

2025年7月期 第3四半期決算説明資料

名証メイン

証券コード：6225



上場3周年を迎えました



おかげさまでエコムは、
今年で上場3周年を迎えました

目次

1.会社概要 熱総合エンジニアリング企業「エコム」について

2.2025年7月期 第3四半期業績

3.2025年7月期 業績予想

4.2025年7月期 「広報活動」について

5.中期経営計画（2025年7月期～2029年7月期）

（参考資料）エコムって何者？

会社紹介

熱総合エンジニアリング企業「エコム」について

01

会社概要

会社名	株式会社 エコム
本社	浜松市浜名区平口5277-1
設立	1985年8月17日
資本金	131百万円
売上高	24.6億円（2024年7月期）
従業員数	73名（2024年7月期）
事業所	本社・ヒートスクエア、第3エンジニアリング工場、札幌支店、関西支店
事業内容	工業炉など産業プロセス機械の開発・設計・製造 及びメンテナンス事業
資本提携先	関西電力株式会社、ノリタケ株式会社



本社：エコムヒートスクエア

加熱技術とDXでカーボンニュートラルに挑戦する企業

Layer-3
カーボンニュートラル

Layer-2
DXによる生産性の向上

Layer-1 (階層)
安全安心

エコム熱技術総合エンジニアリング

CO₂/NO_x排出量の少ない「加熱プロセス」の開発

- オーダーメイドによる省エネ・省スペース・省時間（時短）設計
- 省エネデバイスの自社開発

DXによる生産性向上に貢献する「ものづくり」

- IoTクラウドサービスを使ったエネルギーマネジメント
- 3D-CAD/熱流体解析を利用したオンリーワン設計

安全・安心の提供

- アナログとデジタルを融合したメンテナンスサービスによる安全・安心の提供

事業概要

「加熱」をコア技術として、工場の生産ラインに設備やソリューションを提供。

業界を問わずオーダーメイドで乾燥、焼成などの「加熱プロセス」の開発・設計・製造を行う「産業システム事業」と工業炉の監視、改造工事を行う「保守サービス事業」の2セグメントで構成。



事業概要

産業システム事業

ファースプロダクツ

製造業における「加熱プロセス」をオーダーメイドで設計、製作。車やスマートフォンの部品、アルミやガラスの素材は「加熱プロセス」を通して作り出されています。

ヒートトライアル

「何度で何分加熱すればよいのか？」その最適解を見つけるのがヒートトライアルです。熱源、温度、圧力、風速、ノズル形状など最適パラメータを導き出します。

省エネ環境デバイス

省エネバーナーや遠赤外線ヒーターなど、カーボンニュートラル実現に向け、エネルギー効率の高い省エネ機器を自社で開発販売しております。

売上高構成比（2024年7月期）

約**65%**

約**35%**

ECOM



保守サービス事業

ファースエンジニアリング

顧客企業の工場に出向き、省エネ改造工事などを行う「オンサイトサービス」。顧客はカーボンニュートラルの実現に向け、省エネ改造工事を行います。

IoTメンテナンスサービス

「定期点検」を中心とした「ストック型オンサイトサービス」工業炉にセンサーを設置。クラウド上に収集した各種燃焼データを遠隔監視するなど、顧客企業にとって致命的なトラブルを未然に防止。

パーツセールス

工業炉に必要な各種消耗用品など、常時600種類以上のパーツを在庫として常備し、緊急対応します。販売だけでなく、最適な機器選定、取り付け、設定まで対応します。

「加熱プロセス」とは

例えば、最新鋭の自動車や航空機を作るのには軽くて丈夫な構造材が必要です。

他にも、スマートフォンや太陽光パネル、それらを構成するさまざまな部材は工業炉などの「加熱プロセス」を通すことで、必要な品質・規格を充足させており、同工程を経た後に部品として機能するのです。



*** 産業には様々な「加熱プロセス」が必要だが、一方CO₂を排出してしまう**

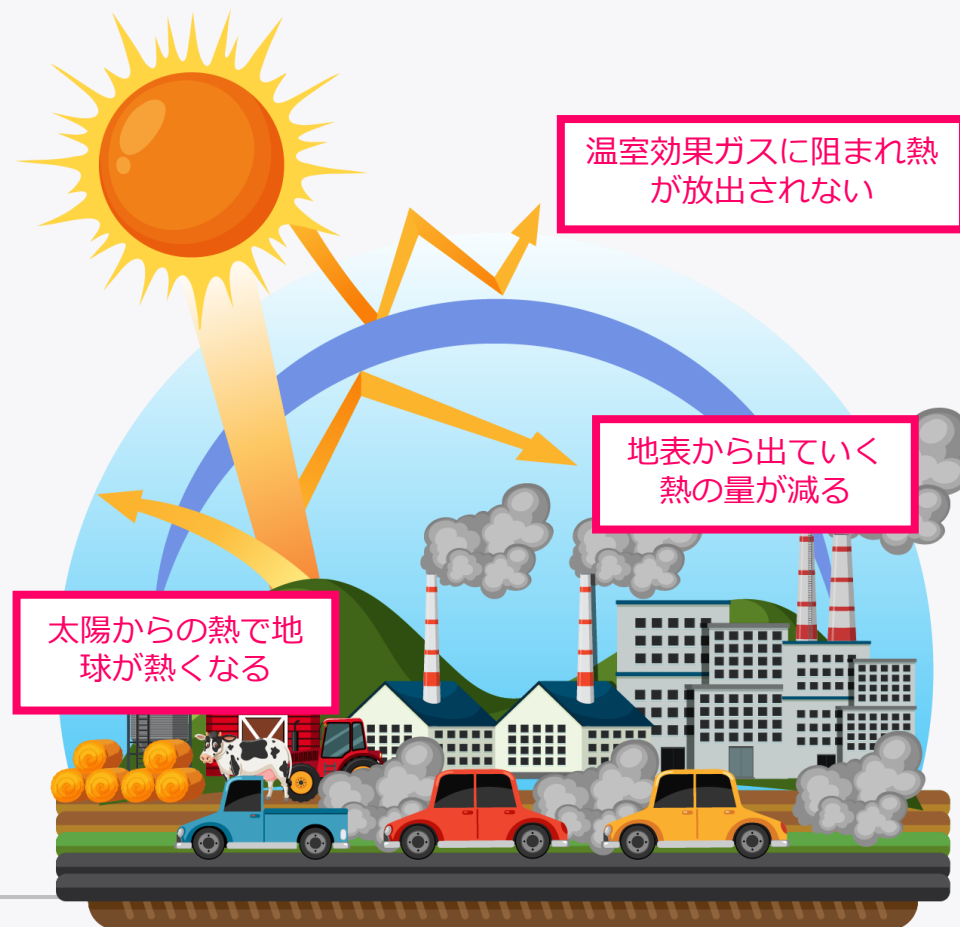
地球温暖化とカーボンニュートラルについて

地球を囲む「温室効果ガス」が増えすぎると、熱が宇宙へ放出されないので地球が熱くなる！

主な「温室効果ガス」とは **二酸化炭素 (CO₂)**

温室効果が
強くなると…

- ・ 異常気象（干ばつ、豪雨）
- ・ 海面が上昇
- ・ 生態系の変化、絶滅
- ・ 飢餓などの食糧問題
- ・ 人体への健康被害 . . .



カーボンニュートラルの実現には？



CO₂ を出さない事が大切！

加熱プロセスカーボンニュートラルについて

社会は地球温暖化問題を中心とした環境問題に直面している。
そして2050年までのカーボンニュートラルを目指している。

我が国の各部門のCO₂排出量について（エネルギー起源）
（出典：環境省 2022年度（令和4年度）の温室効果ガス排出量・吸収量について 2024年4月発表）

部門	排出量	シェア	削減ポイント
産業部門（工場等）	3億5,200万トン	33.9%	生産設備省エネ、空調、生産性
運輸部門（自動車等）	1億9,200万トン	18.5%	燃費改善、EV化、移動の制限
業務その他部門（事務所等）	1億7,900万トン	17.2%	空調、照明、OA機器、給湯器
家庭部門	1億5,800万トン	15.2%	空調、照明、OA機器、気候変動
エネルギー転換部門（発電所等）	8,240万トン	7.9%	再生可能エネルギー利用、原発利用
(非エネルギー起源のCO ₂ 排出量)	7,260万トン	7.0%	工業プロセスにおける化学反応や廃棄物の処理などで発生するCO ₂
合計	10億3,700万トン	100%	

→ 約34%（産業部門） × 約40%（工業炉などの加熱プロセス） = 日本全体のCO₂排出量の約14% に相当

* 約40%の記載について：日本工業炉協会文献資料「産業界の省エネルギー／環境負荷低減に大きく貢献する高性能工業炉」より

ヒートトライアルによる省エネ提案

エコムは一品一葉の受注生産（**オーダーメイド型**）を柱に、
ユーザーの生産設備の開発代行を行う。

一般的なオーダーメイド

「サイズ」や「生産量」に合わせるだけ

ECOMのオーダーメイド

付加価値を独自提案



ガス・電気・赤外線・マイクロ波・過熱蒸気などの
多様な熱源がテスト可能

産業システム事業の特長と強み # 1 - 2

Q いったい「ヒートトライアル」で何をするのか？

A お客様の生産プロセスの開発代行をする

ソリューション
「モノ」ではなく「**SOLUTION**」を提案する

ECOMの受注プロセス

ユーザーの要望例

- ・カーボンニュートラルの実現に向けCO₂排出量を削減したい！
- ・短時間で処理を終えて、生産性を上げたい！
- ・省スペースで設備を作りたい

具体的な検討項目

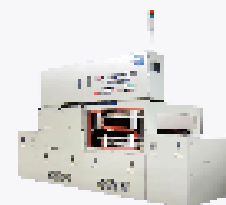
- ・ガス？電気？赤外線？マイクロ波？蒸気？…
- ・低い温度で処理できないか？
- ・風の方角は下？上？それとも両脇？
- ・風速は5、10、50m/s？

ヒートトライアルで実証試験

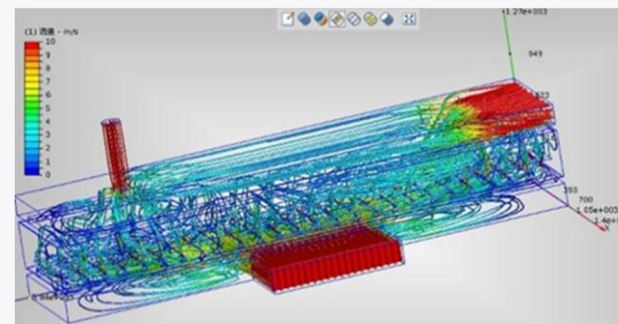
レポート提出

- ・複数のパラメータを組み合わせで最適解を提案
- ・熱流体解析を組み合わせで、アナログとデジタルの融合提案

設備提案



高付加価値で受注が可能



産業システム事業の特長と強み # 2

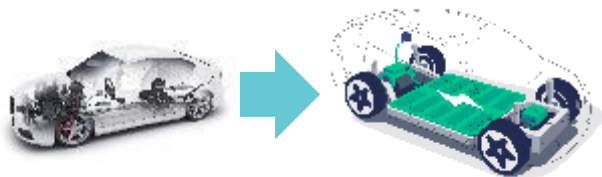
メインユーザーは自動車業界

自動車業界は「100年に一度の大変革期」に突入し、CASEに対応すべく積極投資を継続中。

当社はEV化（電動化）により新たな派生する部品の加熱プロセスを「ヒートトライアル」で取り込んでいく。

CASEとは： Connected（コネクティッド）Autonomous/Automated（自動化）
Shared（シェアリング）Electric（電動化）の略

自動車は「エンジン」から
「電動モーター + 電池」へ



塗装乾燥プロセス

ガラスアニールプロセス

アルミ部品熱処理プロセス

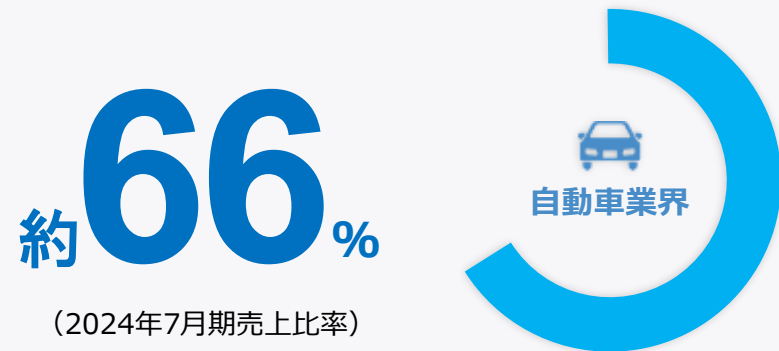
アルミニウム溶解プロセス

触媒乾燥プロセス

プレス前予熱プロセス

ヘッドライトアニールプロセス

売上データ



EV関連の受注推移

自動車関連受注案件の EV関連受注率

(2023年7月期～2024年7月期の累計受注件数)

約 **26%**

エコムの実績のあるEV関連の加熱プロセス装置

モーター関連

- ・ステーターワニス処理
- ・ステーター粉体塗装
- ・ローター磁石接着剤硬化処理
- ・ステーター焼嵌め
- ・ロータシャフト焼嵌め

FC／電池 関連

- ・バイポーラ型鉛蓄電池
- ・電極材の触媒塗工
- ・水素タンクアニール

産業システム事業の特長と強み # 3

生産ラインは前後に連続性を持ちますので、例えば加熱後の「**冷却工程**」、製品を投入／取出する「**ロボットシステムインテグレーション**」、そして次工程へ運ぶ「**搬送工程**」など、一気通貫での対応が求められます。

(代表する生産工程)

切削工程

溶接工程

研磨工程

組立工程

検査工程

加熱工程

冷却工程

搬送工程

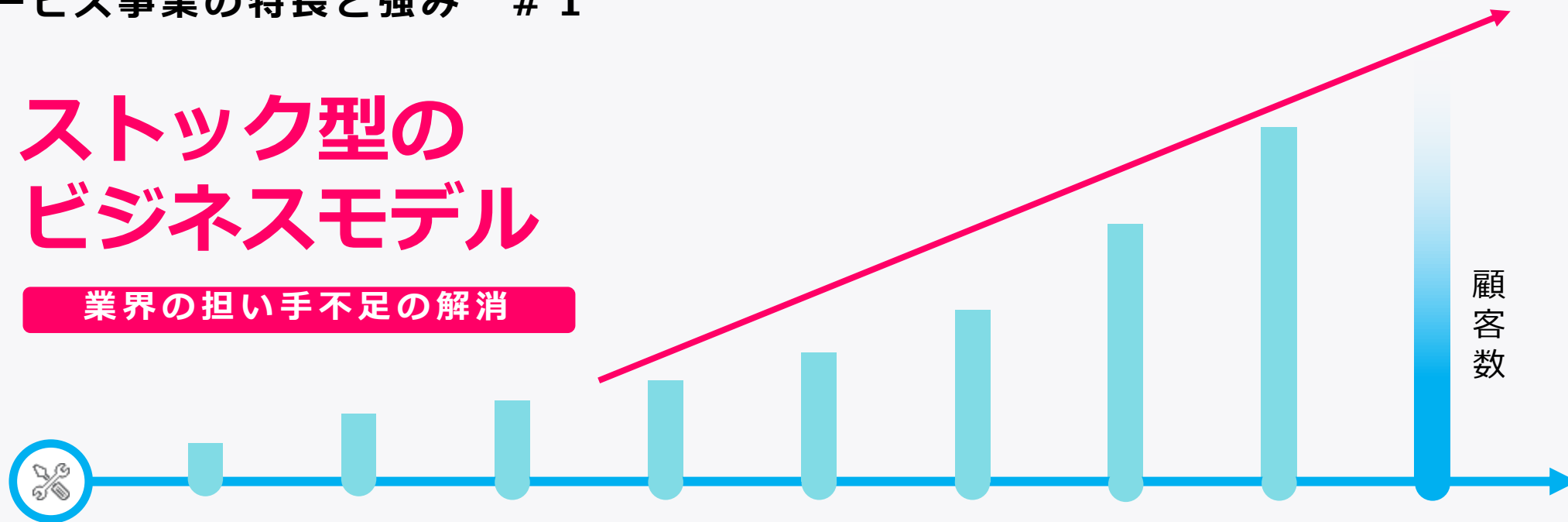
ロボットシステムインテグレーション

ロボットシステムなど前後工程を
「一気通貫」で受注



ストック型の ビジネスモデル

業界の担い手不足の解消



BUSINESS MODEL

他社製の工業炉を主体にメンテナンス

他社製メンテナンス比率 **83** %
(2024年7月期実績)

工業炉の稼働数（国内）

約 **40,000** 基
* 工業炉協会の文献資料より

- 既に全国で約500 社を超える工業炉のメンテナンスを請け負っている。
- メンテナンス設備の約4割の設備は乾燥炉であるが、乾燥炉は「労働安全衛生法」にて年1回以上の点検が義務化されており、毎年受注が見込める。

保守サービス事業の特長と強み # 2

エコムは祖業である「保守サービス事業」を起点として「産業システム事業」を拡大してきました。

「保守サービス事業」を強化することで「産業システム事業」の売上げ拡大につながり、両事業でシナジーのあるビジネスモデルです。

「保守サービス事業」を起点とした「新規設備案件獲得」への展開

有益な技術情報

- 既存設備に対する顧客の評価
- 顧客の使用状況
- 更新時期
- 経時変化の把握

83%

他社製品
メンテナンス比率
(2024年7月期)

付加情報

- 人脈の構築
- 1台から複数台へのメンテナンス展開
- カーボンニュートラルなどの最新情報の発信と共有

「保守サービス」を
行うことで得られる
メリット



信頼関係と安心感



新規設備の引き合い獲得

新規設備



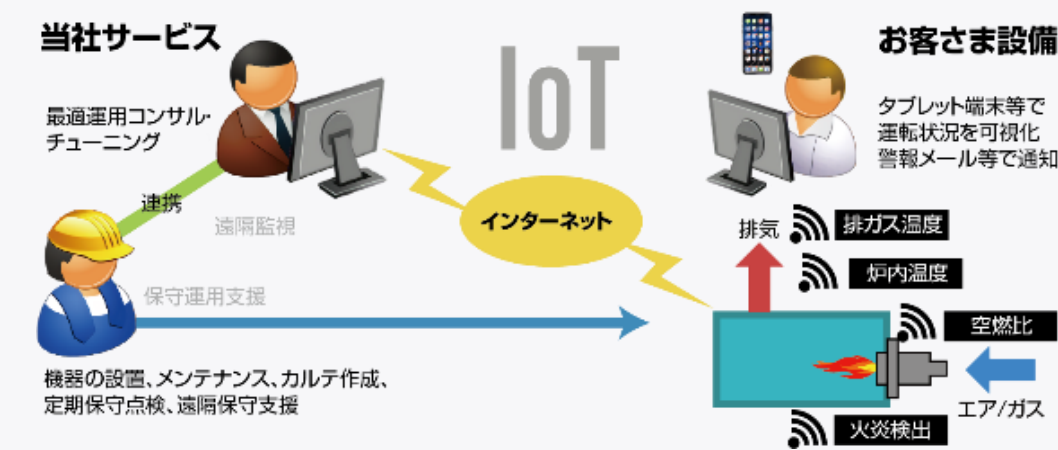
受注

ヒートトライアルへの誘導

保守サービス事業の特長と強み #3

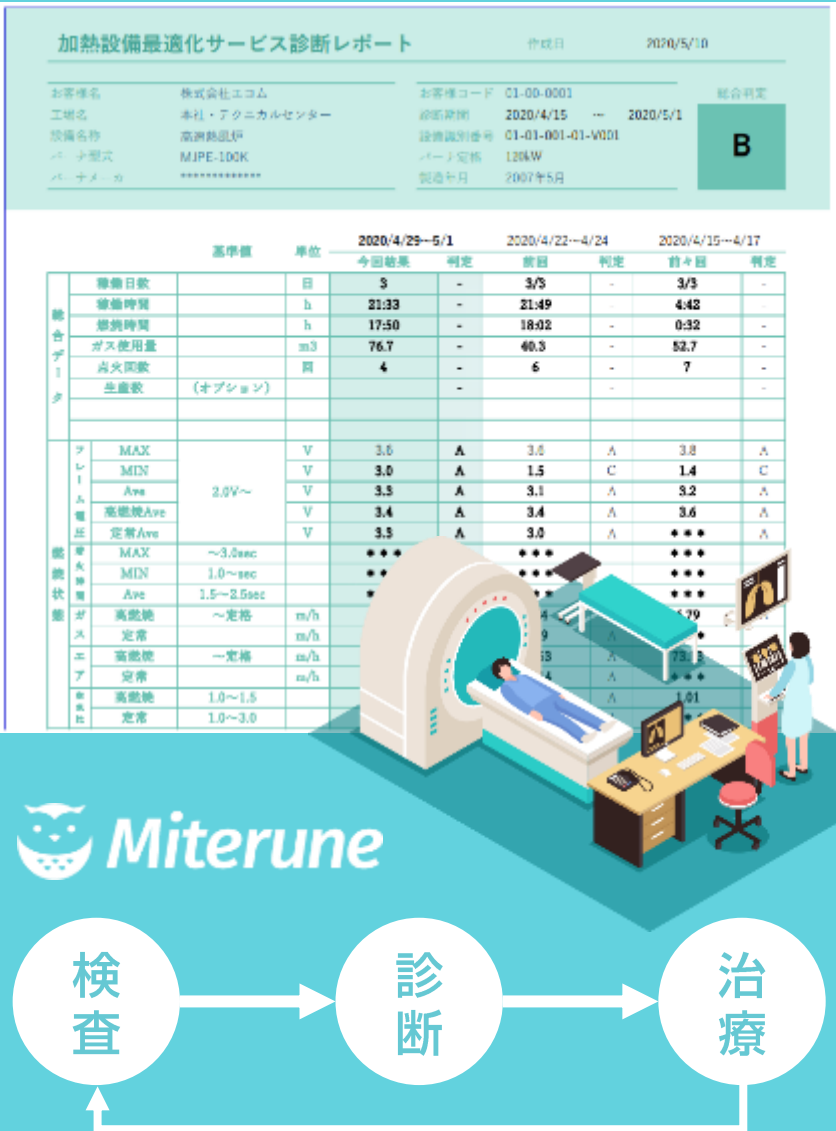
これからのメンテナンスは「壊れたら直す」ではなく「機能保全／予防保全」

IoT遠隔監視サービス「Miterune(ミテルネ)」の拡販
保守サービス事業拡大のキーワードは**メンテナンスのDX化**による見える化。IoTリモートメンテナンス「Miterune (ミテルネ)」をサービスメニューに加えることで、既存のサービスノウハウとIoT技術を融合してメンテナンスの効率化と予防保全に貢献する。



現場での「アナログ作業」とリモートメンテナンスを使用した「デジタルサービス」の融合

開発／販売のビジネスパートナー：関西電力



保守サービス事業の特長と強み #4

「カーボンニュートラル」に向けた「加熱プロセス」の省エネ改造工事

事例1 断熱強化工事 炉体からの放散熱量を削減する事で、エネルギー使用量を削減



Before

省エネ工事

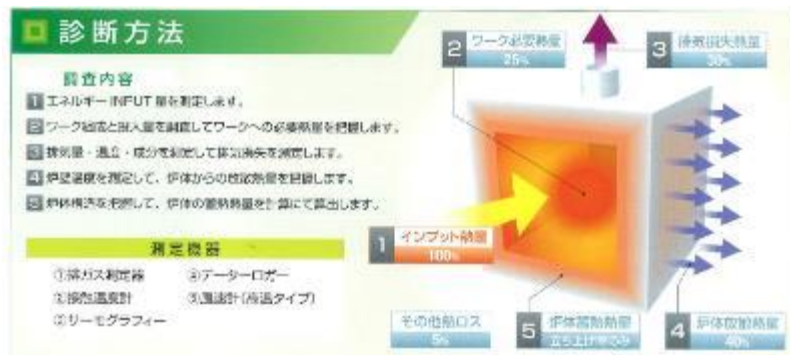


After

代表的な改造工事例

- ・ 排熱回収バーナ搭載工事
- ・ 熱交換器搭載工事
- ・ ガスからの電化工事
- ・ 断熱強化工事
- ・ 空燃比調整工事 など

Before診断 (エネルギー使用量とCO₂排出量を測定)



省エネ工事



写真：エコメンテナンスチーム

After診断 CO₂削減量(t) 投資効果(円) 投資回収(年)

エネルギー収支とは



2025年7月期 第3四半期業績

02

2024年7月期 通期決算のおさらい

	2024年7月期 通期業績予想	2024年7月期 通期業績	増減額	増減率
売上高	2,450百万円	2,465百万円	+15百万円	+0.6%
営業利益	246百万円	311百万円	+65百万円	+26.5%
経常利益	248百万円	303百万円	+55百万円	+22.5%
当期純利益	181百万円	210百万円	+29百万円	+16.5%

業績ハイライト

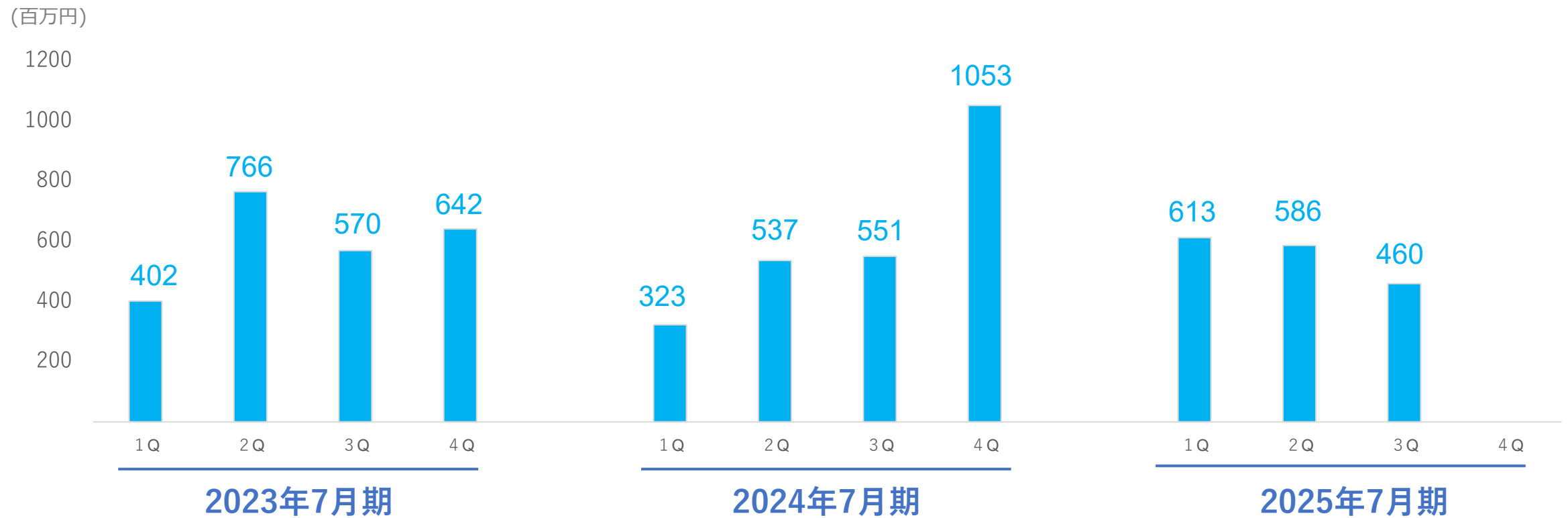
・国内では、カーボンニュートラルに向けた取り組みが政府の支援や法制度の整備に支えられ急速に進展しており、省エネ設備の導入や省エネに向けた改造工事などの需要が高い水準で推移している。

当年第3四半期は、資本提携先企業とのシナジー効果もあり、当社の祖業でもある保守サービス事業が好調を維持したことで前年同期と比較し、高い売上高・売上総利益率を実現することができた。

	2024年7月期 第3四半期実績	2025年7月期 第3四半期実績	増減額	増減
売上高	1,412百万円	1,661百万円	248百万円	17.6%
売上総利益率 (粗利率)	31.3%	36.1%	—	4.8ポイントUP!
営業利益	106百万円	233百万円	127百万円	119.8%
営業利益率	7.5%	14.1%	—	6.6ポイントUP!
四半期純利益	69百万円	159百万円	89百万円	128.5%

売上高（四半期毎の推移）

・当年第3四半期の産業システム事業については、収益認識の関係上、前年同期と比べ減収となったものの、保守サービス事業については、第1、第2四半期と同様、順調に推移している。



2025年7月期 第3四半期（累計）セグメント別実績

産業システム事業

	2024年7月期 第3四半期	2025年7月期 第3四半期	増減額	増減率
売上高	885百万円	933百万円	48百万円	5.5%
セグメント利益	96百万円	175百万円	79百万円	82.0%

保守サービス事業

	2024年7月期 第3四半期	2025年7月期 第3四半期	増減額	増減率
売上高	527百万円	727百万円	200百万円	38.0%
セグメント利益	143百万円	182百万円	39百万円	27.3%

- ・ 2024年7月期第3四半期の各セグメント利益の合計額には主に報告セグメントに帰属しない管理部門等に係る費用である調整額132百万円は含まれておりません。
- ・ 2025年7月期第3四半期の各セグメント利益の合計額には主に報告セグメントに帰属しない管理部門等に係る費用である調整額123百万円は含まれておりません。

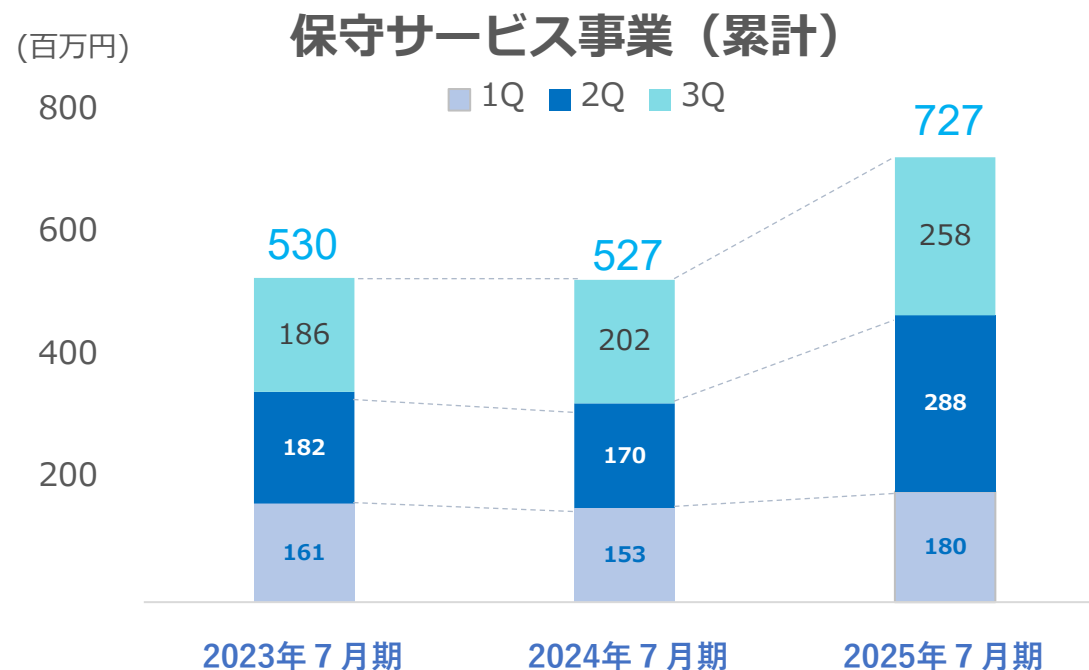
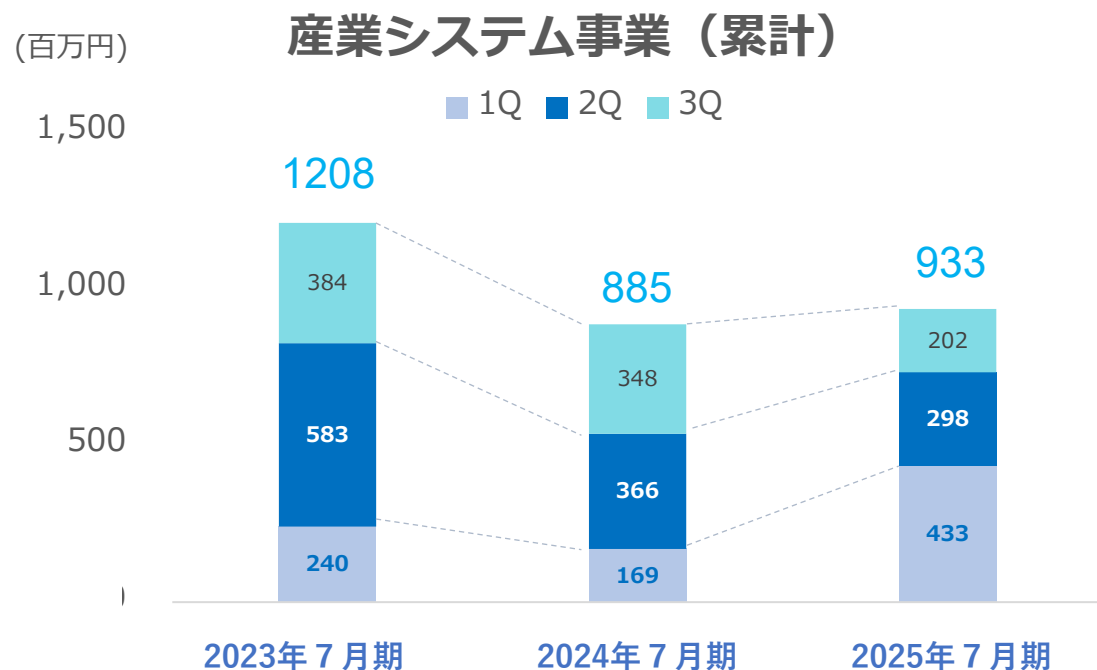
セグメント別売上高 第3四半期（累計）推移

産業システム事業

当社の主要顧客である自動車業界からの売上高は減少するも、半導体部品向け設備等、その他業界からの売上高がUPしたことにより、前年同期比5.5%の増加率を達成。

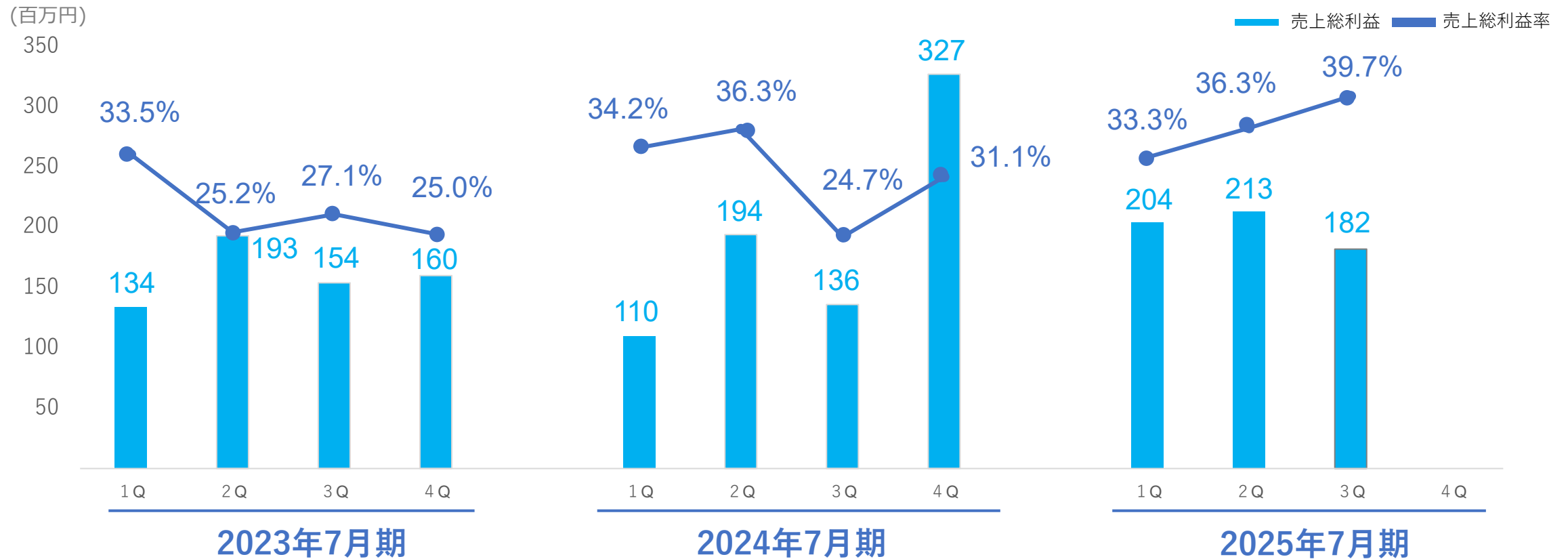
保守サービス事業

カーボンニュートラルを目指した改造工事に加え、リジェネ事業の事業譲受・協業先とのシナジー効果により、売上高は順調に推移したことにより、前年同期比38.0%の増加率を達成。



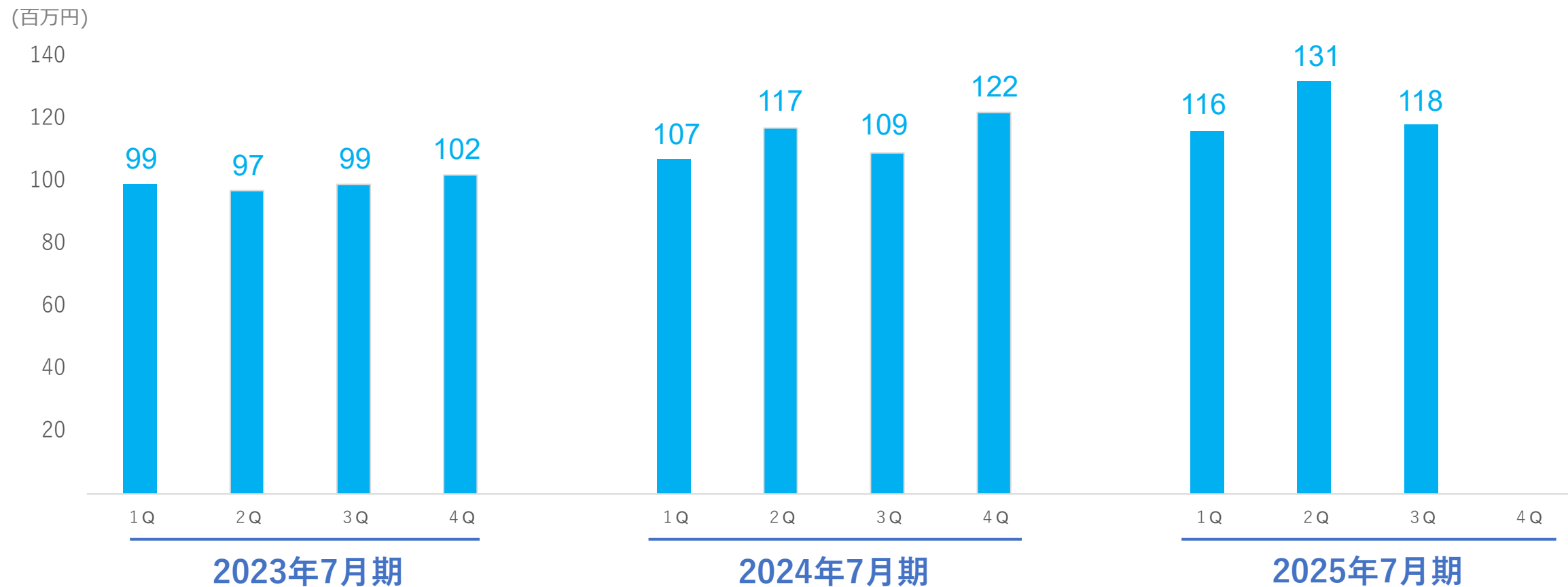
売上総利益、売上総利益率（四半期毎の推移）

- ・ヒートトライアルを経由した付加価値の高い製品を提供する産業システム事業と保守サービス事業の安定的な利益基盤に支えられ、**2025年7月期 第3四半期の売上総利益率は過去最高水準で推移。**



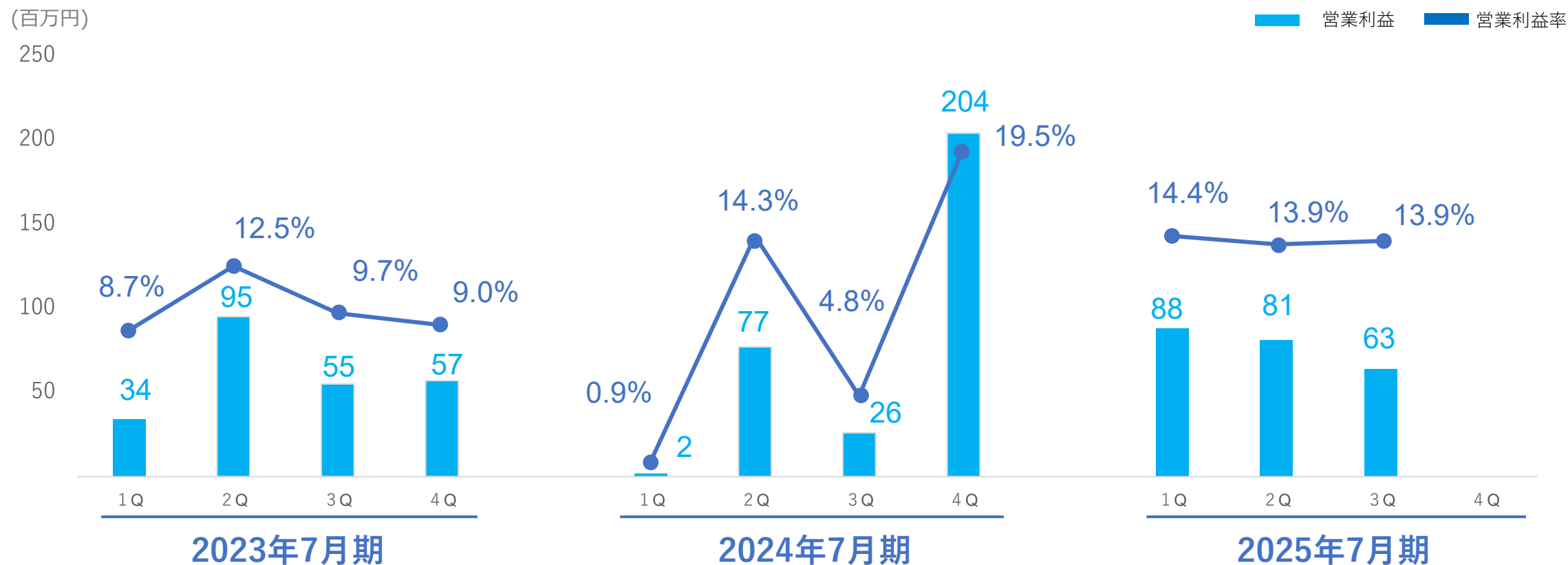
販売費及び一般管理費（四半期毎の推移）

- ・ 事業拡大を見据えた人員の増加による給与手当の増加、積極的な採用活動や知名度向上を目的とした広告宣伝費の増加等の要因により、販管費は増加傾向となった。

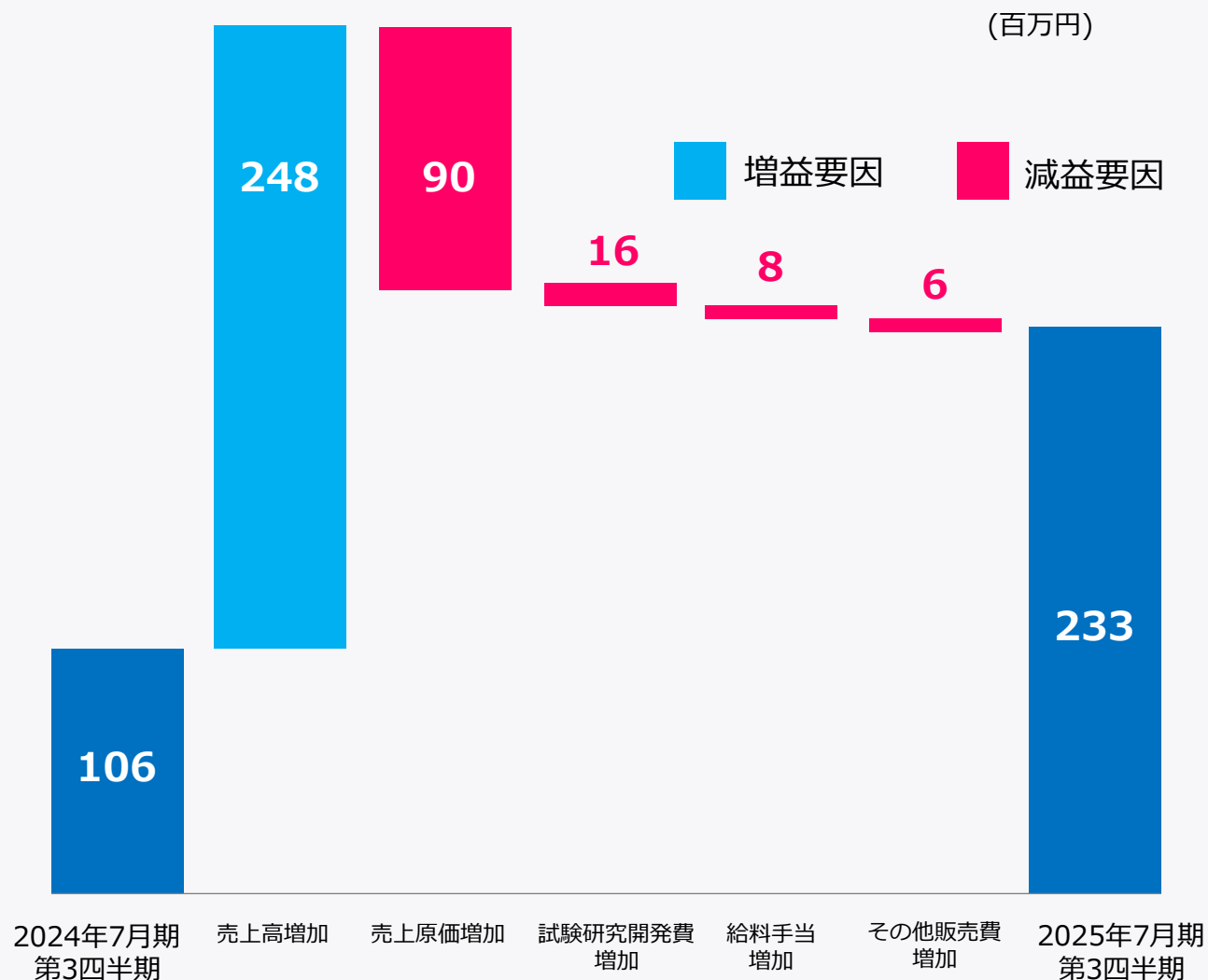


営業利益、営業利益率（四半期毎の推移）

- ・ 営業利益・営業利益率ともに第1、第2四半期と同様、高い水準を維持している。
- ・ 産業システム事業におけるヒートトライアルを経由した高付加価値な受注と徹底した利益管理、保守サービス事業における安定的な利益基盤の確立により、高水準な営業利益額及び営業利益率を確保することができた。



営業利益増減要因（第3四半期累計）



売上高・売上原価

- 半導体部品向け設備等、その他業界からの売上高がUPしたことにより、産業システム事業の売上高を押し上げるとともに、保守サービス事業の、リジェネ事業の事業譲受・協業先との高いシナジー効果により、順調に推移している。

試験研究開発費

- ヒートトライアル拡充を目的とするテスト機の製作を行った。

給料手当

- 事業拡大を見据えた人員の増加に伴う支出の増加。

その他販管費

- 積極的な採用活動や知名度向上を目的とした広告宣伝費の増加。

貸借対照表

(単位：百万円)

現金及び預金 2,012	流動負債 517
その他流動資産 670	固定負債 223
固定資産 1,234	純資産 3,176

資産の部

(単位：百万円)

現金及び預金	2,012
その他流動資産	670
固定資産	1,234
合計	3,917

流動資産合計は、76百万円減少したが、これは主に現金及び預金
が531百万円増加した一方、受取手形及び売掛金が697百万円減少
したことによる。

負債の部

(単位：百万円)

流動負債	517
固定負債	223
純資産	3,176
合計	3,917

固定負債は、140百万円減少したが、これは長期借入金が149百万円
減少したことによる。

純資産は、108百万円増加したが、これは利益剰余金の増加、配当金
の支払い、自己株式の消却によるものである。

2025年7月期 業績予想

03

2025年7月期 業績予想

(2024年9月5日に開示された決算短信の記載内容と変更ございません。)

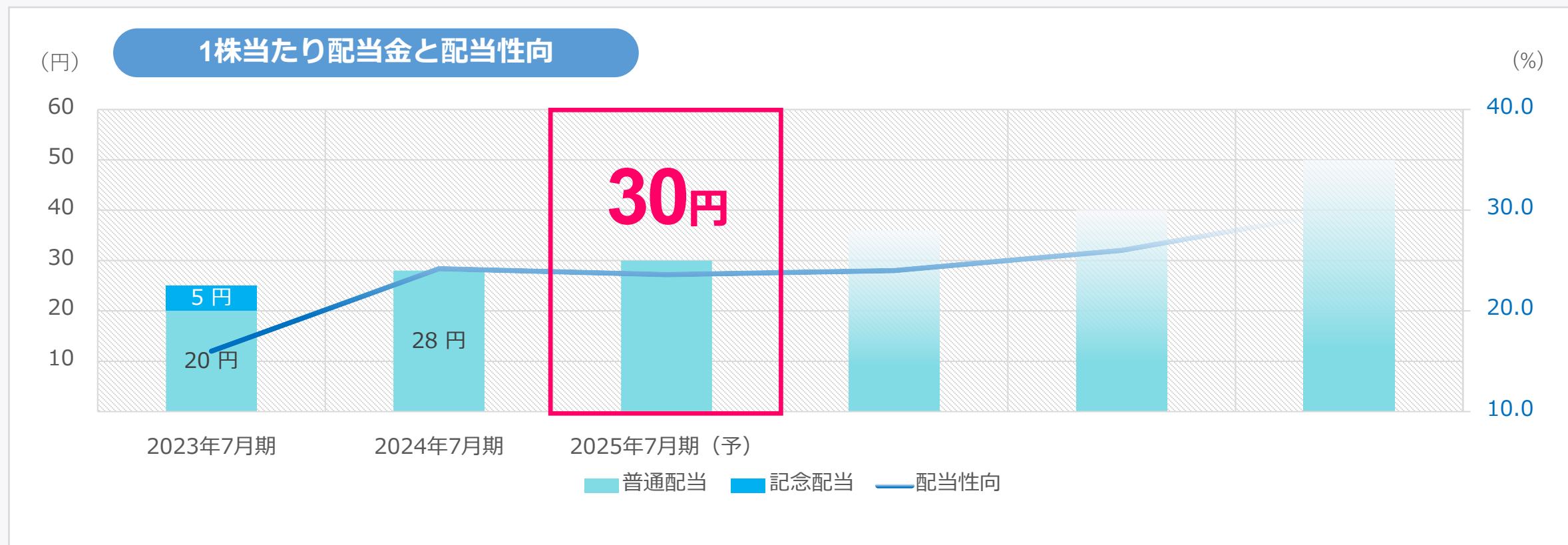
・2024年7月期同様に「中期経営計画」を確実に達成させ、長期安定的な成長をめざす。今期もカーボンニュートラルに対応したオーダーメイド型の機械の受注増、省エネ改造工事の受注増、そしてアライアンス効果を見込み、創業以来、過去最高の売上高にチャレンジ！

	2024年7月期 (通期) 業績	2025年7月期 (通期) 業績予想	増減額	前年比
売上高	2,465百万円	2,650百万円	+184百万円	+7.4%
営業利益	311百万円	325百万円	+13百万円	+4.3%
経常利益	303百万円	331百万円	+27百万円	+9.0%
当期純利益	210百万円	232百万円	+21百万円	+9.9%

株主還元（2025年7月期の配当予想について）

（2024年9月5日に開示された決算短信の記載内容と変更ございません。）

- ・事業拡大をめざし継続的な投資を行うための内部留保を充実させると共に、株主還元も重要施策として意識。
長期安定的な増配による配当政策を実行する。



（注）2024年2月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

上記では2023年7月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり配当金を算出しております。

2025年7月期「広報活動」について

04

本格的な広報活動に着手

NTT ジャパンラグビーリーグワン 静岡ブルーレヴズとオフィシャルパートナー契約



認知度の向上を目指し、浜松を拠点に、
地域への貢献と社会とのつながりを意識
したプロモーション戦略

マッチデースポンサー実施

(エコパスタジアムでの公式試合ネーミングライツ権)



スタジアム内看板



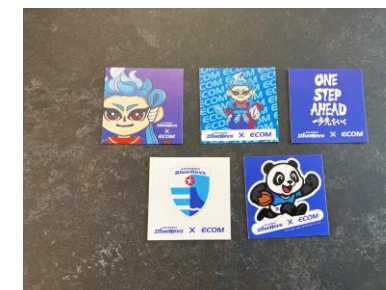
会場でメガホン配布



山谷社長との対談



会場でシール配布



中期経営計画

(2025年7月期～2029年7月期)

05

加熱技術とDXでカーボンニュートラルに挑戦する企業

中期経営計画
における目標

技術戦略によるブランディング

加熱プロセスの「省エネ、省スペース、省時間」を目指し、カーボンニュートラルに挑戦する企業としての地位を確固たるものにする。

環境リーディングカンパニーをめざす

創業以来蓄積されたメンテナンス技術でカーボンニュートラルに貢献する。

東証へのステップアップ上場に向けて

東証へのステップアップを通して、事業性、成長性、社会性のすべを両立させる。

成長戦略 1

産業システム事業

- ヒートトライアルによる付加価値提案の深化
- 自動車産業のEV化（電動化）から派生する新規需要の取り込み

成長戦略 2

保守サービス事業

- 関東地区を中心としたサービスのエリアの拡大
- カーボンニュートラルをめざした既存設備の省エネ改造工事の受注促進
- 工業炉のデジタル化の推進

成長戦略 3

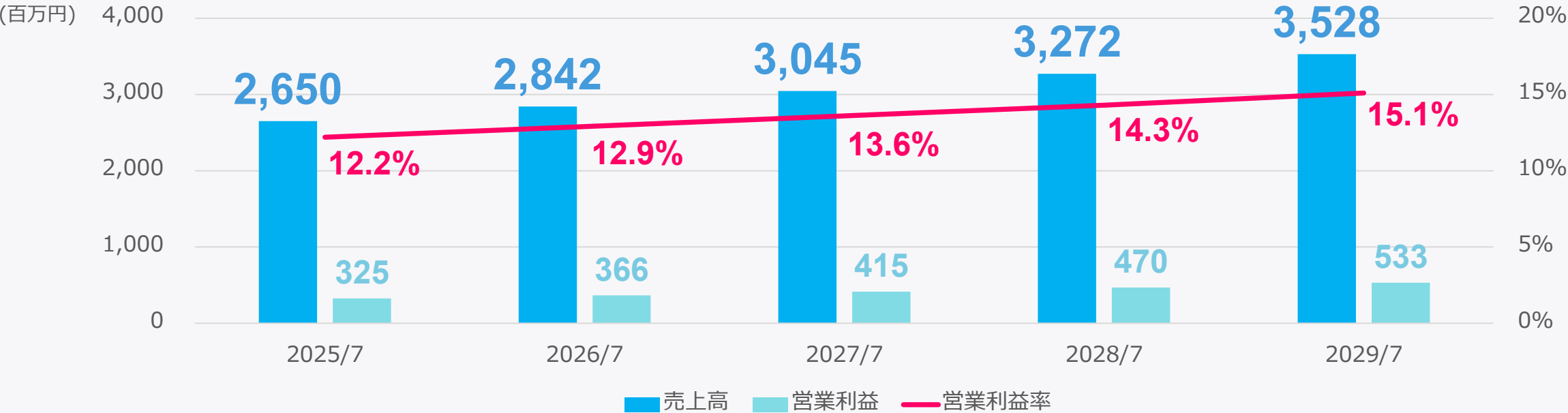
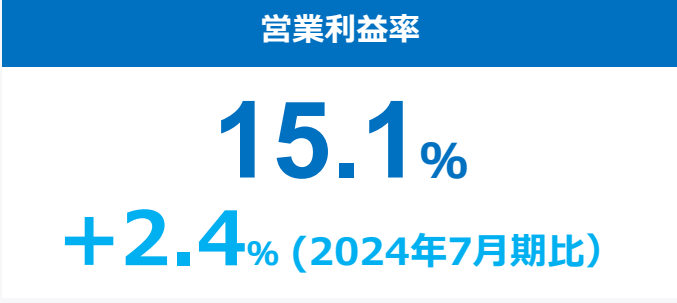
アライアンス

- 資本提携先である関西電力、ノリタケ社との協業の深化
- M&Aをなど新たなシナジーのある企業との連携

中期経営計画(2025年7月期～2029年7月期まで)

POINT

確実に世界に浸透しつつある「カーボンニュートラルの潮流」に貢献し、社会から必要とされる「環境リーディングカンパニー」としての地位を確固たるものとし、長期安定的な成長をめざす。



「ヒートトライアル」の機能拡充

テスト装置を増設し、テスト件数を増加させることで売上アップに貢献する。

- ・ マイクロ波、過熱水蒸気などの新たな熱源デバイスの拡充
- ・ テスト環境の整備
- ・ ノリタケテストセンターとの連携
- ・ 加熱に関する顧客との共同開発強化



ヒートトライアル経由の受注の特徴

- ・ 顧客のニーズに合わせたヒートトライアルを行う
- ・ 顧客との強い関係性の構築
- ・ 顧客と共に最適解の創出
- ・ 開発機からのリピート機に繋がる提案

約 **70** %

(過去3年の総受注数から算出)

2025年1月
過熱蒸気テスト機
稼働開始



エコムヒートスクエアは「総合集客
ツール」としての機能をもたせた拠点

- ・ 生産プロセスの開発代行
- ・ 省エネ・メンテナンスセミナー
- ・ 加熱に関する共同開発
- ・ 設備メーカーの従来イメージとは違う工場見学

アライアンスを利用した事業拡大

M&Aや事業譲渡など、シナジーのある企業との連携強化

- ・ 売上アップに貢献するシナジーのある企業とのアライアンス
- ・ 生産キャパシティ確保と業務範囲の拡大を見据えたアライアンス
- ・ 同業社とのメンテナンス協力によるアライアンス

(業績)

2020年：関西電力株式会社との業務・資本提携

2021年：ノリタケ株式会社との業務・資本提携

2024年：株式会社豊通テック社よりリジェネ事業の事業譲受

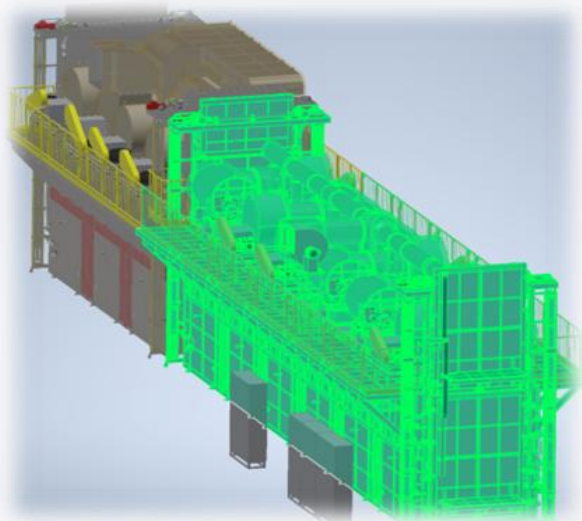


「販売チャネル」「生産キャパシティ」 事業拡大を目指したアライアンス強化

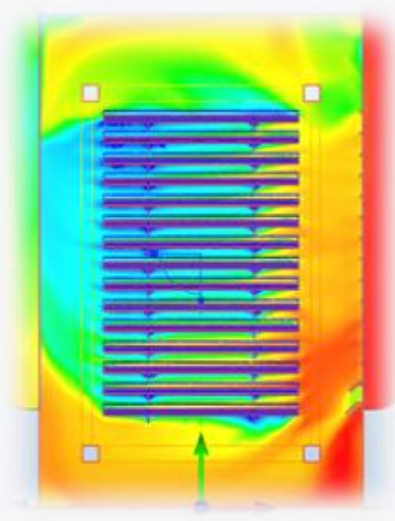
- ・ 自動車業界以外の販売チャネルの拡大
- ・ アライアンスによるマーケティング強化
- ・ 売上拡大のための加熱炉周辺設備の受注

DX化による付加価値提案と 生産性の向上による利益率アップ

- ・ 100% 3D化による豊富な過去データの蓄積
- ・ 熱流体解析による付加価値提案の向上
- ・ 3D化によるリードタイム短縮による生産性向上
- ・ 設備提供からアフターサービスまでデータ連携



3D装置図面



熱流体解析



「DX」を駆使し、営業から メンテナンスまでデジタル化

- ・ 業界ではいち早く3D-CADを導入した設計
- ・ 過去データから類似条件の設備、トライアルデータの参照
- ・ 3D-CADによる客先とのVRも含めたデザインレビュー
- ・ 3Dでの一気通貫生産によりコスト削減

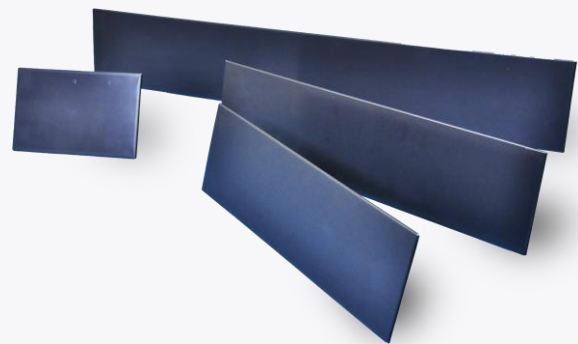
産業システム事業の成長戦略 #4

カーボンニュートラルに向けた 省エネデバイスの拡販

- ・省エネバーナ（レキュペ/リジェネ型）の販売強化
- ・電化に向けた遠赤外線ヒータ（EIR）の販売強化
- ・電化に向けたアニール炉の販売強化
- ・省エネ関連部品の販売強化



2024年4月に豊通テックより事業譲受された
リジェネバーナ



遠赤外線パネルヒータ（EIR）

約 **40** %

リジェネバーナのCO₂削減率



「カーボンニュートラル」に向けた 省エネデバイス製品の販売強化

- ・高効率かつコンパクトなリジェネバーナの販売
- ・高性能かつローコストなレキュペバーナの販売
- ・電化に向けたEIRヒータの販売、アニール炉の販売
- ・デバイス販売だけでなく、設備販売も可能

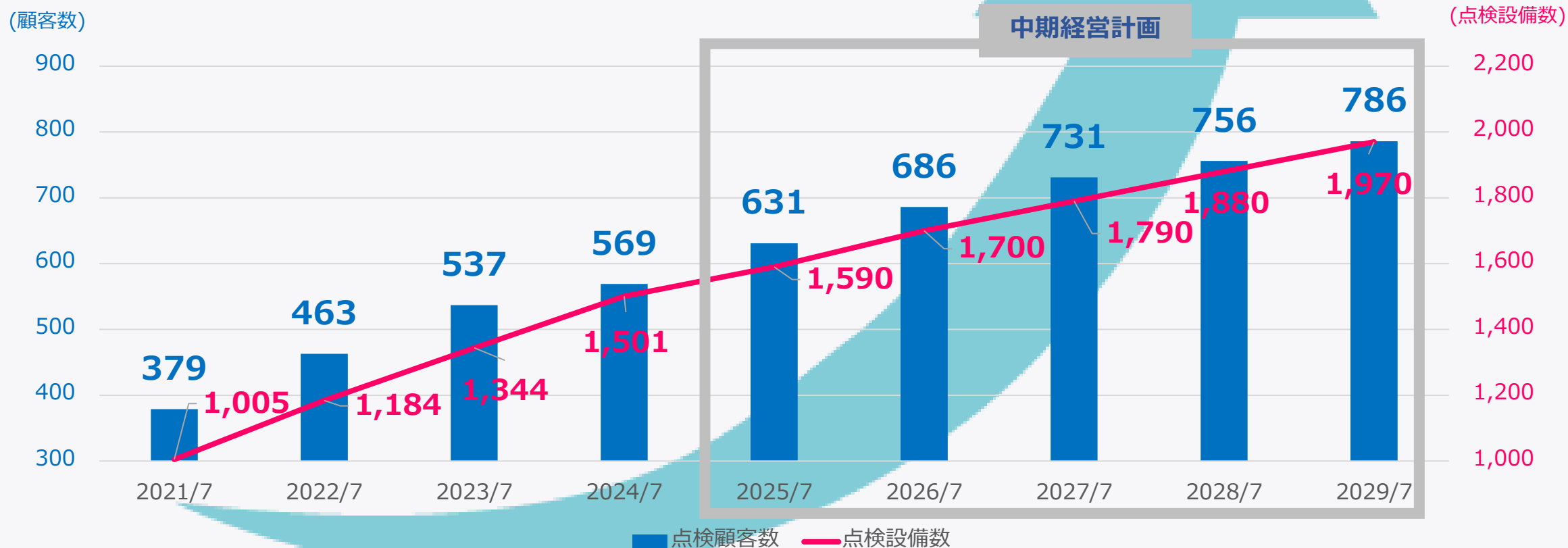
保守サービス事業の成長戦略 # 1

POINT

創業以来継続しているストック型ビジネスの継続と伸長

ガスバーナーを中心とした工業炉の改造、メンテナンスは当社の創業からの事業。

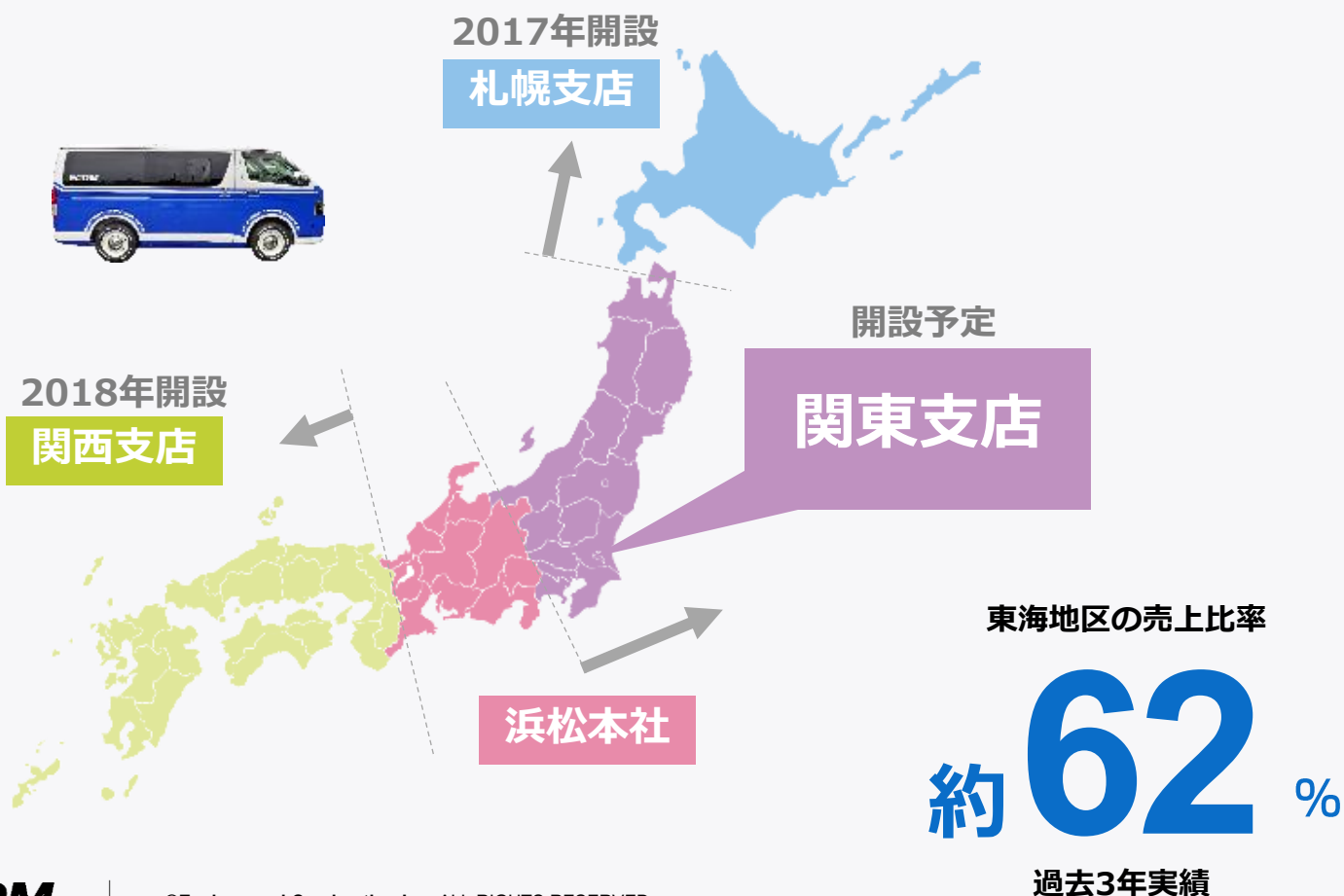
安全点検のみならず、カーボンニュートラルを見据えた省エネ改造工事、そしてアライアンスによる他社製バーナーのメンテナンスの請負いなどで着実に顧客数と点検設備数を伸ばしていく。



保守サービス事業の成長戦略 #2

「関東支店」開設による メンテナンスのエリア拡大

本社がある東海地区のビジネスモデルを横展開



サービス拠点の全国展開を視野に入れ 関東地区へのエリア拡大

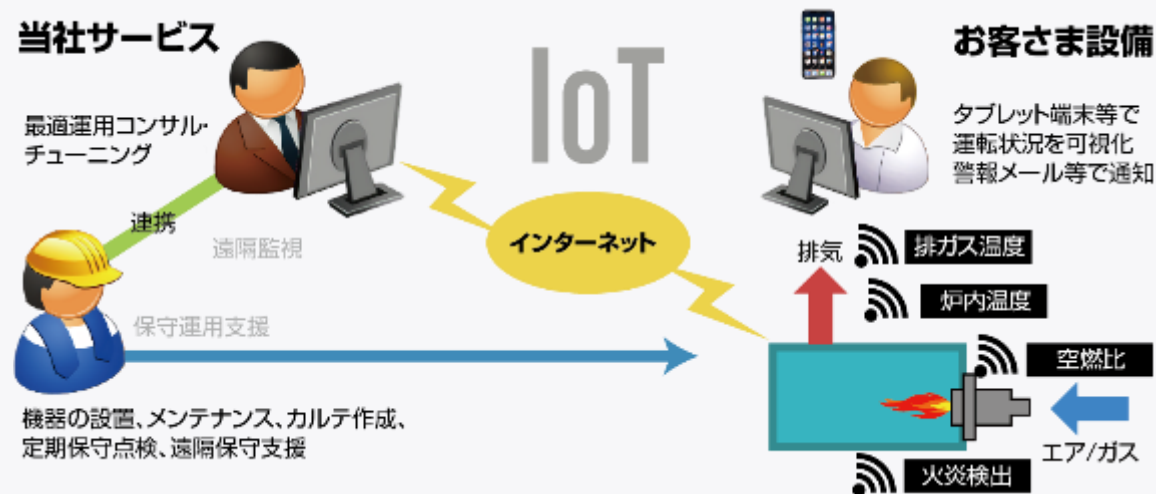
- ・ 自動車産業の集積地でもある主要顧客の多い
北関東エリアをカバー
- ・ 全国各所へスピーディーな対応
- ・ 地域に密着した丁寧で安心できるサービス拠点
- ・ 移動時間などのロスコスト、ロスタイムを低減

保守サービス事業の成長戦略 #3

IoTを使用した遠隔サービスで予防保全

IoT遠隔監視サービス「Miterune(ミテルネ)」の拡販

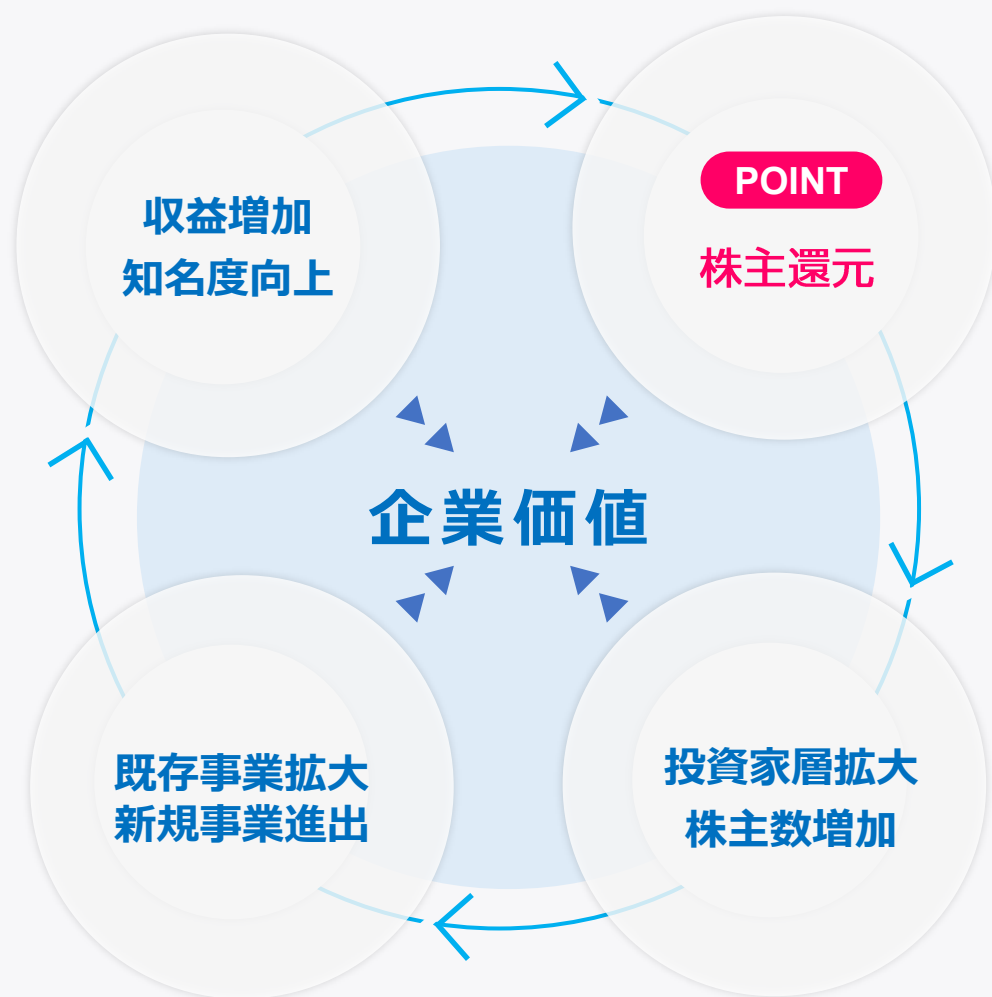
- ・ 事業拡大のキーワードはメンテナンスのDX化
- ・ オンサイトサービスにリモートメンテナンスを付加
- ・ 独自のノウハウとIoT技術の融合で予防保全に貢献
- ・ ビジネスパートナー関西電力との共同開発販売で全国展開



これからのバーナメンテナンスは 壊れる前に治す予防保全

- ・ 従来の属人化されたメンテナンスから見える化へ
- ・ 洗練された技能をDXで継承
- ・ データに基づいた事前アラートで壊れる前に対応
- ・ IoTにより遠隔監視サポート
- ・ 関西電力とのアライアンスで全国展開

キャピタルゲインと配当の両立をめざす



企業を成長させ、
企業価値を上げ、
収益を増加させ、
株主還元で報いる。

株主還元と資本政策について

株式の流動性の向上



投資家層の拡大・株主数の増加を目指し、株式の流動性の向上に向けた施策を実施する。

配当性向30%をめざす



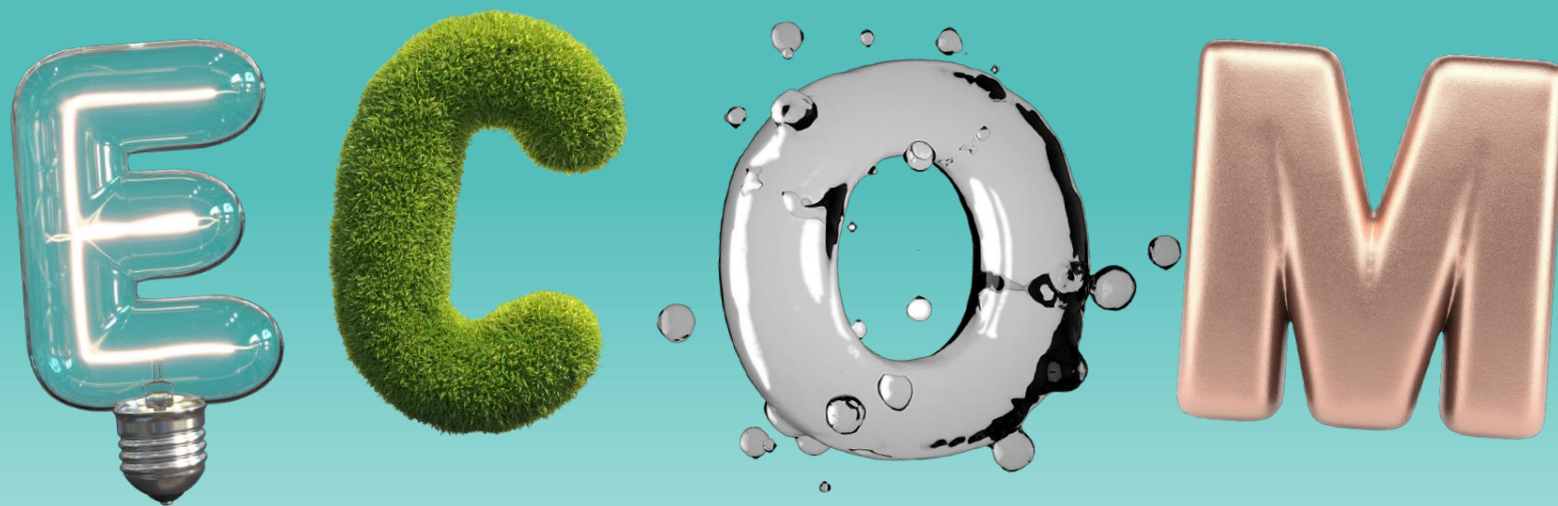
事業拡大をめざし継続的な投資を行うための内部留保を充実させると共に、**長期安定的な配当政策**を行う。

(参考資料)

エコムって何者？

地方製造業のサステナブルな成長をめざして

WHAT IS



エコム何者？

～エコム早わかりサイト～

INTRODUCTION

エコムを知る上で重要なキーワード、

「持続可能」。

ところで、「持続可能な社会」という言葉を聞いて、何を思い浮かべますか？



実は、エコムの事業はすべて、これらの取り組みに通じているのです。そんなエコムの実像を、私たちが直面する社会課題とともに紐解いていきます。

1 CHAPTER.

“カーボンニュートラル”とエコム

エコムの主要ビジネスが、産業システム事業。
さまざまなものづくりの現場に欠かせない“加熱プロセス”を手がける事業です。



ものづくりに欠かせない加熱プロセスですが、その特性上、多くのCO₂が発生します。
どのくらいかというところ……

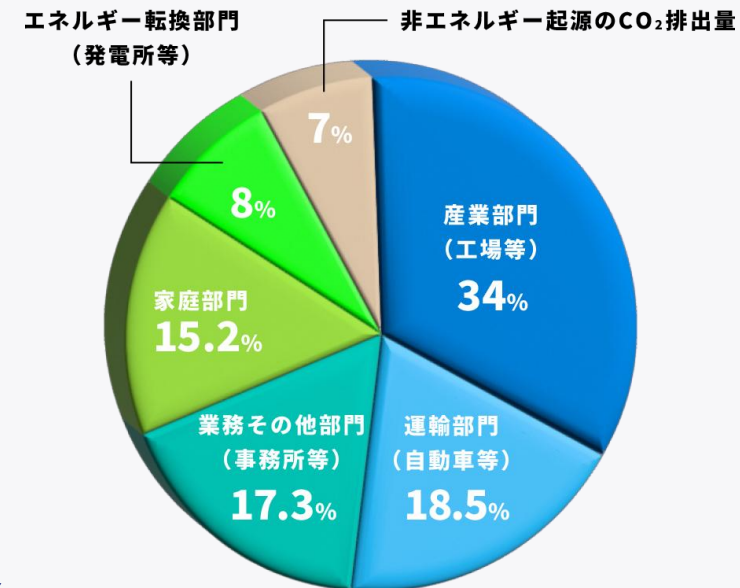
加熱プロセスとは？

たとえば、最新鋭の自動車や航空機、そしてスマートフォンを製造するためには、軽くて丈夫な部品が必要です。それらの部品はさまざまな製造工程があるなか「加熱プロセス」を通すことで、より硬く・強く、精度良く、時に美しくなるのです。

日本全体での
CO₂ 排出量のうち、
約 **34%**
工場などの産業部門から。



わが国の各部門のCO₂排出量について
(電気・熱配分後)



産業部門のうち約 **40%** (※) が工場の加熱プロセス。

※日本工業炉協会文献資料「産業界の省エネルギー／環境負荷低減に大きく貢献する高性能工業炉」より

すなわち、日本全体のCO₂排出量の約 **14%** が
工場の加熱プロセスからなのです。

そのため、加熱プロセスにおけるCO₂排出量を減らすことができれば、
日本全体にとっての大きなインパクトとなります。
だからこそ、エコムでは加熱プロセスにおけるCO₂排出量を大きく減らすために、
数々の新しい挑戦を繰り広げています。

そして、エコムの製品は日本メーカーに数多く納入されていますが、
実は、最終仕向地の約半数が海外。



脱炭素に向けたエコムの挑戦は、日本国内のみならず、
世界中に大きなインパクトを与えることになるのです。

エコムの挑戦は、
「持続可能な世界」の実現に大きく貢献して
いきます。

CHAPTER. 2 業界の担い手不足”とエコム

「持続可能な世界」の実現のためには、加熱プロセスの進化にくわえ、装置の安定稼働が欠かせません。

しかし、メンテナンスを担う技術者の高齢化、少子化に伴う新たな担い手の不足と、この国の課題が業界に大きな影響を及ぼしており、メンテナンスを手がけられる企業や人の数は減少の一途を辿っています。

自社の装置の
加熱異常が
発生しないようにしたい

年に1回の
点検が必要だが、
どこに頼めばいい？

装置が急に
止まってしまった、
緊急対応を
してほしい！！



こういった悩みや課題を抱える現場の声に大きく貢献するのが、
エコムの祖業でもある保守サービス事業。

その大きな特徴は、顧客に納入した自社製品だけでなく、 他社製品のメンテナンスも請け負うことができる点。

だから、



エコムでは、他社製品のメンテナンスが全体の**8割以上**もあり、
加熱プロセスのメンテナンスに悩む多くのものづくりの現場を支えています。

他社製のメンテナンスをも可能にする2つの特長

1

IoT遠隔監視サービス 「Miterune（ミテルネ）」

工場の加熱プロセスに各種測定機器を取り付けてデータ収集を行う、
IoTリモートメンテナンス「Miterune（ミテルネ）」。これにより、
さまざまな加熱プロセスでの「予防保全」と「エネルギー監視」を実
現しています。



2

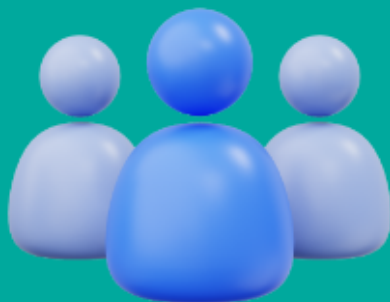
社内外で講師を務める 「マイスター」の存在

浜松市が認定する「ものづくりマイスター」が在籍しており、講師と
して社内外でメンテナンスセミナーを実施。顧客とともに成長を図り
ながら、プロとしての知見の継承に努めています。



そして、エコムが保守サービスで強みを発揮できる最大の理由は、
「ものづくりマイスター」をはじめとする人材の力。
実はエコムでは、管理部門以外の全社員が点検業務を行える多能工なのです。

エコムの人材力にまつわる3つのポイント



国家資格である
エネルギー管理士や
電気工事士が多数在籍



保守サービス専用の
社内教育設備・
機器の充実



工事で必要となる
資格取得を奨励し、
費用は会社負担

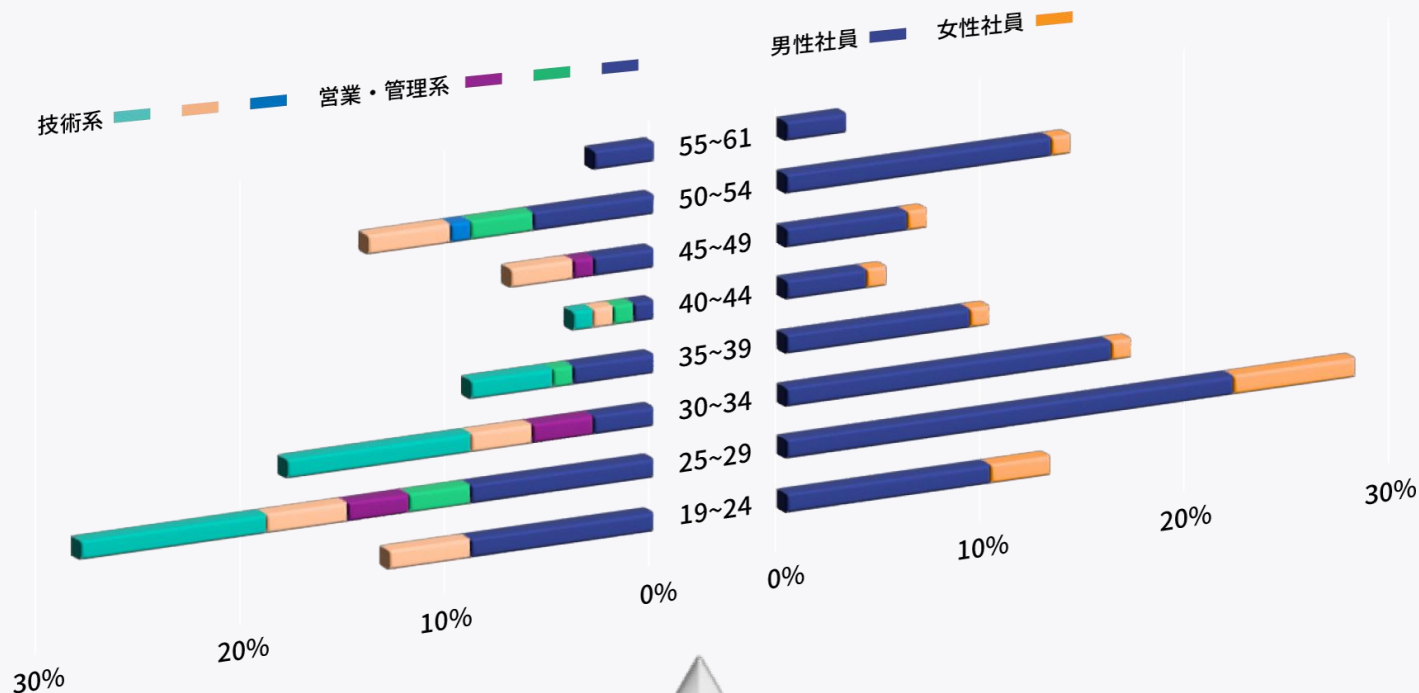
比類なき人材の力で、多くのものづくり現場を支えるエコムの取り組みは、
「持続可能な業界」の実現にも大きく貢献していきます。

CHAPTER.

3

“未来”とエコム

未来を担う上でのエコムの強みは、若い人材を抱え、育成している点です。
全社員の平均年齢 ※2023年7月末時点



さまざまな部門に若い世代が在籍しているのが大きな特徴。毎年新卒採用を実施しており、過去3年間の新入社者の離職は0名です。また、女性社員も幅広い部門で活躍しており、その数も年々増えています。



2025
健康経営優良法人

KENKO Investment for Health

中小規模法人部門

そして若い人材の採用をさらに加速することにも注力。
働きやすさを重視した新社屋への投資はそのひとつであり、さらに、名古屋証券取引所メイン市場に新規上場した背景には、優秀な人材確保という狙いも含まれています。



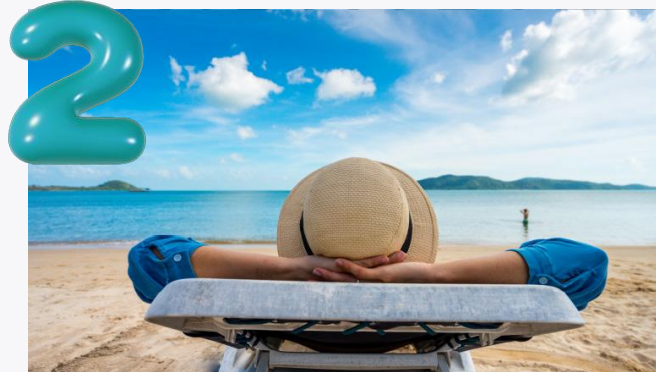
働きやすさや社内活性につながる **3**つのポイント

オフィスに併設のカフェテリア



栄養バランスも考えられた、温かい食事を提供。費用の半額は会社が負担し、毎日多くの社員で賑わっています。

サンス休暇



1年間のうち5日以上連続した休暇取得を推奨。海外旅行や国内旅行などを毎年楽しんでいる方も少なくありません。

歓迎会や納涼祭、忘年会などの各種イベント

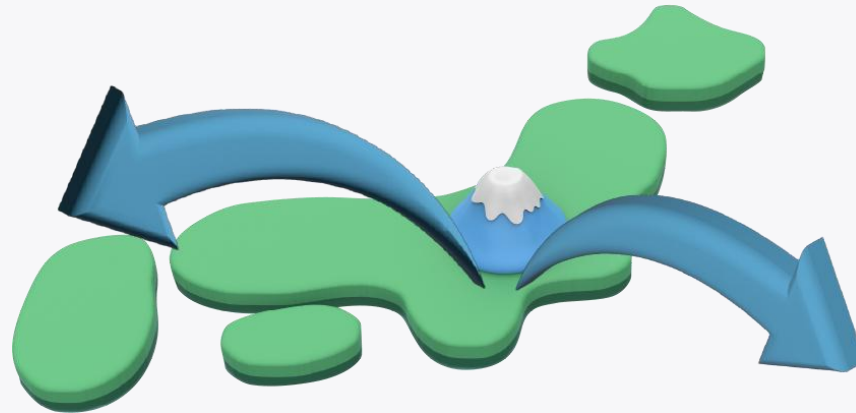


社員間のコミュニケーションを大切にするために、さまざまなイベントを企画。社員みんなでゲームを楽しむイベントはもちろん、社員のご家族の方にも楽しんでもらえるイベントも開催しています。

そして、エコムが大きな投資をして若手人材確保を目指すのは、
工場の加熱プロセスのさらなる進化、
メンテナンス領域のさらなる拡充など
エコムが担う分野をさらに広げること以上の意味もあると考えます。



エコムが都心発の企業ではなく、**一地方の企業**であるということ。



これからの「持続可能な社会」を担う企業が一地方から出ることは、
地方経済の活性化に大きな貢献を果たします。

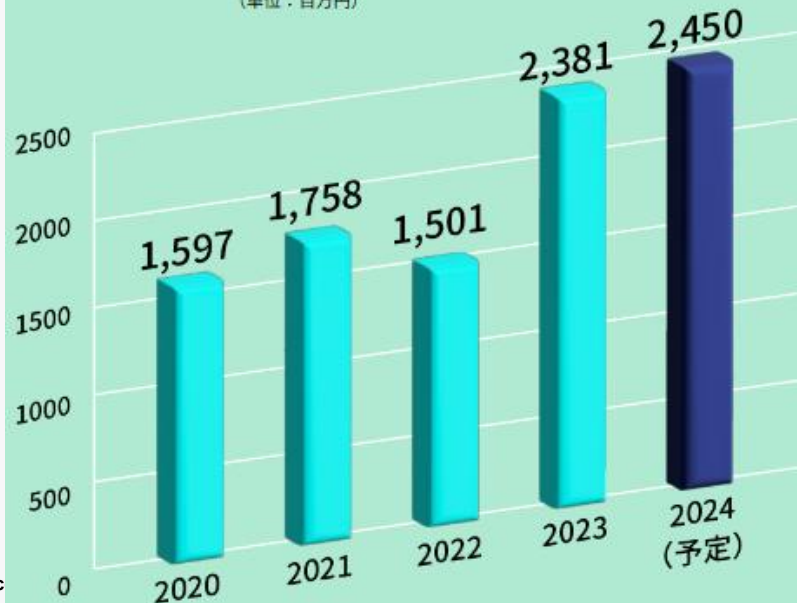
さらに、私たちのような地方製造業に人材が集まる未来を実現できれば、
多くの地方企業にとってのヒントを示すことにもつながり、
ひいては、この国全体の活性化にもつながる、と考えます。



持続可能な社会を実現させるためには、
エコムの持続的成長もまた、欠かせません。

過去5年間の売上高推移

(単位：百万円)



2028年度までの中期経営計画

(単位：百万円)



カーボンニュートラルや業界の担い手不足など、

エコムを取り巻く環境が成長の追い風ともなっていますが、
その流れに身を任せるだけでは、長期的な視点での成長は不十分。

きょういく

共育

だからこそ、エコムは

を社是に掲げます。

一人ひとりが、お客さまの期待を超えるプロであるために、
技術力と人間力を互いに切磋琢磨し続けていく。

それにより、持続的な成長を果たし、社員全員がいつまでも

ものづくりを楽しみ続けていきたいと考えていま

す。

A child and an adult are walking away from the camera in a grassy field during sunset. The child, on the left, is wearing a light blue and white striped dress and is holding a small, dried plant. The adult, on the right, is wearing a blue and white checkered shirt and blue jeans. They are holding hands, and the adult is lifting the child's hand. The background is a bright, hazy sunset over a green field.

これからの社会を生きる若い世代にとって、
これからの社会をつくる若い世代にとって、

「いい未来＝持続可能な未来」をつくるために。

エコムは、そのための道筋を一心に追求していきます。

エコムがつくる未来に、どうぞご期待ください。



<https://ecom-jp.co.jp/>



本資料は、株式会社エコム（以下「当社」といいます。）の企業情報等のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の投資勧誘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情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としています。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予測に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる場合があります。

本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報および第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何らその責任を負うことはできません。

当社ホームページにて**IRに関する情報**を
ご覧いただけます。

今後ともより一層のご支援とご高配を
賜りますようお願い申し上げます。

QRコードはこちら ⇒

<https://ecom-jp.co.jp/ir/>

