

2025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2周年を迎えました

おかげさまでエコムは、
今年で上場2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1四半期業績
- 3.2025年7月期 業績予想
- 4.2025年7月期 「資本政策」について
- 5.中期経営計画（2025年7月期～2029年7月期）

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

売上高構成比 (2024年7月期)

約**65%**

約**35%**

産業システム事業

ファーンレスプロダクツ

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。

ECOM



保守サービス事業

ファーンレ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**

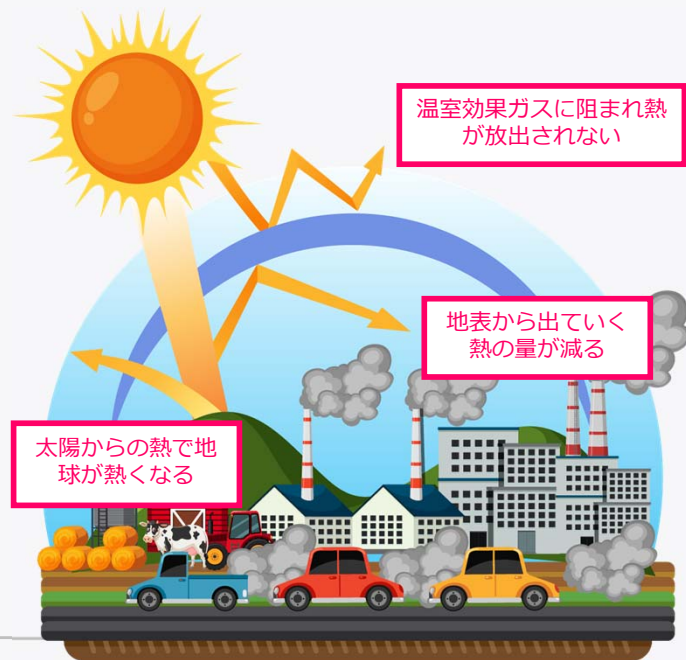
地球温暖化とカーボンニュートラルについて

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



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

ユーザーの要望例

具体的な検討項目

ヒートトライアルで実証試験

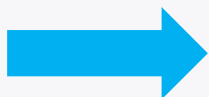
レポート提出

設備提案

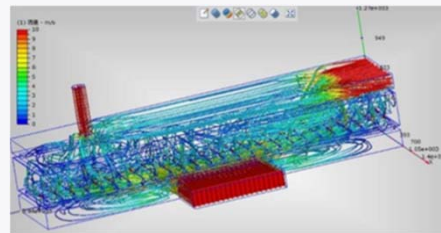
- カーボンニュートラルの実現に向けCO₂排出量を削減したい！
- 短時間で処理を終えて、生産性を上げたい！
- 省スペースで設備を作りたい

- 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る最適解を提案
- 熱流体解析を組み合わせる、アナログとデジタルの融合提案



高付加価値で受注が可能



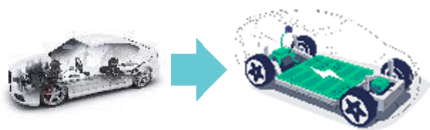
産業システム事業の特長と強み # 2

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

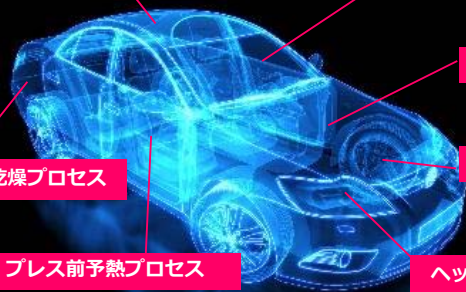
アルミ部品熱処理プロセス

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

約 **66%**

(2024年7月期売上比率)



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

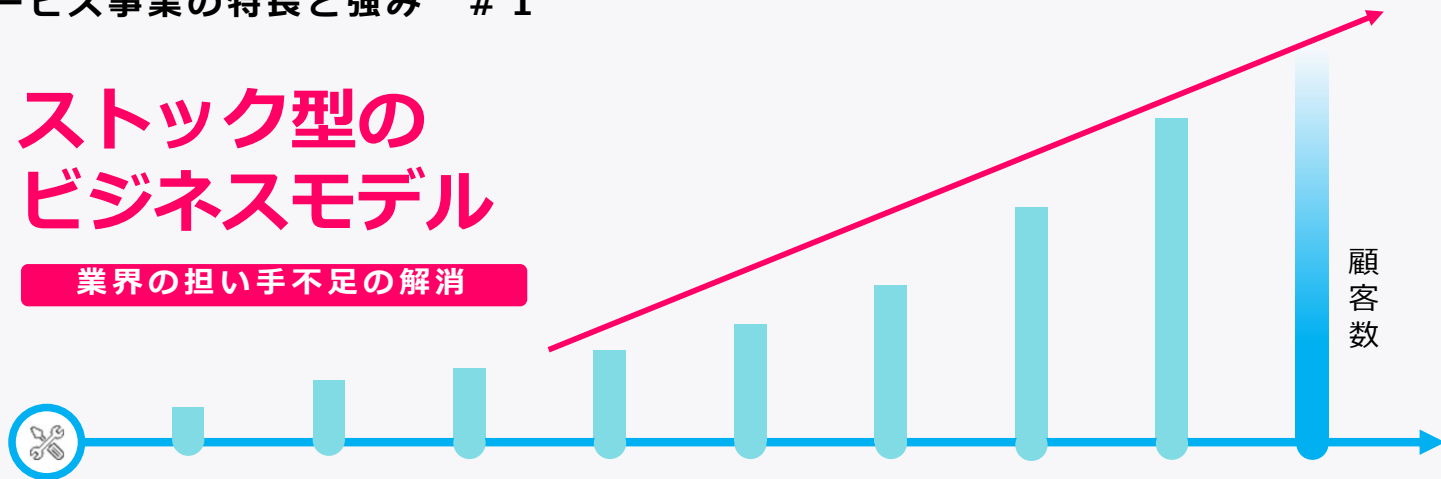
ロボットシステムインテグレーション

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

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

83%

他社製品
メンテナンス比率
(2024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



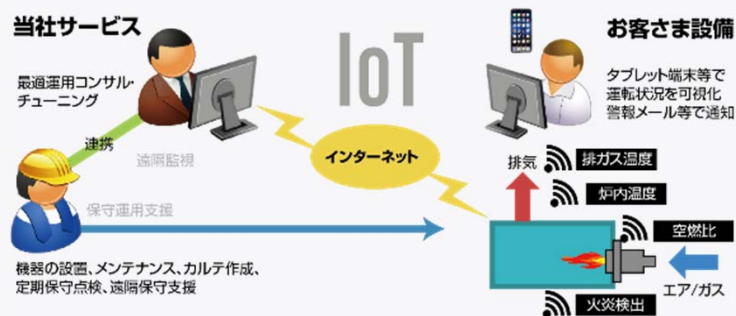
受注

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DX化**による視える化。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



Miterune



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



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)

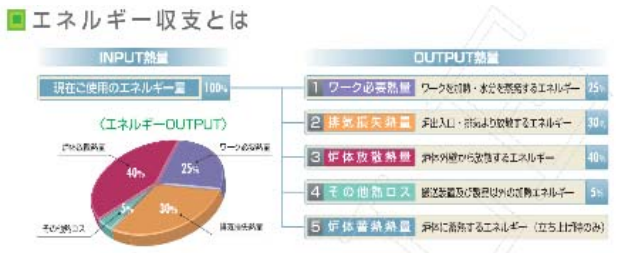


省エネ工事



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)



2025年7月期 第1四半期業績

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

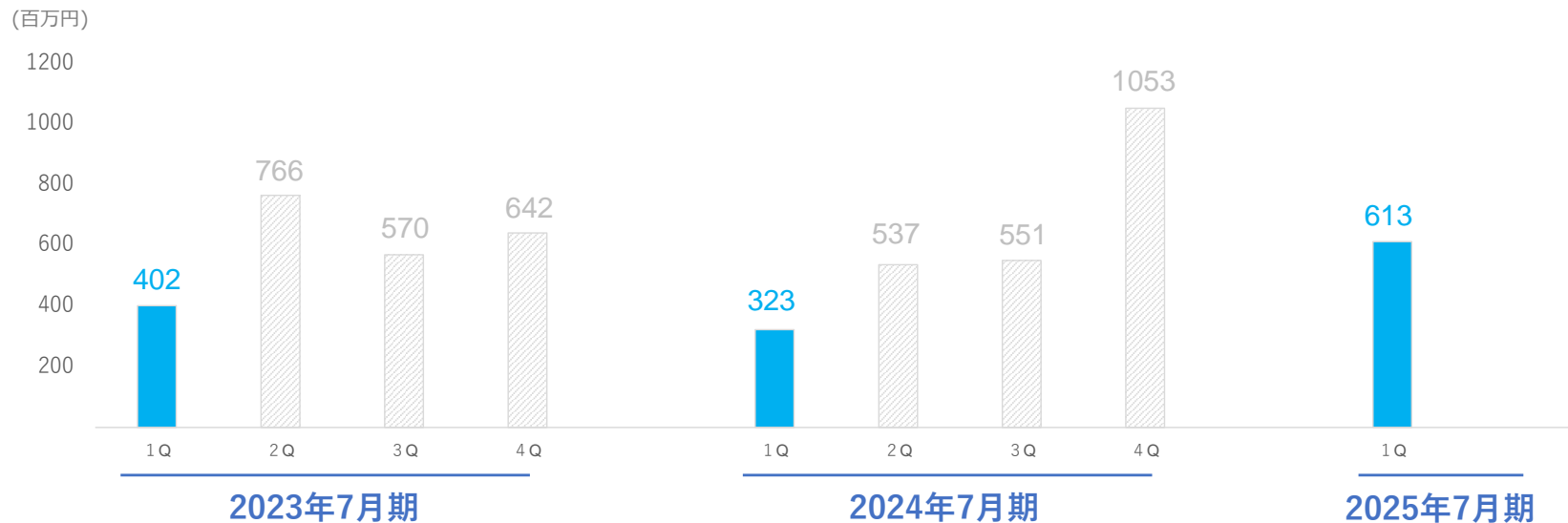
我が国では、2050年までの「カーボンニュートラル」実現に向けて、産業部門の構造転換への取組を加速させており、製造工程におけるCO2削減に向けた設備や改造工事の需要は引き続き高い状況が続いている。

当年第1四半期は、半導体製造に関わる加熱装置の売上、前期に事業譲受したリジェネ事業、協業企業とのアライアンス効果や適正な価格転嫁などにより、純利益が前年同期と比較して、4274.0%増となるなど順当なスタートとなった。

	2024年7月期 第1四半期実績	2025年7月期 第1四半期実績	増減額	増減
売上高	323 百万円	613 百万円	290 百万円	89.6%
営業利益	2 百万円	88 百万円	85 百万円	2910.2%
営業利益率	0.9%	14.4%	—	13.4%
四半期純利益	1 百万円	67 百万円	66 百万円	4274.0%

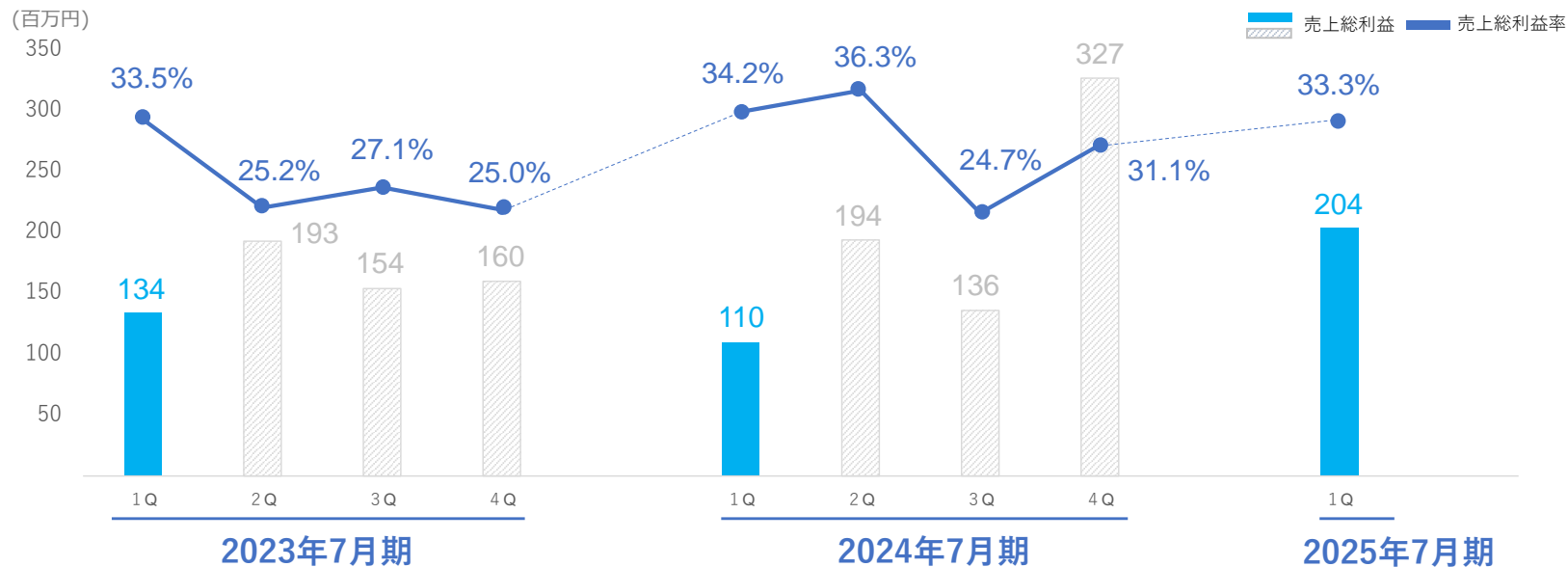
売上高（四半期毎の推移）

- ・前年第1四半期と比較して、産業システム事業の売上高が155%上昇。全体として89.6%の増加率を達成。
- ・当年第1四半期は半導体製造に関わる加熱設備の売上、前期に事業譲受したリジェネ事業、協業の成果により順調に推移。



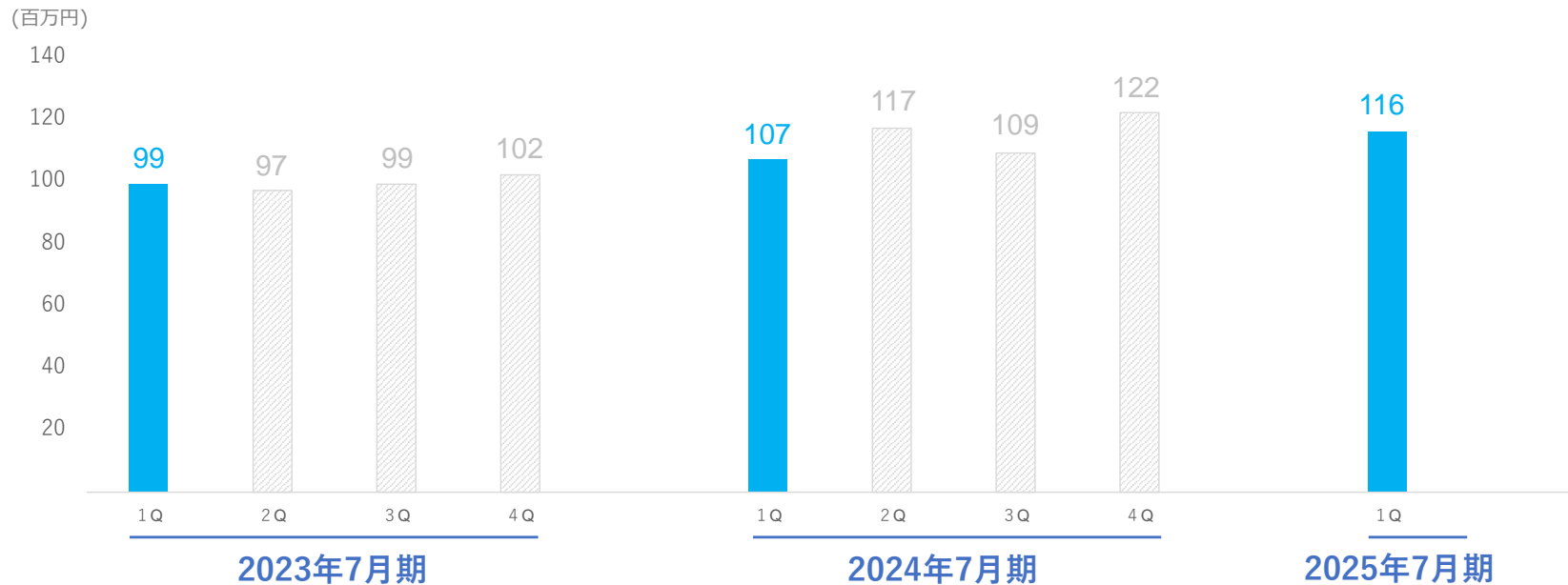
売上総利益、売上総利益率（四半期毎の推移）

- ・産業システム事業・保守サービス事業ともに前年第1四半期と比較して大きく伸長している。
- ・第1四半期単独として**売上総利益は過去最高水準**となった。



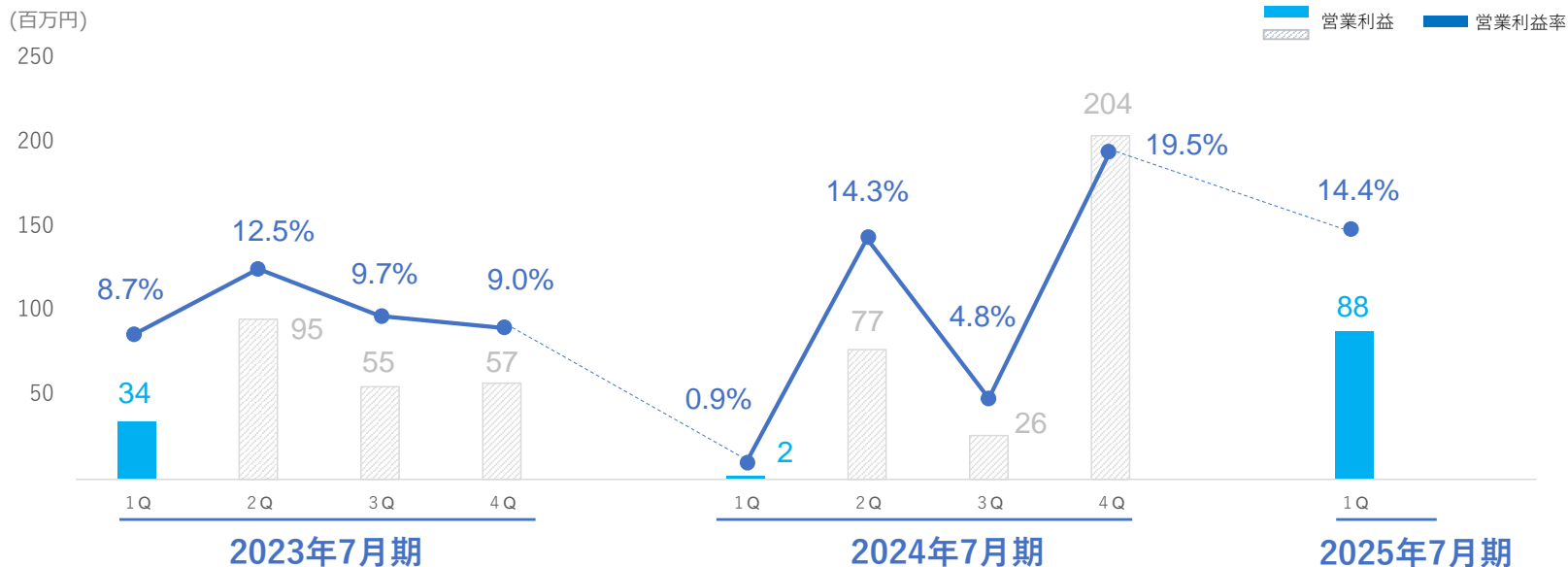
販売費及び一般管理費（四半期毎の推移）

- ・事業拡大を見据えた人材投資及び販路拡大を目的とした展示会への積極的な参加・株価向上のためのIR活動の展開などを行った結果、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・営業利益率ともに前年第1四半期を大きく上回る結果で着地した。
- ・ 半導体製造に関わる加熱装置などの売上貢献及び、材料・機器部品の仕入れ価格UP分を適正に販売価格へ反映することで、営業利益額 及び営業利益率を確保することができた。



2025年7月期 第1四半期セグメント別実績

産業システム事業

	2024年7月期 第1四半期	2025年7月期 第1四半期	増減額	増減率
売上高	169百万円	433百万円	263百万円	155.0%
セグメント利益	5百万円	83百万円	77百万円	1304.3%

保守サービス事業

	2024年7月期 第1四半期	2025年7月期 第1四半期	増減額	増減率
売上高	153百万円	180百万円	26百万円	17.4%
セグメント利益	42百万円	44百万円	2百万円	5.9%

- ・2024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45百万円は含まれておりません。
- ・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。

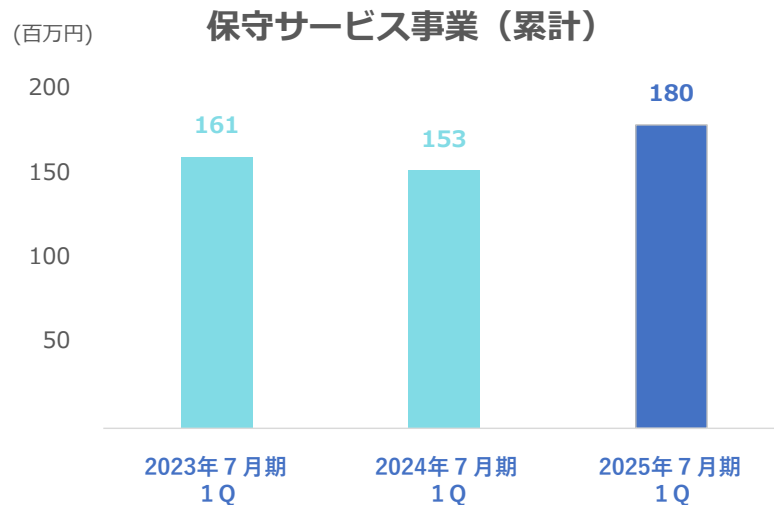
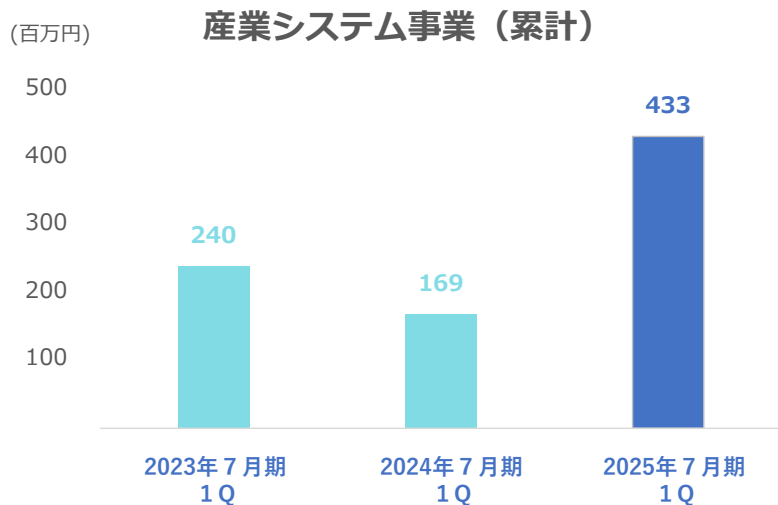
セグメント別業績推移

産業システム事業

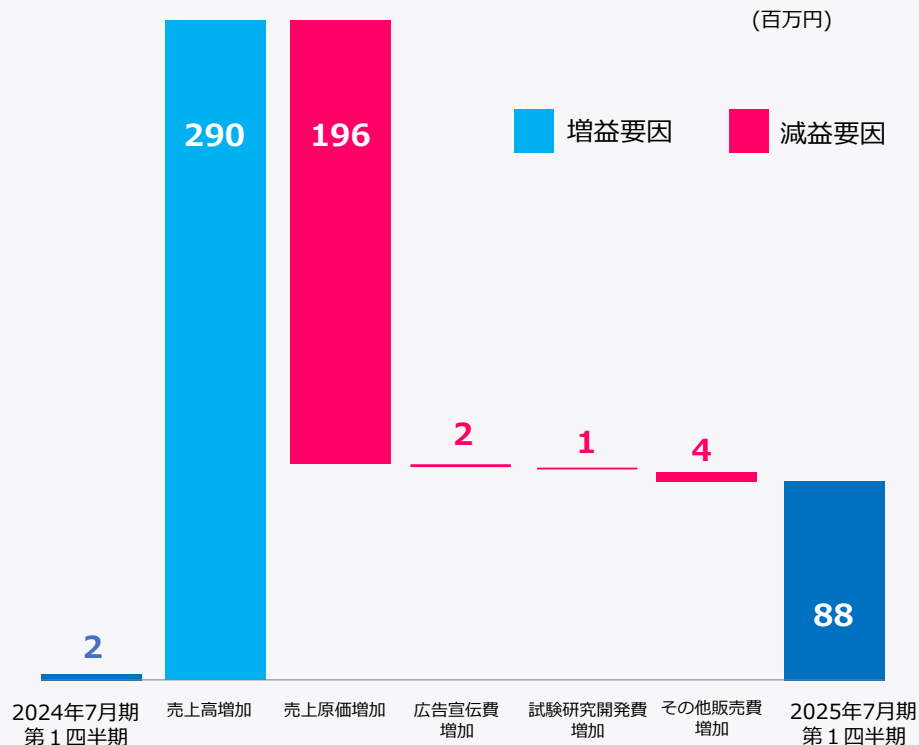
半導体製造にかかわる加熱装置などの大量受注、適正な価格転嫁が売上に大きく貢献した。

保守サービス事業

ストック型のビジネスモデルである為、定期点検を中心とした安定受注と、2024年7月期に実施したリジエネ事業の事業譲受効果や、協業先とのアライアンス効果が順調に推移している。



営業利益増減要因



売上高・売上原価

- 半導体製造に関わる加熱装置などの売上貢献や適正な価格転嫁、前期に事業譲受したリジェネ事業、協業企業とのアライアンス効果等により、大きく伸長。

広告宣伝費

- 展示会へ積極的に参加することにより顧客層の拡大を図った。

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。

その他販管費

- 賃上げに伴う人件費の増加。

貸借対照表

(単位：百万円)

現金及び預金 1,362	流動負債 477
	固定負債 353
その他流動資産 1,284	純資産 3,084
固定資産 1,266	

資産の部

(単位：百万円)

現金及び預金	1,362
その他流動資産	1,284
固定資産	1,266
合計	3,914

流動資産合計は、112百万円減少したが、これは主に現金及び預金
が118百万円減少したことによる。

また、固定資産は減価償却により、13百万円減少。

負債の部

(単位：百万円)

流動負債	477
固定負債	353
純資産	3,084
合計	3,914

流動負債は、131百万円減少したが、これは支払手形及び買掛金が
130百万円減少したこと起因する。

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。)

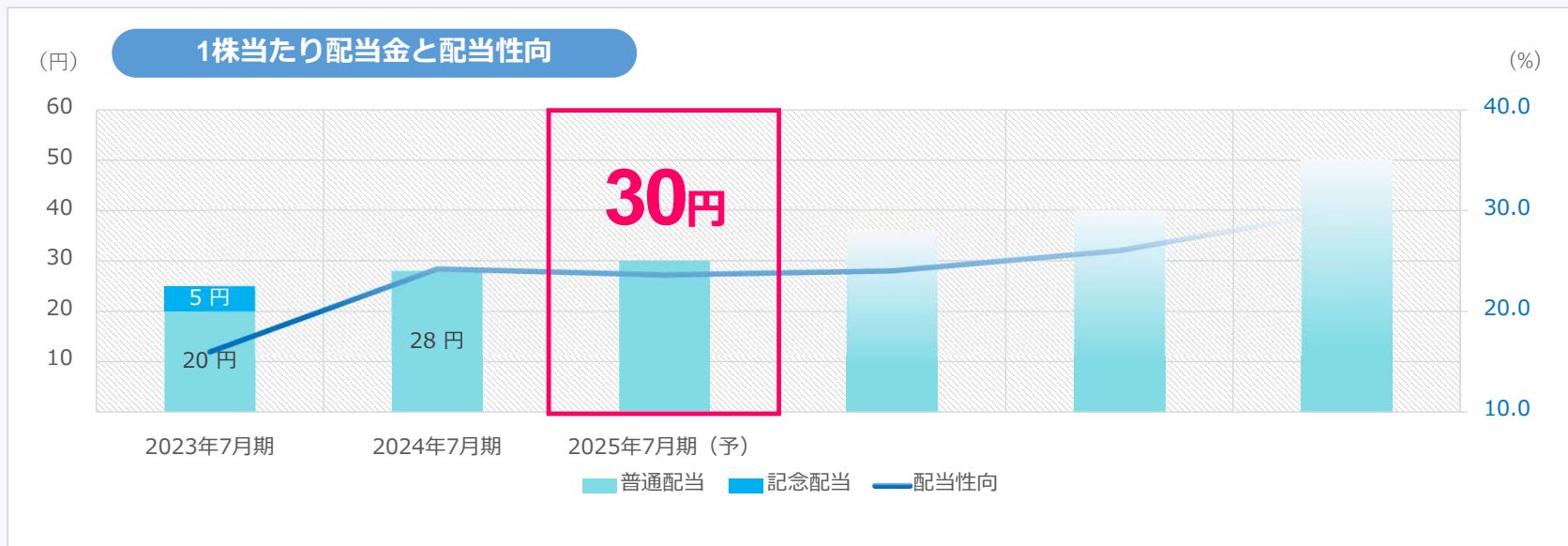
2024年7月期同様に「中期経営計画」を確実に達成させ、長期安定的な成長をめざす。今期もカーボンニュートラルに対応したオーダーメイド型の機械の受注増、省エネ改造工事の受注増、そしてアライアンス効果を見込み、**創業以来、過去最高の売上高にチャレンジ!**

	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あります。

2025年7月期「資本政策」について

04

自己株式の消却（2024年11月実施）

当社は機動的な資本戦略に備えて自己株式を取得し保有していますが、将来の株式の希薄化懸念の払拭と流動株式比率の向上を目的とし、2024年11月27日に自己株式の消却を行いました。

目的

流動株式比率の向上 / 株式の希薄化懸念の払拭

内容・結果

自己株式消却

189,000株を消却

	消却前		消却後
発行済株式総数	2,109,000株	➡	1,920,000株
自己株式	284,000株	➡	95,000株
発行済株式総数に対する割合	13.47%	➡	4.94%

株式の立会外分売（2024年12月予定）

当社株式の分布状況の改善及び流動性の向上を図ることを目的として、2024年12月20日～12月24日の期間で当社株式の立会外分売を実施予定。

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。

2025年7月期 中期経営計画より

株式の立会外分売



30,000株 を分売

※支配株主の異動が発生する可能性があります。

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

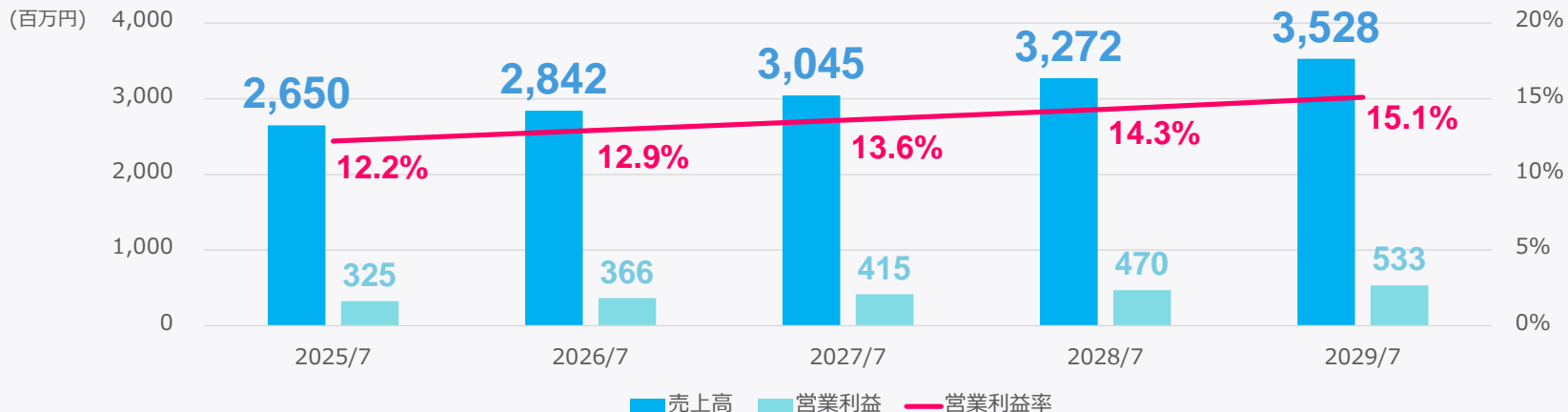
アライアンス

- 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
2台導入決定



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

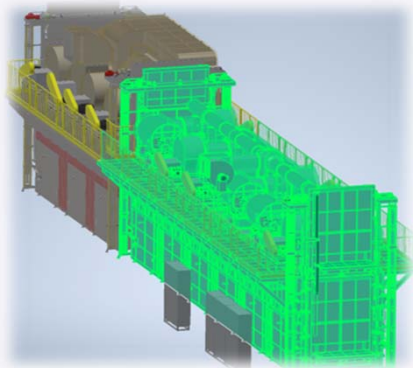


「販売チャネル」「生産キャパシティ」 事業拡大を目指したアライアンス強化

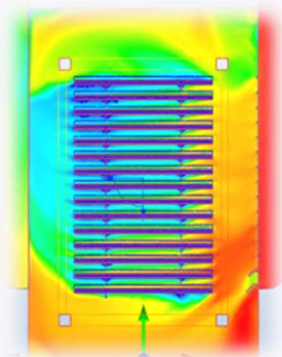
- ・自動車業界以外の販売チャネルの拡大
- ・アライアンスによるマーケティング強化
- ・売上拡大のための加熱炉周辺設備の受注

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



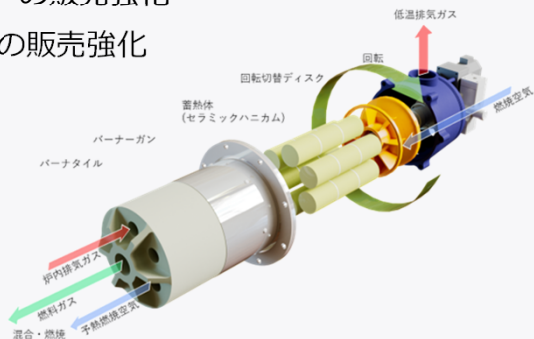
「DX」を駆使し、営業から メンテナンスまでデジタル化

- ・ 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

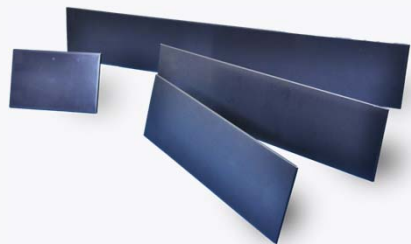
産業システム事業の成長戦略 #4

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

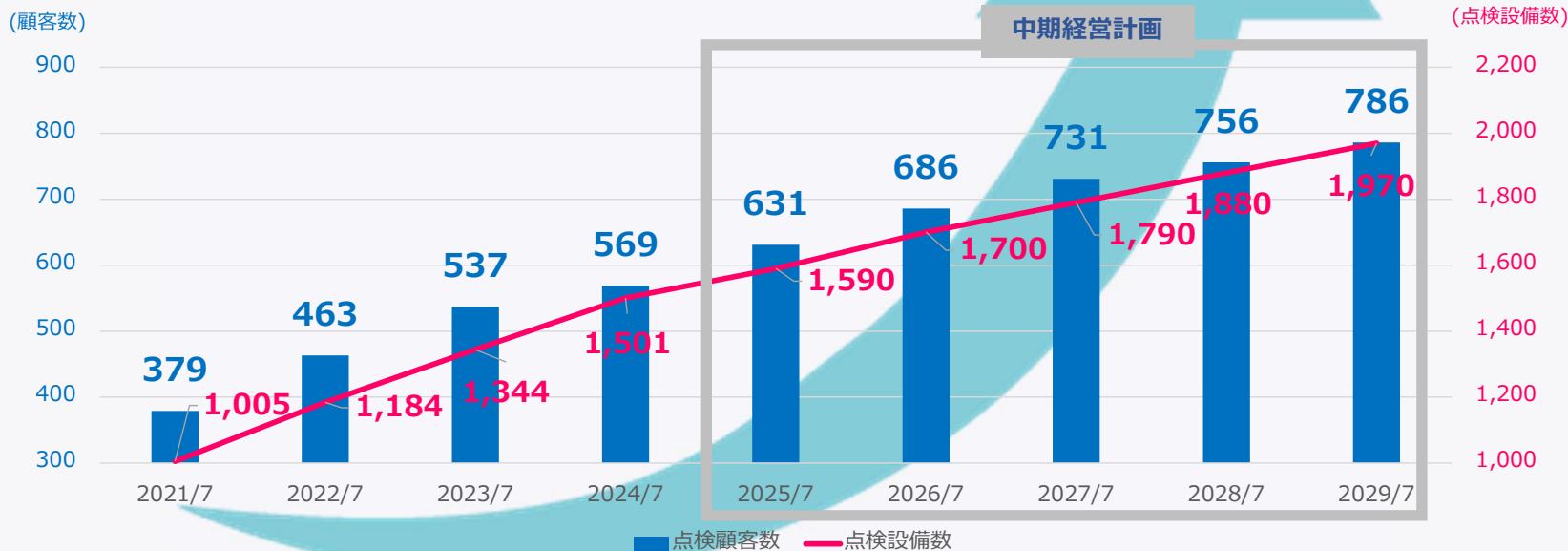
保守サービス事業の成長戦略 # 1

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。

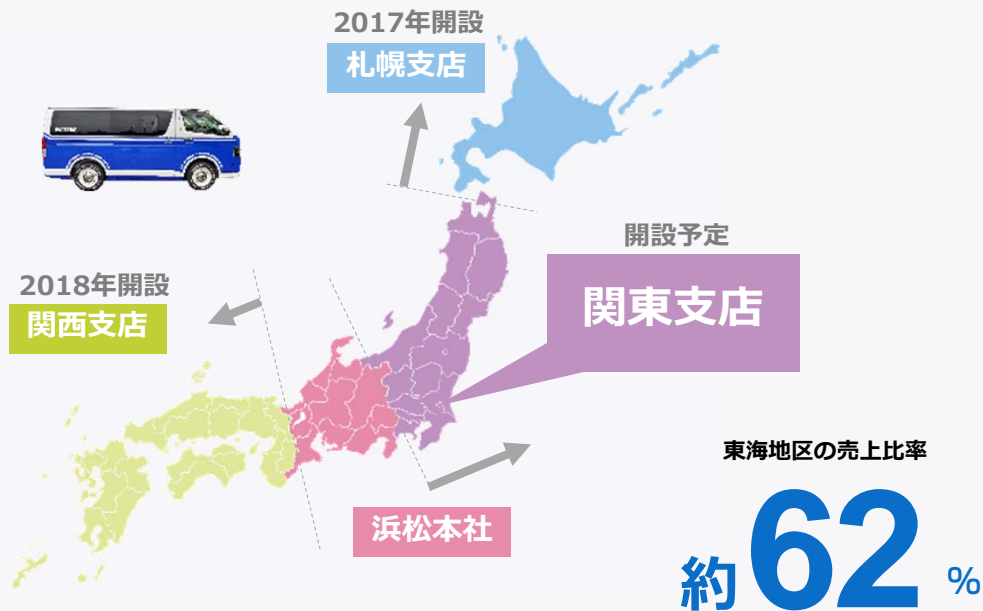
安全点検のみならず、カーボンニュートラルを見据えた省エネ改造工事、そしてアライアンスによる他社製バーナーのメンテナンスの請負いなどで着実に顧客数と点検設備数を伸ばしていく。



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

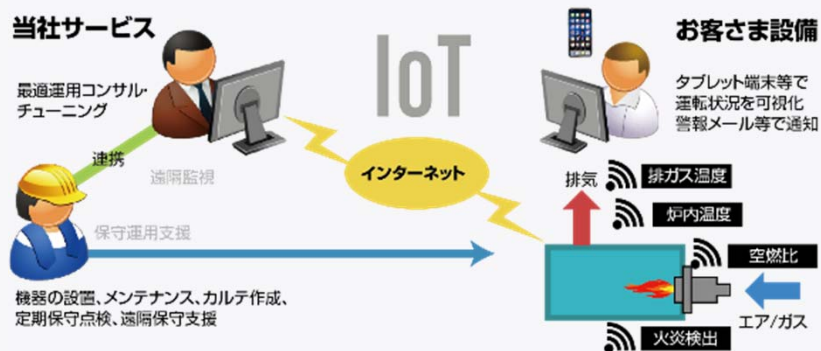
- 自動車産業の集積地でもある主要顧客の多い
北関東エリアをカバー
- 全国各所へスピーディーな対応
- 地域に密着した丁寧で安心できるサービス拠点
- 移動時間などのロスコスト、ロスタイムを低減

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

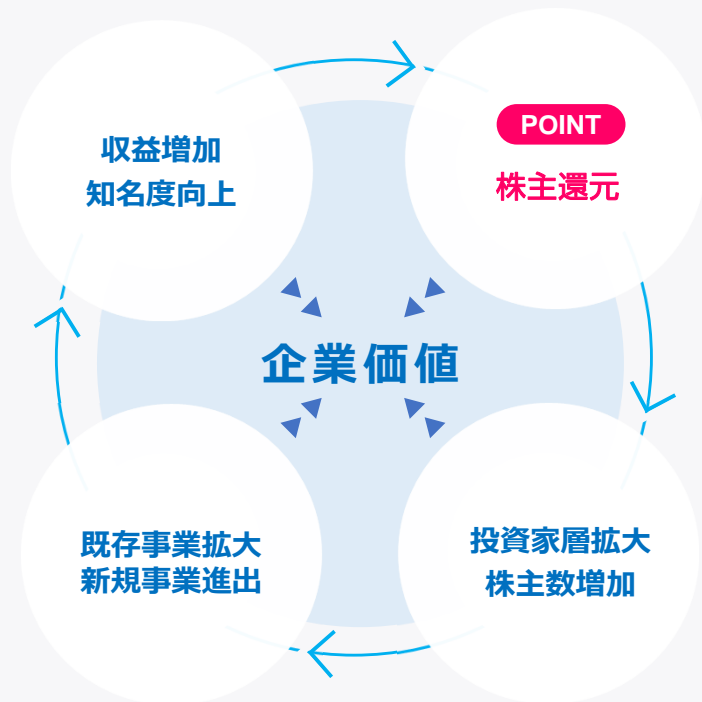


これからのバーナメンテナンスは 壊れる前に治す予防保全

- ・ 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



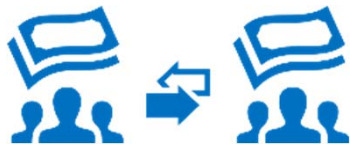
キャピタルゲインと配当の両立をめざす



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。



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。