

2025年3月期第4四半期 決算説明資料兼事業計画及び成長可能性に関する事項
(100日プランの総括と今後の成長戦略)

ENECHANGE

ENECHANGE株式会社
2025年2月13日

東証グロース 証券コード | 4169

- 1 100日プランの総括と今後の成長戦略
- 2 FY24Q4業績ハイライト
- 3 今後の見通し
- 4 プラットフォーム事業
- 5 データ事業
- 6 EV充電事業
- 7 リスク情報
- 8 Appendix

1. ENECHANGE2.0「変革」の100日プランの総括

- ✓ 成長最大化に向けた「変革」の100日プランについて、**主要プロジェクトを完遂**。
- ✓ 成長戦略の1階に位置する「**コア事業の確実な成長**」については、コア事業の成長戦略を実現するパートナーシップの実現とそれを支えるバランスシートの構築を目的に、**伊藤忠エネクスへの第三者割当増資**を実施。資本業務提携を通じて、コア事業の成長およびシナジー創出を目指す。
- ✓ 2階に位置するEV充電事業による「**将来成長エンジンへの投資**」については、外部資本活用の具体策として、**中部電力ミライズとのEV充電事業の合併会社化**を決定。
- ✓ 2024年7月29日に開示した再発防止策は、検討・運用開始フェーズを経て、**実行段階にて順調に進捗**。

2. FY24Q4業績ハイライト

- ✓ 売上高はFY24（1-12月）予想の50億円を超え、**約52億円で着地**。ストック売上も概ね予想を達成。
- ✓ プラットフォーム事業では、FY24（1-12月）の各Qで**ストック売上過去最高**を記録し、着実に右肩上がり。
- ✓ エネルギークラウド事業では、**セグメント利益において過去最高**を記録。
- ✓ EV充電事業では2025年1月末での目的地充電累計設置口数（設置完了ベース）は**7,303口**を突破。

3. 今後の見通し

- ✓ 2024年9月2日に開示の見通しを維持。15か月予想に対する売上高の進捗状況はQ4累計売上51.8億円で予想値65億円に対して**進捗率80%**と引き続き順調に推移。
- ✓ FY24Q5は経常利益は一時的に黒字化も、FY24（15ヶ月）は赤字の見通し。**FY25に黒字化**を目指す。



1 100日プランの総括と今後の成長戦略

Recap：2024年7月末から始動した「ENECHANGE 2.0」の経営体制
新たな成長戦略推進に向けた新経営体制をスタートし、「ENECHANGE 2.0」を主導



代表取締役CEO

丸岡 智也

- 経営戦略の立案から実行まで経験
- マッキンゼーでM&Aをサポート
- 当社経営再建を牽引



代表取締役COO

曽我野 達也

- 創業時からの参画メンバー
- 当社中核事業を牽引する事業責任者
- マーケティング・事業提携の経験



取締役会長（取締役会議長）

平田 政善

- 株式会社東芝の執行役専務CFOとして経営危機再建に尽力
- 事業会社や会計事務所のシニアマネージャーやアドバイザー等で活躍
- 当社のコーポレートガバナンス強化を牽引

Recap：2024年7月末から始動した「ENECHANGE 2.0」の位置づけ
「ENECHANGE 2.0」は、「ENECHANGE1.0」を強化し、更なる成長とFY25の黒字化を目指す

【今までの】ENECHANGE 1.0

【これからの】ENECHANGE 2.0

VISION

エネルギーの未来をつくる

全社
成長戦略

- (少なくとも過去2年は) EVフォーカス
 - 世界初の黒字EV充電事業者に挑戦
 - EVとEP・EDの事業間シナジー創出

- コア事業の確実な成長とEVの将来的な成長の2階層の成長戦略
- FY25に経常利益の黒字化を目指す

各事業の
位置づけ

- EP ● ストック売上による安定事業
 - 一定の投資継続による安定的な収益確保

- コア事業のフルポテンシャルの達成とストック売上の最大化
 - 適切な資金投下によるオーガニック成長に加えM&A等による非連続的成長

- EV ● フロー売上中心の成長事業 (SPC非連結前提)
 - 集中的な資金投下による足元収益最大化

- 将来のストック売上の最大化
 - 外部資本の活用も含めた検討により、インフラ設置をさらに加速

組織・
カルチャー

- 強いトップダウンカルチャー
- スピード重視の意思決定

- 議論を闊達に行うコラボラティブなリーダーシップ
- 適切なガバナンスと内部統制による企業価値向上

Recap: 2024年9月に掲げた「ENECHANGE 2.0」の成長戦略では、コア事業の確実な成長とEV充電事業の将来成長の2階層の成長戦略で、FY25に黒字化を目指す

本資料におけるフォーカス

ENECHANGE

エネルギーの未来をつくる

CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD

2_F

将来成長エンジンへの投資

EV

フォーカス

将来の
ストック売上・
事業収益の改善

主なレバー

外部資本の活用も含めた検討
によりインフラ設置の加速・
稼働率改善に向けた取り組み

コスト
効率化
による
収益性
の改善

1_F

コア事業の確実な成長

EP

ED

フォーカス

収益性 ×
高い成長率
の両立

主なレバー

オーガニック成長施策・
戦略的M&Aによる非連続的成長

組織基盤・成長に不可欠な要素

適切なガバナンスと 内部統制

ガバナンスと内部統制による
透明性・規律ある経営を実現

優秀な人材の確保と ポテンシャル最大化

すべての社員のフルポテンシャルを
引き出せる働きやすい環境を提供

テクノロジーの 最大活用

Tech x Energyによる自社開発を
推進できるエンジニアチームを育成

戦略的な資本 アロケーション

成長戦略を支えるバランスシート
・成長性と財務健全性の両立

*EPはエネルギープラットフォーム事業、EDはエネルギーデータ事業、EVはEV充電事業のことをいう。

100日プランの進捗：

「変革フェーズ」の主要プロジェクトが概ね完了し、「成長最大化フェーズ」へ

30 Days (2024年7月末～)

100 Days (2024年9月～)

(2025年1月～)

ENECHANGE 2.0
始動

変革

成長最大化

全社

- ・再発防止策の公表・導入
- ・9月3日 新経営体制への移行準備
- ・ENECHANGE 2.0 成長戦略プラン構築
- ・財務基盤の強化策の検討
- ・ステークホルダーとの新たな信頼関係構築

EP

- ・フルポテンシャルに向けた戦略の検討
- ・オーガニック成長施策及びM&A含む非連続的成長エリアの検討

ED

EV

- ・EV充電事業のブリッジローン組成準備
- ・インフラ構築最大化に向けて外部資本の活用も含めたアプローチの検討

- ・改善報告書提出/再発防止策の実行 **1**
- ・財務基盤の強化策の具体的議論 **4**

・戦略実行のための実行体制の構築や資本戦略の具体化（伊藤忠エネクスとの資本業務提携） **2**

・外部資本の活用を含めたアプローチの具体的議論（中部電力ミライズとの合併会社化） **3**

5

加速した成長、
フルポテンシャル
達成に向けて

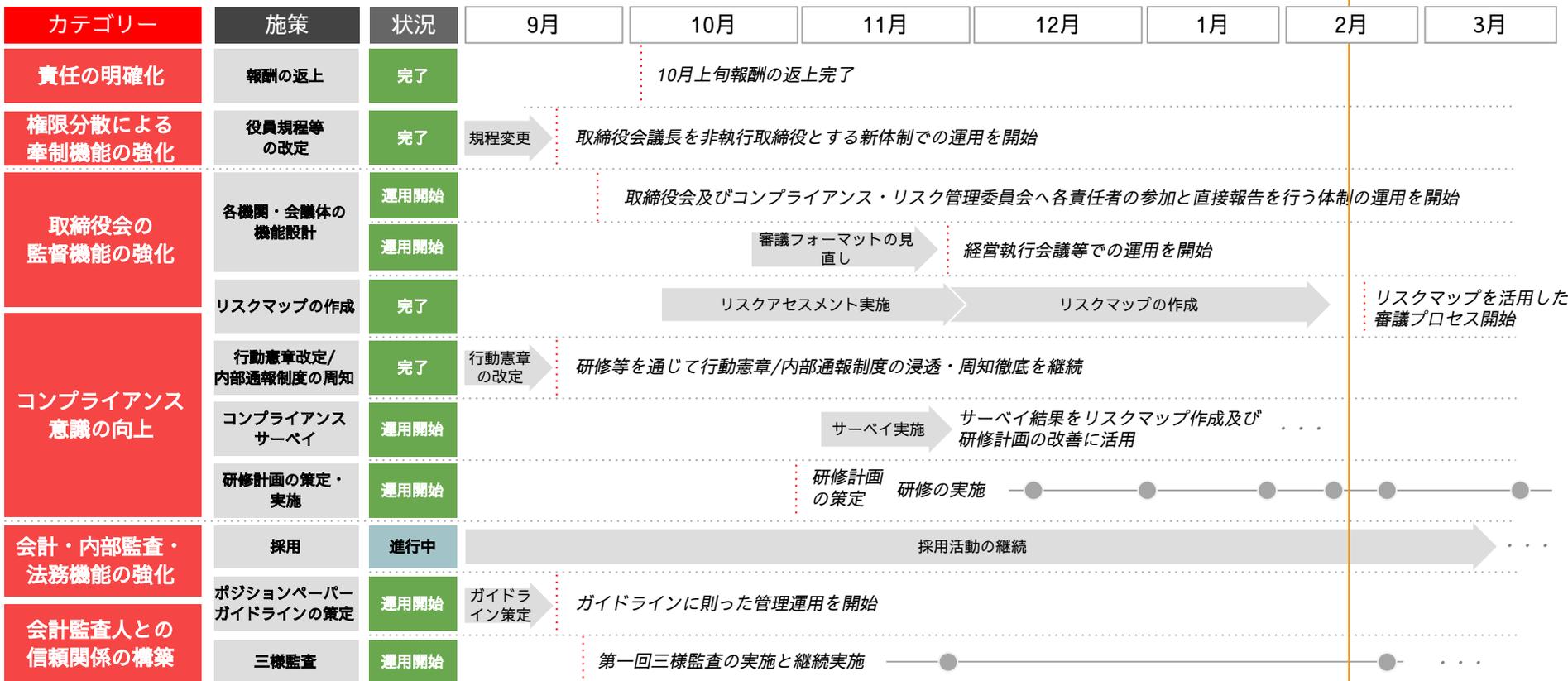
▲ 2024年9月2日
事業計画及び成長可能性に関する事項公表
(第1弾)

▲ 2025年2月13日（本日）
事業計画及び成長可能性に関する事項公表
(第2弾として100日プランの総括)

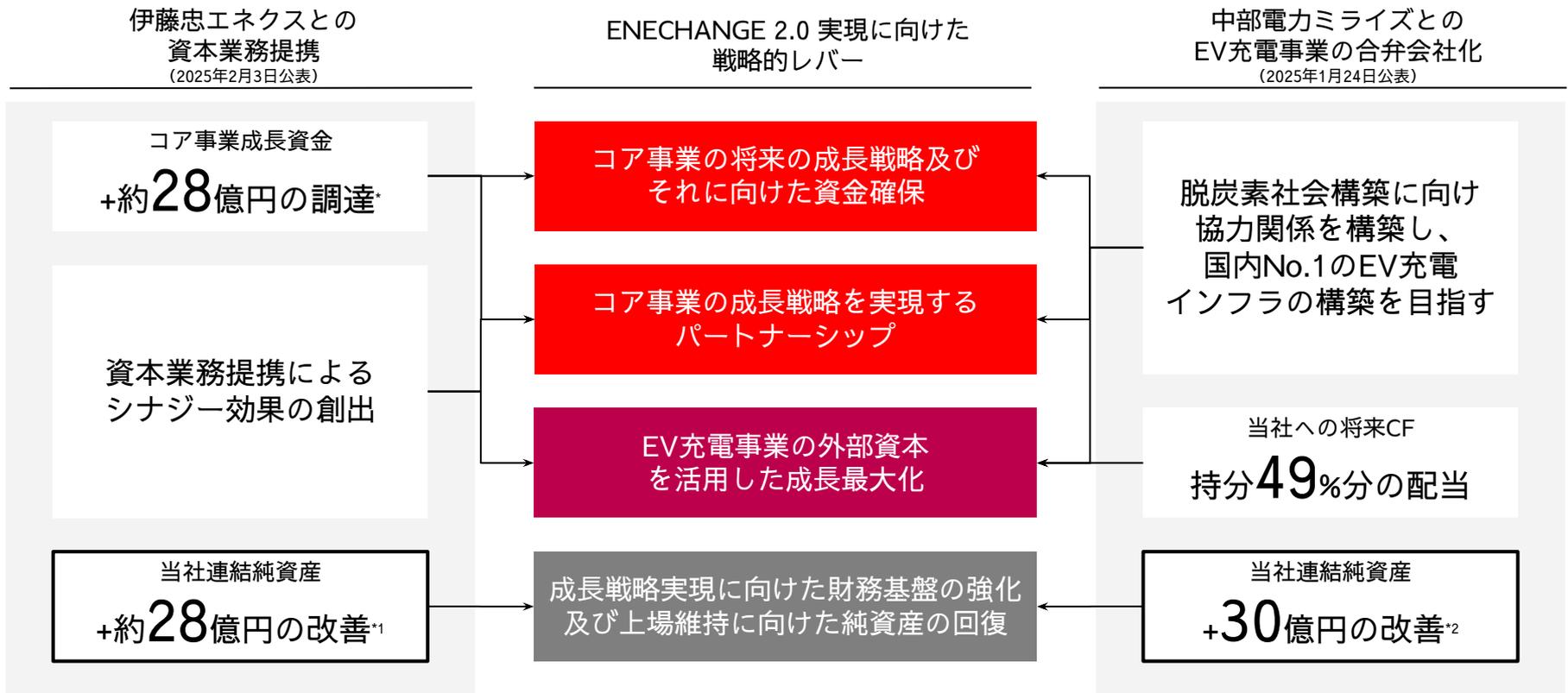
7月29日に開示した再発防止策を着実に実行。FY25Q1に改善状況報告書を提出予定

完了時期

Q4決算発表現在



100日プランにおける「変革フェーズ」の主要プロジェクトが完了。
 コア事業の成長と将来成長エンジンへの投資に向けた準備及び財務基盤の改善を2段構えで実現



*1 第三者割当増資により調達した資金から諸費用概算控除後にて記載。

*2 2024年12月末時点の貸借対照表との対比で試算。なお、2025年1月24日開示においては2024年6月末時点の貸借対照表との対比で試算しており数字が変動しております。



2

コア事業の戦略実行のための実行体制の構築や資本戦略の具体化
- 伊藤忠エネクスとの資本業務提携及び第三者割当増資 -

本資本業務提携により目指す姿

- 事業（顧客）基盤の更なる拡充
- エネルギー×テクノロジーによる事業創出
- シナジー実現による着実な収益力向上
- 財務基盤の強化

ENECHANGE



伊藤忠エネクス株式会社

- 最大月間訪問数200万人越え*1、提携電力・ガス会社数約50社*2を有する日本最大級の電力・ガス切替プラットフォーム
- Tech x Energyによるアジャイルな自社開発を推進できるエンジニアチーム
- 6kW+目的地充電インフラ7,000口超を誇るEV充電サービス

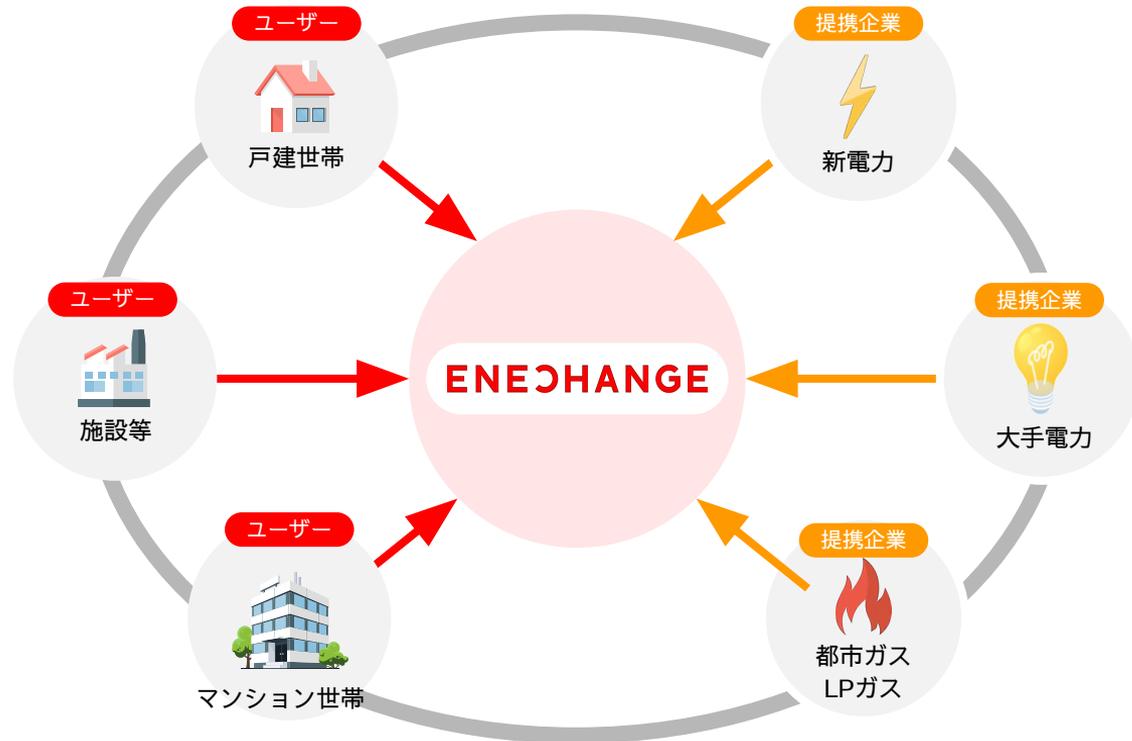
- 系列CS1,566カ所*3、LPガス供給150万世帯電力販売32万件の顧客基盤
- 多種多様なエネルギー商材とビジネスモデル
- 発電、需給調整、電力販売の一貫体制

*1 2023年1月～12月での訪問者数実績より算出。

*2 2024年6月末時点での提携電力・ガス会社数の合計（家庭・法人の重複は除く）。

*3 2024年3月末日現在。

切替・比較プラットフォームとしてユーザーファーストの中立性を維持しつつ、シナジーの創出を目指す



ユーザーへの提供価値

幅広い切替オプションを正確に中立的に提供

- ・ 提携電力会社数多数で幅広い切替先オプション
- ・ 近年複雑化する電気プランを正確かつ中立的に比較

提携企業への提供価値

送客数と質の高さ

- ・ 電気・ガスのNo.1メディア*に裏付けられた送客
- ・ プラン比較を通じた納得感の高い顧客を紹介

ユーザー・提携企業双方への提供価値

電力データを活用した省エネ支援

- ・ データに基づく最適な使い方やプランを提案
(エネチェンジ・マイエネルギー等)

* 2024年4月時点のGoogle検索の当社による調査（設定した64件のキーワードに対して1位表示となっている件数を集計して比較）。

伊藤忠エネクスとの資本業務提携及び第三者割当増資により約29億円を調達、コア事業の成長加速に活用

取引概要

- 伊藤忠エネクスから資金調達

- 第三者割当増資により、約29億円を調達

- 発行新株式数：7,375,000株（希薄化率：21.1%）
- 発行価額：400円/株
- 差引手取概算額：2,837百万円
- 払込期日：2025年2月19日

資金使途

充当時期

i	「エネルギープラットフォーム事業」における当社と伊藤忠エネクスの相互の顧客基盤及び商材を活用したプラットフォーム価値向上のための共同マーケティングやプロモーションに係る広告宣伝費及び販売促進費/販売手数料・人件費・外注費等へ充当する資金	1,500百万円	2025年3月～2028年2月
ii	「エネルギーデータ事業」における当社のソフトウェア開発と伊藤忠エネクスの業務オペレーションのノウハウやグループアセットを活用した電力小売事業者向け並びに需要家向けプロダクトや脱炭素・DX推進支援並びにEV充電関連サービスの共同開発や外販に係る人件費・外注費等へ充当する資金	400百万円	2025年3月～2028年2月
iii	「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」の将来的な戦略的拡張に資するM&A等（伊藤忠エネクスとの共同出資を含む）の買収待機資金	937百万円	2025年3月～2028年2月

* 2024年9月末時点の発行済株式総数34,949,012株（自己株式含む）にて試算。

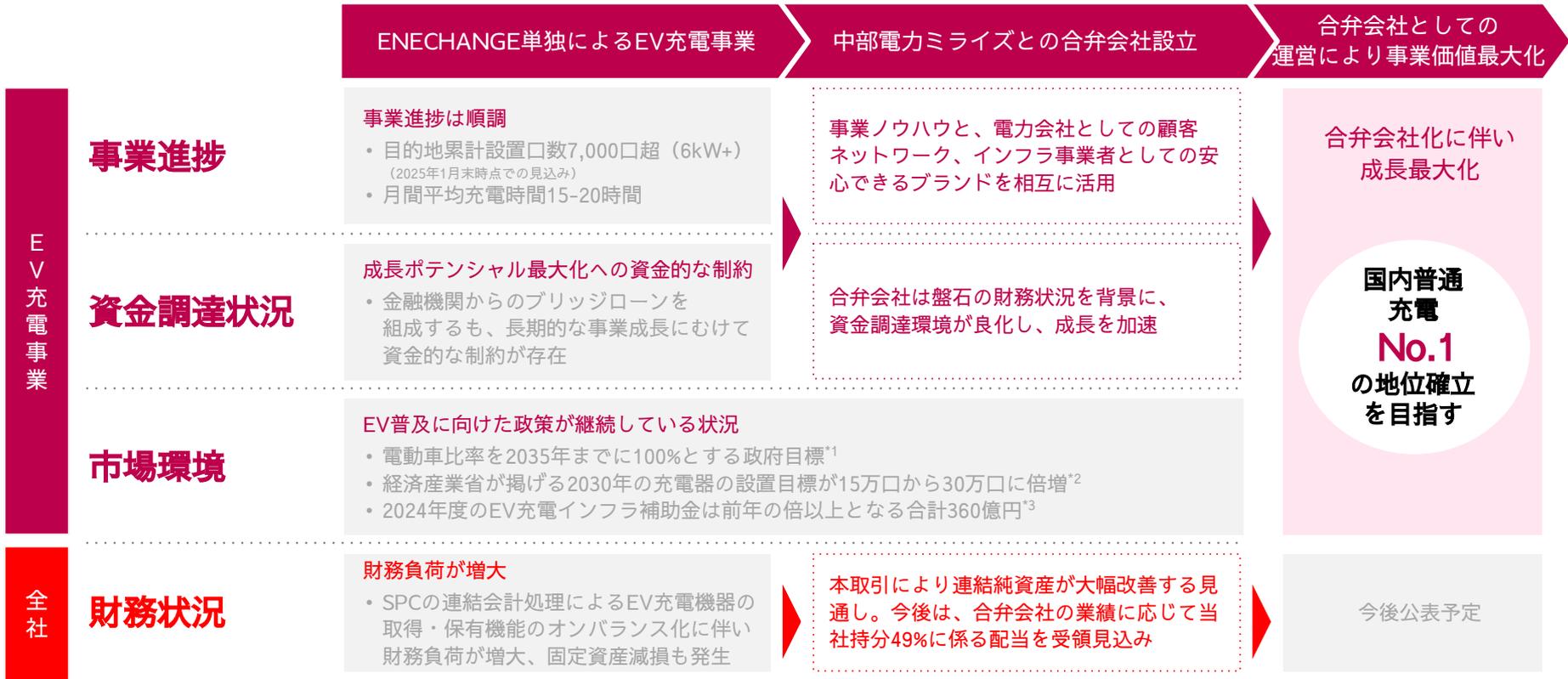


3

外部資本の活用を含めたアプローチの具体的議論

- 中部電力ミライズとのEV充電事業の合併会社化 -

合併会社化により、EV充電事業の成長最大化を目指す 加えて、当社の財務基盤の改善、及び49%持分を継続保有しEV充電事業の成長を最大限取り込むことを目指す



*1 経済産業省「第6次エネルギー基本計画」（2021年10月22日）、電動車は電気自動車（EV）、プラグインハイブリッド車（PHV）、燃料電池車（FCV）、ハイブリッド車（HV）を含む。

*2 経済産業省「充電インフラ整備促進に向けた指針」（2023年10月18日）より記載。

*3 クリーンエネルギー自動車の普及促進に向けた充電・充てんインフラ等国の導入促進補助金、2023年度補正予算及び2024年度予算。

当社と中部電力ミライズによる合併会社にてEV充電インフラの整備への貢献を加速・最大化

合併会社（EV充電事業）

国内普通充電 No.1 の地位確立を目指す

EV 充電 エネチェンジ
ENECHANGE

- 営業・補助金申請・施工
キャパシティ
- EV充電関連の
ソフトウェア開発力
- 充電器稼働向上ノウハウ
- EV充電事業における
先行企業としての認知度

No.1の普通充電（6kW+）
インフラ整備の加速

幅広いネットワークの活用

先行ブランドと安心感のある
ブランドの協業

両社のオペレーションエクセレンスの
統合



中部電力ミライズ

- 電力会社としての
盤石な資金調達力
- インフラ企業として
安心感のブランド力
- EMS等の連携力
- 電力小売の
顧客ネットワーク

新設した子会社に対してEV充電事業を吸収分割により承継し、新会社の株式譲渡による合併会社化
出資比率に沿ったガバナンスストラクチャーを予定

ストラクチャー全体構造

EV充電 エネチェンジ
ENECHANGE

中部電力ミライズ

49%

51%

新設会社
(合併会社)

当社のEV充電事業を吸収分割

ENECHANGE社 EV充電サービス

ENECHANGE EVラボ株式会社

EV充電インフラ1号/2号合同会社

合併会社の概要

(2025年3月10日の新事業開始時点)

代表者 中部電力ミライズから1名
ENECHANGEから1名*

事業内容 EV充電事業

事業開始 2025年3月10日～(予定)

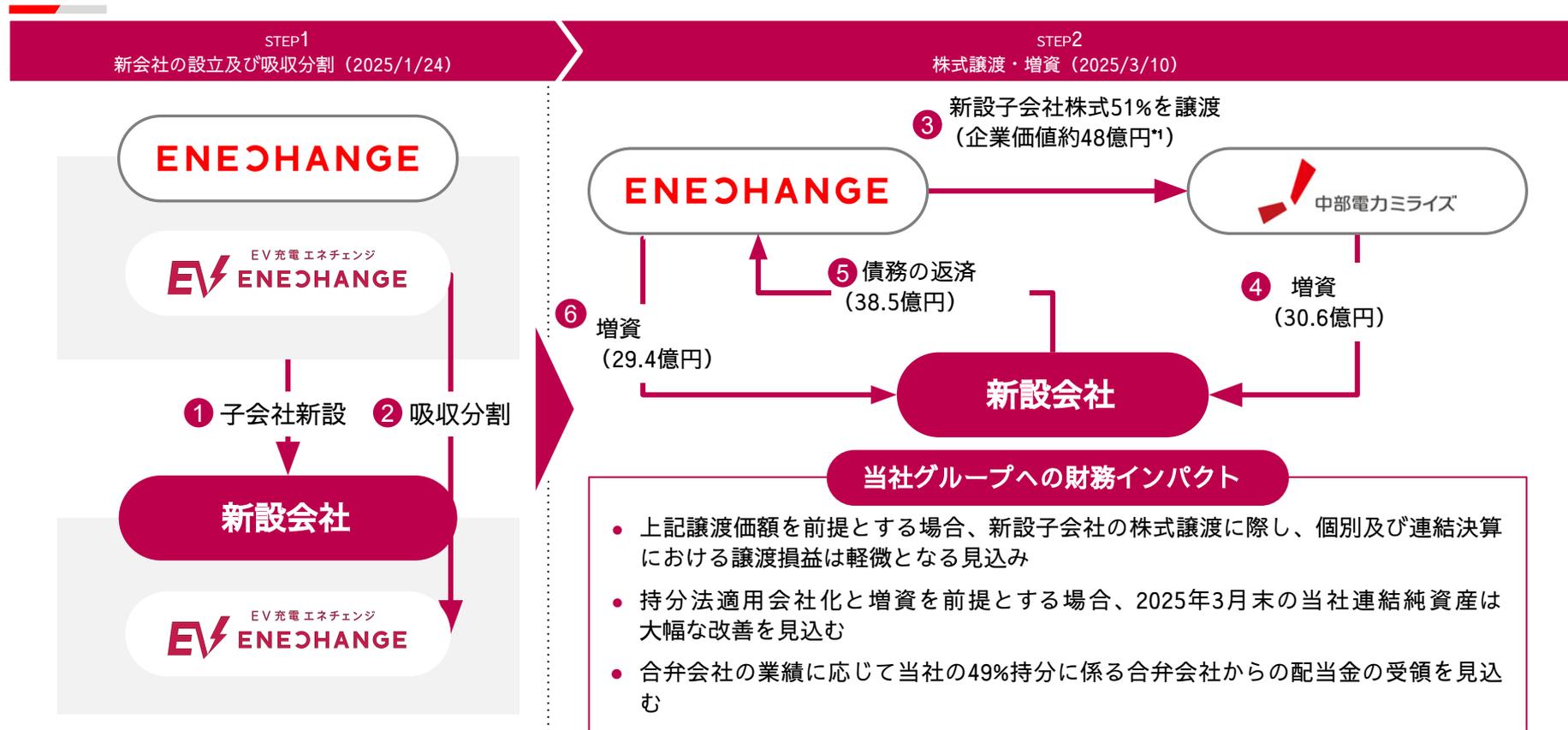
決算期 3月(予定)

出資比率 中部電力ミライズ : 51%
ENECHANGE : 49%

対象事業売上 139百万円(2023年12月期)

*1 合併会社の代表取締役の総数は2名とし、中部電力ミライズ及び当社が各1名を指名する予定です。なお本株式譲渡の実行日(2025年3月10日を予定)以降の合併会社の経営体制として、取締役の総数は5名とし、中部電力ミライズがそのうち3名を、当社がそのうち2名を指名する予定です。

合併会社へは2社で60億の増資、当社は債務の弁済から増資資金を充当するため追加的な資金負担はなし

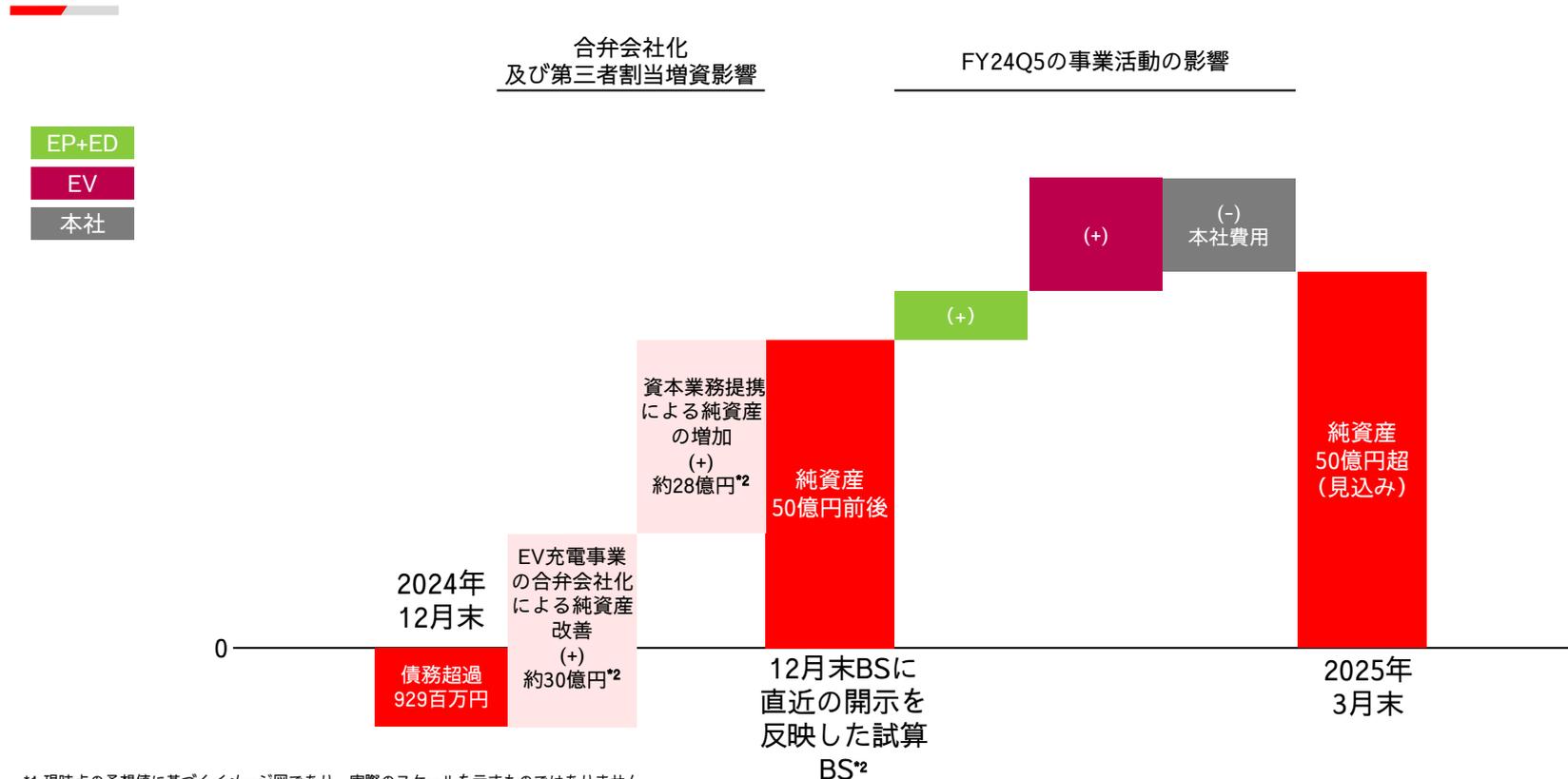


*1 2024年6月末のEV充電事業のセグメントBSにおける負債総額から現預金額を差し引いて算出した負債価値に株式価値を合計した金額。

財務基盤の強化策の具体的議論

- 「EV充電事業の合併会社化」と「資本業務提携」により財務基盤を強化-
-

財務基盤強化の観点では、一連の取引を通じて当社連結純資産が2025年3月末時点で50億円超となる見込み



*1 現時点の予想値に基づくイメージ図であり、実際のスケールを示すものではありません。

*2 2024年12月末時点の当社連結BSからEV充電事業を切り出した想定BS（2024年12月末時点）を作成し、そこにEV充電事業の合弁会社化と伊藤忠エネクスとの資本業務提携による効果を単純合算しており、2025年3月末時点の純資産に関しては2025年1月から3月の財務数値の変動は加味しておりません。また、現時点の推計であり、今後の決算や実際のクロージング時の財務状況に応じた財務数値の変動があります。なお、税効果は加味しておりません。また、2025年1月24日開示においては2024年6月末時点の貸借対照表との対比で試算しており数字が変動しております。

*3 みなし取得日は2025年3月31日となる見込みであり、上記の見込みは当該前提で作成しております。

当社の2024年12月末時点の貸借対照表に、第三者割当増資およびEV充電事業の合併会社化によるインパクトを反映した試算BSにおいては、純資産が50億円前後まで回復する見通し

中部電力ミライズとのEV
充電事業の合併会社化

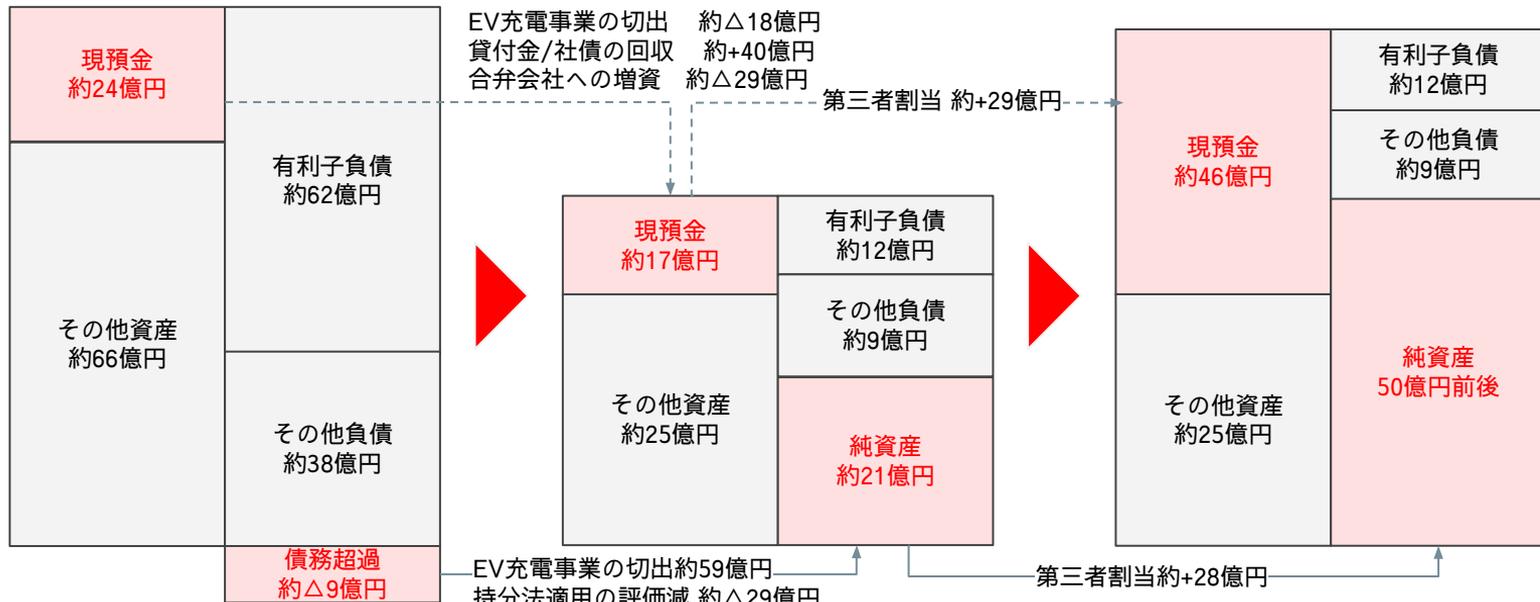
伊藤忠エネクスとの
第三者割当増資

当社連結BS
(2024年12月末時点)

EV充電事業の切り出し及び合
併会社への増資と貸付金回収等
を12月末BSに反映した試算BS

第三者割当増資（約29億円）を
12月末BSに反映した試算BS^{*1}

2025年1-3月分の
財務数値の変動は
加味していない



^{*1} 2024年12月末時点の当社連結BSからEV充電事業を切り出した想定BS（2024年12月末時点）を作成し、そこにEV充電事業の合併会社化と伊藤忠エネクスとの資本業務提携による効果を単純合算しており、2025年3月末時点の純資産に関しては2025年1月から3月の財務数値の変動加味していません。また、現時点の推計であり、今後の決算や実際のクロージング時の財務状況に応じた財務数値の変動があります。なお、税効果は加味していません。また、2025年1月24日開示においては2024年6月末時点の貸借対照表との対比で試算しており数字が変動しております。

当社の大株主は、伊藤忠エネクス及びJICVGI オポチュニティファンドとなる見込み

2024年9月末ベース (2024年9月30日株主名簿)	第三者割当増資後 (2025年2月19日後) ^{*1}	見込み	説明
<p>城口 洋平 (13.88%) ※創業者</p>	<p>伊藤忠エネクス (17.45%)</p>	<p>伊藤忠エネクス (17.45%)</p>	<p>伊藤忠エネクスへの第三者割当増資によってストラテジック・パートナーとして筆頭株主へ。当社とのシナジー創出を目指して長期保有を企図</p>
<p>JICVGI オポチュニティファンド1号 投資事業有限責任組合 (10.84%)</p>	<p>ポート株式会社 (13%程度) ※2/12の大量保有報告書ベースの試算</p>	<p>JICVGI オポチュニティファンド1号 投資事業有限責任組合 (8.95%)</p>	<p>伊藤忠エネクスへの第三者割当増資により保有順位は下がるものの、引き続きストラテジック・パートナーとして保有、中長期視点での保有株主</p>
<p>・ ・ ・</p>	<p>JICVGI オポチュニティファンド1号 投資事業有限責任組合 (8.95%)</p>	<p>・ ・ ・</p>	
<p>ポート株式会社 (4.22%)</p>	<p>・ ・ ・</p>	<p>ポート株式会社 (段階的に売却見込み^{*2})</p>	<p>城口氏保有株式の担保権実行に伴う当社株式の追加取得により増加するも、条件が充足されている場合、段階的に売却される見込み^{*2}</p>

^{*1} 2025年2月19日（予定）の総株主の議決権の数に対する割合は、2024年9月30日現在の総株主の議決権の数348,965個に本第三者割当増資による本新株式の発行により増加する議決権の数73,750個を加算した総株主の議決権の数422,715個を基準に算出しております。なお、議決権所有割合は、小数点以下第三位を四捨五入しております。なお、ポート株式会社の議決権割合に関しては2025年2月12日提出の大量保有報告書の議決権個数56,136個をベースに試算しております。
^{*2} 業務提携(複数の所定の条件に基づく商流活用対象案件における目標等を含む)に関して、当社が重大な違反がないことを含め複数の所定の条件が充足されている場合において、ポートが保有する当社株式を、ポートの最終的な持分比率が完全希釈化ベース議決権割合で5%未満となるよう、当社株式の市場価格に悪影響を与えないような時期、条件及び方法で段階的に売却することもポートとの間で合意しております。詳細は2025年2月3日公表の「ポート株式会社との業務提携に関するお知らせ」をご確認ください。



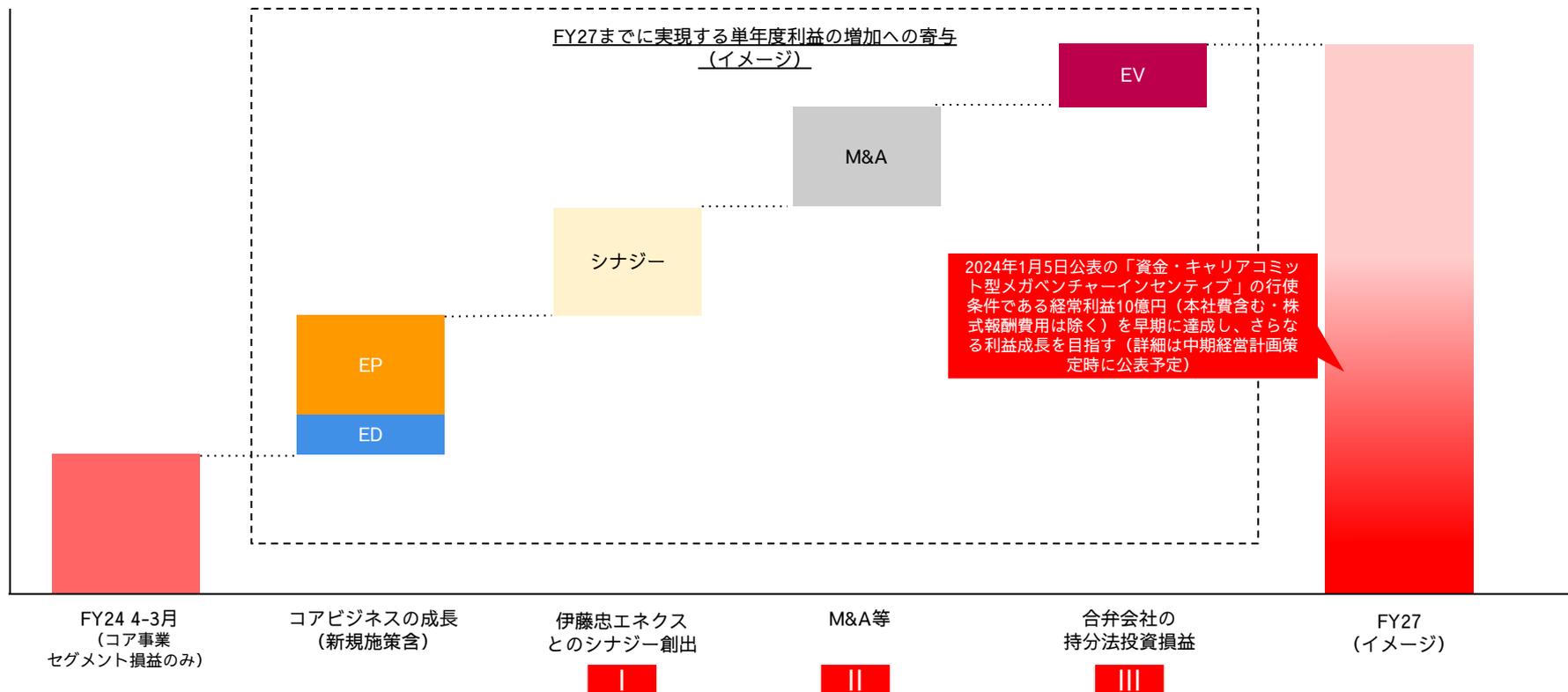
5

フルポテンシャルに向けた成長最大化

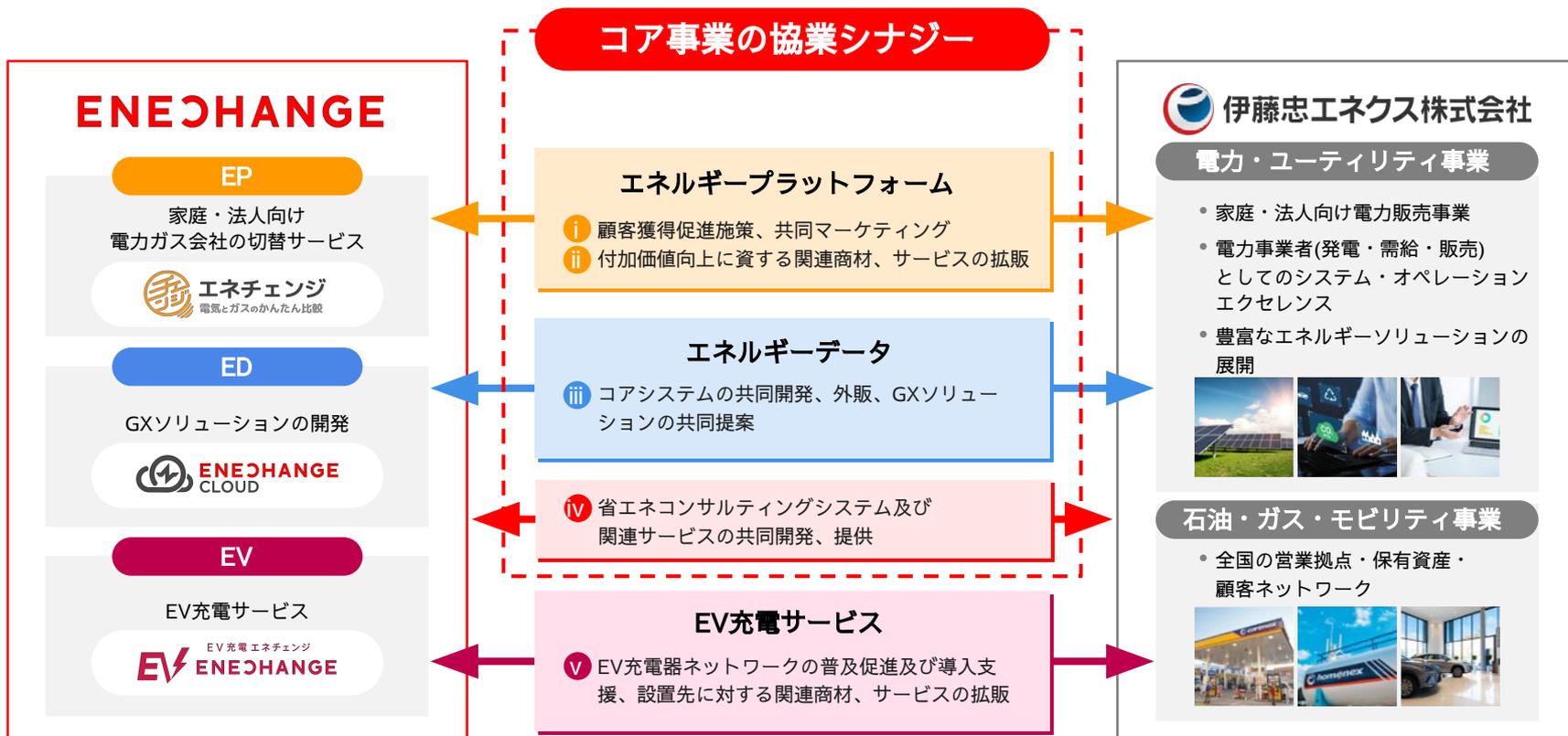
- コア事業による成長ストーリー -

今回の調達による成長資金の活用やシナジー効果により、希薄化を上回る利益成長を目指す コア事業のフルポテンシャルプランを中期経営計画策定時に公表予定（2025年5月予定）

セグメント損益+持分法投資損益のイメージ（本社費除く）



伊藤忠エネクスとの資本業務提携により、シナジーを創出し、コア事業の成長の加速を見込む



資本業務提携により5つのシナジー領域により、企業価値の向上を目指す

シナジー領域

詳細説明

エネルギープラットフォーム

- i 顧客獲得促進施策、共同マーケティング
- ii 付加価値向上に資する関連商材、サービスの拡販

- 比較プラットフォームでの獲得最大化に向けたプラン策定やプロモーションの実施
- エネルギー関連商材の比較プラットフォームの開発 等

エネルギーデータ

- iii コアシステムの共同開発、外販、GXソリューションの共同提案

- 小売領域（電力・ガス・脱炭素・モビリティ）におけるコアシステム及び管理システムの共同開発
- 小売事業者のGX化・DX化支援、BPOパッケージの提供
- 相互の顧客接点を利用したシステム・サービス販売 等

- iv 省エネコンサルティングシステム及び関連サービスの共同開発、提供

- エネルギーコンサルティングサービスにおける協業
- 電力卸売プラットフォームの整備構築等での協業

EV充電サービス

- v EV充電器ネットワークの普及促進及び導入支援、設置先に対する関連商材、サービスの拡販

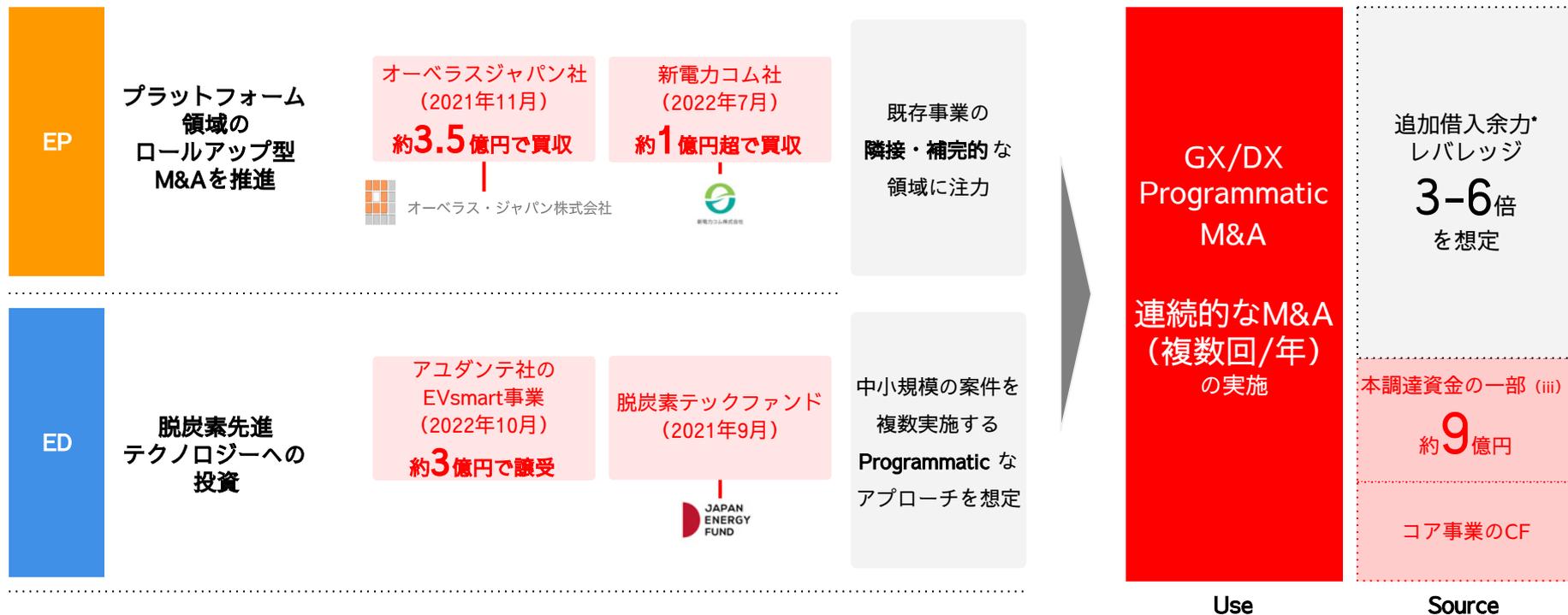
- カーディーラー等への拠点へのEV充電器の導入検討
- カーシェア・レンタカービジネスとの協業検討
- EVフリートビジネスにおける協業検討 等

GX/DX Programmatic M&A戦略：

将来的な戦略的拡張に向け、本調達資金を活用して連続的なM&Aを実行し持続的な成長を目指す

過去事例・ターゲットイメージ

今後5年間程度
Programmatic M&A
への資本アロケーション

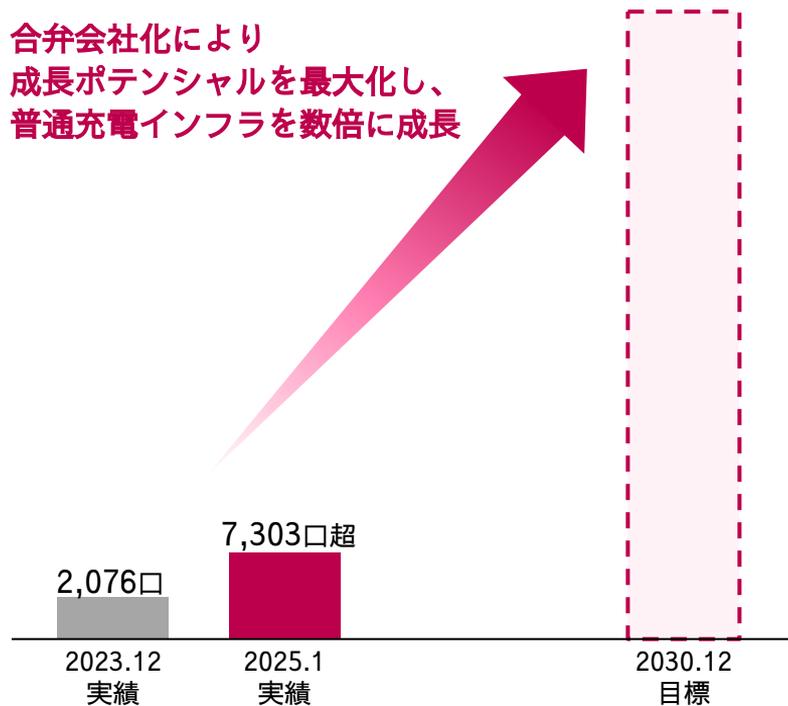


* 現時点では具体的なM&Aの案件や規模に関する想定はありません。

合弁会社化により普通充電インフラを数倍規模に成長させ、スケールメリットを活かして早期黒字化を目指す
また合弁会社の黒字化後、当社は出資比率に応じた配当の受領を見込む

目的地累計設置口数（設置完了ベース）の推移イメージ

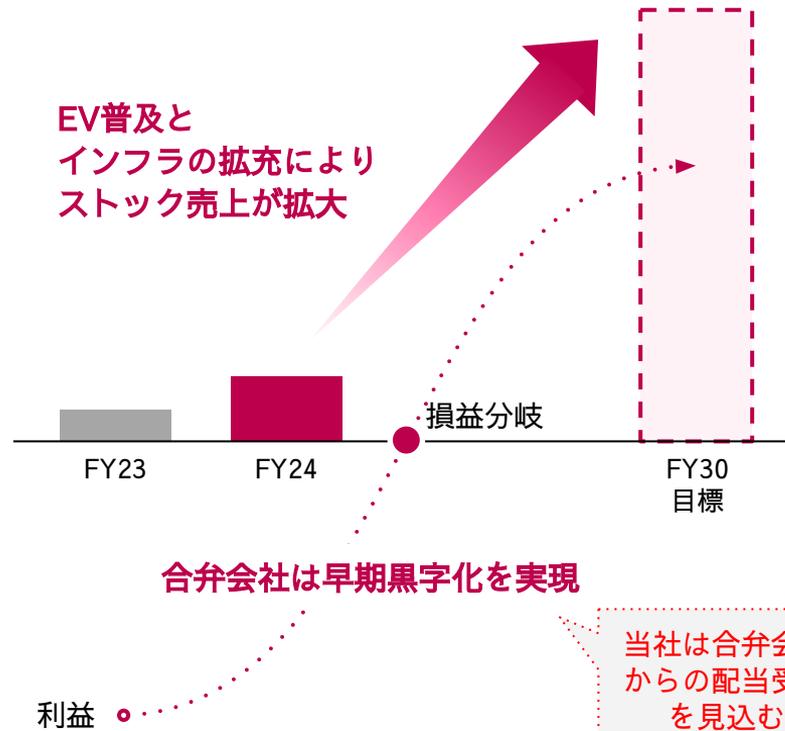
合弁会社化により
成長ポテンシャルを最大化し、
普通充電インフラを数倍に成長



* 上記の図はイメージであり、実際のスケールを示すものではありません。

合弁会社のストック売上・利益の推移イメージ

EV普及と
インフラの拡充により
ストック売上が拡大



合弁会社は早期黒字化を実現

当社は合弁会社
からの配当受領
を見込む

合弁会社と当社コア事業とのシナジー創出に加え、中部電力ミライズと脱炭素社会構築に向けて協力関係を構築

ENECHANGE

ED



EP



EV領域の
シナジー創出

合弁会社
(EV充電事業)

【ED領域での協力関係】
脱炭素社会構築に向けて、DRや分散型電源マネジメント、電力データ解析等にて連携の可能性

【EP領域での協力関係】
脱炭素社会構築に向けて、再エネ電力への切替推進、省エネ等の連携の可能性

従来のエネルギー販売事業の枠を超えた新たなビジネスモデルの構築



中部電力ミライズ

ビジエネ

省エネ・GX
コンサル

BCP対策

人材活用

福利厚生

販売促進

業務効率化・
コスト削減

DX・IT活用

その他

カテエネ

見守り・保険

生活サポート

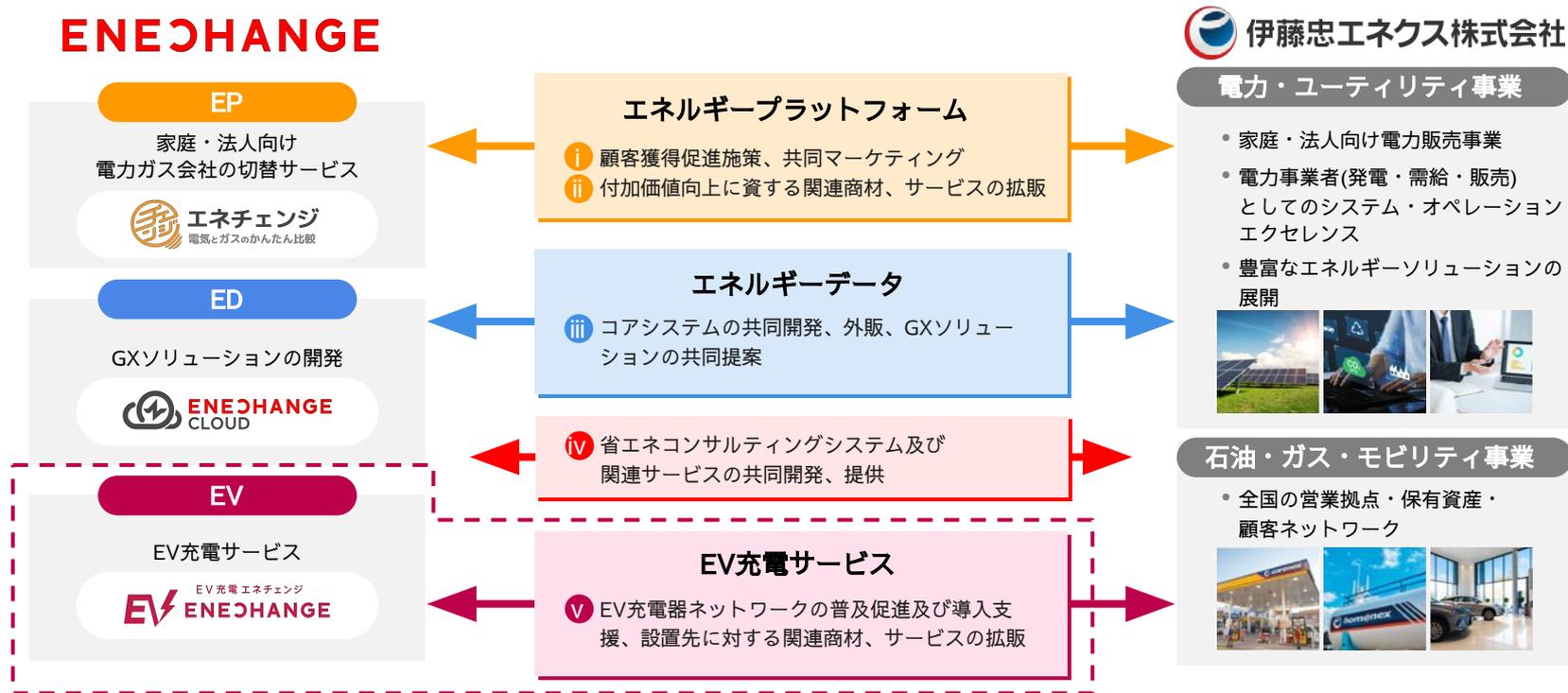
住宅設備・
駐車スペース

仕事探し

家計相談

お出かけ・
買い物

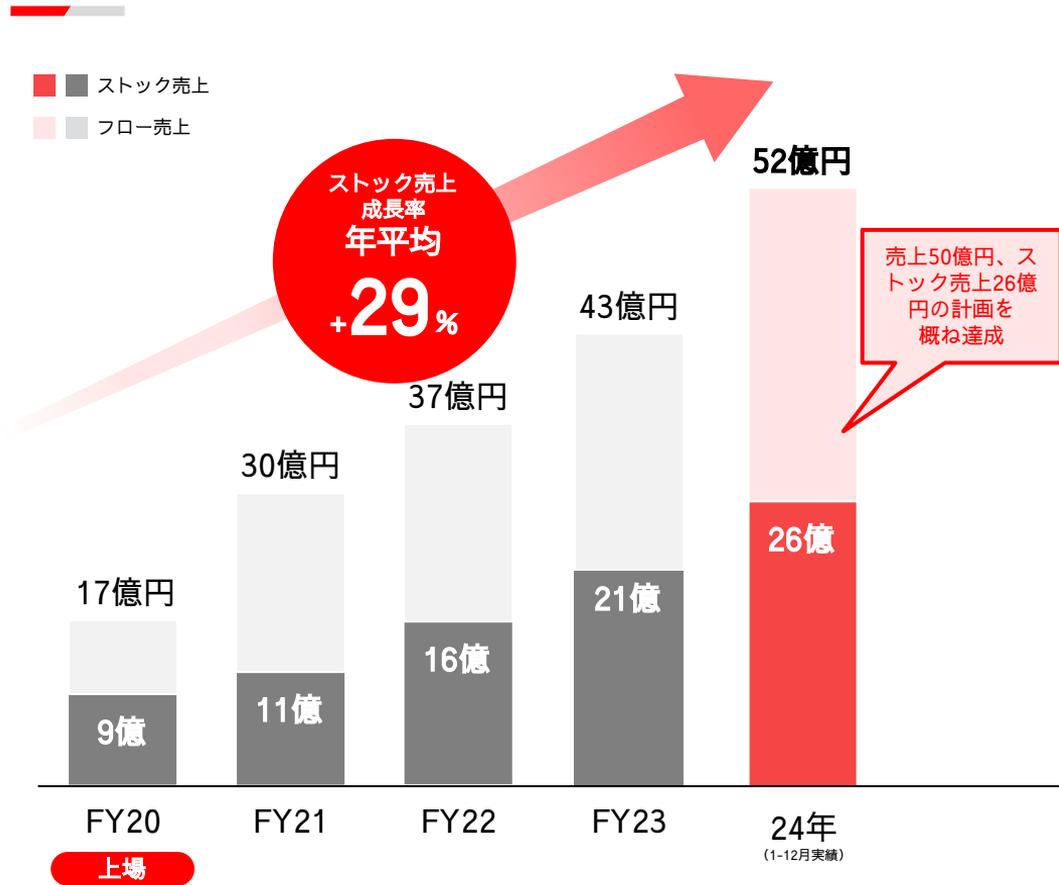
伊藤忠エネクスとの資本業務提携では、コア事業に加えEV充電事業でもシナジーを創出し、EV充電インフラの整備の加速を目指す





2 FY24Q4 業績ハイライト

FY24売上高は約52億円で着地し、予想値を上回る実績。ストック売上も約26億円も着地するなど堅調な結果。



プラットフォーム事業

FY24Q4累計売上
39.0億円
(YoY+20% / **過去最高**)

FY24Q4累計ストック売上
16.1億円
(YoY+26% / **過去最高**)

データ事業

FY24Q4累計売上
11.6億円
(YoY+17% / **過去最高**)

FY24Q4累計ストック売上
8.9億円
(YoY+20% / **過去最高**)

EV充電事業

FY24Q4累計売上
1.1億円
(YoY▲31%)

FY24Q4累計ストック売上
0.9億円
(YoY+212%)

FY24Q4も各セグメントKPIは順調に伸長

EP	ED	EP	ED
<ul style="list-style-type: none"> ユーザー数*1 <p>65.2万件(YoY+14%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ARPU*2 (ストック売上) <p>650円 (YoY+13%)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ARPU*2 (ストック売上) <p>3,557千円 (YoY +1%)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> プラットフォーム事業のユーザー数とARPU (特にストック売上) は順調に増加 データ事業はアップセル効果によりARPU (ストック売上) が向上 	
EV	EV	EV	
<ul style="list-style-type: none"> 累計設置口数(利用開始ベース)*3 (目的地充電、2024年12月末時点) <p>6,063口 (QoQ +137%)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 1口あたり月間平均充電時間*4 (目的地充電) <p>20時間 (QoQ +5%)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 充電器の設置は下期偏重 2024年交付決定分の設置工事は完遂 充電時間は好調に推移し、Q4平均で月平均充電時間は20時間を記録 	

*1 家庭および法人（一般家庭換算）ユーザー数の合計。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しております。

*2 Average Revenue Per User：四半期セグメント売上高を四半期末の顧客数で除して算出；ARPU（フロー売上）はフロー売上÷顧客数、ARPU（ストック売上）はストック売上÷顧客数で算出しております。

*3 EVsmartの「EV充電器の統計情報」より6kW充電スポットのみを抽出して作成（基礎充電は含まず）しており、利用開始を条件とした充電器を対象とした累計設置口数（利用開始ベース）の数値となります。

*4 2025年3月期第3四半期までに設置済みの充電器を対象とした充電器累計設置口数（利用開始ベース）2,582口（内6kW以下充電器は28口）にて試算。

プラットフォーム事業・データ事業はストック売上が引き続き高成長、EP+EDの営業利益はYoY+14%と延伸

(単位：百万円)

		Q4 (10月-12月)			Q4 (1月-12月) 累計		
		FY23	FY24	前年同期間累計比	FY23	FY24	前年同期間累計比
売上高	連結	1,148	1,168	+1.7%	4,379	5,180	+18.3%
	プラットフォーム事業	847	831	▲1.9%	3,241	3,902	+20.4%
	データ事業*1	280	303	+8.2%	997	1,161	+16.5%
	EV充電事業	21	34	+61.9%	139	115	▲17.3%
ストック売上	連結	542	671	+23.8%	2,073	2,599	+25.4%
	プラットフォーム事業	330	424	+28.5%	1,286	1,617	+25.7%
	データ事業*1	198	217	+9.6%	760	890	+17.1%
	EV充電事業	14	30	+114.3%	26	91	+250.0%
営業利益	連結	▲579	▲876	-	▲2,125	▲2,914	-
	プラットフォーム事業	123	106	▲13.8%	359	408	+13.6%
	データ事業	31	57	+83.9%	158	183	+15.8%
	EV充電事業	▲482	▲768	-	▲1,844	▲2,507	-
	調整額*2	▲252	▲272	-	▲798	▲998	-

EP+EDの営業利益
+14.3% (YoY) 延伸

*1 FY22より、新収益認識基準の適用により、データ事業の初期開発及び追加開発等のフロー売上が、検収時の一括計上から契約期間に按分して計上する方法に変更。

*2 各報告セグメントに帰属しない全社費用。



3 今後の見通し

9月13日開示の見通しを維持。FY24Q5は経常利益では一時的に黒字化も、FY24（15ヶ月）は赤字の見通し。
FY25に黒字化を目指す

単位:百万円	FY23Q1-Q4 (1-12月) 実績	FY24Q1-Q4 (1-12月) 予想	FY24Q1-Q4 (1-12月) 実績	15ヶ月決算 FY24Q1-Q5 予想	基本方針
売上高	4,379	5,000	5,180	6,500	FY27に100億円を目指す*1
EP・ED	4,239	50億円に対する予算達成。65億円に対しては80%の進捗	5,063	6,400	-
EV	139		115	100	-
ストック売上	2,180	2,600	2,599	3,400	-
EP・ED	2,151	26億円に対して概ね達成	2,507	-	-
EV	28		91	-	-
経常利益	▲2,404	赤字	赤字	赤字	FY25に黒字化を目指す
EP・ED	黒字	黒字	黒字	黒字	-
EV	赤字	赤字	赤字	赤字	-

*1 FY27の売上目標100億円は、2022年3月公表「事業計画及び成長可能性に関する事項」以来掲げており、EV充電事業におけるSPCの連結後においても、主にプラットフォーム事業及びデータ事業の売上成長による達成を目指していることから、当該目標を維持しております。なお、当該目標売上の内訳に関しては、伊藤忠エネクスとの資本業務提携に伴う効果等を精査中であり、FY24通期決算発表後に開示させていただきます。

*2 FY24Q5に補助金受贈益を計上することで一時的に黒字化。

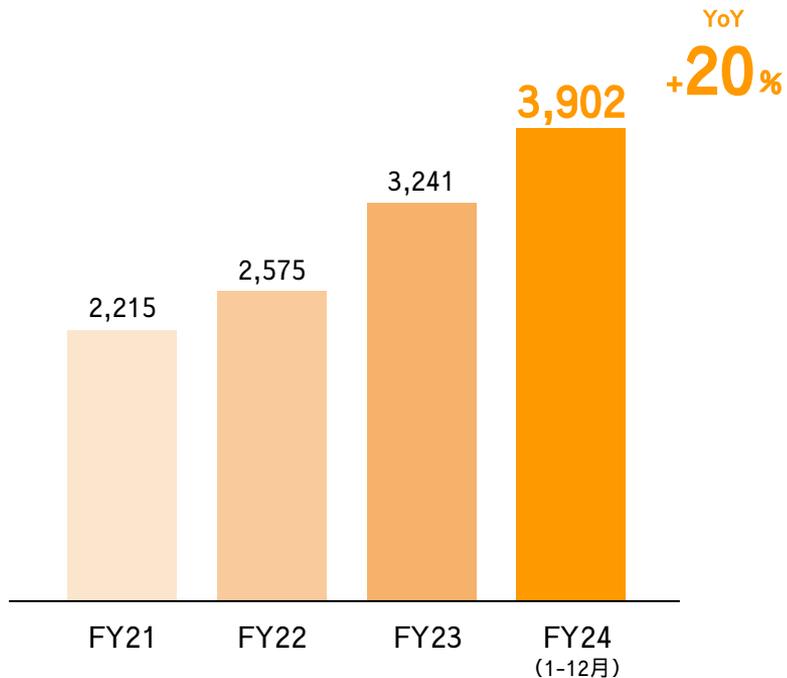


4 プラットフォーム事業

売上高はQ4累計で前年比+660百万円（YoY+20%）、営業利益でも前年比+47百万円（YoY13%）を達成

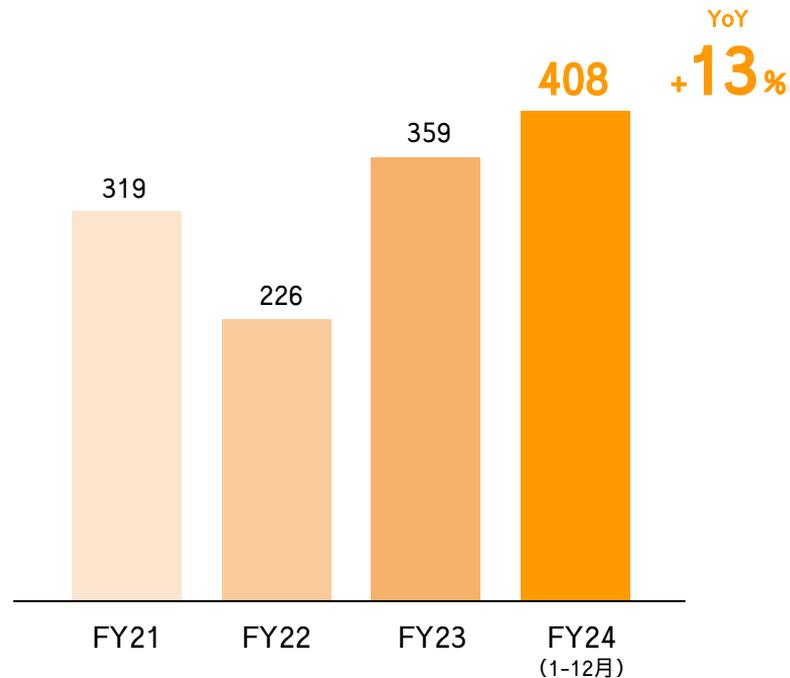
売上高

単位: 百万円



営業損益

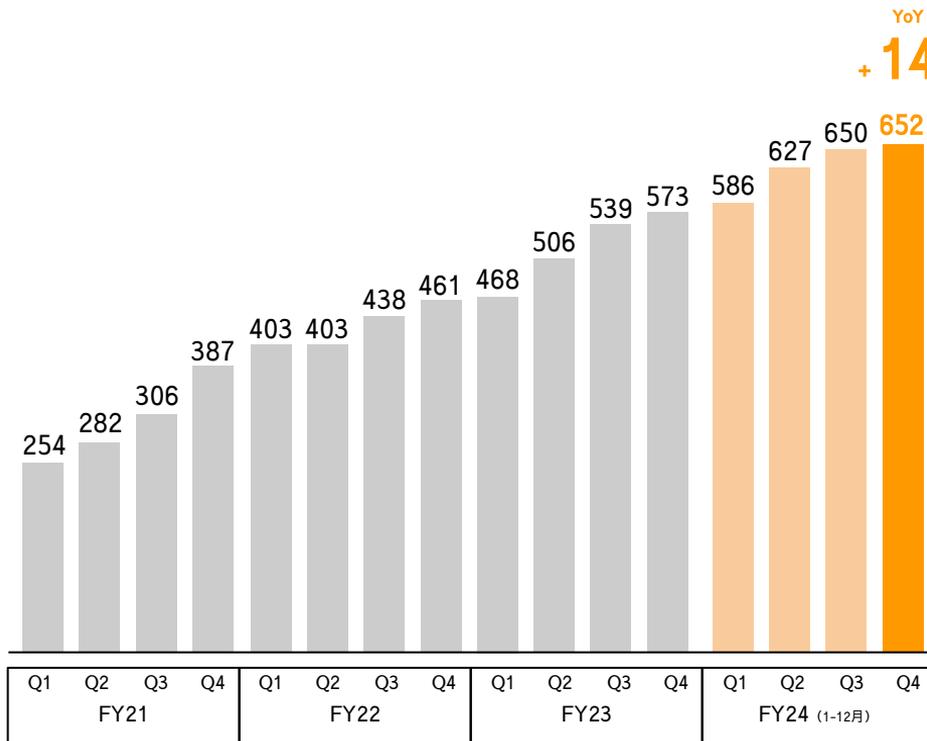
単位: 百万円



ユーザー数は引き続き増加し65万件超の水準、ストック・フロー共にARPUもYoYで上昇

ユーザー数（一般家庭換算）*1

単位: 千件

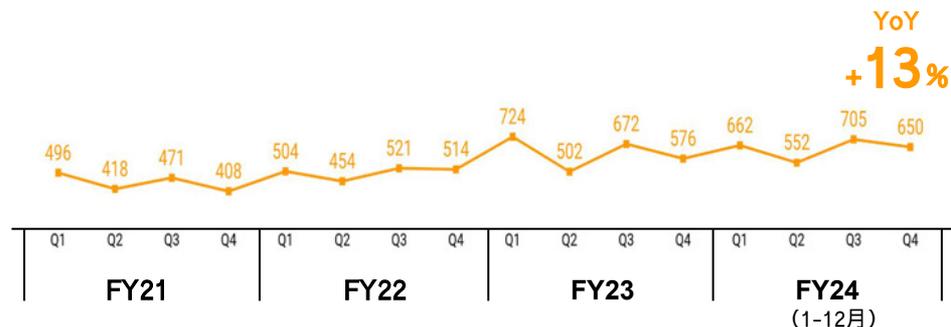


ARPU*2

単位: 円

- ARPU（フロー売上）
- ARPU（ストック売上）

フロー売上のARPUに関しては、新たにARPU（フロー売上）はフロー売上+新規供給数にて算出し開示を予定しておりましたが、当該数値により当社の顧客獲得コストが明らかになってしまうことから、競争上の観点を考慮し開示方法に関して再度検討しており、現段階においては次々ページ記載のFY21対比増加率のみ開示させていただきます。



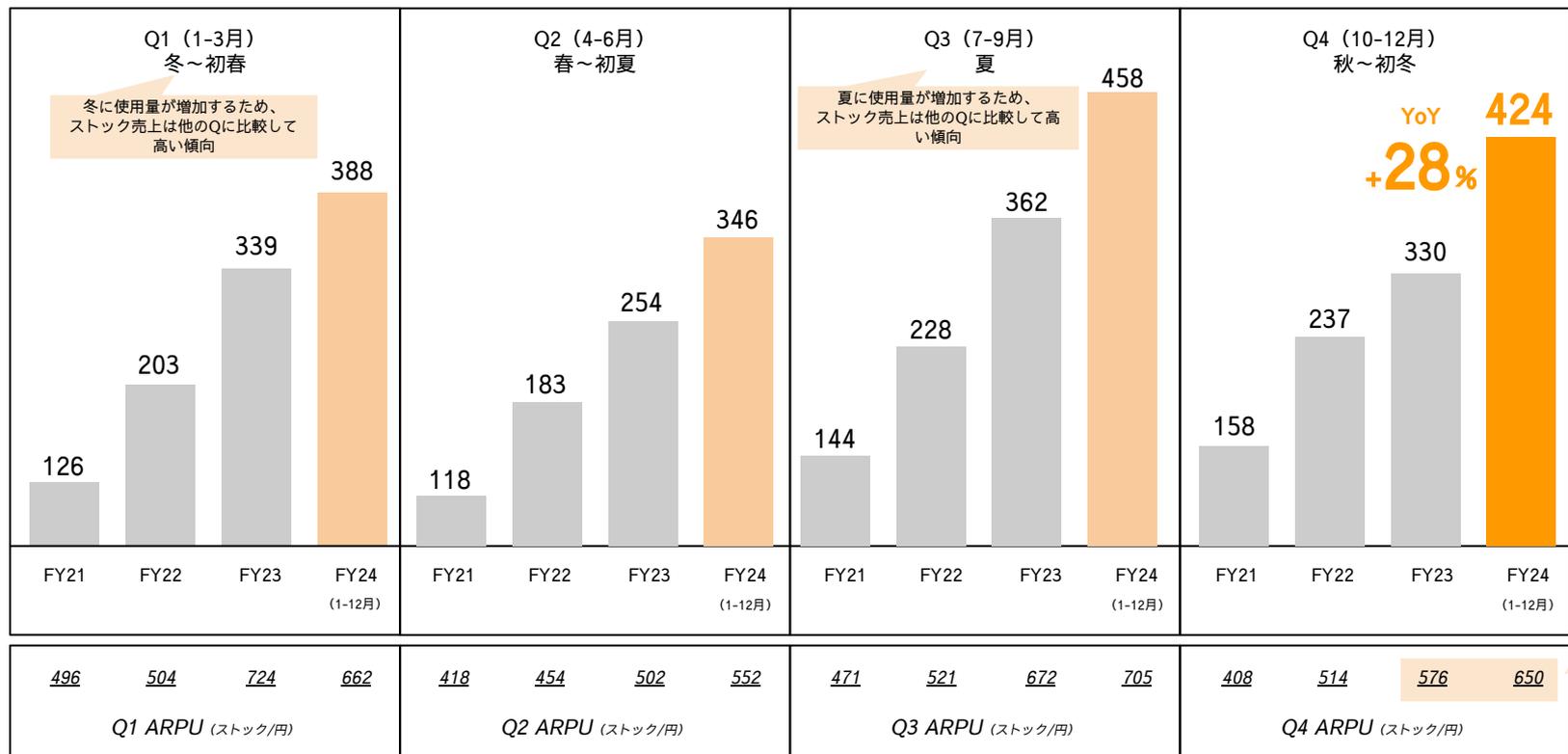
*1 法人の一般家庭換算は、一般家庭の容量を4kWとし総獲得容量から割り戻して計算。

*2 AverageRevenuePerUser：四半期セグメント売上高を四半期末の継続報酬対象ユーザー数で除して算出/ARPU（フロー売上）はフロー売上+新規供給数。/ARPU（ストック売上）はストック売上+ユーザー数で算出。

ストック売上は、ユーザー数の増加に加えて電気代・使用量の上昇及びにより424百万円（YoY+28%）を記録

単位: 百万円

ストック売上



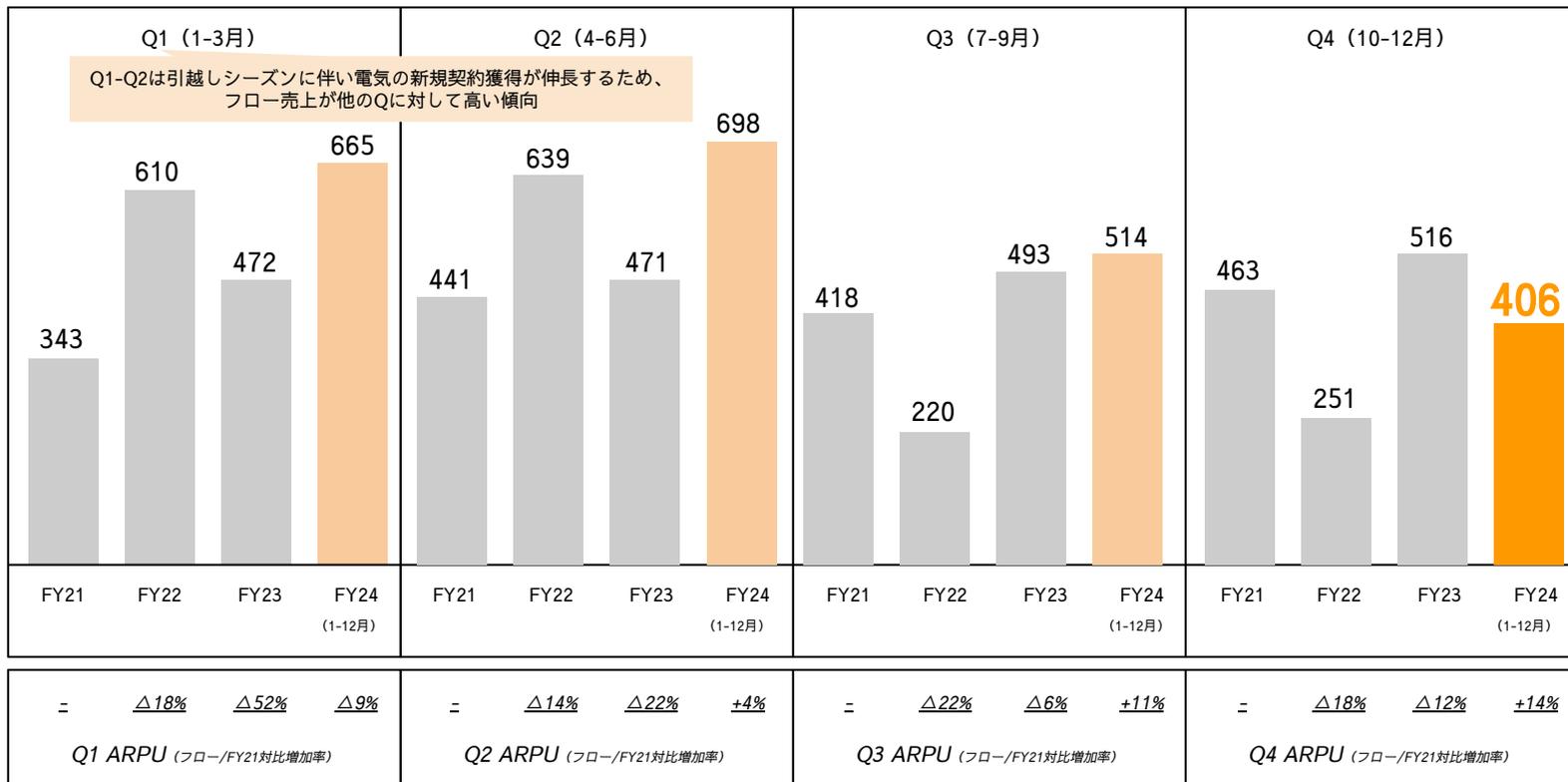
電気代上昇や使用量増に伴い、ストックARPUがYoY+13%

* AverageRevenuePerUser：四半期セグメント売上高を四半期末の継続報酬対象ユーザー数で除して算出/ARPU（ストック売上）はストック売上÷ユーザー数で算出。

フロー売上は、一部販路の獲得コストの上昇に伴い広告出稿の抑制により減収するも、利益確保を優先

単位: 百万円

フロー売上



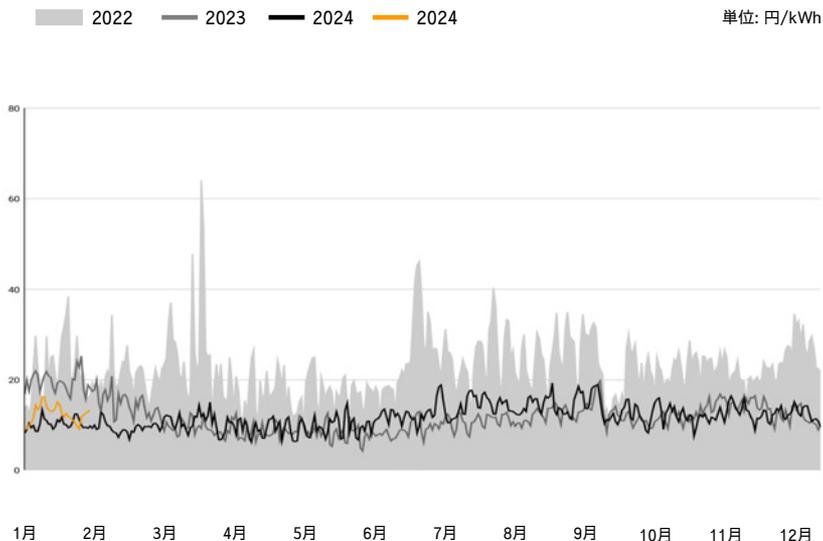
切替報酬>顧客獲得コストとなるように機動的にコストコントロールし、YoYで一時的に減少

フローARPUは回復し上昇基調。提携会社の顧客獲得動向は良好

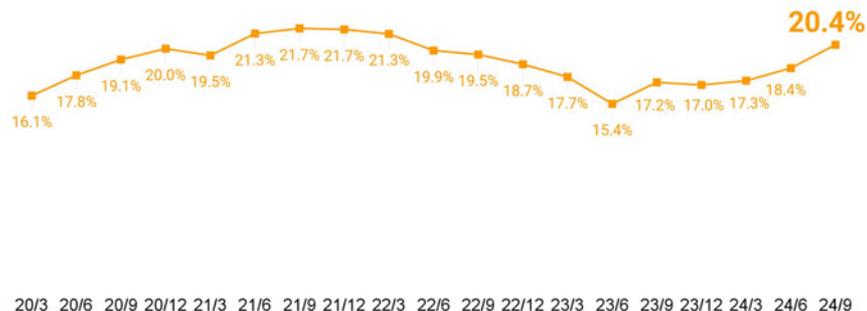
* AverageRevenuePerUser：四半期セグメント売上高を四半期末の継続報酬対象ユーザー数で除して算出/ARPU（フロー売上）はフロー売上÷新規供給数。

卸電力市場（JEPX）価格は一定水準で推移、新電力の販売電力量割合は2022年3月以来に20%超を記録

JEPX価格 *1



新電力の販売電力量割合 *2



*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。

*2 電力・ガス取引監視等委員会による電力取引報の販売電力量（kWh）をベースに新電力シェア（右）を作成。

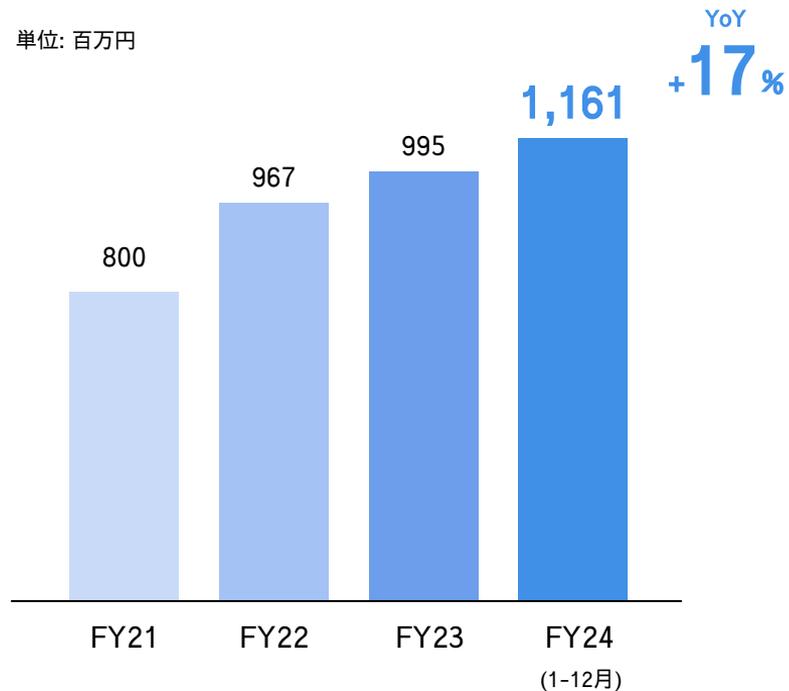


5 データ事業

FY24Q4累計売上は1,161百万円（YoY+17%）、セグメント利益も183百万円（YoY+17%）と過去最高を更新

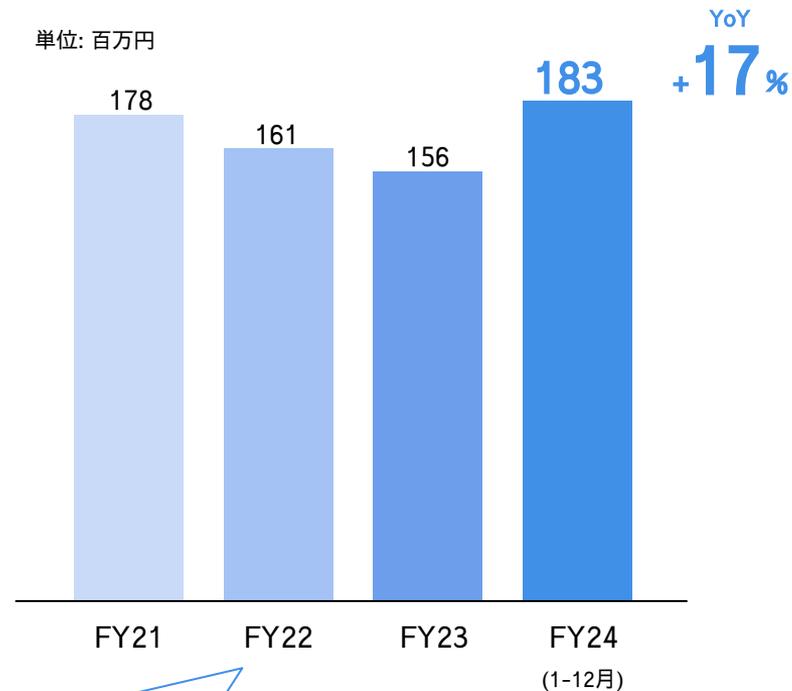
売上高

単位: 百万円



営業損益

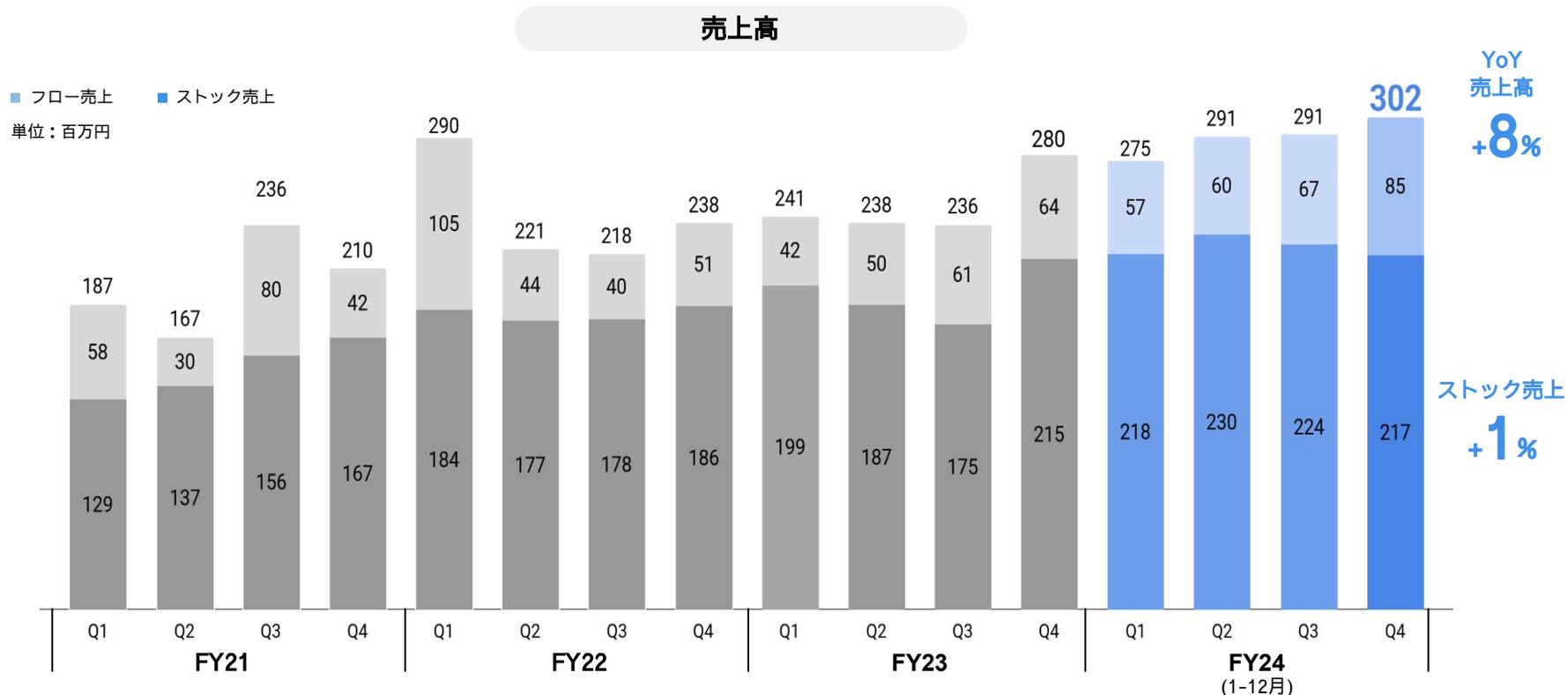
単位: 百万円



電力会社等の一時的な業績悪化に伴いIT投資が抑制された影響でFY22-FY23は減益

* FY22より新収益認識基準の適用により、データ事業の初期開発及び追加開発等にかかる収益を、検収時の一括売上計上から契約期間に按分して売上計上する方法に変更。

売上高は302百万円（YoY+8%）で過去最高を更新、ストック売上は217百万円（同+1%）と堅調に推移

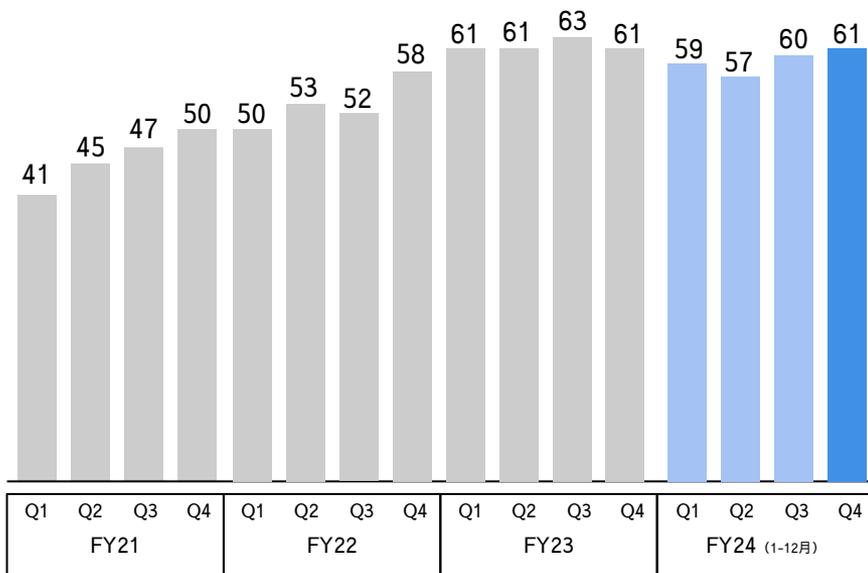


* FY22より新収益認識基準の適用により、データ事業の初期開発及び追加開発等にかかる収益を、検収時の一括売上計上から契約期間に按分して売上計上する方法に変更。当該収益については、決算短信等のセグメント情報では「一定の期間にわたり移転される財又はサービス」として集計しているものの、本資料においては「フロー売上」として集計

顧客数は60社前後を維持、ストックARPUは3,557千円（YoY+1%）

顧客数

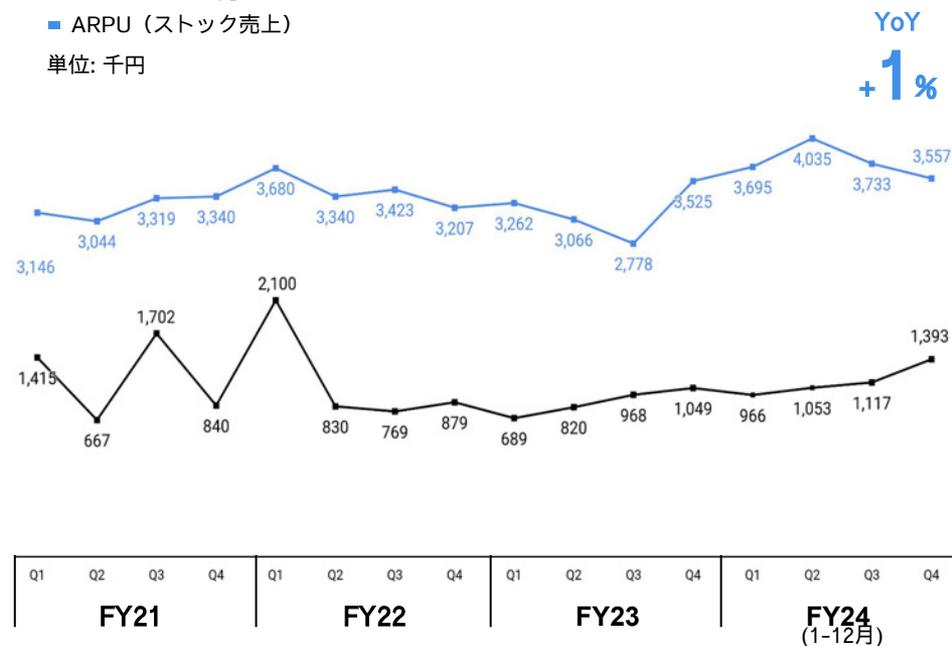
単位: 社数



ARPU *2

- ARPU (フロー売上)
- ARPU (ストック売上)

単位: 千円



*1 2024年9月末時点の顧客数をカウント

*2 Average Revenue Per User : 四半期セグメント売上高を四半期末の顧客数で除して算出 : ARPU (フロー売上) はフロー売上÷顧客数、ARPU (ストック売上) はストック売上÷顧客数で算出

電力小売自由化・EV充電インフラの更なる発展を目指し、多角的に精度の高い情報を提供

中部電力ミライズの多機能料金シミュレーションを開発



中部電力ミライズ

中部電力ミライズの料金シミュレーションでは、電気・ガス料金を試算できるだけでなく、他社料金プランとの比較も可能で、燃料調整額や再エネ賦課金などの変動費を含む詳細な料金計算を提供し、ユーザーに透明性の高い情報をお届けします。

Digital Charging Solutions GmbH (DCS) に
日本国内のEV充電スポット情報のデータ提供を開始

ENECHANGE



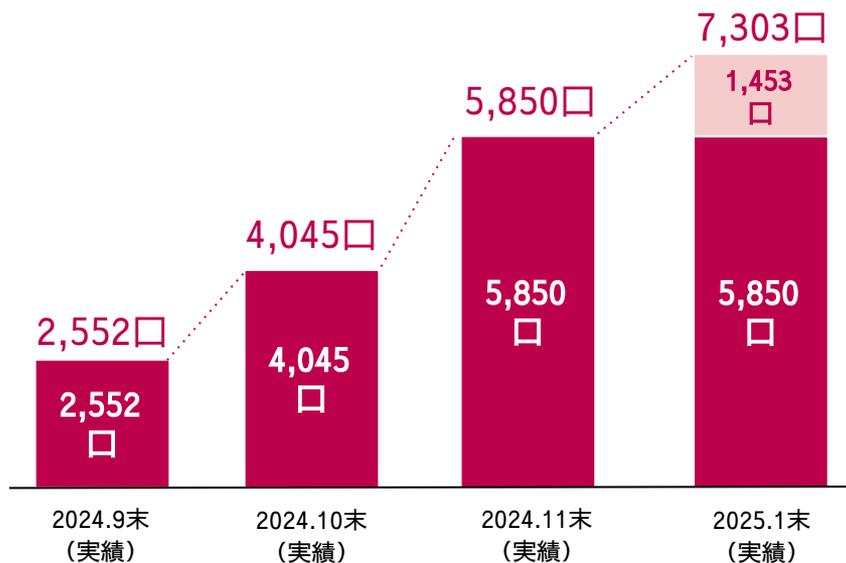
デジタル・チャージング・ソリューションズ (DCS) は、ヨーロッパ最大級の eMSP (e-モビリティ・サービス・プロバイダー) であり、広範なEV充電ネットワークを提供しています。DCSは、BMWグループとメルセデス・ベンツ・グループのモビリティ・ジョイントベンチャーの一員であり、BPが第三の投資家として参画しています。当社は2019年より、「Enechange Cloud EV」から「EVsmart Data API」を提供し、日本市場向けのDCSのサービスを支援しています。DCSはこのAPIを活用し、日本国内のEV充電スポット情報を提供するためのデータ供給を開始しました。



6 EV充電事業

2025年1月末時点の目的地充電の累計設置口数^{*1}は7,303口 ユーザーの利便性向上に向け、更なるローミング連携の強化により充電ネットワークを拡充

目的地充電累計設置口数（6kW+、設置完了ベース）



日本全国への網羅的な設置とローミング連携の強化

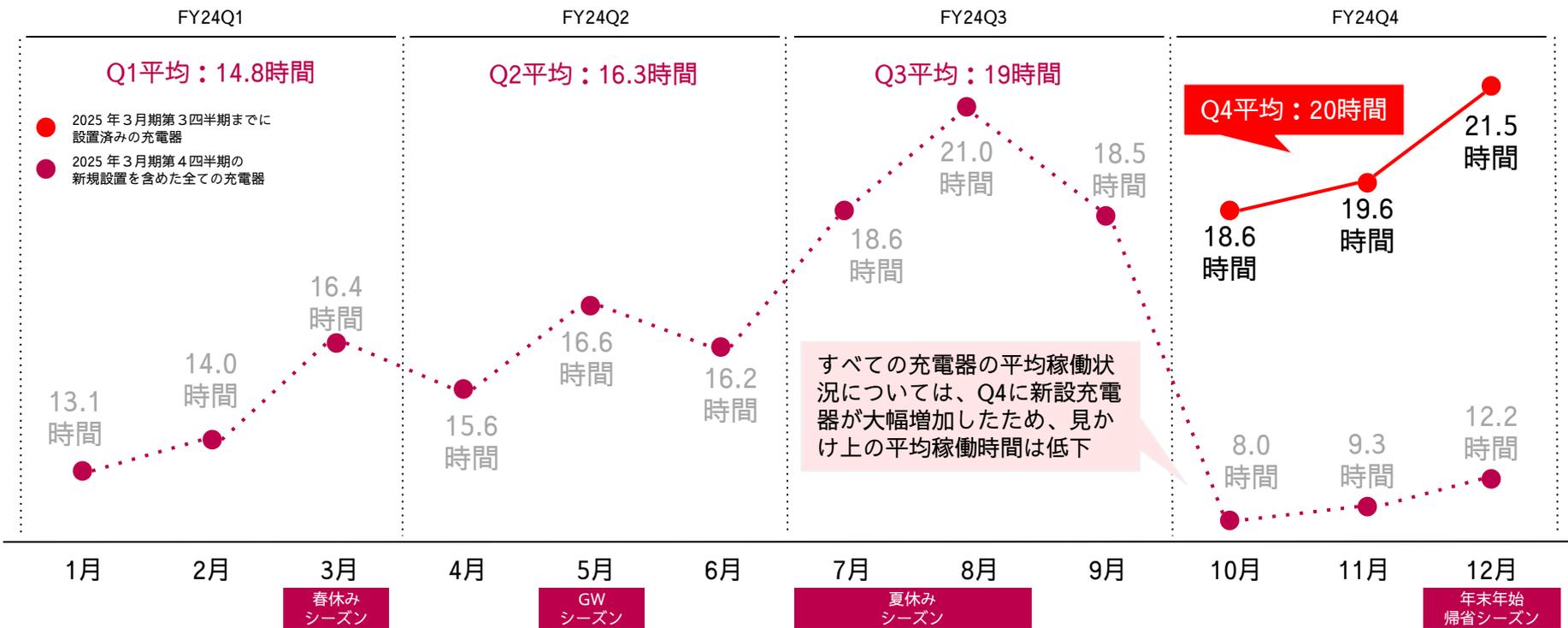


ENEOS Charge Plusアプリ、ENEOS Charge Plus充電会員カードとEneKeyでもEV充電エネチェンジの充電利用が可能に！

*1 累計設置口数（設置完了ベース）は設置完了を条件とし、一部利用開始前の充電器も含め集計しております。

*2 SPC連結に伴い、主な売上が設置された充電器をEVユーザーが利用することで得られる充電収入により構成されることになったため、EV充電事業のKPIを累計受注口数から累計設置口数に変更しております。

2024年9月までの設置済み充電器*1については、引き続き稼働時間が伸び続け、月21.5時間稼働を達成。



*1 2025年3月期第3四半期までに設置済みの充電器を対象とした充電器累計設置口数(利用開始ベース) 2,582口(内6kW以下充電器は28口)。

*2 2025年3月期第4四半期の新規設置を含めた全ての充電器を対象とした累計設置口数(利用開始ベース) 6,091口(内6kW以下充電器は28口)。

*3 一般社団法人 日本自動車販売協会連合会「燃料別販売台数(乗用車)」、一般社団法人 全国軽自動車協会連合会「軽四輪車通称名別新車販売確報」より当社試算。



7 リスク情報

認識する主なリスク (1/2)

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	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業環境： 電力自由化に関する政策動向	EP ED	<ul style="list-style-type: none"> 電力市場に関する規制変更等、当社の主要顧客である新電力事業者の事業運営に影響を及ぼすような変化があった場合、経営成績に影響する可能性 	小	大	<ul style="list-style-type: none"> 多角的な事業展開による、特定の事業領域に依存しない事業基盤の確立 政策動向のモニタリングと監督省庁への提言
事業内容・提供サービス： 電力・ガス会社への依存	EP ED	<ul style="list-style-type: none"> 資源価格や卸電力市場価格の想定外の高騰や、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た場合、また電力・ガス会社における集客チャンネルに関する戦略の変更等により、当社グループ以外のチャンネルの重要度が高まり、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 	大	大	<ul style="list-style-type: none"> 取引先の電力・ガス会社の分散 多角的な事業展開による、特定会社に依存しない事業基盤の確立
事業環境： EV充電インフラに関する政策動向	EV	<ul style="list-style-type: none"> 補助金事業を前提とした経営戦略の立案及び営業活動を行っているため、EV及びEV充電インフラに対する国や自治体の補助事業に大きな方針変更があった場合、EV充電事業の受注高やEV充電器設置可能台数が減少し、充電収入の減少による経営成績に影響する可能性 	中	大	<ul style="list-style-type: none"> 政策動向のモニタリングと監督省庁への提言 政策動向に応じたビジネスモデルの改善や変更
事業環境： EVの普及について	EV	<ul style="list-style-type: none"> EVの普及率という外部環境に大きく左右されるため、国や自動車会社に大きな方針変更がありEVの普及が減速する可能性 	中	大	<ul style="list-style-type: none"> 政策及び自動車会社の経営戦略と国内でのEV普及率のモニタリング
業績変動： 事業の新規性	EV	<ul style="list-style-type: none"> 事業開始から期間が短いEV充電事業に関して、入札結果や交付タイミング等の変動要素が大きい補助金受領を含む新しい取引や事象が他セグメントと比較し多く発生する可能性 取引先や顧客の獲得競争の激化、場合によっては顧客、取引先及び第三者との間で予期せぬトラブルが生じ、経営成績に影響する可能性 	大	大	<ul style="list-style-type: none"> 会計・法務機能の強化 取締役会等において適切に事業展開をモニタリングする体制の整備 最新の政策・競合状況を踏まえた事業戦略の立案・実行
事業環境： 設置オペレーション及び設備運営	EV	<ul style="list-style-type: none"> 補助金事業を前提としたビジネスモデルによる、入札制度での落札率の増加とそれに伴う在庫過多の可能性 海外からの仕入による納期遅延等発生、及び電気工事関連部材の流通在庫不足の可能性 充電器の稼働時間が低水準に留まることによる充電売上減少の可能性 	中	大	<ul style="list-style-type: none"> 仕入れ先の分散及び計画的なサプライチェーンマネジメントによるリスク軽減 利用促進ツールの導入や主にアプリケーションでのユーザービリティの向上による稼働時間改善施策の実施
業績変動： 為替変動	EV	<ul style="list-style-type: none"> 海外から輸入しているEV充電器の仕入価格等、為替変動の影響が財務状態や経営成績に影響する可能性 	中	中	<ul style="list-style-type: none"> 仕入先や競合他社の動向把握及び為替変動を事業運営に適切に反映

認識する主なリスク (2/2)

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	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業環境： 競合環境の変化	EP EV ED	<ul style="list-style-type: none"> 切替プラットフォーム事業者及び電力・ガス会社を含めた競合の参入により、当社グループの事業領域における競争が激化し、ユーザーの解約やARPU下落に悩むなど当社サービスの導入が進まない可能性 EV充電設備の設置を進める事業者が複数存在しており、取引先や顧客の獲得及び補助金の申請において、徐々に競争が激化する可能性 	中	中	<ul style="list-style-type: none"> オンラインのみならずオフラインを含めた集客強化 EV充電設備設置数、利便性の高いソフトウェアという強みを生かしたユニークなポジショニングでのサービス展開の継続 他社より優れたサービスの開発・提供
その他リスク： 減損会計の適用	EV	<ul style="list-style-type: none"> ソフトウェア資産を利用して提供するサービスの収益性が著しく低下した場合や過去に実施した株式取得や事業譲受によって生じたのれんが事業環境や競合状況の変化等により期待する成果が得られないと判断された場合等に、減損損益としての計上が必要になってしまう可能性 	中	中	<ul style="list-style-type: none"> 事業環境や競合状況の変化等に応じたサービスの収益性維持及び向上施策の実施
事業内容・提供サービス： 検索エンジン	EP EV	<ul style="list-style-type: none"> 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 	小	中	<ul style="list-style-type: none"> 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ネルも対応
事業内容・提供サービス： 技術革新等	ED EV	<ul style="list-style-type: none"> 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 	小	中	<ul style="list-style-type: none"> 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
事業内容及び提供サービス： システム障害等について	EP EV ED	<ul style="list-style-type: none"> 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 	小	大	<ul style="list-style-type: none"> サーバー等を外部ベンダーに依拠し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
その他リスク： 継続企業の前提に関わる重要事象等	EP EV ED	<ul style="list-style-type: none"> 2023年12月期末時点で債務超過になったこと、一部の取引金融機関からの借入に関する財務制限条項への抵触、並びに外部調査委員会の調査報告書のかかる調査報告書の公表の結果として、利害関係者との関係性の悪化や会社のブランド力の毀損が生じる可能性 	中	大	<ul style="list-style-type: none"> 事業計画・資金計画等の密な協議による取引金融機関との緊密な関係性の維持 再発防止策の策定と実行及びそれに基づく内部統制の強化 事業運営に必要な資金の確保及び維持

*投資家の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しているものです。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針です。本項の記載内容以外のリスクについては、本資料のほか有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせてご参照ください。

*今後、EV充電事業の合併会社化が予定通り実施された場合には当該事象を考慮した内容に変更する予定ですが、現時点においては変更していません。



8 APPENDIX

8.1 市場環境

8.2 事業概要

8.3 数値データ

8.4 その他



8.1 市場環境

恵まれた市場環境

- GXやEVの普及拡大といったテーマが注目され、関係する投資及び人材の重要性が高まっている
- 当社事業にとって、事業環境の変化がグローバルに進むことで追い風となっている

政策の推進

政府によるGX推進



脱炭素の世界的潮流

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



グリーン投資の増加



産業の変化

EVへの自動車産業の転換



エネルギー安全保障の重要性



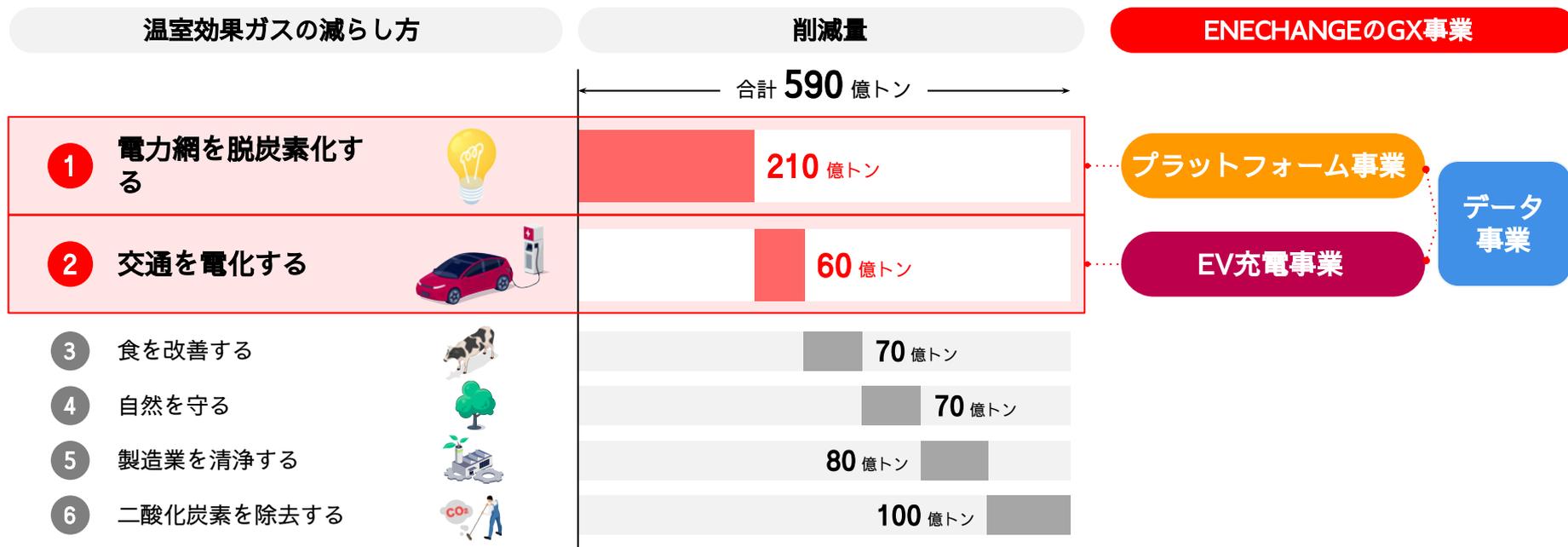
グリーン人材の魅力度増加



ENECHANGE = GX（グリーン・トランスフォーメーション）企業

- カーボンゼロに向けて、電力網の脱炭素化と交通の電化は大きく貢献できる分野
- 当社の事業はこれらの取り組みに資する事業であり、グリーン・トランスフォーメーション（GX）を推進する

カーボンゼロへの到達法*



* Speed & Scale - NewsPicks編集部作成資料をもとに作成。

GX市場における非連続的な成長可能性

現状

EV/PHEVの普及



EV及びPHEVのストック台数*1

57万台
(2023年) *2

将来予想

285万台
(2030年度) *3

成長性

5倍

普通充電の拡充



普通充電口数

3.0万口
(2023年) *4

27万口
(2030年度) *4

9倍

再生エネルギーの拡大



再生エネルギー構成比

22%
(2022年度) *5

36-38%
(2030年度) *5

1.7倍

*1 電気自動車 (EV)、プラグインハイブリッド車 (PHEV) のこと。

*2 一般社団法人 次世代自動車振興センター「EV等保有台数統計」、一般社団法人 日本自動車販売協会連合会「燃料別販売台数 (乗用車)」、一般社団法人 全国軽自動車協会連合会「軽四輪車通称名別新車販売確報」より当社試算。

*3 IEA「Global EV Outlook 2024」に基づき、新車におけるEV+PHEVの比率を2035年に30%として当社試算。

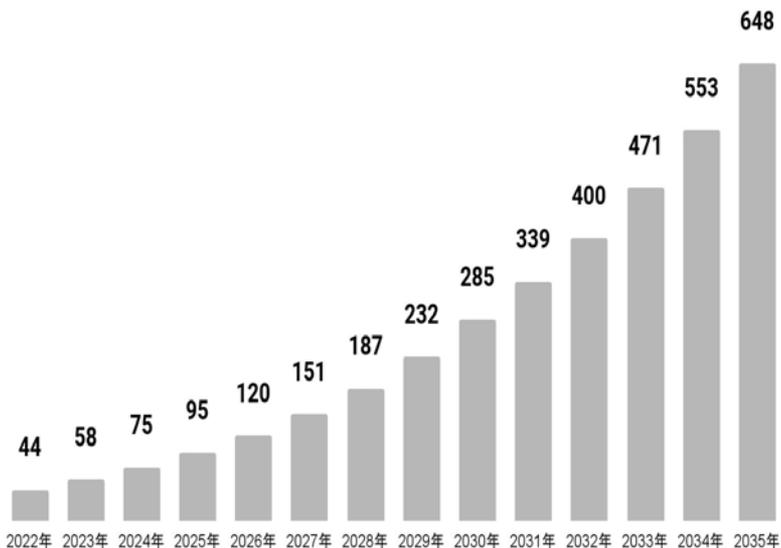
*4 経済産業省「第7回充電インフラ整備促進に関する検討会」(2024年4月)より参照。

*5 資源エネルギー庁「今後の再生可能エネルギー政策について」(2023年6月)を参照。

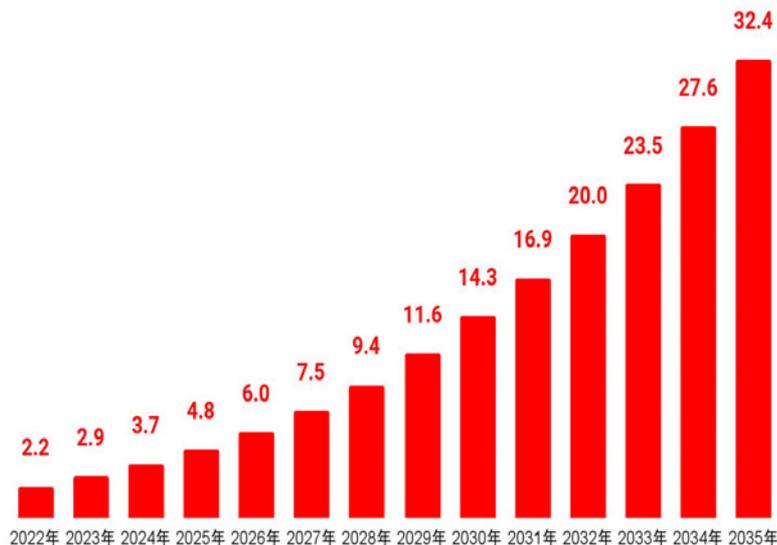
EV+PHEVストック台数及び普通充電インフラの予測

- 日本におけるEV+PHEVのストック台数は2035年に648万台と予想*1
- EV+PHEVが20台あたり1口が必要な普通充電口数として2030年に14.3万口必要と試算

EV+PHEVのストック台数（単位：万台） *2



普通充電器（目的地）の必要口数（単位：万口） *3



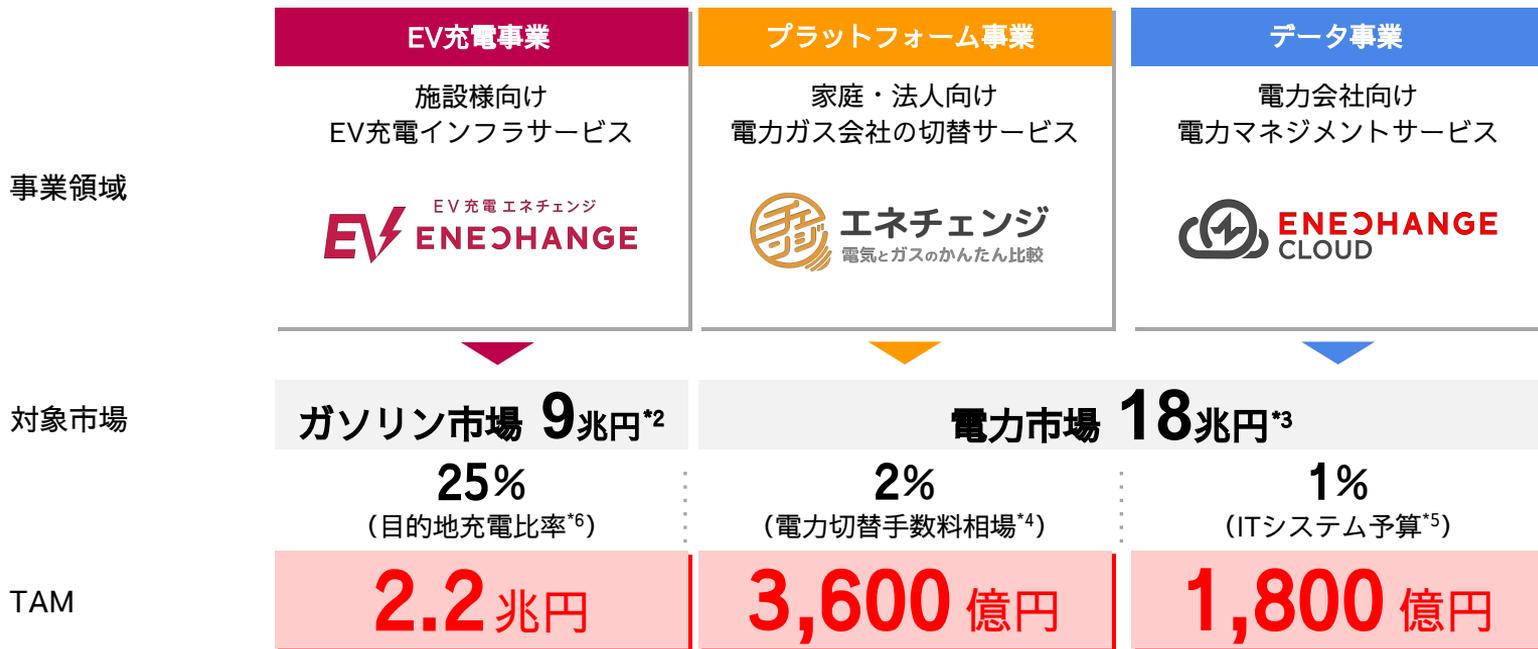
*1 2024年以降の予想値に関しては、あくまで当社試算値となります。

*2 IEA「Global EV Outlook 2024」に基づき、新車におけるEV+PHEVの比率を2035年に30%として当社試算。

*3 当社試算によりEV+PHEVが20台あたり1口が必要な普通充電口数として計算。

GX市場の広大な市場機会

- 当社の事業領域は、日本国内において合計2.7兆円超のTAM*1を有しており、その中でのシェア拡大に取り組んでいる



*1 Total Addressable Marketの略称。当社グループが現状想定する最大の市場規模を意味する用語であり、事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではなく推定値も含む。

*2 帝国データバンク「ガソリンスタンド経営企業の総売上高」（2017年）より。

*3 電力・ガス取引監視等委員会「電力取引報結果」より、2022年の電力販売額合計。

*4 電気料金に対する継続報酬売上料率、当社調べ。

*5 一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査」のエネルギー業界（社会インフラ）の売上高に占めるIT予算比率。

*6 マッキンゼー・アンド・カンパニー「Building the electric-vehicle charging infrastructure America needs」（2022年4月18日） / 「What Norway's experience reveals about the EV charging market」（2023年5月8日）を基に当社想定。



8.2 事業概要

日本最大級の電力・ガス切替プラットフォームを運営

- 最大月間訪問数200万人越え^{*1}、提携電力・ガス会社数約50社^{*2}を有する日本最大級の電力・ガス切替プラットフォーム
- 電気・ガスの比較から切替処理まで一気通貫で提供

**家庭向け
電力・ガス切替プラットフォーム**



エネチェンジ
電気とガスのかんたん比較



電気・ガスを切り替えて特典をもらおう



紹介者も **Amazonギフト券**
お友達も **もらえる!**
キャンペーン詳細はこちら

**法人向け
電力・ガス切替プラットフォーム**



エネチェンジBiz
法人向け 電気代見直しサイトNo.1





地球環境に配慮したプランを選びたい
CO2排出量を抑える自然エネルギー

^{*1} 2023年1月～12月での訪問者数実績より。

^{*2} 2024年6月末時点での提携電力・ガス会社数の合計（家庭・法人の重複は除く）。

電気・ガスの比較から切替処理まで一気通貫で提供し、電力会社と需要家を繋ぐプラットフォーム

- 電力・ガス契約切替先の提携企業から一時報酬（フロー売上）と継続報酬（電力・ガス料金に連動するストック売上）を受領



幅広い切替オプションを正確に提供

- 提携電力会社数多数で幅広い切替先オプション
- 近年複雑化する電気プランを正確かつ中立的に比較

送客数と質の高さ

- 電気・ガスのNo.1メディア¹⁾に裏付けられた送客
- プラン比較を通じた納得感の高い顧客を紹介

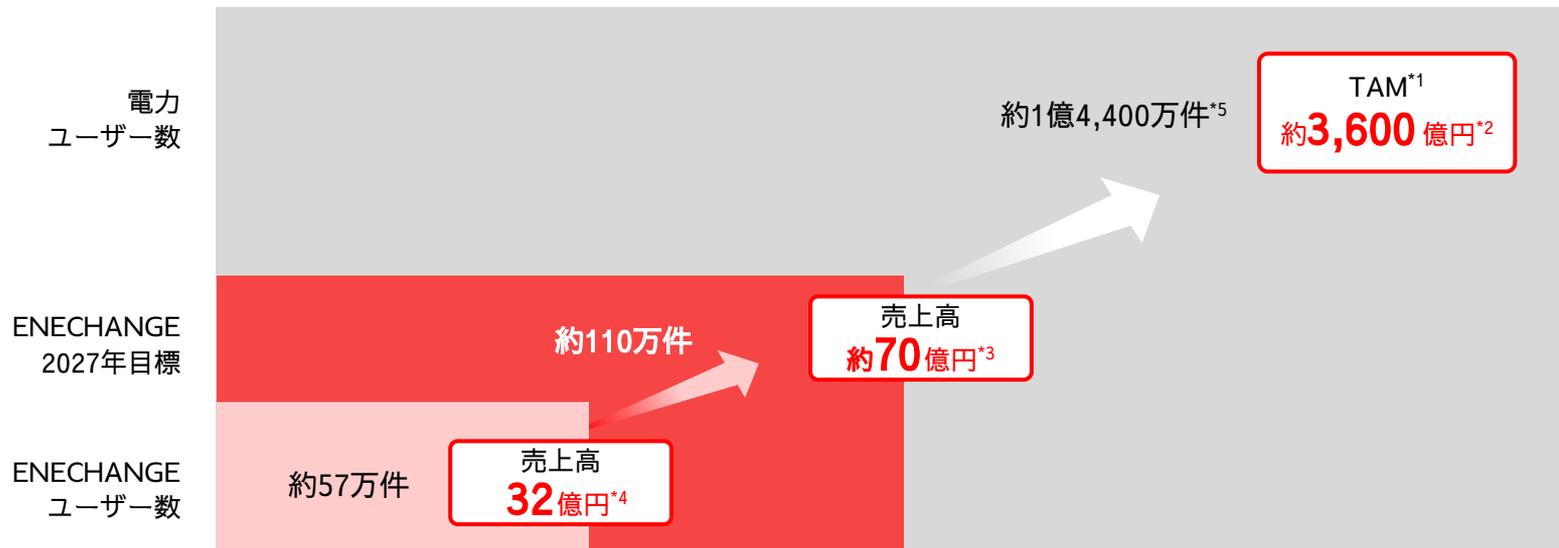
電力データを活用した省エネ支援

- データに基づく最適な使い方やプランを提案
 (エネチェンジ・マイエネルギー等)

* 2024年4月時点のGoogle検索の当社による調査。設定した64件のキーワードに対して1位表示となっている件数を集計して比較。

プラットフォーム事業の成長ポテンシャルは3,600億円、2027年時点では売上70億円を目指す

- プラットフォーム事業では、今後新電力ユーザーの拡大が見込まれ、当社シェアの成長余力は十分にあると見込む
- 2027年目標は直近のARPUの水準を反映し、ユーザー数約110万件の早期達成を目指し、売上高約70億円（2023年3月29日発表目標から+10億円）を見込む



*1 Total Addressable Marketの略称。当社グループが現状想定する最大の市場規模を意味する用語であり、事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではなく推定値。

*2 Appendixスライド「GX市場の広大な市場機会」を参照。

*3 フロー売上は2027年時点で約42.5万件の年間切替が生じると仮定し、ARPU（フロー売上）10,000円を乗じて約42.5億円として算出。
ストック売上はARPU（ストック売上）を2,500円と想定し、ユーザー数は約110万件を乗じて約27.5億円として算出。

*4 プラットフォーム事業の2023年度実績。

*5 *2の数値をARPU（ストック売上）を2,500円で割り戻して算出。

電力会社をはじめとした大手事業者にSaaS型プロダクトを提供

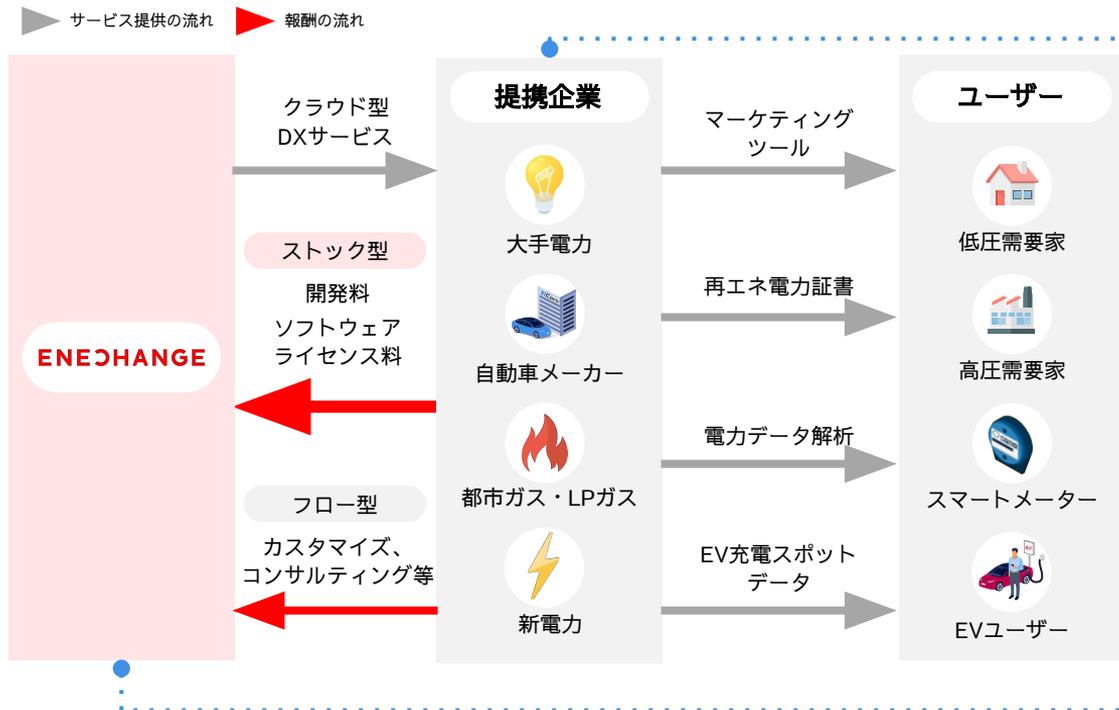
- 電力会社やEV充電サービス事業者向けDX*サービスである、エネチェンジクラウドシリーズをSaaS型で展開
- 自社サービスで培ったデータベースやソフトウェア、エンジニアを活用したサービスを開発し提供
- エネルギーの4Dを軸にプロダクトラインナップを拡大



*1 DX：デジタルトランスフォーメーション *2 DR：デマンドレスポンス *3 RE：リニューアブルエナジー（再生可能エネルギー）

エネルギー業界に精通したエンジニア集団がクラウドサービスを月額利用料を頂く形で提供

- 自社サービスで培ったデータベースを活用した独自プロダクトを主に電力・ガス会社に対してSaaS（BtoBtoC型）で提供
- スtock型ソフトウェアライセンス売上及びカスタマイズ等のフロー売上を受領



中立的プラットフォームとして構築した電力会社との信頼関係

- 電力会社等との密接な関係構築能力

高品質で価格競争力のあるクラウドサービス

- 電力会社のニーズに合ったソフトウェア開発力
- 自動車メーカーへの充電スポットデータ提供

エネルギー業界に精通したエンジニア集団

- GXテーマのグロース上場企業である採用力

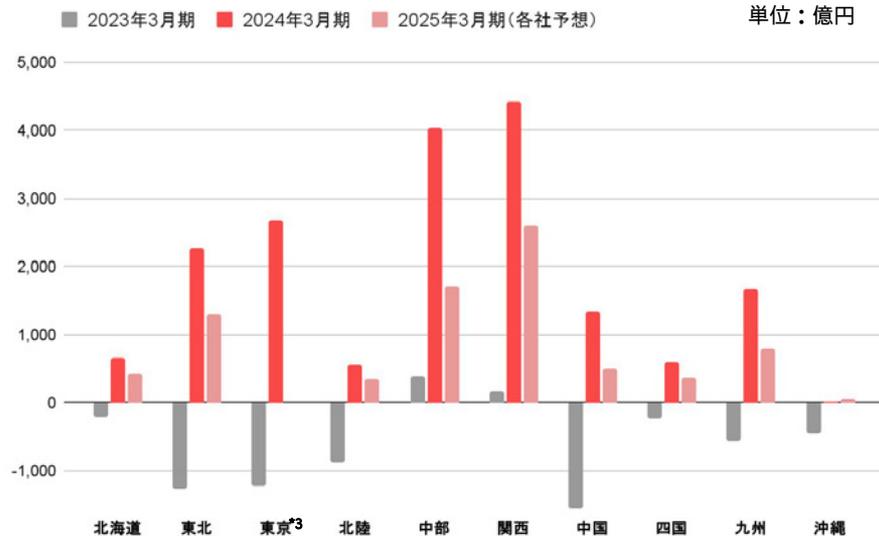
IT予算は拡大傾向。主要顧客である大手電力の業績も過去最高益を記録し、ITへの投資意欲が改善見通し

- 企業のIT動向調査による近年の傾向として、全体の48%がITに関する予算を増加させる見込み
- 大手電力8社で前期（2024年3月期）は家庭向け電気料金の値上げ等により過去最高益を記録し、ITへの投資意欲が改善する見通し

IT予算の増減*1



大手電力10社の直近業績*2



*1 一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会2024年1月30日プレスリリース「「企業 IT 動向調査 2024」の速報値を発表」より。

*2 日本経済新聞2024年5月1日「電力8社、今期減益見通し前期は10社で純利益1兆円超」より（各社の「親会社株主に帰属する当期純利益」に関する実績値及び予想値）。

*3 2025年3月期予想未定。

充電インフラのみならずEV充電マップデータ・決済ネットワークを運営

- ホテル、商業施設等の目的地及びマンションに対してEV充電の設置・運用を提供するEV充電サービス
- 補助金対応機種は6kW充電器に加え、基礎充電向けに3kW充電器の選択肢も拡充
- ドライバー向けにはマップ情報や決済機能を備えたアプリを提供し、定額充電サービスの提供もスタート



EV充電マップデータ



ナビタイム・Google/Apple
Map/カーナビ連携

普通充電インフラ



補助金対応6kW充電
及び3kW充電

決済ネットワーク



eMP充電カード連携

受注～設置までのオペレーションを最適化。EVユーザーに寄り添ったエクスペリエンスを提供

- 充電料金またはソフトウェア利用料によるストック売上を受領



2025年3月（2024年度第5四半期中）に合併会社としてEV充電事業を開始する見通し

2025年1月

1月24日

- EV充電事業の受皿子会社（新設子会社）の設立
- 吸収分割契約締結

3月10日
(予定)

2025年3月

- 新設子会社の株式譲渡の実施による合併会社化
- 両社による合併会社への増資
- 合併会社としての事業開始



8.3 数値データ

FY24Q4 業績サマリー

- 売上総利益率は四半期・Q4累計ともに昨対比で向上

(単位：百万円)	Q4 (10月-12月)			Q4累計 (1月-12月)		
	FY23	FY24	前年同四半期比	FY23	FY24	前年同期間累計比
売上高	1,148	1,168	+1.7%	4,379	5,180	+18.3%
売上総利益	826	898	+8.6%	3,351	4,090	+22.1%
売上総利益率	72.0%	76.8%	+4.8pt	76.5%	78.9%	+2.4pt
販管費	1,405	1,774	+26.2%	5,476	7,005	27.9%
営業利益	▲579	▲876	-	▲2,125	▲2,914	-
経常利益	▲755	▲936	-	▲2,404	▲2,537	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲3,288	▲946	-	▲4,985	▲3,356	-

貸借対照表

(単位：百万円)	2024年9月末	2024年12月末	
		実績	前四半期末比
流動資産	2,760	4,050	1,290
現金及び預金	1,275	2,435	1,160
売掛金等	829	593	▲236
固定資産	2,722	4,957	2,235
総資産	5,482	9,008	3,526
流動負債	2,863	7,555	4,692
有利子負債	627	4,637	4,010
固定負債	2,516	2,382	▲134
有利子負債	1,575	1,525	▲50
純資産	102	▲929	▲1,032

セグメント別コスト構造

(単位：百万円)	FY23Q4累計					FY24Q4累計				
	全社	プラット フォーム事業	データ事業	EV充電事業	全社費用	全社	プラット フォーム事業	データ事業	EV充電事業	全社費用
売上高	4,379	3,241	997	139	-	5,180	3,902	1,161	115	-
売上原価	1,027	128	503	395	-	1,089	159	527	403	-
売上総利益	3,351	3,113	493	▲255	-	4,091	3,743	634	-288	-
利益率	76.52%	96.05%	49.45%	-	-	78.97%	95.93%	54.61%	-	-
販売費及び一般管理費 ^{*1}	5,476	2,753	335	1,589	798	7,005	3,335	451	2,219	998
広告宣伝費	1,084	611	1	469	2	708	515	0	190	1
販売手数料・販売促進費用	1,223	1,199	0	23	0	1,919	1,693	0	225	0
人件費	1,268	325	193	481	268	1,781	481	222	752	325
外注費	956	483	79	337	54	1,236	455	133	513	133
その他	943	133	60	275	473	1,358	190	94	536	537
営業利益 ^{*2}	▲2,125	359	158	▲1,844	▲798	▲2,914	408	183	▲2,507	▲998
利益率	-	11.08%	15.85%	-	-	-	10.46%	15.76%	-	-

*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、監査法人アヴァンティア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及びのれん償却費を配分していないセグメント利益を表示しています。



8.4 その他

ENECHANGE - エネルギーの未来をつくる -

ENECHANGE

エネルギーの未来をつくる
CHANGING ENERGY FOR A BETTER WORLD

会社名 ENECHANGE株式会社

代表 代表取締役CEO 丸岡 智也
代表取締役COO 曾我野 達也

本社 東京都中央区京橋三丁目1番1号
東京スクエアガーデン 14階

設立

2015年

東証上場

2020年

売上
(FY2023)

43億円

グループ社員^{*2}

352名

*1 2024年4月時点のGoogle検索の当社による調査（設定した64件のキーワードに対して1位表示となっている件数を集計して比較）

*2 2024年12月末時点での連結従業員数

*3 認証アプリ提供サービスでの、EV普通充電器（6kW、200V）の設置口数（2025年2月1日時点、GoGoEV調べ）

*4 EV充電サービス5社によるiOS・AndroidのDL数（2024年10月31日時点、data.ai調べ）

プラットフォーム事業



エネチェンジ
電気とガスのかんたん比較

電力ガス会社切替サービス



電気代
見直し
サイト

No.1^{*1}

データ事業



ENECHANGE
CLOUD

電力会社向けシステム開発



取引先
エネルギー
会社数

60

EV充電事業



EV 充電 エネチェンジ
ENECHANGE

EV充電サービス



6kW+EV
普通充電
設置口数^{*3}

No.1

EV充電
アプリ
利用者数^{*4}

No.1

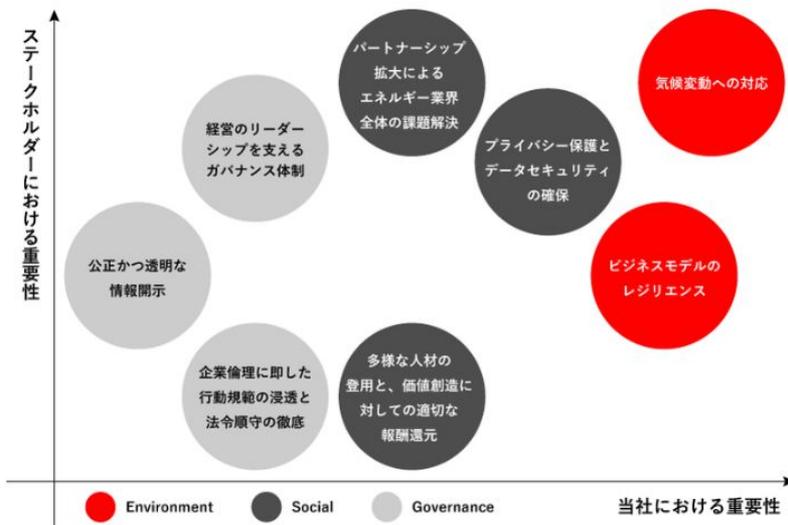
SDGsへの取り組み

- 持続可能なエネルギーの未来をつくるため、「エネルギーテック」企業としてSDGsに対して取組む
- サステナビリティに関する情報はホームページにて開示、マテリアリティやESGの各取り組みについても掲載

■ 当社が取り組む6つの分野



■ 当社ホームページにおけるマテリアリティの開示



IR情報窓口

IRウェブサイト

<https://enechange.co.jp/ir/>

最新の決算短信や決算説明資料などの決算情報、株式情報や株主総会関連資料のほか、個人投資家様向けのページなどをご用意しております。

サステナビリティページ

<https://enechange.co.jp/sustainability/>

当社のマテリアリティマップや、環境、社会、ガバナンスに関する取り組みをご紹介します。

IRメール配信

登録は[こちら](#)

ご登録いただいたメールアドレスに適時開示情報などをタイムリーに配信。個人投資家様向け説明会のご案内などもお知らせいたします。

お問い合わせ先

ENECHANGE株式会社 IR担当宛 ir@enechange.co.jp



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。

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り、またこれを保証するものではありません。