



2022年7月20日

各 位

会社名 株式会社 エプコ
 代表者名 代表取締役グループ CEO 岩崎 辰之
 (コード番号 2311 東証プライム市場)
 問合せ先 代表取締役 CFO 吉原 信一郎
 (TEL. 03-6853-9165)

業績予想の修正及び特別利益の発生に関するお知らせ

最近の業績動向を踏まえ、2022年2月14日に公表しました2022年12月期第2四半期累計期間及び通期の連結業績予想について、下記の通り修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 業績予想の修正について

2022年12月期第2四半期(累計) 連結業績予想数値の修正(2022年1月1日~2022年6月30日)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 四半期純利益	1株当たり 四半期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想(A)	2,449	158	145	99	11.17
今回修正予想(B)	2,379	40	75	140	15.73
増減額(B-A)	-70	-118	-70	40	—
増減率(%)	-2.9%	-74.7%	-48.2%	18.7%	—
参考:前期第2四半期実績 (2021年12月期第2四半期)	2,271	206	186	94	10.65

2022年12月期通期 連結業績予想数値の修正(2022年1月1日~2022年12月31日)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想(A)	5,105	460	501	366	41.17
今回修正予想(B)	4,848	125	204	276	23.35
増減額(B-A)	-257	-335	-297	-89	—
増減率(%)	-5.0%	-72.9%	-59.3%	-24.5%	—
参考:前期実績 (2021年12月期)	4,696	437	370	658	73.85

2. 特別利益の発生について

当社が保有する投資有価証券（ENECHANGE 株式）を当第 2 四半期に一部売却したことで 119 百万円の特別利益（投資有価証券売却益）が発生いたしました。

3. 修正の理由

当第 2 四半期（累計）及び通期における売上・利益計画を減額修正したのは、設計サービス事業における計画未達が主たる要因です。設計サービス事業における主たる計画未達要因は下記のとおりです。主たる計画未達要因の詳細については、次頁をご参照下さい。

主たる計画未達要因		第 2 四半期	通 期
①住宅着工戸数（持家）の減少	（売上高の計画未達）	-53 百万円	-157 百万円
②急速な円安の進行	（営業費用の計画超過）	+29 百万円	+75 百万円
③新規事業の立上げ遅れ	（売上高の計画未達）	-30 百万円	-99 百万円

上記の影響を踏まえて、当第 2 四半期（累計）及び通期における売上高、営業利益、経常利益に関する業績予想数値を減額修正しております。

一方、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、「2. 特別利益の発生について」にて記載のとおり、特別利益（投資有価証券売却益）119 百万円が発生したことから、当第 2 四半期（累計）の業績予想数値を増額修正し、同時に、通期の業績予想数値に反映しております。

4. 今後のポートフォリオ経営について

(1) 事業ポートフォリオの優先順位の見直しについて

当社は、昨今の事業環境の変化（エネルギー価格高騰・電力不足・脱炭素社会の実現加速）を踏まえて事業ポートフォリオの優先順位を見直し、省エネサービス事業の受注拡大に経営資源を優先的に投入し、省エネサービス事業を基軸として事業成長を目指してまいります。その上で、メンテナンスサービス事業及び設計サービス事業との相乗効果の創出を図ってまいります。

事業ポートフォリオの優先順位 （これまで）	環境変化	事業ポートフォリオの優先順位 （今後）
①設計サービス	 <ul style="list-style-type: none"> ・新築住宅市況の悪化 ・急速な円安の進行 	①省エネサービス
②メンテナンスサービス	 <ul style="list-style-type: none"> ・ストック住宅の持続的な増加 ・中古住宅、リフォーム需要の増加 	②メンテナンスサービス
③省エネサービス	 <ul style="list-style-type: none"> ・電力価格高騰で太陽光発電への需要増加 ・電力不足で再エネへの投資加速 	③設計サービス

(2) 事業ポートフォリオの優先順位見直しの背景（当社を取り巻く環境の変化）

【設計サービス事業】

①住宅着工戸数（持家）の減少

国土交通省が2022年6月30日に発表した5月度の新設住宅着工戸数（持家）は、前年同月比6.9%減の2万1307戸で、6カ月連続で減少となりました。2022年1～5月（累計）では前年同月比7.1%の減少となり、当社グループの主たる得意先である大手注文住宅会社からの設計受託件数及び売上高についても期初計画で想定したより減少しております。

②急速な円安の進行

当社グループは、設計業務において中国拠点（深圳及び吉林）を積極的に活用することで、日本の大手住宅会社からの大量な設計依頼をリーズナブルに受託できる設計体制を確立してまいりました。しかし、近年、為替相場は円安（人民元高）傾向が続いており、直近では20円/元を超える水準で推移し、当社グループが上場した2002年以来、過去最高の円安水準に突入したことで、当社グループの中国拠点における運営費用が増加しております。

③新規事業の立上げ遅れ

当社グループは、住宅業界における重要課題である建設従事者の高齢化・人手不足を解決するべく、業界の動きに先行してデジタル化への先行投資を継続しております。具体的には3次元設計（BIM）サービスによる住宅業界の業務変革（DX）に取り組んでおります。

一方で、現在、当社の主要顧客である住宅会社等は、住宅建材・部材等の価格高騰を受けて厳しい経営環境にある中、デジタル化による業務変革の重要性については認識しているものの、デジタル化の浸透にあたっては一定の時間を要すると捉えております。しかしながら当社グループと致しましては、来るべき未来に向けて、他社に先駆けてデジタル化への先行投資を継続することで、先行者利益の獲得を目論んでまいります。

【メンテナンスサービス事業】

新築住宅の着工が減少する見通しである一方、既築住宅のストック数は着実に増加しており、現在、約5,300万世帯（2018年現在）に達しております。新築住宅が減少する事業環境の中で、住宅業界では既築住宅を対象とした事業拡大への関心が非常に高まっており、当社がメンテナンス業務を運営することで蓄積される住宅履歴データ及びメンテナンスデータを活用した新サービスに対する需要が高まっております。

また、省エネ住宅に対する関心の高まりを受けて、TEPCOホームテック株式会社（以下、TEPCOホームテック）等のエネルギー企業からの業務受託についても増加傾向にあります。

【省エネサービス事業】

脱炭素社会の実現に向けた再生可能エネルギー活用の機運や、近年の急速なエネルギー価格の高騰、電力需給の逼迫等により家庭向けの再エネ利用・防災への関心が高まっていることに

加え、自治体による補助金制度の充実、東京都が検討している新築住宅への太陽光発電設備の設置義務化の動き等が追い風となり、家庭向け太陽光発電システムや蓄電池等の省エネ設備に対する需要が急拡大しています。

なかでも TEPCO ホームテックが取り扱う太陽光発電システム及び蓄電池のサブスクリプションモデルであるエネカリサービスが大手の分譲住宅・不動産会社に採用されるケースが急増しており、それらに伴う当社グループへの受託ニーズが高まっております。

(3) 各セグメントの対応方針

・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



【①省エネサービス事業】

省エネサービス事業は、TEPCO ホームテックのエネカリサービスが順調に伸びていることから、当該事業の経常利益は、当第2四半期（累計）で前年同期比+52百万円（前年同期比は-31百万円の経常損失）の増加が見込まれており、急速に業績が改善しております。

今後これらの成長を更に加速させるためには、旺盛な工事需要に対する工事供給体制を整備する必要があり、当社グループは東京電力エナジーパートナー社及び TEPCO ホームテックと連携して資金や人材等の経営資源を優先的に投入するとともに、工事業者等とのアライアンスを強化してまいります。

また、TEPCO ホームテックにて家庭向け太陽光発電システム及び蓄電池等の工事受託が増加していることを受けて、設計サービス事業では「太陽光パネルの設計受託」、メンテナンスサービス事業では「問合せ～契約までの業務受託、メンテナンス対応業務」、省エネサービス事業では「太陽光パネル等の工事受託」が増加しております。今後も省エネサービス事業の成長とともにこれらの相乗効果をさらに高め、推進してまいります。

【②メンテナンスサービス事業】

既築住宅をターゲットにしたストックビジネスであるメンテナンスサービス事業は、預かり顧客数が着実に増加（2022年6月末現在167万件、前年同月比+7.5%）している中、当該事業の売上高は当第2四半期（累計）で前年同期比+10.8%の増加が見込まれております。

また、三井物産株式会社とエプコとの合弁会社であるMEDX株式会社が2022年4月から事業開始したことで、当社グループがリーチできていなかった新たな顧客層（電鉄系デベロッパーやマンションデベロッパー等）へ提案する機会が増加しており、これらの営業活動も含めて預かり顧客数の増加に注力することで、安定的な成長を目指してまいります。

また、エネルギー企業からの業務受託についても、省エネサービス事業（TEPCOホームテック）との相乗効果による受託拡大に努めてまいります。

【③設計サービス事業】

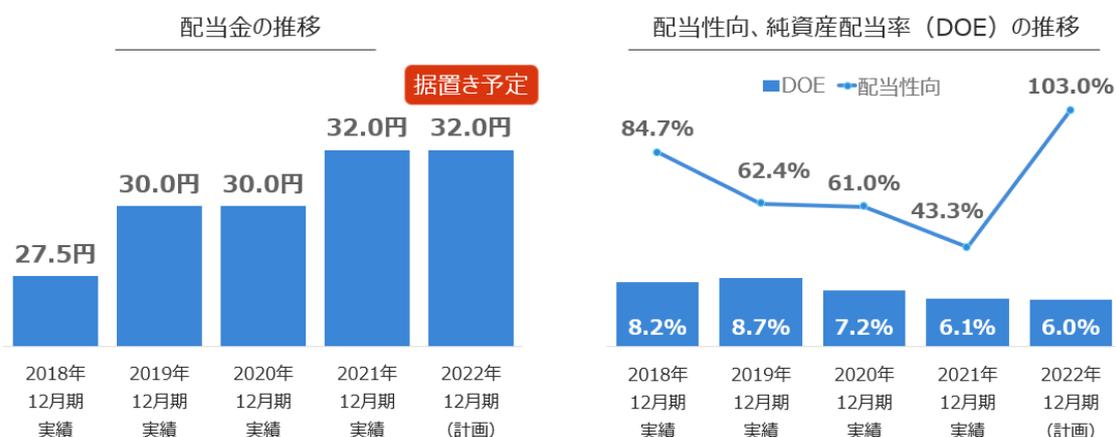
設計サービス事業については、現在はデジタル化（3次元設計サービス）への移行期であり、他社に先駆けてデジタル化への先行投資が続き、短期的には利益が低下いたしますが、信念をもって先行投資を継続いたします。一方で、TEPCOホームテックを通じて太陽光パネル等の設計等を受託し、TEPCOホームテックの効率化とエプコの受注拡大といったwin-winの関係強化を図ることで、長期的な成長を目指してまいります。

また、為替リスクへの対応につきましては、日本及び中国拠点のサプライチェーン（分業体制）を見直してまいります。

5. 2022年12月期における配当予想について

当社は、将来の事業展開や経営環境の変化に対応するため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ことを基本方針としております。

当社としましては、今期の位置付けについて事業ポートフォリオを再構築する上での一時的な減益期間と捉えており、当社の配当方針に基づき安定的な配当を実施するべく、第2四半期末及び期末における1株当たり配当予想額（第2四半期末：14円、期末：18円、合計32円）は据え置きを予定しております。



※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、現時点で入手可能な情報に基づいて当社が判断したものであり、実際の業績等は、様々な要因により異なる結果となる可能性があります。

以上