

# 2021年12月期 本決算説明資料

株式会社エプコ 証券コード: 2311 2022年2月14日 (月)

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. 2021年12月期業績概況

## 02. 中期経営計画達成への道筋

## 03. Appendix.

## 01. 売上高及び営業利益（エプコ）

当連結会計年度は**売上増加（46.9億円、+7.2%増）**も、**営業利益は横ばい（4.3億円、▲0.9%減）**で着地  
（主力のD-TECH事業・H-M事業いずれも、事業変革に向けた先行投資を継続しているため）

## 02. 持分法投資損益（TEPCOホームテック）

当連結会計年度の持分法投資損益は、東京電力エナジーパートナー社による営業自粛等の影響が続き、  
▲0.9億円で着地（前期比▲0.8億円減）  
来期は、**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. 当期純利益

ENECHANGE株式売却益6.2億円の計上に伴い、当期純利益（6.5億円、+50.2%増）は**過去最高益を更新**

## ENECHANGE株式売却益622百万円の発生により当期純利益は過去最高益を更新

(単位：百万円)

連結損益	20/12期 実績	21/12期					
		計画 (※)	実績	計画比		前期比	
				増減	増減率	増減	増減率
売上高	4,380	4,771	4,696	▲75	▲1.6%	+315	+7.2%
営業利益	441	474	437	▲37	▲7.8%	▲4	▲0.9%
経常利益	465	401	370	▲30	▲7.5%	▲94	▲20.3%
当期純利益	438	631	658	+27	+4.3%	+220	+50.2%
売上高経常利益率	10.6%	8.4%	7.9%	▲0.5P	-	▲2.7P	-

(※) 計画数値は、2021年12月14日付で発表した業績予想修正後の数値

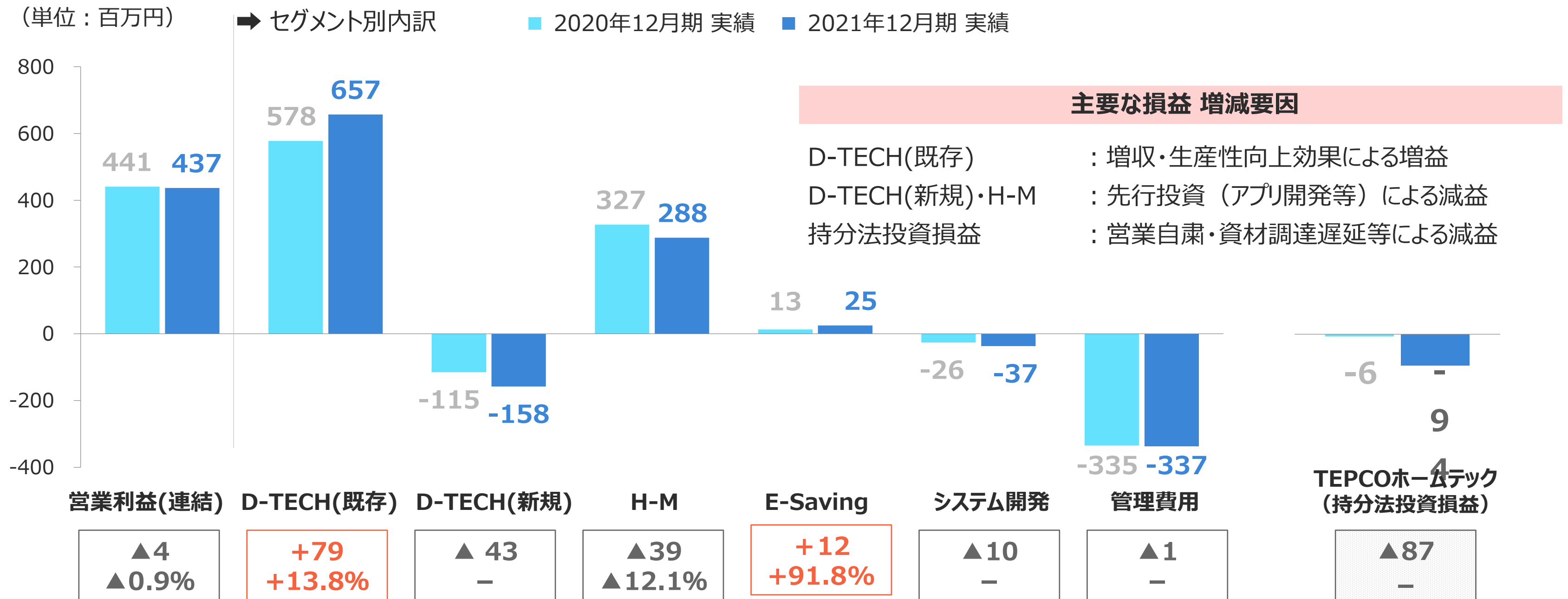


## E-Saving事業（ENE's 社の新規子会社化）及びH-M事業が増収を牽引

（単位：百万円）

セグメント	20/12期 実績	21/12期					
		計画	実績	計画比		前期比	
				増減	増減率	増減	増減率
<b>D-TECH事業</b>	<b>2,228</b>	<b>2,275</b>	<b>2,249</b>	<b>▲25</b>	<b>▲1.1%</b>	<b>+21</b>	<b>+1.0%</b>
設備設計(給排水・電気)	1,716	1780	1,849	+69	+3.9%	+133	+7.7%
建築設計	370	280	240	▲40	▲14.3%	▲130	▲35.1%
エネルギー設計	123	147	129	▲18	▲12.2%	+6	+5.0%
BIM関連（新規事業）	17	66	30	▲36	▲54.9%	+12	+70.9%
<b>H-M事業</b>	<b>1,228</b>	<b>1,340</b>	<b>1,345</b>	<b>+4</b>	<b>+0.3%</b>	<b>+117</b>	<b>+9.6%</b>
<b>E-Saving事業</b>	<b>529</b>	<b>881</b>	<b>792</b>	<b>▲89</b>	<b>▲10.1%</b>	<b>+263</b>	<b>+49.7%</b>
<b>システム開発事業</b>	<b>395</b>	<b>273</b>	<b>308</b>	<b>+34</b>	<b>+12.8%</b>	<b>▲86</b>	<b>▲21.9%</b>
<b>売上合計</b>	<b>4,380</b>	<b>4,771</b>	<b>4,696</b>	<b>▲75</b>	<b>▲1.6%</b>	<b>+315</b>	<b>+7.2%</b>

## D-TECH事業（既存）にて各拠点の業務見直しに伴う生産性向上効果が発現



## D-TECH及びH-M事業における中期経営計画の達成を見据えた先行投資を実施

### D-TECH事業（新規BIM関連サービス）

2021年12月期 発生費用： 188百万円

#### 【投資目的】

- BIMサービスへの転換にあたり、大手住宅会社からの設計依頼に応じられる体制整備が重要
- 専門性が高く、市場に不足しているBIM技術者に対する先行採用&育成投資

#### 【主な投資内容】

- 体制構築（人件費） 2021年12月末現在 人員体制

職種	日本	中国	合計
コンサルタント（提案営業）	4名	1名	5名
エンジニア（システム開発）	－名	5名	5名
オペレーター（BIM設計等）	5名	21名	26名
人員数合計	9名	27名	36名
拠点別発生費用額	79百万円	109百万円	188百万円

### H-M事業（CRMクラウドサービス）

2021年12月期 発生費用： 50百万円

#### 【投資目的】

- 住宅会社・居住者・修理会社等が利用するメンテナンスプラットフォーム構築を見据えて、EPCOが有する住宅履歴情報を活用したアプリ等のシステム開発を実施

#### 【主な投資内容】

- アプリケーション開発関連費用（人件費、外注費、減価償却費） 40百万円
- システムインフラ費用 10百万円

## 01. 売上高及び営業利益（エプコ）

主力の3事業（D-TECH、H-M、E-Saving）いずれも新規事業関連の売上増加が見込まれ、売上高51.0億円（前期比+8.7%増）を計画している。

一方で、中期経営計画（2025年）達成に向けて、2022年においても主力の**D-TECH・H-M事業に対する先行投資を継続**することで、営業利益は4.6億円（前期比+5.2%増）を見込む。

## 02. 持分法投資損益（TEPCOホームテック）

前連結会計年度で生じていた業績悪化要因が解消し、東京電力エナジーパートナー社による新商品施策が打ち出されたことにより受注増加が見込まれ、**持分法投資利益51百万円（前期比+146百万円増）**を計画している。

（詳細については、P.35～P.41を参照）



## 持分法投資利益（TEPCOホームテック）の拡大により、経常利益+35.2%増加見込み

(単位：百万円)

連結損益	21/12期			22/12期			前期比
	上期	下期	通期実績	上期	下期	通期計画	
売上高	2,271	2,424	4,696	2,449	2,655	5,105	+8.7%
営業利益	206	231	437	158	301	460	+5.2%
<b>経常利益</b>	<b>186</b>	<b>184</b>	<b>370</b>	<b>145</b>	<b>355</b>	<b>501</b>	<b>+35.2%</b>
当期純利益	94	563	658	99	267	366	▲44.3%
売上高経常利益率	8.2%	7.7%	7.9%	5.9%	13.4%	9.8%	—

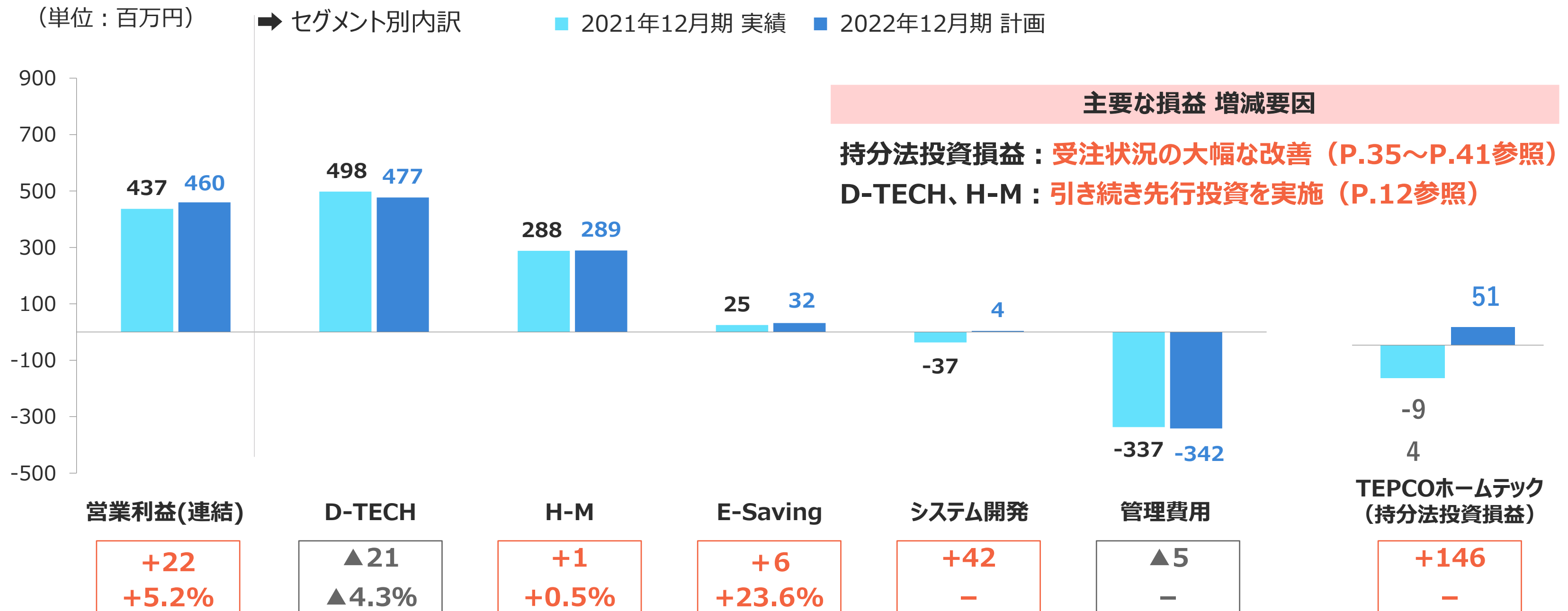
# 2022年12月期計画 | セグメント別売上高の概況

## 新規事業関連の売上拡大に伴い、主力の3セグメントはいずれも増収見込み

(単位：百万円)

セグメント	21/12期			22/12期			前期比
	上期	下期	通期実績	上期	下期	通期計画	
<b>D-TECH事業</b>	<b>1,110</b>	<b>1,138</b>	<b>2,249</b>	<b>1,153</b>	<b>1,235</b>	<b>2,389</b>	<b>+6.2%</b>
設備設計（給排水・電気）	896	953	1,849	901	932	1,833	▲0.9%
建築設計	138	102	240	98	109	208	▲13.4%
エネルギー設計	63	65	129	90	92	182	+41.2%
BIM関連（新規事業）	12	17	30	63	101	164	+445.2%
<b>H-M事業</b>	<b>647</b>	<b>697</b>	<b>1,345</b>	<b>702</b>	<b>799</b>	<b>1,502</b>	<b>+11.7%</b>
<b>E-Saving事業</b>	<b>368</b>	<b>423</b>	<b>792</b>	<b>475</b>	<b>490</b>	<b>965</b>	<b>+21.9%</b>
<b>システム開発事業</b>	<b>144</b>	<b>163</b>	<b>308</b>	<b>118</b>	<b>129</b>	<b>247</b>	<b>▲19.8%</b>
<b>売上合計</b>	<b>2,271</b>	<b>2,424</b>	<b>4,696</b>	<b>2,449</b>	<b>2,655</b>	<b>5,105</b>	<b>+8.7%</b>

## TEPCOホームテック損益が大きく改善見込み、D-TECH及びH-M事業は先行投資を継続



## すでに新規事業の売上が増加し始めている中、さらなる受託拡大を見据えた投資を実施

### D-TECH事業（新規BIM関連サービス）

2022年12月期 発生費用(予定)：269百万円

#### 【投資目的】

- 2022年はBIM設計及び関連サービス売上が増加する（164百万円、前期比+134百万円）見込みであり、当該受託増加に向けた体制整備を行う。

#### 【主な投資内容】

- 体制構築（人件費）

<2022年末 人員計画>

職種	日本	中国	合計
コンサルタント（提案営業）	5名	1名	6名
エンジニア（システム開発）	－名	5名	5名
オペレーター（BIM設計等）	6名	36名	42名
人員数合計	11名	42名	53名
拠点別発生費用額	95百万円	173百万円	269百万円

### H-M事業（CRMクラウドサービス）

2022年12月期 発生費用(予定)：114百万円

#### 【投資目的】

- 前期に続いてアプリサービス関連のシステム開発を実施するとともに、インフラセキュリティ関連の投資を実施。
- 受託拡大を見据えて新拠点（金沢オペレーションセンター）を開設する（詳細はP.13参照）

#### 【主な投資内容】

- アプリ開発・インフラセキュリティ関連費用 46百万円
- 金沢オペレーションセンターの開設 67百万円



## さらなる業容拡大を見据えて、金沢オペレーションセンターを開設

< 金沢オペレーションセンター 外観 >

### < 金沢オペレーションセンターの概要 >

- 所在地 : 石川県金沢市（金沢駅西口）
- 開設の目的 : ①さらなる業容拡大に向けたキャパシティの確保  
②複数拠点化による事業継続計画（BCP）の強化
- 専有面積 : 231.36㎡（最大席数40席を想定）
- 稼働開始日 : 2022年4月1日（予定）
- 今後の方針 : 開設当初は、H-M事業におけるお問い合わせ（コール&アプリ）業務に関して、沖縄センターと連携して対応する方針  
今後は、H-M事業だけでなく、D-TECH事業においても受託拡大が見込まれる中、両事業のオペレーション拠点として拡張を図る方針

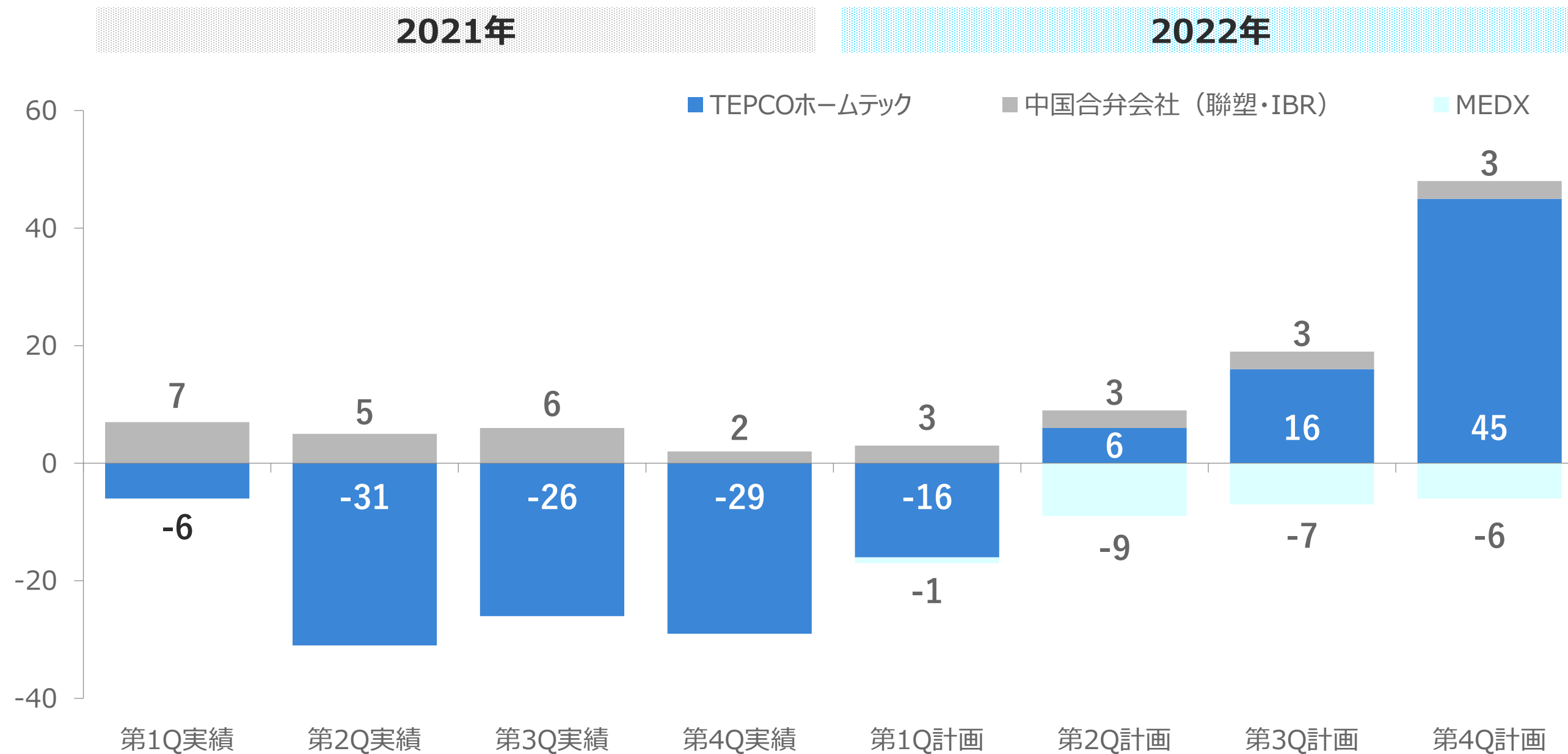




# 2022年12月期計画 | 持分法投資損益 四半期別推移

## TEPCOホームテックの利益拡大に伴い、持分法投資利益は大幅増加の見込み

(単位：百万円)



# (参考) エプコグループの損益構造

## 合併会社を積極活用したグループ体制 (パートナーシップ経営)



## D-TECH事業

- ・事業環境：住宅着工は保守的に年間82万戸（前期比3.0%減）を想定
- ・売上：BIM事業は増収も、既存CAD事業は保守的に見込んで前期比+6.2%増収
- ・営業利益：BIM担当スタッフの増員により、前期比▲4.3%減益

## H-M事業

- ・事業環境：ストック住宅事業に対する関心が高まっており、引き合い増加傾向
- ・売上：大手住宅会社、THT、MEDX等の受託増により、前期比+11.7%増収
- ・営業利益：金沢新拠点の開設及びアプリ開発投資等により、前期比+0.5%増益

## E-Saving事業

- ・事業環境：住宅向け太陽光・蓄電池等設置工事の需要が増加
- ・売上：THT向け受託拡大効果により、前期比+21.9%増収
- ・営業利益：上記増収効果により、前期比+23.6%増益

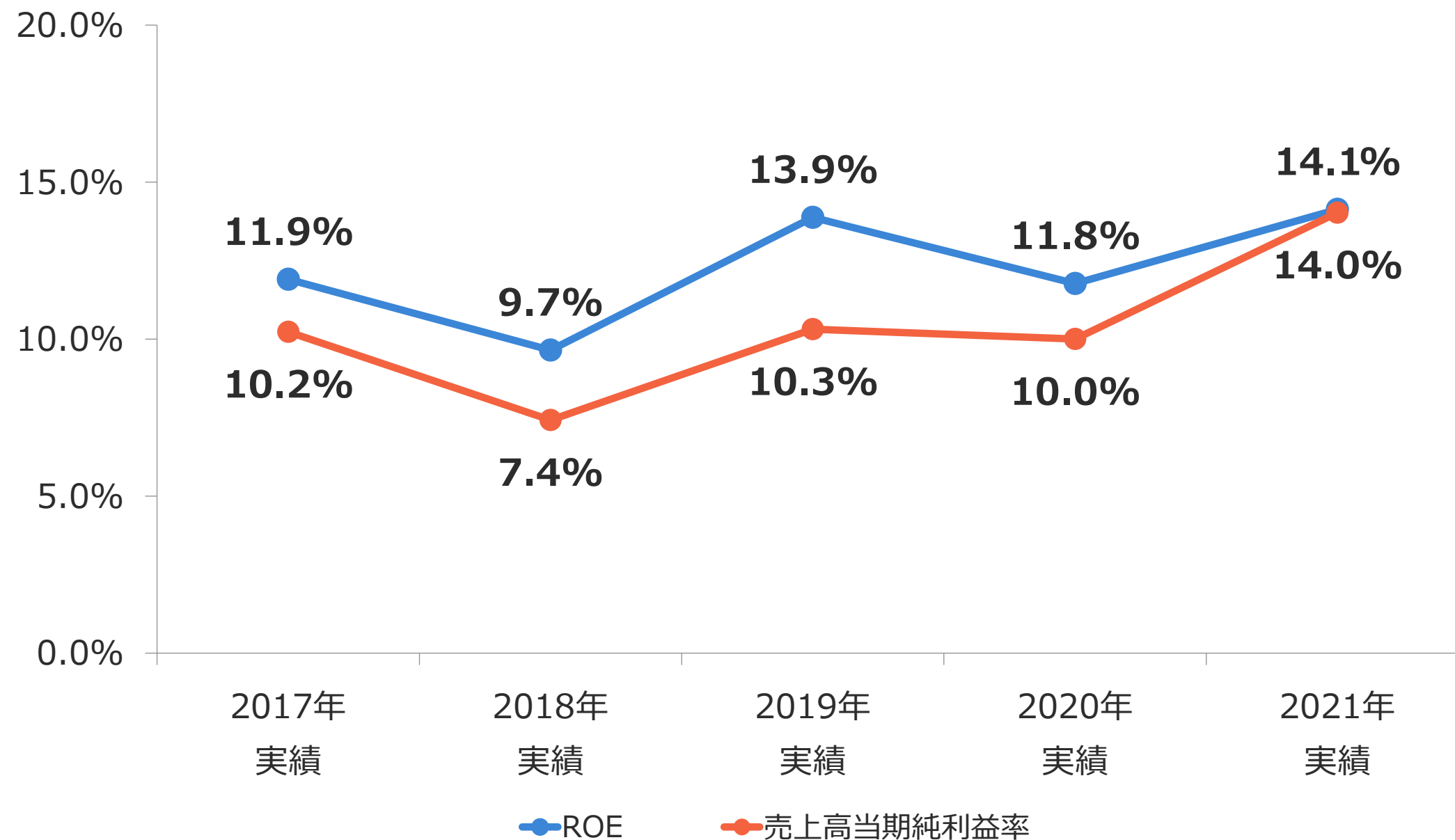
## その他

- ・システム開発：システム開発案件の採算管理強化により黒字化見通し
- ・持分法損益（THT）：当第2四半期より黒字転換し、通期黒字化（前期比+146百万円）
- ・持分法損益（MEDX）：今期は事業立ち上げ局面のため、▲25百万円（損失）見通し

# 目標とする経営指標（ROE）

過去5年（平均）ROE 12.3% → 中期経営計画の推進により、ROE20%を目指す

【ROE及び売上高当期純利益率の推移】



## ROEに関する見解

### 【ROEのさらなる向上策】

#### ①中期経営計画の推進による利益率向上

中期経営計画を推進することで各事業部の売上高営業利益率の向上及び持分法投資利益の増加を実現し、売上高当期純利益率の向上を図る。

#### ②余剰資産の適切な管理

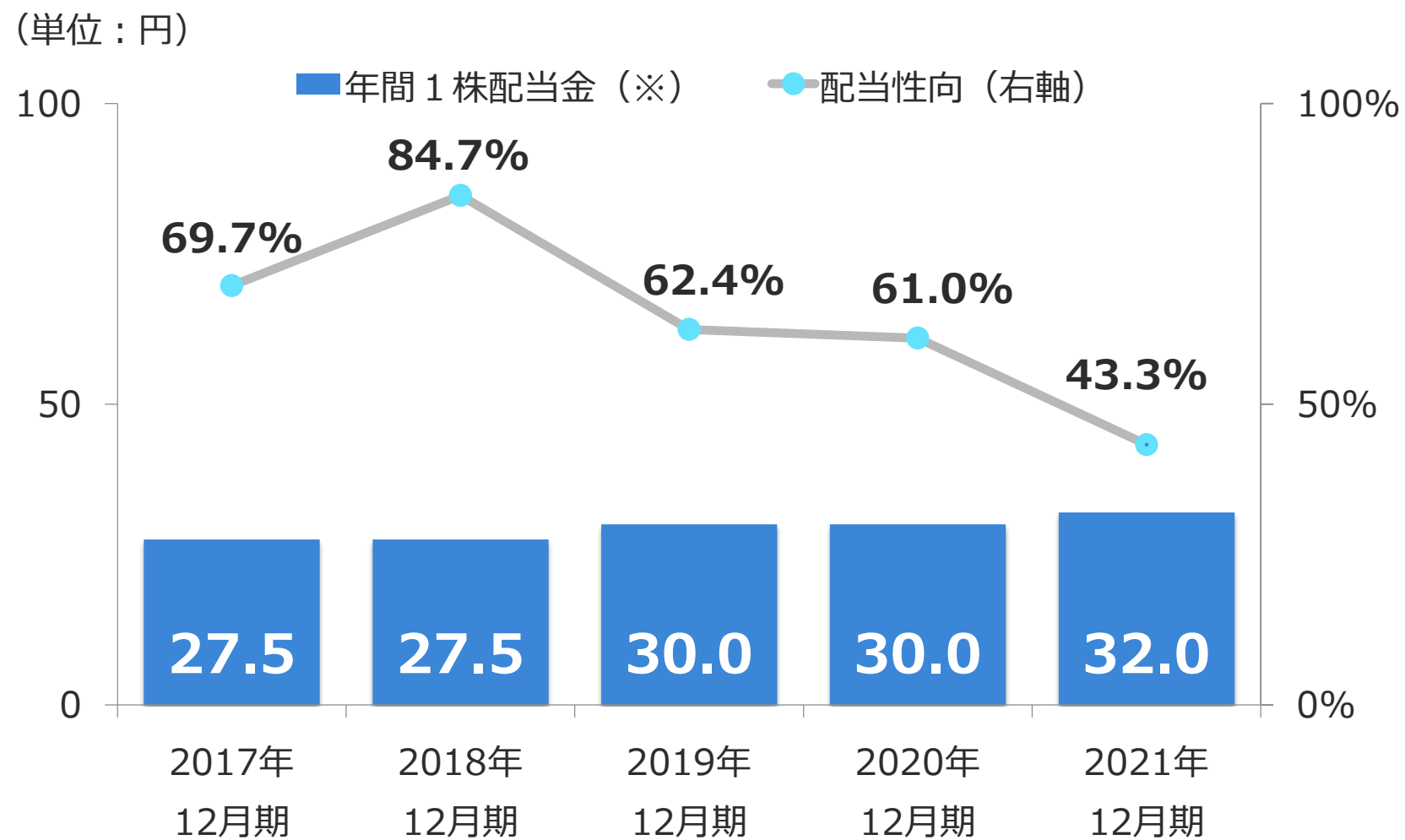
事業拡大に応じた積極的な株主還元により、総資産回転率及び財務レバレッジの向上を図る。

# 株主還元に対する考え方（配当方針）

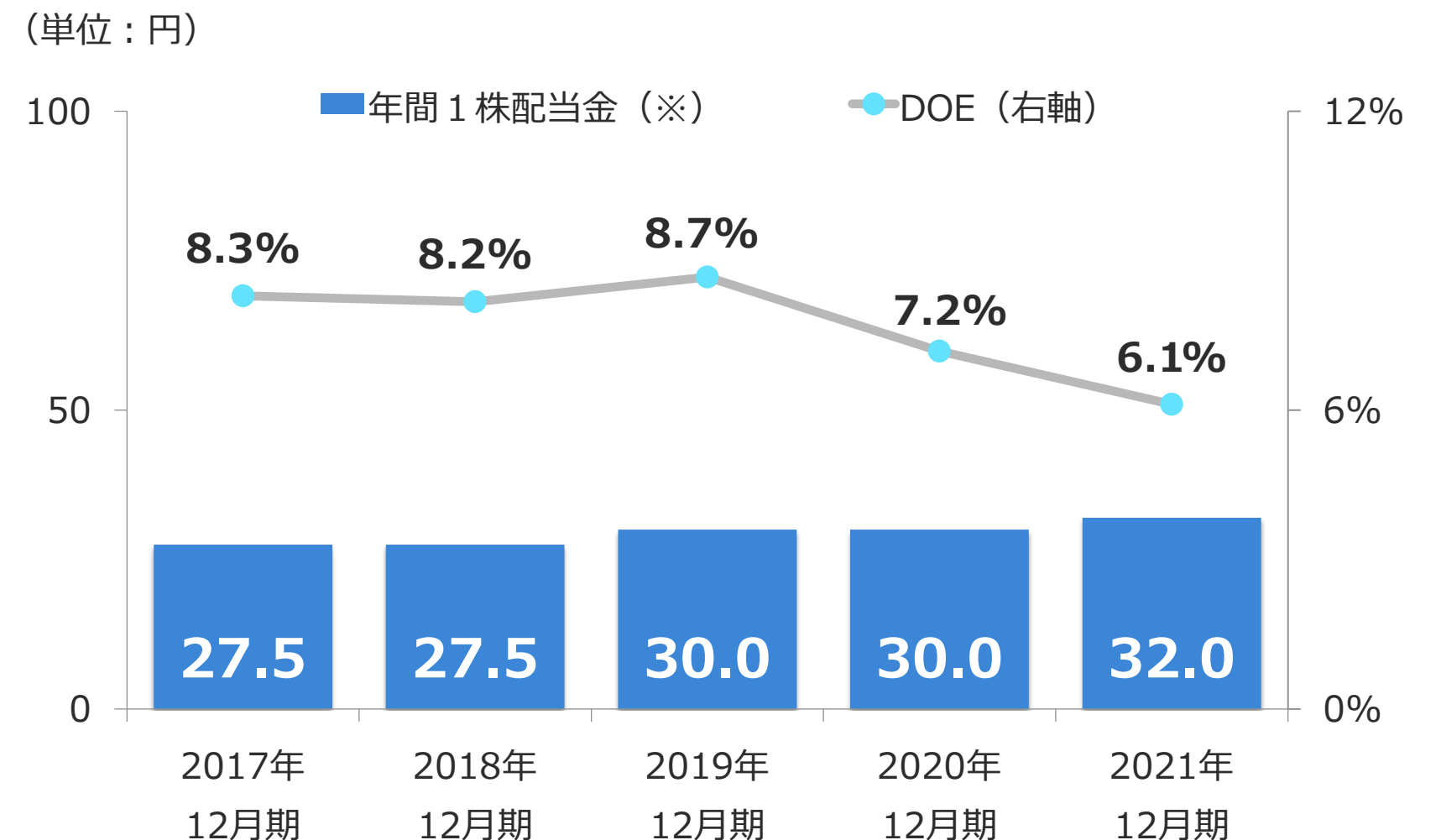
当社は、配当による利益還元を経営上の重要施策と位置付けており、現在および今後の事業収益を基に、将来に必要な内部留保等を総合的に勘案し、**連結配当性向50%及び純資産配当率（DOE）8%を目安**とした利益還元を**安定的に**実施する方針です。

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



2022年4月より予定されている東京証券取引所による市場再編にあたり、当社は**プライム市場を選択**いたしました。  
昨年11月に発表した「上場維持基準の適合に向けた計画書」の実行状況は下記のとおりです。

## 流動性向上策の実施

昨年12月に**立会外分売**を実施しました。  
下記のとおり、**流動性に関する指標が向上**しております。

### ① 流動比率の向上

41.1% ⇒ 45.3%

### ② 1日平均売買代金の増加

7百万円（2021年11月度）  
⇒ 52百万円（2021年12月度）

## IR施策の強化

2021年度は、下記**①～③による情報開示の強化**を行いました。2022年度は、投資家に対する**説明機会の増加**を図ります。

### ① 月次業績開示

② アナリストレポートの開示  
（シェアードリサーチ社）

### ③ 英文開示の強化

④ 投資家向け説明会  
（2022年度は2回から4回へ）

## 中期経営計画の達成

昨年2月に発表しました「中期経営計画」の達成に向けた**事業成長を加速**させるため、各種施策を実行しています。

① 東電EP社の新たな電化サービスを推進するための体制整備

② 三井物産との合併会社（MEDX）設立による事業推進

③ 金沢オペレーションセンターの開設

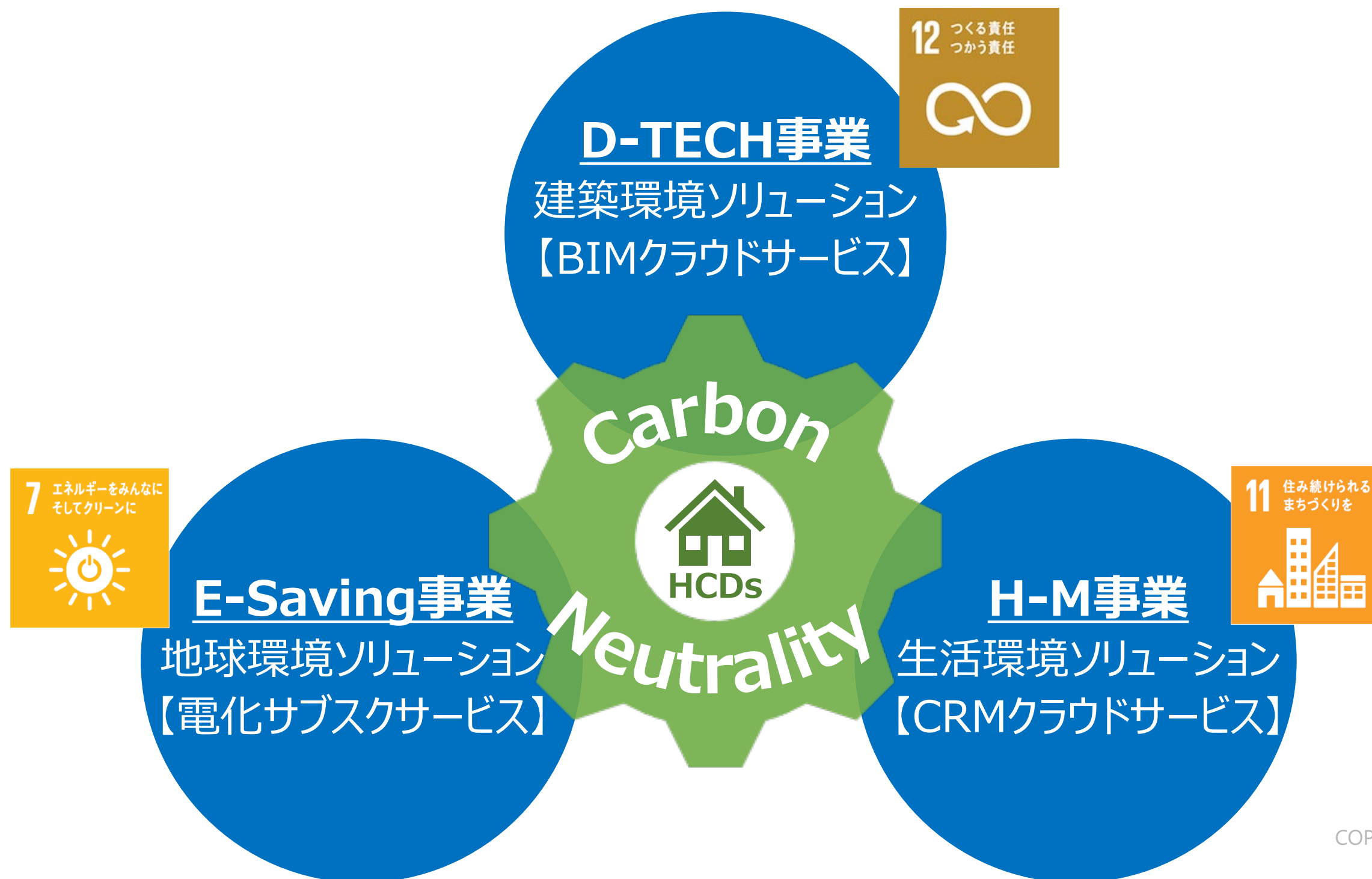
01. 2021年12月期業績概況

**02. 中期経営計画達成への道筋**

03. Appendix.

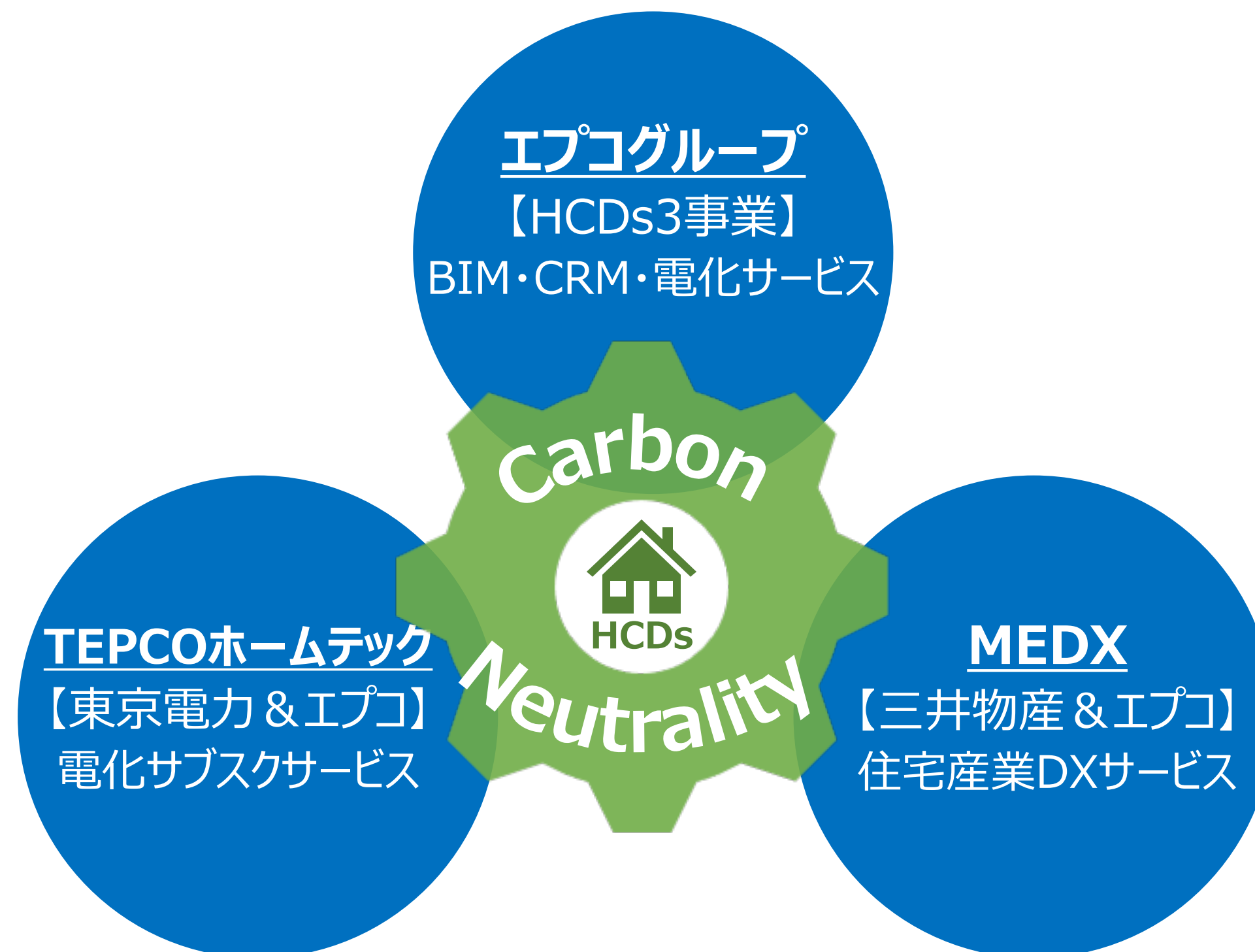
## HCDs : Housing Carbon Neutrality Digital Solutions

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

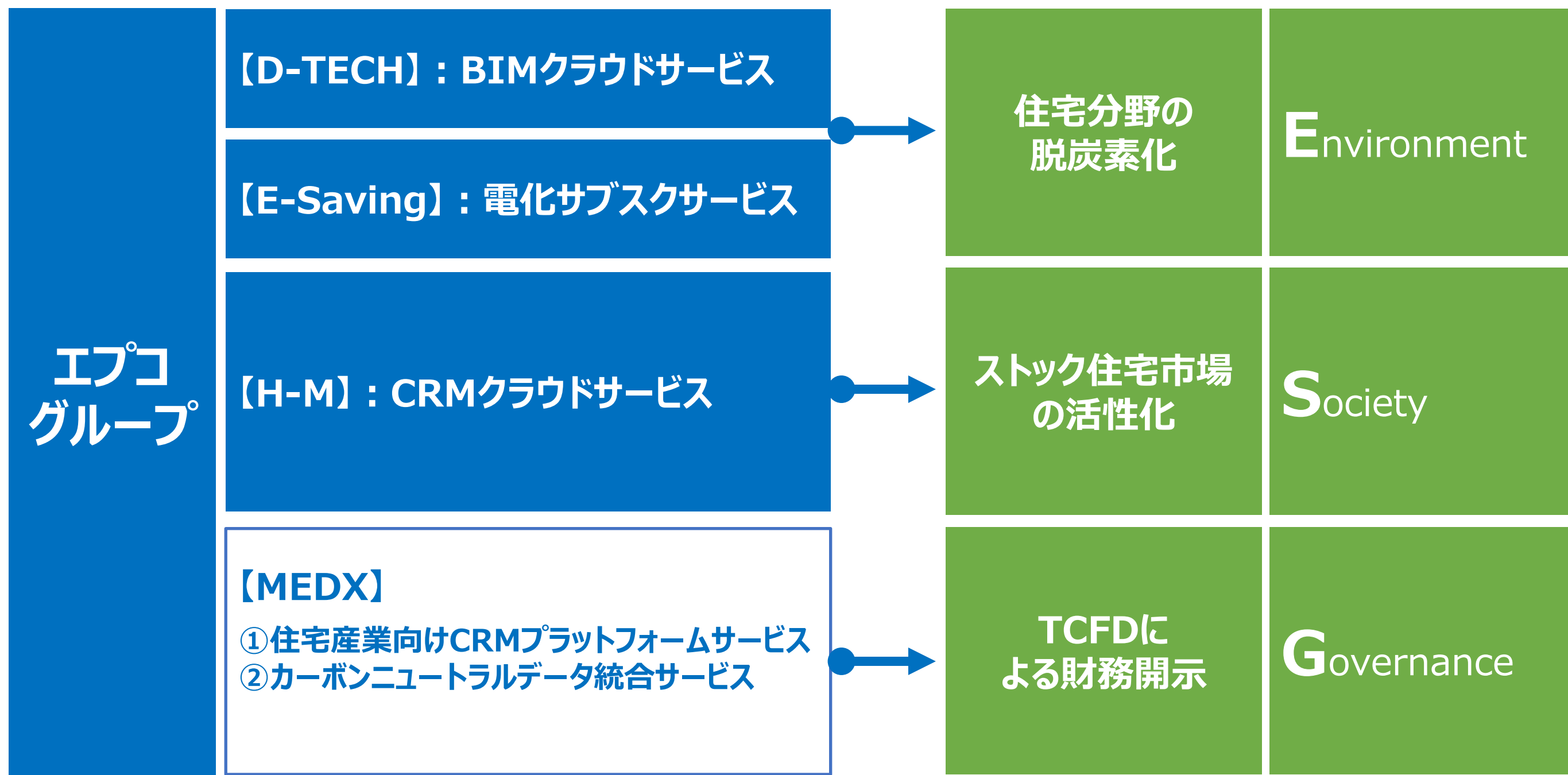
事業	外部環境
<b>D-TECH</b> 【新築】	<ul style="list-style-type: none"><li>● 高齢化、人手不足、資源高で<b>現場効率化</b>や<b>コスト抑制</b>ニーズの高まり</li><li>● 国内CO2排出量における<b>家庭部門</b>の割合は<b>16%</b>と<b>高い</b>数値。※</li></ul>
<b>H-M</b> 【既築】	<ul style="list-style-type: none"><li>● 新築減少、<b>ストック住宅増加</b>でメンテナンス<b>効率化</b>ニーズの高まり</li><li>● ストック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

※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」

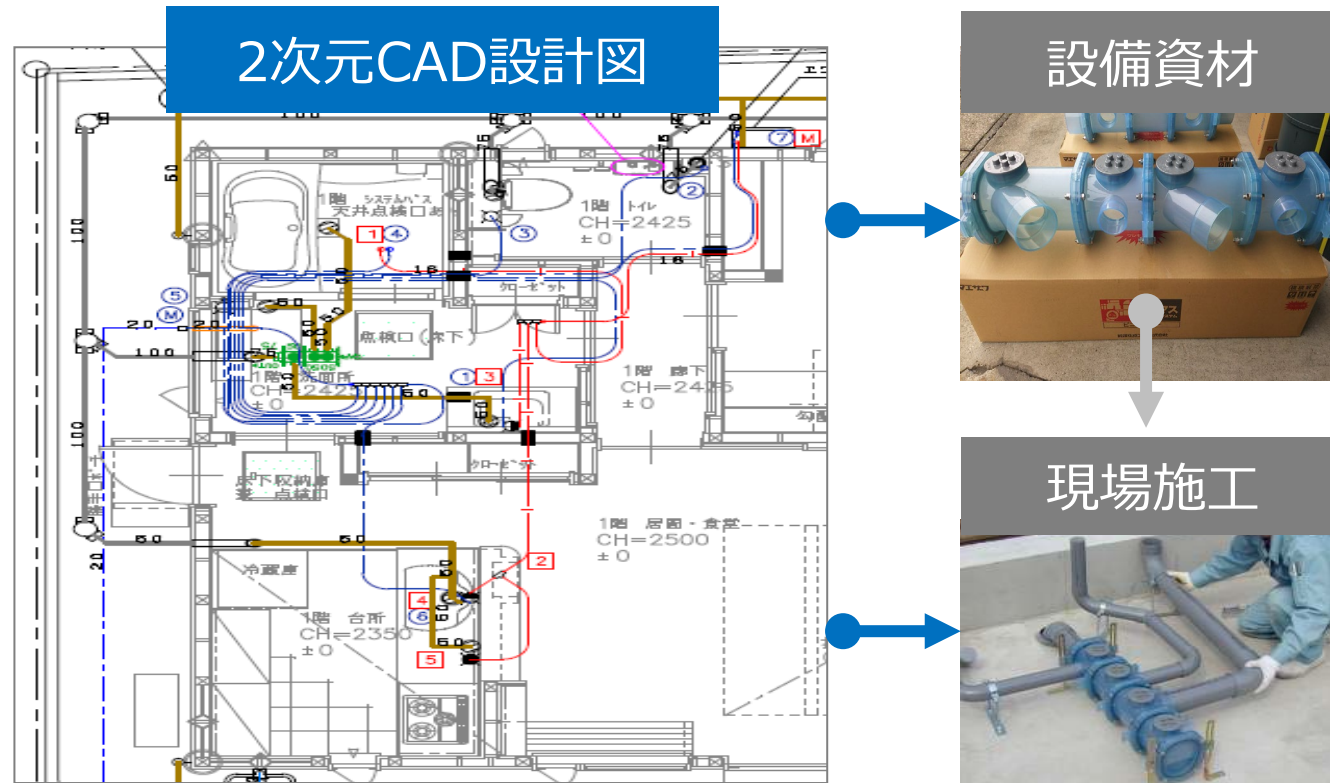
※TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）



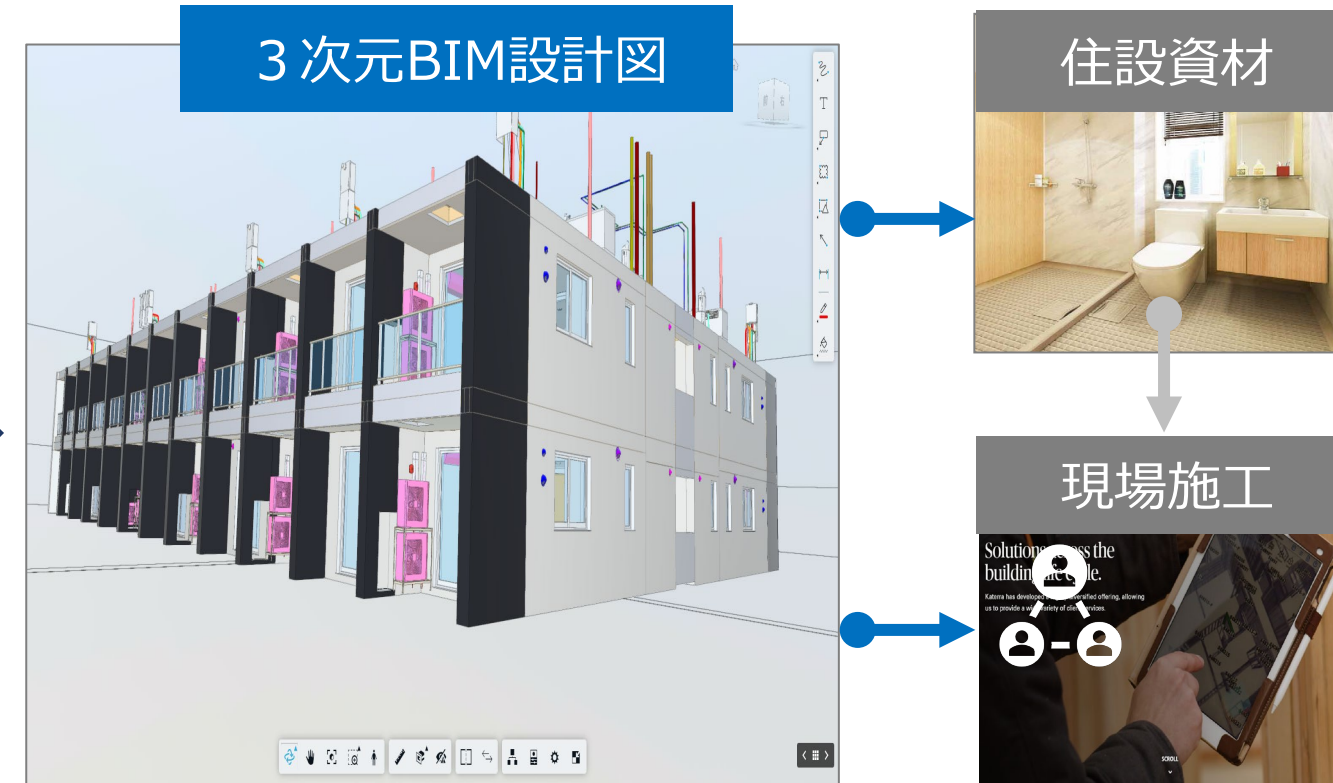
## 住宅分野の脱炭素化とストック住宅市場の活性化をデジタル技術で支援



## 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

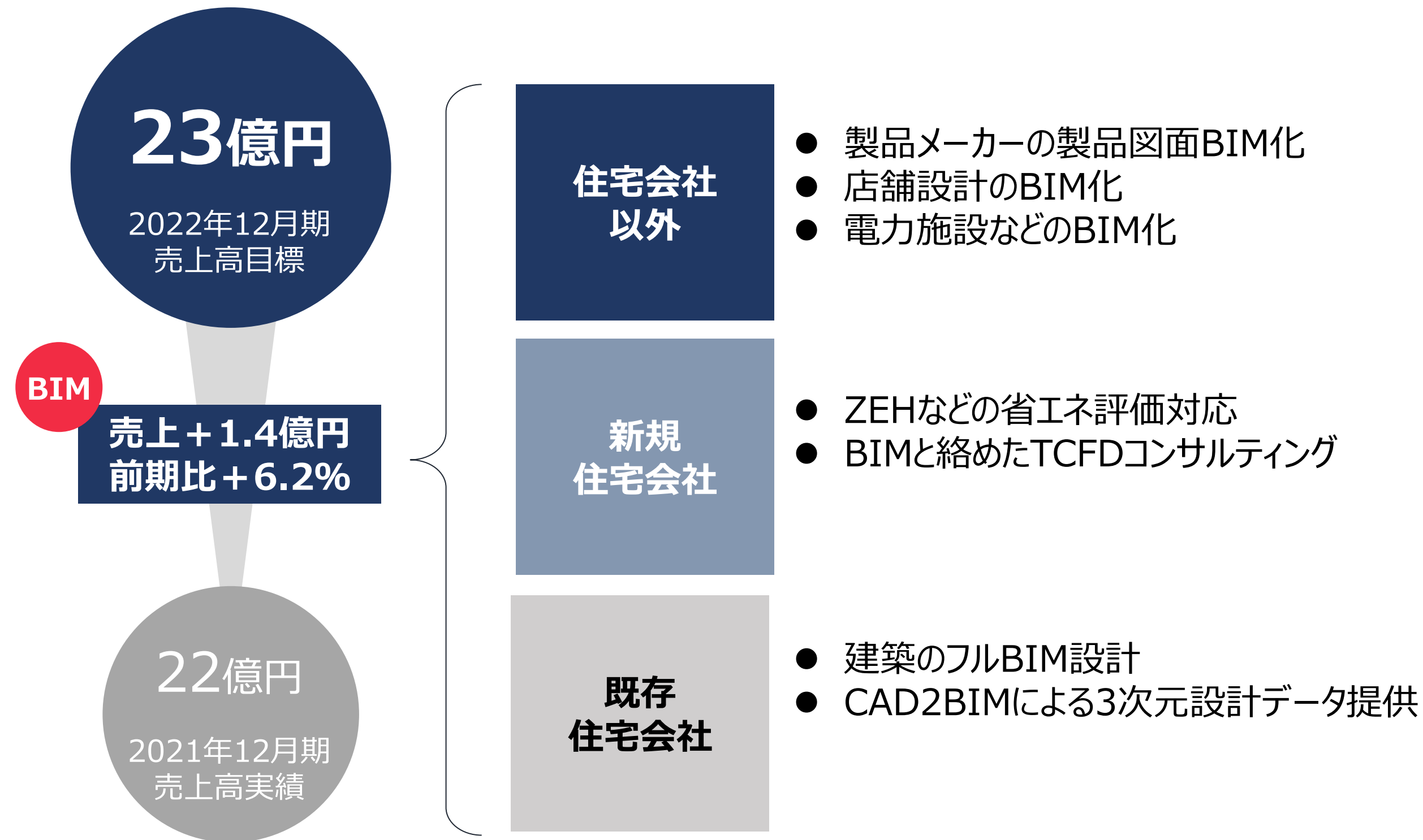
- ・建築のフルBIM設計、CO2排出量の算出
- ・単価、利益：大

### 顧客

- ・大手住宅会社（戸建）
- ・対象企業：限定

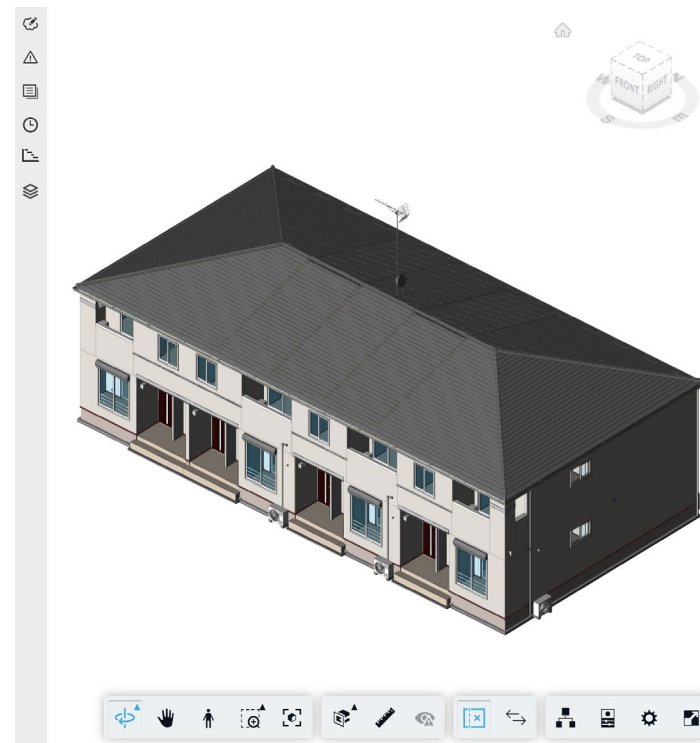
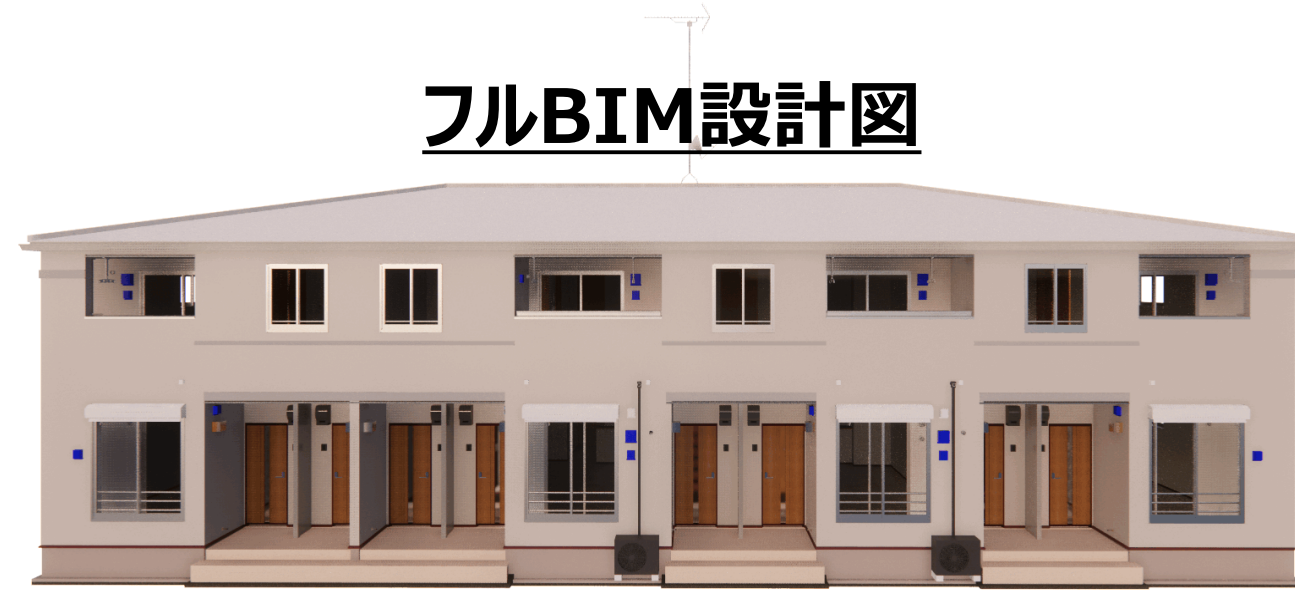
- ・大手（戸建・賃貸・分譲）、ゼネコン、店舗
- ・対象企業：拡大

## BIMクラウドサービスの立上げ時期で微増を計画

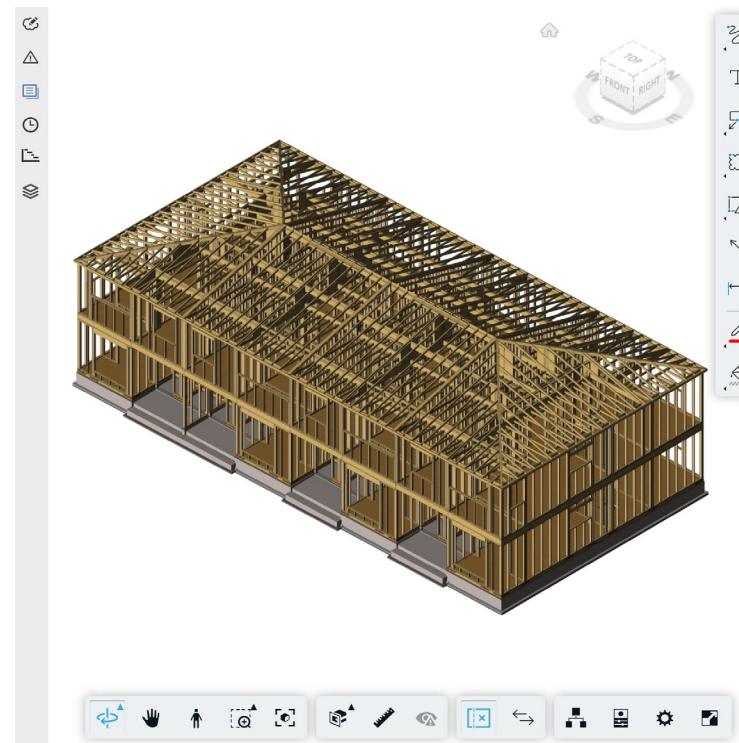


既存取引先の大手住宅会社でBIM設計ニーズが高まり、本格採用に向けてトライアル継続中

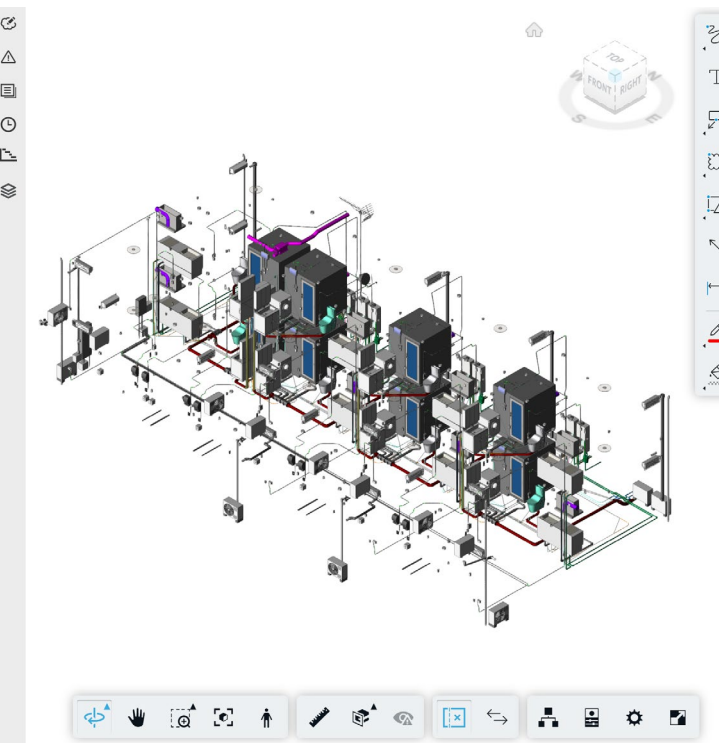
フルBIM設計図



意匠設計図



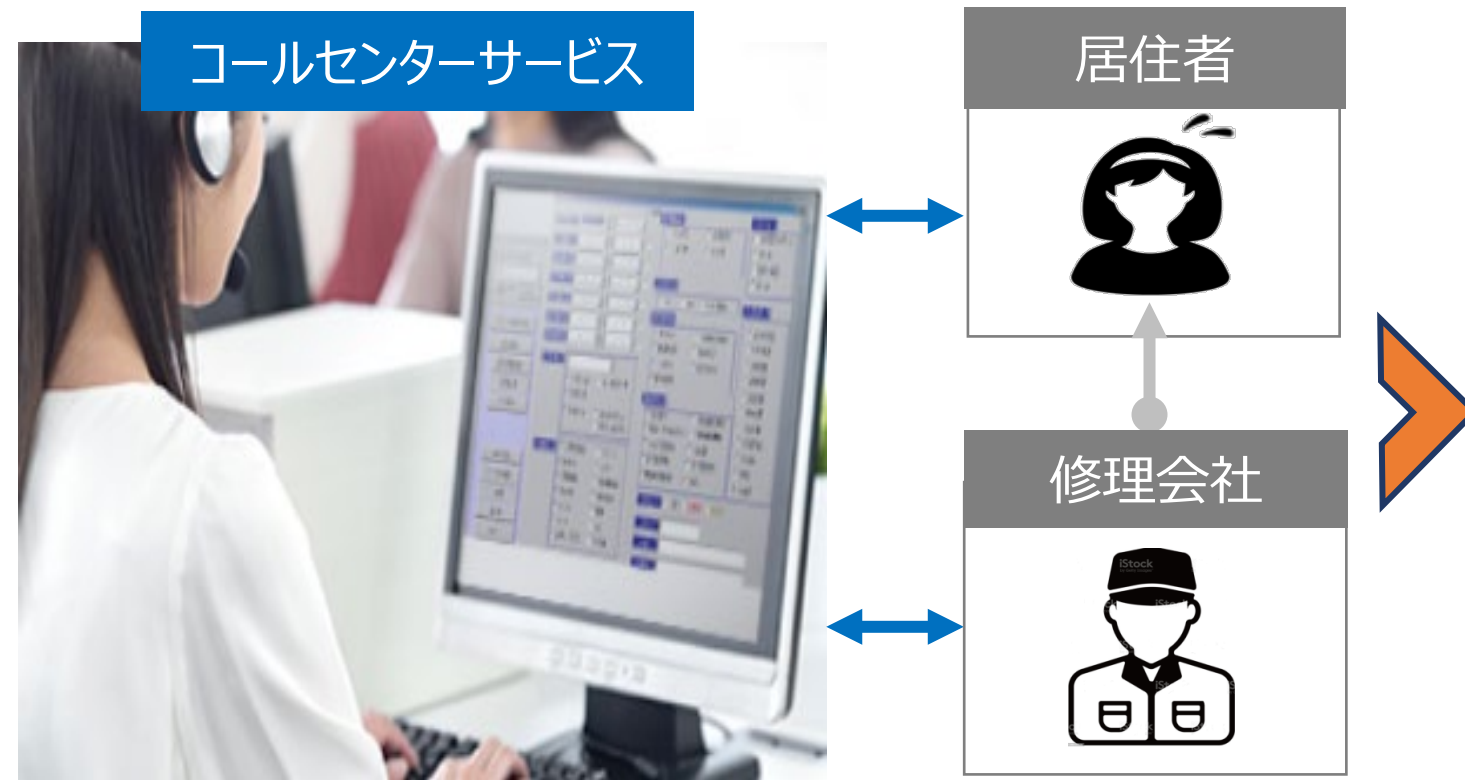
構造設計図



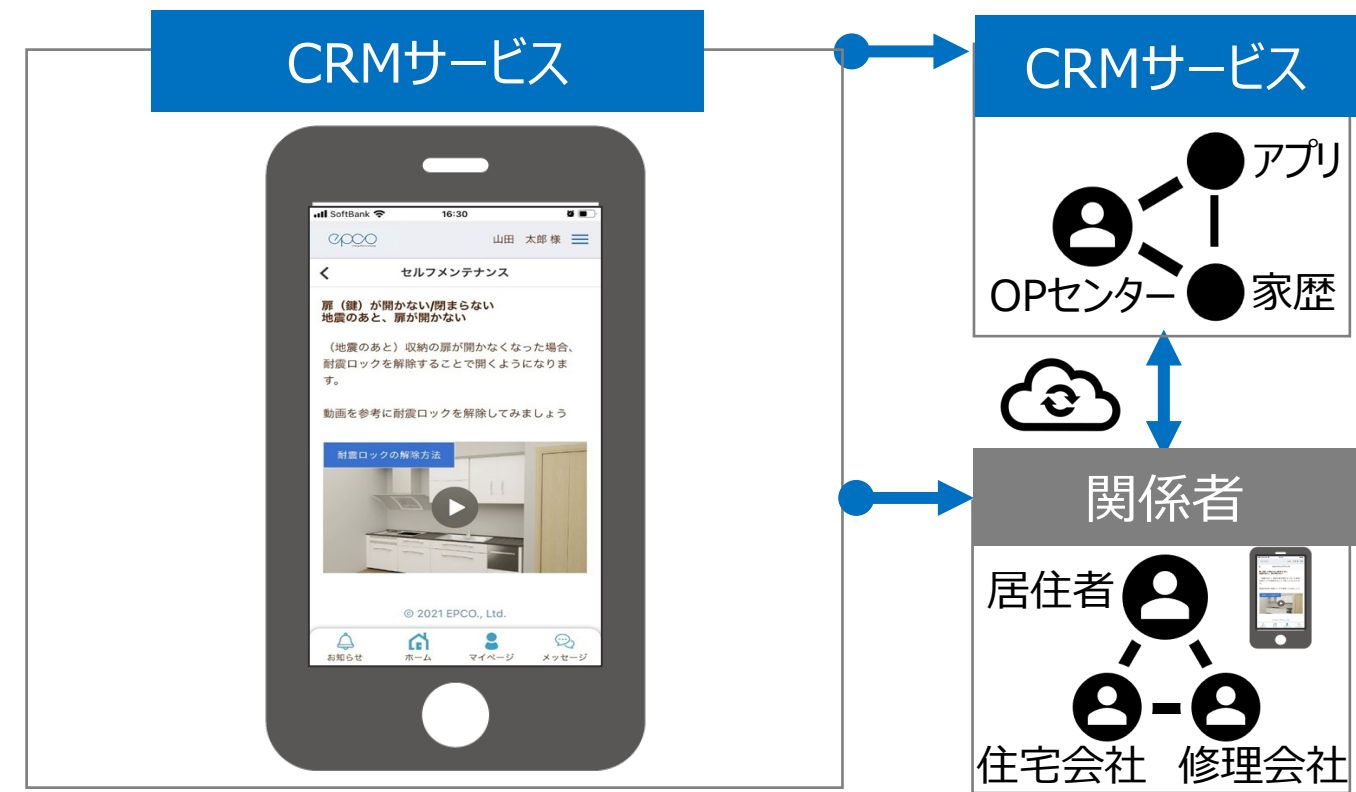
設備設計図



## 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

### 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

# 2022年の定量目標（売上高）：H-M事業

## 既存顧客・TEPCOホームテック・MEDXからの受託拡大で増収を計画





## 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

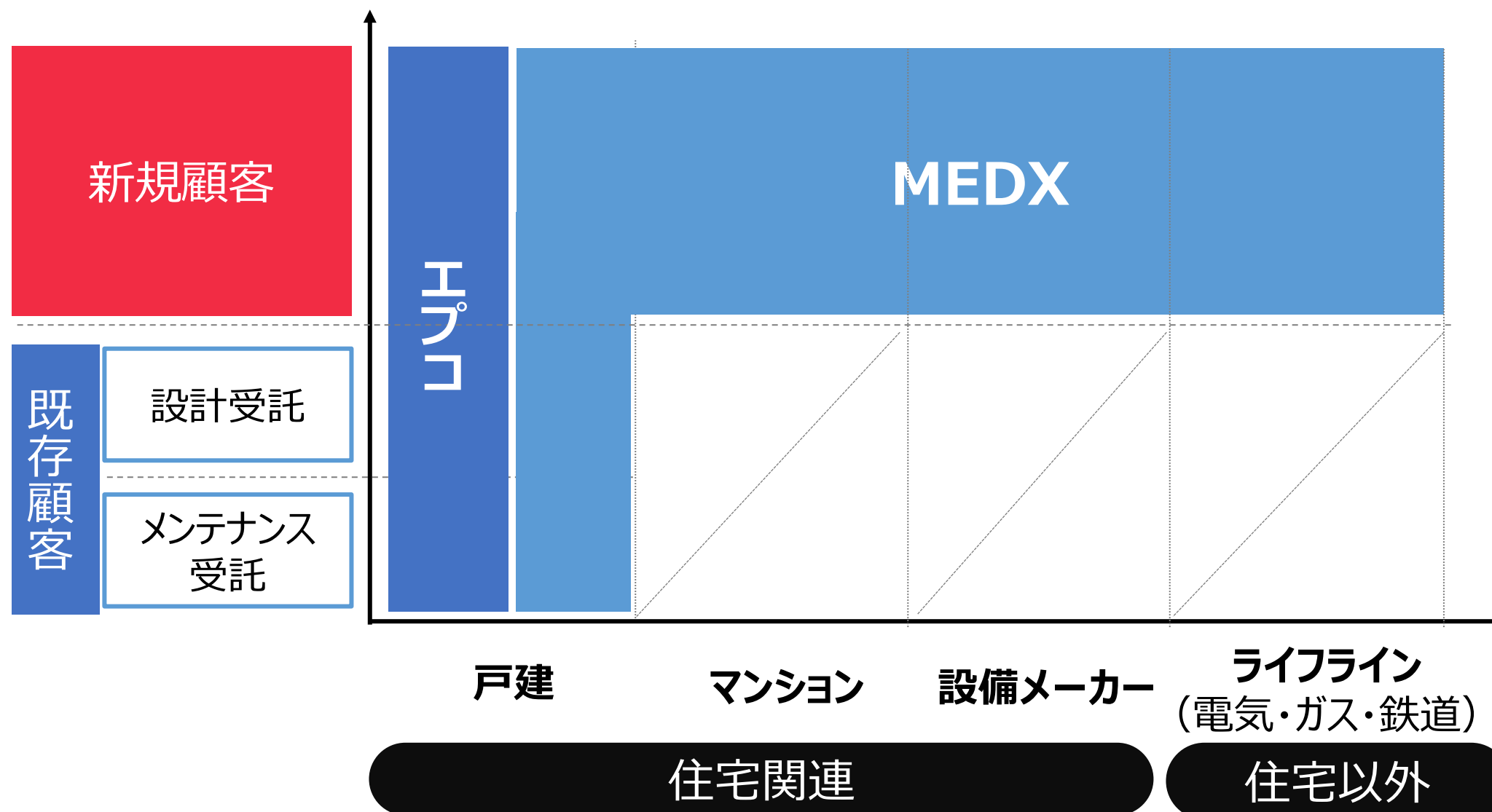


会社名	MEDX株式会社（呼称：メデックス）
社名由来	Mitsui + EPCO + DX（digital transformation）
事業内容	①住宅産業向けCRMプラットフォームサービス ②カーボンニュートラルデータ統合サービス
設立日	2022年2月1日（サービス開始予定日：4月1日）
所在地	東京都墨田区太平4-1-3 オリナスタワー12階
代表者	代表取締役社長 菊池 吉純（三井物産より出向）
資本金	2億円（出資総額4億円）
出資比率	三井物産株式会社：51% 株式会社エプコ：49%（持分法適用会社）

## MEDX設立によりD-TECH事業及びH-M事業における中長期的な事業成長が加速

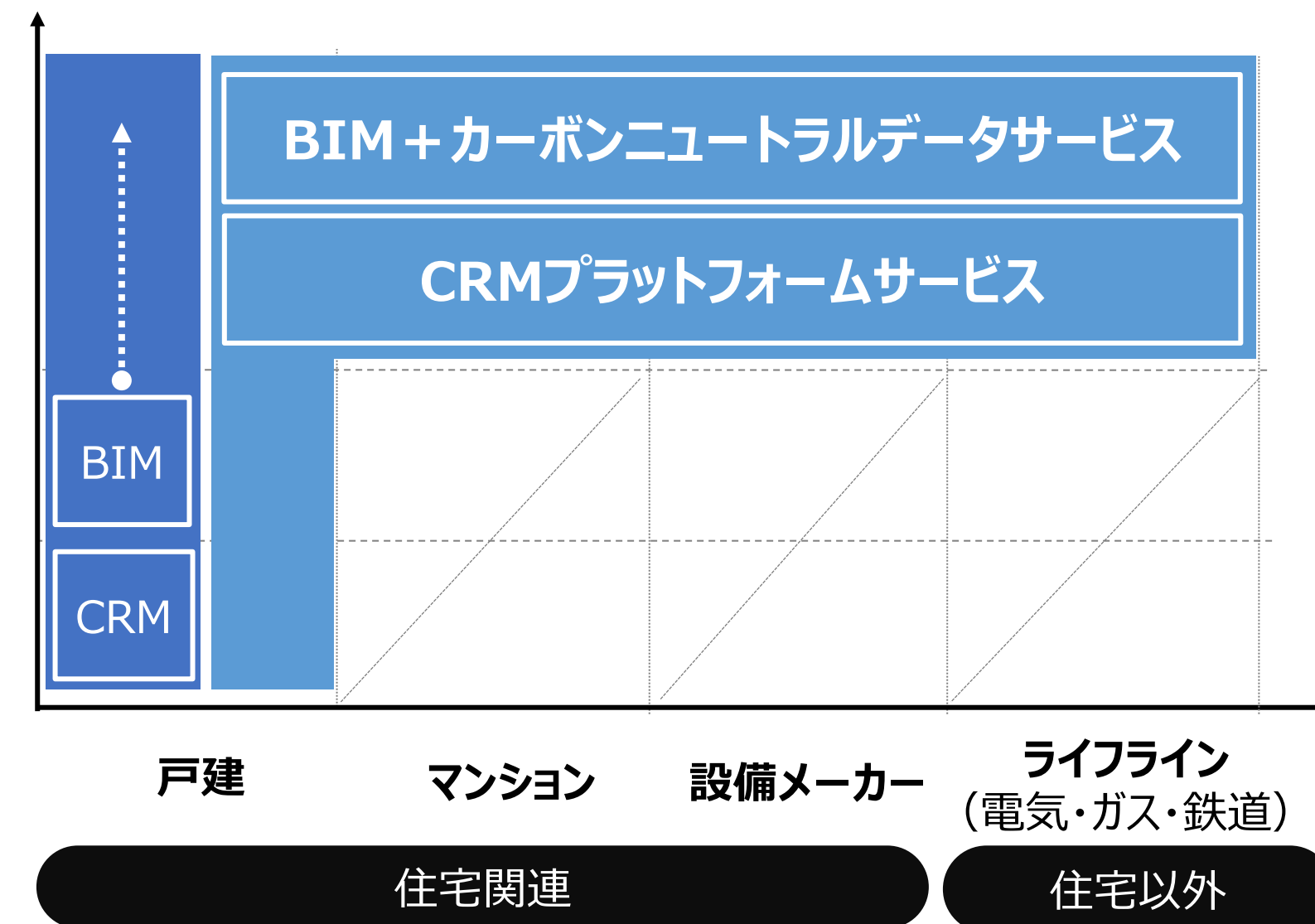
### シナジー効果①：顧客層の拡大

(三井物産の営業ネットワークにより新規顧客の開拓力が強化)

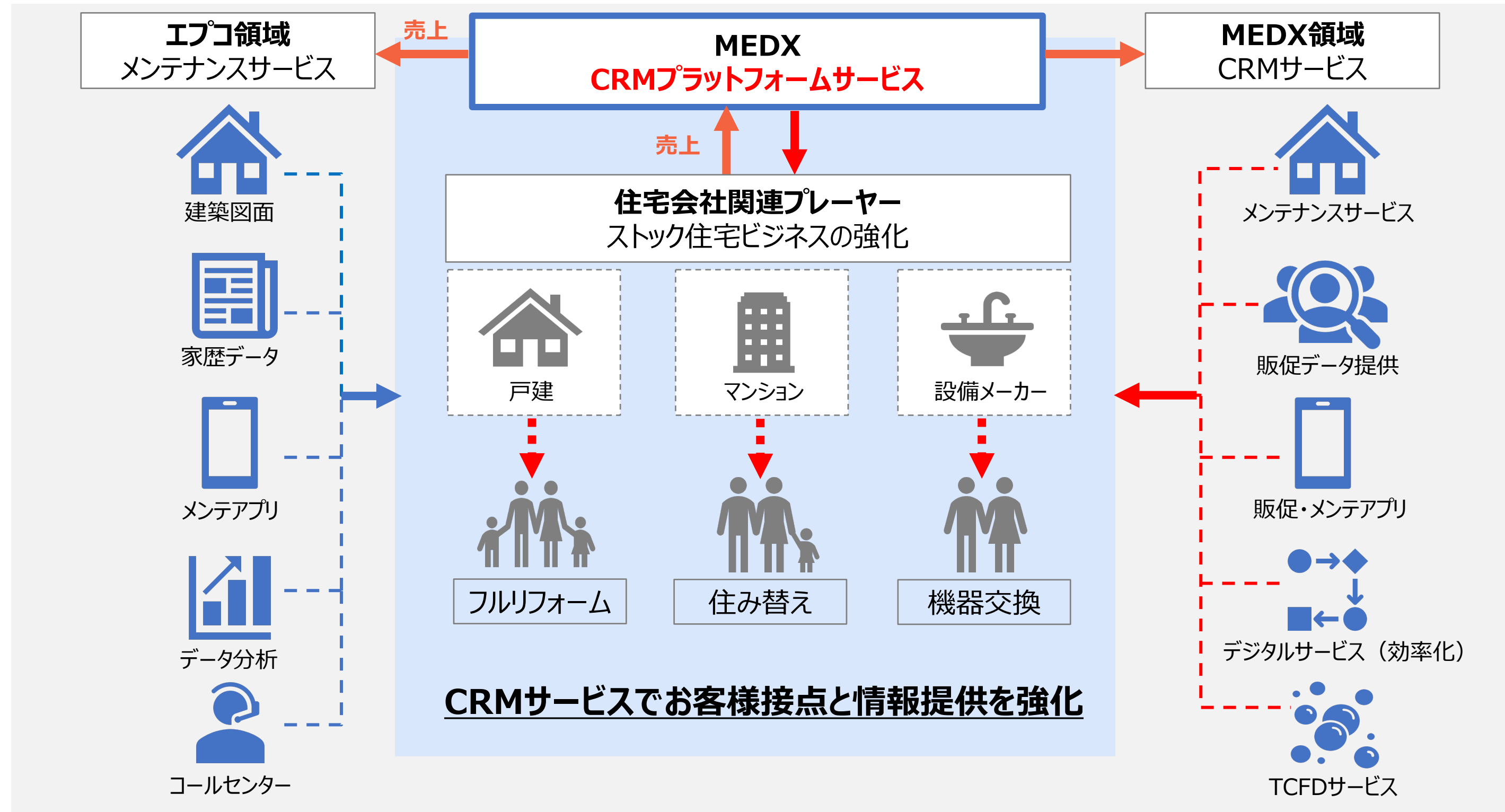


### シナジー効果②：サービスラインの拡大

(三井物産の事業ネットワークにより新規サービスの開発力が強化)

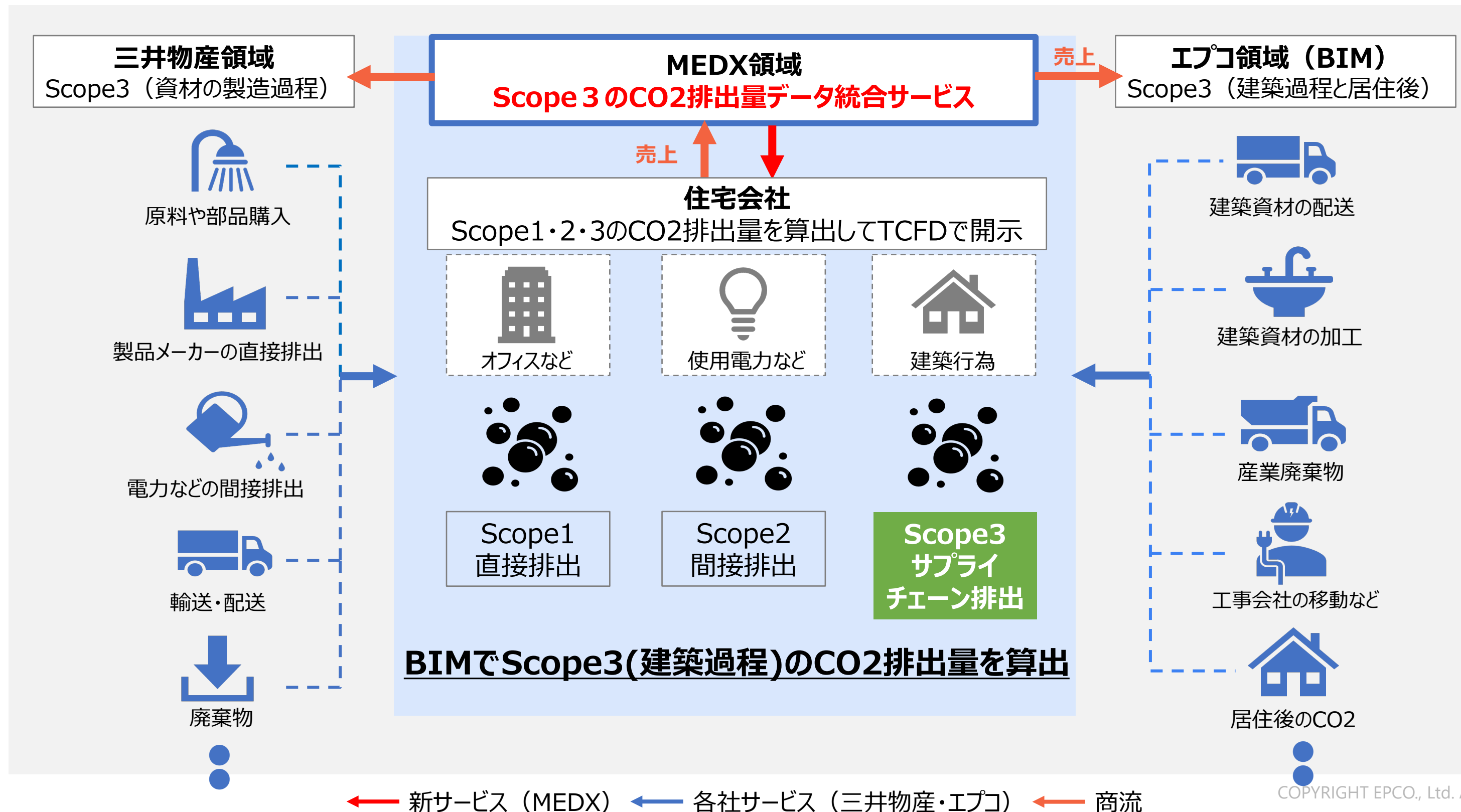


## 住宅関連プレイヤーを対象にしたストックビジネスにつながるCRMサービスを提供



# 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



## 三井物産、供給網の環境・人権リスク可視化 ESGを証明

2022年1月27日 日本経済新聞 電子版に掲載

(前略)

三井物産は供給網の脱炭素化でも、住宅業界や商業店舗向けの新サービスを立ち上げる。4月にも、建物1軒ごとにCO2排出量を可視化して一元管理し、省エネ提案につなげるサービス始める。住宅設備の設計・工事を手掛けるエプコと、住宅の脱炭素化と流通活性化をデジタル技術で支援する新会社を設立する。

まず設計・建築時にコンピューター上の3次元設計データを使い、設計から施工、資材配送やサッシ取り付けなど建築工程で発生する温暖化ガスを算出・集計できるサービスを開発する。建物引き渡し後の居住や店舗運営で生じる排出量も計算できるようにする。

さらに、エプコが持つ顧客情報管理（CRM）クラウドを活用し、既設住宅についても家歴データをアプリでつないで修理履歴や点検履歴などの住宅データを一元管理する。同様のサービスは日本で初めて。住宅事業者や小売・飲食など店舗を持つ企業の需要を見込む。

住宅業界では脱炭素対応や流動性向上に向けた課題が山積している。特に全体の8割ともいわれる中堅・中小工務店が建設した既設住宅はデータを十分に取れていない場合が多く、資産価値維持のためのデータ管理の需要が拡大している。三井物産はCO2排出量を含む建物のデータをワンストップで管理するプラットフォームを構築して、こうした需要に応える。

(後略)



エプコと新会社「メデックス」を設立し、住宅や商業店舗のCO2排出量を可視化して一元管理するサービス始める。



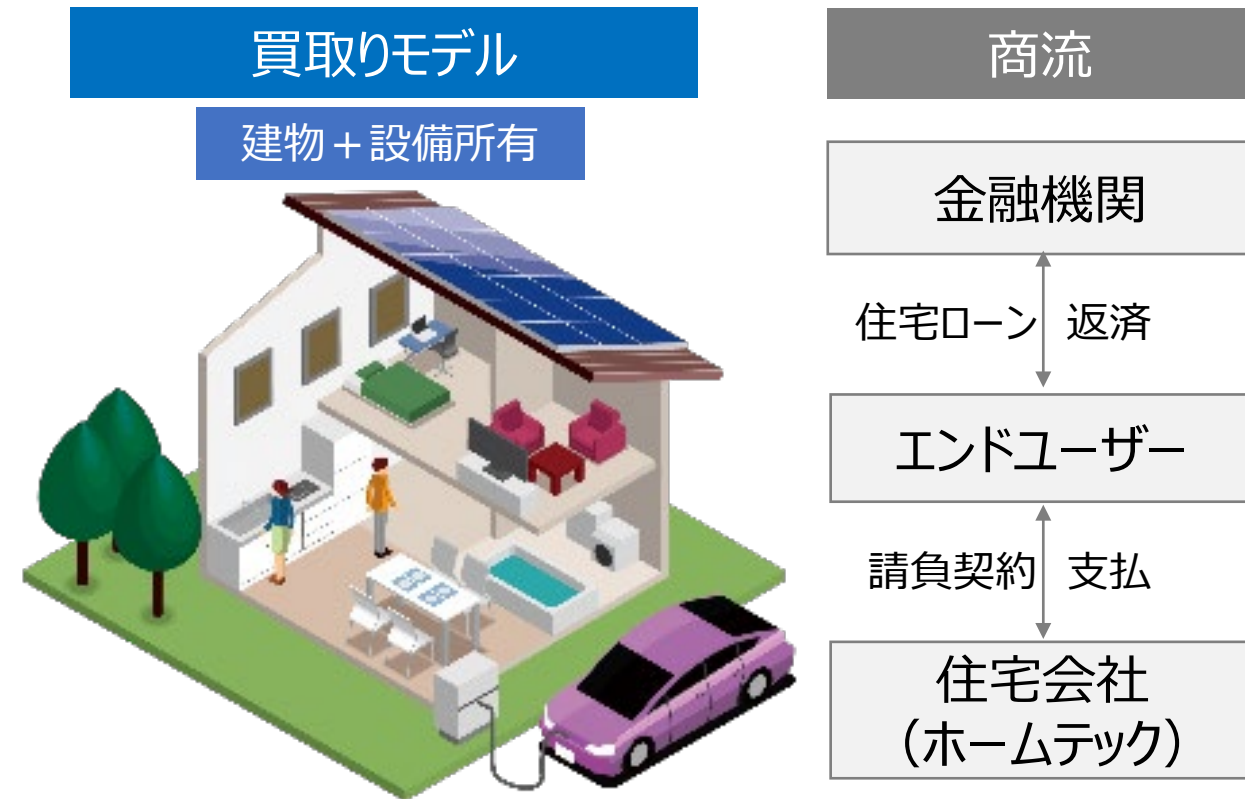
## 脱炭素社会の実現に向けて電化サブスクモデルに強い追い風 商品・プロモ・体制整備で事業計画を必達

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

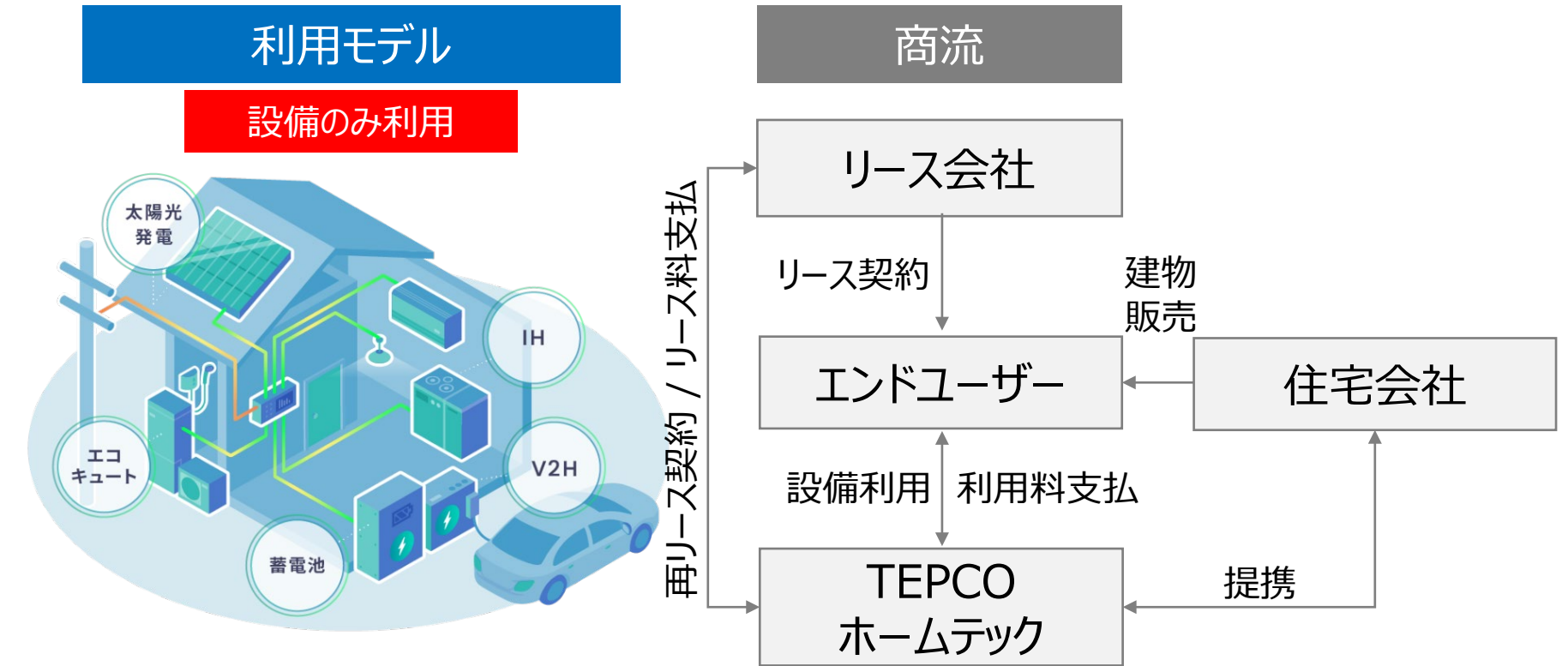


# 事業モデルの変革：E-Saving事業（TEPCOホームテック）

## 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

- ・電化設備の工事請負モデル
- ・単価、利益：小

- ・電化設備の定額利用料モデル
- ・単価、利益：大

### 顧客

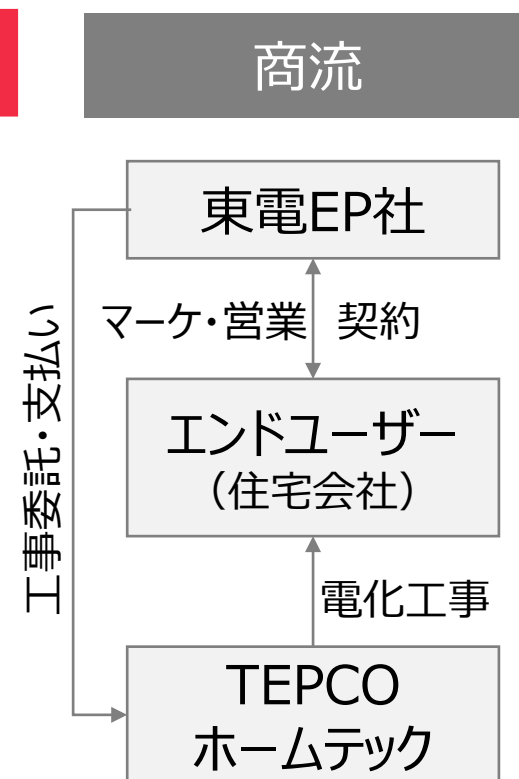
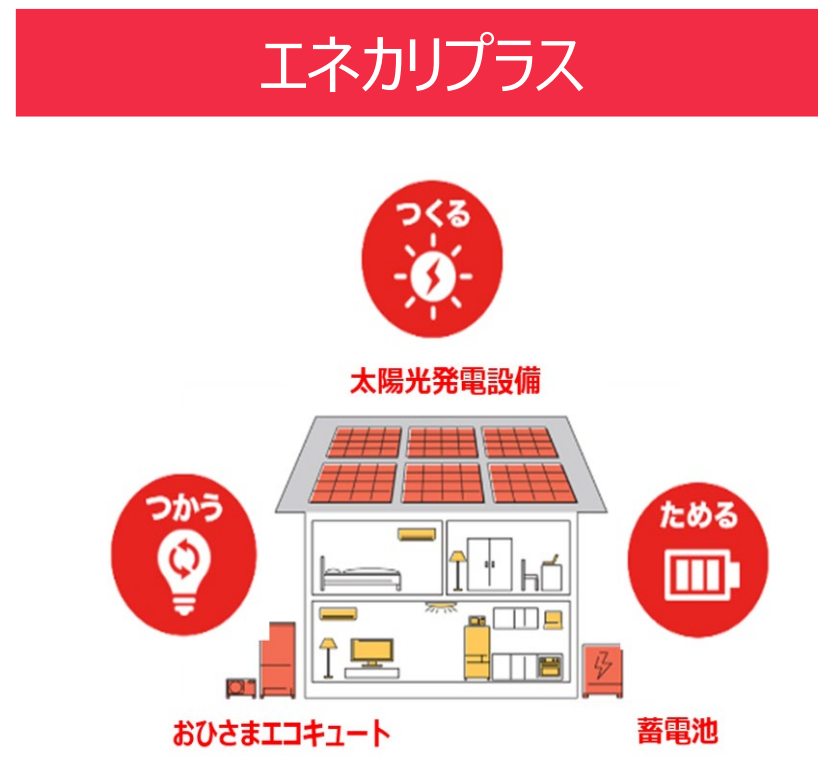
- ・新築：住宅会社
- ・既築：リフォーム会社

- ・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

# E-Saving事業：新商品（エネカリプラス）で顧客層拡大

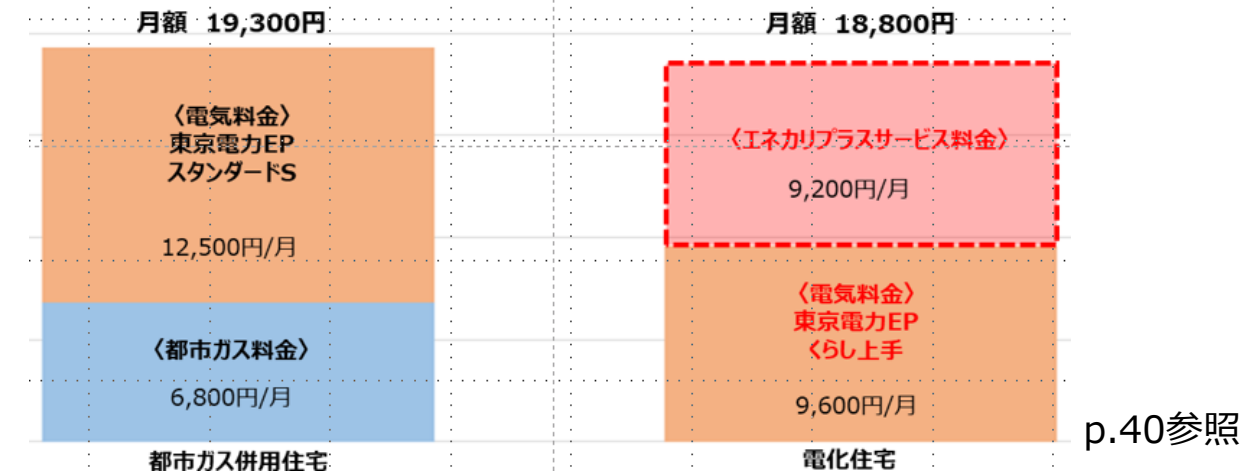
## 東京電力エナジーパートナー社の新たな電化サービス（エネカリプラス）の受付開始

### エネカリプラスのビジネスモデル



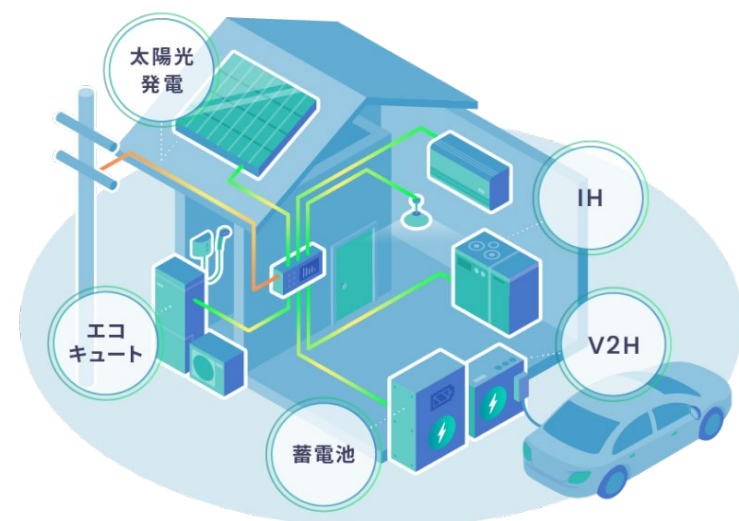
**メリット**

- 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

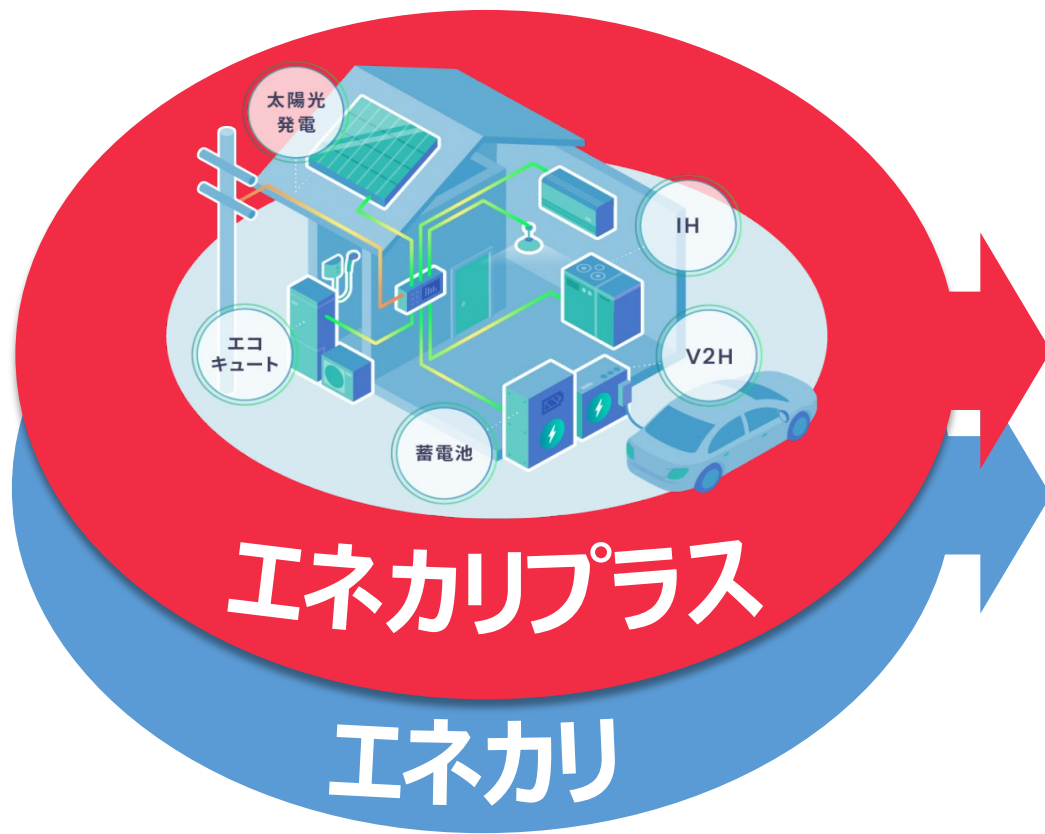
エネカリとプラスの違い	エネカリ	エネカリプラス
電化設備の種類	機種選択	パッケージ
電気料金メニュー	メニュー選択	専用メニュー
PV余剰電力の売電収入	契約者	東電EP社
電力会社の制限	無し	有り
契約期間	10年・15年	同左

# エネカリプラスによるシナジー効果

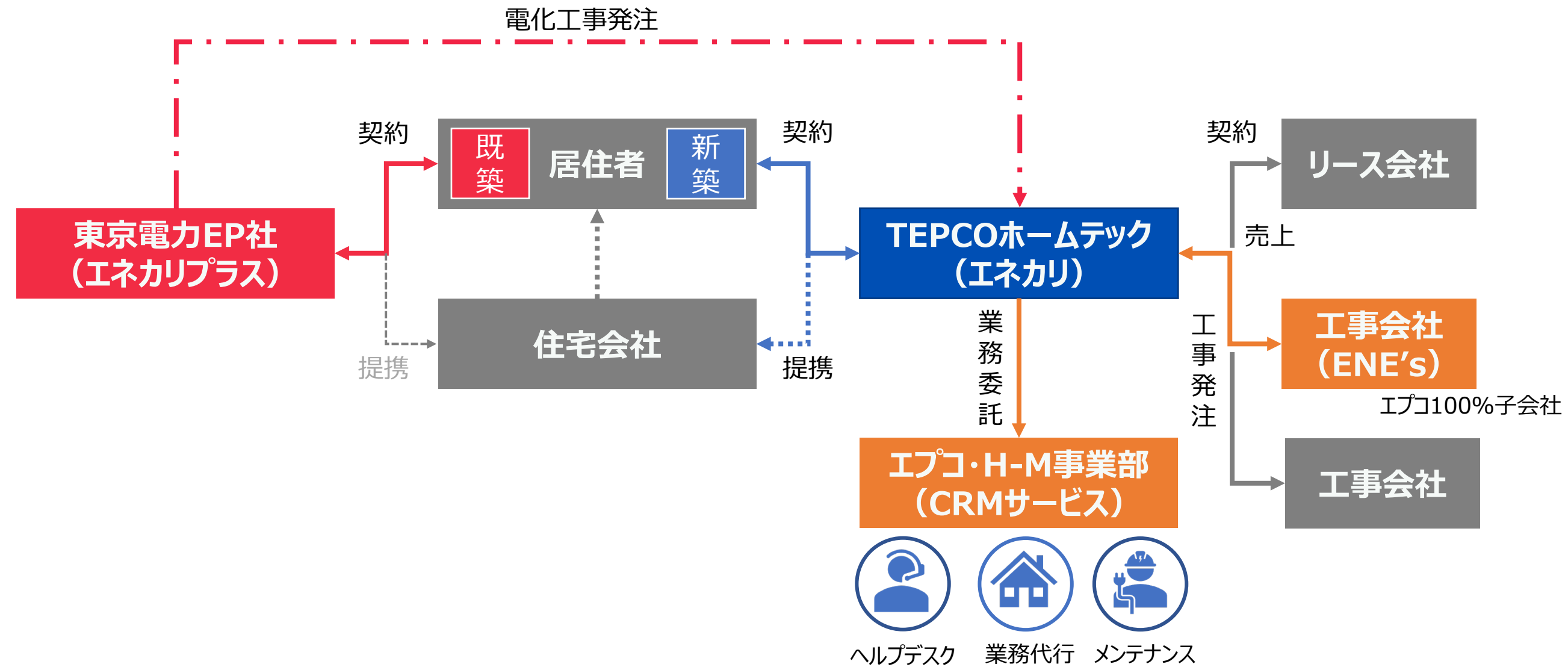
TEPCOホームテックはエネカリプラスと住宅会社への販路拡大により売上増加

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

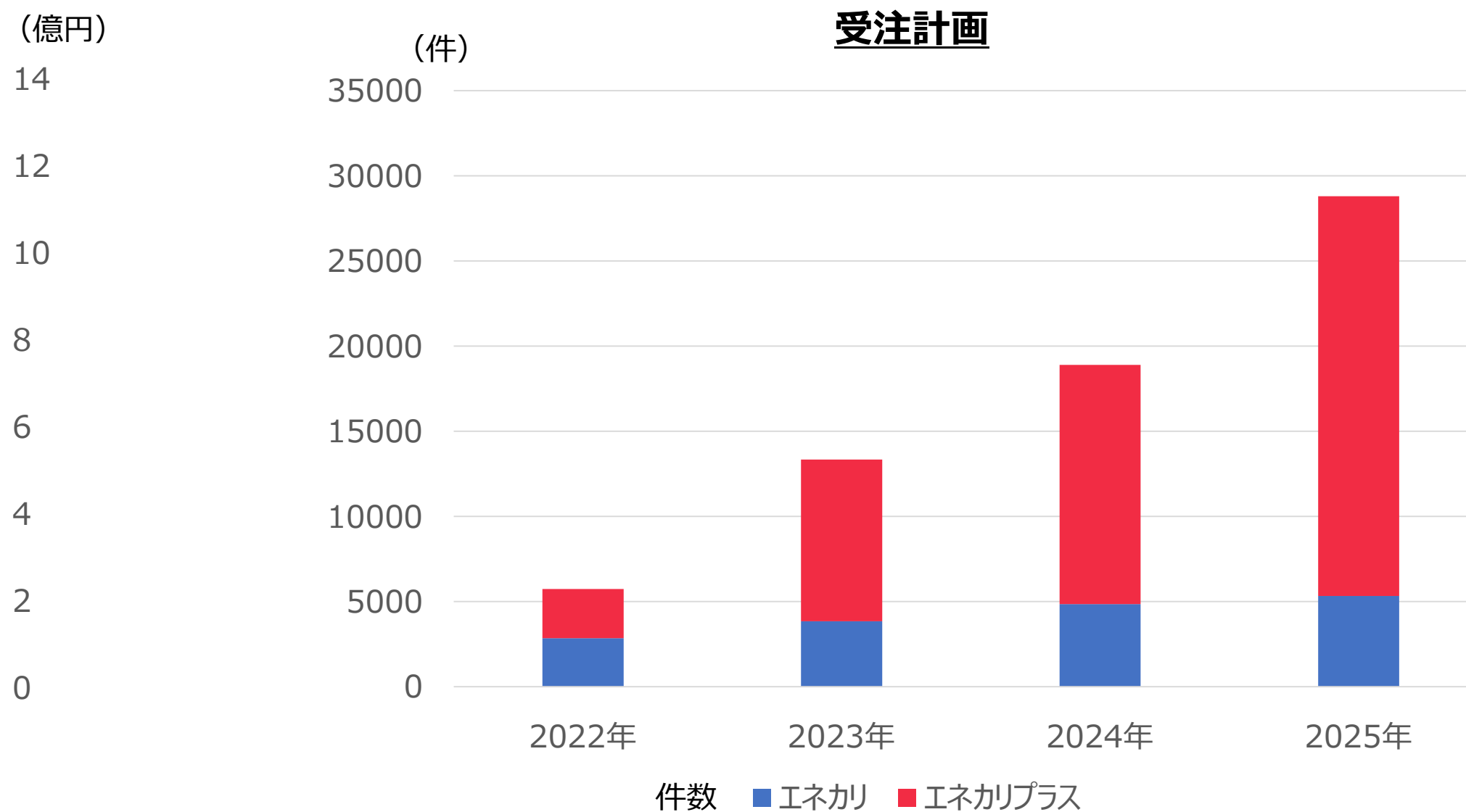
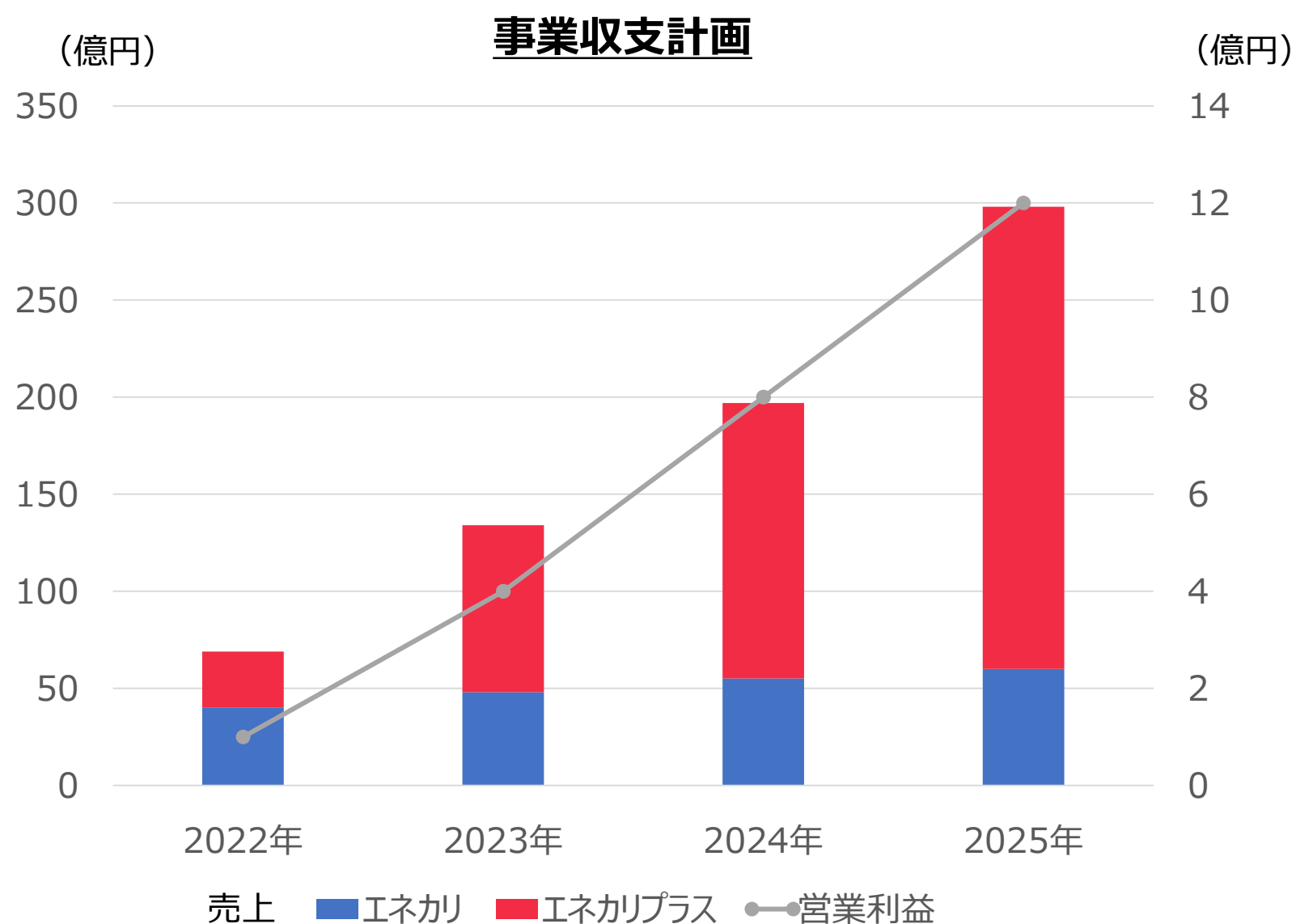


← - - - ホームテック売上   ← - - - ホームテック売上   ← - - - エプロ売上

# E-Saving事業：TEPCOホームテックの事業計画（推定）

## TEPCOホームテックの事業計画にエネカリプラスが与える影響を推定

（エネカリプラスの販売状況により、エプコグループの中期経営計画を今後見直す予定）





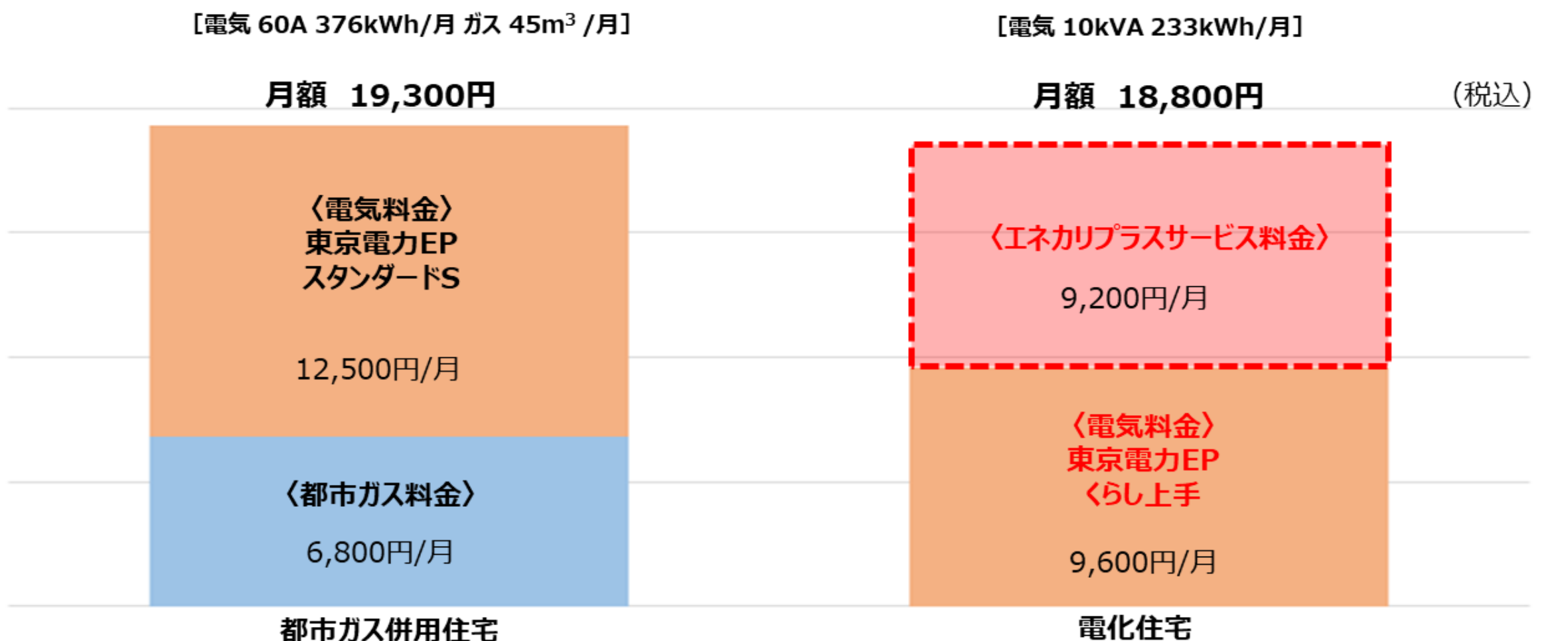
# 【参考】：エネカリプラスによる光熱費比較

## 新築都市ガス併用住宅との光熱費比較

東京電力エナジーパートナー社の記者会見資料より抜粋

➤ 新築都市ガス併用住宅と同等のランニングコストで、当社が提案する快適・安心な暮らしを実現できます

モデルケース ▶ 新築戸建住宅(4LDK)にお住まいの4人家族の場合



- 太陽光発電設備・蓄電池なし
- ガス給湯器は、建築会社より購入

- 太陽光発電設備、蓄電池あり（エネカリプラス15年契約を利用）  
※エネカリプラス契約満了後、サービス料金はかかりません
- おひさまエコキュートは、建築会社より購入

### 【試算条件】

●建物条件：木造住宅 地上2階 4LDK 約120㎡ ●家族人数：4人 ●断熱性能：HEAT20 G1 G2断熱性能推奨基準（2013年基準）G1相当 ●電気料金：都市ガス併用住宅「スタンダードS（60A）」・電化住宅「くらし上手（10kVA）」 ●ガス料金：都市ガス併用住宅「東京ガス 一般料金」 ●太陽光発電設備：6.73kW ストレート屋根・南面1面設置 ●蓄電池システム：4.2kWh ●給湯機器：おひさまエコキュート（効率3.3） ●暖冷房機器：エアコン  
※燃料費調整額や原料費調整額、口座振替等の割引の適用状況、ご使用状況等によってはおトクにならない場合があります。 ※月額料金は100円未満切り捨てとしております。 ※電気料金には、燃料費調整額を含みません。ガス料金には、原料費調整額を含みません。 ※電気料金には、再生可能エネルギー発電促進賦課金（2021年5月分から2022年4月分）を含みます。 ※「スタンダードS」の月額料金は、当社が定めるスタンダードS/L（令和元年10月1日実施）にもとづき算定しています。 ※エネカリプラス契約期間中の太陽光発電による余剰電力は当社が譲り受けます。

# 【参考】：エネカリとエネカリプラスのサービス比較

- エネカリは、お客さまご自身が設備を保有するサービスで、対象となるエリアや設備の選択肢が広く、汎用性が高い点が特徴です
- 一方、エネカリプラスは、設備を当社資産とした上で、便益やメリットをお客さまに享受いただくサービスです。当社が、設備運用状況や余剰電力の管理を一括して行います

	 <b>エネカリ</b>	 <b>エネカリプラス</b>
サービス主体	TEPCOホームテック	東京電力エナジーパートナー
サービス内容	お客さまご自身が設備を保有し、ご希望の組み合わせで自由に設備を選択いただくサービス	当社がお客さま宅の屋根をお借りして設置した太陽光発電の電気をお客さまにご利用いただくサービス
対象エリア	全国 ※一部機器により異なります	関東エリア
サービス開始日	2017年8月	2022年2月（受付開始）
初期費用	0円	0円
月額費用	定額サービス料金	定額サービス料金 (太陽光発電の自家消費分と機器の利用料含)
太陽光余剰分扱い	お客さま	当社
契約期間	機器により10年または15年	機器により10年または15年
対象設備	太陽光発電設備、蓄電池、V2H、IH、エコキュート ※ご希望の組み合わせで自由に選択が可能	太陽光発電設備、蓄電池、おひさまエコキュート ※太陽光発電は必須。蓄電池、おひさまエコキュートは利用有無の選択が可能



Challenge to Evolution  
建築DX × 脱炭素

01. 2021年12月期業績概況

02. 中期経営計画達成への道筋

**03. 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。

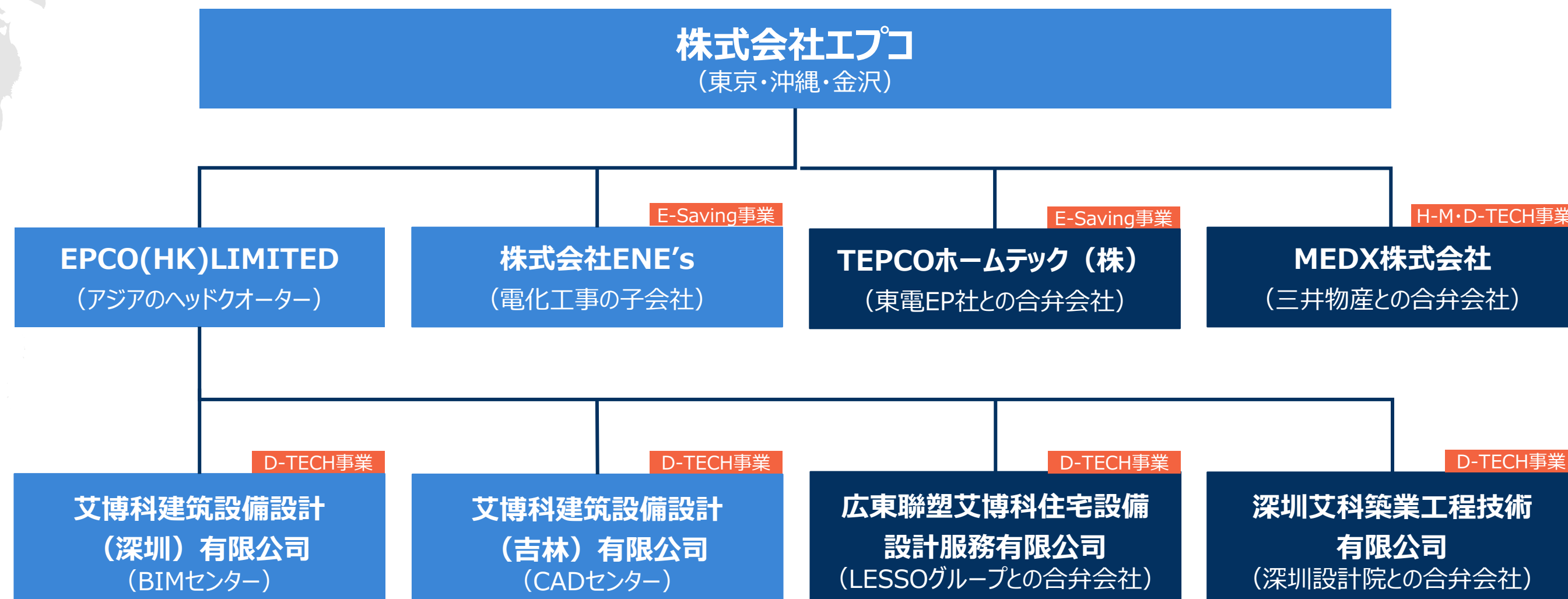
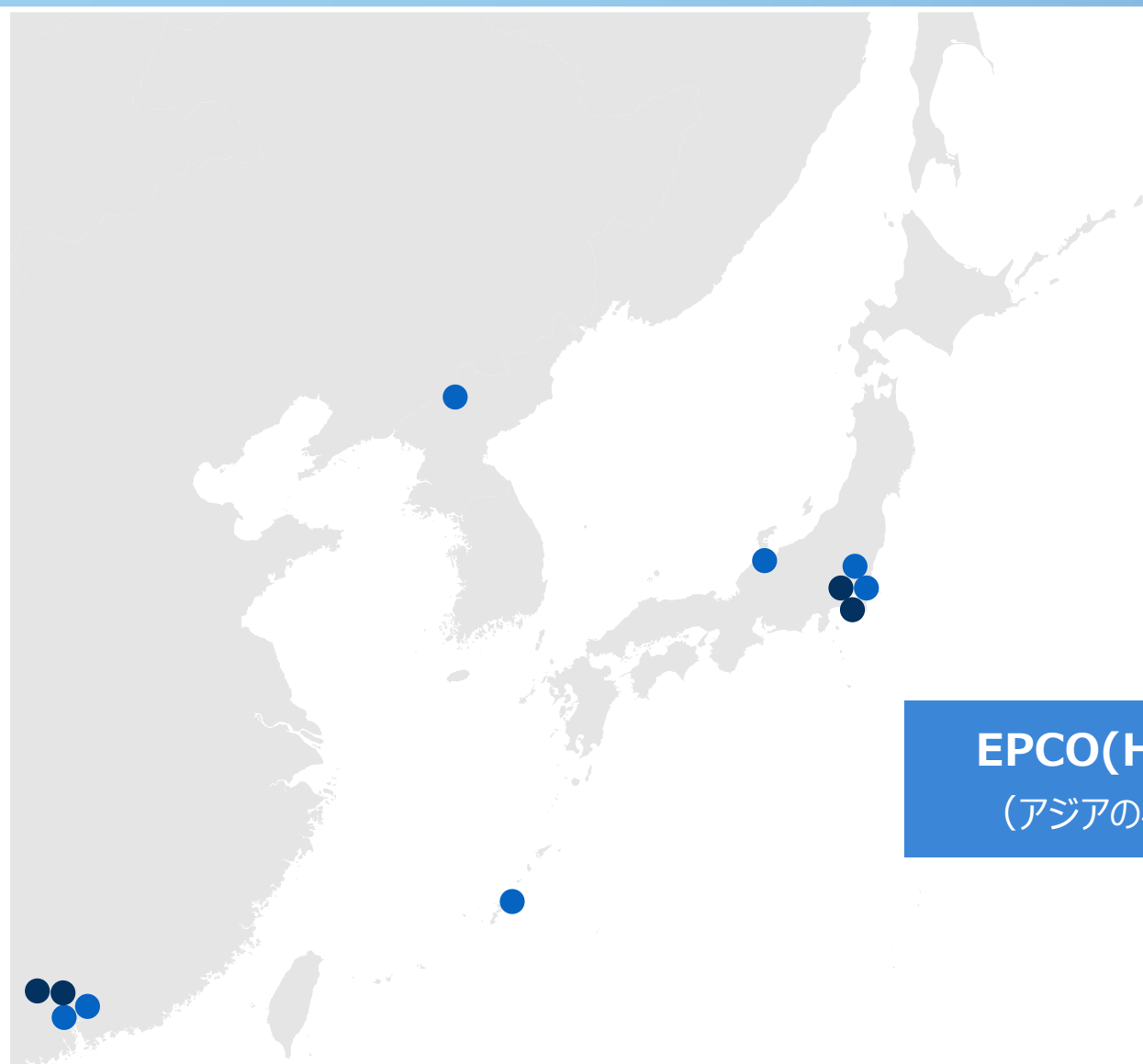


代表取締役グループCEO

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 (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	D-TECH事業 (デザインテック事業) 部長 金 柁 田 H-M事業 (ハウスマネジメント事業) 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

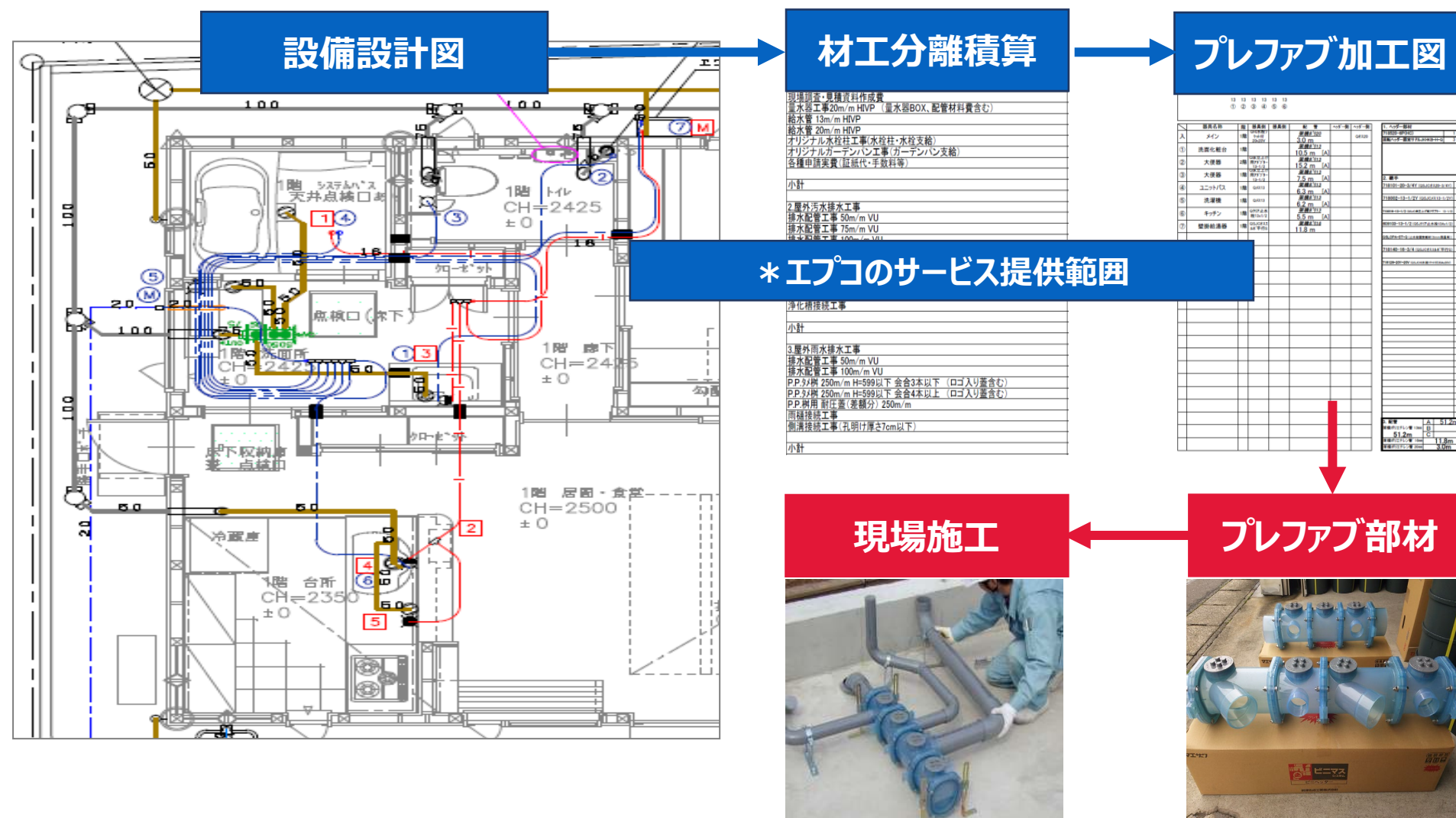
- 2022 ● 金沢オペレーションセンター 設立  
MEDX株式会社 設立
- 2020 ● システムハウスエンジニアリング株式会社（現、株式会社ENE's）を株式取得により子会社化
- 2019 ● 東京証券取引所市場第一部への指定  
東京証券取引所市場第二部への市場変更
- 2018 ● 沖縄コールセンター移転
- 2017 ● TEPCOホームテック株式会社 設立
- 2016 ● 艾博科建筑設備設計（吉林）有限公司 設立
- 2014 ● 東京オフィス移転
- 2011 ● EPCO（HK）LIMITED 設立  
広東聯塑艾博科住宅設備設計服務有限公司 設立
- 2008 ● 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

# D-TECH事業（デザインテック事業）

- エプロでは東京・沖縄・中国（深圳市・吉林市）で合計460名（中国270名）の設計体制を整備し、**設計業務の国際水平分業とBCP（事業継続計画）を実現しております。**
- 主なBPO受託先は大手ハウスメーカーさまで、**建築分野の設計実績は年間約100,000世帯（低層新築シェア約14%）**の設計力を有しており、**設計データから自動生成される建築資材のプレファブ加工情報、積算情報までを同時提供しております。**

## 【エプロの設備プレファブ化システム】



## 【エプロの設計サービスの実績】





# H-M事業（ハウスマネジメント事業）

- エプコ沖縄メンテナンスセンターには、**約200名のスタッフが勤務、全国160万世帯、年間60万件のメンテナンスを24時間365日**で運営。
- 主なBPO受託先は、大手ハウスメーカーさま、住設機器メーカーさま、電力会社さま、通信会社さまなど。
- メンテナンスセンターは那覇市最先端のオフィスビルで、複数系統からの電源確保、無停電電源装置による停電対策により**災害時の事業継続活動（BCP）の維持**を図っております。**\*昨今の災害多発対応では、CCの重要性が再認識されております。**

## 【エプコの沖縄メンテナンスセンター】

## 【エプコのメンテナンスサービスの実績】

**コールセンター運営**

**顧客家歴システム**

**\*エプコのサービス提供範囲**

カスタマーサービス関連

アフターメンテナンス受付数  
**600,000** 件/年

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  
**1,600,000**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。

**修理データ分析**

**メンテナンス対応**

**メンテナンススタッフ：200名**

コールセンター  
24時間365日  
運営

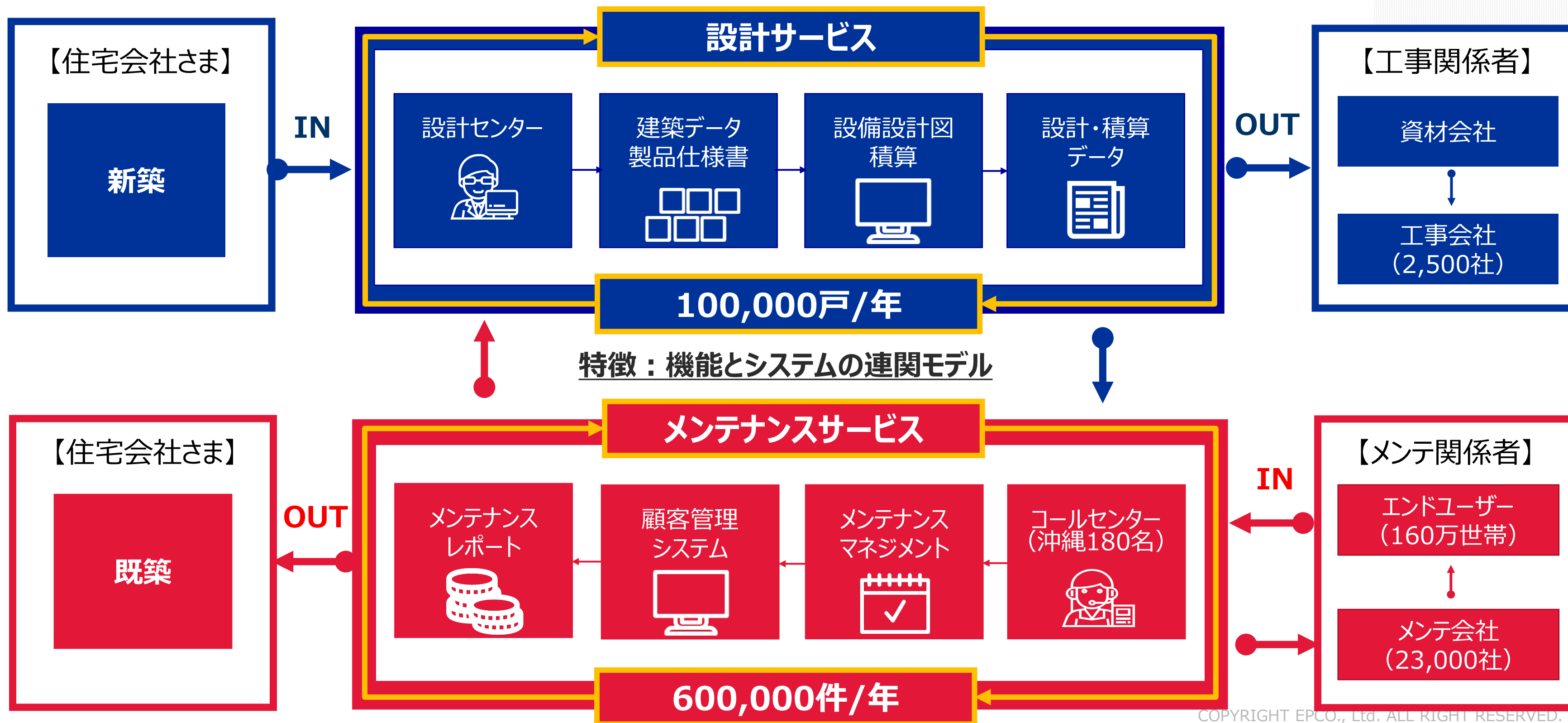
全国**23,000**社の  
修理ネットワーク

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。



# D-TECHとH-Mの連関型ビジネスモデル

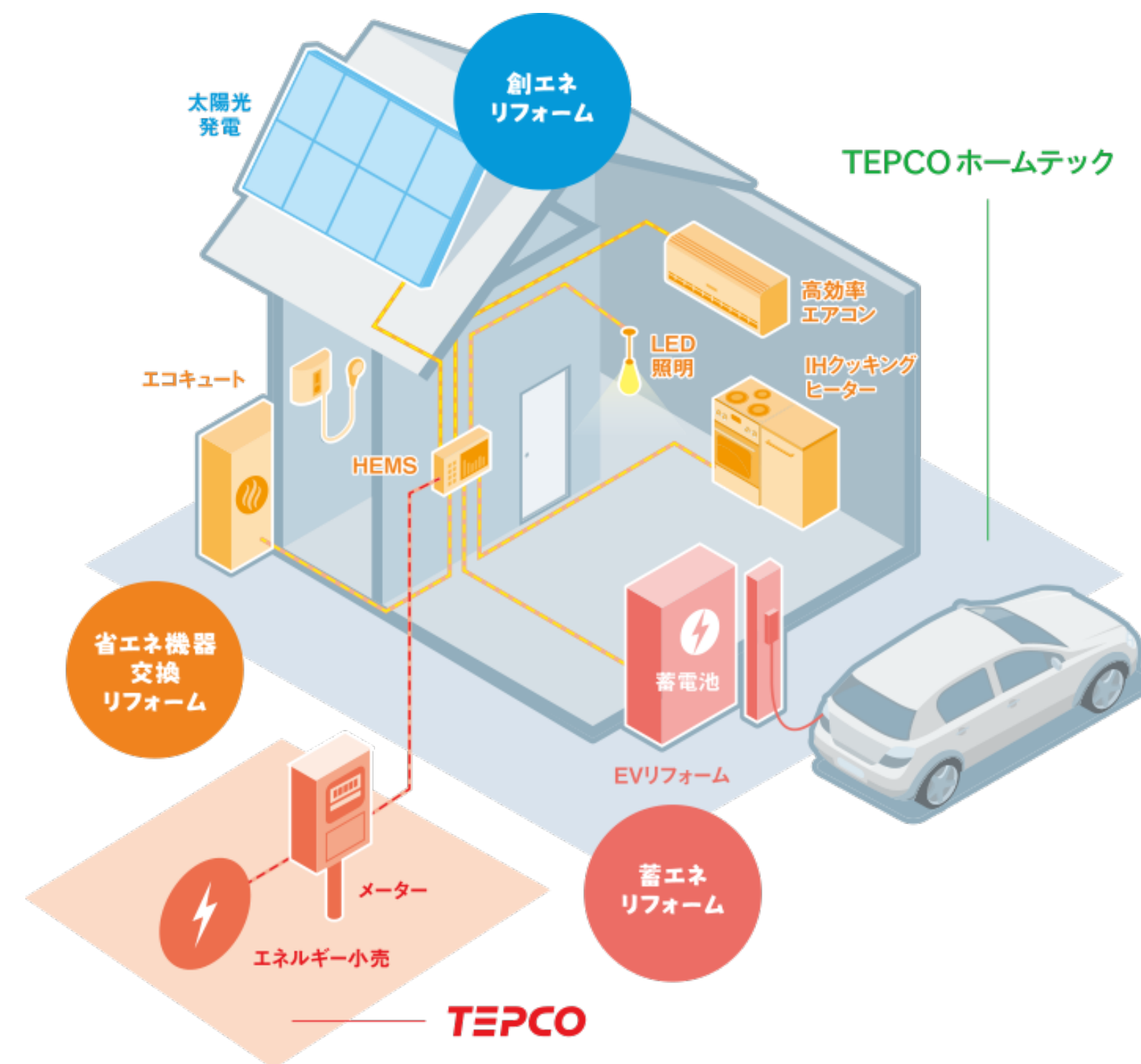
「建築ライフサイクルの機能とシステムを提供し、住宅設備の工業化からアフターサービスまでの連関を実現」



# E-Saving事業：TEPCOホームテック株式会社の会社概要

会社名	TEPCOホームテック株式会社
設立日	2017年8月9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 岩崎 辰之
資本金	4.75億円（出資総額9.5億円）
出資比率	東京電力エナジーパートナー株式会社 51% 株式会社エプコ 49%

**エネカりは様々な電化設備に対応しています。**



## 電化サブスクリプションサービス：エネカり

「初期費用0円」で最新の電化機器をご利用できます。

電気をつくる  
**創エネ**  
コース




太陽光発電システム

### ソーラーエネカり

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

### 蓄電池エネカり

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

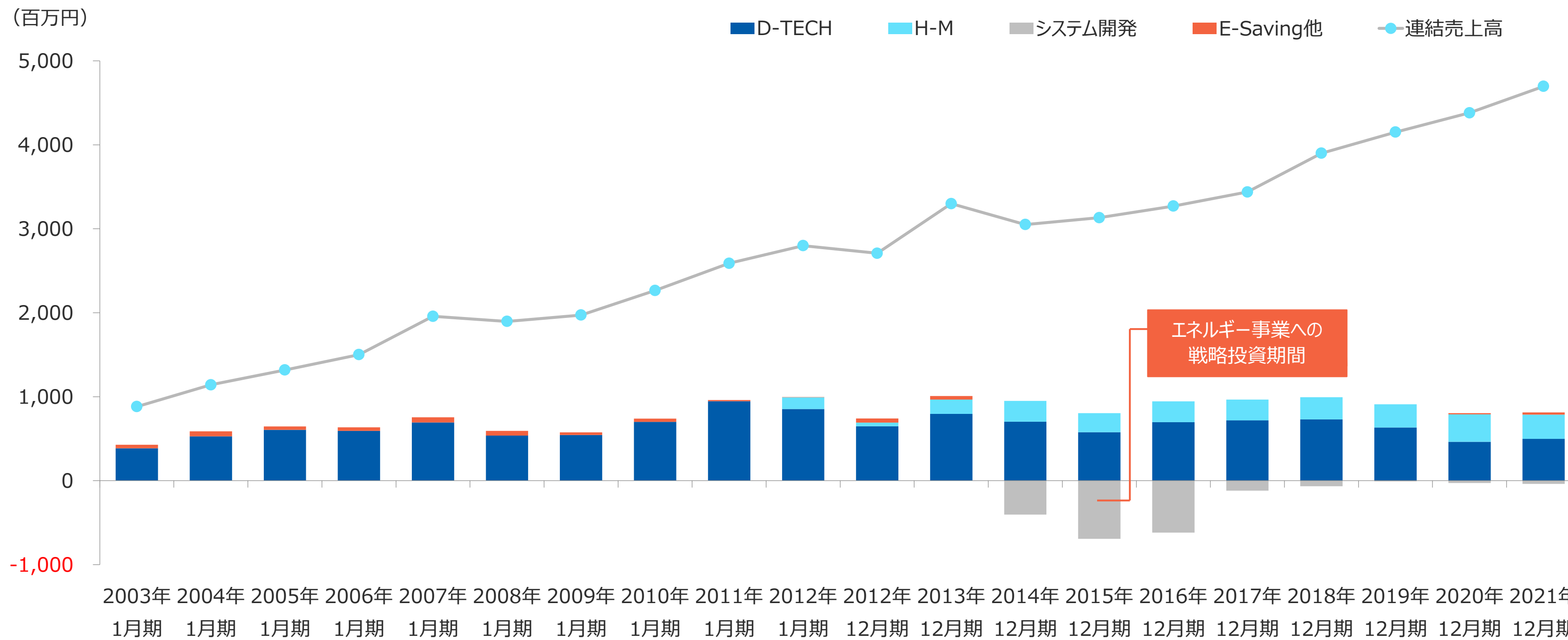
### 機器エネカり

最新の省エネ機器が使って光熱費がおトク。

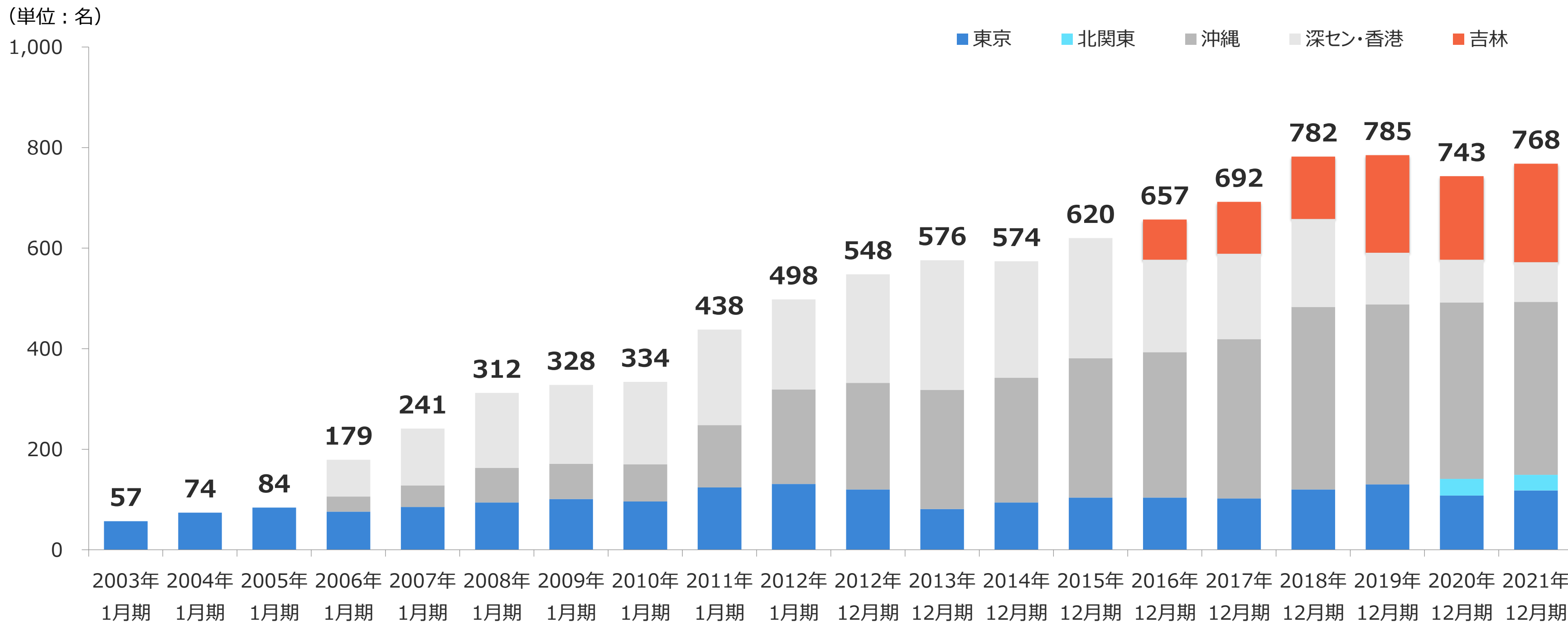
# エプコグループのESGの取り組み

	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 <sub>2</sub> 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 <sub>2</sub> 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 <sub>2</sub> 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 <sub>2</sub> 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 : 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 <a href="https://www.epco.co.jp/ir/">https://www.epco.co.jp/ir/</a> 積極的かつ安定的な株主還元 <a href="https://www.epco.co.jp/ir/highlight.html">https://www.epco.co.jp/ir/highlight.html</a>	
	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50% (6名中3名) コーポレートガバナンス報告書 <a href="https://ssl4.eir-parts.net/doc/2311/ir_material6/174682/00.pdf">https://ssl4.eir-parts.net/doc/2311/ir_material6/174682/00.pdf</a>	
	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)		

# 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	8月10日（水）	2022年12月期 第二四半期決算発表
2月21日（月）	2021年12月期 経営計画説明会（本決算）	8月下旬	2022年12月期 経営計画説明会（第二四半期）
3月25日（金）	第32回定時株主総会	11月10日（木）	2022年12月期 第三四半期決算発表
5月11日（水）	2022年12月期 第一四半期決算発表	12月28日（水）	期末配当 権利取最終売買日
6月28日（火）	第二四半期配当 権利取最終売買日	12月29日（木）	権利落日
6月29日（水）	権利落日		

	IRサイト	<a href="https://www.epco.co.jp/ir/">https://www.epco.co.jp/ir/</a>
	IRメール配信サービス	<a href="https://www.epco.co.jp/ir/mail.html">https://www.epco.co.jp/ir/mail.html</a>
	ENGLISH (IR)	<a href="https://www.irstreet.com/new/en/brand/index.php?brand=159">https://www.irstreet.com/new/en/brand/index.php?brand=159</a>
	アナリストレポート	<a href="https://sharedresearch.jp/ja/companies/2311">https://sharedresearch.jp/ja/companies/2311</a>
	CEOブログ	<a href="https://www.epco.co.jp/aroute/">https://www.epco.co.jp/aroute/</a>
	お問い合わせ	<a href="https://www.epco.co.jp/contact/contact.php">https://www.epco.co.jp/contact/contact.php</a>

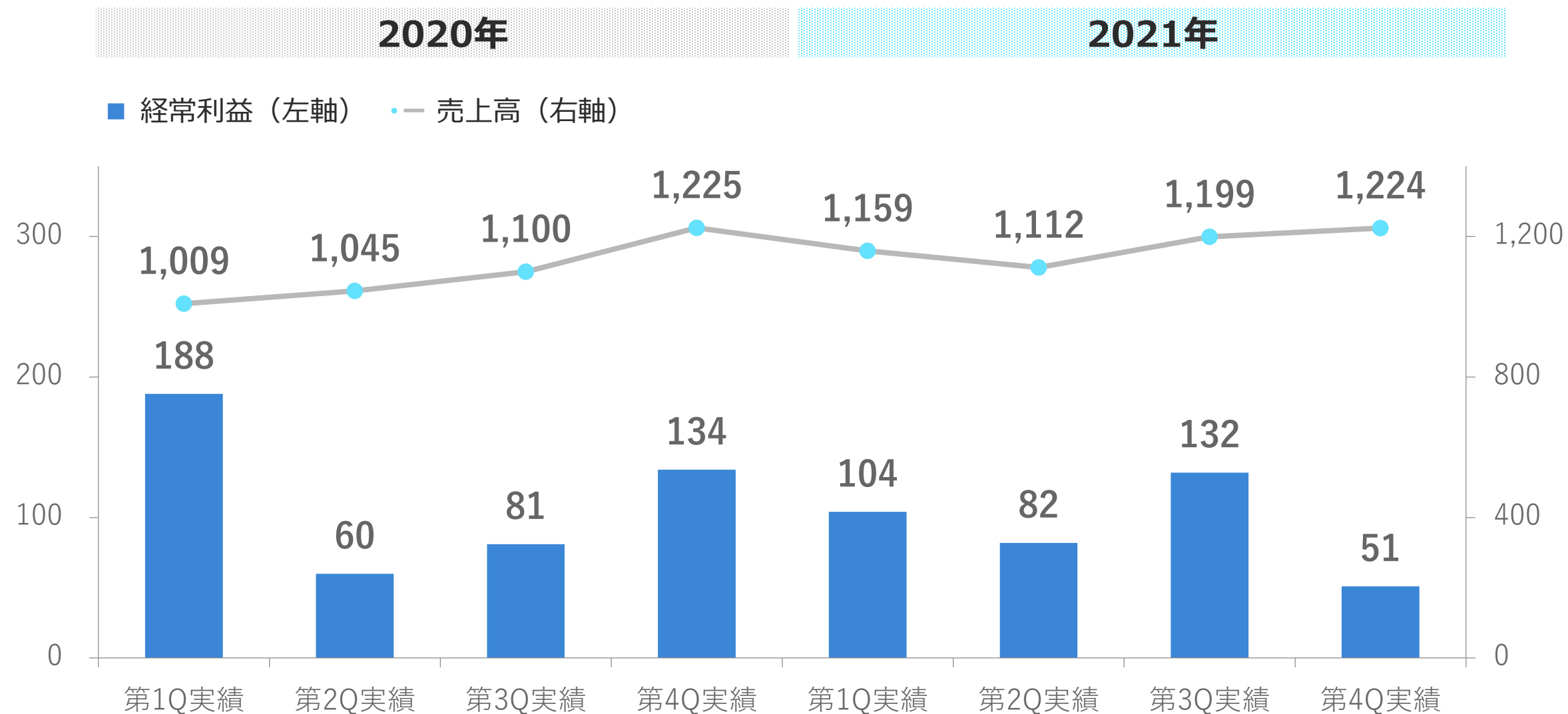
Challenge to Evolution  
建築DX × 脱炭素

**(参考) 補足 財務説明資料**

**HCDs** HOUSING  
CARBON NEUTRALITY  
DIGITAL SOLUTIONS

## 売上は順調に拡大するも、各事業で先行投資を実施したことにより減益

(単位：百万円)



### 業績推移コメント

当期は、E-Saving及びH-M事業を中心に売上が順調に拡大したものの、TEPCOホームテックの持分法投資損益が東京電力グループの営業自粛等の影響で赤字で推移したこと及びD-TECH・H-M事業の先行投資を行ったことにより減益



D-TECH事業

## 2021年12月期 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 +5.0%増(※)

建築設計：一部得意先からの受託減少

(単位：百万円)

D-TECH事業	20/12期 実績	21/12期					
		計画	実績	計画比		前期比	
				増減	増減率	増減	増減率
<b>売上高</b>	<b>2,228</b>	<b>2,275</b>	<b>2,249</b>	<b>▲25</b>	<b>▲1.1%</b>	<b>+21</b>	<b>+1.0%</b>
設備設計(給排水・電気)	1,716	1,780	1,849	+69	+3.9%	+133	+7.7%
建築設計	370	280	240	▲40	▲14.3%	▲130	▲35.1%
エネルギー設計	123	147	129	▲18	▲12.2%	+6	+5.0%
BIM関連（新規事業）	17	66	30	▲36	▲54.9%	+12	+70.9%
<b>営業利益</b>	<b>463</b>	<b>489</b>	<b>498</b>	<b>+9</b>	<b>+1.8%</b>	<b>+35</b>	<b>+7.7%</b>

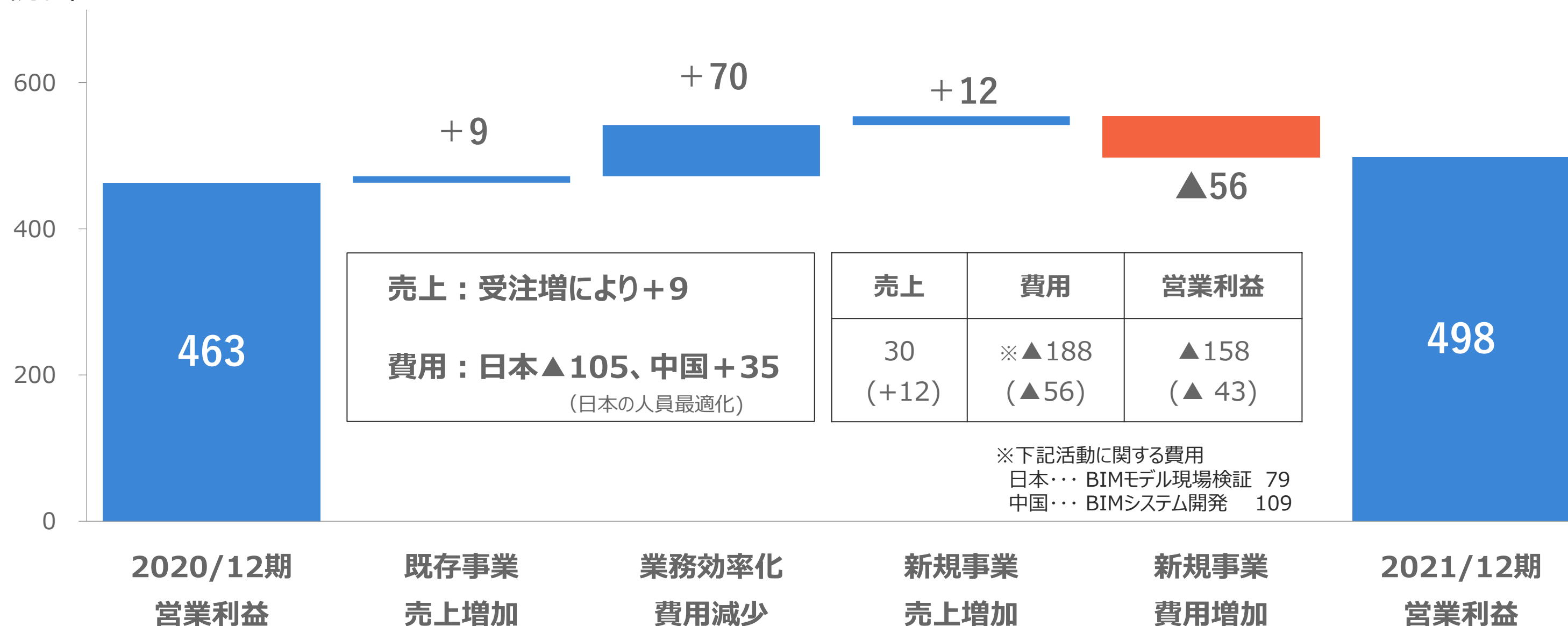
※ 国土交通省「住宅着工統計」より、新設住宅着工戸数 総計、2020年1月～12月：815,340戸、2021年1月～12月：856,484戸



# ① D-TECH事業 | 営業利益 増減要因 (前期比)

## 各拠点の業務見直しに伴う生産性向上効果による増益

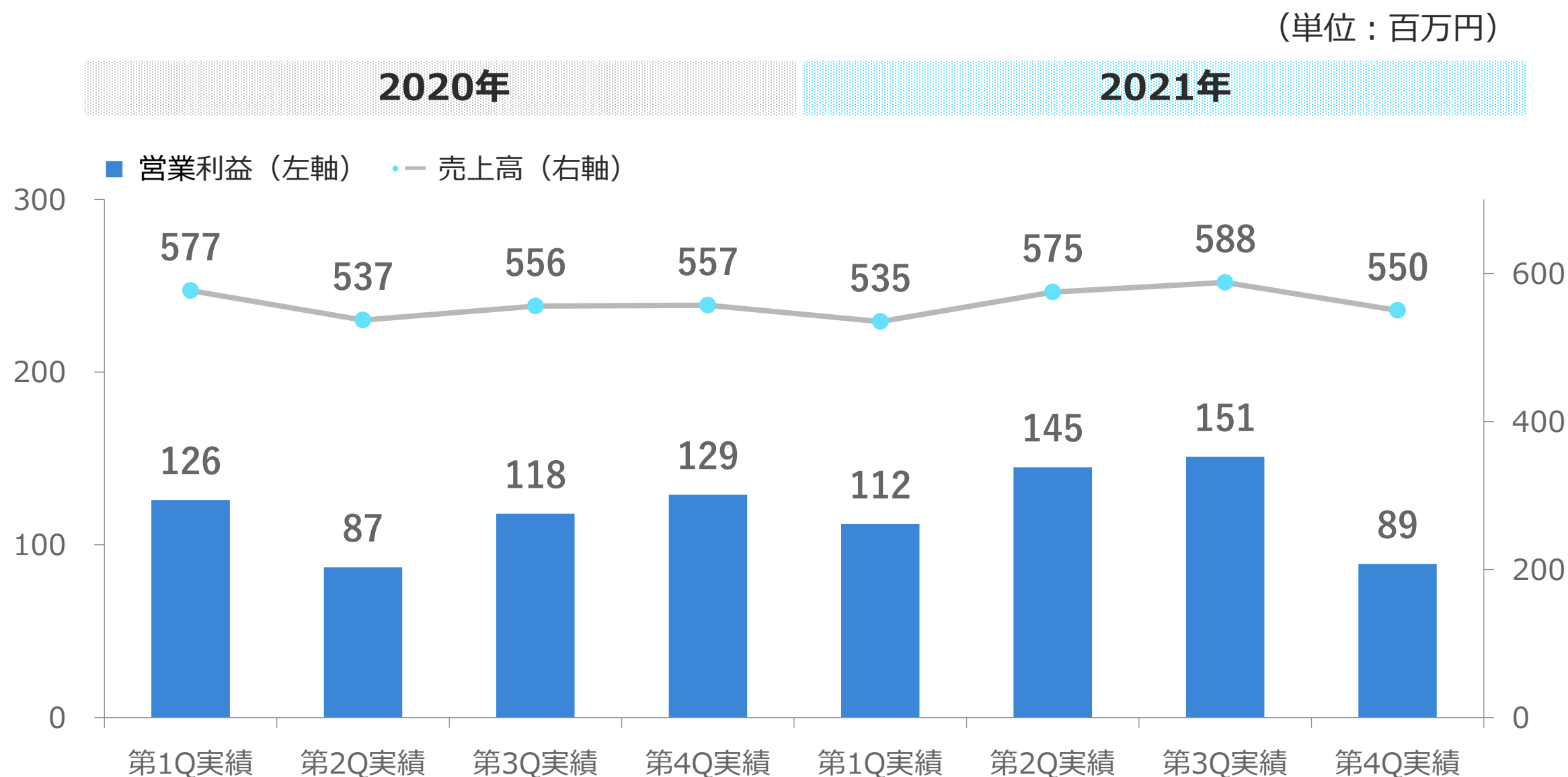
(単位：百万円)



既存事業 (CAD) | 新規事業 (BIM)

# ① D-TECH事業 | 売上高・営業利益 四半期推移

## 当第4四半期は、季節要因による売上減少及び受託拡大を見据えた増員により減益



### 業績推移コメント

当第4四半期(10～12月)の営業利益は、当第3四半期(7～9月)と比較して設備設計(給排水・電気)の売上が季節的な要因で減少したこと及び今後の受託拡大を見据えた増員により減益

## ② H-M事業 | セグメント損益の概況



H-M事業

2021年12月期 損益 増減要因

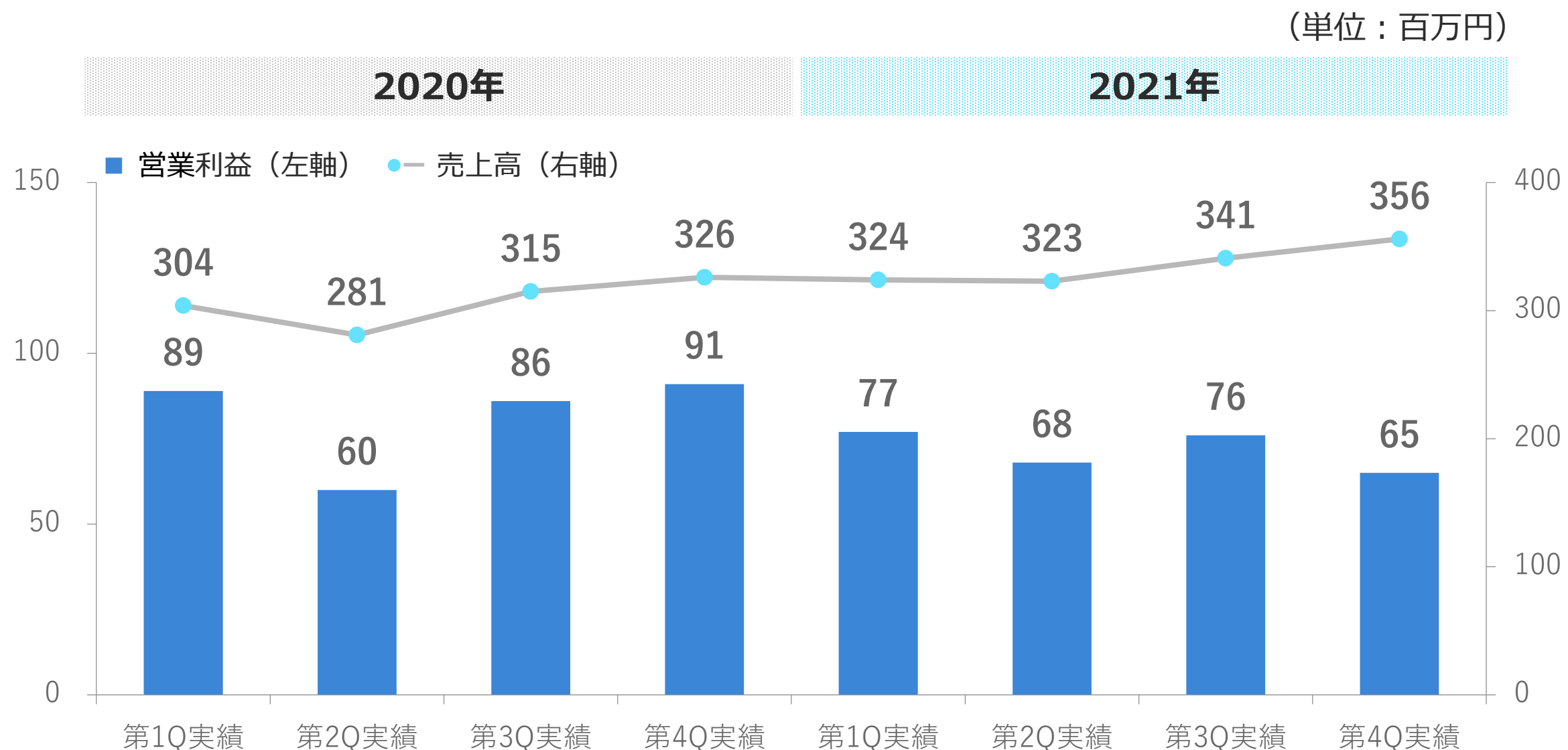
住宅会社向けメンテナンス業務の受託は計画を超過して順調に増加  
一方で、新規受託に向けた先行投資(システム開発投資等)により減益

(単位：百万円)

H-M事業	20/12期 実績	21/12期					
		計画	実績	計画比		前期比	
				増減	増減率	増減	増減率
<b>売上高</b>	<b>1,228</b>	<b>1,340</b>	<b>1,345</b>	<b>+4</b>	<b>+0.3%</b>	<b>+117</b>	<b>+9.6%</b>
得意先：住宅会社	1,082	1,120	1,204	+84	+7.5%	+122	+11.3%
得意先：エネルギー企業	146	220	140	▲79	▲36.2%	▲5	▲3.7%
<b>営業利益</b>	<b>327</b>	<b>316</b>	<b>288</b>	<b>▲28</b>	<b>▲8.9%</b>	<b>▲39</b>	<b>▲12.1%</b>

## ② H-M事業 | 売上高・営業利益 四半期推移

### 売上は堅調に増加も、CRMクラウドサービスに対する先行投資により減益



#### 績推移コメン

当第4四半期(10~12月)の売上高は前四半期比で増収を達成。  
一方で、アプリ・コンテンツ開発等への投資や受託増加を見据えたオペレーター人員の増加により、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 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：前期比売上増も、東電EPによる営業自粛の影響で  
売上計画未達

(単位：百万円)

E-Saving事業	20/12期 実績	21/12期					
		計画	実績	計画比		前期比	
				増減	増減率	増減	増減率
<b>売上高</b>	<b>529</b>	<b>881</b>	<b>792</b>	<b>▲89</b>	<b>▲10.1%</b>	<b>+263</b>	<b>+49.7%</b>
得意先：既存顧客	521	757	742	▲14	▲2.0%	+220	+42.4%
得意先：TEPCOホームテック	7	124	50	▲74	▲59.9%	+42	+549.8%
<b>営業利益</b>	<b>13</b>	<b>36</b>	<b>25</b>	<b>▲10</b>	<b>▲28.5%</b>	<b>+12</b>	<b>+91.8%</b>

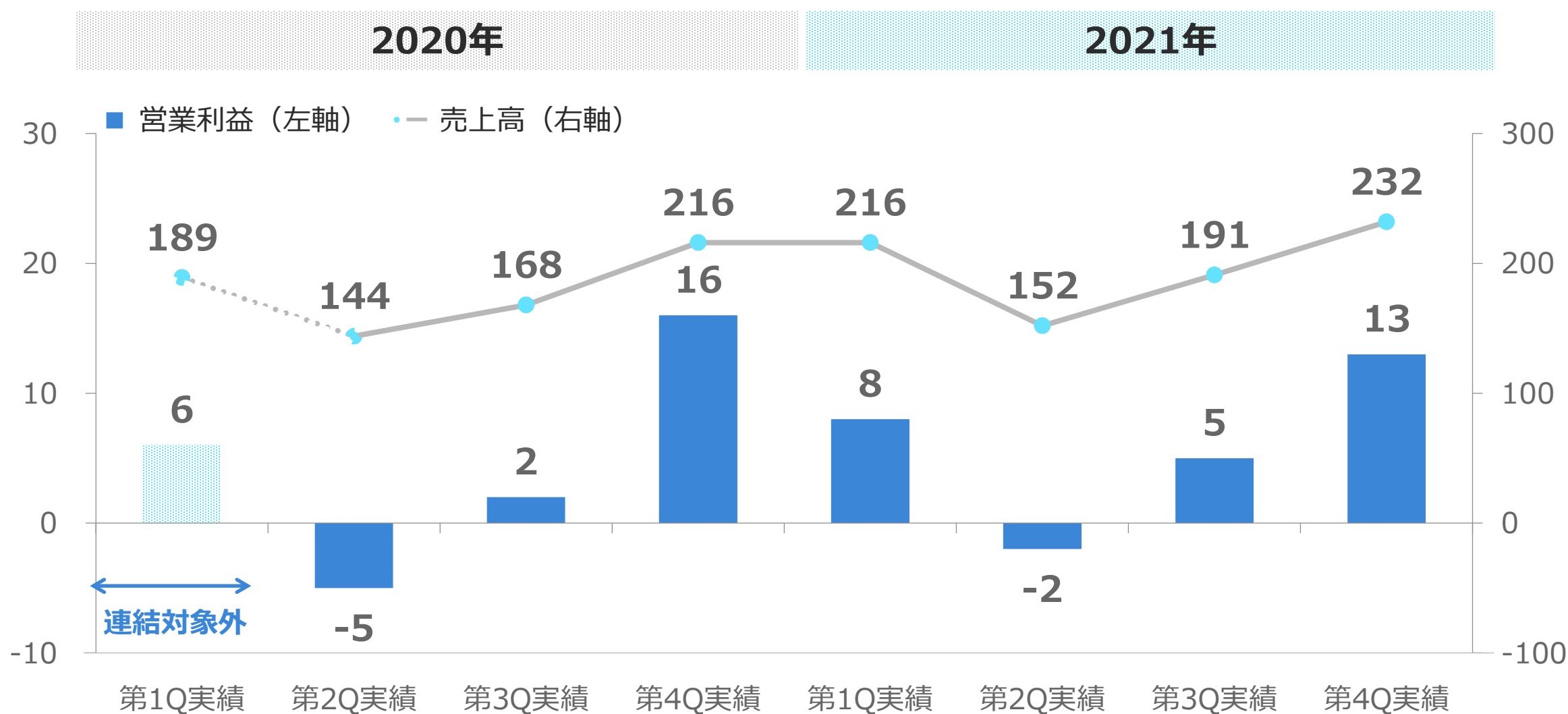
※ 前第2四半期よりENE's 社の子会社化によりE-Saving事業セグメントを新設したため、前第1四半期は実績なし



# ③ E-Saving事業 | 売上高・営業利益 四半期推移

## TEPCOホームテックからの受注増効果による売上増加

(単位：百万円)



### 業績推移コメント

ENE's社の既存顧客からの受注に加えてTEPCOホームテックからの受注が加算されたことで、全ての四半期において売上増加を達成。

## 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 損益 増減要因

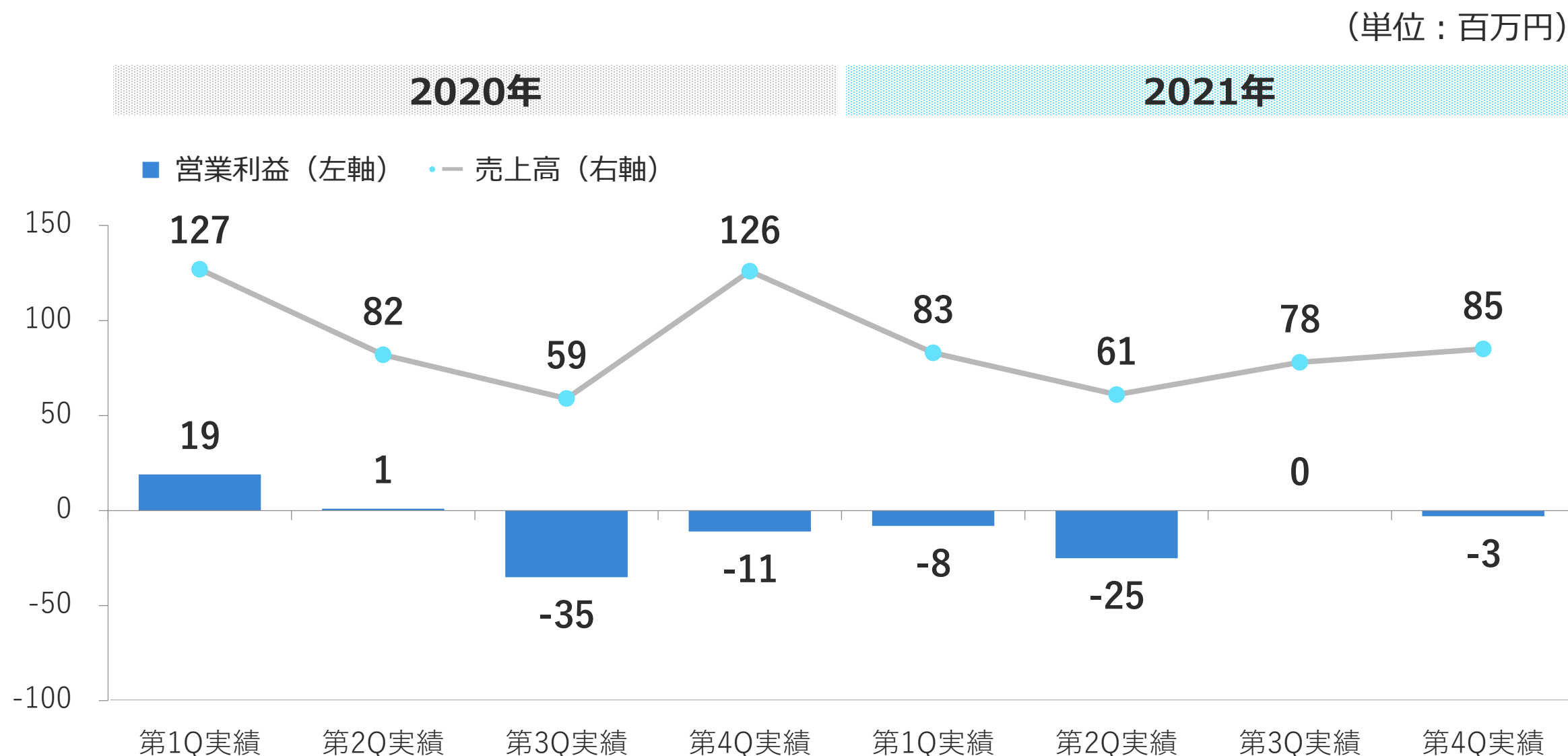
ENESAP事業譲渡(2020年10月実施)に伴う減収は概ね想定内  
受託開発における不採算案件の発生により前期比・計画比で減益も、  
下半期においては採算管理の強化により損益回復傾向

(単位：百万円)

システム開発事業	20/12期 実績	21/12期					
		計画	実績	計画比		前期比	
				増減	増減率	増減	増減率
売上高	395	273	308	+34	+12.8%	▲86	▲21.9%
継続収入(システム保守等)	198	145	162	+17	+11.7%	▲35	▲17.9%
スポット収入(受託開発)	196	127	145	+17	+14.0%	▲50	▲25.9%
<b>営業利益</b>	<b>-26</b>	<b>-18</b>	<b>-37</b>	<b>▲18</b>	<b>-</b>	<b>▲10</b>	<b>-</b>

# ④ システム開発事業 | 売上高・営業利益 四半期推移

## 当第3四半期以降は、受託開発案件の採算性改善により損益回復基調

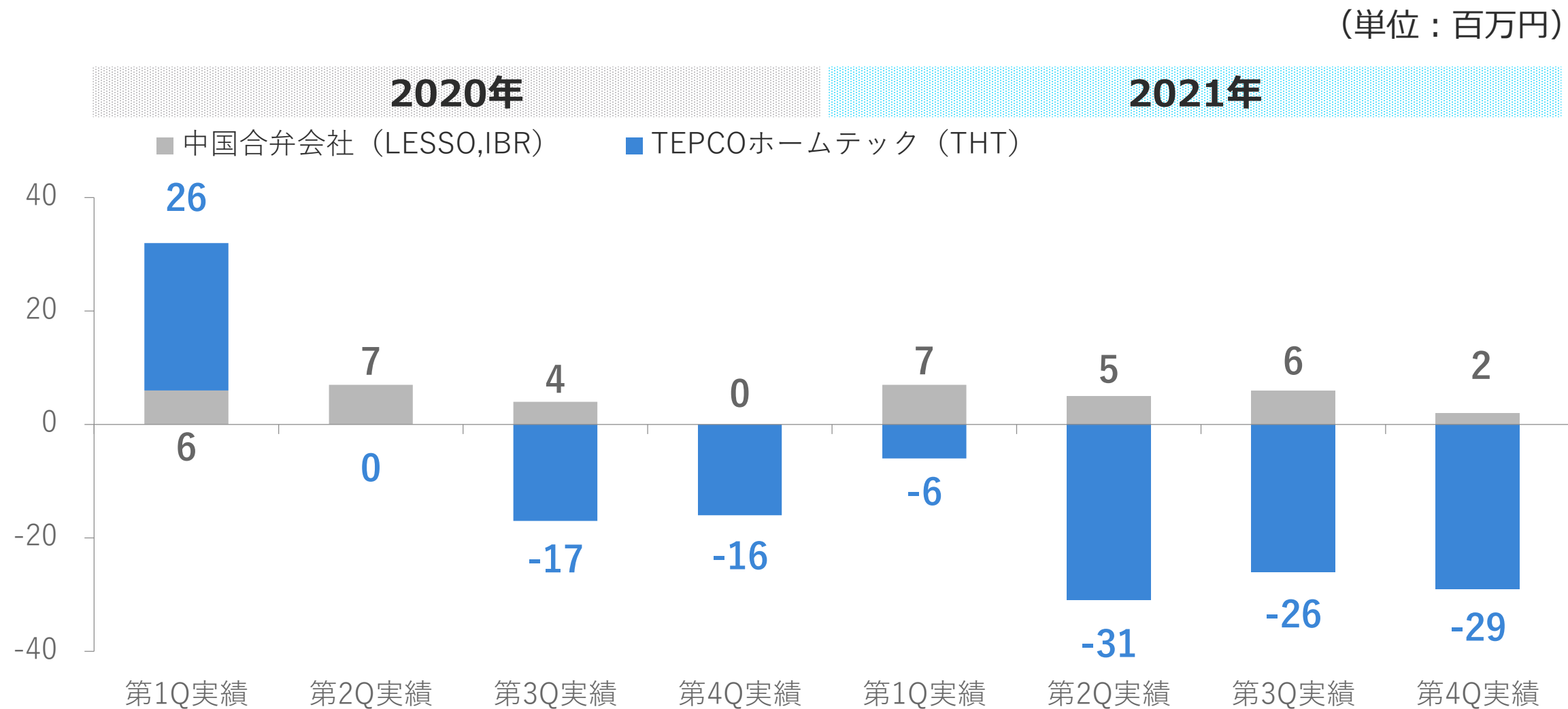


### 業績推移コメント

当第4四半期(10~12月)は受託開発案件の採算性が改善し、前年同期比で増益を達成。

## ⑤ 持分法投資損益 | 四半期推移

**THTは、営業活動の自粛や設備機器の納入遅延等の影響で赤字続くも、来期に巻き返し**



### 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や設備機器の納入遅延等の影響により、軟調に推移。一方で、第3四半期以降は、住宅会社向けエネカサービスの実績が増加し、受注残は増加傾向にあるため、来期に向けて損益改善に向かう見通し。

# (参考) 連結B/S (貸借対照表) の状況

## ENECHANGE株式の株価上昇及び一部売却に伴う資産・負債・純資産の増加

(単位：百万円)

項目	2020年12月末		2021年12月末		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	2,481	45.9%	3,061	48.0%	+580
(うち現金及び預金)	(1,641)	(30.4%)	(2,147)	(33.7%)	(+506)
固定資産 (※)	2,920	54.1%	3,315	52.0%	+395
資産の部合計	5,401	100.0%	6,377	100.0%	+975
負債の部合計	1,128	20.9%	1,326	20.8%	+198
純資産の部合計	4,273	79.1%	5,050	79.2%	+777
負債及び純資産合計	5,401	100.0%	6,377	100.0%	+975
1株当たり純資産	479円52銭		566円73銭		—
※うち、ENECHANGE株式	1,470	27.2%	1,912	30.0%	

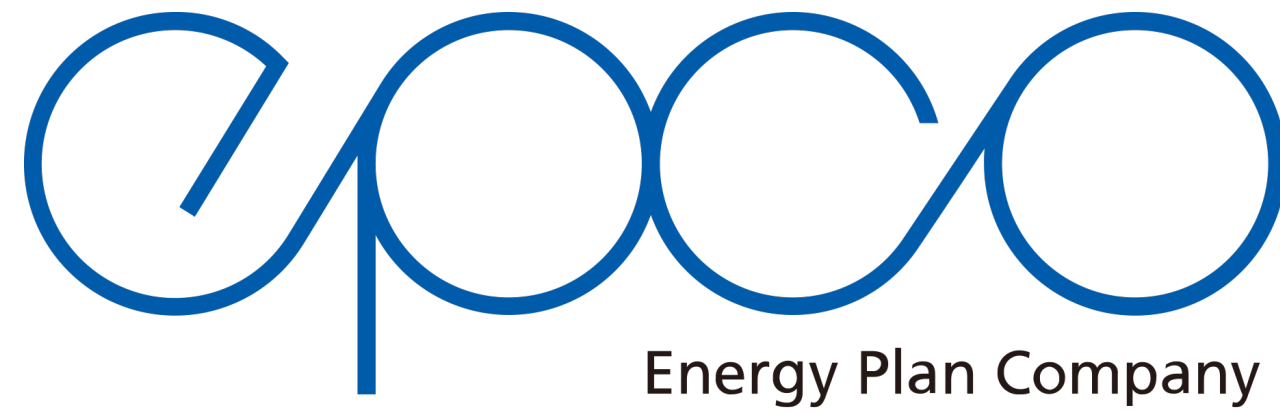


# (参考) 連結CF (キャッシュフロー) の状況

## 安定的な営業CFの創出に基づく株主配当の安定的な実施

(単位：百万円)

項目						平均
	2017年 実績	2018年 実績	2019年 実績	2020年 実績	2021年 実績	
営業活動によるCF	521	423	463	513	230	430
投資活動によるCF	▲362	▲395	▲113	▲411	483	▲160
フリーCF	158	27	349	101	713	270
財務活動によるCF	▲244	▲244	▲244	▲267	▲267	▲253
期末の現金残高	1,631	1,398	1,497	1,321	1,794	1,528
設備投資	119	376	250	174	29	190
減価償却費	119	140	192	172	151	155



**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。