

各位

株式会社エプコ

## 株式会社エプコ 2025年12月期第2四半期 経営計画説明会 質疑応答要旨

2025年8月29日（金）第25回経営計画説明会を開催し、延べ27件（時間内に回答できなかった質問及びアンケート用紙にご記入いただいた質問12件を含む）のご質問を頂き、回答致しましたのでその要旨をお知らせいたします。

### 記

#### 【再エネサービス】

**Q1. TEPCOホームテックにて、CM等のプロモーション強化をされているとのことですが、成約に向けた決着はどのように実施しているのか？  
ENE'sが実施をしているという形なのか？**

（回答）TEPCOホームテック株式会社 取締役 杉原 広央  
（p. 15参照）

TEPCOホームテックで営業を担当させていただいております杉原が回答させていただきます。当社の事業は説明の中にもありましたように、新築住宅向けと既存住宅向けと、大きく分けて2つに分かれておりまして、ENE'sには新築住宅向けの工事を主に手伝っていただいております。既存住宅につきましては、また別の工事提携店様にご協力を頂いております。既存住宅の場合はお客様と直接お話しをする機会がございますので、営業スタッフを抱えた工事店と提携するようになっておりまして、既存住宅向けに30社ほど提携している工事店がございます。

ご質問に関しまして、CM等のプロモーションの結果、お問い合わせ頂いたお客様は基本的には既存住宅のお客様でございますので、ENE's社ではない他の提携工事店様と連携しながら受注拡大させていただいているということになります。

**Q2. TEPCOホームテックの工事のうちENE'sへ委託している比率はどの程度なのか？**

（回答）TEPCOホームテック株式会社 取締役 杉原 広央  
（p. 14参照）

TEPCOホームテックの事業もエプコの再エネ事業の中で順調に契約拡大しておりまして、エリアが北海道から沖縄まで全国のお客様に対して受注をさせていただいております。ENE'sにおいては、関東を中心に、東京都の義務化対応ということで東京都を中心に担っていただいております。その関東ですとか、東京都におきましては中核的にENE'sを使わせていただいております。

結果としては我々が全国から受注しておりますので、ENE'sに発注させていただいている比率は新築住宅におきましては、10%少し切るぐらいかな、と思います。その程度の工事をお願いしておりますが、一方でENE'sにも要員拡大とエリア拡大を推進して頂いておりますので、それに伴いまして我々もENE'sへの発注が増えてくると思っております。

**Q3. 中国、LESSO事業について。**

- ①今回のアクションは、段階的な関係解消を前提とするものか？
- ②持分比率低下にともない、本事業の中長期的な位置付けに変化はないか？
- ③中期計画、長期計画において同事業の利益をどの程度織り込んでいたか？
- ④仮に③で一定織り込んでいた場合、計画の下方修正等のリスクを想定する必要はないか？下方修正が必要ないのであれば、どの事業がカバーすることを想定しているのか？

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員 C F O 平川 智久  
(p. 19参照)

今回のBanhao EPCOの株式譲渡については、今後のLESSO社との関係解消に進むのではないかと  
いうご心配の質問というように理解しております。

結論から申し上げますと、そういうわけではございません。先ほどの、LESSOとの合弁会社  
の説明の際にお伝えさせていただいたように、弊社はLESSOグループと2つの合弁会社を持っ  
ておりまして、特に広東にあるLESSO EPCOという会社は設立してから20年近く経つ、非常に  
歴史の長い会社となっております。

LESSOグループとは非常に懇意にお付き合いさせていただいている中で、LESSO EPCOならび  
にBanhao EPCOのほうも引き続き19.5%の株式を保有しながら、お互いに強みを活かしあいな  
がら日本事業・中国事業に取り組んでいく姿勢についてはまるで変わっていないということ  
になっております。

今回の譲渡に関して、中長期的な位置づけに変更はないかというところで、中期経営計画で  
発表させていただいた内容から下方修正しなくてもいいのかというご指摘に関しましては、  
その修正の予定はございません。先ほど申し上げました通り、Banhao EPCOに関しまして  
は今年の2025年までは、LESSOグループからの売上が一定程度約束されていたので、そこ  
にかかわる利益の部分の今年の見込みとして考えておりましたが、来年以降の中期経営計画に  
ついてはこのBanhao EPCOの成長は上積みとして考えていて、中期経営計画には0として反映  
しておりましたので、今回持分法適用除外となった関係の影響は特にないということになり  
ます。今年見込んでいた利益の部分については修正する必要がありましたので、6月26日に  
発表してもらいました、業績予想の修正に関して、その時はENE'sの売上・利益が非常に  
伸びていたものと、今回のBanhao EPCOによるマイナスの影響という2つを修正に織り込ませ  
ていただいたということになります。

**Q4. ENE's を2020年にM&Aをし、電気工事会社のM&Aの取り組みというのは今後も  
可能性があるという捉え方がよろしいでしょうか。人手の奪い合いという問題への対処  
も含めてお尋ねしたいと思います。**

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員 再エネ事業本部長 下司 知夫  
(p18. 参照)

まず、ENE'sに続いてさらに電気工事会社をグループに取り込むということにつきまして、  
こちら戦略的に進めているところでございます。具体的にどういうものかということ  
は申し上げられる段階にはないのですが、こちらのグラフにあるとおり、ENE'sをM&A  
でグループに取り込んで以降、TEPCOホームテックとの協業の効果もあって、大変戦略的  
にも上手くいったと考えているところでございます。TEPCOホームテックも全国に展開す  
る中、やはり電気工事会社も全国で対処できるような形にしていきたいと考えてござい  
ますので、M&Aの取り組みの可能性があるのでということに関しては、ぜひ我々は取り組  
みたいというところでございます。

2点目の施工要員の不足に関しましては、社会全体で現場の作業をされる方の不足というのは、おっしゃるとおりでございます。我々としては、M&Aという形で工事力を取り込むということも一つの方法でございますし、現在は太陽光や蓄電池の工事ができないけれどENE'sのもとで修行していただくことで、そういったことができるようになるような方を募って工事力にしていくとか、さらにいえば海外の方にも来ていただいて、技術を磨いて我々の施工力を担っていただくとか、さまざまな方法で施工力を充足していきたいと考えております。我々が一つ優位性があるとすれば、電気工事の太陽光パネルや蓄電池の設置工事の「場」というのをご用意できることでございます。

我々としては、「場」を用意して修行していただいて我々の仲間になっていただく、そういった取り組みを多面的に進めていきたいと考えてございます。

**Q5. ENE'sの売上高の内 TEPCOホームテック向け PV、蓄電池などの売り上げが前年比+10.3%は計画通りですか。計画通りではない場合は要因とそれに対する対応策の詳細を教えてください。**

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員 再エネ事業本部長 下司 知夫  
(p. 17参照)

おおむね予定どおりだと考えてございます。一方でご質問の背景の可能性としてはTEPCOホームテックの新築の伸びが14.9%に対してENE'sのTEPCOホームテック向けの売上が10.3%というところでやや少ないという印象をもたれた可能性があるかなというふうに思っております。こちらについては、特に第2四半期までの累計ということは今年の1月から6月までということになるんですけども、どうしても新築住宅の引き渡しが3月に集中することで、どうしてもTEPCOホームテックの工事に山が立ってしまう、ですからENE'sとしてその山に合わせて作業キャパシティを用意すると他の季節においては非常に余ってしまうという難しい状態にありまして、難しい繁閑調整の問題があるということでございます。

対策としては、もちろん案件の流入が平準化するのが一番いいのですが、そこは住宅事業者様のご事情もあるということもあるので、我々としては、なるべくTEPCOホームテックからの仕事は安定的に取りつつ、今回TEPCOホームテック以外の部分でも大きく仕事を伸ばしているわけですが、こちらでもしっかりとお仕事が単体でもいただける状態になってございますので、両面合わせて、ENE'sを成長させていきたいと考えてございます。

**Q6. 今年の東京都の蓄電池設置における補助金は例年以上に大きい規模ですが、この影響、足元の受注状況について教えていただけないでしょうか。**

(回答) TEPCOホームテック株式会社 取締役 杉原 広央  
(p. 15参照)

東京都内におきましては、非常に大きな蓄電池の補助金をご用意されておりまして、先ほどご紹介させていただいた住宅事業者様も実は、東京都では太陽光だけ設置することが義務となっておりますが、この分譲地においては全棟ですね、太陽光と蓄電池がセットになっております。これは太陽光だけでなく蓄電池とセットで提供する方がお客様にもメリットが大きいということでございます。そのため新築住宅におきましても太陽光の設置に伴いまして、都内においては蓄電池もついた住宅というのが増えておりますので、足元では非常に蓄電池の受注が増えているという状況でございます。それから先ほどテレビCMの話もありましたが、

既存住宅におきましては都内のお客様からの問い合わせの大半は、蓄電池もセットで太陽光設置工事の受注をさせていただいている状況でございます。

**Q7. (2025年度第2四半期のENE' sの) 売上が倍増していることは、東京都の補助金等の影響が大きかったと考えているが、この傾向は来年度以降、中長期的に継続するものか、それとも一過性のものかお聞きしたいです。**

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員 再エネ事業本部長 下司 知夫  
(p. 17参照)

ご質問は、ENE' sの売上が倍増した要因に関してだと理解しておりますが、こちらは、TEPCOホームテック以外でもハウスメーカー様からの受託が増えたということなのですが、詳細については契約の関係がありますので申し上げられないのですが、こちらは東京都の条例とは違う事情によるものであります。したがって、ENE' sの売上倍増については、東京都の条例の影響ではないというのが回答になります。

TEPCOホームテックも含めて東京都の太陽光パネル設置義務化制度による売り上げの増加の傾向がどうなるのかという点では、条例は今後も継続いたしますので、ベースとしてのTEPCOホームテックの東京都関連の売上、そこから派生するENE' sの売上というのは引き続きこの傾向で続いていくとご回答させていただきます。

**Q8. ENE' sの今後の経営方針にペロブスカイトの記載があるが、今後開始するということか。また、今後ペロブスカイト中心にシフトしていくと考えているが、太陽光関連事業とペロブスカイトについてどういう方向性で考えているのかお聞かせいただきたいです。**

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員 再エネ事業本部長 下司 知夫  
(p. 18参照)

ENE' sがこれからペロブスカイトにも挑戦していきますと記載しておりますが、ペロブスカイトの商品はまだ市場にはなく、各社開発をしていただいて、もうすぐ市場に出てくる段階ですが、まだ耐久性の問題や、施工を具体的にどうするのか、そういったところが詰められている段階だと認識しております。一方で、ペロブスカイトは国の方でも推している次世代の太陽光、薄くて軽くて今までは強度の問題から太陽光パネルを乗せることができなかった屋根、具体的には工場や倉庫といった骨組みだけで薄い屋根にも張り付けるようにすれば載せられるということで、そういった屋根やビルの壁といった場所への普及を拡大していこうというのが大きな方針だと考えております。

ENE' sとしてもペロブスカイトに対する挑戦もそうですが、今は住宅を基本的にはやっているのですけれども、それ以外の事業所とか工場といった場所の工事も、一部既にやっているのですけれども、今後ペロブスカイトの普及に伴って需要が高まっていくのであれば、そこは当然やっていきたいという風に考えております。これからそういった分野は需要として広がっていくし、それに合わせてENE' sとしても取り込んでいけるように現状から準備をしているというところでございます。

具体的には、まだ公にしているものではないのですが、薄膜型、今の普通のシリコンの太陽光パネルなんですけど、ガラスでがっしりしたものではなく、ペラペラとしたシートに半導体を乗せたような商品は既に存在しておりまして、そういったもので施工性を確認するような実験的な取り組みというのは内々には進めているところですので、ペロブスカイトが実際

に商品として市場に出てくる暁には、準備を整えてすぐに対応できるようにしていきたいと考えております。

**Q9. 東京都の新築住宅への太陽光パネルの設置義務化が4月から始まったと思うのですが、現時点でどれくらい案件を取れてるんでしょうか。また、本会計年度にどれくらいとれる見込みなんでしょうか。**

(回答) TEPCOホームテック株式会社 取締役 杉原 広央  
(p. 14参照)

4月の確認申請物件から、東京都の特定供給事業者と呼ばれる事業者におかれましては、所定の量を上回る太陽光を設置しないといけないということで、条例が始まっているんですけども、売上という形で見ますと、4月以降に設計した物件でございますので、実際はその後、工事がありまして、特に分譲住宅の場合は工事が完了してから数か月してからお客様に引き渡しされるということになりますので、TEPCOホームテックに関する売上という意味で行きますと、年明けくらいから拡大してくることになります。

足元の契約受注状況でいきますと、単月ベースでいきますと、前年同月比140%増とかですね。そのくらいの形で設置依頼がきておりますので、それが年明けから売上の方に繋がってくると、そのような風に見立てております。

**Q10. 今期のENE' s のハウスメーカー案件は利益率も非常に高いですが、具体的な内容をもう少し教えていただけないでしょうか。今後も引き続き受注可能なものなのかどうか背景を知りたいです。**

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員 再エネ事業本部長 下司 知夫  
(p. 17参照)

内容については契約の関係もありますので、あまり具体的には申し上げることができないのですが、東京都の条例対応ではなく、発生しているものであります。今後も引き続き受注可能なのかということにつきましては、受注可能だと考えております。

ただ、今回上半期でまとまった形で受注させていただいたんですけど、この後はもっと平準化された形で安定的に出てくることを期待しているということですので、引き続き受注可能かという、そういった形で継続的にやっていきたいと考えております。

**Q11. 大手以外のローカルビルダーやパワービルダーへの訴求状況はどのように推移しているのか。受注単価や利益率の点で大手と、ローカルビルダーやパワービルダーとで訴求力に差が出るものか。**

(回答) TEPCOホームテック株式会社 取締役 杉原 広央  
(p. 15参照)

やはり大手のデベロッパー様から受注が拡大しているのですが、今回、資料中で紹介させていただいたアスティークという会社は、立川を拠点とされておられる地元の有力ビルダー様でございまして、最初エネカリの採用も、三井不動産様、野村不動産様、住友不動産様といった大手からご契約いただいていたのですが、段々と地域のビルダー様にも採用の幅が増えて来ているのを感じている状況でございます。

エネカリのサービス料につきましては、電気代の削減効果よりもお安く提供するというコンセプトでございますので、ある程度ユニバーサルな価格で設定しております。利益率という意味で行きますと、大手ビルダー様と地域のビルダー様とで訴求力に大きな差は出ないと思います。

#### 【設計サービス】

Q12. 検図の話がでておりましたが、中国の比率を高めることによってコスト削減するような話があったかと思うのですが、AIの活用によって最終的には人が検図をする部分も残るとは思いますが、検図作業自体の効率化が可能だったりする部分はありますか。

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員C F O 平川 智久  
(p. 9参照)

当社としては、まさにおっしゃるとおり、将来的には設計の作図業務ならびに検図の業務に関しましては、DXで人手が極力かからない姿を目指しておりまして、そのためのAIパートナーを探しているところでございます。

現在は中国側で作図をし、検図については中国と日本でそれぞれ行っておりまして、日本で行っている検図を中国に移管することで、中国で作図と検図の両方をできる体制にしたうえで、本来的には、検図は作図で間違ったところを確認することになるので、AIによる作図の精度が高まっていけば、必然的に検図の業務が減るということで一体でシステム化を進めていっております。

Q13. 設計サービス事業について ドラスティックな配置転換を計画されているようですが 足元の進捗状況と今後のスケジュールについて教えていただけないでしょうか？ また、資本業務提携をしたskyACE社との取り組みについても同様に教えていただけないでしょうか？ よろしく願いいたします。

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員C F O 平川 智久  
(p. 9参照)

D-TECH2.0プロジェクト、設計サービスの生産性向上施策の進捗状況並びにスケジュールを教えてくださいということと、昨年プレスリリースさせていただきました、skyACEというシステム開発会社との資本提携に関して進捗がどうかというご質問だったと理解しております。はじめにD-TECH2.0プロジェクトにつきましては、2月の中期経営計画で発表させていただきまして、本格的に動き出したのは今年の4月からになります。スケジュール感としましては、3年間で既存の業務を今の人員の3分の1でできるようにするというので、今年に関しましては投資フェーズ、費用を使って、こういった形で人員を3分の1でできるようにするかを検証しながらシステム開発する時期と見込んでおります。

それが結果として見えてくるのはおよそ2年目の後半くらいから見込んでおりますので、進捗という意味では、システム開発自体は進んでいるんですけども、収益性の向上という意味では、来年からと我々は見込んでいるところでございます。

続きまして、skyACEとの資本提携に関してのご質問でございます。東京の中央区にあるskyACEというシステム会社で、社長がベトナム人の方で、ベトナムの方にもシステム会社を持っていて、日本とベトナムの両方でシステム開発をしていただけるということで、非常にコス

トパフォーマンスが高く、さらにスピーディーに仕事をしていただけるということで、我々資本提携をさせていただいております。中でも通常のシステム開発だけでなく、いわゆる建築DX、BIMやCADのシステム開発を得意とされておりますので、まさに先程申し上げましたD-TECH2.0プロジェクトのシステム開発においても、様々な知見を活用させていただけるだろうということで、現在、協業活動をしております。

#### 【連結業績関連・株主還元】

Q14. 長期的に見ても株高の世の中で御社の株価は少し復調傾向にあるとはいえ、他社と比べるとまだかなというところがあります。今、配当増やしている傾向にあるということもあり、株主優待も応募者が増えているということですが、そのほか株価対策は何か検討しているところはございますでしょうか。

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員C F O 平川 智久  
(p. 27参照)

我々としても、この株価水準をより高めていきたいと考えている中で、もっとも取り組むべきは本業での利益をきちんと出すということだと理解をしています。その中でも3つのセグメントのうち再エネサービス事業については、市場としても拡大しており、この市場において競争力を高めながら売上・利益を上げていきます。そして住宅領域であります設計とメンテナンスサービスについては、やはり生産性向上によって収益性を高めていく、住宅着工戸数が減っている中で、市場環境があまりよくないですけども、AIなどDX化による生産性向上ができる余地がより高まってきたので、それによって利益を高めていきたいと考えております。さらに、資本効率を高めることも大事だと考えておりまして、配当水準を見直すところもありますし、自社株買いみたいなことも検討していきながら、最適な資本構成を実現してまいりたいと考えております。

#### 【その他】

Q15. 採用について、新卒の方が多いのか、中途採用の方が多いのか。また、採用面接の際にどういう点を重視しているのか。

(回答) 株式会社エプコ 常務執行役員C F O 平川 智久  
中途採用の方が多く、全体の7割程が中途採用となっております。ここ10数年程、新卒採用も行っておりますが、割合としては中途採用の方が多くなっております。面接の際に重視するポイントとしては、新卒と中途では重視するポイントが違いまして、新卒においては、エプコの経営・事業方針に対してより共感してもらえるかという部分と、住宅業界におけるニッチな分野を狙っておりますので、なるべく常識に囚われない考え方ができる人を採用させていただいております。中途採用に関しては、今まさに再エネ事業が伸びておりまして、再エネ事業は工事の仕事がメインですので、工事の経験者、即戦力として働ける方々を面接させていただいて、その中で一緒に働きたいと思える方を採用させていただいております。

## 時間内に回答できなかった質問及びアンケート用紙にご記入いただいた質問

### 【再エネサービス】

Q16. 東京都の大規模な蓄電池補助金制度は、リースするメリットが薄れるという意味でエネカリに逆風ということはないでしょうか。

(回答)

リースでなく一般的な買取の場合、まずはお客様にて蓄電池の費用を負担し、数か月後に補助金が交付されることから、高額な初期費用が必要となります。一方、リースの場合、通常の月額費用から補助金相当額を減じた月額を負担するのみとなりますので、むしろ、高額な初期費用が不要という点ではエネカリのメリットをより理解いただけたと思います。

Q17. 太陽光パネルのリサイクル義務に関しまして、今後株価へのネガティブ要因となりますでしょうか。

(回答)

(p. 7参照)

現在、政府において、再エネの最大限導入に向けた取り組みと一体的に検討されておりますが、リサイクル費用の負担者などの整理等が引き続き議論されているところです。

このため、弊社再エネ事業の業績への影響について、現時点で、具体的に評価できる状況にはございません。

Q18. 都内の既存住宅は、狭小住宅が多く、太陽光パネル設置義務化とはいっても、実際問題、設置が難しかったり、採算が取れないことがあるのではないか、義務化により本当に件数が増えていくのか。

(回答)

実際に太陽光の設置が難しい屋根もあります。東京都の狭小住宅用に小型のパネルや、反射を抑えた防眩タイプのパネルの活用により、設置可能な住宅は広がってきています。また、住宅事業者様も義務化にあわせて太陽光が設置しやすい屋根形状とするなど、設計上の工夫により、対象住宅も増えてくると思われます。

Q19. ENE'sのEV充電器事業が減益となっていました、長期的に比率を減らしていくのでしょうか。

(回答)

(p. 17参照)

ENE'sのEV充電器事業につきましては、充電インフラ設備への補助金交付状況や、取引先事業者の営業活動等の影響をうけるため、結果的に前年同期比で売上減となっておりますが、今後も積極的に工事を受託していく方向です。

**Q20. 10年～20年ほど経って、蓄電池が使えなくなった場合の対応は何か考えているのでしょうか。**

(回答)

使用できなくなった蓄電池は所定の手続きで廃棄いただくことになりますが、新しい蓄電池をエネカリにより再度導入いただける機会にもつながると考えております。

**【メンテナンスサービス】**

**Q21. メンテナンスサービスについて、エネルギー企業向けの業務を終了した理由は何か？（サービスの競争力が低いことが原因ではないか確認したい）**

(回答)

(p. 9参照)

昨年8月に終了いたしましたエネルギー企業向けの業務については、受託時より一定の期間によって終了することを前提として契約を請け負っており、そちらが予定通り終了したということになります。

**Q22. メンテナンスサービスの利益の落ち込みが、売り上げの減少に比べて、利益の減少幅が大きいことの理由が知りたい。**

(回答)

(p. 9参照)

当社のメンテナンスサービスの強みは、住宅メンテナンスやエネルギー関連の専門知識や経験を有したオペレーターを多く抱えている点にあります。昨年8月にエネルギー企業向けの業務が終了いたしました。短期的なコストコントロールを目的として当該業務に従事していたオペレーターを解雇することなく、蓄積したノウハウを新規受託業務に活用する方針を持っているため、売上の増減と費用・利益の増減のタイミングに差異が生じております。

**Q23. 地震や風水害が増加すると、メンテナンスサービスの売上も増えるのでしょうか。また、災害により住宅の修理費用が高額となった場合に、三井住友海上火災保険様の保険でカバーしてもらえるような協業モデルは検討していますか。**

(回答)

(p. 20参照)

地震や風水害が増加すると、住宅の故障や修理依頼が増えるため、メンテナンスサービスを行なう当社のコールセンターへの受電数は増える傾向にあります。そのため自然災害の多い季節や一時的な災害によってメンテナンスサービスの需要が増えることもあります。

また売上には直結しませんが、局地的な大規模災害発生時にオペレーションセンター業務が停止しないよう沖縄、金沢、東京に拠点を持ち、メンテナンスサービスの従業員を分散配置することで、災害時にサービス提供が滞らないようなBCP対策も行っております。

三井住友海上火災保険様との協業に関しましては、現段階ではご質問いただいたような形での協業は検討しておりません。

## 【連結業績関連・株主還元】

**Q24. 外部環境に変化がある中で、中期経営計画はかえって経営上の縛りにならないか。**

(回答)

(p. 33参照)

今後、予期せぬ外部環境の変化が起こる可能性は否定しきれませんが、中期経営計画というかたちで、3～6年先の外部環境の変化に対する評価・分析と、そこに基づいた経営計画を策定することは、持続的に当社グループを成長させるための資源配分の指針になるものと理解しております。また、社内外のステークホルダーに対して当社の方向性を理解してもらい、共感を深めていただくことにも繋がるため、策定するメリットの方が大きいと考えております。

一方、ご指摘の通り、硬直的な中期経営計画は急速な環境変化に対して柔軟な意思決定を妨げるリスクもありますので、当社では中期経営計画を毎年見直す機会を設け、必要に応じて計画内容も柔軟に修正していく予定です。修正が生じる場合は適切なタイミングにて速やかに情報開示を行ってまいります。

**Q25. 株主優待で太陽光発電システムと蓄電池を選択できますが、太陽光発電システムを持たない家庭に蓄電池を設置する場合、どのように活用できるのでしょうか。**

(回答)

(p. 23参照)

過去の当選者様の例で申し上げますと、自然災害が増加するなか、災害時への備えとして蓄電池の設置を希望された方や、時間帯によって電気料金が異なるプランに加入されており、電気料金の安い時間帯に充電した電気を料金が安い時間に使用することで、電気料金の節約に活用される方がいらっしゃいました。

**Q26. 財務戦略として、今後、ビットコイン等の暗号資産を保有する可能性はあるか。**

(回答)

現時点では、暗号資産の保有を行うことは予定しておりません。

## 【その他】

**Q27. 今年に入って一部の取締役や執行役員が異動している状態において、今回の配置転換でさらに退職が多くなることを危惧しております。どのようにお考えか？・対策について教えていただけないでしょうか？**

(回答)

中期経営計画では、これからの3年間で住宅領域の生産性を高め要員数を絞り、今後の成長が期待できる再エネ領域へと人員をシフトする方針を掲げております。人員シフトに関しては主に3つの施策により人財ポートフォリオの転換を促進していく予定です。1つ目が社内公募制の実施で、成長事業で活躍したい人材を公募し、挑戦意欲の高い社員を優先的に異動させていきます。2つ目が人財育成で、再エネ領域で必要とされる知識や専門性の教育、また特に電気に関する資格取得支援策などを充実させており、多くの社員が自ら手をあげて研修

等に参加してくれています。3つ目が人事評価や報酬で、新たな領域に挑戦し活躍する社員には優先的に評価をし報酬面も手当してまいります。

これらを進めることで、社員の定着率を維持しつつ、事業と社員の成長を両輪で実現させることが可能であると見込んでおります。

以上