

個人投資家向けオンラインセミナー

株式会社エプコ 証券コード: 2311 2022年5月28日 (土)

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



01. 会社概要

02. 新事業の概況（中期経営計画）

03. 定量目標（中期経営計画）

04. 株主還元

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。

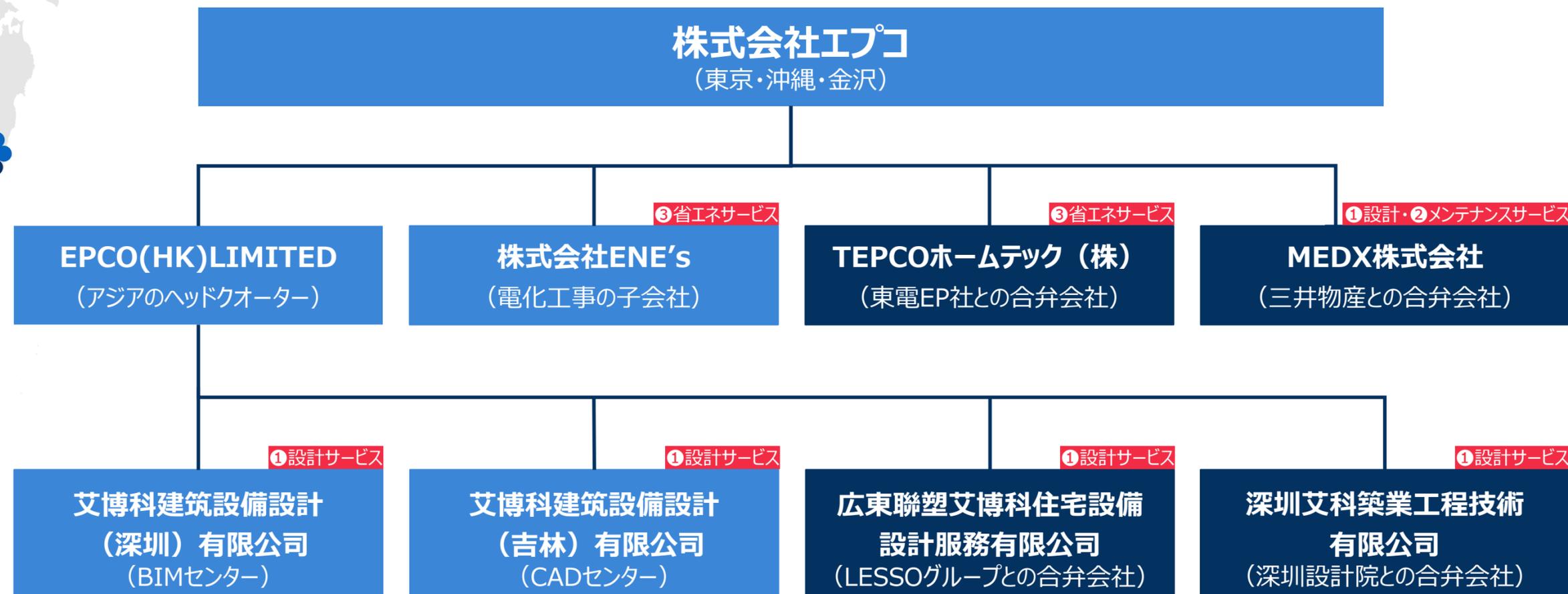
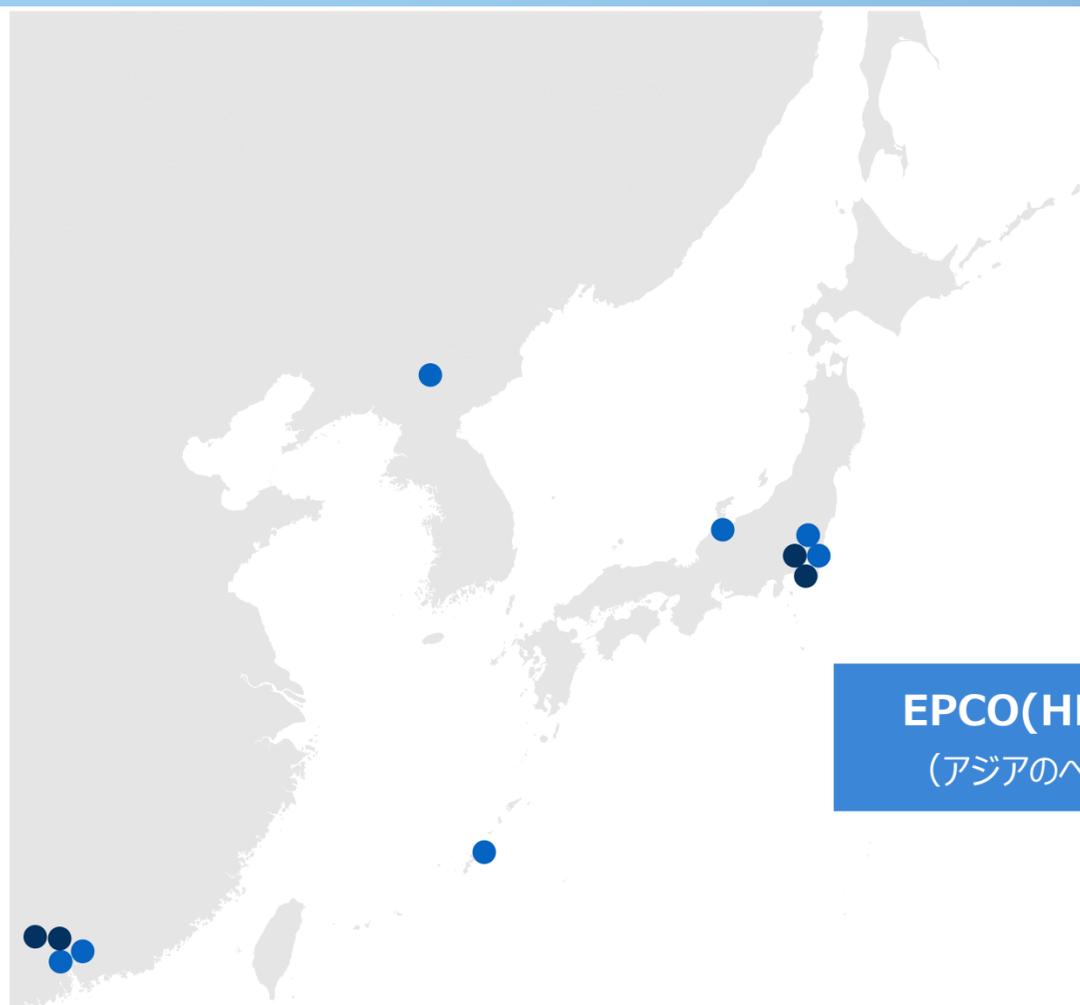


代表取締役グループCEO

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 (東証プライム)	
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 証 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

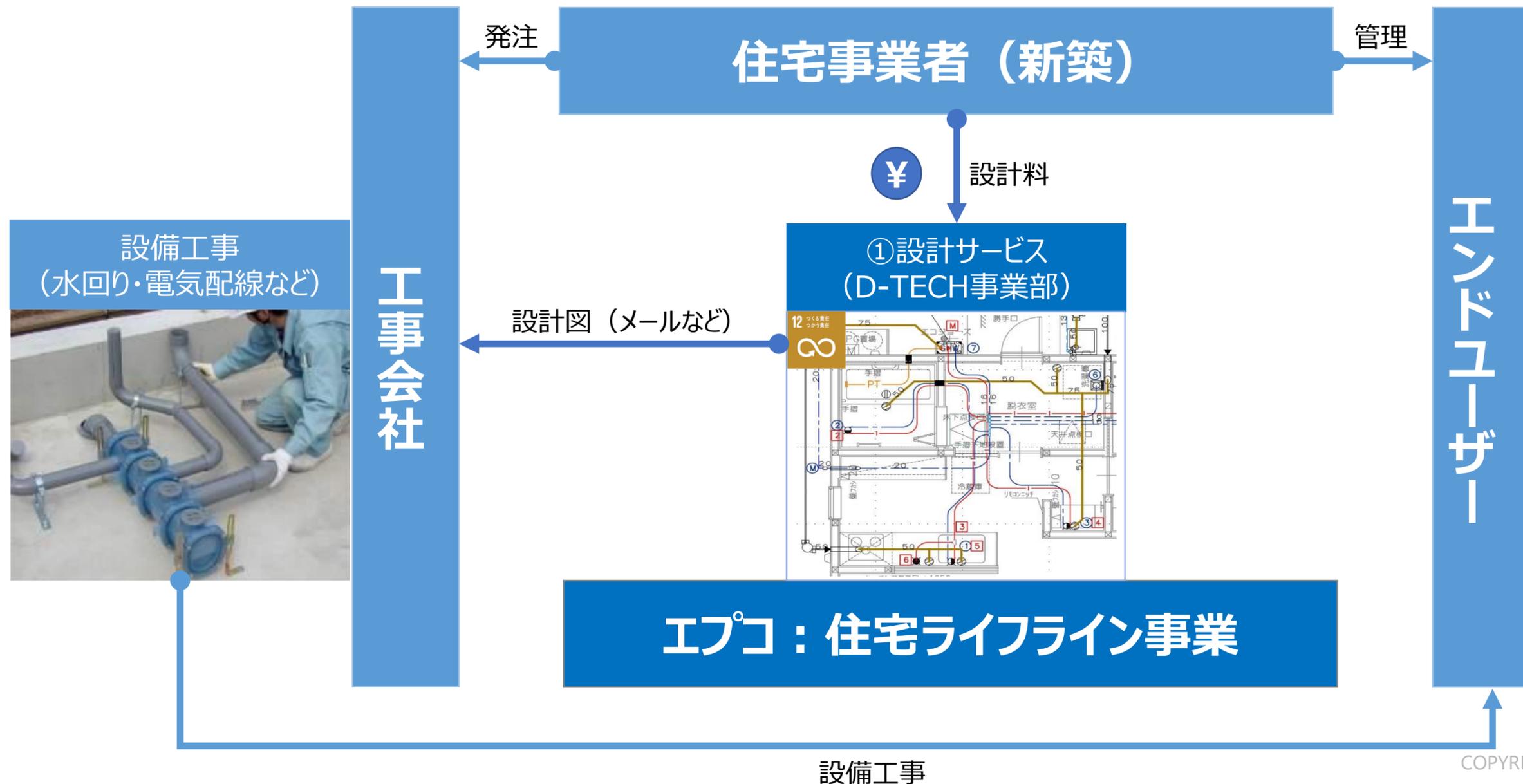
エプコグループのコア事業とは：全体図

・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）

- ・住宅事業者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%）



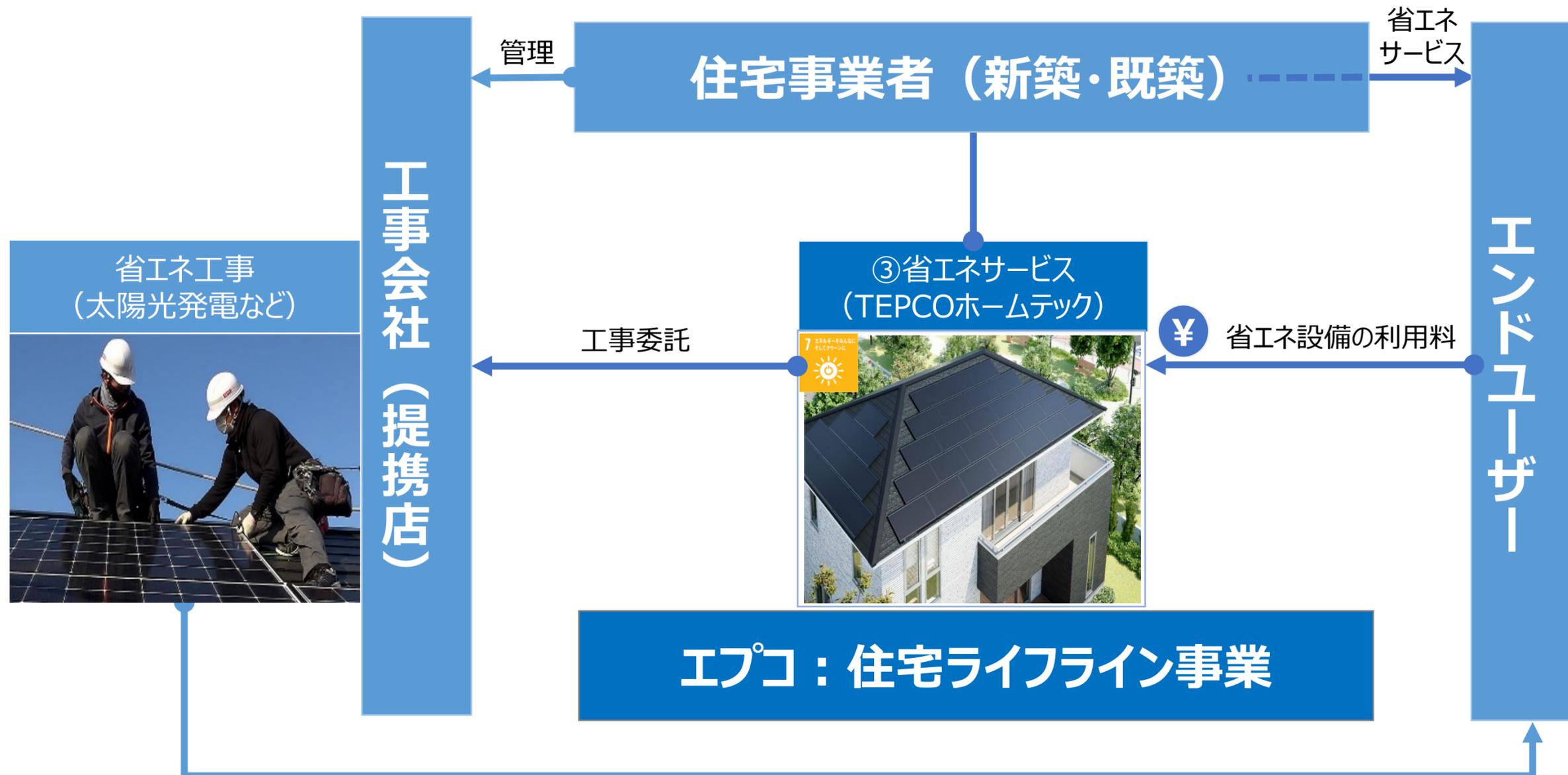
エプコグループのコア事業：②メンテナンスサービス（H-M事業部）

- ・住宅事業者のメンテナンスを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）



エプコグループのコア事業：③省エネサービス（TEPCOホームテック）

- 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、エネカリ）が大手住宅事業者で採用拡大中



01. 会社概要

02. 新事業の概況（中期経営計画）

03. 定量目標（中期経営計画）

04. 株主還元

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

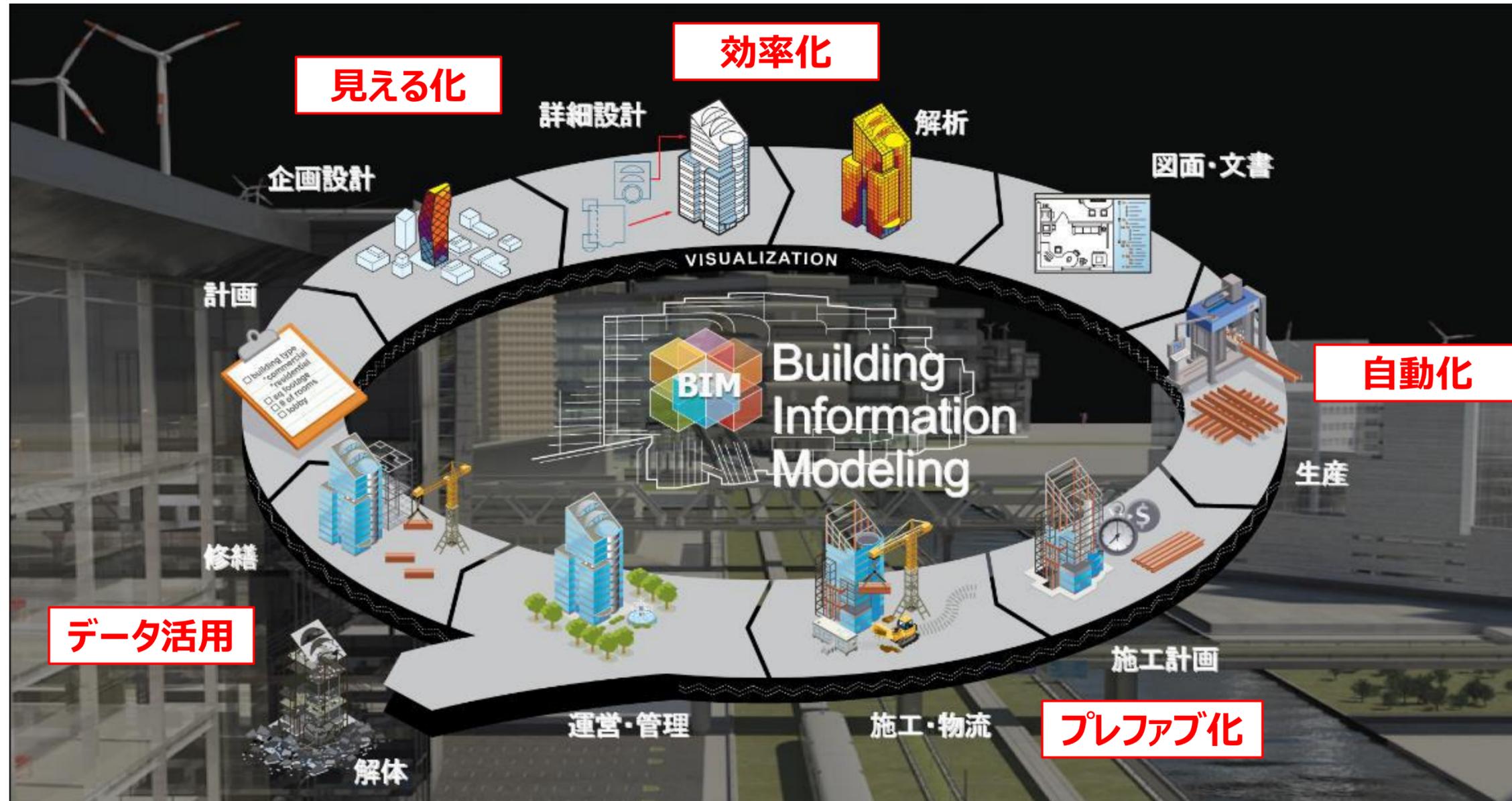


参考：BIMとは Building Information Modeling 略語

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

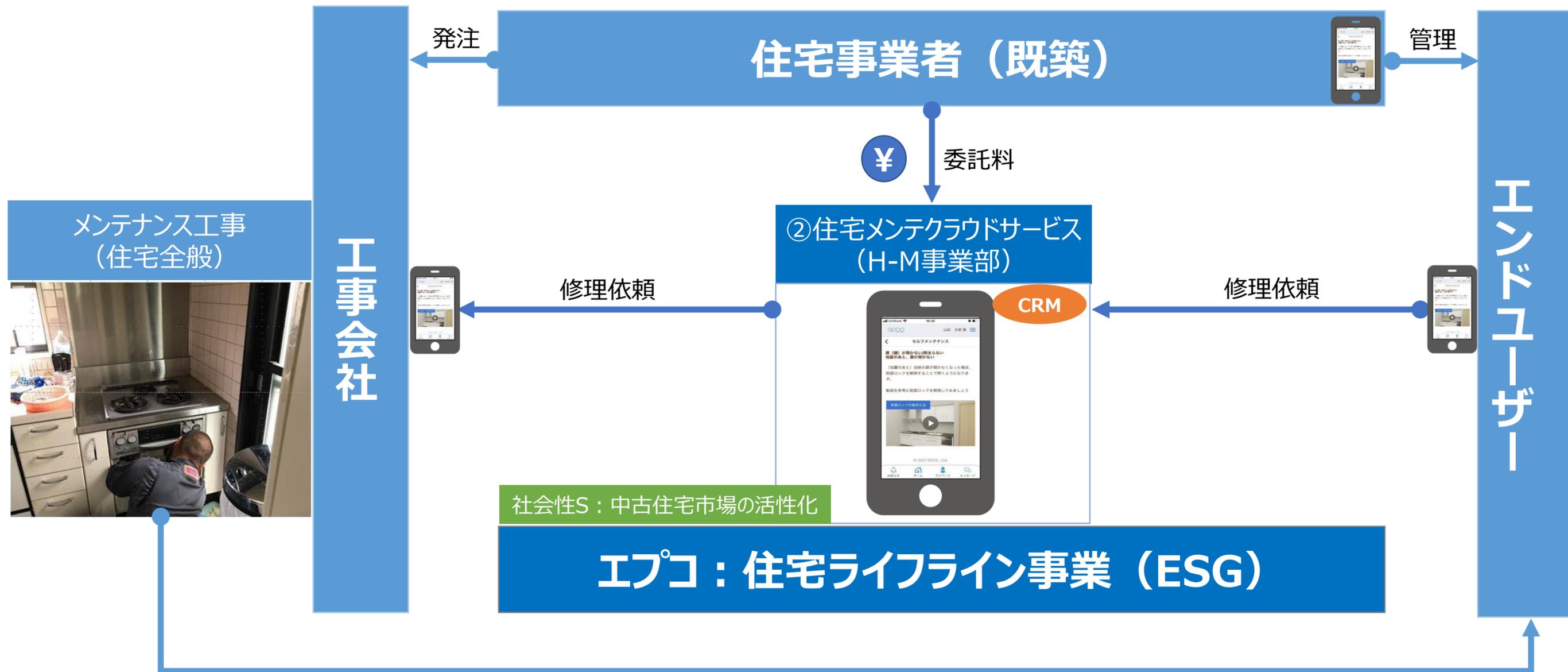
【進捗状況】 大手賃貸住宅会社の商品開発部門でトライアル採用
現場部門での本格採用に向けて効果検証中

【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



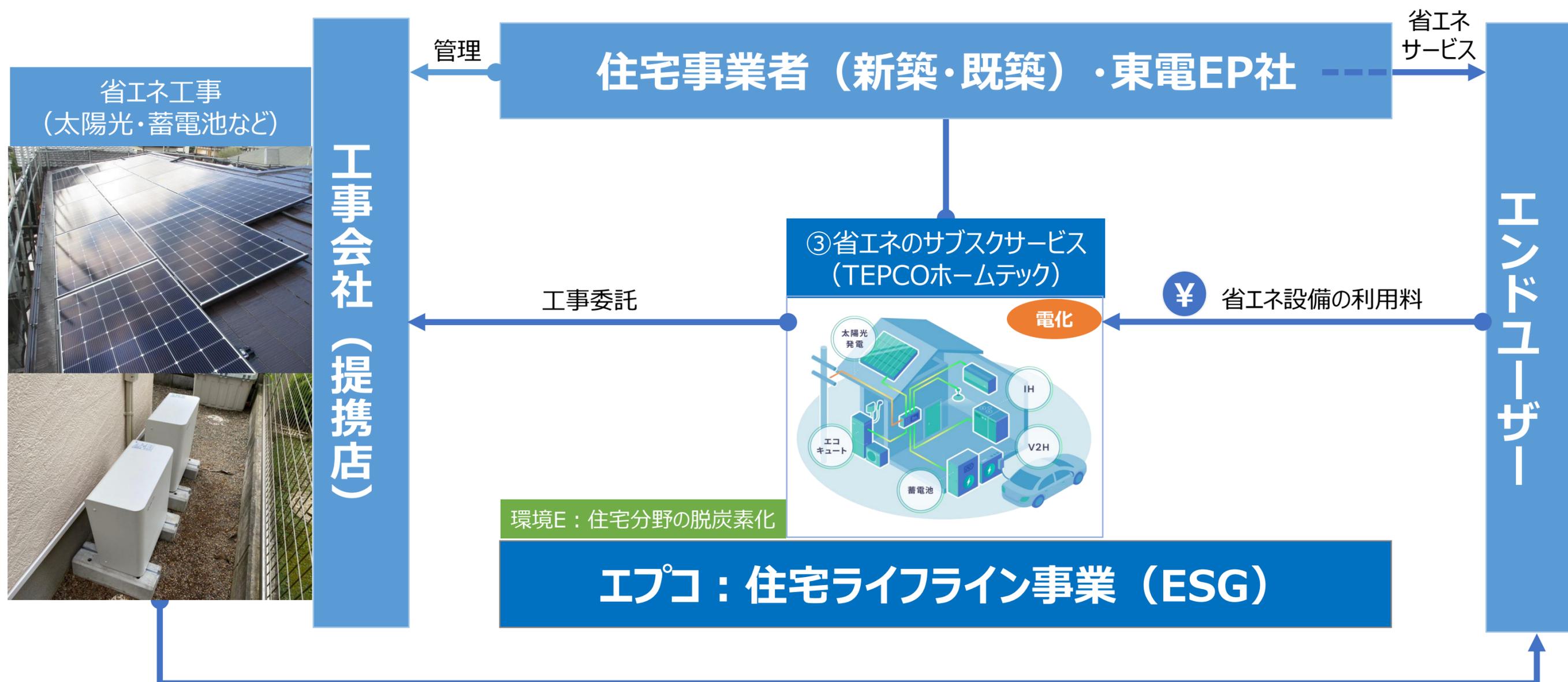
【進捗状況】 中堅住宅会社にて採用中、アプリ開発継続中
大手分譲住宅会社で採用検討中

【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



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ホームテックは住宅事業者と東京電力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

エネカリ採用 住宅事業者



野村不動産

—信用と創造—



住友不動産

すまいとくらしの未来へ



三井不動産レジデンシャル

飯田グループホールディングス



株式会社アーネストワン



土屋ホーム



YAMADA HOMES



WITHEARTH HOME
ウィザースホーム



ファイブイズホーム

2022年4月 住友不動産「新築そっくりさん」



新築
そっくりさん

安心の耐震補強施工

×

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

2022年5月 野村不動産「バーチャルメガソーラー」



野村不動産



東京電力エナジーパートナー



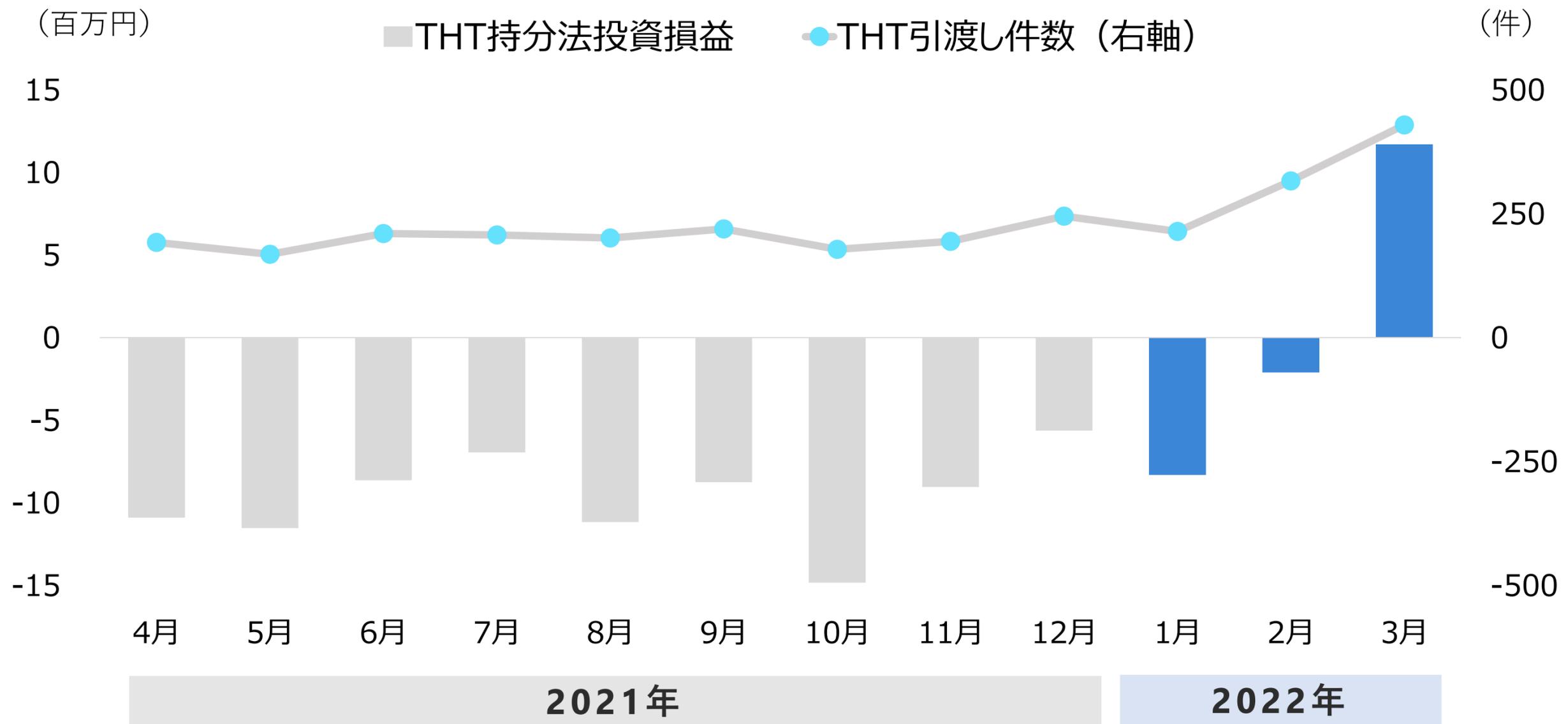
PROUD SEASON
住宅オーナー

←



エネカリプラス

- ・TEPCOホームテック（THT）の持分法投資損益が黒字転換
- ・昨年より住宅事業者と提携を開始した新築エネカリサービスが好調



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）

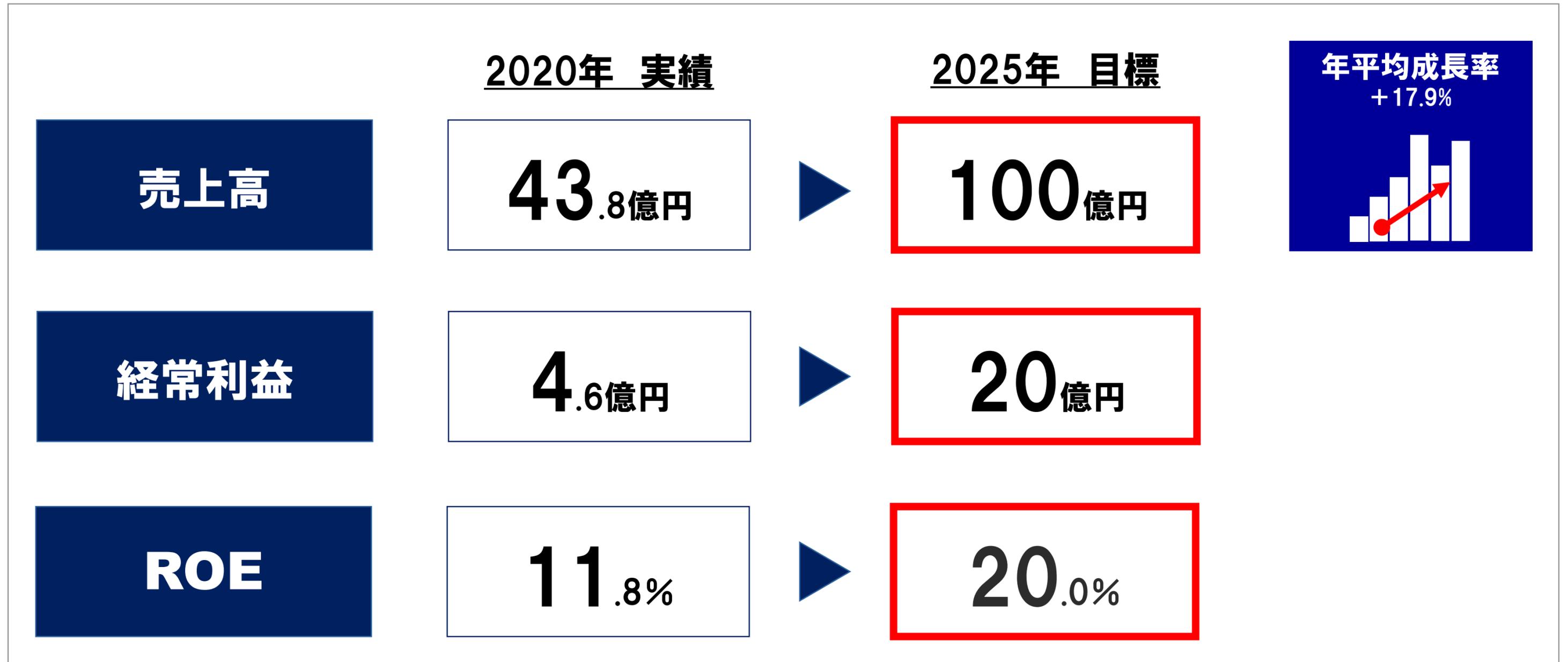
03. 定量目標（中期経営計画）

04. 株主還元

HCDs HOUSING
CARBON NEUTRALITY
DIGITAL SOLUTIONS

中期経営計画（2021年度～2025年度）の定量目標

建築DXで既存モデルを高付加価値化し、高成長・高収益化を目指す



中期経営計画（2021年度～2025年度）の定量目標

建築DXによる脱炭素社会を目指し、パートナー企業と協働して永続的な成長を図る

成長ドライバー

2020年実績

2025年計画

	成長ドライバー	顧客	2020年実績	2025年計画
① 設計サービス	3次元	住宅事業者	売上高 22億円	43億円
	省エネ	TEPCOホームテック		
	CO ₂	MEDX		
		顧客	経常利益 4.6億円	11.1億円
② メンテナンスサービス	クラウド	住宅事業者	売上高 16億円	38億円
	BPO	TEPCOホームテック		
	クラウド	MEDX		
		顧客	経常利益 3.2億円	10.2億円
③ 省エネサービス (TEPCOホームテック)	エネカリ	住宅事業者	売上高 5億円	19億円
	BPO	東京電力EP社		
	工事	ENE's (エプコ子会社)		
		顧客	経常利益 0.1億円	2.0億円
		発注先		

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 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%

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. 定量目標（中期経営計画）

04. 株主還元

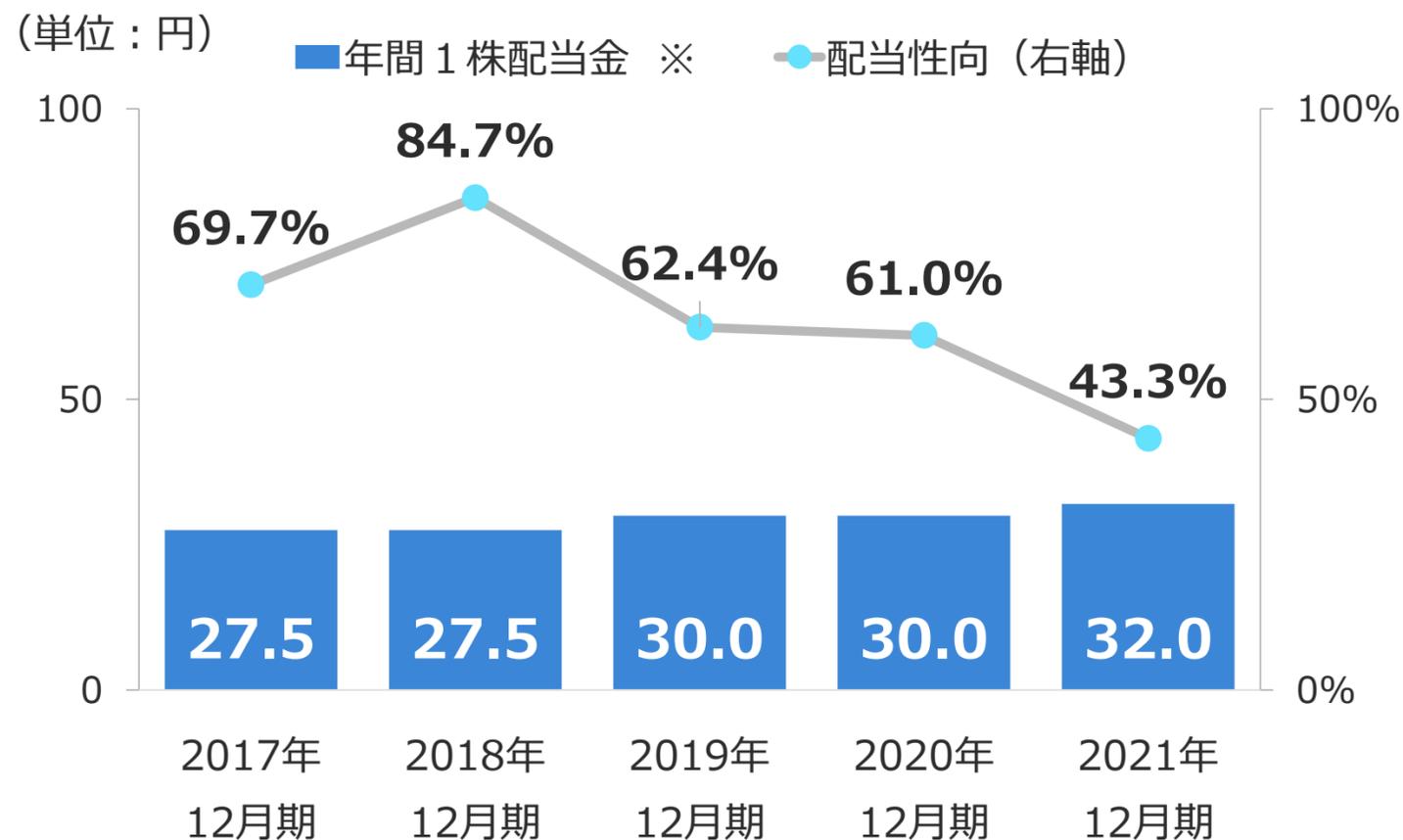
HCDs HOUSING
CARBON NEUTRALITY
DIGITAL SOLUTIONS

株主還元 | ① 配当方針

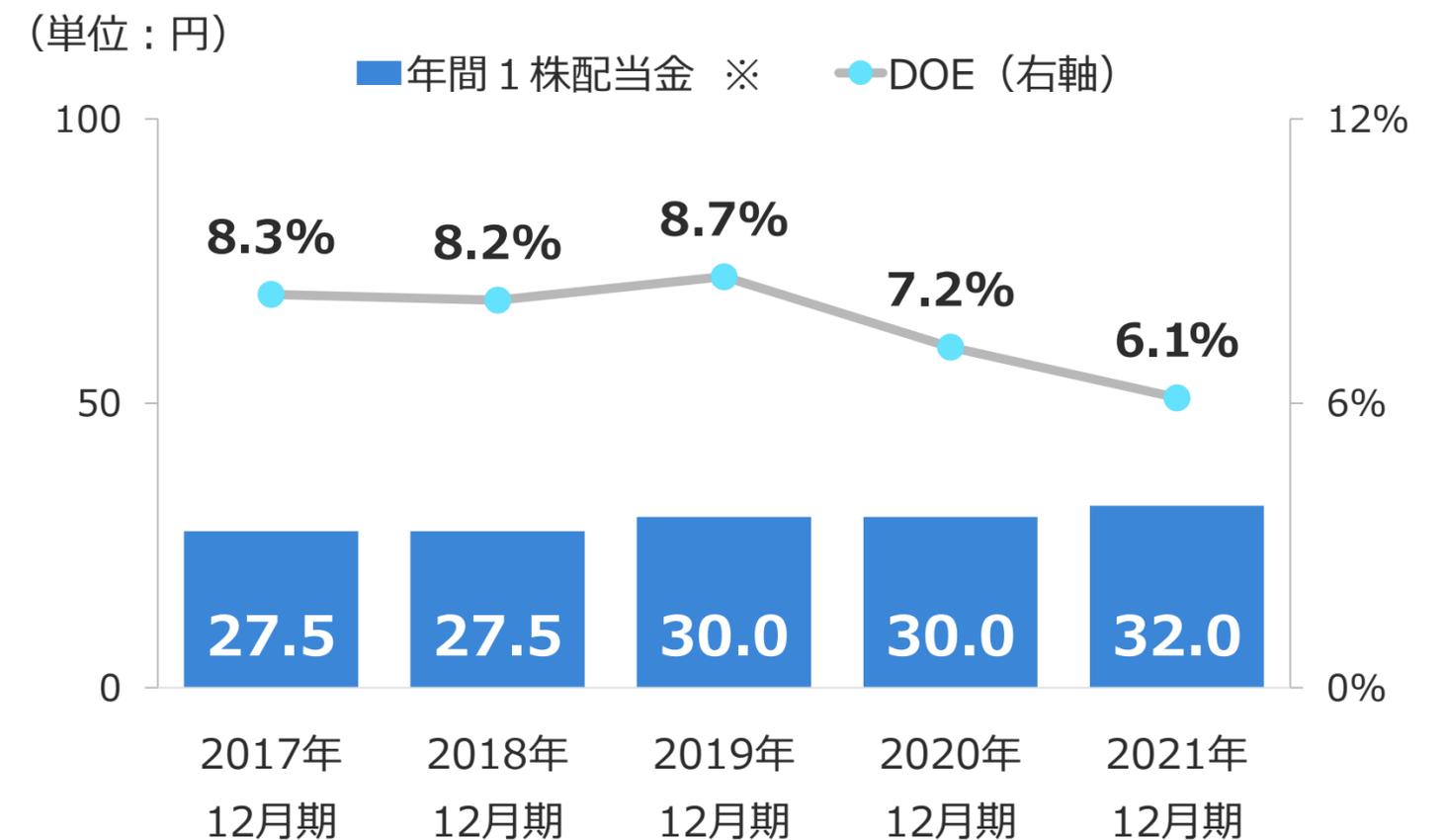
当社は、配当による利益還元を経営上の重要施策と位置付けており、現在および今後の事業収益を基に、将来に必要な内部留保等を総合的に勘案し、**連結配当性向50%及び純資産配当率（DOE）8%を目安**とした利益還元を**安定的に**実施する方針です。

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）】



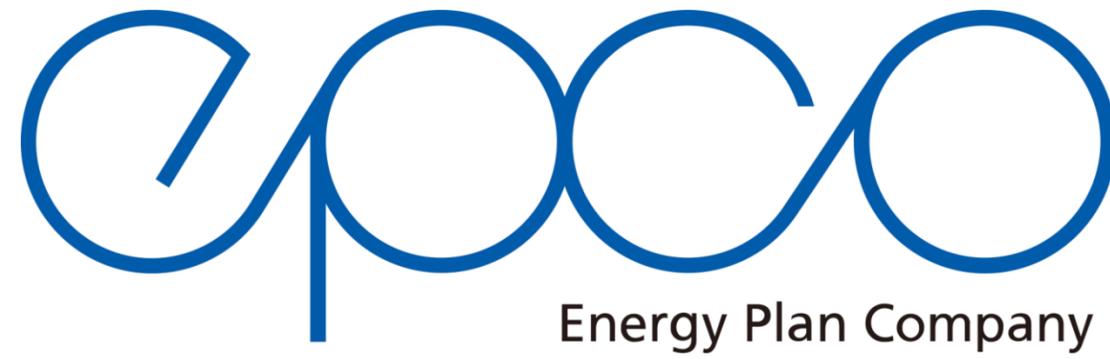
※ 株式分割調整後の1株あたり配当金

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



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。