

ある日の配管施工現場

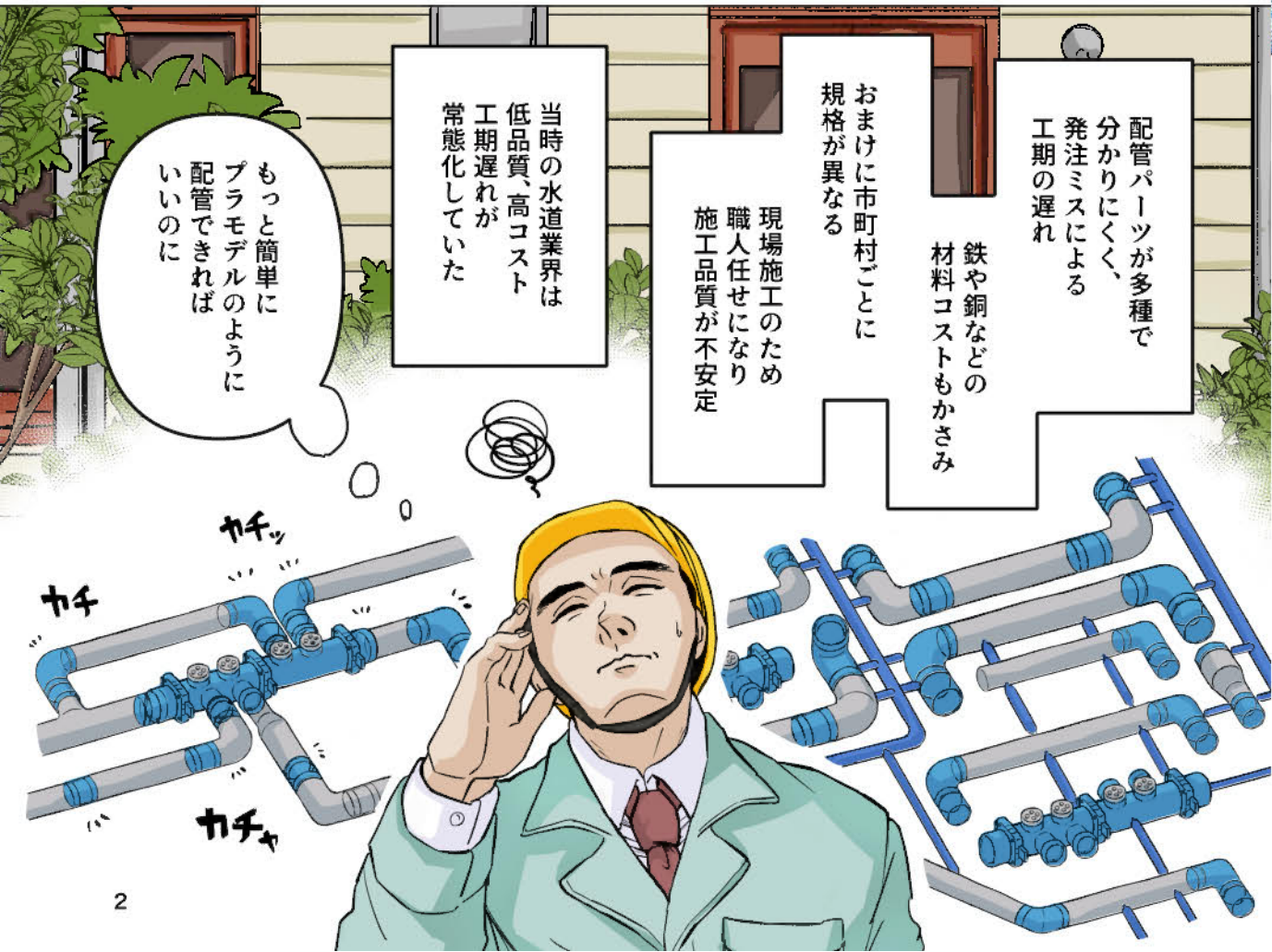
Break the rules, Create innovation.

常識を疑い、革新を起こそう！

1980年代後半 日本

世の中はバブル景気が本格化
国鉄は民営化されJRとなり
東京ドームがオープンした

ポケベル、ワープロが主流の中
NTTが初めて
携帯電話サービスを開始した
— そんな時代



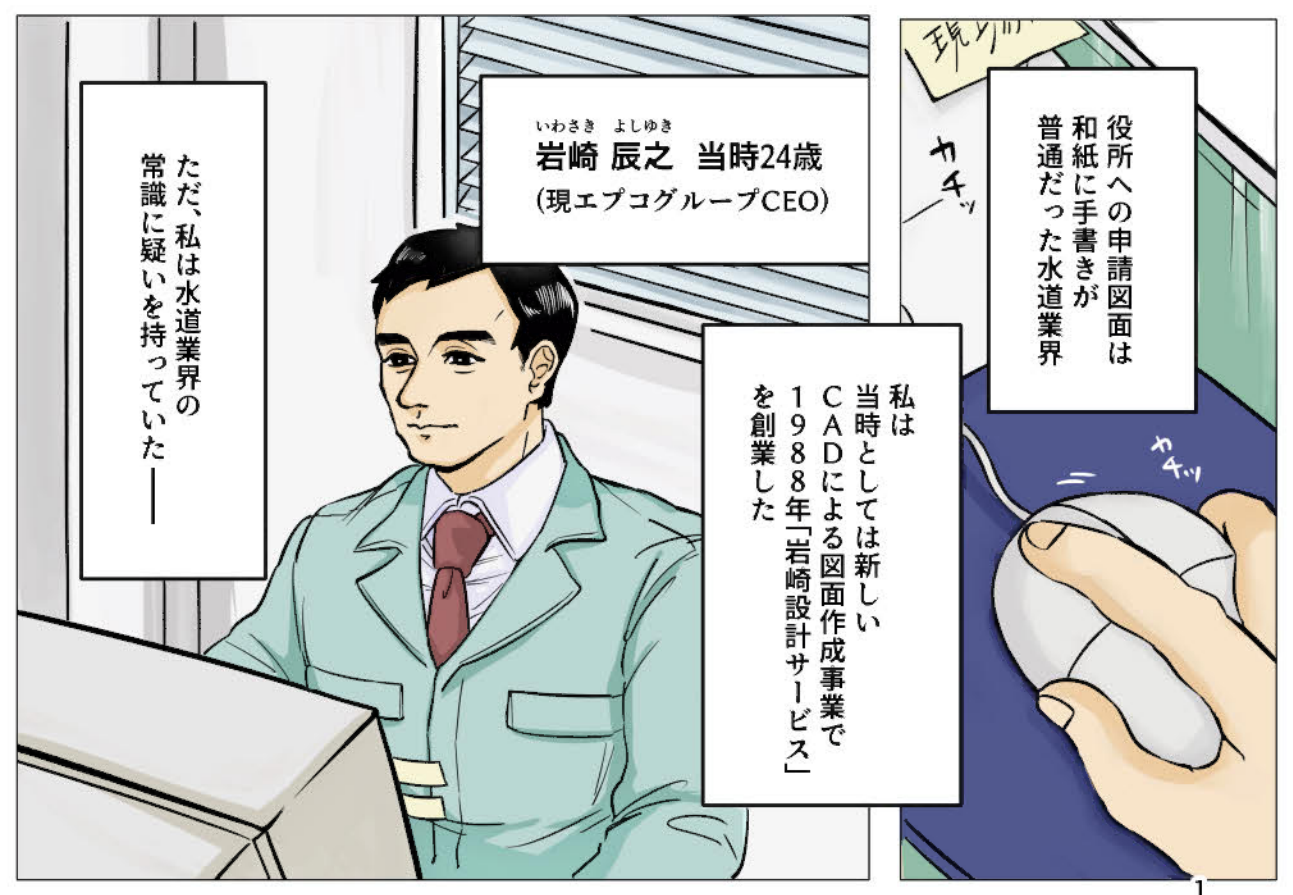
当時の水道業界は
低品質、高コスト
工期遅れが
常態化していた

現場施工のため
職人任せになり
施工品質が不安定

おまけに市町村ごとに
規格が異なる
鉄や銅などの
材料コストもかさみ

配管パーツが多種で
分かりにくく、
発注ミスによる
工期の遅れ

もっと簡単に
プラモデルのように
配管できれば
いいのに

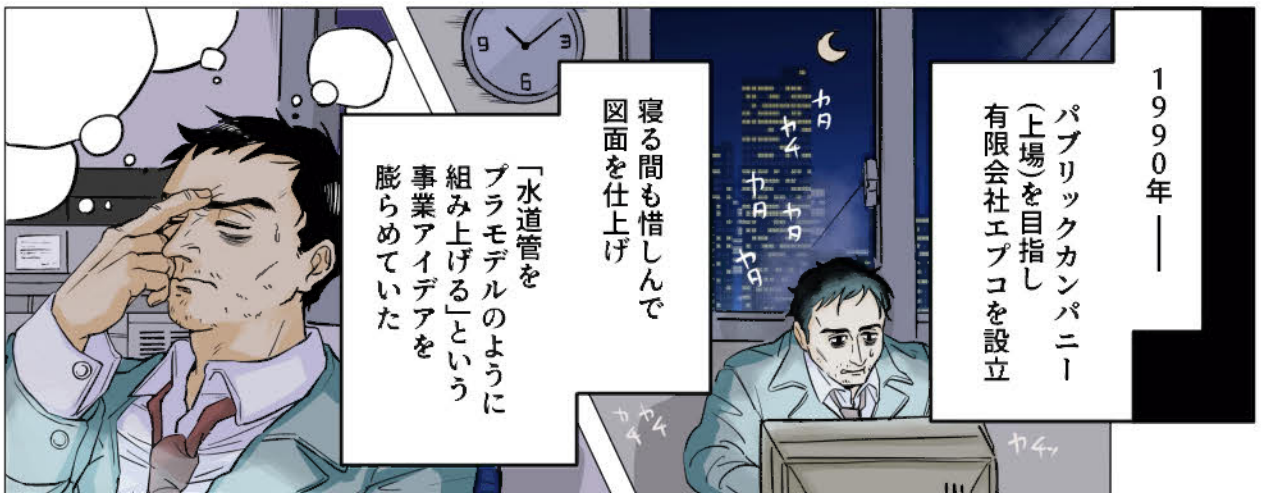


役所への申請図面は
和紙に手書きが
普通だった水道業界

私は
当時としては新しい
CADによる図面作成事業で
1988年「岩崎設計サービス」
を創業した

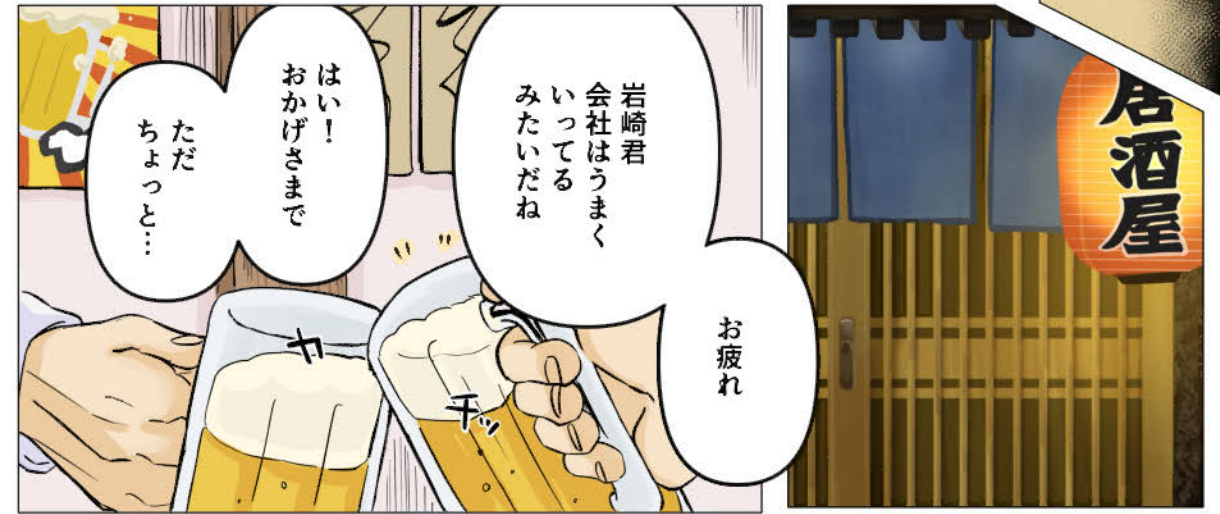
ただ、私は水道業界の
常識に疑いを持っていた

いわさき よしゆき
岩崎 辰之 当時24歳
(現エプコグループCEO)



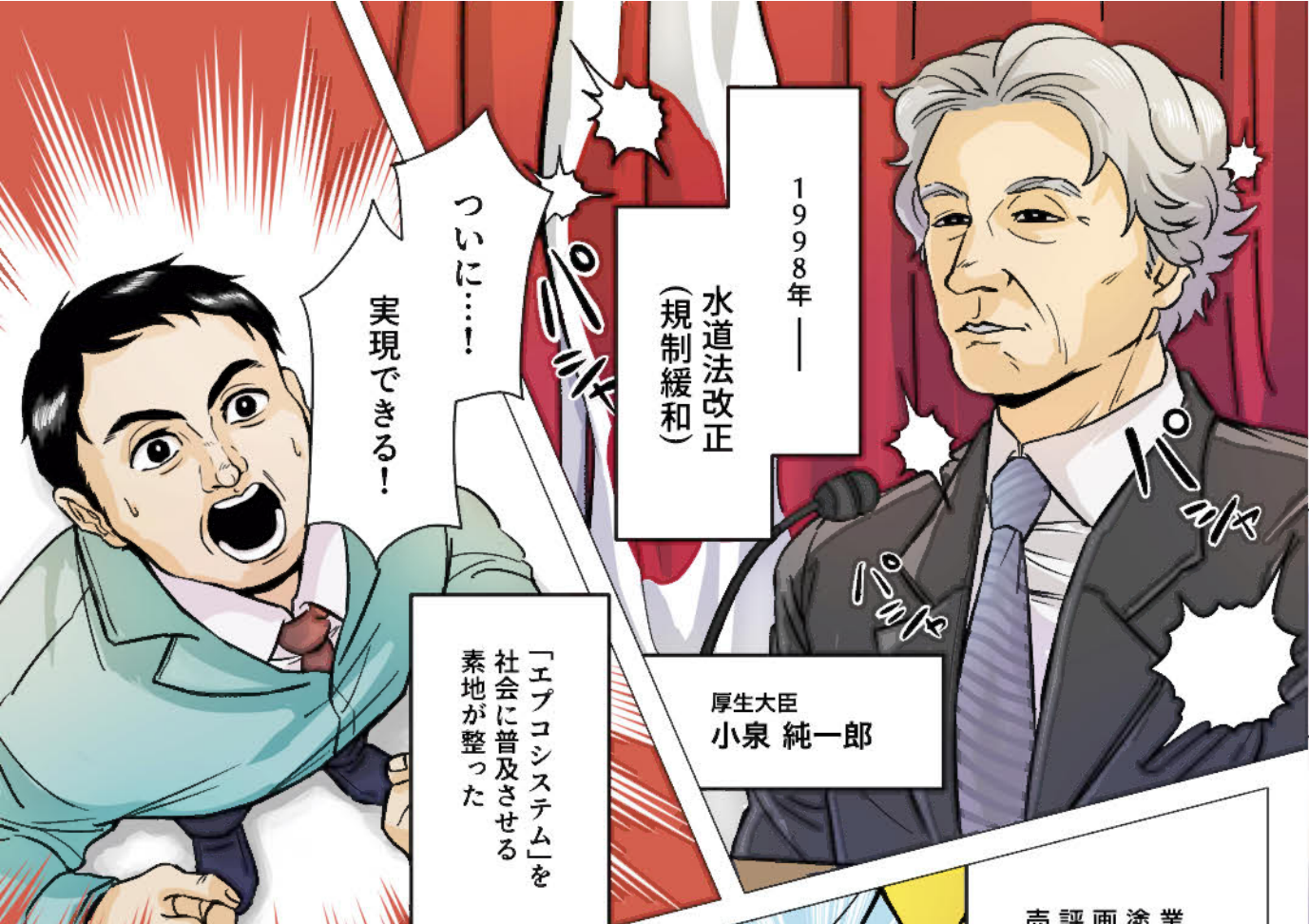
1990年——
パブリックカンパニー
(上場)を目指し
有限会社エプロを設立

「水道管を
プラモデルのように
組み上げる」という
事業アイデアを
膨らめていた



プラモデルの
ように
配管キットが
用意されていて
誰でも簡単に
組み立てることが
できればいいなど

それは面白い



1998年—

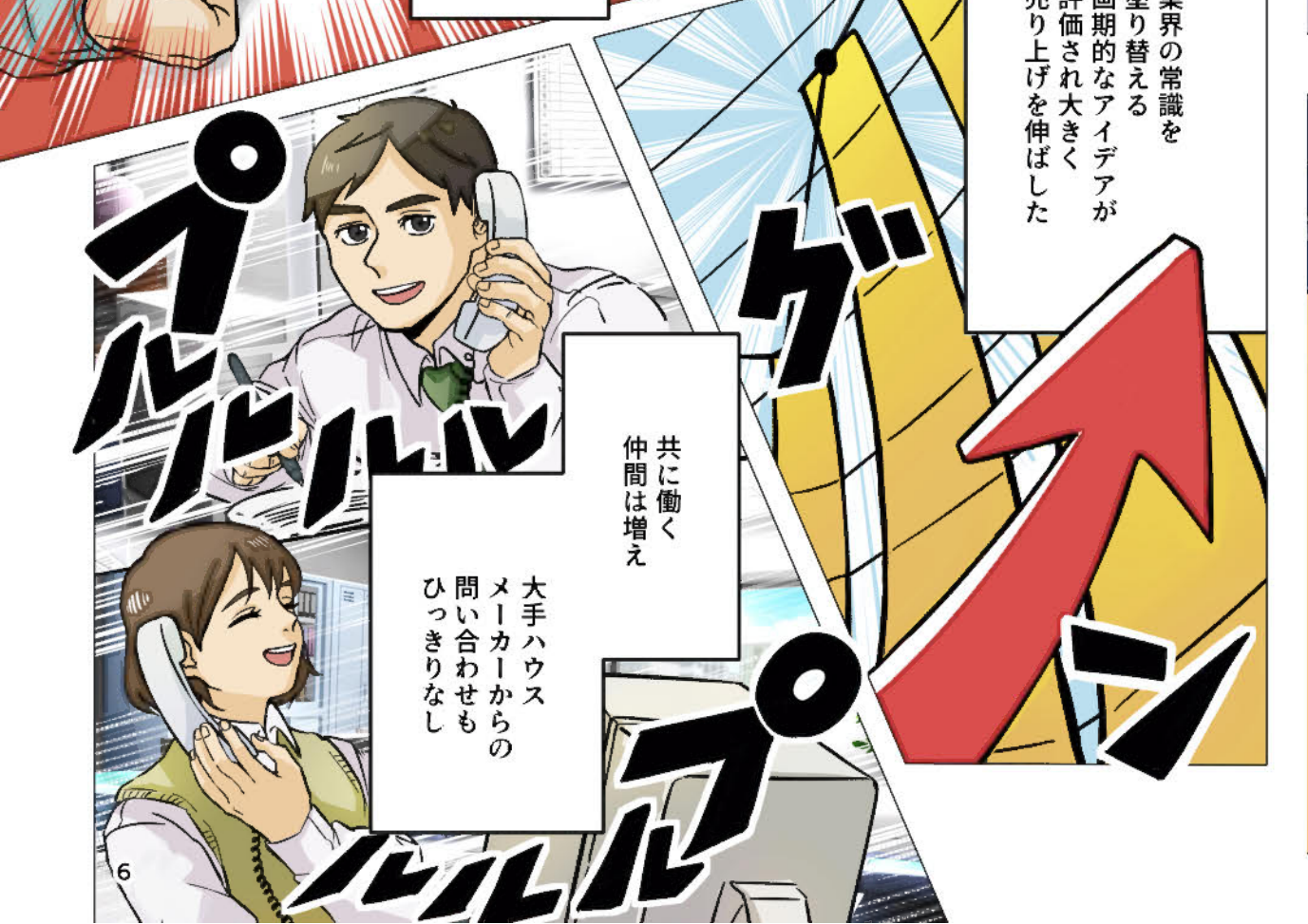
水道法改正
(規制緩和)

厚生大臣
小泉 純一郎

ついでに…！
実現できる！

「エプコスシステム」を
社会に普及させる
素地が整った

業界の常識を
塗り替える
画期的なアイデアが
評価され大きく
売り上げを伸ばした



共に働く
仲間は増え

大手ハウスメーカーからの
問い合わせも
ひっきりなし

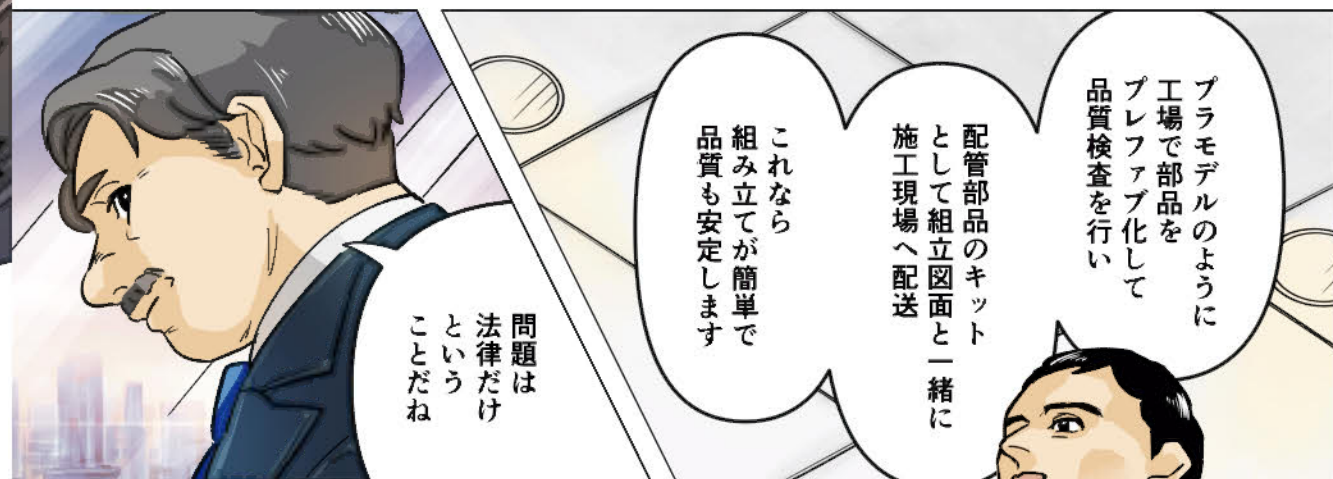


某大手配管資材メーカー

初めまして
岩崎と申します

何か面白いことを
考えているようだね

給排水工事を
もっと早く、安く
簡単に組み上げる
仕組みを考えました

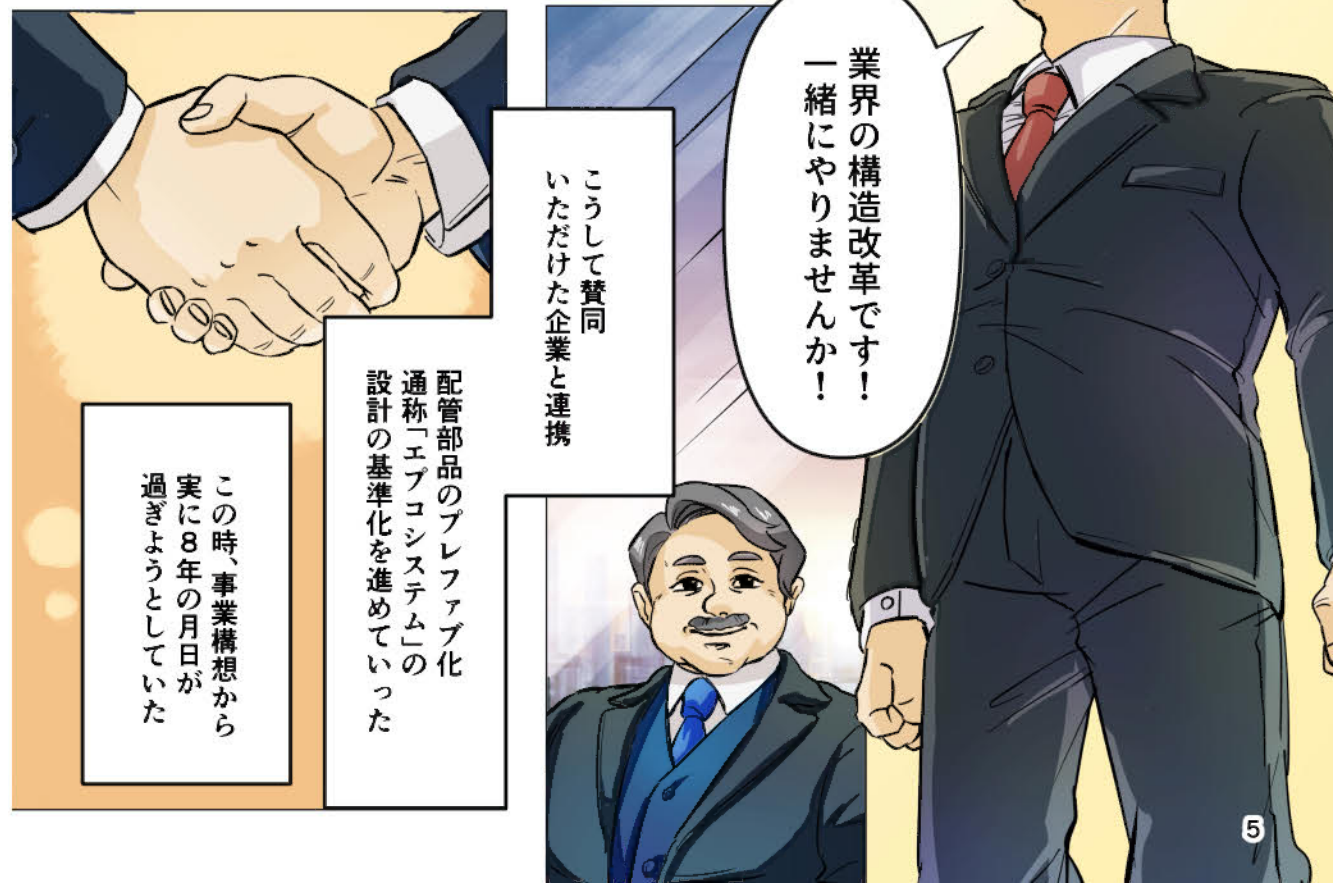


プラモデルのように
工場部品を
プレファブ化して
品質検査を行い

配管部品のキット
として組立図面と一緒に
施工現場へ配送

これなら
組み立てが簡単で
品質も安定します

問題は
法律だけ
という
ことだね

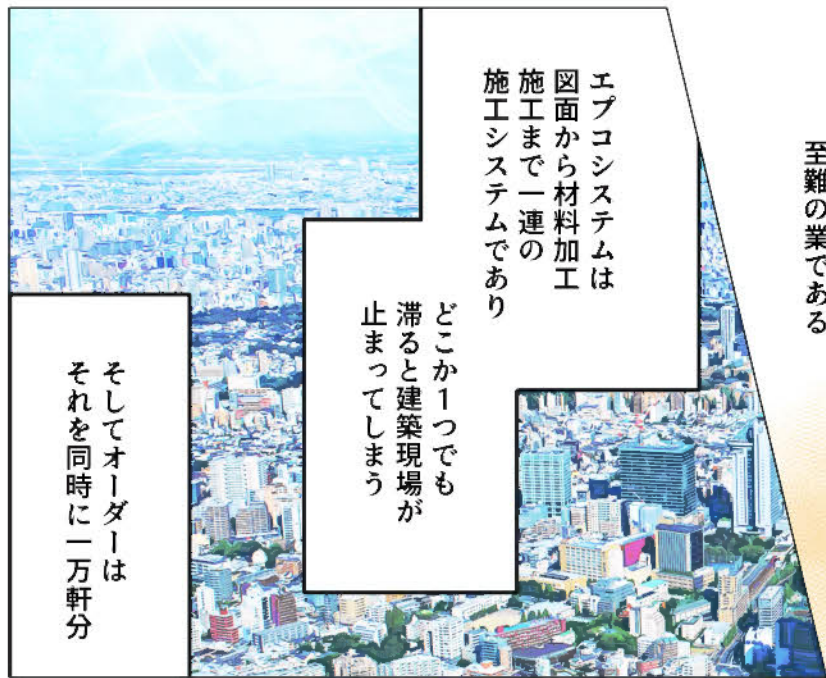


業界の構造改革です！
一緒にやりませんか！

こうして賛同
いただけた企業と連携

配管部品のプレファブ化
通称「エプコスシステム」の
設計の基準化を進めていった

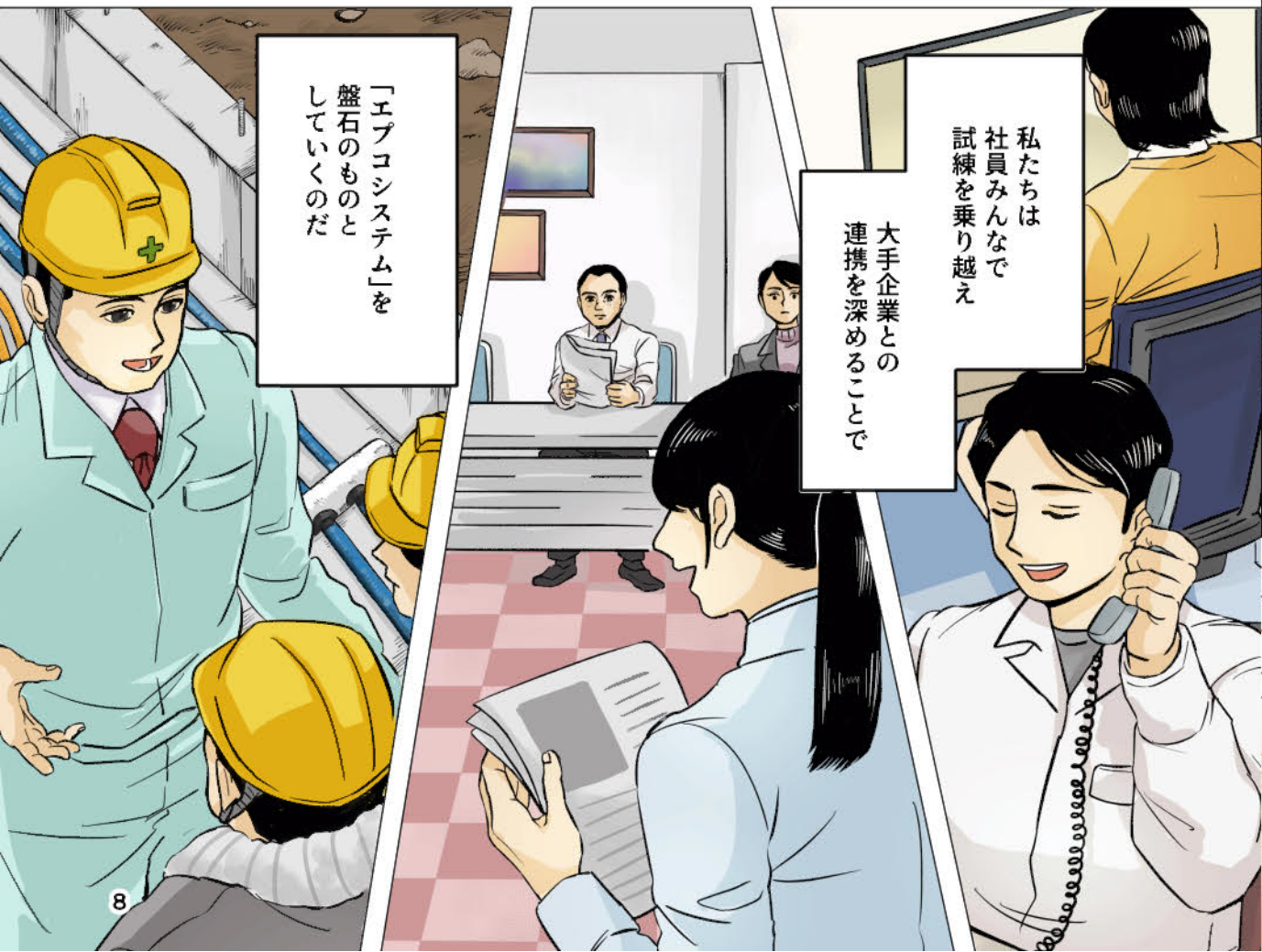
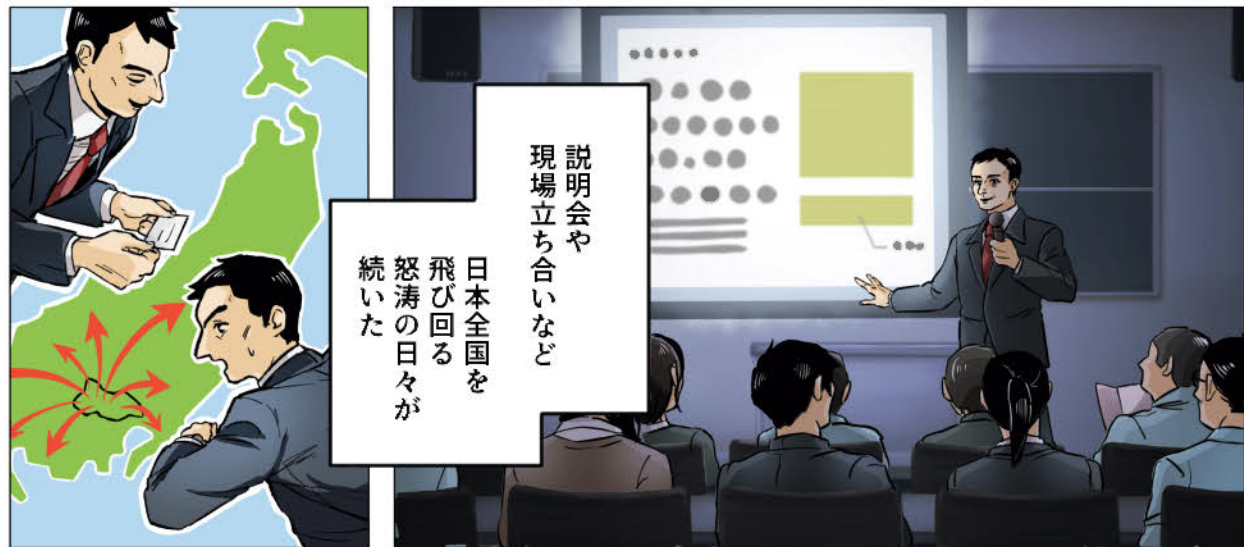
この時、事業構想から
実に8年の月日が
過ぎようとしていた

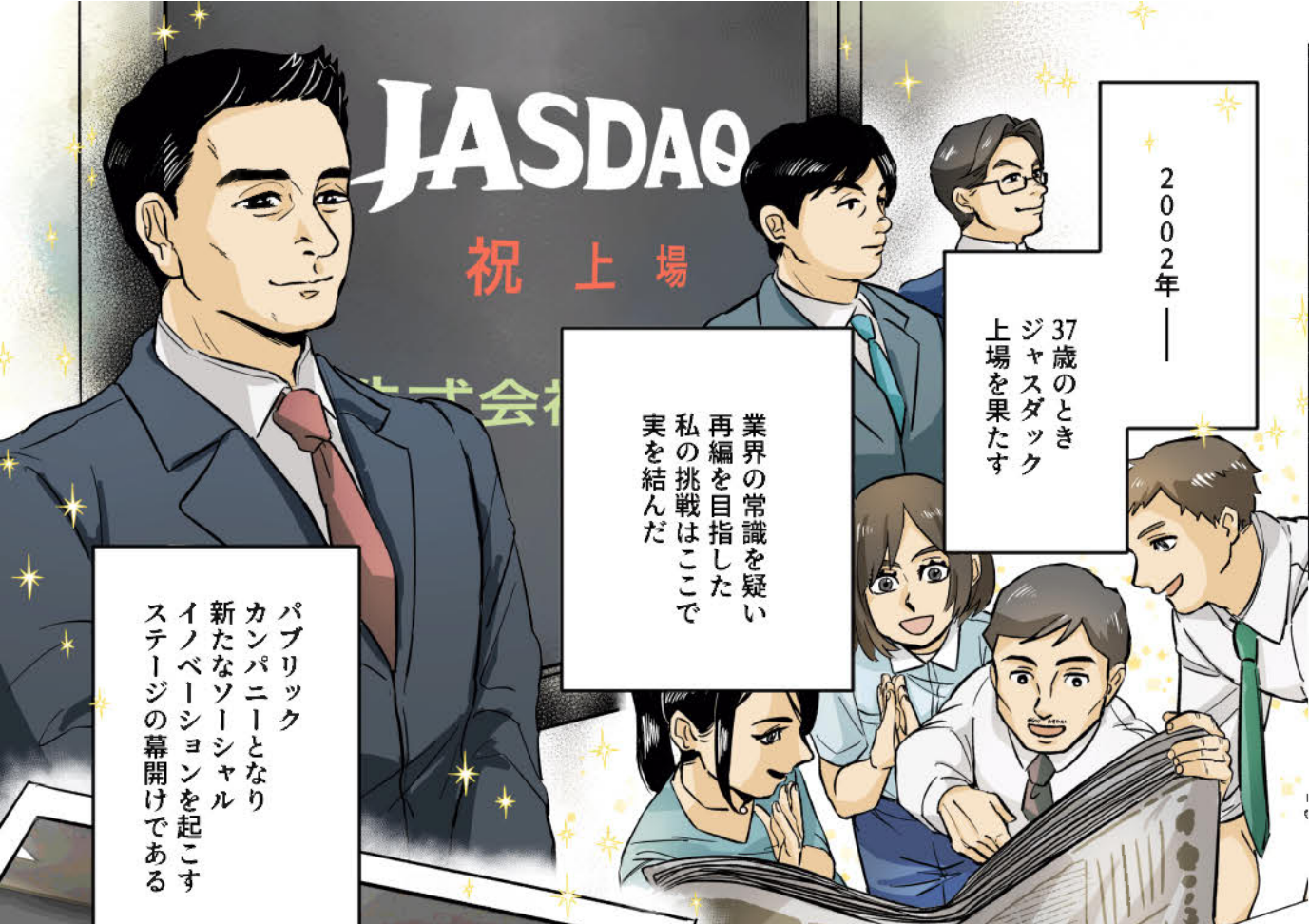


事業アイデアを
思いつくのは誰でもできる

さらにそれを
継続していくことは
至難の業である

それを実現させることが
大変であり





JASDAQ
祝 上場

2002年

37歳のとき
ジャスダック
上場を果たす

業界の常識を疑い
再編を目指した
私の挑戦はここで
実を結んだ

パブリック
カンパニーとなり
新たなソーシャル
イノベーションを起す
ステージの幕開けである



上場後は
設計拠点として
中国に進出



しかし
新築着工数が
減りはじめ

エプコは新しい
ビジネスモデルを
模索していた



アフターメンテナンス
事業をスタートさせ
沖縄にも拠点を広げた



事業は軌道に乗り
会社が急成長していた
ある日のこと

では

例の件
お受けします

よろしく
お願いします

この時
エプコシステムの可能性に
興味を抱く某大手
住宅設備メーカーから

買収案件を
持ち掛け
られていた



35歳の若い私には
心動く魅力的な条件
が提示されていた

本当に
良かったのか？

俺は
みんなが儲かる
みんなの会社を
作りたかった
んじゃないのか？



岩崎です

はい

パルル
ケン



ああ
予定通り今日の
取締役会で買収に
関しての決議を...

その件ですが：
やっぱりすみません
買収の話はお断り
させていただきます

えっ

必ず自分の力で
上場して見せる

そう強く決意した



何か一緒に出来ることはないかね？

電力小売り化になると我々電力会社も今までと同じような売り方だけでは生き残れない

東京電力エナジーパートナーからの電話だった



ガッ

お久しぶりです



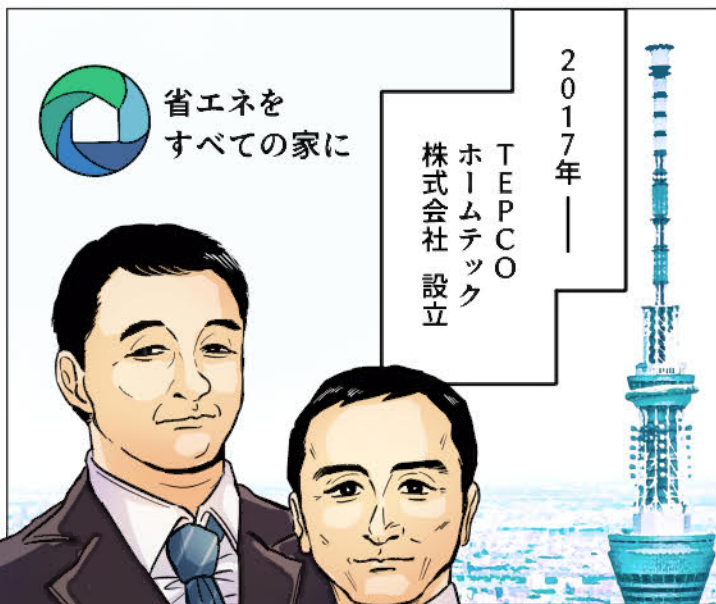
ここにエプコの住宅設備設計やメンテナンスのノウハウといった強みを発揮できる

自宅で電気を創り使う時代が変わる！

自由化になると電気を買う時代から

2016年に始まる家庭向け電力小売り自由化である

そんな時千載一遇の好機が到来する



省エネをすべての家に

TEPCO
ホームテック
株式会社 設立

2017年

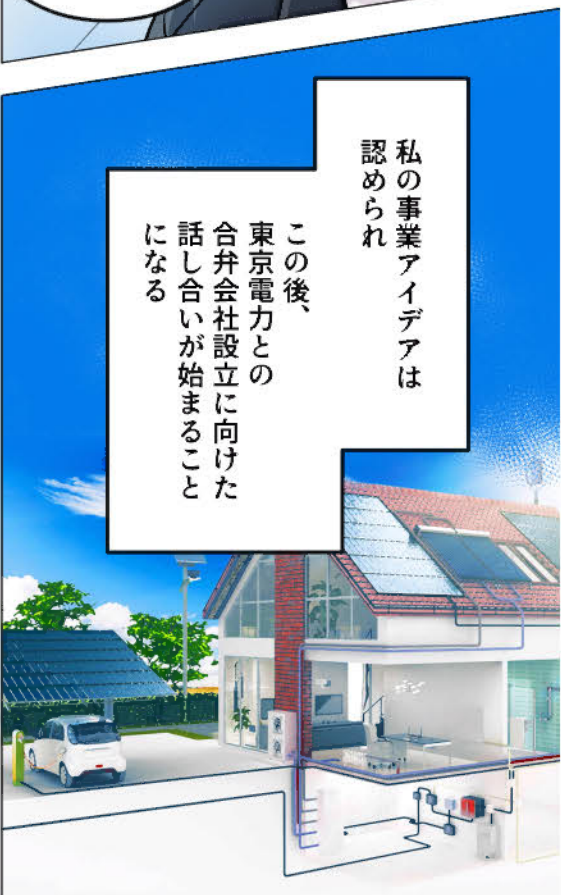
続いて全国への施工力を高めるため

設備工事会社をM&Aで取り込む

こうして再エネ事業を確立させていった



それなら住宅とエネルギー業界の課題を解決できる良いアイデアがあります！



私の事業アイデアは認められ

この後、東京電力との合弁会社設立に向けた話し合いが始まることになる



これは大きなビジネスチャンスだ！
ただ、課題は家庭が負担する設置コスト！

!!!



はい

お久しぶり
岩崎さん

ガッ

チャ



初期費用ゼロ円で太陽光パネルと蓄電池を設置して

安くなった電力料金から「利用料」として回収するビジネスモデルだったら…!?

