



2025年 7 月 4 日

各 位

会社名 ENECHANGE株式会社

代表者名 代表取締役CEO 丸岡 智也

(コード番号：4169 東証グロース)

問合せ先 執行役員CFO 篠原 雄一郎
(TEL03-6635-1021)

よくある質問と回答 (2025年 6 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。今月までに投資家様より頂戴した主なご質問とその回答について、下記のとおり開示いたします。

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記載しています。

Q1. 中期経営計画の中で記載のあった有償ストックオプションについて、行使条件として設定された調整後EBITDA20億円という数値について、M&Aも含めた努力目標に近いものか、または社内としては必達なものと考えているのでしょうか。

中期経営計画においては、調整後EBITDA12.5億円を必達ターゲットとして設定しております。この数値は、2025年 6 月 23 日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」21ページのとおり、電力切替支援/SaaSシステム開発に加え、新電力向け基幹システム開発、電源調達支援、分散型リソース提供・制御等の新ソリューションの一部のみを想定し、新ソリューションのアップサイドやM&Aによる成長を含まない計画値であり、確度の高いと見込まれる当社既存事業による成長を反映した数値となっております。

なお、今回発表した中期経営計画連動型インセンティブプランにつきましては、当該調整後EBITDA12.5億円を達成した場合にベスティング割合40%がベスティングされる設計となっており、100%が行使可能となるためには、調整後EBITDA20億円を達成する必要があります。この場合、その達成についてはM&Aによる事業拡大の可能性に依存する部分がありますが、当社としてはこの目標の達成にも尽力してまいります。

Q2. なぜ調整後EBITDAを目標値として掲げているのでしょうか。

当社は、「ENECHANGE2.0」において利益成長を重視し、営業キャッシュフローの成長にフォーカスしており、中期経営計画においては、投資家の皆様へのわかりやすさ等の観点から調整後EBITDAは営業キャッシュフローを示す指標として適していると考え、目標に設定しております。当社は、Q1で記載のとおり、既存事業において着実な成長を実現することに加え、迅速な成長投資を実施するとともにM&Aを積極的に実施することで、更なる営業キャッシュフローの成長を実現し、企業価値の向上を実現していきたいと考えております。

なお、2025年 6 月末時点におけるのれん残高から生じるのれん償却費は限定的であり、調整後EBITDAと営業利益の差は大きくありません。

Q3. 中期経営計画について、固定費が横這いから微増との記載がありましたが、これは現在の従業員数180名程度から人員を増やさないのでしょうか。
それともオフィス移転によるコストを削減する一方で、人員を増強することを考えているのでしょうか。

今回の中期経営計画から、需要家・事業者の双方に対して、より付加価値の高いソリューションを提供し、ソリューションの対象をバリューチェーン全体に伸長するため、事業セグメントを単一セグメントとしました。また、「ONE ENECHANGE」をコンセプトに、組織の効率化と事業運営の一体感を高めることを目的としています。

さらに、全社的にAI等のデジタル技術を積極的に活用し、生産性向上による人件費を含めた固定費のコントロールにも取り組んでいく考えです。加えて、新ソリューション領域の推進等の経営戦略に基づき、必要に応じた人員増強は柔軟に対応する予定ですが、現時点において、大幅な人員増加は予定しておりません。なお、今後も既存のリソースを活用していき、本社費用等のコストについては適切に管理することで、効率的な組織運営を実施してまいります。

Q4. 電力切替支援について、競争環境としては激化していると思いますが、そのなかで利益を出していけるのでしょうか。
また、中期経営計画で想定されている年率約20%の電力切替支援のストック売上の成長目標については、電力切替のみののか、他の新商材も想定しているのでしょうか。

電力切替支援については、引越し時の電力切替サービス、法人向け一括見積サービスの拡充等といった多面的なサービス展開に加え、SEO等の検索連動型広告の環境変化・個人顧客向けの価格比較サービスのAI対応等によるリーチ率の向上等による集客力の強化を進めることで、引き続き高い競争力を維持・発展が可能と考えております。

加えて、DR（デマンドレスポンス）やエネルギー使用状況の見える化サービスの提供、オンライン引越し切替サービスの拡充や地域密着代理店チャネル開拓等の新たなアプローチにも取り組むことで、切替件数の持続的な成長を目指しております。

さらに、電力切替市場そのものを大きくしていくことが重要と考えており、その一環として、中期経営計画で掲げる新ソリューション領域である①電源調達支援、②新電力向け基幹システムの開発等に注力し、電力事業者及び電力切替市場そのものの活性化に寄与していきたいと考えております。

Q5. 3年間で9倍以上の利益になるとのことですが、理由を噛み砕いて教えて下さい。

当社の利益成長の主な要因は、①固定費のコントロールとストック売上の着実な積み上げ、②新ソリューションの利益貢献を想定しております。①に関しては、上記Q3で記載の通り、現時点で当社の固定費は大幅な増加は見込まない一方、ストック売上については着実な拡大が見込まれるため、結果として利益額が着実に増加し、事業の利益率についても上昇していくと見込んでおります。②に関しては、新電力向け基幹システム開発、電源調達支援、分散型リソース提供・制御等の新ソリューションといった領域での売上拡大に取り組んでおり、こちらもFY27断面で一定の利益寄与があるものと想定しております。