

株式会社エプロ

2025年12月期 経営計画説明会

(説明内容書き起こし資料)

P.1 表紙



株式会社エプコ CFO の平川と申します。

本日は、第 26 回経営計画説明会にご参加頂きまして、改めて御礼申し上げます。

弊社は毎年 2 回、第二四半期と本決算で、このようにリアル会場によって決算報告会を開催させていただいておりますが、回を増すごとにご参加いただける方が増えておりまして、本日、会場にご参加の皆様も、少し窮屈な状況でご不便をおかけしておりますが、どうかご容赦いただければと思います。

今回、オンラインも含めて 370 名以上、前回の 8 月に比べ 100 名以上多い参加申込をいただき、弊社の事業内容や将来性に対して、株主様・投資家様からのご関心やご期待が高まっていることと、私も一層気が引き締まる思いです。

本説明のあと、なるべくご質問の時間も多く確保したいと思いますので、これからポイントをしばってご説明させていただきます。

それでは 2025 年 12 月期本決算の内容についてご説明を申し上げます。

P.2 目次



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. 再エネサービス トピックス
- 04. 株主還元
- 05. Appendix.

こちらが本日のご説明の順番となります。

はじめに私の方からエプコグループにおける 2025 年 12 月期の実績および、本年 2026 年 12 月期の計画についてお話しさせていただきます。

その後、昨年の業績のけん引役であり、今年以降も成長が期待される再エネサービスについては、別途時間を取りまして、常務執行役員で再エネ事業本部長の下司よりご説明申し上げます。

株主還元については、改めて私からの方からご説明をし、そののちに質疑応答へと移らせていただきます。

ご質疑がなくなりましたら、または時間になりましたら、株主優待の抽選会を始めさせていただきます。

本日、入り口にて軽食をお配りさせていただきました。ぜひお召し上がりになりながらお聞きいただければと思います。

P.3 2025/12 通期 | 連結業績 概況 (前期比)



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「深圳聯盟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。）

COPYRIGHT EPCO Co., Ltd. ALL RIGHT RESERVED. 3

さて、こちらはエプコグループの2025年12月期の連結業績概況になります。

連結売上高は、62億52百万円と、前期比で11.5%の増収となりました。

次に連結経常利益は、4億81百万円と、前期比で9.1%の増益、

税引き後の純利益は4億24百万円と、前年比で29.9%の増益という結果になりました。

売上高、経常利益については、このあとにご説明いたします。

純利益の増加要因としましては、第1四半期にて当社が保有する政策保有株式の一部を売却し、投資有価証券売却益として62百万円が計上されたことに加え、第2四半期におきまして当社の持分法適用会社であった中国・深圳にあるバンハオエプコの持分の一部を譲渡したことにより、関係会社株式売却益が12百万円生じたことによるものです。

P.4 2025/12 通期 | 連結業績 セグメント別ハイライト

2025/12 通期 | 連結業績 セグメント別ハイライト 

	売上高 (前期比)	経常利益 (前期比)		(単位: 百万円)
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	

COPYRIGHT EPCO Co., Ltd. ALL RIGHT RESERVED. 4

続きまして、セグメント別の連結業績ハイライトをご説明します。

先ほどご説明しました通り、グループ全体の連結売上高、経常利益は増収増益を確保いたしました。

2 行目以降が、各事業セグメントにおける売上・利益となりますが、エプコグループでは3つの事業セグメントがあり、再エネサービス事業、メンテナンスサービス事業、設計サービス事業の3つとなります。

再エネサービス事業では、売上高は前期比+52.5%の21億3百万円で、経常利益は前期比+38.9%の2億58百万円と、大きく業績を伸ばすことができました。

次に、メンテナンスサービス事業ですが、こちらは2024年の大型スポット受注とグループ会社の内製化支援の影響で、期を通じてマイナス傾向が続いていましたが、最終的に売上高は前期比マイナス3.8%の19億33百万円、経常利益は前期比マイナス6.5%の2億91百万円という結果になりました。

設計サービスですが、売上高が前期比ほぼ横ばいの22億14百万円、経常利益は前期比マイナス4.1%の3億45百万円と減益になりました。

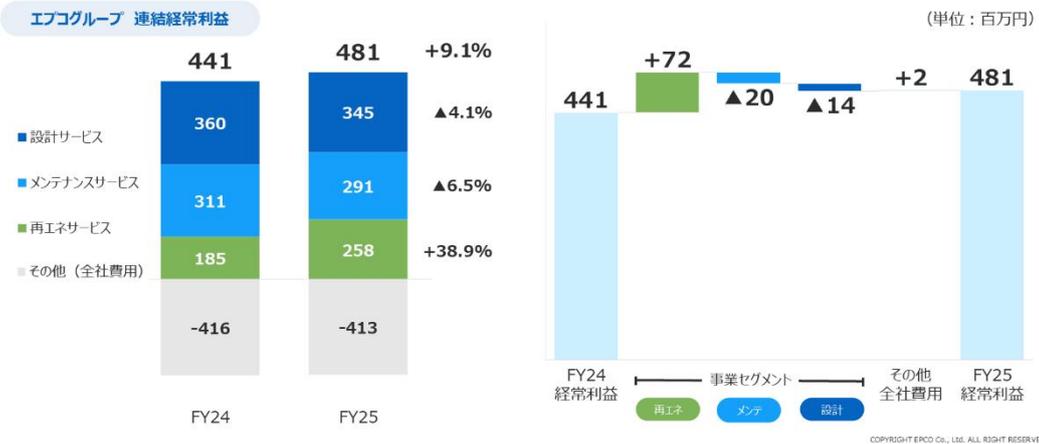
わたしたちエプコグループは、2022年に事業ポートフォリオの見直しを行い、当時はまだ売上・利益が大きくなかった再エネサービス事業に対して経営資源を集中的に配分してきましたが、今期のセグメント別の売上構成のとおり、再エネサービス、メンテサービス、設計サービスと売上高・経常利益がそれぞれ均衡する事業規模に育ってきました。

再エネサービスの成長が、エプコグループ全体の成長を牽引しつつ、これらの事業成長から派生して、再エネ関連のメンテナンスサービスや設計サービスが広がっていき、相乗的に成長を実現していくというストーリーがかたちになりつつある、そういう段階だと認識しております。

P.5 2025/12 通期 | セグメント別連結経常利益



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

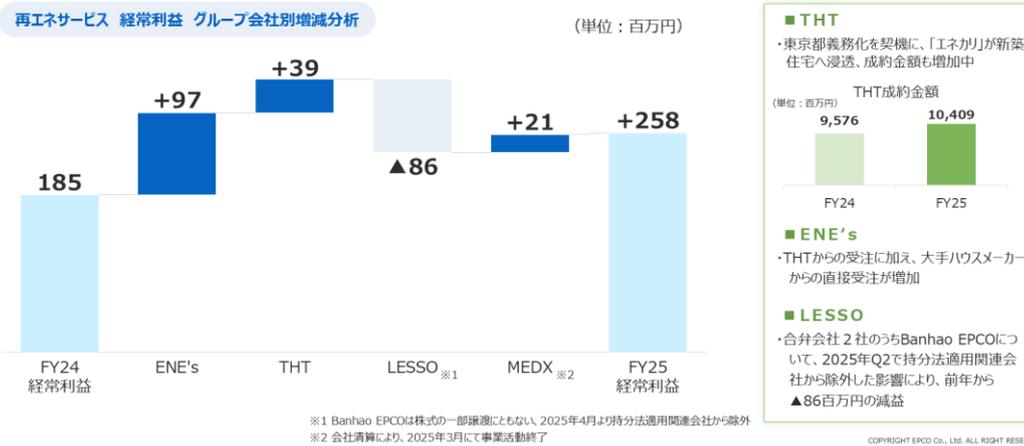


こちらは各セグメント別の連結経常利益額と増減額をグラフで示したスライドになります。
 ご覧のとおり、緑色の再エネサービスの増益が経常利益全体に大きく寄与していることがお分かりになるか
 と思います。

次のページでは、この再エネサービスの増益理由についてご説明してまいります。

2025/12 通期 | 再エネサービス 経常利益 EPCO Energy Plan Company

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



こちらは再エネサービスの経常利益の増減要因をグラフ化したものです。

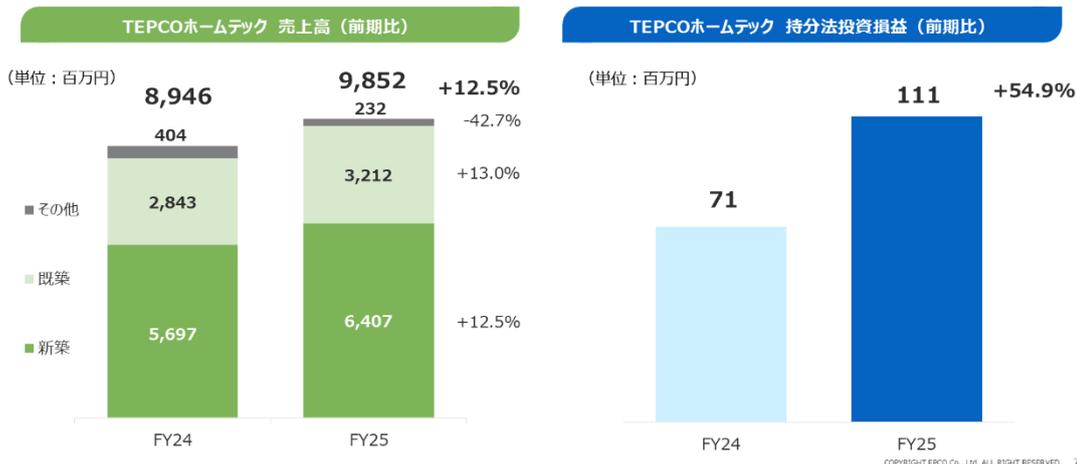
2025年の再エネサービスは、4つのグループ会社で構成されており、ENE's、TEPCO ホームテック、中国大手管財メーカーである LESSO グループとの合併会社2社、そして三井物産との合併会社である MEDX の4つになります。

2025年本決算における増益は、ENE's、TEPCO ホームテックが前期比でプラスとなったことによるもので、特に ENE's の経常利益が+97百万円と全体を牽引しています。

一方、LESSO との合併会社および MEDX については、業績が不安定であったこともあり、LESSO 合併会社の1つであるバンハオエプロを持分法適用外に、MEDX については昨年3月に事業活動を終了させましたので、2025年までは業績に反映されていますが、2026年以降はなくなることとなります。

2025/12 通期 | 再エネサービス TEPCOホームテック 

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%)



こちらが TEPCO ホームテックの業績となります。

TEPCO ホームテックは、東京電力エナジーパートナー社が 51%、エプロが 49%出資して設立した合併会社で、エプロから見ると持分法適用会社となります。つまり、TEPCO ホームテックの売上や営業利益はエプログループの連結対象にはならず、TEPCO ホームテックの税引き後当期純利益の 49%がエプログループの持分法投資利益として経常利益に計上されることとなります。

そのため、TEPCO ホームテックは既にエプログループを上回る 100 億円近い売上高を上げているのですが、少し成長が分かりづらくなっていることをご容赦願います。

その TEPCO ホームテックですが、2025 年は売上高 98 億 52 百万円と、前期比で 12.5%の増収となり、エプログループへの利益貢献である持分法投資損益で、前期比プラス 54.9%の 1 億 11 百万円と、堅実に成長を遂げております。



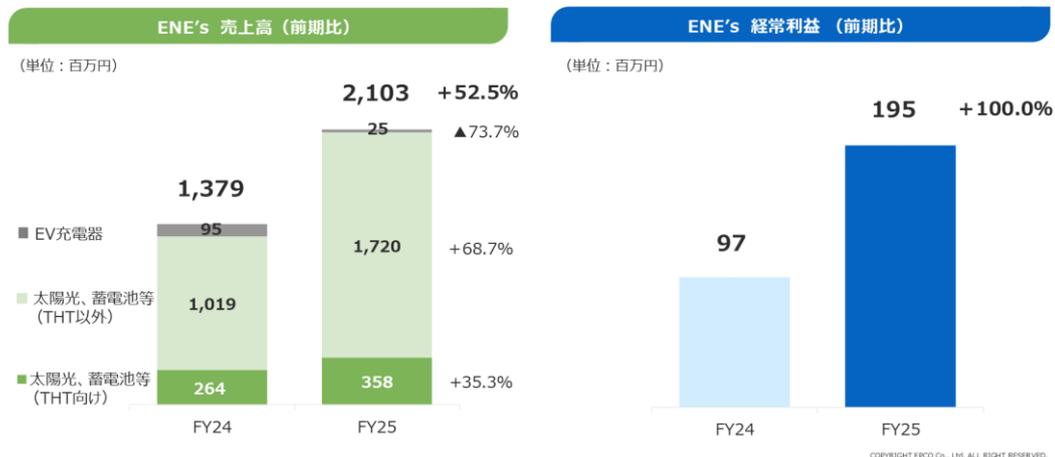
また、エプコグループにおける TEPCO ホームテックの位置づけについても改めてご説明いたします。
TEPCO ホームテックに関しては、会社単体の成長のみならず、太陽光発電システムの設置に関する一連の業務プロセスにおいて、グループ全体で利益を獲得する事業モデルを構築しております。

これにより、エプコ 100%子会社の ENE's 社においては、近年、TEPCO ホームテックからの太陽光・蓄電池関連工事を安定して増やしております。

また、エプコ本体では、各種申請業務や、設備設置後の問い合わせ対応業務などを受託しており、2025 年から減少していますのは、申請業務については TEPCO ホームテック社における業務効率化の観点から同社内での内製化を進めた影響によるものです。
なお、当該業務に従事していたエプコ社員 18 名は、TEPCO ホームテックへ出向し、引き続き同社内において申請業務に従事しております。

2025/12 通期 | 再エネサービス ENE's epco Energy Partners

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



次に、当社 100%子会社の電気工事会社である ENE's の業績になります。

売上高は前期比で +52.5%の 21 億 3 百万円となりました。

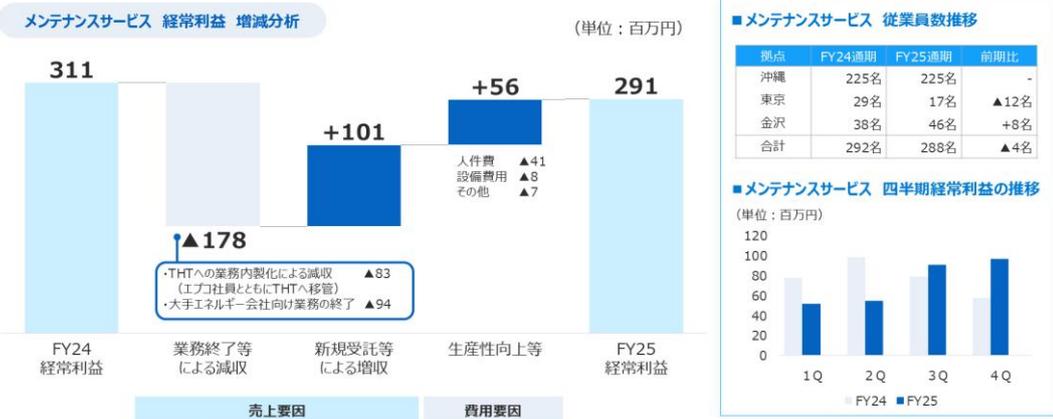
この要因は、先ほどご説明の通り、TEPCO ホームテック関連の工事について安定した受注を継続し、今期も前期比 +35.3%の売上が計上できていることに加えて、エプコ本体でお付き合いのある大手ハウスメーカー様から大口の太陽光関連工事を受注したことなどによるものです。

これにより、TEPCO ホームテック以外の太陽光・蓄電池等の売上も、前年同期比で +68.7%、17 億 20 百万円と大幅に増加しました。

この結果、ENE's の経常利益は、前年同期比でちょうど 2 倍の 1 億 95 百万円となりました。

2025/12 通期 | メンテナンスサービス 経常利益 EPCO Energy Partners

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



COPYRIGHT EPCO Co., Ltd. ALL RIGHT RESERVED. 10

続いて、メンテナンスサービスの経常利益になります。

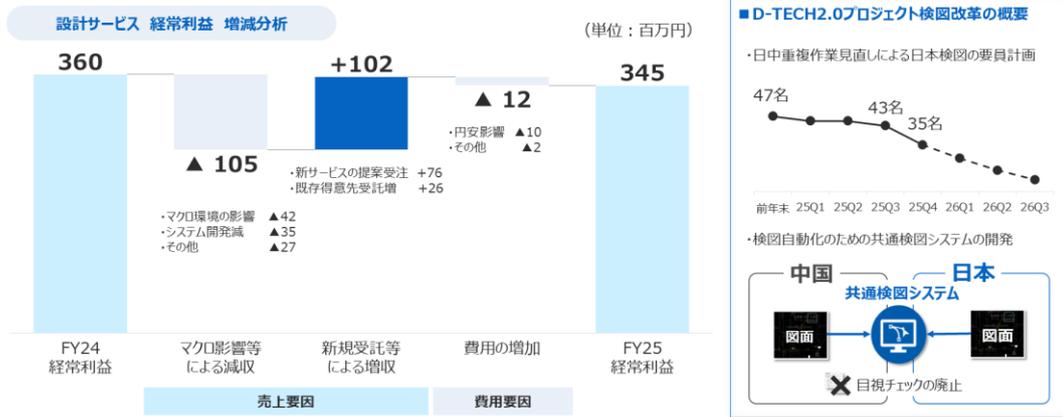
昨年2024年度は3億11百万円の経常利益でありましたが、昨年の8月に、TEPCOホームテックから受託していた一部の業務をTEPCOホームテックに返したこと、および、たまたま同時期だったのですが、エネルギー会社から受託していた期間限定のスポット業務が、同じ8月に予定通り終了となったことにより、併せて約180百万円の減収となっております。

一方、新規受託や生産性向上にも取り組みました結果、2025年の経常利益は、2億91百万円を着地いたしました。

減益にはなりましたが、昨年の下半期、第三四半期から利益水準を取り返しつつありまして、前年よりもプラスで推移しております。この傾向は今年に入ってから同じトレンドで続くと考えております。

2025/12 通期 | 設計サービス 経常利益 epco Energy Plan Company

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



COPYRIGHT EPSCO Co., Ltd. ALL RIGHT RESERVED. 11

続きまして、設計サービスにおける経常利益になります。

設計サービスは昨年、3 億 60 百万円の経常利益でしたが、当年も依然としてマクロトレンドとしての新築住宅着工戸数の減少の影響があるのに加え、昨年 4 月に施行された建築基準法の改正や建築省エネ法の影響により住宅着工戸数が更に落ち込むという影響もありました。

一方、当社のお客様である大手ハウスメーカー様に対して、既存業務の周辺サービスの提案をすることで約 100 百万円の増収があり、昨年後半には円安による中国コストの増加ということもありましたが、2025 年の経常利益は 3 億 45 百万円となりました。

中期経営計画で掲げた「D-TECH2.0 プロジェクト」については、既存の設計業務を DX と BPR により従来の 3 分の 1 の人数で行える様にする生産性向上活動の名前ですが、着々と人員のスリム化に向けた道筋が見えてきております。またシステムによる検図自動化についても、開発を進めているところでございます。

2025/12 通期 | (参考) 人的資本経営の取り組み状況 

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。




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

(参考) ポートフォリオ転換イメージ

FY24



FY27



住宅領域	再エネ領域	新規事業領域
設計 / メンテナンス	再エネ設計・施工 保守管理 / BPO	損害保険 / 非住宅 / システム開発

ダイバーシティ・イノベーションの実践

①D&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：えるほし・DX認定

取得目標：くるみん、トモニ等

COPYRIGHT EPCO Co., Ltd. ALL RIGHT RESERVED. 14

こちらは参考資料になりますが、

当社では、人的資本経営にも注力しており、特に、人材ポートフォリオの転換、成長分野である再エネ事業への人材のシフト、および稼げる人財を育成するという目的で再エネ分野での資格取得支援などに取り組んでおります。

また、ダイバーシティによって経営のイノベーションを実現するため、ダイバーシティイノベーションの推進を図っており、その活動を評価していただき、ダイバーシティアワードの受賞や、各種行政機関からの認定の取得を進めております。



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/>

COPYRIGHT EPCO Co., Ltd. ALL RIGHT RESERVED. 15

こちらは ENE's の WEB サイトに関してですが、ENE's のホームページもリニューアルしましたので、ぜひご覧ください。

P.16 目次

 Energy Plan Company 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. 再エネサービス トピックス
	04. 株主還元
	05. Appendix.

続きまして、2026年12月期の計画についてご説明させていただきます

2026/12 通期 | 連結業績予想の概況 

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	62	-		
投資有価証券売却益	12	-		
関係会社出資金売却益				

COPYRIGHT EPCO Co., Ltd. ALL RIGHT RESERVED. 17

こちらは、2026年12月期の通期業績予想になります。

2026年12月期の業績予想につきましては、売上高が昨年から+6.9%の66億80百万円、経常利益が昨年から+29.8%の6億24百万円、純利益が昨年から+14.4%の4億85百万円を見込んでおります。売上高・経常利益は引き続き増収増益を確保する見通しです。

セグメント別の増加要因につきましては、次ページにてご説明いたします。

2026/12 通期 | 連結業績 セグメント別ハイライト 

	売上高 (前期比)	経常利益 (前期比)		(単位: 百万円)
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	

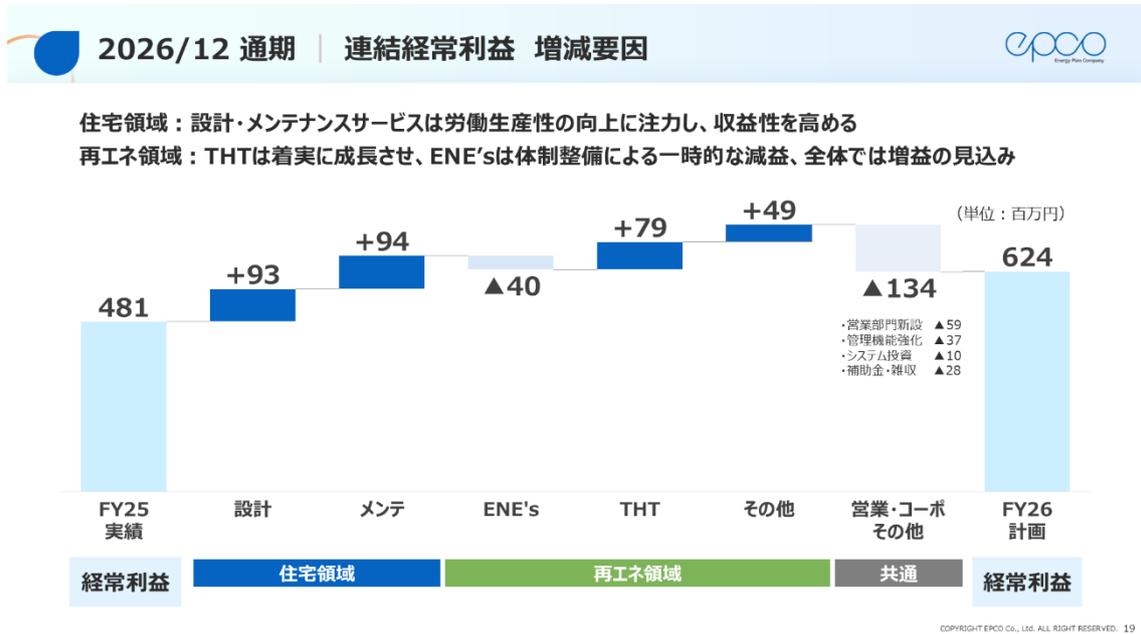
COPYRIGHT EPCO Co., Ltd. ALL RIGHT RESERVED. 18

こちらは 2026 年 12 月期におけるセグメント別の計画になります。

当期におきましては、3つのセグメントいずれも売上・利益ともに増加することを見込んでおります。中でも、再エネサービスが、引き続きの成長のけん引役となるのは変わりありません。一方で、メンテナンスサービスも二桁の売上成長を見込んでおり、設計サービスは D-TECH2.0 の効果により収益性を改善することを計画しております。

結果、再エネサービスは売上が 10.6%成長の 23 億 27 百万円、経常利益が 34.4%成長の 3 億 46 百万円、メンテナンスサービスは売上が 10.3%成長の 21 億 32 百万円、経常利益が 32.3%成長の 3 億 85 百万円、設計サービスは新築住宅着工戸数の停滞を踏まえ、売上は横ばいの 22 億 21 百万円、経常利益は 27.2%成長の 4 億 39 百万円、となります。

P.19 2026/12 通期 | 連結経常利益 増減要因



こちらは連結経常利益の昨年からの増減要因について、グラフ化したものになります。それぞれの事業セグメントについては、この後のスライドでご説明しますので、ここでの説明は割愛いたします。

P.20 2026/12 通期 | セグメント別業績予想の前提

		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

こちらにも計画策定の前提になりますので、このあとのセグメント別の内容にてご説明いたします。

2026/12 通期 | メンテナンスサービス 経常利益 epco Energy Partners

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



COPYRIGHT EPSCO Co., Ltd. ALL RIGHT RESERVED. 21

再エネサービスはこの後、再エネ事業本部長の下司の方から説明をしますので、先にメンテナンスサービスと設計サービスについてのご説明をいたします。

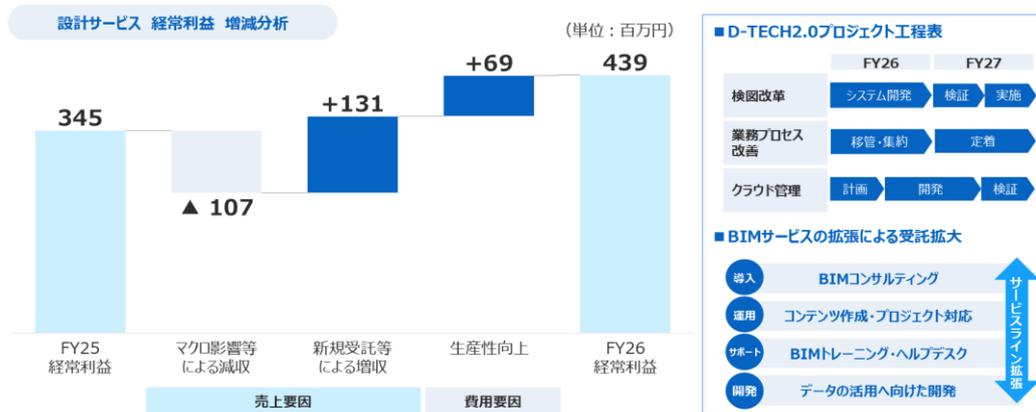
こちらはメンテナンスサービスの経常利益の増減要因のグラフとなります。

昨年の経常利益 2 億 91 百万円に対して、既存業務においては年々ストックとして増加している管理戸数の増加に加え、主要な顧客に対して昨年より価格改定の交渉をしており、概ね良い返事をいただいておりますので、そういった既存業務の増収に加え、新規の提案による新たな受託業務や、問合せを受けるだけでなくこちらからかけるインサイドセールスの受託も増えていく見込みであるため、それに伴う人員増による費用増加はありますが、2026 年は 3 億 85 百万円を予想しています。

また、今はまだ人力によるコールセンター業務が主体ではありますが、AI や DX の活用によるお客様対応の高付加価値化、社内業務フローの改革、事務作業の自動化などに取り組んでおり、一部には具体的な成果も出始めているので、そういった取り組みを全体にひろげ、エプコとしての次世代メンテナンスセンターをこの 2 年間で確立していく計画です。

2026/12 通期 | 設計サービス 経常利益 epco Energy Plan Company

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



COPYRIGHT EPSCO Co., Ltd. ALL RIGHT RESERVED. 22

そして、こちらは設計サービスの経常利益の増減要因のグラフとなります。

設計については、年々管理戸数が積みあがっていく、いわゆるストックのビジネスであるメンテナンスとは異なり、毎年毎月の住宅の新築着工戸数に比例して増減する性質のものなので、今年は昨年よりは市場環境は良くなるという期待はしているものの、慎重な計画としています。

一方、市場の縮小はトレンドとして今後も避けられないことはずいぶん前から分かっていることで、そこに対して既存の設備設計業務の周辺分野のサービスや、太陽光割付図や電気自動車の充電器に関する設計など、エネルギー関連の設計、そして BIM サービスについての対応体制を構築してきており、これらで新規の受託をとっていく方針です。

また、先ほどもご説明した D-TECH2.0 プロジェクトも 2 年目を迎え、今年の後半から具体的な効果が出てくる見通しですので、収益性の面でも成果を見込んでおり、2026 年は 4 億 39 百万円の経常利益を見込んでおります。

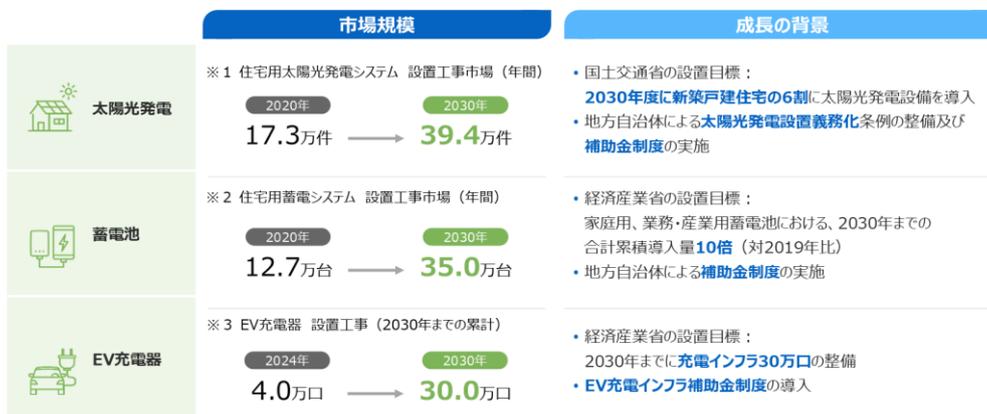


The graphic contains the EPCO logo (Energy Plan Company) and the slogan 'Challenge for Change 脱炭素 × 建築DX HCDs HOUSING CARBON NEUTRALITY DIGITAL SOLUTIONS'. The navigation items are listed on the right side of the graphic.

01. 2025年12月期 実績
02. 2026年12月期 計画
03. 再エネサービス トピックス
04. 株主還元
05. Appendix.

そして、ここからは、今後のエプコグループの成長のエンジンとなります再エネサービスの説明となります。
こちらは再エネ事業本部長で、常務執行役員の下司からご説明申し上げます。

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



※1 出典：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

再エネ事業本部長の下司でございます。

私からは再エネサービス領域の事業計画についてご説明いたします。

まず、再エネサービス領域に関連する市場環境につきましては、今年度も引き続き追い風が継続するものと考えております。

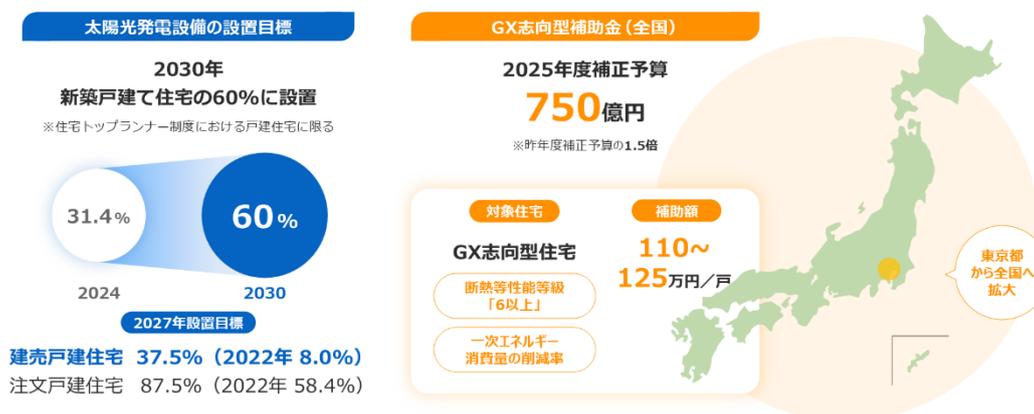
基本的なトレンドとして、我が国は 2050 年のカーボンニュートラルを目指し、当面の目標である 2030 年における再エネ導入目標を達成するべく、スライドでお示しているように、関係省庁が連携して、再エネ導入を促進する施策を展開中であります。

これにより、TEPCO ホームテックや ENE's の活動領域である、住宅用太陽光、蓄電池、EV 充電設備等の設置工事に関する市場は、引き続き拡大していくものと考えております。

また、昨年 2 月に策定された国の新たな「エネルギー基本計画」におきましても、再生可能エネルギーの主力電源化の徹底、地域共生・国民負担の抑制を図りながらの再エネの最大限の導入を促すこととされており、国の再エネ導入に向けた後押しは、今後も長期にわたり継続するものと期待しております。

2026/12 通期 | 再エネサービスの市場環境② EPCO Energy Plan Company

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）



COPYRIGHT EPCO Co., Ltd. ALL RIGHT RESERVED. 27

昨年度の実績のスライドでも触れておりますが、直近で TEPCO ホームテックの業績を大きく成長させた要因の一つは、東京都における新築戸建住宅への太陽光パネル設置義務化でありました。今後も引き続き、東京都条例対応は最優先すべき重要なマーケットであります。東京都以外の需要の広がりとして、住宅トップランナー制度における太陽光発電設備の設置目標がございます。

こちらは一定以上の規模の住宅事業者、具体的には、建売住宅であれば年間 150 棟以上、注文住宅であれば 300 棟以上の住宅を供給する事業者が対象となるため、全国で太陽光発電設備の導入ニーズが高まるものと考えております。

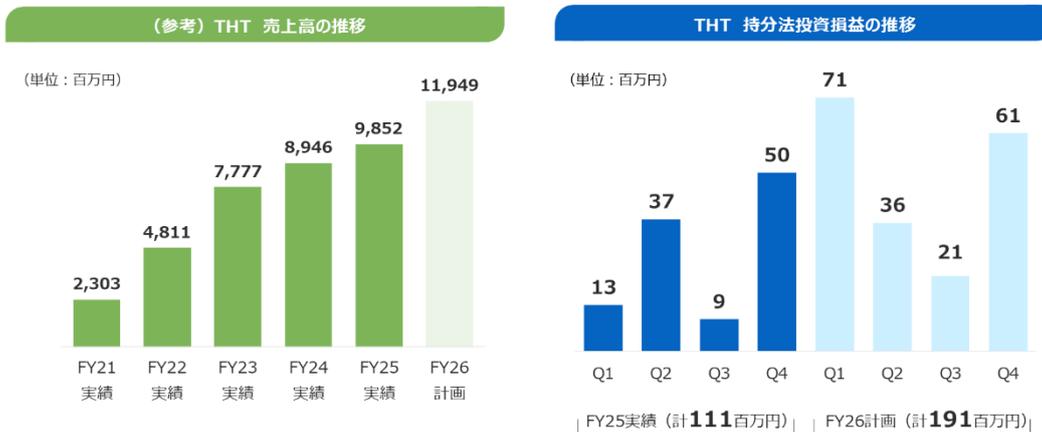
このため、TEPCO ホームテックがこれまでに培ってきた、太陽光パネルの調達、設計、施工、お客様対応含めた各種の事務手続きなど、太陽光を簡単に導入できるソリューション一式を、住宅事業者さまに対してご提供するビジネスモデルが、全国へ拡大する機会になるものと期待しています。

このような義務的な制度のほか、GX 補助金といった住宅の省エネ化を後押しする施策も引き続き提供されております。

このように、TEPCO ホームテック、ENE's にとっては本格的な全国展開に向けて非常に良い環境が揃ってきたのではないかと考えております。

2026/12 通期 | 再エネサービス (THT) の概況 EPCO Energy Plan Company

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



COPYRIGHT EPCO Co., Ltd. ALL RIGHT RESERVED. 28

ここからは、具体的な事業計画についてご説明します。

まず TEPCO ホームテックの事業計画です。

昨年度の前半は、建築基準法・省エネ法の改正に伴う、住宅着工戸数の減少などの影響を受けたことから、計画を下回る結果となりましたが、昨年後半から住宅着工戸数は回復しており、これに伴い TEPCO ホームテックの業績も 4 Q から成長基調に回復しております。

なお、売上に占める新築住宅の割合が大きくなっていることから、3 月前後の新築住宅の引き渡し時期に売上が集中する傾向が続いており、今後も同様の傾向が継続する見通しです。

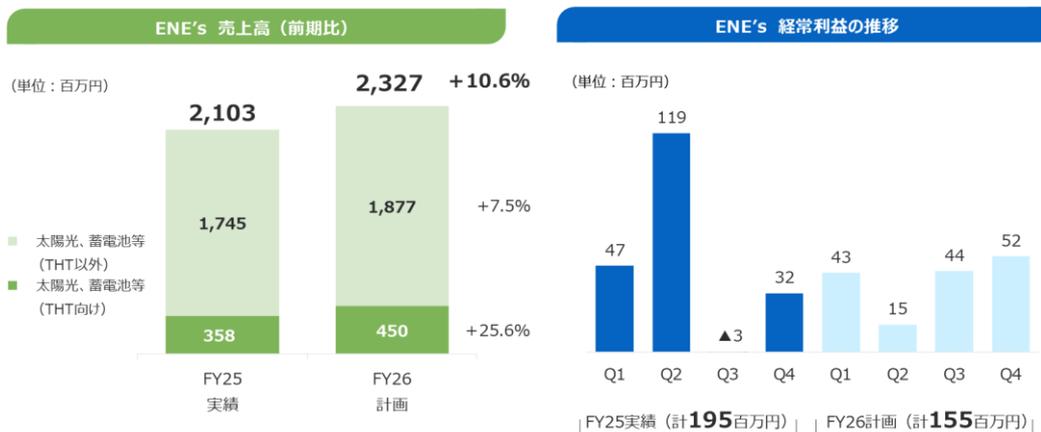
今年度の TEPCO ホームテックは、引き続き大手住宅事業者さまとの協業関係を活かし、東京都条例対応や住宅トップランナー目標対応のニーズを獲得すべく、営業活動を展開していく予定です。

また、既存住宅分野についても、東電グループのメリットを生かし、親会社である東京電力エナジーパートナー社との協働キャンペーンなどにより、効率よく案件を獲得してまいります。

これらの施策により、今年度の TEPCO ホームテックは売上 119 億円、当社に帰属する持分法損益としては 1 億 91 百万円を計画しています。

2026/12 通期 | 再エネサービス (ENE's) の概況 epco Energy Partners

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



COPYRIGHT EPSCO Co., Ltd. ALL RIGHT RESERVED. 29

次に、当社 100%子会社の電気工事会社である ENE's の事業計画についてご説明します。

今年度の ENE's は TEPCO ホームテックの成長に合わせた受注の拡大を継続するとともに、昨年度に引き続き、大手ハウスメーカーさまからの直接受注案件を安定的に獲得できる見込みとなっております。

これにより、昨年度は 2Q に突出した利益が発生しましたが、今年度は売上・利益ともに、年間を通して平準化し、安定した事業運営が可能となる見込みとなっております。

一方で、昨年度の大規模な案件受注に対して、ENE's 側の体制が追い付いていなかったことも事実であります。

今回、安定した受注が継続的に見込める状況となったことから、大手ハウスメーカー様からの全国・大規模な施工力のご期待に応えることができる電気工事会社としての工事品質や安全対策をしっかりと整備することが、今後の ENE's の持続的な成長に不可欠と判断し、一定の先行投資を行うことといたしました。

この結果、今年度の ENE's につきましては売上 23 億円、経常利益は 1 億 55 百万円を計画しております。経常利益につきましては、昨年から 40 百万円ほど減少する計画となっております。

先行投資の内容につきましては次のスライドでご説明いたします。

2026/12 通期 | 再エネサービス (ENE's) の概況 epco Energy Power Company

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	経営基盤整備の内容
<ul style="list-style-type: none"> 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 ⑤ M&Aによる施工エリアの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 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)
 <p>関東から全国に広がるENE'sの工事事件 (2025年案件分布)</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>旧本社・資材倉庫（北戸田）</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>現本社（武蔵浦和）</p>  </div> </div>

ENE's において先行投資を行うことで施工品質・安全対策を強化すべきとの判断に至った背景は、まず ENE's の施工案件数が急増していること、次に、施工エリアが全国に大きく広がっていることの2点であります。

ENE's は群馬県高崎市で創業し、これまでは基本的に関東中心の施工体制でありました。昨年度、大手ハウスメーカーさまからの受注により、全国での施工に対応すべく、施工体制を大幅に強化してまいりました。これにより、スライドの日本地図にあります通り、ENE's の施工エリアは関東を中心としつつも、九州から北海道まで広がっている状況です。

この全国での施工管理、安全・品質管理は ENE's にとっても大きなチャレンジでありました。このため、さまざまなトラブルが発生し、その対処に担当者が全国を駆け回る状況となっております。

その一方で、全国一律での工事にワンストップで対応可能な電気工事会社というものは、市場にもほとんど存在しておらず、全国で事業を展開する大手ハウスメーカーさまに対して、非常にお役に立ちうる、ということも分かってまいりました。

このため、今回一時的に費用は発生するものの、電気工事会社としてのレベルと一段二段引き上げることを目的として、体制整備を行うものです。具体的には施工管理、安全品質管理を中心とした要員の強化とこれに伴う社屋の移転であります。

これにより ENE's の競争力は、一般の電気工事会社から頭一つ抜き出ることが可能になり、継続的な成長に寄与するものと考えております。

私からの説明は以上です。

P.31 目次

	<p>01. 2025年12月期 実績</p> <p>02. 2026年12月期 計画</p> <p>03. 再エネサービス トピックス</p>
<p>Challenge for Change 脱炭素 × 建築DX</p> <p>HCDs HOUSING CARBON NEUTRALITY DIGITAL SOLUTIONS</p>	<p>04. 株主還元</p> <p>05. Appendix.</p>

それでは、最後のパートになりますが、エプログループの株主還元策についてご説明いたします。

P.32 株主還元 | ① 配当方針



まずは配当についてです。昨年は当社の設立 35 周年ということで、3 円の記念配当を発表させていただきました。結果、2025 年は 35 円の配当となり、いまの足元の株価が 820 円程度ですので、配当利回りは 4%強となります。また、当社の配当方針は、配当性向 50%、純資産配当率 8%を目安とした利益還元を安定的に実施する方針であり、2003 年の上場以来、23 年間、減配実績のない、いわゆる累進配当方針というものを今後も掲げてまいります。

株主還元 | ②抽選式株主優待制度の概要 epco Energy Plan Company

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>カテゴリ-A（再エネ設備の無償設置）</p> 
<p>2025年度下半期は当選者10名の予定 抽選会は2026年2月27日 「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>		<p>カテゴリ-B（防災・暮らしに役立つ商品）</p> 

※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

COPYRIGHT EPSCO Co., Ltd. ALL RIGHT RESERVED. 33

また、もうひとつの株主還元である抽選式株主優待制度についてもご説明します。

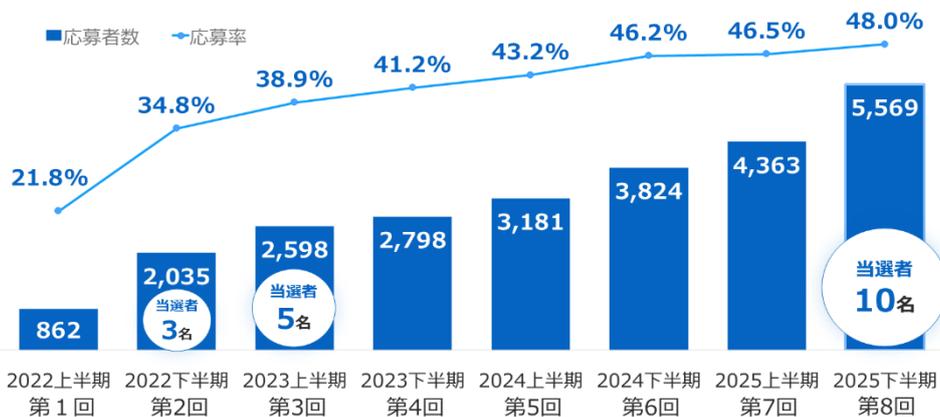
抽選式株主優待制度については、多くの方からご注目をいただいております。当社は、半年に一度、6月末・12月末の株主様を対象にして、抽選で太陽光発電システム及び蓄電池（100万円相当）を無償で設置する権利を贈呈してきました。

このたび、昨年発表させていただきました通り、今回から、当選者数を5名から10名へと倍に増やし、優待品の種類を増やしまして、カテゴリ-A では、太陽光、蓄電池に加えて、エコキュートも追加、カテゴリ-B では、15万円相当のポータブルソーラーパネルやポータブル蓄電池、電動アシスト自転車も選べるようにいたしました。

本日、19時40分頃を目途に、2025年12月末の株主様で本制度に応募いただいた方々を対象にした抽選会を実施させていただきます。

株主還元 | ③抽選式株主優待制度の応募状況 EPCO Energy Plan Company

2025年下半年から、より手軽に使える15万円相当の категория-Bを新設し、当選者数を計10名へと拡大
応募件数・応募率共に過去最高値を更新



COPYRIGHT EPCO Co., Ltd. ALL RIGHT RESERVED. 34

こちらでは、抽選式株主優待制度の応募状況についてご説明いたします。

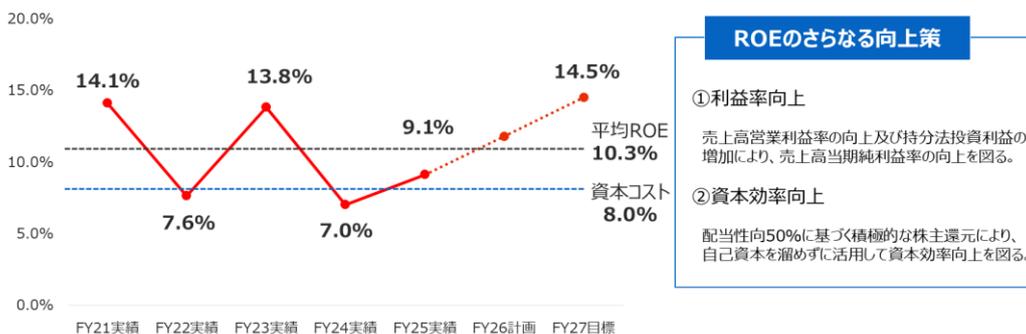
この抽選式株主優待は今回で8回目となります。

今回の応募件数は、5,569名、応募率は48%ということで、いずれも過去最高の水準となりました。本制度が株主の皆様へ認知されていく中、多くの株主様にご支持頂いていること、大変感謝しております。今回の応募者数と当選者の割合では、約560名に1名の割合で当選することになりまして、前回よりも当選率が上がっておりますので、ご応募頂いた株主の皆様は、この後の抽選会を楽しみにしてお待ち頂ければと存じます。

株主還元 | ④財務戦略（重要な経営指標：ROE） epco Energy Partners

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】



COPYRIGHT EPSCO Co., Ltd. ALL RIGHT RESERVED. 35

最後のページになります。

当社は資本コストを意識した経営を行っており、重要な経営指標として設定している ROE についてご説明いたします。

当社は株主資本コストを8%と設定し、こちらを安定的に上回ることを目指しております。

過去の平均では上回っておりますが、単年度で見ると下回る年もあり、事業ポートフォリオの見直しや事業セグメントの収益性を向上させ、まずは8%を定常的に上回る水準を目指してまいります。

また、利益率向上だけでなく、資本効率の向上のために、資本政策にもより注力してまいります。具体的には、中期経営計画の進捗に合わせて、適切に株主還元を計画し、実施することで、資本効率の高い経営というものを実現してまいります。

以上、弊社からの決算概況のご説明となります。ご清聴ありがとうございました。