

2022年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社エプコ 証券コード: 2311 2022年5月11日 (水)

CHALLENGE TO EVOLUTION

建築DX × 脱炭素

私たちは、住まい・暮らし・地球環境をDX技術で支えます。

PURPOSE

HCDs

HOUSING

CARBON NEUTRALITY

DIGITAL SOLUTIONS

Challenge to Evolution

建築DX × 脱炭素

01. 会社概要

02. 新事業の概況（中期経営計画）

03. 2022年12月期 第1四半期決算概況

04. Appendix.

HCDs HOUSING
CARBON NEUTRALITY
DIGITAL SOLUTIONS

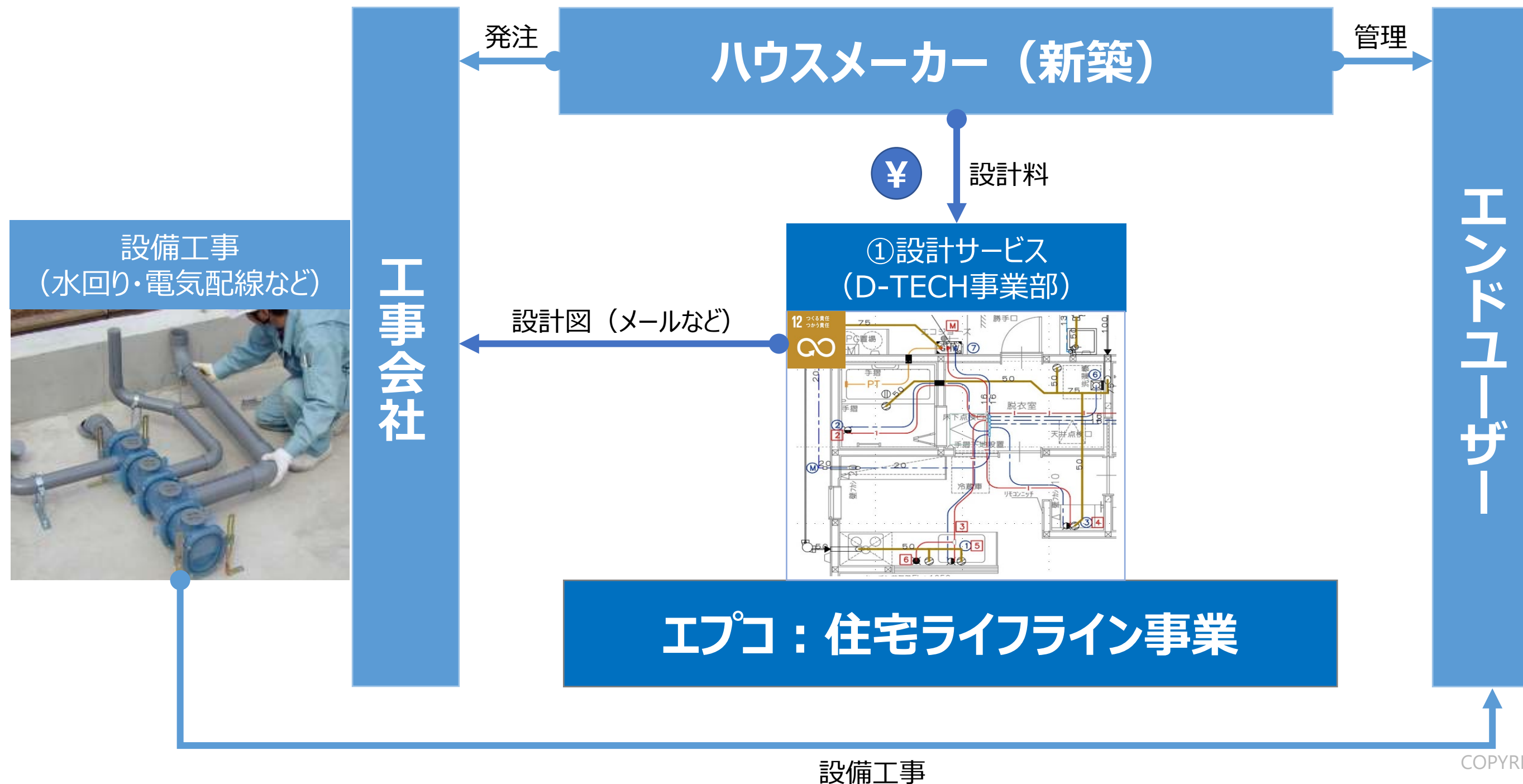
エプコグループのコア事業とは：全体図

・住宅ライフラインを支える3つのコア事業（①設計・②メンテナンス・③省エネ）が安定した収益基盤



エプコグループのコア事業：①設計サービス（D-TECH事業部）

- ・ハウスメーカーのサプライチェーンを支える日本最大級の設計体制（日中合計で460名）
- ・住宅分野の設計実績は年間約100,000戸（新築低層住宅のシェア約14%）

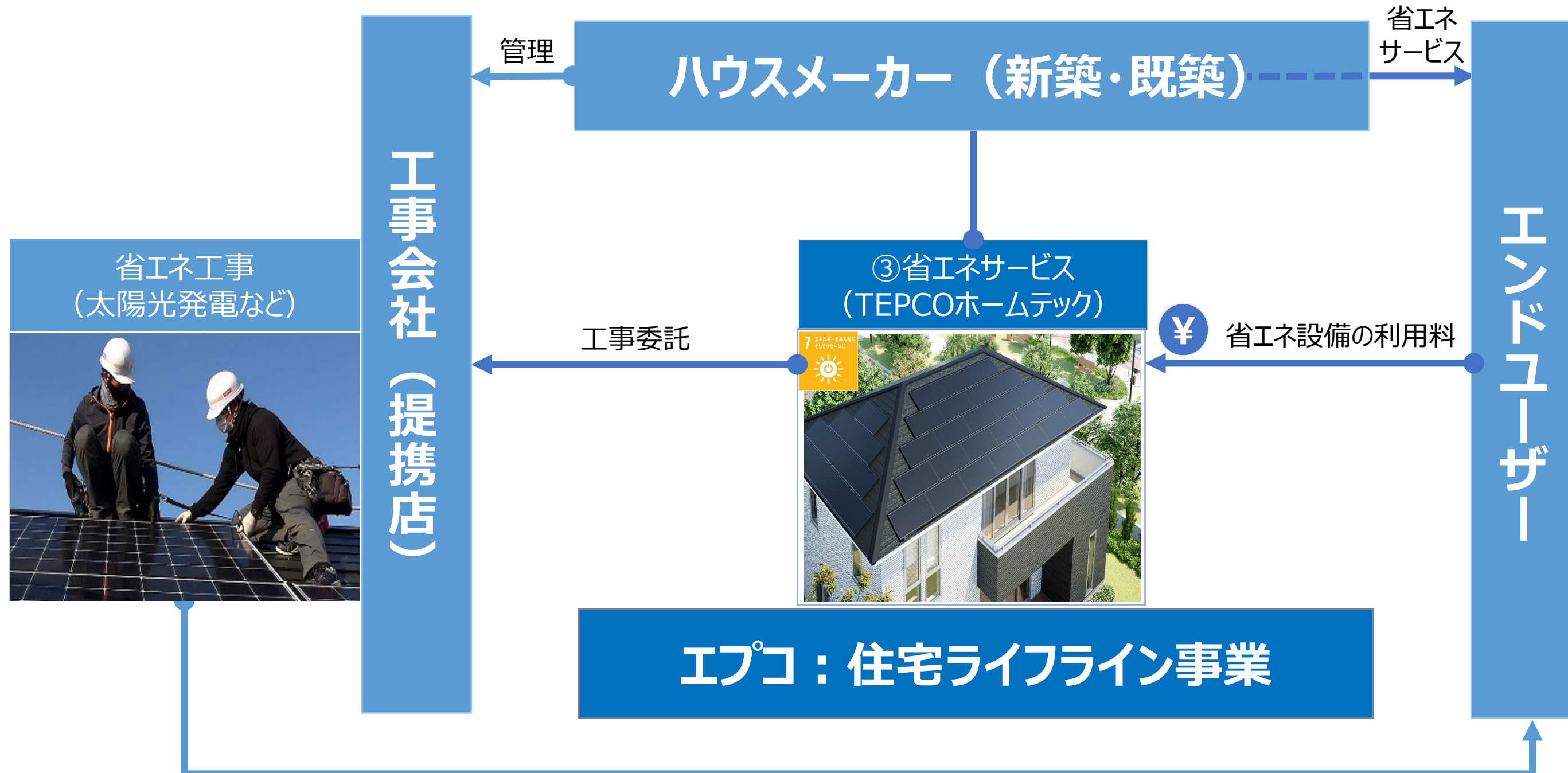


エプコグループのコア事業：②メンテナンスサービス（H-M事業部）

- ・ハウスメーカーのメンテナンスを24時間365日で支えるコールセンター体制（沖縄・金沢で200名）
- ・メンテナンス受付数は年間約600,000件（顧客管理数は全国160万世帯）



- TEPCOホームテックは東京電力エナジーパートナーとエプコの合併会社
- 省エネ設備のサブスクサービス（初期費用ゼロ円の定額利用）が大手分譲住宅会社で採用拡大中



Challenge to Evolution

建築DX × 脱炭素

01. 会社概要

02. 新事業の概況（中期経営計画）

03. 2022年12月期 第1四半期決算概況

04. Appendix.

HCDs HOUSING
CARBON NEUTRALITY
DIGITAL SOLUTIONS

エプコグループのコア事業とは：全体図（再掲）

・住宅ライフラインを支える3つのコア事業（①設計・②メンテナンス・③省エネ）が安定した収益基盤



エプコのコア事業をESG事業へバリューアップ：全体図

・住宅ライフラインを支える3つのコア事業をデジタル化し、
住宅分野のESGビジネスへバリューアップするのが中期経営計画



ESG事業へのバリューアップ：①省エネ住宅の3次元設計サービス

- ・配管などの2次元設計サービスから省エネ住宅の3次元設計サービスへバリューアップ
- ・設計データのクラウド共有でサプライチェーンの業務効率化、CO2排出量の見える化を実現する



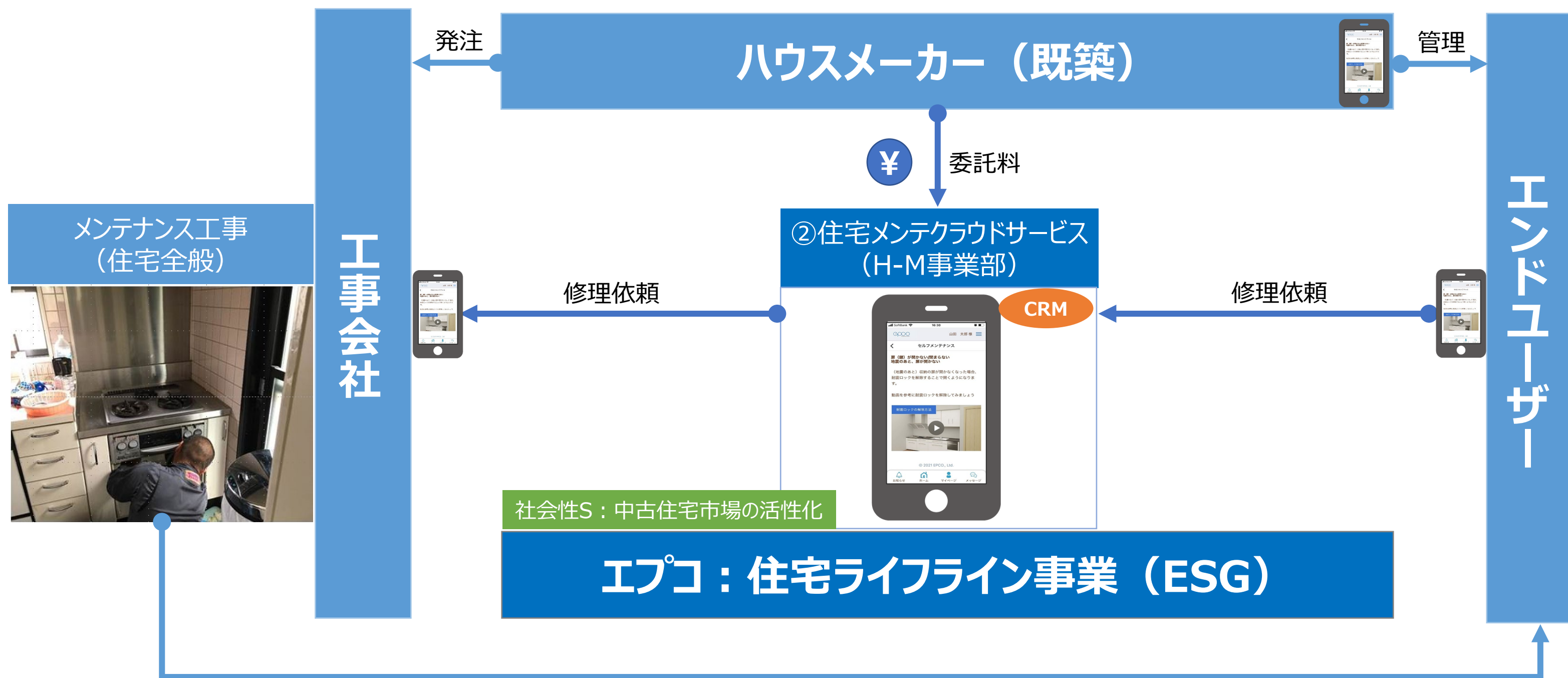
【進捗状況】 大手賃貸住宅会社の商品開発部門でトライアル採用
現場部門での本格採用に向けて効果検証中

【Point】 三井物産とエプコの合併会社（MEDX）からの設計受託も増加する見込み



ESG事業へのバリューアップ：②住宅メンテクラウドサービス

- ・メンテナンスのコールセンターサービスから住宅メンテのクラウドサービスへバリューアップ
- ・家歴データのクラウド共有でサプライチェーンの業務効率化、リフォームなどの活性化を実現する



【進捗状況】 中堅住宅会社にて採用中、アプリ開発継続中
大手分譲住宅会社で採用検討中

【Point】 三井物産とエプコの合併会社（MEDX）からの顧客管理も増加する見込み

ダッシュボード

物件登録

施主管理

建物管理

設備管理

点検/メンテ/活動管理

マスタ管理

ファイル管理

共有資料ダウンロード

建物管理
管理会社変更
削除
更新

会社名	EPCO	支店・営業所名	本社	引渡日	1984/12/01
貴社管理番号	0000000003	建築地郵便番号	133-0056	引渡経過年数	37年0ヵ月
建物名称	大久保 勇	建築地住所	東京都江戸川区南小岩	建物区分名	注文
お施主コード	00000001245	郵便番号	133-0056	電話番号	00-0000-0000
お客様名	大久保 勇	住所	東京都江戸川区南小岩	サービスパターン	サービスパターンA

建物情報(基本)
点検/活動一覧
施主情報
保証情報
点検/アフター対応業者
電気/ガス情報
設備情報
通知メール設定
ファイル管理

最新の情報を取得
ファイルのアップロード
一括ダウンロード
表示切替
使用状況: 18.41MB / 500MB

ダウンロード対象全選択 登録全：22件

【大分類：未登録】 画像を非表示

登録：10件

非公開



Image20201210154503
サイズ: 970 KB

非公開



Image20201210154510
サイズ: 1120 KB

非公開



Image20201210154517
サイズ: 1197 KB

非公開



Image20201210154525
サイズ: 1526 KB

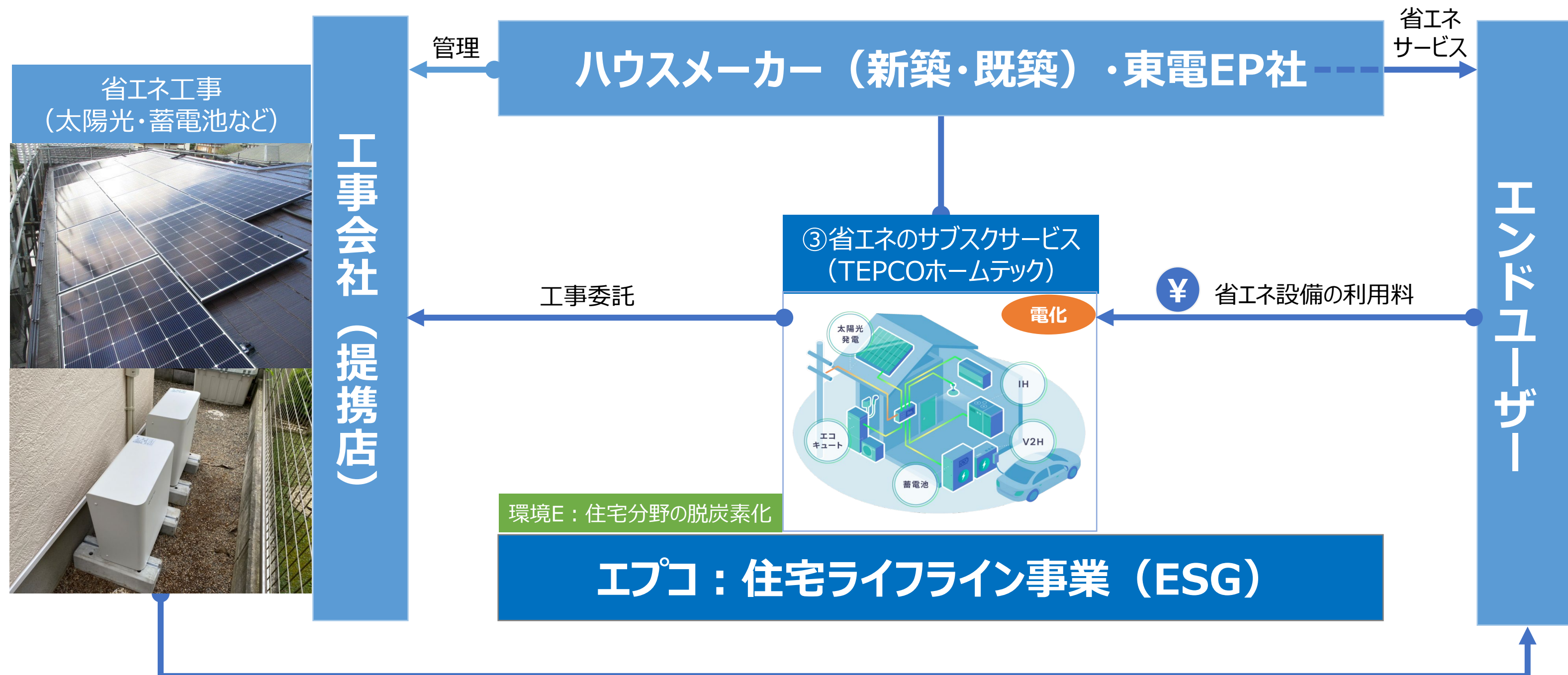
非公開



Image20201210154531
サイズ: 1612 KB

ESG事業へのバリューアップ：③省エネ設備のサブスクサービス

- ・省エネ設備のサブスクサービス（エネカリ）を東京電力EPでも営業開始
- ・TEPCOホームテックはハウスメーカーと東京電力EPからの販路拡大で売上増加



- 【進捗状況】** 省エネ設備のサブスクサービス（エネカリ）の採用事例が増加
今年4月より、住友不動産は新築住宅に加えてリフォーム物件にもサービス開始
- 【Point】** 今後は東京電力エナジーパートナーからの省エネ工事が増加する見込み



安心の耐震補強施工

- ✓耐震補強施工により、350kg超に及ぶ太陽光パネルを屋根に載せても安心
- ✓専属の施工統括者による確かな品質
- ✓累計受注15万棟超、業界シェアNo1※1

※戸建およびマンションの大規模リフォームの受注棟数
(2021年6月末時点)



すみふ × エネカリ

ずっと安心、初期費用ゼロ 太陽光発電設備サブスクサービス

- ✓お住まいの期間ずっと、機器の修理・更新を24時間365日体制で安心サポート
- ✓初期費用ゼロ、ランニング費用実質ゼロ※2
- ✓停電下でも電気が使える安心をお届け

※主要容量の太陽光パネルを積載した場合の光熱費削減と余剰売電のメリットより（TEPCOホームテック試算）

住友不、戸建てに太陽光発電

住友不動産は戸建て向けの太陽光発電サービスを強化する(イメージ)



住友不動産は戸建て向けの太陽光発電サービスを強化する。東京電力ホールディングス系と連携し、4月から既存住宅の屋根に初期費用なしで太陽光パネルなどの設置を始めた。居住者は発電した電力を使いつつ、二酸化炭素(CO₂)を排出しない環境価値を東電系に売却する。新築住宅で同サービスを提供しているが、国内に5千万戸超ある既存住宅を対象を広げ、脱炭素社会の実現に貢献する。

住友不は2021年9月、東京電力ホールディングス傘下の東京電力エナジーパートナー(E.P.)と、脱炭素に関する包括協定「脱炭素リードプロジェクト協定」を結んだ。第1弾として、「すみふ×エネカリ」という業界初の太陽光発電サービスを始めた。

これまで同サービスは住友不が受注した注文住宅を対象としていたが、今回新たに住友不のリフォームブランド「新築そっくりさん」のプランを受注した既存の戸建て住宅も対象に追加した。

顧客が太陽光発電サービスを導入する場合、東電E.P.は通常数百万円かかる太陽光発電設備や蓄電池を初期費用なしで提供する。所有者は発電した再生可能エネルギー由来の電力を使いつつ、CO₂を排出しない証書のような「環境価値」を東電E.P.に売却する。東電E.P.は環境価値を企業や自治体に販売する。

太陽光発電設備は一般的に10年以上たつと、居住者が補修を迫られる場合が多い。住友不と東電E.P.のサービスは設備の修理や更新も追加費用がかからないため、「発電設備の資金や維持管理に不安を持つ人が多い」(住友不の担当者)といった課題を解決する。住友不は年8000〜1万棟のリフォーム受注件数の多くで同サービスの提供を目指す。リフォーム全体の受注増にもつなげる考えだ。

政府は30年度の温暖化ガス排出量を13年度比46%減らす目標を掲げ、50年に温暖化ガス排出量を実質ゼロにする方針だ。排出量の大きい家庭部門の脱炭素化は必要不可欠で、新築住宅ではエネルギー消費を実質ゼロにするZEH(ゼロ・エネルギー・ハウス)などが広がっている。

ただ、三菱地所など不動産大手は太陽光発電設備を付けた集合住宅を増やしているものの、新築戸建ての設置率は10〜20%にとどまっている。また、既存戸建ての設置率は約1%しかないのが現状とみられる。

国土交通省によると、国内には既存住宅が5千万戸以上あるという。住友不はリフォームによる耐震補強と同時に環境配慮への対策を提案し、脱炭素化に欠かせない太陽光発電設備を付けた戸建ての普及につなげる。(原欣宏)

東電E.P.と連携、初期費用なし

取り組みのポイント

- 2021年9月より、住友不動産は東京電力EP社と連携し、新築住宅向けに「すみふ×エネカリ」という業界初の太陽光発電サービスを開始
- 今年4月からは、「新築そっくりさん」のプランを受注した既存の戸建て住宅も対象に追加
- 年8,000〜10,000棟のリフォーム受注件数の多くで同サービスの提供を目指す
- 住友不動産はリフォーム全体の受注増にもつなげる考え

住友不動産は戸建てで太陽光発電の設置を進める

- 太陽光発電設備や蓄電池を初期費用なしで提供
- 所有者は自家消費する電気を「環境価値」として東電E.P.に売却
- 東電E.P.は「環境価値」を企業や自治体に販売
- 住友不動産はリフォームの受注増につなげる

ESG事業へのバリューアップ：④MEDX株式会社設立

- ・三井物産とエプコの合併会社（MEDX）設立により、エプコの中長期的な事業成長が加速
- ・三井物産の営業ネットワークと事業ノウハウで、住宅分野のESGビジネスを拡張



Challenge to Evolution

建築DX × 脱炭素

01. 会社概要

02. 新事業の概況（中期経営計画）

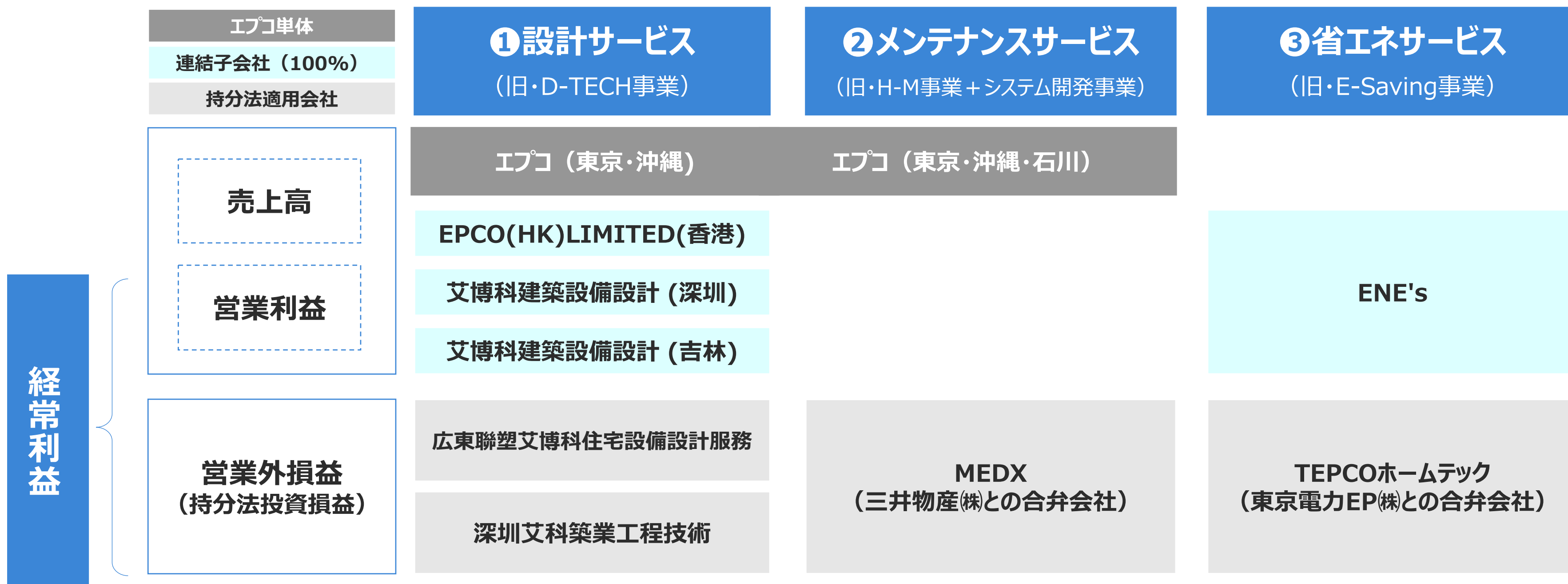
03. 2022年12月期 第1四半期決算概況

04. Appendix.

HCDs HOUSING
CARBON NEUTRALITY
DIGITAL SOLUTIONS

エプコグループ業績報告フォーマットの変更について

- (1) 主要な経営指標：経常利益（持分法投資損益の影響増加）
- (2) セグメントの変更：主要3セグメントによる開示（①システム開発事業の開示集約、②セグメント名称の変更）



FY2022 Q1 業績

前年同期比では減益も、計画比では**概ね想定通りの着地**
一時的な要因による減益であり、Q2以降、**各事業の増益により利益回復見通し**

経常利益 0.3億円 (前年同期比 ▲63.9% 計画比 ▲18.9%)

① 設計サービス

Q1の主たる減益要因は、設計サービスにおける利益減少
Q2以降は、**住宅着工戸数の回復**及び**新規事業の受託増加**により利益回復見通し

経常利益 0.5億円 (前年同期比 ▲53.2% 計画比 ▲39.6%)

② メンテナンスサービス

業容拡大を見据えた先行投資により減益も、計画比では**売上・利益共に上振れ**
Q2以降は、**TEPCOホームテック&MEDXとの連携効果**による増収増益を目指す

経常利益 0.5億円 (前年同期比 ▲19.6% 計画比 +9.9%)

③ 省エネサービス

TEPCOホームテック・ENE'sいずれも業績好調で**前年同期比・計画比いずれも増益**
Q2以降も**TEPCOホームテックの受託増加効果**による増益を見込む

経常利益 0.1億円 (前年同期比 +638.1% 計画比 +0.2億円)

2022年12月期 第1四半期 連結業績 概況（前年同期比）

前年同期比では、増収減益で着地

(単位：百万円)	FY21 Q1 実績	FY22 Q1 実績	増減	増減率
売上高	1,159	1,179	+19	+1.7%
経常利益	104	37	▲66	▲63.9%
純利益	56	33	▲22	▲40.2%

2022年12月期 第1四半期 連結業績 概況（計画比）

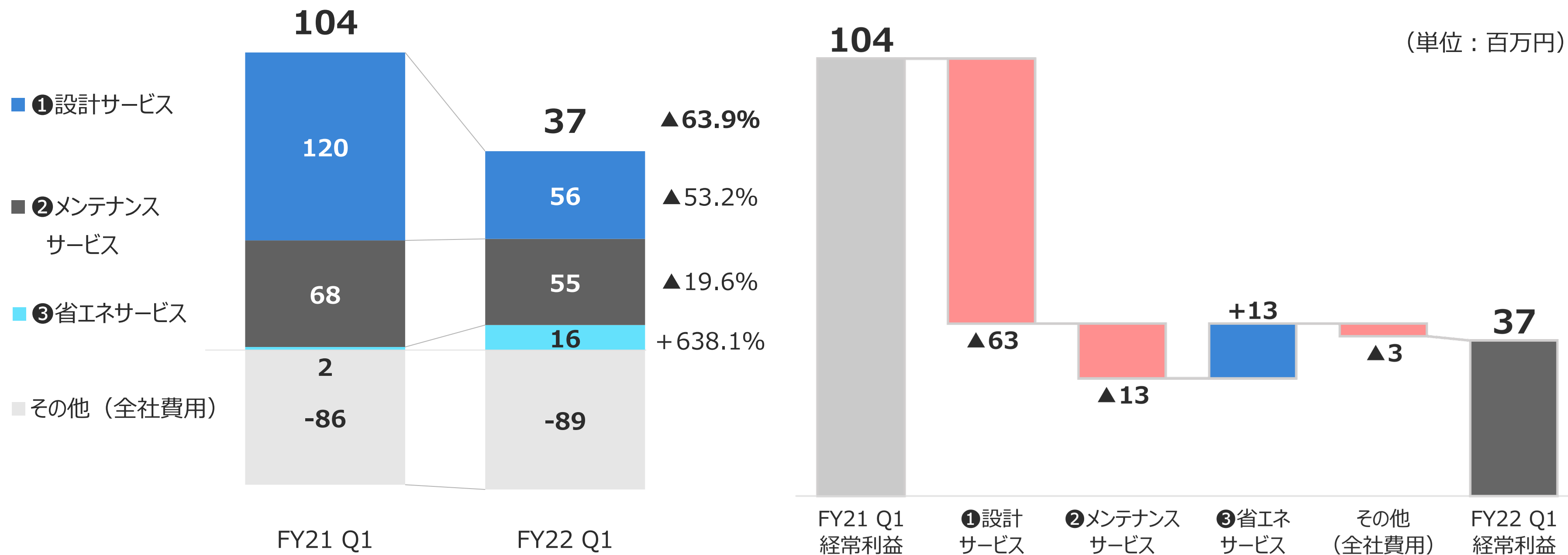
計画比では概ね想定通り、純利益は計画値を上振れ

(単位：百万円)	FY22 Q1 計画	FY22 Q1 実績	増減	増減率
売上高	1,193	1,179	▲14	▲1.2%
経常利益	46	37	▲8	▲18.9%
純利益	28	33	+4	+16.9%

2022年12月期 第1四半期 連結経常利益（前年同期比）

主たる減益要因は、①設計サービスにおける利益減少

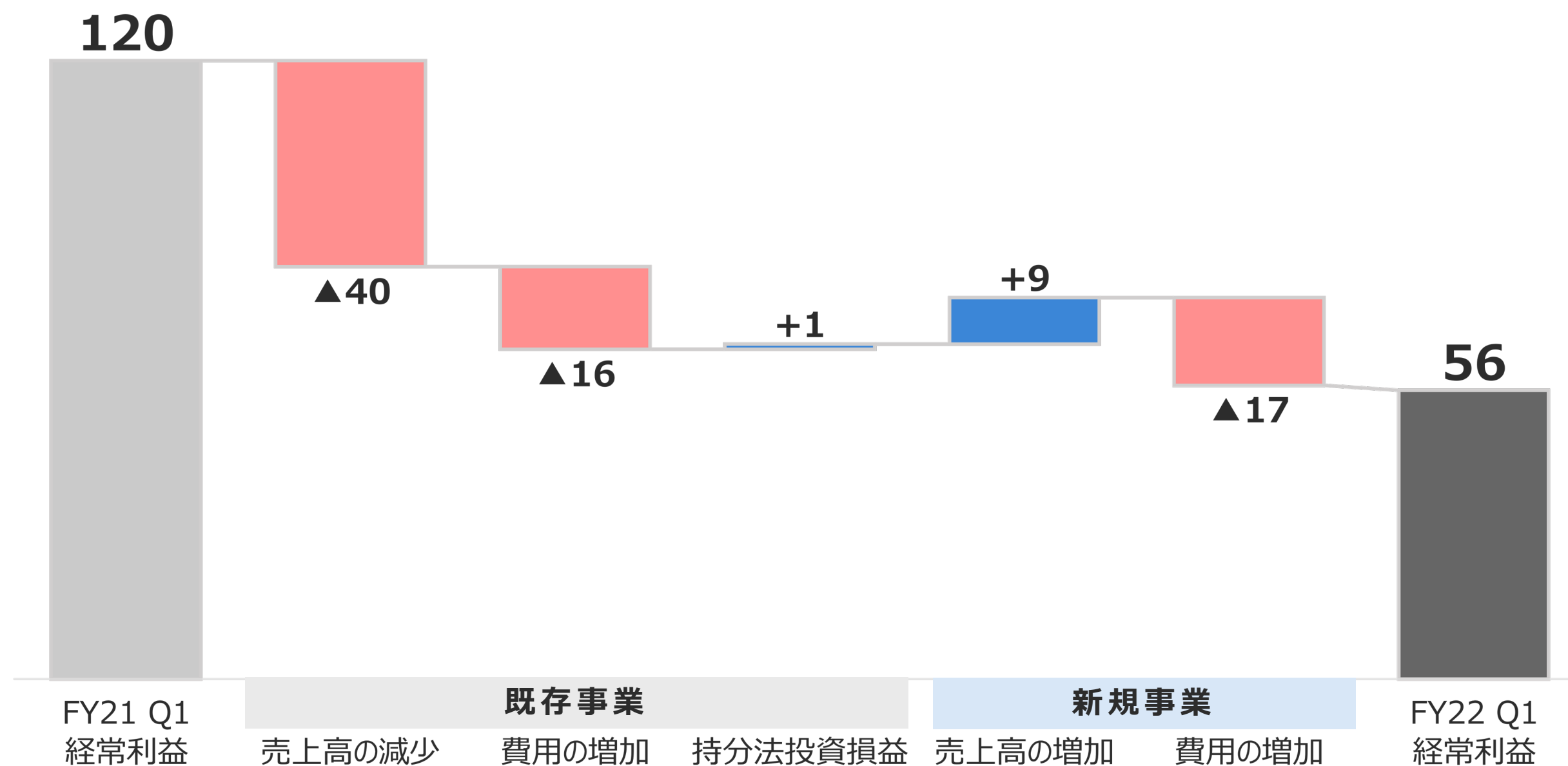
エフコグループ 連結経常利益



減益要因：既存事業の売上減少及び新規事業の先行投資

①設計サービス 経常利益 増減分析

(単位：百万円)



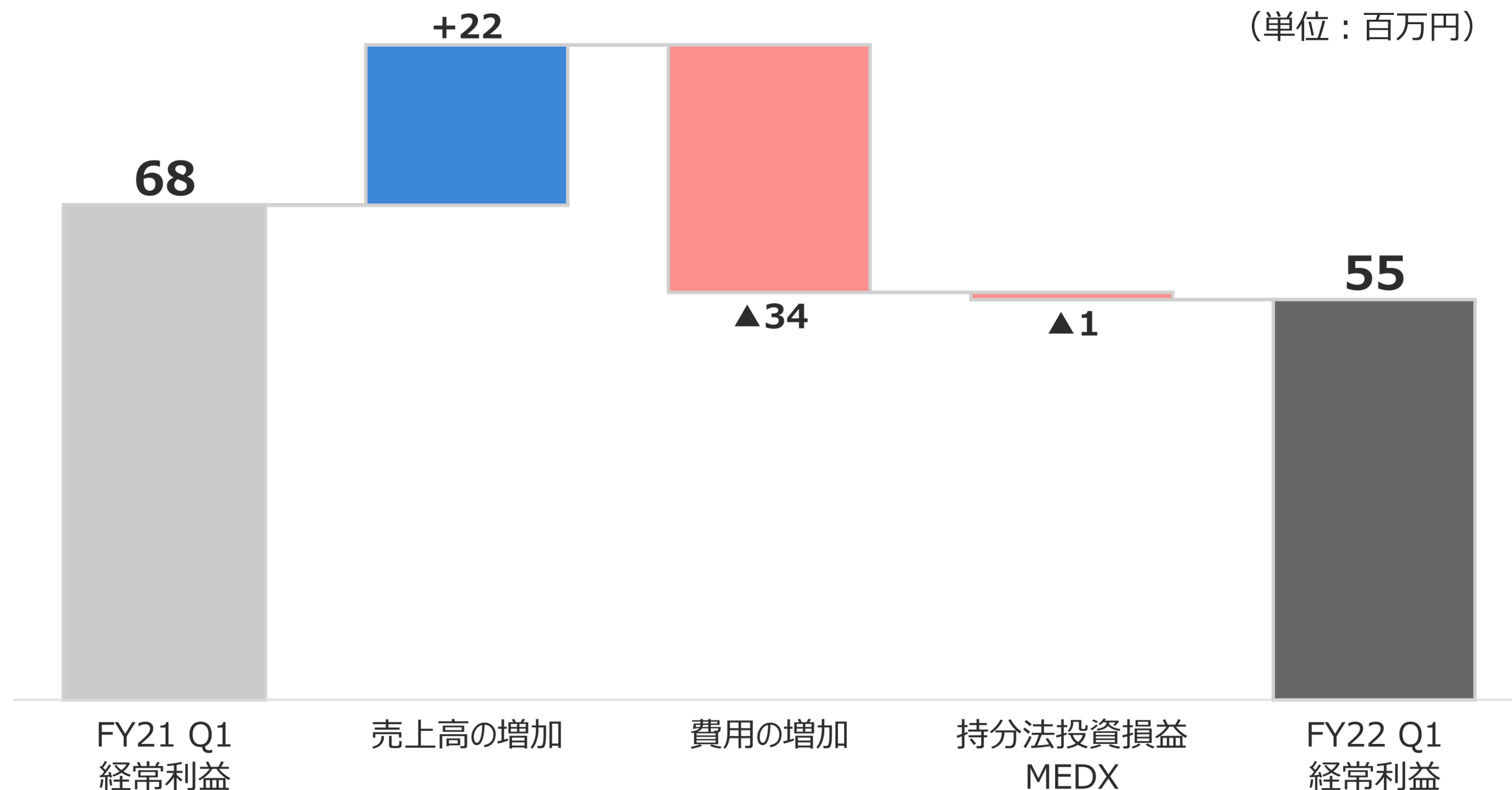
利益増減要因

1. 既存事業の売上減少
住宅着工の減少に伴う設計受託戸数の減少 (P.31)
2. 既存事業の費用増加
中国関連費用の増加 (人民元高)
3. 新規事業の費用増加
BIM関連人員の増員による費用増加
→先行投資効果として、新規事業売上は増加傾向 (P.32)

FY22 Q1	既存事業	新規事業	合計
売上高	487	17	504
営業費用	391	65	457
持分法損益	8	—	8
経常利益	104	▲47	56

メンテナンス売上高は着実に成長も、先行投資による減益

②メンテナンスサービス 経常利益 増減分析



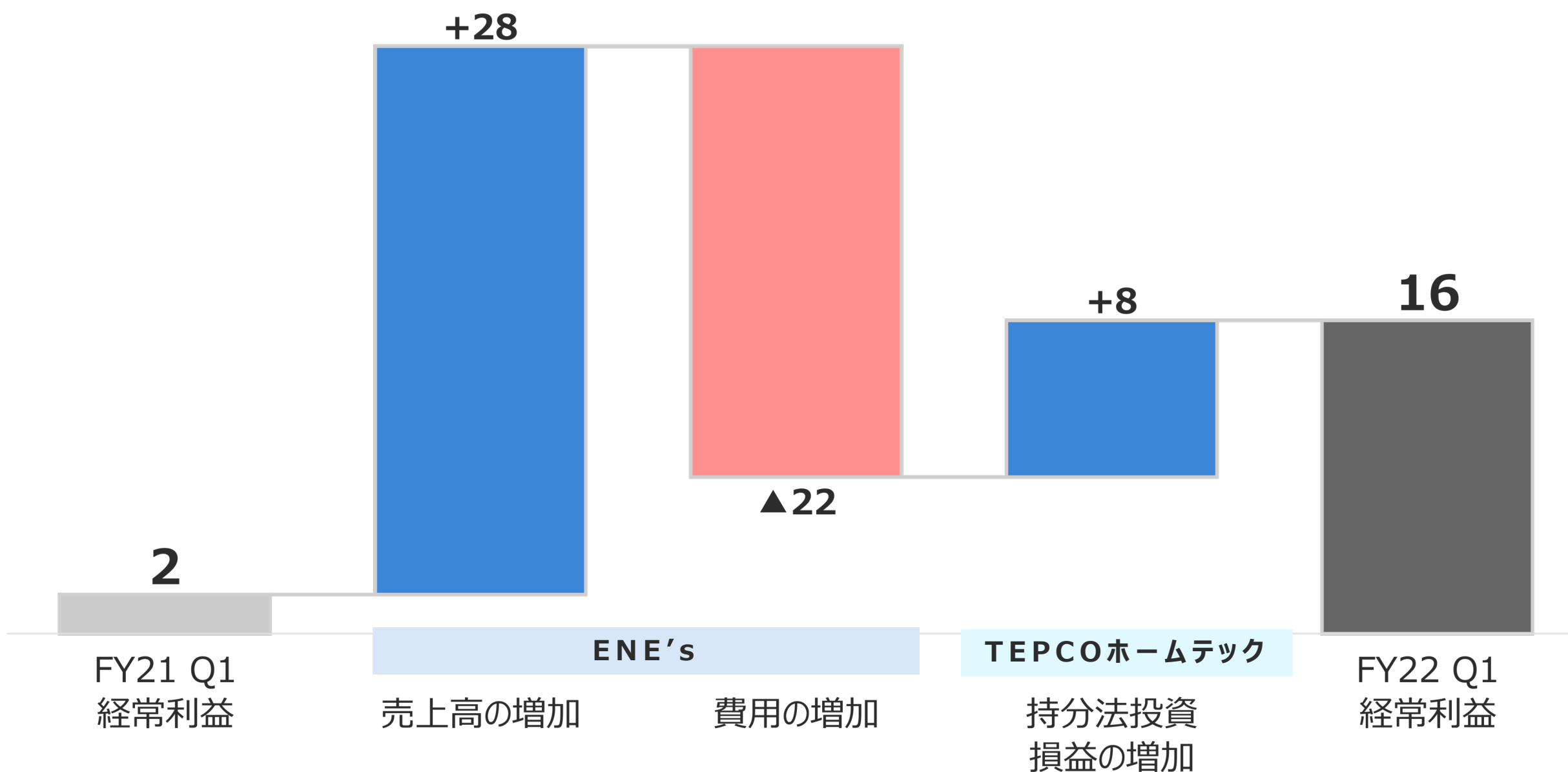
利益増減要因

- メンテナンス売上の増加
住宅会社向け及びエネルギー企業向け
いずれも受託好調に推移 (P.33)
- メンテナンス費用の増加
業容拡大に向けた先行投資
 - 新拠点開設費用 20百万円
(金沢オペレーションセンター)
 - インフラ・セキュリティ費用 10百万円

TEPCOホームテック及びENE's社いずれも増益を達成

③省エネサービス 経常利益 増減分析

(単位：百万円)

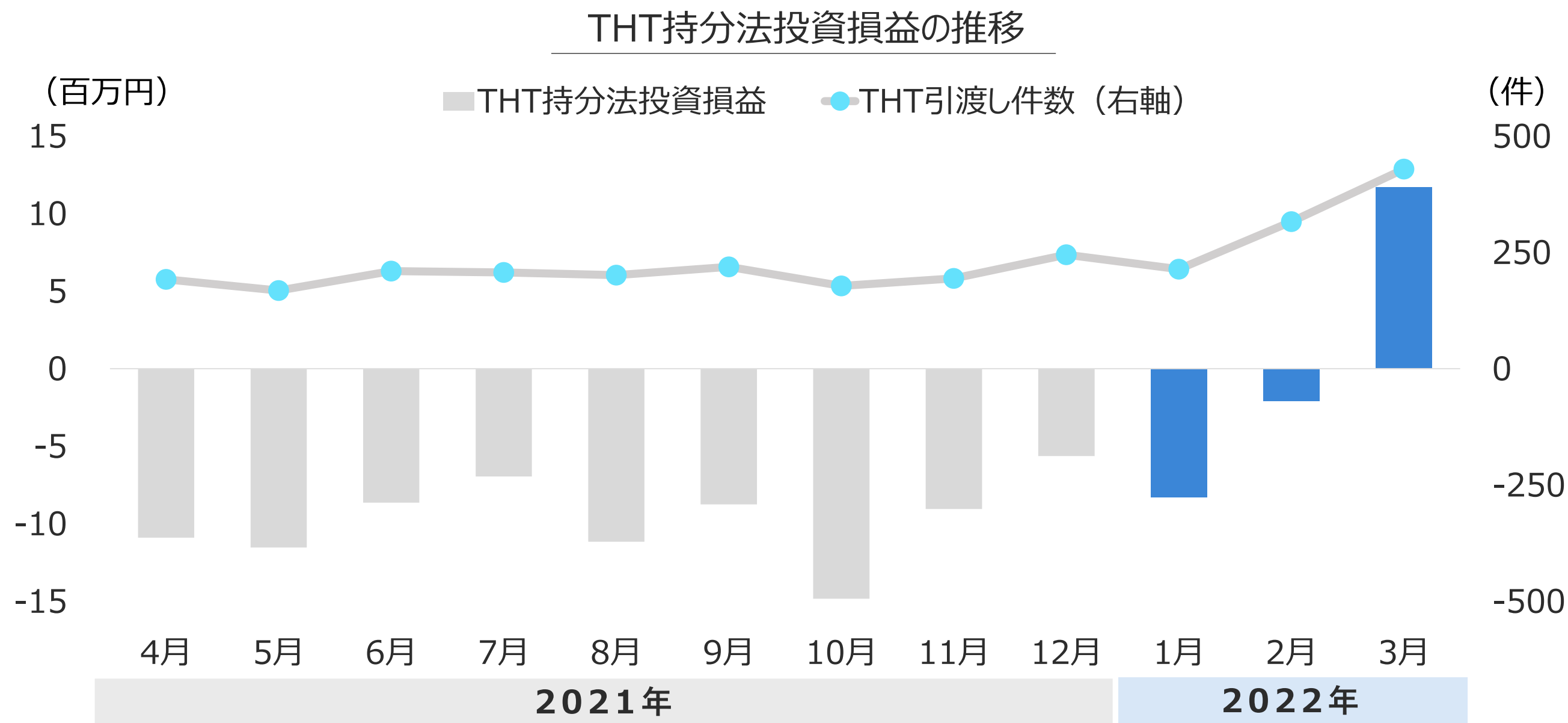


利益増加要因

- ①ENE's
TEPCOホームテックからの受託及び
エプコとの営業連携による受託増加に伴う
増収効果
- ②TEPCOホームテック
省エネ設備（太陽光・蓄電池等）の施工に
関する受託増加による増益（P.27）

THT持分法投資損益が黒字転換

2021年度は、東電EP社の営業自粛等の影響で赤字で推移したものの、受注件数の増加により2022年3月黒字転換を達成。昨年より住宅会社と提携を開始した新築エネカリサービスは、受注から工事引き渡しまでの期間が10ヶ月前後となります。今期より、昨年受注した物件の引き渡しが増加しており、今後も安定的な業績が見込まれます。



2022年12月期 予想 連結業績（前期比）

省エネサービス的大幅増益により、経常利益+35.2%増を見込む

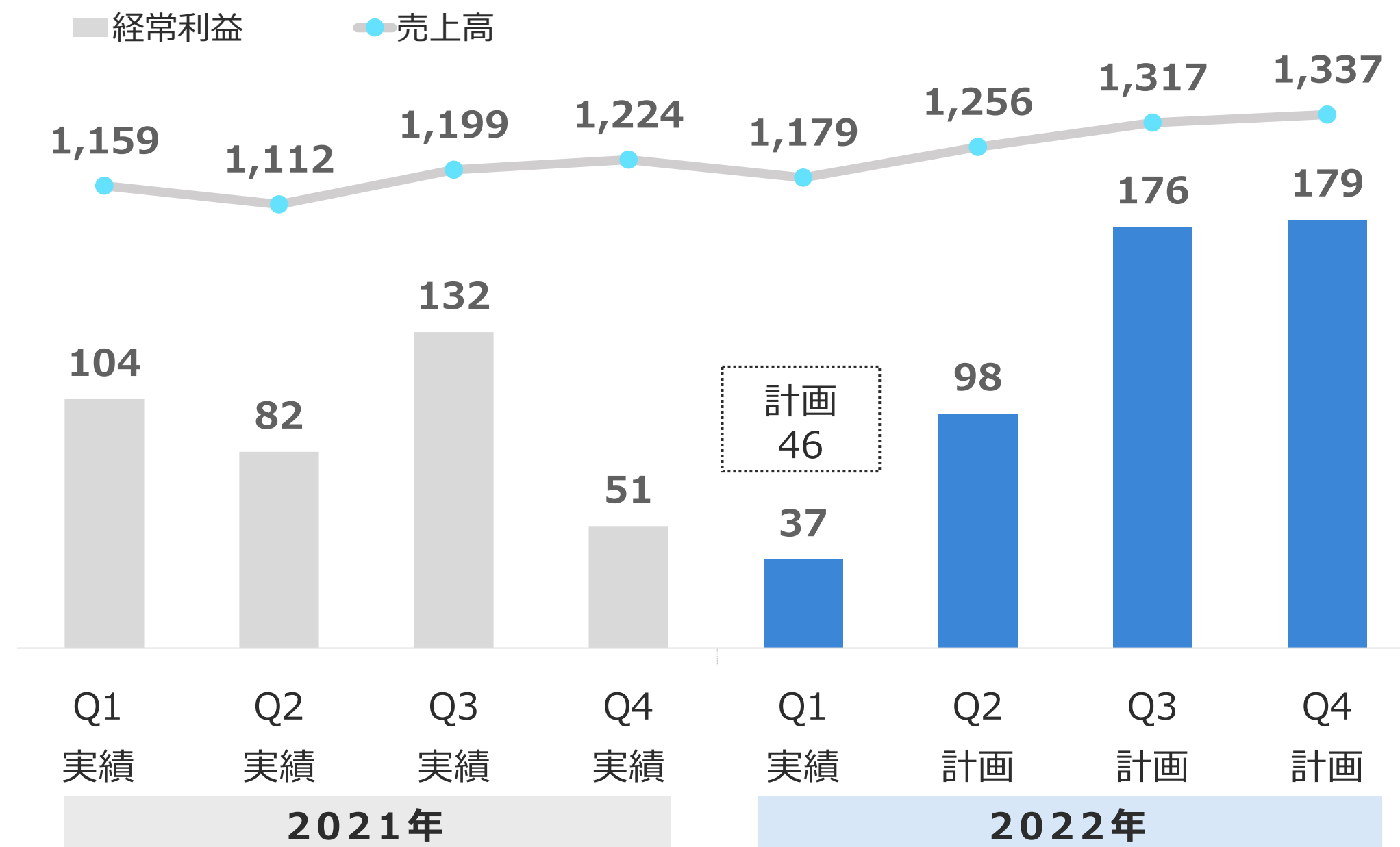
(単位：百万円)	FY21 実績	FY22 計画	増減	増減率	
売上高	4,696	5,105	+408	+8.7%	
経常利益	370	501	+130	+35.2%	
純利益	658	366	▲291	▲44.3%	※

※FY21実績では、特別利益として投資有価証券（ENECHANGE株式）売却益622百万円を計上

2022年12月期 連結業績 四半期推移

当Q1の経常利益減少は概ね計画通り
各事業の増益により、当Q2以降は利益回復する見通し

(単位：百万円)



業績推移コメント

前Q4（2021年10～12月）及び当Q1（2022年1～3月）は、先行投資及び一時的な売上減少による利益低下局面であり、当Q1の経常利益は、概ね想定通りの着地。

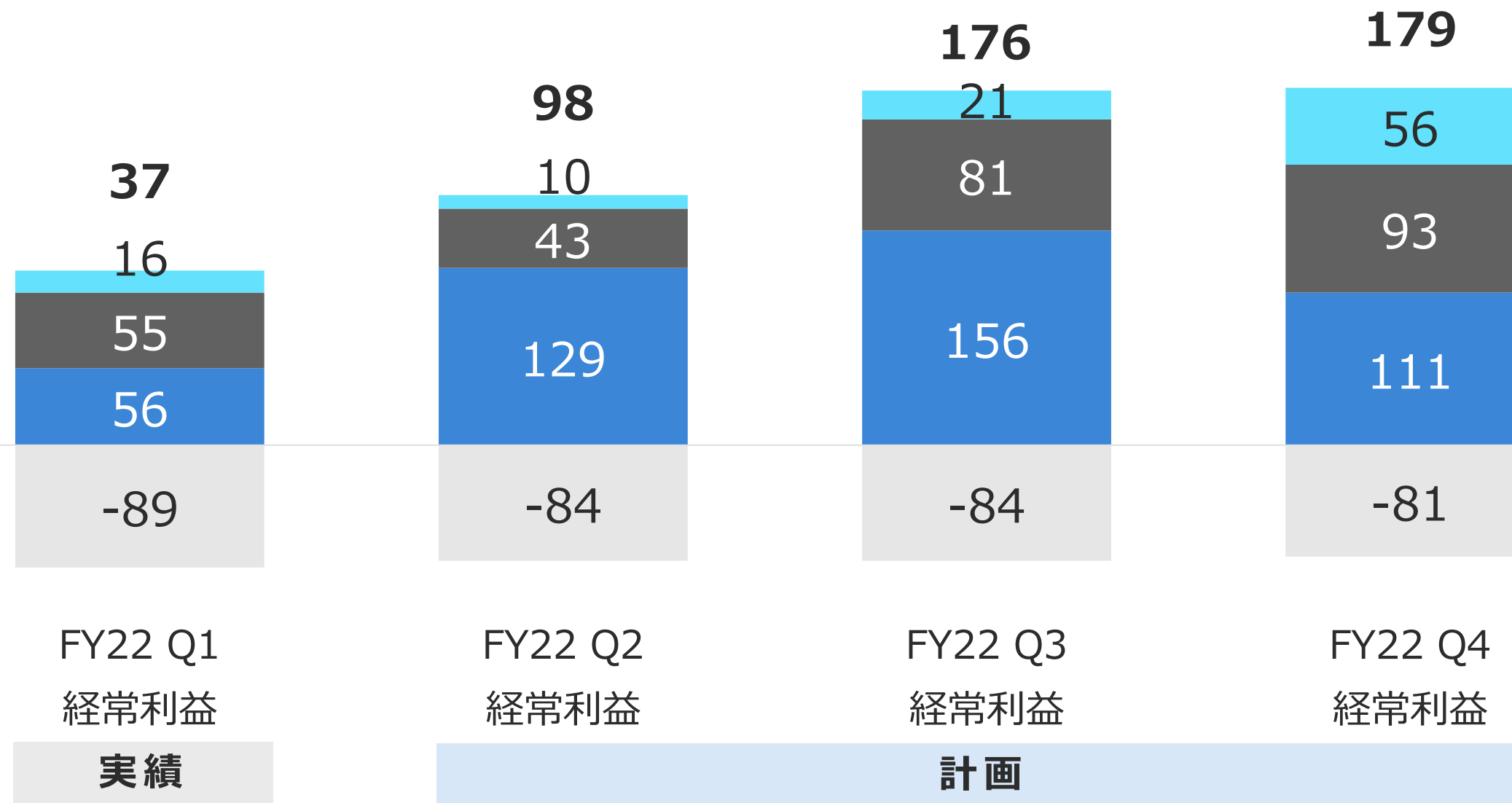
当Q2（2022年4～6月）以降は、各事業の利益が回復する見通し。

2022年12月期 連結経常利益 四半期別見通し

Q2以降は、各セグメントの増益により利益回復する見通し

(単位：百万円)

■ ①設計サービス ■ ②メンテナンスサービス ■ ③省エネサービス ■ その他（全社費用）



利益増加要因

- ①設計サービス
 - 1. 季節要因による住宅着工(持家)の回復 (P.31)
 - 2. 新規事業 (BIM関連) 売上の拡大 (P.32)
- ②メンテナンスサービス
 - 1. 新規受託案件 (住宅/電力系) 増加 (P.33)
- ③省エネサービス
 - 1. TEPCOホームテック及びENE's社の受託件数増加 (P.34)

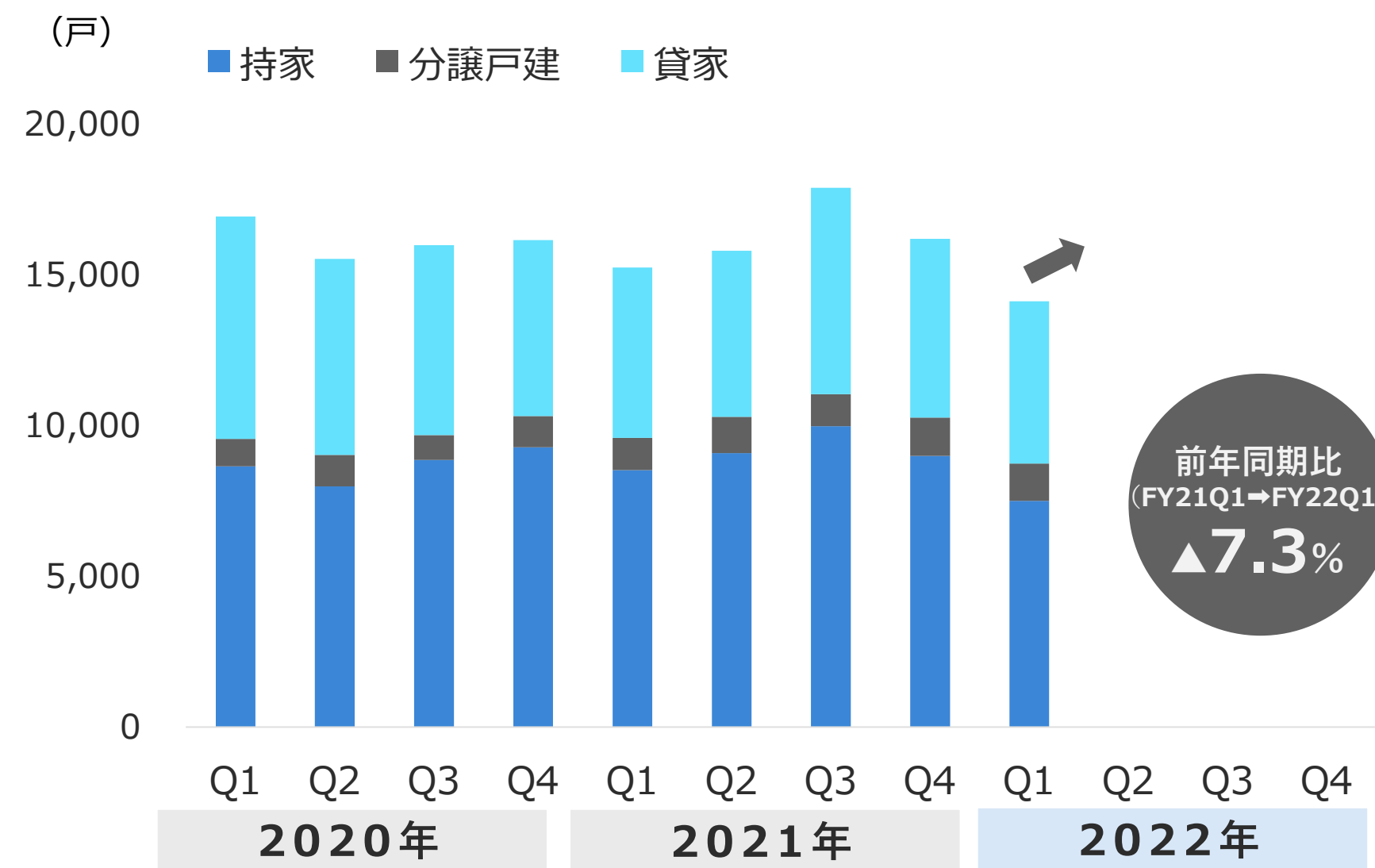
当Q1は住宅着工戸数（持家）の減少による受託減、Q2以降は回復の見込み

2022年1-3月は、マクロ指標である住宅着工戸数（持家）の減少に連動して当社の設計受託戸数（既存事業売上）も減少しております。2022年4月以降は、季節要因により住宅着工戸数（持家）の増加が見込まれ、当社の設計受託戸数（既存事業売上）も回復する見通しです。

新設住宅着工戸数（持家）



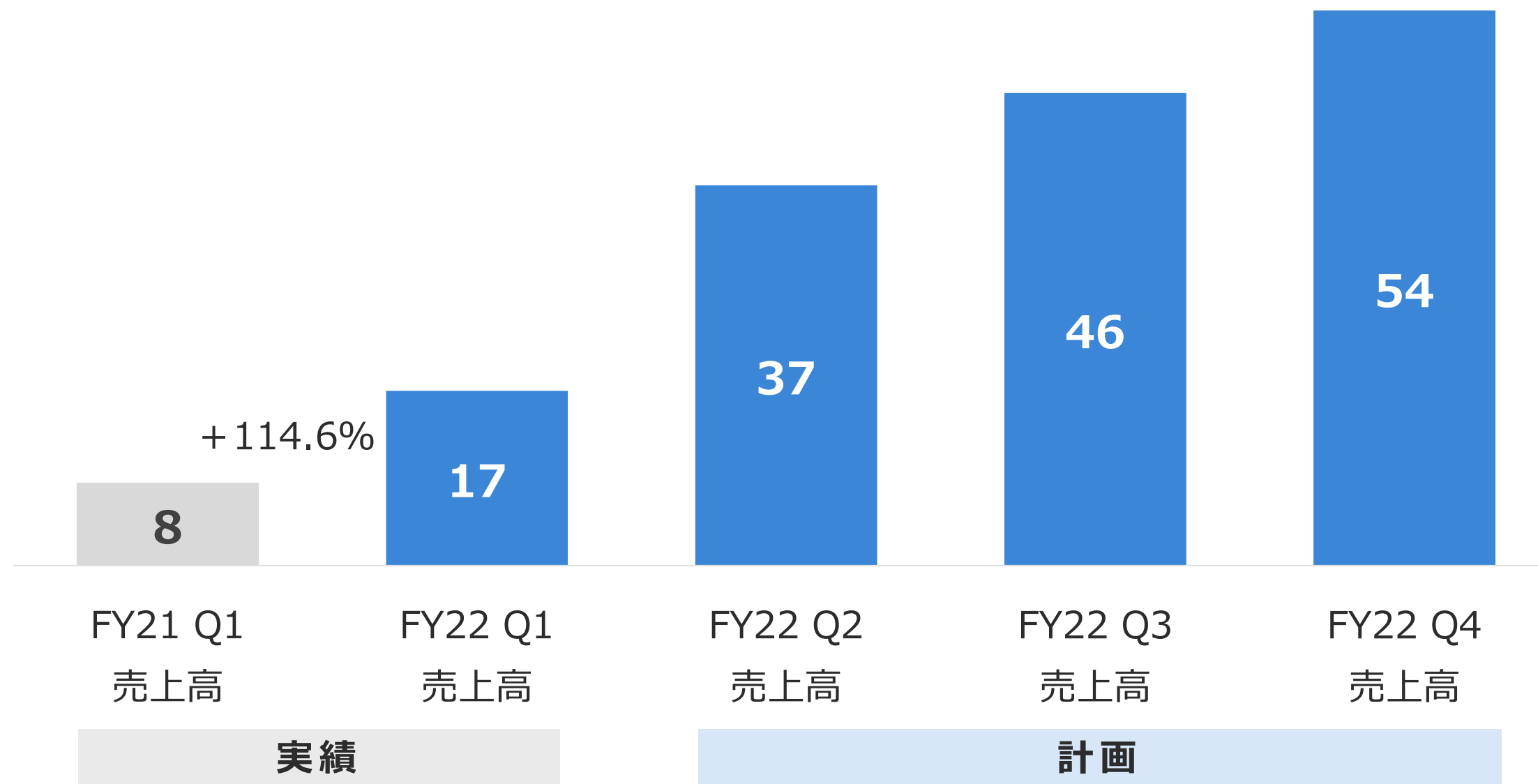
①設計サービス 設計受託戸数（給排水）



※ 国土交通省「建築着工統計調査」を基に当社で集計

新規事業（BIM・省エネ関連）売上が着実に増加する見通し

(単位：百万円)



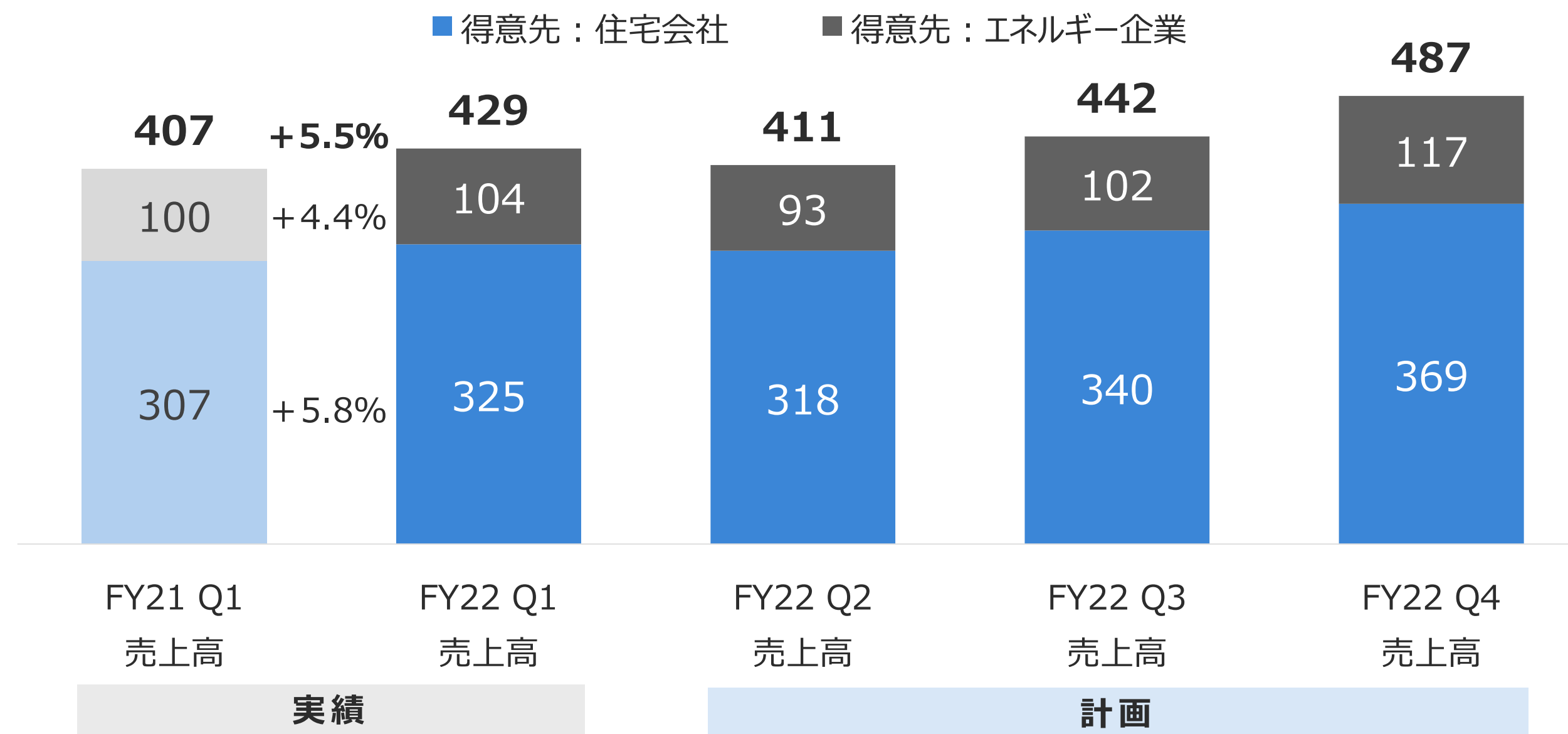
売上増加要因

1. BIM関連事業の増加
大手賃貸住宅会社向けコンサルティング業務（フルBIM）の受託を中心にQ2以降も売上増加見通し
2. 省エネ関連業務の受託
住宅における太陽光パネルの普及率向上の流れを受けて、住宅会社やTEPCOホームテック等から省エネ関連の設計・申請等の受託が増加する見通し

Q1は、住宅会社向け及びエネルギー企業向けいずれも受託好調に推移

Q2以降は、TEPCOホームテック+MEDX関連の受託増でさらなる拡大を目指す

(単位：百万円)



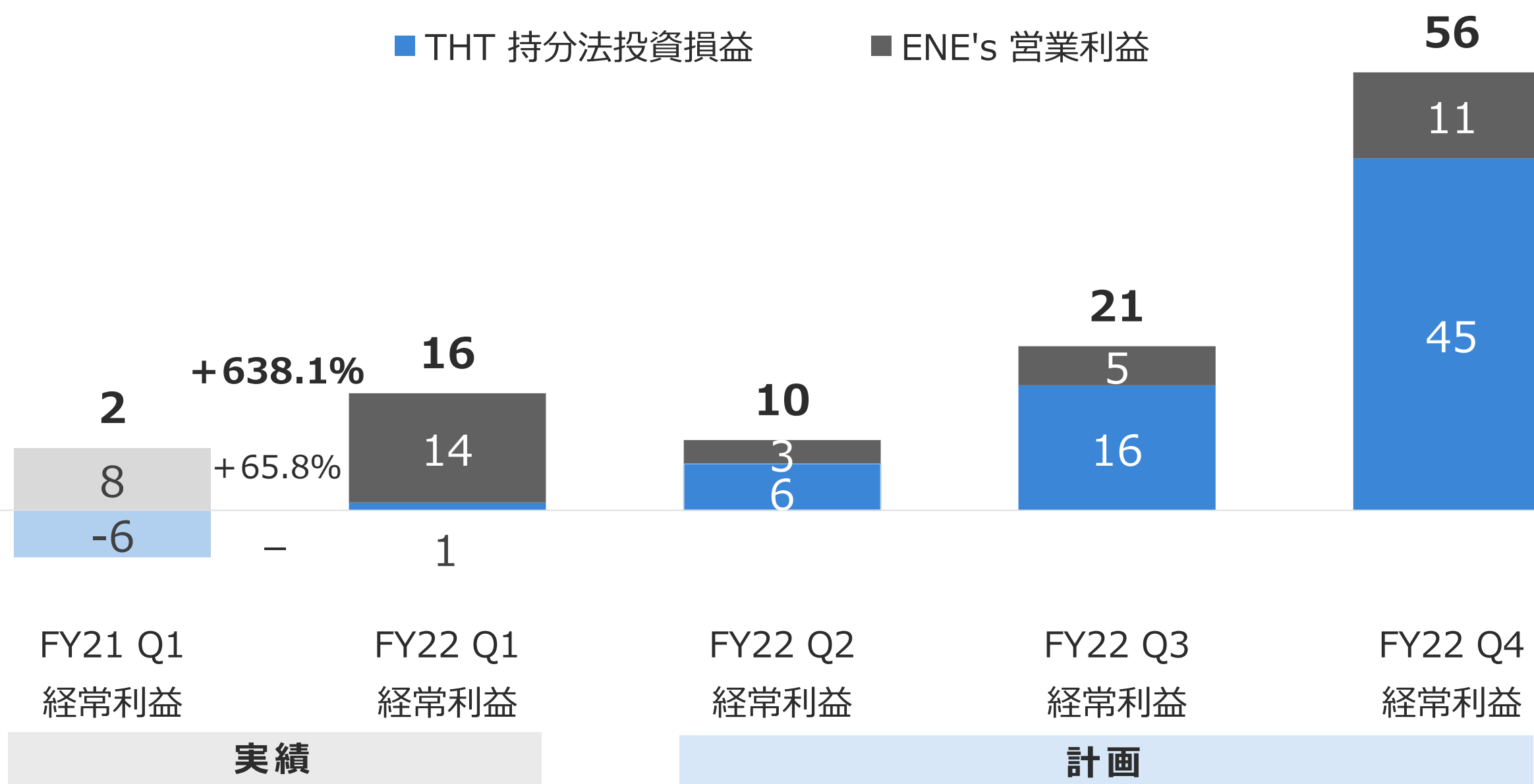
売上増加要因

- 住宅会社向け売上
 - Q1：既存得意先向け受託増加
 - Q2以降：MEDX関連の新規受託案件の増加
- エネルギー企業向け売上
 - Q1：TEPCOホームテック+新電力向け受託業務の増加
 - Q2以降：TEPCOホームテックの受注拡大に伴いさらなる受託増を見込む

TEPCOホームテック（THT）の受託増加に伴い、THT・ENE's社いずれも利益成長

(単位：百万円)

■ THT 持分法投資損益 ■ ENE's 営業利益



利益増加要因

- THT持分法投資損益**
 新築エネカリサービスの引き渡し増加（P.27）によりQ1の持分法投資利益は計画を上振れして着地
 Q2以降も工事受託の増加により、持分法投資利益の増加が続く見通し
- ENE's 営業利益**
 Q1（1～3月）は季節的に工事引き渡しが多い中、受託好調
 Q2以降もTHTからの工事受託増加に伴い、さらなる利益成長を目指す

TEPCOホームテックに対する運転資金の貸付を開始

新築向けエネカリサービス受注の急拡大に伴う運転資金の増加に対応 東京電力EP社と協調して、『最大7億円規模の融資枠』を設定

融資の背景

- 住宅会社と提携した新築エネカリサービスは、受注から工事引き渡しまでの期間が10ヶ月前後
- 今後、受注急拡大が見込まれており、運転資金の確保が必要

融資枠

- 東京電力EP社と協調して、出資比率に応じた『**最大7億円規模の融資枠**』を設定
 - ・ 東電EP社： 3.6億万円
 - ・ **エフコ** : **3.4億万円**

貸付条件

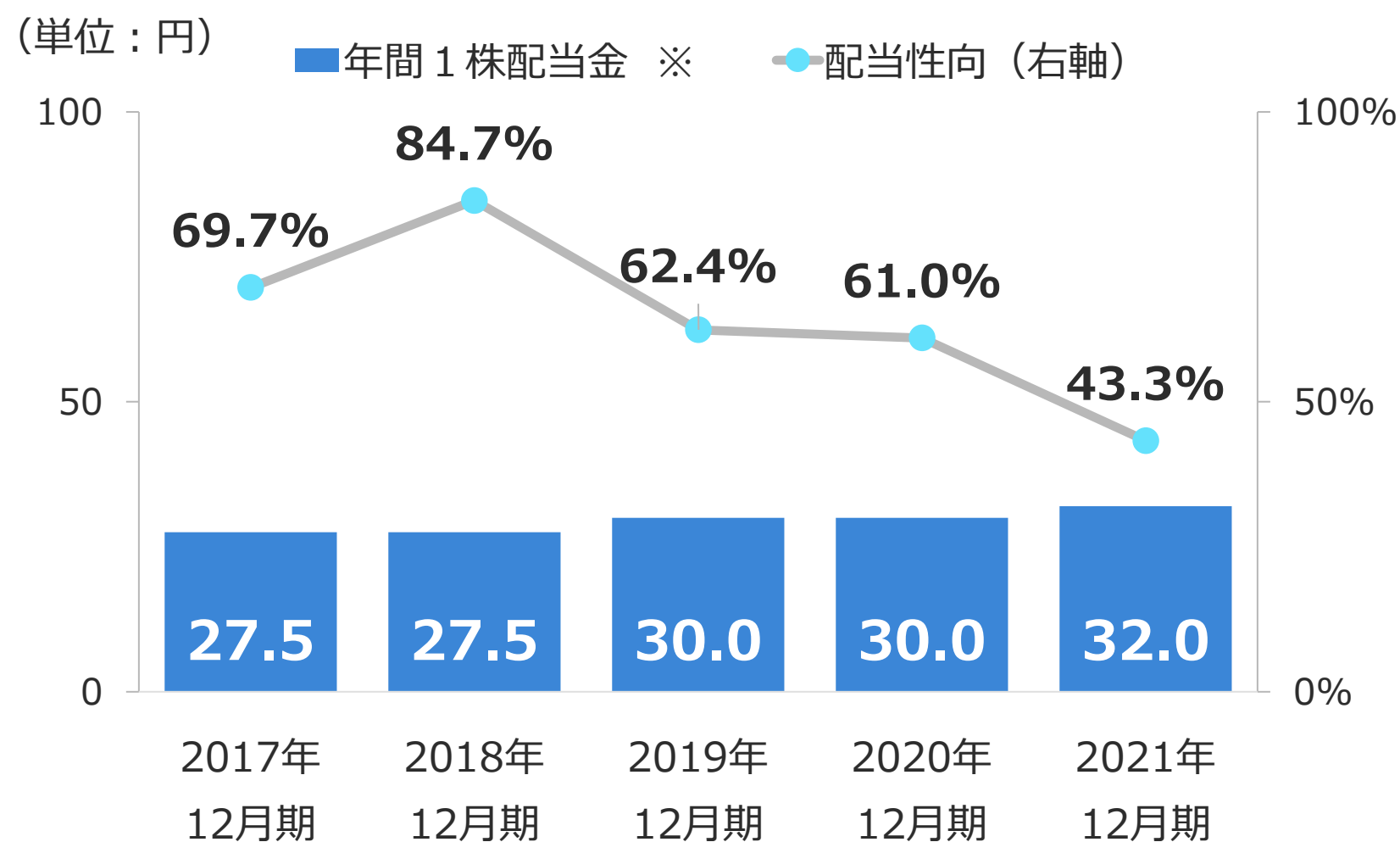
- 貸付： 受注状況に応じて毎月貸付を実施（2022年5月より開始予定）
- 返済： 各物件の入金に応じて随時返済
- 金利： 年0.6%

株主還元 | ① 配当方針

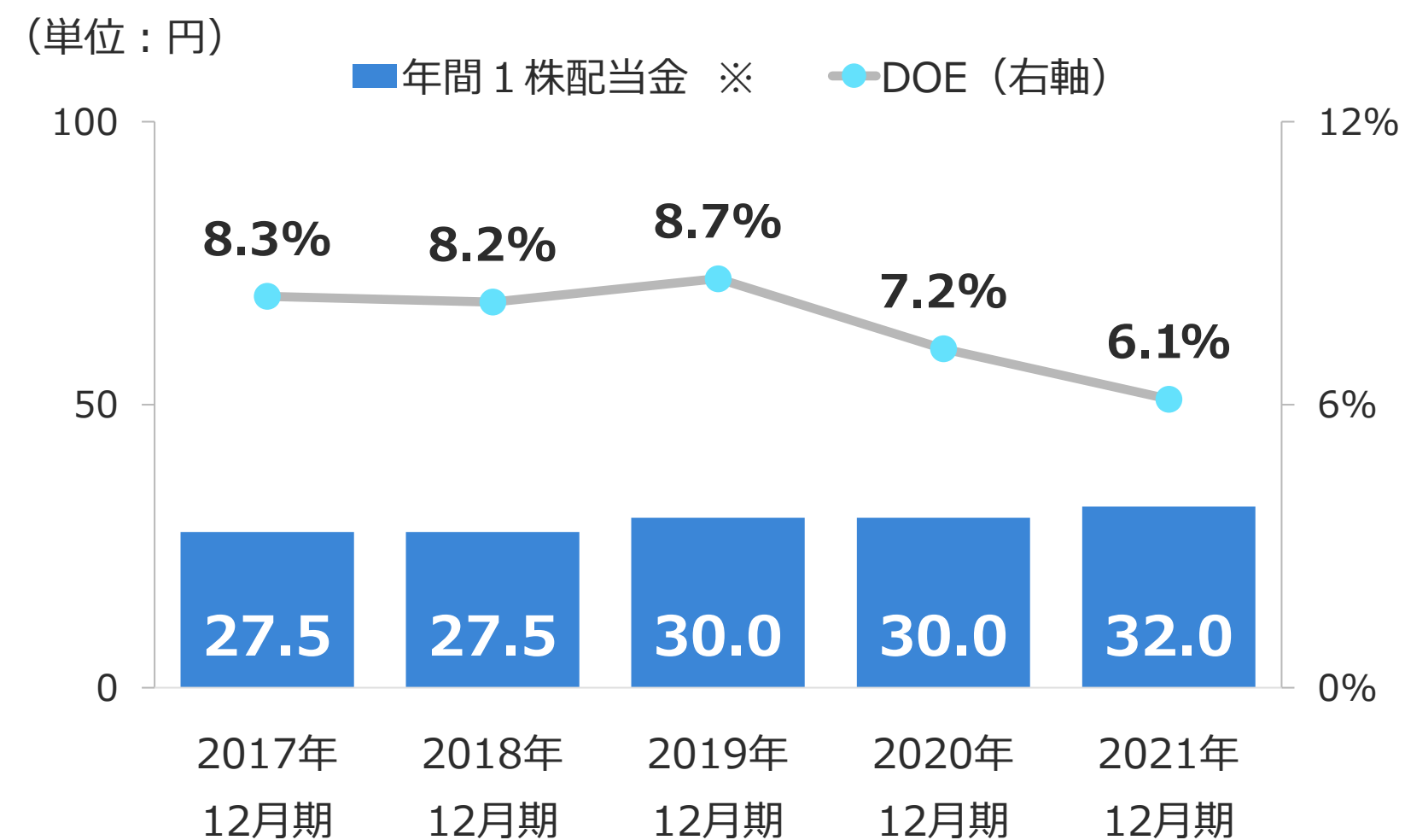
当社は、配当による利益還元を経営上の重要施策と位置付けており、現在および今後の事業収益を基に、将来に必要な内部留保等を総合的に勘案し、**連結配当性向50%及び純資産配当率（DOE）8%を目安**とした利益還元を**安定的に**実施する方針です。

なお、2021年12月期の配当性向及びDOEが目安を下回っているのは、配当性向はENECHANGE株式売却による純利益の増加、DOEはENECHANGE株式上場に伴う純資産の増加による影響によるものですが、安定的な配当を重視する観点から、今後におけるENECHANGE株式の株価推移を注視した上で、今後の配当政策に反映させる方針です。

【配当性向】



【純資産配当率（DOE）】



※ 株式分割調整後の1株あたり配当金

株主様だけでなく、当社及び地球環境にも有益な「三方よしの株主優待」を新設

抽選式株主優待 の内容	<ul style="list-style-type: none">➤ 『太陽光発電システム（100万円相当）を無償で設置する権利』を贈呈➤ 抽選で5名様（2022年度） 2022年上半期は1名様、下半期は4名様を予定 社会貢献活動の一環として、太陽光パネルの無償設置を毎年継続する方針
抽選対象となる 株主様	<ol style="list-style-type: none">①当社株式1単元（100株）以上を保有されている株主様 6月末日（上半期）、12月末日（下半期）の当社株主名簿に記載された株主様②当抽選に応募する手続を実施した株主様
設置可能場所	<ul style="list-style-type: none">➤ 当選者は設置場所を自由に指定することが可能➤ 設置条件：太陽光発電システムを設置可能な日本国内の戸建て住宅
抽選方法	<ul style="list-style-type: none">➤ 専用フォームからお申し込み頂き、厳正な抽選により当選者を選定➤ 抽選時の当選確率は保有株式数に応じて比例的に増加（上限1,000株）➤ 抽選時期：上半期は8月下旬、下半期は翌年2月下旬を予定



※ 詳細につきましては、2022年5月11日付開示資料『抽選式株主優待制度の新設に関するお知らせ』をご参照ください

(参考) 連結売上高 内訳

(単位：百万円)

	FY21 Q1	FY22 Q1	増減	増減率
売上高（連結）	1,159	1,179	+19	+1.7%
①設計サービス	535	504	▲30	▲5.7%
既存事業	527	487	▲40	▲7.6%
新規事業	8	17	+9	+114.6%
②メンテナンスサービス	407	429	+22	+5.5%
住宅系	307	325	+17	+5.8%
エネルギー系	100	104	+4	+4.4%
③省エネサービス（ENE's）	216	244	+28	+13.1%

(参考) 連結経常利益 内訳

(単位：百万円)

	FY21 Q1	FY22 Q1	増減	増減率
経常利益（連結）	104	37	▲66	▲63.9%
①設計サービス	120	56	▲63	▲53.2%
営業利益（連結）	112	47	▲65	▲57.8%
持分法投資損益 中国関連会社	7	8	+1	+16.1%
②メンテナンスサービス	68	55	▲13	▲19.6%
営業利益（連結）	68	56	▲11	▲17.3%
持分法投資損益 MEDX	-	-1	▲1	-
③省エネサービス	2	16	+13	+638.1%
営業利益（連結）	8	14	+5	+65.8%
持分法投資損益 TEPCOホームテック	-6	1	+8	-
その他（全社費用・営業外損益）	-86	-89	▲3	-

Challenge to Evolution

建築DX × 脱炭素

01. 会社概要

02. 新事業の概況（中期経営計画）

03. 2022年12月期 第1四半期決算概況

04. Appendix.

HCDs HOUSING
CARBON NEUTRALITY
DIGITAL SOLUTIONS

経営理念

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。

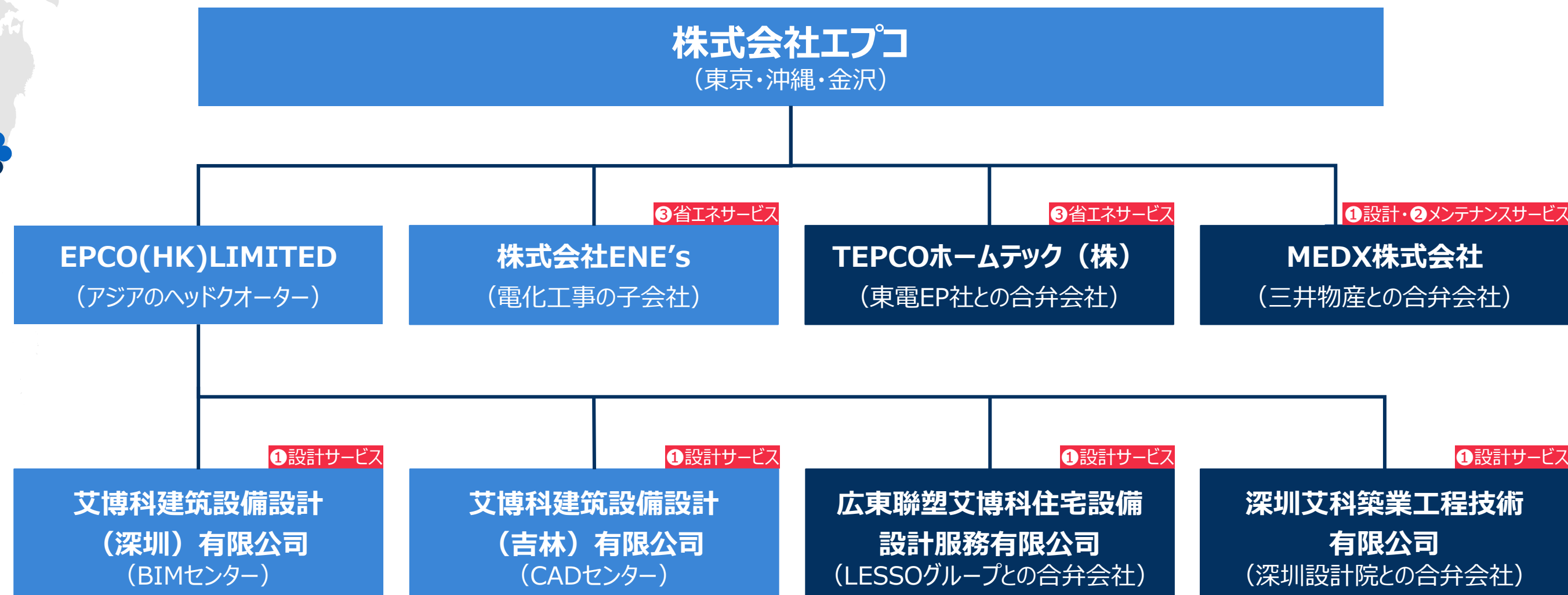
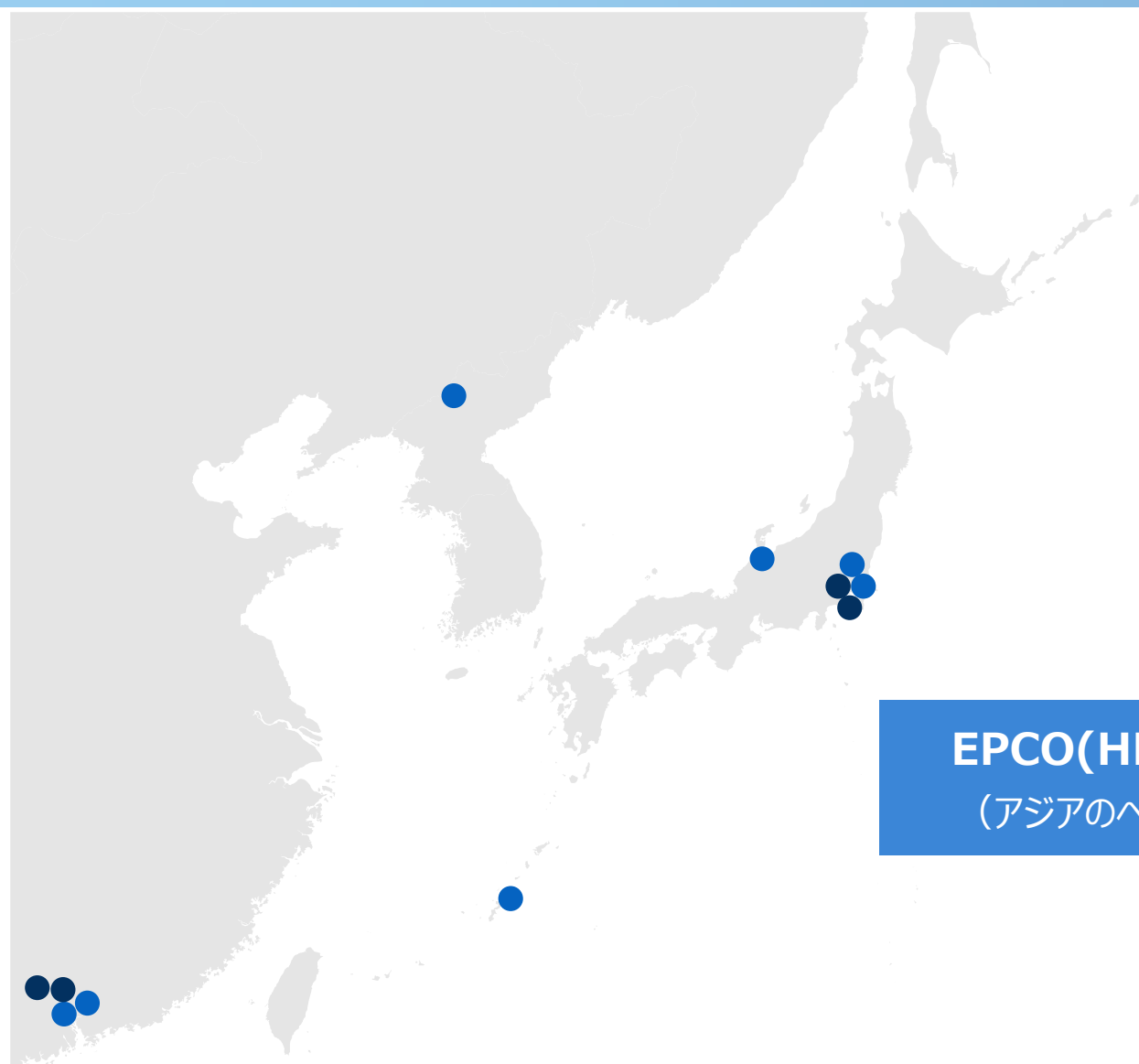


代表取締役グループCEO

岩崎 辰之

会社名	株式会社 エプコ	
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	493名 (連結793名) 臨時社員・派遣社員含む ※2021年12月31日時点	
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	田村 正
	社外取締役 (監査等委員)	勝又 智水
	社外取締役 (監査等委員)	秋野 卓生
	社外取締役 (監査等委員)	渡邊 将志
執行役員	D-TECH事業部長	金 柁 田
	H-M事業部長	浦山 貴継
	情報システム本部部長	楊 超

エプコグループの構成



連結子会社 関連会社

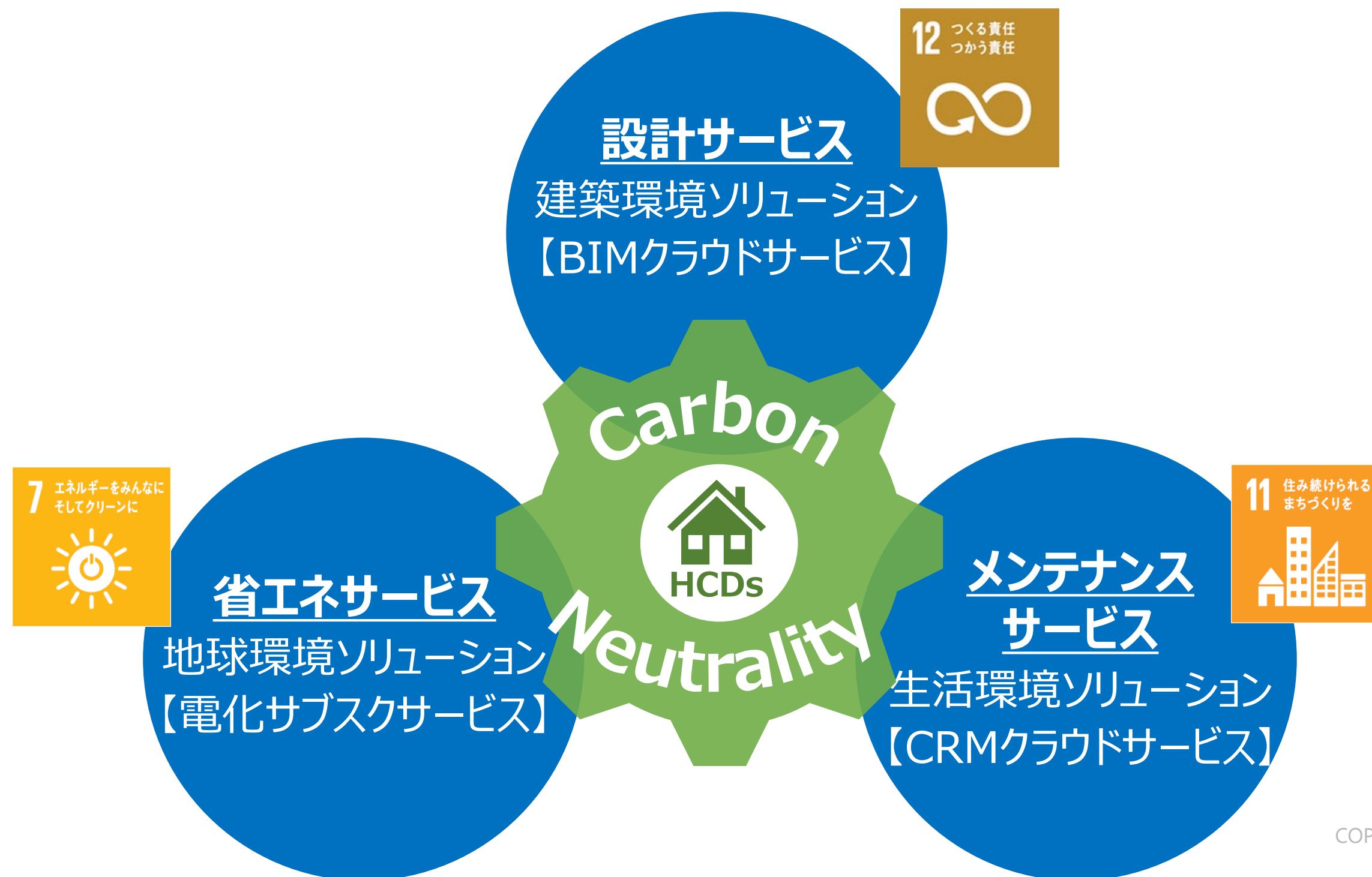
Challenge to Evolution 建築DX × 脱炭素

- 2022 ● 金沢オペレーションセンター 設立
MEDX株式会社 設立
- 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
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
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 ● 株式会社エプコに改組
- 1990 ● 有限会社エプコ設立

HCDs HOUSING
CARBON NEUTRALITY
DIGITAL SOLUTIONS

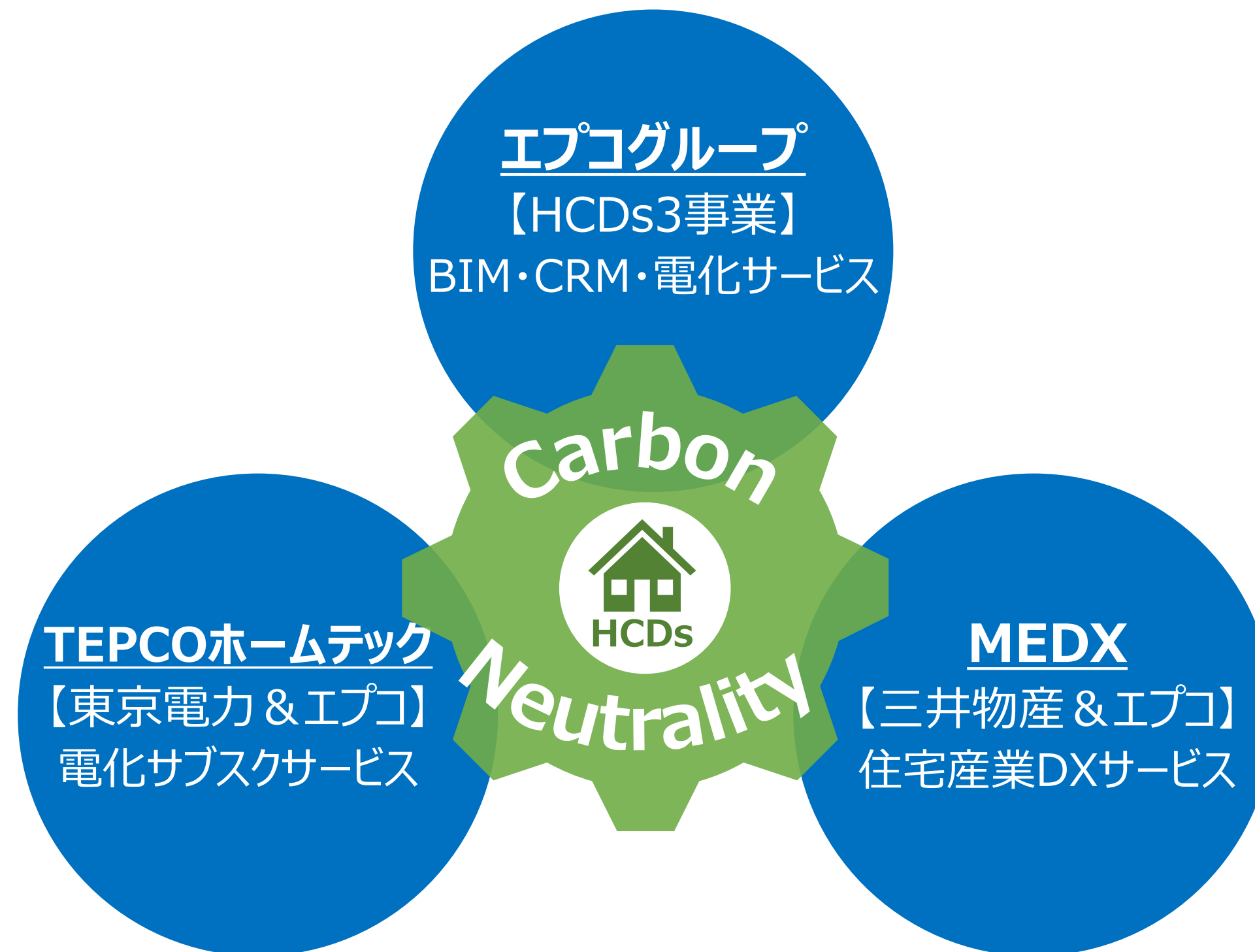
HCDs : Housing Carbon Neutrality Digital Solutions

エプコグループは住まい・暮らし・地球環境をデジタル技術で支えます。



パートナーシップ経営

エプコグループはパートナー企業と協働し永続的な成長を目指します。



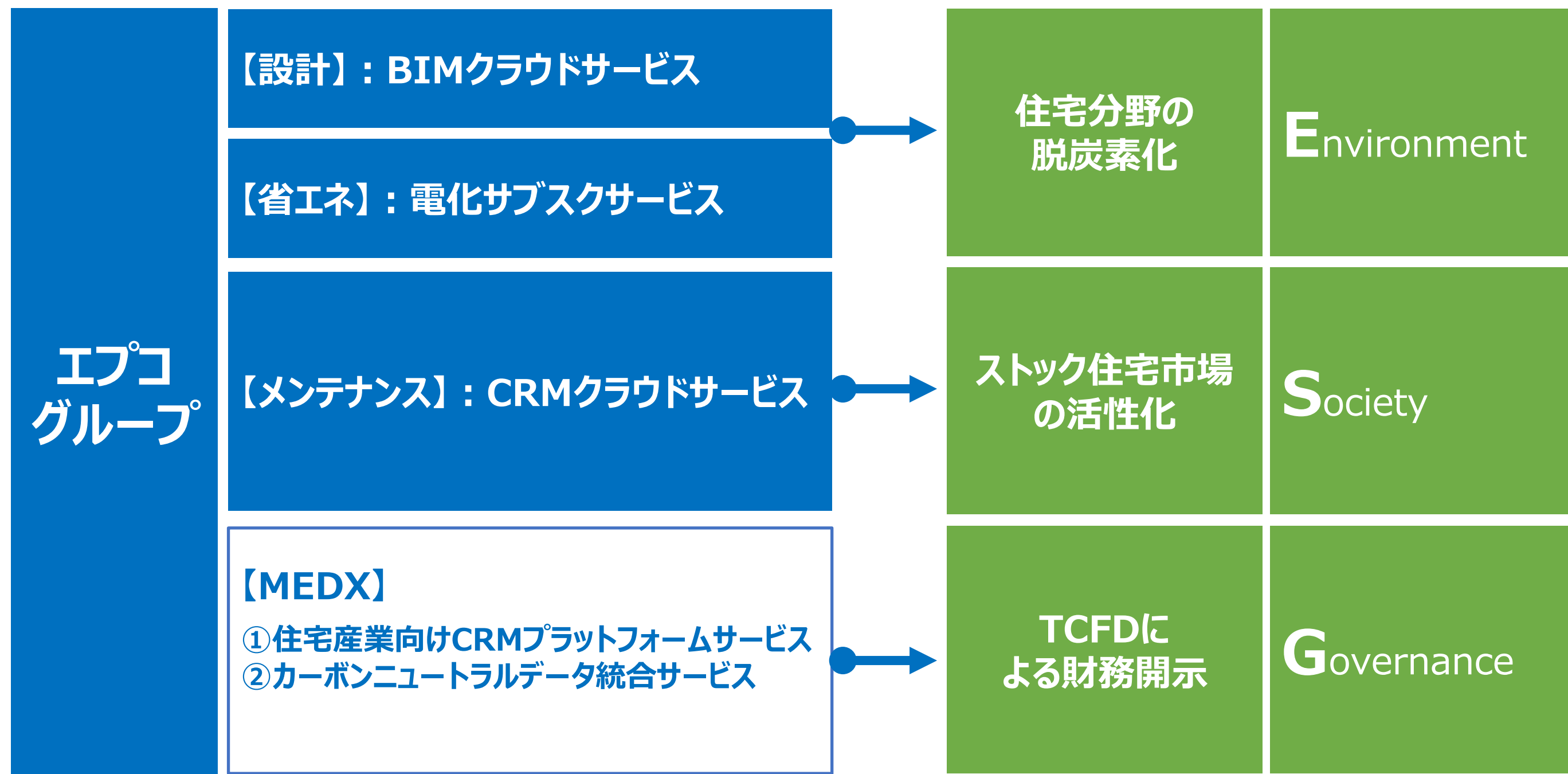
脱炭素化とデジタル化の加速はエプコの各事業にとって追い風に

サービス	外部環境
設計 【新築】	<ul style="list-style-type: none">● 高齢化、人手不足、資源高で現場効率化やコスト抑制ニーズの高まり● 国内CO2排出量における家庭部門の割合は16%と高い数値。※
メンテナンス 【既築】	<ul style="list-style-type: none">● 新築減少、ストック住宅増加でメンテナンス効率化ニーズの高まり● ストック累計54百万戸のリフォーム、買取再販の営業支援ニーズの高まり
省エネ 【新・既築】	<ul style="list-style-type: none">● 大手企業を中心に脱炭素化が加速、再エネ（PV）ニーズの高まり● 人手不足、物不足で施工力確保のニーズが高まる
MEDX	<ul style="list-style-type: none">● デジタル化による生産性改善とストック住宅ビジネスへのニーズ高● TCFD[※]スコープ3（サプライチェーンのCO2排出量算出）対応のニーズ高




※国立環境研究所「日本の温室効果ガス排出量データ（1990～2020年度）速報値」

※TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）

住宅分野の脱炭素化とストック住宅市場の活性化をデジタル技術で支援

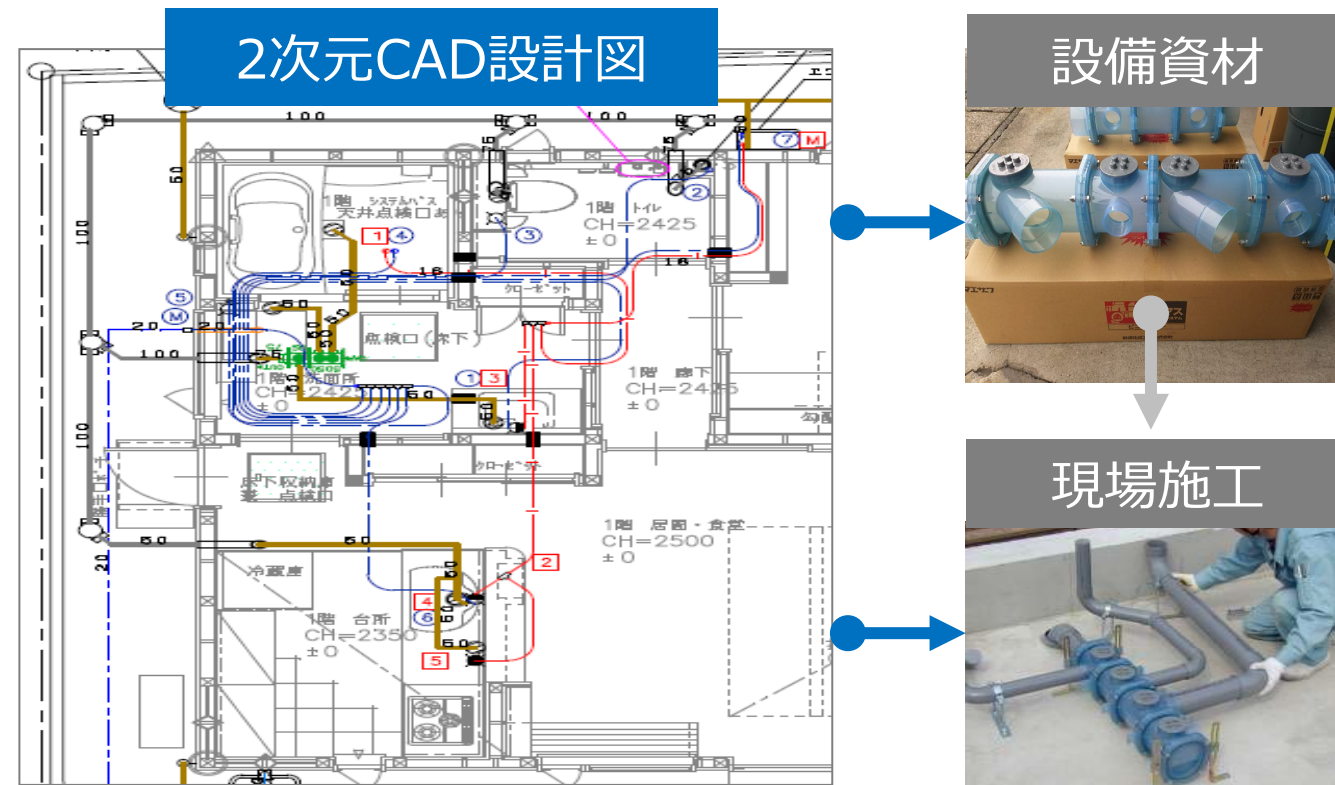


エプコグループのESGの取り組み

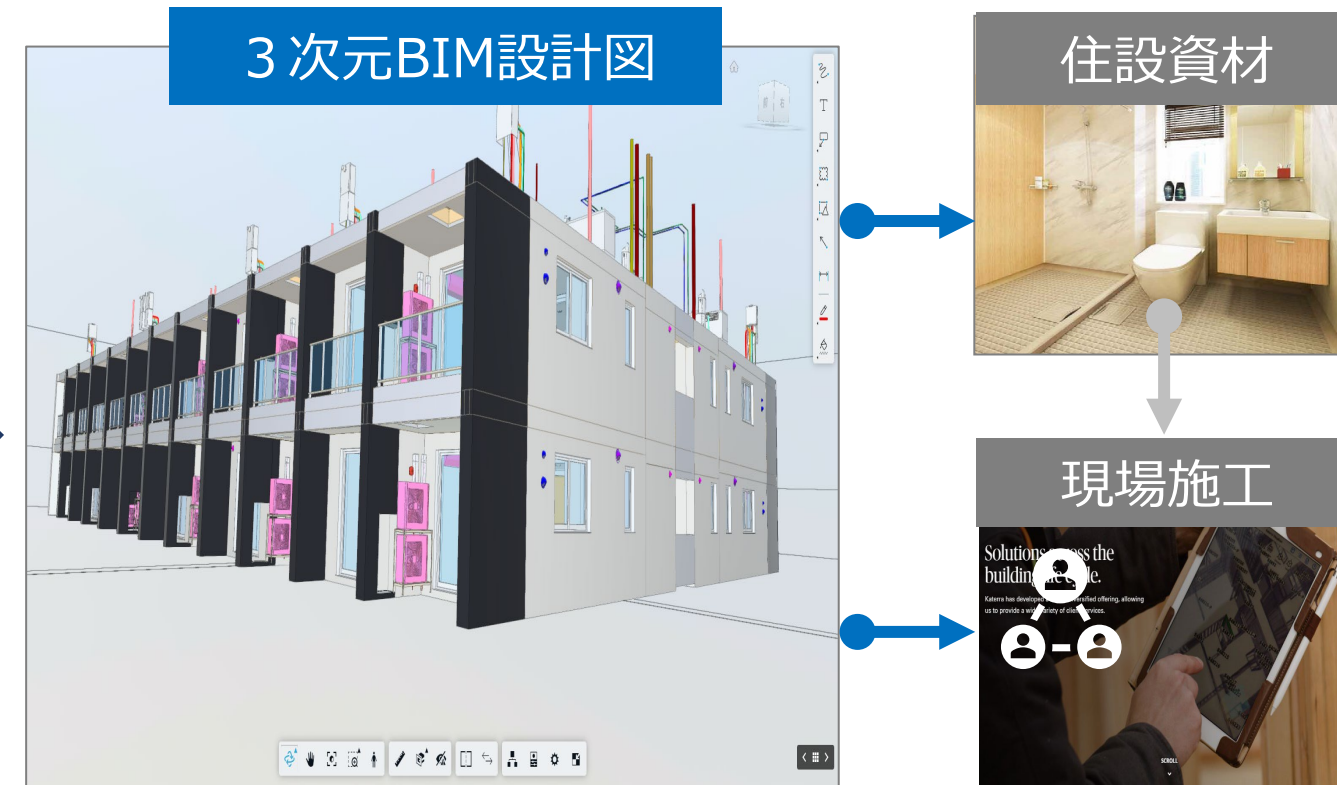
	テーマ	概要	当社の主な取り組み	SDGs
環境 E	事業活動を通じた 環境保全	プレファブ化による産廃削減 BIMによるCO ₂ 排出量の見える化	住宅設備の最適設計とプレファブ化により産業廃棄物を削減 BIM設計による建築段階でのCO ₂ 排出量の算出	12 つくる責任 つかう責任 
		省エネ機器設置によるCO ₂ 削減	太陽光パネルや蓄電池等の省エネ機器設置によるCO ₂ の削減 初期費用0円、定額利用サービスによる省エネ機器の普及に貢献	7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに 
	環境負荷低減	IT活用による印刷物の削減	ITを活用した設計図面チェック時のペーパーレス化による印刷物の削減	
社会 S	居住者	居住者との関係	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	住宅会社等のお客さまとの関係	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46%、外国人従業員比率37%（2021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 G	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57%（7名中4名） コーポレートガバナンス報告書 https://ssl4.eir-parts.net/doc/2311/ir_material6/174682/00.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施 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事業への変革：①設計サービス（旧D-TECH事業）

これまでのビジネスモデル



これからのビジネスモデル



ツール

- ・2次元CAD（汎用化）
- ・DX効果：小

- ・3次元BIM（デジタル化）
- ・DX効果：大

サービス

- ・設備設計（配管中心）
- ・単価、利益：小

【環境：E】住宅分野の脱炭素化

- ・建築のフルBIM設計、CO2排出量の算出
- ・単価、利益：大

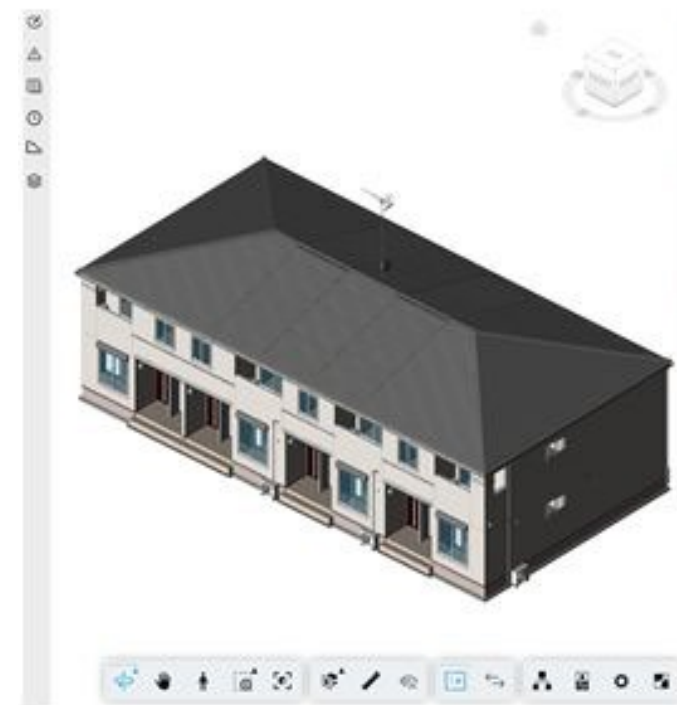
顧客

- ・大手住宅会社（戸建）
- ・対象企業：限定

- ・大手（戸建・賃貸・分譲）、ゼネコン、店舗
- ・対象企業：拡大

既存取引先の手住宅会社でBIM設計ニーズが高まり、本格採用に向けてトライアル継続中

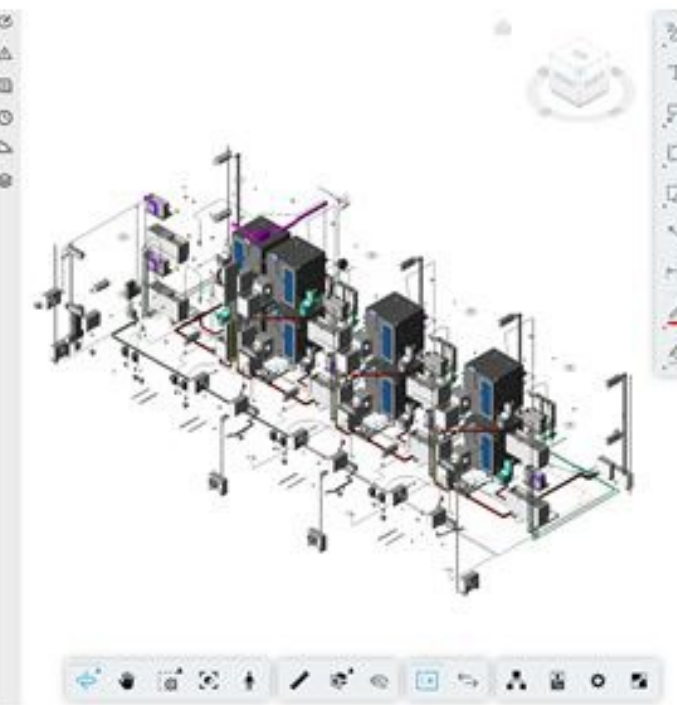
フルBIM設計図



意匠設計図



構造設計図



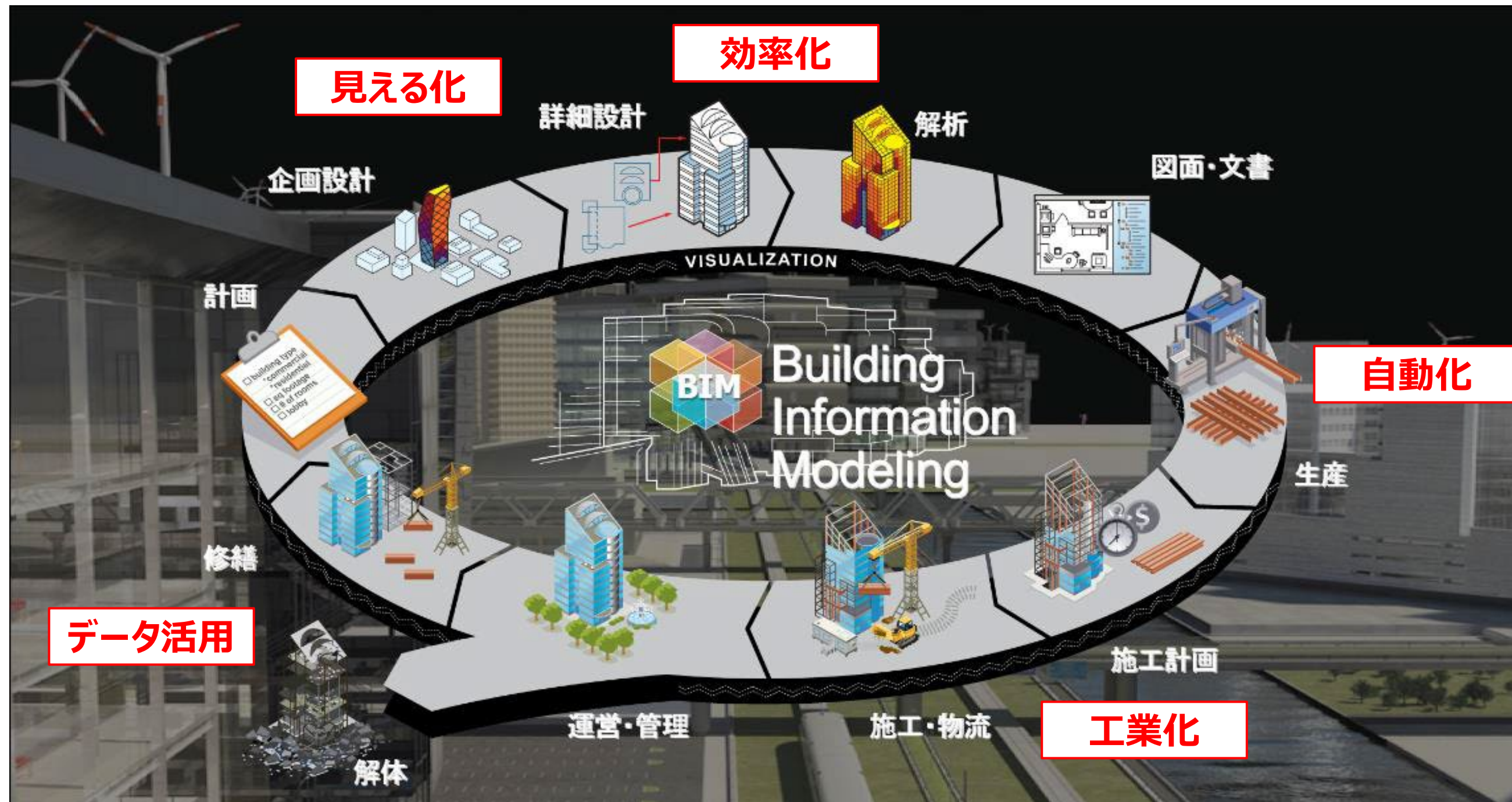
設備設計図

参考：BIMとは Building Information Modeling 略語

BIMとは：3次元CAD+ 属性データ=建築デジタルツイン

コンピュータ上に作成した主に三次元の形状情報に加え、室等の名称・面積、材料・部材の仕様・性能、仕上げ等、建物の属性情報を併せ持つ建物情報モデルを構築するシステム。

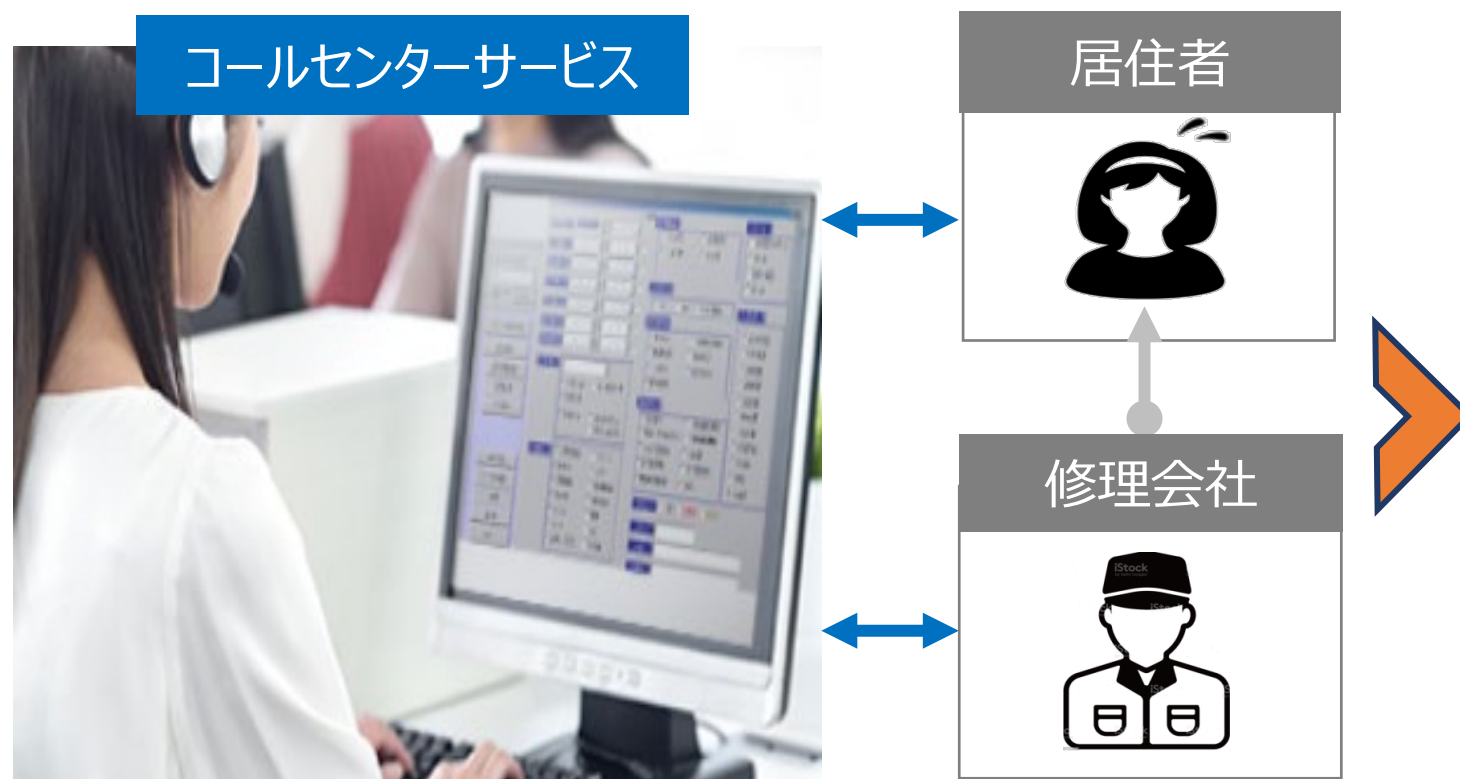
出所：国交省



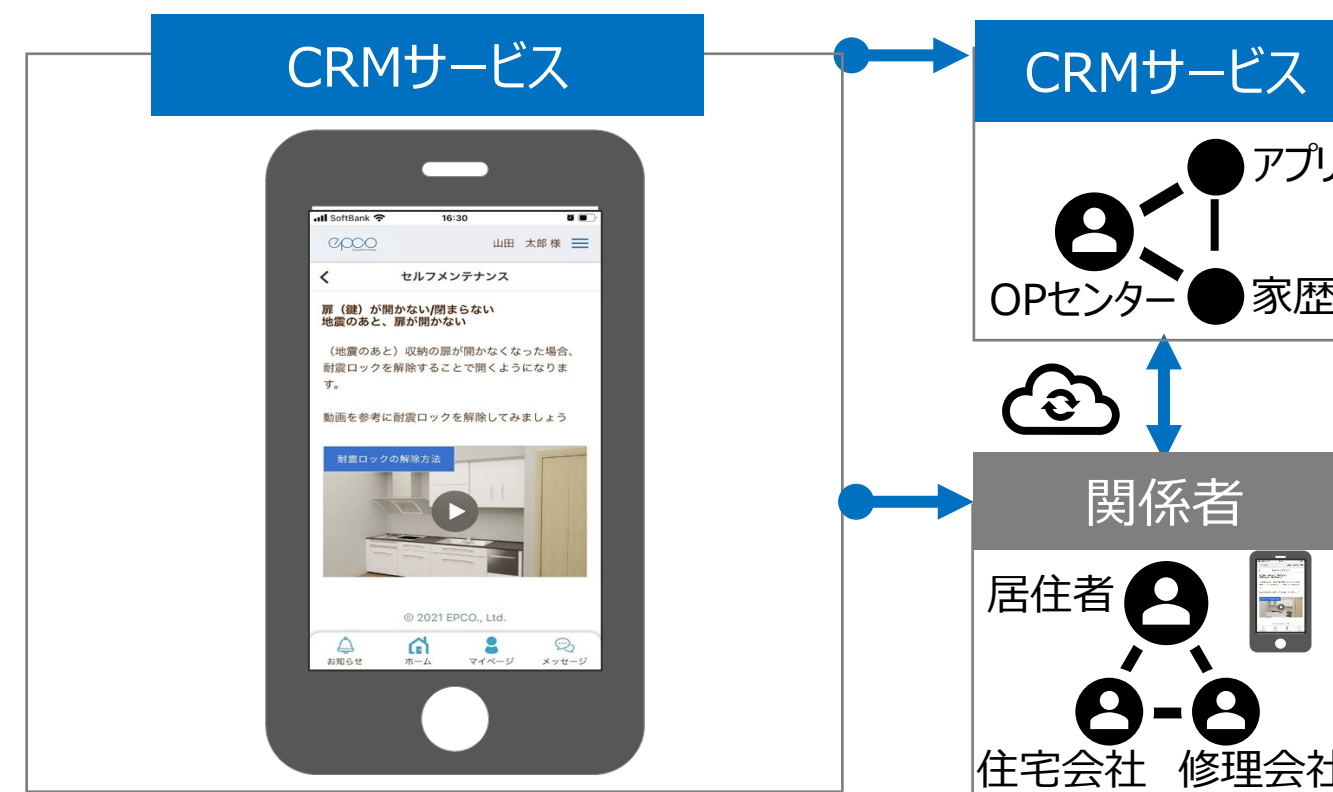
出所：AUTODESK

ESG事業への変革：②メンテナンスサービス（旧H-M事業）

これまでのビジネスモデル



これからのビジネスモデル



ツール

- ・電話（汎用化）
- ・DX効果：小

- ・家歴アプリ（デジタル化）
- ・DX効果：大

サービス

- ・コールセンター（メンテナンス）
- ・単価、利益：小

- ・CRM（メンテナンス・点検・販促・データ共有）
- ・単価、利益：大

【社会性：S】
中古住宅市場の活性化

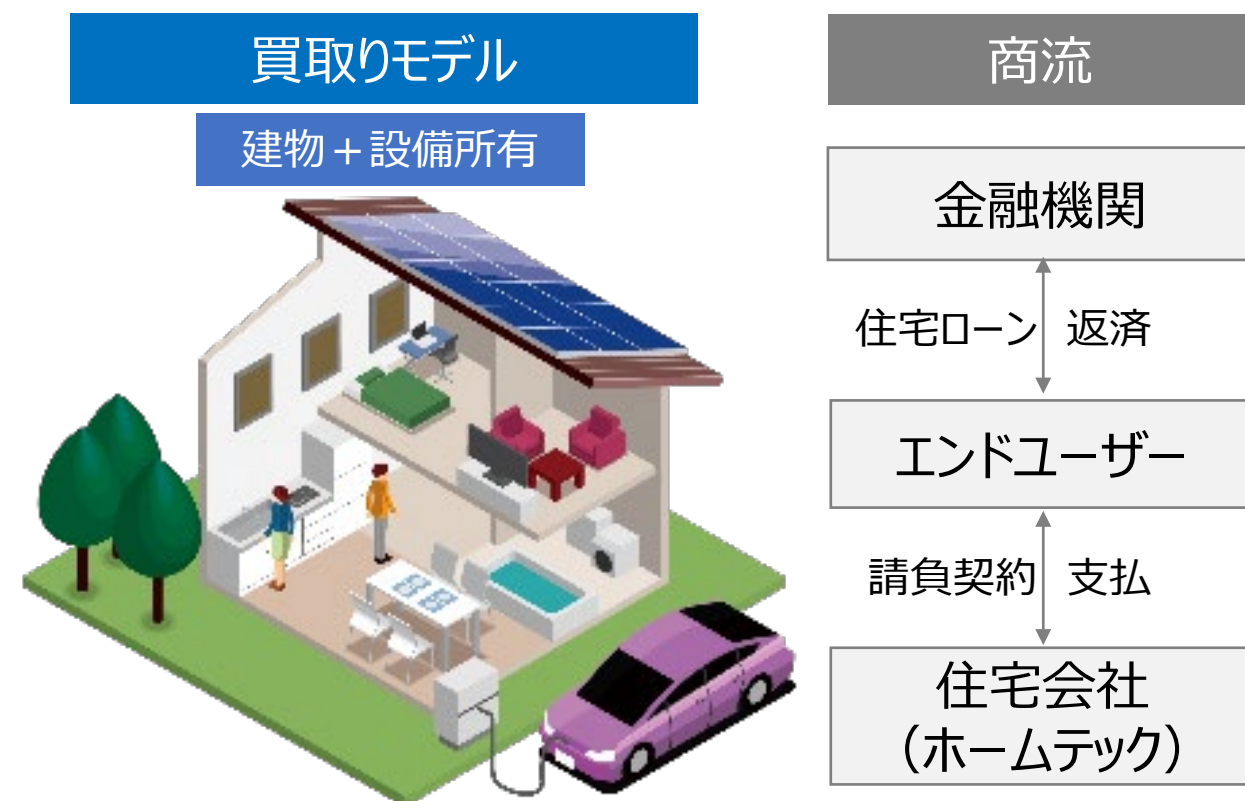
顧客

- ・大手ハウスメーカー（戸建）
- ・対象企業：限定

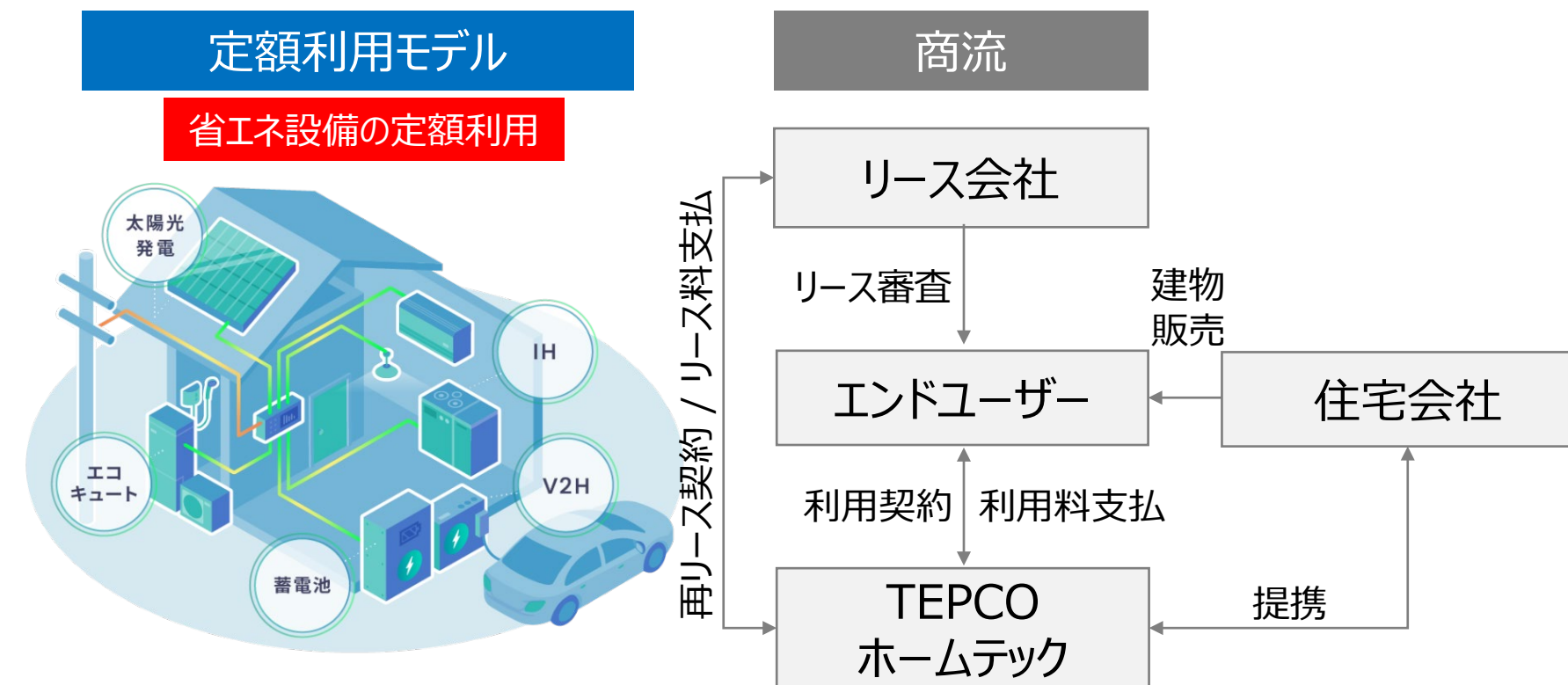
- ・大手住宅会社、TEPCOホームテック、MEDX
- ・対象企業：拡大

ESG事業への変革：③省エネサービス（旧E-Saving事業部）

これまでのビジネスモデル



これからのビジネスモデル（エネカリ）



契約

- ・住宅ローン（建物・設備一体）
- ・期間：長期（30-35年）

- ・リース契約（設備のみ）
- ・期間：中期（10-15年）

モデル

- ・省エネ設備の工事請負モデル
- ・単価、利益：小

- ・省エネ設備の定額利用料モデル
- ・単価、利益：大

【環境：E】
住宅分野の脱炭素化

顧客

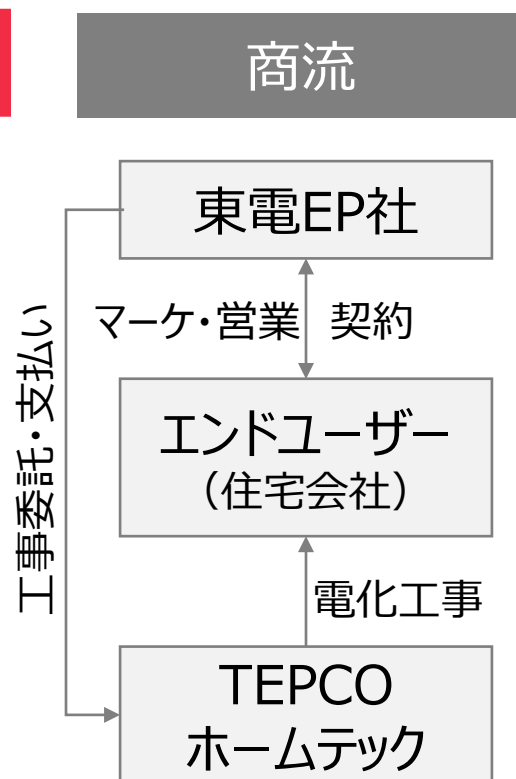
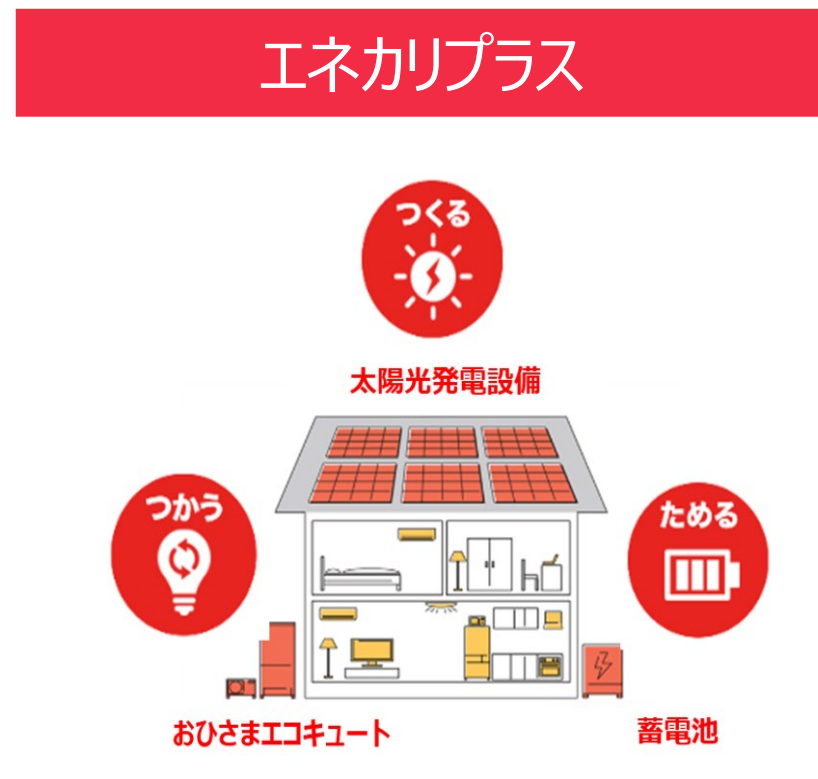
- ・新築：住宅会社
- ・既築：リフォーム会社

- ・新築：住宅会社経由でエンドユーザーへ直販
- ・既築：エンドユーザーへの直販

③省エネサービス：新商品（エネカリプラス）で顧客層拡大

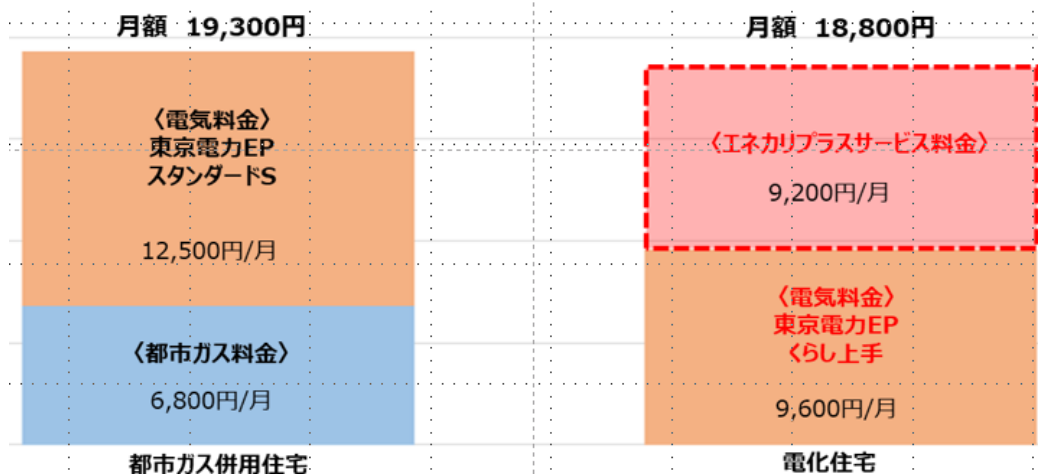
東京電力エナジーパートナー社の新たな電化サービス（エネカリプラス）の受付開始

エネカリプラスのビジネスモデル



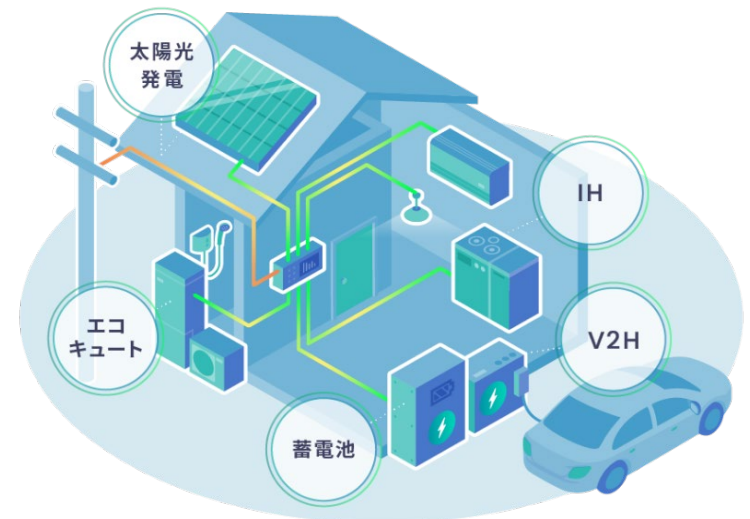
メリット

- 電化機器（太陽光パネルなど）設置による光熱費削減



- 住宅ローン枠を使用しない定額利用モデル（10年・15年契約）
- メンテナンス費用は定額利用料に込み
- 電化機器の設置による環境と防災対策

エネカリ



エネカリとエネカリプラスは併売

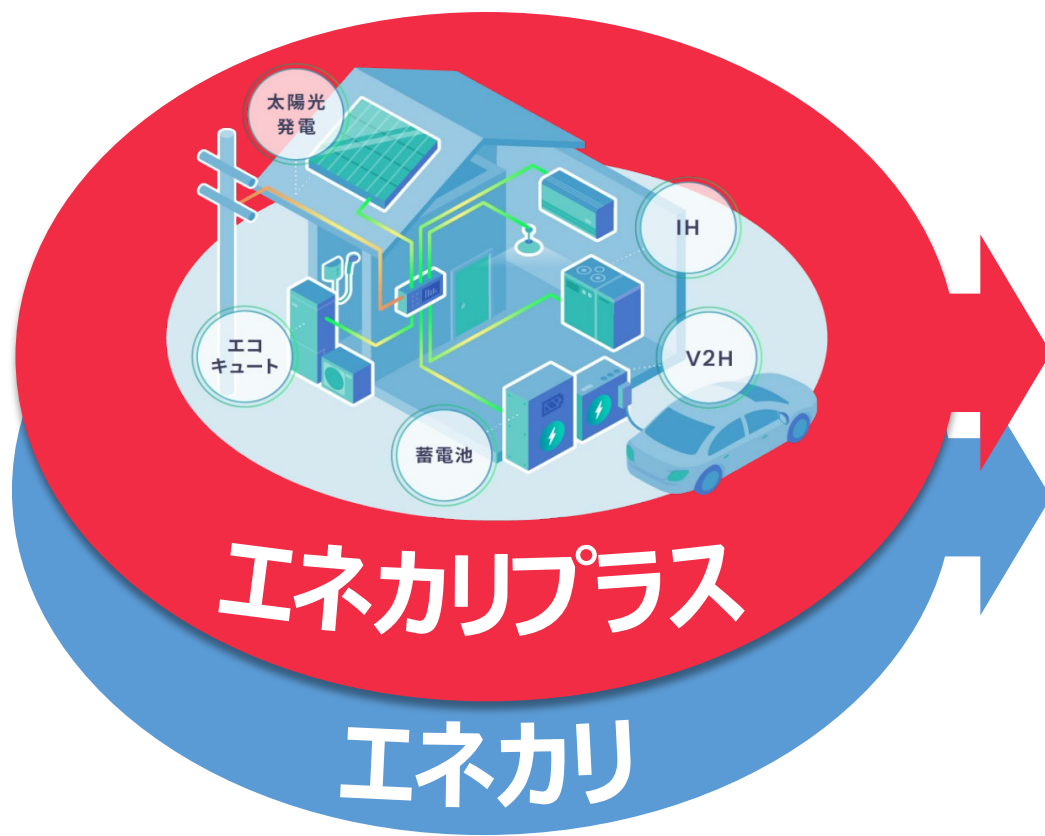
エネカリとプラスの違い	エネカリ	エネカリプラス
電化設備の種類	機種選択	パッケージ
PV余剰電力の売電収入	契約者	東電EP社
契約期間	10年・15年	同左
対象となる建物	戸建・賃貸住宅など	戸建
	新築・既築	同左

③ 省エネサービス：エネカリプラスによるシナジー効果

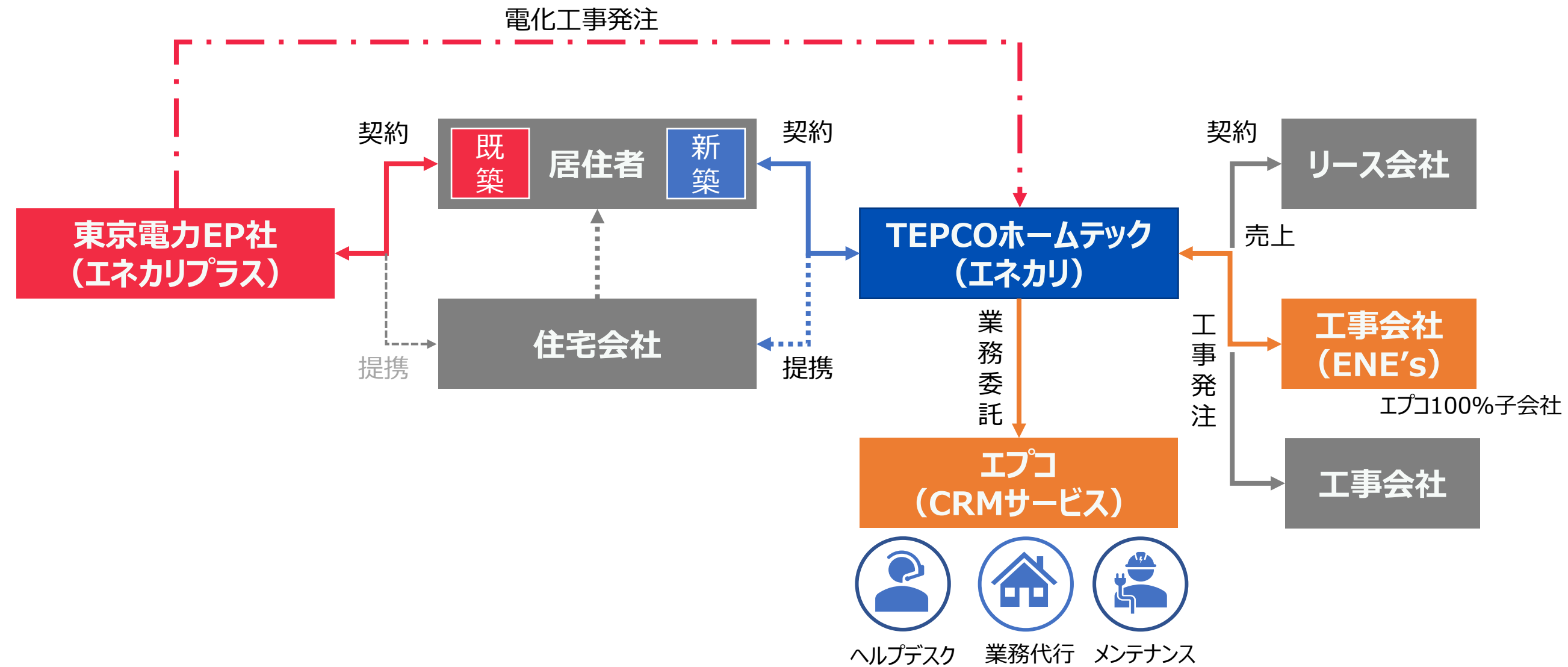
TEPCOホームテックはエネカリプラスと住宅会社への販路拡大により売上増加

エプロはCRMサービスなどの提供で売上増加

2大サービス



ビジネススキーム



← - - - ホームテック売上 ← - - - ホームテック売上 ← - - - エプロ売上

脱炭素社会の実現に向けて電化サブスクモデルに強い追い風 商品・プロモ・体制整備で事業計画を必達

2021年度	内容（マイナス要因）	2022年度	内容（プラス要因）
営業自粛	● 東電EP社の営業停止処分で計画大幅未達（6月末）	自粛解除	● 12月末で営業停止処分解除 2022年より順次営業再開
製品遅延	● 半導体不足・コロナ拡大で設備機器の供給不足	直取引	● 製品メーカーとの直接取引及び複数社購買で調達確保
新商品期ずれ	● 東電EP社による新たな電化パッケージ商品のローンチ遅延	受付開始	● 新商品「エネカリプラス」を2022年2月1日より受付開始
リソース不足	● 大手住宅会社から電化設備を受注開始もリソース不足	リソース確保	● 東電EP社・エプコと一体でプロモーション・営業・工事・業務の体制強化

MEDXは三井物産とエプコが共同して住宅産業のデジタル化（CRM+BIM）を推進し、ストック住宅市場の活性化ビジネスと脱炭素ビジネスを展開

三井物産

幅広い産業での事業展開力
と脱炭素ビジネス力

住宅サプライチェーン全般
の商流ネットワーク

デジタルビジネスの企画力
とアライアンス力

世界的な事業ネットワーク
とブランド力



エプコ

100万戸を超える
設備設計機能

160万世帯を管理する
アフターメンテナンス機能

BIMやCRM関連の
システム開発力

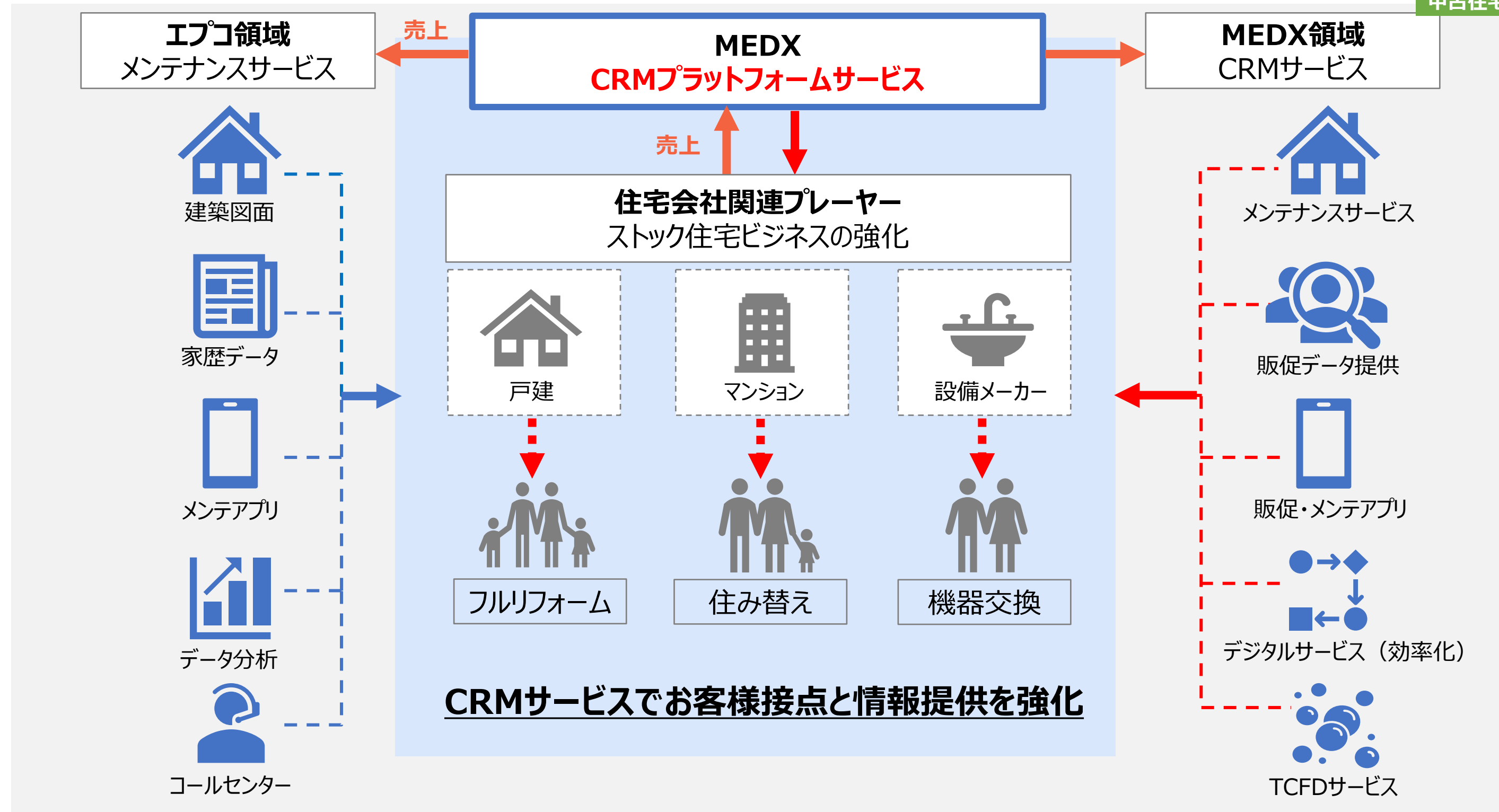
大手ハウスメーカー
との商流基盤



会社名	MEDX株式会社（呼称：メデックス）
社名由来	Mitsui + EPCO + DX (digital transformation)
事業内容	①住宅産業向けCRMプラットフォームサービス ②カーボンニュートラルデータ統合サービス
設立日	2022年2月1日（サービス開始予定日：4月1日）
所在地	東京都墨田区太平4-1-3 オリナスタワー12階
代表者	代表取締役社長 菊池 吉純（三井物産より出向）
資本金	2億円（出資総額4億円）
出資比率	三井物産株式会社：51% 株式会社エプコ：49%（持分法適用会社）

住宅関連プレイヤーを対象にしたストックビジネスにつながるCRMサービスを提供

【社会性：S】
中古住宅市場の活性化

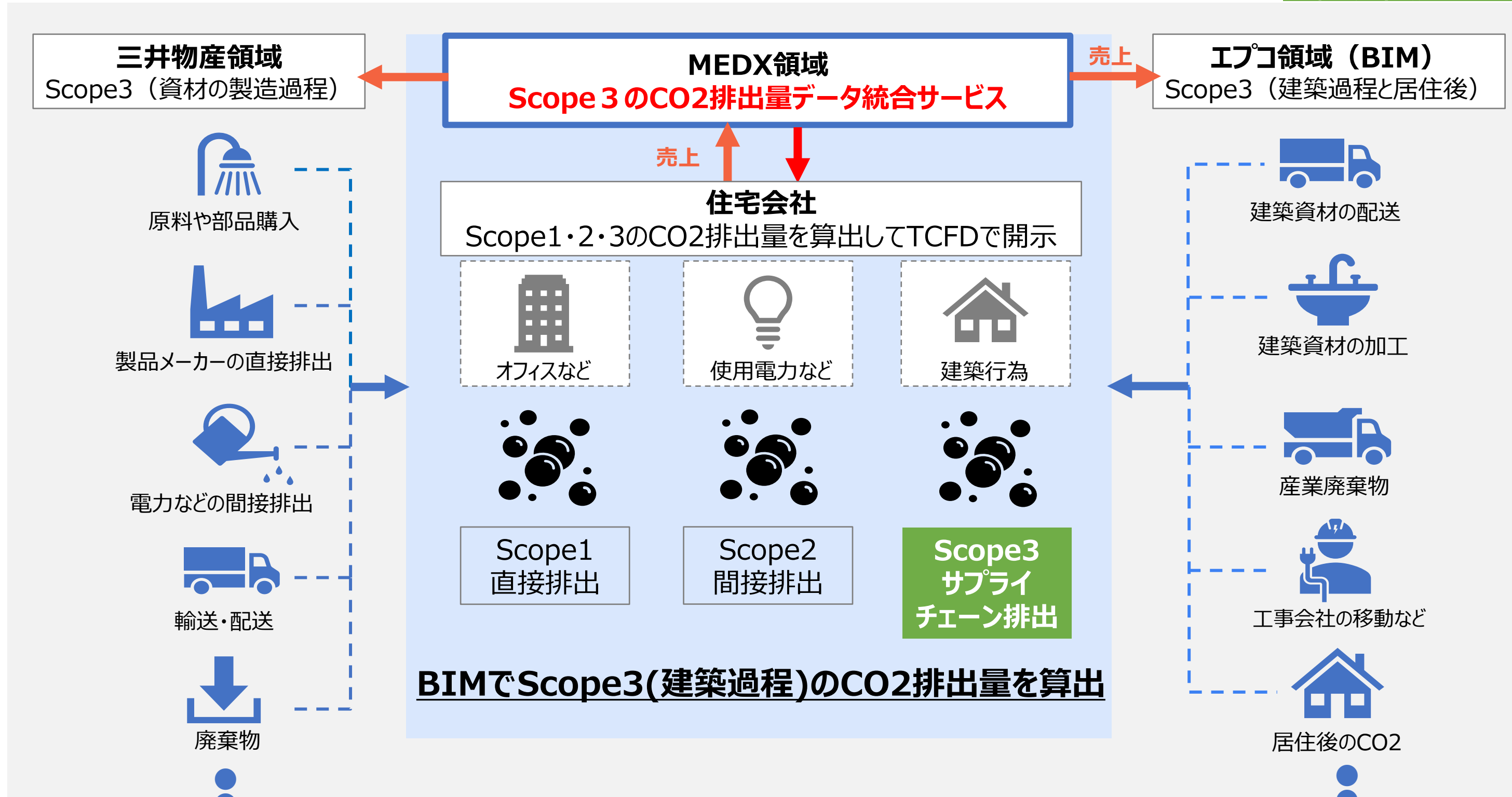


← 新サービス（MEDX） ← 従来サービス（エプロ） ← 商流

参考：カーボンニュートラルデータ統合サービスのイメージ

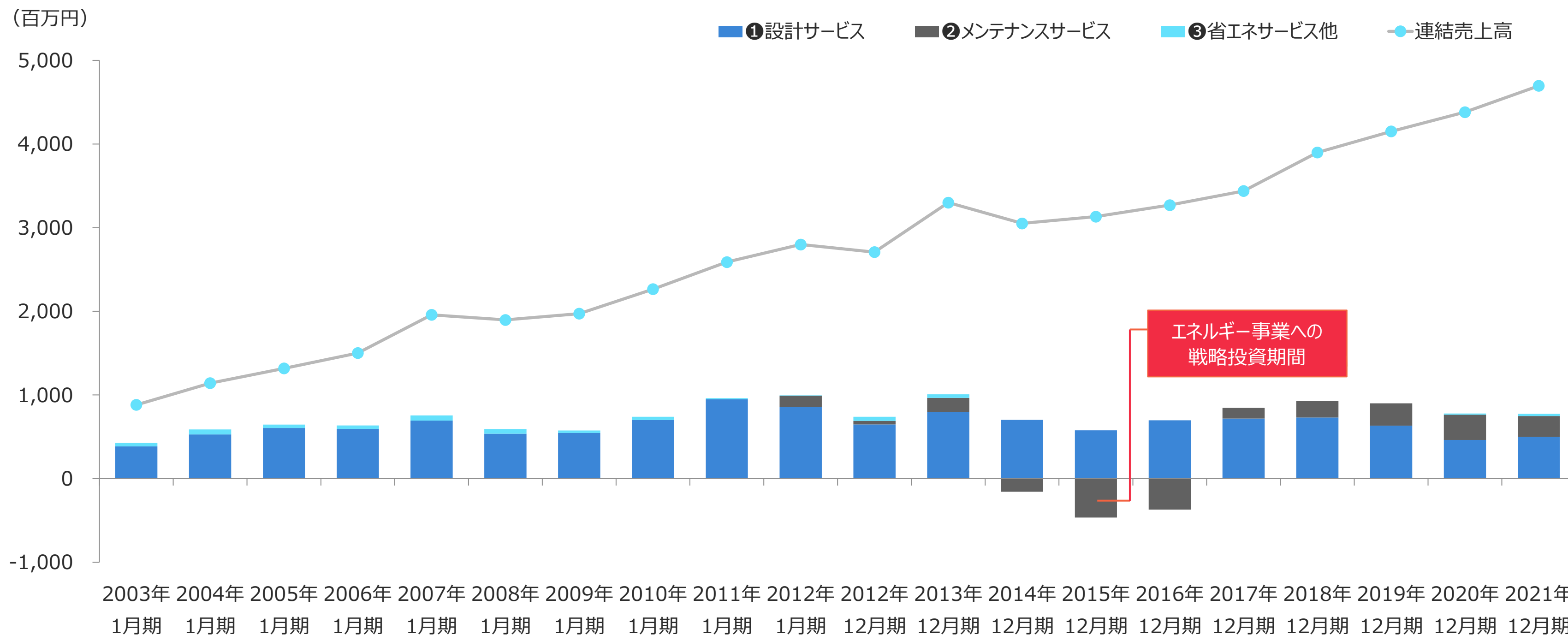
プライム上場企業を対象にしたCO2排出量のデータサービスを提供

【環境：E、ガバナンス：G】
住宅分野の脱炭素化

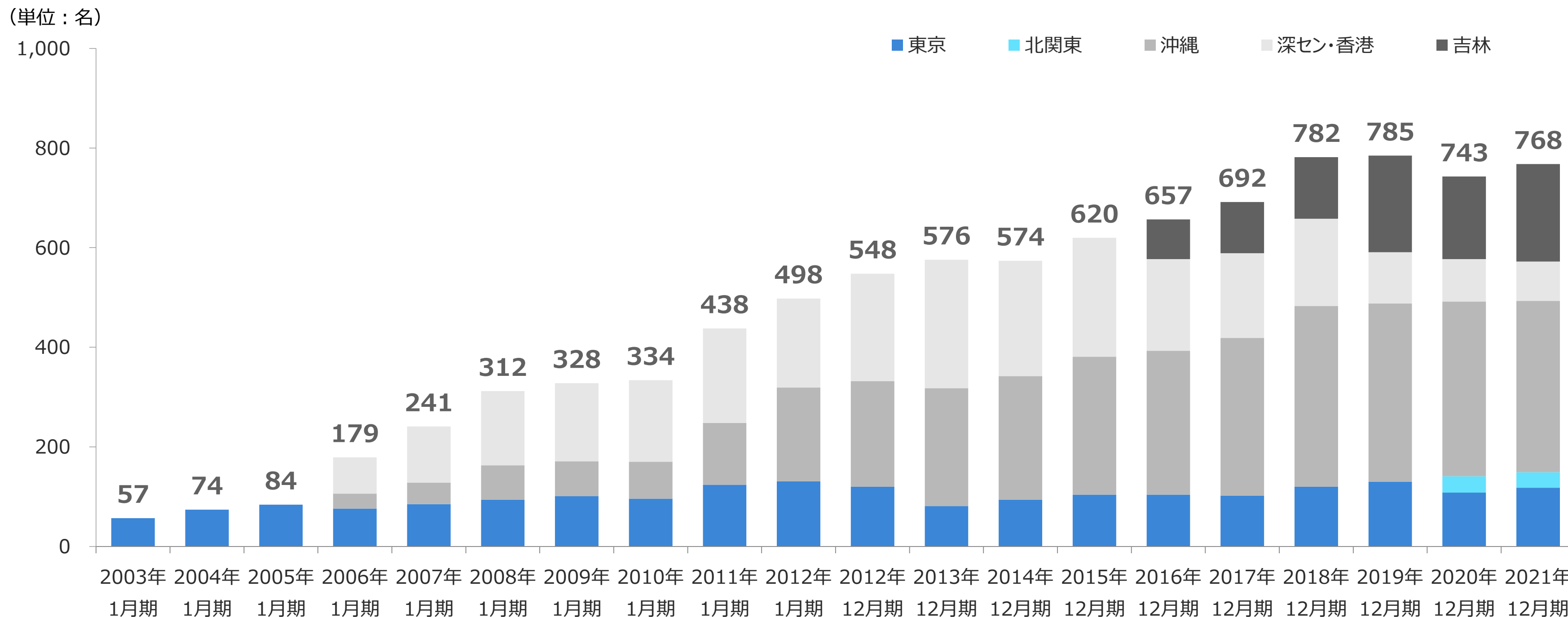


← 新サービス (MEDX) ← 各社サービス (三井物産・エプコ) ← 商流

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）

IRスケジュール 2022年（予定）

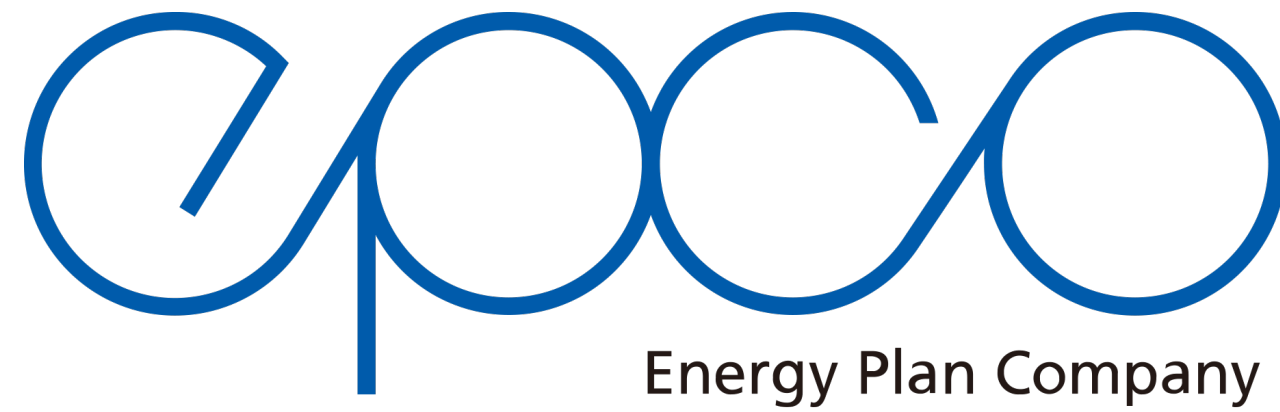


2022年

2月14日（月）	2021年12月期 決算発表
2月21日（月）	2021年12月期 経営計画説明会（本決算）
3月25日（金）	第32回定時株主総会
5月11日（水）	2022年12月期 第一四半期決算発表
6月28日（火）	第二四半期配当 権利取最終売買日
6月29日（水）	権利落日

8月10日（水）	2022年12月期 第二四半期決算発表
8月下旬	2022年12月期 経営計画説明会（第二四半期）
11月10日（木）	2022年12月期 第三四半期決算発表
12月28日（水）	期末配当 権利取最終売買日
12月29日（木）	権利落日

	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
	アナリストレポート	https://sharedresearch.jp/ja/companies/2311
	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。