

2023年7月期 通期決算説明資料

名証メイン：6225
株式会社エコム



新規上場いたしました

おかげさまでエコムは、
名証メイン市場に新規上場致しました

2023年3月31日

目次

1. 会社概要・事業内容
2. 2023年7月期 業績
3. 2024年7月期 業績予想
4. 中期経営計画 2024-2028 について
5. Appendix

会社紹介

熱総合エンジニアリング企業「エコム」について

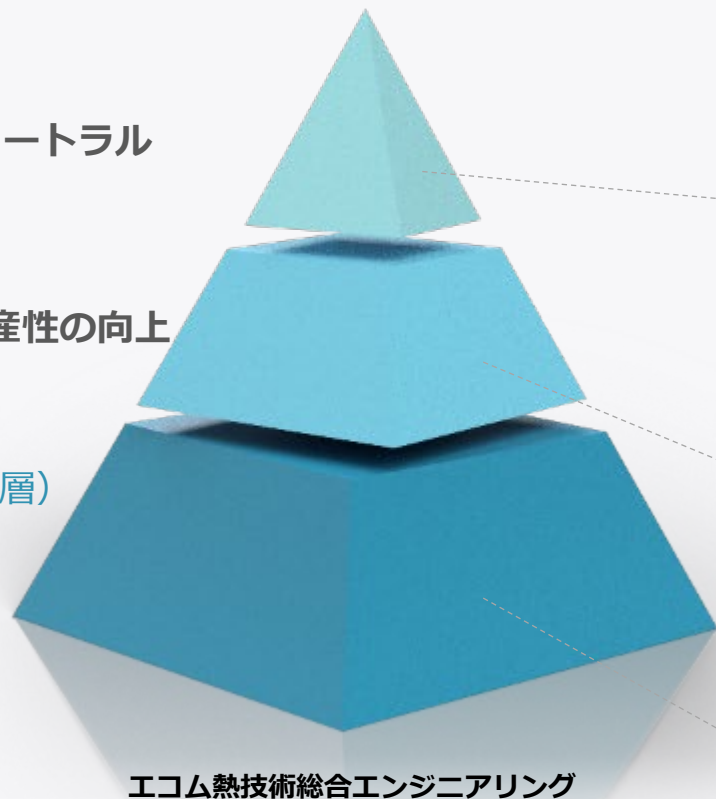
01

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



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」

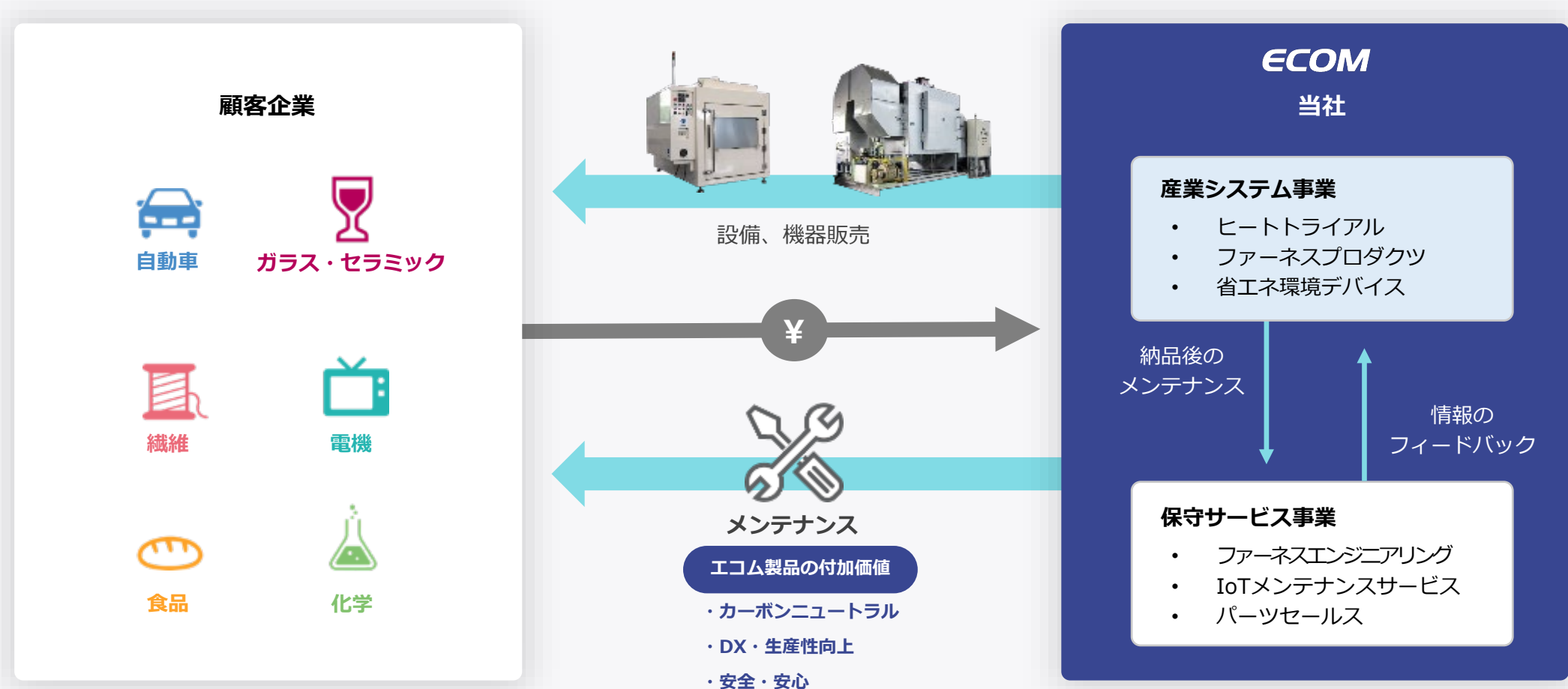
- IoTクラウドサービスを使ったエネルギー管理
- 3D-CAD/熱流体解析を利用したオンリーワン設計

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

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し、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。

売上高構成比
約**30%**

売上高構成比
約**70%**

ECOM



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。

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 2021年度（令和3年度）の温室効果ガス排出量（確報値）について 2023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）	3億7,300万トン	35.1%	生産設備省エネ、空調、生産性
運輸部門（自動車等）	1億8,500万トン	17.4%	燃費改善、EV化、移動の制限
業務その他部門（事務所等）	1億9,000万トン	17.9%	空調、照明、OA機器、給湯器
家庭部門	1億5,600万トン	14.7%	空調、照明、OA機器、気候変動
エネルギー転換部門（発電所等）	8,370万トン	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)	7,580万トン	7.1%	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	10億6,400万トン	100%	

約35%（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



他社の受注プロセス

ユーザーの要望

- ・ 仮定のみで実証しない
- ・ 机上理論設計
- ・ 仕様書作成はお客様

設備提案

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

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

他社の受注プロセス

ユーザーの要望

仮定のみで実証しない / 机上理論設計 / 仕様書作成はお客様

設備提案

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

課題把握・目標設定

技術支援・コンサル

エンジニアによる支援（共同開発レベル）

生産力向上設計

現状設備の課題と技術的問題点の解析

- カーボンニュートラル実現に向け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！
- 温度精度を上げ、品質を上げたい！
- 省スペースで設備を作りたい

- 熱源の再検討
- 加熱温度の再検討
- 加熱方向の再検討
- 加熱圧力の再検討
- 搬送方法の検討

トライ&エラー

- 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？

省エネ・時短・省スペース

- 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、アナログとデジタルの融合提案

オーダーメイドの最適加熱方法を反映したオンリーワンの設備を3D-CADで提案

両社Win-Winのビジネスモデル

お客様

生産技術開発のアウトソーシング

エコム

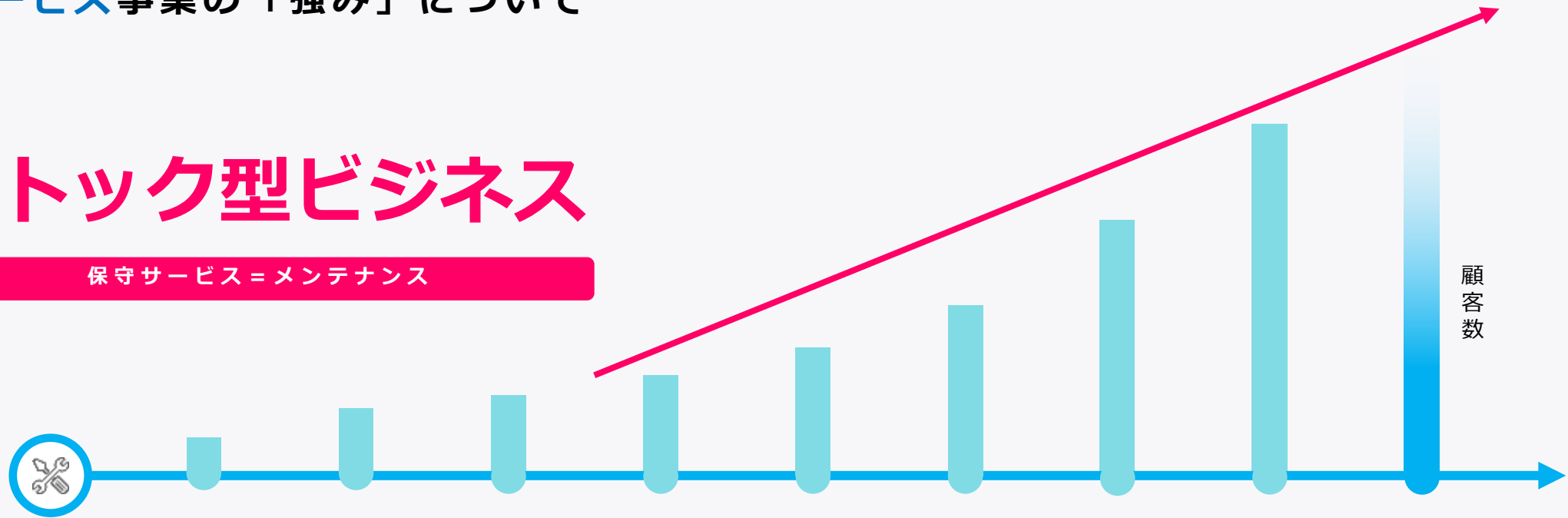
受注後の作り直し問題からの脱却／ノウハウの蓄積／信頼関係の構築（リピート受注）



高付加価値で受注

ストック型ビジネス

保守サービス = メンテナンス



- 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。

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
(2022年12月31日現在)

81%

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

2023年7月期 業績

02

業績ハイライト

POINT

売上高は、コロナ禍で控えられていた設備投資の**反動需要による回復**と、2022年8月に開設した加熱テストセンター「ヒートスクエア」の本格稼働の効果もあり、2022年7月期を大きく上回る実績値で着地。

営業利益は、名証メイン市場への新規上場に伴う特別経費の計上及びインフレによる資材価格の高騰などの影響があったものの、売上高の増加が寄与して**前期比149.1%**アップで着地。

当期純利益は、特別利益として新本社ヒートスクエア開設に伴い、旧日本の売却益及び補助金収入を計上したため大幅に増加。

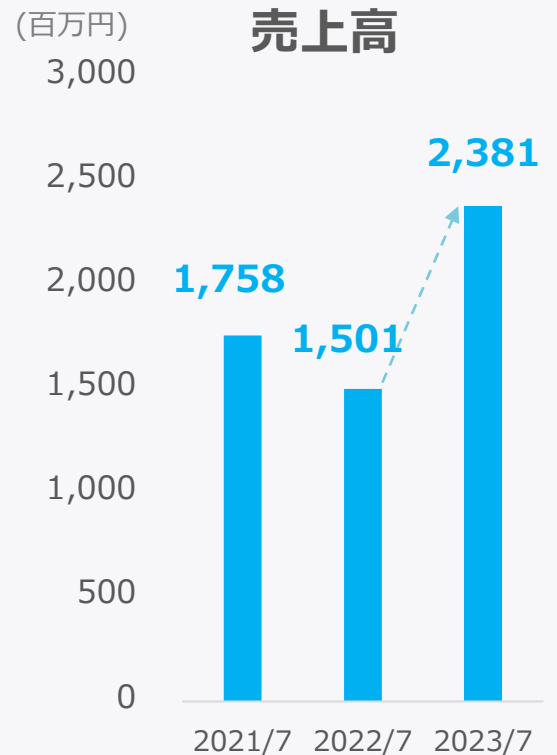
	2022年7月実績	2023年7月期 通期	増減額	増減率
売上高	1,501百万円	2,381百万円	+880百万円	+58.7%
営業利益	97百万円	243百万円	+145百万円	+149.1%
経常利益	106百万円	228百万円	+122百万円	+115.0%
当期純利益	101百万円	277百万円	+176百万円	+174.3%

業績推移グラフ

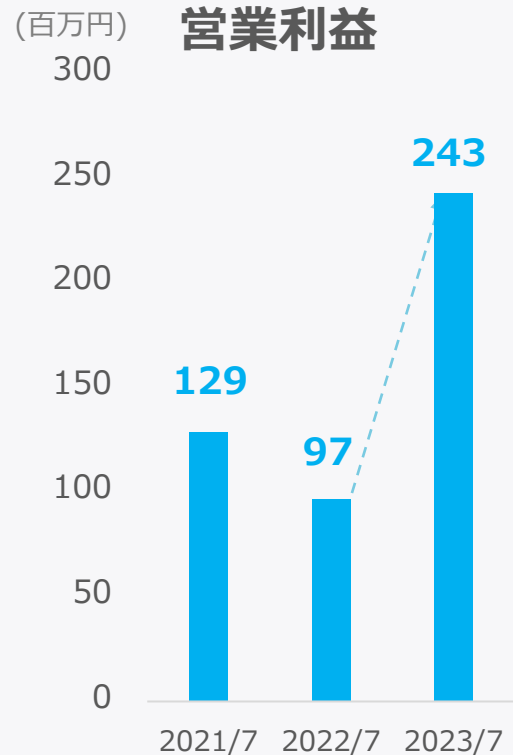
POINT

産業システム事業では、製造業におけるコロナ禍からの設備需要の回復と主要取引先である自動車産業のEV向け生産設備需要を取り込み、業績が好調に推移。

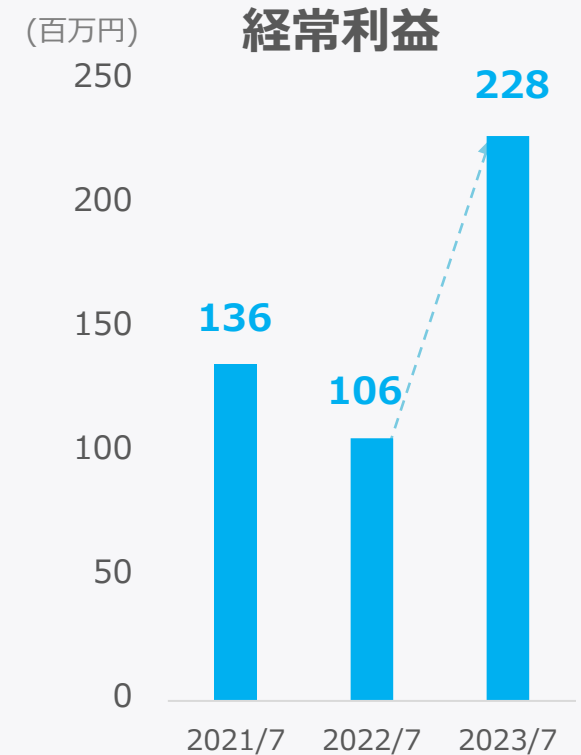
保守サービス事業では、アライアンス効果により着実に業績が拡大。一方原材料価格やエネルギー価格の高騰及び半導体の供給不足による電装部品の代替品採用に係るコスト増加等もあり、製造原価は増加傾向。



(前期比 **58.7%増**)

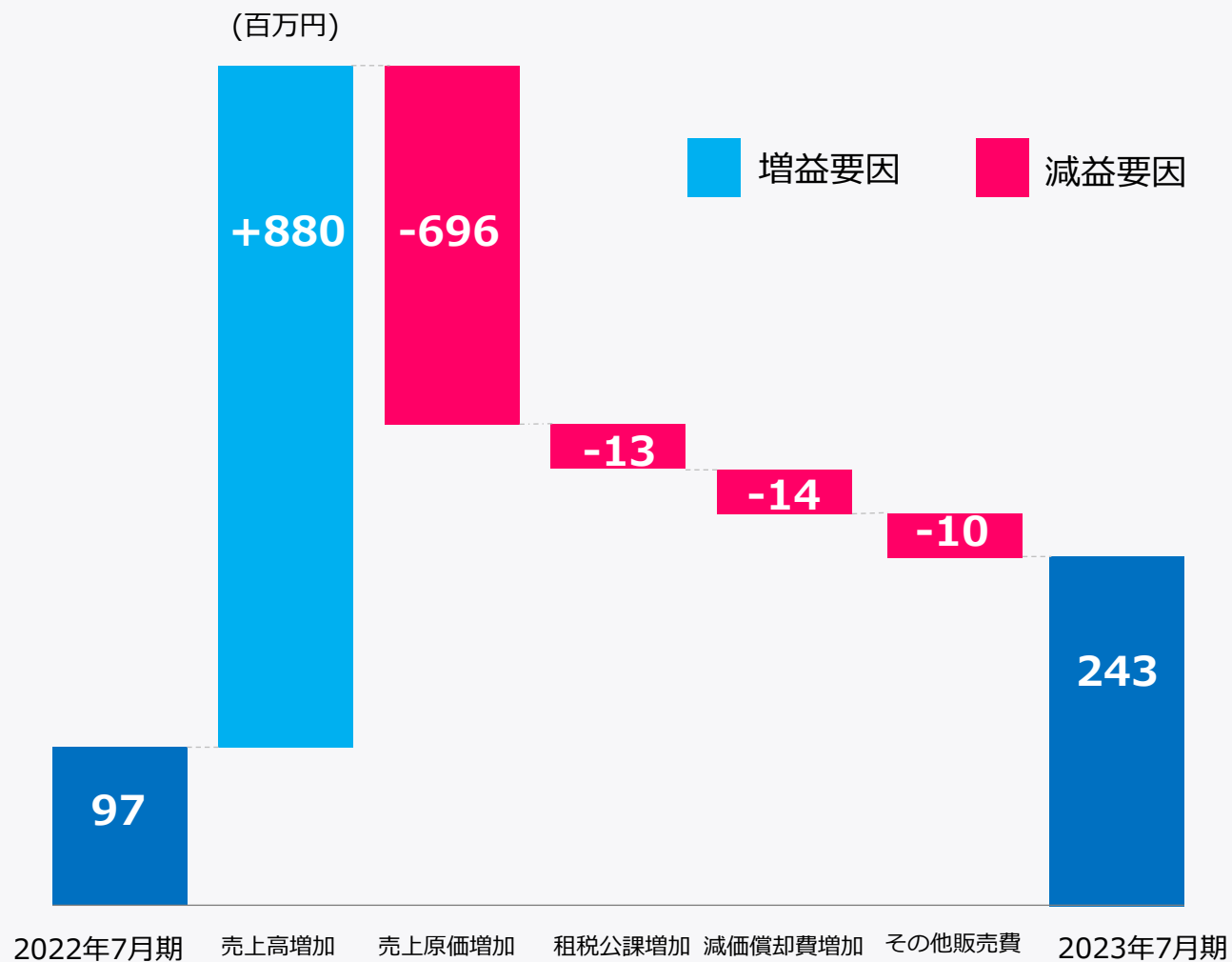


(前期比 **149.1%増**)



(前期比 **115.0%増**)

営業利益増減要因



売上原価

- 原材料、機器部品などの仕入価格の増加
- 半導体供給不足による電装部品の代替品採用に係るコストの増加

租税公課

- 資本金増加による外形標準課税の増加

減価償却

- 新本社（ヒートスクエア）建設により減価償却費の増加

その他販管費

- 名古屋証券取引所への上場に伴う一時的な関連費用の増加

2023年7月期 セグメント別実績

産業システム事業

	2022年7月期 通期	2023年7月 通期	増減額	増減率
売上高	875百万円	1,687百万円	812百万円	+92.7%
セグメント利益	50百万円	199百万円	149百万円	+293.8%

保守サービス事業

	2022年7月期 通期	2023年7月 通期	増減額	増減率
売上高	625百万円	694百万円	68百万円	+11.0%
セグメント利益	164百万円	199百万円	35百万円	+21.9%

- ・2022年7月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△117百万円は含まれておりません。
- ・2023年7月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△156百万円は含まれておりません。

セグメント別業績推移

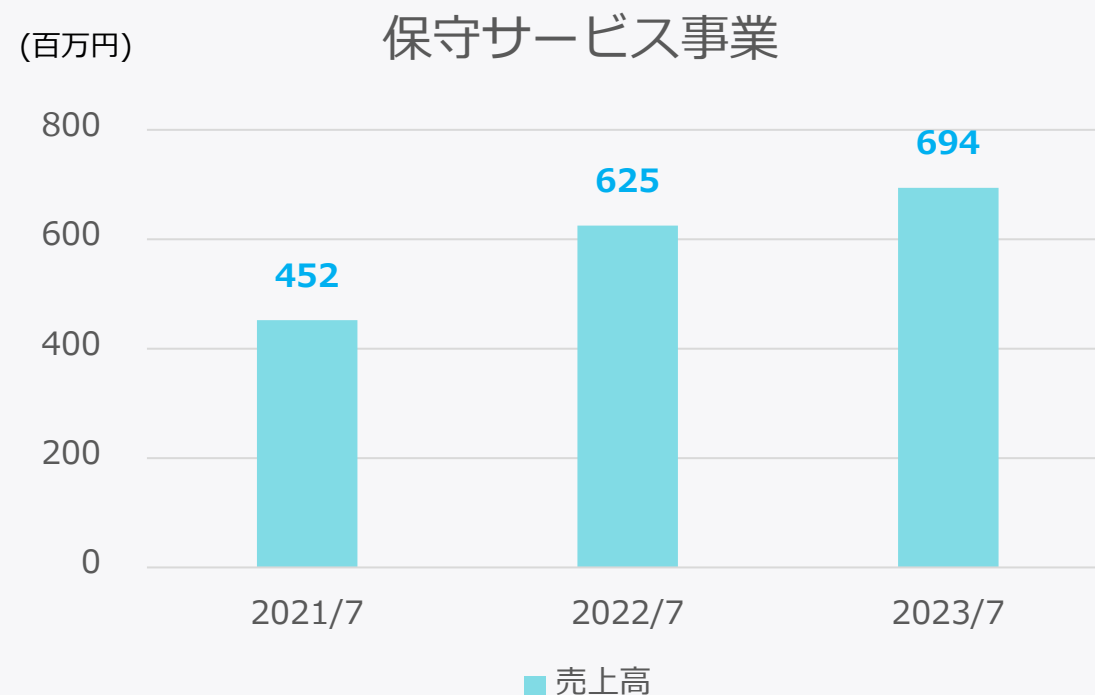
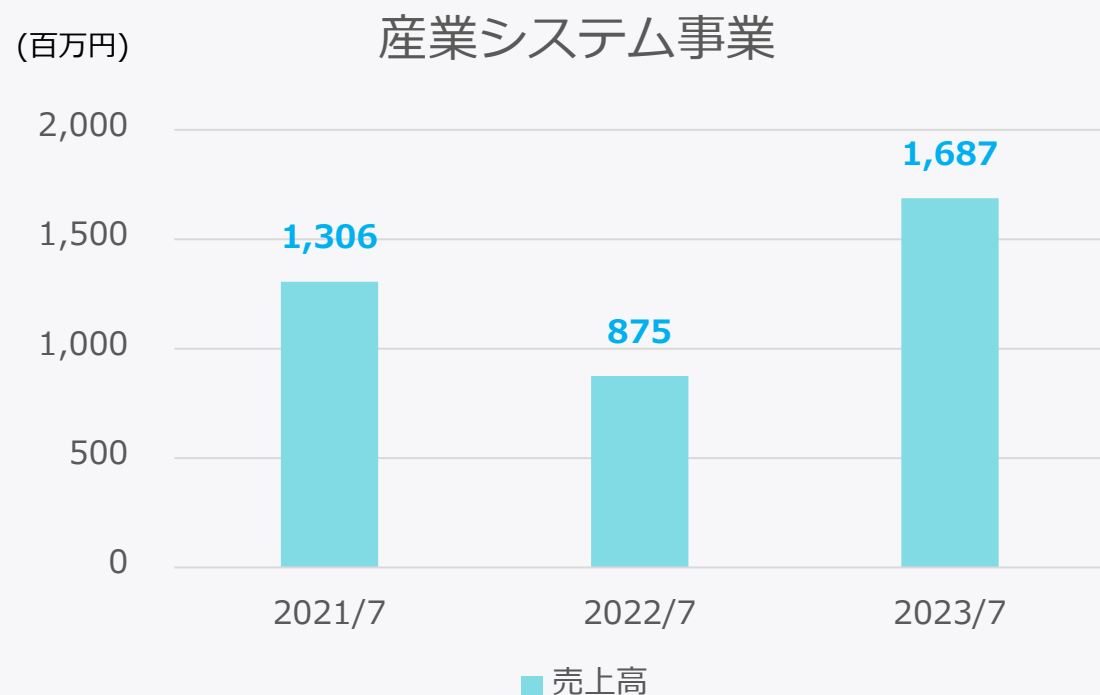
POINT

産業システム事業

コロナ禍で控えられていた設備投資需要の反動と本格回復。
特に主要ユーザーである自動車産業向けのEV関連投資を取り込み業績アップに貢献。

保守サービス事業

ストック型ビジネスの為、定期点検を中心とした安定受注を続ける一方、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とノリタケカンパニー社とのアライアンスの効果もあり、着実に売上増加。

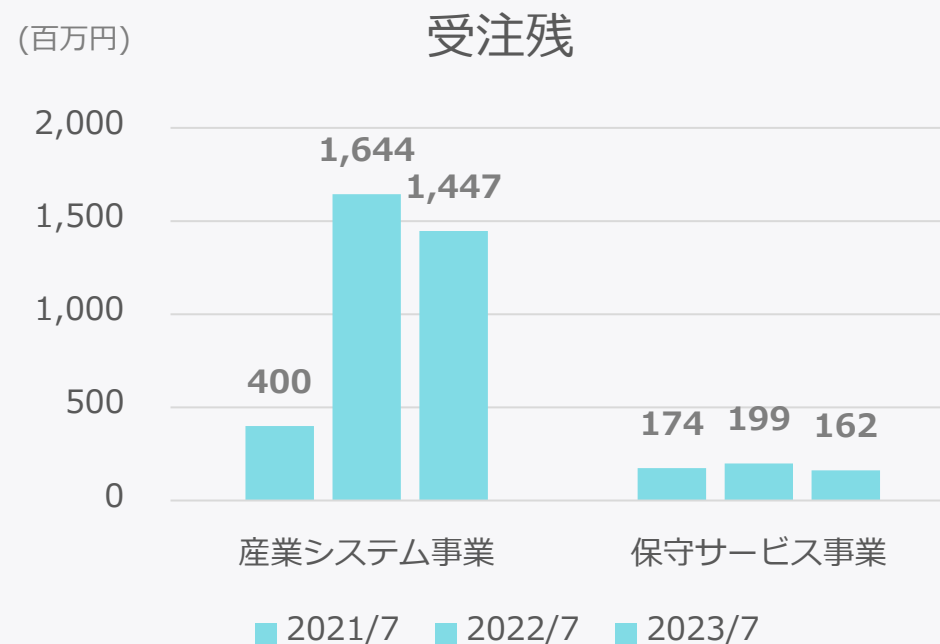
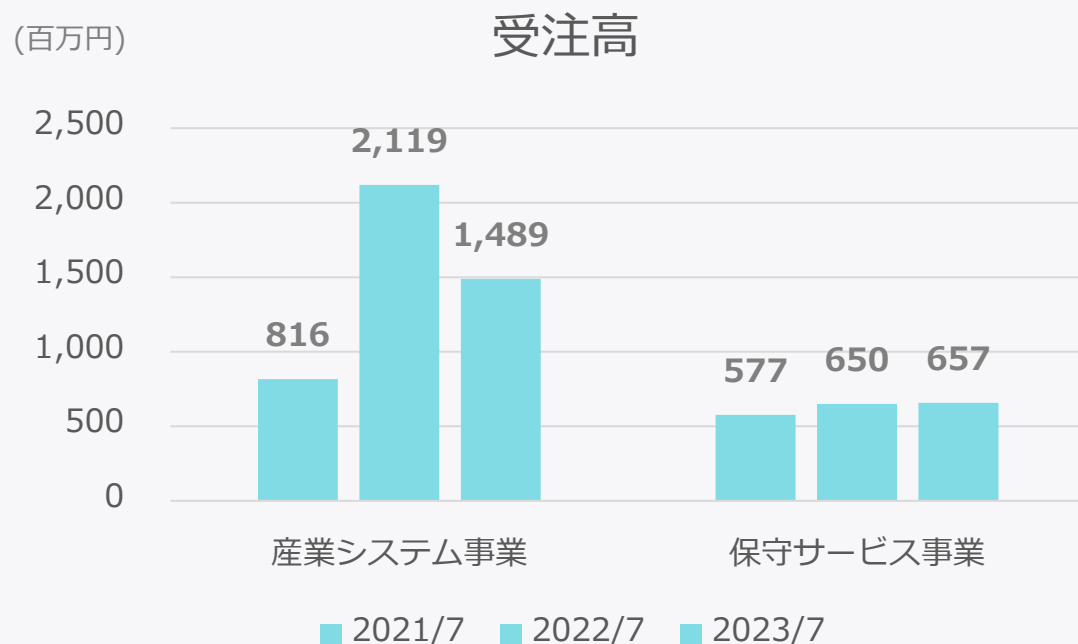


受注高・受注残高の推移

POINT

2023年7月期は受注高・受注残共に前期比減少となったが依然高いレベルを持続

前期（2022年7月期）はコロナ禍で控えられていた設備需要の反動と中国ロックダウンによる部品の長納期化の影響による先行発注もあり、受注高／受注残は大きく増加したが、2023年7月期も依然高いレベルを維持し、中長期的には順調に増加傾向で推移。



キャッシュフロー

	2021年 7月期	2022年 7月期	2023年 7月期	増減額	主な増減理由
営業活動によるキャッシュフロー	255	9	179	170	純利益増 未収消費税・仕入債務減
投資活動によるキャッシュフロー	632	△574	201	775	有形固定資産売却収入増
財務活動によるキャッシュフロー	△218	243	△5	△249	株式発行収入増 長期借入金返済・上場関 連費用支出
現金及び現金同等物に係る換算差額	0.7	2	△0	△2	
現金及び現金同等物の増減額	669	△318	375	693	
現金及び現金同等物の期首残高	1,057	1,726	1,408	△318	
現金及び現金同等物残高	1,726	1,408	1,783	375	

(単位：百万円 / △は減少)

貸借対照表

(単位：百万円)

現金及び預金 1,817	流動負債 737
その他流動資産 895	固定負債 393
固定資産 1,319	純資産 2,902

資産の部

(単位：百万円)

現金及び預金	1,817
その他流動資産	895
固定資産	1,319
合計	4,032

固定資産は前期比211百万円の減少。建設仮勘定の減少。建物および及び構築物の増加。旧日本の土地の売却による減少。

負債の部

(単位：百万円)

流動負債	737
固定負債	393
純資産	2,902
合計	4,032

純資産は前期比331百万円の増加。
上場に伴う公募増資とオーバーアロットメントに係る第三者割当増資及び利益剰余金の増加。

2024年7月期 業績予想

03

2024年7月期 業績見通し

POINT

アフターコロナの反動による急激な設備受注の増加は一段落したものの、保守サービス事業のライアンス効果及び製造業のカーボンニュートラルに向けた省エネ改造工事の増加を見込み、前期実績を上回る業績の見通し。

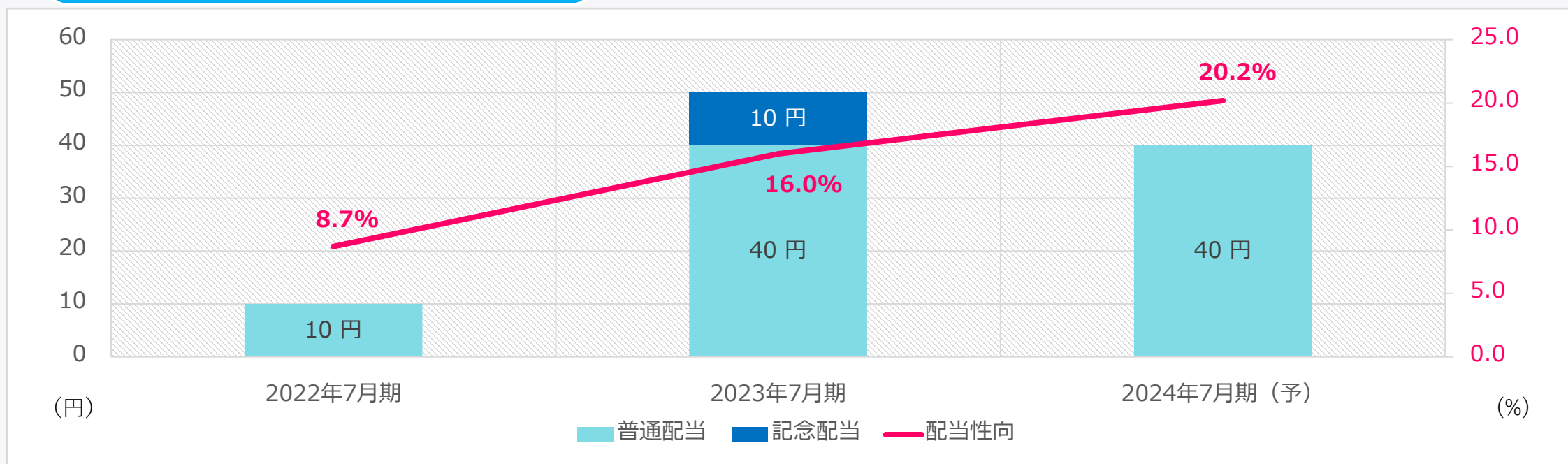
当期純利益については前期の特別利益（旧日本の売却益等）が計上されない為、減少の見込み。

	2023年7月期 通期	2024年7月期 通期	増減額	前年比
売上高	2,381百万円	2,450百万円	+68百万円	+2.9%
営業利益	243百万円	246百万円	+2百万円	+1.0%
経常利益	228百万円	248百万円	+19百万円	+8.4%
当期純利益	277百万円	181百万円	-96百万円	-34.7%

株主還元（配当方針について）

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し、**長期安定的な配当政策**を行う。

1株当たり配当金・配当性向



(注) 2022年7月期は未上場時の実績となります。

2022年10月27日付で普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っております。

上記では2022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おります。

中期経営計画

04

中期経営計画2024-2028 (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

新規設備のみならず、既存設備に対しても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

事業性、成長性、社会性をすべて両立する事で、中長期の目標を達成する。

成長戦略 1

産業システム事業

- ヒートトライアルによる「加熱プロセス」への省エネ提案の深化
- 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目指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、ノリタケカンパニー社との協業の深化
- M&Aを含めた新たなシナジーのある企業との連携

中期経営計画(2024年7月期～2028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」として安定的な成長をめざす。

売上高

32.5 億円

1.36 倍 (2023年7月期比)

営業利益

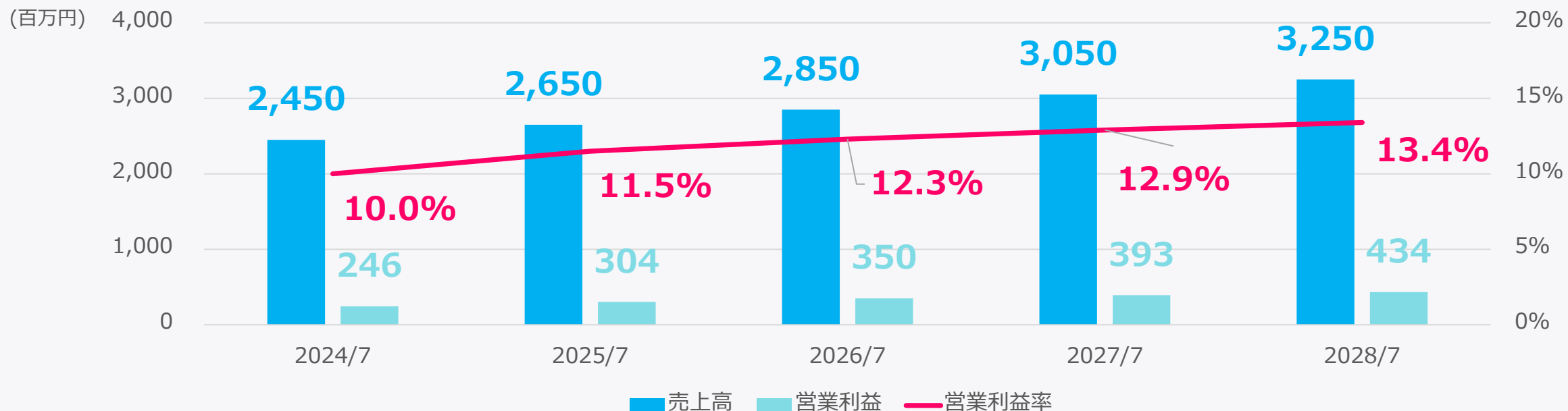
4.3 億円

1.78 倍 (2023年7月期比)

営業利益率

13.4%

+3.2% (2023年7月期比)



「ヒートトライアル」の機能拡充

今後テスト環境を整備し、テスト件数を増加させることで売上アップに貢献する。

- ・ マイクロ波などの新しい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

ヒートトライアル
経由の受注率

約 **70** %

(過去3年の総受注数から算出)



「総合集客ツール」としての機能をもたせた拠点

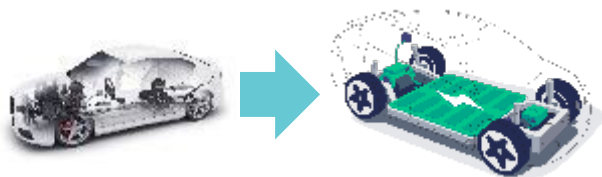
- ・ 生産プロセスの開発代行
- ・ 省エネ・メンテナンスセミナー
- ・ 加熱に関する共同開発
- ・ 設備メーカーの従来イメージとは違う工場見学

産業システム事業の成長戦略 #2

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）により派生する新たな部品の製造に必要な新規投資需要を「ヒートトライアル」を強化する事で取り込んでいく。

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

プレス前予熱プロセス

ヘッドライトアニールプロセス

売上データ

約 70%

(2022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

(2020年7月期～2022年7月期の累計受注件数)

約 30%

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

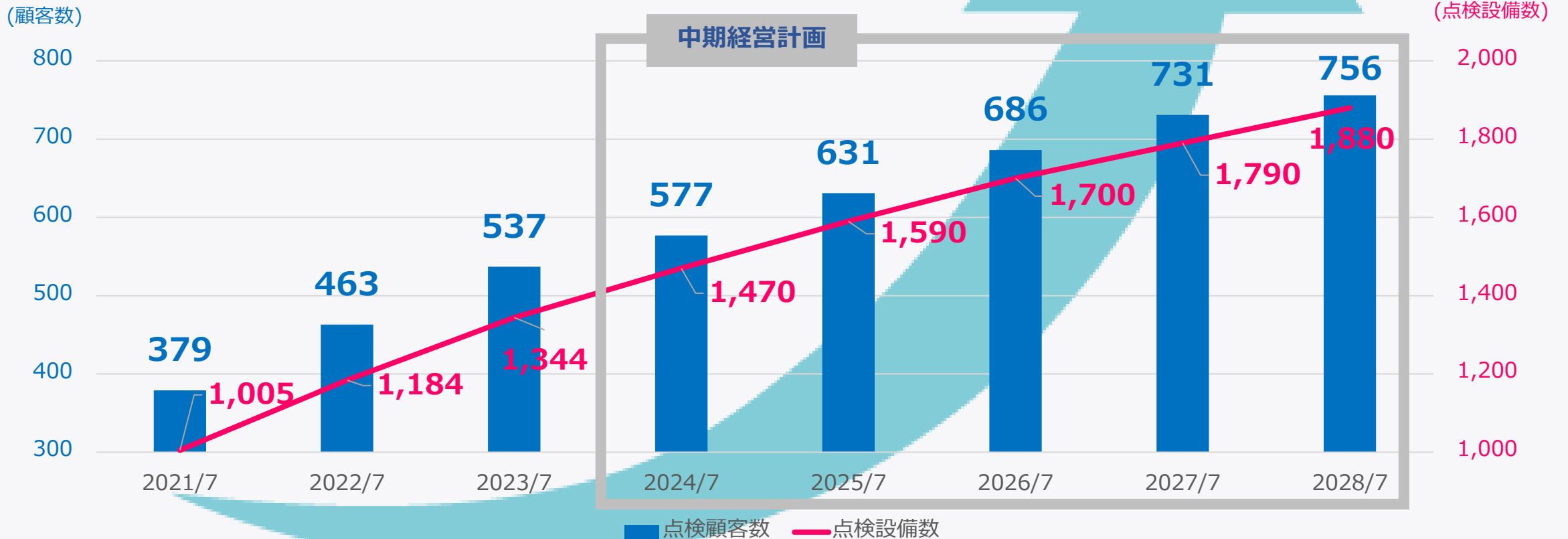
FC/電池 関連

- ・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

保守サービス事業の成長戦略 # 1

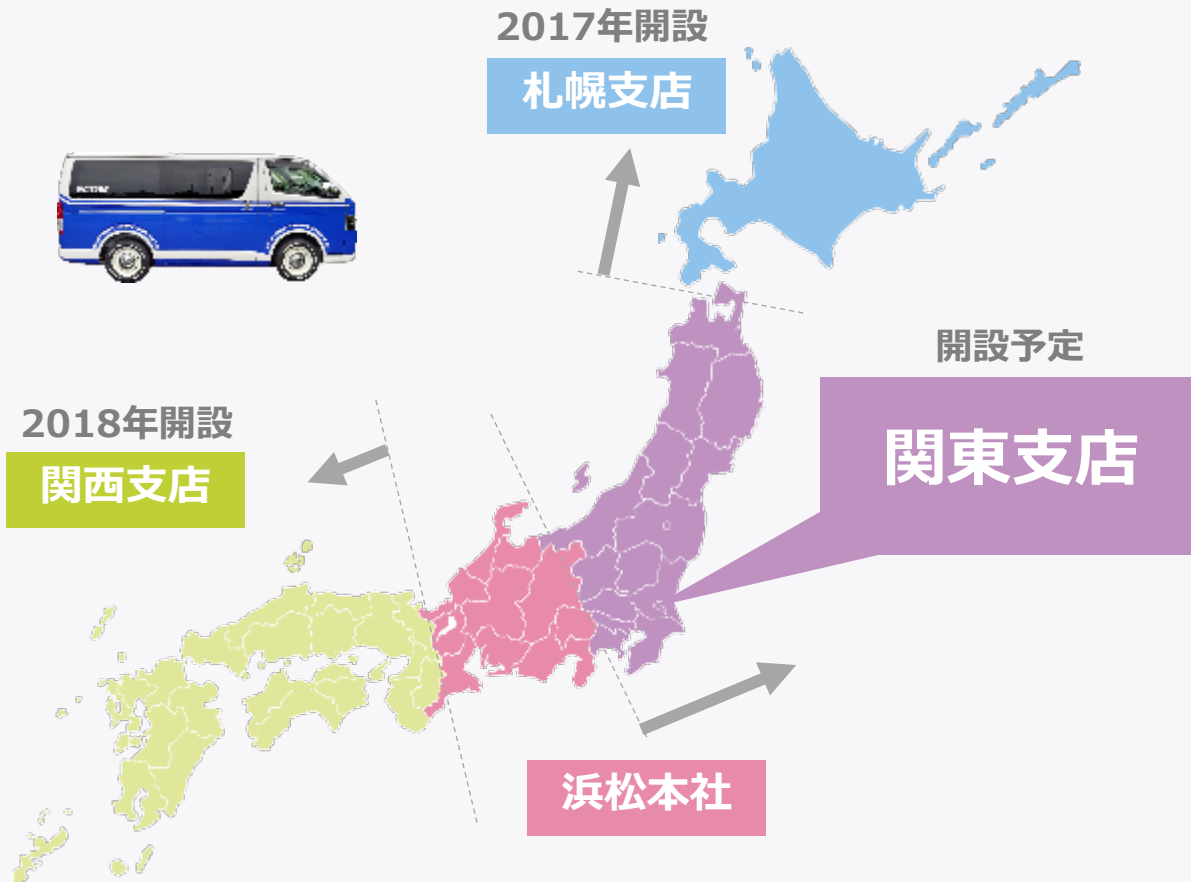
POINT ストック型ビジネスの継続と伸長

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。



「関東支店」開設によるメンテナンスのエリア拡大

* 東海地区のビジネスモデルを横展開



ターゲット

主要顧客である自動車産業の集積地でもある北関東エリアをカバー

東海地区の売上比率

(過去3年平均) **73** %

地元東海地区が7割以上であるが、エリア拡大による売上アップを目指す。

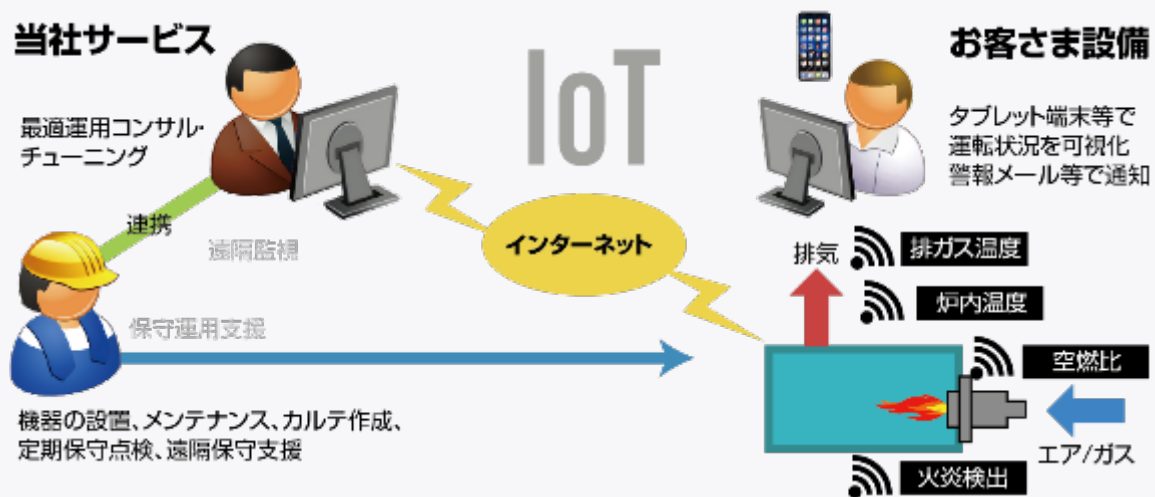
保守サービス事業の成長戦略 #3

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。



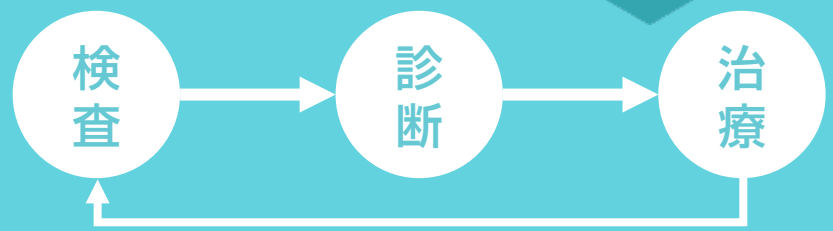
現場での「アナログ作業」とリモートメンテナンスを使用した「デジタルサービス」の融合

開発／販売のビジネスパートナー：関西電力

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	C1-00-0001	総合判定	B
工場名	本社・テクニカルセンター	診断時期	2020/4/15 ~ 2020/5/1		
設備名称	高炉熱風機	設備識別番号	C1-01-001-01-V001		
炉子型式	MIPE-100K	炉子定格	120kW		
バージョン	*****	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	判定	前々回	判定	
稼働日数	日	5	-	3/3	-	3/3	-	
稼働時間	h	21:33	-	21:49	-	4:42	-	
稼働時間	h	17:50	-	18:02	-	0:32	-	
ガス使用量	m3	76.7	-	60.3	-	52.7	-	
高火回数	回	4	-	6	-	7	-	
生産数	(オプション)							
炉電圧	MAX	V	3.6	A	3.6	A	3.8	A
	MID	V	3.0	A	1.5	C	1.4	C
	Ave	V	3.3	A	3.1	A	3.2	A
	電機機Ave	V	3.4	A	3.4	A	3.6	A
電機機	定常Ave	V	3.5	A	3.0	A		A
	MAX	~3.6sec						
	MID	1.0~sec						
電機機	Ave	1.5~2.5sec						
	高燃焼	~定格						
燃焼	定常	m/h						
	高燃焼	一定値						
燃焼	定常	m/h						
	高燃焼	1.0~1.5						
燃焼	定常	1.0~3.0						



保守サービス事業 成長戦略 #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



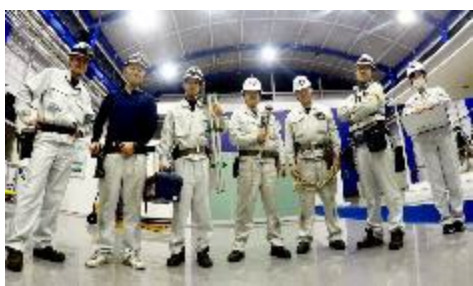
代表的な改造工事例

- ・ 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)

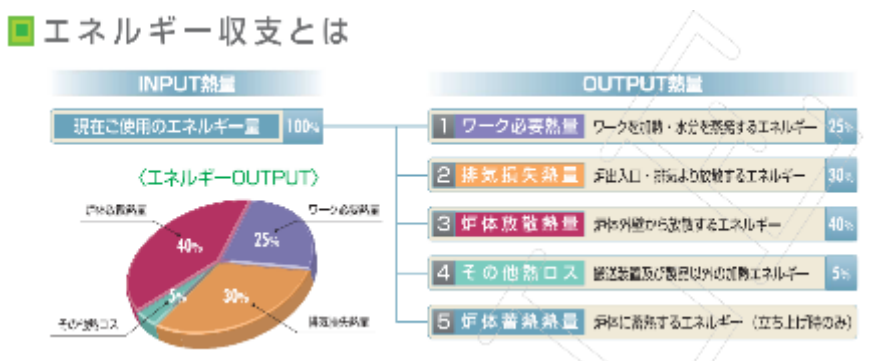


省エネ工事



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)



アライアンスの強化を利用した成長戦略

カーボンニュートラルを見据え、各分野でシナジーの出せる企業とのアライアンスを強化すると共にM&Aや事業譲渡なども検討。

直近
3カ年の
実績

関西電力株式会社

2020年 資本提携

管轄	協業テーマ	具体的な成果
保守サービス事業	関西電力ユーザーの工業炉のメンテナンス	エコム関西支店の開設
共同開発	IoT、排熱回収などDX／カーボンニュートラルに関する共同開発	IoTメンテナンスサービス「Miterune（ミテルネ）」の共同開発

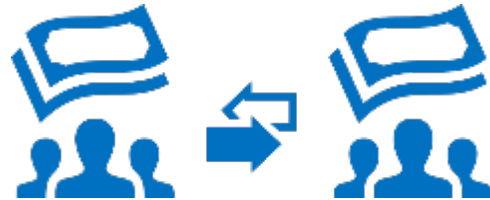
株式会社ノリタケカンパニーリミテド

2021年 資本提携

管轄	協業テーマ	具体的な成果
産業システム事業	商材共有及び海外展開	共同提案、展示会の共同出展
保守サービス事業	メンテナンス事業の請負	ノリタケ装置の据付メンテナンスの請負

株主還元について

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。

ABOUT US

中小製造業の新しい働き方とSDGs

05

中小製造業の新しい働き方を目指して

社是

共育 (キョウイク)

ECOMWAY 第1条

「ものづくりを**楽しむ!**」

平均年齢

34歳

Instagram で笑顔を発信中!



ECOM.JP



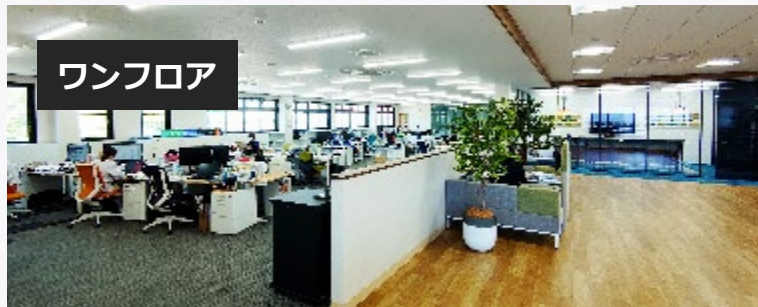
SDGsを目指した新拠点「ヒートスクエア」



本格的な厨房施設のある従業員用のカフェ。多目的空間としても使用でき、社外の方とのランチミーティングなど新しいコミュニケーションの形でも活用。



健全な組織のためのオープンなガラス張りの会議室。ソファ席やカウンター席など雰囲気の違い空間を取り揃えることで活発な発言・意見交換ができる工夫。



間仕切りする壁のないワンフロアに人員を配置することで、コミュニケーションロスの低減と情報の部門間格差の改善、各自の個性に合った働き方を目指しています。



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/>

