

# エプコグループ 中期経営計画 (2025-2027)

変化への挑戦【第1フェーズ】

2025年2月13日（木）

株式会社エプコ



# 中期経営計画 ～変化への挑戦【第1フェーズ】～ 策定にあたって



代表取締役  
グループCEO  
岩崎 辰之

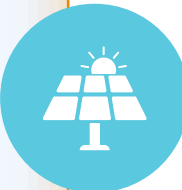


## エプコグループ全体で変化へ挑戦し、 脱炭素×建築DXで中期経営計画の 達成を目指します

エプコグループは、1990年の創業以来、「住まいと暮らし、環境を支える」をミッションとして、時代に合致した様々なサービスを提案し、社会課題の解決に取り組むことで、持続可能な社会の実現に貢献してまいりました。

現在、私達の周りには、地球温暖化、それに伴う自然災害の多発と激甚化、労働人口の減少など避けては通れない社会課題が山積しております。

当社グループは、これらの社会課題の解決に貢献することを目指して、「中期経営計画（2025-2027）～変化への挑戦【第1フェーズ】～」を新たに策定しました。

私たちは、一同で変化への挑戦を果たすことで、下記の方針に基づき中期経営計画の達成を目指してまいります。

 <p><b>基本方針1</b> <b>再エネ領域</b> 再エネ設備の普及拡大 売上増加</p>	 <p><b>基本方針2</b> <b>住宅領域</b> DXによる生産性向上 利益率向上</p>	 <p><b>基本方針3</b> <b>新規事業領域</b> 第3の事業の柱を創出 第2フェーズの収益源</p>
---	---	--





# 前中期経営計画（2021年～2025年）の 振り返りと市場環境

Challenge for Change  
脱炭素 × 建築DX

**HCDs** HOUSING  
CARBON NEUTRALITY  
DIGITAL SOLUTIONS

## 定性目標：グループ経営の推進により事業ポートフォリオ変革が進むも、建築DXによる高付加価値化に課題

	重点方針	成果	課題
定性目標	<b>再エネサービス</b> (旧 E-Saving事業)	<b>事業ポートフォリオの変革</b>  <b>グループ経営の推進</b>	再エネ領域売上比率 全体の19%から40%に上昇  THT、ENE's、ENECHANGE グループ各社が業績貢献
	<b>メンテナンスサービス</b> (旧 H-M事業)	<b>建築DXで高付加価値化</b>	CRMは想定より広がらず 事業モデル確立に課題
	<b>設計サービス</b> (旧 D-TECH事業)		BIMは想定より広がらず 住宅業界の普及は時間要す

## 定量目標：2025年中計目標は未達見込みも、再エネ領域のサービス拡大により、売上は着実に増加傾向

	2025年 目標	2023年 実績	2024年 実績	2025年 計画
売上高	100億円	50.5億円	56.0億円	61.1億円
経常利益率	20.0%	8.4%	7.9%	7.6%
ROE	20.0%	13.8%	7.0%	9.1%



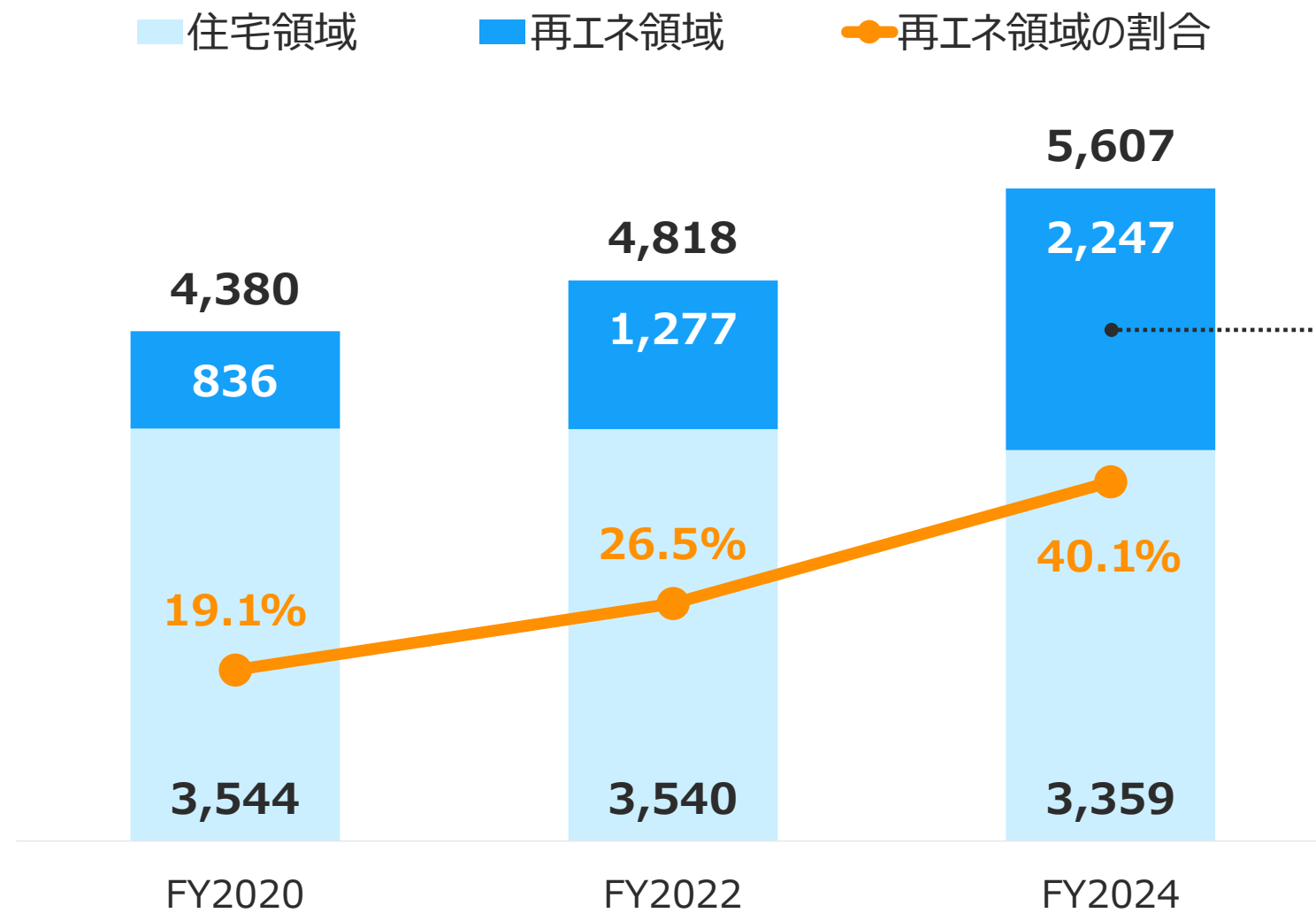
# 事業ポートフォリオ変革の推移（住宅領域→再エネ領域）

**住宅領域**：住宅着工戸数減少の影響により、売上横ばい

**再エネ領域**：設計・工事・メンテ売上いずれも成長し、売上高構成比率が40%まで拡大

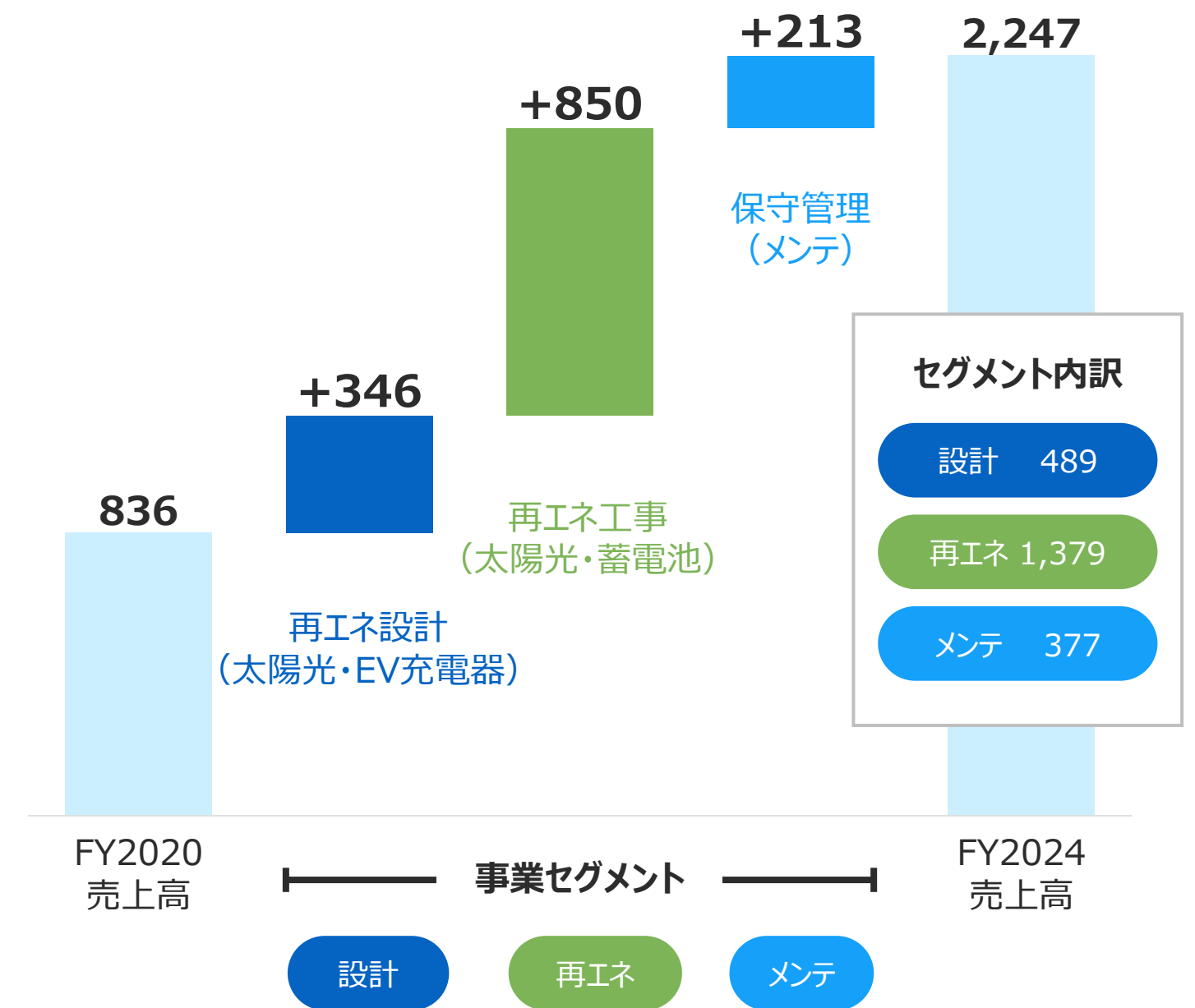
## エポグループ 売上高

(単位：百万円)



## 再エネ領域 売上高の増減

(単位：百万円)



※ 再エネ領域：太陽光発電・蓄電池・EV充電器等の設備に関連するサービス売上高の合計

追い風

向かい風

## 再エネ領域

- 地球温暖化防止に向けた補助金制度、PV設置義務化などの拡充



## 住宅領域

- 再エネ、省エネ住宅の普及拡大
- 住宅防災対策の重要性の高まり



## 対策方針

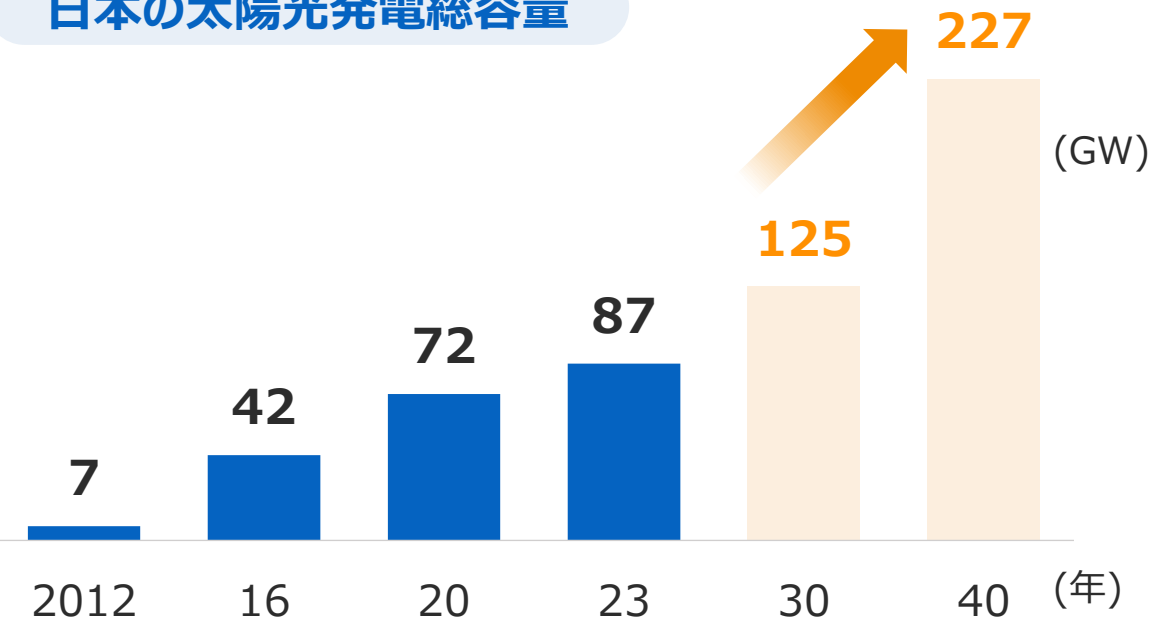
再エネ設備を含む  
防災関連事業を強化

- 生産年齢人口の減少による施工人材の不足
- 住宅着工戸数の減少



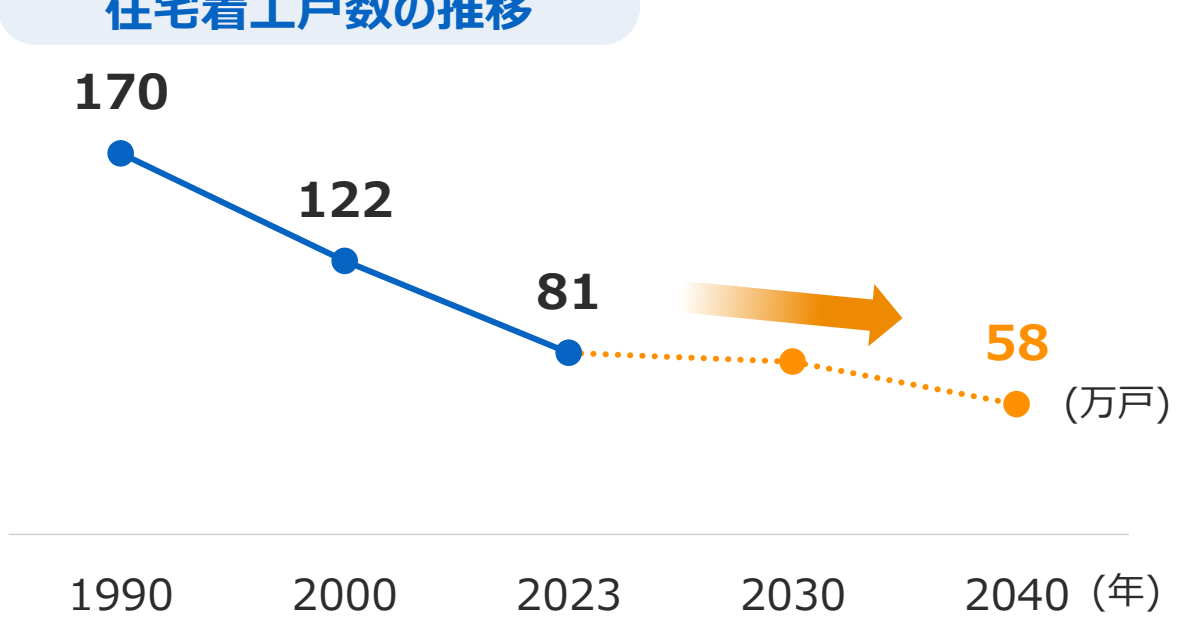
DXによる  
労働生産性向上

日本の太陽光発電総容量



出典 実績値：IRENA 「RENEWABLE CAPACITY STATISTICS 2024」  
予測値：JPEA 「PV LOOKOUT 2050」

住宅着工戸数の推移



出典 実績値：国土交通省 「住宅着工統計」  
予測値：株式会社野村総合研究所 「2024年6月13日付ニュースリリース」



# エポコグループ 中期経営計画 第1フェーズ（2025年～2027年）

Challenge for Change  
脱炭素 × 建築DX

**HCDs** HOUSING  
CARBON NEUTRALITY  
DIGITAL SOLUTIONS

私たちは事業を通じて社会課題を解決し、地球環境の保護と安心できる暮らしに貢献します。

## 社会課題

### 地球温暖化対策



自然災害対応



再エネの普及

### 少子・高齢化対策



労働生産性向上



再エネサービス

- 再生可能エネルギー普及に貢献
- 施工人材の育成に貢献

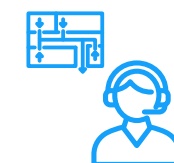
オペレーション供給力

業務ノウハウ 堅実な経営基盤

DX



設計サービス



メンテナンスサービス

- 新築工事の省力化によるCO<sub>2</sub>排出量削減
- 設計業務効率化による労働生産性向上

- 日常のトラブルを解決し、自然災害による被害も最小限にする
- メンテ業務効率化による労働生産性向上

## 事業領域

再エネ領域

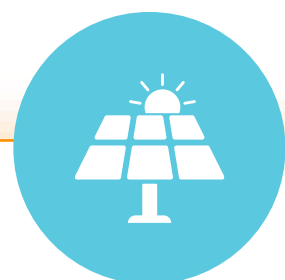
住宅領域

新規領域

ミッション

住まいと暮らし、  
環境を支える





## 基本方針 1

### 再エネ領域

#### 当社の取り組み

- 前中計に引き続き、再エネ領域に注力
- TEPCOホームテックによる再エネの普及
- ENE'sによる再エネ工事の基盤強化

#### 市場環境



今後も太陽光・蓄電池・EV充電器の普及が進み、非常に良好である

成長加速



## 基本方針 2

### 住宅領域

#### 当社の取り組み

- DXによる劇的な労働生産性向上を目指す
- DXによる建築工事の効率化及びアフターメンテナンスの充実
- 防災拠点としての役割強化

#### 市場環境



国内市場では今後も住宅着工の減少が見込まれる

業務変革



## 基本方針 3

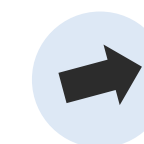
### 新規事業領域

#### 当社の取り組み

第3の事業の柱を創出するべく、下記の事業領域において新サービスの開発に注力

- ① 火災保険関連事業
- ② BIM事業（非住宅向け）
- ③ データ活用事業

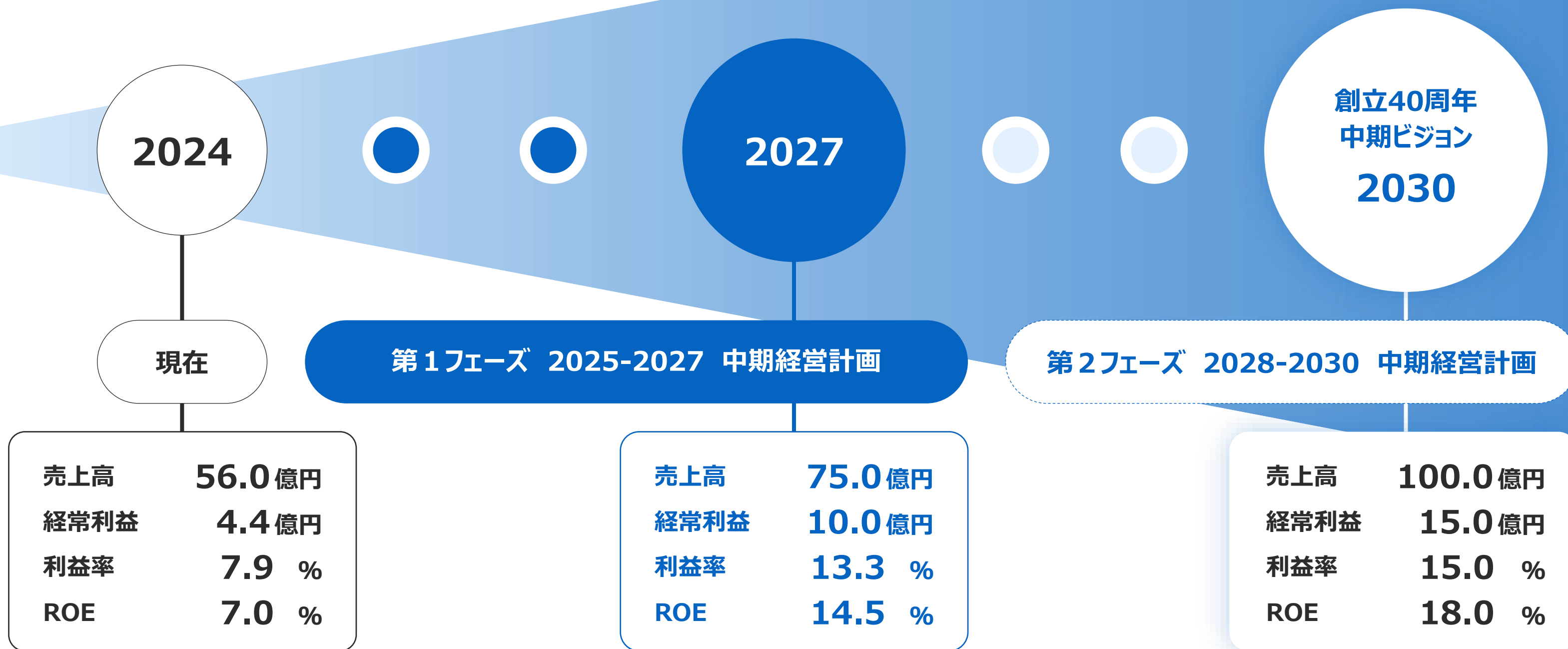
#### 市場環境



火災保険業界は赤字が続く状況。当社参入により、改善の余地あり

新規開拓

再エネ領域で事業を拡大し、住宅領域で業務変革を実現することで、  
**売上高の拡大及び利益率の向上**を目指す。



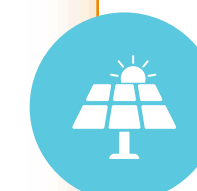
## 外部環境及び中長期事業戦略を踏まえて、各セグメントにおける業績目標を設定

【セグメント別 2027年度 売上高・経常利益計画】

セグメント別 売上高	2024年実績	2027年計画	年平均成長率	(参考) 過去3年間 平均成長率	
<b>売上高</b>	<b>56.0 億円</b>	<b>75.0 億円</b>	<b>+10.2%</b>	<b>+6.1%</b>	
再エネ	13.8 億円	<b>24.0 億円</b>	<b>+20.3%</b>	+20.3%	
設計	22.1 億円	<b>24.0 億円</b>	+2.7%	▲0.8%	
メンテナンス	20.1 億円	<b>27.0 億円</b>	+10.3%	+7.0%	

セグメント別 経常利益	2024年実績	2027年計画	年平均成長率	(参考) 売上高利益率	
				2024年	2027年
<b>経常利益</b>	<b>4.4 億円</b>	<b>10.0 億円</b>	<b>+31.3%</b>	<b>7.9%</b>	<b>13.3%</b>
再エネ	1.8 億円	<b>4.0 億円</b>	+29.1%	13.5%	16.6%
設計	3.6 億円	<b>6.2 億円</b>	+19.9%	16.2%	<b>25.8%</b>
メンテナンス	3.1 億円	<b>4.6 億円</b>	+13.9%	15.5%	<b>17.0%</b>
全社費用	▲4.1 億円	▲4.8 億円	—		



### 基本方針1

#### 再エネ領域

再エネ設備の普及拡大  
売上増加



### 基本方針2

#### 住宅領域

DXによる生産性向上  
利益率向上



### 基本方針3

#### 新規事業領域

第3の事業の柱を創出  
第2フェーズの収益源



# セグメント別中期経営方針 (再エネサービス)

Challenge for Change  
脱炭素 × 建築DX

**HCDs** HOUSING  
CARBON NEUTRALITY  
DIGITAL SOLUTIONS

## 再エネ設備工事市場の拡大に伴い、THT及びENE'sの売上・利益は着実に成長する見通し

### 業績目標および評価指標

	2024年実績	2027年計画	年平均成長率
売上高	13.8億円	24.0億円	+20.3%
経常利益	1.8億円	4.0億円	+29.1%
利益率	13.5%	16.6%	↗
(参考指標)			
THT売上比率	19.2%	30.0%	↗
経常利益内訳			
・THT	0.8億円	2.6億円	+43.9%
・ENE's	0.9億円	1.4億円	+12.1%

### 実現に向けての取組み

#### 売上高

- 再エネ普及に伴う**THT向けENE's売上の拡大**  
(2024年:19.2%→2027年:30.0%に拡大)
- エプコグループの顧客基盤を活かした新規受託

#### 利益率

- THT持分法利益の増加**に伴う利益率の向上

#### 人材戦略

- エプコグループ人材の配転**による施工人材の確保
- THTとの連携による営業・施工・管理人材の教育

※THT：TEPCOホームテック社（持分法適用会社）の略称、再エネサービスの元請け  
ENE's：エプコの100%子会社であり、THTの戦略的工事店

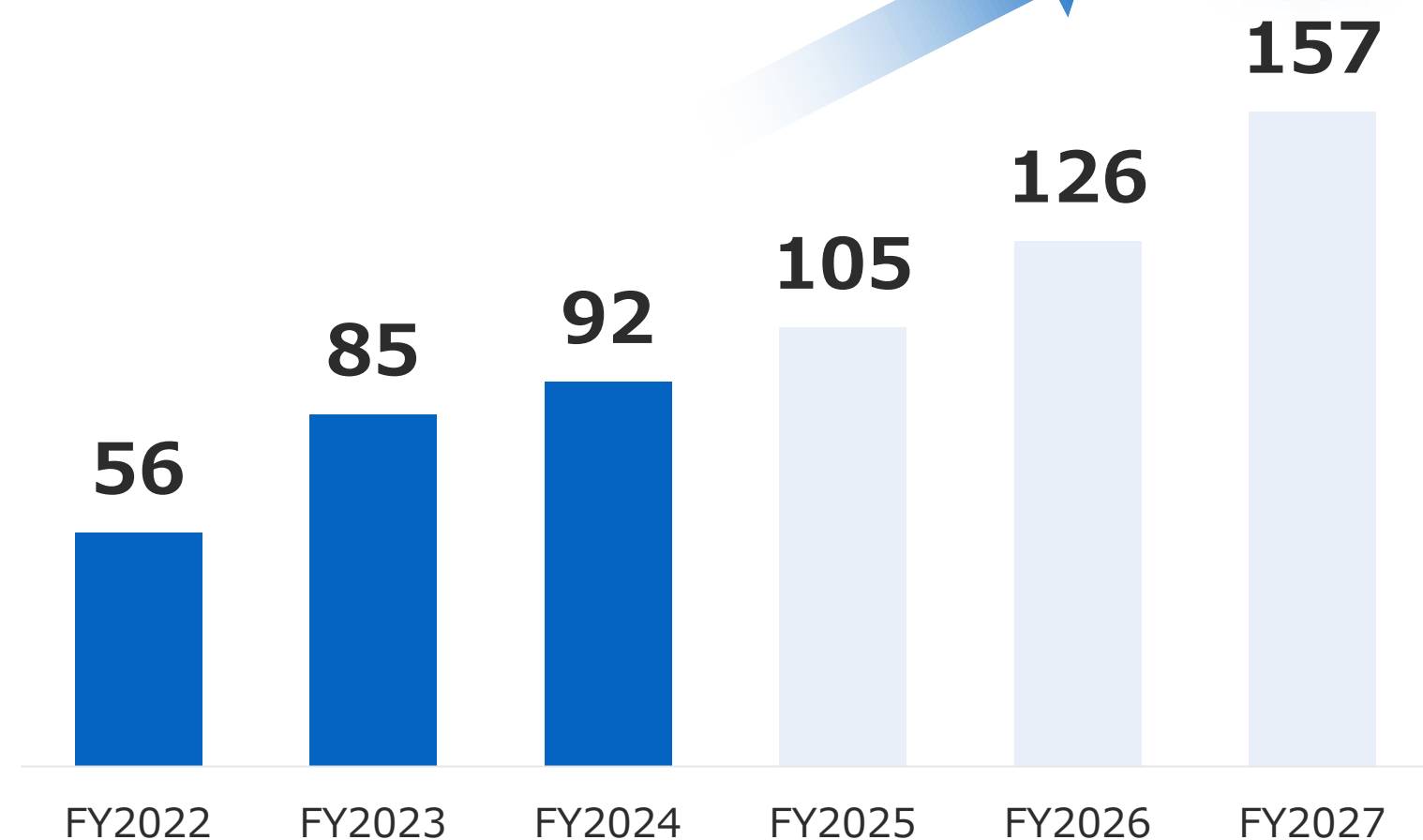
## 大手住宅事業者のエネカリ (※) 採用拡大により、持続的な売上・利益成長を見込む

※ 省エネ機器を初期費用0円、定額で利用するサービス

### 売上高

(単位：億円)

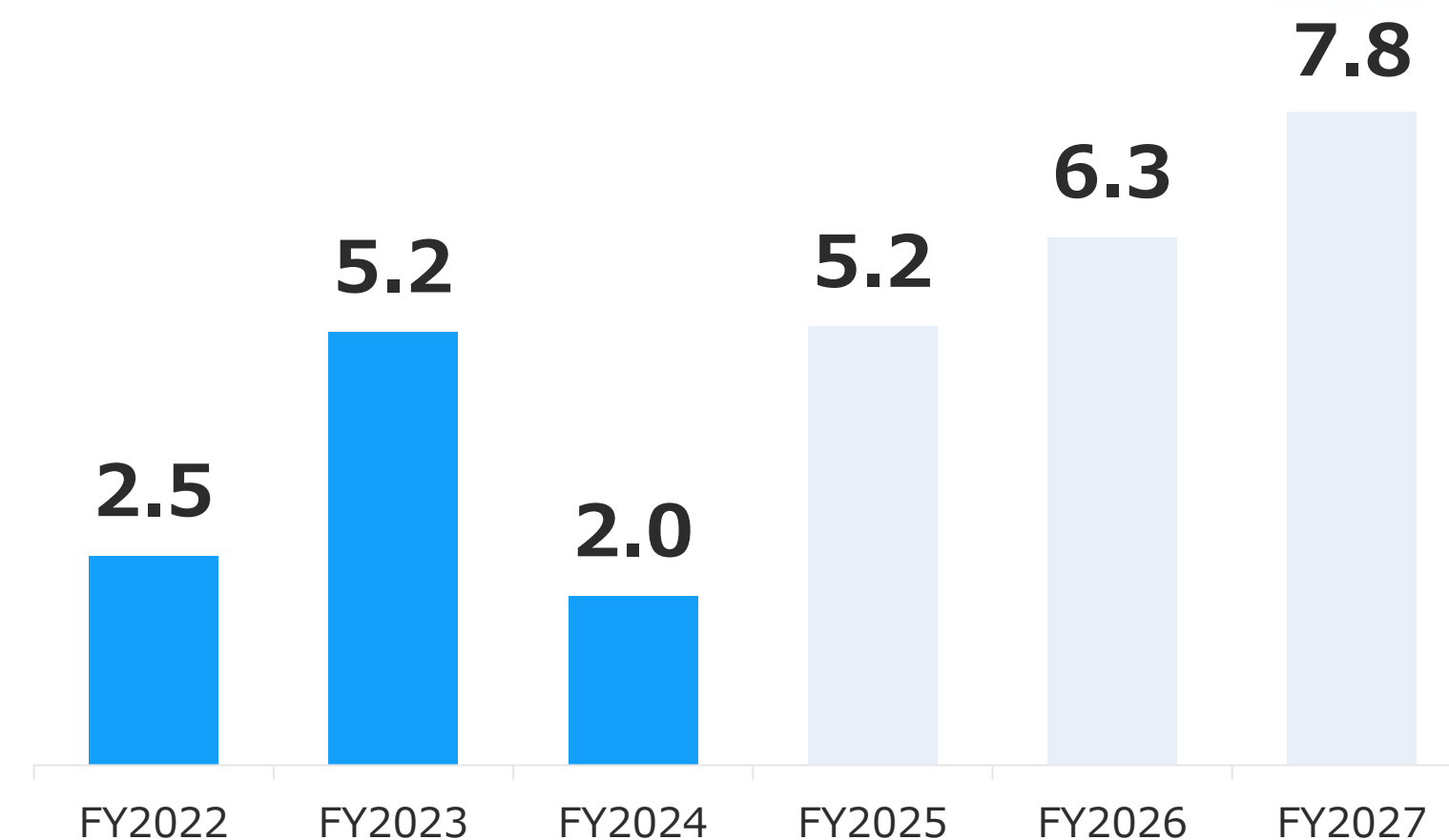
3ヶ年  
平均成長率  
**+19%**  
/年



### 営業利益

(単位：億円)

売上高  
営業利益率  
**5.0%**



## 太陽光発電・蓄電池・EV充電器の設置工事市場は、今後もさらなる成長が見込まれます。

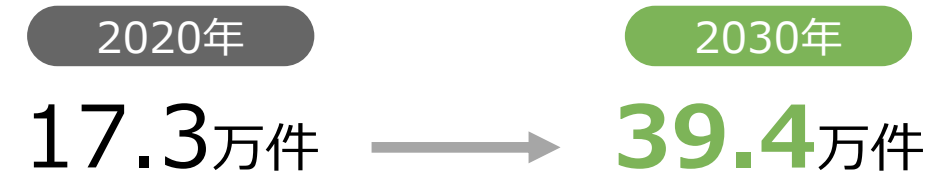
### 市場規模

### 成長の背景

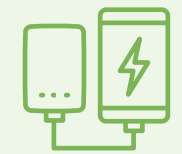


太陽光発電

※1 住宅用太陽光発電システム 設置工事市場（年間）

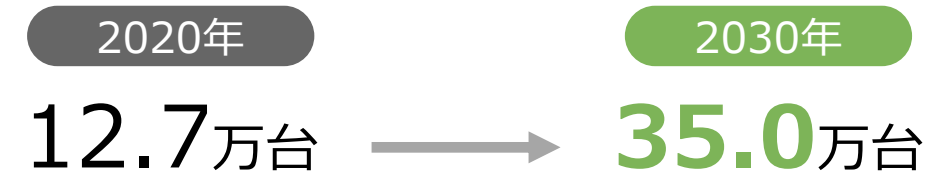


- 国土交通省の設置目標：  
**2030年度に新築戸建住宅の6割**に太陽光発電設備を導入
- 地方自治体による**太陽光発電設置義務化**条例の整備及び**補助金制度**の実施

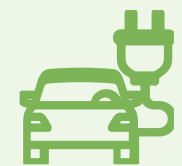


蓄電池

※2 住宅用蓄電システム 設置工事市場（年間）

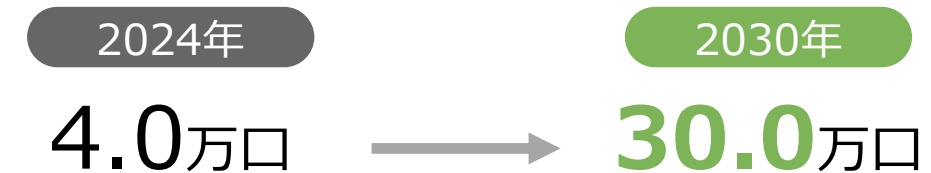


- 経済産業省の設置目標：  
家庭用、業務・産業用蓄電池における、2030年までの合計累積導入量**10倍**（対2019年比）
- 地方自治体による**補助金制度**の実施



EV充電器

※3 EV充電器 設置工事（2030年までの累計）



- 経済産業省の設置目標：  
2030年までに**充電インフラ30万口**の整備
- EV充電インフラ補助金制度**の導入

※1 出典：(株)資源総合システム「住宅用太陽光発電システム市場の現状と見通し（2021年版）」をもとに作成

※2 出典：一般社団法人日本電気工業会「JEMA 蓄電システムビジョン（Ver.7）」をもとに作成

※3 出典：経済産業省「充電インフラ整備促進に向けた指針」をもとに作成

今後、データセンターの新增設等で電力需要は更なる増加が見込まれる中、日本政府は、再生可能エネルギーの構成割合を40~50%程度に引き上げる方針

## 電力需要

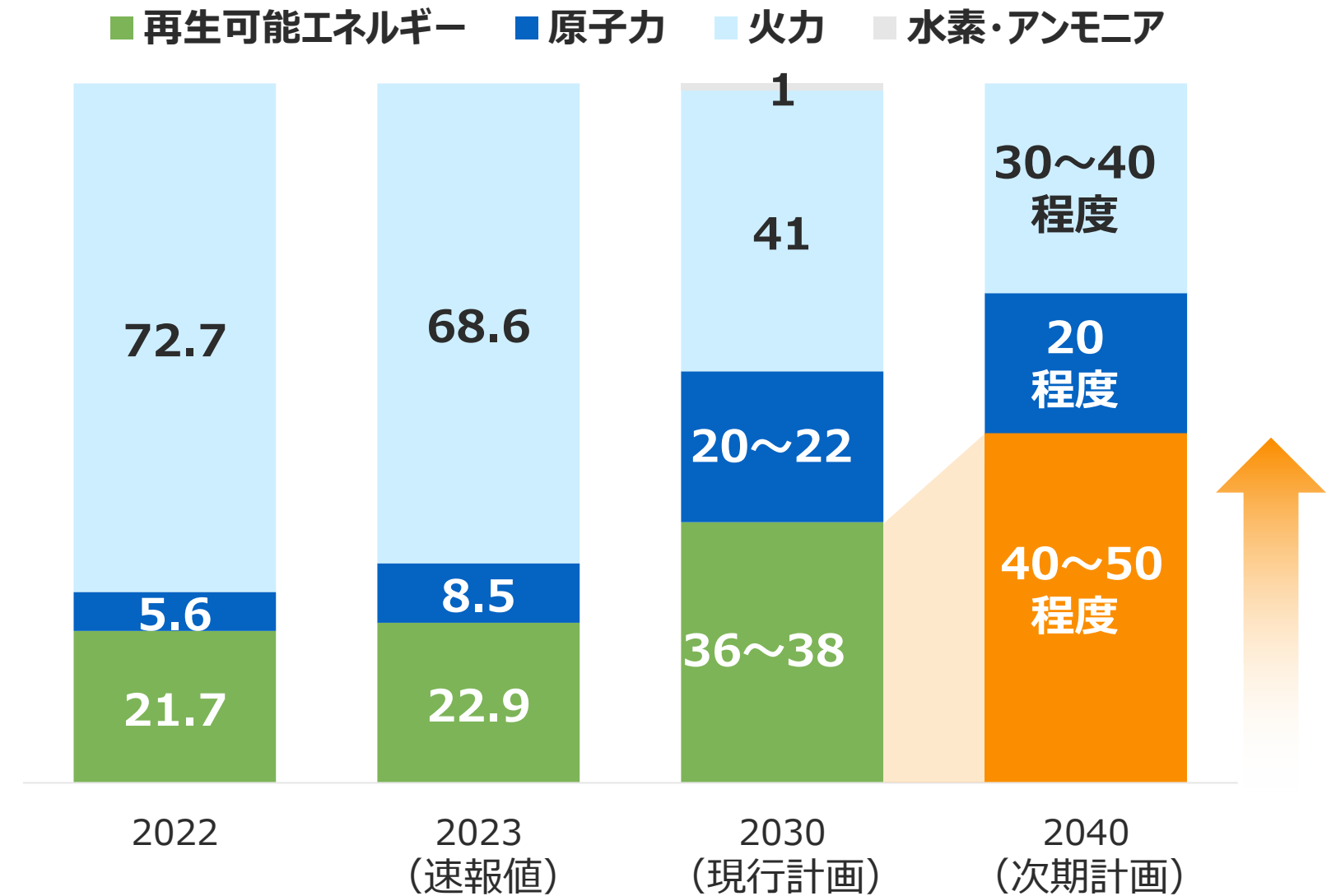
(単位：億kWh)



33年度にかけて増加の予測

## 電源構成の推移

(単位：%)



※出典：電力広域的運営推進機関ウェブサイトをもとに作成（24年度以降は見通し）

※出典：経済産業省ウェブサイトをもとに作成（合計は必ずしも100にならない）



## 義務化によって生じる市場規模は、約280億円／年（大手住宅メーカー等約50社が対象）

### 義務化対象と太陽光パネルの想定導入量

#### 義務化対象

- 大手住宅メーカー等、約50社が対象**
- 年間の都内供給延床面積が2万㎡以上
  - 都内年間着工4.6万件のうち、約半数**
  - 新築のみが対象

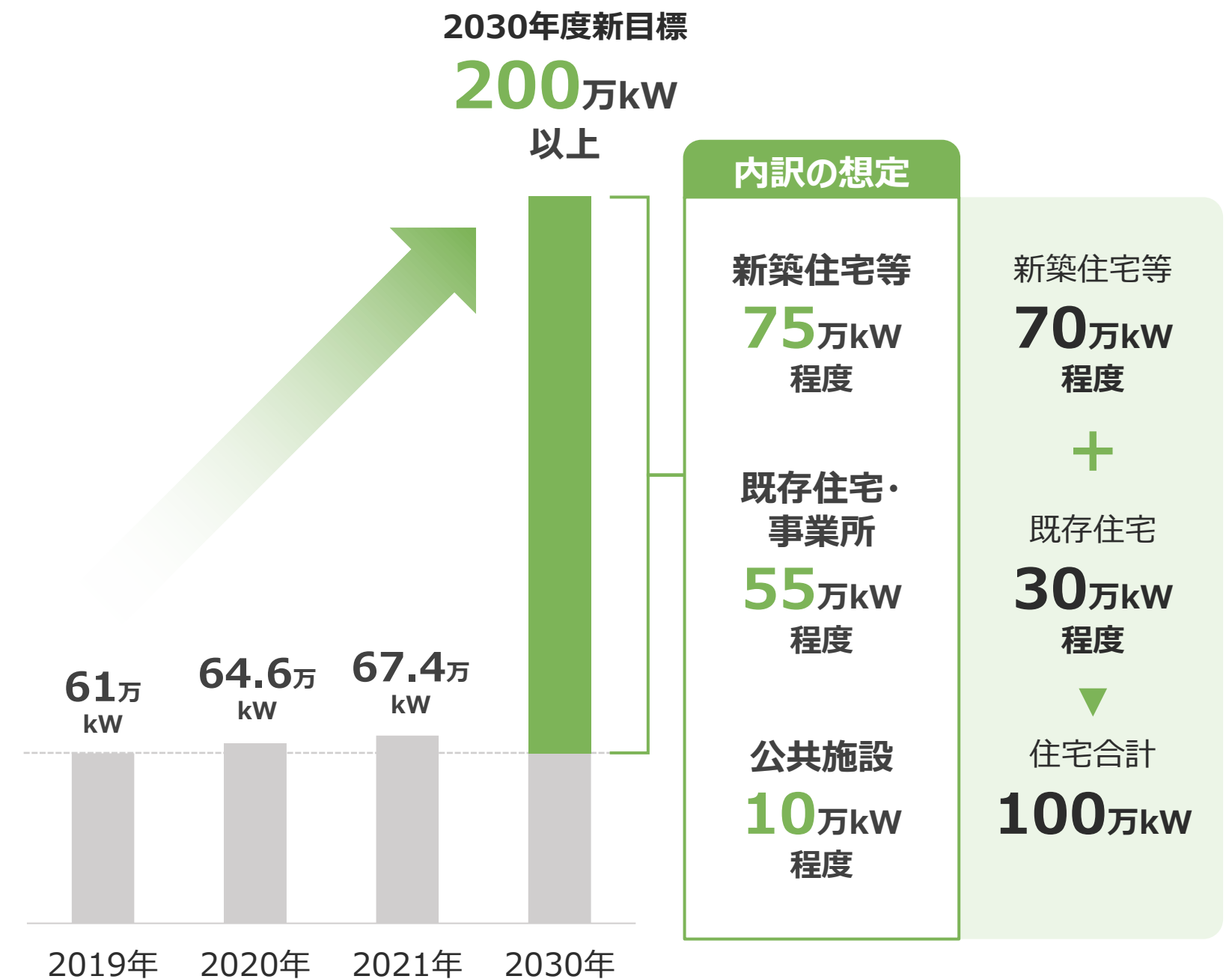
#### 太陽光パネルの想定導入量

- 【2030年まで】**
- 新築住宅全体：70万kW**
- 義務化対象物件外にも、新築住宅への太陽光パネル設置の標準化が進むと想定
- 既存住宅：30万kW**
- 条例改正に伴う設置への関心の高まり
  - 支援策の拡充、等

#### 市場規模

- 【都内太陽光発電設備工事売上の市場規模】**
- 約280億円／年**
- 2030年度の導入目標を基に当社試算（約28,000棟／年×工事売上100万円／棟）
  - 【市場内訳】新築：約200億円／年、既築：約80億円／年

### 都内太陽光発電設備導入量の目標



※出典：東京都「カーボンハーフ実現に向けた条例制度改正の基本方針」、東京都住宅政策本部「【新築・中小規模制度】太陽光パネル設置に関するQ & A」をもとに作成

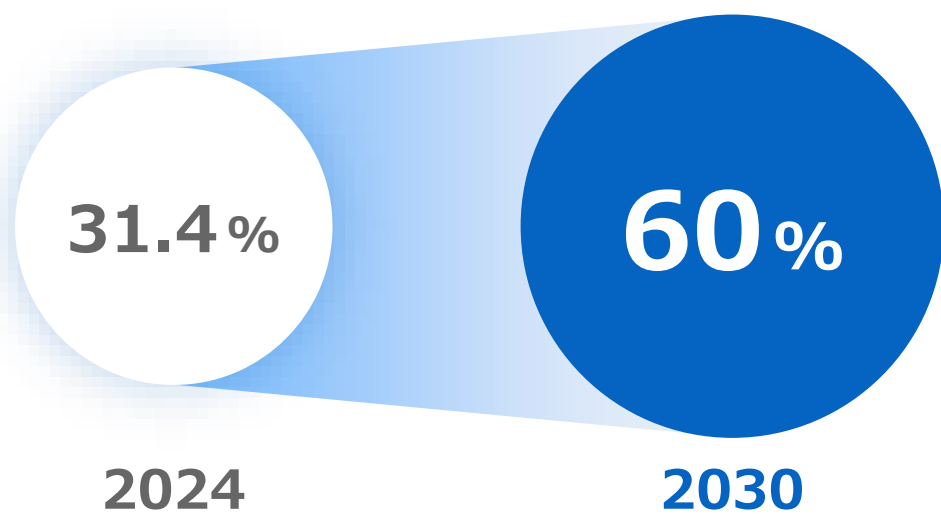
住宅の省エネ化を支援する「GX志向型補助金」(令和6年度補正予算案)が、昨年11月に閣議決定  
太陽光発電設備の普及施策が、東京都から全国へと拡大

## 太陽光発電設備の設置目標

2030年、

新築戸建て住宅の60%に設置

※住宅トップランナー制度における戸建住宅に限る



## 2027年設置目標

建売戸建住宅 37.5% (現在 8.0%)

注文戸建住宅 87.5% (現在 58.4%)

## GX志向型補助金(全国)

2024年度補正予算

1,850億円

※断熱性能6 + 太陽光が条件

対象住宅

GX志向型住宅

断熱等性能等級  
「6以上」

一次エネルギー  
消費量の削減率

補助額

160万円/戸



東京都  
から全国へ  
拡大



# セグメント別中期経営方針 (設計サービス)

Challenge for Change  
脱炭素 × 建築DX

**HCDs** HOUSING  
CARBON NEUTRALITY  
DIGITAL SOLUTIONS

## DXによる既存業務の変革で利益率向上（D-TECH2.0プロジェクト）に注力

### 業績目標および評価指標

	2024年実績	2027年計画	年平均成長率
売上高	22.1億円	24.0億円	+2.7%
経常利益	3.6億円	6.2億円	+19.9%
利益率	16.2%	25.8%	

(参考指標)	設計人員数	
日本拠点	160名	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid orange; padding: 2px; margin-right: 5px;">1/3</div> <div style="margin-left: 10px;"> <p>→ 55名 既存設計業務</p> <p>→ 65名 新規設計業務</p> <p>→ 40名 再エネ・新規領域異動</p> </div> </div>
中国拠点	180名	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid orange; padding: 2px; margin-right: 5px;">1/3</div> <div style="margin-left: 10px;"> <p>→ 60名 既存設計業務</p> <p>→ 60名 日本業務移管受入れ</p> <p>→ 60名 新規設計業務</p> </div> </div>

### 実現に向けての取組み

#### 売上高

- 既存設計売上は年平均▲2%減少で保守的想定
- **成長分野である再エネ設計分野の新規受託にて既存売上のマイナスを挽回する方針**
- BIM設計売上は横ばい想定  
(住宅分野のBIM普及には慎重な見方)

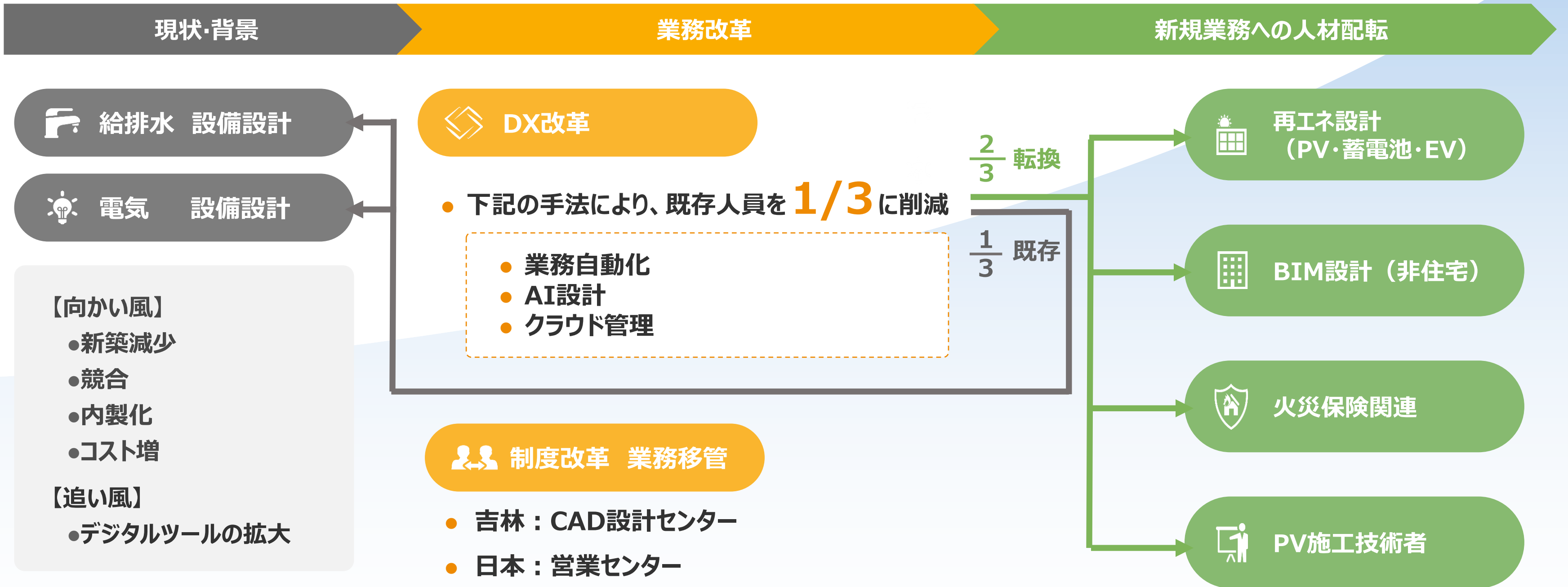
#### 利益率

- **既存業務の担当人員を1/3へ → 利益率の向上**
- 3年間で3億円のDX投資によりシステム化を推進

#### 人材戦略

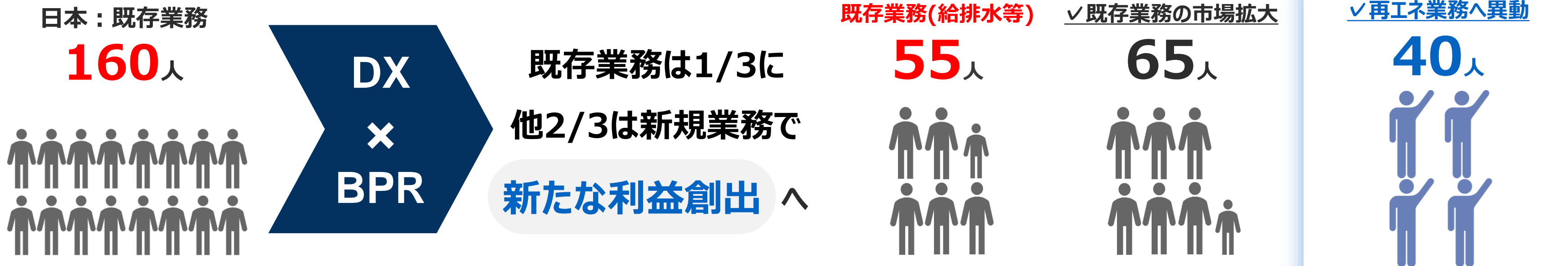
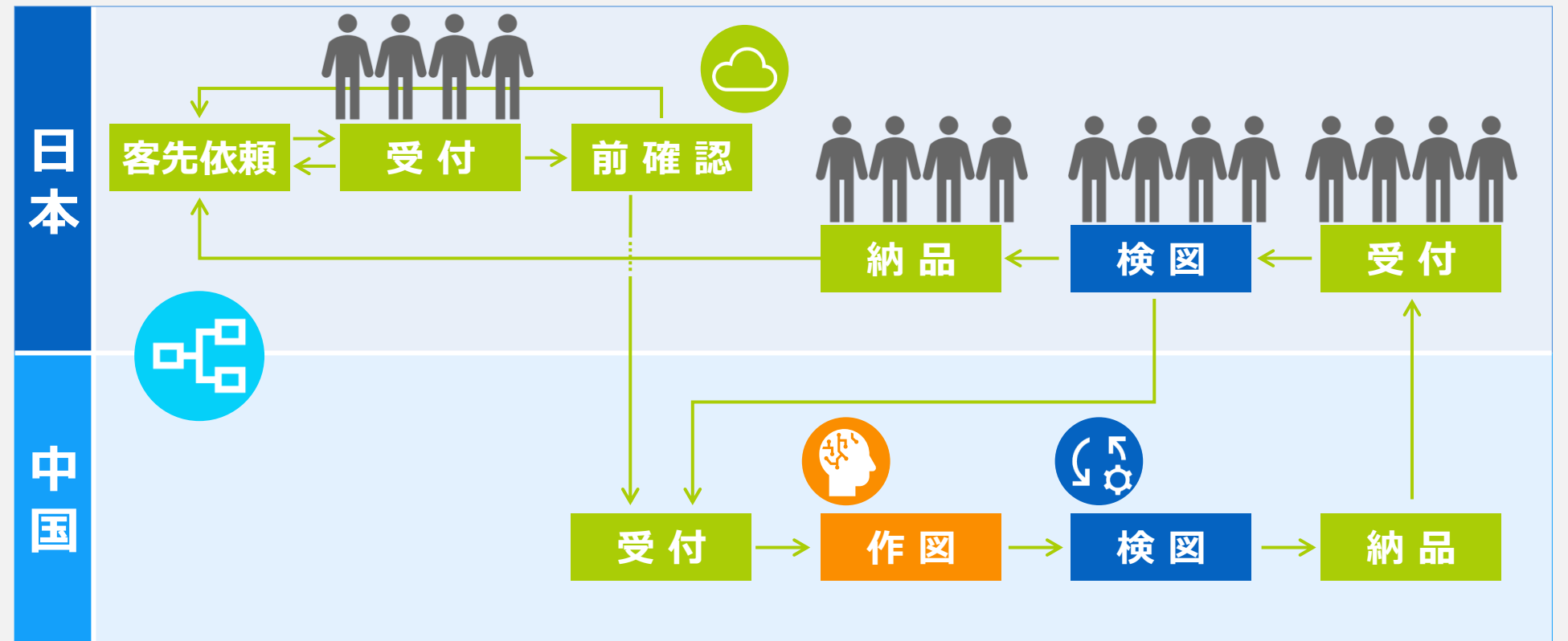
- DXにより、既存サービスのスタッフを**成長分野へシフト**
- 時流に合致した専門人材（電気・BIM等）の育成

## DXによる劇的な労働生産性向上により、新規業務への人材ポートフォリオの転換を実現



DX×BPRにより、“現在の1 / 3の人員”での“安定運営”を実現する。

- DX：業務自動化
- DX：AI設計
- DX：クラウド管理
- BPR：業務移管、集約、簡略化  
(※) BPR：ビジネスプロセス・リエンジニアリング





# セグメント別中期経営方針 (メンテナンスサービス)

Challenge for Change  
脱炭素 × 建築DX

**HCDs** HOUSING  
CARBON NEUTRALITY  
DIGITAL SOLUTIONS

## ストック住宅向けサービスの拡大及びDXによる生産性向上により、売上・利益共に着実な成長を目指す

### 業績目標および評価指標

	2024年実績	2027年計画	年平均成長率
売上高	20.1億円	27.0億円	+10.3%
経常利益	3.1億円	4.6億円	+13.9%
利益率	15.5%	17.0%	
(参考指標)			
データ分析・提案 売上構成比	5.0%	15.0%	
一人当たり 売上高	700万円/名	875万円/名	2024年比 +25.0%
要員計画 (OPC人員)	256名	305名	+6.0% 抑制効果-76名

### 実現に向けての取組み

#### 売上高

- スtock住宅向けビジネス需要の高まりを受けて、**アフターメンテナンス及びデータ分析・提案サービス**が着実に拡大する見通し
- **火災保険事業への参入**に挑戦

#### 利益率

- 音声解析、データ分析、AI等を活用することで、オペレーションセンターの生産性向上を実現 (**一人当たり生産性+25%**を目指す)

#### 人材戦略

- DXにより、既存サービススタッフを**新規分野へシフト**
- プロフェッショナル人材の育成に注力 (メンテナンス/業務デザイン/データ活用/人材育成)



様々なデジタル技術を活用し、生産性・付加価値の向上を実現

## 生産性向上



音声可視化



AI要約



AI回答



Voice/Chatbot

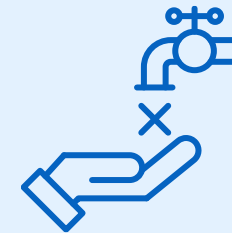
現主力事業

生産性 125% 向上  
体制 20% 削減

主力事業の効率化による**利益率向上**

アフター  
メンテナンス

## 付加価値向上



故障予測



災害被害予測



ニーズ不満分析



ターゲット分析

アフターメンテナンスの知見×各種分析

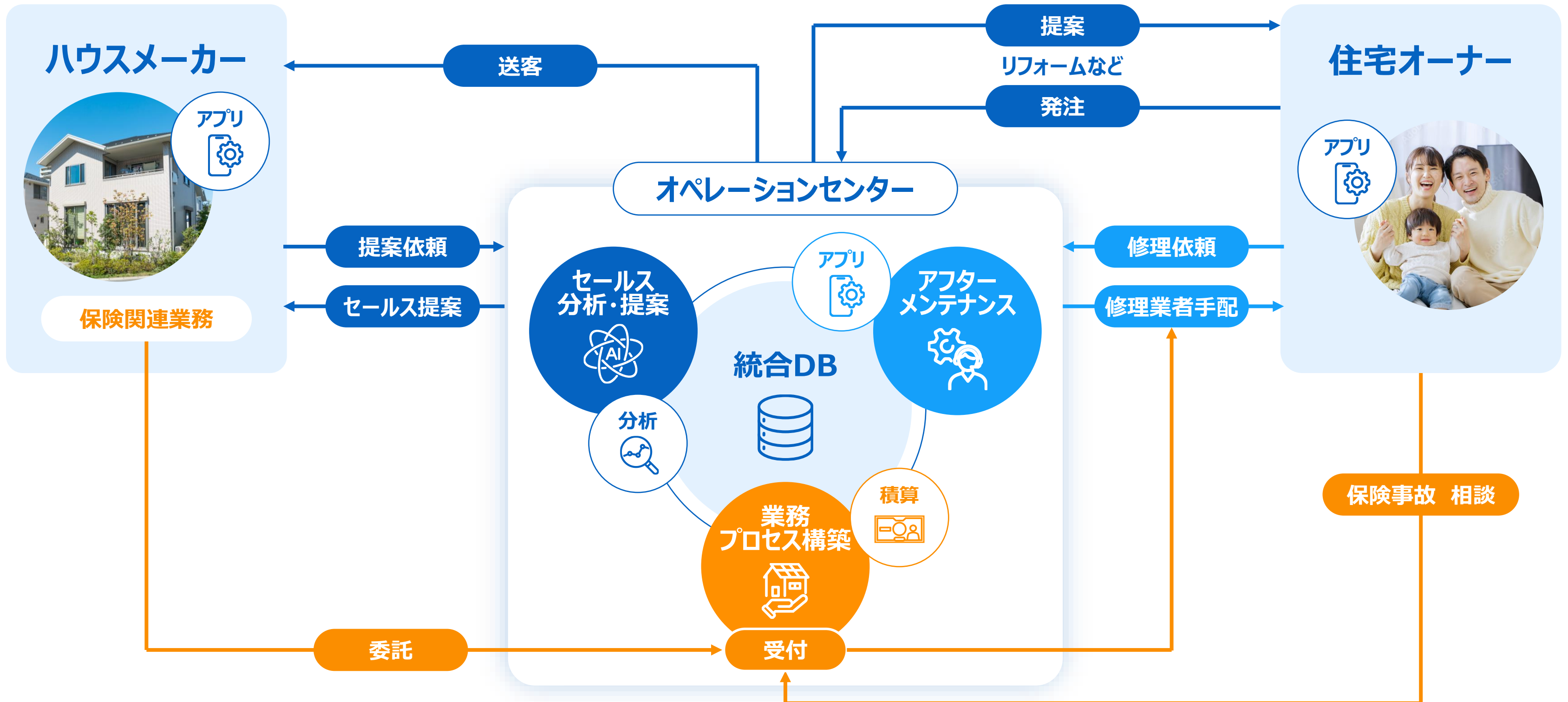
再エネ・住宅・火災保険領域での**売上拡大**

アフター  
メンテナンス

セールス  
分析・提案

業務  
プロセス構築

## ハウスメーカー及び住宅オーナーに対して住宅の維持管理及び防災サービスをワンストップで提供





# 經營基盤強化戰略

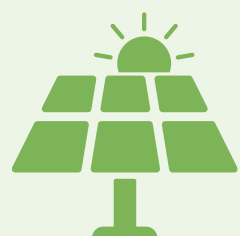
Challenge for Change  
脱炭素 × 建築DX

**HCDs** HOUSING  
CARBON NEUTRALITY  
DIGITAL SOLUTIONS

## 目指す姿

事業を通じて社会課題を解決し、地球環境の保護と安心できる暮らしを提供

## 事業領域



再エネ領域



住宅領域

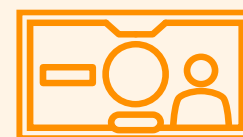
## 成長戦略



成長のための積極投資



生産性の向上



収益力の強化

## 経営基盤の強化



アライアンス  
戦略

グループ  
経営体制



人材戦略



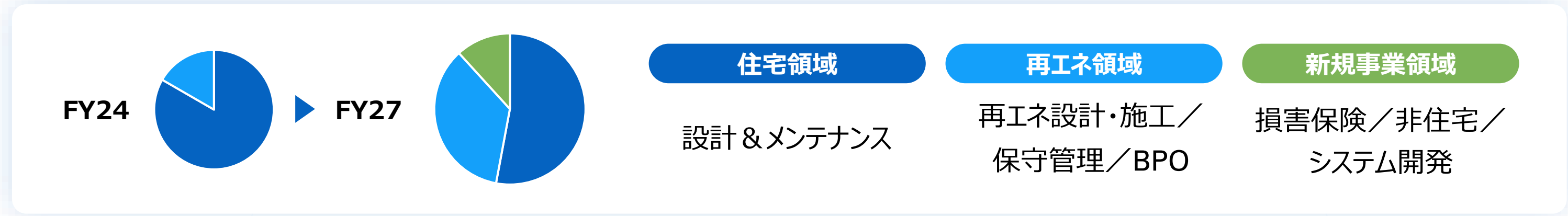
財務戦略

下記候補企業との間で業務・資本提携を推進することで、中期経営計画の前倒し達成を目指す

	再エネ領域	住宅領域	新規事業領域
再エネ (施工)	第1優先 設備工事会社のM&A		
設計	設計コンサルティング会社との提携	CAD・BIM開発会社との提携	第2優先 損害保険会社との事業化
メンテ		第2優先 システム開発会社との提携 (アプリ、AI、データ分析等)	

## ②人材戦略（人材ポートフォリオの転換）

中期経営計画の達成に向けて、3つの事業領域での人材ポートフォリオ転換を実行



**住宅領域**

設計 & メンテナンス

**再エネ領域**

再エネ設計・施工 / 保守管理 / BPO

**新規事業領域**

損害保険 / 非住宅 / システム開発

### スキルセット（知識）

- 電気主任技術者
- 電気工事士
- 電気工事施工管理
- 損害保険登録鑑定人
- BIMプロフェッショナル
- ITパスポート

### 成長事業への人材シフト

- Step1 ▶ 住宅領域はデジタル化による省力化
- Step2 ▶ 電気資格や損保鑑定人等を積極推奨
- Step3 ▶ 公募とローテーションにより大胆に異動

エプロで活躍するためのベーススキル

カルチャートランスフォーメーション：挑戦と革新を楽しめる組織・会社へ

## ②人材戦略（ダイバーシティ・イノベーション）

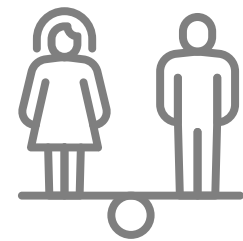
### 事業課題の解決に向けて、多様な人材が活躍できる環境を整備

組織の特徴と課題

注力する課題

認定取得

#### 組織の特徴



男女比率

男 **51%**

女 **49%**

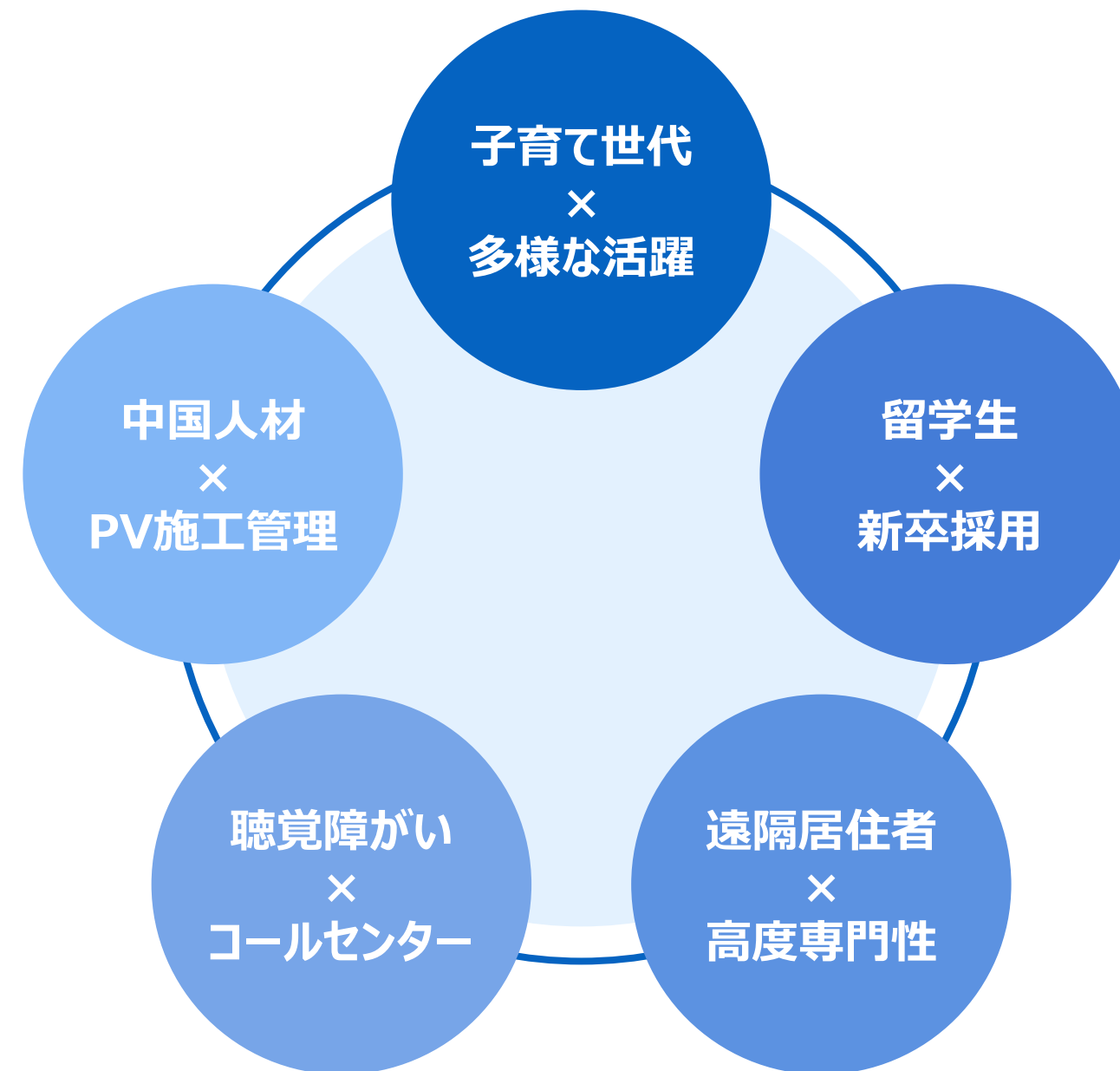


外国人比率

**27%**

#### 事業課題に紐づいた人事テーマ

- ・ コールセンター・PV施工人材の不足
- ・ 子育て世代が活躍できる環境の整備
- ・ 日本一静かなコールセンターの実現
- ・ BIM設計・IT技術者の拡充
- ・ 新卒（日本人）採用の競争激化



2021年に銀の認定証取得済  
→ 27年までに金の認定証目指す

#### 取得目標



くるみん  
(育見)



えるぼし  
(女性)



トモニン  
(介護)



健康経営優良法人  
KENKO Investment for Health

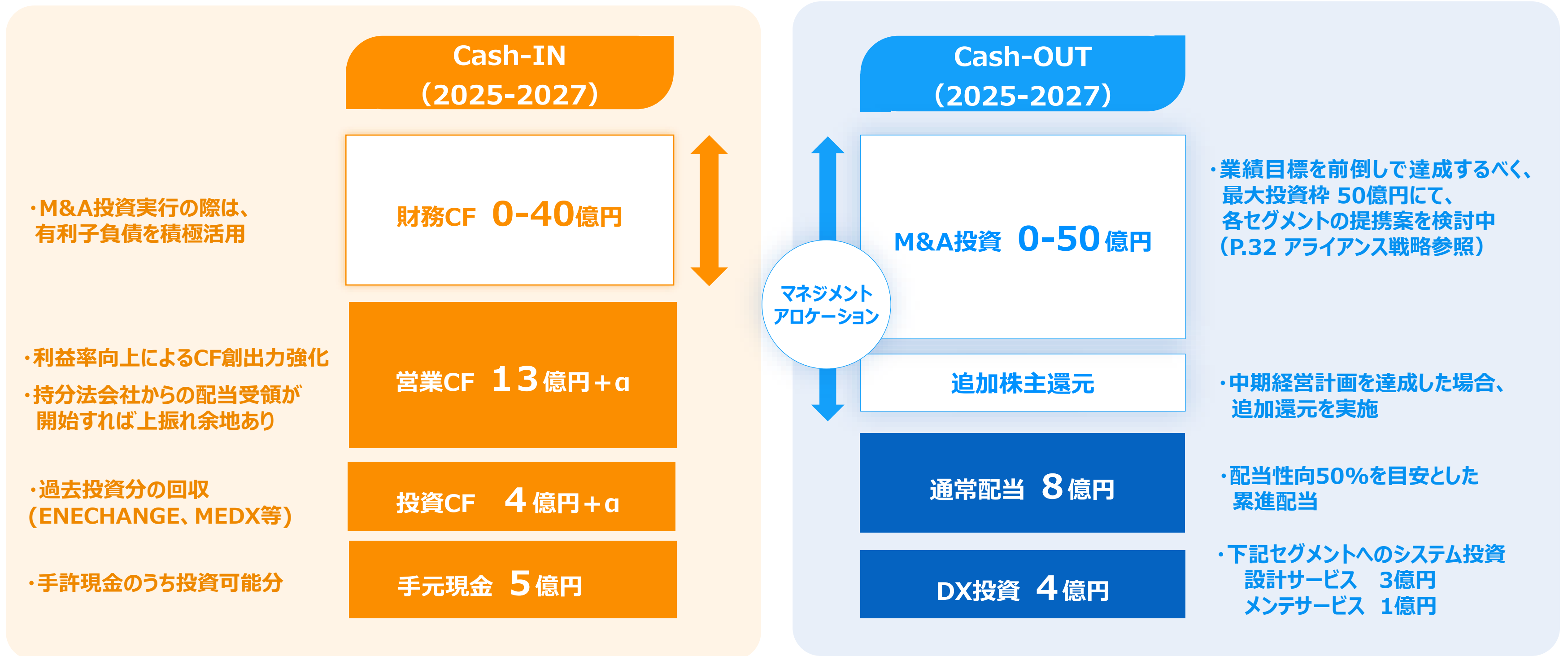


ホワイトマーク  
(安全衛生)



なでしこ  
銘柄

## 持続的成長と資本効率向上の両立に向けて、DX及びM&A投資と積極的な株主還元を実施する方針



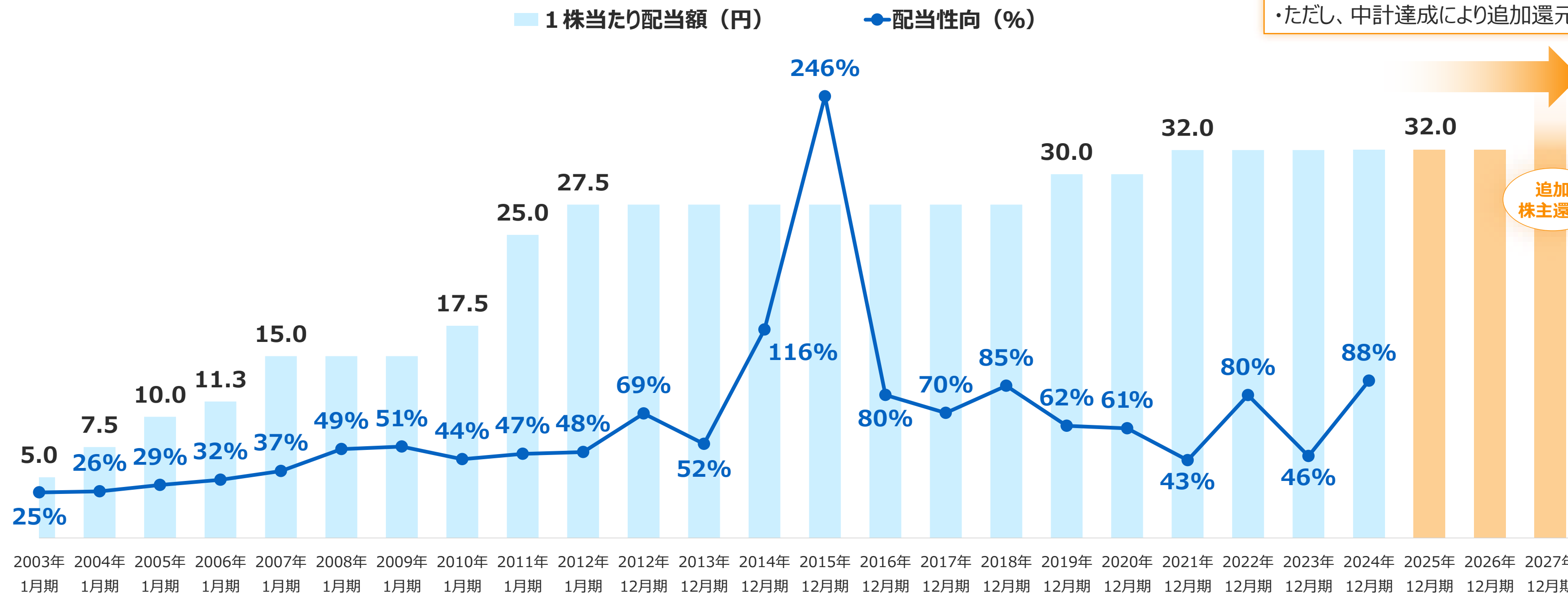


上場以来、23年間減配実績なし

中期経営計画第1フェーズ（2025-2027）においても累進配当方針を継続

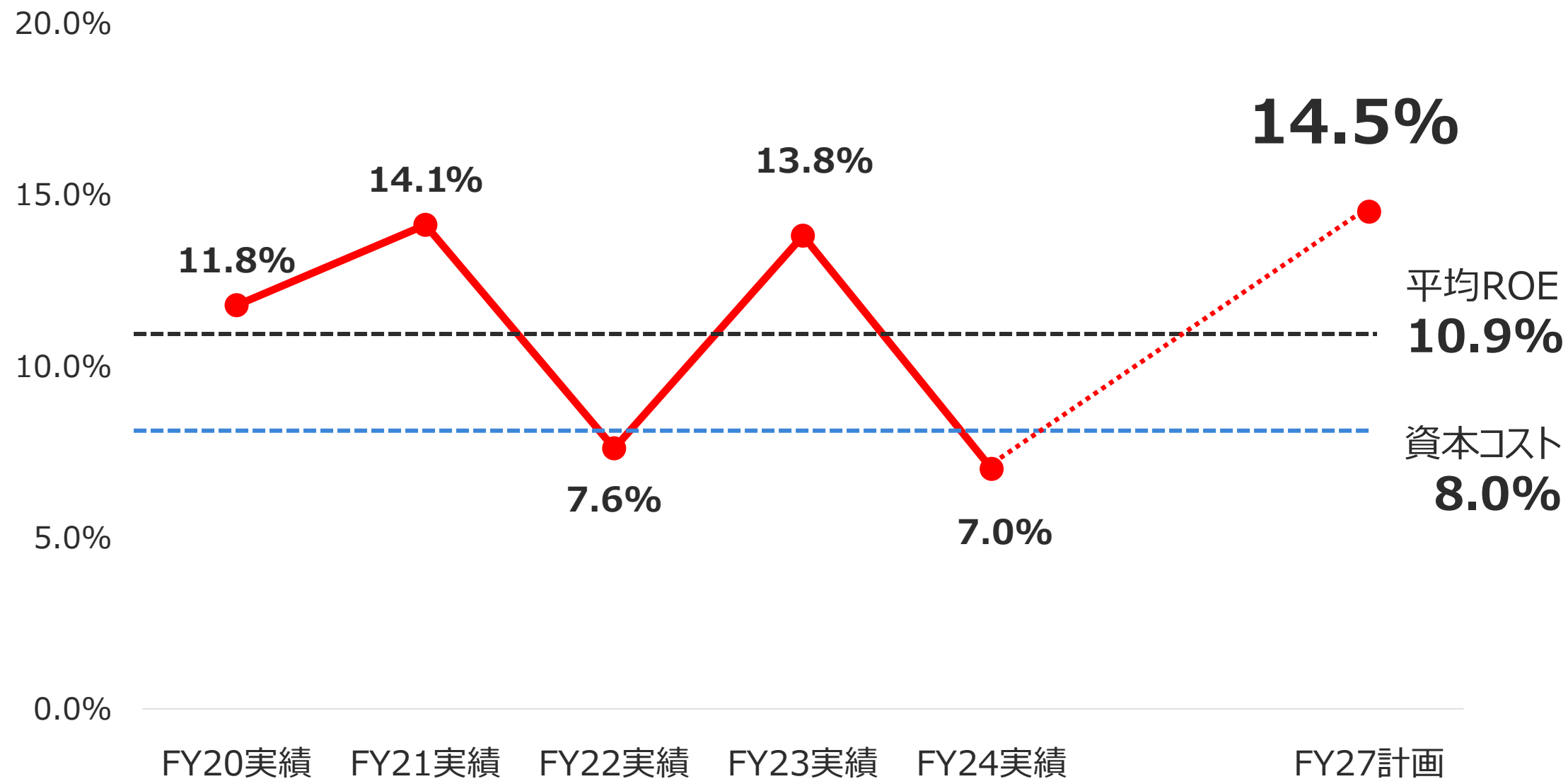
**【2025~2027年 配当方針】**

- ・この3年間は投資優先
- ・配当水準は原則横ばいを想定
- ・ただし、中計達成により追加還元



過去5年間のROE（平均）は 10.9% → 中期経営計画達成により、2027年度 14.5%に上昇見込み

#### 【ROEの推移】



#### ROEのさらなる向上策

##### ①利益率向上

売上高営業利益率の向上及び持分法投資利益の増加により、売上高当期純利益率の向上を図る。

##### ②資本効率向上

配当性向50%に基づく積極的な株主還元により、自己資本を溜めずに活用して資本効率向上を図る。



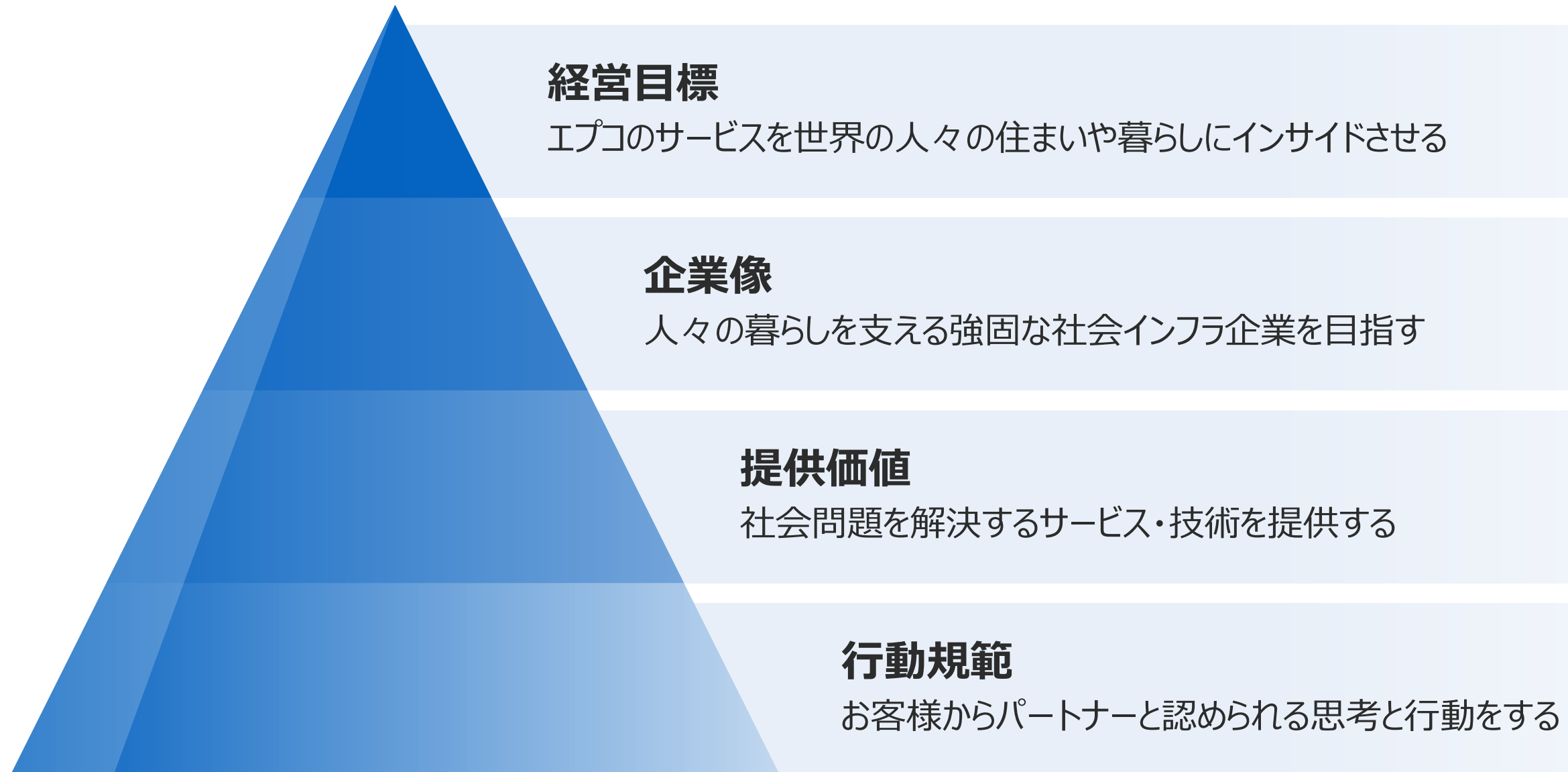
# Appendix

Challenge for Change  
脱炭素 × 建築DX

**HCDs** HOUSING  
CARBON NEUTRALITY  
DIGITAL SOLUTIONS



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求します。  
エプコグループの存在目的は、社会問題を解決し、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。



## 社会へ、5つの貢献

東京電力グループ

### TEPCOホームテック株式会社

#### 住まい・暮らし に貢献

住まいのエネルギー  
消費の抑制と、快適で  
安心な暮らしの  
実現に貢献

#### 環境に貢献

地球温暖化防止と、  
スマートシティの実現に  
貢献

#### 人に貢献

エネルギーに係る  
技術者・技能者の  
育成に貢献

#### 福島に貢献

省エネ事業を通じて、  
福島復興へ貢献

#### 日本に貢献

省エネ事業を  
全国展開し、  
日本人々に貢献

## 再エネサービス

脱炭素社会に貢献する、住宅のエネルギー効率を高めるソリューション提供。

売上高 13.8億円

経常利益 1.8億円

ENE's

再エネサービスには、大手企業との連携による下記の合併事業が含まれています。

合併会社	パートナー企業
TEPCOホームテック	東京電力EP(株)
MEDX	三井物産(株)
Banhao EPCO	ChinaLesso
Lesso EPCO	ChinaLesso

## 設計サービス

住まいのライフラインに関わる住宅・再エネ設備設計を担う、トータル設計サービス。

売上高 22.1億円

経常利益 3.6億円

エポ

EPCO(HK)  
LIMITED

艾博科建築  
設備設計(吉林)

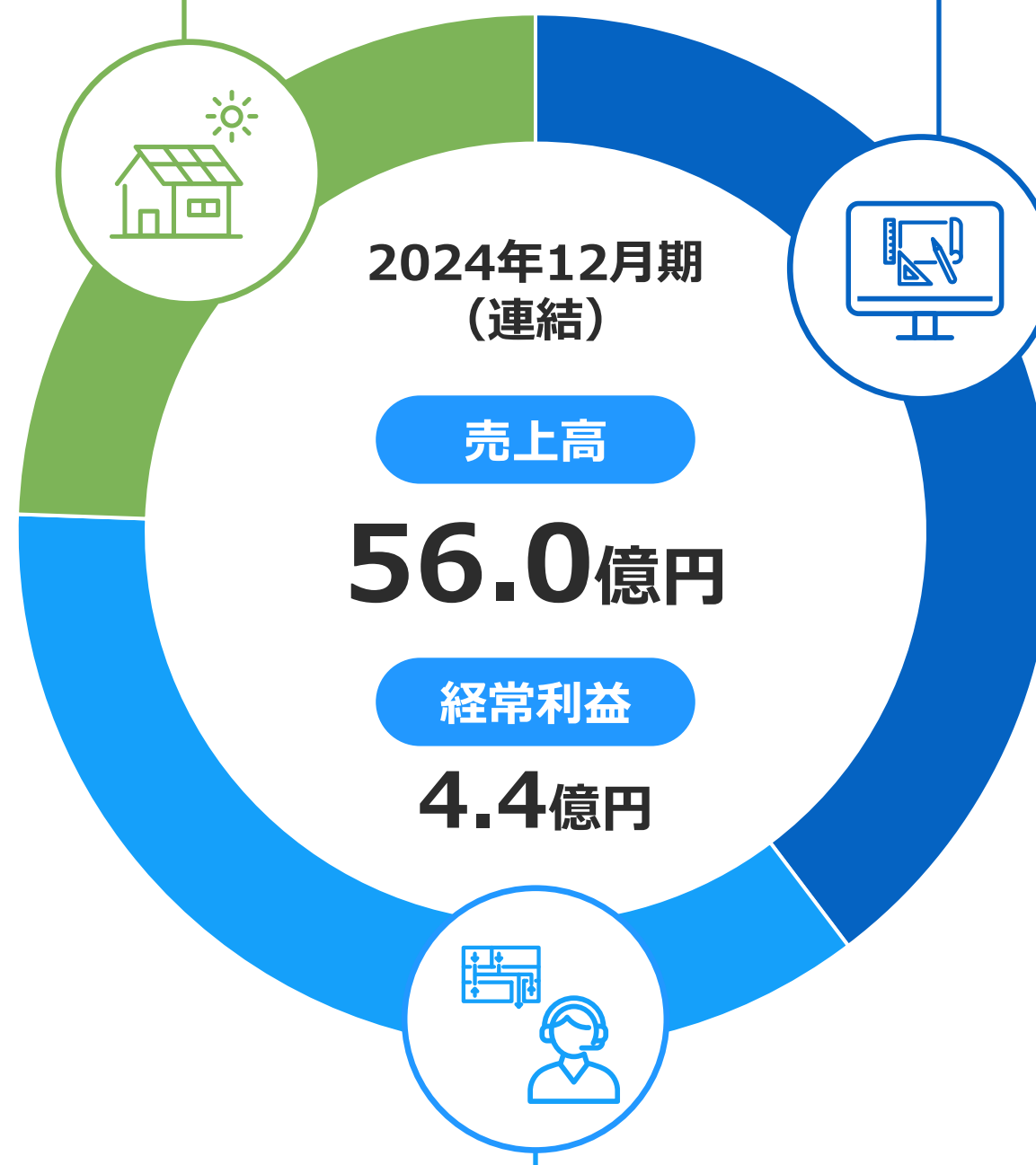
## メンテナンスサービス

住宅のメンテナンスからインサイドセールスまでの顧客接点全般を担うオペレーションセンター。

売上高 20.1億円

経常利益 3.1億円

エポ



## 「住まい・暮らし・地球環境を支える」エプコは、35年にわたり、住宅業界に変革をもたらす

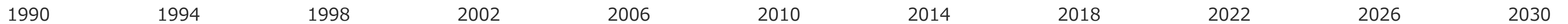
### ●1990年設立～

#### 設備設計サービスで創業



水廻りの給排水工事をプレファブ化  
工事コストの低減、品質向上、  
工期短縮を実現

#### 連結売上高



### ●2000年代～

#### メンテナンスサービス開始



設計データと連動したメンテ対応  
住宅会社と住まい手の利便性、  
満足度を向上

### ●2010年代～

#### 再エネサービスに参入



東京電力と合併会社を設立  
省エネ工事の定額利用モデルで  
住宅のエコ化を促進

### ●住宅／設計サービス

### ●住宅／メンテナンスサービス

### ●エネルギー／再エネサービス

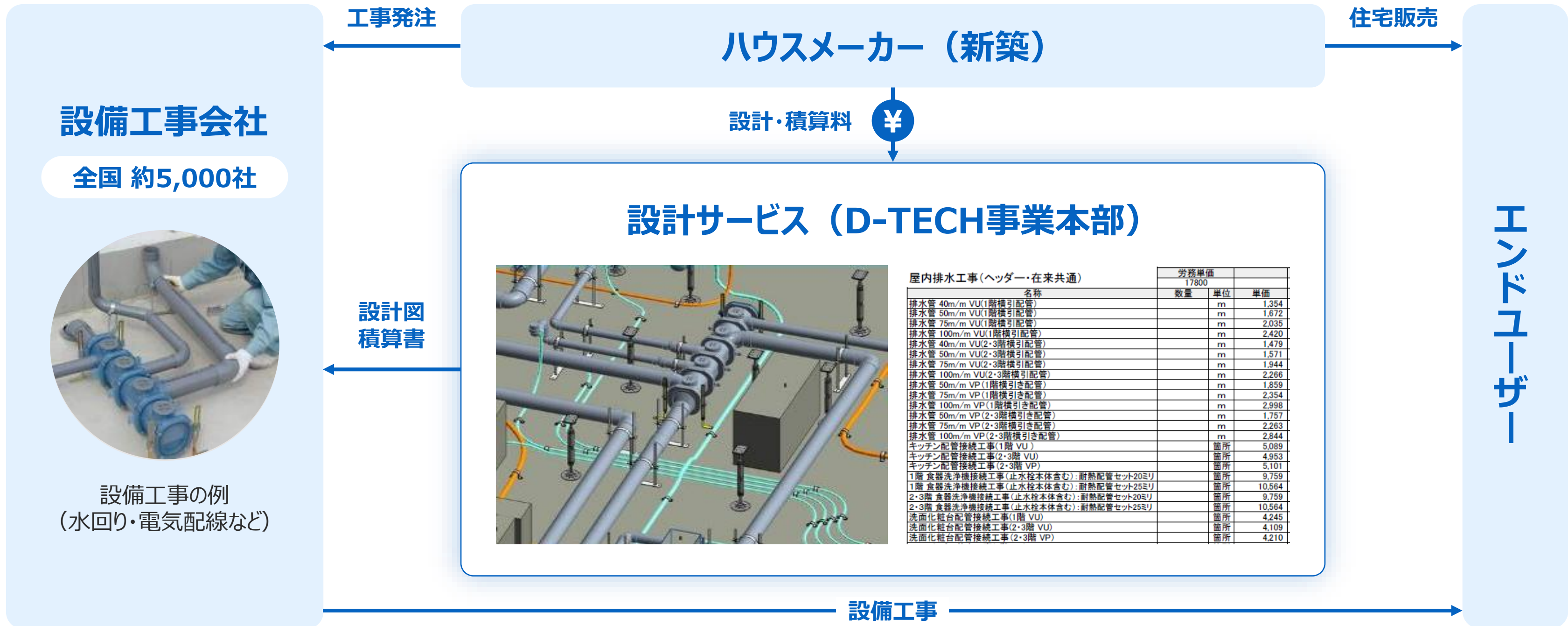




エプコグループは1990年の創業以来、住宅ライフラインを支える3つのコア事業を立上げ、安定した収益基盤を築いてまいりました。



- 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（約400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%）



**設備工事会社**  
全国 約5,000社



設備工事の例  
(水回り・電気配線など)

エンドユーザー

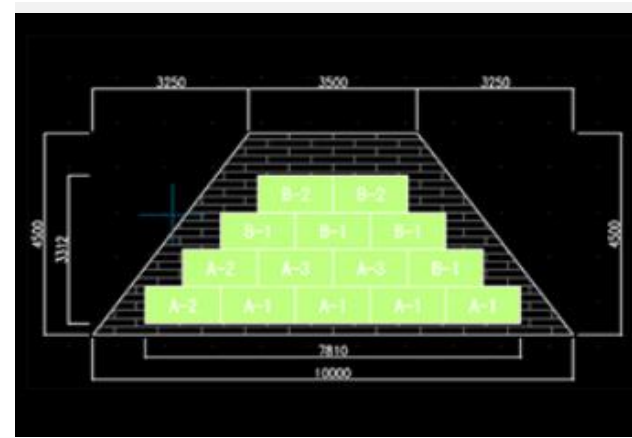
- ハウスメーカーのメンテナンスを24時間365日で支えるコールセンター体制（約300名）
- メンテナンス受付数は年間約700,000件（顧客管理数は全国 約175万世帯）



- 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
- 再エネ設備のリースモデル（初期費用ゼロ円の定額利用）が大手分譲会社で採用拡大中



## エプコグループにて、再エネ設備（太陽光・蓄電池・EV等）のライフサイクル全般に対するサービス提供



国内

各社メーカー



東京電力グループ  
TEPCOホームテック株式会社



海外

LESSO 联塑



LESSO 联塑



エプコ独自の設計・オペレーションセンターノウハウを活用して、火災保険業界の課題解決を目指す  
保険事業者とエプコがWin-Winとなる新たなビジネスモデルを構築

## エプコ

### 設計

- 設計標準化の技術
- 積算標準化の技術
- 見積精査の技術

### オペレーションセンター

- 修理業者ネットワーク
- 受付から業者手配までのワンストップサービス
- 業務設計の技術

## 損害保険会社

### 火災保険業界の課題

#### 1 火災保険赤字の収支改善

自然災害の頻発等により火災保険の赤字が常態化しており、支払保険金に関する適切な査定がさらに求められている

#### 2 “選ばれる保険”への進化

保険事故の時だけでなく、住宅の不安を全て引き受けるような“選ばれる”保険商品への進化

保険契約者の不安に  
全方位で対応する

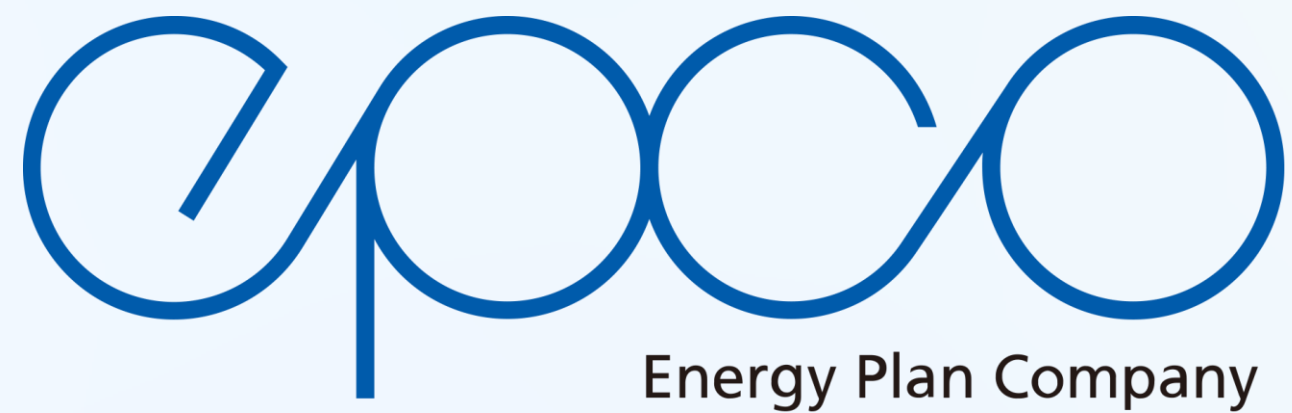


新・火災保険



火災保険オリジナルの  
オペレーションセンター

の共同開発



**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。