

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

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)

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—

ある日の配管施工現場

また部品が
足りないなー

カ
カ
カ
カ
カ

なんて効率
が悪いんだ！



これじゃ
今日中に
終わらないぞ

おい、こっちの
配管はどうすれば
いいんだ



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

鉄や銅などの
材料コストもかさみ

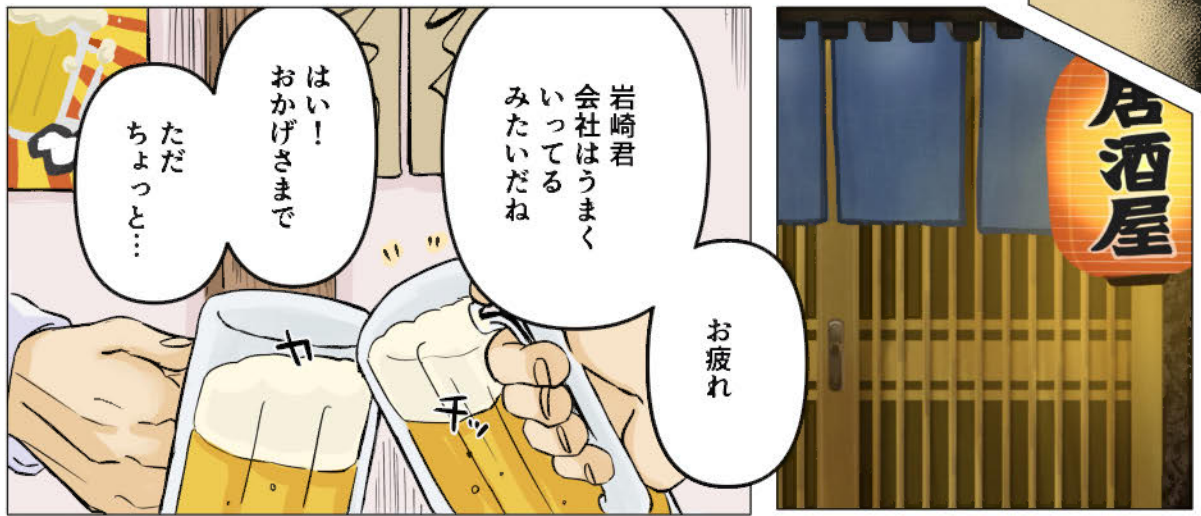
おまけに市町村ごとに
規格が異なる

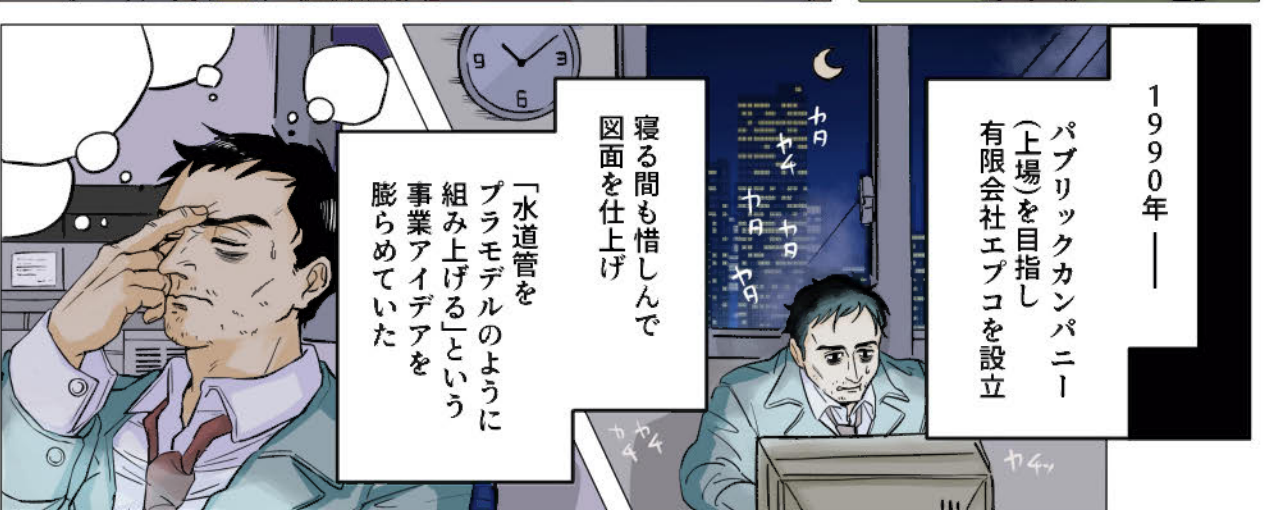
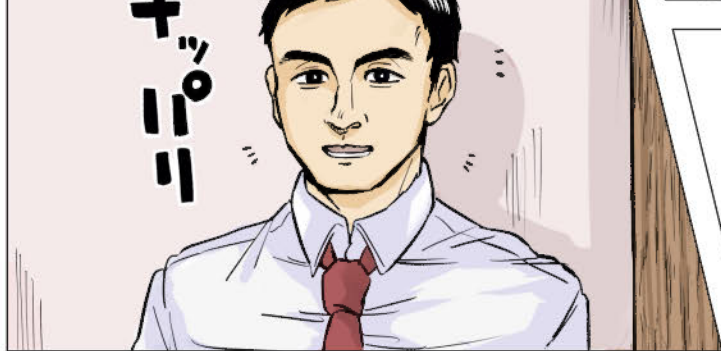
現場施工のため
職人任せになり
施工品質が不安定

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

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







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

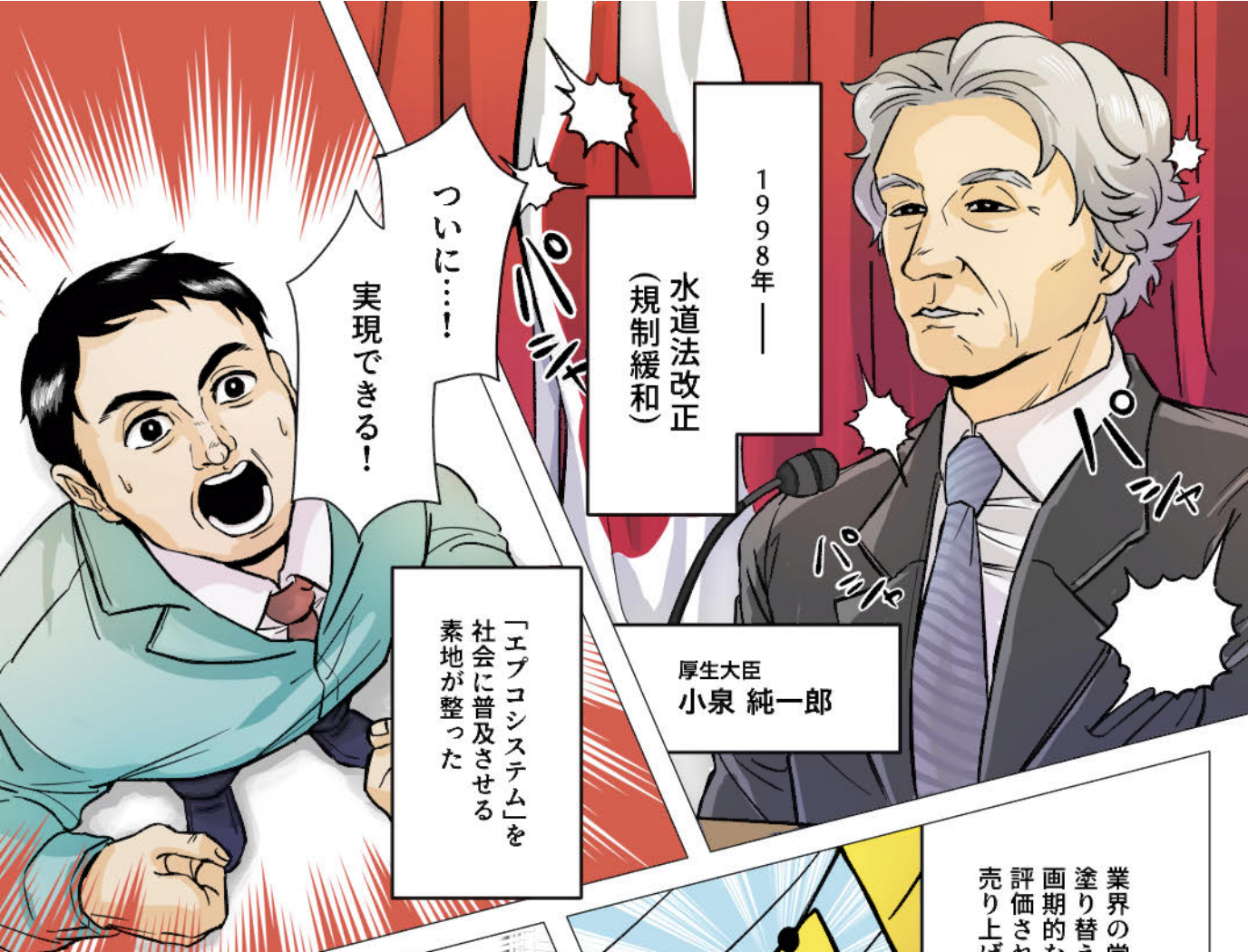
問題は
法律だけ
という
ことだね

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



実現できる！

ついに…！

1998年—
水道法改正
(規制緩和)

厚生大臣
小泉 純一郎

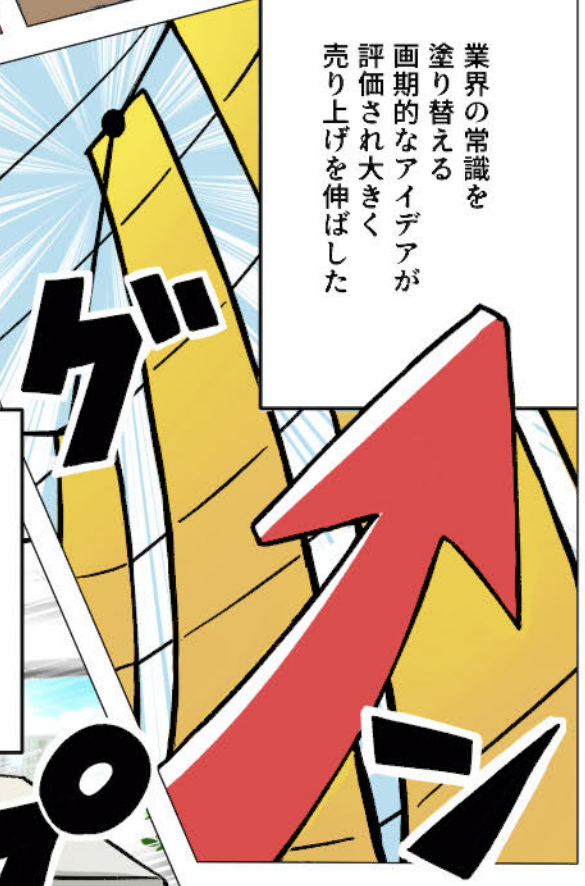
「エプコシステム」を
社会に普及させる
素地が整った

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
仲間が増え

大手ハウス
メーカーからの
問い合わせも
ひっきりなし





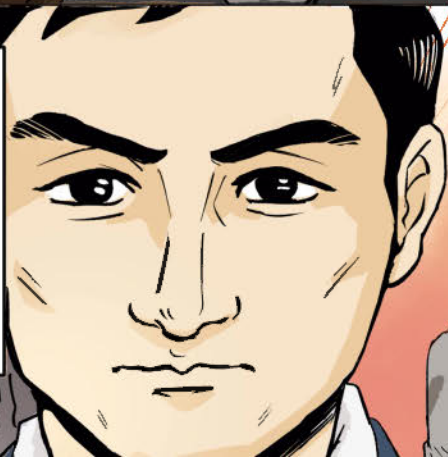
説明会や
現場立ち合いなど
日本全国を
飛び回る
怒涛の日々が
続いた



規制に守られ
販売をしてきた
業界関係者からの
激しい反発の声

変化を望まない
役所や関係会社

その一方で
よく思わない人
もいた



これには
社員一丸となって
1件1件丁寧に
説得にあたった

事業アイデアを
思いつくのは誰でもできる

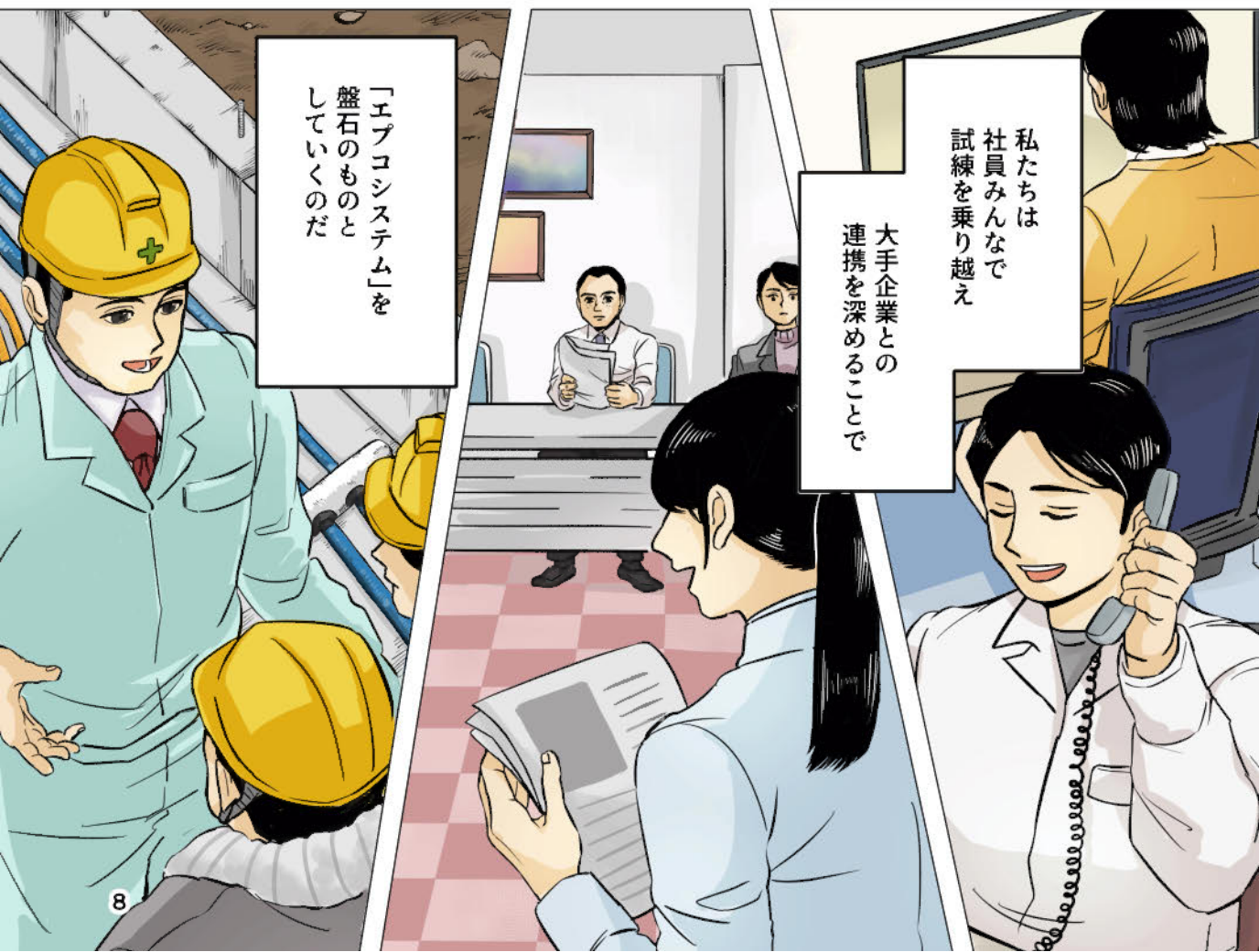
それを実現させることが
大変であり

さらにそれを
継続していくことは
至難の業である

エプコシステムは
図面から材料加工
施工まで一連の
施工システムであり

どこか1つでも
滞ると建築現場が
止まってしまう

そしてオーダーは
それを同時に一万軒分



「エプコシステム」を
盤石のものと
していくのだ

私たちは
社員みんな
試練を乗り越え

大手企業との
連携を深めることで

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

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
させて頂きます

えっ

必ず自分の力で
上場して見せる

そう強く決意した

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



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



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





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

自由化になると
電気を買う時代から

自宅で電気を創り
使う時代が変わる！



そんな時
千載一遇の好機が
到来する

2016年に始まる
家庭向け電力
小売り自由化である



!!!

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…



ガ

はい

チャ

お久しぶり
岩崎さん



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…!?

初期費用ゼロ円で
太陽光パネルと
蓄電池を設置して

ヒルル



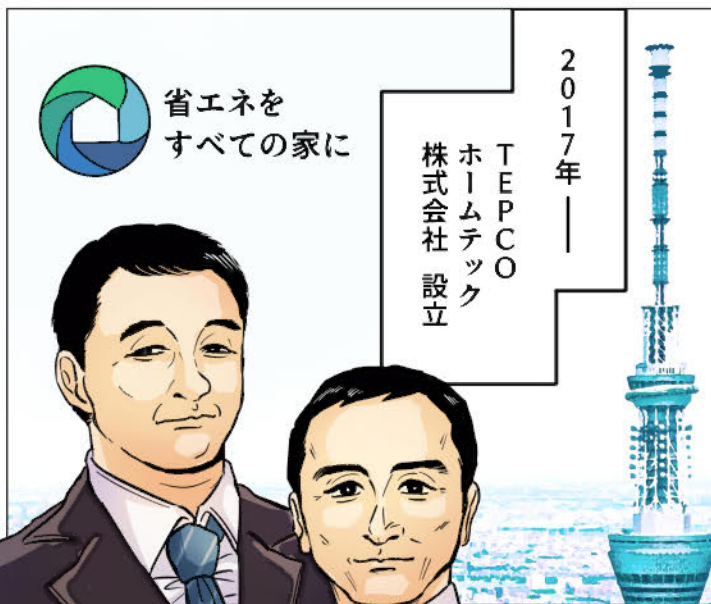
何か一緒に
出来ることは
ないかね？

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



お久しぶりです



省エネを
すべての家に

2017年

TEPCO
ホームテック
株式会社 設立

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！



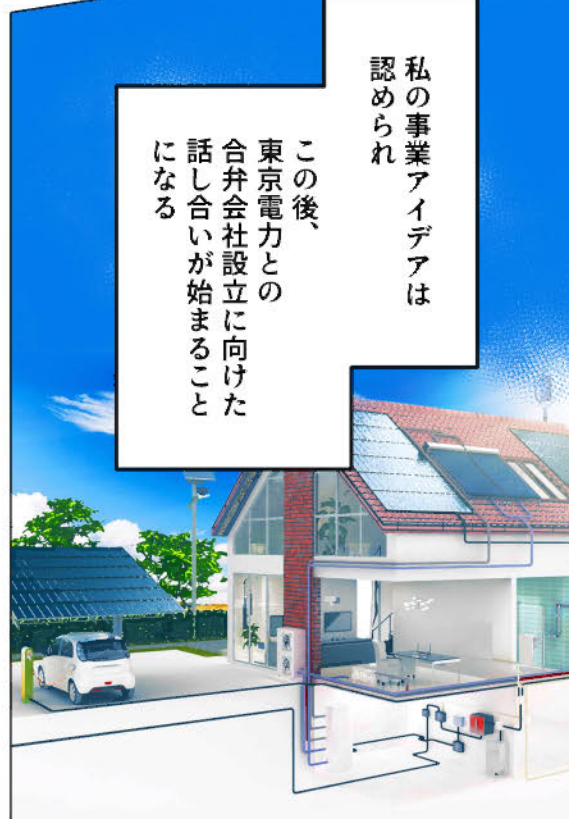
続いて全国への
施工力を高めるため

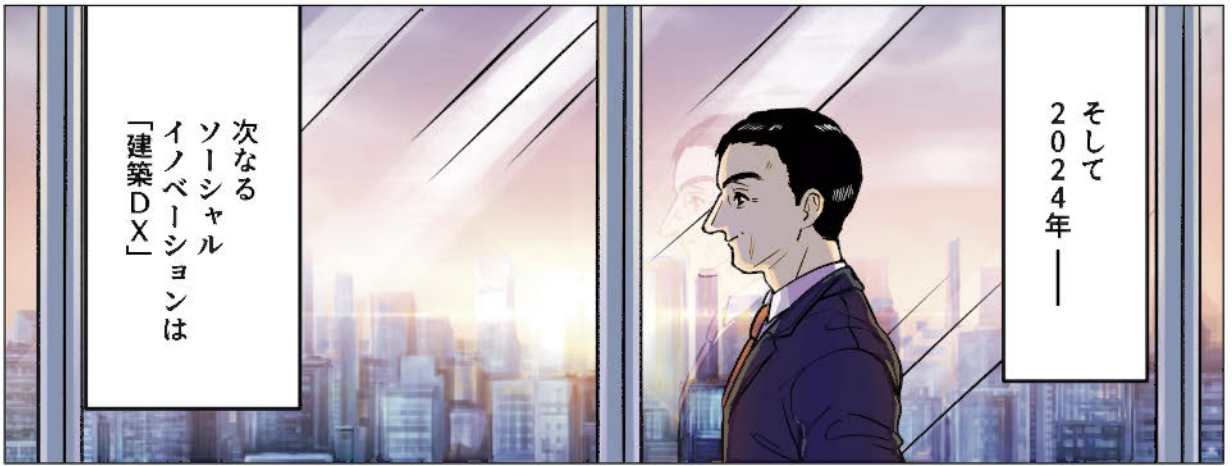
設備工事会社を
M&Aで取り込む

こうして再エネ事業を
確立させていった

この後、
東京電力との
合併会社設立に向けた
話し合いが始まること
になる

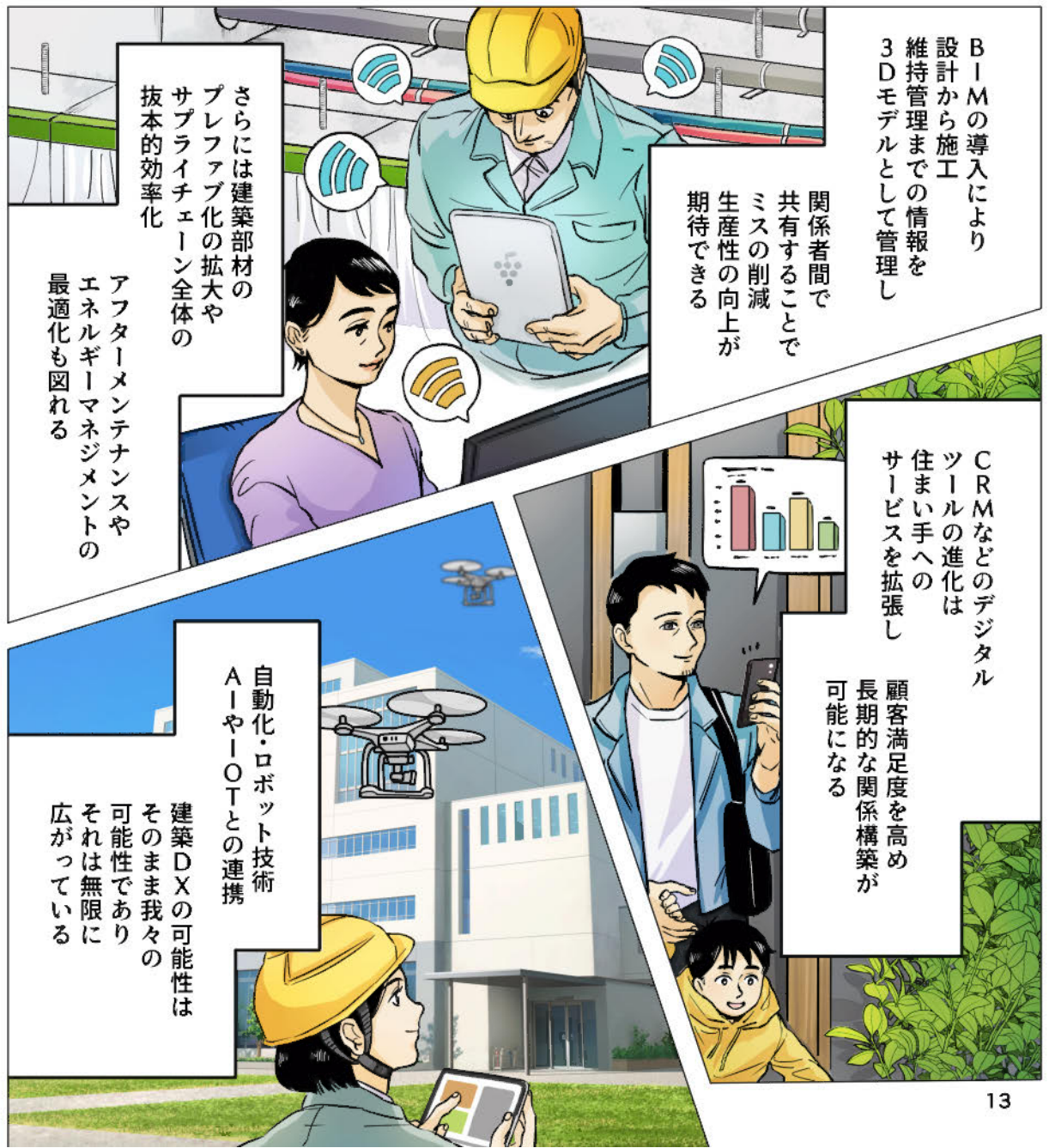
私の事業アイデアは
認められ





そして
2024年――

次なる
ソーシャル
イノベーションは
「建築DX」



BIMの導入により
設計から施工
維持管理までの情報を
3Dモデルとして管理し

関係者間で
共有することで
ミスの削減
生産性の向上が
期待できる

さらには建築部材の
プレファブ化の拡大や
サプライチェーン全体の
抜本的効率化

アフターメンテナンスや
エネルギーマネジメントの
最適化も図れる

CRMなどのデジタル
ツールの進化は
住まい手への
サービスを拡張し

顧客満足度を高め
長期的な関係構築が
可能になる

自動化・ロボット技術
AIやIoTとの連携

建築DXの可能性は
そのまま我々の
可能性であり
それは無限に
広がっている



Continue into the future...