

# 2022年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社エプコ 証券コード: 2311 2022年11月10日 (木)

CHALLENGE TO EVOLUTION

脱炭素 × 建築 DX

**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. 2022年12月期 第3四半期 決算概況

## 02. 2022年12月期 第3四半期 トピックス

## 03. 株主還元

## 04. Appendix.

## FY2022 Q3業績

経常利益は前年同期比で減益も、計画比では上振れして着地  
**Q3（7～9月）における省エネサービス業績が好調**で計画比上振れ

経常利益 1.7億円（前年同期比 ▲45.6% 計画比 +46.3%）

## 省エネサービス

**省エネ設備（太陽光・蓄電池等）工事の受託拡大**に伴い、  
TEPCOホームテック・ENE'sいずれも業績好調で前年同期比・計画比いずれも増益

経常利益 0.8億円（前年同期比 +1.3億円 計画比 +0.5億円）

## メンテナンスサービス

住宅・エネルギー向け共に着実な売上成長を果たすも、**業容拡大を見据えた先行投資（新拠点設立）**を実施したことにより前年同期比で減益も、概ね想定通りに着地

経常利益 1.6億円（前年同期比 ▲10.3% 計画比 ▲3.5%）

## 設計サービス

**①住宅着工（持家）減少、②円安の進行、③新規事業の立上げ遅れ**、により、  
経常利益が前年同期比で減益も、計画比では概ね想定通りに着地

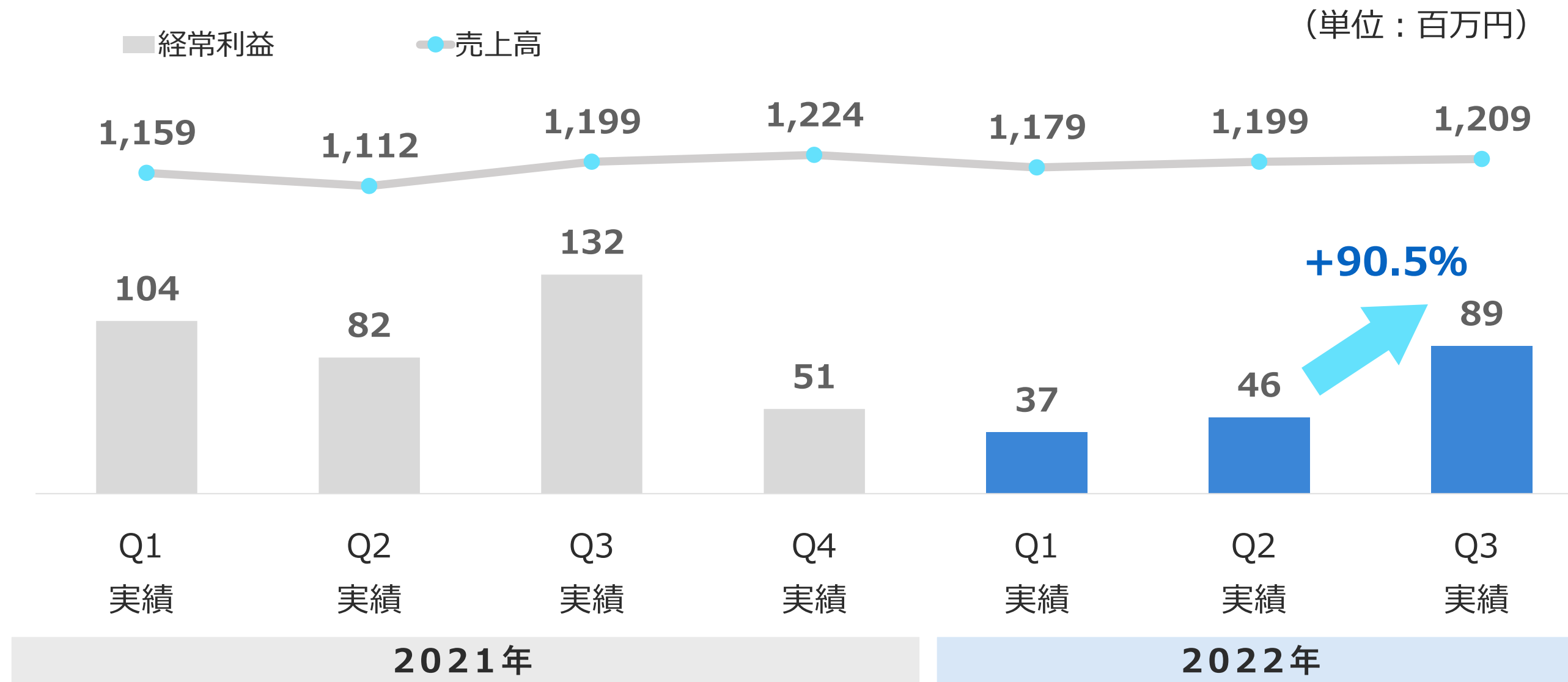
経常利益 1.7億円（前年同期比 ▲59.4% 計画比 ▲1.7%）

## 連結経常利益は四半期ごとに回復傾向

連結経常利益は、当Q1実績にて底打ちして四半期ごとに回復傾向（当Q3実績は当Q2比+90.5%）

利益回復の主たる要因は、省エネ設備（太陽光・蓄電池等）工事の受託増加に伴う省エネサービスの利益拡大

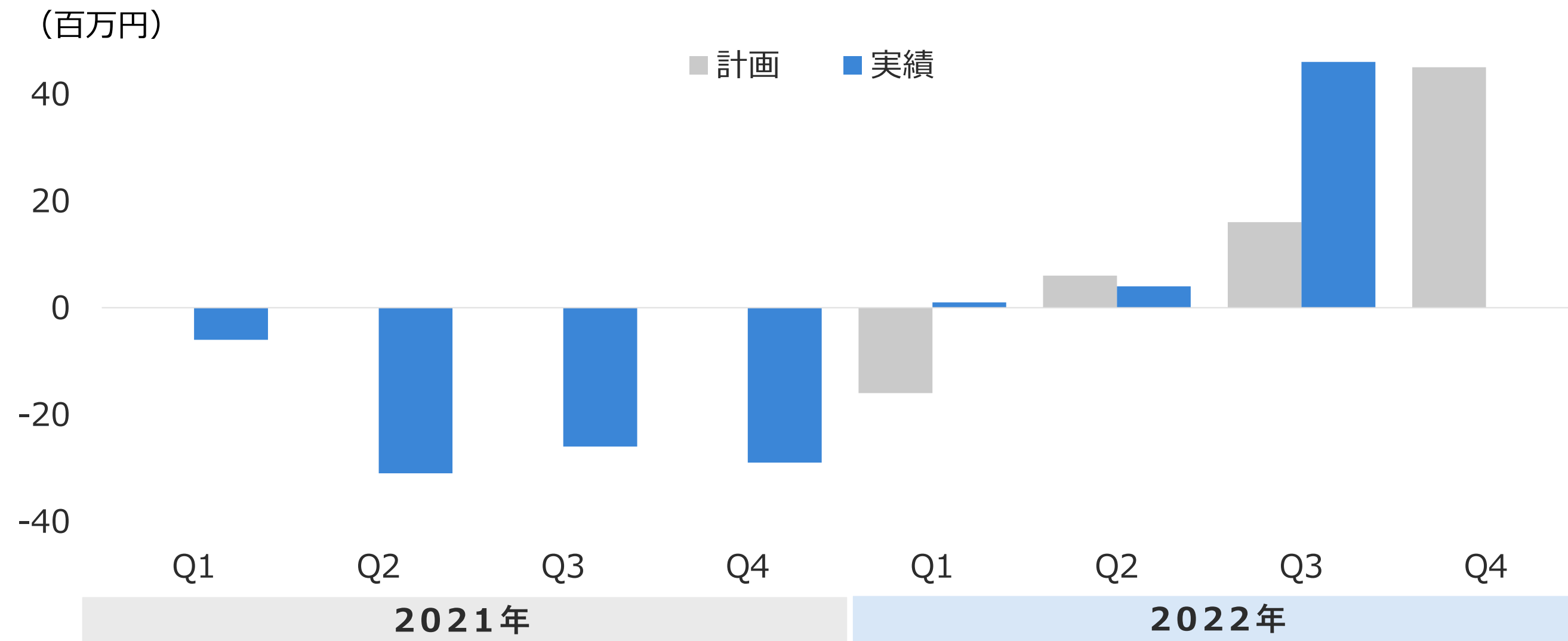
連結業績 四半期推移



## TEPCOホームテック持分法投資損益（省エネサービス）が計画を超過して増加

2022年度は、住宅事業者連携（新築住宅向け）及びWEB直販（既築住宅向け）により省エネ設備工事売上が増加傾向にあり、当Q3業績は計画を大幅に超過。受注残高も堅調に推移しており、今後も安定的な業績を見込む。

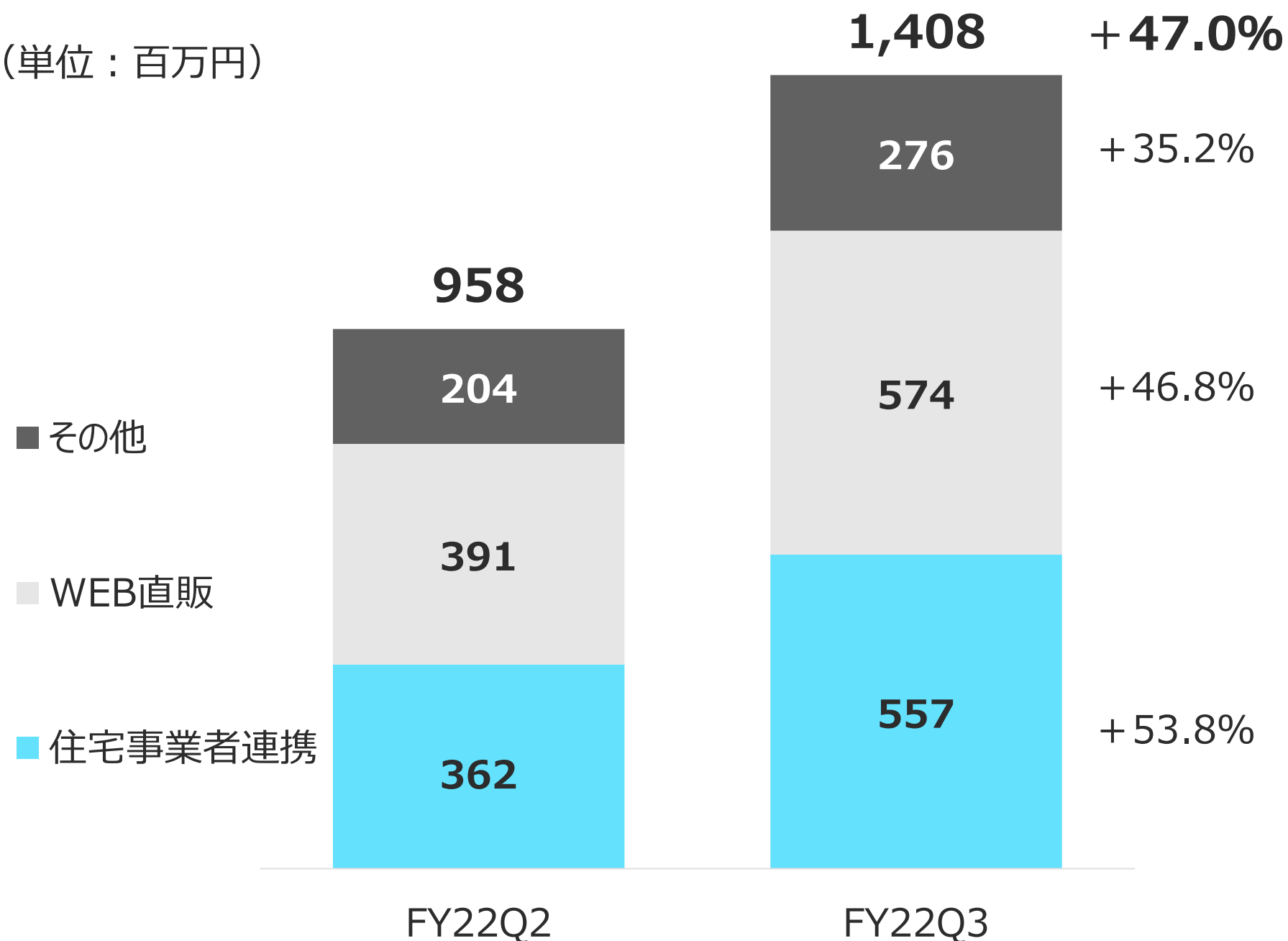
TEPCOホームテック 持分法投資損益の推移



## 住宅事業者連携（新築）及びWEB直販（既築）の両輪による売上増加

### TEPCOホームテック 売上高（前Q比）

（単位：百万円）



### 利益増加要因

#### 1.住宅事業者連携（新築住宅向け）

- ・昨年より、エネカリ採用社数が増加
- ・今年から新築物件の引き渡しが始まり、売上増加傾向
- ・足元の受注も引き続き好調

⇒ 今後も安定的な受託を見込む

#### 2.WEB直販（既築住宅向け）

- ・Webマーケティング強化及びWebサイト全面改訂
- ・親会社である東京電力とマーケティング連携を強化
- ・Webサイト経由の申込み数が増加

⇒ 今後も安定的な受託を見込む



# 2022年12月期 第3四半期 連結業績 概況（計画比）

売上高は概ね想定通り、経常利益・純利益は計画値を上振れ

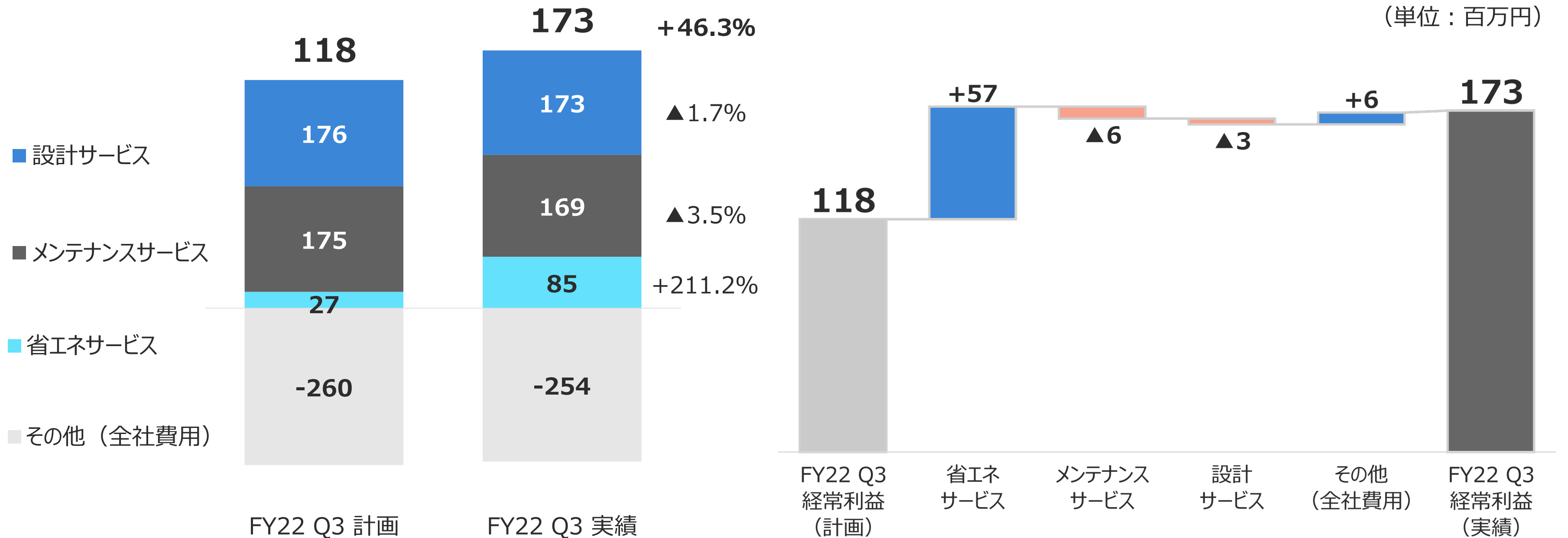
(単位：百万円)	FY22 Q3 ※ 計画	FY22 Q3 実績	増減	増減率
売上高	3,595	3,588	▲7	▲0.2%
経常利益	118	173	+55	+46.3%
純利益	201	228	+26	+13.1%

※ 2022年7月20日公表の修正計画に基づく数値を記載

# 2022年12月期 第3四半期 連結経常利益（計画比）

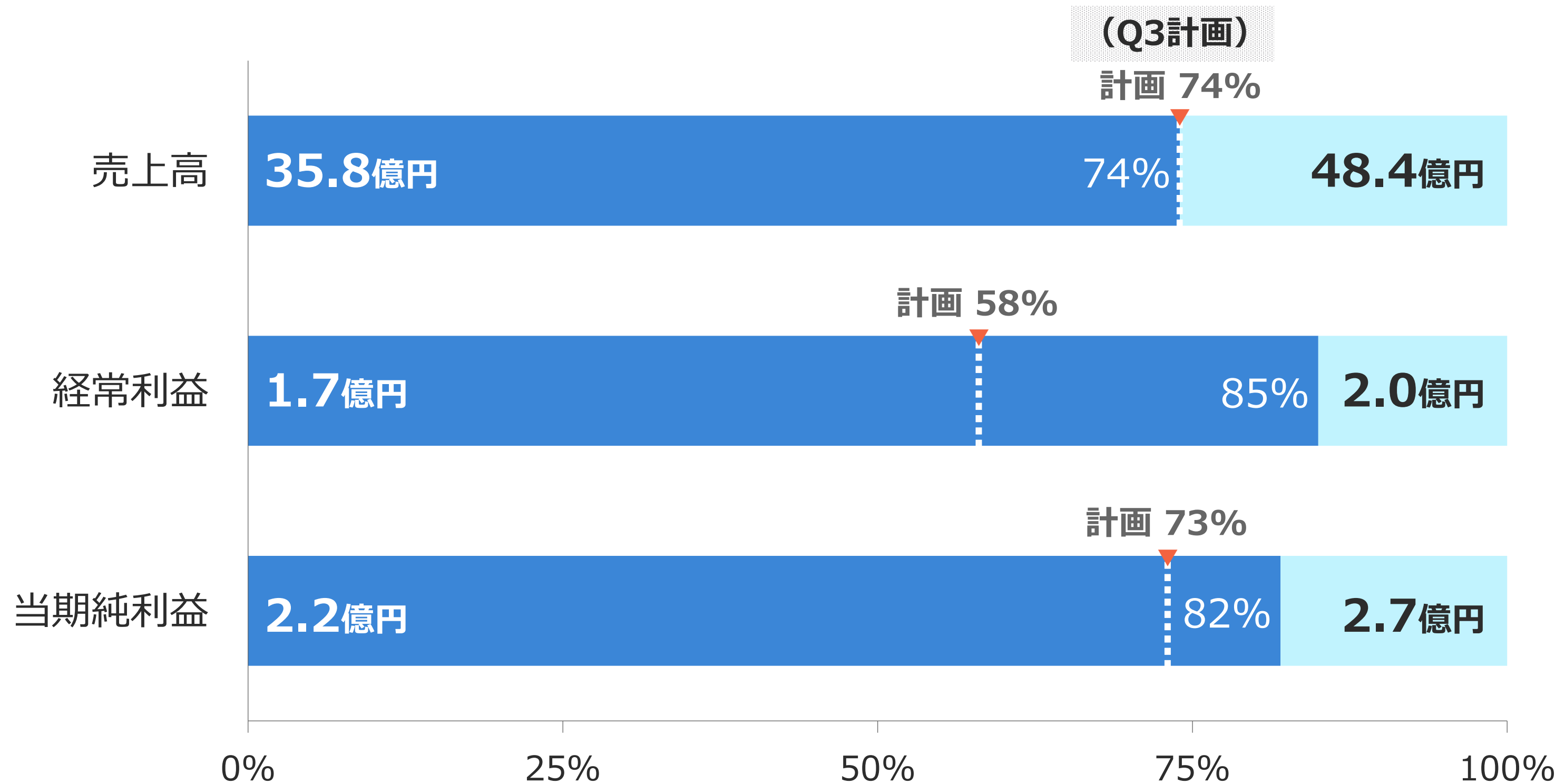
## 主たる増益要因は、省エネサービスにおける利益増加

### エプコグループ 連結経常利益





## 経常利益、当期純利益は第3四半期計画値を超過する形で推移



# 2022年12月期 第3四半期 連結業績 概況（前年同期比）



## 経常利益は減益も、純利益は増益で着地

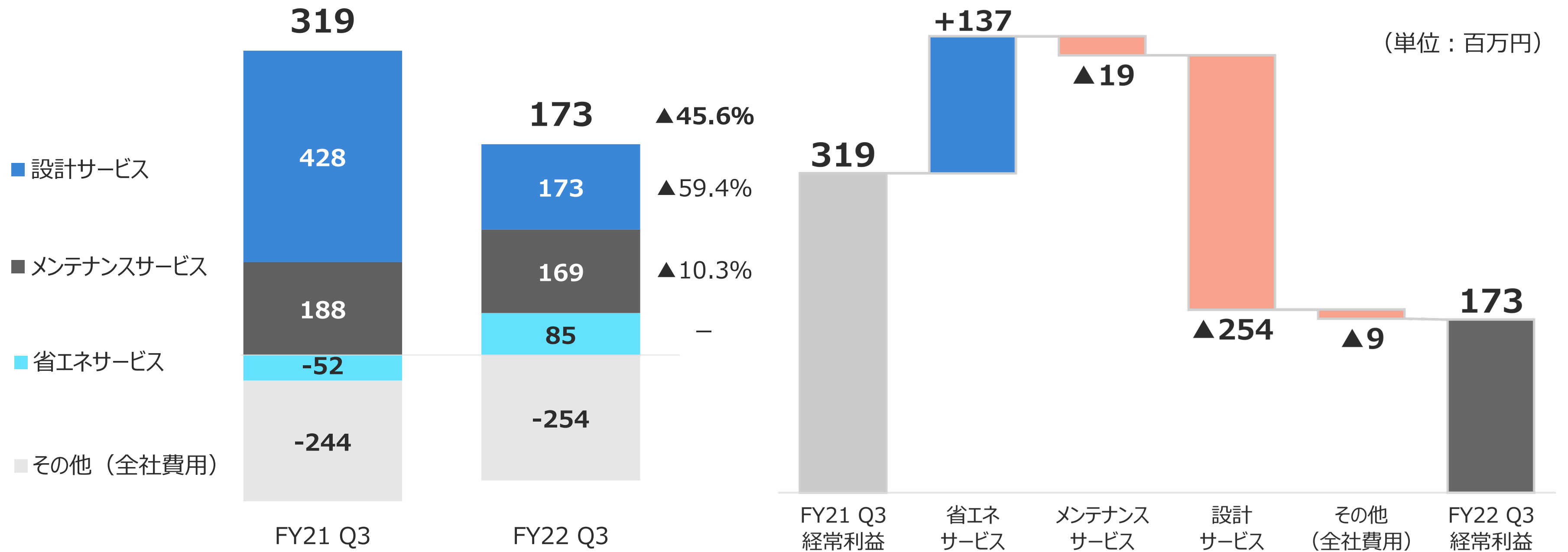
(単位：百万円)	FY21 Q3 実績	FY22 Q3 実績	増減	増減率
売上高	3,471	3,588	+116	+3.4%
経常利益	319	173	▲145	▲45.6%
純利益	175	※ 228	+53	+30.4%

※ 特別利益として、投資有価証券（ENECHANGE株式）売却益119百万円を計上

# 2022年12月期 第3四半期 連結経常利益（前年同期比）

## 主たる減益要因は、設計サービスにおける利益減少

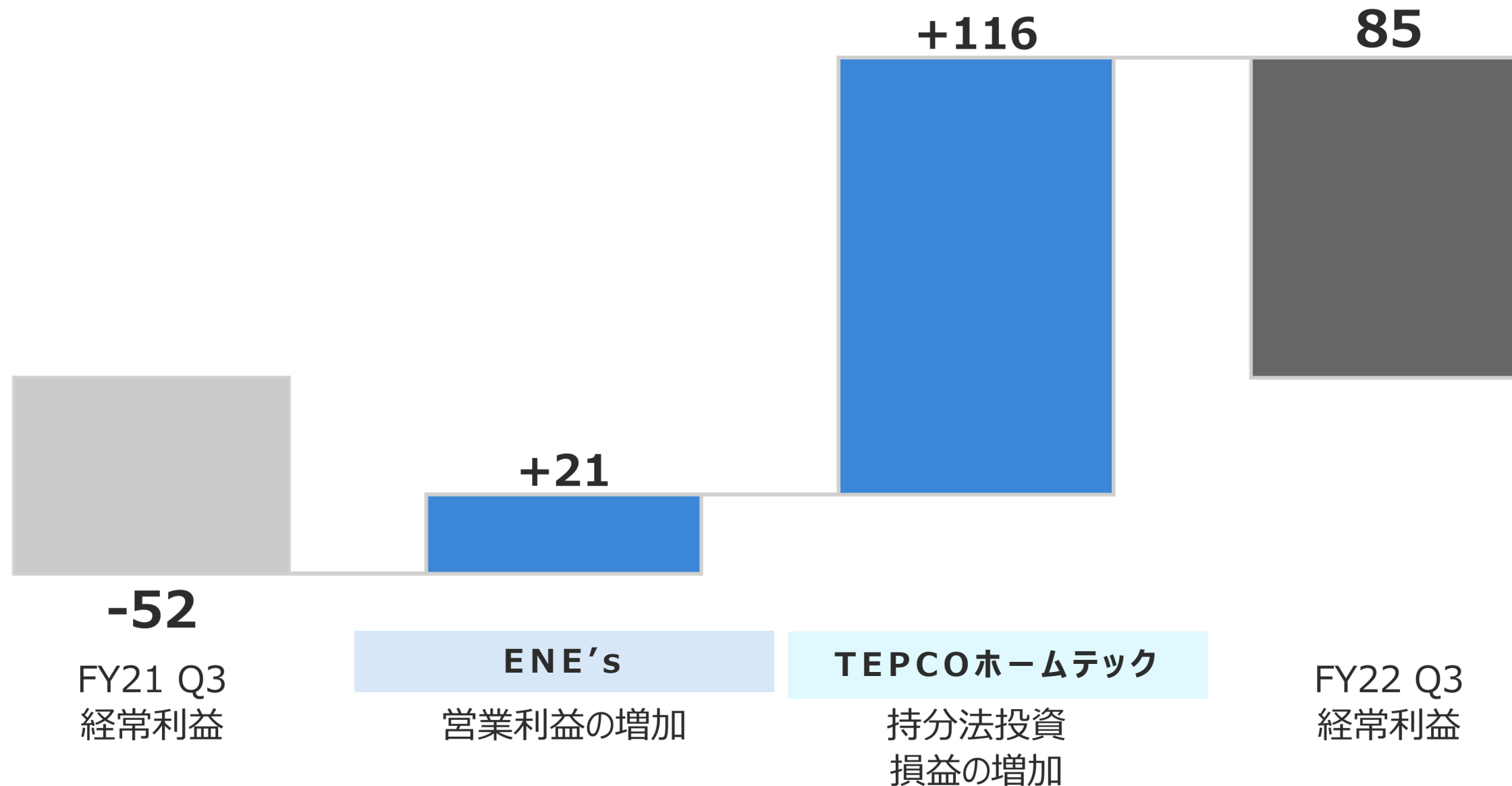
### エプコグループ 連結経常利益



## TEPCOホームテック及びENE's社いずれも増益を達成

### 省エネサービス 経常利益 増減分析 (前年同期比)

(単位：百万円)



### 利益増加要因

#### 1. ENE's

TEPCOホームテックからの受託及びエプコとの営業連携による受託増加に伴う増収効果

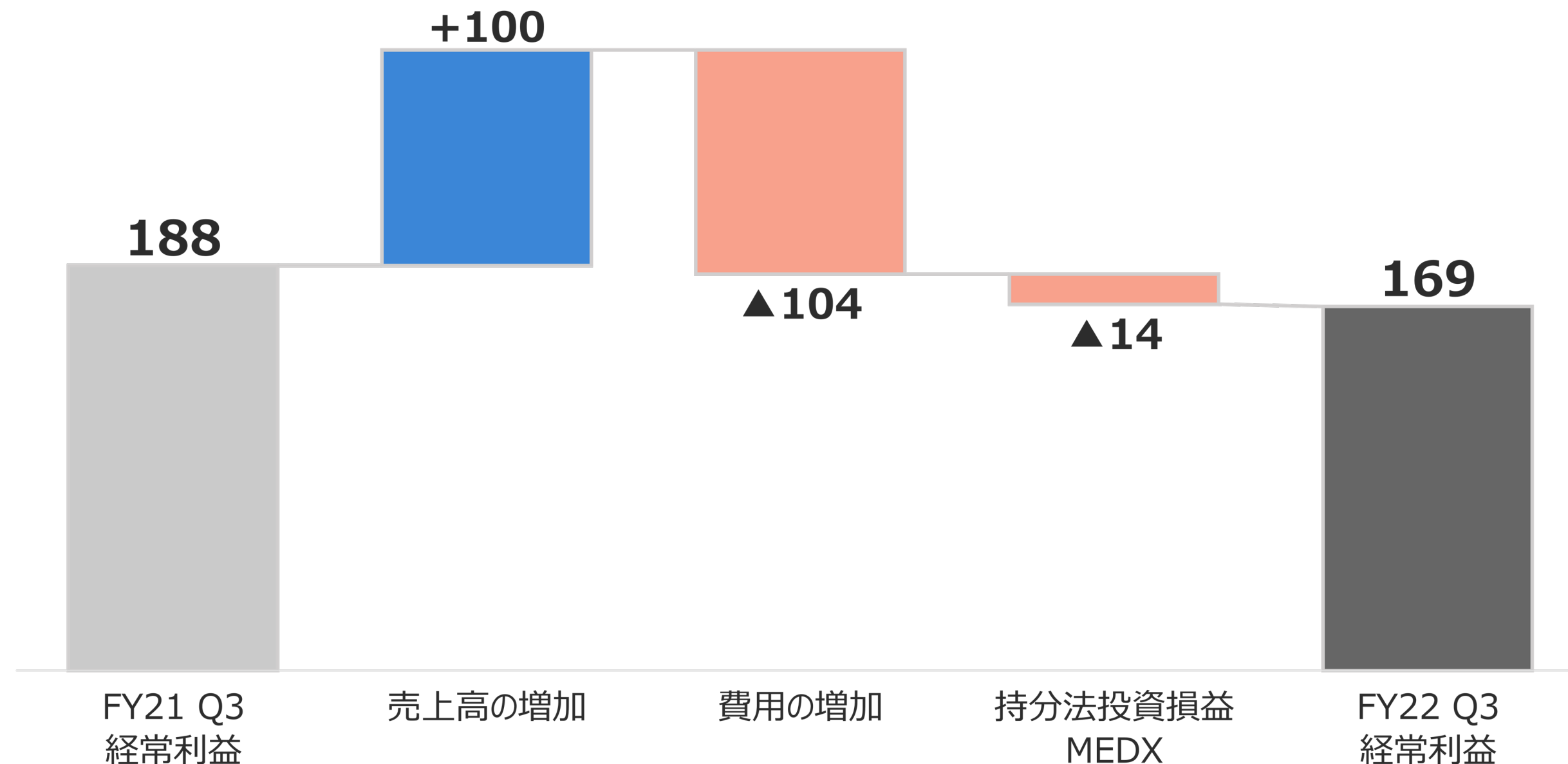
#### 2. TEPCOホームテック

省エネ設備（太陽光・蓄電池等）の施工に関する受託増加による増益（P.19~21）

## メンテナンス売上高は着実に成長も、先行投資による減益

### メンテナンスサービス 経常利益 増減分析 (前年同期比)

(単位：百万円)



### 利益増減要因

#### 1. メンテナンス売上の増加

住宅会社向け及びエネルギー企業向け  
いずれも受託好調に推移 (P.24)

#### 2. メンテナンス費用の増加

業容拡大に向けた先行投資

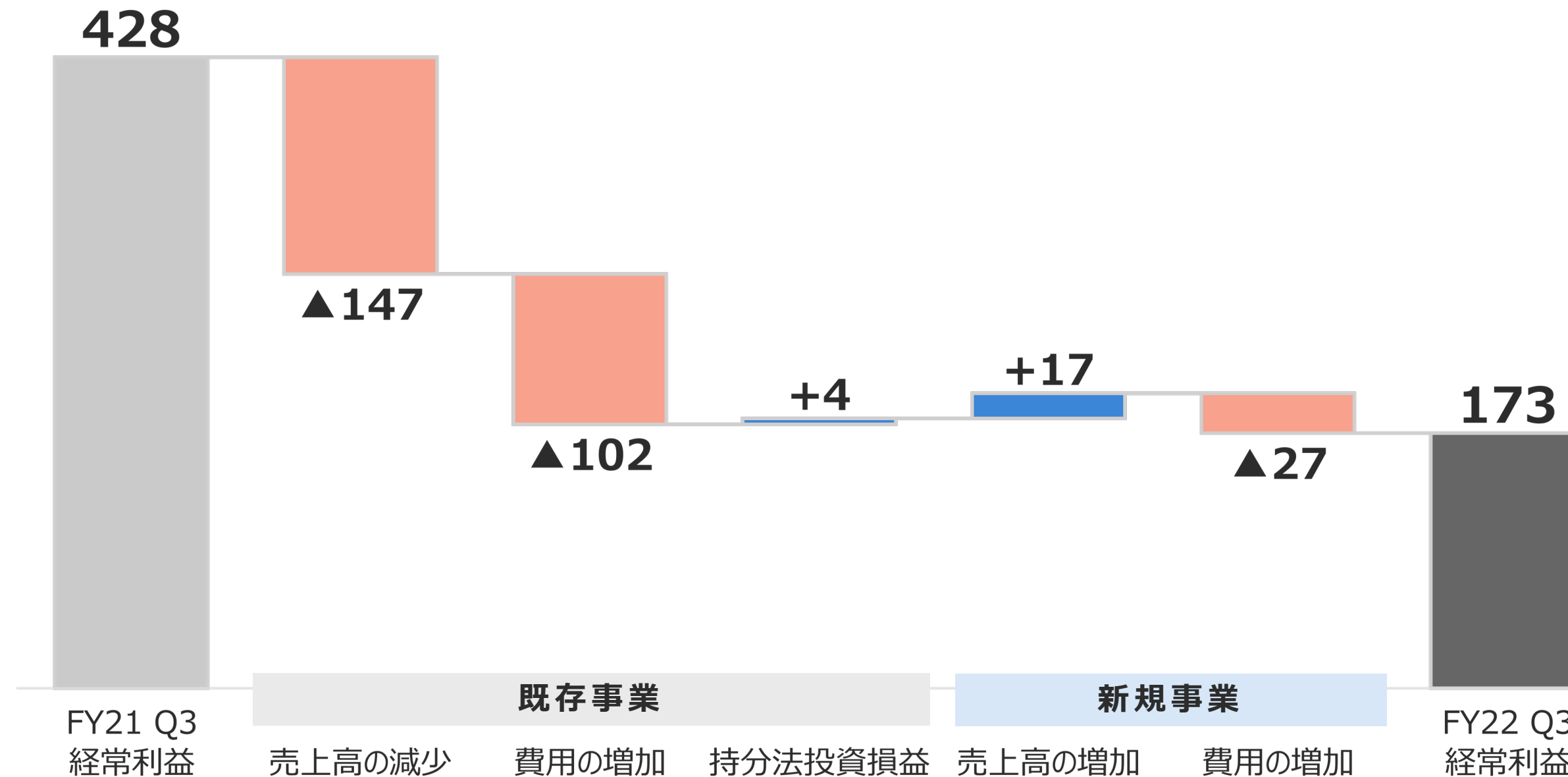
新拠点開設費用 44百万円  
(金沢オペレーションセンター)

来期は稼働率向上により利益率改善の見込み

## 減益要因：既存事業の売上減少及び円安・人民元高による中国設計コスト増加

設計サービス 経常利益 増減分析（前年同期比）

（単位：百万円）



### 利益増減要因

- 1. 既存事業の売上減少**  
住宅着工の減少に伴う設計受託戸数の減少
- 2. 既存事業の費用増加**  
中国関連費用の増加（人民元高）
- 3. 新規事業の費用増加**  
BIM関連人員の増員による費用増加

FY22 Q3	既存事業	新規事業	合計
売上高	1,546	35	1,582
営業費用	1,258	173	1,432
持分法損益	23	—	23
経常利益	311	-137	173



# (参考) 連結売上高 内訳

(単位：百万円)

	FY21 Q3	FY22 Q3	増減	増減率
<b>売上高 (連結)</b>	<b>3,471</b>	<b>3,588</b>	<b>+116</b>	<b>+3.4%</b>
省エネサービス (ENE's)	559	705	+146	+26.2%
メンテナンスサービス	1,199	1,299	+100	+8.3%
住宅系	944	989	+44	+4.7%
エネルギー系	254	310	+55	+21.7%
設計サービス	1,712	1,582	▲129	▲7.6%
既存事業	1,694	1,546	▲147	▲8.7%
新規事業	17	35	+17	+100.0%

# (参考) 連結経常利益 内訳

(単位：百万円)

	FY21 Q3	FY22 Q3	増減	増減率
<b>経常利益（連結）</b>	<b>319</b>	<b>173</b>	<b>▲145</b>	<b>▲45.6%</b>
省エネサービス	-52	85	+137	-
営業利益（連結）	12	33	+21	+175.9%
持分法投資損益（TEPCOホームテック）	-64	52	+116	-
<b>メンテナンスサービス</b>	<b>188</b>	<b>169</b>	<b>▲19</b>	<b>▲10.3%</b>
営業利益（連結）	188	183	▲4	▲2.6%
持分法投資損益（MEDX）	-	-14	▲14	-
<b>設計サービス</b>	<b>428</b>	<b>173</b>	<b>▲254</b>	<b>▲59.4%</b>
営業利益（連結）	409	149	▲259	▲63.4%
持分法投資損益（中国関連会社）	19	23	+4	+24.6%
<b>その他（全社費用・営業外損益）</b>	<b>-244</b>	<b>-254</b>	<b>▲9</b>	<b>-</b>

01. 2022年12月期 第3四半期 決算概況

**02. 2022年12月期 第3四半期 トピックス**

03. 株主還元

04. Appendix.

# 事業ポートフォリオの優先順位の見直しについて

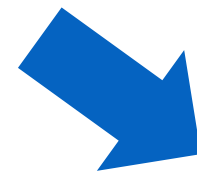
昨今の事業環境の変化を踏まえて、省エネサービス事業に経営資源を優先的に投入し、省エネサービス事業を基軸とした事業成長を目指す

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)

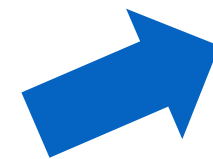
① 設計サービス



- ・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

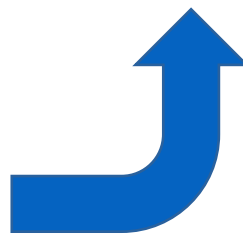
② メンテナンスサービス



- ・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



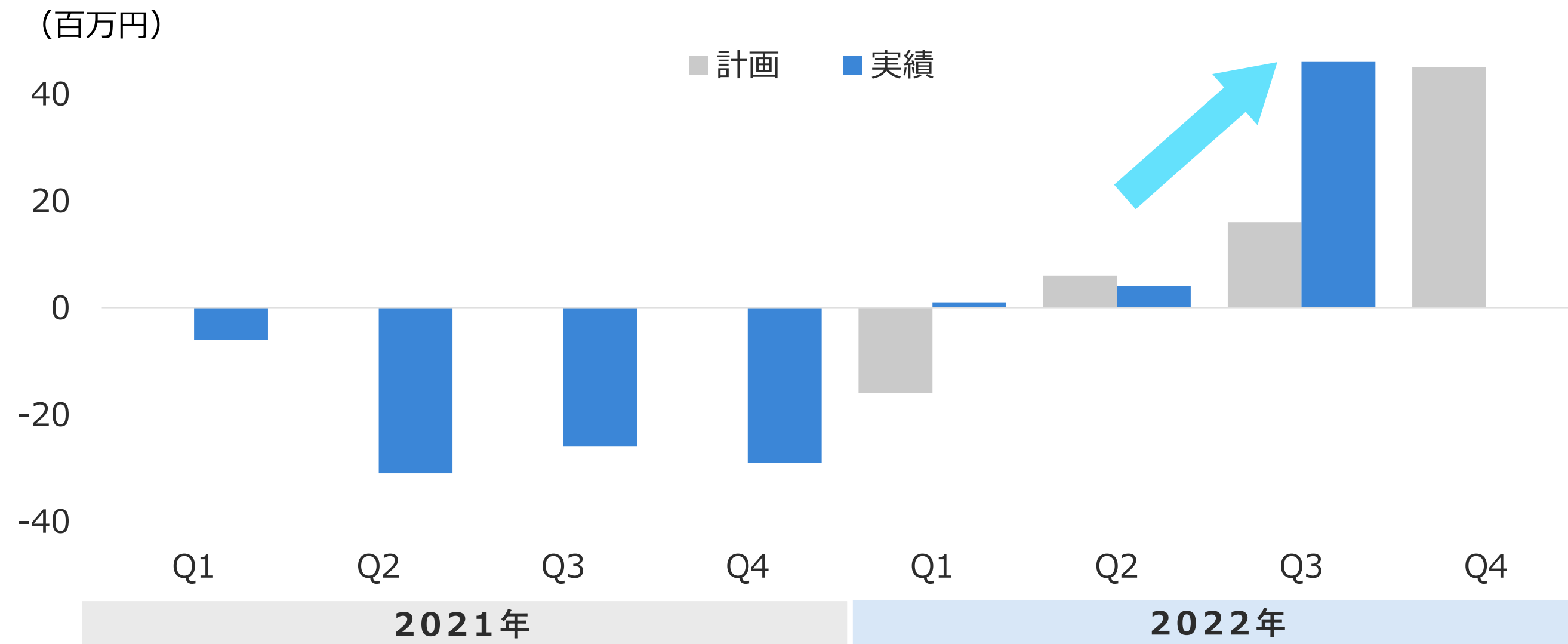
- ・電力価格高騰で太陽光需要増加
- ・電力不足で再エネへの投資加速

③ 設計サービス

## TEPCOホームテック持分法投資損益（省エネサービス）が大幅に計画超過

2022年度は、住宅事業者連携（新築住宅向け）及びWEB直販（既築住宅向け）により省エネ設備工事売上が増加傾向にあり、当Q3業績は計画を大幅に超過。受注残高も堅調に推移しており、今後も安定的な業績を見込む。

TEPCOホームテック 持分法投資損益の推移



## 下記①～③の外部要因により、分譲住宅事業者などのエネカリ採用が急増

### ① 脱炭素社会の実現に向けた様々な政策支援

- (日本政府) 新築戸建住宅の「**6割に太陽光パネルを設置**」する方針
- (東京都) 「**太陽光パネル設置義務化**」の検討
- (各市町村) 住宅向け省エネ設備への、「**補助金制度**」の充実

### ② 電力不足及び電力料金の高騰

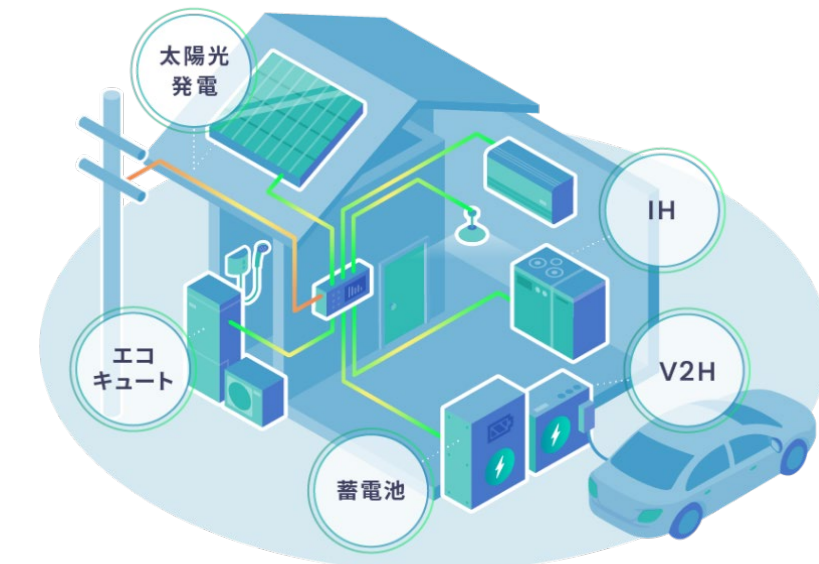
- 世界的に、エネルギー価格が急速に高騰
- 日本でも、電力不足及び電力料金の高騰が社会問題化

### ③ 省エネ設備機器の設置意欲の高まり

- (住宅事業者) 社会的要請 (SDGs・TCFD等) を受けて、省エネ機器の設置に意欲的な企業が増加
- (一般消費者) 省エネ機器の費用対効果が向上、防災・節電意識の高まりにより、設置意欲が向上

### エネカリとは

省エネ機器のサブスクモデル  
(初期費用ゼロ、定額利用モデル)



### エネカリ採用企業

 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

 YAMADA HOMES

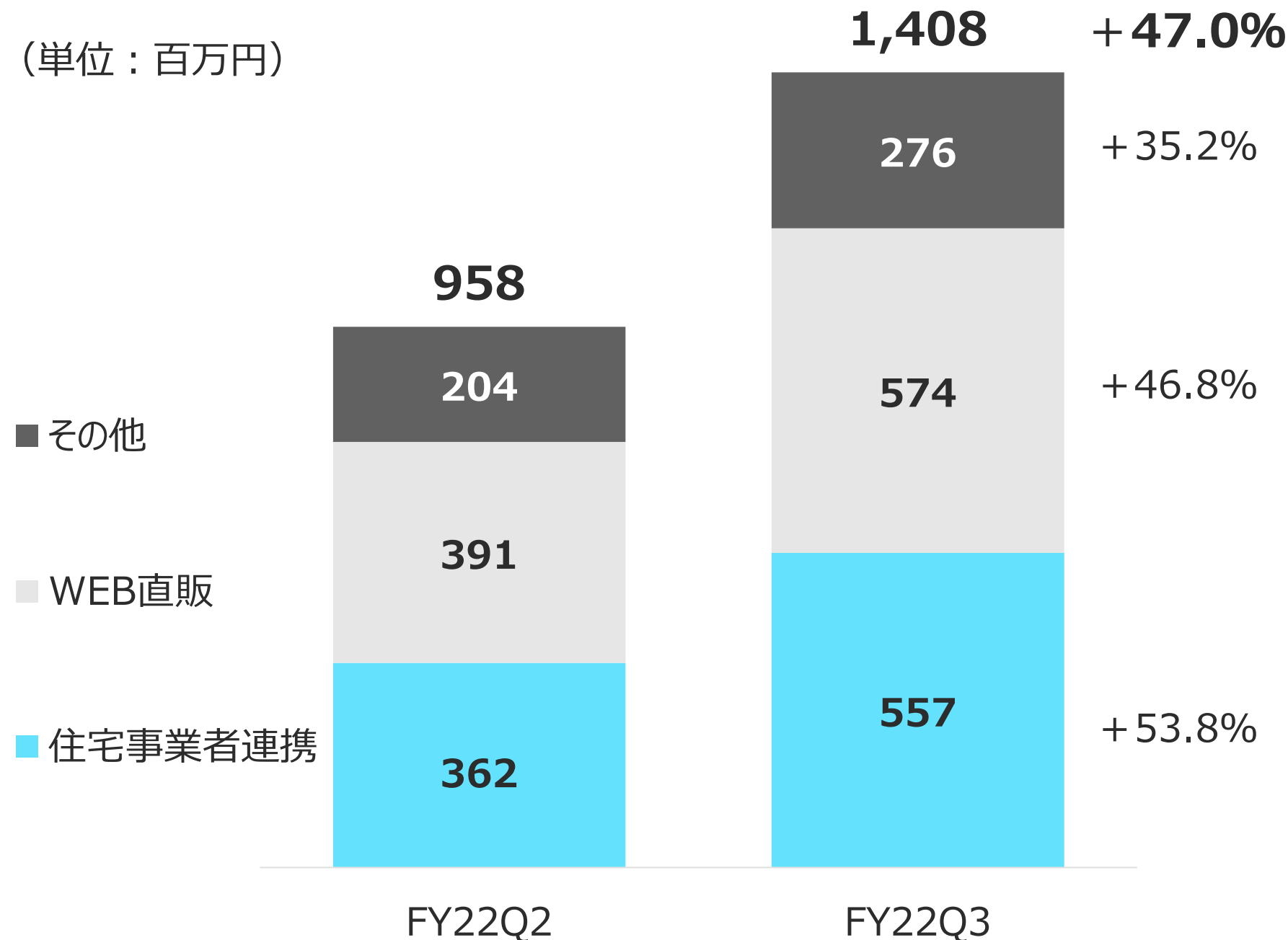
 ファイブイズホーム



## 住宅事業者連携（新築）及びWEB直販（既築）の両輪による売上増加

### TEPCOホームテック 売上高（前Q比）

(単位：百万円)



### 利益増加要因

#### 1.住宅事業者連携（新築住宅向け）

- ・昨年より、エネかり採用社数が増加
- ・今年から新築物件の引き渡しが始まり、売上増加傾向
- ・足元の受注も引き続き好調

⇒ 今後も安定的な受託を見込む

#### 2.WEB直販（既築住宅向け）

- ・Webマーケティング強化及びWebサイト全面改訂
- ・親会社である東京電力とマーケティング連携を強化
- ・Webサイト経由の申込み数が増加

⇒ 今後も安定的な受託を見込む

TEPCOホームテックの業容拡大とともに、各セグメントに対するシナジー効果が期待できる。

## 省エネサービス

- 太陽光パネルなど設置工事  
(株式会社ENE's)



Q3 売上実績 37百万円  
(前年同期比 +11.5%)

## メンテナンスサービス

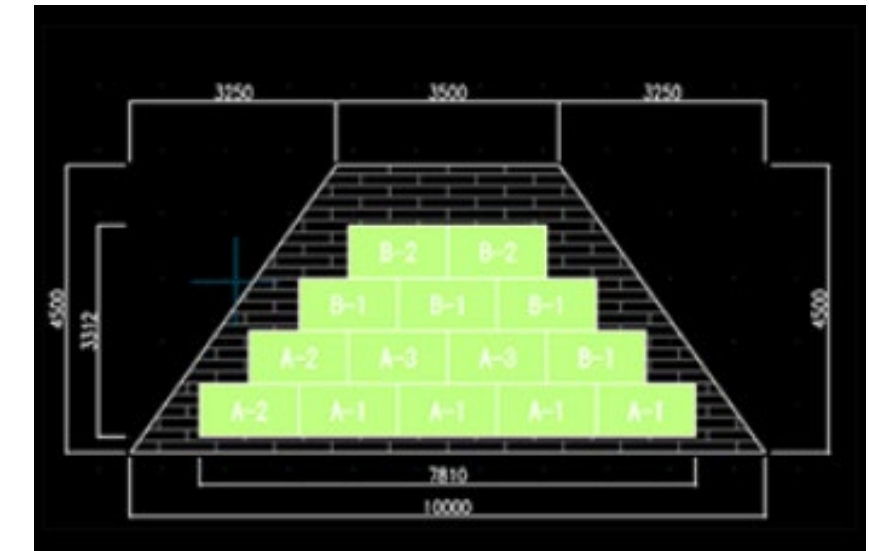
- 問合せ～契約までのBPO業務
- メンテナンス対応業務



Q3 売上実績 54百万円  
(前年同期比 +68.7%)

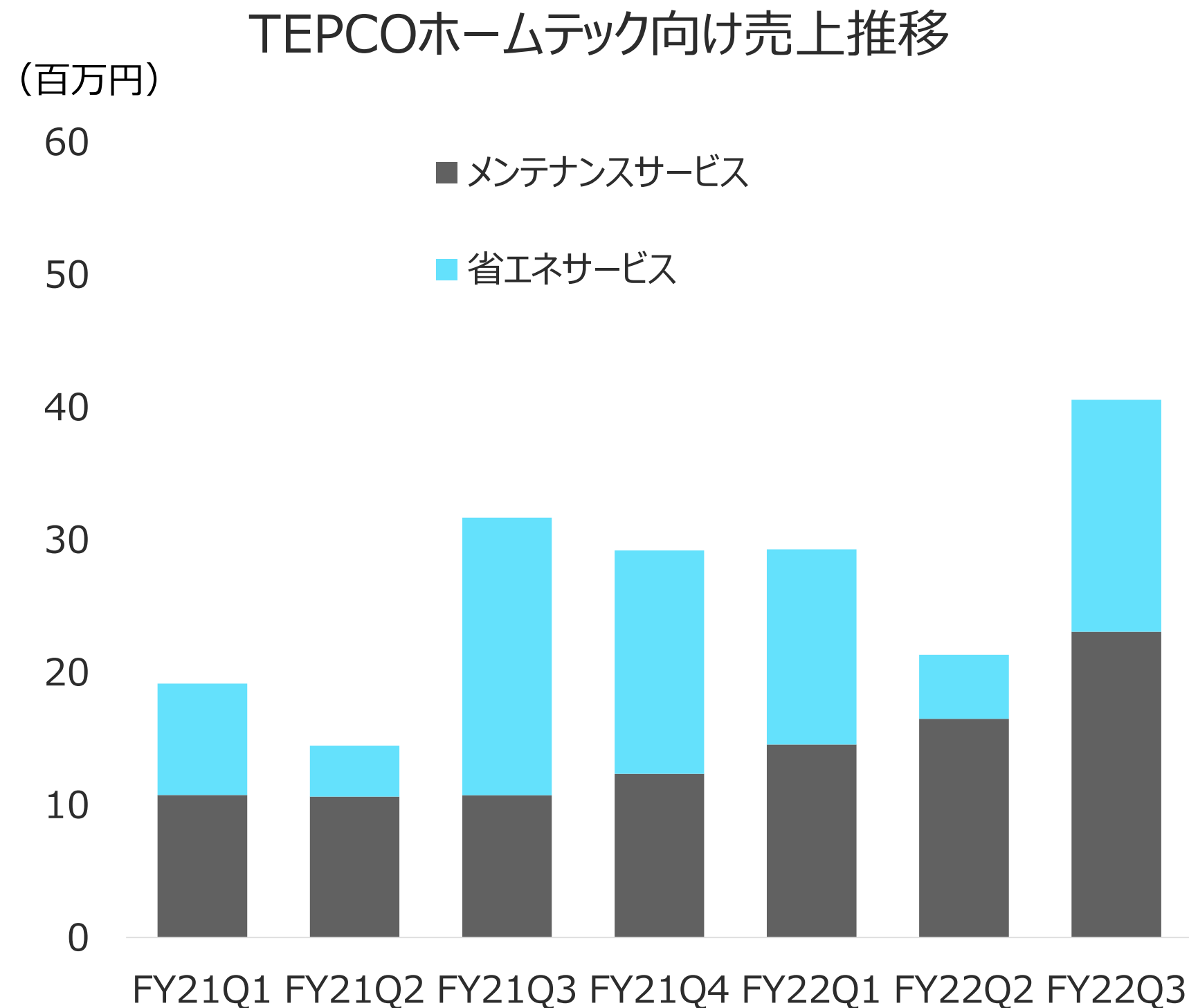
## 設計サービス

- 太陽光パネルの設備設計
- 蓄電池の設置位置図作成



Q3 売上実績 該当なし  
(来期より拡大予定)

## メンテナンスサービスを中心にTEPCOホームテック向け売上が着実に拡大 受託体制を整備してさらなる拡大を図る方針



### 受託体制の強化状況・方針

#### 人員の最適配置により、体制強化を実施中

##### メンテナンスサービス

##### TEPCOホームテック受託チームの拡大

2022年6月末： 15名（沖縄）  
10月末： 29名（沖縄＋東京）  
＜7月に東京チームを組成＞

##### 省エネサービス

##### ENE'sの受託体制を強化

- ・役職員の増強（出向、採用、教育）
- ・外部委託業者の増強
- ・工事業者に対するM&Aの検討

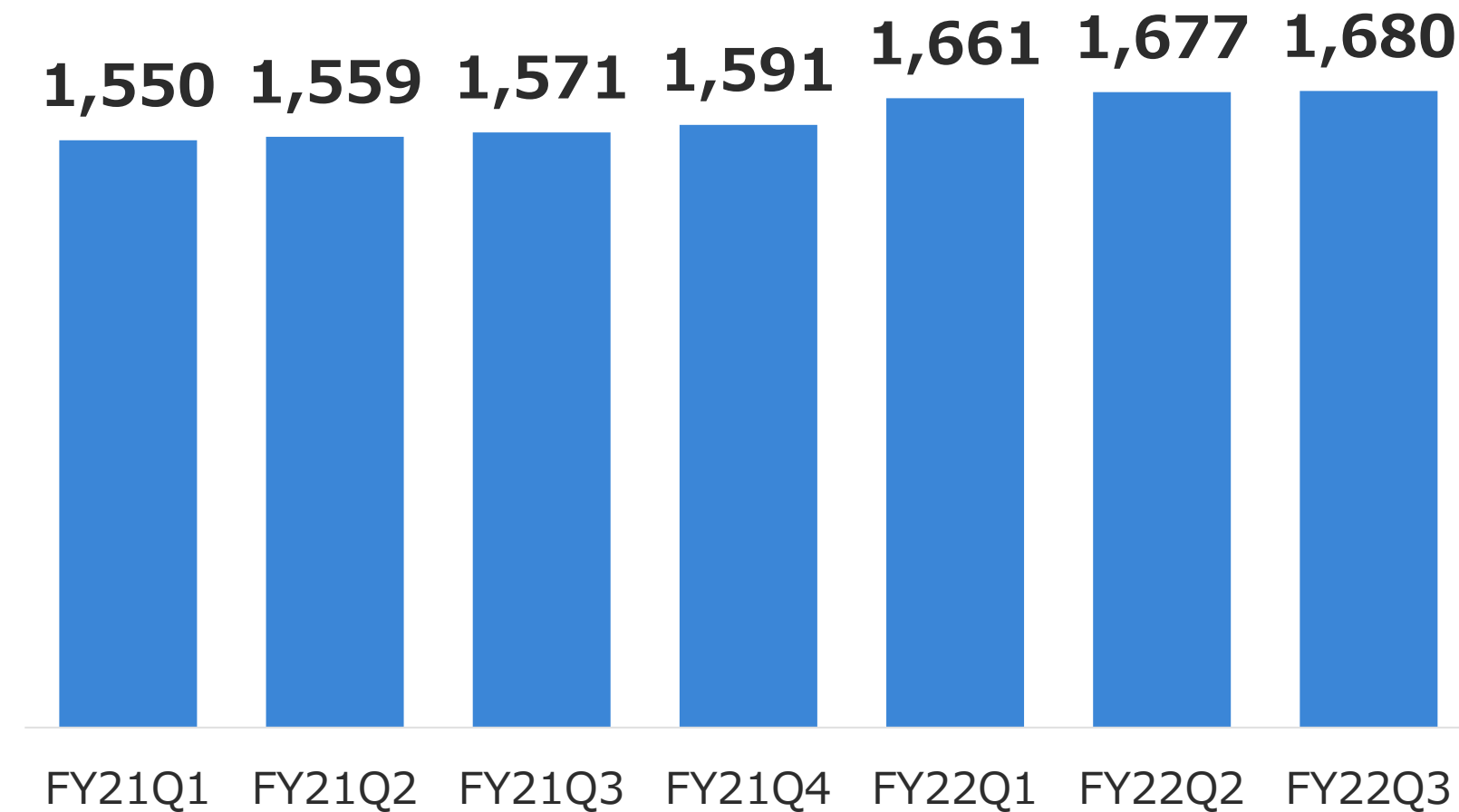
# メンテナンスサービス事業 足元の業績

住宅会社向け : 顧客管理件数を着実に積み上げることで安定的な成長を目指す

エネルギー企業向け : TEPCOホームテックの受託拡大に伴う業務受託増加で安定的な成長を目指す

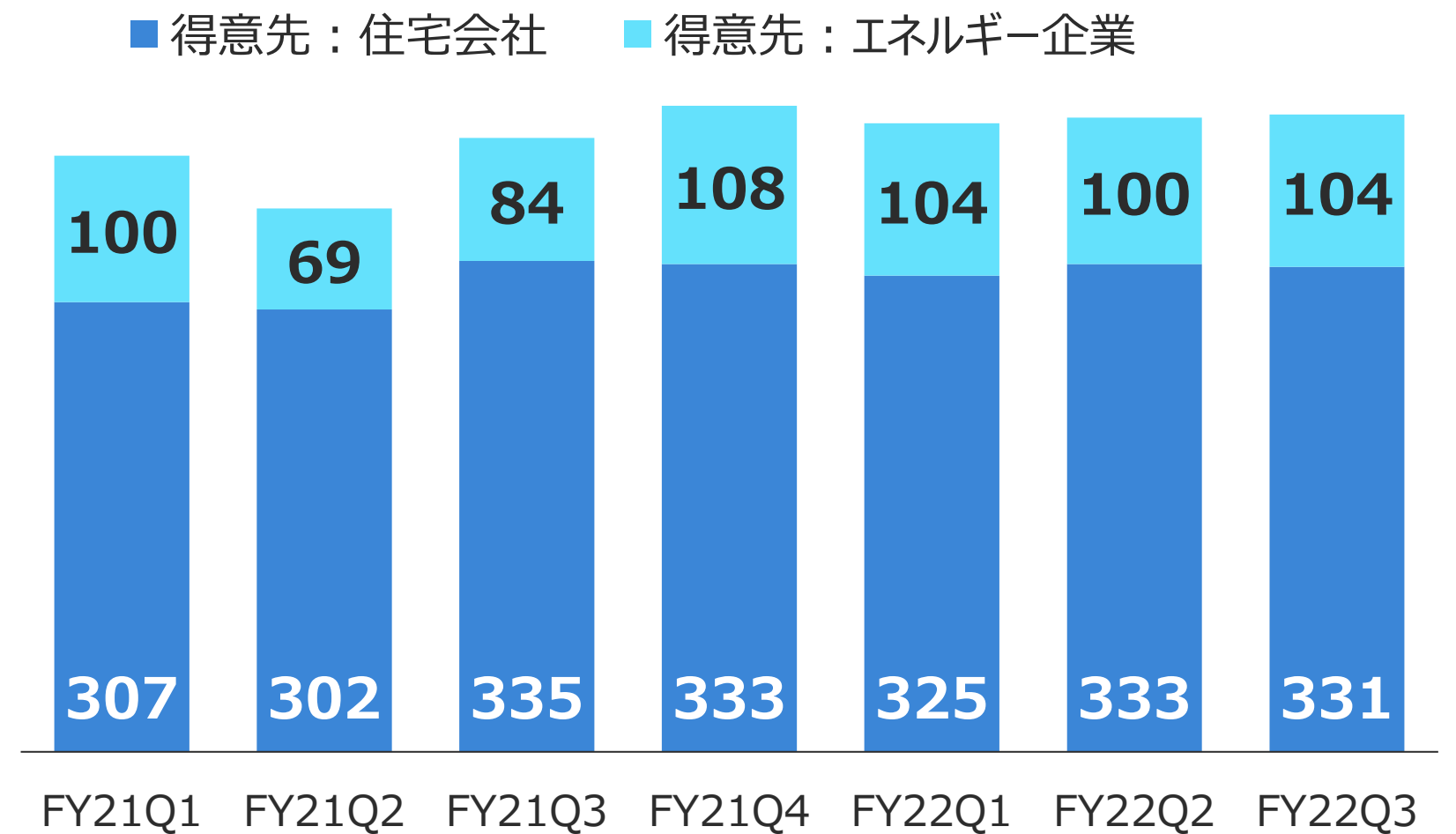
(単位: 千件)

顧客管理件数



(単位: 百万円)

売上高



住宅メンテナンスを行いつつ、「リフォーム」と「住替」の需要を喚起する新サービスを開発。

①電鉄系、②エネルギー系、③マンション系の不動産会社を主なターゲットとして新規開拓活動中。

## 守り

- 問合せ～契約までのBPO業務
- メンテナンス対応業務



カスタマーセンターの業務効率化  
顧客ロイヤリティの維持

## 攻め

- 情報の収集・分析・活用
- プロフィット・センター化



データ  
マイニング

有望顧客  
選定

様々な  
アプローチ

## ターゲット

- ①電鉄系不動産会社
- ②エネルギー系不動産会社
- ③マンション系不動産会社

## 対応方針を着実に遂行することで、来期以降の利益回復を目指す

### 課題

### 対応方針

住宅着工戸数(持家)の減少による  
既存サービスの売上減少

急速な円安の進行による  
中国設計コストの増加

#### サービスラインの拡充

- 短期 : **「省エネ関連設計」**の受託拡大  
(TEPCOホームテック、PVメーカー等からの引き合いが増加)
- 中長期 : **「BIM事業」**の受託拡大  
(集合住宅向けのBIMモデル構築コンサルが着実に進行中)

#### 中国拠点の役割見直し

- 深圳 : **「中国向け業務」**に特化 (日本向け業務は吉林に)
- 吉林 : **「日本向け業務を集約」**して効率化を図る



01. 2022年12月期 第3四半期 決算概況

02. 2022年12月期 第3四半期 トピックス

**03. 株主還元**

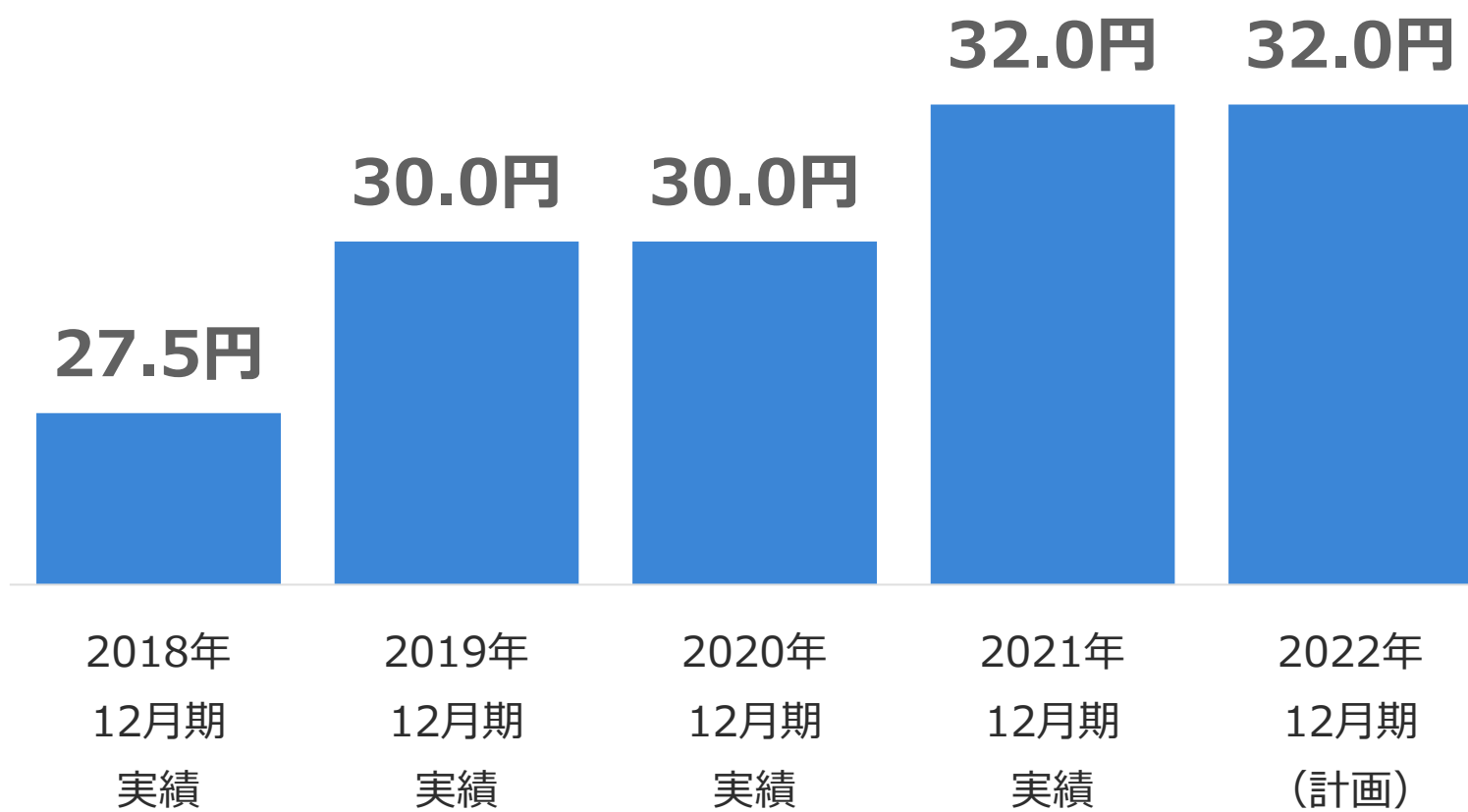
04. Appendix.

配当方針：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

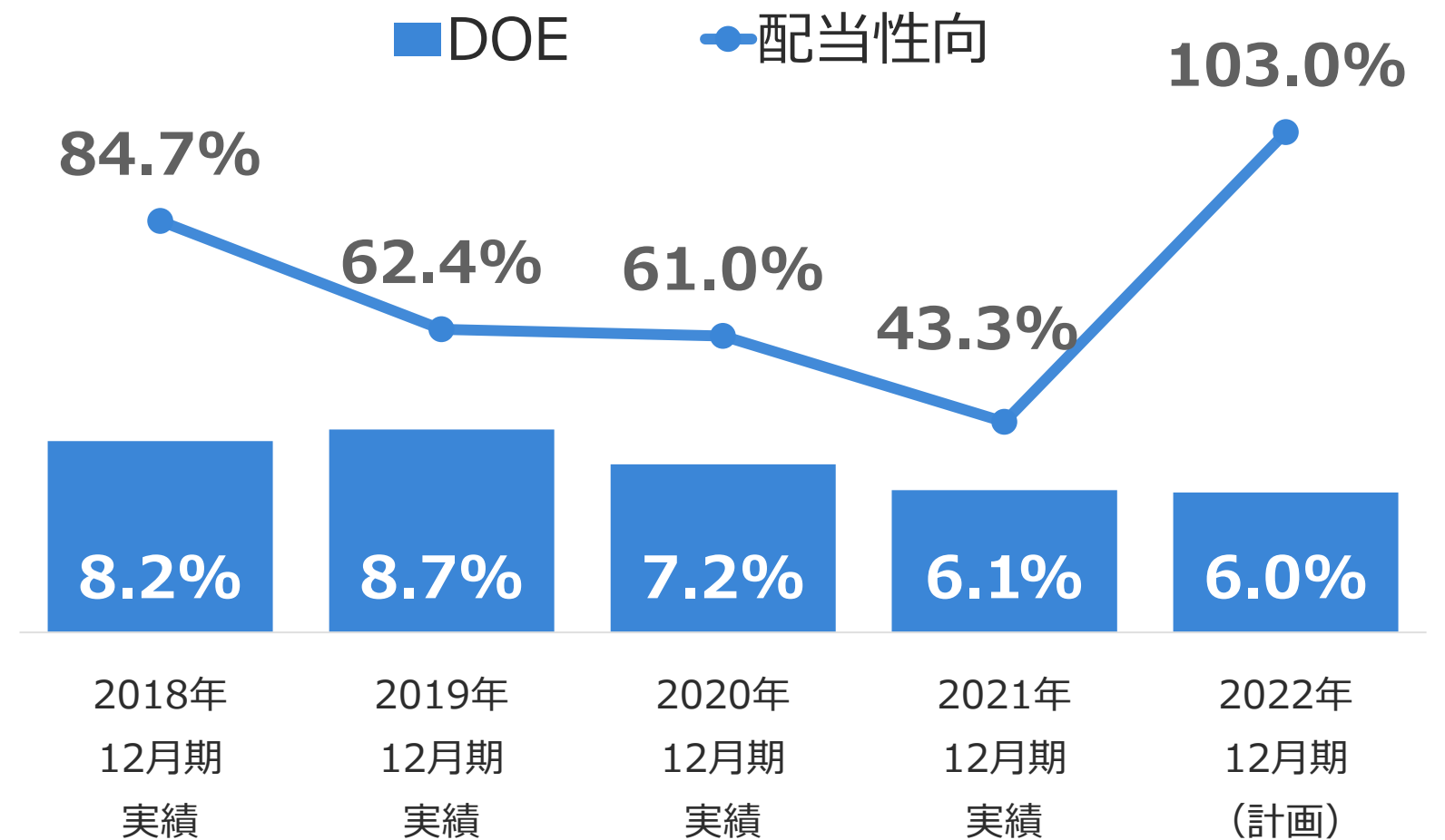
2022年12月期 1株当たり配当予想額 **32円**（第2四半期末：14円、期末：18円）

配当利回り **4.9%**（2022年10月31日付株価（654円/株）にて算定）

【配当金】



【配当性向、純資産配当率（DOE）】



## 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

- 『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6名様（2022年度） 上半期3名様、下半期3名様  
抽選対象：2022年6月末日（上半期）及び12月末日（下半期）の当社株主名簿に記載された株主様



### 株主優待を実施する理由

- 当社の認知度向上および事業成長に寄与する
- 当選者は太陽光発電システムのメリットを無償で享受することが出来る
- 太陽光パネルの無償設置を毎年継続することで、脱炭素社会の実現に貢献

### 抽選の概要

- 抽選時期：上半期は8月下旬、下半期は翌年2月下旬に実施
- 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)



## 第1回は862名、合計2,771口のお申込みを頂き、3名の当選者が決定

### ＜第1回の抽選申込状況＞

保有株式数	抽選参加口数	当選確率	申込人数
100	1口	0.11%	457
200	2口	0.22%	103
300	3口	0.32%	43
400	4口	0.43%	58
500	5口	0.54%	24
600	6口	0.65%	21
700	7口	0.76%	6
800	8口	0.87%	19
900	9口	0.97%	3
1,000以上	10口	1.08%	128

当

当

当

### 株主様からのご意見（抜粋）

- ・太陽光発電システムは**環境に良く取り入れたい**と考えています。
- ・昨今**電力代の高騰**もあり、是非設置したい。
- ・これまで**高額な費用や発電効果**を理由に様子を見ていたが優待を知り応募した。
- ・とてもワクワクする株主優待なので、是非とも継続して欲しい。将来的には当選者数の拡大を希望します。
- ・可能であれば**蓄電池**も付けてもらえるとありがたい。
- ・株主優待の抽選で太陽光発電が設置出来る事を知り、御社の株式を購入しました。

#### 当選者 設置状況

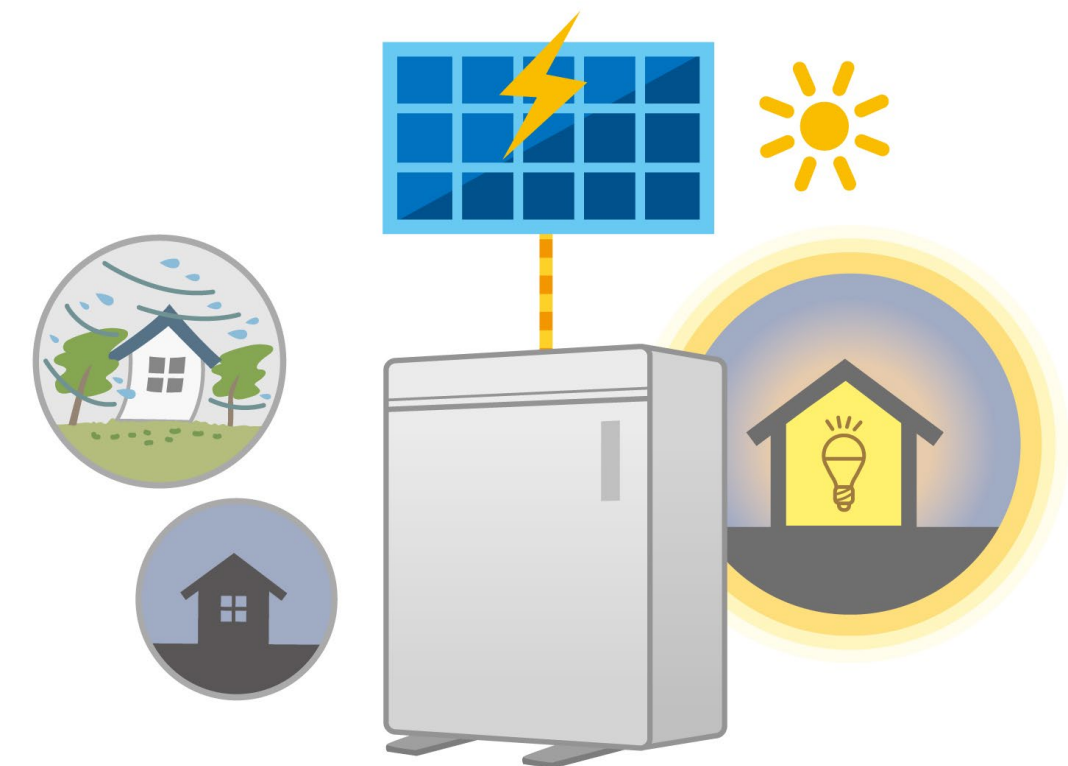
- 既築・戸建て住宅 × 太陽光パネル
- 新築・戸建て住宅 × 太陽光パネル
- 既築・マンション × 蓄電池

## 2022年12月末抽選の当選者は3名、太陽光パネル以外に蓄電池も選択可能

<b>抽選式株主優待の内容</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ 『<b>太陽光発電システム(100万円相当)無償で設置する権利</b>』を贈呈<ul style="list-style-type: none"><li>※なお、太陽光発電システムに代えて蓄電池も設置可能</li></ul></li><li>➤ <b>抽選で3名様</b> (2022年度下半期)</li></ul>
<b>抽選対象となる株主様</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>①当社株式<b>1単元(100株)以上を保有</b>されている株主様 <b>2022年12月末日</b> (下半期) の当社株主名簿に記載された株主様</li><li>②当抽選に<b>応募する手続を実施</b>した株主様</li></ol>
<b>設置可能場所</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ 当選者は設置場所を<b>自由に指定</b>することが可能</li><li>➤ 設置条件：<b>日本国内の戸建て住宅</b> (設置要件あり)</li></ul>
<b>抽選の概要</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ 下半期は2023年2月下旬を予定</li><li>➤ 抽選時の当選確率は<b>保有株式数に応じて比例的に増加</b> <b>上限1,000株・最大10口</b></li></ul>

蓄電池を導入すると…

昼間貯めた電気を夜使うだけでなく、  
台風や停電などの災害時でも電気を使えます





当社は**プライム市場を選択**し、2021年11月に「上場維持基準の適合に向けた計画書」を公表しました。当該計画書の実行状況は下記のとおりです。

## これまでの施策

### 流動性向上策の実施

下記の通り、昨年及び本年に**立会外分売**を実施しました。

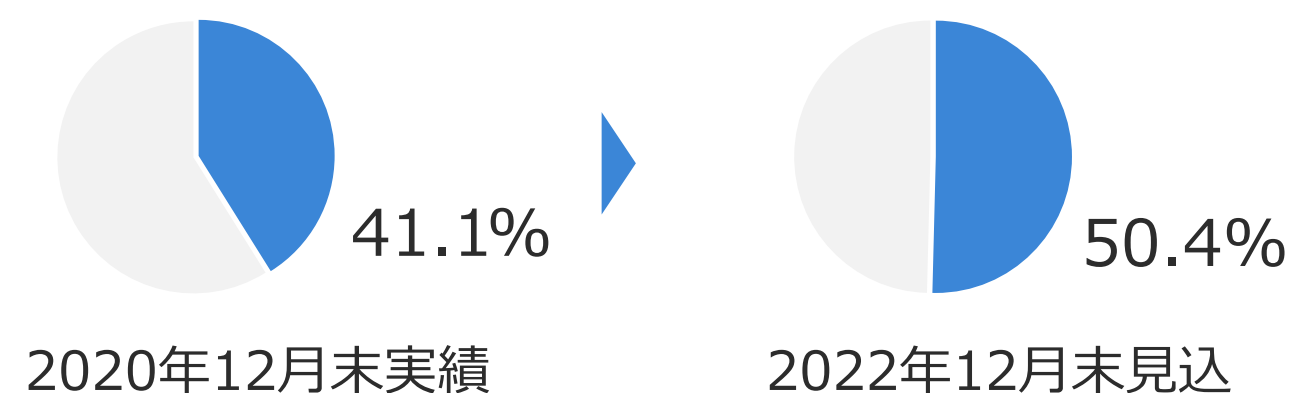
分売実施日	株式数	発行済株式総数 に対する割合
2021年12月22日	384,000株	4.1%
2022年8月29日	419,000株	4.5%

### IR施策の強化

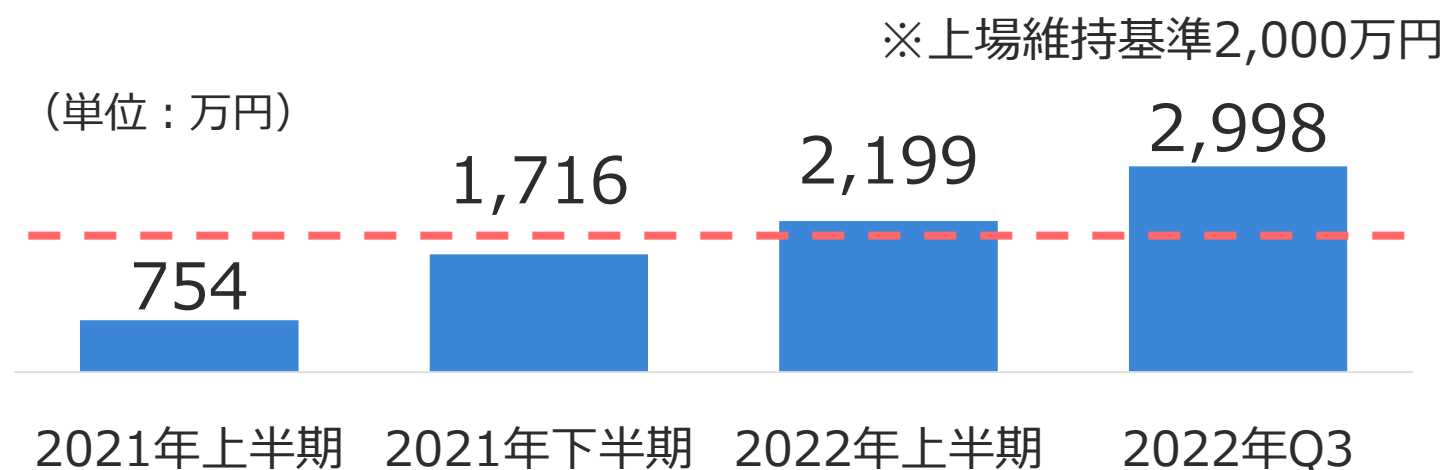
- ①投資家向け説明会を、**年2回から年4回へ**  
 2022年2月 第18回 経営計画説明会（当社主催）  
 2022年5月 オンラインIRセミナー（東京IPO）  
 2022年8月 第19回 経営計画説明会（当社主催）  
 2022年9月 女性のためのIRセミナー（日経CNBC）
- ②**アナリストレポートの開示**（シェアードリサーチ(日・英)）

## 現在の状況

### 流通株式比率の向上



### 1日平均売買代金の向上



※中期経営計画（2025年）については、2023年2月に計画数値の見直しを予定



01. 2022年12月期 第3四半期 決算概況

02. 2022年12月期 第3四半期 トピックス

03. 株主還元

**04. Appendix.**

## 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。

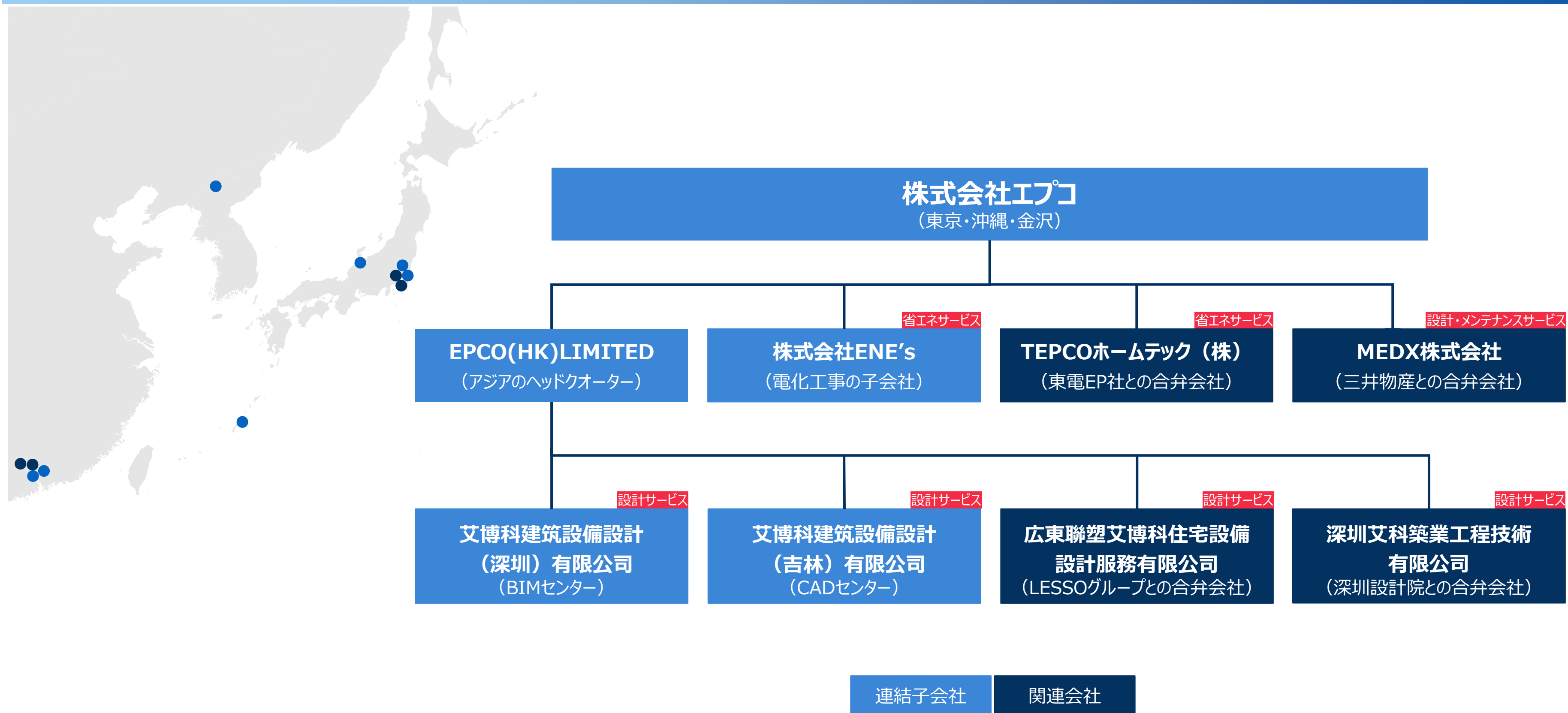


代表取締役グループCEO

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 柁 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



## Challenge to Evolution

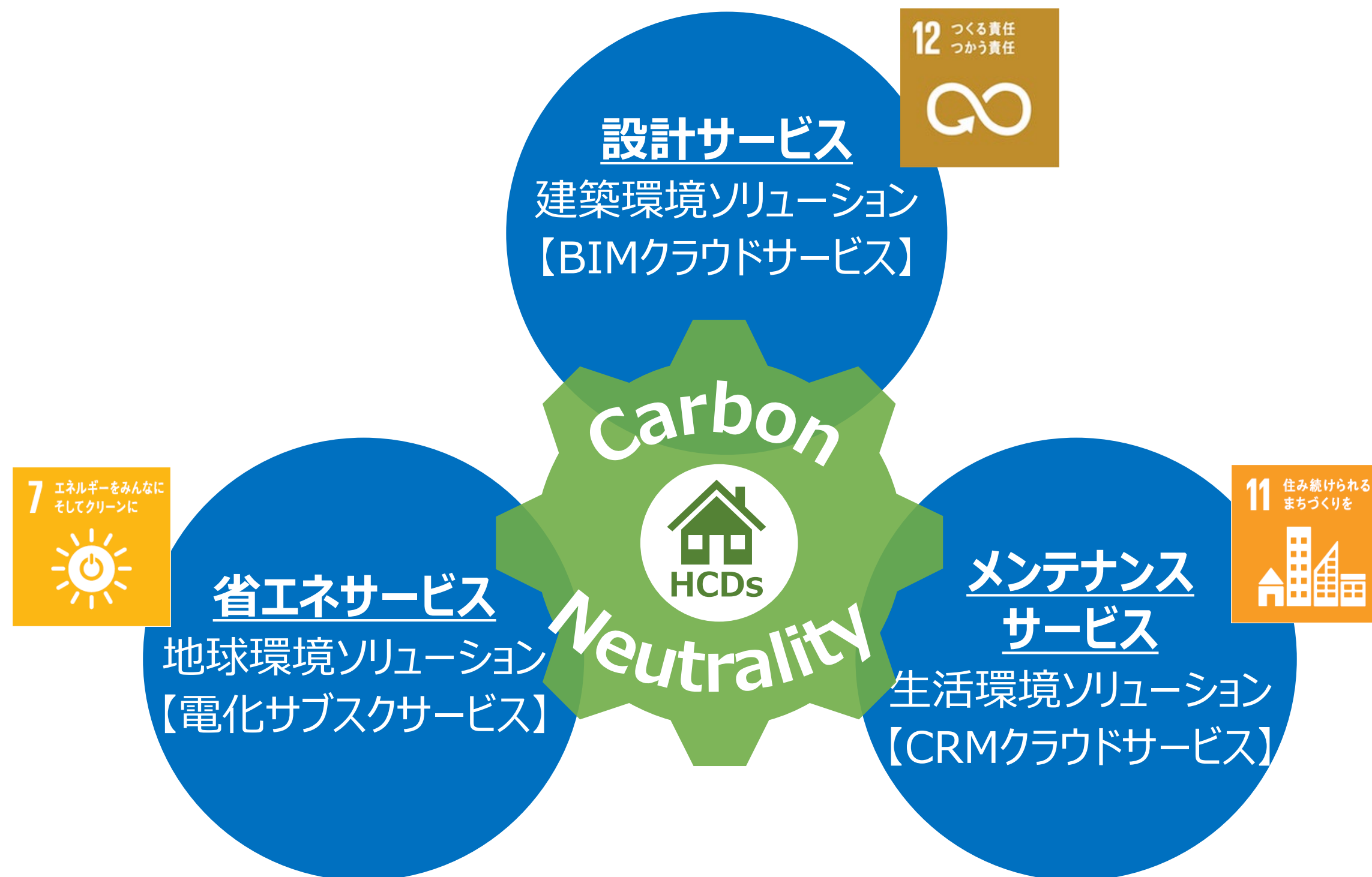
### 脱炭素 × 建築DX

- 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

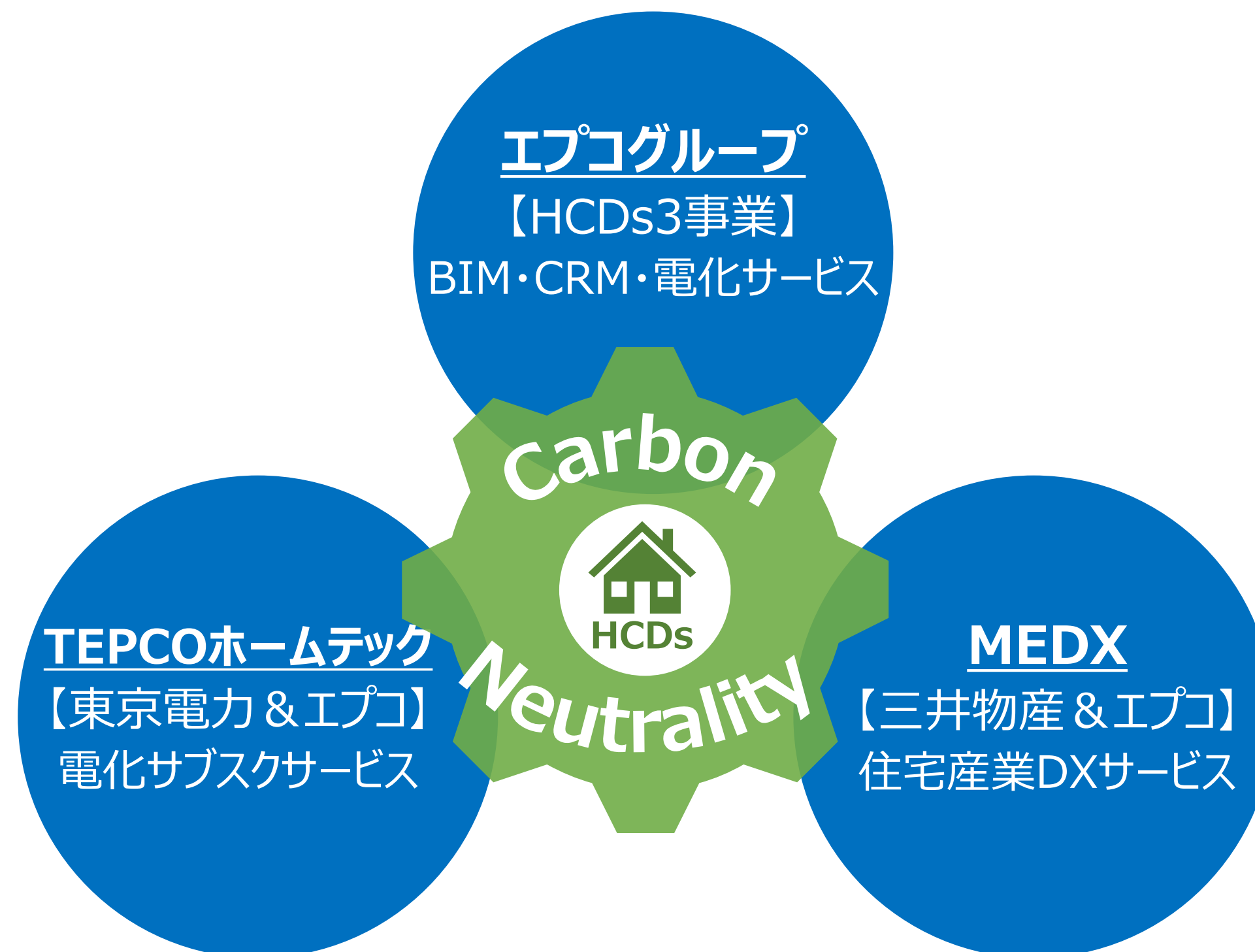
## HCDS : Housing Carbon Neutrality Digital Solutions

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。





# エプコグループのコア事業とは：全体図

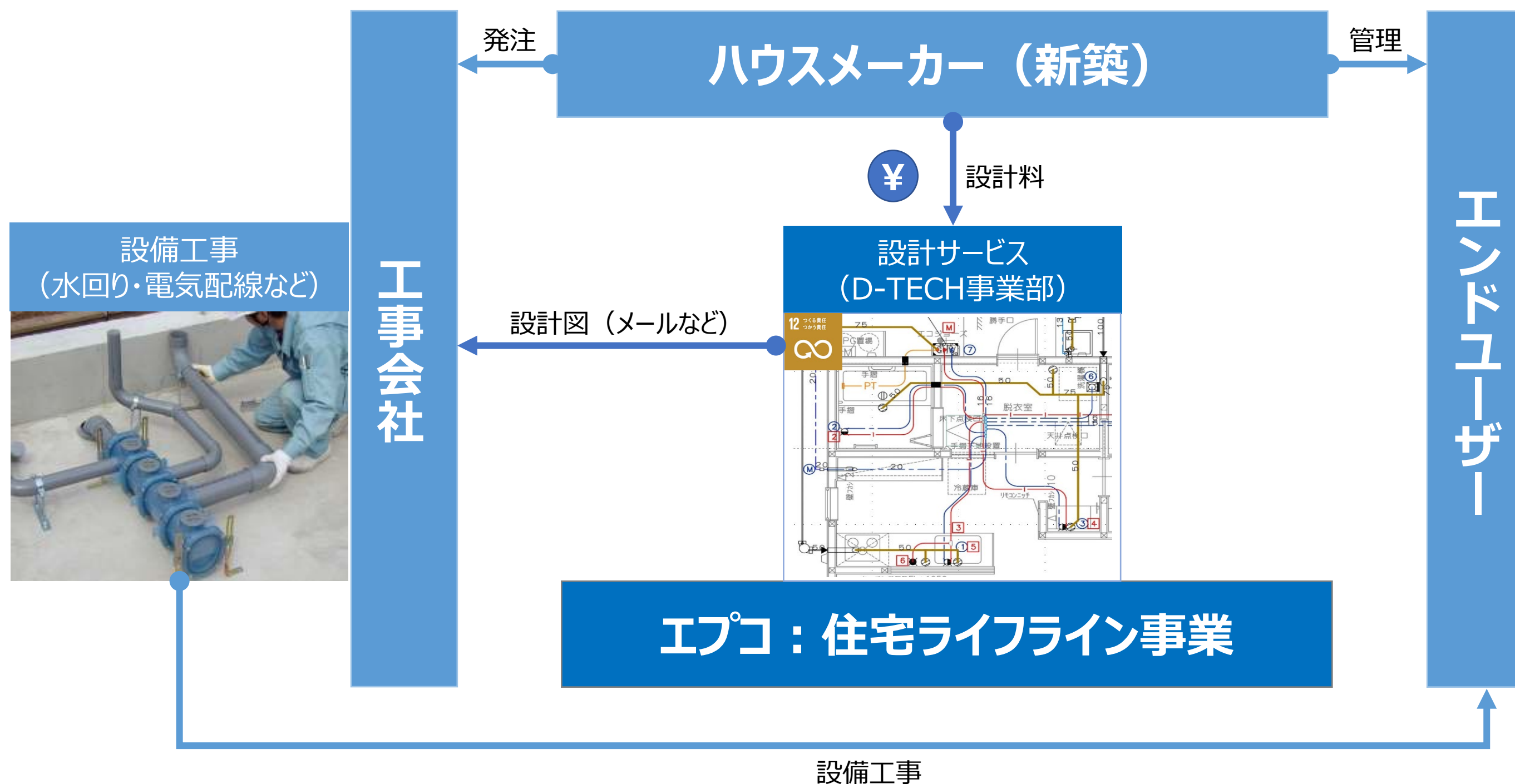
・住宅ライフラインを支える3つのコア事業（設計・メンテナンス・省エネ）が安定した収益基盤





# エプコグループのコア事業：設計サービス（D-TECH事業部）

- ・ハウスメーカー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%）



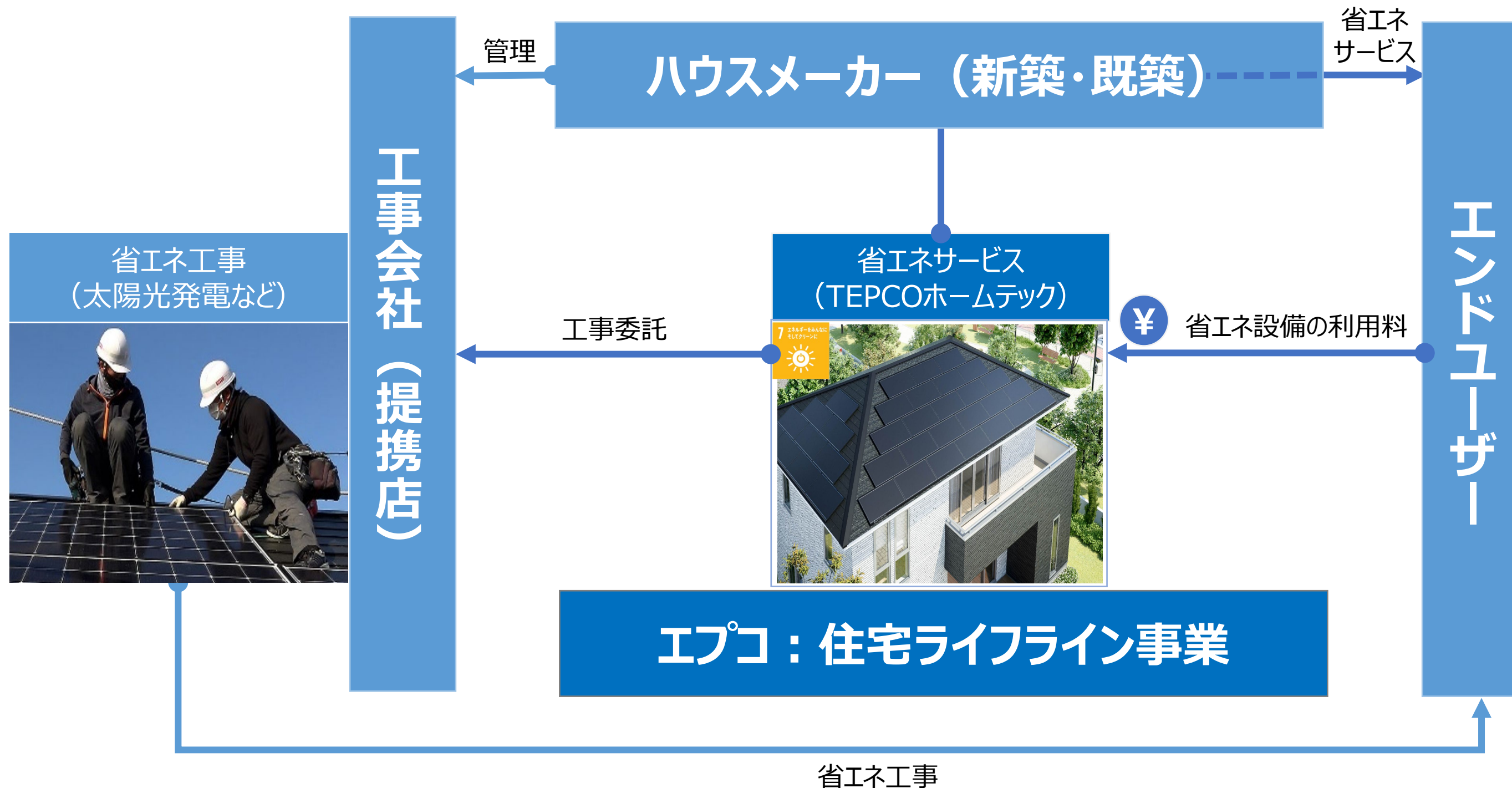
# エプコグループのコア事業：メンテナンスサービス（H-M事業部）

- ・ハウスメーカーのメンテナンスを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：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）が大手分譲住宅会社で採用拡大中



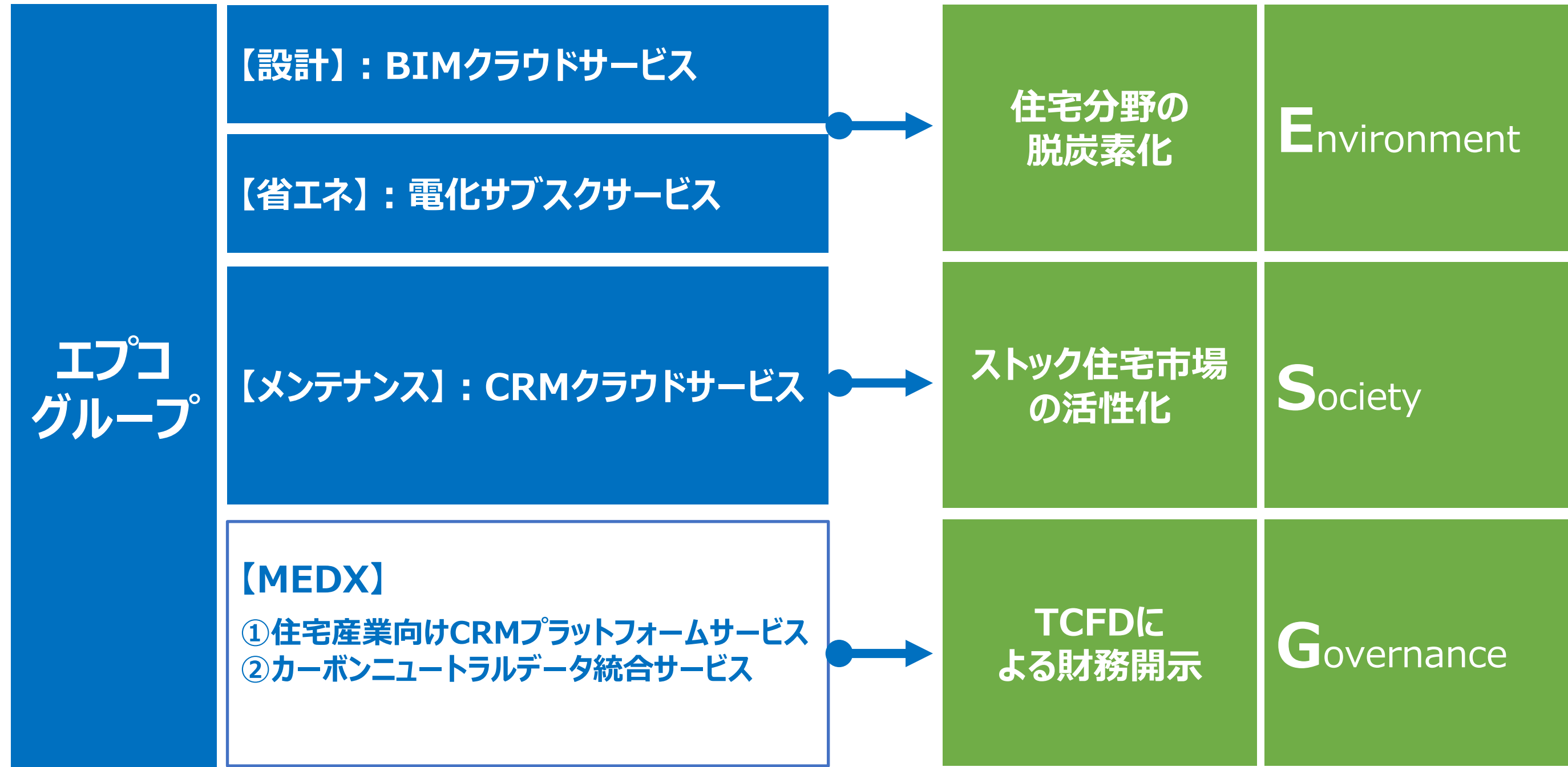
## 脱炭素化とデジタル化の加速はエプコの各事業にとって追い風に

サービス	外部環境
<b>設計</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>メンテナンス</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<b>メンテナンス効率化</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>省エネ</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>デジタル化による生産性改善</b>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





# 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





# ESG事業へのバリューアップ：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

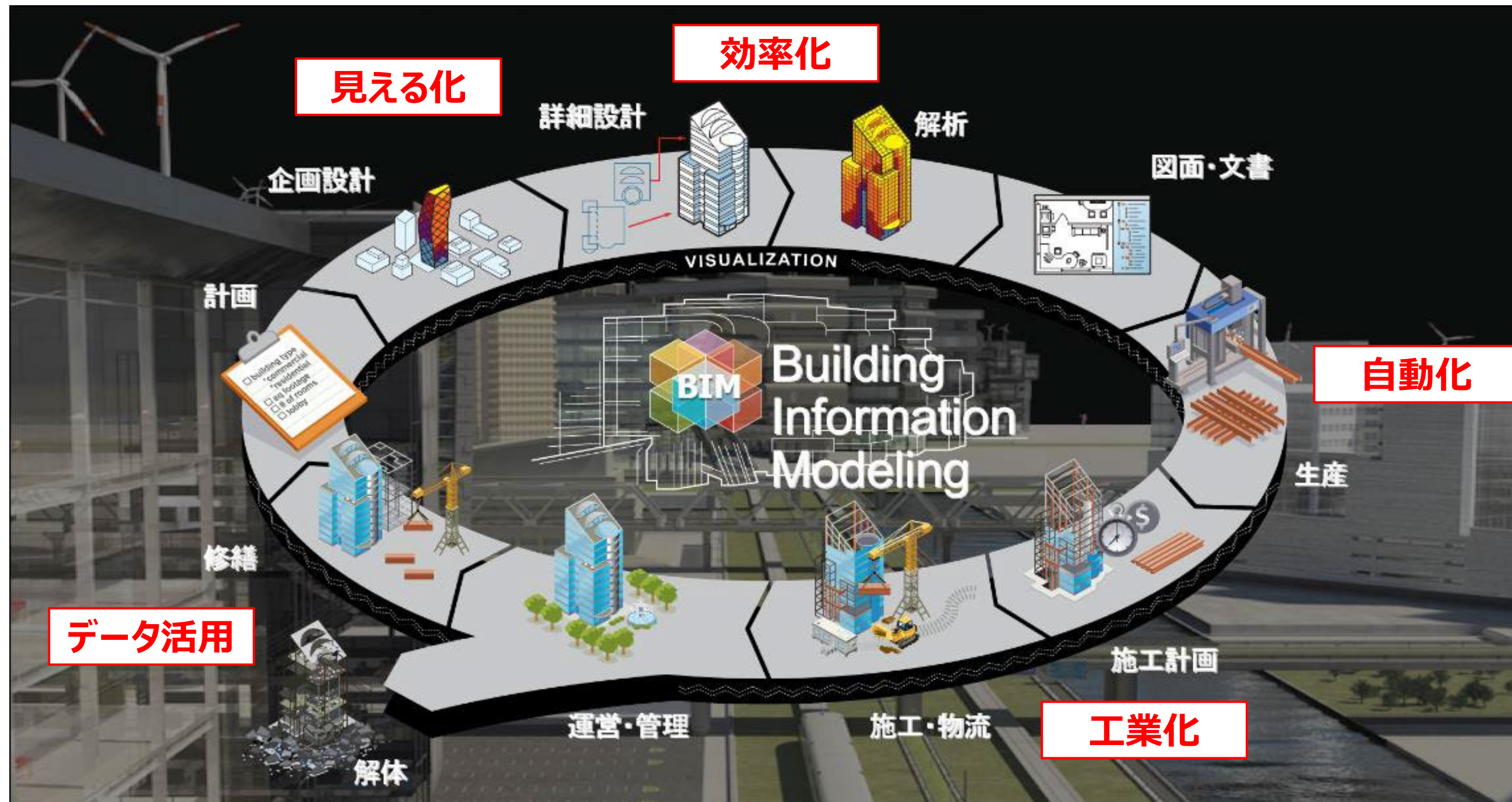


# 参考：BIMとは Building Information Modeling 略語

**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

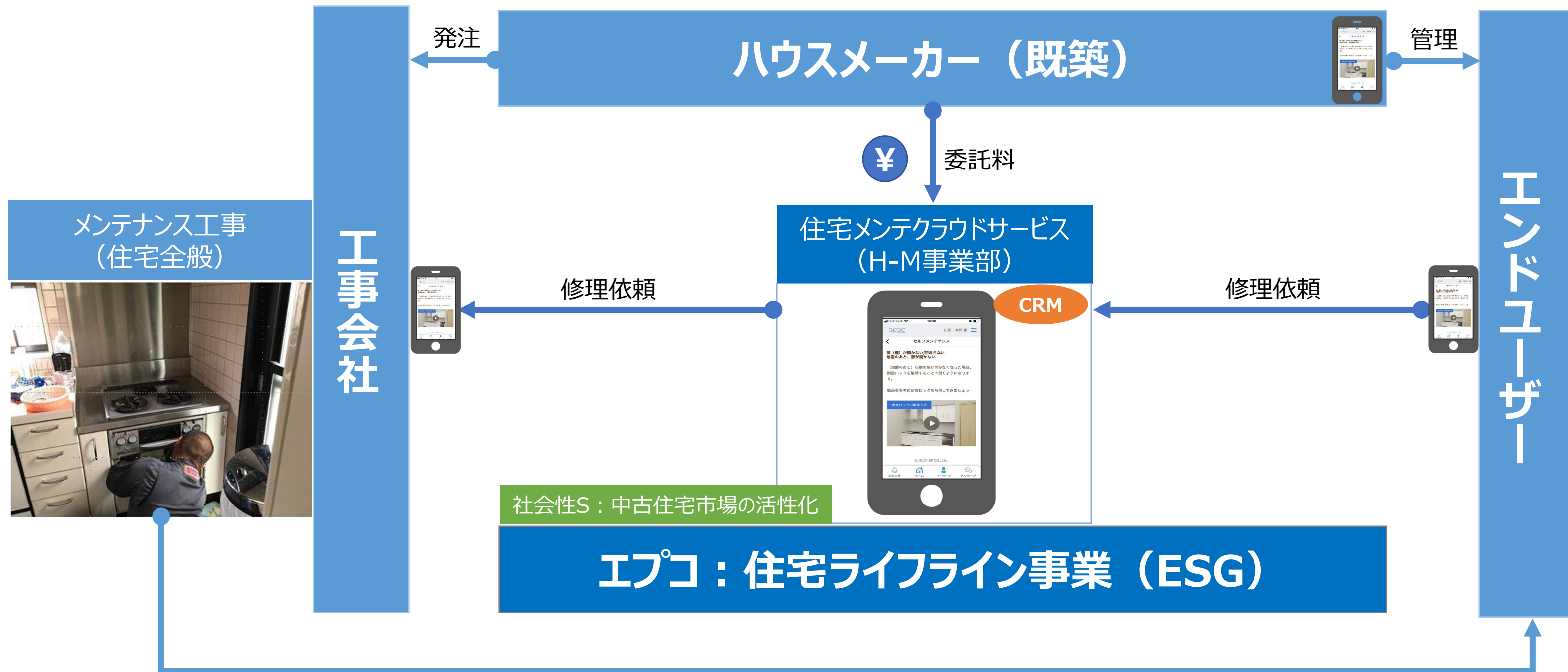


出所：AUTODESK



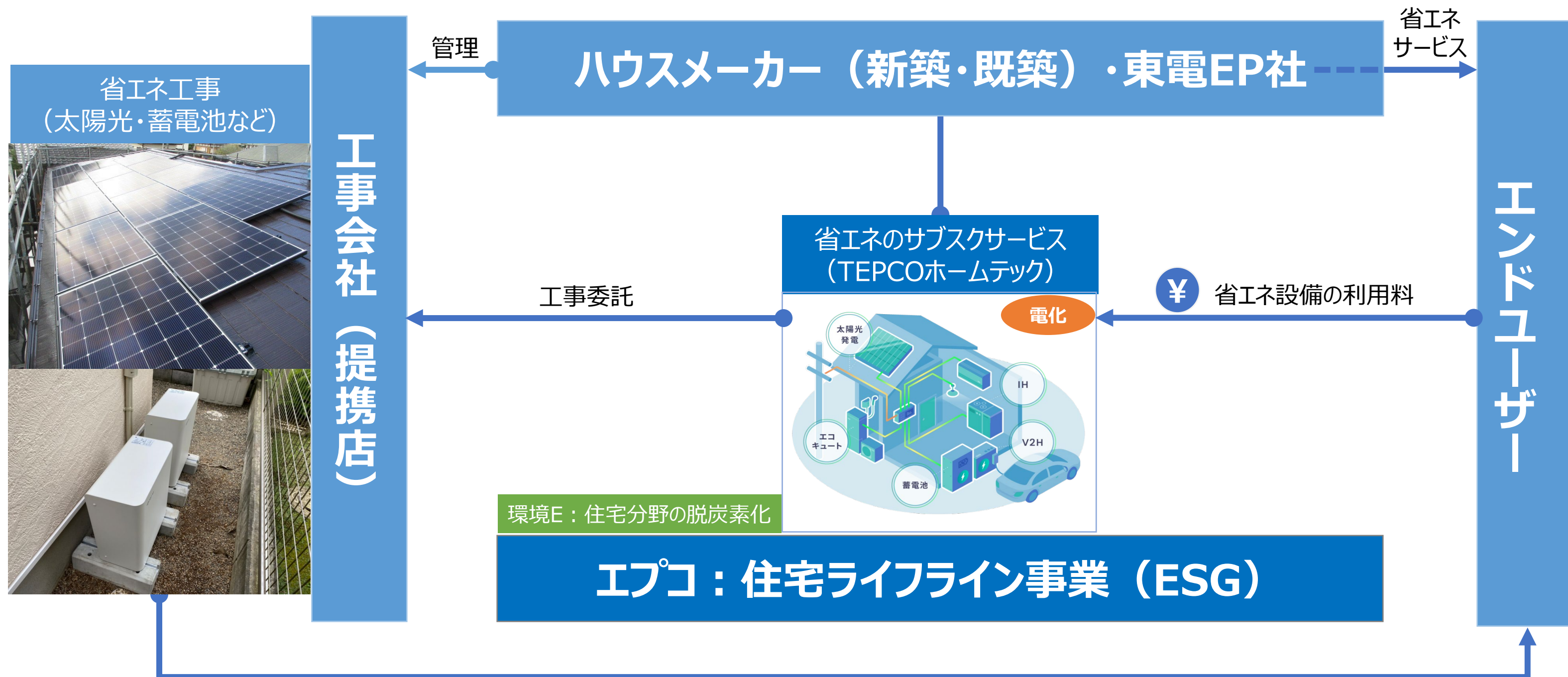
# ESG事業へのバリューアップ：住宅メンテクラウドサービス

- ・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



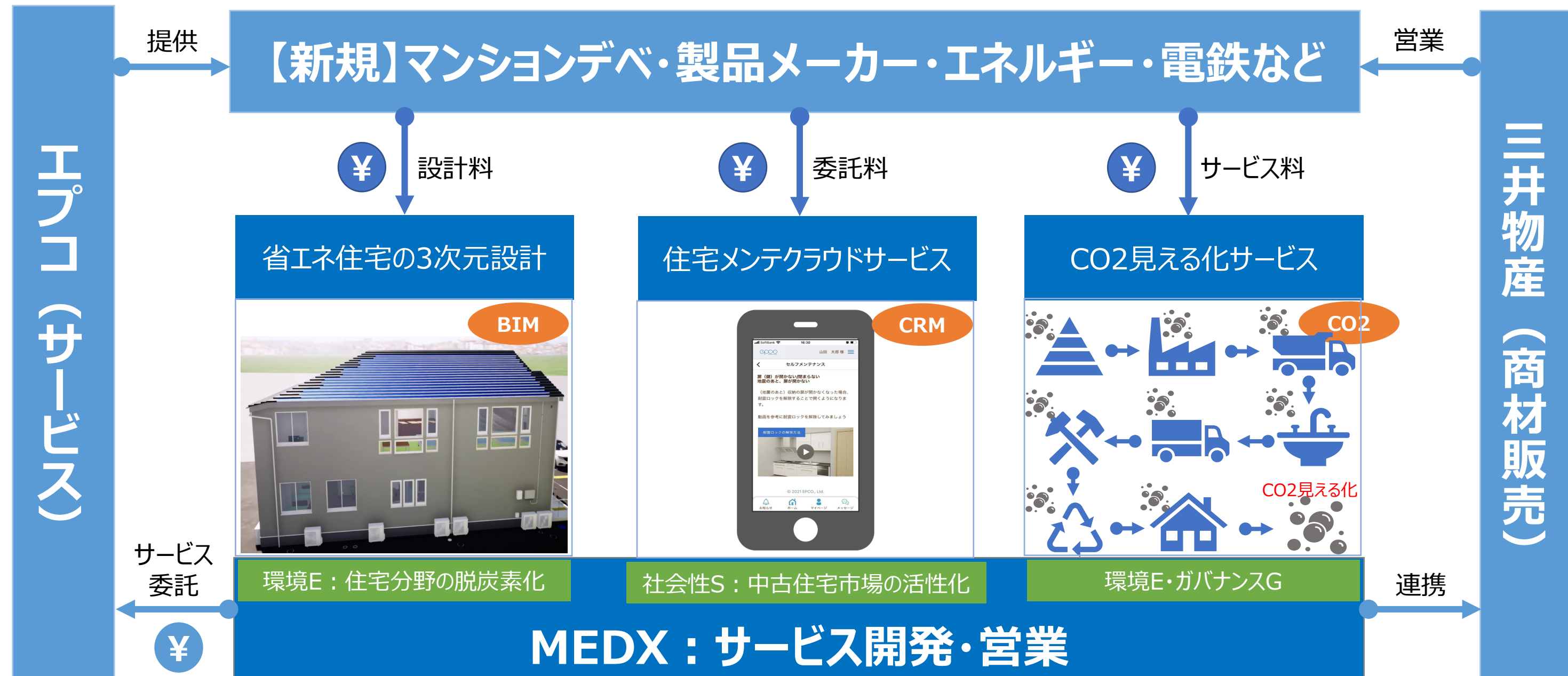
# ESG事業へのバリューアップ：省エネ設備のサブスクサービス

- ・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ホームテックはハウスメーカーと東京電力EPからの販路拡大で売上増加



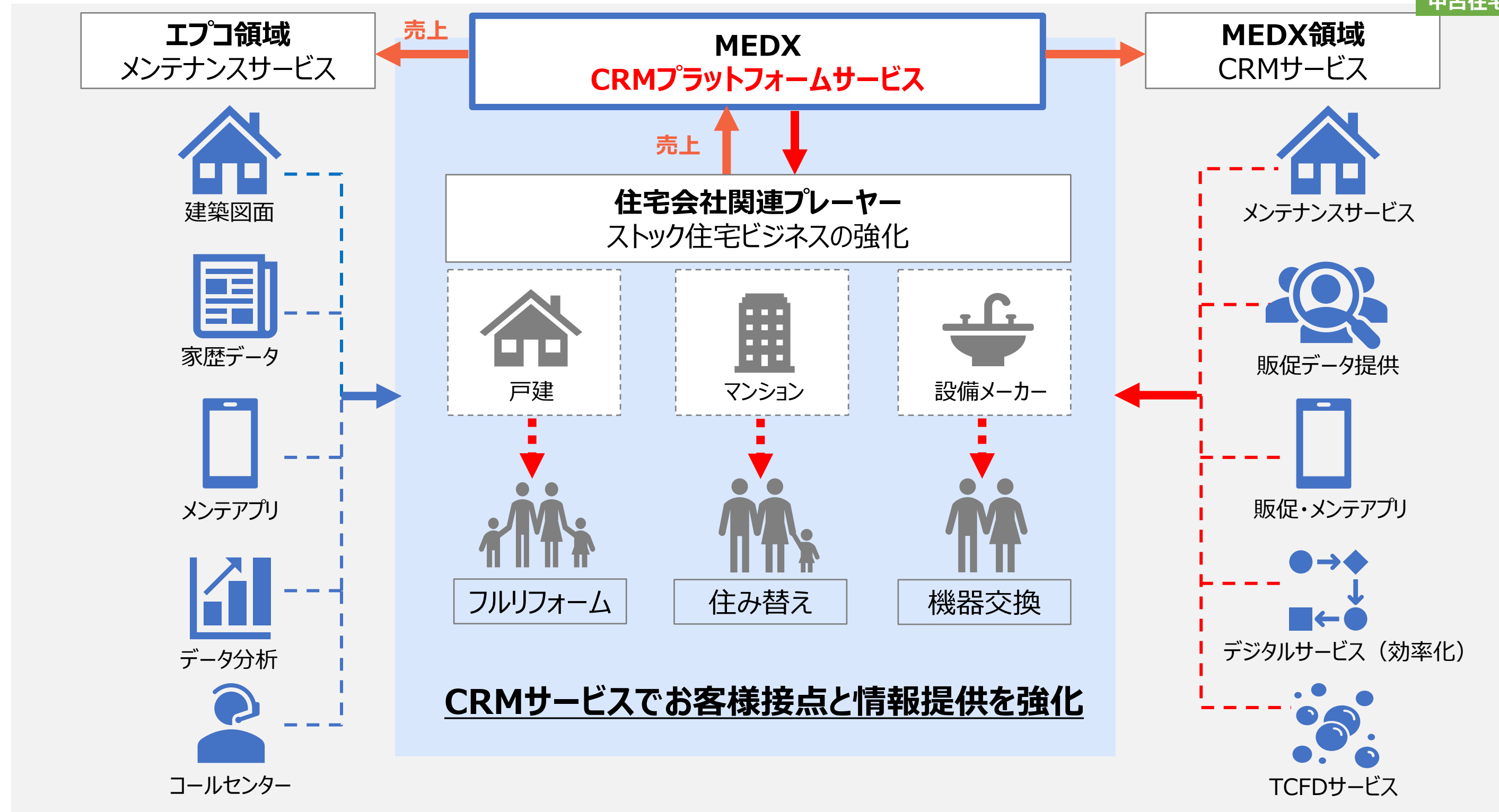
# ESG事業へのバリューアップ：MEDX株式会社設立

- ・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



## 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

【社会性：S】  
中古住宅市場の活性化



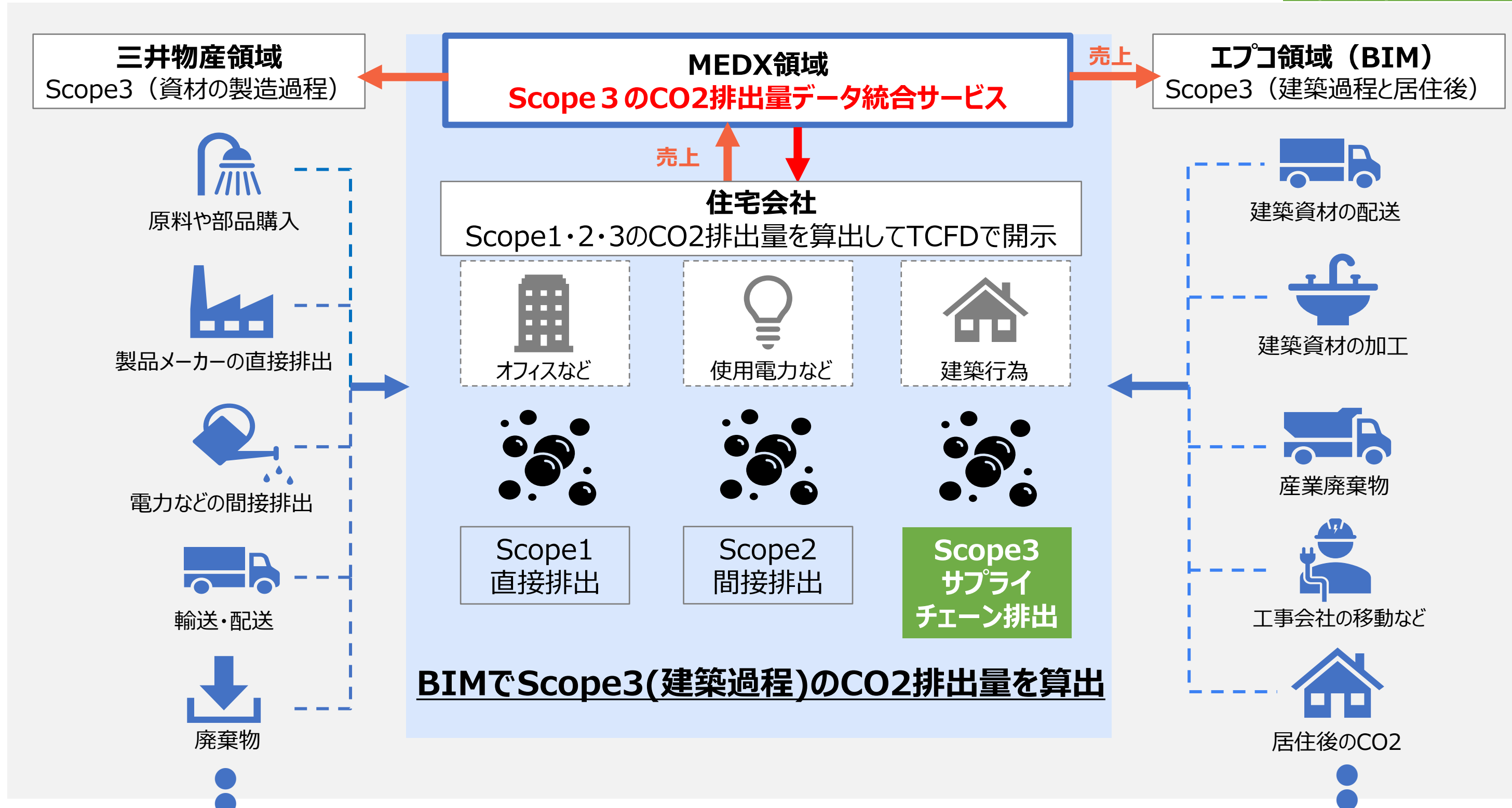
← 新サービス (MEDX)   ← 従来サービス (エプロ)   ← 商流



# 参考：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



【環境：E、ガバナンス：G】  
住宅分野の脱炭素化



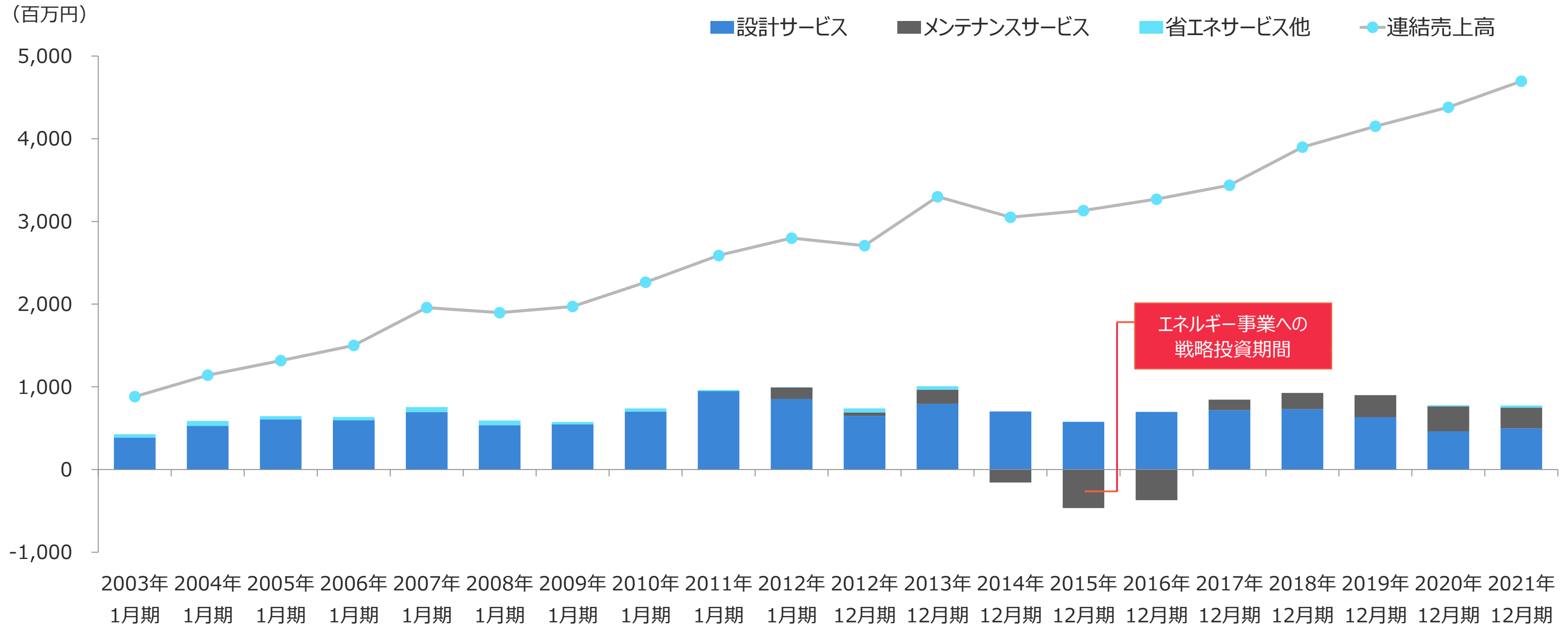
← 新サービス (MEDX) ← 各社サービス (三井物産・エプロ) ← 商流



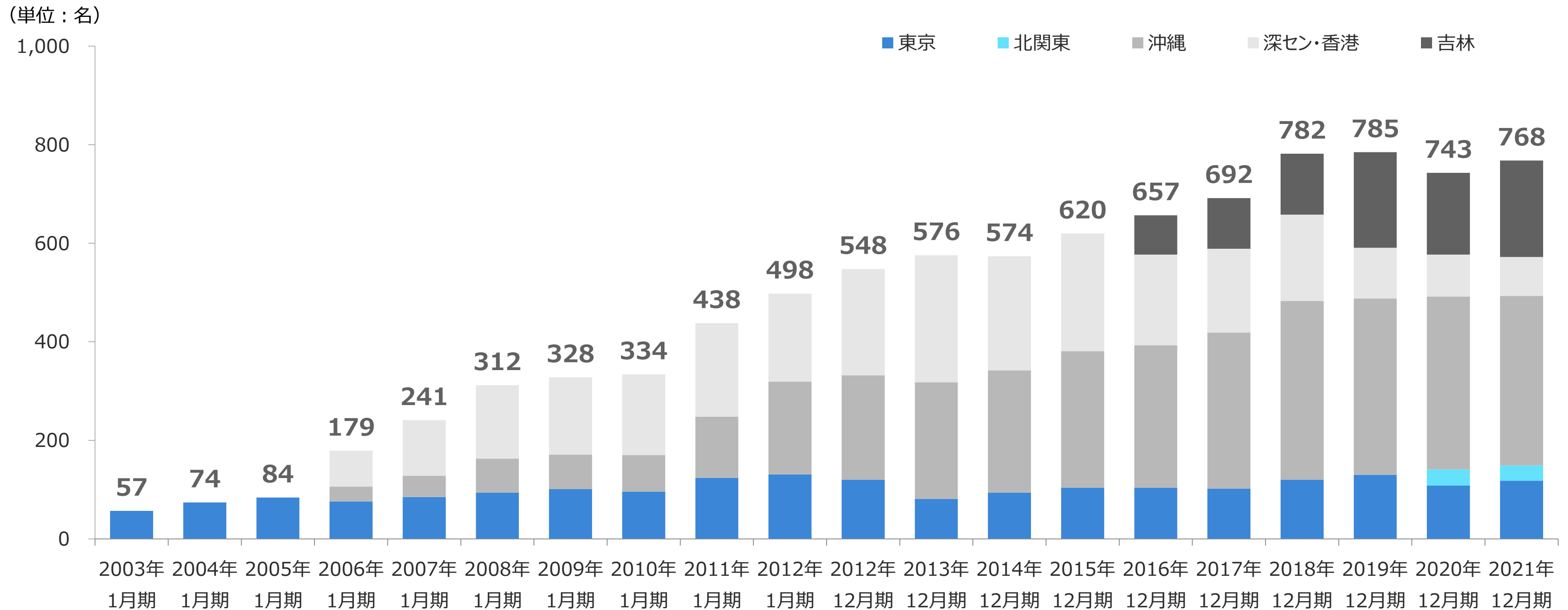
# エプコグループのESGの取り組み

	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	7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに 
	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57%（7名中4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

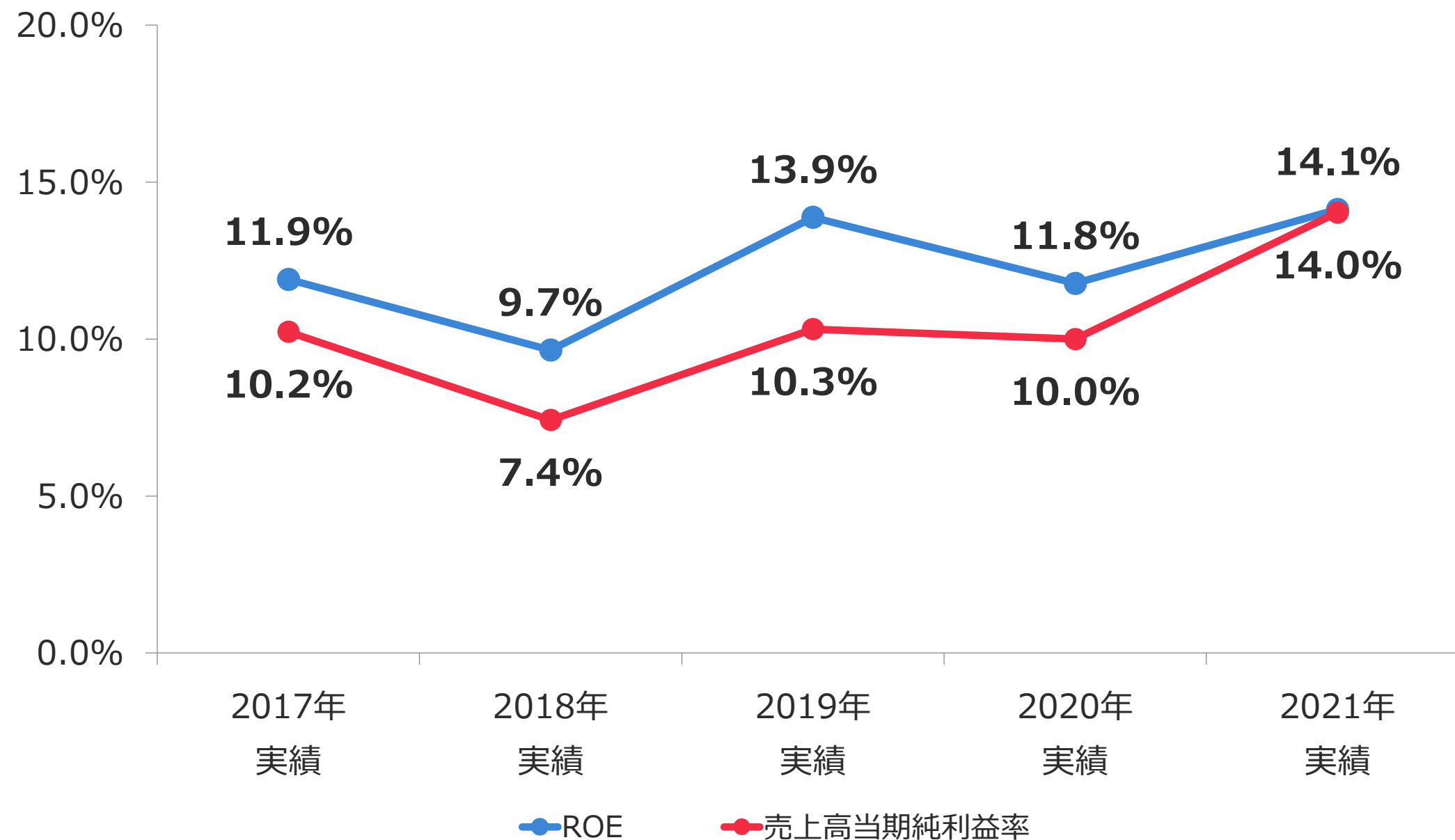


※ 臨時雇用者を含む（臨時雇用者は期中平均従業員数にて集計）

# 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。

# IRスケジュール 2022年（予定）

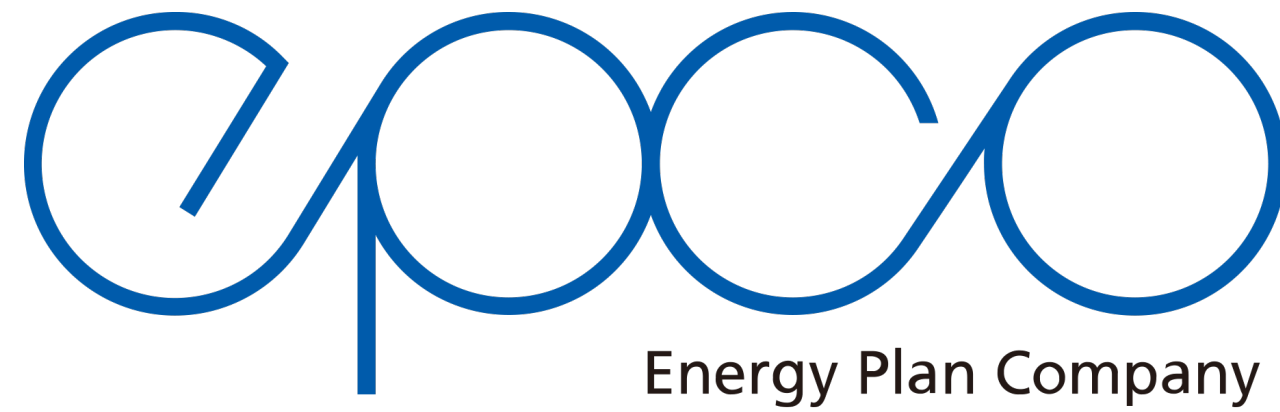


## 2022年

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31日（水）	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>





**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。