

2025年3月期 決算説明資料

ENECHANGE

ENECHANGE株式会社
2025年5月15日

東証グロース 証券コード | 4169

1. 100日プランのクロージング

- ✓ 成長に向けた新執行体制へ。電力業界に精通した田中が新COOとして、曾我野はCBDOとしてM&A等を牽引。
- ✓ GC注記の解消。債務超過の解消及びFY25での損益改善見通し等によるもの。
- ✓ 再発防止策の継続的な実行。改善状況報告書を3月25日に提出を完了。
- ✓ 伊藤忠エネクスとのシナジー創出の進捗。その一環としてインフォメティクス株式会社との協業を開始。
- ✓ 3月10日よりEV充電事業の合併会社ミライズエネチェンジが発足。新会社での早期の経常黒字化を目指す。

2. 今後の見通し

- ✓ **FY25黒字化**見通し。コア事業成長、シナジーの創出、コスト効率化により調整後*1EBITDA**1.3億円***2の見通し。
- ✓ FY25-27の3か年中期経営計画を策定中（6月23日に発表予定）。

3. FY24業績ハイライト

- ✓ 全社では、FY24（15か月）の売上高予想65億円に対し**67億円超**。FY24Q5では当初予想通りの**経常利益黒字化**。
- ✓ プラットフォーム事業では、FY24 12か月累計（4-3月）では**過去最高の**セグメント利益**6億円**を記録。
- ✓ エネルギーデータ事業では、FY24 12か月累計（4-3月）で**12億円**を超え**過去最高売上**を達成。
- ✓ EV充電事業では、目的地充電累計設置口数（利用開始ベース）が**7,373口***3を突破。

*1 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用 *2 M&A考慮前

*3 ミライズエネチェンジのHPに記載の2025年4月2日時点で初期設定が完了した利用できる6kW以上の充電器スポットのみを抽出して作成（基礎充電は含まず）

- 1 100日プランのクロージング
- 2 今後の見通し
- 3 FY24業績ハイライト
 - 3.1 プラットフォーム事業
 - 3.2 データ事業
- 4 リスク情報
- 5 Appendix



1 100日プランのクロージング

100日プランのクロージング：

当社は、FY24Q5に「変革フェーズ」をクローズし、「成長最大化フェーズ」に向けた準備を実行

(2024年9月～)

(2025年1月～)

(2025年4月～)

変革の100日プラン

100日プランのクロージング
及び成長最大化に向けた準備

成長最大化

全社

- 改善報告書提出/再発防止策の実行
- 財務基盤の強化策の具体的議論

1 成長最大化に向けた新しい執行体制の構築

(新COO及びCBDOの就任)

2 継続企業の前提 (GC) に係る注記事項の解消

- 再発防止策の継続的な実行及び改善状況報告書の提出完了

5 FY25計画の策定及びEVJV化に伴う本社費の効率化を実施

EP

- 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)

3 伊藤忠エネクスとの早期シナジーの創出

5 FY25以降の成長施策の構築・実行

ED

EV

- 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)

4 ミライズエネチェンジの運営開始

- 当社及び中部電力ミライズのシナジー創出の議論開始

5

中期経営計画
(FY25-27) は
2025/6/23公表予定

*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います

ENECHANGE2.0の成長に向けた新しい執行体制を構築 電力業界に精通した新COOの着任、CBDOはシナジーやM&Aを通じた事業成長を牽引



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
- マッキンゼーで成長戦略の立案・実行、加えてM&Aをサポート
- 当社経営再建、事業成長を牽引



代表取締役
CBDO

曾我野 達也

- 創業時からの参画メンバー
- 電力自由化を見据えたウェブサービスを個人で開発・運用
- 事業部とM&A推進の両方を管掌し事業成長を牽引



執行役員
COO

田中 文弥

- 伊藤忠エネクス株式会社にて電力・ユーティリティ部門長として、新電力事業経営を担う
- 長年エネルギー関連分野に従事し、業界に精通
- 当社のコア事業の更なる発展を牽引



執行役員
CFO

篠原 雄一郎

- 豊田通商グループ、東京ガス等でエネルギー業界のM&A/財務・経理業務を担当
- 以前は金融機関・PEファンドにて投資・PMIに従事し経営管理業務にも精通
- 当社のコーポレート部門を統括

コーポレートアクションや収益性の改善等の取り組みにより、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が解消し、結果としてGC注記の記載は解消

2024年7月開示時点の GC注記における「不確実性」の主な要因

- **一部早期弁済への対応**
取引金融機関の理解を得たうえで一部の取引金融機関からの早期返済の要求に応じたこと
- **ブランド力が毀損する可能性**
調査報告書の公表の結果を受けて各種利害関係者との関係性や当社グループのブランド力が毀損する可能性があること
- **事業運営に支障が生じる可能性**
前代表取締役の当社グループにおける関与が困難となる場合は事業運営に支障が生じる可能性があること

FY24中に実施した事業継続性の担保のための対応

- **財務基盤強化の実施**
中部電力ミライズ株式会社とのEV充電事業の合弁会社化及び伊藤忠エネクス株式会社との資本業務提携により連結純資産額が45億円に改善
- **2026年3月期の営業利益水準の大幅な改善**
EV事業部の合弁会社化により、大幅な営業損失が計上される事業構造ではなくなり、継続的に収益を計上できる蓋然性が認められる状況
- **円滑な事業運営の実現**
丸岡CEO・曾我野CBDOの執行体制下において、各事業において自律的に運営できる体制を構築。また、今般のガバナンス・内部統制上の問題に対しても必要な再発防止策を講じ、中長期的な成長を実現できる経営基盤を構築している状況
- **金融機関等からの継続的な支援**
金融機関等によるブリッジローンの供与、与信の継続等を含めた継続的な支援を受けられている状況

2025年2月3日の伊藤忠エネクスとの資本業務提携に基づき、シナジー創出の進捗

シナジー領域

2月3日以降の具体的な検討・進捗

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

- 伊藤忠エネクスの卒FIT価値・PPA・自家消費PVをENECHANGEを通じてマッチングすることを検討
- 将来的には卒FIT買取に関する比較サイトの制作をすることの検討

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

- インフォメティス*と協業を開始。同社のNilm Liteを活用し、当社のDRサービスの強化及び需要家へ提供を検討
- 当社のeValue Platformなどのソリューションを伊藤忠エネクスの関係先へ提案
- 将来的には新電力向け基幹システムを構築し、新電力事業者への提供を検討

- 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

- 伊藤忠エネクスの電源を活用し、電力会社への電力供給の仲介営業を開始
- 伊藤忠エネクスの関係先で創出される非化石価値の仲介提案を検討

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

* インフォメティスは、伊藤忠エネクスから第三者割当増資により出資を受けた伊藤忠エネクスの提携先企業となります

インフォメティスとエネルギー×AI領域に関して協業を開始

本協業により目指す姿

- 当社サービスにインフォメティスのNILMの機能を融合
- 両社の独自機能を連携することで、再生可能エネルギーの普及に貢献
- 協業のシナジー実現による着実な収益力向上

ENECHANGE



Informetis

- 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

- 主幹電力波形のみを用いてAIが電力内訳をリアルタイムに推定できる「機器分離推定技術 [NILM] 」*3
- 翌日の消費電力と太陽光発電量を予想して充電量を制御するAI最適化技術

*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 Non-Intrusive Load Monitoring

*4 インフォメティスは、伊藤忠エネクスから第三者割当増資により出資を受けた伊藤忠エネクスの提携先企業となります

ミライズエネチェンジとしてEV充電事業を始動。国内普通充電 No.1の地位確立と早期の経常黒字化を目指す

ストラクチャー

EV充電エネチェンジ
ENECHANGE

中部電力ミライズ

49%

51%

ミライズエネチェンジ
(合併会社)

EV充電事業を運営

チャージポイントオペレーター

EV充電インフラの構築

EV充電インフラの保有

ミライズエネチェンジの概要

代表取締役
社長 柘野 善隆

事業内容 EV充電事業

事業開始 2025年3月10日

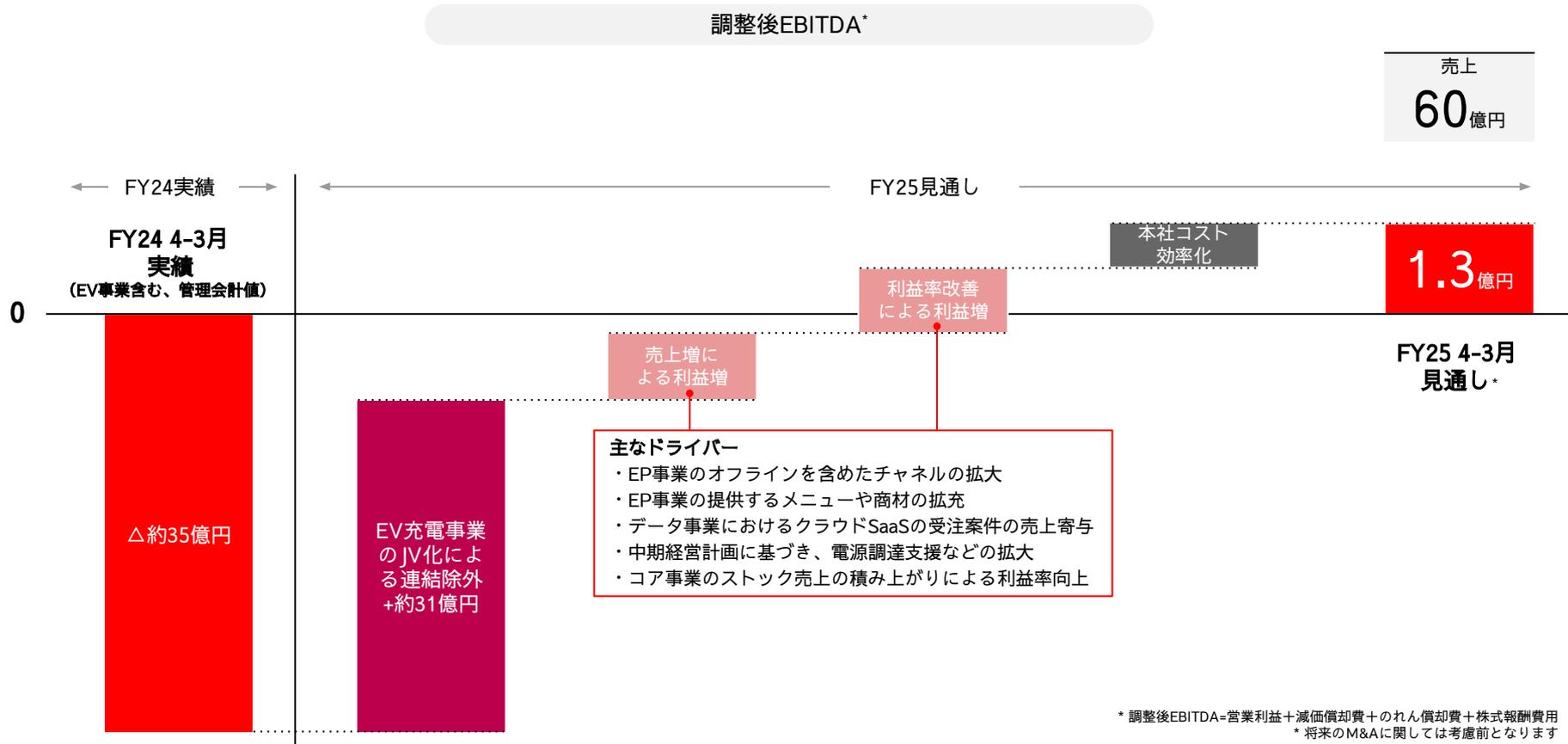
決算期 3月

出資比率 中部電力ミライズ : 51%
ENECHANGE : 49%

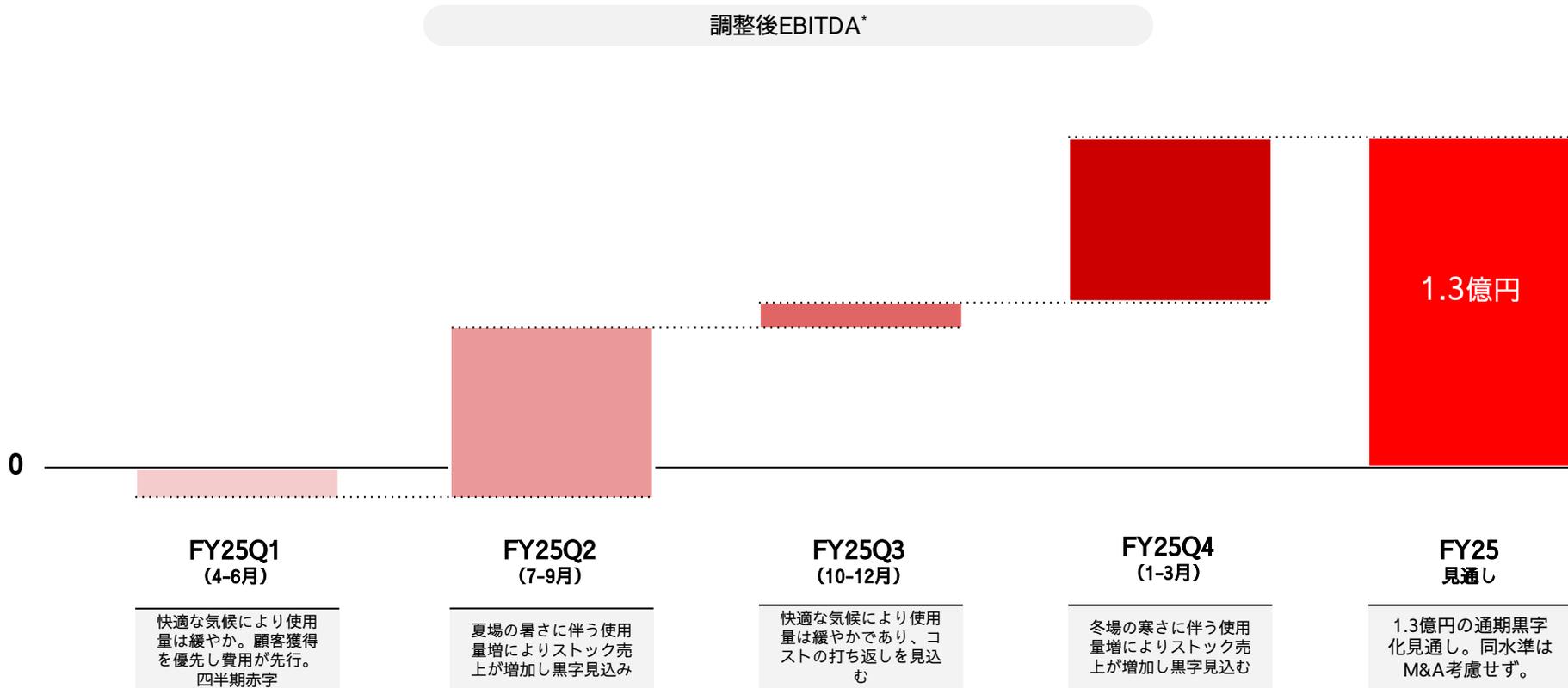


2 今後の見通し

FY25調整後EBITDAは、EVJV化、コア事業の成長、本社コストの効率化等により、大幅改善し黒字見込み



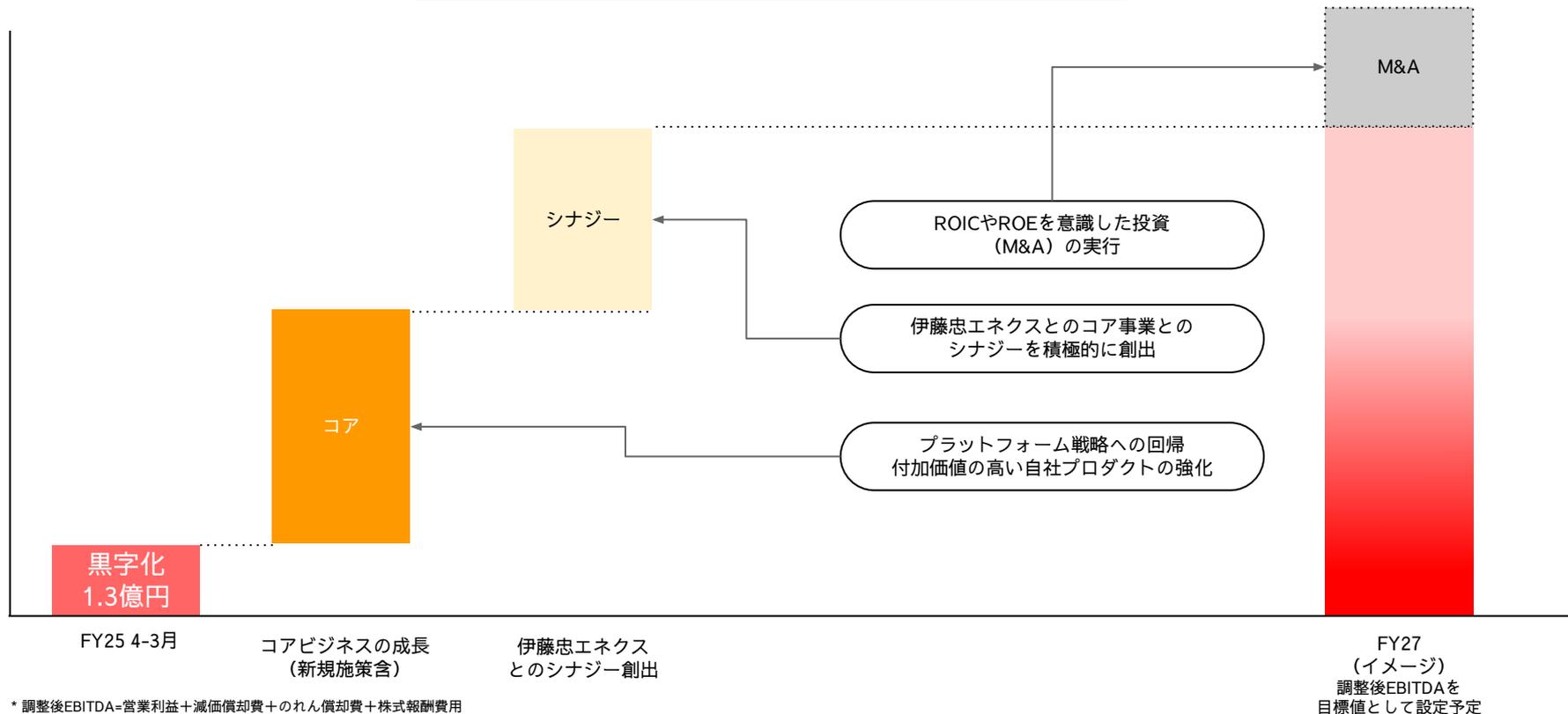
調整後EBITDAの計上は、夏場・冬場のQ2・Q4に偏重となる見込み。通期で1.3億円を見込む



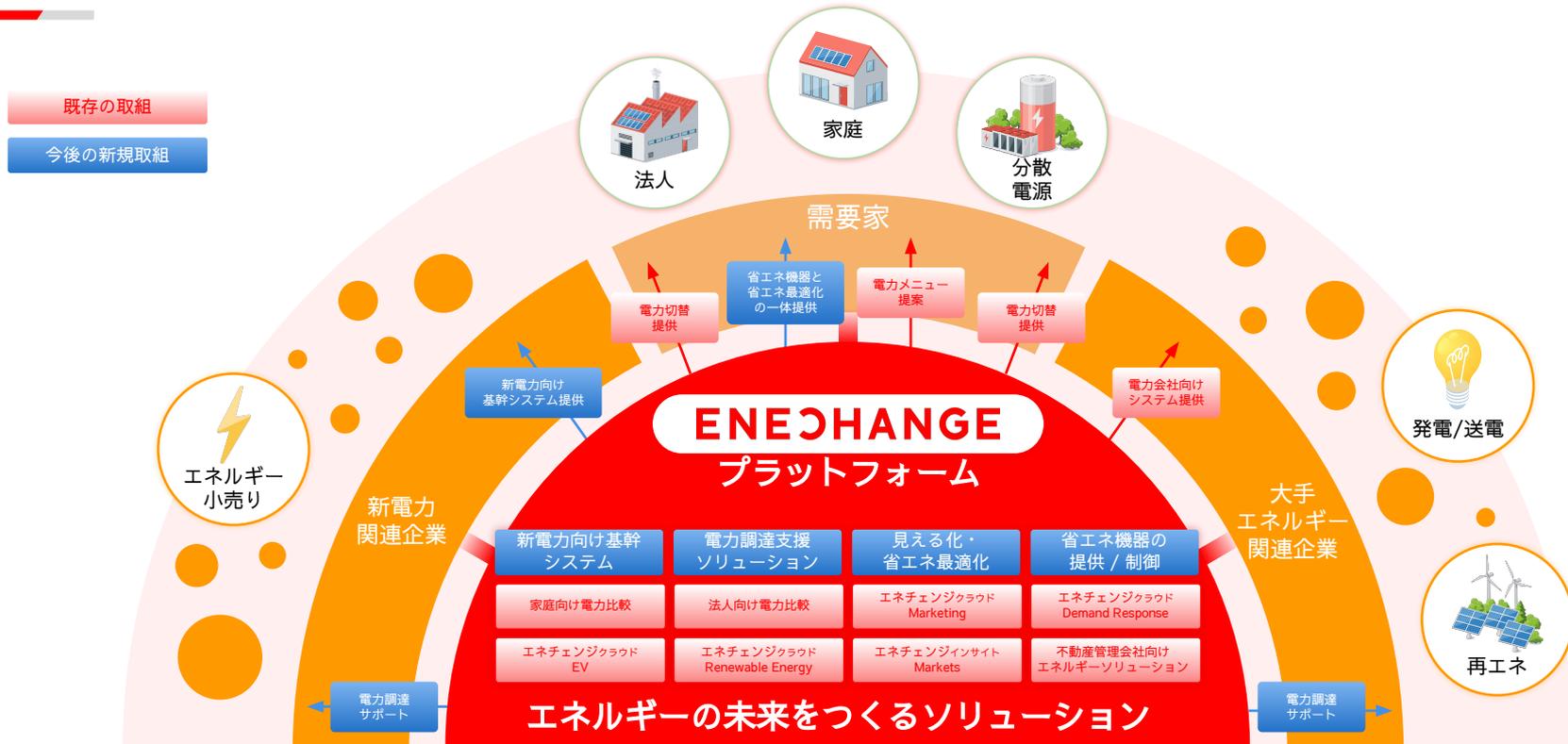
* 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用

FY27に向けた中期経営計画を株主総会開催前日となる2025年6月23日に公表予定

調整後EBITDA*



中期経営計画では、エネルギー流通を支えるプラットフォーマーとしての成長を目指す
 一体的なプラットフォームにおいて、切替・システム・調達などのトータルソリューションを提供する

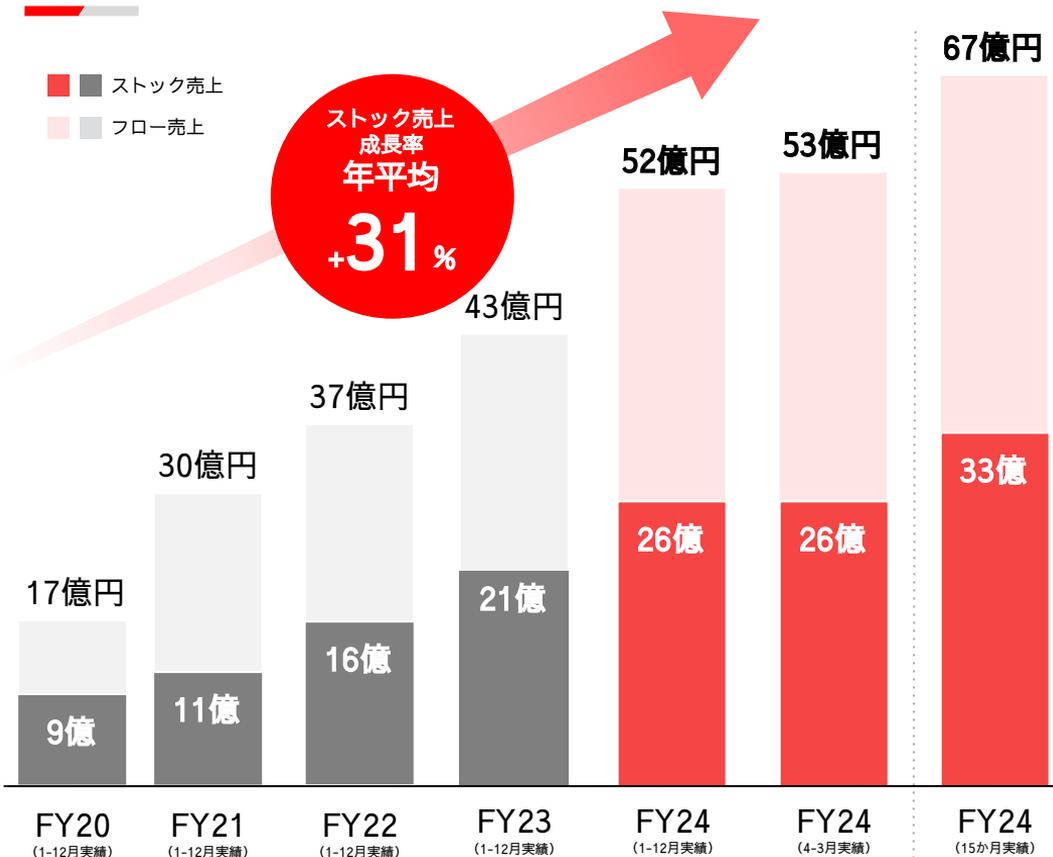


～ プラットフォーマーとして、プラットフォーム上で取引される電力取引量の最大化 ～
 日本のエネルギー流通コストの削減と電力消費の制御を実現し、エネルギーコスト最適化に貢献



3 FY24 業績ハイライト

FY24（15か月）売上高は見込み値65億円を上回る67億円を着地



上場

プラットフォーム事業

FY24 (15か月) 売上 50.8 億円 FY24 4-3月売上 40.2 億円	FY24 (15か月) ストック売上 20.9 億円 FY24 4-3月ストック売上 17.0 億円
---	---

データ事業

FY24 (15か月) 売上 14.8 億円 FY24 4-3月売上 12.1 億円	FY24 (15か月) ストック売上 10.8 億円 FY24 4-3月ストック売上 8.6 億円
---	--

EV充電事業

FY24 (15か月) 売上 1.4 億円 FY24 4-3月売上 1.1 億円	FY24 (15か月) ストック売上 1.3 億円 FY24 4-3月ストック売上 1.1 億円
---	---

FY24Q5のKPIについては、プラットフォーム事業で堅調に推移

EP	ED	EP	ED
<ul style="list-style-type: none"> ユーザー数*1 <p>65.4万件(YoY+12%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ARPU*2 (ストック売上) <p>725円 (YoY+9%)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ARPU*2 (ストック売上) <p>3,127千円 (YoY ▲15%)</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、一部の契約終了に伴いARPU (ストック売上) が減少
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、2025年4月2日時点) <p>7,373口 (QoQ +22%)</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 +2%)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 設置工事は補助金申請期限により2025年1月末までに実施するため、Q5はQ4と比較してQoQの増加率は穏やか 充電時間は引き続き堅調に推移し、月間平均20時間超えで推移 	

*1 家庭及び法人（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 ミライズエネチェンジのHPに記載の2025年4月2日時点で初期設定が完了した利用できる6kW以上の充電器スポットのみを抽出して作成（基礎充電は含まず）

*4 2025年3月期第3四半期末（2024/9末）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未満充電器は28口）にて試算

FY24Q5単体では売上高は各セグメント好調。プラットフォーム事業はストック売上・営業利益ともに高成長

(単位：百万円)

		Q5 (1月-3月)			FY24	
		FY24 Q1	FY24 Q5	前年同期比	FY24 (15か月)	FY24 (4-3月)
売上高	連結	1,356	1,535	+13.2%	6,715	5,358
	プラットフォーム事業	1,054	1,178	+11.8%	5,081	4,027
	データ事業 ^{*1}	275	326	+18.6%	1,488	1,213
	EV充電事業	26	30	+15.4%	145	118
ストック売上	連結	623	711	+14.1%	3,310	2,687
	プラットフォーム事業	388	474	+22.2%	2,092	1,703
	データ事業 ^{*1}	218	197	▲9.6%	1,088	869
	EV充電事業	16	38	+137.5%	130	113
営業利益	連結	▲748	▲716	-	▲3,630	▲2,881
	プラットフォーム事業	36	250	+594.4%	659	622
	データ事業	62	35	▲43.6%	218	156
	EV充電事業	▲618	▲634	-	▲3,142	▲2,523
	調整額 ^{*2}	▲228	▲367	-	▲1,365	▲1,136

*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を、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

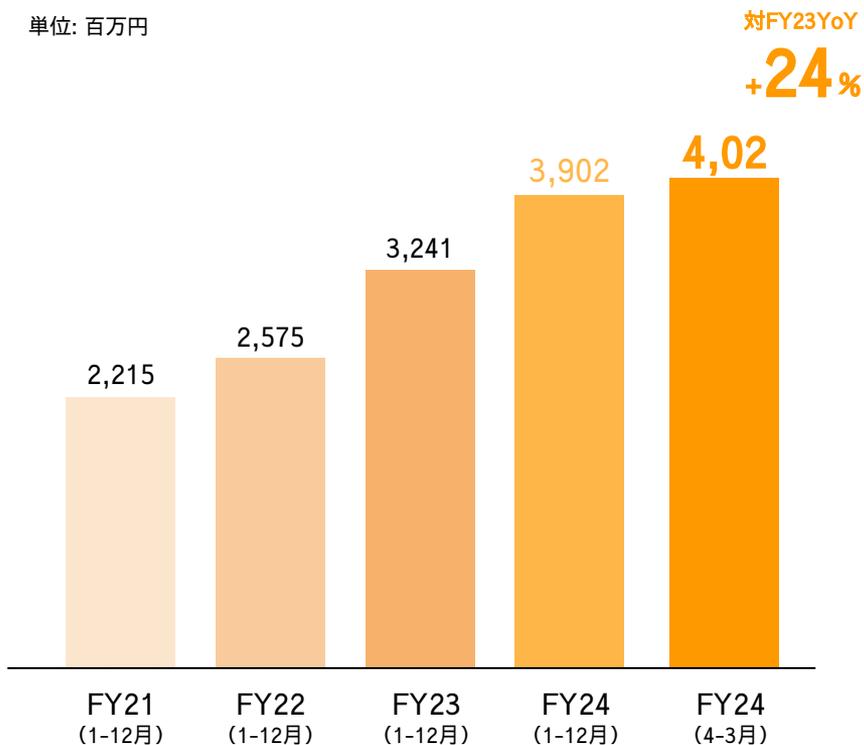


3.1 プラットフォーム事業

売上高は12か月累計（4-3月）で過去最高でYoY+24%、営業利益でも過去最高を記録し6億円越えで着地

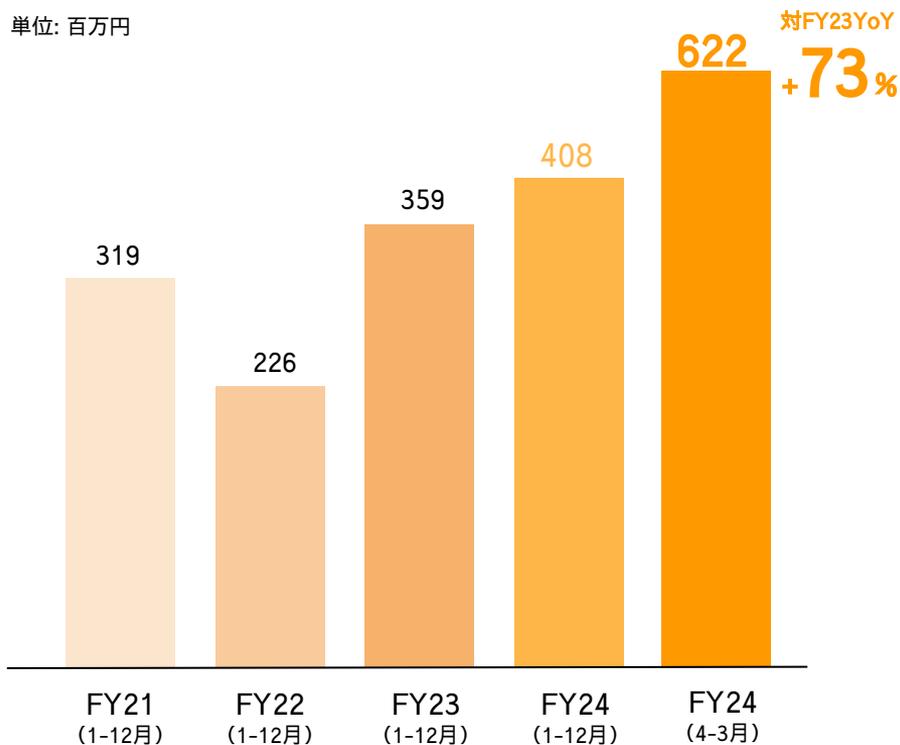
売上高

単位: 百万円



営業利益

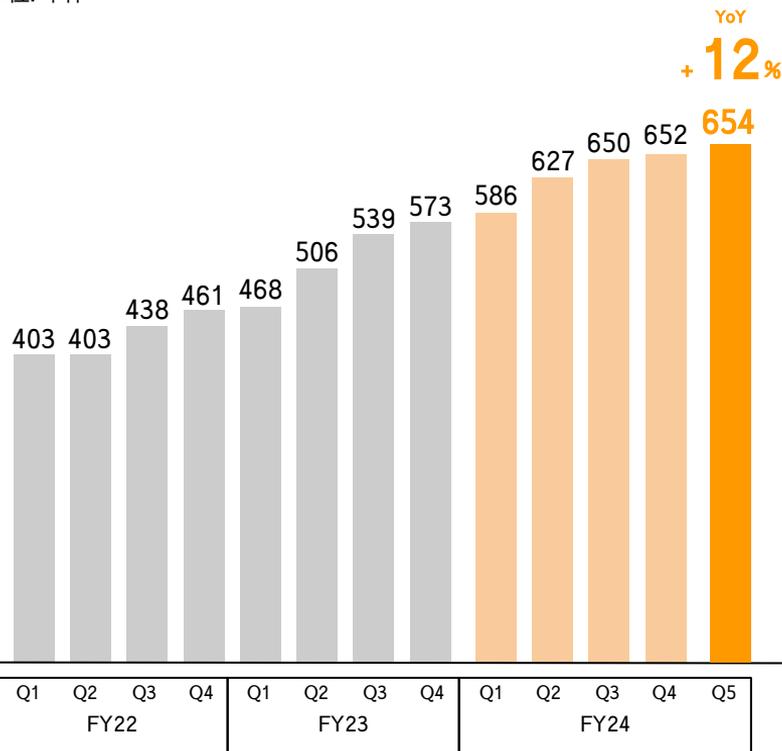
単位: 百万円



ユーザー数は引き続き増加し65万件超で推移。ARPU（ストック売上）は過去最高を記録

ユーザー数（一般家庭換算）*1

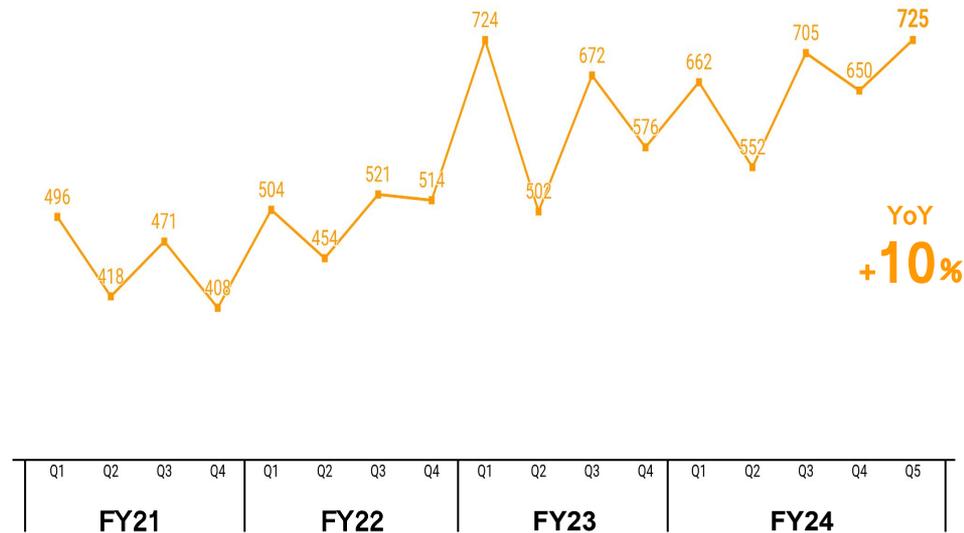
単位: 千件



ARPU *2

単位: 円

■ ARPU（ストック売上）



*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

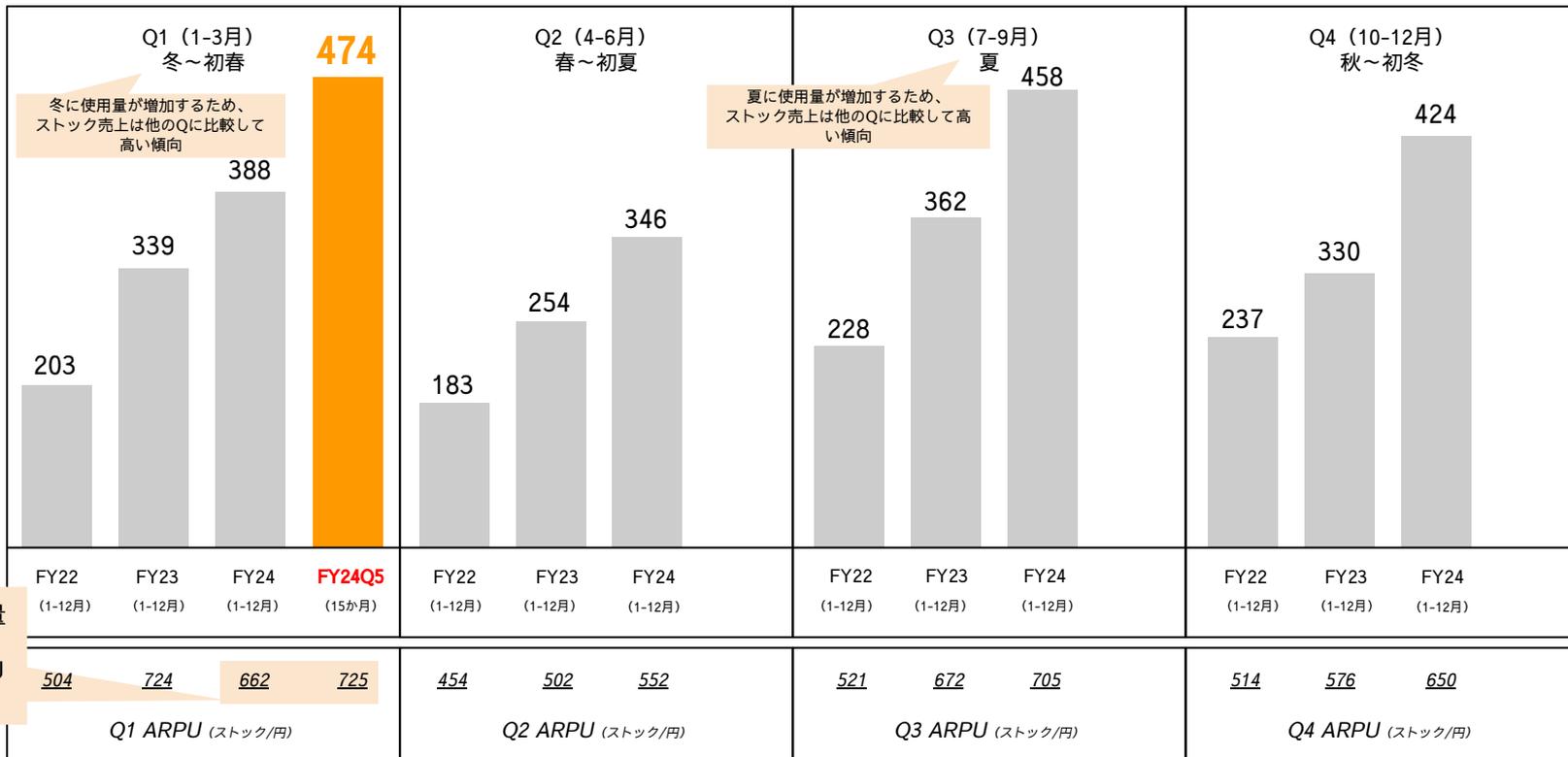
*2 AverageRevenuePerUser：四半期セグメント売上高を四半期末の継続報酬対象ユーザー数で除して算出。ARPU（ストック売上）はストック売上÷ユーザー数で算出

*3 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いましたが、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

Q5のストック売上はユーザー数の増加に加え、使用量の上昇等により過去最高474百万円を記録

単位: 百万円

ストック売上



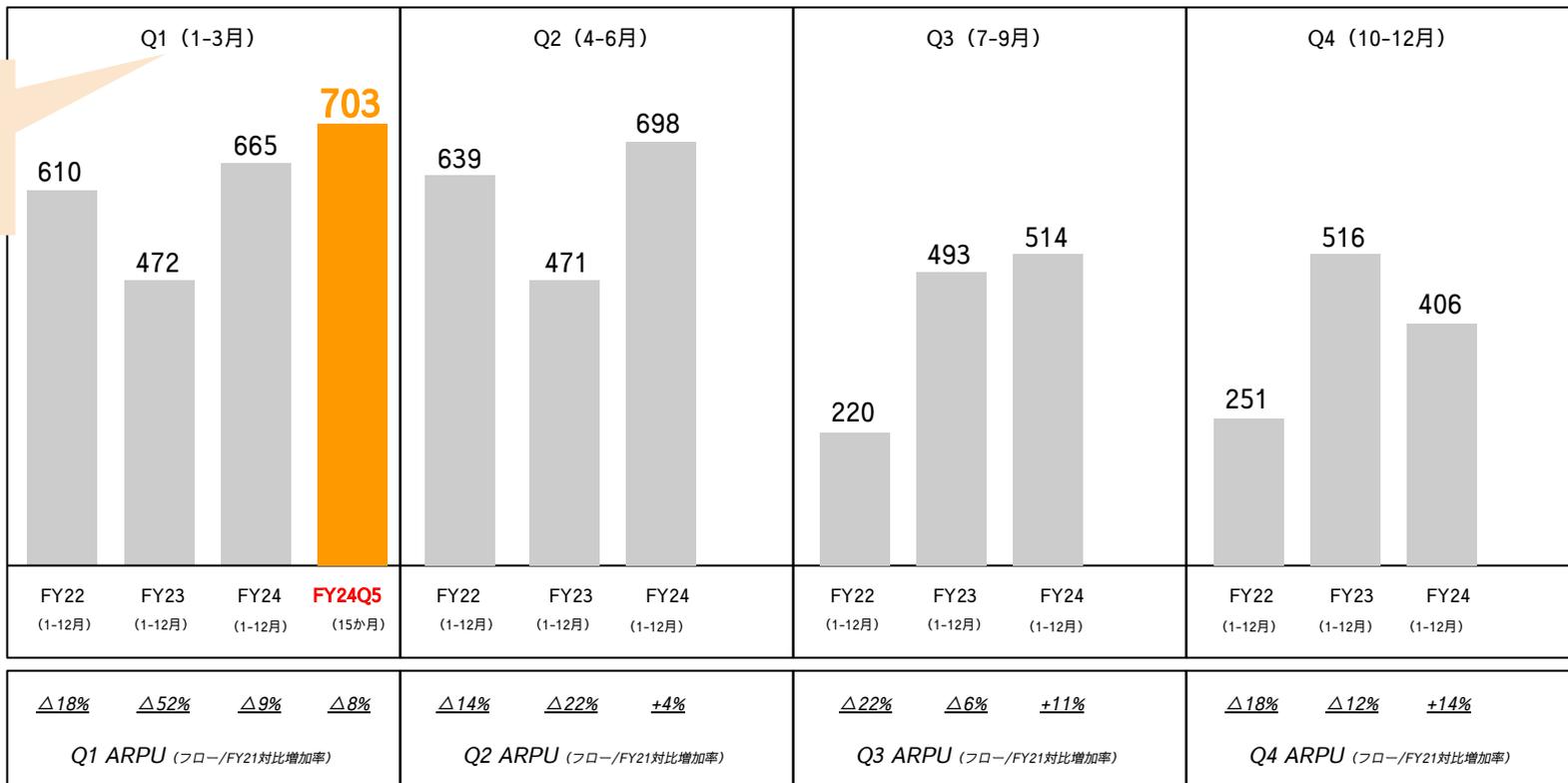
主に電気使用量
の上昇に伴い
ストックARPU
がYoY+10%

* 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

Q5のフロー売上は、季節性である引越しシーズンの追い風を大きく受け、新規獲得が好調

単位: 百万円

フロー売上

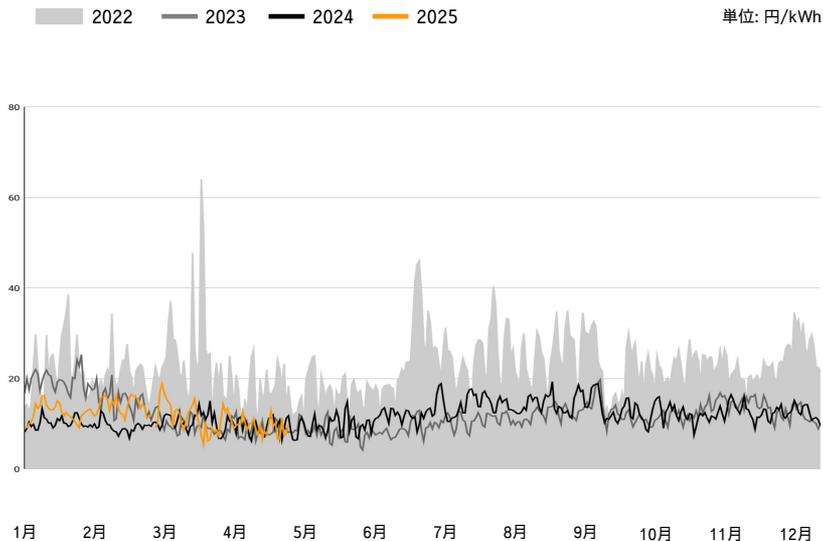


Q1-Q2は引越しシーズンに伴い電気の新規契約獲得が伸長するため、フロー売上が他のQに対して高い傾向

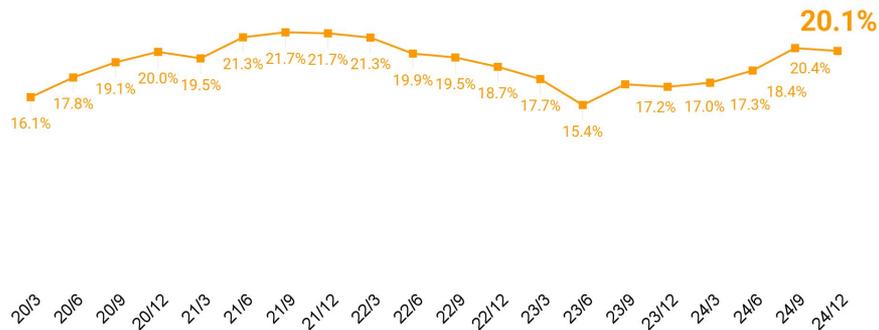
* AverageRevenuePerUser : 四半期セグメント売上高を四半期末の継続報酬対象ユーザー数で除して算出/ARPU (フロー売上) はフロー売上÷新規供給数

事業環境としては、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20%超を維持

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

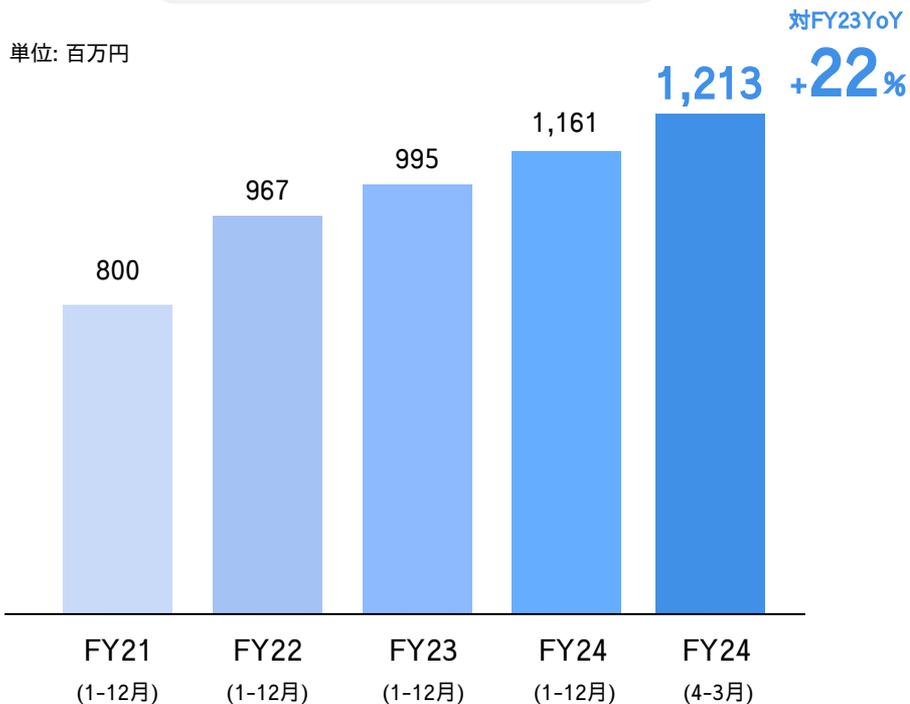


3.2 データ事業

売上高は、FY24 12か月累計（4-3月）で過去最高売上12億円を達成

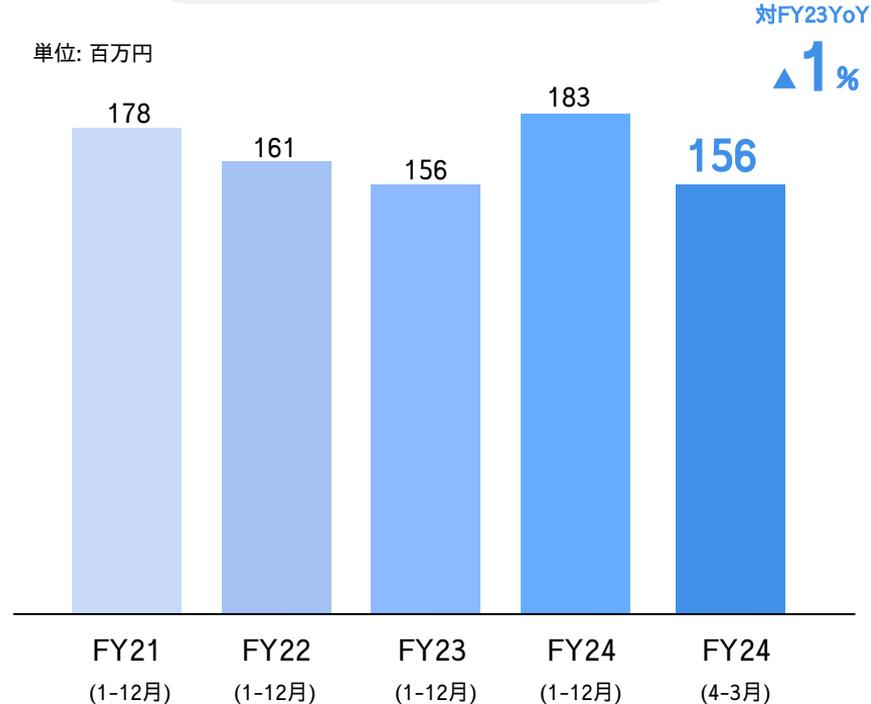
売上高

単位: 百万円



営業利益

単位: 百万円

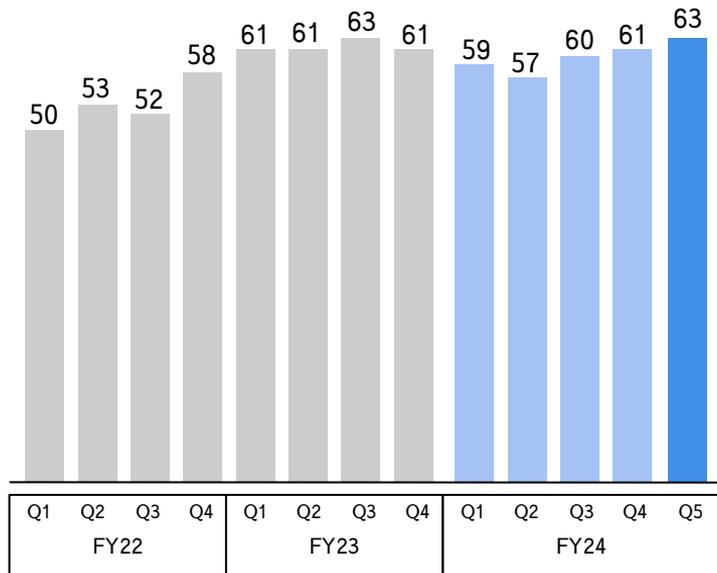


* FY22より新収益認識基準の適用により、データ事業の初期開発及び追加開発等にかかる収益を、検収時の一括売上計上から契約期間に按分して売上計上する方法に変更

顧客数は63社で微増の一方、ストックARPUは一部契約の終了により3,127千円（YoY▲15%）と減少

顧客数

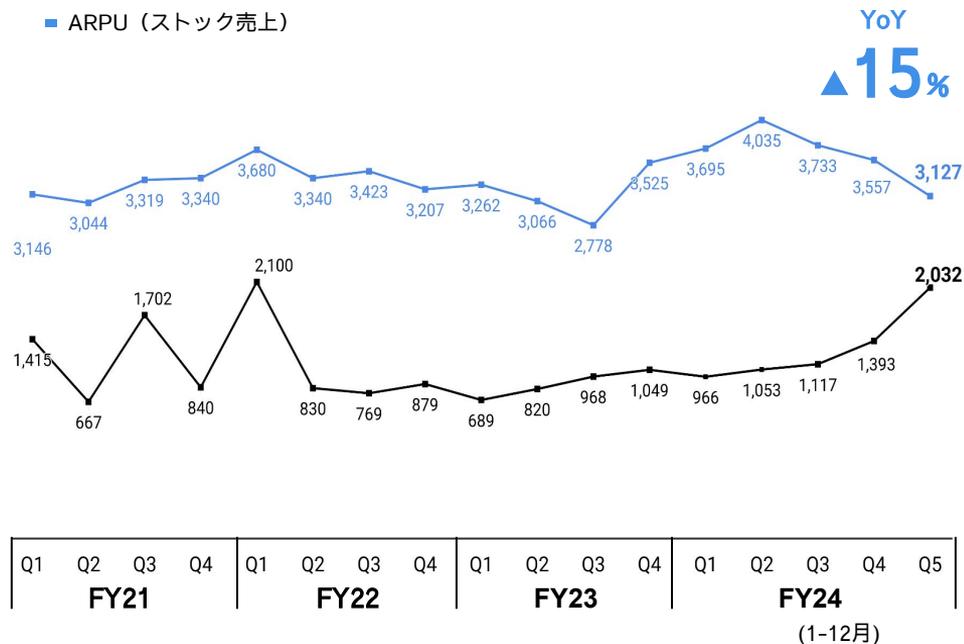
単位: 社数



ARPU *2

単位: 千円

- ARPU (フロー売上)
- ARPU (ストック売上)



*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



4 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。



5 APPENDIX

5.1 市場環境

5.2 事業概要

5.3 数値データ

5.4 その他



5.1 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



7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



13 気候変動に
具体的な対策を

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



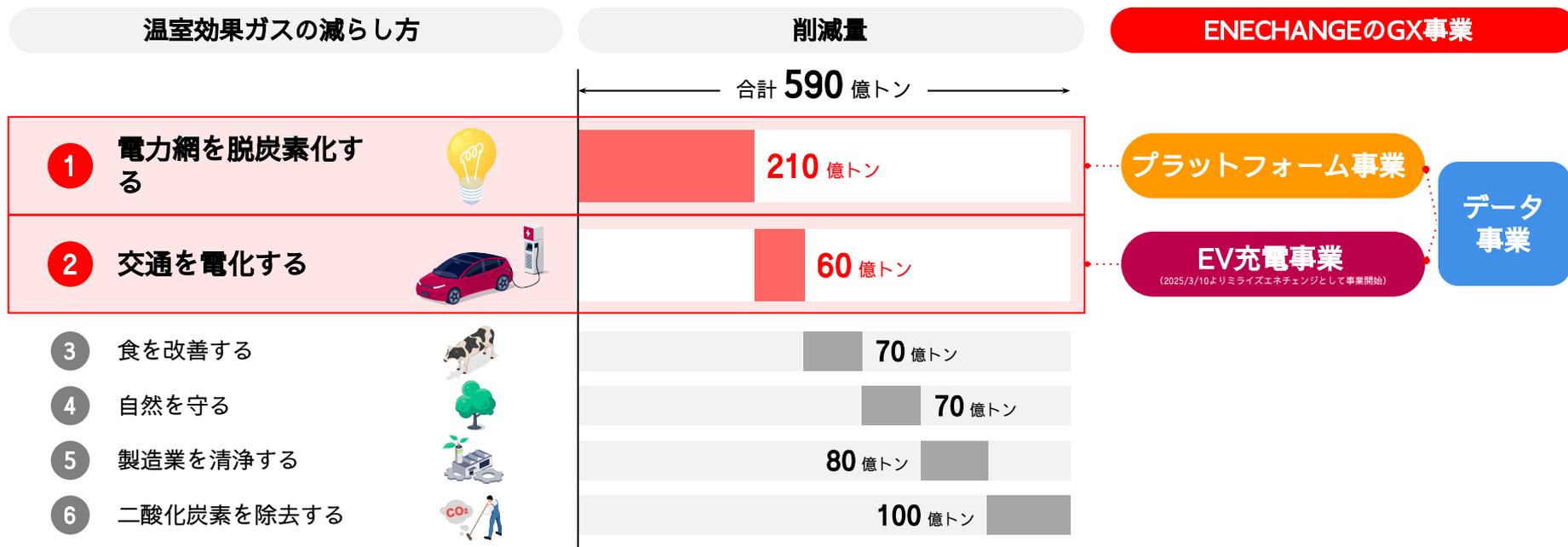
グリーン人材の魅力度増加



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

普通充電の拡充



普通充電口数

3.0万口
(2023年) *4

再生エネ利用の拡大



再生エネ電源構成比

22%
(2022年度) *5

将来予想

285万台
(2030年度) *3

27万口
(2030年度) *4

36-38%
(2030年度) *5

成長性

5倍

9倍

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

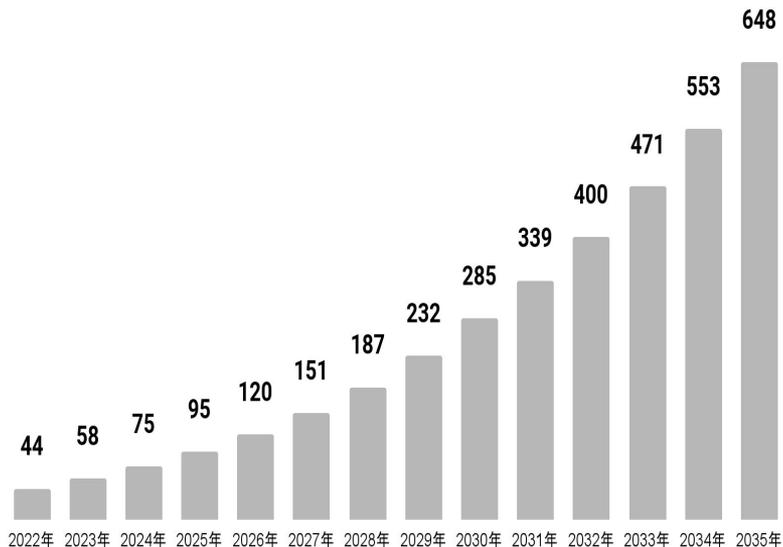
*4 経済産業省「第7回充電インフラ整備促進に関する検討会」(2024年4月)より参照

*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

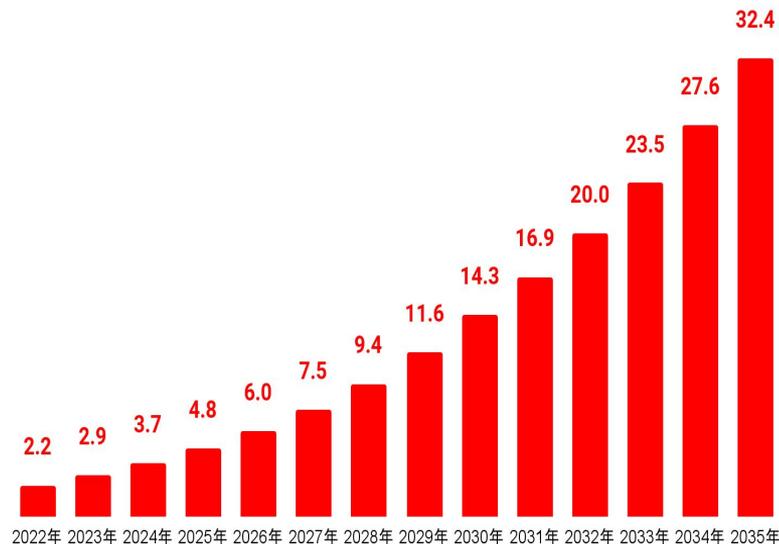
EV+PHEVストック台数及び普通充電インフラの予測

- 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 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

*3 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

*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



5.2 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 がもらえる!

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

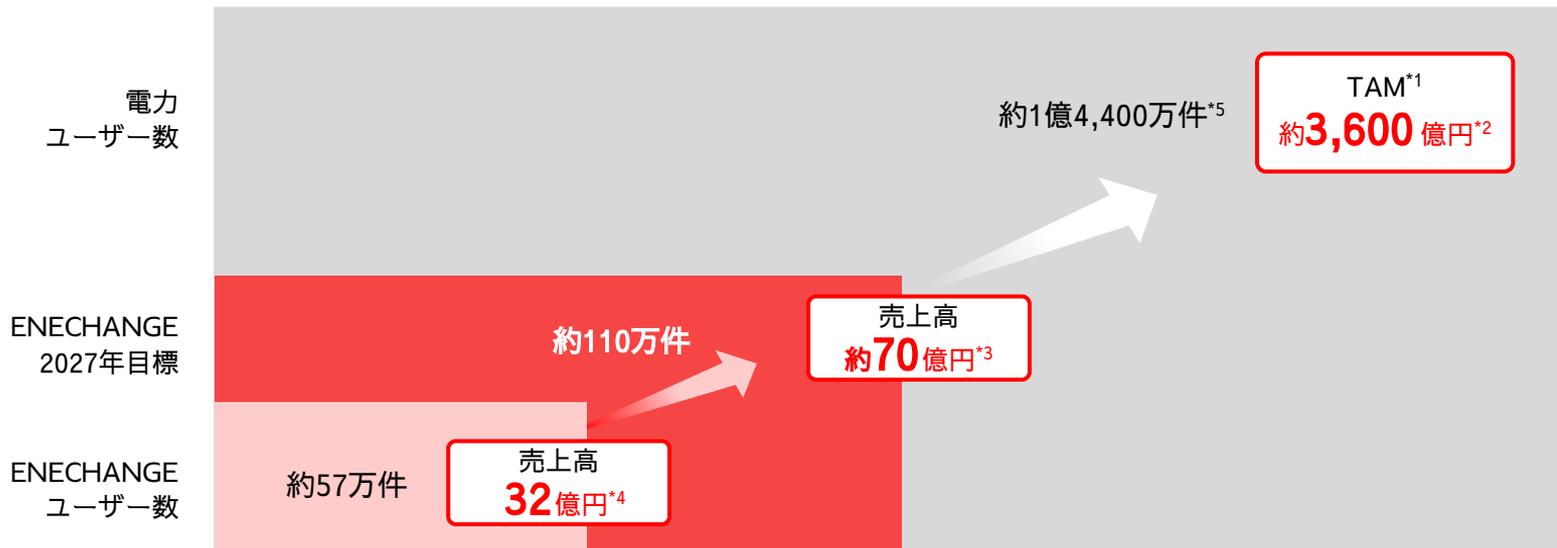
電力データを活用した省エネ支援

- 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

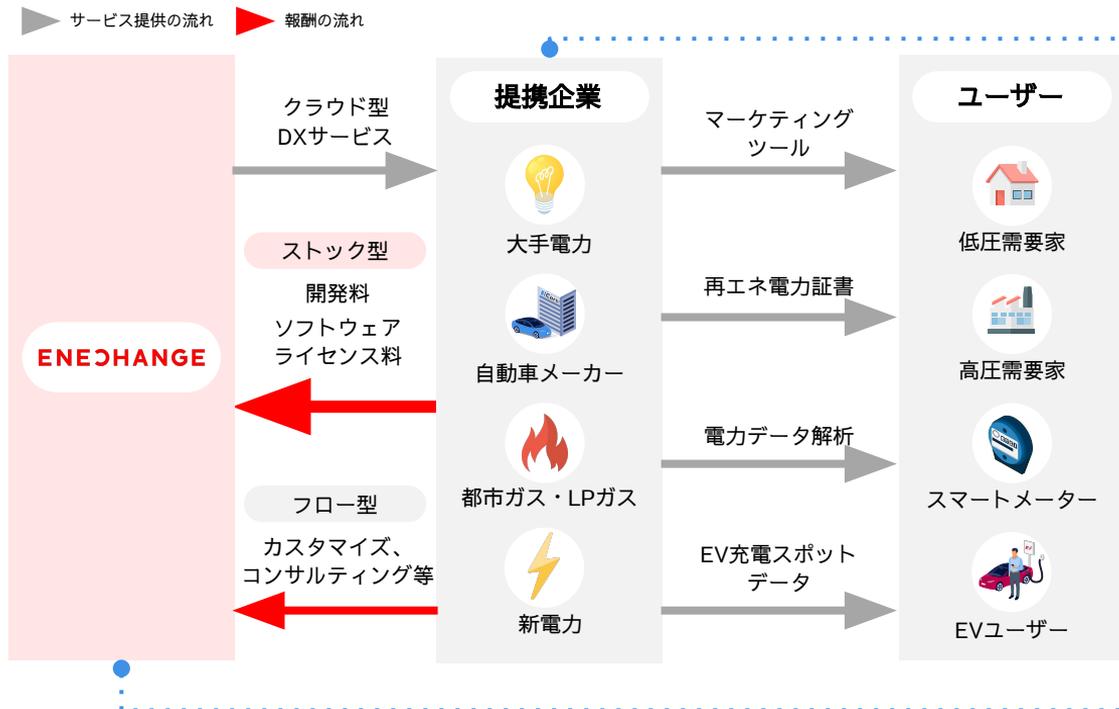
- 電力会社やEV充電サービス事業者向けDX*サービスである、エネチェンジクラウドシリーズをSaaS型で展開
- 自社サービスで培ったデータベースやソフトウェア、エンジニアを活用したサービスを開発し提供
- エネルギーの4Dを軸にプロダクトラインナップを拡大



*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：リニューアブルエネルギー（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

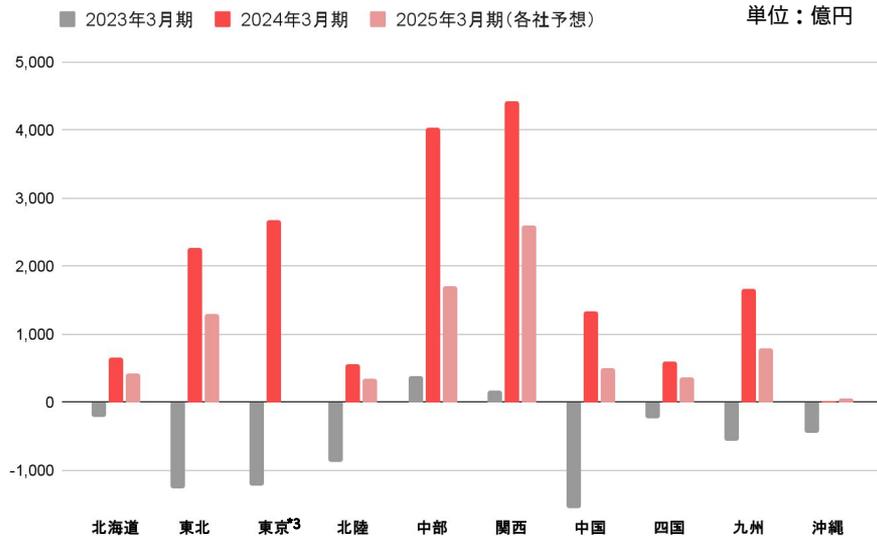
IT予算は拡大傾向。主要顧客である大手電力の業績も過去最高益を記録し、ITへの投資意欲が改善見通し

- 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

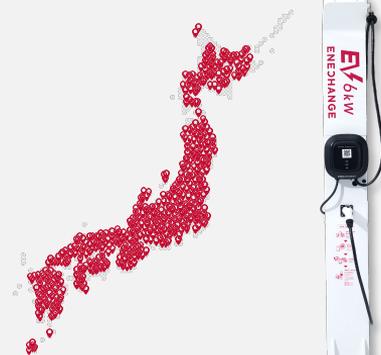


EV充電マップデータ



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

* EV充電事業に関しては2025/3/10よりミライズエネチェンジとして事業開始

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



* EV充電事業に関しては2025/3/10よりミライズエネチェンジとして事業開始



5.3 数値データ

FY24（15か月）業績サマリー

- FY24Q5単体では補助金受贈益の着金もあり経常利益黒字化達成も、上期からの累積があり15か月累計では赤字で着地。

(単位：百万円)	Q5（1月-3月）			Q5累計（15か月）		
	FY24Q1	FY24Q5	前年同四半期比	-	FY24	前年同期間累計比
売上高	1,356	1,535	+13.2%	-	6,715	-
売上総利益	1,076	1,151	+7.0%	-	5,242	-
売上総利益率	79.4%	75.0%	▲4.4pt	-	78.1%	-
販管費	1,825	1,867	+2.3%	-	8,872	-
営業利益	▲748	▲716	-	-	▲3,630	-
経常利益	▲134	456	-	-	▲2,081	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲371	2,083	-	-	▲1,273	-

貸借対照表

(単位：百万円)	2024年12月末	2025年3月末	
		実績	前四半期末比
流動資産	4,050	5,475	+1,425
現金及び預金	2,435	4,263	+1,828
売掛金等	593	944	+374
固定資産	4,957	1,936	▲3,021
総資産	9,008	7,411	▲1,597
流動負債	7,555	2,393	▲5,162
有利子負債	4,637	647	▲3,990
固定負債	2,382	466	▲1,916
有利子負債	1,525	466	▲1,059
純資産	▲929	4,551	+5,480

セグメント別コスト構造

(単位：百万円)	FY24Q1 単体					FY24Q5 単体				
	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	1,356	1,054	275	26	-	1,535	1,178	326	30	-
売上原価	279	33	128	117	-	383	40	154	188	-
売上総利益	1,076	1,020	146	▲90	-	1,151	1,137	172	▲158	-
利益率	79.35%	96.77%	53.09%	-	-	75.00%	96.52%	52.76%	-	-
販売費及び一般管理費 ^{*1}	1,825	983	84	527	228	1,867	886	136	476	367
広告宣伝費	267	179	0	87	0	200	179	0	19	0
販売手数料・販売促進費用	575	532	0	43	0	445	396	0	48	0
人件費	375	103	41	149	82	676	133	83	244	214
外注費	406	117	27	176	85	320	123	40	124	32
その他	200	51	16	71	60	225	52	13	39	119
営業利益 ^{*2}	▲748	36	62	▲618	▲228	▲716	250	35	▲634	▲367
利益率	-	3.42%	22.55%	-	-	-	21.22%	10.74%	-	-

*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



5.4 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CBDO 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}

183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 2025年3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5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

63

EV充電事業

(2025/3/10よりミライズエネチェンジとして事業開始)

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

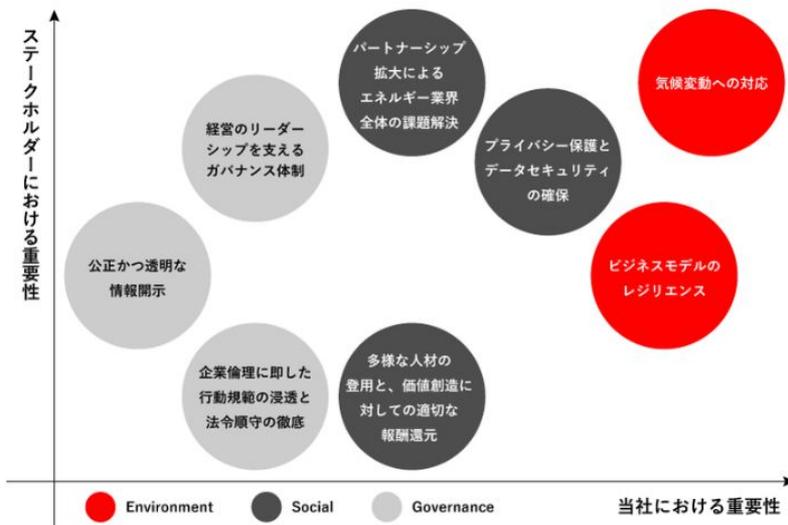
SDGsへの取り組み

- 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。