

ENECHANGE

CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD

2020年12月期 決算説明資料

ENECHANGE株式会社

2021年2月12日

東証マザーズ

証券コード：4169



本資料の取扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれていますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等については当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

1. カンパニーハイライト
2. エグゼクティブ・サマリー
3. 2020年12月期 連結業績
4. マクロトレンド
5. 事業説明
6. 成長戦略と2021年12月期 連結業績予想
7. 補足資料

カンパニーハイライト

クリーン・エネルギー技術で脱炭素社会にむかう世界

世界は急速に脱炭素社会に向かっていきます。日本では菅義偉首相の誕生後の「グリーン成長戦略」の公表、アメリカではバイデン大統領によりパリ協定への正式復帰に向けた手続きに入っています。

2050年の脱炭素化を合意しているイギリス・欧州諸国も含め、世界のエネルギー業界は大きな変革を迫られています。



※1 画像出典：ジョー・バイデン氏（amana）、菅義偉総理大臣（ZUMA Press/amana）、ボリス・ジョンソン首相（c Sipa USA/amana）は、著作権法に基づいて使用しているため無断転載や利用は禁止します

脱炭素社会を実現する「エネルギーテック」企業

脱炭素社会は、再生可能エネルギー発電施設の建設だけでは実現しません。不安定な再生可能エネルギー電源を受容していくためには、送配電・小売側を含めたエネルギーのバリューチェーン全体の技術革新が必要不可欠です。

ENECHANGEは、発電や小売を行わず中立的な立場でエネルギー業界のイノベーションを推進する「エネルギーテック」企業です。



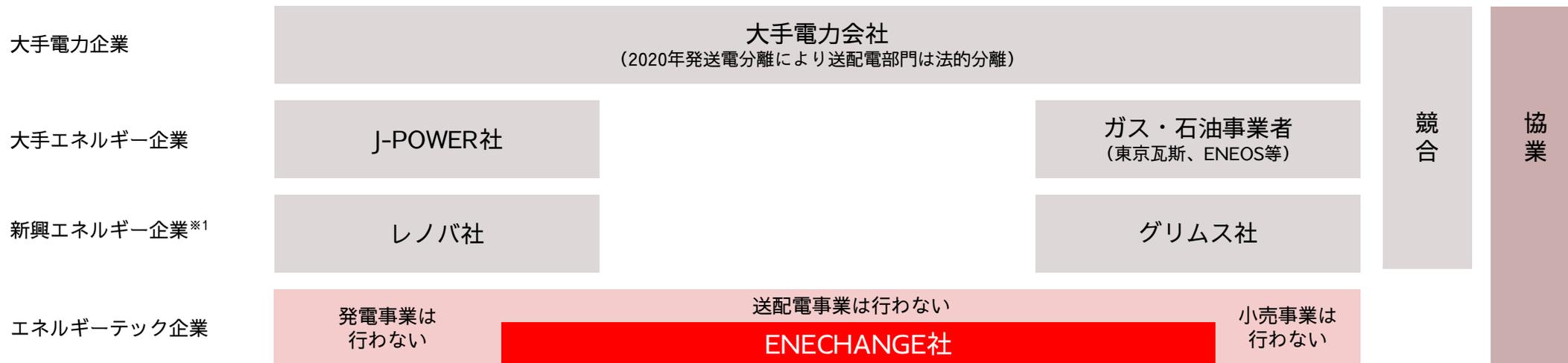
発電



送配電



小売（売電）

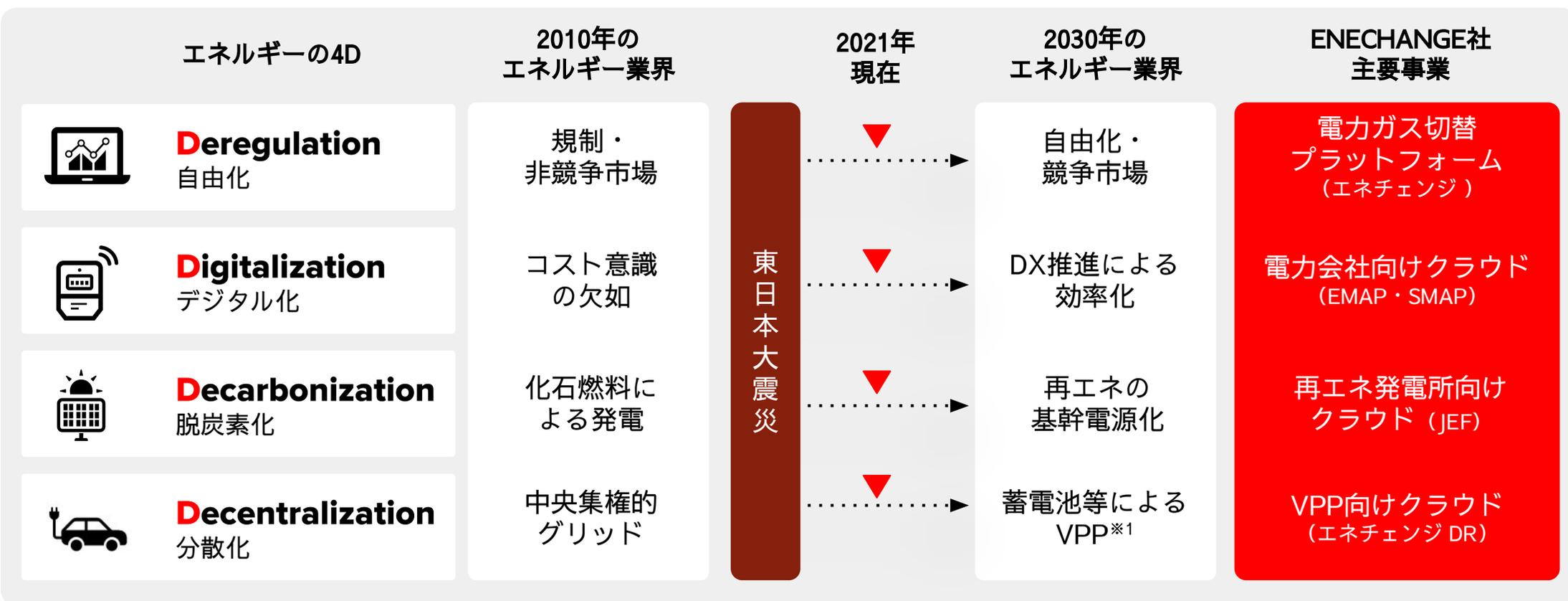


※1 2010年代の東京証券取引所における新規上場企業より時価総額上位企業を当社にて選定

エネルギー業界の「4D」変革に特化したSaaS事業

日本のエネルギー業界は、2050年の脱炭素社会の実現をするために、「エネルギーの4D」という4領域におけるイノベーションが求められています。

当社は、「自由化」を契機に2015年に創業し、その後エネルギー業界に特化した垂直型SaaS事業を展開しています。



※1 Virtual Power Plant の略。電力系統に直接接続されている発電設備、蓄電設備の保有者もしくは第三者が、そのエネルギーリソースを制御することで、発電所と同等の機能を提供する仕組み

事業セグメント：①消費者向けと②電力・ガス会社向けの2事業展開

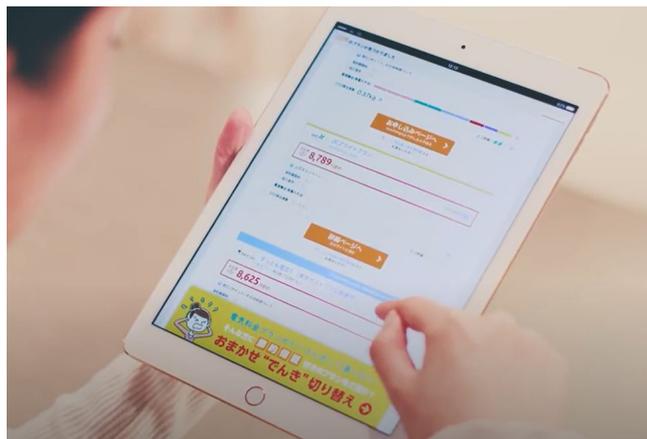
消費者向けの電力・ガス切替サービス（エネルギープラットフォーム事業、以下「プラットフォーム事業」）と、電力・ガス会社向けのクラウド型DXサービス（エネルギーデータ事業、以下「データ事業」）を提供しています。

2事業とも、ビジネスモデルとしては、BtoBtoC型のSaaSモデルです。

プラットフォーム事業
売上高比率 58%^{※1}

データ事業
売上高比率 42%^{※1}

消費者向けに電力・ガス切替サービスである「エネチェンジ」および「エネチェンジBiz」を運営しています。



エネルギー事業者向けにクラウド型DXサービスを提供しています。現在は「EMAP」「SMAP」「JEF」の3サービスを展開しています。



※1 2020年度実績（各セグメント売上高）による比率

長期でのフリーキャッシュ・フローの最大化を目指す

当社は、長期でのフリーキャッシュ・フローを最大化させることを経営方針とし、中期的には売上高成長率を重視します。そのために、2事業のKPIを顧客数とARPU^{※1}と定義し、それらのKPI最大化を目指して、成長投資を行います。

長期方針

長期でのフリーキャッシュ・フローの最大化

中期方針

 高い売上高成長率の継続
 (フリーキャッシュ・フローの源泉の拡大)

主要KPI

	顧客数		ARPU
プラットフォーム事業	継続報酬対象ユーザー数	×	対象ユーザーあたりの売上高
データ事業	顧客数	×	顧客毎の売上高

※1 ARPUは、Average Revenue Per Userの略称

エグゼクティブ・サマリー

エグゼクティブ・サマリー

連結業績 (2020年12月期)

高い売上高成長率を維持し、売上高は1,713百万円（前期比：+41%^{*1}）を計上。営業利益53百万円、その他各段階損益について通期予想を達成。

マクロトレンド

菅政権の2050年に向けた「グリーン成長戦略」は事業面で追い風。当社は、消費者との接点を生かしたデマンドサイドのテクノロジーサービスに注力する方針。

プラットフォーム事業

2020年12月期は売上高成長率+58%、継続報酬対象ユーザー数は約24万件（前期比+48%）。強固な競争力を構築できているため、積極的な投資により高成長率を維持していく方針。

データ事業

2020年12月期は売上高成長率+23%、顧客数は前期比+28%の増加。データ事業に関連する重要な制度改正が2021年～2024年に予定されており、当面はサービス開発・実証の先行投資を優先する方針。

成長戦略及び 連結業績予想 (2021年12月期)

高い売上高成長率継続の目安として、毎年30%以上の売上高成長により2026-27年に売上高100億円を目指す。2021年12月期は売上高2,300百万円（前期比+34%）、営業利益及び各段階損益の黒字を見込む。

^{*1} 2019年7月31日に事業譲渡済みのSIM事業（当社の家庭向け格安SIM・スマホ比較診断サービスである「SIMチェンジ事業」）を除く売上高での成長率

2020年12月期 連結業績

2020年12月期 連結業績サマリー

(単位：百万円)	2019年12月期	2020年12月期			
		実績	前年同期比	予想 (2021.1.22発表)	予想比
売上高	1,268	1,713	+35.1%	1,713	-
売上総利益	878	1,323	+50.7%	非開示	-
売上総利益率	69.3%	77.3%	+8.0pt	-	-
販管費	1,201	1,270	+5.8%	非開示	-
営業利益	▲322	53	-	53	-
営業利益率	-	3.1%	-	-	-
経常利益	▲304	6	-	6	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲238	▲16	-	▲16	-

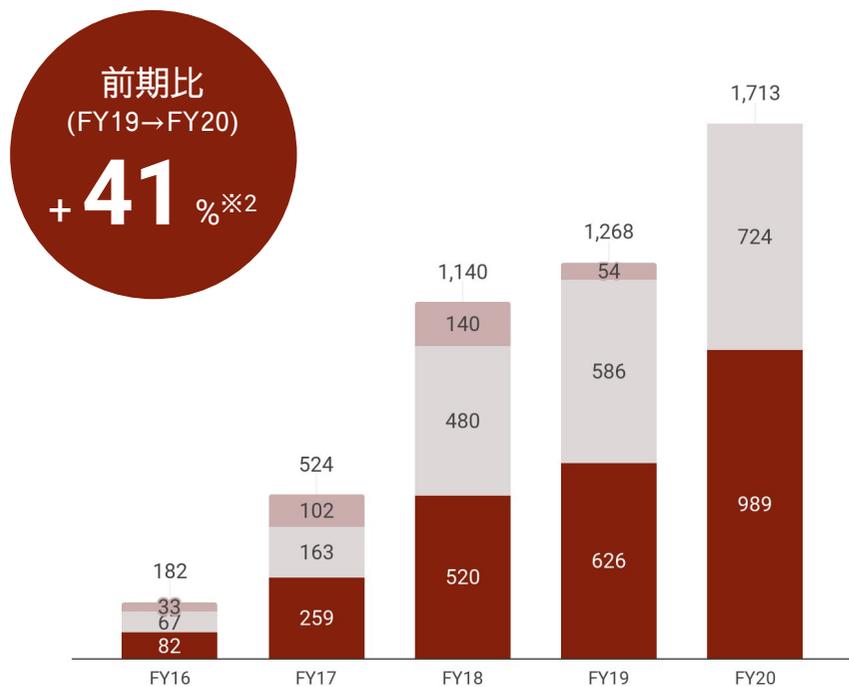
売上高は高い成長率を継続

年間売上高は前期比で+41%^{※2}、四半期売上高は前年同期比で+64%の増加を達成、高成長を継続しています。

年間売上高^{※1}

単位: 百万円

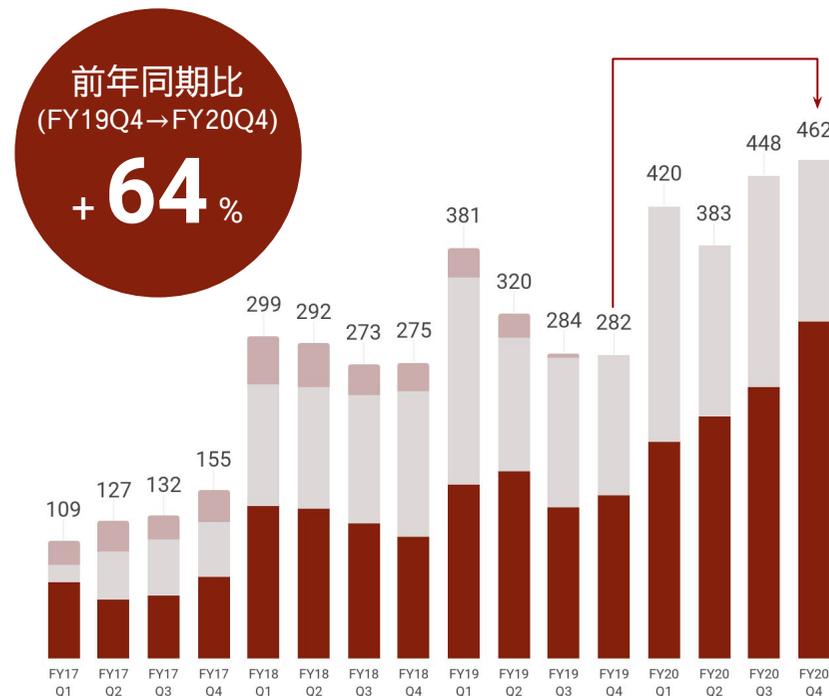
■ SIM事業 ■ データ事業 ■ プラットフォーム事業



四半期売上高^{※1}

単位: 百万円

■ SIM事業 ■ データ事業 ■ プラットフォーム事業



※1 SIM事業（当社の家庭向け格安SIM・スマホ比較診断サービスである「SIMチェンジ事業」）は2019年7月31日に事業譲渡を実施

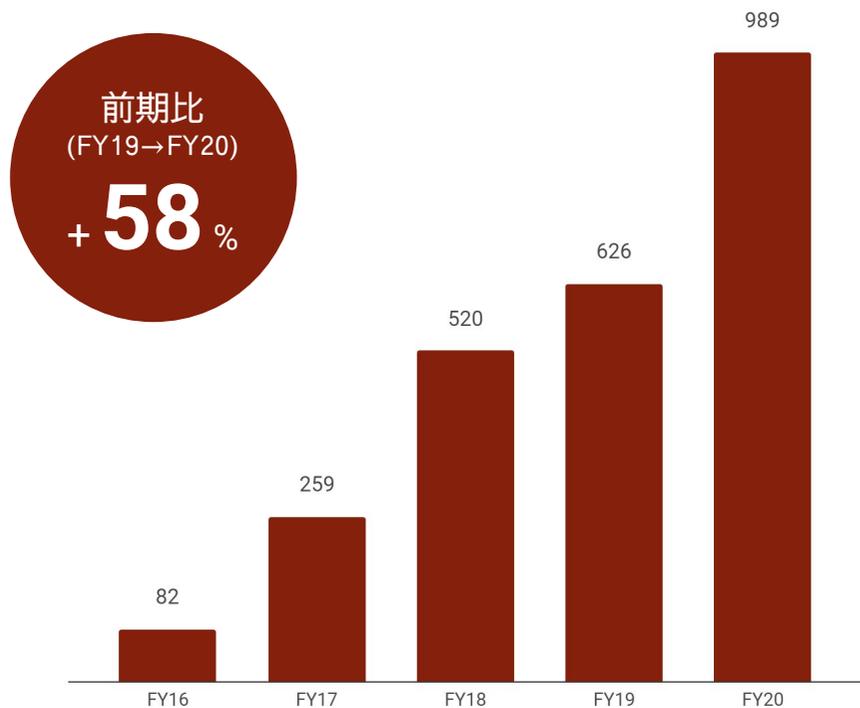
※2 SIM事業を除く売上高での成長率

セグメント別売上高ではプラットフォーム事業が売上成長を牽引

プラットフォーム事業は電力切替需要の増加、一時報酬単価の上昇を背景に前期比+58%の成長となりました。
 データ事業は大手電力・新電力への主力プロダクトの導入により顧客数が増加し、前期比+23%の成長を達成しました。

プラットフォーム事業
売上高※1

単位: 百万円



データ事業
売上高

単位: 百万円



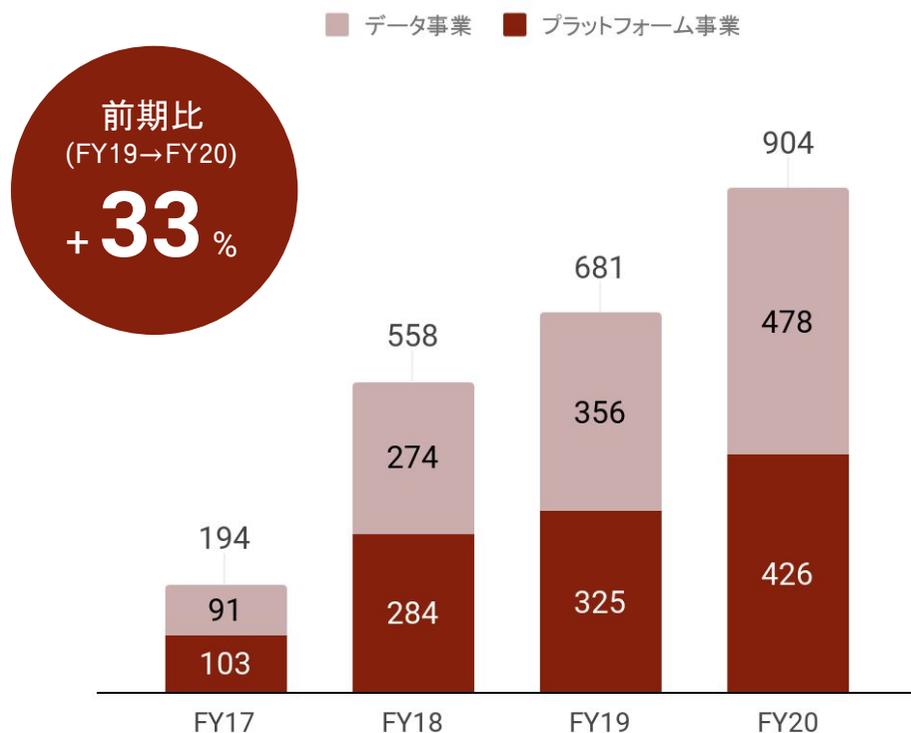
※1 2019年7月31日に事業譲渡したSIM事業はプラットフォーム事業に集計されていたがグラフ上は除外して表示

ストック型収益の増加による収益性向上

ストック型収益^{※1}は前期比+33%、前年同期比+27%の成長となりました。
 中長期的な利益の源泉となるストック型収益の積み上がりにより、収益性が向上しています。

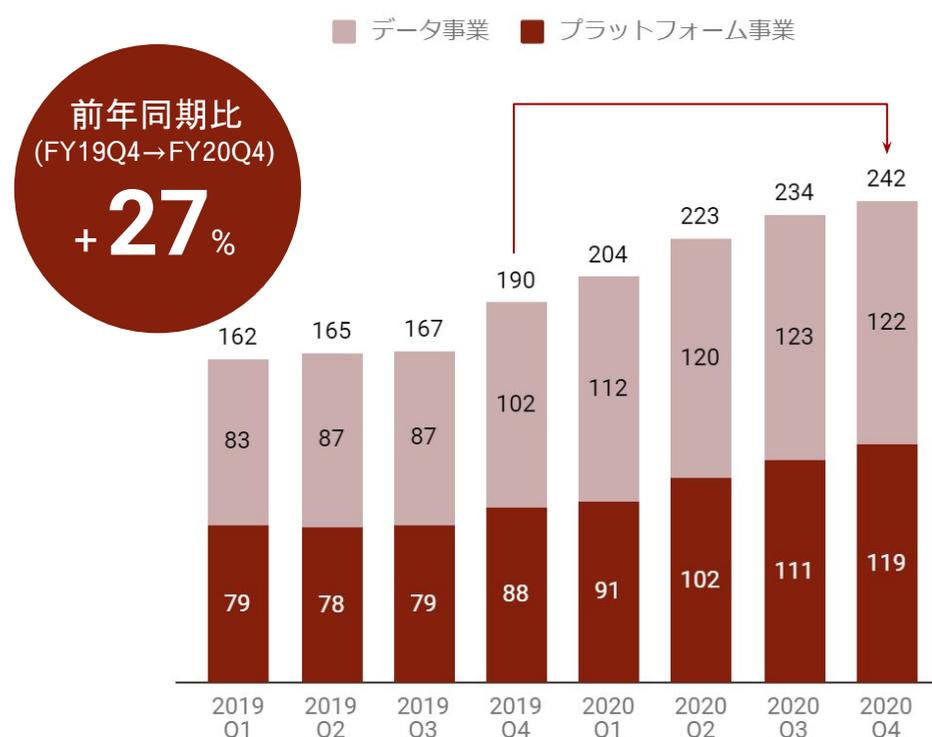
ストック型収益（年間）

単位: 百万円



ストック型収益（四半期）

単位: 百万円



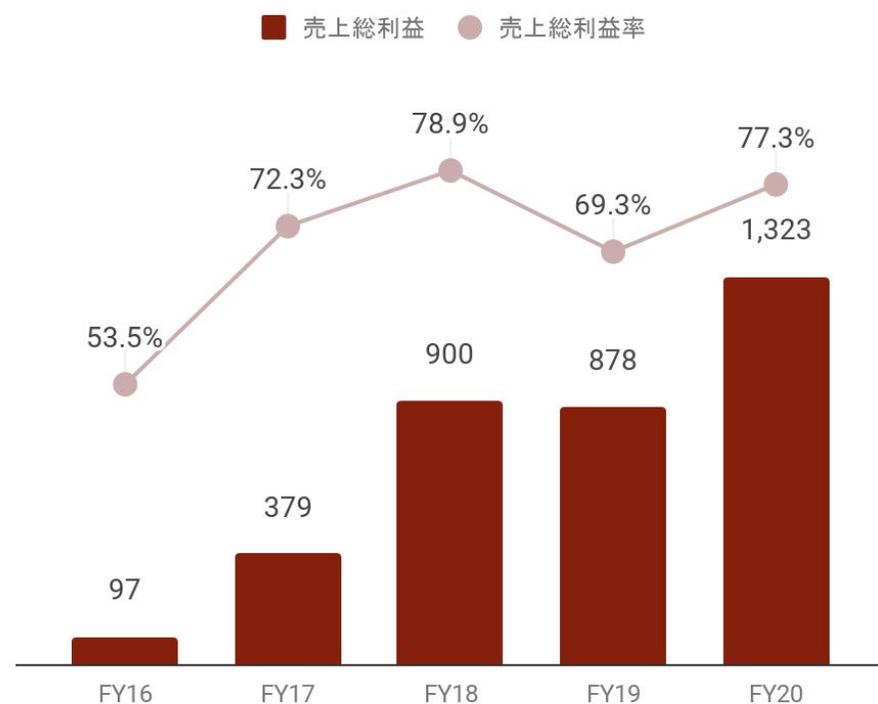
※1 ストック型収益は、企業の営業活動によって毎期、経常的・反復的に生じる継続報酬やソフトウェアライセンス料などを集計。本資料より呼称を「年間ARR」から「ストック型収益」に変更するとともに、FY19に含まれていた一部の一時払型の収益を除外

売上総利益及びキャッシュ・フローの推移

売上総利益率は77.3%と高い利益率を継続しており、営業キャッシュフローは黒字化しています。

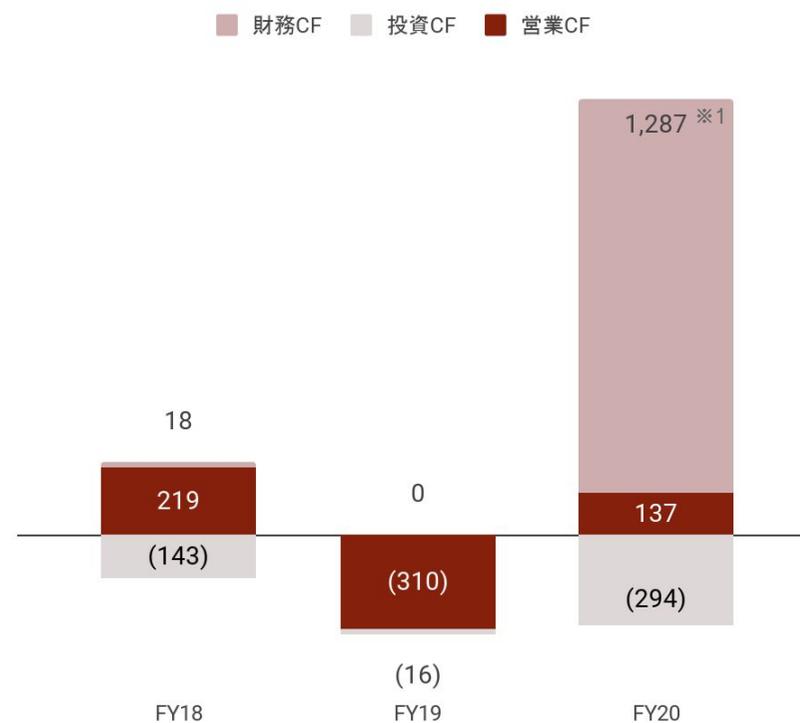
売上総利益

単位: 百万円



キャッシュ・フロー

単位: 百万円



※1 主な内容は長期借入による収入750百万円、使途制限付預金の引出による収入495百万円（2019年度に発行した新株予約権付社債に資金使途の制限がかかっていたところ、2020年に当該新株予約権付社債が普通株式に転換され、資金使途の制限が外れたために発生したもの）

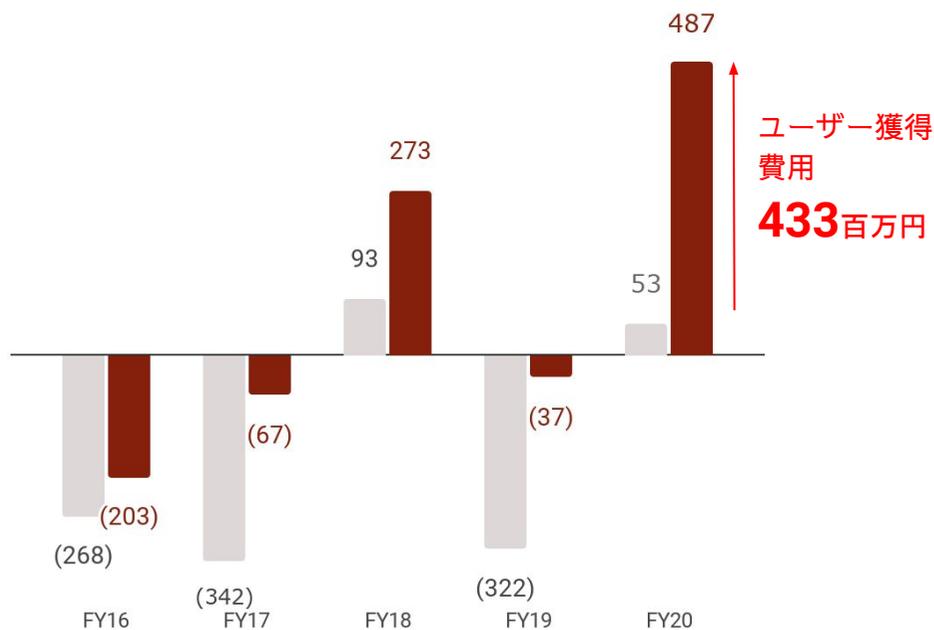
営業損益の推移

プラットフォーム事業に関してユーザー獲得費用（広告宣伝や販売手数料）の積極的な費用投下を継続していますが、売上高の順調な成長により2020年度は営業利益となりました。

年間営業損益

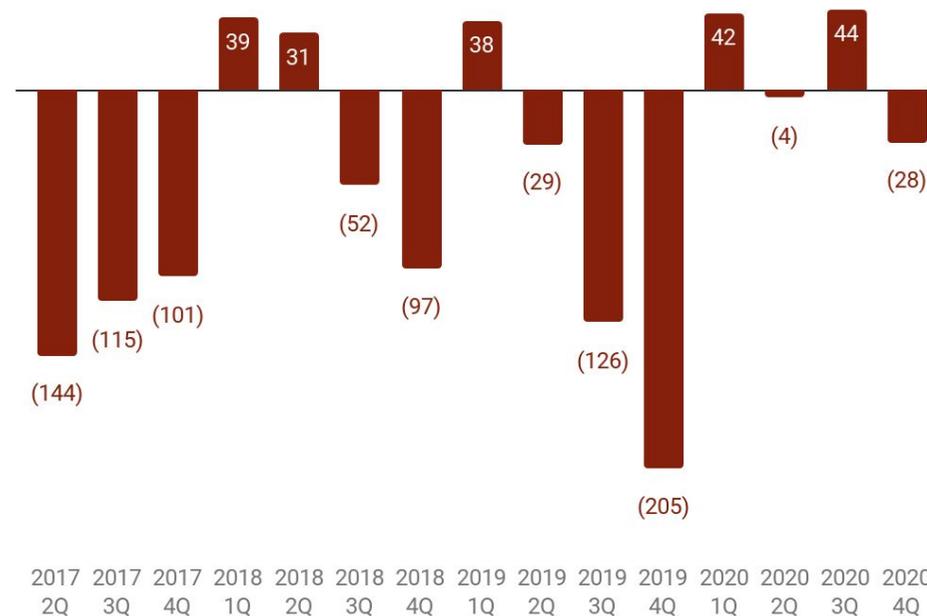
単位: 百万円

■ 営業損益 ■ 営業損益(広告宣伝費・販売手数料・一時費用除く)^{※1}



四半期営業損益

単位: 百万円



2020.4Qは新規ユーザーへのギフト券付与に係る取引増加に伴い
新規に引当金62百万円の計上を行った影響を含む

※1 広告宣伝費はリスティング広告など直接的な顧客獲得に紐づかない活動に伴う費用、販売手数料は主にユーザーもしくはパートナーに切替に伴って直接的に負担する費用（ギフト券付与にかかる引当金繰入を含む）、一時費用は従業員採用に係る臨時費用や新規事業立上げにおける弁護士等専門家費用を集計

セグメント別コスト構造※1

(単位：百万円)	2019年12月期				2020年12月期			
	全社	プラット フォーム 事業	データ事業	全社費用	全社	プラット フォーム 事業	データ事業	全社費用
売上高	1,268	681	587	-	1,713	989	724	-
売上原価	389	52	338	-	389	46	343	-
売上総利益	878	629	249	-	1,323	943	381	-
利益率	69.3%	92.3%	42.4%	-	77.3%	95.3%	52.6%	-
販売費及び一般管理費	1,201	598	229	373	1,270	752	167	351
広告宣伝費	144	136	8	0	49	48	1	0
販売手数料・販売促進費用	112	112	0	0	384	384	0	0
人件費	455	202	107	145	492	193	119	180
外注費	224	106	43	75	176	96	28	52
その他	266	42	72	152	169	30	20	119
営業利益※2	▲322	32	19	▲373	53	190	214	▲351
利益率	-	4.7%	3.3%	-	3.1%	19.5%	26.3%	-

※1 販売費及び一般管理費の内訳の各数値については、管理会計上の数値を記載しており、有限責任 あずさ監査法人による監査及びレビューを受けていません

※2 各セグメントの利益は全社費用を配分していないセグメント利益を表示

プラットフォーム事業におけるKPI（顧客数及びARPU）開示方法の変更

継続報酬対象ユーザー数（解約を加味した現在の契約件数）を開示（従来は累計切替件数）することといたしました。
 なお、2018年以降はすべての切替について継続報酬を原則とする方針としたため、現在では新規の契約はすべて継続報酬対象となります。

従来の開示（2020年12月期末）

今回の開示（2020年12月期末）

顧客数

累計切替件数（一般家庭換算^{※1}）
347,110件

継続報酬対象ユーザー数（一般家庭換算^{※1}）
243,215件

×

×

ARPU^{※2}

累計切替契約あたりの売上高
2,850円

継続報酬対象ユーザーあたりの売上高
4,067円

||

||

プラットフォーム
 事業
 セグメント売上高

989百万円

※1 法人の一般家庭換算は、一般家庭の容量を4kWとし総獲得容量から割り戻して計算
 ※2 Average Revenue Per User：年間セグメント売上高を年度の顧客数で除して算出

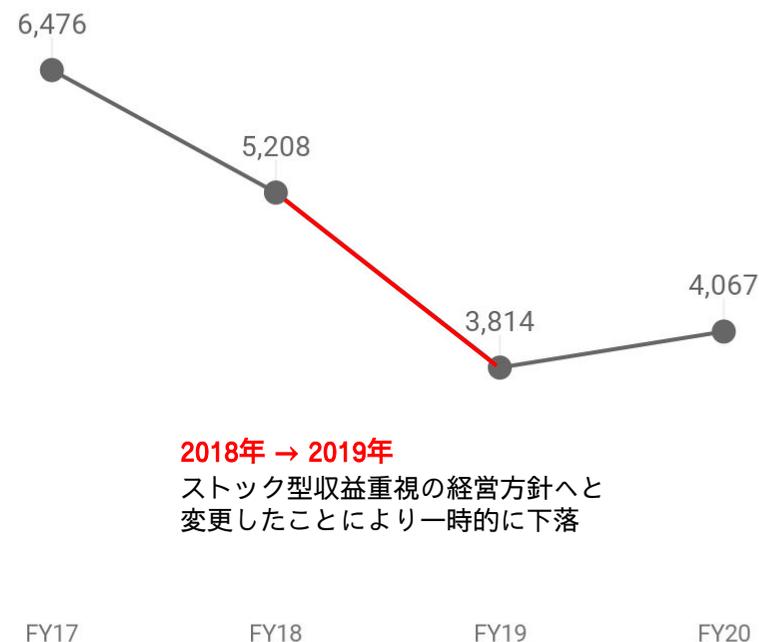
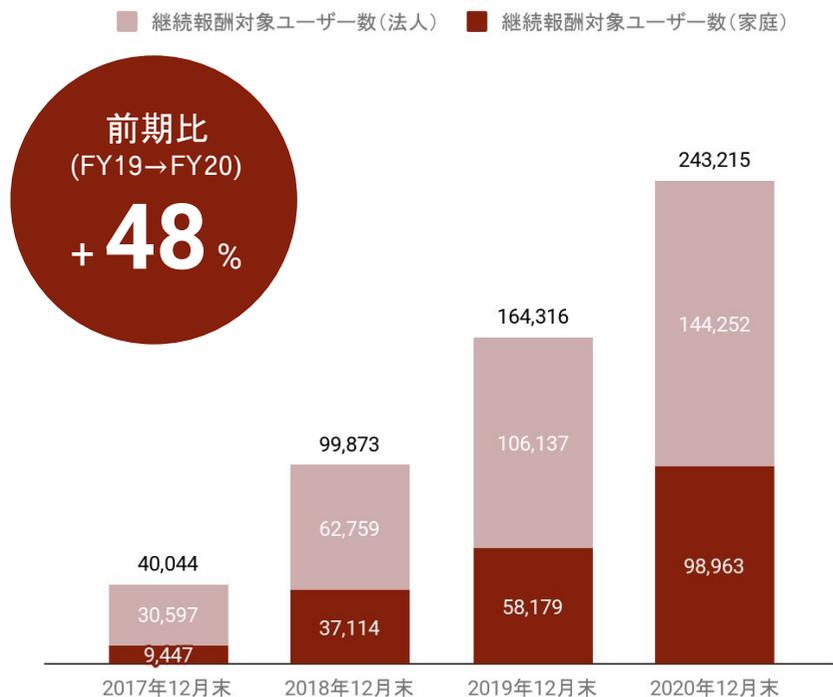
プラットフォーム事業：主要KPIの推移

継続報酬対象ユーザー数は24万件（解約率は月次1.1%※¹）を超え、前期比+48%の成長となり、今後もマーケティング施策やパートナーチャネルの強化等により拡大を見込みます。

ARPUは、各種施策（一時報酬の増額、ガスのセット販売、再エネ・省エネ関連サービスなど）の実施により上昇、今後も拡大を見込みます。

継続報酬対象ユーザー数（一般家庭換算）※² 単位: 件

ARPU ※³ 単位: 円



※¹ 解約数は家庭・法人ユーザーの（前月の契約数+今月の供給開始数-今月の契約数）にて算出し、解約率は家庭・法人ユーザーにおける継続手数料の請求対象となる契約数に対する解約数の割合（直近12カ月の月次平均）で算出

※² 法人の一般家庭換算は、一般家庭の容量を4kWとし総獲得容量から割り戻して計算

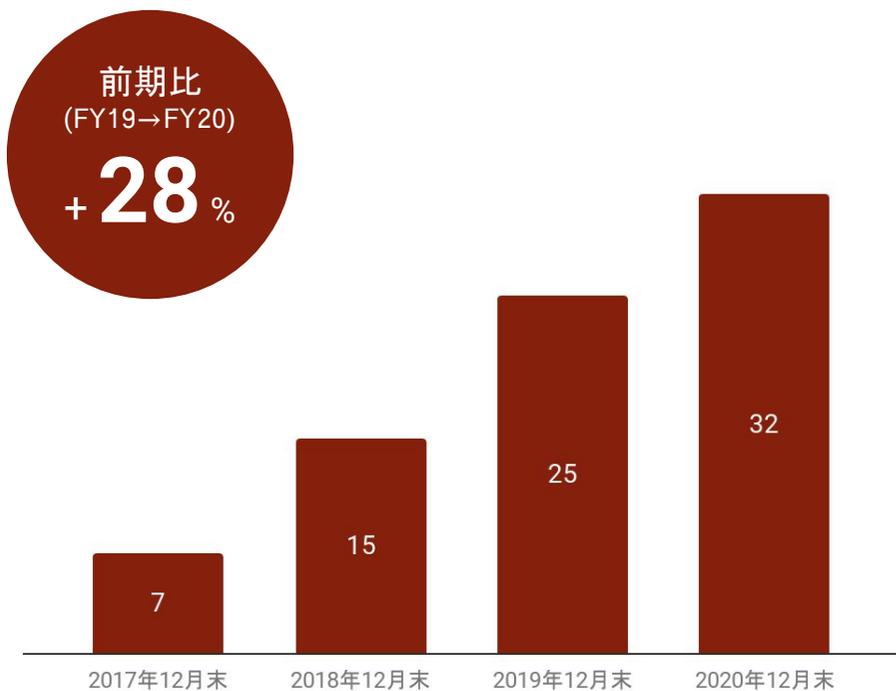
※³ Average Revenue Per User：年間セグメント売上高を年度の継続報酬対象ユーザー数で除して算出

データ事業：主要KPIの推移

主力プロダクトの大手電力や新電力への導入が進み、顧客数は順調に増加しています（解約率は月次1.0%程度^{※1}）。ARPUに関しては、既存顧客での増加を見込む一方、低単価商品の導入拡大によりしばらくは同水準を見込むものの、2024年以降の制度変更（VPP市場・電力データ自由化等）に伴う新規需要により将来的な拡大を見込みます。

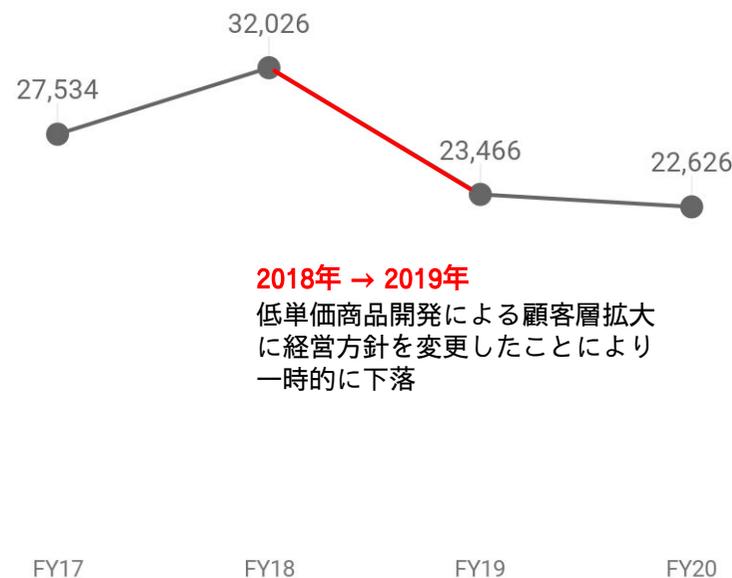
顧客数 ^{※2}

単位: 社数



ARPU ^{※3}

単位: 千円



※1 解約率=年度の解約数（期中解約を含む） / 前年度末の継続プロダクト数+年度の新規プロダクト数（期中解約を含む）

※2 期末時点の顧客数をカウント

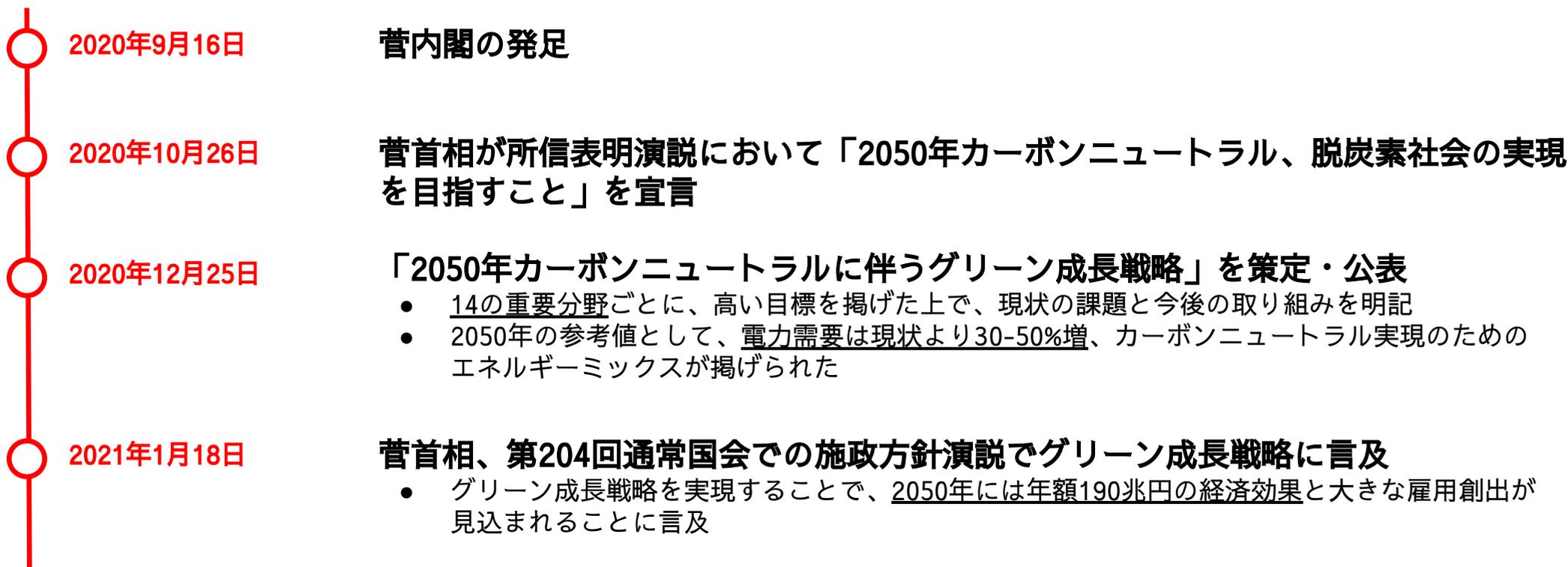
※3 Average Revenue Per User：年間セグメント売上高を年度の顧客数で除して算出

マクロトレンド

脱炭素社会の実現に向けた政府の動向

菅政権の誕生以降、日本政府の脱炭素化実現に向けた動きは加速し、2020年12月25日の「グリーン成長戦略」の公表によりその道筋が示されました。

当社は、このようなマクロ環境を追い風に、事業展開を推進していきます。

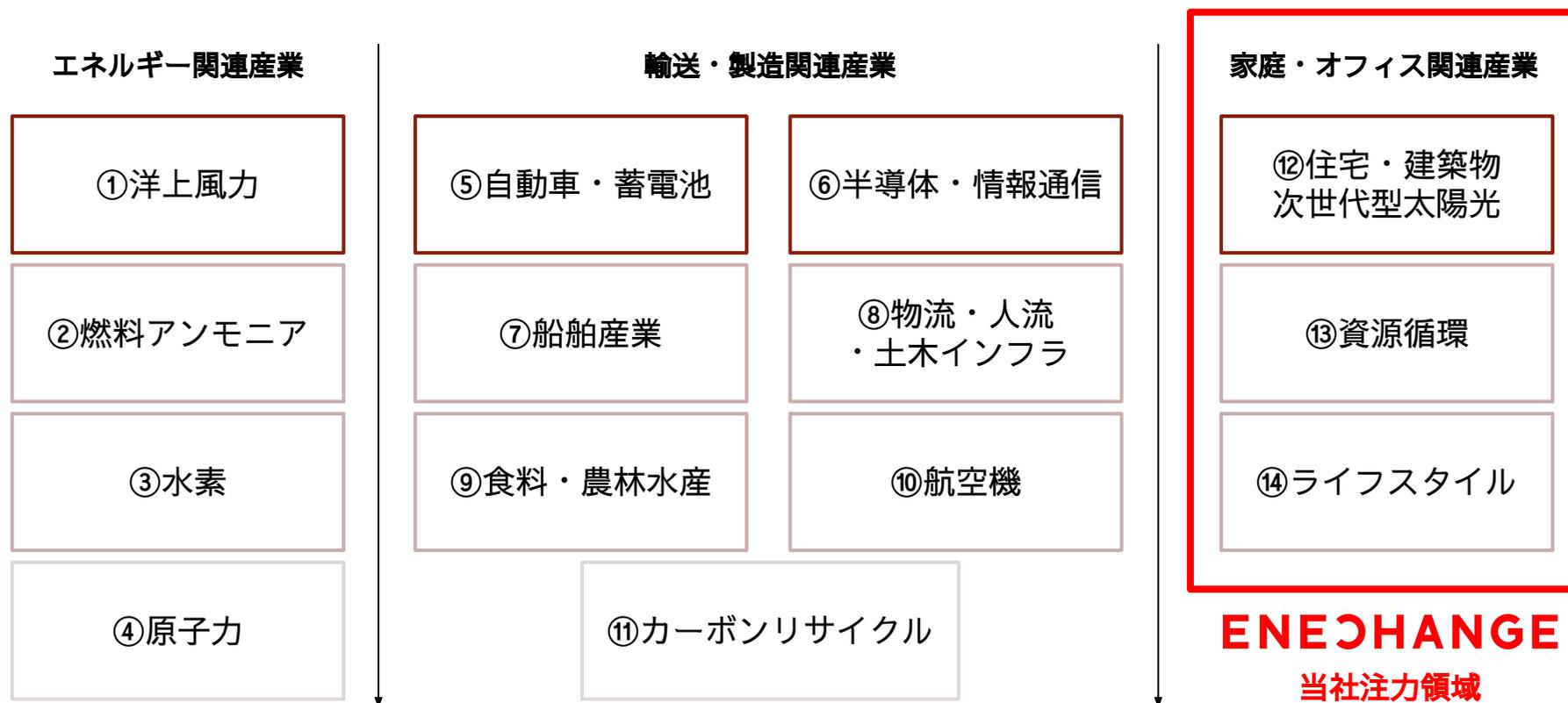


**「グリーン成長戦略」の中心は「電力」であり、
今後も大きな構造変革、投資・競争促進などが見込まれます。**

「グリーン成長戦略」での14の成長分野に対する当社の対応方針

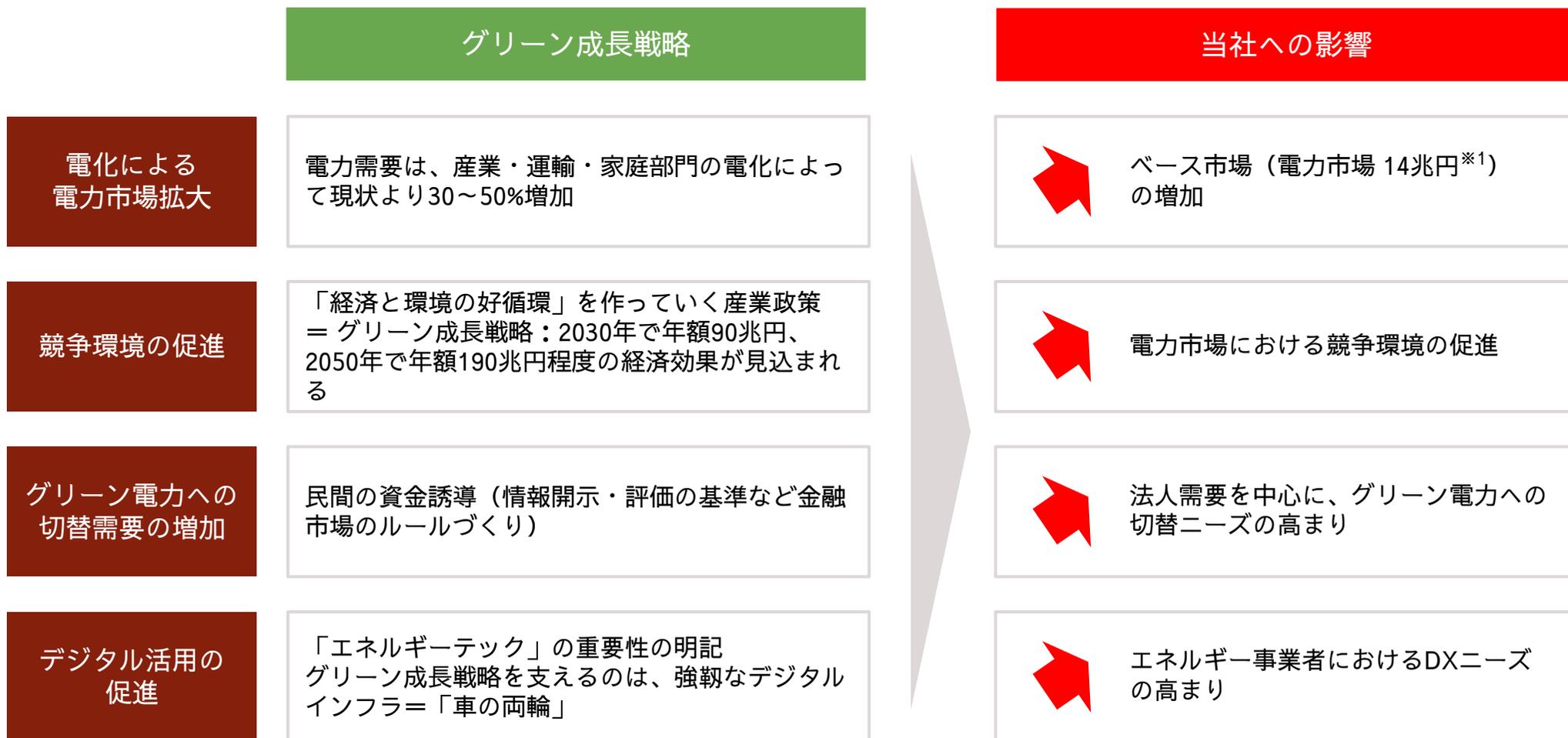
脱炭素社会の実現は、洋上風力などの発電分野の技術革新だけでなく、電力のバリューチェーン全体の革新が不可欠です。当社は、「家庭・オフィス関連産業」という消費者との接点を生かしたデマンドサイドのテクノロジーサービスの提供を通じて、脱炭素社会の実現に貢献していきます。

グリーン成長戦略により成長が期待される14の産業分野



「グリーン成長戦略」の当社への影響

「グリーン成長戦略」により、電力需要の拡大、競争環境の促進、再エネ需要の増加、デジタル活用の促進など、当社事業のあらゆる側面において、プラスの影響があると考えています。



※1 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報結果」より2019年の電力販売額を算出

「グリーン成長戦略」における当社事業の具体的な取り組み

当社事業は、グリーン成長戦略の「12.住宅」、「14.ライフスタイル」において具体的な取り組みをしています。今後も、電力の消費者に対するデマンドレスポンス（DR）サービス及び脱炭素化の支援など関連する取り組みを積極的に行い、グリーン成長戦略の実行を担っていきます。

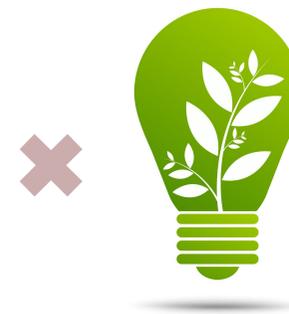
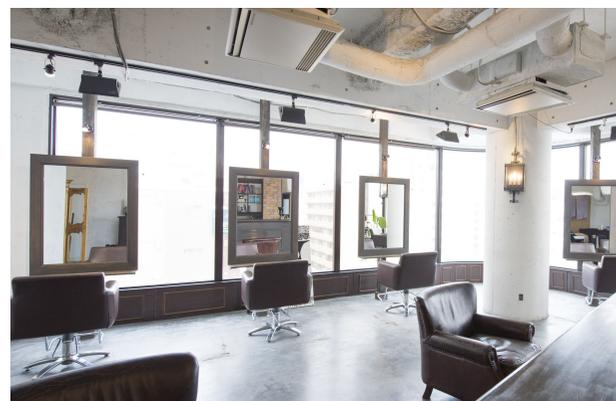
「12.住宅」：制御・エネマネシステム =デマンドレスポンス（DR）プラットフォーム

株式会社Loopと共同で、電力需要逼迫時の緊急デマンドレスポンスプログラムを全国22,370世帯と開始（2021年1月20日発表）。今後は、家電、蓄電池、電気自動車などAI自動制御ネットワークを構築しデマンドレスポンスプラットフォームを構築予定。



「14.ライフスタイル」：行動変容 =「グリーン電力」切替支援

株式会社ライトスタッフ（ヘアサロン「モッズ・ヘア」運営会社）と提携し、全国理容室・美容室37万店舗におけるグリーン電力の選定支援をする事業を開始（2021年1月18日発表）。今後は、脱炭素を志向する企業、個人に対して、環境配慮型メニューの促進、新サービスの開発などを通じて、脱炭素化の支援を予定。



事業説明

エネルギープラットフォーム

「エネルギーを選ぶを常識に」

日本最大級の電力・ガス切替プラットフォーム

月間ユニークユーザー数220万人、提携電力・ガス会社数52社^{※1}によるプラットフォーム運営を通じて、電気・ガスの比較から切替処理まで一気通貫で行うことができるプラットフォームを提供しています。

2016年の電力自由化、2017年のガス自由化を受けて開始されたサービスですが、電力自由化の浸透やコロナ禍でのテレワークの促進を背景に成長を続けています。



家庭向け
電力・ガス切替プラットフォーム

法人向け
電力・ガス切替プラットフォーム

自由化

×

脱炭素化

自由化

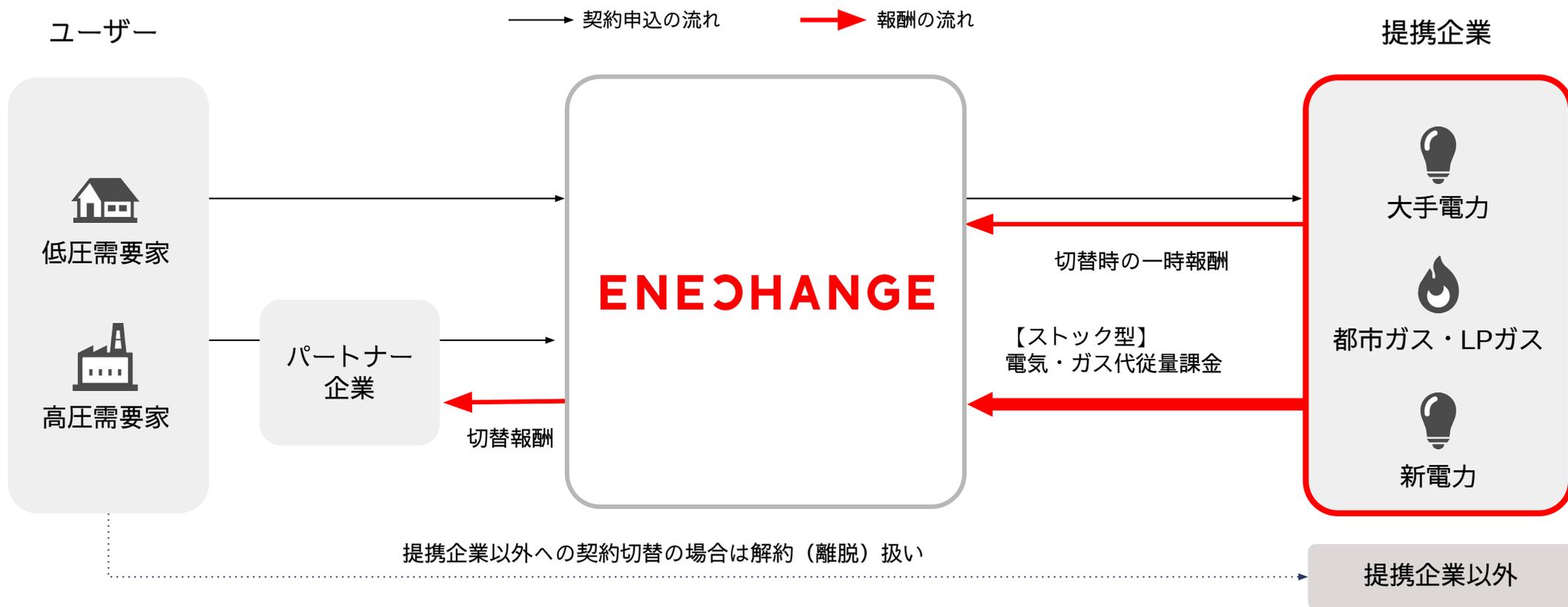
×

脱炭素化

※1 2020年12月末時点の提携電力・ガス会社数の合計（家庭・法人の重複は除く）

電気・ガス代従量課金のストック型収益

電力・ガス契約の切替後に、切替先の提携企業から切替時の一時報酬と、継続報酬（電力・ガス料金に連動するストック型の収益）を受領する収益構造となっています（ストック型収益比率：43%）。提携企業の視点から「新規顧客獲得・維持を提供するSaaSモデル（獲得顧客数に応じた月額従量課金）」としてサービス設計しています。



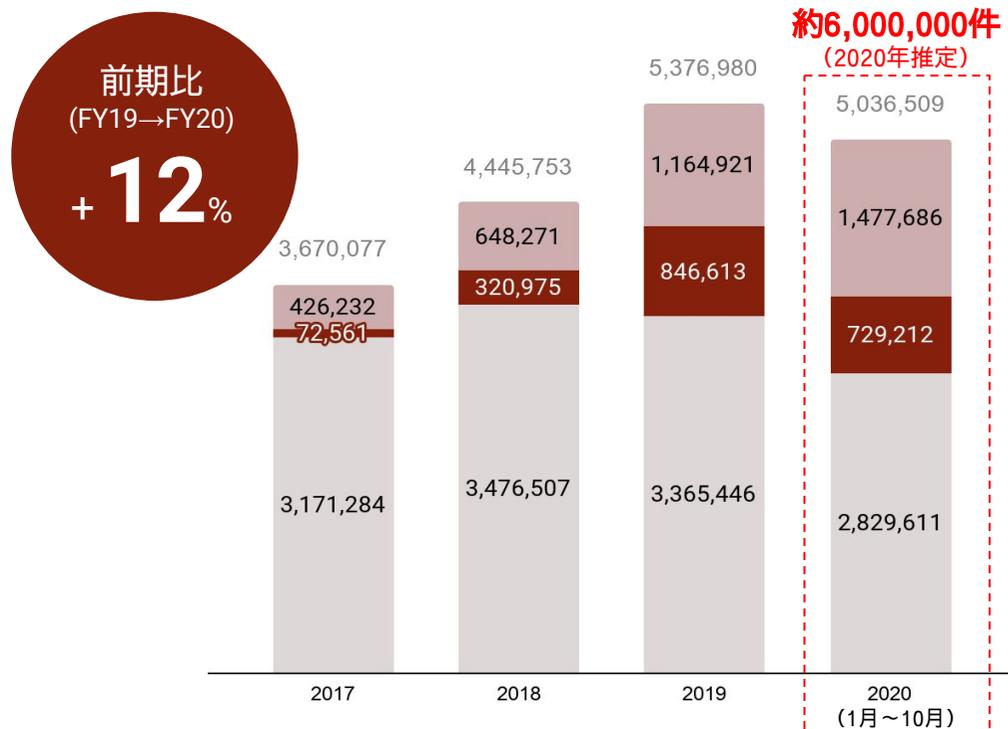
新電力契約件数と当社切替シェアの推移（家庭）

新電力への切替は、年間600万件と前期比12%増加しています。

新電力への契約には、①大手電力会社から新電力への切替、②新電力から新電力への切替、③引っ越しなどに伴う新電力との新規契約があります。当社のシェアはそれぞれ、①0.5%、②1.7%、③1.7%であり、全体で1.0%と推定しております。

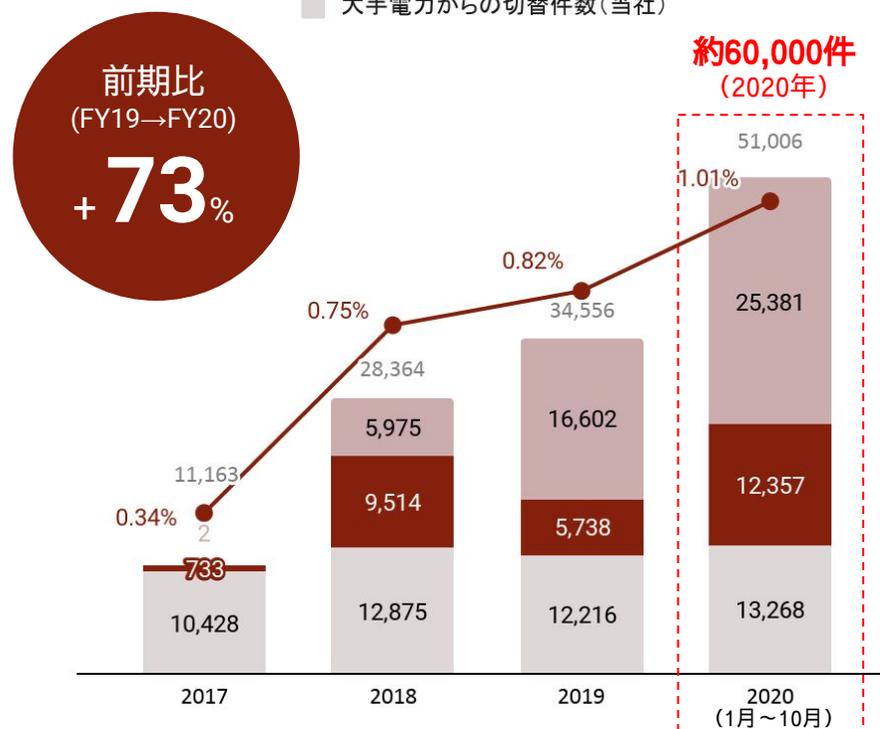
新電力の契約件数の年間推移※1

■ 新電力の新規契約件数 ■ 新電力からの切替件数 ■ 大手電力からの切替件数



ENECHANGEの契約件数（家庭）とシェア※2

● シェア ■ 新電力の新規契約件数(当社) ■ 新電力からの切替件数(当社) ■ 大手電力からの切替件数(当社)

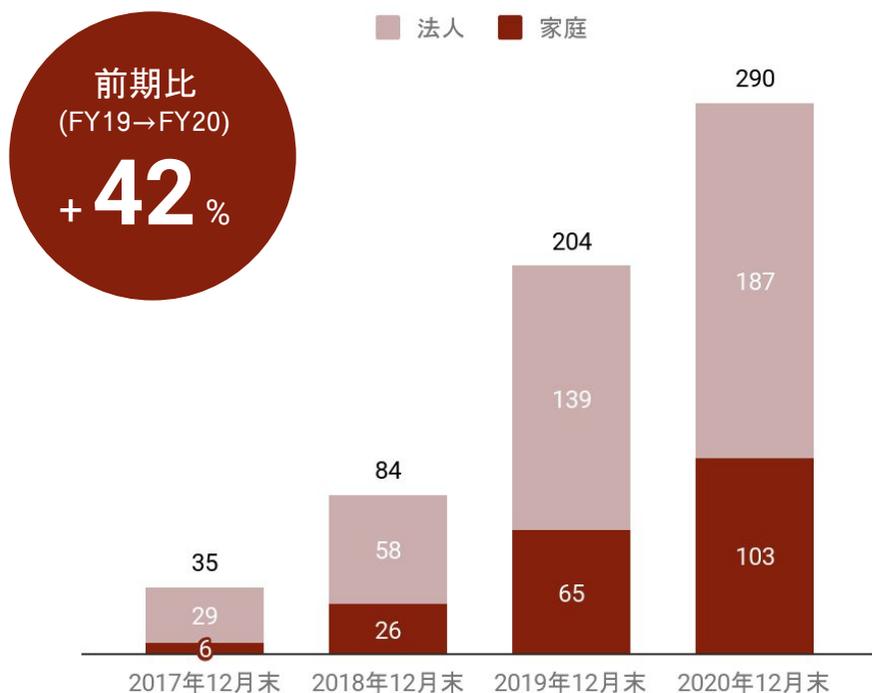


※1 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報結果」。2020年は1月から10月までの10か月分の合計。なお、今回の開示から、新規で新電力を契約する③のケースを集計に追加しています
 ※2 ※1において特別高圧・高圧の契約が含まれていないことから、当社契約件数は家庭のみを表記。2020年は1月から10月までの10か月分の合計。シェアは新電力の契約件数に占める当社の切替件数の割合。
 なお、契約件数は前回は申込日ベースでの件数を集計していましたが、申込から切替までに最大数か月のタイムラグが生じることもあり、今回から電気の供給開始日ベースでの件数を集計しています
 COPYRIGHT © ENECHANGE Ltd. ALL RIGHT RESERVED.

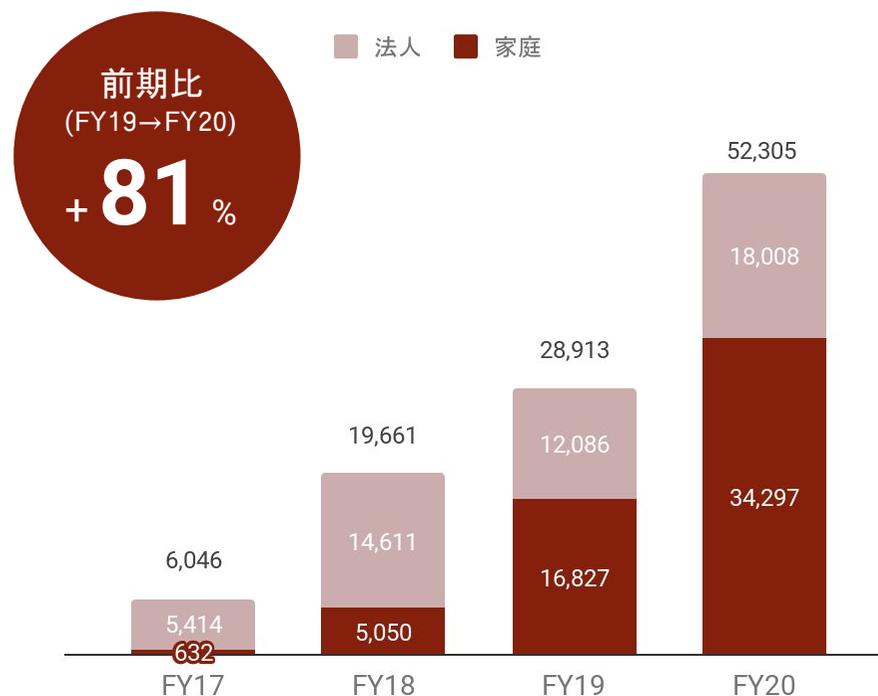
パートナー数およびパートナー経由契約件数の推移（家庭・法人）

自社チャネルで培った電力ガス切替プラットフォームシステムを他社にシステム提供する「パートナー」戦略も重視しています。パートナー社数は290社と前期比+42%増加しており、パートナー経由の契約件数は前期比+81%増加しています。

パートナー数の推移（家庭・法人） 単位: 社数



パートナー経由契約件数（家庭・法人）
（一般家庭換算）※1 単位: 件



※1 法人の一般家庭換算は、一般家庭の容量を4kWとし総獲得容量から割り戻して計算

実績：「新電力から新電力への切替」におけるシェア向上の取り組み

電力自由化の普及に伴い一度新電力に切替えたユーザーが再度切替える「新電力から新電力への切替」が増加しています。初回の切替と比べて「切替による効果が試算しにくい」「切替のシステムが複雑になる」などの課題がありましたが、600社1600プラン以上のデータベースを管理し、「新電力から新電力への切替」の本格提供をしています。

エネチェンジの電気代シミュレーション

エネチェンジ上でのシミュレーション結果ページ

新電力も選択可能

プランの総額 51円

結果へ進む

ENECHANGEの独自の強み



600社、1600プラン以上のデータベースを管理

ENECHANGE

多くの新電力から料金シミュレーション・切替が可能



エネルギーテック企業である独自の強みを生かし「新電力から新電力への切替」を提供中

実績：「引っ越しなどに伴う新電力の新規契約」におけるシェア向上の取り組み

電力自由化以降、引っ越し時に電気契約をしないと電気がつながらない状況になっており、入居時のトラブルも散見されます。不動産会社と提携をして「エネチェンジでんき開通代行サービス」として引っ越し時に速やかに電気をご利用いただくためのサービスを提供しています。

国内の不動産仲介件数^{※1}に対する、当社提携事業者の取扱い仲介件数は約4.7%で、更なる拡大を見込んでいます。

不動産会社配布のパンフレットの例

お申し込みステップ

- STEP 1 店頭で申込書にてお申し込み
- STEP 2 エネチェンジから受付メールが届きます
- STEP 3 Loopからマイページ発行メールが届きます
- STEP 4 お引越先での電気の利用開始
- STEP 5 支払情報の登録
※登録方法は申込書裏面をご確認ください

よくある質問

Q 新しい住まいの電気の手続きをしないとどうなるの？
A 電力自由化により、電気を使うには電力会社との「契約」が必要になりました。契約手続きをしなければ、入居日当日に電気がつかない可能性も考えられます。ご注意ください。

Q 電力会社の契約に、お金がかかるの？
A いいえ、かかりません。エネチェンジでは契約手続き費用なども無料の電力会社を紹介しています。

Q 電力会社が倒産したらどうなるの？
A 倒産したとしても、突然電気が届かなくなることはありません。国の取り決めで、地域の電力会社、または送配電会社に対して、すべての家庭に電気を届けることが義務付けられているからです。

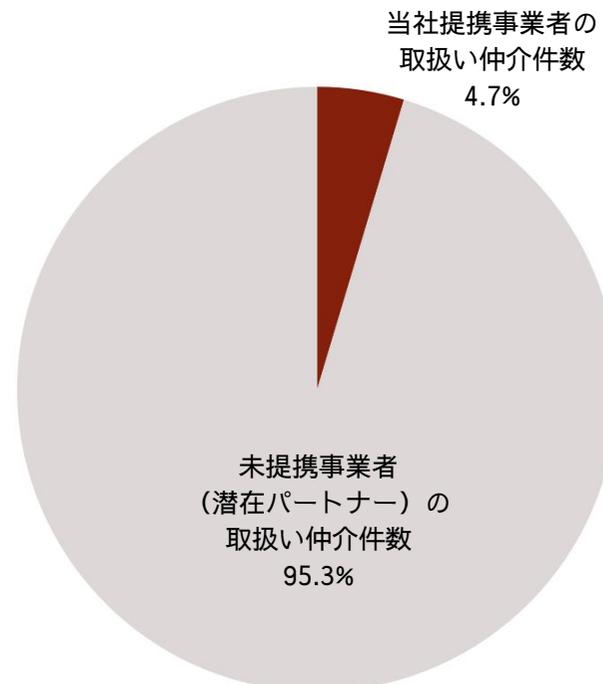
エネチェンジでんき開通代行サービス

新しいお住まいで使う電気
店頭で**5分、無料**で手続き

ENECHANGE カスタマーサポート
ENECHANGE 株式会社
お電話：0800-123-0267 (10:00~18:00)
メール：denki-kaituu@enechange.co.jp
東京都千代田区大手町 2-6-2 日本ビル 3F

基本料金0円のでんき!

不動産仲介会社との提携状況（2021年1月末時点）

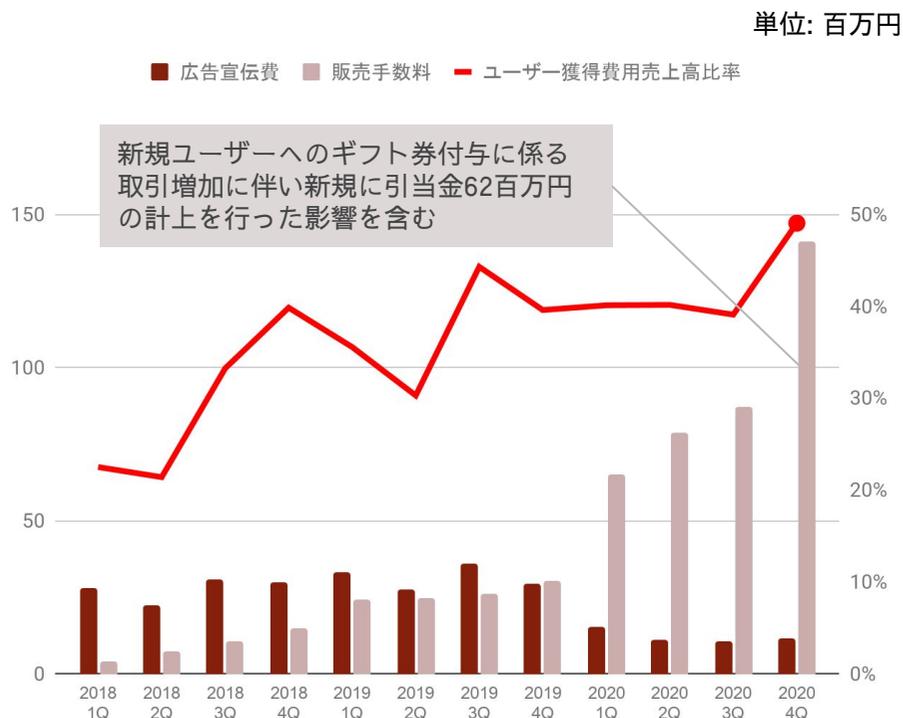


※1 株式会社矢野経済研究所「2019年版 不動産仲介市場の将来展望と事業戦略」2020年予測数値の仲介件数より、当社取扱い仲介件数を用いて算定

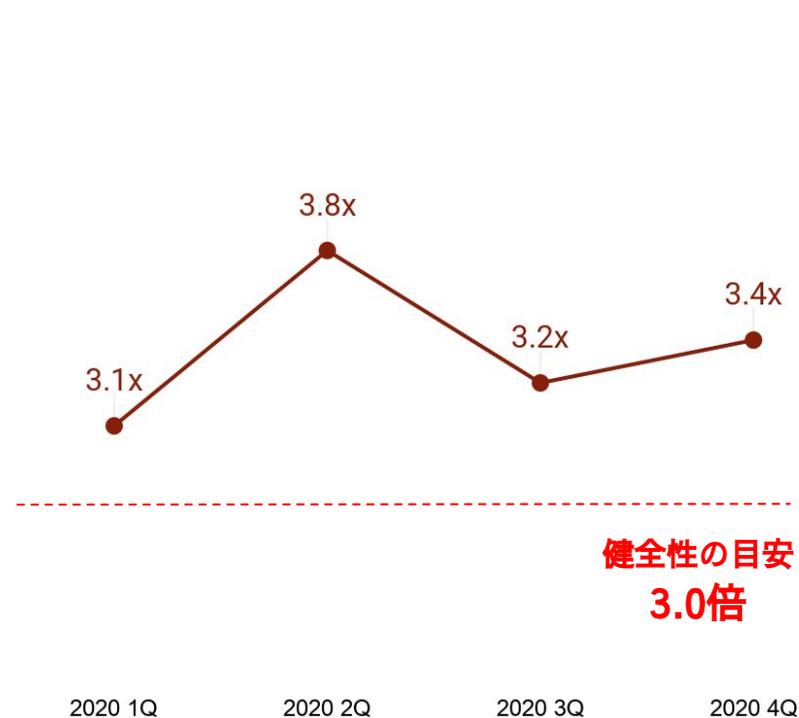
ユーザー獲得費用（広告宣伝費・販売手数料）及びLTV/CACの推移

ユーザー獲得費用はセグメント売上高比率50%以下となっており、足元では費用対効果の見えやすい販売手数料（自社チャネルにおけるキャッシュバック等やパートナーチャネルにおけるインセンティブの支払い）に優先的に投下しています。ユーザー獲得費用を積極的に投下をしていますが、LTV/CACは3.4倍と健全な水準を維持しています。

ユーザー獲得費用（広告宣伝費と販売手数料）推移※1



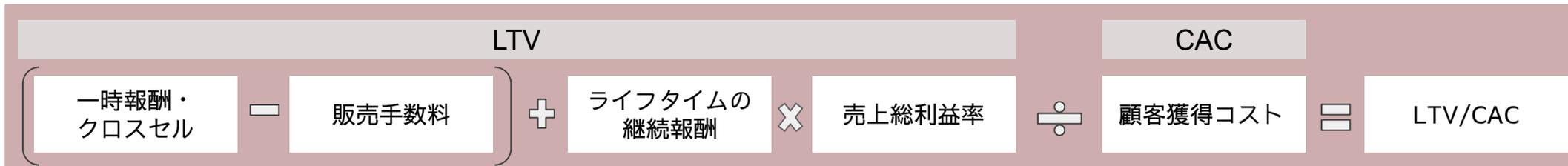
LTV/CACの推移※2



※1 広告宣伝費はリスティング広告など直接的な顧客獲得に紐づかない活動に伴う費用、販売手数料は主にユーザーもしくはパートナーに切替に伴って直接的に負担する費用（ギフト券付与にかかる引当金繰入を含む）を集計

※2 LTV（Lifetime Valueの略で顧客生涯価値）とCAC（Customer Acquisition Costの略で顧客獲得単価）の比率。詳細は次頁を参照

LTV/CACの定義および今後の方針



用語解説

アクションプラン (赤ハイライトが注力分野)

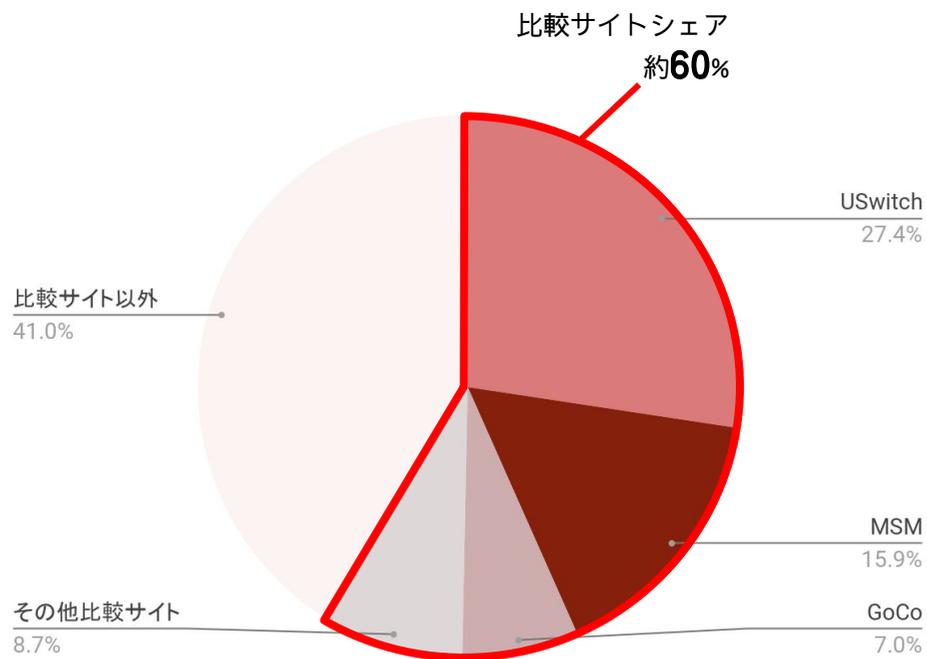
		家庭	法人
一時報酬・クロスセル	<ul style="list-style-type: none"> 一時報酬は電気・ガスの切替時に提携企業から受領する報酬 クロスセルはユーザーに対して電気・ガスの切替以外の商材を販売することで得られる売上 	一時報酬の単価上昇を見込む	省エネ商材のクロスセル
販売手数料	<ul style="list-style-type: none"> オンライン・オフラインパートナーからの顧客紹介に伴うインセンティブ費用、および「エネチェンジ」ユーザーに付与するギフト券発行にかかる費用 いずれも一時報酬の枠内で支払う方針 	—	—
ライフタイムの継続報酬	<ul style="list-style-type: none"> 電気・ガス切替先の提携企業から受領する継続報酬のユーザーあたりの総額 継続報酬（ストック型売上）を継続報酬対象ユーザー数（期末時点）で除した数値に解約率（プラットフォーム事業全体の平均で1.1%^{※1}）の逆数を乗じて算出 	解約率改善のため、ユーザー維持施策の開発・導入	解約率を低水準に維持
売上総利益率	<ul style="list-style-type: none"> プラットフォーム事業の売上総利益率 	95%（2020年12月期実績）	
顧客獲得コスト	<ul style="list-style-type: none"> 広告宣伝費、人件費、コールセンターやサーバー費用等のセグメント共通費を集計（一時報酬以上の販売手数料を当社負担する場合には同様に集計） 上記を新規獲得ユーザー数で除して算出 	LTV/CACを適正な水準で維持しながら、広告宣伝費を中心に費用投下していく方針	

※1 解約数は家庭・法人ユーザーの（前月の契約数 + 今月の供給開始数 - 今月の契約数）にて算出し、解約率は家庭・法人ユーザーにおける継続手数料の請求対象となる契約数に対する解約数の割合（直近12か月の月次平均）で算出

イギリス事例：電力自由化浸透に伴ないオンライン事業者はCAGR約37%で増収

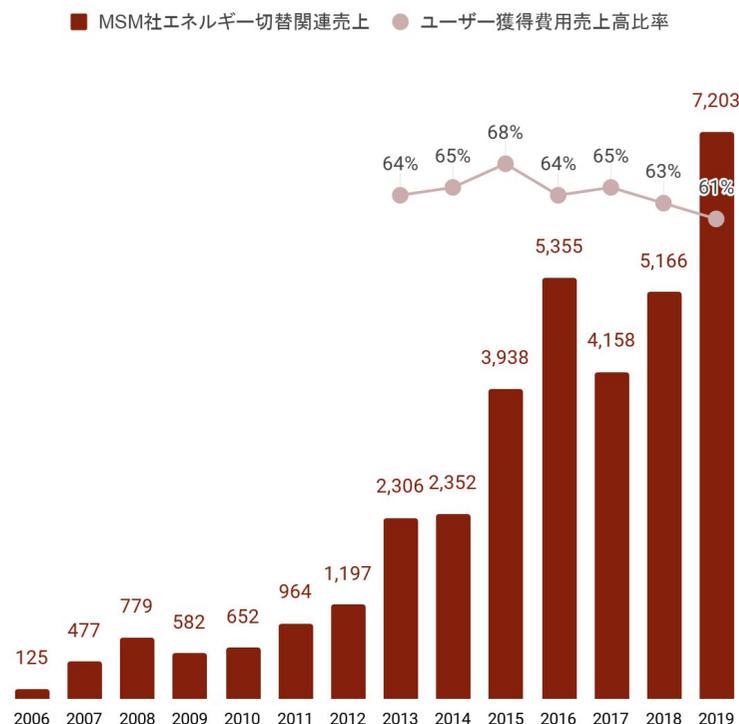
電力自由化の先進国であるイギリス（1999年に電力自由化）では、オンライン比較サイトの利用率が推定約60%^{*1}に達しています。切替シェア2位のイギリス大手価格比較サイト MONEYSUPERMARKET(以下、MSM社)社は、オンラインチャネルの利用拡大、積極的な広告投資（売上高比率約60%）、パートナー提携の拡大、M&AによりCAGR約37%^{*2}で事業拡大を続け、2019年度にエネルギー切替関連の推定売上72億円（営業利益率30%程度推定）、切替における推定シェアは15.9%^{*3}となっています。

イギリスの電力切替におけるチャネルシェア



MSM社の売上高とユーザー獲得費用比率

単位: 百万円



^{*1} Ofgem 「State of the energy market 2019」より試算

^{*2} 売上高は各社の決算情報（非上場の場合は官報）からエネルギー切替関連売上高を推定し、1ポンド140円換算にて試算

^{*3} シェアはGOV.UK 「Quarterly domestic energy switching statistics」のイギリス電力切替市場から各社の売上高占有率を算出

^{*} エネルギー関連売上（単位：百万円、1ポンド=140円換算）

エネルギーデータ

「デジタル化でエネルギーをより効率的に」

電力・ガス会社向けクラウド型DXサービス

「エネルギーの4D」の進行に伴い必要となる新たなITシステムを、エネルギー事業者向けにクラウド型で提供しています。現在は、3サービス（EMAP、SMAP、JEF）を展開しており、VPP関連サービスなど新規サービスを複数開発中です。



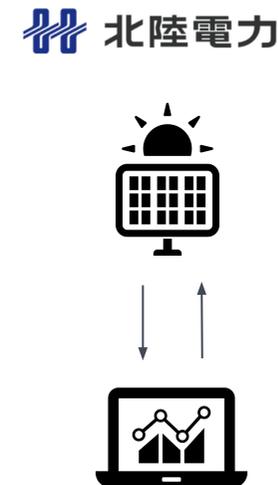
電気・ガス料金診断



電気・ガス申し込み



スマートメーター活用型
デマンドレスポンス



稼働中の再エネ発電所のデータ分析による
運営効率化等

EMAP※1
エネルギーマーケティングSaaS

SMAP※1
スマートメーターデータ活用SaaS

JEF※1
再エネ発電所解析SaaS

デジタル化 ×

自由化

デジタル化 ×

分散化

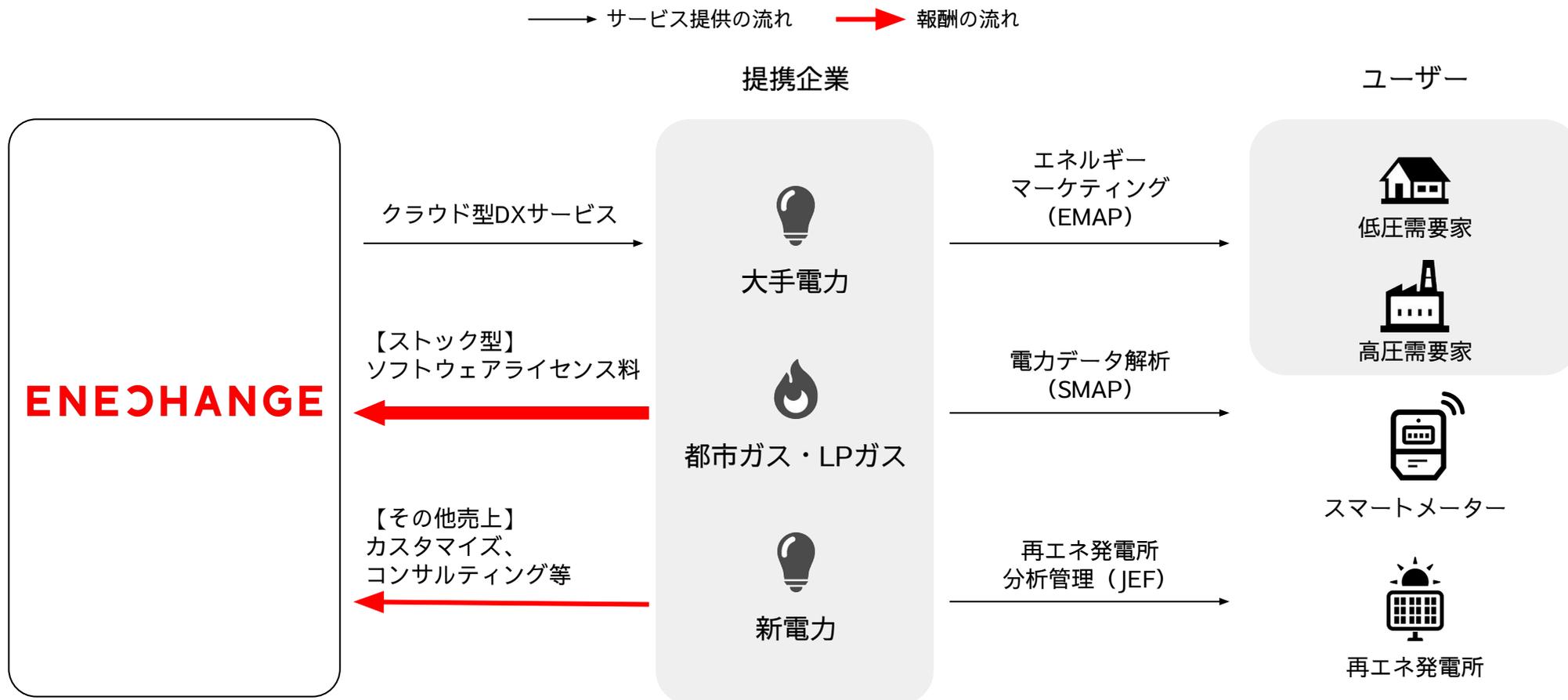
デジタル化 ×

脱炭素化

※1それぞれ読み方は「EMAP（イーマップ = Energy Marketing Acceleration Platform）」、「SMAP（スマップ = Smart Meter Analytics Platform）」、「JEF（ジェフ = Japan Energy Fund）」

月額ライセンス料課金のストック型収益

当社の独自プロダクトを電力・ガス会社に対してSaaS（BtoBtoC型）でサービス提供し、ユーザー（需要家、スマートメーター数等）数に連動する従量報酬によるストック型ソフトウェアライセンス収益を基本としています（ストック型収益比率：66%）。その他、カスタマイズ等の売上もあります。



実績（EMAP）：北陸電力様に導入、ユーザー満足度向上とコスト低減を実現

北陸電力様にEMAPを導入し、引っ越しや契約変更など各種手続きのDX推進を本格開始しました。エネチェンジでの運用実績を活かしたサービスをSaaSで提供することで、ユーザー満足度の向上やコスト低減につなげています。2016年の電力自由化開始から5年経ち、システム更新の需要を見込んでいます。

北陸電力様への提供例



導入先電力会社担当者の声



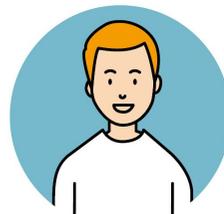
カスタマーサポート担当

Webサイトで手続きが完結することで入電数が下がり、コールセンターの負荷が大幅に減りました。



リビング営業部担当

スマホ対応など最新のUIの導入や柔軟なシステムアップデートにより、お客様の満足度向上や離脱防止、新契約の獲得にもつながっています。



システム部門担当

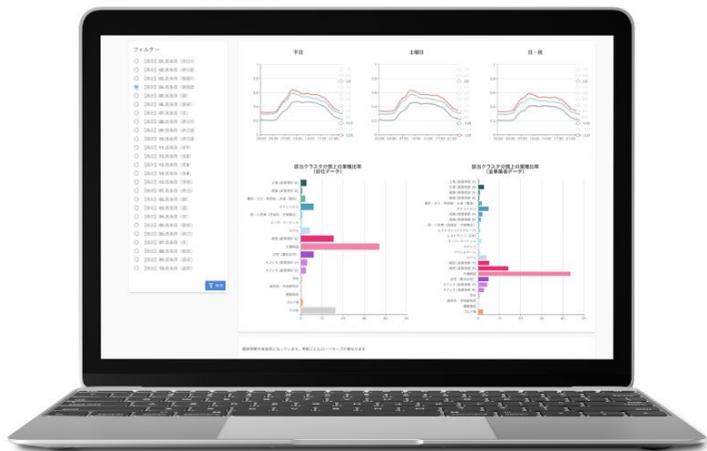
SaaSでの提供のため、インフラの管理も不要で、アップデートも柔軟なためオペレーションコストも下がっています。

実績（SMAP）：機能拡充により新電力各社への導入が拡大

スマートメーターの普及拡大により、新電力各社でのデータ活用のニーズが高まっています。SMAPの新機能として、**機会学習（AI）**技術を活用したロードカーブ分析・クラスタリング等の解析サービスを開始し、営業戦略策定やコスト削減などにご活用いただいています。

2020年の機能拡充実績

1. ロードカーブ分析による顧客分析
ロードカーブ分析・クラスタ等の技術を活用した顧客への営業戦略立案支援サービスを提供。
2. 託送切替申請の自動化
送配電事業者への託送料金切替申請業務を自動化し、新電力各社へのコスト削減を提供。



導入先電力会社担当者の声



新電力A 営業企画部

電力とセットで太陽光発電を販売していますが、ロードカーブ分析で昼間の電力負荷が高い需要家を簡単に選定できるので、営業効率がアップしました。



新電力B 需給管理部

ロードカーブ分析により多角的な分析が可能なので、新メニュー検討時の規模想定や特定クラスタへのキャンペーン検討などに活用しています。



新電力C 需給管理部

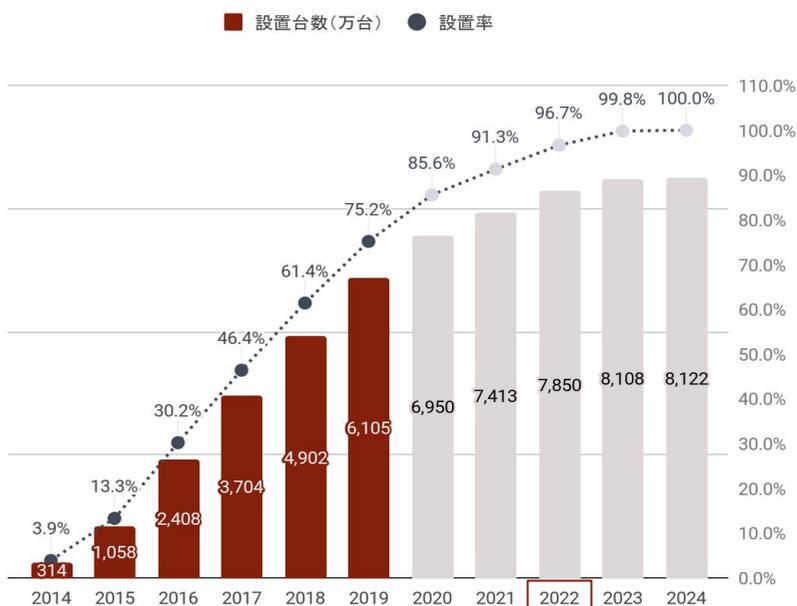
託送切替申請の自動化のおかげで、労力をかけずに年間数千万円のコスト削減が達成できました。

2022年の「電力データ自由化」による電力データ活用新規サービス

2022年4月に「電力データ自由化」※1が予定され、7,800万台を超えるスマートメーターから取得される電力データへのアクセスが第三者（電力小売事業者以外）に解放されます。

電力データの活用拡大が期待され、当社は「エネチェンジ」での自社活用による会員向けサービス開発（電気の家計簿など）に加え、異業種へのサービス拡販に取り組みます。

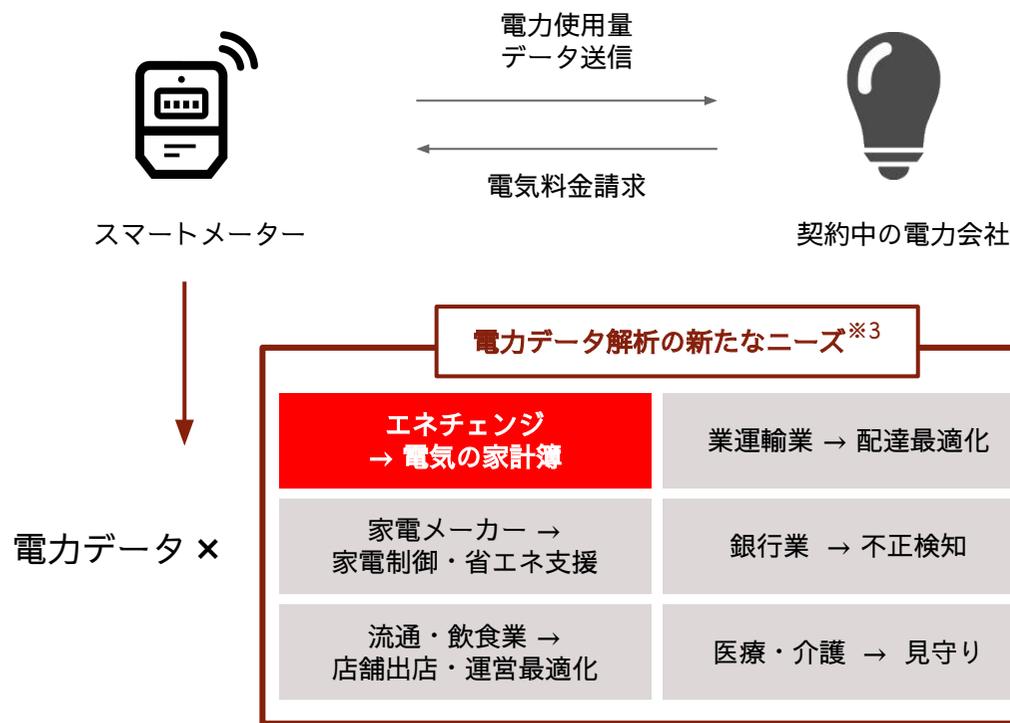
スマートメーターの設置台数 ※2



2020年3月末までは実績、それ以降は計画値。

2022.4 電力データ自由化

「電力データ自由化」された未来



※1 スマートメーターで得られる電力データの活用拡大に向け電力データの利活用を推進する内容が「電気事業法及び再エネ特措法の改正案」が第201回通常国会で可決され、2022年度に施行予定。施行後は、電力データの利活用が小売電気事業者以外でも可能になり、様々な事業者の電力データ活用による市場活性化が見込まれます

※2 資源エネルギー庁「第27回電力・ガス基本政策小委員会」資料3「電力・ガス小売全面自由化の進捗状況について」（2020年7月28日）の資料内低圧部門のスマートメーター導入計画を基にグラフ化

※3 資源エネルギー庁「電力データの有効活用について」（2020年3月19日）の資料内の事例より抜粋

市場規模1,000億円のVPP（仮想発電所）市場への本格参入

需給調整市場（2021年から三次調整力②、2022年から三次調整力①開始※¹）、容量市場（2024年度から）により日本でのVPP市場（想定市場規模 1,000億円）が段階的に立ち上がることが見込まれています。

当社は、日本最大のエネルギー関連の顧客基盤とエネルギーデータ活用技術を活かし、VPP市場に本格参入します。

日本におけるVPP市場規模

大型蓄電池や自家発電などの未活用の電源は原発6基分相当※²もあり、日本における市場規模は1,000億円と見込まれています。
海外市場規模：イギリス 790億円、ドイツ 850億円※³

防災用自家発電装置・大型蓄電池(10kWh以上)
2015から2019年度の累計設置台数・容量の推移



「エネチェンジ DR」のサービス開始

VPP市場に参入するアグリゲーター向けに、デマンドレスポンスリソース（蓄電池、自家発電等）のマッチングプラットフォーム「エネチェンジ DR（デマンドレスポンス）」のサービスを公開（2021年2月9日）。日本最大のDRリソースのマッチングプラットフォームを目指します。



※¹ 三次調整力とは需給バランス調整を目的とした調整力のことを指します。①の応答時間は15分、②の応答時間は45分となり、継続時間は3時間となります

※² 2015～2019年度の防災用自家発電装置と大型蓄電池（10kWh以上）の新規設置台数の累計。出典：防災用自家発電装置：一般社団法人 日本内燃力発電設備協会、大型蓄電池：日本電機工業会自主統計

※³ 「欧米諸国の需給調整市場に関する調査」最終報告書(2018年7月) 電力広域的運営推進機関より当社作成（1€=125円、1£=140円にて試算）

成長戦略と2021年12月期業績予想

エネルギー制度改革にあわせた2事業の異なる成長フェーズ

日本のエネルギー関連制度改革は2016年の電力自由化から2024年の容量市場開始まで9年に及ぶ大変革の過渡期です。前半（2020年まで）において、プラットフォーム事業関連の制度改革は完了しているため、プラットフォーム事業は売上拡大フェーズにあります。一方で、データ事業関連の制度改革は2024年までかかるため、当面は先行投資（サービス開発・実証）を重視する方針です。

	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24
エネルギー政策	●2016 電力小売全面自由化	●2017 ガス小売全面自由化			●2020 発送電分離 ●2020 電気事業法の一部改正	●2021 需給調整市場（三次調整力②）	●2022 電力データ自由化 ●2022 需給調整市場（三次調整力②） =VPP市場の開幕	●2023 スマートメーター設置完了	●2024 容量市場 ●2024 電気自動車・PHVの本格普及開始

経営方針

プラットフォーム関連の制度改革は2020年度までに概ね完了しているため、競争環境整備はされていると考えています。LTV/CACが健全なラインにおいて広告宣伝費を強化することにより、売上高成長の最大化を目指します。

データ関連の制度改革は、2021年～2024年に予定されており、特に重要な制度改革が2022年4月に迫るため、2021年は先行投資（サービス開発・実証）を重視する方針です。2022年から段階的な事業開始、2024年からの本格成長を見込みます。



売上高成長目標

プラットフォーム事業
30%以上の成長

データ事業
2021年～2023年：10～20%の成長
2024年～：30%以上の成長

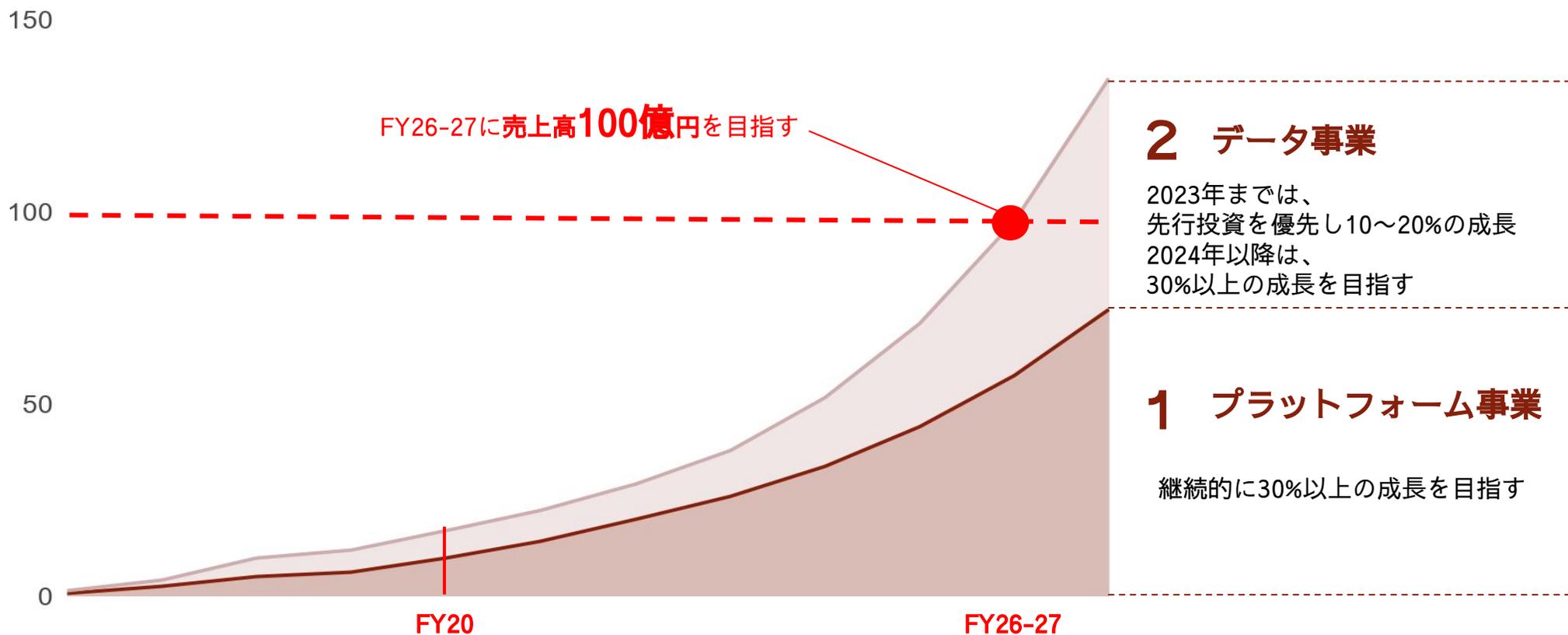
全社
30%以上の成長

中長期的成長の考え方

高い売上高成長率継続の目安として、毎年30%以上の売上高成長、2026-27年に売上高100億円を目指します。売上高100億円が見込まれるタイミングで、当社のステークホルダーの皆様からの更なる信頼を獲得するため、プライム市場への上場を目指す方針です。

売上高100億円に向けた成長のイメージ

単位：億円



中長期的成長を支える財務基盤

営業キャッシュフローは黒字のため、営業利益が黒字を維持できる範囲での事業投資を積極的に行う方針であるとともに、資本コストを意識し、有利子負債の活用も行っています（D/Eレシオ=0.89倍）。

今後も、成長を加速するためのエクイティや有利子負債による資金調達を検討していきます。

連結貸借対照表
2020年9月末時点 単位: 百万円

連結貸借対照表
2020年12月末時点 単位: 百万円



2021年12月期 連結業績予想の前提

プラットフォーム

- 売上高40%以上の成長を目指す前提
- 顧客数：前年同月比対比、一定の増加を見込んだユーザー獲得数
- ARPU：一時報酬の単価上昇を中心として向上
- セグメント費用：LTV/CACの規律を保ちながら、広告宣伝費・販売手数料を増加。その他のセグメント共通費は人件費を中心に増加の想定

データ

- 売上高10%~20%の成長を目指す前提
- 顧客数：前年同月比対比、一定の増加を見込んだ顧客獲得数
- ARPU：既存顧客へのアップセルの一方、低単価商品の導入拡大により同水準を見込む
- セグメント費用：中期的な開発投資のために人件費を中心に増加の想定

全社共通費用

- 成長に向けての採用等により、全社共通費用は増加の想定

営業利益

- 売上高成長のために主にプラットフォーム事業へのユーザー獲得費用（広告宣伝費・販売手数料）の投下を行いながら黒字を維持する方針
- 2021年上半期にユーザー獲得活動を活発に行う方針のため、第1四半期、第2四半期は営業赤字となる見込み

その他

- 新型コロナウイルス感染症や緊急事態宣言の影響などは保守的に考慮
- 未確定の新規事業やM&A等の不確実な事象による損益の発生は織り込まず

2021年12月期 連結業績予想

売上成長率は+34%の増加を見込みます。営業利益及び各段階損益は、ユーザー獲得費用（広告宣伝費・販売手数料）への費用投下を行いながらも黒字を維持する方針です。

(単位：百万円)	2020年12月期 通期実績	2021年12月期 通期予想	前期比	増減率
売上高	1,713	2,300	+587	+34%
営業利益	53	黒字	—	—
経常利益	6	黒字	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲16	黒字	—	—

藤田研一（前シーメンス日本法人代表取締役社長、会長）の取締役選任（予定）

2021年3月30日より、藤田研一が独立社外取締役に就任予定です。

藤田氏はシーメンスグループ（ドイツ本社および日本法人）にて、エネルギーセクターを長く担当してきました。経済同友会幹事（環境資源エネルギー委員会）を務めるなど、エネルギーのデジタル化領域における国際的な知見を活かし、当社のエネルギーデータ事業に対する貢献を期待いたします。その他の取締役は再任の予定となります。

藤田研一のご紹介



- ドイツ企業、UFJ総合研究所などにて、企業向け国際コンサルティング部門責任者として、グローバルマネジメント戦略、海外投資戦略、クロスボーダーM&A等に従事
- 2006年にシーメンス入社後、自動車部品小会社CEO、本社エネルギーセクターダイレクターを経て、シーメンス日本法人エネルギー部門執行役員、代表取締役社長、会長を歴任

シーメンス社のエネルギー領域での取り組み

エネルギー部門概要

- 受注：337億ユーロ（約4.3兆円）
- 売上：288億ユーロ（約3.7兆円）
- 従業員数：約91,000名

上記数値は連結対象のSiemens Gamesa Renewable Energy を含む

エネルギー部門事業ドメイン

- 大型火力・水力発電設備、オイル&ガス、再生可能エネルギー、ストレージシステム（バッテリー蓄電・蓄熱）
- 送配電設備、配電設備（送配電機器、ビルテク）
- 上記事業に関する長期保守及び遠隔監視サービス
- 新エネルギー（水素水電解装置、メタノール化等）

エネルギー事業におけるデジタルドメイン

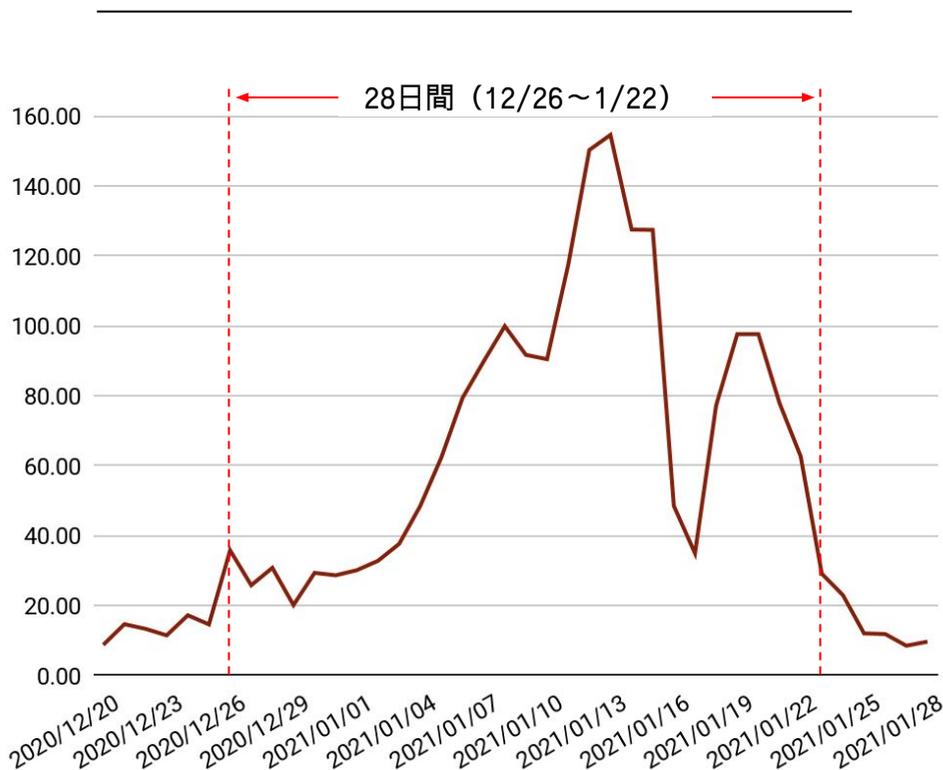
- VPP,DEMS等の系統デジタル制御、基地局間デジタル通信
 - 発電関連コントロールシステム（DCS）と遠隔制御
 - 系統負荷シミュレーション、スマートメーターDB
 - 産業用OSと各種アプリケーション
- 配電・デジタル領域を除く事業全般は2020年9月に分社化

JEPX価格高騰の影響について

2020年12月下旬から日本卸電力取引所（以下「JEPX」）での電力取引価格（以下「JEPX価格」）の高騰が続きましたが、国をあげた対策により、現時点においてJEPX価格は一時期の混乱から沈静化しています。政府主導で再発防止策を進めており、電力自由化市場の精神は堅持されるとともに、VPPの重要性が広く認識をされました。

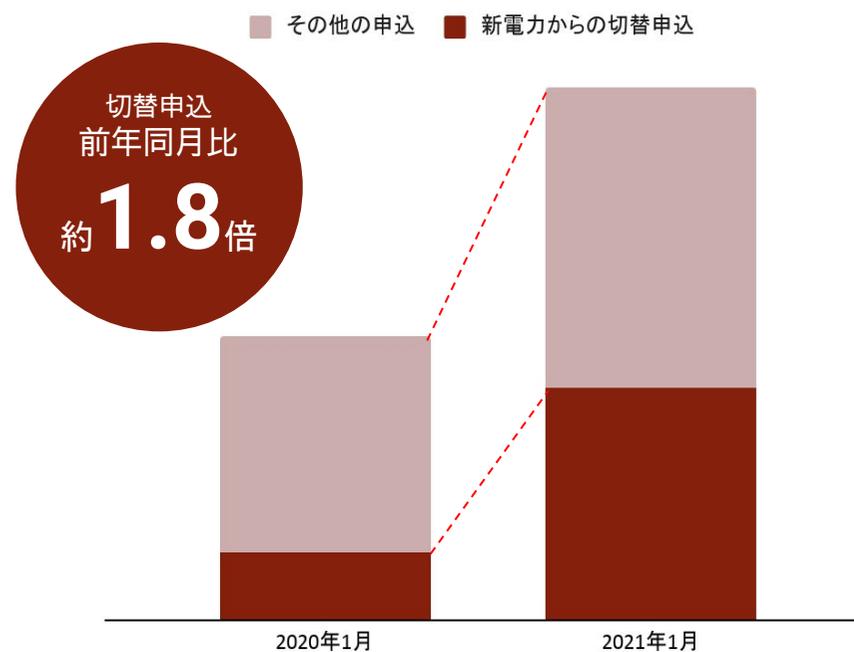
当社の提携電力会社における顧客離脱、事業撤退等は発生しておらず、当社に対する電力切替の申し込みは、前年同月比約1.8倍（新電力からの切替申込数では前年同月比で約3.4倍）となっています。

JEPX価格の推移※1



※1 JEPX取引情報よりシステムプライスの一日の平均値を算出

申込件数の状況（家庭）



新型コロナウイルス感染症拡大による緊急事態宣言の影響

新型コロナウイルス感染症拡大及び政府による緊急事態宣言の発令を受け、オンラインチャネルの利用機会拡大・DXサービス需要の増加の機会と捉えて、積極的に営業推進してまいります。また、テレワークを前提とした職場環境整備により、優秀な人材確保を加速します。

一方で、緊急事態宣言は、プラットフォーム事業の法人ユーザーを中心とした電力使用量減少による継続報酬の一時的な減少につながる可能性があります。

新型コロナウイルス感染症拡大による緊急事態宣言の影響

電気代への関心の高まり

リモートワークの普及による自宅の電気代への関心の高まり

デジタル活用需要の増加

テレワークを前提とした社会的なDXニーズの顕在化

採用機会の創出

経済の先行き不安がもたらす雇用環境の悪化

電力需要の一時的減少

緊急事態宣言や外出自粛による社会活動の停滞

当社への影響



プラットフォーム事業における申込数の増加



データ事業におけるDXサービスの需要増加



テレワークを前提とした職場環境の整備により優秀な人材の採用機会増



プラットフォーム事業の法人ユーザーの電力使用量減少による一時的な継続報酬の減少

APPENDIX

補足資料



エネルギーの未来をつくる

エネルギー (ENERGY) を変える (CHANGE) = ENECHANGE
社名には、エネルギー革命への想いがこめられています。

SDGsへの取り組み

世界中の人々が、より個々のライフスタイルや考え方にあったエネルギーを利用できる世の中に変えていくために、持続可能なエネルギーの未来をつくるために、「エネルギーテック」企業として「エネルギー革命」を推進していくことが重要だと考えています。ENECHANGEは、「エネルギーの4D」を通じたエネルギーサービスの提供を通じて、以下6つのSDGsの達成に向けて積極的に取り組んでおり、当社ホームページにおいてSDGsへの取り組みを進める旨の開示を行っています (<https://enechange.co.jp/sdgs/>)。

当社が取り組む6つの分野

<p>7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに</p>	<p>8 働きがいも 経済成長も</p>	<p>9 産業と技術革新の 基盤をつくろう</p>
<p>10 人や国の不平等 をなくそう</p>	<p>13 気候変動に 具体的な対策を</p>	<p>17 パートナーシップで 目標を達成しよう</p>

当社ホームページにおける開示

— エネルギーの4Dと事業におけるSDGsへの取り組み

<p>自由化 Deregulation</p>	<p>家庭向け電力・ガス切り替えプラットフォーム 法人向け電力・ガス切り替えプラットフォーム</p>	<p>エネルギーの自由選択による生活の質の向上 や企業価値向上を実現</p>
<p>デジタル化 Digitalization</p>	<p>EMAP (デジタルマーケティング支援SaaS) SMAP (スマートメーターデータ活用SaaS)</p>	<p>エネルギーデータの利活用で 安定的なエネルギー供給ができる社会の実現</p>
<p>脱炭素化 Decarbonization</p>	<p>Japan Energy Fund (再生可能エネルギー発電所分析・運営管理サービス)</p>	<p>エネルギービッグデータが活用される社会と 脱炭素社会の実現</p>
<p>分散化 Decentralization</p>	<p>コーポレート</p>	<p>エネルギーの未来をつくる</p>

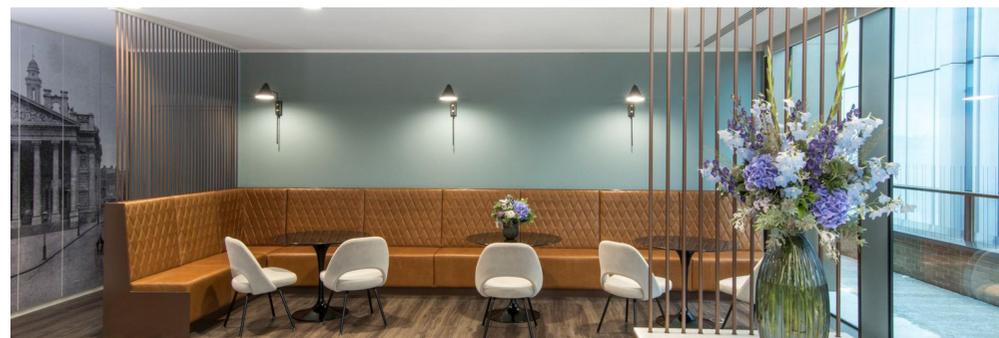
会社概要

会社名	ENECHANGE株式会社
会社所在地	東京都千代田区大手町2-6-2 日本ビル 3F
設立	2015年4月
事業内容	エネルギープラットフォーム事業 エネルギーデータ事業
代表者	代表取締役CEO 城口 洋平 代表取締役COO 有田 一平
従業員数	91名（2020年12月31日現在、連結ベース）
拠点	東京
子会社	SMAP ENERGY LIMITED（イギリス）

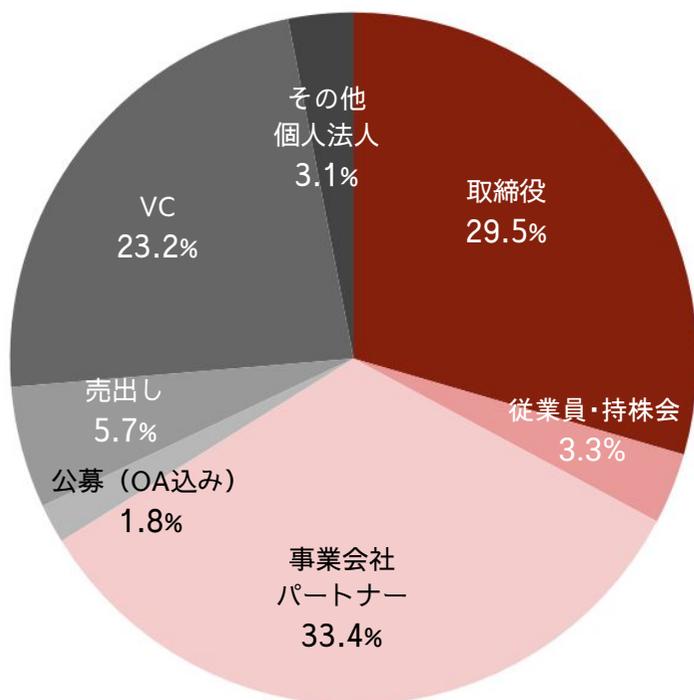
本社オフィス TOKYO



グループ企業 LONDON



上場前

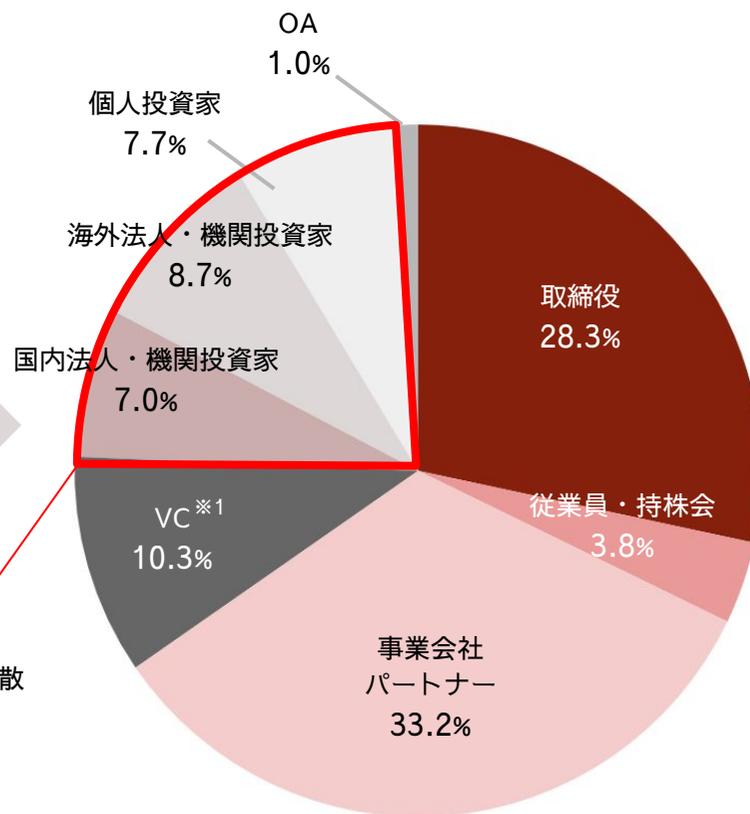


発行済株式総数：5,807,000株
(公募及びOA含む)

2020年12月31日時点 (OA含む)

2020年12月23日
上場

国内・海外・個人が同程度に分散



発行済株式総数：5,838,476株
(OA含む)

※1 2021年1月中の変更報告書提出により、保有比率4.5%まで低下しています

城口CEOと有田COOは、ともにエンジニア経験、海外経験を有し、当社グループ創業から関与しています。代表取締役2名体制により、機動的に国内外の事業運営を可能にします。


ENECHANGE


城口 洋平 代表取締役CEO

東日本大震災を機に、エネルギー問題への関心を深め、エネルギー・電力制度の最先端であるイギリス、理系最高峰であるケンブリッジ大学への留学を決意。自身の専門領域である統計学・データ解析との接点である電力データAI解析の工学部修士・博士課程に進学（※現在は事業に専念するため休学中）。

留学中に電力データの産学連携研究機関「ケンブリッジ・エナジー・データ・ラボ」を設立し、研究成果をもとに当社とSMAP ENERGY LIMITED（イギリス子会社）を創業しました。日本人初となる欧州版Forbes30に選出されるなど海外での受賞、講演実績を有し、世界のエネルギー先進事情に精通するのが強みです。

当社及びSMAP ENERGY LIMITEDのCEOとして、グループ全体の経営戦略、海外との連携を管掌しています。

有田 一平 代表取締役COO

早稲田大学にてAIの研究を行い理工学研究科修士課程を修了後、JPモルガン証券株式会社で金利の市場分析システムやリスク管理システムの開発、グリー株式会社で海外向けSNSの開発に従事してきました。

自由競争、デジタル化、グローバル化において先行している金融システムの知見をエネルギー分野で応用できると考え、2013年に共同創業者として「ケンブリッジ・エナジー・データ・ラボ」に参画し、研究成果の実用化をチーフエンジニアとして主導しました。

金融エンジニアとしてのバックグラウンドを活かしたエンジニア主体の経営力が強みで、当社の国内事業の管掌をしています。

エネルギー業界の上場企業での経営経験のある社外取締役による高度なガバナンスと、エネルギー業界、エンジニア経験、財務経験など各分野で専門性をもつプロフェッショナルな執行役員による経営チームで構成しています。

社外取締役

☆:独立取締役



武田 稔 ☆

社外取締役

- 慶應義塾大学工学部及び同大学院卒、マサチューセッツ工科大学経営大学院卒
- 外資系メジャーのロイヤルダッチシェル日本法人社長、アジアパシフィック ジェネラルマネージャーとしてM&Aを含むマネジメント業務に従事
- 2015年より昭和シェル石油取締役会議長。2018年退任



森 暁彦 ☆

社外取締役

- 早稲田大学商学部卒業、京都大学大学院在籍中
- ゴールドマン・サックス（東京及びニューヨーク）にて、エネルギー企業や金融機関などのM&A・企業投資・資金調達業務に従事
- 2015年より株式会社レノバCFO。再エネ発電施設への投資資金の調達、東証マザーズ及び東証一部への上場を実現。再エネ関連の国内外カンファレンスへ登壇多数。2020年退任



吉原 信一郎

社外取締役

- 横浜国立大学経営学部卒業、公認会計士
- 朝日監査法人（現あずさ監査法人）にて監査業務に従事
- 2002年、株式会社エプコ入社し取締役経営企画室長に就任。同年ジャスダック市場に上場。現在は代表取締役CFOとして2019年市場第二部へ市場変更、第一部指定を実現

主要執行役員・子会社役員



杉本 拓也

CFO（最高財務責任者） / 公認会計士

2019年7月、執行役員CFOとして就任。神戸大学経営学部卒業後、監査法人トーマツ、J.P.モルガン、楽天で資金調達やM&A等を担当。財務戦略の知見を有する



ポール モンロー

SMAP ENERGY LIMITED（イギリス子会社）役員

ケンブリッジ大学修士卒。NASA、米系コンサルティング会社を経て、SMAP ENERGY社設立に参画。欧州でのエネルギーデータ事業の展開を担当する



田中 真之

CTO（最高技術責任者）

2020年1月、執行役員CTOに就任。東京大学及び同大学院卒、GREEを経て創業期に当社に参画。c3.js（JavaScriptのデータ可視化）ライブラリ責任者として、技術者コミュニティを牽引する

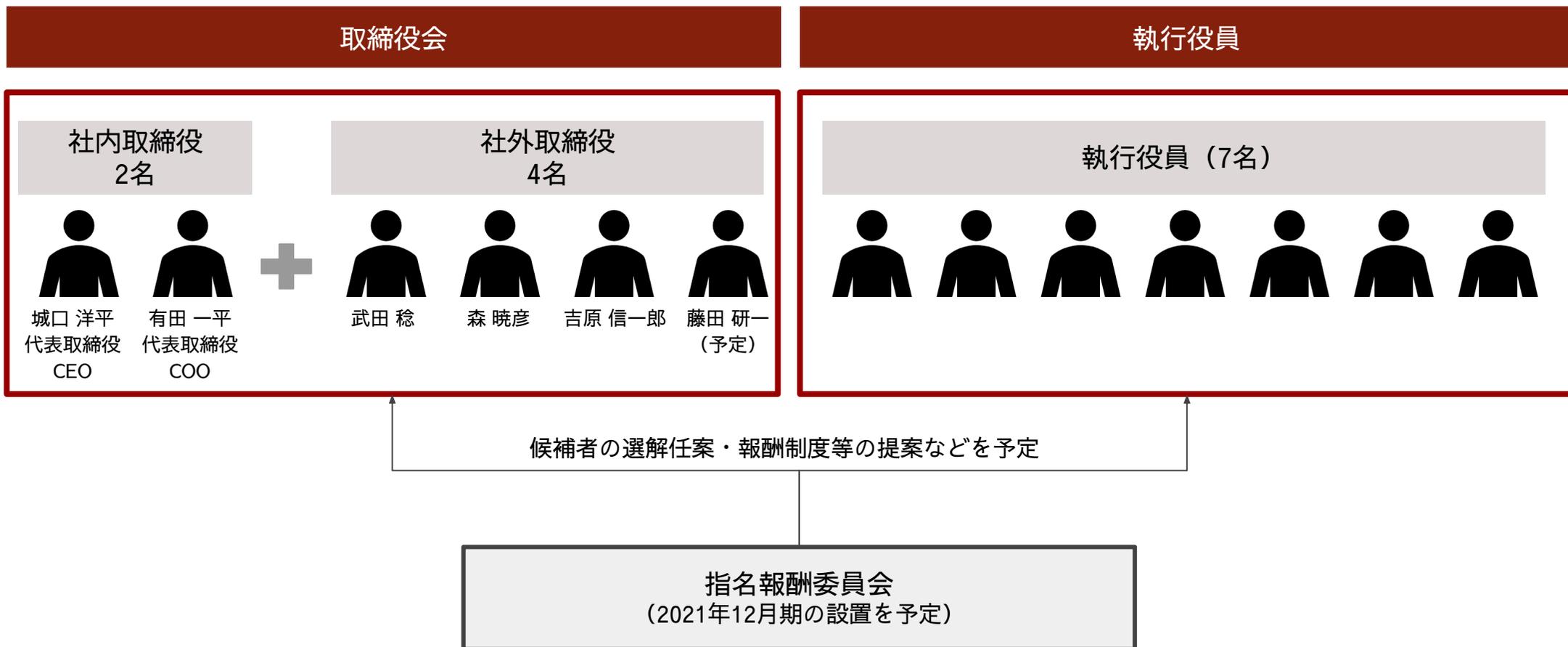


有賀 一雅

SMAP ENERGY LIMITED（イギリス子会社）日本代表

2020年7月にエネルギーデータ事業担当執行役員として就任。早稲田大学商学部卒業後、東京電力、三菱電機にてスマートメーター、電気自動車などを担当するなど、最先端のエネルギー分野に知見を有する

社外取締役が過半数を占める取締役会構成とし、執行役員制度を導入することで経営の監督と執行の分離を推進しています。更なるガバナンスの向上を目的とし、2021年12月期において指名報酬委員会の設置を予定しています。



アジアにプラットフォーム、欧州にデータを展開

アジア諸国においては、韓国などで今後の電力自由化が見込まれており、プラットフォーム事業展開を見据え大手現地企業との提携を進めています。欧州諸国では電力データ活用が部分的に始まっているため、イギリス大手企業との事業実証を進めており2021年中のサービス公開を目標とします。

対象国	電力需要 ^{※1} (日本比較)	電力自由化	スマートメーター 設置率	現在の取り組み
	1.0	全面自由化 2016年	75%	
アジア諸国 (中国除く) インド、韓国、タイ、 インドネシア、台湾、 フィリピン、ベトナム他	3.4	現在検討中	- %	プラットフォーム事業： 韓国などの電力自由化に合わせ 現地企業と検討中
欧州諸国 イギリス、EU加盟国	3.9	全面自由化 1998年～2007年 ^{※2}	72% ^{※3}	データ事業： イギリス大手企業と 電力データ解析を実証中

※1 CIA発行「The World Factbook」の国別電力消費量データより該当諸国を抜粋して算出した数値に、日本の市場規模を乗じた数値

※2 全面自由化電気事業連合会「海外諸国の電気事業」より

※3 IOT ANALYTICS「2019年スマートメーター市場」より

多彩な料金プランの中から最適なプラン選びをサポート

エネチェンジ（家庭向け）、エネチェンジBiz（法人向け）ともに、ユーザーは提携先の多彩な料金プランの中から最適な電力・ガス会社を選択することができ、申し込み手続きまでを無料でサポートします。

料金形態、特典、電源構成、CO2排出量など様々な観点から選択可能であり、多様なコスト削減ニーズに対応することができます。

家庭

一世帯当たりの年間平均電気代節約額 9,652円^{*1}

法人

平均電気代削減率 15%^{*2}

環境に優しい
電気を選んで

2人世帯で年間6,070円節約

基本料金0円の電気を選
んで3人世帯で
年間9,652円の節約

使用量が少なくても
安くなる電気を選んで
年間3,916円節約

静岡県の工場
複数ある工場を一括切替で
10.8%の電気代削減

静岡県の醸造所
企業理念に沿った
環境負荷の低い電気に
切替えて17.8%削減

東京都のオフィスビル
2度目の切替でさらに削減
3拠点まとめて7.2%の削減

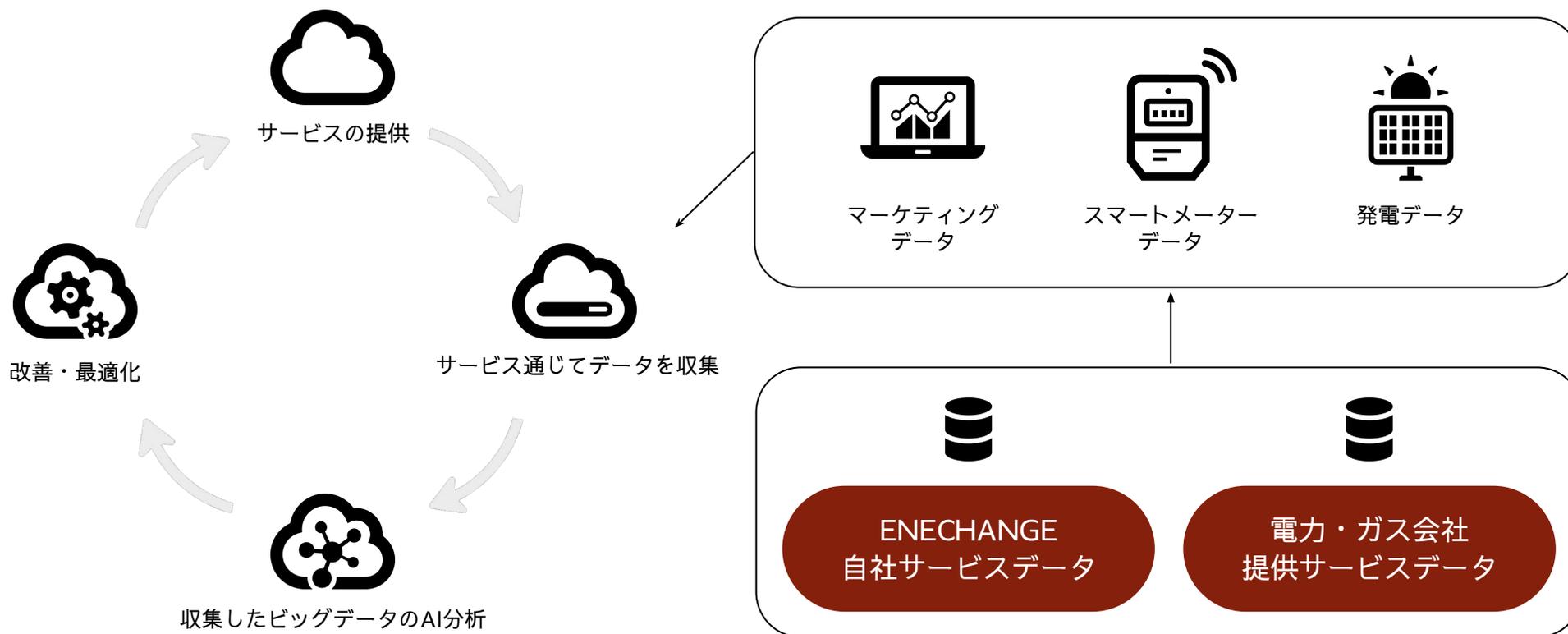


^{*1} 厚生労働省「国民生活基礎調査」（2020年7月発表）にある2019年度の平均世帯人数は2.39人であることから、電力・ガス比較サイト「エネチェンジ」で2人世帯、3人世帯の1位に表示されるシミュレーション結果の年間平均電気代節約額の平均値を算出

^{*2} 法人切替件数実績から平均電気代削減率を算出

ビッグデータ解析を軸としたサービス提供

自社サービス及び電力・ガス会社への提供サービスより蓄積されたマーケティングデータ、スマートメーターデータ、再生可能エネルギー発電設備のデータ等をビッグデータ化し、AI技術等を活用した分析をすることで各社単独では実現できない、より高度で汎用的なサービスの提供を実現しています。



JEPX価格高騰の影響：小売電気事業者への影響、当社の対応及び当社への影響

JEPX価格の高騰は、当社の取引先である電力会社各社の経営に影響を与える事象ではありますが、当社主要顧客は、当該影響を受けにくいポジションにいるため、当社取引先からの悪影響や将来の懸念等は生じていません。

JEPX価格が小売電気事業者へ与える影響

当社の対応

当社への影響

JEPX価格が小売電気事業者へ与える影響		当社の対応		当社への影響	
新電力各社	電力仕入におけるJEPX調達比率が高い会社 →影響大	市場連動型プランを提供している会社 →顧客の電気代高騰	供給量シェア小	消費者に対して「市場連動型プラン」についての情報発信や窓口設置	<p>「市場連動型プラン」ユーザー様の解約 (ただし、当社ユーザー全体に占める割合は3%程度)</p>
	電力仕入におけるJEPX調達比率が低い会社 →影響小	市場連動型プランを提供していない会社 →収益悪化	供給量シェア大	事業者に対して、相対電源調達の紹介などの窓口設置	
大手電力	自前で発電設備を保有しているがJEPXからの電力仕入量の状況次第では影響を受ける				顧客獲得に関しては通常通りの対応

※1 バランシンググループ (BG) とは代表契約者 (BG代表企業) が、BG参加企業に対して、インバランスの融通や電源調達を行うことで、小売電気事業の調達・需給管理業務の効率化を提供する機能を指し、当社は小売電気事業向けのBG仲介事業を行っています

JEPX価格高騰の影響：想定されるご関心事項

高い関心が予想される事項について、以下のとおりご説明いたします。

想定される関心事項

回答

JEPX価格の変動は、ユーザーの電力切替意欲の減退につながらないか？

- JEPX価格がユーザー様の電気料金に直接影響する電気プランは「市場連動型プラン」であり、当該プランでの契約ユーザーは限定的^{*1}と推定しています。
- ユーザー様からの切替申込みは増加しており、電力切替需要は減退していないとみています。電力小売自由化に対する政府方針も現時点では変更等はなされておらず、今後も電力切替のニーズは伸長していくものと想定しています。
- 「市場連動型プラン」を提供する各社の対応は、家庭向けでは概ねユーザー様対応等のアナウンスがなされ、混乱は落ち着いているようですが、法人向けにおいてはユーザー様への対応が未了の会社もあるようです。家庭・法人ともにユーザー様の電力切替に対するネガティブな印象が広がらないよう、当社としても積極的に適切な情報発信を行ってまいります。

新電力各社の収益悪化が生じる懸念はないか？

- JEPX価格の影響を受けるのは電力仕入に占めるJEPX調達比率が高い事業者となります。当社の取引先では、JEPX以外の自社発電や相対取引を含めて電力の調達構造の分散をされている会社も多く、また、JEPX価格は現時点では一時期の混乱から沈静化しています。新電力各社様で収益に与える影響の程度は相違するものと想定していますが、現時点で当社に悪影響が及ぶ事象は認識していません。しかしながら、引き続き状況を注視してまいります。

ENECHANGEが受取る一時報酬や継続報酬に与える影響はないか？

- 一時報酬：ユーザー獲得の好機と捉えられている電力事業者様もあり、現時点において当社への影響はみられません。
- 継続報酬：「市場連動型プラン」ユーザー様の解約は一定程度生じましたが、当社継続報酬対象ユーザー全体に占める割合で3%程度^{*2}と軽微であり、大きな影響はありません。

電力小売事業からの撤退や新規顧客の申込み停止をしている会社もあるが、ENECHANGEに与える影響は？

- 当社は全国で合計52社の電力事業者様と提携関係にあります。仮に、一部の電力事業者様において事業や財務状況の悪化が生じた場合でも、幅広い提携関係を活用してユーザー様の多様なニーズにお応えしてまいります。

^{*1} 市場連動型プランを取扱う小売事業者の供給量シェアは1.86%（資源エネルギー庁「電力需要実績」（2020年9月）低圧電灯供給量をベースに当社の認識する市場連動型プランを提供する電力会社の占拠率を試算）、想定契約件数は最大約80万件（同資料をベースに、標準世帯の電力用量を月280kWhと仮定し算出）と推定

^{*2} 家庭・法人の継続報酬対象ユーザー数（一般家庭換算ベース）に占める割合

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性/ 時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業環境： 電力小売市場	エネルギー プラットフォーム エネルギーデータ	・エンドユーザーの切替意欲の減退によるスイッチング率の鈍化、新電力の競争力低下による既存事業の成長鈍化が生じる可能性	低/中長期	大	・電力小売市場の成長鈍化懸念に対して、「デジタル化」「脱炭素化」「分散化」などの事業領域で切替に依存しない事業展開を行うことで対応
事業環境： 電力制度改革	エネルギー プラットフォーム エネルギーデータ	・日本国におけるエネルギー関連の規制緩和や制度改革が計画通りに進行しない場合、想定外の形での法規制の変更等があった場合、新規事業の展開に影響	低/中長期	大	・政策担当者の設置による制度改革のモニタリングと、関連省庁へのパブリックコメント・委員会参加などを通じた対応
事業環境： 関連市場	エネルギー プラットフォーム エネルギーデータ	・インターネットやクラウド等に関する新たな規制やその他予期せぬ要因により急激な変化が生じ、使用環境への制限等を通して事業成長が阻害される可能性	低/中長期	大	・インターネット、クラウド、ビッグデータ等関連市場の変化に応じた関連サービスを多角的に展開することで対応
事業内容・提供サービス： 電力・ガス会社への依存	エネルギー プラットフォーム エネルギーデータ	・自然災害や突発的な事象等予期せぬ事態により取引先である電力・ガス会社の経営状態が悪化し、既存契約の条件見直しや解消、新規発注の停止等につながる可能性	低/中長期	大	・多角的な事業展開により、特定会社に依存しない事業基盤を確立することで対応
事業内容・提供サービス： 競合他社の状況について	エネルギー プラットフォーム エネルギーデータ	・競合の参入により、当社グループの事業領域における競争激化により、ユーザーの解約や電力・ガス会社との契約単価の下落が生じる場合、若しくは当社サービスの導入が進まない可能性	低/中長期	中	・健全な競争のもとで、他社よりも優位なサービス・プロダクトを展開していくことで対応

※ 有価証券届出書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載
その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業内容・提供サービス：検索エンジン	エネルギープラットフォーム	・インターネット検索におけるアルゴリズムのロジックの変更により、検索結果の表示順位が変更された場合や新たな検索エンジンが主流になった場合、当社の集客に影響	中／不明	中	・SEO対策等の必要な対策を実施 ・インターネットを介さない集客チャンネルも対応
事業内容・提供サービス：技術革新等	エネルギーデータ	・技術革新や顧客ニーズの変化に適時に対応できない可能性、または、変化への対応のためにシステム投資や人件費等多くの費用を要する可能性	低／中長期	中	・CTO室を中心としたシステム関連の全社横断的な情報交換や、顧客ニーズに即したサービス展開により対応
事業内容及び提供サービス：システム障害等について	エネルギープラットフォーム エネルギーデータ	・自然災害、人為災害、テロ、戦争等に伴いシステム障害が発生することでサービスの提供が困難となる可能性	低／不明	大	・サーバー等を外部ベンダーに依拠することでシステム構築のリスクを低減、外部ベンダーでのシステム障害発生時においても事業継続が可能なバックアッププランを策定し対応
その他：新型コロナウイルス感染症	エネルギープラットフォーム エネルギーデータ	・新型コロナウイルス感染症の流行長期化により、度重なる緊急事態宣言の発令や外出自粛等により法人ユーザーの電力使用量が極端に落ち込むなど、当社グループ業績への影響が想定を超えて拡大する可能性	中／不明	大	・複数の事業展開によりコロナ禍でも極端な業績悪化が生じない事業展開を行うことで対応

※ 有価証券届出書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載
その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください

連結貸借対照表

(単位：百万円)	2019年12月期	2020年9月期	2020年12月期		
			実績	前期末比	前四半期末比
流動資産	939	1,544	1,626	+687	+82
現金及び預金	700	1,275	1,334	+634	+59
固定資産	134	339	340	+206	+0
総資産	1,073	1,884	1,967	+3,054	+83
流動負債	235	255	364	+128	+109
有利子負債	-	9	9	+9	-
固定負債	495	750	750	+255	+0
有利子負債	-※1	750	750	+750	0
純資産	342	878	852	+509	▲26

※1 転換社債型新株予約権付社債495百万円は有利子負債に含めず（2020年9月に普通株式に転換済み）