

2026 年 9 月 11 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 名証メイン市場)  
問合せ先 取 締 役 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、2025 年 9 月 4 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、2026 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 2027 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、2026 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 2027-2031（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、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の提案強化、アライアンス効果を活かした販路拡大を継続し、業績の拡大に努めてまいります。また、2026 年 8 月 1 日付で子会社化した株式会社ゴダイエエンジニアリングとの連携を強化し、両社の技術力や顧客基盤を活用したクロスセルの推進、新たな販路の開拓及び事業領域の拡大を進めることで、グループ全体の企業価値向上に取り組んでまいります。

### 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。

|       | 2027 年 7 月期 | 2028 年 7 月期 | 2029 年 7 月期 | 2030 年 7 月期 | 2031 年 7 月期 |
|-------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 売上高   | 3,000 百万円   | 3,290 百万円   | 3,608 百万円   | 3,958 百万円   | 4,341 百万円   |
| 営業利益  | 540 百万円     | 565 百万円     | 630 百万円     | 717 百万円     | 809 百万円     |
| 営業利益率 | 18.0%       | 17.2%       | 17.5%       | 18.1%       | 18.7%       |

(注1) 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。

(注2) 中期経営計画の売上高等の数値には、連結後の予想数値を記載しております。

### 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2027-2031 (ローリングプラン)



# 目次

1. 中期経営計画 2027-2031について（ローリングプラン）
2. 成長戦略について
3. 資本政策について

# 中期経営計画2027-2031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

サーキュラーエコノミー（循環経済）とカーボンニュートラル（脱酸素）に資する「ものづくり」をめざす。

#### 東証へのステップアップ上場に向けて

地方創生の潮流の中、東証へのステップアップ上場を通して地域を代表する企業となる。

#### 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
- ・ 半導体産業を中心とした異業種展開の伸長

#### 成長戦略 2

### 保守サービス事業

- ・ サービスエリアの拡大（全国展開）
- ・ 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
- ・ サービスアライアンスの強化

#### 成長戦略 3

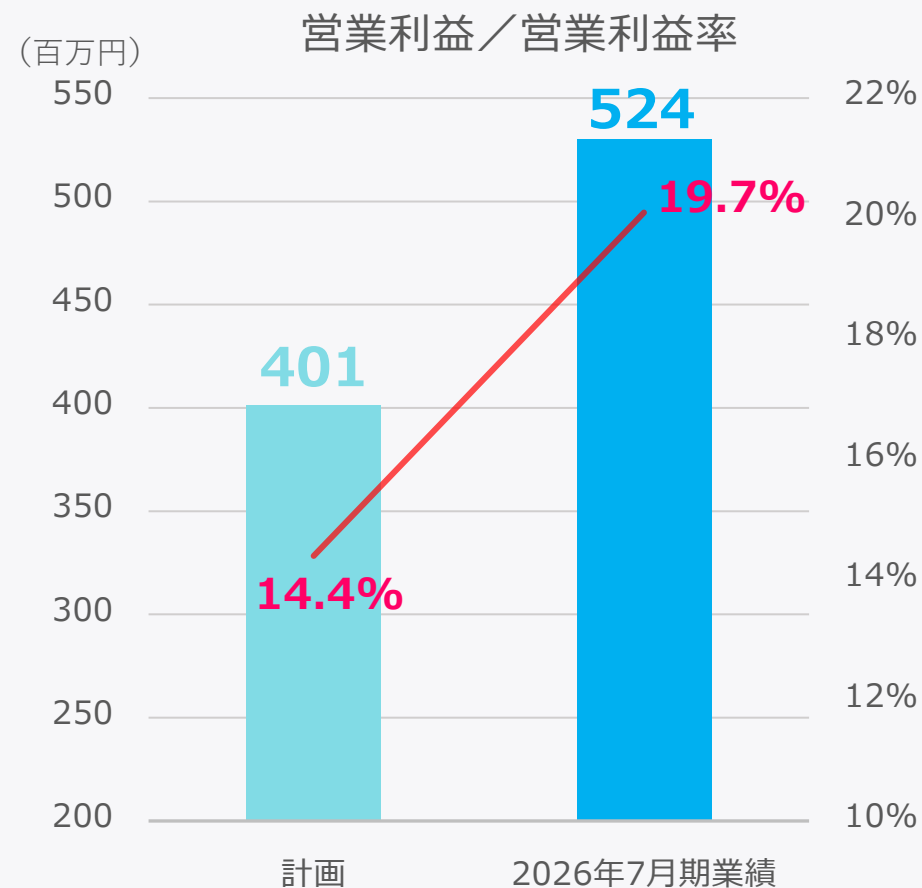
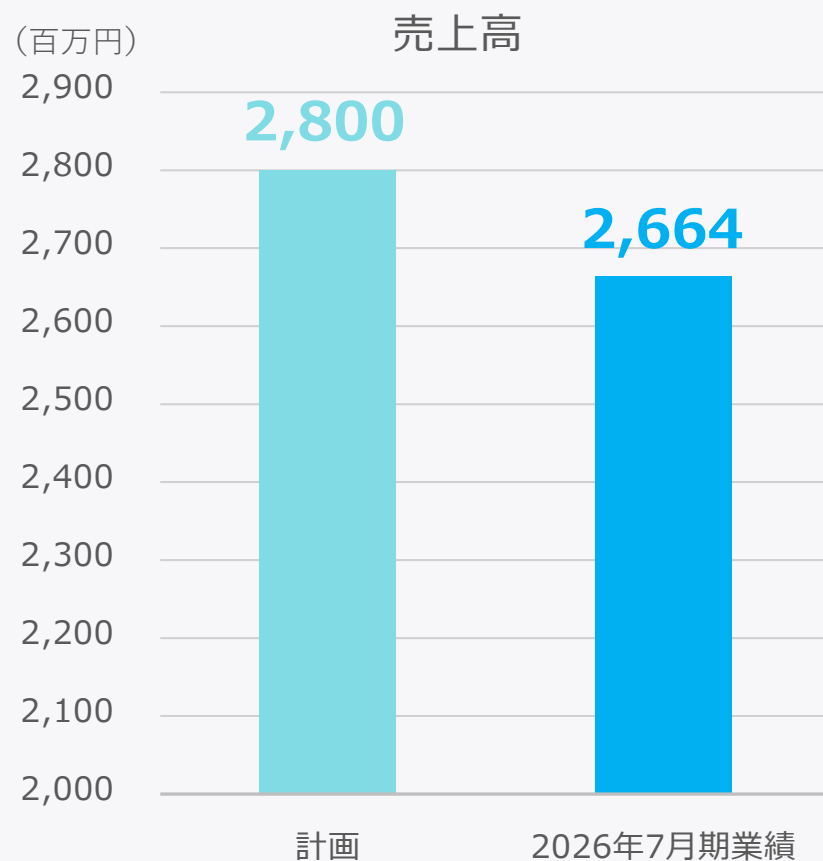
### アライアンス

- ・ 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や事業譲渡など新たなシナジーのある企業との連携

## 2026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

継続する米国の関税政策や各メーカーによるEV投資の見直しの影響など、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、売上高は当初計画を下回るものの半導体設備関連受注の増加により、2027年7月期の売上高予想は前期中計通りに挽回の見通し。営業利益／利益率については価格転嫁に加え、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（+30.5%）・営業利益率（+5.3ポイント）**ともに大きく伸長。

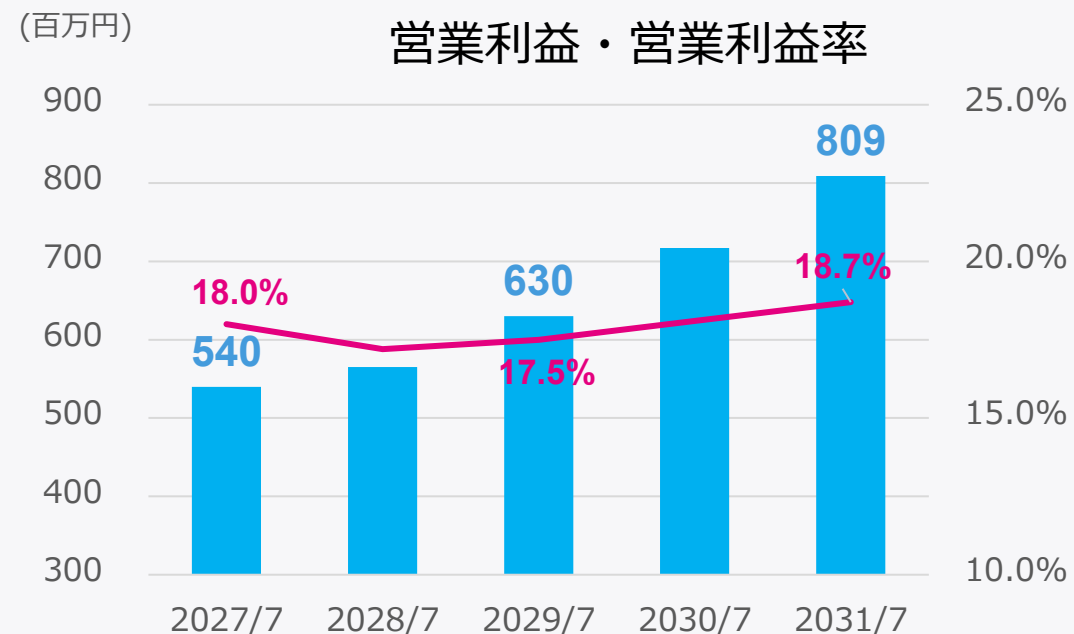
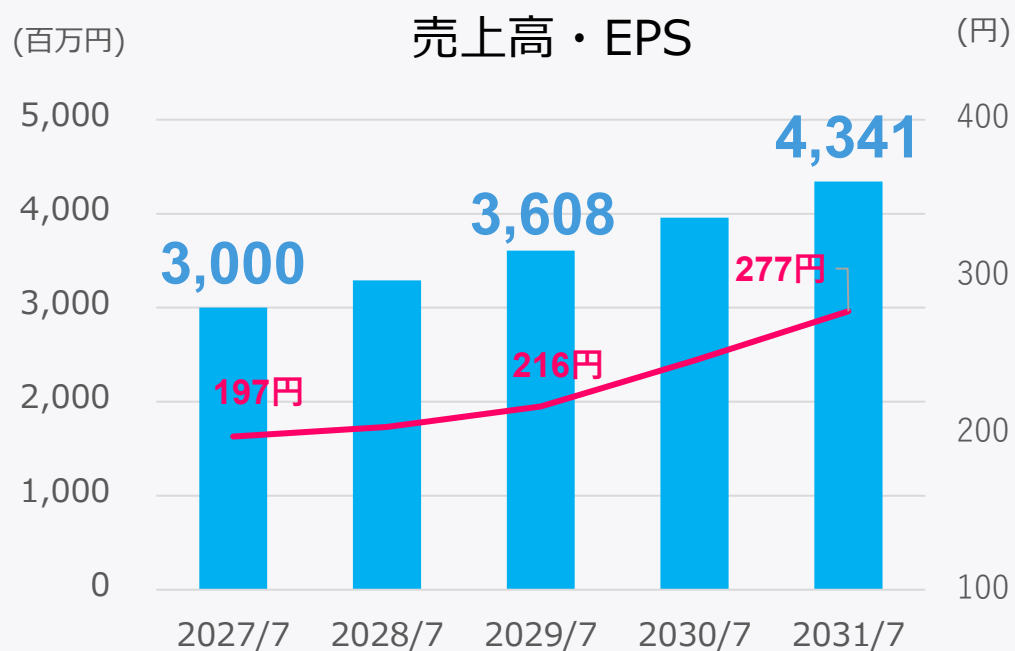


## 中期経営計画(2027年7月期～2031年7月期)

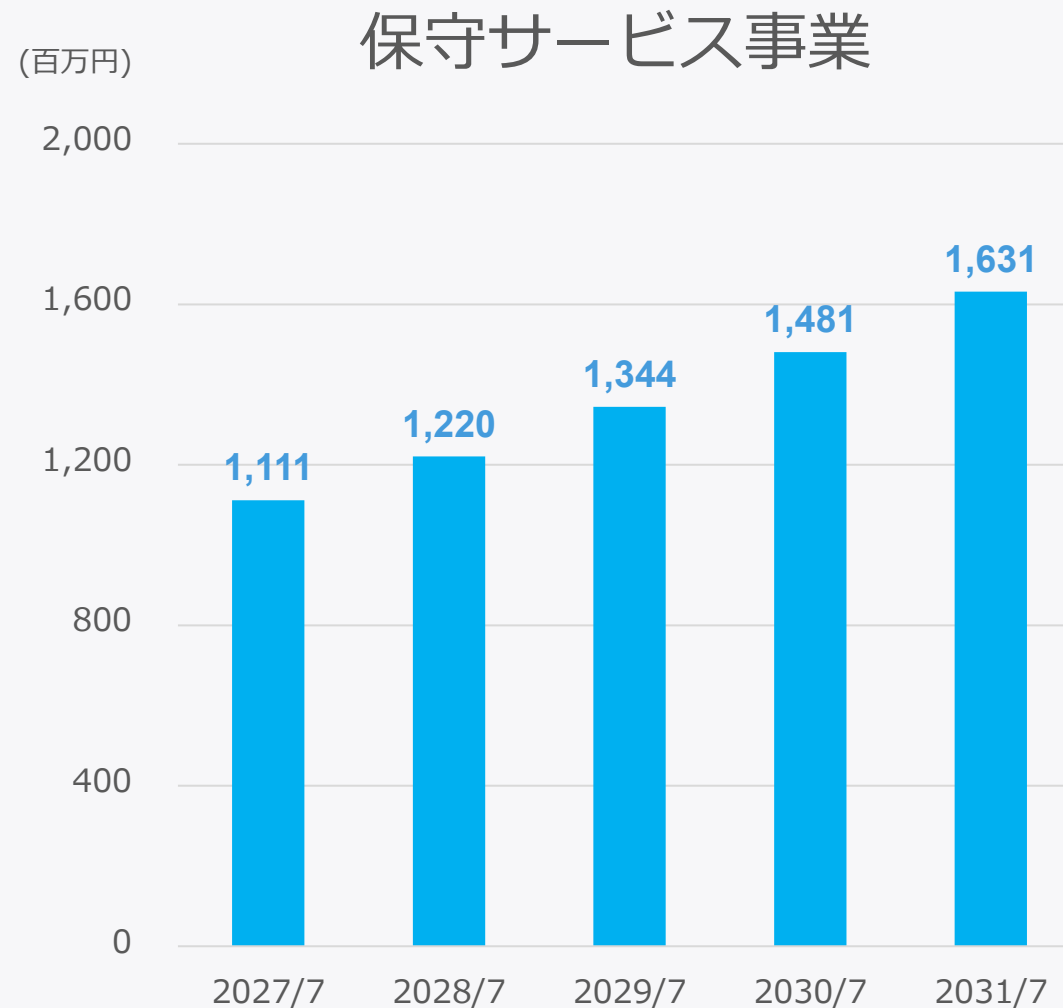
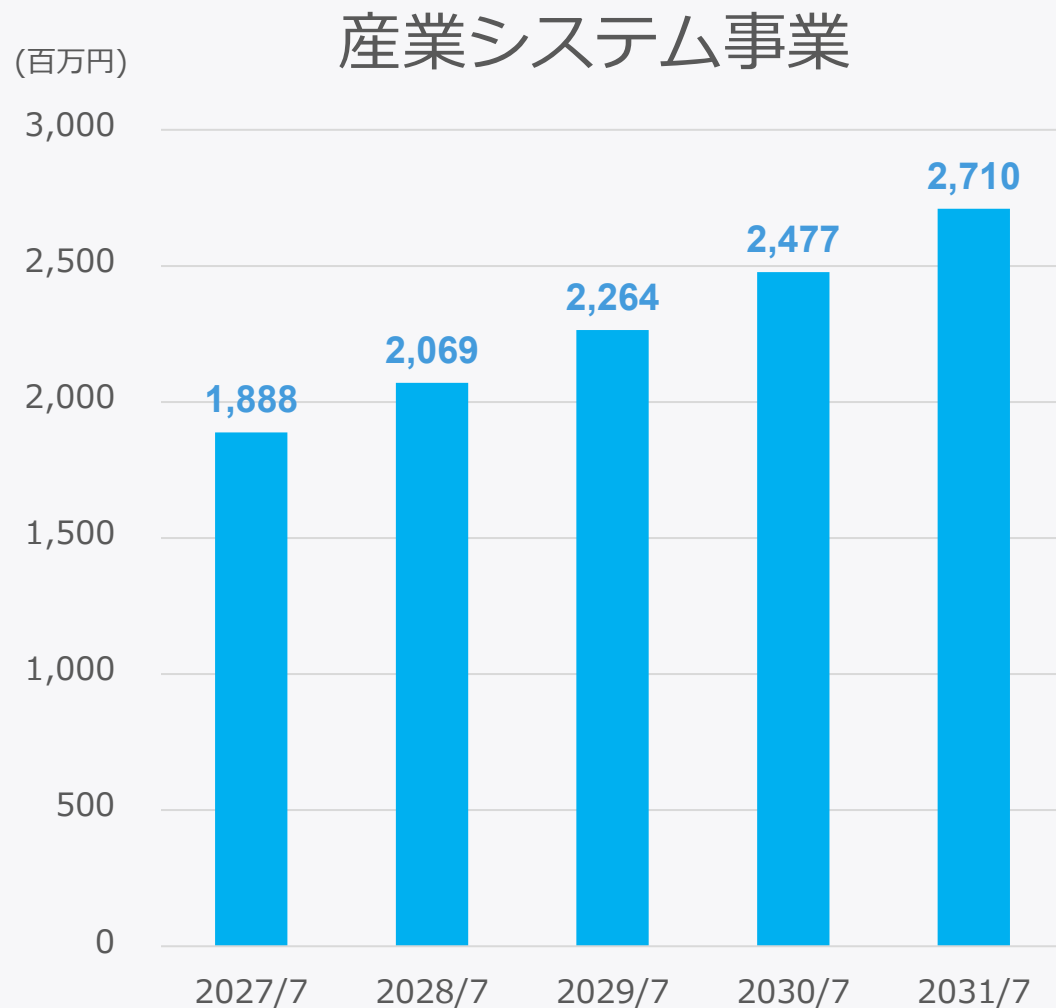
### POINT

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                               | 営業利益                             | 営業利益率        | ROE（自己資本利益率） | EPS（1株当たり純利益） |
|-----------------------------------|----------------------------------|--------------|--------------|---------------|
| <b>43.4億円</b><br>1.63倍（2026年7月期比） | <b>8.0億円</b><br>1.54倍（2026年7月期比） | <b>18.5%</b> | <b>12.0%</b> | <b>270円以上</b> |



## 中期経営計画 セグメント別売上高の予想



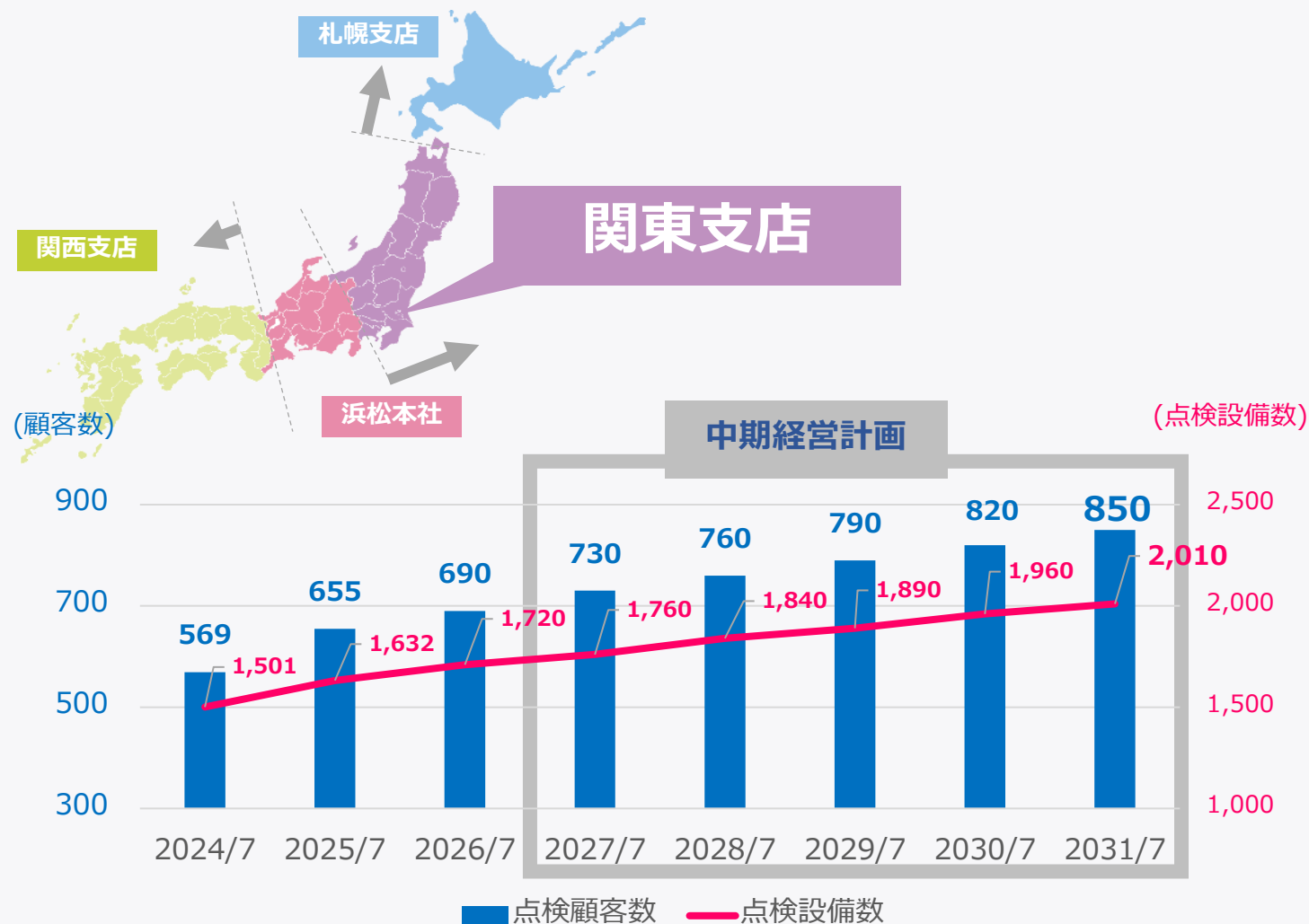
# 成長戦略について

02

## 成長戦略 # 1

# 2027年4月「関東支店」開設決定

埼玉県東松山市に出店用地を取得済



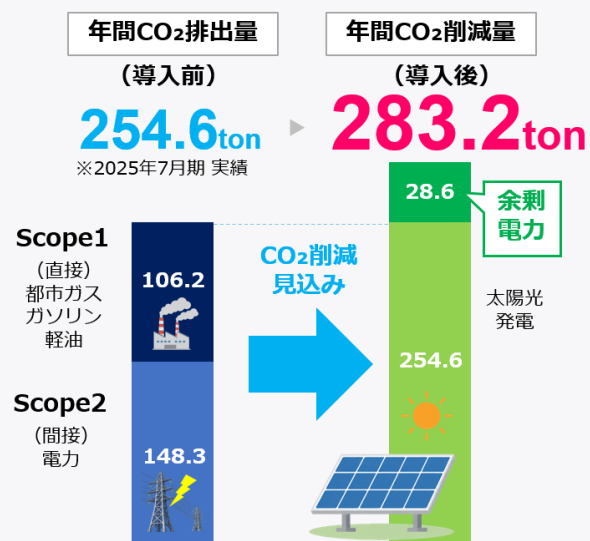
## 全国展開へ始動

- ・ 東日本エリアへの本格参入
- ・ 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

# 新工場建設計画と カーボンフリー工場への挑戦

- ・ 産業システム事業の生産能力向上と大型案件対応力の強化
- ・ 板金工場と組立工場の機能集約による工程間ロスの削減
- ・ 太陽光発電設備の導入によるカーボンフリー生産の実現
- ・ 脱炭素経営の推進による企業価値の向上

**25億円生産体制へ**  
**生産能力向上と脱炭素経営の両立**



**新工場建設計画**  
新工場建設による生産能力拡大  
カーボンフリー生産体制を実現

## 成長戦略 # 3

# M & A等によるアライアンス強化

M&Aや事業譲受の他、シナジーのある企業との連携強化等を通じた事業拡大

- ・ 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



(過去実績)

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

2026年：株式会社ゴダイエンジニアリングをM&A

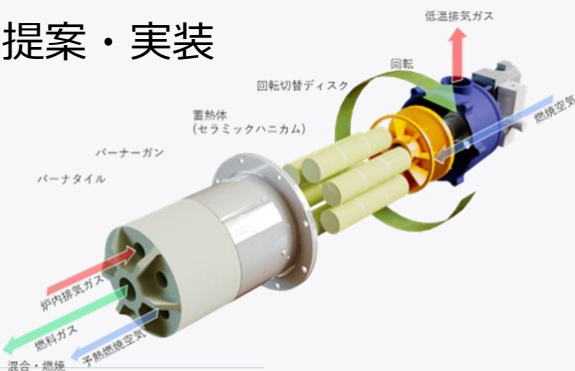


## 「販売チャネル」「生産キャパシティ」 事業拡大をめざしたアライアンス強化

- ・ 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販売強化
- ・ 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 ヒートトライアル戦略

- ・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
- ・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

- ・受注の多く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
- ・カーボンニュートラル社会に向けた先進的な設備提案

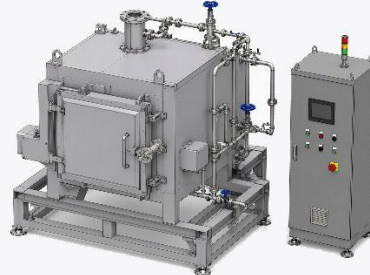


## ヒートスクエアは加熱技術の革新を創出するソリューション拠点

- ・ヒートトライアルを通じて、省エネ効果を“提案”
- ・技術者と顧客が直接対話できる空間設計により、信頼関係を構築
- ・次世代加熱技術の発信拠点として

## スマートファクトリー構想による 生産性向上と高収益体制の構築

- ・ 協働ロボットを導入し、工程自動化による生産性の向上
- ・ 3D設計・設計標準化・自動試算によるものづくりのデジタル化
- ・ 技能継承のデジタル化による若手技術者の早期育成と技術力の向上



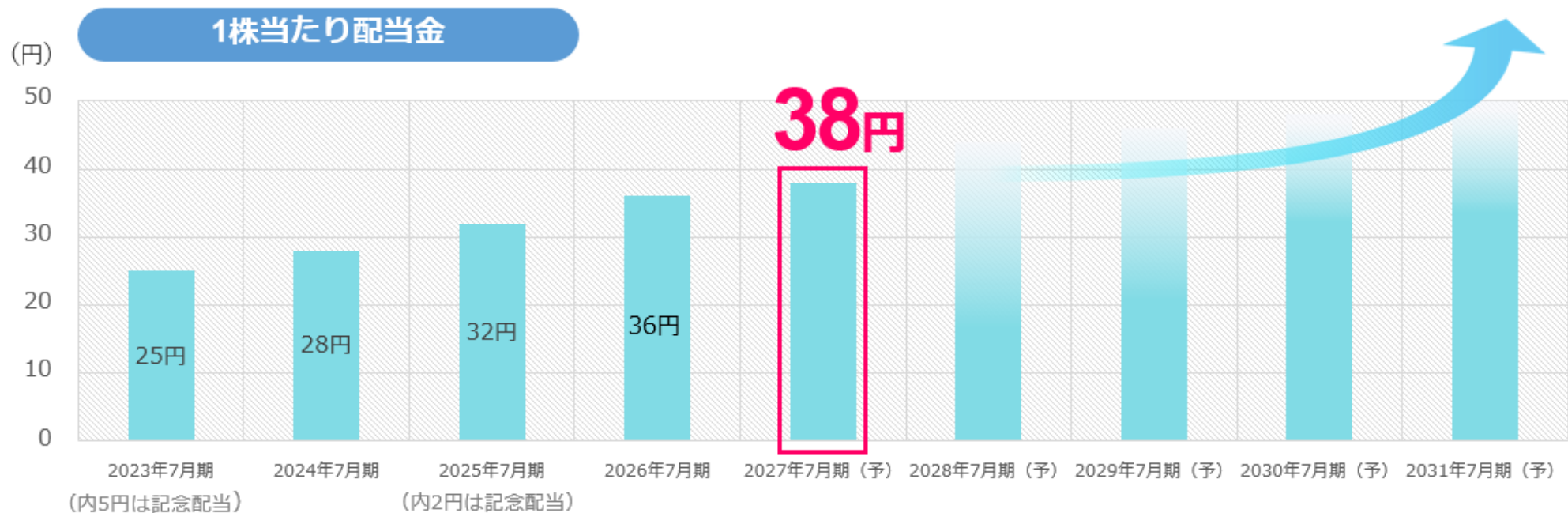
### 人と協働ロボットが融和し 生産性と収益力を高める

- ・ 協働ロボットによる省人化と生産性の向上
- ・ 設計・製造・保守をデータで連携
- ・ 技能継承のデジタル化による若手育成

# 資本政策について

03

## 株主還元の考え方 中期経営計画（2031年7月期まで）は累進配当といたします。



### 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)

### 累進配当

(株主還元の強化)

持続的成長と企業価値の向上

# 時価総額70億円に向けた取り組み

加熱技術とDXでカーボンニュートラルに挑戦する企業

70 億円  
(2031年7月期)

資本効率向上による  
PERの上昇

ROE・ROICを意識した経営

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

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

累進配当による  
株主還元

インカムゲイン強化

EPS（一株/純利益）  
の確実な伸長

中期経営計画の確実な実行

39.3 億円

※2026年9月10日 終値ベースの時価総額

利益の成長

顧客に選ばれ続ける力

社会に求められる存在



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.

