

# 2024年8月期 通期決算説明資料

2024年10月15日



エコモット株式会社

証券コード：3987

- 01** 当社の概要
- 02** 2024年8月期決算概要
- 03** 事業運営の進捗状況
- 04** 2025年8月期通期業績予想
- 05** Appendix

**01**

# 当社の概要

## 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。

## VISION

もっと、  
グリーンな明日に。

AI & IoT で社会課題を解決

地球温暖化がどんどん深刻になり、世界の平均気温は上がる一方です。

経済成長が優先され、自然は破壊、地下資源がどんどん使われます。

私たちは、これからの地球環境を次世代に残す責任があります。

AIやIoTなどの最先端のテクノロジーを駆使して、創エネ、省エネ、蓄エネで地球環境を変えていくことが私たちの使命です。

「ITをツールとして環境を守る」創業時の理念に立ち返り、グリーントランスフォーメーションGX社会の新たな時代に、私たちは貢献していきます。



## 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

# 2024年8月決算概要

# 連結売上総利益が前期比4.5%増 営業利益も黒字に転換

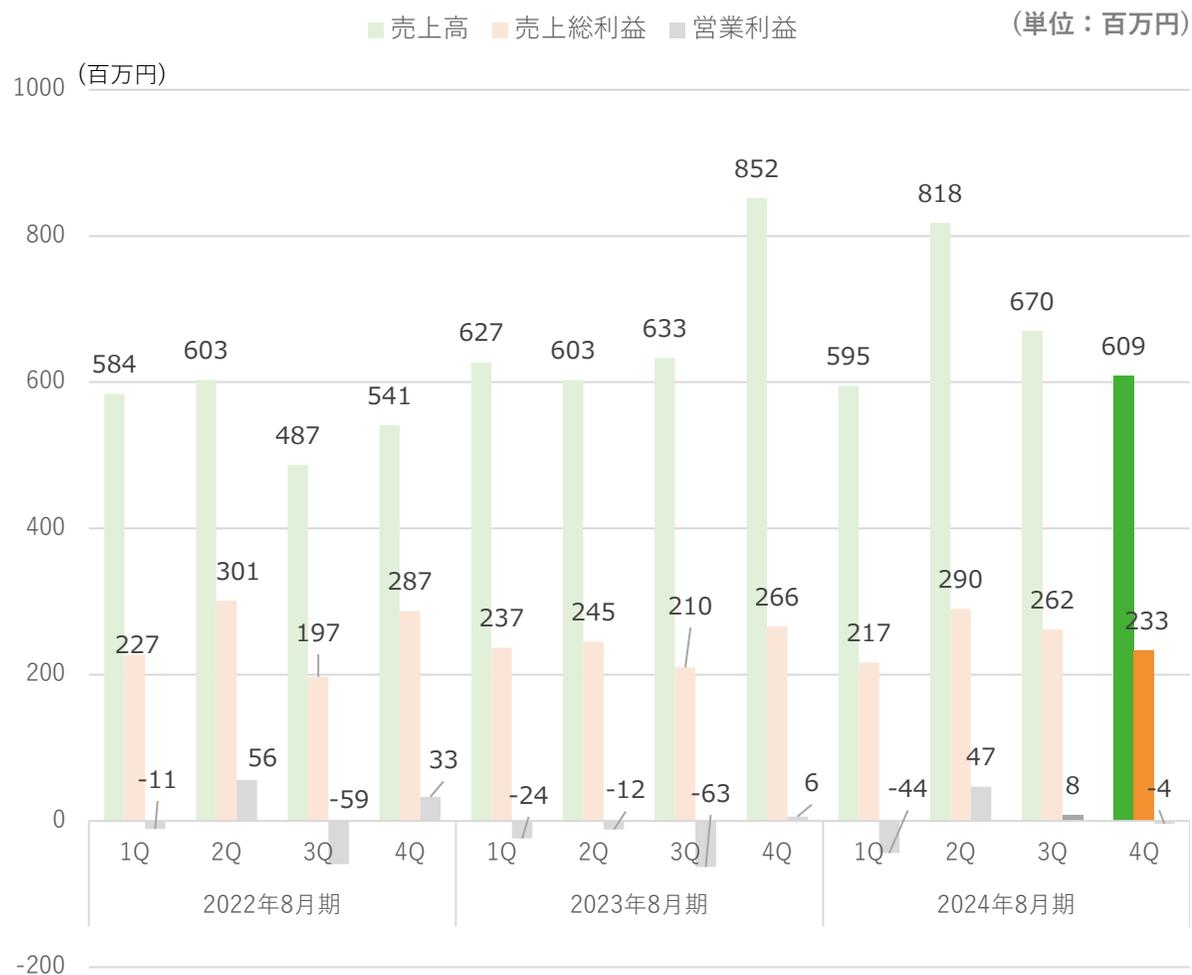
コンストラクションソリューション・IoTパワードは売上拡大  
IoTビジネスイノベーションは収益性の高い共創ビジネスが堅調

# 業績ハイライト



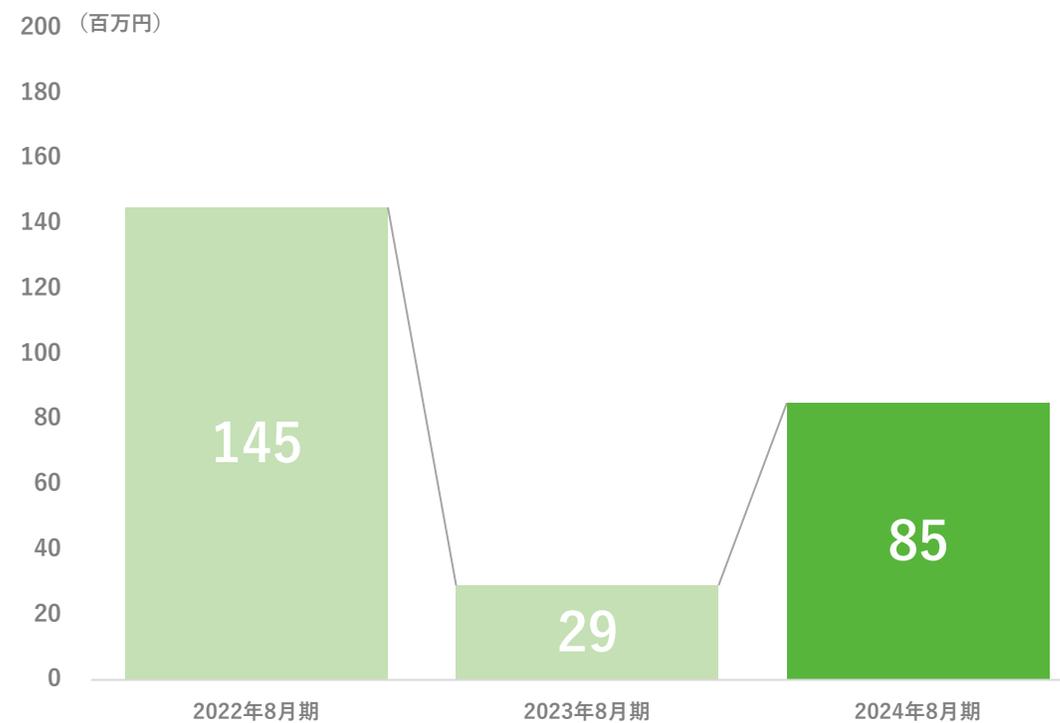
原価率改善による粗利率向上と経費等の継続したコストコントロールの強化により収益性は改善したが、子会社2社譲渡の影響で売上高は減少。結果、対前年で減収増益

	2023年8月期 通期実績	2024年8月期 計画実績	2024年8月期 通期実績	対前年比
(単位：百万円)				
売上高	2,715	3,045	2,692	△22 (0.8%減)
売上総利益	958 (35.2%)	1,139 (37.4%)	1,002 (37.2%)	44 2.0pt
営業利益	△93 (△3.4%)	69 (2.3%)	7 (0.2%)	100 3.6pt
純利益	△174 (△6.4%)	46 (1.5%)	△69 (△2.5%)	105 3.8pt



## EBITDA

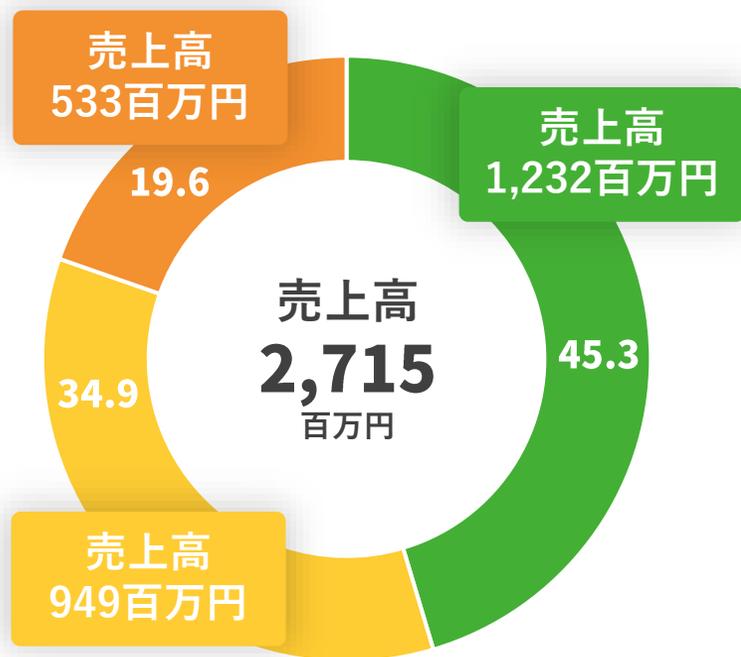
(単位：百万円)



# ソリューション別売上高増減要因

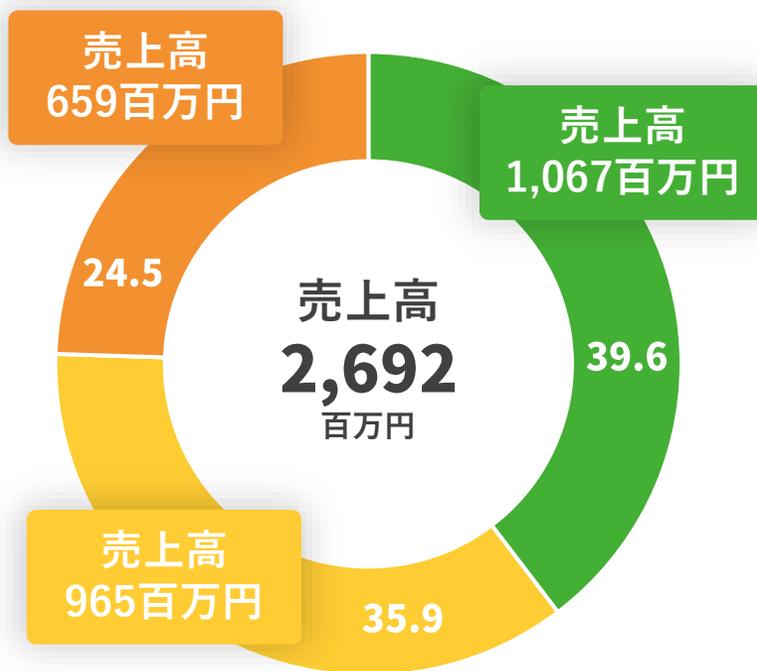
コンストラクションソリューション、IoTパワードの売上高が伸長したことにより、前期と比較して売上構成が変化。

## 2023年8月期通期



## 2024年8月期通期

(単位：%)



■ 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 ■ IoTパワード



### IoTビジネスイノベーション



ゆりもっとは好調に推移、KDDI株式会社との連携強化、積水樹脂株式会社との共同開発も順調。2023年8月期は株式会社フィットの売上高が含まれていること、EV充電スタンド及びモビリティサービスの売上が想定より伸長しなかったことが減少要因

### コンストラクションソリューション



生産性向上AIカメラ「PROLICA」をはじめとするAI活用案件の拡大、配筋検査システム「BAIAS」やコンクリート養生温湿度管理システム「おんどロイド」が好調に推移

### IoTパワード

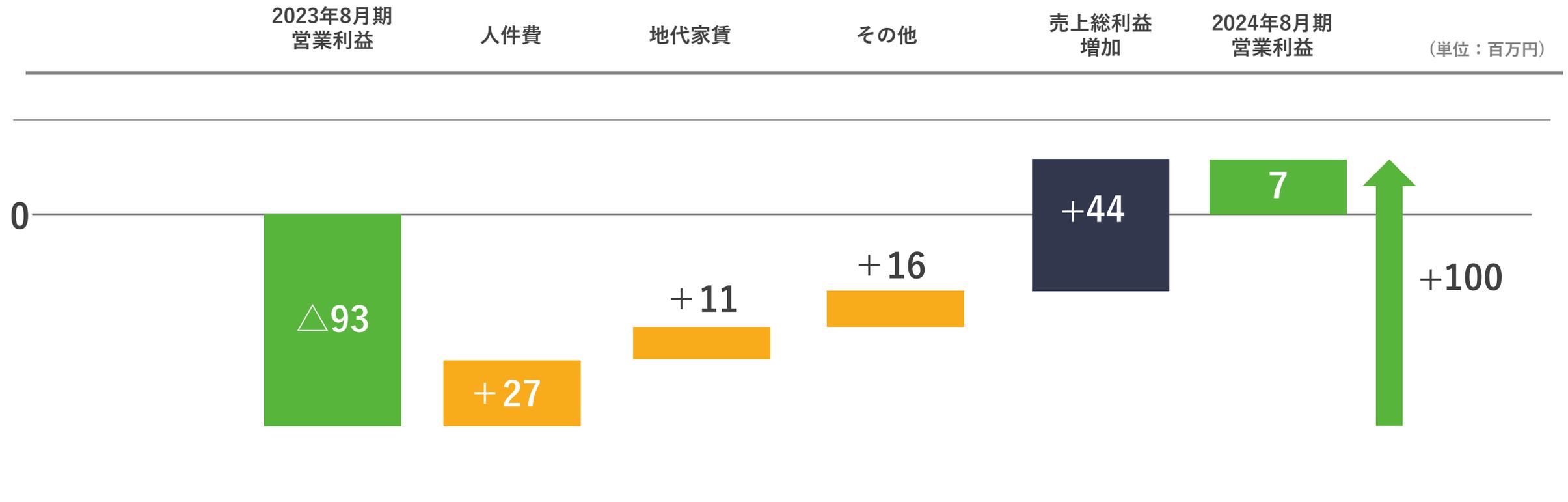


auリニューアブルエナジーへの初納品含め旺盛なGXニーズにより前期比で増加。2023年8月期は株式会社ゴモジーの売上高も含む

# 営業利益増減分析



前期比で売上総利益が44百万円増加。また、人件費や地代家賃等で販管費を低減。結果、前期比で営業損益プラス100百万円改善し、黒字転換



03

# 事業運営の進捗状況

# シムックスイニシアティブ資本業務提携



2024年6月シムックスイニシアティブ社（以下、CMI社）との資本業務提携締結。  
9月に35%の株式取得を実行

CMI社は製造業中心に蓄積されたノウハウを元に設備のデータ収集、データ可視化、遠隔コントロール、運用をワンストップで提供してきた企業であり、大手自動車メーカー・電機メーカー、大手電力会社等の顧客基盤を有している。当社とのシナジーが期待でき、両社ともに事業領域の拡大、深化を図る



C M I X  
I N I T I A T I V E

## POINT

- シムックスイニシアティブとは  
顧客に合わせたGX関連のIoTサービスをワンストップで提供することが強みであり、工場管理、エネルギー管理、省エネ制御の分野で幅広い顧客基盤を有す企業
- 資本業務提携について  
当社は事業承継に伴う経営支援を中心に実施。両社の販路・プロダクトの強みを活かしたシナジー創出。  
当社が注力するGX推進との親和性が高く、両社の事業拡大を実現し、将来的なグループ化を目指す

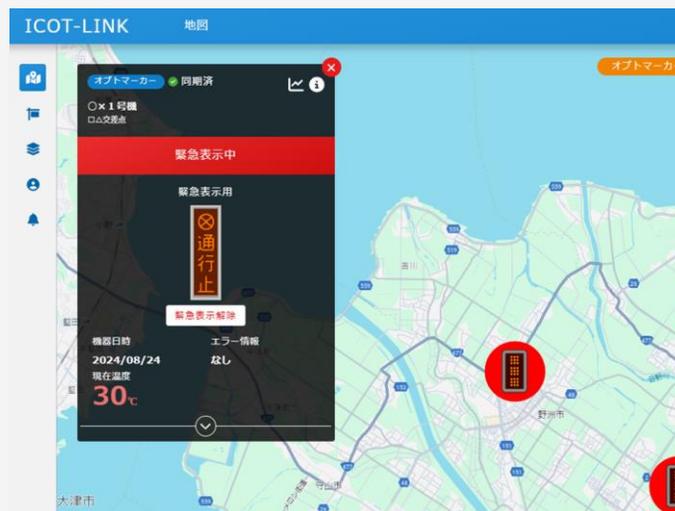
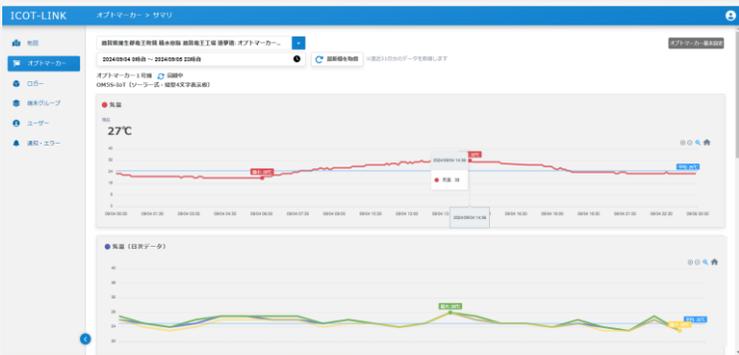
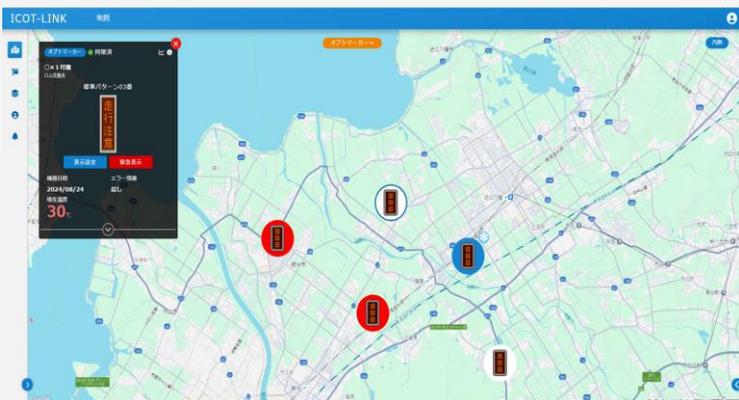
# IoTビジネスイノベーション



道路管理者・施設管理者の省人・省力化を実現する積水樹脂社向けIoTプラットフォームを開発。来年リリースに向けて各種実証試験、デバック作業を開発推進中

複数台設置されているオプトマーカーを一括管理、リアルタイムデータ閲覧、遠隔操作を中心に開発中。広域に設置された各種IoTセンサーとの連携を図れる広域遠隔監視システムへの展開を視野に開発

## 画面イメージ



## POINT

- 道路管理者の課題解決へ  
効率的な遠隔操作による管理効率の向上、直感的なインターフェースと簡素化された操作手順による業務効率の改善を実現
- 激甚、頻発化される自然災害への対応  
広域に設置された様々なIoTセンサーと連携し、被害状況を迅速に把握。適切な情報発信をすることにより2次災害の低減に繋げる

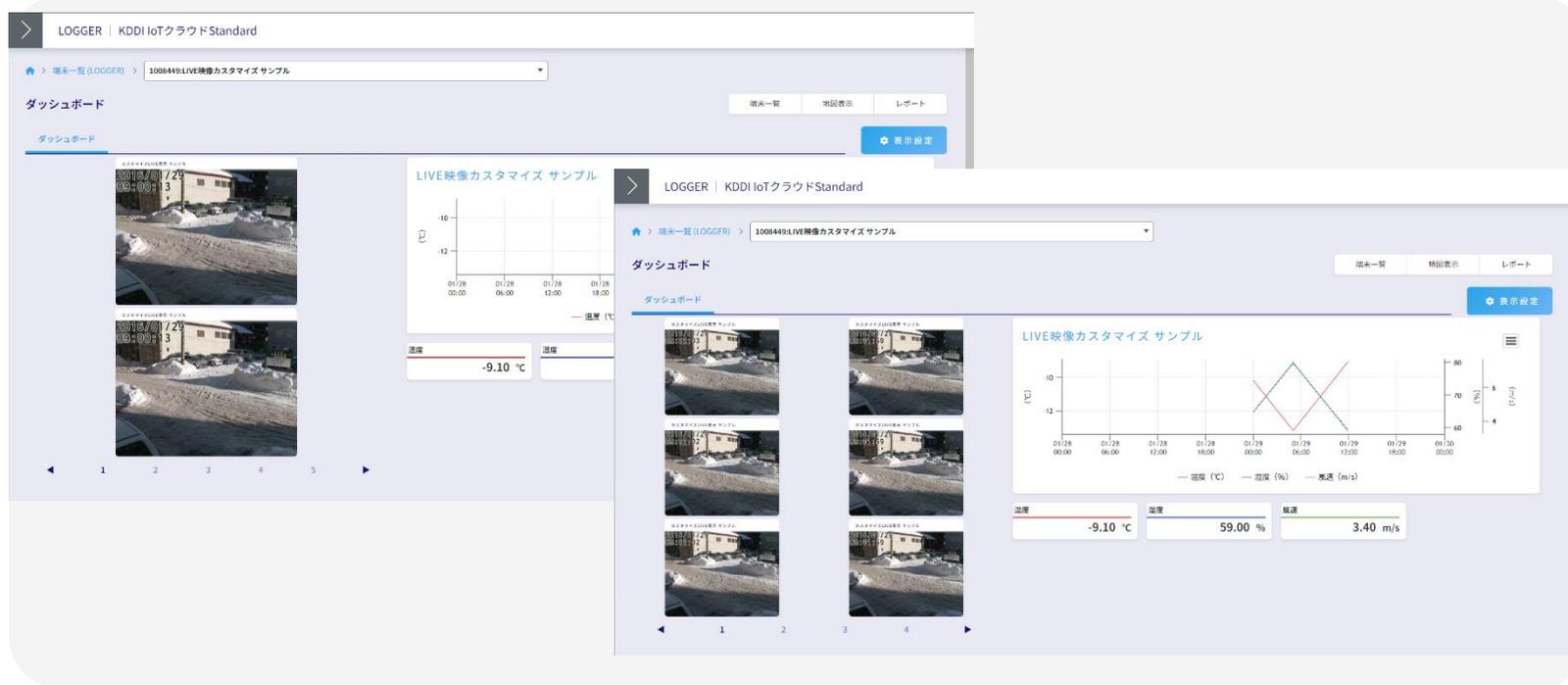
# IoTビジネスイノベーション



KDDI IoTクラウドStandardの追加機能を開発中。計測データと映像データを1画面に統合し、データとイメージで状況を把握することを可能に

これまで別ページで表示されていた計測データと映像データを1画面に統合するために開発中。この改善により、ユーザーのページ遷移を減らし、UI/UXを大幅に向上させた。さらに、n:n表示機能により、複数のデータセットと映像を柔軟に組み合わせて表示できるようになり、情報管理の自由度を向上

## 画面イメージ



## POINT

- **KDDI IoTクラウドStandardとは**  
データの可視化・アラート通知・データ蓄積などIoTに必要な機能を有し、センサーからクラウド、データ表示機能までワンストップで提供するKDDI社のサービス。KDDI社と共同開発したサービスであり、保守、運用も継続
- **計測データと映像の一元管理を実現**  
計測データと映像データをn:nで1画面に統合。UI/UXの大幅な向上により、情報管理の柔軟性が向上
- **最新カメラ機種への対応拡大**  
CanonやAXISの最新カメラ機種との接続検証を同時進行。対応カメラの拡充により、多様なカメラ選択が可能

# コンストラクションソリューション

## 生産性向上AIカメラ「PROLICA」をはじめとするAI活用案件の売上が堅調に推移し、対前年比156%の成長を実現

生産性向上AIカメラ「PROLICA」をはじめとするAI活用により、建設現場の遠隔監視／異常検知／注意喚起の省人化・安全性向上に貢献。AI活用案件の売上高は対前年比156%と堅調に推移。技術活用ニーズの多様化・高度化に伴い、今後も需要の伸びに期待

### 生産性向上AIカメラ 『PROLICA』

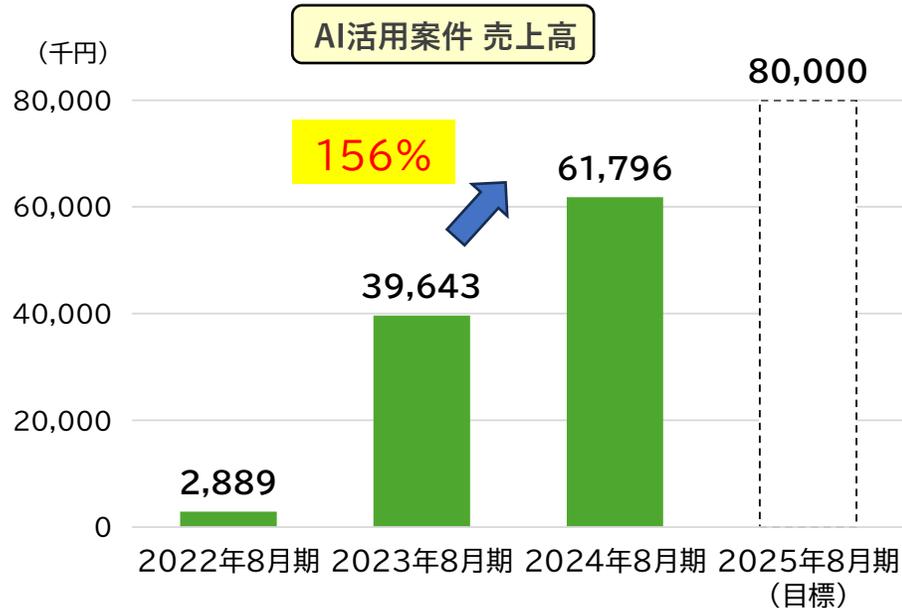
- ・カメラ映像を解析することで、目視による状況認識や異常検知を代行し、省人化に貢献
- ・警報器やLED電光表示板、カーゲート等との連動も可能であり、効果的な安全対策を実現



(事例) 解体重機の稼働率監視  
解析結果を重機の追加手配検討に活用



(事例) 特定色ヘルメットの作業員検知  
新規入場者向け安全管理に活用



### POINT

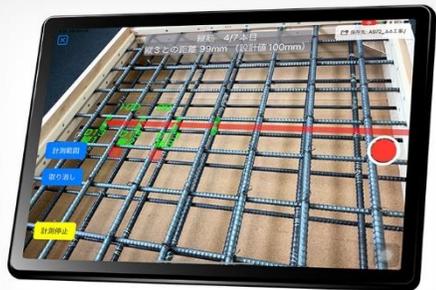
- ・建設現場の遠隔監視異常検知の省人化ニーズの高まりに対して、生産性向上AIカメラ「PROLICA」をはじめとするAI活用による課題解決を推進
- ・売上高は対前年比156%と堅調に推移
- ・引き続き技術活用ニーズの多様化・高度化に伴い、需要の伸びに期待

# コンストラクションソリューション

## 鉄筋出来形計測の検査プロセスを最大70%省力化する、配筋検査ARシステム『BAIAS』の受注案件数が対前年同期比で14倍超と好調に推移

他社製品には無い特長が評価されるとともに、2023年11月NETIS登録、2024年5月土木施工管理システム「EX-TREND武蔵」連携開始をはじめとする機能改善と相まって、着実に導入現場数を伸ばし、受注案件数が前年同期比14倍超、売上高が前年同期比7倍超と伸長

### 配筋検査ARシステム『BAIAS』



NETIS 登録製品

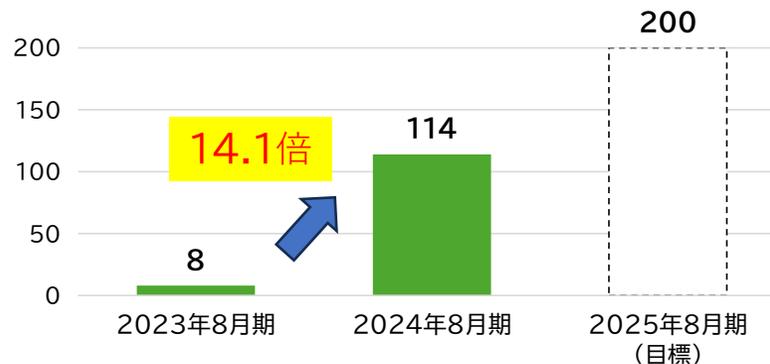
iPad Proで鉄筋コンクリート構造物の配筋検査を1名でも簡単に実施できるシステム

下記の特長により、生産性や作業効率を大幅に改善

- ・ 1度に広範囲の計測（5m四方）が可能
- ・ 計測時の通信やサーバーでの解析が不要で、安定かつスピーディーな計測が可能
- ・ ダブル配筋への対応や多様な計測機能を実装
- ・ 低価格での提供



### 受注案件数



### POINT

- ・ iPad Proのみで配筋検査を行う配筋検査ARシステム「BAIAS」により、従来の鉄筋出来形計測に比べて作業員は1名で対応でき、作業時間最大70%縮減し、作業効率の大幅改善が可能
- ・ 他社製品には無い特長や、2024年8月期のNETIS登録などが評価され、受注案件数は前年同期比14.1倍、売上高は前年同期比7.6倍と好調に推移
- ・ 導入現場数は100現場を超え、引き続き検査プロセスの省力化・省人化のニーズ持続に伴い、需要の伸びに期待

## パワーでんきイノベーションが年間で約5 MW（メガワット）の太陽光発電設備を施工

家庭用・事業用を問わず、FIT制度（固定買取制度）に基づくもの、電気代削減のための自家消費型、そして電力会社の送電網を活用した第三者保有型PPAなど様々な太陽光発電事業に関与。今年度販売した太陽光発電システムにおける二酸化炭素排出量の削減効果は約4,600トン



### POINT

- **FIT制度に基づく太陽光発電設備**  
固定価格買取制度が縮小する中、太陽光発電事業の豊富な経験と知識で、顧客ニーズに応え、新設・中古の太陽光設備を販売
- **自家消費型太陽光発電設備**  
既存設備における時間別電気使用量を基にした適切な発電量提案を実施
- **第三者保有型PPA太陽光設備**  
発電所開発に伴う用地取得から設備の設計・開発・提案等をワンストップで提供

04

# 2025年8月期通期業績予想

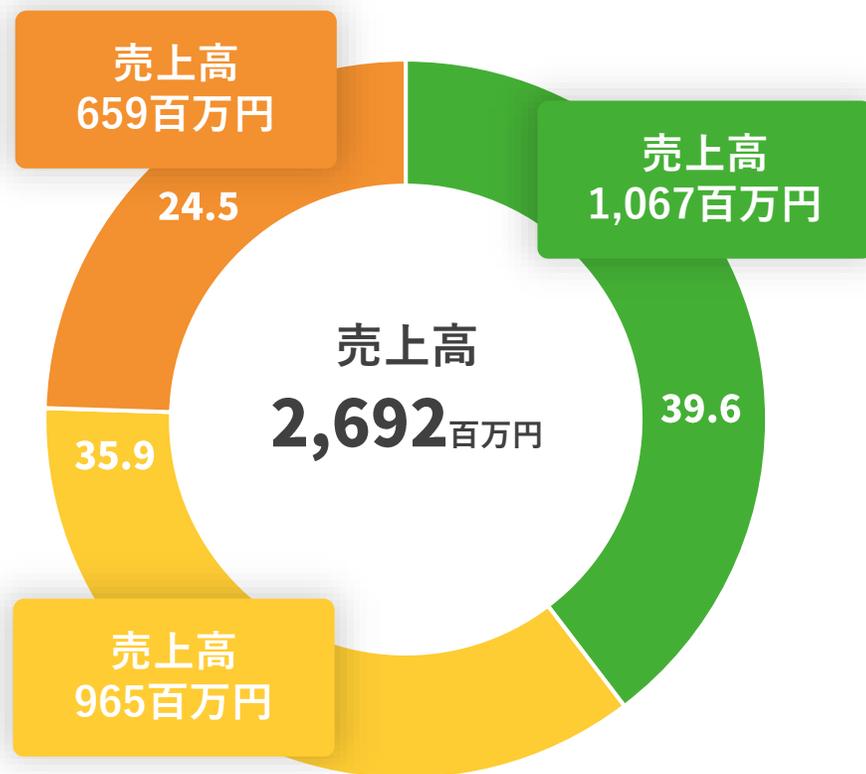
# 通期業績予想



連結売上高は11.2%増の成長。共創事業、開発単価の見直しを積極的に行い、収益性をさらに改善。その結果、営業利益率、純利益率は改善され、黒字拡大へ

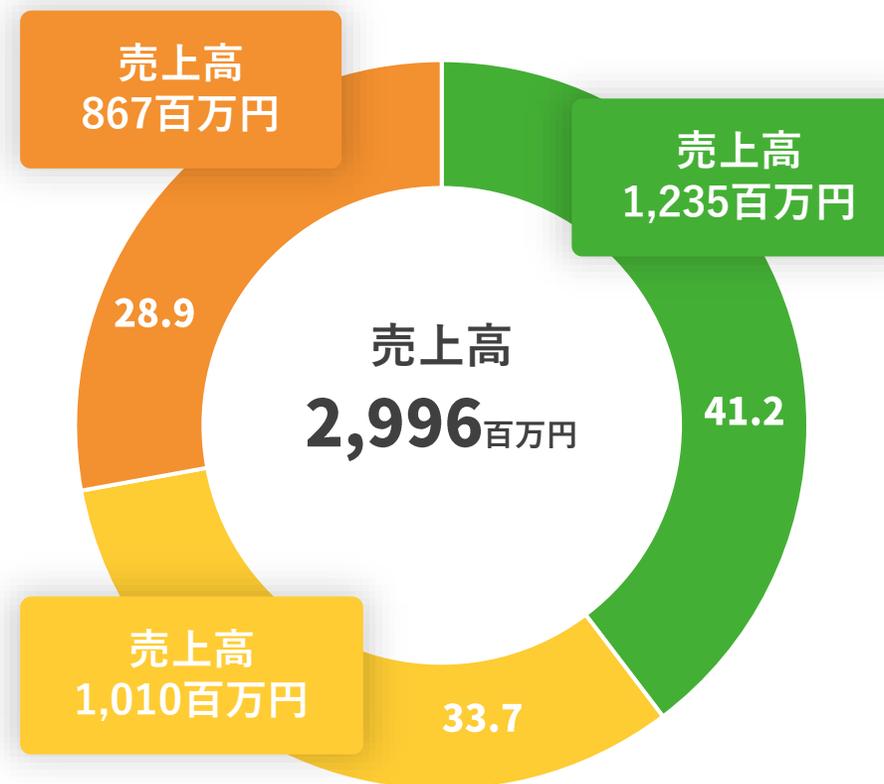
	2024年8月期 通期実績	2025年8月期 通期業績予想	対前年実績比
(単位：百万円)			
売上高	2,692	2,996	304 (11.2%増)
売上総利益	1,002 (37.2%)	1,045 (34.9%)	43 △2.3pt
営業利益	7 (0.2%)	33 (1.1%)	25 0.8pt
純利益	△ 69 (△ 2.5%)	21 (0.7%)	90 3.2pt

2024年8月期通期実績

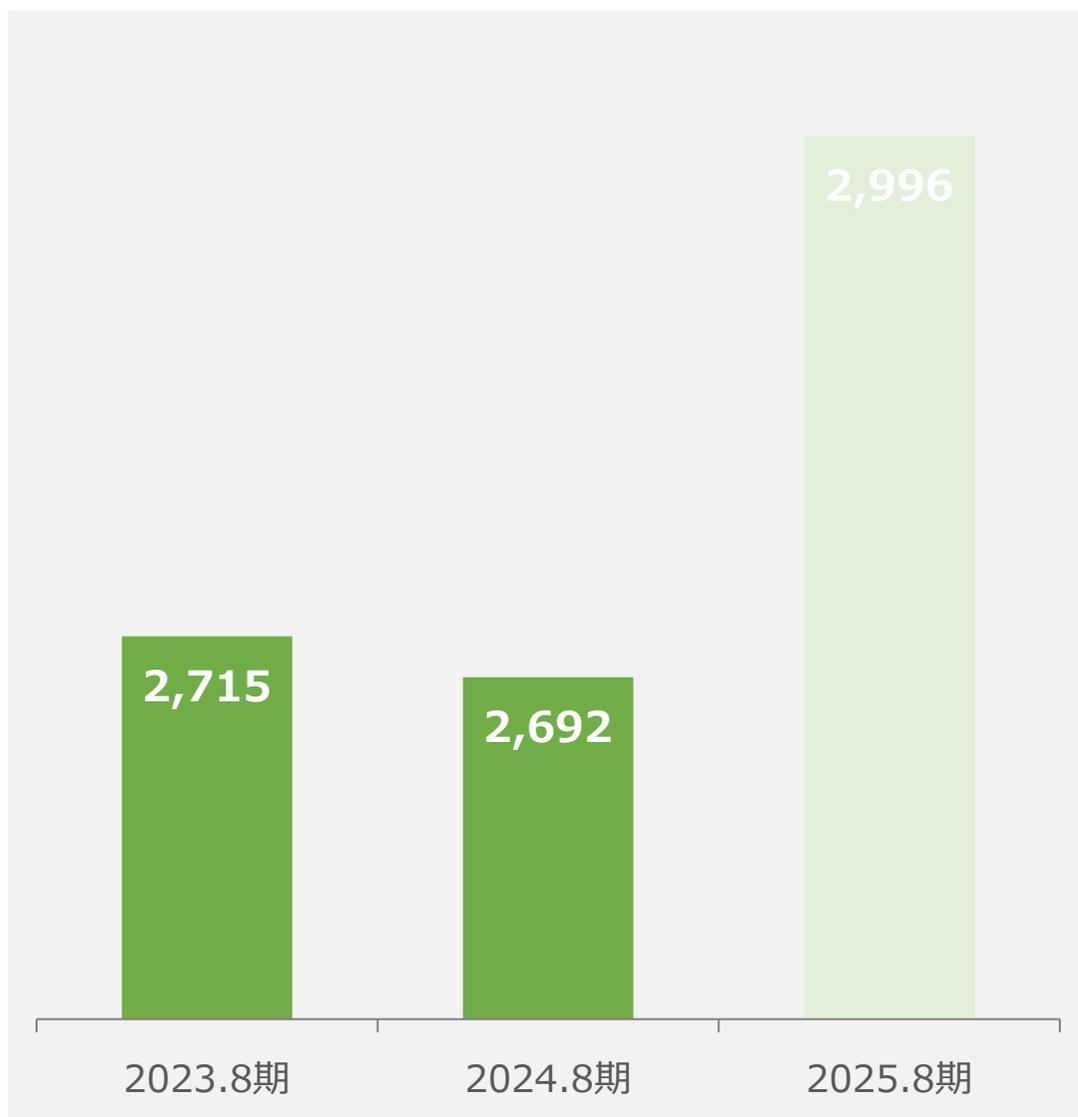


2025年8月期通期業績予想

(単位：%)



■ IoTビジネスイノベーション ■ 構築ソリューション ■ IoTパワー

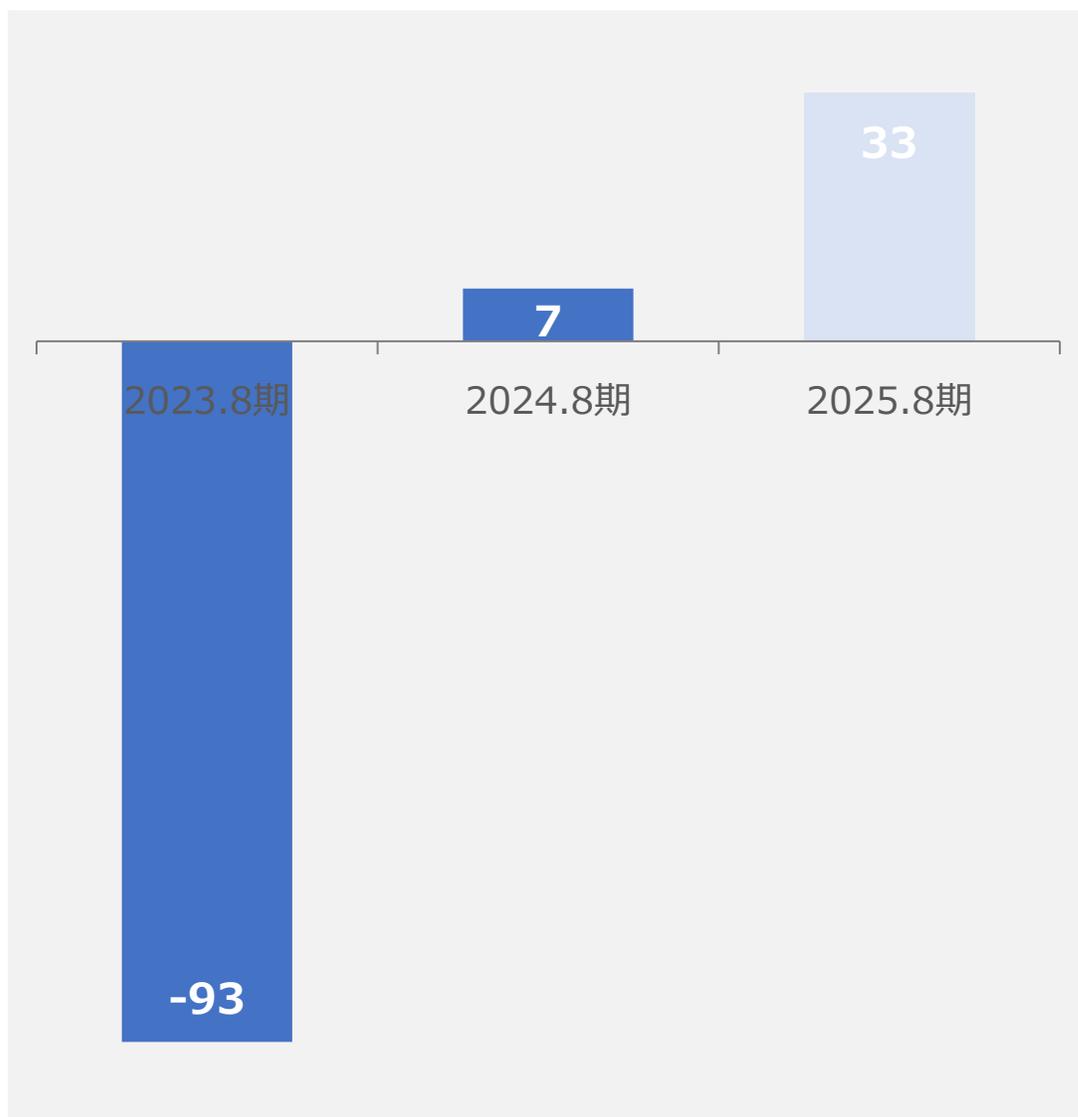


(単位：百万円)

## 安定した成長性

アライアンス強化による売上拡大

再エネ・創エネなどGXニーズに対応したソリューションの展開

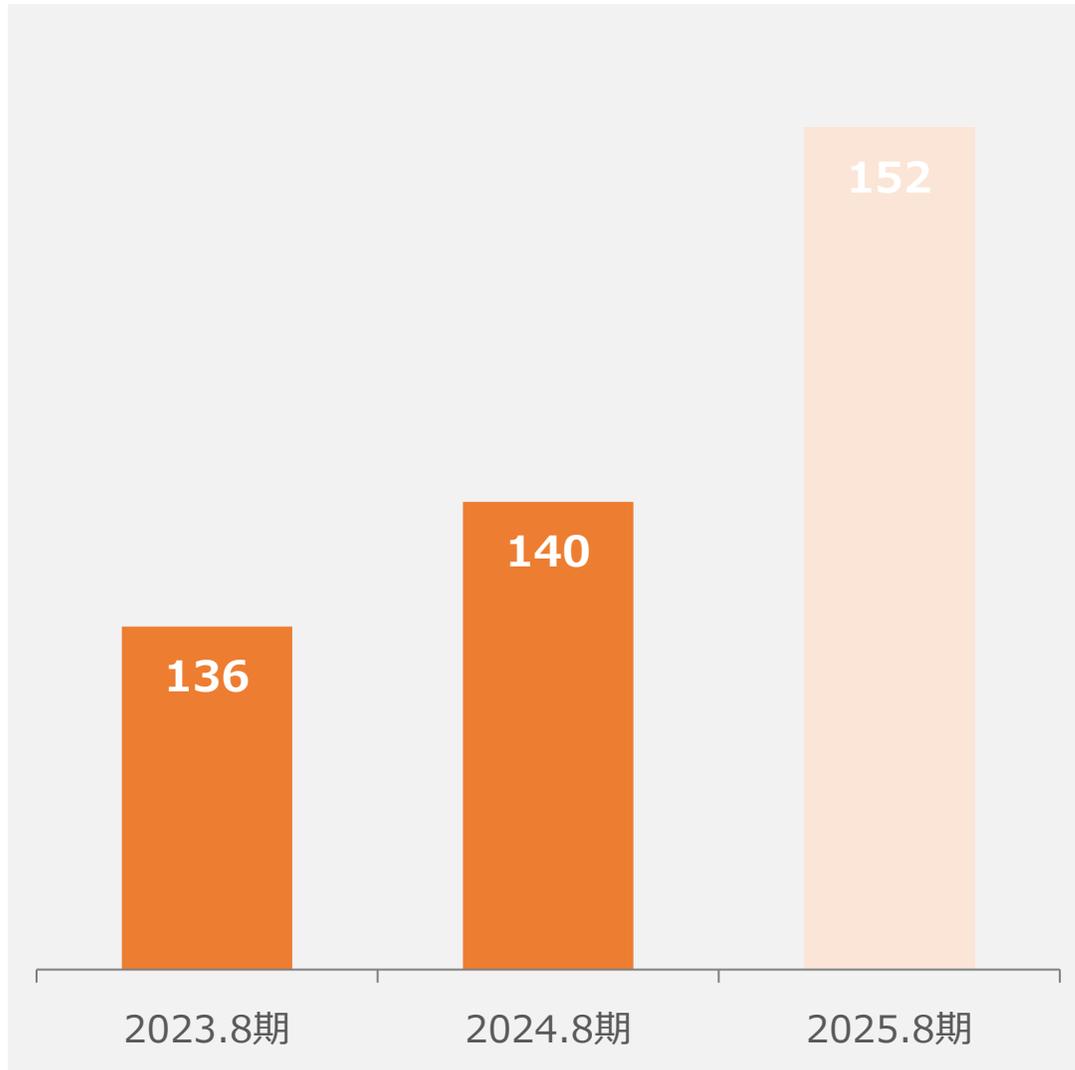


(単位：百万円)

## 収益性改善

継続かつ計画的なコスト削減

経営指標の細分化



(単位：人)

## エンジニア採用強化

即戦力エンジニア採用強化

管理職・幹部候補の育成

※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。

※ 2023.8期はゴモジー、フィット含まず

# 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よる売上拡大・収益性の改善を図る。また、グループ会社や関連会社とのGXを軸としたシナジー最大化

## 共創事業拡大

- ✓ KDDI社とのKDDI IoTクラウド Standard、受託案件における連携強化
- ✓ 積水樹脂社の共同開発のリリース、市場展開による収益化フェーズへ

## 既存サービス深耕

- ✓ ゆりもったの監視運用改善
- ✓ AI案件獲得に向けたプロモーション強化
- ✓ 業界個別にマーケティング施策を展開し優良インバウンド拡大

エンジニア力を活かした共創事業・既存サービス深耕の推進

## POINT

- **KDDI社連携強化**  
KDDI IoTクラウドStandardの機能改善や外部システム連携を強化、大型見込案件の獲得に注力
- **積水樹脂社との共同開発**  
来年のリリースに向けて、よりよりサービスにするための機能追加や検証を進め、積水樹脂社と連携し、早期に市場へ展開できるようにさらなる開発推進を図る
- **新たな収益源の確保**  
AI技術やエンジニアスキルを活かした新規チャネル、顧客の開拓を図る

※<https://biz.kddi.com/service/iot-cloud-standard/>

# コンストラクションソリューション



建設業界において増々加速する建設DXのトレンドに応えるべく、営業面・顧客面・製品面の3つの分野の強化を加速

## 営業面の強化ポイント

- ✓ 販路拡大の為の**販売代理店の拡充**
- ✓ **SaaS企業**との連携とのソリューション連携 (FASTIOとのAPI連携やバィアスとのデータ連携等)
- ✓ **営業推進部創設**による川上営業の強化

## 顧客面の強化ポイント

- ✓ 顧客との**共同開発・実証実験等の共創を強化**し、顧客との関係強化を図る。(建設業界大手ゼネコン・サブコンと共創開発進行中)
- ✓ **建築分野**への営業強化 (大手+地場ゼネコン建築門・大手+地場ハウスメーカー等)

## 製品面の強化ポイント

- ✓ 既存商品のリニューアルによる商品力強化
- ✓ 「**安全管理**」「**品質向上**」「**省力化**」に特化したアイテムの拡充加速
- ✓ 地場ゼネコンでも使えるIoT商材の開発強化

建設業界における製品の普及をさらに加速

## POINT

- 営業面は、取扱販売店を拡充し、売上拡大をはかりつつ、建設業界における製品の利用機会を増大
- 顧客面は、開発力を活かしながら、建設業界大手のゼネコン・サブコンとの共創開発を強化し、新技術の開発や実証実験から、新たなソリューションを展開
- 製品面は、既存製品のリニューアルを早期に実施、業界に展開していくとともに、建設業界において広く利用されるDX商材の開発を加速させ、アイテム数拡大へ

## さらなる脱炭素社会に向けた、系統用蓄電所の開発へスタート

電力の安定供給を目的とした系統用蓄電池事業を推進中。既に複数個所をターゲットに系統用蓄電所の開発に着手、パワーでんきイノベーションの再エネワンストップをモットーとして、土地の選別・電力会社との検討・協議を開始

### 系統用蓄電池施工 イメージ

系統用蓄電池20ftコンテナ型は、重量が約35 tあり、輸送・据付など特殊な技術と知識に加え、周辺環境・搬入経路・騒音対策など様々な知識が必要。  
パワーでんきイノベーションは、再エネワンストップの確立を目指す



### POINT

- ・ **今注目されている系統用蓄電池**  
国内では、2050年カーボンニュートラル実現に向け、再生可能エネルギーの出力変動の調整など有効な活用が期待されている。系統用蓄電池は、電力ネットワークの安定性を確保するために使用され、主に電力安定供給を目的として運用
- ・ **系統用蓄電池の施工に向けて**  
系統用蓄電池の施工・工事に向けて、本年11月より着手予定の案件受注
- ・ **auリニューアブルエナジーとの取り組み**  
エコモットとauリニューアブルエナジー社は2023年12月28日、再生可能エネルギー発電事業のさらなる促進のため、2024年度（2024年4月1日～2025年3月31日）太陽光発電所開発に係るパートナーシップ協定を締結

# 05 Appendix

# 会社概要

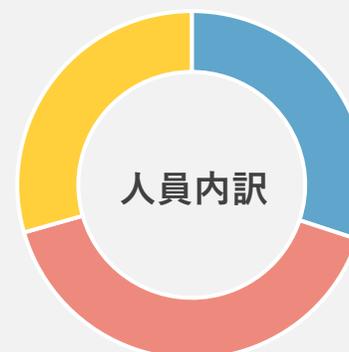
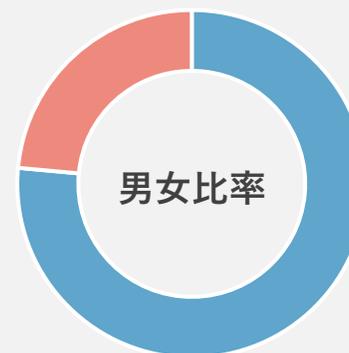


社名	エコモット株式会社
代表者	代表取締役 入澤 拓也
設立	2007年2月（決算期：8月）
資本金	6億1,796万円（2024年8月末現在）
本所在地	北海道札幌市中央区北1条東1丁目2-5 カレスサッポロビル7F
営業所	札幌・東京・青森
事業概要	IoTインテグレーション事業

- 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）

140名〔13名〕 2024年8月末時点



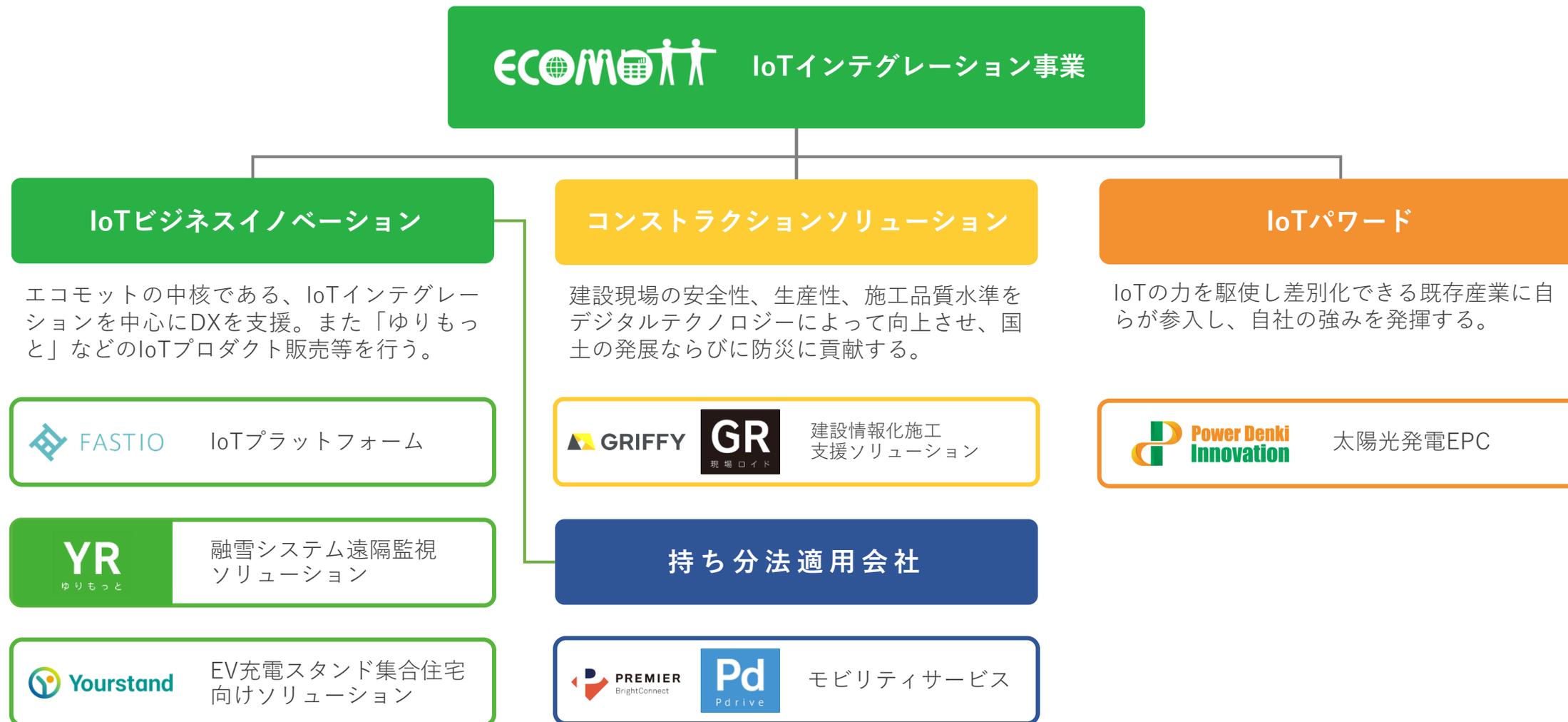
- 男性 … **76.5%**
- 女性 … **23.5%**
  
- 営業職 … **30.1%**  
営業・カスタマーサービス 他
- 技術職 … **40.5%**  
SE、設計製造、工事 他
- 管理・総合職 … **29.4%**  
管理・カスタマーサポート 他

※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〔 〕内に記載しております。



## サステナブルな社会（持続可能な社会）の実現

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



# ビジネスモデル：IoTプラットフォーム



## エコモットの強み

## 人材育成・採用強化

### CONNECT

接続



2,000種類以上のセンサー・計測機器の接続実績あり

### DEVICE

IoTゲートウェイデバイス



自社開発で用途にあわせたゲートウェイデバイスを提供

### NETWORK

ネットワーク



モバイル通信をメインとし、LPWAや衛星通信も提供

### CLOUD

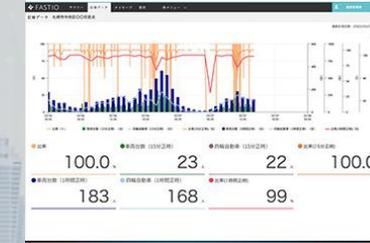
クラウド



用途によりAWSまたはAzureで提供

### APP

アプリケーション



標準のFASTIOアプリでスピーディに導入可能

### AI

人工知能



飲食店や建設現場を中心にさまざまなAIを提供

10,000件以上の導入実績で培った「つなげる力」

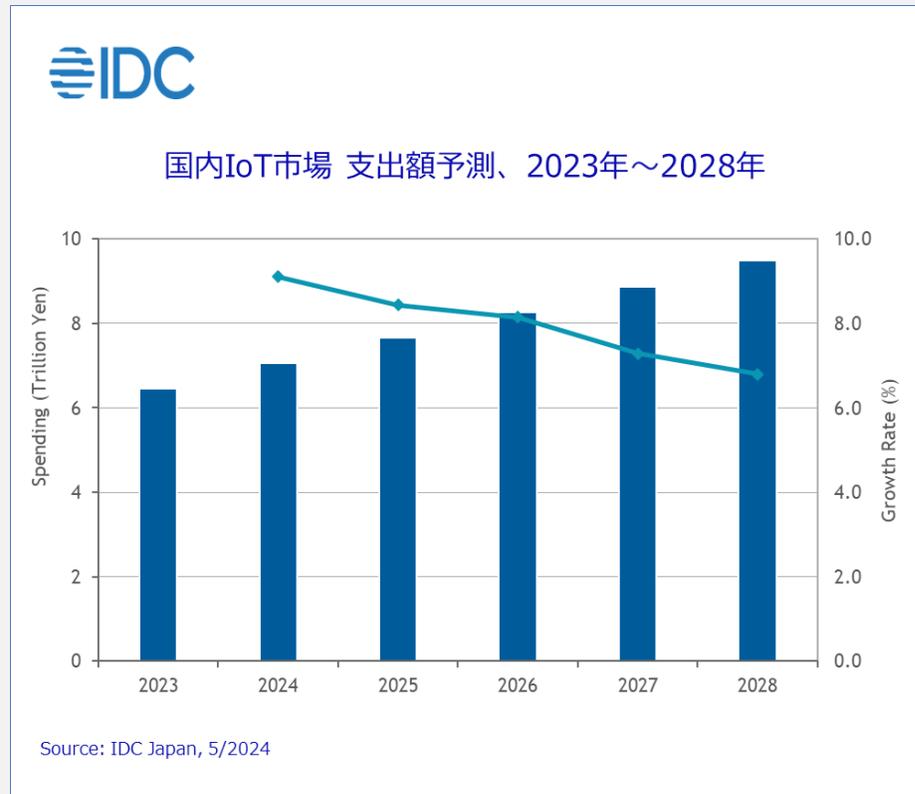
エンジニアの働きやすい環境 & 資格取得の支援

「つなげる力」を強みとしたIoTプラットフォームをワンストップで提供

# ビジネスモデル：国内IoT市場



国内IoT市場におけるユーザー支出額は、2023年の実績が6兆4,672億円、2023年～2028年のCARGは8.0%と非常に高く、2028年には9兆4,818億円に達すると予測されている成長市場である。



## ■当社の主なターゲット市場



成長の背景にはIoT技術の普及と認知拡大が要因であると考えられ、様々な業種の企業も生産性や効率の向上を目指しIoTを採用している。より高まるIoT需要に応えるべく、事業部ごとにターゲット市場を明確にし、最適な製品・サービスの提供を行う。

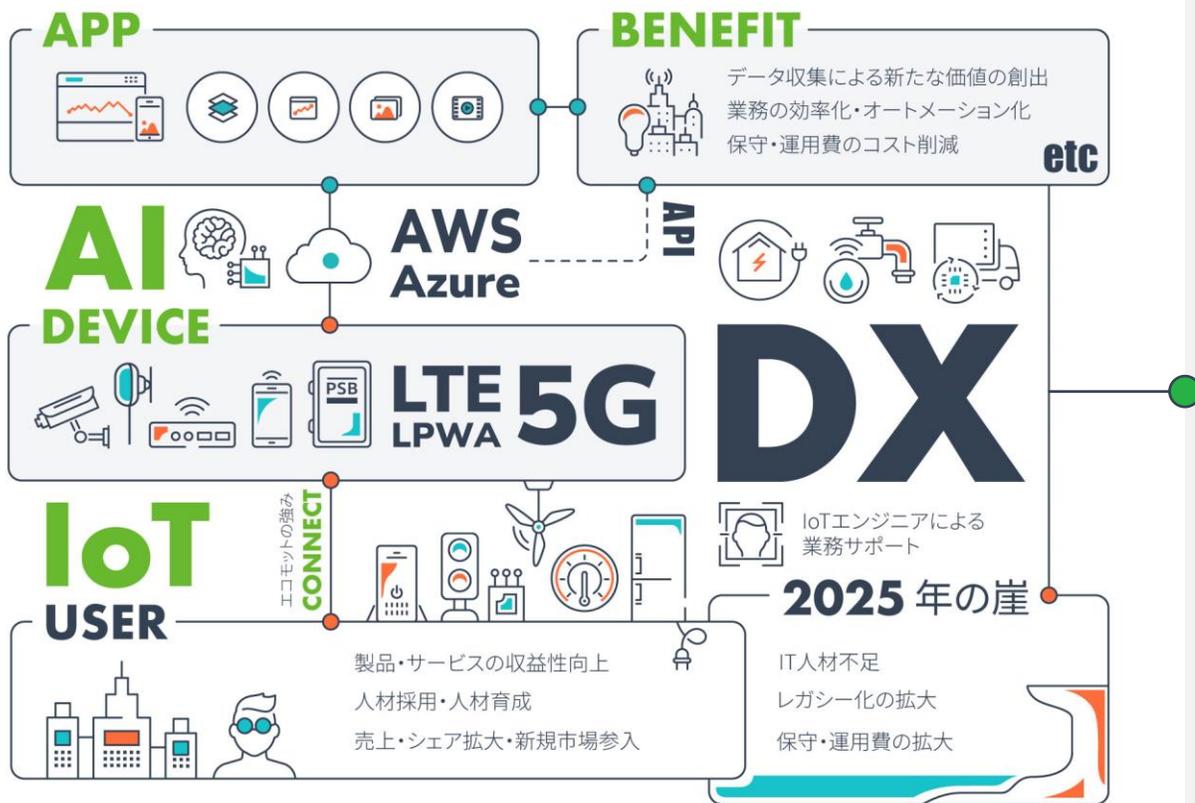
※国内IoT市場 支出額予測、2023年～2028年（出典：IDC Japan）

# ビジネスモデル：IoTプラットフォーム事例



当社のIoTエキスパートが顧客の課題をヒアリング、ターゲットとなる「モノ」のデータ収集を行い、サーバー構築からアプリ開発、必要に応じてAIによる業務効率化・品質向上などを提案。社内のIT人材不足や各レイヤーにおけるデバイス・開発先の選定などに悩むことなく、いかにDXにおけるベネフィットの部分を拡大していくかという重要な点に注力することができるIoTプラットフォーム

「つなげる力」を強みとした、包括的なIoTプラットフォーム



## 事例01：KDDI「KDDI IoTクラウドStandard」



FASTIOをベースに共同開発。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「LED電光表示板のIoT化」



積水樹脂とのLED電光表示板のIoT化を共同開発中。センサーデータ・画像データだけではなく、AI活用による付加価値向上を視野に継続開発中。

# 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

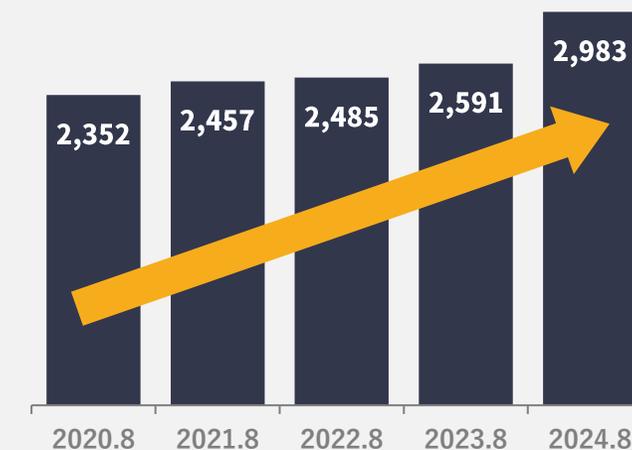


## POINT

- 北海道・北東北のマンションを顧客とし、約3,000箇所の監視実績。同業他社との協業により、導入実績が大幅に増加
- 灯油・ガス等の年間燃料コストを平均42%削減
- 1シーズンで39,000トンのCO2削減  
(日本人1人あたりCO2排出量8.4トン※)
- 将来的にはAIによる監視自動化を目指す

※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)



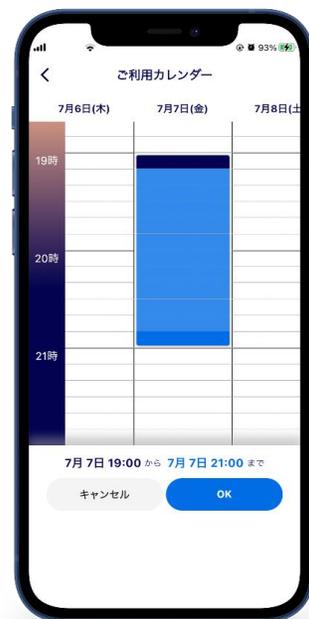
# サービス紹介：IoTビジネスイノベーション



EV充電集合住宅向けソリューション



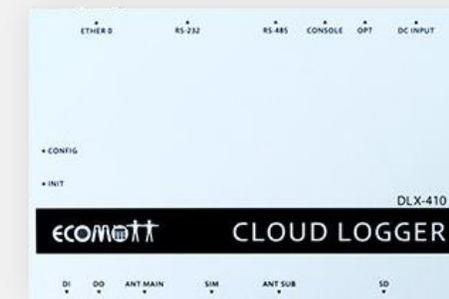
集合住宅における、EV充電器の運用課題を解決するためのシステムを北海道・青森エリアで提供。アプリ上でEV充電器の予約管理や決済、遠隔制御を実現



## POINT

- ユアスタンド社と資本業務提携を行い北海道・青森エリアの集合住宅に販売
- ゆりもつとで接点のある管理会社・マンションオーナーにアプローチ
- 国や自治体のEV導入補助金の活用
- Yourstandで当社IoTデバイスが採用

制御特化型省電力汎用データロガー  
「クラウドロガーLTE (Cat1)」



# サービス紹介：コンストラクションソリューション



株式会社 GRIFFY 建設現場向けDXサービス「現場ロイド」 (NETIS対応)



19,000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

福井コンピュータ「EX-TREND武蔵」と連携  
対前年同期比で売上高が6倍強と好調

**BAIAS (バイアス)**  
配筋検査ARシステム



NETIS登録番号：CB-230022-A

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



活用事例：  
出庫箇所に接近する車両を検知

NETIS登録番号：KT-240018-A

対前年同期比で売上高が180%  
引き続き好調に推移

**おんどロイド**  
コンクリート養生温度管理システム



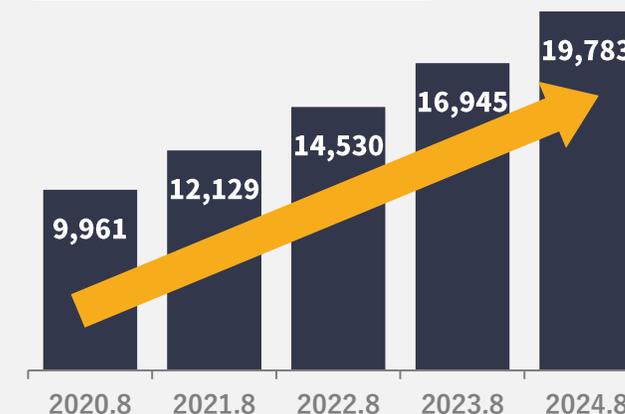
NETIS登録番号：KT-230101-A

## POINT

- 販売代理店をメインとした全国の営業網で19,000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の取り扱い

現場ロイド導入実績 (単位：件)

年間2,000件以上UP



# サービス紹介：IoTパワード

株式会社パワーでんきイノベーション



グリーンエネルギーの普及のため、太陽光発電EPC※1 事業へ参入  
当社IoT・AI技術力や蓄電池製品を生かし、単純な施工会社ではなく、差別化されたビジネスモデルを構築

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

## メガソーラー発電所建設

- 野立ての太陽光発電のEPC事業
- 工場や店舗などの自家消費型ソーラー発電システム設置事業
- 一般家庭向け屋根置きソーラーパネル・蓄電池設置事業



### POINT

- auリニューアブルエナジー社との連携を強める。2023年6月29日、群馬県、KDDI社、auリニューアブルエナジー社がGX推進の連携協定を締結
- 太陽光発電施設のIoTによる遠隔監視・制御のニーズが拡大
- 自家消費型、第三者所有PPAモデルなどのマーケットに展開



当社は、創業当初から「未来の常識を創る」を理念に、社会問題と向き合い、新たなアプローチによる問題解決を推進。独自のIoT×AIテクノロジーを活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を目指す。

## PHILOSOPHY 「未来の常識を創る」



### 環境 環境問題を解決するIoTソリューションの提供

未来の子供たちが安心して暮らせる世の中をつくるため、自社GXソリューションの提供やグループ会社との再生可能エネルギーの普及を推進



### 働く人 ひとりひとりのウェルビーイングを目指して

社員ひとりひとりが働きやすく、心身ともに健康な状態を目指します。主に社内交流の場や子育て支援、フィットネスイベントの開催など



### 社会貢献 北海道最大級の親子向け環境イベントに参加

毎年、北海道最大級の親子向け環境イベント「環境広場さっぽろ」に参加。環境問題を共有し、より快適で安心なまちづくりを目指す



## 社員インタビュー

エコモットのサステナビリティ活動を採用向けインタビュー動画として配信しています。自社の活動や社員・オフィスの雰囲気発信していくことで、採用活動だけでなく、サステナビリティ活動の参考事例としていただき、持続可能な社会の実現を目指します。

### 働きやすい環境編



### ウェルネス編



エコモット YouTube



# 人材への投資（福利厚生）



より働きやすい環境を提供することで、従業員のモチベーションを高め生産性向上を目指す  
他にも、子育て世代の従業員が多いことから、ベビーシッター補助や妊活補助といった子育て支援制度を実施

## 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しています。

## 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をしています。

## 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・報奨金がもらえる制度。常に成長し続ける社員を応援しています。

## 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。社員同士の交流を行い、社内の活性化を図っています。

## フレックス制度



コアタイムは11時から16時に設定し、ワークライフバランスを高いところで維持することを支援する制度です。

## 共済会制度



保険組合の共済会に加入しています。ご家族の健康診断の助成やスポーツジム、旅行や観劇、プロ野球チケットの優待などが受けられます。

もっと、グリーンな明日へ



- 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](mailto:ir@ecomott.co.jp)  
URL : <https://www.ecomott.co.jp/>