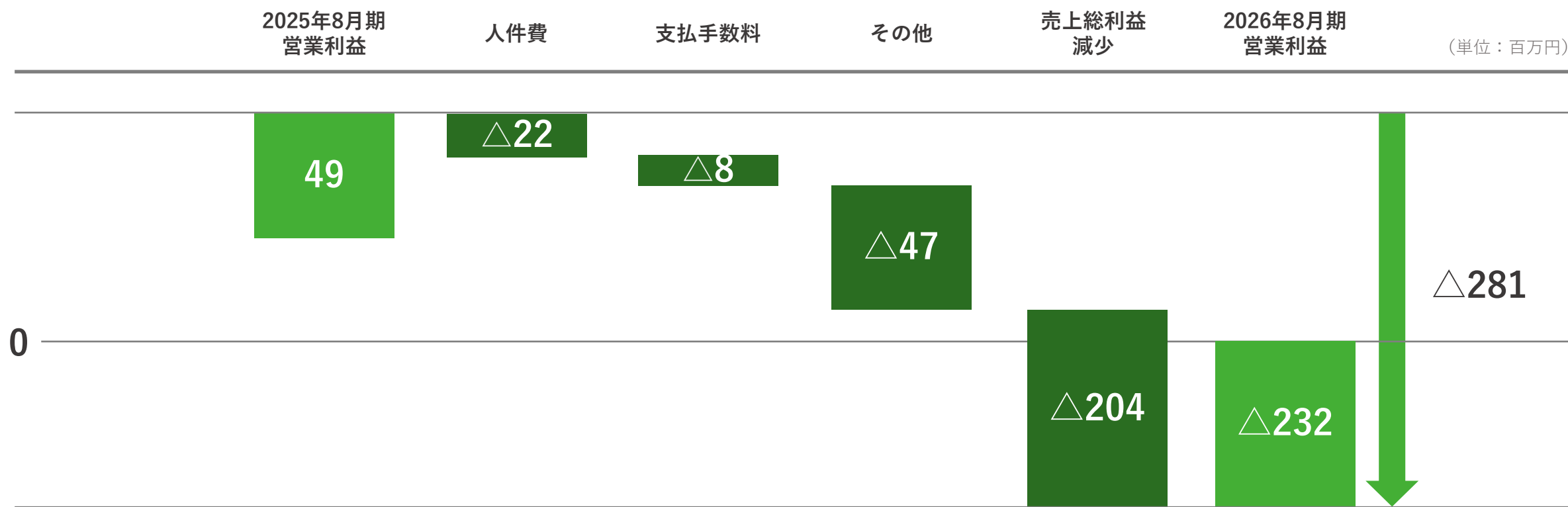
営業利益増減分析



当初計画比で売上高は212百万円未達

納期遅延やGenVital LTEの供給不足による売上のずれ込みに加え、原価高騰により売上総利益率は計画比5.2pt低下

人件費の増加等により販管費も計画を上回り、営業損失232百万円で着地





03

事業運営の進捗状況

連結子会社化



水産DX・フィジカルAIの実証拠点として運用を開始

水温監視システムを構築



つぶ貝などの活貝を保管する水槽に水温センサーを設置し、水温異常時にメール通知する仕組みを構築

品質管理のデータ化



経験や勘に依存していた品質管理から、データに基づく管理への転換を推進

水産業全体のDXへ展開



今後は、水産DX・フィジカルAIの実証拠点として現場実装と実証を進め、データ収集・活用の高度化を図るとともに、得られた知見を水産業全体へ展開していく

拡大の3つの軸

1 既存顧客基盤へのクロスセル

GenVitalLTE・現場ロイドの導入現場
に気象データを重ねて提供
熱中症リスクと工程判断の統合管理が
可能に

2 販売チャネルの拡張

建設ICTレンタル・販売代理店網を気
象サービスの販路として活用
現場との既存接点を通じて提供先拡大

3 予報オペレーションの効率化

定型的な予報更新・図表作成を自動化
し、気象予報士のリソースを顧客個別
の高付加価値対応へ再配置

追い風となる事業環境

■ 2025年6月 改正労働安全衛生規則

職場における熱中症対策が義務化、現場での暑熱環境の把握と記録が求められる

■ 建設DX市場の拡大

約1,500億円（2023年）から2028年には3,000億円超へ拡大する見通し

■ 気象ビジネス市場

年間約300億円規模、建設分野は気象情報の活用余地が大きい領域



IoTビジネスイノベーション



日常走行で路面を可視化するエッジAI路面解析ソリューション「Miruroad」が南胆振エリアで導入が拡大

北海道南胆振地域の自治体で採用され、導入地域の拡大が進行
引き続き顧客ニーズを捉え、実際の道路維持管理業務により一層寄り添った機能・サービスの開発を進めることで、業務の省力化・省人化への貢献を目指し、今後もサービスの高度化と導入地域のさらなる拡大を推進



POINT

- **日常走行で点検データを収集**
パトロール車・ゴミ収集車・宅配車両など地域を日常的に巡回する車両に機器を取り付けるだけでAIドライブレコーダーが5m間隔で路面を解析、データを自動的にクラウドへ送信し蓄積
- **継続記録によって変化を可視化**
走行映像は時系列で管理しているため「異常なし → ひび割れ → 一部がポットホール化」へと変化する進行プロセスが直感的に把握でき、補修の優先度判断を簡素化
- **今後の展望**
プレリリース期間中に集まったフィードバックを反映しAI精度・操作性・機能性を改善
今後はキロポスト表示、区画線検知、標識、道路境界、建築限界といった様々なニーズにこたえるべく、機能を拡充



製品ページ：
<https://www.ecomott.co.jp/approach/smart-infrastructure/miruroad/>

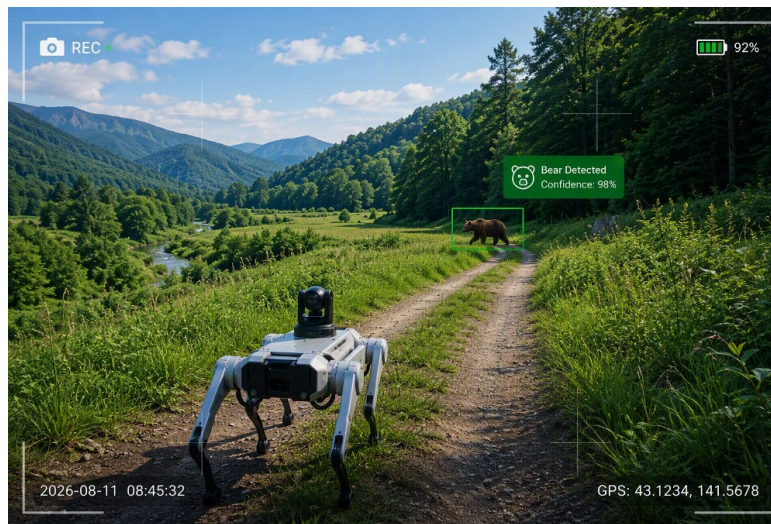
四足歩行ロボットによる「ヒグマゾーニング管理支援ロボットシステム」の研究開発を開始

経済産業省所管の令和8年度「成長型中小企業等研究開発支援事業（Go-Tech事業）」において、「アーバンベア対策を実現する複数台四足歩行ロボットのオーケストレーション技術確立に向けた研究開発」が採択

これを受け、近年注目される実世界で自律的に認識・判断・行動する「フィジカルAI」と四足歩行ロボットを活用した「ヒグマゾーニング管理支援ロボットシステム」の研究開発を開始



ヒグマゾーニング管理支援ロボットシステムのイメージ



四足歩行ロボットによるエッジAIヒグマ検知イメージ

POINT

• 本研究開発における3つのコア領域

1. 屋外環境における物理データ基盤構築と自律歩行AIの確立
2. 複数台ロボットの協調制御（オーケストレーション）
3. エッジAIによる対象物検知とWeb統合管理システム

• 今後の展望

本研究開発成果を基盤として、自治体や農業・畜産事業者向けの鳥獣被害対策自律巡回ロボットサービスの事業化を目指す
本事業で確立する屋外環境における複数台ロボットの協調制御技術およびフィジカルAIプラットフォームは、獣害対策にとどまらず、農地や放牧地に設置された広域な電気柵の自動点検や農作物の監視を行うスマート農業分野への展開に期待

インフラ設備の巡回点検、災害発生時の広域監視、建設現場における安全管理など、さまざまな社会課題の解決に向けた応用を推進し、持続可能な地域社会の実現に貢献

プレスリリースURL：
<https://www.ecomott.co.jp/information/6434/>

気象業務法に基づく「気象予報業務の許可」を取得し、 建設現場向け気象情報サービス「KIYOMASA PRO」をGRIFFYより提供開始

2026年7月1日付で「建設気象」の先駆者である株式会社ライフビジネスウェザーの事業譲受を完了承継した気象予測技術と当社のIoT・AI技術を融合し、建設現場の安全性・生産性向上に一層貢献

取得した予報業務許可の概要

許可年月日	2026年4月30日
変更年月日	2026年6月30日
予報業務許可番号	許可第248号
目的及び範囲	気象

今後の展開 —— 気象予報 × 現場ロイドの融合

気象予測技術と現場ロイドを融合し当社ならではの新サービスを順次展開していく

予測 × 現場実測

気象予測と現場の実測を掛け合わせ、確実に早い判断へ

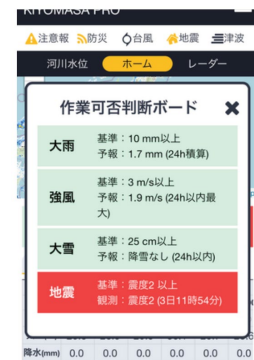
システム × 専門性

気象の専門家が現場に寄り添い、助言から教育まで伴走

予報モデルの改善

現場の実測データとAIを活用し予報精度を高める

気象リスク管理モバイル「KIYOMASA PRO」（建設現場向け気象情報サービス）



作業可否判断ボード
(予測と作業中止基準を照合)

■ 現場ピンポイントの気象予測とアラート

緯度経度で指定した現場の降水・風速・WBGT等を最大36時間先まで予測し、基準値超過をメールで自動通知

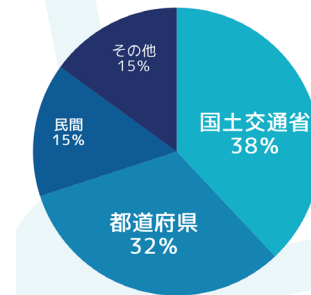
■ 労働安全衛生規則の作業中止基準に対応

大雨・強風・大雪・地震の4要素について、基準超過の予測が出ているかをTOP画面で即時に判断可能

■ NETIS登録技術

国土交通省の新技術情報提供システム（NETIS）に、登録番号 KT-230016-VE を取得済

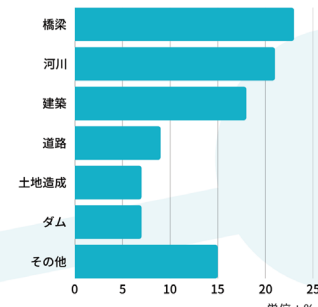
導入発注者割合



※KIYOMASAシリーズ累計での実績

出典：KIYOMASA PRO カタログ（2026年7月版）／導入割合は2025年3月現在

工種別導入割合



POINT

- 2026年4月30日付で気象庁より、気象業務法に基づく**予報業務許可（許可第248号）**を取得
自ら許可を得たことで、気象予報サービスを当社単独で提供可能な体制整備完了
- 2026年7月1日付で**株式会社ライフビジネスウェザー（LBW）の事業譲受を完了**
建設現場向け気象情報サービス「**KIYOMASA PRO**」をはじめとする既存サービスを、GRIFFYより継続して提供
- 承継した高度な気象予測技術と、当社のIoT・AIプロダクトが取得する現場の実測データを組み合わせることで、**雨・風・暑さ・雷・降雪など年間を通じた気象リスク対応**を実現、予報モデルの改善と既存プロダクトの高付加価値化を推進

生成AI現場監視システム「PRONEIA（プロネイア）」をレンタル提供開始 プロンプトひとつで現場のあらゆる異変を検知

人手不足が深刻化するなか、従来のAIカメラの課題であった高い学習コストを要せずに現場監視を自動化
2026年6月開催のCSPI2026（幕張メッセ）にて初公開し、7月よりレンタルサービスとして提供開始

「PRONEIA」の主な特長

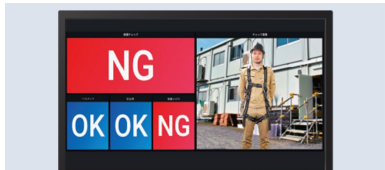
- 1 プロンプト調整のみで多用途に対応**
学習コストを要せず、自然言語で「ヘルメットを着用しているか?」「メーターの針は適正範囲か?」といった指示を出すだけで解析が可能
- 2 技術者伴走型による「使えるAI」**
GRIFFYの専門スタッフが運用を徹底支援。非エンジニアでも使いこなせる現場主導のDXを実現
- 3 各種サービスとの連携**
検知時は回転灯やLED電光表示板に加え、「GenVitalLTE」への通知も可能、GRIFFYのクラウド計測サービスの警戒値超過をトリガーに検知を開始する連携も可能

「PRONEIA」のシステム構成



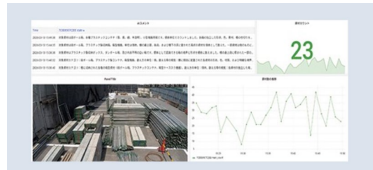
活用シーン例（自然言語の指示だけで、人の目に頼っていた監視・判定業務を自動化）

装備品チェック



ヘルメットや安全帯の着用状況をAIが自動判定、安全管理の効率化に寄与

資材監視



管理資材の在庫数をAIが自動判定し搬入の推移を記録、確認工数を削減

駐車状況監視



工事現場の駐車スペースの満空状況をAIが自動判定、管理を省人化

積雪監視（導入事例）



一定の積雪量を検知しメールで自動通知、夜間・休日の目視確認が不要に

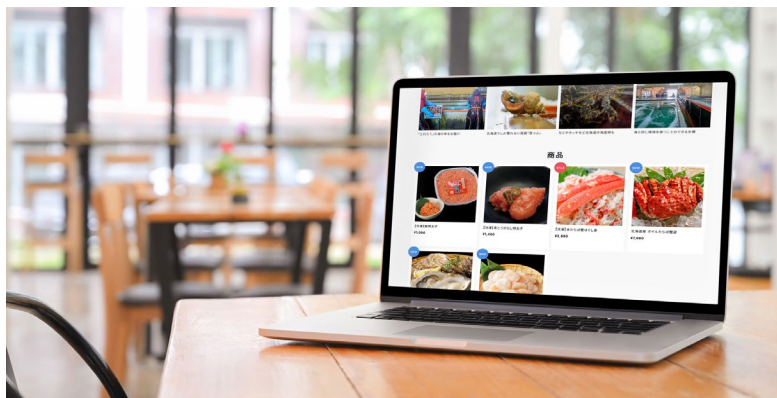
POINT

- 現場カメラの静止画を生成AIが解析し、「見てほしいこと」を**プロンプト（自然言語の指示文）で指示するだけで**判定・通知する新サービス
専用のAIモデル構築が不要で、プロンプトの変更だけで検知内容を切替可能
- 屋外の建設現場でも安定して稼働し、「GenVital LTE」をはじめとする各種サービスとの連携も実装
レンタル提供のため初期投資を抑えて導入でき、GRIFFYの専門スタッフが運用を伴走支援
- 既存の「PROLICA CORE」「PROLICA LIGHT」と合わせ、**検知の複雑さと導入スピードに応じた3階層のAIカメラソリューション**を揃えた現場で手軽に試せる手段を用意することで、ユーザー層を拡大

その他事業

藤山水産加工 公式Webサイト開設およびオンラインショップグランドオープン

2026年7月13日（月）より、公式オンラインショップを新たにスタート
厳選された北海道 白糠（しらぬか）の恵みをラインナップ
名物の煮つぶ「とれたてくん」をはじめ、贅沢なズワイガニのほぐし身、ホタテ
やカキといった北海道の豊かな海が育んだ旬の商品を豊富に取り揃え、極上の海
産物を提供



POINT

- **白糠近郊で獲れた 煮つぶ「とれたてくん」**
白糠の海が育んだ歯ごたえのある食感と甘みを、まるで「とれたて」の美味しさのままお楽しみいただけます
- **白糠近郊で獲れた「本たらば蟹ほぐし身」**
水揚げ直後の新鮮な本トラバガニを絶妙な加減でボイルし、贅沢なほぐし身に仕上げました
面倒な殻剥きの手間なく、解凍するだけでとれたての美味しさをそのままご堪能いただけます
- **将来の展望**
水産業界は地球温暖化による環境変化や後継者不足など、多くの課題に直面しています
エコモットと藤山水産加工は、伝統の「美味しいものをお届けしたい」という想いと、先進の「テクノロジー」を掛け合わせ、100年先の食卓にも変わらず新鮮で豊かな海産物が並ぶ未来を想像し、持続可能な水産業の未来を創造する取り組みをこれからも続けてまいります

公式オンラインショップURL：
<https://shop.fujiyamasuisan.co.jp/>

04

2027年8月期通期業績予想

代表取締役の異動（内定）に関するお知らせ



氏 名 松浦 年晃（まつうら としあき）

生 年 月 日 1980年3月21日

主 な 経 歴	2006年	KDDI株式会社 入社
	2006 年～2014 年	コンシューマ事業企画本部で コンシューマサービスの事業戦略策定に従事
	2015 年～2020 年	経営戦略本部で中期経営戦略策定や M&A によるパートナー開拓を主導
	2021 年	事業創造本部でモビリティ事業の 立ち上げを主導
	2022 年～2026 年	モビリティ事業の JV を立ち上げ、 代表取締役副社長として事業を推進
	2026 年 9 月 1 日	当社 入社
	2026 年 11 月 26 日	当社 代表取締役就任（予定）



通期業績予想



自社プロダクト開発・拡販のウェイトを高め、収益性の高いビジネスモデルを再構築
建設DX分野におけるさらなる成長を実現、加えて、より一層のコストコントロールを行い、V字回復を図る

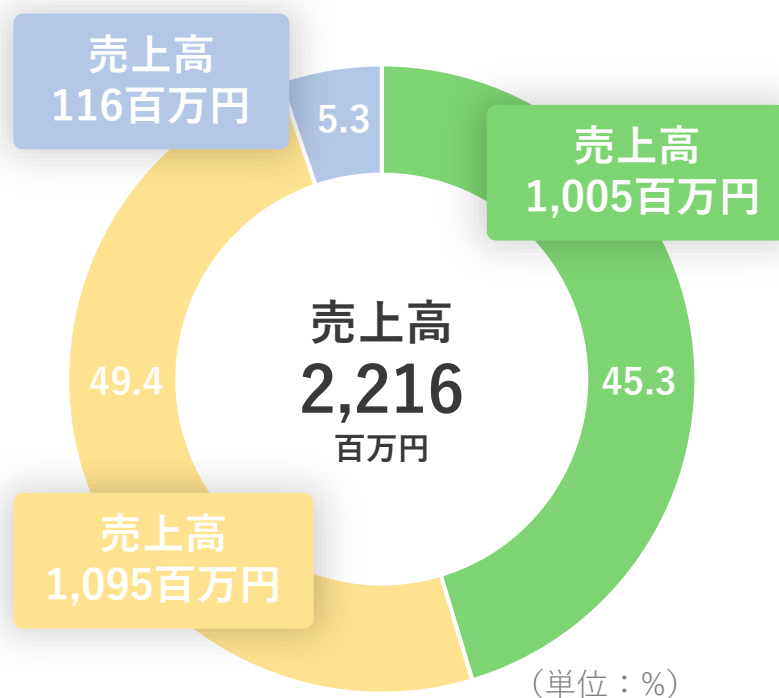
(単位：百万円)	2027年8月期 通期予想		2026年8月期 通期実績		前期比較	
	予想	売上比	実績	売上比	実績増減	前期比
売上高	2,816	-	2,216	-	599	27.0%増
売上総利益	1,159	41.2%	810	36.6%	348	42.9%増
営業利益	75	2.7%	△232	△10.5%	307	-
純利益	47	1.7%	△174	△7.9%	221	-

ソリューション別業績予想

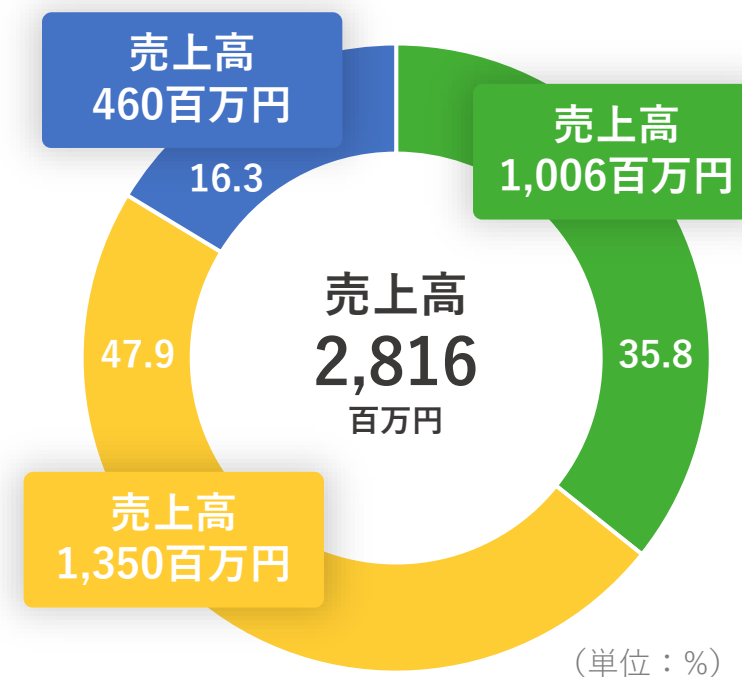


IoTビジネスイノベーションは自社プロダクトの競争力強化とフィジカルAIの社会実装を加速、コンストラクションソリューションは継続的に建設DX領域での成長をさらに拡大し、藤山水産加工は通年での収益基盤確立と水産DXの実装拠点化を推進

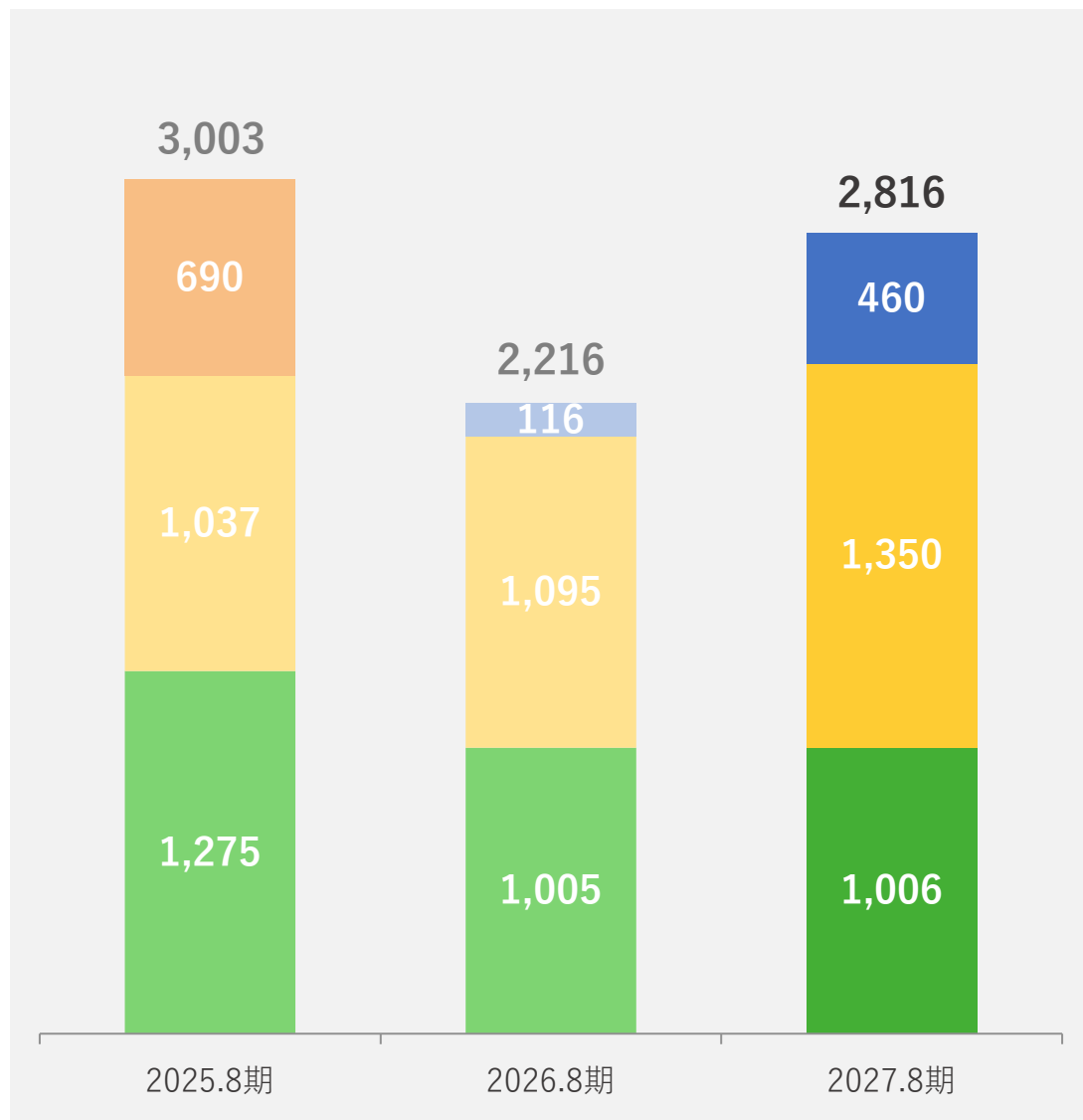
2026年8月期通期実績



2027年8月期通期予想



■ IoTビジネスイノベーション ■ コンストラクションソリューション ■ その他事業



(単位：百万円)

持続的成長を見据えた 売上の質向上

自社プロダクトの強化と
フィジカルAIの社会実装に注力

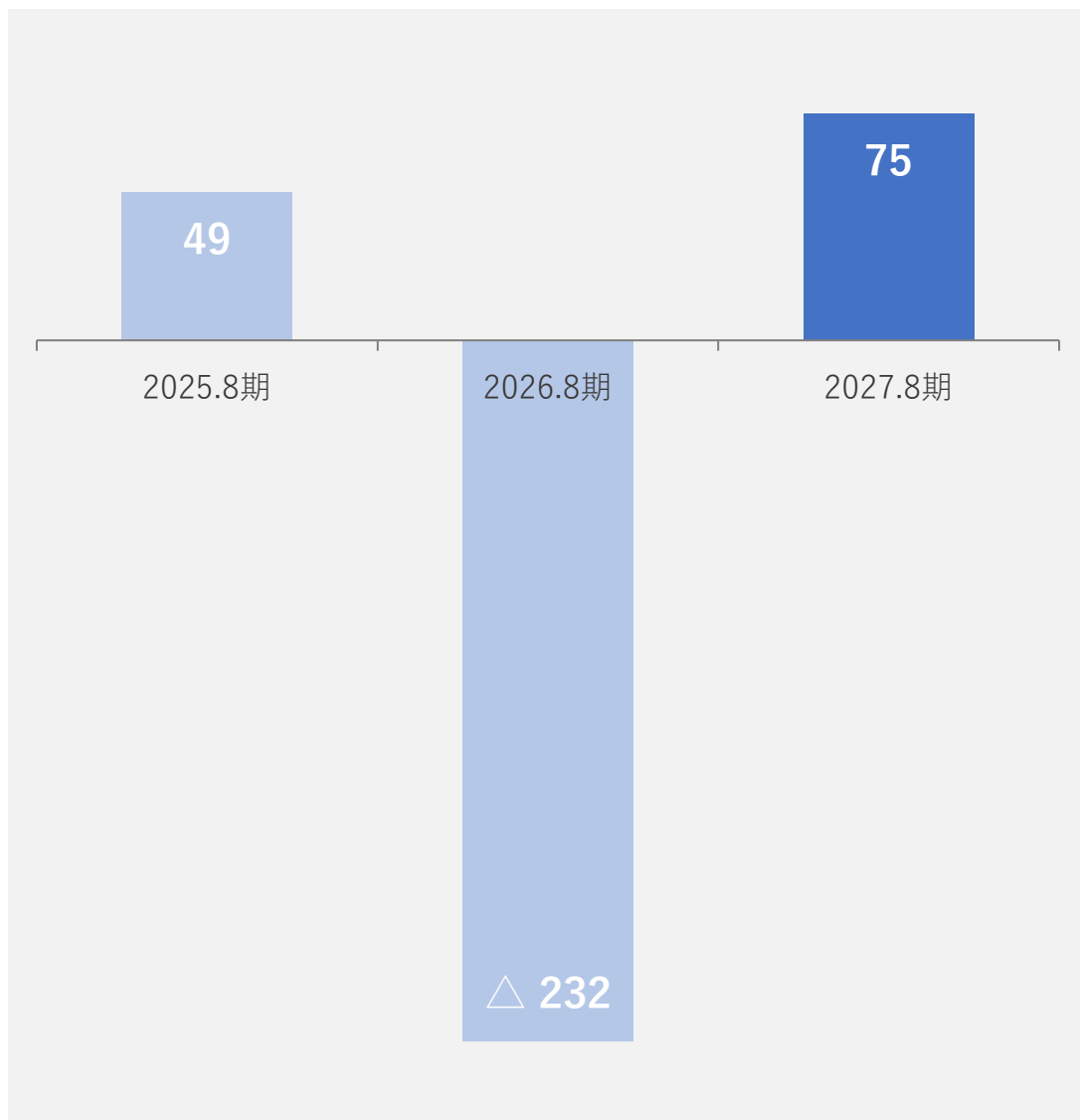
建設DX領域での成長をさらに拡大

藤山水産加工の通年での収益基盤確立と
水産DXの実装拠点化を推進

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

■ IoTビジネスイノベーション
■ IoTパワー

■ 建設ソリューション
■ その他事業



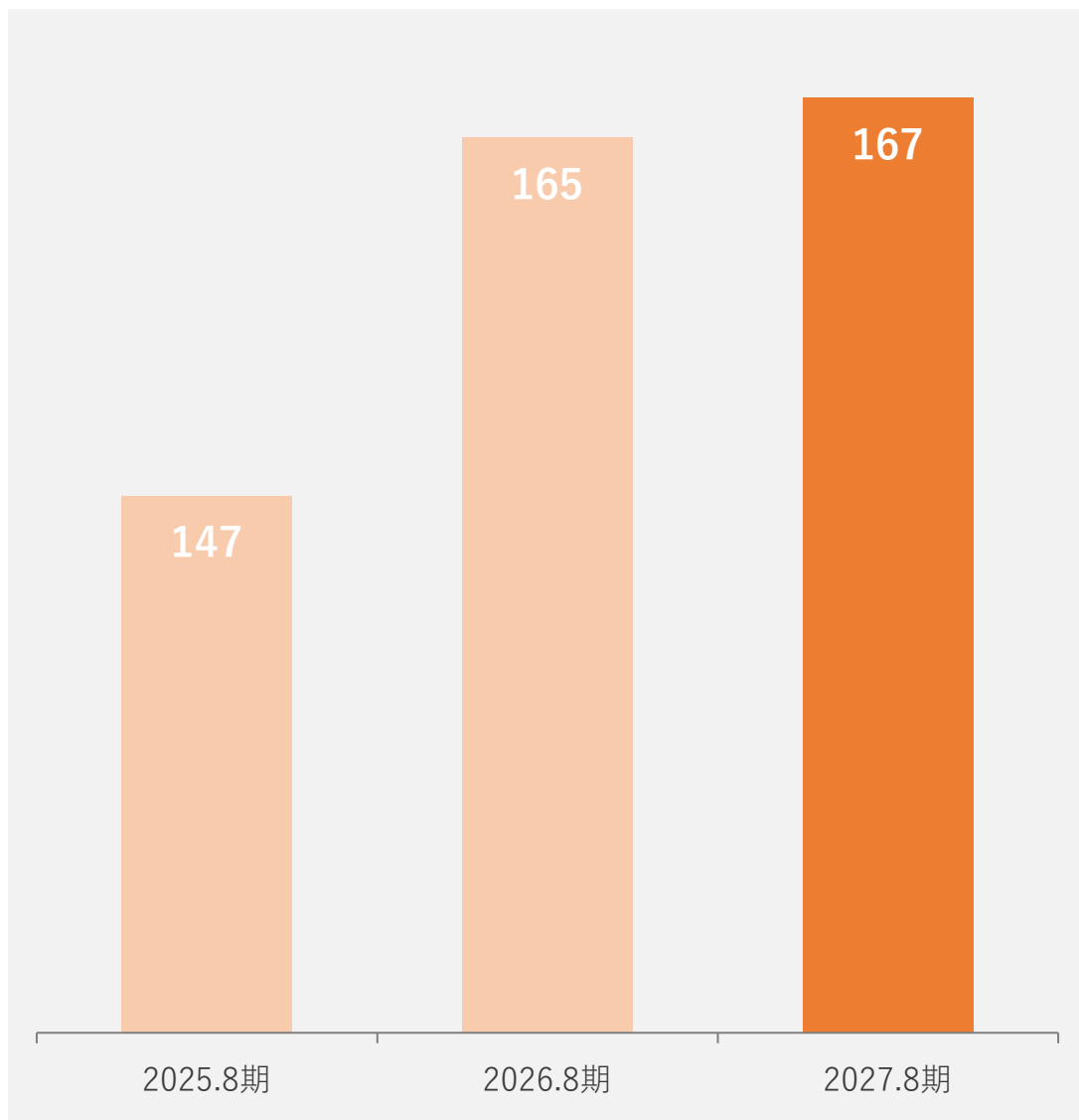
(単位：百万円)

収益性改善

継続かつ計画的なコスト削減

外注費の適切なコントロール

経営指標の細分化



(単位：人)

持続的成長を支える 人材基盤の強化

事業戦略と連動した
人材ポートフォリオの最適化

AI人材の確保と育成

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

IoTビジネスイノベーション



共創事業拡大と既存サービス深耕に加え、業種別、特にインフラ業向けソリューション強化による売上拡大・収益性の改善を図る

共創事業拡大

- ✓ KDDIとのKDDI IoTクラウドStandard、受託案件における連携強化
- ✓ 積水樹脂と共同開発している「ICOT-LINK」市場展開による収益化フェーズへ
- ✓ 他、新規パートナーとの共創事業を拡充

既存サービス深耕

- ✓ ゆりもったの監視運用改善（AI活用の推進）
- ✓ AI関連の研究開発遂行
- ✓ 既存顧客の大型リプレイス案件受注

業種別SOL強化

- ✓ 社会インフラ（道路関連）向けプロダクト開発・拡販
- ✓ 製造業向けAIソリューション確立

IoT・エッジAI技術を生かして売上拡大・新規領域への挑戦を図る

POINT

- **KDDI連携強化**
「KDDI IoTクラウドStandard」の機能追加・改善や外部システム連携、大型見込案件の獲得に注力
- **積水樹脂社との共同開発**
「ICOT-LINK」の機能追加・改修による顧客価値最大化を図り、顧客への導入を推進
- **新たな収益源の確保**
今まで培ってきたIoT・AI技術を駆使することで新規プロダクトを開発、新市場・業種への事業展開を加速する

コンストラクションソリューション



担い手不足や高齢化といった建設業界の課題に対し、DXによる安全性向上や省力化のニーズは年々高度化
収益強化には既存商品のさらなる普及や共創による顧客ニーズの充足が不可欠であり、営業面・顧客面・製品面の3つの分野の強化を加速する

営業面の強化ポイント

- ✓ 引き続き販路拡大の為に販売代理店の拡充
- ✓ 法令改正や新たな発注方式の試行などのトレンドを踏まえた製品利用や新製品開発に関する提案活動強化
- ✓ 東京本社営業組織強化による建設分野・非建設分野での取引拡大

顧客面の強化ポイント

- ✓ 顧客との高付加価値な共創ビジネスや新製品の創出に注力し、顧客との長期的な関係を構築
- ✓ 点検・検査分野における新たなアプリサービスの開発や機能追加によるユーザー層拡大
- ✓ 周辺市場への進出を足掛かりにした新市場の開拓

製品面の強化ポイント

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

既存商品の普及や共創ビジネスへ一層注力し、収益強化を図る

POINT

- 営業面は、東京本社営業組織強化により大手ゼネコンとの取引拡大はもとより非建設分野での取引を拡大させつつ、法令改正等のトレンドを踏まえた提案活動の強化を図る
- 顧客面は、顧客との高付加価値な共創ビジネスの創出に一層注力し、長期的な関係を構築するとともに、ユーザー層の拡大や新市場の開拓を図る
- 製品面は、既存製品の機能改善やパッケージ化による競争力強化を図りつつ、顧客との共創により創出した製品の建設市場・非建設市場への横展開や、製品部材の共通化・小型化による収益・利益の向上を図る

**2026年11月26日 株主総会終了後、
新経営陣による経営方針説明を予定しております**

A decorative graphic consisting of multiple thin, overlapping wavy lines in shades of blue and green, creating a sense of motion and depth across the middle of the slide.

05

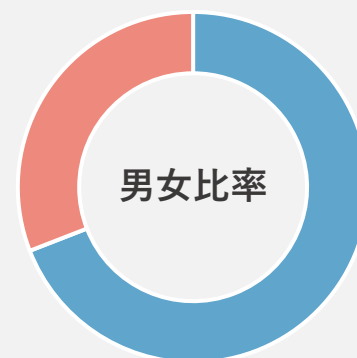
Appendix

社名	エコモット株式会社
代表者	代表取締役 入澤 拓也
設立	2007年2月（決算期：8月）
資本金	6億1,796万円（2026年8月末現在）
本所在地	北海道札幌市中央区北1条東1丁目2-5 カレスサッポロビル7F
営業所	札幌・東京・青森
事業概要	IoTインテグレーション事業

2017年6月21日 札幌証券取引所アンビシャス上場
 2018年6月22日 東京証券取引所マザーズ(現グロース)上場
 2019年1月16日 KDDI株式会社と資本業務提携
 2023年3月27日 積水樹脂株式会社と資本業務提携

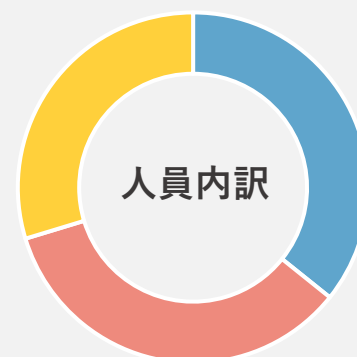
従業員数（連結）

165名〔23名〕 2026年8月末時点



■ 男性 … **69.1%**

■ 女性 … **30.9%**



■ 技術職 … **35.8%**

SE、設計製造、工事 他

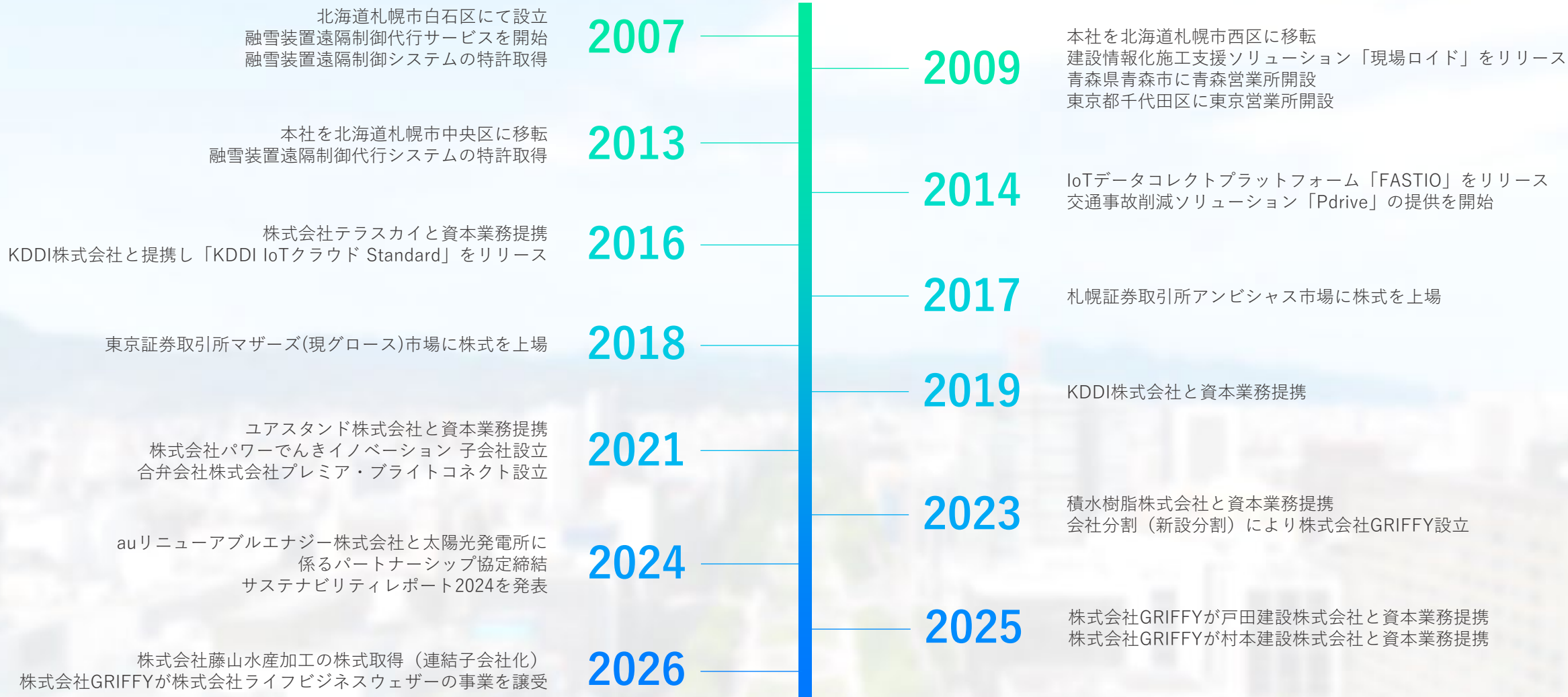
■ 営業職 … **34.5%**

営業・カスタマーサービス 他

■ 管理・総合職 … **29.7%**

管理・カスタマーサポート 他

※従業員数は就業人員数（当社グループから社外への出向者・役員を除く）であり、臨時雇用者数（パートタイマー）は〔 〕内に記載



サステナブル（持続可能）な社会の実現

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



IoTインテグレーション事業

IoTビジネスイノベーション

KDDI株式会社や積水樹脂株式会社等との協業を軸にDXを支援、また、「ゆりもっと」等、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

持分法適用会社



モビリティ
サービス

コンストラクション ソリューション

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、これを以て日本国土の発展ならびに防災に貢献する



GRIFFY

建設情報化施工
支援ソリューション

その他事業

水産物の加工及び販売事業を行う



株式会社 藤山水産加工

すべてを掌握する「垂直統合」の一気通貫体制



すべてのIoTパーツを自社で開発する「フルスタック」な体制を構築、ブラックボックスのない、圧倒的なスピードと柔軟性を備えた課題解決を実現

ハードウェア選定 設計・製造

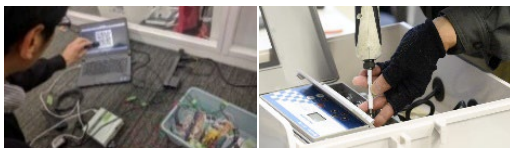
センサーの豊富な接続実績



自社開発の通信デバイス



自社エンジニアによる設計・製造



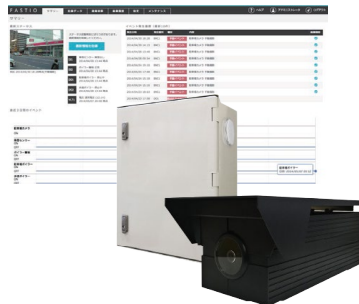
ファームウェア・ 組込ソフト設計開発

既製品では対応困難なニーズに自社で組込ソフト開発・回路設計を行った独自デバイスを構築・提供



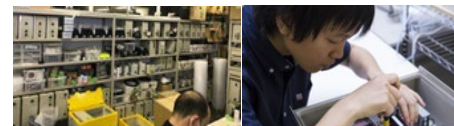
AI・WEBアプリケーション 設計・開発

最先端AI・テクノロジーを取り入れた開発環境クラウドやネイティブアプリ開発等、あらゆる分野の技術者が在籍



制御盤製造・設置 メンテナンス

熟練技術者による
制御盤製造・キitting

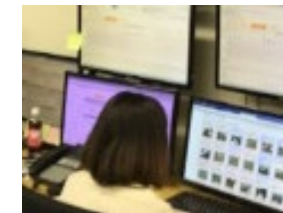


多くの実績に裏付けられた
フィールドでの設置ノウハウ



保守・監視対応

融雪システム監視
(冬期間24時間)



24時間システム保守



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サービス提供が可能

垂直統合で一気通貫

ビジネスモデル：IoTインテグレーション事業



デバイスから最先端AIまですべてのIoTパーツを自社で開発・掌握し、ブラックボックスのない「自分たちのテクノロジー」と柔軟な実装力を武器に、顧客ニーズや現場特有の課題に対してフィットするソリューションを提供する



事例01：KDDI「KDDI IoTクラウドStandard」

FASTIOをベースにKDDIと共同開発



現地に設置したセンサー・カメラなどの2,000種類以上の機器をインターネットに接続することでさまざまなデータの収集・分析が可能なサービス

要望に応じてカスタマイズ可能な「コース」と開発不要で簡単に導入できる「パッケージ」の2種から選択可能

事例02：積水樹脂「ICOT-LINK」



IoT製品を地図データと連携させ、遠隔監視、制御、データ分析、システム連携可能な Web アプリケーションサービス「ICOT-LINK®」を積水樹脂と共同開発

ICOT-LINK対応製品の第一弾としてスマートLED表示板「オプトマーカ-ICOT」をリリース

創業より培ってきたIoT/AIの現場力を起点に、フィジカルAI領域への事業拡大と実証基盤の構築を行う

IoT / AI市場

Core business

- 国内 IoT市場

CAGR 8.0%

2023年6.9兆円 → 2028年10.1兆円

IDC Japan (2024/10)

- 国内 AIシステム市場

CAGR 25.6%

2024年1.3兆円 → 2029年4.2兆円

IDC Japan (2025/5)

当社事業の基盤領域

フィジカルAI市場

Growth focus

- グローバル フィジカルAI市場

CAGR 36.1%

2025年12.2兆円 → 2033年144兆円

1ドル=150円換算、Grand View Research (2026)

- グローバル 人型ロボット市場

CAGR 37.0%

2025年1.2兆円 → 2035年27.3兆円

1ドル=150円換算、Future Market Insights (2025/8)

経済産業省が重点分野に指定

水産DX

Demonstration/Execution

- 国内 次世代養殖技術市場*

CAGR 2.65%

2024年683億円 → 2029年778億円

矢野経済研究所 (2025/10)

株式会社藤山水産加工を子会社化

(2026/3)

水産DX・フィジカルAIの実証拠点へ

- AIによる仕入れ最適化・省力化
- 生育モニタリング
- デジタル衛生管理

IoT/AIの技術基盤 × フィジカルAIの成長市場 × 水産加工現場の実証環境 = 持続的成長を図る

* スマート水産（自動給餌機システム・飼育管理システム）、陸上養殖システム、アクアポニックス、低魚粉飼料、昆虫飼料の5分野を対象とした市場

累計2万現場への提供で培った現場力で建設業の課題に取り組み、事業を拡大

IoT / AI市場

Core business

- 国内 IoT市場

CAGR 8.0%

2023年6.9兆円 → 2028年10.1兆円

IDC Japan (2024/10)

- 国内 AIシステム市場

CAGR 25.6%

2024年1.3兆円 → 2029年4.2兆円

IDC Japan (2025/5)

当社事業の基盤領域

建設業の構造的課題

Market Issues

- 時間外労働上限規制

就業者 △30.4%

1997年685万人 → 2024年477万人

国土交通省 (2025)

- 技術者の高齢化と若手不足

60歳以上 25.8%

29歳以下 11.7%

国土交通省 (2025)

i-Construction2.0の策定と実施

建設DX市場

Target Market

- 国内 建設テック市場

CAGR 7.4%

2023年1,845億円 → 2030年3,043億円

矢野経済研究所 (2025/3)

市場フェーズは創成期から成長期へ

DX化の余地が大きく、高ニーズ

- 累計20,000件超えの現場力
- NETIS登録製品ラインナップ
- ゼネコン各社との共創事業

IoT/AI技術と現場力 × 深刻化する建設業の人手不足 × 国策としてのDX推進 = 建設DX市場での成長加速

サービス紹介：IoTビジネスイノベーション



融雪システム遠隔監視ソリューション

YR ゆりもっと

融雪ボイラーが設置されている施設の路面状況を、当社の監視センターで遠隔監視、従来の降雪センサーによる運用と比べ、融雪にかかるエネルギーコストを大幅に削減することができるサービス

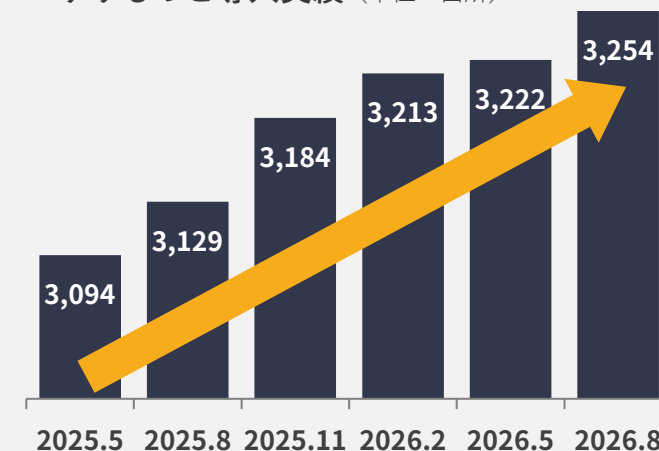


POINT

- 北海道・北東北のマンションを顧客とし、**3,000箇所以上の監視実績、同業他社との協業**により、導入実績が増加
- 灯油・ガス等の**年間燃料コストを平均約42%削減**
- 1シーズンで39,000トン超のCO2削減**
(日本人1人あたりCO2排出量8.4トン※)
- AIモデルを構築し検証・評価フェーズへ移行、**今シーズンは監視員による判断とAI判定結果の比較検証を通じ精度向上を推進**

※全国地球温暖化防止活動推進センター
「日本の二酸化炭素排出量の推移」
<https://www.jccca.org/download/65455> (2024/4/3)

ゆりもっと導入実績 (単位：箇所)



サービス紹介：コンストラクションソリューション



建設現場向けDXサービス（NETIS対応）



GR 現場ロイド

20,000件以上の土木建設・災害現場でご利用いただいている
「現場の見える化」サービス

工事現場の安全性向上・業務効率化・品質向上を目的とした多種多様な製品を提供

国土交通省NETIS「活用促進技術」に選定
対前年同期比で稼働数が約**130%**と好調

BAIAS（バイアス） 配筋検査ARシステム



NETIS登録番号：CB-230022-VE

2024年5月、国土交通省「NETIS」に
登録、更なる普及が期待される

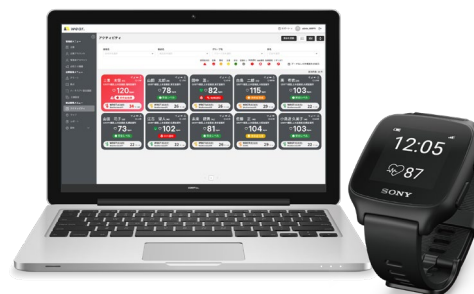
PROLICA（プロリカ） 生産性向上エッジAIカメラ



NETIS登録番号：KT-240018-A

国土交通省インフラDX大賞表彰技術
2026年は対前年比で導入数が倍増

GenVital（ゲンバイタル）LTE 体調管理ソリューション



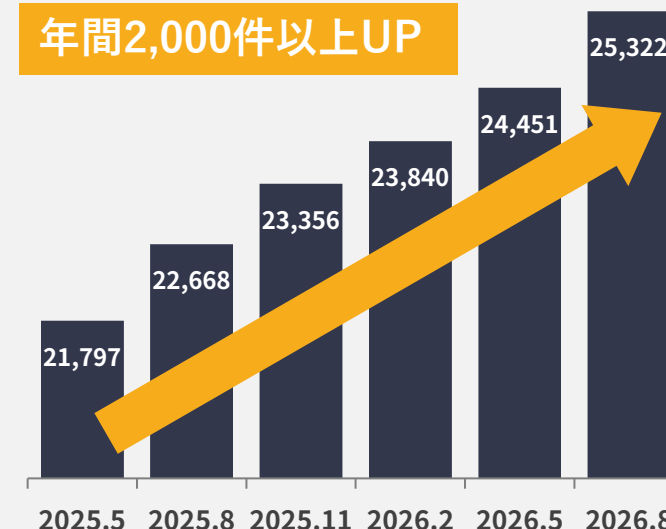
NETIS登録番号：KT-240128-A

POINT

- 販売代理店をメインとした全国の営業網で20,000件以上の導入実績
- 公共工事の入札時に加点評価がつく**NETIS対応製品が豊富**
- NETIS対応製品含む42アイテム**ものパッケージ製品を取り扱う

現場ロイド導入実績（単位：件）

年間2,000件以上UP



「もっと、グリーンな明日に。」をスローガンに社会の持続可能な発展を企業の責務と捉え、サステナビリティ活動を積極的に推進、未来の世代に豊かな地球を残すために企業活動のあらゆる側面で持続可能性を追求



コーポレートスローガン

未来の常識を創る



持続可能な社会

もっと、グリーンな明日に。

環境 IoT・AI テクノロジーによるGX推進

- ユニークなアイデアで新しいソリューションを創出
- 融雪制御装置の省エネ運転でCO2削減
- 外部連携と社内実践で推進する環境活動

働く人 ウェルビーイングの向上

- 働きがいのある仕事・より良い働き方の構築
- 社員やその家族・大切な人のウェルビーイングの向上
- チームワークの向上と健康な体づくり

社会貢献 持続可能なまちづくり

- 次世代を担う人材の育成
- 安全で安心して暮らせるまちづくり
- 災害対策と復興支援

エコモットサステナビリティレポート2025-2026

<https://www.ecomott.co.jp/sustainability.pdf>



従業員が働きやすい環境と心身の健康を保つことが、充実した仕事とプライベートを両立させる基盤と考え制度を導入これにより仕事における革新的なアイデアの創出が促進され、お互いの価値観を共有するチームワーク向上を目指す

働きがいのある仕事・より良い働き方の構築

社内表彰制度

新サービスの開発や新しい取り組みに対して表彰を行う制度
自薦他薦問わずバックオフィスから営業・開発まで幅広い人が受賞

資格取得奨励金制度

会社が推奨している資格を取得すると受験料・テキスト代・
報奨金を支給する制度常に成長し続ける社員を応援

インセンティブ制度

個人やチームの成果に対して賞与を支給する制度
成果や価値に対して賞与でも還元

社内交流制度：ランチ会や懇親会の費用を会社が負担する制度

テレワーク制度・フレックス制度：幅広い働き方を支援

奨学金返還支援制度：若手人材の奨学金返済による経済的負担軽減

NEW

若手人材の獲得と育成

定着率向上

最先端技術の習得・革新的なアイデアの創出・チームワーク向上

ウェルビーイング・チームワーク向上と健康な体づくり

産後ケアホテル補助

産後ケアホテルの宿泊費を助成
産後の母親が十分な休息を取れる環境を提供

予防接種補助

従業員と扶養家族の予防接種の費用を会社が負担する制度社員と
家族の健康管理のために、社員の声から作った制度

妊活補助

子どもがほしい社員を応援する制度
妊活特別休暇、妊活費用貸付、特定不妊治療費用補助の制度

ベビーシッター補助：ベビーシッターを利用した人に料金の一部または全部を補助

法人契約スポーツジム：会社契約のスポーツジムを好きな時に利用

共済会制度：ご家族の健康診断の助成や宿泊補助、イベントチケットの優待

優秀なIターン・Uターン人材の獲得

充実した仕事とプライベートの両立



全社的な研修・交流による従業員同士の連携強化と福利厚生充実等の従業員が働きやすい環境の整備に加え、浜益区地域課題共助プロジェクトを通じて、地域との持続的な関係を構築していくことで「働きやすい職場」と「持続可能なまちづくり」の実現を目指す

環境

サステナブルコンソーシアム北海道

新しい水産業のモデルをつくる 新たな地方創生の取り組みを推進する「サステナブルコンソーシアム北海道」に参画

水産業のDXを推進するとともに、ITの力で過疎地域の社会課題を解決し、北海道全域の活力を守るための取り組みを目指す



社会貢献

みなみの杜高等支援学校学年職業ゼミ「現地学習」受入れ

みなみの杜高等支援学校の1年生8名を対象に現地学習の受入れを実施

当日は会社紹介に加え、「AIの現状とこれからの働き方の変化」をテーマに、生徒の皆さまからの質問を交えた講義を行い、次世代のIT人材育成を支援する活動を推進



社会貢献

浜益区地域課題共助プロジェクト

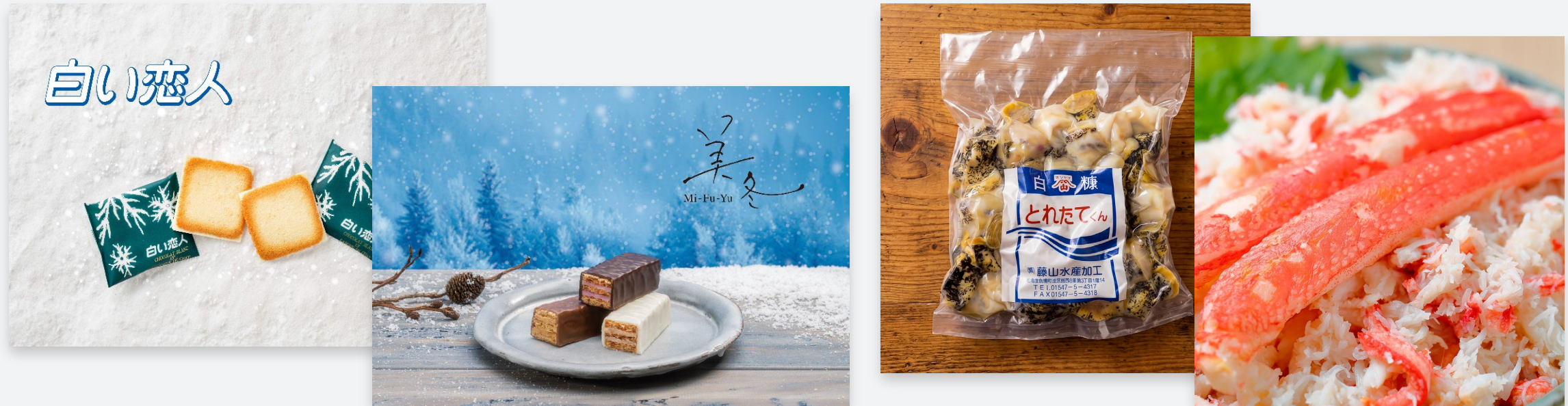
石狩市浜益区において、アーバンベア対策としてAIクマ検知ソリューションの実証試験を開始、クマの接近をいち早く検知し、周囲に通知するシステムを構築し、安全・安心なまちづくりを目指す



昨年8月より導入している株主優待制度に商品内容の拡充を実施

石屋製菓株式会社のオンラインショップ特設ページにて「エコモット株主様向け限定特別セット」をご利用いただける4,000円分のギフトカードに加え、連結子会社である株式会社藤山水産加工の送料含めた5,000円相当の商品と交換可能なクーポンを追加いたしました。

「石屋製菓株式会社」又は、「株式会社藤山水産加工」の商品いずれかから、好きな商品をお選びいただけます。



このテクノロジーでもっと、先の未来へ



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

< 本資料に関するお問い合わせ先 >

エコモット株式会社 経営企画部
TEL : 011-558-2211 Mail : ir@ecomott.co.jp
URL : <https://www.ecomott.co.jp/>