

1998年—

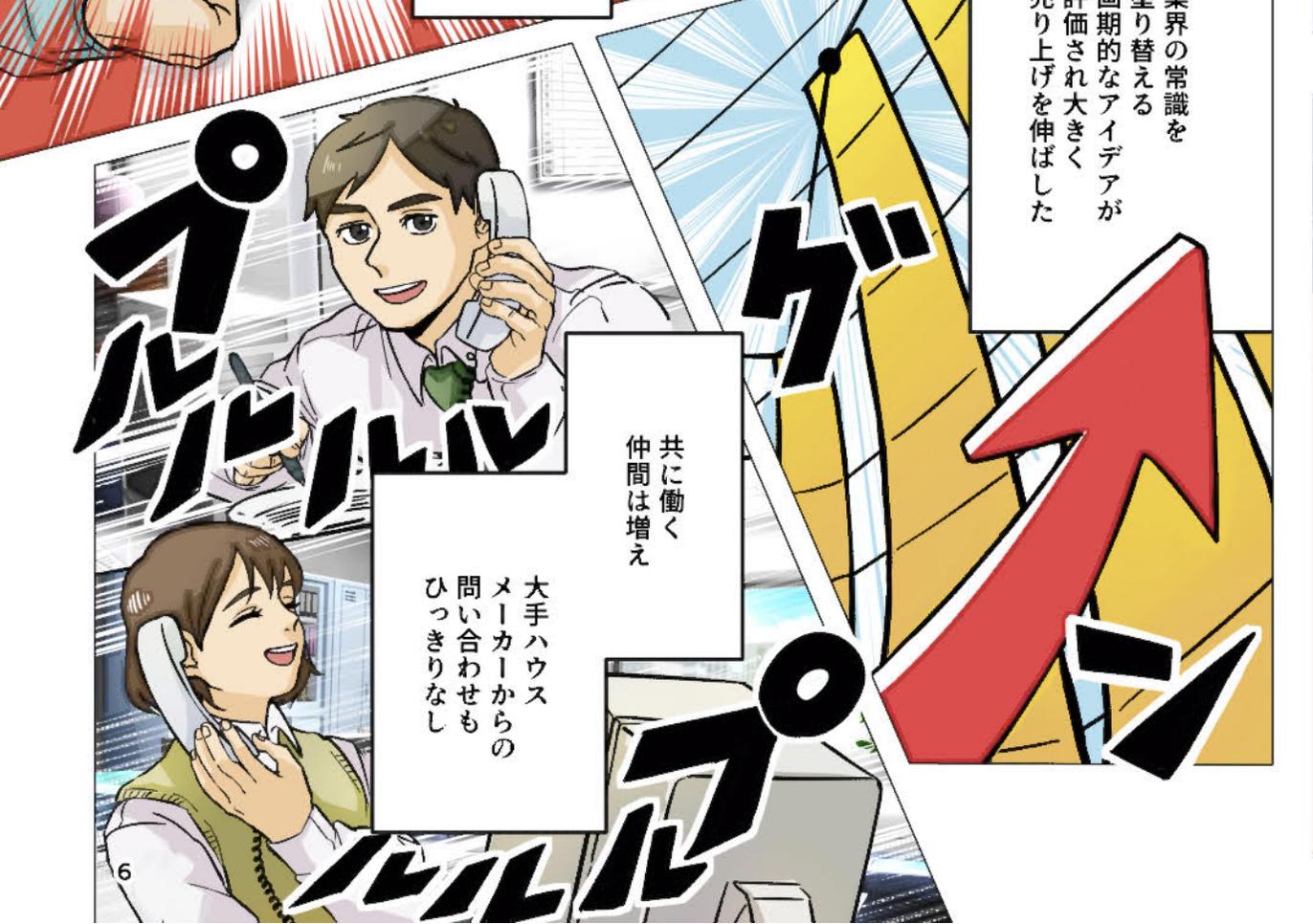
水道法改正  
(規制緩和)

厚生大臣  
小泉 純一郎

ついに…！  
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

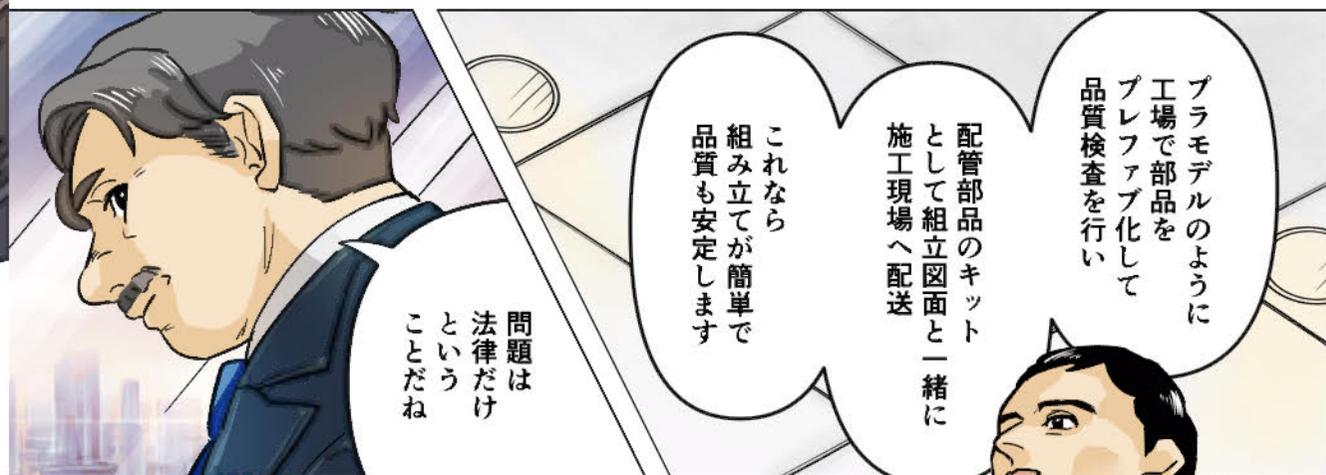


某大手配管資材メーカー

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

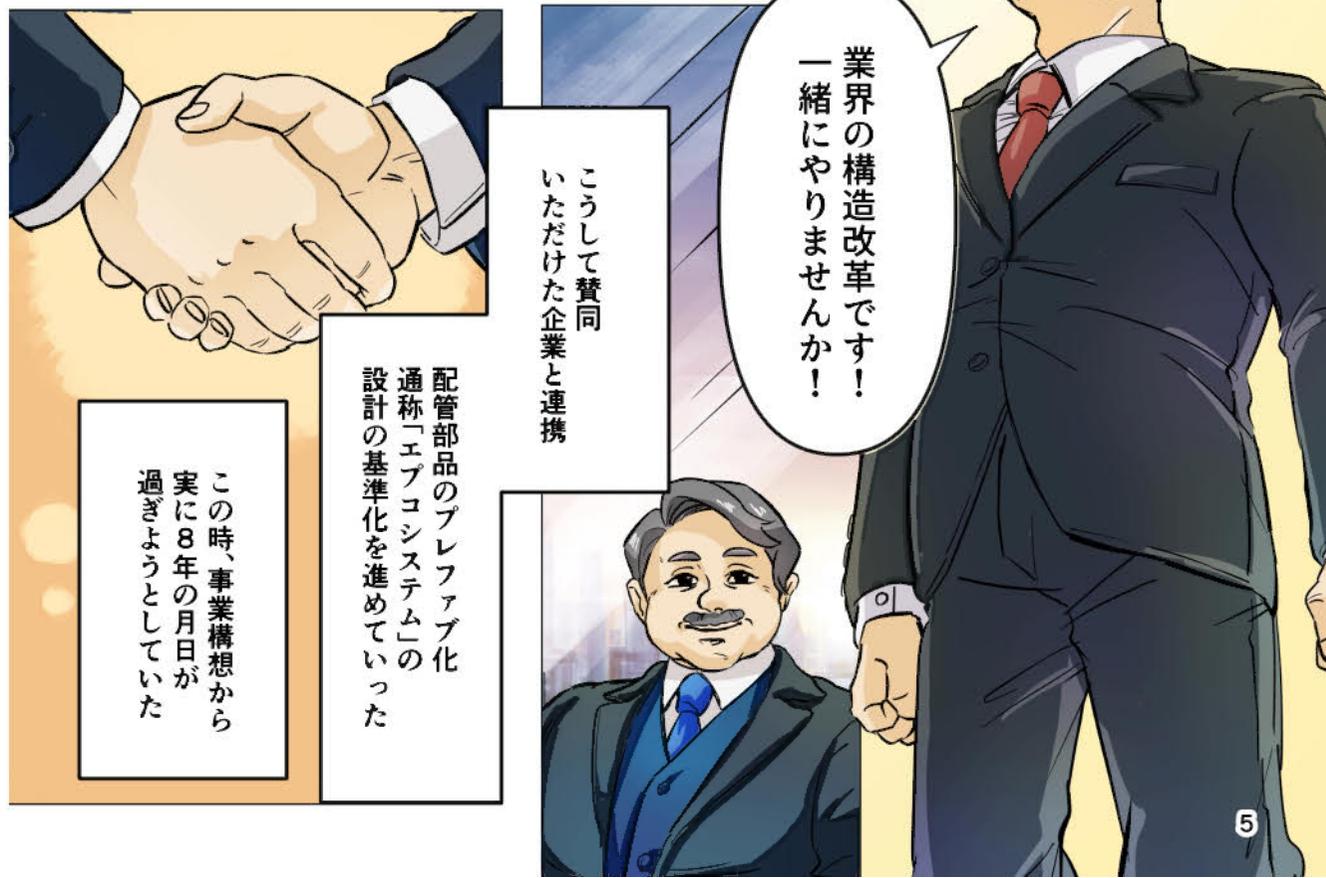


プラモデルのように  
工場部品を  
プレファブ化して  
品質検査を行い

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

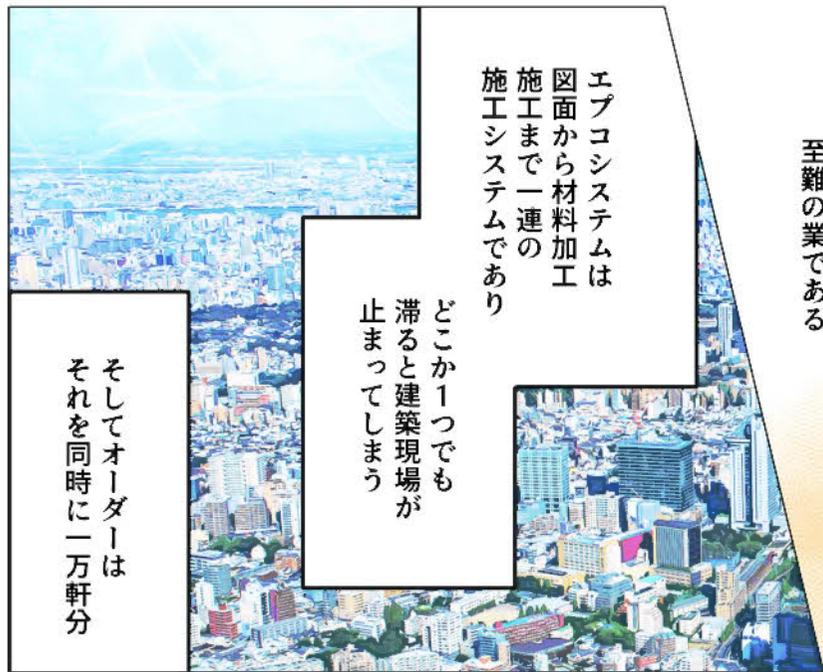


業界の構造改革です！  
一緒にやりませんか！

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

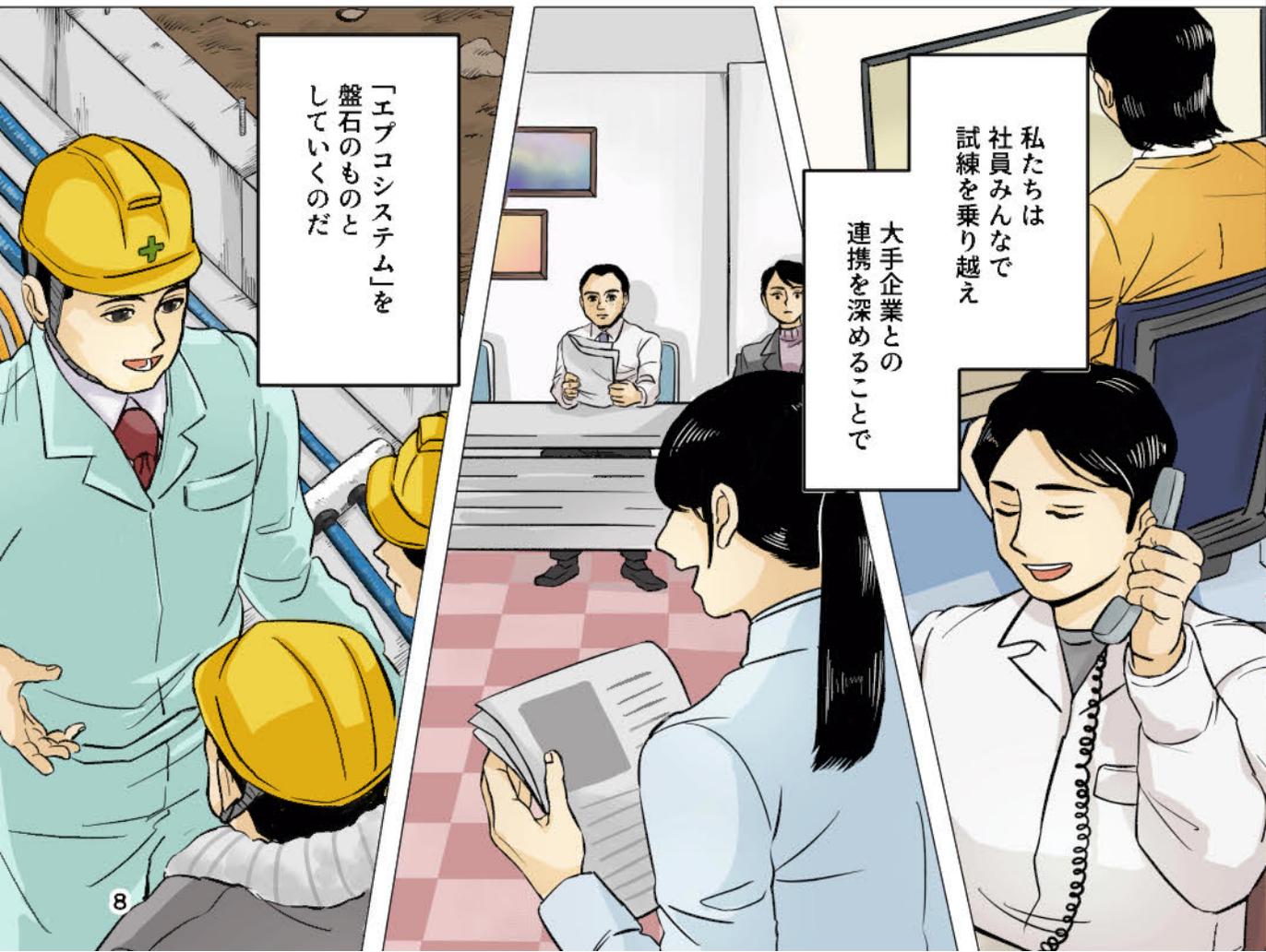
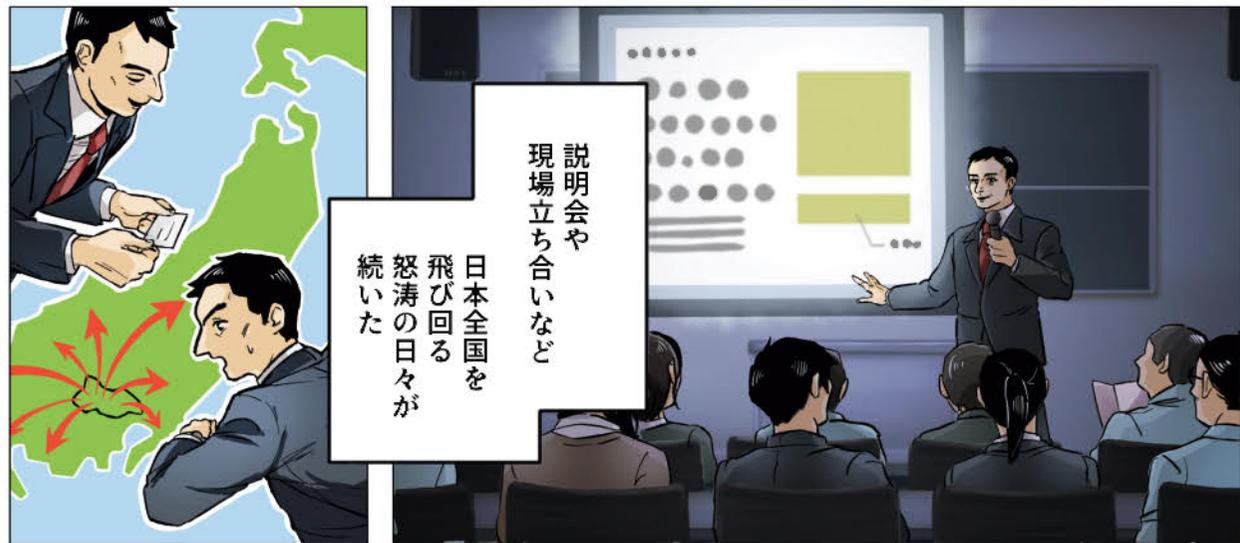
この時、事業構想から  
実に8年の月日が  
過ぎようとしていた

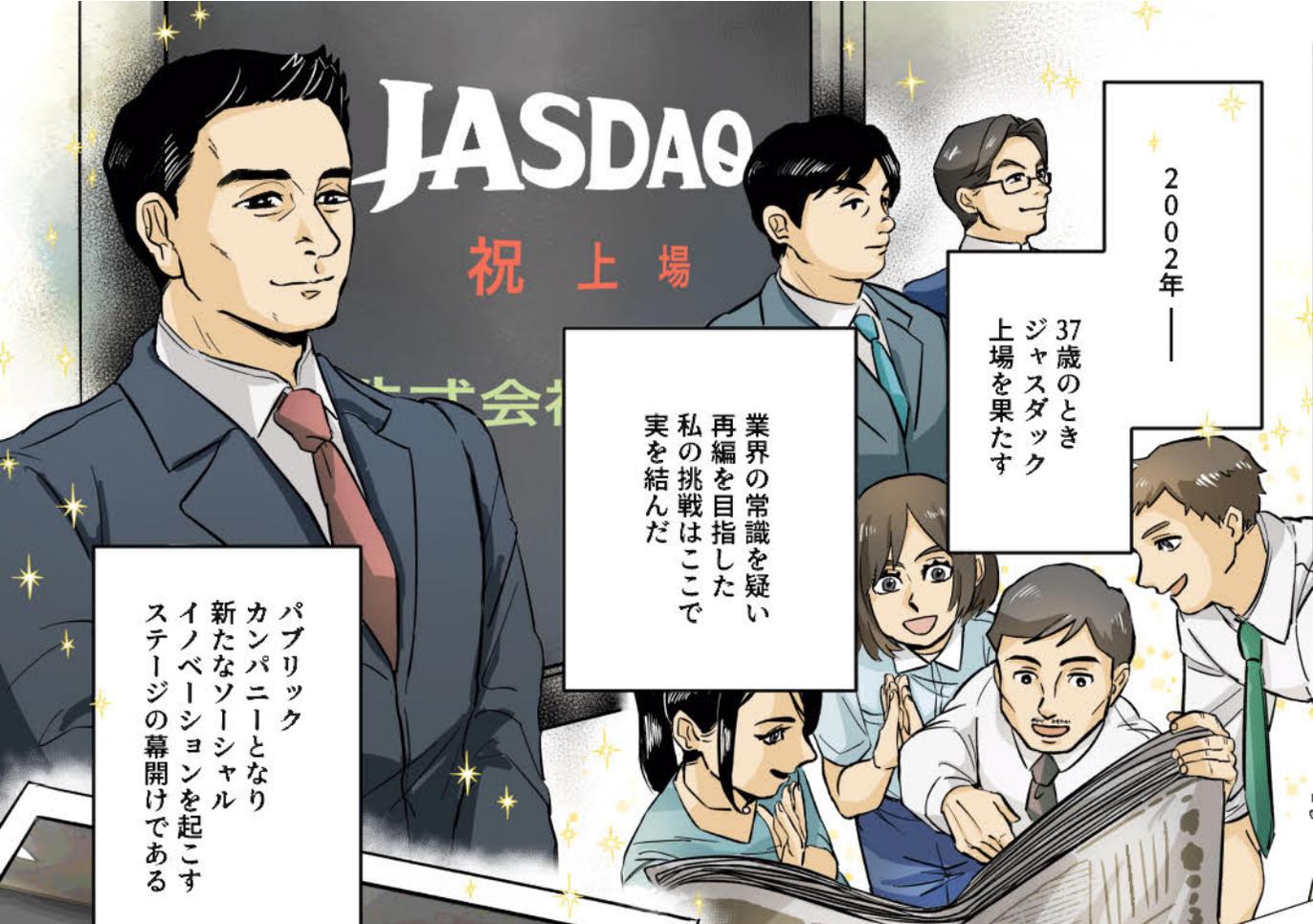


事業アイデアを  
思いつくのは誰でもできる

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  
ジャスタック  
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



JASDAQ  
祝 上場  
株式会社 エプロ  
初値 420,000円  
平成 14年 7月 12日



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

エプロは新しい  
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



上場後は  
設計拠点として  
中国に進出



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  
エプロ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



必ず自分の力で  
上場して見せる

そう強く決意した



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



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



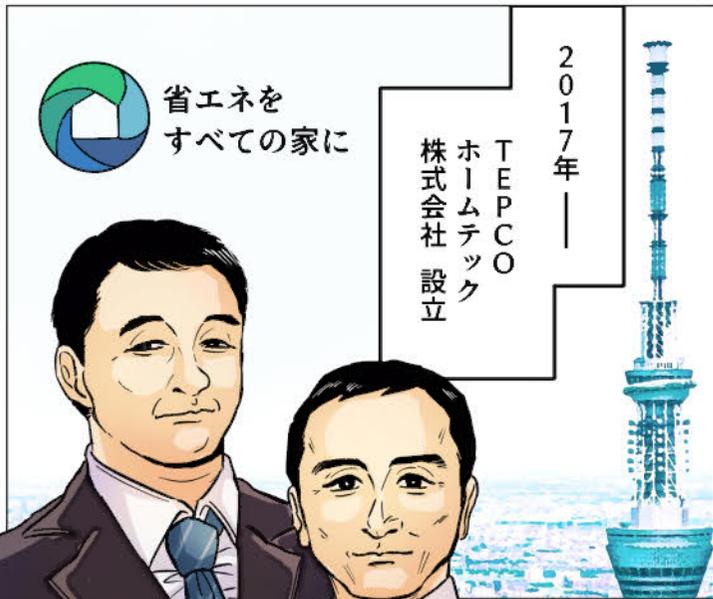
ここにエプコの住宅設備設計やメンテナンスのノウハウといった強みを発揮できる

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

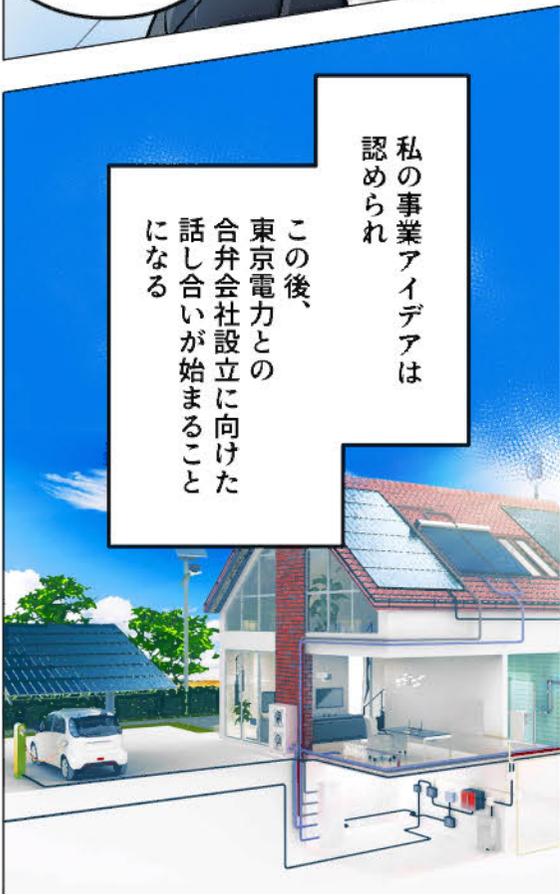
続いて全国への施工力を高めるため

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



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...!?

