

2025 年 9 月 4 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、2024 年 9 月 5 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、2025 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 2026 年 7 月期から始まる 5 ケ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、2025 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 2026-2030（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・省スペース・省時間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。

	2026 年 7 月期	2027 年 7 月期	2028 年 7 月期	2029 年 7 月期	2030 年 7 月期
売上高	2,800 百万円	3,063 百万円	3,370 百万円	3,719 百万円	4,108 百万円
営業利益	401 百万円	436 百万円	501 百万円	583 百万円	680 百万円
営業利益率	14.4%	14.3%	14.9%	15.7%	16.6%

(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2026-2030 (ローリングプラン)



目次

1. 中期経営計画 2026-2030（ローリングプラン）について
2. 成長戦略について
3. 資本政策について

中期経営計画2026-2030について

(ローリングプラン)

01

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

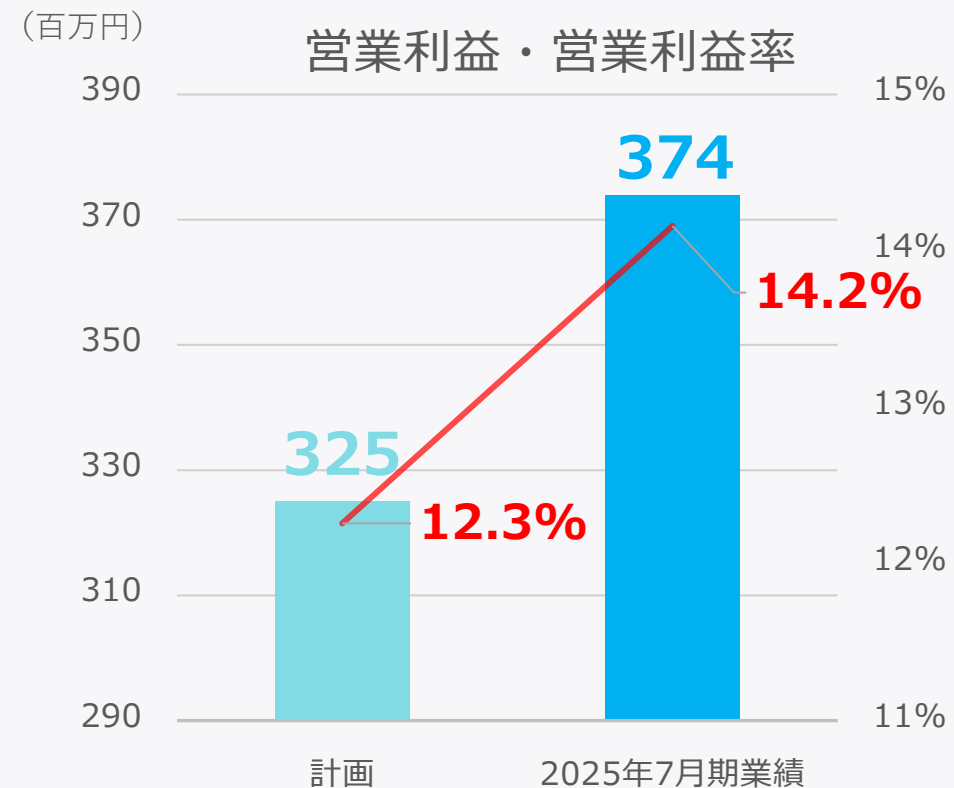
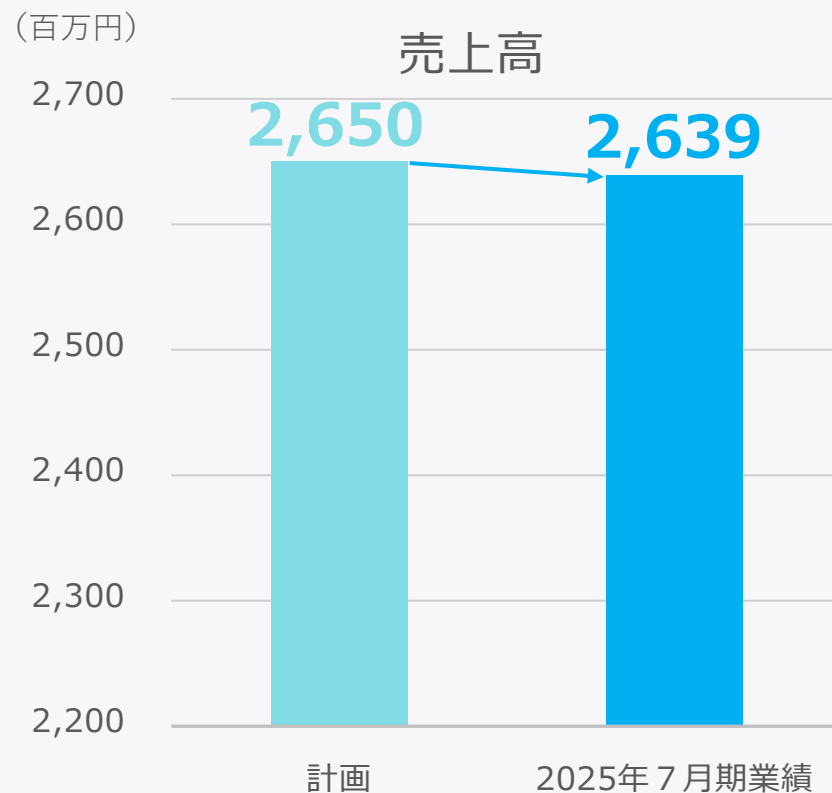
アライアンス

- ・ 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。

売上高

41.0億円
1.55 倍 (2025年7月期比)

営業利益

6.8億円
1.81 倍 (2025年7月期比)

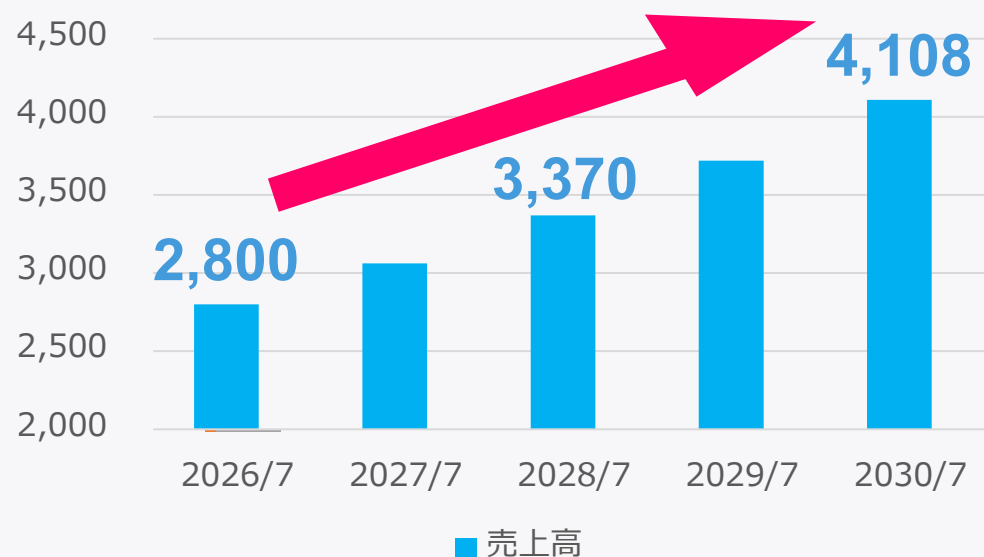
営業利益率

16.6%
+2.4ポイント (2025年7月期比)

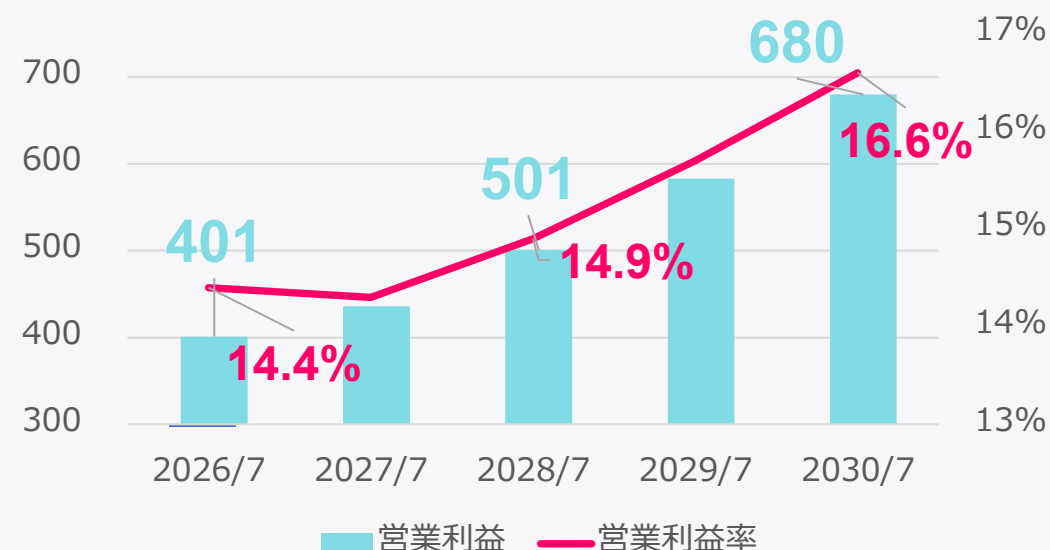
ROE (株主資本利益率)

8.0%以上

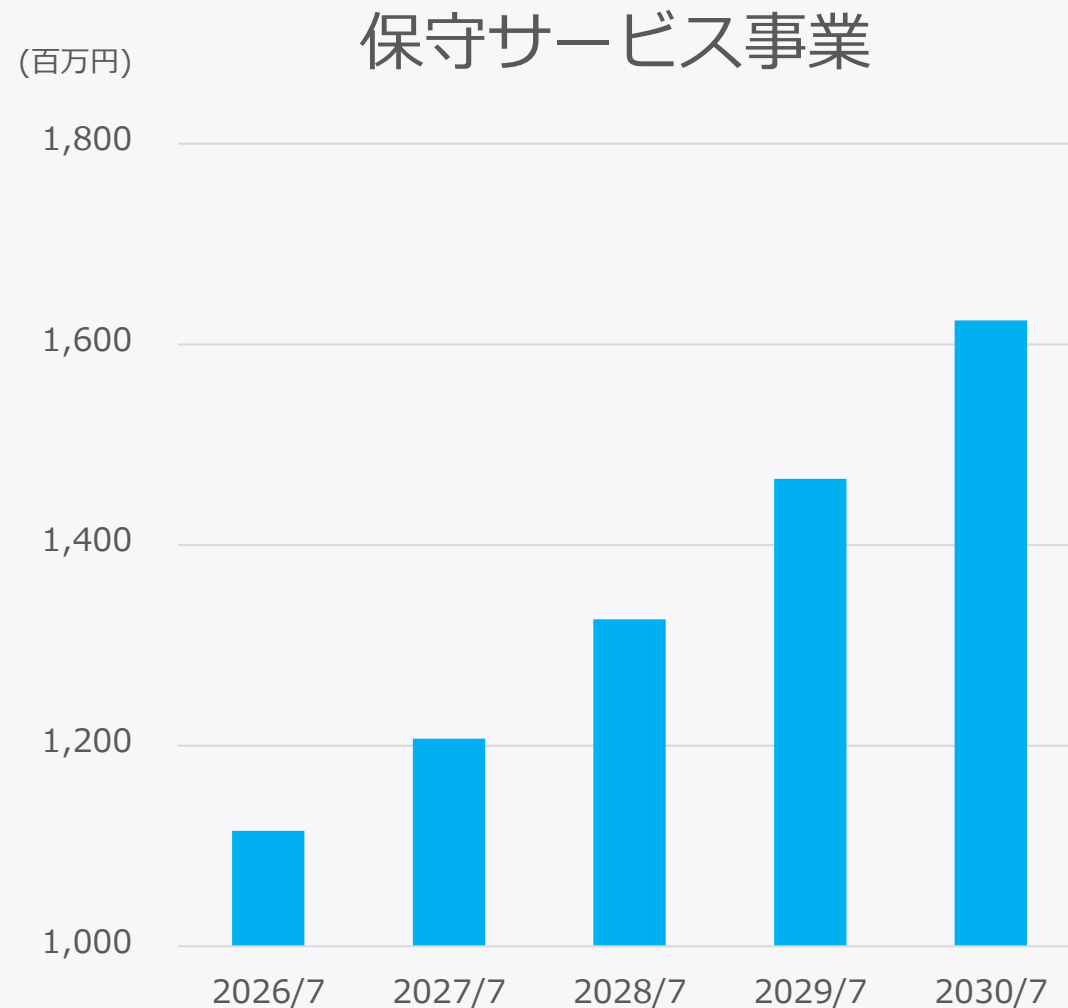
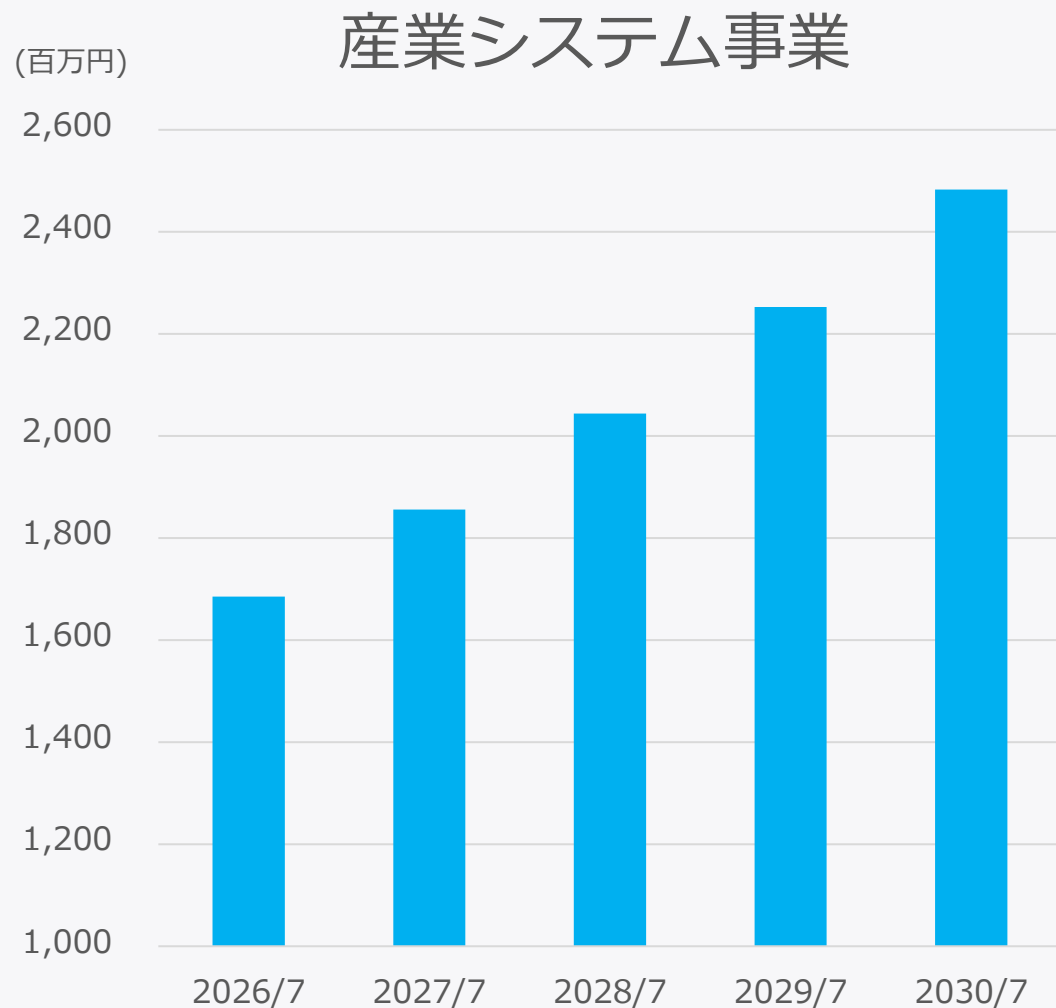
(百万円)



(百万円)



中期経営計画 セグメント別売上高の予想



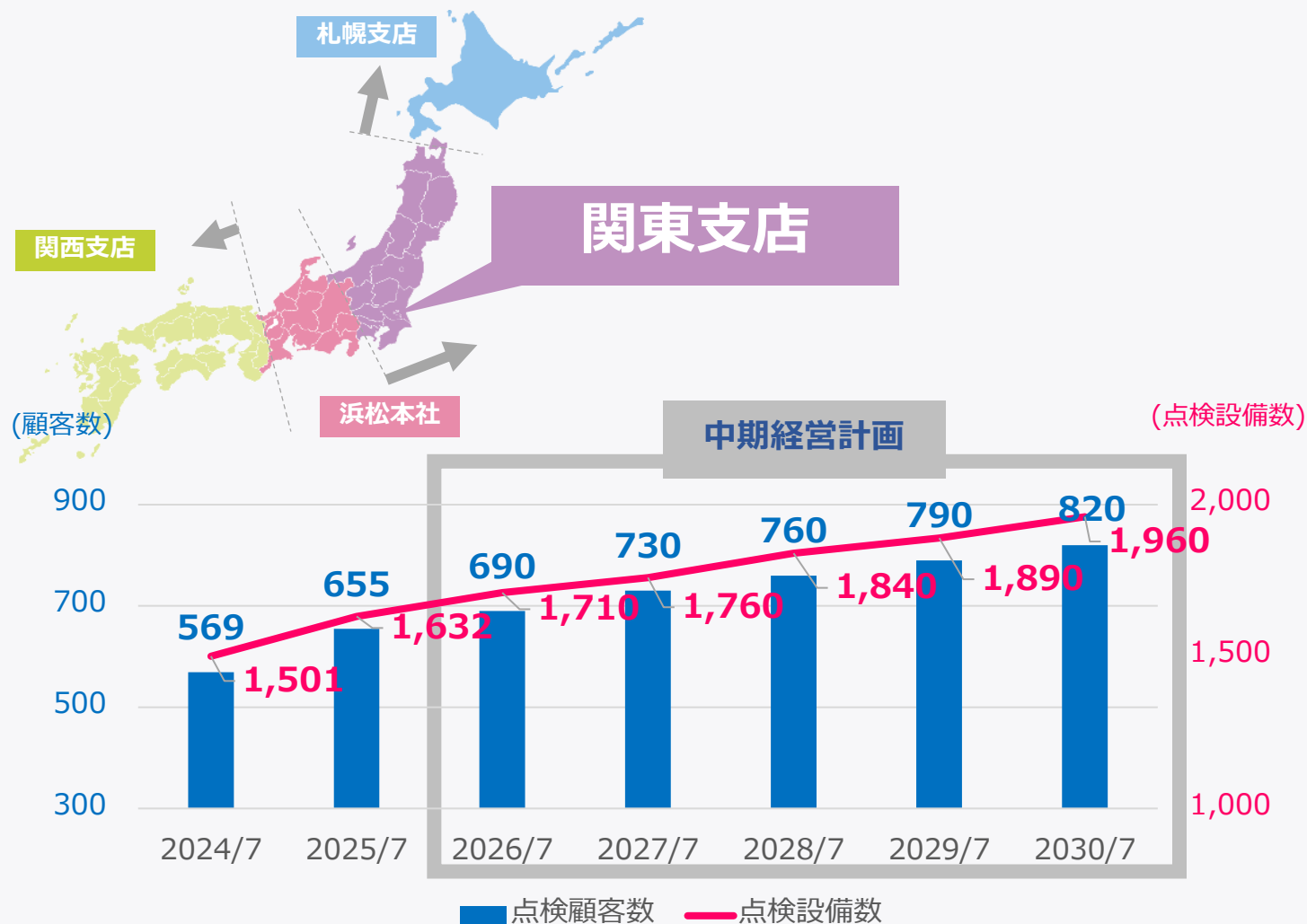
成長戦略について

02

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



イメージ図

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

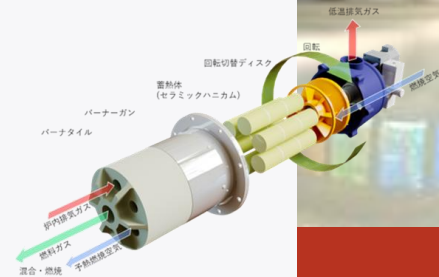


「販売チャネル」「生産キャパシティ」 事業拡大をめざしたアライアンス強化

- ・ 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)

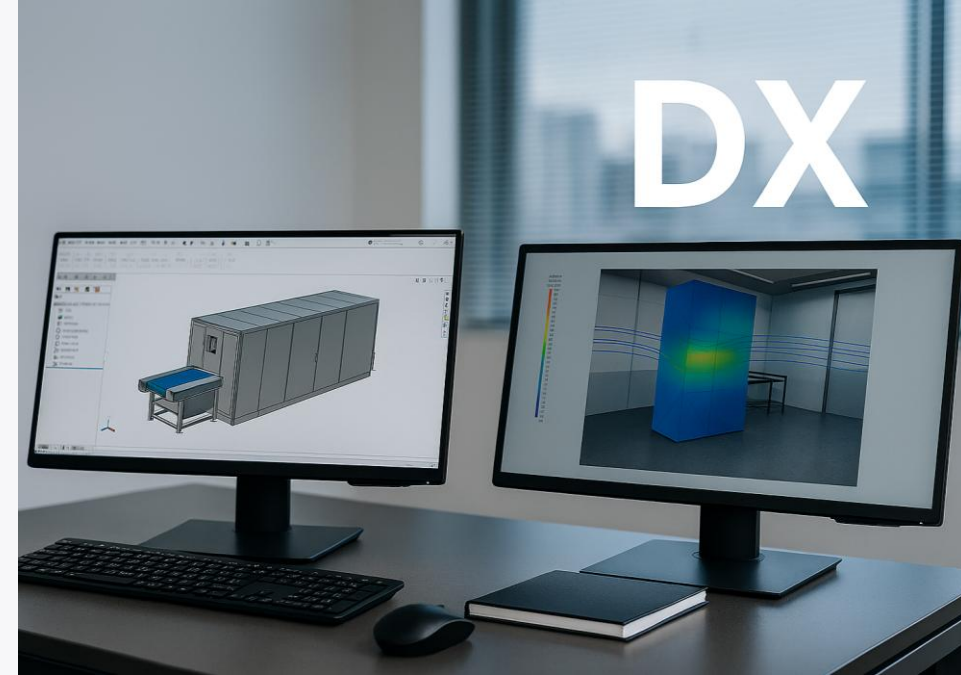


ヒートスクエアは加熱技術の革新を創出するソリューション拠点

- ・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



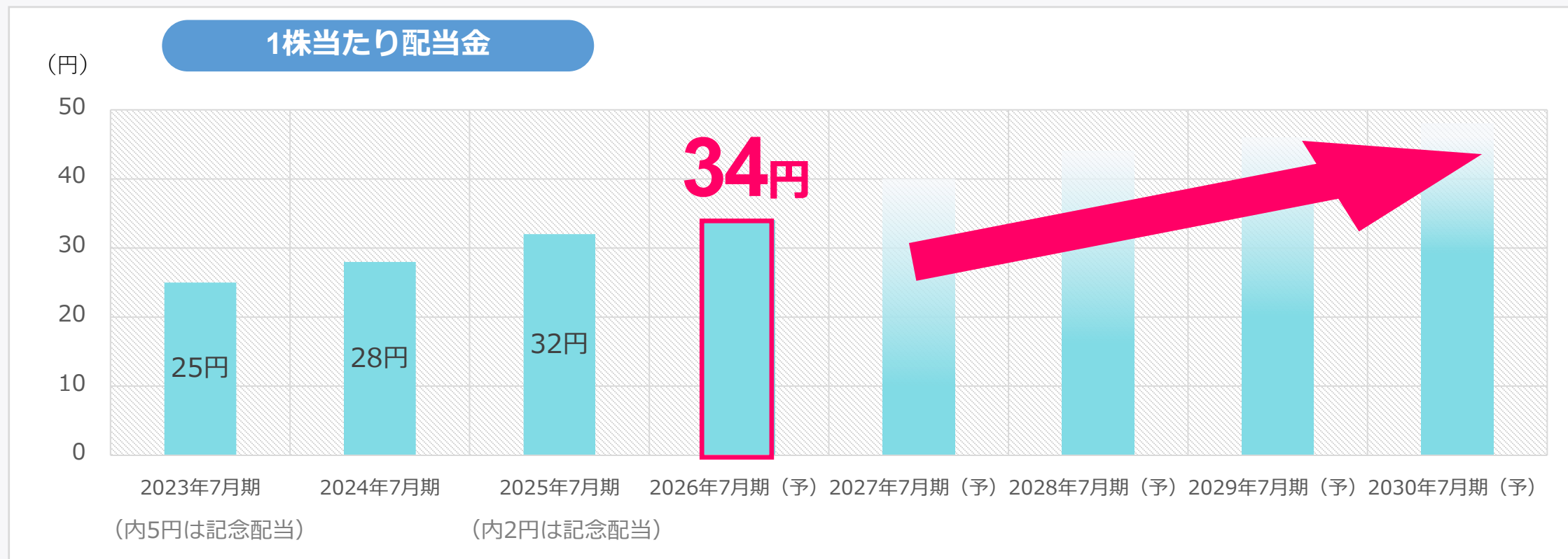
設計・製造から保守まで デジタルでつなぐ一気通貫の高収益体制

- ・ 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マネジメント

資本政策について

03

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

(EPS上昇による株価向上)

連続増配

(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

50 億円

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。

EPS（一株/純利益）の
確実な伸長

中期経営計画の確実な実行

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

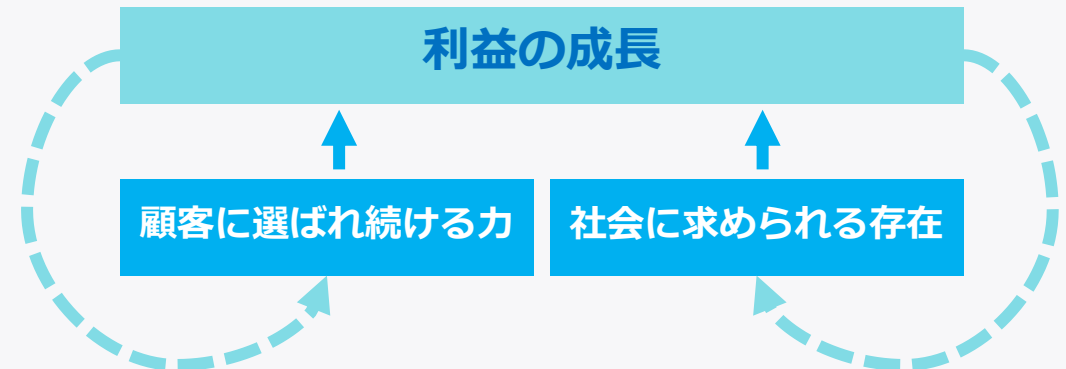
連続増配によるインカムゲイン

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

30.1 億円

※2025年9月3日 終値ベースの時価総額





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/>



ECOM

©Ecology and Combustion Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

ECOM

©Ecology and Combustion Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

