



株式会社エプコ

2025 年 12 月期第 2 四半期 決算説明会

(説明内容書き起こし資料)

P.1 表紙

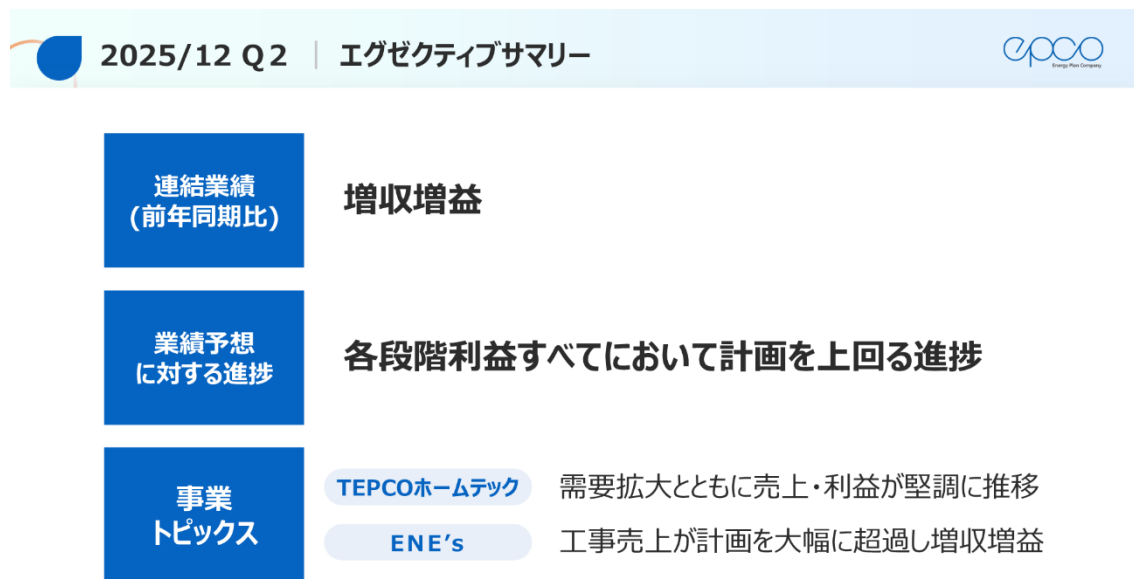


株式会社エプコ CFO の平川と申します。

本日は、第 25 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。今回の説明会は、昨年 8 月に行いました説明会に比べまして、参加を申し込んでいただいた人数がおよそ 1.5 倍ということで、おそらく過去最多のお申込みかと思いますが、弊社に対する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を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 月期第 2 四半期の決算概況についてご説明を申し上げます。

P.2 エグゼクティブサマリー



COPYRIGHT EPSCO Co., Ltd. ALL RIGHT RESERVED. 2

まずは、本日の説明における概要になります。

2025 年 12 月期第 2 四半期の連結業績は、前年同期比で増収増益となりました。

また、業績予想については、6 月 26 日に連結業績予想の上方修正について開示をさせていただきましたが、そこでお示した修正計画に対しましても、各段階利益すべてにおいて計画を上回る進捗となっております。

事業トピックスとしましては、これらの業績を牽引しました再エネサービス事業のなかでも、特にご注目いただきたい当社グループ会社の TEPCO ホームテック、ならびに ENE's につきまして記載させていただきました。それぞれ後ほど、決算トピックスの資料のなかでご説明をさせていただきます。

P.3 目次

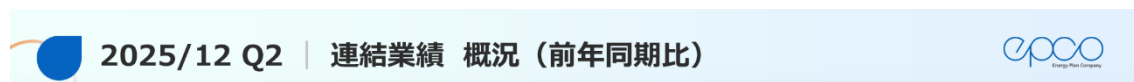
		01. 2025年12月期 第2四半期 決算状況
Challenge for Change 脱炭素 × 建築DX		02. 2025年12月期 第2四半期 トピックス
HCDs HOUSING CARBON NEUTRALITY DIGITAL SOLUTIONS		03. 株主還元
		04. Appendix.

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 第 2 四半期の決算状況についてご説明をさせていただきます。その後、今回の第 2 四半期決算におけるトピックスとして、先程お伝えしました通り、当社グループの連結業績を牽引し、今後も更に成長が期待される再エネサービス事業について、常務執行役員で再エネ事業本部長の下司の方からご説明をさせていただきます。

3 点目の株主還元策については、改めて私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 19 時 40 分を目途に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ください。

P.4 連結業績 概況（前年同期比）



再エネサービスの業績が好調に推移した結果、各段階利益は大幅増益となりました

（単位：百万円）	FY24 Q2実績	FY25 Q2実績	増減	増減率
売上高	2,794	3,351	+557	+19.9%
経常利益	123	235	+111	+90.3%
純利益	60	201	+140	+233.5%
※純利益の増減要因				
投資有価証券売却益	-	62 ※ 1		
関係会社株式売却益	-	9 ※ 2		

※ 1 政策保有株式の売却益

※ 2 持分適用関連会社である「艾博科建築設備設計（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

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

2025 年 12 月期第 2 四半期の連結業績概況になります。連結売上高は、前期比 19.9%増の 33 億 51 百万円となりました。次に連結経常利益は前期比 90.3%増の 2 億 35 百万円、税引き後の純利益は前年比 233.5%増の 2 億 1 百万円という結果となりました。

売上高、経常利益が増収増益となりました理由は、このあとのスライドにてご説明いたします。

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 9 百万円生じたことによるものです。こちらも後ほど、補足のご説明をさせていただきます。

P.5 連結業績 セグメント別ハイライト

2025/12 Q2 連結業績 セグメント別ハイライト		EPCO Energy Plan Company	
-------------------------------	--	--------------------------	--

	売上高 (前期比)	経常利益 (前期比)	(単位: 百万円)
FY2025 Q2業績	3,351 +19.9%	235 +90.3%	再エネサービスの増収増益が全体を牽引 
再エネサービス	1,313 +96.6%	163 —	ENE'sの工事売上が計画を大きく超過し、THTの利益率が回復した結果、増収増益 
メンテナンスサービス	921 ▲10.1%	106 ▲39.5%	エネルギー企業向けの一部業務が昨年8月に終了したことに伴う減収減益 
設計サービス	1,116 +1.4%	188 +8.3%	更なる利益向上に向けたD-TECH2.0プロジェクトによる生産性向上施策が進行中 

COPYRIGHT EPCO Co., Ltd. ALL RIGHT RESERVED. 5

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。

先ほどお話しした通り、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。

エブコグループでは事業セグメントが3つありまして、セグメント区分は再エネサービス事業、メンテナンスサービス事業、設計サービス事業となります。

再エネサービス事業では、売上高は13億13百万円で、前年比+96.6%の大幅増収となり、経常利益では1億63百万円と、前年同期がマイナスであったので、黒字転換し、大幅な増収増益という結果になりました。

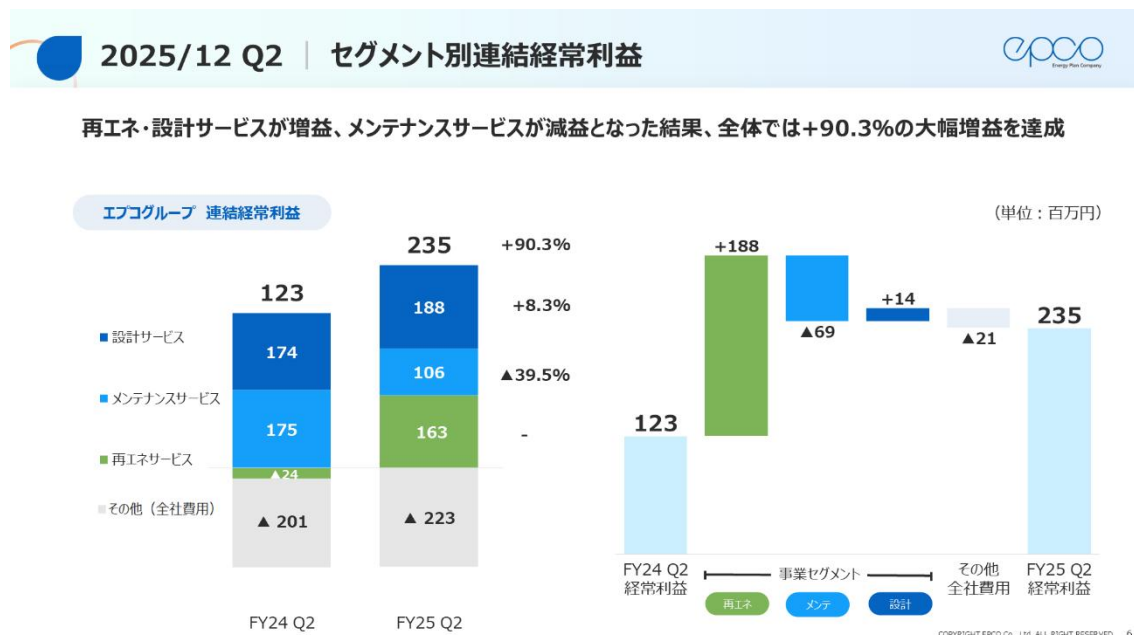
次に、メンテナンスサービス事業ですが、こちらは苦戦しておりまして、売上高が9億21百万円と前年比で▲10.1%、経常利益は1億6百万円で、前年比▲39.5%となり、減収減益という結果になりました。

最後に、設計サービスですが、11億16百万円、前年比+1.4%と概ね前年同様の売上となり、経常利益は収益向上策が少しずつ実り始め1億88百万円、前年比+8.3%と、増収増益となりました。

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の重点配分を続けてまいりましたが、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拮抗する事業規模に育ってきました。

当社の100%子会社の電気工事会社 ENE's と、東京電力グループとの合併会社である TEPCO ホームテックの成長が、エブコグループの成長を牽引しつつ、これらの再エネサービスから派生して再エネ関連のメンテ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、ようやくかたちになりつつある、段階だと認識しております。

P.6 セグメント別連結経常利益

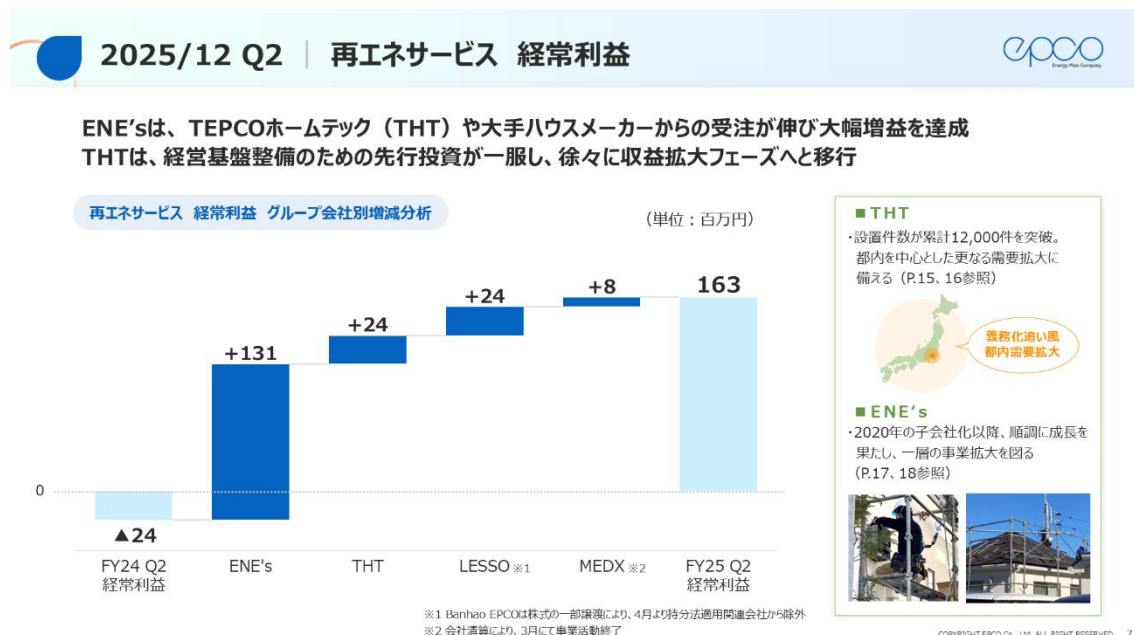


こちらは各セグメント別の連結経常利益額と増減額をグラフで示したスライドになります。

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。

P.7 再エネサービス 経常利益



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。

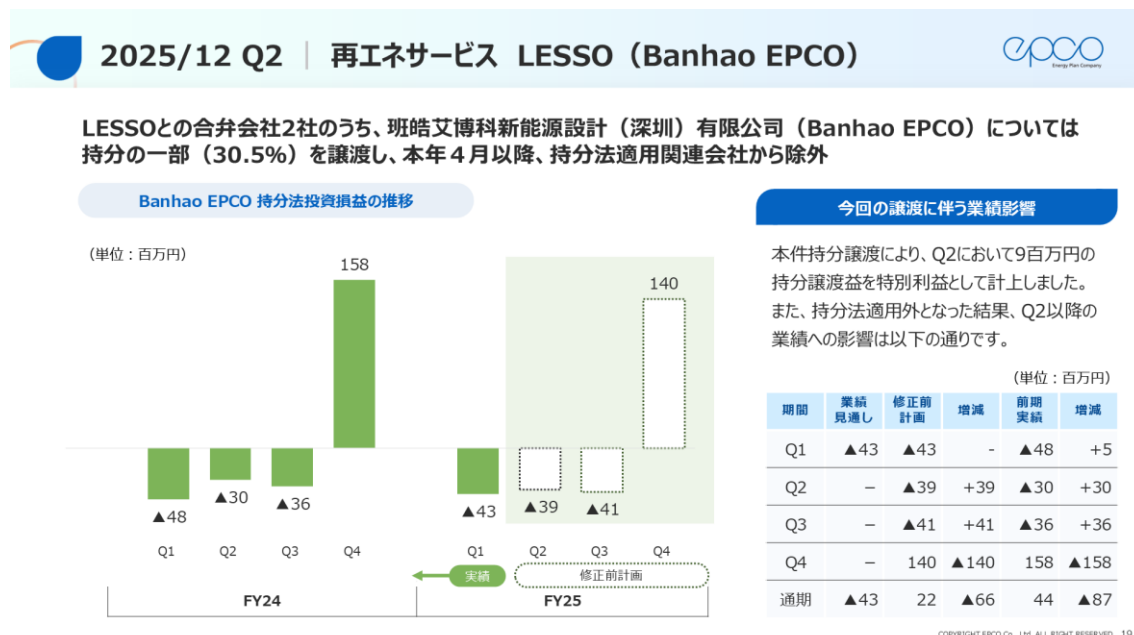
再エネサービスは、4つのグループ会社により構成されており、エプコ 100%子会社の ENE's、東京電力グループとの合併会社である TEPCO ホームテック、中国大手管財メーカーの LESSO グループとの合併会社、そして本年3月で事業活動を終了させましたが、三井物産との合併会社である MEDX の4つになります。

本第2四半期における増益は、いずれの会社も前年同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+1億31百万円と大幅に増加したことが主たる理由です。

ENE's および TEPCO ホームテックにつきましては、後ほど決算トピックスのスライドで詳しくご説明いたしますが、LESSO との合併会社については、この流れで説明を続けさせていただきます。

P19 までページを飛ばしていただけますか。

P.19 再エネサービス LESSO (Banhao EPCO)



中国 LESSO グループとの合併会社というのは2つございまして、1つは中国深圳にある Banhao エプコ、もう1つはおなじく中国広東にある LESSO エプコという会社になります。今回はこのうち、Banhao エプコについて、冒頭でもお伝えしたとおり、当社持ち分 50%の株式のうち、30.5%を LESSO グループに譲渡したことに伴い、本年第2四半期から、持分法適用関連会社から除外させていただくことになりました。詳細は本年6月12日に開示しました適時開示の内容でもご確認いただけます。

結果、当社業績への影響としては、右に記載の通り、9百万円の譲渡益が特別利益として計上されたほか、第2四半期からは連結業績に加味されなくなりますので、期首の計画、ならびに前期比較においては、右下の表のように、Q2、Q3においてはプラス、Q4ならびに通期においてはマイナスの影響となります。

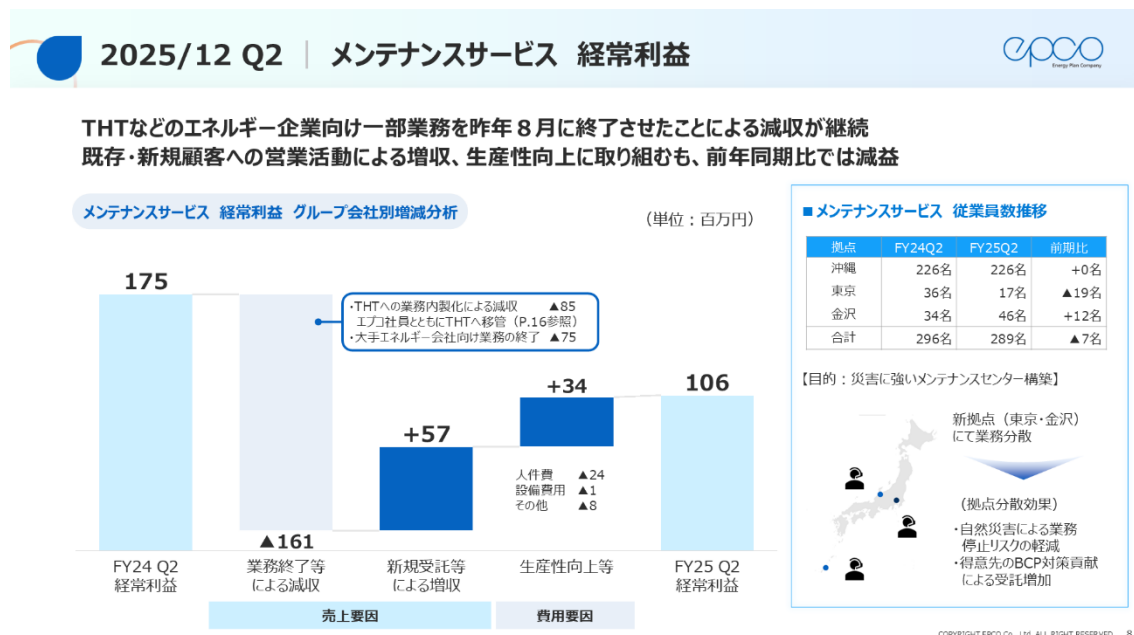
さらに補足しますと、Banhao エプコという会社は、もともと当社の100%子会社であったエプコ深圳という設計拠点を、LESSO グループが太陽光事業をスタートさせるうえで、パネルの設計などを行なう体制を整備したいという要請を受け、2023年に当社の所有株式100%のうち50%を譲渡して設立した合併会社となります。

その際、立上げから3年間は体制整備に時間がかかるであろうということで、立上げ費用等が賄える程度の仕事を LESSO 社が一定額発注することを約束してくれていましたので、過去2年間は第4四半期にまとめて持分法投資利益が計上されたという状況になっています。

今年が設立から3年目であり、本来であれば本年第4四半期にも同様に利益計上が予定されていたのですが、LESSO 社の太陽光事業自体が軌道にのるのはもう少し時間がかかる見通しであることから、LESSO 社と協議をしまして、我々としては一度、業績への影響の軽減を図るために持分法適用から外させてもらった、ということになります。

ということで、2025年第2四半期の再エネサービス事業の経常利益は1億63百万円と大幅増益が実現できました。

P.8 メンテナンスサービス 経常利益

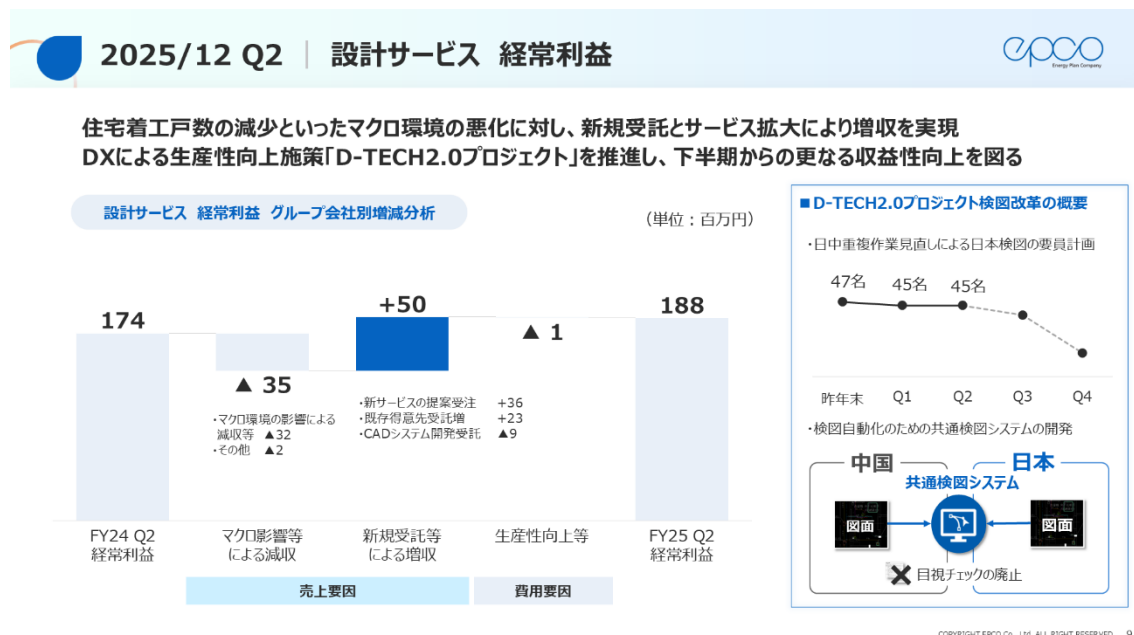


続いて、メンテナンスサービスの経常利益ですが、昨年 2024 年第 2 四半期では 1 億 75 百万円の経常利益でありましたが、昨年の 8 月に、合併会社の TEPCO ホームテックから受託していた一部の業務を、TEPCO ホームテックが自社内で行うことにしたため、内製化に協力して、業務も、担当していたスタッフも丸ごと移管したことで▲85 百万円ほどの減収となりました。

また、たまたま同時期だったのですが、エネルギー大手のグループ会社から受託していました期間限定の業務が、同じ 8 月に予定通り終了となったことにより、こちらは▲75 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、25 年第 2 四半期のメンテナンスサービスの経常利益は前期比▲39.5%の減益ではありますが、1 億 6 百万円で着地いたしました。

なお、右側にメンテナンスサービスの従業員数推移の表がありますが、ここでの東京の 19 名の人員減は、ほぼ TEPCO ホームテックの内製化に協力して、エプコから THT へ出向・移籍した社員です。また金沢拠点については、2022 年に設立以来、着実に仕事が増えておりますので、それに伴い人員も増加しているところでございます。

P.9 設計サービス 経常利益



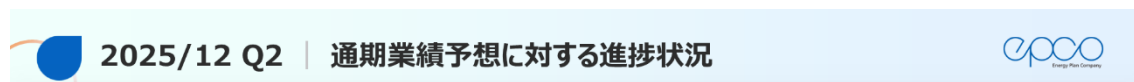
続きまして、設計サービスにおける経常利益の増減要因をご説明いたします。

設計サービスは昨年、2024年第2四半期で1億74百万円の経常利益でしたが、本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、先般、新聞報道などもありましたが建築省エネ法や建築基準法の改正の影響により一時的に住宅着工戸数が大幅に落ち込むという影響もあり、約32百万円の減収となりました。

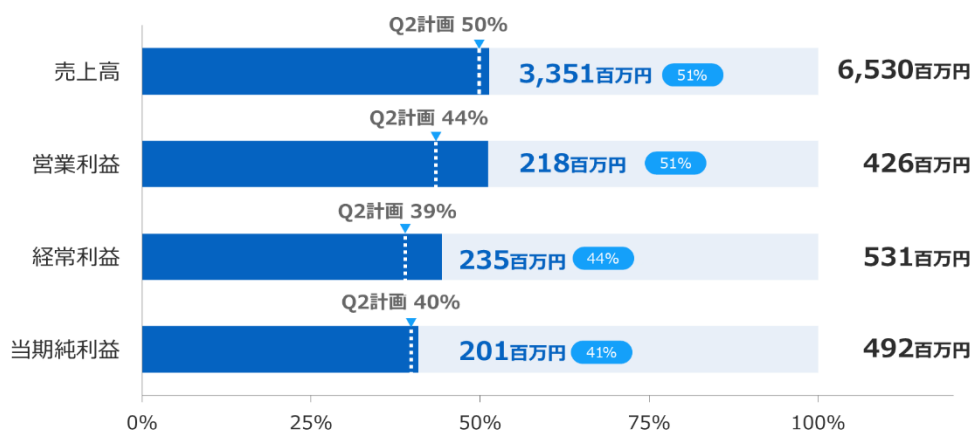
一方、当社のお客様である大手ハウスメーカー様や住設メーカー様に対して、既存業務の周辺サービスの提案をすることなどで50百万円ほどの増収につながりまして、これらによって、25年第2四半期の設計サービスの経常利益は前期比+8.3%の1億88百万円となりました。

また右手にある「D-TECH2.0プロジェクト」についてですが、本年2月に公表しました中期経営計画で掲げた「D-TECH2.0プロジェクト」、これ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、この取り組みも着実に進んでいるところでして、まずは日本側で、設計図面のチェックを行う、検図業務というのがあるのですが、その担当者が47名おり、これを業務移管などにより第4四半期に向け減らしていく見通しがたっております。

P.10 通期業績予想に対する進捗状況



Q2の売上高及び各段階利益とも、すべて計画どおりに推移



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

これらを踏まえまして通期業績予想に対する進捗状況でございます。

本第2四半期の売上高及び各段階利益は、すべて計画どおりに進捗しております。

6月26日に業績予想の修正について公表させていただきましたが、それを更に上回る状況であり、早期達成を目指します一方で、利益項目については達成率をご覧くださいとお分かりになるかと思いますが、50%に達していない状況でして、下期の利益獲得は上期以上の結果が求められますので、更に緊張感を持って事業推進に取り組む所存でございます。

以上が今期の決算の概況となります。

このあとの決算トピックスについては、再エネ事業本部長の下司より説明いたします。

P.13 2025 年 12 月期 第 2 四半期 トピックス



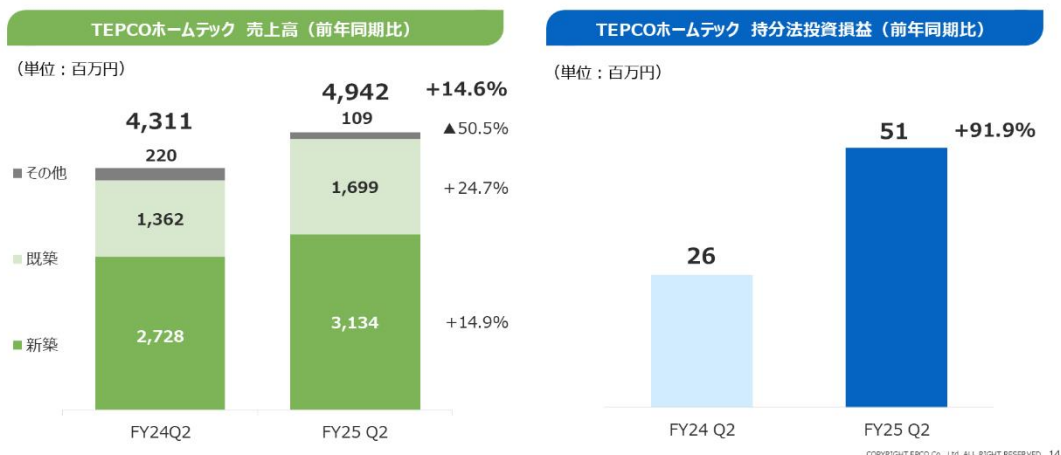
常務執行役員の下司でございます。

2025 年 12 月期 第 2 四半期のトピックスについて、私からご説明いたします。

P.14 再エネサービス TEPCO ホームテック



新築・既築ともに売上は堅調に増加。基盤整備のための先行投資が一服し、利益率も徐々に回復



まず、TEPCO ホームテックの業績につきましては、累計売上高が前年同期比で 14.6%増加し、49 億 42 百万円となりました。

この要因といたしましては、

まず新築分野において、主に東京都の条例対応に伴う太陽光・蓄電池関係の受注が増加したことにより、売上が 14.9%増加したことに加えて、既築分野においても、前年同期比 24.7%の売上増加を達成したことにあります。

この既築分野の売上増加につきましては、第 1 四半期において、東京電力エナジーパートナー社が実施した太陽光、蓄電池、おひさまエコキュートの導入を訴求する TV コマーシャルにあわせ、TEPCO ホームテックが広告宣伝費を集中投下した効果の表れと考えております。

これら売上の増加に加えて、昨年度は、同社の急成長にあわせた様々な基盤整備に伴う費用を一時的に支出していたところ、これらの整備が一定完了したことにより、今年度は費用面も圧縮されております。これら売上、費用両面の要因から、当社として認識する持分法投資損益は、前年同期比 91.9%増加の 51 百万円となりました。

P.15 再エネサービス TEPCO ホームテック



2025/12 Q2 | 再エネサービス TEPCOホームテック



売上高の先行指標となる成約金額も前年同期比+12.5%と順調に増加
本年4月に施行された東京都の太陽光パネル設置義務化等により、下期からの需要拡大に備える

TEPCOホームテック 成約金額（前年同期比）

（単位：百万円）



大型分譲住宅へのエネカリ採用

本年7月に株式会社アスティークの大型新築分譲住宅に「エネカリ」が採用されるなど提携先が拡大。
既存・新築住宅ともに受注拡大に向けた営業活動を推進。



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

続いて、TEPCO ホームテックの足元の状況についてです。

まず、業績の先行指標となる成約金額につきましては、前年同期比で 12.5%増加の 48 億 97 百万円となっており、引き続き順調に推移していると考えております。

TEPCO ホームテックとしては、引き続き、東京都条例対応の住宅事業者による太陽光・蓄電池需要をターゲットとした営業活動に注力しております。

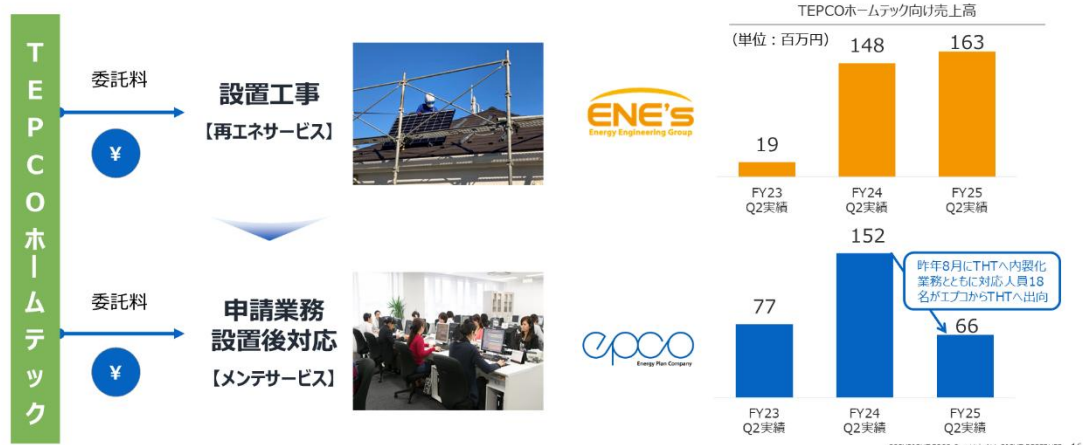
資料にお示ししております、アスティーク様によるスマイルタウン玉川上水 12 期、全 43 棟へのエネカリご採用に代表されるように、主に新築分譲住宅を手掛ける住宅事業者様において「エネカリ」ご採用が拡大しております。

新築住宅の引き渡しは毎年 3 月にピークを迎えることから、今後、これらの営業活動を通じてご採用頂いた住宅事業者様から、下期にかけて受注がさらに拡大することを期待しております。

P.16 TEPCO ホームテック シナジー効果の推移



太陽光発電システム設置に関する一連のプロセスにて、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エプコで確立した業務オペレーションをTHTへ内製化させることでグループの最適化を図る



次に、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、改めてご説明いたします。

TEPCO ホームテックに関しましては、会社単体の成長のみならず、太陽光発電システムの販売・施工に関する一連のバリューチェーンにおいて、エプコグループ全体で利益を獲得する事業モデルを志向しております。

これにより、エプコ 100%子会社の電気工事会社である 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獲得しております。

また、エプコ本体では、太陽光発電の各種申請業務や、設備設置後のお客コールセンター等の業務をメンテサービスとして受託しております。

この、エプコ本体で受注しております業務の売上につきましては、今期は前年同期比で減少しております。この要因としては、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。

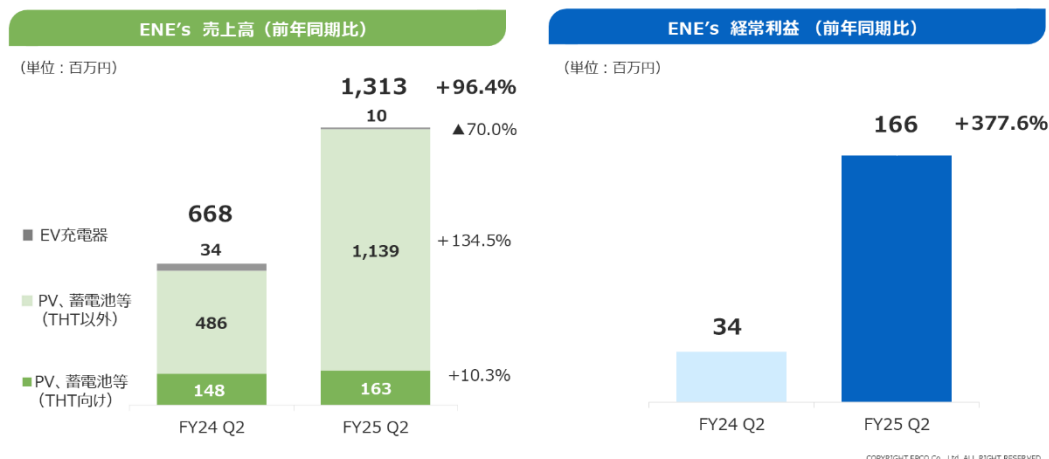
なお、当該業務に従事していたエプコ社員 18 名は、TEPCO ホームテックへ出向し、引き続き同社内において申請業務に従事しております。

今後も、再エネ事業全体の生産性も考慮して、エプコグループとしてバリューチェーン全体から利益を創出するビジネスモデルを志向してまいります。

P.17 再エネサービス ENE's



エプコグループ内での設計・メンテナンス・施工のクロスセルによるシナジー効果が奏功し、大手ハウスメーカーからの工事受注が拡大。経常利益が大幅に増加



次に、当社 100%子会社の電気工事会社である ENE's の状況についてご説明します。

まず、売上は前年同期比で 96.4%増加の 13 億 13 百万円となりました。

この要因といたしましては、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できていることに加えて、これとは別に、今期は大手住宅事業者様から大口の太陽光関連工事をスポット的に受託したことによるものです。

これにより、TEPCO ホームテック以外の太陽光・蓄電池等の売上が、前年同期比で 134.5%の増加の 11 億 39 百万円と、大幅に増加いたしました。

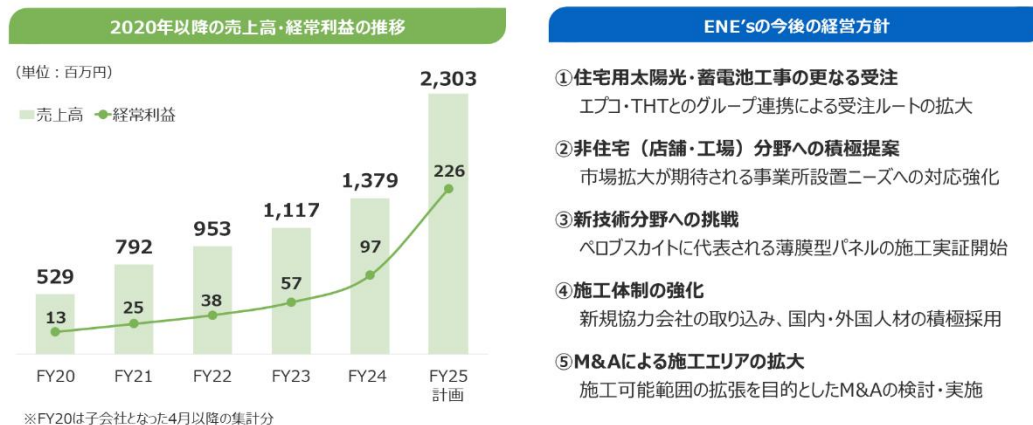
この結果、ENE's 社の経常利益は、前年同期比で 377.6%の増加の 1 億 66 百万円となりました。

なお、今回の大手住宅事業者様からの受注については、ENE's 社単体の施工力のみならず、エプコ本体も協力し、全国における施工体制とその管理の仕組みを迅速に構築できたことをご評価いただいた結果であると考えております。

このため、今回の住宅事業者様とのお取引については、多少ペースは緩やかになりながらも継続的にお取引いただくことを大いに期待しております。

今後も引き続き、住宅設計・メンテナンス・現場施工というエプコグループのケイバビリティとその組み合わせを活かしたご提案により、再エネ事業全体の成長を目指していきたいと考えております。

2020年3月にエプコグループとなって以降、THTの戦略的施工店としてグループシナジーにより順調に成長
今後も更なる事業拡大を目指し、住宅・非住宅分野の再エネ工事の受注増と施工体制の強化を図る



COPYRIGHT EPSCO CO., LTD. ALL RIGHT RESERVED. 18

次に M & A による ENE's 社のエプコグループ取り込み以降の状況についてご説明します。

ENE's につきましては、2020 年に M&A によりエプコグループへ参画して以降、主に TEPCO ホームテックの戦略的施工店としてのグループシナジーを活かしてグラフの通り順調に成長を続けてまいりました。加えて、先ほどのスライドの通り、TEPCO ホームテック以外の大口案件の獲得を通じて、今期の業績は売上・利益ともに大きく飛躍することが期待されています。

今後当面の間、政策的な後押しもあり、再エネに関連する電気工事需要は増加することが考えられており、ENE's の事業環境としては引き続き追い風が続くと考えております。

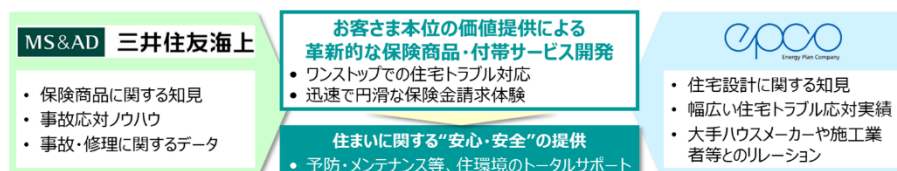
その中で、ENE's としてもさらなる成長機会を求め、現在主力の住宅用太陽光・蓄電池関連の工事はもちろんのこと、今後は、事業所や工場における自家消費向け太陽光の設置工事や、ペロブスカイトに代表される薄膜型太陽光パネルの施工などにも積極的に取り組んでまいります。

エプコグループとしては、ENE's の成長をさらに加速すべく、施工体制の強化や、M&A による、さらなる電気工事会社の取り込みを通じた施工エリアの拡大などに積極的に関与し、同社の経営を後押ししてゆく方針です。



三井住友海上火災保険との協業にむけ、トライアルが進行中
 エプコ独自のノウハウを活用し、火災保険業界の課題解決を目指す新たなビジネスモデルの構築を目指す

三井住友海上とエプコの協業イメージ



本プロジェクトにおける取り組みテーマ

- ・住まいに関するさまざまなトラブルに一括で対応するワンストップサービス
- ・適切・迅速な修理業者の手配に向けた体制構築
- ・保険金支払のさらなる適正化に向けた体系的な修理価格基準の策定と専門性の向上

三井住友海上火災保険株式会社様 2025年4月30日付 ニュースリリース (https://www.ms-ins.com/news/fy2025/pdf/0430_1.pdf) より抜粋、一部弊社作成

COPYRIGHT EPCC Co., Ltd. ALL RIGHT RESERVED. 20

このほか、エプコグループとしての新事業へのチャレンジとして、今年の4月30日に、三井住友海上火災保険様との協業検討開始について公表させていただいております。

このプロジェクトは、三井住友海上様において、お客様本位の価値提供による革新的な保険商品・付帯サービスの開発を目指すものです。

エプコとしては、長年の住宅設計やメンテナンスサービスを通じて蓄積された知見や、大手ハウスメーカー様や施工業者様とのネットワークを提供することにより、このサービス開発の実現に貢献するものです。

現在、記載のような取り組みテーマに沿って、トライアルが進行中です。

こちらにつきましては、現時点での進捗について開示できる情報はございませんが、エプコの住宅に関する設計、メンテナンス、施工管理といったケイパビリティを、住宅以外の領域に拡大・応用する、新たなサービスの可能性については、本件に限らず、引き続き幅広く追求していきたいと考えており、その一例としてご紹介させていただきました。

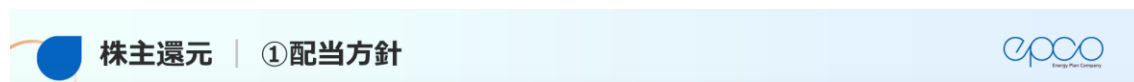
私からのトピックスに関するご説明は以上であります。

P.21 株主還元



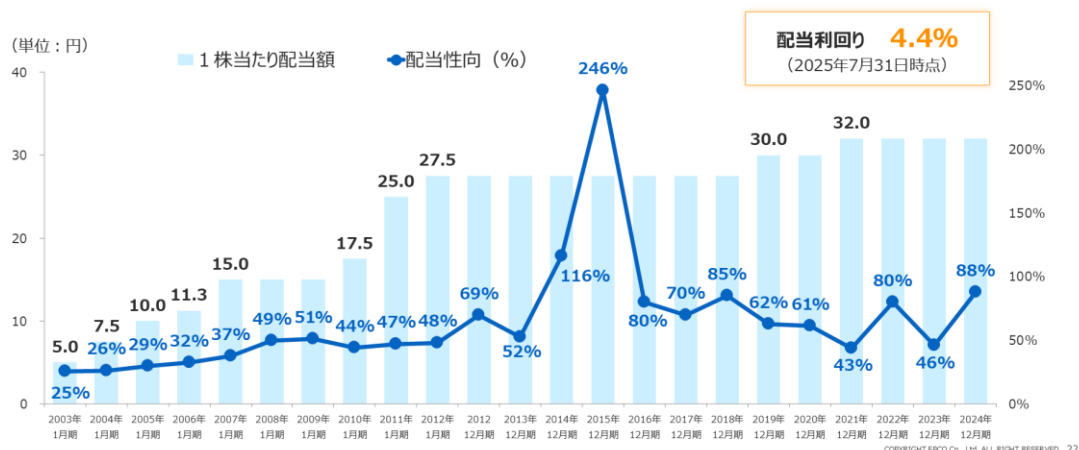
それでは、最後に、エプコグループの株主還元策についてご説明いたします。

P.22 配当方針



上場以来、23年間減配実績なしの累進配当銘柄

(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)



まず、配当方針をご説明いたします。

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す。その特徴としては、グラフをご覧頂くとおわかりのとおり、23 年間減配をしたことがなく、じわじわと配当水準を切り上げております。

これは弊社が盤石な経営基盤と、独自性の高い事業モデル、そして安定的な顧客基盤があるからこそ継続的に実現できているものと自負しております。

そうしたなかで、2025 年 12 月期の配当計画は、前期と同様に、年間 32 円配当の見込で発表しております。

直近の株価は、ありがたいことに上昇基調にありますので、配当利回りはここに記載の 4.4%ほどはありませんが約 4 %前後の水準となります。

P.23 抽選式株主優待制度の概要

株主還元 | ②抽選式株主優待制度の概要



当選者には、100万円相当の太陽光発電システム（または蓄電池）を無償で設置いたします。

抽選式株主優待の内容	● 太陽光発電システム、または、蓄電池（100万円相当）を無償設置 ● 年に2回抽選(上半期(6月末)・下半期(12月末)株主様を対象) ● 保有株式数に応じて当選確率が増加（上限1,000株 最大10口）
抽選対象となる株主様	① 当社株式1単元（100株）以上を保有されている株主様（当上半期は2025年6月末日の当社株主名簿に記載された株主様） ② 抽選の応募手続を実施した株主様
設置可能場所	● 当選者は設置場所を自由に指定可能（ご家族やご友人等でもOK） ● 設置条件は日本国内の戸建て住宅
2025年度上半期は 当選者5名 抽選会は 本日実施	



※ 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 EPCO Co., Ltd. ALL RIGHT RESERVED. 23

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ご説明いたします。

多くの株主様がこの抽選式株主優待にご注目いただいていることを嬉しくおもいますが、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おります。

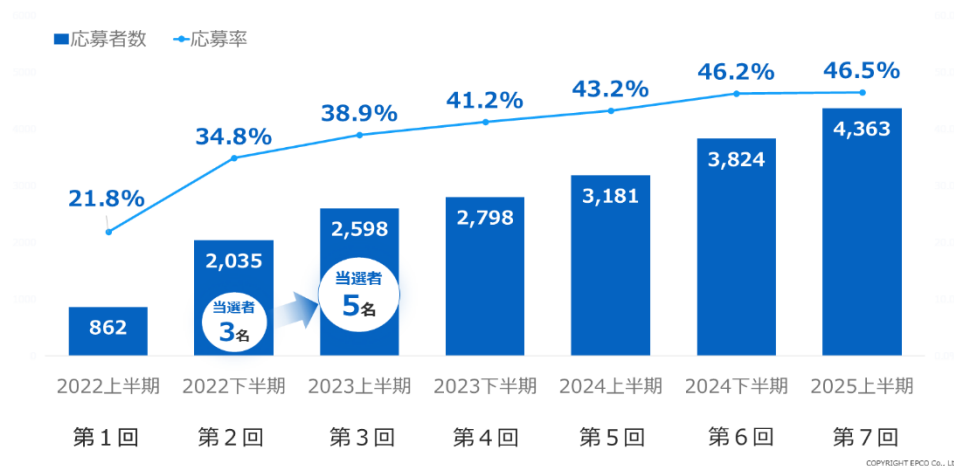
19時40分頃を目途に、2025年6月末の株主様で本制度に応募いただいた方々を対象にした抽選会を実施させていただきますが、今回は5名の当選者を予定しております。

P.24 抽選式株主優待制度の応募状況

株主還元 | ③抽選式株主優待制度の応募状況



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となりました。



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7回目となります。

今回の応募件数は、4,363名、応募率は46.5%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870名に1名の割合で当選することになりますので、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頂ければと存じます。

弊社からの決算概況のご説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。