



2021年12月期

第3四半期決算説明資料

株式会社エプコ 証券コード：2311 2021年11月11日

01. 第3四半期業績概況

02. 中期経営計画 進捗ハイライト

03. Appendix

01. 第3四半期業績概況

02. 中期経営計画 進捗ハイライト

03. Appendix

2021年12月期 第3四半期 | ハイライト

01. 第3四半期 売上高及び営業利益（エプコ）

当第3四半期は**増収増益（売上高+10.0%増、営業利益+21.0%増）**を達成
計画比では、売上高は概ね想定通りの着地である一方で、営業利益はD-TECH事業の
業務効率化効果が発現し、**計画比+16.7%**を達成

02. 第3四半期 持分法投資損益（TEPCOホームテック）

当第3四半期（累計）持分法投資損益は、東京電力エナジーパートナー社による営業
自粛の影響が続き、前期比▲9百万円減、計画比▲36百万円の未達。当第4四半期以降は、
住宅会社との提携強化によるエネカリ受注増効果が発現し、損益改善基調へ。

03. 通期連結業績の見通し

概ね計画通りに推移しており、通期業績予想数値の変更なし。

2021年12月期 第3四半期 | 連結業績の概況

売上高・営業利益は増収増益を達成、持分法投資損失により経常利益以下は減益

連結損益	20/12期 第3四半期 実績	21/12期 第3四半期					
		計画	実績	計画比		前期比	
				増減	増減率	増減	増減率
売上高	3,154	3,487	3,471	▲ 16	▲ 0.5%	+ 316	+ 10.0%
営業利益	295	305	357	+ 51	+ 16.7%	+ 61	+ 21.0%
経常利益	330	318	319	+ 1	+ 0.5%	▲ 11	▲ 3.4%
当期純利益	213	211	175	▲ 36	▲ 17.3%	▲ 38	▲ 18.1%
売上高経常利益率	10.5%	9.1%	9.2%	+ 0.1%P	-	▲ 1.3%P	-

(単位：百万円)

2021年12月期 第3四半期 | 売上高の概況

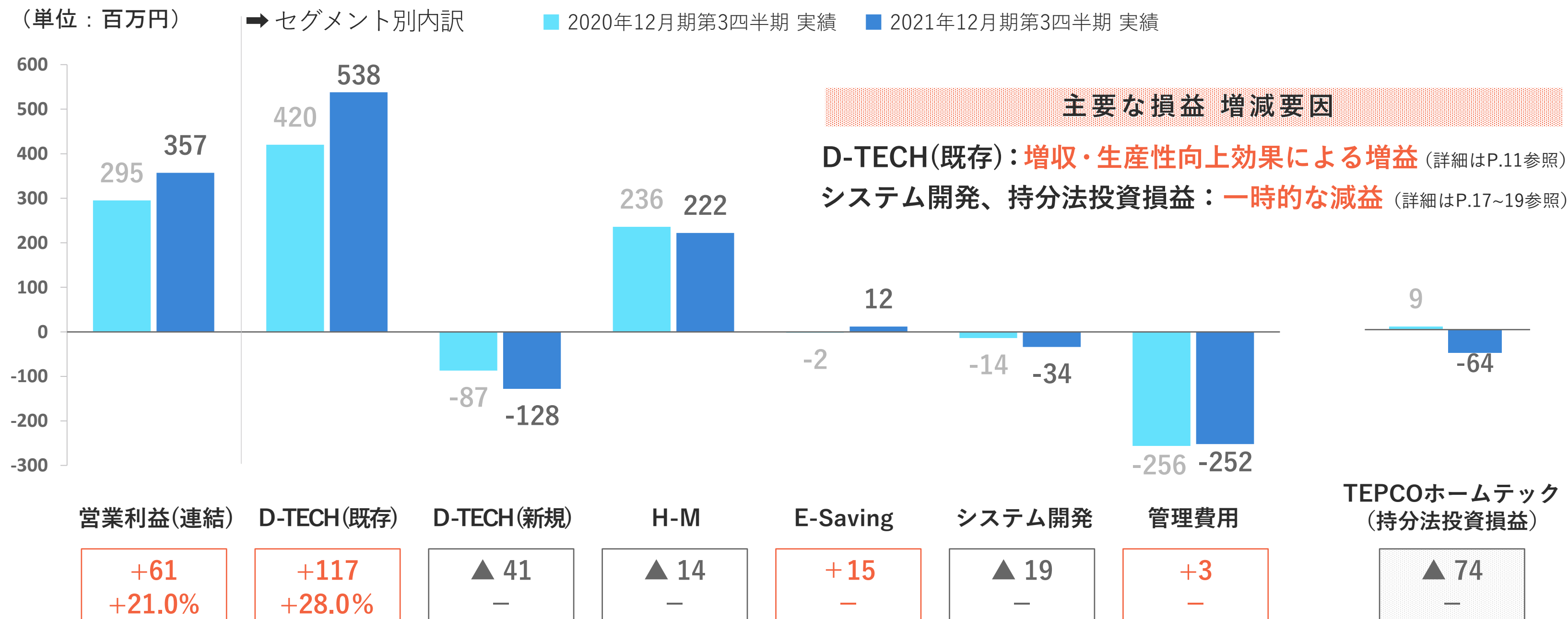
前期比増収の主要因は、ENE's 社の新規子会社化によるE-Saving事業の増収

セグメント	20/12期 第3四半期 実績	21/12期 第3四半期					
		計画	実績	計画比		前期比	
				増減	増減率	増減	増減率
D-TECH事業	1,671	1,692	1,699	+6	+0.4%	+28	+1.7%
設備設計(給排水・電気)	1,274	1,340	1,395	+55	+4.1%	+121	+9.5%
建築設計	287	209	189	▲20	▲9.6%	▲97	▲34.1%
エネルギー設計	94	110	96	▲13	▲12.5%	+2	+2.8%
BIM関連(新規事業)	15	32	17	▲14	▲44.3%	+2	+15.7%
H-M事業	902	976	989	+13	+1.3%	+86	+9.6%
E-Saving事業	312	606	559	▲46	▲7.7%	+246	+78.8%
システム開発事業	268	213	223	+10	+4.7%	▲45	▲16.9%
売上合計	3,154	3,487	3,471	▲16	▲0.5%	+316	+10.0%

(単位：百万円)

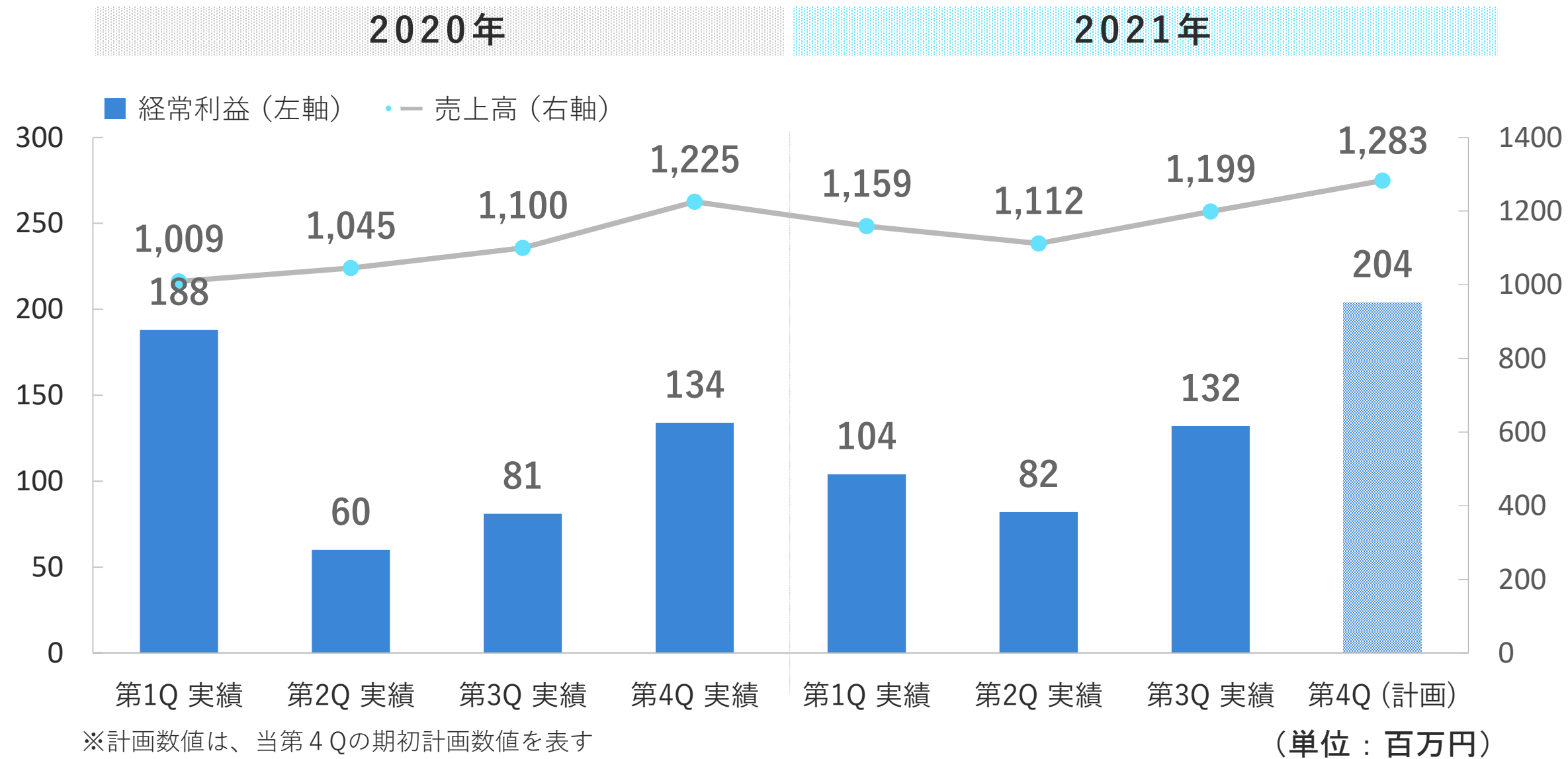
2021年12月期 第3四半期 | 営業利益・持分法投資損益の概況

D-TECH事業（既存）にて業務のDX化に伴う生産性向上効果が発現



連結業績（売上高・経常利益） 四半期推移

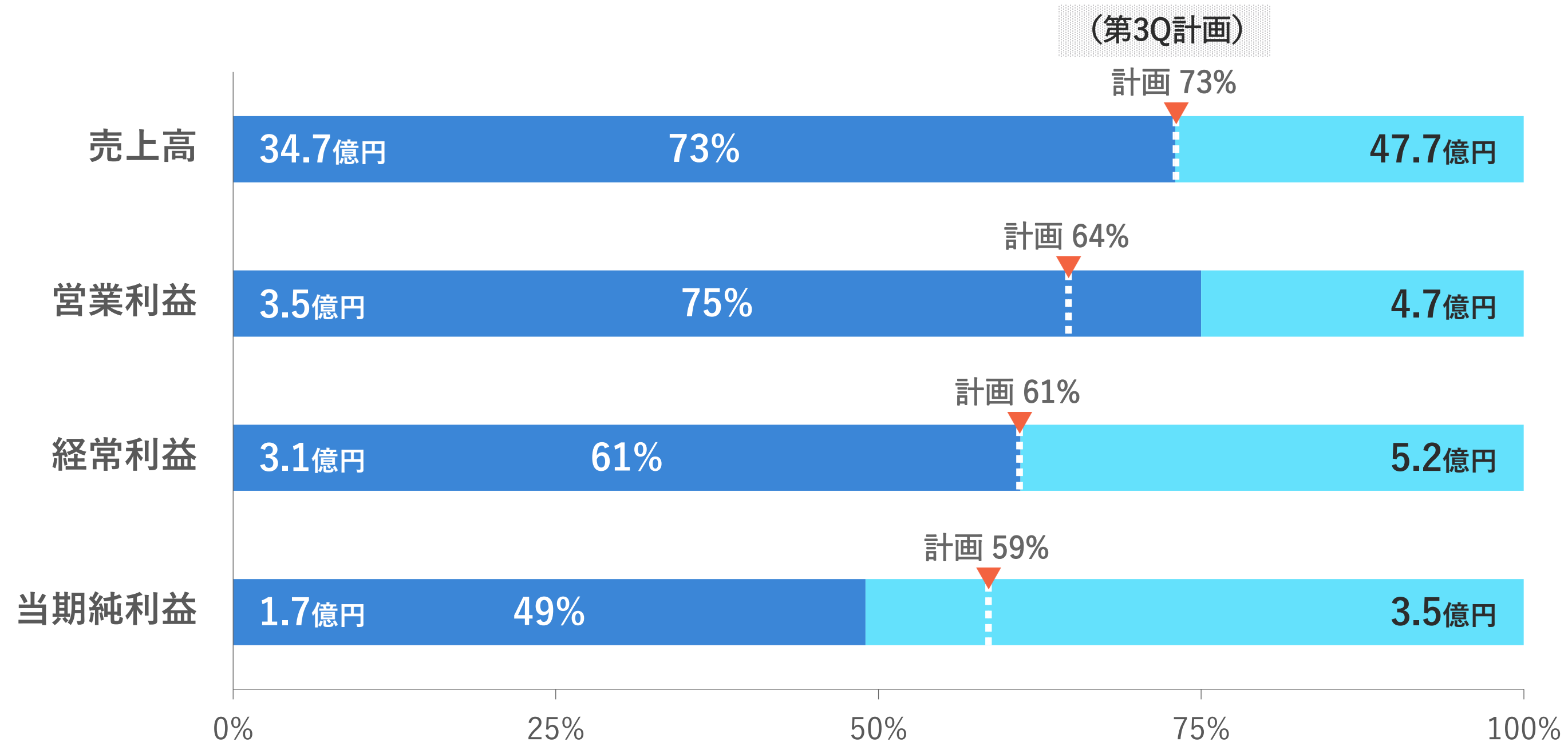
当第3四半期（7～9月）は、前年同期比・前四半期比で増収増益を達成



業績推移コメント | 当第3四半期（7月～9月）は、各セグメントいずれも前四半期（4～6月）比で増益を達成しており、損益回復基調。

2021年12月期 第3四半期 | 業績の進捗率

売上高・各段階利益ともに概ね計画通りに推移



① D-TECH事業 | セグメント損益の概況



D-TECH事業

2021年12月期 第3四半期損益 増減要因

設備設計：マクロ要因による設計受託件数の増加（背景）住宅着工戸数 +4.7%増(※)
 建築設計：一部得意先からの受託減少

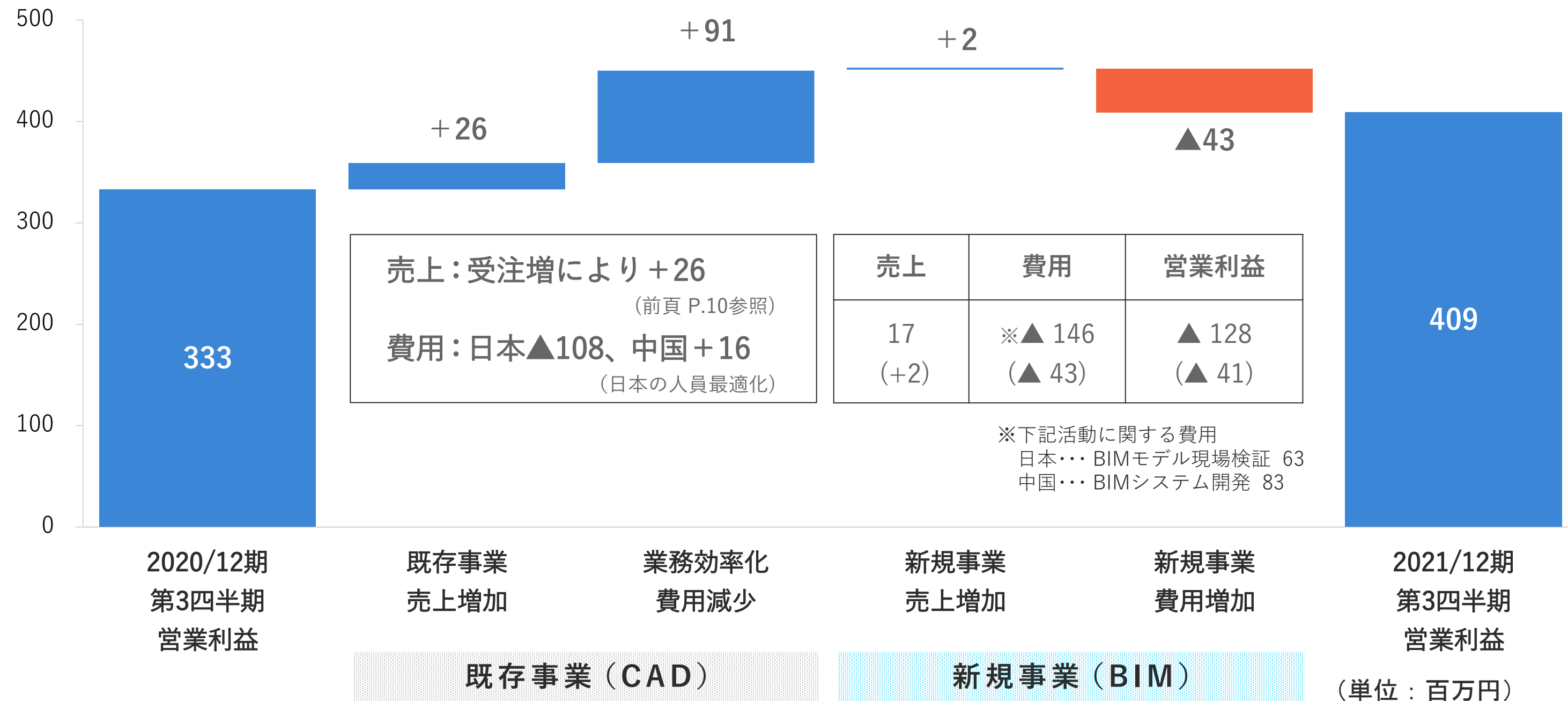
D-TECH事業	20/12期 第3四半期 実績	21/12期 第3四半期					
		計画	実績	計画比		前期比	
				増減	増減率	増減	増減率
売上高	1,671	1,692	1,699	+6	+0.4%	+28	+1.7%
設備設計（給排水・電気）	1,274	1,340	1,395	+55	+4.1%	+121	+9.5%
建築設計	287	209	189	▲20	▲9.6%	▲97	▲34.1%
エネルギー設計	94	110	96	▲13	▲12.5%	+2	+2.8%
BIM関連（新規事業）	15	32	17	▲14	▲44.3%	+2	+15.7%
営業利益	333	353	409	+55	+15.8%	+76	+22.9%

※ 国土交通省「住宅着工統計」より、新設住宅着工戸数 総計、2020年1月～9月：608,214戸、2021年1月～9月：636,673戸

（単位：百万円）

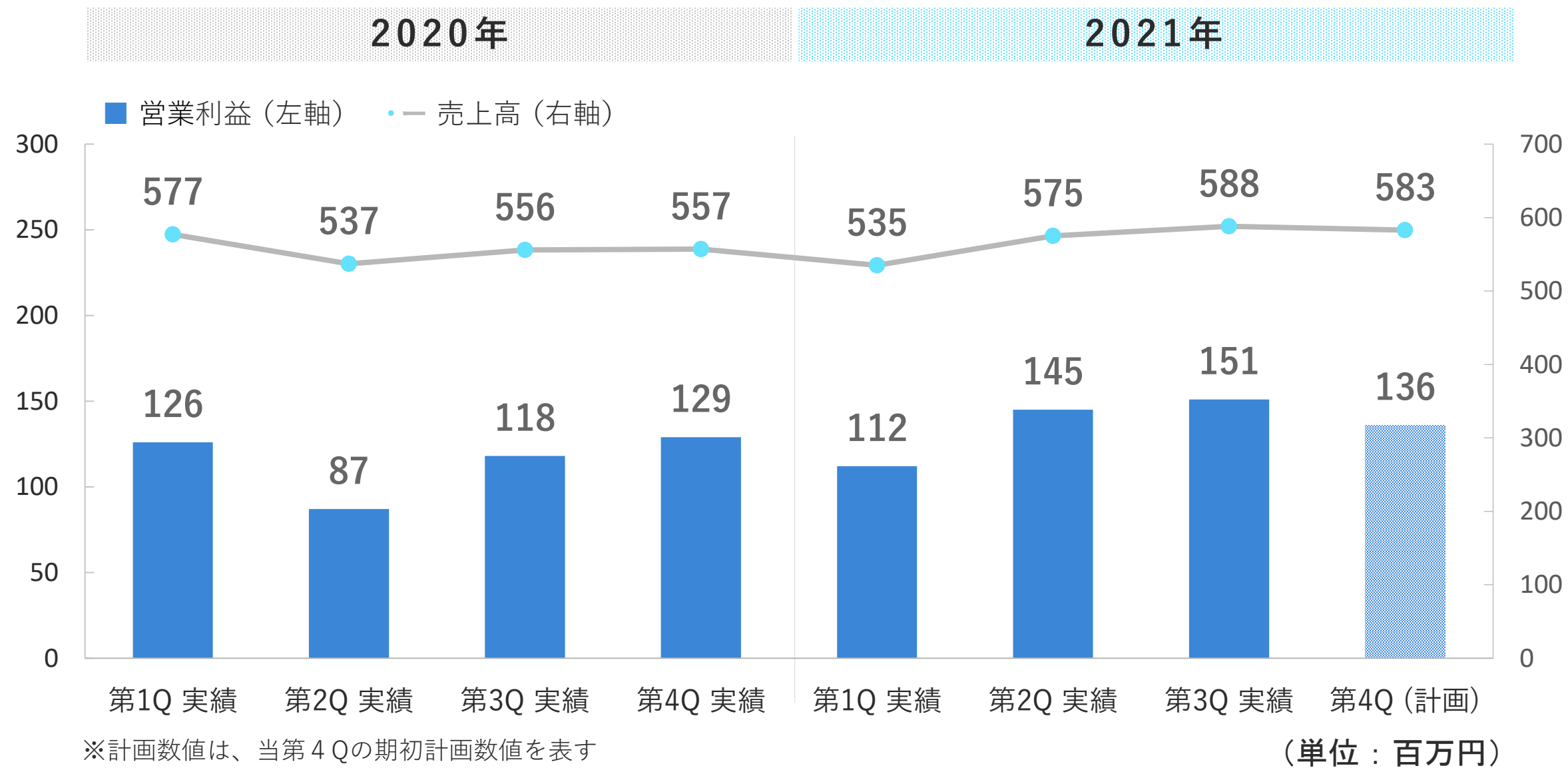
① D-TECH事業 | 営業利益 増減要因 (前期比)

業務のDX化に伴う生産性向上による増益



① D-TECH事業 | 売上高・営業利益 四半期推移

売上高の回復及び生産性向上に伴い、増収増益を継続



業績推移コメント

当第3四半期(7~9月)は、既存大手得意先向け設計受託が回復基調にあること、また、設計業務の生産性が向上したことから、前年同四半期比で増収増益を達成。

② H-M事業 | セグメント損益の概況



H-M事業

2021年12月期 第3四半期損益 増減要因

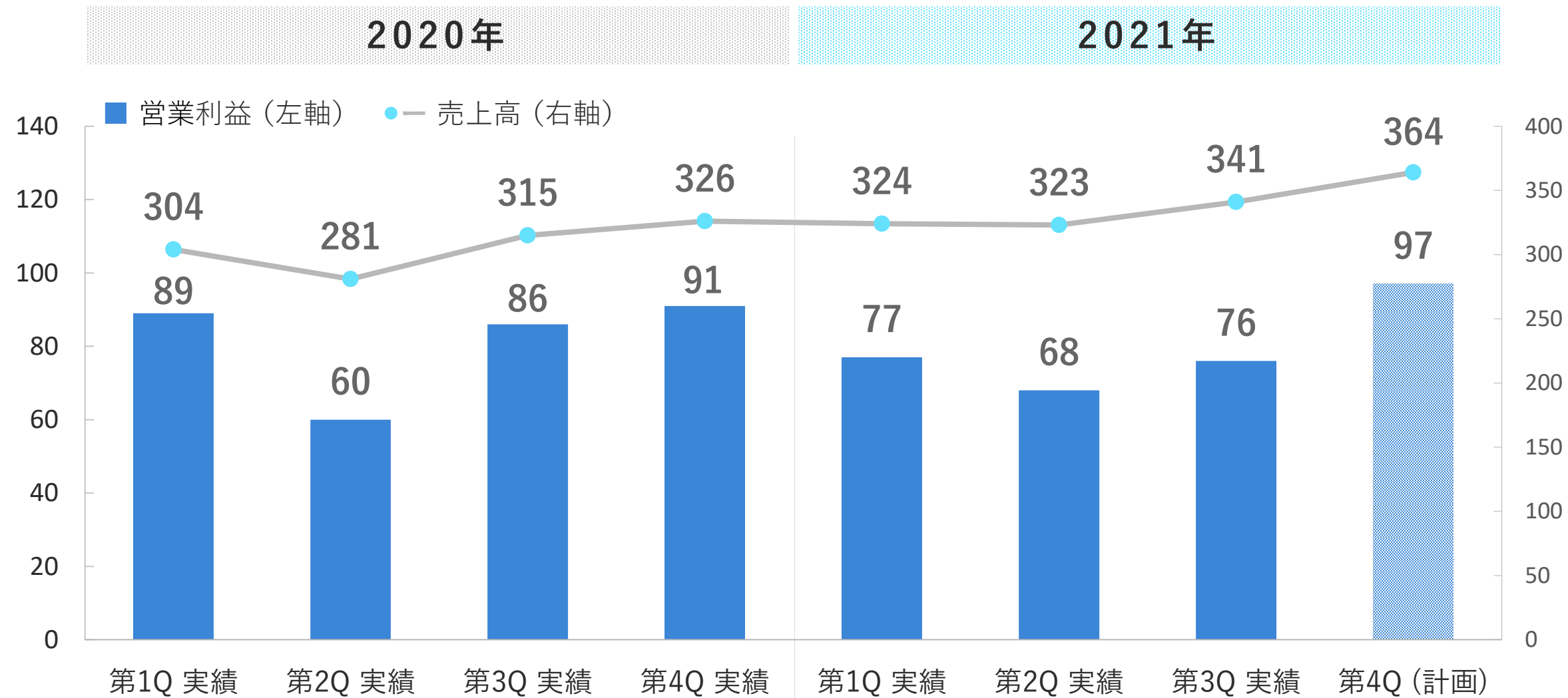
住宅会社向けメンテナンス業務の受託が計画を超過し、
売上・利益共に計画を上回る形で推移。
一方で、新規受託に向けた先行投資により前期比減益

H-M事業	20/12期 第3四半期 実績	21/12期 第3四半期					
		計画	実績	計画比		前期比	
				増減	増減率	増減	増減率
売上高	902	976	989	+13	+1.3%	+86	+9.6%
得意先：住宅会社	786	821	888	+67	+8.2%	+101	+13.0%
得意先：エネルギー企業	115	154	100	▲54	▲35.1%	▲15	▲13.1%
営業利益	236	218	222	+3	+1.6%	▲14	▲6.0%

(単位：百万円)

② H-M事業 | 売上高・営業利益 四半期推移

引き続き、当第3四半期はCRMクラウドサービスに対する先行投資を実施



※計画数値は、当第4Qの期初計画数値を表す

(単位：百万円)

業績推移コメント

当第3四半期(7~9月)の営業利益は前四半期比で増益を達成。
一方で、アプリ・コンテンツ開発等への投資を継続しており、前四半期比では減益。

③ E-Saving事業 | セグメント損益の概況



E-Saving事業

2021年12月期 第3四半期損益 増減要因

既存顧客：概ね計画通り（蓄電池工事の受注増による売上増）
TEPCOホームテック：前年同四半期比で増加傾向

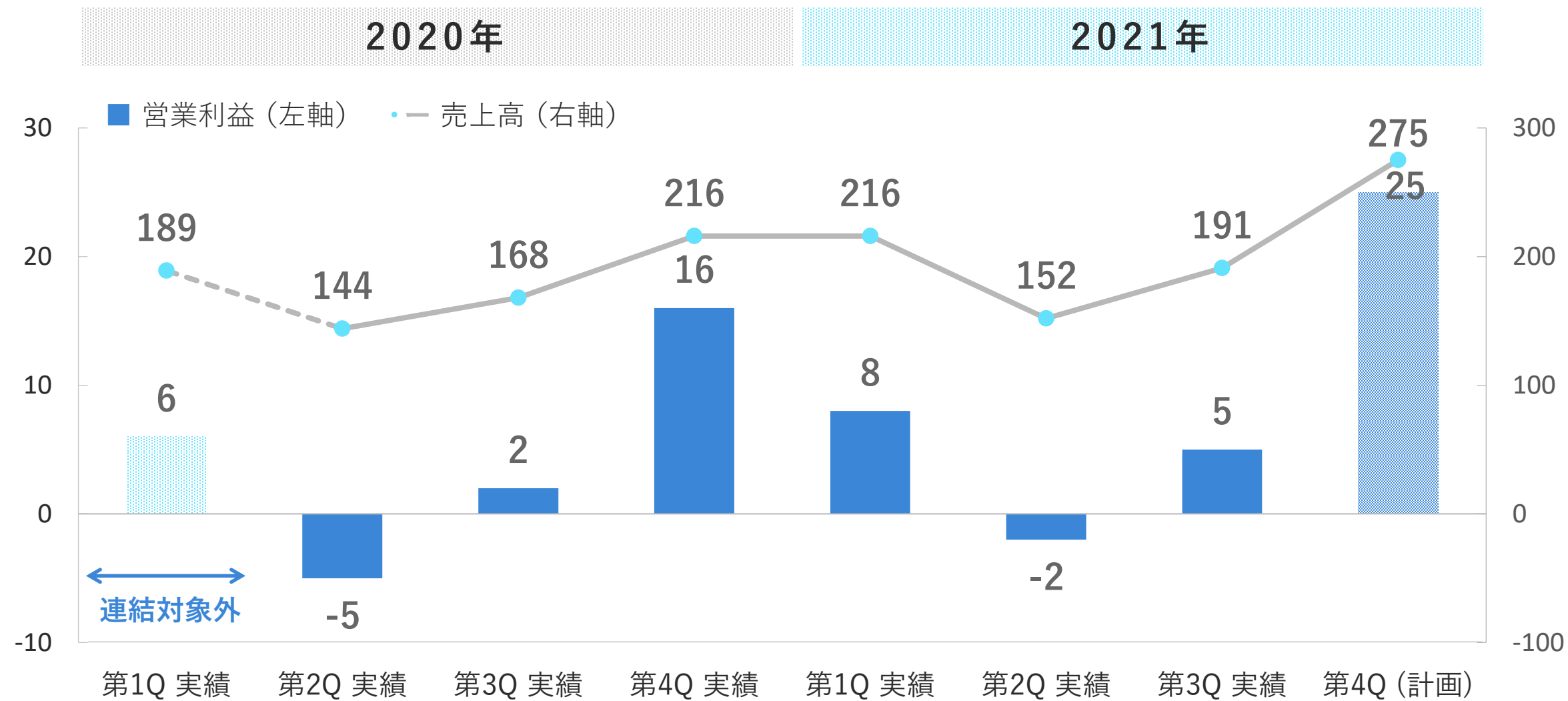
E-Saving事業	20/12期 第3四半期 実績	21/12期 第3四半期					
		計画	実績	計画比		前期比	
				増減	増減率	増減	増減率
売上高	312	606	559	▲ 46	▲ 7.7%	+ 246	+ 78.8%
得意先：既存顧客	308	542	526	▲ 16	▲ 3.0%	+ 218	+ 70.9%
得意先：TEPCOホームテック	4	63	33	▲ 30	▲ 47.9%	+ 28	+ 586.2%
営業利益	-2	10	12	+ 1	+ 14.4%	+ 15	—

※ 前第2四半期よりENE's社の子会社化によりE-Saving事業セグメントを新設したため、前第1四半期は実績なし

(単位：百万円)

③ E-Saving事業 | 売上高・営業利益 四半期推移

当第3四半期は前年同期比・前四半期比いずれも増収増益を達成



※計画数値は、当第4Qの期初計画数値を表す

(単位：百万円)

業績推移コメント

当第3四半期(7~9月)はTEPCOホームテックからの受注増効果により、前年同期比・前四半期比いずれも増収増益を達成。

④ システム開発事業 | セグメント損益の概況



システム開発事業

2021年12月期 第3四半期損益 増減要因

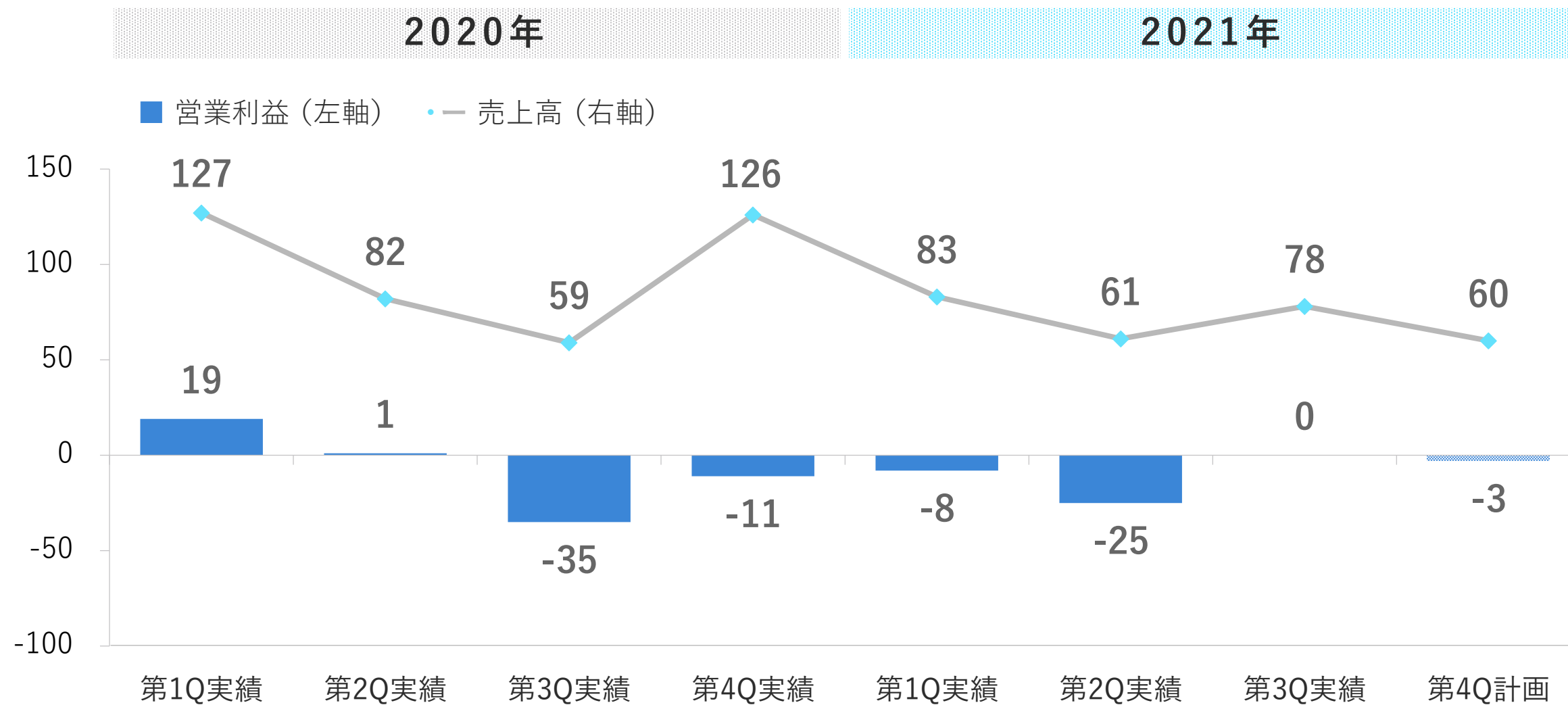
ENESAP事業譲渡(2020年10月実施)に伴う減収減益は概ね想定内
不採算開発案件の発生により計画比で減益も、当第3Q(7~9月)に
ついては損益改善傾向

システム開発事業	20/12期 第3四半期 実績	21/12期 第3四半期					
		計画	実績	計画比		前期比	
				増減	増減率	増減	増減率
売上高	268	213	223	+10	+4.7%	▲45	▲16.9%
継続収入(システム保守等)	156	130	120	▲9	▲7.2%	▲35	▲22.6%
スポット収入(受託開発)	112	82	102	+19	+23.4%	▲10	▲9.0%
営業利益	-14	-15	-34	▲18	—	▲19	—

(単位：百万円)

④ システム開発事業 | 売上高・営業利益 四半期推移

当第3四半期は前年同期比・前四半期比いずれも増収増益を達成



※計画数値は、当第4Qの期初計画数値を表す

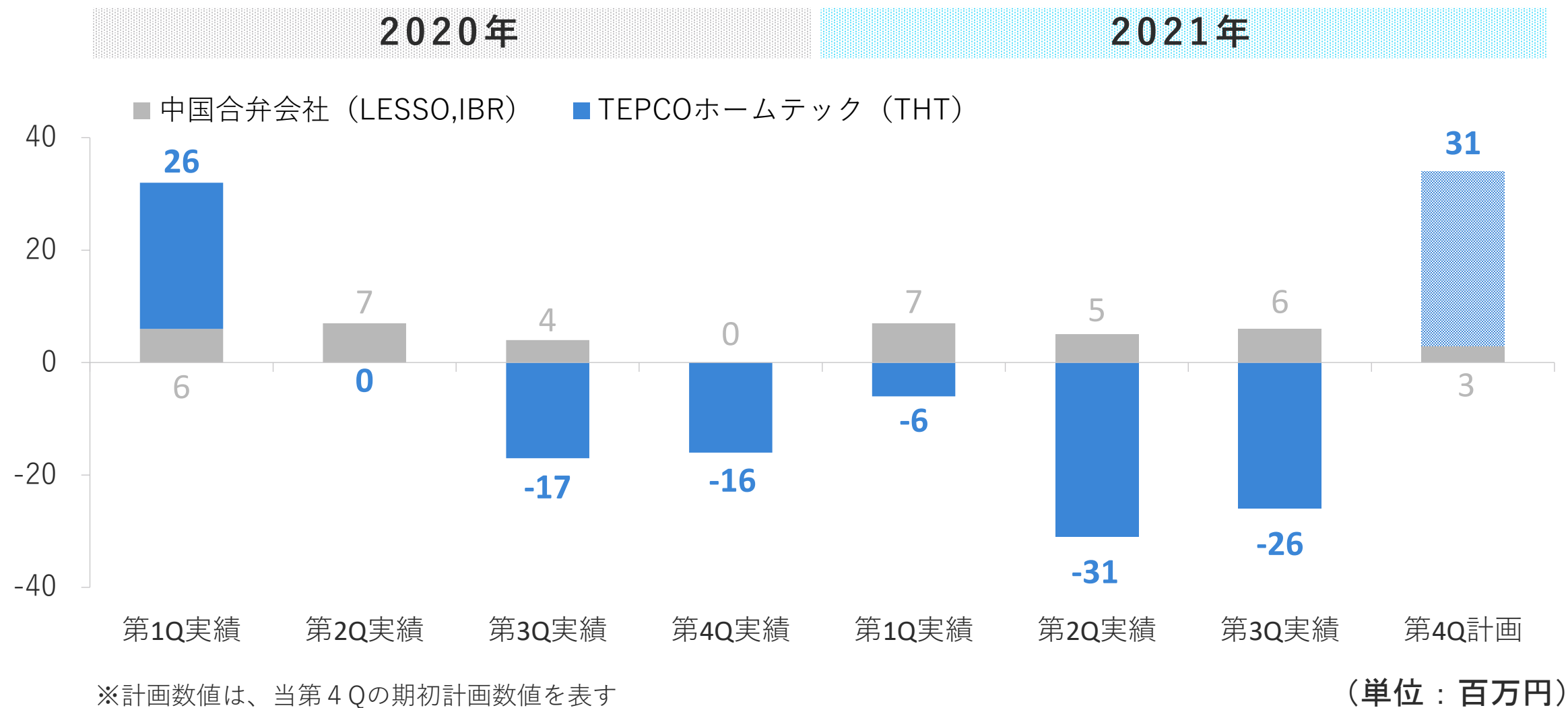
(単位：百万円)

業績推移コメント

当第3四半期(7~9月)は受託開発案件の採算性が改善し、前第2四半期の期ズレ案件を取り込んだことで、前年同期比・前四半期比いずれも増収増益を達成。

⑤ 持分法投資損益 | 四半期推移

持分法投資損益（THT）は、来期に向けて損益が改善する見通し



業績推移コメント

持分法投資損益(THT)は、東京電力グループの営業活動自粛により個人向け電化設備の提案が減少し、軟調に推移。一方で、当第3四半期にて住宅会社向けエネカリサービスの採用実績が増加し、受注残は増加傾向にあるため、当第4四半期以降は損益改善に向かう見通し。

01. 第3四半期業績概況

02. 中期経営計画 進捗ハイライト

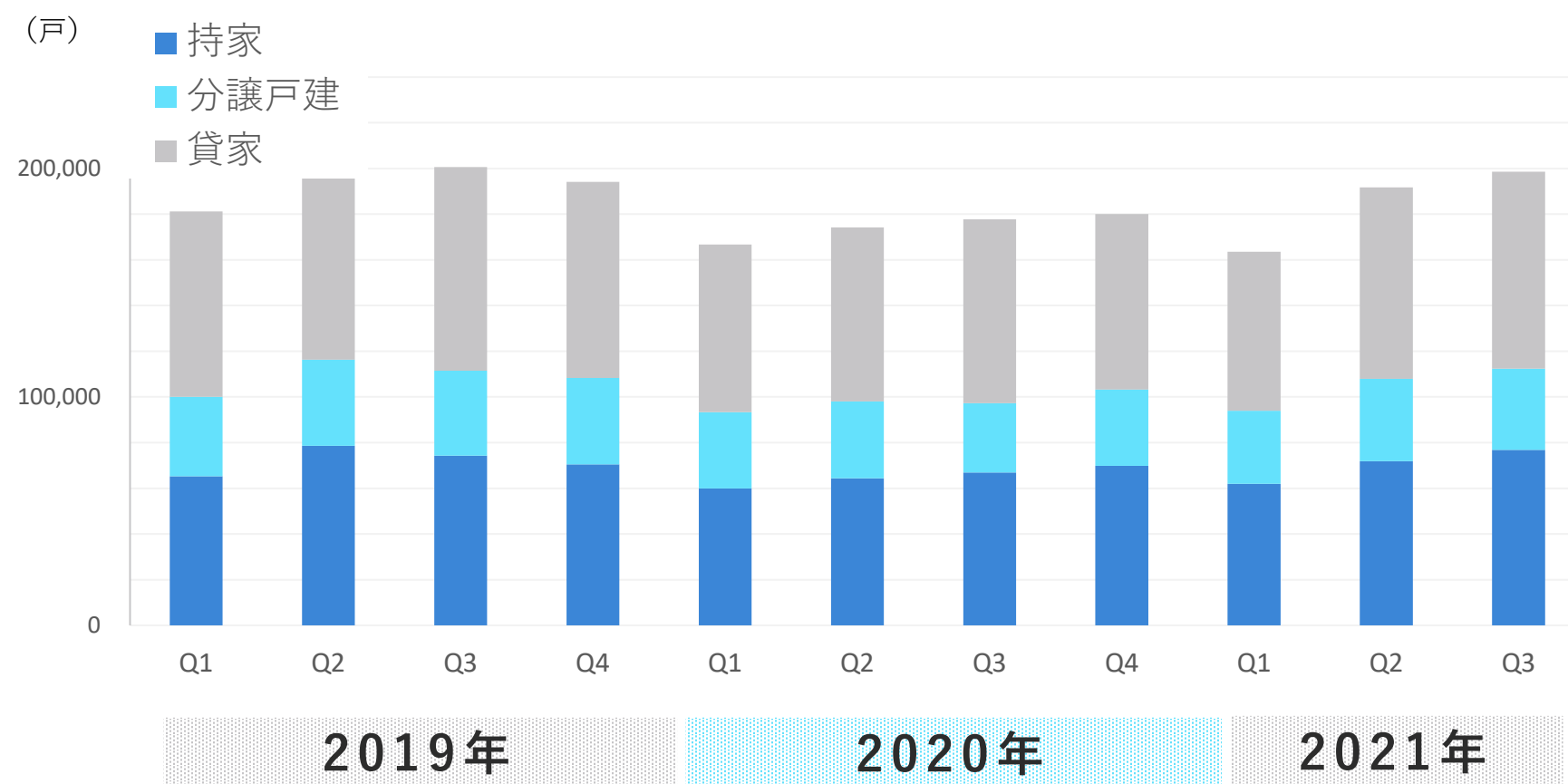
03. Appendix

コロナ禍、新設住宅着工戸数は緩やかに増加

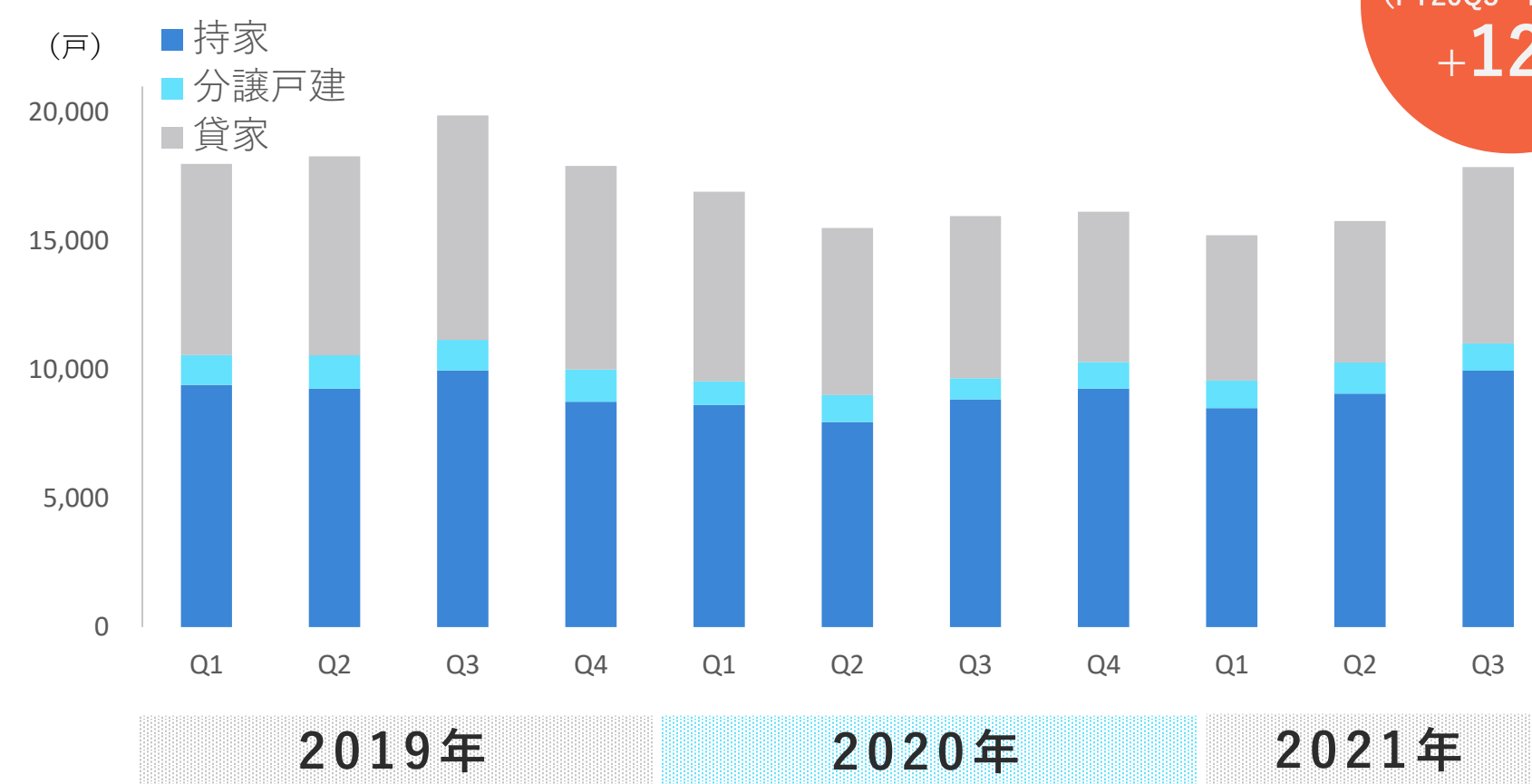
2020年度は、2019年10月の消費税増税に伴う駆け込み需要の反動減の影響に加え、新型コロナウイルス感染拡大に伴う景気の大規模悪化を受けて、新設住宅着工戸数が減少しました。

2021年度は、緊急事態宣言等の影響を受けるも、1回目の緊急事態宣言時と比較し経済活動制限が限定的であることから、新設住宅着工戸数も緩やかな増加となっております。

新設住宅着工戸数



D-TECH事業 設計受託戸数（給排水）



前年同期比
(FY20Q3→FY21Q3)
+12%

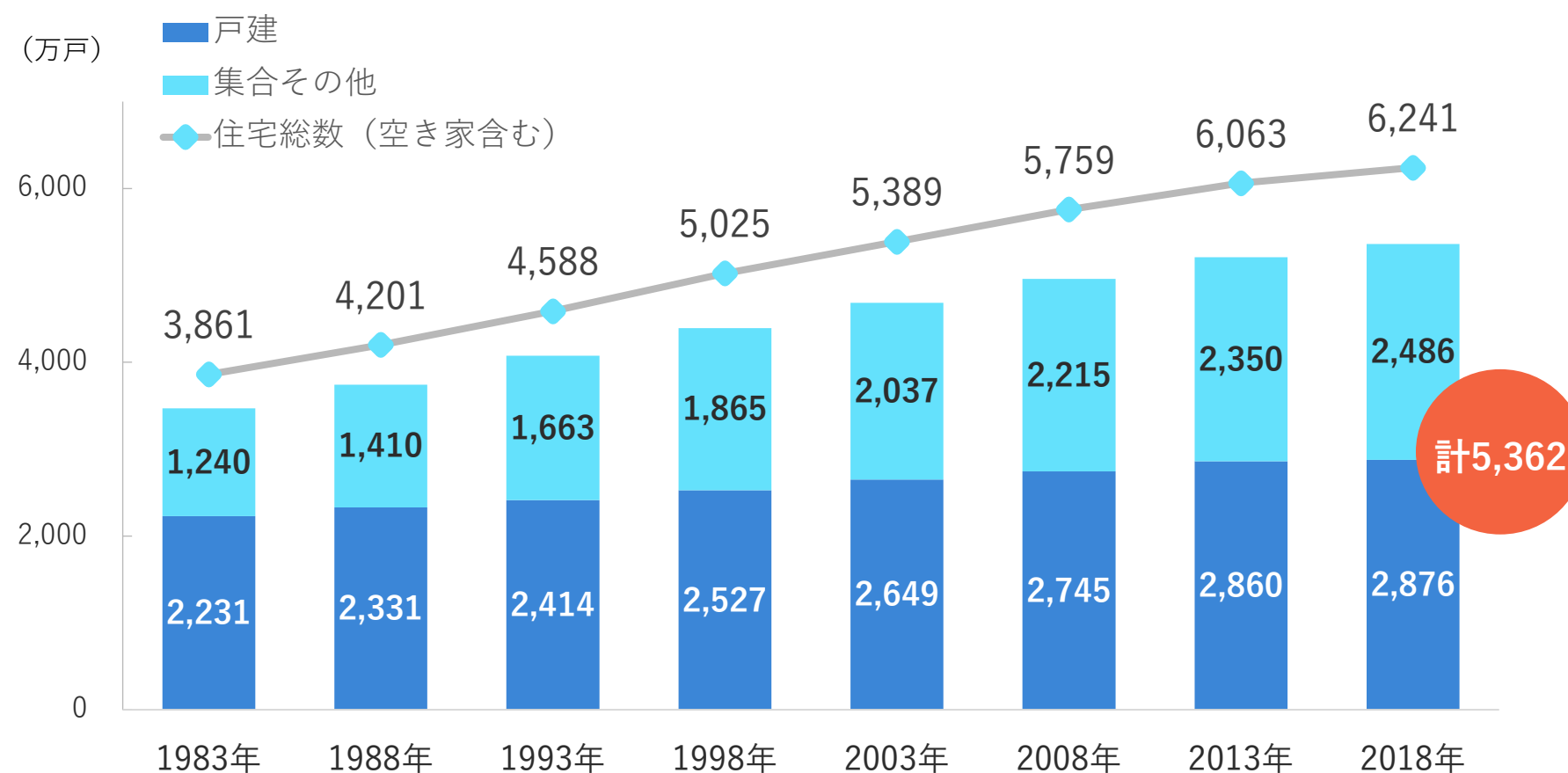
※ 国土交通省「建築着工統計調査」を基に当社で集計

顧客管理数及びメンテナンス受託件数とも過去最高を更新

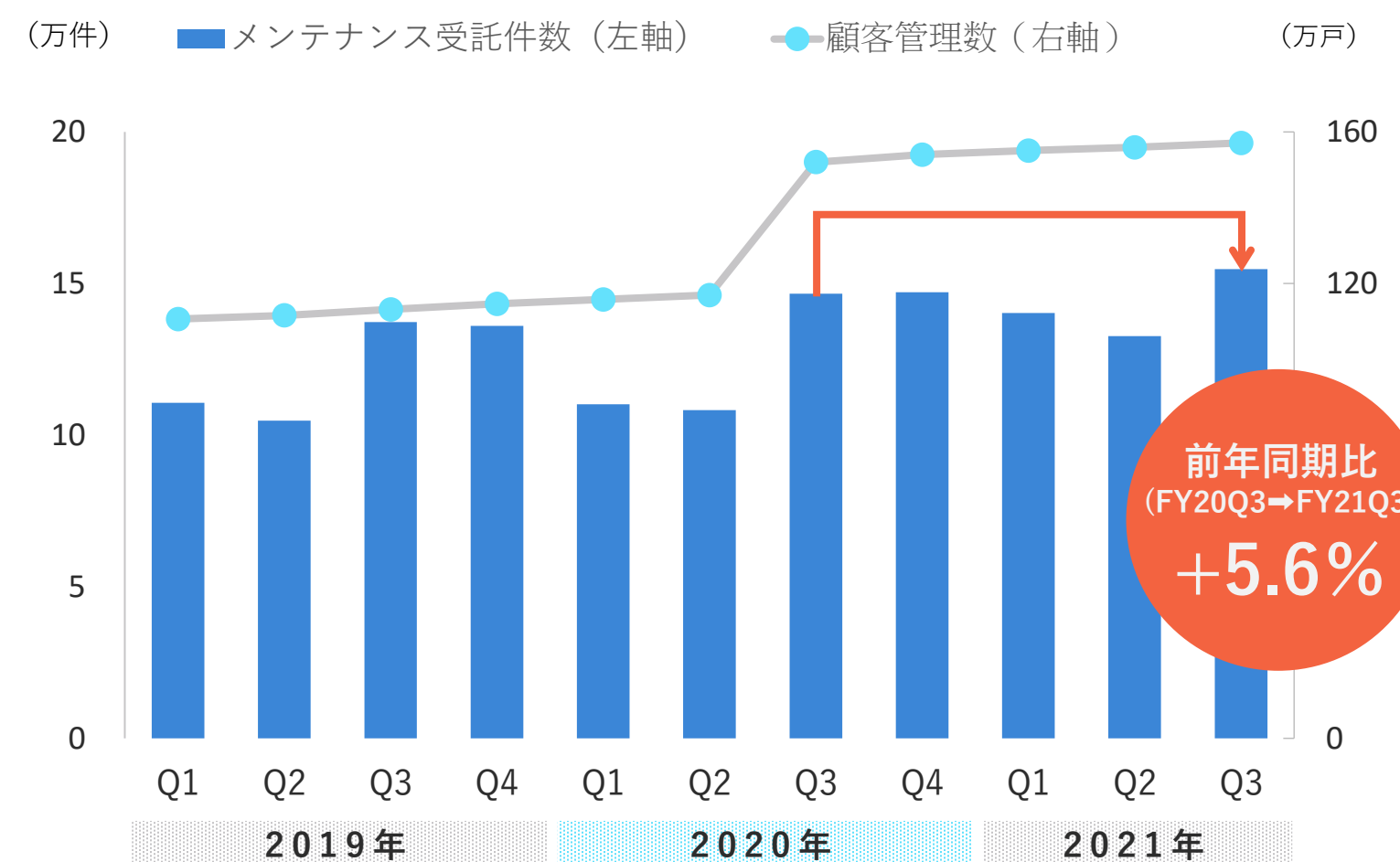
住宅のストック数は年々増加しており、2018年の住宅総数は6,241万戸となっております。この内、戸建・集合住宅は5,362万戸であり、築年数の古い住宅が多く含まれております。

このため経年に伴う劣化においてアフターメンテナンスも増加傾向が続くと予想されます。

住宅ストック数



H-M事業 メンテナンス受託件数

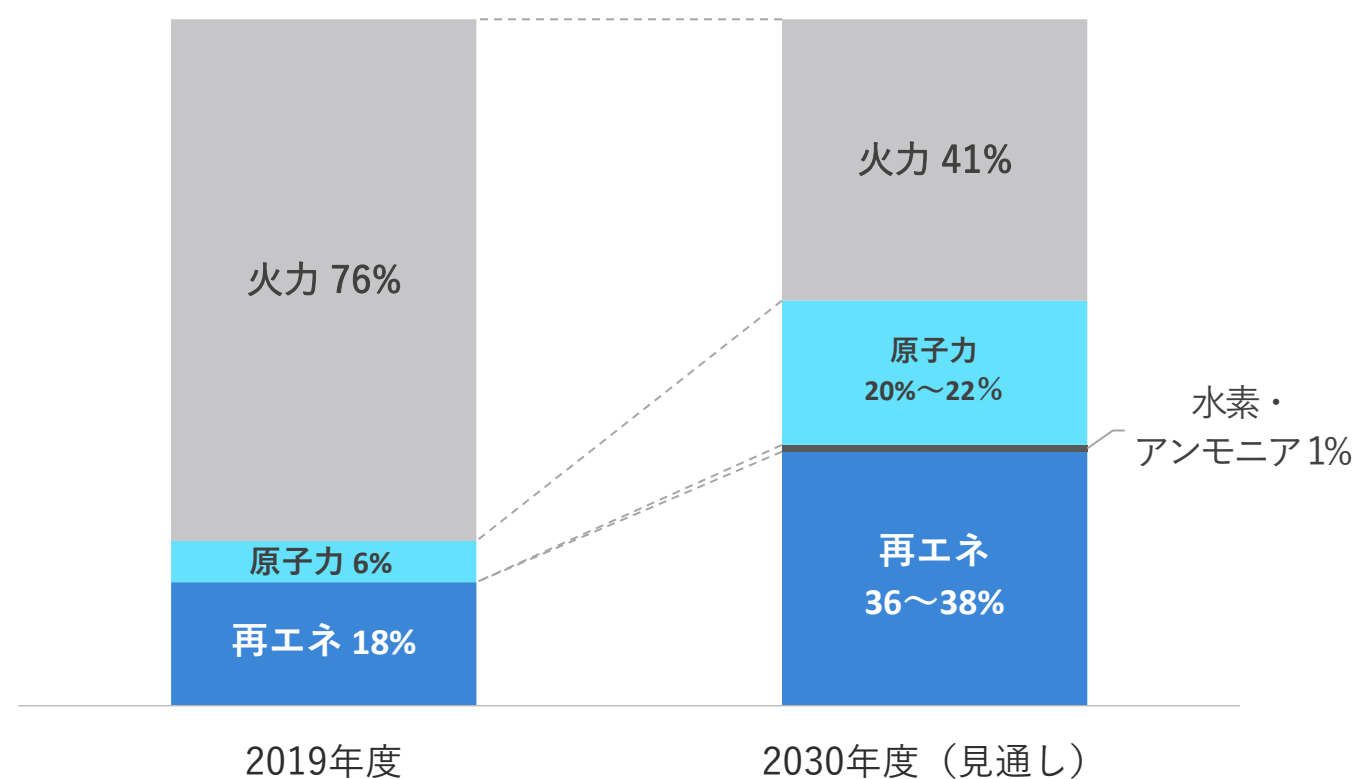


※ 「平成30年住宅・土地統計調査」を基に当社で集計

脱炭素社会の実現は、E-Saving事業（TEPCOホームテック）において追い風

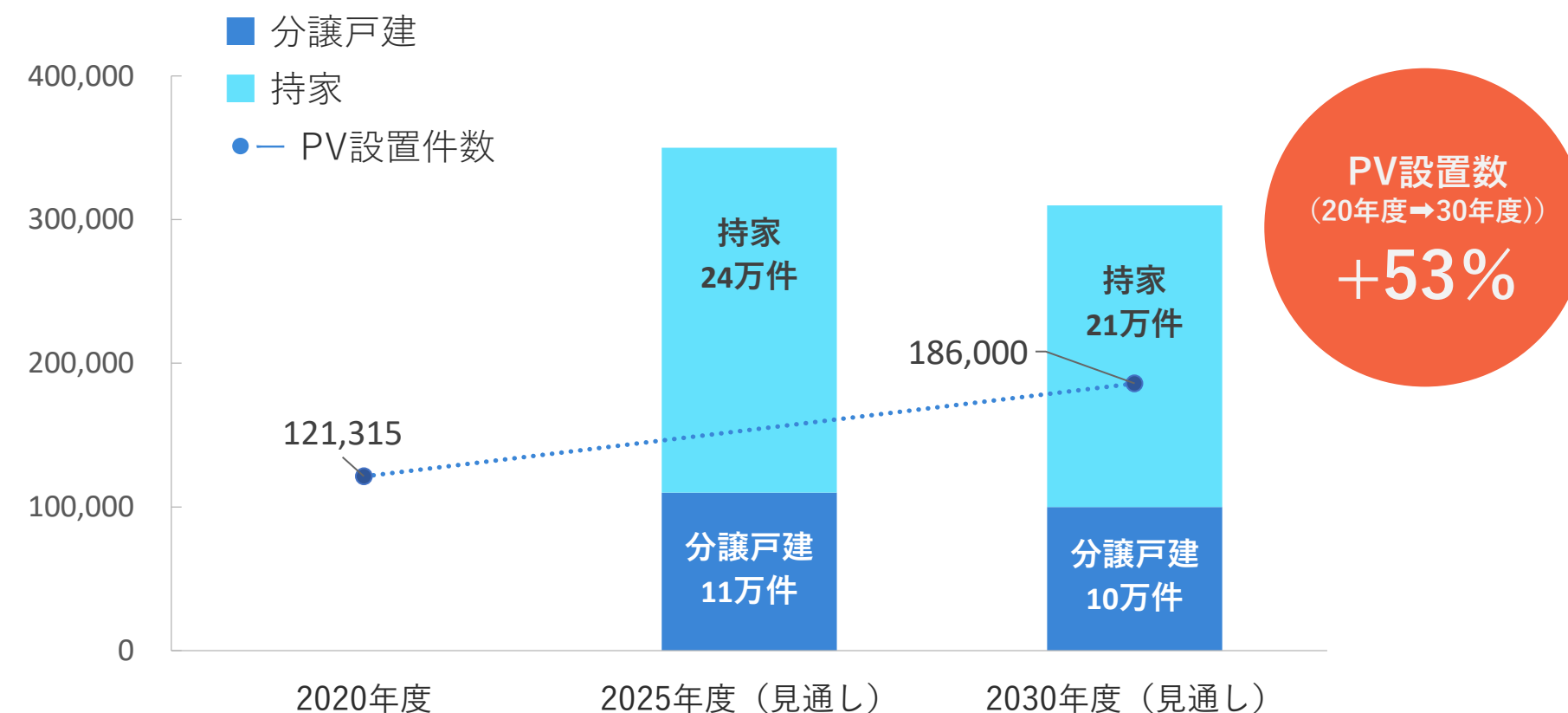
脱炭素社会に向けた住宅・建築物における省エネ対策等のあり方・進め方の概要（国交省、経産省、環境省）が2021年8月に示され、2050年カーボンニュートラルの実現に向けた取り組みの基本的な考え方の中で、2030年に新築戸建住宅の60%において太陽光発電設備の導入が挙げられました。

電源構成の変化



※ 資源エネルギー庁「エネルギー基本計画（素案）の概要令和3年7月21日」を基に当社で作成

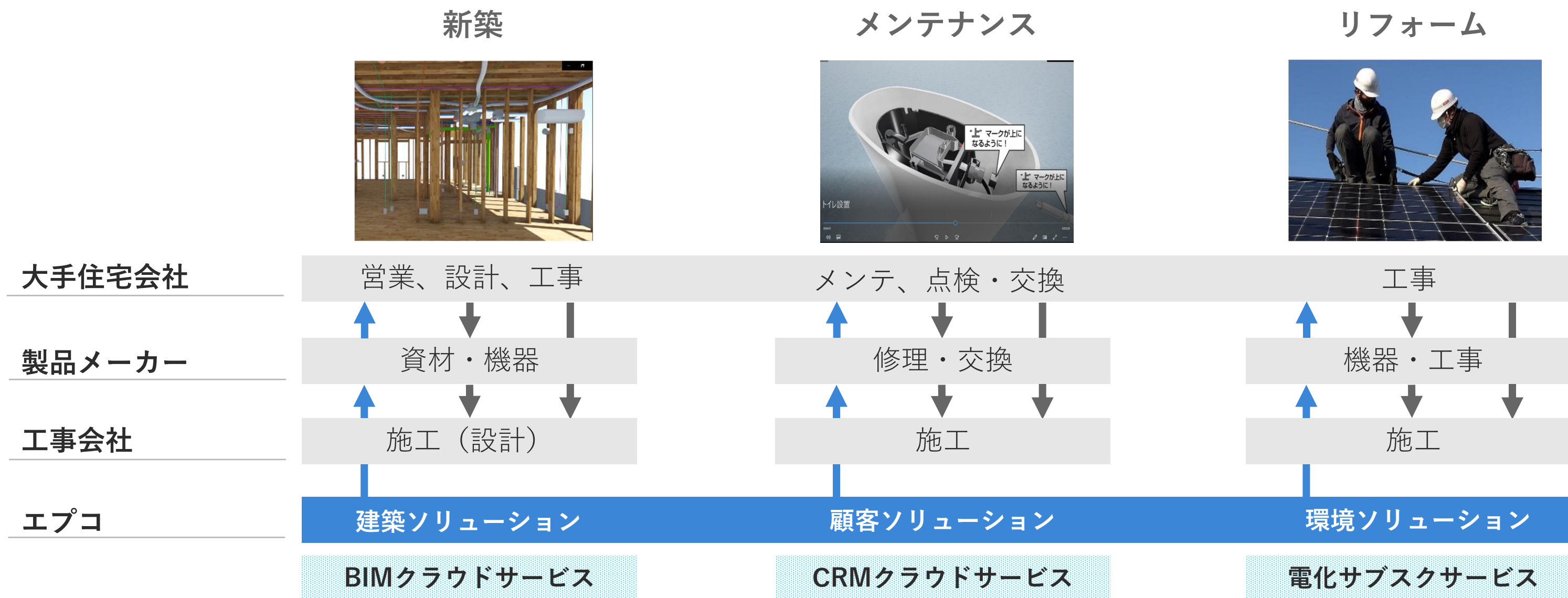
新設住宅着工戸数とPV設置件数の見通し



※ 一般社団法人太陽光発電協会「太陽光発電の状況 2020年10月30日」、野村総合研究所「2040年度の住宅市場予測 2021年6月8日」を基に当社で作成

当社のポジショニング

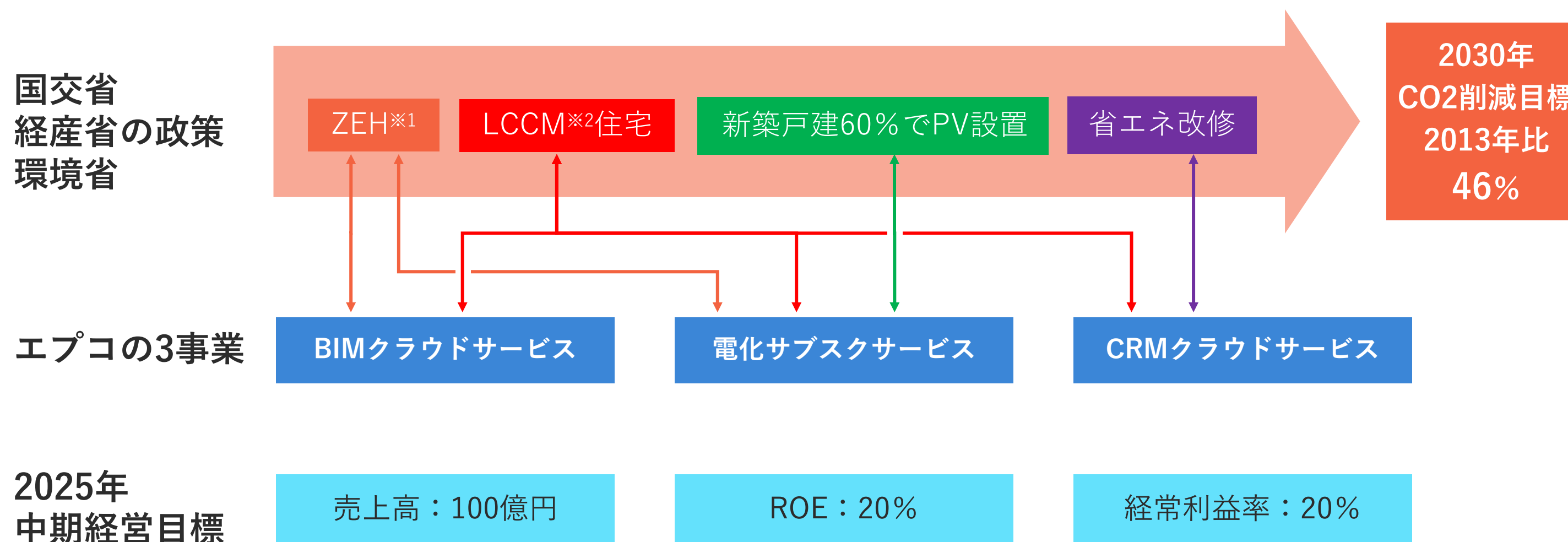
エプロコは、住宅の新築工事からアフターメンテナンス、その後のリフォームまで、住まいのライフサイクル全般をDX技術で支える「建築TECH」企業です。少子高齢化や脱炭素社会の実現に向けて、様々な対策が求められる住宅業界に対して、これまで培ったコア事業をデジタル技術で高付加価値化して、住宅産業の変革を推進していきます。



国策に絡んだ3事業の成長戦略

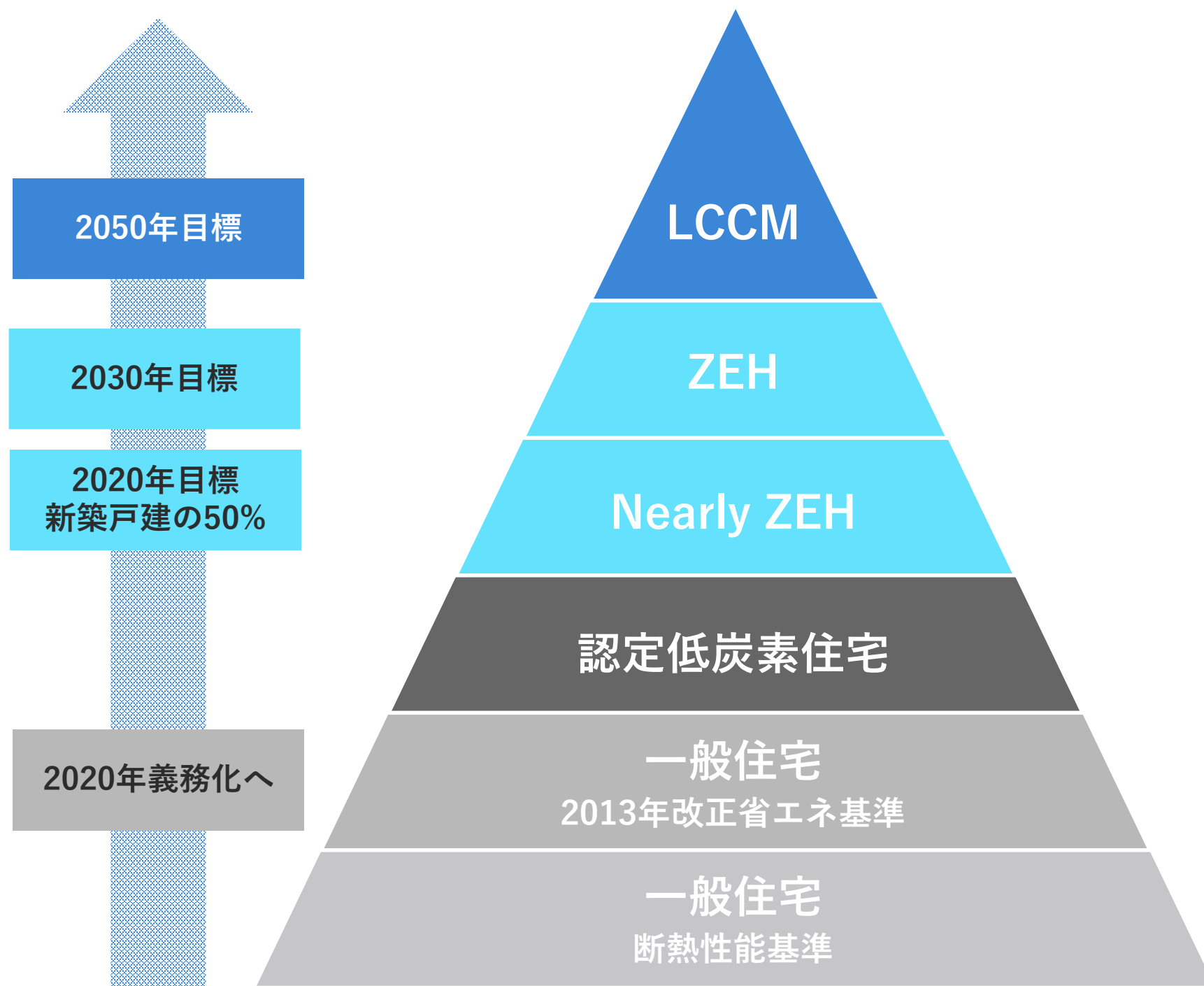
日本政府が掲げた2030年のCO2削減目標（2013年比46%）に向けて、住宅関連では3省合同（国交省、経産省、環境省）の政策が発表されております。

今後、住宅の省エネ化・再エネ化に加え住宅のライフサイクル全般（建築時・入居時・廃棄時）でCO2削減が求められます。当社の3事業は、国策と連動しており、確実な成長を目論んでおります。



*1 ZEH： ネット・ゼロ・エネルギーハウス
*2 LCCM： ライフサイクルカーボンマイナス住宅

(参考) LCCM住宅・ZEH



参考：『[ご注文は省エネ住宅ですか？](#)』（建築物省エネ法特設ページ／国土交通省）

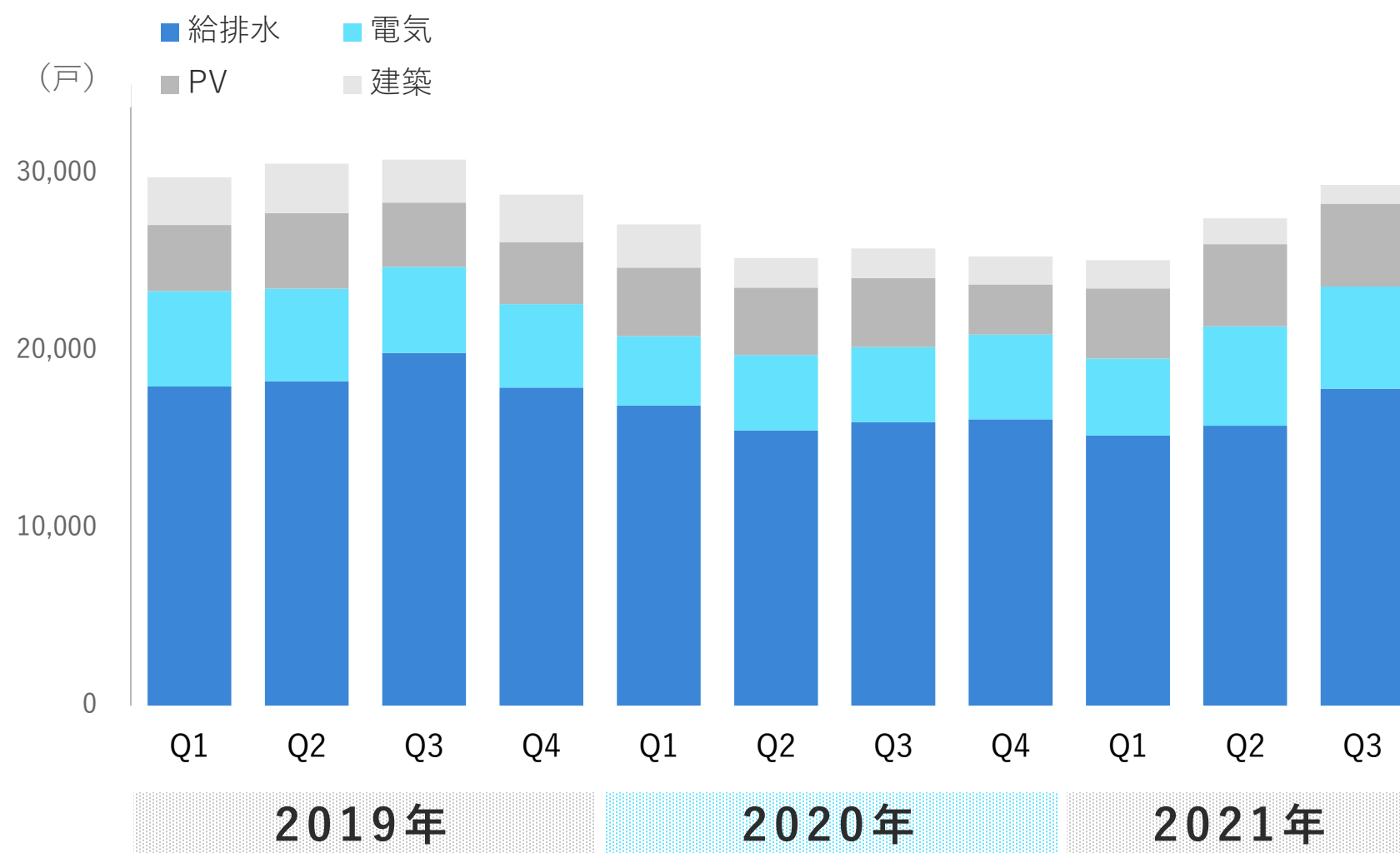
BIMクラウドサービス

サービスライン別・用途別設計受託戸数の推移

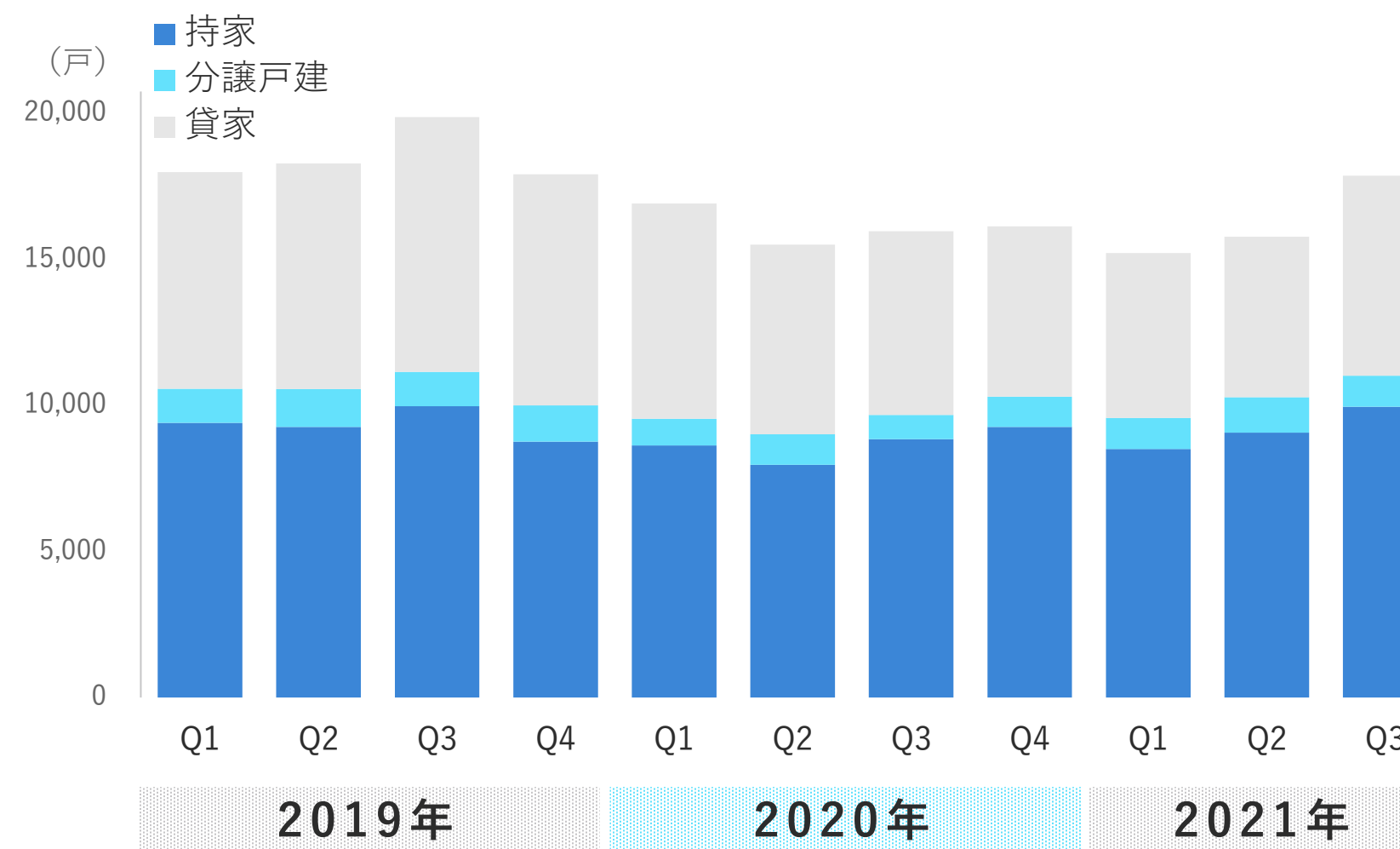
2次元CAD設計サービスの内訳は、サービスライン別では給排水設備設計が61%、用途別では持家（注文戸建）が約56%を占めております。

このため、2次元CAD設計から3次元BIM設計への切替は、持家の給排水設備設計から行う方針です。

サービスライン別設計受託戸数の推移



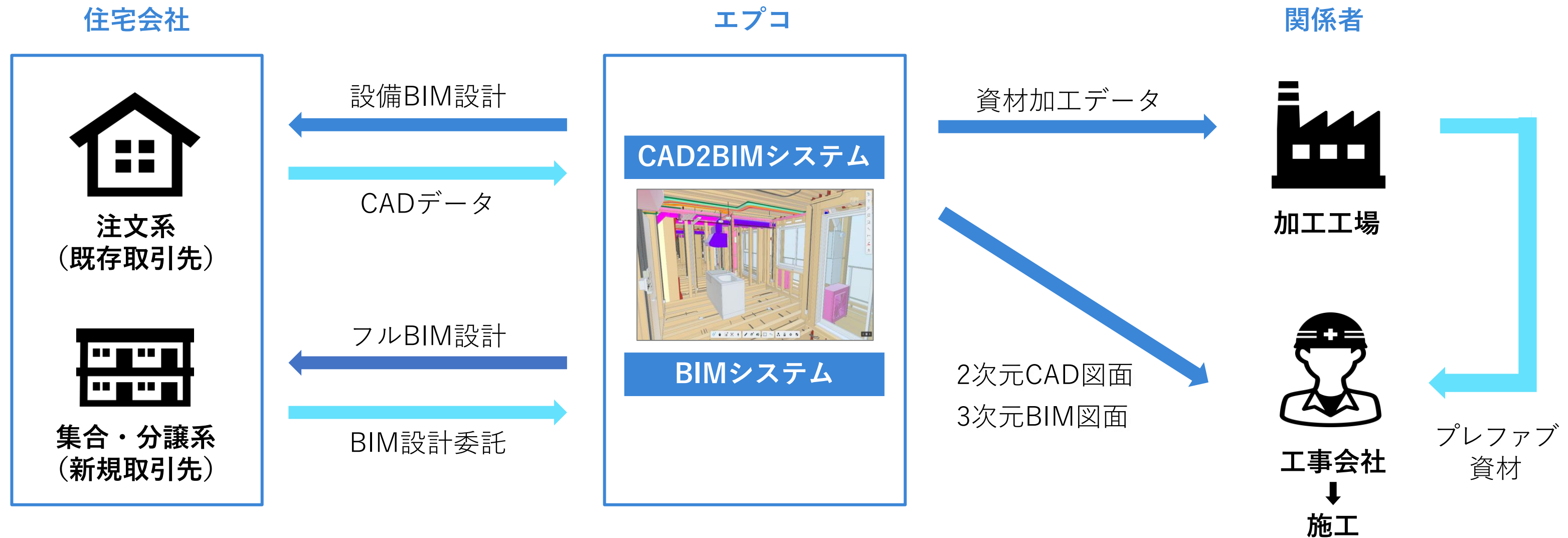
用途別設計受託戸数（給排水）の推移



BIMクラウドサービスのビジネスモデル

BIMクラウドサービスは、既存取引先には従来の業務オペレーションを変更せずに2次元CADデータを3次元BIMデータに自動変換することで、BIMのエッセンスだけを限定して提供いたします。

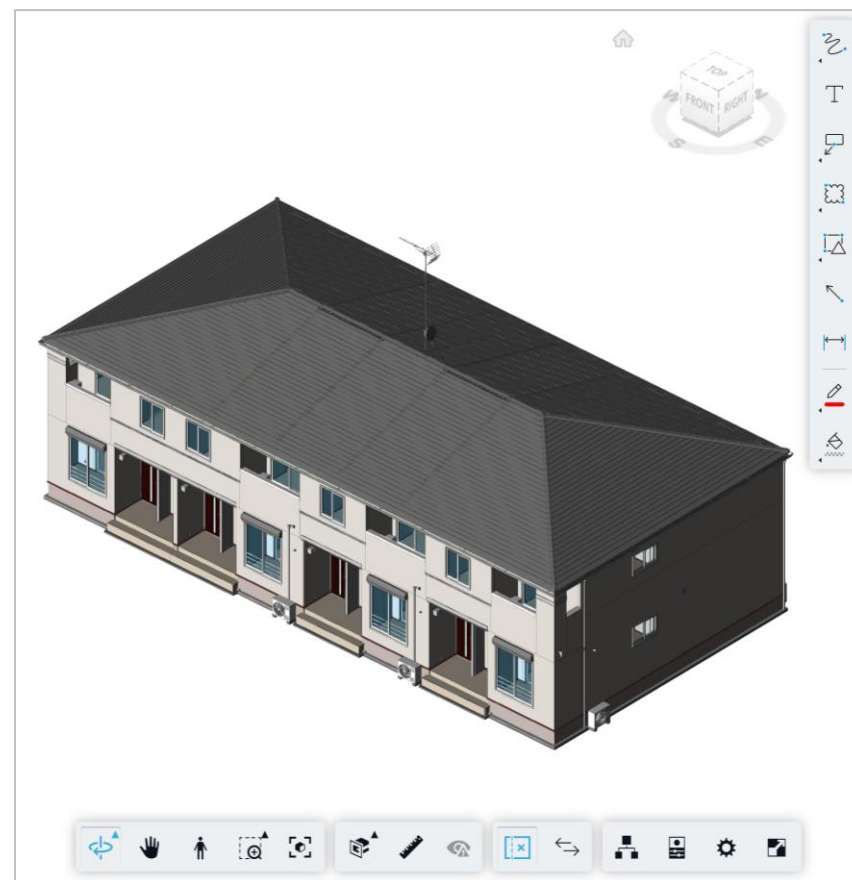
一方、集合住宅系、分譲住宅系の新規取引先には建築・設備図共に提供するフルBIM設計の受託を計画しております。



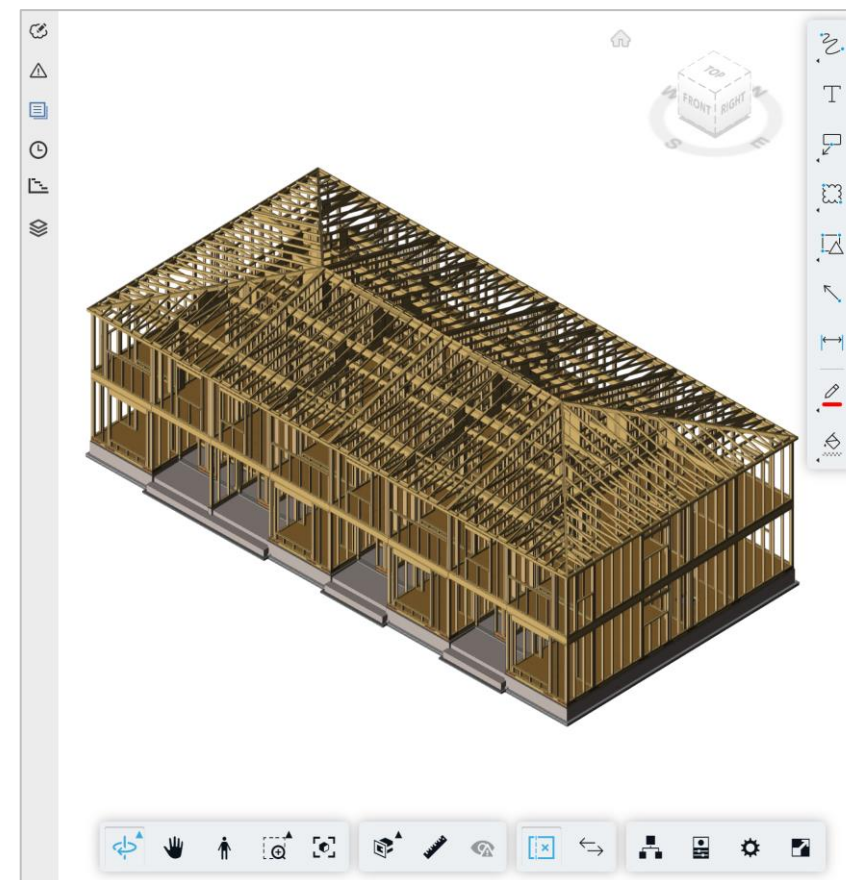
2021 Q3 実績①：集合住宅系の大手住宅会社でフルBIM設計のトライアル採用

既存取引先の大手住宅会社の手掛ける賃貸集合住宅で、建築及び設備のフルBIM設計を受託いたしました。
 トライアルでは従来の2次元CADシステムから3次元BIM設計システムに変更することで、施工品質の向上や業務効率の改善効果を定量把握することを目的にしています。

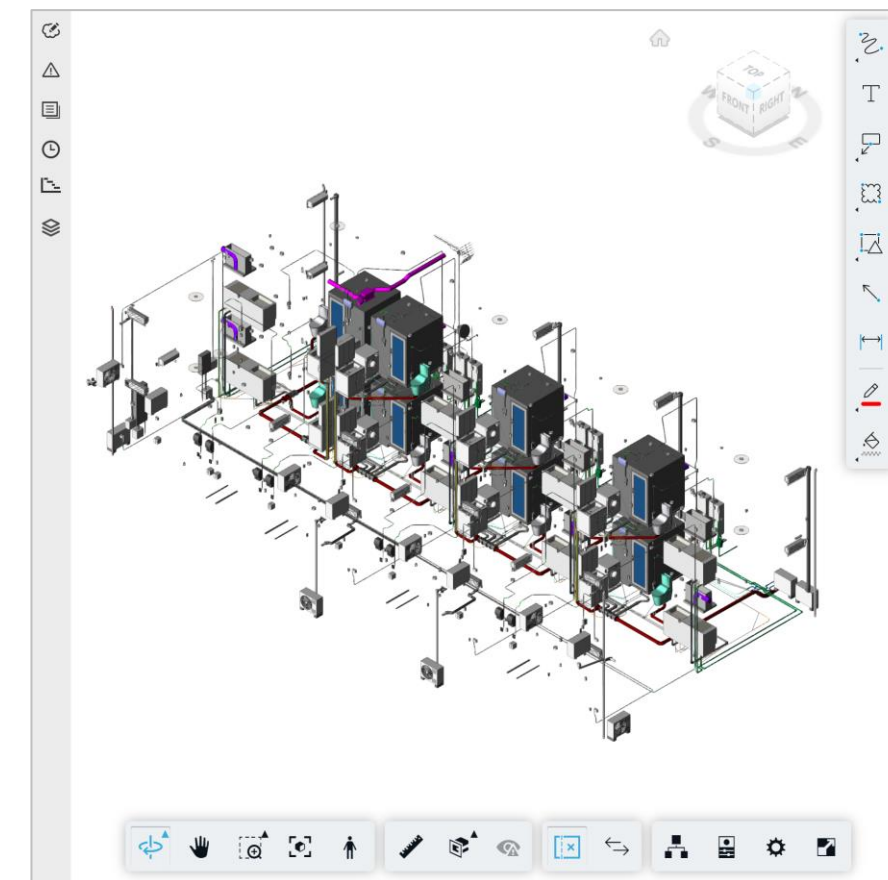
Full BIM_意匠



Full BIM_構造



Full BIM_設備

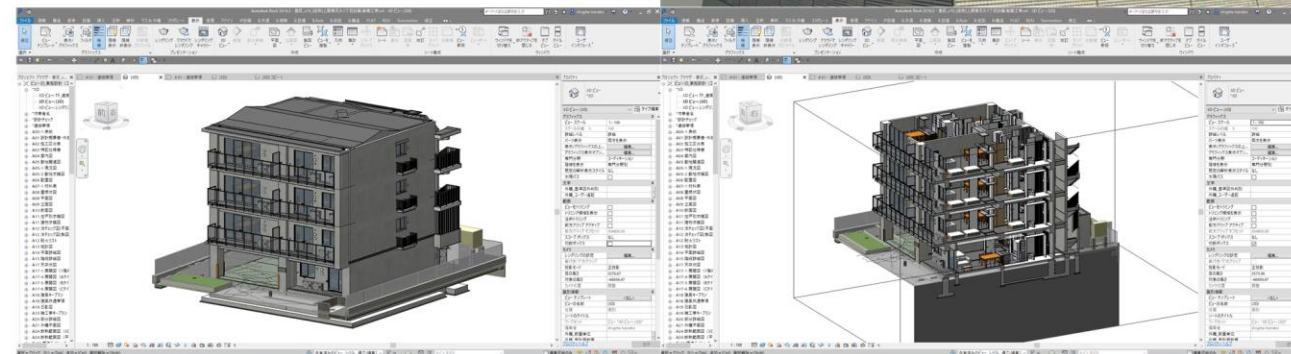


2021 Q3 実績②：大手ハウスメーカーでフルBIM設計の支店採用

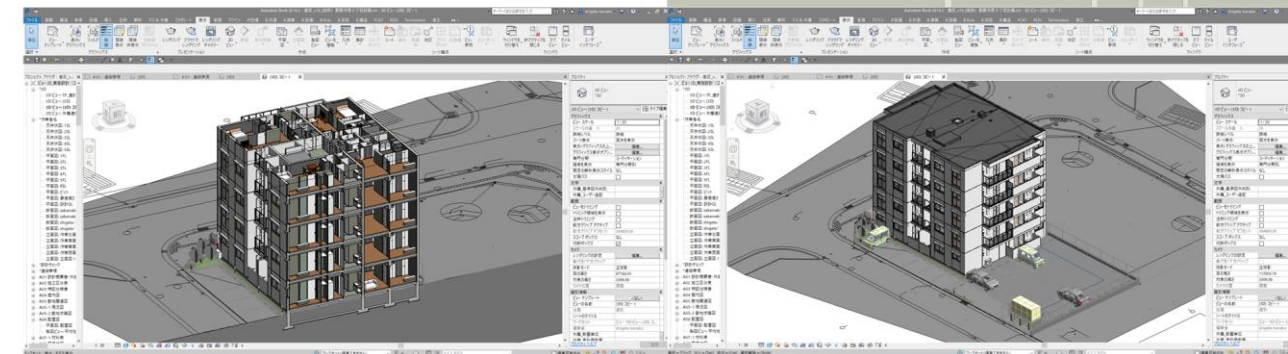
既存取引先の大手ハウスメーカーで手掛けるマンション物件で、建築のBIM設計を支店単位で受託いたしました。マンションは量産モデルの戸建住宅と異なり、標準化やプレファブ化が限定的のため、BIMによる詳細設計で施工前で納まりを検討することなどを目的にしております。

建築・BIM設計

用途 : 共同住宅
 構造 : RC造 (ラーメン)
 階数 : 4階
 延床面積 : 549.41m²



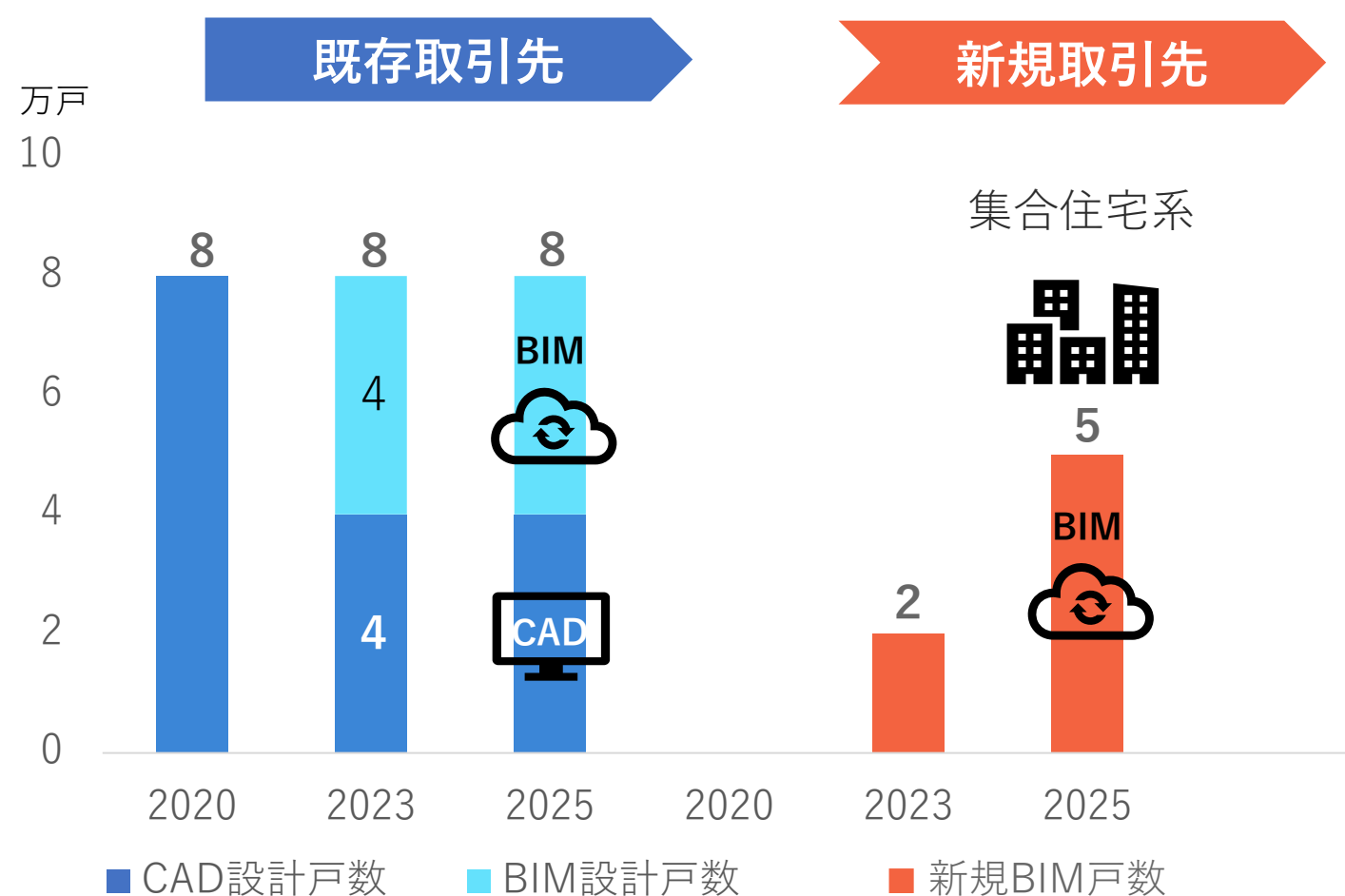
用途 : 共同住宅
 構造 : RC造 (壁式)
 階数 : 5階
 延床面積 : 769.28m²



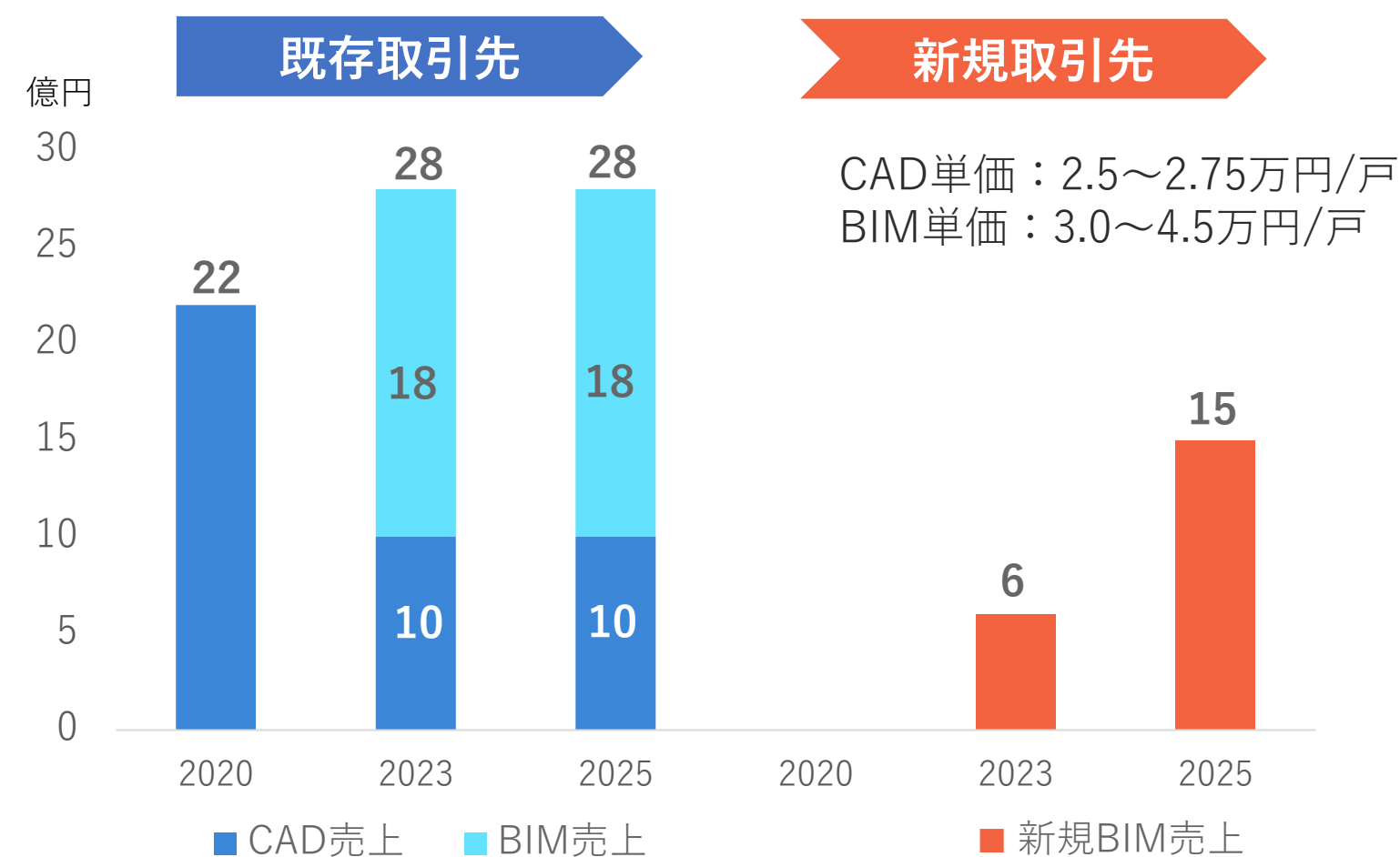
BIMクラウドサービスの事業計画（中期経営計画）

既存取引先に提供している2次元CAD設計サービスを、CAD2BIMシステムを活用して3次元BIM設計サービスに切り替えてまいります。2025年にはCAD設計サービスの50%をBIM設計サービスに切り替えて単価アップを計画しております。また、集合住宅系の住宅会社を中心にフルBIM設計サービスを提供し、売上拡大を図ってまいります。

設計戸数



売上

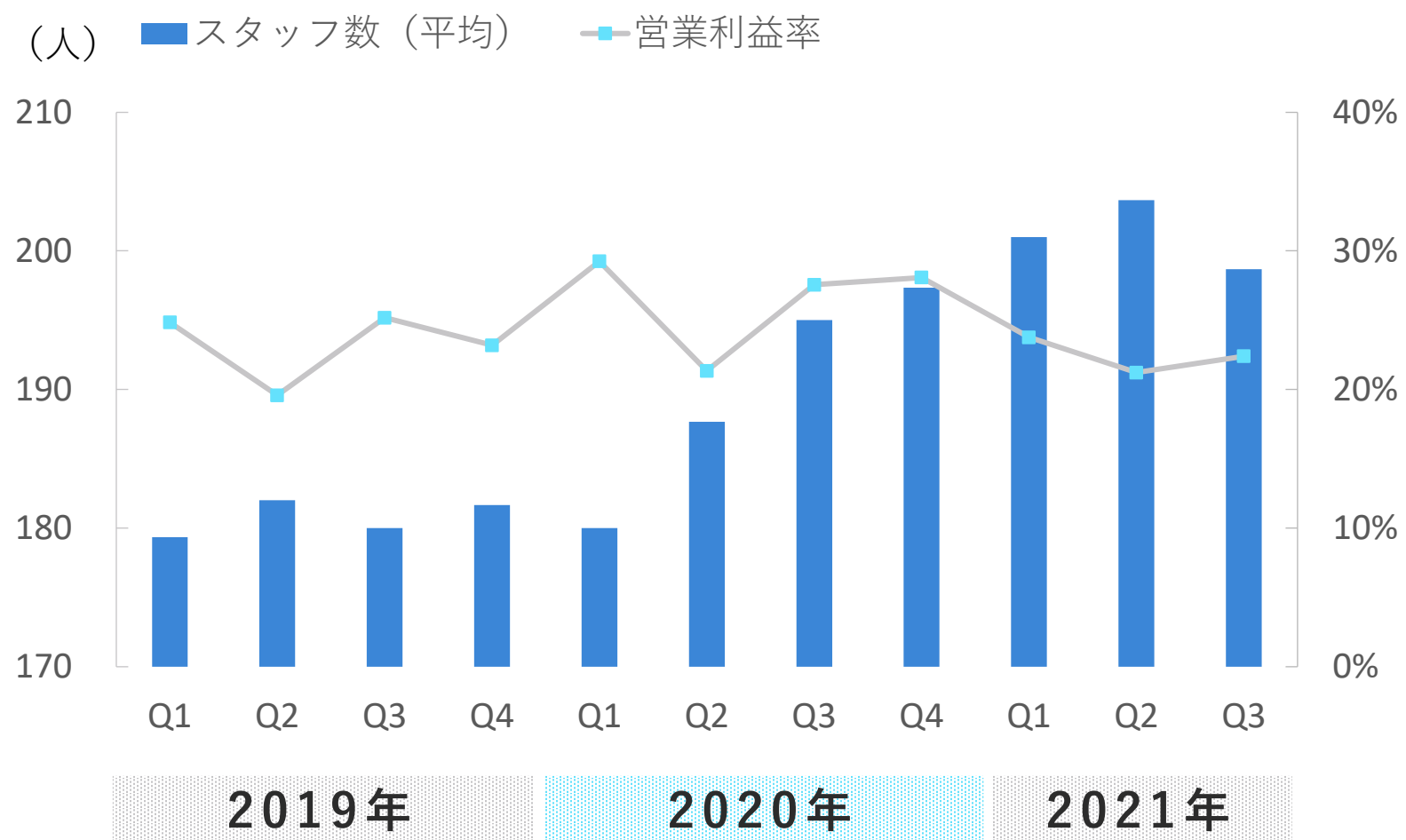


CRMクラウドサービス

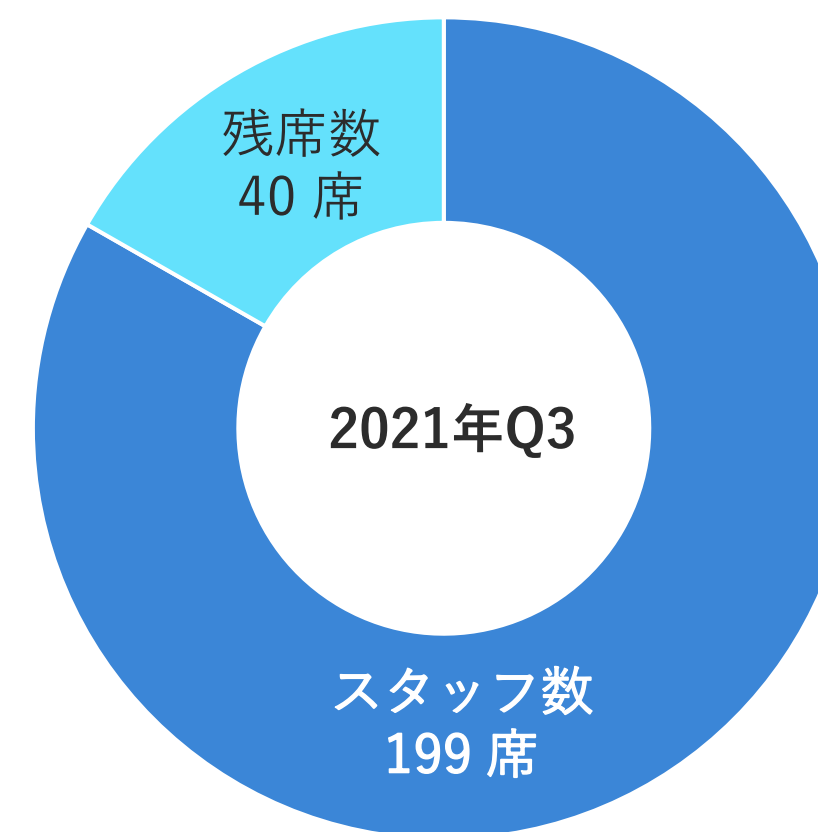
沖縄メンテナンスセンターのスタッフ数と人員収容キャパ

新規取引先開拓に伴う顧客管理数の増加により、メンテナンスセンターのスタッフ数も比例して増加しております。この先もメンテナンスサービスの潜在的需要が高まる一方で、沖縄メンテナンスセンターの人員収容キャパも限界に近づいております。また昨今ではBCP対策によるメンテナンスセンターの複数拠点化も視野に入れ、コストパフォーマンスの最大化を図ってまいります。

スタッフ数の推移



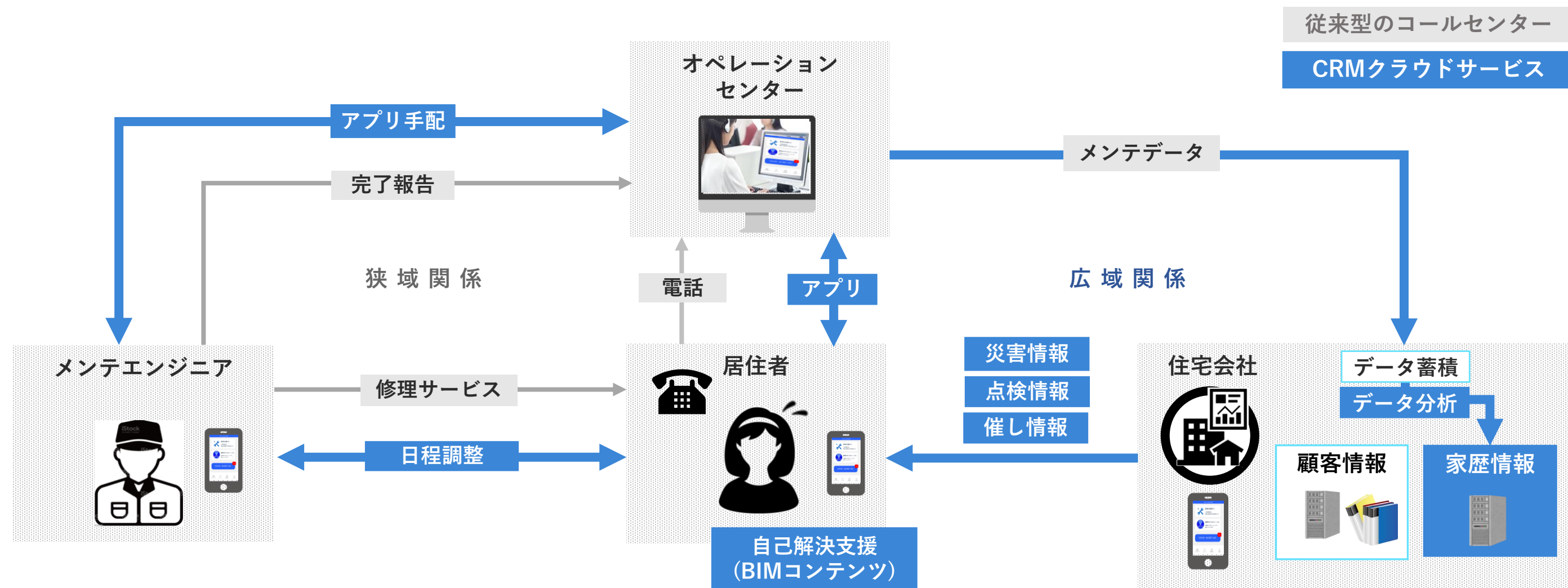
人員収容キャパ



CRMクラウドサービスのビジネスモデル

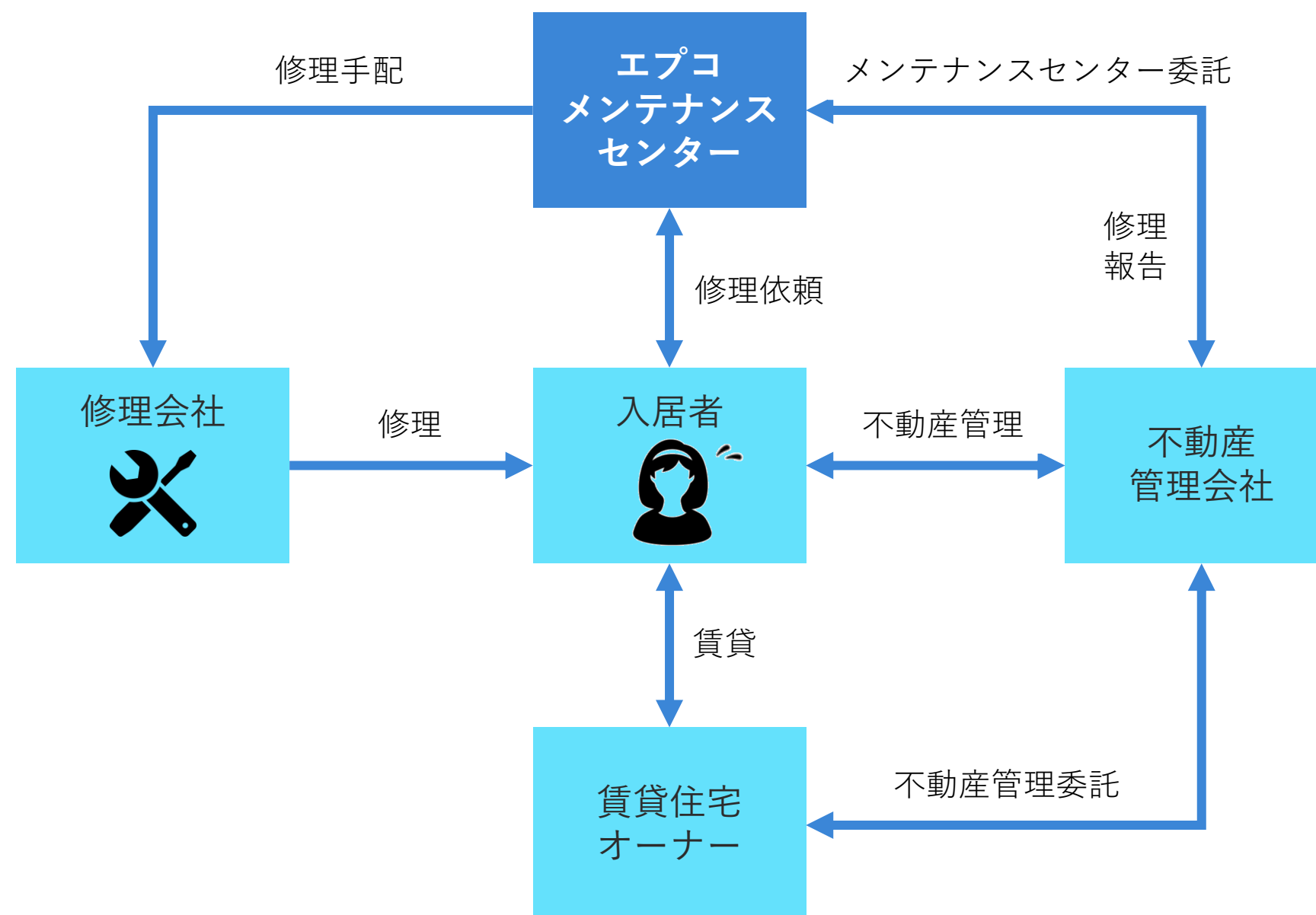
CRMクラウドサービスは従来の電話による修理対応から、アプリを利用して顧客情報や家歴情報、修理内容を関係者が共有することでメンテナンス業務の効率化を図ります。

またアプリの利用はメンテナンス関連以外にも、点検や防災、引っ越し、仲介など住まいや暮らしに関わるコミュニケーションツールとして幅広いサービス提供を計画しております。



2021 Q3 実績：ハウスメーカー系不動産管理会社からメンテナンス業務を受託

大手ハウスメーカーが建築した賃貸住宅（アパート）を管理する不動産管理会社から、メンテナンスサービスを受託いたしました。大手ハウスメーカーは賃貸住宅の建築から入居後の不動産管理全般のサービスを提供しておりますので、今後、既存取引先への水平展開を図ってまいります。

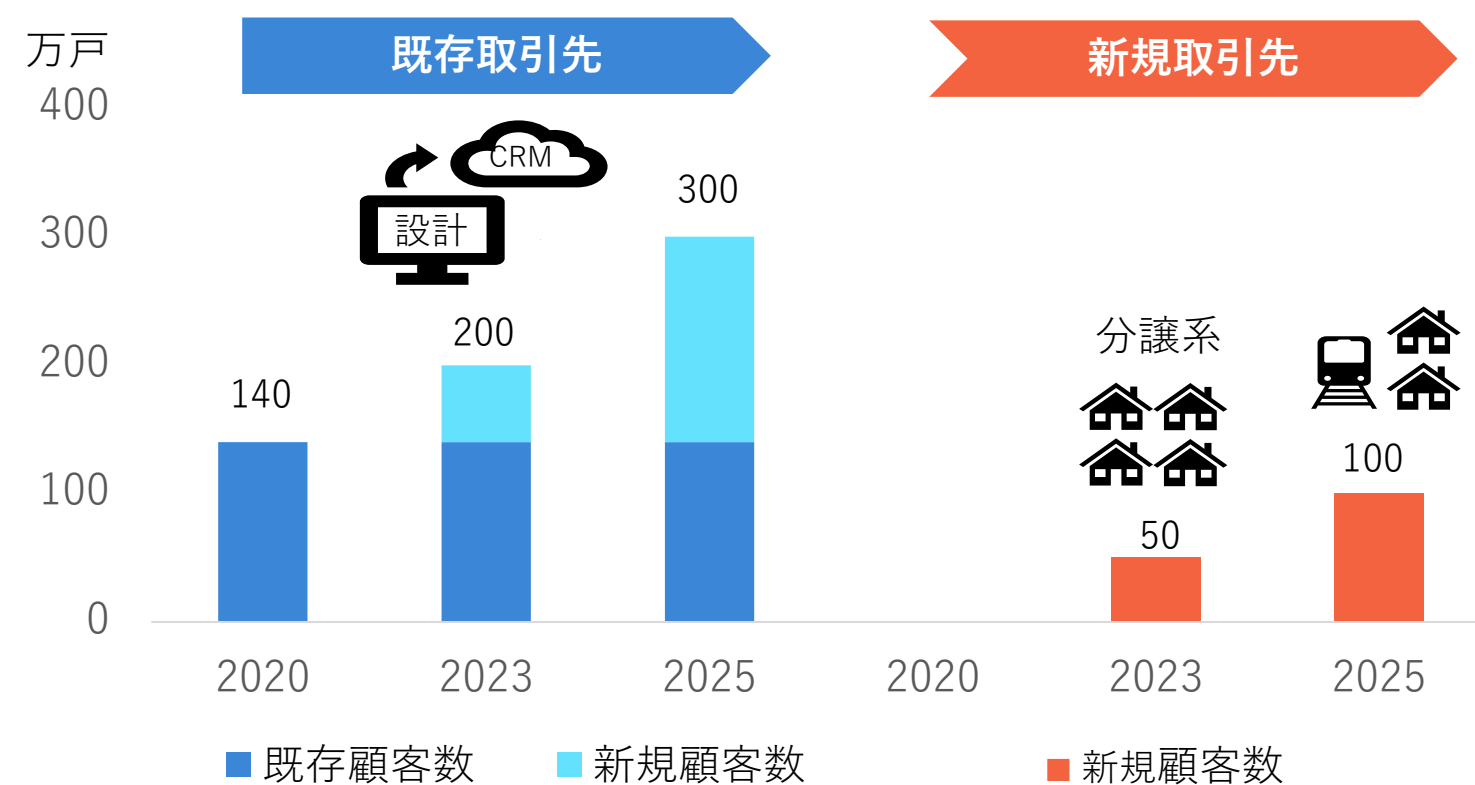


CRMクラウドサービスの事業計画（中期経営計画）

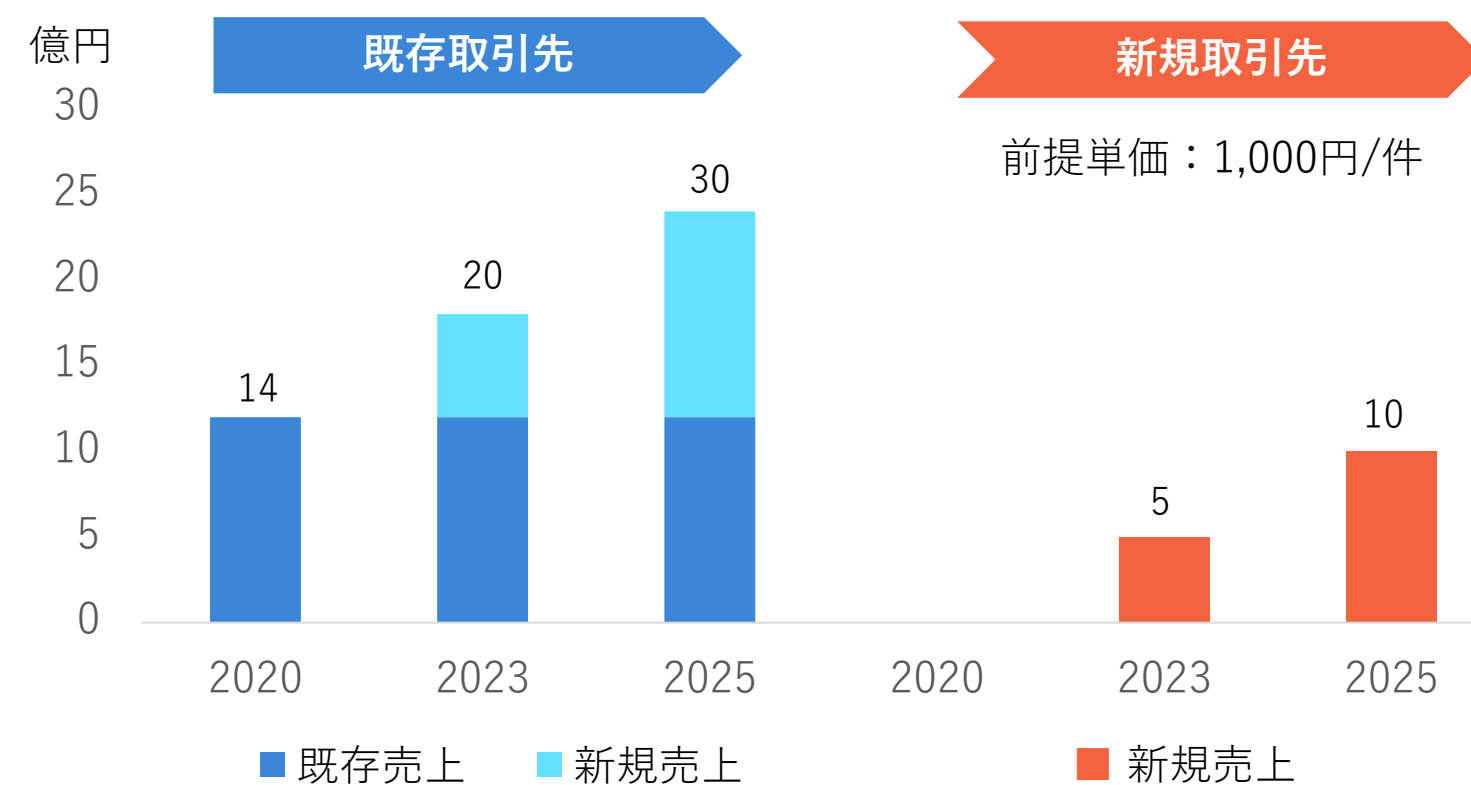
CRMクラウドサービスは、3つの方法で進めてまいります。

- ① 既存取引先に提供している電話によるメンテナンスサービスを、アプリを利用したCRMサービスに切り替えていきます。
ここでは単価の変更はありませんが、アプリ利用率が高まればコールセンターコストの低減が見込めます。
- ② 設計サービスの既存取引先でメンテナンスサービスを受託していない大手住宅会社に、CRMサービスを提案してまいります。
- ③ 新規取引先の開拓で、受注が好調な分譲系住宅会社などから受注する計画です。

顧客数



売上

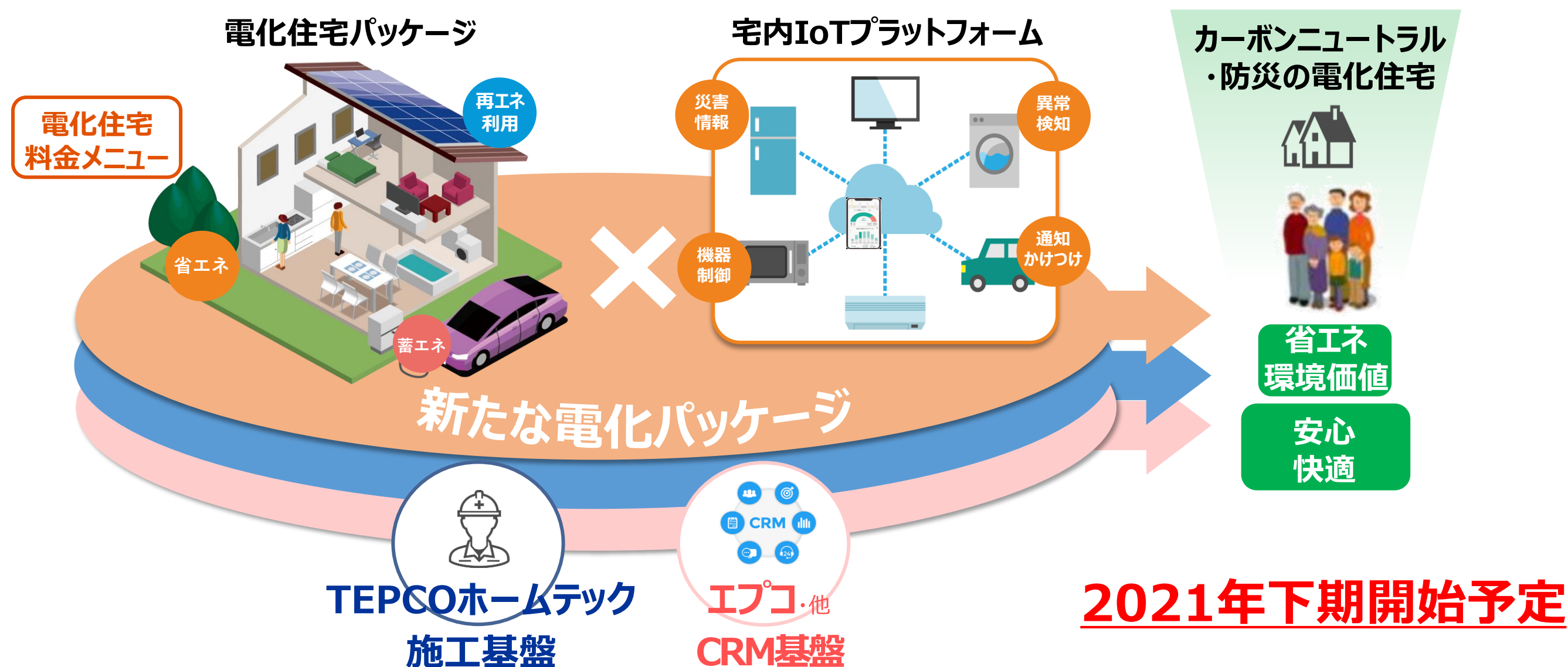


電化サブスクサービス

東京電力ホールディングスの事業方針

脱炭素が世界の潮流になる中で東京電力ホールディングスとしてもカーボンニュートラルと防災に寄与する新たな電化パッケージサービスを2021年度の下期より提供すると発表しております。

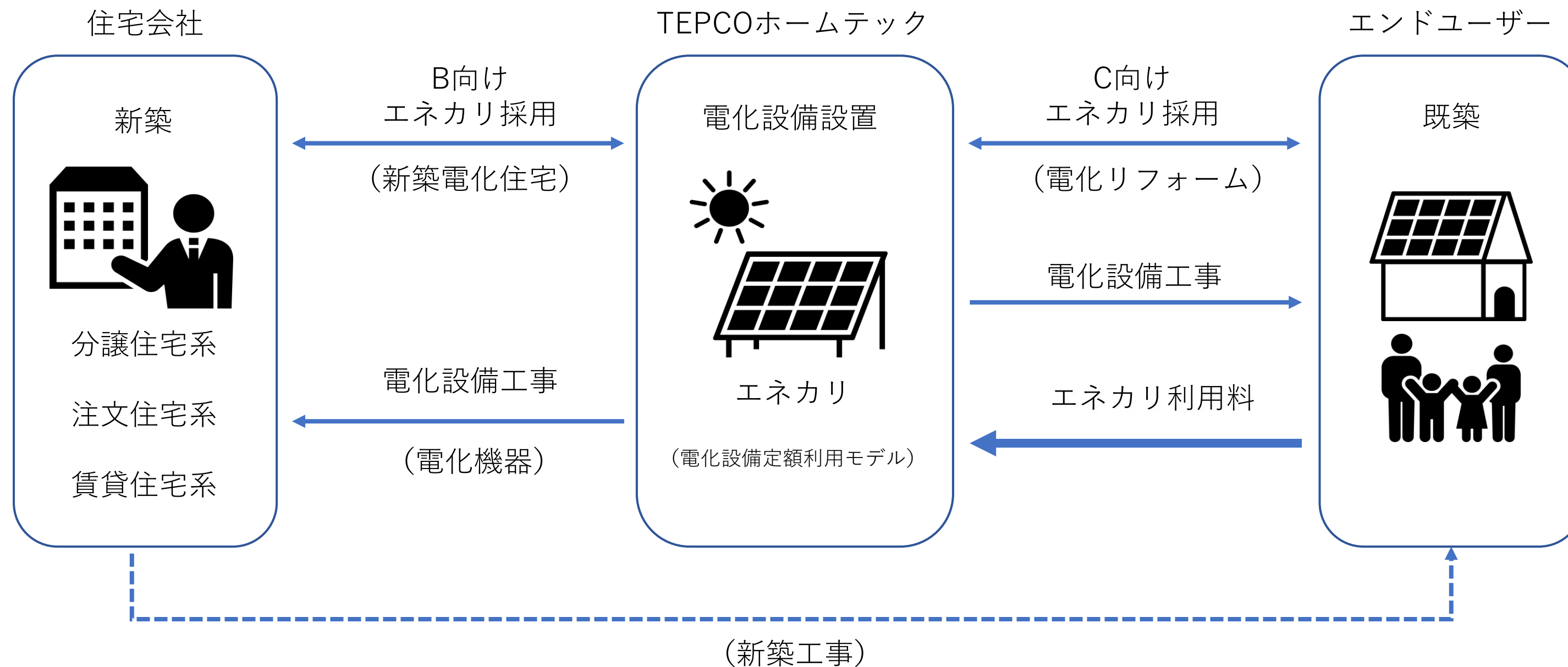
今後はTEPCOホームテックの独自展開に加えて、東京電力グループ全体で電化事業を推進してまいります。



電化サブスクサービスのビジネスモデル

脱炭素社会の実現に向け、中期的かつ国策に絡んだ電化事業を展開しています。

新築向けには住宅会社経由でエネカリサービスを提供し、既築向けにはエンドユーザーに直接電化リフォームを販売しております。



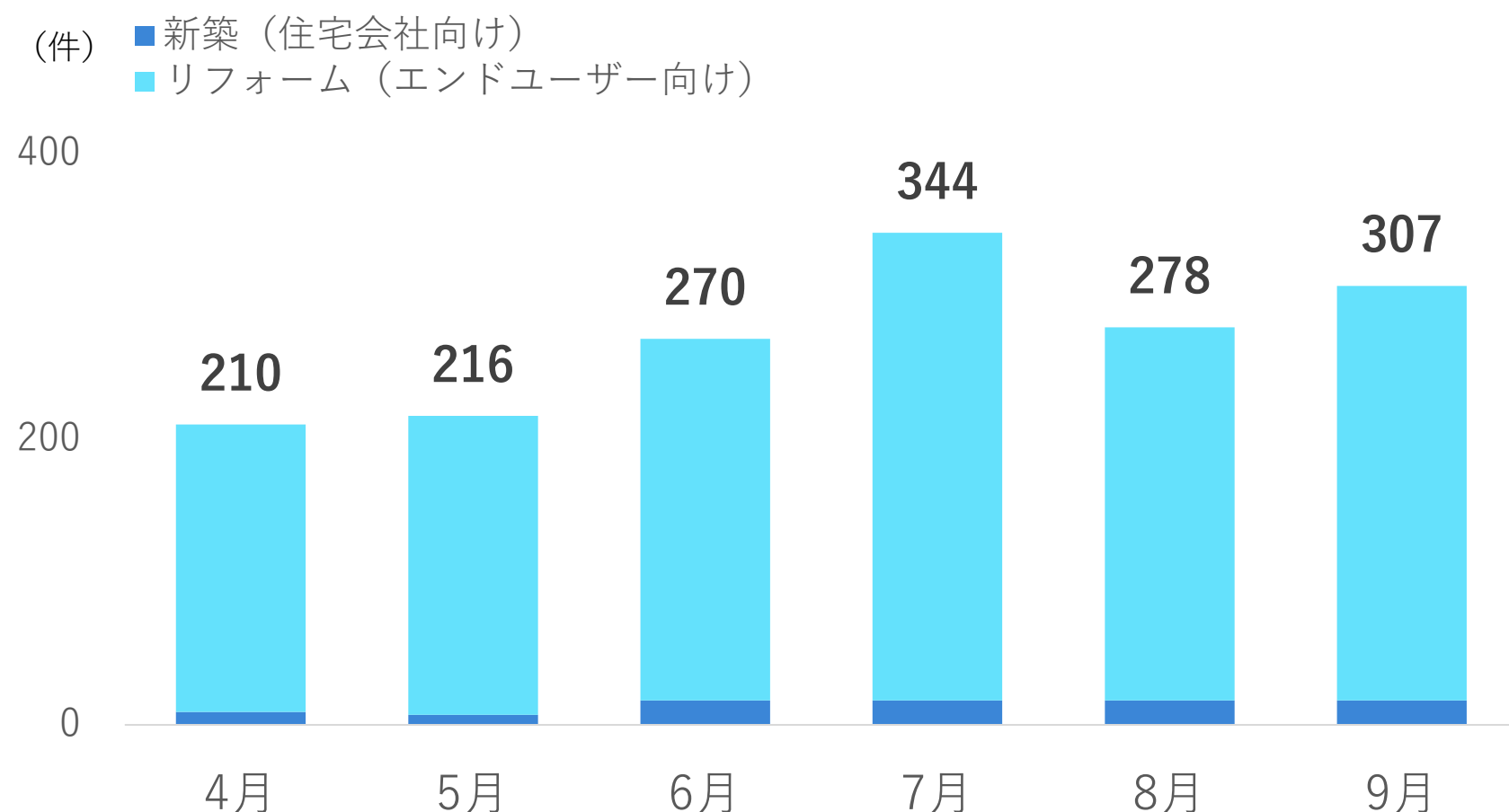
用途別エネカリ受注件数の推移と電化機器比率

電化設備の定額利用サービス（エネカリ）は、新築向けには住宅会社経由でサービスを提供しており、受注件数全体に占める割合は約5%です。

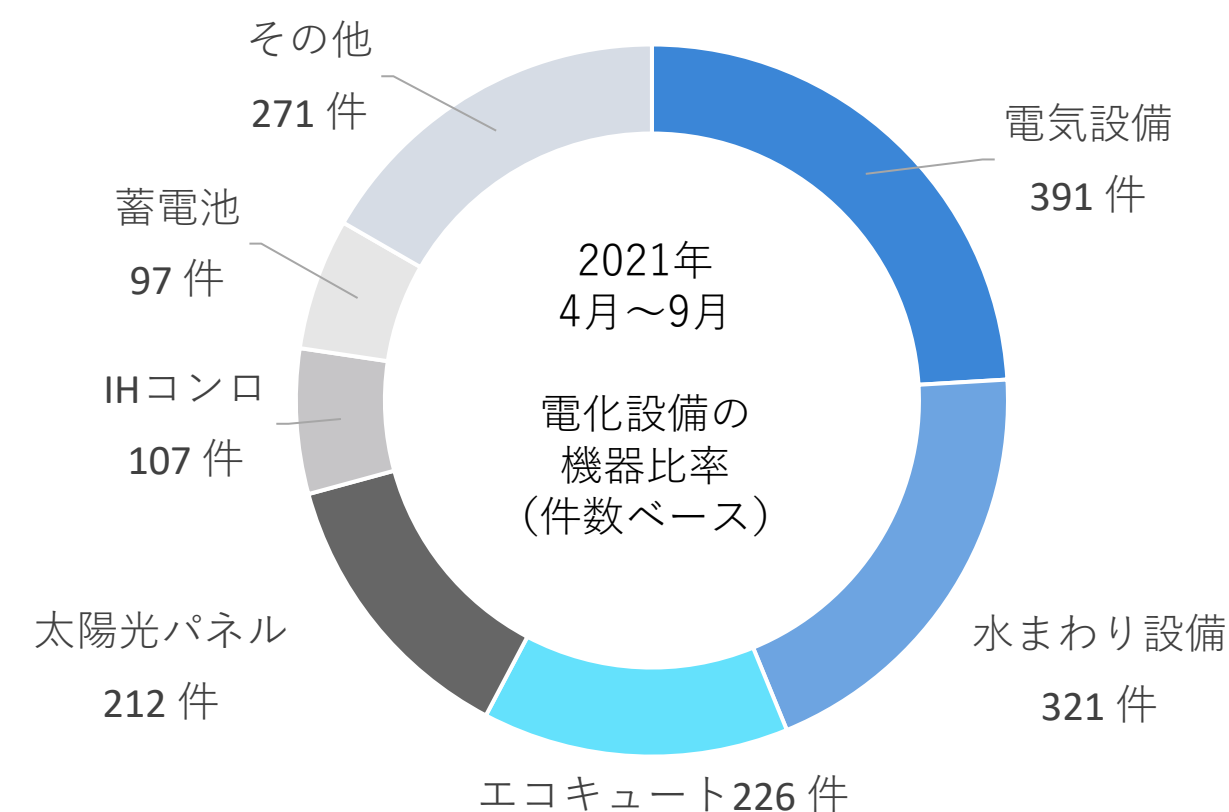
また、エンドユーザーに直接販売する既築向けの電化リフォームは全体の約95%程度となっております。

一方で、今後は住宅会社でのエネカリ採用が増加しているため新築向けの受注件数も増加するものと予想しております。

エネカリ引渡件数



電化設備機器の比率



2021Q3実績：分譲系及び注文系の大手住宅会社でエネカリの採用が増加

大手住宅会社や大手分譲住宅会社を中心に環境配慮型住宅への転換が進んでおり、住宅業界においても温室効果ガス削減に寄与する取り組みを積極的に推進する機運が高まっております。

この結果、TEPCOホームテックが提供する初期費用0円、月々定額の利用料で最新の省エネ機器が利用できるエネカリの採用も増加中です。

大手分譲住宅会社によるエネカリ採用実績

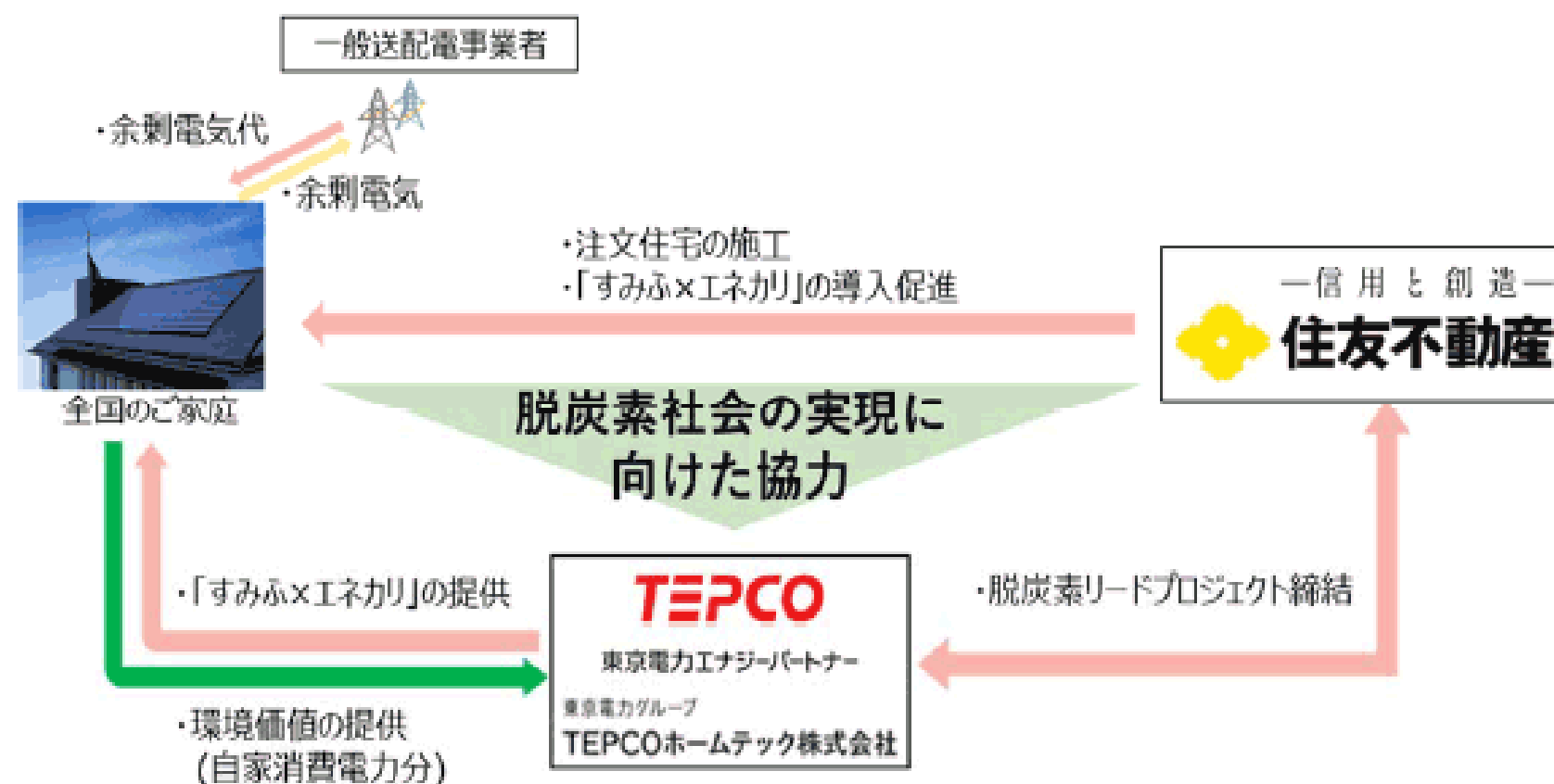
- ・住友不動産
- ・野村不動産
- ・アーネストワン
- ・その他



初期費用 **0** 円
節約も。万が一の備えも。
円で始めよう



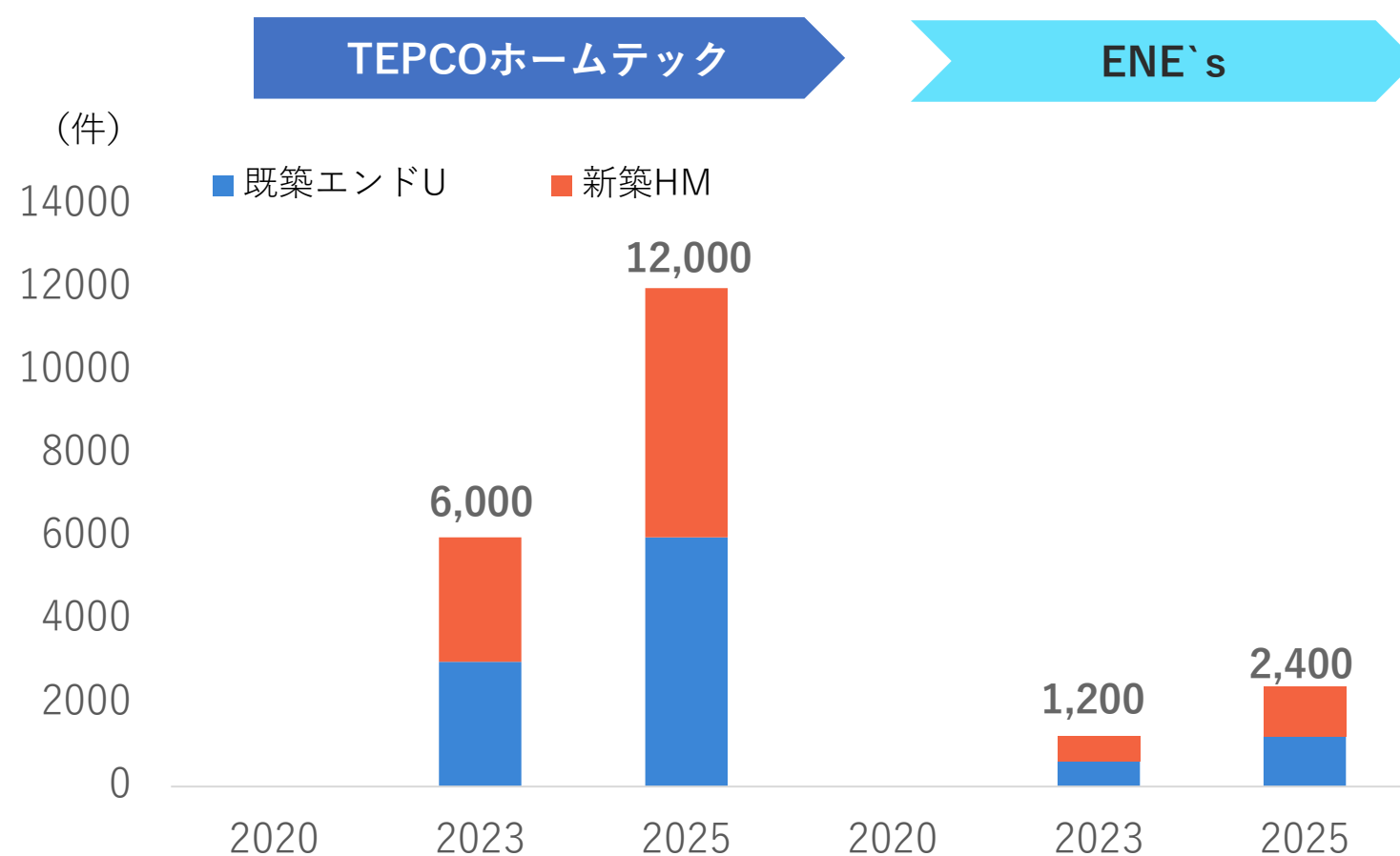
おうちの省エネ設備 定額利用サービス
エネカリ



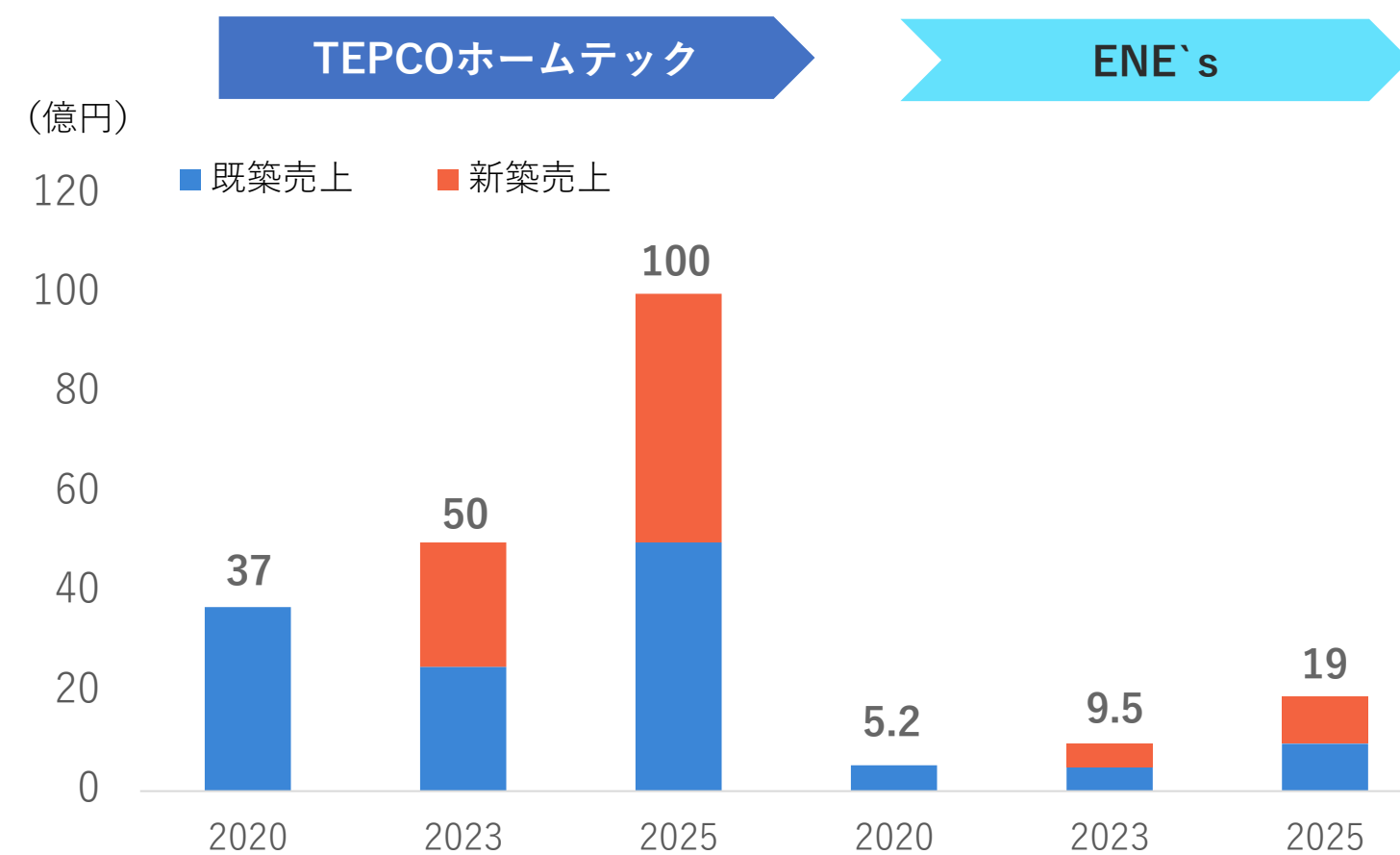
電化サブスクサービスの事業計画（中期経営計画）

電化サブスクサービスの事業計画は、住宅会社と連携した新築向けの太陽光発電システムを中心とした電化パッケージを2025年に6,000戸、東京電力エナジーパートナー社と連携した既築向けの電化リフォームを2025年に6,000戸、それぞれ受託する計画です。一方で、エプコの100%子会社でTEPCOホームテックの電化工事を支えるENE's社は、TEPCOホームテックが受託した工事量の20%を受託する計画です。

工事件数



売上

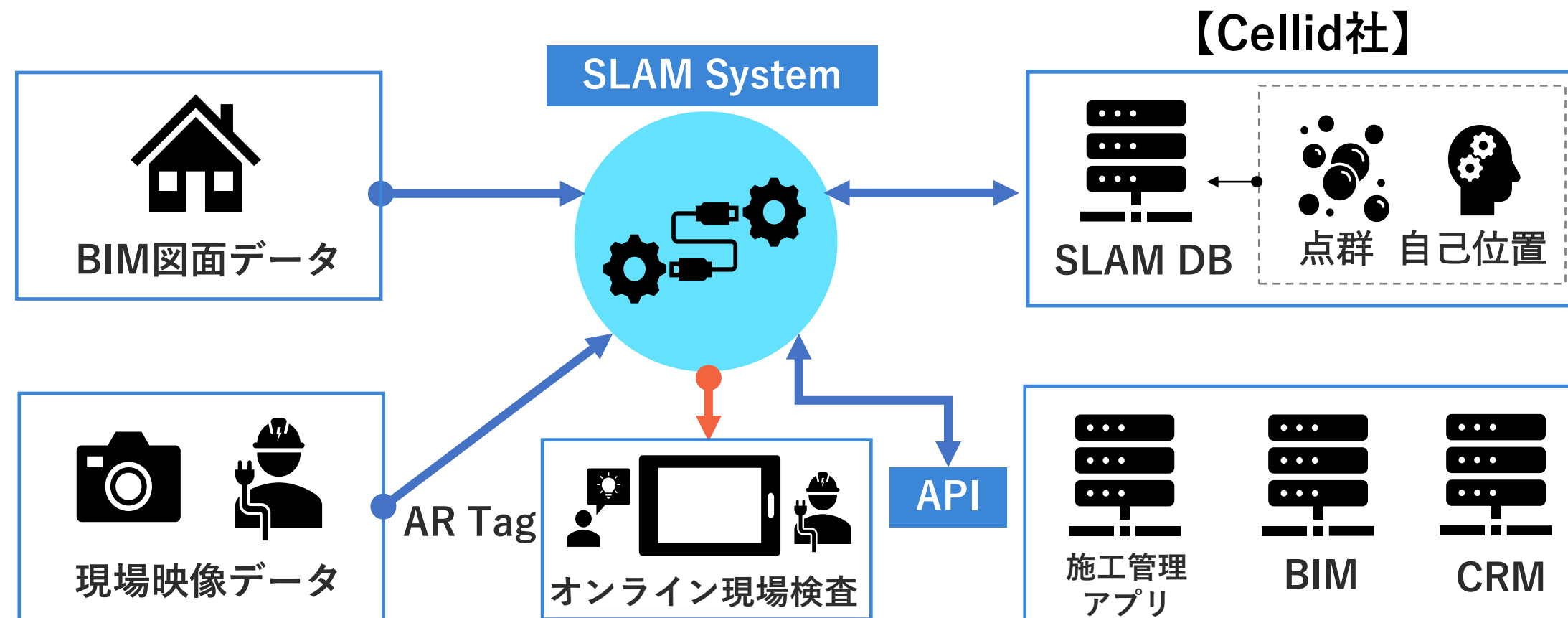


トピックス

Cellid株式会社への出資の目的について

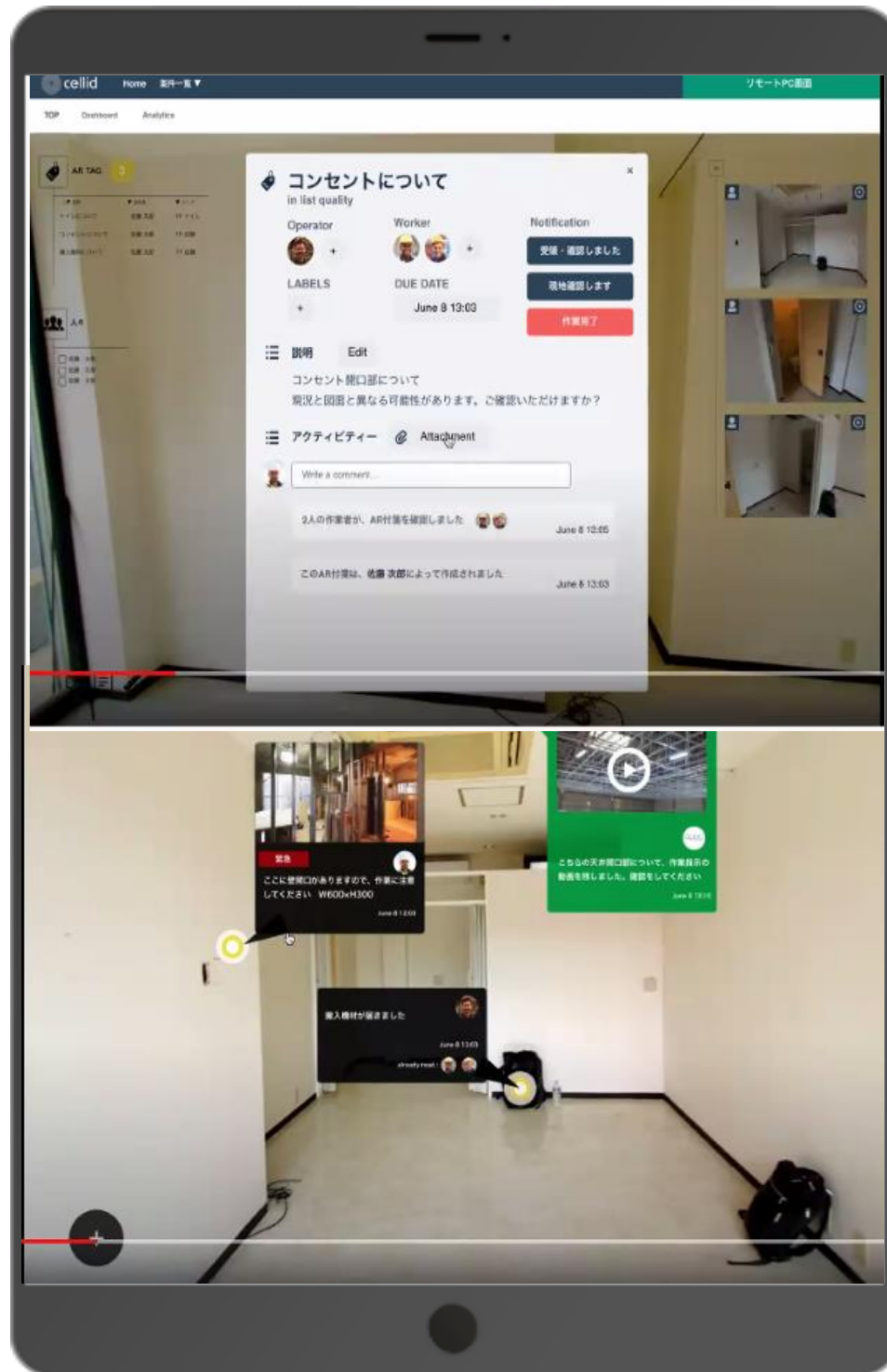
この度、エプコはCellid株式会社への第三者割当増資引受けによる出資（出資額：1億円）を行いました。
 エプコは空間認識技術とARグラスの両面でノウハウを有するCellid社と協業することで、SLAMを活用した自己位置推定技術にBIM設計データを融合させることで実現する施工現場のオンライン検査やCRMクラウドシステムと連携させた維持管理利用など、デジタル技術を活用したDX化により住宅業界に関わる抜本的な業務変革を推進してまいります。

【エプコとCellid社の事業モデルイメージ】 映像データをSLAM技術でAR化してオンライン現場管理で業務効率化



エプコのBIMとCellid社のSLAM技術を融合させたサービス事例

- ・ タブレット端末で現場状況を関係者がオンライン共有
- ・ ARTagで現場施工者および現場管理者の双方向で作業コメント表示
- ・ SLAMによる自己位置特定で該当箇所のARTagを自動表示
- ・ BIM図面上にもARTagを表示させ施工状況の確認が可能
- ・ 画像・ARTag・BIMの保存と閲覧と該当箇所の検索も可能



SLAM : Simultaneous Localization and Mapping

カメラデバイスなどで取得した周辺環境の点群データから、AIによる自己位置の推定と地図の作成を同時に行うためのシステム

AR : Augmented Reality

拡張現実の意味で 実在する風景にデジタル合成などによって作られたバーチャルの視覚情報を重ねて表示する技術

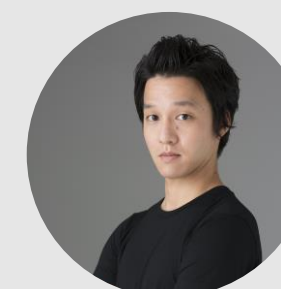
Cellid株式会社の概要

Cellid株式会社は、人工知能の一種である空間認識技術（SLAM）とナノテクノロジーに強みを持つスタートアップであり、ARグラス向けに薄型で世界最大級の視野角を持つシースルー・ディスプレイと超小型プロジェクターを組み合わせたディスプレイ・モジュールと高精度の空間認識ソフトウェアを提供しております。

会社概要

会社名	Cellid株式会社
代表者	白神 賢
設立	2016年10月
本社	東京都港区六本木7-18-18 住友不動産六本木通ビル2階
事業内容	ARグラス用のハードウェア「Display Module」及び空間認識ソフトウェア「Cellid SLAM」のライセンス販売

メンバー紹介



CEO 白神 賢

欧州原子核研究機構(CERN)、米国フェルミラボ(Fermilab)、イタリア原子核研究所(INFN)にて素粒子物理学の研究を行う。修了後、Cellidを創業。



COO 原 裕平

2001年ゴールドマン・サックス証券入社、国内大手機関投資家を担当する債券営業部に配属される。ニューヨーク本社勤務を経て、2013年にマネージング・ディレクターとなる。



執行役員 原 康士朗

経理、財務、人事労務、法務など、コーポレート業務全般を担当。2007年12月監査法人トーマツ入社、トータルサービス部に配属。

01. 第3四半期業績概況

02. 中期経営計画 進捗ハイライト

03. Appendix

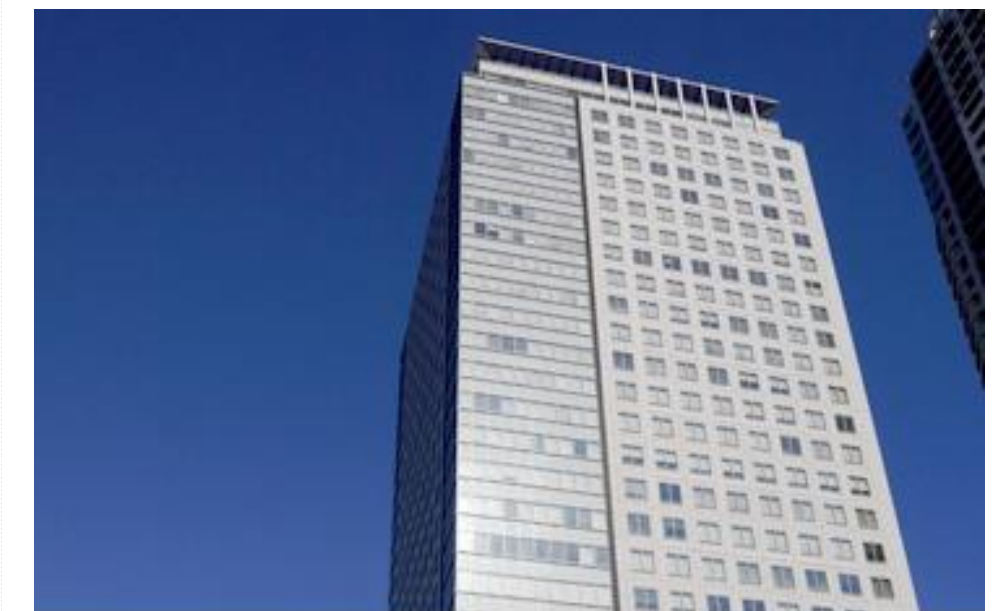
会社概要



代表取締役グループCEO

岩崎 辰之

会社名	株式会社 エプロ
本社	〒130-0012 東京都墨田区太平4-1-3 オリナスタワー 12階
証券コード	2311 (東証第一部)
設立	1990年4月12日
資本金	87百万円
従業員数	473名 (連結753名) 臨時社員・派遣社員含む ※2020年12月末時点
取締役	代表取締役グループCEO 岩崎 辰之 代表取締役CFO 吉原 信一郎 取締役 宮野 宣 社外取締役 (監査等委員) 勝又 智水 社外取締役 (監査等委員) 水島 勝鐘 社外取締役 (監査等委員) 秋野 卓生
執行役員	執行役員 楊 超 執行役員 浦山 貴継 執行役員 金 柁 田



本社 (東京都墨田区太平)

エプコグループ





我々は、エプコグループで働く情熱ある社員とその家族の幸福を追及します。
エプコグループの存在目的は、社会問題を減らし、国民生活に貢献することです。
エプコグループは、世界の人々の住まい、暮らしを支えるインフラ企業を目指します。

行動規範

お客様から
パートナーと
認められる思考と
行動をする

提供価値

社会問題を解決する
サービス・技術を
提供する



企業像

人々の暮らしを
支える強固な
社会インフラ企業を
目指す

経営目標

エプコのサービスを
世界の人々の
住まいや暮らしに
インサイドさせる

エプコグループのESGの取り組み

	テーマ	概要	当社の主な取り組み	SDGs
環境	事業活動を通じた環境保全	プレファブ化による産廃ロス、CO ₂ 削減	住宅設備の最適設計により産業廃棄物を削減 資材発送の一括化により輸送に関わるCO ₂ の削減	 6 安全な水とトイレを世界中に
		省エネ機器設置によるCO ₂ 削減	太陽光パネルや蓄電池等の省エネ機器設置によるCO ₂ の削減 初期費用0円、定額利用サービスによる省エネ機器の普及に貢献	
	環境負荷低減	IT活用による印刷物の削減	ITを活用した設計図面チェック時のペーパーレス化による印刷物の削減	
社会	お施主さま	住宅のお施主様との関係	住宅全般における様々なトラブルを24時間365日に対応 効率的なメンテナンス手配による迅速な問題解決	 11 住み続けられるまちづくりを
	お客さま	住宅会社等のお客様との関係	低コスト、高品質、短納期の実現による顧客満足度の向上	
	株主さま	株主様との関係	適時かつ適切な情報開示 https://www.epco.co.jp/ir/ 積極的かつ安定的な株主還元 https://www.epco.co.jp/ir/highlight.html	
	従業員	ダイバーシティ推進	エプコグループ従業員における女性比率47%、外国人比率35% (2020年12月末時点)	
		安全・健康な職場づくり	健康経営の推進（産業医・外部機関との連携による従業員の健康管理）	
ガバナンス	コーポレート・ガバナンス	コーポレート・ガバナンス体制	監査等委員会設置会社であり、社外取締役比率50%（6名中3名） コーポレートガバナンス報告書 https://ssl4.eir-parts.net/doc/2311/ir_material6/138185/00.pdf	
	コンプライアンス	コンプライアンス体制	エプコグループ行動規範の制定、従業員向けコンプライアンス教育の実 内部通報制度の制定	
	セキュリティ	情報セキュリティ管理	情報セキュリティマネジメントシステムの構築（ISO27001認証の取得）	
個人情報保護		個人情報保護マネジメントシステムの構築（プライバシーマークの取得）		

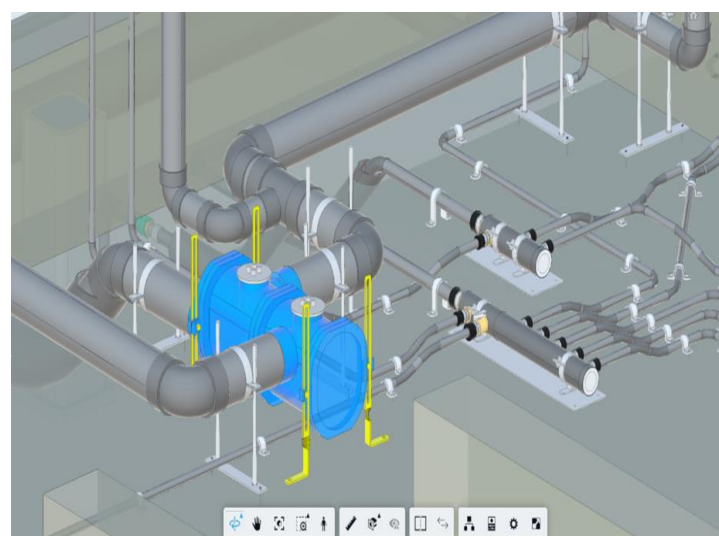
ESG | 産業廃棄物削減に対する取り組み

新築工事における産業廃棄物削減の主な活動

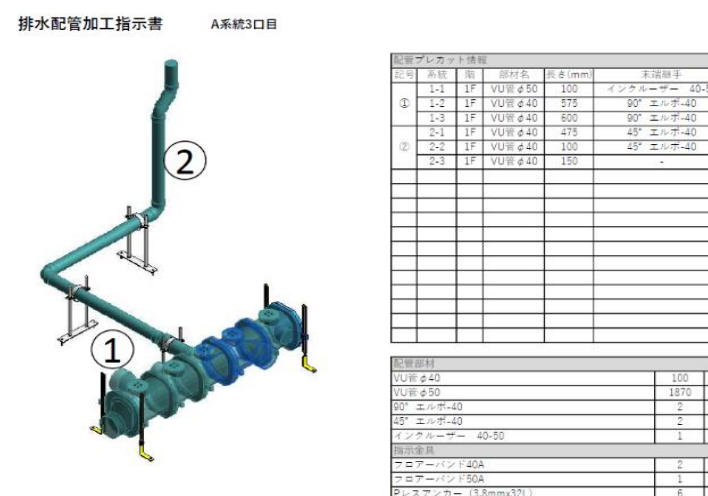
1. 分別・リサイクル活動：① 端材リサイクル
2. リデュース活動：① プレカット ② 簡易梱包

エプロの3次元BIM設計は建物や配管の複雑な形状を可視化することが可能で、それにより施工で使用する材料を予め工場ではプレファブ化でき、端材や梱包材の廃棄物削減が図れます。

BIMによる3次元設計



BIMによるプレカット図



工場でのプレカット加工



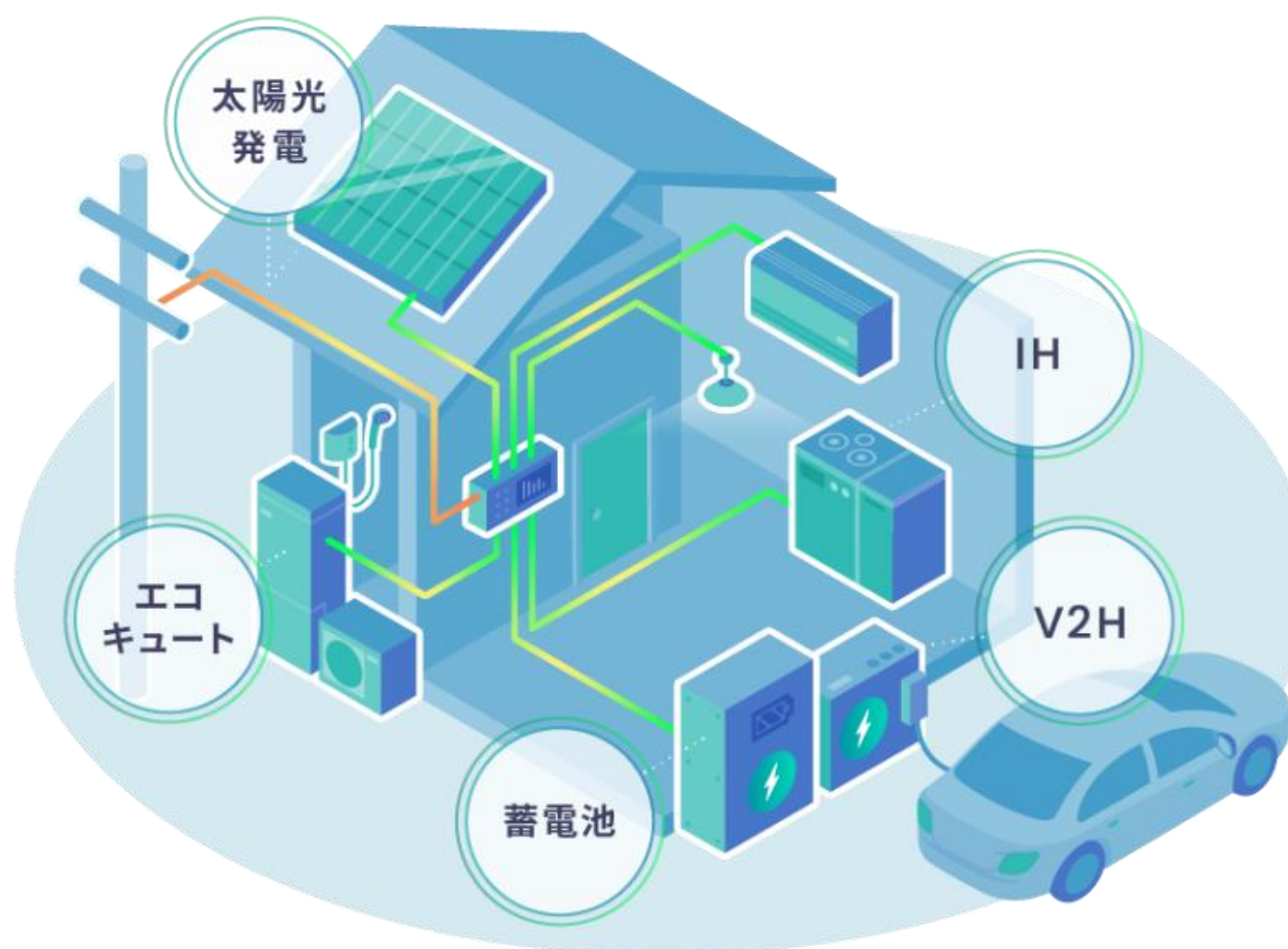
ESG | 脱炭素社会実現への取り組み

政府が目指す2050年カーボンニュートラルに向けてのグリーン成長戦略

成長が期待される産業（14分野）

洋上風力産業
燃料アンモニア産業
水素産業
原子力産業
自動車・蓄電池産業
半導体・情報通信産業
船舶産業
物流・人流・土木インフラ産業
食料・農林水産業
航空機産業
カーボンリサイクル産業
住宅建築物・次世代型太陽光産業
資源循環関連産業
ライフスタイル関連産業

TEPCOホームテックによる省エネ機器設置でCO2排出量を削減



※TEPCOホームテック株式会社は、株式会社エプコと東京電力エナジーパートナー株式会社とで設立した省エネ施工会社です。

ESG | 居住環境と住宅価値向上への取り組み

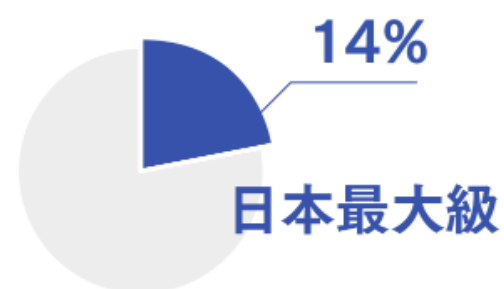
エプコのCRMサービス（アフターメンテナンス）は住宅のメンテナンスを通じて、居住環境の維持・改善を図り、修理と家歴のAIデータ解析で持続可能な住まいづくりに貢献します。



D-TECH事業関連（デザインテック事業）

設備設計戸数

年間約 **100,000** 戸



全国で1年間に建築される低層住宅（戸建・アパート）の約14%にあたります。



設備設計の累計
約 **1,000,000** 戸

100万戸以上の設備設計を手掛けた経験と実績があります。



全国 **2,500** 社の
設備工事ネットワーク

パートナーシップを組む設備工事会社と
品質の高い工事を提供出来るよう連携。

H-M事業関連（ハウスマネジメント事業）

アフターメンテナンス受付数

年間約 **550,000** 件



住宅全般のアフターメンテナンスに
24時間・365日に対応しています。



お客様 管理世帯数

約 **1,100,000** 世帯

全国のお客様に
アフターメンテナンスサポートを提供しています。



全国 **23,000** 社の
修理ネットワーク

住宅全般のメンテナンスに対応できるよう
全国の修理ネットワークと連携。

沿革

- 2020 ● システムハウスエンジニアリング株式会社（現、株式会社ENE's）を株式取得により子会社化
- 2019 ● 東京証券取引所市場第一部への指定
- 2019 ● 東京証券取引所市場第二部への市場変更
- 2018 ● 沖縄コールセンター移転
- 2017 ● TEPCOホームテック株式会社 設立
- 2016 ● 艾博科建筑設備設計（吉林）有限公司 設立
- 2014 ● 東京オフィス移転
- 2011 ● EPCO（HK）LIMITED 設立
- 2011 ● 広東聯塑艾博科住宅設備設計服務有限公司 設立
- 2008 ● 太陽光発電関連のソフトウェア開発事業を開始
- 2005 ● 沖縄事務所開設
- 2004 ● 子会社 艾博科建筑設備設計（深圳）有限公司 設立
- 2003 ● 既築住宅を対象としたお問い合わせ等の窓口事業を開始
- 2002 ● 本社事務所を東京都足立区へ移転
- JASDAQ市場へ上場
- 2001 ● 設備工業化部材の加工情報提供サービスを開始
- 1996 ● 設備省力化配管システムの企画・開発・コンサルティング開始
- 1992 ● 株式会社エプロコに改組
- 1990 ● 有限会社エプロコ設立



東京証券取引所市場第一部への指定



沖縄コールセンター



艾博科建筑設備設計（吉林）有限公司



艾博科建筑設備設計（深圳）有限公司

D-TECH事業（デザインテック事業）



設備ならびに建築関連の設計に関する多彩なサービスを提供し、住宅会社様、工事会社様をサポートします。長年の経験をいかした給排水設備や電気設備の設計はもちろん、太陽光や蓄電池など、次世代の住宅に求められるエネルギー関連設備の設計にも対応。さらに設計だけでなく、業務の負荷軽減、工事現場の安全対策や効率化もカバーするなど幅広いメニューを提供しています。

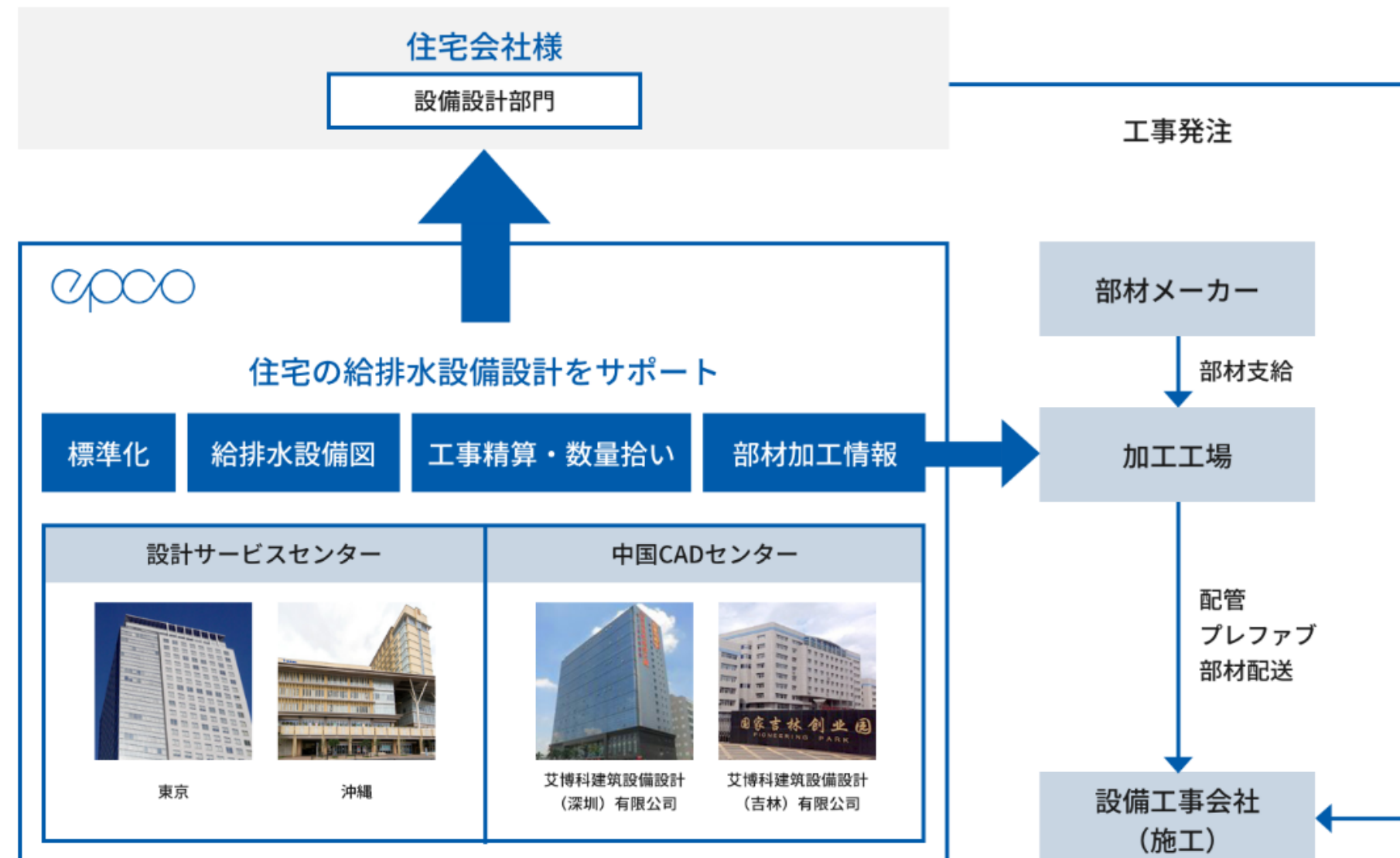


D-TECH事業（デザインテック事業）



給排水設備設計業務モデル

設計基準・積算基準・施工基準の標準化から給排水設備図・工事積算・部材加工情報までを作成し、提供します。部材を事前にプレファブ化して現場に届けるプレファブリケーションシステムによって、住宅の品質の安定化を図ります。



D-TECH事業（デザインテック事業）



設備設計から工事積算、部材情報までをカバー

給排水設備図面と維持管理に必要な部材加工情報などを作成、提供し、住宅会社様の設備設計部門をサポートします。省エネルギー性や耐久性が求められる長期優良住宅の給排水設備計画にも対応しており、設備図面と維持管理に必要な部材リストなどを提供します。

給排水設備図

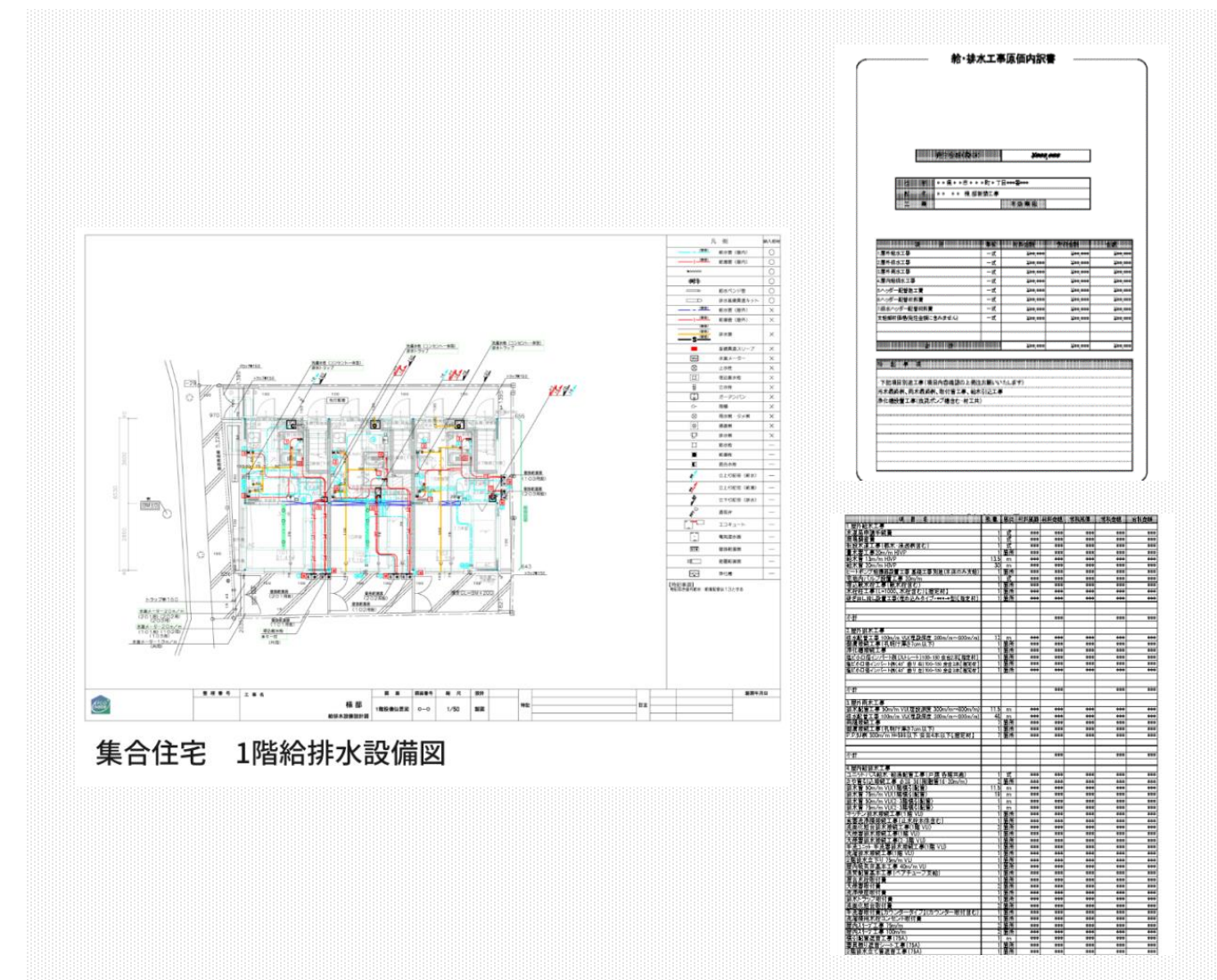
住宅の構造や地域性を考慮し、現場の状況や行政指導を反映した設備設計図を作成します。

工事積算・数量拾い

給排水の図面情報から自動的に積算を行い、工事原価積算書や部材リストを作成します。

部材加工情報

給排水の図面情報をもとに、工場加工に必要なヘッダー部材などの加工情報を作成します。



D-TECH事業（デザインテック事業）

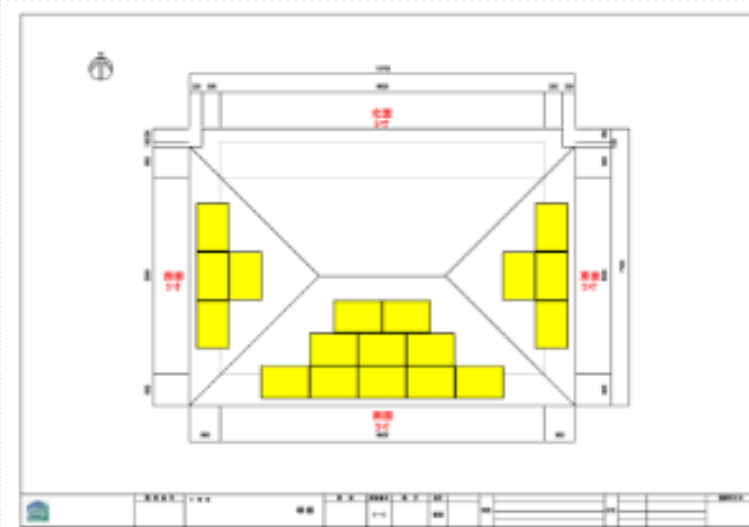


創エネ・蓄エネ機器の設計で 省エネ住宅づくりをサポート

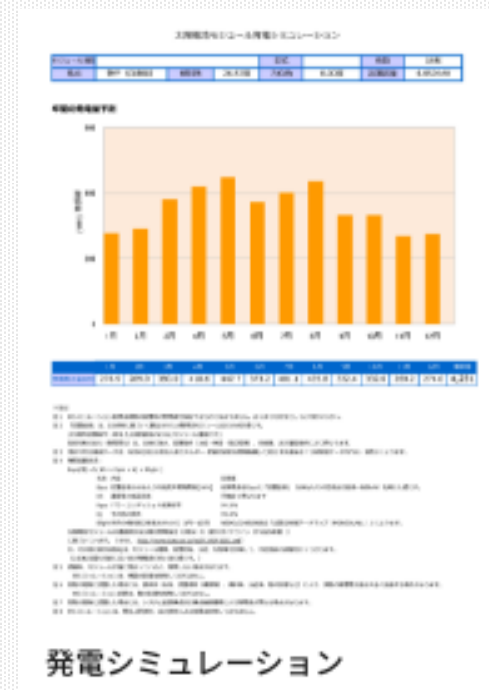
太陽光パネルや蓄電池といった省エネ機器のメーカー様・販売店様・販売代理店様・工事店様・それぞれのメニューで、営業から工事までサポートします。

太陽光パネル割付図・シミュレーション

太陽光パネルの割付図、部材の集計、発電シミュレーションを作成します。



太陽光パネル割付図



発電シミュレーション



蓄電池ユニット設置引継書



搬入経路図

H-M事業 (ハウスマネジメント事業)



エプロコが住宅会社様に代わって住宅全般の修理に対応するコールセンターを運用します。メンテナンスに関するお問合せを、トレーニングを受けた専門スタッフが24時間365日受付けて、修理を手配します。

独自のプラットフォームを活用して住宅会社様と情報を共有しながら、守りのメンテナンスに加え、攻めの営業推進にもつなげています。

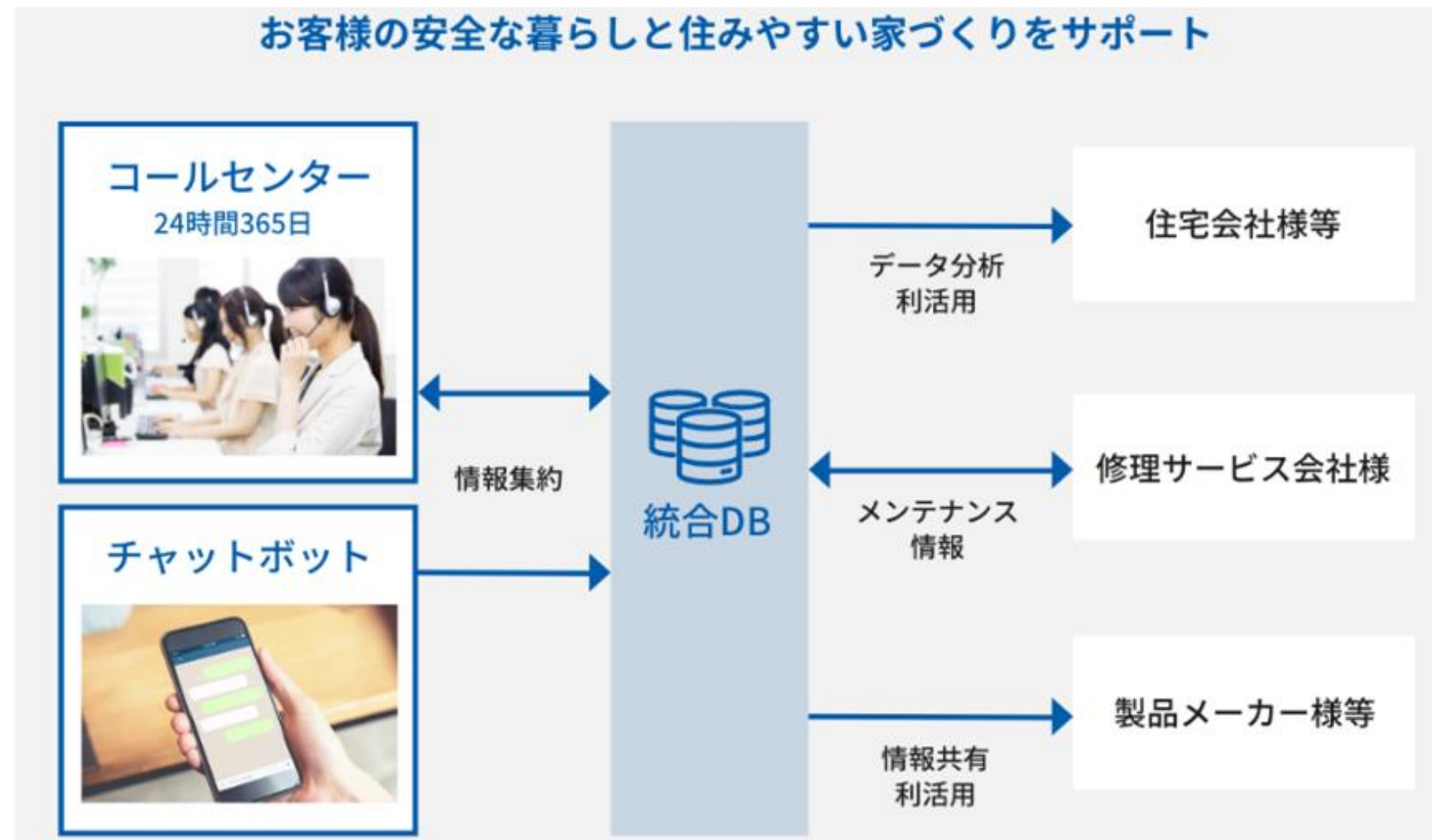


H-M事業 (ハウスマネジメント事業)



「住宅全般の修理の総合窓口」として住む人の暮らしを、24時間365日で支える

エプコのコールセンターは住宅会社様より、お客様の「住宅全般の修理の総合窓口」としての業務を受託しています。お客様からのメンテナンスに関するお問合せを、住宅に特化した専門スタッフが24時間365日受付けて、修理の手配をします。受付・修理手配の対応だけでなく、そのプロセスや結果はすべてデータベースに登録して、住宅会社様にご報告します。エプコのコールセンターが情報ハブとなり、メンテナンス関連会社様との情報共有を通じて、お客様の安全な暮らしと住みやすい家づくりをサポートいたします。



主なシステム開発



主なシステム開発

お客様のビジネスをシステム力・開発力で支えます。設備設計に関する豊富なノウハウを持ち、住宅関連事業のニーズに精通した企業ならではのソリューションを提供します。

受託開発



太陽光発電システム
関連サービス

住宅事業者様向け



現場課長



顧客管理
システム

主なシステム開発

顧客管理システム

営業、建築からアフターまでをトータル管理し、「情報」を「資産」に変える

お客様に関する大切な情報を守りながら、蓄積された情報から検索・抽出、活用までを支援する「住宅事業向け統合顧客管理システム」です。工事に関わる情報を戦略的に活用することで、業務改革はもちろん、スピーディな顧客対応、タイミングの良い提案が可能となり、サービス品質やお客様満足度のアップにつながります。

主な機能



顧客データ管理

見込み顧客から引渡後の対応履歴までを管理できます。



顧客データ分析

複数の検索条件を組み合わせ、様々な角度から情報を絞ることが可能です。



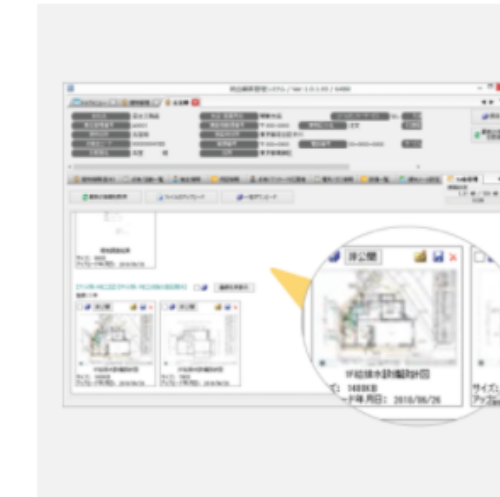
物件データ管理

図面や報告書、メンテナンスで撮影した写真をデータ化してファイル管理できます。



定期点検予定日通知

各物件の定期点検予定日をメールでお知らせします。



お客様ホームページ

お客様にも住宅履歴を公開できます。

E-Saving事業（イーセービング事業） TEPCOホームテック株式会社

会社名	TEPCOホームテック株式会社
株主資本	資本金4.75億円（出資総額 9.5億円）
出資者	東京電力エナジーパートナー株式会社 51% 株式会社エプロコ 49%
会社設立	2017年8月9日
事業内容	(1) 新築および既存建築物の省エネルギー化に関する企画、提案、設計および施工 (2) 建築設備機器の販売および設置 (3) 情報通信技術を活用した建築物のエネルギーマネジメント関連サービス (4) 建築設備の修理保証およびアフターメンテナンスサービス (5) 建築物の省エネルギー効果保証サービス (6) 生命保険・損害保険の募集・代理に関する業務 (7) 労働者派遣事業 (8) 有料職業紹介事業
許認可	特定建設業 東京都知事許可（特 - 30） 第148186号 管工事業 一般建設業 東京都知事許可（般 - 29） 第148186号 建築工事業 電気工事業 内装仕上工事業 労働者派遣事業許可番号 派13-313972 有料職業紹介事業許可番号 13-ユ-310628
役員	代表取締役社長：岩崎 辰之 取締役副社長：下司 知夫 取締役：伊藤 正二 取締役：濤岡 賢 取締役：宮野 宣 取締役：勝又 智水 監査役：小久保 祥孝

スローガン

「省エネをすべての家に」

企業理念

「社会へ、5つの貢献」

住まい・暮らしに貢献

住まいのエネルギー消費の抑制と、快適で安心な暮らしの実現に貢献

環境に貢献

地球温暖化防止と、スマートシティの実現に貢献

人に貢献

エネルギーに係る技術者・技能者の育成に貢献

福島に貢献

省エネ事業を通じて、福島復興へ貢献

日本に貢献

省エネ事業を全国展開し、日本の人々に貢献

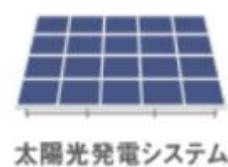


E-Saving事業（イーセービング事業） TEPCOホームテック株式会社

省エネリフォームサービス領域

住宅に関する様々な省エネリフォームに対応しています。

電気をつくる
創エネ
コース



太陽光発電システム

ソーラーエネカリ

自家消費で電気代を節約。

災害などによる停電時にも電気が使えて安心。

電気をためる
蓄エネ
コース



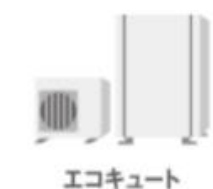
蓄電池

蓄電池エネカリ

もしもの災害や停電時の備えに。

太陽光と組み合わせて電気を効率よく使う。

上手につかう
省エネ
コース



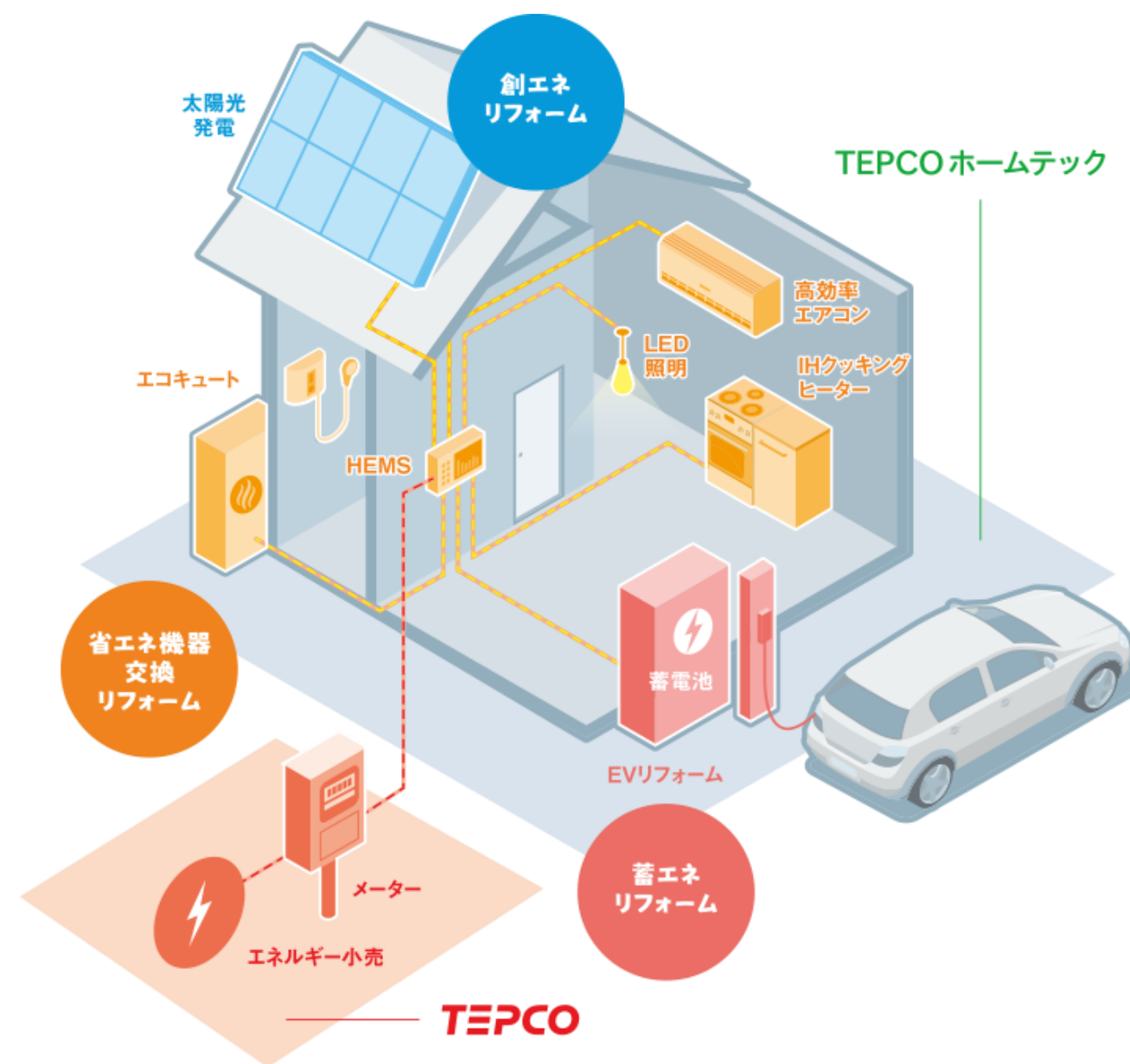
エコキュート



IHクッキングヒーター

機器エネカリ

最新の省エネ機器が使って光熱費がおトク。



E-Saving事業（イーセービング事業）株式会社ENE's

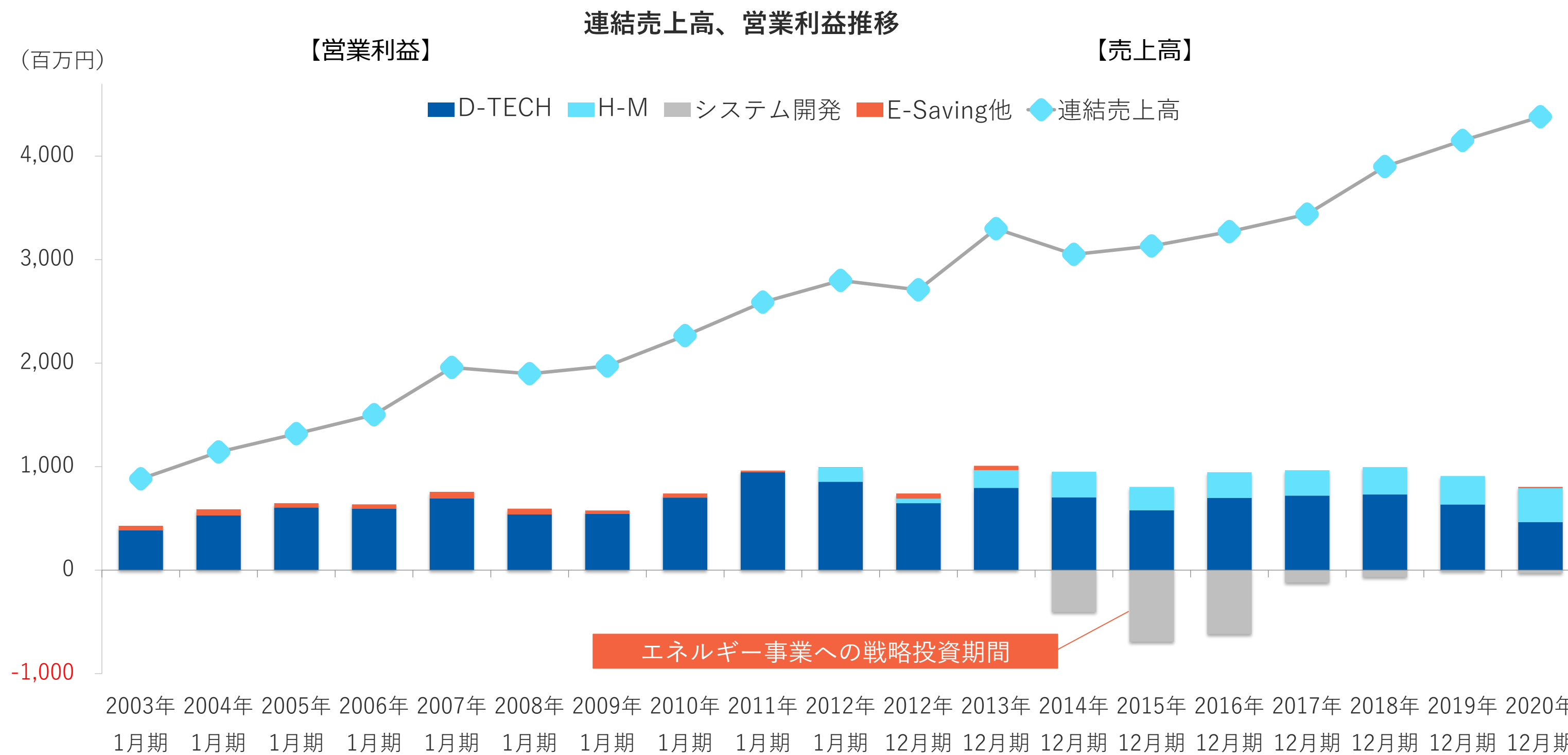
会社名	株式会社ENE's（旧 システムハウスエンジニアリング株式会社）
本社	埼玉県戸田市美女木東2丁目1番地11
設立	2005年11月22日
資本金	2,000万円
従業員数	32名 派遣社員1名含む ※2021年3月末現在
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・太陽光発電システム施工 ・オール電化住宅設備施工 ・クリーンエネルギー設備施工
売上高	745百万円（2020年3月期）
営業利益	22百万円（2020年3月期）
許認可	一般建設業 埼玉県知事許可（般-28）第61321号 電気工事業 管工事業
役員	代表取締役社長：須貝 善宏 取締役：水品 誠 取締役：高橋 弘匡 監査役：馬場 浩行

太陽光発電施工累計件数
28,000 件

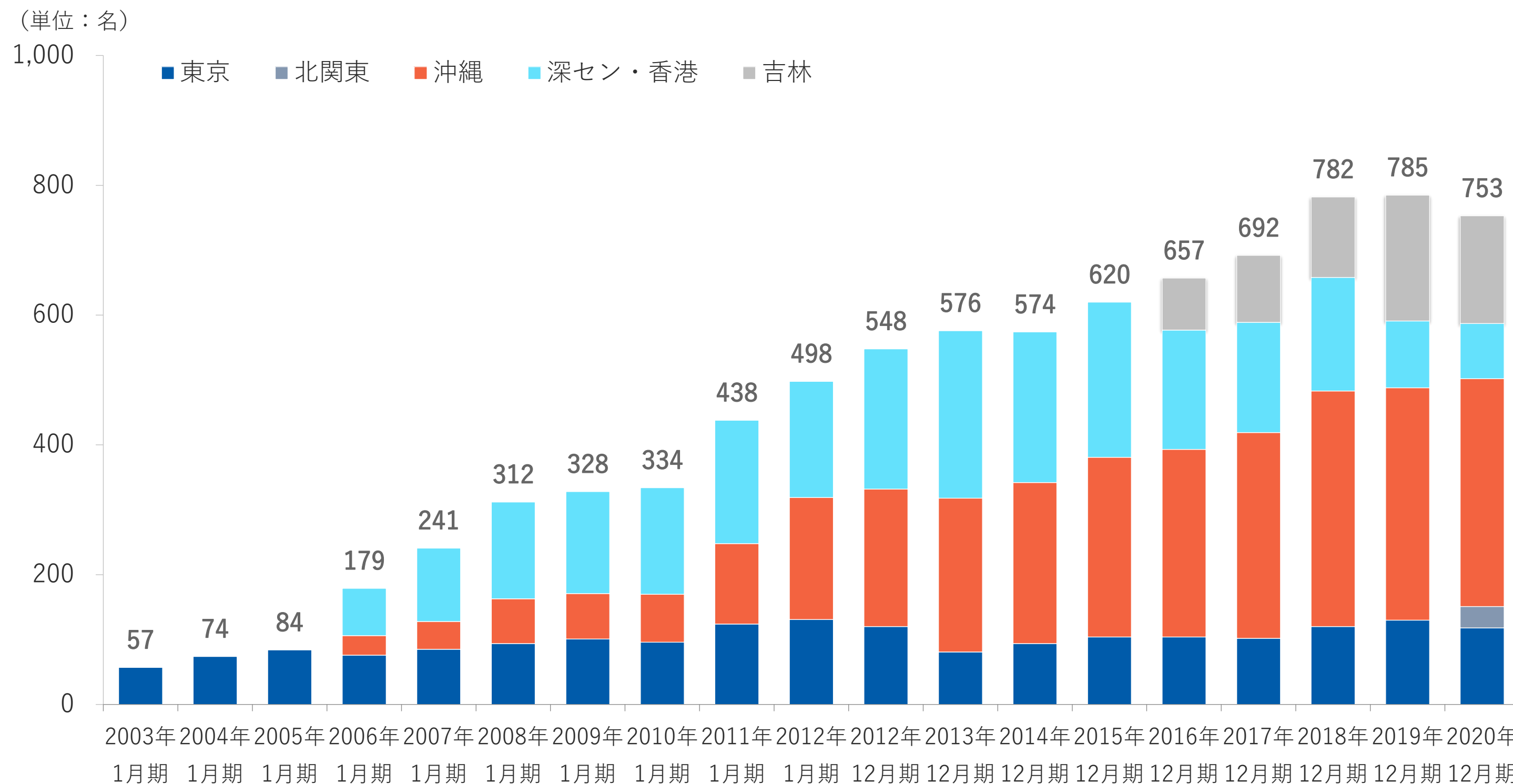
※2021年3月末時点



連結業績推移



連結従業員数 推移



※ 臨時雇用者を含む（臨時雇用者は期中平均従業員数にて集計）

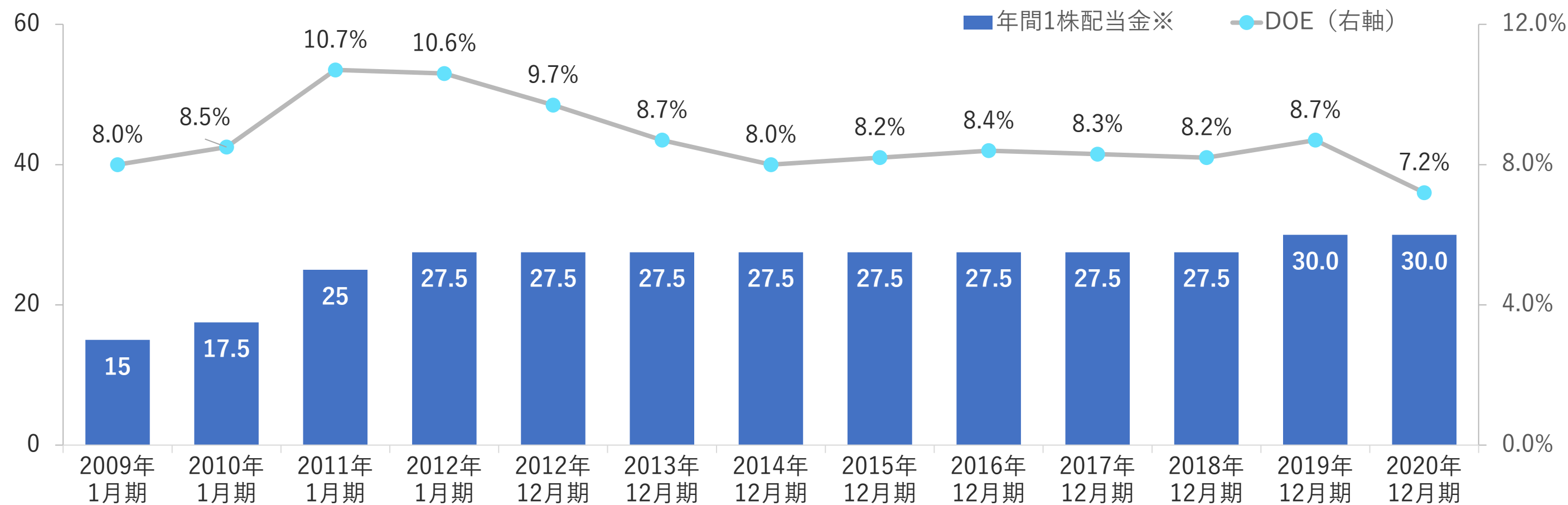
株主還元

配当方針

現在および今後の事業収益を基に、将来の事業展開や経営環境の変化に対応するために必要な内部留保などを総合的に勘案し、連結配当性向50%及び純資産配当率（DOE）8%を目安とした利益還元を安定的に実施する。

配当実績

(単位：円)



※ 株式分割調整後の1株あたり配当金

IRスケジュール 2021年（予定）



2021年 2月12日（金）	2020年12月期 決算発表
2月26日（金）	2020年12月期 経営計画説明会（本決算）
3月26日（金）	第31回定時株主総会
5月12日（水）	2021年12月期 第1四半期決算発表
6月28日（月）	第2四半期配当 権利取最終売買日
6月29日（火）	権利落日
8月12日（木）	2021年12月期 第2四半期決算発表
8月27日（金）	2021年12月期 経営計画説明会（第2四半期）
11月11日（木）	2021年12月期 第3四半期決算発表
12月28日（火）	期末配当 権利取最終売買日
12月29日（水）	権利落日

IR情報、お問い合わせ窓口



IRサイト

<https://www.epco.co.jp/ir/>



IRメール配信サービス

<https://www.epco.co.jp/ir/mail.html>



ENGLISH (IR)

<https://www.irstreet.com/new/en/brand/index.php?brand=159>



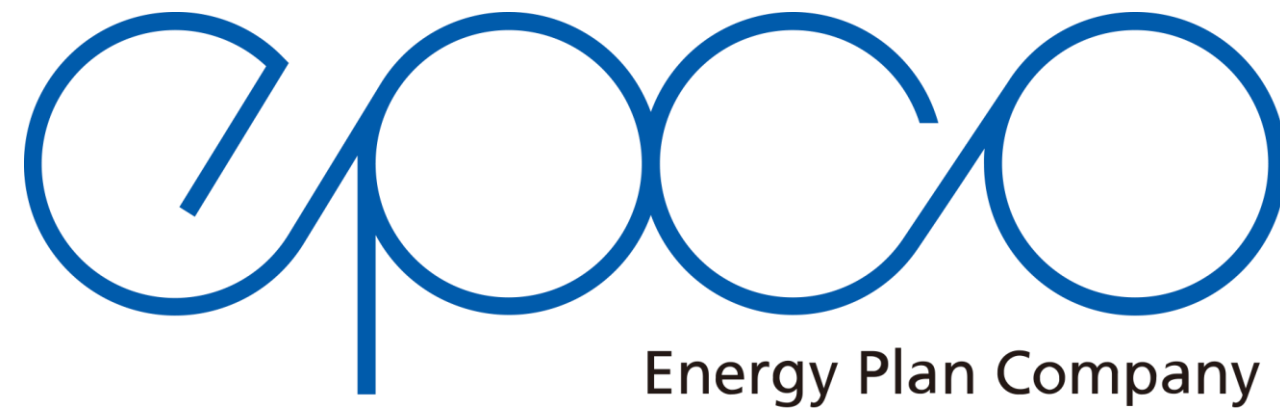
CEOブログ

<https://www.epco.co.jp/aroute/>



お問い合わせ

<https://www.epco.co.jp/contact/contact.php>



ご注意

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。従って、当社として、その確実性を保証するものではありません。