

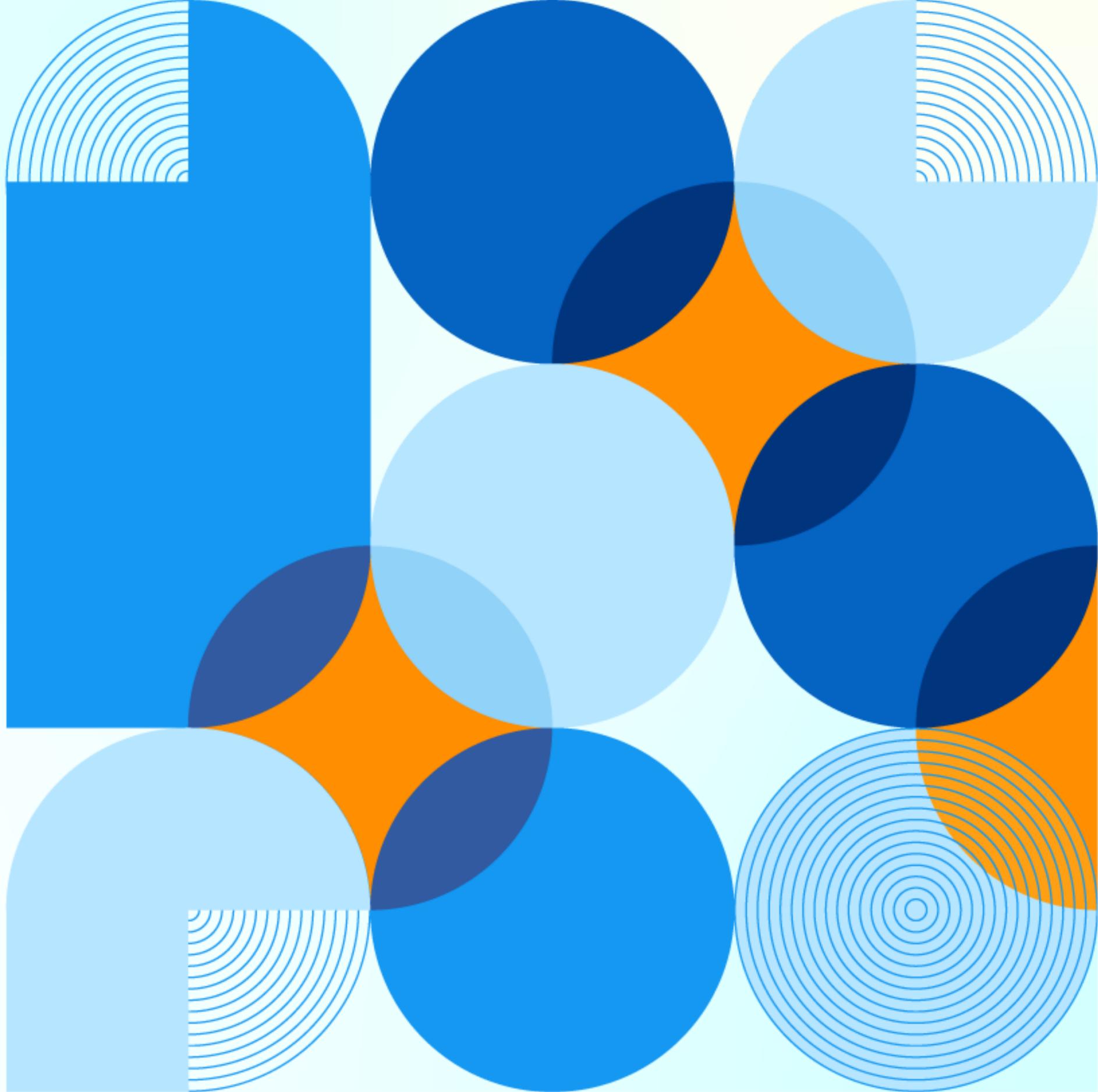
2025年12月期 本決算説明資料

Challenge for Change
脱炭素 × 建築DX

HCDs HOUSING
CARBON NEUTRALITY
DIGITAL SOLUTIONS

株式会社エプロ 証券コード: 2311

2026年2月12日 (木)



2025/12
通期業績

再エネサービスの躍進により増収増益を実現

2026/12
通期計画

全てのセグメントで成長を果たし増収増益を見込む

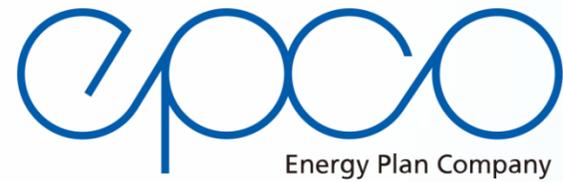
事業
トピックス

TEPCOホームテック

政策によって全国に広がる太陽光需要を取り込む

ENE's

要員増強・体制強化により施工エリアを拡大



Challenge for Change
脱炭素 × 建築DX

HCDs HOUSING
CARBON NEUTRALITY
DIGITAL SOLUTIONS



01. 2025年12月期 実績

02. 2026年12月期 計画

03. 株主還元

04. Appendix.

再エネサービスの業績が好調に推移し、上半期に株式売却益を計上した結果、純利益で+29.9%の増益を実現

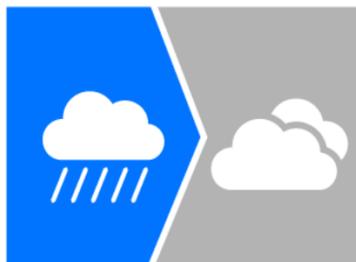
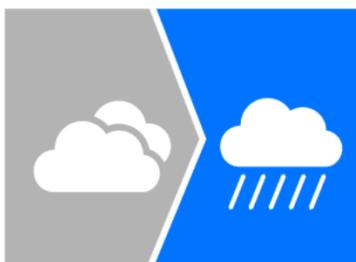
(単位：百万円)	FY24 実績	FY25 実績	増減	増減率
売上高	5,607	6,252	+645	+11.5%
経常利益	441	481	+40	+9.1%
純利益	327	424	+97	+29.9%
※純利益の増減要因				
投資有価証券売却益	-	62	※1	
関係会社出資金売却益	-	12	※2	

※1 政策保有株式の売却益

※2 持分適用関連会社であった「班皓艾博科新能源設計（深圳）有限公司」の持分の一部をChina LESSO Groupに譲渡したことによる売却益

（「班皓艾博科新能源設計（深圳）有限公司」は2026年2月4日付けで「深圳聯塑艾博科工程設計有限公司」に社名変更しましたが、本説明資料においてはBanhao EPCOと表記します。）

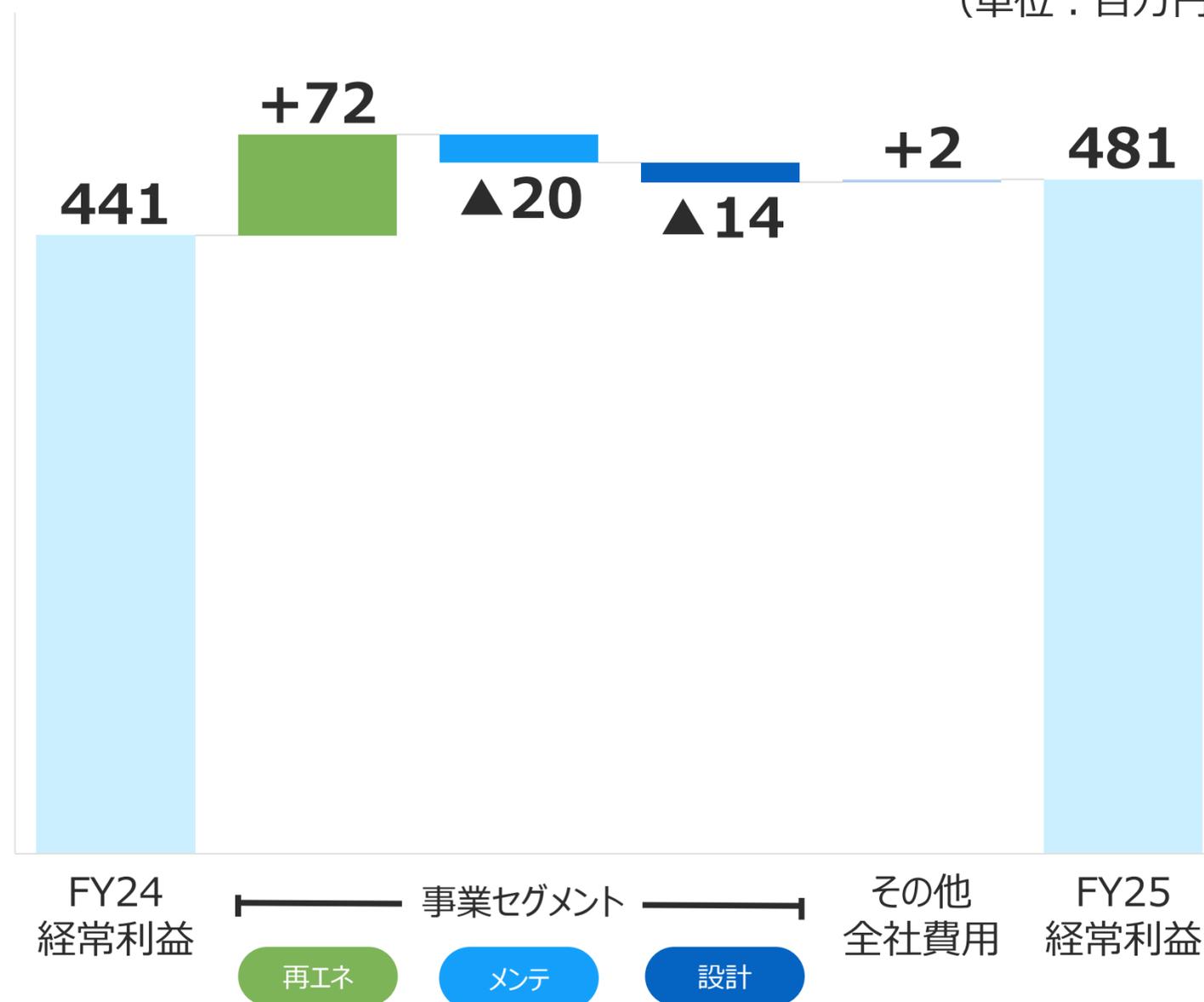
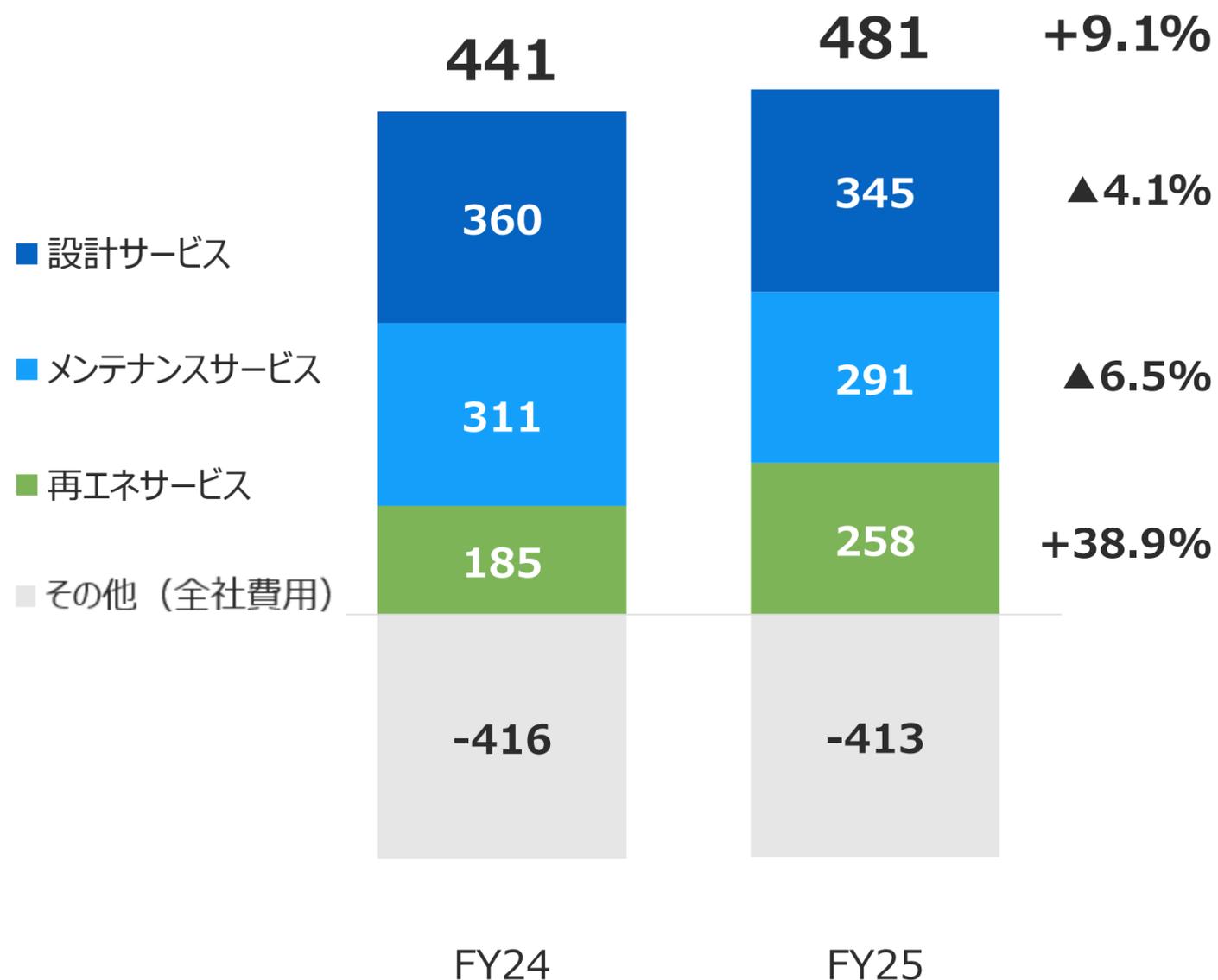
(単位：百万円)

	売上高 (前期比)	経常利益 (前期比)	
FY2025 業績	6,252 +11.5%	481 +9.1%	再エネサービスが躍進し、増収増益 メンテナンス・設計サービスは前期比で減収減 益となったが、翌年に向けた整備が進む 
再エネサービス	2,103 +52.5%	258 +38.9%	東京都におけるパネル設置義務化など需要 の拡大が追い風となり、持分法適用会社の 整理があったものの、増収増益を達成 
メンテナンスサービス	1,933 ▲3.8%	291 ▲6.5%	2024年8月のエネルギー企業向けスポット受 託の終了による反動減。下半期以降は回復 基調が続くが、通期では減収減益で着地 
設計サービス	2,214 ▲0.1%	345 ▲4.1%	住宅着工戸数の減少による受託件数の低 下に加え、円安に伴う中国コストの増加及び 投資の先行により減益 

再エネサービスが増益、設計及びメンテナンスサービスが減益となった結果、経常利益で+9.1%の増益を達成

エプコグループ 連結経常利益

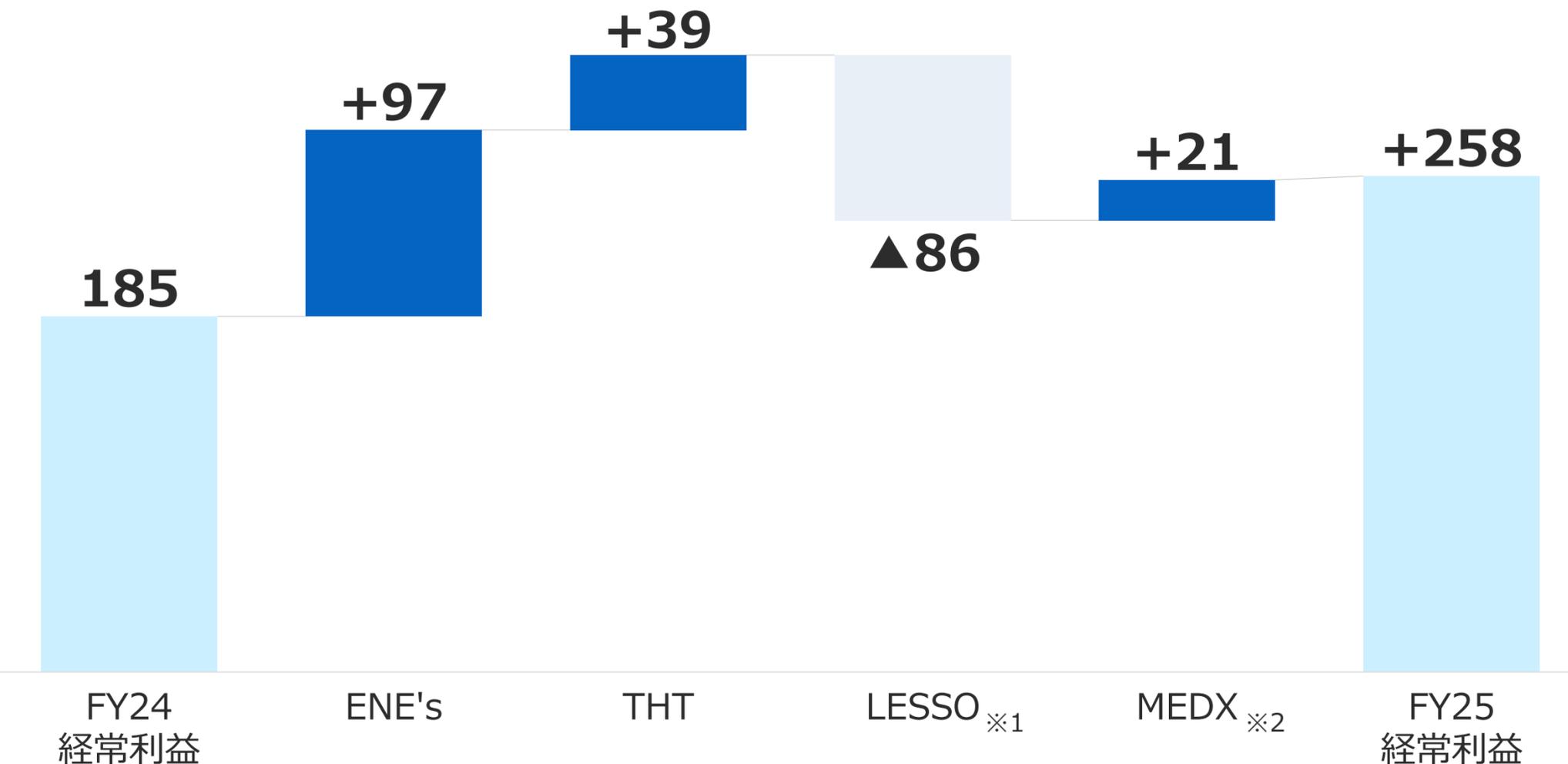
(単位：百万円)



ENE'sおよびTEPCOホームテック（THT）が順調に成長したことにより、LESSO関連の持分譲渡の影響を含めた再エネサービス全体で+38.9%の増益

再エネサービス 経常利益 グループ会社別増減分析

(単位：百万円)



■ THT

- 東京都義務化を契機に、「エネカリ」が新築住宅へ浸透、成約金額も増加中

(単位：百万円) THT成約金額

年度	成約金額 (百万円)
FY24	9,576
FY25	10,409

■ ENE's

- THTからの受注に加え、大手ハウスメーカーからの直接受注が増加

■ LESSO

- 合併会社2社のうちBanhao EPCOについて、2025年Q2で持分法適用関連会社から除外した影響により、前年から▲86百万円の減益

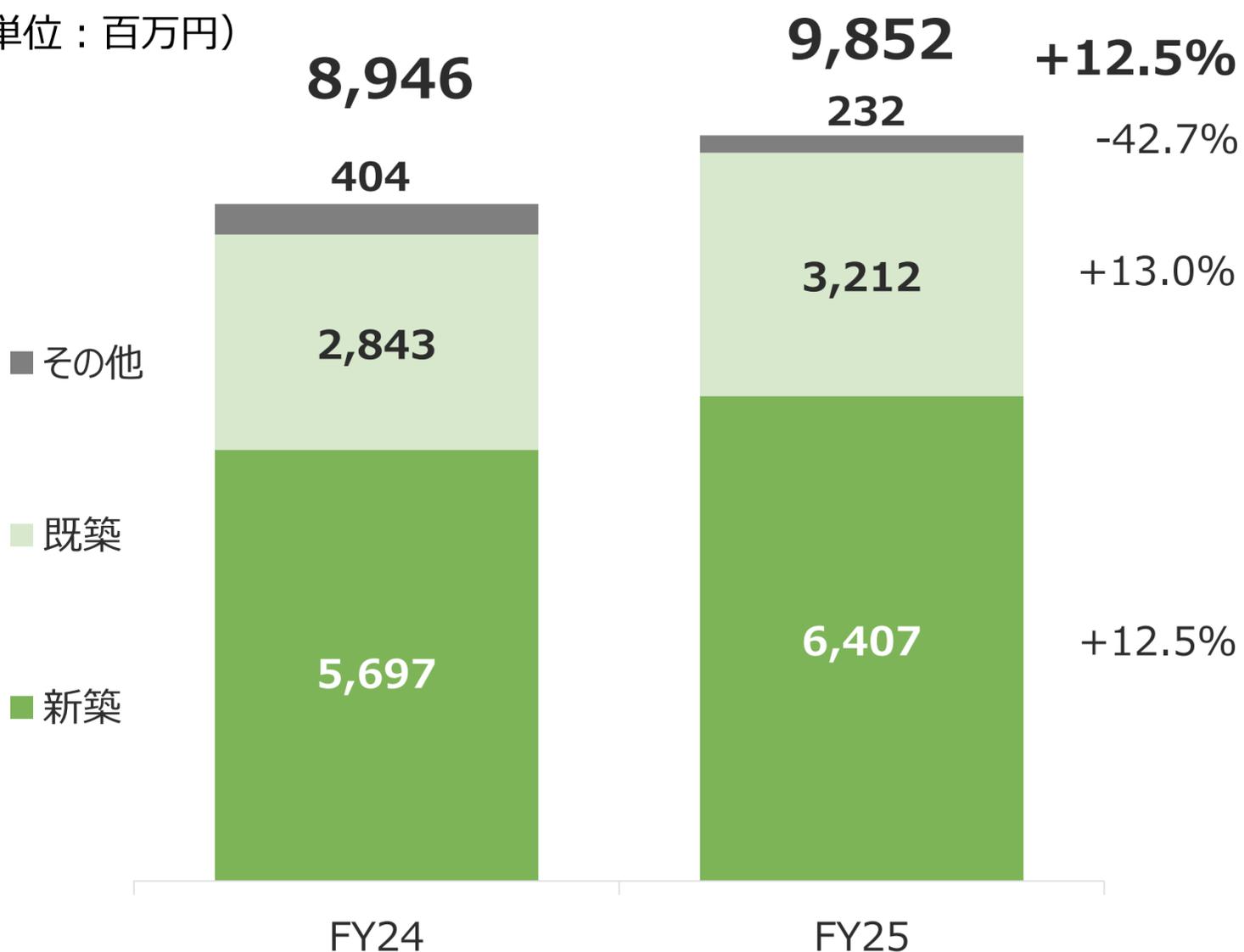
※1 Banhao EPCOは株式の一部譲渡にともない、2025年4月より持分法適用関連会社から除外

※2 会社清算により、2025年3月にて事業活動終了

東京都の太陽光パネル設置義務化への対応を中心にハウスメーカーとの協業が拡大
 売上高が堅実に増加 (+12.5%) するとともに、経営基盤整備の進展にともない利益も回復 (+54.9%)

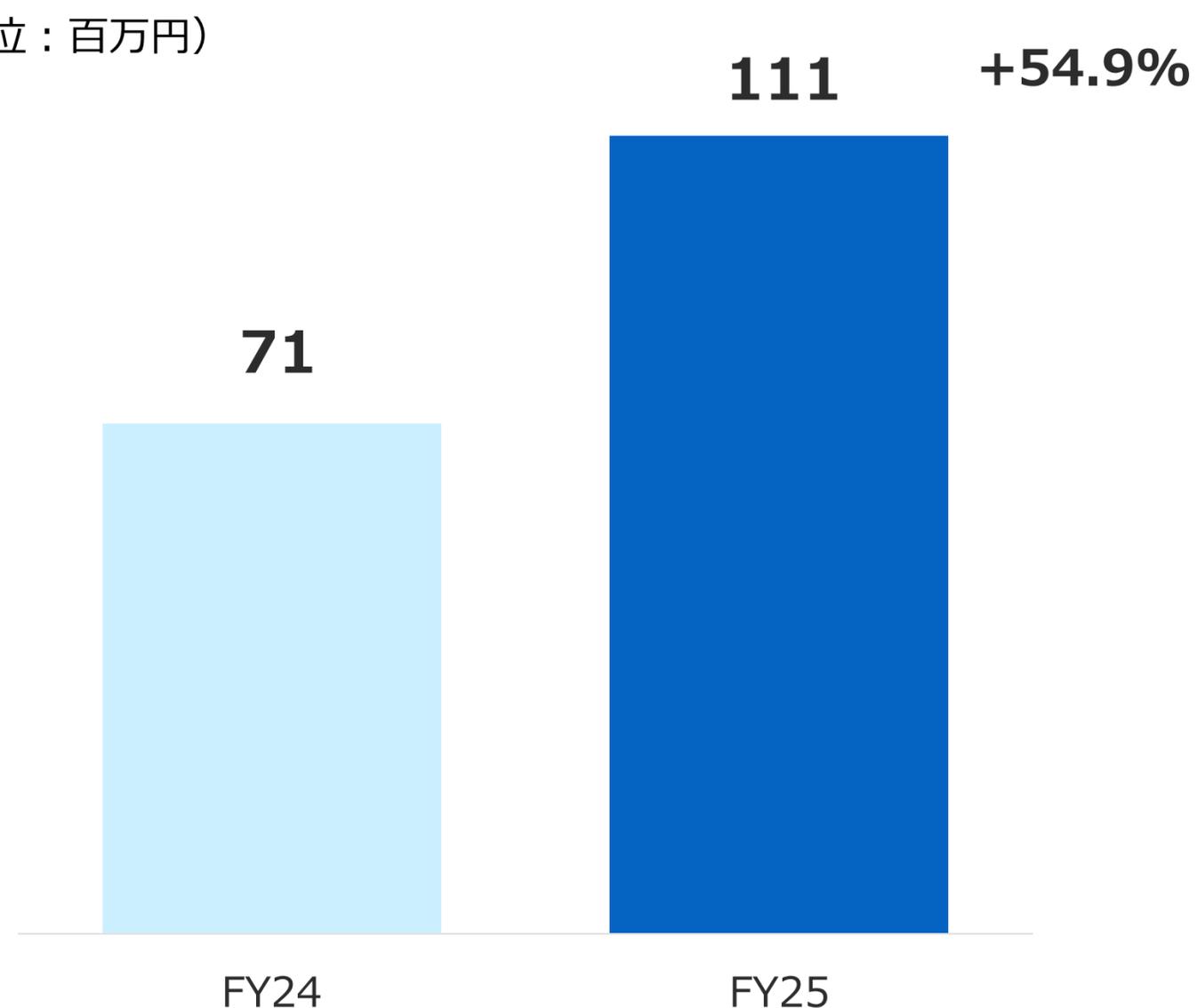
TEPCOホームテック 売上高 (前期比)

(単位：百万円)



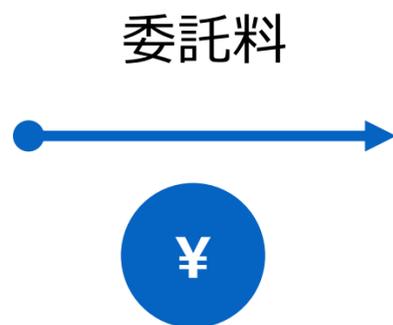
TEPCOホームテック 持分法投資損益 (前期比)

(単位：百万円)



太陽光発電システム設置に関する一連の業務プロセスを通じて、グループ全体で利益を獲得するモデルを構築
 申請業務については、グループ最適化の観点から、エプコ社員出向によるTHT内製化へ切り替え

TEPCOホームテック



設置工事
【再エネサービス】

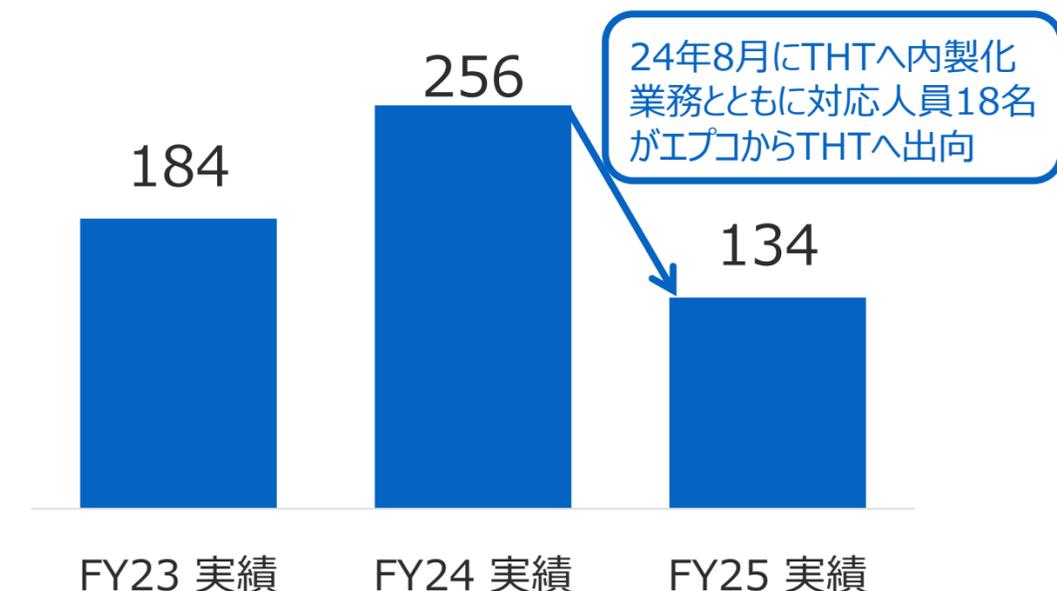
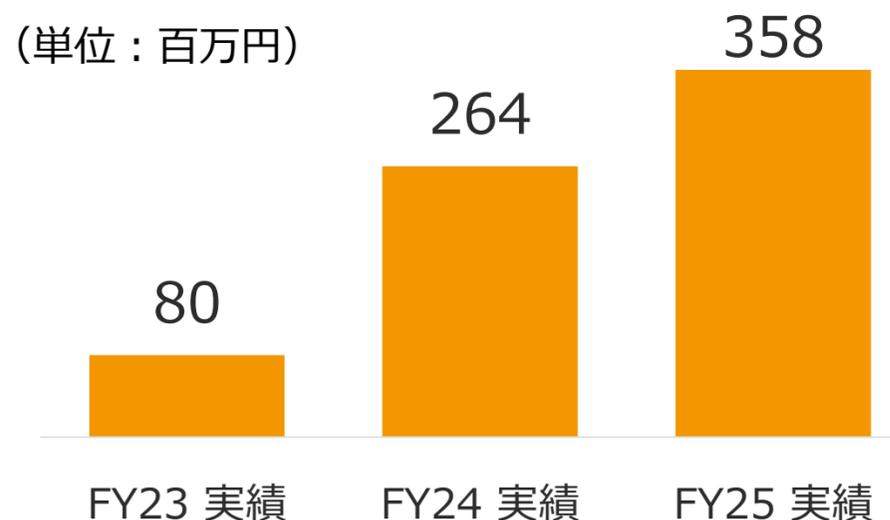


申請業務
設置後対応
【メンテサービス】



TEPCOホームテック向け売上高

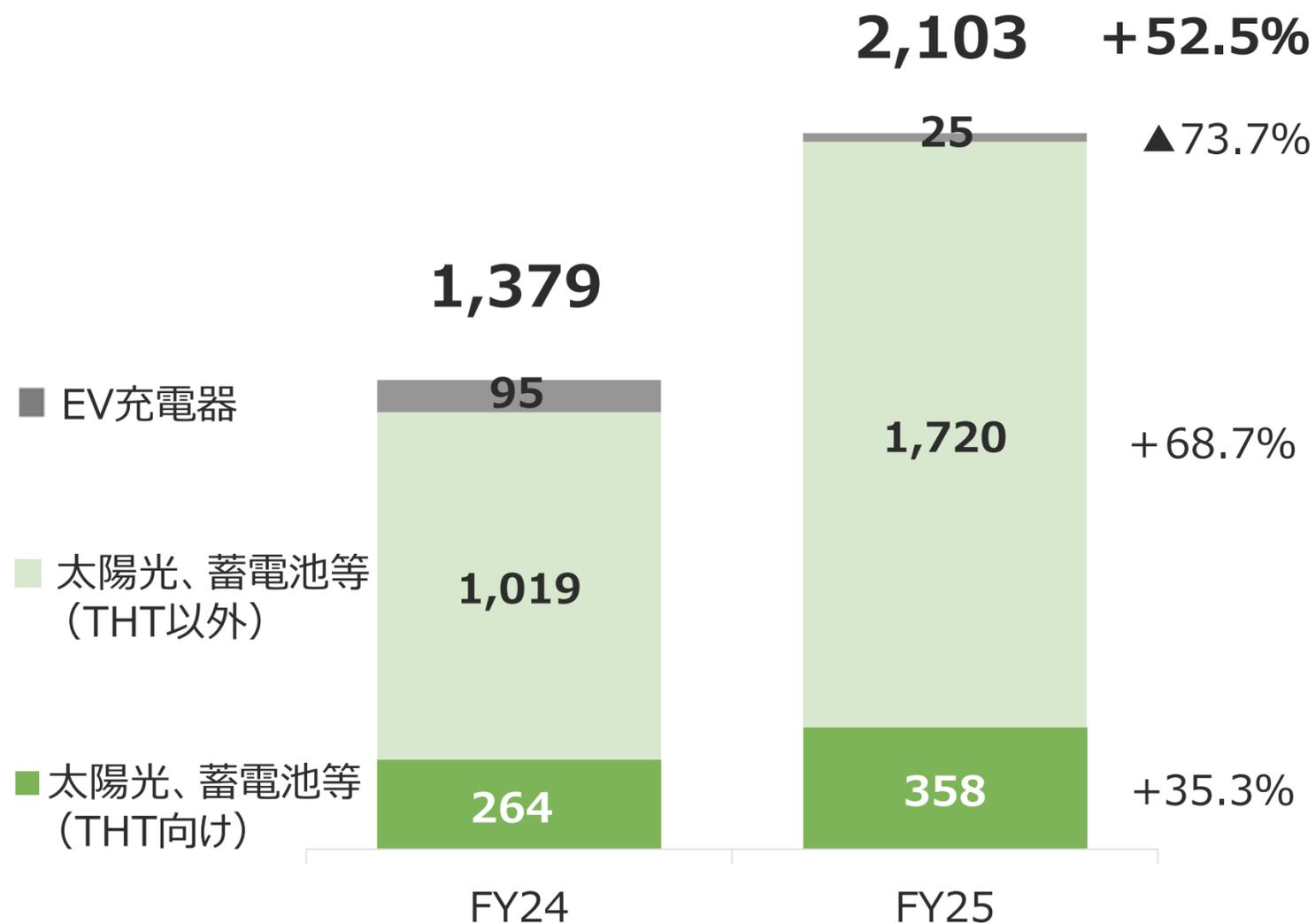
(単位：百万円)



THTからの太陽光、蓄電池工事の受注拡大に加えて、大手ハウスメーカーからの直接受注が拡大したことにより、売上・利益ともに大幅増加

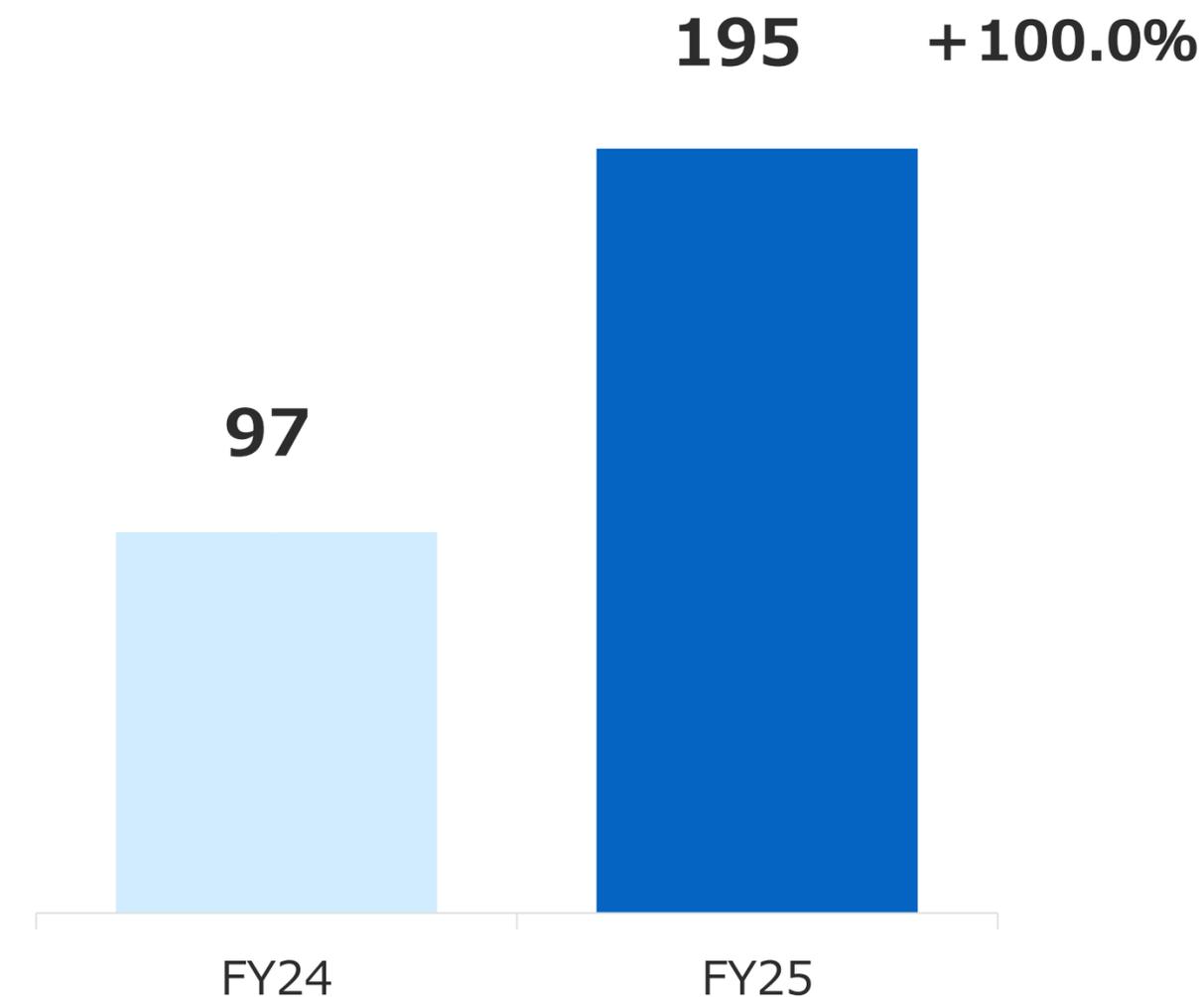
ENE's 売上高 (前期比)

(単位：百万円)



ENE's 経常利益 (前期比)

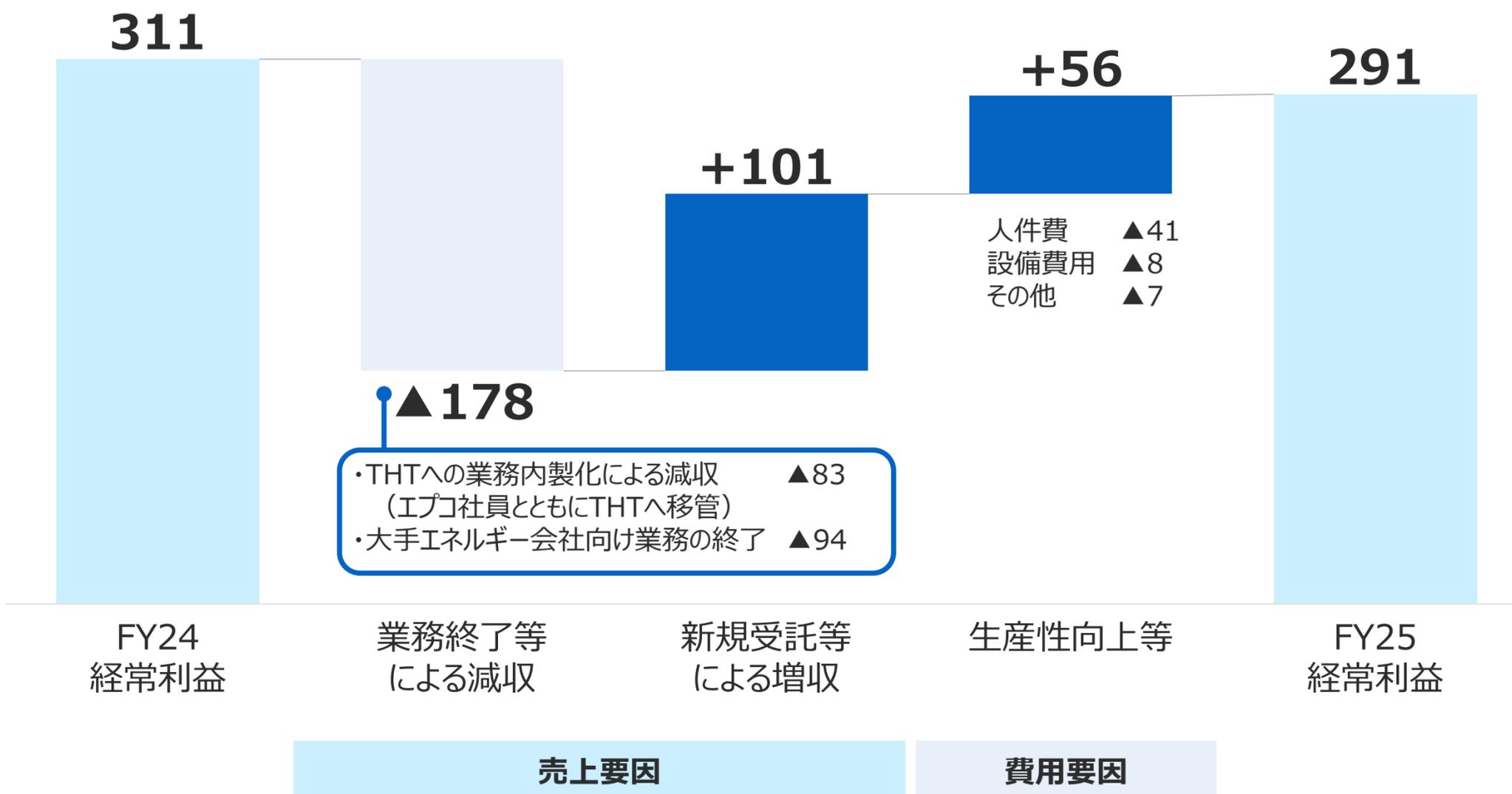
(単位：百万円)



2024年8月に終了したTHTなどのエネルギー企業向けスポット業務の反動により▲6.5%の減益となったものの、2025年9月以降は、新規受託および生産性向上等により、増益基調で推移

メンテナンスサービス 経常利益 増減分析

(単位：百万円)

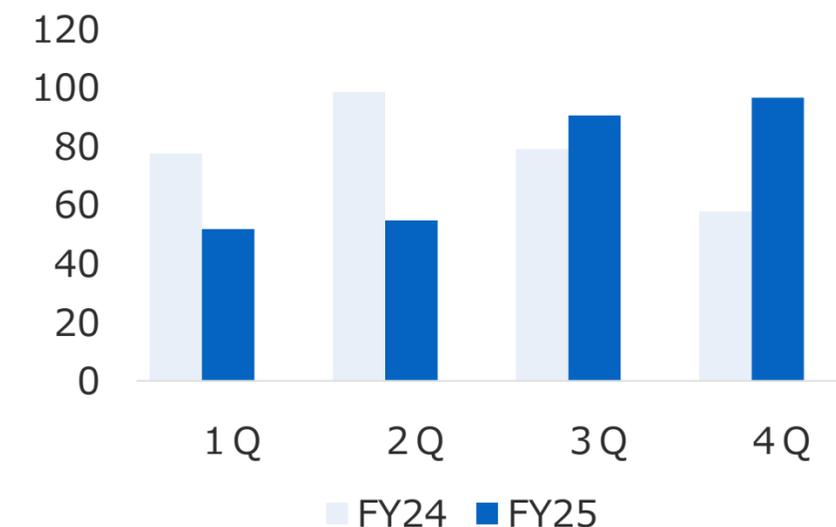


メンテナンスサービス 従業員数推移

拠点	FY24通期	FY25通期	前期比
沖縄	225名	225名	-
東京	29名	17名	▲12名
金沢	38名	46名	+8名
合計	292名	288名	▲4名

メンテナンスサービス 四半期経常利益の推移

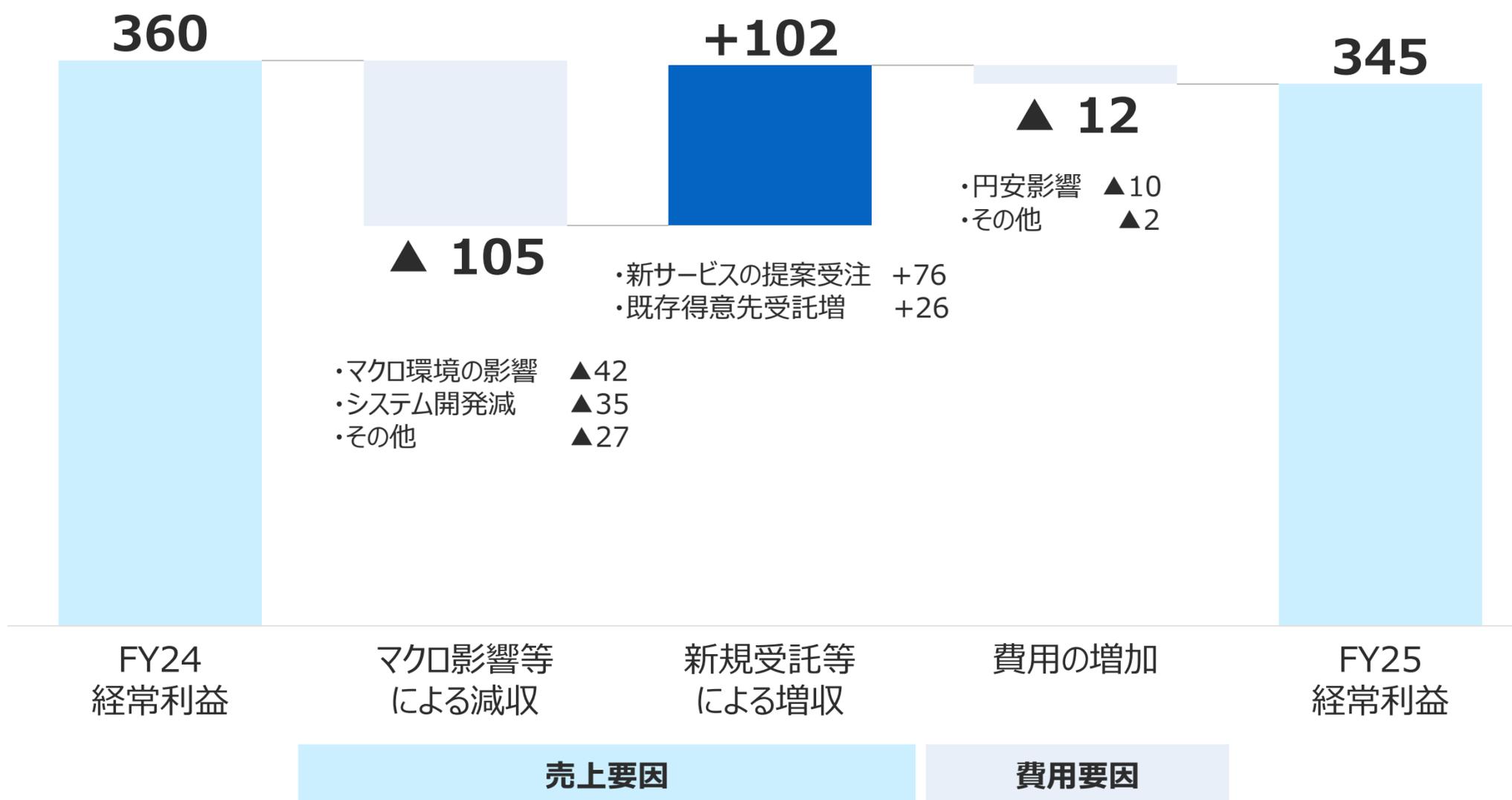
(単位：百万円)



住宅着工戸数の減少といったマクロ環境の悪化に加え、円安による中国コストの増加により▲4.1%の減益
生産性向上施策「D-TECH2.0プロジェクト」は計画通りに進捗し、DXを活用したスリムな設計体制へと移行中

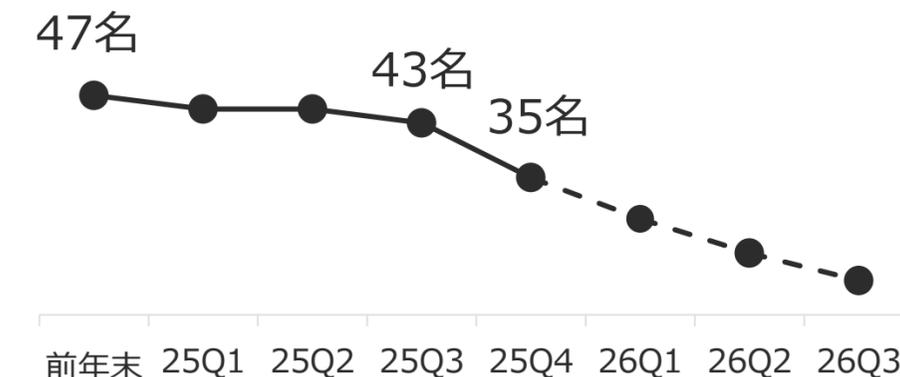
設計サービス 経常利益 増減分析

(単位：百万円)



■ D-TECH2.0プロジェクト検図改革の概要

・日中重複作業見直しによる日本検図の要員計画



・検図自動化のための共通検図システムの開発



(単位：百万円)	FY24 実績	FY25 実績	増減	増減率
売上高 (連結)	5,607	6,252	+645	+11.5%
再エネサービス	1,379	2,103	+723	+52.5%
メンテサービス	2,010	1,933	▲76	▲3.8%
設計サービス	2,216	2,214	▲2	▲0.1%

(単位：百万円)	FY24 実績	FY25 実績	増減	増減率
経常利益（連結）	441	481	+40	+9.1%
再エネサービス	185	258	+72	+38.9%
ENE's	97	195	+97	+100.0%
TEPCOホームテック	71	111	+39	+54.9%
LESSO	41	-44	▲86	-
MEDX	-25	-4	+21	-
メンテサービス	311	291	▲20	▲6.5%
設計サービス	360	345	▲14	▲4.1%
その他（全社費用・営業外損益）	-416	-413	+2	-

人的資本経営の取り組みを本格化させており、2025年12月期においては成長領域への人材シフトやダイバーシティ・イノベーションの取り組みを実施

人材ポートフォリオの転換

① 出向公募制度の継続

再エネ事業を担うグループ会社への出向公募を定期的実施。



TEPCOホームテック

② 第2種電気工事士取得推進

再エネ・電気分野の専門性向上を目的に、電気工事士取得を推進
学科・実技試験学習サポート。2025年度は20名が合格



ダイバーシティ・イノベーションの実践

① D&Iアワード賞の受賞 (約600社の中から選出)



② 行政機関からの認定取得



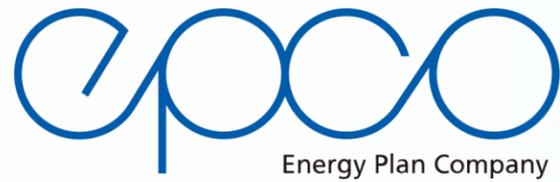
取得済：えるぼし・DX認定

取得目標：くるみん、トモニン等

ENE's は環境課題に応える、再エネ住宅設備のパートナー「LIFE PARTNER WITH ECOLOGY」として、ブランドを再定義する目的で、WEBサイトを全面リニューアル
今後とも全国の施工パートナーとともに、再エネ設備の普及を通じて人々の暮らしを支える



<https://www.ene-s.co.jp/>



Challenge for Change
脱炭素 × 建築DX

HCDs HOUSING
CARBON NEUTRALITY
DIGITAL SOLUTIONS

01. 2025年12月期 実績



02. 2026年12月期 計画

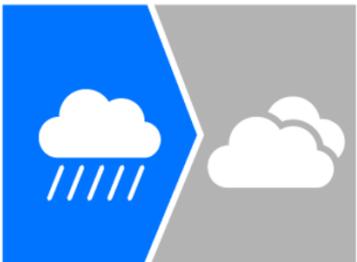
03. 株主還元

04. Appendix.

全てのセグメントで事業成長を果たし、経常利益で+29.8%の増益を実現する見通し

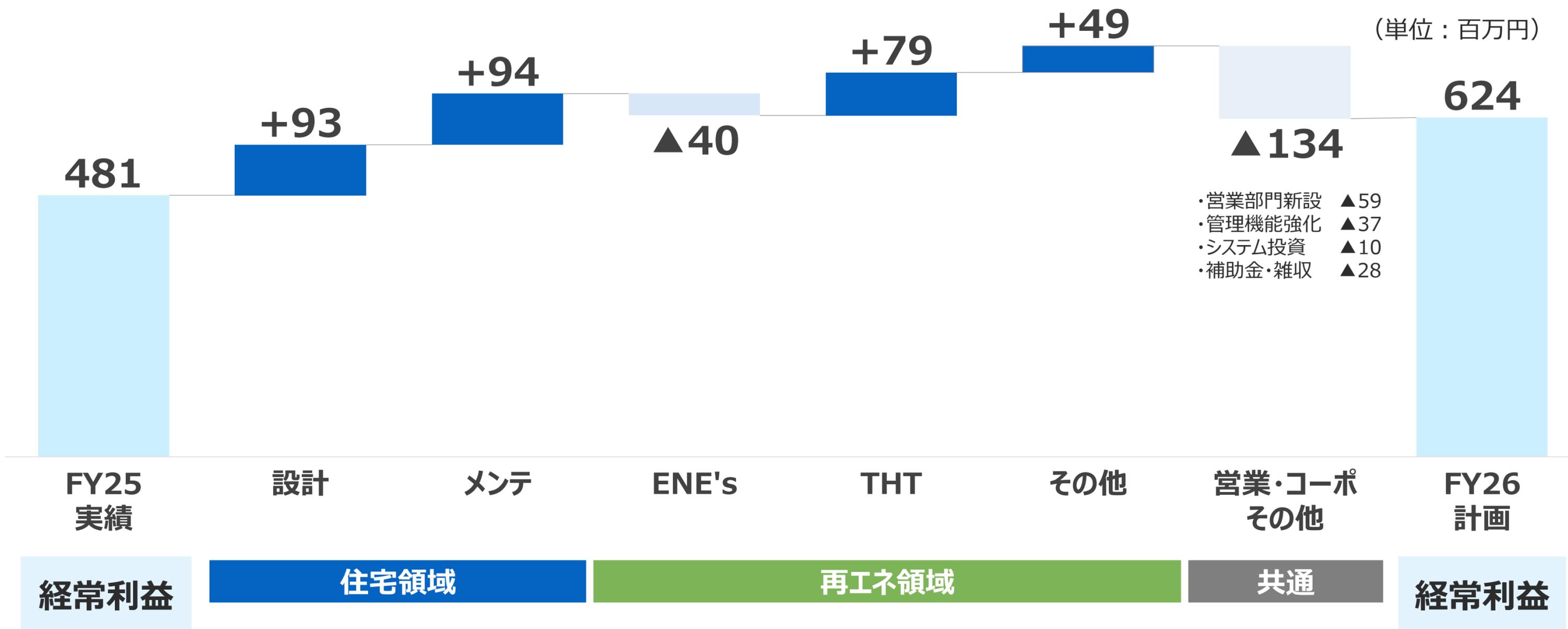
(単位：百万円)	FY25実績	FY26計画	増減	増減率
売上高	6,252	6,680	+428	+6.9%
経常利益	481	624	+143	+29.8%
純利益	424	485	+61	+14.4%
純利益の増減要因				
投資有価証券売却益	62	-		
関係会社出資金売却益	12	-		

(単位：百万円)

	売上高 (前期比)	経常利益 (前期比)		
FY2026 計画	6,680 +6.9%	624 +29.8%	全てのセグメントで事業成長を果たし、連結業績において増収増益の見通し	
再エネサービス	2,327 +10.6%	346 +34.4%	政策による市場拡大を背景に増収増益対応エリアを全国に広げ、施工体制の拡充を進める	
メンテナンスサービス	2,132 +10.3%	385 +32.3%	住宅・エネルギー会社からの新規受託を伸ばすとともに価格改定の交渉を進める DX投資により付加価値向上を実現	
設計サービス	2,221 +0.3%	439 +27.2%	厳しい市場環境を元に保守的に計画 D-TECH2.0活動を進め、設計業務の効率化を実現させることで増益を目指す	

住宅領域：設計・メンテナンスサービスは労働生産性の向上に注力し、収益性を高める

再エネ領域：THTは着実に成長させ、ENE'sは体制整備による一時的な減益、全体では増益の見込み



		事業環境	売上	利益
再エネ	THT	国や自治体等の政策支援により再エネ需要は堅調に推移	施工エリアを関東から全国へ拡大 +21.2% の売上成長	売上拡大とともに利益も増加 +71.6% の増益 ※持分法投資損益
	ENE's	THTの成長とハウスメーカーからの引き合い案件が底堅く継続	THT向け：4.5億円 (+25.6%) それ以外：18.8億円 (+7.5%)	中長期の事業拡大を見据え人材確保等の基盤整備投資 ▲20.6% 一時的な減益
メンテナンス		ストック住宅ビジネスへの関心高まりエネルギー会社や住設メーカーからのBPOニーズも拡大傾向	①既存・新規顧客からの受託増加 ②サービス単価の価格改定 により +10.3% の増収	①DX投資による生産性向上 ②価格改定の実施 により +32.3% の増益
設計		住宅着工（持家）減 厳しい受託環境が継続する想定	住宅設備設計は減少継続 関連業務・エネルギー設計・BIM受託で減少を食い止める	設計業務の変革PJ 「D-TECH2.0」効果により +27.2% の増益

太陽光発電・蓄電池・EV充電器の設置工事市場は、今後もさらなる成長が見込まれる

市場規模

成長の背景



太陽光発電

※1 住宅用太陽光発電システム 設置工事市場（年間）



- 国土交通省の設置目標：
2030年度に新築戸建住宅の6割に太陽光発電設備を導入
- 地方自治体による**太陽光発電設置義務化**条例の整備及び**補助金制度**の実施



蓄電池

※2 住宅用蓄電システム 設置工事市場（年間）



- 経済産業省の設置目標：
家庭用、業務・産業用蓄電池における、2030年までの
合計累積導入量**10倍**（対2019年比）
- 地方自治体による**補助金制度**の実施



EV充電器

※3 EV充電器 設置工事（2030年までの累計）



- 経済産業省の設置目標：
2030年までに**充電インフラ30万口**の整備
- EV充電インフラ補助金制度**の導入

※1 出典：(株)資源総合システム「住宅用太陽光発電システム市場の現状と見通し（2021年版）」をもとに作成

※2 出典：一般社団法人日本電気工業会「JEMA 蓄電システムビジョン（Ver.7）」をもとに作成

※3 出典：経済産業省「充電インフラ整備促進に向けた指針」をもとに作成

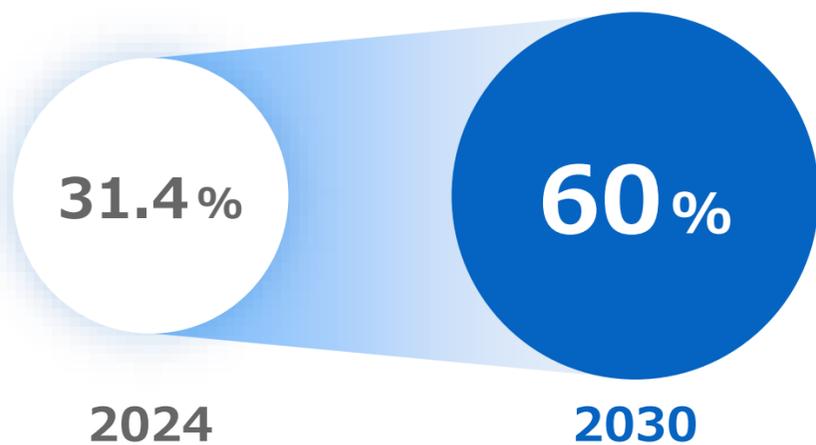
住宅トップランナー制度において戸建住宅の太陽光発電設備設置目標が明示されたことにより、大手住宅事業者の設置努力義務の対象が全国へと拡大（達成状況が不十分な場合は、国からの勧告、公表、命令、罰則も）

太陽光発電設備の設置目標

2030年

新築戸建て住宅の60%に設置

※住宅トップランナー制度における戸建住宅に限る



2027年設置目標

建売戸建住宅 37.5% (2022年 8.0%)

注文戸建住宅 87.5% (2022年 58.4%)

GX志向型補助金(全国)

2025年度補正予算

750億円

※昨年度補正予算の1.5倍

対象住宅

GX志向型住宅

断熱等性能等級「6以上」

一次エネルギー消費量の削減率

補助額

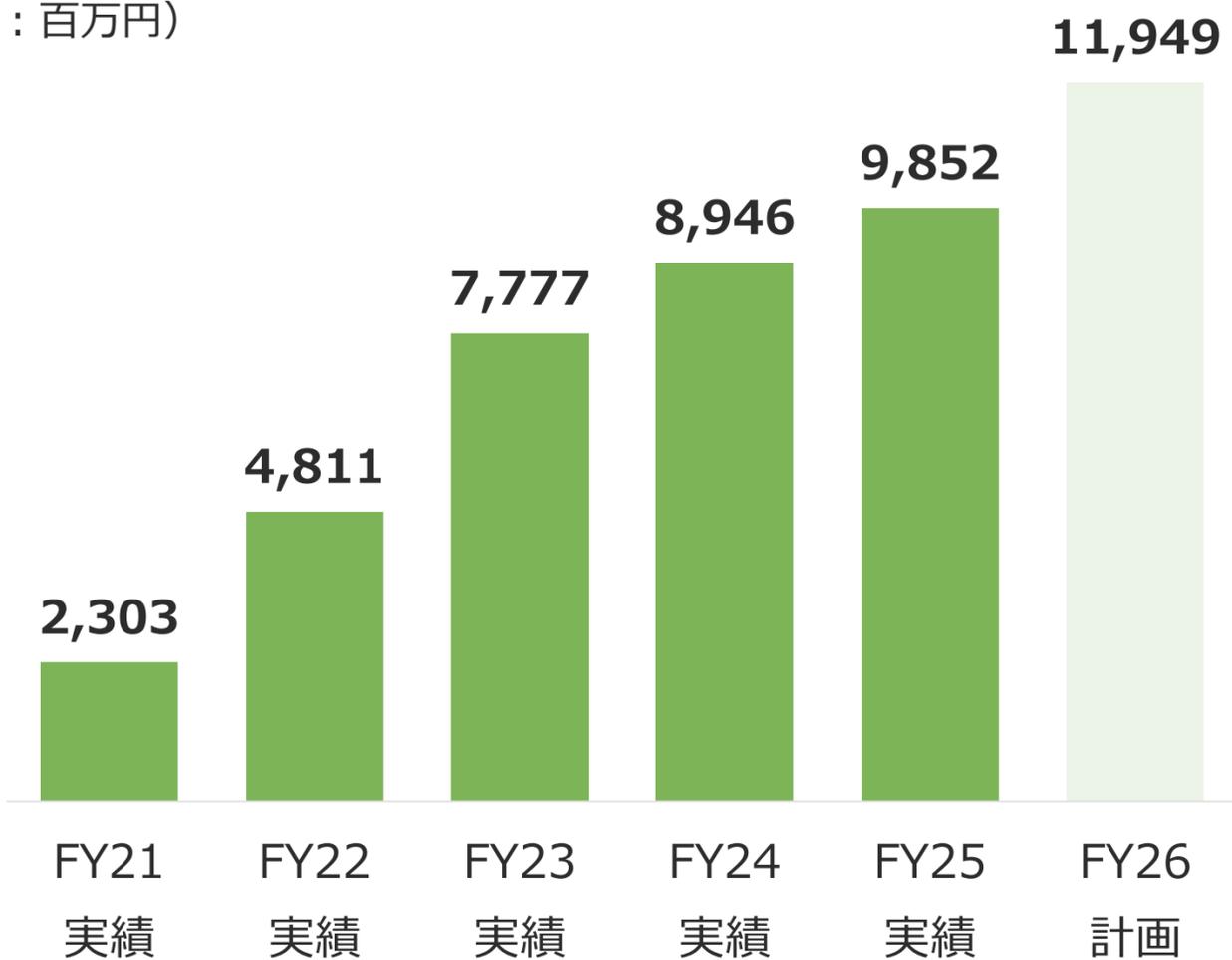
110~125万円/戸



ハウスメーカーとの協業関係を活かし、東京都義務化対応に加えて住宅トップランナー制度による全国での住宅用太陽光発電設備の導入ニーズに対応していく

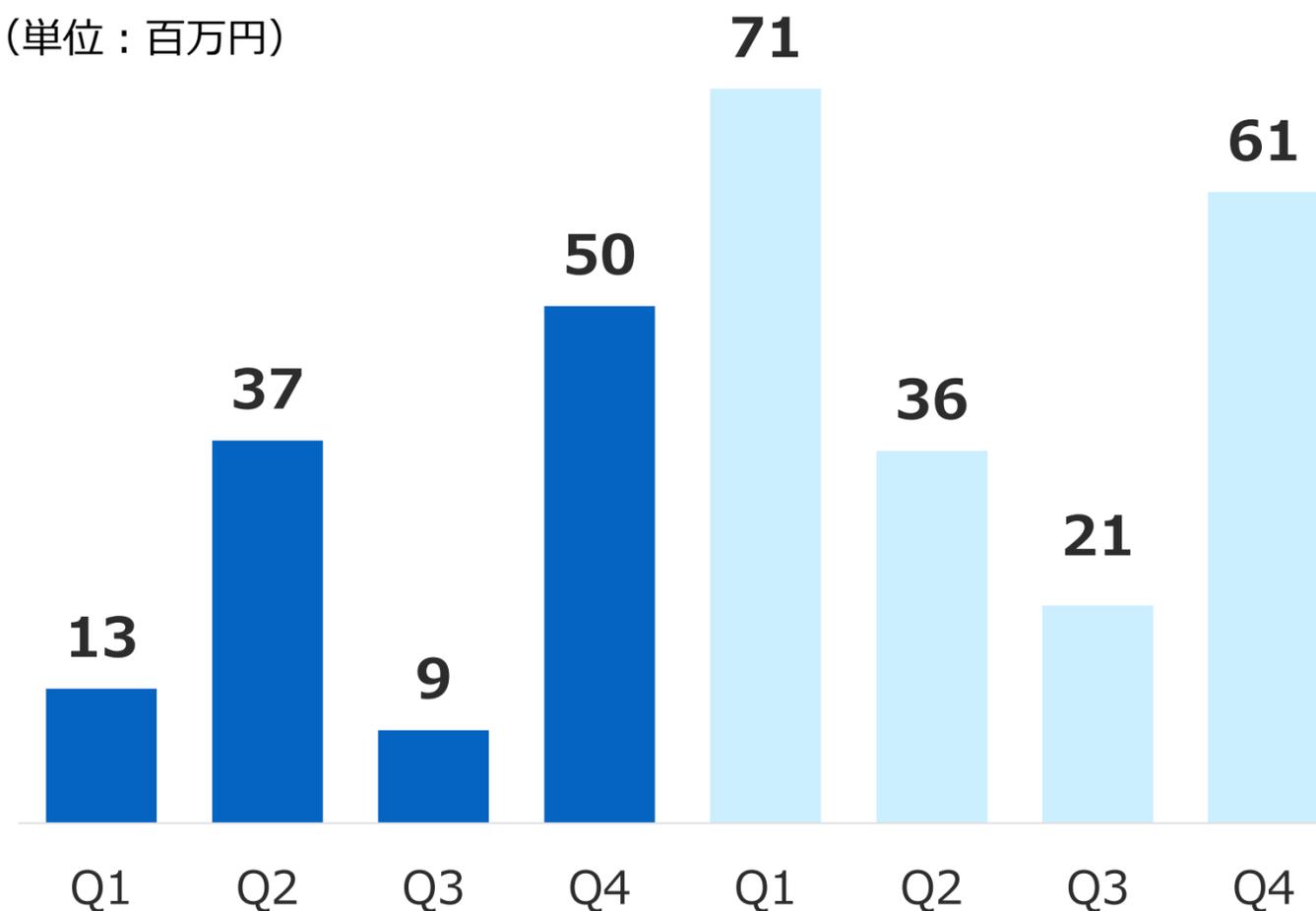
(参考) THT 売上高の推移

(単位：百万円)



THT 持分法投資損益の推移

(単位：百万円)



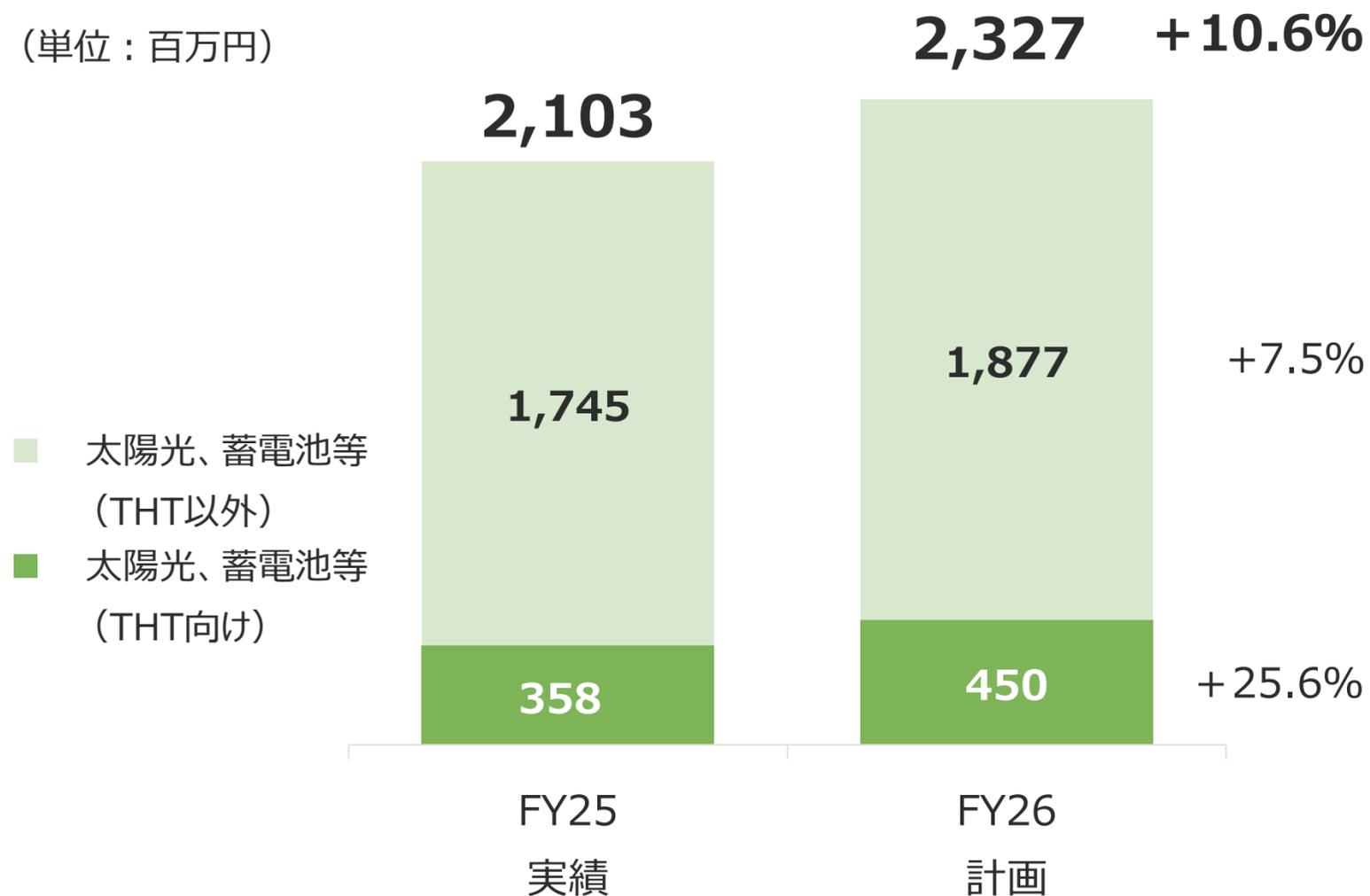
FY25実績 (計**111**百万円)

FY26計画 (計**191**百万円)

前期に引き続き、THTおよび大手ハウスメーカーを中心とした受注拡大により、成長を維持する見通し
一方で、急増する引き合いに対応するための要員強化や社屋移転などの先行投資により、一時的な減益を予定

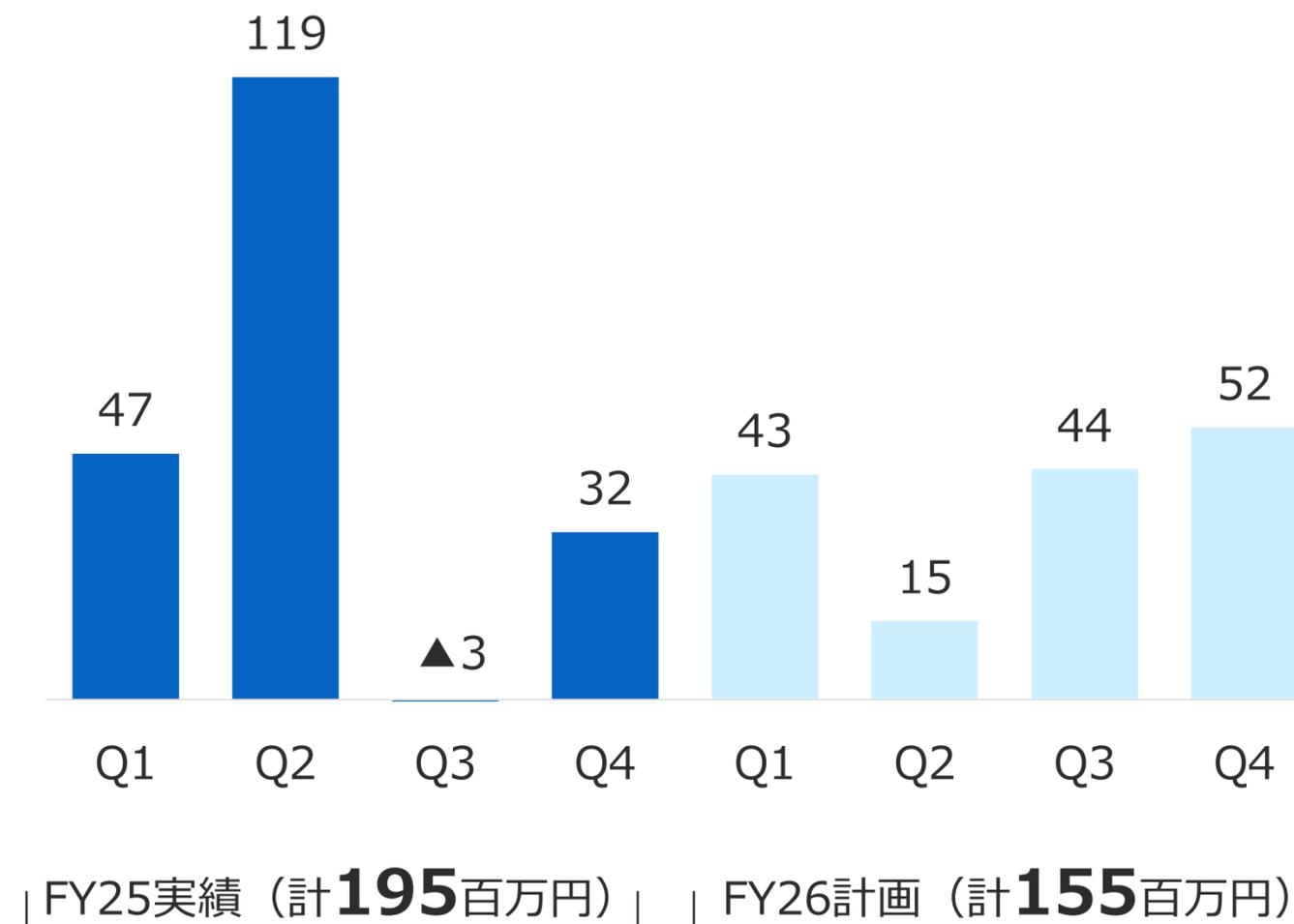
ENE's 売上高 (前期比)

(単位：百万円)



ENE's 経常利益の推移

(単位：百万円)



2020年3月にエプコグループ参画以降、グループシナジーを活かして順調に成長
施工能力・施工エリアを継続的に強化し、大手ハウスメーカー等の広域工事ニーズにワンストップで対応していく

ENE's の経営方針

- ①住宅用太陽光・蓄電池工事の更なる受注
- ②非住宅（店舗・工場）分野への積極提案
- ③ペロブスカイト等の新技術分野への挑戦
- ④施工体制の強化
- ⑤M&Aによる施工エリアの拡大



提供元: Bing
©Geonames, Microsoft, Zenrin

関東から全国に広がるENE'sの工事案件
(2025年案件分布)

経営基盤整備の内容

- ①引き合いの急増、施工エリアの拡大にともない、施工管理、安全・品質管理を中心とした要員を強化
(社員数：55人→67人)
- ②要員強化・採用強化に対応した社屋の移転
(執務スペースの倍増と環境改善)

旧本社・資材倉庫（北戸田）



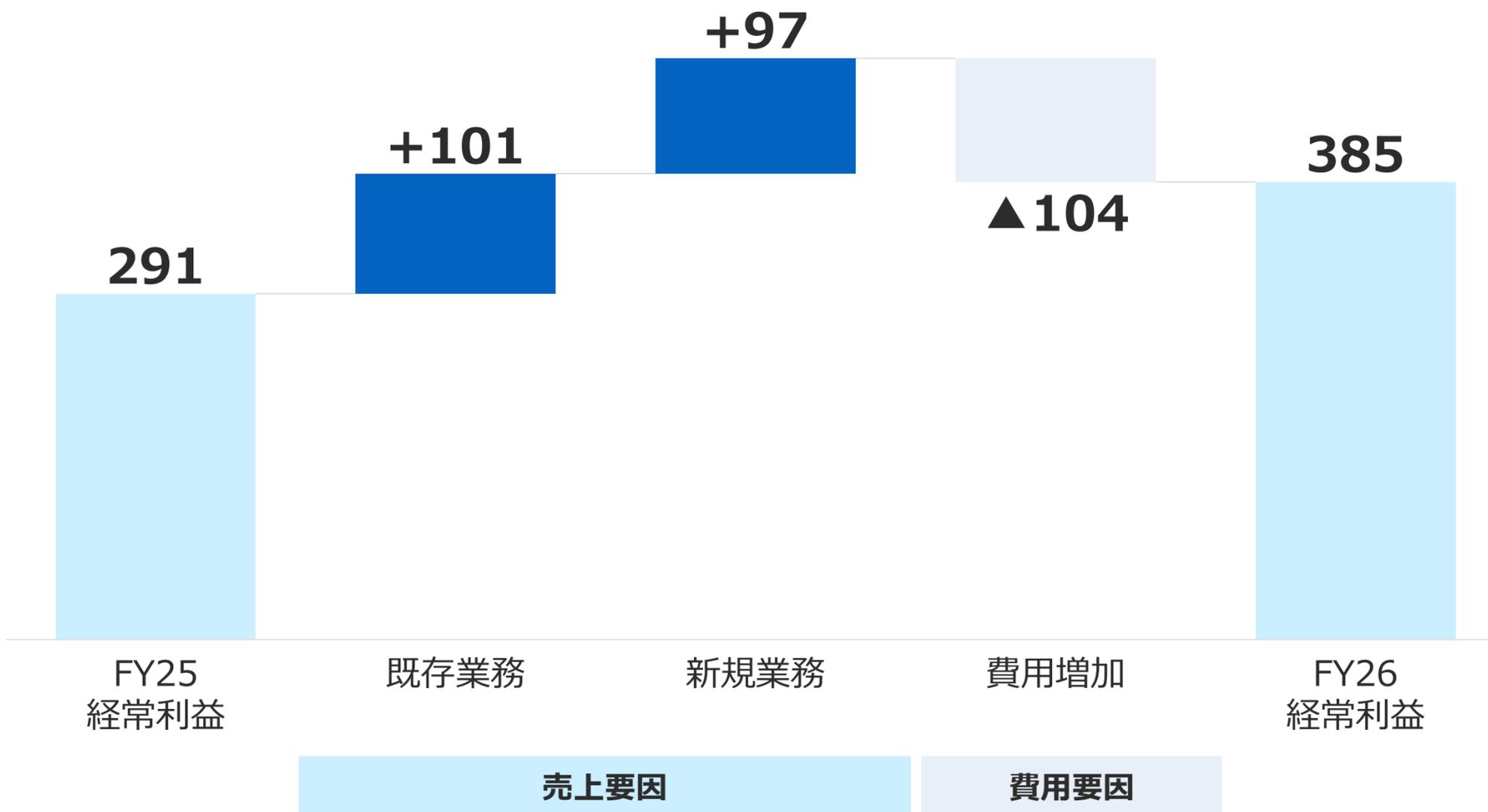
現本社（武蔵浦和）



沖縄・金沢・東京の3拠点体制にて、既存・新規顧客からの受託を増やすとともに、価格の見直しも行う
DX投資により付加価値向上に取り組み、次世代メンテナンスセンターへの高度化を目指す

メンテナンスサービス 経常利益 増減分析

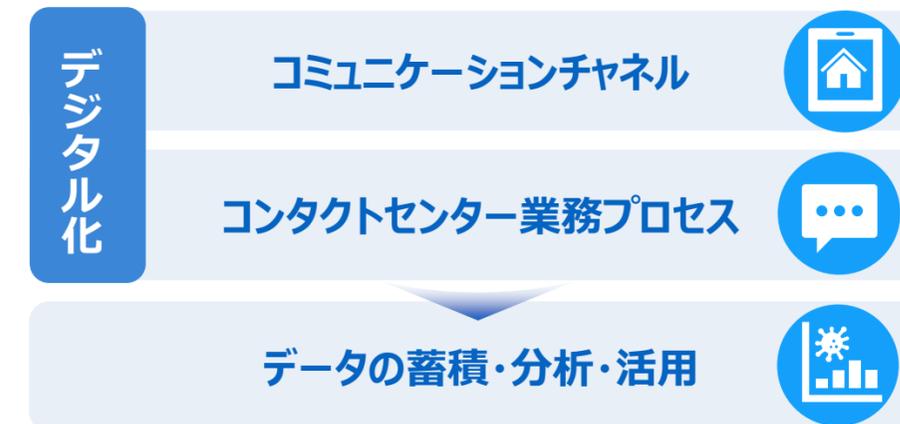
(単位：百万円)



DX投資による付加価値向上施策



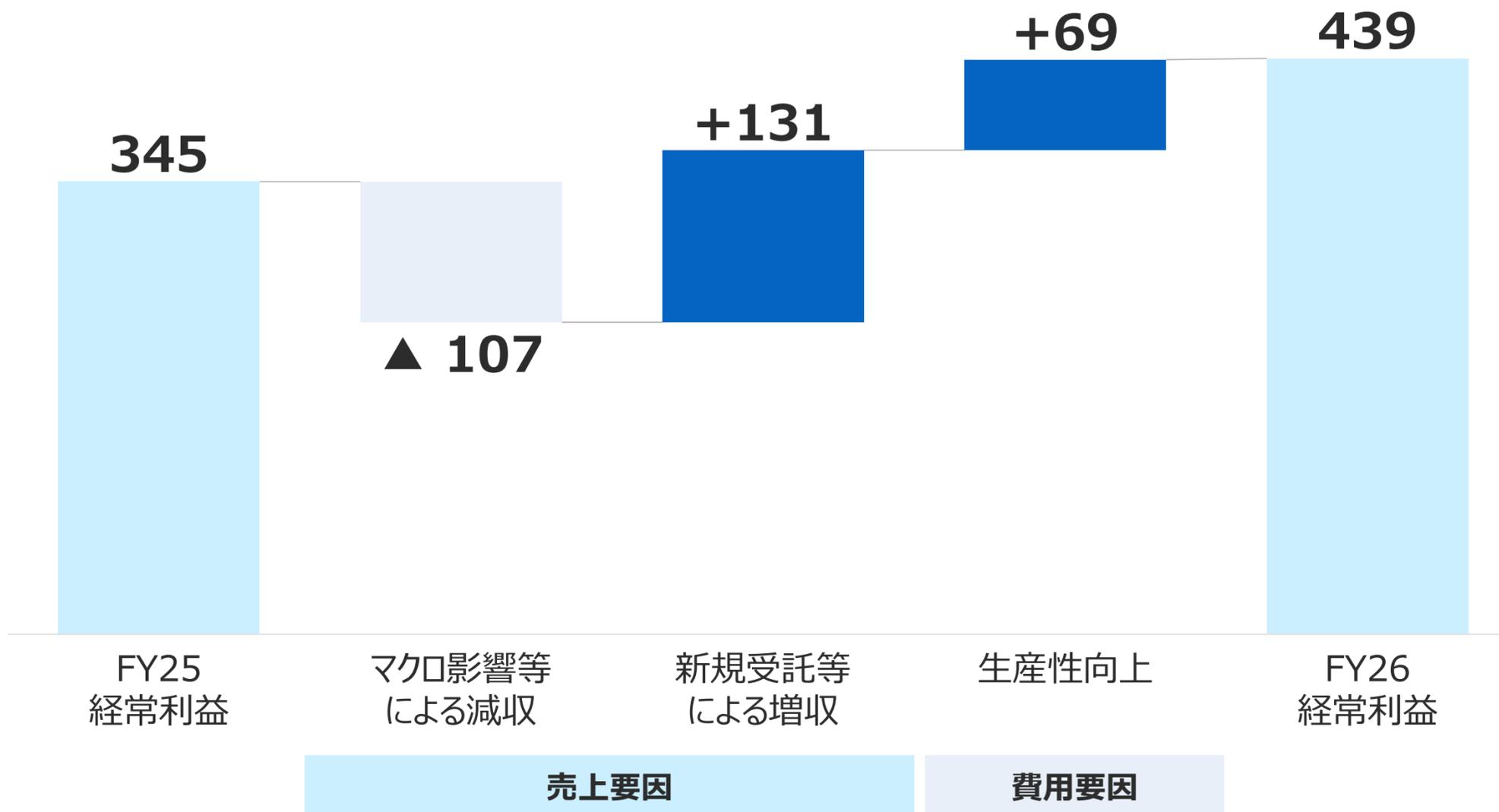
次世代メンテナンスセンターへの高度化



厳しい外部環境が続くことを想定し、既存の設備設計業務は生産性向上に取り組み、収益性の向上を図るエネルギー設計や非住宅分野へのBIMサービスなど成長の見込める市場への対応力強化を進めていく

設計サービス 経常利益 増減分析

(単位：百万円)



D-TECH2.0プロジェクト工程表

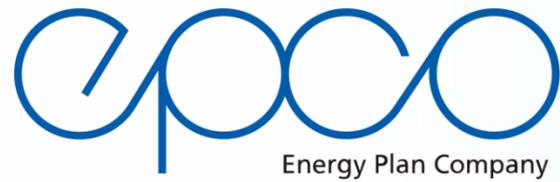


BIMサービスの拡張による受託拡大



(単位：百万円)	FY25 実績	FY26 計画	増減	増減率
売上高 (連結)	6,252	6,680	+428	+6.9%
再エネサービス	2,103	2,327	+223	+10.6%
メンテサービス	1,933	2,132	+198	+10.3%
設計サービス	2,214	2,221	+6	+0.3%

(単位：百万円)	FY25 実績	FY26 計画	増減	増減率
経常利益（連結）	481	624	+143	+29.8%
再エネサービス	258	346	+88	+34.4%
ENE's	195	155	▲40	▲20.6%
TEPCOホームテック	111	191	+79	+71.6%
LESSO	-44	0	+44	-
MEDX	-4	0	+4	-
メンテサービス	291	385	+94	+32.3%
設計サービス	345	439	+93	+27.2%
その他（全社費用・営業外損益）	-413	-547	▲134	-



Challenge for Change
脱炭素 × 建築DX

HCDs HOUSING
CARBON NEUTRALITY
DIGITAL SOLUTIONS

01. 2025年12月期 実績

02. 2026年12月期 計画



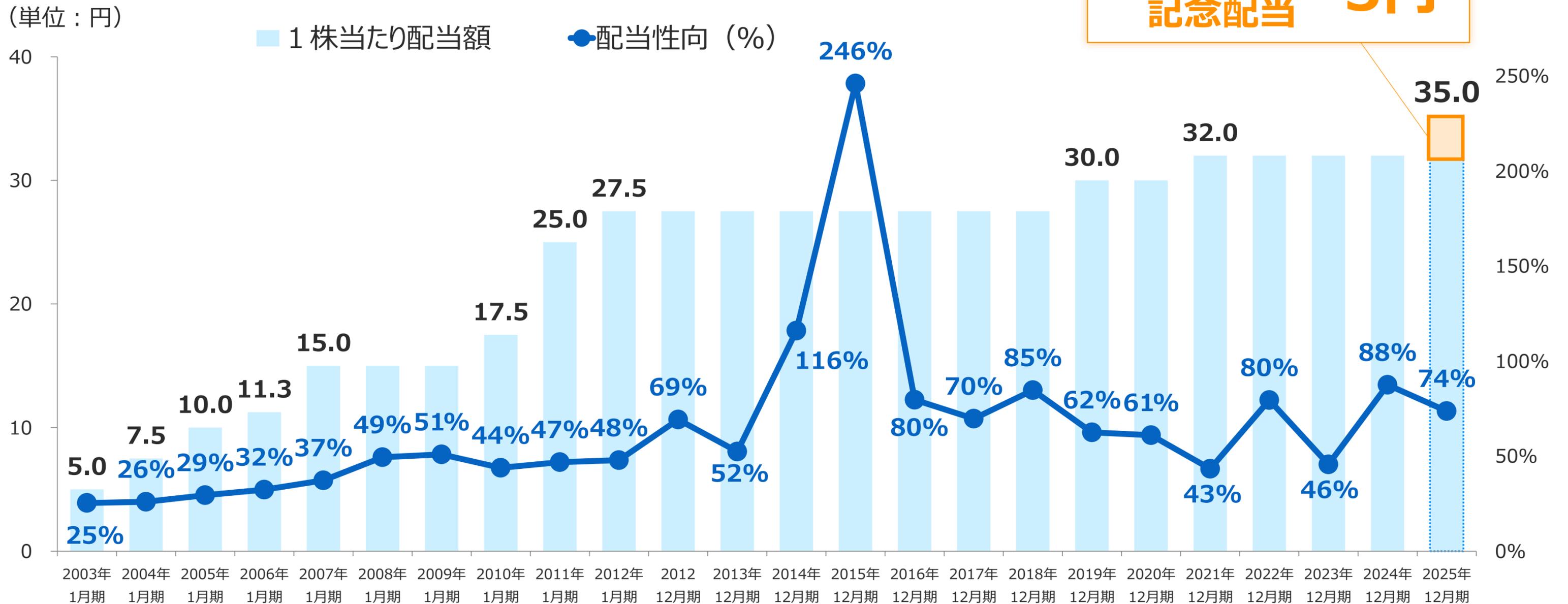
03. 株主還元

04. Appendix.

設立35周年を記念して2025年12月期期末配当にて、1株当たり3円の記念配当を実施予定
 上場以来、23年間減配実績なしの累進配当方針は今後も維持

(配当方針：連結配当性向50%及び純資産配当率（DOE）8%を目安とした利益還元を安定的に実施)

設立35周年
 記念配当 3円



現行の抽選式株主優待制度の優待品を増やし、**カテゴリ-Aとカテゴリ-Bに分け、当選者の数も合計10名（カテゴリ-A 5名、カテゴリ-B 5名）**に増加させる優待に拡充

<p>抽選式株主優待の内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● カテゴリ-A（100万円相当） 「太陽光発電システム」 「蓄電池」 「エコキュート」のいずれかの無償設置 ● カテゴリ-B（15万円相当） 「ポータブルソーラーパネル・ポータブル電源」 「ポータブル蓄電池」 「電動アシスト自転車」のいずれかを贈呈
<p>2025年度下半期は<u>当選者10名の予定</u> 抽選会は<u>2026年2月27日</u> 「第26回 経営計画説明会（2025年12月期 本決算）」にて実施予定</p>	

カテゴリ-A（再エネ設備の無償設置）



カテゴリ-B（防災・暮らしに役立つ商品）

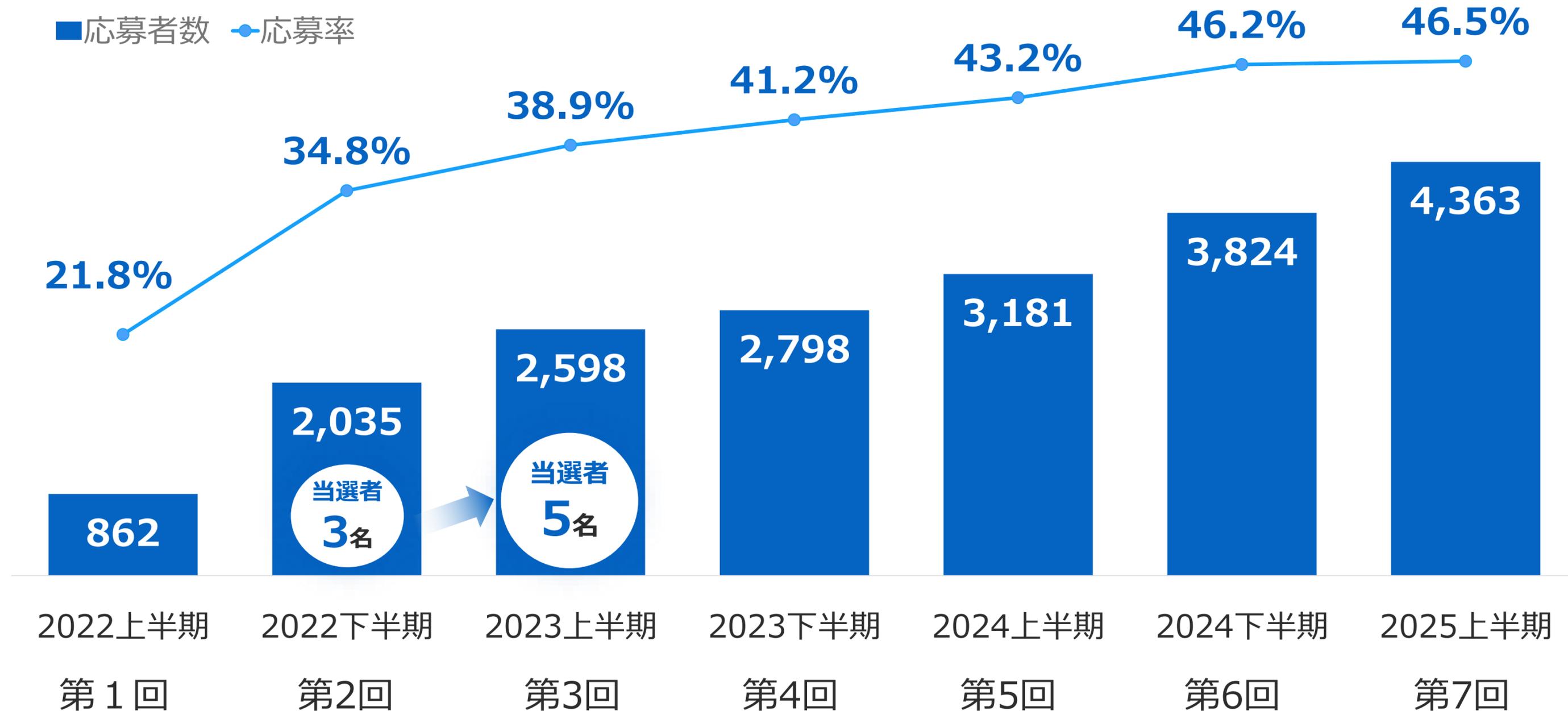


※注 商品画像はイメージです。実際のものとは異なります。

詳細につきましては当社ホームページの「株主優待」をご参照ください

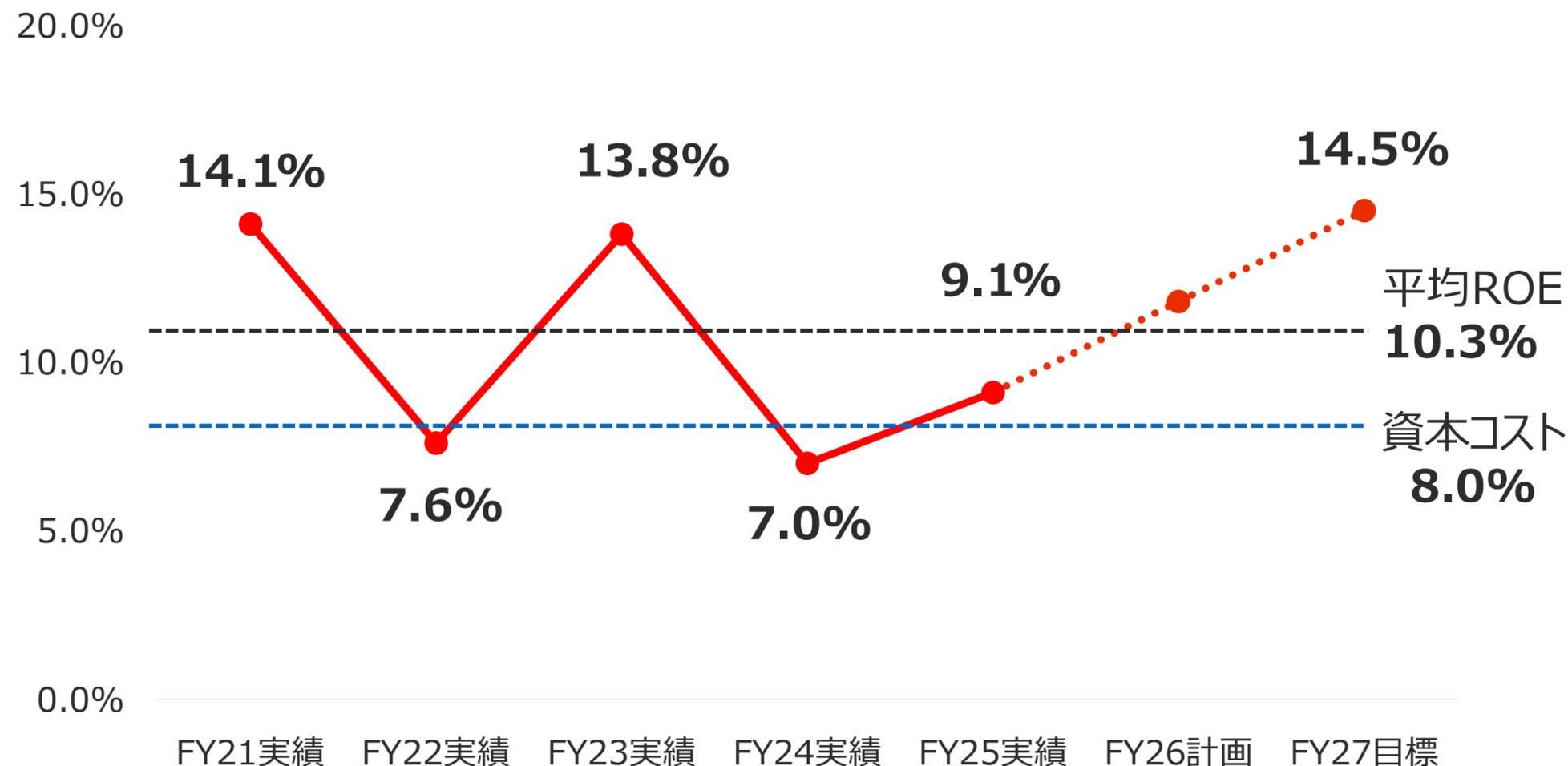
https://www.epco.co.jp/ir/shareholder_benefits

本優待制度の応募件数・応募率は共に増加傾向にあり、2025年上半期はいずれも過去最高



過去5年間の平均ROEは10.3% 中期経営計画を進めることで2027年度目標の14.5%を目指す
業績向上に加え、資本効率の向上のため、配当性向50%に基づく積極的な株主還元策を計画・実施する方針

【ROEの推移】



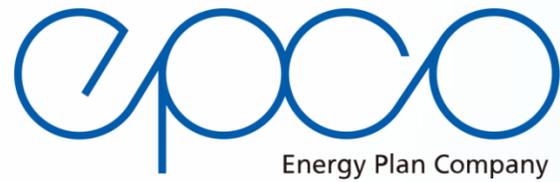
ROEのさらなる向上策

①利益率向上

売上高営業利益率の向上及び持分法投資利益の増加により、売上高当期純利益率の向上を図る。

②資本効率向上

配当性向50%に基づく積極的な株主還元により、自己資本を溜めずに活用して資本効率向上を図る。



01. 2025年12月期 実績

02. 2026年12月期 計画

03. 株主還元

Challenge for Change
脱炭素 × 建築DX

HCDs HOUSING
CARBON NEUTRALITY
DIGITAL SOLUTIONS



04. Appendix.

経営理念

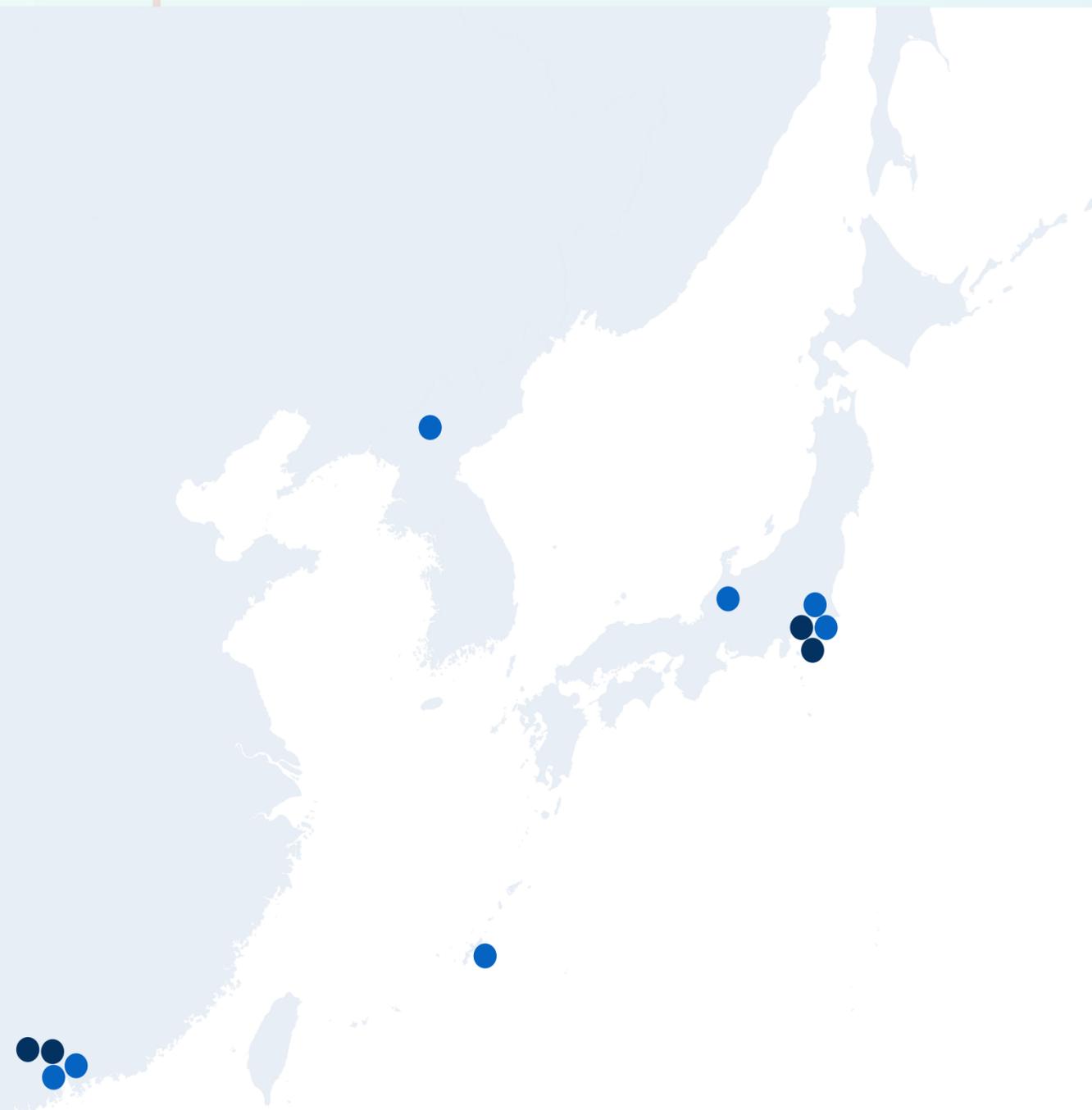
我々は、エプログループで働く情熱ある社員とその家族の幸福を追及します。
 エプログループの存在目的は、社会問題を減らし、国民生活に貢献することです。
 エプログループは、世界の人々の住まい、暮らしを支えるインフラ企業を目指します。



代表取締役グループCEO

岩崎 辰之

会社名	株式会社 エプロ (Energy Plan Company)	
本社	〒130-0012 東京都墨田区太平4-1-3 オリナスタワー 12階	
証券コード	2311 (東証スタンダード)	
設立	1990年4月12日	
資本金	87百万円	
従業員数	564名 (連結797名) 臨時社員・派遣社員含む ※2025年12月31日時点	
取締役	代表取締役グループCEO 取締役 社外取締役 (監査等委員) 社外取締役 (監査等委員) 社外取締役 (監査等委員) 社外取締役 (監査等委員)	岩崎 辰之 吉原 信一郎 渡邊 将志 秋野 卓生 田村 正 一木 裕佳
常務執行役員	D-TECH 事業本部長 グループ営業本部長 CFO コーポレート本部長 再エネ事業本部長 兼 CEO室長	楊 超 浦山 貴継 平川 智久 下司 知夫



エプコグループの特徴は、合併会社を積極活用したグループ体制（グループ経営）にあります。合併事業に伴う持分法投資損益は、全て「再エネサービス」の経常利益に含まれております。

<p>エプコ単体</p> <p>連結子会社（100%）</p> <p>持分法適用会社</p>	<p>設計サービス</p>	<p>メンテサービス</p>	<p>再エネサービス</p>	
<p>営業利益</p>	<p>エプコ (東京・沖縄)</p>	<p>エプコ (東京・沖縄・石川)</p>	<p>—</p>	
	<p>艾博科建築設備設計 (吉林)</p>	<p>—</p>	<p>ENE's</p>	
<p>営業外損益 (持分法投資損益)</p>	<p>—</p>	<p>—</p>	<p>合併会社名</p> <p>TEPCOホームテック</p>	<p>パートナー企業</p> <p>東京電力EP(株)</p>
			<p>Lesso EPCO ※1</p>	<p>China Lesso ※2</p>

※1 Lesso EPCO : 広東聯塑艾博科住宅設備設計服務有限公司

※2 China Lesso : 中国聯塑集团控股有限公司

会社概要

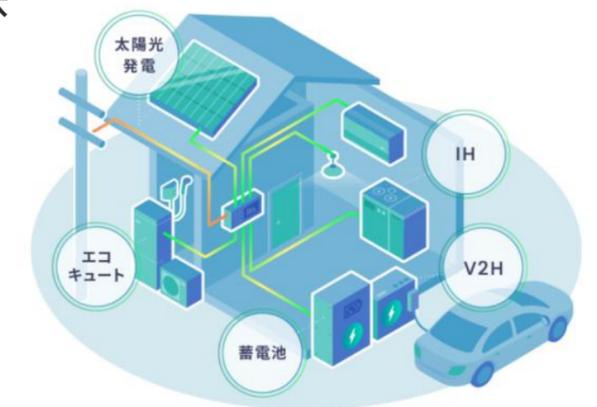
会社名	TEPCOホームテック株式会社
設立日	2017年8月9日
代表者	代表取締役社長 青木 貴洋
資本金	4.75億円
出資比率	東京電力エナジーパートナー株式会社 51% 株式会社エプロ 49%
拠点	東京、京都
従業員数	111人 ※2025年12月時点 (うち、派遣社員等40人)

主な事業内容

- 住宅設備の定額利用サービス「エネカリ」
- 太陽光、蓄電池、EV充電設備、エコキュート、IHなどの住宅設備の販売・施工
- 上記を組み合わせ、下記を提供
 - 新築住宅への太陽光・蓄電池エネカリの標準搭載
(住宅事業者さまとの提携)
 - 太陽光・蓄電池の設置や、住宅設備の経年劣化に伴う機器交換 (既存住宅オーナーさま向け)
 - EV普及に伴う、ご自宅での充電設備
 - 東京電力エナジーパートナー (EP) へ「エネカリプラス」の事務・調達・工事業務の提供

初期費用 0 節約も。万が一の備えも。
円で始めよう

おうちの省エネ設備 定額利用サービス
エネカリ



会社概要

会社名	株式会社ENE's	
設立日	2001年11月22日	
代表者	代表取締役社長 土屋 敦史	
資本金	2,000万円	
出資比率	株式会社エプコ 100%	
拠点	埼玉、群馬、神奈川	
従業員数	55人 ※2025年12月時点	

主な事業内容

- 太陽光発電システムの工事
- オール電化住宅設備の工事
- 蓄電池設備の工事



エプコの住宅設備設計とENE'sの省エネ設備施工の豊富な知見
×TEPCOブランドを活用

太陽光・蓄電池・オール電化等の領域で関東一円で展開し、
年間**6,000**件の施工実績
※2025年度実績（内太陽光2,500件、蓄電池1,000件）

(参考) LESSO Group 概要

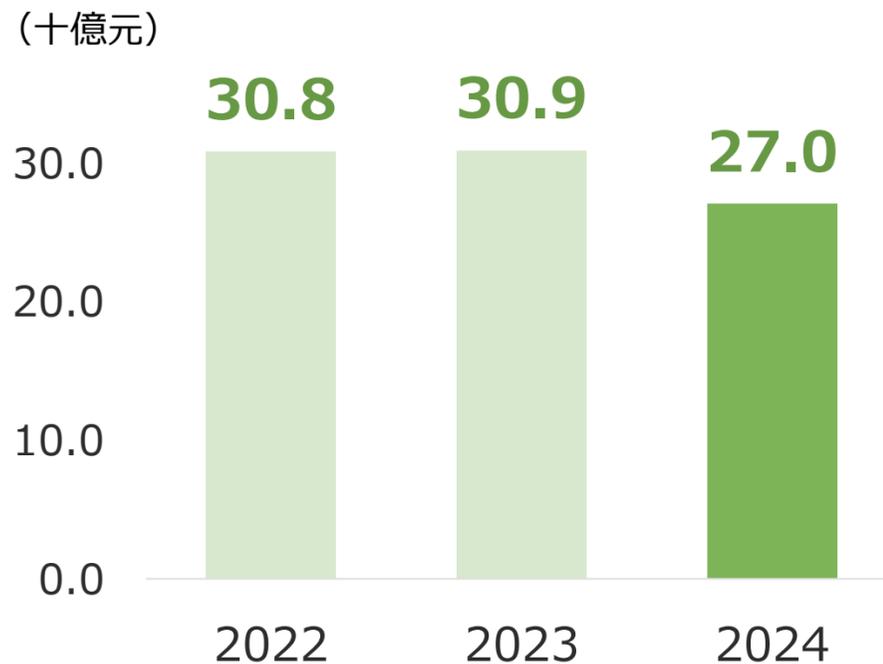
【企業名】 中国聯塑集团控股有限公司 (China Liansu Group Holdings Limited)

【所在地】 中国広東省佛山市

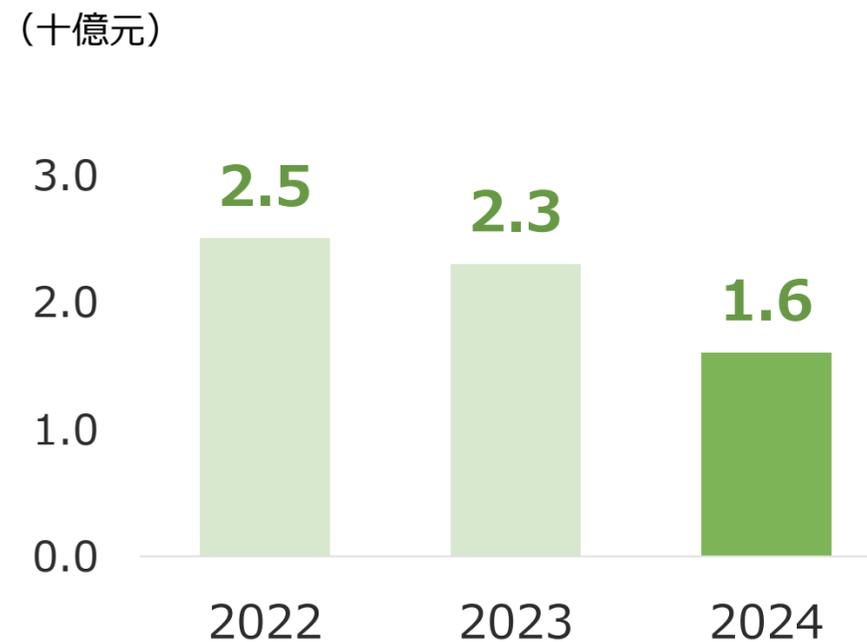
- 【概要】
- ・1986年創業
 - ・中国最大手の樹脂パイプ・継手メーカー：中国500強企業（ランキング450位）
 - ・香港市場上場（証券コード 2128：HK）
 - ・生産工場：中国全土30か所、海外7か所
 - ・販売店網：中国全土で約30,000社

LESSO 联塑 新能源项目中心

直近3年間の売上高



直近3年間の純利益



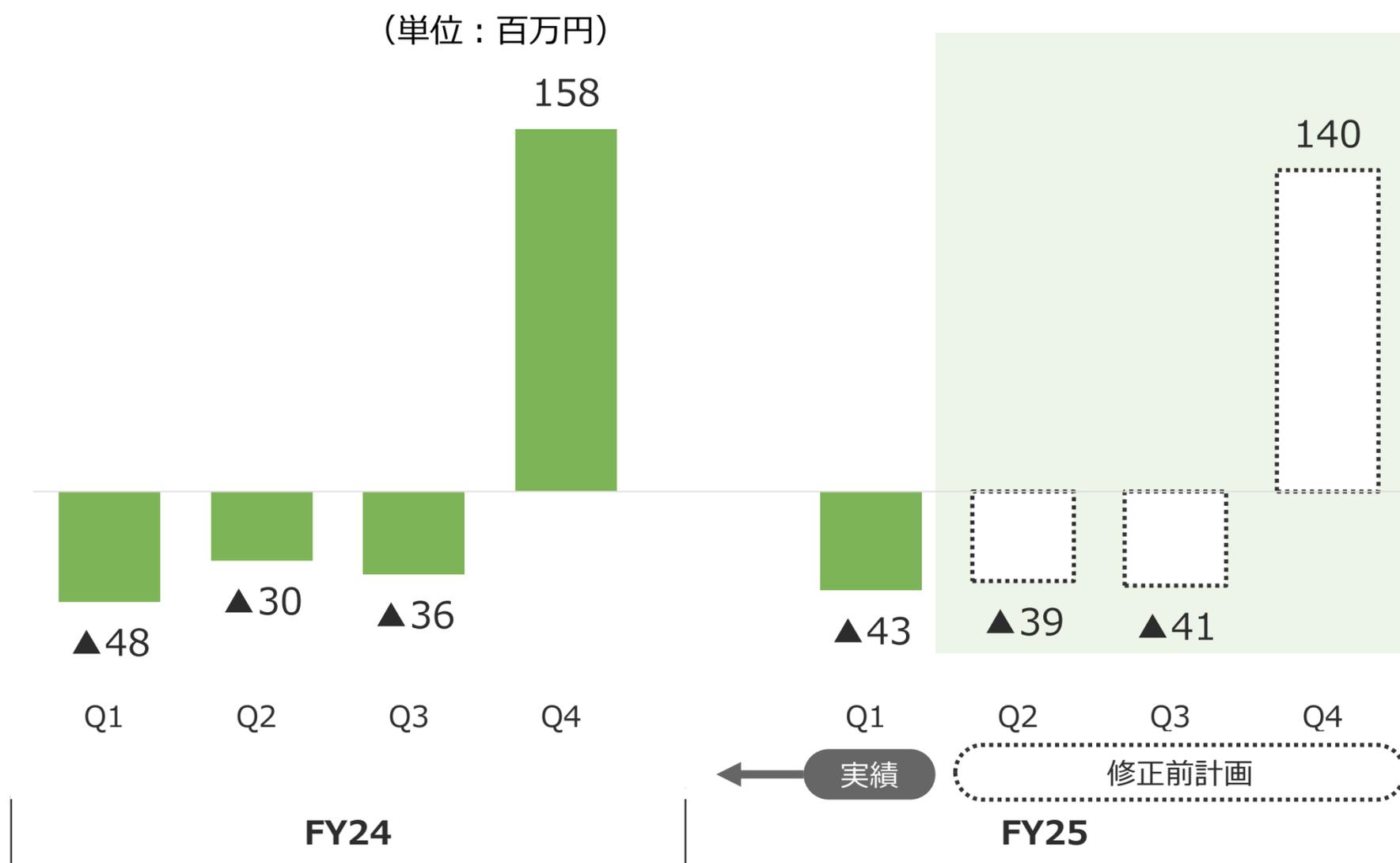
【LESSO本社】



(参考) LESSO (Banhao EPCO)

LESSOとの合併会社2社のうち、班皓艾博科新能源設計（深圳）有限公司（Banhao EPCO）については持分の一部（30.5%）を譲渡し、2025年4月以降、持分法適用関連会社から除外

Banhao EPCO 持分法投資損益の推移



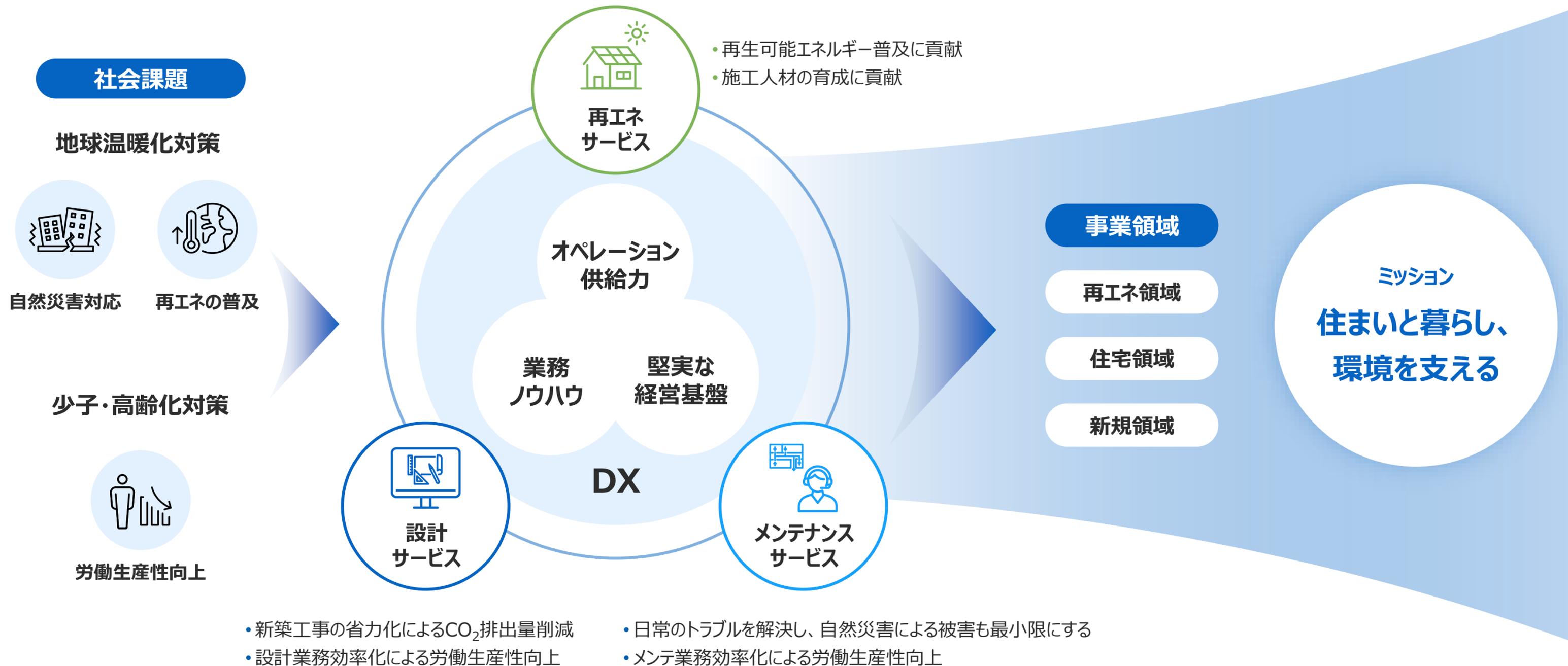
今回の譲渡に伴う業績影響

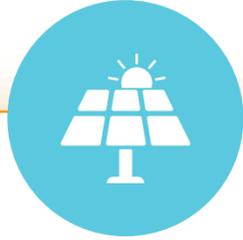
本件持分譲渡により、Q2において9百万円の持分譲渡益を特別利益として計上しました。また、持分法適用外となった結果、Q2以降の業績への影響は以下の通りです。

(単位：百万円)

期間	業績見通し	修正前計画	増減	前期実績	増減
Q1	▲43	▲43	-	▲48	+5
Q2	-	▲39	+39	▲30	+30
Q3	-	▲41	+41	▲36	+36
Q4	-	140	▲140	158	▲158
通期	▲43	22	▲66	44	▲87

私たちは事業を通じて社会課題を解決し、地球環境の保護と安心できる暮らしに貢献します。





基本方針 1

再エネ領域

当社の取り組み

- 前中計に引き続き、再エネ領域に注力
- TEPCOホームテックによる再エネの普及
- ENE'sによる再エネ工事の基盤強化

市場環境



今後も太陽光・蓄電池・EV充電器の普及が進み、非常に良好である

成長加速



基本方針 2

住宅領域

当社の取り組み

- DXによる劇的な労働生産性向上を目指す
- DXによる建築工事の効率化及びアフターメンテナンスの充実
- 防災拠点としての役割強化

市場環境



国内市場では今後も住宅着工の減少が見込まれる

業務変革



基本方針 3

新規事業領域

当社の取り組み

第3の事業の柱を創出するべく、下記の事業領域において新サービスの開発に注力

- ① 火災保険関連事業
- ② BIM事業（非住宅向け）
- ③ データ活用事業

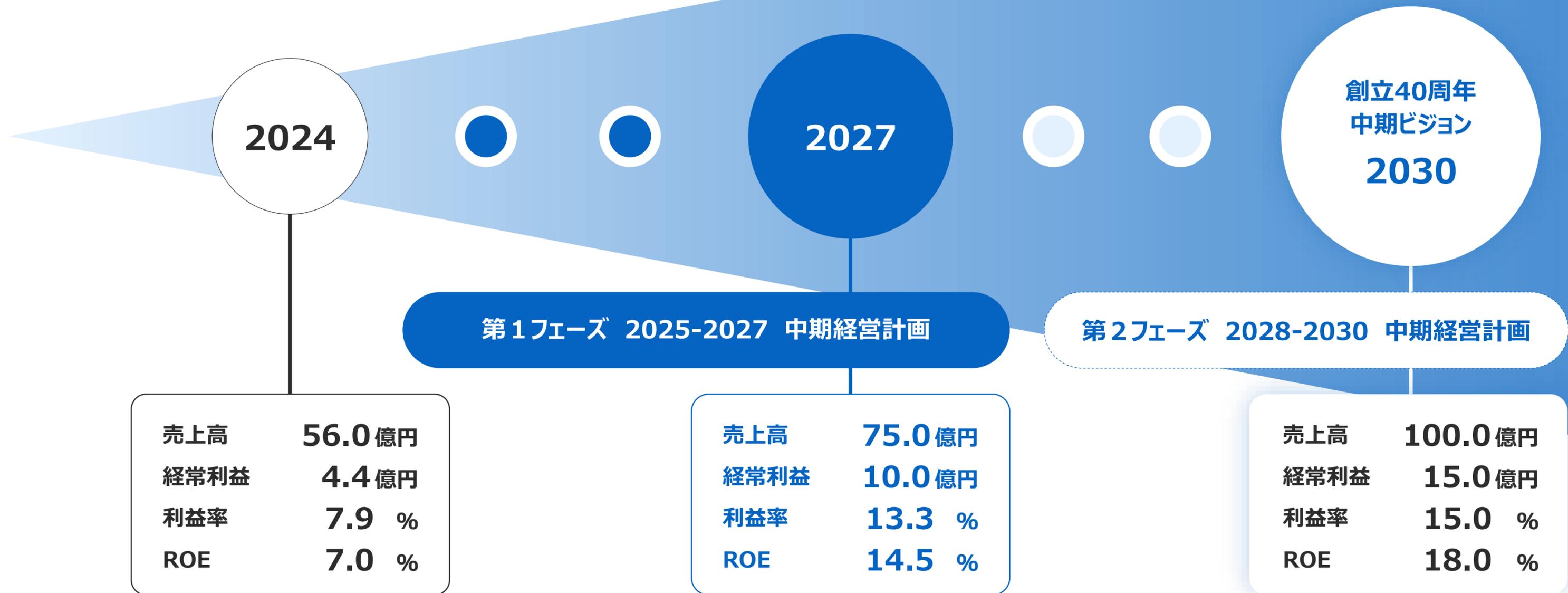
市場環境



火災保険業界は赤字が続く状況。当社参入により、改善の余地あり

新規開拓

再エネ領域で事業を拡大し、住宅領域で業務変革を実現することで、**売上高の拡大**及び**利益率の向上**を目指す。



外部環境及び中長期事業戦略を踏まえて、各セグメントにおける業績目標を設定

【セグメント別 2026年度 売上高・経常利益計画】

セグメント別 売上高	2024年実績	2025年実績	2026年計画	2027年目標	3年間平均成長率
売上高	56.0 億円	62.5 億円	66.8 億円	75.0 億円	+9.2%
再エネ	13.8 億円	21.0 億円	23.2 億円	24.0 億円	+29.9%
メンテナンス	20.1 億円	19.3 億円	21.3 億円	27.0 億円	+3.0%
設計	22.1 億円	22.1 億円	22.2 億円	24.0 億円	+0.1%

セグメント別 経常利益	2024年実績	2025年実績	2026年計画	2027年目標	(参考) 売上高利益率	
					2025年実績	2026年計画
経常利益	4.4 億円	4.8 億円	6.2 億円	10.0 億円	7.7%	9.3%
再エネ	1.8 億円	2.5 億円	3.4 億円	4.0 億円	12.3%	14.9%
メンテナンス	3.1 億円	2.9 億円	3.8 億円	4.6 億円	15.1%	18.1%
設計	3.6 億円	3.4 億円	4.3 億円	6.2 億円	15.6%	19.8%
全社費用	▲4.1 億円	▲4.1 億円	▲5.4 億円	▲4.8 億円		



再エネサービス

脱炭素社会に貢献する、住宅のエネルギー効率を高めるソリューション提供。

売上高 21.0億円

経常利益 2.5億円

ENE's

再エネサービスには、大手企業との連携による下記の合併事業が含まれています。

合併会社

パートナー企業

TEPCOホームテック

東京電力EP(株)

MEDX ※1

三井物産(株)

Banhao EPCO ※2

ChinaLesso

Lesso EPCO

ChinaLesso

設計サービス

住まいのライフラインに関わる住宅・再エネ設備設計を担う、トータル設計サービス。

売上高 22.1億円

経常利益 3.4億円

エプコ

艾博科建築
設備設計(吉林)

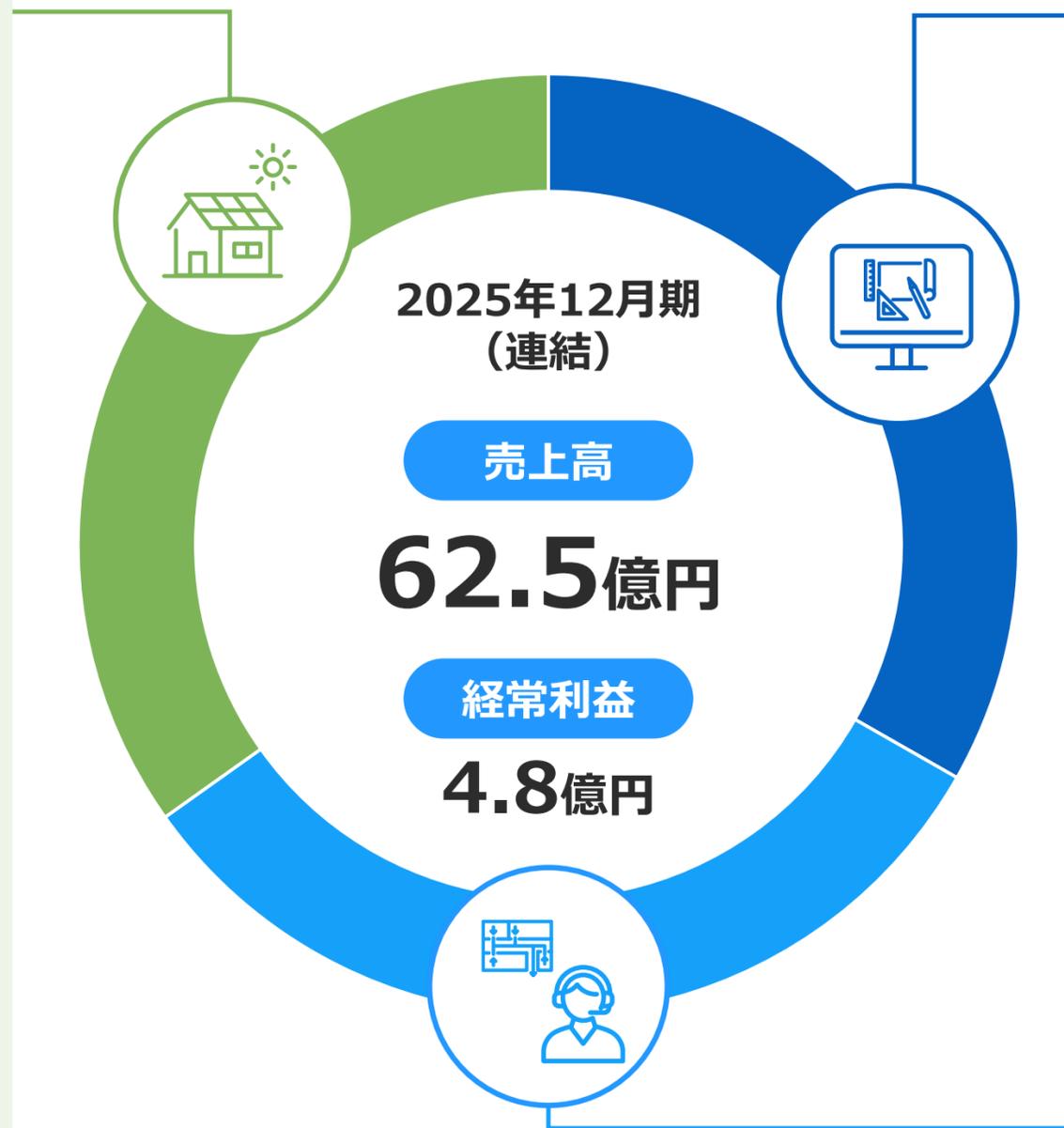
メンテナンスサービス

住宅のメンテナンスからインサイドセールスまでの顧客接点全般を担うオペレーションセンター。

売上高 19.3億円

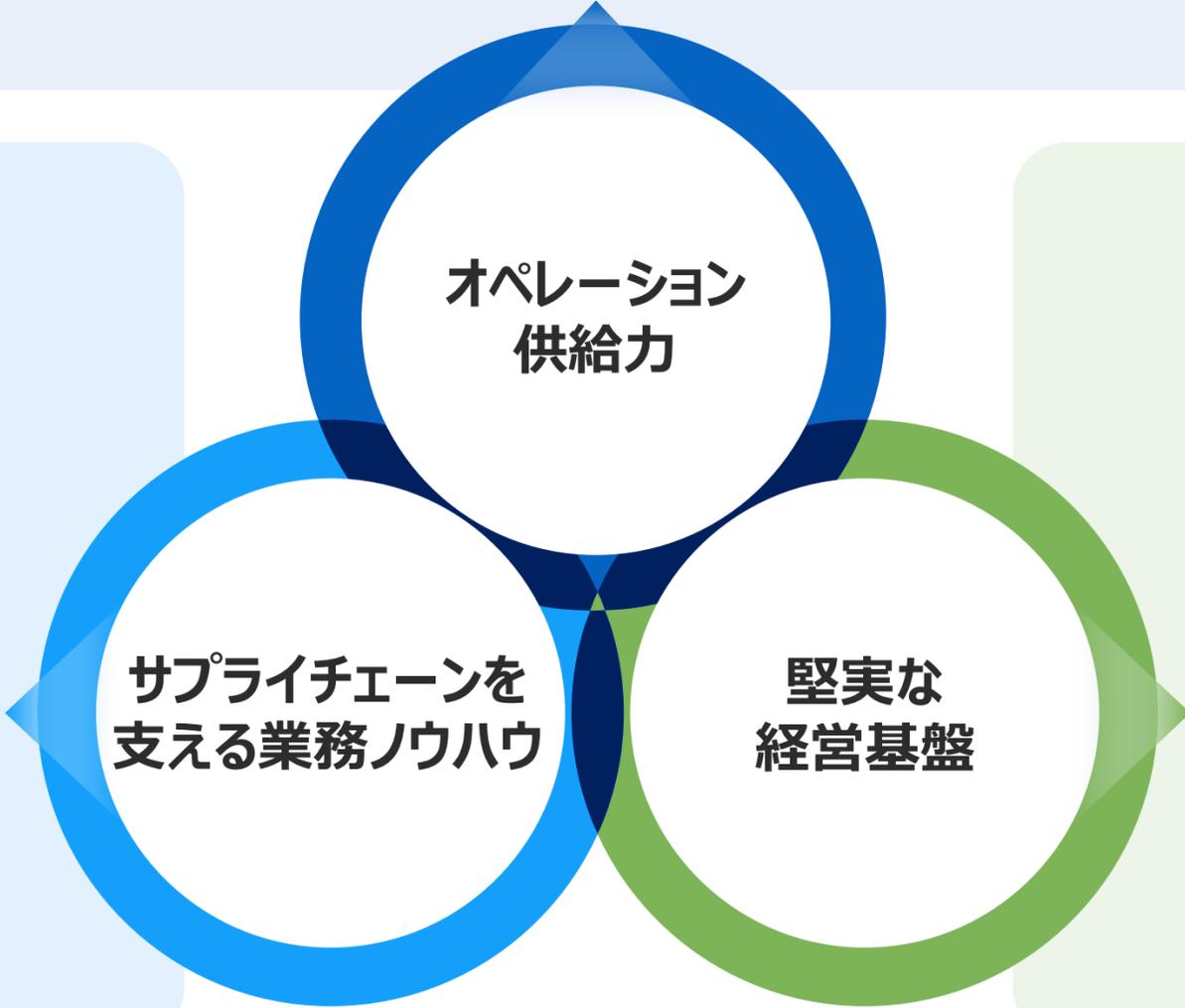
経常利益 2.9億円

エプコ



※1 会社清算により、2025年3月にて事業活動終了

※2 株式の一部譲渡により、2025年4月より持分法適用関連会社から除外

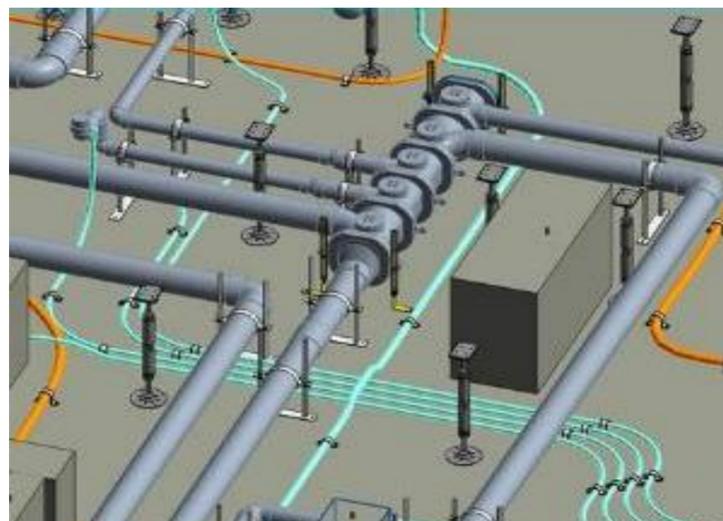
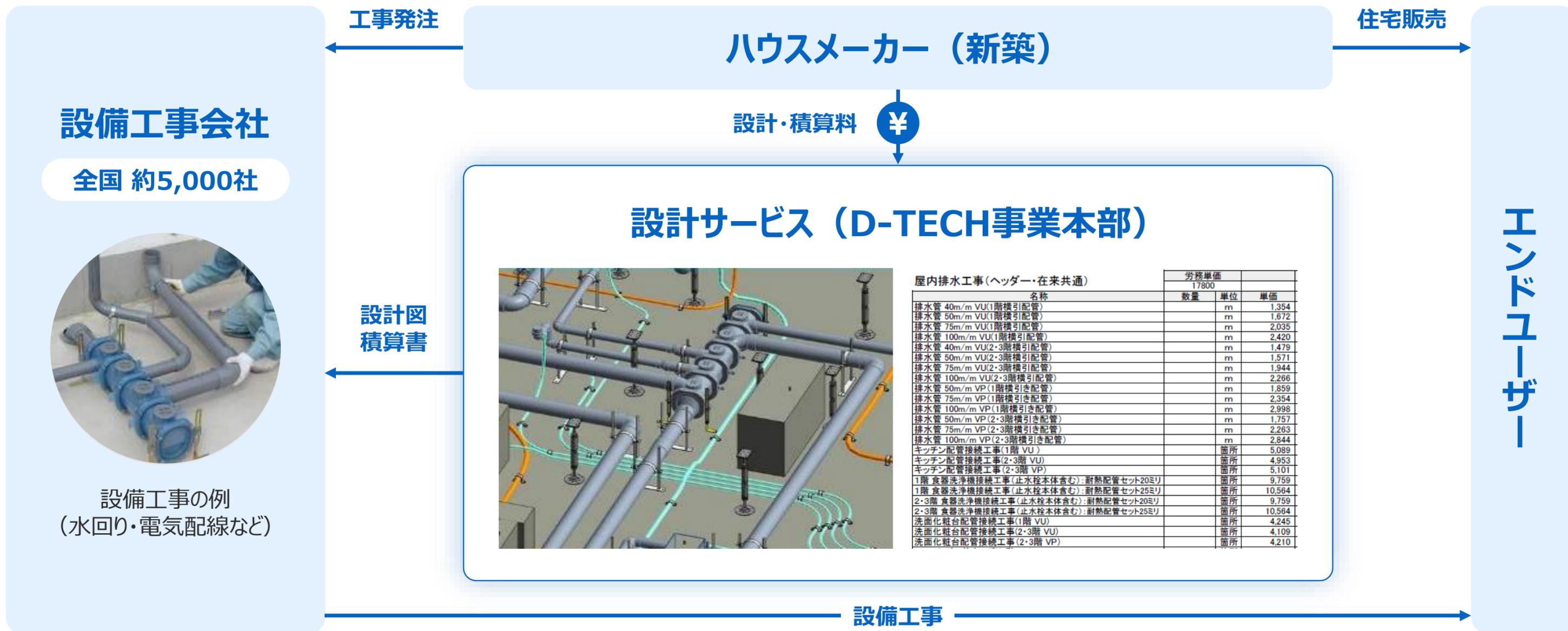




エプコグループは1990年の創業以来、住宅ライフラインを支える3つのコア事業を立上げ、安定した収益基盤を築いてまいりました。



- ハウスメーカーのサプライチェーンを支える日本最大級の設計体制（約400名）
- 住宅分野の設計実績は年間約100,000戸（新築低層住宅のシェア約14%）



名称	労務単価	
	数量	単価
屋内排水工事(ヘッダー・在来共通)		
排水管 40m/m VU(1階横引配管)	m	1,354
排水管 50m/m VU(1階横引配管)	m	1,672
排水管 75m/m VU(1階横引配管)	m	2,035
排水管 100m/m VU(1階横引配管)	m	2,420
排水管 40m/m VU(2・3階横引配管)	m	1,479
排水管 50m/m VU(2・3階横引配管)	m	1,571
排水管 75m/m VU(2・3階横引配管)	m	1,944
排水管 100m/m VU(2・3階横引配管)	m	2,266
排水管 50m/m VP(1階横引き配管)	m	1,859
排水管 75m/m VP(1階横引き配管)	m	2,354
排水管 100m/m VP(1階横引き配管)	m	2,998
排水管 50m/m VP(2・3階横引き配管)	m	1,757
排水管 75m/m VP(2・3階横引き配管)	m	2,263
排水管 100m/m VP(2・3階横引き配管)	m	2,844
キッチン配管接続工事(1階 VU)	箇所	5,089
キッチン配管接続工事(2・3階 VU)	箇所	4,953
キッチン配管接続工事(2・3階 VP)	箇所	5,101
1階 食器洗浄機接続工事(止水栓本体含む):耐熱配管セット20ミリ	箇所	9,759
1階 食器洗浄機接続工事(止水栓本体含む):耐熱配管セット25ミリ	箇所	10,564
2・3階 食器洗浄機接続工事(止水栓本体含む):耐熱配管セット20ミリ	箇所	9,759
2・3階 食器洗浄機接続工事(止水栓本体含む):耐熱配管セット25ミリ	箇所	10,564
洗面化粧台配管接続工事(1階 VU)	箇所	4,245
洗面化粧台配管接続工事(2・3階 VU)	箇所	4,109
洗面化粧台配管接続工事(2・3階 VP)	箇所	4,210

- ハウスメーカーのメンテナンスを24時間365日で支えるコールセンター体制（約300名）
- メンテナンス受付数は年間約700,000件（顧客管理数は全国 約175万世帯）



- TEPCOホームテックは東京電力エナジーパートナーとエプコの合併会社
- 再エネ設備のリースモデル (初期費用ゼロ円の定額利用) が大手分譲会社で採用拡大中



環境



事業活動を通じた環境保全

- プレファブ化による産廃削減
- BIMによるCO2排出量可視化
- 再エネ設備機器設置によるCO2削減

環境負荷低減

- IT活用による印刷物の削減



社会



ステークホルダーとの良好な関係維持

- 居住者 : 住まいのトラブルを迅速に解決
- 取引先 : 低コスト・高品質・短納期の実現
- 株主様 : 適時かつ適切な情報開示
安定的な株主還元の実施
- 従業員 : ダイバーシティ経営の推進
安全・健康な職場づくり



企業統治



コーポレート・ガバナンス

- コーポレート・ガバナンス報告書の開示

コンプライアンス

- エプコグループ行動規範策定
- 従業員向けコンプライアンス教育の定期実施

セキュリティ

- ISO27001・プライバシーマーク取得





- 2023** 東京証券取引所スタンダード市場へ移行
班皓艾博科新能源設計（深圳）有限公司 設立（CHINA LESSOグループとエプコ深センを合併会社化）
- 2022** 東京証券取引所市場第一部からプライム市場に移行
金沢オペレーションセンター 設立
MEDX株式会社 設立
- 2020** システムハウスエンジニアリング株式会社（現、株式会社ENE's）を株式取得により子会社化
- 2019** 東京証券取引所市場第一部への指定
東京証券取引所市場第二部への市場変更
- 2018** 沖縄コールセンター移転
- 2017** TEPCOホームテック株式会社 設立
- 2016** 艾博科建築設備設計（吉林）有限公司 設立
- 2014** 東京オフィス移転
- 2011** EPCO (HK) LIMITED 設立
広東聯塑艾博科住宅設備設計服務有限公司 設立
- 2005** 沖縄事務所開設
- 2004** 艾博科建築設備設計（深圳）有限公司 設立
- 2002** 本社事務所を東京都足立区へ移転
JASDAQ市場へ上場
- 1992** 株式会社エプコに改組
- 1990** 有限会社エプコ設立

HCDs HOUSING
CARBON NEUTRALITY
DIGITAL SOLUTIONS

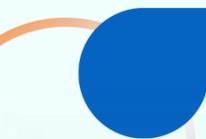


(単位：百万円)

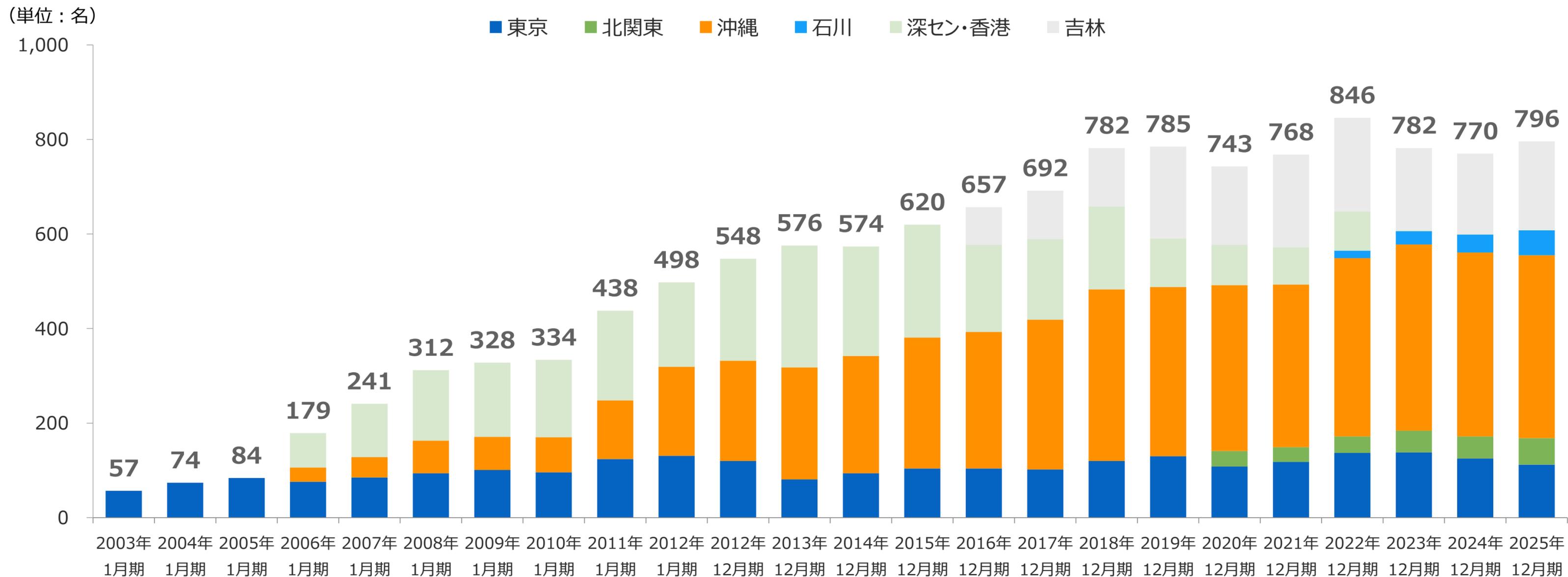
(百万円)



エネルギー事業への
戦略投資期間



連結従業員数 推移



※ 臨時雇用者を含む（臨時雇用者は期中平均従業員数にて集計）



IRスケジュール 2026年（予定）



2026年

2月12日（木）	2025年12月期 決算発表	8月上旬	2026年12月期 第2四半期決算発表
2月27日（金）	2025年12月期 経営計画説明会（本決算）	8月下旬	2026年12月期 経営計画説明会（第2四半期）
3月27日（金）	第36回定時株主総会	11月中旬	2026年12月期 第3四半期決算発表
5月中旬	2026年12月期 第1四半期決算発表	12月28日（月）	期末配当 権利取最終売買日
6月26日（金）	第2四半期配当 権利取最終売買日	12月29日（火）	権利落日
6月29日（月）	権利落日		

IR INFORMATION
IR情報

IRサイト

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



IRメール配信サービス

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



ENGLISH (IR)

ENGLISH (IR)

<https://www.irstreet.com/new/en/brand/index.php?brand=159>

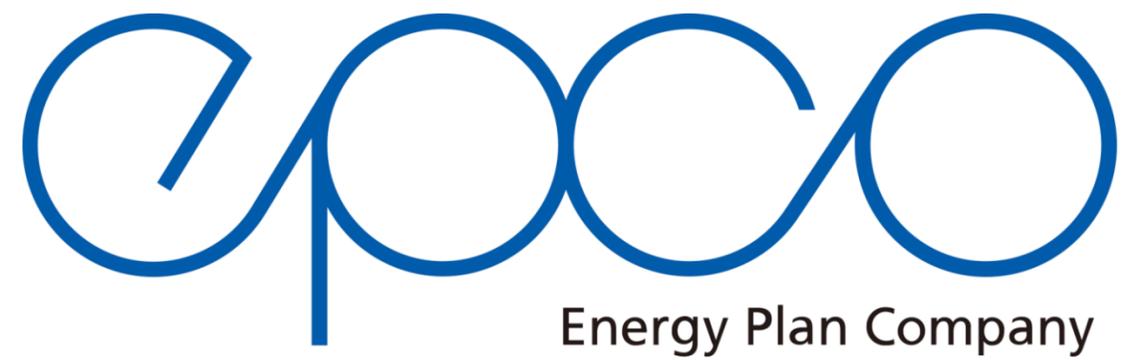


CONTACT
お問い合わせ

お問い合わせ

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





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。