

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

社会問題を解決し、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す

売上高
75.0億円経常利益
10.0億円経常利益率
13.3%ROE
14.5%

② 中長期の経営戦略

1. 再エネ領域の拡大

太陽光・蓄電池のサブスクモデル「エネカリ」「エネカリプラス」で再エネ設備の普及拡大、脱炭素社会と自然災害に強い住まいを実現

3. メンテ業務の拡張

音声解析・AI等の活用で生産性と付加価値を向上、再エネ・火災保険等の新分野へ業務を拡大

2. 住宅領域のDX推進

D-TECH2.0プロジェクトで設計業務の労働生産性を大幅向上させ、既存業務の担当人員を1/3に削減し利益率を向上

4. 新規事業柱の創出

火災保険関連事業やデータ活用事業に積極的に取り組み、第2フェーズの収益源を育成

③ 対処すべき課題

① 住宅市場の構造的課題

- ・ 少子高齢化・建築資材価格高騰・改正建築基準法施行により新設住宅着工戸数が前年比7.7%減の20.1万戸に減少
- ・ 既存顧客との関係性を活かしたリフォーム需要への対応が急務
- ・ 人口減少に伴う市場の縮小に直面

② 再エネ設備の普及障壁

- ・ 設備投資の負担が普及拡大の阻害要因となることへの対応
- ・ 次世代技術（超軽量薄型太陽光パネル、ペロブスカイト太陽電池等）への対応

③ 事業体制の急速な拡張需要

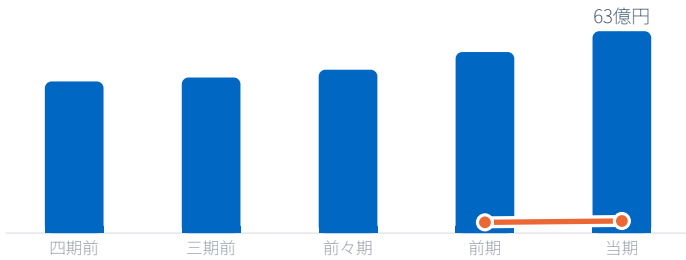
- ・ TEPCOホームテックの事業拡大に伴う受注増加への対応体制が必要
- ・ メンテナンスサービスの受託量拡大に対応するオペレーション強化が課題
- ・ 設計サービスでエネルギー企業向け業務ニーズ拡大への専門人材育成

面接で使えるポイント

- ・ 2040年度の再生可能エネルギー比率40～50%という政府目標達成に向け、エプロのサブスクモデルがどう貢献するか
- ・ D-TECH2.0プロジェクトで既存業務の担当人員を1/3削減しながら品質を保つ工夫と、再エネ領域への人材シフト戦略
- ・ 新設住宅着工戸数が20.1万戸に減少する中、メンテナンスのストック型ビジネスやリフォーム需要創出で安定成長を実現する仕組…

証券コード 2311

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
63億円営業利益率
6.0%財務健康度
68点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 41.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
449万円

サービス業内 460位/524社

平均年齢
42.4歳

サービス業内 123位/527社

平均勤続
8.7年

サービス業内 181位/527社

女性管理職
24.3%

サービス業内 137位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 20位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: エプロ[2311]：譲渡制限付株式報酬としての自己株式処分の

