



2022年5月27日

各位

会社名 ENECHANGE 株式会社
代表者名 代表取締役 CEO 城口 洋平
代表取締役 COO 有田 一平
(コード番号：4169 東証グロース)
問合せ先 執行役員 CFO 杉本 拓也
(TEL 03-6774-6709)

よくある質問と回答 (2022年5月)

日頃より、当社へのご関心をいただきありがとうございます。今月投資家様より頂戴した主なご質問とその回答について、下記の通り開示致します。

なお、本開示は投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的に、毎月月末を目途に開示するものです。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の当社方針として回答を記載しております。

Q1. 2022年度の業績予想が修正されたが、売上高予想の前提について、プラットフォーム事業のユーザー数は第1四半期の段階で前期末から既に約4%増加しているのに対し、通期で前期比5%増を想定しているのは保守的すぎないか。また、第1四半期時点でARPUが過去最高となっているのに対し、通期では5%減となっている背景は何か

5月13日に開示した業績予想の修正に関するお知らせにおいて、2022年12月期の通期業績予想を、売上高40億円から34億円に、営業利益を15億円の赤字から10億円の赤字に修正しました。その修正の背景としては、事業環境の悪化によるプラットフォーム事業の見通しの変更があり、KPIであるユーザー数の増加を従来の「年間35%増」から「年間5%増」に修正、ARPUについては従来予想と同じく「年間ARPU5%下落」としております。

ユーザー数については、当第1四半期においては、ロシアによるウクライナ侵攻の影響を受けておらず、電気料金の上昇に伴う切替需要に支えられ、前年同期比59%増となり、前期末比では約4%増となっております。しかしながら、電力会社によるキャッシュバック等を活用したユーザー獲得活動の停止や、新規申込受付停止の影響が本格化した5月以降、当社の新規ユーザー獲得が難しい環境となっているため、今後ユーザーの新規獲得数は大きく鈍化することを想定しております。一方で、既存ユーザーの解約については前期実績（平均月次解約率1.3%）と同程度を見込んでおり、ユーザー数は通期で前期比5%増に留まると想定しております。なお、ユーザー数の想定において、未確定の電力会社の事業撤退等による獲得数増加や解約数増加は織り込んでおりません。

ARPUについては、第1四半期においてはまだ電力会社のユーザー獲得活動が行われていたことに加え、電気料金の上昇によるストック型収益の上昇が寄与し過去最高となりました。しかしながら、上記の通り、電力会社によるユーザー獲得活動の停止の影響を5月以降受けることで、当社にとっての一時報酬（フロー型収益）の大幅な減少が見込まれております。一方で、夏以降において一時報酬の一部回復も見込まれていること、電気料金の上昇に伴うストック型収益の増加をふまえると、通期では従来予想通り5%程度の下落に留まると見込んでおります。

Q2. 2022年12月期第1四半期決算説明資料のスライド26における6段階目にはいつ到達するのか

2022年12月期第1四半期決算説明資料において、電力業界正常化までの6段階として、当社が考えたステップを公開しました。

	JEPX 価格高騰の影響	当社への影響
①	電力会社による広告宣伝費の削減	(-) 切替時の一時報酬減額による ARPU の減少
②	電力会社の新規ユーザーの獲得停止	(-) 切替先電力会社の不在によるユーザー獲得機会の損失
③	電力会社の事業撤退や契約更新の拒否	(-) 既存ユーザーの離脱によるストック型収益の減少
④	電力契約難民の増加	(+) 切替ニーズの増加によるユーザー獲得機会の増加
⑤	電気料金の値上げ	(+) 電気代増加による ARPU の上昇
⑥	事業環境改善後のユーザー獲得活動再開	(+) 切替時の一時報酬増額による ARPU の上昇

現在は段階3～4にあると考えており、段階5に向けては、お客さまに対して7月以降の値上げ提案を通知している電力会社が複数あると認識しております。従って、7月以降に、徐々に段階5に差しかかっていくとみております。

段階6に進むためには、電力各社による電気料金の値上げが一巡し売上高が増加することに加え、コスト面での正常化も進むことで、電力会社の収益性が改善される必要があると考えております。売上高の面では、電力会社による値上げ提案が法人向けではすでに多くの事業者により開始されておりますが、家庭向けにおいてはまだ限定的となっております。コスト面では、国際的な資源価格の低下や原子力発電所の再稼働、JEPXに関連する制度改革等、政府主導での対策が発表されています。そのため、段階6に移行する時期について確定的なことは申し上げられませんが、現在は、来年以降に段階6の実現に向けた動きが進捗してくるものと想定しております。

Q3. データ事業の2022年12月期通期売上高予想の前提は、従来の顧客数が10～20%増で据え置かれているが、第1四半期において顧客数が増加していないのは問題ないか。またARPUは通期で横ばいを見込んでいるとのことだったが、第1四半期で上昇した理由は何か

顧客数については、当第1四半期において、前四半期と変わらず50社となっております。電力会社様の検討状況によって導入時期は数か月単位でずれるものであるため、特段の懸念はありません。現在、プロダクトの新規導入を多くご検討いただいております。特に昨今の電力需給のひっ迫などの影響を受けて、SMAP DRなどのデマンドレスポンスの実施を支援するサービスの注目度も高まっております。そのため、前期比10～20%程度の顧客数増加は達成可能と考えております。

ARPUについては、当第1四半期において約580万円（前年同期比27%増）（新しい収益認識基準適用の影響を除くと約500万円、前年同期比約10%増）となっております。サービスのクロスセル、アップセルの取り組みが寄与していることによりARPUが改善しています。

データ事業の2022年12月期業績予想の前提については、現時点において電力業界全体の影響がデータ事業へ波及することは見込まれないため、期初の想定どおり、顧客数の増加ペースは年間10～20%増を見込む一方、ARPUは前期比横ばいを見込んでおります。

Q4. デマンドレスポンスのビジネスモデルはどのようなものか、成長性をどれくらい見込んでいるのか。

火力発電の廃止等が進んだことで、本年においても電力需給のひっ迫が予想されております。このような状況において、デマンドレスポンスと言われる、当社における各家庭に節電要請を行い、節電量に応じてインセンティブを与える、SMAP DRのようなサービスの需要が高まっております。このサービスは、当社がシステムを電力会社に提供し、システム利用料（電力会社のユーザー数に基づき変動）を毎月いただく SaaS モデルとなっています。

現在、大手電力会社を含む多くの電力会社から相談いただいております。社会的に必要とされるサービスとして、安定した成長を見込んでおります。市場規模は電力会社が持っている IT システム予算に基づいていると考えており、データ事業における売上高成長目標（年率 10～20%の成長目標）の実現に寄与するプロダクト・サービスであると考えております。

Q5. EV 充電事業で新しくアプリを公開したようだが、このアプリで出来ることは何か。優位性は。

当社は、5月19日よりエネチェンジ EV 充電サービス専用のスマホアプリの提供を開始しました。全国に設置されている EV 充電スポットの検索に加え、エネチェンジ EV 充電スタンドについては、満空情報の確認が可能です。アプリ上で利用者登録を行うだけで、充電開始から決済までをひとつのアプリで完結できるサービスです。

従来の EV 充電サービスでは、利用するまでに専用カードの発行などが必要でしたが、「エネチェンジ EV 充電サービス」では、EV ドライバーの手間をかけることなく、アプリをインストールするだけで、スマートに EV 充電をご利用いただけます。

<アプリの特徴>

1. EV 充電スポット検索と充電がワンストップでできる
2. 地図上から EV 充電スポットを検索できる
3. 充電出力ごとに検索できる
4. 現在地周辺の EV 充電スポットがいま充電可能か地図上からわかる
5. 写真でエネチェンジ EV 充電スポットまでを道案内

Q6. EV 充電事業の受注から収益をあげるまでのリードタイムはどれくらいか

EV 充電事業では、受注した後、設置工事に向けて現地調査や電線の引き込み等の準備をする必要があり、実際に設置されるまで約3か月かかります。その後、充電設備として EV オーナー様に認知され、徐々に稼働率が高まっていくことで収益が段階的に増加していくことを想定しております。

Q7. EV 充電事業で、スタンダードプランとお試しプランの2種類を掲げているが、どちらのプランの申込が多いのか

EV 充電事業では、設置費用をオーナー様に負担いただき、月額の利用料、充電収益についてはシェアする形のスタンダードプランと、設置費用・システム利用料いずれも0円で利用を開始し、その代わりに充電収益を全て当社がいただくお試しプランがございます。

申込割合については非開示であり、詳細はお伝え出来ませんが、オーナー様の需要に合わせて、いずれのプランも申込をいただいております。例えば、来訪するお客様向けに充電料金を1時間サービスし

たい、といった需要をお持ちの方には、充電料金を柔軟に設定できるスタンダードプランが適しており、手軽に充電設備を設けたいというオーナー様にはお試しプランが適しております。

Q8. EV 充電設備のハードウェアの供給は半導体不足などでボトルネックにならないか

現在、当社は日東工業様の EV 充電設備を導入しておりますが、世界的な半導体不足による機器製造の遅れはリスクとしてはあり得ると考えております。現時点においてボトルネックにはなっておりませんが、当社としては、品質を担保しつつも、複数メーカーの充電設備を取り扱えるようにすることは戦略上必要と考えており、海外メーカーを含めてメーカーの選定を進めております。

Q9. Japan Energy Capital ファンドを通じて海外のベンチャー企業に投資している理由は

当社は、複数の会社と共同で Japan Energy Capital ファンドを組成し、ファンドを通じて海外の有望なエネルギー関連のベンチャー企業へ出資しております。

当ファンドの運営を通じて、当社は世界中のエネルギー関連企業のネットワークを構築し、情報網を確立、日本での事業運営に活かすと同時に、海外ベンチャー企業の紹介により日本の大手企業とのリレーション強化にもつなげております。また、その取り組みの中で当社とのシナジーが生まれると判断されるものについては、事業提携も検討しております。当ファンドの運営の目的は上記のとおりであり、投資収益の実現を主な目的とはしておりません。

Q10. 株価対策として、昨年売り出した経営者の株式を買い戻すことはしないのか。あるいは株価が低下している現状において MBO の検討などはあるのか。

2021 年 12 月に実施した公募増資と同時に、経営者 2 名による株式売出しを実施しました。当該株式売出しには、株式の流動性を高めることで、大口投資家による売買をやすくする目的があり、また経営者 2 名は日常的に当社の経営情報（インサイダー情報）に触れていることから、柔軟に当社株式の取得を行うことは現実的でないため、現時点で株式を買い戻す予定はございません。

また、当社としては引き続き上場企業であることで、資金調達の実機を増やすとともに、社会的信頼性を高められるメリットを活用しながら、事業拡大を進める方針であるため、MBO が検討されることはありません。

株価対策としましては、引き続き事業成長に向けた取り組みを進め、業績成長を実現することが最重要であると考えております。特にプラットフォーム事業においては厳しい事業環境ではありますが、正常化するまでは事業の守りを固めつつ、データ事業の安定的な成長及び EV 充電事業におけるトップシェアの獲得に向けて取り組んでまいります。

以上