

EPCOLレポート2020

経営理念



Energy Plan Company

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。

経営目標

エプコのサービスを
世界の人々の住まいや
暮らしにインサイドさせる

提供価値

社会問題を解決する
サービス・技術を
提供する

企業像

人々の暮らしを支える
強固な社会インフラ企業を
目指す

行動規範

お客様から
パートナーと認められる
思考と行動をする

社名にかける思い

当社名エプコ (EPCO) の意味である「Energy Plan Company」は、
エネルギーをプランニングして、日本や世界が抱えるエネルギー問題を解決していくという
企業としての意思の表れであり、コミットメントです。
わかりやすいメッセージを発信し、エプコが社会の一部になることで、
当社が掲げる企業目的を果たして参ります。

目次

これまでのあゆみと戦略

経営理念	1
目次・編集方針	2
EPCOのあゆみ	3
CEOメッセージ	5
強みとビジネスモデル	11
CFOメッセージ	13

セグメント別業績概況

D-TECH事業	15
H-M事業	17
E-Saving事業	19

ESG情報

BCP 新型コロナウイルス 感染拡大への対応	21
人材マネジメント	22
コーポレート・ガバナンス	23
役員紹介	24
11ヵ年財務サマリー	25

編集方針

エプコグループは、2020年4月に
30周年という節目の年を迎えました。
「エプコレポート2020」は、株主・
投資家をはじめとするステーク
ホルダーの皆様へ、エプコグループ
の今後の30年に向けて、持続的
な成長を実現するための取り組み
をご理解いただくことを主眼に編
集しています。

＜対象期間＞

基本的には、財務報告期間であ
る「2019年1月～12月」を対象期間
としていますが、最新情報を提供す
る重要性に鑑みて、2020年12月期
の情報も含んでいます。

＜注意事項＞

このレポートにはエプコグループ
の将来についての戦略や、事業およ
び展望に関する将来見通しが含ま
れています。これらは、既存の情報
やさまざまな動向について、エプコ

グループの現時点での分析を反映
しています。

実際の業績は、事業に及ぼすリ
スクや不確定な事柄により現在の
見通しと異なることもあり得ます。

＜WEBサイト＞

エプコグループの財務・非財務
に関する詳しい情報については当
社WEBサイトをご覧ください。



<https://www.epco.co.jp/>

30年にわたり、住宅業界の設備分野で 業界に変革をもたらす

設立30周年を迎えるエプログループは、
その創業時から、業界の常識を疑い、定説を打ち破ることで進化し続けてきました。
そして2020年。
わたしたちは、次の30年も、デジタル技術の力で建築業界構造（オペレーション含む）の変革と
建築ライフサイクルに新たな価値を提供し続けていきます。



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工業化（プレファブ化）し、
工事コストの低減、品質向上、工期短縮を実現

「低価格、高品質、短工期」を実現したのが、エプロ独自の
水廻り工事のプレファブ化です。設備図面から自動的に部
材のプレファブ加工情報を作成して、水廻り部材をキット化
し、宅配便で現場配送することにより、給排水業界における
サプライチェーンの常識を覆しました。

現在では、大手住宅会社のほとんどに採用されており、
業界のデファクトスタンダードになっています。



2000 年代～

メンテナンスサービス開始

住宅の設計データを活用し、
正確なメンテナンス対応で、
住まい手と住宅会社、双方の満足度を向上

「住宅全般の修理の総合窓口」として住む人の暮らしを、
24時間365日で支えています。住宅に関するあらゆるトラブル
に対して、トレーニングを受けた専門スタッフが、建築時
の設計データベースや、これまでのお問い合わせ対応履歴
から様々な情報を検索して、迅速かつ適切にメンテナンス
対応をしています。



2010 年代～

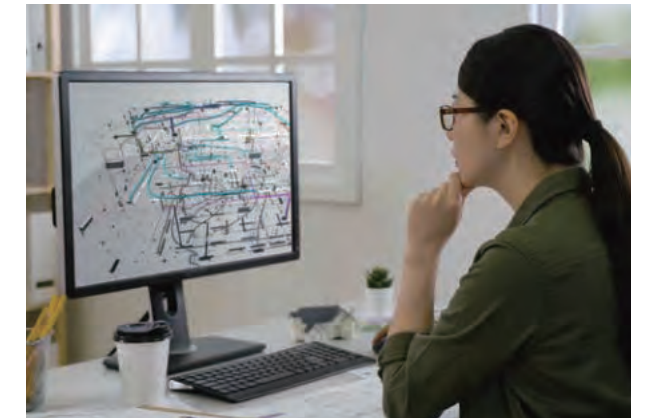
省エネリフォーム事業に参入

東京電力エナジーパートナー社と合併会社を設立し、
省エネ工事の定額利用モデルで住宅のエコ化を促進

住まいの省エネ化を推進するために、東京電力（TEPCO）
ブランドによる安心感とともに電力契約者への省エネ提案
を進めています。

また、太陽光発電システムや蓄電池、電気自動車への充
電設備工事によるエコ化で、地球温暖化防止と自然災害に
強い住まいの省エネ工事業を運営しています。

さらに、「省エネを所有から利用へ」というコンセプトの
もと、初期費用0円、省エネ工事の定額利用サービス「エネ
カリ」を全国に展開しています。



2020 年代～

建築TECH企業への進化

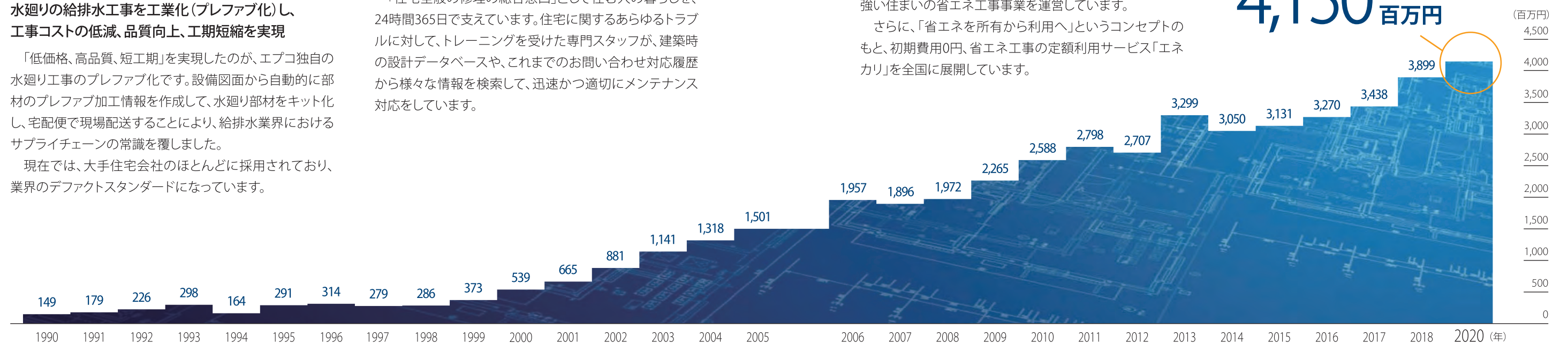
情報化が遅れている建築業界にデジタル技術（DX）で
イノベーションを起こし、「自動化・高効率・高性能」の実現
を目指します。

具体的には設計データの3次元化・多言語化・動画化に
より、少子高齢化時代の建築現場を支援していきます。

また、AIやアプリ、3次元設計データを活用したアフター
メンテナンスにより、お客様の住まいや暮らしを支えてい
きます。

2019年連結売上高

4,150 百万円



設立30周年を迎えた今、 「進化への挑戦」により、建築TECH企業へ



代表取締役グループCEO

岩崎 辰之

Q 2020年エプロは設立30周年を迎えました。
これまでの取り組みについて教えてください。

私がエプロを設立し、日本の住宅設備業界で一定のシェアを獲得できたのは、業界の常識を非常識と感じ、以下のような業界構造を一変させるソーシャルイノベーションを起こせたからだと考えます。

水道法の改正に伴う設計サービスの創出

1998年4月に水道法が改正（規制緩和）されたことを契機に、従来のように水回りの配管工事を現場で施工するのではなく、「予め工場でプレファブ化して、プラモデルのような配管パックとしてジャストインタイムで現場に配送し、職人さんは配管パックの部品を組み立てていくと配管工事が完成する」というビジネスモデルを構築しました。その結果、大手ハウスメーカーを中心に採用が広がり、現在では年間約10万戸の設備設計サービスを提供するまでに成長いたしました。

それまでの業界には配管をプレファブ化するという発想がなかったため、工事着手前に設備設計を行い、配管材料を組み立てるプレファブ図や材料の拾い出しデータが必要でした。エプロはプレファブ化に必要な不可欠な設計データをIT化するという新たなポジションを築き、業界の利害関係者とWin-Winの関係を構築したことが成功要因と考えています。

設計データを活用したメンテナンスサービスへの発展

この設計データを活用するビジネスモデルは、のちに住宅のアフターメンテナンスを受付けるコールセンターサービスに発展しました。お客様の設計データを確認しながら適切かつ迅速に修理依頼ができることが評価を呼び、現在では大手ハウスメーカーのお客様120万世帯にサービスを提供しています。

住宅の省エネ事業への進出

また、住宅・エネルギー業界が抱える2つの大きな課題（低炭素化とリフォーム市場の活性化）は、新たな市場創出（省エネ・蓄エネ・創エネ関連）の場でもあると考え、2017年に、東京電力エナジーパートナー株式会社と株式会社エプロによる合併会社「TEPCOホームテック株式会社（以下、TEPCOホームテック）」を設立し、住宅の省エネ事業への進出を果たしました。

Q 今後、さらなる成長を果たすための課題は？

大きく5つの課題があると認識しています。

課題1：住宅市場の縮小への対策

当社グループがこれまで主力事業と位置付けてきた日本の住宅産業においては、2019年（暦年）の新設住宅着工戸数が約90万5,000戸となり、前年比マイナス4.0%と3年連続の減少となりました。今後は、少子高齢化の影響もあり、中長期的には新設住宅着工の減少が続くものと思われます。

課題2：ビジネスモデルの転換

水道法改正から20年以上が経過し、水回り配管のプレファブ化も一般化しており、当社グループのビジネスモデルも汎用化しつつあります。汎用化したビジネスモデルを再構築するためには、デジタル技術を活用したデジタルトランスフォーメーション（DX）により、住宅産業のサプライチェーン全体をマネジメントする事業モデルへの転換を図っていく必要があると考えています。

課題3：2次元設計からの脱却

当社グループの強みの1つに、社内開発したオリジナル設計システムがあります。この設計システムは、2次元CADシステムをベースに構築されており、年間10万戸の新築住宅の設備設計データを沖縄と中国のCADセンターで生成しています。昨今の設計図面はIT化の進歩により、2次元設計図

から3次元設計図への転換が進みつつあります。当社グループも、今後は3次元データを駆使するTECH企業への進化を果たさなければなりません。

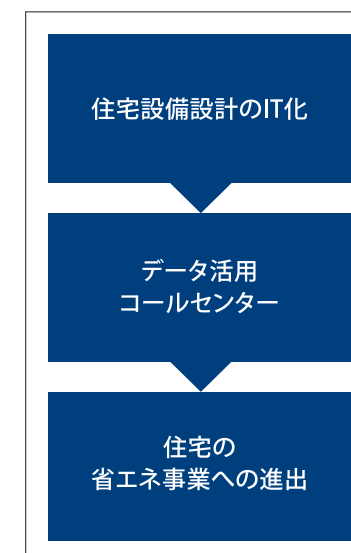
課題4：ビックデータの有効活用

当社が運営するメンテナンスセンターでは、全国約120万世帯のお客さまから、年間約60万件のメンテナンス依頼があります。この年間60万件ものビックデータにAIを組み込んだビジネスモデルの構築を行うことで、既存住宅のメンテナンス市場において当社サービスのさらなる開拓余地が残されていると考えています。

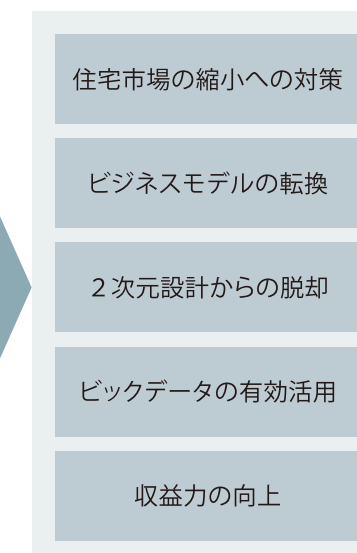
課題5：収益力の向上

当社グループでは、住宅領域の新築・メンテナンス・リフォームの3分野で相乗効果が発揮できるポートフォリオ経営を志向しており、この施策については、一定の成果が得られていると考えています。一方で、創業当時から手掛けている新築分野の設計サービスについては、住宅市場の縮小等により、これまでと同様の設計サービスでは収益力の減退は避けられず、より付加価値が高く、時代のニーズに合致したBIM（Building Information Modeling）による3次元設計サービスへの転換を加速する必要があると考えています。

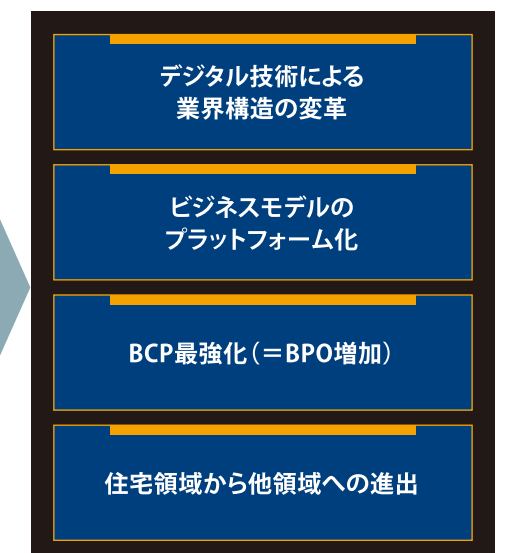
エプロの30年



現在の課題



今後5年間の施策（進化への挑戦）



Q これからの5年間で取り組む内容は？

ITの進化が更に加速する次代において、我々エプコも「建築TECH企業」への変貌を遂げなくてはなりません。

ポイントとなるキーワードは、Digital transformation：DX（デジタルトランスフォーメーション）です。DXとは、企業がテクノロジーを利用して事業の構造やビジネスモデルを根底から変化させるという意味で使用されます。その核となる戦略が、これまで培ってきた2次元CADをベースとしたビジネスモデルを、3次元BIMをベースとしたビジネスモデルに進化させ、次世代のBIMプラットフォームを構築することです。これにより、3次元データの利活用によるプレファブ化、サプライチェーン全体の効率化、アフターメンテナンスや省エネマネジメントへとつながり、住宅産業のライフサイクル全体に寄与する事業モデルの推進が可能となります。更に、住宅領域で培ったビジネスモデルやノウハウを、今後はコンビニエンスストアをはじめとする店舗領域へ水平展開することで事業規模を拡大していきます。そして日本での成功モデルを早急に構築し、今後はパートナーと連携して海外展開することで、市場の拡大を図っていきたいと考えています。

新コーポレート・スローガン

- 進化への挑戦は、垣根なく、世界にむけて
- 進化への挑戦は、定説を打ち破り、逆説的な創造で
- 進化への挑戦は、全ての役職員の終わりなき挑戦



Q 具体的な施策は？

当社グループでは以下4つの事業領域と、それらをITで支えるIT・DXによる事業構造で取り組んでいきます。

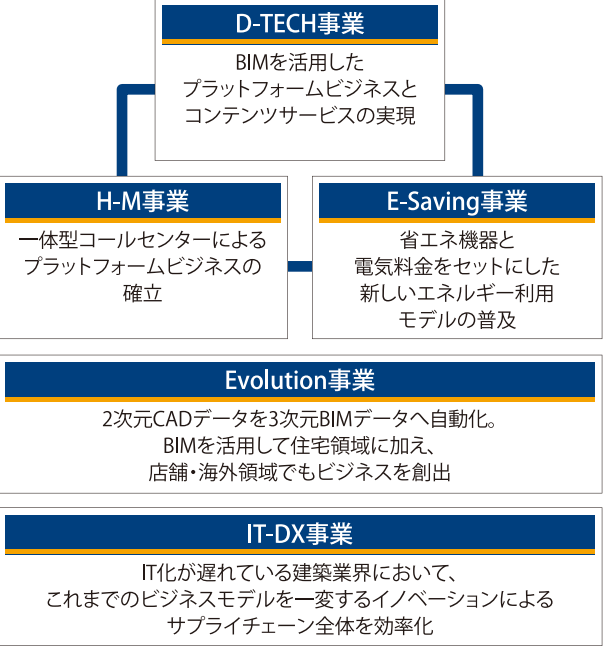
D-TECH事業（設計サービス事業）

D-TECHはデザイン・テックの意味で、強みである設計データを活用したサービスを3次元化することで、次世代BIMプラットフォームの実現を目指します。具体的には、3次元設計データに、施工のプロセスのわかる動画や多言語対応の音声を加えたコンテンツサービスを開発します。これらのコンテンツは、外国人作業員への研修への活用や、現場でタブレットなどの携帯端末で動画を視聴しながら施工することで、品質の検査精度向上につながるなど、新たな付加価値の創出を目指していきます。

H-M事業（メンテナンスサービス事業）

H-Mはハウス・マネジメントの意味で、コンシューマ向けのコールセンターと資材メーカーのコールセンターを一体型したコールセンタープラットフォームの構築を目指します。蓄積したメンテナンスデータをAI解析し、修理予測によりメンテナンスの効率化とコスト合理化を実現します。

新事業領域



E-Saving事業（TEPCOホームテック事業）

E-Savingは省エネルギーの意味で、「省エネ機器を所有から利用へ」をコンセプトに、初期費用ゼロ円で省エネ機器を設置し、電気料金と機器利用料をセットにした新たな利用モデルの普及を目指します。更にIoTでエネルギーを効率よく使用するエネルギーマネジメントも提供しています。

Evolution事業（新規・海外事業）

Evolutionはエプコの次代を担う新規事業の意味で、エプコの建築関連ノウハウを活用した新しいビジネスの創出を目指します。具体的には、3次元BIMだからこそできる新しいプレファブ化の実現、さらにはデジタル技術によるBCP対策の最強化により、建築業界が抱える慢性的な人手不足問題を解決し、自然災害時などへの業務バックアップ体制の整備を図ることで、新しい業務受託の拡大を目指しています。

IT・DX事業（システム開発事業）

IT・DXはインフォメーション・テクノロジーとデジタルトランスフォーメーションの2つ意味を融合したものです。デジタル技術の進化により、IT化が遅れている建築業界において、これまでのビジネスモデルを一変するイノベーションにより、サプライチェーン全体の効率化を目指します。

Q 今後の市場規模を教えてください。

2025年までに当社グループがターゲットとする市場規模は、エプコ単体が200億円、TEPCOホームテックが500億円で、2025年以降も大きな成長余力があると考えています。

D-TECH事業：150億円（エプコ）

2次元CADデータを3次元BIMモデルにすることで、住宅メーカーに対してプレファブ領域の拡大によるコストダウンや業務の効率化提案が可能となるため、3次元BIMによる新築設計の単価上昇が見込めます。既存顧客に対する単価上昇効果を算定するだけでも、市場規模は150億円程度に拡大すると考えています。

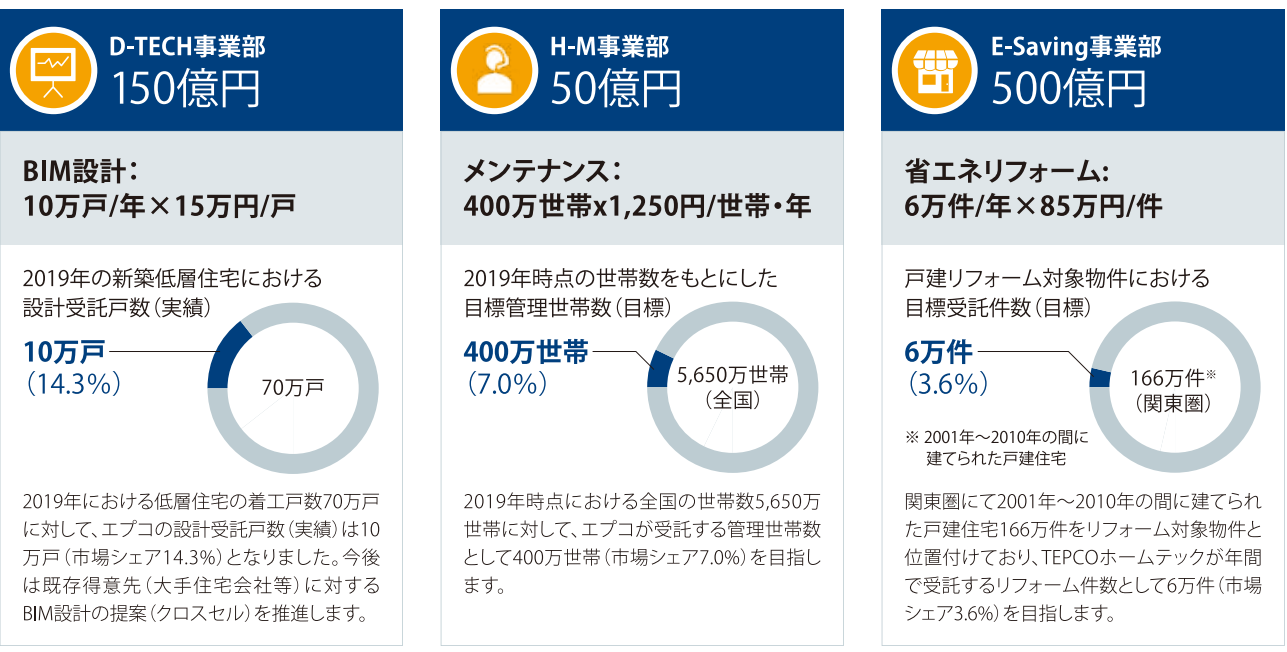
H-M事業：50億円（エプコ）

デジタルメンテナンスセンターによるプラットフォーム化で、業界構造のコスト合理化が図れるとともに、受託規模の拡大が見込めます。その市場規模は50億円程度になります。

E-Saving事業：500億円（TEPCOホームテック）

TEPCOホームテックが展開する省エネ機器利用モデル「エネカリ」のサービス内容と商品ラインナップを充実させ、東京電力エナジーパートナー社との協働をさらに強化することで、市場規模は500億円程度を見込んでいます。

エプコの経営基盤を活用した2025年までの成長ポテンシャル（年間売上）



Evolution事業

3次元BIMモデルにより、今まで扱っていなかった領域（例えば排水配管）やコンビニなどの店舗領域でもプレファブ化を展開することで、新たな事業が創出できると考えております。現時点では市場調査の段階であり、店舗領域に関するプロジェクトやタイ王国とのビジネス協創を進めることで市場規模を明らかにする予定です。

Q 足元の業績及び取り組みについて教えてください。

①TEPCOホームテックの黒字化

2019年におけるメイントピックは、2017年に設立したTEPCOホームテックが先行投資期間を終えて黒字転換を果たしたことで、当社の主力事業であるD-TECH事業、H-M事業に加えて、省エネ分野における3本目の事業の柱が確立され、ポートフォリオ経営が強化されたことにあります。TEPCOホームテックが当社グループの連結業績に与える影響は、2018年12月期の持分法投資損益が122百万円の赤字だったのに対し、2019年12月期は20百万円の黒字に転換しました。その結果、当社グループの2019年12月期連結経常利益は前期比+27.6%、連結当期純利益は+47.9%と大きく増加しました。損益が大きく改善した主な要因は、省エネ工事（太陽光発電システムや蓄電池、オール電化設

備等）の受託が大幅に増加したため、2020年度においても受託拡大が続く見通しです。

2020年12月期計画における持分法投資利益は114百万円を予定しており、前期比+451%増加を見込んでいます。

②システムハウスエンジニアリング社の子会社化

省エネ事業が3本目の事業の柱として順調に拡大している中、今後の成長を加速させるべく、当社は2020年3月30日付でシステムハウスエンジニアリング社（以下、システムハウス）の株式を100%取得し、完全子会社化いたしました。

当社グループでは、TEPCOホームテックの更なる事業成長を支えるために、省エネ工事の施工機能を補完することを目的とした施工会社のM&Aを以前から検討していました。システムハウスは省エネ工事の専門会社であるため、TEPCOホームテックの戦略施工会社として位置づけ、TEPCOホームテックの事業活動を施工面で支援していくと共に、昨今多発する自然災害時における地域貢献にも寄与できるものと期待しています。

③新しい事業モデルの確立に向けた先行投資

一方、従来の主力事業であるD-TECH事業及びH-M事業については、2019年及び2020年にかけて新しい事業モデルを確立するための先行投資を実施しています。

先行投資の内容としましては、主に、中国の深圳BIMセンターの立ち上げと、建築TECH人材への投資です。

2018年より進めていました深圳CADセンターから吉林CADセンターへの既存の2次元設計業務の移管は、2019年末で順調に終了しました。そして、今後は深圳の拠点を3次元のBIMセンターへ機能変換していきます。その手始めに、2020年6月には、収容人員数を増強して、建築TECH人材を集めやすい深圳の中心部へのオフィスの移設を計画しています。

また、今後の30年において進化の挑戦を行うにふさわしい優秀な建築TECH人材の採用も進めていきます。新規事業の創出を担う、Evolution事業、IT-DX事業に登用していく計画で、エプコ独自の知見やルート等を活かして日本及び中国の両面で採用を行っていきます。

これらの先行投資の影響により、2020年12月期の連結経常利益は微増を計画しておりますが、新規事業の早期の立ち上げとTEPCOホームテックの事業拡大により、2021年以降、連結経常利益の増加基調に入と考えています。

④新型コロナウイルスによる事業への影響

世界的に甚大な被害をもたらしている新型コロナウイルスが当社グループの事業にもたらしている影響についてですが、当社グループの各拠点（東京・沖縄・深圳・吉林）にて、今年1月下旬よりBCP（事業継続計画）を発動し、速やかに各拠点間の業務連携及び在宅勤務や時差出勤への移行を実施したことにより、足元の事業活動に大きな支障はきたしておりません。しかし、2020年の後半からは、新築の住宅着工やリフォームの受注に悪影響をもたらすことは不可避であると想定しています。

私は、経営者として今回のこの未曾有の状況を、各事業における従来の業務体制を抜本的に見直す好機と捉えて、デジタル技術を活用したBCPの最強化を図っていきたくと考えています。新型コロナウイルスと自然災害の多発により、今後はあらゆる業務でオペレーションの見直しが進み、バックアップ体制の強化が求められる時代になるでしょう。そうした中、当社グループは、BCPの最強化により顧客のBPO需要（バックアップ業務）の新規受託に対応しつつ、多拠点連携や在宅勤務といったBCPが実践しやすいクラウド型の拠点整備やクラウドサービスの構築を加速させていきます。特に情報化が遅れている建築業界においては、BCP



対策は急務です。業界の常識を覆す新しいビジネスモデルの構築、すなわち、デジタル技術を活用して設計から工事、アフターメンテナンスまでの情報をクラウドで一元管理できるプラットフォームを提供することこそが、私たちの使命と考えて、取り組んでいきます。

Q 最後にステークホルダーへのメッセージをお願いします。

エプコは2020年に設立30周年を迎えますが、この先の30年を見据えると、エプコのビジネスモデルにITやAIといったデジタル技術を加え高度化することにより、無形資産に磨きをかける必要があると考えています。また、エプコの事業を通じて省エネや省人化といった社会問題を解決するSDGsへの取り組みも不可欠です。更に日本市場だけではなく、経済発展が続くASEAN市場での事業展開も積極的に行っていかなければなりません。このようにエプコはこれから先の30年も輝かしく成長する企業でありつづけるために進化への挑戦をして参りますので、ご支援のほど、よろしくお願いいたします。

建築テクノロジー企業へと進化し、 デジタル技術でライフサイクル全体を革新する

現在のビジネスモデル

住宅の3分野で
相乗効果を生み出す、
事業モデルが強み



新築 設備設計

実績
年間**10万**件
市場シェア**14%**

設計データ活用



改築 リフォーム

実績
売上**46億**円/年
対象**166万**世帯

東京電力エナジーパートナー
連携

既築 メンテナンス

実績
120万世帯
市場シェア**2%**

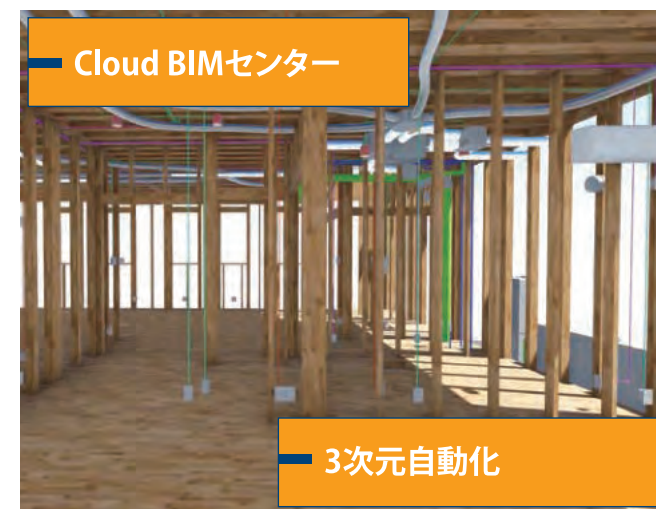
履歴データ活用



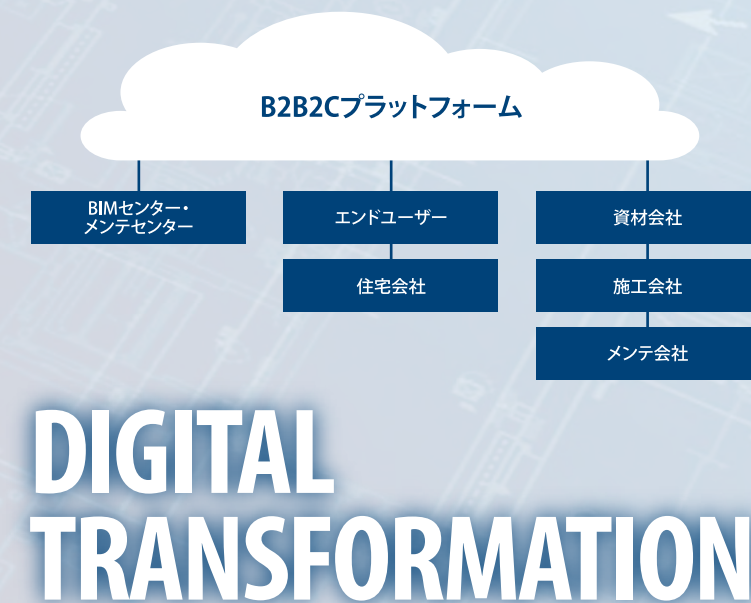
DX後のビジネスモデル

従来モデルをデジタル技術の活用により
高付加価値モデルへ進化

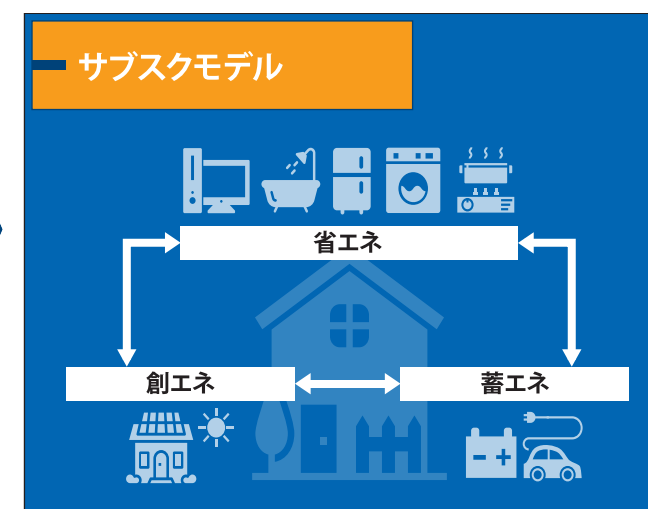
3次元BIM設計



デジタル・メンテナンスセンター



省エネリフォーム



水平展開

住宅領域モデルを
多領域へ展開

店舗領域

住宅領域で培ったノウハウを活用して
店舗領域へ展開



海外領域

日本の成功モデルを
海外パートナーと連携して
中国・東南アジア圏に展開



東証一部指定を契機に、さらなる成長加速へ



代表取締役CFO
吉原 信一郎

Q 2019年にエプコが東証一部市場に指定されましたが、東証一部指定を目指した目的を教えてください。

当社は2002年よりジャスダック市場に上場していましたが、このタイミングで東証一部指定を目指したのは、2つの狙いがありました。ひとつは、設立30周年を迎えるにあたり、東証一部指定の準備・審査プロセスを通じてコーポレート・ガバナンス体制を再点検し、更なる向上を図ること、そして、もうひとつは、会社の信用力を高めて、さらなる成長加速を図ることです。

東証一部指定の準備・審査プロセスは、コーポレート・ガバナンス体制全体を改めて見直す良い機会となりました。今年3月から新たに2名の社外取締役を招聘し、それぞれの経験・専門的知見が加わったことで、取締役会での議論はより活性化し、取締役会の実効性が向上している手ごたえを感じています。

また、昨年8月に東証一部に指定されて以来、従業員の採

用、M&Aにおける検討・交渉、金融機関とのお付き合いなど様々な面で信用力の高まりによるポジティブな影響が生じています。これから新しい30年を迎えるにあたり、これまでの30年で培った信用力を活かして、さらなる成長加速を目指してまいります。

Q さらなる成長を目指す上で、目標とする経営指標及び達成に向けた取り組みについて教えてください。

当社は、目標とする経営指標としてROE15%を掲げています。2019年度実績ROEは13.9%となり、2018年度実績9.7%から大きく上昇して、目標達成が視野に入ってきました。

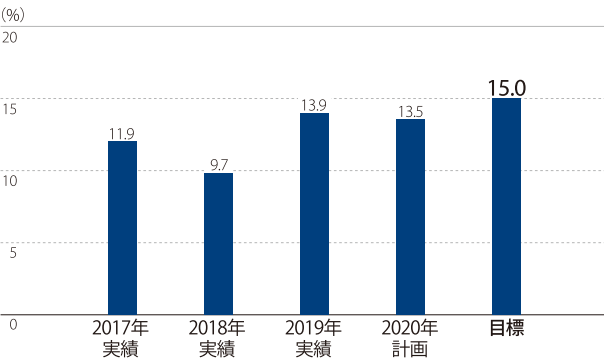
目標ROE15%達成に向けての具体的な施策は下記のとおりです。

①売上高当期純利益率の上昇

2019年度ROEが前年比で大きく増加したのは、TEPCOホームテックに関する持分法投資利益が黒字転換し、売上高当期純利益率が大きく増加したことが主たる要因です。2020年以降もTEPCOホームテックのさらなる業容拡大を見込んでおり、売上高当期純利益率の上昇を計画しています。

また、主力事業であるD-TECH(旧設計サービス)及びH-M(旧メンテナンスサービス)事業に対するコストコントロールも重要な取り組みと認識しており、ITを活用した業務効率化及び業務フローの見直しなどの構造改革を進めていきます。

ROEの推移と計画



②総資産回転率の上昇

2020年3月30日付でシステムハウスエンジニアリング社を100%子会社化しました。当該子会社は、TEPCOホームテックとのシナジー効果が見込める、当社グループの戦略的施工会社となります。財務的な観点から申し上げますと、今回の買収は当社グループの手元資金による株式譲渡であり、かつ、グループ全体の総資産に大きな変動はない中で、当該子会社の売上高を追加することで連結売上高が増加することから、総資産回転率が向上すると見込んでいます。

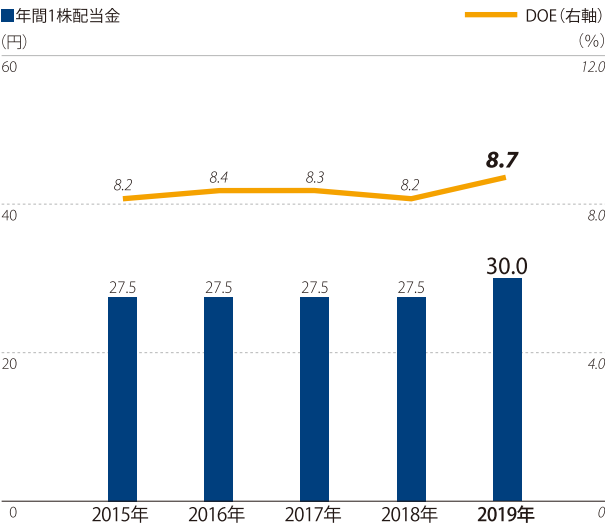
③財務レバレッジの上昇

当社は、財務レバレッジを上昇させるために、余剰資金を蓄積するのではなく、配当及び自己株式の取得を通じて株主に還元することを意識しています。また、東証一部指定に伴う信用力の向上を活かして、有利子負債を活用した投資戦略も検討していきます。一方で、コロナウイルス感染が経済に与える影響が不透明な部分もありますので、当面は健全な財務基盤(自己資本比率87.5%(2019年12月期末))を活かした慎重な運営を心掛けてまいります。

Q 株主への還元について教えてください。

当社は、事業の成長・拡大による企業価値の向上を最重点課題として認識するとともに、株主の皆様への利益還元を経営上の重要課題と位置付けています。当社は、短期的

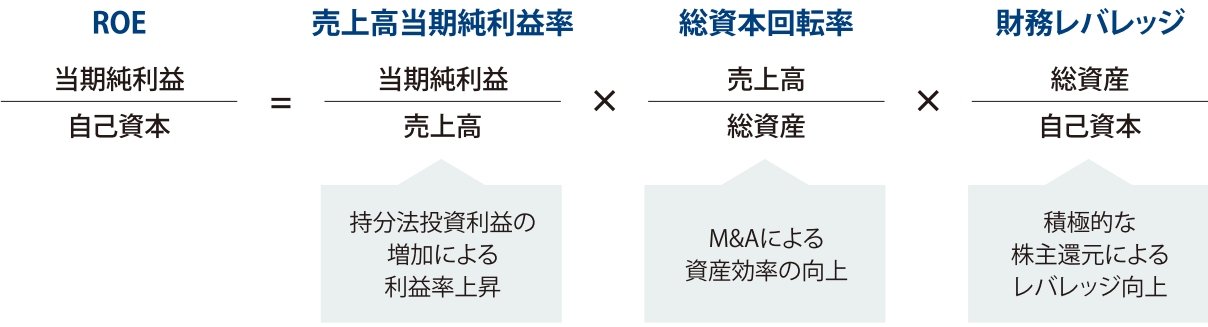
配当金とDOEの推移



な損益の増減に左右されることなく、安定的に配当を継続することを重視しており、株主資本配当率(DOE)8%を目安に配当を実施しています。2019年度は設立30周年及び東証一部指定記念配当を1株当たり2.5円設定して30円配当となりました。今後も、持続的な利益成長を果たすことで長期安定的な配当を実施してまいります。

また、今後も株主・投資家の皆様にとって有用な情報を積極的に開示していくとともに、双方向の対話を通じて、持続的な成長と企業価値の向上を実現していきたいと考えておりますので、皆様にはこれからも中長期的にわたりエプコをご支援くださいますようお願いいたします。

ROE向上施策



D-TECH事業

(設計サービス事業)

売上高 25.3億円 (前期比2.8%増)
 営業利益 6.3億円 (前期比13.2%減)
 ※2019年12月期実績

売上高構成
60.8%

BIMによる3次元設計サービスへの転換を加速

事業紹介

エプコでは、設備ならびに建築関連の設計に関する多彩なサービスを提供し、東京、沖縄、グループ会社である中国のCADセンターと連携して、住宅会社様、工会社様をサポートしています。長年の経験をいかした給排水設備や電気設備の設計はもちろん、太陽光発電や蓄電池など、次世

代の住宅に求められるエネルギー関連設備の設計にも対応しています。さらに、施工性に優れ、維持管理が容易な標準化部材をメーカーと共同開発することなどを通じて、業務の負荷軽減、工事現場の安全対策や効率化もカバーするなど幅広いメニューを提供しています。

グループ全体のデザインセンター関連図

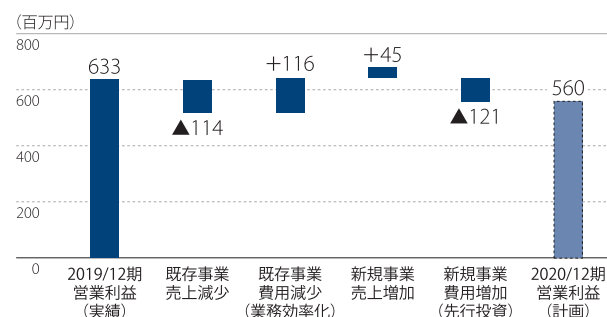


直近の業績について

2020年度は国内の住宅着工数の減少の影響により、減収を想定していますが、これまで取り組んできた業務効率化効果により、既存事業の営業利益は前期と同水準を維持する計画です。

一方で、将来の事業拡大に向けた取り組みとして、新規事業であるBIM事業への先行投資を実施する方針であることから、今期の営業利益については減益を見込んでいます。

2020年12月期 D-TECH事業 営業利益 (計画)



今後に向けて

AIやクラウドなど情報テクノロジーが急速に進んでいる時代を見据え、IT技術を積極的に業務に取り込んでいくとともに、IT技術によるビジネス変革を推進します。具体的には、品質と設計スピードを向上させるとともに、お客様に対して、より高付加価値な新しいBIMサービスを提供していきます。

これまでの2次元データから、3次元データを駆使する先進的な事業に変貌し、デジタルインフォメーション(DX)による新しいビジネスモデルを確立して、時代の流れに合わせたサービスをお客様へ提供し続けることにより、社員も成長できるような、WIN-WIN-WINの関係を実現していきます。

TOPIC

中長期的な事業戦略を見据えて、中国拠点の機能転換を実施

■ 既存事業：吉林CADセンター

深圳から吉林への業務移管による生産性の向上

2019年12月期末にて、既存の設計業務(給排水・電気設備設計)を深圳から吉林に全て移管するプロジェクトが完了いたしました。エプコ吉林は、2016年の設立以来、社員一人ひとりの着実な成長と積極的なIT活用による作業の自動化が進み、若くて優秀な設計スタッフ(平均年齢27歳・約190名)による高品質で効率的な運用を実現しています。すでに2020年度から生産性向上効果が現れており、今後もさらなる効率化が見込まれています。



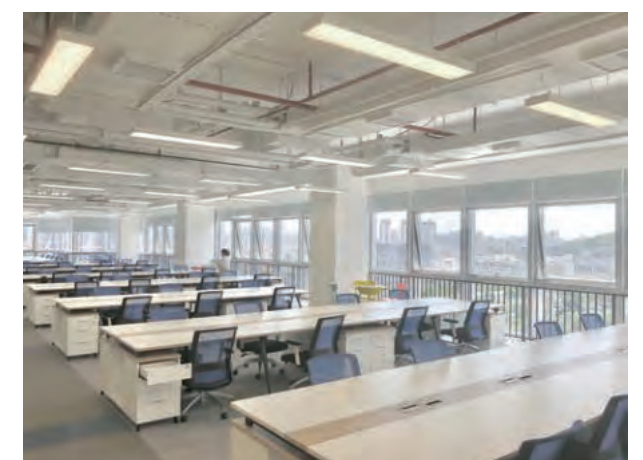
エプコ吉林CADセンターの業務風景

■ 新規事業：深圳BIMセンター

機能転換を目的とした深圳事務所の移転を実施

エプコ深圳は、2004年の設立以来、当社の中国CADセンターとして順調に事業を拡大してきました。今後は、既存事業のCADセンターとしての役割をエプコ吉林に移管し、エプコ深圳はアジアのシリコンバレーと呼ばれる立地条件を活かして、より高付加価値なBIMセンターへの機能転換を進めていきます。

当社グループにとって、この機能転換は将来的なBIM関連事業の拡大を見据えた戦略的な投資であり、今年6月には新事務所への移転により収容人員数(約200名)を増強するとともに、新しいオフィスビルでの就業環境を充実させることで、高度なBIM技術人材の人員補強を進める方針です。

エプコ深圳BIMセンターの内装
オフィスレイアウトは深圳BIMチームが担当執行役員
楊超

H-M事業

(メンテナンスサービス事業)

売上高 11.8億円 (前期比6.2%増)
 営業利益 2.7億円 (前期比4.1%減)
 ※2019年12月期実績

売上高構成
 28.5%

施主様(約120万世帯)の暮らしを支えるインフラサービス

事業紹介

H-M(ハウス・マネジメント)事業部は、住宅のメンテナンスや維持管理をお手伝いする生活インフラ事業です。施主様から修理やリフォーム相談を代行受付し、修理手配までを行うコールセンターサービス、そして、住宅履歴書と呼ばれる住宅のメンテナンス履歴を管理する仕組みのシステム開発及び運用・維持管理サービスを住宅事業者等に対して提供しており、約120万世帯の施主様にご利用頂いています。

当社が提供するサービスでは、D-TECH事業で作成した新築時の設計図面や「現場課長」(右ページTOPIC参照)で保存された現場情報を利用し、メンテナンス・リフォーム履歴も併せて一元管理しています。これにより、施主様から問合せを受けた際に、迅速かつ適切にメンテナンス業者を選定し、メンテナンス対応を依頼すると同時に、問い合わせの対応結果を住宅履歴書に更新することが可能となります。

直近の業績について

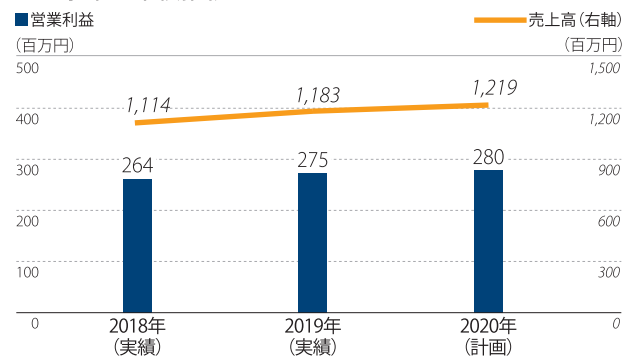
H-M事業は、引き渡し後の住宅向けのストックビジネスとして、お預かり顧客の件数を毎期着実に増加させることで、堅調な業績推移を示しています。

2017年末には沖縄オフィスの増床を実施し、今後の受託拡大に向けたキャパシティの確保を図りました。今後は、住

宅事業者のみならず、エネルギー事業者等においても当社サービスに対する需要増加が見込まれる中で、着実な業績拡大を目指します。



H-M事業 業績推移



今後に向けて

エプコの強みであるメンテナンスデータにAIを組み合わせてデータ分析の効率化を図り、またIoTのデジタル技術を活用することで設備機器をモニターして、機器故障の事前察知や省エネマネジメントにつながるサービスを実現したいと考えております。その実現に向けて、データ分析やAI関連の人財強化を図るとともに、IoTの活用において住宅事業者や住設機器メーカーとの提携を推進する方針です。

また、メンテナンス情報の分析精度をより高め、住宅事業者のリフォーム提案力向上に資するサービスの強化を推進していきます。

執行役員
 樽沼 弘貴

TOPIC

エプコ メンテナンスシステムを支える「建築×IT」開発力

■ 施工現場管理アプリ「現場課長」

施工管理の効率化を実現

「現場課長」は、建築現場の図面・写真、点検情報、工程情報を管理し、チャット機能を使い協力会社と現場の情報を共有するクラウド型アプリであり、住宅事業者・施工会社向けにサービス提供しています。「現場課長」で保存されたデータを、引渡前の工事情報として住宅履歴書に登録出来るので、工事現場の業務改善や効率化を推進しつつ、メンテナンス・リフォーム情報への効率的な活用を実現します。



■ メンテナンスアプリを活用したお問い合わせ対応

問合せの多様化対応による施主様満足度の向上

当社コールセンターに対する施主様からのお問い合わせは電話が中心ですが、最近ではメールやSNS等を利用したお問い合わせが増加しています。

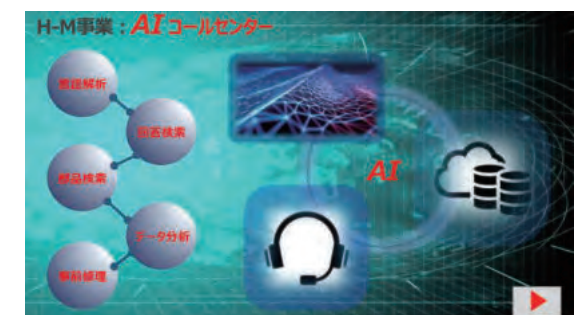
こうした流れを受けて、当社ではスマートフォンから修理を依頼できるアプリケーションの開発や、SNSを活用したお問い合わせツールの開発に注力しております。当該ツールにより、お問い合わせ手段に対する施主様の利便性が向上すると同時に、住宅事業者から施主様に対して様々なメンテナンス情報を提供することが可能となります。



■ AIによるメンテナンス履歴分析

機器故障の事前察知や省エネマネジメントに活用

データベースに日々蓄積されるメンテナンス情報をAIで分析を行い、設備機器の故障を事前に防ぐ仕組みの開発に取り組んでいます。設備機器の寿命が到来する前に、施主様に対して最適な設備機器へ交換する提案を行うことを目指して、設備機器の故障要因(機器本体、施工不良等)及び発生割合等を分析しています。この取り組みを実現させることで、住宅事業者は施主様に対してタイムリーにメンテナンス・リフォーム提案を行うことができます。施主様に対して最適に省エネ化された快適な暮らしをお届けするために、当該研究開発に取り組んでまいります。



E-Saving事業

(省エネリフォーム事業)

2019年度持分法投資損益 **+0.2**億円
(前年度は -1.2億円の赤字)

「省エネをすべての家に」

事業紹介

TEPCOホームテック株式会社は、2017年8月に東京電力エナジーパートナー株式会社と株式会社エプコの共同出資により生まれた、住まいの省エネ化を促進する会社です。「省エネリフォーム事業」と「住宅設備メンテナンス事業」を基盤に、省エネ診断から設計・工事、保証、アフターメンテナンスまで、私たちだからこそできる安心と信頼の省エネ総合サービスの提供を目指しており、自然環境に配慮した災害に強い安心・安全な住宅の普及に貢献していきます。

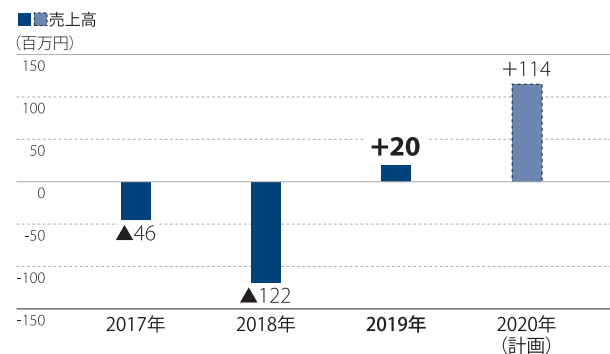


TEPCOホームテックの施工サービス領域

直近の業績について

2017年のTEPCOホームテック設立以来、事業立ち上げに伴う赤字が続いていましたが、創エネ・蓄エネ・省エネ関連のリフォーム提案がお客様に受け入れられ、受託件数が毎年直実に増加しています。その結果、2019年の第3四半期より、黒字転換を達成しました。2020年度においても、お客様による光熱費の見直しや自然災害等への備えに関するニーズの高まりを背景に、さらなる利益拡大を見込んでいます。

TEPCOホームテック持分法投資損益の推移



今後に向けて

TEPCOホームテックの使命は、「住宅の省エネ事業を通じて住まいや暮らしに貢献すると共に、多くの人々が地球温暖化防止や福島復興を後押しする、その機会を提供していくこと」にあります。

今後は「省エネをすべての家に」の実現に向けて、「エネカリ」を広く普及させていくとともに、省エネや防災に関しより高い知見をもつ専門集団となるべく、体制を構築していきます。

また、これからも日本中の住まいを省エネ化することで、皆さまの快適で健康な暮らしの実現と、地球にやさしい社会を創り上げていきます。

取締役
宮野 宣

TOPIC

「エネカリ」省エネ設備を初期費用0円で

エネカリサービスの普及拡大に向けて

「エネカリ」は、毎月定額の利用料をお支払いいただくことで、初期費用0円で最新機器を利用いただくことが出来るサービスです。さらに、3つの保証(省エネ効果保証・工事10年保証・機器10年保証)もつけています。また、契約が満了する10年後は、無償で譲渡しています。

「エネカリ」には、電気をつくる「創エネ」、電気をためる「蓄エネ」、上手につかう「省エネ」の3つのコースがあり、それぞれの設備は多くのメーカーから選択が可能です。今後は、サービスを強化して、さらなるコストダウンを図るとともに、手続きの簡素化やその他のサービスとの組合せ、また、全国の各地域におけるニーズを踏まえたサービス開発、そして、大手ハウスメーカーとの提携による新築住宅への設置等を推進して、「エネカリ」のさらなる普及拡大を目指しています。



省エネ施工会社をエプコグループに

戦略施工店としてTEPCOホームテックと協業

2020年3月、関東一円で年間2,500件の太陽光発電機器の設置工事の実績を持つシステムハウスエンジニアリング株式会社(本社、埼玉県)をエプコグループに迎えました。

エプコグループのサービス(住宅に関わる企画開発・設計・施工基準構築・引き渡し後のアフターメンテナンス窓口)に施工機能を加えることで、直接施工に携わる領域からの情報や施主様の要望などを直接収集することが可能になります。

今後、TEPCOホームテックからの省エネリフォーム工事の受託をはじめとして、中長期的には戦略施工店として、営業協力や施工品質の向上推進など、様々な協業によるシナジー効果の創出を目指していきます。



システムハウスエンジニアリング株式会社の太陽光発電機器施工例

BCP 新型コロナウイルス感染拡大への対応

3重構造のBCP対策により、事業影響を最小限に

新型コロナウイルスの感染拡大を受けて、日本政府は、2020年4月7日に緊急事態宣言を発令しました。その後、各自治体からは感染拡大防止に向けた要請が発表されました。

■3重構造のBCP対策パッケージ

当社では、BCP（事業継続計画）に基づき、事業継続体制を整備するために3重構造のBCP対策パッケージを施行しました。

(1) 地域分散化

当社の設計拠点は、東京・沖縄・中国（吉林・深圳）の地域に分散されており、各拠点が相互に連携することで、設計業務の補完体制を整備しています。

(2) 拠点分散化

沖縄拠点においては、設計センターとメンテナンスセンターを別のオフィス棟で分散しており、必要に応じて機能補完できる体制を整備しています。

(3) 勤務分散化

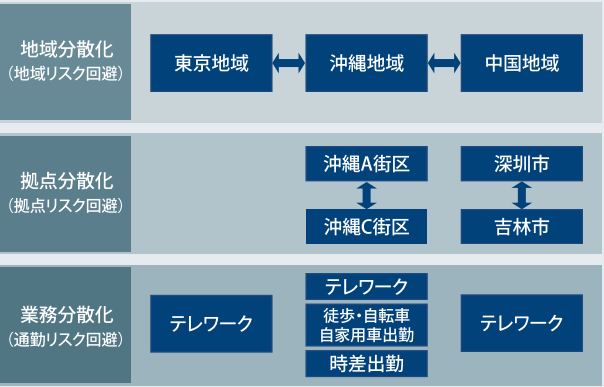
東京オフィスは、一部のローテーション勤務を除いて100%在宅勤務体制に移行しています。沖縄オフィスは、在宅勤務及び時差出勤を積極的に活用することで、勤務の分散化を推進しています。

■事業への影響

2020年12月期第1四半期（2020年1月～3月）の連結業績は、新型コロナウイルス対策を迅速に行うことで事業への影響を最小限に留め、増収増益を確保いたしました。

一方、2020年12月期第2四半期以降においてはD-TECH事業における売上の減少など、当社事業にも悪影響を及ぼすことが見込まれますが、当社はこの影響を軽減すべく下記記載の事業シナリオでの取り組みをはじめ、様々な対策を実施しており、今後も急速に変化する状況に応じて必要な対策を継続していきます。

3重構造のBCP対策パッケージ



コロナ後を見据えた事業シナリオ

新型コロナウイルスの収束後、企業間取引では企業が提供する価値に加え、BCP対策の優位性が重要なポイントになると考えられます。そこで、当社は下記のようなクラウドに

よるBIMサービスを提供することで、建築関係者がいつでも、どこでも、だれでも同じ情報を非接触で得ることができ、BCP対策との相乗効果で利用が加速するものと考えております。

	営業業務	設計業務	資材業務	工事業務	メンテ業務
コロナの影響	住宅展示場での対応不可	オフィスでの業務対応不可	サプライヤーの停止	現場の休工	オフィスでの業務対応不可
アフターコロナのシナリオ（仮説）					
BCP強化	バーチャル住宅展示場	バックアップ体制強化	資材分散調達	プレファブ化による短工期	バックアップ体制強化
エプコサービス	BIMデジタル展示場	設計センターBCPパッケージ	クラウド資材情報共有	BIMプレファブ化	メンテナンスセンターBCPパッケージ

人材マネジメント

ワークライフバランスの向上

エプコの継続的な成長と発展のためには人材が財産と考え、様々な背景を持った従業員が、不安なく働き活躍できるよう、柔軟に対応できる職場環境作りに取り組んでいます。

まずは、「女性活躍推進」をテーマにダイバーシティー推進を計画しており、高い女性比率を誇っています。仕事と家庭の両立支援として、産休・育休制度に加え、年次有給休暇は時間単位で取れるなど女性が働きやすい職場環境です。

今後は介護と仕事との両立支援施策、女性が昇進意欲を持てる施策に取り組んで行く方針です。

また、社員個々人の希望に沿った多様な働き方を推進する施策として、在宅勤務や時差出勤制度を用意しており、この度の新型コロナウイルス感染症対策として速やかにテレワーク体制に移行しました。さらに、育児や介護と仕事とのバランスを取ったり、働く場所を問わない働き方を認めたりしています。

■女性比率（2019年） 女性従業員数234名／ 全従業員数432名 54.9%	■産休・育休取得率（2019年） 取得人数15名 100.0%	■テレワーク率（2020年5月時点） 東京 100.0% 沖縄 32.8%
--	--	--

働きやすい職場環境づくり

オフィスデザインは、従業員のコミュニケーションを促進し、快適かつ効率的に就業できる環境を重視しています。開放的なオープンスペースを用意し、休憩室としての用途に加え、社内イベントにも活用することができます。

当社の東京及び沖縄オフィスは、過去に数多くのCM及びドラマ撮影の舞台としてもご利用頂いています。

参考URL：オフィスツアー(<https://www.epco.co.jp/recruit/photo/>)



2018年に開設した沖縄A街区オフィス（海をイメージしたコンセプトで設計）

高品質なサービスにつながる、充実した研修制度

住宅の設備設計やアフターメンテナンスの依頼を受けるコールセンターの部署では、建築の専門知識が求められます。教育専門担当スタッフでの充実した研修体制により、高品質なサービスを提供しています。座学で勉強するほか、エプコ社内の研修室に用意された実際の窓やサッシ、トイレ、ガス給湯器等を確認しながら、設備の細かな仕組みを学びます。また、それらの研修と併せて、ビジネスパーソンとして必要な心得、思考、敬語、電話応対等の導入研修も行っています。

■新人研修：導入研修、建築・設備基礎研修
■職務研修：CAD研修、実務研修
■BIM研修：BIM研修、BIM活用セミナー

■BIM研修

BIMを活用した建築プロセスの効率化を進めるため、中国・東京にてBIM推進研修を行っています。

中国では、日本の建築を理解する研修、BIM入力研修を実施しており、日本では様々なケースを想定したBIM活用セミナーを実施し、今後事業として確立できるよう取り組んでいます。

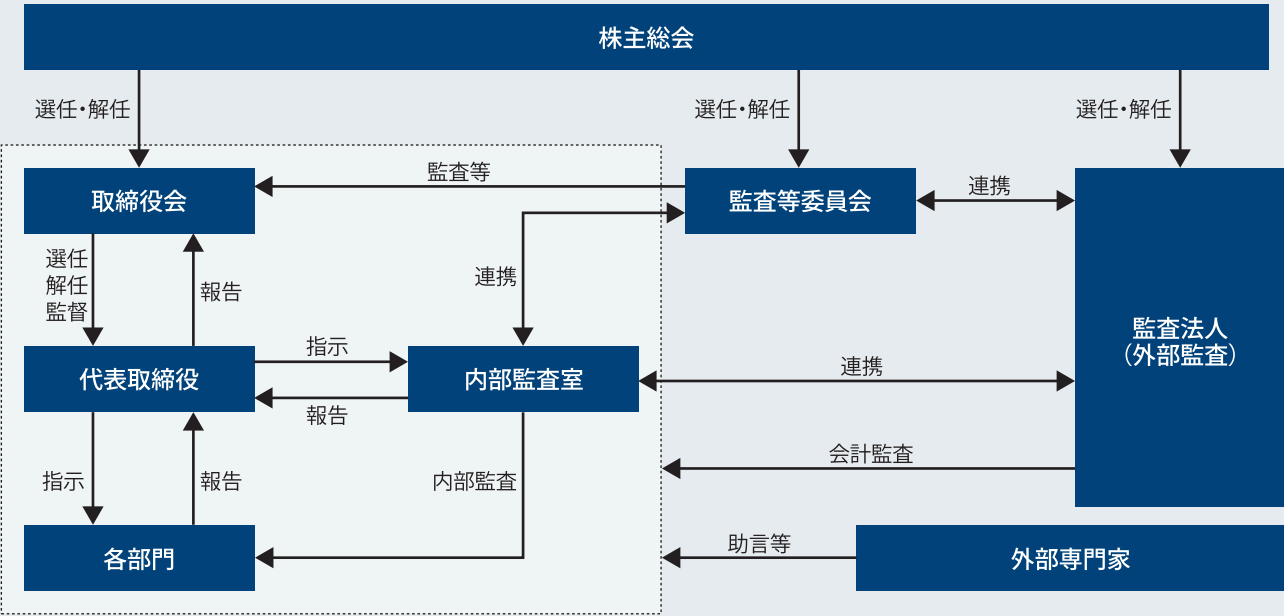


コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスおよび内部管理体制

当社は、経営の透明性を重視しており、株主利益の最大化を念頭に、取締役会におきまして迅速かつ堅実に業務を執行するとともに、重要事実については、迅速かつ積極的に情報を開示するよう努めております。

また、当社は監査等委員会設置会社の体制を採用しており、監査等委員である取締役による監査・監督機能の充実を通じ、経営の健全性の強化を図っております。



取締役会

経営上の重要事項決定機関である取締役会は、取締役6名（うち社外取締役3名）で構成されております。毎月開催される定時取締役会に加え、必要に応じて臨時取締役会を開催しております。取締役会は、経営上の意思決定機関として、法令又は定款に定める事項の他、経営方針に関する重要事項を審議・決定するとともに、各取締役の業務執行状況の監督を行っております。

監査等委員会

監査等委員会は3名で構成され、3名とも社外取締役であります。監査等委員会は、毎月1回の定時監査等委員会の開催に加え、重要な事項等が発生した場合、必要に応じて臨時監査等委員会を開催することとしております。

監査等委員会では、法令、定款及び当社監査等委員会規

程に基づき重要事項の決議及び業務の進捗報告等を行います。また、内部監査室及び監査法人と随時意見交換や情報共有を行うほか、三者間で情報共有を行うなど連携を図っております。

内部監査室

内部監査につきましては、担当部署である内部監査室(担当者2名)が各部署と連携して実施しております。内部監査室は、内部監査規程に基づき、コンプライアンス及びリスク管理の観点から踏まえて各部署の業務遂行状況についての監査を実施しております。

監査法人

当社は、PwCあらた有限責任監査法人と監査契約を締結し、独立の立場から会計監査を受けております。

役員紹介

取締役



代表取締役グループCEO
岩崎 辰之
(いわさき よしゆき)
1964年生まれ
東京都立向島工業高等学校卒業
1990年 有限会社エプコ設立
1992年 株式会社エプコ設立
2012年 代表取締役グループCEO就任



代表取締役CFO
吉原 信一郎
(よしはら しんいちろう)
1975年生まれ
横浜国立大学経営学部国際経営学科卒業
1997年 有限責任あずさ監査法人入所
2002年 当社入社 経営企画室長
2014年 代表取締役CFO就任



取締役
宮野 宣
(みやの とおる)
1957年生まれ
宮城県立白石工業高等学校建築科卒業
1976年 積水ハウス株式会社入社
1997年 当社入社 専務取締役
2017年 取締役 (TEPCOホームテック管掌)

社外取締役



監査等委員
勝又 智水
(かつまた さとみ)
1960年生まれ
東京経済大学経済学部卒業
1984年 税理士鈴木直人事務所入所
1988年 勝又智水税理士事務所開設
2016年 当社取締役就任



監査等委員
水島 勝鐘
(みずしま かつかね)
1950年生まれ
東京理科大学理工学部建築学科卒業
1973年 積水ハウス株式会社入社
2010年 経営企画部常務理事
2020年 当社取締役就任



監査等委員
秋野 卓生
(あきの たくお)
1973年生まれ
慶應義塾大学法学部法律学科卒業
1998年 弁護士登録
2003年 匠総合法律事務所設立
2020年 当社取締役就任

氏名	現在の当社における地位・担当	専門性		
		企業経営	財務会計	法律
岩崎 辰之	代表取締役グループCEO	●		
吉原 信一郎	代表取締役CFO	●	●	
宮野 宣	取締役	●		
勝又 智水	社外取締役 (監査等委員)		●	
水島 勝鐘	社外取締役 (監査等委員)	●		
秋野 卓生	社外取締役 (監査等委員)			●

新任社外取締役のコメント

社外取締役 (監査等委員)
水島 勝鐘 (みずしま かつかね)

私は、1973年に積水ハウスに入社して以来、47年間、営業本部や経営企画部などでの勤務を通じて積水ハウスの事業拡大を経験してまいりました。その経験を活かして、エプコのさらなる成長に応じた経営体制の強化に尽力してまいりますので、どうかよろしくお願いいたします。

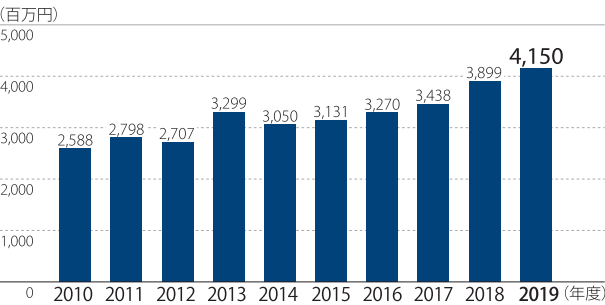
社外取締役 (監査等委員)
秋野 卓生 (あきの たくお)

私は、弁護士として住宅建築業界の企業法務に長年携わった経験を有しております。その経験を活かして、エプコの今後の発展のために、コーポレート・ガバナンスのより一層の強化を図り、さらなる強固な経営体制の構築に尽力してまいりますので、どうかよろしくお願いいたします。

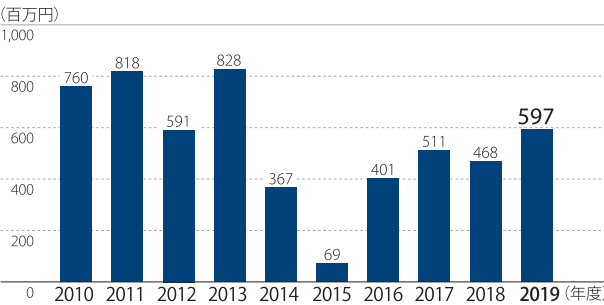
	2010年1月期 2009	2011年1月期 2010	2012年1月期 2011	2012年12月期* 2012	2013年12月期 2013	2014年12月期 2014	2015年12月期 2015	2016年12月期 2016	2017年12月期 2017	2018年12月期 2018	2019年12月期 2019
損益概況											(単位:千円)
売上高	2,265,078	2,588,848	2,798,867	2,707,977	3,299,503	3,050,621	3,131,792	3,270,477	3,438,407	3,899,326	¥ 4,150,666
営業利益	596,747	757,348	809,665	580,161	840,245	322,527	△132,285	92,378	555,503	578,950	560,144
EBITDA	654,703	826,661	872,137	642,030	904,405	400,653	△12,043	210,909	675,409	719,194	756,996
持分法投資損益	—	—	406	4,079	△7,017	△60,772	△149,879	△6,222	△49,990	△109,606	37,488
経常利益	595,706	760,267	818,515	591,954	828,536	367,918	69,715	401,544	511,365	468,341	597,667
当社株主に帰属する当期純利益	356,724	477,111	513,778	354,833	469,363	211,792	99,941	308,249	351,818	289,411	428,134
キャッシュ・フロー状況											
営業活動によるCF	384,535	570,007	632,123	283,203	574,106	151,300	173,701	802,003	521,204	423,420	463,120
投資活動によるCF	△50,210	△111,864	△126,242	△430,608	△270,340	△361,063	△136,755	3,372	△362,375	△395,465	△113,957
フリーCF	334,325	458,143	505,881	△147,405	303,766	△209,763	36,946	805,375	158,829	27,955	349,163
財務活動によるCF	△134,042	△223,403	△223,230	△267,769	△223,515	△244,330	△245,730	△259,686	△244,963	△244,708	△244,820
財政状態											
総資産	2,293,504	2,632,913	3,000,272	2,997,972	3,571,639	3,408,677	3,325,556	3,385,064	3,532,841	3,736,177	3,619,299
純資産	1,955,855	2,204,483	2,446,538	2,609,565	3,017,732	3,095,630	2,928,443	2,915,090	2,996,572	3,001,239	3,168,618
現金及び現金同等物	1,593,935	1,823,774	2,059,218	1,706,074	1,828,930	1,414,046	1,193,251	1,711,332	1,631,796	1,398,541	1,497,694
借入金残高	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1株当たり情報											
当社株主に帰属する当期純利益	39.91	53.39	57.49	39.70	52.52	23.70	11.18	34.57	39.48	32.47	48.04
純資産	218.83	246.66	273.74	291.98	337.65	346.16	327.53	326.96	336.11	336.64	355.55
現金配当額	17.5	25.0	27.5	27.5	27.5	27.5	27.5	27.5	27.5	27.5	30.0
配当性向(%)	43.8	46.8	47.8	69.3	52.4	116.0	245.9	79.6	69.7	84.7	0.624
自己資本配当率(DOE)(%)	8.5	10.7	10.6	9.7	8.7	8.0	8.2	8.4	8.3	8.2	8.7
その他財務データ											
営業利益率(%)	26.3	29.3	28.9	21.4	25.5	10.6	△4.2	2.8	16.2	14.8	13.5
EBITDAマージン(%)	28.9	31.9	31.2	23.7	27.4	13.1	△0.4	6.4	19.6	18.4	18.2
自己資本利益率(ROE)(%)	19.3	22.9	22.1	14.0	16.7	6.9	3.3	10.6	11.9	9.7	13.9
自己資本比率(%)	85.3	83.7	81.5	87.0	84.5	90.8	88.0	86.1	84.8	80.3	80.3
設備投資	34,254	99,589	54,489	88,289	53,011	148,850	243,311	67,926	119,499	376,373	250,732
減価償却費	57,956	69,313	62,472	61,869	64,160	78,126	120,242	118,531	119,906	140,244	196,852
非財務データ											
従業員数	241	365	351	380	394	382	402	452	482	603	628
海外従業員数	164	190	179	216	258	232	239	264	273	299	299

※2012年4月25日開催の第22回定時株主総会決議により、決算期を1月31日から12月31日に変更いたしました。従って2012年12月期は2012年2月1日から2012年12月31日の11ヶ月間となっております。

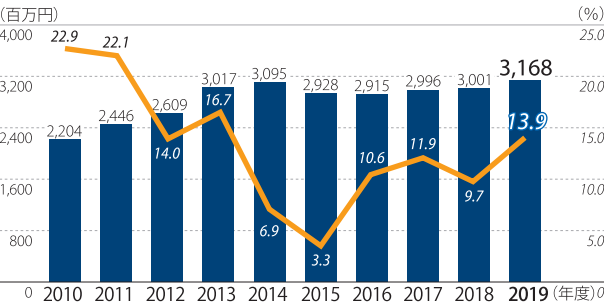
連結売上高



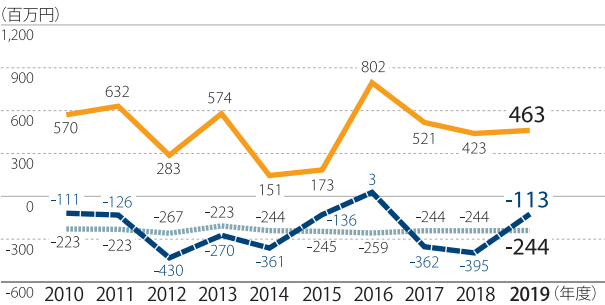
連結経常利益



純資産/ROE



営業CF/投資CF/財務CF





<https://www.epco.co.jp/>

会社情報

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
設立 1990年4月12日
資本金 87百万円
従業員数 628名(グループ合計785名) 役員・社員・臨時社員・派遣社員含む ※2019年12月末現在
上場市場 東証第一部(2311)

関係会社

	社名	役割・分担等
連結子会社	EPCO (HK) LIMITED	中国子会社及び関連会社を統括する持株会社
	艾博科建築設備設計(深圳)有限公司	設計サービス事業における設計作図拠点(BIMセンター)
	艾博科建築設備設計(吉林)有限公司	設計サービス事業における設計作図拠点(CADセンター)
	システムハウスエンジニアリング株式会社	省エネルギー分野に特化した施工会社
関連会社	TEPCOホームテック株式会社	省エネリフォームなどを手掛ける関連会社 (東京電力エナジーパートナー株式会社との合併会社)
	広東聯塑艾博科住宅設備設計服務有限公司 深圳艾科築業工程技術有限公司	中国市場での事業展開を目的とした関連会社 (いずれも中国企業との合併会社)