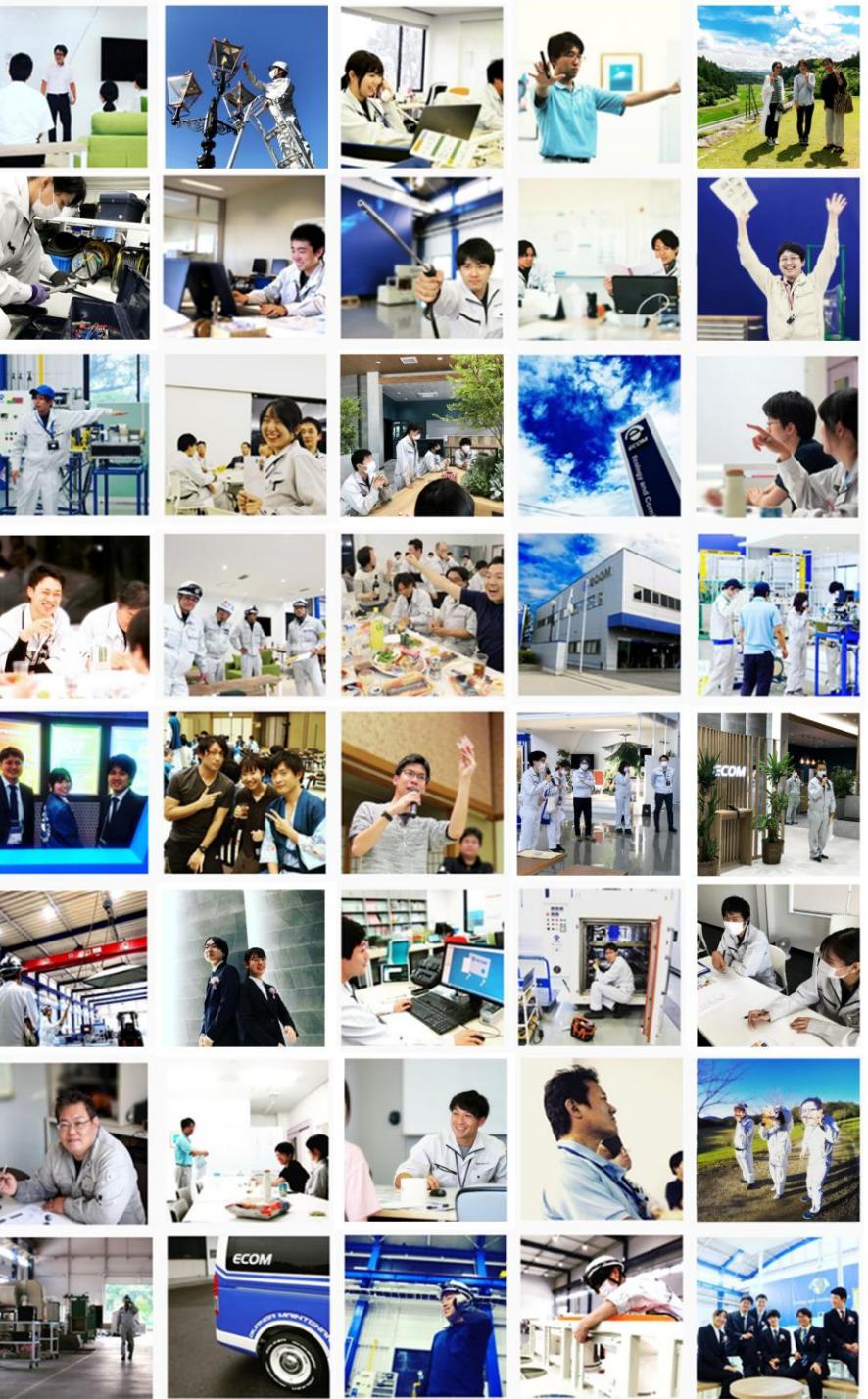


2026年7月期

第1四半期決算説明資料

名証メイン：6225
株式会社エコム



上場3年目を迎えました



おかげさまでエコムは
今年で上場3年目を迎えました

目次

1. 会社紹介 熱総合エンジニアリング企業「エコム」について
2. 2026年7月期 第1四半期業績
3. 2026年7月期 業績予想
4. 2026年7月期 資本政策について
5. 2026年7月期 その他の取組について
6. 中期経営計画2026-2030（ローリングプラン）

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	87百万円
売上高	26.3億円（2025年7月期）
従業員数	75名（2025年7月期） 平均年齢：35.9歳
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



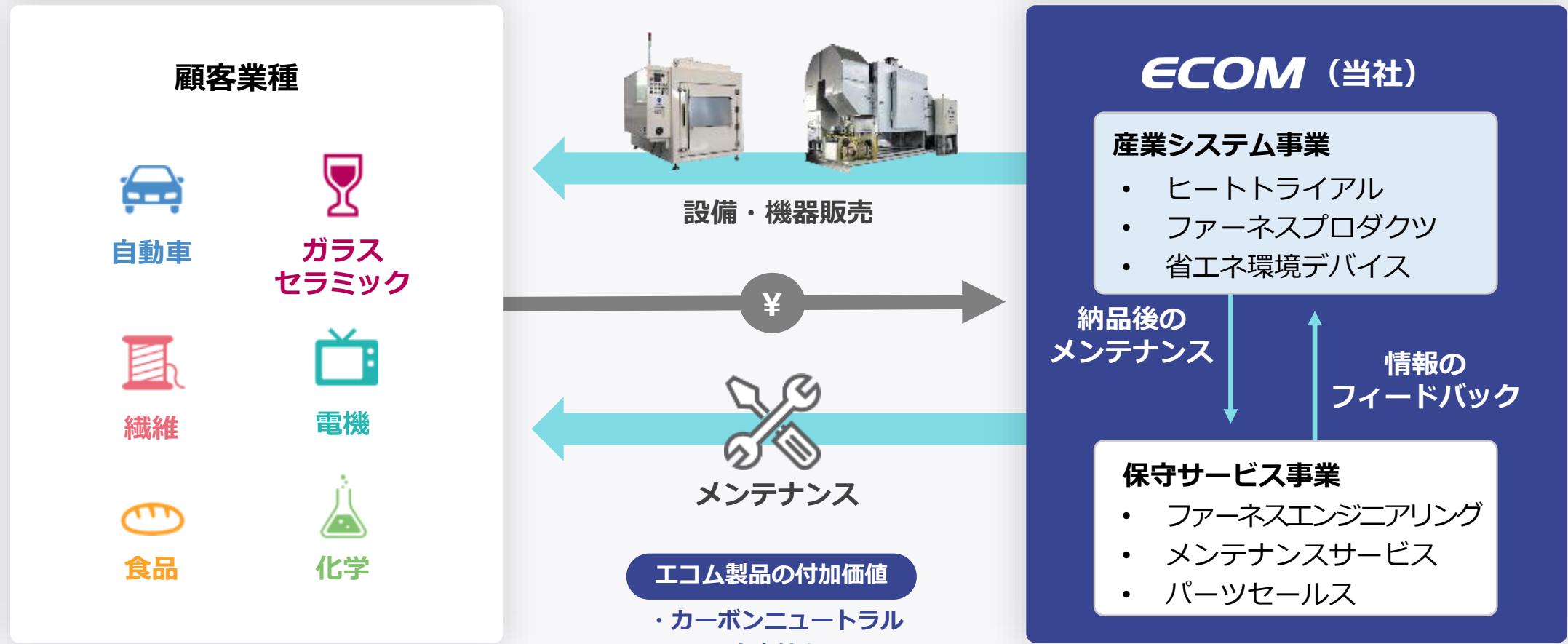
加熱技術とDXでカーボンニュートラルに挑戦する企業



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

ファーネスプロダクツ

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 (2025年7月期)

61% 39%

ECOM



保守サービス事業

ファーネ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。

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に加え、工業炉にセンサーを設置し、各種燃焼データを遠隔監視するなど、トラブルを未然に防止します。

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「**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、一方で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めざしている。

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 2023年度（令和5年度）の温室効果ガス排出量・吸収量について 2025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）	3億4,000万トン	34.3%	生産設備省エネ、空調、生産性
運輸部門（自動車等）	1億9,000万トン	19.2%	燃費改善、EV化、移動の制限
業務その他部門（事務所等）	1億6,500万トン	16.7%	空調、照明、OA機器、給湯器
家庭部門	1億4,700万トン	14.9%	空調、照明、OA機器、気候変動
エネルギー転換部門（発電所等）	7,960万トン	8.1%	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)	6,700万トン	6.8%	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	9億8,900万トン	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



省エネ



省時間
(時間短縮)



省スペース
(コンパクト)



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

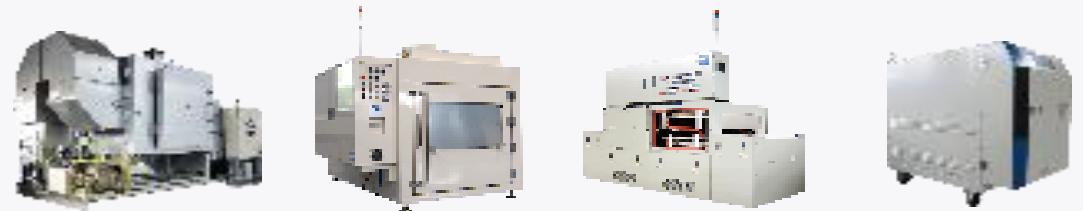
産業システム事業の特長と強み # 1 - 2

- 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



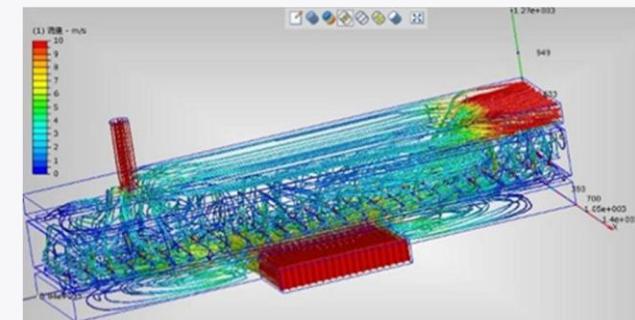
- カーボンニュートラルの実現に向け
CO₂排出量を削減したい！
- 短時間で処理を終えて、生産性を上
げたい！
- 省スペースで設備を作りたい

- 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？
- 風の方向は下？上？それとも両脇？
- 風速は5、10、50m/s？

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



高付加価値な提案が可能



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

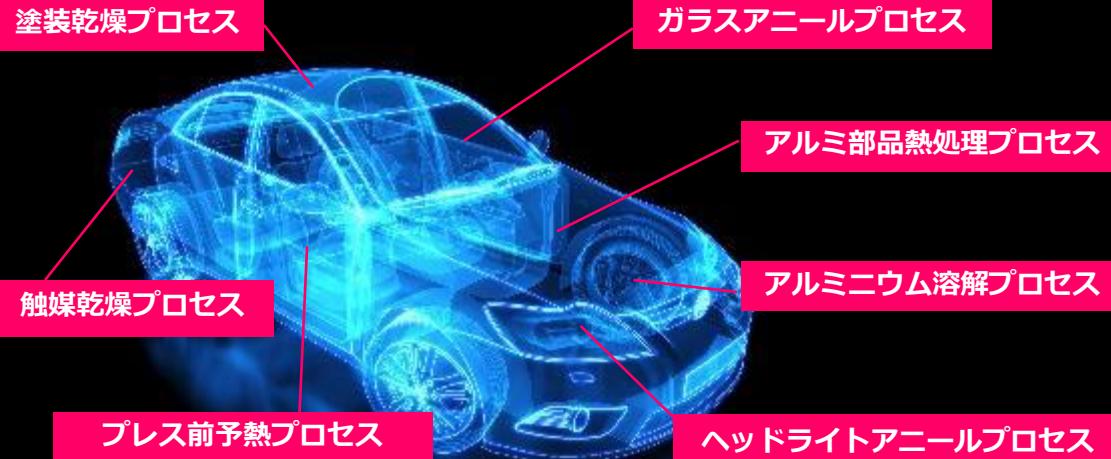
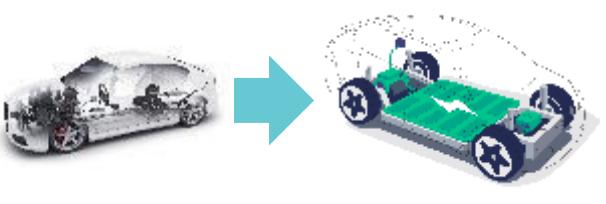
自動車業界は「100年に一度の大変革期」に突入し、

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。

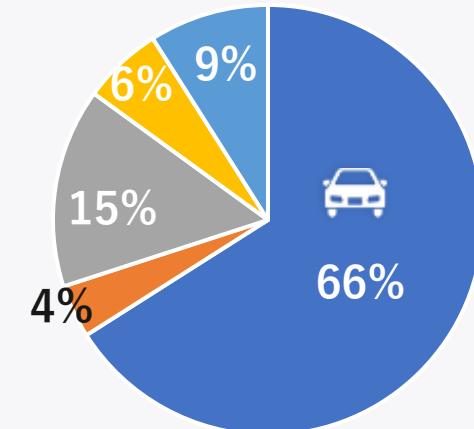
CASEとは： Connected（コネクティッド） Autonomous/Automated（自動化）
Shared（シェアリング） Electric（電動化）の略

自動車は「エンジン」から
「電動モーター + 電池」へ

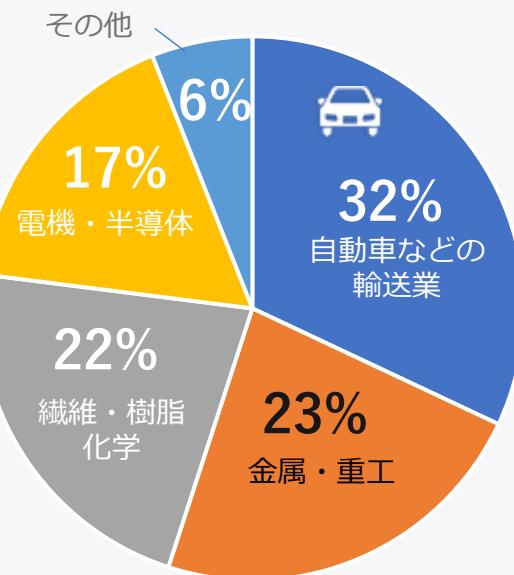


売上比率データ

2024年7月期



2025年7月期



前期と比較し、アメリカの関税政策による輸出減速等の影響により、自動車業界の比率が減少。一方、金属・重工向けの他、AI関連市場向けの半導体需要が高まり、それに関わる加熱設備の売上が伸長。
オーダーメイド型の強みを生かし、特定の業界に依存しないフレキシブルなスタイルが特長であり強み。

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。エコムは加熱後の「冷却工程」、製品を投入／取出する「ロボットシステム」そして次工程へ運ぶ「搬送工程」など、**一気通貫**での受注が可能。

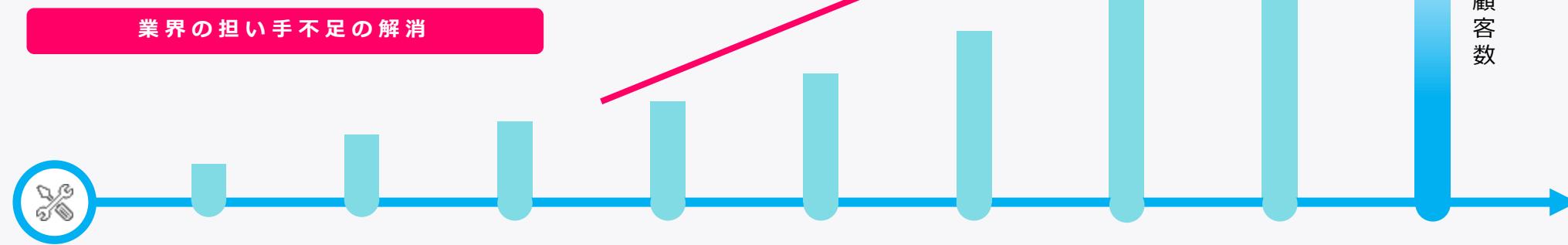
(代表する生産工程)



ロボットシステムなど前後工程を
「一気通貫」で受注可能。



ストック型の ビジネスモデル



・エコムの祖業はメンテナンスサービス！

現在までに全国で650社を超えるメンテナンスを請け負う。

・メンテナンス設備の約4割は乾燥設備。

乾燥設備は「労働安全衛生法」で年1回以上の点検が

義務化されており、毎年安定した受注が見込める。

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
(2025年7月期実績)

82%

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

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

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

82%

他社製品
メンテナンス比率
(2025年7月期)

「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デジタル化による見える化。

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。

当社サービス

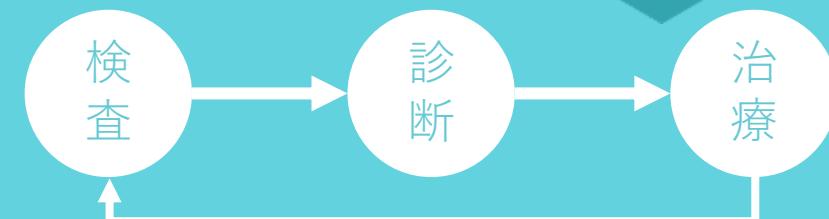
機器の設置、メンテナンス、定期保守点検、遠隔保守支援



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

加熱設備最適化サービス診断レポート		作成日	2020/5/10
お客様名	株式会社エコム	お客様コード	01-00-0001
工場名	本社・アクニカルセンター	診断期間	2020/4/15 ~ 2020/5/1
設備名	高効熱温炉	設備識別番号	01-01-001-01-W001
バーナ型式	MJPE-100K	バーナ定格	120kW
バーナメカ	*****	製造年月	2007年5月

基準値	単位	2020/4/29~5/1		2020/4/22~4/24		2020/4/15~4/17	
		今回結果	判定	前回結果	判定	前回結果	判定
運転日数	日	3	-	3/3	-	3/3	-
運転時間	h	21:33	-	21:49	4:42	-	-
燃焼時間	h	17:50	-	18:02	0:32	-	-
ガス使用量	m3	76.7	-	40.3	-	52.7	-
点火回数	回	4	-	6	-	7	-
生産量	(オプション)	-	-	-	-	-	-
フレーム電圧	MAX	V	3.0	A	3.0	A	3.8
フレーム電圧	MIN	V	3.0	A	1.5	C	1.4
フレーム電圧	Ave	V	3.5	A	3.1	A	3.2
電圧範囲	電圧範囲Ave	V	3.4	A	3.4	A	3.6
電圧範囲	定常Ave	V	3.5	A	3.0	A	3.8
電圧範囲	MAX	~3.0sec	-	-	-	-	-
電圧範囲	MIN	1.0~sec	-	-	-	-	-
電圧範囲	Ave	1.5~2.5sec	-	-	-	-	-
ガス	高燃焼	~定格	m/h	~定格	m/h	~定格	m/h
エア	高燃焼	一定格	m/h	一定格	m/h	一定格	m/h
空気	高燃焼	1.0~1.5	m/h	1.0~3.0	m/h	1.0~3.0	m/h



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



省エネ工事

Before

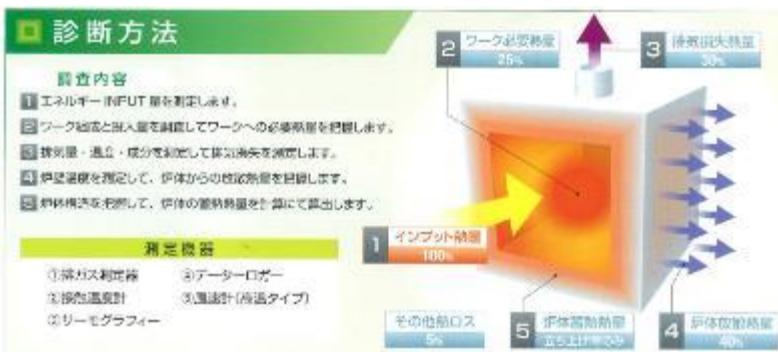


After

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)

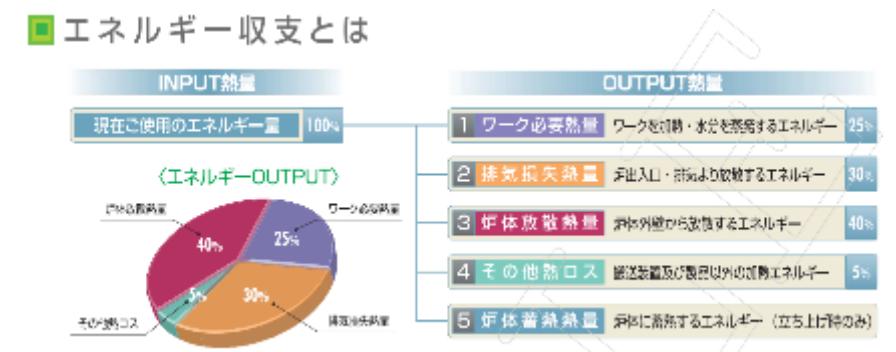


省エネ工事



写真：エコム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)



2026年7月期 第1四半期業績

02

2025年7月期 通期決算のおさらい

	2024年7月期 通期業績	2025年7月期 通期業績	増減額	増減率
売上高	2,465百万円	2,639百万円	+174百万円	+7.1%
営業利益	311百万円	374百万円	+62百万円	+20.1%
経常利益	303百万円	376百万円	+72百万円	+23.8%
当期純利益	210百万円	262百万円	+51百万円	+24.5%

売上高 過去最高

2026年7月期第1四半期 業績ハイライト

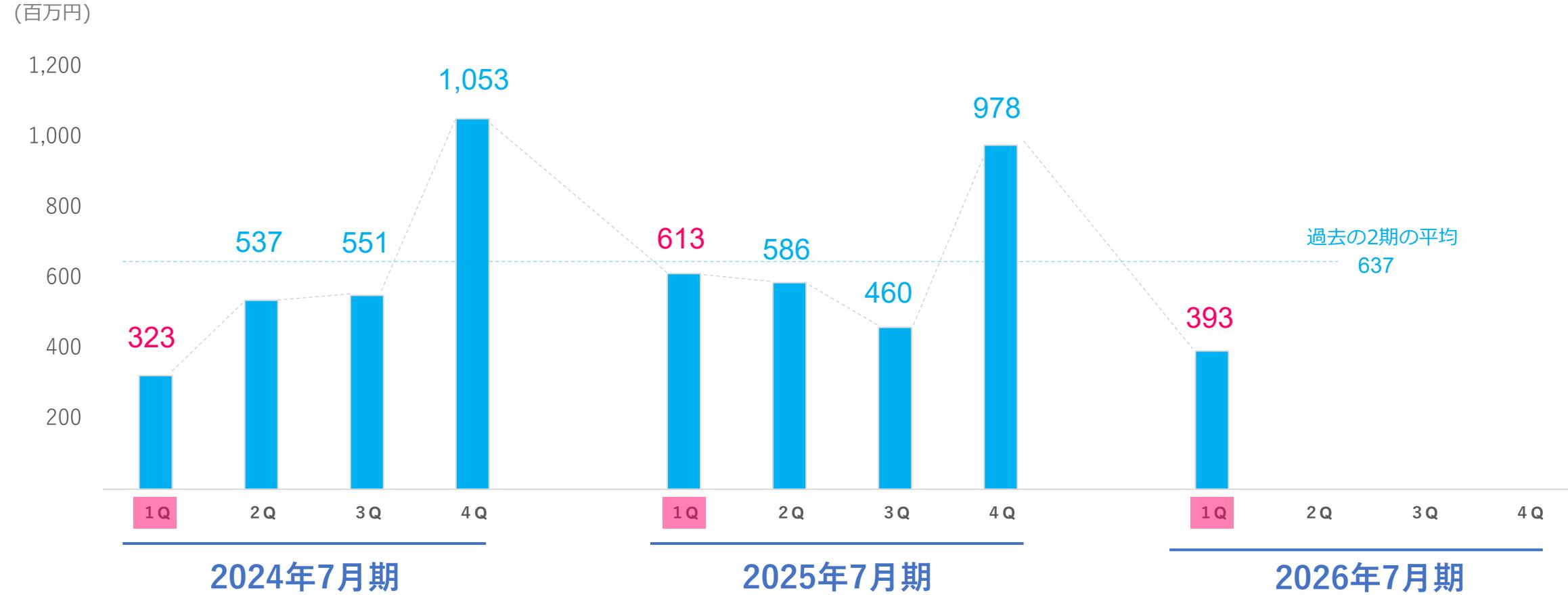
第1四半期は産業システム事業の売上高の減少により、減収減益での着地となった。一方で保守サービス事業は粗利率の高いメンテナンスサービスが大きく伸長したことにより、全体の粗利率を押し上げる結果となった。

なお、今期の産業システム事業の売上高の計上は収益認識の関係上、下期に集中しており期首に策定した事業計画に対しては計画通りに進捗している。

	2025年7月期 第1四半期実績	2026年7月期 第1四半期実績	増減額	増減
売上高	613百万円	393百万円	△220百万円	△35.9%
売上総利益率 (粗利率)	33.3%	41.2%	—	7.9ポイント UP!
営業利益	88百万円	48百万円	△39百万円	△45.0%
営業利益率	14.4%	12.3%	—	△2.0ポイント
四半期純利益	67百万円	32百万円	△34百万円	△51.6%

売上高（四半期毎の推移）

第1四半期は、産業システム事業の売上高の減少が響き、前年同期比△35.9%の着地となった。



2026年7月期 第1四半期（累計）セグメント別実績

産業システム事業

売上高・セグメント利益共に減収減益となった。なお、売上高は収益認識の関係上、下期以降に集中する予定である。

	2025年7月期 第1四半期	2026年7月期 第1四半期	増減額	増減率
売上高	433百万円	105百万円	△327百万円	△75.5%
セグメント利益	83百万円	5百万円	△77百万円	△93.0%

保守サービス事業

メンテナンスサービスの大幅な伸長に加え、カーボンニュートラルを見据えた省エネ改造工事も堅調に推移した結果、

売上高・セグメント利益共に大幅に増収増益となった。セグメント利益率についても前年同期比で **3.1ポイント改善** されている。

	2025年7月期 第1四半期	2026年7月期 第1四半期	増減額	増減率
売上高	180百万円	287百万円	106百万円	59.1%
セグメント利益	44百万円	79百万円	34百万円	77.4%

・2025年7月期第1四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40百万円は含まれておりません。

・2026年7月期第1四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36百万円は含まれておりません。

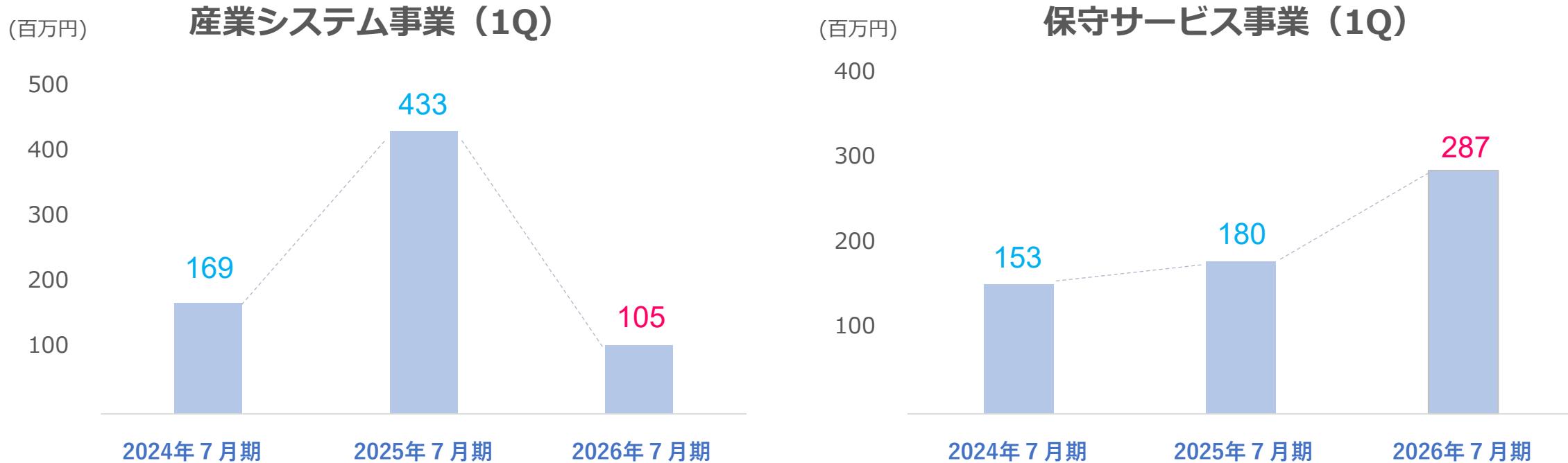
セグメント別売上高 第1四半期の推移

産業システム事業

売上高は収益認識の関係上、減少するも、期首に策定した事業計画に対しては計画通りに進捗しており、業績は想定の範囲内で推移。

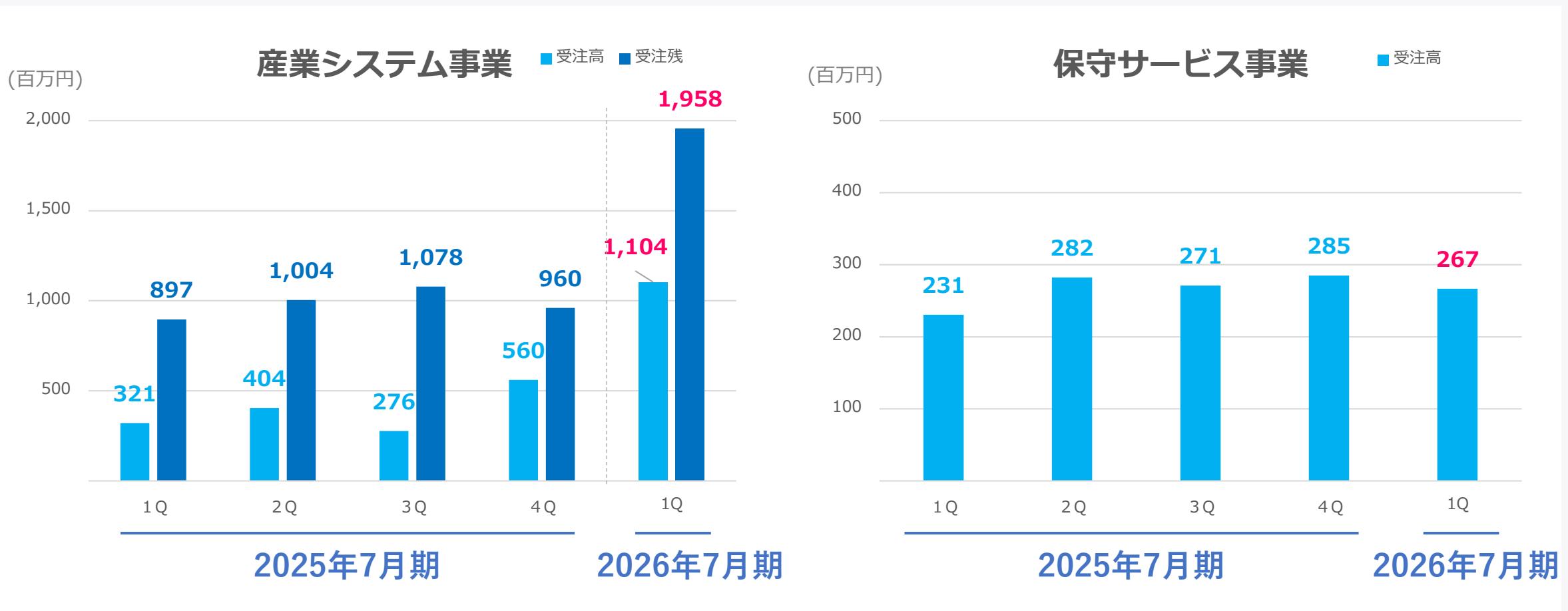
保守サービス事業

メンテナンス事業が大きく伸長したことに加え、カーボンニュートラルを見据えた省エネ改造工事も堅調に推移。



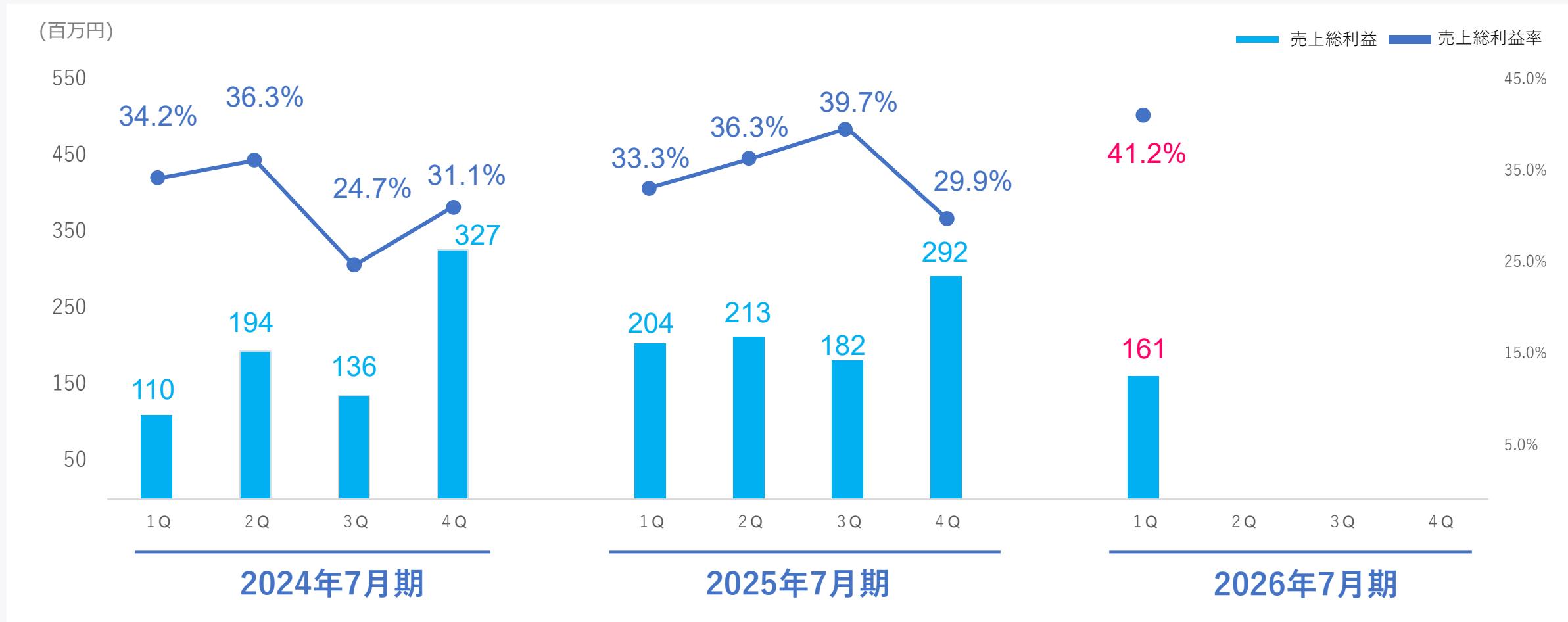
2026年7月期 セグメント別 受注高の推移

- ・産業システム事業においては、半導体製造に必要な付帯設備の大型受注があり、受注高・受注残高は大幅に増加した。
- ・保守サービス事業においては、堅調に受注高が計上されている。



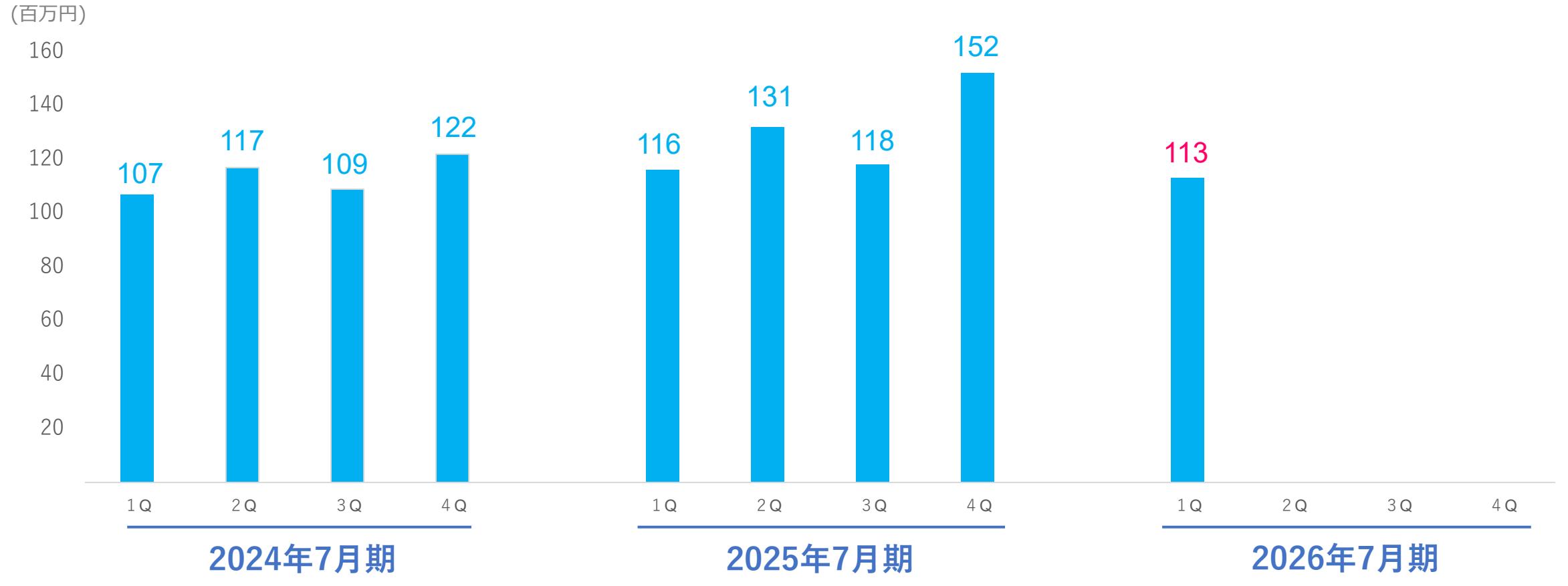
売上総利益、売上総利益率（四半期毎の推移）

・産業システム事業の減収により、売上総利益は前年同期と比較し42百万円減少した一方、売上総利益率は、好調な保守サービス事業に支えられ、41.2%を達成し過去最高の水準となった。



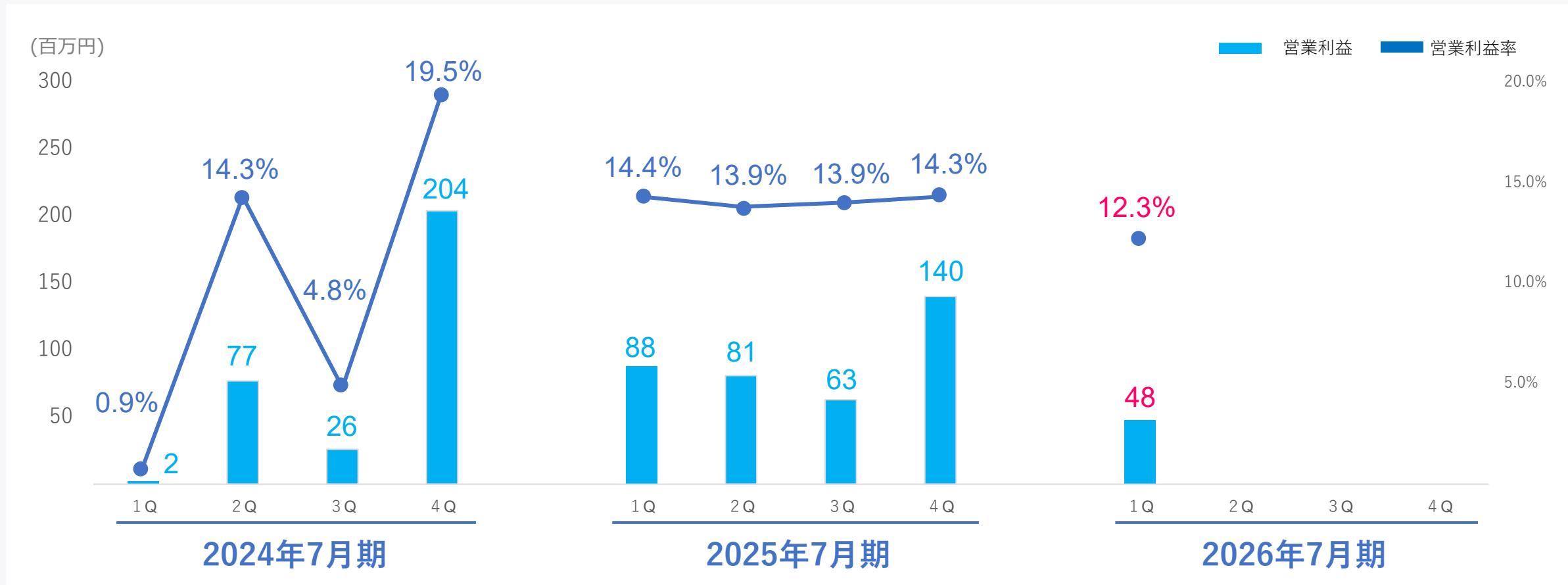
販売費及び一般管理費（四半期毎の推移）

- 人的資本への投資に伴う賃上げや法定福利費の増加がみられる一方、試験研究費の減少や前年同期で計上されていた広告宣伝費の計上時期が第2四半期以降にずれ込んだ結果、前年同期と比較し若干減少することとなった。



営業利益、営業利益率（四半期毎の推移）

- ・産業システム事業の減収減益の影響で、営業利益額は前年同期比で40百万円の減少となるものの、好調な保守サービス事業の安定的な利益貢献により、営業利益率は12%台を堅持する結果となった。



貸借対照表

		(単位：百万円)
現金及び預金	流動負債	494 (548)
2,117 (1,733)	固定負債	231 (222)
その他 流動資産	純資産	3,253 (3,279)
607 (1,047)		
固定資産		1,254 (1,269)

()は前期末数値

資産の部

現金及び預金	2,117
その他流動資産	607
固定資産	1,254
合計	3,979

流動資産の内、仕掛品が234百万円増加した一方、受取手形及び売掛金が679百万円減少。

固定資産は減価償却による減少により、15百万円減少。

負債の部

		(単位：百万円)
流動負債		494
固定負債		231
純資産		3,253
合計		3,979

流動負債の内、支払手形及び買掛金が36百万円、契約負債が19百万円、賞与引当金が21百万円増加した一方、未払法人税等が77百万円、未払い消費税が33百万円減少。

2026年7月期 業績予想

03

2026年7月期 業績予想（第一四半期における変更はございません。）

POINT

自動車の電動化の復調、AI関連需要に起因する半導体製造に関する設備需要の拡大などを背景に、カーボンニュートラルに対応したオーダーメイド型製品や省エネ改造工事、アライアンス効果を活かした販路拡大を継続することにより、**創業以来過去最高の売上高及び利益にチャレンジ！**

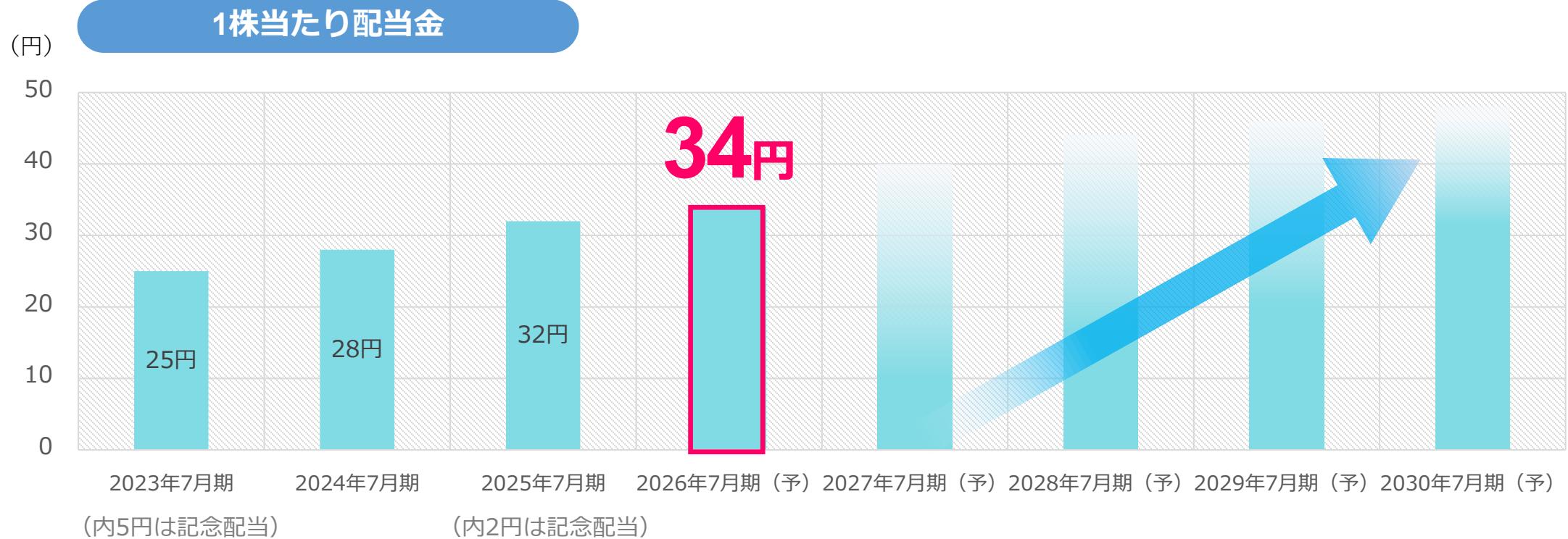
	2025年7月期 (通期) 業績	2026年7月期 (通期) 業績予想	増減額	増減率
売上高	2,639百万円	2,800百万円	+160百万円	+6.1%
営業利益	374百万円	401百万円	+26百万円	+7.2%
経常利益	376百万円	409百万円	+32百万円	+8.7%
当期純利益	262百万円	288百万円	+25百万円	+9.7%

株主還元（2026年7月期の配当予想について）

* 2030年までは累進配当を実施いたします。第1四半期での変更はございません。

・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。

配当政策は2030年までは累進配当とし、連続増配を実施します。



2026年7月期 資本政策について

04

2026年7月期 資本政策① 資本金の減資について

企業規模に合わせた持続的な成長に備えるための基盤強化

背景と目的（2025年9月発表）

- 将来の成長に向けた 資本政策の柔軟性・機動性の確保
- 適切な税制適用を通じて、財務効率を高めるための施策

実施内容（2025年12月）

- 資本金の一部（約44百万円）をその他資本剰余金へ振替
- 資本金の額は、131百万円から87百万円へ減少

会計上の科目振替処理であり、
業績への影響なし



2026年7月期 資本政策②

株式会社ゴダイエンジニアリングとの完全子会社化を見据えた基本合意書の締結

- 当社は2025年12月11日付で、乾燥機・加熱装置メーカーである株式会社ゴダイエンジニアリング（埼玉県川越市）と完全子会社化を見据えた基本合意書を締結しました。



* 本件による今期（2026年7月期）の当社業績に与える影響は軽微であります。

2026年7月期 資本政策③ 立会外分配を実施（2025年12月実施予定）

当社は中期経営計画に記載の通り、株式分布状況の改善及び流動性の向上をめざし、2025年12月19日付で既存株主による立会外分配を行います。これにより株主数の増加と、**流動性の改善による中長期的な株価向上の実現**を図り一層の投資家層拡大をめざします。

株式分布状況の改善 及び流動性の向上



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

2026年7月期 中期経営計画より

2025年12月19日
立会外分配を実施予定



30,000株
発行済株式総数の1.6%

2026年7月期 その他の取組について

05

ジャパンラグビー リーグワン 静岡ブルーレヴズとのオフィシャルパートナー契約の継続



NTT ジャパンラグビー リーグワン 静岡ブルーレヴズ



SHIZUOKA
BlueRevs



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の実施予定

(エコパスタジアムでの公式試合ネーミングライツ権)



会場でシール配布



上記は昨年度の写真

コーポレートサイトをリニューアル

持続的な成長と株主価値の最大化を目指し、コーポレートサイトをリニューアルいたしました。

今回の刷新は、単なるデザイン変更に留まらず、投資家・顧客・社会とのコミュニケーションを強化する戦略的施策です。



中期経営計画2026-2030について (ローリングプラン)

06

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」をめざし、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、社会性のすべてを両立させる。

成長戦略 1

産業システム事業

- ヒートトライアルによる高付加価値提案
- 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
- 異業種展開の伸長

成長戦略 2

保守サービス事業

- サービスエリアの拡大
- 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

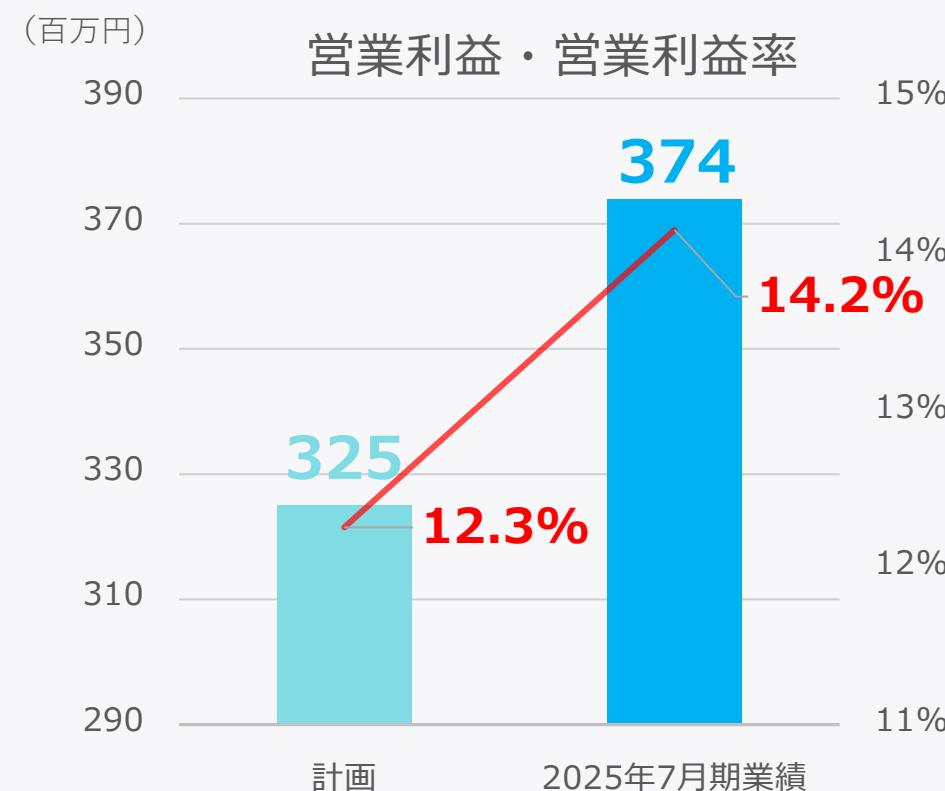
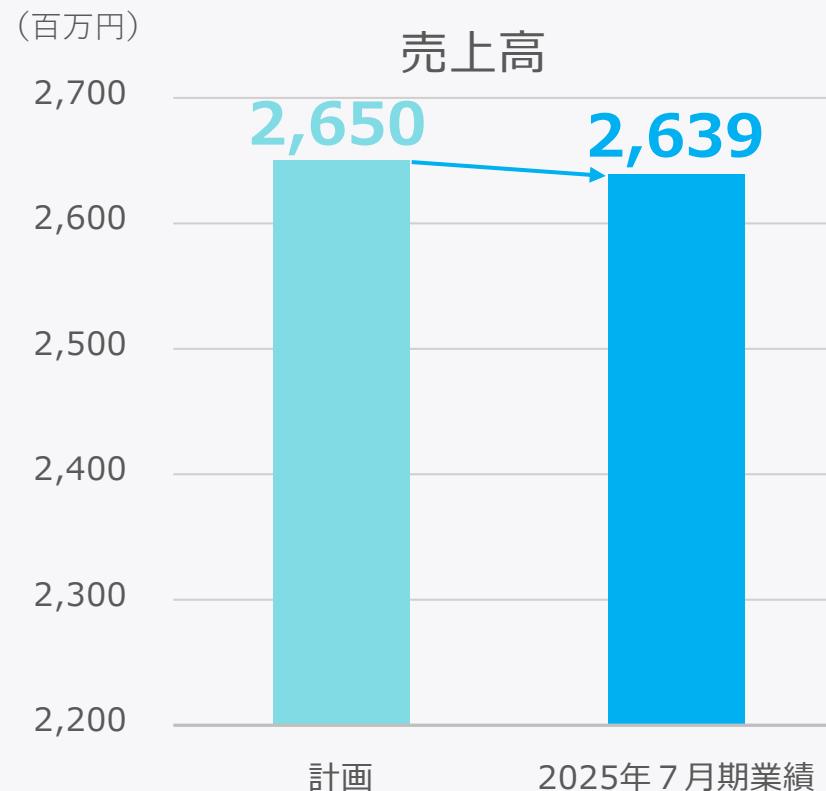
アライアンス

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

2024年7月期（前期）中期経営計画ローリングプラン1年目の振り返り

POINT

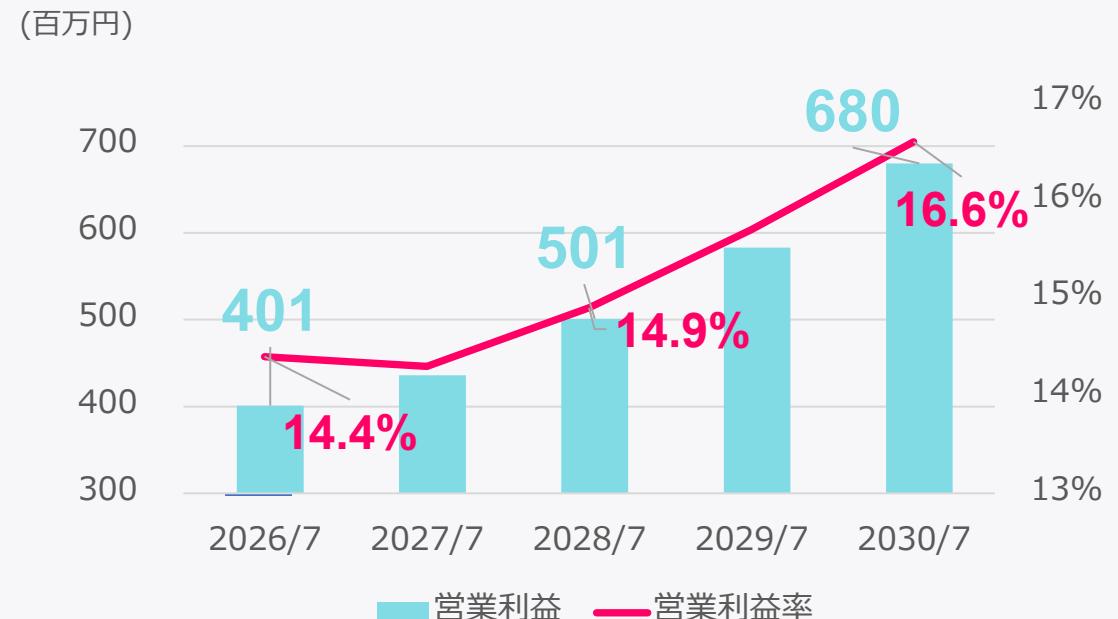
米国の関税政策等の影響により、メインユーザーである自動車業界が積極的な設備投資を控えたことにより、売上高は微減（△0.4%）したものの、ヒートトライアルを経由した高付加価値な設備提案や好調な保守サービス事業の下支えを受け、営業利益（+15.1%）・営業利益率（+1.9ポイント）とともに大きく伸長。



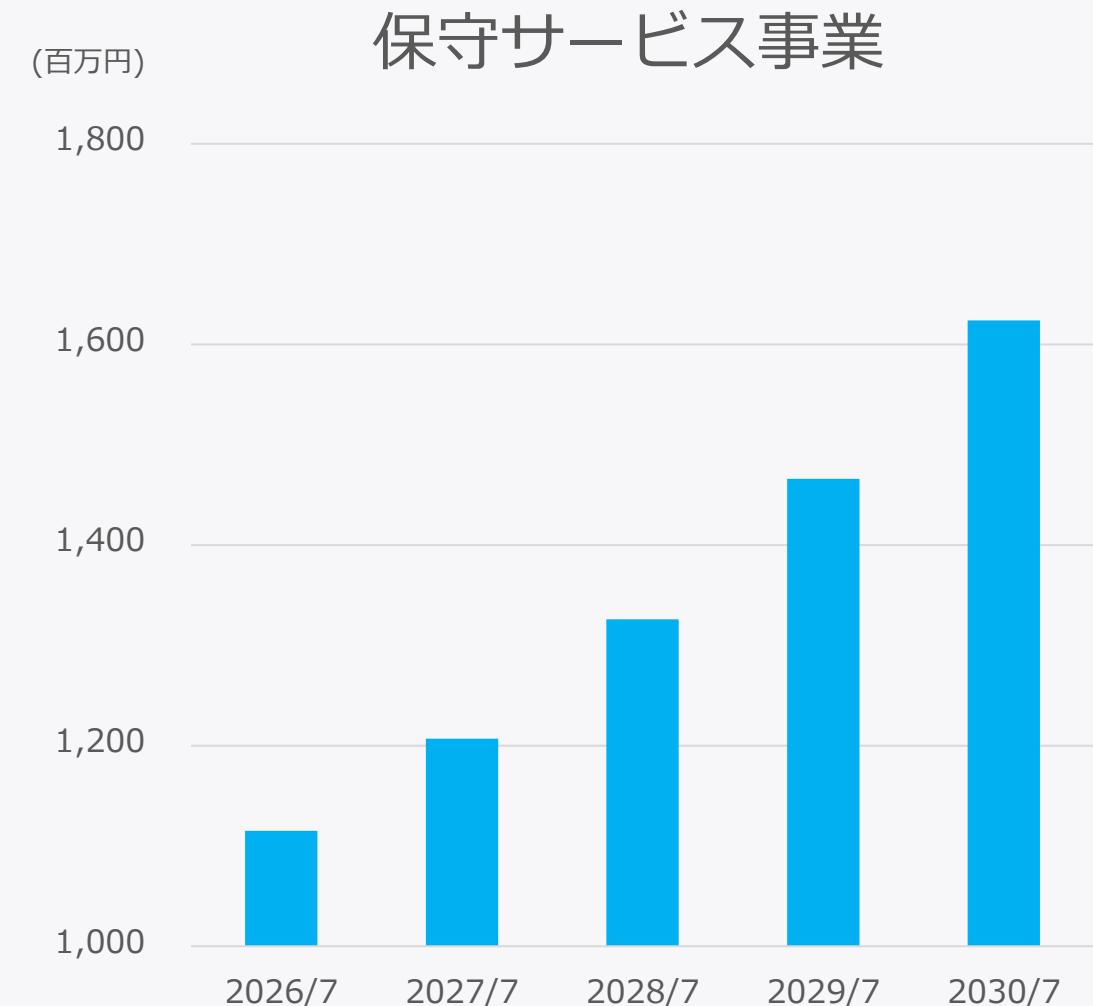
中期経営計画(2026年7月期～2030年7月期まで)

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。



中期経営計画 セグメント別売上高の予想



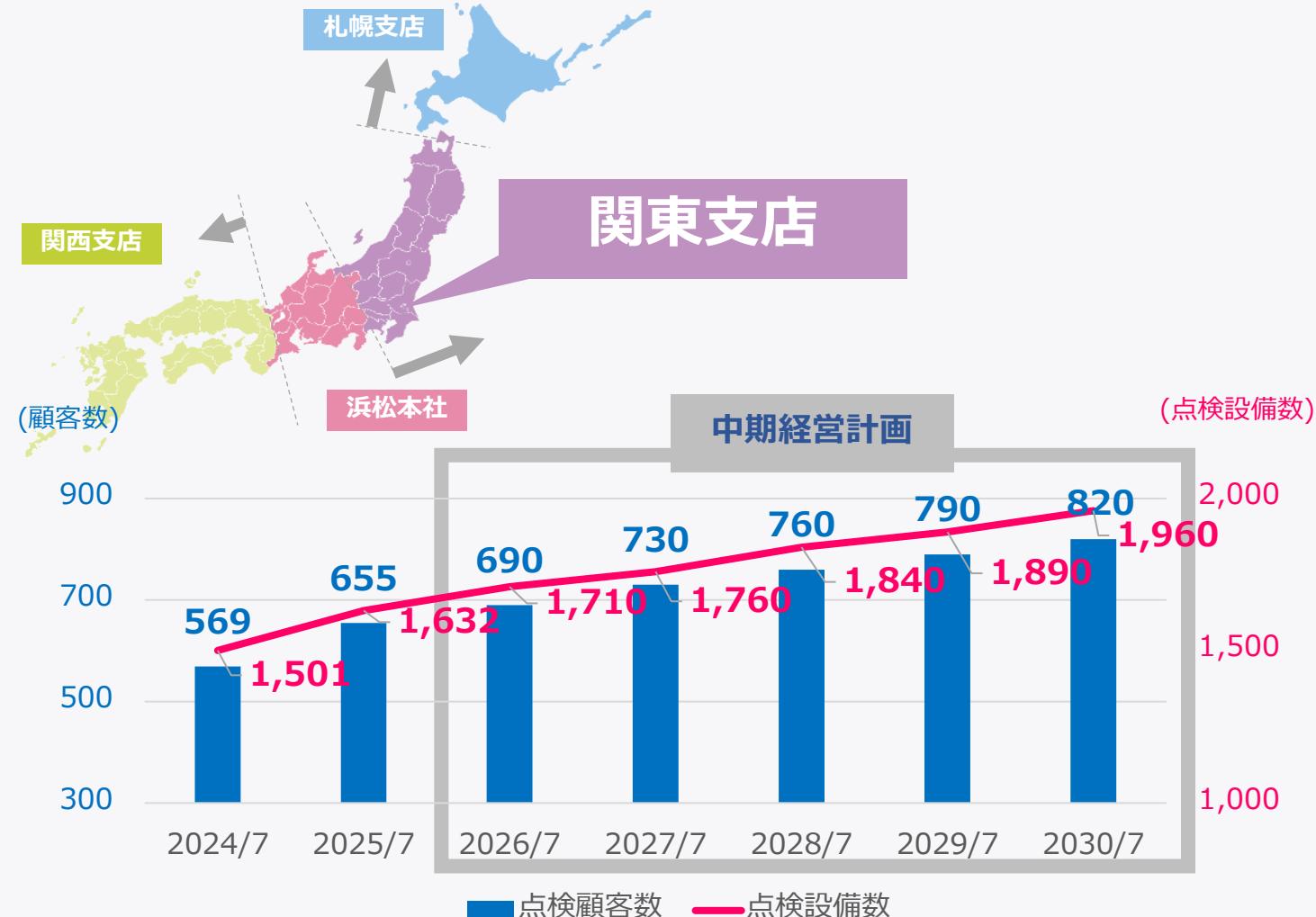
成長戦略について

07

成長戦略 # 1

2026年8月「関東支店（仮称）」開設決定

埼玉県東松山市に出店用地を取得済



エリア拡大による顧客獲得

- 自動車部品や電気電子分野の顧客をターゲットに北関東エリアをカバー
- 全国各所へスピーディーな対応
- 地域に密着したサービス拠点へ

生産能力の向上とゼロエミッションを 両立した新工場の建設計画

新生産拠点の特徴

- ・産業システム事業「25億円生産体制」に向けた生産キャパシティの拡充
- ・太陽光発電設備の導入によるゼロ・エミッション工場の実現
- ・スマートファクトリー化による競争力と企業価値の向上
- ・一拠点集約（板金／組立）による工程間のムダ排除と短納期対応
- ・リアルタイムでの工程管理と品質保証を実現

生産能力UP！
産業システム部門の売上高25億円体制に向けて



エコム（新）エンジニアリング工場は
ゼロエミッションとスマートファクト
リーの融合へ

アライアンスによる事業拡大

シナジーのある企業との連携強化、 M&Aや事業譲渡などを推進

- ・業務提携先との連携強化による売上アップ
- ・同業社とのメンテナンス協力によるアライアンス
- ・顧客のメンテナンスアウトソーシングへの対応



(実績)

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」
事業拡大をめざ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

「カーボンニュートラル」を実現する ヒートソリューション戦略

- ・テスト機を拡充し、テスト環境と件数を増強
- ・省エネ型バーナや遠赤外線ヒータなどのデバイス販売の強化
- ・既存設備の省エネ改造工事を推進し、CO₂排出量を削減
- ・カーボンニュートラル対応の加熱プロセスを提案・実装



ヒートトライアル経由の受注の特徴

- ・受注の65%がヒートトライアル経由であり、事業拡大の起点として機能
- ・省エネ・省スペース・省時間を追求した加熱技術で環境と効率化を両立
- ・改造工事によるCO₂削減による顧客満足度の向上
- ・カーボンニュートラル社会に向けた先進的な設備提案

約 65 %
(過去3年の総受注数から算出)

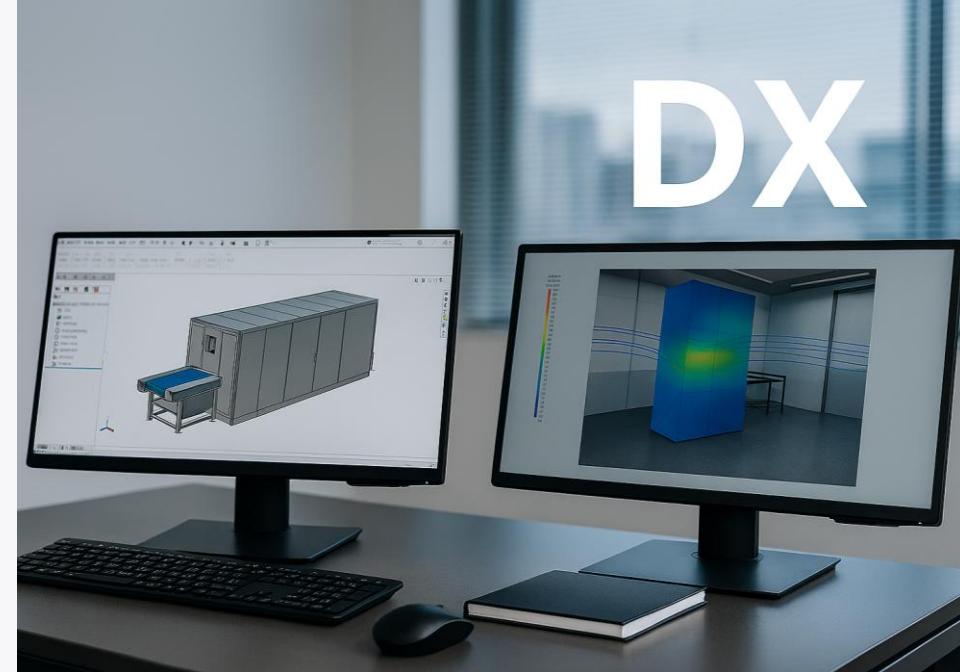


ヒートスクエアは加熱技術の革新を創出するソリューション拠点

- ・ヒートトライアルを通じて、加熱技術の効果を“体感”
- ・加熱ソリューションをリアルタイムで検証・提案
- ・技術者と顧客が直接対話できる空間設計により、課題解決と信頼構築を加速
- ・次世代加熱技術の発信拠点として

設計、製造からアフターまでデジタルでつなぐ 一気通貫の高収益体制

- ・3D設計と標準化による自動設計・自動試算の導入
- ・BOM（リスト）自動生成や工程最適化で製造効率と品質を向上
- ・IoTサービス「ミテルネ」による遠隔監視・予防保全型メンテナンスの拡販
- ・技能継承手順のデジタル化により、若手技術者の育成と属人性の排除を実現



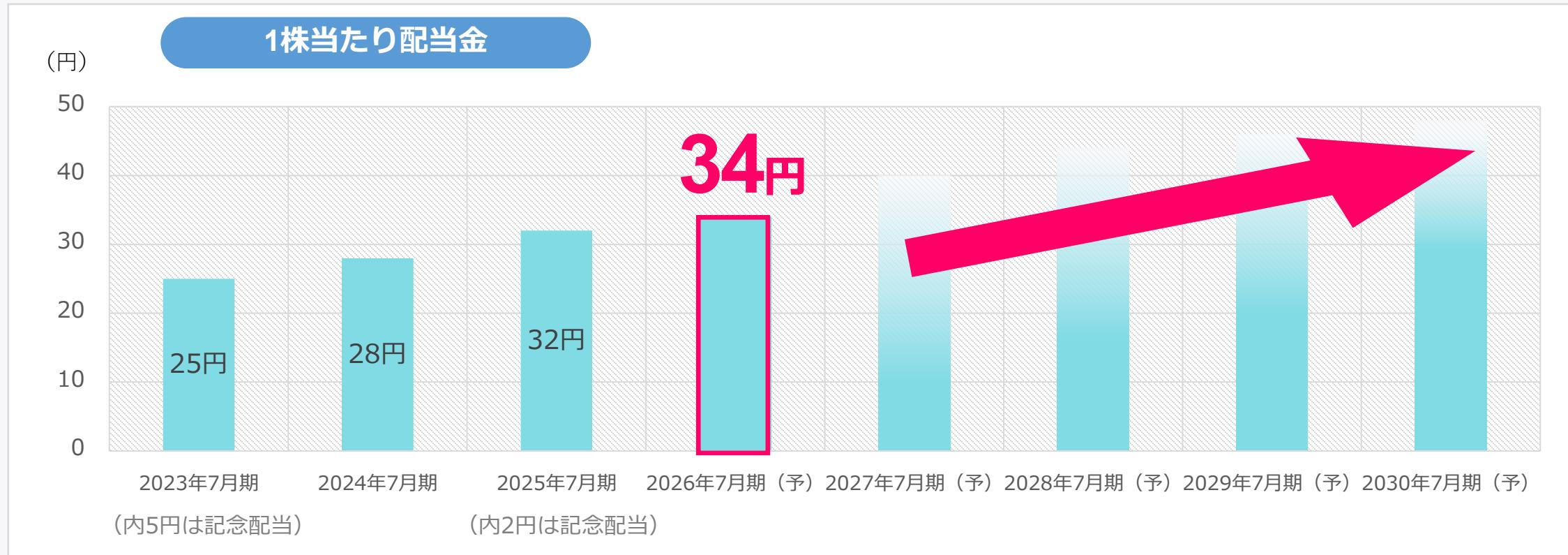
設計・製造から保守まで デジタルでつなぐ一気通貫の高収益体制

- ・設計・製造からアフターサービスまでを一貫してデジタル化
- ・デジタル技術による設計・製造・保守の連携強化で無駄の削減
- ・IoTサービスによるCO₂削減をめざしたエネルギー管理

資本政策について

08

株主還元の考え方 中期経営計画（2030年まで）は累進配当とし、連続増配を実施します。



Wリターン
キャピタルゲイン + インカムゲイン

「ダブルの利益」を生む資産をめざす。

リターン1
リターン2

株価上昇
連続増配

(EPS上昇による株価向上)
(累進配当による還元強化)

持続的成長と企業価値の向上

時価総額50億円に向けた取り組み

デジタル化と省エネ技術で顧客の生産性向上と環境負荷低減に貢献
し
持続的に企業価値を高めます。

50 億円

EPS (一株/純利益) の
確実な伸長

中期経営計画の確実な実行

30.1 億円

※2025年9月3日 終値ベースの時価総額

株式の流動性の向上

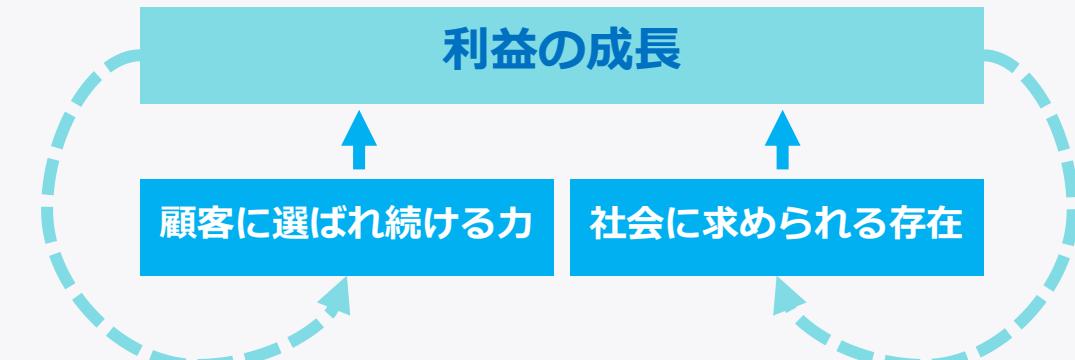
ボラティリティの低減による
株価安定性の向上

累進配当による株主還元

連続増配によるインカムゲイン

東京証券取引所への
ステップアップ上場

売買の活性化による株価の向上をめざす





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/>

