

**エプコグループ
中期経営計画
(2021年～2025年度)
参考資料**

2017年中期経営計画の再チャレンジで事業計画達成を目指す

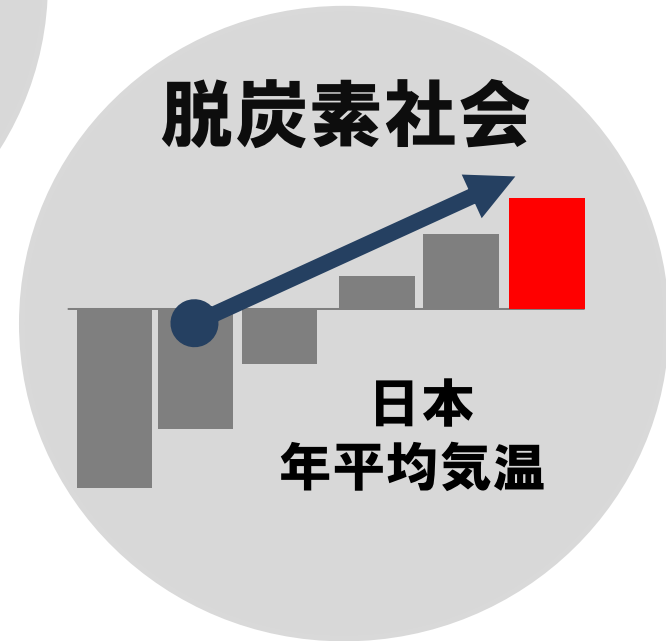
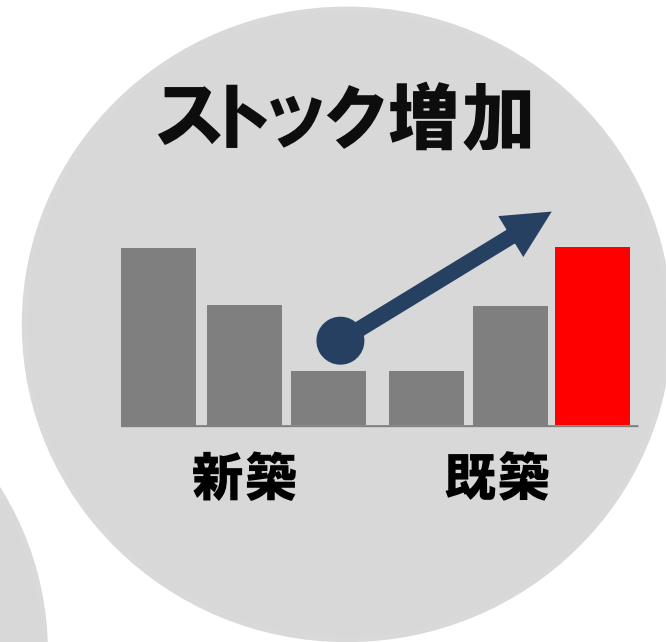
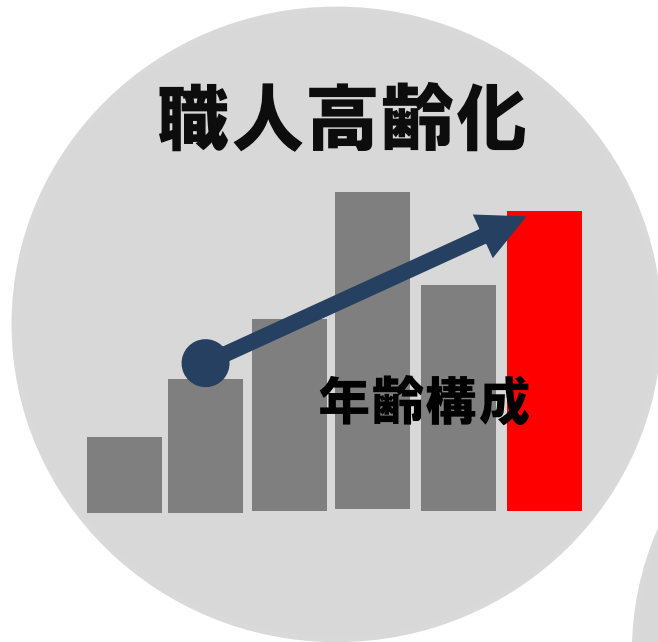
【総括】:2017年重点施策の打ち手が早く、市場環境と社内リソースに対し先行しすぎていた

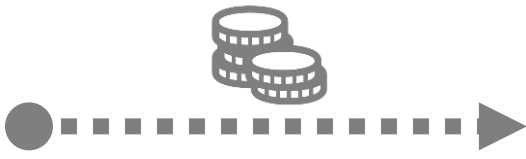
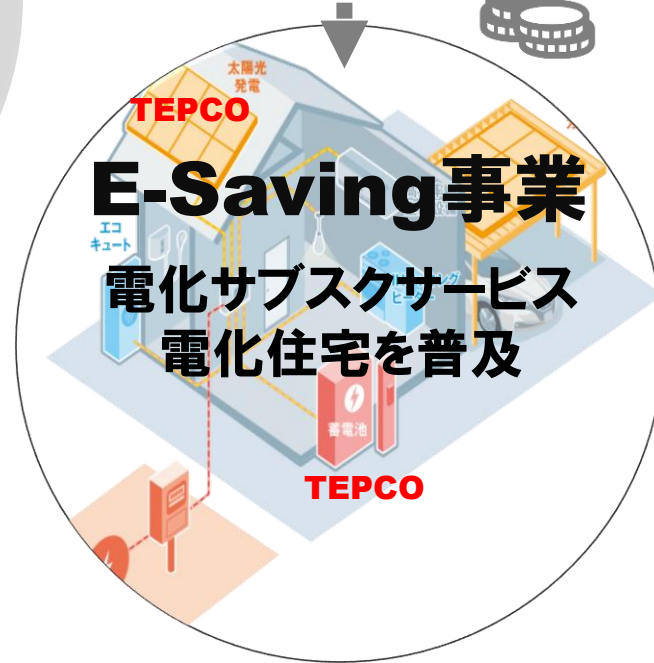
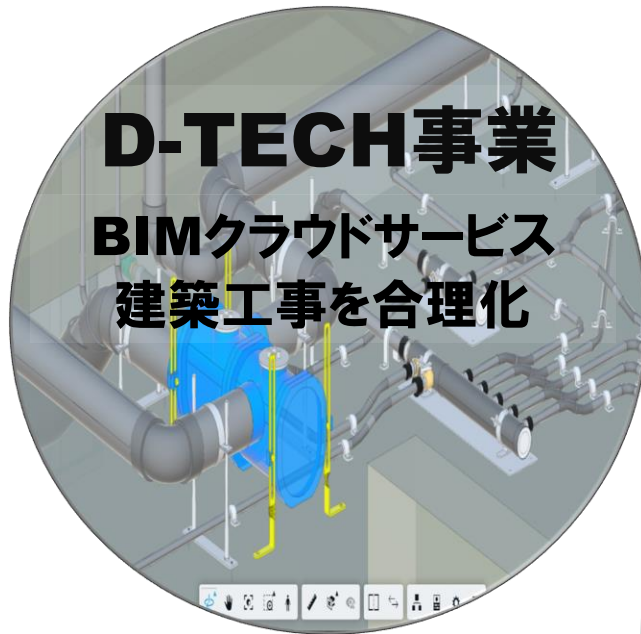
設計コンサル事業	カスタマーサポート事業	TEPCOホームテック	2021年度目標
AI化による生産性向上:△		省エネルギー市場進出:○	売上:55億円
新たなサービスライン開発と顧客層の拡大:△		事業モデルの強化:△	営業利益:12億円
設計・メンテナンス社員の多能工化:△		低炭素住宅の普及施策:△	経常利益:21.5億円



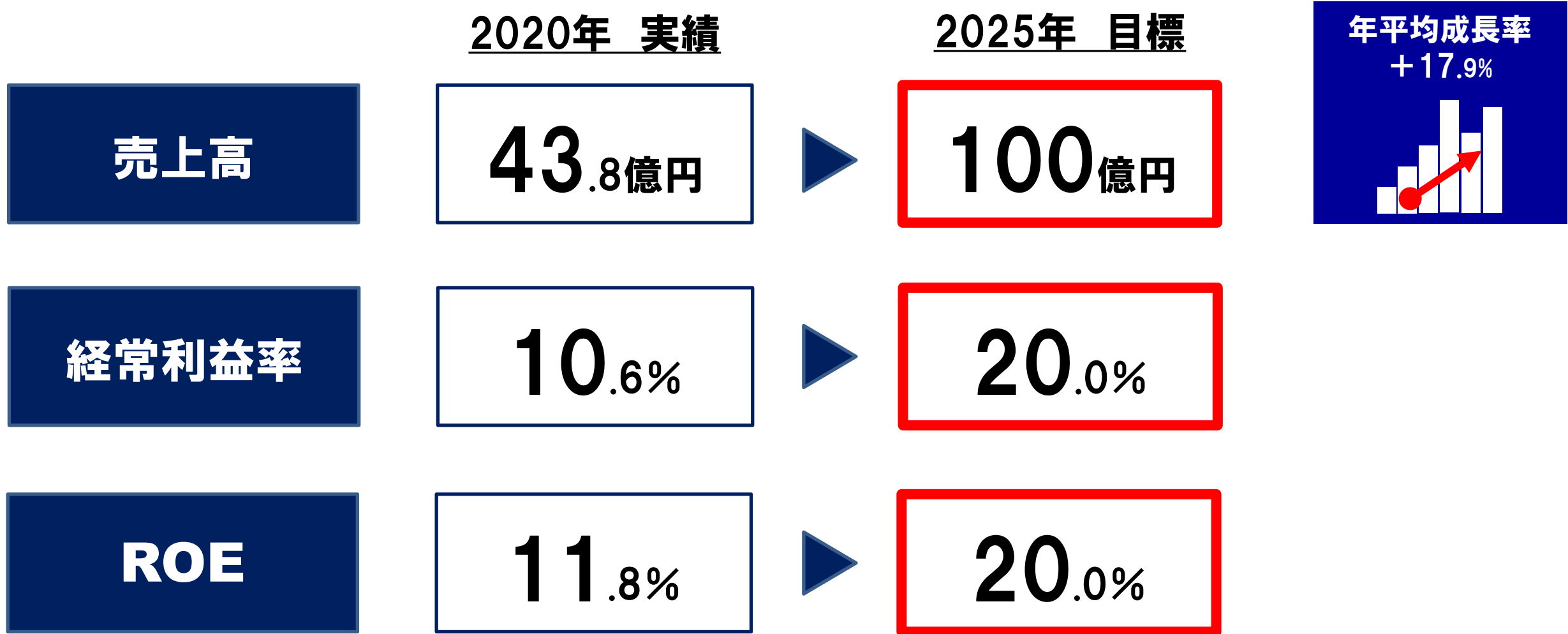
【現在】:市場ニーズと社内リソースの歩調が合致、中期経営計画の再提示が必要と判断

D-TECH事業 (デザインテック)	H-M事業 (ハウスマネジメント)	E-Saving事業 (TEPCOホームテック)	2025年度目標
・CAD2BIMで設計効率化	・AI化によるコールC効率化	・東京電力HDの電化事業方針	売上:100億円
・BIMクラウドとプレファブ化 建築工事の合理化を図り、 顧客層拡大	・CRMクラウドとAIデータ解析 住宅に関わるメンテナンス業務の 効率化を図り、顧客層拡大	・電化サブスクと料金パッケージ 電化機器の定額利用と電気料金の パッケージサービスで電化住宅を普及	営業利益:18億円 経常利益:20億円





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



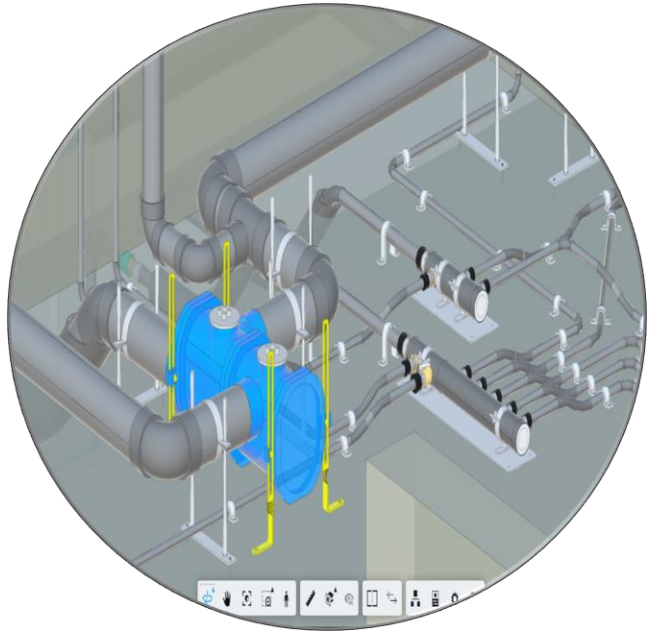
BIM・CRM・電化戦略により、各セグメントがバランスよく成長

	<u>2020年 実績</u>		<u>2025年 目標</u>	<u>年平均成長率</u>
D-TECH事業 (BIMクラウド)	22.2億円	▶	43億円	+14.1%
H-M事業 (CRMクラウド)	12.2億円	▶	38億円	+25.3%
E-Saving事業 (電化・ENE's社)	5.2億円	▶	19億円	+29.1%

*株式会社ENE'sはエプコグループ傘下の省エネ施工会社です。

売上拡大に伴い各セグメントの営業利益率・持分法投資損益が上昇

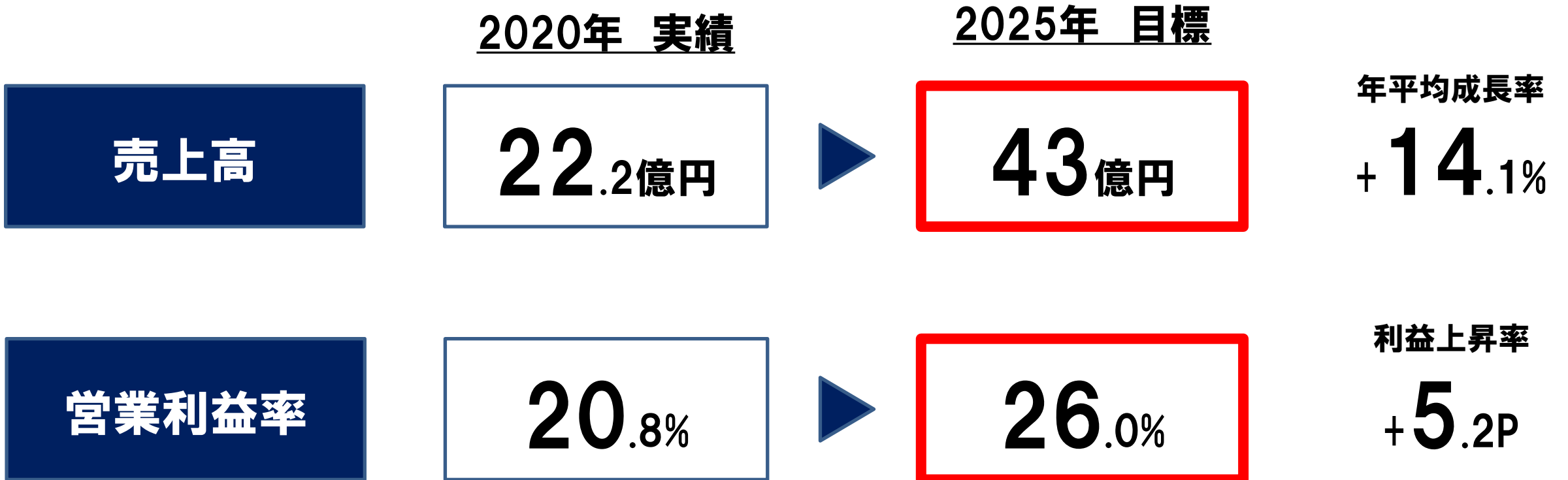
	2020年 実績		2025年 目標
D-TECH事業 (BIMクラウド)	20.8%	▶	26.0%
H-M事業 (CRMクラウド)	26.7%	▶	27.0%
E-Saving事業 (電化・ENE's社)	2.6%	▶	6.0%
持分法投資損益 TEPCOホームテック	-0.1億円	▶	2.0億円
【参考:持分法投資会社売上計画】	<u>37億円</u>		<u>100億円</u>



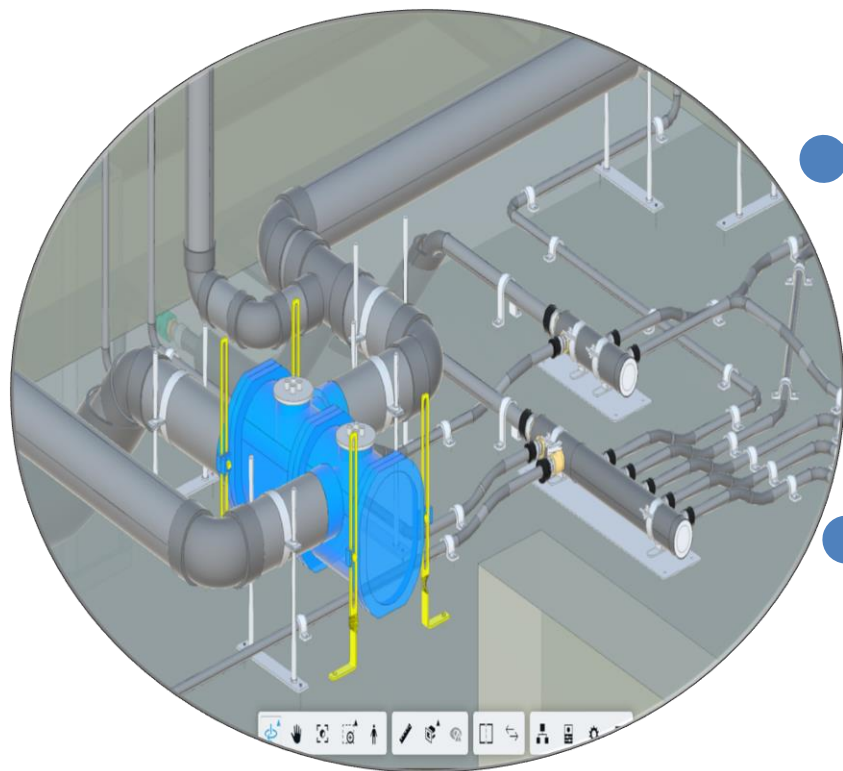
D-TECH事業 **BIMクラウドサービス**

再掲

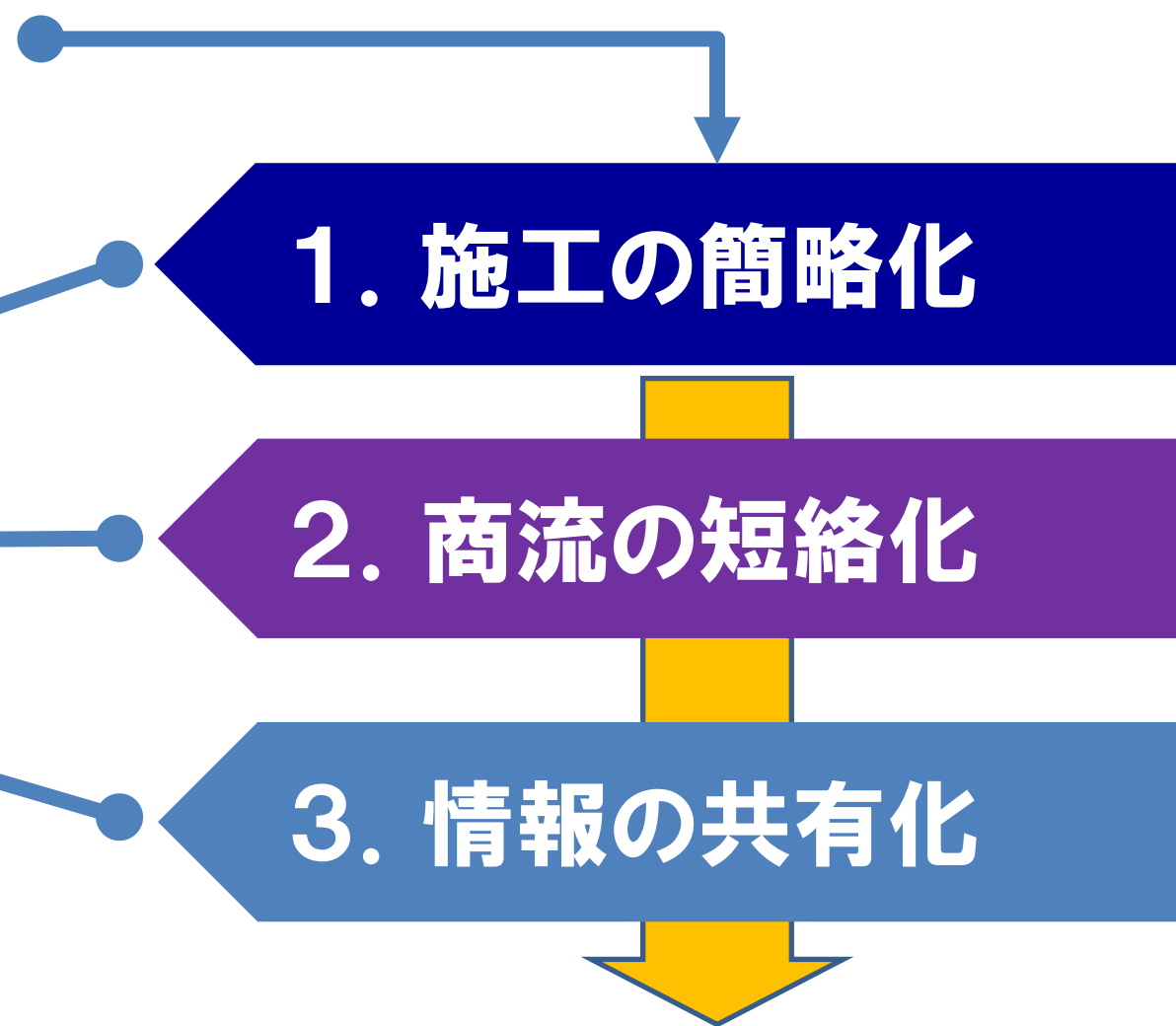
自社開発のCAD₂BIMシステムで売上と利益率が向上



職人の高齢化対策

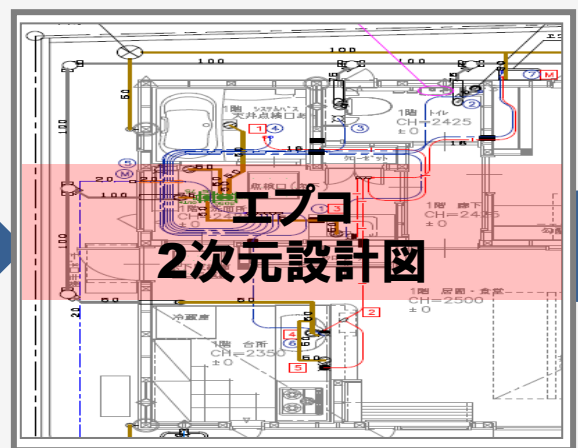
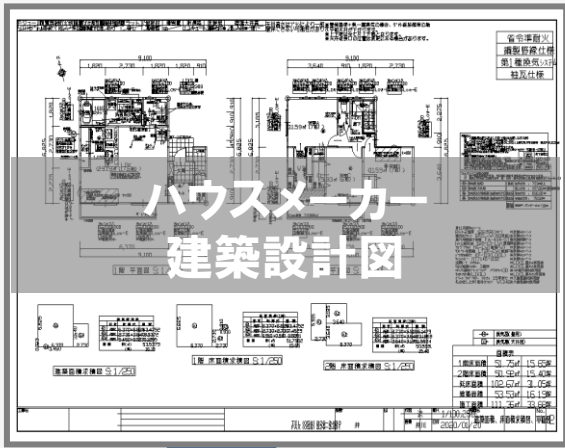


BIM3次元設計図



建築工事の合理化

従来の建築フロー:新築住宅の設備工事事例



項目名	
1.屋外給水配管工事	水道局申請手数料(申請図作成、現場立会い費含む)
給排水工	現場測量・見積資料作成費
配水管工事	20m/m HVP (量水器BOX、配管材料含む)
給水管	13m/m HVP
給水管	20m/m HVP
オリジナル水栓工事(水栓・水栓支給)	
オリジナルガーデンシロ工事(ガーデンシロ支給)	
各種申請費(証紙代・手数料等)	
小計	
2.屋外汚水排水工事	
排水配管工事	50m/m VU
排水配管工事	75m/m VU
排水配管工事	100m/m VU
小口径マセット(90°曲がり)	100-150 余数2本
小口径マセット(45°)	100-150 余数3本
現場小口径マセット	45° 100-150 余数3本
小口径マセット(45°)	100-150 余数3本
最終検取付管接続工事	
浄化槽接続工事	
小計	
3.屋外雨水排水工事	
排水配管工事	50m/m VU
排水配管工事	100m/m VU
P.P.分岐	250m/m H=599以下 余数3本以下 (ロコ入り含む)
P.P.分岐	250m/m H=599以下 余数4本以上 (ロコ入り含む)
P.P.前用 耐圧蓋(差額分)	250m/m
雨樋接続工事	
雨樋接続工事(孔明け厚さ7cm以下)	
小計	

エプコ 設計積算サービスを提供



現場合わせ
不良



受発注
非効率





新築戸建の排水設備工事・1現場あたり

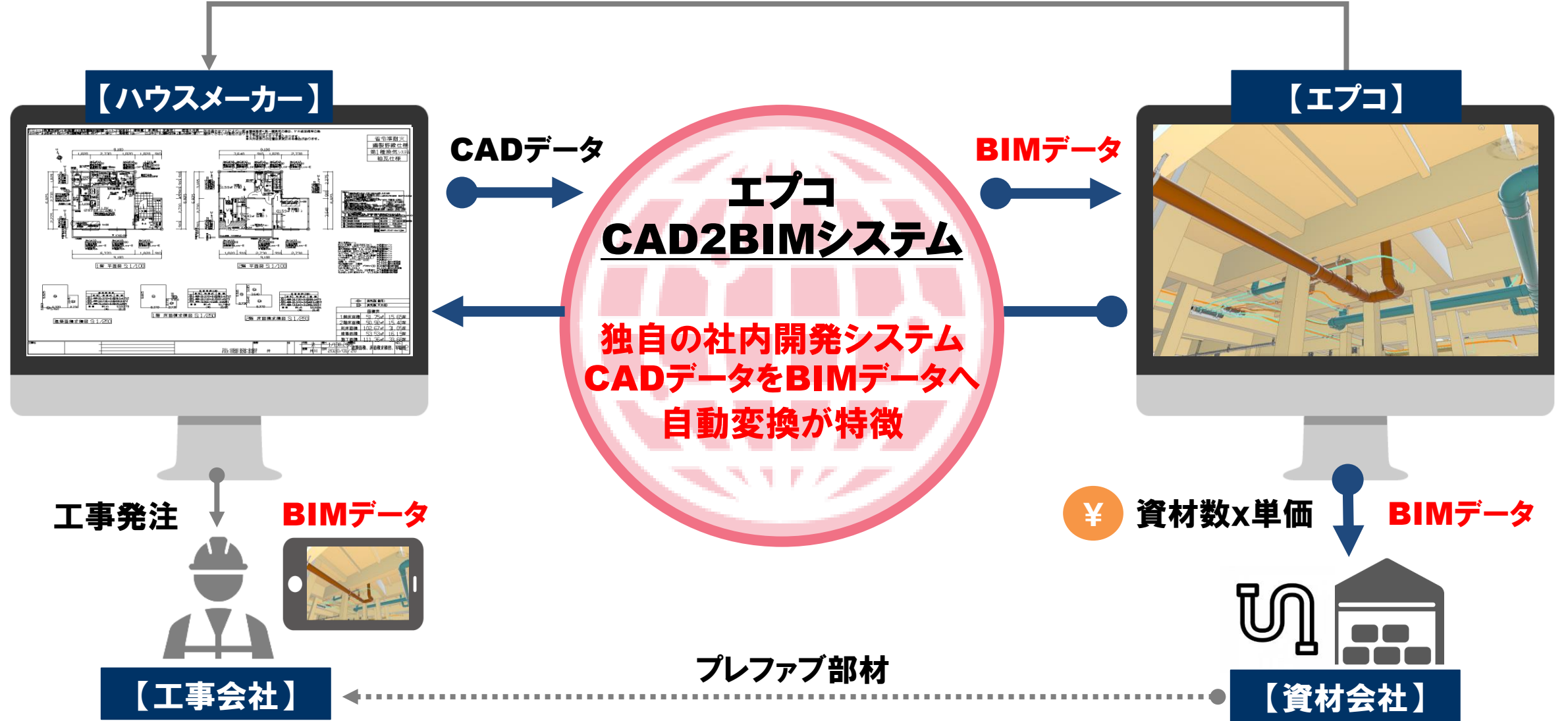
従来の
コスト構造

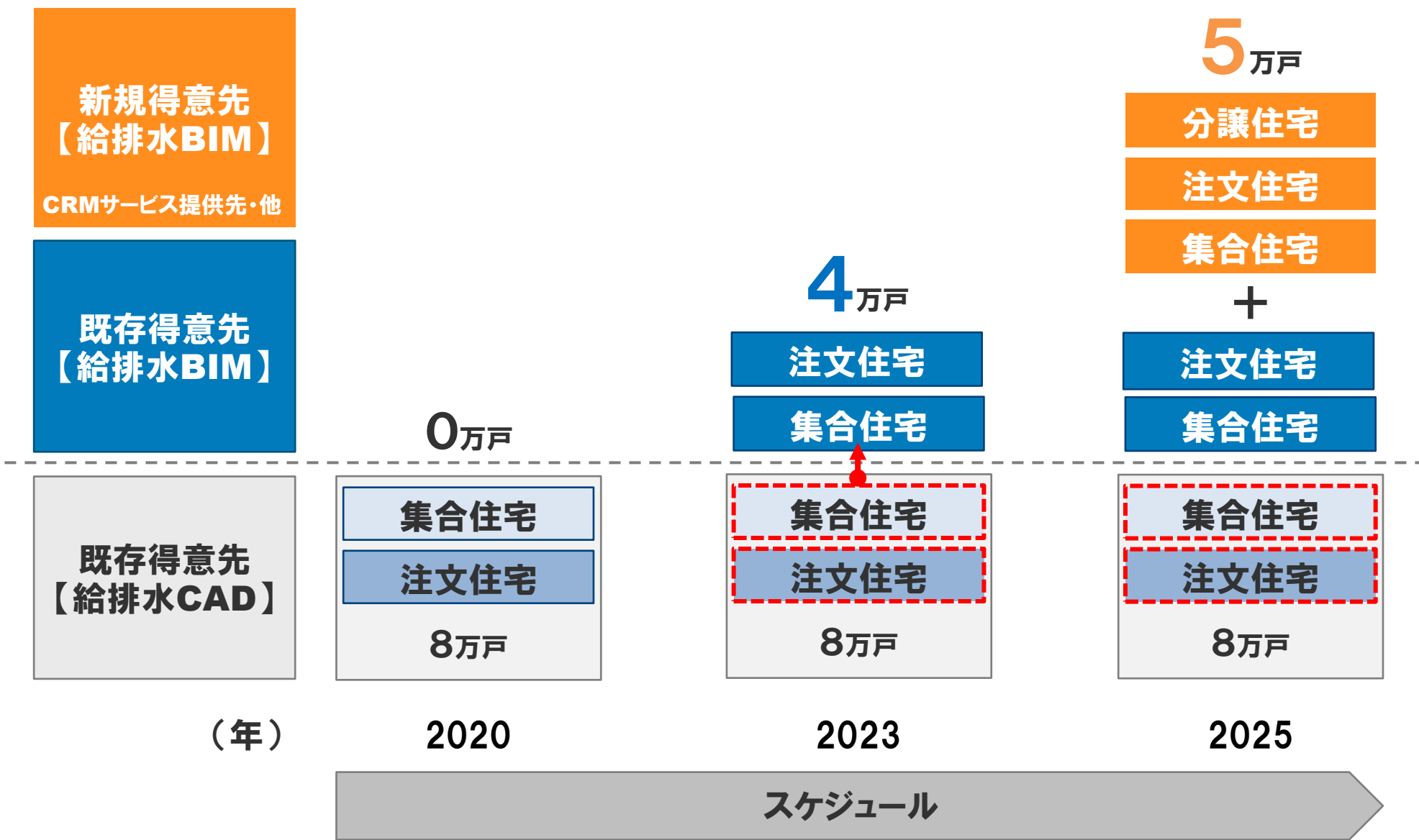
設計費 10	材料費(配送費含) 30	現場加工費 30	現場施工費 30
-----------	-----------------	-------------	-------------

BIM &
プレファブ

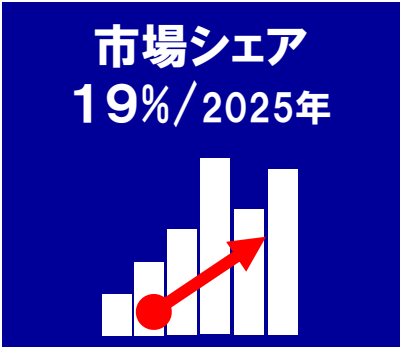
設計費 (BIM) 20	材料費 20	プレファブ加工 配送費 25	現場施工費 20	コスト 効果 ▲15
--------------------	-----------	----------------------	-------------	------------------

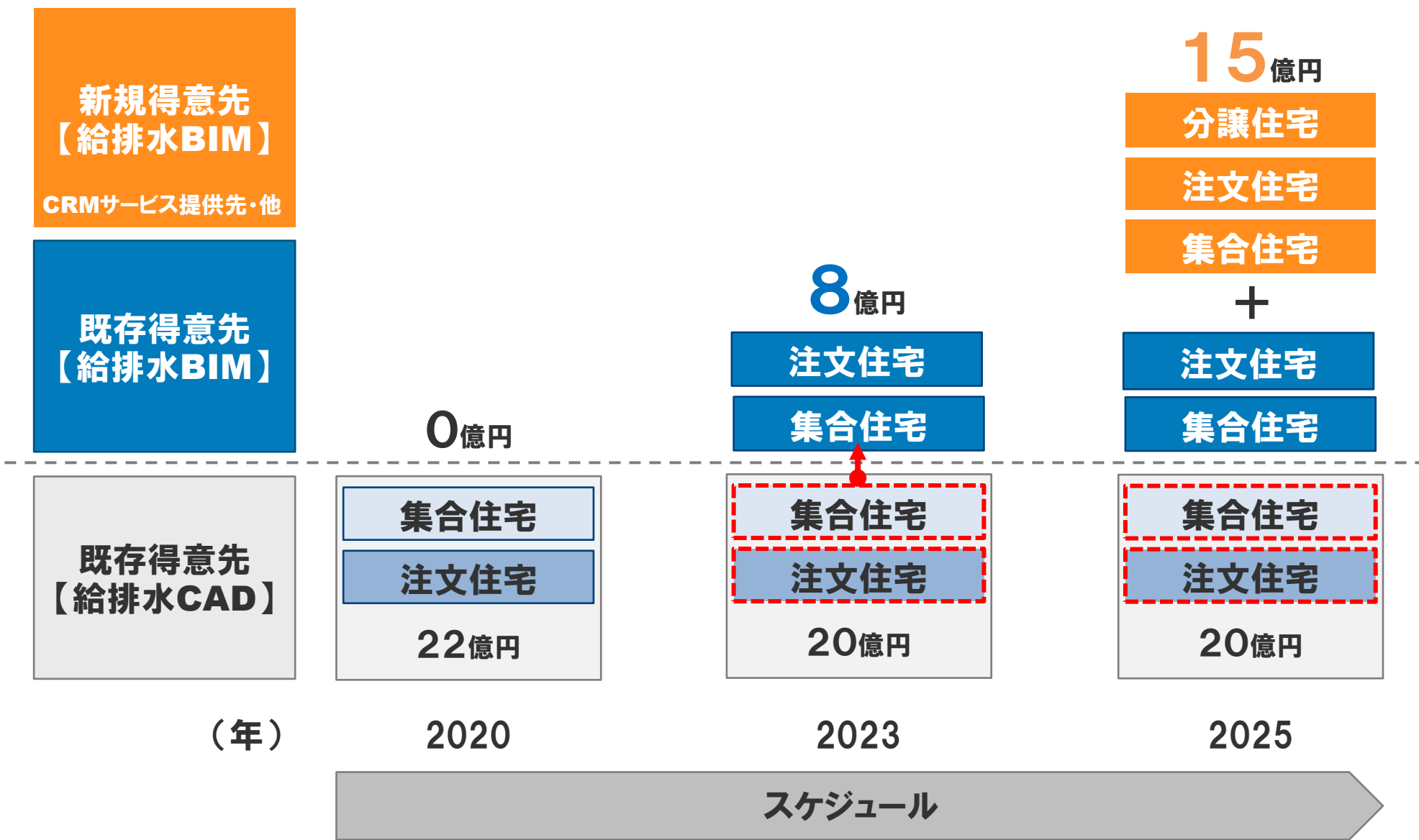
¥ BIM施工図のアイテム数 x 単価



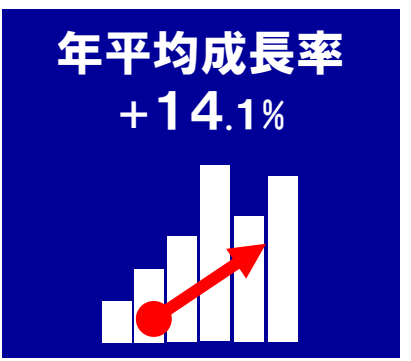


新築 **13** 万戸/年





売上 **43** 億円/年

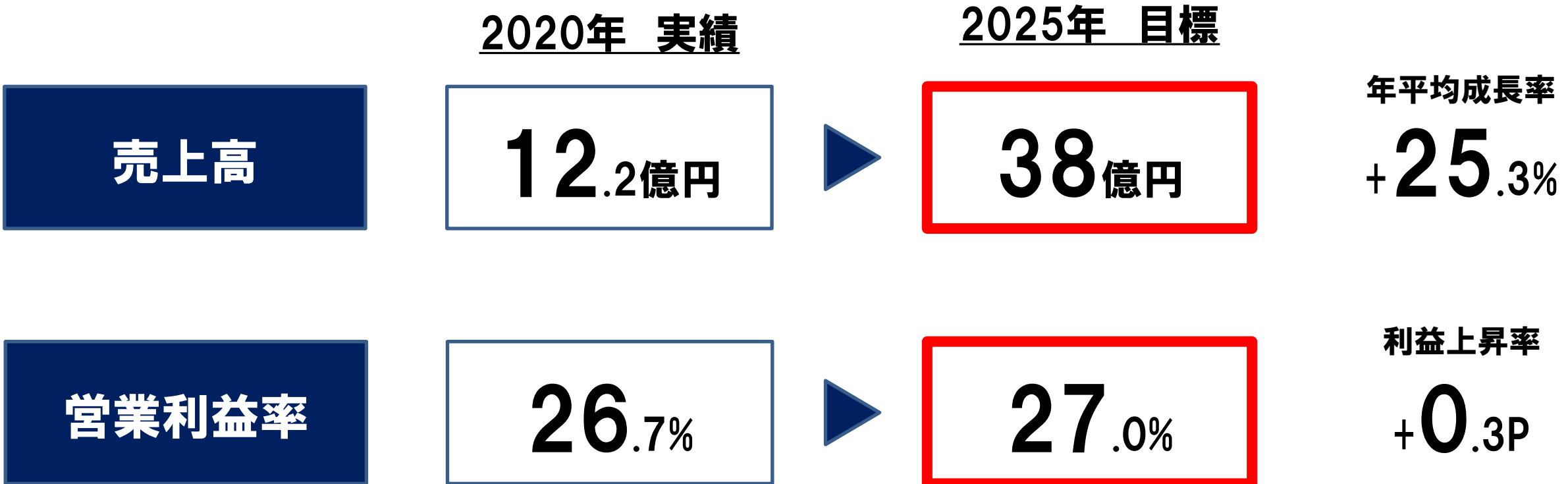


平均設計単価
 2万円/既存得意先
 2万円/集合
 4万円/戸建

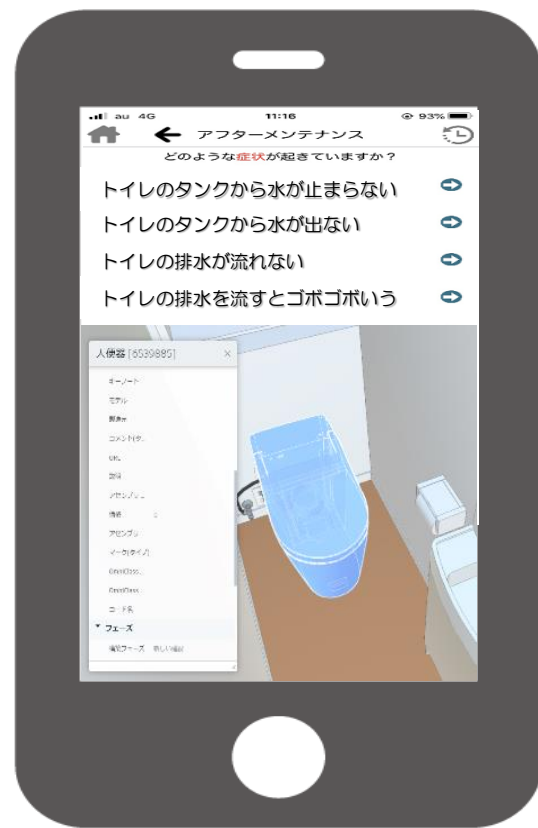
H-M事業 CRMクラウドサービス



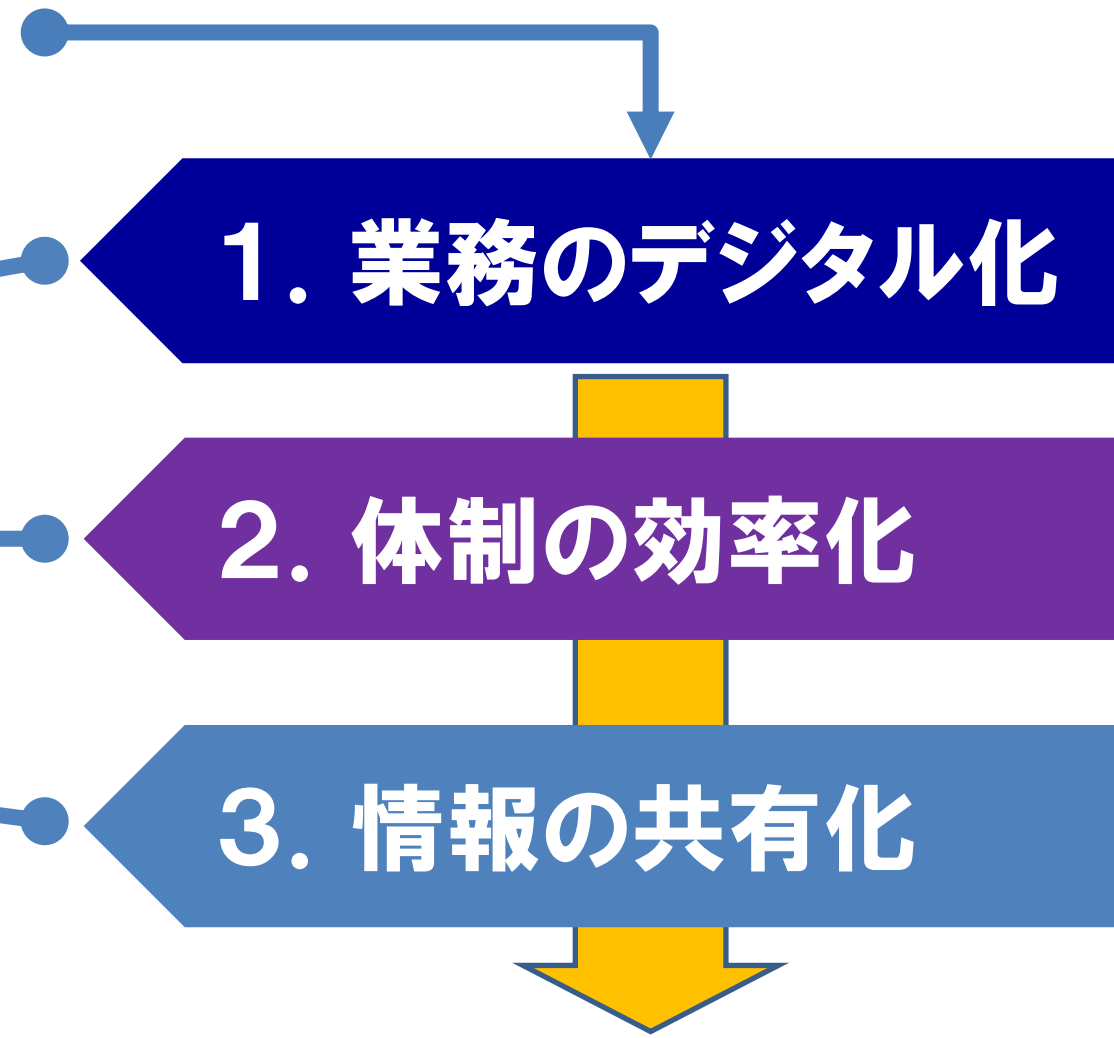
自社開発のCRMクラウドシステムで普及率と売上が向上



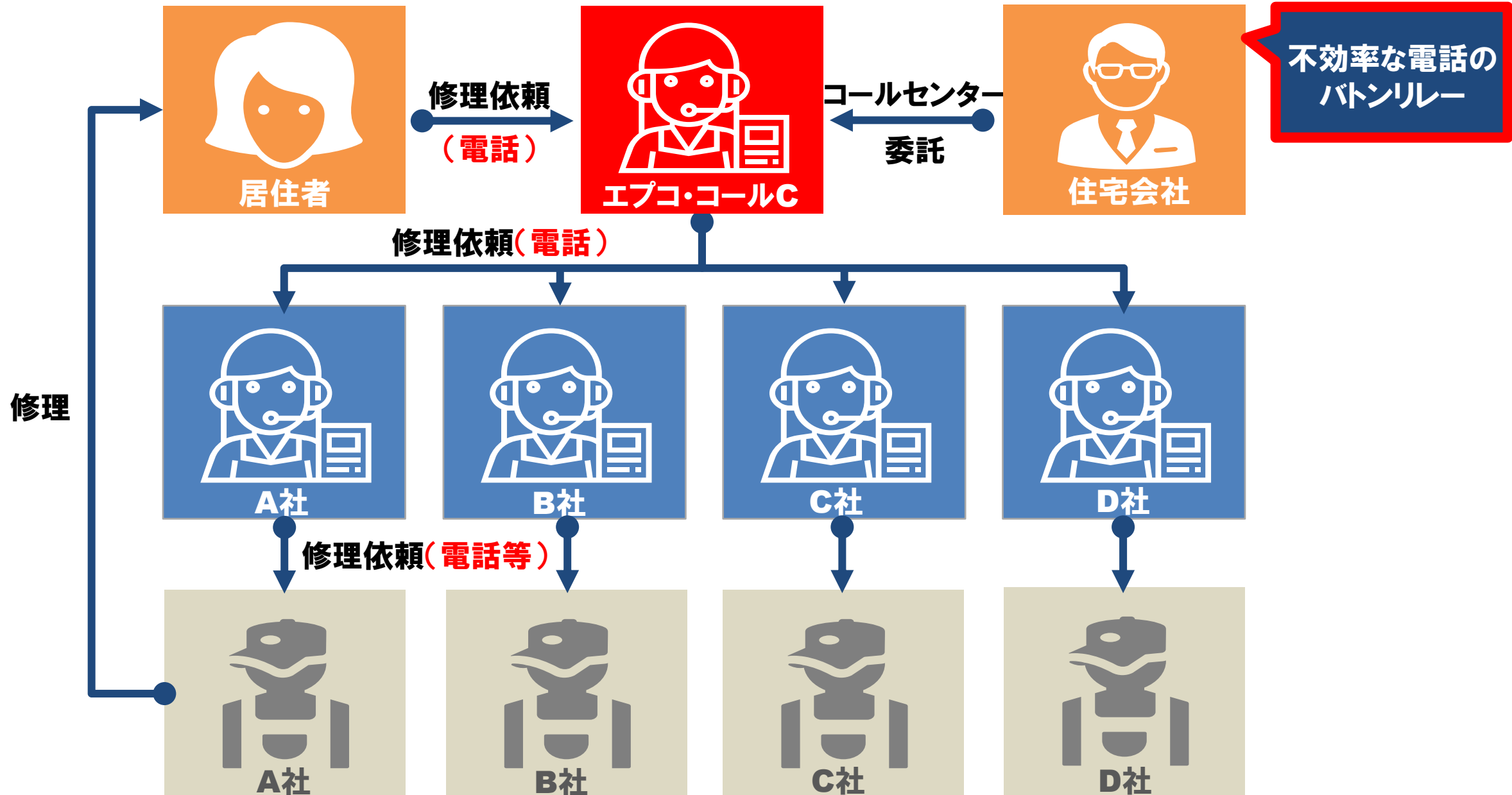
ストック住宅の増加対策

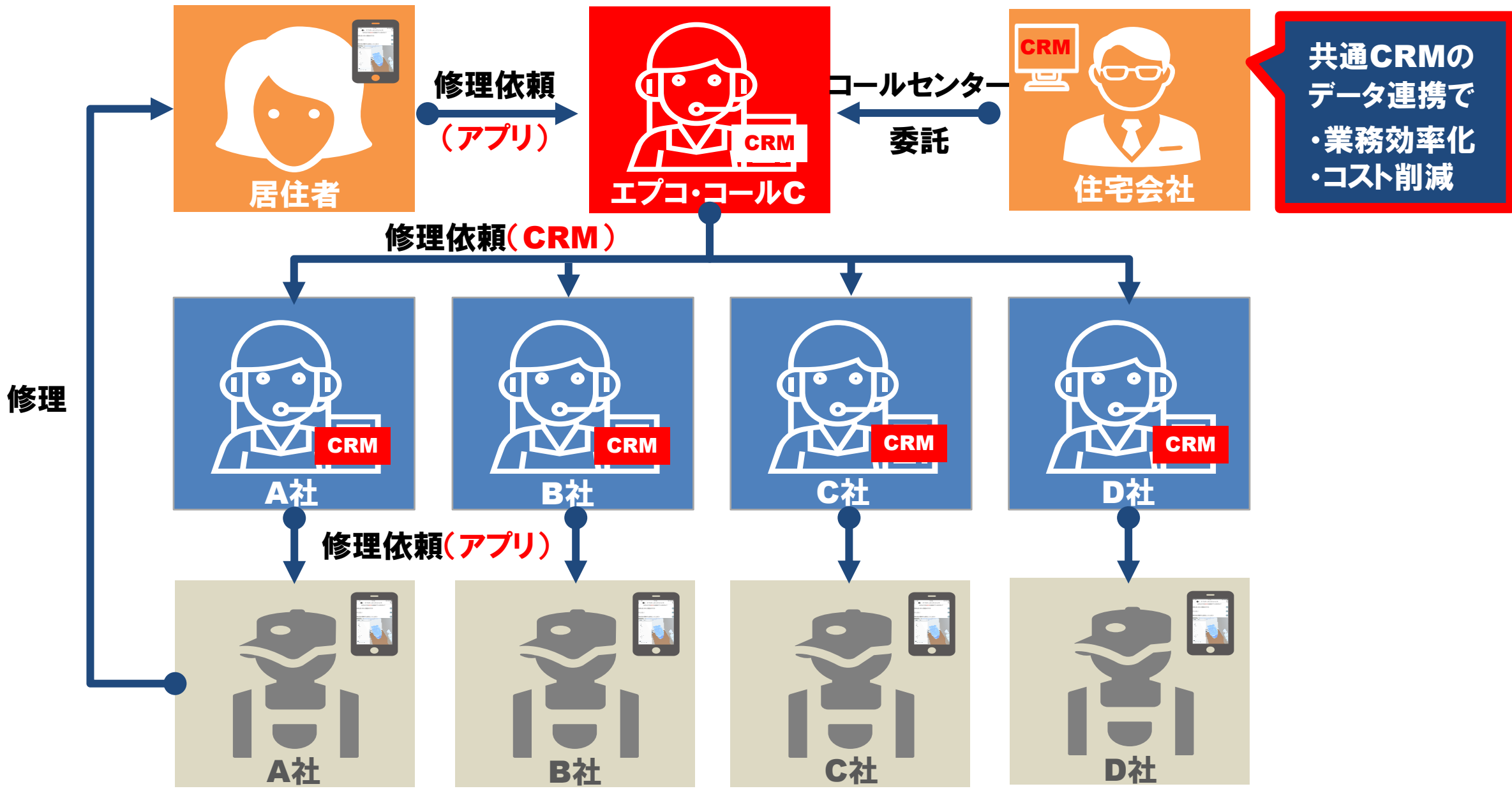


メンテアプリのイメージ



メンテナンスの効率化





修理委託先のコールセンター1拠点あたり

従来の
コスト構造

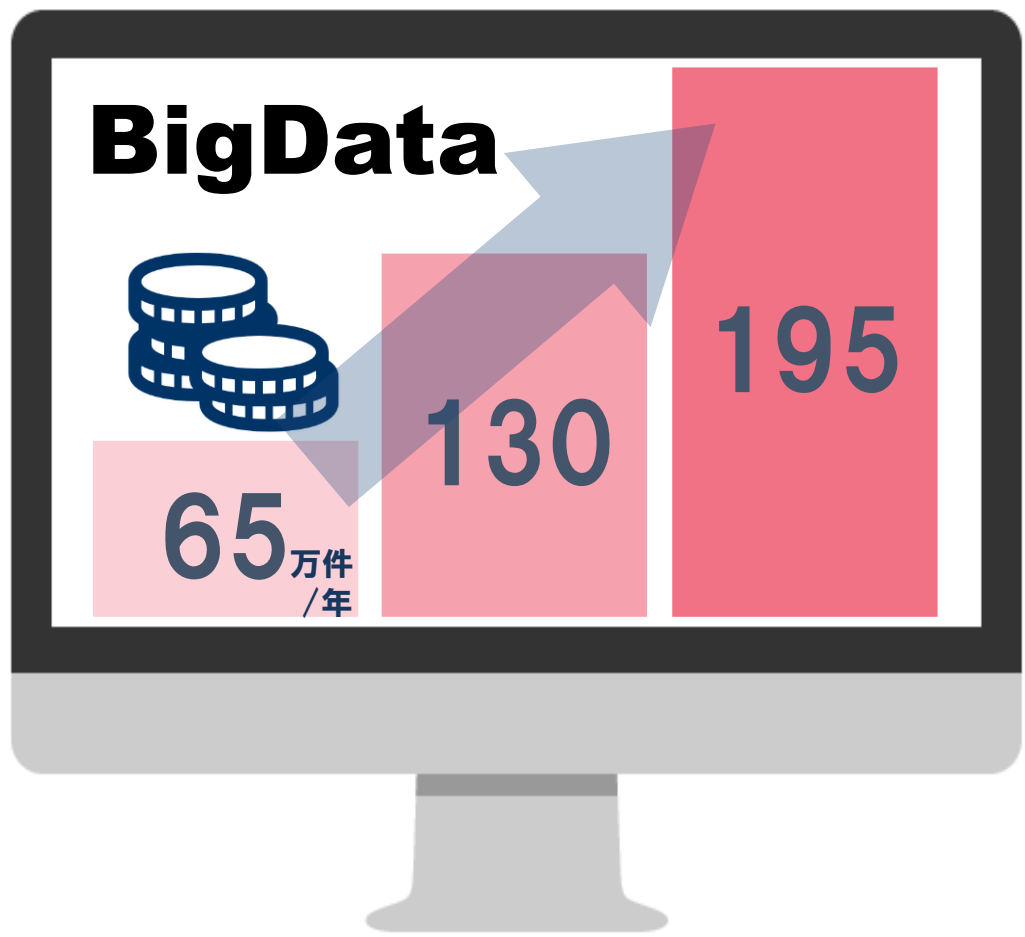
通信費	システム開発 維持費	コールセンター 拠点費	オペレーター 人件費
10	30	30	30

CRM
サービス

CRM費	システム 維持・通信	コールセンター 拠点費	オペレーター 人件費	コスト効果 ▲15
20	20	22.5	22.5	



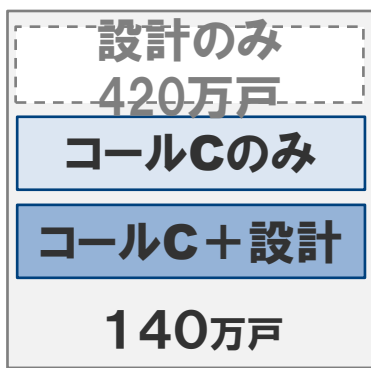
メンテ情報のビッグデータをAI解析し リフォーム需要や品質改善などを予測



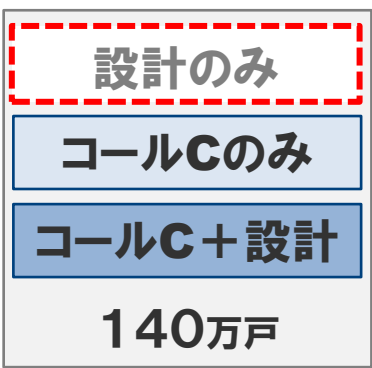
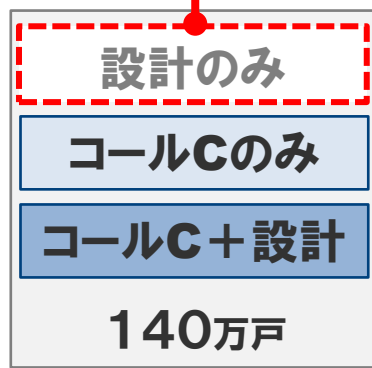
新規得意先
【HM・中堅】

既存得意先
【大手ハウスメ】
設計のみ

既存得意先
【大手ハウスメ】



0万戸



(年)

2020

2023

2025



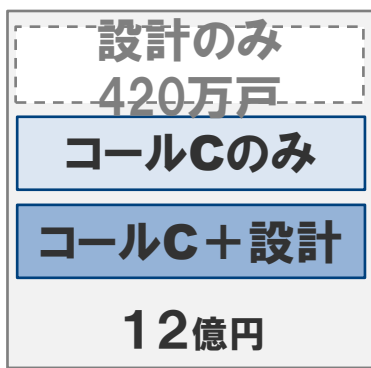
ストック **400** 万戸



新規得意先
【HM・中堅】

既存得意先
【大手ハウスM】
設計のみ

既存得意先
【大手ハウスM】



0億円

2020



6億円

2023



10億円

16億円

CRM

2025

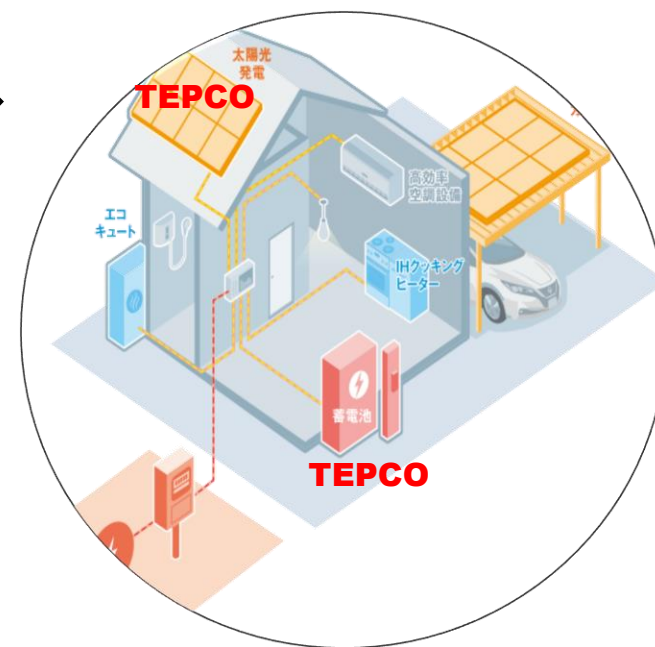
売上 **38** 億円/年



(年)

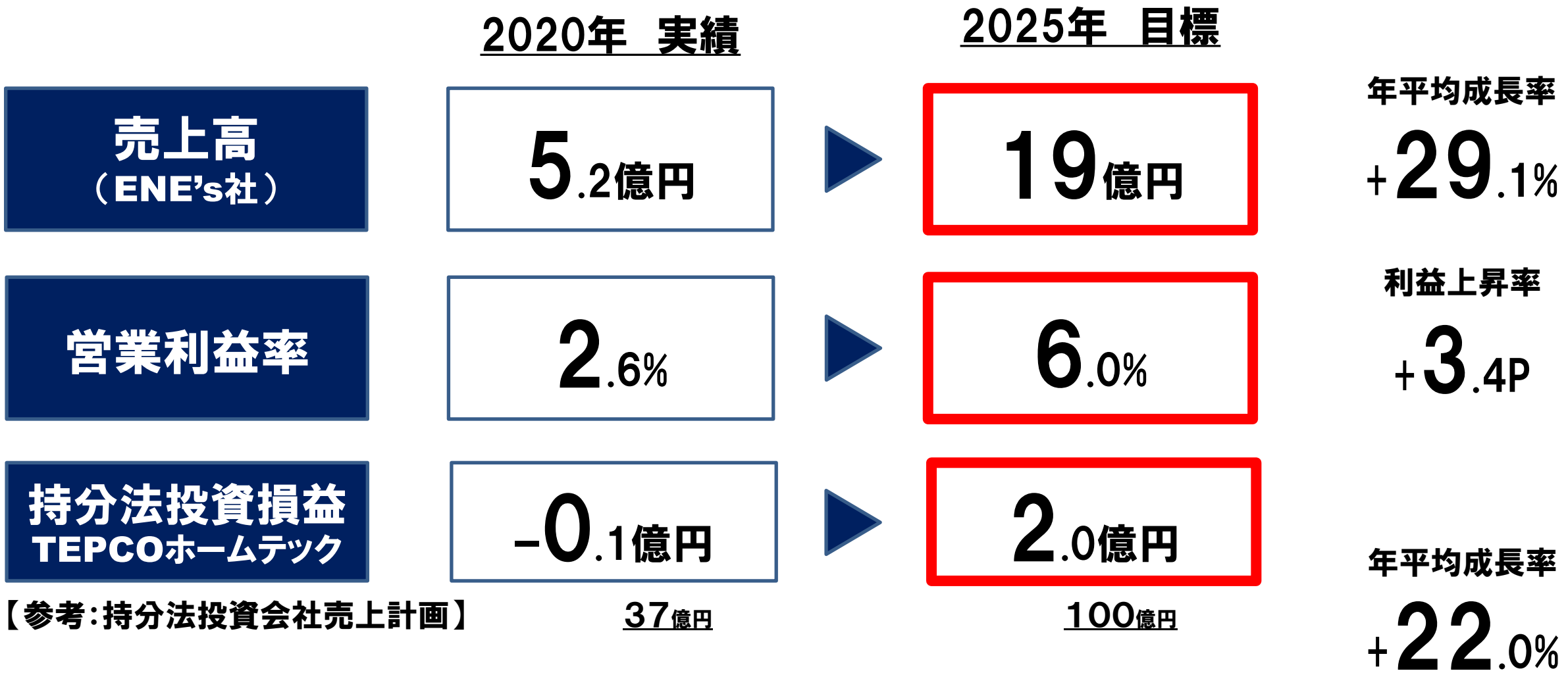


E-Saving事業 電化サブスクサービス



再掲

東京電力HDの事業方針により電化住宅の普及率向上で売上拡大



【参考：持分法投資会社売上計画】

37億円

100億円

2020年11月13日

TEPCO

東京電力ホールディングス

「脱炭素」「防災」への社会的要請の高まりを受けて

- ◆ 政府は、CO2排出量を「2050年までに実質ゼロ」とする方針を表明
- ◆ 当社は、「2030年度までにCO2排出量を2013年度比で半減」する目標を設定

- ◆ 脱炭素社会の実現には、
電源側の取組（再エネ、原子力、ゼロエミッション火力）に加えて、
「顧客サイド」のエネルギー利用における「脱炭素化」の推進が必要不可欠
- ◆ 自然災害が激甚化する中、
お客さまに、災害時にも生活や事業を継続できる「安心」の提供が大切

「脱炭素」と同時に「防災」という新たな価値を提供

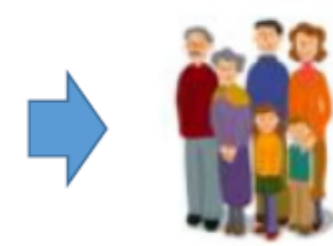
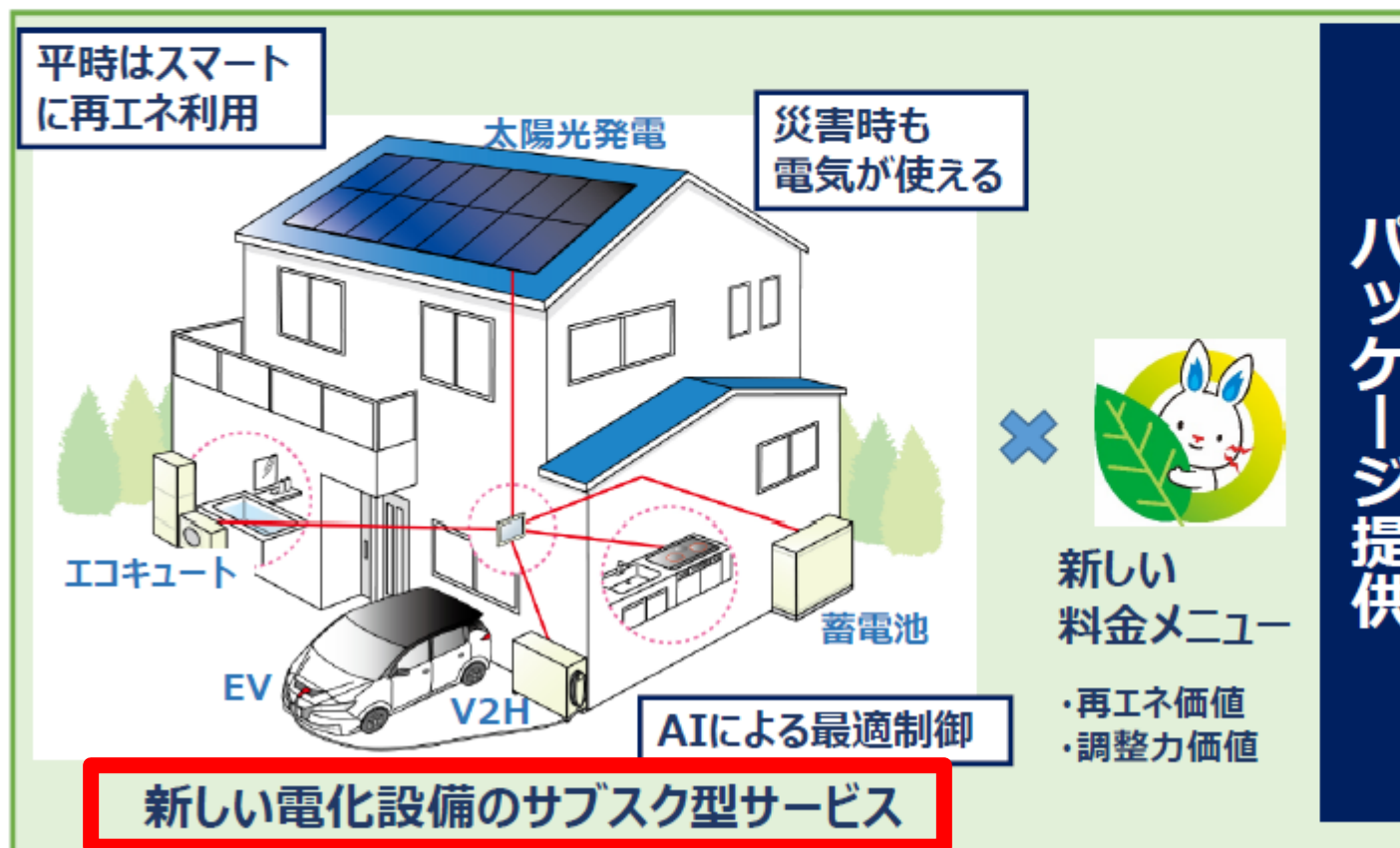
カギは『**電化**』

「新しい電化」の取組：お求めやすいパッケージメニューのご提供

～環境に優しい電気を、便利にスマートに使える新しい電化メニュー～

◆2021年度上期中に本パッケージメニューの提供開始

<パッケージメニューイメージ>



- ・省エネで環境にも優しい
- ・停電時にも安心
- ・設備を長期に定額で
- ・トータルでお安く利用

新しい電化設備のサブスク型サービス

出典：東京電力ホールディングスHPより抜粋

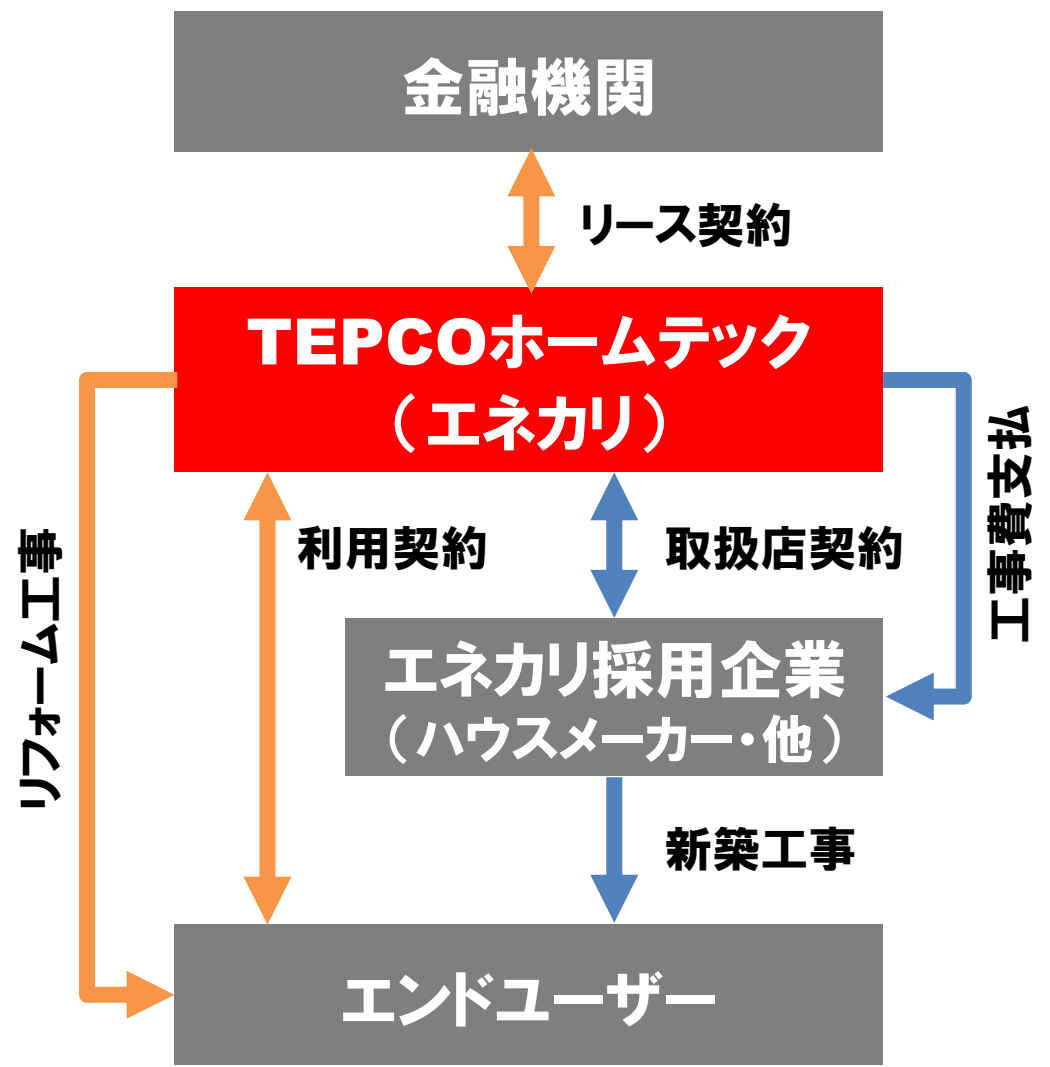
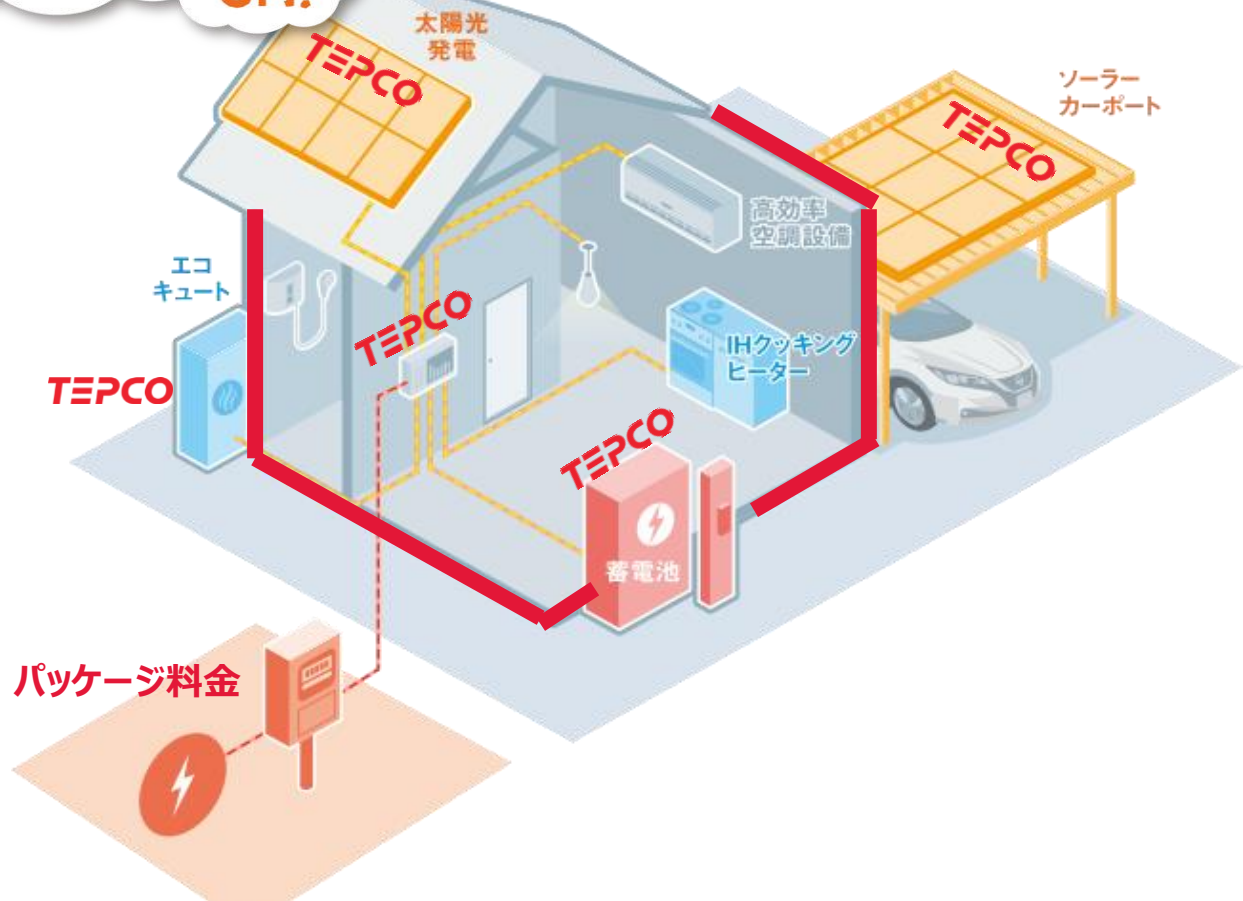
電化設備のサブスクリプション「エネカリ」概念図

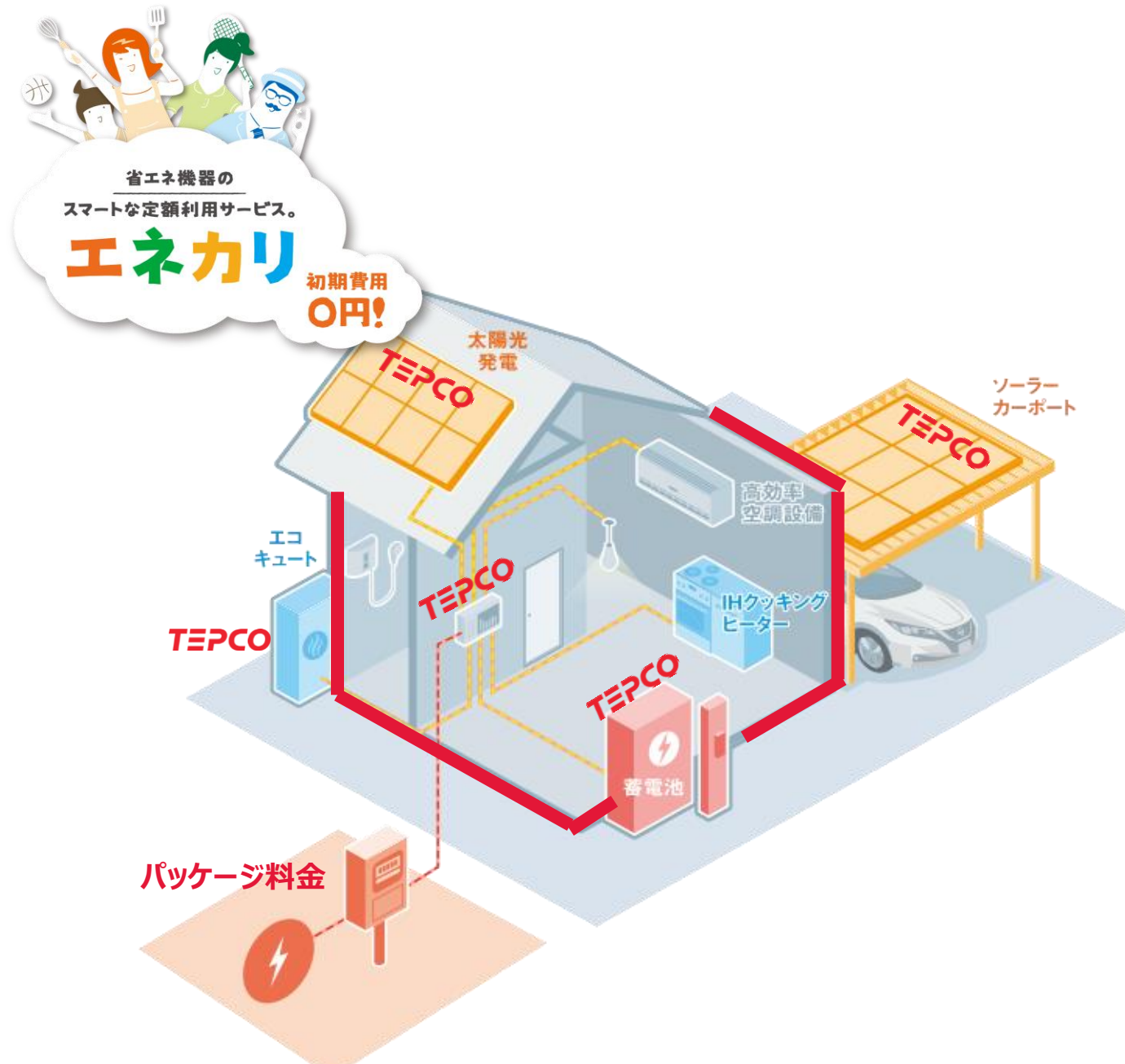


省エネ機器の
スマートな定額利用サービス。

エネカリ

初期費用
0円!





エネカリ採用企業

内訳	ニーズ
ハウスメーカー	ZEH率向上* 住宅ローン枠外で利用可能
戸建分譲 デベロッパー	販売価格を上げずに 省エネ住宅の提供可能
資材販売店など	自社顧客へ初期費用0円で 省エネリフォームを提供可能
環境先進企業 (R100企業)	太陽光自家消費分の環境 価値を自社利用

*ZEH: ネット・ゼロ・エネルギー・ハウスの略

電化サブスク

ビジネスイメージ図

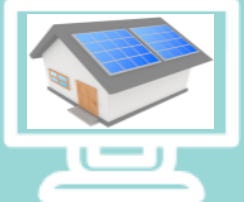
ビジネス展開

サービス価値

環境価値



BIM設計



工事



電化機器



CRMメンテナンス



省エネデータ



電気+利用料



東京電力EP&THT

ハウスメーカー(ZEH)

提携企業(エプコ含)

エンドユーザー



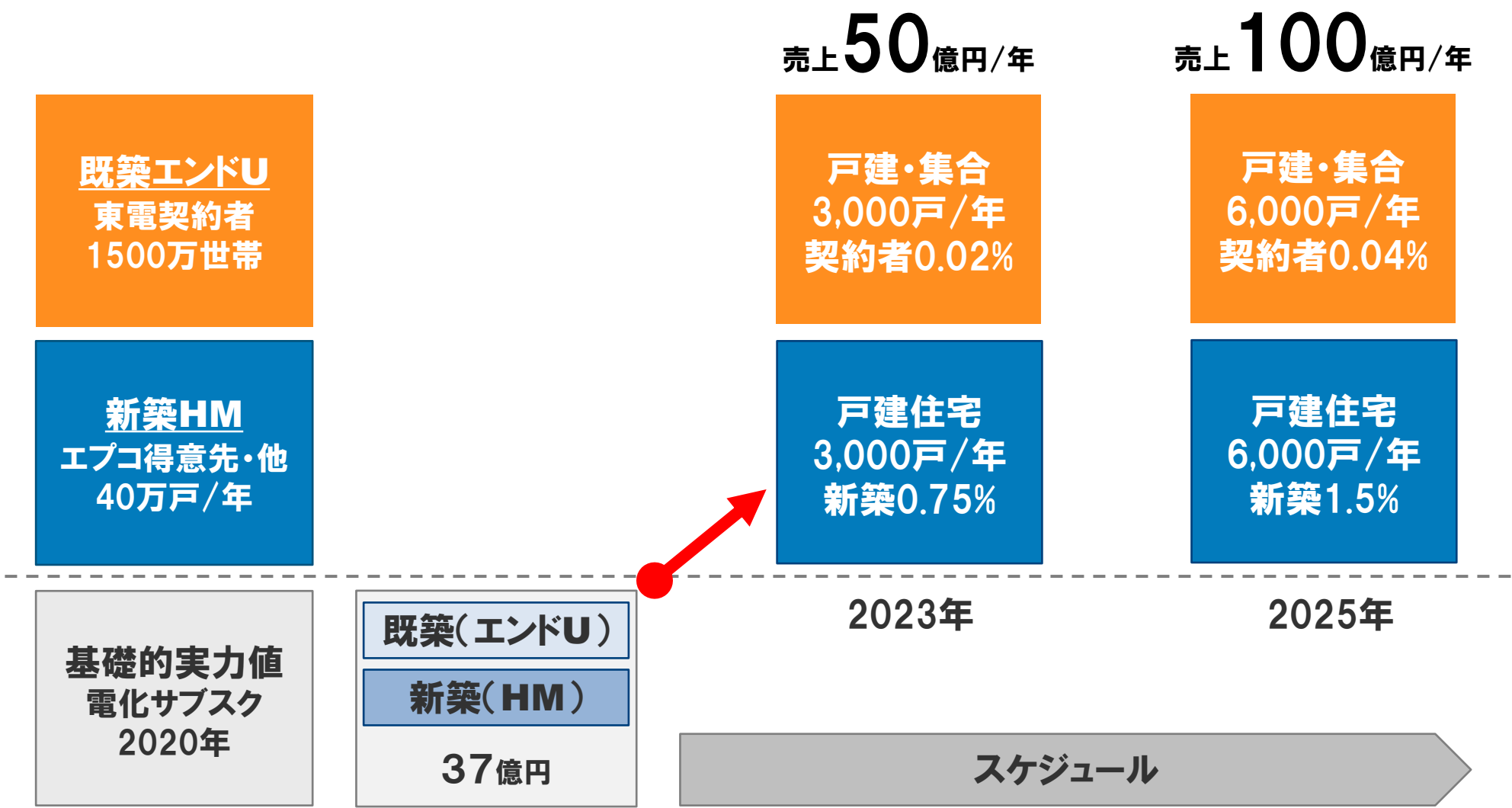
工務店・提携企業

エンドユーザー

東電EP・PG

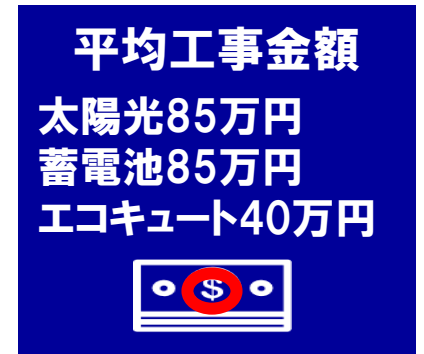
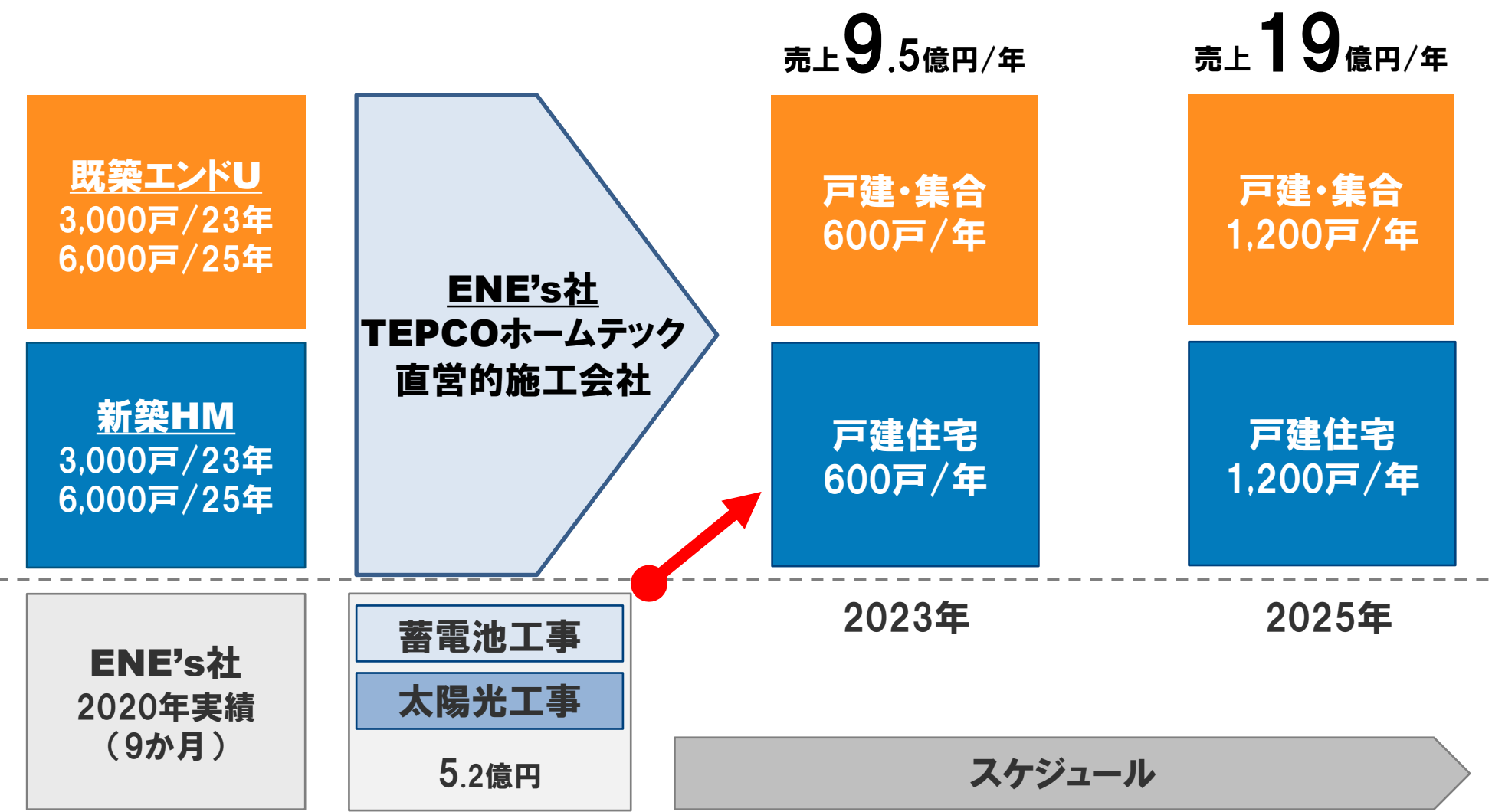






年平均成長率
+22.0%

平均工事金額
太陽光100万円
蓄電池100万円
エコキュート50万円



エプコグループが取り組む ESG活動



エプコグループが取り組むESG活動のご紹介

	テーマ	概要	当社の主な取組み	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業廃棄物削減	<ul style="list-style-type: none"> ● 住宅設備の3次元BIM設計による資材プレファブ化で端材を削減 ● 資材の簡易梱包搬入で廃棄物を削減 	
		省エネ工事による脱炭素社会の実現	<ul style="list-style-type: none"> ● 太陽光パネルや蓄電池等の省エネ機器設置によるCO₂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	<ul style="list-style-type: none"> ● ITを活用した設計図面のクラウド化・ペーパーレス化による印刷物の削減 	
社会	居住者	住宅の居住者との関係	<ul style="list-style-type: none"> ● 住宅全般のCRMサービス（アフターメンテナンス）で居住環境の維持・改善に貢献 ● 修理ビックデータ×家歴データのAI解析で持続可能な住まいづくりに貢献 	
	お客さま	住宅会社等のお客様との関係	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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		<ul style="list-style-type: none"> ● 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） 		

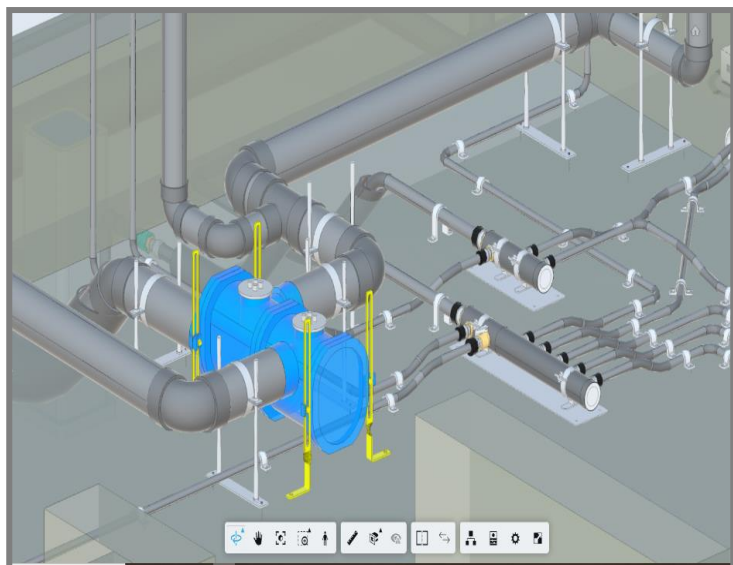


新築工事における産業廃棄物削減の主な活動

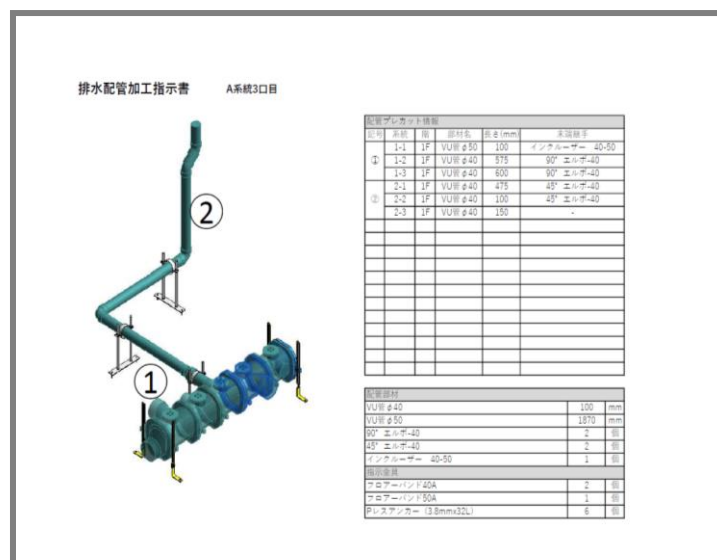
1. 分別・リサイクル活動：①端材リサイクル
2. リデュース活動：①プレファブ ②簡易梱包

エプコの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によるプレファブ加工図



工場でのプレファブ加工



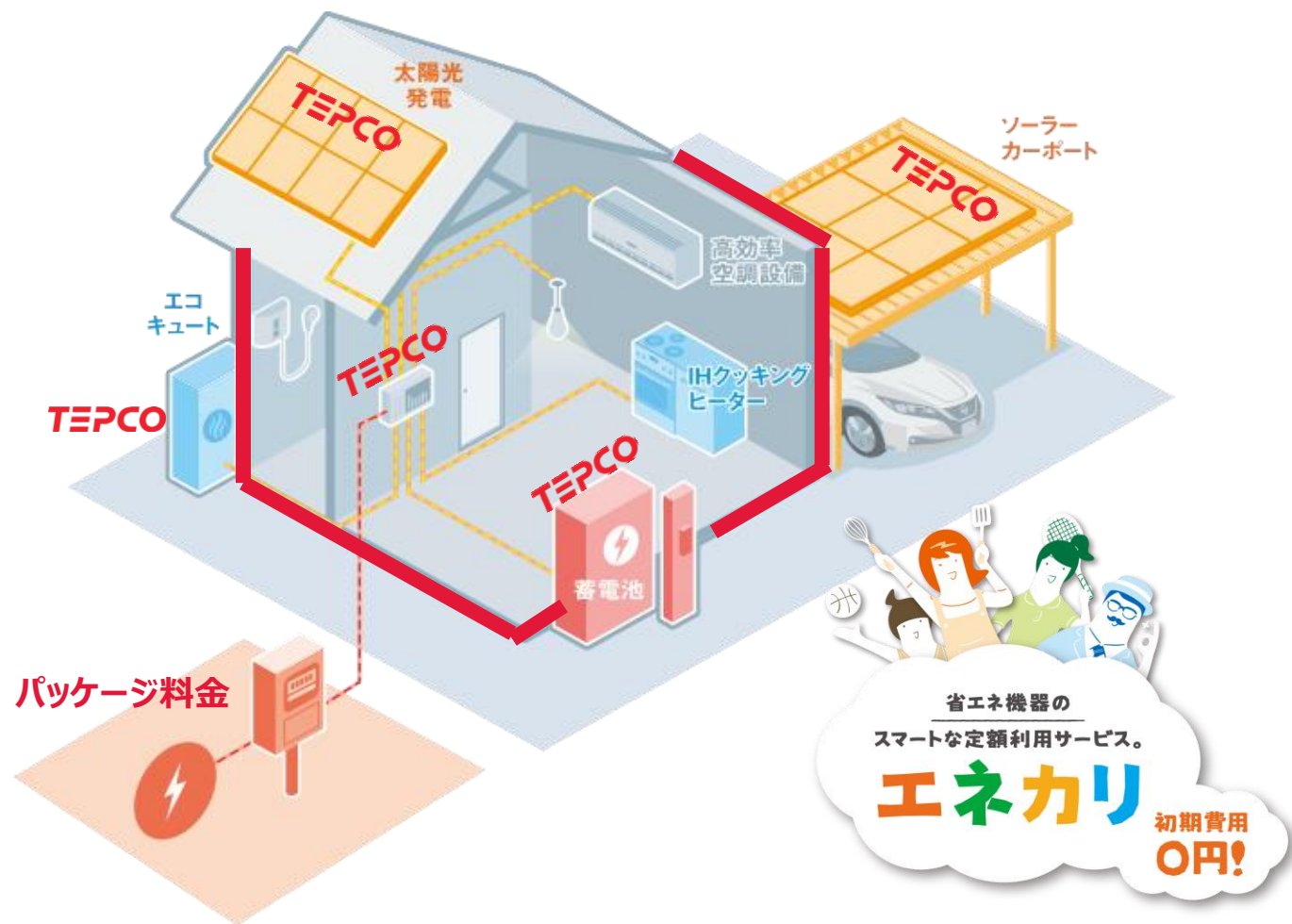


政府が目指す2050年カーボンニュートラルに向けてのグリーン成長戦略

【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。



持続可能な住まいづくりへの取り組み

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。

