



2021年2月12日

各 位

会社名 株式会社 エプロ
代表者名 代表取締役グループ CEO 岩崎 辰之
(コード番号 2311 東証第一部)
問合せ先 代表取締役 CFO 吉原 信一郎
(TEL. 03-6853-9165)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2021年2月12日開催の取締役会において、現行の中期経営計画（2017年～2021年度）を見直し、新たな中期経営計画（2021年～2025年度）を策定しましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

当社を取り巻く環境といたしましては、国内における少子高齢化と生産労働人口の減少に加えて、昨年に発生した新型コロナウイルス感染症が世界的に蔓延している影響を受けて、住宅市場における新設住宅着工の減少が進んでいる中、住宅業界においては、これまでの新築主体の産業構造から既築住宅を適切にメンテナンス・リフォームすることで有効活用を図る産業構造にシフトしていくことが見込まれております。

また、世界は急速に脱炭素社会に向かっており、SDGs(持続可能な開発目標)に代表される許容性の変化とESG投資における資本の変化が各国政府や企業に対して脱炭素に対する取り組みを迫っております。それに応えるように日本政府は2050年カーボンニュートラルを踏まえたグリーン成長戦略を示し、アメリカではバイデン大統領によりパリ協定正式復帰に向けた手続きが進む中、住宅分野においても低炭素化（ゼロエネルギー住宅の普及促進）、省エネルギー化に対する社会的ニーズが重要視され、大きな高まりを見せております。

当社は、このような外部環境の変化を新たな成長市場の創出機会と積極的に捉え、新築（設計）・メンテナンス・省エネリフォームの3分野において相乗効果を発揮できるポートフォリオ経営を志向してまいりました。2017年8月10日に公表した現行の中期経営計画（2017年～2021年度）においても当該コンセプトに基づいた中期経営計画の基本方針を掲げておりましたが、当時と比べて外部環境が急速に変化しており、また、当社グループが掲げる事業ビジョンと市場ニーズが合致しつつある状況を踏まえて、中期経営計画の再提示が必要と判断いたしました。

2. 中期経営計画の概要

(1) 中期経営計画の基本方針

デジタル技術を活用して設計から工事、アフターメンテナンスまでの情報をクラウドで一元管理できるプラットフォームを提供することで、住宅ライフサイクル全体の最適化とSDGsへの取り組みを実現する。

【SDGsへの取り組み】

当社が取り組む3つの事業（D-TECH/H-M/E-Saving事業）を通じてSDGsを実現

- ① プレファブ化による産業廃棄物の削減
- ② メンテナンスによる持続可能な住まいづくり
- ③ 電化住宅による脱炭素社会づくり

D-TECH 事業	BIM クラウドにより設計データの3次元化し建築工事のプレファブ領域拡大と設計情報の共有で建築工事を合理化し、少子高齢化時代の建築現場を支援する。
H-M 事業：	CRM クラウドにより居住者と修理関係者の情報共有を図りメンテ業務を効率化すると共に、修理データの AI 解析と家歴化で住宅資産の維持管理容易性を向上させる。
E-Saving 事業	省エネ機器と電気料金をセットにした省エネ機器のサブスクモデルを提供することで、電化住宅の普及に貢献し脱炭素社会の実現と自然災害に強い住まいを提供する。

(2) 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。

	2020年度実績 (2020.1~2020.12)	→	2025年度目標 (2025.1~2025.12)	年平均成長率
売上高	43.8億円	→	100億円	+17.9%
経常利益率	10.6%	→	20.0%	
ROE	11.8%	→	20.0%	

(※) セグメントごとの定量目標につきましては、添付中期経営計画資料をご参照下さい。

(3) 重点施策

事業 項目	D-TECH 事業 (新築住宅向け) BIM クラウドサービス	H-M 事業 (既築住宅向け) CRM クラウドサービス	E-Saving 事業 (既築/新築住宅向け) 電化サブスクサービス
重点施策	1. 独自開発のCAD2BIMシステムで設計業務を効率化 2. BIM 設計+プレファブ化で建築工事を合理化 3. BIM 設計を既存得意先にクロスセル	1. 社内開発の CRM クラウドでメンテ業務の重複業務を解消 2. 修理データの AI 解析と家歴化で住宅の維持管理性を向上 3. CRM を既存得意先にクロスセル	1. 東京電力ホールディングス社の電化戦略を営業・設計・施工・メンテナンス面で支援 2. ENE`s 社を TEPCO ホームテックの直営的施工会社として位置付け
KPI (2025 年目標) 新規受託件数	1. 給排水設計受託戸数 ①既存得意先の BIM 設計 4 万戸/年 ②新規得意先の BIM 設計 集合住宅 2.5 万戸/年 戸建住宅 2.5 万戸/年	1. メンテナンス顧客管理数 ①既存得意先 (設計のみ受託) CRM 利用 160 万戸 ②新規得意先 CRM 利用 100 万戸	1. 電化住宅の受託件数 ①新築戸建 6,000 戸/年 ②既築戸建・集合 6,000 戸/年 <機器構成比率> ①太陽光発電 50% ②蓄電池 30% ③エコキュート 20%
(前提) 受託単価	2. 平均設計単価 ①既存得意先 集合・戸建共に 2 万円/戸 ②新規得意先 集合住宅 2 万円/戸 戸建住宅 4 万円/戸	2. 平均 CRM 単価 1,000 円/戸/年	2. 平均工事金額 ①太陽光発電 100 万円/戸 ②蓄電池 100 万円/戸 ③エコキュート 50 万円/戸

以上