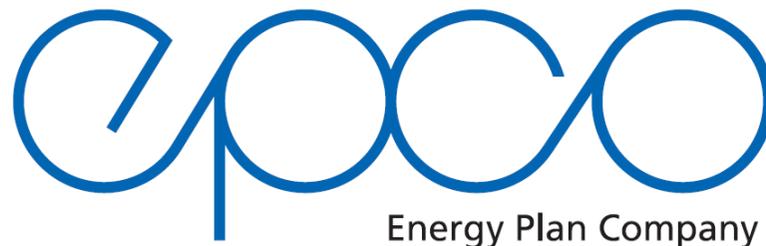


2018年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社 エプコ

(JASDAQ 証券コード：2311)

2018年11月12日



第一部

2018年12月期 第3四半期及び通期の業績概況

業績説明

1. 当第3四半期（7～9月） 前年同期比増益に転換

当第2四半期（1～6月） → 人員への先行投資による減益

当第3四半期（7～9月） → 各セグメントの増収効果により前年同期比増益に転換

2. 2018年12月期通期業績予想の修正について

業績修正要因は下記の2つであり、いずれも将来の事業拡大に向けた先行投資

- （1）持分法投資損益に関する修正（TEPCOホームテック）
- （2）沖縄A街区オフィス移転に関する修正

3. 来期以降の業績拡大に向けた取り組み

- （1）人員及びオフィスへの先行投資による顧客開拓の加速
- （2）受託業務の拡大に対する業務効率化の取り組み状況

■ 売上高及び営業利益は、概ね計画どおりに推移

経常利益及び当期純利益は、持分法投資損失の増加による計画未達

連結損益 (単位：百万円)	17/12期 第3Q 実績	18/12期 第3Q					
		計画 (※)	実績	計画比		前年同期比	
				増減	増減率	増減	増減率
売上高	2,526	2,659	2,797	+138	+5.2%	+270	+10.7%
営業利益	422	417	403	▲13	▲3.3%	▲18	▲4.3%
経常利益	406	381	314	▲67	▲17.6%	▲91	▲22.6%
四半期純利益	270	240	183	▲57	▲23.8%	▲87	▲32.4%
売上高営業利益率	16.7%	15.7%	14.4%	▲1.3P	-	▲2.3P	-

(※) 計画数値は2018年2月14日公表の期初計画数値を用いております。

■ 増収効果により前期比増益転換&売上高営業利益率の向上

経常利益及び当期純利益は、持分法投資損失の増加による計画未達

連結損益 (単位：百万円)	17/12期 第3Q 実績	18/12期 第3Q					
		計画 (※)	実績	計画比		前年同期比	
				増減	増減率	増減	増減率
売上高	876	936	990	+53	+5.7%	+113	+12.9%
営業利益	159	191	194	+3	+2.0%	+34	+21.9%
経常利益	150	192	163	▲28	▲15.0%	+12	+8.4%
四半期純利益	97	129	104	▲25	▲19.9%	+6	+6.4%
売上高営業利益率	18.2%	20.4%	19.7%	▲0.7P	-	+1.5P	-

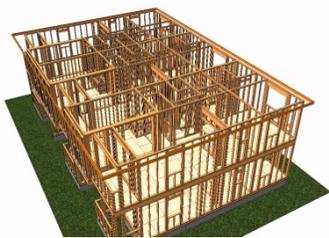
(※) 計画数値は2018年2月14日公表の期初計画数値を用いております。

■ 全てのセグメントにおいて前年同期比増収及び計画超過を達成

セグメント (単位：百万円)	17/12期 3Q実績	18/12期 3Q実績	前年 同期比	18/12期 3Q計画	計画比	17/12期 通期実績
給排水設備設計	1,180	1,190	+0.9%	1,126	+5.7%	1,577
電気設備設計	182	180	▲1.2%	182	▲1.0%	246
その他	367	420	+14.4%	418	+0.6%	500
設計コンサルティング事業	1,730	1,791	+3.5%	1,727	+3.7%	2,323
カスタマーサポート事業	651	801	+23.0%	749	+7.0%	885
スマートエネルギー事業	144	204	+41.4%	182	+11.7%	229
売上合計	2,526	2,797	+10.7%	2,659	+5.2%	3,438

(※) 各セグメント別の売上高増加要因については、P.6の説明を参照。

設計コンサルティング事業



2018年 売上拡大方針

既存大手得意先に対する
建築設計分野の受託拡大
(構造・意匠設計/申請図
/営業プレゼン図等の
サービスライン横展開)

売上への影響(単位：百万円)

	前3Q	当3Q	前期比
建築設計	266	329	+63
PV設計等	101	90	▲10
その他設計	367	420	+53
売上合計			

カスタマーサポート事業



TEPCOホームテック(THT)
向け受託拡大

- 1.省エネリフォーム販促支援
- 2.メンテ問い合わせ対応

	前3Q	当3Q	前期比
THT向け	-	82	+82
その他	651	719	+68
カスタマーサポート	651	801	+150
売上合計			

スマートエネルギー事業

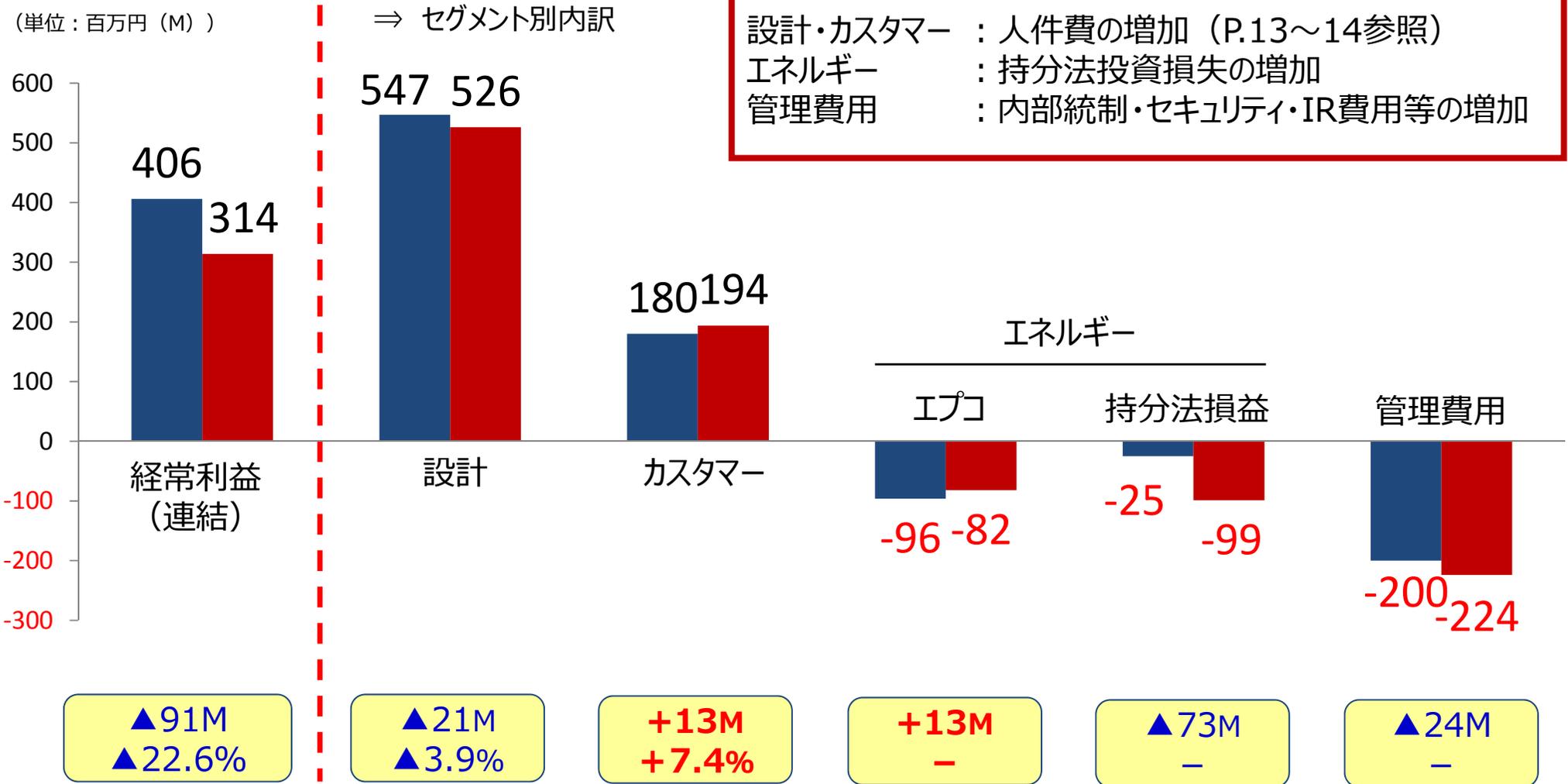


新電力向け需給・顧客管理
システム (ENESAP) 提供
サービスの受託拡大
(導入社数が拡大基調)

	前3Q	当3Q	前期比
ENESAP	4	47	+42
その他	139	156	+17
エネルギー	144	204	+59
売上合計			

■ 業容拡大に向けた先行投資による減益

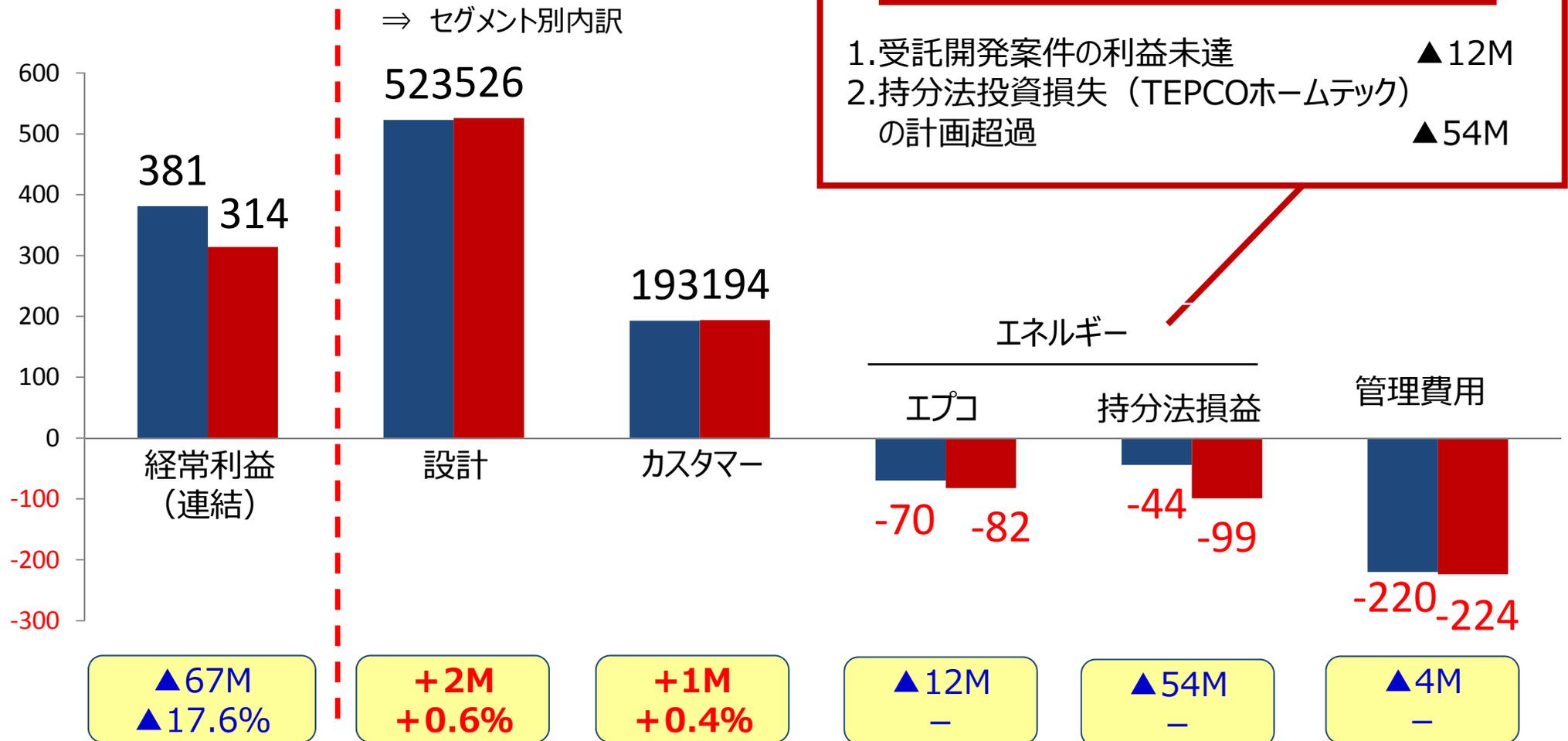
■ 2017年12月期第3四半期 実績
■ 2018年12月期第3四半期 実績



■ 設計・カスタマーは概ね想定の範囲内も、エネルギー事業が計画未達

■ 2018年12月期第3四半期 計画
 ■ 2018年12月期第3四半期 実績

(単位：百万円 (M))



■ 下記 2 点の先行投資による費用計画の見直し

2018年12月期通期連結業績予想数値の修正（2018年1月1日～2018年12月31日）

(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益 (円 銭)
前回発表予想(A)	3,575	557	570	381	42.86
今回修正予想(B)	3,575	521	415	230	25.87
増減額(B-A)	0	△35	△154	△151	—
増減率	0.0%	△6.5%	△27.1%	△39.6%	—

(1) 沖縄情報センターの移転費用

1.営業費用	+ 35百万円
支払家賃の重複発生	+ 21百万円
減価償却費及び移転一時費用	+ 14百万円
2.特別損失	+ 12百万円
固定資産除却損	+ 12百万円

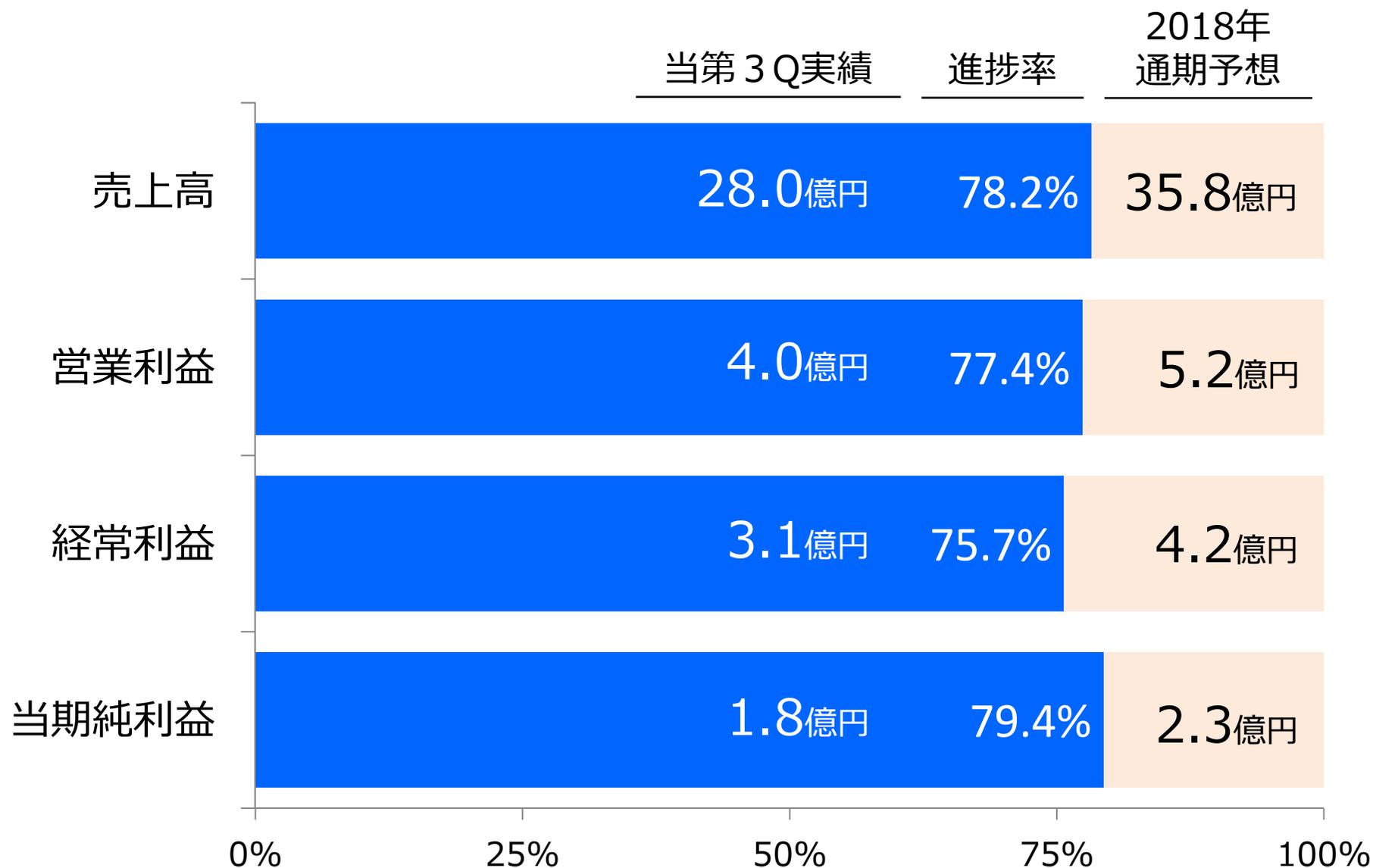
(※) 全て第4四半期に発生予定

(2) 持分法投資損益の見直し

1.営業外損益	△ 118百万円
持分法投資損益 期初計画	+ 8百万円
修正後計画	△ 110百万円

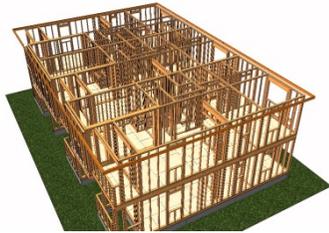
TEPCOホームテックの新規事業（メンテナンスセンター事業）に対する先行投資（人件費、広告宣伝費等）による持分法投資損失の計画超過

■ 業績修正後の通期予想に対して概ね計画通りに推移



■ 各セグメント共に来期も増収が続く見通し

設計コンサルティング事業



【建築設計業務を中心としたサービスラインの拡大が続く】

- 既存大手住宅会社等からの建築設計関連業務の引き合いが増加
(例：営業プレゼン図作成業務、住宅性能評価及びゼロエネルギーハウスの申請支援業務、構造・意匠設計支援業務 等)

カスタマーサポート事業



【大口顧客からの受電サービス受託拡大を目論む】

- 自然災害の増加に伴い、新規得意先からの受電サービスに対する引き合いの増加 → 大手住宅会社の新規受託を目論む
- THT (TEPCOホームテック) 向けメンテナンスセンターの受託拡大
(詳細はP.49以降参照)

スマートエネルギー事業

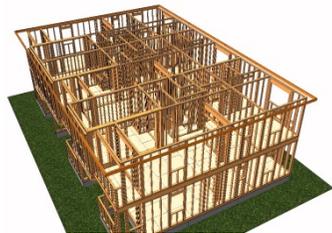


【クラウドサービスの導入社数が引き続き拡大】

- 新電力向け需給・顧客管理システム (ENESAP) の受託拡大
(導入社数 2017年末：6社 → 2018年9月末：15社)
来期も導入社数の増加による売上拡大見込み

■ 業務効率化の取り組みは計画通りに推移

設計コンサルティング事業



中国設計業務移管
(シンセン→吉林)

吉林の設計スタッフ増員及びオフィス増床に向けた準備が順調に進捗

⇒ 2020年より移管効果として44百万円/年のコスト低減を見込む。一方、シンセンの設計スタッフは、中国でのBIM設計受託業務を新たに担当する計画。

設計業務の自動化
プロジェクト

Phase1(給排水設計業務の自動化による業務削減(40分))のトライアルが順調に進捗

⇒ 2019年より全面導入中国スタッフ15人工の減少により、年間18百万円の導入効果を見込む。

カスタマーサポート事業



チャットボット活用 (THT向け)

2018年8月より導入開始
10月度チャット利用者数 244名
顧客コンタクト数の増加及び効率的な業務運営に貢献

(※) P.53にて利用事例紹介

チャットボット活用 (エプロ向け)

THT向けにサービス提供しているノウハウを活かして、コールセンターオペレーターの教育及びナレッジ共有ツールとして活用する方針

(現在、得意先ごとの業務スクリプトを策定中)

■ 業容拡大を見越した人件費及び関連費用の増加による減益

項目 (単位：百万円)	17/12期 3Q実績		18/12期 3Q実績		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	比率
売上高	2,526	100.0%	2,797	100.0%	+270	+10.7%
人件費	1,564	61.9%	1,733	62.0%	+169	+10.8%
地代家賃	171	6.8%	190	6.8%	+18	+11.0%
減価償却費	87	3.5%	95	3.4%	+7	+9.0%
その他	281	11.1%	374	13.4%	+92	+32.9%
営業費用	2,104	83.3%	2,393	85.6%	+289	+13.7%
営業利益	422	16.7%	403	14.4%	▲18	▲4.3%
持分法投資損失	▲19	0.8%	▲88	▲3.2%	▲69	—
経常利益	406	16.1%	314	11.2%	▲91	▲22.6%

1. 設計及びCSスタッフの増員及び賃金の上昇による人件費の増加が主たる要因 (P.14参照)
2. その他費用の増加要因：(1) スマートエネルギー事業におけるシステム開発外注費の増加
(2) 管理部門費用 (内部統制・セキュリティ・IR等) の増加
3. 持分法投資損失はTEPCOホームテックの立上げ準備に係る損失が主たる要因

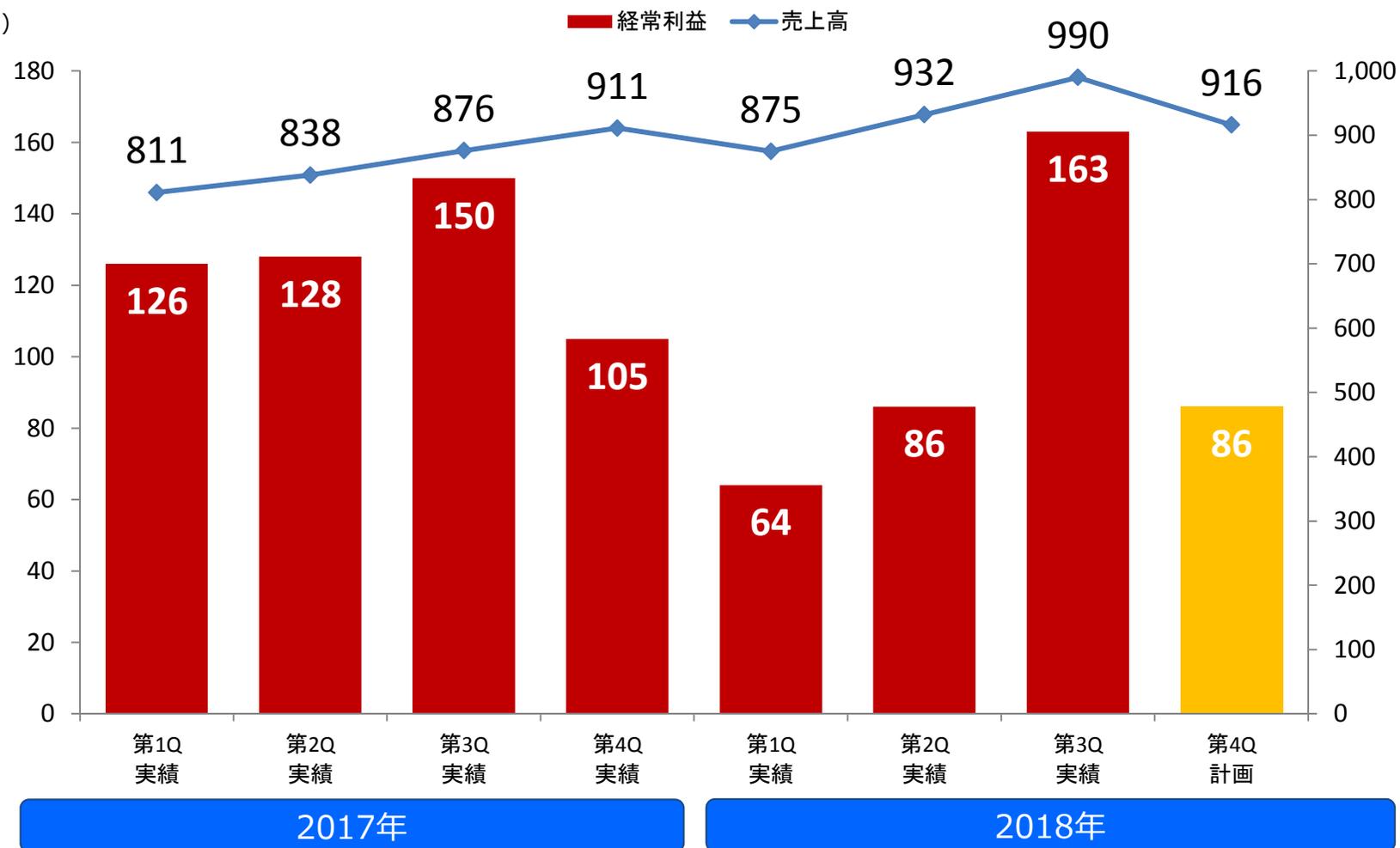
■ 設計及びカスタマーセグメントの人員強化による人件費増加

セグメント (単位：百万円)	17/12期 3Q実績		18/12期 3Q実績		前年同期比	
	金額	人員数	金額	人員数	増減額	増減数
日本 (東京・沖縄)	634	197名	686	208名	+51	+11名
中国 (深セン・吉林)	280	267名	317	274名	+36	+7名
設計コンサルティング	915	464名	1,003	482名	+88	+18名
カスタマーサポート	380	148名	500	180名	+119	+32名
スマートエネルギー	135	34名	98	32名	▲36	▲2名
管理部門	133	21名	131	23名	▲1	+2名
人件費合計 (全社)	1,564	667名	1,733	717名	+169	+50名

(※) 人員数は役員・従業員の合計人数 (派遣社員含む/出向社員除く) であり、対象期間の平均人員数を表す。

■ 当第3四半期は増収効果により前年同期比増益

(単位：百万円)



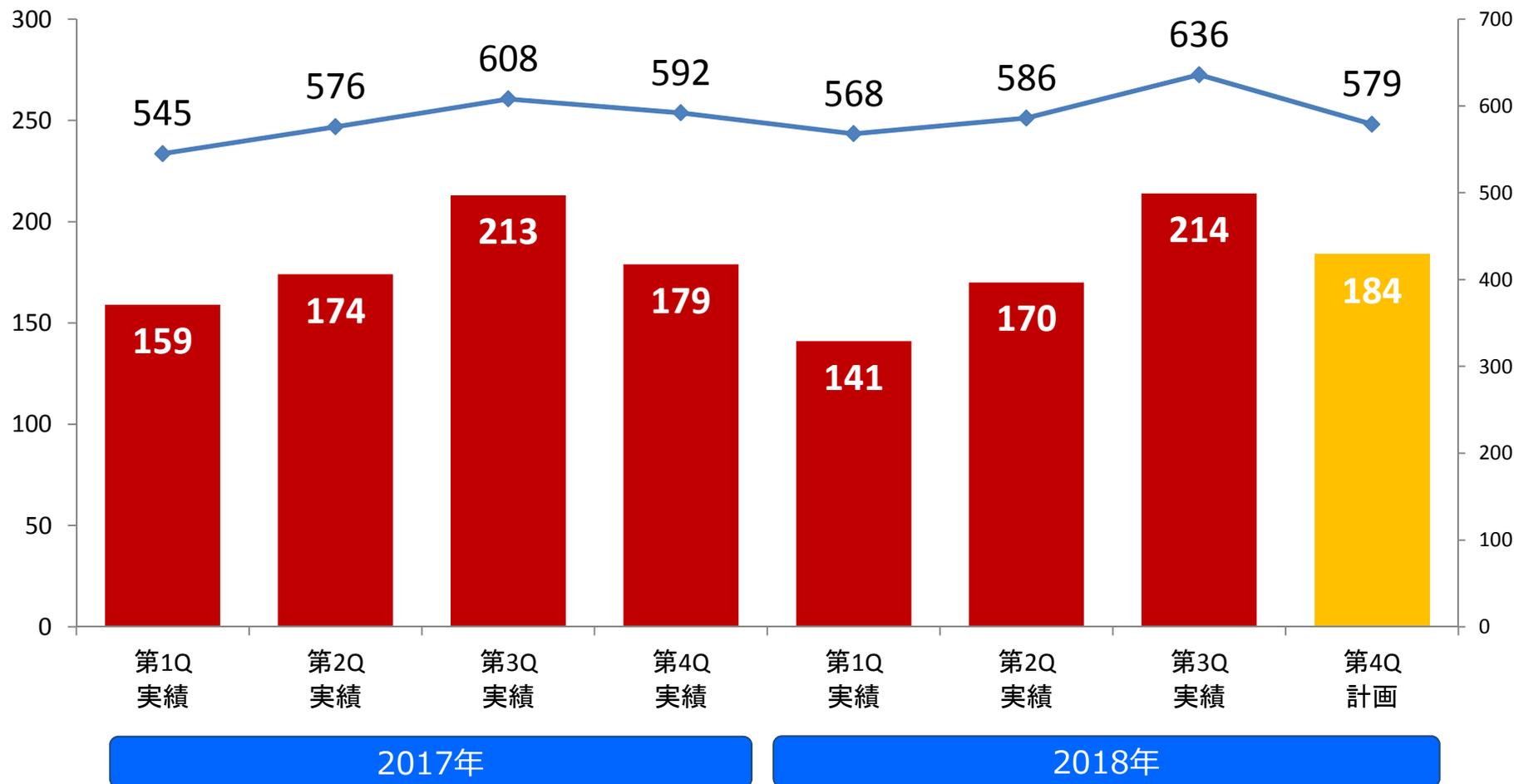
業績推移 コメント

各セグメント共に、当第1四半期が先行投資による利益の減少局面のピーク。第4四半期の前年同期比減益見込みは、沖縄情報センター移転に伴う一時費用の発生によるもの。

■ 当第3四半期より増益転換し、第4四半期も増益見込み

(単位：百万円)

■ 経常利益 ◆ 売上高

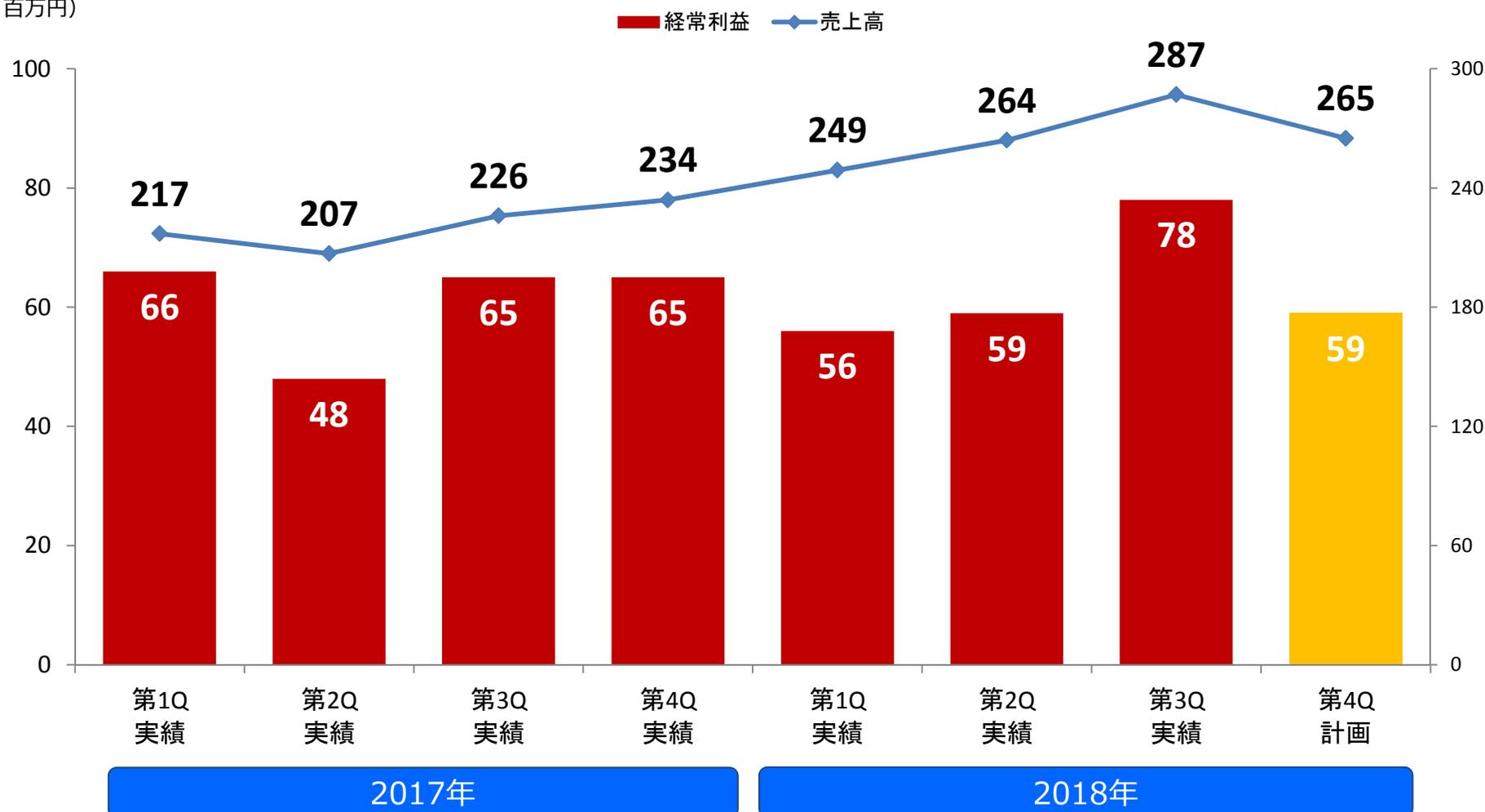


業績推移
コメント

第3四半期は既存設計業務の受託ピーク時期のため利益増加見込み。
第4四半期は新規受託拡大及び中国設計業務効率化により増益を確保見込み。

■ 着実な売上成長に基づく利益増加

(単位：百万円)

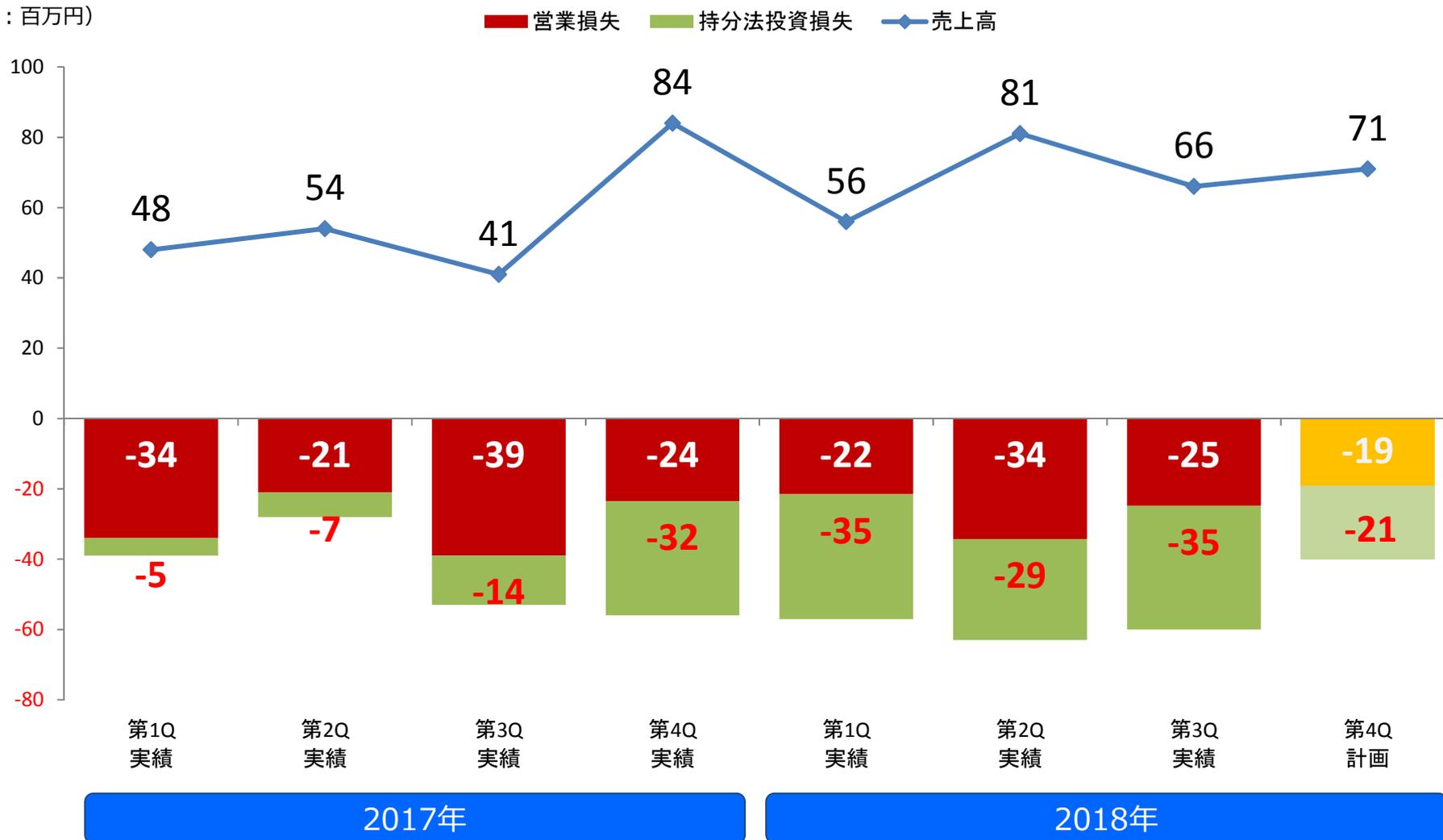


業績推移 コメント

TEPCOホームテック関連の受託増加により、売上高は着実に成長。
受託増加に備えた先行増員により一時的に減益も、当第2Qより増益転換。
当第4四半期は、沖縄情報センター移転に伴う一時費用の発生による減益見込み。

■ 先行投資の継続による黒字転換の遅れ

(単位：百万円)



業績推移 コメント

エプロ及びTEPCOホームテックいずれも先行投資により赤字継続。
来期は、売上拡大及び先行投資終了による費用減少による利益回復見込み

■ 沖縄情報センターの拡張により、来期以降の事業成長を加速

1. 移転の目的

- (1) カスタマーサポート事業の拡大に向けた人員収容能力の増強
→ 面積及び座席数にて収容能力が+約50%増加（移転前：326坪→ 移転後：486坪）
- (2) 各事業ごとのオフィス集約（ワンフロア化）による業務効率化
- (3) 職場環境の充実による従業員満足度の向上及び人材採用における競争優位性の確保
- (4) 情報セキュリティ及び自然災害時における事業継続機能の強化

2. 実施時期（予定）：2018年11月10日（沖縄C街区オフィス⇒沖縄A街区オフィスへの移転）

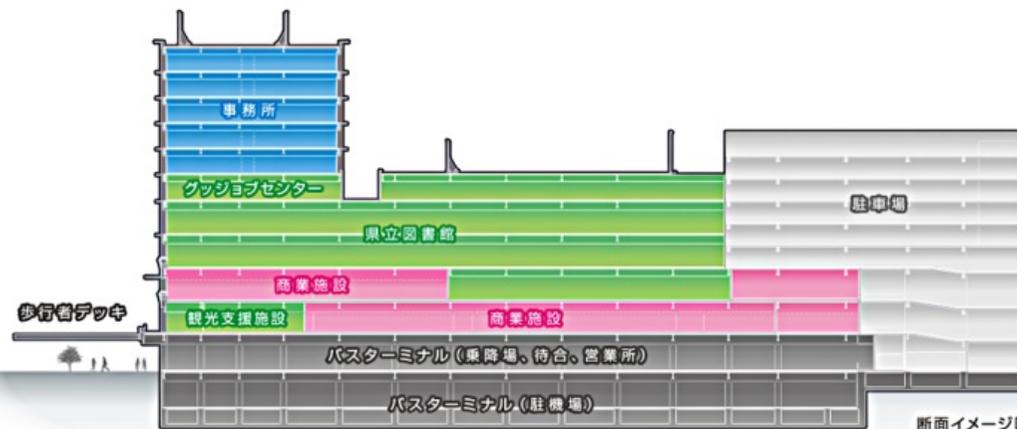
（なお、2019年1月下旬に沖縄B街区オフィス⇒沖縄C街区オフィスへの移転を実施予定）

移転先：那覇ビジネスセンター（旭橋A街区）

今年秋に開設される複合型施設であり、
バスターミナル・モノレール直結で利便性が高い。



【那覇ビジネスセンター（旭橋A街区） 断面イメージ図】



■エプコ 株主数の状況

下記施策により、株主数が **2,000名** から **2,619名** へ増加

(※) 上記は、2017年12月末現在及び2018年6月末現在の株主数（単元株以上保有/自己株式除く）の比較

株式分割

流動性向上のため、1 : 2 の株式分割を実施
効力発生日：2018年1月1日

従業員への株式贈与

弊社CEOの岩崎辰之より、今年4月に385名の従業員等に対して株式贈与を実施。
また、今年9月に108名の従業員等に追加の贈与を実施。

■エプコの株主還元策

株主配当

2018年12月期配当計画 27.5円/株（中間：12.5円、期末：15円）
2018年11月8日現在 配当利回り 2.6%

株主優待

毎年12月31日現在の株主様（400株以上保有）が対象
エプコ・プレミアム優待倶楽部にて、ポイントに応じた交換が可能

従業員持ち株会

従業員持ち株会における奨励金を積立額の5%から10%に変更
（2018年11月より実施）

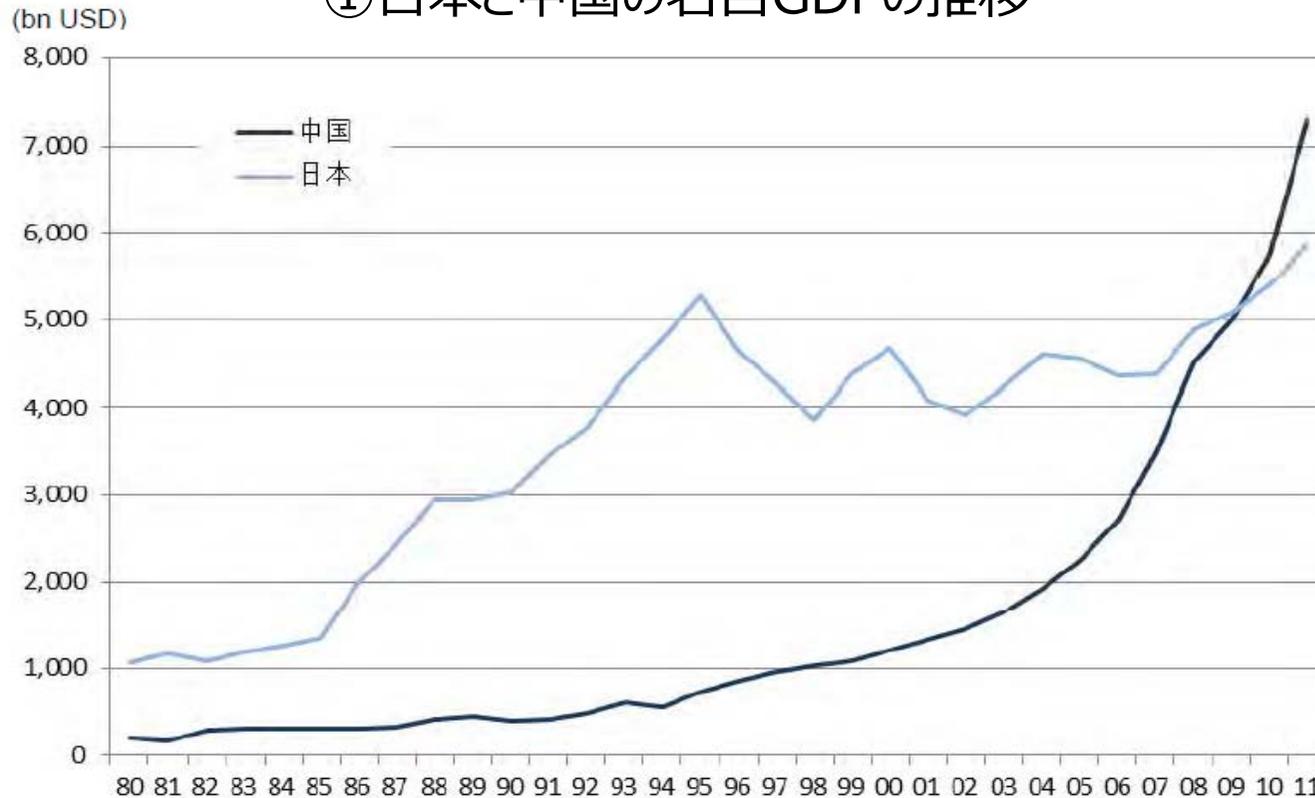
第二部

海外事業

中国での建築プレファブ化の状況

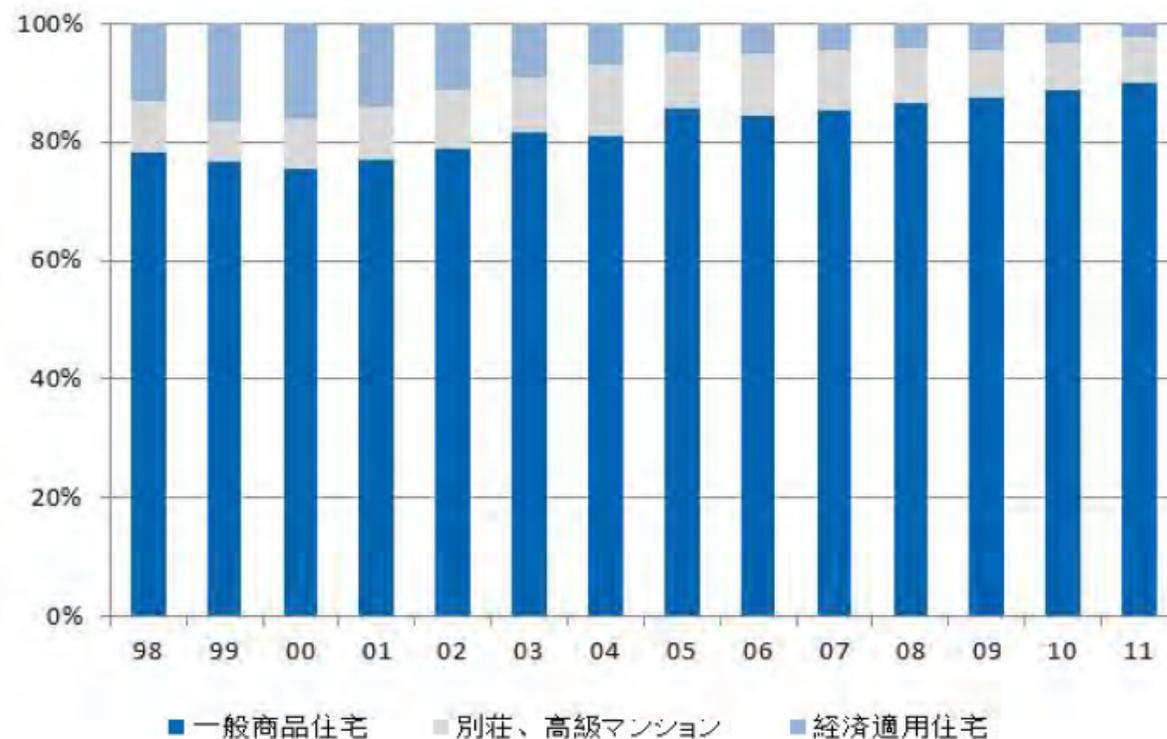
- ①2010年に中国と日本の名目GDPが逆転。2012年以降その開きが拡大傾向。
- ②90%が一般商品住宅（投資可能）で、中低所得者向けの経済適用住宅が不足。
- ③中国都市部におけるマンション供給量は年間766万戸超、日本の30倍の巨大市場。
- ④中国不動産大手三社の売上は3000億人民元（約5兆円）を突破。
- ⑤住宅価格の年収倍率は沿海大都市で12倍以上、11年間で6倍～16倍上昇。

①日本と中国の名目GDPの推移



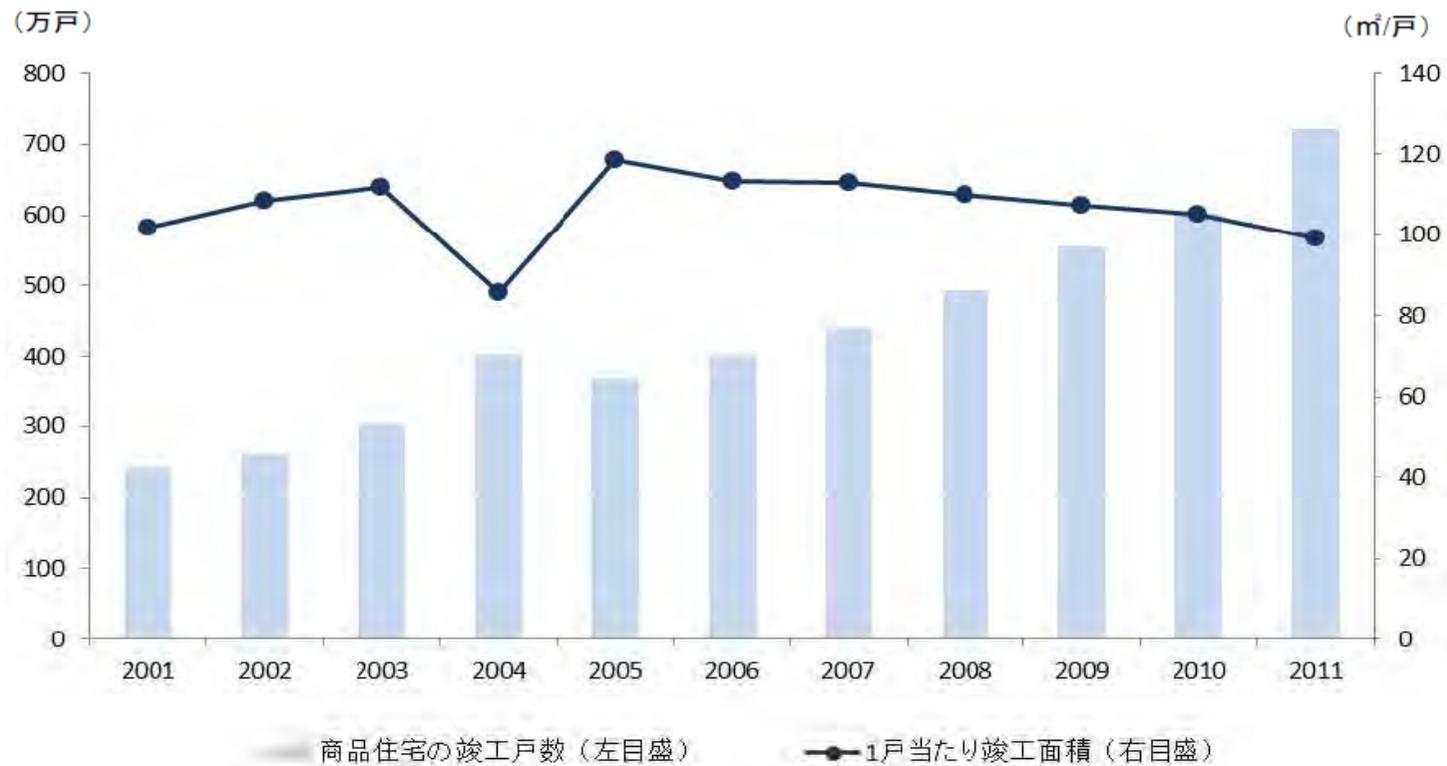
- ①2010年に中国と日本の名目GDPが逆転。2012年以降その開きが拡大傾向。
- ②90%が一般商品住宅（投資可能）で、中低所得者向けの経済適用住宅が不足。
- ③中国都市部におけるマンション供給量は年間766万戸超、日本の30倍の巨大市場。
- ④中国不動産大手三社の売上は3000億人民元（約5兆円）を突破。
- ⑤住宅価格の年収倍率は沿海大都市で12倍以上、11年間で6倍～16倍上昇。

②住宅投資割合の経年変化



- ① 2010年に中国と日本の名目GDPが逆転。2012年以降その開きが拡大傾向。
- ② 90%が一般商品住宅（投資可能）で、中低所得者向けの経済適用住宅が不足。
- ③ 中国都市部におけるマンション供給量は年間766万戸超、日本の30倍の巨大市場。
- ④ 中国不動産大手三社の売上は3000億人民元（約5兆円）を突破。
- ⑤ 住宅価格の年収倍率は沿海大都市で12倍以上、11年間で6倍～16倍上昇。

③「商品住宅」竣工戸数と平均面積の推移



- ①2010年に中国と日本の名目GDPが逆転。2012年以降その開きが拡大傾向。
- ②90%が一般商品住宅（投資可能）で、中低所得者向けの経済適用住宅が不足。
- ③中国都市部におけるマンション供給量は年間766万戸超、日本の30倍の巨大市場。
- ④中国不動産大手三社の売上は3000億人民元（約5兆円）を突破。
- ⑤住宅価格の年収倍率は沿海大都市で12倍以上、11年間で6倍～16倍上昇。

④中国不動産ランキング

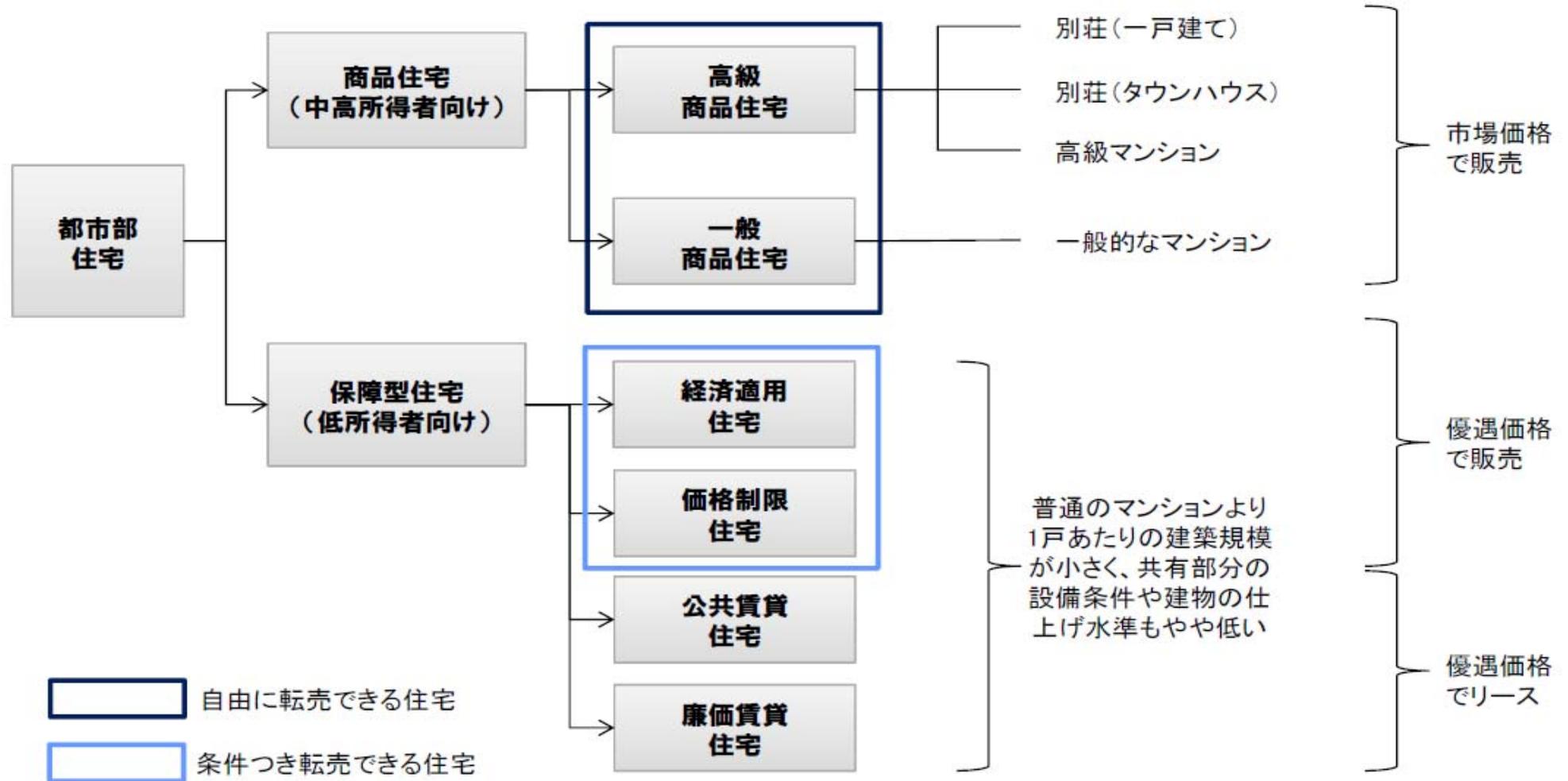
16年 順位	企業名	16年販売額 (億元)	増減率 (%)	(17.1-8 月順位)	(17.1-8月 販売額)
1	中国恒大 (03333)	3,732	82	3	3,219
2	万科企業 (02202)	3,622	38	2	3,530
3	碧桂園控股(02007)	3,090	120	1	3,794
4	緑地HD (600606)	2,513	25	5	1,645
5	保利房地產 (600048)	2,203	50	4	1,835
6	中国海外発展 (00688)	1,925	29	7	1,418
7	融創中国 (01918)	1,500	105	6	1,614
8	華夏幸福基業 (600340)	1,200	66	10	885
9	緑城中国 (03900)	1,136	57	12	790
10	大連万達集団	1,100	-27	14	695

- ① 2010年に中国と日本の名目GDPが逆転。2012年以降その開きが拡大傾向。
- ② 90%が一般商品住宅（投資可能）で、中低所得者向けの経済適用住宅が不足。
- ③ 中国都市部におけるマンション供給量は年間766万戸超、日本の30倍の巨大市場。
- ④ 中国不動産大手三社の売上は3000億人民元（約5兆円）を突破。
- ⑤ 住宅価格の年収倍率は沿海大都市で12倍以上、11年間で6倍～16倍上昇。

⑤ 住宅販売価格に対する世帯収入の倍率



- 中国都市部の住宅は主に中高所得者向けの商品住宅（市場価格で販売）で、市場の90%を占める。



- 保障型住宅は条件付き転売可の経済適用住宅、価格制限住宅で、経済適用住宅は、ほぼ原価で供給。（デベロッパーは薄利→工事の効率化（プレファブ化）推進）
- 転売不可の公共賃貸住宅、廉価賃貸住宅に分類され、政府は中低所得者向けの 保障型住宅の供給を増加させる方針。

保障型住宅の概要

分類	内容	転売の可否
経済適用住宅	<ul style="list-style-type: none"> ・ 政府がデベロッパーに対して、地価の優遇、都市基盤整備費・行政事業費・税金等の軽減等の優遇措置を与え、低価格（政府指導）住宅を低所得者向けに提供 ・ 経済適用住宅の面積は厳格にコントロールされており、中型の面積は80㎡前後、小型の面積は約60㎡ ・ 世帯の年収が6万元以下、現地の戸籍を持つ家庭が購入する資格を有する 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 住宅購入者は有限所有権（一部の所有権）を保有する ・ 原則、購入後5年を満たない場合は転売することが出来ない。
価格制限住宅	<ul style="list-style-type: none"> ・ 政府が一定期間、不動産開発市場をコントロールし、住宅の供給バランスを調節するための手段として使用している。 ・ 中国政府が出資した国有企業が建設を担当、販売価格は国が決めるが、通常販売価格は商品住宅に比べ20%～25%低い 	
公共賃貸住宅	<ul style="list-style-type: none"> ・ 政府または政府が委託した機関が、市場価格で中低所得の家庭向けにリース形式で提供する住宅 ・ 政府は住宅をリースしている家庭に対し毎月一定金額の住宅手当てを支給 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 住宅は販売されず、リースのみ ・ 住宅使用者は所有権を持たない
廉価賃貸住宅	<ul style="list-style-type: none"> ・ 政府が定めた最低リース価格で低所得世帯に対して貸し出す住宅 ・ 住宅の面積は1LDKの場合35㎡、2LDKは45㎡、3LDKは55㎡ 	

中国での建築プレファブ化の阻害要因

- ①デベロッパー：コスト最優先。品質や工期の優先順位が低い。
- ②消費者意識：投資目的での住宅購入が主。
- ③人件費：豊富な労働力と低賃金が、プレファブ化による効率化を打ち消す。
- ④製品メーカー：プレファブ化部材が売れるか分からない。その為、製品開発できない。



市場変化 4つの トレンド

市場環境：投資用不動産の増大。不動産バブルの懸念

政府方針：保障型住宅（低価格）の普及促進（投資から居住へ）

政策：建築のプレファブ化を普及させる為のガイドラインや規格を発表、実施

事業環境：労働者不足、人件費増加。建築プレファブ化の素地が整う

中国政府方針発表 (2016年)



深圳での工業化住宅の成功事例を全国へ普及させる方針



- 中央政府は保障型住宅の普及のため、ローコストで建築可能なプレファブ化を推進。
- 中央政府の優遇策と法制化により、中国全土で建築プレファブ化が加速。
- 地方政府は環境・省資源・省力を評価し、プレファブ化率の達成度に応じて容積率 103%の優遇策をデベロッパーへ付与。
- 2018年2月から施行、今後、政府関連の土地入札や建築指定に使用される見込。
- 製品メーカーのプレファブ化参入も増加中。

住宅都市建設部は、国家標準《プレファブ式建築評価標準》を公表し、2018年2月施行。



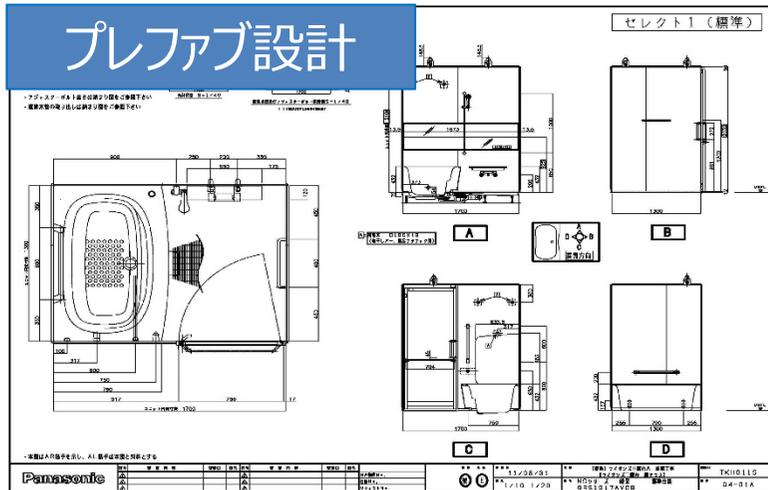
施工項目別にプレファブ率を点数化、60-75点はA、76-90点はAA、91点以上はAAAと認定



中国最大のパイプメーカーである聯塑集団とエプコで、設備プレファブ化事業を目的とした合併会社、
広東聯塑艾博科住宅設備設計服務有限公司を2011年8月に設立。



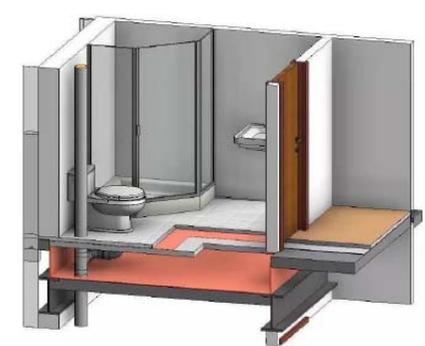
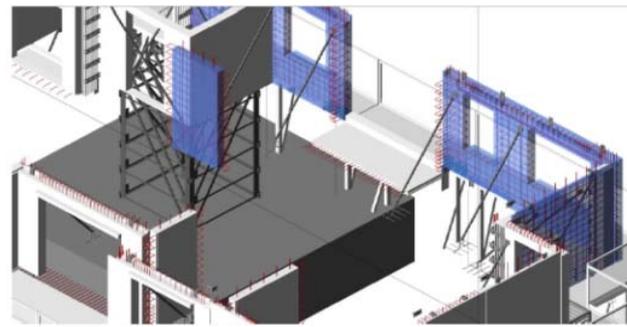
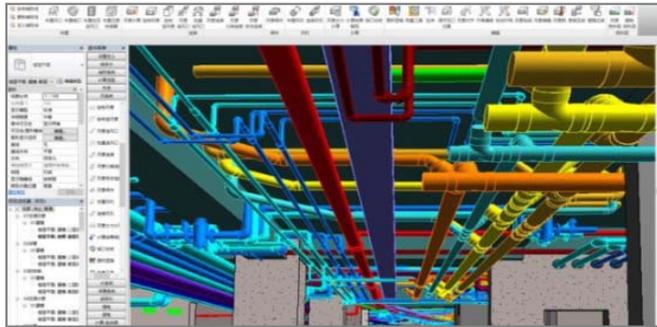
LESSO社がパイプ類を提供しているデベロッパーへ、
プレファブ製品（ユニットバス・キッチン・配管・配線など）を材工で販売



LESSO社とエプコの合併会社

BIM（Building Information Modeling）

BIMソフトを使って3次元モデルを作成し、設計から施工、維持管理に至るまで建築ライフサイクル全体の情報を活用することで、建築ビジネスに係る全ての業務を効率化する仕組み。



※現在は努力目標だが、2020年末までに BIM設計の導入目標90%以上

◆中国建設部

・2015年6月16日発表

2020年末、一般開発PJでのBIM導入目標90%。政府系中大型物件はBIMを100%導入。

◆瀋陽市政府

・2016年2月19日発表

2021年以降、BIM設計義務付け及び建築申請など政府とBIM情報共有化。

◆広東省政府

・2014年9月16日発表

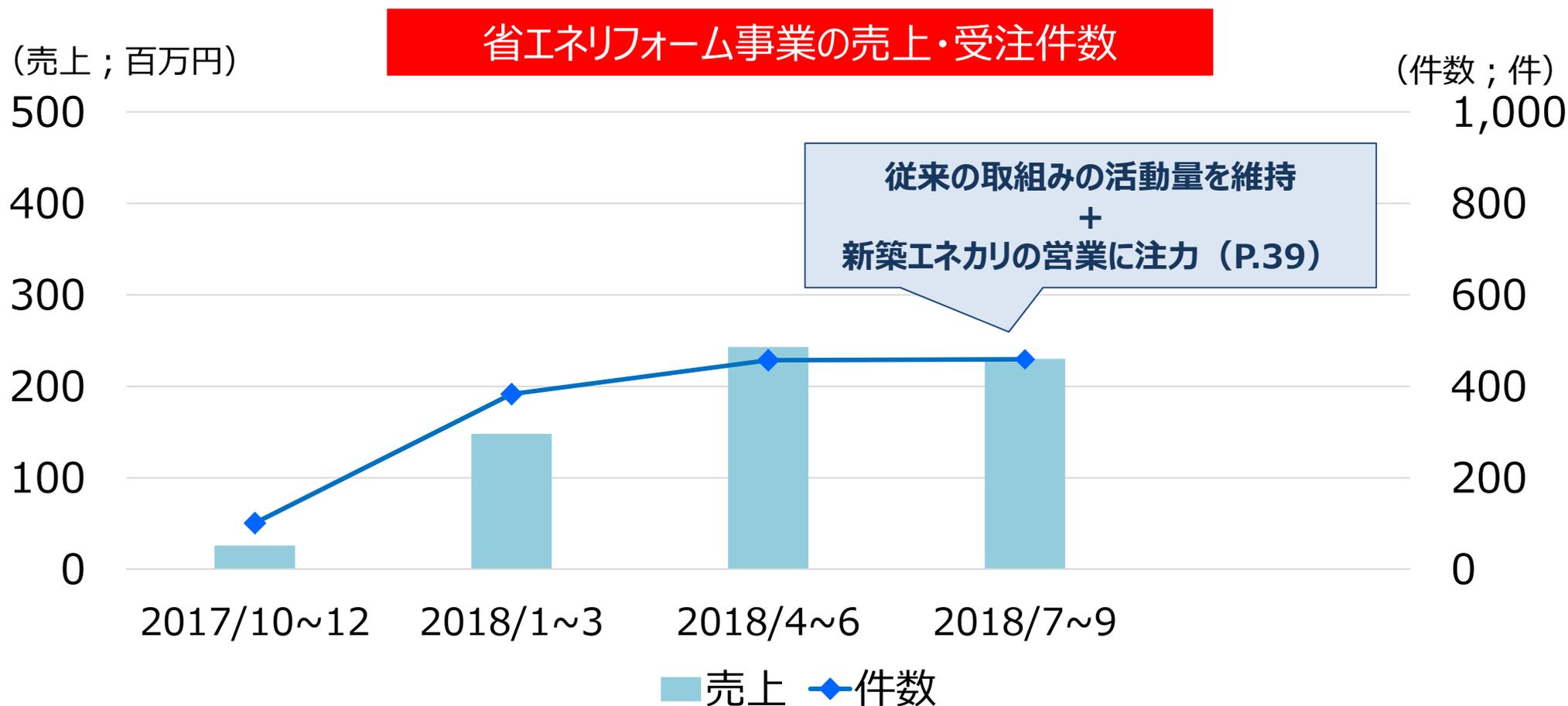
2020年までに広東省全省に於いて開発面積2万㎡以上の開発にはBIM設計を義務付け。

第三部

TEPCOホームテックの 取り組み状況

①省エネルギーフォーム事業

7月より東電EPと連携しリカバリプランを発動
従来の取組みの活動量を維持しつつ、軸足を新築エネカリにシフト中

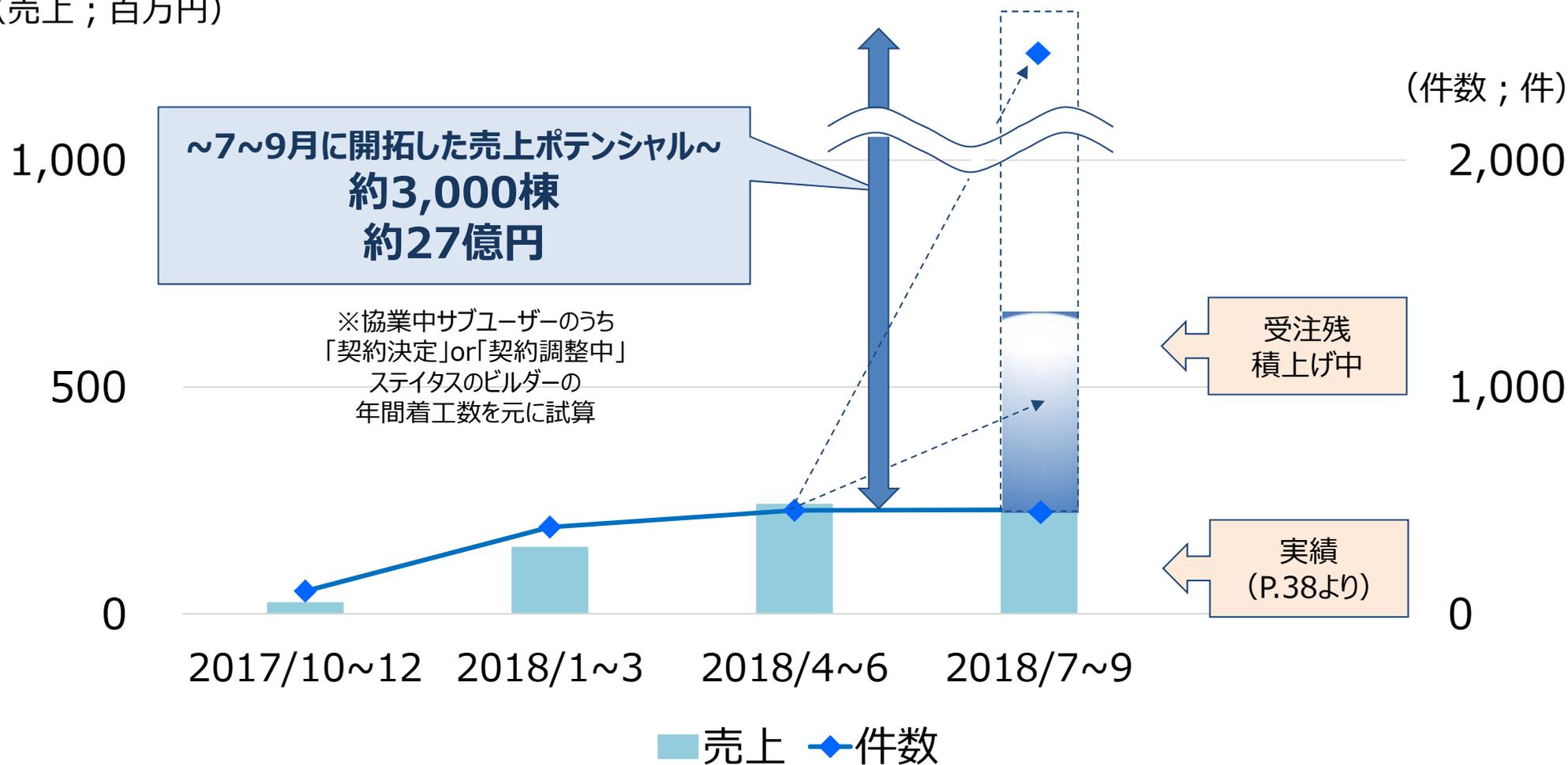


新築エネカリ⇒サブユーザーとの協業に注力中

（これまでの取組みに比べ、勧奨から売上計上までのリードタイムが長期化の見込み）

協業先との連携状況を踏まえた売上ポテンシャル

（売上；百万円）



同種他サービスよりもサブユーザーにメリットが大きい点を評価いただいている

住宅事業者

【住宅事業者としてもメリットが大きいモデルである点を高く評価】

- 他サービスと違い売上計上が可能
- エンドユーザー向けの差別化戦略として「日照時間保証サービス」を新開発 (P.41)
⇒ 「エンドユーザーに提案がしやすくなる」と好評

建材商社

【住宅事業者への「営業手法提案」が自社の売上拡大に】

- 住宅事業者へ「エネカを活用した差別化」を紹介・提案することにより、自社採用の可能性が高まる
- さらに、自社での材工手配により売上拡大が可能

PVメーカー 建材メーカー

【TEPCOブランドの活用により新たなビジネス展開へ】

- TEPCO販売チャネルを有効活用
- 「モノ売りからコト売りへ」省エネ効用ビジネスへの展開

PVご採用のお客さま向けに、新たに「日照時間保証サービス」を用意 お客さまに安心してエネカリをご利用いただく

ソーラーエネカリご契約のお客さまへ
お日さまサポートサービスのご案内

チラシイメージ



せっかくソーラーパネルを設置したけれど、くもりの日が多かったら残念よね…

発電量が心配になりますよね…。でもご安心下さい。

**TEPCOホームテックが「日照時間」を
しっかりとバックアップいたします！**



サービスの概要

- ✓ お客さまのお住まいの地域における、ご契約後1年間の日照時間が、予め定めた基準を下回った場合に、その度合いに応じて金券等をご提供させていただきます。
- ✓ 日照時間は気象庁の公表データを活用いたします。

具体的には…

※詳細は裏面をご確認願います。

～4kWのソーラーパネルを導入された名古屋在住のAさまの場合～



雨続きで年間の**実績日照時間**が1,500時間だったのよ…

中部地方の年間の**基準日照時間**は1,900時間なので…



● ご提供額の計算

	住所毎	お客さま毎	全国一律	
〔 基準 日照時間 - 実績 日照時間 〕	×	パネル 容量	×	ご提供 単価

= 8,000円分の金券をご提供いたします。

**活動の軸「新築エネカリ」は、サブユーザー営業にリソースを集中
さらにEVリフォームやマンション共用のLED化非住宅受注を推進中**

	取組み状況等
エネカリの展開	<ul style="list-style-type: none"> ✓ <u>新築向け</u>… サブユーザーにメリットが大きいサービスとの評価 「日照時間保証サービス」でさらなる差別化 ✓ <u>既築向け</u>… 申込数は堅調に推移
商材の拡大 (EV、LED等)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ <u>自動車メーカーや東電EPと連携</u>し、EVリフォームを展開 (P.43) ✓ <u>マンション管理会社と連携</u>し、共用部のESCO (LED化) を推進 ✓ <u>停電対策用蓄電池</u>の販売を開始 (P.44)
新販路 (非住宅)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 法人等の工事受注に向けて<u>特定建設業の許可申請</u> (P.45) ✓ 東京電力 P Gとの営業連携を開始

「自動車メーカー×東京電力EP」でEV関連イベントを共催 (当社が来場者のEVリフォームニーズに対応)



「自然災害に伴う停電発生」をうけて停電対策ニーズが高揚 ポータブル蓄電池の販売を開始



PRIME STAR

電源容量 ; 390Wh
容量で重量 ; 5.3kg

1度に12台の
携帯電話に
充電が可能

オプションの
太陽光パネルから
充電が可能

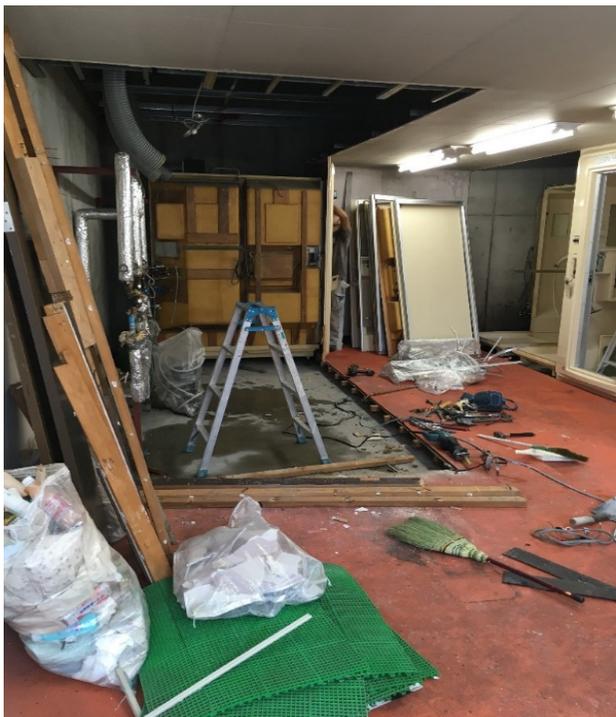
HUG 400A
超大容量リチウムイオンバッテリー
120,000mAh

太陽光パネルからも
充電可能
※オプション

災害時の非常用電源(携帯電話、PC、LEDライト)として、
マンション・病院・学校・オフィス等の防災センター、パーソナルユースでのご使用が最適です。
AC電源、ソーラーパネルから充電可能。

デバイス	使用可能時間
スマホなら...	約60回 充電可能
テレビなら...	約3時間 使用可能
パソコンなら...	約5時間 使用可能
LED電球なら...	約100時間 使用可能

倉庫業のお客さまの福利厚生施設整備 ～ シャワーブースの設置 ～



工事前



工事後；シャワーブース概形

東京電力EPを中心に各種イベントを開催し、省エネリフォームをお勧め 地方都市を中心に、今年度80回開催予定

	日にち	場所	対象	来場	見積
省エネリフォームフェア	7/6	群馬県 渋川市	戸建住宅のお客さま	47組	31件
EVリフォームフェア	7/29	山梨県 甲斐市	PV設置のお客さま	30組	10件
光熱費相談会 (パナソニック共催)	8/25	栃木県 宇都宮市	エコキュート・電温を ご利用のお客さま	12組	7件
リフォームフェア	9/15	埼玉県 さいたま市	エコキュート、電温を ご利用のお客さま	63組	33件
電化リフォームフェア	9/30	群馬県 前橋市	エコキュート、電温を ご利用のお客さま	72組	48件

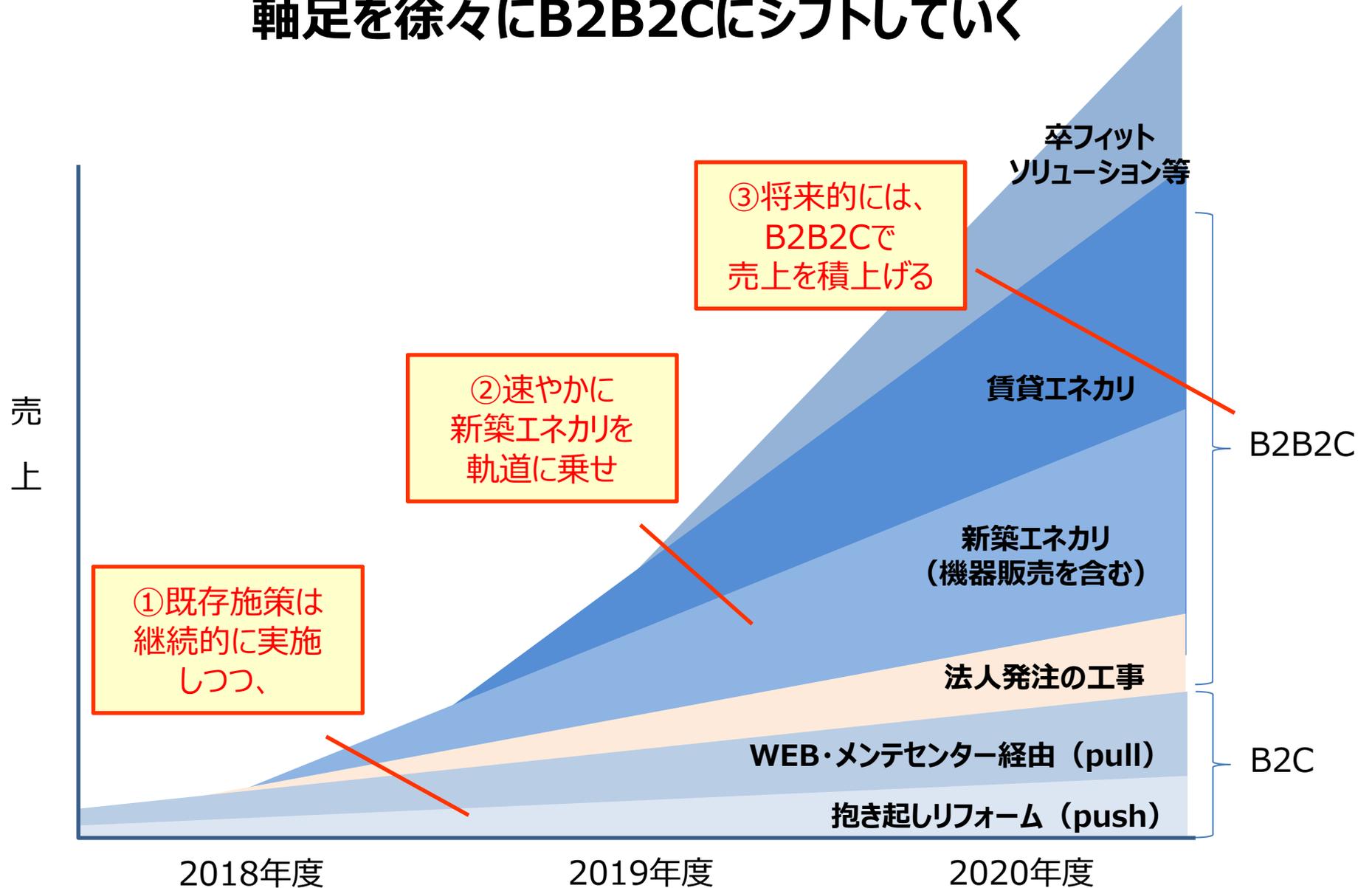
4月以降44回のイベントを開催
約1,300組がご来場、約600件の見積もりを提出

新築エネカりは、勧奨から売上計上までのリードタイムが長期化する見込
⇒ 今年度は、「新築エネカリ受注残」を併せて目標達成を目指す



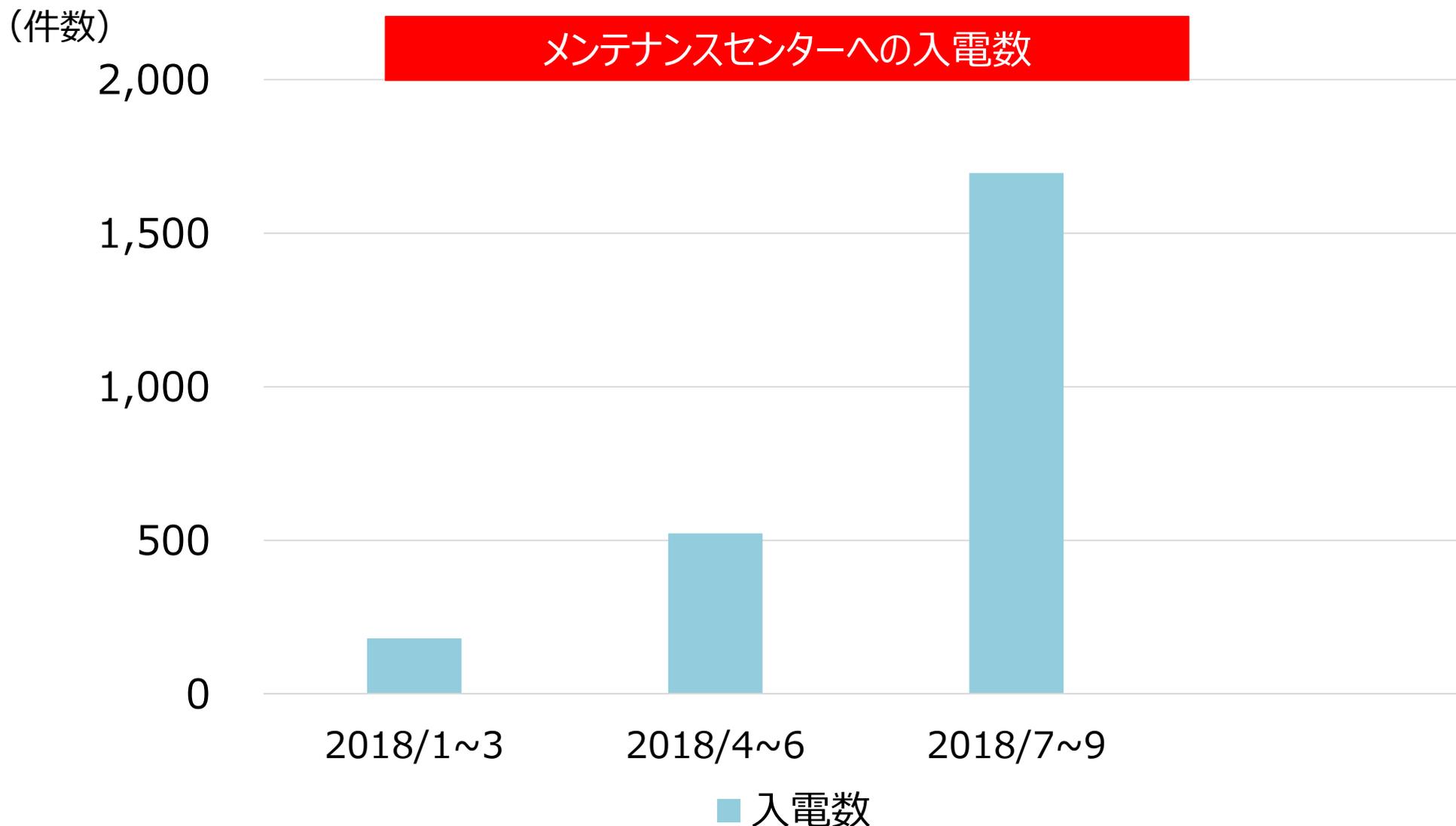
「受注残」を確実に積み上げていく中で、リードタイムの短縮を目指す

今期中に新築エネカ리를軌道にのせ、 軸足を徐々にB2B2Cにシフトしていく



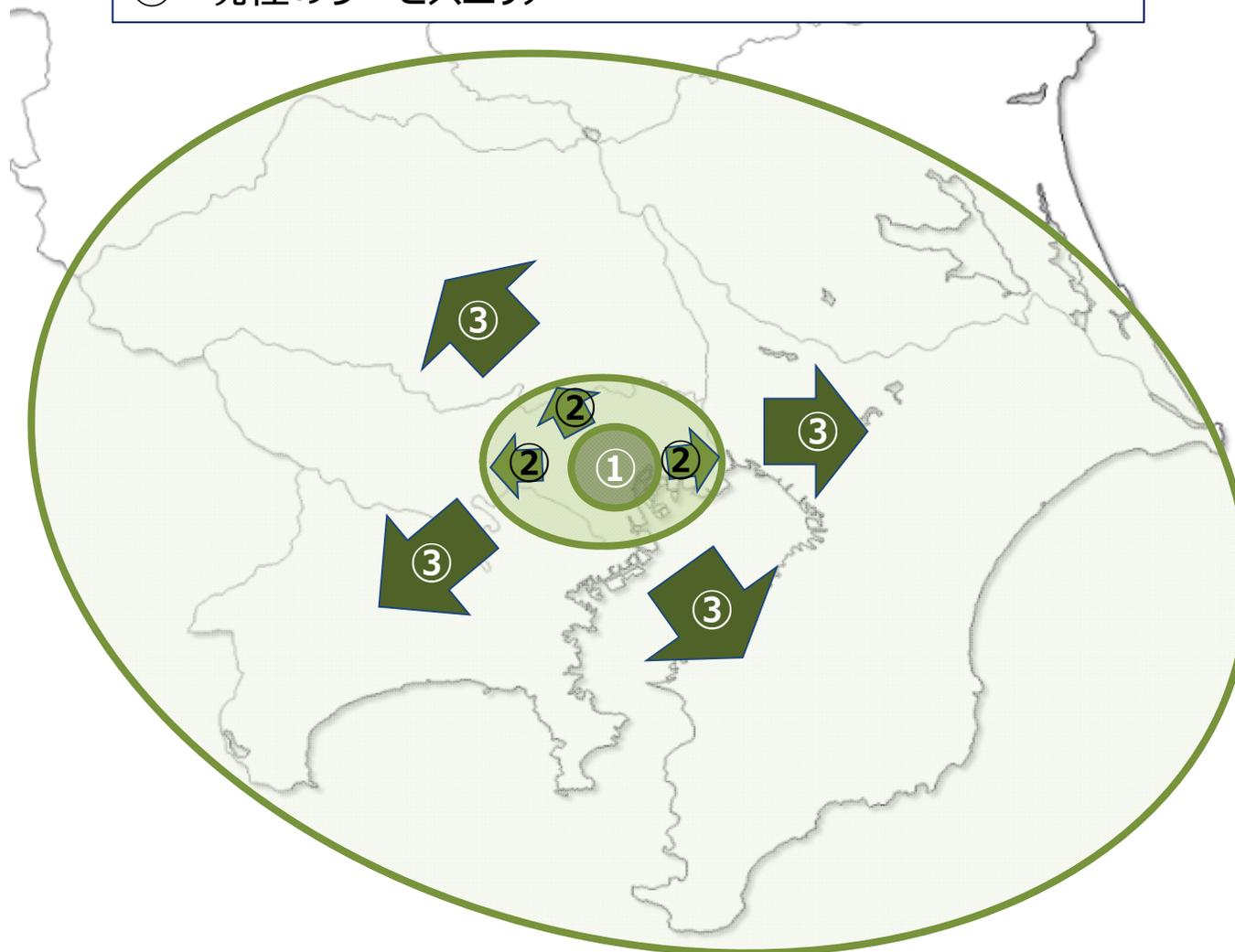
②メンテナンス事業

サービスエリアの拡大（9月～）とプロモーションの強化により 入電数は着実に増加



9月よりサービスエリアを1都3県（埼玉、千葉、神奈川）に拡大

- ① 大田区・目黒区で試験実施（2018年2月～）
- ② 東京23区にてサービスイン（2018年5月～）
- ③ 現在のサービスエリア



東電EPのリブランディング (7月~) と連動したプロモーションを実施 EPホームページトップからメンテナンスセンターにリンク

The screenshot displays the TEPCO EP website's homepage. At the top, there is a search bar, the TEPCO logo with the tagline '東京電力エナジーパートナー', and social media icons for Facebook, Twitter, Instagram, and YouTube. Below this is a navigation menu with links for 'ご家庭のお客さま', '法人のお客さま', '各種手続き・サポート・お問い合わせ', and '企業情報'. The main content area features a large green graphic of a house with the text 'TEPCO メンテナンスセンター' and '24時間 365日'. To the right is a cartoon rabbit character wearing a 'ホームテック' (Home Tech) cap, with a speech bubble saying '水まわりや電気など、住まいのトラブルに!' (For water, electricity, etc., home troubles!). A button below the rabbit says '詳しくはこちら' (More details here). On the right side, there is a '会員ページ' (Member Page) section with links for 'ご家庭のお客さま Webサービス会員' and '法人のお客さま ビジネスTEPCO'. Below the main content is a '重要なお知らせ' (Important Notice) section with a list of notices from 2017.12.14 to 2018.06.05. At the bottom, there are five quick links: '引越しの手続き', 'お支払い方法の変更', 'ガス緊急時のご連絡先', '停電情報', and 'よくあるご質問'.

TEPCO
東京電力エナジーパートナー

ご家庭のお客さま 法人のお客さま 各種手続き・サポート・お問い合わせ 企業情報

TEPCO
メンテナンスセンター
24時間 365日

ホームテック

水まわりや電気など、住まいのトラブルに!

詳しくはこちら

会員ページ

ご家庭のお客さま
Webサービス会員
コチラ

法人のお客さま
ビジネスTEPCO
コチラ

重要なお知らせ

一覧はこちら

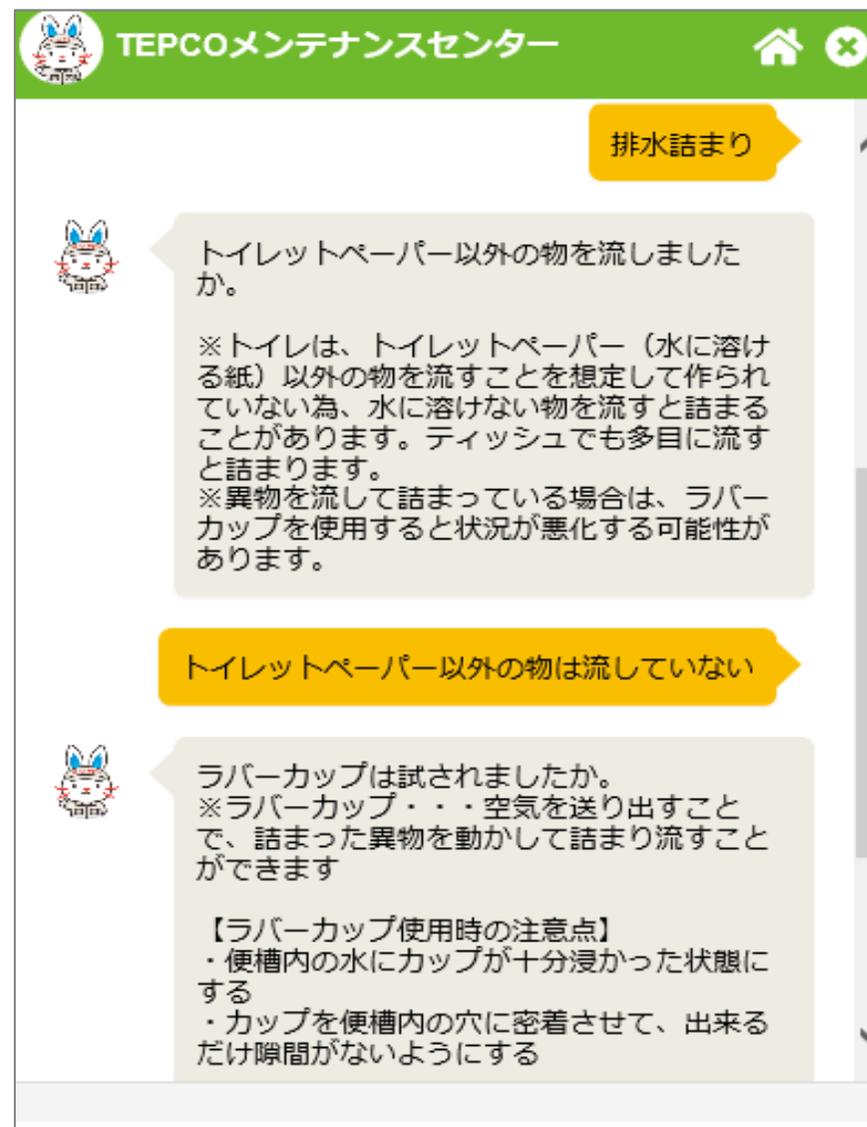
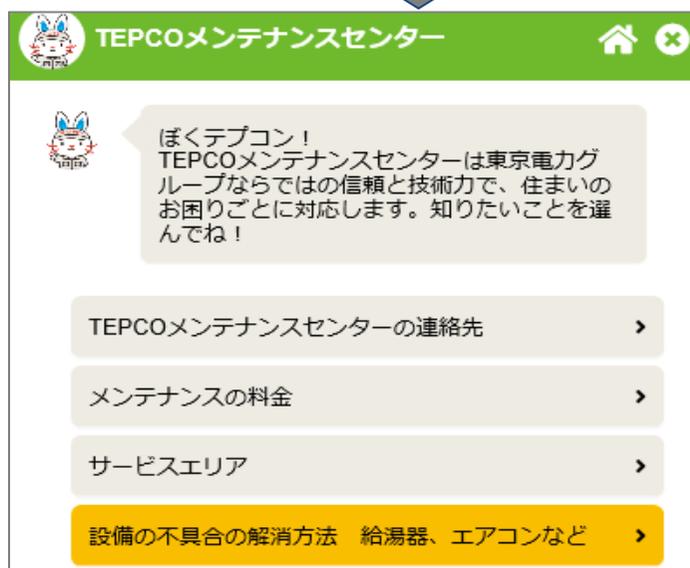
2018.06.05 工事費負担金ご請求金額の誤りに関するお詫び

2018.05.25 選択約款における一部電気料金プランの提供終了について

2017.12.14 【ご注意】東京電力を装った自動音声ガイダンスによる電気料金に関するアンケートにご注意ください

引越しの手続き お支払い方法の変更 ガス緊急時のご連絡先 停電情報 よくあるご質問

当社ホームページでは「テブコン」がご家庭の設備のお困りごとに回答



東京電力グループにて承った住宅設備のお困りごとは 原則メンテナンスセンターにて対応中

東京電力グループ（EPのコールセンター、PG窓口等）

住宅設備のお困りごとは
メンテナンスセンターに送客

一般的な
お問合せ

PR

TEPCO
メンテナンスセンター

お客さま

住宅会社さま
提携店・メーカー

修理
依頼

- ・24H365Dコールセンター
- ・入居者管理（メンテナンス履歴）
- ・メンテ+エネカリ提案
- ・電気+ガス料金提案

修理
委託

メンテナンス・エネカリ（機器交換）・ガス提案



取組みのポイントは「アライアンス」と「卒フィット」

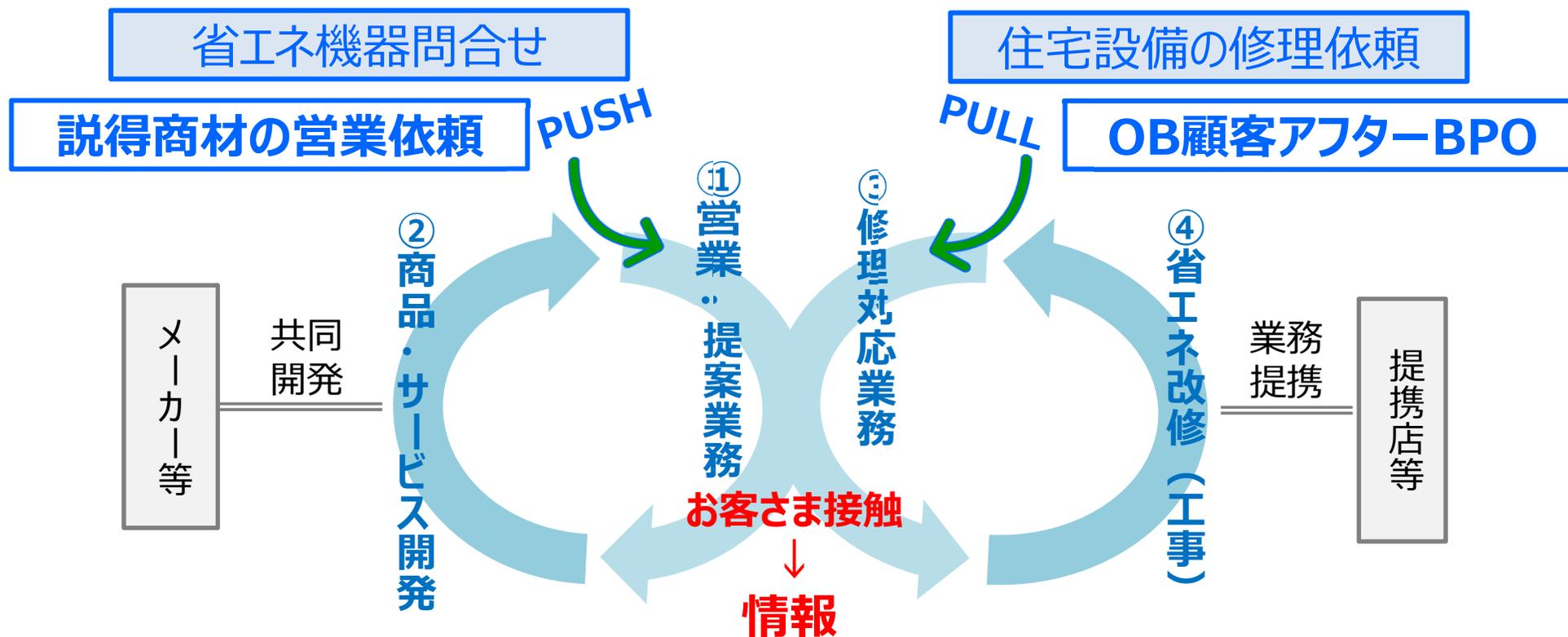
アライアンス

- エネカリ代理店等と連携し、新築エネカリの営業リードタイムを短縮させつつ、着実に受注を積上げ
- アライアンス先（エネカリ代理店等）のニーズを踏まえた、新たなサービス・商材の開発
- メンテナンスセンターの体制を活かすアライアンス先の開拓

卒フィット

- フィット（固定価格買取制度）満了ユーザーとのコミュニケーション、ニーズ把握
- 対象顧客のニーズを踏まえた、新たなサービス・商材の開発
- 新たなサービス・商材の開発パートナー（メーカー等）との営業連携

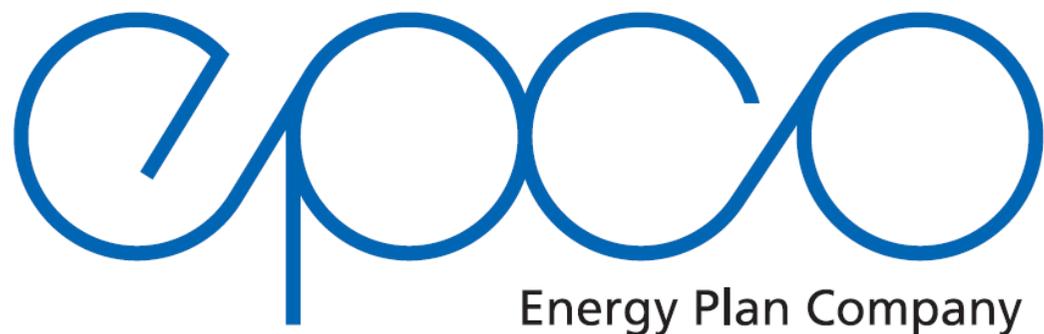
「省エネ機器の提案から施工、メンテまでをワンストップで対応」という
組織(体制)を磨きあげ、お客さまアクセス機会確保・増化
「対面で収集したお客さま情報」を誰よりも所有する企業となり、
提案型省エネビジネスのトップランナーとして事業を展開・拡大



(当社の強みを活かせる範囲で、法人のお客さまのご要望にも対応)

省エネをすべての家に。

TEPCOホームテック



株式会社 エプコ

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。