

2024年9月5日

各位

会社名 株式会社エコム
代表者名 代表取締役 高梨智志
(証券コード:6225 名証)
問合せ先 管理部執行役員 梅原 良
(TEL:053-544-5556)

中期経営計画のローリングに関するお知らせ

当社は、2023年9月7日付「中期経営計画の策定に関するお知らせ」にて公表いたしました中期経営計画について、2024年7月期決算の実績及び経営環境の変化等に鑑みローリングを行い、新たに2025年7月期から始まる5ヶ年中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画ローリングの背景

当社は、中期経営計画について経営環境の変化に柔軟に対応するため、原則として毎年見直しを行うローリング方式にて策定いたしております。

これにより、2024年7月期決算の実績、計画数値に対する進捗状況、及び経営環境の変化等に鑑み計画数値の見直しを行い、「中期経営計画2025-2029（ローリングプラン）」を改めて策定いたしました。

2. 方針

当社は、わが国が2050年までに目指す「カーボンニュートラル」に貢献するため、省エネ・省コスト・省スペースに対応したオーダーメイド型の機械の販売を推進し、既存設備の省エネ改造工事を積極的に提案してまいります。

また、当社の人材力を生かし、顧客のニーズに対応した設備の保守サービスも推進していきます。

3. 計画数値

中期経営計画の計画数値は、次のとおりであります。

	2025年7月期	2026年7月期	2027年7月期	2028年7月期	2029年7月期
売上高	2,650百万円	2,842百万円	3,045百万円	3,272百万円	3,528百万円
営業利益	325百万円	366百万円	415百万円	470百万円	533百万円
営業利益率	12.2%	12.9%	13.6%	14.3%	15.1%

(注) 中期経営計画については、每期ローリング方式で更新してまいります。

4. 詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

なお、本資料には、当社の現在の計画や業績見通し等が含まれております。これらの将来計画や予想数値は、現在入手可能な情報をもとに当社が計画したものです。実際の業績は、今後の様々な条件により異なる場合があります、本資料はその実現を保証するものではありません。

以上

中期経営計画2025-2029 (ローリングプラン)



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

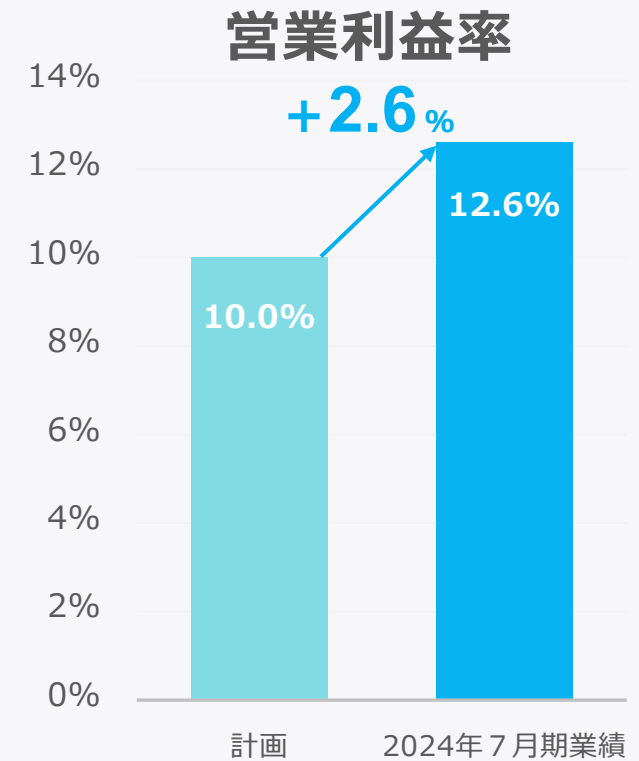
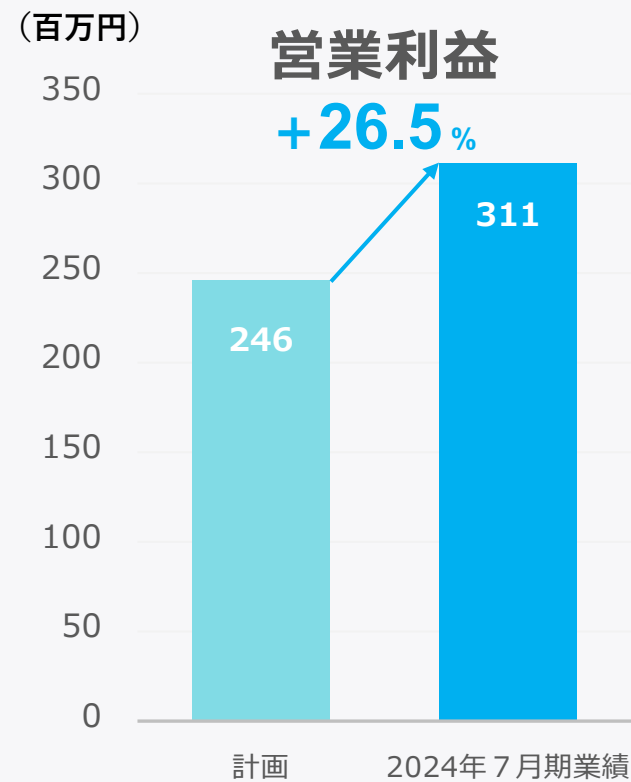
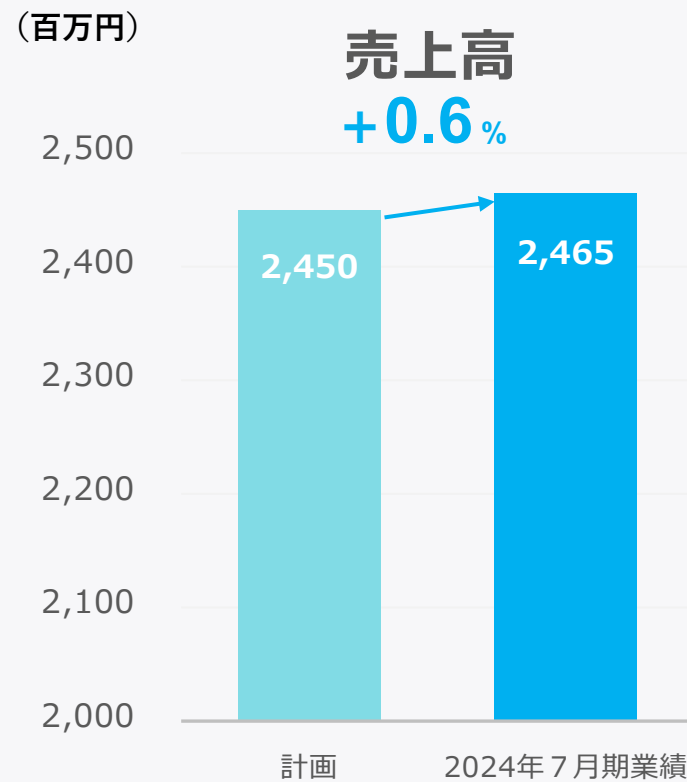
アライアンス

- 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

2023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

株式会社豊通テックからのリジェネ事業の事業譲受やヒートトライアルによる付加価値提案により、営業利益・営業利益率とも予定を上回る形で着地。特に保守サービス事業の安定成長により、底堅い利益基盤を確立。



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。

売上高

35.2億円

1.43倍(2024年7月期比)

営業利益

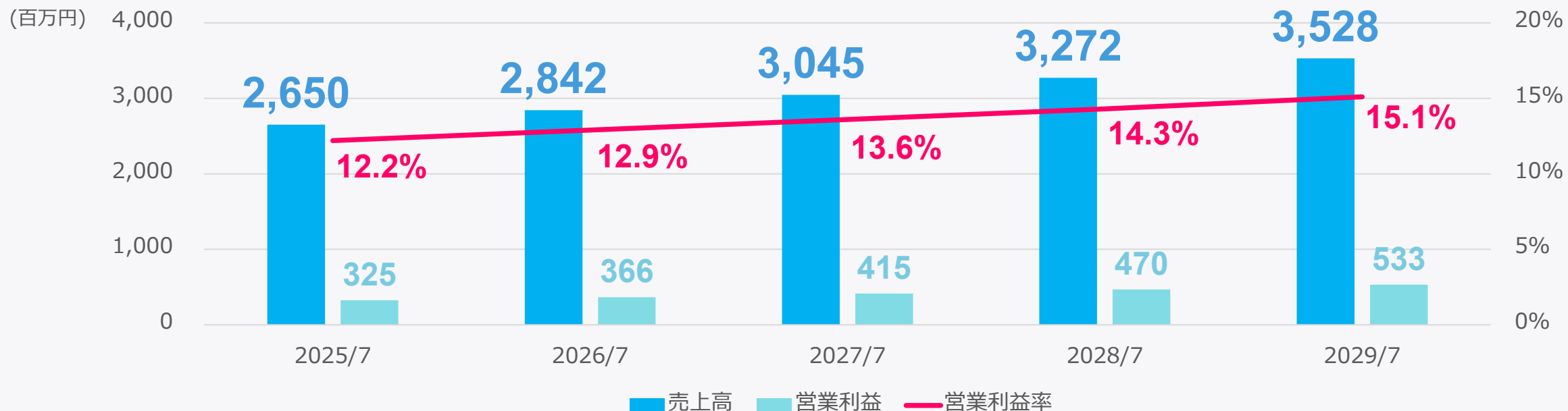
5.3億円

1.71倍(2024年7月期比)

営業利益率

15.1%

+2.4%(2024年7月期比)



「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)



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エネ事業の事業譲受

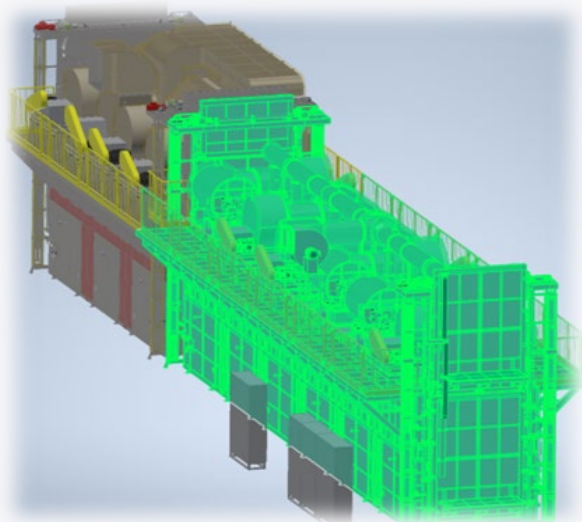


「販売チャネル」「生産キャパシティ」 事業拡大を目指したアライアンス強化

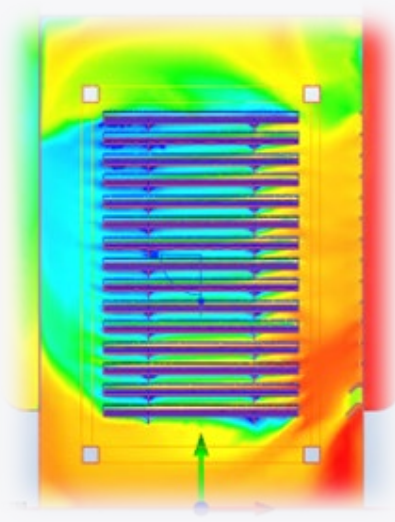
- ・自動車業界以外の販売チャネルの拡大
- ・アライアンスによるマーケティング強化
- ・売上拡大のための加熱炉周辺設備の受注

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



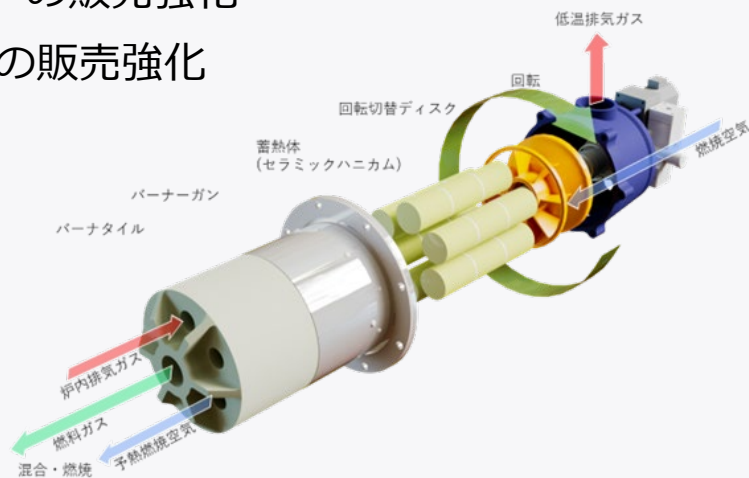
「DX」を駆使し、営業から メンテナンスまでデジタル化

- 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

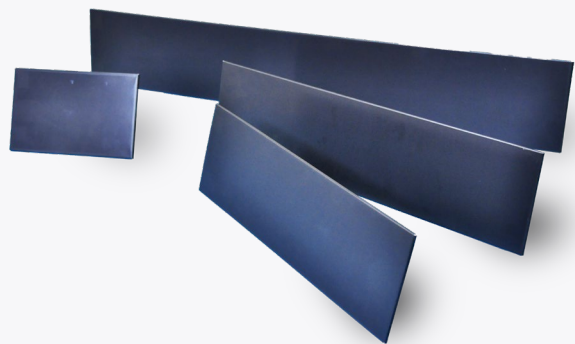
産業システム事業の成長戦略 #4

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

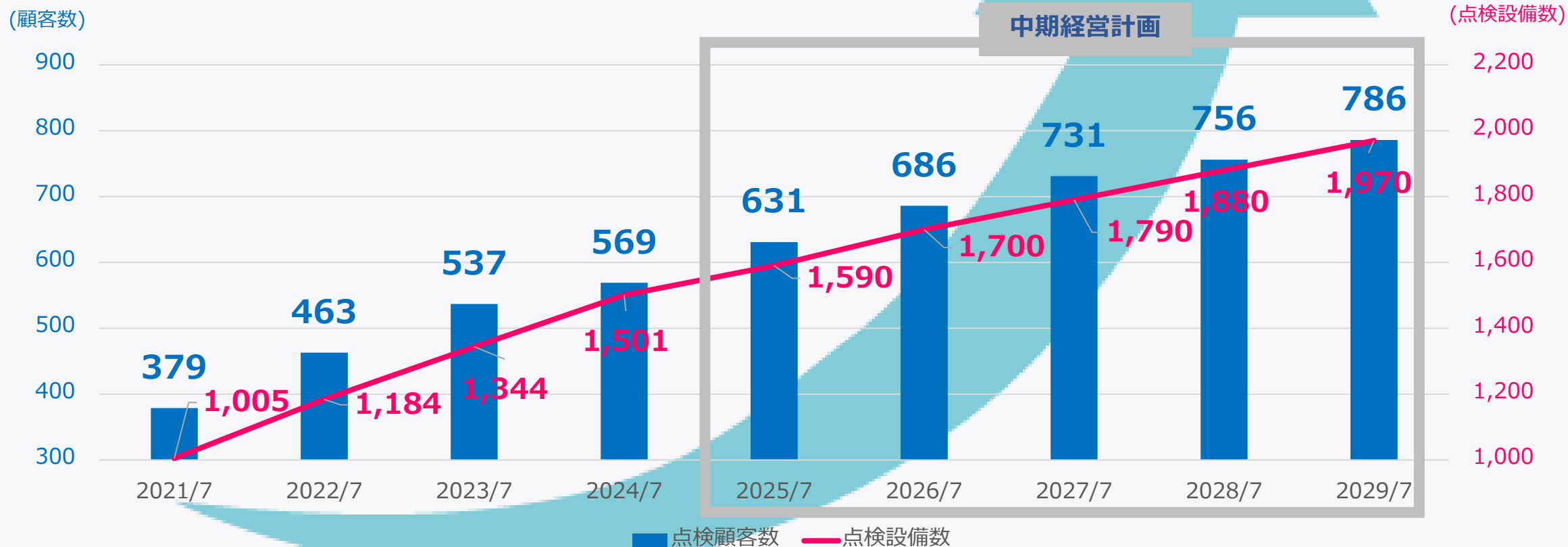
- ・高効率かつコンパクトなリジェネバーナの販売
- ・高性能かつローコストなレキュペバーナの販売
- ・電化に向けたEIRヒータの販売、アニール炉の販売
- ・デバイス販売だけでなく、設備販売も可能

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

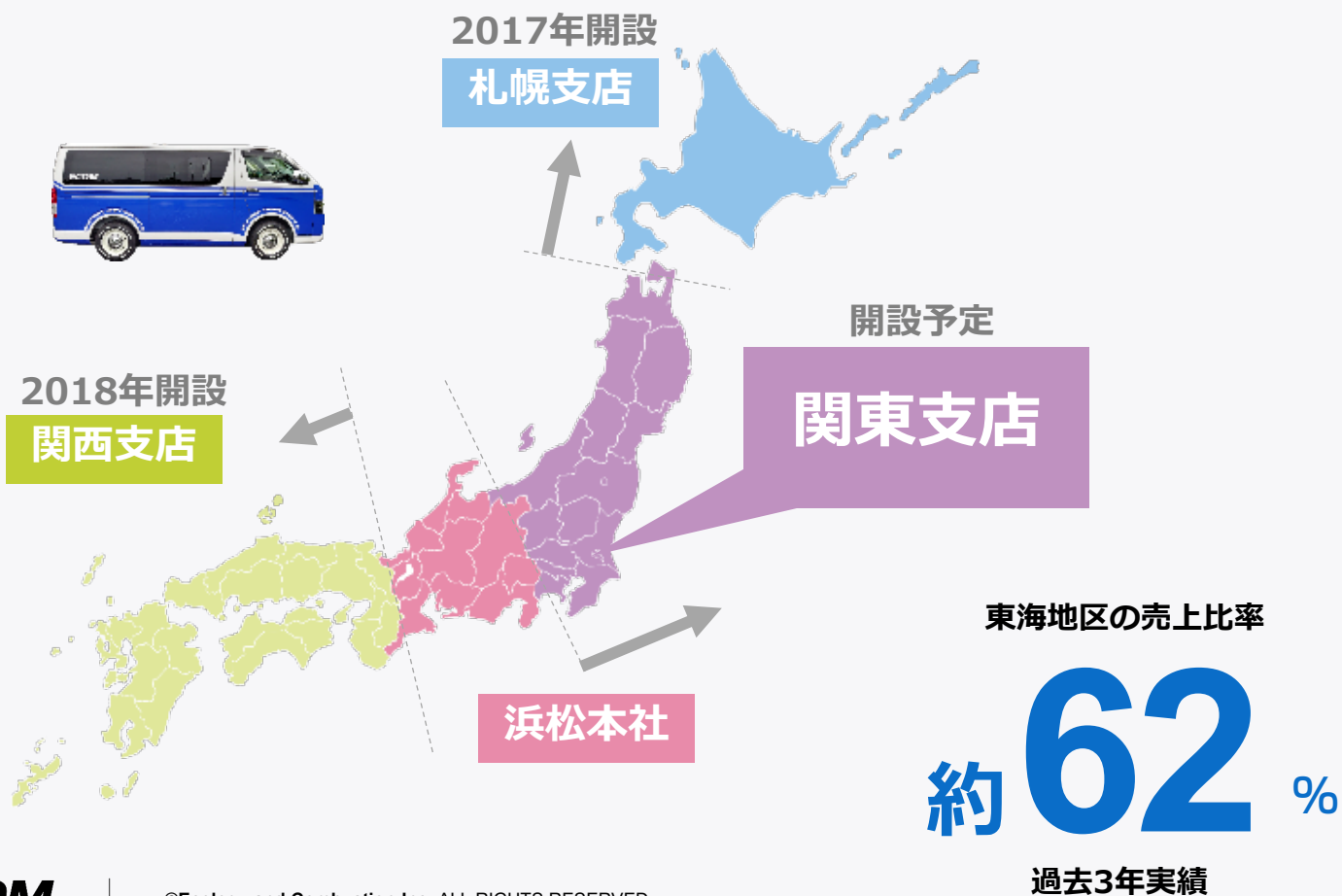
ガスバーナーを中心とした工業炉の改造、メンテナンスは当社の創業からの事業。
安全点検のみならず、カーボンニュートラルを見据えた省エネ改造工事、そしてアライアンスによる他社製バーナーのメンテナンスの請負いなどで着実に顧客数と点検設備数を伸ばしていく。



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

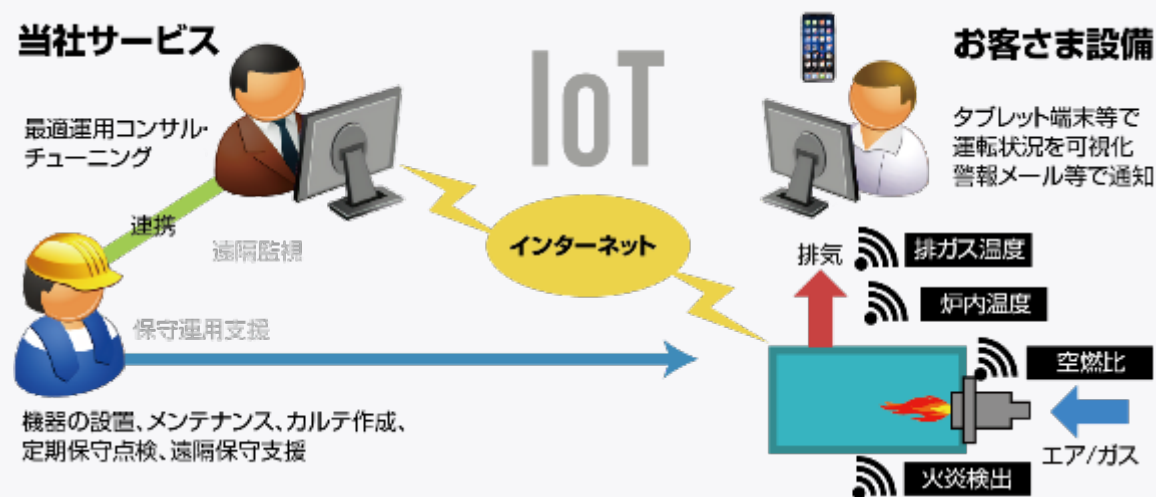
IoT遠隔監視サービス「Miterune(ミテルネ)」の拡販

- ・ 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

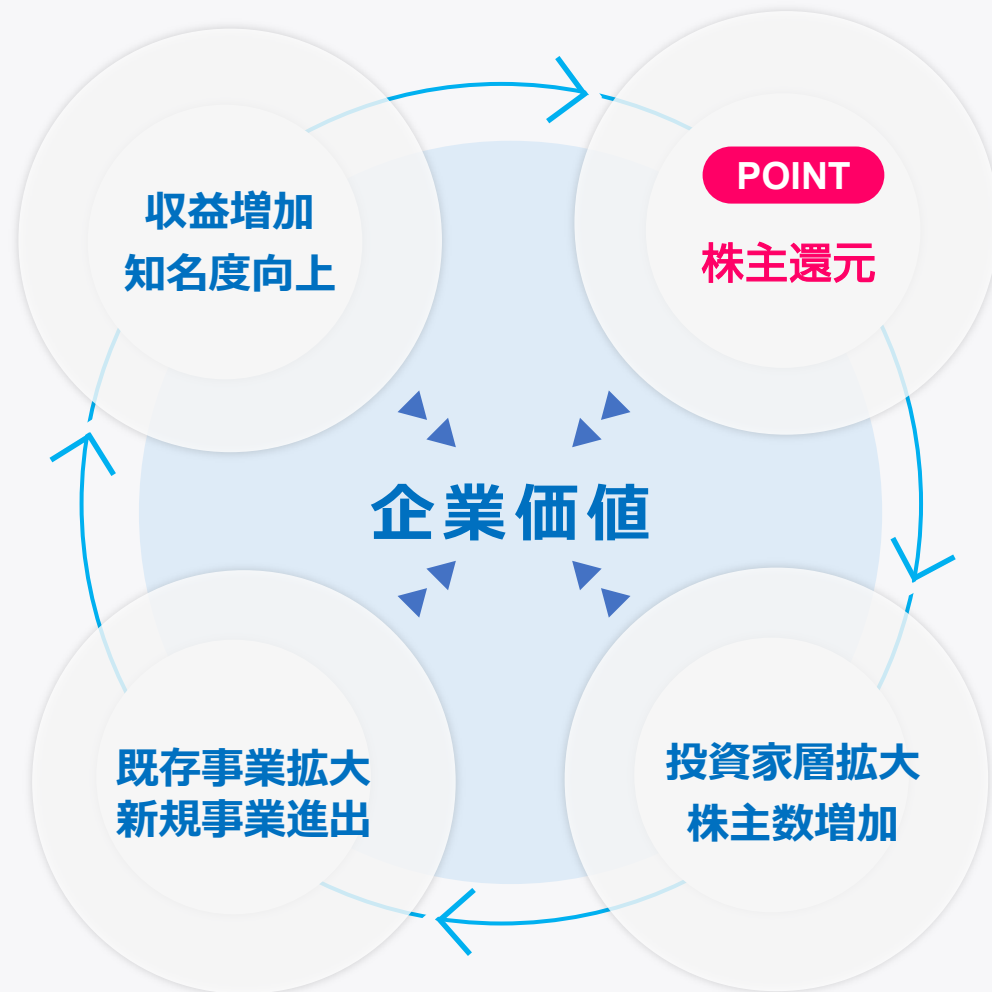


これからのバーナメンテナンスは 壊れる前に治す予防保全

- ・ 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。



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/>

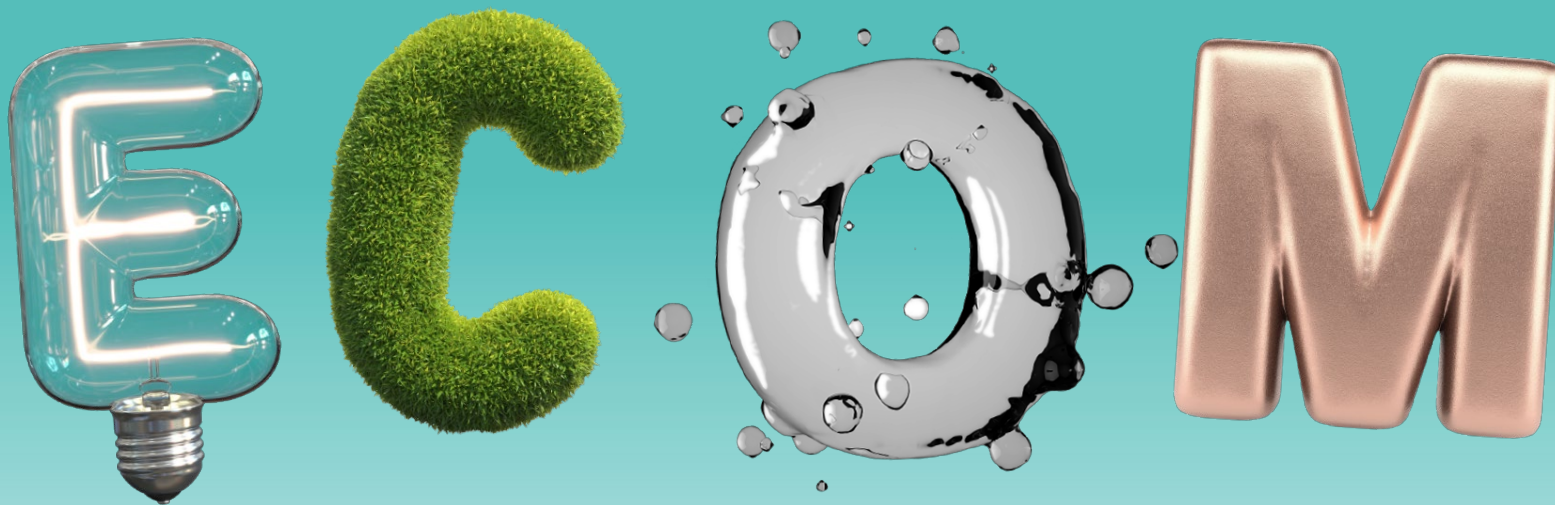


(参考資料)

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



エコノム何者？

～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？



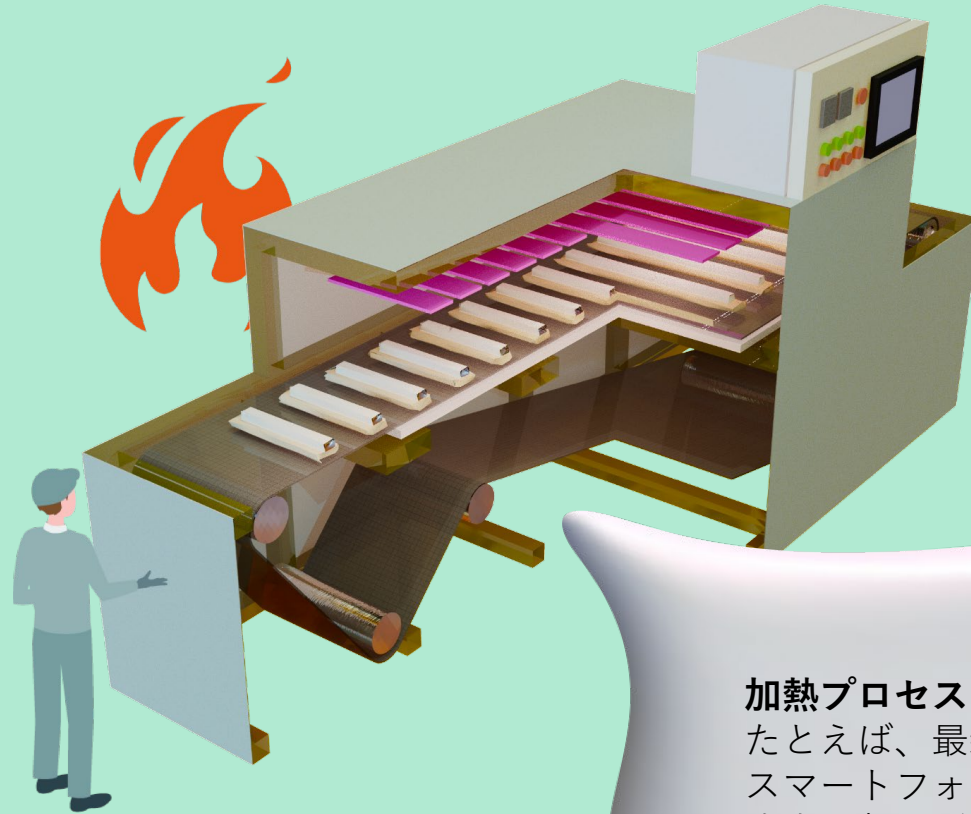
実は、エコムの事業はすべて、これらの取り組みに通じているのです。そんなエコムの実像を、私たちが直面する社会課題とともに紐解いていきます。



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……

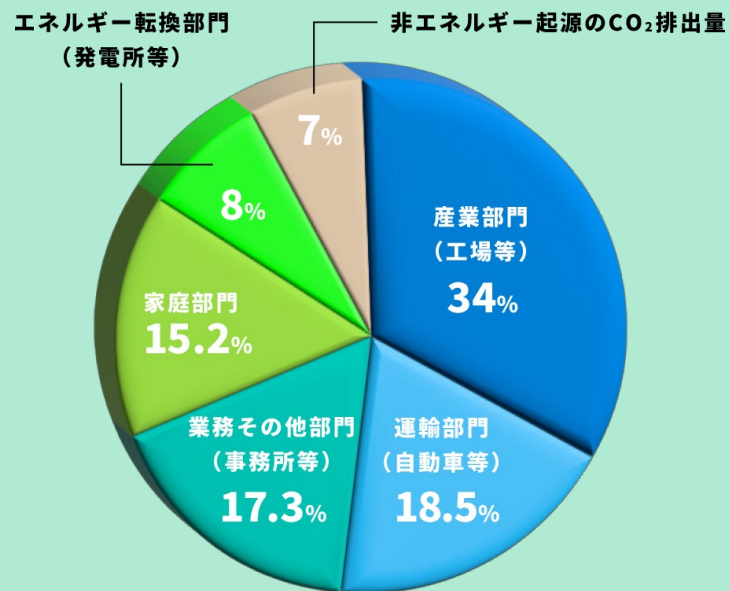
加熱プロセスとは？

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)



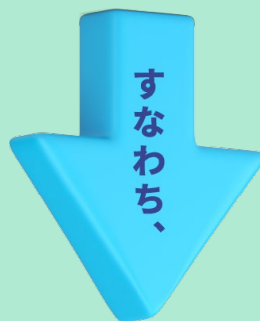
産業部門のうち約 **40%** (※) が工場の加熱プロセス。

※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。



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



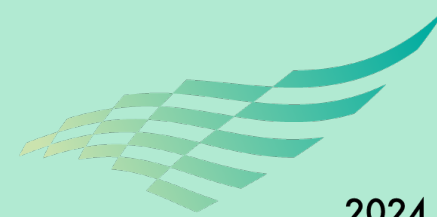
工事で必要となる
資格取得を奨励し、
費用は会社負担

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

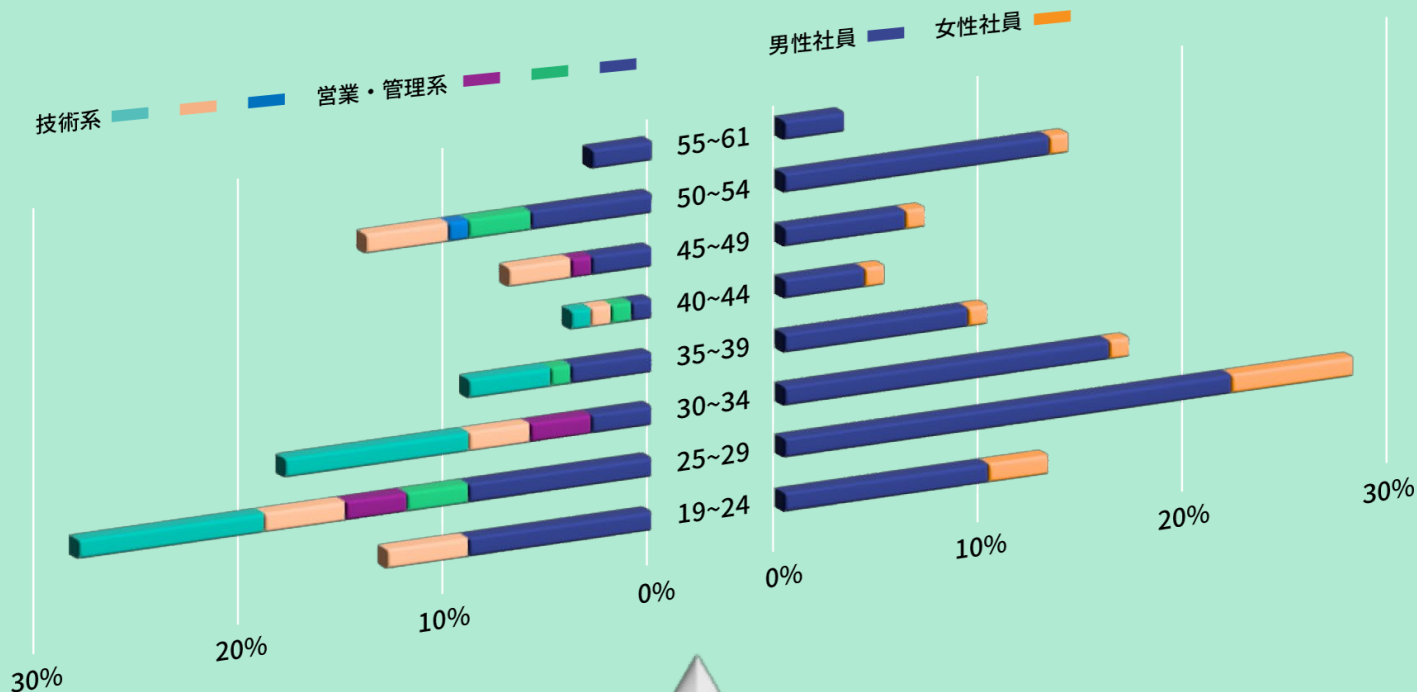


2024

健康経営優良法人

Health and productivity

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。

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。

歓迎会や納涼祭、忘年会などの各種イベント



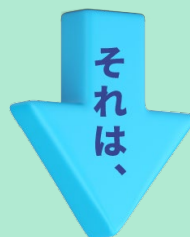
1年間のうち5日以上連続した休暇取得を推奨。海外旅行や国内旅行などを毎年楽しんでいる方も少なくありません。

歓迎会や納涼祭、忘年会などの各種イベント

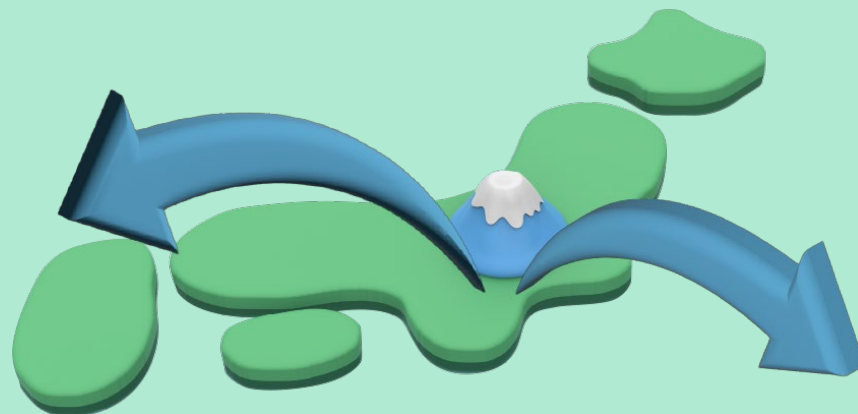


社員間のコミュニケーションを大切にするために、さまざまなイベントを企画。社員みんなでゲームを楽しむイベントはもちろん、社員のご家族の方にも楽しんでもらえるイベントも開催しています。

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。

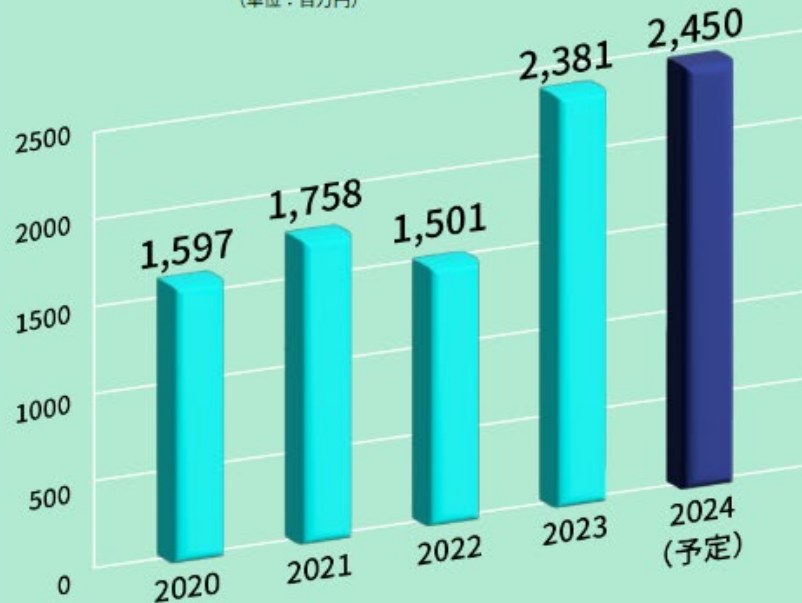


グラフの変更 過去6年間+中計 ホームページも変更必要

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)

売上高 営業利益 営業利益率



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。



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/>